

# 価格決定機構と産業組織

——西陣織物工業の事例的研究——

山 本 幹 夫

## 目 次

はじめに

第一節 価格決定機構と産業組織——その一般的関係

第二節 西陣織物工業における市場構造の特徴

特徴一 西陣問屋の主導性

特徴二 製品種差化競争

小括——西陣帯地市場の不完全競争

第三節 西陣織物産地問屋と価格決定

一 西陣問屋の支配

二 西陣問屋と価格決定

三 仕入れ価格の実態

小括——西陣問屋の主導性

第四節 西陣織物工業の産業組織と価格決定

一 西陣織物工業の特殊な生産構造

(一) 出機制度

(二) 小規模経営

小括——非集中型産業における不完全競争

二 西陣織物工業の産業組織と競争制限

(一) 費用価格の切り下げ

(二) 西陣帯地部門内非価格競争

(三) 西陣帯地と産地間競争

小括——製品種差化と不完全競争

第五節 市場価格の変動と産業組織

一 出機制度・製品種差化と織元の蓄積条件

二 過剰資本の累積構造

おわりに

はじめに

今日、独占資本主義の下では、独占資本によって、生産過程と流通過程が支配されている。この独占資本は、生産の集

積と集中をもとにして、独占価格を維持し、独占利潤を獲得している。かつて、自由競争の下では、一般に、諸資本間の自由な競争による価格の形成と価格の変動の機構があり、その競争価格を基準として諸資本間で最大限の利潤を獲得する競争が展開されていた。

ところが、今日における独占資本による支配は、自由競争段階における諸資本間の競争を独占支配におきかえ、生産及び市場構造に対し独占資本の運動に照応した競争の性格を与えている。この生産及び流通過程における諸資本の競争による資本と労働の配分の持つ独自の形態を産業組織という。特に市場構造が、ここで展開される競争上の性格を規定する。<sup>(1)</sup>

従って、独占資本による価格形成の機構や、その独占価格を基準にした独占資本の行動を明らかにするためには、是非とも独占資本の支配的部門におけるこの産業組織が持つ独自の形態や性格を分析しなければならない。

このように、産業組織が独占価格を規制するようになった独占段階においては、産業組織分析の必要性が生じてきた。

この必要性こそ今日、経済学として産業組織論が登場してきた理由である。<sup>(2)</sup>従って産業組織論が、独占企業間における競

価格決定機構と産業組織（山本）

争の形態やその特質を分析の対象とすることは当然である。

しかし、自由競争にはよらない価格決定の機構は、今日の独占段階に照応して、いくつかの中小企業部門でも見られる。本稿では、中小企業部門において、産業組織の形態が価格決定にどのように作用するのかを分析する。従来、中小企業部門における産業組織を分析対象とした研究は少ない。しかし、ペインは、『産業組織論』の中で、中小企業部門における諸資本間の競争の結果を「非集中産業における過当競争」というように特徴づけて、一応の注意をはらっている。<sup>(3)</sup>本稿は、このペインの視点をもとにしている。

この分析を行うための具体的な事例として、本稿では西陣織物工業のなかの帯地生産部門をとりあげる。従来、西陣織物工業を対象とした研究のほとんどは、生産構造の特徴を分析したものであった。本稿は、西陣織物工業における産業組織分析の試みでもある。

(1) ペイン、『産業組織論』宮沢健一訳、昭和四五年、上、八頁。

J. S. Bain, *Industrial Organization*, 1959, New York: J. Wiley & Sons, Inc., p. 7.

(2) 自由競争の下であれば、どの資本にとっても価格は外的に与

えられたものである。その市場における価格は、生産条件と需給関係における自由競争によって決定される。そして、この決定された価格の変動によって、諸資本に与えられていた生産条件も実現条件も変化する。この諸条件の変化によって、生産量は変化する。したがって、自由競争の下では、自由な価格変動による作用が完全に働いているので、需給関係の背後にある生産者間の競争の形態が価格決定をどう変容するかを、とりたてて分析する必要はなかった。

(3) ベイン、『産業組織論』同、下、十二章、五〇九〜五三七頁。最近、中小企業部門における価格形成機構を、産業組織の競争的性格から分析した研究に、下平尾勲、『経済成長と地場産業』新評論、一九七三年、第二章 有田焼の価格形成メカニズム、がある。この分析では、従来のように、原価計算をもとにして諸経費を積み上げて価格をだすだけではない。これでは、その計算された価格を基準にしながら、諸資本の競争の形態を媒介にして、どう販売価格が決定されているかが明らかにされている。

## 第一節 価格決定機構と産業組織

### ——その一般的関係

一般的に見て、今日の産業組織の特徴を、どのような視点から明らかにすべきであろうか。産業組織を分析する視点を得る手がかりとして、マルクスによる市場価値論展開の方法

を参考にする。なぜなら、マルクスは、『資本論』第三卷、第十章において、市場における価格の変動が市場価値を規制する<sup>(1)</sup>という意味を持ついわゆる「不明瞭な箇所」と呼ばれる文章を残している。産業組織論は、いわばこの市場における価格変動がどのように産業組織を変容させるか、つまり市場価値をどう変化させるかという市場価値論的な内容をもったものだからである。したがって、ここでまず自由競争における市場価値形成にかかわる生産と市場についての一般的な相互関係を簡単に整理しておかねばならない。ただし、本稿は市場価値論それ自体の検討を課題としているのではない。それゆえ、市場価格を決定する一つの基準となる市場価値が成立するためには、現に存在しているはずの平均利潤率を所与のものとして前提して考えておかねばならない。すなわち、各生産部門の資本が少なくとも平均利潤を得られるように、いいかえれば生産価格を基準として、諸資本が各部門に配分される。また、平均利潤をめぐる諸資本の自由な競争によって、資本の部門間移動もおこなわれる。このことは、産業組織の一般理論でもさしあたり前提されねばならない。

さて、平均利潤率を前提にした上で、或る一部門における

資本関係を以下の点について見よう。当該部門で、同一品種の商品が、ある単一の市場価格をもとに販売されるためには、資本規模や資本の有機的構成の相違に照応したいろいろな個別価格が、社会的に見た場合には単一の市場価値に均等化されたものとして現われてこなければならぬ。ただし、ここで、単一の市場価格とは、次のような意味である。すなわち、ある商品種類がある同一の使用価値を持ち、その商品種類を販売する際の基準となる価格が一つだけあるという事である。この個別価値の均等化のためには、当該部門内の諸資本間で、生産と市場の条件についての自由な競争条件の保障が必要である。なによりも、現に市場において外的に与えられた価格の下で、自己の費用価格を低下させ、その費用価格の低さをもとに他の資本に勝とうとする競争がなければならぬ。また、現実には生産が個々の資本によって別々の場所で行われるとしても、その商品が販売される市場は単一であることが必要である。ここで、市場が単一であるというのは、同一の使用価値の商品が、売買関係ごとに、違った価格で売買されることはないという意味である。もちろん、ここでは売買における独占や偶然的事態は捨象されている。これ

### 価格決定機構と産業組織（山本）

らの前提条件の下で、市場価値は、生産条件と市場条件との相互関係で、次のような過程を経て規定される。

まず、需要量と供給量が一致している場合を見よう。その場合は、市場において市場価格を規定する需要と供給の強さが同じであり、したがって、需給関係そのものは何ら旧来の市場価値関係に作用しない。この場合には、市場価値は、さまざまな生産条件にある商品量の組合せだけで規定される。また、この場合には、市場価格は、市場価値から背離しない。ところで、市場価格が市場価値に一致することは、産業組織論にそくして見れば、諸資本の競争形態と市場構造との規定関係を特に問題にする必要がないということである。さて、現実には、需給関係は絶えず変動している。このような需給関係の変動の下では、市場価格も変動する。そして、この価格変動を媒介にして、生産条件が変化する。同じことだが、この変化によって、市場価値が規制されてくる。そして、この規制を基準にして、諸資本が再配分される。従って、市場価格の変動がもたらす資本配分の調節機能は、諸資本の再生産過程に対するこのような相互作用を経て、はじめて發揮される。具体的には、次のような経過をたどる。まず、需

要と供給が一致せず、市場価格が市場価値から背離しているとする。そうすれば、市場価格が変動することによって、生産条件の異なる諸個別資本があげうる利潤及び利潤率が変化する。この変化につれて、諸個別資本による異なった個別価値を持つ商品の供給量が変化する。こうして、生産条件の構成が変化すれば、市場価値もまた変化する。さらに他方では、

この市場価格の変動によって、需要の構造も変化する。これらの生産及び市場の条件における変化は、当該産業部門における産業組織の変化を意味する。たとえば、需要が減少すれば、市場価格が下落する。そうすると、当該部門において生産条件の劣悪な資本は生産の縮小や停止を強制されるか、あるいは平均利潤を求めて他の部門に流出する。この結果、当該部門の供給量が減少し、市場価値も低下する。また、市場価格の下落にともなって、同時に技術革新による労働生産性の上昇が生じれば、必要労働時間が短縮し、したがって市場価値も低下する。この場合は、低下した市場価格の下でも、平均利潤をあげうるようになる。いずれの場合にも、市場価格の変動によって、生産条件そのものが変化し、この変化を媒介にして、市場価値が規定される。ここでは、当の商品は、

当該部門内で平均的に必要とされる労働量で生産されるだけではなく、社会的な需要量に一致する程度に生産され供給され、同時にその商品を生産する資本は平均利潤を獲得する。従って、この市場価値は、平均利潤をあげるものとして市場生産価格となる。以上が需給関係の変動を通じた市場価値の変動の一般的態様である。

ところが、今日の独占支配の下では、独占部門に限らず、非独占的な中小企業部門でも、いま前段で明らかにしたような自由な価格機構(すなわち、自由競争によって価格が決定され、その価格の下で諸資本が生産し、どの資本も平均利潤が得られるように調節する価格機構)は完全には作用していない。なぜなら、いま明らかにした生産と市場の関係を支える条件が著しく異っているからである。たとえば、独占部門では、生産が独占的に支配され、流通過程も独占価格を他の資本に押しつけるように独占される。そこには、市場価値成立の現実的な前提すなわち、異った個別価値の平均化に際して必要であった自由な競争条件はない。また、単一であった市場も製品に種差をつけることなどの方法によって、同一の使用価値の商品にいくつもの市場価格が形成される。しかも、独占的な価格支

配による利潤獲得と資本蓄積にともなつて、独占資本は、需要構造や社会全体の再生産構造をも変容させる。

ところで、独占的な価格支配をもとにした資本の配分のしかたであれ、現にその基準で蓄積や再生産が行われている限り、独占段階なりに特殊ではあるが、これも価格機構の一つであることにはかわりはない。しかし、この価格機構が持つ問題は次の点にある。すなわち、この独占資本主義における価格機構は、当該独占部門の産業組織が持つ独占的性格によつて変容させられている。従つて、市場における需給関係や価格の変動だけを見ても、自由競争における価格機構のようには、或る価格が決定される必然性やその価格を基準にした再生産の機構は明らかとはならない。このことから、今日、価格決定と資本配分の調節をする価格機構をゆがめている産業組織が、あらためて分析されねばならないのである。

ところで、独占資本主義における産業組織には、独占部門の独占的市場構造とともに、自由競争的な市場構造でありながら製品種差化をともなう産業組織がある。後者は、主に中小企業が支配的な部門に多い。中小企業集団が当該産業部門を構成している場合には、この部門は少数の資本のもとへの

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

集中、すなわちいわゆる生産の集積には基づいていないが、なんらかの形で競争を変容させる産業組織を持っている。本稿では、独占段階にあつて、不完全な競争上の経済関係が存続しているように見え、且つ中小資本が支配的な部門を取り扱う。というのは、生産の集積の進展は、当該中小企業部門の蓄積にとつては、それほど重要ではない。むしろ、その部門では中小資本間の部門内競争とその今日的な性格を示す産業組織の編成こそが、独占部門以上に資本蓄積の重要な条件となつているからである。

この分析のために具体的な事例として、西陣織物工業をとりあげ、その独自の産業組織による価格決定の機構を解明する。西陣織物工業をとりあげる理由は、それが次のような産業組織を持つているからである。ここであらかじめその産業組織が持つ特徴を簡単にふれておく。まず、産業組織の性格を特徴づける生産構造における資本関係は、織元オリモトと出機デシカ（賃機）との問屋制的な下請制度を基盤にしている。この出機制度は、一見した限りでは前近代的であり、自由競争の発達を阻害しているように見える。しかし、この出機制度による生産は、織元の資本蓄積にとつて、費用価格切り下げという重

要な役割をはたしている。したがって、出機制度は、今日の西陣織物工業における資本家的な経営に照応した独自の資本関係を示現している。更に、西陣織物工業は、巨大な生産力を集積した独占部門のような意味での独占的支配はない。しかし、西陣織物の商品が持つ品種の多さをよりどころに、各機業家間では製品種差化が行われ、競争が不完全となっている。これは、すぐれて独占段階における中小企業部門の一つの競争関係を示すものである。このような特徴を考慮して、本稿は、西陣織物工業を事例とした。

分析の手順は次のとおりである。まず、市場構造の競争上の特徴を明らかにし、次に、そこにおける価格決定が、商業資本(ここでは西陣産地間屋)を媒介してどのように行われるのか、更に、それが生産構造や産業組織によってどう変容されているのかを分析する。そして、この決定された価格によって逆に、産業組織はどう変化するかを明らかにし、これをもってまとめとする。

(1) たとえば『資本論』、第三卷、大月書店版、第四分冊、二二五～二二六頁など。

(2) 従来、ある産業部門に属するさまざまな商品のなかで、買手がある選好で他の商品と区別し、この区別の程度によってある売

手が他の生産者より多く市場を占有しようとすることを「製品差別化」(Product Differentiation)と呼んでいる。(ヘイン、『前掲書』二二三頁、Bein, op. cit., p. 210.) たしかに、これは消費者や同業者に対する品質の違いによる差別化である。しかし、品質の違いにもとづく経済的意味をさしめずには、製品の種差化による競争の制限と表現すればよい。たとえば、チェンバリンは、『独占的競争の理論』(青山秀夫訳、一九六六年、八一頁)で、このことを「生産物の質的種差(in the case of…… goods qualitatively differentiated)の場合」(これは独占と競争との二要素を同時に併せ含んでいる独占的競争のこと——引用者)と表現している。(Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition, 1958, p. 63, 1st. pri., 1933.) 従って本稿では従来使われて来た「製品差別化」に代って「製品種差化」と表現する。

(3) ヘイン、『前掲書』二四〇頁、「……製品が……差別化される必要はない。」(Bein, op. cit., p. 216.)

