

# 現代における価格と独占価格論

中野元

## 1. はじめに

従来、独占資本主義段階における価格をめぐる問題については、まず自由競争とは異なる独占＝競争制限によって独占的市場構造が形成され、それにもなつて自由競争段階にあった平等に利潤を分け合うという資本関係から独占資本が非独占資本の利潤を収奪するという支配・被支配の資本間関係へと移行し、平均利潤を超えて超過利潤を実現する価格つまり独占価格が成立するという論理展開で検討が重ねられてきた。この独占的市場構造を論じる限りでは、競争制限は部門内および部門間を通じてどのように形成されているのかが問題となり、主に非独占資本からの利潤の収奪＝超過利潤の獲得として独占利潤・独占価格論を展開するという内容になっていた。このアプローチは、特に戦後の日本資本主義分析の一つのテーマであり、労働市場、生産物市場、資本市場の三つの側面からそれぞれ問題提起されてきた二重構造問題に対して、生産物市場から市場構造を問題にし、独占資本の支配と収奪のメカニズムを明らかにするというものであった。ただ、独占的市場構造を論理的に前提した上で独占価格を論じるという基本的な共通性はあるものの、その具体的な独占価格の内容となると論者によってさまざまに異なる。たとえば、部門内における競争制限によってか、あるいは部門間競争を通じた参入阻止条件の形成によって独占価格を展開するかで、大きく分けられる。しかし、そこに共通しているのは独占資本主義における競争の独自の作用についての積極的な展開がないということである。ここには、独占価格の本質は基本的に独占的市場構造の形成においてまず与えられるべきであり、競争の作用はその後の動態的メカニズムにおいて展開されればよいといった考え方がある。

この考え方は、特に1990年代以降急速に進んだ規制緩和策や競争促進政策のもとで低価格競争が多く分野で実施されるという現実に対して、その無力さをさらけ出した。独占的市場構造の再編は、競争激化をともなつて進行したのであり、このことは旧来の独占的市場構造が緩むことを意味している。とすれば、独占資本主義は自由競争的資本主義に向かったことを意味するのであろうか。あるいは、独占資本のパワーは停滞化しつつあるのであろうか。それは逆であり、むしろ国際的な規模で巨大独占資本が次々と形成されつつあることは、誰でも知っている。独占段階における競争という問題について、あまりにも軽視されてきたのではないだろうか。1990年代以降における規制緩和にともなつて競争が激化してきたのは、独占資本主義固有の競争の法則としてどのように分析されなければならないのか、独占資本主義が本来有する問題として必ずしも十

分に説明できてきたとはいえない。価格についても、同様である。競争が激化しているときに設定される価格もそれ自体独占価格である。厳しい競争制限＝独占的市場構造から、まず独占段階における固有の独占利潤・独占価格が設定されなければならないという論理の一面性は、今日ますます克服されるべき課題になっている。なぜなら、独占段階の資本主義では、自由競争は明らかに強者にとって有利なルールとして普遍的に貫くものだからである。

従来の独占価格論を展開する場合、「競争」はどのような形で扱われたのであろうか。それは、独占資本主義における独占利潤・独占価格という本質的關係を明らかにした後、資本の動態的運動を問題にするときにはじめて「独占的競争」という表現で使われる。しかし、独占と競争はどのような関係になっているのだろうか。故上野俊樹は、競争と独占について『資本論』を基礎としながら、それぞれの法則の持つ独自の内容と関係について整理し、その上で、独占資本主義における独占の法則について競争との関係で、以下のように言及した。<sup>1)</sup>

まず、独占資本主義においては、競争制限としての独占が作用しているとともに他方では競争も作用しており、それはいわば諸独占資本が二本の「線路」のうえを走るが如くである。現実には、規制緩和によって競争が激化している今日の状況を表象においても自明の如く、独占資本の運動は競争を排除しないどころか、場合によってはさらに激化させている。それゆえ、まずそうした二つの側面を独占資本主義は内包していることを確認し、その上で、総体としてこの両者の関係をみている。それは、競争と独占がそれぞれ独自に作用しながらも、総体としては独占が主要な法則として競争を包括しており、この総体の関係から独占利潤の法則が現代において貫徹しているとする。同時に、この両者は相互作用する関係にもなっており、それは単に独占が一方向的に競争を包括しているわけではなく、そこには競争の独自の作用も当然機能しており、相互に排除し合うときにこの両者は矛盾的關係になる。この矛盾的關係が独占資本主義の運動を生み出している。どのようにしてか。それは、諸独占資本間において形成された各種の競争制限＝独占は、そのこと自体が新たな競争条件を創出し、相互の競争の成果に応じて諸独占資本間の新たな力関係は決定され、再編されていく。場合によっては、産業間における主導権の移動やリーディング産業の交代などとして現れてくることもある。

以上のような競争と独占についての上野による新たな問題提起を基礎にしながら、ここでは現代資本主義における価格現象に焦点を当て、その特徴を整理してみたい。その上で、市場構造という考え方を含めて従来の独占価格論の諸見解を批判的に検討してみたい。

## 2. 現代の価格決定の諸特徴——競争と独占の多様な作用による価格運動——

### (1) グローバル化時代とデフレの進行

1990年代初頭におけるバブルの崩壊は、その後住宅専門金融機関の破綻やそれに続く都市銀行を初めとした金融不安へと波及し、日本資本主義における膨大な不良債権問題と深刻な不況をもたらした。同時に、この90年代は、日本資本主義が本格的な国際化・グローバル化を推し進める時期だったのであり、日米構造協議に基づいて日本が国際的に市場を開放するための各種規制緩和を積極的に推進する一方で、日本の諸独占資本がアジアや北米を中心に国際的な企業内分業や

子会社・関連会社を通じたネットワーク網を形成する過程だった。鉄鋼等の素材産業から自動車、携帯電話等最終消費財産業まで、欧米資本との国際的競争がさまざまな形で展開され、国際的合併や提携まで含めてまさにメガコンペティション時代の到来となった。<sup>2)</sup>

こうしたメガコンペティション時代にあって、日本の諸独占資本は従来の蓄積諸条件を再編しており、それにともない従来の日本資本主義の構造的特徴もいろんな形で変化することになった。例えば、従来日本の金融資本集団として特筆された6大企業集団は、株式の相互持ち合いを一定解消しながら金融持株会社化を進め、現在三井住友、三菱東京、みずほの3つへと集約されつつある。しかし、従来のグループに所属していた各産業の独占資本がそのまま3つのグループに集約されるかといえばそうではなく、信託、生保、建設等の産業のように金融グループの合併とは異なる独自の提携・合併を実施したりしている。逆にいえば、企業間関係の連携の仕方も独自の再編を遂げつつあるのである。この蓄積方法の再編は、従来の企業間取引にも影響を及ぼし、下請け系列の再編や長期的取引、それに基づく各種慣行の解消などをも生み出している。今日価格決定の方式が大きく変化しているのは、こうした事情を反映しているのである。

バブル崩壊による過剰資本は、土地、株式などの資産価値の激減とそれにとなくな膨大な不良債権問題の顕在化という形で現れ、「失われた10年」と表現されるほど長期間の経済停滞をもたらした。こうした平成不況の克服策は、先にみたように各種規制緩和による国内市場の開放と積極的な国際的展開という過程をつうじて実施されており、諸独占資本は相互の合併や提携によって過剰な生産設備の集約化を進め、最新設備への合理的配置や戦略分野への重点的資源投入によって自らの国際競争力を強化しようとしている。それは、情報化の進展をともないながら、年功賃金制度や終身雇用、企業内組合といった旧来の日本の経営の改変をも迫っている。

こうした一連の不況克服策は、国民経済にさまざまな問題を生み出している。例えば、正規雇用を絞り込み、逆に契約社員や臨時社員の増加によって低コスト体制を強化してきた結果、不安定雇用問題が拡がるとともに賃金の低迷による個人消費力の停滞化が進むことになった。さらに、アジアを中心とした低価格の海外製品の輸入の増加によって地域産業・下請け中小資本が低迷し、大型小売店・大商業資本の全国的展開によって地域商店街などの衰退が進むなど、競争劣位産業を中心とした中小零細資本の倒産の増加とともに失業問題が深刻化し、最終消費財を中心にデフレ状況をつくり出してきた。膨大に膨れあがった赤字国債の累積問題・財政再建問題による公共投資の削減は、ゼネコンを初めとした土木、建設関連資本の経営問題に波及し、特にこれといった産業を持たず公共工事に多くを依存してきた地域の経済は一挙に冷え込むことになり、雇用問題を発生させている。

