

独占価格の実態と方法論的諸問題

佐々木 秀 太

目 次

はじめに

一 参入阻止価格論の特徴

二 戦後日本における独占と独占価格

(一) 参入阻止価格の諸前提の検証

(二) 鉄鋼業における独占と競争

(三) 消費財における流通支配と価格維持

三 参入阻止価格と独占価格

(一) 参入阻止価格論の矛盾

(二) 価格論における「需要」の位置

(三) 独占価格と利潤率

(四) 独占価格と参入障壁

四 独占価格と過剰能力

はじめに

一九六〇年代の「高度成長」過程における全般的物価上昇

独占価格の実態と方法論的諸問題(佐々木)

は、その理論的解明という課題を経済学に与えた。この問題の解明を試みた先駆的労作は、高須賀義博氏の『現代価格体系論序説』(岩波書店、一九六五年)であると言つて良いであろう。高須賀氏は、マルクスの価値・価格論の独特の解釈と、シロスターラビーニらの参入阻止価格論を結合し、さらに日本における経済的「二重構造」の問題も理論にとり込み、独占価格形成と相対価格調整機構という論理を展開された。この著作を契機として、マルクス経済学の独占価格論の中に、参入阻止価格論が一つの大きな潮流をつくりはじめた。北原勇氏は『独占資本主義の理論』(有斐閣、一九七七年)の中で「わが国のマルクス経済学における独占価格論は、一九六〇年頃を境として、それまでの素朴な『つり上げ』論を脱した理論化の努力が行なわれるようになった。そのばあいに手がかり

となったのが上記のペインあるいはシロスレービーニの参入阻止価格論であった。（一二七頁、傍点引用者）と述べている。たしかにこれを契機として、独占価格論の検討が活発となり、「理論化の努力」がされて来た。しかし、その方向性は正しかったであろうか。我々はこの点について、独占価格の実態や、価格論の基本的な方法論から見て疑問をもたざるを得ないのである。小論は、そうした我々の疑問を率直に展開し、我々の方法論を対峙させて見る事を課題として設定している。

一 参入阻止価格論の特徴

参入阻止価格論が登場した背景には、ホール、ヒッチの名で知られるオックスフォード調査によるフルコスト原理の提示や、スウィージーの屈折需要曲線の理論がある。これらは、「寡占的」市場構造の下での価格の硬直性の原因を実証的には理論的に明らかにしようとしたものである。参入阻止価格論の提唱者の一人であるシロスレービーニが指摘するように⁽³⁾、彼らの説明は、価格の硬直性は説明しえたとしても、その水準を確定することはできなかったのである。そこで、参入阻止価格論は、その由来からして、まず独占価格の水準を

確定しようという意図をもって登場したのである。その為に参入阻止価格論は独占価格の上限を決定する。この上限を規定するのは参入障壁である、とされ、参入障壁の高さに応じて参入阻止最高価格の水準が決定される。この独占価格の上限と資本が要求する最低利潤率（それは論者によって様々である）を保証する価格（および生産量）の間の「経済空間」が、独占価格設定における「自由裁量の領域」である。当該部門における巨大企業はこの範囲内で自由に価格設定ができる。従って参入障壁の存在につづく、参入阻止価格論の第二の前提は、巨大企業の価格管理と価格決定力の存在である。

こうした前提の下で巨大企業はいかに価格を設定し、それを維持するのであろうか。参入阻止価格論の説明はおよそ次のように要約される。

(1) 需要の状態は所与のものと同前提（巨大企業の情報能力の差達による需要予測）

(2) 当該部門の巨大企業間の協調行動による生産調整^{||}供給制限により価格はつり上げられ高位に維持される。

以上を理論的に言えば、価格は、所与の需要状態の下で生産量に対応し一義的に決定されるのであり、独占価格は、特

定の生産量以下に生産制限することによって成立するものとなる。かくして独占的価格設定は、即自的に生産調整を含むものとなり、さらに北原氏のように、参入障壁としての「余裕能力」⁽⁶⁾をも協調的に保有するとするならば、独占価格の成立の下では、企業の設備投資までも調整されていなければならないことになるであろう。

我々は次章ではまず、戦後日本において参入阻止価格論の前提条件（「寡占的」市場構造に伴う参入障壁、企業の価格管理）が存在することを検証した上で、独占価格と生産調整の具体的存在形態を考察し、あわせて独占資本の独占利潤の獲得方法を考察する。さらに第三章では、参入阻止価格論の理論的枠組を検討し、そこで使用されている諸範疇の独占価格論における意義と位置について検討を試みるつもりである。

ここで我々は、こうした参入阻止価格論の独占価格の規定は、「独占」概念のきわめて曖昧な規定と結びついている事を指摘しておかねばならない。

第一に、独占形成の要因（また、しばしば独占そのもの）を競争制限要因の形成に求め、しかも部門内競争と共に部門間競争の制限も独占形成の基本条件とされている。参入阻止価格

独占価格の実態と方法的諸問題（佐々木）

論がこうした理解に陥ったのは、独占を形成する要因と独占価格の水準を規定する要因を無差別に取扱っている為である（後に明らかになるように、部門間競争は価格水準とも本質的には関係しない）。独占価格の基礎となる独占とは、独占的協定そのものであり、それは、その協定に参加するメンバーが特定の部門の生産の大量を独占（生産独占）する事により、価格の支配力、強制力をもつことを条件としているのである。従って独占とは、そもそも「支配と強制」が本質であり、競争の制限とか協調といった曖昧なものではない。参入阻止価格論は、競争の制限を重視する事によって、部門間の支配関係（レニン⁽⁷⁾のいわゆる特権的地位）や、独占と非独占的諸階層との支配、強制関係も、競争制限ないしは協調による価格支配の影響、ないしは結果といった付随的な位置におかれるのである。我々は独占資本主義は、資本—非資本という資本主義一般の支配関係の上に独占—非独占という新たな搾取収奪関係を形成している資本主義の新しい段階と考えるべきであり、独占価格の分析においても、こうした重層的関係を前提としなければならぬと考えるのである。従って、独占価格、独占利潤を、もっぱら巨大資本間の協調や競争制限から説明するのは

方法論的にも誤まっていると言わざるをえない。

第二に、独占をもつばら競争の制限と規定する事により、価格競争の制限や排除が、販売競争や、設備投資競争の排除にまで拡大され、一方の独占形成が他方で競争を激化させるといった、独占と競争の矛盾が十分に把握されないという結果になっている。⁽⁶⁾我々は、行論の中で、独占的価格協定が、独占資本の他の側面(投資・販売)での競争を一層激化させ、又、独占資本の支配する流通段階の競争が激化する点に特に留意していくつもりである。

以上の理由から、我々は行論の中で「独占資本」という用語を、独占的協定を形成している資本という意味に限定して使用し、その他の場合には、必要に応じ、資本、企業、メーカー、といった用語を使用する。

(1) R. L. Hall and C. J. Hitch, *Price Theory and Business Behaviour*, "Oxford Economic Papers", No. 2, May, 1939; reprinted in "Oxford Studies in the Price Mechanism", edited by T. Wilson & P. W. S. Andrews, London, 1951.

(2) P. M. Sweezy, *Demand under Condition of Oligopoly*, "The Journal of Political Economy", Vol. 47, No. 4, Aug., 1939.

(3) P. Sylos-Labini, "Oligopoly and 'Technical Progress'", Cambridge, 1962; revised edition, 1969, p. 25; 安部一成他訳(増訂版)『寡占と技術進歩』東洋経済新報社、一九七一年、三二頁。

(4) 以下の行論において、「参入阻止価格論」とは、日本における、しかもマルクス経済学の価格論と、シロスタービーニヤ J・S・メインの理論との接合を意図したものを指している。代表的な論者は、行論の中で随時指摘するような相異はあるが、高須賀義博氏、本間要一郎氏、北原勇氏である。

(5) 価格水準を論ずる際の参入障壁の内容は論者によって一見異なるように見える。シロス説を継承する高須賀氏や本間氏は、いわゆる「規模の経済性」―「最低必要資本量」をもってそれを代表させ、メイン説を継承する北原氏は、いくつかの参入障壁を取りあげている。しかし北原氏の場合「余裕能力」の重要性を強調することによって、結局は他の論者と本質的には変らないものとなっている。(詳しくは、本稿第三章を参照)

(6) 本間要一郎氏は、こうした点を若干意識されているが、それは価格協定が存在する限り、協調に帰着するとされている。『競争と独占』新評論、一九七四年、二〇八頁―二一一頁参照。

二 戦後日本における独占と独占価格

我々は、戦後日本の代表的成長産業である、鉄鋼業、自動

車産業、を対象に、独占価格と生産調整の関係、独占価格の維持機構、独占利潤の実態、独占と非独占の関係などを見て行く。「はじめに」で述べたように、日本の参入阻止価格論の眼目の一つは、「高度成長期」の物価上昇機構を説明することにあつた。従つて、これらの対象をその理論の検証の場とする事に異存はないはずである。また、前記のような産業を選択したのは、生産財、消費財の両部門を検討するためである。

我々は、各分野での研究成果に依拠しつつそれぞれの部面における独占および独占価格の特徴をできる限り抽出してみよう。

(一) 参入阻止価格の諸前提の検証

① 「寡占的」市場構造と価格管理

一九六二年に、公正取引委員会は、我国とアメリカの市場集中度の比較調査⁽¹⁾を行っている。比較対照可能な八三業種中、集中度が、我国が高いもの四八業種、アメリカが高いもの二〇業種、両国同程度のものが一五業種であり、「意外にわが国の市場集中は高度である。」と結論している。さらに、若

干の例外はあるが、「それぞれの業種の集中度の水準という点になるとわが国で集中度の高い業種はアメリカでも高く、わが国で集中度の低い業種はアメリカでも低い場合が多い。」としており、わが国の市場集中の高度化が、何か特殊な要因によるものではなく、資本主義の一般的発展傾向に基づいてゐる事を示唆している。

一方、わが国の価格管理の実態に関する調査は以外に少ない。前記の市場集中度の調査と同じ時期のものとしては、一九六一年に経済同友会の調査がある。それによると、「寡占的」市場構造を反映した価格管理といえるものは、価格設定の目標として、目標利益率の達成(三二・一%)、価格の安定化(二三・四%)、マージンの安定化(七・七%)をあげている全体の五二・二%である。こうした割合は他の調査⁽²⁾ともほぼ一致しており、日本の代表的業種の大企業においては、いわゆる「管理価格」が採用されるとみなしてよいであろう。

