

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<sup>1)</sup>。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<sup>2)</sup>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。

トラスト退治のチャンピオン、サーマン・アーノルド (Thurman W. Arnold) はかつて次のように言った。

「わが国民大衆はその財貨、労務および労働を競争市場において売る。彼らはその生活必需品を統制された市場において買う。かくしてわれわれの経済構造は2つの別個の世界から成り立っている。第1のものは組織された産業の世界であり、第2のものは小さな組織されない実業家、農民、労働者および消費者の世界である。第1の世界においては、生産物に対する需要がいかに低下するかにかかわらず高く高い価格を維持しようとする力がある。このような力が行使される場合には、購買力は縮少し、生産は低下し、ひとびとは失業する。そしてそれは次にさらに一層購買力を低め、需要を減退させる。悪い下降螺旋線が作用しはじめる。第2の世界においては、無制限の競争がなお存続し、それを統制することができない。この世界には、消費者に財貨と労務とを供給するところの農民、小売業者および小売商人が住んでいる。ここでは、供給が増加するか需要が低下するかすれば、価格はどん底まで下がるが、しかしひとびとは市場の条件がゆるすかぎり多くのものを生産しつづける。第1の世界においてはわれわれは集中的な統制をもっており、それが高き吊上価格を可能ならしめる。それが次に生産の制限と労働の大量解雇に導く。第2の世界においては、われわれは競争、低き伸縮的な価格、多くの生産およびしばしば飢餓的水準における労働基準を見出す<sup>3)</sup>。」

これはいうまでもなく寡占体によって作り出される「管理価格」が景気下降の悪循環をもたらすことを指摘したものであるが、最近のアメリカでは、まさにそれと同じことが自動車工業についていわれている。自動車労働組合のウォーター・ルーサー (Walter P. Reuther) は1957年8月、3大会社——General Motors, Ford および Chrysler——は、その「社会的に無責任な」吊上価格 (rigged prices) によって由々しき失業をつくり出すとともに、自動車会社は「世の中でいちばん馬鹿馬鹿しい利潤」を刈り取っていると声明した。それでは、フォードの価格は果して「管理価格」であるか。

フォード自動車の1954—1958年の価格は次の通りである。

	卸売価格	指示小売価格
1954	\$ 1,621	\$ 2,135
1955	1,649	2,174
1956	1,725	2,290
1957	1,868	2,444
1958	1,834	2,400

3) Thurman W. Arnold, *The Bottlenecks of Business*, 1940. pp. 12—13.

また3大会社の自動車の1958年2月現在の工場渡し価格は次の通りである。

Chevrolet Biscayne V-8	\$ 2585
*Ford Custom 300 V-8	# 2436
Plymouth Savoy V-8	# 2592
* Biscayne および Savoy V-8 と直接比較しうる Ford Fairlane V-8 の価格は \$ 2,589 である。(Consumer Reports, Feb. 1958, p. 91.)	

これらの自動車価格は果して「管理価格」であるか。もともと「管理価格」という言葉は最初ガーディナー・ミーンズ (Gardiner C. Means) によって使われたものであるが、彼はこの言葉を選んだ理由について次のように説明している。

「私は、独占的競争の論争から生じた熱気から遠ざかるために、また、私は独占論争に含まれている現象とは全く異った現象を論じているのだということを示すために、このような特殊の型の価格形成に適用することができるような言葉を探した。最も適当な言葉は、ある個人もしくは会社もしくは集団が市場条件に照らして価格を設定し、また長いか短いかの期間それを保持する過程を示唆するばかりでなく、そのような過程と、市場において互いにせり合う買手と売手との不断の相互作用を通じて価格が到達される過程との対照をも強調するような言葉であろう。それはまたなんら独占の含意をもたない言葉であろう。私は、多くのひとと相談をし、議論をした後に、この目的に役立つように十分に記述的でもあり、十分に無色でもある言葉として「管理価格」という言葉を採用した<sup>4)</sup>。」