(4) 出機とは西陣における次のような下請生産制度である。ある機業家が織元として、出機業者に原料糸などを供給し、製織を下請の出機業者に依存する。この場合、織元が出機の織機を所有することはまれである。この出機制度においては、ある工賃の支払によって製織されるので、この側面から見ると、出機を賃機とも呼ぶ。

## 第二節 西陣織物工業における市場構造の特徴

### 市場構造の特徴

われわれはまず、西陣織物工業における市場構造をとりあげる。この市場構造とは、一般には、ある商品の市場における諸資本間の競争や価格形成の機構を性格づける市場の関係のことである。この市場の関係には、売手間の競争、買手間の競争、売手と買手の競争などがある。もちろん、これらの競争の背後には、生産場面における生産者間の競争があることはいうまでもない。したがって、市場構造には当該生産部門における諸資本間の競争や市場における売手・買手間の競争がもつ性格と形態が反映している。市場構造は、以上のような当該部門における諸資本の競争関係を反映している。したがって、この競争を媒介にして市場価格が決定される機構を明らかにするためには、まずこの市場構造に現われた特徴を検出しなければならないことになる。

さて、これからとりあげる西陣織物工業の市場を次のように限定する。すなわち、西陣織物工業には、出荷品目でみると約十品種の商品がある。その中で、今日、西陣織物に固有

価格決定機構と産業組織（山本）

な商品は、帯地と着尺である。西陣織物の中で、帯地の占める位置は、出荷額で見ると、約一三五〇億円であり、西陣織物全体の出荷のうちの六五・五%の割合である。<sup>(1)</sup>（ともに昭和五〇年度の数値）このように、西陣帯生産部門は、西陣織物工業における主要な部門である。また、この西陣帯は、日本の帯地市場において、独占的な地位を占めている。すなわち、西陣、博多、桐生の各産地間で、帯地の出荷額や本数をめぐる競争があるが、各産地ごとに出荷額の割合は各々、八六%、六・八%、五・一%であり、出荷本数は同様に、五五・四%、一二・七%、二〇・三%である。<sup>(2)</sup>（昭和五一年度）したがって、本稿では、西陣織物内でも、日本の帯地市場でも重要な地位を占める西陣帯地生産部門を主にとりあげることとする。

ところで、第一節で見たように、一般に、市場において自由競争が保障される条件として市場における諸商品の販売と購買が偶然的なものにはならないように、大量生産を基礎とし、且つ商品の売買される市場が単一であることの二つが必要であった。いいかえれば、大量の商品供給と大量の商品需要が、同じ市場で出会うことが必要であった。そして、これらの競争条件の下で、諸資本の個々の生産費用が、社会的で



平均的な費用として均等化される。ところが、西陣織物工業では、一般的に見れば機業家と西陣織物産地間屋(以下では西陣間屋と略記する)との価格決定をめぐる競争では、西陣間屋が主導的である。この西陣間屋が主導的であるということ(3)が、西陣織物工業の産業組織における一つの特徴をなす。

更に、西陣織物工業は多品種少量生産を一つの特徴としてゐる。この特徴は、西陣織物がファッション産業であること及びその製品が高級で奢侈品的であることの二点に基づいてゐる。従つて、市場では、生産者間や売手間で、製品の種差化をもとにした競争が展開されている。この製品種差化は、特に西陣帯部門で特徴的であつて、西陣帯部門における産業組織のもう一つの特徴をなす。なお、この製品種差化は、西陣帯内部で存在するだけではなく、日本帯地市場における他産地との競争関係においても存在する。本節では、まず西陣帯地生産の部門内における製品差別化を検出しておくこととする。(4)

西陣織物工業の産業組織がもつこれら二つの特徴すなわち西陣間屋の主導性と製品種差化とを以下で検出する。したがつて、何がこれらの特徴をもたらしたのか、そしてこれらが

価格形成にどう作用するのかは、それぞれの特徴ごとに第三節と第四節で分析することになる。本節は、あくまで市場におけるこれらの特徴の検出を課題とし、その説明に必要な限りで生産条件にふれる。

(1) 『西陣機業調査の概要』、第八次西陣機業調査委員会、昭和五年、八頁、第II-1表。(以下同報告を『第八次西陣機業調査』と略記する。)

(2) 『組合員業態調査書』、京都織物卸商業組合(いわゆる室町間屋)、付属繊維統計表、昭和五年、二四〜二五頁、表二五。

(3) ベインは、一般に、市場で、販売量や価格の決定に際して、買手が強い場合を、「買手集中」と呼んでいる。更に、市場構造における買手集中をいくつかのタイプにわけて、「ある重要な買手集中度を持ち、売手が多数で小規模である市場」を、「単純需要寡占」と名づけている。(ベイン、『前掲書』、上、一五五頁、Bein, op. cit. p. 139.) 西陣帯部門の市場構造は、大まかに見れば、この「買手集中」と規定できる。

(4) 全国の帯地市場における西陣帯地の製品種差化は、いわゆる「西陣ブランド」と呼ばれ、一種の競争制限要因となっている。この点については、第四節で分析する。

### 特徴一 西陣間屋の主導性

一般に、需給関係の変動を経て、単一の市場価格が成立す

るためには、同一品種の商品が大量に市場へ供給されねばならない。この大量供給ということは、別のいいかたをすれば、

ある大きさの需要量に対し、それに対抗しうるだけの供給圧力を持たねばならないことである。ここで供給圧力とは次のような意味である。たとえば、帯地生産者が小規模で分散したままであり、これに対し西陣問屋が市場で大規模な買手であるとする。この場合であれば、たとえ需給関係が量的に一致していても、帯地生産者の販売価格あるいは西陣問屋の仕入れ価格を両者の談合によって決めようとする際には、帯地生産者の力は弱く、西陣問屋の力は強い。個々の帯地生産者が、市場で西陣問屋と販売価格をとり決める時のこのような力が供給圧力の一つの内容である。更に、帯地の需給関係に関する量的な一致がある場合でも、供給者間すなわち多数の小規模な帯地生産者の間で、ある販売価格の平均すなわち販売価格の相場を基準にして、個々の費用価格を下げようとする競争が不十分であるとしよう。この場合には、個別の費用価格を帯地生産部門で実際上均等化しようとする傾向は弱い。そうになると、個々の帯地の販売価格に対する基準となる相場が充分に一つにまとまりきらない。このように、帯地

の販売価格を規制する際に、帯地生産者間の競争がどの程度展開されているかが、供給圧力のもう一つの内容である。

さて、西陣織物工業では、広幅物や室内装飾物などの大量生産品を別にすれば、一般には機械制大工業の一特徴である大量生産を蓄積の基盤とすることは少ない。特に帯地生産部門では、多品種少量生産を特徴としている。この多品種少量生産が市場構造を次のように特徴づける。西陣で生産している帯には約一品種あるが、その中で同じ袋帯品種をとりあげても、更に、いくつかの紋意匠（柄）がある。帯地生産では、同一柄の製品は、手機では一〇本から二〇本生産され、力織機であれば、同一柄が、三〇本から五〇本多くて一〇〇本生産される。<sup>(2)</sup>この力織機による帯地生産は、たしかに機械制生産であるのが、同一柄を大量に生産することはない。こうして、力織機生産においても、紋意匠の希少価値は維持される。更に、力織機を使用して製織するとしても、自動製織ではない。製織工程では織工は単なる監視労働者ではない。製織工程では、織工の熟練した手労働が主な役割を演じ、この手労働が製品の価値を左右する。さて、このような多柄少量生産物を、西陣問屋が集荷し販売する。この集荷は、同一

品種大量生産物の場合と違って、西陣問屋の主導性の下で行われる。このことから、市場における西陣問屋と帯地生産者の競争関係は、完全な自由競争ではなく不完全競争となる。

更に、西陣問屋による帯地生産者に対する主導性を示すものに、問屋制的な生産形態がある。この生産形態は市場構造に次のような影響を与えている。すなわち、西陣織物工業に特徴的な生産構造として、出機(賃機)制度がある。まず、この制度が生産者間の競争にどう作用しているかを見ておく。全西陣機業の中で、織元のうち、内機のみで生産している企業は、業者数の約二割だけで、機数でみると三五%を占める

第1表 西陣機業帯地部門における出機と内機台数(昭和50年度)

		回答軒数	台数	
帯	出機軒数(出機軒数不明)(1)	547	7,760	
	織機台数	広並小	23	90
		力力力	39	933
		機機機	443	11,245
	計	254	3,085	
地	出機の経路	直接の出機	517	10,689
		二次の出機	210	4,635
		その他	6	29
	内機		15,353	
	内機		7,709	

(注) (1) 出機は市内及び市外の全て。  
(2) 広力、並力、小力はそれぞれ広幅、並幅、小幅力機械の略。

資料出所、「第8次西陣機業調査」, 昭和51, 32, 34, 35頁。

のみである。帯地生産部門では、内機と出機の比率は、機数で見ると、第一表のように、約二対一である。そこでこれらの織元と出機の間を、生産者間の競争関係として見ると次のようになる。

まず、織元との出機関係は、個々バラバラであって、一つの織元と多数の出機業者が集団で取引交渉することはあまりない。したがって、同じ一つの織元の下で、各賃機ごとに賃金が個別交渉されることが多い。しかも各織元ごとに工賃の算定基準が異なっている。このように、賃機の工賃は、バラバラな取引で個別に決定されている。そして、賃機業者が工賃交渉の結果十分な回答が得られなくても、織元をかえることは少ない。こうして、出機制度の下で、各織元ごとに、いくつもの費用価格が形成される。そして更にこの各織元と西陣問屋のあいだで、ばらばらな費用価格をもつ帯地の販売価格の交渉をめぐって競争が行われる。市場におけるこの販売価格の平均相場は、平均的な生産費用を基に、需給の量的な関係で規制される。しかし、実際には、個々の織元の販売価格は、その相場を参考にしはするが、織元と西陣問屋との競

争は、業者数の約二割だけで、機数でみると三五%を占める

争における力関係で、その相場から上下にズレる。すなわち、一つの西陣産地問屋は、平均して、約一〇〇軒の織元と取引する。その取引高も、産地問屋と織元で約一〇〇倍の差がある。しかも、織元と西陣問屋の取引では、織元が取引先をかえることはあまりない。このような織元と西陣問屋との関係で、西陣問屋の力の大きさは、西陣問屋にとって、仕入れ価格の談合の際に、織元よりも有利な条件となる。この点でも、価格決定機構における織元と西陣問屋の競争関係は、自由競争ではなくて、西陣問屋の主導性という形態をとった不完全なもので、生産者価格の平均化も不十分なままである。

(1) 西陣織における広幅物と室内装飾物の生産では、平均的な規模の織機の台数は、広幅物の場合では、現存する三企業のうち二企業が一〇〇・五台以上であり、室内装飾物の場合では、一三企業中四企業が一〇〇・五台以上の織機を持っている。これに対し帯地部門では、織機台数〇・五台／＼三〇台までが、六七七企業中四七一企業(約七〇%)ある(昭和五〇年度)。広幅・装飾物は大規模生産を主とした部門であり、帯地は小規模生産を主としてゐる。(資料は全て、『第八次西陣機業調査』、四五頁。織機台数は、広幅・並幅織機を二台と見なし、小幅織機を一台、手機を〇・五台とみなして計算されている。)

(2) 『西陣織物産地問屋調査報告書』、京都府商工部、昭和五〇年、二六頁。『第八次西陣機業調査』、三頁。

#### 価格決定機構と産業組織(山本)

(3) 内機とは織元が、自己の事業所内で、自己の所有する織機で、労働者を賃金で雇用し、製織することをいう。

(4) 『第八次西陣機業調査』、三頁。

(5) 『西陣機業の賃機に関する現状と問題点』、京都府商工部、昭和四八年、六七頁。なお、工賃が各織元ごとにバラバラである点は、第四節、二、(一)、注(3)第三表を参照のこと。

(6) 『西陣織物産地問屋調査報告書』、京都府商工部、昭和五〇年、一四、一五頁。

#### 特徴二 製品種差化競争

次に、西陣帯地市場の構造を特徴づける製品種差化をとりあげる。というのは、帯地生産では、紋意匠の種差化をもとにした販売者間の競争が特徴的だからである。

一般にファッション産業では、その市場での商品の販売価格は、その商品の生産に使われた費用プラス平均的な利潤で規定されるだけではなく、その商品の消費者がもつ好みによっても規制される。したがって、もしファッション産業が、大量生産(供給)を行って、その商品の需要量を量的に超過し、しかもその商品が消費者の好みから離れていれば次のようになる。すなわち、過剰に供給された商品量が売れ残るだけではなく、その商品の販売価格がよほど低下しても需要が

あまり生じないということになる。このような危険を回避するために、ファッション産業では一般に、一品種を少量生産し、絶えず変化する多くの好みに対応するように多品種を生産しなければならない。

さて、西陣帯地生産では、同一品種の帯のなかで、多くの紋意匠（柄）が創り出される。特に、帯地生産者間の競争からみれば、同一品種内で絶えず、他の生産者の創り出す紋意匠の商品と区別し、自己の商品の柄が、より多くの市場を占めるように、製品の種差化による競争をする。したがって、帯地一本あたりの費用価格を低下させることと伴に、それ以上にこのような製品種差化の存在が、消費者と生産者のあいだや生産者間における競争にとって、重要な競争手段となる。ところが、このような紋意匠の種差化をめぐる競争は、誰でも参加できるという意味では、自由な競争市場である。しかし、競争への参加は自由であっても、消費者の好みに応じた生産においては、量的に計れる単一の尺度がなかなか成立せず、社会的な需要量が様々な欲望の尺度で計られるので、同一品種でありながら柄ごとにいくつもの販売価格が成立する。ここでは、市場価値形成のメカニズムが不完全であり、生産

に対する市場価格の規制も充分作用しない。すなわち、この帯地生産部門は、不完全競争市場なのである。

さらに、製品の品種において、柄とは別に、製品種差化をもたらすものに、帯地の高級品化（したがってある程度高価格化する）がある。それは次のように展開され、市場構造を特徴づける。

一般に、自由競争市場における諸資本の競争は、労働の生産性を上昇させ、単位商品あたりの個別価値を低下させ、市場価格よりも少し安く販売し、より多くの市場の占有と超過利潤の獲得をめざす。そこで、もし、当該部門の利潤率が低下すれば、利潤率の高い他の部門に資本が流出する。あるいは、当該部門の低下した市場価格の下でも、当該部門に残ろうとするならば、その資本は他の資本よりもすぐれた生産条件を導入して、一層個別価値を低下させる。そして、その資本は、当該部門内の超過利潤を獲得し、社会的にみた平均利潤率を確保しようとする。

