

論 説

ドイツにおける企業集中の展開、独占形成と企業経営の問題

— アメリカおよび1920年代との比較視点からの考察 —

山 崎 敏 夫

目 次

- I 問題の所在
- II 第1次企業集中運動の展開とその歴史的特殊性
- III アメリカとの比較でみたドイツの企業集中の展開と独占形成
 - 1 アメリカにおける企業集中の展開と独占形成
 - 2 ドイツにおける企業集中の展開と独占形成
 - (1) ドイツにおける企業集中の展開とその特徴
 - (2) ドイツにおける独占規制と企業集中
- IV 独占形成期のドイツにおける企業集中の意義と限界
 - 1 カルテルを基軸とする企業集中の意義と限界
 - 2 シンジケートによる販売機能の統合の意義と限界
 - 3 トラスト化の遅れと1920年代における企業集中の新展開

I 問題の所在

資本主義は、イギリスにおいて産業革命を経ていち早く確立をみたが、産業資本主義段階、すなわち自由競争の資本主義から独占資本主義への移行は、イギリスではなくアメリカとドイツという後発の新興工業国において最初にみられた。それは19世紀末から20世紀初頭にかけての時期のことであり、第1次企業集中運動と呼ばれる大規模な集中の波のなかで展開された企業の結合が、独占形成の直接的な手段をなした。このような資本主義の独占段階への移行は、それまでの資本主義の構造に大きな変化をもたらしたのであり、この時期の企業集中の展開と独占の形成は、現代資本主義の、また現代資本主義論のひとつの起点をなす問題でもあるといえる。それだけに、経済学の分野でも、また経営学の領域でも多くの研究が行われてきた¹⁾。しかし、独占の根幹をなす市場支配といった問題のみならず、企業集中は企業経営の内

1) 外国文献では、例えばつぎのものを参照。H.Bechtold, *Die Kartellierung der deutschen Volkswirtschaft und die sozialdemokratische Theorie-Diskussion vor 1933*, Frankfurt am Main, 1986, H.Pohl, W.Treue (Hrsg.), *Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft seit dem 19. Jahrhundert*, Wiesbaden, 1978, H.H.Barnikel, *Theorie und Praxis der Kartelle*, Darmstadt, 1972, G.Luxbacher, *Massenproduktion im globalen Kartell. Glühlampen, Radioröhren und die Rationalisierung der Elektroindustrie bis 1945*, Berlin, Diepholz, 2003, F.Blaich, *Kartell- und Monopolpolitik im kaiserlichen Deutschland. Das Problem der Marktmacht in deutschen Reichstag zwischen 1879 und 1914*, Düsseldorf, 1973, H.O.Lenel, *Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse*, Tübingen, 1969, H.Arndt (Hrsg.), *Die Konzentration in der Wirtschaft*, Bd.1, Stand der Konzentration, Berlin, 1960, R.Sonnermann, *Die Auswirkung des Schutzzolls auf die Monopolisierung der Deutschen Eisen-*

部構造的な面からみてどのような変化をもたらしたか、どのような機能を果たすものであったか、またひとつの産業組織のあり方を規定するものとしていかなる機能を発揮するものであったのか、その内実の把握が重要な問題となる。これまでの研究では、こうした企業の内部構造的変化とそれに基づく企業行動の変化という視点から当時の企業集中の問題の系統的な分析が十分になされてきたとはいえ、この点に研究上の課題が残されているように思われる。

この点に関していえば、独占形成期をみた場合、たんに企業集中や独占の形態のみならず、企業集中によって追求・実現された機能においても、アメリカとドイツでは大きな相違がみられた。同じ後発の新興工業国であり、イギリスに先駆けていち早く独占資本主義に移行した両国の間で、独占形成において、またその手段をなす企業集中の展開においてどのような差異がみられたのか、それは何によってどう規定されたのか、またこの時期の企業集中はいかなる意義と限界をもつものであったのか。こうした点を両国の資本主義発展の特殊性との関連のなかで明らかにし、この時期の企業集中のもつ意義と限界を明らかにすることが重要な問題となってくる。

