

企業グループの経済分析*

後 藤 晃

1

本論文の目的は、市場経済における、企業グループの形成の論理とその含意を明らかにすることにある。ここでいうグループの意味は、以下の叙述のなかで明らかにされるが、ここでは、とりあえず、次の点だけ指摘しておこう。市場経済においては、それぞれ固有の選好の体系をもった主体が売買ないし取引をおこなうことによって、各々の経済的厚生を増大させる。その意味で、これら取引者たちは市場を介して相互依存関係にある。このような相互関係をこえて、さらに、実現さるべき共同の仕事、共同の目標、共同の目的、共同の関心(志向の共同)と、それらを実現するために営まれる共同の活動(活動の共同)をもつに至った場合を、グループと呼ぶことにする¹⁾。

わが国においては、企業のグループといえは、戦前の財閥の流れをくむ三井、三菱、住友や、あるいは富士、三和、第一勧銀といった企業集団がただちに想起されよう。あるいは新日本製鉄、日立製作所といった巨大企業を中核とし、その子会社群を周辺にもつグループに言及されるかも知れない。企業集団と呼ばれ、あるいは系列と呼ばれる企業グループがわが国には広範に存在していること、その理由、そうして日本経済にそれがどのようなインパクトを与えたか、という点については、宮崎義一[6]、[7]の議論がよく知られている。宮崎によると、戦後の経済民主化政策の過程で多くの企業が解体、分割されたが、これをまぬがれた銀行が、間接金融方式の下で自らの系列下の企業へ(かつて同一財閥に属していた企業へ)重点的に融資するのは「自然のいきおい」であ

り、かつ、各系列は新興産業を「ワンセット」ずつ支配するように投資をおこなった。さらに、このようなグループ化は、日銀の貸付が各銀行に均等におこなわれ、また、技術導入のさいの為替管理制度も各系列の生産力を均等に伸ばすよう運用された、という「資金と技術の系列機会均等主義」によって支えられた。ここでは系列は、社長会を「非公式の経営執行委員会」とし、各産業における自系列の市場占拠率の最大化を目的とする組織である、と考えられているのである。

また、巨大企業とその子会社からなるグループについても、二重構造論、中小企業論ないし下請論の観点から、多くの議論がなされていることも、またよく知られている。例えば、系列を、戦前の下請制に源を発し、それが戦後の経済発展の過程で変質したものとする藤田敬三[5]の議論などがある。宮崎や藤田のこれらの論文をめぐっては、その後それぞれ様々な議論がなされてきたが²⁾、ここでは、この議論に立ちいることはしない。

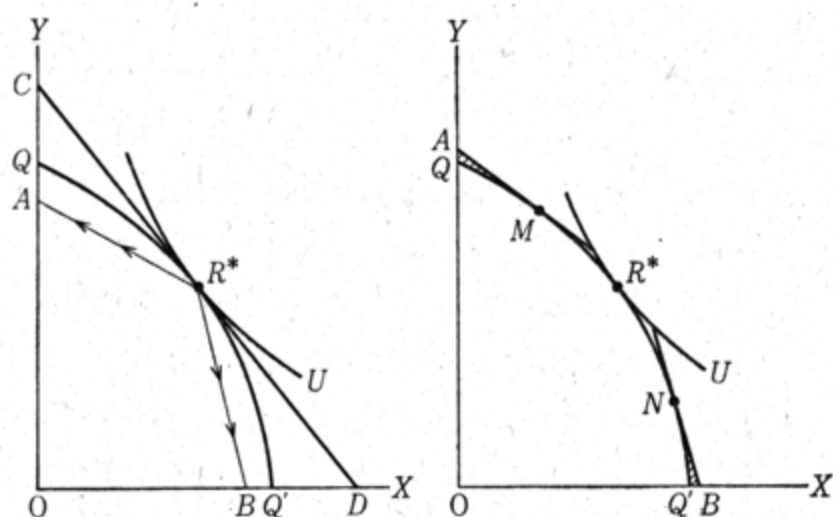
われわれは、企業グループについて、これらの議論とはまったく異なる視点から接近することを試みる。われわれの基本的立場は、企業のグループ化を、わが国経済に固有の歴史的ないし制度的条件にすべて還元してしまうのではなく、より一般的に市場機構における企業組織間の関係の一つのパターンとしてとらえる、というものである。そこでは市場機構自体に、企業のグループ化を促す契機が内包されていることが明らかにされる。企業のグループ化という現象は、その性格に様々な差異が存在するとはいえ、欧米においてもみられるものであり、このような現象をそれぞれの国の特殊性によって説明するのではなく、より一般的な理論によって説明することが要求される。また、市場機構における企業間のグループ化という現象を検討することによって、企業組織や市場機構の新たな側面に光をあてることのできるのである。

