

戦後アメリカ経済におけるmarkup behavior と産業 支配：コングロマリットとスタグフレーション

野下，保利

<https://doi.org/10.15017/4475395>

出版情報：経済學研究. 49 (3), pp.53-74, 1984-04-30. 九州大学経済学会
バージョン：
権利関係：



戦後アメリカ経済における markup behavior と産業支配

——コングロマリットとスタグフレーション——

野 下 保 利

目 次

- [1] は じ め に
- [2] 戦後アメリカ経済における markup behavior の変化
- [3] コングロマリットと商品市場支配
- [4] 結びにかえて

[1] は じ め に

1973年12月に始まった恐慌以来、先進資本主義諸国は深刻な不況に陥り、今日なお脱け出せずにいる。この間、生産・蓄積活動は停滞的に推移し、その結果、失業率は高水準を続け、先進諸国で展開されてきた国家独占資本主義の基本的政策目標は不十分な成果しか達成しえない現況である¹⁾。

1) 70年代におけるアメリカ経済の政策パフォーマンスの悪化の原因を探るため、合同経済委員会は10項目のテーマについての特別研究をおこなったが、1978年5月31日の公聴会において議長ボーリング(R. Bolling)は、今日の政策上の困難を次のようにのべている。

「ほぼ20年ないし30年にわたって、経済学者たちは、この国が急速な経済成長、適度な水準での完全雇用、そして最低限の価格上昇を達成することができるようなガイドラインを政策決定過程に提示できることに満足を覚えてきた。不規則な変化や、一時的な不均衡を除去するためには短期間の『微調整』が合い言葉であった。

しかし、今日では、いかなる国も、完全雇用、安定した価格、持続的成長、さらに、国際関係における『Nonbegger-thy-Neighborliness』を同時に達成できるとは思われなくなった」(R. Bolling, Opening Statement, *Hearings on Special Study on Economic Change before Joint Economic Committee*, U. S. G. P. O., 1978, p. 6)。

市場内部の経済諸主体の行動への直接介入はできる限りさけつつ、管理通貨制度を不可欠な契機として有効需要政策をおこなうことによって生産活動の維持をおこない、独占・金融資本の支配構造の安定化をはかり、また、既存経済構造の下での成長を達成してきた国家独占資本主義の現在の危機を前にして、現代資本主義の基底的特質としての独占・金融資本の支配構造、とりわけ、生産・市場支配構造の今日的特徴と国家独占資本主義総体の資本蓄積機構との関連が深く検討されなければならない²⁾。

戦後、先進資本主義諸国の独占諸資本による生産・市場支配構造は、大きな変化を被った

2) 管理通貨制度をはじめとする国家独占資本主義の政策的諸装置の構造上の意義についての諸論点を留保すれば、国家独占資本主義の基本的機能は、国家による有効需要注入によって独占・金融資本の支配体制の維持に必要とされる利潤の一定量を稼働率の向上という経路で保障し、独占・金融資本の支配体制(所有関係)の全面的崩壊を防いだ点に存していると考えられる。この意味において、30年代のニューディール政策は、急速な成長局面を現出しえなかったとしても、国家独占資本主義の基本的政策課題を達成したと評価されよう。

ところで、戦後、きわめて活発な蓄積意欲の状況下にあった独占・金融資本体制の下で上記にみた国家独占資本主義政策が採用された結果、先進資本主義国は、「潜在的成長能力」よりも低い水準ではありながら絶対水準においては高い成長率を維持しつづけた。

したがって、国家独占資本主義の政策パフォーマンスの変化を検討するさい、独占諸資本の行動の歴史的推移、また、それを規定する独占・金融資本相互間の競争態様の歴史的変化との関連性が、ぜひとも分析されなければならないし、その作業を可能とする競争論体系が求められる。

が、特に、アメリカ合衆国において、多国籍化と相伴って進行した企業合併とコングロマリット化の経済中枢部への拡大によって、独占諸資本の生産・市場支配構造は急激かつ大幅な変貌をとげてきたのであった³⁾。

しかしながら、アメリカ経済における政策的パフォーマンスの悪化と、この企業合併とコングロマリット化の拡大との関連については、未だ十分な説明が与えられていないように思われる⁴⁾。

- 3) 「企業部門に多くの変化がおこったことは正しい。われわれは1950年代におけるコングロマリットの成長をみだし、60年代においては多国籍企業の登場をみた。

これらは、新たな、そして決定的に重要な変化である」(Summer M. Roser, *Economic Power Failure*, McGraw-Hill Book Company, 1975, p. 16)。

たしかに、60年代のコングロマリット型合併運動において、既存独占・金融資本中枢部以外の企業の合併活動が耳目を引いたにしても、70年代後半以降の合併運動によって明白となったように、コングロマリット化を、既存巨大独占諸企業の活動と切り離して理解することは、正当な観点とはいえない。ミュラー(W. F. Mueller)が、正しく指摘しているように、今日、コングロマリットは、中枢部巨大企業にとって例外ではなく、一般的な企業形態となったのである(W. F. Mueller, "Conglomerates: A Nonindustry", W. Adams ed., *The Structure of American Industry*, sixth edition, Macmillan, 1982, p. 427)。この点は、一つの論争点をなしており、後に再度取りあげてみたい。

- 4) 「60年代に熱狂的なテンポで進行した巨大多角化産業(multi-industry)企業の成長は、経済学者達に沈黙によって迎えられた」(John M. Blair, *Economic Concentration*, Harcourt Brace Javanovich, 1972, p. 41.)。70年代に入って、食品・石油業といった既存独占諸企業のコングロマリット型合併の進展が生じたにもかかわらず、コングロマリットと経済全面にわたる諸論点との関連は、十分な関心が持たれてはいないように思われる(E. Kennedy, Opening Statement, *Hearings before the Subcommittee on Anti-trust and Monopoly on Acquisitions and Mergers by Conglomerates of Unrelated Businesses*, U. S. G. P. O., 1978, pp. 1-3)。

実際、コングロマリットが、アメリカ経済のパフォーマンスとの関連で深刻な問題を提起しはじ

本稿では、スタグフレーションとコングロマリットとの関連を戦後のアメリカ経済における景気後退期の markup behavior の変化に求めたワヒテル(H. M. Wachtel)とアーデルスハイム(P. D. Adelsheim)の研究を手がかりにして、独占・金融資本の支配構造の歴史的变化と国家独占資本主義の危機との関連を探るという問題視角から、アメリカ巨大企業の合併とコングロマリット化、およびその歴史の意味について若干の検討をおこなってみたい。

[2] 戦後アメリカ経済における markup behavior の変化——ワヒテルとアーデルスハイムの研究に依拠して——

① 「スタグフレーション」と price markup

雇用法30周年を記念して合同経済委員会による経済政策再検討のための研究シリーズの一環として発表されたワヒテルとアーデルスハイムの研究は、アメリカ経済において70年代に顕在化したスタグフレーションを、戦後における「経済集中」の展開、とりわけ、集中化された部門の諸企業の価格政策の必然的帰結にほかならないことを実証的に確定することを意図し

めたのは、73年12月の恐慌以降であるといえよう。たとえば、Laykes CorporationがYoungstown Sheet and Tube's Campbell Worksを閉鎖した事例にみられるように、深刻な不況に直面してコングロマリットが、従来の企業経営とは異なった意志決定をおこなうことによって、新たな失業、地域問題が生じてきたのである。60年代におけるコングロマリット型合併運動が、競争政策上、重大な関心をよせられつつも、未だ、マクロ経済政策との関連において検討されることが少なかった(*Studies by the Staff of the Cabinet Committee on Price Stability*, U. S. G. P. O., 1969は、例外に属するが)のに対し、70年代以降、先述した理由や買収金額の巨大さから、マクロ経済政策の上で無視することができなくなってきた(*Ibid.*, pp. 1-2)。今や、合併や多角化を企業経営上の問題とするにとどまらず、マクロ的枠組において分析する必要がある。

て、戦後アメリカ経済における各景気後退期の markup の変化について調査・研究をおこなっている¹⁾。

調査結果の紹介と検討をおこなう前に、本研究の理論的諸前提を一瞥しておきたい。

戦後アメリカ経済において、スタグフレーション、すなわち、不況期にもかかわらず、したがって失業率が上昇するにもかかわらず、物価が上昇しつづけるという現象は、70年代において顕著になったのだが、これは、周知のように、早く40年代から見られた現象であり、70年代に入ってこの失業増大と物価上昇の並存は、両水準の程度が上昇すると同時に、より長期間にわたって存続することになった²⁾。

この意味におけるスタグフレーションの70年代における加速・長期化が、何故、戦後アメリカにおける「経済集中」の進展の必然的帰結とすることができるのだろうか。

ワヒテルとアーデルスハイムは、「目標利潤率」仮説と price markup 理論とによって説明を与えている。

集中化された産業部門における企業は、競争的産業部門の企業とは異なり、目標利潤率水準の確保を達成できるように価格、生産量を調整

する。

ワヒテルとアーデルスハイムは、この「目標利潤率」仮説を、企業経営者と株主との間の関連から説明しているが³⁾、独占諸資本の価格設定行動を独占資本の生産・市場支配の再生産という観点から説明するという立場からみても、現実的妥当性をもっている⁴⁾。

この目標利潤率は、現実の価格設定行動において次のように考慮される⁵⁾。

集中化された産業部門の企業は、まず労働費と原材料費とを計算し、最後に、目標利潤率を確保するために必要な markup を、労働費と原材料費の総計に付加し、価格水準を決定する。この場合、設定された価格が販売量を削減し目標利潤率の確保を達成しえないようになれば、合併・買収等によって生産・市場構造の再編成をはかるか、あるいは、製品差別化を押し進めることによって需要弾力性を変化させようとする。

したがって、産業循環の拡張期においては、それら企業は、いたずらに価格引き上げをはかることによって企業参入をまねき、既存の生産・市場支配構造を混乱させることをさけるため markup を競争的諸部門の企業に比して低めに設定したとしても、販売量の増大が生じること

1) Haward M. Wachtel and Peter D. Adelsheim with the Assistance of David Moore, *The Inflationary Impact of Unemployment: Price Markups during Postwar Recessions, 1947-70*, U. S. G. P. O., 1973.

