

## 戦後日本経済の動態と寡占理論

小 林 好 宏

### 序

最初に、本稿の目的とする問題点について述べる。本稿の中心問題は、寡占経済の本質を如何に理解するかという点にあり、それを伝統的な寡占理論と照応させながら、日本経済の現状に即して分析することが、さしあたりの課題である。

寡占経済と呼ぶのは、国内市場の主要な部分が、寡占的競争市場より成っていることによる。もちろん、日本経済をとりあげても、未だに自由競争的な市場が広範に存在していることは疑いない。だが、基幹産業部門において、寡占が支配していることも事実である。

さて、この寡占市場における企業行動は、大きく分けて、競争的側面と協調的側面の両方を含んでいる。それは、同一市場においてあらわれることもあるし、市場の種類によってそれぞれ異なる場合もある。

競争過程におけるこの二つの面の相異は、経済成長、経済発展の過程にも反映される<sup>①</sup>。それは、二つの側面が経済成長に影響するという面と、経済成長の在り方が、競争形態に作用を及ぼすという面の、相互作用を含んでいる。本稿の問題は、次のようになる。

- ① 二つの側面は、それぞれいかなる条件のもとであらわれるか。
- ② 二つの側面のあらわれは、経済成長にどのように影響するか。
- ③ 二つの側面は、段階的にとらえうるか、併起的にとらえうるか。
- ④ そのような観点にてらしてみると、我国の現段階は、どのように位置づけられるか、特に、最近の集中合併運動は、どのようにとらえたらよいか。

①の問題は、短期的には景気循環の局面における市場の競争の態様の変化にかかわるものであり、長期的には、成長率の高い発展期、成長率の低い停滞期に、これら二つの側面がどのようにあらわれるかという点にかかわる事柄である。これは、マクロ的な国民経済全体の動きにかかわりをもつと同時に、個々の市場の相異に関連する。すなわち、拡張しつつある市場において、競争的側

面と協調的側面とは、いずれが支配的か、逆に停滞している市場においてはどうか、という問題である。これは又、市場に存在する企業の規模格差、集中の態様によっても影響されよう。そうした客観的条件のもとでの二つの側面のあらわれを検討するのが①の問題である。②の問題は、①と逆の関係であり、競争的寡占——極端な場合がいわゆる過当競争である——と協調的寡占のいずれが、経済成長により促進的に働らくかが中心である。

③の問題は、次のようなシエーマの検討を目指している。すなわち、寡占経済を成熟と停滞の経済と見做す立場では、自由競争——資本の集積・集中——独占化——競争の抑圧制限——停滞、という一連のプロセスを念頭において理解している。したがってその立場では、競争的寡占は、独占化のひとつの過程として段階的にとらえているのであり、市場の拡張が止み、シェアが固定するにつれ、協調的寡占へと移行するものと理解している<sup>③</sup>。しかし、現実には、一方で過当競争が行なわれながら、他方では協調的寡占市場も存在している。そのみならず、ある時期から競争的傾向が急速にあらわれてくるということも例外ではない。そのようにみると、単純に競争的寡占が過渡期の産物であって、成熟資本主義の真の姿は、協調的寡占市場を中心とする停滞経済である、とたたづけてしまうわけにはいかない。この点を、日本の現実に即して検討するのが③の問題である。④は、我国の現段階を、二つの側面との関係でどう把握するかという問題である。特に、最近の集中合併運動は、競争に対する制約、協調的側面のあらわれと、ただちに見做しうるかどうかということが中心問題である。

本論では、まず、第1節でこの問題へのアプローチの方法、定義上の問題について示す。つづいて第2節では、これまでの寡占理論について、それが寡占市場のどのような側面をとらえたものであるかという点に焦点をしばって展望を試みる。第3節では、寡占経済の歴史と現状について、集中度、規模格差、市場価格等、市場構造の問題を中心に検討する。そして最後に、我国の現状について、若干の推論を試みる。

① 筆者は、かつて寡占経済における二つの傾向を、企業行動と経済成長と結びつけて検討した。企業行動の上では積極的側面と消極的側面、それに対応して経済成長の上では、高成長と停滞が、二つの傾向として交代的にあらわれるものとみた。拙稿「寡占経済における二つの傾向」山口経済学雑誌13巻4号

② たとえば伊東光晴「近代価格理論の構造」新評論、1965

## 1 問題へのアプローチ

まず、この問題にどのような側面からアプローチしていくか、その手順を整理してみよう。序説の①の問題は、次のように細分しうる。第一に、景気循環の局面に応じて、寡占経済の競争的側面と協調的側面は、それぞれどのようにあらわれるかという問題である。この場合、同一市場内部において、好況期においては競争的側面が強くあらわれ、不況期には、協調的側面が支配的になることが予想される。

次に、市場における需要の条件によってどうあらわれるかという問題がある。すなわち、需要が拡張しつつある場合と需要が停滞している場合で、それぞれの市場の競争形態はどう影響されるか、という問題である。いわゆる成長産業と停滞化した産業の相異による競争形態の相異である。これは、景気循環の局面に応じた分析に関連をもつ。すなわち、需要が拡張しつつある市場においては、好況局面におけるあらわれと共通性をもち、需要が停滞している市場では、不況局面において支配的な傾向と共通性をもつであろう。異なるのは、景気循環の局面での比較は、同一市場における時間的経過の中での問題であるのに対して、市場における需要の状態にもとづく比較は、同一時点での異種市場間の比較の問題である点である。

第三に、産業内における競争の形態、すなわち集中度、規模間の相対的格差、企業の絶対数、等の条件を所与とした時に、それら条件の相異によって、競争の形態がどのように影響されるかという問題である。ここで注意しなければならないのは、これらの条件そのものは、景気変動の局面、全体としての経済成長の在り方によって変化しうるということであり、第三のものを特にきり離して考える場合は、それらのもの、すなわち景気循環の局面や経済成長の態様を捨象して、いはば初期条件としての市場の競争形態による区別を問題にしているわけである。第三の問題は、市場におけるリーダーシップの存在の有無、大企業と中小企業の競争関係、大企業同志の競争関係等、細部にわたる問題の検討を要求するものである。

第四には、技術的条件による競争形態の相異の問題がある。技術進歩が導入される場合、技術進歩のない場合、更には、産業の技術状態、すなわち高度で模倣が容易でない技術と比較的模倣の可能な技術等、これら技術的条件の相異によって競争形態がどうかかわるかという問題である。第五に、費用構造の相異が競争形態に及ぼす影響が考えられる。これは第四と密接につながる。以上の

ような各方面からのアプローチが必要であるが、これらは大きく二つに分けて、需要側の条件と供給側の条件というように分類考察することができる。需要側の条件は、景気循環の局面における有効需要の動き、個々の市場の規模、等であり、供給側の条件は、企業規模、費用格差、技術進歩の動向等である。以上が、この問題にアプローチする手順として考えうるものである。

次に、競争的側面、協調的側面という二つの側面を考える場合、二つの側面のあらわれ方を比較する際の指標として何をとりかという問題がある。指標としては、当然価格が考えられる。競争的寡占の典型は、価格引下げ競争か広告販売競争であるが、後者は、価格引下げ競争の条件が失なわれたもとで更に競争によってシェアを少しでも拡大しようとする結果生じたものと考えられる。この反対の極をなすものは、協調的行動であり、価格維持政策が中心である。

指標の問題と関連して、次に、市場構造のタイプ分けの問題がある。まず、寡占とひとくちに言っても、製品差別型寡占と集中型寡占で、その意味は若干異なる。いずれがより本質的かといえば、集中型寡占であろう。集中を媒介にして、自由競争から独占の段階へと移行しているからである。