以上のような現状のなかで、独占資本による国際的競争優位の確立を目指した資本蓄積戦略は、旧来の業界における協調体制を再編しつつも、各種規制緩和をつうじて新たな競争を展開し新規産業分野の創出によって総体として蓄積基盤の拡大を推し進めているようにみえる。そのなかで、価格設定は各産業において独自の内容を持って展開されている。この価格設定はどのような独占と競争の関係において特徴・性格づけられているのか、また資本の蓄積諸条件の形成にどのよう<sup>3)</sup>にかかわっているのか。こうした点について、以下いくつかの事例を挙げながら言及してみたい。

## (2) 今日における価格決定の特徴

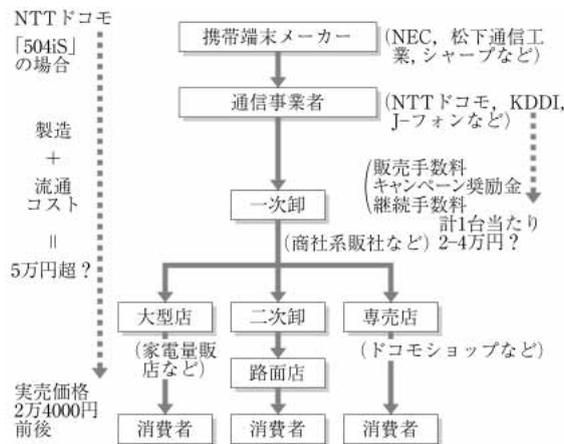
## ① “コスト割れ” 価格の設定——競争の強制法則——

情報通信産業は従来日本電信電話公社によって担われてきたのであるが、この公社は1985年4月の民営化によってNTTに移行し、99年にはNTTは傘下に国内地域通信、国際通信、移動体通信そしてデータ通信の各分野に関係会社を有する持株会社として再編された。現代、当社はその売上高で世界一の通信グループとなっている。この他に国内にはKDDIグループや日本テレコムホールディングス、さらには電力系のパワードコムなどがあるが、これら各グループは圧倒的な設備・ネットワーク、人材そして知名度を有するNTTの牙城を突き崩すまでには至っていない。

90年代終盤以降特に急速に普及し市場拡大を遂げた携帯電話分野では、規制緩和を通じた移動体通信分野への各グループの積極的な参入によって激的な競争が展開されている。その内容は、インターネット・サービスから画像・音楽サービスなどの急速な各種技術革新を促進しながら低価格戦略によって市場シェアを確保・拡大するといったものであり、その標準性能段階はわずか5年程度の間で第3世代にまで達するという異常なものである。そこで、ドコモの低価格戦略がどのように行われたのか、以下みてみよう。<sup>4)</sup>

NTTドコモは他社との第2世代機種をめぐる競争を有利に進めるために、2002年11月当時最上位機種「504iS」シリーズ（カメラ付携帯電話）を開発し市場に投入した。そのときの店頭価格が26,000円前後だった。12月には、2,000円低下し24,000円前後となり、同年6月発売した「カメラが付いていない」=「504i」とほぼ同じ価格となった。携帯電話機の流通経路（図1）をみても実売価格は5万円は超えるともみられており、“コスト割れ”の低価格設定がこの激的な競争戦で展開されたことがわかる。

図1. 携帯電話機の流通経路



日本経済新聞，2002年12月12日付け。

では、この売れば売れるほど赤字になるという低価格戦略はNTTにとってどのような意義があったのであろうか。その戦略については、以下のことが指摘されている。その一つは、ドコモが流通業者向けに販売手数料（販売奨励金を含む）を支払っていたことである。その額は年間に

連結売上高の1割弱に相当する約5,000億円（携帯電話1台当たり約2万円）にのぼるとみられる。一説には、年間1兆円近くにのぼり、1台当たり3～4万円にも達するともいわれている。こうして、流通業者は端末を販売した際の販売手数料や販売奨励金だけではなく、その他に販売店で契約した顧客の通話料から一定率を数年間受け取る「継続手数料」も得ることによって低価格製品の販売を促進したのである。それゆえ、NTTにとって、収益は通話料収入に多く依存することになり、新技術の画像の頻繁なやり取りを通じて顧客の通話量をいかに増大させるかにかかることになる。

現在、携帯電話は国際的標準を備えた第3世代に入っているが、最上位機種「FOMA」の価格動向は依然として同じような傾向をたどっている。携帯機能は世代が高まる分ソフトウェアの開発負担は大きくなるといわれる。一機種の開発コストも100億円規模にのぼり、第2世代の2～2.5倍に達するという。それゆえ、NTTドコモだけではなく競合関係にある通信各社はその収益基盤の維持・確保のためには、市場拡大とシェア確保を絶対的条件にしているのである。競争の強制法則は、諸独占資本相互に対しても勝ち組として生き残るために諸方策を採用することを強いているのであり、「コスト割れ価格」設定もこの法則によって強制されているのである。

#### ②オープン価格の定着——価格決定におけるメーカーと商業資本との主導権争い——

パソコンや家電製品でメーカーの価格決定権が弱体化している。事実、デフレの進行や激化する販売競争を通じて値下がりスピードが速くなったために、メーカーの希望小売価格がない「オープン価格」が定着してきたのである。資本の競争関係からみれば、従来主導権を發揮してきた大手家電メーカーに対して、ヤマダ電機やコジマなどの大手量販店を中心とした小売業態における寡占化の進展が価格交渉力を強化させ、その競争激化の結果後者が主導権を握る形で価格が決定されるようになったのである。

そもそもオープン価格とは、家電製品で実態と大きく乖離した希望価格を実売価格と並べて記す「二重価格表示」を防ぐために、1971年に採用されたものである。具体的には、たとえば希望価格から20%以上安く売る店舗が過半数を占めるようになったとき、メーカーに希望小売価格の撤廃を義務づけるというものだった。ただこれは、2000年6月に規制緩和で廃止され、現在はメーカーの自主基準で対応する形になっている。

にもかかわらず、オープン価格は確実に定着しつつある。全国家庭電気製品公正取引協議会によれば、カラーテレビ、洗濯機、VTRなどの8品目のうち、発売時からオープン価格が採用されているのは2000年で358点（全体の42%）に及び、前年比で5ポイント、5年前と比べて12ポイント増加している。希望価格が設定されて一定期間後オープン価格に移行した製品を含めれば6～7割に高まるという<sup>5)</sup>。

主力メーカー間の競争が激しい製品分野でオープン価格は最も定着しており、この製品分野は売り出してもすぐに値崩れを起こし、希望小売価格を設定してもたちまち形骸化してしまう傾向にある。それは量販店の販売戦略にとって目玉商品であり、集客の柱となっている事情によって。特に、典型はパソコン製品であり、NECや富士通などはアメリカに続いて1999年春から日本でもすでにオープン価格を実施している。また、希望価格からオープン価格へ移行する場合でも、その期間は短縮化しつつあり、たとえばエアコン製品では1999年の7ヶ月から2000年の5

ヶ月へと着実に進んでいる。いずれにしても、量販店における販売競争の激化は低価格戦略による売上増とシェア拡大を目指して展開されており、メーカーの価格設定はその事情に大きく依存せざるをえなくなっているのである。

それゆえ、量販店を通さない販売ルートや消費者の指名買いが多い製品分野では、依然としてメーカーによる希望小売価格は実施されている。たとえば、IH（電磁気誘導過熱）調理器や高付加価値を有する乾燥機一体型全自動洗濯機さらには消費者の指名買いが多いソニーや任天堂などの家庭ゲーム機などは、一定の値下げを繰り返しながらも希望小売価格が維持されている。ただ、メーカーと大手量販店という商業資本との主導権争いのもとで後者が主導権を持って設定された価格と、メーカーが独自に形成した流通経路の維持・確保によって決定された価格とは、以上のようにそれぞれ異なる競争条件によって規定されているものの、総体としてみれば今日のデフレ状況<sup>6)</sup>なかでは大手量販店が主導権を拡大・強化する傾向が主流であり、その巻き返しが今後注目される<sup>6)</sup>。