2) 「1970年代は、アメリカにおいて持続した不快指数 (discomfort index) が二桁を越えた初めての十年間であるにもかかわらず、不快指数が二桁に達したのは戦後において始めてではない。1948年には、不快指数は11.8ポイントであり、1958年には、正確には9.7ポイントであるにしても、10ポイントに近接した。」(H.M. Wachtel, Statement, *Hearings on Acquisitions and Mergers by Conglomerates of Unrelated Businesses*, p. 143)。したがって、74-5年恐慌は、別の課題をなす。この点については木下悦二『現代世界経済論』(新評論, 1978年) 326-329 ページを参照。

3) Wachtel and Adelsheim, op. cit., p. 7.

4) 参入阻止価格論は、独占諸資本の再生産という視点から独占価格水準を考察しておらず、問題点を残している。まず、独占諸資本の存立条件を再生産、強化するのに必要とされる利潤水準が指定されるべきであって、参入障壁による価格上限の設定は、その利潤水準を実現するための諸条件の一つとして考慮されなければならない。

5) 目標利潤率仮説、及び、それに基づいた価格決定方式は、ブレア (J. M. Blair) によって、より詳細に言及されている (*Economic Concentration*, (Ch. 18. "Inflation in the United States", J. Blair ed., *The Roots of Inflation*, Burt Franklin & Co., 1975)。

ワヒテルとアーデルスハイムの研究では、粗利潤のみが考慮されており、変動費については、一切言及されていない。

によって目標利潤率を確保しうるのであろうが、逆に景気後退期では、販売量の縮減によって生じた利潤削減をカバーするために、markupの引き上げをおこなわなければならないし、その結果価格水準は上昇することになる。そして、不況期のmarkup引き上げが、失業増大と物価上昇というスタグフレーションを生み出すのであり、また、引き上げ幅の拡大が、スタグフレーションの加速化と長期化をもたらすのである。

戦後アメリカ経済において、先述したように、景気後退期、したがって失業の増大局面における物価上昇がしだいに加速し、また、より長期にわたって持続するにいたったとすれば、それは、アメリカ各産業の markup behavior が、「経済集中」の進行の結果として、景気後退期に、しだいに上昇していったことによって生じたにちがいない。

では実際に、戦後各景気後退期における markup は、各産業、とりわけ集中化された

諸部門では、どのような変化を示していたのか。次に、この点について検討してみよう⁶⁾。

② 戦後各景気後退期における markup behavior の変化

1) 集中度と markup の算定方法

本研究において、ワヒテルとアーデルスハイムは、集中度が、かならずしも正確にマーケット・パワーを表示しないこと、多くの場合、現実の市場支配力を過小評価しがちであることを述べつつも⁷⁾、統計的分析のさいには、集中度がマーケット・パワーの最も有効な尺度であるとして、アメリカ製造業の全部門を三つの集中度別業種に分け、景気後退期における markup の推移を調査している。

その場合、次のような調査方法を採用している。

(i) 調査対象の全産業数は、Standard Industrial Classification (SIC) の三桁分類である。

(ii) 調査対象の景気後退期は、National Bureau の Reference Cycle による時期区分に従っており、1948～49年、1953～54年、1957～58年、1960～61年、1969～70年の五期間である。資料的制約から、70年代の景気後退期は、調査されていない。

(iii) 各産業は、四社集中度（最大四社の出

6) ワヒテルとアーデルスハイムは「経済集中」と価格動向との関連についての従来の実証的研究の欠陥を克服する点として次の三点を挙げている。1) センサス・データを使用することによって、BLS 価格と“transaction price”，あるいは“actual price”との乖離を相対的に小さくすることができ、スティグラー (G. Stigler) 等による批判をさけることができる。2) markup が調査対象であるため、必然的にコスト変化との関連において価格動向を検討することになり、ミーンズ (G.Means) らの研究が持っていたコスト変化を考慮していないという問題点を克服しう。3) ミーンズとは異なり、研究にさいして選択的に産業分類をおこなわず、センサスに資料が存在する全産業部門について調査をおこなっている (Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, p. 11)。また彼らと逆の立場からの“Administered Prices Thesis”のサーベイとしては、ビールス (R. E. Beals) の論文 (“Concentrated Industries, Administered Prices and Inflation: A Survey of Recent Empirical Research”, *Food Industry Antitrust Report Act*, U. S. G. P. O., 1976) を参照。ミーンズ自身の最近の論文としては“Simultaneous Inflation and Unemployment” (J. Blair ed., *Roots of Inflation*) を参照。

1) 集中度が、マーケット・パワーを過小評価しがちである理由として次の点を指摘している。(i) 特定の商品市場の集中度は、コングロマリットによるマーケット・パワーの行使を表わしえない。(ii) 集中度は、現実のマーケット・パワーの行使を直接に示すことができない。たとえば、成熟した独占的産業部門と新興部門とでは、同水準の集中度にもかかわらず、異なった市場行動を示すことになる。(iii) 地域的なマーケット・パワーの実態を表わしえない (Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, pp. 13-16)。もっとも過大評価する場合もあり、国際競争が激化する場合、そのことがとりわけ生じがちな (Ibid., p. 16)。

表Ⅱ-1 戦後各景気後退期におけるマークアップが上昇、無変化、減少した産業数の比率

(各集中度別)

	景 気 後 退 期 ¹⁾				
	1969-70	1960-61	1957-58	1953-54	1948-49
高位集中度業種					
産 業 数	31	28	13	14	15
マークアップ(%)					
減 少	41.9	25.0	46.2	35.7	40.0
無 変 化	16.1	17.9	0	7.1	6.7
上 昇	41.9	57.1	53.8	57.1	53.3
中位集中度業種					
産 業 数	66	61	20	17	16
マークアップ(%)					
減 少	27.3	27.9	45.0	29.4	62.5
無 変 化	30.0	36.1	15.0	11.8	12.5
上 昇	42.4	36.1	40.0	58.8	25.0
低位集中度業種					
産 業 数	43	38	20	17	14
マークアップ(%)					
減 少	23.2	18.4	50.0	35.3	64.3
無 変 化	25.5	36.8	20.0	23.5	0
上 昇	51.2	44.7	30.0	41.2	35.7

1) markup は、ピークから谷 (trough) までで計算された。

〔出所〕 Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, p. 18, Table 1.

荷額に占める比率=CR_i) 別に、高位集中度業種、中位集中度業種、低位集中度業種に、それぞれ分類された。集中度 (CR_i) が 50 % 以上を高位集中度業種、50 % と 25 % との間に集中度が位置する産業部門を中位集中度業種、25 % 以下を低位集中度業種としている。

(iv) markup 算出に必要なデータは、センサスから得ており、算出は次のようになされた。まず各産業における労働費と原材料費とを総計し、これで出荷額が労働費と原材料費との総計を越える部分を割ることによって markup を算出する²⁾。即ち markup は各産業部門の

価格総額が直接費を越える部分の比率を意味することになっている。

このような調査・算定方法によってワヒテルとアーデルスハイムは、景気後退期と各集中度業種別の markup behavior の推移を二側面から調査・検討をおこなっている。それぞれの調査結果についてみてみよう。

2) 各集中度業種における景気後退期の markup の変化方向

ワヒテルとアーデルスハイムは、まず、高、中、低位各業種における諸産業が、戦後各景気後退期に markup をどの方向に変化させたかについて調査している。即ち、各集中度業種において、

2) 労働費は製造業部門のみである。算式で示せば、次のようになる。

$$M.U = \frac{V.S}{L+M} - 1$$

M.U: マークアップ

V.S: 出荷額
L: 製造部門の労働費
M: 原材料費

markup を上昇させた産業、不変であった産業、減少させた産業が、それぞれ各景気後退期に、如何なる比率を占めているかを集計している³⁾。表Ⅱ-1が、それである。

1969年～70年の景気後退期を除けば、高位集中度業種は反循環的 (anti-cyclical) behavior を示しているといえよう (69～70年を除けば、markup が上昇をみた産業数は常に50%を越えており、また、無変化の場合も反循環的と考えられるのであり、それを考慮すれば、69～70年においても反循環的ビヘイビアーをとった産業数は、全体の55%に達している)。他方、中・低位集中度業種では、1953～54年の中位集中度業種、1969～70年の低位集中度業種を除けば、景気後退期における markup を上昇させた産業数の割合は、それぞれ50%以下に止まり、戦後全期間を総括的に特色づければ、反循環的 markup behavior はとられていないとみなされよう。

しかし、詳細にみると中・低位集中度業種において、しだいに競争的 behavior から反循環的 behavior へと markup behavior が変化しつつあることが看取される。たとえば、中位集中度業種では、1948～49年と1957～58年とで、それぞれ、ほぼ63%、45%の産業が markup を減少させているが、1960年代以降の景気後退期においては、markup を減少させた産業部門は28%以下でしかない。

この変化は、1960年代には markup を上昇させた産業数が増加するとともに、以前には、markup の減少を示していた産業部門の多くが、markup を変化させないようになったた

