

企業の利潤と経済政策の影響

山 崎 匡 毅

目 次

緒 言	
1 企業の利潤と市場均衡	
1-1 競争市場での採算概念と生産可能領域	
1-2 企業の等利潤曲線	
1-3 独占市場の均衡	
1-4 寡占市場の均衡	
1-5 独占的競争市場における二重性格	

2 経済政策と市場均衡	
2-1 需要創造政策	
2-2 課税率変更政策	
2-3 利子率変更政策	
2-4 賃金率変更政策	
結 言	

緒 言

完全競争市場の理論的前提は、市場の供給者と需要者のすべてが、市場で決定される価格を所与として行動するプライステイカーであり、いかなる市場参加者も市場価格には何ら影響を及ぼさないことにある。この完全競争市場という理念型の反対側の極に単純独占市場があり、企業は市場を独占し価格を支配している。完全競争市場と独占市場との間に存在する中間領域は不完全競争市場とよばれ、それはさらに独占的競争市場、寡占市場、複占市場などに分類されるのが普通である。この市場構造に対して、従来多くの研究がなされ、個々の市場の均衡分析に関して、種々の問題が残されているにせよ、ほぼ煮詰った段階であるといえよう。

市場の均衡分析がこのような段階にあるにもかかわらず、従来の研究に若干の未開発領域が残されているように思われる。それは、一つには個別的企业の均衡と全体的市場の均衡との間の統一的関連性に関するものであり、他には、市場均衡に及ぼす経済政策の影響に関するものである。即ち、従来の市場分析はあまりにもミクロ的側面から考察されすぎ、市場全体としてのマクロ的側面との関連性が希薄になってしまい、そのために市場均衡に対するマクロ的経済政策の影響は分析対象とはなりにくかったわけである。

このような状態に鑑み、本論文においては、企業の等利潤曲線、採算曲線、利子均衡曲線、生産可能領域などの概念を援用することにより、個別

企業の均衡と全体の市場均衡の関連性において統一的に追求し、さらにそれらの均衡に及ぼす経済政策の影響について検討を試みた。

1 企業の利潤と市場均衡

1-1 競争市場での採算概念と生産可能領域

完全競争市場においては、すべての生産者は市場で決定される価格を所与として行動し、個々の生産者はその価格で売りたいだけ売ることができる⁽¹⁾。即ち、従来の方法においては個別生産者の需要の弾力性は無限大となっている。しかし、現実をかえりみると、競争市場に近いといわれる農産物の市場を例にとっても、市場価格で売りたいだけ売ることができるという理論的帰結を聞いたならば、農家はびっくりするだろう。農家にとって、現実に売りたいだけ売ることができるのは、野菜のような競争的生産物ではなく、むしろ米や麦のような政府公定価格の付いた生産物であると答えるだろう。

それでは、この理論と現実との乖離はどこから生じるのであろうか。明らかに因果関係の問題に関係していると思われる。従来の方法では、競争価格は静的な需要と供給との均衡として市場にアプリオリに与えられている。従って、市場に比較して十分小さい生産者は、静的均衡点を示す価格で、売りたいだけ売ることができる。しかし、実際には価格が先に決定され、それに向って生産物を販売するわけではない。因果関係はむしろ逆で

あり、各生産者は価格をある程度予測しながら、自分なりの利潤を計算して、ある一定量を市場に供給している。この個々の供給量は市場全体の供給量と比較すると十分小さいので、個々の生産者が価格を支配することはほとんど不可能である。総計として送り出された生産物は市場でセリにかけられ、そこでの需要と供給の力関係で価格が決定される。この時点で初めて生産者は市場の価格を知り、自分の生産物がその価格で採算に合ったかどうかを評定するわけである⁽²⁾。このように、実際には生産者は市場価格を前提にして行動するわけではなく、個々の生産物の総計がセリにかけられ、結果として価格が決定し、生産者は採算に合ったかどうかを評定し、次の生産行動に移行するわけである。この意味では、伝統的方法是は因果関係の誤謬におちいっているともしえよう。

いま、市場における生産者の採算点を、短期的にみてある価格以上では生産を続行し、それ以下の価格では生産を断念するような分岐点を示すでしょう。従って、採算点は狭い意味では費用と収入とが均衡する点と考えてよいが、広い意味では費用＝収入を示す点ではなく、その価格で生産者が生産を続行する意志が有るか否かを示す点である。

各生産者は生産物を出荷する際、それぞれ価格をある程度予想し、採算点を設定して行動している。各生産者の採算点を数量－価格平面上にモデル的に示すと、図1のようになる。ここで、・印

示すと、図1のようになる。ここで、・印

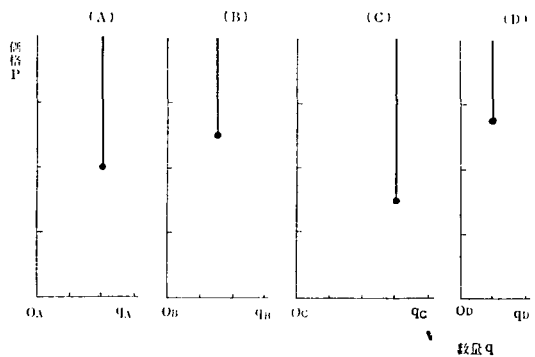


図1 競争市場における個別生産者(A), (C), (B), (D)の採算点

上方の半区間が、個別生産者にとって採算が合う所であり、生産可能領域である。各生産者により採算点異なるのは、生産者の生産性にバラツキがあるからで、このバラツキは労働の質や量の差異、生産技術や設備の優劣、土地の肥沃度の差異などによって引き起こされるだろう。もちろん、低価格で採算に合う図1の(C)のような生産者は他の生産者に比較して競争力が強いといえる。

さて、競争力が強い順に各生産者の採算点を総計して、採算点の社会的集合がどのようになるかを検討してみよう。価格が示強変数で生産量が示量変数であることに注意して、個々の生産者の採算点を総計すると、市場全体の採算点及び生産可能領域はモデル的に図2のように表わすことがで

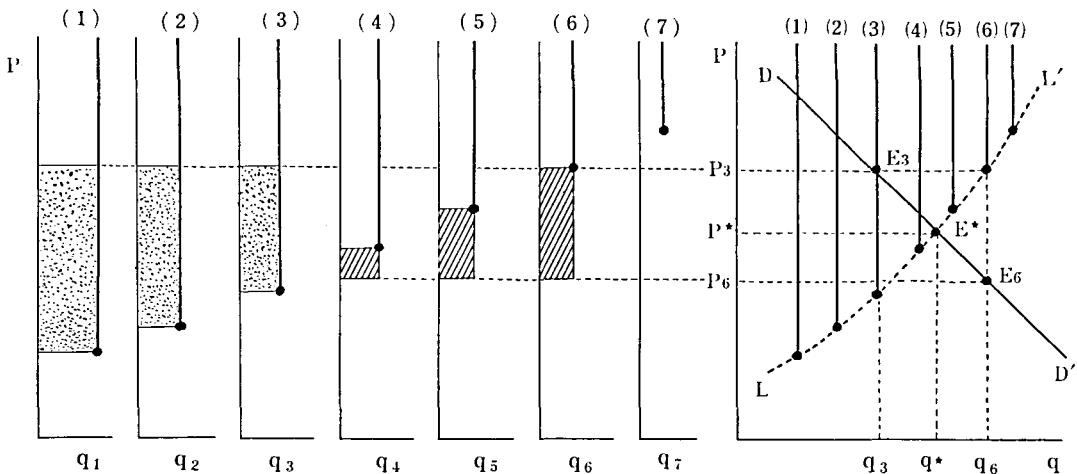




図2 競争市場における個別生産者(1)～(7)の採算点とその総計としての採算曲線

きる。市場全体では採算点の集合は $L L'$ の軌跡をえがく曲線となり、これが市場での採算曲線であり、それ以上の領域が市場全体として有する生産可能領域となる。

たとえば、ある日市場に生産者(3)まで生産物を供給したとすれば、その日市場は需要曲線 DD' と交わる E_3 点で均衡し、 P_3 という価格が付く。この価格水準では、生産者(4)(5)(6)も採算に合うから、次の日は当然(6)の生産者ぐらゐまで市場に参加してくる。供給量は q_3 から q_6 に大幅に増加し、需要曲線との交点は E_6 点に移行し、価格は P_6 まで下落する。ところが P_6 の価格は生産者(4)(5)(6)が採算に合わない水準であるから、その次の日はそれらの生産者は供給を休止する可能性が強だろう。このように $L L'$ 曲線と DD' 曲線の交点 E^* を中心に、供給数量の変動を伴いながら、価格も周期的に変動する。各生産者が採算点以上の利潤を要求しないと仮定すれば、 E^* は市場の安定的均衡点となり、このまわりで価格は周期的に変動するが、このような変動は従来よく知られるくもの単理論に対応する。