② 価格協定

以上のような価格管理は、決して個々の企業が単独で行っているものではない。毎年公正取引委員会が発行する『独占白書』を見ても、独禁法違反被疑事件の過半数は価格協定で

あり、一九五三年の独禁法「改正」以来「適用除外カルテル」や「不況カルテル」が大幅に認められ、さらに最近の『独占白書』は、ヤミカルテルが巧妙化し、摘発が困難になったと述べている。こうした事例からも明らかのように、我国においてはまさに「カルテルが全経済生活の基礎」をなしているのである。

③ 生産の集積

我々は、独占価格の分析に際しても、以上のような、市場構造や価格管理の面だけに目を奪われてはならない。独占の基礎が生産の集積であるとすれば、独占価格の基礎も生産の集積である。次に生産の集積の現段階の特徴をいくつかあげておこう。

戸田慎太郎氏は、戦後日本における巨大独占資本の生産構造の分析をふまえた上で、「戦前の独占資本は、高い『管理価格』と低い操業度（強力なカルテルの存在）を利用することによってある程度生産を安定することができたが、それは戦前の独占資本が、今日の巨大独占に比較すれば、その資本の有機的構成ははるかに低位であったこと、しかもそれが大不況と大戦争のためにいっそう低位に引き下げられていたこと

が理由であった。ところが、今日の巨大独占資本においては、すでに前段でみたように、その資本の有機的構成はまさにおどろくほど高く、しかもその技術構成はひどく大型化、自動化、連続化している。したがって、ここでは、強力なカルテルの統制による操業短縮（部分的に協定が成立しても、それはまもなく崩壊する事実をくり返している）はありえず、反対に巨大独占にとつては、高い独占価格とともに、高い操業度の維持が絶対条件となっている。⁽⁴⁾と特徴づけている。我々は、こうした技術構成からくる特徴と同時に、「協力会社」「関連会社」という名の下に「○○会」といった形で組織的に編成されている下請・系列企業の存在をあげなければならない。それらは巨大企業の生産構造に堅く結びつけられ、その不可分の一要素をなしており、同時に独占利潤の大きな源泉である。

第二に、レーニンが集積の一側面としてあげた原料資源や市場の概算、すなわち情報機能の発達をあげねばならない。巨大企業の情報機能は、それが単独に発達しているのではなく、コンピューター導入によるシステム管理⁽⁵⁾という形で、情報管理が、生産管理や労務管理と有機的に結合されている点に現段階の特徴がある。

第三に、こうした生産の集積の高度の発展と、管理技術の発展は、マーケティングの名で呼ばれる巨大企業の販売政策、流通支配を伴っている点である。これらは一般に、大量生産体制に対応する大量販売体制といわれ、独占資本の価格政策、販売政策として特徴づけられているものである。

我々が現段階の一般的特徴としてあげて来たものが、個々の産業において、いかに存在し、また独占価格の設定や独占利潤の獲得とどのような関連にあるかを次に考察する。

- (1) 公正取引委員会事務局経済部編『日本の産業集中』東洋経済新報社、一九六四年、第二章第五節。
- (2) 経済同友会『市場競争と企業の行動―わが国企業における経営意思決定の実態(Ⅲ)』一九六二年。
- (3) 例えば、安部一成、山本英太郎「寡占的価格設定行動の理論と現実―寡占的価格設定行動の論理」『山口経済学雑誌』第二六巻第一・二号および第三・四号、一九七六年七月、一月を参照。
- (4) 戸田慎太郎『現代資本主義論』大月書店、一九七六年、三八〜三九頁。
- (5) システム管理の現段階の特徴については、敷田礼二、近藤植夫編著『現代管理会計論』(『経営会計全書』16) 日本評論社、一九七六年、第二章を参照。

独占価格の実態と方法論的諸問題(佐々木)

(二) 鉄鋼業における独占と競争

① 日本鉄鋼業の独占体制

戦後日本の鉄鋼業は、「石炭鉄鋼超重点計画」(いわゆる「傾斜生産方式」)によりその発展の第一歩を踏みだした。ドッジ・ラインの下での生産合理化(首切り、賃金カット)、そして朝鮮戦争の特需ブームとそれにつづく輸出ブーム、設備投資ブームによって第一次合理化計画を達成し昭和三〇年代から四〇年代の「高度成長」下での飛躍的発展の足がかりをつくりあげた。同時に第一次合理化計画の最終年度(昭和三〇年度)には先発三社(八幡製鉄、富士製鉄、日本鋼管)につづく後発三社(川崎製鉄、住友金属、神戸製鋼)が鉄鋼一貫メーカーとしての体制をととのえ、六社の市場占有率は、鉄鉄約九二%、粗鋼約七五%、普通鋼熱間圧延鋼材約七〇%となり生産の独占体制を形成した。

これにつづく第二次合理化(初年度昭和三一年)、第三次合理化(初年度昭和三六年)の時期は、急速な設備投資による生産能力の飛躍的発展と同時に、一貫メーカーによる平電炉メーカーや、特殊鋼メーカーの下請・系列化が急速に進展し、鉄

鋼業における一貫メーカー六社の独占体制が、生産構造の末端に到る迄浸透したのである。こうした独占体制によって、

一貫メーカーは、①新設備との競合品種の生産停止を系列メーカーに強制し、②不採算品種の生産を押しつけ、③系列メーカー同士の競合品種の生産調整を強行すると同時に、新設備によって大量生産される一次製品の市場を拡大するために、系列メーカーに新型設備を導入させ、例えば④ホット・ミルで量産されたホット・コイルを冷延加工させたり、⑤また量産体制に組み入れにくい鋼材品種やサイズは系列メーカーに粗鋼を供給して生産させる体制を確立したのである。その際、原材料は一貫メーカーの指定価格を維持し、製品の販路や価格も指定するなど、「初期の原料供給を通ずる系列とは異なつて、独占体と系列企業との結合関係はより強くなり、支配従属関係が定着される。さらに、従来のたんなる浮動的な下請加工関係ともちがって、特定企業を選別して独占体の生産技術体系に系統的・有機的に組み入れ、企業活動全般にわたつて支配するという強い結合関係をもつた系列支配体制にまで発展するにいたつている。」⁽¹⁾この独占体制のポイントは、一貫メーカーの大型新設備（特に大型高炉、ホット・ストリップ・

ミル）の操業度の確保と、生産の独占である。こうした生産の集積と独占の体制は、次に見るような流通の支配体制や価格制度と結びつくことによって、独占価格の形成・維持や独占利潤の獲得を可能ならしめている。

② 鉄鋼業の流通機構と価格制度

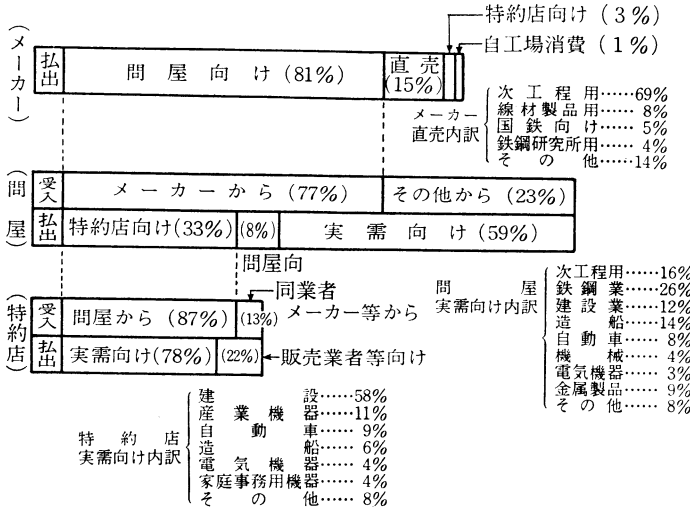
わが国の鉄鋼の流通は、図・1に見られるように、わずかな直売分以外は、問屋を経由する。従つて、この一次問屋に対する指定問屋という制度こそメーカーの流通支配のかなめである。特約店とよばれる二次問屋のほとんどは、一次問屋の支配下におかれている。

しかも一次問屋の集中・合併により、昭和三二年には、全問屋の約四分の一にあたる三二社が取扱総量の九〇%を占めており、昭和四五年には上位一〇社で六八・九%、二〇社で八八・〇%、三〇社で九四・三%と集中を強めている。こうした中で特に注目されるのが、表・1に見られるような総合商社の進出である。⁽²⁾

メーカーの問屋・商社支配は、先物ひも付契約における低率の内口銭（三%）にあらわれている。また、メーカーは、こうした流通費の節約と同時に、需要家の手形の立替払、売残

図・1 国内向け普通鋼鋼材の流通経路模図

独占価格の実態と方法論的諸問題 (佐々木)



注：メーカーは昭和50年実績，問屋は49年実績，特約店は49年10月分。
資料：全国鉄鋼問屋組合流通統計研究部会。

出所：ダイヤモンド社編，産業全書『新版鉄鋼』p.100 の図Ⅲ-4より。

り分の買取りなど問屋・商社の金融機能をフルに活用して
いる。⁽³⁾ こうした商社・問屋支配によって、大手メーカーが店
売分についても建値に近い販売価格を維持している一方で、
生産規模も小さく販売力も低い中小メーカーは逆に「販売面、
金融面で過度に商社に依存している」（産業構造審議会
平電炉委員会の答申）ことから、製品を買叩かれ、メ
ーカーの売残り分や大口需要家の在庫放出などと価格
面での競争を強いられるのである。大手メーカーは問
屋・商社の支配を通じ、市中価格変動の影響を直接う
ける事なく、
商社・問屋の
支配下にある
特約店によつ
て全国のすみ
ずみまで販売
網を広げ、ま
た他方でこの
流通支配は、
大手メーカー
の中小メーカ
ー支配の手段

表1 総合商社と専門問屋の取扱数量の比較

年	社数	総合商社	専門問屋	合計
1965	106	(1,000トン)	(1,000トン)	(1,000トン)
70	89	11,201	11,509	22,710
75	84	31,204	26,195	57,399
		43,895	27,048	70,944
構成比	65	—	—	—
	70	49.3	50.7	100.0
	75	54.4	45.6	100.0
		61.9	38.1	100.0

注：「全国鉄鋼問屋組合」調べ。
出所：独占分析研究会「戦後日本の鉄鋼産業（V）」『経済』
1977年5月号 p.321 の第103表より。

ともなっているのである。従って、不況のたびごとに生ずる、特約店の逆ぎやの発生、経営悪化、平電炉メーカーの構造的な不況問題は、大手メーカーの生産、流通支配の反映にはかならないのである。

