

# フル・コスト・プリンシプル研究(7)

——参入障壁理論との関連を中心として——

宮 坂 正 治\*

これは〔フル・コスト価格決定は〕いまや参入阻止価格 (no-entry ceiling price) の無意識な適用として理解される。<sup>1)</sup>

H.F. ライドール

## 1 も ん だ い

フル・コスト・プリンシプルによるフル・コスト価格はどのようにして決定せられるかについては、すでに種々の視角と方法によって考察はしてきた。<sup>2)</sup> しかしながら、こうした研究成果もいまだ不十分であって、なお一層色々の視座から考慮して、真の意味の「フル・コスト・プリンシプル」の本質を探っていかななくてはならぬ。本稿では、こうした意図から参入障壁理論からフル・コスト・プライスを規定してみたいと思う。

元来、フル・コスト価格は安定で、他の企業からの脅威 (threat) のない点として維持されると考えられてきた。したがって、換言すれば、「フル・コスト・プライス＝参入阻止価格」であるとも考えられる。そこで、まず初めに、参入障壁 (barriers to new entry) の概念規定と参入障壁となりうる発生原因もしくは要素 (elements) を考究して整理しておきたい。

つぎに、周知のように参入障壁としての価格形成理論、換言すれば参入阻止価格理論には、大別して三つの流れがあるといわれている。すなわち一つは J.S. ベイン (J.S. Bain) の流れで、かれは「独占と寡占における価格形成の一試論」(A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly. *American Economic Review*, Vol. XXX IX, 1949. pp. 448-464, Reprinted in "Readings in Industrial Organization and Public Policy. New York, 1958, pp. 220-235.), 『価格理論』(*Price Theory*. New York, 1952, pp. 213-218, and pp. 289-292.) および『新競争への障壁—製造工業における性格と結果—』(*Barriers to New Competition ; Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*. Cambridge, Massachusetts, 1971.) を著して、参入障壁理論確立に有意義な成果をあげている。二つめは、H.F. ライドール (H.F. Lydall) と H.R. エドワーズ (H.R. Edwards) との流れである。H.F. ライドールは「参入条件と価格理論」

\* 信州大学繊維学部工業経営学研究室

1) H.F. Lydall: Conditions of New Entry and the Theory of Price. (*Oxford Economic Papers*, VII, 1955, p. 308.)

2) 宮坂正治『フル・コスト・プリンシプル—その基礎的論理と展開に関する一研究—』昭. 52, 森山書店。

(Conditions of New Entry and the Theory of Price. *Oxford Economic Papers*. VII, 1955, pp. 300-311.) を書き, H. R. エドワーズは「製造工業の価格形成と過剰能力」(Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity. *Oxford Economic Papers*. VII, pp. 94-118.) と『イギリス石鹼工業における競争と独占』(*Competition and Monopoly in the British Soap Industry*. 1962.) を著して新しい参入障壁の理論構築に努力した。最後のものは, P. シロス・ラビーニ (P. Sylos-Labini), F. モディリアーニ (F. Modigliani) および P. リューマン (P. Rühman) の流れである。P. シロス・ラビーニは『寡占と技術進歩』(H. Henderson translated: *Oligopoly and Technical Progress*. Cambridge, Massachusetts. 1962.) を刊行し, F. モディリアーニは「寡占前線の新発展」(New Development on the Oligopoly Front. *Journal of Political Economy*. Vol. 66, 1958, pp. 215-232.) を書き, P. リューマンは「最近の競争の影響下の寡占価格政策」(*Oligopolistische Preispolitik unter dem Einfluß der latenten Konkurrenz*. *Weltwirtschaftliches Archiv*. Bd. 96, 1966, SS. 287-339.) を書いて, 新しい参入障壁の理論を展開するに至った。<sup>3)</sup>

しかし, 本稿では, 「ライドル, エドワーズそしてシロスの理論はフル・コスト原理となんらかの関連をもっている」<sup>4)</sup> といわれ, かつ「エドワーズの1955年の論文, Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity はオックスフォード系およびシロスの参入阻止価格理論を理解する鍵ともなる」<sup>5)</sup> とも考えられていることから, H. R. エドワーズのこの「製造工業における価格形成と過剰能力」という論文を, 全体にわたって, 目を通し, フル・コスト・プリンシプルと参入障壁理論との関連を推察する緒口とすることとしよう。

最後には, こうした準備的考察を行なったのち, 一つのフル・コスト・プリンシプルと参入障壁理論との関連から考えられる参入阻止価格の決定の考え方をうかがってみることとする。したがって, 本稿ではただ, 参入阻止価格形成の手続きを一般的に述べるのではなくして, あくまでも, フル・コスト・プリンシプルを考察していく過程の必要から参入阻止価格の形成を考究していきたいと思う。

なお, これまでフル・コスト・プリンシプルを拙なくいながら研究してきたプロセスにおいて, 参照した内外の諸文献の目録を, 外国と日本とに分け, 年代順に整理して本稿の末尾に掲げ, ヨリ一層の深い討究に役立てようと考えたのである。

## 2 参入障壁の概念とその発生要因

企業の目的は, つねにある一定の安全な利潤を得て, 長期的な安定経営の維持がすることである。この企業経営の目的達成のために, 企業は絶えず経営安定の政策を講ずる。ここではこの安定維持政策の一つとして参入阻止価格を構築すると考える。たとえ

3) この3大別はつぎのものにしたがう。

大和瀬達二『寡占価格の理論』昭. 44, 中央大学出版部, pp. 160-161.

4) 大和瀬達二『前掲書』p. 161.

5) 大和瀬達二『前掲書』p. 180.

ば、たとえ「完全な独占企業であっても価格をむやみに釣り上げることはできない。なぜなら、高価格となり、高利潤が発生すると、その市場に新しい企業が参入してくるからである。完全競争市場においては、産業への企業の参入、退出を通じて、その産業の価格が正常利潤を含む長期的平均費用に落ち着くとするのが古典的な命題である。寡占産業における価格もまた産業への企業の新規参入と無関係ではありえないであろう。高度な企業集中をとまなう寡占産業においては、既存企業は種々な理由に基づいて発生する参入障壁に守られて、平均費用を上回る水準に価格を設定できる。その水準はその産業への新規参入企業を阻止しうる範囲で最高の値となるであろう。」<sup>6)</sup> としばしばいわれている。

#### 〔1〕 参入障壁の概念

参入障壁という概念は、(1)費用面、(2)需要面の二つから一般には規定せられている。すなわちつぎのようである。

(1) 費用面：ある産業に参入しようとする潜在的参入企業は、既存企業に対して、生産物差別 (differentiation of product) 化の不利益をもっている。

したがって、潜在的参入企業は買手から自分の生産物が既存企業と同様な品質水準と単位費用低下のための生産効率水準と考えられるような努力を払わなければならぬ。そこで、参入企業は品質水準を高めるための追加的な販売費用を支出しなければならぬし、また、生産効率水準を向上させるために、やはり追加的な生産費用を支出しなければならぬ。こうした費用は一般に「参入費用」(cost of entry) と呼称される。

(2) 需要面：ある産業に潜在的参入企業が入ることによって、参入後の市場価格が参入前のそれより、大きく下回る可能性がある。このことは畢竟、参入後の利潤が参入前のそれより大きく下回る可能性があるといえる。これを仮に「参入利潤」(profit of entry) と呼称しておこう。<sup>7)</sup>

かくて、参入障壁とは参入費用と参入利潤が参入を誘引することなく、既存企業が安全な範囲で存続する限界値をもって呼ぶこととしよう。

#### 〔2〕 参入障壁の発生原因

ある産業の既存企業が、新しく参入しようとする企業を阻止する障壁の原因となるものには何があるか。いま、主としてわが国の産業について調査してある若干の産業部門の参入障壁の実例を簡単に提示して、その主たる発生原因を探索してみることとしよう。参入障壁には有形無形のものが種々あって、その発生原因を調査しつくすことは困難であろう。

##### 1. 家庭電器

###### (1) 技術の障壁は低い：

「国内メーカーの所有する特許権が、従来は、多少、参入障壁になっていたかもしれないが基本特許は海外メーカーの特許公開（有料）により、ほぼ自由に導入できたため、特殊な新技術を利用した、ごく少数の製品を除き、技術のむずかしさが最終製品の段階で参入障壁となる

6) 岩田暁一『寡占価格への計量的接近』昭.49, 東洋経済新聞社, pp.95-96. ゴシック筆者。

7) 馬場正雄・田口芳弘共編『産業組織』昭.45, 日本経済新聞社, pp.27-28. 参照。

ことはなかったと判断される。」(熊谷尚夫編『日本の産業組織(I)』昭.38, 中央公論社, p. 49.)

(2) 広告の障壁は高い:

「広告、家電市場において大きな参入障壁を形成していると判断される。つまり、もしかりに新しい独立のメーカーがある特定の製品分野、たとえば、白黒テレビとか電気毛布とかで、優れた製品を開発して売り出そうとしても、既存メーカーの年々の広告支出の累積効果によって培われてきた『消費者の錯覚』を打破し、新しいブランドの新製品を消費者の間に浸透させるだけの広告費を支出することは、容易ではない。」(熊谷尚夫編『前掲書(I)』pp. 49~50.)

(3) マーケティングにおける規模の経済性と独占(排他)的市場支配は参入障壁として最も重要である。(熊谷尚夫編『前掲書(I)』p. 50.)

## 2. ベアリング

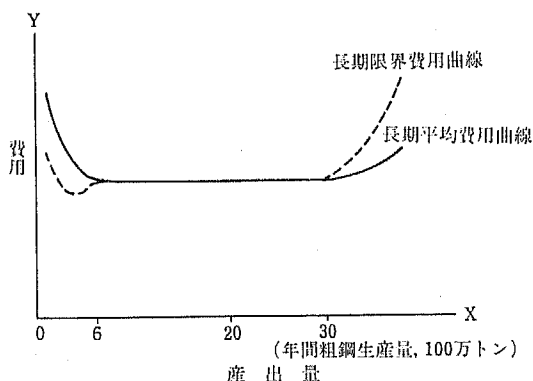
すべての要素の高い参入障壁:

「①規模の経済性が大きく、当初からかなり巨額の設備投資が必要であり、②生産技術が高度で、技術進歩のテンポがきわめて急速であり、しかも③需要の成長率が大きく、付加価値生産性の大きいような産業」ということに、「わが国ベアリング産業の構造を発展過程についての解釈としても、以上の叙述はほとんどそのままあてはまるように思われる。」(熊谷尚夫編『前掲書(I)』p. 245)

## 3. 鉄鋼

(1) 著しい規模の経済性による参入障壁:

「『規模の経済性とは、工場ないし企業の規模が拡大するときに、生産物1単位当りの生産費、つまり長期平均費用が低下する事実を指す。規模の経済性を厳密に推定することは容易ではないが、一貫メーカーにおける規模の経済性は、およそ下記の第1図のような程度だと考えられている。この図は、最近『鉄鋼と公共政策』(Steel and Public Policy, New York, McGraw-Hill, 1971.)という著書をあらわしたチャールス・K・ローリー(C. K. Rowley)が、鉄鋼の費用曲線・規模の経済性に関するジョー・ベイン(J. Bain), ジョージ・スティグラー(J. Stigler), W. G. シェハーダ(W. G. Sheheard), レオナルド・ワイス(L. Weis)等の研究結果にもとづいて、粗鋼生産量1単位当りの長期平均費用と長期限界費用曲線を描いたも



第1図 鉄鋼業における規模の経済性

出所: C. K. Rowley: *Steel and Public Policy*, New York, McGraw-Hill, 1971, p. 57.

(注) 熊谷尚夫編『日本の産業組織(II)』昭.48, 中央公論社, p. 8.

のである。この費用曲線は、工場の規模の経済性だけでなく、複数工場の規模の経済性をも考慮して描かれている。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』pp.8-9.)

(2) 著しい絶対費用による障壁:

『絶対費用による障壁』とは、既存企業による原材料の支配、生産技術の独占等の要因に依存する。ペイン(J.Bain)が、アメリカの鉄鋼業の場合に、この絶対費用による障壁が著しく高いと考えるのは、主として既存企業が鉄鉱石の採掘を統合しており、新規参入企業にとって鉄鉱石の入手が困難だという理由からである。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.12.)

(3) ジョー・ペイン(J.Bain)によると参入障壁の高さはつぎのようである。

「鉄鋼業の場合には、(1)規模の経済性による障壁はやや大きく、(2)製品分化による障壁はごく僅かで、(3)絶対費用による障壁と(4)資本必要量による障壁は著しく大きいという評価が行なわれている。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.12.ゴシック筆者。)

4. アルミニウム

複合的要素の参入障壁:

「参入障壁を形成している要因は、たんに規模の経済性だけではない。原料・電力・資金等の調達、技術・販路の確保等の諸点が考慮されねばならない。過去に参入を実現した三菱化成と三井アルミの事例がある。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.71.)

5. カメラ

技術上の参入障壁:

「技術的参入障壁に関しては、高級カメラについては、レンズ、シャッターなどの高い生産技術からみてやや高いものであろうが、しかし中級機種に関しては、それほど技術的に高い参入障壁を構成しているとはいえない。しかし、レンズ・シャッター専業メーカーの市場は、カメラ自身よりも高度寡占型なので、カメラメーカーと結びついた参入阻止は決して不可能ではないように思われる。この意味では後者から形成される参入障壁は、いわば一種の原料確保に関する障壁といってよい。

ただ、ここで注意しなければならないのは、技術的障壁が高いとか低いとかいうのは、あくまで相対的なものであって、絶対的な尺度があるわけではない点である。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.131.)

6. 合成繊維

高い特許の参入障壁:

「ナイロン部門の高利潤率は、デュボンの特許が切れ、繊維旧法による足かせがはずされて、参入障壁が崩壊するとともに、鐘紡、帝人、旭化成、呉羽紡等の参入を招来することになる。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.189.)

7. 住宅産業

低い参入障壁要因:

『宅地供給をともなった住宅市場』には、市場が拡大するのにもなって非常に多くの業者が参入した。その意味では、産業組織論で指摘される規模の経済性障壁、製品差別化障壁、絶対費用障壁、必要資本量障壁はごく低かった。

中小業者でもこの市場に自由に参入できるということは、この市場では最低取引単位の細分化が可能であり、実質的な参入費用が小さくて済むからである。また、よくみられる例として、第三者の委託販売を行なう場合には、さらに参入費用は小さくなる。法律的にも、宅地建物取

引業法で規定されている参入のための保証金積立額はわずか10万円であり、いかなる零細業者の参入もほとんど制約を受けていない。」(熊谷尚夫編『前掲書(II)』p.249. ゴシックは筆者。)

## 8. ビール

### (1) 高い製品差別化の障壁:

「ビール産業にみられる最大の参入障壁は、おそらく『ブランドによる製品差別化』の要素であろう。そして、わが国のビール産業では、すでに強固なブランドが確立しているから、新規企業は、新たなブランド・ロイヤリティを獲得するために、既存企業が支払った以上の広告販売費を長期にわたって大量に支出する必要がある。もしこれを行なわなければ、最小最適規模水準での操業を保証するだけの需要を確保することができない。このように製品差別化の要素がビール産業の重要な参入障壁を構成している。そうして、このことは、現実には、戦後の新規参入企業であるタカラ、サントリーが苦戦をつづけ、結局、タカラは撤退し、サントリーが今なお大幅な赤字を続けている事実からも、容易に理解することができる。」(熊谷尚夫編『日本の産業組織(III)』昭.51, 中央公論社, p.85.)

### (2) 国税庁の免許制度:

「独禁政策が若干強化されたから、参入障壁としての排他的特約店制度は一応影をひそめたようである。むろん、これだけで酒類販売業の免許制度や排他的特約店制度の重要な問題点がすべて消滅したわけではない。」(熊谷尚夫編『前掲書(III)』p.87.)

### (3) キリンビールの実質的な価格決定力:

「トップ企業、すなわちキリンといえども、みずからのブランド・ロイヤリティの強度を具体的に推定することは不可能である。そこで、キリンは、たえず限界企業の合併費用を目安にしながら、これをいつまでも『限界企業』として存続させるように配慮しさえすれば、つねに安全圏におかれることになる。このようなフィード・バック効果をもつキリンの価格政策を、『キリンの参入阻止政策』と呼んで差支えなかろう。つまり、この政策は、ビール産業の価格決定方式である限界企業のコスト・プラス・マージンのマージン率を、価格改訂時に、近くおさえようとするのである。」(熊谷尚夫編『前掲書(III)』p.105. ゴシックは筆者。)

## 9. 生命保険

### 高い製品差別化の障壁:

「保険市場の参入障壁の中では、製品差別化の要因が最も重要なものである。内容的にも価格面でも透明度の低い保険サービスという無形財の販売において、無名の参入企業が不利な立場にあることは目に見えている。こうした条件の下で参入を達成するためには、有能なセールスマンの引き抜きや新規養成による外野組織の形成をはじめ、広告宣伝等に多額の支出が必要とされる。」(熊谷尚夫編『前掲書(III)』p.202.)

## 10. 医薬品

### 種々の要素の低い参入障壁:

(1) 「医薬品の種類は非常に多い。大企業でも自社で製造しうるのは、せいぜい数百種にすぎないといわれている。しかも1製品の需要量は、種類によって大差があり、大企業は比較的需要量の大きい品種を生産するにとどまる。だから、製造品種を限定するならば、小規模の設備投資で容易に参入できる。

(3) 製剤や小分・包装技術が比較的簡単であるうえに、原料入手(バルク供給)が容易である。とくに原料面で化学工業との関連性が強く、化学工業会社等が原料の多角的利用や関連技

術の応用によって参入するケースが少なくない。

(3) 医薬品の高い需要(生産)の成長率, 医薬品の高価格, 高利潤そのものが参入を容易ならしめる。

(4) 医薬品の製造特許が製法特許であり, かつ主要医薬品の製造技術の多くを外国に依存しているため, 既存企業の製品差別化の基礎そのものが脆弱である。」(熊谷尚夫編『前掲書(I)』pp.95—96.)

## 11. 自動車

規模の利益も必ずしも高くなかった参入障壁:

「一般に, 参入障壁は, 1産業において, 既存企業が潜在企業を上回る利点, いいかえれば, 既存企業にとっては負担する必要がないのに, 潜在企業が参入時に負担しなければならない費用とみなされる。それは, たとえば, 製法特許とか原材料市場における既存企業の独占的地位による絶対費用, 『ブランド』や『のれん』の力, デザイン特許を背景とする差別化, 生産・流通・広告等における規模の利益などがあるが, 参入企業がこれらの負担をしてもなおなんらかの利潤を確保できる場合には, 参入が比較的容易であり, 参入障壁は低いといえることができる。

自動車産業はこうした点からみると少なくとも, 相当数の企業の参入が実現したことを判断して, 参入障壁はそれほど高くなかったといつてよい。」(熊谷尚夫編『前掲書(I)』p.137. ゴシツクは筆者。)

以上わが国の若干の実例を述べかきたが, ここで, その要約をしておこう。J.S. ベイン (J.S. Bain) は, 参入障壁は, 一般的にいって, つぎの三つの類型に分けることができるとしていることは周知である。すなわち

- 「(1) 潜在的参入企業にまさる既存企業の製品差別化による優位性
- (2) 潜在的参入企業にまさる既存企業の費用の絶対的優位性
- (3) 潜在的参入企業にまさる既存企業の大規模企業の経済性による優位性」<sup>8)</sup>

とある。さらにまた H.R. エドワーズ (H.R. Edwards) もほぼ J.S. ベインと同じように参入障壁となる原因をつぎのように述べている。すなわち,

- 「(1) 莫大な初期資本の必要性
- (2) 既存企業に有利な全体的な費用差 (これは参入企業が既存企業と同じように現行の知識ならびに生産技術に接近することを妨げるパテントおよび他の諸要因から生ずる。)
- (3) 規模の経済の存在
- (4) 既存企業の既得の『のれん』(goodwill) およびそれと結びついた諸要因」<sup>9)</sup>

結局, H.R. エドワーズは, 以上の諸要因が価格を生産費より高い水準に引き上げることが可能ならしめるというのである。これら J.S. ベインや H.R. エドワーズの参入障壁

8) J.S. Bain: *Industrial Organization*. New York-London-Sydney, John Wiley & Sons, Inc., 1967, p. 255:

宮沢健一監訳『J.S. ベイン: 産業組織論(上)』昭. 45, 丸善株式会社, p. 270.