以下の叙述は、次の順序でなされる。第2節においては、企業のグループ化のいわばミクロ的基礎ともいえるべきものを、理論的に検討する。第3節では、以上の議論

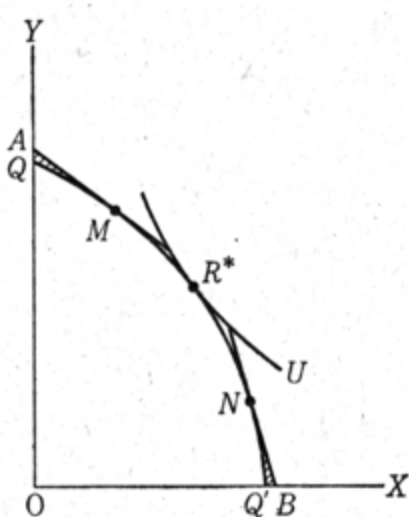
* 筆者は今井賢一(一橋大学)、青木昌彦(京都大学)、大橋勇雄(名古屋市立大学)の各氏より貴重な示唆を与えられたことを感謝する。また日本経済データ開発センターより様々な便宜を、同センター研究員福田恵氏より貴重な助言を与えられたことにもあわせて謝意を表す。なお、筆者は本稿の基礎となった研究に対して日本経済研究奨励財団から資金的援助を受けた。

1) この概念規定は、清水盛光[4]によっている。

2) これらの論争については、例えば篠原三代平[3]を見よ。



第1図



第2図

の含意の検討と若干の実証分析をおこない、結語が第4節でのべられる。

2

組織の経済分析において強調されているように³⁾、企業組織は、市場とは取引を行う制度として代替的な関係にあり、広い意味の市場の失敗が生じるところでは、取引は企業組織のなかに内部化されていく。ある取引を市場でおこなおうとする場合、取引の当事者は、取引されようとしている財・サービスやこれと代替的な財・サービスの品質、性能、価格、潜在的な取引相手等についての情報を収集せねばならない。さらにこのような情報の探索によって取引相手がいくつかに特定化できるとこれと交渉をおこない、適切な相手を選別して契約をおこなうわけであるが、この過程でも、取引者は、多大の取引費用が必要となる。特にこの交渉は中間財のように取引相手の数が少数であるときには、そこで虚実とりまぜた様々なかけひきを伴うこととなり、取引費用は著しく高いものとなる。また、情報の収集と探索、交渉、契約の締結、取引の実施、といった一連の時の流れのなかで、取引主体は危険と不確実性にさらされることになる。これに対しては、起りうるあらゆる事態に対応する条件つき請求権の市場をつくることによって対処することができる⁴⁾。しかし、そのような市場を設定するためには非常に高い費用が必要であり、また、そのような市場がかりに存在していたとしても、時間とともに変化していく状況のなかで、おこりうるあらゆる状況を考慮にいれて時々刻々最適な判断を下していくためには、取引主体に