つまり、「管理価格」というのは、(1)ある個人、会社乃至は集団によって「設定」されるものである以上、価格政策の反映であり、価格に対するある種の統制がある場合に存在するものである。(2)それは、市場条件に照して一定の期間恒常的に保持されるものであり、したがって「非伸縮的」なものである。(3)それは市場条件に照して設定されるものではあるけれども、必ずしも市場において互いにせり合う売手と買手との相互作用からもたらされるものではない。(4)管理価格があるならば価格に対するある種の統制が必要であるが、そこには管理価格に関して独占の含意はない、ということが出来る<sup>5)</sup>。

言葉を換えていえば、ミーンズは「競争価格」と「独占価格」との中間形態としての、寡占構造に対応する価格を「管理価格」とよんでいるように思われる。この場

4) Gardiner C. Means, "Big Business, Administered Prices, and the Problem of Full Employment", *Journal of Marketing*, vol. 4, 1940, p. 372.

5) Alfred C. Neal, *Industrial Concentration and Price Inflexibility*, 1942, p. 25.

合、ミーンズが「管理価格は独占の含意をとまなわない」と言っていることは一見矛盾のようにみえるけれども、それはニールが指摘しているように、ミーンズが「独占」を競争の制限という法制的な意味に解したためであって、市場の支配という経済的な意味の独占乃至は寡占の存在も否定しているわけではない。

自動車の価格が果して管理価格であるかどうかについては、フォードの副社長インテマ(Theodore O. Yntema)は、ある意味ではそれを否定し、ある意味ではそれを肯定している。彼の見解によれば、自動車の小売価格は、むしろ一般の小売価格に比べて例外といつてよいほど、管理価格ではないが、その卸売価格は管理価格とならざるをえないものであり、それが必要かつ望ましきものであると考えられる。彼はいう。

「実際には、諸君が小売で買うものはすべて《管理》価格をもっている。大部分の食料、衣料、家具、薬品、スポーツ用具、書籍、玩具など、自動車を除きほとんどあらゆるものがそうである。」

「管理価格もしくは頻繁に変動しない価格に対する最大の最も顕著な例外は自動車の小売である。自動車の小売ほど買手と売手による価格の掛引が大きな役割を演じる商品はない。そのような掛引が起るのは、買手によってその取引が大きく重要であり、彼の中古車を trade in する価格が不確定であり、また自動車が売出される場合の附属品が種々雑多であるためである。事実ディーラーはこのような掛引に非常な管理的な注意を払う。価格は真の意味において甚だしく管理される。しかし、その結果は、逆説のようだが、この言葉が本小委員会に使われてきたような意味での管理価格ではない。」

「自動車が製造業者によってディーラーに販売される場合においては、価格が取引の度毎に変るということは考えられない。もしもそれぞれの取引が別々に折衝される別個の行為であったとするならば、製造業者やディーラーに対する附加経費は顧客に対する車の価格をいちじるしく高めるであろう。また製造業者はロビンソン・バットマン法の違反となるかもしれない。製造業者が行なう車の競売も問題とならない。けだし、それはディーラーが顧客のために要求されるような附属品を備えた車を提供しないからである。それはまたディーラーにとっても製造業者にとっても余計な経費、危険、不安などをともなうという理由からも反対が出るであろう。製造業者からディーラーへの卸売価格は《管理価格》とならざるをえない。」

インテマはこのような理由によって、「管理価格と

いう言葉は、その意味がはっきりせず、その響きがひとを誤るから、公の論議にはあまり役に立たないと言いたい。」と言い、そのような言葉を使わないようにすることを提案している。