ところが、西陣織物工業では、利潤率が他の部門よりも低下しても、機業家の多くは、他部門に目だっては流出せず、西陣で生産をつづける。この低い利潤率しか得られないこと

から生じる困難さを償う一つ的手段として、西陣機業家による高級品化指向がある。この高級品化は、単位商品あたりのマージン率<sup>(1)</sup>を上昇させ、販売量の伸びなやみを販売額の増加で償おうとするものである。すなわち、帯地が過剰生産の場合でも、帯地生産者は、生産費用の切り下げによって競争するとともに、その商品に含まれる付加価値を高めて高級品化し、ふえた付加価値の増加割合よりも高い割合で販売価格をつけて競争する。ところが、増加した費用分だけ、個別の販売価格が上昇してしまう場合でも、商品を高級品化することによって需要構造を変化させ、需要総額を増加させる。西陣帯生産では、現に販売本数の増加以上に高級品化が進み、需要総額は増加している。この増加は西陣帯のなかでも高級品種に強くみられ、需要の持つ価格変化に対する弾力性は小さい<sup>(2)</sup>。この帯地の高級品化は、この高級品化によって需要構造を変化させようとする販売価格の上での対応である。

ただし、このような高級品化は、完全な自由競争市場では為し得ない。単にファッション産業であって消費者嗜好があるから、市場が不完全競争になっているというだけではない。この高級品化によって製品種差化をなしうるのには、個々の

生産者や西陣帯生産全体で、競争を制限する条件がなければならぬ。個々の生産者について見れば、問題は、この製品種差化をなし得る企業とそうでない企業があって、競争が不完全になっている、ということである。

(1) マージン率は、 $(\text{販売額} - \text{マインズ費用額}) \div \text{販売額}$ で計算される。利潤率が投下資本額に対し計算されるのに対し、マージン率は、生産量あるいは販売額に対し計算される。

(2) たとえば、袋帯を例にとると、昭和四七年度と対比して、昭和五〇年度は、生産本数は（仕入れ機による生産も含めて）二八％増加したのだが、出荷金額は八二％増加している。袋帯一本あたり単純な割算で四二％増加している。もちろんこの中には帯地生産に必要な費用のうちで三〜四割を占める原料代特に生糸が四七％増加している分が含まれる。したがって費用の増加の割合以上に高価格化しているとは一概には言えない。(『第八次西陣機業調査』、九、一六、一七頁。)

### 小括——西陣帯地市場の不完全競争

我々は、本節で、西陣帯地市場に現われた諸資本間の競争の形態を二点で特徴づけた。一つは、価格決定における西陣問屋の主導性であり、もう一つは、諸資本間の競争で製品種差化が行われている、ということである。このいずれの場合

も、帯地生産者と西陣問屋間や帯地生産者間での自由な競争は不完全であった。いいかえれば、これらのどれによっても、自由な価格形成機構は充分には作用しないということである。

このように、西陣問屋が機業家に対して主導性を持つことに起因する競争の不完全さや、生産の集積の進展にもとづかないで製品種差化をもとにした特徴的な市場の構造は、市場における売手と買手との競争及び生産者間競争の形態と性格の現われである。以下の二つの節では、この問屋支配と製品種差化は、何によってもたらされたのか、そしてこれらの競争制限は価格形成にどう作用するのかを分析する。

### 第三節 西陣織物産地問屋と価格決定

われわれは前節で、西陣帯地市場における西陣問屋の主導性と製品種差化競争を検出した。本節では、そのうち、まず市場構造における西陣問屋の<sup>(1)</sup>主導性が、何によってもたらされるのか、また、西陣問屋と帯地生産者間の競争を経て帯地生産者の販売価格はどのように決まるのかを分析する。

ところで、一般に、市場において、商業資本と生産資本との間の競争によって、生産者の販売価格や商業資本の利潤は、

次のようにして規制される。もともと商業資本の機能は、産業資本の循環運動のなかで、生産された商品資本が貨幣資本に転換する過程が自立化したものである。商業資本の下では、流通過程で商業資本の仕入れ価格と流通費用(主にはある商品を売買するのに必要な費用と商業貸労働者の賃金で構成されている)を加えた貨幣額(これが商業資本によって投下された資本量をなす)に平均的な利潤を加えたものが基準となつて、需給の量的な関係に規制されて、商業資本の販売価格が規定される。

ところで、このようにして販売価格が規定されるとしても、現実には、この価格決定の機構では、商業資本が商品の売買を媒介することが、販売価格の変動に重要な役割をはたす。

さて、一般に商業資本は、需給関係の規制をうけながら次のようにして販売価格を決定し、商業利潤を獲得する。まず、商業資本が自らの販売価格を決定する際に、二つの前提がある。一つの前提は、商業資本にとって経験的に知られている利潤率が、さしあたり外的なものとして与えられる。もう一つの前提は、商業資本の仕入れ価格であり、これもさしあたり所与である。そこで、この仕入れ価格に流通費用と平均利潤を加えたものが、その商品の販売価格となる。しかし、商

品の販売価格は、現実には、このような加算方法によつてのみ、一方的に主観的に決定され得るのではない。すなわち、需給関係の変動の仕方によつては、たとえば商品の市場価格が下落すれば、現に販売される価格が下落する。そして、その実際の販売価格から商業資本の費用価格が引き算されてはじめて、商業利潤が得られるということが明らかとなる。もちろん、その際商品資本によつて予定されていた利潤率またはマージン率は低下している。

では、次に、商業資本は、いまみた価格決定の条件の下で、如何にして利潤獲得競争を行なうのかを見よう。商業資本は、産業資本の循環のうち、もともと一企業の販売部の機能であつたものが自立化して、一つの産業部門となつた。この商業資本は、理論的には、商品の仕入れ価格を所与のものとして受けとるだけであつて、仕入れ価格を切り下げることがさしあたり出来ない。とすれば、商業利潤の量をふやし得る条件は、流通費用の可変性にある。流通費用は、主に売買に必要な費用と労賃で構成されている。いま、売買諸経費の節約をいま捨象する。そうすれば、残る条件は、商業労働の生産性増大と商業資本の回転を早めることが、商業利潤増大の条件

となる。いいかえれば、商業労働者一人あたりの販売額を高めるかあるいは商業資本の年利潤率を高めるかが、商業利潤増大の条件である。自由競争の理論が前提される限り、以上の通りである。

ところが、現象的には、商業資本は商品を安く仕入れて、高く販売し、その差額を商業利潤としているように見える。このことが現実にも可能な場合というのは、西陣織物工業を例にとれば、西陣問屋が機業家を支配するか、機業家が資本家的経営者としてはまだ未発達な小経営であるような場合である。このような場合には、生産者の費用価格を一応の下限として、商業資本の仕入れ価格の切り下げが行われる。たとえば、個々の生産者の力が弱く、中小資本が支配的な西陣帯地生産部門のような所では、西陣問屋の力が強ければ、この部門の利潤率は、まず流通過程において、西陣問屋の主導性によつて規制される。そして、その後で、産業利潤が規制される。これが西陣帯地市場における、西陣問屋の主導性にもつづいた、生産者の販売価格を決定する際の特徴性である。以下でこの特殊性を、西陣帯地市場における、帯地生産者と西陣問屋の競争から見えていく。この競争関係の性格は、西陣



問屋による集荷機能と相場の決定機能によく現われている。

分析の手順は次のとおりである。まず帯地生産者の販売価格決定に際して西陣問屋が主導的であるのはどのような力関係にもとづくのかを示し、次に、その条件の下で生産者の販売価格はどのような経路で決められるのかを明らかにし、最後に、そのようにして決定された生産者の販売価格はどのような意味を持つかを分析する。

(一) 西陣織物業者は、帯地と着尺部門では、これらの部門の総出荷額の約六割を、西陣産地問屋に販売している。また、室町集産地問屋は、西陣織物業者から直接には、これらの総出荷額のうち約三割をあつかう。(ただし、室町集産地問屋は西陣問屋からの二次仕入れも含めれば、これらの部門の出荷額の約五割をとりあつかう。)(『第八次西陣機業調査』二五頁。『組合員業態調査集計』京都織物卸商業組合、昭和十一年、五頁。)そこで本稿では西陣帯地生産者と問屋の関係を、西陣帯地生産者と西陣産地問屋の關係に限定してとりあげた。

### 一 西陣問屋の支配

西陣帯地流通過程において、生産者の販売価格が決定される際の背景には、西陣問屋による帯地生産者への支配がある。この支配は、生産者の販売価格が切り下げられる条件となっ

ているので、まずこの実態を見ておく。<sup>(1)</sup>

西陣産地問屋には、西陣織物産地協同組合に加盟している企業が六二軒ある<sup>(2)</sup>。(昭和五〇年、本稿ではこの組合を調査した報告をもとに分析する)。はじめに、西陣問屋と西陣帯地・着尺機業家との力関係を、取引量の規模の差からみておく。さて、西陣問屋の販売額による規模別階層は第二表の通りである。販売額の一企業

あたり各階層平均が、各西陣問屋の販売力の大きさを示している。また、西陣問屋の仕入れ先(西陣機業の帯・着尺部門)軒数は、西陣問屋の販売額による階層別でみると、第三表のように

第2表 西陣産地問屋の販売額別階層(帯地部)  
(昭和50年度)

販売額	企業数	従業員数	従業員平均数	販売額平均
[A] 2億円以下	4	2~3人	2.5人	10,406万円
[B] ~5億円	8	6~9	8.1	38,978
[C-I] ~10億円	8	10~19	13.8	76,408
[C-II] ~15億円	7	10~19	13.9	116,560
[D] ~30億円	8	20~29	25.4	207,509
[E] 30億円以上	8	30人以上	70.5	573,402
計	43	—	—	—

(注) 企業数は、西陣織物産地問屋組合の61企業中の集計企業数。資料出所、『西陣織物産地問屋調査報告書』、京都府商工部、昭和50年、14頁。

第3表 仕入先(西陣機業)軒数別分布(帯・着尺をふくむ)及び  
仕入先軒数と仕入額規模(平均値)

(昭和50年度)

階層	～50軒	～100軒	～150軒	～200軒	～250軒	250軒以上	仕入先機業軒数(1)	1機業当り仕入額(2)
A	2	2					51軒	197万円
B	1	7					70	504
C-I		6	2				87	884
C-II		3	4				99	1,148
D		2	4	2			144	1,406
E				1	4	3	247	2,454

(注) (1) 帯・着尺の合計。帯・着尺の織元数は882軒

(2) 兼業問屋は主たる部門で算出。

資料出所、第2表に同じ。14, 15頁。

価格決定機構と産業組織(山本)

第4表 西陣帯地部門における規模別企業数

(昭和50年度)

		規模(3)	0.5～5.0台	5.5～10.0台	10.5～30.0台	30.5～50.0台	50.5～100.0台	100.5台～	計(2)
		専業主業(1)	146	113	198	99	68	30	654
兼業主従(1)	3	5	6	3	3	3	23		
小計	3	1	11	6	3	10	34		
構成%	149	118	204	102	71	33	677		
構成%	22	17.4	30.1	15.1	10.5	4.9			

(注) (1) 兼業の主は該当項目の生産を主とする兼業者を示し、兼業の従は該当項目の生産を従とする兼業者を示す。

(2) 専業者と兼業者の主の合計によって帯地部門の業種が形成されているものとする。

(3) 織機のうち、広幅、並幅力織機は2台、小幅力織機は1台、手機は0.5台として計算。

資料出所、第1表に同じ。4頁。

販売規模が大きくなる程、平均仕入れ先軒数が多くなっている。また問屋の販売額別階層ごとに、一機業からの平均仕入れ額を見ても、同じく第三表のように販売規模が大きくなるにしたがって一機業からの仕入れ額も大きくなっていることがわかる。第二表と第三表から計算してみると、一間屋あたり平均約一〇〇軒の機業家から約一〇〇〇万円の仕入れを行い、約一〇億円の販売をしていることになる。これに対し、西陣問屋と取引をする西陣帯地部門の織機台数別企業階層は、第四表の通りである。機数一〇台までの小規模企業が全体の約四割をしめている。この問屋の階層別の平均仕入れ額と平均販売額とに対する機業家の小規模企業数の多さや平均販売額との格差をみると、問屋の仕入れ価格を談合する際の力関係は同等ではなく、生産者の販売価格談合

第5表 西陣産地問屋の階層別の商品販売単価 (昭和50年度) (円)

	帯 地			着 尺		
	袋	なごや	計 (1)	正 絹	ウール	計
A				16,249	7,503	12,343
B	25,805	15,218	13,680	15,932	9,800	13,443
C-I	20,985	13,256	16,565	16,692	10,049	14,565
C-II	29,937	18,236	19,130			
D	19,444	10,439	17,165	12,772 (2)	5,694	10,113
E	22,149	11,284	13,172			

(注) (1) 計は「その他」をふくむ平均単価。販売単価=販売額÷販売本(反)数。

(2) Dの着尺問屋は1軒のみのため、Eと合わせて算出。

資料出所、第2表に同じ。16頁。

第6表 西陣産地問屋におけるマージン率 (昭和50年度)

	集計企業数 (2)	マージン率 平均 (1)	マージン率分布				
			~5%	~10%	~15%	~20%	21%以上
A	4	8.6%		3	1		
B	7	13.0		2	3	1	1
C-I	7	11.5	1	3	1	2	
C-II	6	12.8	1	1	2	1	1
D	8	8.9	1	4	3		
E	5	13.9		2	2		1
計	37	11.4	3	15	12	4	3

(注) (1) (販売額-仕入額)÷販売額で計算。

(2) 未記入及び販売利益マイナスの企業(3)はのぞいて集計。帯・着尺を含む。

資料出所、第2表に同じ。21頁。

一 二 八 (五 四 四)  
 の際の主導権を西陣問屋に与える条件がある。  
 そこで、生産者の販売価格を決定するための交渉の場における力関係を明らかにするためにもう少し詳しく、問屋の仕入れ方法を検討しよう。第二表における問屋の階層区分のうち、D、E層を大手問屋とし、C<sub>I</sub>、C<sub>II</sub>層を中堅問屋というように大きく分けて、それぞれの大きな仕入れ方法の特徴をつかもう。まず大手西陣問屋の集荷方法の特徴は、第三表のように、多数の中堅機業家を相手にして大量の仕入れを行っていることである。更に、このような多数の中堅機業との大量仕入れでは、あつかう商品は、第五表のように、どちらかといえば高級品よりも中級品が多い。そのことは、販売単価が袋帯