めである (1948～49年、1953～54年、1957～58年において markup が不変であった産業の比率は、それぞれ12.5%、11.8%、15.0%であったが、1960～61年、1969～70年には、36.1%、30.0%へと変化しているが、逆に、markup の減少した産業の比率は、40年代、50年代の景気後退期では、62.5%、29.4%、45.0%を示していたが、60年代には27.9%、27.3%へと減少している)。その結果として、60年代に中位集中度業種は、以前と比べて反循環的 markup behavior をとるようになったのである。

同様な傾向は、低位集中度業種において、より顕著な色合いをもって検出することができる。1960年代以前の各景気後退期では、markup の減少を示した産業部門の比率は、35%から61%の間であったが、60年代の景気後退期においては、それぞれ18%と23%を示すにすぎず、逆に markup の上昇を示す産業部門は、44%、55%にも達している。markup が不変であった産業数を考慮すれば、60年代の景気後退期には、それぞれ81.5%、76.7%の産業部門で反循環的 markup behavior がとられるようになったと判断できよう。

これらの事実から、アメリカ製造業各部門の景気後退期における markup behavior の動向について次のように総括することが許されよう。高位集中度業種の各産業においては、戦後各景気後退期を通じて反循環的 markup behavior をとってきており、不変である場合を考慮すれば、反循環的 behavior をとる産業部門数の割合も、60年代において増大傾向にある。他方、40年代、50年代の各景気後退期には、景気循環即応的、即ち、競争的 markup behavior を示していた中・低位集中度業種においても、60年代に入ると景気後退期にもかか

3) markup が、1%以上の上昇を示す産業を上昇した産業へ、1%以上の減少をみた産業部門を減少産業へ、また上昇も減少も1%未満の場合、無変化産業として分類している。

表Ⅱ—2 アメリカ製造業における景気循環局面での markup 率の変化

景 気 循 環	高位集中度業種	中位集中度業種	低位集中度業種
1948-52年循環			
1948-49 後 退 期	10.78	-8.52	-8.16
1949-52 拡 張 期	4.76	8.67	-4.54
1953-56年循環			
1953-54 後 退 期	14.15	-0.08	-0.32
1954-56 拡 張 期	6.97	14.42	3.60
1957-60年循環			
1957-58 後 退 期	13.47	-4.91	-7.55
1958-60 拡 張 期	-10.92	7.42	5.04
1960-69年循環			
1960-61 後 退 期	5.29	-1.86	1.34
1961-69 拡 張 期	15.28	18.36	13.65
1969-70年循環			
1969-70 後 退 期 (自動車を除く)	-1.05 (1.75)	0.82	2.54

〔出所〕 Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, p. 20, Table 2.

わらず markup を引き上げる行動を示す産業部門の割合や、不変のままにとどめる部門の割合が増加することになり、しだいに反循環的 markup behavior をとる傾向を強めてきた。これらの二つの傾向の結果として、全体として見れば、アメリカ製造業における景気後退期の markup behavior は、しだいに反循環的体質を強化する方向へ変わりつつあり、その画期は、60年代であると結論しうる。

3) 戦後各景気後退期における各集中度業種別 markup の増減率

次に、ワヒテルとアーデルスハイムは、各集中度業種において、markup の増減率が戦後景気循環の各拡張期と後退期とで如何なる変化を示したのかについて検討を加える（表Ⅱ—2）。その特徴をみよう。

高位集中度業種における各戦後後退期における markup の増減率の動向は、1969～70年を除けば、つねに上昇を示している。それに対して、中位集中度業種では、1969～70年後退期、低位集中度業種では、1960～61年、1969～

1970年各景気後退期に markup の上昇をみているが、それら以外の景気後退期には、下落を示している。

景気拡張期には、高位集中度業種の markup は、中・低位集中度業種にくらべると、相対的に低い上昇率を示している（1958～60年の拡張期においては、markup の減少を示しているが、この点はひとまず留保しておく）。中・低位集中度業種では、景気拡張期の markup は、低位集中度業種が、1949～52年に4.54%の下落をみたことを除けば、上昇を示しており、特に景気後退期における markup の下落との関連で考えれば、拡張期の上昇は、かなり大幅であった（1948～52年、1953～56年、1957年～60年、1960～69年の各景気循環における拡張期の markup の上昇率は、時代が進むにつれて大きくなっている）。

高位集中度業種が、景気後退期には markup を上昇させ、景気拡張期には相対的に低水準の上昇にとどめるといった反循環的 markup behavior を、戦後各景気循環において示してい

るのに対して、中・低位集中度業種は、少なくとも60年代以前までは、きわめて循環即応的な markup behavior をとっていたのである。しかし、前項の場合と同様、markup の増減率の側面からみても、1960年代を画期として、中・低位集中度業種の markup behavior に重要な変化が生じていることが見出される。すなわち景気後退期の markup behavior が、しだいに反循環的様相をおびてきたのである。

たとえば、低位集中度業種の markup は、1960～61年の景気後退期では、戦後はじめて1.34%の上昇をしめし、1969～70年の景気後退期においても2.5%の上昇をつづけている。また、中位集中度業種においても、1960～61年には、markup の低下は、それまで最低の1.86%という微弱な水準にとどまり、1969～70年の景気後退期にいたっては、0.82%とはいえ markup の上昇をはじめて示すにいたった。

ワヒテルとアーデルスハイムは、前項と本項の markup の増減率の検討から、戦後アメリカ経済における景気後退期の markup behavior の特徴、および、その意義について、次のような結論を下している。

「高位集中度業種の markup 上昇率が、50年代に比べて60年代には低水準を示しているにもかかわらず⁴⁾、中・低位集中度業種が、も

はや、高位集中度業種からの反循環的 markup behavior を相殺することがなくなったため、経済全体としては景気後退期におけるインフレ・バイアスが、より強化されることになった」^{5) 6)}。

③ 小括——markup behavior の変化とロングロマリット——

以上要約したワヒテルとアーデルスハイムの研究は、問題点を持っているとはいえ¹⁾、本研究が見出した戦後アメリカ経済における景気後退期の markup behavior の歴史的変化

5) *Ibid.*, p. 25.

6) なお、ワヒテルとアーデルスハイムは、以上みた markup behavior の動向が、各集中度業種間のコスト変化の相違に起因するのではないことの論拠として、1960～61年、1969年～70年の後退期において、unit labor cost の変化率は、ほとんど格差がなかったことを挙げている (*Ibid.*, p. 25, および Table 3)。

1) 次の点が残された問題点として指摘しよう。

① SIC の三桁分類にとどまっております、調査対象の産業の範囲が大きすぎるため、同一産業内に多様な集中度を持つサブグループが存在することになっている。そのため「経済集中」と markup との相関関係にしても、多分に、あいまいさを残しているといえよう。

② 70年代以降のスタグフレーションの解明のためには、1969～70年以降の後退期における markup behavior の推移が検討されておらねばならない。その作業によって、本研究が見出した markup behavior の変化傾向の特徴は、より明瞭となるであろうし、スタグフレーションとの関連も、より明白となろう。

2) コリンズ(Norman R. Collins)とプレストン(Lee E. Preston)の markup と集中度との関連についての研究において見出された事実の一つは、戦後、消費財関連部門において markup の上昇傾向が存しているということであった(“Price-Cost Margins and Industrial Structure”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 51, 1969)。消費財関連部門の集中度が、生産財部門に比して相対的に低いと見なされるとすれば、コリンとプレストンの finding はワヒテルとアーデルスハイムの研究と基本的に一致していると言っても許されよう。なお最近の研究として、ロス(H. N. Ross)の論文をあげることができる(“Concentration and Margins: The Implication for Price Behavior”, J. Blair ed., *Roots of Inflation*)。

4) 高位集中度業種の markup は、1969～70年の景気後退期に1.05%減少している。この理由として、ワヒテルとアーデルスハイムは、幾つかの原因を指摘しているが、とりわけ国際競争の激化を強調している。たとえば、自動車産業は、当時輸入車の急増に直面しており、従来の価格政策を放棄し、販売シェアの拡大を求めたため、markup は引き下げられた。自動車産業の高位集中度業種におけるウェイトが大きいため、高位集中度業種全体の markup も減少を示すことになった。実際、自動車産業を除けば、1969～70年の後退期においても、markup は、1.75%の上昇を示すことになる(Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, p. 24, および、表Ⅱ-2)。

の特徴²⁾——従来、循環即応的 markup behavior をとっていた中・低位集中度業種の諸産業において、60年代以降、反循環的 markup behavior をとる産業が増加するとともに、それら業種の markup が、全体として景気後退期に上昇するにいたり、その結果、高位集中度業種の反循環的 markup behavior を相殺しえないようになった——は、戦後アメリカ国家独占資本主義の政策パフォーマンスの悪化を、独占・金融資本の生産・市場支配の歴史的展開過程との関連で検討するさい、興味ある重要な視点を提供している。スタグフレーションの加速化、長期化が、既存独占産業部門における供給・蓄積態度の歴史的変化にとどまらず、従来、非独占的諸部門と見られてきた中・低位集中度の産業諸部門の企業行動の変質にも起因していることを示唆しているからである³⁾。

ワヒテルとアーデルスハイムは、この markup behavior の歴史的変化の特徴が生じた原因として、50年代以降、アメリカ経済に吹きあれたコングロマリット型合併運動を指摘している⁴⁾。既存巨大企業におけるコングロマリット化が、相対的に集中度が低かった産業諸部門の集中度を高めると同時に、集中度が低水準のままである産業部門においてさえも、巨大企業の子会社

がその資金力や「宣伝力」を利用して事実上ブライスリーダーとなり、寡占的企業行動をおこなうようになったと主張するのである。

戦後景気後退期の markup behavior の歴史的变化を理論的媒介として、コングロマリットの拡大と70年代におけるスタグフレーションの加速化、長期化を関連づけるという主張⁵⁾はきわめて興味ある見解だといえるにしても、60年代末、そして80年代初頭に、それぞれ頂点を迎えたコングロマリット型合併がもたらしたアメリカ経済への作用について十分な考慮が払われているとはいいがたい。