多大の判断能力、計算能力が要求されるため、これは現実的な方策たりえない。

取引を市場でおこなうと、これらの要因によってきわめて高い取引費用が発生するとき、市場機構の取引を媒介する制度としての有効性は低下し、これに代るものとして企業組織が比較優位をもつようになる。この点を図でみてみよう⁵⁾。

いま、財 X を財 Y に(あるいは財 Y を財 X に)変形する能力をもつ取引主体を考えてみよう。この取引主体には、同時に、市場を通じてこの2つの財を交換する途も開かれているとする。両財の価格をそれぞれ P_X, P_Y とする。第1図において、 QQ' はこの取引主体の生産可能性曲線、 U は無差別曲線、 CD は市場での両財の交換比を示すマーケット・ラインとする。この図で示されているように、消費の限界代替率と限界変形率が等しく、さらにこの値に価格比が等しい場合、取引主体は市場の交換によってもはや便益をうることとはなく、従って市場で取引しようとはしない。

いま、たまたま、ある取引主体がこのような点 R^* にいるとしよう。市場での取引には、先にのべた理由によって、取引費用が伴う。いま、この取引費用は、取引量に比例すると仮定しよう⁶⁾。すると R^* にいる取引主体が X を市場で販売する場合には取引費用のために受けとる正味の価格は $P_X^- (< P_X)$ となり、 X を市場で購入する場合には、やはり取引費用のために支払う正味の価格は $P_X^+ (> P_X)$ となる。その結果、取引費用を考慮にいれると、マーケット・ラインは CD ではなく、 R^* で屈折した AR^*B となり、この取引主体が交換によって到達可能な領域は OAR^*B で囲まれる部分となる。この領域のいかなる点よりも R^* は選好されるので、この場合には市場での交換はおこなわれぬ。

取引費用を考慮にいれると、取引主体が市場での交換をもはやおこなわず、自らで交換する活動だけを行う、という可能性は拡大し R^* は点ではなく一定の領域へと拡大する。第2図において、 M, N はそれぞれ生産可能性曲線の接線の勾配が取引費用を考慮に入れたマーケット・ラインと同じ勾配をもつ点である。このとき、無差別曲線と生産可能性曲線の接点が MN の間にある限り、この取引主体は市場での交換によって自らの厚生を高めることはもはやできず、従ってその主体は市場での交換には従事せず、自らの交換活動だけを行う。また取引費

3) 組織の経済分析については、以下を見よ。Coase, R. H. [13], Richardson, G. B. [20], Alchian, A. A. and H. Demsetz [8], Arrow, K. J. [10], Williamson, O. E. [21], Montias, J. M. [17].

4) この点については Arrow, K. J. [9] をみよ。

5) 以下の説明は、Hirshleifer, J. [15] による。

6) 取引費用は、その他に、取引の頻度、取引に関する主体の数などにも依存するだろう。

用が高くなるに従って MN の領域は拡大する。

このように、取引費用を考えない場合には、取引主体が市場での交換をもちやおこなわずに自足するケースは、生産可能性曲線と無差別曲線が接する点をマーケット・ラインが通るという非常に特殊な場合に限られていたが、取引費用を考慮にいれると、このケースが起る可能性は増大し、かつ取引費用が高くなるにつれ、この可能性はいっそう増大する。

このように企業組織と市場機構とは、取引をおこなう制度として代替的な機能を果たしているが、取引費用の存在は、市場での取引を不利に、企業内での活動を有利にするように働くのである。