### ③原料の国際価格などにスライドした価格決定方式——個別協議制から事前決定方式へ——

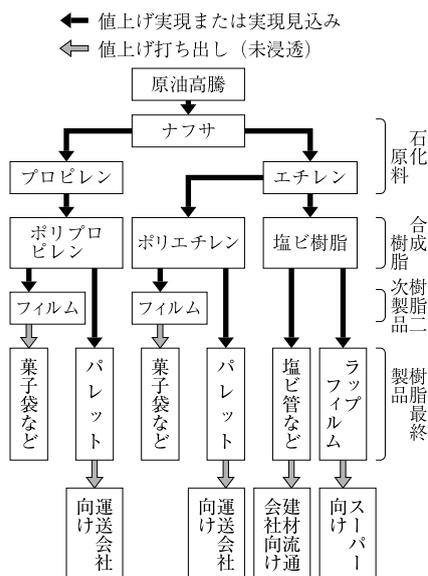
この価格決定方式は、製品取引をめぐる当事者間での個別協議・合意形成による価格決定を原料価格の変動をそのまま製品価格に反映させる方式に変えるというものであり、ここでは産業部門間における独占資本相互あるいは業界間の力関係が明瞭に示される。たとえば、スチレンモノマー（プラスチックの原料）の価格決定方式は、メーカーとユーザーが互いの収益状況を勘案しながら個別に交渉し決定する従来の方式から原料の国際価格などにスライドした値決め方式へと移っている。まず、旭化成と住友化学工業は1999年に原料や製品の国際価格や為替相場を基礎に一定の計算式（フォーミュラ）で国内価格を決める方式を国内ユーザーに提案している。この動きに、出光石油化学などが追随している。旭化成ケミカルズは樹脂・塗料原料のスチレンモノマー分野で同社の国内向け値決めに占める割合は8割（2004年）に達している。

従来は、スチレンモノマーなどの石油化学製品はメーカーとユーザーがコンビナートでつながれていたため、値決めの主流も相互の個別協議だった。しかし、この旧来の方式では、最近のデフレ状況下で原料の値上がりがあっても、ユーザーから製品の値下げを要求されるとひたすらそれに応えざるをえなかった。このため、石油化学業界は全体で本格的な減産体制を整備し在庫を減らすことで、ユーザーへの強固な価格交渉体制をつくりだし、事前の国際的な原料価格などに連動するフォーミュラ方式を具体的な価格方式として確立することで収益基盤の維持・強化を図っているのである。

この「フォーミュラ方式」の導入は、この他に様々な分野に及んでいる。たとえば三井化学は、2003年汎用合成樹脂ポリオレフィン（ポリプロピレンとポリエチレン）の出荷価格を基礎原料である国産ナフサ（粗製ガソリン）の4半期ごとの基準価格に連動して決める方式＝「フォーミュラ方式」を打ち出した。この方式を採用した理由は、以下の通りである。まず、長年過剰生産体質にあったため価格交渉においてもメーカー側の立場が弱かったことである。そのため、原油を原料とするナフサは値動きが激しく、これまでナフサが急騰するたびに製品の値上げを打診してもなかなかその上昇分を製品に転嫁できなかった。たとえば、2001年春に15%の値上げを打ち出したとき、品不足などを理由に最終的には値上げを実現できたが、その間フィルムメーカーなどのユ

ユーザーとの交渉は難航を極め、値上げが完全に浸透するまで丸1年かかっている。この価格交渉は「マラソン交渉」となったため双方の担当者は労力を費やし疲弊した。さらに、イラク戦争など中東情勢の悪化によって原油やナフサが高騰し、価格交渉終結時には再び原料コスト高騰によって収益が悪化し、値上げ効果が消えてしまう事態も起こった。メーカー側は価格イニシアティブを発揮して短期間に透明性を持った価格決定方式を採用することで、グローバルスタンダードの価格設定標準をつくりあげ、交渉の簡素化や効率化、時間的ロスの解消、原料調達の合理化などを促進しようとしたのである。価格交渉で時間や人的労力を費やすのはもはや時代遅れとも断言している。こうした一連の石油化学分野における合成樹脂加工品関連の価格値上げ状況は、値上げ表明まで含めると、図2のように広範囲に及んでいるのがわかる。

図2. 合成樹脂の用途と値上げ状況



日本経済新聞，2004年3月25日付け。

他の品目でも、こうした新たな価格決定方式の動きは増えている。例えば、合成ゴムの日本ゼオンは、数年前までほとんど交渉で価格を決めていたが、2003年秋にはナフサ連動のフォーミュラ方式の出荷を取扱量の3割まで増やしている。またステンレス製品分野でも、新日本製鉄、日新製鋼などのステンレス大手は原料であるニッケルの国際価格変動を自動的に鋼材価格に反映する制度＝「サーチャージ制」の導入を図っている。従来は、ユーザーごとに値上げ交渉をし、原料高を価格に転嫁するまでに数ヶ月を要し、しかもその間の原料費の値上がり分についてはメーカーが負担するのが実態であった。ニッケルは製造原価の約半分を占めるともいわれ、原料高による価格転嫁への遅れはそのまま収益を直撃する業界構造となっていた。この新たな価格方式の採用はこの業界の収益基盤の確立にとって不可欠の条件になっており、例えばJFEスチールは2004年7月出荷（4月契約）分のステンレス鋼板からフォーミュラ方式を導入している。具体的には、その適用製品はニッケルを材料に使った厚鋼板が対象となっており、契約直前の3ヶ月間の原料価格をベースに販売価格を算出するという形になっている。

かつて高度成長時代においては、価格主導権は売り手に優位だった。そこでは、生産コストに利益を上乗せするコスト積み上げ型の価格設定・値決めが実施されていた。しかし特にバブル崩壊後は、景気低迷状況のなか消費財のデフレ圧力が強い<sup>7)</sup>ため最終製品価格の値上げは容易ではなく、低価格競争のなかでシェア拡大を志向しているのが実情である。他方今日、世界的な素材インフレ状態が続くなか、生産調整などを通じて売り手の巻き返しが起こりつつあり、石油化学などの川上分野の原料価格連動型の値決めは、川下からさかのぼるデフレ圧力とどこかでぶつからざるをえない。原料高の負担をどこで誰がかぶるのか、生産調整や倒産、産業再編など新たな問題を<sup>7)</sup>はらみながら、価格主導権をめぐる綱引きは激しさを増している。

#### ④減産体制と物流調整による価格設定——独占的市場構造強化による価格交渉力復活——

自動車用鋼板の取引において、鉄鋼業界による減産体制の強化策＝独占的市場構造の強化策が価格値上げの交渉力を高めている。大手鉄鋼メーカーの自動車メーカーに対する価格交渉力は1999年のゴーンショック後急速に低下した。それは、日産自動車のコスト削減要求が旧来の契約にとらわれない取引先の選別によって展開され、大手鉄鋼メーカーは値下げを余儀なくされたからである。その結果、日産の鋼材調達比率は新日本製鉄から3割弱から約6割へと引き上げられ、同企業集団系列の旧NKKは2割台から約1割へと急減した。こうした国際的経済環境の変化への対策として、生産の集約化をはじめとした鉄鋼業界全体の再編は進み、2002年10月には旧NKKと川崎製鉄がJFEスチールを設立するとともに、同年11月にはこのJFEに対抗して住友金属工業や神戸製鋼と資本・業務提携し連携を強めた新日本製鉄を2つの軸とする、強力な寡占体制へと収斂することになった。

この強化された寡占体制を基礎に、鉄鋼メーカーは造船や電機向けの製品価格の値上げを実現しており、従来主導権を握っていた川下のユーザーに対してその巻き返しに転じている。鉄鋼製品は、自動車や造船、家電などの大口需要家向けの「ひも付き価格」と流通業者を経て市中に売られる「市中価格」とに大きく分けられる。この後者の市況の動向は、中国の需要動向や国内向けの減産体制や在庫の状況によって影響を受けるとともに、さらにこの市況の状況のもとでの市中価格がひも付き価格に影響を及ぼすといったように、相互作用しながら全体の価格変動をつくりだしている。

例えば、2003年暮れに鉄鋼メーカーと流通業者の間での利害対立が自動車や家電製品、建材向けなど幅広い分野に使用する鋼板の在庫水準をめぐる<sup>7)</sup>て発生した。新日本製鉄やJFEスチールなどの高炉メーカーは、年率10%以上のペースで成長する中国市場での取引価格がこの数年の間に大幅に上昇し、その価格と比べて日本の鋼板価格は割安なためにまだ値上げの余地があると見込んだ上で、ひも付き（特定需要家への直接販売）を含めて薄鋼板の生産体制を1割削減し在庫圧縮をして値上げ環境を整えようとした。これに対して、流通業者は最終需要が伸びていないなかでの値上げは売上げに打撃を受けるために、在庫確保に奔走し値上げを阻止しようとしたのである。しかし、結局2004年に入りひも付き製品で進められていた値上げ交渉は5～10%程度の値上げで決着することになった。ひも付き製品の大口需要を優先するために、この2年あまりの間メーカーは店売り（一般流通）への出荷を徐々に圧縮した結果、市中価格は一段と上昇することになったのである。

鉄鋼メーカーから流通業者を通じて需要家に販売される店売り（一般流通）市場向けは鋼材の内需の約3割を占めているが、近年におけるメーカーによる減産体制の促進とともにこの市場の製品価格は騰勢を強めている。さらに、中国を中心とした鉄鋼需要の増加がアジアにおける鉄鋼製品価格を押し上げ、この需要増とともにH形鋼などの原料となる鉄スクラップのアジアにおける取引価格の高騰をもたらしており、こうした国際的諸要因とも絡み合いながら鉄鋼製品価格全体の値上げが進んでいるのである。

