

I 戦後における自動車産業の集中

1 戦前における集中の概略

戦後アメリカ資本主義は未曾有ともいふべき持続的な繁栄の時期をもったが、この時期は同時に未曾有の産業集中化の時期でもあった。たとえば、1952年には、従業員500人以上の企業は、企業総数の2.0%、雇労働者総数の40.8%、製造工業純生産物価額の51.9%をしめていたが、これらの企業は第2次世界戦争開始時の1939年には、企業総数の1.2%、雇労働者総数の35.3%、製造工業純生産物の36.6%をしめていたにすぎなかった。これらの数字の比較は、第2次世界戦争および戦後の繁栄期をつうじて、生産の急激な集中過程が展開されたことを物語っている¹⁾。

第1表 雇労働者500人以上の企業の比率(%)

	1909年	1939年	1947年	1952年
企業総数のうち	1.1%	1.2%	1.9%	2.0%
全雇労働者のうち	30.5	35.3	45.9	48.0
全製造工業純生産物のうち	……	36.3	46.5	51.9

〔出所〕 *Statistical Abstract of the U. S.*, 1956.

自動車産業もけっしてその例外ではなかった。いやその例外ではなかったどころか、戦後の集中過程のもっとも典型的な産業の1つとして自動車産業を特に指摘するに足るほどであった。戦前すでにかんがりの集中度を示していた自動車産業は、戦後にもその集中化過程の速度を落しはしなかった。上院反トラスト・独占小委員会の報告によれば、自動車および同部分品産業においては、最大4社はその年間総生産額のうち1947年には56%をしめていたが、1952年には75%にまで上昇した。おなじく最大8社のしめる比率は64%から80%へ、最大20社のしめる比率は78%から87%へと上昇した。戦後の7年間にこれほど急速な集中化が行われた産業部門はほかになかった²⁾。

1) *Statistical Abstract of the United States*, 1956.

2) *Concentration in American Industry. Report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly to the Committee on the Judiciary. United States Senate*, 80—81 Congress, First Session, Washington, 1957.

われわれは以下に戦後アメリカ自動車産業の集中化過程の諸特徴を解明しようとするものであるが、この際その対象領域を乗用車生産部門のみに限ることにする。それは乗用車生産部門のみですでに「自動車および同部分品」産業の殆どをしめていると同時に、それがトラック生産部門や部分品生産部門より戦後の集中化過程の激烈さを特徴的に反映しているからである。

ところで、戦後のアメリカ自動車産業の集中化過程の諸特徴を明らかにするためには、戦前におけるそれとの対比が必要であろう。それ故、戦後の状態をのべるに先立って、まず戦前のアメリカ自動車産業の集中化過程をごく簡単に述べておこう。D. A. Moore³⁾は、アメリカの自動車産業の歴史をつぎの5段階(戦後をも含めて)にわけているが、それは同時に集中化過程の歴史をも物語っている。

(1) 1898年までの試験期。この時代は自動車の発明家の時代であって、自動車は見世物としかうけとられなかった。

(2) 1899年から1910年までの、小メーカーが限られた市場をめあてに生産した時期。多数の町工場の小メーカーが少数の金持めあてに生産したが、この時期の末期になると、1909年にはFordが単一車種(T型)の大量生産にのり出したし、それと同じころにGeneral Motorsも創立されている。

(3) 1911年から1922年までの、FordおよびG. M.の擡頭と大衆市場をめざす生産の時期。1914年にFordがベルト・コンヴェヤーによる大最生産方式の樹立に成功したのをきっかけに、自動車生産はすべて大最生産方式のもとにおかれ、同時に自動車の価格は急速に低下し市場の拡大をもたらした。Fordの生産台数は1911年には全生産台数の19.24%であったが1922年には55.54%にまで増加し、自動車産業を殆ど席捲したかにみえた。

(4) 1923年から1941年までの、3大会社と2,3の独立系会社が代替市場で競争した時期。1923年以降自動車産

3) Walter Adams, ed., *The Structure of American Economy*. 1954. (邦訳, 234~236頁)

業の成長率は衰え、新車生産は主として代替需要をめぐって行われた。Ford と G. M. につづいて、1925 年には Chrysler 会社が設立されたが、同社は 1928 年には Dodge Brothers の所有権を獲得し大会社の列に加った。こうして現在の 3 大会社が確立し、これらの間の競争が激化するにつれて、自動車生産会社の数は急激に減少した。とくに 1930 年代の不況は新しい会社の自動車生産への参加をますます困難ならしめた。

(5) 1946 年から 1935 年までの、生産販売の復調と市場の安定の時期。この点については後でくわしくふれるのでここでは多くをのべないが、私見によれば 1954 年以降をさらに 1 つの時期(3 大会社の完全支配と競争激化の時期)に分けるべきであろう⁴⁾。

ともあれ、自動車産業は多数の小会社(一方で破産すれば他方で新会社が設立された)による小規模生産から出発し、ついでまず Ford の単一車種の大量生産が征覇し、さらに小会社の合併から生れた General Motors が各価格段階に多数の車種を生産することによって Ford を凌駕し、同時に 1925 年には G. M. と Ford の成果をとり入れて誕生した Chrysler が 1937 年には Ford を追いついて業界第 2 の地位をしめるに至った。こうして、第 2 次世界戦争以前すでに自動車産業は、3 大会社の完全な支配下にあった。TNEC(Temporary National Economic Committee)に提出された FTC(Federal Trade Committee)の報告は、第 2 次世界戦争直前の自動車産業における集中について、つぎのようにのべていた。

