

〈論 説〉

日本の産業組織と企業^(*)

—戦前・戦後の比較分析—

伊 藤 修

The Industrial Organization and the Firm in Japan:
A Comparative Analysis of Pre-and Post WWII Period

O. Itoh

Summary

This paper analyses the contents, causes and results of the change which took place during the period before, during and after World War II in Japanese industrial organization and firms. The conclusions can be summarized as follows:

The important change in the market structure was not only the general decline of the concentration ratios but the equalization of the scales of several major enterprises in each industry. The main factors involved were the rapid growth of demand and the enforcement of structural policies. The results of this became the framework for the realization of High-growth, under certain other conditions. On the other hand, many small businesses entered the heavy industries markets and formed the “thick bottom layer” of the industrial pyramid, and this also became one factor in competitive markets. The decline of personal control due to the dissolution of Zaibatsu in the big business sector and that of wholesale merchants’ rule due to the wartime economic control policy in the small business sector transformed one important part of the

(*) 本稿は、岩波書店『日本経済史』シリーズ第7巻『計画化と民主化』(1988年12月刊行予定)第4章「戦時・戦後の産業と企業」(宮崎正康・伊藤修)の筆者担当部分の原案に手を加えたものである。上記論文は、テキストとしての性格上、叙述を包括的にするため原案を大幅に修正している。本稿では対象を限定したかわりに、一部により詳細な検討が加えられている。

Japanese economic system. Main factors which formed “borrowing dependent corporate finance” were the level-up of investment and the reduction and subdivision of financial assets.

Results of these changes strongly influenced the features of High-growth, after certain modifications during 1950-1955.

目次

はじめに

- 1 市場構造の変化
- 2 財閥・企業系列の動向
- 3 企業金融の変化

まとめ

はじめに

戦後日本の高度成長と、産業組織および企業経営のあり方とがどのように関連していたかは、ひじょうに興味深いテーマである。また実際に内外の多くの論者が、この点について「過当競争体質」「日本株式会社」「長期指向経営」「オーバー・ボロイング」等々の特徴づけを行ない、多くの議論が交わされた。

高度成長の前段をなすことから当然、第2次大戦前後の変動が産業組織と企業に与えたインパクトも注目された。よく知られているのは、集中排除政策による産業集中の低下、財閥解体・独占禁止による企業の自律化といった戦後改革関連措置の「競争化効果」であろう。ほとんどの著述がこの点に言及している。ところが意外なことに、包括的な形での整理はなされていないのである。

本稿は、いま述べた問題——すなわち戦前・戦後にかけて産業組織（特に市場構造）と企業経営の領域に生じた変化の内容・原因・結果——について、まとまった事実の定式化とその説明を与えることを目的としている。具体的に取り扱われる問題群は以下のとおりである。

1では、①市場構造（マーケット・シェア分布）を類型化した場合、(a)そこに全体としてどのような変化がみられるか、また(b)変化パターンにはどのような種類のものが見出されるか。②そうした変化の要因は何か。③以上の大企業セ

クターにおける意義は何か。④中小企業セクターにおける意義は何か。

2では、いま1つの側面である企業間結合について、⑤(a)戦時および(b)戦後における財閥の動向はいかにまとめられるか。⑥中小企業の系列関係における主要な変化は何か。またそれらの⑦原因および⑧結果は何であったか。

3では、⑨以上に対応して(a)企業のバランス・シートおよび(b)フローの企業金融に生じた変化は何か。⑩その要因はいかに説明されるか。⑪またそのことが日本の金融システム総体に与えた影響は何か。

これらの問いに対する回答は、本稿の末尾において要約されている。

戦時経済では、平常の経済メカニズムが人為的要素によって大幅に偏奇させられたり、構造変化を受けるのは事実である。しかし、通常考えられるよりもはるかに大きな部分が市場メカニズムの作用を介して理解され、それによって戦前経済と戦後経済は「空白」なしに論理的に接続する、と筆者は考えている。この観点の一部は以下において立証されるはずである。

1 市場構造の変化

1-1 市場構造の類型とその変化

戦後における産業集中度の低下について述べる場合、表1にまとめられたデータの一部（数産業のケース）を例示するものがほとんどである¹⁾。あらためて同表をみると、戦前から戦後にかけて各段階累積集中度の低下した産業が多数を占め、たしかに産業集中は全般的に低下したとってよい。そのほか、①上位1社集中度で最も低下が顕著であり、以下はしだいに低下産業数が減少し、かわって不変・不明が増加すること、②戦後の1949年から1955年にかけて集中度低下がさらに進展する（特に上位10社集中度で低下傾向が明瞭になるのは1955年に至ってからである）こと、などが知られる。

しかしこの表からは、より詳しく、産業別の変化パターンにみられる規則性や、その要因を把握することはできない。そこで、以下では市場構造を類型区分し、その変化パターンを抽出することを試みよう²⁾。

その場合、通常のように上位数社の累積集中度に注目するのではなく、この

表 1 累積集中度の戦前・戦後変化（変化方向別産業数）：1937→1949
（カッコ内1937→1955）

	上 昇	低 下	不 変	不 明	計
CR ₁	12(11)	32(33)	3(3)	0(0)	47(47)
CR ₃	12(11)	27(32)	4(2)	4(2)	47(47)
CR ₅	11(8)	23(30)	6(5)	7(4)	47(47)
CR ₁₀	11(7)	17(26)	9(10)	10(4)	47(47)

(注)

1. CR_iは上位*i*社累積集中度（原則として生産数量ベース）。
2. 「不変」は変化の絶対値が1%ポイント未満のもの。
3. 「不明」は主として零細企業が多くデータの無い場合。
4. サンプル産業は表3の注を参照。

(資料) 公正取引委員会『日本産業集中の実態』東洋経済新報社、1957年、より作成。

表 2 市場構造の類型化

	単独 リーダー	大企業	下位層	モデル図	小分類	大分類	定 義
A型	○	×	×		独 占 型	独占型	$S_1 \geq 90\%$
B型	○	×	○		部分独占型		$S_1 \geq 40\%, S_2 < 10\%$
C型	○	○	×		上位2層型	不均等分 布寡占型	$S_2 \geq 10\%, S_1 - S_2 \geq 15\%P., \left[\begin{array}{l} CR_i \geq 90\% \\ \forall i: S_i \geq 10\%, S_{i+1} < 10\% \end{array} \right]$
D型	○	○	○		3層型		$S_2 \geq 10\%, S_1 - S_2 \geq 15\%P., \left[\begin{array}{l} CR_i < 90\% \\ \forall i: S_i \geq 10\%, S_{i+1} < 10\% \end{array} \right]$
E型	×	○	×		寡 占 型	均等分布 寡占型	$S_2 < 10\%, S_1 - S_2 < 15\%P., \left[\begin{array}{l} CR_i \geq 90\% \\ \forall i: S_i \geq 10\%, S_{i+1} < 10\% \end{array} \right]$
F型	×	○	○		寡占・下位層型		$S_2 < 10\%, S_1 - S_2 < 15\%P., \left[\begin{array}{l} CR_i < 90\% \\ \forall i: S_i \geq 10\%, S_{i+1} < 10\% \end{array} \right]$
G型	×	○	○		大企業1社型	——	$10\% \leq S_1 < 40\%, S_2 < 10\%$
H型	×	×	○		原 子 型	——	$S_1 < 10\%$

(注)

1. モデル図のは単独リーダー、は寡占的大企業、は中小企業層を示す。
2. 定義のS_iはシェア*i*位企業のシェア、CR_iは上位*i*社累積集中度を示す。

期間の実際の変化の特徴をできるだけ明示しうるよう考慮して、各企業のシェア格差に注目する。すなわち、(a)単独で相当の市場支配力をもちうると思われる単独リーダー（いわゆる支配的企業 dominant firmに近い）、(b)寡占的大企業、

表3 各類型帰属産業の推移

	1937年		1949年		1955年	
	産業番号	産業数	産業番号	産業数	産業番号	産業数
A型		(0)	2	(1)	2	(1)
B型	4, 27, 28, 36, 40, 45	(6)	38, 40, 45	(3)	40, 45	(2)
C型	2, 3, 6, 9, 15, 23, 25, 34	(8)	7, 9, 23, 25	(4)	7, 23	(2)
D型	7, 10, 12, 13, 22	(5)	3, 4, 6, 12, 15, 21, 22, 36	(8)	9, 13, 22, 36	(4)
E型	24	(1)	34	(1)	11, 25, 31, 34	(4)
F型	1, 5, 8, 11, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 29, 31, 33, 39, 41, 44, 46, 47	(19)	1, 5, 8, 10, 11, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 24, 26, 27, 28, 29, 31, 33, 41, 43, 44, 46	(22)	1, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 24, 26, 27, 28, 33, 38, 43, 44, 46	(23)
G型	26, 30, 35, 37, 38, 42, 43	(7)	20, 30, 35, 37	(4)	15, 16, 30, 35	(4)
H型	32	(1)	32, 39, 42, 47	(4)	29, 32, 37, 39, 41, 42, 47	(7)
計		(47)		(47)		(47)

(注)

1. 各産業の番号は以下のとおり。

1 石炭 2 原油(採掘) 3 銑鉄 4 普通鋼材 5 フェロアロイ 6 電気銅 7 アルミニウム
 8 亜鉛鍍鉄板 9 鋳鉄管 10 造船 11 機関車 12 客車 13 貨車 14 電動機 15 ベアリング 16
 ミンソ 17 苛性ソーダ 18 硫安 19 石灰窒素 20 過燐酸石灰 21 合成染料 22 セルロイド生地
 23 フィルム 24 自動車タイヤ・チューブ 25 板ガラス 26 セメント 27 パルプ 28 洋紙 29 綿
 紡績 30 製糸 31 人絹 32 綿織物 33 製粉 34 ビール 35 しょうゆ 36 バター 37 マッチ 38
 電力 39 海運 40 通運 41 倉庫 42 銀行 43 損害保険 44 生命保険 45 グルタミン酸ソーダ
 46 精糖 47 貿易

2. 1937, 1949年の項には一部年次の若干異なるデータを含む。

(資料) 公正取引委員会『日本における経済力集中の実態』実業之日本社, 1951年, 同『日本産業集中の実態』東洋経済新報社, 1957年, より作成。

(c)中小企業層ないし下位層(いわゆる競争的周辺部 competitive fringeに近い), がそれぞれ存在するか否かという3つの基準を設定し, その組み合わせによって表2のようにA型~H型の8類型に区分した。もちろん, 各産業のもつ個性の

表4 単独リーダーの存否別分類

	類 型	1937	1949	1955
単独リーダーが存在	ABCD	19	16	9
単独リーダーが存在せず	EFGH	28	31	38
計		47	47	47

(注) 表3から作成。

表5 下位層の存否別分類

	類 型	1937	1949	1955
下位層が存在	BDFGH	38	41	40
下位層が存在せず	ACE	9	6	7
計		47	47	47

(注) 表3から作成。

ために、この種の作業（特に数値的な定義）には客観的な統一的分類基準の設定が困難だという制約が付きまとう。そのことを十分に自覚したうえで、ここではシェア10%以上を寡占的大企業、それ未満を中小企業、中小企業層のシェア10%以上でそれが存在、2位企業とのシェア格差15%ポイント以上で単独リーダーが存在、とそれぞれ認定するという基準を定めている。