最近の需要増加局面においても、この減産体制を維持させる形で操業度を引き上げ需要増に対応しようとしているのであるが、その対応の仕方はユーザーへの供給ルート別・鋼板製品供給市場別に差別化されている。まず、高炉メーカーを中心に優先的に鋼材が供給されているのは、堅調な輸出や好調な自動車、電機などの国内大口需要家向け直接販売（ひも付き販売）であり、総じて順調な引き合いにある流通倉庫や家電量販店やスーパーの店舗新設などの建設関連分野の一般流通市場への供給は後回しにされる傾向にある。この結果、必要とされる一般流通市場への供給量が確保されない事態が生じており、このことが市況における鋼材価格を高騰させる原因となっている。この影響は、まわりまわってひも付き販売価格にも跳ね返る構造になっており、総じて店売り（一般流通）価格から特定大口需要家向け価格まで軒並み値上げ攻勢が際立つことになっているのである（表1）。

表1. 9月以降値上げ表明された主な鋼材

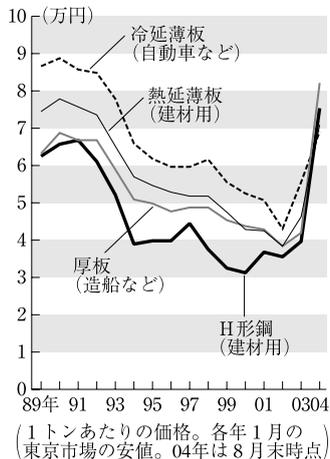
（価格は1トン、鋼板はコイル品、特記なきものは店売り）

品 目	値上げ幅	表明したメーカー
薄鋼板	3000円(6—9%)	新日鉄, NKK など
厚鋼板	3000円(約10%)	新日鉄
熱延コイル	1000円(2.9%)	東京製鉄
ステンレス鋼板	ニッケル系2万円(約10%), クロム系1万円(同)	日新製鋼, 住友金属工業
H形鋼	1000円(約10%)	新日鉄
高炭素線材(大口価格)	5000円(約10%)	新日鉄, 神戸製鋼所, 住友金属小倉
特殊鋼帯鋼(大口価格)	約1万円(10—15%)	新日鉄
棒鋼(東京, 大口価格)	1000円(2.9%)	合同製鉄, 東京鉄鋼, 朝日工業など
平鋼(東日本)	3000円(8%)	王子製鉄

日本経済新聞, 2002年10月4日付け。

新日本製鉄をはじめとする鉄鋼大手4社は、2004年9月中間決算において、主に国際的な需要増加を背景とした鋼材価格の急騰（図3）によって、通期の経常利益が過去最高を更新する見通しになっているのも、以上のような事情によっているのである。ただ最近では、トヨタや日産は、中国や韓国などアジアにおける主力鉄鋼メーカーを含めた鋼材調達体制を整備し、安定的かつ低コスト体制の構築を目指しており、産業間における独占資本相互の価格決定権をめぐる主導権争いは産業間競争を絡めながら新たな展開を遂げようとしている。

図3. 主要鋼材の市況価格



朝日新聞，2004年9月10日付け。

### ⑤景気変動にともなう価格設定

——国際的な環境の変化にともなう競争の作用——

景気動向に敏感に反応して価格設定方式を変えた例として建設機械をあげることができる。たとえば、公共事業の削減と景気低迷によって建設機械需要が停滞するなかで、実売価格と「建値」とがあまりにも乖離したために、国内の油圧ショベル市場の約3割を占める最大手のコマツや日立建機など建設機械大手は2002年夏頃この「二重価格」を解消することになった。例えば、公共工事の積算価格基準などを目安にした「建値」は標準的な重さ20トン級の油圧ショベルで2,500万円前後にもかかわらず、市況で実際に取引される実売価格はこれと大きく乖離した1,000万円前後が中心となっており、中国市場の実売価格さえも1～2割割安となるなど、世界で最も低い水準の価格となっていた。

こうした事情は、建設機械の国内需要低迷が続いたなかで、大手を含めた各社間での激しい値引き競争が展開された結果生まれたものだった。いずれにしても、この異常ともいえる価格の乖離現象は、顧客にとっては価格への不信感を呼び起こすものであることは間違いない。建値を一方の柱とし、実際はそこから大幅に値引きした価格で販売するという従来の価格設定方式を見直すことで、顧客の不信感を払拭するとともに、国内建設機械価格の下落に歯止めをかけようとしたのである。

最近の動向に関しては、欧米企業との提携や買収とともに国内における事業統合や再編の進展によって、国内生産体制の整備と海外市場への販売を拡大しており、そのなかで原材料費の大部分を占める鋼材の価格上昇を背景に価格引き上げを表明し収益力を確保しようとしている。実際に、コマツは油圧ショベルとともにショベル約60機種の公表価格を値上げすることを明らかにしており、国内最大手の価格引き上げで他社が追随するといったようなプライス・リーダーシップが発揮される可能性が高いといわれる。

次にデジタル家電分野では、製品のライフサイクル理論を地でいくような状況が進んでいる。日本の電機メーカーは、韓国や中国メーカーからの低価格攻勢によって、テレビ用ブラウン管の国内生産を終了し、2011年の地上波デジタル放送への完全移行を目指してデジタル家電製品の開発と市場拡大を図ってきた。しかし、市場が急拡大するとともに新規参入も相次いで行われ、販売台数は増加するものの価格下落は予想以上に激しかった。特に、DVDレコーダーとパソコン用DVD駆動装置分野では20社を超える参入企業によって生産量の増加・過剰生産体質化と在庫量の膨らみによって価格が急落している。それによって、例えば当初DVDレコーダーやプラズマテレビで先行し高収益を誇っていたパイオニアなど一部有力メーカーも経営業績の悪化を招いている。

デジタル家電分野でも薄型テレビでは、現在液晶とプラズマに二分されており、このいずれの方式が主力商品として確立されるか、その主導権をめぐる製品開発競争や低価格化競争が展開されている。同時に、それぞれの分野においても、例えば液晶ではシャープを筆頭に韓国のサムス

ン電子やLGフィリップスが追い上げ、さらに松下電器産業が東芝と液晶事業を統合したり、ソニーがサムスン電子と合弁化するなど激しい競争が行われている。他方、プラズマ分野でも日立製作所、パイオニアを中心に、松下電器産業と東レの合弁化や日立製作所と富士通の合弁化など主導権争いは激しく展開されている。こうした事例は、従来の参入阻止条件の形成問題、独占価格問題というよりも、製品のデファクト・スタンダードをめぐる主導権争いが個別独占資本間において個別企業の事業活動を超えた技術提携や合弁化を含めて積極的な参入を通じて展開されているのであり、まさに独占資本主義における競争の法則が独占的な産業構造をつくり出す原動力として作用している一つの事例となっている。

#### ⑥中小企業などの経営問題——国際競争優位の独占資本間の競争の影響——

川上の大手メーカーは原油高や国際価格の上昇とともに主要な素材価格を軒並み引き上げているのに対して、加工を重ねて最終製品に近づけば近づくほど製品価格への転嫁が困難になっている。このため、中小企業の多い部品や加工製品メーカーなどで収益の悪化が進んでおり、この分野で倒産問題が発生している。

例えば、業界における大手資本間の協調による減産体制の破綻とともに競争が激化している家庭紙分野では、「泥沼の乱売戦」が続くとみられている。こうした事態に陥った事情は、以下の経緯によっている。2002年の秋に家庭紙市況における採算悪化を契機に、王子ネピアやクレシアなど大手3社が中心となって6割もの減産を実施し2割の値上げを実現した。これによって、需要そのものが拡大したわけではなかったものの、収益は大幅に改善することになった。しかし、その後一転して各メーカーによる設備増設・生産能力増強が相次ぎ、需要を2～3割上回る過剰生産構造に陥る結果となった。この背景には、トイレットパーパーやテッシュパーパーなど衛生用紙の出荷量は3年連続マイナスだったにもかかわらず、中国など海外からの輸入が増えてきたという事情もあった。しかも、その輸入量は例えばトイレットパーパーの場合2003年は対前年比で6.5倍へと急増しており、また価格面でも国産よりも2割前後安い状況だった。

このような業界全体の危機的状況のなかで、大手は準大手や中小メーカーによるこの間の業界の足並みを乱すような設備増強の仕方に不信感を持つとともに、価格よりもフル生産・フル販売による販売数量拡大・増収増益を目指す戦略へと転換した。その結果、競争力のない中小資本の減産、撤退やむなしという乱売合戦に突入しつつあるのである。

