慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	市場競争理論の再考（静学モデル）：需給バランスと競争圧力
Sub Title	
Author	辻村, 江太郎(Tsujimura, Kotaro)
Publisher	慶應義塾大学産業研究所
Publication year	1975
Jtitle	Keio Economic Observatory review No.No.1 (1975. 7) ,p.3- 33
JaLC DOI	
Abstract	産業組織論と全く別個の視角、すなわち市場における需給ギャップと売手間競争、買手間競争との関係を検討した。今後の政策への指針として、正常な市場機能が作動しうる許容範囲を一般的に確定することが、経済学の緊急な研究課題として残される。
Notes	物価分析特集. 第I部. スタグフレーションと市場機能. 第1章
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00390376-00000001-0003

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

第1章　市場競争理論の再考（静学モデル）

—— 需給バランスと競争圧力 ——

辻　村　江　太　郎

目　　次

Ⅰ　「有効需要の原理」と市場競争
Ⅱ　企業行動のモデルと競争条件
　1　市場感応弾性
　2　市場感応弾性と市場占有率
　3　市場感応弾性と需給バランス
　4　限界費用と原価要素市場
　5　買手の市場感応弾性
　6　企業の供給行動と需要行動
Ⅲ　急性売手多占，急性売手負占，急性買手負占，急性買手多占
Ⅳ　消費者行動と市場の需給バランス
Ⅴ　需給ギャップと市場均衡の復元力

Ⅰ　「有効需要の原理」と市場競争

物価（インフレーション）の急騰と経済（スタグネーション）の沈滞が同時発生するという，いわゆるスタグフレーションの危険については，ここ数年来，警告され続けてきた。それが不幸にして事実となって現われ，1974年から現在にかけて，西側先進諸国の経済は軒並み，物価上昇がおさまらないまま，実質経済成長率がマイナスに落ち込むという事態を経験している。

もともと戦前からの常識として，インフレは好況と，デフレは不況とほとんど同義のように受けとられてきた。そして1930年代の大不況を背景に現われたケインズ理論は，赤字財政を中心とするインフレぎみの総需要調整によって，不況を克服する知恵であると解されている。

企業の操業度が低下して，大量の失業が発生するのは，総需要が不足だからであり，生産能力に見合うだけの需要をつけてやれば，経済は活況を呈して完全雇用が実現される。物価が下がるのは需要不足のときだというのが新古典派経済学いらいの常識だから，デフレと完全雇用は両立しにくい。むしろ市場が締まって物価がやや強含みに推移するような総需要政策をとることが，完全雇用維持のために必要であることをケインズは説いたのだった。

このような「有効需要の原理」からすれば，インフレは生産の拡大，失業率の低下と結びつくべき

ものであり，昨今のように激しい物価上昇と経済の沈滞，失業の増大が結びつくというのは，ケインズ政策の筋書きにないことである。つまりスタグフレーションの発生は，ケインズ経済学と矛盾するかのように見えることから，戦後の経済成長をささえたケインズ経済体制はもはや有効性を失い，その命脈が尽きたのではないかと危惧する向きも多い。

ケインズの「一般理論」が現われた当時，「自由放任の終焉」とか，「ケインズ革命」とかの言葉で飾られて，それまでの新古典派経済学との異質性が強調された。しかし現時点からみれば，「私有財産制度」とか「契約自由の原則」とかが否定されたわけでもなく，それに基づく自由市場原理が修正されたわけでもない。つまり古典派以来の自由経済原則はそのまま維持されている。ただ，政府の財政・金融政策に総需要調整のための積極的機能を認める，という点が新しい要素だったのである。

「しかしもしわれわれの中央統制が実際上可能な限りでの完全雇用に最も近い状態に対応する投資総量を確立するのに成功するならば，古典派理論はその点以後再び自己の本領を得るに至る。もしわれわれが産出高は与えられるとするならば，即ち古典派の思想体系外の諸力によって決定されると仮定するならば，何が特に生産されるか，それを生産するために生産の要素が如何なる割合に結合されるであろうか，そして最終生産物の価値は如何にしてそれらの間に分配されるかを決定するものは個人の利己心であるとなす古典派の分析方法には，何等反対すべき理由は存しないであろう。また，完全及び不完全競争のそれぞれの状態のもとにおける個人の利益と公の利益との間の一致の程度に関する現代古典派理論に対しても，何等反対すべき理由は存しない。かくして，消費性向と投資誘因との間の調整を図るための中央統制の必要を別とすれば，経済生活を社会化すべき理由は従来以上には存在しない。」このように「一般理論」24章の結論的覚書でケインズ自身が明言しているようにケインズ体制の下でも，政府の政策によって総需要の規模が決められた後での資源配分の決定，つまりなにをどれだけ生産するかとか，どの産業でどれだけの労働力を雇用するかとかは，市場の需給調節機能にゆだねられることになっていた。その点では古典的資本主義体制の建前がそのまま踏襲されている。

したがって，「需要をつけてやれば，生産（供給）はそれに随いてくる」というケインズの基本命題は，当然のこととして市場メカニズムの作動を前提している。このとき市場というのは，古典派以来そうであるように，もちろん競争市場でなければならない。古来，知られているように，市場が独占的供給者に支配されている場合には，需要が増加しても供給がそれに応じて増加するとは限らない。「供給制限による価格の吊り上げ」というのが独占的売り手の常套手段であることは，アダム・スミス以前からの常識である。

ただ，ケインズの判断からすれば，市場における独占的要素の存在が無視できないものであったとしても，市場全体として「有効需要の原理」が妥当しうる程度の競争性は維持されているとみてよい，ということだったのである。

ところで，スタグフレーションという事態は，「需要をつけてやっても供給（生産）がそれに随いて来ない」という事態である。1974年の日本の名目需要拡大率（名目成長率）は19%，アメリカのそれは13%であるに対して，実質生産の成長率はそれぞれマイナス1.7%，マイナス2.2%となっており，マクロの物価上昇率（GNPデフレーター）は日本23%，アメリカ10%に達していた。そして75年3月のアメリカの失業率は，戦後はじめて9%を記録した。

このように，名目需要がふえているのに，物的供給が減ってしまうという状況は，明らかに市場の競争機能に異常があることを示唆するものである。

公正取引委員会の調査によれば，昭和47年の日本で，3社累積集中度が70%を越える高度寡占商品は，112品目にのぼっている。この品目数は，商品分類に対して，10分の1にも満たないが，100品目近くが基礎的中間財であることに注目して，産業部門間の投入・産出関係を考慮すれば，全商品の中のかなりの部分が，寡占的価格形成の影響下にあることは否定できない。

ガルブレイスは近著『経済学と公共目的』の中で，現代の大企業体制の下で，競争市場が支配的であるかのように思うのは幻想にすぎず，そのような非現実的な想定に立って書かれている新古典派流の経済学の教科書は，大企業の独占的行動から世人の目をそらすための偽装であるといわれても仕方あるまい，といった趣旨のことを述べている。

供給制限による独占価格の設定は，厳密に一社独占でなくても，寡占市場で強力なプライス・リーダーシップをもつトップ企業に他社が追随するとか，ヤミカルテルによって複数企業が共同動作をとるとかすれば可能である。そして独占均衡が，供給制限と価格吊り上げとをワンセットにした企業行動をもたらす点に注目すれば，物価の暴騰と実質生産（供給）の減退というスタグフレーションの現象が，独占的市場操作ときわめて密接な親近性をもつことは，誰の目にも明らかである。

まして昭和48年の初頭から49年はじめにかけて，大豆，小麦等の食用農産物，豆腐などの加工食品，生革，木材，その他の建設資材，繊維製品，紙，金属原料，さらには石油製品など，ほとんどあらゆる商品が不足したとき，「買い占め，売り惜しみ」という言葉がしきりにマスコミをにぎわせたことを想起すれば，「売り惜しみ」即「独占的供給制限」という推測は容易に成立する。したがってスタグフレーションが独占病（モノポリズム）による市場のマヒによって惹き起こされたのではないか，という疑惑はぬぐいがたいということになる。

昨今のスタグフレーションの原因として，独占病が一役買っていることは否定しがたいし，そのことから独禁政策の抜本的強化が叫ばれるのも当然である。ただ注意すべきは，独占病だけで今回のスタグフレーションのすべてが説明されるわけではないし，独禁政策の強化のみで，スタグフレーションの再発が防げるわけでもない，という点である。

ケインズ経済体制にとって問題なのは，「需要をつけてやれば供給はそれに随いてくる」という命題が何故に妥当しなくなったのかである。その原因が市場における競争機能のマヒにあることは明ら

かであり，独占均衡の図式は「需要がふえても供給がふえるとは限らない」ことを十分に説明するようにみえる。しかし市場機能のマヒを産業組織論的にのみ理解するには無理がある。たしかに戦後の経済成長の過程で，産業集中度は長期的に高まる傾向を示しているし，現在すでにかなりの程度に達していることは事実である。

けれども，73年から74年にかけて，突如として不連続かつ飛躍的に，集中度が高まったわけではないし，70年のアメリカで軽度のスタグフレーションが起こって以後，71年3.2%，72年6.1%，73年5.9%とむしろ60年代の平均以上の実質経済成長が達成された背後に，アメリカにおける独占病（モノポリズム）が一時的に後退したという事実もない。したがって，現在のケインズ経済体制が独占病という，長期的慢性的な病根に脅かされていることに加えて，なんらかの急性的原因によって市場の競争機能がマヒしたと考えるほかない。

「需要をつけてやれば供給はそれに随いてくる」というケインズ命題の妥当性は，まず過去の実績によって判断されるべきであろう。図1は日本，アメリカその他について名目需要の拡大（名目成長率）と実質生産の増加（実質成長率）との間の並行関係をみたものである。

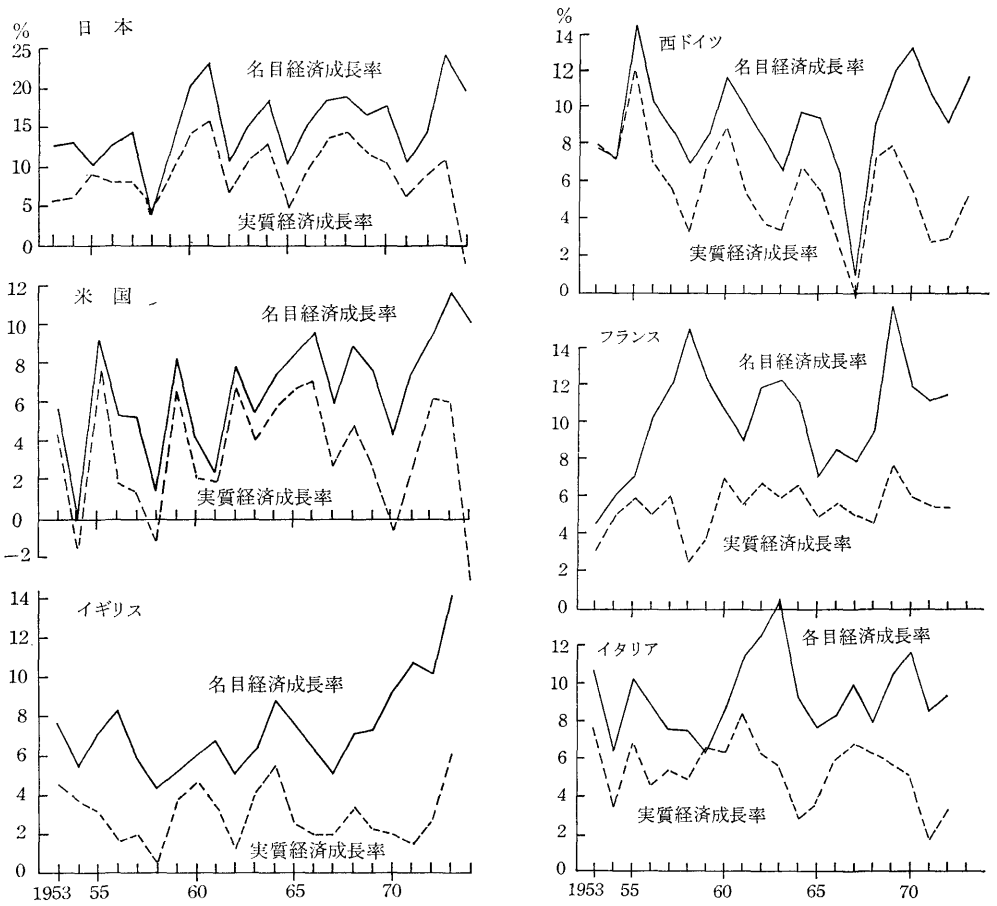
ケインズ理論の立場からみた市場機能の有効性は，まず第一に，名目需要の拡大に実質供給が随いてくるか否かによって判定されるが，アメリカ，西ドイツ，日本においては，1950年代のはじめから70年代にかけて，需要拡大に生産増加が敏感に反応しているのがわかる。それに比較してイギリス，フランス，イタリアの場合は，両者の並行関係がかなり乱れている。これは前の三国に比して，後の三国では国営産業の比重が高かったり，物価統制が継続的に施行されたりして，ケインズ的自由市場体制の原型から，より大きく乖離しているからであり，むしろケインズ的自由市場体制の利点を証拠立てるものといえよう。