アメリカ経済全体におけるコングロマリット企業の占める位置、さらには、それが各商品市場に与える影響といった論点は、一つの大きな論争問題でさえある。

スタグフレーションとコングロマリットとの関連について、いっそうの展望を得るために、次に、コングロマリットと生産・市場支配構造の変化との関連について、特に食品（製造）関連部門に焦点をあてて若干の検討をおこなってみたい。

〔3〕コングロマリットと商品市場支配

④ 戦後“merger movement”と「経済集中」

戦後のアメリカ経済における独占・金融資本体制の今日的支配構造、とりわけ生産・市場支

3) 奥村茂次氏は、本研究の以上述べた finding を紹介しつつ、さらに、中・低位集中度業種の markup behavior の変化を生産性格差インフレから説明されている(奥村「現代インフレーション」, 川合一郎編『現代信用論(上)』所収, 有斐閣, 1978年, 133ページ)。しかし、景気後退期の behavior の変化が問題であり、さらに、労働費を越える markup の変化が検討されていることを考えれば、中・低位集中度業種の markup behavior の変化は、生産・市場支配構造の変化にかかわる原因によって生じたと考えられる。

なお、ワヒテルとアーデルスハイムの本論文は、シャーマン(H. J. Sherman)によっても言及されている(長島誠一訳『スタグフレーション』, 新評論, 1979年, 166-7, 259ページ)。

4) Wachtel and Adelsheim, *op. cit.*, p. 23.

5) この見解は、前掲した1978年の公聴会で、より明確に述べられている。

「ケネディ：あなたは、スタグフレーションはコングロマリットに起因していると思っているのか

ワヒテル：はい、そう思います、議長」(H. M. Wachtel, Statement, *Hearings on Acquisitions and Mergers by Conglomerates of Unrelated Businesses*, p. 127)。また、ワヒテルの Prepared Statement においては、コングロマリットとスタグフレーションの相互関連が、より明確に言及されている(*Ibid.*, pp. 137-138)。

表Ⅲ—1 鋳工業における買収の数及び資産
1948-75年

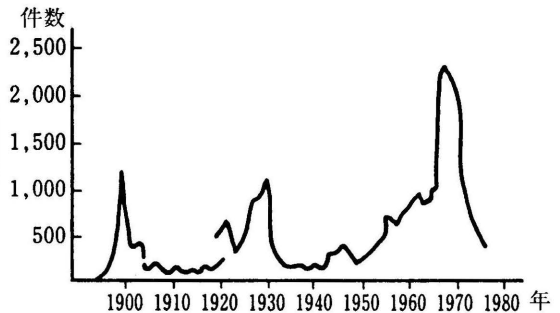
年	買 収 数	資 産 ¹⁾ 100万ドル
1948	4	63.2
1949	6	89.0
1950	5	186.3
1951	9	201.5
1952	16	373.8
1953	23	779.1
1954	37	1,444.5
1955	67	2,168.9
1956	53	1,882.0
1957	47	1,202.3
1958	42	1,070.6
1959	49	1,432.0
1960	51	1,535.1
1961	46	2,003.0
1962	65	2,251.0
1963	54	2,535.8
1964	73	2,302.9
1965	64	3,253.7
1966	76	3,329.1
1967	138	8,258.5
1968	174	12,580.0
1969	138	11,043.2
1970	91	5,904.3
1971	59	2,459.9
1972	60	1,885.5
1973	64	3,148.8
1974	62	4,471.3
1975 ²⁾	57	4,725.1
計	1,630	82,580.4

1) 資産1000万ドル以下の買収は算出されていない。

2) 暫定的な数値である。

〔出所〕 Federal Trade Commission (FTC),
Statistical Report on Mergers and Acquisitions, 1977, p. 93, Table 14.

配構造の特徴を検討する場合、最も注目されるべき事象は、60年代末に高揚をみたコングロマリット型合併運動であろうし、それは一時中断の後、70年代に入っても続行することによって独占・金融資本の支配体制に新たな特徴を刻印することになった。



〔出所〕 基本データは 1895-1920年: Ralph L. Nelson, *Merger Movements in American Industry 1895-1956* (Princeton University Press, 1959) Table B-7, 1919-1940年: Willard L. Thorp, "The Merger Movement", *The Structure of Industry*, Temporary National Economic Committee, Monograph, No. 27 (U. S. G. P. O., 1941), 1940 年以降: *Studies by the Staff of Cabinet Committee on Price Stability*, (U.S.G.P. O., 1969)。上掲図表は W. Shepherd and C. Wilcox, *Public Policies toward Business*, sixth edition (R. D. Irwin, 1979) p. 38, Figure 2-4 を利用して作成した。

図—1 鋳工業における合併運動 1897-1973年

まず、この合併運動の動向と性格を検討しておきたい。

1000万ドル以上の資産を伴った買収 (acquisition) は1948年から1975年までの期間に1630件を数え、その資産総額は825億8,040万ドルに達している(表Ⅲ—1)。

この合併 (merger) 運動は戦後を通して持続しているが、1950年代後半から60年代後半にかけて高揚を示し(図—1)、1971~72年に一旦終息に向かうが、73年以降再び増大基調にある。総数および資産に関して見るならば、戦後の合併の大部分は、60年代後半から70年代に生じている。

この合併運動は戦後アメリカの独占・金融資本体制に生産と資本の巨大な集中化現象をもたらした。

1948~76年間で1億ドル以上の資産を持った企業が買収総資産の約80%を買収しており、また買収企業数をみても63.6%に達している。

表Ⅲ—2 買収企業の資産規模別の鉱工業における買収された企業の総数と資産 1948-76年

買収企業の資産 (100万ドル)	買収された企業数						買収された企業資産 ¹⁾					
	数			比 率 (%)			(100万ドル)			比 率 (%)		
	1948-75 平均	1975	1976 ²⁾	1948-75 平均	1975	1976	1948-75 平均	1975	1976	1948-75 平均	1975	1976
10以下	2.6	5	8	4.5	8.5	10.4	94.5	139.5	1046.4	3.2	2.8	17.6
10 to 25	4.0	1	3	6.9	1.7	3.9	80.9	10.5	52.9	2.7	0.2	0.9
25 to 50	6.3	1	0	10.8	1.7	0	166.5	155.5	0	5.6	0.3	0
50 to 100	8.2	1	12	14.1	1.7	15.6	239.5	63.0	443.8	8.1	1.3	7.4
100 to 250	12.6	11	13	21.6	18.6	16.9	472.7	377.7	463.3	16.0	7.6	7.8
250 to 1000	16.8	20	19	28.8	33.9	24.7	1215.7	1729.6	1179.9	41.1	34.9	19.8
1000以上	7.1	20	22	13.2	33.9	28.6	687.1	2614.7	2774.8	23.2	52.8	46.5
計	58.3	59	77	100.0	100.0	100.0	2957.1	4950.5	5961.1	100.0	100.0	100.0

1) 資産1000万ドル以上 2) 76年の数値はミューラーによる。

〔出所〕FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, p. 101, Table 20 より作成。

さらに10億ドル以上の資産を持った巨大企業を見るならば、買収企業数においては1948～75年期間では13.2%を占めるにすぎないが、買収資産額では23.2%を占め、75年、76年では買収企業数においては33.9%、28.6%、買収資産に関しては両年で52.8%、46.5%に達しており、それまで資産、買収企業数においてトップシェアを持っていた2億5,000万ドルから10億ドルの間の資産規模を持つ企業に優っている(表Ⅲ—2)。

また鉱工業におけるトップ200社についてみても、1950年に10.7%を示していることを除けば、1948～76年間に、毎年買収総資産の50%近くか、それ以上を買収しつづけており、全期間についてみれば、買収企業件数こそ39.4%をしめるにすぎないが、資産では54.8%を占めている(表Ⅲ—3)。

したがってアメリカ経済の中核的部分を担う巨大諸企業は、買収活動を積極的におこなうことによって生産と資本の集中化を押しすすめたのであり、その結果、トップ100社の製造業における全資産に占める比率は、1950～76年間に39.8%から48.4%へ、またトップ200社では

同期間に47.7%から61.4%へ大幅な上昇をみるようになった。この生産と資本の集中化は、戦後アメリカ経済の成長を考慮しトップ0.1%、トップ0.2%の大企業をとってみれば、より顕著な傾向を示している。すなわち、トップ0.1%の大企業では、同期間に40.9%から63.1%へ、またトップ0.2%の企業では48.8%から76年には73.2%へと大幅な上昇をみている(表Ⅲ—4)。トップ0.2%の企業数は約440社であるから、アメリカ製造業の全資産の70%強が、わずか440社に握られていることになる。

このように戦後アメリカ経済において、製造業の資産は少数大企業へ、合併、買収活動の結果として集中されることになった¹⁾。しかし、この資産の圧倒的な集中化現象としてあらわれた独占・金融資本の生産・市場支配が、個々の商品市場の価格・生産動向を如何に変質させた

1) 1969年のFederal Trade Commission (FTC)のスタッフ・レポートによれば、トップ200社の資産に占める比率の1948～68年間の18.5%の上昇は、約3%を除けば全て買収に起因している。(FTC, *Economic Report on Corporate Mergers*, U. S. G. P. O., 1969, pp. 184-188)