9) H.R. Edwards: *Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity*. (*Oxford Economic Papers*. Vol. II, 1955, pp. 94-118.) H.R. Edwards: *Competition and Monopoly in the British Soap Industry*. London, 1962.

の発生原因と、これまでの日本の参入障壁の要因となる内容とはほとんど同じであることがわかり、国の内外を問わず上述の発生原因が参入障壁を形成すると考えてよからう。

### 3 参入阻止価格形成の萌芽

—H. R. エドワーズの所説について—

参入障壁理論がほぼ確立した形で現われたのは第2次大戦後であるといわれている。したがって、いずれかといえば、参入障壁理論は経済や経営に関する学説としては新しいものと考えてよからう。しかし、J. S. ベインがつぎのように詳細に述べているように、参入の脅威はきわめて企業にとって恐ろしい影響をもたらすものと考えられる。したがって、企業は事前に、できるならば参入阻止価格を設定して、競争企業の参入の脅威から免れたいものとするのは当然であろう。若干長い引用文になるが、J. S. ベインのいうところをうかがってみよう。<sup>10)</sup>

「競争が企業の産出量と価格の調節器として名付けられるとき、それは普通強調されるあれこれの産業において既に確立した企業間の競争である。<sup>(1ページ)</sup>

市場行為のレベルの上で、細かな注意が確立した企業の価格計算政策が独立に形成されるかあるいは相互に『認識された相互依存』(recognized interdependence)に照してかどうか。

これらの企業の間の共謀がないかどうか、そしてもし基礎があるならば、共謀が不完全である範囲かどうかと与えられる。市場構造の水準で、多くの強調が、確立された競争者の間と同様、多分競争的な行為に影響する産業のこれらの性格のうえに置かれるし、また特別にこれらの競争販売者の数や規模の配分の上に、そしてその生産物が相互に異なった様式の上に置かれる。確立された企業間の直接の競争が大概の注目を得る。<sup>(2ページ)</sup>

これは抽象的な経済理論でもあり、それを遂行したり、試したり、あるいは応用する経験的調査の両方でも真実である。慣行的な価格理論が企業競争の作用を取扱うとき、それは確立した販売者の種々二者択一的な構造の内部での競争の結果に対する詳細な分析のほとんどあらゆるものに捧げる。それは、新販売者の実際のあるいは脅威的な参入の効果が一般に述べられると同様に、もしまったく、秘密に、ほとんど再考としてである。同様に、市場構造の経験的研究は、普通確立したグループの内部の販売者に集中、これらグループ内の生産物差別および確立した販売者の間の競争の性格の他の決定者を中心となる。個別的な産業の大概の研究は、競争を論議するとき、確立した企業間の競争者にほとんどまったく関係する。

相当に、参入の条件は一般に市場行動や成果の調節者としてただ普通の注意を受けた。抽象的な価格理論の典型的説明は多くの小さな販売者をもつ産業へ新企業の推定の『自由な (free)』あるいは『容易な (easy)』参入の長期的刺激を認識する。しかし、かれらが

10) J. S. Bain: *Barriers to New Competition; Their Character and Consequences in Manufacturing Industry*. Cambridge, Massachusetts, 1971, pp. 1-4.

なお、本文中の右側の ( ) 内のページ数は、上記の原書のページ数である。ゴシックは筆者。

寡占的産業の非常に重要な範疇にかえるとき、かれらは普通参入の条件に沢山の可能な二者択一的な位置を区別することや、参入の条件の構造的な決定因子に対応する適切な想定を確認したり開発するのに失敗する。かれらはかくて、長期における産業遂行の上や確立した販売者の市場行動の上に参入することの条件に、種々の影響に関連した組織的な予言を提供するのに失敗する。非原子的市场での価格理論は一般に、潜在的に大きく、そして意義ある産業の寡占的部門の内部の行動の変化にあまりにも過度に単純化せられる。

企業構造と競争の多くの経験的調査は、抽象的な理論の手本に従う。そして抽象的理論は参入の条件の領域に若干の手引を与えたという事実によって妨げられた。種々の産業において現存の販売者の集中の範囲の調査が政府機関や、どこか他のところで掘られたけれども、参入障壁の高さや性格の測定は、決して組織的に企てられなかった。競争的行為と成果の研究は、かような問題に対し確立した販売者の間の競争を排除するか、あるいは方向づけることにおいて、および彼の産業における費用に対する価格の最終的な関係に影響することにおいて、価格指導者の役割として多くの注意を払った。しかし、普通かれらは、新参入の予想に照らして、それに先じて試みるか試みないかどうかを決めることによって、既存企業が価格政策を形成する範囲には決して注意を払わなかった。<sup>(3ページ)</sup>簡単に、もし理論的に可能でなければ、参入の条件に変化の実際の意義が経済学者から多くの注目を受けた。

現存の販売者間の実際の競争への強い強調は勿論適切である。その決定因子でのかような競争は恐らく企業活動の規制者として最上に第一に重要である。しかし、参入の条件の本質的な無視は明らかに不幸である。というのは、企業の行為と成果の共同規制者として参入の条件の重要性のかかなりの証拠があるからである。

われわれは産業への『参入の条件』の言葉を、可能な新販売者達から『潜在的競争の状態』に等しいあるものを意味することを理解しよう。さらに粗く、潜在的参入販売者へ産業における確立販売者の有利性によって、確立した販売者は産業へ入る魅力ある新企業なしでの競争水準以上に、強情に価格を上げていくことのできる範囲に、これらの有利性が反映されて、評価されるものとして観察しよう。それをして、『参入の条件』はそれから、何かの産業において参入を導入したり、導入しない産業内部間調整を決定することにおいて、主として構造的な条件である。その市場行為との関連は主として實際行為よりもむしろ潜在的である。というのは基礎的にただ一つ、新企業からの競争の可能性が実現化するだろうかあるいは実現化しないだろう。もし我々がこの方法で参入の条件を理解するならば、競争的な行動の決定としてその可能な重要性は明らかである。

慣例的な価格理論は参入——自由なあるいは容易な導入——の条件の一つのタイプの効果に関して全く明白である。それは、多くの小さい販売者をもつ市場において、結局容易な参入が最小の平均費用と等しい価格を強要するであろうし、またこの価格である必要を供給するのに十分な水準に産出量をもたらすという有効な結論を、合理的な前提から引き出した。価格理論が少数の販売者をもつ市場におよび、容易さより他に参入の条件にかえったとき、それは普通、不明瞭で秘密的でか、あるいは沈黙的であった。

しかし相対的には、『受取られた理論』の基本的な苦心は、それが『容易な』極から離れるにつれて参入の条件の変化がなんらかの産業における確立した企業の成果に、本質的な影響をもつということをはっきりさせる。

しかし原子論的に組織された産業において、参入障壁は、ある条件のもとでは、価格や利潤の長期の高さや産出量の制限に結果する。もし確立した企業が数に制限されたり、規模の不経済に遭遇するならば、参入は、かれらがある超競争水準を越えてのみ価格を制限するように作用するだろう。寡占的な産業において、何か附加的なことは一般に真実である。

(4ページ)

二、三の大きな確立した販売者の各々——かれらが集团的にかあるいは単一的にか行動するかどうか——は参入の条件を評価するだろう。そして参入は、もし価格が与えられた水準を超えるならば起こるであろうという予想は、適宜にかれの価格政策を規制するだろう。かくて、確立した販売者の間のみならず、また確立した販売者と潜在的な参入者との間の行動の一種の『認識された相互依存関係』がある。この場合に、参入条件の変化は、たとえ長期の行動的参入がほとんど行なわれないかあるいは決して行なわれないとしても、確立した販売者の行動へ本質的な効果を、もっと期待されるだろう。慣行的な価格理論の演繹的な論理の基本的拡張は、かくて、参入条件の重要な役割を暗示する。そして事実それがどのくらい産業から産業へ変化するかを見付ける欲望を強調する。

参入条件が市場行動の重要な決定因子、ことに寡占的産業の場合にそうであるという印象を、経験的観察が補強する。かなりの数の集中産業の、かの調査は各々において確立された販売者間の認識された相互依存関係が、明確に現存しているように現われる事実であるにかかわらず、かれらの間には市場行動と市場成果に大きな差を示す。寡占間の販売者の集中やあるいは商品差別化の程度の変化は、行動におけるこれらの差異の一部を説明するが、しかしそれらのうちすべてではない。寡占の間のもう一つの最上の明白な構造変化は、参入条件のそれである。そして偶然的な観察からの変化は、少なくとも行動の変化と緩く結合されているように思われる。もっと多くの参入条件の重要性の組織的な研究はかくて示される。」と J.S. ベーインはいう。

さて、H. R. エドワーズの 1955 年の論稿「製造工業における価格形成と過剰能力」(Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity. *Oxford Economic Papers*, VII, 1955. pp. 94-118.) のなかから参入阻止価格論の芽生えが感得せられるといわれたり、また参入障壁理論とフル・コスト・プリンシプルとの深い関係のあることが読みとれるといわれることを察知するために、このレポートの全文をみることにしよう。

この論文で、H. R. エドワーズは、まず、R. F. ハロッド (R. F. Harrod) と P. W. S. アンドリューズ (P. W. S. Andrews) とのこれまでの問題点を摘出しようとしていることから始めている。結局、H. R. エドワーズは参入の問題についての各学説の相違とそれらの問題とするところをできるだけ解決していこうとしたのがこの彼のレポートである。

かくて、H. R. エドワーズは第 1 に自由参入の概念を自分なりの解釈にしたがって規定をしている。つぎに、H. R. エドワーズが調査した結果を基礎にして、製造工業に

における価格形成のプロセスを詳細に述べている。最後には、従来までの過剰能力の学説を簡単明瞭に述べ、これらの問題点を考察して、自らの解答を与えようとしている。

なお、H. R. エドワーズは「自由競争」についても従来までの研究者がどのように考えていたかということと、その自由競争と完全競争や不完全競争と並べることによってどのようなことがいえるかを叙述している。さて、これらの事柄の詳細を述べることにしよう。最初の H. R. エドワーズの「もんだい」とするところの説明から入ろう。<sup>11)</sup>

## 1. 序文

(1.0) 最近の文献『不完全競争理論再論』(R. F. Harrod : *Economic Essays*, London, Macmillan & Co. Ltd., 1952, pp.140ff.)<sup>(94ページ)</sup>で、R. F. ハロッド氏は「自由参入での不完全競争」の条件は、規則的に過剰能力の創造を起こすという学説を論駁することに関連された。この学説は広く行なわれ、重要な厚生の意味をもった。それがため、ハロッド氏の議論は、最上の注意深い注意をするのに値する。そしてもっとそうあるべきである。というのは、それは必然的に不完全競争の条件で価格形成の理論の全体の問題の再考を含むからである。(とくに、ただ一つ我々がこの論文で関係するであろう製造工業においてはである。)私は、P. W. S. アンドリューズ (P. W. S. Andrews) の『製造企業』(*Manufacturing Business*, London, 1943.) で設定された理論の観点からの議論を吟味することを提起したい。

(2.0) ハロッド氏の分析の出発点は、『不完全競争理論再論』において「競争者の相対的に自由な参入の可能性が公平に拡大される (R. F. Harrod : *ibid.*, p. 145.) という前提である。これは問題における不完全競争の「受身的な学説」(accepted doctrine) の仮定にしたがっているように思われるだろう。そしてハロッド氏自身の前の信頼に反してではある。しかしながら、「自由参入」の想定 of 正確な移入は最初の見解で現われるよりもっと複雑である。そしてこの点の適切な評価は、製造工業における価格決定の理論にとって重要である。

## 2. 「自由参入」の概念

(2.1) ハロッド氏は「自由参入がしばしば具体的な仮定であるかどうかの問題」は、「事実の問題」であって「分析」の問題ではない、(R. F. Harrod : *ibid.*, p. 143.) という主張で始まる。そして彼はそれがため「実際的な人の証拠」に訴えている。かくて、つぎのようである。(R. F. Harrod : *ibid.*, pp. 143-144.)

「不完全競争が広く優勢であるという見解をフィールド研究が十分に確証するのに対し、もし偏在しないならば、製造工業の分野の到るところに、新参入者の襲来の可能性の生き生きとした恐怖がある製品を既に生産したものによって、超過した価格が課せられるべきであるとするならば、非常に拡大せられる。公平に安全に確立せられた独占的(あるいは寡占的)位置の多くの場合があるのに、大多数の場合において、それは維持された高い価格が新参入者をひきつけることを想像するに思われる。」

そして、さらにつけて彼は同じ意味においてつぎのようにも書いている。

11) H. R. Edwards : Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity. (*Oxford Economic Papers*, VII, 1955, pp.94-118.)

なお、本文中の右側の ( ) 内のページ数は上記の原書のページ数である。

「企業者はつねに、もし彼らが彼ら自身を不当に高い価格を課することによって、さらすならば、潜在的な競争者を欠くことはないという概念をもっている。」

いまや、この証拠の意味が幾通りかある。たとえばそれがいうところのものを正確に、すなわち経営者は、いまや高い価格が新参入者をひきつけるということを、いうところのものを意味する。これはほとんど意味がない。というのは「受けとられた学説」(accepted doctrine) は、経営者はそう知っていないということを想定するからである。しかしながら、現在の関連において、もっと限定的な前提を確立することがハロッド氏によってとられた。製造工業の広い系列にとって、参入は、本質的な材料あるいは不十分な資本資源での一つの「角」(corner) のような、新能力の参入を妨げる物理的、独占的あるいは金融的障害がないという意味において「自由」(free) である。

いまや、問題の「容認された学説」(accepted doctrine) が同じ想定にのみに基づけられる。そしてまたアンドリュース氏 (Mr. Andrews) の理論でもそうである。

(2.2) しかし、この意味において参入が「自由」(free) であると主張することは、必ずしも参入が「容易」(easy) であることもまた意味するのではない。その傾向は、その二つの言葉を同義語あるいはむしろ包含的であると見做されてきた。そしてハロッド氏は彼自身これにおいて、罪のないものではない。

最初に『完全競争<sup>12)\*</sup>』の場合を考えよう。ここでは本当に、その想定は参入の自由と容易さの両者があるということである。完全競争は、標準化された生産物、あらゆる申入値段の完全な知識、そして(それ故)買手と売手の完全に偶然な一体になることに現われる。これらの条件は、実際に近似的にその製品のために組織された中央市場——たとえば、大概の農業商品の場合に得るように——において現実化される。この環境において、新参入は——既存の生産者とともに——市場において確立された価格での産出量の販売を保証される。「参入」(entry) はただ一つ生産の設定に必要な資本や資源を要求する。

製造工業の場合は異っている。ここでは一般的に、集中化された市場組織がない。それがため、予想的な新参入に直面する問題は、完全競争の場合と比較されたものとして異なった秩序がある。製造工業の新参入は生産単位を確立するのみではない。彼は市場においてもまた本質的な「関連」(connexion) を得なければならぬ (he has also to acquire the essential 'connexion' in the market)。そしてそこで、能率的な継続的な製造の *conditio sine qua non* である。そしてこれに近似することは、一般的な単純な事柄ではない。というのは取引の既存の経路では永久的変化を含むからである。この意味において参入は自由ではあるが、容易ではない。

新参入に直面する主要な困難は、実際手に負えない。かくて、製造された中間的生産物の場合において、彼は既存企業の獲得された「企業のれん」(business goodwill) と論争しなければならぬ。生産物の買手達——生産のより高い段階でのかれら自身の製造業者——は前の消費によって得られた自信のため慣習的な供給者に対し眺める傾向にある。そしてかれらが通常買うだろうということは、これらの企業からである。新参入であろうもの (the would-be new entrant) が提供する生産物は疑われない品質のあらゆる観点である

12)\* H.R. Edwards: Goodwill and the Normal Cost Theory of Price. (*Economic Record*, May 1952, pp. 58-62.) 参照。

かもしれない。しかし、「消費者-企業の現在の供給者」の価格が「正しい」(right) かぎり、なぜ企業はどこでも買うだろうか。その生産物やそれに関連した用役は(供給の規則性を含めて)過去の経験の基礎に証明される。さらに、——かような企業が断言するのに慣れているとき——我々の現在の供給者は我々の注文をあてにする。

製造業者自身の商標のもとで広告され売られた消費財の場合に、その困難はいくらか異なった性格である。この位置において、既存企業の各々の広告支出の絶対量は普通非常に大きい。そしてかなりの程度、販売のどの企業の実際の量の独立性——生産物の性質のような要素によって決定されて、総市場領域の消費者の集中類型等々である。既存企業の総販売を拡大すれば、この単位当たり広告費は小さい。しかし新参入者にとって、市場において足場をうる努力、その負担は厳しい。——そしてもっとそうであるが、既存の企業がかれらの市場で新しい脅威に遭遇するために、彼ら自身の広告費を引き上げる。

かくて、製造工業において、取引の既存線に無理に参入させることは、普通非常に困難である。実際、生産物にとっての優勢な価格が「正しい」かぎり、すなわち、それが最上の能率的な方法で生産物を生産する費用を含めての平均に等しいならば、そのとき、完全に静態的な見解での新参入は、実質的に不可能である。

製造工業の分析のために近接する参入の学説はそれがためつぎのように言明する。すなわちもしすべての関連した場合「自由」であるならば、それはそれにもかかわらず非常に有効的なそして能率的な生産に基礎づけられた競争価格の合法的武器によって「閉鎖」される(closed)かもしれない。

これは本質的にはアンドリュース氏の見解である。かくして彼の価格形成の分析の手初めに (*Manufacturing Business*, ch.v), 新参入したい人 (the would-be new entrant) に直面しての困難についての予備の議論の後、彼はつぎのように結論づけている (P. W. S. Andrews: *ibid.*, p. 153.)