自動車産業の場合には、周知のようにトヨタ、日産、本田技研などのような国際的な事業活動・企業内分業の国際的展開とともに従来の下請け系列関係の再編化が急速に進んでいる。特に、中国やアジアを中心に国際的自動車市場における低価格競争は激しく、完成車メーカーは従来の系列にとらわれない部品の低コスト調達を加速しており、それにともない部品各社も海外への生産移管や海外資本との各種提携、合弁化を進めている。この結果、完成車メーカーの要請に対応できない、あるいは部品メーカーの事業再編に対応できない中小の末端メーカーは部品取引から外されることになり、経営問題に発展している。その象徴が日産のゴーンショックにみられるような、国内生産拠点工場を神奈川県座間から北九州の苅田に移転することにもなう、下請け系列資本の保有株式の売却と脱系列取引への再編による中小資本の経営問題だったのである。総じて国内完成車メーカーの国際的事业展開への移行にもなう国内産業の空洞化問題が深刻化し

ている。

独占資本主義は資本の生命力を持って運動しており、その原動力は資本が自己の限界を突破しようとする諸矛盾にある。独占資本主義は、一方で独占的生産体制から市場構造まで各種の協調体制をつくり上げ、自由競争段階の資本主義とは比較にならないくらいの生産の社会化・計画化を達成し、新たな歴史的段階としての生産力構造を生み出している。しかし他方では、その運動は競争あるいは独占といった諸資本間の矛盾関係によってもたらされており、そこにまた資本主義の弾力性が発揮されているのである。それゆえ、独占段階の資本主義は一方的に中小零細資本などの非独占資本を抹殺するものと捉えることは誤りであり、他方では常にその活動を促進し、活性化させてもいるのである。独占資本間の関係でも、協調的行動と競争的行動は生産から流通などまでさまざまな分野や次元で同時に併存している。その総体のなかで、独占段階の資本主義の弾力性は考察されなければならないのであり、その一つの現象形態として独占資本主義における価格の運動が存在するのである。

では、この価格問題はどのような形で問題にする必要があるのか。従来の独占資本主義論あるいは産業組織論は独占的規制をめぐる独自の一つの政策提起をしてきたのであるが、しかし今日では経済運営の在り方にかかわって混迷しているのが現状である。その意味で競争と独占の新たな考え方の提起は、これまでの考え方とはどのように異なっているのか、次に検討する。

### 3. 独占的市場構造・独占価格論の批判的検討

#### (1) 独占・寡占規制のための政策的課題設定

マルクス経済学では、独占段階における特有の価格概念を規定するに当たり、マルクスの『資本論』の平均利潤法則・生産価格論を基礎に如何に展開するかをめぐってさまざまな論議が行われてきた。<sup>8)</sup> そのなかで一つの主要な論点となったのが、レーニンの『帝国主義論』における独占論を基礎としながらも、『帝国主義論』では体系的には展開されてなかった独占段階の市場構造・独占価格論を現代資本主義における固有な概念としてどのように概念規定するかという問題であった。その際、理論的展開のための批判的研究対象として大いに取り入れられ検討されたのが、戦後のアメリカ経済を中心に独占や寡占の弊害を明らかにするとともに、その弊害を除去するために例えば巨大企業の分割やカルテル規制などの厳しい経済政策を実施・推進した産業組織論<sup>9)</sup>であった。

この産業組織論はベインを中心としたハーバード学派によって確立されたのであるが、彼らはある産業分野における企業間の競争状況を分析し、その競争状況のあり方が市場構造を規定するとともに市場行動、市場成果に優劣的な影響を与えると考えた。その具体的内容は、市場集中、製品差別化、参入障壁や垂直的統合などの市場構造における競争条件のあり方が、価格政策や製品政策、投資などの企業行動に影響を及ぼし、最終的には経済の効率性や安全性、進歩性、公正性といった市場成果に作用するというものであった。

たとえば「集中度ー利潤率」仮説では、次のようにいう。市場構造指標の一つである集中度が

高まり市場支配力を持つ企業が増えると、経済全体としても独占の弊害を受けやすくなる。つまり、寡占的・独占的市場構造を有する産業になると、価格や製品開発、宣伝などにおける少数の企業間の共謀や協調的行動が起こったり、あるいは高い参入障壁に守られた競争制限的行為が実施されたりすることで、市場の競争力が弱められ、その結果一部に寡占企業を中心に超過利潤が発生し独占され、効率的な資源配分が歪められることになる。こうした弊害の大きい独占的・寡占的市場構造への是正策として、企業分割をともなう独占禁止政策が提唱されることになったのである。

水平合併を規制した1950年のセラー・キーフォーバー反合併法の制定は、反トラスト政策の主要目的が集中度を高めることを阻止することにあることを端的に示したものであり、寡占規制の一つの支柱といわれている。また、シャーマン法を強化するために1968年ニール・レポート（大統領特別諮問委員会の反トラスト政策に関する報告書）が作成されている。そこでは、上位4社の集中度が60%を超える産業では超過利潤が発生していると認定した上で、その具体的な産業是正策として企業分割による市場構造規制や販売方法の変更などの措置を命ずることが提案されている。このニール・レポートを基礎に分割の対象となる産業・企業選定基準など構造規制や企業分割による競争的市場の構築を具体的に提案したのが、1971年法案であり、さらにこの内容を発展させたものが1973年のハート法案であった。

いずれにしても、超過利潤の発生や資源配分の効率性・公正性を損なうような市場成果は独占的・寡占的市場構造の弊害からもたらされたものであり、その是正は各種独占禁止政策によって初めて達成しようと考えたのである。その考え方の基本にあるのは有効な寡占対策をたてること、つまり有効な競争的市場構造を形成・維持することであった。ここで注意されなければならないことは、寡占的市場でも適切な競争が機能している場合には基本的に問題はないのであり、独占禁止政策の対象にもならないということである。これが有効競争の意味なのだが、果たしてそれが具体的にどのようなものであるか概念的に明らかにされたわけではない。

1970年代後半になると新古典派価格理論をもとに自由な市場競争秩序こそ、経済効率性を高め、消費者利益を最大化するとともに公正な分配を実現する条件であるとする見解が主流になってくる。この見解は、特に第二次大戦後のエクソンやUS スチールなど巨大企業による高度な市場集中や参入障壁の形成は、企業間の共謀や暗黙の協調を発生させ価格支配力を強化するとともに、自由な競争を阻害し、研究開発や技術革新を遅らせ、その結果価格の硬直化と管理価格インフレをもたらしたという主張に批判的であった。それが、スティグラヤやミルトン・フリードマンなどに代表される新シカゴ学派である。その内容を概括すれば、次のようになる。

まず自由市場経済の競争原理が社会を発展させるという基本的な考えの上に立って、消費者の効用最大化と企業の利潤最大化という経済主体の合理的行動こそが経済的効率性を実現させるものであって、経済力の集中排除や経済的弱者の利益保護、公平な分配などを理由とした政府による産業活動への介入は逆に効率性を損なうことになるとし、産業活動はできるだけ企業や個人の自由な活動に任せるべきであることを主張する。具体的には、市場集中と利潤率については、集中度の高い産業では共謀して大企業が独占利潤を獲得しているのではなく、効率的に行動しているからこそ結果として高い利潤率を獲得しているのであるとする。また、集中度の高い産業では、産業全体が高い利潤を得ているのではなく、支配的立場にある大企業だけが規模の経済性や習熟

効果の発揮などによって効率的に事業展開しているがために高い利潤率を獲得しているとする。価格との関連にしても、大企業は共謀して生産量を下げ、価格を維持して高利潤を得たのではなく、企業規模を拡大しマーケットシェアを伸ばし続けたことによって高利潤を獲得したのであるとする。

つまり、この考え方は、先のハーバード学派による産業組織論が市場構造のあり方から市場行動、市場成果を問題にし独占禁止政策を提唱していたのに対して、ここでは経済の効率性を目指した企業の行動が高価格・高利潤や市場シェアの拡大などの市場構造をもたらしたのであり、市場における競争が十分に機能しているかぎり経済過程は十分に調整されるというものである。それゆえ、政府による規制は基本的に否定され、その政策的具体化は、特にレーガン政権のなかで「自由放任」的政策として各種の政府規制を大幅に緩和させる形で実行され、IBMやATTにおける企業分割訴訟の早期解決や、1980年代以降におけるテキサコとゲッティの大型合併など大規模な「合併ブーム」をつくりだした。従来独占的・寡占的市場の弊害とみられていた参入障壁についても、特許制度や許・認可制などの政府が行う参入規制以外には本当の参入障壁は実在しておらず、実際には既存企業はほとんどの場合潜在的参入企業の脅威にさらされることによって経済的効率性を実現しているとして、その弊害を否定している。