数値的な定義の説明は表2にゆずり、8類型を簡単に性格づけておくと、

A型……完全な monopoly（いわゆる純粋独占）に近いもの

B型……単独リーダーと下位層からなるもの（いわゆる部分独占）

C型……単独リーダーとそのライバルである寡占的大企業からなるもの

D型……C型に下位層が加わったもの

E型……ほぼ同規模の複数企業による寡占（いわゆる全部寡占）

F型……E型に下位層が加わったもの

G型……大企業（単独リーダーではない）1社と下位層からなるもの

H型……大企業をもたない競争型

である³⁾。

この類型に、連続して利用できる47産業のデータをあてはめると表3のよう

になる。これによると、①戦前から戦後にかけて減少が目立つのはB（部分独占）型，C（上位2層）型，G（大企業1社）型であること，②逆に増加するのがF（寡占・下位層）型，H（原子）型であることがわかる。ただし，このH型の中には，シェア10%未満ではあるが通常大企業とみなされる企業を含むケースがいくつか存在する。またD（3層）型は1949年にいったん増加したのち再び著減する。3時点をつうじてF（寡占・下位層）型が最も多く，しかも戦後に増加した。

表4により，単独リーダーが存在するグループと存在しないグループの比率をみると，戦後には前者が減少し，後者が圧倒的に主流となっている。仮にG（大企業1社）型を前者に加え，2位以下と相当の格差を有するトップ企業の存在するグループとそうでないグループの比率でみると，1937年26：21，1949年20：27，1955年13：34となり，戦前の状況は戦後に逆転し，その後もこの変化傾向は進行したことが明らかである。

つまり，最も重要で明瞭なのは，広い意味でのリーダーを有する産業が過半であった戦前の構成が，高度成長の入口までに大きく変化し，完全に逆転したことである。いいかえれば，市場構造の特徴は，いわゆる「不均等分布寡占」から「均等分布寡占」⁴⁾へと大きく変貌した。

なお，表5で下位層の存否別分類を行なうと，存在するグループが大半を占め，戦前・戦後でほとんど変化はない。

そこで次に，表6によって1937年→1955年の類型間移動のパターンを整理してみよう。

これによれば，類型間移動のあったのが27産業，なかったのが20産業で，移動はかなり激しい。戦時・戦後の産業の激動ぶりが示されている。前者のうち，なんらかの形で上位のリーダーシップが低下した（ごくおおまかにいえば「競争的」となった）とみられるグループが19産業と7割（全47産業の4割）を占め，逆にリーダーシップが強化された（同じく「独占化」した）とみられるグループはわずか4産業にすぎない。なおG→F型の移動（シェア10%以上の大企業が単数から複数化）が3産業あるが，これはリーダーシップが低下したとみられる一方，

表6 類型間移動の分類 (1937→1955)

類型間移動あり (27)					類型間移動なし (20)		
	類型	内容	産業数	帰属産業	類型	産業数	帰属産業
リーダーシップ低下	B→F	単独リーダー消失	3	普通鋼材, パルプ, 洋紙	A	0	—
	C→E	単独リーダー消失	2	板ガラス, ビール	B	2	通運, グルタミン酸ソーダ
	C→F	単独リーダー消失 下位層発生	2	銑鉄, 電気銅	C	1	フィルム
	C→G	単独リーダー消失 下位層発生	1	ベアリング	D	2	貨車, セルロイド生地
	D→F	単独リーダー消失	2	造船, 客車	E	0	—
	B→D	ライバル発生	1	バター	F	12	石炭, フェロアロイ, 亜鉛鍍鉄板, 電動機, 石灰窒素, 硫安, 苛性ソーダ, 過磷酸石灰, 合成染料, 製粉, 生保, 精糖
	F→H	大企業消失	4	綿紡績, 海運倉庫, 貿易	G	2	製糸, しょうゆ
	G→H	大企業消失	2	マッチ, 銀行	H	1	綿織物
	C→D	下位層発生	1	鑄鉄管			
	E→F	下位層発生	1	タイヤチューブ			
トップ強化	C→A	ライバル消失	1	原油			
	D→C	下位層消失	1	アルミニウム			
	F→E	下位層消失	2	機関車, 人絹			
未確定	G→F	大企業複数化	3	セメント, 電力, 損保			
	F→G	大企業単数化	1	マシン			

(資料) 表3より作成。

集中度は上昇可能で、分類はむずかしい。逆の F→G 型移動 (1産業) も同様である。他方、類型間移動のなかったグループでは、同一類型の枠内で、通運のようにトップ (日本通運) の巨大化が進んだり、製糸・綿織物のように大規模な退出が生じたりしたケースも少数存在するが、大多数はさきの表1の結果にみられるとおり、上位の格差縮小 (均等化) と全般的な集中度低下が生じたケースである。

1-2 変化の要因

前項において、戦前から戦後にかけて市場構造に生じた主要な変化は、集中

度の低下傾向だけでなく、上位における格差の縮小であることが示された。また、下位の中小企業層における参入・退出、成長・衰退の動きも重要であること、さらに少数ではあるが一般的变化方向とは逆の動きをみせる産業グループもあることがわかった。このような動向をもたらした要因について、代表的ないくつかのケースをとりあげて考察してみよう。

まずはじめに、ごくおおまかな意味での「独占化」ないし集中度上昇の傾向を示した少数派グループをみよう。その第1のタイプは、戦争下の統合化政策を最大要因として独占化が進んだものである。典型は、ほぼ帝国石油の1社独占となった原油採掘業であるが、戦後には圧倒的に輸入依存産業となり、実質的意味は失なわれた。通運も、激しい競争状態にあったものが、1937（昭和12）年の「日本通運株式会社法」以来、日本通運という巨大企業が出現した。日本発送電への一元的統合化から9電力による地域独占に転じた電力業もこのタイプに加えられよう。

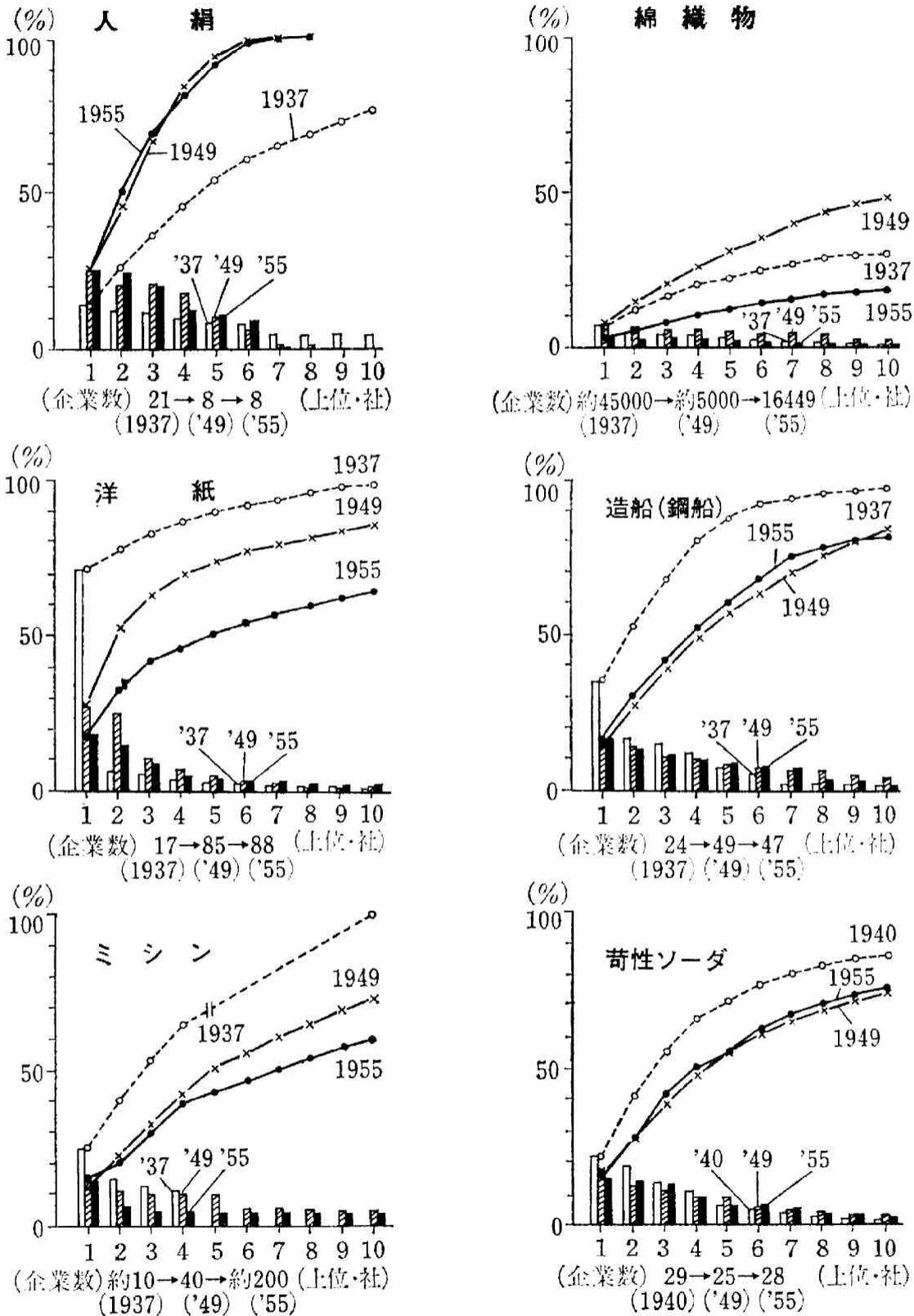
第2のタイプは、他と無差別に扱うには問題があるが、これも行政的な統合化の要因が大きい金融業である。企業数の減少と上位での格差縮小が進んだが、生命保険のみはトップの日本生命が2位以下との格差をひろげた。

第3のタイプは、戦時下での需要の（強制的）縮小と企業整備などによって大規模な退出、集中化が生じた消費財産業であり、繊維産業に代表される。図1に人絹と綿織物のケースを示しておいた。人絹は企業数の激減と上位集中化によりF（寡占・下位層）型からE（寡占）型に転じた。製糸業も類型間移動はないが同じ内容である。綿織物は若干パターンが異なり、戦時には上記と同様の動きをみせたが、戦後、需要の急拡大と統制撤廃により再び大規模な参入が生じて、集中度は戦前よりかえって低下した。紡績も同じパターンを示す。この差は主に戦後の需要動向、いかえればプロダクト・サイクルの相違によるものである。

以上3タイプとも、戦争経済に主たる要因が見出される。

次に、なんらかの意味で「競争的」となるとみられる多数派グループをみよう。

図1 市場構造の変化（6産業のケース）



(注) 折線グラフは累積集中度曲線，棒グラフは第1～10位各社シェア。

(資料) 表3と同資料により作成。

第1のタイプは、戦後の経済力集中排除政策によるか、または企業再建整備にともなう行なわれた企業分割が、単独リーダー消失あるいはライバル発生の最大要因となっているものである。洋紙・パルプ（王子製紙の分割）、鉄鋼（日本製鉄）、造船（三菱重工業）、バター（北海道興農公社）、ビール（大日本麦酒）などであるが、このうち紙・パとバターでは戦後の混乱期に群小企業の参入があった（バターでは強固なブランドの力の消滅も重要であったといわれる）のに対して、ビールは3ないし4社独占で変化がないという差異がみられる。また紙・パについては王子の旧樺太資産喪失という要因も無視できない。集中排除の対象として当初指定された325社のうち、最終的に再編成を指令されたのが18社（分割等は15社）にすぎないことをもって、この政策は「竜頭蛇尾」に終わったといわれることも多いが、市場構造に与えたインパクトは大であった。