「そのとき、一般的な位置[典型的な製造企業のための市場において (p. 148)] その価格が正しいかぎり、既存企業は多かれ少なかれ明白に限定された市場をもつだろうし、そして、競争したい企業がその市場に侵入したいという努力から保護されるだろう。」

(2.3) しかし、価格が「正しくない」場合において、すなわち、もしそれが含まれた意味において、「生産の費用」(cost of production) を超えるならば、そのとき、経験は、新競争が現われるのみならず(そして迅速に)、また少なくとも、新競争者は能率的な生産を許す市場の消費の十分な分前に、最後的には接近することに成功するだろうということは、しばしばそうではない。  
(97ページ)

それは、ハロッド氏が考慮のもとに論文での注意を集中したところの参入の全体の問題の局面である (R. F. Harrod: *ibid.*, pp. 143-144.)。本当に、もし、新参入したい人 (the would-be new entrant) に直面する困難を前もって強調することがないならば、さらにこの点を議論することはほとんど必要ないであろう。というのは、「是認された学説」(accepted doctrine) においてもまた、不完全競争にもかかわらず新競争者がその取引に入ることができ、前の存在の資料と同様、たやすく市場を発見しうるということはまだあまりにも容易に想像される(ハロッド氏自身の言葉をつかって、上に関連したヨリ前の文脈において)。しかしながら、この仮定をハロッド氏自身が「同様でない」よ

うな、本当に、経験した経営者は断言するだろうようなその文脈で述べている。

そのとき、二つの点が注意されるべきである。これらのうちの最初は、広く行なわれている価格が現在の感覚においてあまりにも高い場合、新参入者はそれによって、ヨリ低い価格を引き出すことができるし、また、——もし生産の必要な規模が到達されうるならば、——長期的に維持することや、なお「正常」(normal) 利潤をうることは可能であろう。新参入に市場への第一の権利を与えたり、他方実際上新参入に閉鎖させることは、優れた (*par excellence*) この環境である。

これは、新しい低い価格が強いて彼の初期の販売戦争に焦点をあてることに与えるからである。ヨリ低い価格では、かれらの慣習的供給者以外から通常購入しないだろう中間的生産物の経営者の買手は、新生産物を考える必要があるにちがいない。その価格が無報酬で他の能率的な生産者によって維持されたという事柄において、新参入者の価格に調和することは非常に早く減ぜられるであろう。しかし買手企業の高い憤慨での重複は、いまや費用によって保障されないことが現われた。もっともこれはもし適当に利用された悪い意思の蓄積が新参入者に市場への権利を保障するだろうならばということである。

もし価格が、既存生産者が能率的でないという理由から高いならば、新参入者の成功はもっと本当らしい。この事柄において、現存の生産者がヨリ長い期間、かれらの価格を維持する傾向にあるだろう。というのはかれらの見解にしたがって、かれらは「生産費に等しい」(equal to the cost of production) 価格を課しているからである。そしてそれがため、恐らく、もしかれらが「新参入者に十分な網を与えるならば、かれは彼自身を吊すだろう」という態度を採用するだろう。後者はそれにもかかわらず、かれの販売戦争に完全に異なる価格を利用するだろう。そしてそれはヨリ長く維持されるし、かれが市場において得る加入はヨリよく安全なものとなるだろう。しかしながらおそかれ早かれ、現存の生産者は、ヨリ低い価格に調和するように強制されるだろう。しかし、かれらの最小の能率にとって、これは、多分早い譲渡を意味するだろう。そして新参入者はこれらの企業の顧客を把えるのに等しい機会に立つだろう。かれの市場における位置はそのとき安全であるだろう。

つぎに、前の部門において関連する消費財の場合を考察しよう。特殊の製造業者の商標のある生産物への普通の消費者の接触は、中間財の場合における「経営者—消費者」の選択よりもあまり安全でないしまた排他的である。後者と比較されるとき、消費者はヨリ低い価格や説得させる広告の刺戟に反応して異なった生産物を試みることによってほとんど失わない。それがため、大多数の消費者は、新参入者の生産物が広く新しい低い価格で広告されるとき、少なくとも、新生産物に一つの試みを与えるだろう。ある間隔のうちに、価格は調和するだろう。しかしあるこれらの消費者は、最初の新生産物を使用する「魔力」(magic) の効果のため、あるいは多分普通よりヨリよくない理由のため、しかし、(既存販売業の観点から) つむじ曲りの人間は変化を欲するため、多かれ少なかれ永久にその使用に勝たれるだろう。

(有効な) 生産費用に関連してあまりにも高い価格は、かくて、新競争に力強い刺戟

である。というのは、それは一方では市場への参入を強いる手に負えない仕事を容易にするからである。本質的には、購買の人口の機会や普通の変更は、市場の新参入者の分前を増加する役割を演ずるだろう。実際には、条件は決して長期に静かにはしておかない。たとえば、中間財の場合に、かれら自身の市場における「消費者-企業」の相対的な位置における動態的な変動は、既存生産者として新参入者にまさしくおそらく気に入るであろう。新参入者はより高い段階でかれの消費者の成功で成長するかもしれない。あるいは「消費者-企業」に指摘された買手は新参入者に気に入るだろう。あるいは再び、現存の能力での需要の季節的な圧迫の時期において、速い配達や他のサービスによって新参入者は、永久に規則的な常連に加えるかもしれない。等々である。消費財の場合において、その位置はむしろ、許された最初の権利、与えられた維持された広告や維持された品質、生産物の名前は、時には、競争者のものより有名となる。そして、これが達成せられるとき、それは、新しい買手や貯えからの一時的のかれの消費の商標を見付ける消費者の二者択一な選択として名付けられる顧客を充当することにおける後者と等しい機会に立つだろう。等々である。

時には、許された第1の権利、本質的な「結合」(connexion) がつくりあげられるところによって、企業の戦略や過程の種類のこの議論を延ばすことは必要ではない。しかしながら時間および最初の段階における損失に耐える、意思や能力は物事の本質であるということがはっきりしている。そして、これはこの連結において注目されるべき二つの点の第二に我々をもたらす。

これは、アンドリュース氏 (Mr. Andrews) が、「新参入者」(new entrant) はしばしば実際に普通に生産の技術的過程が同一である生産の近接した部門における既存企業であると強調したようにである。現存生産物(それが支配権を握る「のれん」[goodwill]によって)の市場において制限された企業は、つねにその操作を拡大する有利な方法<sup>(99ページ)</sup>をつねに概観する。そのとき、人が「商標-新企業」によって慣習であるように考えるかぎり、人は新参入者が、販売(生産)の必要な最小比率が達せられる前の期間に起こるにちがいない避けられない損失の見地でまったく有効的であるかどうかよく疑うだろう。しかし——最初の市場の有利性を許されて、——生産の近接した部門における既存企業は、これらの損失に遭遇したり、時間がその努力を公正化する合理的な目的が、「商標-新企業」の限定された資源が許されるよりももっと非常に長い期間、存在するかぎりその努力に耐えることができるであろう(これらの損失の一つの相殺は、陥った損失が——そしてかくて減少するだろう——その慣習的な部門での課税すべき利潤と統合せられるかぎりにおいて、それがうるであろう事実上の税割引であるだろう)。

われわれは、優勢な価格があまりにも高い場合において、新競争が現われるだろうし、また高い価格が市場への参入を容易ならしめるだろうと結論する。<sup>13)</sup>つねに、勿論新参入者がゲームの幸運がかれに対して一貫して去ったため、失敗した場合があった。これに反して環境の幸運な結合によって、新参入者が早く産業における優位の位置に上ったという場合がある。現実是非常に複雑である。しかし先験的に (*a priori*) われわれが、少なくともしばしば、必要な金融的資源によって戻される絶対的新参入者は、最終的に

13) 筆者がゴシックにする。

は能率的な生産を可能ならしめる市場の十分な分前を分割するのに成功するだろうと、想像すべきではないという何の理由もないと思われるだろう。

「一つのよく記録された例が、アメリカ合衆国のシガレット産業の新シガレット商標の早い発生と続いて起こる成長によって与えられる。4つの大きなシガレット会社、すなわちアメリカン会社 (American Ltd.), レイノールズ (Reynolds), リゲット・アンド・マイヤー (Liggett & Myers) およびローリロード (Lorillard) (いわゆるシガレットの「基準的商標」「ラッキー・ストライク」(Lucky Strikes), 「カメルス」(Camels), 「チェスターフィールド」(Chesterfields) および「オールド・ゴールド」(Old Golds) とをそれぞれ製造している) によって1931年7月につづいて理由のない価格上昇がつづいている。

承認された価格指導者のレイノールズは7%の序列であった価格上昇を提案した(基準商標の1包当り15セントの小包価格で1セントの上昇)。同時に、販売——そしてタバコの葉の価格——は、不景気の兆候で下がりつつあった。『葉の費用と販売価格との間の広いマージン』の結果は、<sup>(100ペーヅ)</sup>新競争を招いた。そしていわゆる『経済的商標』——しかし一包当り小売価格10セントで基準商標からいくらか異なった質の『満足あるシガレット』——は開発され『そして大きく繁栄した』(R. B. Tennant, 14)\* p. 89.)。

1930年に、4大会社の結合販売は、総販売額の97~99%までになった。(前の20年において、すなわち1911年のトラストの解散以来、これらの会社はともに堅実に全体の95%以上生産した。) 価格上昇にしたがって、かれらの混合分前は早く落ち、1932年において総販売額の86.6%になり、1934年に82.5%, 1936年に79.7%, 1939年に73.7%になっている。——そしてこれはそれにもかかわらず1933年1月の大会社による価格の最初の切り戻し (cut-back) を価格上昇前に規定されている水準以下にまでしている。しかしながらその時までには『より安いシガレットを採用した煙草飲みの公衆のある比率が、それらと似たようなものを開発するように現われる』(R. B. Tennant, 15)\* p. 90.), すなわち市場への権利が達せられた。

新商標が現存の古い既存企業によってともに導入された。たとえば早くからの独立した差込みタバコ製造業者であるブラウン (Brown) とウィリアムソン (Williamson) タバコ会社があるが、しかしこの時まで、全体としてブリティッシュ・アメリカン (British-American) タバコ会社の補助とアメリカ市場におけるブリティッシュ・利子の『道具』を所有した (R. B. Tennant, 16)\* p. 67.)。この会社はその商標「ウイングス」(Wings) の価格を15セントから『経済的な』10セントまで下げた。そしてその販売を1931年の総販売額の0.2%から1932年に6.9%まで、1939年10.6%まで増加することに成功した。(かくて、1932年からつづいて、それは、第4の大きな生産者としてローリロード (Lorillard) にとって代った。) 『新』競争者のもう一つのスティファノ・ブラザーズ (Stephano Brothers) は古い独立したターキッシュ (Tarkish) 生産者の一つであった (R. B. Tennant, 17)\* p. 89.)。この企業は「マーヴェルス」(Marvels) と「ティプト」(Tipt) シガレットを導入した。そして1939年までに、総販売額の3.3%を専有した。

これらの数字をみて、大概の新商標が能率ある生産を確保するために十分な販売量に達するという合理的な疑いは何らないと思われたであろう。標準商法の場合、市場費用 (そして特に、国家的な公告の費用) は、かような生産費の考察よりもむしろ有利な生産に必要な販売の極小率を決定するのに支配的な考察であったということは恐らく正しい。現在の例において、『新』競争者はそれを回避する戦略によってその障害を打ちまかす。そして主として同じ目的に影響する極大の価格差 (そして所得のすぐれた不景気) に依存している。」

(2.3.1.) しかしながら、あらゆるこれが言われたとき、過剰能力についての矛盾の背景において、前の結果はいまだこの段階で準備としてみなされねばならぬ。参入が難

14)\*, 15)\*, 16)\*, 17)\* R. B. Tennant: *The American Cigarette Industry*. Yale, 1950.

しいかそうでないかどうかにとって、「受動的学説」の全体系の最終的な結果は、新参入者——既存の生産者の各々に沿って——必然的に生産の不経済な規模に限定される。これは問題の過剰能力学説である。この学説はハロッド氏との同意において、それは基礎なしであると議論される第5.0節以下において、最後に評価されるであろう。

(2.4.) われわれは、いまや「自由参入」(free entry)の仮定のこの議論を要約する位置にある。不完全競争の「受動的学説」の説明は、製造業の広い系列にとって、参入は上の第2.1節の意味において「自由」(free)であるとハロッド氏とアンドリュース氏とは同意するだろう。しかしながら、「受動的学説」において参入もまた容易である——各企業の市場の特殊性の最初の強調の見地ではまったく矛盾しておる——と想定される。

ハロッド氏は、この想定「ありそうにもない」結合について彼自身の早い疑念を拒絶して、効果的に同じ見解に署名している。それにおいてははっきりしていないけれども、前に引用した節において、新参入の可能性は、「高い価格を維持せられること」の背景において断言せられる。これは、われわれをアンドリュース氏の位置にもたらし、<sup>(101ページ)</sup>

最初、製造業への新競争の参入は普通非常に難しいということである。しかし、第二に、これのそれにもかかわらず、価格があまりに高い場合において、新競争は入ってくる。そして、——少なくともしばしばそうでないが——市場の十分な分前を専有するのに時に成功するだろうということである。

この参入の学説はアンドリュース氏の価格の理論に基礎をおく。その二つの部分の間としてある弁証法的な緊張があると許されている。それにもかかわらず、それは私は思うに、経験と一致している。

「普通に」この叙述の最初の部分においてだけ、条件は「設定され」、あるいは確立されており、そしてその価格は「正しい」(right)と理解されるべきであることは注目されるべきである。後者の可能性は、前者によって条件づけられる。新産業の発展の早い段階において、参入は非常にしばしば、生産物のデザインや生産の技術がより最近の発展の基準によって根本的であるのみならず（あるいは主としてでさえ）、また消費が容易にえられるほど生産物がそれ自身の運動量の早期の総需要拡大を「受け入れる」ため、本当に容易である。それ故、新産業の早期の発展の小規模、高費用生産者の特徴の「きのこ」(急成長のこと)である。しかしながら、時が経てば(in time)成長率がゆるみ、そして生産の過程が生産関数の完全な潜在力を現実化するために統合せられるとき、大概の能率的な様式の生産者に等しい価格は——「正しい」(right)価格は——可能である。それはこの段階であり(「設定された」条件)、そしてもしかような価格が優勢であるならば、新参入は非常に困難である。この場合の設定は、つねに心に生まれるべきである。

### 3. 製造工業における価格形成

#### [1] ハロッド氏に「受動的学説」

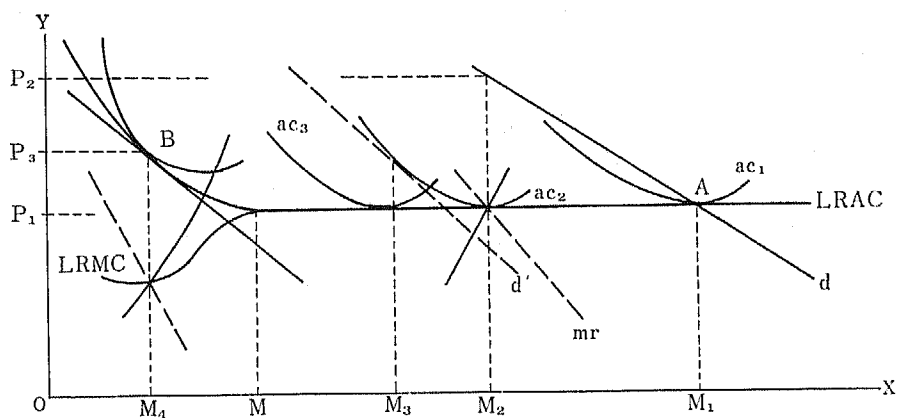
(3.0.) いまや、各企業の市場の容易な参入や特性の仮定の偽った近接が不完全競争の理論にいかにも現われたかを見ることは困難ではない。個別的な販売者が完全競争に仮定されるような市場の顧客との偶然な関連をもったということは、一般的に真実でないということが認識されたとき、その理論は早い30年代に早急に開発された。その時で新マーシャル的(neo-Marshallian)完全競争モデルがただ一つ最近その十分な発展に到達

した。そのモデルの広い構造はそのとき不完全競争の理論においてあまりにも簡単に引  
きつがれた。それは各生産者の特殊な市場の独自性を説明するように変形された。<sup>(102ページ)</sup>しか  
し、容易な参入の仮定は——完全競争の場合において十分近接するが、しかし製造工業  
に関連しての分析にはまったく近接しない——含意的に、そのモデルの他の特徴にそっ  
て到達した。

そして、それ以上である。完全競争において、個別的生産者は既存の競争者とかある  
いは新競争の可能性とのいずれかにまったく関係しない。というのは生産者はかれが現  
行の価格で欲するすべてを売ることができるからである。そしてもし総合的な位置がそ  
れを保証するならば、新競争者達はとにかく入ってくるであろう。

いまや、完全競争における個別生産者のこの種の行動は、また問題の不完全競争の「受  
動的学説」にもちこまれる。明示的に、既存競争者に関して、暗示的に潜在的な競争者  
の場合である。しかしながら、この行動（容易な参入の仮定のような）は製造工業に関  
連してのモデルにまったく不適當である。

いまや、ハロッド氏の議論の悩みは、経営者が新競争の現在の政策の効果を知らない  
かあるいは無視するところの「受動的学説」の暗黙の仮定を否定することである。E.  
H. チェムバリン (E. H. Chamberlin) 教授の明示的な「大集団」仮定の基礎を（効果的  
に）つくることは、ハロッド氏も加えて (*in addition*) ——そしてこれはこれらの想定  
によって排除されない。たとえ、かような場合に、それが適切でないということがよく  
議論されるだろうとも——各々の生産者（あるいはむしろ「代表的な」生産者）がいま  
や「過剰な」利潤が新競争を刺戟することによって将来にあらゆる市場に影響するらし  
いと知っているということを仮定する。かれは（この関連のヨリ深い議論がつぎの第3・  
1節に注意されるであろう）代表的な経営者が「唯一つの正常利潤を生む価格を課する  
計画をもつだろう」(R. F. Harrod: *ibid.*, p. 151.) という事、その場合「新参入者の  
<sup>(103ページ)</sup>



第 2 図

(注) H. R. Edwards: Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity.  
(*Oxford Economic Papers*, Vol. 11, 1955, p. 103.)

恐れられた侵入が行なわれないし、また各企業はその基本的市場に到達することができるであろう。」(R. F. Harrod: *ibid.*, p. 147.) ということを結論しつつけている。

効果的にそれから、われわれはつぎの二つの場合をもつ。すなわち(i) 潜在的競争に関連して「代表的」企業家が行動する「大集団」(ハロッドの場合)。そして(ii) 企業がそう行動しない「大集団」(チェンバリンの場合、問題の「受動的学説」)。第2図において、もしdが企業の最初の「特殊な市場」の需要曲線を代表し、そして、LRACが企業利潤を含めての長期費用曲線を代表するならば、企業の最後の均衡は、(i)の場合にAで、(ii)の場合にBでうるだろう。

(3.1.) 私の意見では、ハロッド氏は疑いもなく、第1に既存企業者達は大抵の場合、新競争者を刺戟することにおいて、高い価格や利潤の効果を知っているということと、第2に、かれらは、したがって、かれらの価格政策を適切にするであろうということのかれの主張において正しい。

この提言の第一の部分は事実の問題である。そして企業者の証言はそれがための争う余地がない。私自身の部分にとって、確かに、私はいまだ企業者に会わねばならぬ。——あるいは初歩の経済学の学生にとっても——そう知らなかったところの企業者にである。(それは、勿論、この知識を許されて、企業者は何か特別な場合に何が「高い」価格を構成しているかを判断できるかどうかあるいは他の方法でかのまったく異なった問題<sup>(104ページ)</sup>である。ハロッド氏は知られているように、「正常」利潤を含めたLRAC曲線を想定して、それによって、それらができることを想定している。)

その提言の第2の部分に関して、ハロッド氏は(つぎのように)議論する(R. F. Harrod: *ibid.*, p. 147)。(すなわち)行動の二者択一的な進路、すなわち「消えうせる余剰利潤のため」(for the sake of a fleeting surplus profit) 高い価格を課することは、予知しない将来の種々な偶然性に面して、企業を「ヨリ弱く」する「市場」の「犠牲」(sacrifice)を含むであろう。むしろそれがため、「それは……有利にありうるような大きな一つの市場においてそれ自身を防衛することが直接求められるであろう。」企業が「ヨリ弱く」せられるところの意味の或る丹精で、私はこの議論で本質的な協定になるべきである。

問題は必然的にこの文脈において、基礎的な動機づけの想定の一般的解釈に関して、企業の目的は利潤を極大化することであると提起している。ロビンソン夫人はつぎのように書いている。

「……大概の正当な単純な一般化は、企業家の目的がその企業にとって第1に生き残ることであり、第2に成長することである。この目的(end)のために、かれは利潤を追求する。しかし、かれは、たとえ現在において有利であろうとも、かれの将来の位置を傷つけるだろう行為は避けなければならない。……」<sup>18)</sup>

これは、私には、利潤一極大化の過程への経営者の接近の公平な叙述のように思われる。いまや「企業のれん」(business goodwill)により、いつもの顧客が、中心的な市場開拓(marketing)組織がないのだから、企業の能率的な継続的な取引の本質的な基礎である。しかし、いまや、後に費用によって正当化されなかったように現われる高い価格は、良くそののれんを疎んずるように計算される。さらにのれんは加速度的にふえる。

18) J. Robinson: Imperfect Competition Revisited. (*Economic Journal*, Sept. 1953, p. 582.)