表Ⅲ-3 鉱工業トップ200社による買収
1948-76 年

年	全 買 収 (100万ドル)		トップ200社 ¹⁾ による買収 (100万ドル)		トップ 200 社による買 収の割合(%)	
	数	資産 ²⁾	数	資 産	数	資産
1948	4	63.2	4	63.2	100.0	100.0
1949	6	80.0	4	45.3	66.7	50.9
1950	5	186.3	1	20.0	20.0	10.7
1951	9	201.5	6	160.1	66.7	79.5
1952	16	373.8	7	195.0	43.8	52.2
1953	23	779.1	10	457.9	42.5	58.8
1954	37	1,444.5	14	919.9	37.8	63.7
1955	67	2,165.7	30	1,148.7	44.8	53.0
1956	53	1,882.0	29	1,246.5	54.7	66.2
1957	47	1,202.3	20	693.4	42.6	57.7
1958	48	1,070.6	18	682.1	42.9	63.7
1959	49	1,431.1	16	687.9	32.7	48.1
1960	51	1,535.1	21	789.4	41.2	51.4
1961	46	2,003.3	22	1,480.7	47.8	73.9
1962	65	2,251.9	26	1,205.6	40.0	53.5
1963	54	2,535.8	32	1,871.7	59.3	73.8
1964	73	2,302.9	32	1,075.7	43.8	46.7
1965	64	3,253.7	23	1,815.7	35.9	55.8
1966	76	3,329.1	28	1,929.5	36.8	58.0
1967	138	8,258.5	52	1,252.8	37.7	63.6
1968	174	12,180.0	80	7,717.1	46.0	61.3
1969	138	11,043.2	48	6,054.5	34.8	54.8
1970	91	5,904.3	30	3,260.2	33.0	55.2
1971	59	2,459.9	17	960.6	28.8	39.1
1972	50	1,885.5	21	739.1	35.0	39.2
1973	64	3,148.8	25	1,767.0	39.1	56.1
1974	62	4,466.4	23	1,874.6	37.1	42.0
1975 ³⁾	59	4,950.5	19	2,592.0	32.2	52.4
1976	77	5,961.1	16	1,902.8	20.8	31.9
計	1,709	88,759.1	674	48,609.0	39.4	54.8

1) 1975年の資産による。

2) 買収された企業は資産1000万ドル以上。

3) 75,76年の数値は、ミューラーによる。

〔出所〕 FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, p. 102, Table 21.

かについては定かではない。というのは、戦後の合併運動において買収企業数、買収資産の両面において主要部分をなしていた60年代と70年代の合併運動が、いわゆるコングロマリット型合併を中核として生じたためである。表Ⅲ-

5によれば、コングロマリット型合併は1948～75年間で総数の72.5%，総資産の73.7%を占め、合併運動が高揚した1965～74年間では総数の79.4%，総資産の79.5%を占めている。

このようにコングロマリットはアメリカ経済の中核部分の企業形態となったとみなされるが、水平的、垂直的の合併とは異なり買収した企業が属する市場構造の変化を直接にはもたらさないため、コングロマリット型合併が各商品市場の生産・価格決定に与えた影響を単純には評価しえないのである²⁾。

では実際にはコングロマリット型合併として展開された戦後アメリカ独占・金融資本の生

2) W.F.ミューラーは、コングロマリットと市場支配力の関連について次のように述べている。「私自身の判断によれば一たしかに多くの経済学者とは見解を異にしているが—アメリカの諸産業におけるコングロマリットの拡大は、市場支配力の問題に新たな次元を付加してきたのであって、それは今日の体制を、よりリジットなものにする傾向を持っている」(W. F. Mueller, *Statement, Hearings on Inflationary Impact of Pricing by Concentrated Industry before Joint Economic Committee*, U. S. G. P. O. 1974, p. 234)。

ミューラーは、FTCレポート以来、コングロマリットが市場支配力の強化をいかにして達成したのかについて研究をおこなってきたが、この立場に対して、スティグラーを中心とする、「シカゴ学派」の諸論者が、逆の立場からの研究をおこなってきた(R. Coase "The Conglomerate Merger", *The Nixon Task Force on Productivity and Competition*, Feb. 18, 1969, J. M. Ferguson "Tying Arrangements and Reciprocity: An Economic Analysis", *Law and Contemporary Problem*, 1965. を参照)。両者の論点の対立点については、Investigation of Conglomerate Corporationのスタッフ・レポート第2章において詳細に論じられているが、主な対立点は、一般的集中度の上昇は生じたとしても、コングロマリットが、各個別市場において競争制限的作用を与えるといえるかということである(*Staff Report of Investigation of Conglomerate Corporation*, pp. 123-138, U. S. G. P. O., 1970)。

本稿では、基本的にミューラーの立場にたつて、彼の研究に依拠しつつ、コングロマリットと市場支配力との関連の検討を試みている。

戦後アメリカ経済における markup behavior と産業支配

表Ⅲ－４ 製造業トップ企業における資産集中（新聞業界を除く）

年	トップ100社 (%)	トップ200社 (%)	トップ0.1%企業			トップ0.2%企業		
			資 産 (10億ドル)	数	パーセント	資 産 (10億ドル)	数	パーセント
1976	48.4	61.4	348.7	220	63.1	728.5	440	73.2
1975	47.9	60.9	575.3	216	63.4	658.9	412	72.6
1970	48.9	61.0	362.0	198	63.0	422.1	396	73.5
1965	46.5	56.7	206	186	57.2	240.7	362	66.7
1960	46.4	56.3	141	166	55.0	161.9	332	64.3
1955	44.3	53.1	91.4	124	47.2	108.2	248	55.9
1950	39.8	47.7	57.0	110	40.9	68.0	220	48.8

〔出所〕 W. F. Mueller, *The Celler-Kefauver Act: The First 27 Years: A Study*, 1978, p. 116.

表Ⅲ－５ 買収のタイプ別総数の比率と資産の比率

買 収 タ イ プ ¹⁾	総 数 (%)		資 産 (%)	
	1948-1974	1965-1974	1948-1974	1965-1974
水平的買収	16.5	12.2	16.8	14.4
垂直的買収	10.9	8.4	9.5	6.1
コングロマリット型買収	72.5	79.4	73.7	79.5
生産物拡張型	44.6	46.5	36.6	36.2
市場拡張型	4.3	3.5	7.2	8.1
その他	23.7	29.4	29.9	29.9
計	100.0	100.0	100.0	100.0

1) 買収タイプについては、68ページ注4)を参照。

〔出所〕 FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, p. 99, Table 18.

表Ⅲ－６ 5000万ドル以上の資産をもつ諸企業の買収66件についての買収側企業と被買収企業の性格

(1969-75年)

企 業 の 性 格	5000万ドル以上の資産をもつ被買収企業 42社		1億ドル以上の資産をもつ被買収企業 24社	
	買収側企業	被買収企業	買収側企業	被買収企業
平均資産(100万ドル)	1294	187	1,793	270
製造業部門での平均販売高(100万ドル)	487	142	542	186
5桁の製造業部門数	26	13	28	17
平均集中度(CR ₄)(%)	45	43	50	46
CR ₄ =60を越える部門の出荷額の比率(%)	22	22	30	29
CR ₄ =40を越える部門の出荷額の比率(%)	54	51	60	50
5桁の生産物の最も高いマーケット・シェア(7桁)(%)	16(21)	10(11)	18(28)	10(13)

〔出所〕 Mueller, *op. cit.*, p. 85, Table 29.

産、資本の集中化が、各商品市場や生産構造に、どのような作用を与えたのかについて検討してみよう。

② コングロマリットと産業支配

60年～70年代の合併運動は、先に一瞥したように製造業総資産の、ほぼ3分の2におよぶ部分を、少数440社の大企業に所有させるにいたるほど圧倒的な速度で生産・資本の集中化を引きおこしたのであったが、そのことが各産業の生産・市場構造にどのような作用を与えたのかを、最初に買収側企業及び買収された企業それぞれの平均的性格を算出した表Ⅲ-6を検討することから始めよう。

1) 買収企業と被買収企業の一般性格

1960年代のコングロマリットの展開が、その基礎過程において大企業による相対的に低集中度部門の良好な市場ポジションを持った企業の買収によって特徴づけられるとすれば、この特徴は70年代においても引き続き見出しうるのだろうか。

1969～1975年にかけて発生した資産5000万ドル以上の42件の買収について見れば、買収する側の企業の特徴として、(1) 平均して12億9400万ドルの資産を持ち、(2) 4億8700万ドルの製造部門販売高をあげて、(3) 5桁のSIC産業分類では26種の製造ラインを持っている。また市場集中度について見れば、(4) 上位4社の集中度が60%を越える部門が22%、集中度40%以上のものが54%を占めており、保有する全製造業部門を平均すれば、上位4社集中度は45%に達している。(5) マーケット・シェアは、5桁分類の最高値では16%、7桁分類のそれでは21%に達している。資産規模1億ドル以上の24社の買収においては、買収側企業の平均的性格は、上記5点全てにつ

いて、ひと回り大きく、保有する全部門の上位4社集中度の平均値は50%、また集中度60%を越える部門の割合は30%に達し、マーケット・シェアは5桁分類では18%、7桁分類では28%にも達している。

70年代の合併においても、多角化し、集中化された部門を数多くもち、また、かなり大きなマーケット・シェアをもった大企業が、買収企業として主役を演じていたことが確認できる。

他方、買収された企業は、5000万ドルを越える資産規模の場合でも、1億ドルを越える場合でも、買収側企業に比べれば、ひと回り小さく、特に多角化部門数が比較的少なく(5000万ドル以上の場合は13、1億ドル以上の場合は17)、また、買収側企業に比べれば小さいにしても、マーケット・シェアも10%から13%の間にあり、最高のマーケット・シェアを持っている市場では、かなり有力な市場ポジションを持っている。