さらに、企業分割に関するより詳細な研究によれば、集中排除法によるもののほか、企業再建整備法にもとづいて自発的に分割・工場処分などを実施したケースが多い。上記の325社中、実に約150社がこのケースに該当し、うち80社前後について実質的な集中排除効果が認められるとされる⁵⁾。これは、戦時政府補償の打ち切りや在外資産の喪失といった「特別損失」要因（戦争の負の遺産）、あるいは戦後における事業赤字要因を過重に抱えた企業が、不採算部門を処分したものである。非軍需向けへの転換が困難な軍需工場、急激な買収や拡張の結果地理的に分散したり生産上の連関が薄い工場、老朽・酷使工場（あるいは労働攻勢の弱体化に有効と思われた場合）などが処分の対象となった。以上には、ここでの産業別集中分析では明示されない異業種間分割も多かったことを考えあわせると、1950年前後をピークとする企業分割が及ぼした影響は、きわめて広汎かつ深刻なものであったといえよう。

第2のタイプは、図1にあげた造船、ミシン、苛性ソーダのほか、鉄鋼、電気銅、電動機、ベアリング、硫安、石灰窒素など、金属・機械をはじめとする重化学工業に多い。その多くは、戦時期に軍需中心の著しい需要の拡大があったことに誘発されて、新規参入や中堅・下位企業層の能力増が生じたものである。こうした変動の結果は、非軍需向けに転換しつつ戦後にも受け継がれた。

ただし、ミシン、電動機、化学肥料などは戦時よりもむしろ戦後における急激な需要拡大の要因によるところが大きい。またセメントは、戦時中の統合の結果、2位以下の企業が規模を拡大してトップ（浅野セメント）との格差を縮めた、やや異質なケースにあたる。

ところで、このタイプの時系列的な推移は戦争末期に一時的な波乱を含んでいる。連続的なデータが得られる産業の例でみると、硫安では1942（昭和17）年前後に集中度が下げ止まり、以後硝酸製造等への転換をともないつつ上位への再集中化が生じた。鉄鋼でも戦争末期から戦後初期にかけて、原材料等の制約により、（優先割当てを受ける）日本製鉄八幡と（戦災屑などに依存して小回りのきく）小零細企業群の上下両極に、異常に生産が集中する事態が発生した（ちなみに石炭でも資材および労働力の割当て集中化により1940年をボトムとして集中度の反転上昇がおきている）。もちろん、これは短期的な現象であって、その後急速に解消した。

また、より詳しくみると、同一産業内でも、生産品目の構成の相違によってシェア動向は跛行的であった。たとえば鉄鋼業では、大同製鋼・日本製鋼所・三菱製鋼・日本特殊鋼など軍需関連品目（特殊鋼および厚中板等）を得意とした企業のシェアが上昇している。このような要因も、さきにまとめた市場構造の変化に寄与していた。

さて、以上のように、産業ごとにみれば個性的な事情によって単純とはいえない変動を示している。しかし、細部を無視して、市場構造（変化）の決定要因を抽象的なレベルでまとめるとすれば、①企業統合・分割のような人為的要素のほか、②需要の成長性（およびその構成の変動）、③生産要素の賦存状態、④広い意味での技術的条件、をあげることができよう。②の需要成長性は参入ないし退出を誘発し、需要構成の変化は（鉄鋼の例のように）企業別産出量の変動をもたらす。③の短期的効果は戦争末期から戦後初期に鋭く現われ、また長期的には技術変化を誘発し、④の作用をひきおこす（たとえば戦後における屑鉄の稀少化が3位以下鉄鋼メーカーの銑鋼一貫化を促したように）。④は、(a)同一産業内に複数の技術体系の併存する可能性が（最小）最適企業規模の階層性を生み出し、

下位層を根強く生存させる、(b)参入の容易さを左右する、(c)技術進歩がシェア分布にショックを与える（この場合、新技術がいかなる企業規模の範囲に導入されるかによって効果は異なる）、などである。

このような経路を通じて、市場構造はおおよそ上位における「均等分布寡占」化と下位における中小企業群の地位の上昇、という内容の変化をとげたといえる。次には、そのことのもつ意味を、大企業セクター・中小企業セクター別にまとめてみよう。

1-3 「寡占間の競争」——大企業

戦後の状況についてしばしば「競争的寡占」あるいは「寡占間競争」という言葉が用いられた。「競争的寡占」という概念はなお議論を誘発するであろうから⁶⁾、ここでは一応ごく一般的な意味で「寡占（的大企業）間の競争が激しい」という特徴としておさえておこう。競争の現われ方として、銀行の景品競争や「集中豪雨的輸出」「技術輸入競争」などさまざまなものが意識されたが、ここでは規模（したがってシェア、投資）拡大の競争行動に限定して考える。

ところで、前項までにみた「均等分布寡占」化——規模の接近した上位有力数企業の存在——は、それだけですぐに激しい競争が生ずることを保証するわけではない。それでは戦後型の市場構造はどのような意味で競争的企業行動と関連したのかを、簡単に考えてみたい。

村上泰亮は、日本企業が利潤極大化ではなく組織極大化を行動基準とするために競争が激化するという「文化的説明」をしりぞけ（副次的要因としては拒否しないにせよ）、「経済的説明」を中心にすえた。そのさい、「長期平均費用逡減」という条件を決定的な要素として説明した⁷⁾。本稿もこの考え方に賛成であり、基本的にそれに依拠する。ただ、村上の説明では、すべての企業がプライス・テイカーであると仮定されているので、この点を不完全競争市場の想定に修正する必要があるだろう。すなわち、産業組織論で行なわれる不完全競争の各タイプにおける価格決定の議論を、供給量決定に重点を置いて読みかえ、上記の説明に加えて利用する。そこでは、限界収入と限界費用の一致する点が最適

(利潤極大) 供給量である、という基本的な原理が前提とされるだけである。

まず、ごく短期を想定して、(A)完全(純粹)独占、(B)部分独占、(C)シェア不均等な複占、(D)シェア均等(50%ずつ)の複占、の4つのタイプの市場について、総需要曲線 D 、個別需要曲線 d 、限界収入曲線 MR 、限界費用曲線 MC の形状および位置関係をまとめてみよう⁸⁾(図2)。

(A)の場合には、 $MR=MC$ となる供給量 Q^* が決定され、市場価格は P^* となるろう。

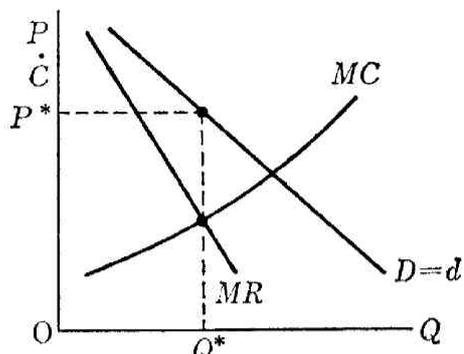
(B)では、競争的周辺部をなす小企業群の MC 曲線を集計したものが S_f として描かれ、それらの企業はプライス・テイカーであって、市場価格に応じて A 点から B 点までの供給を行なうため、それを総需要から差し引いた d_m が独占企業の個別需要曲線となる。独占企業は MR_m と MC_m の交点 C に対応する Q_m^* を供給し、価格は P^* となる。この価格では小企業群の供給は Q_f^* であり、 $Q_m^*+Q_f^*=Q^*$ だけの総供給が行なわれる。もし小企業群がシェア拡大を狙って価格を引き下げてきたならば、独占企業は生産費の面で優位にあるだろうから、さらに価格を引き下げるという報復措置をとることができる。小企業群はこれに長くは耐えられないので、攻勢は一時的なものにとどまり、市場の主導権は独占企業が握ることになる。

(C)では、総需要 D を d_1 と d_s に分割する2企業があり(ごく短期なのでシェアは不変とする)、より大規模な企業 1 は生産費でも若干の優位にあると考えられている。企業 1 は A 点に対応する Q_1^* (価格 P_1^*) の供給を希望し、企業 s は B 点に対応する Q_s^* (価格 P_s^*) を望む。企業 1 には、 P_1^* (での供給量) に固執するか、 P_s^* (での供給量) で妥協するかの間での選択の幅がありうる。その結論は、企業 1 の費用曲線の形状、 MC_1 と MC_s の開き、新規参入の危険などに依存するが、主導権は企業 1 の手にある。

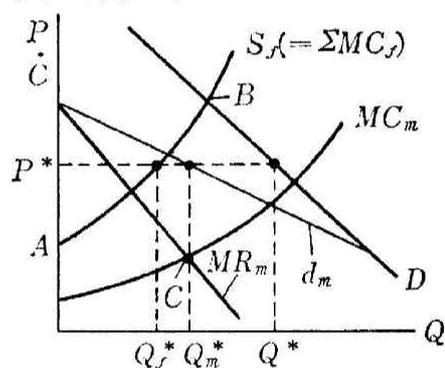
(D)ではシェア、生産費ともまったく拮抗した2企業が存在している。2企業 α, β は個別需要曲線 $d_{\alpha, \beta}$ 、限界収入曲線 $MR_{\alpha, \beta}$ 、限界費用曲線 $MC_{\alpha, \beta}$ をいずれも共有し、 A 点に対応する $Q_{\alpha, \beta}^*$ (価格 P^*) の供給を行なうことに容易に合意しうるであろう。

図2 4つの市場タイプにおける供給量の決定

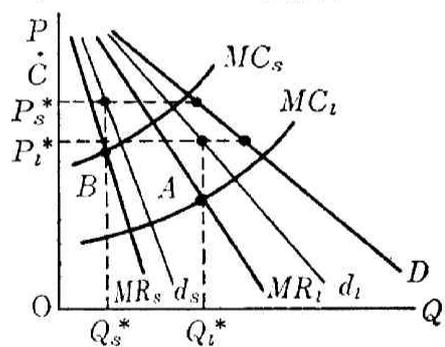
(A) 完全独占



(B) 部分独占



(C) シェア不均等な複占



(D) シェア均等な複占

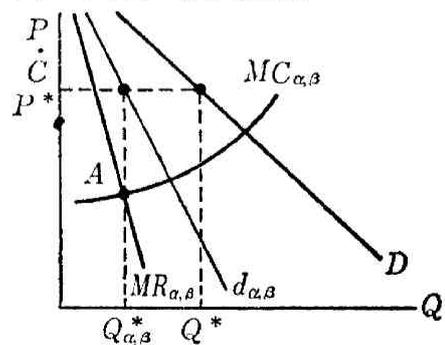
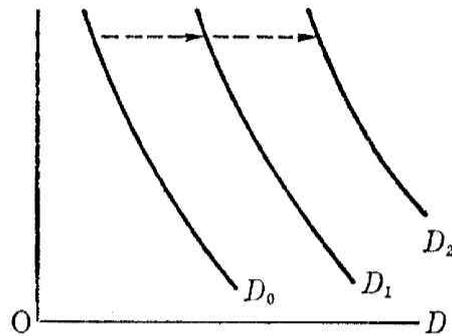
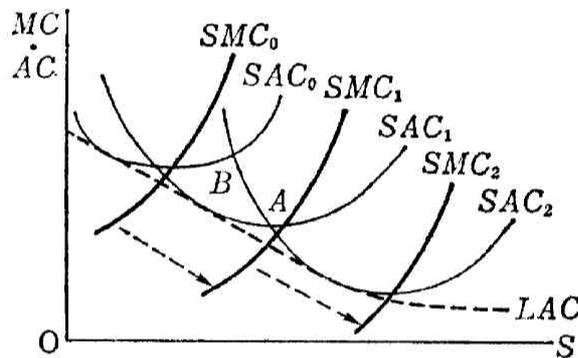