大きく成長しつつある企業であり、そして「価格と品質」の名声を打ちたてる企業であり、公平な取引がまたそれによって、市場において新しく売り出す需要と等しい分前より多く充当しうる。(これは想像的に、「企業は成長か衰退かいずれかでなくてはならぬし、それはなお残ることができないという」企業家によってしばしば引用される観察の合理性である。)かくて、それは、「市場」の「特性」がのれんの損失と同義語であり、そののれんを拡大すべき機会の損失であるからであり、その企業は瞬間の余剰利潤を得るために高価格を課することによって「ヨリ弱く」せられる。この損失はもし企業が「生き残り、成長するため」であるならば、何が必要とせられるかの大変な否定となる。普通には、それがため、企業は、もし価格があまりにも高く設定されるならば、新しい競争の脅威に関するため、その価格政策を和らげるであろう。

このハロッド氏の論争は、アンドリュース氏の組織の本質的な局面である。上の(2・3)節の議論で示されたように、しかしながら、もし価格があまりにも高く設定されるならば、新参入者の最後の成功の可能性はまともではない。これは、例えば上に述べたアメリカン・シガレット製造業者によって1931年の価格が上昇するように、二者択一的な行動の可能性を容認する。しかしながら、その場合は、本当に、その規則を例示するある種の例外を正当化する。

テナント教授 (Professor Tennant) は正しく「価格形成の誤り」としてそれを述べている。

さらに二つの点が、「大集団」(large group)での先入主のため、いずれがハロッド氏によってさなれないかを簡単に述べるべきである。第1に、経営者 (entrepreneurs) が潜在的競争の脅威に対するかれらの関心によって価格政策に制限される (are) かぎりにおいて、実際の競争者 (actual competitors) の数は無関係である。かくて、実際における典型的な位置の数の小ささは必ずしもその理論を無価値なものにするものではない。本当に、経営者の価格政策を制限することは、潜在的な競争の傾向を強化するかもしれない。生産者の数が小さいところでは、そのとき、一つの新競争者以外の影響は、相対的に大きいし、そしてその量の近似的な秩序は計算できる。

第2に、かつて出現した競争者の数、ここで直面したある種の価格政策は、その位置を維持する傾向にあるだろう。われわれは、かくて、数の少数——そして新競争者の不在——はしばしばその分野を通して競争の力の最上の標識であるという逆説をもつ。この解釈は、しばしば、不平が起こるとき、見逃される。——「かようしかじかの産業〔過去の僅か10年のイギリスの自動車産業?〕ははっきり競争的でない。というのは年内に、新参入者がなかったからである。その位置は「大きな数」での「競争」の長期的に立っている協会や独占の価格、利潤や産出量への傾向での「数の少数」(寡占)のために、ただ逆説的である。

(II) アンドリュース氏 (Mr. Andrews) とハロッド氏 (Mr. Harrod)

(4.0) もし価格があまりにも高く設定されるならば、経営者は新競争の脅威への関心をもつだろうということが直面する範囲まで、ハロッド氏の「大きな集団」の場合は、

完全競争分析の型をあまりにも単純にしたがった『不完全』\*の「受動的学説」であるよりもっと現実と一致して密接である。しかし、基礎として「受動的学説」の基礎的な想定を設定することにおいて、ハロッド氏の分析はそれ自身、批判に開かれ、その逆に、アンドリュース氏の体系よりも現実に着していることに一致している。

(4.1) 第1に、上に議論したように参入の学説に戻ることにしよう。「均衡」の概念は、変化すべきもう一つの傾向をもたずに力の調和を必要とする。かくて、(第2図の) Aで、ハロッド氏にしたがって均衡がある。というのは  $OP_1$  の価格で企業はその資本のうえに「正常」利潤のみ取得し、またこれとともに、入ってくる新参入者のための傾向がないであろう。しかしなぜかような傾向がないであろうか。

(106ページ)  
ハロッド氏は、それは優秀な見込みある新参入者である生産の近接した部門での既存企業であり、そしてかような企業(かれが議論する)は「その操業を拡大することの有利な方法のための用心深い見張りを維持する。」(R. F. Harrod: *ibid.*, p. 144.) ということをアンドリュース氏と議論している。さらに、かような名声と評判をもつ何らかの企業は多かれ少なかれ永久的に性格の拡大の道を求めることであろう。そしてかようななかでその資本の全く十分な「有利性」と「正常」報酬を考えるであろう。確かに、それからもし参入が容易であるならば(ハロッド氏が「受動的学説」の方法ののち、効果的に想定するように) かような企業はどこで利潤の優れた率が事実「正常」であるかの生産の部門で非常に興味深い。しかし、もしこれがそうであるならば、かような位置は A では結局均衡点ではない。そこでは、生産の部門に入る新しい能力のための継続的な傾向があるだろう。ハロッド氏の議論の弱点が、参入が容易であるというあまりにも単純な想定であり、たった一つの利潤の水準の関数が、利潤が「正常」であるときゼロであるというこは明らかである。その逆に、われわれが見たように、参入は非常に難しく、そして能率的な生産の費用に対する価格の関数の関数である。

かくて、異常な利潤がつねに「あまりにも高い」ところの価格を意味する間、その逆は真実ではない。生産物の価格はあまりにも高い(そして新参入をひきつける)というのは現存の生産者は非能率であり、価格が「正常」(あるいは「異常」でさえ)な利潤のみを含めて生産費に等しいとしてものことである。成功的な新参入の見込みは事実評価されるということは、予想総利潤マージン (prospective gross profit margin) によってすなわち、生産のため優れた価格と、生産の能率的な規模での生産の単位当たり直接費の経営者自身の見積りととの間の差異である。

もしそのとき、第2図において、事実上のLRAC曲線が生産の費用を各々の規模で最上の能率的な方法で描くならば、そのとき、Aでの経営者によって課された価格  $OP_1$  は「正しい」(right) し、また新参入も非常に難しいだろう。——本当に、完全に静態的見地では実際に不可能である。これはAで均等があるという理由である——ハロッド氏が異なった(あるいはそうでない!)理由のために正しく断言したようにである。

他方、Bでの「受動的学説」の均衡は、必然的に不安定である。というのは、利潤が

\* R. F. Harrod: Doctrine of Imperfect Competition. (*Quarterly Journal of Economics*, May 1934, pp. 125ff.)

「正常」である間、その価格は能率的な生産の費用を上回っている。すなわち、ある規模での生産は第2図のOMの上にある。そして参入を強いる見込みは、それによって高められる。新参入者はかくてひきつけられ、市場の顧客のための斗争は必然的に結果として起こる。われわれは(5.0)節以下でこの点にかえろう。

(4.2) つぎに、経営者が寡占的に新競争に関して行動する間、かれはいまだ既存の競争者に関心をもつこととしない想定することはまったく合理的であろうか。確かに実際にかような経営者を配置することは難しいであろう。その逆に、企業は絶えず、かれらの既存競争者が何をなすか、またかれらがこの知識で何を行なうかの情報を得るために幾種かの測定に頼る。

いまやこの意味における寡占的行動は——潜在的競争に関心を持つという意味と同様——アンドリュース体系に必要である。この見解から経営者の行動のこの局面を結論して、ハロッド氏の分析はともにあまりにも「フル・コストィ」(full-costy)である。かれは企業の均衡の決定(determinant)として、事実、完全に均衡に(in)のみ決定的である長期平均(また限界)費用曲線に直面する。この手続きは、疑いもなく単純化の基礎に守られるかもしれない。しかしこの単純化はむしろ親しくもたらされる。というのはそれはまた製造された商品の価格形成に他の重要な傾向を不鮮明にするのに役立つからである。すなわち、その価格は均衡における残存する企業の、最上の能率の平均の暗黙的な費用に等しい傾向にあるということである。

これらの点は重要である。そしてそれらのヨリ十分な議論は、製造工業における価格決定の理論へのアンドリュースの接近方法を明らかにするのに役立つであろう。

(4.2.1.) この目的のために、われわれは、私がほかで、もっと完全に分析したところのアンドリュース氏の体系の単純化された模型によって議論するかもしれない。この模型の要素は、つぎの第1の部門において述べられる。

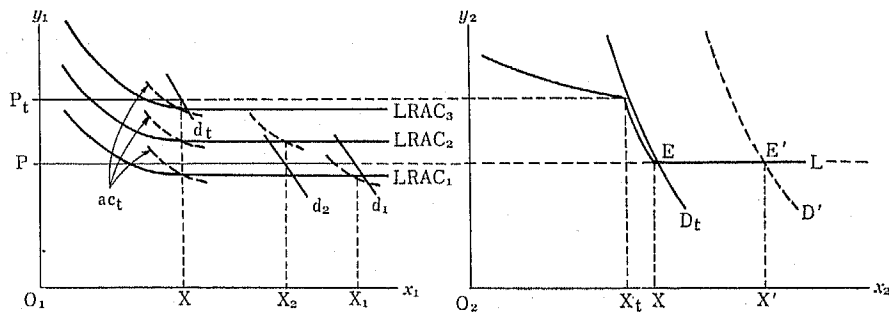
(1) その模型は「製造された」中間財を直視する。この産業の範囲において、(もっと前に指示したように)いくつかの製造業者の特殊な生産物の間のような総需要の、相対的に安定する切り開きは、「企業のれん」(business goodwill)によって出現する傾向にある。買手は前の顧客によって与えられる信用によって特殊な売手に接近される。そして、その売手はこれらの結びつきを固めよ、と求める。というのは組織された市場の欠除で能率的な製造の必要な基礎は、一定の買手の集団のきまった顧客が与えるようなものと丁度同様、企業の産出量によって安定的な継続的な需要であるからである。

いまや、この「企業のれん」の存在は、種々の製造業者の生産物が事実(すなわち客観的に)あらゆる点に一致するところの位置と一致しないことはない。もっとも各々の特殊な検証を除いてではある。というのはこれらの環境において買手の所期の選択が、特殊な合理的な基礎を、のちに——供給の規則性を含めて——買手が証明済みであり、証明済みであった製造業者の——生産物や結合された用役の観点からはもたないかもしれない。しかし、他の製造業者の生産物や結合された用役はそうではない。

この単純化された模型の作業仮定はそれがため、いくつかの製造業者の生産物は事実あらゆる観点で一致している。実際、広い商品集団の下位階級(sub-class)の内部に、

この方向への一定の傾向がある。というのは、一つの製造業者が導入するかもしれないし、また成功(すなわち維持された価格での需要に勝つ)を証明する(*does*)ところの商品のデザイン、販売サービス等における変化は、かれの競争者によって模倣せられる必要があるにちがいない。かくて、われわれの手続きは総計これになる。すなわち実際に競争の動態的本質である商品のデザインや品質における(最小の)技術革新によって、(静態的な)長期均衡傾向への注意を集中するために一時的に抽象化するということになる。

いまやすべてののれんが必然的におのおのの販売を限定する(*the goodwill of all necessarily limits the sales of each*)ことに直面する位置において、そしてこれは本当に下へ傾斜する「需要曲線」によって代表される。(これは普通の価格を通して描かれる水平線と販売の企業の現在の量で——下の第3図d図線をみなさい——交わる。)しかし、これは、チェバリン教授の特殊な市場の( $dd'$ )曲線の意味では企業にとって働く販売曲線ではない。それは、もしかれの競争者がかれらの価格を変えずに維持しいかなる新競争者も産業に入らないならば、その販売者が命じつつけるだろう(*continue*)需要量を(より高い価格を)示している安定的な関係である。現在の模型において、かような曲線は存在しない。というのはそれは「買手がどこかで支払うに必要なよいものも商品の同じ品質をもって支払い続けたいという意味で合理的である。」という抽象的な『正常費用理論』(*normal cost theory*)の基礎的な想定であるからである。それは、ある期間後、より高い価格での企業の需要が後退し、そしてゼロまでの制限になるというこの想定から追求する。



第 3 図

(注) H. R. Edwards: Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity. (*Oxford Economic Papers*, Vol. 11, 1955, p. 110.)

われわれの前での場合に应用されたように、この抽象的な想定は十分に正当化される。買手はかれ自身経営者である。かれは一時間当たりより高い価格を支払うかもしれない。——供給の源の変化の危険や不便のため(早く一般的になるかもしれない価格上昇に面して)、またのれん関係の人的要素のためである。しかしこれらの要素はどこかもっと安く買うことの特別な有利性に長くより価値があるとは思えない。買手は考えるべきかれ自身の競争的な位置をもつ。それがため、ある間隔ののち(それから上昇する運動量)、その企業の顧客は、二者択一的な供給者に変化するのである。

これは総計として、新競争者の参入の結果としてではなくて、左への最初の「需要曲線」に総計の一つの変化 (shift) となる。さらに、本源的な位置は快く復歸されえなかっただろう。というのは需要の損失は、困難でとかまた時間の長期を通してのみえられた——そして再びえられることができた——ところののれん(あるいは企業の市場結合)の損失であろう。

それがため、決定的な問題は「需要—移動時期」の長さである。すなわち買手が、その企業がプラントへの資本支出を償うのを期待する期間に相対して、二者択一的な供給者<sup>(109ページ)</sup>を変えるだろう平均期間である。その証拠は、これが相対的に短かいということを設定するだろう。それがため、普通、個別生産者は同じ質の生産物の他の生産者よりヨリ高い価格を課することによって、かれの投資の安全性を偏見しなくなるだろう。

その位置は構造的に完全競争の場合とは異なる。しかし少しの「競争的」ではない。完全競争は供給のヨリ高い価格源からヨリ低い価格源への需要の瞬間の (instantaneous) 移動に直面する。事実の点において、それはほとんど、まったく現行市場価格よりヨリ高い価格を考えるべきその理論の範囲内ではない。他方、「のれん」の要素は価格の一時的な分離を可能ならしめる (does)。しかし、完全競争とは異なり、需要のつづいて起こる損失は快く回復しない。この後の考えが、完全競争の瞬間的代替性に対して、二つの位置の相対的な「競争性」への判断を通して、設定されるべきである。

それから、個別的な生産者は、同じ品質の他の生産者よりもヨリ高い価格を維持しないだろう。同様に、一人の生産者によって切り下げられる価格は、すべてによってある期間後調和されるだろう。

それは長期においておよび「のれん」の要素にもかかわらず、一つの価格は、いくつかの製造業者の生産物に勝るだろうということにしたがうだろう。この価格で、市場の総顧客は各々が命ずる「のれん」によって製造業者の間に配分されるだろう。

(2) さて、問題はつぎのようである。いかにして「正常」価格が決定されるか。第3図を参照して、われわれは長期平均費用曲線が左の図に示されるように、ある産業において三つの企業以外にはないという単純化を想定しよう。これらは R. F. ハロッド氏によってもまた直面するような同様な一般の形状のものである。しかし、各企業の曲線は、企業の「能率性」にしたがって  $x$  軸から絶対的な距離に、あるあたえられた産出量の水準で変化する。

これらの曲線は、もしわれわれが、純利潤が各々(また各々のあらゆる規模にとって)の中に、投資された資本のうえに10パーセントというような、同じ率のパーセントで含まれると想定するならば、完全に事後的に (*ex ante*) 決定されるものとして描かれるかもしれない。これは、各々のあるいはいくつかの企業でさえが均衡においてこの率を現実化 (*realize*) するだろうというべきではない。しかしながら、(その議論の一般性から控除することなくして) 問題の率が各経営者がかれの資本に適切な報酬を考えるだろうという秩序がある (*of the order*) ということが想定される。

われわれは産業の発展の初期の段階において、左側の図の  $Ox$  より少ない規模で生産している多くの小企業の各々で、価格は高かったと想定するかもしれない。しかし、つづいて、総需要と典型的な企業の規模の大きさの増大とともに、[価格]は、右側の図に<sup>(110ページ)</sup>

おける  $D_t$  の左にある  $L$  曲線によって示されているように——降下した。時間  $t$  (われわれの最初の位置) での総需要曲線は  $D_t$  で安定した。普通の価格は  $O_t P_t$  である。市場の各々の企業の分前は同じ ( $O_t X$  単位) であると想定され、そしてすべてに共通である  $d_t$  曲線によって示される。そして3企業のプラント曲線は純利潤の想定された率 ( $ac_t$ ) で示される。

いまや、大概の能率的な企業の位置を考えよう。最初の場合に経営者の期待 (*expectation*) は、もしかれがしかし販売を拡大することができるならばそのとき、そのプラントの適切な再編成で、その企業に単位当りより低い費用で生産できるだろう。というのは、かれの期待はただ、かれがかれ自身 (あるいは一般的に経営者) その企業が成長するから丁度少ししか能率のあがらないまで、——その場合にもかかわらず、これがそうあるようにかえるかもしれないが、——期待しないだろう以来、生産の絶えず下降しつつある技術的費用によってのみ促がされるからである。かくて、販売を増加することは、経営者にとって永久的な関心事である。この目的のために、企業の計算された費用のうえの普通の価格の広い幅 (*margin*) は、高い費用の企業3 (一般的に非能率的なものの代表) を排除するための試みに、作戦に多くの空間 (*room*) を与える。

第2に、経営者はしかし (but) 価格  $O_t P_t$  で企業の高い利潤に関心をもつことができない。——そしてそれは、かなりかれの最初の計算に直面した水準を超えている——他人の意見まかせの不安定なものとしてである。この高い利潤は企業の優れた能率による。そしてこれは——R. F. ハロッド氏のたえず繰返し言った句を使えば——「それ自身に特別な利益を所有すること」(R. F. Harrod: op. cit, pp. 143, 151, 161, &c.) の結果である。しかし、この「利益」(*advantage*) は現在企業の間のものとしてのみの企業にとって特別である。その可能性はその潜在的競争者の間のある企業は同じ「利益」を適切にすることができるかもしれない。——企業のすぐれた能率性に匹敵することができるかもしれない。

本質的な点は、農業の土地に類似した製造工業における生産要素がないように思われたであろうということである。市場の中心地に近い附近の肥沃な土地は、供給に制限され、新参入者が張り合うことができない生産における利益 (*advantage*) を授ける。

(かくて完全競争模型の「内部一限界企業」[*intra-marginal firm*])。他方、製造業において、基礎的要素の機械 (そして能率的である場合の機械) は、制限なしで2倍にされることができる。最終的な企業能力の要素はあらゆる見込みの新参入者が、最高水準 (*the highest order*) の経営者技術をもつべきである——あるいは命ぜられることができる——ということを想像することは誤りであるということといくらか異なっている。しかし、少なくとも新参入者のいくつか (*some*) ——とくに、生産の接近した部門における既存企業のもっと能率的なもの——がこの技術をもつべきである。すなわち、潜在的競争者の間の能率の系列と変化は、現存の企業のそれとほぼ同様であるということを想定することは確かに正しい。一言でいえば、潜在的競争者の間の技術のある経営者は——もし見込みが十分に魅力的であるならば——既存企業の最高能力のものにさえ挑戦する。

$O_t P_t$  が均衡点でないことが追求される。というのは、既存企業の (少なくとも) 最

高の能率者が、新しく、有効な競争の可能性を知って、価格を切り下げるか、あるいは、もしそれがそうしないならば、この新競争は事実——同じ結果で価格が関係せられるまで (as far as) 体现せられるかどうかであるからである。第3図において、均衡は価格  $O_1P$  で得られるものとして描かれる。一般的な言葉でいえば、長期的均衡の条件は、(1) 最上の能率によって設定せられた価格での総需要は、限界企業の能力内にある。また(2) 企業が産業に入ったりあるいは去ったりする傾向がない——すなわち、いまその産業にとどまっている各企業は、投資された資本での十分な報酬を得る利潤を考えると、また潜在的新参入者は価格（そして普通の利潤）を産業に入るのを正当化するように思われる。

(4.2.2) 3つの点がいまや注目されるべきである。

(A) 全体として市場に関連する (*relating to the market as a whole*) 前の条件は均  
(112ページ)  
衡価格を限定する。個別企業 (*individual firm*) の価格形成の問題は、すなわち、この  
価格——その生産物のための「正しい」(right) 価格——を見付けることが何のために  
あるのかにみられる。それは可能な唯一つの方法でこれをするであろう。第1に、それ  
自身の費用形成の基礎のうえに（これはしばしば、ある目の子計算 [rule of thumb]  
の費用形成を応用する形式をとるだろう）。またこれを無視して、第2に、その競争者  
がそれ自身と生産の近くの部門（潜在的競争者）の両方になしつつあるところのものを  
見ることによってとか、またしたがってその政策を調整することによってである。

企業はこれらの方法双方において必然的に始めねばならぬ。というのはそれ自身の生  
産の計画された「費用」はその場合の性質においてと、その原価計算をたとえ苦心して  
つくっても、唯一つの推定をなしうるからである。これはそうである。というのは企業  
の純利潤の近接した（均衡）比率が最後にはただいたところの均衡において (*in*) の  
み決定されるからである。（各企業の一般的な差異において、均衡利潤は、完全競争の  
教科書の模型に類似した「正常」として限定されるかもしれない。）

かくて、寡占的行動はアンドリュース氏の接近方法に固有なものである。そしてこれ  
は競争者の数が大きい小さいかどうかとは無関係である。というのは、いずれの場合  
において、個別的経営者の自身の費用形成推計は等しく誤りを免がれない。これは、ア  
ンドリュース氏の「フル・コスト・プリンシプル」からの離脱の本質である。

(B) 企業の価格形成政策にとって重要である (so much)。産出量に関して、企業が  
なしうる最上は、フルに対して (to the full) 均衡価格でそれが左右する顧客を供給す  
ることである。総需要のその分前をつねに増加する努力は、逡増しつつある規模で長期  
費用の予想された下降のためである。