やなごや帯について他階層の間屋の販売単価と比較して大手問屋の方が大体低いことから分る。また、マージン率を見て、第六表のように大手問屋のマージン率は、中堅問屋のマージン率よりも傾向としてやや低くなっている。これらのことから、大手問屋は中級品の大量買入れを機業家に対して保障し、その商品の販売上のリスク（売れ残りとして現われる）を負担する。その代りに、機業家との仕入れ価格の談合に際して、大手問屋は値引きを要求することになる。このことは逆に機業家から見れば、中級品を大量生産する場合には、機業家から問屋への販売価格が高級品の場合よりも切り下げられるということになる。さて、これに対し、中堅問屋の仕入れ方法は次のような特徴を持っている。まず、中堅問屋は、大手問屋のようには大量の商品仕入れは行わないが、そのかわり、第六表のように比較的高いマージン率の確保をめざしている。このような仕入れ方法は、大量生産の中級品を取りあつかうことでは充分達成できない。これは、第二節、特徴二で見たとように多品種で少量の高級品生産物を集荷し販売することによって可能となる。したがって、この中堅問屋層は、高級品の紋意匠がもっている販売上のより大きな危険（すな

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

わち高級品ほど紋意匠に高い費用がかけられ、それだけ凝った柄になるので、中級品の無難な柄に比べて当りはずれが大きいということ）を、比較的高いマージン率で償おうとする。そして、機業家との競争関係では、中堅問屋は仕入れ先の機業家に対して、紋意匠の指導あるいは注文という形態で、生産過程に介入する。このことはまた当然、中堅問屋と生産者の間における生産者の販売価格を決定する際の談合に、中堅問屋が圧力を加える条件となる。こうしたことから、中堅問屋においても、機業家との価格決定における力関係は同等ではなく、しかも取引が個別的なので生産者価格の平均化は不十分である。

また、問屋が仕入れ価格を機業家と競争して決定しようとする時に、問屋にとって有利に作用する要因に、問屋から機業家への伏機（ふし）及び留柄（しほ）制度がある。これらは、いわゆる前期的な商人資本による問屋制生産の今日的な形態である。伏機制度というのは、問屋が機業家に対して、製品の独占的買取りという形態でその仕入れを特約するケースである。また留柄仕入れというのは、伏機よりも近代的で、問屋が紋意匠を指定して、機業家に製織させ、ふたたび仕入れる制度である。第七表に見られるように、帯地取扱問屋では、留柄による

仕入れが多くあり、問屋の全仕入れ額のうち平均して一〇～二〇％である。とくに、この留柄は、小規模問屋の場合には、仕入れ額のうち三〇～五〇％を占める。<sup>3)</sup>このような留柄やデザインの設定は、機業家に対する買入れの保障と引きかえにして、問屋サイドによる仕入れ価格の決定を強める条件となっている。

更に、第二節、特徴一でみたような西陣問屋の主導性に規

定されて、西陣問屋による支払方法にも、問屋の仕入れ価格談合に際し、問屋が有利となる条件がある。ところで、一般に、販売される商品資本からみると、その商品が問屋によって販売されてはじめて貨幣資本に転態し終る。しかし、生産者にとっては、生産者から問屋へ商品が販売された時点で、商品資本が貨幣資本に転態している。ここで、商品がまだ最後の的には販売され終っていないという意味では、生産者と問

第7表 西陣産地問屋における仕入形態  
(昭和50年度)

	帯地		着尺		集計 企業数
	留柄仕入の 問屋	仕入機つ 問屋	留柄仕入の 問屋	仕入機つ 問屋	
A			—	1	3
B	1	—	3	1	7
C—I	2	1	1	2	8
C—II	3	—	1	—	2
D	4	1	—	—	8
E	3	—	2	2	6
計	13	2	7	6	39

(注) 兼業者については、主要部門。重複回答。  
資料出所、第2表に同じ。16, 17頁。

第8表 西陣機業から見た売切・委託販売率  
(昭和50年度)

昭和50年		出荷金額 (百万円)	売切	委託
西陣全体		205,100	76.8%	21.1%
帯地	室町問屋	33,300	89.9%	9.9%
	西陣産地問屋	81,300	60.5%	37.6%

資料出所、第1表に同じ。26頁。

屋の間は委託販売にすぎない。また、生産者が問屋に販売した時点を、生産者から見れば、これは売り切り制となる。帯地販売を例にとると、第八表のように、高級品多品種少量生産品を主にあつかう西陣問屋は、中級量産品を主にあつかう室町問屋と比べて、委託販売の割合が大きい。この二つの支払方法には、生産者に対し代金が、問屋による販売より先に支払われるかそれとも、その後からかという区別があるだけではない。生産者にとっては、委託による不安定な販売方法は、後になって返品などをひきおこし取引条件は不利である。逆に、問屋による買切りの場合は、値引きが

買い切りとの交換条件となることが多い。

以上のように、問屋と機業家との競争関係では、価格決定の際の力関係や条件は同等ではない。機業家に対抗する問屋の販売力や問屋による生産過程への介入及びいくつかの販売条件のどれをとっても、仕入れ価格の談合に際して問屋に有利で、生産者価格の平均化も不十分である。次にわれわれはこのような条件の中で、生産者の販売価格はどのような経路で決定されるかを分析する。

(1) 帯地生産と西陣問屋の関係を見るならば、一般的に西陣問屋の主導性を指摘することができる。しかし、帯地部門内をもう少し詳しくみると、多数の小規模生産とともに、機械制大工場もいくつかある。たとえば、帯地部門で織機台数〇・五台〜一〇台の企業が企業数で全体の約四割をしめるが、これに対し織機台数一〇〇・五台以上の企業は全体の約五%で三三企業ある。生産量で見ると、これらの大企業が中小生産者の約四倍を生産している。従って、西陣帯地部門が、すべて小生産であり、問屋に支配されているというわけではない。ただし、この大企業も実は内機だけで生産しているという企業は少なく、その織機台数の約%は出機である。この出機をしている織元は帯地で五四七軒あり、それら織元が市内に限れば四四六八出機業者に出機していて、その出機の織機台数は、七三八八台である。単純な割算で一出機業者あたり平均織機は一・五台強である。このような出機の規模の現状

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

を見れば、帯地生産部門は、いくつかの大企業の例外を除いて、小生産者の支配的な部門と見てよい。ただし、もう一つ注意しておく必要があるのは、西陣問屋は、個々の生産者と直接に取引するのではなく、出機を編成している織元と取引しているということである。この点から見れば、一方的に問屋支配があるというわけではない。帯地生産者内に階層分化があることを前提にした上で特徴づけなければならない。（第八次機業調査、四、三四、三五頁）

(2) 『組合史』西陣織物産地問屋協同組合、昭和五〇年、二二七〜二四一頁。

(3) 『西陣織物産地問屋調査報告書』、京都府商工部、昭和五〇年、一六頁。

#### 二 西陣問屋と価格決定

西陣帯地市場において、前項で見たような問屋支配の条件の下で西陣問屋と機業家とのあいだで、帯地生産者の販売価格は、次のような過程をへて決定される。<sup>(1)</sup> まず、問屋によって問屋の販売価格が主観的に決定され、次に、市場での需給関係の変動を媒介にして客観的な規制をうける。<sup>(2)</sup> もちろん販売価格は、市場価値的な規定をうけているが、ここではその前提にたつて、この点はこれ以上ふれないこととする。

まず、西陣問屋が帯地の仕入れ価格を設定する過程から見ても、問屋は一般には、何よりも仕入れた商品が売れなければ、費用の回収はもとより、目標とするマージン率の実現もできない。従って、西陣問屋は、ある帯地が、消費者によって購入されるような価格、また平均的な利潤が実現出来るように、その帯地が最終消費者の手に渡るときのおよその販売価格（上代価格）を念頭におく。他方で、現に或る商品を仕入れる際に、生産者が必要とする生産者の販売価格がある。しかし、この二つの価格は、はじめから西陣問屋にとって固定的なものというわけではない。問屋によってある品質の帯につけられる仕入れ価格の相場がどの水準におちつくかは、まだ分らない。

さて、西陣問屋は、流通資本であって、少なくとも経験的に分っている平均的な利潤率を得ようとする。この利潤率を個々の商品の問屋による販売価格に割り当ててみると、（販売価格マインナス仕入れ価格）÷販売価格という形態で、販売された単位商品あたりのマージン率となる。西陣問屋は、このマージン率を一応前提にした上で、ある品質の帯地に対してはどれぐらいの仕入れ価格が適当かを逆に計算する。とこ

ろが、この仕入れ価格の主観的な決定の際には、次のような困難さがともなう。すなわち、帯地は、機械制大工業の大量生産品とは違って、多柄少量生産物であり、その商品の費用価格の評価が困難である。その評価というのは、それぞれ生産された帯地には、個々の費用価格があっても、まず、その製織に費やされた複雑な労働の量は、どの程度であれば社会的にみて平均的で必要な労働なのか評価がむづかしい。更に、帯地の紋意匠の創造に費いやされた費用も、結局は売れなければ、その費用の回収ができないので、一本の帯あたりどれぐらいの割合で紋意匠代を割りあててよいのか正確には分りにくい。このように費用価格の評価が困難なので、結果的に西陣問屋がその商品を販売してはじめて、仕入れ価格について生産者とおりがつくことになる。以上のような各要素の評価をもとにして、さしあたって問屋は、仕入れ価格を決定し、必要な流通費用を計算し期待されるマージン率を設定する。すなわち、問屋は、これらの各要素を加算することによって、積み上げ方式で問屋の販売価格を決定する。もちろんこの過程では、各問屋でシェア獲得競争がある。この競争によって、仕入れ価格や流通費用や販売価格などが平均化

される傾向をもつ。いいかえれば西陣問屋の費用価格や商業利潤が絶えず平均化される。したがって各西陣問屋は、帯地生産者との仕入れ価格をめぐる個別の交渉を経て、単独で諸要素を上積みしていけば、それだけで販売価格を決定できるというメカニズムを持っているわけではない。

次に、現実の消費需要からの反作用の過程がある。すなわち、事前に設定した問屋の販売価格がどの金額であれば、実際もつともよく販売出来たかという結果を経て、仕入れ価格や販売価格の決定に反作用する。ただし、この反作用は、たとえば前年度の実績が今年度の相場を設定する際の計算上の基準となるのであって、今年度販売されてからでなければ、需給関係による価格への規制が生じないというわけではない。

さて、この反作用の過程でも西陣問屋が帯地生産者より優位な条件にあることには変りない。ある利潤率を維持するのに必要なマージン率が、まず西陣問屋で前提される。ここでは、現実の販売価格から、問屋にとって必要なあるマージンを確保し得るように、費用価格を差し引く。そして、次にその費用価格の中から流通費用を引き、最後にその商品の仕入

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

れ価格を決定する。

従って、問屋が仕入れ価格から加算して問屋の販売価格を設定していく過程は、単なる計算上の過程である。ところで問屋がこのような方法で決定した仕入れ価格や販売価格が現実の需給関係を経て修正されれば取引に混乱が生じ、問屋による相場決定機能は充分はたせなくなる。しかし、実際には、現実に販売された価格から、問屋はまずマージンを確保し、その後で仕入れ価格を決定する。これが、需給関係によって規制された仕入れ価格となる。各問屋は、この仕入れ価格の平均すなわち相場をもとにして、前項で明らかにした問屋による生産者に対する支配の条件の下で、市場外的に各機業家と仕入れ価格決定の競争をする。次に、このようにして決定される仕入れ価格の内容を分析しよう。

(1) この項では、西陣において、実際の価格がどのように決定されるかを明らかにする。しかしその過程を実数で現わすことは困難であった。というのは、帯地価格は、バラバラであり、平均化してとらえられないのがその本性であるため、これらを例示し得なかった。したがって本項では、既存の実態調査のアンケートや聞きとりから一般的に判断した。参考資料は次の通りである。

『西陣織物産地問屋調査報告書』、京都府商工部、昭和五〇年。

『西陣機業緊急対策調査報告書』、京都府商工部、昭和五三年二



月。『西陣産地問屋の現況と動向』（一）、京都市経済局、一九六八年一月、『京都商工情報』七九号所収。』『京都織維御市場の現況』、京都府立中小企業総合指導所、昭和四十二年十二月。ただし、単純な平均で袋帯の原価二万四千六百円、販売価格一万七千円、問屋は、マージン率一〇%三万円で販売、上代価格五万〇〇万円となる。（第八次西陣機業調査、九頁。『織維白書』、矢野経済研究所、昭和四九年、六六五頁。）

(2) 帯地生産者から消費者まで、帯地は、



というように流通する。したがって、ある帯地の上代価格を規制する市場価格は、小売り店まで見ていかないと明らかにならぬ。しかし、本稿では、西陣問屋以後の中間流通過程を考察の対象外とした。本稿では市場における価格決定メカニズムを生産者と商業資本の競争に限定しその側面からとりあげた。

### 三 仕入れ価格の実態

商人資本に媒介され、市場で生産者の販売価格が決定される経過はいまみたとおりである。では次にこのようにして決定された生産者の販売価格は、どのような内容と経済的意味を持っているのかを分析しよう。

さて、この生産者の実際の販売価格にはいくつかの問題点がある。一般に、自由競争の下では、問屋にとっては、仕入れ価格プラス平均利潤を基準にして販売価格が規制される。

また、生産者の販売価格を規制する基準も費用価格プラス平均利潤である。自由競争の前提の下では、この問屋の仕入れ価格や生産者の販売価格の基準はそれぞれ同じである。ところが、西陣帯地部門では、問屋が仕入れに際して前提にする仕入れ価格の相場と各機業家の個別価格の平均とは一致しない。たとえば帯地生産では、前節でみたように問屋制的な支配と機械をつかうが手工業的な生産が主なので、仕入れ価格決定における西陣問屋の優位性は、はっきりと現われている。まず、問屋による生産者の個別価格の評価について見よう。

問題は、機業家が、資本家的経営者であるか、小経営者であるかの違いから生じる。機業家が資本家的経営者であれば、ごく普通に、生産者の販売価格には当然のこととして、平均利潤を含める。ところが機業家が小経営者の場合には、生産者の費用価格を基準にして、若干の割りまし分しかかえられない条件の下にある。たとえば帯地部門では、第四表のように織機台数が十台以下という小規模企業が全体の約四割を占

第9表 西陣帯地部門における企業形態

(昭和50年度) (単位: 軒)