「FTC の調査は、自動車産業には高度の集中が存在していること——1938 年にはたった 11 社(ないしは会社グループ)だけが乗用車を恒常的に生産していたにすぎなかったが、そのうち 3 社が乗用車の総販売量の 89% をしめていたこと——を明らかにした。さらに、それは、これら 3 大会社のあいだには活潑な競争状態が存在しているかにみえる、ことを明らかにした⁵⁾。」

自動車産業は、戦前においてすでにアメリカで最も集中の進んだ産業部門の 1 つであった。

2 戦後における independents の没落過程

4) 1954 年戦後の自動車産業に 1 時期を劃したことについて、当時の *Automotive Industries* 誌(1954 年 1 月 15 日号)はつぎのようにのべていた。「第 2 次世界戦争いらい、自動車産業はたえず『正常状態への復帰』について語ってきた。もしも無制限な資材供給、相対的に安定した労働者の供給、猛烈な競争というものがあるならば、1954 年こそそうした種類の年であろう」と。

5) TNEC, *Monograph*, No. 36, 1940. p. 261.

第 2 次世界戦争中全くの中絶状態にあった乗用車生産産業は、戦争終了と同時に再び息をふき返した。1954 年には 7 万台たらずの名

第 2 表 アメリカの自動車生産高*

1940年	3,717,383
1941年	3,779,682
1942年	222,862
1943年	139
1944年	613
1945年	69,532
1946年	2,148,699
1947年	3,558,178
1948年	3,909,270
1949年	5,119,466
1950年	6,665,863
1951年	5,338,434
1952年	4,320,794
1953年	6,116,948
1954年	5,558,899
1955年	7,920,186
1956年	5,816,107
1957年	6,115,077

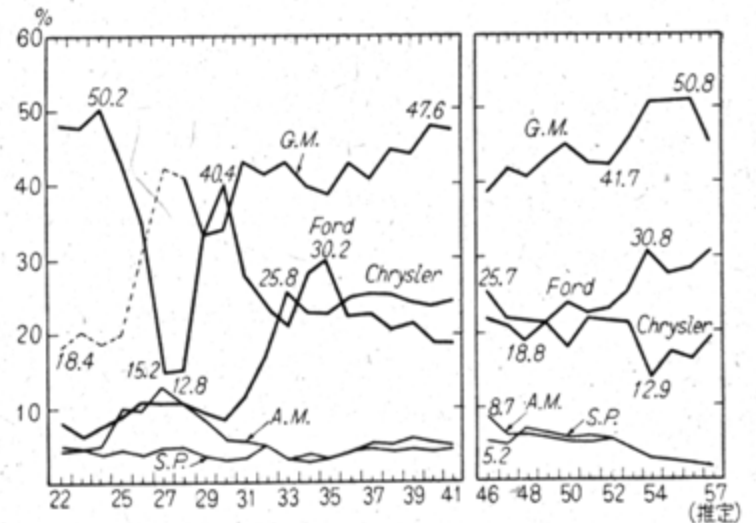
* 工場渡し販売台数。
〔出所〕 *Automobile Facts and Figures*, 1957.

目的な生産をあげたにすぎなかったが、1946 年には 200 万台余、1947 年には 356 万台と戦前水準を回復したのち、1949 年以降は戦前を上回る生産高をあげるにいたった。

このような自動車生産高の増大は、乗用車生産会社数の増加ではなく、逆にその減少を伴った。すなわち、1938 年には乗用車生産会社は 11 社であったが、1954 年には 7 社、

1956 年には 6 社となった(小数のタクシー用車を生産する Checker Cab を除けば、実質的には乗用車生産会社は 5 社にすぎない)。第 2 次世界戦争後、アメリカ自動車産業における集中は戦前よりもいっそう高度の段階にたつたといつてよい。

第 I 図



戦後アメリカ自動車産業の集中化過程の展開を特徴づけたのは、いわゆる independents の没落とその合併とであった。すなわち、Kaiser-Frazer とという新会社が乗用車生産に乗り出してついに失敗する一方、自動車産業草創期からの名門たる independents が合併を余儀なくされた。戦争直後、一時は総生産高の約 18% をしめたことのある independents も、いまでは 5~7% をしめているにすぎない。

A Kaiser-Frazer の登場と脱落

自動車生産の分野に新企業が進出することがいかに困

第3表 各社、各 Make の総生産高における比率(%)

