

アメリカの独占資本に関する一考察

小 湊 繁

はじめに

世界経済の転換が云々され始めてから数年が過ぎ去った。アメリカの強大な経済力をバックに、アメリカ中心の体制として再建され展開してきた戦後世界経済は、同国の生産力の絶対的優位が崩れるところから動搖し始め、さらに相対的優位が著しく侵蝕されるにいたって崩壊の憂き目にあうことになった。そして、その後の歴史は、破産を宣告されたIMF・GATT体制をその日暮し的に弥縫しつつ、アメリカ、西欧諸国、日本などが、利害得失の錯綜するなかで、それぞれの思惑を秘めながら新しい世界経済体制を求めて行なう、空しい模索の歴史であった、といってよいだろう。

ところで、アメリカ資本主義の戦後のこうした軌跡を少なくとも国内経済面から大きく規制していたのは、同国経済の中心部を形成している金融資本であることはまず疑いのないところであろう。したがって、アメリカ金融資本は、自国経済はいうまでもなく、戦後資本主義世界経済をも規定する最有力の柱の一つであったのである。

そうであれば、こうした金融資本の構造と行動の分析を通じて、その蓄積様式の特質を解明し、さらにそれが有する意義を剥抉することが、われわれにとっての重要な課題の一つとされなければならない。ここでは、そのような大きな課題に取り組む前の、いわば準備段階として、まずアメリカの経済構造を概観することから出発し、ついで同国の金融資本を構成する諸巨大企業のその中における位置づけに移り、最後に独占的高利潤を取得するための諸行動の一部に分析のメスを加える。筆者の都合で、右の分析自体が部分的かつ不十分にならざるをえなかったうえに、現代金融資本の構造、その蓄積上の特質と意義については、ほとんど全く触れることのないままに終ってしまった。他日、その責を果したい。

1 アメリカ経済構造の概観

アメリカ産業の構造的特徴としてまず目につくことは、商業・運輸通信業・サービス業などの比重が極めて高い反面、鉱工業・建設業・農業など財貨の生産に直接関連する部分の比重が低いことであり、しかも、それがますます強まる傾向にあるということである。労働力の配置をみた第1表によれば、1950年においては全就業者の22.1%がサービス業、18.5%が商業に従事しており、この両者だけで40.6%を数え、さらにこれに運輸通信業を加えたものでは47.6%にも達する。これに対し鉱工業（電気・ガス・水道業を含む）・建設業は35.9%に過ぎず、農林水産業の12.2%を加えても48.1%にとどまる。つまり、1950年の段階においては、直接財貨の生産に従事する国民と商業・運輸通信業・サービス業に従事する国民とはその数においてほぼ拮抗しているということになる。その後運輸通信業の停滞ないし相対的地位の低下にもかかわらず、サービス業および商業の就業者が激増したため、この直

第1表 労働力配分——就業者に占める雇用者の割合——

(%)

	就業者数			就業者に占める雇用者の割合		
	1950	1960	1969	1950	1960	1969
農林水産業	12.2	6.5	4.5	27.7	32.7	35.1
鉱業	1.6	1.0	0.6	96.3	87.7	97.0
製造業	26.8	26.5	26.1	95.3	92.4	98.7
建設業	6.2	6.2	6.0	82.4	71.3	85.7
電気・ガス・水道業	1.3	1.3	1.4	98.8	96.5	98.1
商業	18.5	21.6	22.4	80.7	79.9	88.1
運輸・通信業	7.0	5.3	5.0	95.3	91.0	95.7
サービス業	22.1	24.8	29.3	88.1	85.9	90.7
その他の	2.6	4.1	...	98.7	89.4	...
軍隊	1.6	2.5	4.2	100.0	100.0	100.0
求職者	0.1	0.2	0.5	—	—	—
合計	100.0	100.0	100.0	82.1	82.7	89.7

(資料) ILO, Year Book of Labour Statistics.

接生産に関与しない部門の就業者の比重が高まり、1969年にはそれは全体の56.7%にも達した。これに全くの不生産的就業者たる軍従事者4.2%を加えると、非生産的部門の労働力は6割を軽くオーバーすることになる。これに対し直接財貨の生産に携わる部門では、とくに農林水産業および鉱業就業者の激減ぶりが目立っている。国際的にみて高水準の賃金を支払い、資本主義陣営の諸国に巨額の経済・軍事援助を行なったうえで、さらに以上のように圧倒的多数の非生産的部門を抱えているということは、一面ではアメリカの鉱工業・農業の生産力の高さを物語るものである。しかし同時にそれは、他面では同国経済の「脱生産化」・停滞化・寄生的性格の進行をも示唆しているものと言えよう。

第2の特徴は商品経済化が徹底し、総じて資本一賃労働関係が高度に展開されていることである。1969年についてみると、全就業者約8,070万人のうち89.7%の約7,250万人が被傭者であり、この比率は戦後ほぼ一貫して上昇してきている。もっとも、この資本一賃労働の深化も産業によって異なり、表にみられるように、農林水産業では業主と家族従業者の割合が約2/3と著しく高く、小農の占める比重が大きいことが示唆されている。業主・家族従業者の割合がやや高いのが建設業・商業・サービス業であり、ここでも農業ほどではないにせよ生業的小経営が相当広汎に存在していることが分かる。そして、この被傭者の構成を一瞥しておくと、鉱工業・建設業など財貨の生産に直接関連する部門の比率は急速に低下してきており、1972年4月現在では僅かに31.4%という水準に落ち込んでいる¹⁾。つまり、被傭者の約7割近くが非生産的産業に属していることになる。

ところで、雇用者規模別の雇用者数を第2表によってみると、鉱工業及び運輸・通信・公益業については大規模企業への労働力の集積・集中が進み、そこでは雇用者数500人以上の大企業被傭者が支配的であることが明らかである。これに対し、商業(卸・小売業)・建設業では雇用者4~99人規模の小・零細企業の被傭者が、またサービス業と金融・保険・不動産業では4~499人規模の中・小・零細企業の被傭者がそれぞれ支配的である。つぎに第3

第2表 雇用者規模別にみた雇用者数（構成比） (%、1000人)

雇用者規模	全産業	農林水産業	鉱業	製造業	建設業	公益業	卸売業	小売業	金融・不動産	サービス	その他	
人												
1 ~ 3	5.8	17.1	2.7	0.7	8.9	2.6	5.5	9.3	9.9	10.7	26.7	
4 ~ 19	19.2	42.0	16.1	5.5	30.6	12.0	32.0	33.6	21.3	23.9	53.7	
20 ~ 99	24.5	30.1	31.4	17.4	35.4	22.0	40.3	29.0	25.2	24.9	19.3	
100 ~ 499	23.1	7.3	16.8	30.7	19.8	22.9	16.9	14.8	21.2	21.2	—	
500 ~	27.4	3.6	32.9	45.7	5.3	40.5	5.3	13.2	22.4	19.4	—	
合 計	{割合 実数	100.0 54,446	100.0 193	100.0 583	100.0 19,719	100.0 3,116	100.0 3,605	100.0 3,814	100.0 10,250	100.0 3,353	100.0 9,518	100.0 296

(注) 非製造業については、同一州内で同一の経営に属しているものは一事業所として数えてある。

(資料) Department of commerce, Bureau of the Census; County Business Patterns, U.S. summary. 1968.

第3表 産業別・企業形態別の企業数、売上高、純利益 (1000社、100万ドル)

産業	企 業 数			営 業 収 入			純利益(損失控除)		
	個 人 企 業	ペー ト ナー シ ッ プ	コーポレーショ ン	個 人 企 業	ペー ト ナー シ ッ プ	コーポレーショ ン	個 人 企 業	ペー ト ナー シ ッ プ	コーポレーショ ン
合 計	9,400	936	1,665	237,727	90,209	1,620,887	33,215	9,790	65,902
農林水産業	3,018	124	37	41,819	7,276	13,592	3,168	654	65
鉱業	51	14	14	1,447	1,185	16,700	11	245	1,834
建設業	685	51	139	20,099	7,603	88,945	3,076	750	1,538
製造業	183	28	198	6,702	5,207	700,091	734	411	31,846
運輸・通信・電力・ガス	296	17	67	6,497	1,435	131,463	895	139	7,544
卸小売業	1,992	201	518	111,516	34,921	511,317	7,634	2,162	9,671
{ 卸 売 業	(274)	(30)	(166)	(21,556)	(11,325)	(234,885)	(1,806)	(557)	(4,441)
{ 小 売 業	(1,689)	(170)	(351)	(89,315)	(23,546)	(274,808)	(5,767)	(1,603)	(5,217)
金融・保険・不動産業	566	320	406	8,346	13,601	92,092	2,561	301	12,214
サービス業	2,507	176	281	40,869	18,791	66,460	15,063	6,189	1,199

(資料) U.S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States 1973, p.471.