すなわち、70年代の合併運動において買収された企業は、資産・販売額では中位の規模をもち、しかし市場ポジションにおいては有力な地位にあったと特徴づけられよう。

外見的には、60年代の合併運動が新興コングロマリットによる既存大企業の買収としてジャーナリズム等で注目されはしたが、その基礎過程においては、ITT社などのような強固に集中化された産業部門に基盤を持った巨大コングロマリットによっても、相対的に低集中度産業部門有力企業の買収がおこなわれ続けていたのであって、この傾向は以上検討してきたように、70年代に、いっそう明確になったことが確認される。すなわち、「数多くの生産部門を持ち、それら部門の多くにおいて、大きなマーケット・シェアを持っている高度に集中化され

表Ⅲ—7 製造業における市場集中度（センサス・イヤー1947-72年）（％）

	全製品 ¹⁾ (167) ²⁾ (1)	生産財 (97) AS ³⁾ 0.1 (2)	消費財製品差別化程度			
			全部門(70) AS 2.2 (3)	低位 (21) AS 0.3 (4)	中位 (33) AS 1.6 (5)	高位 (16) AS 6.3 (6)
1972	42.4	42.8	41.8	28.3	41.4	60.6
1967	41.4	42.6	39.7	25.2	39.2	69.9
1963	41.1	42.5	39.2	24.6	39.6	57.8
1958	39.9	42.5	36.3	22.4	36.7	53.4
1954	40.8	43.4	36.0	23.7	35.9	52.3
1946	40.9	44.7	35.7	25.9	36.2	47.7
変化 1947-72	+16	-1.9	+6.1	+2.4	+5.2	+12.9

1) SIC の4桁分類での全産業

2) 産業部門数

3) $AS = \frac{\text{宣伝費}}{\text{販売高}}$ 〔出所〕 Mueller, *op. cit.*, p. 72.

た巨大なコングロマリット³⁾によって、資産規模が販売額に比して相対的に小さく、産業部門の集中度が相対的に低い部門にあって、有力な市場ポジションにある、多角化の程度の低い企業群が、70年代において買収されたのである。

以上のような60年代、70年代の買収の結果、買収の直接的目的が何であれ、既存独占・金融資本の多くが、従来、比較的に生産集中度や市場集中度が低位だった部門に有力な生産・販売拠点を持つにいたったことを意味している。

総体として見れば、独占・金融資本は、60年代、とりわけ70年代のコングロマリット型合併によって、従来、手つかずのまま残されていた産業諸部門や新産業諸部門へ進出していくことになったのである。

2) 生産物拡張型コングロマリットと市場集中度の動向

買収によって新たな産業部門へ参入した巨大

コングロマリットは、当該部門の生産・市場構造に、どのような作用を与えたのか。

表Ⅲ—7では1947年から1972年にわたる25年間の市場集中度の動向を示している。

167の全産業の平均市場集中度について見れば、1947年で40.9%だったのが1947年と1958年との間の期間でわずかな低下を示し、その後、若干の回復があった結果、全期間で、ほぼ安定的な推移を示している。しかし、生産財部門と消費財部門とに分けて見れば、生産財部門の市場集中度が、全期間について1.9ポイントの低落を示すのに対して、これと対照的に、消費財部門では、1947年の35.7%から1972年の41.8%へと6.1ポイントの大幅な上昇を示している（表Ⅲ—7、コラム(2)、(3)）。さらに詳しく見れば、この市場集中度の上昇は、主に、1958年から1972年にかけての5.5ポイントの上昇に起因しており、50年代末から70年代にかけて消費財部門の市場集中度が急激に上昇したことを示している。

ところで、前掲表Ⅲ—5から認められるように1948年から1974年の期間に生じたコングロマ

3) W.F. Mueller, *The Celler-Kefauver Act: The First 27 Years: A Study*, U. S. G. P. O., 1978, p. 73.

表Ⅲ—8 食品関連部門における買収件数
(1948-74年)

期間	年数	買収された食品 製造企業数 ¹⁾	全製造業の買収 に占める比率(%)
1948-65	17	64	8.1
1966-68	3	47	12.1
1969-71	3	46	13.1
1972-74	3	29	14.1
計	26	186	47.4

1) 1000万ドル以上の買収のみ算出

〔出所〕 FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, pp. 115-195, および Table 25 より作成。

リット型合併において、生産物拡張 (product extensive) 型コングロマリット買収⁴⁾ が、買収総数の 44.6%, 買収資産の 36.6% を占め、いわゆる純粋 (pure) 型コングロマリットを比率において越えており、この点は合併運動が高揚をみた 1965~74 年期間においても見てとることができる。

コングロマリットが、上述した 50 年代末から 70 年代にかけて参入した産業部門、とりわけ消費財産業部門の市場集中度の上昇をもたらした原因を考える場合、この生産物拡張型コングロマリットが、重視されなければならない。

生産物拡張型コングロマリットと市場集中度の関連を検討するために、消費財産業のうちでも、買収活動が活発であるとともに生産・市場構造の変化がドラスティックに展開した食品関連部門⁵⁾ を例にとって分析してみよう。

食品関連部門においても 1948 年から 1974 年まで総計 186 件の企業買収がおこなわれ、1966

年から 1974 年にいたる 9 年間に、総数の 66% にあたる 122 件の買収が生じており、60 年代、70 年代合併運動に深く関わっていた (表Ⅲ—8)。

さらに、食品関連部門の買収においても、生物拡張型コングロマリットが、買収件数と総資産ともにトップの割合を占めていた (1951~68 年で総数の 43%, 資産で 47%, 1969~74 年では、それぞれ 39.5%, 40.7%, 表Ⅲ—9)。

1950 年から 1975 年までの期間で食品関連部門の主要 20 社の多角化の推移を見ると、たしかに他部門への進出がかなりの数に達しているにしても、食品関連部門内部の他の業種への進出を着実に進行させていることがわかる (表Ⅲ—10)。たとえば、Beatrice Foods 社は、1950 年では 4 桁の産業分類で 13 品目の生産しかおこなっていなかったが、1975 年には 77 品目に達している (表Ⅲ—10)⁶⁾。

多部門に活動拠点を持つコングロマリットが、相対的に低い集中度を持つ他の食品関連部門に参入した場合、多くは、当部門の産業構造の再構築を目ざした。すなわち、子会社に膨大な宣伝費を注ぎ、製品差別化を徹底させるとともに、様々な価格政策を採用することによってマーケット・シェアの拡大をおこなったのである⁷⁾。

宣伝費についてみれば、マザー (L. L. Mather) が算定したように、生産物拡張型コングロマリットによる買収の後には、宣伝費が急激な上昇を示している (表Ⅲ—11)。

また、選択的価格政策の採用による市場集中度の変化については、Procter & Gamble 社の Forgie 社買収後の行動が、よい例証とな

4) 買収の各タイプの定義については、FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, U.S.G.P.O., 1977, pp. 113-114 を参照。かならずしも、定義におけるコングロマリットは企業の多角化を意味しない。この点は検討の余地が多分に残っている。

5) W. F. Mueller, Statement, *Hearings on Inflationary of Impact Pricing by Concentrated*

Industry, p. 55.

6) Russel Parker, "Competition in Food Retailing and Manufacturing", p. 624.

7) *Ibid.*, p. 624.

戦後アメリカ経済における markup behavior と産業支配

表Ⅲ-9 食品関連部門における買収タイプ

買 収 タ イ プ	1961-68 年		1959-75 年		1951-76 年 ¹⁾	
	数	資 産 (100万ドル)	数	資 産 (100万ドル)	数	資 産 (100万ドル)
水平的買収	6	128	18	461	24	589
垂直的買収	2	72	5	165	7	237
コングロマリット型買収	55	3,117	58	3,418	113	6,535
市場拡張型	9	265	6	181	15	446
生産物拡張型	27	1,294	20	1,593	47	2,887
その他(純粹型コングロマリット)	19	1,558	32	1,644	51	3,202
計	63	3,317	81	4,044	144	7,361

1) 76年の数値のみ Mueller, op. cit., p. 54より。

〔出所〕 FTC, *Statistical Report on Mergers and Acquisitions*, pp. 115-195より作成。

表Ⅲ-10 食品関連部門主要20社の多角化 1950-75年

企 業 名 (以前の企業名)	1975年の販売高 (10億ドル)		4 桁の異なった食 品関連部門の数			4 桁の 全生産 物数	食品関 連品の 比率 (%)
	計	食品関連 生産物	1950	1966	1975	1975	
American Brands (American Tobacco)	2,570	1,610	1	7	15	28	53
Beatrice Foods	4,192	3,432	8	16	40	77	52
Borden	3,367	2,300	13	19	22	38	58
Campbell Soup	1,546	1,342	2	5	8	11	72
Carnation	2,075	1,843	7	4	11	13	85
Coca-Cola	2,873	2,729	2	5	6	12	60
Consolidated Foods	2,536	1,239	6	15	22	55	40
CPC International (Corn Products)	2,742	2,234	5	9	9	14	64
Foremost-McKesson (Foremost)	2,378	552	2	6	7	11	64
General Foods	3,978	3,608	16	16	12	13	92
General Mills	2,309	1,633	7	8	11	18	61
H. J. Heinz	1,663	1,117	5	8	10	11	91
ITT (Continental Baking)	13,967	1,416	2	6	12	67	18
Kraft (National Dairy)	4,857	4,735	15	11	15	23	65
Nabisco (National Biscuit)	1,971	1,470	6	11	12	20	60
Norton Simon (Hunt Foods)	1,185	1,410	3	6	13	20	65
Pepsico	2,321	1,720	3	8	6	10	60
Pet (Pet Milk)	1,009	662	4	9	12	17	71
Pillsbury	1,197	733	4	6	8	11	73
Procter & Gamble	6,082	1,565	7	7	10	12	83
Ralston Purina	3,149	2,130	4	5	8	9	89
R. J. Reynolds Industries	3,529	2,135	1	5	10	16	63
Standrd Brands	1,800	1,705	9	6	10	13	77
Unilever	14,200	8,604	9	9	9	9	100
Warner-Lambert (Beech-Nut)	2,172	478	3	4	7	13	54
平 均			6	9	12	22	56

〔出所〕 Mueller, op. cit., p. 56, Table 20.