そこで、本稿では、アメリカとの比較視点のもとに、また第 2 次企業集中運動と呼ばれる一層大規模な企業の集中・結合の波がみられた 1920 年代の時期との比較の視点から、独占形

und Stahlindustrie, 1879-1892, Berlin, 1960, L.Mayer, *Kartelle, Kartellorganisation und Kartellpolitik*, Wiesbaden, 1959, M.Leopold, *Kartellorganisation und Kartellpolitik*, Wiesbaden, 1959, L.L.Peters, *Cooperative Competition in German Coal and Steel 1893-1914*, Dissertation, Yale University, 1981, E.Maschke, *Outline of the History of German Cartels from 1873 to 1914*, F.Crouzet, W.H. Chaloner, W.M.Stern (eds.), *Essays in European Economic History 1879-1914*, London, 1969, H.Wagenführ, *Kartelle in Deutschland*, Nürnberg, 1931, R.Liefmann, *Cartels, Concerns and Trusts*, London, 1932, R.Liefmann, *Unternehmensverbände (Konvention, Kartelle). Ihr Wesen und ihre Bedeutung*, Leipzig, 1897, W.Goetzke, *Das Rheinisch-Westfälische Kohlen Syndikat*, Essen, 1905, O.Bartz, *Aufbau und Tätigkeit des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats in ihre Entwicklung von 1893-1912*, Leipzig, 1913, K.Wiedefeld, *Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat*, Bonn, 1912, R.Calwer, *Kartelle und Trust*, Berlin, 1906, P.Windorf, *Unternehmensverflechtung im organisierten Kapitalismus. Deutschland und USA im Vergleich 1896-1938*, *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte*, 51. Jg, Nr.2, 2006, F.Sarter, *Die Syndikatsbestrebungen im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbezirke. Eine geschichtskritische Studie*, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 62, 3. Folge, 1894, H.R.Toadal, *The German Syndicate*, *Quartely Journal of Economics*, Vol.3, No.2, 1917. 2. 17.

日本においては、経済史の領域では、例えば戸原四郎『ドイツ金融資本の成立過程』東京大学出版会、1963年、大野英二『ドイツ金融資本成立史論』有斐閣、1956年などが、独占の問題を金融資本の成立との関連で系統的に分析した最初の代表的作品である。ドイツにおける独占形成期のカルテルの問題を扱ったその後の研究としては、田野慶子「第一次大戦前ドイツにおけるカルテル問題——帝国議会 (Reichstag) の論争を中心に——」『和洋女子大学紀要』(文系編)、第 31 集、1991 年 3 月、吉田正樹「アメリカおよびドイツ電機産業におけるカルテル形成とその国際化について——戦前の GE を中心にみた特許支配とカルテルによる市場統制——」『三田商学研究』(慶應義塾大学)、第 30 巻第 4 号、1987 年 10 月、居城 弘「ドイツ電機工業の独占形成過程」(上)、(下)、『経済学研究』(北海道大学)、第 20 巻第 4 号、1971 年 2 月、第 21 巻第 4 号、1972 年 3 月、白川 清「ドイツ独占資本の成立」『名城商学』(名城大学)、第 26 巻第 2 号、1976 年 11 月などがある。また例えば上林貞治郎・井上 清・儀我荘一郎『現代企業形態論 アメリカ・ドイツ・日本の独占企業』ミネルヴァ書房、1962 年、上林貞治郎・井上 清『工業の経済理論』[増訂版]、ミネルヴァ書房、1976 年、前川恭一『現代企業研究の基礎』森山書店、1993 年などがドイツの企業集中と独占の問題を経営学的に研究しているが、いずれも経済学的分析の色彩がなお強いといえる。