企業形態		個人	株式会社	有限会社	合名会社	合資会社	企業組合	合計
帯地	軒数	365	206	74	—	—	32	677
	比率(%)	53.9	30.4	10.9	—	—	4.7	100.0

資料出所, 第1表に同じ。7頁。

めている。また経営形態別では、第九表のように、個人企業が五割を占めている。このように小経営の多い帯地部門では、生産者の力の弱さに規定されて、工賃は切り下げられる。こうして、小経営者の切り下げられた労務費と、使用した生産手段の補填費と、若干の「利潤」の合計で販売価格は決まる。ここで若干の「利潤」と表現したのは、この経営は小経営であるので、この部分は、本来は剰余労働の一部であり、利潤ではないからである。従って、この剰余労働部分が、小経営にとってどれだけの大きさの「利潤」になるかは、その時の平均利潤率に直接左右されない。また、小経営の投下した「資本」額に対しても、平均利潤率は無関係である。そして、帯地機業家の

多くは小経営であるので、たとえ個別利潤率が低くても、平均利潤を求めて小経営者が他の部門へ移動することはあまりない。このような経営形態の下では、生産者の販売価格の下限は、ただ再生産だけが可能な点であり、自らの剰余労働部分は、ここでは放棄される。こうして、帯地生産の小経営者群には、資本主義的な価格形成のメカニズムは作用しない。

更に、このような不完全な価格競争を経て、販売価格が決定されたとしても次のような問題がある。すなわちもともと機業家の販売と最終消費とは、時間的にズレがあり、量的にも一致しない。生産者の販売価格が問屋との取引の際にきめられたとしても、問屋による最終需要への販売を終えてはじめて、生産者の販売価格が確定され、はじめに設定された販売価格が修正をうけねばならない。というのは、機業家にとっては、帯地が問屋へ販売されることによって貨幣に転換するとしても、帯地そのものはまだ貨幣に転換し終えたわけではないからである。従って、帯地生産はさしあたり、問屋の生み出す仮需要量を目標に行われ、その生産物はまず問屋に販売される。ところで、この仮需要が西陣帯地需要に特徴的である理由は、柄に年ごとの流行があり、できるだけ早

い季節から新柄を發表し、売り出さなければ、生産者が流行を追いかける競争に遅れるからである。さて、帯地は、主に春から夏に売り出され、生産者と問屋との間で取引され、主に秋から冬にかけて問屋から消費者の手にわたる。前者の生産と取引が仮需要にもとづくものであり、後者の販売が実需要にもとづいている。このことから、生産者は、春の段階ではまだ正確な最終消費需要量を把握することはできない。問屋も、同様にまだ春の段階では、正確な実際の需要量をつかめない。したがって、西陣帯地生産の場合は、大てい見込み生産と実際の需要は一致せず、約半年後に生産者に返品が生じる。そして、生産者と問屋の間で現に設定されていた販売価格が第一〇表のように過剰生産(取引)であった分だけ切り下げられる。生産者の販売価格があまり低下しなければ、低下しなかった分だけ問屋から生産者に返品が生じる。これは、問屋の在庫調整の一つである。この他に歩引<sup>フビキ</sup>制度がある。これは問屋が機業家から販売促進費(たとえば展示会や宣伝に使う費用)の一部を徴収するものであり、生産者価格の切り下げの一つである。

生産量と最終需要量との不一致は、以上のような西陣問屋

第10表 西陣帯地市場での返品、値引、歩引額 (昭和50年度)

		返 品 額		返品率	値 引 額		値引率	歩 引 額		歩引率
		(1)	(2)	(%)			(%)			(%)
		千円	千円		千円	千円		千円	千円	
全	西 陣	442	3,153,017 82,875,524	3.8	587	12,437,529 109,403,646	11.4	755	1,795,028 19,283,533	1.5
帯 地	西陣産地屋 問	308	1,887,215 49,734,580	3.8	385	11,860,674 63,377,258	18.7	506	1,166,197 72,096,783	1.6
	室町問屋	73	457,744 11,163,917	4.1	98	156,257 14,377,781	1.1	152	182,095 17,715,064	1.0
	そ の 他	28	237,460 5,239,878	3.7	44	72,245 7,561,931	0.9	62	63,398 2,703,227	2.2
	合 計	—	2,582,419 66,138,375	3.9	—	12,089,176 85,316,970	14.2	—	1,411,690 92,515,074	1.5

(注) (1) 上段の数字は、実際の返品、値引、歩引額。下段は、それぞれをうけた出荷金額。

(2) 率はそれぞれ上段の金額/下段の出荷額。

資料出所、第1表に同じ。30頁。

の介在によって、直接に需給関係の変動による最終販売価格の変動という形態をとらない。そして問屋支配の下で、在庫調節が生じている。すなわち、自由な価格機構が直接的な形態では作用しなくなる。ただし、このような変容した価格機構が存立し得るためには、西陣問屋や、西陣問屋と生産の間でなんらかの競争制度がなければならぬ。実際には、西陣問屋の主導性が強いので、返品や歩引きや値引きや手形決済の長期化などの形態で、名目上の取引価格以下の所で、過剰な商品の負担の転嫁が生じ、問屋に過大に資本が配分される。

更に、需給関係の変動に対して、あまり大きな市場価格変動がない理由には、今みたものの他に、西陣織ブランドすなわち日本の帯地市場における製品種差化による競争制限がある。これは、直接には、西陣織工業組合の業者が行っているものである。しかし、西陣問屋などが、この西陣ブランドものの値くずれを生じさせないような販売政策をとることがなければ、西陣ブランドの製品種差化機能は半減するであろう。この点は第四節で視点をかえてとりあげる。

こうして、仕入れ価格が問屋と機業家の競争で決定される。しかし、その価格の内容は問屋の支配によって、生産者にと

ってはバラバラで切り下げられる。加えて、過剰在庫が生じれば、問屋は、返品、値引などの形態によって、一たん談合して決めた生産者の販売価格を更に切り下げた。ここでは自由な価格形成メカニズムはゆがんで作用している。

#### 小括——西陣問屋の主導性

流通過程における、西陣問屋と帯地生産者との競争では、西陣問屋が小経営的な生産者に対し、有利な位置にあった。生産者の販売価格の決定に際しては、つねに西陣問屋のマーシンの確保が優先した。これは一種の買手独占である。そして、形成された生産者の販売価格を見ると、それは需給関係や生産者の費用価格から離れバラバラに決定されていた。このような自由な価格決定の機構を变客させる要因は、一つはいまみてきたような西陣問屋の主導性にある。もう一つは、生産者と問屋との競争の前提である生産者間の不完全な競争の形態にある。いいかえれば、西陣織物工業における産業組織によって、自由な価格形成機構がゆがめられ、競争は制限されるのである。次節では、この分析を行う。

#### 第四節 西陣織物工業の産業組織と

##### 価格決定

西陣帯地部門の市場における西陣問屋と機業家の競争では、西陣問屋が主導的役割を演じ、独占的な取引をして、小経営者を支配することによって、自由な価格(生産者の販売価格)決定機構を容認させていた。

更にこのような価格決定機構の変容は、西陣織物工業における独自の産業組織によって影響をうけている。本節では、この独自の産業組織を規定する生産者間における競争の形態や特徴を生産過程と流通過程で分析する。

その主たる特徴の第一は、他産地の帯地に対する製品種差化及び西陣帯内部における他の紋意匠を生産する資本に対する製品種差化である。更に特徴の第二は、生産構造によって規定されているが、諸機業間で費用価格を低下させる競争が不完全に展開されていることである。

はじめに西陣帯地生産における独自の生産構造が自らの産業組織をどう特徴づけているか分析する。次に、この産業組織の下では、競争はどのような形態で制限されているのかを、

価格決定機構への作用という点から分析する。

##### 一 西陣織物工業の特殊な生産構造

はじめに、西陣織物工業の産業組織を特徴づける生産構造を次の二点で分析しよう。すなわち、西陣帯地生産者間の競争では、まず費用価格をめぐる競争が不完全で、更に諸機業間の競争は自由な形態ではなくなっているという点についてである。

##### (一) 出機制度

さて、出機制度は、西陣織物工業に独自の生産構造の一つであって、織元と出機のあいだの間屋制的な生産関係は、生産者間の競争関係の性格を示している。これを生産者の販売価格決定に作用する限りで見てもこう。

西陣帯地生産では、第一一表で明らかのように、総織元数は、昭和五〇年度で、六七七軒あり、そのうち五四七軒が出機を利用してゐる。この出機利用織元は、第一二表のように市外も含めて、七七六〇軒の出機を編成しており、出機機数は約一万五千台におよんでいる。一出機業の平均織機台数は

第11表 西陣帯地部門における内機・出機軒数 (昭和50年度)

生産形態		内機	出機	内機と出機	内機と出機	内機と出機	仕入機	合計
軒数		116	145	344	51	2	15	677
比率(%)		17.1	21.4	50.8	7.5	0.3	2.2	100.0

資料出所, 第1表に同じ。6頁。

第12表 西陣帯地部門出機規模 (昭和50年度)

出機利用織元数 (A)	出機軒数 (B)	織機台数 (C)	1出機当たり台数 C/B	織元あたり軒数 B/A	織元あたり台数 C/A
547 (2)	7,760 (1)	15,353	1.98	14	28

(注) (1) 軒数不明織元(1)。

(2) 総織元数は677軒。内機台数は7709台。織機総数は, 23062台。

資料出所, 第1表に同じ。4, 34, 35頁。

単純な割算で二台弱であり、一織元は単純平均で一四軒の出機業者と平均二八台の出機織機を持っている。これが織元と出機の大まかな状態である。

このなかで、出機は織元に編成されて製織している。これを生産工程として見ると、織元が企画と販売をし、出機が製織というように、織元と出機のあいだでは、生産工程上における機能の分化がある程度行なわれている。しかも、出機制度は、帯地のような生産規模の巨大さをあまり必要としない多品種少量生産には適した生産方法である。というのは、出機制度は、たんなる下請制度として存在するだけではない。それは、西陣地区内における出機製織労働者のように、熟練労働者の編成組織でもある。帯地製織は、このような熟練労働者の個々の技術に強く依存する側面がある。しかし、生産工程としては、以上のような機能の分化及び依存関係であるとしても、織元資本と賃労働という関係でみれば、間屋制的な支配関係が浮かびあがってくる。

この織元と出機における支配関係は、次のような点に現われている。一般に、問屋制生産では、労働時間や工場経費に対する保障が不十分であり、それによって織元の労賃や設備費用の負担が転嫁されている。

西陣織物工業の出機にそくしてみると、出機制度は、いわゆる下請制生産である。出機は、織元による企画と紋意匠の指定をうける。これらの工程を除くと、出機は帯地の製織工程のすべてを行い、完成品を生産する。しかし、原料系は支

「工賃」をうけとるのである。この織元と出機の関係における織元の支配は、第一三表のようにいわゆる工賃交渉にはつきりと現われている。たとえば工賃額の決定では、織元が一方的に決めてくるというものが約五割ある。その残りが、両者の相談で工賃額を決定している。また、実際に工賃額の決定交渉を行うとしても、第一四表のように、力織機では交渉期間は「たまに」というものが約半数

を超過している。また交渉方法をみても、個人的というものが力織機で半数あり、工賃が個別的にばらばらに決められる条件がある。また、交渉方法のなかで親睦会によるものが力織機で約四割あるが、これは名前が示すとおり、機元サイドの工賃決定になりやすい。以上のように工賃交渉を行ってはいても、交渉方法や時期がはっきりと決められているわけではない。ましてや、西陣地区賃機業者の中には、工賃交渉の経験

第13表 西陣機業賃機における工賃決定の方法 (西陣地区内) (昭和48年度)

工賃の決定	手 機				力 織 機			
	企業数	織元にきめてくる一方的	両者上相談	その他	企業数	織元にきめてくる一方的	両者上相談	その他
合計	%	(53.5)	(46.5)	—		(63.1)	(35.8)	(1.3)
	99	53	46	—	299	191	107	4

資料出所、「西陣機業の賃機に関する現状と問題点」, 昭和48年9月, 京都府商工部, 表26, 62頁。

第14表 西陣賃機における工賃交渉の頻度, 方法, 基準 (西陣地区内) (重複回答) (昭和48年度)

工賃交渉 当該出機軒数	交渉時期			交渉方法				交渉基準				
	定期的に	たまに	その他	個人的に	組合	親睦会	その他	相場	世間並み	西労の情報 <sup>(1)</sup>	その他	
手機	62	36	26	6	27	13	13		32	20	10	8
力織機	194	62	109	23	97	9	81	15	111	65	9	30

(注) (1) 「西労」は西陣織物労働組合の略である。  
資料出所, 第13表に同じ。63頁。

のまったくない業者が約三五%もある。こうした状況から判断する限り、織元と出機との最も重要な関係の一つである工賃決定が、織元資本と下請資本の関係として見ても、あるいは実質的に資本と賃労働の関係として見ても、いずれも両者が対等の関係にあるとはいえないのである。ともあれ、結局問題になるのは、どの水準で工賃が決めるかであるが、さきの第一四表に見られるように、工賃交渉の基準は力織機でいわゆる「相場」が約六割を占め、いわゆる「世間並み」が約三割を占めている。この基準の違いは、明確ではないが、このうちの「相場」は、工賃の社会的な平均のことであって、織元が計算したものがもとになって形成されている。また「世間並み」というのは、賃織業者が、他の産業部門の労働者と比べて考えたものでありいわゆる平均賃金に近い。これらが具体的にどのような水準で決められているかは、のちに述べることにする。

さて、出機制度とかがわかって、注意しておくべきことは、丹後地区における織物工業の存在である。帯地部門では、この丹後地区二一四〇軒の出機業者を持ち、六二〇二台の織機数の出機がなされており、市内出機とならんで大きな役割を

はたしている。市内出機との差異は、なによりも工賃決定の基準単位となる「杼の値」の評価の低さである。丹後地区における出機の企業形態は、第一五表、第一六表で明らかのように、個人経営が全先染（糸を先に染めた後で織る織物で、西陣織物の出機が大半をしめる。）のうち九〇%をしめてい

価格決定機構と産業組織（山本）

第15表 丹後機業経営形態別事業所数（先染）

（昭和52年度）（単位：軒・%）

経営形態別	手張	糸交換	歩機	賃機	分工場	製造卸	代行	合計
事業所数	30	4	25	5,939	136	5	185	6,324
構成比%	0.49	0.09	0.39	93.89	2.15	0.07	2.92	100