表を用いて産業別・企業形態別の企業数・売上高（営業収入高）・純利益をみると、鉱工業と運輸・通信・公益業においてはコーポレーション（わが国の株式会社および有限会社に相当）形態をとる企業が支配的であるのに対し、農林水産業と建設業では個人企業が多く、サービス業と商業ではコーポレーションとならび個人企業およびパートナーシップ（わが国の合名会社および合資会社に相当）形態の企業が多いことが分かる。そこで、これら3種の企業形態相互間の位置関係を明らかにするために企業形態別の企業数と売上高をとつてみると（第4表）、概して個人企業は小・零細規模であるのに対し、コーポレーションは大規模であり、パートナーシップはその両者の中間、つまり中小規模であることが分かる。以上を総合して、つぎのようにタイプ化することが許されよう。

① コーポレーション形態で、500人以上の雇用者をもつ大企業が支配的な産業……製造

第4表 規模別、形態別の企業数、収入額(構成比) (%、1000社、100万ドル)

収入規模	合計		企業数		収入			
	企業数	収入	個人企業	パートナーシップ	個人企業	パートナーシップ	コーポレーション	
ドル 25,000未満	68.3	2.5	77.1	53.5	27.1	18.4	3.9	0.2
25,000～50,000	10.8	2.3	10.7	13.4	10.3	15.0	4.9	0.4
50,000～100,000	8.3	3.5	7.0	12.8	13.2	19.5	9.3	0.9
100,000～200,000	5.5	4.6	3.5	10.4	14.3	18.8	15.0	2.0
200,000～500,000	4.0	7.2	1.4	7.0	16.7	16.0	21.3	5.2
500,000～1,000,000	1.5	6.2	0.2	1.8	8.5	6.4	12.7	5.8
1,000,000以上	1.5	73.8	0.1	1.1	9.9	5.9	32.9	85.5
合計 { 百分比 実数	100.0 12,001	100.0 2,035,615	100.0 9,400	100.0 936	100.0 1,665	100.0 237,727	100.0 91,774	100.0 1,706,115

(資料) U.S. Dept. of Commerce, Abstract, 1973, p.472.

第5表 製造業付加価値生産額の構成
(%, 100万ドル)

	1950	1958	1971
食 品	11.3	12.5	10.9
タバコ	0.9	1.0	0.8
織 繩	6.3	3.4	3.2
衣 料	4.7	4.2	4.0
木 製 品	3.5	2.3	2.2
家 具	1.9	1.7	1.7
製 紙	3.8	4.0	3.7
印 刷・出 版	5.5	5.6	5.8
化 学	8.1	8.7	9.4
石 油・石 炭	2.4	1.8	1.8
ゴム・プラスチック	1.8	2.3	3.0
皮 革 製 品	1.7	1.3	0.9
窯 業	3.5	3.9	3.4
金 属 属	8.9	8.2	6.7
金 属 製 品	6.9	6.6	7.0
工作・産業機械	9.8	8.8	9.8
電気・電子機器	5.4	7.4	8.9
輸送機器	9.5	10.8	11.1
精密機器	1.5	2.0	2.7
そ の 他	2.8	3.3	3.3
合 計	100.0	100.0	100.0
合 計 (実数)	89,750	141,444	314,138

(資料) U.S. Dept. of Commerce, Abstract 1955, 1966, 1973. より作成。

業、運輸・通信・公益業、鉱業

- ② コーポレーション形態で、4～99人の雇用者をもつ小・零細企業が支配的な産業……卸売業、建設業
- ③ 個人企業形態で、4～499人規模の雇用者をもつ中小・零細企業が多い産業……サービス業、小売業
- ④ 個人経営で、生業的零細経営が支配的な産業……農林水産業
- 特徴の第3は、アメリカ経済の生産的中核であり、同国経済に決定的ともいえる影響力を持っている製造業においては、周知のように重化学工業が支配的だということである。第5表によれば、製造業全体の付加価値生産額のうち、1971年現在重化学工業の占めるシェアは60.4%であり、50年の54.3%にくらべ6ポイントがた上昇している。そのうちでもとりわけ、輸送機器、工作・産業機械、化学、電気・電子機器、金属製品、金属の比率が高く、71年ではこの6業種だけで製造業全体の過半(約53%)を占めている。これらがアメリカ産業の核心部を形成していることは明白である。

特徴の第4はアメリカ経済においては製造業、運輸・通信・公益業、金融・保険・不動産業、鉱業、商業などを中心に資本と

生産の集積・集中が進んでいることである。同国経済に圧倒的な地位を占めているコーポレーション（株式会社および有限会社）につき、資産規模別に資産と売上高をみたのが第6表であるが、これによれば、1970年には2.5億ドル以上の資産をもつ大企業1200社が全コーポレーションの資産の58.1%を占め、売上高の38.0%を占めている。製造業においてはそれはさらに極端であり、企業数では0.16%に過ぎない320社が全資産の2/3(3,744億ドル)を集中し（第7表）、売上高の53%強²⁾を独占している。10年前の1960年には資産2.5億ドル以上の大企業が142社、その資産が1,276億ドルで製造業全体の51%であったことを考慮すれ

第6表 製造業法人企業（コーポレーション）の構成 (%)、1,000社、10億ドル

資産規模	コーポレーション数			総資産			売上高 1970
	1950	1960	1970	1950	1960	1970	
10万ドル未満	63.2	60.0	57.7	2.1	1.9	1.2	5.7
10万～100万	30.2	34.1	36.0	9.3	9.2	6.8	19.4
100万～1,000万	5.7	4.9	5.2	16.7	13.2	9.1	16.7
1,000万～2,500万	0.7	0.5	0.6	14.2	7.4	5.8	5.1
2,500万～5,000万		0.2	0.2		6.0	5.1	3.9
5,000万～1億	0.1	0.1	0.1	6.9	6.6	5.5	4.2
1億～2.5億	0.1	0.1	0.1	50.8	9.9	8.4	6.9
2.5億ドル以上	0.1	0.05	0.1	45.8	58.1	38.0	
合計	100.0 〔百分比〕 〔実数〕	100.0 629.3	100.0 1,140.6	100.0 1,665.5	100.0 598	100.0 1,207	100.0 2,635
							100.0 1,750

(資料) U.S. Dept. of Commerce, Abstract 1973. より作成。

第7表 資産規模別、製造会社の資産と利益 (%)、社、100万ドル

		0.1億ドル未満	0.1億～0.25億	0.25億～0.5億	0.5億～1.0億	1.0億～2.5億	2.5億～10億	10億ドル以上	合計	
								百分比	実数	
1960年	会社数	154,000	992	389	268	179	114	28		155,970
	総資産	18.5	6.2	5.4	7.6	11.4	23.3	27.5	100.0	251,314
	純利益	11.8	6.3	5.1	7.1	11.3	20.6	37.9	100.0	4,220
1970年	会社数	200,000 ¹⁾	1,202	533	366	289	218	102		202,710 ¹⁾
	総資産	12.5	3.6	3.5	4.7	8.1	19.3	48.3	100.0	554,046
	純利益	8.9	2.5	2.8	4.0	8.1	20.8	52.9	100.0	6,894

(注) 1) 推定

(資料) U.S. Dept. of Commerce, Abstract 1973, 1970. より作成。

ば、この間の大企業の資本集積の進捗状況も自ずと明らかになろうといふものである。同様のことを資産10億ドル以上の巨大企業についてみると、右の傾向は一段と顕著になる。同じ第7表によれば、1960年には資産10億ドル以上の巨大企業が28社あり、それが製造業全体の資産の約28%を集中し、純利益の38%近くを独占していた。それが10年後の1970年には102社に増え、そのシェアも総資産で48%，純利益で53%近くに達するにいたっている。また19

60年には資産1億ドル以上の企業321社が全体の資産の62.2%を所有し、純利益の70%近くを占めていたのが、1970年には資産2.5億ドル以上の企業320社が全体の資産の67.6%を所有し、純利益の74%近くを取得するにいたっている。戦後アメリカ経済においては、このように、資本と生産の大企業への集中が集積と並んで進行し、僅か300社前後の大企業が製造業をますます強固に牛耳るにいたっているのである。