取引費用が存在する場合、このような理由によって企業が取引をおこなう制度として比較優位をもつのであるが、企業が、その組織を拡大していくと、組織論において強調されている如く⁷⁾、内部組織に固有の原因に基づいて失敗する傾向がある。すなわち、ヒエラルキーの階層が多層化するに従い、意思決定者のうけとる情報はこの階層を経て伝達されてくる過程で正確さを欠いてゆき、彼は誤ったイメージの下に意思決定を下すことになる(コントロール・ロス)。また官僚制的弊害が生まれ、ヒエラルキーのメンバーは組織の目的とは必ずしも整合的でないような行動をとる余地が発生する。さらには、下位のメンバーには疎外が深まるかも知れない。このような要因を克服すべく経営管理技術の革新が試みられるが⁸⁾、経営資源の蓄積は急速にはなされず、ベンローズ[19]などによって強調されているように、規模拡大に対する基本的制約となるのである。

ここに企業がグループ化する基本的な原因をみいだすことができる。すなわち、企業は、グループ化することによって、市場機構や企業組織を利用するコストを軽減することが可能となき、グループ化の誘因をもつのである。企業は、グループ化することによって、一方では純粹に非人格的な市場を利用する場合よりも低いコストで取引をおこなうことが可能であり、しかも同時に、企業の内部組織を拡大したときに発生する上述した要因による費用逦増傾向を回避することが可能である。このようなときに、企業の内部でもあり、外部でもあるような中間組織が求められるのである。これが、企業グループの

組織論の基本的な基盤となる。

3

本節では、以上の議論のもつ含意を検討する。

第1に、わが国の企業グループとしては、通常、いわゆる三井グループ、三菱グループのような金融系列と、親会社—子会社からなるグループとの2つのタイプがあげられる。前者はモンティアス[17]のいうアソシエーション型の、後者はヒエラルキー型の組織構造をしているものと考えられるが、この2つのタイプのグループは、それぞれ資金および中間原材料の取引という市場機構でこれをおこなえばわが国ではきわめて高い取引費用が必要であったと予想される取引をその形成の場としている⁹⁾。これは前節のわれわれの議論ときわめて整合的である。

第2に、以上の議論から、ある経済において取引をおこなう制度として、企業組織、企業グループ、市場機構がどのような形の分業パターンをとるかは、これら3者の取引の媒介の制度としての比較優位に依存しており、この比較優位は、その経済における取引費用の高さ、および経営資源の蓄積の程度に依存していることになる。ある経済における取引費用の高さ、経営資源の蓄積の程度は、さらに、その経済に固有の要因に依存しているが、とりわけ、市場の成長の速度、要素賦存の状態、法や行政のあり方等に依存する。このような観点から、様々な経済におけるこれらの要因を検討し、取引を媒介する3つの制度がどのような分業パターンをとっているかを説明することによって、経済システムを比較する新たな一つの視点がえられる。例えば、戦後わが国においては、経済の高い率での成長と、その過程での激しい構造変動によって、一方では取引費用が著しく高いか、あるいは市場がそもそも存在せず、他方で経営資源は稀少化したために、企業のグループ化が進展したと考えられる。もちろん、初期条件としての戦前における財閥の存在が一定の履歴効果をもったことも、この傾向に貢献しているだろう。

第3点は、企業グループの競争政策に対する含意である。最も明白な競争阻害効果をもつのは、同一の市場で製品を生産している企業同士が同一のヒエラルキー型のグループに属する場合である。その場合には、企業の単位をこえて意志決定の集中が進んでいるわけである。市場構造や行動の把握や予想においては、この点を考慮にいれねばならない。第1表は、株式の所有関係をもってヒエラルキー型のグループの表章とし、これを基礎に品

7) 例えば、次をみよ。March, J. G. and H. A. Simon [16], Olson, M. Jr. [18], Williamson, O. E. [21].