図3 需要の拡大と費用の低下

(A) 需要曲線の右シフト



(B) 右下がりの長期平均費用曲線



さてここで、高度成長期に日本の企業が直面した2つの事情を導入しよう(図3)。その1つは継続的な需要拡大(需要曲線の右シフト)である。いま1つは、革新的技術の導入をともなった投資による費用曲線の右方(おそらくは右下方)シフトの可能性である。後者が「長期平均費用曲線が右下がり」ということであるが、これは前者と異なり、企業的意思決定と無関係に実現されるのではない。それはあくまでも技術的可能性にすぎず(しかも事前的には期待にすぎないが、事後的にも期待どおり実現されると仮定する)、実現されるかどうかは個々の企業の選択による(図3(B)でたとえばC点の左方では $SAC_0 < SAC_1 < SAC_2$ となっていることを想起されたい)。

このようなとき、図2の(A)~(D)のタイプはどのような反応を示すであろうか。

(A)で $D (=d)$ 曲線が右シフトするとき、独占企業が革新的選択を行なうか、

それとも保守的に行動して高価格を享受するかは、一義的には定まらない（競合財の存在または発生はここでは考えない）。そして、いずれの場合にも新規参入は容易でないであろう。

(B)の場合にも基本的には同様である。ただ、独占企業が保守的行動をとって価格が著しく上昇すると、新規参入が生じて小企業群のシェアが大きく伸びる可能性がある。また、小企業が新技術を導入して急速に規模を拡大する可能性も考えられるが、これは新技術の内容（必要な投資の規模）および小企業の技術導入能力に依存し、一般的にはその可能性は大きくないであろう。

(C)の場合のシェア格差は、このような長期を考えると安定的ではない。より規模の小さい企業 s が積極的・革新的行動をとって上位企業 l を追撃する場合である。このとき、対抗上企業 l も新技術導入にふみきらざるをえず、激しい競争が展開されるであろう。この可能性は、主として D 曲線のシフトの大きさのほか、さきにもあげた新技術の性格と下位企業の技術導入能力（あるいは2企業の導入能力格差）に依存するが、この最後の要因は当初のシェア格差と正の相関関係にあると考えられるから、一般にはシェア格差が大きいほど競争過程に入る可能性は小さい。

これに対して(D)の場合には、一方が攻撃的行動をとる可能性も大きく、またそうすると他方もただちに追随することになる。2企業は現在の費用関数においても技術導入能力においても同等であると考えられているから、一方が新投資を行なうことは困難でなく、またそれはシェアの急激な変動をもたらすことができる。このように(D)タイプは、静止的状況では協調が容易であるが、同時に、ひとたび革新と成長の条件が与えられれば激しい競争が展開されやすいと考えられる。

以上のように、この場合の市場構造と企業行動の関係は必ずしも決定的なものではなく、可能性（確率）の大きさの問題であろう。そしてそれは、需要の成長性、新技術の内容と必要投資規模、企業の技術導入能力（格差）等に左右されよう。この最後の要素自体も、人的能力、組織的能力、資金調達力、労働力等の確保、販売力などさまざまな能力の総合からなる。したがって、一般的

にいうるのは、高度成長の開始時点までに形成された「均等分布寡占」的な市場構造は、一定の条件がそろったもとの上位企業間の激しい競争が展開されるためのフレームワークを提供した、ということである⁹⁾。

1-4 「広いすそ野」——中小企業

これまでは、マーケット・シェアに関するデータがどうしても上位企業の動向を中心に描き出すこともあって、中小企業層の動向は後景に退きがちであった。しかし、すでに若干示唆されているように、これらも市場構造の変化に少なからぬ役割を果たしている。ここではその面を考察しよう。

ところで一口に中小企業とはいっても、零細から中堅に至る規模の差異をはじめ、業種、技術、経営形態、地域的密集の有無（いわゆる産地、地場産業）、依存する市場（海外を含む全国的市場、限定された地域市場、それらの中間形態、親企業の発注市場など）の相違にもとづいてきわめて多様であり、したがって戦前から戦後にかけての変化も錯綜している。その中から、①参入と成長、②縮小と退出、③大企業との関係の再編という3側面をとりだすことができるが、この項では①と②をとり上げ、③はのちに2-3でみることにする。

まず戦前から戦時期にかけての動きをみよう。

第1の側面として、中小企業の参入と成長がある。表7で会社数の推移をみると、総数で1930年代前半に大幅に増加し、その後は横ばいあるいは微減となっている。しかし内訳では、第3次産業の代表である商業が1920年代から1930年代前半にかけて急増したのち減少に転じたのに対して、工業ではむしろ1930-40年代にかけて大幅で根強い増加が生じている。その大部分は中小企業であるとみられるから、業種別に不均斉ではあるが、重工業を中心に大きな参入の波があったといえる。

ところで戦後の事業所統計によると、法人企業の数倍（1951年時点の非農林水産業で5.5倍）に及ぶ個人事業所が存在しているから、視野を会社ベースから事業所ベースに拡大する必要があるだろう。第3次産業で中小企業の退出が発生したことは確実なので、ここでは対象を工業に限定する。

表7 会社数

	総数	うち工業 ¹⁾	うち商業
1920	42,488(29,917)	14,058(11,829)	18,578(14,530)
1930	63,545(51,910)	16,148(18,205)	34,854(27,691)
1935	94,592(84,146)	23,992(29,312)	54,740(45,852)
1940	91,028(85,836)	29,204(34,122)	47,003(41,710)
1944	102,316(92,951) ²⁾	49,527(44,912) ²⁾	41,211(38,344) ²⁾
1945	95,773(41,380)	48,307(26,887)	36,801(11,285)
1950	235,515(—)	116,663(—)	85,628(—)
1955	411,997(—)	162,595(—)	170,424(—)

(注)

1) 工業に建設業を含む。

2) 1942年の数値。

3) 大蔵省・国税庁「会社表」による。()内は農商務省・商工省「会社統計表」のデータ。

(資料) 東洋経済新報社編『昭和国勢総覧(上巻)』東洋経済新報社, 1980年, 533—536ページ。

表8によると、1930年代後半にはすべての規模で工場数が大幅に増加したとみられる(1938年まで従業員4人以下工場が除かれていることに注意が必要)が、1940年代に入ると小規模工場の減少が始まっている。とはいえ表9からわかるとおり、1930年代の参入がきわめて大規模であったために、この期間を通じて中小企業の層は厚くなったといえる。

より重要なのは業種別の差異が大きかったことである(表9)。繊維・食品などの消費財産業で戦時期に大幅な退出が生じたのに対して、金属・機械・化学など軍需関連の強い重工業では1940年以後も微減か横ばいにとどまり、あるいは参入が続いてさえもいる。実は、1930年代後半を中心に新規参入した企業の中には、戦後に至って中堅企業へ、さらには東証一部上場といった大企業へと成長し、重化学工業化を担うことになるものが数多く含まれていることに注意されたい。鉄鋼業と機械工業から若干の例をあげれば、鉄鋼業で日本金属工業(1932年設立)、山陽特殊製鋼(1933)、日本ステンレス(1934)、東洋鋼板(同)、淀川製鋼所(1935)、矢作製鉄(1936)、日伸製鋼(1938)、愛知製鋼(1940)、大和工業(1944)など、機械工業でダイキン工業(1934)、岩崎通信機(同)、TDK(1935)、三菱化工機(同)、ゼーゼル機器(1939)、豊田工機(1941)などといっ

表 8 従業員規模別工場数および生産額構成

上段：工場数，下段（ ）内：生産額構成比（%）

規 模 (従業員数)	1935	1939	1942	1946	1949	1955
～9 人	46,483 (6.1)	644,242 (13.6)	580,911 (13.4)	351,916 (44.1)	181,443 (10.5)	331,201 (7.9)
10～49 人	31,130 (19.5)	53,188 (18.9)	48,326 (18.8)		49,215 (20.5)	87,665 (21.8)
50～99 人	3,743 (9.7)	4,619 (8.0)	4,736 (8.1)	6,956 (23.4)	5,284 (9.1)	7,765 (9.5)
100～499人	2,689 (25.0)	3,679 (20.2)	3,372 (17.9)	1,206 (17.8)	3,597 (24.4)	4,333 (26.3)
500～999人	355 (12.6)	473 (9.0)	452 (9.1)		317 (7.9)	538 (11.0)
1000～人	225 (27.0)	380 (30.3)	425 (32.8)	212 (14.7)	334 (27.6)	376 (23.5)
計	84,625 (100.0)	760,581 (100.0)	638,222 (100.0)	360,290 (100.0)	240,195 (100.0)	432,694 (100.0)

(注)

1. 1935年の統計は従業員4人以下の工場を調査対象に含んでいない(1938年まで)。
2. 1946年の「50～99人」は100～199人規模を含み、「100～499人」はそれを含まない。
3. 調査対象は1947年まで工場であったが、1948年以降は製造業事業所となったため、厳密には接続しない。
4. 生産額は戦後については製造品出荷額等。

(資料) 通産省『工業統計50年史』。

表 9 主要産業(中分類)別工場数

(従業員5人以上)

	総 数	うち食品	うち繊維	うち金属	うち機械	うち化学
1935	84,625	13,684	29,378	7,351	10,250	4,629
1939	137,079	22,793	38,272	11,717	22,972	8,766
1942	125,680	21,194	28,251	11,190	24,910	8,493
1946	84,393	9,927	11,860	9,260	19,688	6,807
1950	156,173	26,243	31,923	12,804	20,961	13,380
1955	187,101	33,911	39,016	16,925	23,937	13,366

(注)

1. 調査対象は1947年まで工場であったが、1948年以降は製造業事業所となったため、厳密には接続しない。
2. 1943・44年は集計されていない。

(資料) 通産省『工業統計50年史』。

たのちの有力メーカー、あるいはその前身がこの時期に設立されているのである。

従来、この時代（1930—40年代）は「恐慌から戦争，壊滅へ」というイメージ1色で描かれがちであった。しかしそれは他面で、第1次大戦ブームにつぐ「企業勃興期」——日本経済史でよく使われる言葉を借りれば——であり、戦後につながるという意味で歴史的に重要な変化を生み出していたのである。この事実を無視してはなるまい。

もちろんこのような動きがすべてではない。いわゆる民需産業を中心に、需要の縮小のもとで退出を余儀なくされ、あるいは企業整備によって統合や転廃業を強制された数多くの中小企業があった。これが第2の側面である。

日中戦争が開始されてからのち、「不要不急」とされた民需産業を中心として原材料の不足，操業率の低下が表面化した。当初は原材料「均分主義」がとられたものの、やがて転廃業「対策」、さらに転廃業「促進」・集中化（企業整備）の方向に変わっていった。1940年代に入ると、これらの産業での企業整備は大企業にまで及んで具体化し、軍需産業への資源移動が図られ、さらに1943（昭和18）年以降には金属回収のための設備スクラップ化という、自国政府による産業破壊の極限的な姿にまで進んでいった。

一方、軍需関連産業でも企業整備が行なわれたが、この場合は下請（協力）関係の統制・専属化による生産効率化という目的に重点が置かれた。たとえば自動車部品製造部門では、すでに1938年に部品・材料に関する優良（業者）認定制度が始まっていたが、1941年10月の企業整備要綱のもとで下請工場指定制度が実施されて、企業は選別されることになった。小型車・二輪部品でも、かつての21社が東洋工業以下の6社に整備（統合）された¹⁰⁾。

こうした過程で、特に繊維や商業をはじめとする軽工業・サービス業分野では、さきあげた数字に示されるような大幅な退出が生じたのである。

次に戦後の動向をみよう。

まず、当然ながら敗戦直後に大規模な退出が発生した（表8・9）。ただし重化学工業では退出は比較的軽微であり、1930年代以降の参入の効果の方が規定的

であったし、民需産業ないし軽工業では企業整備によってすでに受けていた打撃が大きかった(表9)。

また退出が生じたとはいえ、その中で中小零細企業は強靱で柔軟な生命力を発揮した。1945年12月10日現在での厚生省労政局調査によれば、従業員100人以上規模の工場では焼失・休廃止が55%に迫り、事業継続中は30%台にすぎなかったのに対し、100人未満の中小工場では焼失・休廃止が40%弱で、55%弱が事業を継続していたといわれる¹¹⁾。その上、民需産業での企業の復活や全般的な新規参入からなる、中小企業のいわば群生がみられた(表7・9)。