「管理価格」についてのインテマのこのような見解は、最近における自動車工業の地位を考える場合にきわめて示唆的な意味をもっている。自動車価格は3社独占という寡占構造を背景として十分に管理価格としての性格をもっていたことは疑いがないように思われるし、事実インテマ自身も卸売価格に関するかぎり、管理価格をもって必要かつ望ましきものと考えているのであるが、小売価格についてはもはや管理価値による価格の非伸縮性は維持することが困難となっている。そこに寡占体としての自動車工業の苦悩が現われているのである。

### 3 価格と生産費

自動車労働組合のルーサーは自動車の価格が管理価格のために不当に高く吊り上げられていることを非難しているが、フォードの価格が1948年以来次第に高まっていることは事実である。次表はそれを示す。

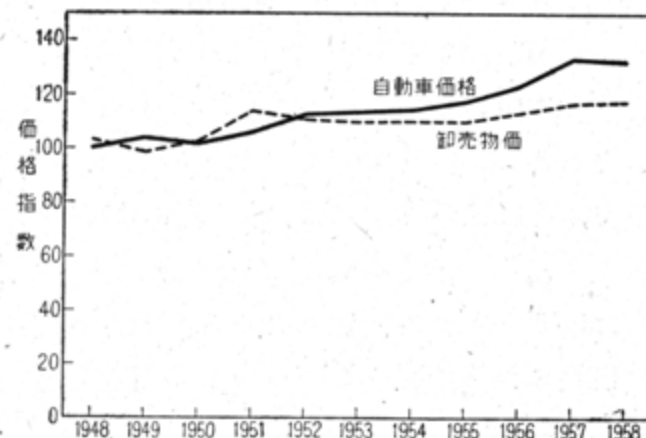
	BLS 卸売物価指数 (1947-49=100)	フォード自動車 卸売価格指数 (1948=100)
1948	104.4	100.0
1949	99.2	104.5
1950	103.1	102.3
1951	114.8	106.0
1952	111.6	113.1
1953	110.1	113.5
1954	110.3	113.9
1955	110.7	117.9
1956	114.3	123.7
1957	117.4*	132.9
1958**	118.8	132.8

\* 6月の指数    \*\* 1月の指数

この図表(第1図)について注意すべきことは、

- (1)自動車の卸売価格はそのときどきのモデルに関するものであって、その間に調整がおこなわれていないこと、
- (2)それは通抜勘定として連邦政府に支払われる消費税

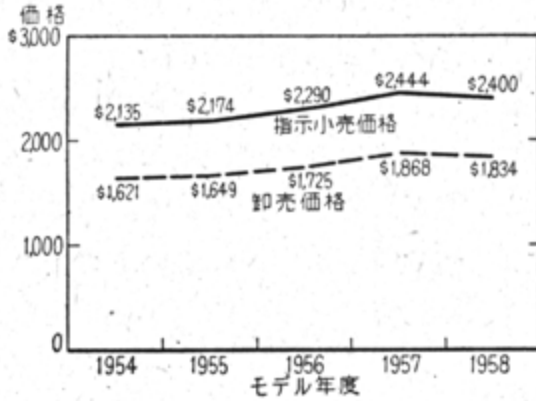
第1図 フォード車卸売価格指数(1948=100)とBLS卸売物価指数(1947-49=100)



(消費税は、1951年に7%から10%へと43%引き上げられた)を含んでいないこと、であるが、それはフォード車の価格が1948—1958年1月の10年間に32.8%の騰貴となっていることを示す。それは、その間の一般卸売物価の騰貴率に比べてはるかに高い騰貴率である。

次に最近5年間の価格変動を示すと次図の通りである。

第II図 フォード・カスタム300, 8シリンダー, 4扉セダン型の価格



上の曲線はフォードの代表的製品である四扉セダン型8シリンダー・カスタム300の「指示」小売価格を示す。もっとも各年の製品はかなりいちじるしくモデルが異なっているが、この計数はそのようなモデル変化を出来るだけ調整したものである。また実際の取引価格は「指示価格」(suggested price)と異なる場合も少くないから、自動車の小売価格の真実の変動を示すことは非常に困難であるが、この計数によると、それは1954年の2,135ドルから1958年の2,400ドルへと12.4%の騰貴を示している。