ところで集中が中心になるとは言っても、集中度だけで寡占市場のタイプ分けをすることは単純に過ぎるであろう。生産の集中度が高い程独占化がすすんでいるということは、おおよそ一般的に言えることであるが、しかし集中度が高くとも、競争的側面が強くあらわれる場合もありうる。したがって上位何社程度の集中度が高いか、リーダーシップをとる企業があるか、上位数社の競争関係が強いかどうか、等々、こまかな点での検討が必要である。

そこで、次に個々の業種について、その市場の性質にしたがって種々な角度から分類してみよう。まず、生産集中を中心に業種を区別する場合、ある特定時点の集中度によって業種を分類する場合と、集中度がどのように動いていくか、集中度の変化の方向に注目して分類する場合とに分けることができる。前者は静態分類であり、後者は動態分類である。まず静態分類についてみる。公正取引委員会事務局編の「日本の産業集中」<sup>①</sup>において示された分類にしたがうと、集中度の高低による類型（静態類型）は、六つに分けられる。すなわち、1 極高位型、2、高位型、3、準高位型、4、中位型、5、準中位型、6、低位型の六つである。極高位型は、5社累積集中度が100%、3社累積集中度が90%以上、1社累積集中度が60%以上である。高位型は、10社累積集中度が100%、5社累積集中度が90%以上100%未滿、3社累積集中度70%以上90

%未満である。いずれも集中度はかなり高いが、相異点は、極高位型が企業数 5 社以内という絶対的集中を示している上に、リーダー的地位にある企業が 60%以上の生産を独占していることである。高位型の場合も、企業数が 10 社以内であるから、かなり高度な集中を示している。だが必ずしも 1 社だけで大半を支配しているわけではない。

準高位型は、10社累積集中度が 90%以上 100%未満、5社累積集中度が 70%以上 90%未満である。準高位型までは、明らかに寡占市場と呼ぶことができる。しかも集中度の高い市場と言える。市場の 90%以上が 10 社以内の企業によって占められている場合には、上位企業のうちのひとつの企業の行動は、市場全体に何らかの影響を持ちうるし、市場価格の決定についても、生産の変動が、価格決定に際してネグリジブルではありえない。

中位型は、10社累積集中度が 75%以上 90%未満、5社累積集中度が 60%以上 75%未満の業種である。準中位型は、10社累積集中度が 50%以上 75%未満の業種である。中位型、準中位型は、集中度の上からは、それ程独占化がすすんでいるとは言い難いが、さりとて自由競争的とも言いきれない。丁度、自由競争市場と寡占市場の中間位に位置づけることができる。低位型は、10社累積集中度が 50%未満であり、多少の集中はあるが、集中の影響はネグリジブルな業種である。

これら六つのタイプの性質について検討を加えよう。極高位型は、生産に高度な技術を要すること、生産に巨大な資本を要すること、既存企業の商標が著名であること、その他、需要者が特定していることや、原料供給関係が安定していることが挙げられ、その結果、他企業の参入がなく、集中が高度化しているものである。高位集中型も、ほぼ同様であるが、新規企業も若干進出している。逆に需要の停滞を反映している面もある。準高位型は、生産に要する資本は多額であるが、技術はそれ程高度ではない。したがってそれだけ参入の可能性はある。有力企業は存在するが、特定のトップ企業が存在する業種は少ない。極高位型、高位型が、比較的専門品種の生産を特徴としているのに対し、このタイプは、専門品種よりも多角品種が多く、資本金が巨額である場合が多い。中位集中型は、比較的企業間格差の少ないものが多いため、大企業数社が全体に占める比重は高いが競争が激しいという場合が多い。準中位型は、企業数もかなり多く、資本も多額を要しないが、なお大企業が優位を占めている。低位集中型は、概して資本金の規模などは小さなものが多い。又、指導的企業の存在はない。以上は、静態類型による市場の分類と、それぞれの特徴であっ

た。

さて、以上は集中度を中心にみた市場の分類であるが、これだけでは寡占的競争乃至協調のパターンを見出せない。たとえば、集中度の最も高い極高位型でも、同一規模の少数企業から成るもの、格差の大きい少数企業から成るもの、少数の大手企業と多数の周辺企業から成るものと、三つのタイプに分けられる。それぞれのタイプによって競争パターンは若干異なる。そこで企業数と集中度格差を基準において類型化を行なうことができる。前掲「日本の産業集中」においては、これらを総合した基準による類型化を行なっている<sup>②</sup>が、それによると、市場は八つのタイプに分けられる。1, 高度寡占型〔Ⅰ〕 企業数は1～7社で、1社集中度50%以上、2位との格差が大きいもの、2, 高度寡占型〔Ⅱ〕 企業数1～7社、上位企業の格差が小さいもの。3, 寡占型〔Ⅰ〕 企業数8～30, 1社集中度30%以上で、2位との格差が大きいもの。4, 寡占型〔Ⅱ〕 企業数8～30, 上位2～4社の集中度が高く、それ以下の企業との格差が大のもの、5, 二極集中型, 企業数約40以上, 上位1～4社の集中度が高く、それ以下の企業との格差大なるもの、6, 平準的集中型, 企業数8～30, 企業間の格差が小さいもの、7, 競争型〔Ⅰ〕 企業数40以上, 10社累積集中度が約50%以上, 上位企業間の格差は小さい。8, 競争型〔Ⅱ〕 企業数70以上, 10社累積集中度が約50%未満, 上位企業間の格差が小さい。

まず、高度寡占型と寡占型の区別は、企業数の差から生じている。前者は1～7社で市場が占められている場合、後者は企業数8～30の範囲内である。また、それぞれ〔Ⅰ〕と〔Ⅱ〕とに分けられているが、〔Ⅰ〕は、市場において主導的企業が存在する場合であり、〔Ⅱ〕は、上位数社間では格差が少ない場合である。高度寡占型〔Ⅱ〕では、企業数自体が少ないために、企業間格差が全体として小さい。これに対して寡占型〔Ⅱ〕では、上位企業間では格差が小さいが、他の小規模企業との格差は大きい。集中度の上から言うと、高度寡占型〔Ⅰ〕は極高位型のみから成り、高度寡占型〔Ⅱ〕は、それに高位型が加わる。寡占型〔Ⅰ〕になると準高位型まで加わり、寡占型〔Ⅱ〕では、準高位型が含まれる他、極高位型は存在しなくなる。

二極集中型というのは、上位1～4社の集中度が高く、それ以下の企業との格差が大きい分野であるが、これにはいろいろなタイプが含まれ、極高位型から低位型まで含んでいる。このタイプは、一口に性格づけることはむづかしい。以下、平準的集中型、競争型〔Ⅰ〕、〔Ⅱ〕の順で、企業数が増え、集中度も低くなり、企業間の格差も小さくなる。

