

日本経済思想史 第5回

2004年度冬学期

武田晴人

‡:このマークが付してある著作物は、第三者が有する著作物ですので、同著作物の再使用、同著作物の二次的著作物の創作等については、著作権者より直接使用許諾を得る必要があります。

4. 市場と取引

4-2. 手段としての競争と協調

市場の規律と調整手段として競争と協調が主題

- 市場の規律
- 日本人は競争を嫌いか——協調的日本人論
- 何をめぐる競争か
- 価格競争と品質競争
- 競争の弊害
- アメリカの競争と日本の競争
- 協調と共存の可能性
- 理念としての「共存共栄」

市場の規律

- 2つの方向からの権力的介入による規律の維持

参入の自由と参入の制限

参入の自由は自然発生的に慣習的な秩序となったわけではない。——むしろ近代の特徴と見た方がよい。

- 楽市楽座における営業の自由の保証

対等で平等な取引の保証を前提として…

・和市と強市

- 参入の制限

・株仲間 冥加金の上納に基づく権力の補償

- 公正な取引の保証

・仲間による相互監視と訴訟制度

- 権力者の力の乱用を監視

・特性という債権債務関係への介入、取りつぶしという圧力

参入の制限

● 各地にある大鳥神社は、かつて鷲明神といわれたが、もともと和市を守護する市神を祀ったものであった。それは、各地の開市かさかんに和市を行ったことを物語るが、史的名辞である**和市**は、**強市**に対する。すなわち、**売買当事者間で一定の評価をもって合意の上で売買すること、あるいはその結果の公正相場を和市**といい、『類聚名義抄・卷七』にはこれを「アキナヒカフ」と訓み、ふつうにはワシと音読した。

● 一方、**強市**といって、**押買押売することを厳禁した**ことは、古くは大宝律令に「強市する者は苔五十」とみえ、さらに、「謂ふ心は、威もしくは力をもって強いて物を買う(押買する)者は、なお苔五十なり」と注している。その後も、押売を禁じ、また公方買、守護買といっては代価を不当に安く買う者があれば、堅く制止を加えるといったことが、『吾妻鏡』などにみえる。**対等で平等の売買が保証されなければ、市に、永続性はない**からである。

(中村勝『市場の語る日本の近代』1980年 そしえて文庫 p.54)

Haruhito Takeda

競争という手段

- 日本人は競争を嫌い、仲間内の協調や共存共栄を好むのか

1946年第一次米国教育使節団報告書

- 日本の教育制度について「試験準備ということに支配されている教育制度は、形式に墮し、常套に陥る。それは教師と生徒の側に画一化を助長するだけである。それは自由探求の精神を窒息させ、批判的に判断を加えるという態度を押し殺してしまう。・・・結局、この教育制度は、時に異常なまでの競争心を発生させ、青年をごまかしや不正行為に導いたり、不健全な自棄行為に駆り立てたりした」。

(齊藤利彦『試験と競争の学校史』平凡社 1995年 p.19)

- 競争という手段は、近代化の進展とともに日本社会に浸透。
夏目漱石の言葉「開花が進めば進む程競争が激しくなればなるほど生活はますます困難になるような気がする」
- 教育史研究者は、資本主義的な経済発展こそが教育の現場を「過度の競争」によってゆがめた元凶。

競争的な日本人

長期雇用と年功賃金制度のもとでの長期の昇進競争。

- 小池和男氏は、(日米)とも内部昇進で共通する面があるものの、「日米の差は入社早々に将来の幹部候補生を一次選抜するか、それとも入社一〇一五年の実績をおおいに重視するか、のようだ。つまり、日本大企業の雇用システムは、長期の競争を重んじることにある」と指摘し、これが「枢要なシステム」であると主張している。

(小池和男『日本の雇用システム』東洋経済新報社 1994年 p.28)

- このような専門経営者への選抜のプロセスは近世期の商家の奉公人選抜のシステムに類似

- 製糸業における等級賃金制度
- 炭砒における鉱夫たちの競争
「止まっているためにも二倍の早さでかけねばならない」状態

何をめぐる競争か

● 入谷鬼子母神の朝顔市や、浅草寺境内で開かれる
ほうずき市

● ー ー ほぼ同じ商品が、まったく同じ値段で店頭
に並ぶ競争

著作権処理の都合で、

この場所に挿入されていた

「朝顔市」「羽子板市」「酉の市」

の写真を省略させていただきます。

価格を巡る競争か、安く作る競争か

● こうした組織的な価格規制が承認されている取引＝市でも、買い手は競争がないとは必ずしも感じていない。

売り手は、より多くの顧客を捕まえることで売上高を競っているが、そのために価格に現れない細かなサービスを提供することに努める側面もある。

しかし、彼らの利益の源泉は、いずれかといえはいかに原価を引き下げるかにある。

● 売上高が何千億円を超える大企業でも、生産現場では一銭でもコストを下げる努力が続く。

● 現代でも、企業はコストを削減して利益を多くするという果てしのない競争に積極的に関与している。「安く買って高く売る」余地が小さくなるからこうした傾向は現代に置いて一層強まる。