	1946年	1947年	1948年	1949年	1950年	1951年	1952年	1953年	1954年	1955年	1956年	1957年
American Motors												
Hudson	4.4	2.9	3.7	2.8	2.1	1.8	1.8	1.3	0.5	0.3	0.1	0.0
Nash	4.6	3.2	3.0	2.8	2.5	1.9	2.3	1.5	0.5	0.6	0.3	0.1
Rambler	—	—	—	—	0.3	1.1	1.2	0.7	0.7	1.1	1.4	1.8
合計	9.0	6.1	6.7	5.6	5.0	4.8	5.3	3.5	1.7	2.0	1.8	1.8
Chrysler Corporation												
Plymouth	11.2	9.9	9.8	11.2	8.5	11.4	10.8	10.7	7.2	9.4	7.8	10.7
Dodge	7.4	6.7	6.2	5.9	5.0	6.3	6.2	4.9	2.8	4.0	3.5	4.8
De Soto	2.9	2.3	2.4	2.1	1.9	2.3	2.3	2.1	1.3	1.7	1.8	1.9
Chrysler & Imperial	3.6	3.1	3.1	2.8	2.5	3.1	2.8	2.6	1.8	2.2	1.9	2.6
合計	25.0	22.0	21.4	21.9	18.0	23.1	22.0	20.3	13.1	17.2	15.0	20.0
Ford Motor Company												
Ford	17.3	17.0	14.1	16.5	17.9	17.0	18.0	19.3	25.3	22.2	23.7	24.9
Mercury	3.3	3.5	4.0	4.0	5.0	4.5	4.5	5.2	4.7	5.5	4.2	4.5
Lincoln & Continental	0.6	0.8	1.1	0.7	0.5	0.5	0.7	0.7	0.6	0.5	0.8	0.7
合計	21.2	21.4	19.2	21.2	23.5	21.1	23.2	25.2	30.6	28.2	28.7	30.9*
General Motors Corporation												
Chevrolet	18.4	19.7	19.9	21.8	22.9	21.1	20.3	24.1	25.7	23.0	27.9	24.9
Pontiac	6.1	6.3	6.5	6.6	7.0	6.5	6.4	6.8	6.7	7.3	5.7	6.7
Oldsmobile	5.3	5.4	5.0	5.6	6.0	5.4	5.3	5.2	7.9	8.1	7.5	6.7
Buick	7.2	7.6	7.1	7.3	8.3	7.6	7.4	7.9	9.6	9.8	9.2	5.6
Cadillac	1.3	1.7	1.7	1.6	1.7	1.9	2.2	1.7	2.2	1.9	2.4	2.5
合計	38.4	40.7	40.2	43.3	45.9	42.5	41.7	45.7	52.2	50.2	52.7	46.1
Studebaker-Packard Corporation												
Packard	2.0	1.6	2.5	2.1	1.1	1.4	1.5	1.3	0.5	0.9	0.2	0.1
Studebaker	3.6	3.5	4.2	4.5	4.0	4.2	3.7	3.0	1.6	1.4	1.4	1.1
合計	5.6	5.1	6.8	6.5	5.1	5.6	5.2	4.4	2.1	2.3	1.7	1.2
Checker Cab	0	0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0
Kaiser-Willys												
Kaiser	0.5	4.1	4.7	1.2	1.8	0.8	1.0	0.2	0.1	0.0	*	*
Henry J	—	—	—	—	0.5	1.1	0.7	0.1	—	—	*	*
Willys	—	—	0.3	0.1	0.1	0.0	0.8	0.6	0.2	0.1	*	*
合計	0.5	4.1	4.9	1.3	2.3	1.9	2.6	0.9	0.3	0.1	*	*
Crosley	0.2	0.5	0.7	0.2	0.1	0.1	0.0	*	*	*	*	*
総計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* 1957年に新たに創出された Edsel 0.9% をふくむ。

[出所] *Automobile Facts and Figures*, 1957., および 1957年の数字については新聞報道による。

難である⁶⁾かは、Kaiser-Frazer の短い生涯が雄弁に物語っている。Henry Kaiser は 1920 年代に Bank of America の支持をえて Boulder Dam など建築工事で名をあげ、また第2次世界戦争中は商船の建造に組立ライン方式を採用して造船王となった(戦時中の歴大な造船量の 35% はかれの会社がつくった)人物である。同時に、アルミニウム、鉄鋼などの分野でもかなりの地位をしめるにいたったが、とくに Kaiser Aluminum は全米アルミニウム生産高の約 30% を生産する巨大企業である。いわば戦争が生んだ新興コンツェルンの Kaiser は、戦後自動車産業への進出を企図し、Graham-Paige 会社で自動車産業界復帰を企図していた Joe Frazer と提携し、Kaiser-Frazer 会社を設立したのであった。

1945年8月設立された Kaiser-Frazer は同年9月には普通株 170 万株を 1 株 10 ドルで売り出したが、翌 1946 年 1 月さらに 180 万株の株式を発行するまでに同社株式は 24 ドルにまで騰貴した。それで、第2回の株式発行は 1 株 20.25 ドルで売出されたほどであった。Kaiser 株のこのような急騰は「1920年代にさえ、ウォール街はそれに比すべきものを見たことがなかった⁷⁾」ほどであるが、それもすべて戦時中に Kaiser がかちえた声望にたいする大衆的人気が投機的状態をまき起したからであった。

しかし、ダム建設、造船、製鋼、アルミニウムの各産業で成功した Kaiser にとっても、自動車産業は克服しがたい難関であることをその後の事態は示した。

同社は設立後 11 ヶ月の 1946 年 6 月にはすでに生産を開始し、1947 年末までに約 16 万 2000 台を生産したが、これはふつう自動車を設計図から生産に移すまでに 18 ヶ

6) かつて 1925 年に Chrysler が自動車産業への進出を企図したとき、かれの友人や銀行家がそれは金融的自殺を意味するだろう、と忠告したのは有名である。それは戦後においては、より以上に真実であった。

7) *Fortune*, 1951 年 7 月号。

月間を要することを考えれば異常な早さということが出来る。しかし、このように急速に製品を市場に送り出すために物資不足の当時はあらゆる部品と原料にヤミ価格を支払うことを余儀なくされ、たとえば鉄鋼のヤミ価格分(プレミアム)だけでも自動車1台あたり50ドルにたったといわれる。しかも、困難は自動車の生産よりもむしろ販売にあった。最初Kaiser-Frazerの実務を担当したJoe Frazer(のちに手をひき、同社は完全にKaiserの手に移った)は4000のdealerを組織したが(のちに4700にまで増えた)、その販売網の弱体は1948年の消費者信用統制とともに販売不振の危機をまねいた。同社が当初から生産していたKaisers and FrazersはもともとJoe Frazerの車の変種であり時代遅れとなっていたので、新しい型の車—Henry Jの製造が必要であった。販売網の整備、新車へのモデル・チェンジ、そのための設備装置の変更は、歴大な新規投資を同社に要求した。