従来方法においては、供給曲線をばくぜんとしたスケジュール的な生産意図力として捉えたが、採算曲線はより現実的の重みをもつたものであることに注意しよう。というのは採算点が生産の費用＝収入を示す狭い意味に解釈すれば、生産者の利潤や欠損が計量化されるからである。先の例で、 P_3 という価格が成立するとき、(1)(2)(3)の生産者にとって、が利潤として計上される。 P_6 という価格では、逆に(4)(5)(6)の生産者はという欠損をこうむる。

このように、現実の競争的市場では、供給数量→セリ→市場価格という因果関係が成立し、市場価格はある程度予測できるにせよ、各生産者はいくらで売れるか前もってわからない。株式市場のように、情報のフィードバックが速い場合、価格が相当程度予測できる場合もあり、自分の生産物を現在の市場価格に近い価格で売れるかどうかは市場の性格に依存する。いずれにしても、生産者は市場価格で売りたいだけ売ることができるという従来の説明は、誤解を招きやすく、因果関係の錯覚におちいつているといわざるをえない。

競争的生产者がすべて採算点を分岐点として行動すれば、図3に示すように、採算曲線 $L_0 L'_0$

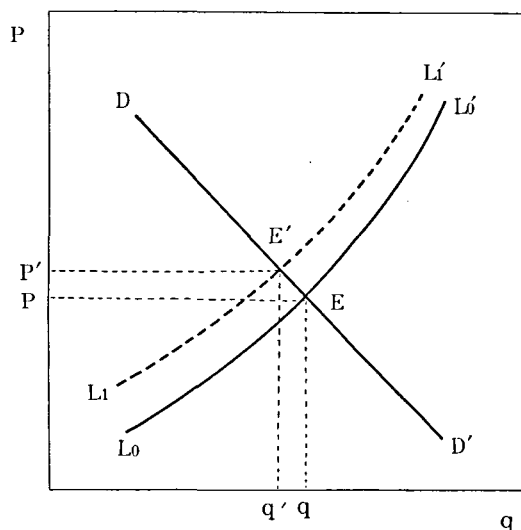


図3 競争市場における算曲線と需要曲線

と需要曲線 DD' の交点 E が市場の均衡点となる、しかし、もしすべての生産者が採算点以上の利潤がなければ生産行動をしないとすれば、その利潤分だけ現実の採算曲線は上方にシフトするであろう。これを示すものが $L_1 L'_1$ 曲線であり、このとき市場の均衡点は E' へと移行する。 E' 点が

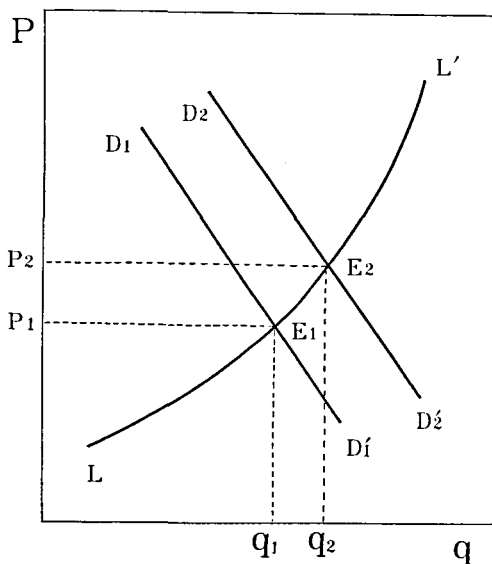


図4 競争市場における採算曲線と需要曲線の変化

E点からどの程度乖離するかは、市場の利子率や市場全般が有する利潤率に依存するであろう。図3より明らかなように、多くの生産者が採算点以上の利潤を期待して行動するならば、対応する価格はPからP'へと上昇し、生産数量はqからq'へと減少する傾向を生じる。

今度は、市場の採算曲線が一定で、需要量が増加する場合、価格がどのように変化するかを考えてみよう。図4において、需要量がD₁D'₁曲線からD₂D'₂曲線へと増大すると、価格はP₁からP₂へと上昇し、生産数量もq₁からq₂へと増加する。このように、需要曲線が変化したり採算曲線が変化する場合、価格や生産数量が変化するように、従来からよく知られている需要と供給における変化の法則と全く同様であるから、これ以上論及しない。

(註)

- (1) 競争市場においては供給者を生産者とし、企業とはなかった。というのは企業という語句には競争的生産者のイメージよりも、現代の産業を代表する株式会社のようなイメージが強いからである。
- (2) 厳密に言えば、生産において採算を考えること自体完全競争市場の前提に抵触するだろう。もっとも、従来の完全競争の理念の中に内部矛盾を含んでいるかもしれない。

1—2 企業の等利潤曲線

重化学工業に代表される現代の企業の大部分は、競争市場的な生産者ではなく、ある程度の価格支配力をもつ独占化した企業形態である。このような企業においては、競争的な生産者と異なり、価格を規定する要素は主として生産費にある。周知のように、企業の費用は固定費用と可変費用に大別され、生産設備が巨大化するに伴い、固定費用が増大する傾向がある。企業行動における最も基本的な前提は最大利潤の追求ということであり、各企業は将来の戦略的意味を含めて自己の最大利潤を求めている。

われわれは企業における利潤率を決定する因子は、もし固定設備、要素費用、生産技術、労働生産

性などに変化がないとすれば、生産物の出荷価格と数量に依存する、という単純な命題から出発する。即ち、企業の短期的生産体制の下では、企業の利潤率は価格と数量の関数として表わすことができる、という常識的命題を採用する。

利潤率 ϕ を示強変数とし、ある生産物に対する利潤率 ϕ は、企業が使用している総資本に対する利潤（または欠損）の比率

$$\phi = \frac{\tau}{\Omega} \quad (1)$$

とする。ここで τ と Ω はそれぞれ利潤と総資本を示す示量変数である(3)。

前述の命題から、企業の利潤率は短期的には生産数量 q と価格 P の関数であるから、

$$\phi = f(q, P) \quad (2)$$

となり、 ϕ は q — P 平面上の曲面で示される。この曲面上において、等しい利潤率を示す曲線を等利潤曲線と呼び、それは q — P 平面上に射影することができる。簡単なそのような曲線の例として、 $\phi = 0$ 、 $\phi = 0.1$ 、 $\phi = 0.2$ 、 $\phi = -0.1$ の等利潤曲線を図5に示す。 $\phi = 0$ の等利潤曲線は、 q — P 平面上における企業の黒字でも赤字でもない点の軌跡であり、戦略的意味を除けば、それは平均費用曲線と一致するだろう。平均費用曲線の形から、等利潤曲線は多くの場合図5のように右下がりの曲線で表わされる。

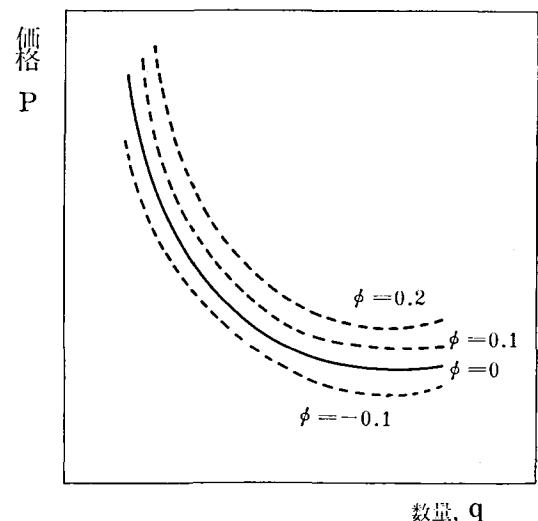


図5 企業の等利潤曲線の代表例

明らかに、等利潤曲線は無差別曲線と同じような性格を有する。第1に、等利潤曲線は右上方へ行くほど高い利潤率を与える。第2に、それらは互に交わることがない。第3に、原点に対して凸である。このように等利潤曲線は無差別曲線と形式的には類似しているにもかかわらず、それは可測量であるという本質的差異を有する。