高度寡占型〔Ⅰ〕〔Ⅱ〕と寡占型〔Ⅰ〕〔Ⅱ〕，それに二極集中型の一部は，明らかに寡占市場と言えるが，平準的集中型の場合も，伝統理論と照応させて考えれば，寡占市場の特徴を幾分か持ち合わせていると言えよう。これは高度寡占型〔Ⅱ〕における企業数 1～7 社というのを 8～30 にまで拡大した場合に相当するものであり，容易に想像されることは，競争的側面が強いことである。競争型〔Ⅰ〕の中には，集中度の上で準高位型まで含んでいるから，寡占的要素が全然無いとは言えないが，自由競争的要素の方がより強いと言えるだろう。競争型〔Ⅱ〕の場合は，完全に自由競争タイプと見做して差支えない。以上は，一時点における集中度，企業数からみた市場の類型であった。この中から，寡占経済の特徴としての協調的側面と過当競争をもたらすような競争的側面をぬき出して分析することが問題になってくる。ここで注意を要するのは，寡占経済における競争的側面という場合，それは自由競争的市場の企業ビヘイビアとは区別している。したがって，ここで述べた類型化にしたがうと，そこでもうひとつの問題が生じてくる。それは，寡占的市場と呼びうるような市場——企業数もある程度限定され，集中度も高い市場——における競争的側面と，自由競争的市場における競争とが，どのように異なり，それは経済諸量の動きにどのような影響を及ぼすかという問題である。言葉を変えていえば，個々の企業の立場からみて，右下りの需要曲線に直面しているような市場における競争と個々の生産量の変化にもかかわらず，価格不変，すなわち需要の弾力性無限大の市場における競争とは，同じか違うか，違うとすればどこが違うか，それはどのような面にあらわれるかという問題である。こうした問題を含めて，これまでの伝統的な寡占の理論を一通り検討し，これがいま述べた二つの側面とどのように関連しているかを次に検討しよう。

- ① 公正取引委員会事務局，日本の産業集中，東洋経済，昭和39年
- ② 同上，37～9頁

## 2 寡占理論の展望

寡占理論は，市場における価格と生産量の決定理論の中で展開されてきた。寡占理論に入るに際して，まづその前史とも言うべき，ロビンソンとチェンバリンの不完全競争，独占的競争の理論の，主要な特徴についてみよう。

ロビンソンとチェンバリン

ロビンソンの不完全競争<sup>①</sup>の理論は、需要者側の条件を前面に押し出した分析である。費用曲線の形態は、限界費用曲線にしても平均費用曲線にしても、純粹競争の場合と変わらない。異なるのは需要の弾力性が無限大ではないという点のみである。かくて右下りの収入曲線が描かれる。企業の行動は極大原則にしたがうものであり、限界利潤ゼロをもたらす生産量、すなわち限界収入＝限界費用をもたらす生産量が均衡生産量である。

そこで企業の自由な参入があると、収入曲線は下方へシフトする。その結果、限界収入＝限界費用をもたらす生産量は低下する。やがて利潤ゼロの状態において均衡する。このような利潤ゼロの均衡点においては、操業度は適正操業度以下である。何故なら平均収入曲線は右下りである。この曲線がU字型の平均費用曲線と接するのは、平均費用曲線の右下り部分、すなわち費用逓減的部分であるからである。かくて、不完全競争においては、均衡と過剰設備とが両立しうる。

ロビンソンが考えている市場は、①需要者の嗜好や惰性等による市場の不完全性と②企業の自由な参入とを前提にした市場構造である。そして価格を決定するものは、費用曲線と収入曲線の形であるが、U字型の費用曲線が与えられていると、後はもっぱら収入曲線の傾斜すなわち需要の弾力性に依存する。

要するに、ロビンソンの不完全競争理論と純粹競争の理論の相異は、次の二つである。第一は、価格決定に需要の弾力性が関係するか否か、第二は、純粹競争の場合は、収穫逓減が働いて限界費用曲線の右上りのところで均衡するが、不完全競争の理論の場合は、操業度が100%以下のところで均衡する点である。

チェンバリンの独占的競争<sup>②</sup>の理論がロビンソンの不完全競争の理論と異なる点は、チェンバリンにおいては、企業間の競争関係が導入されている点である。共通点は、両者とも、個々の企業に対する需要曲線が右下りであるという点で純粹競争と区別されているという点である。問題は、チェンバリンにおいて導入された企業間の競争関係である。ロビンソンにおいては、競争形態がどんなものかは問題でなく、超過利潤がある場合には、自由な参入が生じて、超過利潤が消滅する産業の均衡状態が考えられている。これに対して、チェンバリンの場合には、企業間のストラテジックな競争関係が一応入りこんでいる<sup>③</sup>。

チェンバリンは、周知のように企業が一致して行動する場合の需要曲線と、



他の企業が価格を変化させない場合に、自分だけが価格を変化させた場合の需要曲線と二本の需要曲線を描く。DD曲線は、この産業全体に対する需要曲線の断片的部分であり、dd曲線は、他の事情にして不変な場合の個別企業の需要曲線である。

dd曲線は、よりゆるやかな傾斜である。

新規企業の参入はDD曲線の左方移動をもたらす。平均費用曲線の右下りの部分と接するところで均衡がもたらされるのはロビンソンと同じである。だが問題はその後であり、個々の企業が競争意欲、シェア獲得意欲が強ければ、

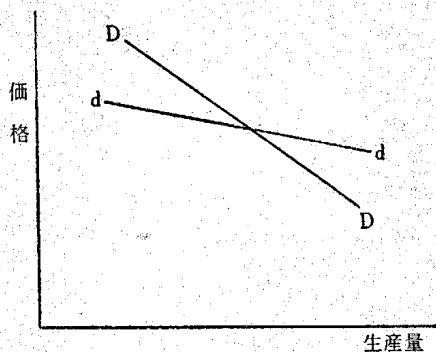
価格を下げて生産を拡張することがありうる。価格低下によって需要量が増した場合、その生産水準のもとで利潤が発生しうる。その結果、他企業も同様な行動に出るだろう。すなわち、他企業が一致して価格を下げるから、それに応じてこの企業のdd線も低下する。その過程が行きついた均衡点において、dd曲線と平均費用曲線は接する。この場合、産業内の企業が一致して行動する場合にくらべて、生産量は多く、遊体設備は少ない。チェンバリン理論の中では、競争的行動が出てきた場合、価格低下と生産の拡大がより一そうもたらされることが示されている。

ロビンソン、チェンバリンともに、企業の自由な参入を認めた上で、産業の均衡へ至る過程を示している点で共通性がある。だがチェンバリンの場合は、産業内の企業が一致して行動した場合、すなわち協調して、いはば一企業として行動する場合の均衡と、競争が激しく、シェア獲得にうつて出た場合の均衡が区別されている点では、後の議論に示唆を与えている。両者とも、自由競争との違いは、需要曲線の如何にかかっており、後は、参入の自由を認めているという意味で、純粹競争の理論とさして異なるところはない。だが、チェンバリンの二本の需要曲線は、後の寡占理論に影響を与えた。すなわち屈折需要曲線がそうである。

### 屈折需要曲線の理論

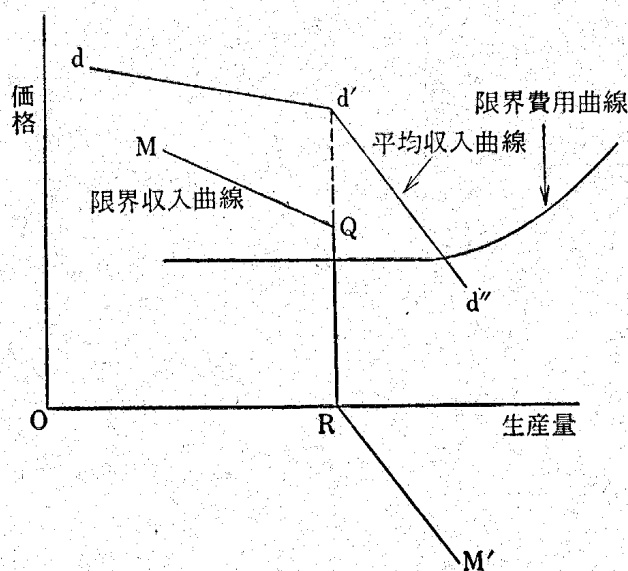
スウィージーの屈折需要曲線<sup>④</sup>は、チェンバリンのDD曲線とdd曲線を合成してできたものと言える。すなわち、ある均衡状態にある場合、個々の企業が価格引上げ又は引下げ行動に出たならば、需要量がどう変わるかを示したものが屈折需要曲線である。仮定として、現行価格より価格を引下げたならば、