こうして、1970年代以降におけるアメリカの財政赤字と、重要な産業活動が海外に生産拠点を移す多国籍企業化の進展にともなう貿易赤字という「双子の赤字」的状況のなかで、アメリカの経済力の復権・国際競争力の強化を目指した新たな経済的活性化策、独占資本育成政策としてシカゴ学派の理論はレーガン政権のもとで充用されたのである。

ただ、1990年代以降になるとシカゴ学派への批判がさまざまに起こるようになり、「ポスト・シカゴ時代」と呼ばれるようになる。シカゴ学派の権威のゆらぎと新たな基礎理論の構築が模索される時代になったのである。現実にも、マイクロソフト事件ではかつてハーバード学派が問題にしたような「独占力の濫用」の事実認定と企業分割措置が再び司法省で争われる事態が生じている。また、寡占企業による戦略的行動をさまざまな可能性のなかで描き出そうとするゲーム理論・戦略的行動論や、これとは別に技術革新を重視しながら競争のプロセスを把握する「動的競争」の理論などが新たに提起されるようになる。しかし、これらのいずれにあっても、これまでの独占禁止政策などのような産業活動に対する明確な政策的提案は示されていないといわれている。<sup>10)</sup>

ただ、1990年代以降取引費用理論を含めて戦略的行動の理論や動的競争の理論が独自に新たな展開をみせてくるなかで、独占的市場構造・独占価格論はどのような発展を遂げる必要があるのだろうか。以下、従来の独占価格論の批判を通じてこのことに言及してみたい。

## (2) 独占的市場構造・独占価格論における問題点

マルクス経済学による独占価格論の研究は、次のような問題意識で展開されてきた。独占資本主義を規定する基本的な諸関係を解明するとき、『帝国主義論』は生産の集積・集中を独占成立のもっとも基礎的な過程として解明したものの、「生産の集積が、なぜ、どのような経済メカニズムによって少数の大企業に独占的市場支配力をもたらすのか、さらには独占的市場支配はいかにして行われ、それは資本主義の一般的運動法則にどのような影響を与えるのかについて」<sup>11)</sup>は、

理論的に十分な説明はされていなかった。それゆえ、この課題に対して、独占価格論の研究は、ペインやシロスーラビーニなどによる参入阻止価格論に代表される産業組織論の研究成果を批判的に摂取するとともに「理論の精緻化」をはかることで発展を遂げてきた。

その場合、独占価格論の基本的枠組みは、「独占的市場構造がすでに成立し独占的協調・競争制限が行われている状態を前提として、そこにおける独占的市場支配・独占的価格設定の特徴を考察する<sup>12)</sup>」ことにある。したがって、その理論的対象は生産物販売における独占価格支配に限定され焦点が当てられることになり、独占資本が自らの独占力を背景に購入する製品市場については、購入価格の切り下げによる独占利潤の獲得という利潤の収奪関係として扱われている。しかし、自動車産業をみればわかるように、独占資本が販売価格によって巨額の利潤を得るのは国際的なレベルでの競争優位を達成したからである。この競争優位は、広範囲に及ぶ下請け系列の企業間関係を基礎に部品の購入から技術的連関、取引などまで多様な諸側面における価格・コストの独自の機能から形成されている。そういう意味では、現代における独占資本の価格設定は、部門内あるいは部門間を問わず、資本間の協議から暗黙の合意まで多様な協調関係・相互依存関係によって、また他方では様々なレベルでの競争を通して行われているのである。

#### ①独占資本と中小資本の相互関係と価格

独占資本主義社会においては、独占資本が経済的主体として経済過程を主導し活動しているのであるが、具体的には各産業において広範囲に存在する数多くの中小資本＝非独占資本と相互に取引関係を取り結びながら資本蓄積を行っていることはいうまでもない。少数の巨大事業体のみによって担われている産業は、公共的性格の強い分野などであり数少ない。それゆえ、一般的には、それぞれの産業部門内において独占資本と中小資本は相互にどのような関係を形成しているのか、その際価格はいかなる役割を演じているのかがまず問われなければならない。独占資本が支配しているということで、それを独占部門と呼ぶことはかまわないが、問題はその内容である。かつてジャパン・アズ・ナンバーワンとして国際競争力を謳歌した日本の経営が世界に誇ったものの一つは、系列などに代表される独占資本と中小資本の相互関係なのであり、後にその企業間関係の仕方が国際競争力を規定する一つの要因として議論されていくことになる。産業における生産力水準は、生産規模や技術・研究開発のみならずこの関係総体によっても形成されているのである。

独占資本と中小資本の相互関係は、産業によってその形態はさまざまに異なっている。鉄鋼のように産業の米としての素材供給産業では、大規模高炉を有するメーカーと各種圧延・加工を専門とする数多くのメーカーさらには商社、鉄鋼専門問屋、小売店とから構成されており、川上から川下へと製品が流れる。逆に、数多くの中小資本による各種部品の生産と供給を経ながら、最終的に大手完成車メーカーによって組立完成される自動車産業もある。

従来自動車産業における独占資本と中小資本との相互関係は、前者が後者を一方的に収奪する関係として描かれ、それこそが国際的競争力を形成する源泉とされた。この把握の仕方は、実は独占的支配が行われている独占部門と非独占部門との部門間関係にもそのまま適用されてきた。しかし、1980年代末から日米構造協議で日本の排他的取引として論議された「系列」問題（自動車産業においては部品取引というタテ系列問題）を背景に、日本自動車産業の国際的競争力は単に日

本の下請け関係を前提とした特殊な排他的取引や不公正な経済関係から形成されているものではなく、むしろ組立メーカーとサプライヤーとの合理的な関係こそが日本の下請系列による独自の生産システムをつくり出したのであり、それが国際的な競争力を形成する大きな要因になったことを強調する議論が登場してくる。いわゆる取引費用理論に基づいて、日本独自の効率的で合理的な製品開発、生産体制のあり方が国際的な競争力を規定しているものであり、こうした完成品メーカーとサプライヤー（関連メーカー）との相互前提関係のあり方が自動車産業の現代における生産力水準をつくり出しているとするものである。実際に、80年代において国際的な競争力の復活・拡大を目指したアメリカ・ビッグスリーは積極的にJIT生産方式の導入をはかり、その資本蓄積基盤を拡大してきたのは、事実であった。

平野健は、これら青木昌彦氏や浅沼萬里氏などの研究を整理しながら、自動車メーカーと一次部品メーカーとの間の「共存共栄」<sup>13)</sup>関係を、以下のようにまとめている。日本の自動車部品取引は、緊密な情報交換と安定的な継続的取引さらにはレントの分配やリスク分担などの価格決定方式を組み合わせることによって、部品メーカーが技能の発揮をめぐって競争を行うように部品取引を統御していくシステムである。したがって、そこでは部品メーカーが技能を発揮して自動車メーカーに向けて取引の効率化やレントの発生という所期の目的を十分に果たすならば、その結果自動車メーカーからレントの分配や長期的な取引の安定性の保証が与えられ、「共存共栄」の関係だけが前面に現れてくるようになる。ただ、それは、「取引停止」の可能性が可能性にとどまって、現実的に発動されないかぎりでのことであると注記する。この場合、レントという用語は、取引関係を効率化することから発生する超過利潤を表現する概念として使われている。

価格、技能、取引編成は、さまざまなレベルにおいてそれぞれ特有な意義・内容を持っている。そのレベルは、以下のようにさまざまである。例えば、先ず第1に自動車メーカー間における競争と完成車の価格、第2に部品取引において自動車メーカーが主導的立場で設定する価格、第3に部品取引の効率化とレント獲得のための価格、さらに一方で自動車の性能・品質に寄与し、他方で部品コストを低減させるといった2つの側面を有する技能、最後に部品メーカーのインセンティブを刺激するためのメカニズムとしての取引関係の編成・統御方式などである。これら総体において、完成車メーカーは、自らの近代的な大規模生産体制を整備するとともに、一部大手部品メーカーから中小の部品メーカーまで幾重にもわたる部品取引関係を通じて、効率的な生産システムを構築しているのである。

ただ、植田浩史氏が指摘しているように<sup>14)</sup>、浅沼氏たちが問題にしているのは長期的取引関係における相互間のリスク分担や利潤配分あるいはその過程で働く一次メーカーのインセンティブといった完成品メーカーと一次メーカーとの間の相互関係であって、必ずしも中下位の下請けメーカーとの関係ではない。むしろ、この中下位メーカーとの関係では、グローバル化の進展にともなう生産の本格的な海外展開によって、一部部品メーカーは系列からの離脱とその再編を強いられ、深刻な経営問題を引き起こした。