アメリカの場合はとくに，最近まで名目需要拡大と，実質生産増加との並行関係が見事に保たれており，ガルブレイスの主張から受ける印象とは裏腹に，「需要をつけてやれば供給がそれに随いてくる」という意味で，ケインズの期待した市場機能がよく作動していたことを実証している。ただ60年代の中ごろから，名目成長率の山も谷も，それ以前に比べ高まる傾向をみせるとともに，名目成長率と実質成長率とのギャップがしだいに大きくなってきている。

両者の差は物価上昇率を示すから，インフレ傾向の激化という形で市場のパフォーマンスが悪化しているといってもよい。そしてアメリカとしては初めて，72年から73年にかけて，名目成長率が高まっているのに，実質成長率が低下する形で並行関係がくずれ，ついに74年にいたって，名目成長率10%のときに実質成長率がマイナス4%に落ち込んだのである。

このようにみると，名目成長率の高まりと，市場パフォーマンスの悪化との間に，なんらかの関係があることは明らかである。そして図でみるように，アメリカでは72，73，74年と続いて，名目需要が記録的な拡大を示していることが注目されるが，とくに73年の名目需要拡大率は，日本やイギリス

図1　各国における名目需要拡大と実質生産増加との関係



でも史上最高を記録している。

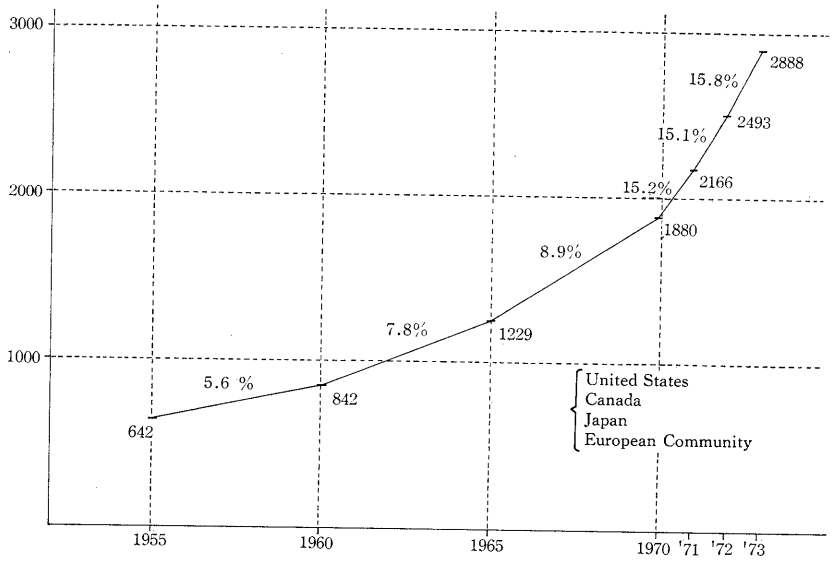
アメリカの実質経済成長率は，70年にマイナスとなり，71年も低位にとどまったが，72年は大統領選挙の年でもあり，政府が急激な景気刺激策をとったために失業率は低下し，選挙の行なわれた第Ⅳ四半期に実質成長率は8％を上回った。これは財政・金融政策による急激な需要拡大の結果であるが，73年第Ⅰ四半期には失業率が5％まで下がり実質成長率は8.6％に達した。

1950年代からの労働力構成の変化を考慮すると，現在のアメリカの完全雇用失業率は5％に近いとされているから，73年はじめは，すでに完全雇用に近い水準に達しており，それ以後の名目需要拡大率は長期可能成長率である4～5％を越えてはならない状態にあった。それにもかかわらず強い景気引き締めが行なわれなかったばかりか，輸出が大幅に伸びたから，設備はフル稼動され生産性の上昇は頭打ちした。つまり，アメリカ経済は73年末には超完全雇用の状態にあったのである。

日本でも73年の名目成長率は24.5％に達した。過去に20％を上回ったのは61年だけであり，名目成長率23.4％に対して，実質成長率も15.6％という最高を記録している。ところが73年の実質成長率は

図 2　先進工業国計の名目国民総支出と名目成長率

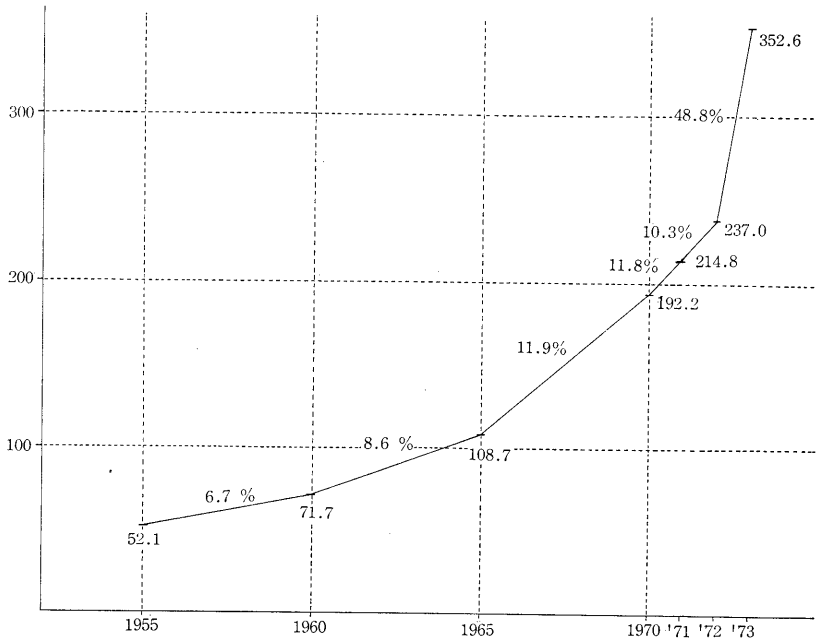
Industrial Nations' Gross National Product (In billions of U. S. dollars)



Data Source: International Economic Report of the President, U. S. A.

図 3　先進工業国計の名目輸入需要とその増加率

Industrial Nations' Nominal Demand for Imports (In billions of U. S. Dollars)



11%にとどまった。その理由は，61年に0.74と労働供給超過を示していた一般求人倍率が，73年には1.76と激しい労働不足を示し，すでに経済規模は完全雇用の天井に達していたからである。

ケインズがはじめから警告していたように，超完全雇用の状態は，物的供給能力に増加の余地のない状態だから，名目需要がその水準を超えて拡大し続ければ，当然の結果として激しい需要超過が起こる。

図1でみるように，72年から73年にかけての名目需要拡大は，日本とアメリカだけでなく，イギリス，西ドイツ，フランス，イタリアなどEC諸国のすべてについて，同時にいっせいに起こっている。このような景気拡大のシンクロナイゼーションが，過去においてまれであったことは，図2および図3からみることができる。この基調変化が，プレトンウッズ体制の崩壊に帰因することはよく知られているが，いずれにせよ，世界全体としての73年の名目需要拡大が，前例のない大幅なものであったことは事実である。

それに加えて，アメリカがソ連，中国に対する食用農産物の輸出を解禁したから，その分の需要増も加算しなければならない。

こうして，世界の名目需要が途方もなく増加しているときに，先進工業国の設備・労働力はフル稼動してすでに超完全雇用の状態にあったことと，食用農産物や天然繊維，木材のような森林資源，鉱産物などについては，技術的制約によって，短期間内に供給を急増することが困難な点を考慮すれば，73年から74年はじめにかけての世界的需要超過がほとんどあらゆる品目について．未曽有の規模に達したことは明らかである。

さきに，スタグフレーションにおける市場機能のマヒと，売り手独占の理論図式との間の親近性を指摘した。しかし，寡占集中化への長期傾向に沿って進行する，慢性病ともいうべき独占病（モノポリズム）だけで，73→74年の突発的事態を説明することには無理がある。73→74年についてきわだって特徴的なことといえば，図2および図3にみるような，世界的規模での極端に大幅な需要超過を措いてない。

ふつう新古典派いらいの市場理論は，競争と独占との差を考えるとき，売り手や買い手の数に注目する。制度学派の流れを汲む産業組織論では特にそうである。売り手にしろ買い手にしろ，市場への参加者が多数なら競争的，少数なら寡占的，単一なら独占的，というふうになっている。完全競争と完全独占の中間にある寡占や複占については，複雑精緻な理論が展開されてきたが，少数企業間では競争的な場合も協調的な場合もありうるというまでで，確固とした結論が整理されるところまではいっていない。

しかし，ちょっと考えれば気づくように，もともと競争理論は暗黙に市場の需給バランスと切り離せない関係を持っている。

アダム・スミスは「国富論」第1編第7章で市場均衡（自然価格）の成立を説明する際に，つぎのように述べている。

「市場へもたらされる量が有効需要を超過するばあいには，……市場価格は多かれすくなかれ自然価格以下にさがるであろうが，その程度は，過剰の大きさが売手たちの競争を多かれすくなかれ増進させる程度……に応じるのである。」

「市場へもたらされるある商品の量が，有効需要におよばぬばあいには，それをそこへもたらすために支払われなければならない地代，賃銀および利潤の全価値をよろこんで支払う人々の全部が全部，自分たちが欲するだけの量を供給されるはずはなかろう。かれらのなかのある者は，全然それがえられないくらいなら，よろこんでそれ以上をあたえてもよいと思うであろう。かれらのあいだには，ただちに競争がはじまるであろうし，市場価格は多かれすくなかれ自然価格以上に上昇するであろう……。」

「市場へもたらされる量がちょうど有効需要を充足し，それ以上にでぬばあいには，市場価格は自然にその自然価格と正確に同じになるか，または判断しうるかぎりそれと近似的に同じになる。手もちの全量は，この価格でなら売りさばけるであろうし，またそれ以上に売りさばけるはずはなかろう。さまざまの商人が競争するから，かれらのすべては否応なしにこの価格を承認させられるが，これ以下の価格を承認させられることはない。」

このように，アダム・スミスは古典派競争理論の出発点において，売手間競争が行われるのは供給超過の場面，買手間競争が行われるのは需要超過の場面，であることをまず指摘し，均衡点の付近では各側でそこそこの競争圧力が働くことを示唆していたのである。