8) 最も著しい組織の革新として、事業部制がある。この点については、Chandler, A. Jr. [12] をみよ。

9) この点については、今井・後藤[1]の(2)をみよ。

第1表 企業別集中度と持株および集団を考慮した集中度の比較

(%)

産 業	企業別集中度		持株を考慮した集中度		集団を考慮した集中度		品目数
	上位 3 社	上位 5 社	上位 3 社	上位 5 社	上位 3 社	上位 5 社	
	45 年 47 年	45 年 47 年	45 年 47 年	45 年 47 年	45 年 47 年	45 年 47 年	
石 炭	41.9 51.3(51.3)	57.4 65.1(65.1)	41.9 55.7(55.7)	57.4 69.5(69.5)	57.4 65.1(65.1)	64.7 74.5(74.5)	1(1)
食 料 品 製 造 業	57.9 57.5(57.0)	67.6 66.6(66.7)	58.7 58.6(57.9)	68.5 68.2(67.5)	59.3 59.0(58.2)	68.3 68.1(67.3)	17(26)
織 維 工 業	17.1 17.7(27.0)	24.3 24.7(33.8)	17.8 18.5(27.4)	25.0 25.5(34.4)	20.6 20.3(30.1)	27.6 27.2(36.6)	3(6)
パルプ・紙製品製造業	31.1 30.1(30.1)	39.1 39.4(39.4)	36.2 34.2(34.2)	44.7 43.5(43.5)	37.4 34.6(34.6)	45.5 42.6(42.6)	2(2)
化 学 工 業	50.6 50.5(52.5)	66.0 65.9(66.6)	53.7 54.7(55.7)	69.2 70.5(70.2)	54.5 53.5(55.9)	69.9 69.3(70.1)	27(38)
石油・石炭製品製造業	33.7 35.2(35.3)	49.5 49.3(50.0)	34.5 37.0(36.8)	52.0 53.4(53.5)	33.7 35.2(35.3)	49.9 49.3(50.0)	6(7)
ゴ ム 製 品 製 造 業	80.0 78.9(63.0)	90.0 89.6(81.5)	80.3 84.2(64.7)	94.4 98.2(84.4)	80.0 78.9(63.6)	90.6 89.8(82.2)	1(3)
窯素・土石製品製造業	41.0 38.8(80.4)	57.0 55.1(87.5)	43.3 38.8(81.9)	62.0 57.9(89.4)	45.7 45.7(81.8)	67.5 66.3(89.8)	1(5)
鉄 鋼 業	68.8 68.4(68.4)	81.8 82.3(82.3)	78.8 77.9(77.9)	90.3 90.5(90.5)	71.1 71.0(71.0)	85.2 85.9(85.9)	10(10)
非鉄金属製造業	57.0 53.0(61.2)	76.6 74.2(80.4)	62.3 59.8(66.1)	81.4 80.1(84.6)	57.0 53.0(61.2)	76.6 74.2(80.4)	5(7)
金属製品製造業	45.3 51.1(53.5)	58.0 57.4(65.7)	47.9 53.4(55.0)	60.6 59.7(66.8)	45.3 51.1(56.8)	58.0 57.4(67.1)	1(8)
一般機械器具製造業	50.1 49.8(52.6)	63.5 63.7(66.0)	51.2 50.5(53.7)	64.1 64.0(67.0)	50.8 50.9(51.4)	63.8 64.2(67.3)	15(29)
電気機械器具製造業	59.7 60.2(58.6)	78.2 79.1(76.6)	63.5 63.0(61.6)	82.1 82.0(79.4)	68.9 69.2(64.9)	85.4 84.6(80.7)	10(24)
輸送用機械器具製造業	74.2 74.1(73.8)	91.7 90.8(91.2)	76.0 75.7(75.2)	92.9 91.7(92.0)	74.2 74.7(74.2)	92.0 92.0(92.2)	8(9)
精密機械器具製造業	69.8 71.9(63.4)	82.7 84.5(76.2)	69.8 71.9(63.4)	82.7 84.5(76.2)	69.8 71.9(63.4)	82.7 84.5(76.2)	2(3)
そ の 他 製 造 業	86.7 90.4(90.4)	92.7 95.4(95.4)	89.9 90.4(90.4)	95.1 95.4(95.4)	86.7 90.4(90.4)	92.7 95.4(95.4)	1(1)
非 製 造 業	55.2 53.9(65.8)	68.6 66.2(74.4)	55.2 53.9(65.8)	68.6 66.2(74.4)	55.2 53.9(65.8)	68.6 66.2(74.4)	1(2)
全 産 業	54.7 54.6(56.0)	68.8 68.7(69.6)	57.1 57.7(58.4)	71.6 71.9(72.0)	57.4 57.2(58.6)	71.1 71.0(71.8)	111(181)