下の曲線は同じ製品の卸売価格を示すものであるが、その中にはディーラー広告費、連邦消費税等の間接費が含まれている。この計数は1954年の1,621ドルから1958年の1,834ドルへと13.1%の騰貴を示す。労働統計局(BLS)の乗用車卸売価格指数は1954年乃至1957年11月までの間に15.8%の騰貴となっているからフォードの騰貴率はそれよりやや低い。

BLS, 自動車卸売価格指数(1947—49=100)

1954	3月	118.9
1955	3月	121.5
1956	3月	129.0
1957	1月	134.3
1958	1月	139.1

(F.R.B. 各号より)

このような自動車価格の一般物価の値上りを上回る引上はいかなる要因にもとずいていたか。アインテマの報告によると、それはひとつには労働賃金、鉄鋼などの生産費の値上りにもとづくものであり、また1948年以後の逐年のはげしいモデル変化によるものであった。1948年以後の自動車価格の変動を、賃金その他の生産費の変動と比較してみると次の通りである。

自動車価格指数と生産費指数との比較

年次	フォード自動車卸売価格指数	フォード自動車会社時間当り賃金	BLS 卸売物価指数		
			鋼材	機械	耐久財工業資材
1948	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1949	104.5	104.5	108.4	104.8	101.9
1950	102.3	109.7	114.1	111.1	105.6
1951	106.0	123.0	123.1	124.8	119.9
1952	113.1	129.0	125.7	127.5	120.2
1953	113.5	134.3	135.7	130.1	122.4
1954	113.9	139.2	141.8	132.1	123.0
1955	117.9	146.3	148.6	141.4	128.5
1956	123.7	153.5	160.9	155.2	140.2
1957	132.9	163.4	176.4	165.7	145.5
1958	132.8*	166.8*	180.7**	169.9**	146.4**

\* 1958年1月, \*\* 1957年12月。

1948年乃至1958年1月の間、自動車価格は32.8%の値上りであったが、労働賃金は66.8%、鋼材は80.7%、機械は69.9%、耐久財工業資材は46.4%の値上りとなっており、それらのものはすべて自動車価格以上の騰貴率を示している。アインテマの見解によると、それらの生産費の値上りが、自動車価格の引上を必要とした最も重要な要因であったと考えられる。

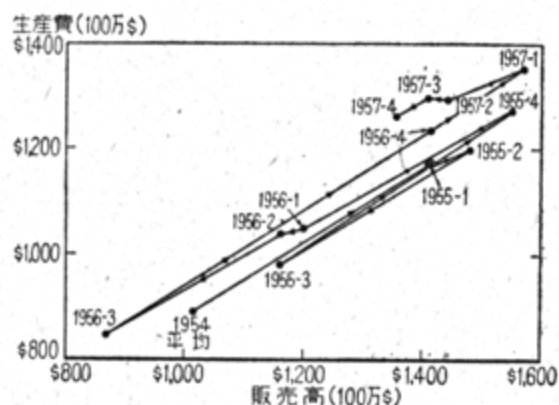
次に累年のモデル変化も価格騰貴の要因であった。自動車の型式は毎年ますます大きく、長く、また幅が広くなった。例えば1958年型は1949年型に比べて5インチ