売り手間の競争というのは，複数の売り手の各々が顧客を他者に奪われまいとして，よりよい品をより安く売ることによってせり合うことを意味し，買い手間の競争というのは，ほしい商品を手に入れそこなってはたいへんだというので，他人より少し高い値を払っても手に入れようとせり合うことを意味している。

こうして，売り手間競争は価格をせり下げ，買い手間競争は価格をせり上げる機能をもつことによって，両者の交錯から市場均衡が成立するとされており，「くもの巣理論」もこのように解釈することが可能である。つまり売り手間競争・買い手間競争というけれども，供給超過の局面では買い手間競争は働かないし（買い手市場），需要超過の局面では，売り手間競争は働かない（売り手市場）ことが暗黙に含意されている。

ただ実際の市場で，各商品について市場全体としての需給ギャップが極端に大きくない場合には，個々の売り手，買い手にはその程度が確認できないから，売り遅れぬよう，買い遅れぬよう，という若干の心理的圧迫が常に作用する。それによって各グループそれぞれの中で，ほどほどの競争圧力が働くものとアダム・スミスは考えているのである。

このようにみれば，需要超過や供給超過があっても，それがモデレートな範囲を越えないで，しかも比較的短期間に局面が交替するという通常の場合では，売り手独占，買い手独占でない限り，そこ

そこの競争圧力はつねに両グループのメンバーに作用し，せり上げとせり下げの交錯によって，安定的な市場均衡が成立しうる。

しかし，1973年のはじめから74年初頭にかけてのように，世界中で，設備も足りない，労働も足りない，原料資源も足りない，というほど名目需要が急膨張し，企業も消費者も，生活実感として圧倒的な需要超過を肌で感じるだけでなく，マスコミを通じてその状況を確認するような場面では，売り手間競争の作動を期待するほうがおかしいということになる。その反面で，買い手間の競争圧力が，異常な高さに達するのも当然の成り行きである。

この現象は，売り手，買い手の数の多少，つまり産業組織論的要因とは別の要因によって生じている。10の供給力を持つ売り手が100人いても，売り手1人に対して15とか20の需要が殺到すれば，売り手間競争は起こりようがなく，1人ひとりの売り手が一時的に独占に類似した地歩を占めることになる。多数の売り手の1人ひとりが異常な需要超過という一時的要因によって，独占者に類似した地歩を占めることを，急性の売手多占（ポリポリイ）状態と呼ぼう。

同様に，買手相互間の競争圧力が，古典派，新古典派的常識を超えた高さに達することも充分考えられる。これを仮りに急性の買手負占（ネゴプソニイ）の状態と呼ぼう。

このように極端な需要超過の下で急性の売手多占（ポリポリイ）と買手負占（ネゴプソニイ）が生じたとすれば，それは伝統的な市場理論が想定した正常な競争状態ではなく，病的に異常な競争状態だということになる。

ケインズは有効需要過多とインフレーションとの関係について，「一般理論」第21章「価格の理論」で「有効需要が増加してももはや産出高は増加せず，ただ有効需要の増加と正比例的に費用単位の増加をもたらすにすぎない場合に，われわれは真のインフレーションの状態と略々名づけ得る状態に達する。」と述べたが，また，貨幣数量増加に関する物価上昇の弾性値eを定義して，eは一般には1にならないとし，

「通貨からの逃避 “flight from the currency” の場合を除いて，原則としてeは1より小であるとするのが，おそらく安全だろう」

とも言っている。つまり，通貨量の増加に対して比例以下の物価上昇がふつうだとしているのであるが，ここで「通貨からの逃避」の場合に特に言及しているのは，おそらく戦後の超インフレーションなどにおける換物傾向を例外的なケースとして念頭に置いていたのであろう。

しかし上に述べたように，売手多占（ポリポリイ），買手負占（ネゴプソニイ）が生じて市場の競争状態が異常をきたすほどの需要超過が生じた場合に，それでも通貨供給増加に関する物価上昇の弾性値eが1より小の値をとるという保証はない。

ケインズは，通貨供給の過大によって名目需要の規模が完全雇用点を突破すれば，それ以上は供給（生産）が増加せず，物価が上がるだけだと警告していた。しかし，じつは名目需要の過大が一定限度を越えた場合には，右にみたような多占化の進行による供給制限の一般化によって，供給が完全雇用

点で頭打ちするどころか，かえってそれ以下の水準にまで減少する可能性を生じる。この可能性は，もともとの競争理論に潜在的には含意されていたといえるものであり，ただ新古典学派も，ケインズも，1970年代に入ってからの図2，図3に見るような大幅な需要増加を，想定しなかっただけのことであろう。

このようにみれば，独占病（モノポリズム）という慢性的な素地とは別に，73→74年におけるスタグフレーションの突発を説明するものとして，極端な需要超過に起因する急性多占病（ポリポリズム）があることはほとんど疑う余地がない。日本で物価狂乱の兆候が現われたのは昭和47年の秋からであるが，48年にはいってアメリカが大豆の対日輸出禁止を発表し，日本国内の輸入大豆の価格が暴騰して，豆腐の値段が倍にはね上がった。それいらい「買い占め，売り惜しみ」「便乗値上げ」という言葉がしきりに使われるようになった。

一定の限界を越えた激しい需要超過が生じたとき，売り手，買い手の数の多少にかかわらず，売り手間競争は減退し，買い手間競争は高進する。売り手間競争圧力の減退が多占病（ポリポリズム）を生むことは前述したが，それと同時に，買い手間競争の高進は負占病（ネゴプソニズム）を生み，それから，異常な「買い急ぎ」が生じることは容易に想像される。

前述のごとく，多占病（ポリポリズム）は「供給制限」に直結しているから，「売り惜しみ」という形で現われる。そして「買い急ぎ」と「売り惜しみ」が同時に起これば，需要超過はさらに激化するから，ふつうでは考えられないような大幅値上げが可能になる。

以上のような考察にもとづいて，1973～74年に異常の目立ったトイレット・ペーパー市場を例にとって行われた実証理論分析の結果は，次章の続氏の論文に示されるように，全般的な大幅需要超過基調の時期に消費者の買手負占（ネゴプソニイ）と，企業の売手多占（ポリポリイ）が生じたことを明瞭に立証している。以下では，企業行動と消費者行動とについて，市場の需給バランスと競争状態との関係を理論的に整理しておこう。

Ⅱ　企業行動のモデルと競争条件

1.　市場感応弾性

ふつう企業行動のモデルは，利潤極大原理にもとづいて，商品市場が競争的な場合に，市場価格を所与として

1)　　価格＝限界費用　　……競争均衡

を均衡供給量決定の条件としている。そして市場が不完全競争の状態にあるときの，均衡供給量決定の条件は

2)　　限界収入＝限界費用　……不完全競争均衡

であることが示される。このとき，企業の限界収入と価格との関係は

3)　　限界収入＝価格×$\left(1-\frac{1}{|\text{需要の価格弾性}|}\right)$

となっているが，もちろん，この式は需要の価格弾性の絶対値が1より大の場合にのみ妥当する。弾性の絶対値が1より小である範囲では，価格を上げるほど収入が増えるから，最高価格と最小数量の組み合せが利潤極大をもたらす。

ところで当該企業が完全独占の地位にあるときには，企業の供給量が市場全体の供給量に一致するから，3)式に含まれる需要の価格弾性は買手側の行動そのものを示す需要曲線の特性値であると考えてよい。しかし完全独占でない場合は，買手側の行動そのもののほかに，他の売手との競争条件をも含んだものと解釈されることがある。たとえば，「完全競争市場において，個別の売手が直面する需要曲線は水平であると見なされる」という言い方があるが，この場合の「需要曲線」は買手側の当該商品に対する需要行動を指しているのではなく，市場に参加する多数の売手相互間の競争関係を指している。この場合，需要の価格弾性はマイナス無限大ということになるが，それは買手の選好関数とは関係のないところで言われているのである。

そこで，まぎらわしさを避けるために，買手の選好関数と直結した狭義の需要弾性と，市場における売手間の競争条件とを分離して，不完全競争均衡を定義しなおすことにしよう。

いま個別企業の商品供給量をxとし，その商品の市場における供給総量をXとし，商品価格をpとする。ここで，$\sum_k x_k=X$である。

3)　　$\underset{\text{利潤}}{\pi} = \underset{\text{売上収入}}{px} - \underset{\text{コスト}}{C}$

に利潤極大条件　$\frac{d\pi}{dx}=0$　を適用すれば

4)　　$\underset{\text{限界収入}}{p+\frac{\partial p}{\partial x}x}=\underset{\text{限界費用}}{\frac{dC}{dx}}$　すなわち　$\underset{\text{限界収入}}{p\left(1+\frac{\partial p}{\partial x}\frac{x}{p}\right)}=\underset{\text{限界費用}}{\frac{dC}{dx}}$

を得る。ここで，個別企業の供給量xが市場価格pに影響するのは，市場供給量Xの変化を介してであるから，その過程を分解して明示すれば

5)　　$\underset{\text{価格伸縮性}}{\frac{\partial p}{\partial x}\frac{x}{p}}=\frac{\partial p}{\partial X}\frac{X}{p}\cdot\underset{\text{市場感応弾性}}{\frac{\partial X}{\partial x}\frac{x}{X}}$

のようになる。3)式で示したような広義の需要弾性は，買手の商品に対する需要行動を純粋に示す狭義の需要弾性（価格伸縮性の逆数）と，当該企業の供給行動が市場供給量にどうひびくかを示す市場感応弾性とに分離される。需要の価格弾性をη，市場感応弾性をλで示せば，ηは一般に負値をとるから，限界収入は$\left(1-\frac{\lambda}{|\eta|}\right)$で示され，不完全競争供給の均衡条件は

6)　　$\underset{\text{限界収入}}{p\left(1-\frac{\lambda}{|\eta|}\right)}=\underset{\text{限界費用}}{\frac{dC}{dx}}$　つまり　価格×$\left(1-\frac{\text{市場感応弾性}}{|\text{需要弾性}|}\right)$＝限界費用

のように書ける。

7)　　市場感応弾性$=\frac{\partial X}{\partial x}\frac{x}{X}$

の定義から明らかなように，一社独占の場合は　$x=X$　だから市場感応弾性は1となり，狭義の需要弾性の値がそのまま企業の限界収入を左右する。反対に，当該企業の市場占有率$\frac{x}{X}$が無視できるほど小さい場合，すなわち　$x \ll X$　の場合には，市場感応弾性はゼロに近い値をとる。したがって，（狭義の）需要弾性の値のいかんにかかわらず，限界収入はほぼ価格に一致するものと見ることができる。

つまり，$\lambda=1$　のときと　$\lambda \to 0$　のときには，市場感応弾性を含む均衡条件6)式が，産業組織論的な完全独占や完全競争の定義とも一致する。

2.　市場感応弾性と市場占有率

しかし，

6)　　$$p\left(1-\frac{\lambda}{|\eta|}\right)=\frac{dC}{dx}$$

に含まれる市場感応弾性　$\lambda=\frac{\partial X}{\partial x}\frac{x}{X}$　を売手が2社しかない場合，すなわち複占 $x_1+x_2=X$ の場合について考えれば，λ の値が必ずしも市場占有率と1対1対応するものではないことが分る。従来の「複占の理論」は，たとえば　$x_1=x_2=\frac{X}{2}$　と2社が市場の半分づつを分けあっているときでも，双方の企業がそれぞれの市場感応弾性値 λ_1, λ_2 を $\frac{1}{2}$ だと考える必然性はない，ということをむしろ問題にしているからである。自社が供給量を1%増やしたとき，相手がその供給量を増やすのか，減らすのか，変えないのか，というところにこそ複占の理論の課題があり，推測的変動 conjectural variation の問題が取り上げられる理由がある。したがって，初期時点での市場占有率が $\frac{1}{2}$　だから，自社が供給量 x を1%増やしたとき，市場全体の供給量 X が$\frac{1}{2}$%増える，すなわち市場感応弾性が$\frac{1}{2}$であると企業が考える，ものと仮定できるほど問題は簡単ではない。3社寡占の場合も，ほぼ同様であろう。したがって1社独占の場合を離れたとたんに，市場占有率と市場感応弾性値との対応関係は簡単ではなくなる。