● 価格が硬直的であるからといってそこに競争がないと考えるのは、現実的ばなれした理解

価格の競争と品質の競争

- こうした多様な要素をめぐる競争は、市場取引の発展とともに古くから見られる。

例えば、

- 「本阿弥行状記」に「公儀の御普請のとき、秀吉公の御名代であった長束(なつか)大蔵、増田(ました)右衛門等のように小身から出世した人は計算高く、入札(いれふだ)を行って低値のところに仕事をさせている。確かに、見積りよりも半額も安くなることもあるが、手抜きも多く出来高があまりよくない。こんなことはよくないことだ」

(長尾義三『物語 日本の土木史』p.226 鹿島出版会 1985年)

価格の適性と品質の保証の知恵

- 「幕府御用の作事(普請)をつとめていた中井家では、従来、幕府の命によって測量、設計、見積もり、施工を一括で請け負っていたが、一六四五年に起工された長谷寺本堂の再建工事では、大工方の入札が行われた。
- その結果、中井家の見積もりよりも安い価格で落札者が決められたが、実際の工事は、その技量が買われて中井家が担当し、請負価格が落札価格に引き下げられた。この場合には、入札によって価格の適正さが試されると同時に、品質の維持のために御用達の業者の高い技量が選ばれたことになるが、これにより、御用達業者の価格のつり上げをチェックしていたのである」。
- 入札によって最低の価格を提示しても落札できない場合も記録されている。一六六二年の二条城修理の入札では、一番札の価格は安すぎるとして、「吟味の上」当初の見積もりの範囲内であった二番札の請負業者が落札している。

(武田晴人『談合の経済学』集英社 1999年)

Haruhito Takeda

競争と、その弊害

明治期の問屋——組合仲間による競争の制限→競争へ

●「問屋の荷主に対する仕切値段というものは、明治末期までは、産地ごとに一定の談合価格をもって仕切られていた。すなわち、同一地方より荷受する問屋筋はいわゆる最寄組合、たとえば伊豆最寄組合などの一団体を組織し、伊豆地方の荷主に通知すべき当日の仕切値段を最寄組合仲間協議し、申合せたのちに送金したから、問屋間の仕切値はほぼ同一のものであった。いうまでもなくこの談合によって、問屋はできるだけ安く仕切値を申合わせる事ができたのである。

●だが、明治末期以後大正期に入ると、魚荷の集荷競争がよりはげしくなり、同一地方に対する仕切値も問屋ごとに相違がはげしくなり、同一品といえども問屋によって仕切値が必ずしも一致しないのが普通となったのである。

競争とその弊害

協調から競争へ、そして「過当」競争へ

- さらに、はげしい集荷競争は、問屋の近海物荷主に対する代金支払の短期化ともなっていた。
- しかもそれは、おのずと仲買への売掛金回収に先立つものとなったから、資金融通機能の発生をも意味し、やがてこの過程で零細薄資の問屋は消滅せざるを得なくなる。

この局面では、代金支払いの短期化→仲買に対する問屋の金融機能の発達という市場経済システムの進化が見られた。

- この過程はまた、「取引上の種々の不正行為をひんばんに生みだし、あるいは不当の相場を報告して、荷主から暴利を得る者を続出させることになった」。

(中村勝『市場の語る日本の近代』 そしえて文庫p.148)

しかし、同時に競争的であるが故に、情報の非対称性を利用した「騙し合い」、不公正な取引が横行した。

不正行為

- 個別的に行われる取引における詐欺瞞着の横行
- 明治35年当時の大阪安治川における石炭取引

「最も奇観とも云ふべきは各需用者が石炭購入の単価を實際出来得べからざる安価に直切りて買入をなさんとし、商人も亦この出来得べからざる価格に甘じて売ることなり」と報告されており、そうした事を可能にする「商業の秘訣」は「混炭」(悪炭を混交する)にあり、「名称はいかなる良炭なるも露骨に曰はゞ唯購買者が仕払ひ得べき迄の価格に應ずるの混炭を渡すと云ふの外なし」という説明がなされている。…かかる方策は程度の差こそあれ、「第一流の巨商」をも巻き込んで行われているというのであり、大正期に入っても消滅しなかった。