	1949	1958	増減率
Dual Headlights	有	無	
Dual Taillights	有	無	
One-piece Wraparound Windshield	有	無	
Safety Door Locks and Steering Wheel	有	無	
Twelve-volt Electrical System	有	6ボルト	
Counterbalanced Hood and Deck Lid	有	無	
Ball-joint Front Suspension	有	無	
Automatic Choke	有	無	
Foam Rubber Front Seat Cushions	有	無	
Turn Indicators	有	割増費用	
Oil Filter	有	割増費用	
Engine Air Cleaner	有	割増費用	
Trunk Capacity.	29立方呎	23立方呎	
エンジン性能			
容積	239立方呎	292立方呎	+22%
馬力	100	205	+105%
1000封度当り馬力	32.4	61.7	+90%
偶力	181封度呎	295封度呎	+63%
圧搾率	1対6.8	1対9.1	+34%
加速性能			
始動走行距離			
4秒内	57呎	84呎	+47%
10秒内	339呎	454呎	+34%
走行距離			
1時間50哩から加速した場合の10秒内の走行距離	862呎	940呎	+9%
燃料(哩当りガロン)			
1時間30哩	20.4	21.8	+7%
50哩	17.6	18.5	+5%
100哩	15.9	16.3	+3%

長く、6インチ低く、240封度重く、ガラス面積が20%多かった。装備、附属品もいちじるしく改善された。

このような生産費の変化と価格変動との乖離は、生産費と販売高との相関関係にも反映する(第3図)。この図表において、もしも固定費が不変であり、可変的生产費が販売高に比例して変化するものとすれば、生産費・販売高の相関点は同じ角度の対角線上を往復するはずであり、事実1954年乃至1955年の期間にはそのような動きが示されていた。ところが、1956年第1・4半期以後においては生産費は販売高に対して相対的に高まる傾向を示

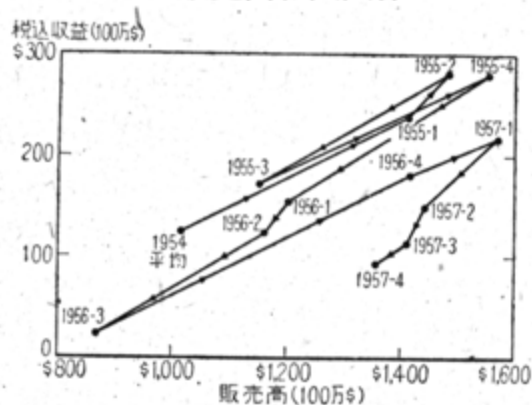
第III図 1954—1957 生産費・販売高相関関係



すようになり、1951年第4・4半期および1957年になると、そのような離反傾向がますます明白となった。

その結果、販売高と企業収益との相関関係においても前図と似たような関係があらわれている。すなわち、収益と販売高は1955年においてはほぼ定常的な関係を保

第IV図 1954—1957 収益・販売高相関関係



っているけれども、1956年第1・4半期以後においては、収益マージンは次第に狭くなり、1956年および1957年においてはその傾向がますます強くなっているのである。

自動車の価格とその生産費に関するフォード自動車会社の以上のようなデータは、寡占経済構造における自動車工業の地位を示す点においてきわめて示唆的であるように思われる。自動車工業はほぼ3社独占の状態にある寡占体であり、その製品価格は多分に「管理価格」の性格をもち、過去10年にわたってかなりいちじるしく引上げられ、いわゆる「吊上価格」(rigged price)の様相を呈しているけれども、しかしそれは必ずしもその強き

独占的市場支配力を反映するものではない。自動車工業はフォードを含めていずれも巨大企業であるけれども、その企業規模は経営的技術的必要<sup>6)</sup>に促されてそうなったものであって、それらの巨大企業相互の間にはつねに激烈な競争がおこなわれている。自動車価格はある程度管理価格の性質をもつとはいいながら、それは一面において、他の巨大な寡占企業の生産物である鋼材価格や、大組合(big union)の実力を背景とする労働賃金などのcost-inflationの圧力のもとに形成されたものである。

#### 4 需要の弾力性

フォードのインテマは、その報告書において、自動車の価格とその生産費について説明した後に、自動車需要の価格および所得に関する弾力性の問題を取り上げている。これは、1957年8月、自動車労働組合のルーサーが提案し、さらに同年11月、上院反独占小委員会が問題とした自動車価格の100ドル引下げの可能性もしくはその購買力創出効果に関連する問題であるが、この問題に対するインテマの見解は、自動車需要の価格乃至所得弾力性はルーサーの考えるほど大ではなく、したがってこの際100ドルの価格引下をおこなうことは大して売行の増加をもたらすものではなく、徒らに自動車製造業者の収益をますます減少させるだけである、ということであった。彼はいう。