「複占の理論」の例からも明らかなように，じつは市場感応弾性の値は，個別の売手の供給量 x と市場供給量 X との間の機械的・客観的な因果関係のみでなく，むしろ当該企業が x と X との因果関係についてどう判断するか，という心理的・主観的な要素に左右されることを考慮せねばならない。

もともとマーシャルやパレートいらい，「価格所与」によって競争市場を定義するとき，個々の売手は，自分が多数の中のとるに足りない一員であり，自分の供給量の増加が市場全体の供給量増加をもたらして値崩れの原因となる，などとは夢想だにしないような状況が意味されている。したがって，この場合にも重要なのは，個別供給量増減と市場供給量との間の機械的な因果関係そのものでは

なく，個別の売手がその因果関係をどう意識しているかが問題なのである。したがって，売手が零細多数で　$x \ll X$　という関係にあり，$\frac{x}{X} \to 0$　という場合に，市場感応弾性がゼロに近いだろうというのは，$\lambda = \frac{\partial X}{\partial x} \frac{x}{X}$ という定義式に　$\frac{x}{X} \to 0$　を代入すれば　$\lambda \to 0$　が得られるという機械的推論そのものにもとづくよりは，むしろ個々の売手がそのように意識するだろうという，企業の主観に関する推論にもとづいている。完全競争の場合は，完全独占の場合と同様に，客観的因果関係と企業の主観的判断とがたまたま一致しやすい場面なのであるというにすぎない。

したがって，市場占有率が百分の一である企業の市場感応弾性値が厳密に 1/100 であるとか，市場占有率十分の一の企業の市場感応弾性値が 1/10 であるとかいう保証はないのである。ただ，複占とか，それに近いほど売手が少い場合を除けば，自社の供給量増減に周囲の競争者達が敏感に反応してくることを勘定に入れて行動する必要はあまりないから，一般に，市場占有率の高い企業の意識する市場感応弾性値のほうが，市場占有率の低い企業のそれより大となるのであろう。すなわち，市場占有率の高さと市場感応弾性値とが順相関するであろうと考える余地は大いにある。

そこで，例えばいま仮りに，売手が 100 社あるときの平均的企業の市場感応弾性値 λ が 1/100 に近いとし，売手が10社あるときのそれが1/10に近いものとして，当該商品の需要についての価格弾性値 η が -2 だったとすれば，

6)　$$p\left(1 - \frac{\lambda}{|\eta|}\right) = \frac{dC}{dx}$$

により，

完全競争のとき　$p = \frac{dC}{dx}$

100社のとき　$p\left(1 - \frac{0.01}{2}\right) = 0.995\,p = \frac{dC}{dx}$

10社のとき　$p\left(1 - \frac{0.1}{2}\right) = 0.95\,p = \frac{dC}{dx}$

完全独占のとき　$p\left(1 - \frac{1}{2}\right) = 0.5\,p = \frac{dC}{dx}$

のようになり，産業組織が完全競争の状態から離れて完全独占の状態に近づくにつれ，中間的な範囲でもかなり連続的に，限界費用と価格との乖離が次第に大きくなり，「供給制限による価格吊上げ」の程度はひどくなる，と言っても大過ないであろう。

3.　市場感応弾性と需給バランス

完全競争と完全独占との両極端ばかりでなく，両者の中間的な範囲でも，市場感応弾性値が産業集中の程度とかなり密接な関係をもつだろうことは想像に難くない。しかし，完全独占および高度寡占の場合を除いて，個別の売手が意識する市場感応弾性の値が，市場に参加する売手の数，および初期

時点における自己の市場占有率など，産業組織上の要素だけで決まると考えるので充分であろうか。

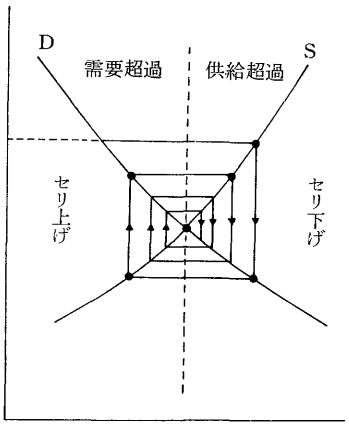
もともと売手が零細多数だとか単一だとかいう産業組織論的な尺度は，それが企業間競争を左右する重要な要素だから重視されるのであるが，一社独占と協調寡占の場合を除けば，競争の程度を左右するのが産業組織の状況だけではないことに注意せねばならない。競争か非競争かというのは，売手間で顧客を奪い合うか否かの程度を問題にしているのであり，完全独占の場合は，顧客を奪い合う相手が居ないから，競争の起きようがないという特殊な状況である。しかし，このことは，売手が複数で，かつ協調が行われない場合に，つねに競争圧力が働くことを意味するものではない。

売手が多数居たとしても，各自の顧客を他に奪われる心配がなければ，競争は生じない。そのような状況は，市場において売手全体の，供給能力X^*を上廻る需要があった場合に起きうる。個々の売手がそれぞれ捌き切れないほどの需要に直面しているのであれば，他の売手の出方を顧慮する必要はなく，全く独自に自分の売り方を決めうるという意味で，競争圧力は働かない。競争圧力が加わらないということで，その場合，個々の売手は一社独占の場合と変らない地歩に立つことになる。したがって，このような場合には売手が多数であっても，個々の売手が意識する市場感応弾性λの値はゼロから離れて1のほうに近づく可能性がある。

全く同様のことは買手間競争についても言える。多くの売手に対して買手が1人しか居なければ買手独占であるが，買手独占でなくても買手間競争が働かないことはありうる。市場が全体として圧倒的な供給超過になっているような局面では，買手が多数居ようとも，個々の買手に対して応じ切れないほどの供給が殺到するから，他の買手の行動とは無関係に購買行動を決めることができる。つまり買手間競争は働かない（古典派いらいの「自由財」の概念は，これの極端な場合に関連するものと解釈しうる）。

このようにして，売手間競争や買手間競争が作用するか否かは，厳密には売手や買手の数の多寡によるものではないのである。売手が少数でも，市場が圧倒的な供給超過となっている局面では競争圧力が強く働きうるし，売手が多数であっても，市場が大巾な需要超過であれば競争圧力は働かない。

図4　くもの巣的収束過程



以上のことは事新らしいものではなく，じつは周知の「くもの巣理論」にすでに含意されているとも言える。図4のように，「くもの巣理論」では，市場均衡への収束過程を説明するのに，供給超過の局面（均衡点の右側）では売手相互間の「売り急ぎ競争」によって価格の「セリ下げ」が生じ，需要超過の局面（均衡点の左側）では買手相互間の「買い急ぎ競争」によって価格の「セリ上げ」が生じるものとしている。この「セリ下げ」と「セリ上げ」が交互に繰り返えされることによって，均衡点への収束過程が進行するものと説明されているのである。これを裏返えしてい

えば，供給超過の局面では買手間競争は作用せず，需要超過の局面では売手間競争の働かないことが，暗黙に含意されていることになる。ただ，新古典派的に，需要曲線と供給曲線の位置が固定された定常的な場面で「セリ下げ」と「セリ上げ」の交替が無時間的に繰返えされるものと想定するのであれば，無競争局面の介在を強調する必要がなかっただけである。

この競争局面，無競争局面の区別が，売手や買手の数の多少とは全く別個の要因としての「需給バランス」に依存するものであることを注意せねばならない。

産業組織の状況が半年や1年の短期間に激変することは稀であるから，短期的には，ほぼ一定であると考えられよう。したがって，上述のことから明らかなように，所与の産業組織の状況の下で，各期間に個々の売手（ないし買手）が意識する市場感応弾性の値は，そのときの市場の需給バランスの状況に左右されるということができる。売手が多数居て，市場全体として需要と供給が一致している定常状態においては，個々の売手が意識する市場感応弾性の値がゼロに近い，というような場合でも，市況が変化して大巾な需要超過に転じたときには，市場感応弾性λの値がゼロから離れて1に近づく可能性が充分あるのである。

さきに産業組織論的に考えて，市場感応弾性λは完全競争のときにゼロ，完全独占のときに1，という値をとり，中間的な不完全競争状態のときにはゼロと1の間の値をとる，と述べた。しかし，上のように，λの値が市場占有率以外に，需給バランスにも依存することを考えると，$0 \leqq \lambda \leqq 1$という範囲を超えて，市場感応弾性が1以上の値をとったり，0以下（負）の値をとったりする可能性も，あながち否定できないかもしれないのである。

4. 限界費用と原価要素市場

さて，これまでは不完全競争の一般型として企業の商品供給が，限界収入と限界費用の一致する点で決まるという　2)式の均衡条件について，限界収入を価格pと需要の価格弾性η_pと市場感応弾性λとに分解し，市場感応弾性値の決定要因について考察した。

こんどは，限界費用について考えよう。かつてマルシャクとアンドリュウスは企業行動モデルを構成するとき，限界収入の側のみでなく限界費用の側，すなわち原価要素市場に関しても不完全競争要因の導入を試みた。つまり，生産要素である労働や資本，および中間財投入としての原料・エネルギーについて，市場が競争的な場合だけでなく，主体たる企業が買手独占的な地歩を占める可能性をも含めて，限界費用の決定を考えたのであった。このときには，生産要素および中間財の供給曲線が想定され，それから決まる供給の価格弾性が登場する。この場合にも，さきに商品販売市場について述べたと同様に，企業が完全買手独占の地位にないかぎり，生産要素および中間財に対する当該企業の需要と市場における全需要量との関係を示す「需要の市場感応弾性」を陽表的に扱うことが望ましい。

いま商品産出量と生産要素投入量との間の関係は生産関数

8)　$$x=x(l,k)$$

によって支配されているものとする。x，l，kはそれぞれ企業単位の商品産出量，労働投入量，資本投入量であり，要素市場全体の需要量L，Kとの間には

9)　$$\sum_i l_i=L \qquad \sum_i k_i=K$$

の関係があるものとする。生産関数 8)は通常前提されるように，要素投入に関して正の限界生産力と，限界生産力逓減の特性とをもつものとする。すなわち，

10)　$$\frac{\partial x}{\partial l}>0,\ \frac{\partial^2 x}{\partial^2 l}<0,\ \frac{\partial x}{\partial k}>0,\ \frac{\partial^2 x}{\partial k^2}<0$$

また中間財投入については，通常のレオンティエフ型固定投入係数を前提する。すなわち

11)　$$x_{ij}=a_{ij}x$$

である。

総費用Cは

12)　$$C=lw+kr+\sum_i p_i x_i$$
$$=\underset{\text{人件費}}{lw}+\underset{\text{資本費}}{kr}+\underset{\text{原料費}}{\sum_i p_i a_{ij}x}$$

で定義される。ここでwは賃金率，rは単位資本費，p_iは中間財iの価格とする。

12)式から，限界費用は

13)　$$\frac{dC}{dx}=\underset{\text{限界労務費}}{\left(\frac{\partial l}{\partial x}w+l\frac{\partial w}{\partial x}\right)}+\underset{\text{限界資本費}}{\left(\frac{\partial k}{\partial x}r+k\frac{\partial r}{\partial x}\right)}+\underset{\text{限界原料費}}{\left(\sum_i p_i a_{ij}+\sum_i \frac{\partial p_i}{\partial x}a_{ij}x\right)}$$

$$=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\partial w}{\partial l}\frac{l}{w}\right)+r\frac{\partial k}{\partial x}\left(1+\frac{\partial r}{\partial k}\frac{k}{r}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\partial p_i}{\partial x}\frac{x}{p_i}\right)$$