数少ない独占資本による日本の完成車市場の形成を頂点に、部品取引関係を通じた完成車メーカーと一次下請けメーカーとの間の企業・資本編成まで、その総体として自動車産業は形成されている<sup>15)</sup>。こうした諸側面の相互作用を通じた総体として、自動車産業における生産の社会化・計画化あるいは今日的段階における生産力水準が形成されているのである。完成車市場においては、

各社にとって同一車種はほぼ一定の範囲内で価格が設定されているものの、逆にその価格設定が行われるまでの内実をみると、完成品メーカーと一次メーカーさらには中下位の下請けメーカーまでのさまざまなレベル・階層における相互依存的関係の形成と他面での競争による刺激的作用とが複合的に絡み合い、その複合的絡み合いを通じてそれぞれの価格は決定され、その積み重ねの上に完成品価格が決定されている。そういうものとして、独占価格論の展開が求められているのである。

したがって、各自動車大手メーカーの価格設定とそれもとの利潤獲得は、各メーカーの生産システムあるいは部品取引体制の整備状況如何によって異なるのは当然であり、その結果利潤率の格差も生まれることになる。その意味で、マルクスが『資本論』のなかで論じた部門内における特殊的利潤率の均等化傾向はすでに現実的な根拠を有していない。同時に、独占的な生産システムの構築やそれを前提とした独占資本相互の関係は、一方で恒常的な需要予測を前提とした生産体制を形成しながらも、他方では絶えざる競争関係のなかでその存在を主張している。

福田泰雄氏は、独占的市場構造の実態さらにその独占的市場支配を可能にする根拠を明らかにすることによって、新古典派経済学からのアプローチであるリスクシェア仮説などを批判する。<sup>16)</sup>このリスクシェア仮説の考え方は、下請取引関係は互いに対等な当事者相互間の契約取引であり、一方で親企業が需要変動や原材料費変動に伴うコスト負担リスクを引き受け、その対価として保険料＝独占的利益を得る、他方下請企業は安定的な長期取引によって利益を保証してもらうという意味で、経済合理的な選択・取引関係にあるというものである。これに対して以下のように批判する。まず形式的なこの取引関係の内実として、独占的大企業による徹底した原価管理、単価支配と納入製品の品質管理、納期短縮化が実施されており、ここに親企業＝独占資本がプライオリティを握ることによる独占的支配の実態があること、それゆえ、この下請取引関係の実際の姿は、対等な当事者間の契約ではなく、販路・市場をめぐる支配と非支配の関係にあるのであり、そこでは下請取引依存率と下請取引の相手先企業数という2つの条件を根拠に下請相互の競争を激化させ、親企業の下請企業に対する競争優位が貫かれていること、さらに、この優位性は株式所有、役員派遣などによって補強されていることを指摘する。

ただ、完成車メーカーを頂点にした製品開発・企画から生産工程の合理化体制あるいは市場管理システムは、一次からそれ以下の層まで下請け諸階層によって担う役割がそれぞれ異なっている。その意味では、福田氏のように下請け系列の諸資本を独占的完成車メーカーに支配されるものとしてひとくくりに把握するのは、一面的であろう。独占資本と非独占資本の相互依存関係は系列階層に応じて重層的になっており、その総体の力として日本的なシステムによる生産力水準が形成されているのである。その意味で、従来の独占理論からのアプローチが対象としてきた独占的市場支配の問題は、一次下請や関連資本と独占資本の関係というよりは、二次以下の系列下請け層と独占資本層との関係といえよう。

そこで、独占の弊害とはどのような問題として現れてきているのか。端的に言えば、下請系列という相互前提・依存の企業間関係を独占資本の側が一方的にあるいは主導的に分解・再編したときに、中小零細資本の経営問題・倒産問題ひいては失業問題という深刻な社会問題が発生することである。それは、相互依存関係のもとの「正常な契約条件」の一時的な解除であり、社会的には賃金・所得減少をとまなう社会的消費水準の衰退である。1990年前後以降、旧社会主義圏

を含めた世界市場の急速な拡大とそれにとまなう企業内分業の国際的展開よって、各国自動車巨大資本はグローバル化を積極的に推し進め、先進国市場のみならず東欧や中国などの未開拓市場におけるシェア拡大を目指しての競争はますます激しさを増している。その意味では、独占の弊害の今日的解決は、独占資本の急激な国際的展開などの強蓄積戦略に歯止めをかけるとともに、中小資本のこれまでの技術力を国民的生産力水準を維持・拡大するために積極的に活用し活性化させることであり、その意味で非独占資本の技術力・経営力を生かすとともに必要な場合には新規産業への事業補助を円滑に促進することである。さらには、雇用確保と賃金保障によって社会的消費水準を維持するなど、社会保障をしっかりと確立した上で事業転換や労働移動を円滑に進めるなど、そういった方向性のなかで求められなければならない。新たな国際化・グローバル化という環境変化のなかでこそ、こうした労働条件をも含めた各種の規制が最優先的課題として論議され、早急に具体化されなければならないのである。21世紀に向けた先進国日本のあり方として、環境と福祉という新しい共生時代に相応しい経済運営が求められているのである。

## ②参入阻止価格論における競争と独占

ここではまず、参入阻止価格論について現代の産業分析を表象におき非常にわかりやすく説明されている阿部真也氏の見解を中心に検討し<sup>17)</sup>、その論理の有効性と限界について検討したい。

その基本は、寡占市場では、市場への追加的な参入が阻止されることによって、超過利潤が長期間維持されるというものである。こうした寡占的市場構造のもとで、寡占産業相互間では常に新規参入＝潜在的競争の脅威にさらされているため、既存の寡占諸資本は新規参入による市場の混乱をふせいで共同の利益を高めようと行動する。部門内の寡占諸資本はこの潜在的な競争圧力を制限するために価格を設定する、その価格が参入阻止価格である。「つまり、既存の寡占企業は、ほかの部門からその部門への新規参入を誘発するほどには高くなく、しかし新規参入によって生ずる激しい競争価格ほどには低くない程度に、その部門の価格と生産量を協調的に維持しようとする<sup>18)</sup>」のである。

このようにして、寡占産業では参入を阻止するために販売価格や生産量についての明示的なまたは暗黙の合意を行い、諸寡占資本は部門内における共同的利益の極大化を図るのであるが、他方価格以外の分野例えば新製品の開発や販売チャンネルの形成さらに広告などでは市場シェアの拡大を目指して激しい競争を演じる。この基本的論理の上で、一方で寡占メーカーによる流通過程への管理可能なマーケティング・チャンネルの形成、他方での商業資本による独自の経済主体としての活動の展開、この両者が流通経路やチャンネルをめぐって如何に紛争や対立関係を生み出しているかを分析し、流通部門における市場構造とその動態を生き生きと描き出しているのが阿部氏の特徴である。ただ、潜在的な競争圧力を制限するために設定される参入阻止価格という最初の論理が、現実にはどのような事態・現象を説明するものなのか、独占資本主義段階における独占価格一般あるいは独占段階に特徴的な価格現象をどこまで説明できているか、これは疑問である。

例えば、今日の鉄鋼産業における価格決定方式は、参入阻止価格でなければ説明できないものなのであろうか。決してそうとは思えない。最近の価格決定方式の特徴でもみたように、鉄鋼業界における価格動向の中心問題は、参入を阻止するための価格設定というよりは、一方での鉄鉞

石などの資源メジャーに対する価格交渉力の維持・確保であり、他方における自動車や家電メーカーを中心とした大手鉄鋼製品ユーザーとの価格決定権をめぐる争奪戦であることは間違いない。NKKと川崎製鉄が合併し、新日本製鉄を中心に神戸製鋼や住友金属工業が提携するという二大グループが形成されたのは、これまで景気後退による需要低迷のなかで過剰生産傾向に陥りがちだった鉄鋼製品の「安定的」供給体制の整備・確保が目的だったのであり、これによって鉄鋼価格の下落傾向を食い止め、新たな収益基盤体制を再構築することを目指していたことはいうまでもない。

果たして参入を阻止するための価格設定によって寡占市場が形成されている産業は、現在どのくらいあるのであろうか。むしろ、コンピュータやその関連産業のように、巨大資本が進出を狙ったとしても、研究開発やそのための設備投資面でその製品分野のデファクト・スタンダードあるいは国際的標準を達成する見込みがあるかどうかの判断如何で、その産業への参入するしないが決定されているのが現実である。今日のグローバル市場の拡大とともに、韓国、台湾や中国などのIT関連産業の発展は目覚ましく、旧来の国内市場に基盤を有していた時期の寡占資本の行動とは違って、国内はもとより国際的な市場シェアを如何に維持・確保できるかをめぐって各国の寡占資本は激しい競争を繰り広げているのが実態である。そうした激しい競争戦を展開する独占資本の行動は、独占段階における独占資本の一般的本性の現れとして、また他の独占諸資本にも強制するものとして、全面的な価格競争を展開するというのもう一つの特徴的な姿なのである。それは、まさしく『資本論体系』の著者がいうように、投資行動論や資本主義の動態論の項目で論じられるものではなく、独占段階の一般的な価格現象の一つとして解明されるべき問題なのである。