- (1) U. S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States, 1973, P. 228. この数字は U.S. Bureau of Labor statistics, Employment and Earnings にもとづいて算出されたもので、財貨の生産に直接関連する部門とは鉱業、建設業、製造業の三産業を指す。
- (2) U.S. Dept. of Commerce, op. cit., 1973, P. 480, 483 より算出。

2 独占的大企業

フォーチュン誌によってアメリカの巨大企業をみたのが第8表である。まず鉱工業100社からみてゆくと、ここにリスト・アップされるほどのものはすべて国際的にみて巨大企業に属する。日本やE.C諸国の大企業の急速な追い上げに遇って、近年全般的にその相対的地位の低下をみているとはいえる、アメリカは依然として大人国であることに変わりがない。つぎに、自動車工業、電気・電子機器工業、鉄鋼業、航空機工業、化学工業など重化学工業の比重が大きいことは、他の先進資本主義諸国と同様、当然のことであるが、石油精製業と食品工業が著しく高い地位を保っていることは、農業国にして資源国であり、しかも全体として所得水準の著しく高い同国の特殊性として、注目する必要があろう。第3に、この10年間、石油精製、電子機器、化学、事務機器、食品などの諸工業の地位の上昇がみられる一方、鉄鋼、繊維、紙・パルプなどの諸工業の地盤低下が目立つが、これは戦後の長期的傾向とみて大過ないであろう。また自動車工業ではGM、フォード、クライスラー3社による独占が一段と強まる反面、アメリカン・モーターズ、ホワイト・モーター、スチュードベーカーなどの中小メーカー（いわゆる独立メーカー）の衰退・消滅が生じている³⁾。

第8表 主要大企業の売上高（1970年） (1,000,000ドル)

業種	企業名	'70年売上高	順位 ('70)	順位 ('60)
自動車・同部品	General Motors	18,752	1	1
	Ford Motor	14,980	3	3
	Chrysler	7,000	7	7
	Signal Companies	1,412	78	•
石油精製	Standard Oil (N.J.)	16,554	2	2
	Mobil Oil	7,261	6	6
	Texaco	6,350	9	8
	Gulf Oil	5,396	11	9
	Standard Oil of California	4,188	14	21
	Standard Oil (Ind.)	3,733	16	14
	Shell Oil	3,590	19	17
	Atlantic Richfield	2,738	30	77
	Continental Oil	2,712	31	64
	Tenneco	2,525	34	428

	Phillips Petroleum	2,273	39	31
	Occidental Petroleum	2,240	40	•
	Sun Oil	1,942	48	59
	Union Oil of California	1,811	57	107
	Cities Service	1,714	62	42
	Ashland Oil	1,407	79	154
	Standard Oil (Ohio)	1,374	83	119
	Getty Oil	1,221	95	•
電気・電子機器	General Electric	8,727	4	4
	International Business Machines	7,504	5	27
	International Tel. & Tel.	6,364	8	51
	Western Electric	5,856	10	10
	Westinghouse Electric	4,313	13	16
	Ling-Temco-Vought	3,772	15	285
	General Telephone & Electronics	3,439	20	32
	RCA	3,292	21	25
	Sperry Rand	1,755	59	34
	Bendix	1,443	75	53
	Raytheon	1,259	88	82
	Teledyne	1,216	96	•
	Whirlpool	1,197	100	104
鉄 鋼	U.S. Steel	4,814	12	5
	Bethlehem Steel	2,935	26	12
	Armco Steel	1,584	69	47
	Republic Steel	1,365	84	39
	National Steel	1,248	92	63
航 空 機	Boeing	3,677	17	22
	Lockheed Aircraft	2,535	33	28
	North American Rockwell	2,411	35	44
	United Aircraft	2,349	37	41
	General Dynamics	2,224	41	15
	McDonnell Douglas	2,088	44	33
	Textron	1,612	66	124
	TRW	1,585	68	113
化 学	E. I. du Pont de Nemours	3,618	18	13
	Union Carbide	3,026	24	24
	Monsanto	1,972	47	49
	W. R. Grace	1,918	50	80
	Dow Chemical	1,911	51	54
	FMC	1,330	86	
	Allied Chemical	1,248	91	56
ゴム・タイヤ	Goodyear Tire & Rubber	3,195	22	23
	Firestone Tire & Rubber	2,335	38	30
	Uniroyal	1,556	72	•

	B. F. Goodrich	1,205	98	57
食 品	Swift	3,076	23	11
	Kraftco	2,751	28	•
	Greyhound	2,740	29	•
	General Foods	2,045	45	36
	Boden	1,827	54	45
	Consolidated Foods	1,652	64	•
	Coca-Cola	1,606	67	93
	Beatrice Foods	1,576	70	105
	Ralston Purina	1,567	71	92
	United Brands	1,396	81	•
化粧品・医薬品	CPC International	1,376	82	
	Procter & Gamble	2,979	25	26
	American Home Products	1,294	87	103
	Warner-Lambert	1,257	89	247
精密機器	Colgate-Palmolive	1,210	97	75
	Eastman Kodak	2,785	27	46
	Honeywell	1,921	49	111
産業・農業機械	Minnesota Mining & Manufacturing	1,687	63	81
	International Harvester	2,712	32	19
	Caterpillar Tractor	2,128	42	62
	Singer	2,125	43	86
事務機器	U. S. Industries	1,232	94	436
	Litton Industries	2,404	36	249
	Xerox	1,719	60	•
金属製品	National Cash Register	1,421	76	101
	Continental Can	2,037	46	35
	American Can	1,838	53	37
	Gulf & Western Industries	1,630	65	•
製 紙	American Standard	1,418	77	•
	International Paper	1,841	52	40
衣料・織維	Weyerhaeuser	1,233	93	100
	Rapid-American	1,827	55	•
	Burlington Industries	1,822	56	48
タバコ	Genesco	1,251	90	147
	R. J. Reynolds Industries	1,786	58	52
	American Brands	1,448	74	•
木製品	Boise Cascade	1,717	61	313
	U. S. Plywood-Champion Papers	1,356	85	171
	Georgia-Pacific	1,199	99	104
非 鉄 金 属	Aluminum Co. of America	1,522	73	50

業	Owens-Illinois	1,402	80	78
運輸業 ¹⁾	Penn Centrals	2,300	1	2 ⁵⁾
	UAL	1,590	2	4
	Southern Pacific	1,272	3	1
	Trans World Airlines	1,157	4	9
	American Airlines	1,133	5	8
	Pan American World Airways	1,126	6	6
	Norfolk & Western Ry	1,054	7	17
	Burlington Northern	1,019	8	20
	Chesapeake & Ohio Ry	1,010	9	13
	Eastern Air Lines	971	10	14
	Union Pacific	924	11	7
	Santa Fe Industries	860	12	5
	Delta Air Lines	622	13	23
	Southern Ry	603	14	15
	Missouri Pacific System	534	15	10
	Seaboard Coast Line Industries	525	16	28
通信・電力・ガス業 ²⁾	American Tel. & Tel.	49,642	1	1
	Consolidated Edison	4,449	2	2
	Pacific Gas & Electric	4,319	3	3
	Commonwealth Edison	3,375	4	5
	American Electric Power	3,242	5	7
	Southern California Edison	3,227	6	6
	Southern Company	3,098	7	8
	Public Service Electric & Gas	2,639	8	9
	General Public Utilities	2,134	9	15
	Philadelphia Electric	2,092	10	13
	Columbia Gas System	2,067	11	11
	Consumers Power	2,003	12	12
商業	Seas, Roebuck	9,262	1	2
	Great Atlantic & Pacific Tea	5,650	2	1
	Safeway Stores	4,860	3	3
	J.C. Penny	4,151	4	5
	Kroger	3,736	5	4
	Marcor	2,805	6	
	S.S. Kresge	2,595	7	24
	F.W. Woolworth	2,528	8	7
	Federated Department Stores	2,097	9	11
	Food Fair Stores	1,762	10	10
	Bank America	29,740	1	1
	First National City Corp.	25,835	2	3
	Chase Manhattan Corp.	24,526	3	2
	Manufacturers Hanover Corp.	12,665	4	4
	J.P. Morgan	12,112	5	6
	Western Bancorporation	11,410	6	