となるが，賃金w，単位資本費（資本財価格）r，原料価格p_iなどは，それぞれの市場全体の需給関係で決まるから，さきに5)式を導いたと同じ手法で変形を行うと，

14)　$$\frac{\partial w}{\partial l}\frac{l}{w}=\frac{\partial w}{\partial L}\frac{L}{w}\cdot\frac{\partial L}{\partial l}\frac{l}{L},\quad \frac{\partial r}{\partial k}\frac{k}{r}=\frac{\partial r}{\partial K}\frac{K}{r}\cdot\frac{\partial K}{\partial k}\frac{k}{K},$$

$$\frac{\partial p_i}{\partial x}\frac{x}{p_i}=\frac{\partial p_i}{\partial X_i}\frac{X_i}{p_i}\cdot\frac{\partial X_i}{\partial x}\frac{x}{X_i}$$

となり，

15)　$$\underset{\text{労働供給の賃金弾性}}{\frac{\partial w}{\partial L}\frac{L}{w}=1\Big/\frac{\partial L}{\partial w}\frac{w}{L}=1/\nu_w},\qquad \underset{\text{労働需要の市場感応弾性}}{\frac{\partial L}{\partial l}\frac{l}{L}=\lambda_l}$$

$$\underset{\text{資本財供給の価格弾性}}{\frac{\partial r}{\partial K}\frac{K}{r}=1\Big/\frac{\partial K}{\partial r}\frac{r}{K}=1/\nu_r},\qquad \underset{\text{資本財需要の市場感応弾性}}{\frac{\partial K}{\partial k}\frac{k}{K}=\lambda_k}$$

$$\frac{\partial p_i}{\partial X_i}\frac{X}{p_i}=1\Big/\frac{\partial X_i}{\partial p_i}\frac{p_i}{X_i}=1/\nu_{pi},\qquad \frac{\partial X_i}{\partial x}\frac{x}{X_i}=\lambda_{mi}$$

中間財供給の価格弾性　　中間財需要の市場感応弾性

と置いて，13)式に代入すると，限界費用は

16)　$$\frac{dC}{dx}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+r\frac{\partial k}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_k}{\nu_r}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

のように書ける。ここで，λ_l 等はそれぞれの原価要素市場における需要総量に対して，当該企業の需要変化がどう響くかという，原価要素需要についての市場感応弾性値であり，ν_w等は労働，資本財，中間財に関する供給の価格弾性である。また，$\frac{\partial l}{\partial x}$，$\frac{\partial k}{\partial x}$は労働，資本の限界投入係数であり，それぞれの限界生産力$\frac{\partial x}{\partial l}$，$\frac{\partial x}{\partial k}$の逆数となっていて，物的限界生産力逓減法則の下で要素限界投入は逓増する。

さきの商品市場の場合と同様に，産業組織論的に考えれば，完全競争のとき市場感応弾性はゼロ，完全買手独占のとき市場感応弾性は1となるから，限界費用は

17)　$$\frac{dC}{dx}=w\Big/\frac{\partial x}{\partial l}+r\Big/\frac{\partial x}{\partial k}+\sum_i p_i a_{ij}\quad \text{完全競争}$$

限界労務費　限界資本費　単位原料費

18)　$$\frac{\partial C}{\partial x}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{1}{\nu_w}\right)+r\frac{\partial k}{\partial x}\left(1+\frac{1}{\nu_r}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{1}{\nu p_i}\right)\quad \text{買手独占}$$

のようになる。

また，一般に短期の企業行動を考える場合には資本設備を所与 $\bar{k}$ とし，資本費を固定費として扱うから，16)式から k の項が脱落して，短期限界費用は

16′)　$$\frac{\partial C}{\partial x}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

となり，17)，18)式もこれに準じる。

17)式は周知の，競争市場における限界費用逓増の法則，すなわち右上がりの限界費用曲線を示している。18)式で，原価要素供給の価格弾性 ν が正である，つまり原価要素の供給曲線が右上がりであるとすれば，カッコの中の値は1より大となるから，その分だけ限界費用は17)式の場合より高くなる。

5.　買手の市場感応弾性

一般に独占的買手が競争的買手と異る点は，需要量を増やすと価格が高まる，ことを考慮して，買い控えを行うことだとされている。すなわち，「需要制限による買いたたき」で価格を低く抑えようとする行動である。これは売手独占の場合の「供給制限による価格の吊り上げ」と対称的であるが，産業組織的に高度売手寡占が生じやすいのに比較して，下請企業からの部品購入など特殊な場合を除けば，高度買手寡占が成立することは少いであろう。労働，資本(財)，原料，エネルギーなどは，同

業種中の諸企業に共通であるばかりでなく，広範囲な諸産業に亘って共通な市場を形成するからである。したがって，一般に労働，資本(財)，中間財に対して個別の企業が意識する購入市場感応弾性λ_l, λ_k, λ_m などが，産業組織上の理由から1に近い値をとることは比較的稀れであると考えられる。

しかし3節で述べたように，購入面での市場感応弾性も，単にその企業の原価要素市場における占有率だけでなく，あるいはそれ以上に，市場の需給バランスに依存することが充分考えられる。

いま，市場において需給が一致している定常状態では，産業組織上の条件によって，市場感応弾性がゼロであるような企業があったとする。外生条件の変化によって，原価要素市場が大巾な供給超過に転じ，労働も資本も原料もあり余って，当該企業がそれらの購入を決めるときに，他の買手の行動を全く顧慮する必要がない，というような状況が生じれば，その企業は多勢の売手に取り囲まれて，あたかも買手が1人しか居ない場合と類似の地歩を占める。その場合に，個別企業の意識する購入市場感応弾性 λ_l や λ_m の値がゼロを離れて1に近づくであろうことは容易に想像できる。

これとは逆に，原価要素市場が極端な需要超過となって，労働も足りない，資本財も足りない，原料も足りない，という状況に立ち至ったらどうであろうか。初期条件として，需給がほぼバランスしているときに，市場感応弾性がゼロであるということは，その場合にも買手間競争が存在するということである。したがって市況が大巾需要超過に転じて，買手間競争が激化するということを，市場感応弾性 λ の値で形式的に表現するとすれば，λ がゼロより小，すなわち負値をとるものとでもするほかない。

たとえば原料購入 $p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$ に関して，供給の価格弾性 ν が正であるとすれば，中間財 i の市場が大巾な供給超過で買手間競争圧力が減った場合には，売手との間の交渉上の地歩が強化され，$\lambda_{mi}>0$ となって括弧内は1より大となり，需要制限的な作用を生じる。中間財 i の市場が大巾な需要超過で，買手間競争圧力が，初期の定常状態よりも高まれば，$\lambda_{mi}<0$ となって，括弧内は1より小となり，需要促進的な作用を生じることになる。少くとも，形式的には，そのような表現が可能であろう。

6. 企業の供給行動と需要行動——在　庫

原価要素市場が競争的であるとき，短期の限界費用は17)式から

17′)　$$\frac{dC}{dx}=w\Big/\frac{\partial x}{\partial l}+\sum_i p_i a_{ij}$$

となるから，商品市場も原価要素市場も，ともに競争的であるときの生産者均衡1)は

1′)　$$p=w\Big/\frac{\partial x}{\partial l}+\sum_i p_i a_{ij}$$

のようになり，企業は所与の商品価格 p に限界費用が一致する点で供給量を決めることが明示される。このときには，賃金率 w も中間財価格 p_i も所与とされているから，商品供給量 x が決まると同時

図5A　需要が増加するとき

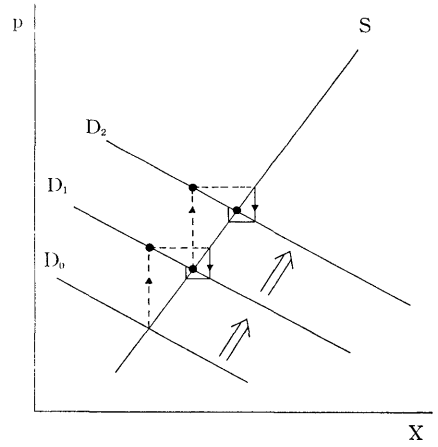
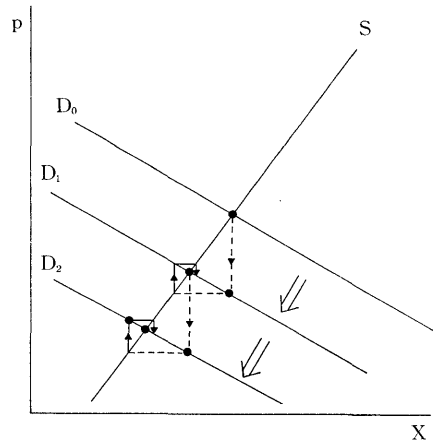


図5B　需要が減退するとき



に労働投入量 l や中間財投入量 x_i も決まることが含意されており，この決定メカニズムは単純明快である。また，商品販売市場と原価要素購入市場のうち産業組織上の理由などから，どちらか一方が完全競争的で，他方が不完全競争的だというような場合も，生産者均衡の条件は，たいして複雑ではない。

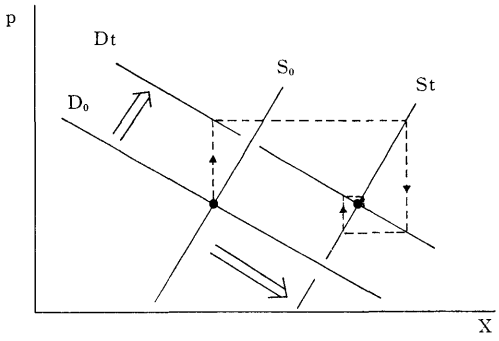
しかし，ひとたび定常状態から離れて，短期間に需要が大巾に変動するような場合を想定すると，売手も買手も多数が市場に参加していて，産業組織論的には近似的に競争市場と見なしうる場合でも，事柄は簡単でなくなる。いま各商品市場における需要変動は，政府の総需要調整政策による通貨供給量の変化に伴って，商品に対する需要曲線が変位する結果であるとしておいてもよい。

総需要の大巾な拡大によって，ある商品に対する需要が急激に増加したとき，企業が限界費用曲線（競争的供給曲線）に沿って供給量 x を増加させるとすれば，それからの派生として企業の労働や原材料に対する需要も急増することになる。逆に，商品需要が急減する場合には，原価要素に対する需要も急減する。

いま一般に需要増加の場面と需要減退の場面における市場均衡点の移動を「くもの巣理論」的に図示すると，図5A，Bのようになり，需要増加の場面では，均衡点の左側の「セリ上げ」局面が，均衡点の右側の「セリ下げ」局面より長くなる。逆に需要減退の場面では，「セリ下げ」局面が長くなり，「セリ上げ」局面が短くなる。

需要曲線の上方ないし下方への変位巾が小さく，かつ比較的短期間に上方変位と下方変位が交替して起きる，というような準定常的な状態を想定すれば，「セリ上げ」局面と「セリ下げ」局面とのアンバランスは，あまり問題にならない。また現実の場面でも，安定的な成長過程で，総需要の拡大が，前期の設備投資（Kの増加）による供給力の増大に見合う程度に，行われるならば，「くもの巣」的収束過程は図6のようになって「セリ上げ」局面と「セリ下げ」局面との跛行は生じない。両者の