第 1 図



平均収入曲線は急傾斜となり、限界収入曲線が、現行価格を境に不連続となっていること、のみならず、現行価格以下では限界収入曲線と限界費用曲線とが交わらないことが示されている。屈折需要曲線の傾斜のゆるやかな部分は、チェンバリンの  $dd$  曲線の断片であり、急傾斜の部分は  $DD$  曲線の断片であると考えることができる。すなわち、個別企業が価格引下げ行動によって需要量を増大させようとするならば、他の企業も競って価格引下げ行動をとるから、全企業が一致して価格を引下げた場合と同じことになる。その場合、限界収入＝限界費用の条件は充たされなくなり、企業は損失をこうむるから、結局、価格引下げ行動はとらない。結局、屈折需要曲線の理論は、価格の下方硬直性を説明する原理となっている。図に

第2図



において、需要曲線は  $d'$  において屈折し、それに応じて限界収入曲線は、 $Q$  において不連続となっている。産出量  $q^*$  のもとでは、限界収入は限界費用を上廻っているが、産出量が  $q^*$  を越えると、限界収入は、限界費用以下となる。スウィーギーは、限界費用曲線を図のように完全利用点までは収穫逦減法則の作用しない水平の曲線として

描く。限界収入曲線の不連続な  $QR$  の区間を限界費用曲線が通過する限り、企業は現行価格を維持するのが最も有利となる。かくて、屈折需要曲線の理論においては、ひとたび均衡価格が定まると、その価格は下方に硬直的になることが説明されるのである。

屈折需要曲線の理論は、ひとたび均衡価格が決まると、それが下方に硬直的となることは説明されるが、何故、その水準に価格が決まったかを説明しない。したがって、それは価格の硬直性の説明原理ではあるが、均衡価格の決定原理ではない。その点で第一の難点がある。もうひとつの難点は、寡占価格といえども、現実には変動しているのであり、それは屈折需要曲線によっては説明できない。したがって、屈折需要曲線の理論は、寡占価格の一部分に妥当するところはあるけれども、全体に妥当性はない。

屈折需要曲線の問題点として、次のことが挙げられる。第一に、市場が拡張

しつつある場合、すなわち需要曲線が右へ移動する場合、需要曲線に変化がないか、第二に、費用曲線が低下する場合、均衡価格と生産量はそのままで利潤だけが増加することになるかどうか、第三に、参入の可能性がある場合どうか、ということである。第一の問題については、短期的には大きな変化はないであろうと言える。だが、たとえば耐久消費財が普及しはじめた時期と、かなり普及した段階とでは、需要の弾力性が変化するであろう。おそらく、徐々に弾力性は小さくなると思われる。屈折需要曲線の理論が妥当するのは、むしろ需要の弾力性が小さくなった段階であろう。第二の問題は、能力拡張型技術進歩に対して費用節約型技術と呼ばれるものに対応する。他の条件にして不変

で、費用曲線のみが低下すると、明らかに超過利潤が発生する。だが、超過利潤が発生した場合に、既存企業は、果して現行価格を維持する行動をとるであろうか、そこに価格引下げと販路拡張の競争が起りはしないか、という疑問が生ずる。超過利潤が発生しても、なおかつ現行価格を維持するとすれば、それは既存企業同志が協調して行動しているからである。費用曲線が低下する場合でなくとも、何らかの理由で価格が決定したその時点で、超過利潤は発生し

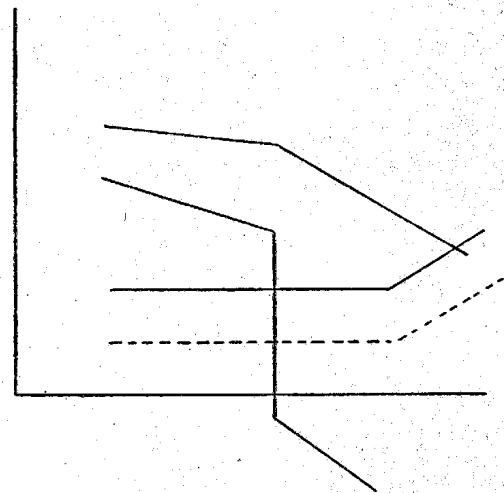
ている場合もある。少なくとも、限界収入曲線の不連続な点で生産量が決定し、費用曲線が限界収入曲線と接することなく、不連続の間を通る場合には、そうである。そうすると、そこに参入の可能性が生ずる。すなわち、第三の問題点が出てくるのである。いわゆる純利潤ゼロに至らずに均衡産出量が決定される可能性が、屈折需要曲線の理論の中にはすでに含まれている。

屈折需要曲線の理論の最大の難点は、価格決定論でないという点であるが、価格の決定について、伝統的な理論と離れて新しい視点を提供したのは、ホールとヒッチのフルコスト原則である。次に、屈折需要曲線とフルコスト原則の関係について検討しよう。

#### 屈折需要曲線とフルコスト原則

ホールとヒッチ<sup>⑤</sup>が新しい価格決定論を提起した根拠は、企業が、需要曲線にも限界収入曲線にも注意を払っていないということにある。では、現実の

第 3 図



価格決定と言え、単位当りの主要費用を基準とし、これに間接費をうめあわせるためのある比率をかけ、更に利潤のための慣習的な比率が加えられてきまる。

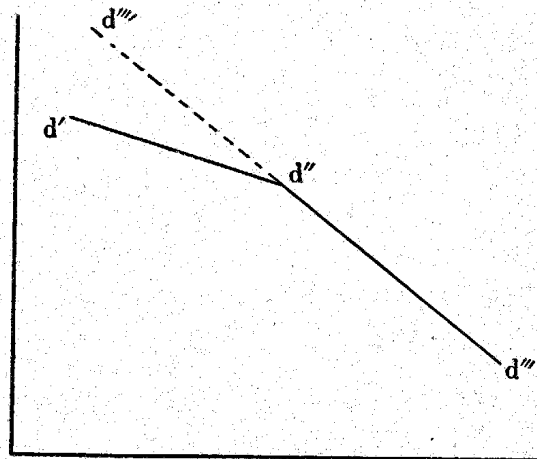
フルコスト原則については、このマークアップレートが、論理必然的に決まるものでなく、あくまでも経験的に定められるものに過ぎないという点で、論理的根拠の薄弱さが指摘されている。だが仮にその点を許容したとしても、もしフルコスト原則が正しければ、費用の増大は価格を上昇させ、利潤量を増大させることになる。完全競争においては、もちろんこのようなことは現実妥当性をもたない。寡占経済において、費用の上昇が、容易に価格上昇に転嫁しうるものとすれば、それを可能にする根拠は何であろうか、そこで、当然のことながら寡占企業間の協調的行動がとりあげられる。この点を明らかにするために、屈折需要曲線との関係のみよう。