商業銀行 ³⁾	Chemical New York Corp.	10,979	7	5
	Bankers Trust New York Corp.	9,931	8	9
	Conill Corp.	8,864	9	
	Security Pacific National Bank	8,038	10	8
	First Chicago Corp.	8,028	11	10
	Marine Midland Banks	7,638	12	32
	Charter New York	6,309	13	
	Wells Fargo & Co.	6,226	14	11
	Crocker National Corp.	6,032	15	12
	Mellon National Bank & Trust	5,670	16	13
	National Bank of Detroit	5,175	17	16
	First National Boston Corp.	4,733	18	17
	First Bank System	4,406	19	
	Northwest Bancorporation	4,342	20	48
生命保険業 ⁴⁾	Prudential	29,134	1	2
	Metropolitan	27,866	2	1
	Equitable Life Assurance	14,371	3	3
	New York Life	10,741	4	4
	John Hancock Mutual	10,048	5	5
	Aetna	7,215	6	6
	Northwestern Mutual	6,125	7	7
	Connecticut General	5,065	8	11
	Travelers	4,710	9	8
	Massachusetts Mutual	4,288	10	10

(注) (1) 営業収入 (2) 総資産 (3) 総資産 (4) 総資産 (5) 以下の順位は全て1963年
 (資料) Fortune, July 1961; August 1964; July 1971; ダイヤモンド・タイム社「プレジデン
 ト」第9巻第7号, 1971年7月号より作成。

つぎに交通部門に目を転ずると、鉄道業ではペン・セントラルをはじめサザン・パシフィック、ノーフォーク&ウェスタン、バーリントン・ノーサンなど、総資産が20億ドル、営業収入が8億ドルを越える大企業だけで7社あるが、全般的には停滞的な傾向にある。航空業ではUAL、トランス・ワールド・エアラインズ、アメリカン・エアラインズ、パン・アメリカン・ワールド・エアウェイズなど、11億ドル以上の総資産を持ち、9億ドルを越す収入をあげている企業だけで5社ある。ここでは鉄道業にくらべ相対的に拡大が急速である。例えば営業収入をとった場合、1963年から1970年の7年間に前記鉄道7社は2.0倍にとどまっているのに対し、航空5社は2.4倍⁴⁾に増加していることからもそのことは知れよう。

このほか、通信業では総資産496億ドル、営業収入170億ドルのAT&Tが独占的地位を保持し、電力・ガス・水道などの公益業ではコンソリデーテッド・エジソン、パシフィック・ガス&エレクトリックをはじめコモンウェルス・エジソン、アメリカン・エレクトリック・パワー、サザン・カリフォルニア・エジソンなど、20億ドル以上の総資産を有する巨大企業だけでも11社がひしめいている。このように、運輸通信業および電力・ガス・水道などの公益業の分野においては、総資産2.5億ドル以上の大企業164社が、企業数では全体の0.24%

にしかあたらないにもかかわらず、総資産の84%，営業収入の69%を集中している⁵⁾のである。そのうえ、この分野での企業は、その規模がそれほど大きいものでなく、あるいはまたローカルなものであっても、その性格からして独占的性格をもつ場合が非常に多いことを忘れてはならない。

商業部門ではシアーズ・ローパック、グレート・アトランティック&パシフィック・ティー、セーフウェイ・ストアーズ、J.C.ペニィ、クローガーなど年間売上高が30億ドルを越す巨大企業をはじめ、年間売上高6億ドル以上の企業が40社もある。この、企業数では10万分の8にも達しない大企業40社の売上高は約692億ドルであり、それは当該部門の全売上高5,225億ドルの13%強に相当する。そして、これらの大多数がスーパー・ストアやチェーン・ストア、百貨店などの形態をとる小売業であることを合わせ考えると、それが消費者価格形成に相当大きな影響力を持つであろうことは疑いない。

金融業では、バンク・アメリカ、ファースト・ナショナル・シティ、チャイス・マンハッタンの3巨大商業銀行（総資産240億ドル以上、預金額210億ドル以上）をはじめ、マニュファクチャラーズ・ハノーヴァ、J.P.モルガン、ウェスタン・バンコーコーポレーション、ケミカル・ニュー・ヨーク、バンカーズ・トラスト・ニュー・ヨーク（以上、総資産99億ドル～127億ドル、預金額86億ドル～110億ドル）の5大銀行など、総資産および預金額がそれぞれ40億ドル、30億ドルを越す銀行だけで20行ある。上位50行の総資産2,781億ドル、預金額2,304億ドルは、それぞれ全商業銀行（13,705行）の47.8%，47.5%を占める⁶⁾。

最後に生命保険業に入ろう。ここでも集中が高度に進んでおり、上位50社の総資産1,718億ドルは全体（1,801社）の82.9%に達し、年度末契約高10,315億ドルは全体の73.5%にも達しているのである⁷⁾。このうち代表的なものはブルーデンシャル、メトロポリタンをはじめエクィタブル、ニュー・ヨーク・ライフ、ジョン・ハンコック・ミューチュアル、エトナ、ノースウェスタン・ミューチュアル、コネチカット・ジェネラル、トラヴェラーズ、マサチューセッツ・ミューチュアルなどであり、この10社だけで1,196億ドルの総資産を有し、全体の57.7%を占める⁸⁾。

- (3) Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary United States Senate, Economic Concentration, Part I, pp.404—421；内田忠雄・風間禎三郎「解説／戦後の発展と競争戦略」（A.D.チャンドラー Jr.著、内田・風間訳『競争の戦略』（ダイヤモンド社、1970年）所収）410～416頁を参照せよ。
- (4) Fortune, August 1964, July 1971；ダイヤモンド・タイム社「プレジデント」第9巻7号
- (5) U.S. Dept. of Commerce, op. cit., 1973, P.480.
- (6) Fortune, July 1971; U.S. Dept. of Commerce, op. cit., 1973, P.447 より算出。
- (7) Fortune, July 1971; U.S. Dept. of Commerce, op. cit., 1973, P.464 より算出。
- (8) (7)と同じ。

3 生産の集中と高利潤

以上、主に売上高（または営業収入）や総資産を手懸りに、全分野にわたって巨大企業を検出してきたが、これらの企業は、さきに概略をみたように、アメリカ経済のそれぞれの分野で強い影響力を有している。そこでわれわれは、まずアメリカ経済の生産的中核たる製造業をとりあげ、そこで上述の巨大企業を中心に形成されている独占の状態をみ、独占企業の運動を分析することにしよう。

連邦センサス局の調査にもとづいて作成した第9表は、製造業につき業種別に上位4社、8社および20社の累積生産（出荷）集中度とその推移をみようとしたものである。同表にもとづき、生産の集中程度にしたがって、以下のような分類を行なうことが許されよう。

第9表 産業集中度 (%)

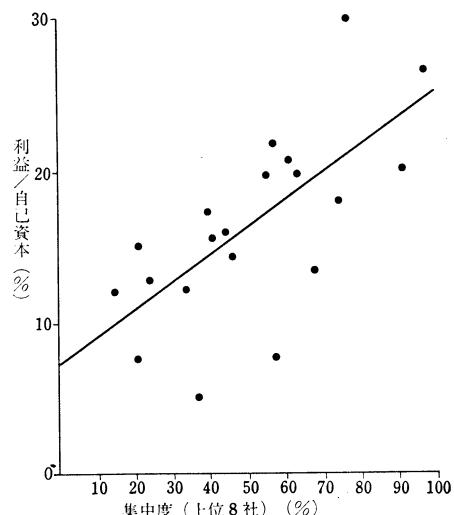
集中度	業種	4社集中度				8社集中度				20社集中度 1967
		1947	1958	1967	1970	1947	1958	1967	1970	
極度に高位	電話・電信機器	...	92	93	94	...	96	96	99	99
	自動車	...	75	92	91	...	81	98	97	99
	タバコ	90	79	81	84	99	100	100	...	100
	写真機材	61	65	69	75	70	74	81	86	89
	合成繊維	...	78	84	73	...	96	94	89	...
	金属缶	...	80	73	89	84	...	94
	タイヤ・チューブ	...	74	70	72	...	88	88	89	97
	石鹼・洗剤	70	70	78	79	86
	トランクタ一	...	69	90
	航空機エンジン・部品	72	56	64	68	88	77	81	81	93
高位	航空機	...	59	69	65	...	83	89	87	99
	アルミニウム圧延	...	78	65	85	79	...	89
中位	自動品部品	60	58	68	66	78
	電動機・発電機	59	47	48	50	66	56	60	62	74
	ラジオ・TV受信機	49	48	69	67	85
	鉄鋼	50	53	51	47	66	70	69	65	84
	造船・船舶修理	43	48	42	46	55	66	59	65	77
	銅圧延	...	48	41	68	65	...	85
	アルコール飲料	21	28	40	46	30	44	59	64	86
低位	石油精製	37	32	33	33	59	55	57	57	84
中位	建設機械	41	42	53	53	72
	化粧品	24	38	38	39	38	51	52	52	74
	農業機械	44	40	56	51	68
	医薬品	...	27	24	26	...	45	40	43	73
	厚紙	27	28	42	44	67
	プラスティック原料	...	40	27	56	43	...	64
低位	冷凍機	31	31	45	48	62
低位	ラジオ・TV送信機	22	19	37	33	61
	出版物	18	16	20	21	29	29	32	35	57
	定期刊行物	34	31	24	28	43	41	37	41	56
	果物・野菜缶詰	...	27	22	21	...	39	34	33	52
	金属押型機	39	40	44	46	51
	鋳鉄・鋳物	16	24	27	30	24	33	36	40	50
低位	肉缶詰機械	41	34	26	23	54	46	39	37	49
	塗料・同関連品	...	25	22	22	...	36	35	34	48