その結果、表8にみるように、戦争直後の生産は圧倒的に中小企業によって支えられることになった。戦災屑鉄や軍需ストックを用いてアルミや鉄製の鍋・釜をつくるなど、噴き出した日用消費物資に対する潜在需要に応える生産がその中心であった。軍需品(たとえば光学兵器・通信機・機関銃)工場がミシン・時計・カメラ・ラジオ・双眼鏡などの日用品製造に転じていった。長野県諏訪地方では、戦時中に生糸工場が軍需工場に変わり、さらに戦後オルゴール・カメラ・時計など精密機械工場に転換して一大産地となった。蓄積された技術・ノウハウも利用された。

また、在来産業とはおおよそ伝統的な消費財・サービスを伝統的な技術と経営形態によって供給する中小企業分野をいうが、それらも戦時下で大打撃を受けたのち、戦後に——そのすべてではないが——復活した。他方、さきに化学繊維に代替された生糸の例でみたように、戦時期の縮小と企業減少の結果がもちこされ、回復をみないケースもあった。

1947年前後から経済復興が始まると、上位企業の層が立ち直りを示す一方、中小企業経営にとって厳しい条件も生まれてくる。当初の困難は、軍需ストックや戦災資源が枯渇しはじめたり、依存度の高かった闇ルートからの調達不足や価格高騰が生ずるといった原材料・資材不足であった。1948年ごろになると、金融面での逼迫が深刻となり、超過所得税による税負担の圧迫も加わった。ついでドッジ・デフレ下の需要縮小、中小企業金融の逼迫、下請代金支払い遅延の多発などは事情をさらに悪化させ、「企業整備」が広がった。朝鮮戦争プー

ムの反動不況は、特に繊維関係（商社を含む）に大きな影響を与えた。このような過程で中小企業は流動し、再編成を経験する。当初には大企業セクターとの差（二重構造）が明瞭でなかった賃金水準も、1947—48年には明瞭に大企業を下回りはじめ、1950年代前半に格差は拡大する。

以上を要約しよう。

まず、1930年代から戦時にかけての重化学工業での中小企業の厚い層の形成は、不可逆的な変化であった。一方、商業・サービス業などは、戦時期に著しく縮小・退出をみたのち、大部分は戦後ただちに復活した（いわゆる在来産業も、そのすべてではないにしろ復活したが、その後の高度成長の過程で伝統的消費スタイルが消えてゆくにつれ、急速に縮小する運命にあった。ただしこれにかわって、新しい消費内容に見合った企業の参入がひき続いたから、消費関連分野での中小零細企業の厚い層は、戦後もやはり重要な存在であり続ける）。

このように激しい変動に対応しながら、中小企業は強靱な生命力によって厚い層をなし、重要な地位を占める。それは、①同一財の市場をめぐる大企業と、②代替（競合）的な財の供給によって大企業と、③それらの市場をめぐる中小企業内部で、また④大企業の発注という市場をめぐる中小企業内部で、それぞれ激しい競争を展開した。そのことは、上位企業間の競争とならんで日本経済の「競争的性格」を構成することになる¹²⁾。

2 財閥・企業系列の動向

前節ではマーケット・シェア分布の側面に焦点をあてたが、こんどは産業横断的なものを含む企業間結合に注目する必要がある。すなわち財閥および企業系列の動向である。

2—1 戦争と財閥——拡大・拘束・弛緩

まず、戦時期における財閥の動向をとりあげよう。そこには拡大・拘束・弛緩という3つの側面が見出されるように思われる。

第1は“拡大”の側面である。表10によれば、14財閥の全国会社に占めるウ

ェイト（払込資本金ベース）は、1937年の22.6%から持株会社指定時（1946年）の30ないし40%（この幅については表10の注3参照）に上昇したとみられる。各産業における財閥系企業生産順位も上位を占めており、特に軍需産業でそれが明瞭であった。これらの面からみた財閥の支配力は戦時期に拡大したといえよう。なお、顕著な拡大を示したのは3大総合財閥と日産（鮎川）財閥であり、その他とは相当の成長格差がある。これらの財閥では軍需産業を中心に既存の傘下企業が拡大したほか、活発に企業新設・買収を図った（表10以外に在外会社分がある）。

しかし、以上には裏面がある。すなわち第2に、経済統制の強化と陸海軍による管理の拡大によって、経営に関する自由な選択・意思決定の余地がきわめて狭まり、“拘束”のもとに置かれた。もっとも、1940—41年にかけて「経済新体制」の運動が最高潮に達する過程で、財閥をはじめ大企業の利潤を統制しようとする動きが強まったが、その後は生産の拡大が最優先となり、利潤統制は事実上放棄された¹³⁾結果、相当の利益額と利益率が確保された。しかしそれも拘束下でのことであった。直接的な規制や指令による拘束のほかに、環境条件の激変による事実上の選択の強制も重要である。たとえば、軍需生産の拡大、わけてもそれへの急速な事業シフトには、大きなリスクが予想される。しかし、マーケット、顧客関係、統制機構内での地位を失なうことを回避するため、そうした選択は事実上強制された。

最後に第3の側面は封鎖性の“弛緩”である。個々に差異はあるが、基本的な財閥内の資金循環の構造は、傘下企業から主として株式配当金の形で本社一同族に資金が集中され、それが一元的に（再）投資されるというものであった。ここに変化が生ずる。傘下企業の資金需要が急速に大規模化したため、外部借入れや株式公開が進められ、さらに本社でも保有株式の一部売却と借入金の導入が行なわれた。同族資金のウェイトを維持する努力は行なわれたが、資金量の相対的不足から後退を余儀なくされたのである。新興財閥（や産業財閥）ではこの事情は特に深刻であり、傘下企業のみならず本社自体も借入金等への依存を強めながら、各々自立化する傾向が生まれた¹⁴⁾。

表10 14財閥の払込資本金ベース集中度

(在内会社分のみ：単位百万円)

	1937年			持株会社指定時		
	本社	傘下企業	計 対[A]比率%	本社	傘下企業	計 対[A]比率%
3大総合財閥	570	1,574	2,144(12.1)	865	7,431	8,296(25.6)
産業財閥	115	392	507(2.9)	116	1,388	1,504(4.6)
金融財閥	50	313	363(2.0)	50	675	725(2.3)
新興財閥	365	610	975(5.5)	1,140	2,165	3,304(10.1)
計	1,100	2,888	3,987(22.6)	2,170	11,659	13,829(42.6)*
全国会社合計[A]	—	—	17,655(100.0)	—	—	32,380(100.0)

(注)

1. 内訳はつぎの通り。

3大総合財閥——三井・三菱・住友・産業財閥——古河・浅野・大倉・金融財閥——安田・野村・新興財閥——日産・日産・日曹・森・理研・中島

2. 持株会社指定時はほぼ1946年である。

3. 指定時の全国会社合計[A]の数值は商工省『会社統計表』の1946年のもの。なお、この数字は大蔵省調査によると43,623百万円(1946年3月末)であるとの指摘があり(大蔵省財政史室編『昭和財政史——終戦から講和まで』第2巻・独占禁止(三和良一執筆)・東洋経済新報社, 1982年, 20—21ページ), これにもとづいて計算すると*の42.6%は31.6%となる。

(資料) 山崎広明「戦時下の産業構造と独占組織」(東京大学社会科学研究所編『フェイズム期の国家と社会2・戦時日本経済』)236—237ページより一部修正のうえ抄録。原資料は持株会社整理委員会『日本財閥とその解体』『同資料』ほか。

これまで日本の経済発展には、富裕な資産家(個人・同族)の出資がきわめて大きな役割を果たしてきた。より小規模なものとしては複数の資産家による共同出資型(いわゆる二流以下財閥系)の企業や地方財閥系企業があり、いずれも日本の有力企業を構成した。大規模財閥はそれらを代表するものであった。そうした封鎖的な出資・支配の構造は、基本的には財閥解体に至るまで崩れなかったとはいえ、その枠内で“弛緩”が生じたのである。

2—2 財閥解体の効果

財閥解体措置は、いま述べた封鎖的構造を破壊し、したがって戦前日本の経済システムの重要な構成部分を変革した。

財閥家族や、財閥本社をはじめとする持株会社の保有分を含む株式で売却を

強制されたものは、諸根拠法令によるものを合わせて約184億円（払込額）にのぼり、1946年末の株式総額約437億円（同、大蔵省調べ）の42%にも相当した¹⁵⁾（ただしその最終処理状況は明らかではない）。財閥家族は引退させられ、財閥系を中心とする大企業の経営者も広汎に（3600人以上といわれる¹⁶⁾）ページを受け、あるいは自ら事前に退陣した。これらの人々の一部には、のちに経営者として復帰した例もあったが、その多くは旧財閥系の周辺の企業等にであり、企業社会の中核にはなかった¹⁷⁾。財閥は、その資金的・機構的および人的結合をかなりラディカルに破壊されたわけであり、各々の企業は自立的となった。

このことが企業経営に与えた効果を評価することは、必ずしも容易でない。戦前の財閥は閉鎖的かつ保守的であったのに対し、戦後の企業ははるかに積極的で長期的なスタンスをもつようになったとする評価¹⁸⁾がある一方、戦前の財閥も重工業を重視した戦略的・積極的政策をもっていたとする評価もある¹⁹⁾。問題は、経営スタンスそれ自体と、当面した経済環境の要素とを分離することの困難さにあろう。ここでもたかだか参考に供すべき1つの事例をあげることができるにすぎない。

日向方齊氏は、住友金属工業の小倉製鋼合併による銑鋼一貫生産への進出（1952年）に関して、『私の履歴書』に次のように記している²⁰⁾。

最大の難関はむしろ身内の説得にあった。財閥解体後、旧住友本社の役員は形の上では経営に関与していなかったが、社運にかかわる重要事項だったので、一応おうかがいをたてた。その席に広田寿一社長と私が出ると、案の定「溶鉱炉なんて政府の仕事。住友が手を出す事業ではない」という意見が多く出された。……（中略）……最後に古田さん（古田俊之助・元住友本社総理事——引用者注）が「現役の皆さんがそう考えるのならやってみなさい」と収めて下さった。……（中略）……この時、新時代への対応は「自己責任でやらなければ」と痛切に感じた。

この事例がまったく特異なものでないとするれば、財閥解体と経営者層の交代は、それ自体としても経営スタンスの積極化をもたらしたといえるであろう。

いずれにせよ、企業の経営トップの顔ぶれは大きく変わり、若返った。財閥家族に代表される大規模な資産家＝所有型の企業家は決定的に後退した。複数の企業に出資し役員を兼任する共同出資型の企業家や、専門経営者から転じたタイプの所有型企業家も同様に後退した。専門経営者の企業間流動も例外的なものになった。かわって中心を占めたのは、学卒後、同一企業内でキャリアを積み、組織的な人材形成システムの中で昇進してきた専門経営者群である。

たしかに、これと並んで家業型企業（経営者）の小さくない一群があった。豊田（トヨタ）、石橋（ブリジストン）、松下（松下電器）、本田（ホンダ技研）、鳥井（サントリー）のように、多くは強力な創業者のリーダーシップのもとで中小・中堅企業から成長した比較的新しい企業群である。この種の企業はその後もくりかえし登場したが、創業者たちは戦前型の多角的出資・経営参加行動をとらなかったし、企業の成長とともに経営トップの構造を組織的なものにしていった²¹⁾。また株式非公開で純粋に個人企業的な内容をもつ（多くは老舗の）大企業は、ヨーロッパ諸国に比べてそのウェイトがずっと低い。