図　6



跛行は，供給能力が適応するいとまのないほど急激に需要が変動した場合に生じるのである。

いま需要が急激に増加しつづけ，図５Ａのような状況が１年以上にも亘って繰り返えされて，何時果てるとも知れないような印象を一般に与えたとすると，「セリ上げ」局面ばかりが意識されるから，買手間の競争圧力は高まる。その反面で，「セリ下げ」局面は目立たなくなるから，売手相互間の競争圧力は減退する。

ここでは初期条件として，正常な競争状態を前提しており，そのときの市場感応弾性をゼロと考えているから，それを基準とすれば，競争圧力が弱まるときには市場感応弾性がゼロから離れて１に近づくことになる。それと対称的に考えれば，形式上，競争圧力が正常水準より高まるとき，市場感応弾性は負値をとることになる。

いま企業は商品市場に対しては売手，原価要素市場に対しては買手，の立場にある。したがって大巾需要超過の場面で，企業の感じる競争圧力は商品販売市場で正常水準以下となり，原価要素購入市場で正常水準以上となる。これは市場感応弾性の値で表現すれば，商品市場における販売市場感応弾性値 λ_x はゼロより大となり，原価要素市場における購入市場感応弾性値 λ_m 等はゼロより小となることを意味する。

さきに見たように，商品販売市場についての限界収入は

6)　$$p\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)$$ つまり 価格×$\left(1-\frac{\text{市場感応弾性}}{|\text{需要弾性}|}\right)$

となっているから，λ_xがゼロを離れて１に近づけば，括弧の中は１より小となり，価格 p と限界収入の差が拡大する。生産者均衡の式

2)　限界収入＝限界費用

において，仮りに，右辺の限界費用を所与とすれば，それと等値される限界収入が価格より小となるということは，その分だけ，価格が限界費用に比して相対的に高くなり，「供給制限による価格の吊上げ」を生じる結果になることは周知のとおりである。いま仮りに，原価要素市場が完全競争的であって，短期の限界費用が

17′)　$$\frac{dC}{dx}=w\frac{\partial l}{\partial x}+\sum_i p_i a_{ij}$$

で与えられ，賃金率wや中間財価格p_iが一定であるとすれば，17′)式は右辺第一項の限界労働投入量 $\frac{\partial l}{\partial x}$ の逓増（労働の限界生産力逓減）によって，右上がりの限界費用曲線を示す。これと，6)式の限界収入とを等置すれば

図 7 A

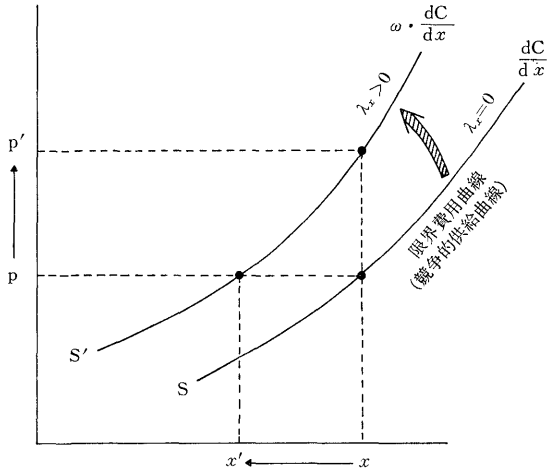
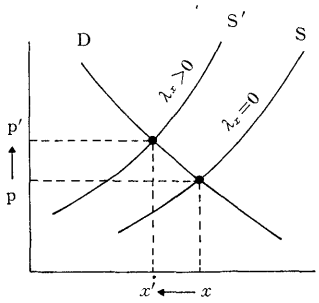


図 7 B



19)　$$p\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)=\frac{dC}{dx}\text{ あるいは }p=\frac{dC}{dx}\Big/\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)=\omega\frac{dC}{dx}$$

となるが，$\lambda_x>0$ であれば $\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)<1$ だから，$\omega>1$ となり，供給価格は限界費用の ω 倍に吊り上げられることになる。ω を「価格吊り上げ係数」と呼んでもよい。これを図示すれば，図7Aのようになり，価格を所与とすれば供給量は制限され，供給量を所与とすれば価格は吊り上げられる，というかたちをとる。商品の買手の需要曲線を所与とすれば，図7Bのように，供給量を制限しつつ価格を吊り上げるというかたちになる。以上は商品販売の側面だけについて λ_x がゼロより大となったときの効果を見たものである。

これに対し，原価要素購入市場のほうについて，短期限界費用の一般式は

16′)　$$\frac{\partial C}{\partial x}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

となっていた。もし λ のゼロからの乖離の原因を，産業組織論的な非競争度のみに求めて，たとえば仮りに，当該企業が商品販売市場において売手独占的，原価要素市場について買手独占的，と両側で独占的地歩を占めていたとすれば，λ_x も λ_l，λ_m もゼロより大となる。このときには，16′) 式に見るように，限界費用は一般に，原価要素市場が競争的である場合に比して高くなる。均衡式

2)　限界収入＝限界費用

の両辺に6)式と16′) 式を代入すれば

20)　$$p\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

あるいは

$$p=\left\{w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)\right\}\Big/\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)$$

となり，$\lambda_x>0$，$\lambda_l=\lambda_m=0$ の場合に比して，$\lambda_x>0$，$\lambda_l>0$，$\lambda_m>0$ のときは，商品供給価格 p に対置される右辺の擬似限界費用はさらに高くなる。前図からの類推によって明らかなように，このとき S 曲線から S' 曲線への変位巾は一層大となるから，商品販売の側面で「供給制限による（販売）価格の吊り上げ」はさらに激化するが，それは原価要素市場における「需要制限による（購入）価格の圧し下げ」によって加圧された結果である。

以上は，産業組織上の理由によって売手独占と買手独占とが表裏一体をなした場合に，両者が相乗的に作用して商品の買手に対してと，労働や原料の売手に対してとの両側において社会に甚大な損害を与える，という古来の常識を再述したかたちになっている。

しかし，産業組織上の問題とは全く別個に，市場の需給バランスと市場感応弾性 λ との関係を問題にするときには，話がちがってくる。

前述のように，名目総需要が爆発的に増加する場面では，商品販売市場において企業間の競争圧力が減退し，λ_x がゼロより大となる反面で，同じ大巾需要超過が原価要素購入市場では企業間競争圧力を高めるから，λ_l や λ_m はむしろ λ_x とは反対に，初期値ゼロより小となる傾向を生じる。λ_l や λ_m が負値をとった場合は $\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)<1$，$\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)<1$ となるから，16′)式に見るように，限界費用は初期定常状態よりも低いかたちをとる。したがって，ここで仮りに商品価格を所与として企業が行動するものとすれば，図7の場合とは反対に，見掛け上の限界費用曲線の下方変位によって，商品供給量 x を増加させるような圧力が働くこととなる。もちろん，それと同時に，労働や原材料など投入要素の購入を増加させるような圧力が働いているのである。

このように総需要の過大を原因として，商品販売市場に関する市場感応弾性 λ_x がゼロより大となる反面，原価要素購入市場に関する市場感応弾性 λ_l や λ_m がゼロより小となる，というのを機械的に20)式に代入すれば，商品販売市場での「売り惜しみ」動機が，原価要素購入市場での「買い急ぎ」動機によって相殺されて，すべての λ がゼロであった初期定常状態とあまり変らない，という奇妙な結果を生じる。

1973年はじめから'74年はじめにかけての現実の市場で，「買占め，売惜しみ」が支配的であったことは実態観察からいって疑う余地のないことだから，$\lambda_x>0$，$\lambda_l<0$，$\lambda_m<0$ をただちに20)式に代入するという理論的操作が経験的に意味を成さないことは明らかである。モデルを実態観察と整合させるためには，20)式の左辺すなわち商品販売行動と，右辺すなわち原価要素購入行動とを分断せねばならない。この分離は，企業の在庫投資行動を導入することによって可能であろう。

商品販売市場での競争圧力の減退によって企業の供給制限行動が誘発され，同時に原料購入市場での競争激化によって企業の需要拡大行動が刺戟されるとすれば，当然，原料在庫，仕掛品在庫，製品

在庫が増加せざるを得ない。原価要素投入と商品産出とを直結せず，在庫のプールを介して投入—産出が行われるものとすれば，

19)　$$p=\frac{dC}{dx}\Big/\left(1-\frac{\lambda_x}{|\eta|}\right)=\omega\cdot\frac{dC}{dx}$$

の形式で商品供給曲線を描くとき，原価要素の価格wやp_iは在庫品評価価格として与えられるものとし

17′)　$$\frac{dC}{dx}=w\frac{\partial l}{\partial x}+\sum_i p_i a_{ij}$$

を用いることとなる。この形式はすでに図7で示したものに一致し，ここで商品の価格pと供給量xとが決まる。これに対して，限界費用の一般式

16′)　$$\frac{dC}{dx}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

を2)式に代入して均衡条件を導くとき，図7の形式で一瞬前に実現した商品価格$\bar{p}$を目安として企業が行動するものとすれば，

21)　$$\bar{p}=w\frac{\partial l}{\partial x}\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)+\sum_i p_i a_{ij}\left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)$$

となる。

ここで，正常競争($\lambda=0$)の場合と，$\lambda_l<0$，$\lambda_m<0$の場合とを比較すれば，λが負値をとるときには

22)　$$\left(1+\frac{\lambda_l}{\nu_w}\right)<1,\quad \left(1+\frac{\lambda_{mi}}{\nu_{pi}}\right)<1$$

となるから，目安とされる所与の商品価格$\bar{p}$に対して，限界労働投入費用$w\frac{\partial l}{\partial x}$も単位中間財投入費用$\sum_i p_i a_{ij}$もより大となりうる。もともと労働の物的必要投入量は生産関数8)と資本設備所与$\bar{k}$との制約によって，目安とされる所与の商品産出量$\bar{x}$に対して

8′)　$$l=l\ (\bar{x},\ \bar{k})$$

のように決まり，また中間財投入量も

11)　$$x_{ij}=a_{ij}\bar{x}$$

によって決まるものであり，現実にはこれらに一定の予備的ストック率を乗じた量が需要されるべきものである。したがって21)，22)の条件の下では，賃金率wおよび中間財価格p_iの初期値を所与としたとき，労働投入や中間財購入が上の技術条件で決まる量を超えて行われることを意味する。そこで労働投入（稼動率）の水増し分は製品在庫増を，中間財購入の水増し分は原料在庫増をもたらすこととなる。これによって，一般に商品や原材料の在庫投資ならびに在庫残高が正常水準を大きく上廻る可能性を生じるのである。

短期的には労働投入の増加は労働時間の延長のかたちで行われる場合が多いと考えられるが，現実には長期的な配慮が平行的になされるから，長期限界費用式16)によって，λのゼロ以下への低下は

雇用人員増や設備投資増をもたらし，労働市場ならびに資本財市場での需要超過傾向に拍車をかけることとなろう。

Ⅲ　急性売手多占（ポリポリイ），急性売手負占（ネガポリイ），急性買手負占（ネゴプソニイ），急性買手多占（ポリオプソニイ）

前節では，総需要の過大によって，各商品市場や原価要素市場の需要超過傾向が高度に達したとき，買手間競争圧力が高まると同時に売手間競争圧力が低下することを問題とした。この競争圧力の上昇・下降は産業組織の変化に伴うそれとは，はっきり区別されねばならない。産業組織は短期間に激変することが少く，寡占集中などもかなりの年月に亘って徐々に進行するものである反面，ひとたび変化した産業組織は容易にもとに戻らない性質をもっている。したがってマルクスいらい，そしてさいきんではガルブレイスなどによって強調されている，産業組織上の理由による市場の硬直化は，競争市場体制にとって一種の慢性病のようなものである。これを便宜上，慢性的独占病（モノポリズム）と呼ぶことにしよう。