表Ⅲ-11 買収の前と後における宣伝費の額と変化（食品関連部門の買収された企業）1965-72 年

タ イ プ	数	宣伝費 ¹⁾ (1000ドル)		変 化 (%)
		合 併 前	合 併 後	
水 平 的 買 収	11	22,102	15,138	-31.5
垂 直 的 買 収	5	4,524	2,939	-36.0
生産物拡張型買収	37	44,829	69,222	+54.4
その他のコングロマリット ²⁾	14	123,842	217,372	+2.9
計	67	195,297	214,671	+9.9

1) 宣伝費は前後の2年間についてである

2) 純粋型コングロマリットと市場拡張型コングロマリットが含まれている。

〔出所〕 Loys L. Mather, "The Impact of Acquisitions by Diversified Firms on Product Differential Activity", *The American Agricultural Economics Association*, Aug. 2, 1977, p. 27.

表Ⅲ-12 食品関連部門における市場集中度 1947-70年 (%)

	全産業 ¹⁾ (31) ²⁾	生 産 財 (10)	消費財：製品差別化の程度			
			全産業 (21)	低位 (4)	中位 (7)	高位 (10)
1970	46.0(39.3) ³⁾	47.4(40.6)	45.4(39.1)	22.5(23.0)	34.0(29.0)	61.4(53.0)
1967	45.6(38.6)	47.7(40.5)	44.7(38.2)	21.8(24.2)	33.9(27.1)	61.3(52.0)
1963	45.6(37.9)	48.7(41.2)	44.1(37.2)	22.5(27.7)	33.9(24.8)	60.0(50.2)
1958	45.1(37.2)	50.2(41.6)	42.7(36.4)	23.0(29.5)	34.1(24.9)	56.5(47.5)
1954	45.9(38.0)	51.1(42.0)	43.4(37.3)	25.0(34.4)	34.3(23.9)	56.2(48.0)
1947	45.0(37.7)	50.9(40.7)	42.2(37.1)	28.5(37.8)	33.3(21.5)	53.0(47.8)
1947-70の変化	+1.0(-1.0)	-3.5(-0.1)	+3.2(+2)	-6.0(-14.8)	+7(+7.5)	+8.4(+5.2)

1) 食品関連部門及びタバコ産業の総計

2) 部門数

3) カッコ内は加重平均値

〔出所〕 *Hearings before Joint Economic Committee of U. S. Congress' Food Price Investigation*, U. S. G. P. O., 1973, p. 332.

ろう⁸⁾。

食品関連部門の巨大コングロマリットは、多部門展開しているため、新たな参入部門で、意図的な低価格政策を採用し、マーケット・シェアの拡大をおこなったとしても、コングロマリットに企業総体の収益にはたいして影響を与えず、さらに巨額な宣伝費を注ぎ込むことも可能であった。

このようなコングロマリットの行動の結果、食品関連部門の市場集中度は60年代、70年代

にかけて急激な上昇を示すにいたった（1958年の42.7%から1970年には45.4%へ、2.7ポイントの上昇を示している。表Ⅲ-12）。とりわけ、製品差別化の程度が高い部門では、市場集中度は、いっそう急激な上昇を示している（表Ⅲ-12）。

以上、食品関連部門の生産物拡張型コングロマリット買収の例が示しているように、他の諸産業部門でも、60年代、70年代に数多く生じていた生産物拡張型買収によって、産業構造の変質が生じ、市場集中度の上昇が生じたと推測できる。

8) Mueller, *op. cit.*, pp. 76-83.

表Ⅲ—13 113の大企業（製造業）相互間の水平的・垂直的接触点（Contact Point）の数

接触のタイプ	接触点の数		変化（％） 1965-68
	1965年	1968年	
水平的	12,552	15,579	+24.1
垂直的	59,044	72,579	+22.9
計	71,596	88,158	

〔出所〕 W. F. Mueller, "Conglomerates: A 'Nonindustry'", p. 493.

市場集中度の変化が、何よりも生産物拡張型
 コングロマリットによって、強力に押し進めら
 れたにもかかわらず、コングロマリットが採用
 した諸手段は、多部門展開をおこなっているた
 めに使用しうるのであり、純粋型コングロマリ
 ットにおいても、採用することができた⁹⁾。し
 たがって純粋型の買収も市場集中度を上昇させ
 たと考えられる。

コングロマリットは、その特徴から派生する
 独自の力をもって、戦後アメリカ経済の産業構
 造、とりわけ従来、相対的に集中度が低かった
 諸部門（消費財産業）の構造を改変し、それら
 諸部門で市場集中度の上昇をもたらしたのであ
 る。

3) コングロマリットと企業行動——コング ロマリットの相互依存——

アメリカ独占諸企業が、コングロマリット展
 開をおこなうにつれ、相互に競争相手や商品供
 給者および顧客として個々の産業部面で直接に

接触する機会が急激に増加した¹⁾。ミューラー
 は、これを接触点（contact point）と名付け
 たが、このことの意義を検討してみよう。

この接触点の変化を、1965～68年期間につい
 て集計したのが、表Ⅲ—13 である。

1968年には、これら諸企業は 15,579 の水
 平的接触点を持ち、それぞれの企業を平均すれ
 ば各 111 の接触点を持つようになった。他方、
 垂直的接触点については、さらに多く、72,579
 に達している。結局、1965～68年という最も合
 併活動が激しかった期間において、これら企業
 間で、水平的接触点は 24.1%，垂直的接触点
 は 22.9% の上昇を示した。

たしかに従来から巨大企業は相互に依存しあ
 っていたが、コングロマリットが拡張すること
 によって接触点が急増した結果、独占諸資本相
 互の依存性は新たな様相をおびることになっ
 た。

ミューラーは、このことをコングロマリット
 の相互依存と名付け、従来の独占寡占企業間の
 相互依存性と区別している²⁾。

ミューラーによれば、価格決定にさいして、
 従来の相互依存ならば、特定市場の構造的条件
 に規定されるのだが、コングロマリットの相互
 依存が存在する場合、直接に接触しあうコング
 ロマリット的大企業同士の価格決定の調整は、
 市場構造の制約から解放されてすみやかにおこ
 なわれることになる。

この点の例証として、再び食品関連部門につ
 いて具体例を見てみよう。

Consolidated Foods Corporation とコン
 グロマリット化した小売業者である National

9) 純粋型コングロマリットにおいても、同様な産業
 再構築政策、およびその帰結としての価格競争の
 排除がおこなわれた例として、Philip Morris 社
 による Miller Brewing Co. の買収を挙げることが
 できる。この買収によってビール業界の産業構
 造と価格政策は、短期間に急激な転換をおこなう
 ことになった（W. F. Mueller, "Recent Struc-
 tural Changes in the Beer Industry," *Hear-
 ings before Subcommittee on Antitrust and Mo-
 nopoly on Acquisitions and Mergers by Conglom-
 erates of Unrelated Businesses*, pp. 89-104）。

1) FTC, Report, *op. cit.*, pp. 198-324.

2) W. F. Mueller, "Conglomerates: A 'Non-
 industry'", p. 472.

Tea Corporation とは、食品小売部門において、供給者であるとともに競争者として相対していた。ところが、1965年になって、Consolidated 社は、5000品目にわたる価格引き下げをおこない、シカゴのスーパーマーケットの販売を拡大しようとした。National 社は、シカゴで年間2億5000万ドル前後の販売高を得ていたので、Consolidated 社の行動は、National 社の利益水準への脅威となった。National 社は、直ちに、明日以降 Consolidated 社の製品を取り扱わないようにすると通告した。その結果、Consolidated 社は価格引下げキャンペーンを中止し、さらに National 社へ、自らのシカゴ店を売却してしまったのである³⁾。

このことに示されているようにコングロマリットの相互依存が Consolidated 社に食品小売においてアグレッシブな戦略をとらせることを阻止した。というのは、Consolidated 社が、小売業者であると同時に、食品製造業者でもあったため、一方の部門での競争戦略が、他方の部門にはねかえってしまったためである。

仮に、National 社と垂直的な接触点を持っていなかったとすれば、Consolidated 社は、食品小売業務をシカゴで展開し、価格引き下げをもたらし続けていたであろう⁴⁾。

このように、巨大コングロマリット相互間で接触点が増加するにつれて、コングロマリットの相互依存が、強化されることになる。その結果、経済全体にわたってマーケット・シェア、参入、価格設定等が、特定市場の条件から離れて、少数巨大企業の支配の下におかれることになったと結論してもよからう⁵⁾。

③ 小括——コングロマリットによる商品市場支配機構——

以上明らかにしたように、戦後合併運動は、一方では、少数巨大企業への徹底的ともいえる資産の集中化をもたらした、他方、コングロマリット型買収による多角化をおこなうことによって、相対的に集中度の低い産業部門を支配するとともに、それら部門の市場集中度の上昇をもたらした¹⁾。そればかりではない。市場集中度が、独占的、あるいは寡占的価格・生産行動を採用させる条件が存在しない場合でも、コングロマリットの相互依存として、示された巨大企業間の結合関係の新たな特質によって、子会社に独占的価格・生産行動をとることを可能にさせたのである²⁾。

このコングロマリットとしての現代アメリカ

5) FTC, *Report, op. cit.*, pp. 458-471において、他の事例との関連で、このコングロマリットの相互依存が競争状態や価格行動を変化させた諸事例が記述されている。

1) 同様の観点からの研究は、60年代の合併運動を対象とされているが、奥村氏によっておこなわれている（奥村茂次「コングロマリット合併と産業集中」、大阪市立大学経済研究所編『企業集団と産業支配（続）』所収、1975年、「アメリカにおける企業合併と独占構造」大阪市立大学経済研究所編『産業再編成と企業合併』所収、1967年、「戦後アメリカにおける企業合併運動の特質」『経済学雑誌』第57巻第3号、1967年9月、「アメリカの企業合併とコングロマリット」『経済評論』第19巻第9号、1970年9月）。

2) 市場条件とは別に、コングロマリットが独自の市場支配を持っていることを最初に主張したのは、エドワーズ (C. Edwards) であった。従来、寡占理論においては価格決定は、①市場集中度、②製品差別化、③参入障壁によって規定されるとされていたのに対し、エドワーズが、コングロマリットは、それらに加えて 1) Reciprocity, 2) Potential Competition, 3) Entrenchment の三要因が独自に加わると主張した (C. Edwards, "Conglomerate Business as a Source of Power", G. Stigler ed., *Business Concentration and Price Policy*, N. B. E. R., 1955)。ミューラーは、さらに上記の三要因は、結局、コングロマリットの相互依存の現象形態に

3) FTC, *Report, op. cit.*, pp. 198-224.