こうして、Kaiser-Frazerは早速金づまりの危機に陥った。同社は2回の株式発行で5350万ドルをえたが、それは急速に枯渇してしまった。1947年初めに、同社はBank of Americaから1200万ドルの融資をうけて急場をしのいだ。1947年、同社は1900万ドルの純益をあげるといふ好成績にもかかわらず、それでも資金不足に悩んだ。そのため、1948年初に150万株の第3回目の新規普通株発行を決意したが、同社の前途に不安を抱いた引受会社の1つOtis & Co.が引受けを拒否したため、この計画は挫折してしまった。つづいて、Bank of AmericaからもKaiser-Frazerへの融資を拒否され、同社は1948年10月になって漸く復興金融会社(RFC)から厳格な条件つきで資金の借入れに成功したにすぎなかった。RFCからの借入れ金4400万ドルのうち、1000万ドルを販売網の整備(Kaiser-Frazer Sales Corp.への融資)にあてた。しかし、金融操作の不手際から新型車生産が遅れた上、1948—49年恐慌の影響をうけ、1949年にKaiser-Frazerは前年の $\frac{1}{3}$ ほどの生産しかあげられず、3900万ドルの損失を計上せねばならなかった。このときに、自動車生産業者としてのKaiser-Frazerの失敗は明白であった。1953年には、Jeepの生産会社として有名なWillysと合併したが、それもKaiser-Frazerの寿命をのばすことはできなかった。1956年くらい、同社は乗用車生産を完全に中止せざるをえなくなった。

Kaiser-Frazerの短い生涯は、新しい企業が自動車業に進出することがいかに困難であるかを示した最新の実験であった。

B Nash-Hudson(American Motors)とStudebaker-Packardのmerger

戦前をはるかに上回る猛烈な競争に直面したindependentsにとって、自動車産業にとどまる唯一の道は、independents同志の合併mergerであった、果して実際に生存に成功するか否かは別としても。1948年にはPlayboy、1949年にはTuckerが破産して脱落し、1952年にはCrosleyが乗用車生産を中止して競争場裡から姿を消したのち、自動車産業では3のmergerが行われた。第1は、1953年におけるKaiser-FrazerとWillysのmergerであったが、これは前述のように1956年に乗用車生産を中止するという悲劇的結果に終わった。第2のそれは、1954年におけるNashとHudsonのmergerによるAmerican Motorsの設立であり、第3のそれはStudebakerとPackardのmergerによるStudebaker-Packardの誕生である。

Mergerはindependentsが生存のため余儀なくとった措置ではあったが、結果においてはむしろかれらの破局を一時的にくり延べたにすぎなかった。Kaiser-Frazerの没落には同社が戦後自動車産業に参加した新参者としてのハンディキャップがあったとして一応除外したとしても、American MotorsおよびStudebaker-Packard両社もmergerによってその危機を克服したとはいえなかった。第3表が示しているように、この2つの合併会社の市場における比率は戦後から1952年ごろまで5~6%であったのに、それ以後は2%を割り込んでいく。しかも、American Motorsはどうやら持ちこたえているが、Studebaker-Packardは1956年8月に航空機会社のCurtiss-Wrightの支配下に入ることを余儀なくされてしまった。100年以上もの歴史を有するStudebakerと1899年創立のPackardは1954年に合併したものの、2年間も新会社をもちこたえることができなかったのである。

1954年の合併当時まで、これら両社はともに赤字を出したことがなかった。1953年にはこれら両社の経理状態はすでに悪化していたが、それでもPackardは3億3600万ドルの売上げにたいし540万ドルの税引後利潤(2%の利益率)をあげ、Studebakerも5億9400万ドルの売上げから270万ドルの税引後利潤(0.5%以下)をあげていた。しかし、両社の窮境は歴然としていたので、Lehman Brothers, Glore, Forgan, Kuhn-Loebなどのあっせんにより、1954年合併した。だが、1953~54年の景気後退の影響をうけて、1954年の自動車生産高は1953年を約10%下回ったため、合併新会社は第1年度から危機に見舞われ、歴大な赤字の計上を余儀なくされた。

他のあらゆる産業より以上に、自動車産業では停止は許されない。前進しないかぎり押し流されてしまうばか

りである。アメリカ自動車産業における毎年毎年の model Change は、そのための工場設備の増改設に多額の費用を要するので、いったん資金不足に陥った会社は競争に堪えることができなくなる。S. P. もその設立時には、Metropolitan はじめ一連の保険会社から 2500 万ドルの長期信用を与えられ一時的に危機を脱したが、1955 年に再び 5000 万ドルの資金需要(工場設備の増改設に 3000 万ドル、販売網強化に 2000 万ドル)を生じたとき、保険会社と銀行から融資を拒否され進退に窮してしまつた。S. P. に残された道は、座して破産を待つか、他社に身売りするかしかなかつた。結局、後者の道がえられ、Curtiss-Wright の支配下に入ったのであつた。Fortune 誌が皮肉つたように、Studebaker-Packard はいまや“independent”ですらなくなつてしまつた⁸⁾。

S. P. にくらべれば American Motors は好調ではあるが、それは同社が生産している小型車 Rambler が大衆の好みに応じて人気をあつめているという特殊な事情による。1946 年には Hudson は全自動車生産高の 4.5% をしめ同じく Nash は 4.6% をしめていたが(すなわち合計で全体の 9% をしめていたが)、1957 年には Hudson の比率は 0.02%、Nash の比率は 0.06% と著しく低下している。すなわち、American Motors がもしも Hudson と Nash しか製造していなければ同社はとくに消滅していたであろう。同社の全生産高にしめる比率 1.86% のうちじつに 1.78% は Rambler によるものであつた。