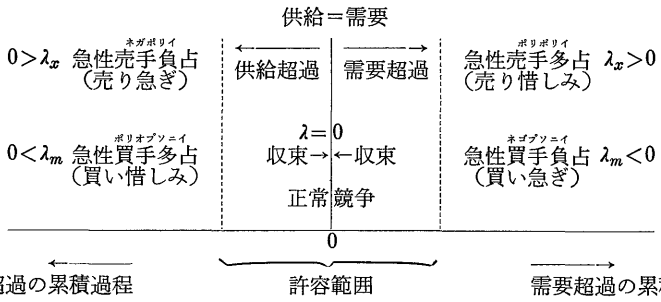
それに対して，ここで問題にしている市場機能の異常は，比較的短期間の需給バランスの状況に起因するものであるから，一種の急性病であると言える。市場に大巾な需要超過傾向が生じ，それが短時日に解消するという見通しがないとき，個々の売手に対して応じきれないほどの需要が殺到すれば，売手の数が多くても，個々の売手は一時的に売手独占に類似した交渉上の地歩を買手に対して占めることになる。多数の売手の１人１人がそれぞれに独占に類似した地歩を占めるという意味で，ラグナー・フリッシュの用語を流用して，これを「急性売手多占 polypoly」と呼ぶことにしよう。

これに対して，上の設定とは反対に，強度の総需要減退によって，ほとんどの商品市場と生産要素市場に大巾な供給超過が生じた場合を考えると，今度は図５Ｂに示したように各市場における売手間競争が激化する反面で，個々の買手は応じ切れないほどの売り込みに直面する。したがって，買手が多数存在しても，買手相互間は無競争状態となり，個々の買手は一時的に買手独占に類似した交渉上の地歩を占めることになる。これは上の急性売手多占（ポリポリイ）と対称をなすから，類推的に命名すれば，「急性買手多占 polyopsony」とでも呼ばれるような状態である。

このとき，大巾供給超過の下で売手相互間の競争圧力は異常に高まっているから，正常な売手間競争の範囲を超えて，個々の売手は投げ売りしてでも顧客を確保しようとするであろう。これは売手にとって，その交渉上の地歩が上述の売手多占（ポリポリイ）とは正反対の状況に陥ることを意味するから，「急性の負の売手多占 negative-polypoly」，あるいは略して「急性売手負占 negapoly」と呼ぶことにする。

さて，大巾需要超過の場合に戻って，買手側について考えると，売手相互間の無競争状態とはうらはらに，買手相互間では競争圧力が異常に高まり，需給ギャップが一定範囲を超えない準定常的な市場に見られるような正常な買手間競争とは比較にならないほど，激烈な競争が生じうる。これは個々

の買手の交渉上の地歩が，上に定義した「急性買手多占（ポリオプソニイ）」とは正反対の状況に陥ることを意味するから，「負の急性買手多占 negative-polyopsony」あるいは略して，「急性買手負占 negopsony」と呼ぶことにしよう。これを整理すれば，下のようになる。



ここで，「負占（ネガティブ）」という呼び方を用いるのは，前節に示したように，たとえば大巾需要超過の場面では，「急性買手多占（ポリポリイ）」によって一時的に販売市場感応弾性がゼロより大となるのに対して，「急性買手負占（ネゴプソニイ）」は購入市場感応弾性に負値をとらせるからである。

前述のように，総需要の過大によって，ほとんどの個別市場に大巾な需要超過傾向が生じたとき，商品市場に対する売手としての諸企業はそれぞれに急性売手多占（ポリポリイ）の立場に立つ。それと同時に，原価要素市場に対する買手としての諸企業はそれぞれに急性買手負占（ネゴプソニイ）の立場に立つ。その結果，正常競争の場面に比し，売手としては「供給制限」的となり，買手としては「需要拡大」的となる結果，「買占め，売惜しみ」的傾向が一般化すると同時に，水増し在庫が急増するのである。諸企業間の中間財取引の場面でも「買占め，売惜しみ」が行われるから，購入市場感応弾性 λ_m も販売市場感応弾性 λ_x もともにゼロである場合に比して，需要超過傾向は加速化され，中間財価格の上昇は一層激しくなる。この傾向は部門間の投入—産出行列を循環する過程で，さらに個別企業の λ_m をよりゼロより小に，λ_x をよりゼロより大ならしめるという自己増殖をもたらすであろう。このような急性売手多占（ポリポリイ）と急性買手負占（ネゴプソニイ）の対（つい）の自己増殖は，個別各市場の供給曲線を左上方に，需要曲線を右上方に変位しつづけさせるから，定常的な正常競争の市場について新古典派が想定したような需給均衡点への収束は起らず，逆に需給ギャップの拡大へと拡散的な傾向を辿ることになる。

その結果は，消費財産業についても原料不足と原料コスト急増をもたらし，その産業に属する諸企業の売手多占（ポリポリイ）的傾向に上わ乗せされて消費者物価の高騰をもたらすことは容易に想像できる。このときの消費者の反応はどうなるであろうか。

Ⅳ　消費者行動と市場の需給バランス

企業行動については不完全競争要因が注目されてきたのに対して，消費者行動についてそれが取り

上げられたことは少い。それは，産業組織論的に見て，一般に消費者が零細多数であることは明らかであるし，生活協同組合的な消費者の自衛的な団結も，企業の売手独占的圧力に対抗するという消極的な意義でしか取り上げられなかったからである。

しかし，ここで問題にしているような，産業組織上の理由とは全く別個な，市場の需給バランスと競争圧力との関係に注目する場合には，事情が異ってくる。とくに，新古典派が想定していたような定常的ないし準定常的な正常競争におけるよりも，買手が一層弱い立場に立ち，正常水準以上に買手間競争圧力が強まる場面などに注目する場合には，そうである。

消費者行動の理論は一般に，効用指標関数

1)　$$U=U\ (q_1,\ q_2,\ \cdots,\ q_n)$$

と収支均等式

2)　$$Y=\sum_i p_i q_i$$

とから，諸財に対する消費需要の決定を説明する。そして，収支制約2)を条件とした効用極大条件を導くとき，諸財の価格を所与として扱うのがふつうである。しかし，目的関数

3)　$$\phi=U\ (q_1,\ q_2,\ \cdots)\ -\mu\ (\sum_i p_i q_i-Y)$$

をq_jで微分して極大条件を導くとき，たまたまp_jがq_jから独立でない場合がありうるとして扱えば，限界効用均等式として

4)　$$\frac{\partial U}{\partial q_j}=\mu\left(p_j+\frac{\partial p_j}{\partial q_j}q_j\right)$$

あるいは

$$\frac{\partial U}{\partial q_j}\Big/\left(p_j+\frac{\partial p_j}{\partial q_j}q_j\right)=\mu$$

を得る。ここでμは貨幣の限界効用である。

企業行動モデルの場合でも，一社独占でないかぎり，個別主体の販売量や購入量が直接に商品相場に影響するとは見なし難かったが，まして消費者の場合はそうである。そこで，上の支出金額の購入量に関する偏微係数の部分を市場総量X_jを媒介として書き直せば，

5)　$$p_j\left(1+\frac{\partial p_j}{\partial q_j}\frac{q_j}{p_j}\right)=p_j\left(1+\frac{\partial p_j}{\partial X_j}\frac{X_j}{p_j}\cdot\frac{\partial X_j}{\partial q_j}\frac{q_j}{X_j}\right)=p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right)$$

のようになる。ここで $\nu_j=\dfrac{\partial X_j}{\partial p_j}\dfrac{p_j}{X_j}$ はj商品市場における供給の価格弾性であり，一般に正値をとるものと考えられる。λ_{qj}は当該消費者が，自分の購入行動がj財市場の需要全体にどれほどひびくと意識するかを示す消費者の購入市場感応弾性である。

5)式を4)式に代入すれば，

4′)　$$\frac{\partial U}{\partial q_j}\Big/p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right)=\mu$$

となるが，もちろん消費者は零細多数であるから，市場の需給関係が正常な範囲にあるかぎり，「自分が余分に買えば，それだけ値上がりする可能性があるから，買い控えよう」というような，買手独占者的な意識をもつ消費者はまず居ない。したがって $\lambda_{qj}=0$ となり，通常の均衡式（限界効用均等式）に還元する。

しかし，需要超過にせよ供給超過にせよ，需給ギャップが正常の範囲を超えない準定常的な市場で，消費者相互間の競争圧力が正常水準を超えない場合を基準にとって，そのとき消費者の意識する購入市場感応弾性 λ_{qj} の値がゼロであるとしたとき，何らかの事情で極端に大きな需給ギャップが生じても λ_{qj} はいぜんとしてゼロであると言い切れるだろうか。形式的に考えれば，極端な需要超過となり，各消費者が欲しいだけ確保するために激烈な買い急ぎ競争をするとか，あるいは極端な供給超過で，各消費者が多勢の売手から買って呉れとせがまれるとかいう局面で，λ_{qj} が正常値のゼロよりも小とか大とかに変化したとしても，おかしくはない。各消費者が先を争い，売手に頭を下げて売って貰う急性買手負占（ネゴプソニイ）的な場面では λ_{qj} がゼロより小となり，多勢の売手に「ぜひ自分から買って欲しい」と頼まれて応接にいとまのないような急性買手多占的な場面では λ_{qj} がゼロより大となる，ということはありそうなことではないだろうか。

いま多数の消費財のうちの一部 j 財だけについて極端に大きな需給ギャップが生じ，他の諸財（$k=1,\cdots,n$；ただし $j\neq k$）については正常市場が維持されていたとすれば，限界効用均等式は

$$5)\qquad \frac{\partial U}{\partial q_k}\Big/p_k=\frac{\partial U}{\partial q_j}\Big/p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right)=\mu$$

のように書ける。通常の場合と同様に，5)式を収支均等式と連立して解けば，消費財需要関数の体系が得られるが，各財の需要関数の一般式は

$$6)\qquad q_i=f\left\{p_1,\ p_2,\cdots,\ p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right),\cdots,p_n;Y\right\}$$

のようになる。いま j 財について各消費者が極端な品不足を心配するような状況にあれば，急性買手負占となり，購入市場感応弾性は負値をとる。その場合には，$1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}<1$ すなわち $p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right)<p_j$ となり，すべての財の価格を所与としているときの消費者均衡に比較して，j 財の価格が割引かれたようなかたちになる。したがって5)式から明らかなように，j 財の限界効用が他財のそれとの相対関係でより低くなりうるから，その分だけ j 財の均衡購入量は大となる傾向を生じ，「買い急ぎ」の状況を呈するのである。

これと逆に，財が市場にあり余って，個別の消費者に売込みが殺到するような場面では，消費者は急性買手多占（ポリオプソニイ）の地歩を占め，彼らの意識する購入市場感応弾性 λ_{qj} はゼロより大となりうる。そのときには，$1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}>1$ すなわち $p_j\left(1+\frac{\lambda_{qj}}{\nu_j}\right)>p_j$ となるから，均衡方程式5)において j 財の価格は水増しされたかたちとなり，j 財の限界効用は他財のそれに比して割高の水準にとどまらねばならない。その分だけ財の購入量は圧縮されて，「買い控え」の傾向を生じることとなる。