このような経営組織をもった企業が、投資機会に積極的にチャレンジし、急速な成長に成功したことは確かである。

さて、財閥解体によって企業間結合は著しく弱まったが、1950年代に入ると、講和発効・独立（1952年）、独禁法第2次改正（1953年）前後を節目として、形を変えた企業の再結集がみられるようになる。

まず株式保有状況について表11をみると、1945年度から49年度にかけては（非金融・証券）法人と政府・公共団体の比率が大幅に低下し、個人等が70%近くにまで比率を高めている。証券業者の比率の上昇は過渡的な性格のものである。ここに財閥解体・独占禁止等の効果が反映している。しかしその後、個人等の比率は急速に低下し、金融機関・法人の比率が高まる。その背景は、①企業再建整備の事後措置としての相次ぐ増資に際し個人等の消化能力に限界があったこと、②独禁法の大規模改正により企業の持株制限が緩和されたこと、③集中排除・再建整備等において金融機関が優遇され、相対的に打撃が小さかったこと、④1949年や1953年の株価低落時に個人等の売却が生じたこと、等である

表11 株式保有分布

(株数ベース，各年度最終決算時点)

年度	保有者		証券業者 (B)	法人 (A・B除く)	個人他	総株数
	政府・公 共団体	金融機関 (A)				
1945	8.29	11.17	2.82	24.05	53.07	44,364
1949	2.80	9.91	12.56	5.59	69.14	199,795
1950	3.14	12.63	11.90	11.03	61.30	258,050
1955	0.39	23.61	7.94	14.64	53.42	1,110,876

(資料) 大蔵省『財政金融統計月報』No.70, 1957年1月, 114—115ページより作成。

(なおこの間，外国法人・個人の比率は1%台にすぎず，無視しうるほどである)。

このようにして企業間の資本的結合が再形成された。しかし，以前のように財閥家族・持株会社を頂点とするピラミッド型ではなく，大企業間でのゆるやかな相互持ち合いの形態をとったから，財閥が復活したのでは決してなかった。金融機関（のちには商社も加わる）が結合の中心になったとはいえ，かつての持株会社の機能とは異なっている。ともあれ1955年前後には，そののち長く固定化する企業集団内での株式相互保有構造の原型がほぼ完成された（このことは各社社史・有価証券報告書などの上位株主に関する情報から確かめられる）。このほか財閥称号・商標の禁止解除（1952年4月）が行なわれ，さらに融資，安定的取引関係，役員派遣等による人的結合，社長会の設置，業務提携，技術導入や新分野進出に関する共同行動など，多面的な結合関係を形成していった。

各企業集団の構成をみると，いずれも一連の業種に属する有力企業を含んだほぼ同型で，三菱・住友・三井は旧財閥のそれを引き継いでおり，その他は上位都銀はじめ金融機関および商社を中心として旧産業財閥・金融財閥・新興財閥系企業を再編成した内容をもっている。これは戦時期に明瞭となった融資系列に起源をもつものであるが，複数の集団に属す企業も少なくないなど帰属は確固たるものとはいえず，また巨大メーカーを中心とした独立的な企業グループもいくつか存在する²²⁾。

それは基本的に，独立した諸企業の経済的メリットをめざした行動の結果であり，意思拘束力は弱い。

2-3 下請制の展開と問屋の後退

大企業セクターでの財閥解体に対して、中小企業セクターでは下請制の展開と問屋の後退というやはり重大な変化がおこった。

下請制よりやや広い概念に「系列」があるが、これを経済的内容によって分類すると、①生産力補完系列（完成品下請）……親企業と同一財の生産を下請に出すので実質的には分工場化であり、これに準ずるものに自動車メーカーが軽自動車やオートバイの生産を下請化するなどの関連製品系列がある、②二次加工系列……鉄鋼・繊維などで素材メーカーが下流の加工部門を系列化するもの、③部品系列……機械工業など組立型業種で典型的にみられるもの、等があり、さらにこれらの複合型や商業資本（問屋）支配の型が存在する。

戦時期にめだって進展したのは、産業構造の中心にのしあがった軍需関連・機械工業における部品生産下請である。この動きは政府による統制政策とも関連をもった。政府は、中小企業を技術的に優良なものに集約化し、それと親企業との下請関係を専属化しつつ自らの統制のもとに置こうとしたのであるが、これは優良工場の不足やその他中小企業の厚い層の存在のために狙いどおり実現しなかったようである²³⁾。それはむしろ個々の大企業の主導で広められ、戦後に受け継がれた。

それとともに顕著だったのは、問屋の支配力の後退である。流通統制政策は、初期には既存の問屋を利用しようとしたが、やがてそれらを排除して直接的に掌握する方向に変わり、大きな影響を及ぼした。メリヤス業が典型的で、原糸と製品の両面に統制が入ることにより問屋が排除された。繊維等だけではなく、たとえば工作機械でも戦前には問屋の存在が重要であったが、統制外の生産を規制する意図から工作機械供給制限規則（1938年）、機械設備制限規則（1939年）が制定されてそれらは後退した。自転車工業では組合による共同販売制によって、かつて活躍した問屋が排除されていった²⁴⁾。

このように戦時には、産業構造の変動とともに、製造業大企業自身による下請制が広まり、他方で問屋の存在が大幅に後退したが、この大きな変化は戦後にも引き継がれた。

さきに、戦後復興期における中小企業金融の困難にふれたが、これも問屋の後退の影響が大きかった。つまり、かつて大きな比重を占めていた問屋からの信用供与が激減した一方、それに代わる金融機関借入れも十分に得られないという事情があったのである。1948年当時の大阪商工会議所調査によれば、メリヤス業では戦前(1936—37年)に問屋6割・銀行3割・組合1割であった資金調達先が、銀行9割・組合1割に変わり、製本業でも同じく銀行・問屋の比率が1940年3:7、1943年5:5、1948年7:3と逆転したといわれる。このほか綿織物、セルロイド、印刷のケースでも同様のことが報告されている²⁵⁾。同じ時期の東京市政調査会による調査でも、中小企業の借入先は銀行48%、知人(いわゆる闇金融を含む)21%、親工場14%、問屋・卸元が各2%となっており、変貌ぶりがうかがわれる²⁶⁾。

問屋の存在は、戦後に復活があったとはいえ、戦前とは比べようもなく後退した。大企業セクターで財閥以下個人資産家の金融力と支配という柱が失われたの並んで、中小企業セクターでは商業資本(問屋)の支配と金融力(ないし金融取引への介在)という柱も後退したのである。あわせて日本経済の構造とシステムにおける大きな変革であった。

3 企業金融の変化

以上の産業組織における変化は、企業金融にも当然影響する。この節ではまず企業のバランス・シートの推移を要約し、ついでフローの企業金融の変化を検討しよう。

3-1 主要企業のバランス・シート

主要企業の財務諸表を集計したデータとしては、戦後については数系列が利用できるが、ここでは戦前・戦後を接続可能な三菱経済研究所『本邦事業成績分析』(のち『企業経営の分析』)をベースに概括的分析を行なう²⁷⁾。

はじめに表12により資産構成をみよう。

1935年下期には、流動資産・固定資産比率はほぼ40:60であった。その後急

表12 資産構成（主要企業・全産業）

年度・期	1935下	1940下	1943上	(参考) 1945上	1950上	1955下
	%	%	%	%	%	%
流動資産	40.8	60.1	69.6	73.2	70.9	46.2
現預金	5.9	5.6	8.5	4.1	8.2	6.8
売上債権	7.6	9.5	11.5	14.3	15.2	16.3
有価証券	10.0	16.1	15.9	12.0	6.4	2.4
棚卸資産	10.0	18.5	22.8	23.1	29.0	17.5
その他	7.3	10.4	11.0	19.7	12.1	3.2
固定資産	59.2	39.8	26.8	29.1	29.1	53.8
建物・機械	—	—	—	—	22.8	43.9
土地	—	—	—	—	0.5	0.9
投資	—	—	—	—	0.8	4.3
その他	—	—	—	—	5.0	4.7
総資産	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注)

1. —はデータなし。
2. 1945年上期は暫定数値。
3. 戦後の「有価証券」は原資料の「その他の当座資産」の数値。
4. 1950年上期には、企業再建整備にともなう新旧勘定合併を実施し、それ以前の3—4年を1期として決算した企業が多数含まれている。

(資料) 三菱経済研究所『本邦事業成績分析』。

激に固定資産の比率が低下し、1943年上期にはわずか30%となって、10年前と完全に逆となった。この傾向は（暫定数値ではあるが）1945年上期にはさらに進行し、1950年上期にも基本的に不変である。このことの最大の原因は、インフレ下で資産再評価がされなかったことであろうが、他方に流動資産の膨張要因も存在した。すなわち戦時期に本業が縮小した繊維などの産業では軍需部門への出投資が顕著であり、また軍需産業では関連・系列企業への信用供与が増加した²⁸⁾。これらが有価証券や売上債権の比率を上昇させる。強行的な増産努力と流通・生産の不円滑との併存は、在庫（棚卸資産）を増加させるであろう。

戦後には再び固定資産の比率が上昇し、1955年下期には戦前に近い水準まで戻ったようによみとれる。これは資産再評価の実施（ただし土地についてはきわめて不十分）と、さきにみた株式保有の開始によるところが大きい。しかしこ

表13 資本構成（主要企業・全産業）

年 度・期	1935下	1940下	1943上	(参 考)	1950上	1955下
				(1945上)		
負 債	% 38.5	% 47.2	% 55.2	% 72.2	% 77.3	% 61.9
買 入 債 務	10.6	16.4	17.9	23.4	23.1	14.9
a 短期借入金	—	—	—	—	15.1	15.2
社 債	16.5	10.6	5.8	8.7	3.8	3.8
その他長期負債	4.1	7.1	6.9	12.0	12.0	16.2
b (うち長期借入金)	—	—	—	—	(12.0)	(13.4)
(借入金 a+b)	—	—	—	—	(27.1)	(28.6)
そ の 他	7.3	13.0	21.8	28.1	23.3	11.8
資 本	61.5	52.8	44.8	27.8	22.7	38.1
資 本 金	46.7	37.1	30.4	20.9	11.0	11.1
剰 余 金 等	14.8	15.7	14.4	6.9	11.7	27.0
総 資 本	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(流 動 負 債)	17.9	29.4	39.7	51.5	61.5	42.0
(資 本・固 定 負 債)	82.1	70.6	60.3	48.5	38.5	58.0

(注) 表12に同じ。

(資料) 表12に同じ。

の点には一定の留保が必要である。すなわち①戦前にはすべて流動資産に計上されていた有価証券保有の一部が、固定資産中の投資の項目に移されていること、②流動資産のうち売上債権と棚卸資産の比率の上昇は戦後に受け継がれたこと、③1955年前後は戦後で最も固定資産比率が高まった時期で、のち高度成長の過程で再度の低下が生ずること、などである。

次に資本構成の側をみよう。

表13によれば、資本・負債比率（自己資本比率）は、資産面での固定・流動比率とほぼ平行に動いている。すなわち1935年下期に60%を超えていた自己資本比率は、1943年上期45%、1950年上期23%と、40%ポイント近く低下した。これは剰余金等よりも資本金の低下によるもので、総資本＝総資産の膨張ペースを増資が下回ったこと（および戦後の減資の影響）を示している。他方、負債側では社債のウェイトが大幅に低下し、逆に買入債務、「その他負債」、「その他長期負債」が増加した。山崎広明のケース・スタディによれば²⁹⁾、「その他