鉄鋼の独占価格は、大手メーカーの建値と公販制度による公販価格である。戦後の建値制度は昭和二五年七月統制価格と鋼材価格差補給金が撤廃されると同時に八幡製鉄が戦前の制度を復活したのに始まる。八幡の建値に富士製鉄、日本鋼管も追随し、まもなく後発三社も同調するという形で、独占価格として成立した。かくして、全普通鋼材の約七〇%は、八幡製鉄の建値を基準として販売される事となったのである。「この戦後の鉄鋼建て値制は、独禁法によってカルテル行為を禁じられた条件の下で、U S スチール社を価格先導者とするアメリカの例にならって『管理価格』の形成を明らかに目指したものであった」⁽⁴⁾。

こうした制度が確立したにもかかわらず、鉄鋼価格は「上下の値幅が大きく、すこぶる不安定である」とか、日本の鉄鋼業は「競争的寡占業種」であると言われる。こうした議論の根拠とされるのは、大手の建値や販売価格とは別の、その

動きとは基本的に分離されている市中価格であり、その限りではこうした議論は大手の独占価格を隠へいするものでしかない。しかし、この市中価格の大幅な下落が、大口需要家の値下げ圧力として、大手の建値に影響を及ぼした事も事実である。それは、大手メーカー間の販売競争とも相俟って、独占的価格協定の崩壊となって表われる。たとえば昭和三二年、「神武景気」後の「ナベ底不況」により、鉄鋼市況が悪化する中で、一月に、富士製鉄が八幡製鉄の建値を下回る販売価格を公表し、実施したのがそれである。こうした混乱に対し、通産省は減産勧告をすると同時に、特に値くずれの激しい中形形鋼・中形棒鋼・小形棒鋼・厚中板・線材の五品種(後に薄板を追加)に公販制度を導入した。通産省の行政指導という「かくれみの」を着て独禁法の適用をのがれていたとはいへ、あらかじめ価格を「市況委員会」で品種別に決め、売残り分の買取り、減産体制までつくるなど、それは明らかに政府公認の価格、数量カルテルであり、その意義は「約四〇社をカルテルに組織することによって、それまで中小メーカーからの競争で動揺を続けた競争品価格の安定をはかり、大手企業が一方的に価格を決定しやうい独占品種とあわせて、

大部分の鋼材品種の価格「管理」を意図したものである⁽⁵⁾。」と言えるのである。この公販制度によって、表・2にみられるように、全鋼材の約八〇%は大手の価格支配下に入った。

③ 独占価格と資本間の競争

鉄鋼の価格協定の動搖は、こうした中小メーカーとの競合関係だけが原因ではない。むしろ価格協定そのものの動搖にまで至るのは、「独占品種のつぶし合い⁽⁶⁾」といわれる大手メーカー間の激しい競争の結果である。今井賢一氏は、日本の鉄鋼業においては、「価格や生産量についてはカルテルによって競争が制限されていながら、設備投資の面では激しい競争がおこるといような例も少なくない。」また、「鉄鋼業には、鉄鋼価格引上げ運動にみられるような協調体制が成立するときと、それとはまったく反対に分裂に走る時期がある。」として、「このような日本鉄

表2 鋼材の価格制別推定販売量
(昭和37年実績)

(単位:万トン, %)

公販価格による販売分	779 (40.0)
大手建て値による販売分	744 (38.0)
市中価格に追随する分	428 (22.0)
計	1,951 (100.0)

注: 数字は大橋氏の推計による。
出所: 大橋周治『鉄鋼業』p.259

独占価格の実態と方法論的諸問題 (佐々木)

鋼業における一種独特な協調と分裂との二面性はどのような原因に基づくのであろうか。」と問題提起し、鉄鋼業における「投資調整」のむずかしさを次のようにのべている。

① 投資調整が、需要予測や各社の投資計画の情報交換という程度のものであれば、それは相手企業の行動の不確実性をとりのぞき、かえって、投資を促進し、過剰能力を増大する。

② 投資の割当ルールをつくるとすれば、現時点で販売能力からみて多少無理であっても、将来の交渉にそなえて生産能力の増大を計画する。

③ 生産調整が行なわれたとしても、需要が増大する好況のピークに供給力が不足し、他の企業に需要者を奪われるのを防ぐために、生産能力をおとすことはしない。

即ち、「製品分化を伴わない寡占市場では、価格競争を避けようとする、……生産能力の競争にならざるをえないのである。」⁽⁷⁾

以上の事から、我々は次のように結論づけることができるであろう。第一に鉄鋼業に限らず、一般に製品差別の少ない産業においては、価格競争を排除するならば、生産能力が最

大の競争手段となり、それをめぐる競争はかえって激化する。⁽⁸⁾ 第二に、こうした事は、生産調整を実施する事によりかえって激化する。しかし逆に投資調整がうまくいかなければ、生産調整も困難をきわめる。それは、シェア争いの他に、たとえば、高炉の出銑比を切り下げることによりコークス比は上昇し、また切り下げにも技術的限界があるなど、技術上の問題も大きい。第三に、こうした事が裏値引やリベートの割もどし、といった価格の変動をつくりだし、それが富士製鉄の場合のような、価格協定の一方的破棄にまでつながる場合もある。また独占自体が価格協定の水準をひきさげる場合も出てくる。(昭和三七年には大手が公販価格を下回る実行価格を設定した。)しかしそうした場合も価格は市場にまかされるのではなく、明らかに独占利潤を含み独占的協定にもとづいて設定された独占価格であることに変わりはないのである。

我々は独占価格の本質を単に価格の硬直性といったものに解消する事はできない。大橋氏が言うように、「六〇年代以降の鋼材価格は五三―五五年の水準に比べて確かに引下げられてはいるが、……原料価格の値下り分も十分には反映していない(し)……原料価格の値下りとは別に、設備近代化、

技術革新によって生じたコスト・ダウンの成果は、鋼材価格の上にはほとんど反映されていないといつてよい。⁽¹⁰⁾ この点にこそ、独占価格の本質は、明確に示されていると言わねばならない。

以上、我々は鉄鋼業の分析から次の事を学んだ。第一に価格協定は生産調整を推進するどころかかえって投資競争、シェア争いを激化させる傾向にある事、第二に、独占価格は、価格そのものの表面的な変動とか硬直性よりも、コスト低下を反映せずに高位に設定されている点に本質を見るべきである事、第三に、価格維持にとつては、流通支配が大きな役割をはたしている、第四に、ここでは分析しなかったが、造船や自動車などの価格交渉に表われているような、価格つり上げ交渉に際しての鉄鋼業の強さは、これが「産業の米」といわれる「特権的地位」にある事も無視できない要因である。

(1) 以上の系列化についての分析は、市川弘勝『日本鉄鋼業の再編成』増補版、新評論、一九七四年(初版は一九六九年)、一八七―一八九頁の分析によるものである。

(2) 商社の進出の過程については、塩田長英『日本の鉄鋼市場』至誠堂、一九六九年、第五章を参照。

(3) 「とくに、昭和三八年、同四〇年といった鉄鋼不況期に、

- 公開販売制度と結びついて、三井物産、三菱商事、岩井産業、安宅産業など一部の大手総合商社が契約未達分の鋼材の買上げを行ったことは、総合商社の専門問屋に対する『優越性』を決定づけることになった。」市川弘勝、前掲書、二八二頁。
- (4) 大橋周治『鉄鋼業』（新訂版）東洋経済新報社、一九七一年、二五三頁。

(6) こうした日本の鉄鋼業の大手メーカー間の激しい競争については、市川氏、大橋氏の前掲書の他、現代日本産業発達史研究会『現代日本産業発達史Ⅳ 鉄鋼』交詢社出版局、一九六九年、第六部第八章・第九章、を参照。また、隅谷三喜男編著『鉄鋼業の経済理論』日本評論社、一九六七年は鋼材品種別の詳しい分析がされている。

(7) 以上の分析は、今井賢一『現代産業組織』岩波書店、一九七六年、第四章の分析に負っている。

(8) 「装置産業でシェアを無視するわけにいかない。シェアはそれだけの需要に見合うお得意さんをもっていることを意味する。お得意さんを減らさないためには、それだけのシェアで生産しなくちゃいかんというのが装置産業の宿命なんです。」(坪内肇「日本鋼管取締役」の発言) エノミスト編集部編『戦後産業史への証言 二』毎日新聞社、一九七七年、八八頁。

(9) 最近の新聞は次のように報じている。「戦後一貫して生産性を上げるための技術開発を競い合ってきた鉄鋼大手が今度は逆に生産性を落とすための技術に挑まざるをえなく」なっている。そして住友金属が、高炉の出鉄比を低下させる「優

独占価格の実態と方法論的諸問題(佐々木)

秀な減産技術"をうちたてた、と。朝日新聞、一九七七年二月一日朝刊。

(10) 大橋周治、前掲書、二七五頁。

(三) 消費財における流通支配と価格維持

① 流通支配の理論的位置と実態

資本主義の独占段階においては、自由競争段階において自立的資本として機能していた商業資本が排除される傾向にあることは、すでにヒルファーディングが指摘したことである。⁽¹⁾

戦後わが国の商業経済論の研究においては、ヒルファーディングが商業資本の排除を流通費用の節約に直結させた点を批判しつつ独占段階における商業資本の変容について、独占価格の下での大量生産と消費の矛盾を理論的出発点とし、商業資本の排除の傾向と同時に、増大の傾向(独占的商業資本の成立)が存在し、この二つの分裂した傾向に集約される事が明らかにされてきた。⁽²⁾ その後の科学的な商業論、流通論、マーケティング論は、こうした理論に基礎づけられて進められてきた。⁽³⁾ 我々がここで問題にするメーカーの流通支配は、独占段階の二つの傾向のうちの前者、すなわち商業資本の排除の

傾向のうちに位置づけられる。念の爲につけ加えるなら、商業そのものの排除ではない。商業部面における自由な購買と販売、したがって平均利潤の分化形態としての商業利潤の排除ないし制限であり、商業資本の「資本」としての自立性の排除である。

独占段階における、商業資本排除の必然性や根拠としては、「第一に設定した独占価格の維持は実際上商業資本を排除することによってのみ確保することができる。」⁽⁴⁾ こと「第二に独占価格のもとの市場の維持拡張も商人依存によっては確保され難い。……価格に伸縮性があれば、それによって需要に適応し、生産量を維持することもできるが、独占価格のもとでは市場状況への適合は生産量の調節に頼るのほかない。」⁽⁵⁾ ことが一般的に指摘されている。我々もこうした議論に依拠しつつ、まず日本における流通支配の実態を概観しておこう。