資料出所、『丹後機業の現況』、丹後織物工業組合、1977年。10頁。

第16表 丹後機業企業形態別事業所数（先染）

（昭和52年度）

企業形態別	個人	株式会社	有限会社	合資会社	企業組合	合計
事業所数	6,271	31	12	0	10	6,324
構成比%	99.17	0.50	0.18	0	0.15	100

資料出所、15表に同じ。21頁。



る。また規模別企業数は、織機台数別でみると、一台〜三台が全先染中七三%をしめており、織機台数四台〜六台では、企業数で全先染中の二二%をしめている。以上のように、個人経営がほとんどであり、小規模織機数(一台〜六台)が先染全体の九五%を占めることなどから、丹後地区の出機が一般に中小零細性をもっていることがわかる。更に、西陣出機と丹後出機の関係を見ると、西陣帯地織元は丹後に六二〇二台の出機を持っており、西陣地区内には七三八八台出機している。<sup>(4)</sup>丹後出機の零細性だけで、西陣織元に支配されているとは言いい切れない。しかし、次のことから分かるように西陣地区出機以上に工賃水準は低く、取引条件はよくない。というのは、帯地織元による丹後への出機の場合、その出機の六割以上が取次店を経ている。<sup>(5)</sup>その取次店の流通費用と利潤が取次の際に支払われねばならない。ということは、工賃にかんして、この費用とマージンの合計を上まわる節約が織元にとって丹後へ出機することによって保障されている、といえるからである。いいかえれば、それだけ、西陣地区内出機よりも工賃が低いことである。<sup>(6)</sup>この工賃水準が織元の販売価格形成にどう作用するかは、さきの市内出機と同様、の

ちに見ることにする。ここでは、出機制度にかかわる西陣帯地の織元による販売価格決定とそこにおける工賃決定の基盤についてとりあげた。以上のように、織元の間屋的性格にもとづく価格交渉力の大きさとそれに規定された交渉方法を明らかにしてきた。特に、この交渉方法から推測される限り出機制度には、織元にとって費用節約上に大きなメリットがあることがわかる。そして、このようなメリットを持つ出機制度を織元がいかに編成し再生産するかが、織元にとって蓄積条件の保障となる。これを諸資本の競争関係としてみると、帯地生産の織元と出機との間で、間屋制的な支配関係があり、生産価格形式の条件は制限されているということになる。

(1) 『西陣機業の賃機に関する現状と問題点』、京都府商工部、昭和四八年九月、表三四、六九頁。

(2) 『第八次西陣機業調査』、三四、三五頁。

(3) 『丹後機業の現況』、丹後織物工業組合、昭和五二年、三三頁。

(4) (5) 『第八次西陣機業調査』、三四頁。

(6) 袋帯の工賃は一越九・五銭で市内の約%である。〔丹後織物〕、丹後織物工業組合、昭和五三年三月十五日、六頁。〕

## (二) 小規模経営

西陣織物工業のなかで帯地部門は、第四表のように規模別

企業数でみると、広巾物や室内装飾物に比べて、織機台数の少ない小規模生産者が大きな割合を占めていた。また、経営形態でみても、帯地部門は、第九表のように個人企業が過半数をしめていた。このように帯地部門で小規模生産が一般的であるのは、西陣帯地生産における次にみるような独自の性格にもとづいている。そして、このような小経営が一般的であるということによって、生産者間の競争関係が不完全なものとなる。まず小規模生産が多い理由から明らかにしよう。

西陣帯生産が、小規模生産であり得る一つの要因は、帯地の価格が紋意匠によって大きく左右されるという製品の持つ使用価値の特殊性にもとづいている。すなわち、帯地の製品種差化による競争では、多柄少量生産がさけられない。高級帯地では、大量生産をすれば、消費者の好みによる柄のあたりはずれが大きく、販売上のリスクが大きくなる。高級帯地の生産では、帯地生産者はこのリスクを分散させるように、多柄少量生産を行う。そして、このような製品の特殊性があるので、小規模生産でも帯地生産では経営が可能となる。また、西陣帯地生産では、高級品の生産が多く、同一柄の少量生産によって希少性を高め、高価格を維持しようとする。こ

価格決定機構と産業組織（山本）

第17表 西陣織物工業における  
織機種別台数（内機）  
（昭和50年度）

織機	回答軒数	台数		稼台数	動数
		全	内		
全西陣	力	71	805		695
	並	160	1,336		1,149
	小	512	1,117		4,046
	手機計	341	4,261		3,520
			11,519		9,410
帯地	力	10	104		83
	並	34	173		119
	小	352	3,804		30156
	手機計	231	3,628		3,009
			7,709		6,367

資料出所、第1表に同じ。32頁。

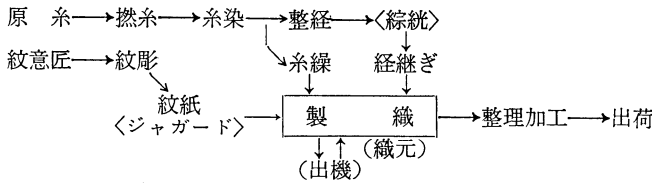
のことは、付加価値の高い高級品生産のための手機が第一七表のように全西陣の手機を占めていることからみても明らかである。以上のような、多品種、高級、生産では、これまでにも明らかにしたように競争を不完全なものにする。更に、西陣織物工業では、原糸染から製織までの工程がこまかく分割され、関係産業として営まれているが、このことが小経営を、以下の二つの点で、一般的なものにしていく。ところで西陣帯地生産における生産工程の分割というのは、次のような意味である。すなわち、この工程の分割は、いわゆるマニュアル作業内の分業と同じではない。同様にそれぞれ別の工程が工場内の単なる部分労働でもない。西陣帯地

生産では、各工程の部分労働の生産物が、別々の資本の手になる売買によって結合されている。しかし、帯地生産工程は、もともと、別々の独立手工業であったものが、分業化されて編成されたのではない。帯地生産の手工業者が全部一人で完成品を作っていたものが、需要の増大に応じるために、いくつかの工程が別々の手工業者に分割されてきたものである。

さて今日、帯地生産では、各関連工程が、関連産業となつて、それらが産地を形成している。これらの工程は第一図のように、まず、図案が創られ、それが紋意匠図になり、紋紙に彫られる。他方で、原糸が撚られ、その糸が染められ、一方で整経され、その糸が織機につがれる。他方で緯糸も繰られている。そして紋紙をジャガードにかけ、綜統をつける。これだけをへて織機によって製織される。そして出来上った帯を整理加工に出す。以上のように西陣帯地生産では各工程が分割され関連産業となり、いわゆる社会的な分業が進んでいる。

さて、これらの工程のうち、織元が自家保有している所は、第一八表のように、帯地生産では主に図案作成と糸繰、整経、経つぎの工程及び整理加工である。いいかえれば、織元は、

第1図 西陣織物工業の生産工程



(注) < >印は装置、( )は出機関係を表わす。  
資料出所、「経済月報」, 京都銀行, No.223, 1977-6, 10頁, 参照。

第18表 帯地部門の関連工程をもつ織元

(昭和47年度)(軒)

関連工程	図案	紋図	紋彫	紋編	撚糸	糸染	糸繰	整経	経つぎ	綜統	整加工	その他	企業数
保有軒数	68	9	9	3	2	14	322	75	132	4	77	16	637

資料出所、「産業構造転換期における西陣機業の動向と問題点」(第7次西陣機業調査にもとづく)、「京都商工情報」, No.103, 第Iの8表, 9頁。

社会的分業体制に依存しつつ、紋意匠の創作と製織工程とに専念することができる。したがって、この一連の工程を一企業が所有し経営する場合よりも帯地生産で必要な資本量は少なくてすむ。このことから小経営が可能である。

ところで、この分業体制が、いま見たこと以上に小経営の存続にとって意味をもつのは、次のような点である。すなわち、帯地生産では、一台一台別々の織機で、各々別々に完成品がつくられ、他の関連工程との直接の協業を全く必要としない。従って、このような条件のもとでは、織機を集積することがもたらすスケールメリットはあまりない。製織工程では、小規模でも生産が独立して可能となる。したがって西陣帯地生産では、第一七表で見たように、力織機による機械制大工業とともに、手機によるマニファクチュア的な生産が可能となる。こうして帯地生産では、力織機を集積すること以上に、帯地生産織元が各関連工程の社会的な分業をいかに組織するかということが生産工程にとっても、蓄積を進める上でも重要である。こうして、社会的分業の編成は、西陣織物工業における産業組織の一存在形態である。そして、小経営がこの条件の下で可能となり、さきにもたように費用価格

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

の低下をめぐる競争が不完全となる。

#### 小括——非集中型産業における不完全競争

西陣織物工業における帯地生産部門は、一般には、資本の集積集中に基づく独占的産業部門ではないので、そうした意味での独占的な支配組織はない。しかし、価格（たとえば帯地生産者の販売価格）を決定する機構を変容する西陣織物工業に独自の産業組織がある。この産業組織は、いま分析した生産構造の二つの特徴すなわち出機制度と小経営（及びこれを支える社会的分業）における生産者間の競争関係に規定されている。そして、この二つの特徴のいずれも、生産者間の競争を不完全なものとした。また、この出機と小経営を社会的分業の下で、織元がいかに編成し再生産するかが、織元の蓄積の条件となり、この編成は、西陣織物業の産業組織の一つの内容であった。たとえば、帯地生産では、力織機の巨大な集積や大量生産は、競争にとってそれ程大きな役割をはたしていない。この意味で、西陣帯地生産は、非集中型産業と呼ぶことができる。

そして、このような帯地生産での生産構造における不完全

な競争は、労働の生産性を上昇させること以上に、費用価格の切り下げや紋意匠の種差化を諸資本に強制した。では、これらの費用価格をめぐる競争の不完全さや製品差別化競争は、如何に価格決定に作用するのか、このことを次項の分析課題とする。

## 二 西陣織物工業の産業組織と競争制限

いまとりあげた帯地生産の生産構造における諸資本の不完全な競争関係が、まず、帯地生産の費用価格また、西陣帯生産内部での生産者の販売価格、更に日本における帯地市場での西陣帯の高い価格水準などの形成にどう作用するか、それぞれわけて見て行こう。これら三つの価格は、それぞれ、織元と出機との競争、西陣帯機業家間の競争、他産業地との競争の各々の性格や形態を反映している。

ところで、西陣織物工業帯地部門では、過剰生産が生じても正規の販売ルートでは、最終の販売価格は現象的にはあまり低下していない。第三節において西陣問屋の介在について明らかにしたように、流通過程で、返品や手形済度の長期化など、直接には販売価格の低下に現われないが実質的な値く

ずれはあったが、とにかく西陣問屋で在庫調節が或る程度あって、最終の販売価格は維持されていた。ということは、現実には、過剰生産の下で帯地販売本数は増加しないが、西陣帯部門は、過剰生産→市場価格の下落→劣等企業の倒産というドラステックな経路をたどっていないということである。それでは、生産者間で生産、供給制限が行われているかといえば、必ずしもそうではない。たとえば西陣織物工業組合が、最近何度か何割かの自主減産を決定しているが、さほど大きな強制力を持っていないようである。<sup>(1)</sup>西陣では、資本制生産に特有な過剰生産にもなる価格低落に対応した資本の動きと同じように、ごく当然のこととして費用価格の低下が行われている。しかし、西陣帯地生産では、その方法は、労働の生産性を上昇することによって行われているのではない。たしかに、西陣帯地生産では、最近、力織機が両六丁から両八丁<sup>(2)</sup>に変わりつつあるが、これは、生産力を量的に上昇させるものではなく、より多くの緯糸が使えるて、色数を多くし、それだけ紋意匠を豊かに表現できるといふものである。丁数の多い織機を導入したから、それだけ生産性が上昇し、費用価格が低下するのではなく、これは高級品化の一手段

である。いま、この点をのぞくと、帯地の過剰生産に対応できる残された方法は、費用価格の切り下げである。この方法には、さきにみた賃機、家族労働や後にみるように兼業経営によって支えられている。この費用価格の切り下げにおける資本関係を分析しよう。

(1) たとえば、西陣織物工業帯地部会は、昭和五年八月四日に、九月から三ヶ月間、前年同期比二五%以上の自主減産を実施するよう指導することを決めている。しかし、実際減産するかどうかは、個々の生産者の考えしだいである。少なくとも、生産制限の必要性は誰れも認めるが、自分から自主的に生産制限をすれば、他の条件がかわらなければ市場を奪われてしまうだけである。この実施には、自由競争を制限するカルテル化が必要である。

(2) 両何丁力織機というのは、緯糸の杼の出入りする数が何丁あるかということを示す。たとえば両六丁であれば、杼の数は五本であと一つは、越してくる杼の逃げ口となる。

#### (一) 費用価格の切り下げ

一般に費用価格は、原材料費、諸経費、償却費、賃金などから構成されている。このうち、各織元にとって、原材料費(主に原糸代)は与えられたものであって、これをうごかすことは一応出来ないものとして、ここではとりあげないことと

#### 価格決定機構と産業組織(山本)

する。そこで、他の要素のうちまず、賃金はどう切り下げられるのかということから見ていこう。西陣の帯地生産では、賃金の形態は、出来高払制が内機雇用織工でも七五%をこえている<sup>(1)</sup>。もちろん出機はこれよりもっと高率で出来高賃制である。

さて、出来高賃金は、各織元ごとに一応の基準工賃にもとづいて決定されている。しかしその決定は、出機ごとにまた織工ごとでかなり個別的であって、「杼の値」の単価によって、技術が評価され、労働力の価格が決められる。ところが、その評価のし方は、必ずしも労働力の価値を正確に表わさない。この杼の値を決定する要因は、経糸に緯糸を通す際に必要とされる熟練技術の高さである。それは更に、地の値、縫取の値、引箔の値などで構成される。たとえば「地」の値についていえば、さらに、地合、越数、経糸の本数などによって織り方の技術の困難さと労働量が異なり、その労働の困難さと量とによって、値が決まる。また縫取の値は、その種類、巾、色、数、密度などで評価される。引箔は、その有無、引き方によって値が異なる。このように、出来高賃金の基準となる杼の値の決め方は複雑である。ところが問題は、この杼