「ルーサー氏の1台100ドルの価格引下の提案は、われわれの推定によれば、生産高がなんら増加しないと仮定すれば、われわれの1957年乗用車ならびにトラック収益の約半分を拭い去るであろう。もしも値下案がフォード自動車会社の収益にそのような影響を与えるとすれば、それはより弱小な競争業者の収益に対していかなる影響を与えるであろうか。」

「……それはこの工業の2つの会社を拭い去るであろうし、またそれはクライスラーとフォードとを弱体化させるであろう。」

それではインテマはいかなる根拠によってそのような帰結に達したのか。彼はいう。

「当時、全国自動車販売業者組合の組合長であったカール・E・フリブリー(Carl E. Fribley)氏は、もしも1957年型についてなんらの値上げもおこなわれなかったならば、さらに100万台多くの車が売れたであろうという趣旨の声明をおこなった。このことからルーサー氏は、自動車価格100ドルの値下げ、約4%の値

6) J. S. Baine 教授は、最近の自動車工業は最小規模のものでも、約2,500万ドル乃至5,000万ドルの資本を必要とすると推定している。

下げは売上を16%増加させたであろうという想定を引き出した。それは-4.0の需要弾力性を意味するだろう。」

「フリプリー氏の見解は、自動車の需要弾力性を測定しようとした真面目な学問的企図と矛盾している。これらの研究は、価格引下に対応する売上台数のはるかに少い増加を示している。それは、自動車工業が生産する新車の需要弾力性はおそらく-0.5乃至-1.5の範囲であること——すなわち、フリプリーの推定についてのルーサー氏の解釈の約12%乃至40%にすぎないこと——を示している7)。」

もちろん自動車は広い意味の生活必需品ではないから、その需要がある程度の価格弾力性をもつことは当然である。そして、アインテマが示唆しているような-0.5乃至-1.58)という弾力性は必ずしもいちじるしく小さいものではない。しかしながら、同じくアインテマが指摘しているようにその弾力性が以前ほど十分に大でないということも事実であろう。何分、アメリカ国民はすでに約6,000万台の自動車をもっており、そのdemonstration effectもよほど低下している。4%程度の価格引下が100万台というような大きな新需要を生み出すかどうかは少なからず疑問である。その上、前述したように、価格の伸縮性は生産費の硬直性の側からも大きな拘束をうけている。かってフォード自動車会社は製品の標準化、流れ作業方式の採用などによって大幅な価格引下をおこない、ますます多量の製品を生産し販売することによって莫大な利潤をあげた。その自動車価格は1909—10年当時は950ドルであったが、その後、780ドル、690ドル、600ドル、550ドル、490ドル、440ドル、360ドルというように急速に引下げられ、1924年には290ドル(自動始動機のないもの)となった。これに対応して生産高は最初の年産18,664台から1920—21年には1,250,000台に高まり、その純収益も1903年10月1日乃至1904年9月30日の\$246,079.67から、1921年(暦年)の\$75,890,836.44