注) 1) ()内は47年に新たに利用可能になった品目を加えて計算した数字である。

2) 持株を考慮した集中度とは、同一品目を生産している企業の間で10%以上の株式の所有関係があるときには、これを合計して再集計したものである。

3) 集団を考慮した集中度とは、同一品目を生産している企業が同一の企業集団(三井、三菱、住友、富士、三和)に属しているときには、これを合計して再集計したものである。企業集団メンバーの判定には、社長会への加入と、経済調査協会『系列の研究』の基準とを用いた。

4) 日立製作所は、富士グループ、三和グループ両方の社長会に加入しているため、両方のケースについて計算したが、ここには富士グループとした場合の結果を掲げた。

資料) 東洋経済『統計月報』、矢野経済研究所『マーケットシェア辞典』、日刊経済通信社『酒類食品産業の販売シェア』、日経産業新聞、公正取引委員会『主要産業における累積集中度とハーフィンダール指数の推移』。

目別の集中度を再集計したものである(参考のため、三井、三菱等のいわゆる企業集団についても同様の集計をおこなった)。ほとんどの産業で同一品目を生産している企業間で株式の所有関係がみられ、各産業のなかに、広汎にヒエラルキー型のグループが形成されており、特に素材産業でこのような傾向が著しい。このような事実、従来の市場構造の理解に大きな修正をせまることとなる。アメリカ合州国の鉄鋼業を研究したファスフェルド[14]は、企業間の株式所有関係を考慮にいれるとその市場構造が、企業単位の集中度で理解されているものとは大きく異なることを明らかにしている。市場構造についての理解が、グループ化を考慮することによってこのように大きく変化すると、当然、そこでの企業の行動についての予想や、競争促進政策も、再検討されねばならないだろう¹⁰⁾。

三井グループや三菱グループ等の、いわゆる金融系列

ないし企業集団については、その組織形態から、そこでメンバー企業の多様な目的を調整することはきわめて困難であり、直接的に明白な競争制限効果を予想することは困難である。そこで予想される最も直接的な競争制限効果は、グループ内における互惠取引によるものであろうが、この点についてはこれまで分析がほとんどなされていない。わずかに、公正取引委員会[2]によって、三

10) 例えば市場構造と市場成果の関連についての分析においても、市場構造をこのような観点から再検討することが必要となろう。その一つの試みとして、第1表でえられた持株関係や企業集団を考慮にいれた集中度と、利潤率の相関を計測したのが、第2表である。ここで、利潤率は昭和41年上期へ49年上期の平均値、集中度は45年のものを用いた。H.Iはハーフィンダール指数である。対象産業は、ビール、小麦粉、食用大豆油、ビスケット・クラッカー、綿織物、梳毛織物、普通合板、医薬品、塗料、写真フィルム、石油製品、

井、三菱、住友の各グループの社長会メンバー企業の総売上高に占める中核商社との取引の比率は、30%程度とみられる、ということが指摘されており、これから互惠取引の存在の可能性は小さくないことが示唆されようが、その説明は今後にもたねばならない。