3 自動車産業における競争の特殊性

自動車産業における集中過程は戦後ますます進展し、General Motors, Ford, Chrysler などいわゆる Big Three の支配は決定的に強まったが、しかしこうした事実は自動車産業に激烈な競争が存在していることを排除しない。むしろ、独占の強化は競争の結果にほかならない。自動車産業に新たに参加するために要する新規投資の巨大さ、新たな販売網をもうけることの決定的困難さが、自動車産業における新規企業の創設を未然に防止し、Big Three の地位を不動のものとしている。

とはいえ、TNEC 報告が戦前の状態についてのべたように、Big Three のあいだにかなりはげしい競争が存在していることも見逃せない。(のちに見るように、Big Three 間の競争はかなり激烈とはいえやはり特殊な競争であつて、価格の面での競争は殆どないと断言してよい) Big Three のあいだの競争の激しさは、市場における 3 社の比率が年々目まぐるしく変化していることであらわれている。戦後を一貫して G. M. の首位は不動であ

り、1954 年以降 1957 年に 46.1% に下つたのを別とすればつねに 50% を上回つてはいるが、それでも 3 社間の比率はかなり変動している。総生産高にしめる当該会社の生産台数の比率は、かならずしも自動車産業におけるその会社の地位の完全な指標とはみなし難いが、少なくともその有力なもの 1 つである⁹⁾。この比率がこれほど

9) われわれの分析はもっぱら乗用車生産に限られてきたが、これにトラック生産を含めたところで、この集中測定方法には 1 つの難点がある。「この測定方法は、一部の目的には有益であるが、それが全く自動車産業の最終生産物段階に集中し、事実上同産業のより低度の生産段階における歴大な生産諸資源を無視するという欠点をもっている。しかもたまたま、自動車産業においては部品メーカーが大量の設備を擁し、各種の部品を自動車生産者に売卸しているのである。」(Report of the Federal Trade Commission on the Concentration of Productive Facilities, 1947, Total Manufacturing and 26 Selected Industries, 1949, p. 43.) この欠陥を排除するために net capital assets の集中を測定するという方法が用いられている。この測定方法では、Big Three の比率は乗用車・トラックなど最終製品の生産高に占めるそれをかなり下回ることになる。上記の FTC 報告がかかげる数字によれば、つぎのとおりである。

	net capital assets の 全産業における比率 (1947年)	乗用車・トラックの 生産高における比率 (1948年)
General Motors	41%	39%
Ford	22%	19%
Chrysler	6%	20%
合計	69%	78%

しかし、この測定方法にも難点のあることは否めない。というのは、net capital assets には自動車生産に関係しないものも含まれるからである。G. M. と Ford の net capital assets における比率が自動車生産高における比率を上回っていることは、恐らくそのような事情によるものであろう(朝鮮戦争後、軍需生産の比重が増大するにおよび、このような原因からする歪曲はさらに大きくなったと思われる)。General Motors は乗用車の最大メーカーであると同時に、バス(1955 年には全生産高の 80% をしめた)機関車(同 76%)家庭用電気冷蔵庫でも最大メーカーであるが、航空機用エンジンのメーカーとしても Big Three の一つである。G. M. の巨大な利潤額および高度の利潤率は、こうした多面的な活動とくに軍需生産における活動によつてもたらされたものである。1955 年に G. M. は売上高においても利潤額においてもつぎのように Ford や Chrysler を圧倒的に凌駕していた。

Big Three の売上高と利潤(1955年) 単位 100 万ドル

	売上高	株式資本	純利潤 総額	販売高にたい する比率(%)	雇用数 (1000人)
General Motors	12,443.3	6,344.8	1189.5	9.6	624.0
Ford Motor	5,594.0	2,505.3	437.0	7.8	181.6
Chrysler	3,466.2	1,362.9	100.1	2.9	176.4

[出所] Fortune, 1956 年 7 月号。

8) Fortune, 1956 年 10 月号。

急激に変動するのは、他の産業に見られないところである。これは自動車耐久消費財である上、とくに大衆の嗜好に依存するところがきわめて大きいからである。毎年新しい model を出すという習慣はアメリカ自動車産業独自のもので他の諸国の自動車産業にはみられない。このような習慣がどのようにして誰によってつくられたかここでは問わない。とにかく、このような習慣は自動車の販売をその model change の成否いかに大きく依存させる(価格の上での競争がないということがこれをいっそう促進する)。したがって、たとえ G. M. の製品であろうと model が大衆の好みに合わない場合には売れないことがありうるし、逆に American Motors のような小会社の製品でも Rambler のように小型車を求める大衆の要求にマッチしたものの販売高は増大する。

かつて 1929 年型の Buick はその型態が醜悪であったので Pregnant Buick と呼ばれて売行不振に陥ったことがあるし、最近では 1949 年型の Packard が Bathtub Packard と名づけられたことは有名である。こうした例はとくに目立ったものにすぎないが、多かれ少かれ毎年あらゆる model について起っている。もちろん以上のべたことは、自動車産業全体の好調・不調をすべて model change の適否に帰する見解を支持するものではない。1957 年に自動車生産が不振を極めたことについて、たとえば Sumner Slichter 教授はこれは自動車生産業者が大衆の嗜好に合わぬ型を生産したからだとのべている。「大衆が自動車を買おうとしないのは 1 つには景気後退のためではあるが、逆にたいていの 58 年型車が大衆の気に入らなかったことが景気後退に拍車をかけることになっている。実際にかなり多くの者が自動車を買う意志をもちながら単に 58 年型車が気に入らぬという理由で買おうとせず、いまでは 58 年型車を所有するのはヤボなこととなりつつある¹⁰⁾。」model change の不手際がすべての make に同時に起るということはありえないし、大衆の嗜好が自動車需要総量にそれほど大きな変化を与えることはないだろう。われわれは、model change による new styling にたいする消費者の心理的反応を自動車にたいする需要総量を左右する要因とみる