利潤率 ϕ は q と P の二変数関数であるから一般には図6のような曲面で表わされる。図5に示した q — P 平面上の等利潤曲線は、ある一定の利潤率で曲面を水平に切り、その切り口を q — P 平面に投影したものである。

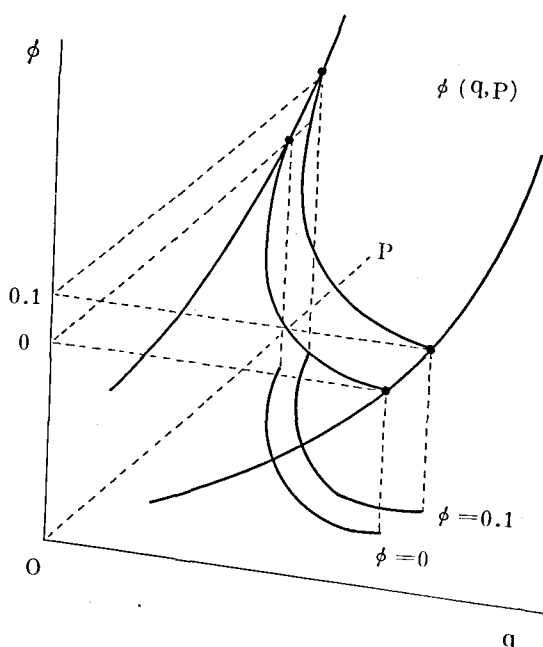


図6 利潤曲面と等利潤曲線

無数に存在する等利潤曲線のうちで、経済的にみて2つの曲線が重要である。一つは、 $\phi = 0$ を示す等利潤曲線であり、これは q — P 平面上における企業の損益分岐点の軌跡を示すから、採算曲線と呼び、競争市場のときと同様少し広い意味で用いる。他は、 i を市場の利子率とし $\phi = i$ となる等利潤曲線である。この曲線は企業の利潤率が利子率と均衡する軌跡を q — P 平面上に描いたものであり、利子均衡曲線と呼ぶことにする。

図7より明らかなように、 q — P 平面は3つの領域A, B, Cに区分される。領域Aは採算曲線の下で、企業はこの領域では採算に合わない

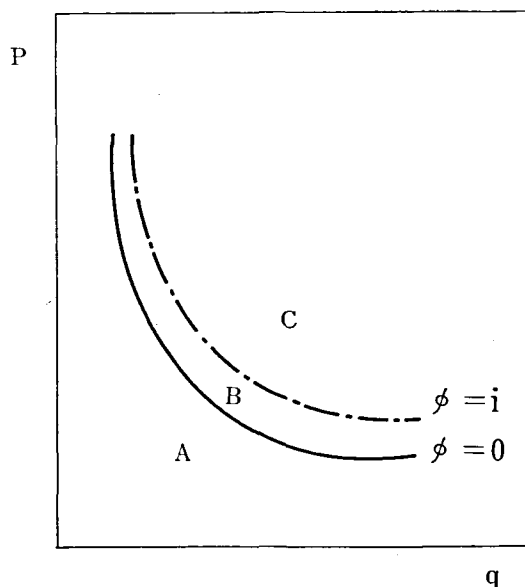


図7 採算曲線と利子均衡曲線により分割される3領域

いから、現存の生産体制の下では存続できない。生産体制が不変とすれば、企業はその生産物市場から撤退せざるをえない領域を意味するから、領域Aを退出領域と呼ぼう(4)。

領域Bは採算曲線より上方であるが、利子均衡曲線より下方にあり、企業は損はしないが利子ほどにはもうからない状態を示す。この領域では企業は生産を続行するだろうが、好んで生産を拡張する気にはならないだろう。というのは、企業には通常家屋や機械など多くの固定設備が存在しているから、利子ほどもうからないといって企業はおいそれと市場から退出することはできない。即ち、退出障壁が存在するからである。この傾向は企業形態が高度化し固定設備が大きくなるに伴い、ますます強くなるだろう。もっとも、より高い利潤率が見込める生産対象が存在するときは、企業が市場から撤退することはいうるだろう。このように、領域Bでは多くの場合、企業は撤退もしないし拡張もしないで現状にあまんとすることになるから、この領域を停滞領域と呼ぶことにする。

領域Cは利子均衡曲線の上方に位置し、この領域では企業は生産により利子以上の利潤を得るわけであるから、企業は市場から撤退することはない

く、むしろ生産を拡張しようとする力が働くであろう。この領域でのみ企業の投資が誘起される可能性があるから、この意味で領域Cを拡張領域と呼ぼう。

固定資本が多く用いられている現代の企業においては、退出障壁は相当高いから、多くの場合採算曲線以上の領域では、企業の生産が維持されると考えてよい。従って、各企業にとって $\phi = 0$ 以上の領域すべてが生産可能領域となる。

次に、企業間における等利潤曲線の形状の相違と、企業体質の強弱について若干考察してみよう。等利潤曲線は企業の平均費用曲線と対比されるから、それらの間の形状はほぼ同形になるだろう。固定設備がほとんどない場合——小規模企業形態にみられるが——、等利潤曲線は図8の ϕ_A や ϕ_D のように水平的曲線となるだろう。逆に、大きな固定設備を有する大規模企業形態においては、等利潤曲線は ϕ_C のように左上方に急に立ち上った曲線となる。また、それらの中間に位置する中規模企業の等利潤曲線は ϕ_B のようになる。ここで注目すべきことは、重化学工業の発展と共に企業は大規模化し、独占度を強める傾向があるから、産業が高度化するに伴い等利潤曲線 ϕ_C のような形状になっていく。従って、後の独占市場や寡占市場の考察においては、典型的形状として ϕ_C のような等利潤曲線が仮定される。

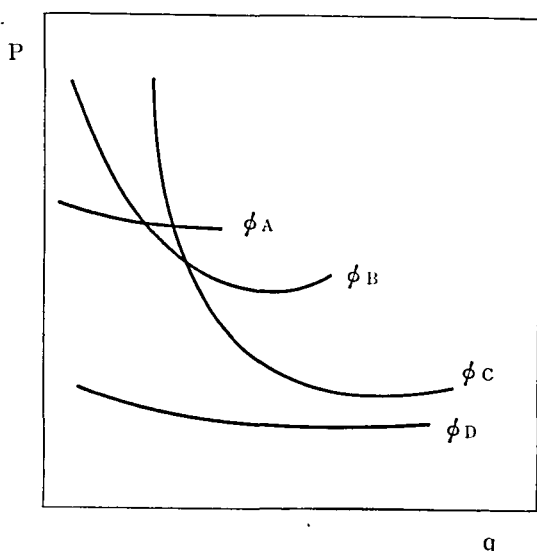


図8 等利潤曲線の形状と企業体質の強弱

さらに、企業体質の強弱について調べてみよう。体質の強い企業とは、同一の生産物を他の企業より低い価格で生産しても、高い利潤にありつけるという企業である。一般には、等利潤曲線が下方にある企業の体質が強いことになる。ただ、 ϕ_A と ϕ_B と ϕ_C の間の企業体質は一概には比較できない。生産数量の小さいところではA企業が有利であり、逆に数量が大きいところではC企業が有利となる。D企業と比較するならば、D企業はすべての数量の領域で、他の企業より等利潤曲線が下方にあるから、図8の中では最も強力な体質であるといえる。しかし、現実の生産体制においては、D企業のように固定費用がほとんどなく、かつ安価に生産することは不可能である。

(註)

- (3) 詳しくは、拙著「科学における人間的要素(Ⅰ)」、長野大学紀要第9号、昭和53年を参照せよ。
- (4) もし採算曲線を平均費用曲線と一致させれば、A領域は必ずしも企業の操業中止を表わすものではない。この場合、操業中止点は限界費用曲線と平均可変費用曲線の交点で与えられる(今井他編「価格理論Ⅰ」、第4章、岩波書店、昭和46年)。

1-3 独占市場の均衡

等利潤曲線を援用して、単純供給独占企業における市場均衡を分析してみよう。 $q-P$ 平面上に右下がりの需要曲線を重ね合わせてみると、需要量の大きさに対応して、図9に示すように、3つの場合に大別される。

第1は需要曲線が D_1D_1' のような場合であり、需要曲線は退出領域のみに存在する。もし企業体質に変化なく ϕ_0 と ϕ_i 曲線が不変にとどまるとすれば、企業はこの生産物の市場から退出せざるをえない。もちろん、長期的には設備、人員、金利などの軽減により企業体質を強化し、 ϕ_0 と ϕ_i 曲線を原点側に近づけ、 DD' 曲線に交わるようにして退出をくい止める方策は残されている。