	パン・菓子	16	22	26	29	26	33	38	39	47
	靴(ゴム靴を除く)	28	27	27	28	35	34	34	36	46
	飲用牛乳	...	23	22	20	...	29	30	...	42
極度に低位	バルブ・钢管付属品	24	17	14	14	32	27	23	23	42
	新聞	21	17	16	16	26	24	25	24	40
	木製家具	7	9	12	14	11	13	18	23	29
	ソフト飲料	10	11	13	13	14	15	20	28	28
	建築用鋼材加工品	13	13	18	18	26
	各種プラスティック製品	8	8	13	13	21
	商業印刷	...	10	5	16	8	...	15
	婦人用衣料	...	3	7	10	...	5	9	13	14
	各種機械(電気機器を除く)	7	7	11	12	17

(注) 出荷額による数字。

(資料) U. S. Dept. of Commerce, Abstract 1966, 1971, 1973より作成。

- ① 生産の集中が極度に進んだ部門……自動車、たばこ、写真機材、合成繊維、金属缶、タイヤ・チューブ、石鹼・洗剤、トラクター、航空機エンジン・同部品、航空機、アルミニウム圧延
- ② 生産の集中が高度に進んだ部門……自動車部品、電動機・発電機、ラジオ・テレビ受信機、鉄鋼、造船・船舶修理、銅圧延、アルコール飲料、石油精製
- ③ 生産の集中が中位の部門……建設機械、化粧品、農業機械、医薬品、厚紙、紙、プラスティック原料、冷凍機
- ④ 生産の集中が低位の部門……ラジオ・テレビ送信機、出版、定期刊行物、果物・野菜缶詰、金属押型機、鋳物、内缶詰機械、塗料・同関連品、パン・菓子、靴(ゴム靴を除く)、飲用牛乳
- ⑤ 生産の集中が著しく低い部門……バルブ・钢管付属品、新聞、木製家具、ソフト飲料、建築用鋼材加工品、各種プラスティック製品、商業印刷、婦人用衣料、各種機械(電気機器を除く)
みられるごとく、生産の集中が極度ないし高度に進んでいる部門は、タバコやアルコール飲料製造業などごく一部を除外すれば、自動車、航空機、合成繊維、金属缶、タイヤ・チューブ、洗剤、トラクター、電気・電子機器、鉄鋼、石油精製の諸工業、アルミニウム圧延、銅圧延工業など一般に巨大な固定資本を必要とする重化学工業に集中している。これに対し、食品、衣料、木工品、家具、印刷・



第1図 製造業企業の集中度と利益率(1954年)

(資料) H. J. Sherman, Profit in the United States, 1968, P.86.

出版、皮革などの軽工業は概して集中度が低い。

そうして、生産の集中が高度に進んだ部門の利潤率が一般に高水準にあることが分かる。例えば、第1図は、1954年という単年度について、製造会社の集中度（8社集中度）と利益率との間の関係をみたものであるが、これによれば繊維製品、石油・石炭、輸送機器（自動車・同部品を除く）の諸工業をやや別とすれば、両者の間に相当強い正の相関関係があることは明らかである。また、第10表は各業種の税引後の利益率を戦後23年間（1950年～1972年）の単純平均でみたものであるが、これによれば、長期的にみた場合にも、生産の集中度と利益率との間には正の相関関係が成立していることが実証される。すなわち、平均利益率は自

第10表 製造業コーポレーションの税引後利益率*（1950～1972年平均）（%）

業種	資本金利益率	業種	資本金利益率
自動車	14.6	製紙	13.2
精密機器	13.8	化學	13.0
電気・電子機器	12.0	タバコ	12.9
航空機	11.3	石油精製	11.7
窯業・土石	11.0	印刷・出版	11.2
工作・産業機械	10.8	ゴム・プラスティック	11.0
金属製品	10.1	食品	9.6
非鉄金属	10.4	衣料	8.7
家 具	9.9	皮革製品	8.2
木 製 品	9.2	繊維	6.7
鐵 鋼	8.6	非耐久財計	10.9
耐久財計	11.2	製造業合計	11.0

(注) 連邦法人税控除後の利益率。1950～1972年の各年の利益率を単純平均したものである。

(資料) Economic Report of the President, 1974より作成。

自動車・同部品工業が14.6%で最も高く、ついで精密機器、製紙、化学、タバコ、電気・電子機器、石油精製、印刷・出版の諸工業の順になっており、印刷・出版業を別にすれば、それらはいずれも集中度が高い業種である。これに対して、生産の集中度が低い業種は、概してその長期利益率も低い。同じ第10表によれば、繊維工業の6.7%を最低にして、皮革・同製品、鉄鋼、衣料、木材・木工品（家具を除く）、食品、家具の諸工業の順になっており、鉄鋼業を除けば、いずれも軽工業で生産の集中度が低い業種である。

第11表は、企業規模と利益率との関係をみると、H. J. Sherman が連邦財務省国税局の資料にもとづいて作成したものであるが、同表によれば一般に資産規模が大きければ大きいほど実現される利益率も高くなっている。また第12表にみられるように、製造業においては戦後ほぼ一貫して資産の巨大企業への集積・集中が進行し、例えば最大100社をとつてみるとその所有する資産のシェアは1950年の39.7%から70年の48.5%へと高まっている。このように、資本の集積・集中を強めてきている巨大企業は、資本の集中を上回る利益の集中を達成している。すなわち、前掲の第7表に示されているように、僅か102の巨大企業が製造業の過半（52.9%）の純利益を取得しているのである。

第11表 製造業企業の規模別利益率* (%)

資産規模 (下限)	戦前 (1931~1939)	戦中 (1940~1947)	戦後 (1948~1961)	平和時計 (1931~1939) (1948~1961)
ドル 0	-15.5	7.8	-15.2	-15.3
50,000	-2.4	16.3	5.4	3.4
100,000	0.2	20.5	4.4	6.1
250,000	2.3	23.9	12.8	8.7
500,000	2.8	26.2	15.0	10.2
1,000,000	4.1	26.8	16.7	11.8
5,000,000	4.8	25.2	10.7	12.5
10,000,000	4.8	23.5	18.7	13.3
50,000,000	5.1	15.8	18.1	13.0

(注) 税引前利益を自己資本で除したもの。平均パーセンテージによる比率。

(資料) Howard J. Sherman, Profits in the United States, 1968, p.67.

第12表 製造業大企業の所有する資産の比率 (%)

	1948	1950	1955	1960	1965	1970
最大100社	40.2	39.7	44.3	46.4	46.5	48.5
最大200社	48.2	47.7	53.1	56.3	56.7	60.4

(資料) U. S. Dept. of Commerce, Abstract 1973.