成期のドイツにおける企業集中の展開を考察し、その特徴と意義、限界を明らかにしていくことにする。

以下では、まずⅡにおいて、第1次企業集中運動の展開の社会経済的背景をみるなかでその「歴史的特殊性」を明らかにする。それをふまえて、Ⅲでは、アメリカとの比較をとおして当時の企業集中の実態を考察するなかで、その機能、独占形成におけるドイツの特徴を明らかにするとともに、ドイツにおける独占規制の問題について産業政策・貿易政策の面から考察する。さらにⅣでは、独占形成期の企業集中が企業経営の展開におよぼした影響についてその後の時期も含めて考察するなかで、この時期の企業集中の意義と限界を明らかにしていく。

Ⅱ 第1次企業集中運動の展開とその歴史的特殊性

まず19世紀末から20世紀の初頭にかけて最初の企業集中運動がおこり、それをとおして独占が形成された問題について、その社会経済的背景をみておくことにしよう。上述したように、この時期にそのような企業集中の波がおこり、独占がはやくから形成され、最も発展していたのはアメリカとドイツであった。そのような現象がなぜこの時期に両国において発生したのか、その歴史的特殊性については、基本的には、1873年の過剰生産恐慌に端を発する両国の資本主義の構造的変化に規定されている。「黄金時代を謳歌したイギリスが世界市場にゆるぎのない『工業独占』を打ち立てていた時期の世界恐慌であり、なおイギリスを主要な舞台とした世界恐慌であった」1857年や66年の恐慌とは異なり、1873年の恐慌は、「ドイツやアメリカ合衆国の新興の工業国を主要な舞台とする世界恐慌」²⁾であったという点が決定的に重要である。このことは、両国がもはや自らの高い生産力によって過剰生産恐慌をひきおこすだけの内在的な発展をとげていたということを意味するものである。そうしたなかで、ドイツにとっては、同時恐慌というかたちで、有力な輸出先としてのアメリカ市場への展開において大きな制約性が画されることにもなった。

こうして、生産力水準が市場の吸収能力を上回るという状況が傾向として定着するなかで、持続的な価格の低落がおこり、それへの対応を迫られることになった。そのような事態へのとりうる対応策のひとつとして、生産コストの引き下げによる利潤の確保・維持という方法がありえたが、当時の技術の吸収の状況や長引く不況下での既存の労働手段の重い固定費負担の問題などもあり、労働手段レベルでの大幅なコスト圧縮には限界があり、労働管理システムの改革が取り組まれることになった³⁾。またその一方で、競争の制限ないし排除による価格の維持を

2) 大野英二『ドイツ資本主義論』未来社、1965年、32ページ参照。

3) この点については、拙書『現代経営学の再構築——企業経営の本質把握——』森山書店、2005年、120ページ参照。

はかる独占化, そのための手段としての企業集中が大きな意味をもつようになってきた。しかし, そのような独占化, 市場支配力の強化は企業間のたんなる協定や合同による結合によって無条件に成立しうるものではなく, 生産の集積の進展がその前提となる。

このような 1873 年の不況とならぶドイツにおけるカルテル化のいまひとつの規定的な契機は, 79 年の保護関税制度への移行にあった。1879 年に設定された関税率は外国の競争相手を考慮することなく集中を推し進めることを可能にし, 協定への合意を容易にした。保護関税は, 競争を国内市場に限定し競争に参加する企業の数を減少させることによって, カルテルの成立を容易にしました加速することになりうる。それゆえ, 保護関税がない場合には, カルテルは国際的なものとならざるをえない⁴⁾。例えば銑鉄に対するカルテル化の努力は 1880 年代にまでさかのぼるが, この時期には保護関税の動きによって厳格なカルテルの形成が効果的に支えられた⁵⁾。カルテルは国内市場に対しては各メンバーに価格と割当てを設定した。これに対して, 加盟企業にとっては, それをこえる量が世界市場価格で販売されうる国外市場は開かれており, こうした条件のもとでは, ある部門の企業にとっては, カルテルへの加盟は利益の多いものであり, 国内における統一的な価格・数量政策が中期的に可能となる。それゆえ, 1879 年以降の保護関税政策は, 集中過程・カルテル化の過程のひとつの重要な前提条件であった⁶⁾。