第2は、 D_2D_2' 曲線のように、企業は $(q_2, P_2) \sim (q'_2, P'_2)$ の数量—価格の組合せの範囲で、採算曲線 ϕ_0 の上方にあるが、利子均衡曲線

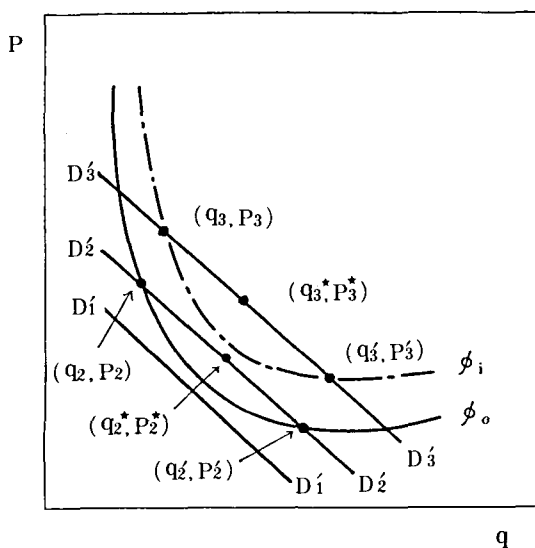


図9 種々の需要曲線に対する独占企業の均衡状態

ϕ_i 以下の状態にある場合である。この範囲では、退出障壁も考慮すると、他により高い収益性の投資口がなければ、生産は続行されるだろう。企業は高い等利潤曲線に接する (q_2^*, P_2^*) のようなところで生産することが得策である。また、このような状態におかれている企業は、長期的には体質強化により、 ϕ_0 や ϕ_i 曲線をできるだけ原点側に近づけるよう努力するだろう。

第3は、 $D_3 D_3'$ のように需要曲線の一部が ϕ_i 曲線の上方に位置する場合である。需要曲線は $(q_3, P_3) \sim (q_3', P_3')$ の範囲で拡張領域にあり、この範囲で企業は利率を上回る収益率を有するから、投資がおこる可能性が生じる。もちろん、企業は必ずしも投資行動をするとは限らない。なぜならば、投資自体 ϕ_i 曲線を変更することを意味するから、その変更如何によっては利潤率が低下するからである。最も利潤率の高い組み合わせは、 (q_3^*, P_3^*) のような点にあり、もし現実の生産点が (q_3^*, P_3^*) より左側 (P軸側) にあるならば、生産量を増加した方が有利であり、右側にある場合は、生産量を減少させた方が企業にとって有利となる。

独占市場の価格均衡は、従来いわれているように必ずしも一点に収束するわけではなく、均衡はある範囲内で安定的に存在しうるようなゾーン

均衡となるだろう。もちろん、このような均衡は競争市場でのセリを通じて行われるものではなく、流通機構と呼ばれる市場機能を通じて行われる。この意味では、流通機構は独占市場の均衡と密接に関連しており、実際流通機構の解明なしには独占価格の分析はなしえないといっても過言ではない(5)。独占企業は流通経路を支配することにより、価格と生産量の抑制が可能となる。

独占企業は明らかに通常批判の対象となる利潤を自ら意志によって生み出すことができる。

(q_3', P_3') のような生産点で生産すれば、安い価格の製品が多く利用されるけれど、独占企業はこの生産点を好まず、 (q_3^*, P_3^*) のようなより高い価格の生産点を選好するだろう。独占企業のこの種の生産行動は確かに社会的には好ましくないかもしれない。従って、独占企業に対して何らかの社会的監視が必要であろう。しかし、そのためには独占利潤は社会的にみてどこまで許されるかという経済外的な価値規準が必要となる。

さて、企業の等利潤曲線は不変として、需要が変化する場合を考えてみよう。景気好転期にみられるように、需要が図10の $D_1 D_1'$ から $D_2 D_2'$ へと増加する場合、 $D_1 D_1'$ 上で E_1^* に存在する均衡点は $D_2 D_2'$ 曲線では $E_2 \sim E_2'$ の区域で均衡は可能になる。企業はより高い利潤曲線の上で生産が可能となるから、企業経営は好転する。企業が

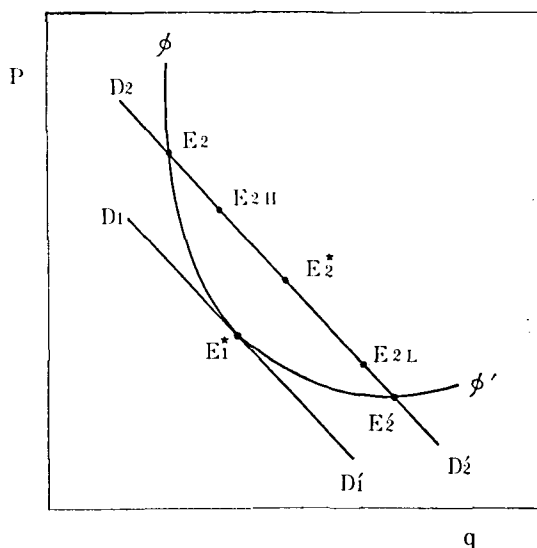


図10 独占企業の採算ゾーンにおける生産点の選択行動

短期的な最大利潤を追求するならば、 E_2^* のような生産点を選好され、このとき一般に価格は上昇し数量も増加するから、需要増に対する価格と生産数量の影響は競争市場のそれと類似している。

ところが、現実には企業は必ずしも E_2^* の点を選好するとは限らない。後に示すように、企業は将来の需要量の予測により、単に短期的な視点だけでなく、長期的な戦略の下で生産するものであり、その戦略にかなっていれば、 E_{2H} や E_{2L} のような生産点も選好されうる。需要曲線が $D_1 D_1'$ から $D_2 D_2'$ へ移行する際、 E_{2H} の点が戦略的に有利であるとすれば価格は大幅に上昇し生産量は減少するかもしれない。 E_{2L} のような点が有利であるとすれば、生産点が E_1^* から E_{2L} に移動することにより、価格は下落し生産量は大幅に増加するかもしれない。前者は一般に価格指向、後者は数量指向といわれている現象である。このように、独占均衡においては、需要量が変化するとき、競争的市場と異なり、価格や生産量に与える影響は一概には論じられない複雑な面を有する。

われわれの分析と図11に示す従来のクールノーの分析との差は明らかである。従来の分析では限界費用(MC)＝限界収入(MR)の条件で成立する最大利潤点Eが、独占均衡を示す唯一の生産点であった。われわれの場合は、様々の生産戦略の下では、企業は必ずしも利潤極大という硬直

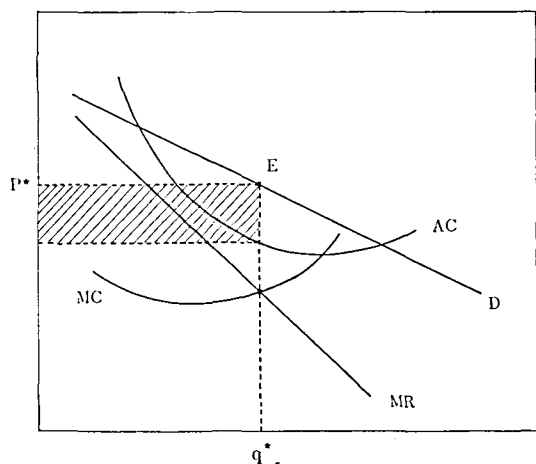


図11 限界費用＝限界収入で決定された独占均衡

的生産をしているのではなく、長期的戦略を含めた弾力的な生産を遂行している。クールノーの分析はわれわれの分析の特殊な場合であり、われわれのいう独占利潤は図11の斜線分部を意味しない(6)。現実の独占均衡の分析に対しては、ゾーン均衡を用いるべきであり、このゾーン均衡の概念なしには、独占企業群から生れる経済の諸現象(たとえばスタグフレーション)を解明することは不可能であろう。

それではなぜ企業は図10の E_2^* あるいは図11のE点のような最大利潤点を選好しないのかを検討しよう。この理由として、第1に経済外的要因、第2に経済内的要因があげられる。

第1の要因として代表的なものとして、たとえば消費者団体や政府からの価格抑制の圧力があげられる。このような企業に対する圧力は企業の社会的責任を主張する世論によって一層強められるかもしれない。このような状況を仮定すれば、企業は図10の E_2^* より E_{2L} のような生産点を選好せざるをえないだろう。