また、Chrysler の場合、この 2 つの比率の相異が余りにも著しいのは、Chrysler がいわゆる integrated company でないことを示すものであるが、実際には同社の資本系統下に属する部品会社が多数あるのであるからこれをも含めて計算する必要がある。そうでなくとも、Chrysler はその後 body maker の Briggs Corp. を吸収合併したので、その比率は若干上昇したにちがいない。

10) 『日本経済新聞』1958 年 4 月 24 日号。

ことに反対ではあるが、各社の各 make 間の販売高の比率を左右する要因としては無視できない。以上のような意味で、自動車は消費財としてもきわめて特殊な商品であるが、自動車のそのような特殊性は、自動車産業における競争の型態に影響を与えている。

自動車産業における競争は、その高度の独占度にもかかわらず激烈であるが、しかしその競争は価格以外の面で行われている。その型態、その色彩、さらにはクロームによる装飾等について激しい競争が行われていることは事実である¹¹⁾。機械としての自動車の性態にかんするかぎり、エンジンの馬力数やら automatic transmission など技術的水準で各社の自動車の中にさして差異は認められない以上、競争すべき領域はそのような装飾的要素にかぎられる。

競争は激烈に行われているが、ただし価格の点は別であるという事情は、ある程度石油産業における事態と似ている。石油産業においても、なんら公然たるカルテル協定は存在しないが、実際には同一性能のガソリンが同一の価格で販売されている。石油会社は自社の販売高をふやすため広告、宣伝にあらゆる努力を払ってはいるが、価格引下げによる競争者排除という手段だけはとらない。それと同様に、自動車産業においても、価格設定について各社の間に取りきめは行われぬが、だいたいにおいて同一性能、同一装備の自動車の価格は同一である。

第 2 図および第 4 表が示しているように、大手 3 社の各 make の価格は、普通車、中級車、上級車の 3 つのグループに殆ど平行して分れている。各 make はそれぞれ装備と装飾の多寡によりかなりの巾の価格帯を形成しており、普通車で高級な飾りつけをしたものは、中級車の安いものを上回る価格となっているので、この 3 つのグループを単に価格の大小による類別とは見なしえないが、それでも最もよく売れるものが普通車(2300~3100ドル)

11) transportation equipment として非本質的な面における競争であるとはいえ、それが自動車産業における設備更新に与える影響は絶大なものがあつた。アメリカ自動車産業における新工場および設備投資はつぎのように毎年増加の一途をたどってきたが、これには expansion ないしは replacement ばかりではなく model change のための retooling のための支出がかかり多く含まれていた。

自動車・同部品産業の新工場設備投資額
(100 万ドル)

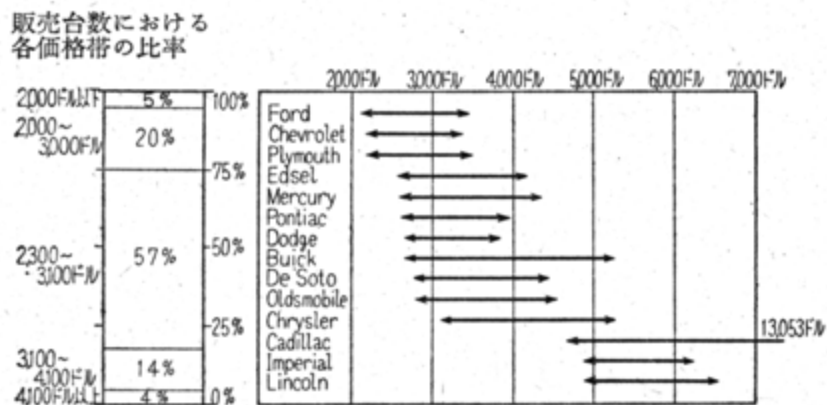
1945年	262	1952年	896
1946年	591	1953年	989
1947年	504	1954年	1,295
1948年	474	1955年	1,128
1949年	349	1956年	1,689
1950年	510	1957年	1,058
1951年	851	1958年(推定)	768

第4表 1954年における各車種の小売・卸売価格(デトロイト, f.o.b.) (単位, ドル)

	Dealer の買入れ 価格(4-door)	Dealer にたいす る特別補給金	工場指示の小売価 格	中古車の現金売り 価格(10月, デトロ イト)
American Motors				
Nash Rambler	1,543	125	1,970	1,550
Hudson Jet	1,580	200	2,033	1,450
Nash Statesman	1,787	175	3,333	1,750
Nash Ambassador	1,986	225	2,522	1,850
Chrysler				
Plymouth Plaza	1,485	30	1,940	1,395
Dodge Meadowbrook 6	1,699	80	2,224	1,750
Desoto Powermaster 6	1,977	90	2,585	1,990
Chrysler Windsor	2,088	90	2,762	2,000
Ford				
Ford Mainline 6	1,406	50~100	1,875	1,495
Mercury Custom 8	1,842	50~100	2,450	1,995
Lincoln Capri	3,264*	125~250	3,961	3,100
General Motors				
Chevrolet 150	1,413	なし	1,855	1,395
Pontiac Special 6	1,675	75	2,201	1,650
Buick Special	1,852	なし	2,465	2,250
Oldsmobile 88	1,926	なし	2,537	2,500
Cadillac 62	3,141*	なし	4,182	4,200
Kaiser Motors				
Willys Lark	1,548	75~125	1,902	1,100
Kaiser Special 6	1,967	100~300	2,547	1,300
Studebaker-Packard				
Studebaker Champion	1,537	50	1,976	1,495
Studebaker Commander	1,811	100	2,354	1,695
Packard Clipper Special	2,137	100	2,895	1,750
Packard Patrician	3,149*	300	4,140	2,600