それでは、こうした高利益は一体何によってもたらされているのか。さしあたりこれら巨大企業が実現している特別に高い生産力に、まずその原因の一つを求めることができよう。これら巨大企業は同部門の他の弱小企業にくらべ大規模で優秀な設備を擁し、概してヨリ高い生産性を実現している。つまり、原理論的にいえば、同一部門において一部の資本が、他より生産力の高い新生産方法の採用を通じて、市場生産価格よりも低い個別の生産価格を達成し、それにより超過利潤を取得している場合に相当するものである。実際、工業センサスにもとづいて作成された第13表によれば、雇用者1,000人以上の大企業は雇用者1人当たりにつき、平均を約20%上回る額の投資を行ない、平均を20%強上回る付加価値を生産し、現金給与額が平均よりも幾分か高いにもかかわらず(つまり、平均を22%強上回る給与を支払っているにもかかわらず)、平均を20%上回る粗利潤を取得しているのである。

しかし、この場合にして既に、以下のような幾つかの問題点を孕んでいる。その第1は、一部の特定企業にそうした超過利潤が何故に恒常に取得されることになるか、という点である。仮にこの優秀な新鋭設備が他の企業にも導入できるものであるならば、それが普及するに伴い、特別に高い利潤は早晚消滅してゆくだろう。もしそうでないとすれば、それは、①何らかの理由で他の企業が長期間その新生産方法を採用できない場合か、②特定の企業が絶えず他に先がけて新しい生産方法を採用し続けている場合かのいずれであろう。まず①の場合2つの理由が考えられる。i)特許権の設定が為される場合である。この場合物自体の特許か生産方法の特許かを区別することは本質的には無意味である。電気・電子機器工業や化

第13表 製造業の規模別格差

(1,000人以上規模の数値を100とし
た指標。ただし、賃金分配率は%)

項目	年次	比率						
		1~19人	20~99人	100~249人	250~499人	500~999人	1,000人以上	平均
1人当たり年間 総投資額	1947年	—	—	—	—	—	—	—
	1954年	118.2	58.6	74.2	74.2	89.8	100.0	85.1
	1958年	152.4	57.3	62.7	70.2	85.1	100.0	83.9
	1963年	123.8	69.6	70.4	70.2	78.9	100.0	83.8
1人当たり年間 付加価値額	1947年	91.8	95.3	101.4	103.8	103.9	100.0	99.8
	1954年	71.2	75.1	83.3	88.3	93.0	100.0	88.2
	1958年	71.5	72.9	79.0	83.6	89.1	100.0	85.5
	1963年	67.1	68.2	73.7	77.8	87.8	100.0	82.4
1人当たり年間 現金給与額	1947年	76.2	86.6	87.8	89.6	92.0	100.0	91.5
	1954年	68.4	78.4	81.9	84.2	89.0	100.0	87.3
	1958年	67.8	74.0	76.8	79.1	84.9	100.0	84.0
	1963年	66.7	70.4	72.7	75.5	81.7	100.0	81.8
1人当たり年間 粗利潤額	1947年	113.7	107.5	120.4	123.7	120.4	100.0	111.4
	1954年	74.7	71.0	85.1	93.2	97.8	100.0	89.3
	1958年	75.6	71.7	81.5	88.8	93.9	100.0	87.3
	1963年	67.4	66.1	74.6	80.1	93.6	100.0	83.1
賃金分配率	1947年	48.3	52.9	50.4	50.3	51.6	58.3	53.4
	1954年	52.2	56.9	53.5	51.9	52.1	54.4	53.9
	1958年	50.5	54.0	51.7	50.3	50.7	53.2	52.2
	1963年	48.6	50.5	48.3	47.4	45.5	48.9	48.6

(注) (1) 1人当たり年間粗利潤額 = 1人当たり年間付加価値額 - 1人当たり年間現金給与額

(2) 賃金分配率 = 年間現金給与額 ÷ 年間付加価値額

(資料) Census of Manufactures, 1963 による。

学工業などが、この特許権設定により多大の影響を受ける典型的部門であるが、そうした分野では巨大企業は、自己の優秀な研究スタッフ・研究施設を駆使して得た成果に特許権を設定したり、あるいは他から新しい特許を買い取るなりして、技術独占を行なっていることが多い。ii)資金調達上の理由である。新生産方法の採用に多額の投資資金を必要とする場合には、その資金調達の成否が決定的な重要性をもってくる。この面で経営的に安定し強い販売力を有する大企業が有利であることは言うまでもない。また巨額の資金調達となると、大商業銀行と強い結合関係をもつ大企業にしてはじめて、それが可能になる場合が多い。

②の場合。新しい生産方法の採用にさほど多くの投資資金を必要としない場合には、未償却の固定資本の廃棄という点に関しては余り問題ないが、しかし特許権の設定がないとすれば、それは比較的短期間に普及し、したがってまた特別に高い利潤も短期間に消滅することになる。それだけでなく、この場合、常にあるいは少くとも長期的にみて、技術開発費を十分にカヴァできるという保証はどこにもない。これとは逆に、新生産方法への転換に際し固定資本の改造ないし更新に多額の投資資金を必要とする場合には、未償却の固定資本の廃棄

という点で大きな困難が生ずる。（しかし、その反面、新生産方法の普及したがって超過利潤の消滅までには比較的長期間を必要とすることになる。）つまり企業は、この転換により一方で超過利潤を得るにしても、他方で未償却の固定資本を廃棄して新たな固定資本に投資する費用を負担することになるから、それらを差し引いて得られる利潤と、従前の方法で生産を継続する場合にお得されるであろう利潤とを比較考量しながら、その採用の是非を決定することになるからである。したがって、常に他に先がけての固定資本の不斷の改造・更新は、そう容易には実現されないことになる。周知のようにアメリカの場合、兵器開発・軍需生産の振興・宇宙開発などに関連して、戦後政府が航空機・ミサイル、電気・電子機器、化学、自動車、機械などの大企業を中心に基礎研究、応用研究、技術開発などの面で資金その他減税措置まで含む種々の援助を大々的に行なってきている⁹⁾が、それは少くとも結果的にみて、一方でそうした企業の技術独占を促進するとともに、他方では技術開発費用を肩代りしてやっていることを意味しているのである。それはともかく、以上の考察から明らかなように、ことはも早や単なる生産性格差の問題ではなく、技術独占、資金調達力、固定資本の巨大化、国家援助の問題に深化してくるのであるが、この点についての考察は後日を期したい。

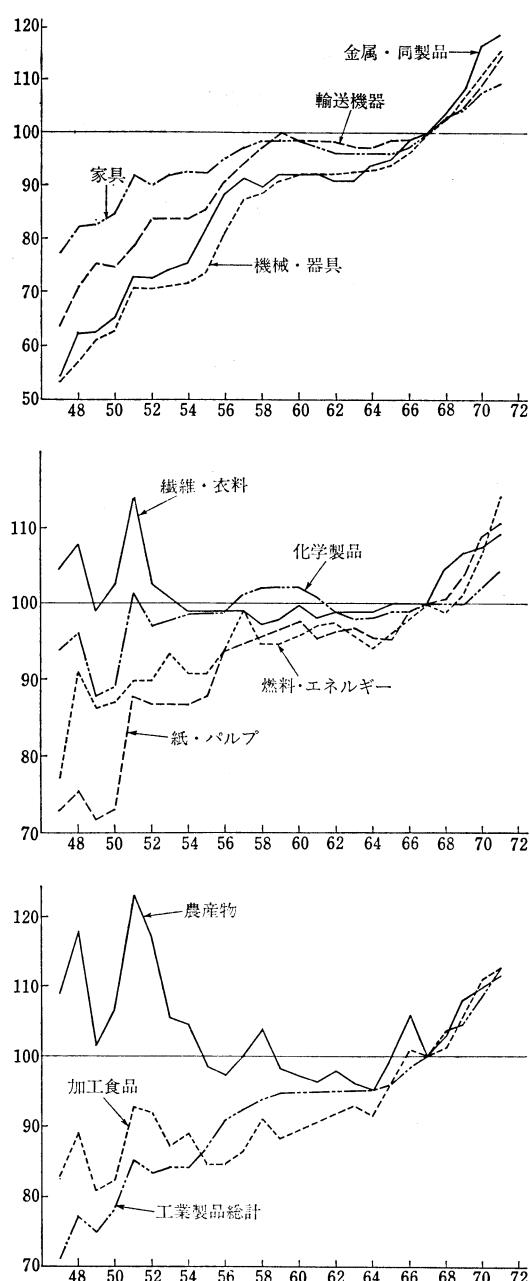
問題の第2は、恒常的高利潤が果して恒常的な生産性格差だけで説明できるかという点である。さきの第13表中の付加価額および粗利潤の算出にあたっては、すでに一定の体系なり一定の水準をもった諸価格が前提されていた。そしてこの諸価格は、原論で想定するようないいはまた19世紀中葉のイギリス経済がそれに向って収斂する傾向を有していたような、完全競争下での単純な市場生産価格でないことはいうまでもない。ここで前提とされているのは、何らかの形で競争を制限し、生産を制限して形成された独占価格であり、この独占価格を中心とすると遠近種々の距離を置いて形成された諸価格なのである。重要なのは、生産性格差（＝生産力格差）と並んで、否それ以上に、この独占価格の形成による高利潤、つまり独占利潤なのである。そこでわれわれは、さらに進んで、そのような独占価格形成のメカニズムないしプロセスに分析のメスを加えなければならない。

(9) 政府のこうした資金援助は、最近では全体のほぼ2/3に達している。詳しくは、Nathan Rosenberg, Technology and American Economic Growth, Harper & Row, New York 1972, pp. 176-182. を参照せよ。