第2の要因は、経済的環境と企業自体の戦略からくるものである。経済が成長し、生産が持続的に拡大していく状態であれば、企業にとっては長期的には設備の拡大を計ったほうが有利となる。生産設備の拡大により、採算曲線は図12の $\phi_1 \phi_1'$ から $\phi_2 \phi_2'$ へと移行し、企業にとっては

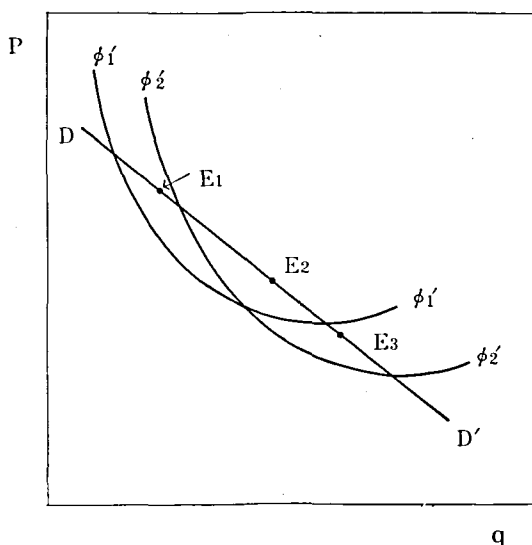


図12 採算曲線の長期的変動と、企業の生産点の移動

E₁よりE₂さらにはE₃のような生産点を選好する方が有利となる。かくして、経済が長期的に発展していくときには、需要量が増大しても価格は上昇しないような状況が可能となる。実際、わが国の高度成長期において、このような状態が主力産業を中心に出現し、このために国際競争力も著しく強化されたのである。

高度成長期をすぎ、経済環境が悪化し、需要量の拡大が停止するようになると、企業はE₃よりもむしろE₂やE₁のような生産点を選好されるかもしれない。企業にとって、生産量の拡大を計るよりもむしろ価格の上昇により利潤を確保した方が有利となる。このような企業の価格指向は、高度成長期の末期に産業社会が経験する一般的なものであり、スタグフレーションと呼ばれる現象の本質を形成する。スタグフレーションは独占的巨大大企業に代表される高度資本主義社会の末期に必然的内在される病根である(7)。

(註)


- (5) 拙著「市場均衡と流通機構に関する若干の基礎的検討」、長野大学紀要第9号、昭和54年。
- (6) 従来の独占利潤の分析においては、利子率が全く考慮されていない。即ち、図11からもわかるように、平均費用以上で得られる利潤は、独占利潤とされる。しかし、利子率までの利潤は、独占企業といえども不当ではないだろう。この意味で、現実の問題としては、利子均衡曲線以上で得られる利潤を独占利潤とすべきであろう。
- (7) 先進国のスタグフレーションに関する最近の解説の一つとして、川合一郎「エコノミスト」56巻、第1号、P82、昭和53年、をあげておく。

1-4 寡占市場の均衡

市場での企業数が少なくなり、それらの間で互いに競争相手の行動を推測しあうような相互依存関係が生じる寡占市場の分析は、従来から最もむづかしい分野であり、単純なモデルではその市場様式を十分表現できない。というのは、企業間の相互依存ということはまことに不確実な世界で

あり、この世界を明快に説明するような理論を構築することはきわめて困難となるからである。

ここでは、企業の個別的採算曲線とその総和としての社会的採算曲線の概念を援用して、寡占市場の均衡を分析してみよう。議論を簡単にするために、3つの企業がある同一の生産物をすべて生産しているものとする。もちろん、ここで用いられる手法は原則的には3社以上にも拡張適用することができる。

いま、3つの企業を生産設備の小さい順にならべ、それぞれ(1)(2)(3)社とする。前述したように、生産設備が大きいほど固定費用が多くなる反面、可変費用が少しですむから、各企業の採算曲線は図13のようになる。ここで、それぞれの企業の生産可能領域は の部分である。

3企業がこのような採算曲線をもっている場合、その総計としての社会的採算曲線は、示量変数である生産量を合計することによりえられる。このようにして作られた市場全体の採算曲線と生産可能領域を図13の右端に示す。いま、市場の需要をA, B, B', C, Dという典型的な点で仮想的に表わし、この市場全体の需要点と個別企業の需要との間の関連を検討してみよう。

まず、需要点Aを想定するとき、この需要に対する価格と数量においては、企業(3)は生産活動に参加しえない。というのは、企業(3)にとっては、この需要点では生産可能領域に入りえないからである。A点で生産が可能なのは、企業(1)か企業(2)の比較的生産規模の小さいところである。このように価格が高く需要量が小さいところでは、生産規模の小さい企業が有利であり、図のA₁というような点ですべての需要量Aを企業(1)が引き受けるかもしれない。もちろん、企業(2)が生産に進出する可能性もあり、そうならば企業(1)は生産を縮小または撤退しなければならないだろう。

次に、需要点Bを想定すれば、この点は生産数量が大きく、企業(1)にB₁、企業(2)にB₂、企業(3)にB₃というような生産が可能となる。もしこのような状態が実現すれば、3つの企業はお互いに共存できる。もちろん、 $B = B_1 + B_2 + B_3$ という関係が成立つ。しかし、価格が不変で、需要量がBからB'へと減少すれば、3つの企業の共存関係は成立しない。なぜならば、B'では3つの企

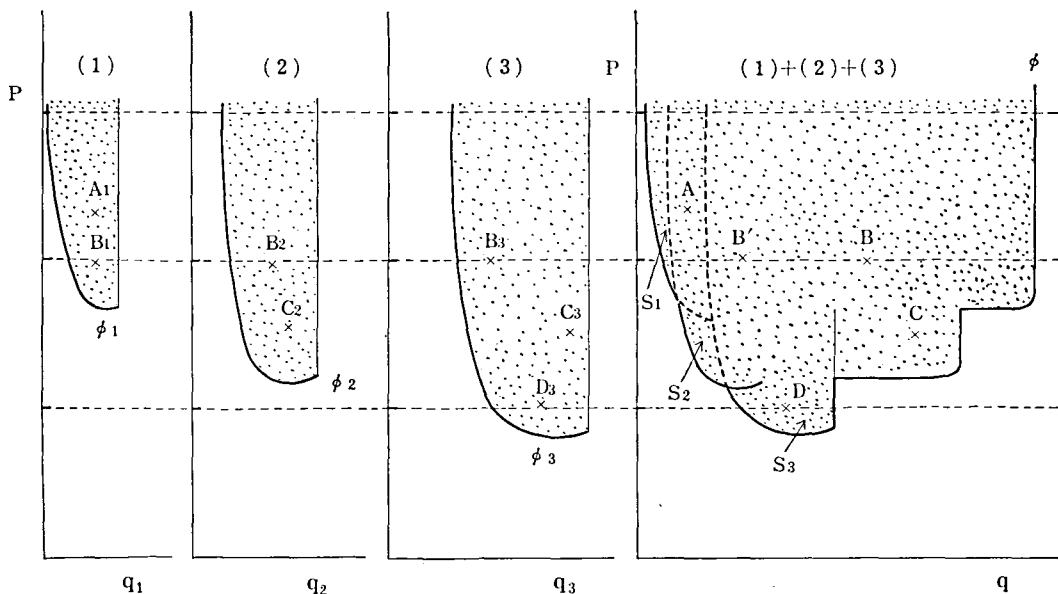


図13 寡占市場における個別企業の採算曲線とその合計としての採算曲線と生産可能領域

業の採算曲線の数量を総計しても、 B' の数量には満たないから、必ずどこかの企業は生産可能領域外になってしまうからである。

需要点がCの状態にあるとすれば、今度は企業(1)にとってはこの価格水準では採算に合う領域は存在しないから、企業(1)は市場から退出せざるをえない。生産は企業(2)と企業(3)によって行われ、 $C = C_2 + C_3$ となる。C点では、(2)か(3)の一つの企業のみで生産するには数量が大きすぎ、必ず(2)と(3)との共存により生産は行われることに注意しよう。

D点に需要点が存在すると想定すると、この価格と数量では企業(3)だけが生産可能であり、企業(1)と(2)は市場から退出せざるをえない。このような需要状態の出現は、企業(3)による独占的生産への移行を意味する。従って、もし企業(3)が競争相手(1)と(2)を打ち負かすためには、生産点をDのような領域 S_3 に移行させる戦略を立てることである。