第3図におけるEの上のL曲線はかくて、伝統的意味において（長期の）供給曲線で  
はない。Eでの均衡において、各企業はもっと供給しうる (*could*) しましたそうしたか  
った (*would*) のであるし、また短期と長期の両方において不変の価格で、もし附加  
的需要がそこにあるならばである。そのため、図における  $D'$  での総需要の増加は、一  
般的に全体として、現存の (existing) 企業によって供給される。そして  $E'$  での新長期  
均衡は、価格の何の上昇なしで到達せられるだろう。

この結果はつぎのようである。というのは、短期（あるいは過渡期）において、企業

は予測的な附加的顧客を失ったり、あるいはその現在ののれんを危うくしたりすることの、短期限界費用の上昇にしたがって、いまやより高い価格を課することによっての危険はないからである。もし必要ならば、それは変化や時間外労働に頼るであろう。長期において、それは、LRAC曲線が産出量の非常に大きい系列をこえて近似的に水平であるので、そのプラントを拡大するであろう。

与えられたプラントでの短期限界費用の上昇は主として無関係であるという結果は、個別企業にとって価格 (*price*) の均衡があるが、しかし普通の意味において決定的な「価格—産出量」(*price-output*) 均衡はないということを述べることによって表現されるかもしれない。ひと言でいおう。「正しい」(*right*) (均衡) 価格は、企業の計画されたあるいは到達せられた産出量とは独立している。それ故、企業の全体にわたって計画されたものについての産出量の適切な変動の「間接費の割合」(*oncost percentage*) の不変。R. F. ハロッド氏が想定したようないわゆる「定式」(すなわち企業の費用形成法則) は、これを説明するのに必要ではなかった。

他方、R. F. ハロッド氏の分析において、短期限界費用はその伝統の役割を維持する。普通に水平的な「長期限界収入曲線」(*long-period marginal revenue curve*) での交点は短期産出量 (R. F. Harrod : *ibid.*, p. 150.) を決定する。しかしこの点のうえの需要の増加の場合において、維持された価格で不満な需要は何であるのか。のちの段階で、R. F. ハロッド氏は「待っている表」(*waiting list*) (R. F. Harrod : *ibid.*, pp. 167-16.) すなわち、完全雇用の戦後期の特徴に言及している。しかしながら、かれがかれ自身指摘しているように、「競争の恐怖はこの関係において二枚刃をつけた議論 (*two-edged argument*) である。高い価格は競争を刺戟する。しかしそうもまた、もし競争者が必要な材料や機械 (R. F. Harrod : *ibid.*, p. 168.) を獲得したならば、待っているリストであろう。条件的な句には意義がある。戦後期は資源の一般的な不足である。それがため、既存企業はある自信で待っているリストを導入された。というのは、もしかような企業がその産出量を拡大するために機械や人を獲得できないならば、新しく参入したい人 (*the would-be new entrant*) はかれ自身同じ道を発見するであろう。しかしながら、正常の条件において、その場合は異なっている。そのため、需要における構造的 (すなわち、非循環的あるいは非インフル的) 増加の場合において、潜在的競争に関しての典型的な製造企業はおそらく、待っているリストに頼りそうもない。われわれは、P. W. S. アンドリューズ氏の位置に帰る。短期においての超過勤務や下請等々の見地で、また企業ののれんを維持したり延ばしたりしての重なり合った重要性をもつ上昇しつつある短期限界費用は主として無関係である。

(c) 最後に、R. F. ハロッド氏は勿論、企業の生産の平均総括費用 (*average inclusive cost of production*) に等しいような価格を代表することにおいて正しい。しかしこれは一つの定義的な恒等式以上のものではない。というのは平均費用は、(単位当たり) が (均衡) 価格とあらゆる他の費用の平均との間の差に等しいところの正常利潤を含めて定義される。

重要なことは、価格が均衡における現存企業の最上能率 (*most efficient*) の平均総括

費用 (average inclusive cost) に等しい傾向にあるということである。ハロッド氏の手順はこの結果を不明瞭にする。かれはそれぞれつぎのように断言している。

「〔経営者は〕共通費を償ったり正常利潤を与えたりするところの価格をつけることができる。——〔また〕もしかれが優れた能率をもつならば、それ以上……………である。」

さて、もしこれがヨリ以上の能率ある企業がヨリ低い能率の企業と比較されるとき、他の平均費用を償ったりそれ以上の純利益のヨリ高い幅 (the higher margin) をうることができるだろうということのみ意味するならば、そのときこれは疑いなく正しい。しかしかれのしばしば繰返えされるつぎの文句の報酬の——このヨリ高い単位当り純利潤は適切である、というのはかような企業は「それ自身に特別な利益 (advantage) をもっている」という——句は伝統的な内部限界企業 (*intra marginal firm*) を示唆するし、また協会によって価格は限界 (あるいは最小の能率の) 企業の生産費用によって決定されるという結果であるということである。それは本当に不運なことである。

われわれは製造工業において、第1に、能率ある新参入者は張り合わないところの生産において、正常には利益 (advantage) がないということ、また第2に、既存企業の継続的拡張のための生産 (費用) 側 (水平規模曲線) からの制限が普通にはないということを議論した。この最後は、企業のもっとよい能率 (特別に) は全体の市場に供給することができたとか、供給しなかったとかということの意味する——すなわち、それらはしかしヨリ低い能率の競争者からこれらの後者が指揮する顧客を離れさせることができたのである——。それがため後者の生産は、もし完全競争においてそうあるかのような限界企業でのような「総需要がその価格に調和されるならば必要な」いかなる道もない。——もっとその価格はこの産出量の供給価格 (費用) に必要な関連に耐えられない。その逆に、最上の能率ある企業は価格を設定するだろう (そして非能率な企業は、もしかれらができるならば、すがりついている。)。というのはいかなる企業も、それがそれ自身、外部からの同様に能率ある競争の脅威にしたがって残っている間、この企業はヨリ低く価格をつける (quote) (あるいは継続する) 傾向がないのであるからである。

### 3 過剰能力の学説

(5.0) R. F. ハロッド氏の論文の最終目的は、自由参入のもとでの不完全競争の条件では「過剰能力」の傾向が必然的にあるという学説を論破することである。

かくて、第2図のBでの「受動学説」の均衡において、慣行的な最適 (最小短期平均費用の点) より以下で操業しつつある据えつけられたプラント (ac 曲線) のみならずまた、それ自身最適能力 (規模) より以下である。これらはそれぞれ短期と長期の過剰能力学説の局面である。前者はその規模 (throughput) があまりにも小さいから、単位当り価格の中の共通費にあまりにも多く負担がかかる。これは R. F. ハロッド氏が心の中で想像的にもったところの (R. F. Harrod: *ibid.*, p146.) 過剰能力問題独特なものである。<sup>(114ページ)</sup>「規模の無尽蔵の経済の問題」ともっと適切に名付けられた——長期的観点——のは E. H. チュリバリン教授の『独占的競争の理論』 (*The Theory of Monopolistic Competition*. 1933.) に関連しているものである。

さて、R. F. ハロッド氏は第2図のBでの均衡の有効性を否定したり、Aでの「均衡」を議論している。これにおいて、いま示された二つの意味のいずれかにおいて過剰能力

はない。したがって、(かれは) 過剰能力の学説は破棄せられねばならぬと (主張する)。

(5.1) しかしながら、これまでは、過剰能力に対する議論は明確ではない。その逆に対する合理性の不足で (そして R. F. ハロッドはこれを供給しない)、d 曲線は、その場合は、第 3 図における LRAC 曲線の下降部分とよく等しく交差するだろう。——そしてたとえば、R. F. ハロッド氏の見解では、経営者がこの点で平均費用に等しい価格を課そうとしても、——両方の意味において過剰能力があるだろう。R. F. ハロッド氏はこの可能性を認識している (R. F. Harrod : *ibid.*, p. 181.)。

それがため、なぜ個別企業の市場がこの後の場合のように、長期均衡の位置において、制限されるのかを尋ねることは必要である。同じ問題は、われわれが「受動学説」の「正切」の均衡の単なる幾何学上のことを考えたり、現実的な内容を考えるを試みるとき起こる。

「受動学説」の場合における回答は、第 1 に、参入が単に自由のみならず、また容易である想定で求められるべきである。これは、顧客が容易にひきつけられることを意味する。それで、現存の企業が短期費用と収入 (revenue) とを等しくし、また新参入者がひきつけられるので、各企業——古きも新しきも両方——は、その需要が普通の価格で総需要の第  $n$  の部分 ( $n$  が均衡の附近の企業の数であるところの) に必然的に限定されるだろうという意味において、まったく「平均」企業であるだろう。これは確かにロビンソン夫人 (Mrs. Robinson) によって過剰能力が「参入の容易さと結合される市場の不完全さ」に帰せられるとき、意味するところのものである。

しかしこれは十分ではない。第 2 図の B での均衡におけるような制限された各個別市場で、それは、もしその位置が長期においてそう残るはずならば、非現実的な想定 of 装置を必要とするであろう。すなわち、もし——必要な生産額が到達されたならば、ヨリ <sup>(116 ページ)</sup> 低い価格 (あるいはヨリ大きい利潤) を可能ならしめるところの第 2 図の OM<sub>4</sub> 以上の規模の本質的な利用されない経済の見地で——現在あるいは潜在的競争者の間のもっと能率的な、もっと豊かな、そしてあるいはもっと企業的事であることが、ヨリ少なく気に入った企業を蹴るべく (drive out) 価格戦争を支配すべくもなかった。もし価格戦争の成果が疑問であるはずならば、企業は金融的で等しく調和されねばならぬということ、かれらが多かれ少なかれ等しく能率的でなければならぬということ、もしこれがその場でなかったならば、あるものは安定的な価格でヨリ大きな利潤をもうけたり、金融的な支配をうるだろうということ、経営者は野心における欠けることにみな等しく、そして取引において鋭敏であり勇気があることに調和されるということ、等々である。これらの仮定は一般理論にとって適切である。それがため、第 2 図 B での均衡は安定的な (stable) 長期的位置を代表することができない。

前掲の第 3 図における各企業は生産  $O_iX$  の「実際の最適」規模すなわち、技術的開発の現段階で有効な生産の主な経済を達成するのに必要な操業の最小規模で、あるいはそれ以上の規模での生産として描かれる。

企業が市場において支配する「のれん」の範囲は、有効的に短期において (すなわち

時間の与えられた点で)その販売を制限する。しかし、大規模生産によってもたらされる有意義な経済があるかぎり、この障壁は、自由意思の合併によって、あるいは積極的な価格(そして非価格)競争によって、少ないありうる競争者を排除するために、またこれらの支配権をその顧客に充当するために乗り越えられるし、乗り越えられるだろう。われわれが前に議論したようなこの種の合併過程は、典型的に新産業の開発の道で、企業の最初の「きのこ」(mushroom)の後にしたがるだろう。

かくて、規模の本質的な利用されない経済の意味における過剰能力は、正常にはうることはないであろう。そしてそれから企業の市場がAでヨリ「もっと制限されるところ」のR.F. ハロッド氏の位置にかえること、これは「実際的な最適」が一生産者さえいない生産物の総計(*aggregate*)需要に関連して非常に大きい場合にのみ長期において起こりうるだろう。「もっとも」かれが——最上の能率でありすべてのうちの最も大胆なひとは——かれ自身に大きな量の需要を充当したとき、一生産者さえが生産の必要な規模を到達しうるものがないのではある。それはこれが実際にしばしばの位置にあるか、あるいはないかどうかの事実の問題である。著者は——そしてわたくしはR.F. ハロッド氏を思うに、——そうではないと判断するだろう。

(5.2)最後にP.W.S. アンドリューズ氏体系における「計画された保存能力」は結局、既存の専門用語における短期過剰能力となる。しかし第1に、それが計画されるように、<sup>(117ページ)</sup>その場合は、いたるところの均衡によって経営者に課せられる(*imposed*)ところの「受動学説」の(短期の)過剰能力とは異なっている。

第2に、それはしばしば、実際に(P.W.S. アンドリューズ氏がかれ自身議論したように)新しい機械により事柄の正常な道に置きかえられたり、また丁度のこれらの目的のための「ごみだめ」(すなわち破損の場合における保存のように、需要における期待されない増加のように、等々)から差し控えた設備から成っている。

しかしながらこれが言われたとき、この種の過剰能力がわれわれの時代の準自由企業組織における可撓性の必要な費用であるということが真実となって残っている。

#### 4 「自由競争」

(6.0)もう一つの点。R.F. ハロッド氏は、経済学者は、「完全競争」の場合とともに議論するさいに「不完全競争」の場合を述べるのに、「自由競争」といういいふるされた言葉をよく流用していると想定している。

あるかような伝統的な専門語の変形は、わたくしは思うに期限がきれている。競争に応用されるような伝統的な形容詞の「完全」と「不完全」とが、並べられたとき、高く感情的であり、説得力がある。完全競争と比較されるように、不完全競争が価格をヨリ高く、産出量をもっと制限されることを意味したということが含まれたという範囲まで、この専門用語の想像的な内容に対しいくらかの公正化があった。しかしこれらの議題はいまや中止中である。(大文字は、「完全」と「不完全競争」とは術語であって、必ずしも文学的な叙述でもない、この論文を通して強調して使われる。)

しかしながら、R.F. ハロッド氏の想定は、それ自身感情的内容の基礎のうえで反対

されている。「自由競争」は、あらゆる現実の（そして想像的な）「自由企業」の美徳と19世紀自由放任（*laissez-faire*）の想定である。この種の参考はまた議論を暗くするようになるだろう。

最も安全な道はまったく中立的な術語を求めることであると思われる。かくて、二つの広いこの議論において直面する場合——「完全競争」と「自由参入での不完全競争」——がわずかに、「第1の種類の競争」と「第2の種類の競争」として提示されるだろう。これらの抽象的な分析の第1は、「総生産の相当の大きさの部分——世界における大概の食料と原材料（R. F. Harrod : *Economic Essays*, p. 175.）に関係するだろう。第2に製造業や商業取引の普通の作業（run）に関係する。（勿論、これら二つの範疇の各々の内部に多くの変形があるだろう。というのは実際にあらゆる産業は、ある点において特別な場合であるからである。そして科学の将来の発展とともに、基礎的な範疇の拡張が疑いなく現出するだろう。）（118ページ）現在の想定は、少なくとも、後者が競争によって理解されるであつたであろうあらゆるものが、実質的には欠けているところの「完全」（*perfect*）競争の概念から生ずる経済学者と企業者との間の誤解に終わる価値をもつたであろう。”

以上が H. R. エドワーズの論稿であるが、種々この論文からは教えられるところがあると考えられる。

さて、つぎに、これらの予備的知識を基礎にしながら、さらに、参入阻止価格形成に最も重要と思われる予備的な手段もしくは理論的な道具をみてから、本稿での主題である「もんだい」を解決していこうと思う。

#### 4 参入障壁理論形成のための予備的考察

##### ——長期平均費用曲線と需要曲線——

J. S. ベイン（J. S. Bain）は、参入障壁理論として最も重要な問題の一つとして、参入阻止価格の決定を提示している。そこで、ここでもフル・コスト・プリンシプルとの関連から参入阻止価格に関連する事柄を考えてみることにしよう。J. S. ベインは「一産業の既存の売手が新規参入を誘引することなく、持続的に設定しうる最高の販売価格は、『最大の参入阻止価格』（maximum entry-forestalling price）とよんでよかろう。そのときには、参入条件は数値的に、最大の参入阻止価格が、既存企業の到達できる最小の平均費用を超える割合として測定される。」<sup>12)</sup>としている。

いま、この参入阻止価格を決定するためには、長期平均費用曲線と需要曲線を予備的に考察しておくことが必要かと思われる。というのは、長期平均費用曲線および需要曲線の内容についても種々の研究者によって、その考え方が異なるからであって、これらの両曲線をいかにとるかによっても、参入阻止価格決定の考え方が異なるからである。いま、両曲線についてそれぞれ考察してみよう。

##### (1) 長期平均費用曲線（long-run average cost curve）

12) J. S. Bain : *ibid.*, p. 253.

宮沢健一監訳『J. S. ベイン：前掲書』p. 267.

長期平均費用曲線は、生産や販売の平均費用と生産量との長期的な関係を示すものである。換言すれば、これは与えられた生産技術のもとで、生産設備量が増加するにつれて変化する生産量と販売量と平均費用との長期的な関係を示し、販売促進費用はないものと仮定されている。これには三つのタイプが考えられる。<sup>13)</sup>

#### 〔A〕特質からの分類

##### ① U字型もしくは円い皿型長期平均費用曲線

企業が単位時間当りの産出量を生産する規模に向かって成長していくにつれて、より効率的となり、第4図でいえば  $Q_0$  のところの産出量を超えると、より非能率となるであろう。結局、企業は単一の一義的な  $Q_0$  を生産する規模である最適規模を持ち、平均費用もしくは単位費用を企業規模、換言すれば生産設備量に関係づける曲線は、U字型もしくは円い皿型 (rounded dish shape) となる。

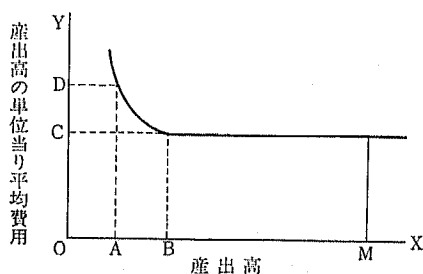
##### ② 皿（ $\cup$ ）型長期平均費用曲線

企業が、その大規模の経済性を最初に完全に利用しつくす第5図における産出高  $Q_{min}$

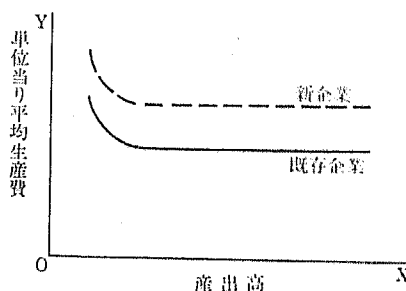
13) J.S.Bain : Industrial Organization, John Wiley & Sons, Inc., New York-London-Sydney, 1967, pp.173-176.

なお、参入障壁の内容によっても長期平均費用曲線が持つ三つのタイプが考えられるとしているR.ケイヴィス (R.Caves) のつぎの図をみられたい。

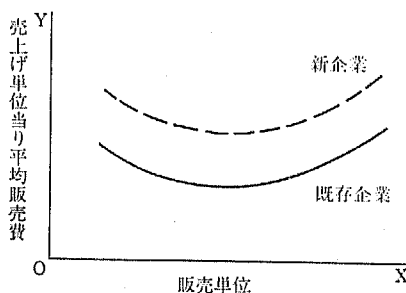
R.Caves : American Industry ; Structure, Conduct, Performance, New York, 1950, 安井琢磨・熊谷尚夫監修；小西唯雄訳『R. ケイヴィス：産業組織論』昭. 43, 東洋経済新報社, pp.37-42.