4) Mueller, *op. cit.*, p. 475.

独占資本の国民経済レベルでの総体としての支配体制の新たな特徴は、次のように総括することができよう。

従来、アメリカ独占資本は、国民経済の基礎的諸部門の強固な生産・市場支配をおこなっていたにもかかわらず、周辺部に競争的市場をもつ産業部門を大量に残存させており、独占・金融資本総体の商品市場支配は、基礎的諸部門での独占諸価格の波及という仕方でおこなわれてきた。これに対して、コングロマリットとして展開した今日のアメリカ独占・金融資本の総体としての商品市場支配の新たな特徴は、より直接的な支配へ転化した点に存している。

巨大諸資本は、資本の集中化をおこなうにとどまらず、国民経済の各産業部門の生産支配をおこなうにいたり、各部門で直接に接触するにいたった。その結果、数多くの部門の市場は、多部門展開した少数巨大コングロマリット相互間によって、その動向が支配されるという一つのシステムが確立されたのである³⁾。

このシステムの存在こそ、ワヒテルとアーデルスハイムが見出した、中・低位集中度業種の

景気後退期における markup が60年代以降上昇を示すにいたったという事実の原因をなしていたと考えても誤りはないであろう。

〔4〕 結びにかえて

以上検討したように、戦後アメリカ経済における企業合併とコングロマリット化の進展は独占・金融資本総体による商品市場に対する支配形態を変化させ、より強固なものにすることを通じて、アメリカ経済全体としての markup behavior を変質せしめ、70年代においてスタグフレーションの加速化、長期化を惹起した基本的原因の一つをなしたと考えられる。

戦後アメリカ国家独占資本主義の展開過程を、独占・金融資本の支配構造と競争態様の歴史的推移との関連において研究する場合、企業合併とコングロマリット、および、それがもたらした商品市場支配の独自の特徴は、無視することが出来ない固有の課題をなしていると言える¹⁾。

もっとも本稿では、国家独占資本主義の危機との関連で、50年代以降アメリカ経済において急激に進展したコングロマリット化現象が持つ問題性についてワヒテルとアーデルスハイムの研究を紹介しつつ論じたにとどまり、証券市場を媒介としたこの現象自体の発生原因や、展開

ほかならず、コングロマリット企業が独自に持つ市場支配力としては、このコングロマリットの相互依存に決定的な重要性が存していると主張した (Mueller, *A Study*, p. 102)。コングロマリット型合併と商品市場全体の支配との関連を分析するさい、ミューラーが提起したこの視点は、重要な意味をもっている。

- 3) 70, 80年代におけるコングロマリット型合併が提起している問題は、まさに、この点にかかわっており、石油・資源部門や、金融部門の合併が、結局は、アメリカ社会の意志決定過程を特定の少数巨大コングロマリットに独占されることへの不安が、議会、および一般ジャーナリズムで論議されるようになったのである (*Oversight Hearings before the Subcommittee on Monopolies and Commercial Law on Mergers and Acquisitions*, U. S. G. P. O., 1983, pp. 235-249.)。また、最近の企業合併動向についてのサーベイとしては、松井和夫「米国の産業・金融再編成の新動向」(『証券経済』137号, 1981年9月)がある。

- 1) コングロマリットが、スタグフレーションとの関連において分析を加えられることが少なかったのは、一つにはコングロマリットが、個々の市場レベルの競争条件の差異を基準にした独占理論においては、分析不能であったためである。この点との関連で、ミューラーの新古典派寡占理論批判が参照されるべきである (Mueller, "Conglomerates: A 'Nonindustry'", pp. 443-444)。

- 2) この点について、財務、会計的側面からの研究が進められている (佐々木利充「コングロマリットの合併財務政策」九大大学院『経済論究』第46号, 同「現代米国における合併財務政策——1970年代の合併運動を中心として——」北九州大学『商経論集』第19巻第1・2号)。

機構についての検討は留保している³⁾。国家独占資本主義総体の貨幣資本蓄積も含めての資本蓄積過程の具体的な分析との関連で、企業合併とコングロマリット化の原因と、それがもたらす諸作用についての石油、金融部門などの詳細な事例研究がおこなわれなければならない³⁾。

コングロマリットを主要な形態として展開する現代アメリカ独占・金融資本の商品市場支配の独自の特徴が、それ以前の支配形態が持っていた如何なる限界⁴⁾を克服したのか、また、商品市場支配を媒介とする搾取・収奪機構に如何なる変化をもたらしたのか⁵⁾という諸点につい

ては、本稿では留保した諸論点の検討によって明らかとなろう。

現代アメリカ資本主義が、独占・金融資本による証券市場における買収・合併といった金融資産の集中を挺子として商品市場支配の強化の方向へ急速に進行しており⁶⁾、そのことが経済全体および政策のパフォーマンスを著しく悪化させる作用を持つにいたったことをひとまず指摘し、戦後アメリカ経済における景気循環各局面における企業合併とコングロマリットの展開機構および役割についてのより具体的な研究は次稿以降の課題としたい。

3) コングロマリットの生産力への作用も重要な論点をなしている。たとえば、前出した論文で、パーカーは次のように述べている。「食品関連部門の大企業においては、R & D 投資が、きわめて低い。ワルリーは、食品関連部門において従業員1,000人あたり R & D 関係の人員数が企業の規模に反比例していることを見出した。大企業は、まず小企業が初めて開発した新生産物部門へ、後で参入してくるのである」(R. Parker, *op. cit.*, p. 624)。他方、貨幣資本蓄積の今日の特徴と金融革命、金融部門合併については、深町郁弥「管理通貨制と貨幣資本蓄積の現段階」(『金融経済』第197号, 1982年)を参照。

4) 国際競争力の低下が、50年代末以降、それまでの商品市場支配の限界を、より深刻化したと思われる(O. Eckstein and R. Brinner, *The Inflation Process in the United States*, U. S. G. P. O., 1972, N. R. C. D. Staff Working-paper, *Current Problems of the U. S. Automobile Industry and Policies to Address them*, U. S. G. P. O., 1980)。

5) コングロマリットは、50, 60年代におけるアメリカ労使関係にも決定的影響をもたらした(C. Craypo, "Collective Bargaining in the Conglomerate, Multinational Firm: Litton's Shutdown of Royal Typewriter", *Industrial and Labor Relations Review*, Oct. 1975, "Litton Industries as a Repeat Violator of the National Labor Relations Act", *Hearings on Acquisitions and Mergers by Conglomerates of Unrelated Businesses*, pp. 463-502)。ガルブレイスが主張した拮抗作用は、産業別労働組合が、コングロマリットの収益水準に対して、わずかな作用しか与えることができなくなることによって、今日、崩壊の危機にあると伝えられている。

ところで、私は以前、個々の商品市場における独占の成立としてではなく、現実には19世紀末から20世紀初頭にかけて生じたように、国民経済の基礎的産業諸部門における合併運動による諸独占の成立がもつ歴史的意義を、資本総体が独占価格の波及という仕方であれ、商品市場全体の動向を支配・規制しうることになり貨幣賃金の変動に対する商品価格の乖離率を調整する能力を獲得したことに求めた(『英国における「大不況」(1873-96)分析の基本課題』九大大学院『経済論究』第51号, 1981年)。資本制の生産下では、基礎的産業諸部門諸資本の競争形態の変化という仕方では、商品価格の貨幣賃金に対する相対関係を、資本の満足する水準に収束できなかったし、そのことによって自由な価格競争下での諸資本間競争の歴史的激化を原因とする実質賃金の急伸により生じた「大不況」から脱しえなかったのである。この観点からみれば、コングロマリットの拡大による商品市場全体の管理能力の強化は、貨幣賃金の上昇にもかかわらず資本の側からする実質賃金率調整能力を格段に高めたはずである。

6) この点は、近代経済学の立場からケインズの経済政策の限界を克服することを意図する論者らにおける分析上の一つの出発点をなしている。すなわち、市場内部の経済諸主体相互間の力関係について、ケインズの段階では、独占・金融資本の商品市場支配は、より間接的であったのに対し、コングロマリットを中核とする今日の独占・金融資本の商品市場支配は、より直接的であるため、独占・金融資本と労働者相互間の分配関係を調整する機構が、彼らにとって主要課題をなすのである(A. S. Eichner, *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*, Cambridge University Press, 1976)。