同様に、企業(1)にとって最も有利な戦略領域は S_1 であり、この領域内に需点をもち込めば企業(1)のみが生産可能である。企業(2)にとっての戦略領域は S_2 であり、この領域では企業(2)のみが生産可能となる。

このように、寡占市場においては、各企業の生産可能領域と市場全体の生産可能領域が $q-P$ 平面上でどのような形状にあるか、また需要点がどこに設定されるかによって、各企業の生産可能性は決定され、また企業が共存できるか否かが決ってくる。一般的には、価格が高く生産量が小さいときは、小規模企業が有利となり、逆に価格が低く生産量が大いところでは、大規模企業が有利となる。この意味で、寡占市場で需要量が増大し、価格競争が激烈になれば、小規模企業は敗退せざるをえない状況が生ずるのである。

ここでの分析では各企業の採算曲線を不変として議論したが、もちろん長期的には各企業は将来の需要予測に立脚して生産設備を調整するであろう。このような行動を含めると、寡占市場の分析は一層複雑になるが、本質的には上述した分析方法が拡大適用される。

1-5 独占的競争市場における二重性格

独占的競争市場は比較的多数の生産主体が存在し、実質的または想像上の特殊化した製品を主として生産、販売しているような状態をいう。この市場では、普通製品の特特殊化ということにより部

分的に独占を有することが強調されるが、小売業のように同一の製品を扱っているような場合もあり、製品の特殊化は必ずしも独占的競争市場の必要条件ではない。

ここでは独占的競争市場とは市場に比較的多数の生産主体が存在し、それらの主体がいくぶんなりと価格に対する支配力を有する場合をいう。

独占的競争市場に対して、チェンバリンの先駆的業績が光っており、その後の研究とあいまって独占的競争市場に対する分析方法は、種々の問題があるにしても、一応確立された段階であるといえる(8)。

ここではもちろん従来の方法を検討するわけではなく、前節で導入した採算曲線概念を援用して、独占的競争市場が有するある種の二重性格——寡占的性格と競争的性格——についてのみ若干考察する。

独占的競争市場を具体的な例として、よくいわれるように小売業、スーパー、レストラン、ホテル、タバコ屋、土木建設業などであろう。これら

の企業はレストランやホテルなどのように、製品の特殊化が行われている場合もあるし、小売店やタバコ屋のように特殊化が行われてない場合もあるから、前述したように製品の特殊化は独占的競争市場の必要条件ではない。それでは独占的競争市場が有する価格支配力は何に依拠するのであるか。明らかにこの種の価格支配力は地域的なものと密接に関連した、いわゆる地域独占と呼ばれる形態である。地域独占に関する研究は、経済立地論と関係してかなり詳しい研究があり、この問題を正面から取り扱うことは本研究の範囲外である(9)。

独占的競争市場が地域独占の主たる形態であるとすれば、独占的競争が有する第1の性格は、全市場での見地から眺めた競争的市场としてのものと、第2の性格は市場を地域でみた場合の寡占的市場としてのもの、という二重性格である。このことをわかりやすく図示すると図14のようになる。図14において、市場に分散する企業は、全体とすれば市場に比較して小さいものであり、かつ

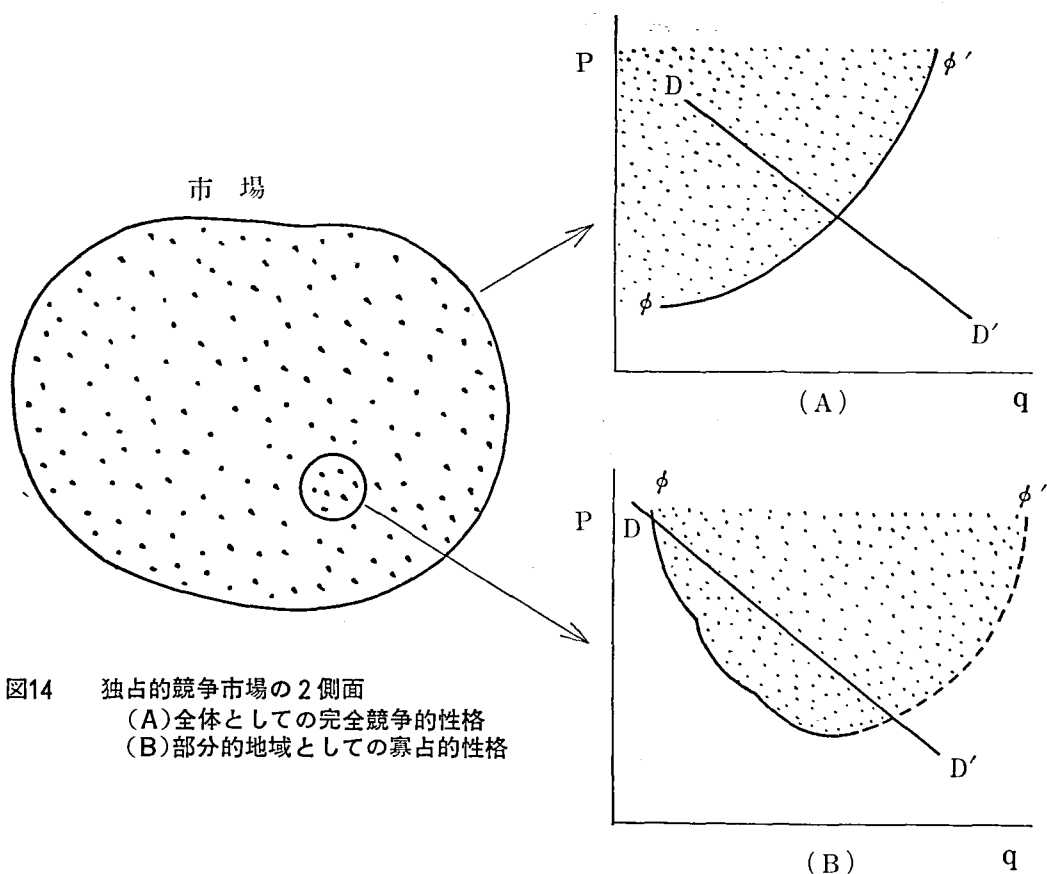


図14 独占的競争市場の2側面
(A)全体としての完全競争的性格
(B)部分的な地域としての寡占的性格

比較的多数存在するから、市場全体としての生産可能領域は(A)に示すように競争市場に近い形態となるだろう。しかし、地域的見地からみた場合、全市場から眺めた場合とは市場の性格は異ってくる。われわれがタバコを買いに行くときは、必ずといっていいほど一番近いタバコ屋で買うし、またちょっとした小物を買う際は、ほとんど最寄の小売店で買うであろう。もちろん、遠くのタバコ屋や小売店に買いに行く人もいるだろう。この傾向は製品の特殊化と伴に強化されるだろう。しかし、大多数の人々の日常的経済活動は地域的なものである。このように、ある地域を中心と考えると、(B)に示すように寡占の性格を有する。

独占的競争市場は全体的に眺めれば、競争市場の性格を有するが、地域的見地からすると寡占市場の性格を有するものであり、これが独占的競争市場の特徴ともいえる。独占的競争市場を分析する際は、この二重性格に注意して、市場全体として考察するときは競争市場の手法を、局地的に取り扱う場合は寡占市場の手法を用いるべきであろう。もちろん、どちらかを選ぶかは研究対象と目的などの性格に依存し、分析者が問題の本質を見抜いて決めるべきものである。

(註)

- (8) E.H. Chamberlin "The Theory of Monopolistic Competition" 8th ed., Harvard University Press, 1962(青山秀夫訳「独占的競争の理論」至誠堂, 昭和41年)やJ.B. Bain "Industrial Organization" 2nd ed., 1968(宮沢健一監訳「産業組織論」上・下, 丸善, 昭和45年)などを参照せよ。

- (9) 地域独占の研究は、経済立地論と関連してレッシュ、グリーンハット、アイサードらの研究が有名であり、とくにレッシュの蜂房の市場構造の理論がよく知られている(宮坂正治, 山崎匡毅「不完全競争市場と工業立地——蜂房構造の立地図法を援用して——」, 信州大学繊維学部紀要, No10, P 1, 昭和42年)。