いま仮に、市場内の一企業だけ費用の上昇があったとする。その場合は、費用の上昇した当該企業においてのみ利潤の減少が生ずる。その企業が費用上昇を価格上昇に転嫁しようとしても、他社は協調して価格の引上げに応じない。その結果、当該企業が価格を引上げるなら、シェアをかなり失なうことになる。だが、もし費用の上昇が産業全体に生ずるならば、事情は異なる。その場合、全企業にとって価格引上げの動機が働らくわけであり、協調して価格を引上げるであろう。各社が協調して行動する場合の需要曲線は、チェンバリンのDD曲線と同じである。すなわち、屈折需要曲線の急傾斜な勾配をもつ部分を延長したものとなる。

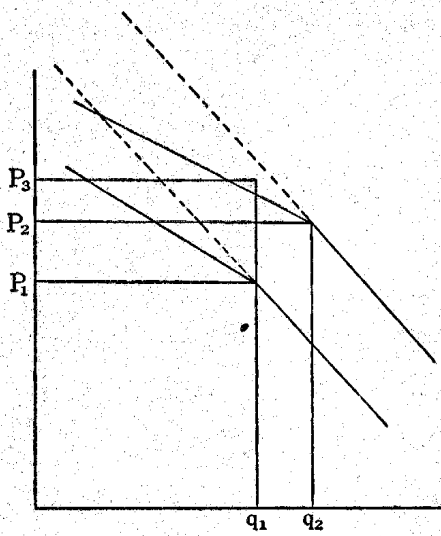
すなわち、 $d''$   $d'''$  のようになる。この場合には、一企業だけが価格を引上げる場合にくらべて、個々の企業にとっての需要量の減少は小さい。

経済成長の過程で市場が拡張しつつある場合には、価格を引上げてても需要量の減少はみられない。もし需要量が増加しなくともよいのであれば、一層の価格の引上げが可能である。第5図において現行価格を  $p_1$ 、生産量を  $q_1$  とすると、需要が拡張し、需要曲線が右へ移動している場合は、価格が  $p_1$  から  $p_2$  へと上昇し

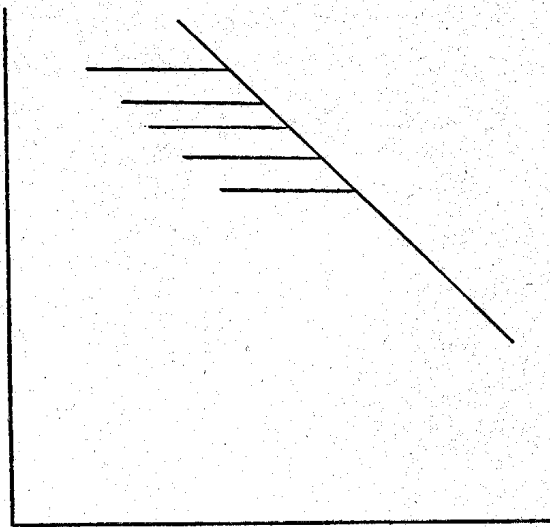
第4図



第 5 図



第 6 図



ても、生産量は  $q_1$  から  $q_2$  へと増大しており、需要の減少はみられない。もし企業が、生産量を  $q_1$  のままに維持しようと思うなら、価格は  $p_3$  にまで上昇する。価格が上昇して、ある水準に決まると、個別企業にとっては、その水準で需要曲線の屈折が生ずることになる。したがって協調によって価格が引上げられると、それ以上は個別企業の立場で価格引上げを行なうことは、損失となる。したがって、協調的行動をとる場合の需要曲線の各点から、無数に屈折した個別的な需要曲線を描けることになる。

以上のことから、協調して行動する場合には価格引上げが行ないやすいことが判った。協調の動機は、費用の上昇、利潤の圧迫である。ところで、このように各社が協調して行動する場合、需要曲線は、チェンバリンの  $DD$  曲線に等しくなる。屈折需要曲線は、個別企業の立場で、独自に行動しようとする場合の価格と需要量の関係を示しているに過ぎない。そうすると、各企業が協調して行動することを前提とすれば、 $DD$  曲線に応じて描かれる限界収入曲線も連続的となる筈である。とすれば、各企業にとって、限界収入と限界費用が一致する点が見出せるわけであり、そうすると、各企業は限界収入と限界費用が等しくなるように行動する可能性がある。かくて、協調が価格引上げにおいてなされても、競争の動機がある限り、新しい均衡は不安定である。それとも、新しい均衡点は、各企業の限界収入と限界費用を一致させる点で決まるのであろうか、仮にそうであったなら、正の利潤を求めて新規企業が参入する可能性が生ずる。そこで協調的寡占においては、次の問題が生ずる。それは、協調的行動が、価格の安定をもたらさうかどうか、もたらさうならどういう場合か、という問題である。

協調的寡占市場においては、プライスリーダーシップが存在することが知られている。もし、同程度の規模の企業が数社存在する場合には、成程、全体としての費用上昇があると、協調して価格引上げを行なう動機は存在する。だが、利潤がある程度の水準以上に得られている場合には、競争にうって出てシェアを拡大しようとする動機も強い。協調が仮に安定価格をもたらすとすれば、市場に存在する企業間に格差があり、リーダーとフォロワーの関係が成立する場合であろう。プライスリーダーシップの生まれる根拠は、よく知られるように **live and let live** の原則である。プライスリーダーは限界生産者のことを考えて行動する。各社共通の費用上昇によって価格引上げの誘因が生じた場合、協力して価格を引上げようという動機は、小企業の方に生ずる。したがって、プライス・リーダーが価格を引上げれば、喜んで追随する。これは、結局、大企業のためにもなる。限界生産者の存立を許す価格は、大企業にとっては超過利潤をもたらす価格だからである。同時に、限界生産者自身が、かなりの規模の大企業であって、淘汰することが不可能であれば——あるいは、淘汰のためには、相当な犠牲が必要であれば——、プライスリーダーは共存しながらも、自己の優越性を持続するみちを選ぶかもしれない。特に、背後に資本力をもった集団が存在している場合には、そうである。更に、限界生産者が存続しながら、超過利潤を得ている場合には、新規企業は参入しにくい。プライスリーダーの行動の基準には、参入の阻止の動機が強く働いていると考えられる。そこで次に、参入阻止価格についてみよう。

#### 参入阻止価格

フルコスト原則は、産業内の企業の協調を前提としてはじめて成り立つ。その場合、産業内の企業は、全体として一個の独占体と同じように行動することになり、個々の企業の直面する需要曲線は、屈折需要曲線の急傾斜な部分の延長である。

この需要曲線の傾斜が、どのような値であるかは、商品の種類によって異なるが、急傾斜である程、言い換えれば、需要の弾力性の値が小さい程、協調的行動をとりやすい。価格を  $p$ 、需要の弾力性を  $\eta$ 、限界費用を  $mc$  とすると、

$$p = \frac{1}{1 - \frac{1}{\eta}} mc$$

$$\eta > 1$$

の関係がある。 $\eta$  が 1 に近づく程、価格は高くなる。需要の弾力性の小さい産

業では、限界収入＝限界費用の極大原則にしたがって行動すると、価格はいちぢるしく高くなり、そのような高価格に対しては当然、社会的反撃が予想されるし、それに高利潤を求めて参入者があらわれる可能性が強まる。そこで現実のマークアップレートは、もっと別な基準で決められる。

短期的な利潤極大原則にしたがうなら、参入の可能性が生じ、ある種の産業の均衡が生じうることは前述した通りである。極大利潤追求行動が超過利潤をもたらす、参入が生ずれば、価格引下げ競争が生ずる。この場合は需要曲線が急傾斜である。右下りの需要曲線のもとで超過利潤ゼロの状態に至ると、理論的には過剰設備が生ずるが、需要曲線が急傾斜である程、遊休設備の範囲は広い。ひとたび参入企業が増えた状態のもとで更に価格を維持しようとする、一企業あたりの需要量は減少する。かくて、このような損失を回避するために、ある程度の超過利潤を維持しながら、しかも参入を防ぐような価格設定行動をとるだろう。これは、いはば長期的利潤極大化と言える。それをもたらす価格が、いわゆる参入阻止価格である。