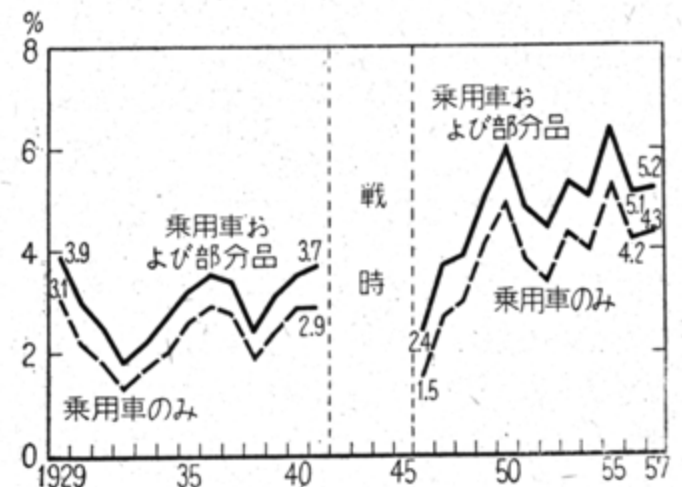
7) 1956年の自動車価格を2,400ドル、1957年のそれを2,500ドル(100ドルの値上)とし、もしこの値上がなければ、売行はフリプリーのいうように、600万台(1956年)から700万台(1957年)に増加したものとす。そうすれば、需要弾力性  $\frac{\Delta D}{D} / \frac{\Delta P}{P}$  は  $\frac{100}{600} / \frac{100}{2500} = -4.0$  となる。

8) アインテマが示すこの数値は、Suits and Janosi, *The Demand for Automobiles in the United States: A Report to the Ford Motor Company*, 1955. もしくは Farrell, "The Demand for Motor Cars in the United States", *Journal of the Royal Statistical Society*, 1954. によったもののように思われる。

まで飛躍的に増大した9)。そのような価格引下と大量販売の方式による収益増加の機会にはフォード会社にとってはもはや過去のものとなったようにみえる。

自動車の需要については、その価格弾力性と相並んで所得弾力性(income elasticity)が重要な意味をもっている。殊に自動車のように相当高価な耐久財の場合においては、需要変動の重要な要因となるものは、自動車価格の軽微な変動よりもむしろ消費者の可処分所得(disposable income)の変動である。アインテマも「消費者は所得が高まるとともにその所得のますます多くの部分を自動車生産物に費消した」ことを指摘し、次のような図表を示している。

第V図 乗用車ならびに部分品に対する消費支出の可処分個人所得に対する比率, 1929—57



1946年戦争終結当時においては自動車が甚だしく不足していたから、その後自動車の需要が急増したのは当然であった。しかし「驚くべき現象は、1954年買手市場が復帰した以後において自動車に対する支出がひきつづき高まったことである。これは、消費者が自動車の価値を十分に高く評価し、われわれの製品に対する支出の割合を増加せしめたことを意味する」とアインテマはいう。

しかしながら、果して自動車の需要はアインテマのいうほど、可処分所得の変動に対して敏感であろうか。いま1946—1955年の期間について可処分個人所得の変動と乗用車国内販売高のそれとを対比してみると次の通りとなる。

可処分個人所得(1) 乗用車国内販売高(2)  
(10億ドル)

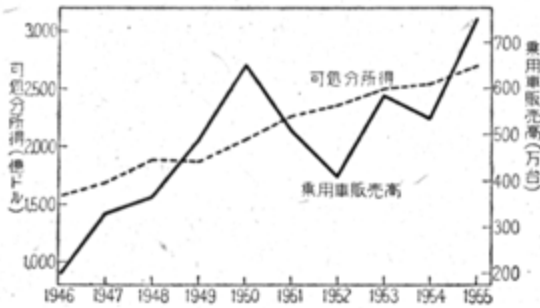
Year	可処分個人所得(1) (10億ドル)	乗用車国内販売高(2)
1946	158.9	2,002,920
1947	169.5	3,290,298
1948	188.4	3,668,652
1949	187.4	4,956,534
1950	206.1	6,503,985
1951	226.1	5,067,884

9) Frederick Lewis Allen, *The Big Change*, 1952. (邦訳 p. 101.) Allan Nevins. *Ford. The Times, the Man, the Company*, 1954. Appendices, p. 647.

1952	236.7	4,148,546
1953	250.4	5,926,487
1954	254.8	5,350,373
1955	269.4	7,661,023

- (1) Federal Reserve Bulletin 各号。
- (2) Automobile Manufacturers Association, Automobile Facts and Figures, 1956.