4

以上、本論文では、従来、主として間接金融という制度や、戦前における財閥の存在という初期条件の観点から論じられてきた企業グループの問題に、より一般的に市場機構および企業組織の性質を検討することによって接近することを試みた。さらに、実証分析により、わが国の産業には、同一産業内でのヒエラルキー型のグループ化が広汎に進んでいることを明らかにした。独占禁止法第4章によって、一定の分野の競争を実質的に制限するような株式の取得ないし所有は禁止されているにもかかわらず、このような状況が存在することは、これまでの独占禁止政策の運用の妥当性に問題をなげかけているといわざるをえない。他方、従来その存在が強調されてきた旧財閥系を含むいわゆる企業集団の競争に与える影響は、必ずしも明らかではないが、例えば、互惠取引の存在等の可能性はあり、今後の説明が必要とされるところである。

(成蹊大学経済学部)

第2表 利潤率と各種集中度の相関係数

	企業別集中度				持株を考慮した集中度		集団を考慮した集中度	
	3社	5社	10社	H・I	3社	5社	3社	5社
使本利総潤資率	0.253	0.189	-0.021	0.307	0.180	0.162	0.251	0.182
自利己潤資率本	-0.003	-0.041	-0.252	0.025	-0.068	-0.062	-0.012	-0.047

自動車用タイヤチューブ、板ガラス、セメント、耐火レンガ、人造黒鉛電極、銑鉄、フェロアロイ、アルミ圧延線、アルミ地金、電線ケーブル、ベアリング、乗用車、二輪車、腕時計、35ミリカメラ、ピアノの27産業である。利潤率は、三菱経済研究所『企業経営の分析』および、通産省『わが国企業の経営分析』より企業別集中度およびハーフィンダール指数は公正取引委員会『主要産業における累積集中度とハーフィンダール指数の推移』によった。他の集中度については、第1表の注参照。

参 考 文 献

- [1] 今井賢一、後藤晃『企業グループの実証研究(I)』1977、および『同(2)』1978、日本経済データ開発センター。
- [2] 公正取引委員会、『総合商社に関する第2回調査報告—独占禁止政策からみた商社問題について』1975。
- [3] 篠原三代平『産業構造論』筑摩書房、1976。
- [4] 清水盛光『集団の一般理論』岩波書店、1971。
- [5] 藤田敬三「日本産業における企業系列」大阪市立大学商学部『経営研究』第29号、1957, 9。
- [6] 宮崎義一『戦後日本の経済機構』新評論、1966。
- [7] ———『戦後日本の企業集団』日本経済新聞社、1976。
- [8] Alchian, A. A. and H. Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization," *The American Economic Review*, Vol. LXII (December 1972), pp. 777—795.
- [9] Arrow, K. J., "The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk-Bearing," *Review of Economic Studies*, Vol. XXXI (April, 1964), 91—96.
- [10] ———, *Limits of Organization*, New York: W. W. Norton & Co., Inc., 1974.
- [11] Caves, R. E. and Uekusa, M., *Industrial Organization in Japan*, The Brookings Institution, 1976.
- [12] Chandler, A. J., *Strategy and Structure*, New York: Doubleday & Company, Inc., Anchor Books Edition, 1966.
- [13] Coase, R. H., "The Nature of the Firm," *Economica*, Vol. IV (November 1937) pp. 386—405.
- [14] Fusfeld, D. R., "Joint Subsidiaries in the Iron and Steel Industry," *The American Economic Review*, Vol. XLVIII, (May 1958), pp. 578—587.
- [15] Hirshleifer, J., *Price Theory and Applications*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1976.
- [16] March, J. G., and H. A. Simon, *Organizations*, New York: John Wiley & Sons, Inc., 1958.
- [17] Montias, J. M., *The Structure of Economic Systems*, New Haven and London: Yale University Press, 1976.
- [18] Olson, M. Jr., *The Logic of Collective Action*, New York: Schocken Books, Inc., 1968.
- [19] Penrose, E. T., *Theory of the Growth of the Firm*, Oxford; Black-well, 1959.
- [20] Richardson, G. B., "The Organization of Industry," *Economic Journal*, Vol. 82 (September 1972), pp. 883—896.
- [21] Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press, 1975.