2 経済政策と市場均衡

2-1 需要創造政策

企業の等利潤曲線が短期的には不変できると仮定し、企業に対する需要創造政策がどのような影響を与えるかを分析してみよう。いま、需要創造政策によりある個別企業に Δg だけの需要効果が生じるとしよう。図15に示すように、たとえば最初需要曲線 dd' が需要創造 Δg により $d+\Delta g$ 曲線へとシフトしていく。 dd' 曲線は停滞領域にあり、利子均衡曲線 ϕ_i, ϕ_i' と接することができない需要状態にあるから、この状態では企業は投資をしつたり雇用を拡大することは望めない。むしろ、このような状態が続くならば、企業は労働者の解雇などの合理化により企業体質を強化せざるをえなくなるだろう。

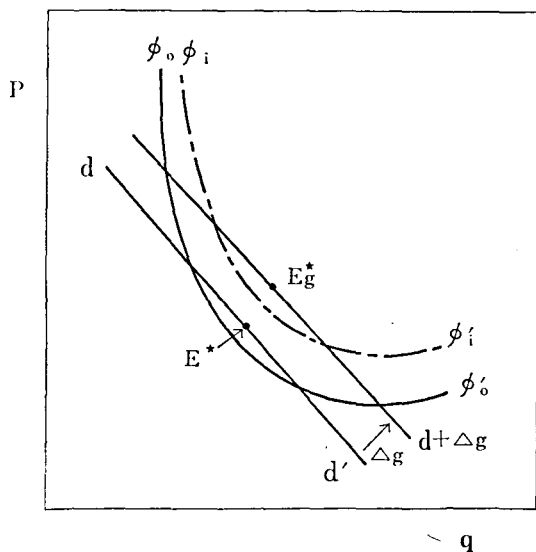


図15 企業の採算曲線と需要創造

需要創造政策により、需要曲線が $d+\Delta g$ へと移行する結果、企業はより高い等利潤曲線において生産が可能となり、企業経営は好転する。図15のように、利子均衡曲線と交わるぐらい需要が増加すれば、企業の利潤率は利子率を超過するから、投資意欲も高まり、それに伴い労働者の雇用も誘起されるであろう。多くの場合、企業におけ

る生産点は E^* から E^*_g へと移行するから、価格は上昇し生産数量も増加する傾向が生じるが、1—3節で詳しく論じたように、価格や数量はそうにならないかもしれない。この点はともかく、需要創造政策は明らかに企業に高い利潤をうるおし、投資を誘起し雇用に対しても好影響を与える。このような市場均衡分析の観点からも、ケインズが主張する需要創造政策は、景気や雇用にとって極めて有力な武器であることは疑う余地がない。

2—2 課税率変更政策

法人税や所得税などの税率を変更することにより、企業の等利潤曲線や需要（民間需要）曲線は変化するのであるから、その影響を明らかにしなければならない。いま、税率を引き上げるとし、企業の採算曲線と需要曲線の変化を典型的に示したものが図16に示す。法人税率の引き上げは企業の採算を悪化させるから、採算曲線は $\phi_0 \phi_0'$ から $\phi_1 \phi_1'$ の方向に移動する。また、家計に対する課税強化は、家計の可処分所得を減少させ、民間需要は減少するから、個別需要曲線も一般には $d_0 d_0'$ から $d_1 d_1'$ へと移行するだろう。明らかに企業にとって採算が悪くなり、このことは課税率の引き上げは景気を抑える働きをする。

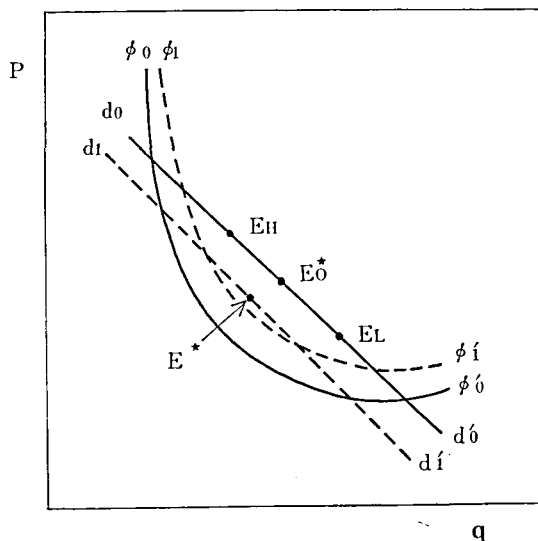


図16 税率引き上げに伴う採算曲線と需要曲線変化

この政策で物価をおし上げるかおし下げるかということは一概に論じることにはできないが、恐らく1—3節で述べたように、等利潤曲線のどの点で生産していたかに依存する。もし企業が E_H のような価格指向型の生産をしていたとすれば、税率の引き上げにより、 E_H から E^* へと移動する可能性が強いから、物価を抑制する傾向が生ずるのであろう。逆に、もし E_L のような数量指向型の生産点にあったとすれば、税率の引き上げにより E_L から E^* へ移行する可能性が強いから、価格は上昇する効果を及ぼすであろう。さらに一般論を述べるならば、税率の引き上げによる物価への影響は、企業のコスト上昇によるプラスの効果と、需要域に伴うマイナスの効果とのかね合によって決まってくる。

一方、税率を下げる政策では、企業の採算曲線は原点側に移動し、民間需要は右上方に移動するから、企業の利潤は高くなり、従って景気を刺激する効果がある。

家計に与える効果として、税率変更政策が景気の刺激策ないしは抑制策に有効であるかどうかは、単に税率変更幅だけでなく、その変更が実際の需要量にどの程度影響するかにも依存する。即ち、家計の消費性向に大きく影響される。たとえば、アメリカのように消費性向の高い国（92～93%）では、減税による可処分所得の増大は民間需要を大いに増加させ、企業の利潤率を高めるから、景気浮揚策にはかなり有効であろう。しかし、日本のように、消費性向の低い国（75～80%）では、減税の効果は景気刺激策にはさほど有効ではないだろう。従って、景気浮揚策として減税政策を実行する場合、その需要へ及ぼす効果をあらかじめ推計する必要がある。日本のような消費性向の低い国では、減税による民間部門の需要創造政策よりも、ケインズ流の公共支出の増大による需要創造政策の方が、景気浮揚策としては優れているであろう。

2—3 利子率変更政策

企業と家計の財務内容を比較すると、一般に企業は慢性的借金体質（赤字体質）であり、家計は貯蓄体質（黒字体質）であるのが普通である。も

もちろん、すべての企業が赤字体質ではなく、すべて自己資本で無借金という企業もある。同様に、大きな借金をかかえた家計も多くあるだろう。しかし、一国の企業や家計を統計的見地から眺めるならば、企業は赤字体質であり家計は黒字体質であることは疑いを入れない事実である。ただ、企業がどの程度赤字体質で、家計がどの程度黒字体質であるかは、それぞれの経済事情により大きく異なるであろう。よく知られているように、欧米の企業では自己資本率が高いが、わが国の企業では自己資本率は約20%で、その他は金融機関からの借金である。それに対して、わが国の家計の貯蓄は1世帯当り、平均400万円程度と推計され、約1年分の収入を貯蓄として保有している勘定となる。企業が赤字体質で家計が黒字体質という経済状態を前提として、利子率変更政策の影響を調べてみよう。

利子率の下落は借金をかかえている企業の負担を少なくするから、企業の採算曲線は原点側にシフトする。一方、貯蓄をかかえている家計は、利子収入が減少し可処分所得が減少するから、需要曲線は下方にシフトするだろう。しかし、この家計に対する効果は、利子率の下落に伴う消費性向の増大によって打ち消されるかもしれないから、利子率変更の影響はこの相反する二つの効果のかね合いに依存しており、一概に論ずることはできない。従って、ここでは需要に対する利子率の影響を不変と仮定して、議論を進める。この仮定は利子率の変更が企業に与える影響と比較して、家計に与える影響の方が軽微であることから正当化される。なぜならば、企業の借金の絶対額は家計の貯蓄額に比較してケタ外れに大きく、そのためにちょっとした利子率変更でも企業の影響ははるかに大きいからである。

このような条件の下では、利子率の下落は図17より明らかなように、採算曲線を $\phi_0 \phi_0'$ から $\phi_1 \phi_1'$ へと移行させ、そのために景気を刺激する効果がある。この効果はもちろん企業の自己資本率が高い欧米の場合より、自己資本率が低いわが国の場合の方がより大きいといえる。従って、利子率変更政策が景気刺激策としてどの程度有効であるかは、家計に対する需要（もっと広くとれば投資需要も含めるべきであるが）を別にすれ