* automatic transmission 付のみ発売。
[出所] Fortune, 1954年12月号。

第II図 各 make の価格帯と販売総数に
おけるその比率



[出所] Fortune, 1958年3月号。

であることはいうまでもない。最近では普通車の高級化にとともに、いわゆる higher-priced "low price" car が中級車市場を浸蝕するという問題が起きているが、それはともあれ Chevrolet が Ford より価格が安いという理由でよく売れることはない。また、Chevrolet がその市場での比率を高めるために価格を一方向的に切下げるといふことは、少くとも戦後にはなかった。

もちろん、自動車の価格の比較は、ガソリンの価格を比較するより以上に困難であるので、そういう事情も消費者の価格にたいする感覚を鈍化させているといえよう。

しかし、自動車価格については、一定備品および税金こみの「基本価格」が発表されており、しかも一種の「基準地点」制が適用されているので、比較は必ずしも不可能ではない。実際に問題なのは、そのような可能なかぎりの比較では、消費者の撰択を左右するほどの価格差が各社の自動車価格にないということであり、また各社もそのような価格差を自社の販売比率を高めるために利用していないということである。

以上のべたことは、自動車価格の引下げが行われぬということではない。実際には、自動車価格は毎年、つぎの年の新車が出る直前に旧車の在庫一掃をめぐして行われる。しかし、この場合にはふつう値下げ分は dealer が自発的にその margin(約 24%といわれる)を削ることによって行われ、自動車の dealer 渡し価格は引下げられない。また、新車の販売価格は引下げられなくとも需要者の使用中の車を高く引取ることによって実質的に値下げが行われる場合も少くない(いわゆる trade-in car がそれで、これらの車が used car market で売り出される)。

4 軍需産業としての自動車産業

われわれは自動車産業における集中化過程を総生産高のなかで各社の占める比率の変化をつうじてみてきたが、前述のようにそれは自動車産業における集中の問題にたいする唯一つの接近方法ではない。生産の集中とならんで資本の集中と集積の面からも検討される必要がある。ここでは紙数の関係からそのような面からの分析を割愛せねばならないが、生産の面からしる資本の面からしる自動車産業の集中化過程を検討するさい見逃すことのできない重要な問題についてふれておきたい。

戦前の自動車産業を問題とする場合全然考慮に入れる必要のなかったことであるが、第2次世界戦争以後の自動車産業をとりあげるとき忘れてはならないのは、自動車産業は軍需産業でもあるということである。第2次世界戦争の開始とともにアメリカの自動車産業は完全に軍需生産に転換し、ごく小数の乗用車生産を行ったほか全力をあげてタンク、航空機用エンジン等の生産に携った。戦後の再転換にともない乗用車生産は再開されたが、自動車産業と軍需生産の関係は断ち切られたわけではなかった。そして、朝鮮戦争以後、この関係は再び急速に緊密化した。第2次世界戦争中と朝鮮戦争時との相異は、前者においては乗用車生産が完全に停止されたのにたいし、後者においては極く短期間原料統制が行れたとはいえ乗用車生産は中断されなかったことである。

1950年7月から1953年6月までの3年間、国防省は総額987億2300万ドルの軍需注文を発したが、そのうち最大の5社だけで20.9%を、おなじく10社で31.3%を、25社で46.5%を、さらに50社で56.3%と過半を占めていた。軍需発注が巨大会社に集中し経済集中化過程を促進する役割を果たしたことは、すでに第2次世界戦争中の事実について指摘されたところであったが、それがもっと大きな規模で第2次世界戦争後(とくに朝鮮戦争にさいして)くり返されたのであった¹²⁾。しかも、第5表が示すように、最大の軍需契約を獲得したものは Ge-

第5表 軍需発注の最大100社への集中度
1950年7月より

	1951年6月まで	1952年6月まで	1953年6月まで
最大5社	19.2%	19.5%	20.9%
" 10社	28.6	28.7	31.3
" 25社	44.1	44.2	46.5
" 50社	53.8	54.1	56.3
" 75社	58.6	59.3	61.3
" 100社	61.2	62.4	64.0

[出所] Adams & Gray, *Monopoly in America*. p. 102.

12) Walter Adams & Horace M. Gray, *Monopoly in America: The Government as Promoter*, 1955. p. 101~104.

第6表 最大の軍需注文をうけた6社
(1950.7~53.6)

総 額	987億2300万ドル	100.0%
General Motors	70億9580万ドル	7.2%
Boeing Aircraft	44億9290万ドル	4.4%
General Electric	34億5920万ドル	3.5%
Douglas Aircraft	28億6780万ドル	2.9%
United Aircraft	28億1640万ドル	2.9%
Chrysler Corp.	21億9990万ドル	2.2%

[出所] 1954年1月の国防次官補の発表による。

neral Motorsで、上記の3年間に同社がえた軍需契約は合計70億9580万ドルで全体の7.2%をしめた。ChryslerもG.M.にはるかに劣るが、約22億ドルの軍需契約をえて第6位に位した。軍需契約を最も多くうけた上位6社のうち、航空機会社3社は当然のこととして自動車会社が2社も占めていることはきわめて興味ぶかい。

たとえば、G.M.の1951—3年の年平均売上高は100億ドル強であったが、この3ヵ年間の軍需契約の年間平均額が24億ドル弱に及んだということは、軍需産業としての自動車産業の性格をはっきりと示している。したがって、自動車会社の実現しえた利潤のかなりの部分は軍需生産によって生み出されたものである。戦後G.M., Ford, Chryslerが、その設備更新の巨大な支出を殆ど社内留保利潤で賄いえたというメダルの半面には、これら巨大会社が高度の利潤率を保障された軍需生産会社であったという事実が存在した。