負債」に含まれる未決済勘定（仮受金・前受金）の主な膨張要因は、特に1937—43年には政府軍需資金前払いであり、1944年以降はそれ以上に銀行借入金が急速に増加し、「その他長期負債」の比率を上昇させたのである。

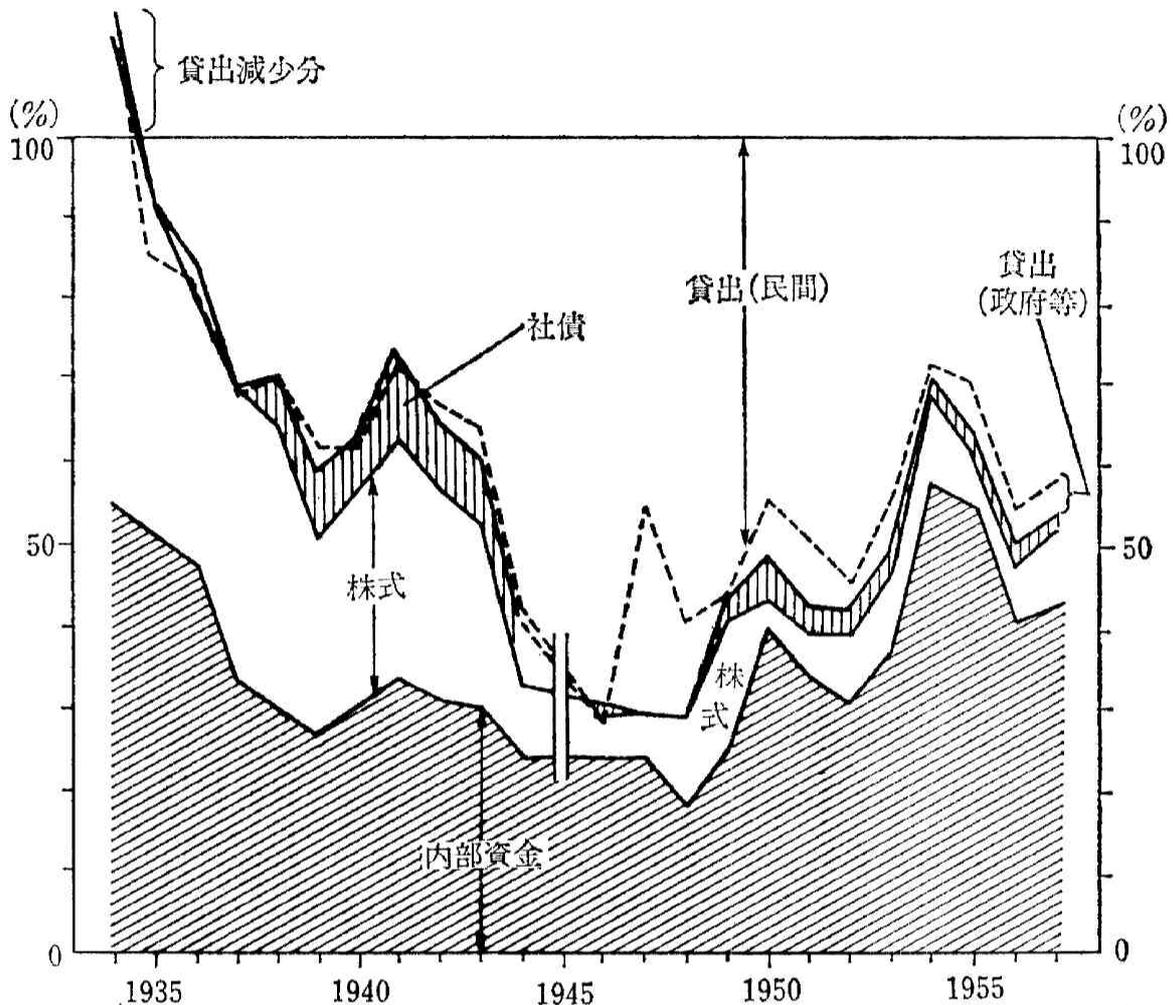
1955年下期をみると、こんどは逆に自己資本比率が約38%に高まっている。総資本の拡大の中でこれが可能だったのは、相次ぐ増資と、資産再評価にもとづく再評価積立金の増加、特に後者によるところが大きい。しかし、①戦前との比較では自己資本比率の大幅な低下は明らかであること、②借入金比率が30%近くにまで達していること、③1955年前後が自己資本比率のピークであり、その後1970年代後半まで低下を続けること（1962年まで資本金比率は上昇するが、剰余金等の低下がそれを上回る）、などの点から、基本的には戦時期を契機として戦後に銀行借入金への依存が強まったことは議論の余地がない。ただ、資産面の動きと同様、戦時期のトレンドが単純に高度成長期に接続するのではないことは銘記されるべきであろう。1950年代前半にいったん修正過程があった。1954—55年の中期循環の落ち込みという要素をひとまず除いていえば、この時期を復興期と呼ぶ意味の中に、たんに生産水準の上昇だけでなく、企業のバランス・シート（資産・資本構成）に関する「戦後処理」の実施ということを含めなければならぬのである。

3—2 企業金融と金融システム

次にはフロー・ベースの企業金融をめぐる変動を考察しよう。

後述のとおりマネー・フロー統計の整備が不十分なため、ここではひとまず図4の「産業資金供給」統計によってみると、1930年代半の時点では内部資金および株式で資金調達のはぼすべてを占めていた。その後、両者とも比率を低下させ、かわって貸出が急激に増加（1940—41年は例外）する。この傾向は戦争末期に極度に進行した。戦後には内部資金の比率が回復するが、1954—55年の上昇は例外的であり、高度成長期を通じて40%水準ないしそれ以下で推移する。これは、国際比較でも時系列的にみても低水準であった。戦後では、これに対して貸出のウェイトが高い。証券市場の機能はきわめて不十分といわれたが、

図 4 産業資金供給状況



(資料) 日本銀行『本邦経済統計』により作成。

そのうち社債はあらゆる面で機能低下した。株式のウェイトは、国際比較上は必ずしも低くないが、時系列的にはたしかに大幅に低下した。

全体としてストック面の動きと見合っており、金融機関借入れへの依存が強まっている。

こうした特徴を説明するために、税制その他の政府規制、戦後措置のあり方など主に制度・政策に関連するいくつかの要因があげられてきた。しかしより重要なのは、館龍一郎・諸井勝之助および藤野正三郎・寺西重郎が強調したように³⁰⁾、①投資とその成長の高水準、②戦後における金融資産ストックの縮小の2つであろう。

①の点は、軍需関連企業が戦時に借入金依存を強めたという例ですすでに示唆

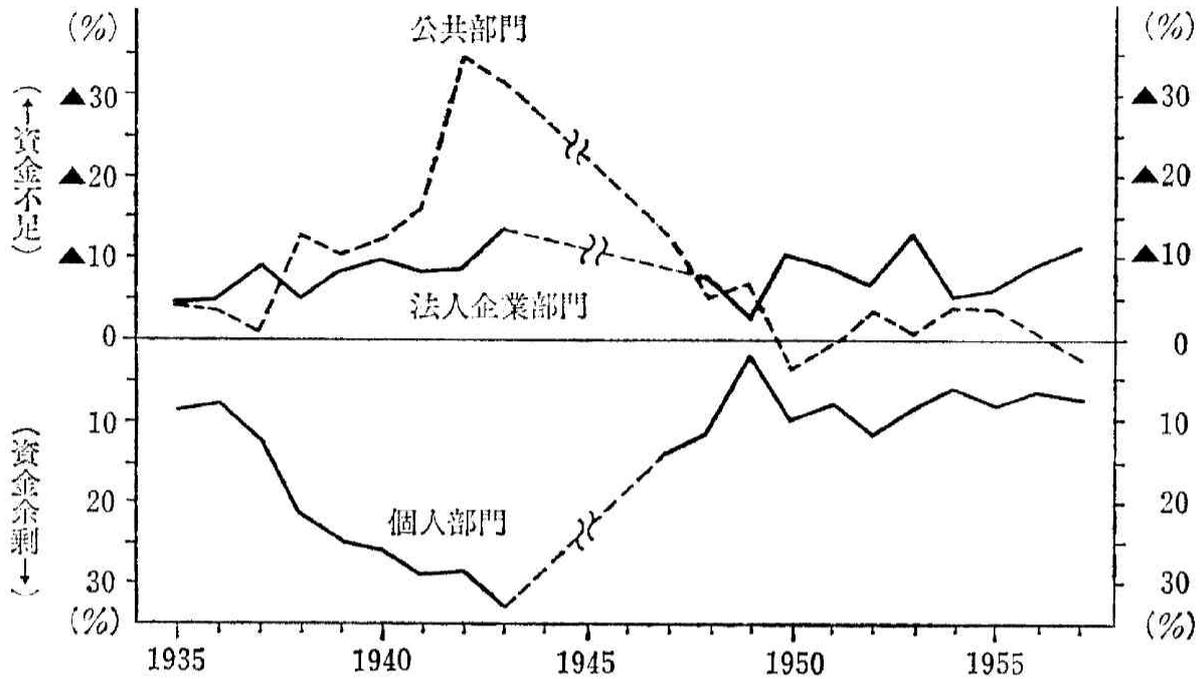
されている。高水準かつ急速に成長する投資は企業の資金需要を拡大するが、それが一定程度に達すると、企業貯蓄および金融資産の取り崩し (dishoarding) では不足するようになる。外部資金への依存が高まる。こうしたことが戦時期以降生じたのである。

経済企画庁推計および一橋大学グループ推計の国民所得統計が示すところでは³¹⁾、民間企業設備投資(粗民間固定資本形成・住宅除く)の対 GNE 比率=投資率 (I_p/Y) は、1920年代から1930年代末まで10%以下であったが、その後急速に上昇して1938年から1944年までほぼ15—20%を維持する。これはかなりの高水準である。戦後は資本ストックが相対的に豊富なために、投資率は10%以下から出発するが、朝鮮戦争後には早くも10%を超え、以後高水準を続けることは周知であろう。

ただし、戦時期の高い投資率を他の時期と同列に扱うのには疑問が残るかもしれない。インフレ的な経済過程のもとで、実質 GNP (1934—36年基準) は1940年以降まったく増大しないとみられ、したがって産出係数または限界産出資本比率 ($\Delta Y/\Delta K$ ないし $\Delta Y/I_p$, 資本係数の逆数) がほぼゼロという“異常な”投資だったからである。これは主として生産要素制約のためであるが、その面ですら“異常”であるにせよ、巨大な資金需要を発生させたという(ここで問題にしている)金融的側面では、他の時期となんら相違があるわけではない。図5は現在利用しうる不十分なデータから部門別資金過不足・GNP 比を試算したものであるが、ここから、公共部門の赤字と個人部門の黒字がやや異常な水準に拡大しているほか、法人企業部門の資金不足も10%レベル近くに達したことがうかがえる。これは高度成長期に匹敵する水準である。

このような需要の拡大に対して、戦時期には政府の軍需支払いと銀行貸出のチャンネルから資金供給が行なわれた。日本銀行のベース・マネー供給——ただし都市銀行が日銀借入れを行なうのは戦争末期に至ってからである——と市中銀行部門の信用創造がそれを支えた。マネー・サプライないしマーシャルの k は、現金通貨、 M_1 , M_2 のいずれについても極端に増大した。特に1943年まで M_1 ベースでそれが著しいという事実は、軍需支払い等を通じて高められた

図5 部門別資金過不足(対GNP比)—試算—



(注)