の値をもとにした出来高賃金は、出来高制にもかかわらず支出労働量に必ずしもみあって決定されないという点である。たとえば、手のかかる、複雑な織り方のものほど抒の値は高くなるが、逆に一労働日あたり越数が進まず、実収入が必ずしも抒の値の高さあるいは熟練労働の支出量の増加に比例しては増加しない。従って、八時間労働であれば、抒の値の単価とともに、その時間内で何万越進むかということで、賃金額が決まる。<sup>③</sup>ところで、不況期になる程、帯地は高級品生産が一般に指向されるが、高級品にしめる賃金の割合は、支出労働量の増加にみあった割合で賃金が増加していかない。結果的には、帯の高価格化で、賃金の実質的な切り下げが生じていることとなる。以上のことは、労働力の熟練度、技術の評価に対する客観的な測定の困難さから生じるものであり、それによって費用価格の切り下げがおこなわれるのである。そして、この帯地生産が、紋意匠の種差で競争される機会が多いので、このことの諸資本間の競争上にはたす役割はかなり大きい。

さて、次に、小経営または、出機における家族労働の評価について見よう。まず小経営企業中に家族労働のどれぐらい

占めているから明らかにしよう。西陣機業の内機では、家族労働者は、第一九表に見られるように、個人企業主を含む従業者約一・七万人のうち、約六三〇〇人いる。規模別家族労働者数が不明であるが、小規模織元

第19表 西陣帯地生産職種別従業者数

(昭和50年度)

		内 機 (分工場を含む)				市 内 の 出 機			合 計	
		事務・営業	間接工	ウイバー	計	ウイバー	その他	計		
帯	家 族	男	390	36	107	533			533	
		女	566	137	229	932			932	
地	雇用従業者	男	1,568	482	1,148	3,198	3,169	116	3,285	6,483
		女	939	610	3,997	5,546	3,709	71	3,780	9,326
	計	男	1,958	518	1,255	3,731	3,169	116	3,285	7,016
		女	1,505	747	4,226	6,478	3,709	71	3,780	10,258
	合 計	3,463	1,265	5,481	10,209	6,878	187	7,065	17,274	

(注) ただし、ここには、企業主が含まれていないので、内機に個人業主 365 人を少なくとも加えねばならない。また、出機7065人のうち、出機業主4468人は家族労働者。

資料出所、第1表に同じ。42頁。

第20表 西陣地区内出機規模別家族・雇用労働者数  
(昭和45年度)

出機(台)	家族(人)	雇用(人)
1	1,342	4
2	2,673	61
3	936	84
4	501	158
5	193	73
6台以上	219	193
合計	5,864	573

資料出所、「西陣出機の実態」,「京都商工情報」94,昭和46年,表11, 17, 18頁。

に家族労働が多いことが考えられる。というのは、たとえば、市内出機(昭和四六年)の例によると、第二〇表のように、機数四台までの出機が、家族労働者のうちの約九割をしめているからである。ところで、これらの家族労働者の受けとる賃金が、平均的といえる賃金かどうか分らない。しかし、不況期になれば、出機であれば仕事量がへり工賃が切り下げられ、賃金部分さえも切り下げられることが多々ある。これとは別に、不況かどうかに係りなく、家族労働は、賃金の価値分割という形態をとっており、それが典型的にあらわれる例として、丹後における兼業出機がある。第二一表のように丹後の先染企業のうち、六割以上が兼業で、そのうち賃機は九四%を占める。この兼業によって生活費が補完され、ぎりぎりの

価格決定機構と産業組織(山本)

線で経営が維持されている。いいかえれば、ここでは兼業で補完される点まで労賃は切り下げられる。

ところで、小経営にはもう一つ別の問題がある。それは、小規模生産で個人経営の織機が、事実上は資本としてではなく、個人業主の個人財産という性格をもっているという点である。この場合、織機に投下された資本は、平均利潤率の形成には参加しながら、その機械設備の更新に必要な償却費が、費用価格の一部として計算されないことが多い。

次に、費用価格のうち、価格切り下げを可能にするもう一つの条件に、いわゆる経費の負担がある。この経費はいわゆる工場経費

第21表 丹後先染専業・兼業別事業所数  
(昭和52年度)

専業・兼業別	専業	兼業					計
		農業	商業	漁業	サラリーマン	その他	
事業所数	2,196	2,306	169	264	1,039	350	6,324
%	34.75	36.45	2.67	4.17	16.42	5.54	100

資料出所、第15表に同じ。22頁。



であつて、固定資本の償却費は含まれない。この経費は、出機の工賃の決定の際に絶えず問題になる。工賃は本来、固定資本の償却費プラス諸経費プラス賃金の合計でなければならぬ。しかし、現実には、多くの場合、経費は支払われない。これが、織元の費用低下となつて現われる。織元の決定するいわゆる工賃の相場としては経費が見込まれていないことが多い。たとえば、第二二表で見られるように、織元が主に負担する経費は、経つぎ、糸繰り、運搬費などである。これも全額支払われるわけではない。これらが工賃に見込まれない理由は、出機企業が、家族労働や自己の労賃部分でもつて、経費を支払っているからである。

更に、この経費以外に、織機そのものの償却費がある。しかし、これはまったく出機の負担となる場合が多い。そうすると、中小出機は、労賃の中からこの償却費分を控除しなければならぬ。実際、好況期には、労働時間が延長されその延長によって更新部分が償われる。不況期には償却費の控除が、賃金部分を圧迫する。

以上のようにして、費用価格の中で、賃金も固定資本も流動資本部分も切り下げられる。小経営の場合は、織機その

第22表 西陣地区出機の工場経費（作業）の負担者＜力織機＞

経費	負担者	計	織元	出機	外注	負担について織元と交渉		
						当出機数	該あり	なし
工場賃料		299	9	294		294	12	282
動力費		299	5	295		295	8	287
光熱費		299	6	293		293	9	284
備品		299	14	289		289	7	282
織機の修繕・調整		299	14	282	10	285	7	278
経つぎ		299	241	70	15	81	12	69
糸くり		299	211	113	5	112	10	102
原料・製品の運搬		299	176	156		156	8	148

(注) 複数解答のため合計は企業数に一致しない。  
資料出所、第13表に同じ。(表36-B)。70頁。

ものが資本として考えられず、その償却費が費用部分に見込まれなくなる。これらの費用切り下げを、西陣織物工業における独自の生産構造すなわち出機制度と小規模生産が支えている。

このような費用価格切り下げの条件の存在が、不況期にも、あまり販売価格が下らない要因の一つである。すなわち、過剰に生産されて、西陣問屋の在庫調節を経て供給制限され、売れ残った商品についてやされた費用分は、費用価格を切り下げて償うべく、家族労働や賃機に負担が転嫁される。このような条件の下では、一方では、問屋や織元の利潤率がある程度維持され、他方で、それにみあって今度は生産者の費用価格が切り下げられる。このような価格形成の機構の下では、自由な価格競争やあるいは平均利潤率をめぐる諸資本間の競争は、著しく変容されている。

しかも、このような過剰商品の負担の転嫁が、西陣織物工業に独自の生産構造に与えられているために、帯地生産部門では過剰な資本や生産力の廃棄が容易に進まない。また、費用価格をめぐる競争が不完全なので、帯元が出機にたより、帯元が過大に再生産されている。このことは、西陣帯地生産

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

部門が、不況に強いといわれる体質を現わすとともに、不況を長びかせる要因ともなっている。次に、このような価格競争にみられる諸資本間の競争の不完全さを、西陣部門内競争と産地間競争にわけて分析しよう。

(1) 『第八次西陣機業調査』、四八頁。固定給制は、帯地内機織工では、一三・八%である。

(2) 「秤の値」とは、秤が経糸を越すときのむつかしきで決まる。労賃は、その秤の値の単価に越数を掛けたものである。

(3) 全西陣賃機組合の調査によると、平均工賃は次のようである。賃機一人で、両六丁機（ジャガード四〇〇口）を用い、縫袋を織ると、工賃の単価は秤の越数一万あたり平均一五〇〇円弱である。一日平均四万六千越織ることができるので、一ヶ月二五日操業して、単純な計算で一ヶ月約一九万円の工賃となる。この他に若干の経費がつく。しかし実際の経費はこのうち二割必要なので、これを差し引くと実収入は、一ヶ月一五万円位となる。勿論技術と労働時間によって三〇万円をこすこともある。

また、工賃の平均は以上のような第二表のように、各織元ごとに工賃の単価はまったくバラバラであり、たとえば縫袋、両六丁四〇〇口で一万越あたり千三百六十円のはががあり、工賃が充分平均化されていないことが分る。いしかえれば、織元と賃機のあいだの個別交渉で多くは工賃が決められているということがある。（ここでは、切替代、経つぎ代、見本代、糸くり代、使い走り代、織機修理代、紋替工賃、待ち賃などが支給さ

第23表 西陣地区内出機の工賃単価  
(昭和52~53年度)

織元	帯の種類	織機丁数	ジャガード数	1万越単価
A	本袋	6丁	400	1,400円
B	縫袋	6丁	400	1,570
C	縫袋	6丁	400	1,400
C	縫袋	8丁	600	1,550
D	縫袋	6丁	400	1,650
E	縫袋	6丁	400	1,300
E	縫袋	10丁	900	2,000
F	縫袋	6丁	400	1,500
F	縫袋	10丁	900	1,850
F	縫袋(引箔)	6丁	400	1,700
F	縫袋(引箔)	10丁	900	2,100
G	縫袋	6丁	400	1,300
H	本袋	6丁	400	1,500
I	9寸名古屋	6丁	400	1,700
J	縫袋	6丁	400	1,600
J	縫袋	8丁	600	2,000
K	縫袋	6丁	400	1,400
L	縫袋	6丁	400	1,450
L	縫袋	8丁	400	1,620
M	縫袋	6丁	400	1,550
M	縫袋	8丁	600	1,660
N	縫袋	6丁	400	1,500
N	縫袋	8丁	400	1,650

(注) 帯地一本あたりの工賃は、帯地一本が平均4~5万越なので、5200~10500円となる。織り方や色数で工賃はまったく多様であり、平均的な工賃は計算上は、7000円位である。

資料出所、全西陣賃機組合調べ。

れるかどうか織元ごとで異なる。)。

(二) 西陣帯部門内非価格競争

一般に、生産の集中にもとづかないで、製品の種差化をもとにした競争は、次のような内容を持つ。すなわち、ある商品の使用価値に対する買手の好み、売手にとって製品を種差化する要因となる。またある商品の銘柄や商標も、買手の好みによる購買を左右する。ところで一般に、自由競争の下では、売手と買手の関係は、一つの商品種の同じ使用価値に

ついては、価格の高低だけでつなげて競争しあう。ところが、同じ使用価値の商品でありながら、デザインや銘柄などで種差化が生じれば売手は同一価格で売る必要はなくなってくる。

さて、製品種差をもたらす要因にいくつかあるが、本稿では、西陣帯地市場にそくして、西陣内での柄のちがひによる競争と他産地との名柄による競争の制限にかけて見ていく。

西陣帯内部における、生産者間での高級品化や紋意匠による競争は、もしそれらが、消費者の選好に一致すれば、他の競争者に対し、独自の市場確保が可能となる。そこでは、巨大な生産力の集積にはもつづいていないが、競争の制限が起ることになる。そして、この非価格競争によって、より凝った紋意匠をもつ高級品の帯地を創る織元が増加する。この場合には、需給関係の変動による価格変動にはもつづかないで、資本や労働が高級品化にむけて配分されることになる。しかし、この製品種差化や高級品化も、消費者の好みにあわなければ売れないし、他の資本との競争に勝利するための手段とはならない。したがって、他の資本よりもすぐれた企画力や販売力のある問屋や織元が、製品種差化を媒介にして市場を獲得することになる。この点では、製品種差化競争は不完全なものとなる。個々の資本にとっては、製品を種差化するには、他と区別されるこのような紋意匠の創造力が必要であった。

これに対し、西陣織工業組合は、競争の手段となる紋意匠を特許化し、その盗用をふせぎ、帯地の高級品化とその維持につとめている。たとえば第二四表のように、証紙がかなり

価格決定機構と産業組織（山本）

第24表 意匠保護の実績  
(昭和51年度)

申請数	10,700件
登録確定数	10,516件
利用組合員数	380人
証紙発行枚数	686,100枚
調停依頼者数	8人

資料出所、西陣織工業組合。

利用者が三八〇人という事は、全西陣の約一三〇〇生産織元のうち約三割が少なくとも、紋意匠を競争手段としているということである。

さて、このような製品種差化、高級品化が行なわれ、その意匠が独占される時、高級品帯地の価格は次のようにして決定される。まず、同じ使用価値をもつ他の資本の帯と同一の基準で価格をつける必要はない。買手の選好に対して価格に格差をつけることは可能である。ところがこのことは言いかえれば、他の売手の商品の価格は種差化されたものに比べて少し低い水準で販売されている、ということである。ところで、実際織元が直接に販売価格を指定することはほとんどないし、他の売手のもつ柄につけられる価格を参考にするとし

多く発行され、また、一件すなわち一柄あたり約七〇枚の証紙が発行されている。また、意匠登録の認められなかったものが二〇〇件弱あり、意匠盗用に対する調停も8件生じている。更に、

でも、もともと相場のようなものが与えられていなければ価格は設定しがたい。そこで西陣問屋の相場決定機能が出てくる。さて、問屋が、高級品帯地の相場・販売価格の平均水準をみつめる時、評価のむつかしい高級品それ自体を基準とするのではない。力織機によるどちらかと言えば大量生産をする大規模織元の製品の費用価格を基準にする。これを基準にして、高級品化や紋意匠の種差化に必要な経費を考慮して、中小規模企業における高級品種の価格を、問屋は決定する。したがって、紋意匠の特許化とそれによる種差化は、部門内で販売価格を高める役割をはたしているということになる。

(三) 西陣帯地と産地間競争

帯地市場における競争制限の第二の要因は、ブランド（銘柄）である。もともとはじめからブランドというものがあるわけではない。西陣帯地では五〇〇年近くにわたる、伝統技術、紋意匠の歴史的な蓄積の結果、ブランドが成立している。従って、ブランドは全く虚偽の価値を表わすわけではない。このいみで、西陣帯と他産地の帯は、まず客観的に区別されるような品質上の違いがある。この点では、長期にわたり紋意匠の創造に投下された費用が販売価格に計算されているこ

とになる。このように、製品種差をもって競争制限をなし得るのは、一つはより多くの費用がかかっている品質がよいからである。しかしこれはごく普通のことであって特に問題はない。

更に、西陣帯が他の帯地産地たとえば博多や桐生と比べて、高い価格水準を維持し得ているのは、ただ費用が多かかっているからだけではなく、西陣織工業組合による競争制限に対する一定の役割がある。これは、製品種差化であると同時に、生産の集積に基づいてはいないが一種の売手独占のようなものである。西陣織工業組合は、組合員数千五百二十四企業をかかえる一つの産業組織である。すなわち、同組合が西陣ブランドを参入障壁をもとに保護することによって、西陣帯独自の高価格水準を維持し得ている。