いま多くの商品市場を通じて大巾な需要超過傾向が一般化するとか，あるいは反対に，大巾な供給超過傾向が一般化するとかいうような場合，つまり消費財集合のうちの大部分が上の j 財的になった場合はどうであろうか。その場合には各消費財に関する急性買手負占(ネゴブソニイ)ないし急性買手多占(ポリオブソニイ)の程度，すなわちゼロから乖離した購入市場感応弾性 λ_{qj} の値の分布によって消費者の支出構造が左右されるだけでなく，可処分所得 Y のうちで消費支出に向けられる割合が増加あるいは減少して，貯蓄率が変化するであろうことは容易に想像される。大巾需要超過による消費者の急性買手負占(ネゴブソニイ)の場面では貯蓄率の低下が，反対に，大巾供給超過による急性買手多占(ポリオブソニイ)の場面では貯蓄率の上昇が，観察されるかもしれない。

さらに，消費者行動モデルを家計行動モデルの一部として，家計の労働供給行動まで含めて考えればどうであろうか。その場合には，家計の「所得—余暇選好」が登場する。

いま多数の商品市場に大巾需要超過をもたらした総需要の過大が，労働市場にも大巾需要超過をもたらし，激しい労働不足を生じたとすれば，労働供給の要素主体としての家計は労働市場に対して一時的に急性売手多占(ポリポリイ)の地歩を占める。1人1時間(マン・アワー)単位で測った家計の余暇時間を l とすれば，効用指標関数は

1′)　$$U=U(q_1,\cdots,q_n\,;\,l)$$

と一般化されるが，このとき余暇時間 l は，その時間を労働に当てて得るべき収入を犠牲にして購われるから，時間当り収入率，ないしは簡単に，賃金率 w が余暇の価格ということになる。したがって消費財価格 p_j および賃金率 w を所与としたときの均衡式は，μ を貨幣の限界効用として，

7)　$$\frac{\partial U}{\partial q_i}\Big/p_i=\frac{\partial U}{\partial l}\Big/w=\mu$$

のように書ける。いま労働の売手である家計が労働市場に対して急性売手多占(ポリポリイ)の意識，つまり「引く手あまただから，慌てて就職することはない」といった意識を持ったとすると，賃金率 w は所与ではなくなって，均衡式は

8′)　$$\frac{\partial U}{\partial l}\Big/\left(w+\frac{\partial w}{\partial l}\cdot l\right)=\mu$$

となる。これまでと同様に市場感応弾性を導入して書き直せば，

8)　$$\frac{\partial U}{\partial l}\Big/w\left(1+\frac{\partial w}{\partial L}\frac{L}{w}\cdot\frac{\partial L}{\partial l}\frac{l}{L}\right)=\frac{\partial U}{\partial l}\Big/w\left(1+\frac{\lambda_l}{\eta_w}\right)=\mu$$

となる。

ここで λ_l は家計が意識する労働供給市場感応弾性，η_w は市場全体としての労働需要の賃金弾性である。一般に労働に対する需要曲線は右下がりであると考えてよいから，η_w は負値をとる。そして，激しい労働不足の局面，すなわち家計が急性売手多占(ポリポリイ)の地歩を占めるときは，企業が商品市場に対して売手多占(ポリポリイ)的になる場合と類推的に，労働供給市場感応弾性 λ_l はゼロより大となるものと考えられ

る。$\lambda_l>0$ の場合には，$\eta_w<0$ だから，$1+\frac{\lambda_l}{\eta_w}<1$ すなわち，$w\left(1+\frac{\lambda_l}{\eta_w}\right)<w$ となり，限界効用均等式8)において，余暇の価格（賃金率）w が割引かれるようなかたちをとる。したがって，均衡式において余暇の限界効用は相対的に低くなるから，余暇の購入量 l は増加し，その裏側で家計からの労働供給量は減少する傾向を生じる。

以上と反対に，総需要の過少によって，多くの商品市場と同様に，労働市場が大巾な供給超過基調（失業増加）となったような場合には，就業確保への売手間競争圧力が強まることによって，家計の労働供給市場感応弾性 λ_l はゼロより小となる可能性がある。こうして，不況下で労働の売手としての家計が急性売手負占（ネガポリイ）の地歩に追い込まれ，$\lambda_l<0$ となった場合には，労働需要の賃金弾性は $\eta_w<0$ だから $1+\frac{\lambda_l}{\eta_w}>0$ すなわち $w\left(1+\frac{\lambda_l}{\eta_w}\right)>w$ となって，限界効用均等式8)において賃金の項が水増しされるかたちとなり，余暇の購入量 l は減少する傾向を生じる。すなわち，その分だけ家計からの労働の「売り急ぎ」が起きることになるのである。

ただし，家計の消費行動についての実証理論はほぼ整っているけれども，貯蓄行動ならびに労働供給行動については，理論の定式化や実証分析のための実験計画等についてつめ残された部分が多いから，これ以上詳論するのは時期尚早であろう。ここでは以上の粗描にとどめたい。

IV　需給ギャップと市場均衡の復元力

以上は，産業組織論とは全く別個の視角，すなわち市場における需給ギャップと売手間競争，買手間競争との関係を検討した。

新古典派経済学がおそらく暗黙に前提していたであろうように，何らかの原因で市場が一時的に需要超過あるいは供給超過になっても，それら需給ギャップがあまり大きくなく，かつ比較的短期間にそれが解消されることが予期されるような場面では，産業組織上の独占要因がないかぎり，競争機能がよく作動して市場均衡が回復されるものと考えることができる。そして事実上，第一次大戦前までの先進経済においては，古典派いらい期待されていたような市場の復元力がよく働いたと見ることができる。

しかし，需給ギャップが一定の許容限度を超えて大きくなった場合に，大巾需要超過の局面では売手相互間の競争圧力の低下と買手相互間の競争圧力の高進とが生じ，大巾供給超過の局面では売手相互間の競争圧力の高進と買手相互間の競争圧力の低下が生じうることは，アダム・スミスいらいの競争の考え方そのものから推論しうることである。このようにして，激しい需要超過の下で「急性売手多占（ポリポリイ）」と「急性買手負占（ネゴプソニイ）」が同時発生し，激しい供給超過の下で「急性買手多占（ポリオプソニイ）」と「急性売手負占（ネガポリイ）」が同時発生する可能性を考慮すれば，それらの場合には市場均衡の自動回復を期待できないことは明らかである。

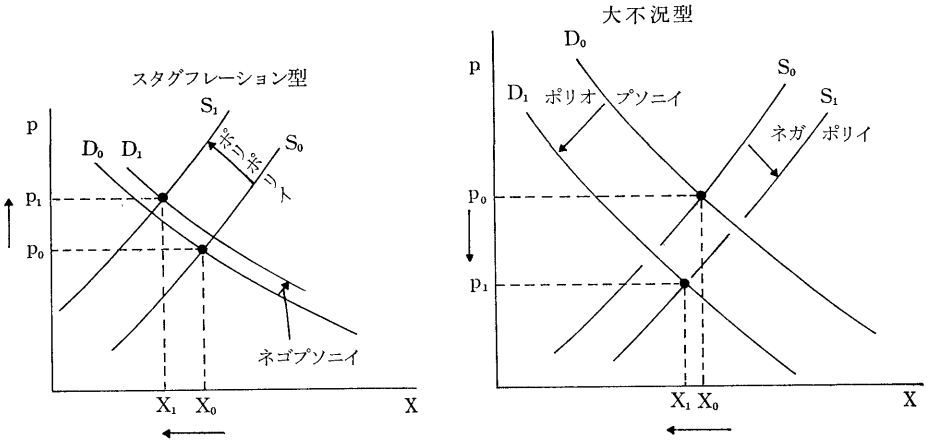
前節までに見たように，総需要の過大によって，多くの商品市場ならびに労働市場に極端な需要超過傾向が生じた場合には，商品の売手としての企業は「急性売手多占（ポリポリイ）」の地歩を占めて「売り惜しみ」的になり，中間財および生産要素の買手としての企業は「急性買手負占（ネゴプソニイ）」の地歩に陥って「買い急ぎ」的になる。それと同時に，消費者としての家計は「買手負占（ネゴプソニイ）」の地歩に陥って商品を「買いあさり」，労働供給主体としての家計は「売手多占（ポリポリイ）」の地歩を占めて，直接に，あるいは労働組合組織を媒介として，「売り渋り」を行う。このようにして，企業や家計の供給曲線は原価要素の価格や限界効用曲線の位置などで決まるべき位置よりも左上方に変位し，同時に企業や家計の需要曲線は生産関数の特性や所得効果で決まる位置よりも右上方に変位する。その結果，需要超過が生じる以前に比べて，価格（賃金）が急騰しながら供給量が減少するという，正常な競争市場では生じ得ないような現象が起りうるのである。このとき，在庫は増加する傾向をもつ。

これとは逆に，総需要の急激な縮小によって，多くの商品市場や労働市場に極端な供給超過傾向が生じたとすれば，商品の売手としての企業は「急性売手負占（ネガポリイ）」の地歩に陥って「投げ売り」的になり，中間財の買手としての企業は「急性買手多占（ポリオプソニイ）」の地歩を占めて「買い控え」行動をとる。同時に，消費者としての家計は「買手多占（ポリオプソニイ）」の地歩に立って「買い渋り」，労働供給主体としての家計は「売手負占（ネガポリイ）」の地歩に堕ちて，労働の「たたき売り」を行いやすくなる。この場合には，あらゆる市場において需要曲線は正常市場のそれよりも左下方に変位し，供給曲線は正常市場のそれよりも右下方に変位するから，物価の急落と需要量の減少，ならびに失業の急増，が同時生起する可能性が出てくる。

いうまでもなく前者がスタグフレーション型，後者が大不況型である。

もちろん，かつてP・H・ダグラスが喝破したように，説明図上の架空の需要曲線や供給曲線の変位など，都合のよい結論を導くためには，筆先のすさびで如何ようにも描ける。したがって，図8お

図　8



よびその背後に設定された急性の「売手多占(ポリポリイ)」,「買手負占(ネゴプソニイ)」,「買手多占(ポリオプソニイ)」,「売手負占(ネガポリイ)」などの理論概念も，実証的裏付けを持たぬかぎり何の意味も成さないことは言うまでもない。

上に展開した理論的構図は，次章の続氏の論文に示されるような，昭和48，49年に生じたトイレット・ペーパー市場の異常現象を例にとった実証分析の結果を踏まえたものである。そこでは，消費者の「急性買手負占(ネゴプソニイ)」と，製造業から小売業までも包括した企業の「急性売手多占(ポリポリイ)」の生起の過程が実測されており，本稿で述べた大巾需給ギャップに起因する競争機能の異常の可能性が架空のものでないことを濃厚に示唆している。

もし図8に示したような市場機能の異常が実相を捉えているとすれば，大不況からの回復について示されたケインズの処方は，まことに当を得たものであったということになる。総需要の不足が諸市場で「売手負占(ネガポリイ)」と「買手多占(ポリオプソニイ)」を引き起したとすれば，新古典派経済学が正常市場について保証していたような復元力は働く余地がなく，それに期待する訳にはいかない。市場の復元力を回復するためには，ケインズが示唆したように，外生的に総需要を追加して，供給超過を許容限界内にまで圧縮し，急性の「買手多占(ポリオプソニイ)」と「売手負占(ネガポリイ)」を解消して正常な市場の競争機能が作動しうるようにするほかないであろう。

ただ名目需要の過大も市場均衡の復元力を失わせることを強調しておかねばならない。名目総需要を増やしつづけて，各市場の需要超過傾向が，正常市場としての許容範囲を超えた場合には，急性の「売手多占(ポリポリイ)」と「買手負占(ネゴプソニイ)」を誘発する結果，古典的な貨幣数量説が示唆する以上の物価急騰と，生産縮小，失業増加が生じてしまうことを知らねばならない。1973年の世界的名目需要増加が，この許容限度を超えたものであったことは，実績から明らかである。今後の政策への指針として，正常な市場機能が作動しうる許容範囲を一般的に確定することが，経済学の緊急な研究課題として残されよう。