第a図 規模の経済性による参入障壁の場合の長期平均費用曲線

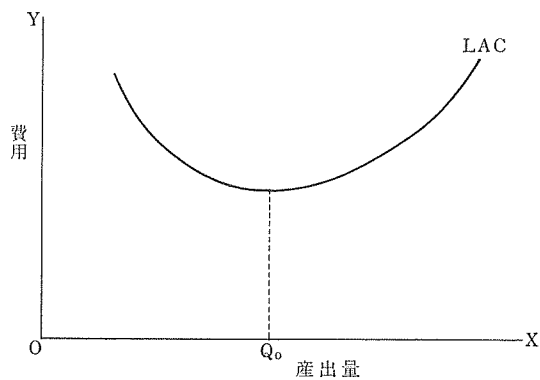


第b図 絶対費用による参入障壁の場合の長期平均費用曲線

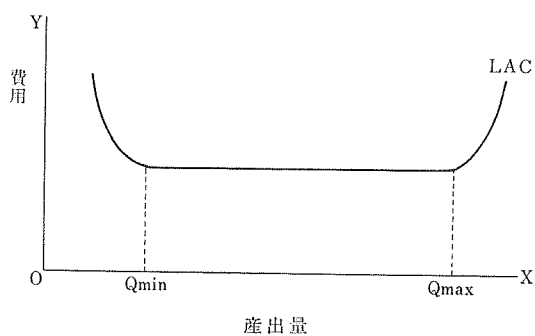


第c図 製品差別化による参入障壁の場合の長期平均費用曲線

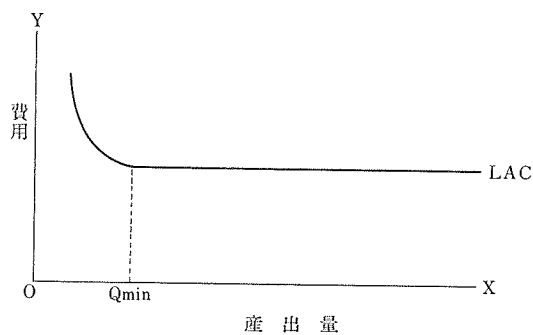
での最小最適規模に到達することによって、実現可能な最低の平均費用または単位費用を見出すことができる。この最小最適規模からより大きい生産量では、ある有限の範囲



第4図 U字型長期平均費用曲線



第5図 皿型長期平均費用曲線



第6図 L字型長期平均費用曲線

の間、いずれでも等しい効率を示す、換言すれば同一水準の最小平均費用をもつこととなる。しかし、ある一定の範囲を超すと、すなわち、第5図にては  $Q_{\max}$  の生産量、最大最適規模を超すと、企業は非能率となる。すなわち、この  $Q_{\max}$  より大きい生産量になるにしたがい、平均費用は上昇し、漸次非能率の程度は高くなるものと推察される。かくて、このような平均費用と生産量、企業規模の関係では、平均費用曲線は第5図のように純粋な皿型となる。

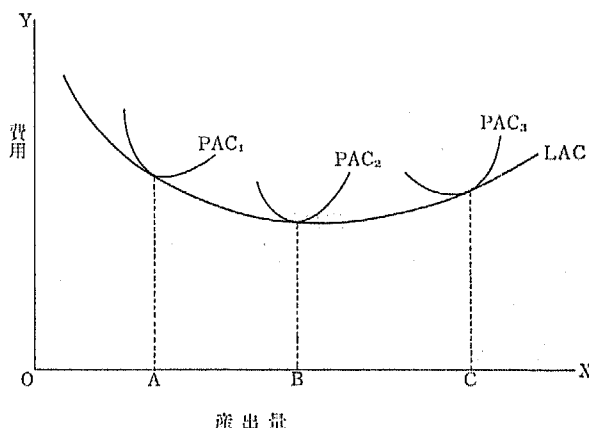
### ③ L字型長期平均費用曲線

企業が第6図のように、最小最適規模  $Q_{\min}$  に到達したあとも、なんらかの適切な規模の範囲にわたり、等しい効率を示す状況で、これは、L字型の形状をなす長期平均費用曲線となる。極端な事例でいえば、ある産業を独占することのできる企業の、ある一定の範囲の企業規模をもつ長期平均費用曲線となる。

ところで、U字型あるいは皿型長期平均費用曲線であれ、皿型もしくはL字型のそれであっても、これらの長期費用曲線がどのようにして描かれるかについては、また二つのタイに分かれる。つぎの二つが考えられるが、どちらが实际的な企業にとって適切であるかは、いまだ明らかでない。

#### 〔B〕描き方からの分類

##### ① 伝統的分析による長期平均費用曲線



第7図 包絡線としての長期平均費用曲線

経営学もしくは経済学にて従来伝統的に考えられてきたのは、いずれかといえば第7図にあるように、短期平均費用曲線の包絡線 (envelope curve) としてのU字型長期費用曲線である。その1例としてE. H. チェンバリン (E. H. Chamberlin) の長期平均費用曲線をみることができる。

E. H. チェンバリンは「企業の長期平均費用曲線は、〔1〕その生産に雇用された諸因子の比率、および〔2〕その総量、の二者が一緒になった結合結果 (joint result) とし

て、これを理解せねばならぬ。比率と規模 (proportions and size), この二者を別々の問題として取り扱う通常の手法が、費用曲線の理論をほぼ全面的に比率の理論として扱うことによって、これを混迷におとしいている。<sup>14)</sup>と述べ、つぎのような長期平均費用曲線を描いている。すなわち、「プラント (因子の固定的総体 every fixed aggregate of factors)\* の可能性がもっと数多い、もっと一般的な場合について考えなければならない。その極限は、可能なケースが多数で、しかもその『差が微小である』ため、プラントの大きさを連続変数として扱っても差支えないという場合である。第7図では、多数のプラント曲線が相接して描かれており、こまかなスキヤラップ (scallop)\*\* 型のLAC曲線はこれら曲線群の各小片からなっている。<sup>15)</sup>そして、その一部を描くと、第7図は、「プラントの可能性の数が、連続的と考えてよい程度にまで増加した場合で」<sup>16)</sup>あり、「理論的には、無数にあるプラント曲線のなかから、 $PAC_1$ ,  $PAC_2$  および  $PAC_3$  の3曲線が描かれている。この3曲線は、OA, OB および OC なる産出量にそれぞれもっともよく適応したプラントに应ずるものである。

連続性を仮定すれば、LAC に沿うごくわずかの移動も、プラントと結合して用いられている可変因子における変化だけでなく、プラント自体の変化をもたらすことになる。——換言すれば、いっさいの因子 (all factors) が、その因子間の比率とともに、連続的に可変なのである。これがおなじみの『包絡』費用曲線 (“envelope” cost curve) である。<sup>17)</sup>とE. H. チェンバリンは述べている。

② 非伝統的分析による長期平均費用曲線——H. R. エドワーズ (H. R. Edwards) の所説による——

H. R. エドワーズ (H. R. Edwards) は、長期平均費用曲線は、短期費用曲線との関係は包絡線ではなくて、短期費用曲線は長期平均費用曲線と交わるという。そこで、短期平均費用曲線と長期平均費用曲線とはつぎのような費用形成上の意味をもつ。

(a) 短期平均費用曲線 (short-run average cost curve)

第8図の短期平均費用曲線は、産出量の増加にしたがって、間接費＝共通費 (overhead cost) が分散されることによって、短期平均費用は逡減していく。いま、OAを、ある工

14) E. H. Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition; A Re-orientation of the Theory of Value*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1962, p. 230.

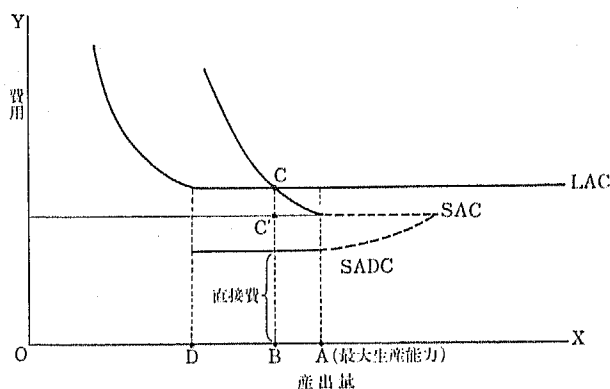
青山秀夫訳『E. H. チェンバリン：独占的競争の理論—価値論の新しい方向—』昭. 41, 至誠堂, p. 283.

15), 16) および 17) E. H. Chamberlin: *ibid.*, pp. 231-234.

青山秀夫訳『E. H. チェンバリン：前掲書』pp. 285-288.

\* いろいろの大きさのプラント (全投資) ばかりでなく、(各投資総額に対する) いろいろの質的・技術的特性をもつプラントも含められるであろう。また使用される総資源がいかに固定的または可変的範疇にわけられるかについて、いろいろ可能な仮定をも含む。長期にはすべての要素が可変となるから、特定の場合に何が固定であり、何が可変であるかは、ある意味では恣意的であり、問題の性格と企業者によってとられる決定に依存する。

\*\* スキヤラップ (scallop) は、帆立貝およびその貝殻の原意から発して、転じて、衣服のふちなどで帆立貝の貝殻のかたちをした部分をも意味する。ここでは、それが複数個の弧より成る点に注目し、この意味でこの語を使用する。



第8図 短期平均費用曲線と交わる長期平均費用曲線

場設備の正常作業による最大生産能力と仮定する。SADC (short-run average direct cost) 曲線を短期平均直接費用曲線と呼び、これはかなりの産出量の範囲にわたり、一定である。というのは、単位当たり直接費の主要な構成要素は、単位当たり原材料費で、これは実質上一定であり、産出量が増大しても、固定要素には通常留保があり、直接労働費も、実質的には、産出量に比例して変化するからである。

OBはその工場設備の計画産出量であって、この計画産出量OBは、短期平均費用曲線SADCの最小点の左側に位置するはずである。というのは、企業者は一般に、生産設備を設置するに当って、つぎのような理由から生産能力の留保を計画するからである。

「① 企業者は産出量の変動を予想し、そのなかには景気変動の上外期における最大産出量が含まれている。

② 生産設備の一時的故障の場合、産出量を減ずることなく、正常産出量の維持および回復を可能ならしめるために、生産能力の留保が必要である。これは当該企業の『のれん』(goodwill)の維持と拡大からみて重要である。』<sup>18)</sup>

さて、第8図において産出量OBに対応する平均費用BCは、産出量OBにおいて、最小生産費をとるように作られた、一層小規模の設備の平均費用BC'より大きい。しかし産出量は通常OBの近傍において変動するとみられるので、長期間を平均すると、短期のある一定の設備は産出量OBに関して、達成可能な最小費用としての平均費用BCをもたらす。したがって、平均費用BCは、産出量OBに関する「真正の」長期平均費用である。それ故、短期平均費用曲線SACのC点は、長期平均費用曲線LAC上の点でもある。結局、SAC曲線が、現実の短期平均費用を示すものとして描かれるかぎり、それは長期平均費用曲線LACに接するのではなく、交わるというのである。

(b) 長期平均費用曲線 (long-run average cost curve)

長期平均費用曲線LACは技術知識の状態および要素価格を一定とすると、最初の段階で比較的急激に通減し、それからある範囲にわたって平坦になる。すなわち、前述の

18) 大和瀬達二『寡占価格の理論』昭.44, 中央大学出版部, p.190.

長期平均費用曲線のタイプからすると、第3のL字型曲線となる傾向という。このL字型長期平均費用曲線では前述にもしてきたように、唯一つの最適生産規模が存在するのではなく、複数の最適生産規模が出現するかもしれない。しかし、この場合には、一番最初の最小費用にあたる最小最適規模 OD について考察するとしよう。<sup>19)</sup>

## (2) 需要曲線 (demand curve)

参入障壁理論で利用する需要曲線には、周知のように、一企業単位の個別需要曲線と一産業単位の産業需要曲線とがある。しかしこの場合、単なる一企業単位の個別需要曲線ではなくて、産業の障壁を破って参入してくる参入企業の個別需要曲線が重要となる。というのは、参入を試みる企業としては、その所有している全経営資源を利用して進出しようとするさまざまな分野の利潤率を、あくまでも長期的な観点から考え、参入して果たして参入後利潤率が拡大しようかどうかを比較検討して、有望と思われる産業に参入するからである。

したがって、本稿では、参入企業の個別需要曲線と産業全体の総需要曲線との関係が重要となってくる。そこで、この二つの需要曲線の関係を単純なものから複雑なものへと観察していくこととする。

### ① 最も単純な形

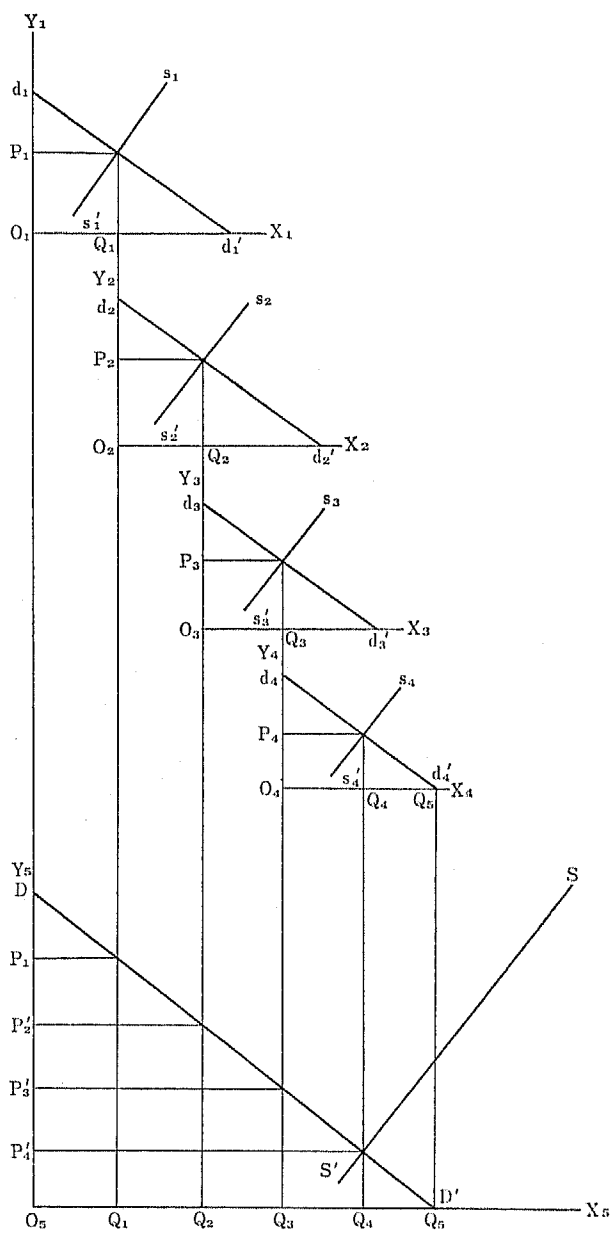
いま、初めにある産業に一企業のみにいたとすると、第9図が描ける。この図では均衡価格は個別需要曲線  $d d'$  と個別供給曲線  $s_1 s_1'$  との交点で均衡価格  $O_1 P_1$  が成立しているものと想定する。これを既存企業とする。ここへ参入企業がこの産業へ参加して個別供給曲線  $s_2 s_2'$  と個別需要曲線  $d_2 d_2'$  とにより均衡価格  $O_2 P_2$  を成立せしめる。さらにまたここへ参入企業が加入して個別供給曲線  $s_3 s_3'$  と個別需要曲線  $d_3 d_3'$  により均衡価格  $O_3 P_3$  を成立せしめる。さらにここへ参入企業があつて均衡価格  $O_4 P_4$  が成立すると想定する。かくて、この産業全体としては、総供給曲線  $SS'$  と総需要曲線  $DD'$  が形成され、最終的には、均衡価格  $O_4 P_4$  と同じ均衡価格水準  $O_5 P_4'$  で均衡価格が形成される。このように企業個別需要曲線と産業総需要曲線との関係があるといえよう。

### ② 複雑な形

いま、第10図のように第9図とは異なり、産業全体の需要曲線が  $DD'$  で一定で、マーケット・シェア (market share) が決定していたとすれば、既存企業と参入企業はどのような関係が成立するかをうかがってみることとしよう。産業全体の需要曲線  $DD'$  のなかで、既存企業が  $O_1 Q_1$  を生産し、価格は  $O_1 P_1$  であると想定する。もしこのとき、既存企業が、参入企業がこの産業へ加入してきて、価格を変化しても、生産量は相変らず  $O_1 Q_1$  を生産しつづけたとした場合、参入企業の当面する需要曲線は  $d_1 d_1'$  となる。さらに、既存企業が、産業全体の総需要曲線  $DD'$  の範囲内で、参入企業の加入に対抗して、生産量を  $O_1 Q_2$  まで増加させるならば、第2の参入企業の当面する個別需要曲線は  $d_2 d_2'$  となる。第2の参入企業はこの  $d_2 d_2'$  曲線にもとづいて、企業経営の判断を下さなければ

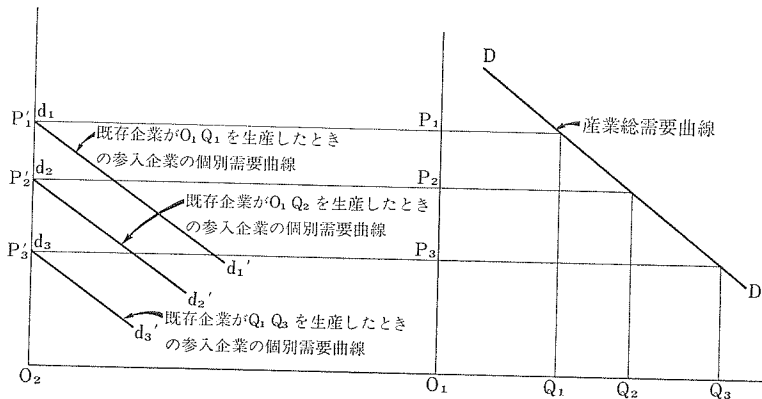
19) 大和瀬達二『寡占価格の理論』昭.44, 中央大学出版部, pp.189-191.

H.R. Edwards: Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity. (Oxford Economic Papers, Vol.11, 1955, pp.94-118.)



第9図 単純な形での企業個別需要曲線と産業総需要曲線との関係

ならず、それだけ有利な形での、この産業への参入の可能性は小さくなってしまいます。またこの参入企業に対抗して、既存企業が  $O_1 Q_3$  まで生産量を増加すると、さらに参入企業の参入余地は狭くなり制約される。すなわち、第3の参入企業は、その需要曲線を  $d_3 d_3'$  とせざるを得なくなるという関係となる。しかし、一般には「既存企業の生産量は変化しないものと想定して、参入企業は産業へ加入しようとして行動する」という想定、換言すれば「シロスの公準」(Sylos' postulates)<sup>20)</sup>にしたがって参入企業は行動すると想定する。



第10図 複雑な形

## 5 フル・コスト・プリンシプルによる参入阻止価格の決定

ある産業についての参入阻止価格を決定するに際して、フル・コスト・プリンシプルに則って考察してみたい。ここで、フル・コストとは、周知のように、その「基礎として、1単位当りの主要費用 (prime cost) [あるいは『直接』費用 ('direct' cost)] がとられ、共通費用をカバーするために一定比率が加えられ、さらに利潤のために、ある慣例的な比率 (たとえば10%) が加えられる。」<sup>21)</sup>とせられている。そうすると、参入阻止価格についての決定は、H. R. エドワーズの長期平均費用曲線についての考え方を採用した方がよいかと考えられる。また、需要曲線については、フル・コスト・プリンシプルとの関連から、R. L. ホール (R. L. Hall) と C. J. ヒッチ (C. J. Hitch) とは、屈折需要曲線を導入したことから、屈折需要曲線を利用していくことが適切と思われる。そこで、(1)参入自由価格→(2)参入阻止範囲価格→(3)絶対的参入阻止価格の3段階に分けて、

20) H. Henderson translated : P. Sylos-Labini : *Oligopoly and Technical Progress*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1962.

今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮編『価格理論Ⅲ』昭.47, 岩波書店, pp. 164-165. 参照。

21) R. L. Hall and C. J. Hitch : Price Theory and Business Behavior. (*Oxford Economic Papers*. No.2, May 1939, p.19.)

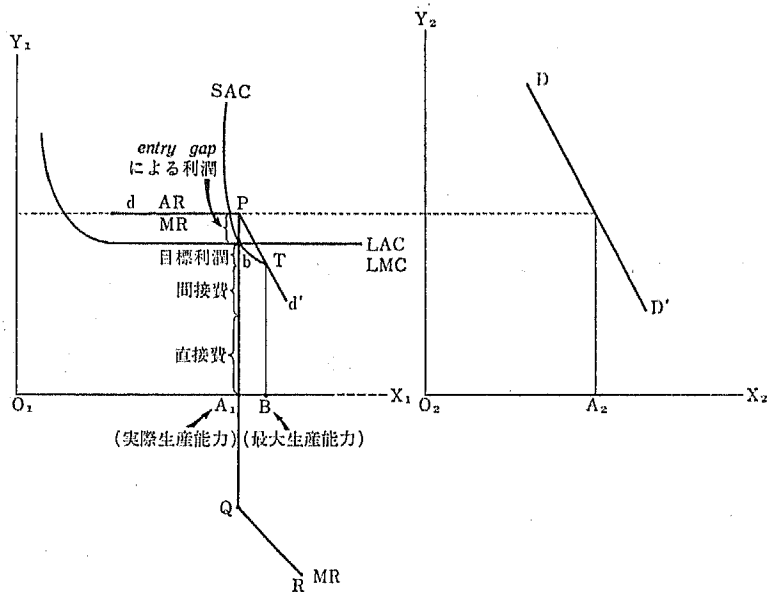
いわゆる「参入阻止価格」(entry forestalling price) を考察してみたい。

いま、第11図を描いて、参入阻止価格の決定を考察したい。はじめに参入自由価格をうかがうと、長期平均費用曲線 LAC と同じ価格水準  $A_1b$  ならば、いかなる企業も参入しうる。つぎになんらかの参入障壁原因が発生するならば、価格  $A_1b$  と  $PA_1$  との間での範囲ならば、参入阻止が可能である。最後に、絶対的参入阻止価格としては、価格  $PA_1$  となるとき成立しうる。ここでは、産出量  $O_1A_1$  の水準では、最大生産能力より若干下回って、実際操業が可能であると同時に、限界収入曲線  $dPQR$  と  $LMC$  とが交わる点によって形成される価格、すなわち

$$\text{限界収入} = \text{限界費用}$$

の成立可能なる価格でもある。したがって、この価格  $PA_1$  は産業にとって安定価格とみることができ、この産業における参入阻止価格と考えることができよう。

ただ、ここでことわっておかなくてはならぬのは、参入ギャップ (entry gap) の大きさがどうしてきまるかは参入障壁の原因の強弱によるということである。\*



第11図 参入阻止価格

価格  $PA_1$  の左側： 限界収入  $>$  限界費用  $\rightarrow +$  限界利潤  
 価格  $PA_1$  の右側： 限界収入  $<$  限界費用  $\rightarrow -$  限界利潤

\* 最後に問題提起や御懇篤な御指導をたまわった高田馨先生(大阪大学教授)や葦利重隆先生(元一橋大学教授)に深謝したい。なお、本稿は昭和51年度文部省科学研究費による研究の一部である。

## 5 フル・コスト・プリンシプルに関する主要文献目録抄\*

### (1) 欧文文献目録抄\*\*

1939年(昭和14年)

Hall, R. L. and Hitch, C. J. : Price Theory and Business Behavior. (*Oxford Economic Papers*. No. 2, May 1939, pp. 12-45.)