参入阻止価格について、ひとつの解を与えたのはシロス・ラビーニである<sup>⑩</sup>。彼の議論の特徴は、市場内に存在する企業の規模の格差、したがって技術、費用の格差を前提として、参入障壁が生ずることを示した点である。彼は、技術の不連続性、価格と需要量との一義的な関係——経験的需要の弾力性——、を前提におく。技術の不連続性は、参入阻止価格の差をもたらす。又、市場の規模を一定とすることによって、価格と需要量に一定の関係が生ずる。この二つの関係を利用して、市場に規模の異なる企業が共存する場合の均衡を示すのである。彼の参入阻止価格の定義は次の通りである。参入阻止価格を  $pm$  とする。単位当り固定費を  $k$ 、単位当り可変費用を  $v$  とすると

$$pm = (k + v)(1 + rm)$$

$rm$  は最低利潤水準であり、少なくとも現行利子率水準より低くないことが要求される。規模の格差は  $(k + v)$  の相違をもたらす。 $rm$  はすべての企業に共通の水準と考えることができるから、各企業規模ごとに  $pm$  の水準は異なる。更にある企業の  $(k + v)$  以下の価格である場合は、価格を上廻る  $k + v$  をもつ企業は排除される。 $k + v$  の水準は企業ごとに異なるのであるから、このような排除価格の水準も、企業によって異なるのである。既存企業の総生産量を上廻る経済的空間が存在していても、その程度によっては、参入が必ずしも生ずるわけではない。生じたとしても大企業の参入を許さない程度の空間であれば、中企業乃至小企業しか参入できない場合もある。かくて主導的企業

は、与えられた市場の規模、費用格差、需要の弾力性を考慮して、最も有利な価格設定を行ないうる。かくて価格決定の要因は、(1)市場の絶対的規模、(2)需要の弾力性、(3)技術、(4)可変要素と機械の価格である。

シロス・ラビーニの参入阻止価格の理論も、寡占企業間の協調、あるいは、寡占的大企業と周辺の企業の協調を前提としている。ところで、協調的寡占においても、価格は変化する。その変化の原理が、フルコスト原理であると言うことができる。だが、フルコスト原理は、均衡価格の決定理論としては若干弱い。シロス・ラビーニの最低利潤水準にしても、いわゆるフルコスト原理でのマークアップレートにしても、何故その水準に決まるかは、理論的には不明確である。参入阻止価格は成程、一種の均衡価格であるが、参入阻止価格が決まるためには、最低利潤水準が決まっていなければならない。したがって、この根拠が弱いとなれば、理論的には弱点をもっていることになる。この理論はむしろプライスリーダーシップの協調的行動原理と言うことができる。そしてひとたび価格が決まったならば、市場内の企業は単独では容易に価格を変更できない。それを説明するものとして有効なのが屈折需要曲線の理論であると言える。

参入阻止価格を高位安定的に保つには、効率の悪い弱小企業を存続させた方が有利である場合もある。そのような場合、協調的傾向は強められる。だが、これは市場の絶対的規模の制約を前提として言うことであり、市場が拡張しつつある場合には、参入の可能性は強まる。既存の大企業も、シェアを維持、拡張するための行動に出るだろう。その場合には競争的傾向が強まる。市場が拡張しつつある動態的側面にとらえるならば、単純化された協調的市場の説明だけでは不十分である。そこで競争的寡占の問題について検討する必要がある。

### 競争的寡占論

戦後、我国に高度成長をもたらしたひとつの要因として、過当競争のプラスの側面がとりあげられる。だがもちろん、すべての市場において過当競争が行なわれていたわけではない。市場によっては明らかに協調的寡占市場と言うものもある。これに対して、市場において少数企業のみが存在するという意味で明らかに寡占市場でありながら、寡占の特徴である価格の硬直性がみられず、むしろ低下傾向を示している市場もある。たとえば自動車産業がそうであり、少なくとも2～3年前までは、家庭電器製品の殆んどがその傾向を見せて



いた。これらは、競争的寡占産業と言える。

では、この種の市場行動を説明する原理には、どんなものがあるか、これまでの寡占理論の殆んどは、協調的寡占の行動原理であったと言って差支へない。そのことは、寡占経済の主要な特徴が、寡占企業間の協調性にあり、過当競争という言葉で象徴されるような競争的側面は、例外、ないしは過渡的現象であることを意味するものと理解することが一応は可能である。だが、そうは言っても、競争的寡占が自由競争と独占の間をつなぐものであり、独占の成立は、最早、競争の存在を許容しないものであると結論づけるのは早急である。競争が停滞し、協調が支配的となっている時代において、再び競争的傾向が強くなるということは、歴史的に経験されていることである。

それは、技術革新、新製品の登場といった時代的背景をともなっておりあらわれる。競争的寡占を特徴としている市場は、主として新産業部門に多い。その場合の特徴は、新製品市場の成立の当初から、市場内に存在する企業が少数であり、かつ巨大であるという点である。この特徴は、おそらく、19世紀のヨーロッパ——特にドイツ——で、鉄鋼を中心とする重工業が登場した時代に、すでにあらわれていたであろう。その技術的性質から言って、巨大な資本を必要とする分野においては、出発の当初から、自由競争の成立する条件に乏しく、寡占的市場として出発したということは容易に想像にかたくない。同じ現象が、今日においても耐久消費財産業等を中心にあらわれており、又、類似の傾向は、戦争その他の外的ショックを媒介にして、市場が急速に拡張する場合には、旧産業分野でもあらわれうる。

さて、このような競争的寡占の行動原理をあらわすものとして一番近いものとしては、ボーモルの売上高極大化仮説<sup>®</sup>が挙げられる。

ボーモルの理論の主要な論点は次の通りである。寡占企業は、限界収入＝限界費用であらわされるような利潤極大化行動をとるのではなく、売上高を極大化しようとして行動する。売上高がある限度を越えて拡大すると、利潤水準は低下する。利潤水準には、それ以下には下りえない最低水準がある。この最低利潤水準が、売上高極大化行動にとって制約条件となる。価格を  $P$ 、生産量を  $Q$ 、利潤量を  $\pi$  とすると

$$(1) \quad \frac{d(PQ)}{dQ} = 0 \quad \text{売上高極大化条件}$$

$$(2) \quad \pi \geq \pi_m \quad \text{最低利潤の制約条件}$$

この二つの条件のもとで、生産量の範囲は限定されている。

ボーモルの主張は、(2)の条件を付した上で(1)に最も近いところで生産量が決まる、と解すれば、これは寡占企業のかなり積極的な行動を示す論理である。けれども、最低利潤水準の制約が強ければ——その水準が高ければ——それ自体としてさして積極的な主張とならない。むしろ極大利潤以下の利潤水準を維持するという消極的行動の側面を示すものと理解できないことはない。だが彼の文脈からみるならば、前者の面がより強いと思われる。