関税保護がなければ, 国内市場におけるカルテルの高価格の設定は, 輸入品のより低い価格に対して競争力をもちえないという結果とならざるをえない。こうして, 1914 年以前のドイツの国民経済のカルテル化は, まず第一に関税政策の結果であった。例えば鉄鋼製品に対する関税は, 国内の供給業者に関税の一部を生産者レントとして吸収する可能性を与えることになったが, その前提条件は, カルテルの形成による国内の競争相手の排除であった。原料産業におけるこうしたカルテルはまた, 加工産業のカルテル化および垂直的な集中を促進することにもなった⁷⁾。1909 年と 1910 年を例外として 1897 年以降生産者が集中した銑鉄カルテルでも, 関税の利用のもとで高い銑鉄価格の維持が可能となった。その結果, 生産はドイツの需要を上回っていたにもかかわらず, 価格において関税および運賃の差異を徹底的に利用することができた⁸⁾。「カルテルの形成は保護関税等の貿易規制による外国の競争の排除, それによる国内市場保護によって促進された」。また国際市場においても, 国内市場での特別利潤を背景にしてダンピングを通じて販路の拡大をはかることが可能となったのであり, カルテルによる制限的

4) R.Liefmann, Kartelle, L.Elster, A.Weber, F.Wieser (Hrsg.), *Handwörterbuch der Staatswissenschaft*, Vierte, gänzlich umgearbeitete Aufl., V.Band, Jena, 1923, S.614, R.Liefmann, *Unternehmensverbände*, S.66.

5) H.Wagenführ, *a.a.O.*, S.63.

6) H.Bechtold, *a.a.O.*, S.81-2.

7) *Ebenda*, S.114.

8) Vgl.M.Doering, Die Entwicklung des deutschen Eisenpreises im internationalen Zustimmung, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 22. Band, 1925, II, S.325-6.

取引慣行は保護主義的な貿易体制と不可分の関係にあった⁹⁾。

またこの時期の企業集中運動については、生産力と市場との関係における大きな変化とともに、生産技術の発展とそれを基礎とする産業の著しい発展、新興産業部門の成立・発展、それを支える株式会社制度の発展・普及という事情があった。すなわち、「19世紀末から20世紀初頭にかけての電化と化学化の新しい生産技術の発展によって、それまでの基幹産業（石炭・鉄鋼業）と共に、新しい基幹産業（電機・化学工業）の成立・発展がうながされ、必要投下資本の規模が大きくなり、巨大資本の急速な形成が必要となった」。またそうしたなかで、「株式会社の普及によって、急速な資本の集積が可能となっただけでなく、この制度が資本の集中の手段としても役立ったこと¹⁰⁾」もその重要な背景となっていたといえる。なおそのさい、銀行業でも集中と集積がすすむなかで、銀行が産業企業の集中のオルガナイザーとしての機能を果たしたことも、企業集中を大きく促進する要因となった¹¹⁾。

Ⅲ アメリカとの比較でみたドイツの企業集中の展開と独占形成

1 アメリカにおける企業集中の展開と独占形成

以上のような第1次企業集中運動の展開における歴史的特殊性をふまえて、つぎに、ドイツにおける企業集中の展開と独占形成、そこでの企業経営の問題について考察を行うことにする。ここでは、ドイツ的な特殊性をより明らかにするために、国際比較の視点からアメリカとの比較をとおしてみていくことにしよう。

そこで、まずアメリカについてみると、同国では、カルテルの形成はほぼ1870年代に始まるが、商品全体の卸売物価指数が1869年から86年までの間に45.7%も低下するという状況のもとで、「ほとんどの製造業者にとって、上昇する産出と下落する物価への唯一可能な対応は、生産を削減して物価を維持するために、全国的な連合体を結成することであった」。こうして、1880年代までに、「こうした連合体は、ほとんどのアメリカ産業において、ビジネスを遂行するにあたっての一般的な方法となった。価格や生産を統制する目的で設立された業界団体は、木材、木工製品、床板、家具、さらには棺桶の製造までをふくむ機械制産業や、靴、馬具、その他の皮革製品を生産する産業に出現した」。そのような業界団体はさらに、精製その他の化学志向産業（石油、ゴム製履物、火薬、ガラス、紙、皮革類を生産する産業）や、鑄造および溶鋳炉