Harrod, R. F. : Price and Cost in Entrepreneurs' Policy. (*Oxford Economic Papers*. May 1939, pp. 1-11.)

Robinson, E. A. G. : Oxford Economic Papers. Edited by R. F. Harrod, H. D. Henderson, J. Marschak, R. Opie. (Oxford : The Clarendon Press, Number 1, October, 1938 ; Number 2, May 1939, 5s. each (*Economic Journal*. Sept. 1939, pp. 538-543.))

Sweezy, P. M. : Demand under Conditions of Oligopoly. (*Journal of Political Economy*, Vol. XLVII, August 1939, pp. 568-573.)

1940年(昭和15年)

Bronfenbrenner, M. : Applications of the Discontinuous Oligopoly Demand Curve. (*Journal of Political Economy*. June 1940, pp. 420-427.)

1941年(昭和16年)

\* Möller, H. : *Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung ; Die Lehre von der Absatzpolitik der Betriebe auf preistheoretischer und betriebswirtschaftlicher Grundlage*. J. C. B. Mohr, Tübingen, 1941.

1942年(昭和17年)

\* Saxton, C. Clive : *The Economics of Price Determination*. London, Oxford University Press. 1942, pp. 94-108. VI marginal cost.

1943年(昭和18年)

Efroymsen, W. : A Note on Kinked Demand Curve. (*American Economic Review*, March 1943, pp. 104-107.)

\* Committee on Price Determination of the National Bureau of Economic Research : *Cost Behavior and Price Policy*. New York, 1943.

1946年(昭和21年)

Lester, Richard A. : Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Pro-

---

\* 直接間接フル・コスト・プリンシプルに関係あると思われる文献の目録抄である。しかし、寡聞のため、いまだ多くの優れた労作をみすごしていると思われるが、お許しを得たいと思う次第である。なお、\*印は著書、無印は論文である。

\*\* 年次ごとの文献の順位は、氏名の頭文字のA, B, C順に並べた。

blems. (*American Economic Review*, March 1946, pp.63-80.)

Machlup, Fritz : Marginal Analysis and Empirical Research. (*American Economic Review*, Sept. 1946, pp.519-554.)

#### 1947年(昭和22年)

Blum, F.H. : Marginalism and Economic Policy ; A Comment. (*American Economic Review*, Sept. 1947, pp.645-652.)

Lester, R.A. : Marginalism, Minimum Wages, and Labor Market. (*American Economic Review*, March 1947, pp. 135-144.)

Machlup, F. : Rejoinder to an Antimarginalist. (*American Economic Review*, Vol. XXVII, No.1 March 1947, pp.148-154.)

Oliver, H.M. JR. : Marginal Theory and Business Behavior. (*American Economic Review*, June 1947, pp.375-383.)

Reder, M.W. : A Reconsideration of the Marginal Productivity Theory. (*Journal of Political Economy*, October 1947, pp.451-458.)

Rothschild, K.W. : Price Theory and Oligopoly. (*Economic Journal*, September 1947, pp. 299-320.)

\* Samuelson, P.A. : *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1947, Chap.3.

Stigler, G.J. : Professor Lester and the Marginalists. (*American Economic Review*, Vol. XXXVII, No.1 March 1947, pp.154-157.)

Stigler, G.J. : The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices. (*Journal of Political Economy*, Vol. LV, 1947, pp.432-449.)

#### 1948年(昭和23年)

Fellner, W. : Average-Cost Pricing and the Theory of Uncertainty. (*Journal of Political Economy*, June 1948, pp.249-252.)

Gordon, A.R. : Short-Period Price Determination. (*American Economic Review*, June 1948, pp. 265-288.)

Haley, Bernard F. : Value and Distribution. Ellis, H.S. : *A Survey of Contemporary Economics*. New York, The Blakiston Company, 1948, pp.7-8.)

\* Samuelson, P.A. : *Economics ; An Introductory Analysis*. New York, McGraw-Hill Book Company, Inc., 1948, pp.509-511, Chap.21.B. 4. Price and Cost under Monopolistic Competition.

#### 1949年(昭和24年)

\* Andrews, P.W.S. : *Manufacturing Business*, London, Macmillan & Co. Ltd., 1949, pp.157-161.

V. Markets and Prices : Part

1. The Sales Market. (3)

The Determination of Price. The Normal Cost Principles.

- Bain, J.S. : A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly. (*American Economic Review*. Vol.34, 1949, pp.449-464.)
- \* Fellner, W. : *Competition Among the Few ; Oligopoly and Similar Market Structure*. New York, Alfred A.Knopf, 1949, p.156.
- Lester, R.A. : Equilibrium of the Firm. (*American Economic Review*. March, 1949, pp.478-484.
- Streeten, P. : The Theory of Pricing. (*Jahrbücher für Nationalökonomie und Staistik*. Bd. 161, 1949, S.161.)
- \* Triffin, R. : *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1949.

1950年(昭和25年)

- Peacock, A.T. : Recent German Contributions to Economics (*Economica*. Vol.17, 1950, p.182.)

1951年(昭和26年)

- Farrell, M.J. : The Case against the Imperfect Competition Theories. (*Economic Journal*. Vol.LXI, No.242, June 1951, pp.423-426.)
- Hawtrey, R.G. : The Nature of Profit. (*Economic Journal*. Vol.LXI, No. 243, September 1951, pp.489-504.)
- Newman, P.K. : A Note on "Risk and the Cobweb Theorem" (*Economic Journal*. June 1951, pp.334-341.)
- \* Brems, H. : *Product Equilibrium under Monopolistic Competition*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1951.
- \* Dean, J. : *Managerial Economics*. Englewood Cliffs N.J., Prentice-Hall, Inc., 1951, pp.444-457. V.Cost-plus Pricing.
- \* Gutenberg, E. : *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*. Bd. I. Die Production. Berlin-Göttineen-Heidelberg. 1951.
- Robinson, E.A.G. : The Pricing of manufactured Products and the Case against Imperfect Competition ; A Rejoinder (*Economic Journal*. Vol.LXI, No. 242, June 1951, pp.429-433.)
- Silberston, A. : The Pricing of Manufactured Products ; A Comment. (*Economic Journal*. Vol.LXI, No.242, June 1951, pp.426-429.)
- \* Wilson, I. and Andrews, P.W.S. ed. : *Oxford Studies in the Price Mechanism*. Oxford, at the Clarendon Press, 1951, pp.107-138.  
Chapter III. Price Theory and Business Behaviour.

1952年(昭和27年)

- \* Bain, J.S. : *Price Theory*. New York, Henry Holt and Company, 1952, p.295.
- Chamberlin, E.H. : "Full Cost" and Monopolistic Competition. (*Economic Journal*. Vol. LXII, No.246, June 1952, pp.318-325.)

- Kahn, R.F. : Oxford Studies in the Price Mechanism. (*Economic Journal*, Vol.LXII, No.245, March 1952, pp.119-130.)
- \* Harrod, R.F. : *Economic Essays*. London, Macmillan & Co. Ltd., 1952, pp.139-174.
- \* Hutchison, T.W. translated. : E.Schneider : *Pricing and Equilibrium ; An Introduction to Static and Dynamic Analysis*. London, William Hodge and Company Limited, 1952. (Title of the Original Work ; *Einführung in die Wirtschaftstheorie*. II. Teil. *Wirtschaftspläne und Wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft*. Tübingen, 1949.)
- \* Machlup, F. : *The Economics of Sellers' Competition ; Model Analysis of Sellers' Conduct*. Baltimore, The Johns Hopkins Press, 1952, pp.57-78.
- \* Scitovsky, T.M.Sc., J.D. : *Welfare and Competition ; The Economics of a Fully Employed Economy*. London, George Allen & Unwin Ltd., 1952, Chapter XIII. The Profit Margin. pp.287-300.

## 1953年(昭和28年)

- Laffer, K. : A Note on Some Marginalist and Other Explanations of Full Cost Price Theory. (*Economic Record*, Vol.29, 1953, p.58.)
- Robinson, J. : Imperfect Competition Revisited. (*Economic Journal*, Vol.63, 1953, p.587ff.)
- \* Stigler, G.J. : *The Theory of Price*. New York, Macmillan Company 1953, pp.237-240.

## 1954年(昭和29年)

- \* Chamberlin, E.H. ed. : *Monopoly and Competition and their Regulation*. London, Macmillan & Co.Ltd., 1954.  
IV The 'Full-Cost Principle' pp.248-249.
- Hicks, J.R. : The Process of Imperfect Competition. (*Oxford Economic Papers*, Vol.6, 1954, pp.41-54.)
- \* Kalecki, M. : *Theory of Economic Dynamics ; An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. London, George Allen and Unwin. Ltd., 1954.
- Schneider, E. : Der Realismus der Marginalanalyse in der Preistheorie. (*Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft*, 1954, SS.429-430.)
- \* Schneider, E. : *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre ; Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft*. 1954, SS.413-414.
- Robinson, J. : The Impossibility of Competition. (E.H.Chamberlin ed. : *Monopoly and Competition and their Regulation ; Papers and Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*. London, Macmillan & Co. Ltd., 1954, pp.245-254, especially, pp.248-249. IV. The 'Full-Cost Principle'.

1955年(昭和30年)

- Earley, J.S. : Recent Development in Cost Accounting and the "Marginal Analysis".  
(*Journal of Political Economy*. June 1955, pp.227-242.)
- \* Gutenberg, E. : *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*. Bd.II, Absatz. Berlin-Göttingen-Heideberg, 1955.
- Heflebower, R.B. : Full Cost, Cost Changes, and Prices. (A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research : *Business Concentration and Price Policy*. Princeton, Princeton University Press, 1955, pp.361-365.)
- Kuhlo, K.C. : Eine Analyse des Volkostenprinzips. (*Weltwirtschaftliches Archiv*. Bd.75, 1955, SS.188-189)
- \* Leftwich, R.H. : *The Price System and Resource Allocation*. New York, 1955, pp.231-249.
- Lydall, H.F. : Conditions of New Entry and the Theory of Price. (*Oxford Economic Papers*. VII, 1955, pp.308-309.)
- \* Zeuthen, F. : *Economic Theory and Method*. London, 1955, p.320. (英訳書)

1956年(昭和31年)

- Earley, J.S. : Marginal Policies of "Excellently Managed" Companies. (*America Economic Review*. March 1956, pp.44-70.)
- \* Jean-Pierre de Bodt : *La Formation des Prix*. Paris, 1956, pp.140-141.
- \* Robinson, E.A.G. : *The Structure of Competitive Industry*. London, James Nisbet & Co. Ltd., 1956, pp.88-92.
- \* Schmalenbach, E. : *Kostenrechnung und Preispolitik*. Köln-Opladen, 1956, 7 Aufl..

1958年(昭和33年)

- \* Mellerowicz, K. : *Kosten und Kostenrechnung* : II. Verfahren ; 2. Kalkulation und Auswertung der Kostenrechnung und Betriebsabrechnung. Berlin, 1958.
- Modigliani, F. : New Development on the Oligopoly Front. (*Journal of Political Economy*. Vol.66, June 1958, pp.215-232.)

1959年(昭和34年)

- \* Adelman, M.A. : *A & P : A Study in Price-Cost Behavior and Public Policy*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1959.
- \* Baumol, W.J. : *Business Behavior, Value and Growth*. New York, The Macmillan. Company, 1959.
- Farrar, D.E. and Phillips, JR., C.F. : New Developments on the Oligopoly Front ; A Comment. (*Journal of Political Economy*. Aug. 1959, pp.414-417.)
- Robinson, E.A.G. : *Monopoly*. London, James Nisbet and Company Limited, 1959.

## 1960年(昭和35年)

- \* Thin T. : *Theory of Markets*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1960, pp.58-65.
- \* Fog, B. : *Industrial Pricing Policies ; An Analysis of Pricing Policies of Danish Manufacturers*. Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1960, (英訳書) Chap VI. Pricing. A Pricing in Practice, pp.101-115.

## 1961年(昭和36年)

- \* Clark, J.M. : *Competition as a Dynamic Process*. Washington, The Brookings Institution, 1961, pp.363-386. Chapter 15 "Full-Cost Pricing" and Target Returns.
- \* Wiles, P.J.D. : *Price, Cost and Output* Oxford, Basil Blackwell, 1961, pp.45-91. Chap.5. The Full Cost Sector.

## 1962年(昭和37年)

- \* Chamberlin, E.H. : *The Theory of Monopolistic Competition ; A Re-orientation of the Theory of Value*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1962, pp.81-100.
- \* Miller, J.P. ed. : *Competition, Cartels and their Regulation*. Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1962, pp.118-129.
- \* Sylos-Labini, P. (Henderson, E. translated.) : *Oligopoly and Technical Progress*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1962.  
(Title of the Original Work, *Oligopolio e progresso tecnico*. Milan, 1957.)

## 1963年(昭和38年)

- \* Cyert, R.M. and March, J.G. ed : *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1962, pp.12-13.

## 1964年(昭和39年)

- \* Dorfman, R. : *The Price System*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, Inc., 1964.
- \* Marris, R. : *The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism*. London, 1964.
- \* Schneider, E. : *Volkswirtschaft und Betriebswirtschaft*. Jübingen, J.C.B.Mohr, 1964, S.98.

## 1965年(昭和40年)

- \* Heinen, E. : *Betriebswirtschaftliche Kostenlehre*. Bd.I. Begriff und Theorie der Kosten. Wiesbaden, 1965.
- \* Patinkin, D. : *Money, Interest, and Prices ; An Integration of Monetary and Value Theory*. New York, Harper & Row Inc., 1965.
- \* Paton, W.A. : *Corporate Profits ; Measurement, Reporting, Distribution, Taxation*. New York, Richard D.Irwin, Inc., 1965.

1966年（昭和41年）

- \* Andrews, P. W. S. : *On Competition in Economic Theory*. New York, St Martin's Press, 1966, pp.33-43.
- 6. The Oxford Economists' Research Group Inquiry.

1967年（昭和42年）

- \* Kuenne, R. E. : *Monopolistic Competition Theory : Studies in Impact ; Essays in Honor of Edward H. Chamberlin*. New York, John Wiley & Sons, Inc., 1967, pp.70-74.

1968年（昭和43年）

- \* Bain, J. S. : *Industrial Organization*. New York, John Wiley & Sons, Inc., 1968.
- \* Stigler, G. J. : *The Organization of Industry*. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1968.

1969年（昭和44年）

- \* Dewey, D. : *The Theory of Imperfect Competition ; A Radical Reconstruction*. New York, London, Columbia University Press, 1969, pp.142-164. Chap.8. Profit, Uncertainty, and Information.

1970年（昭和45年）

- \* Goodwin, R. M. : *Elementary Economics from the Higher Standpoint*. Cambridge, Cambridge University Press, 1970, p.13, 2.4. Mark-up.

1974年（昭和49年）

- \* Wood, A. : *A Theory of Profits*. Cambridge-London-New York-Melbourne, Cambridge University Press, 1974, pp.61-104.
- 3. The Long Run Profit Margin.

## (2) 和文文献目録抄\*\*\*

## 昭和23年(1948年)

- \*熊谷尚夫『厚生経済学の基礎理論』東洋経済新報社, 昭. 23, pp.280-293. 第5章 独占と生産資源の配分 第6節 独占的競争と「過剰能力の問題」

## 昭和24年(1949年)

- 熊谷尚夫「独占理論の現段階とその展望」(『季刊 経済思潮—主題独占の理論—』第12集, 昭和24年10月, pp.74-82. ことに「第一フル・コスト原則の問題と限界分析の意義」)
- 篠原三代平「独占, 価格の硬直性及び雇傭」(『季刊 経済思潮—主題独占の理論—』第12集, 昭和24年10月, pp.29-70.)

## 昭和29年(1954年)

- \*平瀬巳之吉『経済学の古典と近代』時潮社, 昭. 29, pp.53-63.
- \*都留重人訳監修『H.S. エリス; 現代経済学の展望—理論編Ⅱ—』岩波書店, 昭. 29, pp.19-21. 「フル・コスト・プリンシプルの批判」

## 昭和31年(1956年)

- \*熊谷尚夫『近代経済学』日本評論新社, 昭. 31, pp.107-127. 「第4章 独占と競争; 3. 独占理論の基本命題とその応用」とくに, pp.118-119. 「『フル・コスト原則』による価格決定方式」
- 宮沢健一「独占度と利潤率に関する若干の考察——一つの補足——」(『横浜大学論叢—社会科学系列—』第8巻, 第1号, 昭和31年11月号, pp.66-83.)

## 昭和32年(1957年)

- \*平瀬巳之吉『経済学の古典と近代』時潮社, 昭. 32, 「序説 定義; 平均概念と限界概念」

## 昭和33年(1958年)

- \*鎌倉昇『価格・競争・独占』創文社, 昭. 33, pp.152-174. 「第V章 限界原理と平均原理」
- \*黒松敏訳『E. A. G. ロビンソン: 産業構造の基礎理論』有斐閣, 昭. 33, pp.102-106. 「第6章 危険と変動の影響, 第4節 短期価格に関する余論」
- \*宮崎義一・伊東光晴共訳『M. カレッキー: 経済変動の理論—資本主義経済における循環的及び長期的変動の研究—』新評論, 昭. 33, pp.10-12. 「カレッキーの『費用と価格』の理論とフル・コスト理論との差異」

## 昭和34年(1959年)

- \*田村市郎監訳『J. ディーン: 経営者のための経済学』(第3分冊) 関書院新社, 昭. 34, pp.148-163.