売上高極大化仮説は、寡占市場内での個々の企業の行動原理を示しているのか、あるいはその中の特にプライスリーダーシップの行動を示しているのか、必ずしも明らかではない。もし屈折需要曲線の理論が、かなりの妥当性をもっているならば、市場内の個々の企業の直面する需要曲線は屈折需要曲線だと言ってもよい。ところがボーモルの場合、需要曲線は不完全競争における需要曲線と同じである。この需要曲線は、これまで示したように、協調的寡占市場においてプライスリーダーシップが行なう価格決定に関連している。だからといって、売上高極大化仮説において示されているのは、プライスリーダーシップやカルテル当事者の行動であると断ずるのは早計であろう。屈折需要曲線が描かれていないということは、価格の硬直性を説明する原理が除かれているということであり、そのことは、最低利潤水準をもたらずまで価格は低下しうることを示している。かくて、売上高極大仮説は、価格引下げ競争の生ずるような、競争的寡占市場により妥当性をもつと言える。

これまで、寡占理論を種々検討してきたが、多くは協調的寡占を説明する原理であるのに対し、競争的寡占を説明する理論は乏しい。だが、現実に我国では、競争的寡占市場にあたるものが、かなり多いこともたしかである。次に、協調と競争という寡占経済の二つの側面に関し、日本経済を具体例にとりながら検討しよう。

- ① J. Robinson ; The Economics of Imperfect competition. 1932
- ② Chamberlin ; The Theory of Monopolistic competition.
- ③ 伊東光晴, 前掲書69—70頁参照。
- ④ P. Sweezy ; Demend under Conditions of Oligopoly, Readings in Price Theory, 1953
- ⑤ R.L. Hall J. Hitch, Price Theory and Business Behaviour, Oxford Economic Papers, 1939
- ⑥ 伊東, 前掲書149頁参照
- ⑦ Paolo Sylos-Labini ; Oligopoly and Technical Progress, 1962
- ⑧ W. J. Baumol, Business Behaviour, Value and Growth.

### 3 我国の現状

我国の現状について、特に産業構造との関係で大企業と中小企業、重化学工業と軽工業の関係をみることからはじめよう。重化学工業と軽工業の関係についてみると、昭和32年から36年までの間に、我国の重化学工業化の割合は、他の先進資本主義国にくらべていちぢるしく高かった。昭和28年において、重化学工業の比率は、日本が50.1%、アメリカが55.4%、イギリス55.6%、西ドイツ55.4%、フランス52.2%であったが、昭和33年には、日本が54.7%、アメリカは54.8%、イギリス58.6%、西ドイツ57.2%、フランス58.2%で、この期間の重化学工業化はフランスに次いで高かったが、昭和37年には、日本は65.1%の重化学工業化率であり、特にこの間の重化学工業化がいちぢるしかつたことを示している。昭和36年の時点で、重化学工業は、事業所数では29.2%、従業者数では48.0%であるが、付加価値額では61.8%を占めている。

事業所単位でみると、1 000人以上の従業員をもつ大企業の事業所数は、0.3%であるが、付加価値額では34.2%で、かなり高度な集中を示していることがわかる<sup>①</sup>。

集中度について、日本とアメリカを比較してみると、アメリカの方が、大規模事業所の占める比重は大きい。又、大事業所の付加価値のシェアも大きい。日本は、一方でかなり巨大な企業が発達しながら、他方では、依然として弱小企業が、かなり広汎に存在していることを示している。だが、アメリカは、大事業所の占める比重が高い割には、付加価値の占める比重は、日本にくらべて大きくはない。これは、日本の方が生産集中度が大きいことを示している。集中度の高い業種の数も、日米両国について比較すると、日本の方が多い<sup>②</sup>。この点から言うと、我国は集中度のうえでは、かなり高く、その意味で独占化がすすんでいると言える。

それならば、我国の市場の方が独占の特徴的なパターンを示しているかと言えば、そうではない。むしろ、競争的傾向がいちぢるしい。しかも、かなり集中度の高い分野において、競争的傾向が強いところに、日本経済の特徴があるとも言える。先に述べた二つの側面との関係で言えば、アメリカの方が協調的側面がより強く、我国の方は、競争的側面がより強い。

集中度の変動の状況についてみると、たとえば上位3社の累積集中度は、昭和25年から37年までの間に、低下傾向を示しており、更に10社累積集中度も、大よそ平均的にみて低下傾向を示している。だが3社累積集中度の低下傾向の

方が、より顕著である。

このことは、おそらく過当競争のひとつのあらわれであると推測されうる。つまり需要が拡張しつつある場合には、集中度は低下し、需要が停滞しつつある場合には、逆に集中度が増大すると言えらるからである。景気変動との関係でみると、28年から29年、32年から33年の不況期には集中度が増大し、25、26、31、32、34、35年の好況期には集中度が低下している。累気感応性の強い機械や金属では、集中度の動きも同様に、景気に即応して変動的である。長期の動向をみると、停滞産業は集中度が増大し、成長産業は集中度が低下している。集中度の変化の動向で市場の構造をみると、集中度が低下傾向を示しているのは、成長産業であり、集中度の変化が少ないのは需要が安定している産業である。逆に、集中が高度化を示すものは、需要が停滞している部門と言えらる<sup>③</sup>。過当競争の客観的根拠を、需要の面から言うと、需要が拡張しつつあり、シェア獲得の競争が激しい部門は、過当競争におちいりやすい。その意味で、少なくとも昭和34年頃まで平均的に集中度が低下傾向を示してきたことは、高度成長と過当競争のあらわれとも言えらる。

ところで、集中度が低下傾向を示すと言っても、上位3社の集中度の動向と、上位10社の集中度の動向とは必ずしも同じではない。上位3社の集中度の低下傾向は、主として、それに次ぐ企業群の進出によってシェアをうばわれている面もある。このことが、単なる競争と寡占的競争の相異でもある。すなわち、市場が拡張することによって、参入の条件は整うにしても、弱小企業が急速に増大するとは言えないのであり、主として、ある程度の資本力、技術的条件をととのえた中堅企業の進出というかたちをとることが多いのである。このことが、上位1社、乃至3社の集中度が、上位10社の集中度より急速に低下しているという事実を反映されていると言えらるであろう。

次に、市場内における企業の規模や格差の面からみるとどうか。先に示した市場の類型の分類でいうと、高度寡占型Ⅰ、寡占型Ⅰは、いずれも上位1社と2位以下に若干の格差がある。これに対して高度寡占型Ⅱと寡占型Ⅱは、1位と2位以下の格差がそれ程大きくはない。Ⅰのタイプにおいては、寡占企業間の相互依存関係＝協調性がより強くみられ、Ⅱのタイプにおいては、むしろ競争的側面が強くみられる。

ところで、シロス・ラビーニの参入阻止価格論<sup>④</sup>にみられる市場構造は、市場内に存在する企業間に格差のみみられる不均質的市場であり、主導的大企業のリーダーシップのもとに、市場内に存在する企業が協調して行動することによ

り、相互の利益を維持する、そのような市場構造である。ところで、このような相互依存性は、受けとる利益の格差を前提としている。だからもし、市場が拡張することによって2位以下の企業が自己の利益を拡大する可能性が生じてくるならば、このような協調性はくづれる。したがって、企業格差の存在形態と、需要の状況とは密接な関係にあり、両方の要素が相俟って、企業行動の性格を決めると言うことができる。

過当競争の強くあらわれる客観的根拠は、需要の条件としては、市場が拡張しつつあるということであるが、企業間の格差があまり大きくない状態のもとで、市場が拡張しつつある場合には、とりわけ競争的側面が強くあらわれる。市場が停滞している場合には、同程度の規模をもつ大企業が数社共存している時には、しばしばカルテル協定等により価格維持政策がとられたりするが、その場合の協調は、いちぢるしく不安定である。したがって、何らかの理由で当該市場が急速に拡張したならば、たちまちシェア獲得競争が生じうるであろう。