第VI図 可処分個人所得と乗用車販売高



これによってみると、可処分所得の変動と自動車販売数のそれとは、長期的にみれば大体において歩調をとみにしているけれども、短期的にみると、この2つの数列の相関度は決して高くない。1948—49年と1950—52年とにおいてはそれらのものはむしろ互いに反対の方向に動いている。前の場合においては自動車の売行は繰延需要の発動のために所得の低下にもかかわらず増加しており、後の場合においては、それは朝鮮事変、労働争議、超過利得税などのために、所得の増加にもかかわらず減少している。1954—55年の間には売行は所得増加以上の割合で増大しているが、それは主として消費者信用の緩和によるものと考えられる。これらの事実は今後自動車の売行を大幅に増加せしめるためには、単なる可処分所得の増大以上にほど大きな要因が必要であることを示唆するものである。

5 帰 結

ルーサーはフォード自動車会社とその製品に「管理価格」もしくは「吊上価格」を課することによって「途方もない利潤」(fantastic profits), 「言語同断な高利潤」(scandalously high profits)をえていると非難している。事実フォード自動車会社の収益は最近まではきわめて莫大であった<sup>10)</sup>。

10) William B. Harris, "Ford's Fight for First", Fortune, Sep. 1954, pp. 197—8. および Ford Motor Company, Annual Report 1957. p. 38.

	売上高	税込収益	純収益	売上高に対する比率
1948	1,971.2	170.5	96.0	4.9%
1949	2,249.4	294.9	177.1	7.9
1950	3,029.5	540.6	260.3	8.6
1951	2,741.8	369.0	126.1	4.6
1952	2,640.2	281.3	116.9	4.4
1953	4,211.3	507.1	165.8	3.9
1954	4,062.3	495.9	227.8	5.6
1955	5,594.0	968.4	437.0	7.8
1956	4,647.0	478.8	236.6	5.1
1957	5,771.3	569.4	282.8	4.9

しかしながら寡占体としてのフォードはつねに他の自動車会社の激しい競争にさらされているばかりでなく、TV セット、電気冷蔵庫その他の耐久消費財からも競争をうけており、その価格管理の力はそれほど強力ではない。さればと云ってコスト・インフレーションの強き圧力がある以上、低価格、大量生産方式によって収益を高める余地は、アインテマの報告が示す通り、甚だ少い。最近の景気後退において自動車工業は代表的な不況産業のひとつとなっているが<sup>11)</sup>、同工業の生産構造、自動車の需要の性格、寡占経済構造における自動車工業の地位等を考えるならば、そのような事態が決して偶然でないことが判る。最近ゼネラル・モーターズの社長カーティス(Harlow H. Curtis)が「自動車工業がこの度の景気後退をひき起したわけではない。それは後退の犠牲者である。景気後退はそれがわれわれに届く6ヶ月以前にはじまった。総国民生産額の僅かな低落が自動車の売行のずっと鋭い低下をひき起すということは歴史的にそうである。」と言っているのもその意味である。アメリカの自動車工業はひとつの袋小路には入り込んでいる。これから逃れ出る道は新しい企業集中か、インフレーションによる実質賃金の切下かのいずれかであろう。

[小原敬士]

11) 最近フォード自動車会社の社長ヘンリー・フォード2世は1958年第1・4半期の同社の収益が77%低下して2,270万ドルとなったことを株主に報告した。また、フォード自動車会社の『年報』は「株主に対する書翰」において「自動車工業はもともと多くの危険を伴うところの複雑かつきわめて競争的な企業である一般経済界の趨勢、国際情勢をめぐる不安、アメリカの国防計画の変化、自動車工業における来るべき労働交渉その他多くの要因は、1958年を非常に問題の多い年たらしめる。」と言っている。(Annual Report 1957. p. 4.)