公取委員会の調査⁽⁶⁾によれば、日本において何らかの意味で流通支配が行なわれているものは次の通りである。^(小)は小売（卸）は卸売

- (一) 専売店制……(卸)自動車タイヤ、家庭電器
- (小) 乗用車、牛乳、ガソリン

- (二) テリトリー制……(卸)家庭電器、化粧品、家庭用合成洗剤
- 洗剤

(小) 乗用車、新聞

- (三) 一店一帳合制……粉ミルク、カメラ、家庭用合成洗剤
- (四) 店会制……化粧品、医薬品、家庭電器、楽器

- (五) 差別的取扱い（占有率リベートや累進的リベート）

- (六) 委託販売制……化粧品、家庭電器の一部

我々は、自動車産業をとりあげ、独占価格との関連を意識しつつ、考察する。

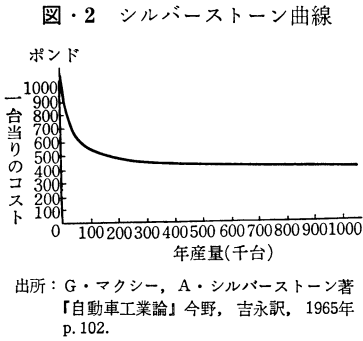
② 自動車産業の独占と流通支配

日本の自動車産業は、「かつて移動組立法による大量生産方式を確立し、今日の生産技術と管理の基本的パターンを創り出した」フォード主義と「製品の多様性をもたせるバラエティマーケティングと需要の上級移行をリードするマーケティング戦略の組み合わせ」であるスローン主義という「生産とマーケティングにかかわる管理原則」⁽⁷⁾を導入して発展してきた。前者の延長上には「協豊会」「精豊会」「栄豊会」という形で組織的に編成された下請部品メーカーの収奪体制が、後者の延長上には、メーカーの営業部、または別会社として設

立された販売会社の下に強力に組織された販売網が存在する。こうした体制が大手メーカーの独占体制を支え、大量生産と独占利潤獲得の手段となっているのである。我々はまず乗用車の独占価格の内容からみていこう。

a. 量産効果と独占利潤

わが国の自動車産業の原価について明確に示した資料はほとんどない。自動車産業は一般に量産効果が非常に大きいといわれ、その生産量とコスト低下の関連を示したものと⁽⁸⁾してはシルバーストーン曲線が有名である。



しかし、これはプレス工程、組立工程といった量産効果の高い加工工程を基準に見たものであり、長期的に見た独占利潤の源泉を十分あらわしたとはいえない。

富山和夫氏は、時系

独占価格の実態と方法論的諸問題（佐々木）

列に示された、日本のある銘柄の製造コストの資料にもとづいて次のような分析を行っている。

「一九五九年から、六三年まで、なかに二回ほどマイナー・チェンジをはさみつつ、製造コストは約五一万円から二八万円台へと大幅に低下している。」

「一九六三年から一九六七年にかけても、あいだにマイナー・チェンジをはさんで同様の傾向がみられる。すなわち立ちり時点の約三七万二〇〇〇円の製造コストは、二五万五〇〇〇円へと一七七〇〇〇円、三一%の低下を示している。」

「一九五九年から一九六五年ごろまでは、ほとんどの部品の購入価格が急速に低下し、（一九六五年には平均して一九五九年より約二五%低い）、その後は価格の低下はほとんど目立たないのが実情である。」

「このように購入費は低下をつづけ、その低下による製造コストの傾向的低下の余地は少なくなってくる。そうすると、製造コストと加工費との関係がより大きな意味をもつようになってくるのである。」⁽⁹⁾

このような原価の動きと末端価格の関連を示したのが表・3である。

この表を見
るなら、モデ
ルチェンジな
どの後に製造
が軌道に乗れ
ば、製造コス
トは末端価格
を三〇万円も
下回り、平均
して製造コス
トは末端価格
の半分程度と
見ることができ
るであろう。またモデルチェンジによる価格
のつり上げは、決してコストの上昇に比例するものではなく、
「A銘柄でも……もつとも新しいモデルは、その前のモデル
に対して、……末端価格はほぼ九万円も増加しており、この
増加量は購入品費の増加量の約四倍にも達している」という
様に、モデルチェンジは、明らかに利潤増加の手段となつて
いるのである。

表3 A銘柄の製造コストと末端価格との差
(単位:1,000円)

期 間	末端価格	最低差	最大差	製造コストの幅
1959. 1~1960. 9	685	180	353	173
1960. 9~1961. 12	625	285	335	50
1962. 1~1963. 7	635	319	353	34
1963. 8~1965. 3	583	211	303	92
1965. 4~1967. 7	560	242	305	63
1967. 8~1968. 9	560	205	272	67
1968. 10~	649	313	339	26

注：1. モデルには仕様によって末端価格に幅があり、ここに示したものは仕様を無視した「型」のレベルでの平均コストから計算したものである。
2. 富山氏の推計による。

出所：富山和夫『日本の自動車産業』1973年、p.131より。

こうしたことを自動車産業全体との関連で見ると次のように言うことができるであろう。日本の乗用車については、トップメーカーの量産体制が確立した昭和三五、六年以降、ほぼ価格競争が回避される傾向にあり、トヨタ、日産のプライス・リーダーが確立していると見られている⁽¹⁰⁾。そして現在では、ほぼ気筒容量に比例した価格体系が確立しており、モデルチェンジなどによる価格の変動以外は、鉄鋼などの材料コストの上昇による同調的値上げを含めて、メーカー間の価格競争は、回避されていると見られる。とすれば、先ほどのシムルバーストーン曲線や富山氏のコスト分析から見ても、大量生産、大量販売をほこる、トヨタ・日産の各銘柄(すべてというわけではないが)は、量産規模も小さく、量産体制(部品メーカーの組織化を含めた生産システム)も整っていない他のメーカーの銘柄に比べて莫大な利潤を獲得していると考えられるのである。というのは、量産効果というのは、一定の固定投資が何個の製品に配分されるか、といった単純な計算以上のコスト低下につながる(従って減産などを行なえば、マイナス効果も累積的に増大する)のであり、また部品メーカーの組織化も、量産銘柄を多く持てばこそ可能だからである。(明確に系列化さ

れていない大手の部品メーカーの納入価格も、上位二社と他のメーカーでは若干の差があると言われている。誤解のない様につけ加えておくのであるが、我々は独占価格や独占利潤を高須賀氏の様に、いわゆる生産性の格差に基づく超過利潤に解消するつもりはない。こうした生産性の上昇、コスト低下がそのまま独占利潤として獲得されるのは、企業間の価格競争が回避され、価格が生産性やコストの変動を反映しなくなっていればこそである。

b. メーカーの流通支配

a. のところで我々は、自動車産業は、量産効果の大きい事を見て来た。こうした量産効果を保証するのは大量販売であり、メーカーのシェアである。従って、各メーカーの販売体制が「マーケット・シェア」の差をきわめて敏感に反映しており、市場占拠率における大きな格差は、もっぱら各社の販売力の差によって生じている……⁽¹⁾と言われる時、生産過程における量産効果は、他方では販売体制、すなわちメーカーの流通支配によって支えられていることがわかるであろう。

独占価格の実態と方法論的諸問題（佐々木）

表・4は、

各メーカーの販売体制を、表・5は平均規模のディーラの経営状態を示したものである。

まず流通支配の方法を要約しておく。

① 車種別の厳密なテリトリイ制をしき、越境販売には一定のペナルティが課される。

② 営業所

表4 主要自動車メーカーの販売体制の比較

	トヨタ	日産	東洋工業	三菱	いすゞ	富士重工業	ダイハツ	イッパ	本田
ディーラー数(店)	237	266	84	142	78	51	69	218	
資本金(億円)	159	182	24	66	53	15	20		
従業員数(人)	71,547	64,392	30,170	27,703	20,025	7,963	11,072	40,000~50,000	
車両セールスマン数(人)	17,716	18,231	9,025	7,725	4,574	2,152	3,062		
直営拠点数	1,937	1,402	824	807	436	196	257		
サブ・ディーラー数	76	579	943	1,874	85	271	554		
サービス工場(直営指定工場)	1,800	2,353	1,308	1,684	772	442	266		
マーケット・シェア(%)	26.9	24.0	11.3	8.8	3.6	4.4	6.4	7.8	

注：①1968年末の数字，②本田以外はトヨタ自販調べ，③本田は本田技研調べ，本田の数字は，独特の業販制をとっているから，単純に他社と比較できないので，できるだけ比較可能にした実質の販売力をお示しするものである。④マーケット・シェアは1969年の数字。

出所：熊谷尚夫編「日本の産業組織Ⅰ」p.146より。

や整備工場の規模や数はメーカーが指定する。

③ 契約は一年毎の自動更新であるが、取扱車種、販売地域の決定権はメーカーが留保している。

④ メーカーの仕切価格、と一定の流通マージンを加えた標準販売価格をメーカーが定めている。

⑤ 販売台数は、メーカーの生産計画、需要予測に合わせて半強制的に割当られ、販売成績のあがらない場合には販売地域の変更重複や縮小およびリベットの削減などの罰則が課される。要するに、ディーラーの生殺与奪権をメーカーが握る事によって、ディーラーは激しい販売競争

表5 平均規模ディーラーの経営状態

(1) 損益 (45.10~46.3 の6カ月間)

売上高	1,677 百万円	100.0	
新車売上高	(1,193)	(71.1)	
中古車売上高	(222)	(13.3)	
部品売上高	(94)	(5.6)	
サービス売上高	(129)	(7.7)	
その他	(39)	(2.3)	
売上総利益	203	12.1	(部門別売上総利益/部門別売上高)
新車売上総利益	(130)	(7.8)	10.9%
中古車売上総利益	(△2)	(△0.1)	△1.0
部品売上総利益	(21)	(1.2)	22.1
サービス売上総利益	(48)	(2.9)	37.5
その他売上総利益	(6)	(0.3)	14.3
取入手数料	124	7.4	
営業利益	90	5.4	
純利益(税引前)	11	0.7	

(2) 資産・負債・資本 (46.3.31)