4 独 占 価 格

第2図は戦後アメリカの価格動向をしたものである。これにより戦後の価格動向を大きく、農産物型、燃料・エネルギー型、金属・同製品型の3つのタイプに分類することができよう。第一の農産物型は、激しい価格変動を繰り返しながら64年頃まで低下傾向を示したのち、65年頃から上昇傾向に転ずるものであって、繊維・衣料品をここに含めることができる。業種からいえば、競争制限がほとんどないか、あったにしてもごく限られた範囲にとどまっているものである。

第二の燃料・エネルギー型は、農産物型ほど激しくはないものの、一定の価格変動を伴いつつ59年頃まで上昇傾向をたどったのち、一転して60~64年頃まで一時的な安定を示し、65年頃から二転して急速な上昇傾向をたどるものである。このタイプには、このほか紙・パルプ、化学製品、加工食品、家具などを含めることができる。つまり、それは概して生産の集



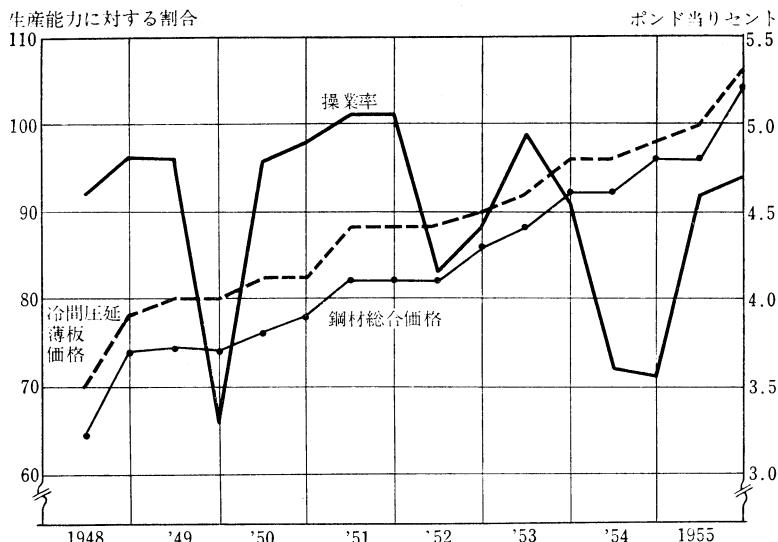
第2図 卸売物価の推移 (1967年=100)
 (資料) Economic Report of the President, 1972, P.250-251より作成。

中が中位の業種が多い。

第三の金属・同製品型は、短期の需給変動に非感応的かつ下方硬直的であって、59年頃までの一直線のかなり速い上昇傾向のうち、1960~65年までは横這いとなり、66年頃から再び急上昇に転ずるものである。これに似た価格の動きを示すものとしては輸送機器、機械・器具、タバコがある。みられるところ、このタイプの中には生産の集中が高度に進んでいる業種が多い。

以下では、資本と生産の集中が高度に進んでいる代表的業種をとりあげ、そこに形成されている独占価格の実態を検討してゆくことにしよう。したがって、以下においては主として前記第三と第二のタイプの価格が対象となる。

鉄鋼業 鉄鋼業においては、各社の鉄鋼・鋼材の基準建値はU.S.スチールのプライス・リーダーシップのもとに一本化する傾向がある。つまり、U.S.スチールを中心とする管理価格が形成されているのである。鋼材はその大部が規格によって販売され、規格の差異に応じて特別割増金(Extra charges)が課せられる。最終価格は各社にそれぞれ差が出てくる余地が残されているにもかかわらず、多くの標準製品が、U.S.スチールの建値とさほど開きのない、基準価格プラス特別割増金の水準で値がつけられている。鋼材総合価格と代表的鋼材である冷間圧延薄板価格は1948年から1955年にかけて第3図のような動きを示した。価格の下方硬直性についてはすでに第2図でみたところであるが、ここで重要なのは、そうしたすぐれて人為的な価格の動きが生産制限、つまり操業率の操作によって実現されているということである。



第3図 鋼製品の平均価格と平均操業率（1948～55年）

(資料) Kaplan, Dirlam, Lanzillotti, Pricing in Big Business, 1958, P.20, 303.

それでは、U.S.スティールの建値はどのようにして決定されるのか。同社の言明によれば、価格策定にあたっては「安定したマージン」を主眼とする標準原価の論理に従っているという。つまり同社は、正常の操業率とされる全能力の80%稼動を基礎にして、すべての製品に対して間接費の賦課を行なったうえで算定した、想定原価を基礎にしているというのである。そしてこの標準原価は、当然のことであるが、労務費の上昇、市場の拡大、新鋭機械、新技术、新種の石炭の使用、その他実際の原価に影響を及ぼす同様の諸要因の変化を考慮して、毎年改訂される。もっとも実際には、この標準原価主義は常に厳格に適用されるとは限らず、価格変更がその時々の市況によりかなり左右され、標準原価プラス目標収益の線と必ずしも一致しないことがある。しかし、だからといって、こうした価格政策が全くのナンセンスだということにはならない。そのことは前出の第3図が雄弁に物語っているのである¹⁰⁾。

自動車工業 この分野ではほぼ半分というマーケット・シェアを占めるGMが業界の価格形成において決定的な力をもっている。それでは、GMは各種自動車の価格をどのようにして決定しているのか。注意しなければならないのは、この部門ではモデルの違いが種々の価格の違いをもたらすということである。ここでは製品差別化政策が深く浸透し、銘柄が確立されている。したがって、GMはそれらを前提にし、消費者の嗜好や購買力の動向を考慮に入れつつ、ある一定の消費者層が買う気になり、しかも目標売上げ量を売り切れるような価格の範囲内に納まる自動車のモデルを考える。他方、原料費や労務費などの傾向を考慮しつつ、従来の経験にもとづき、平常の売上げ量（能力の80%稼動）で計算した標準原価をはじき出す。つまり、競争上の事情を絡めた市場性（スタイルの受容性）ならびに価格とコストとのバランスをとりながら、一定の目標収益を達成するように価格を決定しているのである。その際、GMが他企業にくらべ低コスト企業であるということが、こうした標準原価方式の採用を容易にしている¹¹⁾。

電気・電子機器工業 重電機器生産でのGE社とウェスティング・ハウス社(WH社)，

家庭用電気機器生産でのRCA社, GE社, WH社の地位は圧倒的に高い。例えば、タービン発電機生産ではGE, WH, アリス・チャルマーズ工業の3社, 開閉装置生産ではGE, WH, フェデラル・パシフィック, アリス・チャルマーズの4社, 大容量の原子力発電装置でもGE, WHの2社がそれぞれ独占的地位を占めている。そして、一般にこうした重電機器の取引は顧客と相対で行なわれることが多い。そうであれば、1960年のシャーマン法違反事件で明るみに出たように、そこに価格協定や市場協定などのカルテル行為が存在していたとしても何の不思議はない。また、電球生産でのGE, WH, シルバニアの3社独占は周知のところであり、AT&Tが独占している電話関係の機器では同社の完全子会社であるウェスタン・エレクトリックが独占的生産者となっている。電子計算機生産でのIBMの独占的地位はますます強まる傾向にあり、電気冷蔵庫、エアー・コンディショナー、電気掃除機、電気洗濯機、皿洗い機などの家庭用電気機器およびテレビやラジオなどの家庭用電子機器の生産では、GE, WH, RCAなど強力な販売網と技術開発力をもった巨大企業のシェアが高い。こうした家庭用電気・電子機器の生産分野では、必ずしもコスト・プラス目標利潤方式の価格決定が行なわれているわけではないが、しかし、現実に実現される利潤はかなり安定的である。これは、一つにはメーカーが「経験によって慣例価格に安住し、つぎに『正常』の利鞘を念頭においてコストを価格に合わせる傾向」があるためであるとされているが(A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, op. cit., P. 61), しかしこの慣例価格にしてからが全くの自由競争を通じて形成されたものかどうか大いに疑わしい。つぎに、小型携帯用電気機器は概して再販売価格維持方式が採られており、そこでは価格競争よりも製品差別化(=銘柄形成)政策とディーラーに対する十分な利鞘保証という販路拡大政策が採られることが多い。最後に、戦後アメリカの世界戦略下における兵器のエレクトロニクス化により新規企業の急成長と既存大企業の大拡充をみた電子工業の分野では、政府と企業との間で研究開発契約が締結され、コスト・プラス利潤方式が採用されており、さらに軍需発注そのものも急速に巨大企業に集中してきている。そして、その場合でもやはりコスト・プラス利潤方式が採られていることはいうまでもない¹²⁾。