(山口和雄・石井寛治編『近代日本の商品流通』東京大学出版会 1986年 p.53)

公設市場の開設

- 第一次大戦後に設置された公設市場は、「賃銀労働者家計、特に都市下層にとって革命的ですらあった」。
- この公設市場によって人々は初めて数ある同種の商品を比較しながら買うことができ、商品の知識も豊かになった。
- その結果、「従来の掛けによる購買をやめ、情実や慣習にながされた特定の小商人のみからの購入から解放されて、自主的な選択購入や経済購入が習慣づけられるようになり、御用聞きや戸別配達等による小売経費を節減してそれだけ購入価格を低減する可能性がうまれた。現金・正札取引を励行して小売営業と消費者の売買行為ははじめて、相互に対等となり、より合理的なものとなった」。
- しかし、昭和期にはいると、・・・「安かろう悪かろう」本位の、粗悪品の廉売市場と化していった。

(中村勝『市場の語る日本の近代』そしえて文庫 p.186-187)

アメリカの競争と日本の競争

アメリカの競争

●1978年に鉄鋼ダンピング問題が基準価格設定に打開策を見いだそうとしていることに論及した隅谷三喜男氏は、基準価格には、業界の「8パーセントの利益は見込むべきだ」との見解を背景として、トン当たり360ドルの基準価格に対して30ドル弱の利潤を含んでいると指摘し、「フル・コストなどと言っている時には、この利潤を含んでいるのであり、これを含んだ価格以下で売ることをダンピングと言うのである」と書いている。

(「組織された自由貿易」『産業政策と経済発展』所収 通商産業調査会 1998年 p.196)

●つまり、競争は**適正な利潤を確保することを前提**とした価格設定によって行われると考えられている。

土木協会の回顧

日本の競争

- 島藤組社長島田藤 「アメリカでは・・・なるほど競争はしていますが、日本のように身を切ってまで競争はしない。その点で、日本と非常に違っていると感じている」
- 日産土木の社長宮長平作は「西洋人がいつも笑うのは、日本の請負業者は・・・これは請負業者でなくてもそうだが・・・1万円かかるのに、それが競争になったら9500円、9000円で落とすというのです。ああいうことをどうしてやるのかというので驚いているという話を聞いたことがある。・・・向こうでは競争はしてもある最低のプロフィット(利益)は保証して札をいれる」と発言している。

(飯吉精一『建設業の昔を語る』技報社 1967年 p.64-65)

何が違うか

- 一定の利益を前提とした価格が公正な競争の前提と考えるアメリカと、競争に勝つためにはコスト割れでもやむを得ないという日本
- 「赤字受注」「過当競争」という日本の現実
- 仕入れ価格以下の販売、あるいは原価割れの販売それ自体が非合理的な行動とはいえない。
 - 時間とともに減価する価格
 - 生鮮品の流通、航空券の安売り、アパレル製品の廉売
 - 長期的な取引のきっかけとしての割引
 - 建設談合の安値受注、サプライヤーの価格・・・

何が違うか

- なぜ、日本人は、一方で信頼に応えようという長期の取引関係を維持し、その対極で身を切る競争を展開するのか
- 歴史的に見ると、この見方は国民性の差異と見るという点では妥当性はない
- 明治日本のドイツ・ジーメンス社の営業社員たちは、場合によっては赤字受注を辞さないと顧客に申し出ていたし、競争状態に関して「アメリカのメーカーは、わが社なら純然たる製造原価さえカバーできないような価格で、しばしばオファーする」と説明していた。

(竹中亨 『ジーメンスと明治日本』 東海大学出版会 1991年 p.105 p.146)

敗者の処遇と競争秩序

- 競争が不正を生み、弊害を伴うものであるという観念は、競争を排して取引の機会を平等に認めるために、協調的な関係を取り結ぶという動きにつながる。

アメリカの市場競争の考え方の基盤

- 「ヨーマン・デモクラシー」——「国家には小所有者の共和国に有利な条件を作り出す責任がある。自由放任の自由主義では、国家は、取引のきまりが破られたのでない限り市場に介入しない。

- ヨーマン・デモクラシーでは、市場取引によって一つの集団が永続的に有利にならないよう、そして生産者のコミュニティを可能にしている富と権力のバランスが掘り崩されないよう、国家が配慮しなければならない」というものであった。

(セーベル・ピオレ『第二の産業分水嶺』筑摩書房 1993年 p.384)