	百万円			百万円	
資産合計	3,093	100.0	負債・資本合計	3,093	100.0
当座資産	2,095	67.8	流動負債	2,589	83.8
受取手形	(1,385)	(44.8)	支払手形	(944)	(30.5)
売掛金	(298)	(9.6)	買掛金	(157)	(5.1)
棚卸資産	283	9.1	短期借入金	(1,175)	(38.0)
新車	(181)	(5.9)	固定負債	306	9.9
中古車	(46)	(1.5)	資本	131	4.2
有形固定資産	369	11.9	資本金	(79)	(2.5)
その他	346	11.2	その他	67	2.1

注：1. 日本自動車販売協会連合会（自販連）「第9回自動車ディーラー経営状況調査報告書（昭和46年3月期）」から作成。

2. 「(1)損益」中の「取入手数料」は、月賦手数料、保険代理店手数料等。

出所：公正取引委員会事務局編「流通系列化」p.5より。

を強いられるということである。その際、ディーラーは、他メーカーのディーラーと競争させられるばかりではなく、同メーカーの別の車種を取扱うディーラーとも競争させられ、同一地域内で需要を深く開拓することをせまられるのである。その結果、新車の値引、下取車の過超評価、アクセサリーのサービスなどが一般化することとなっている。しかも、こうした競争上の費用（広告費などを除いて）は基本的にディーラーの負担とされているのである。表・5に見られる中古車部門の赤字などはこうした事実を明確に示しているといえるであろう。また乗用車の購入は、約八〇%が月賦販売であり、頭金の比率の低下、月賦期間の延長といったニューザーへのサービス（競争の反映）はディーラーの流動比率（負債・資本合計の八三・八%）を高め経営状態を悪化させると同時に、この負債の四一・七%がメーカーに対する債務をなしていることから、メーカーへの金融的従属を高める結果となっている。こうしたディーラーの状態は、価格面で協調関係にあるメーカー間の激しいシェア争いの反映であり、その競争の転嫁された形態にはかならないのである。その際、メーカーにとつて末端価格が実質的に値引されているかどうかは基本的には

独占価格の実態と方法的諸問題（佐々木）

どうでも良い事であり、それがメーカーの仕切価格に反作用せず、ディーラーの負担で行なわれる限り甘受するものである。かくして「戦後続けられてきたメーカー間の激しいシェア拡大競争は、必然的にディーラーの経営内容を悪化させ、日本自動車販売協会連合会（自販連）の調査によれば、七〇年度下期の調査対象五六九店のうち、実に二六・二%にあたる一四九社が赤字経営に陥っているほどである。」⁽³¹⁾

もし、参入阻止価格論が言うように、生産調整などによって価格が維持され独占利潤が獲得されるものであるとするならば、何よりもまず、こうした末端での競争が制限され排除されなければならないであろう。他の流通支配の場合にも共通して言える事であるが、事実はそのようになっていない。メーカー間の価格協調の下では、末端での激しい競争（しかも実質的な値引を含む）こそがメーカーの独占利潤を保証しているのである。

(1) R. Hilliering, "Das Finanzkapital", ... 林要訳『金融資本論』大月書店国民文庫、第三篇第三章。

(2) こうした研究の先駆的なものとしては、森下二次也『現代商業経済論』有斐閣、一九六〇年、『改訂版』、一九七七年、がある。

- (3) 森下二次也監修『マーケティング経済論』(上)(下)、ミネルヴァ書房、一九七二年、七三年、秋本育夫、橋本勲編『独占とマーケティング』有信堂、一九七三年、が代表的なものと言えるであろう。
- (4) 森下二次也、前掲書(改訂版)二二〇頁。
- (5) 森下二次也、前掲書(改訂版)二二三頁。
- (6) 公正取引委員会事務局「流通系列化をめぐる独禁法上の問題」『公正取引』三〇〇号、一九七五年一月、この資料の冒頭では次の様にのべられている。「流通系列化は、大量生産体制を確立した消費財産業において強力に進められてきたが、系列化による販路の差別化、固定化はメーカー段階にあつては、強固な参入障壁として機能し、また、流通段階にあつては、流通の革新ないしは効率化の妨げとなるおそれがある。」
- (7) 下川浩一「世界的不況下の自動車産業」『経済評論』一九七四年一月臨時増刊号、一〇四〜一〇五頁。
- (8) シルバーストンは、この図の説明として次のように述べている。「年間生産量が、一〇〇〇台から五万台に増加する場合、四〇%程度のコストの低減が期待される、生産量を二倍にして二〇万台すると原価は一五%低下する。さらに二倍にして二〇万台すると原価は一〇%の節約が達成される……。」G. Maxcy & A. Silberton, "The Motor Industry", London, 1959; 今野源八郎、吉永芳史訳『自動車工業論』東洋経済新報社、一九六五年、一〇二〜一〇三頁。
- (9) 富山和夫『日本の自動車産業』東洋経済新報社、一九七三年、第三章第三節。
- (10) 「昭和三五年以降乗用車では非価格競争が見られ……このような傾向にもかかわらずときに応じて価格引下げが行なわれたのは、明らかにブライス・リーダーの新参入者阻止が目的であり、とくに後発メーカーの乗用車製造への大規模な計画を阻止することが目的であった。」今井則義他編『現代日本の独占資本2 独占価格』至誠堂、一九六四年、一三四頁。また有沢広巳編『現代日本産業講座V 機械工業1』岩波書店、一九六〇年所収の奥村正二氏の分析を参照。
- (11) 熊谷尚夫編『日本の産業組織1』中央公論社、一九七三年所収「3 自動車」(執筆者、上野裕也、武藤博道)一四六頁。
- (12) 「ところで、テリトリイ制は、それによってブランド内競争がなくなるといふ点で競争政策上問題とされるが、自動車業界では同一メーカーから似通った車格のものや、同一市場内で競合関係にある車種が複数の流通ルートにより販売され、これらの間においても激しい競争が展開されているので、ブランド内競争が存在しないという指摘は正しいとはいえない。」松下満雄編『流通系列化と独禁法』日本経済新聞社、一九七七年、一一七頁(執筆者、秋山量正)。
- (13) 熊谷尚夫編、前掲書、一七三頁。

三 参入阻止価格と独占価格

前章の考察で、参入阻止価格論の理論的根幹におかれてい

る独占価格と供給制限の不可分性は、現実にあわないという事は、基本的に明らかになされたと思う。しかし、理論に対して部分的な事実をもって批判するというのは正当化される方法ではないであろうし、参入阻止価格論が提示した独占段階の諸特徴——例えば参入障壁の形成、操業度調整の一般化——を我々なりに理論的に位置づける必要がある。従って我々は次に、参入阻止価格論の理論的枠組を理論的に検討し、独占価格論の方法論的問題を明らかにしてゆくことにする。

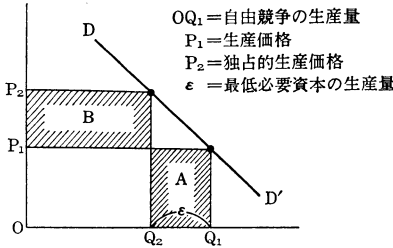
(一) 参入阻止価格論の矛盾

第一章でも述べたように、参入阻止価格論は、独占価格の水準を決定する事によって、独占利潤や独占利潤率を規定しようとした。まずこの事自体がマルクスの価格論の方法からの逸脱である。マルクスは生産価格論において、平均利潤(率)を規定する事によって生産価格の水準を明らかにしたのである。平均利潤(率)は本質的に生産過程の諸要因によって規定されるのであり、そこには需給関係といった要因は入り込む余地はないのである。(この点は後に詳しく述べるので一応おいておくことにする。)ところで、参入阻止価格論は「現実

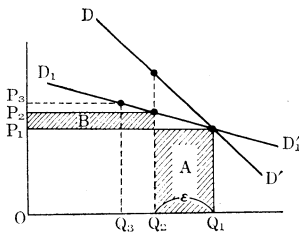
に設定される独占価格が、参入阻止価格の上限から多かれ少なかれ(主として下方に)背離するという関係⁽¹⁾を認めつつも、基本的に両者が対応関係にある事を主張している。でなければ、独占価格にとって参入障壁を論ずる意味は半減するであろう。その際、諸論者は共通して、理論化にあたっては、「最低必要資本量」を最も重要な参入障壁として取りあげるのである。⁽²⁾何故なら、生産量によって価格水準を決定するとすれば、生産量との関連を明確にしうる要因を取り出さざるを得ないのである。他の要因(たとえば前章で見た販売網など)は投資量と生産量の関連などは明確に規定しえず、理論化の障害にこそなれ、それを容易にするものではないのである。従って、参入障壁と独占価格水準を関連させて議論しようとする限り、数ある参入障壁を「最低必要資本量」に抽象化せざるを得ないのである。我々は、こうした抽象化は参入阻止価格論が独占価格の形成、ないし維持を可能にする要因と、その水準を規定する要因を同一視した必然的結果であると言えるだろう。従って、参入阻止価格論は、最低必要資本量 \downarrow 参入障壁の高さ \downarrow 独占価格の上限 \downarrow 現実の独占価格、というシエーマに集約できる。(但し \downarrow 印は、「規定する」という意味) こう

したシェーマと参入阻止価格論のもう一つの特徴である、生産量によって価格が一義的に決定されるといふ命題が結合して、独占価格—供給制限価格という規定⁽³⁾が生まれる。さらに参入障壁と価格水準を対応させる必要から、従ってまた生産量によって価格水準を規定する必要から、需要は所与の要因として前提される。このように、何の現実的根拠もなく、一方の要因(需要)を固定し他方の要因(生産量)を動かしてみる、というのは基本的に近代経済学的方法である。参入阻止価格論は、こうすることによって、基本的に価値論とは切り

図・3



図・4



離されてしまい、それは市場価格レベルの議論となっているのである。⁽⁴⁾(次節参照)以上が参入阻止価格論の理論的枠組である。まず我々はこの理論的枠組を前提して、独占価格や独占利潤が首尾よく説明できるか否かを、本間氏のモデルを使って検討しよう。(図・3参照)

本間氏の説明によれば、独占資本は、生産量を Q_1 から Q_2 に制限して、価格を P_1 から P_2 へつりあげるのである。その際、価値的に見れば、A部分を犠牲にしてB部分を得る事になる。しかし、図・4のように需要曲線が DD' ではなく DD_1 のような状態にあつたらどうであろうか。まず、獲得する総価値量が減少する事は明らかである。利潤量はどうか。平均利潤の量が示されていないのでこの量的比較はなしえない。利潤率もしかりである。はたして、この部門の資本は自由競争の場合よりも高い利潤率をあげられるのであろうか。こうした不確定な問題が出てくる原因はどこにあるのであろうか。⁽⁵⁾それはまず第一に、需要曲線の位置と形状の問題である。我々はこの資本にとつてもっと都合の悪い需要曲線を描くこともできる。我々の第一の結論は、需要の状態を所与という仮定を置いて、生産量によって、価格を決定する方法は、