ごく一般的な傾向としては、需要条件からみれば、市場が拡張しつつある場合には、競争的側面が強くあらわれ、市場が停滞している場合には、協調的側面が強くあらわれる。企業間格差の問題としては、概して集中度が高い程、協調的側面が強く、集中度が低い程競争的側面が強くあらわれるが、更にこまかくみれば、上位の1社と2位以下の企業の格差が大きい場合には、協調的傾向があらわれ、上位数社の集中度が高くとも、同程度の企業が上位を占めている場合には、競争的傾向があらわれる。

又、かなりの長期をとって動態的な過程をみるならば、仮に、業界をリードする企業が存在して2位以下の企業を引き離し、live and let liveの政策がとられている場合でも、何らかの理由で需要が急速に拡張するならば、競争的側面があらわれてきて、格差が縮少する可能性がある。又、いくつかの大企業群と、それよりおくられている中小企業群に分かれている場合、同じく需要の急速な拡張があるならば、中企業群が急速に拡張して、格差を縮少していくことも起りうる。概して競争的側面の強くあらわれる場合は、格差も縮少傾向をもち、又、企業の順位にもいれかえが生じうる。逆に市場が停滞しつづけていると、格差の拡大が生じ、はっきりとした格差が成立すると、協調的側面がより強くあらわれると言える。したがって、競争的側面と協調的側面とは、同一業種の中でも共存し、客観的条件の相異によって、そのいずれかがより支配的にあらわれる、ということができる。

最後に、この二つの側面のあらわれを、今日の日本経済の現状との関係で検討してみよう。昭和37年以後の日本経済に関して、転型期ということが言われる。それは、戦後の高成長経済に、ひとつの転機がおとづれたことを言いあらわしている。これまでの分析との関連で言うならば、当然、競争的側面から協調的側面が強くあらわれることが想像される。すなわち、成長期の産業においては、競争的側面が強くあらわれ、停滞産業においては、協調的側面が強くあらわれるということから、不況の長期化、全体としての成長率の鈍化は、当然、企業間の競争形態の変化をもたらすと想像される。これを、歴史的な段階として把握すると、次のようにシェーマ化することができる。高成長をもたらす要因は、需要の側面と供給の側面に分けることができる。第Ⅰの段階は、技術革新と需要の急速な成長に支えられた成長期である。新製品、新市場が開拓される場合には、主導的企業がまづあらわれて急速に拡張する時期である。第Ⅱの段階は、技術進歩が普及し、他方、需要も継続的に拡張する時期であり、シェア獲得競争が激化する時期である。第Ⅲの段階は、いわゆる転機であり、技術も伸び悩み、需要も停滞する時期で、集中化が進行する時期である。この時期も競争は激しい。そして第Ⅳの段階は、停滞乃至安定の状態、シェアも固定化し、協調的側面が強くあらわれる時期である。競争的側面が最も強くあらわれるのは、Ⅱの段階であり、多くの産業は、この段階を経験する。Ⅰの段階は、新製品が生産される場合、特定の企業が、大がかりなイノベーションを行なって超過利潤を獲得する場合であり、Ⅱの段階は、模倣者がそれに追いつこうとする段階である。Ⅲの段階に至っても、おそらく競争的傾向は強いであろう。この場合の競争は、集中の激化、倒産企業の続出で特徴づけられる。そして、それがひとわたり済んで業界地図がぬりかえられ、ある程度の動揺がおさまったところで、協調的行動が前面に強くあらわれる。

需要面と技術面からのアプローチから、以上のように区分しうるが、これは同時に、市場内における企業間格差の動きに照応させることができる。第Ⅰの段階では、主導的企業が超過利潤を獲得する。あるいは新製品が生産される場合は、先発企業が急速に拡張し、他の弱小企業との間の格差を拡げる。したがって、この段階は、トップメーカーと、その他の中小メーカーとの格差が拡大する時期である。第Ⅱの段階は、市場の拡張にともなって中堅企業が追いついていく、いはばキャッチアッププロセスであり、格差が縮小する段階である。第Ⅲの段階は、再び格差が拡張し、弱小企業が淘汰される段階である。そして第Ⅳの段階となって、企業間の格差、集中度等が高位に安定的となる。格差の

縮小過程においては、過当競争が激化する。第Ⅳの段階は表面的には安定的であるが、その場合にも、内部が安定している場合と、不安定な場合とがある。前者の場合は、二極集中型のように、少数——1社とか2社、せいぜい3社程度——の大企業と、多数の周辺的小企業が併存する場合であり、大企業と他の中小企業の格差があまりにも大きいために、多少の需要の拡張があっても、とうてい追いつけないという場合である。このような場合には、大企業によるリーダーシップが確立し、協調的傾向があらわれうる。後者の場合は、上位数社の力が接近していて、中以下の企業とは格差が大きくなるが、上位企業間にそれ程格差がないという場合であり、この場合には、表面上協調はするが、内部的には不安定であり、少しでも需要の拡張があつたり、ひとつの企業が強気に出た場合には、協調関係は容易にこわれやすい。

これを戦後の我国の経済にあてはめると、昭和32年からの高度成長期には、家庭電器や自動車産業等は、Ⅰの段階にあつた。33年下期以後は、高度成長政策により、多くの産業において需要が急速に拡張したが37年以後、需要の伸びが鈍化しはじめ、新産業部門においても、そろそろ需要の停滞が生じている。この時期、いわゆる成長産業において、超過利潤が消滅する過程が生じ、その結果、収益率が、同一市場内の企業間においても、産業間においても平準化する傾向が生じている。

企業間格差の問題としてみると、化学繊維は、東洋レーヨンという主導的企業が、高成長期に急速に拡張し、格差を拡大していったが、37年ごろから後発企業が進出し、格差は縮小しはじめた。電気機器の場合は、36年度までは殆んど格差がなかったのが、37年以後、日立製作所とその他の間で格差がひらきはじめた。これは、第Ⅲの段階に入っていることを示している。自動車産業の場合も、日産とトヨタに比し、他の企業は、徐々に収益率を低下させている<sup>⑤</sup>。これらの動きは、すべての市場に共通であつたというわけではないが、かつての好況、成長産業において、市場の停滞と共に、企業間格差が拡大し、上位企業のリーダーシップが次第にはっきりしてくる過程としてとらえることができる。先のⅠ～Ⅳの過程は、あくまでも模型であり、業種によって種々異なるであろうが、昭和37年以後の日本経済は、超過利潤が消滅して利潤が平準化するとともに、後発メーカーのシェア獲得が困難となり、格差がはっきりあらわれてきた段階とみることができる。したがって、集中度の動きについても、36年までは、集中度の低下傾向があり、37年以後は、再び集中化がすすみはじめているとみることができる。しからば、これで我国の経済は、成熟と停滞の途

についたと言いうるであろうか。私にはそのように断言するのは早計に思える。Ⅱの段階は、自由競争から独占へ至る過程でただ一度だけ経験するというものではない。すでにⅣの段階へ一度入った産業が、なんらかの理由で、再び拡張と競争の激化をもたらすということはあるのである。つまり、寡占経済は、超独占へ至る過渡的現象ではなく、それ自体、競争と協調をくり返す動態的な過程と把握すべきである。

- ① 日本の産業集中 21～23頁
- ② 同上, 62～72頁参照
- ③ 同上, 98頁
- ④ P.Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical progress*. 1962
- ⑤ 収益率の平準化傾向と企業格差の拡大については、三菱経済研究所、企業経営の分析（本邦事業成績分析）38年下期，39年上期合併号，参照