G.M., Chryslerには及ばないとしても、中小メーカーもそれなりの軍需契約をえたので、自動車生産におけるその比率は低下したにもかかわらず全社全体としては利潤を獲得することができた¹³⁾。第2次世界戦争直後乗用車生産が再開された当時の自動車各社の経理状況は良好であったし、その後数年間大体においてseller's marketが維持されたことが中小会社の危機到来をくりのべた。朝鮮戦争は軍需契約のおこぼれを再び中小会社に与えたので、乗用車生産の市場比率の低下にもかかわらず事態の深刻さは認められなかった。しかし、1953年8月以降、突如自動車のseller's marketは完全に解消してしまった。同時に朝鮮戦争の終了にともなう軍需発注の縮少(とその巨大会社への極度の集中)がおこったことは、independentsを完全な危機に陥れた。1953年から1954年にかけて、independentsの合併mergerが相ついだのは、このような背景においてであった。すなわち、1953年なかば朝鮮休戦の成立とともに、アメリカ政府は軍事支出の削減にとりかかったが、当時の国防長官

13) たとえば、Studebakerにしても、第2次世界戦争中には12億ドルの軍需注文を獲得し、トラック19万8000台、「空の要塞」B-17のエンジン6万4000、水陸両用車Weasel1万6000台を製造した。

Charles E. Wilson(前 G. M. 社長)は、全体として削減された軍事支出を、高能率の優秀工場に集中するという政策をとった。このことは軍需発注を巨大会社へますます集中することを意味した。たとえば、1953年9月、アメリカ陸軍は2億8000万ドルの軍需発注(M-48 中型戦車)を G. M. の Fisher Body Division にのみ与えると発表した。朝鮮戦争初期には G. M. のほか Chrysler, Ford, American Locomotive などの諸会社が M-48 型戦車の生産に携っていたが、この時以降 G. M. 一社に集中され、Ford や Chrysler でさえ排除されてしまった。

Ford や Chrysler さえ排除されたのであるから、他の中小会社の除外はいうまでもなかった。しかも、Ford

や Chrysler にとっては軽微な受注減もこれら中小会社にとっては致命的な打撃となった。たとえば、当時合併によって新発足したばかりの Studebaker-Packard は、乗用車生産上の失敗のうえに、1954年に同社が獲得できると予想していた軍需発注が約4億2600万ドルも減少したため致命的な打撃をうけることになった。

かくて、自動車産業における集中過程は、自動車生産における競争の結果とのみはいい切れぬ面をもっている。それは巨大な国家独占資本主義的機構のなかで、国家をその手に掌握した独占による中小資本の排除——ここからも独占利潤の1部がくみ出せる——という性格をもっている。
〔佐藤定幸〕

II 寡占体としてのフォード自動車会社

—Administered Price について—

1 問題

フォード自動車会社(Ford Motor Company)はいうまでもなくアメリカの典型的な Big Business のひとつである。同社は1954年の買手市場においてさえ、その前半に1,040,099台の乗用車およびトラックを販売した。それは同社の51年の歴史の最高記録であった。その年の総売上高は年額40億ドルに上り、純収益は1ヶ月約1,500万ドルであった。この販売額はユー・エス・スチールのそれを上廻り、ニュージャージー・スタンダード石油と肩を並べて、アメリカの第2位(第1位はゼネラル・モーターズ)を争うものであった。フォードの純資産は約9億8,500万ドルに上り、やや旧式になっていた工場の1部は根本的に近代化された。これらの設備拡張のための資金は減価償却と1946年以来稼得された15億ドルの収益とによって内部的にまかなわれたものであった。この8年間に同社は収益の約4分の1を配当として支払ったが、その大部分はもちろん Ford Foundation に支払われた。この財団はフォード会社の普通株の94%を保有し、その純資産は1953年末において14億ドルを越えていた。1957年、フォードはアメリカ全体の乗用車の30.9%を生産し、ゼネラル・モーターズと相並んでアメリカにおける自動車の2大メーカーたる地位に立った¹⁾。フォード自動車会社は、たしかにアメリカの寡占経済構造におけるひとつの重要な結節点となっている。

1) William B. Harris, "Ford Fight for First", *Fortune*, Sept. 1954, p. 123.

1920年代においては、フォードはアメリカの全自動車の約50パーセントを生産し、同時に日給5ドルという高賃金政策をとることによって、アメリカの繁栄の象徴となっていた。ところが、その同じフォードが、最近の景気後退の時期においては、需要の減退、販売高の低下、失業の増加などの点において、やはり景気後退の焦点に立っている。中でも最近においては、寡占体の暗黙の共謀、もしくはいわゆる conscious parallelism によって決定される一種の「管理価格」(administered price)と考えられている自動車の価格が、その非伸縮性(inflexibility)のために、自動車会社自体の経営を困難にするとともに、一般的な経済後退を促進する要因となるのではないかということが問題となってきた。それでは自動車工業における価格形成はいかにしておこなわれているか、その生産費の構成はどうなっているか、価格に関する需要の弾力性はどの程度に大きいか。ここではこれらの問題を特にフォード自動車会社²⁾の場合について検討する。

2 「管理価格」

2) ここに用いる資料は主としてフォード会社副社長 Theodore O. Yntema の上院反トラスト小委員会における証言(Statement by Mr. Theodore O. Yntema, vice President-Finance, Ford Motor Company before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, United States Senate, Feb. 4, 1958.)である。