少くとも利潤率に関しては、不確定の問題を残しているといふことである。価格論において需要との関係をどのように取扱うべきかは次項で明らかにする。第二に、参入障壁が高い程価格が高位に設定しようとしても、それがこの部門の資本の利潤率を高めると一般にはいえないであろうという事である。特にε部分が既存の生産能力 O_2 を前提にした供給制限によるものであるならば、はたして、これが利潤率を上昇させるか否かは、はなはだ疑問である。さらに後に指摘するように、量産効果の削減や、減産費用が加算されるとすれば、一層利潤率の上昇はあやしくなってくる。第三に、以上の点をこの図で示す事ができないのは、何よりも価格の水準だけが問題にされていて、利潤や利潤率が全く示されていない事に帰因する。これは先にも指摘したように価格から利潤や利潤率を導びくという方法的転倒によるものである。また、行論の中で、平均利潤(率)と独占利潤(率)は比較しても、生産価格と独占価格の水準を比較する事は本来不可能な事を我々は明らかにするつもりである。

我々は次に、こうした参入阻止価格論の不確定な要因である「需要」は価格論において、どう位置づけられるべきか、

独占価格の実態と方法的諸問題(佐々木)

を検討する。

(二) 価格論における「需要」の位置

まず我々は、マルクスが市場価値・生産価格論において、需要をどのように位置づけていたかを見ておこう。マルクスの市場価値・生産価格論は、周知の事ではあるが『資本論』第一巻の価値論に基礎づけられている。価値論と需要の関連は、第二巻の再生産表式に明示的に示されている。すなわち、社会的総需要量は、社会的総価値量に規定され、究極的には両者は一致せざるを得ない、ということである。こうした一般的枠組の中で、各部門に対する需要は、いかに規定され、いかに現実の有効需要となつてあらわれるのであろうか。

もし市場価値が変われば、総商品量が売れるための条件も変わるであろう。もし市場価値が下がれば、平均的に社会的欲望は増大して、ある限界のなかではより大きい商品量を吸収することができる。もし市場価値が上がれば、その商品にたいする社会的欲望は小さくなって、よりわずかな商品量が吸収される。それゆえ、需要供給が市場価格を調整するとすれば、またはむしろ市場価値からの市場価格の偏差を調整するとすれば、他方では市場価値が需要供給関係を、または需要供給の変動が市場価格を振動させる中心を、調整

するのである。」⁽⁷⁾

問題はきわめて明瞭である。各部門の需要や供給を規定するのは、根本的には市場価値(生産価格)である。市場価値を規定するのはその部門の生産諸条件である。(生産価格もまたしかり)生産諸条件によって規定される市場価値水準に応じ、潜在的には無数に存在する社会的欲望のある一定量が現れ、有効需要となつてあらわれるのである。生産諸条件は、その部門の絶対的な生産量とは全く関係がないのであり、生産量や需給関係によつて、当該部門の「基準価格」を規定しようというのは全くの転倒である。「需要供給関係は、一方ではただ市場価値からの市場価格の偏差を説明するだけであり、また他方ではただこの偏差の解消への、すなわち需要供給関係の作用の解消への、傾向を説明するだけである。」⁽⁸⁾ 参入阻止価格論は、生産量の調整によつて新たな、生産価格に変わる「基準価格」が成立すると言うのであれば、その生産量の水準が、従つてそれに対応する価格水準が、何故「生産価格」に変わる「基準価格」たりうるのかを、別の論理で説明しなければならぬのであろう。この点でも参入阻止価格論は失敗している。

マルクスは、総剰余価値と総資本という生産過程に基礎づけられた二要因をもつて、平均利潤を規定し、価値の転化形態としての生産価格を解明した。参入阻止価格論は、先にも述べたように、価格水準によつて、利潤や利潤率を規定しようとして失敗しているのである。北原氏の場合「共同利潤の長期最大化価格」というように、利潤から価格を規定しようという正しい意図を持ちつつも、生産諸条件の分析を欠き、その利潤自体は無規定の曖昧なままであり、後になつて、それが総剰余価値の範囲内のものである事がつづくえられるのであるが、何故そうなのかは全く説明されていないのである。(注(5)を参照) そうした欠陥を持つに到つたのは、やはり生産量によつて価格を規定しようとしたからに他ならない。生産量や需要量の変動が価格と関連をもつのはあくまで市場価格の論理次元の問題であり、この市場価格から、価値やそれに変わる「基準価格」は説明しえないのである。同様の誤まりは、参入阻止価格論を痛烈に批判する松石勝彦氏の場合にも存在する。

「かくして、いまや売り手側の競争は止揚または制限され価格を引き下げる作用をもちや果さない。他方では買い手の側の競争は制

限されておらずいぜんとして価格をせり上げる作用を果す。この帰結はどうであるか。このような市場生産価格形成部門内競争メカニズムの変質はその必然的結果として、もし三面的競争が完全に働いておれば成立するであろう均衡価格 \parallel 市場生産価格を上回る点に独占価格を形成する。市場生産価格を形成する三面のうち、売り手の面に独占つまり競争の止揚または制限という決定的な質的変化が生まれ、その結果三面的競争は、市場生産価格より高い水準に価格を形成する。この価格こそ前章で分析した独占価格（生産価格 $+$ 独占的超過利潤 β ）にはかならない。市場生産価格形成メカニズムは、その重要な一角をなす生産者間の競争が独占に転化することによって根本的に変革され、おのずから独占価格形成メカニズムに変身、転化する。」⁽¹⁰⁾

松石氏は、市場生産価格形成メカニズムと同じ論理で独占価格形成メカニズムを説明しようとしてきているのである。そのメカニズムとは基本的には三面的競争の論理である。しかし、ここで松石氏は、市場生産価格の場合と根本的相異がある事に気がついていない。市場生産価格の場合には、あらかじめ、平均利潤が従ってまた生産価格水準が規定されており、従って三面競争が究極的にその点において均衡する事を市場生産価格形成メカニズムと呼んでも良かったであろう。しかしまちがってはならないのは、三面的競争がこの市場生産価

格の水準、自体を決定するのではない。価格水準を何が決定するかということ、それが現実の競争関係を通じていかに形成されるかは、厳密に区別されなければならない。市場生産価格の水準を規定するのは、あくまで、総剰余価値と総資本によって規定される平均利潤である。松石氏が市場生産価格形成メカニズムと呼んでいるものは、市場における競争関係が何故にこの水準に収束するかを説明するにすぎないのである。ところが、独占段階の問題になると、松石氏の独占的超過利潤 β は全くの無規定と言わざるを得ない。たしかに松石氏は、生産価格の場合と同様に独占価格の価値的分析を先行させ、参入阻止価格論と同じ誤り（価格による利潤の規定）を犯さないように配慮されている。しかし、そこでは、 β が社会的総剰余価値の範囲内に限定されることがいわれているだけであってそれが何によって、どの水準に決定されるかは示されておらず、この β を無規定のままにして、形成メカニズムを競争の論理で説明をされているのであり、結局この β の水準は、価格水準によって、しかも、売り手の競争制限という参入阻止価格論と同じ論理で説明されているのである。従って、参入阻止価格論からは、部門間の資本移動が制限さ

れなければ、部門内の競争の制限も無意味であるという反論が出されるのである⁽¹¹⁾。そこで考えて見なければならぬのは、この部門内競争の制限がいかなる内容のものである。松石氏は、その内容について明確にしておられない。しかし、我々は、三面的競争という市場価格の論理によってそれを説いておられる限り、松石氏の競争制限も、生産量の制限、と考へざるを得ない。しかし、他の場所では、「ただ価格面では競争をやめ⁽¹²⁾」といった表現も見られる。また、独占価格の上限を規定するところでは、「価格つり上げによって誘発された需要の減退が、独占価格決定メカニズムの一環をなす買、い手間競争の緩和を通して、独占価格や独占的超過利潤 β の上限を規定するのである」⁽¹³⁾(傍点引用者) 需要の減退が独占価格引下げの圧力になる点が良いとして、それが「買、い手間の競争の緩和を通して」というのは市場価格の論理次元のものではないであろうか。いずれにせよ、松石氏の場合、競争制限の内容が不明確である。競争の圧力の相対的割合であるならば、それは、需要量と生産量の関係であり、売り手の競争制限という限りでは、「供給制限」と理解せざるを得ないのである。

我々は以上、需要の取扱いを出発点として、参入阻止価格論が二つの方法論上の転倒をしている事を明らかにした。すなわち第一に市場価格による「基準価格」の決定であり、第二に、価格水準による利潤量の決定である。これらは、ともに、価値や利潤や価格が、根本的には、生産諸条件によって規定されている事を見失った結果にはかならないのであり、それは参入阻止価格論が、生産の集積を出発点として議論をしながらも、かんじんの生産の集積を市場構造の問題に解消した必然的結果にはかならないのである。

それでは独占段階では、需要や価格や利潤は、相互にどのような規定関係を持つのであろうか。我々は、ここで独占価格体系の形成メカニズムを詳しく論ずる余裕はない。それは別稿に譲るとして、相互の規定関係のみを要約的にのべておきたい。

① 独占段階では、自由競争段階のように、利潤率を一般的に規定する事はできない(独占相互の間でも一般的水準といったものを形成する機構は存在しない)。

② 従って独占価格水準は、生産価格のように、客観的要因によっては規定しきれない。

③ 独占価格は、少数の資本が当該部門の生産の大半を独占し、独占的協定をむすぶことによって価格支配力をもった単一の主体（＝独占）となり価格設定する事によってその水準は決定される。

④ この設定された価格水準によって、当該部門の有効需要量が規定され、それは独占資本の操業度に反作用する。⁽¹⁴⁾

⑤ 従って独占資本の利潤率を規定する基本的要因は設定された価格水準と、資本量およびその操業度である。

⑥ こうした独占価格が「基準価格」と言えるのは、二つの理由による。第一にこの価格水準が当該部門の需要を従ってまた生産量を規定することによって、当該部門への労働配分を究極的に規定するからであり、第二に、独占資本が基本的に過剰資本をかかえている（この点は後に明らかにする）ことを反映して、たえず裏値引、リベート、末端での値引などともないながら、基本的に当該部門での需給関係の基準として作用している。