石油精製業 この分野でも競争の制限、したがってまた生産と供給の制限による独占価格の形成がみられる。「一般に『メジャー』と呼ばれる20社ほどの一貫石油精製会社が、石油精製業における全体的な価格形成の型に対して責任を分担している。それらの指導力は、生産や販売の面より精製や輸送の面に、より明瞭に示されている」(A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, op. cit., P. 79)。ニュー・ヨーク州南方の東部海岸沿いの数州で指導的な販売業者であり、アメリカ最大の石油精製業者であるESSOスタンダード石油は、その価格形成の努力目標を投資に対する目標利益をあげることにおいている。具体的には、例えばガソリン価格の決定にあたってはその基本的目標を「製造、配給、販売の各原価をもとにし、製造・配給過程の各段階ごとに適正な利ざやを見込んで、その価格を形成すること」においている(op. cit., P. 80)。ESSOの価格政策で出発点の製造原価は実際の製造原価でなく、原油の市価である。したがって、製造原価と市価の差額に当たる利鞘がコストの中に算入されることになる。つぎに精油業者への原油輸送にあたって、ESSOがそのコストとして用いるのは、タンカーまたは油送管の正規の料金である。この輸送料金と用船料金には、利鞘が加算されない。精油所でのガソリン原価は、精油所での原油コストに処理コストを加え、精油処理過程で生産された燃料油の販売実績を差し引いてはじき出される。

灯油やディーゼル油などといった中間製品については、中間製品を抽出することによって失われたガソリンを「補充 replace」するに必要な追加原油コストおよび追加精油処置コストを加え、追加作業により生じた燃料油の収益を差し引くという方法で、その製造原価が算出される。精油所での各製品についての、この合成コストには、10ないし15%の精油所投資に対する「妥当な利鞘」が加算される。ターミナル価格は、精油所からターミナルへの輸送コスト（正規の料金）に、ターミナル手数料とガロン当たり $1/4$ ～1セントの利鞘を加えて算出される。最後にタンク・ワゴン価格は、上記ターミナル価格に運賃支払い額ないしそれに相当するものを加え（これがバルク・プラントでの製品原価であるが）、さらにガソリンについてはガロン当たり2セントの、暖房オイルについてはガロン当たり $1/2$ から $3/4$ セントの総合配給手数料を加えてはじき出される¹³⁾。

化学工業 合成繊維の分野では、例えばナイロン生産におけるデュ・ポンのように、生産の高度の集中と独占価格の形成がみられる。ナイロンの場合、その普及過程で、設備・原料・労務費の上昇期に品質を改良しながら価格をほぼ据置にするという形で、実質的な値下げを行なったといわれるが、それでも生産の大規模化・改良に伴うコストの低下で独占的高利潤が得られたであろうことは疑いない。そして、この独占利潤を長期にわたって確保するうえで、同社の技術独占およびそれを側面から保障した特許権制度が重要な役割を演じたことも確かである。ところで、デュ・ポン社のように、著しく多種多様の新旧製品を生産している場合、それら全部を単一の価格政策に統一することは困難であり、投資に対する目標収益が達成できるのは、さきのナイロンなど一部の製品に限られるようである。実際には、同社は長期的にみて、かけられるだけ高い値段をつけており、全社的ベースに立ったうえで、つまり高収益の製品と低収益のそれを混ぜ合わせてたうえで、甘美な目標収益を達成しているものとみられる¹⁴⁾。

製薬業 特許制度、商標名による薬剤の処方、誇大広告などにより価格の吊り上げが行なわれ、異常なまでに高い利益率が達成されているケースが多い¹⁵⁾。誇大広告、大販売網、製品差別化政策、価格の異常なまでの吊り上げ、高利潤など、同様のことは化粧品製造業にもみられる。

製パン業 この分野は、前掲第9表で示されているように、一般に生産の集中度が低く、大企業と並んで多数の中小企業が存在しているが、そのことは必ずしも独占価格の形成を否定することにはならない。大企業が地域市場に進出し、高い生産性、圧倒的な資金力を背景に高い占拠率を実現し、価格形成のヘゲモニーを確立する。そして、そのような基礎のうえに立って大企業は、同一地域市場さらに隣接地域で、差別価格を武器に競争相手の中小企業をつぎつぎと制覇してゆく。戦いの後には、当然高い独占的価格が設定される¹⁶⁾。

以上考察してきたように、アメリカの大企業は、業種により具体的な形態は多様であるにせよ、結局は競争制限——生産調整——独占価格の形成により、高水準の独占利潤を長期的に取得している。さきの優秀な設備とヨリ高い生産性にもとづいて実現される超過利潤が生産的性格をもっていたのにたいし、ここでの独占価格にもとづく高利潤は、流通過程を通じ他から剩余価値を奪うことによって成立する。その意味で、それはすぐれて寄生的な性格を有する。さらに、生産力の上昇に寄与しないばかりかむしろ積極的に阻害するという意味で、それは腐朽的性格をも濃厚に持っているといわなければならない。この点に関する更に立ち入った検討は別の機会に改めて行なうこととして、さしあたり本稿では簡単な考察を

加えておくことにしよう。

独占価格の形成は、資本主義的市場機構を前提とする限り、需給関係での供給の制限、つまり何らかの形での生産調整を必要とする。生産の制限は、投資の制限を前提ないし随伴しなければ、これを長期にわたって確保することができない。また、独占価格設定にもとづく高利潤は、他極にそれに見合う中小零細企業・農業の利潤率低下と労働者の実質賃金の伸び悩み、さらには年金生活者等固定収入を得ている階層の実質所得の低下を生み出し、それだけ経済全体の拡大を阻害し、独占資本自体にとっての国内市場の拡大を抑制することになる。ここに二律背反が生ずる。独占資本は、一方で高利潤を長期的に獲得しているのに、他方でそれに見合った資本の高蓄積が不可能になっているのである。その結果として現象するものは、国内的には第1に、経済の停滞化つまり生産拡大の一般的停滞化であり、とくに独占資本の過剰生産設備の温存と新鋭生産設備導入の遅延——生産力発展の抑制——であり、したがってまた国際競争力の低下である。第2に、独占資本の自己金融化と持株会社化であり、ここにも独占資本の寄生的側面の強まりが看取されるのである。対外的には第1に種々の形態をとった資本輸出の増大であり、第2には、輸入制限・輸出促進政策の拡充である。また政府の諸政策（例えば、失業保険などの対労働者政策、中小企業・農業保護政策、対外軍事政策など）は、例えれば財政スペンディングがさきの国内市場の狭隘化を緩和することにみられるように、右の経済の実態に対応するものとして要請され存在していることは周知のことである。そして、この最後の点こそ、1930年代以降における現代金融資本の資本蓄積上の特徴として、特にこれを重視しなければならない。

- (10) 以上、A. D. H. Kaplan, Joel B. Dirlam, Robert F. Lanzillotti, *Pricing in Big Business*, The Brookings Institution, Washington, D. C. 1958, pp.13~24, 204~205, 244~247; Estes Kefauver, *In a Few Hands; Monopoly Power in America*, Random House, New York 1965, 邦訳、小原敬士『独占との闘い—少数者の手に』(竹内書店, 1972年) 第三章(127—169頁)によった。
- (11) A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, op. cit., pp.48~54, 131~135; E. Kefauver, op. cit., 邦訳、小原、前掲書、第二章99—126頁; 内田忠夫・風間禎三郎「解説／戦後の発展と競争戦略」(A. D. チャンドラー Jr. 著、内田・風間訳『競争の戦略』(ダイヤモンド社1970年) 所収) 403—426頁。
- (12) A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, op. cit., pp.55~68, 211~214; 竹内宏『電気機械工業』(東洋経済新報社、1966年) 141~191頁; Victor Perlo, *Militarism & Industry*, International Publisher 1963.
- (13) A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, op. cit., pp.79~96, 156~158, 198~200, 206.
- (14) ibid., pp.96~108, 149~156.
- (15) 詳しくは、E. Kefauver, op. cit., 邦訳、小原、前掲書、第一章(16~98頁)を参照せよ。
- (16) 詳しくは、E. Kefauver, op. cit. 邦訳、小原、前掲書、第四章(170~198頁)を参照せよ。

(後記) 本稿の作成にあたっては、現代アメリカ経済研究会の大内力教授はじめ、諸兄より多くの示唆を受けた。とくに、引用した諸表の幾つかは、粕谷信次、小沢健二両氏の提供によるものである。記して感謝する次第である。