\*\*\* 氏名の読み方には誤りがあるかもしれないが、普通の読み方と思われるもので、読んだことをおことわりしておきたい。また年次ごとの文献の順位は氏名の頭文字のアイウエオ順に並べた。

昭和35年（1960年）

- \* 武 山 泰雄訳 『カプラン・ダーラム・ランチェロッチ：ビッグ・ビジネスの価格政策』東洋経済新報社，昭．35，p.207.「コストプラス適正利潤と見合った最低価格」

昭和36年（1961年）

- \* 篠原三代平・林栄夫・宮崎義一編 『近代経済学講座—基礎理論篇 3；価格の理論—』有斐閣，昭．36，pp.165-171，  
「第 6 章 独占・寡占・独占的競争・4 フル・コスト原理」

昭和37年（1962年）

- 小 宮 隆太郎 「日本における独占と企業利潤」(中村常次郎・大塚久雄・鈴木鴻一郎編『企業経済分析—脇村義太郎教授還暦記念論文集—』岩波書店，昭．37，pp.131-156.)
- \* 伊達邦春・小野俊夫共訳 『W. J. ボーモル：企業行動と経済成長』ダイヤモンド社，昭．37，pp. 78-81「第 7 章静学的寡占モデル 5.『フル・コスト』価格形成との関係」
- 藤 本 保 太 「屈折需要曲線に関する考察」(『季刊 理論経済学』昭和37年 9 月号，第13巻第 1 号，pp.63-65.)
- 宮 崎 義 一 「戦後日本の独占化傾向と寡占理論」(『季刊 理論経済学』昭和37年 6 月号，第 12 巻第 3 号，pp.1-15.)
- \* 宮崎義一・笹原昭五・鮎沢成男共訳 『J. シュタインドル：アメリカ資本主義の成熟と 停滞—寡占と成長の理論—』日本評論新社，昭．37，pp.25-30.「第 3 章 価格硬直性」

昭和38年（1963年）

- \* 池 田 一 新 『不完全競争の理論』白桃書房，昭．38，pp.167-214.  
「第 3 章 寡占的競争，第 2 節 非価格競争 2. 価格政策」〔フル・コスト原則と屈折需要曲線〕
- \* 田村 市郎監訳 『J. ディーン：経営者のための経済学（第 3 分冊）』関書院新社，昭．38，pp.147-168.「V. 原価—加算売価決定」

昭和39年（1964年）

- \* 安 部 一成訳 『パオロ・シロスーラビーニ：寡占と技術進歩』東洋経済新報社，昭．39，pp. 76-80.「iii 価格と費用の変動；フル・コスト原理の理論的根拠」
- \* 内田忠夫・宮下藤太郎共訳 『G. J. スティグラー：価格の理論（下）』有斐閣，昭．39，pp. 348-350.「価格の硬直性」
- \* 大石泰彦・宇野健吾監訳 『K. E. ボールディング：近代経済学（下）』丸善株式会社，昭．39，pp.680-681.「“正常利潤”価格形成の難点」
- 岡 倉 伯 士 「いわゆる『フル・コスト・セオリイ』，独占度および再生産」(『山口大学経済学部雑誌』第15巻，第 5 号，昭和39年，pp.1-20.)

昭和39年（1964年）

- \* 熊 谷 尚 夫 『経済政策原理—混合経済の理論—』岩波書店，昭．39，第10章第 4 節，pp. 187-190.

- \* 篠原三代平・鎌倉昇編 『演習 近代経済学 2 価格』有斐閣, 昭. 39, pp.19-23.「価格決定における限界費用原理とフル・コスト原理について説明せよ」
- \* 宮 坂 正 治 『不完全競争企業の販売政策—不完全競争市場と経営政策第 1 巻—』森山書店, 昭. 39.
- \* 山 田 保 『企業成長と企業理論』ダイヤモンド社, 昭. 39, pp.107-128.  
「Ⅲ. 企業成長と費用理論; 2. 限界原理と平均原理」

#### 昭和40年 (1965年)

- \* 池 田 一 新 『不完全競争の理論』白桃書房, 昭. 40, pp.171-186.「第 3 章 寡占的競争; 「フル・コスト原則にもとづく価格の設定; 極大利潤原則とフル・コスト原則の関連; 屈折需要曲線と価格安定性」
- \* 市 村 昭 三 『資本構造計画論』同文館, 昭. 40, pp.151-197.「第 4 章 資本構成と資本コスト—A. Barges の MM批判に関連して—」
- \* 伊 東 光 晴 『近代価格理論の構造—競争・寡占・独占—』新評論, 昭. 40, pp.147-151.「屈折需要曲線の理論とフル・コスト原則との関係」
- \* 福田敬太郎監修・服部正博訳 『F・マッハルプ: 売手競争の経済学—売手行動のモデル分析—』千倉書房, 昭. 40, pp.62-85.「第 3 章 企業の実践: 経験的な立証と反証〔フル・コスト・プリンシプル批判〕」

#### 昭和41年 (1966年)

- \* 青 山 秀夫訳 『E.H. チェンバリン: 独占的競争の理論—価値論の新しい方向—』至誠堂, 昭. 41, pp.103-127, 「第 5 章 生産分の分化と価値論, (3) 集団均衡」
- \* 奥 村 茂 次 『寡占経済と経済成長—現代アメリカ資本主義の実証的研究—』東洋経済新報社, 昭. 41, pp.33-38.「第 2 章 寡占価格 2 寡占企業の価格形成〔フル・コスト原理〕」
- \* 宮 川 武 雄 『独占および寡占理論の研究』白桃書房, 昭. 41, pp.269-310.「第 5 章 寡占における価格決定とフル・コスト原則の一般化」
- \* 安井琢磨・熊谷尚夫監修・根岸隆訳 『R. ドーフマン: 価格の理論』東洋経済新報社, 昭. 41, pp.46-47.「実際の費用推定」

#### 昭和42年 (1967年)

- \* 坂 部 和 夫 『販売価格政策』中央経済社, 昭. 42, pp.255-257.「第 3 章 営利原則と価格政策, 第 4 節 フル・コスト原則」
- \* 佐 藤 隆三訳 『P.A. サミエエルソン: 経済分析の基礎』勁草書房, 昭. 42, pp.22-58.「第 3 章 極大行動の理論」
- \* 高 本 昇 『価格と市場の理論』東洋経済新報社, 昭. 42, pp.250-261.「第 6 章 不完全競争の理論; 価格の硬直性: 屈折需要曲線; フル・コスト原理」
- \* 中 山 大訳 『E.A.G. ロビンソン; 独占』紀伊国屋書店, 昭. 42.
- \* 宮 坂 正 治 『不完全競争企業の生産政策—不完全競争市場と経営政策・第 2 巻—』森山書店, 昭. 42.

- \* 宮 崎 義 一 『近代経済学の史的展開—「ケインズ革命」以後の現代資本主義像—』有斐閣，昭. 42.

昭和43年（1968年）

- \* 沢 木 清 『価格形成の近代理論』中央大学出版部，昭. 43， pp. 171—175. 「第 8 章 寡占価格論， 2. 屈折需要曲線とフル・コスト原則」 pp. 175—177.  
「第 8 章 寡占価格論， 3. 平均費用による価格決定方式と伝統的限界分析—コンシステンシー無矛盾性の問題—」 pp. 177—180. 「第 8 章 寡占価格論， 4. 加算率問題の種々の解決案：利潤戦略」
- 松 代 和 郎 「寡占の競争」（熊谷尚夫編『市場構造と経済効率』有斐閣，昭. 43， pp. 89—135，とくに，「屈折需要曲線と価格の硬直性の問題，（pp. 90—93）」，「価格の変更〔フル・コスト・原理〕（pp. 124—151.）」

昭和44年（1969年）

- \* 越 後 和 典 『寡占経済の基礎構造』新評論，昭. 44， pp. 138—142. 「第 3 章 寡占における価格と産出量， 5. 小括〔フル・コスト原理とマーク・アップ方式〕」
- 小 泉 進 「『資本費用論争』の再検討」『経済研究』昭和44年 1 月， Vol. 20， No. 1， pp. 10—17.）
- \* 百 々 和 『現代資本主義と寡占経済』東洋経済新報社，昭. 44， pp. 102—104. 「第 5 章 寡占価格の形成機構， 2. フル・コスト原則」
- \* 矢 島 鈞 次 『新しいミクロ経済学—現実と理論のやさしい分析—』春秋社，昭. 44， pp. 200—204. 「フル・コスト原則とは何か」 pp. 204—207. 「寡占での操業度とフルコスト原則」 pp. 207—212. 「フル・コスト原則と不完全操業」 pp. 265—271. 「フル・コスト原則と損益分岐点論について」 pp. 276—277. 「フル・コスト原則と参入阻止価格」

昭和45年（1970年）

- \* 青 山 秀 夫 「近代寡占理論の総合的把握」（馬場正雄・田口芳弘編『産業組織』日本経済新聞社，昭. 45， pp. 3—19. ことに， pp. 10—11. 「第 3 章 寡占企業における理論と現実，第 1 節 フル・コスト原理」
- \* 大和瀬 達 二 『寡占経済理論の構造』新評論，昭. 45， 第 8 章， pp. 201—214.
- \* 新野幸次郎・伊東光晴編 『寡占経済論』有斐閣，昭. 45， pp. 64—67. 「第 2 章 寡占の経済理論， 3. 独占価格の決定(1)の一部」
- \* 宮沢 健一監訳 『J.S. ベイン；産業組織論（上）』丸善株式会社，昭. 45， pp. 344—346. 第 9 章 アメリカ産業の市場行動，第 5 節「公正な」利潤.
- \* 宮沢 健一監訳 『J.S. ベイン；産業組織論（下）』丸善株式会社，昭. 45， pp. 418—446. 第 10 章 アメリカ産業の市場成果，第 2 節 配分効率：価格—費用差と利潤率.
- \* 安 井 琢 磨 『安井琢磨著作集—第 II 巻経済静学の諸問題—』創文社，昭. 45， pp. 45—68. 「II 市場均衡の安定条件」

## 昭和46年(1971年)

- \* 稲 田 献 一 『価格論入門』日本評論社, 昭. 46, p.264-265. 「“折線状”(Kinked) 需要曲線」
- \* 今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮編 『価格理論Ⅰ』岩波書店, 昭. 46, pp. 286-288. 「屈折需要曲線」
- \* 今井賢一・岡本康雄・宮川公男編 『企業行動と経営組織—企業行動コンファレンス報告—1—』日本経済新聞社, 昭. 46, pp.11-12. 「企業成業にかんするオックスフォード調査」
- \* 大川勉・森重泰・沖田健吉共訳 『R. マリス: 経営者資本主義の経済理論』東洋経済新報社, 昭. 46, pp.239-258, 第7章 行動および裏付け, 第1節 満足化およびその他.
- \* 小 林 好 宏 『管理価格—自由経済と価格のメカニズム—』ダイヤモンド社, 昭. 46, p.42. 「(注)フル・コスト原理」 pp.126-135. 「第7章 大企業の価格設定方式3日標価格の設定」
- \* 小 林 好 宏 『日本経済の寡占機構』新評論, 昭. 46, p.95 「第5章 わが国寡占の支配構造, 1. 支配構造分析の意義」[フル・コスト原理]
- \* 貞 木 展生訳 『D. パティンキン; 貨幣・利子および価格—貨幣理論と価値理論の統一—』勁草書房, 昭. 46, pp.10-11. 第1章 物々交換経済の理論, 第3節 均衡価格の決定.
- \* 新野幸次郎・伊東光晴編 『寡占経済論』有斐閣, 昭. 46, pp.64-67. 「フル・コスト原理」
- \* 馬場啓之助・沖田健吉共訳 『D. デューイ: 不完全競争の理論—一つの根本的な再構成—』東洋経済新報社, 昭. 46, pp.151-174. 「第8章 利潤, 不確実性および情報」
- 宮 坂 正 治 「不完全競争市場と財務政策—フル・コスト・プリンシプル研究(1)—」(『信州大学繊維学部紀要』Series D. Arts No.14, 昭和46年12月, pp.1-28.)

## 昭和47年(1972年)

- \* 安部一成・山本英太郎・亀本敏雄 『日本における大企業の行動—アンケート調査にもとづく実証的検討—』山口大学経済学会, 昭. 47, p.264.
- \* 今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮 『価格理論Ⅲ』岩波書店, 昭. 47, pp.219-225. 「フル・コスト価格」
- \* 大和瀬達二・井上孝 『寡占の経済理論—プライス・リーダーシップ/カルテル/企業合併—』ダイヤモンド社, 昭. 47, pp.97-113. 「第6章 現実のプライス・リーダーシップと理論モデル」
- \* 岡 本 康 雄 『ドロッカー経営学—その構造と批判—』東洋経済新報社, 昭. 47, pp.323-324. 「フル・コスト原則による価格決定」
- \* 熊 谷 尚 夫 『経済政策原理—混合経済の理論—』岩波書店, 昭. 47, p.238. 「フル・コスト原理」
- 小 林 好 宏 「産業別, 規模別マーケティング・レポートについて」(北大『経済学研究』第22巻第2号, 昭和47年9月, pp.1-54.)
- 松田武彦・関口光晴 「満足化行動における最適目標水準」(『経営科学』1972年, 昭和47年3月, Vol.16, No.2, pp.88-100.)
- \* 宮崎義一・新野幸次郎 『管理価格—現代の価格機構を考える—』有斐閣, 昭. 47, pp.106-108.

「第2章 寡占市場の形成と管理価格、『オックスフォード経済調査』とフル・コスト原理」

- \* 宮 崎 義 一 『近代経済学の史的展開—「ケインズ革命」以後の現代資本主義像—』有斐閣，昭. 47, pp.204-205. 「フル・コスト原則」, pp.205-208 「屈折需要曲線による説明」

宮 坂 正 治 「フル・コスト・プリンシプル研究(2)—R.L.Hall と C.J.Hitch の所説—」(『信州大学繊維学部紀要』Series D, Arts No.15, 昭和47年12月, pp.7-41.)

- \* 山 田 克 巳 『価格理論』筑摩書房，昭. 47, pp.143-151. 3. 「フル・コスト原則」と「標準原価方式」

#### 昭和48年（1973年）

- \* 武 村 勇 『経営管理技術論—企業目的と最適化行動—』森山書店，昭. 48, 第5章, pp.176-229.
- \* 中 村 宣一郎 『企業利潤論序説—企業利潤の源泉と測定—』森山書店，昭. 48, pp.82-83.
- 宮 坂 正 治 「フル・コスト・プリンシプル研究(3)—利潤の源泉としての満足—」(『信州大学繊維学部紀要』Series D, Arts No.16, 昭和48年12月, pp.7-26.)
- \* 藻 利 重 隆 『経営学の基礎（新訂版）』森山書店，昭. 48, pp.309-353. 第9章 営利原則と費用法則.
- \* 森 嶋 通 夫 『近代社会の経済理論』創文社，昭. 48, 第7章，とくに p.244.

#### 昭和49年（1974年）

- \* 安 部 一 成 『現代独占と経済成長』紀伊国屋書店，昭. 49, pp.53-55. 「第3章 価格設定方式における独占の大企業の論理，3. 価格管理と『フル・コスト原理』」
- \* 岩 田 暁 一 『寡占価格への計量的接近』東洋経済新報社，昭. 49, pp.45-50. 「フル・コスト原理と屈折需要曲線の理論」  
pp.51-56. 「レスターとマクラップの論争」「屈折需要曲線論に対するスティグラの批判」
- 豊 倉 三子雄 「生産制限下の市場価格」(『経済学論究』第28巻，第2号，昭和49年9月号，pp.1-18. とくに標準価格 [pp.16-18.] )
- \* 原享・今福愛志共訳 『W.A.ペイトン：会社利潤論—測定・報告・分配・課税—』千倉書房，昭. 49, pp.71-83. 「VI収益力の測定」
- 宮 坂 正 治 「フル・コスト・プリンシプル研究(4)—平均原理と限界原理との相関関係；J.S.アーリー（J.S. Earley）の調査を参照して—」(『信州大学繊維学部紀要』Series D, Arts No.17, 昭和49年12月, pp.7-44.)

#### 昭和50年（1975年）

- \* 岡田純一・早坂忠共訳 『D.R.C.ブラック：経済学と限界革命』日本経済新聞社，昭. 50, とくに pp.1-17. 「経済学史における限界革命，—ベラジョ会議の回顧と展望—」
- \* 神谷伝造・余語将尊共訳 『G.J.スティグラ：産業組織論』東洋経済新報社，昭. 50, pp.265-298. 「第18章 屈折需要曲線の理論と価の硬直性」
- 小 泉 進 「フル・コスト・プライシングの経済理論」(『大阪大学経済学』第25巻第2・

3号, 昭和50年12月, pp.36-46.)

佐藤 精一 「寡占企業の価格政策と原価計算」(日本会計学会編『会計』昭和50年, 12月12月号, 第108巻第6号, pp.62-73.)

\* 鈴木 英寿編著 『経営学説』同文館, 昭. 50, p.242. 「フル・コスト原理」

\* 豊倉 三子雄 『価格理論』ミネルヴァ書房, 昭. 50, pp.122-125. 「第5章 市場価格 第5節 競争制限下の市場価格, 標準価格=フル・コスト・原理による価格, 屈折需要曲線」

\* 藤野 正三郎 『価格理論』東洋経済新報社, 昭. 50, pp.132-133. 第8章 第3節フル・コスト原理.

山田 浩之 「公共料金の経済分析」(宮沢健一編著『超インフレ時代』学陽書房, 昭. 50, pp.233-235.)

宮坂 正治 「経営行動と屈折需要曲線—フル・コスト・プリンシプル研究の立場から—」(『松商短大論叢』第23号, 昭和50年1月, pp.1-40.)

宮坂 正治 「フル・コスト・プリンシプルの生成の背景と論争の意義」(『松商短大論叢』第24号, 昭和50年12月, pp.1-47.)

宮坂 正治 「フル・コスト・プリンシプル研究(5)—マージンの決定—」(『信州大学繊維学部紀要』Series D, Arts No.18, 昭和50年12月, pp.9-46.)

葉師寺 明久 「スラフファ体系における有効需要」(『早稲田政治経済学雑誌』No.243, 昭和50年7月, pp.57-78.)

#### 昭和51年(1976年)

青木 昌彦 「マーク・アップ率決定の動学理論」(『日本経済新聞』; 「やさしい経済学」昭. 51, ①6月11日, ②6月12日, ③6月13日, ④6月15日, ⑤6月18日.)

\* 今井 賢一 『現代産業組織』岩波書店, 昭. 51, pp.133-151. 第4章 鉄鋼—寡占とカルテル.

\* 小西 唯雄編 『競争促進政策と寡占体制』有斐閣, 昭. 51, pp.165-168. 第7章 管理価格と独禁政策, 第1節管理価格の基礎, 1 市場メカニズムとフル・コスト原則, p.184. 「フル・コスト原則とインフレーション」 p.186. 「フル・コスト原則と価格先導制」

\* 篠原三代平・林榮夫・宮崎義一編 『近代経済学講座, 基礎理論篇3—価格の理論』有斐閣, 昭. 36, とくに pp.158-164. 第6章, 第4節, 「フル・コスト原則」.

\* 福岡 克也 『価格分析の基礎』白桃書房, 昭. 51, pp.136-137. 第6章 寡占競争理論, 第4節フル・コスト原理.

諸井 勝之助 「財務的意思決定における最大化規準」(日本会計学会編『会計』第109巻, 第4号, 昭和51年4月号, pp14-28.)

#### 昭和52年(1977年)

\* 宮坂 正治 『フル・コスト・プリンシプル—その基礎的論理と展開に関する一研究—』森山書店, 昭. 52.

### Summary

#### A Study of Full Cost Principle (Part VII); Interrelation of the Theory of the Barriers to New Competition.

Masaji MIYASAKA\*

(Received September 16, 1977)

The author has studied characteristics of the 'full cost' principle and the way in which business men decide the optimum price in the light of the 'full cost' principle.

The traditional doctrine on the price policy of the entrepreneur was that he expands production to the point where the marginal revenue is equal to the marginal cost.

The rule of equilibrium is the equation of marginal cost to marginal revenue. Probably most entrepreneurs do not know the elasticity of demand and the way by which marginal curve are drawn, nor think of the marginal principle. In pricing policy entrepreneurs try to apply the rule of thumb which will be called the 'full cost' principle. Accordingly, the author studied whether entrepreneurs adopt the marginal principle or the average principle in pricing policy.

The author gave a conclusions by studying the theory of the barriers to new entry. In general, these barriers to entry are of three types as follows : (1) Product differentiation advantages of established over potential entrant firms. (2) Absolute cost advantages of established over potential entrant firms. (3) Advantages of established over potential entrant firms due to economies of large scale firms.\*\* This sources of barriers to entry were studied on the firms in Japanese, and the author has gotten as conclusions as general.

And further the author has tried to examination the entry-forestalling price from the point of view of H.R. Edwards's theory set out in "Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity (*Oxford Economic Papers*. Vol. 11, 1955, pp.94-118.)". So firstly the author has concerned the short-run and the long-run average cost curve, and the individual and the aggregate demand curve by the theory of the barriers to new competition. Next the author has gotten the conclusion that the entry-forestalling price was  $PA_1$  in Figure 11 which the author drew in the text. (note : The mark of  $PA_1$  used in Figure 11 in this summary is to be seen in the text. (9, 16, 1977)

\* Professor of Industrial Management, the Faculty of Textile Science and Technology, Shinshu University.

\*\* J.S.Bain : *Industrial Organization*. John Wiley & Sons, Inc., New York, 1959, p.255.