⑥ この独占価格が価値法則の作用の範囲内にある事は、究極的には生産と消費の矛盾として、具体的には次のような点にあらわれる。設備過剰による価格引下げ圧力、操業度の

低下、およびその激化による設備の廃棄、究極的には構造的不況、産業構造の転換。

以上のような問題を十分に明らかにする為には、独占利潤・独占価格の価値的分析と、独占価格設定による相対価格の変動のメカニズム、従ってまた貨幣論的分析を必要とする。これらについては、別稿を期したい。

(三) 独占価格と利潤率

我々は独占価格と利潤率について、若干の問題を指摘しておきたい。

第一に独占価格と過剰能力の問題である。参入阻止価格論では一般に独占価格が高いほど独占利潤も多く、利潤率も高いと考えられている。我々はこれに対し、需要の状態いかんによっては、高い独占価格は操業度を極端に低下させ、必ずしも高い利潤率を保証しない事、したがって生産量によって価格を規定するという方法的誤まりを別にしても、参入障壁の高さに比例して、独占価格や独占利潤率が高いとは言えない事を強調してきた。我々がこの点を強調するのは、「生産の集積」の現段階という点も考慮しての事である。すなわ

ち、鉄鋼のところで指摘した減産の技術的困難さや、それに伴う費用の増大、また自動車のところでは指摘した量産効果の削減の問題（シルバーストーン曲線を見よ）、こうした事は、操業度低下が、それまで一〇〇〇個に割りふっていた固定費用を九〇〇個に割りふるといった以上の固定費用部分の増大をもたらし、利潤率を低下させると考えねばならない。こうした事から、企業が操業度を犠牲にしても価格を上昇させるとは決していえないであろうし、まして後に見るように過剰資本が一般的に存在する独占段階において、参入障壁を高める為に「余裕能力」を協調的に保有するなど、およそ非現実的と言わざるを得ない。（後にのべるが、我々は部門内のシェア争いから出てくる「過剰能力」が存在することは認めている。しかし両者は、存在形態は同じでも、意味は全く逆である。一方は部門内の資本の「協調」を他方は「競争」をあらわしているのである。）

第二に、独占利潤率は、一般的利潤率より高いという事は言えても、独占価格は生産価格より高いという事は必ずしも言えないという事である。独占資本の高い利潤率という場合には、下請企業や流通資本の収奪によって低められた費用価格がその算定の基礎に入っているのであり、この場合この独

占資本が収奪した利潤部分のすべてを自らが獲得しなくても、その一部を獲得しさえすれば独占資本の利潤率は、一般的利潤率よりも高い事になる。その際、社会的総資本に平均利潤が配分されるといふ前提の下で形成される生産価格よりも、この独占資本の製品の独占価格は必ずしも高いとはいえない。何故なら、この資本の費用価格自体が生産価格が形成された場合よりも低められているからである。また逆に、個々の製品にあらわれる利潤率よりも現実の独占資本全体の利潤率は一般的に低い。何故なら独占段階には構造的に過剰資本が独占資本の体内に存在するからである。従って北原氏のように資本移動が自由な場合（Ⅱ生産価格）資本移動が制限されている場合（Ⅰ独占価格）と想定し、後者を前者より一般的に高いというような議論は⁽¹⁵⁾（その独占価格の形成機構の問題を問わないとしても）全く非現実的な想定と言わざるを得ない。生産価格はあらゆる部面において自由競争が存在し、あらゆる資本に平均利潤が配分される事を前提しているのであり、資本主義の独占段階は、そうした自由競争を否定する要因を様々な部面において構造的に形成し、独占—非独占という新たな支配関係の上に独占利潤を形成しているからである。我々が第

一章で、独占段階の支配関係の総体を前提として独占価格や独占利潤を分析することの必要性を強調したのは、こうした点を念頭においてのことである。しかし一般的利潤率は、独占—非独占の関係がいかに複雑にからみ合っているとしても、社会的総資本と社会的総剰余価値が与えられれば、理論的に測定しうる概念であり、独占資本の利潤率を計る基準として有効性を持つものである。⁽¹⁶⁾

第三に、ついでに述べておくにすぎないのであるが(又、理論的には捨象しても良いのであるが)独占的協定にもついで、独占資本が設定した価格のすべてが独占利潤を含むかどうかについて考慮すべき問題がある。たとえば鉄鋼の公販品種のように、独占資本にとっては非常に採算は悪いが、設備の操業度維持や鋼材全体の価格を下支えるために、価格を設定し、製品を生産している場合もある。こうした場合には、その製品自体は独占的超過利潤をもたらさないが、資本全体の利潤率の維持や上昇に役立っているのである。こうした問題を独占価格論にどう位置づけるか、または捨象してしまいか、問題の残るところである。

独占価格の実態と方法論的諸問題(佐々木)

(四) 独占価格と参入障壁

以上、我々は独占価格の水準を参入障壁の高さに結びつける参入阻止価格論を、方法論的に批判してきた。それでは独占価格にとって、参入障壁は全く無意味なものであろうか。イエスであり、同時にノーである。参入障壁は、独占価格の水準には基本的に関係しない。独占価格は独占資本が、自らの生産能力と需要の予測にもついで、設定し維持するのである。その場合の基礎は、生産の独占に基づく価格支配力であり、設定する価格水準は任意である。しかしそれが無闇に高くしえないのは、需要の減退が操業度を低下させかえって利潤率を低下させる為である。

しかし意味があるといえるのは、外部からの資本の参入は、第一に独占的結合による生産の独占を相対的に低下させ、結果的に独占の価格支配力を低下させるからである。消費財などでは、流通支配が貫徹していても末端での値崩れは激しくなるであろう。第二に、参入資本は政策的に低価格を設定してくる事は当然予想され、それが独占的協定の維持を困難にする場合も当然考えられるのである。しかし何らかの参入障

壁が存在することによってこうした参入はある程度防止できるであろうし、又、参入が実際に行なわれた場合に、参入障壁を利用してそれを排除することも可能となる。（例えば流通からの締め出しや排除価格）従って参入障壁は、独占価格の維持や安定化にとって意味があると言えるであろう。

とはいえ、参入障壁は独占価格形成の条件でもなければ、いわんや独占価格の水準を規定する要因ではない。参入障壁が存在しなくても独占的結合にもとづく生産の独占によって価格支配力が形成されるなら、独占価格は設定されるであろう。参入障壁は、この独占価格が安定的に維持されるかどうかにかかわるだけであり、参入障壁によって独占価格の水準も、本質も変るものではない。従って参入障壁は独占価格とは一定の係りを持つとはいえず、独占価格論にとって不可欠の概念ではない。

(1) 本間要一郎、前掲書、二一〇頁。

(2) 参入障壁として他の要因を種々あげている北原氏も、「余裕能力」を強調する事によって基本的に同じものとなっている。何故なら、他の参入障壁が高ければ高いほど「余裕能力」を保持する意義は低下するのであり、「余裕能力」が参入障壁を高め独占価格の上昇に意義を持つのは、「最低必要

資本量」に関連してのみ言いうることだからである。北原氏は、本間氏を批判して、部門間競争の制限要因（参入障壁）と部門内競争の制限要因（市場集中度）の区別を強調している。（北原勇、前掲書、五〇頁）この強調は正しい。しかし結局は、参入障壁を価格水準とリンクさせ、理論的枠組としては本間氏と変わらないものになっている。

(3) 北原、前掲書、六〇頁。本間、前掲書、二〇〇頁。高須賀、前掲書、一五八頁。

(4) 例えば、本間氏において、価値論と独占価格が関連を持つのは、生産価格を基準に、独占的生産価格が規定される部分だけであり、この基準も後の展開では事実上意味のないものである。限界利潤率、参入期待利潤率という概念に到っては、価値論とは全く無縁のものである。

北原氏は、価値論とは全く無関係に、独占価格の水準を規定し、後から独占利潤の源泉論として価値論との接合をはかるのである。そうした不整合性は、たとえば、参入障壁によって与えられる独占価格の上限（これは全く価値論的根拠がない）と非独占資本や労働者の収奪の限界によって与えられる上限（これはきわめて価値論的である）の規定という二元論となつてあらわれる。（例えば一四四頁参照）しかも北原氏の源泉論は、細くその経路が検討されているとは言えず、氏が「素朴なつりあげ論」と批判する従来の論者と本質的に変りはないのである。むしろ北原氏の場合は、はじめに述べたような理由によって、独占価格論と独占利潤論が二元論的に分析されていると言えるのではないだろうか。

高須賀氏の場合、限界企業の最低価格が独占価格を決定する（前掲書、一七五頁）とされているが、この価値論的根拠は明らかでない。

米田康彦氏は、独占価格を、市場価格レベルの範疇と規定し、基準価格としては生産価格が相変らず意義を持ち、その市場価格の変動の規制の形態が変容する、と言われるのであるが、その根拠は明確とは言えない。「独占価格と価値法則（一）（二）」『福島大商学論集』四一卷七号、四四卷二号、「独占価格論の課題と方法」『経済』一九七七年四月号。

(5) 森岡孝二氏は、こうした図説の恣意性と限界について正しく批判されている。「独占資本主義論の変成」『経済論集（関西大学）』第二五卷第五号、第二節を参照。森岡氏は、他の諸論稿においても最近の「独占価格論」に対し積極的な批判を展開している。「独占価格論の性格と課題について」『経済論集』第二六卷第四、五合併号、「書評 北原勇著『独占資本主義の理論』」『経済論集』第二七卷第二号、「独占・金融資本・独占価格」『経済論集』第二五卷第一号、そこには我々と共通の論点が数多く見出される。

しかし、次の点で我々と見解を異にされているように思う。

① 森岡氏は、競争的諸範疇と独占的諸範疇とを峻別すべきことを強調され、競争的諸範疇は価値、一般的利潤率・生産価格、独占的諸範疇は支配・強制・計画性とされ、独占価格は「その価格自身は、もはや価値によっても生産価格によっても規制されない特殊に過渡的な価格形態である。」とされている。そうする事によって森岡氏は独占段階において価

独占価格の実態と方法論的諸問題（佐々木）

値、および価値法則一般も否定されているように思われる。我々は、特定の独占価格がその個別的な価値や生産価格に規制されない、という事と価値や価値法則一般が実在的意義を持たないという事とは、別の事であると考えており、我々は後者を否定するならば独占段階の資本の矛盾は解けないのではないかと考えている。価値の実在的意義を否定されれば、森岡氏も度々述べている「独占部門が競争部門から奪い取る剰余価値」といった事は言えないのではないだろうか。