- 競争の結果として生じる不平等を常に補正しなければならないとの認識

アメリカ人の捉え方

—— 経営者資本主義の発展に注目していた アドルフ・A・バーリの評価

- 「社会の主要な分野の人々で、現代社会に無制限な競争の体制が支配することを望んでいるものは少ない。大会社もその労働者もまたその原料供給業者もそれを望んでいないのである。基本的には彼らはいずれも、不断の闘争をではなく、安定した仕事を求めている。商品を、およそ予想できるような条件のもとにおいておよそ予想できる原価で生産し、したがってまたその商品は市場でもおよそ予想できるような価格で販売することができるような仕事が望まれているのである」。

(A.H.コール『経営と社会』(中川敬一郎訳)ダイヤモンド社 p.70-71)

アドルフ・A・バーリの評価 2

● これら(競争の有効性を主張する理論)の想定は、事実によって正当化されなかった。多数の小規模生産者によって行われる著しく競争的な産業は、しばしば生産と価格に大きな変動をみせて、耐え難いような雇用条件を生んだ。また一方で、産業出入の自由は、年々多数の破産が生ずるということと殆ど同義であることがしばしばあった。適者生存は動物や植物の生活に対する自然にとっては適当な策略であるかもしれない。だが、経済組織についての方法としては、その影響を蒙る多くの人類にとって、しばしば堪え難きものとなることがわかっている。

(アドルフ・A・バーリ『財産なき支配—アメリカ経済の新しい発展—』

加藤寛他訳 論争社 1960年 p.121-2)

Haruhito Takeda

なぜ、協調が是認されるか

一つの解答の仕方としては、

● 効率性に関しては、経済学者たちの想定とは異なって管理的な価格、あるいは硬直的な価格が市場で観察されたとしても、

そしてそれが競争を制限した協調的な企業行動の結果だとしても、

● コストをめぐる競争のなかで説明したように、そこには激しい競争を内包し、経済の効率性を向上を妨げるものでないからではないか。

● 同時に、競争の弊害による社会的なコストの方が、企業の共同行為などによって生じる社会的なコストよりも小さいと判断されるような状態が存在したのではないか。

協調と共存の可能性

- 協調的な行動をとることは決して日本的な特徴ではない。例えば、フランスでは、
- J.E.ソーヤーの研究によると、「商品流通組織に現れている、物資的な利益よりも個人的人間的関係をより大事にするような傾向、あるいはまた競争企業間の「共存共栄」live and let live を積極的に考慮するような傾向」が、起業者の活動、思考・行動様式を支えているといわれている。
- この研究を紹介しながらアメリカの経営史家コールは、「フランスの企業者活動と米国のそれとの間には、創造性、活力、長期計画を生み出す諸要素において、かなり違いがあることを、いにかえるならば、二つの国に制度化された目的、価値体系、社会的格づけの順位、行為の様式の間には、相当な開きがあること」を強調している。

(A.H.コール『経営と社会』(中川敬一郎訳)ダイヤモンド社 p.142)

協調を成立させる強制力

●明治期の談合——「談合の席に連なり、談合に同意しておきながら、密かに協定金額以下に入札して落札することは、是は『もぐる』と称し、背信行為として、同業者間に指弾されるが、大木氏や前田氏の如く、除外されて談合に加えられなかったものが落札した場合には、是を『抜く』として、聊かも不信行為にならず、寧ろ抜かれた方が、油断手抜かりとして笑われる位のものである」

(菅野忠五郎『鹿島組史料』鹿島建設 1963年 p.66-67)

●株仲間、談合、重要産業統制法

株仲間や談合では、しばしば相互の監視が協調を成立させる力となったが、そうした場合でも、株仲間では公権力による訴訟や、あるいは談合では私的な警察による暴力的なおどしが、協調の継続を担保していた。

そして、重要産業統制法は、政府が共同行為の成立を支えた。

「共存共栄」という理念

● 小売商業問題における同業者の「共存共栄」。——百貨店の進出に対する対抗の論理

つまりは反独占の論理

- 戦後日本の合理化カルテル、不況カルテルなどが通産省の外貨管理などの権限を背景とした行政指導によって有効に機能した面が強いことは、合意形成とその遵守を保証する場合に監視役の果たす役割の大きさを示唆している。
- 談合問題が大きな事件となるのは、談合協定の背後に政治の影響力が見え隠れするからだが、そうした事実も協調の難しさを示している。協調を維持するために政治が介入し、そこに腐敗の温床があるとすれば、こうした手段は受け入れがたいものとなる。
- 従って、このような協調的な市場行動が受け入れられる基盤には、**合意の形成やその遵守の保証**が当事者間で実現し得るような条件が必要となる。 → **契約の問題**