### ③「理論的基準」としての「生産価格」・「平均利潤」概念の現実的意味

独占的市場構造にもとづく独占価格を問題にする場合、高須賀義博氏などの一部論者を除いて多くは、独占利潤の規定は「独占的市場支配にもとづく独占価格設定によって、競争が全面的に支配した場合に実現されるであろう『平均利潤』を超えて獲得される超過利潤である<sup>19)</sup>」とし、その独占段階において「平均利潤」概念を基礎にする理論的意味を、次のように述べる。

まず「平均利潤」概念は、独占段階にあっては現実的な運動基盤を背景にもたないことを、次のように明快に述べる。「独占資本主義においては、平均利潤率の法則は貫徹せず、『生産価格』・『平均利潤』という概念も競争段階の資本主義のような現実的な運動・メカニズムを成立の基盤にもつ概念としての意味をもたない<sup>20)</sup>」。しかし他方では、一転して理論的妥当性を有することを、次のように主張する。「独占企業が独占利潤を収奪できるのは、独占的支配力によって部門内競争および部門間競争を制限することによってであり、この二種類の競争は、それが制限されなかったとしたら利潤率の均等化をもたらすような競争なのである。独占の存在がこの二種類の競争を廃絶するものでない以上、競争が全面的に支配した場合に成立するであろう『生産価格』・『平均利潤』概念を基準として独占価格・独占利潤を規定することは理論的妥当性をもつし、逆に、このような基準をおかなければ独占価格・独占利潤の本質を明らかにすることはできない<sup>21)</sup>のである。」

こうした論理展開の流れのなかで、独占利潤は「平均利潤」を超えて獲得される超過利潤とし

て規定され、他方非独占資本はその分「平均利潤」から収奪された利潤量しか確保しえなくなり、こうして「平均利潤」を理論的基準に資本間の収奪・非収奪関係が解明されることになる。しかし、この理論的妥当性とはどういうことを意味しているのでしょうか。本来、資本の本性から当然得られるべき利潤を独占資本の競争制限＝独占的行動によって非独占資本は確保できなくなった、これは資本の本性から、あるいは資本であるならば平均利潤を得て然るべきという理念から問題であるということなのであろうか。例えば、新古典派経済学にあつては、完全な競争市場は資源の効率的な配分をもたらすという理念のもとに、独占の弊害が唱えられたりする。しかし、理想的とする完全な競争市場は現実的にはどこにも存在しないにもかかわらずである。従来の独占価格論からする政策的提案は、実は独占を規制する政策はかつての自由競争段階の資本主義社会に戻すべきということになりかねない。1960年代を中心とした産業組織論では、独占の弊害を除去するためには有効競争の活用が必要であり、その必要な限りで企業分割という規制も実行された。こうした政策と具体的にどのような違いが出てくるのであろうか。

現実の資本主義社会では産業部門によって競争の程度はさまざまに異なっており、それゆえ独占的な協調体制も多様に存在している。他方では、事業分野によっては、独占資本による事業の多角化戦略や新規のベンチャー諸資本の積極的な事業展開などがあり、競争の作用も多様である。それゆえ、利潤率の異なる諸独占資本の階層が部門内においても部門間においても多様に重層的に存在しているのはいうまでもない。他方、非独占資本については、販売額が生産費を確保する限りにおいて生産は維持し拡大することは可能であり、その取引関係が大量取引が可能な独占資本との相互関係にあるかあるいは絶えず景気変動に左右され激しい競争関係にさらされている大衆消費財市場かなど、その経済的環境に応じて利潤獲得には大小の差が生じている。いずれにしても、すでに部門内における特殊的利潤率が成立していない段階の資本主義社会で、「平均利潤」を理論的基準にすることそれ自体に問題がある。むしろ、部門内あるいは部門間を通じた価格決定と利潤獲得の諸条件を現代資本主義における固有で豊富な内容をもって説明することこそが重要であらう<sup>22)</sup>。

独占資本主義は、競争と独占の双方を固有の法則として有していること、この双方の法則を通じて生産の社会化の段階あるいは今日の生産力水準が明らかにされること、そのなかで独占価格の諸現象はさまざまな姿をとって現れていること、そうしたものとして独占価格論は展開されるべきであると考えられる。

#### 注

- 1) 『上野俊樹著作集5 資本の生命力と矛盾』(文理閣, 2001年) 参照。競争と独占についての詳細な内容は、所収論文「競争と独占」あるいは「解説」を参照されたい。また、従来の独占価格論に対する検討については、自著『独占資本主義と独占価格』(文理閣, 1993年)などを参照されたい。
- 2) マイケル・E・ポーター『競争戦略論II』(ダイヤモンド社, 1999年)など参照。ここでは、グローバル化時代における企業行動は、従来の「比較優位」から「競争優位」概念によって展開すべきことを強調している。
- 3) 現代における価格現象の事例については、日本経済新聞あるいは朝日新聞の記事を中心に参照し整理している。
- 4) 日本経済新聞, 2002年12月12日付け, 参照。

- 5) 家電製品のオープン価格については、日本経済新聞、2002年1月7日付け、参照。
- 6) 阿部真也「日本メーカーのマーケティング活動と流通チャンネル構造」（E・バツァー、H・ラウマー、鈴木武編『現代流通の構造・競争・政策』東洋経済新報社、1992年所収）では、流通部門を通じた価格の主導権争いが簡潔に説明されている。
- 7) 日本経済新聞、2004年5月19日付け、参照。
- 8) 『資本論体系 10 現代資本主義』（有斐閣、2001年）など参照。
- 9) この節では、J. S. ベイン著宮澤健一監訳『産業組織論（上・下）』（丸善、1970年）、小西唯雄編『産業組織論の潮流と競争政策』（晃洋書房、1996年）そして小西唯雄、和田聡子著『競争政策と経済政策』などを参照。
- 10) 1960年代以降におけるアメリカの市場原理主義に基づく新自由主義の理論的系譜については、林直道「新自由主義の経済理論」（『経済』2004年9月号）を参照。
- 11) 『資本論体系 10 現代資本主義』49ページ。
- 12) 前掲書、60ページ。
- 13) 平野健「ビッグスリーの新しい部品購買方式」（東京大学『社会科学研究』第47巻第5号、1996年）参照。ここでは、アメリカ・ビッグスリーによる部品購買方式が日本の部品取引の諸手法を導入し、如何なる形でコスト管理による部品の価格引き下げを実施しているかなどが展開されている。
- 14) 植田浩史『現代日本の中小企業』（岩波書店、2004年）参照。
- 15) 山崎修嗣『戦後日本の自動車産業政策』（法律文化社、2003年）では、日本の完成車メーカーを頂点とする下請系列の企業間関係が詳細に展開されており、系列の一部部品メーカーは独自に部品供給面で多面的に重なっていることが示されている。
- 16) 福田泰雄「独占的市場構造と規模別賃金格差」（一橋大学『経済学研究』No. 42、2000年）参照。
- 17) 阿部真也、前掲論文を参照。参入阻止価格論については、「シロスの仮定」が恣意的であるとか、あるいは福田氏が指摘するように過少蓄積の設定が独占価格＝参入阻止価格論の致命的欠陥となっている（『現代市場経済とインフレーション』同文館、1992年）といったさまざまな批判があるが、ここでは積極的に現状の価格分析に活用している阿部氏の展開を主に扱った。
- 18) 阿部、前掲書、125-6ページ。
- 19) 『資本論体系 10 現代資本主義』69ページ。
- 20) 前掲書、75ページ。
- 21) 前掲書、76ページ。
- 22) かつて森岡孝二氏は自著『独占資本主義の解明』（新評論、1979年）などで「平均利潤・生産価格」を理論的基準とする独占的市場構造・独占価格論に対して痛烈な批判を展開された。そのなかで、独占概念を「生産の社会化」として把握し、カルテルやトラストなど生産の社会化のあり方が独占段階の価格を独占価格にさせ、市場に強制すると主張された。同時に、独占利潤法則を市場価格レベルのみで展開するのは一面的であり、金融資本の運動や金融寡頭制のレベルで具体的な検討が行われなければならないと主張されるなど、傾聴すべき点も多い。その反面、特に今日のような独占資本主義の弾力的な運動を明らかにする場合、競争と独占の理解にかかわって克服すべき問題もあるといえよう。