② 森岡氏は、独占資本主義を、言うならば「独占部門」と「競争部門」（非独占部門でない点に注意）という二つの「ウクラッド」（森岡氏がこう規定しているわけではないが）の組合わせと考えているように思われるが、この両者の分離を先行させるならば「全体としての自由競争の枠組」とか「独占と自由競争の対抗矛盾」とかいった事は、独占資本主義の表象そのものから脱落してしまうのではなからうか。又、非独占諸部門を競争的として、それを自由競争が支配するものとする事も、こうした分離から来るものと思われる。我々は、独占が形成される事によって、非独占部門内の自由競争自体も否定される（競争は、存続する）側面が出てくるのが自由競争の形式的枠組と言われる所以であると考えている。我々は、資本主義的商品生産（価値、剰余価値生産）の枠組と基礎上に、独占が形成される事によって、独占の原理がどこに、どのように貫徹し、自由競争との矛盾対抗関係を生じているか、その全体的表象こそが、独占価格や独占資本主義分析の前提でなければならぬと考えている。

⑧ 概して、森岡氏は、自由競争と独占を、歴史的にも概念的にも、さらに実在的にも完全に分離して捉える事を強調される結果、例えば兩段階に共通に存在するが、独占や独占価格の成立によってその獲得の方法や社会的配分の形態が異なる「超過利潤」を「いずれにせよ、独占価格とは何かかわりがない」と独占価格の分析から排除される例に見られるように、独占と競争の重層的関係を前提するのではなく、両者を分離し別々に取扱うことを強調されている。我々は、独占資本主義が独占と競争の原理の結合、両者の重層的関係を基本構造としており、独占価格もその中の一側面を表わしている以上、両者の分離ではなく、その結合や矛盾の総体が分析の基礎におかれなければならないと考えている。

④ 森岡氏は、金融資本を独占価格分析の「根本概念」とされているが、独占や独占価格こそ金融資本概念の基礎範疇ではないだろうか。

以上、指摘するだけに終っている諸点については、別稿で詳論したい。

(6) 高須賀氏は、独占利潤を限界企業との生産性格差に求めている。この点については、重田澄男氏の白杉正一郎氏に対する批判がそのまま妥当する。「限界原理論からいえば、独占利潤の高さは各部門における限界企業と独占企業との個別的価値の大きいさの差によって定まるはずである。そうだとすると、独占度の非常に高い部門、たとえばアメリカにおけるアルミニウム製錬（三社で一〇〇％）や重化学工業などでは特別剰余価値はほとんど存在しえないであろう。それよりも

しろ、独占度はそれほど強くない部門すなわち、独占資本と非独占資本とが適度に并存している産業部門がもっとも高い特別剰余価値としての独占利潤を獲得し、独占資本の強大化にともなう劣悪企業からの次から次への駆逐はそのまま独占利潤の低落をもたらし、互格の巨大独占資本のみによる産業部門の支配は独占利潤ゼロにまで至らざるをえない。」重田澄男「独占利潤の基本的源泉について」『経済論叢』第八四卷三号、一九五九年、六三頁。

(7) K. Marx "Das Kapital." Dietz Verlag, Berlin, 1964, Buch III, S. 190: マルクス・エンゲルス全集刊行委員会訳、普及版『資本論』大月書店、一九六八年、第三卷第一分冊、二二八頁。

(8) K. Marx, ebenda, S. 200. 同訳、二二九頁。

(9) 北原勇、前掲書、七一頁。

(10) 松石勝彦『独占資本主義の価格理論』新評論、一九七二年、二〇七頁。

(11) 北原勇、前掲書、一一八頁。

(12) 松石勝彦、前掲書、二二二頁。

(13) 松石勝彦、前掲書、二二二頁。

(14) こうした事は、現実の企業家が良く認識していた。GMの副社長ドナルドソン＝ブラウンの管理価格決定の方法に関する論文を要約したミーンスの文章によると、標準操業度と目標報酬率にもついで算定した「この目標価格（ブラウンの論文の中では、base price……引用者）を現実の市場状態に照らして考慮し、それを実際の価格として採用せよ、もしく

はそれを修正せよ。この最後の段階で、需要をはじめて計算に入れる。もし目標価格が実際の価格として採用されるならば、需要はどうなるだろうか、を推定することが必要とされる。もし平均的な景気状態のもとにおいて、目標価格がちょうど標準操業度の維持に十分なほどの販売をもたらすときには、標準価格が実際の価格として採用されるであろう。」(需要の推定にもとづいて、操業度ではなく、価格を修正する点に注目せよ。) G. C. Means "Pricing Power and the Public Interest" New York, 1962, p. 238. : 伊藤長正他訳『企業の価格決定力と公共性』ダイヤモンド社、一九六二年、二二四頁。

(15) 北原勇、前掲書、一五一頁参照。

(16) この点については、従来から論争の多いところである。ただし我々は従来の論争では、「一般利潤率」と「生産価格」が区別されずに論じられていたように思われる。(詳しい検討は別稿を期したい。)

四 独占価格と過剰能力

参入障壁によって独占価格の水準が規定されるとか、生産量の調整によって価格水準が維持されるといった議論がほぼ全面的に批判された現在、独占資本の保有する過剰能力を価格水準維持の為の操業度調整によるものであるとか、参入障

独占価格の実態と方法的諸問題(佐々木)

壁を高める為に協動的に保有すると主張する事は全く根拠がない、と言い得るであろう。

しかし、参入阻止価格論がこのように考えたのも、独占段階においてはほぼ慢性的に過剰能力が存在し、しかも不況期においては、生産調整が協定にもとづいて行なわれるという事実を反映しているのである。従って我々も、こうした事が何故に発生し、生産調整は何の為に行なわれるものかを理論的に位置づけておかねばならないであろう。

独占的価格協定が結ばれても、独占資本間のシェアー争いはなくならないばかりかシェアーの拡大こそが独占資本の最も重要な戦略目標の一つとなる。シェアー争いの最も強力な競争手段は生産能力である。従って独占資本は、ブームの頂点に相対的に供給能力が低下し、その結果シェアーが低下するのを避ける為に、断えず需要が最も増大した時点を想定して投資を行なう事になる。個々の資本が行なう需要の予測にもとづく投資が、現実の需要拡大に歩調を合わせる保障は全くないし、鉄鋼の分析が明らかにしたように、業界団体などによる情報交換などは、かえって個々の資本の投資を刺激し、過剰能力を累積させる結果となる。かくして、部門全体とし

てみれば好況期においてさえ過剰能力が存在するという事態が生まれる。こうした傾向は独占段階においては、不況期にも資本の廃棄が進まないという事によっても累積される。こうした一般的な環境の下で、個々の独占資本は、日常的な需要の変動にどのように対処するであろうか。自由競争段階と根本的に異なるのは、価格競争によって他に先がけて自分の商品売りつくし、価格低下を販売量によって補うという手段は基本的に否定されているという事である。従って現実の需要量以上に生産されたものは、個々の資本が、その負担をどのように配分するかは別として、独占資本の手中に在庫として残るといふ事になる。従って独占資本の対応は、その先の需要の拡大を見込んで、在庫を増大させつつも一定の操業度を維持しつづけるか、さもなければ操業度そのものを低下させるかの二者択一である。需要が回復しなければ早かれ遅かれ、操業度調整に行きつかざるを得ないであろう。従って、我々は独占段階の操業度調整は、独占と競争の二重構造から必然的に生ずるものであり、またそれは、独占資本間の協調が存在しなくても、あらゆる独占資本が多かれ少なかれ負担せざるを得ないものと見なければならぬ。

こうした過剰能力は、当然不況期には大幅なものとなる。過剰能力の圧力が強まるほど、裏値引やリベートの割戻し、末端での価格われが一般化し、そうした事態が重なる事によって独占的価格協定の崩壊という最悪の事態も生じかねなくなる。独占資本間の協調的な生産調整は、この最悪の事態を回避する為の休戦協定にすぎないのである。生産調整をし、相互のシェアを固定する事によって、裏値引などの横行をくい止めようとするものである。従って、生産調整は、部門全体の生産量を制限することに本来の意義があるのではなく、独占資本相互のシェアを固定する事によって、抜け駆け販売を解消しようというものである。このように理解する事によって、生産調整が、相互の割当をめぐって、数ヶ月にもわたって難行するという理由も明らかとなるであろう。まして、必要性が唱えられてから数ヶ月もたってはじめて成立するような生産調整が、価格水準の維持を保障するとは、とても考えられないであろう。生産調整が独占価格の下方硬直性をもたらすというのは、このようにシェアを固定化する事によって、実勢価格の独占価格からの大幅な乖離を阻止するからにはかならないのである。

(1) 松石氏は、不況期の操業度調整について次のように位置づけてゐる。

「もし独占資本が操業度や生産の調整に成功し、過剰供給をなくすることができるならば、独占価格形成メカニズムは下支えをうけ崩壊の危機、単なる市場価格形成メカニズムへの転落の危険を何とか避けることができるであろう。それとともに独占価格は曲りなりにも維持されることにならう。かくして、独占資本による操業度調整、生産調整が独占価格形成メカニズムの維持したがって独占価格の維持、急落の阻止、独占利潤の確保のために必至となる。」(前掲書、二一七頁)

操業度調整は何ゆゑに、いかにして独占価格を維持するのであろうか。その際、過剰供給は崩壊の危機をまねくのに、操業度調整による過剰能力は、どうして危機ではないのであろうか。この両者はどういう根拠で区別されるのだろうか。

こう考えてくると、前にも指摘したように、松石氏も参入阻止価格論と同様に、市場価格の論理次元で独占価格を捉えているのではないかという疑惑を深めざるを得ないのである。

さらに、価格と生産量を描いた図をあげて、「第6図はアメリカにおいて冷延鋼板価格が生産調整によっていかに巧みに維持され、しかもはいのぼる状況にあるかを示したものである。」(前掲書、二一八頁)という表現を見ると、あらゆる生産調整は協調的に行なわれ、しかも生産総量の調整によって価格は維持されている、という参入阻止価格論と同じ考え方をされているのではないかという感をまぬがれない。

X X X X X

独占価格の実態と方法的諸問題(佐々木)

小論は、参入阻止価格論を、方法的に検討する事に基本的な努力を払った。従つて我々の独占価格論の具体的展開は残された課題である。また、小論の中でも、問題を提起しただけに終つてゐるものもある。我々は今後そうした問題を一つ一つ慎重に検討しつつ、独占価格論の具体的展開を試みてゆくつもりである。また、紙幅の関係上、ここに取り上げる事のできなかつた人々の議論についても今後検討を加えていきたい。