ところで、西陣帯と他産地との競争関係では、博多帯と桐生帯が問題となる。博多帯の年間生産量は五一年度で、約一八七万本で、出荷金額は、約一五〇億円、である。また、組合員数は一五八名おり全て親機である。織機台数は約二五〇台ある。帯地の特徴は経糸で紋をつけ、普通の帯の約二倍の経糸を使用する。したがって、この点では、西陣帯とは同

一品種というわけではない。また生産者価格は、単純な割算で一本平均八千円となっている。また、桐生帯をみると、生産量は五一年度で約三百五万本であり、そのうち正絹は三五万本である。したがって、桐生帯の大半は、西陣帯正絹物とは価格層が違っている。出荷金額は、一三〇億円である。織機台数は約三八〇〇台あり、親機が三〇九社、賃機が三二四社ある。生産者価格は単純平均で袋帯一本当り約六〇〇〇円である。

これに比べ西陣帯は、五〇年度に出荷量七三万本、出荷金額千三百四〇億円で、生産者価格は単純平均で約一万八千円である。ここには明らかに価格水準に差がある。これは、それぞれの産地がほぼ同価格水準で競争すれば、帯の品質上の差が競争手段となり、西陣に一方的に有利に作用するので、価格上で競合しないような別々の価格層で生産し販売すること、今日までの競争の結果として、なったものである。このような価格の格差にはこの項のはじめの方でみたように、実際にかかった費用の違いがあるのは当然である。しかし、それだけではなく、消費者選好にもとづく西陣ブランドによる競争の制限がある。このブランドを維持するために、西陣

価格決定機構と産業組織（山本）

第25表 西陣織証紙発行 (昭和51年度)

帯地関係	7,152,421枚	金襴関係	32,318枚
着尺関係	933,955	ネクタイ { ネーム { タグ	215,105 126,650
毛織関係	243,725	マシ フォー ル	11,576 28,267

資料出所、第24表に同じ。なお、52年度は6,645,692枚発行された。前年比で92.9%である。

織工業組合は、登録された織機で織られ、加盟組合員の織元に限定して、第二五表のように西陣織証紙を発行している。帯地に対する証紙の発行は、五一年度で約七百一五万枚であった。これに対し、五〇年度の帯地生産本数が七三三万本である。実際には、証紙の発行数と生産量はほぼ同数である。

この証紙の発行そのものには、強力な制限があるわけではない。<sup>(3)</sup>しかし、この証紙が名柄としての意味を持つように、西陣織工業組合は、織機の登録制と証紙発行制度そのものをもっている。こうして、西陣ブランドは、日本帯地市場における参入阻止要因となっている。ただし、前項でみた品質や需要の非価格弾力性も実質的競争手段として、日本帯地市場でも重要な<sup>(4)</sup>みを持っている。

(1) 『組合員業態調査書』、京

都織物卸商業組合、昭和五十一年、三四〇四八頁。

(2) 『前掲書』三四〇四八頁。『統十年一米』、桐生内地織物協同組合、昭和五〇年、二七四、二八八頁。

(3) ただし、証紙のほりつけはある程度組合で強制しており、証紙がほりつけられていない場合は、過怠金が課せられる。証紙発行枚数の総ワックは、全国の需給関係を考慮して決められる。年間の生産計画を組合が立てて、一ヶ月力織機一台あたり帯二本を上限として証紙を発行している。しかし、この二本という数はいわば最大公約数的であって、強力な生産制限作用をはたしてはいない。(西陣織物組合での聞きとりによる) なお、この証紙制度そのものは、『西陣年鑑』、西陣織組合、一九七六年、一六二、一六三頁。

(4) たとえば、西陣ブランドのネクタイは、ネームとタッグの両方で、約三四万枚証紙が発行されたが、外国ものやプリントものと競合し、製品種差化の意味がある程度失っている。理由は、消費者選好に充分一致していないからである。また帯地生産は強い生産制限を行っていないが、高価格が維持できるのは、需要曲線が強く左上りで、少し生産制限しても価格を上げられるからである。

### 小括——製品種差化と不完全競争

西陣織物工業は、巨大な生産力の集積を基礎とする産業部門ではなく、一方で消費者選好をもとに有利となるように競争を展開し、とりわけ部門内では紋意匠でもって相互の競争

が行われている。このことは、他方で費用価格の切り下げ競争によって支えられていた。これらはいずれも不完全競争である。この内実は、生産面で見ると、生産性の上昇による個別の費用価格を低めるといふ競争が弱く、費用価格を構成する各要素を切り下げることによって闘われた。これを背後で支えているものは西陣織物工業に独自の生産構造である出機制度と小規模経営であった。

そして、他産地との競争では、西陣独自の販売価格が形成されるように、西陣織工業組合を中心にして製品種差化政策がとられている。

これらが西陣織物工業に独自の競争関係であり、産業組織である。では、こうして形成された価格を基準にして、資本はどのように配分されるのか、つまり、市場競争を媒介にした産業組織の再編が問題としてとりあげられねばならない。

### 第五節 市場価格の変動と産業組織

今日の西陣織物工業における市場価格は、西陣の織元と西陣問屋が、西陣における特殊な産業組織、市場構造、生産構造に基づいて形成したものである。この市場価格水準が維持

しうるかどうかは、まさしくその内実をさす出機制度、小経営が絶えず再生産されるか、また製品種差化をどの程度まで競争の手段となしうるかの二点にかかっている。

### 一 出機制度、製品種差化と

#### 織元の蓄積条件

西陣帯の価格は、まず一方で西陣問屋のマージンが決まり、それに従って織元との仕入れ価格が決まる。他方で、織元は、その販売価格をもとに或る利潤を得るべく製品種差化競争と費用切り下げを行う。この価格決定機構は、主に賃機と家族労働と兼業によって支えられている。もちろんこの生産構造とともに西陣織工業組合の同業組合が価格形成に重要な役割をはたしている。いまこの点を一応さしおくと、価格変動の分析にとって、この生産構造がどう再生産されるかが重要である。このなかで賃機制度の再生産条件を例としてとりだしてみよう。第二六表のように、賃機を始める前職はその多くが織屋（織元）と織工である。特に男子世帯主では、元織屋、織工が多く、女子、主婦では、元織工が多い。これらの賃機は、織元の中での階層分解と価格変動のある程度の作用で絶

えず形成され補給される。また、賃機となる織工もとは熟練労働者である。これは自然的に形成される。ただし、これらの源泉が、織元や内機のなかにそなわったものであるとしても、長期的には、賃機で一定の蓄積が可能となるような工資が保障されなければ、西陣帯生産を支える賃機層の再生産が行われない。この再生産が、問屋支配の基盤でもある。

次にもう一つの条件である製品種差化をとりあげよう。問題は、製品種差化にもとづく不完全な競争の中で形成された価格によって、今度は逆に製品種差化市場構造がどうなるかである。このことは、製品種差化によって織元の蓄積がどこまで進むかということにかかっている。いいかえれば、もともと生産の集積にもとづかない競争制限要因から、資本の蓄積がどのように進展しうるかである。製品種差化競争による価格つり上げによって、織元間で階層分化が進むので、織元のなかで一部の資本は生産の集積を進めることは当然考えられる。これは製品種差化の直接の再生産につながるとは限らない。ただし、特殊な帯地生産が継続される限り、製品種差化を競争手段とすることは残る。しかし、この製品種差化に必要な紋意匠の開発に費用がかげられすぎて、しかも紋意匠



第26表 西陣地区内出機の賃機を始める直前の職業<力織機>

続柄	計	ずっと賃機	元 自 営			元 被 雇 用 者			無 職	
			織 屋	関 連	一 般	織 工	関 連	一 般		
男	世帯主	246	39	50	9	8	63	38	34	5
	息 子	39	20	6		1	8	2	7	
	父	4	1	1				2		
	その他	10	1	3	1			1	4	
	小計	299	61	60	10	9	66	43	45	5
女	世帯主	13	2	4		1	4	1	1	
	主 婦	223	38	22	5	14	83	18	14	29
	娘	32	12	5			6	2	4	3
	母	18	4	5		1	2	1		5
	その他	26	10	5	1		3		4	3
	小計	312	66	41	6	16	98	22	23	40
合 計	611	127	101	16	25	164	65	68	45	

資料出所、第13表に同じ。47頁。

が凝りすぎ消費者の好みに一致するかどうかのリスクが高くなれば、単位商品あたりにしめる紋意匠の費用は大きくなり、一層高価格化していく。そうなると、広範な中級品市場の上に成りたっていた製品種差化がその基盤から離れてしまう。また消費者嗜好と高価格化の関係いかにえれば需要の価格弾力性は、いまのところあまり大きくないが、これも限度がある。こうして製品種差化市場構造には、それ自体を再生産するメカニズムがなく、いくつかの限界がある。

以上のように、現に形成された価格によって、出機制という独自の生産構造は絶えず再生産される条件があるが、製品種差化を高価格化と結びつけてしまうと、この市場構造の再生産には限界がある。

### 二 過剰資本の累積

西陣織物工業でも、綿織工業と同じように、過剰設備が蓄積を圧迫したり不況を長期化させる大きな要因となっている。しかし、これらの過剰織機は、強制的な廃棄処分などによらない限り、<sup>(1)</sup>個々の織元の所では、価格変動を媒介

にして、ドラスティックに発現することは少ない。<sup>(2)</sup>では、何が価格変動による資本の再配分機能の作用を弱めているのだろうか。その要因は、西陣帯地市場における非価格競争と独自の生産構造の存在である。

ところで一般には、不況期が長びけば、低下した価格の下で、一部の企業が倒産し、操業度が低下する。それは、需要の収縮にともなう自律的な価格変動機構の作用による。ところが、最近のような不況期の過剰生産で問題になるのは、原料部門などを別にすれば、需要構造の変化に生産が対応できないことではなくて、需要の収縮に対し生産の縮小が即応できないことである。綿工業などでは、このような状態の下でも、過当競争があり、容易に過剰生産が縮小しなかった。西陣織物工業ではこの点はどうであろうか。

西陣織物工業特に帯地生産では、第四節で見て来たように、諸資本の競争は、製品種差化競争、いかえれば非価格競争と、もう一つは出機や小経営の下で費用価格切り下げ競争が行われ価格形成メカニズムが不完全に作用した。これら二つの競争は、西陣帯地生産がファッション産業であることと、出機・小経営という特殊な生産構造で生産されていたことよって

#### 価格決定機構と産業組織（山本）

規定されていた。特に出機・小経営の実態である家族労働と兼業が、このような競争を支えていた。

この家族労働と兼業をもとに、西陣織物工業は、不況期にこれらの労働がどこまで費用価格の切り下げに耐えられ得るかを手段にして、競争した。そうすると、出機や小経営では賃金の価値分割が生じ、固定資本の償却も放棄された。このような生産構造には、価格変動による資本の再配分機能は不完全にしか作用しない。あるいは、このような部門には平均利潤率の法則は作用しない。

こうしてまず第一に、不況期に過剰資本が存在しても、いままた生産構造の下では、たとえば帯地部門では容易に過剰資本として発現しない。このような価格機構に対する西陣織物工業の生産構造が、不況期に西陣を支える大きな力となりながら、過剰設備を顕在化させず、不況からの西陣の脱出を困難にしている。第二に、このような構造の下で、織元も、出機も再生産されているということは、このような部門への資本の配分が過多であることを意味する。他の産業部門と平均利潤率をめぐる競争が不十分であれば、その利潤率の低さだけこの部門の資本が過多だということになる。過剰資本が

はつきりと発現しただけでなく、累積してゆく構造がここには存在している。

(1) たとえば、西陣織工業組合は、昭和五二年に、日本絹人織物工業組合連合の進める「絹織機設備共同廃棄事業」に参加することを決め、各機業家に希望を募った。織機買上げ希望が九三軒で四三四台あり、賃機四業者が廃棄することになった。これは、政府と府による融資制度である。一台につき両六丁四〇〇口で約五万五千円の融資が目標とされた。そのうち、手数料二一%、諸控除三六%、一六年後に機業家に返還される分一〇%、自己負担五%などをひき、機業家には四六%が融資された。これによって、その織機の登録は登録者の一身等に限り以後一六年内えなくなる。(『京都主要業界の動向と課題』、京都府立中小企業総合指導所、昭和五二年十二月、五〇頁、西陣織工業組合発表)また、五三年は、廃業七四軒、一三〇台、縮小一六一軒四三六台が廃棄された。これは、もともと休機台が大半をしめ、直接に生産調整につながっているわけではない。しかし、いわゆる減産体制の一環をなしている。遊休台が現在約全西陣の二割程あるが、この二年間で全体の約五%が廃棄された(西陣織組合での聞きとりによる)。生産調整の制度そのものは、『西陣年鑑』一九七六年、一四九頁以下。

(2) いわゆる倒産は、昭和五二年度に限れば、帯地部門で、「新趣織物(株)」「(資本金二千万円)が負債約一億五千万円で、京都地裁へ会社整理を申請した。また、「新井織物(株)」「(資本金五千六百万円)が、負債約八億円で、京都地裁へ自己破産申請を出

している。しかし、西陣帯地生産における過剰生産で問題にしなければならぬのは、このようなはつきりとした倒産という形態をとらず、見た目には、はつきりと現われてこない過剰設備の潜在的な存在が、形成される要因である。(『京都主要業界の動向と課題』、京都府立中小企業総合指導所、昭和五二年二月、五二頁。)

### おわりに

西陣織物工業帯地部門では、織元と賃機との競争では費用価格の切り下げが行われ、織元どうしはこの価格切り下げと製品種差で競争し、織元と問屋のあいだでは問屋による独占的な取引があった。このように西陣に独自の生産と市場の構造のどこをとっても競争は不完全であった。自由な価格決定メカニズムは充分作用しなかった。

これらの競争の性格が西陣の産業組織を規定していた。しかし、この競争制限は、いわゆる生産の集積にもとづく独占によるものではなかった。

従って、産業組織と価格決定のメカニズムを明らかにするために、さらに、独占的産業部門における産業組織と価格決定機構を、本稿でみた製品種差化との違いを明らかにした

から分析しなければならない。具体的な分析業種として、造船業を考えている。生産の集積にもとづく独占でありながらも注文生産である造船業において、この注文生産が価格形成にどう作用するのか、過剰な固定設備がなぜ構造不況の要因となるのかを中心に考察することを予定している。