1. 公共部門の戦後分は一般会計・その他特別会計・地方公共団体の合計。1954年以降、公社公団を含む。
2. GNP は経済企画庁推計。
3. 戦争末期および戦後初期の数値は著しく信頼性に欠けるものとなったので除外した。

(資料) 経済企画庁経済研究所『金融資産負債残高表1930—1945』1963年、大蔵省財政史室編『昭和財政史—終戦から講和まで』第19巻「統計」424—441頁、日本銀行『資金循環勘定(昭和28—39年)』1966年、より作成。

企業の手元流動性が、当座性預金と貸出のスパイラルな両建て併増を発生させたことを示していると思われる。

戦後初期には、実質所得の低下から貯蓄率が極端に低下したため、やはりインフレ下で日本銀行のマネー供給に依存する状態がしばらく続いた。この局面は、ドッジ・ラインと朝鮮戦争によって基本的に打ち切られ、1950年前後から貯蓄率は上昇の軌道に乗る(ハイパー・インフレーションによる金融資産ストック削減のあとで、所得水準の回復が許せば貯蓄率が高まることは、ライフ・サイクル仮説にのっとって考えても理解できよう)。

しかしこの貯蓄は、著しく預金に特化したものにならざるをえなかった。そ

表14 金融資産・負債残高 (略表)

(単位：億円)

部 門		1935	1940	1944	1948	1953
金 融	資 産	207	477	1,434	11,015	46,917
	貸 出	115	224	557	4,317	34,660
	有価証券	85	237	768	4,105	7,690
	負 債	243	533	1,511	11,083	48,049
	預 金	163	400	1,039	6,480	31,943
政 府	資 産	97	229	664	2,448	10,808
	負 債	175	430	1,808	6,761	11,228
	国 債	89	280	983	4,175	6,203
法人企業	資 産	109	229	455	3,896	16,211
	負 債	290	511	940	5,976	40,613
	株 式	139	246	383	884	6,129
	借 入 金	99	203	444	4,994	32,660
個 人	資 産	313	606	1,438	8,272	35,744
	国 債	23	39	39	531	1,765
	株 式	99	156	205	680	683
	預 金	147	348	1,016	3,848	21,225
	負 債	9	16	29	980	6,407
個人・法人部門金融資産計 (対 GNP 比)		422 (2.52)	835 (2.12)	1,894 (2.54)	12,169 (0.46)	51,956 (0.74)
金 融 資 産 総 計 (同)		699 (4.18)	1,475 (3.74)	3,870 (5.19)	24,886 (0.93)	111,013 (1.57)

(注)

1. 戦前の預金には保険・信託を含む。戦後は含まず。
2. 戦前については、政府金融が金融部門に含まれている。
3. GNP は経済企画庁推計。

(資料) 経済企画庁経済研究所『金融資産負債残高表1930—1945』、大蔵省財政史室編『昭和財政史—終戦から講和まで』第19巻「統計」より作成。

の根本的原因は、さきに②としてあげたインフレーション等による金融資産ストックの減価であった。表14にみるように、民間非金融(法人・個人)部門金融資産の対 GNP 比は、1930年代から戦時を通じて200%を上回っていたが、戦後には40%レベルまで落ち込んでいる。当然ながら最大の減価を蒙ったのは預金であり、また個人であった。しかも戦後諸措置によって、かつて広汎に存在

した大規模な資産家層が没落したため、金融資産の分布はきわめて小規模のレベルで分散・均一化した。この条件のもとでは、貯蓄者は危険回避的とならざるをえず、しかも短期性資産を選好するであろう。こうして銀行預金への集中が生じた。

このとき、法人部門の大規模な金融的投資に期待できないとし、さらに金融機関が証券投資者として登場しないとすれば、発行主体にとっての制度的不利を無視しても、需要サイドの要因から証券市場は成長が困難であろう。そして現実には金融機関は、①戦後初期の時点で資産中に証券をきわめて高い割合で抱え込んでいたこと、②債券流通市場が欠如し流動性が低いこと、③株式の大量保有は法的にも安全性上も不可能なこと、などから十分に強力な買い手として登場することはできなかった。

以上の事情から、企業の資金需要に対して、銀行貸出のチャンネルが肥大化することになったと考えられる。高度成長の初期までおそらくこうした状態にあり、その後しだいに程度は弱まったとはいえ、長く影響を与えたと思われる。

なお、ドッジ・ラインと「1兆円予算」(1954—56年度)の過程を通じて公共部門の赤字はほぼ解消し、かわって法人部門が圧倒的な資金不足主体となった。したがって企業金融が金融取引全体の中で中心的な地位を占めるようになったのであり、以上に述べた説明は、同時に金融構造、ひいては金融システム総体についても相当程度あてはまるといってよいのではなからうか。

ま と め

冒頭の問題に対して本論での分析から得られた回答をあらためて要約すれば、次のとおりである。

①戦時→戦後における市場構造の変化では、(a)上位集中度の全般的な低下だけでなく上位企業間の格差縮小——「均等分布寡占」化——が重要である。(b)産業別の動向は大きく2極分化しており、上の多数派のケースに対してガリバーの成長あるいは下位の大幅退出を示した少数派のケースがある。

②その要因には、需要の成長性、技術変化、分割・統合等の構造政策などがある。そのうち特に需要の成長性と構造政策の影響が大きく、それによって多数派（主として成長産業）と少数派（縮小産業）の分化が生じた。

③大企業セクターでの「均等分布寡占」化は、需要の継続的拡大と技術革新という2つの条件下で、高度成長期に上位企業間の激しい競争が展開されるフレームワークとなった。

④一方、中小企業セクターでは、特に重化学工業分野で中堅以下企業層が大量参入ないし成長を示し、「厚いすそ野」を形成したことが重要である。これも競争的産業組織の1要素となった。

⑤財閥は(a)戦時期に拡大、経営への拘束、封鎖性の弛緩という3側面の変化を経験し、(b)戦後に決定的に解体された。

⑥中小企業では、問屋支配の後退と製造業下請制の展開という2つの変化が生じた。

⑦それらは戦時統制、需要変動、資金需要の拡大等によるものであったが、財閥解体は何といても政治的要因によるものである。

⑧これらの結果、大規模な資産家や問屋の出資と支配という、戦前日本経済の重要な支柱が大きく後退した。

⑨企業財務は、固定資産比率の低下、自己資本比率の低下と借入金依存度の上昇、という大幅な変化を示した。それは戦時期を契機とし、1950年代前半に修正処理を受けたが大枠として継承され、高度成長期に接続する。

⑩その要因としては、投資規模の拡大による資金需要の拡大、インフレーション、戦後における金融資産ストックの減価・細分化が重要と考えられる。

⑪戦後の金融取引が企業金融を主軸とするものになったため、上述の銀行（預金・貸出）中心の構造は金融システム総体を規定することになった。

たんに直接的な人為的要素によるだけでなく、間接に市場メカニズムを通ずることによっても、戦時・戦後初期の変動は日本の経済構造に多大な変革をもたらしたということが確認できよう。

注

- 1) この問題についての基本データは公正取引委員会による『日本における経済力集中の実態』実業之日本社, 1951年, 『日本産業集中の実態』東洋経済新報社, 1957年, 『日本の産業集中』東洋経済新報社, 1964年, のシリーズである。他の統計から補充しうる部分もあるが, 基本的にはこれらに依拠する。
- 2) 筆者が以前鉄鋼業について試みた分析を全産業に拡張しようとするものである。拙稿「日本鉄鋼業の構造——その長期動向: 1935—1975」(原朗編『近代日本の経済と政治』山川出版社, 1986年)。
- 3) ここでの呼称には暫定的なものが含まれる。詳しくは植草益『産業組織論』筑摩書房, 1982年, を参照。
- 4) 植草・前掲書をみよ。
- 5) 宮崎正康・富永憲生・伊藤修・荒井功・宮島英昭「占領期の企業再編成」(『年報・近代日本研究 4 太平洋戦争——開戦から講和まで』山川出版社, 1982年), 356—7 ページ。
- 6) たとえば村上泰亮『新中間大衆の時代』中央公論社, 1984年, 118—9 ページ。
- 7) 村上・前掲書, 第1章。
- 8) 以上の説明は, 今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮『価格理論 I・II・III』岩波書店, 1971—2年, のI・第4章およびIII・第12—13章, 植草・前掲書第5・7章に多くを負っている。
- 9) 以上の考察は1時点における利潤極大化の分析にとどまっている。企業にとって, 現在(0期)から将来(n期)までの利潤の流れがより重要であり, 企業家の判断基準がたとえば,

$$R_0 + \frac{R_1}{1+d} + \frac{R_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+d)^n}$$

といった形であるとしよう (R_i は i 期の予想利潤, d は企業家の主観的な現在価値への割引率とする)。利潤の成長が急速であると予想され, 金融的投資などの代替的な行動の余地が少なく, また今期の拡張投資を回避すると将来可能な利潤が得られなくなる危険がある(この危険は「均等分布型寡占」では大きい), と考えられれば, 主観的割引率は, 小さな値をとりやすいであろう。その結果, より将来の利潤が重視され, 長期指向・革新的行動が促進されよう。

- 10) 東洋経済新報社編『昭和産業史 第1巻』同社, 1950年, 345—7 ページ。
- 11) 「戦後中小工業問題の新展開」(東洋経済新報社『日本経済年報』1948年第3集, 57—98ページ)。
- 12) この項全体について, 楫西光速・岩尾裕純・小林義雄・伊東岱吉編集代表『講座中小企業1』有斐閣, 1961年, 参照。
- 13) 岡崎哲二「戦時計画経済と価格統制」(『年報・近代日本研究 9 戦時経済』山川

- 出版社，1987年）参照。
- 14) 麻島昭一編著『財閥金融構造の比較研究』御茶の水書房，1987年，山崎広明「戦時下の産業構造と独占組織」（東京大学社会科学研究所編『戦時日本経済』東京大学出版会，1979年），宇田川勝『昭和史と新興財閥』教育社，1982年，参照。
 - 15) 持株会社整理委員会『日本財閥とその解体』1951年，435ページ。
 - 16) 郷司浩平・高橋亀吉・土屋喬雄・中西寅雄・宮本又次監修（野田一夫執筆編集総責任）『戦後経営史』日本生産性本部，1965年，97ページ。
 - 17) 樋口弘『財閥の復活』内外経済社，1953年。
 - 18) たとえば柴垣和夫「財閥解体と集中排除」（東京大学社会科学研究所編『戦後改革 7 経済改革』東京大学出版会，1974年）。
 - 19) たとえば森川英正「戦間期における日本財閥」（中村隆英編『戦間期の日本経済分析』山川出版社，1981年）。
 - 20) 『日本経済新聞』1987年1月16日。
 - 21) 森川英正『日本経営史』日本経済新聞社，1981年。
 - 22) 以上，奥村宏『日本の六大企業集団』ダイヤモンド社，1976年。
 - 23) 植田浩史「戦時経済統制と下請制の展開」（前掲『年報・近代日本研究 9』）。
 - 24) 楫西ほか・前掲書。
 - 25) 前掲「戦後中小工業問題の新展開」。
 - 26) 同前。
 - 27) この点については松本和男『企業収益と企業金融』日本経済新聞社，1986年，も参照。
 - 28) 山崎・前掲論文。
 - 29) 同前。
 - 30) 館龍一郎・諸井勝之助「戦前・戦後の企業金融」（館龍一郎・渡部経彦編『経済成長と財政金融』岩波書店，1965年），藤野正三郎・寺西重郎「資金循環の長期動態——予備的分析——」（一橋大学『経済研究』第26巻第4号，1975年），寺西重郎『日本の経済発展と金融』岩波書店，1982年。
 - 31) 『長期経済統計 1 国民所得』東洋経済新報社，1974年。