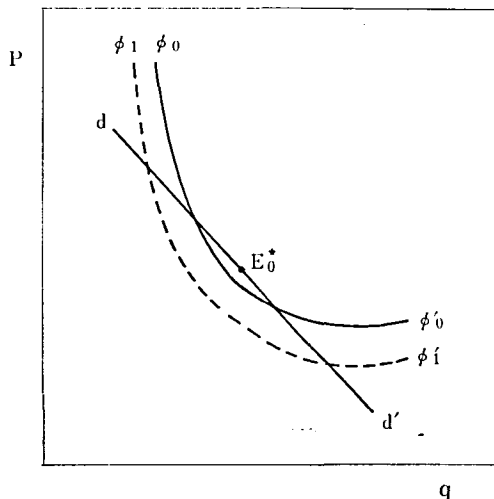


図17 利子率の引き下げに伴う企業の採算曲線の変化

ば、主として企業がどの程度借金体質であるか、さらにそれが及ぼす心理的效果の大小に依存するだろう。利子率の下落が与える価格への影響は、前節で述べたように、主として企業がどの生産点を選好するかに依存する。

以上、利子率の変更に伴う企業の採算曲線の変動を中心として論じたが、利子率の変更の影響はそればかりではなく、もう一つの重要な影響がある。それは利子率の変動に伴う企業の利子均衡曲線の変動である。もし、当該企業が無借金であるにしても、利子均衡曲線の変動により、利子率変更政策は景気に確実に影響を与える。

利子率が下落する場合を考えると、利子均衡曲線は原点側にシフトするであろう。個別需要曲線が不変であるとすれば、利子均衡曲線が原点側にシフトしたことにより、企業の拡張領域がより拡大するから、企業の収益率が利子率を超える可能性が大きくなる。ケインズが示したように、この面からも利子率の下落は投資を誘発する傾向を生じ、景気を刺激する効果がある。

このように、利子率の引き下げ策は、二重の意味で景気を刺激する効果がある。逆に、利子率の引き上げ策は、企業の収益性を悪化させ、景気を抑える効果があることはいうまでもない。

2-4 賃金率変更政策

景気や雇用に対する賃金率変更政策は、従来から多くの議論の対象となってきた。なかでも雇用問題に関して、ピグーによる賃金政策とケインズによる需要政策の論争はあまりにも有名である⁽¹⁰⁾。

賃金を引き下げの場合、賃金は企業にとってコストの主要部分であるから、賃金の切り下げは企業の採算曲線を原点側におし下げる。もし賃金切り下げによっても需要曲線が不変であるとすれば、企業の利潤が上昇し、ピグーの主張するように雇用には好都合な影響を与えるだろう。即ち、賃金を企業のコストという観点だけからは、ピグーの主張は正当であるかもしれない。しかし、賃金の引き下げが家計部門の需要に与える反作用を考慮するとき、ピグーの主張は効力を失う。ケインズが主張するように、賃金の切り下げは家計の可処分所得を減少させ、有効需要が縮少し、この需要の縮少の影響が企業のコスト減からくる採算性の好転の効果を打ち消しても余りあるかもしれない。このようすを図18に示す。 $\phi_0 \phi_0', d_0 d_0'$ は賃金率変更以前の企業の採算曲線と需要曲線をそれぞれ示しており、 $\phi_1 \phi_1', d_1 d_1'$ はそれぞれ賃金を切り下げた場合の採算曲線と需要曲

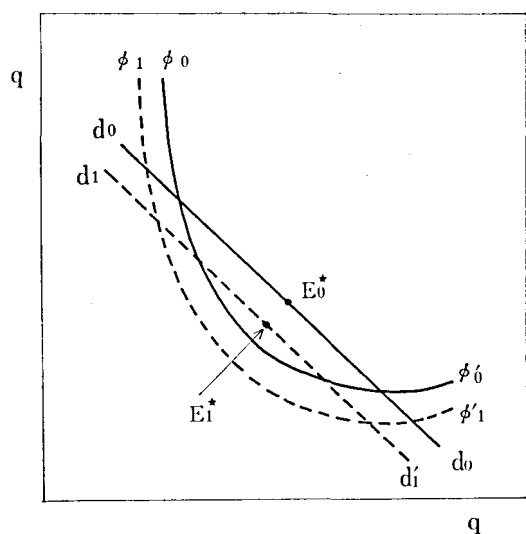


図18 賃金率引き下げに伴う採算曲線と需要曲線の変化

線を示している。

賃金切り下げにより、採算曲線は原点側にシフトするが、需要曲線も原点側にシフトするから、企業の利益は好転するか悪化するかは、それらのシフトのかね合に依存する。ただ、企業の生産点は一般に E_0^* から E_1^* へとシフトする可能性が強いから、価格は下落する傾向がある。賃金切り下げ政策は一般にデフレ効果を及ぼすことは明らかである。

逆に、労働組合がよく主張する賃金切り上げにより、需要を高め景気や雇用を維持するということも同様に説得力のないことがわかる。賃金の引き上げにより需要は増大するが、企業にとってもコストが上昇し採算を悪化させるから、必ずしも景気や雇用に好都合な影響を与えないだろう。ただ明らかなことは、賃金切り上げ政策はインフレ効果を及ぼすことである。

このように、景気や雇用に対して、ピグーに代表される賃金切り下げ政策も、労働組合が主張する賃金切り上げ政策も、強力な理論的根拠はない。一方の効果のみを主張することは、経済理論にとって重大な欠陥となる。この点、ケインズが唱道した有効需要創造政策は、疑いもなく景気や雇用に好影響を与える。ここに、現実の経済問題に対する彼の鋭い直観力と鋭い洞察力が見出せる。

(註)

- (10) この論争の意味をわかりやすい解説書として、D. Dillard "The Economics of John Maynard Keynes" Printice-Hall Inc., 1948 (岡本訳「J.M.ケインズの経済学」第2章、東洋経済新報社、昭和25年)。

結 言

従来の市場分析において、欠落していたと思われる個別企業の均衡と、その総計としての全体的市場均衡との間の統一関連性を、等利潤曲線や生産可能領域の概念を導入することにより考察した。とくに、企業の等利潤曲線のうち最も重要な意味をもつ採算曲線と利子均衡曲線を援用して、市場におけるミクロとマクロとの接点を追求し、

個別企業の均衡と市場全体の均衡との関係を明確にした。

競争的市場においては、市場の採算曲線及び生産可能領域は、数量規制された多数の個別的生産者の採算点の集計として導出されることを示した。また、市場価格を所与として各生産者が行動するという従来の考え方には、因果関係において若干の誤謬があることを示唆した。

企業においては、等利潤曲線は数量-価格平面上において、無数の右下がりの曲線群として描かれる。この等利潤曲線を援用して、独占市場の均衡を考察した結果、企業の社会環境や戦略的側面も考慮すると、均衡は極大利潤を示すクールノーの点で確定的に定まるわけではなく、一般には企業が戦略上あるいは社会上有利と判断するゾーンに均衡が存在することが示された。従って、われわれの分析では市場均衡にある不確実が不可避免的に生じ、従来のクールノーの分析はわれわれの分析の特殊な場合にあてはまる。

寡占市場に対しても、採算曲線と生産可能領域の概念を応用して、市場における企業の複雑な行動様式の解明に手がかりを与えた。この分析により、従来解析不可能であったような問題に対して、かなり納得のいく説明ができると考えられる。また、独占的競争市場に対して、それが有する二重性格を指摘した。即ち、独占的競争市場

は、市場全体として眺めれば完全競争市場的性格を有するのに反し、地域的観点からは寡占的性格を有する地域独占の形態である。

さらに、採算曲線と利子均衡曲線の概念を援用して、市場均衡に与える経済政策の影響を検討した。有効需要創造政策、課税率変更政策、利子率変更政策、貸金率変更政策と市場均衡の関連性を個々に考察し、景気に与える効果や価格や生産数量に与える影響などを検討した。この検討において、種々の経済政策が価格に与える影響は、通常考えられているような単純なものではなく、企業の生産戦略がどのようなものであるかという問題にも依存する多次元的側面を有することを示唆した。

等利潤曲線や生産可能領域の概念を用いて、市場のミクロとマクロとの接点を追求し、さらに経済政策が市場均衡に与える影響を検討する本論文の方法は、確かに従来分析不可能であったような複雑な市場現象をかなりうまく説明できると考えられるが、問題点がないわけではない。とくに、企業に対する総需要から個別需要への分配が不確実であるにもかかわらず、それらを所与と仮定せざるをえなかったし、また等利潤曲線や需要曲線についても、分析に都合のよいような形状を選択せざるをえなかった。このような細部にわたる問題は、今後の検討課題として残されている。