9) 柳澤 治『資本主義史の連続と断絶 西欧的発展とドイツ』日本経済評論社、2006年、162-3ページ。

10) 前川、前掲書、112-3ページ。

11) この点については、O.Jeidels, *Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie*, Leipzig, 1905 [長坂 聰訳『ドイツ大銀行の産業支配』勁草書房、1984年]が古典的研究である。邦語文献では、戸原、前掲書、大野、前掲『ドイツ金融資本成立史論』が先駆的研究としてあげられる。

産業(鉄, 鋼, 銅, 真鍮, 鉛, その他の金属を製造する産業)で, また「金属を鉄棒, 針金, レール, 釘, 鉄板, その他あらゆる種類の製品や機械に加工する産業でも生じた」。しかし, 内密のリポートによる価格の切り下げ, 報告書の偽造もしくは売上げを記録しないといった方法で収入を増加させようとする動きや, 事業量を増やすための価格の切り下げといった抜け駆け行為が横行した。しかし, 「カルテル協定は, 法的な契約としての拘束力をもたなかったし, 裁判に訴えてそれを強制することもできなかった」ために, 多くの場合, あまり有効な解決策とはなりえなかった¹²⁾。

こうして, カルテルという緩い企業結合の形態からトラスト(企業合同)というより強固な集中形態へとすすむことになった。「企業連合体に加盟している各社に対しさらに有効な統制を行おうとするならば, 構成企業を合併して単一の法的に規定された経営体とする必要があった¹³⁾」。そのようなトラスト化の動きは 1880 年頃に始まり, 90 年代には一般的となるが, 82 年のスタンダード・オイル・トラストの成立や 1901 年の US スティールの誕生にその最も典型的な事例をみることができる。企業結合の形態としては, 1890 年のシャーマン反トラスト法による規制の強化のもとで, ニュージャージー州「一般会社法」を利用した持株会社方式での結合形態が普及した。しかし, それが果たす機能は, トラストの場合とほとんど変わるところはなかった。この時期のアメリカにおいては, 合併あるいは合同という企業がとりうるひとつの戦略オプションが, さまざまな産業に属するきわめて多数の企業によって史上初めて同じ時期に集中して選択され, それまでにみたくもないような巨大企業が一举に多数生み出されることになった¹⁴⁾。

しかし, より重要なことはこうしたトラストあるいは持株会社方式での集中が果たした企業経営上の役割・意義についてである。そのような方式での企業の結合では, 競争制限や価格の規制はカルテル以上に有効に機能したが, そのような機能とともに重要な意味をもったのは, 合理化の機能であった。すなわち, 合併に参加した企業がもつすべての製造施設のなかで過剰な生産能力を整理し, 最も有利な条件(例えば技術水準や立地条件)をもつ製造施設への生産の集中化をはかることが可能となった。この点について, 例えば A.D. チャンドラー, Jr. は, 1880 年代の成功をおさめた先駆的なトラストのうち 6 社(スタンダード・オイル・トラスト, 綿実油トラスト, 亜麻仁油トラスト, 鉛加工トラスト, ウイスキートラスト, 砂糖トラスト)はいずれも

12) A.D.Chandler, Jr., *The Visible Hand: Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, 1977, pp.316-7 [鳥羽欣一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代——アメリカ産業における近代企業の成立——』下巻, 東洋経済新報社, 1979 年, 554-5 ページ]。

13) *Ibid.*, pp.319 [同上訳書, 下巻, 557 ページ]。

14) 谷口明文『巨大企業の世紀 20 世紀アメリカ資本主義の形成と企業合同』有斐閣, 2002 年, 6-7 ページ。同書では, アメリカにおける 19 世紀末から 20 世紀初頭の世紀転換期の企業合同運動とそこでの巨大企業の形成の過程が考察されている。

生産を集中し、合理化を行なうために形成されたものであったと指摘している¹⁵⁾。また前川恭一氏も、この時期のアメリカの独占支配の担い手である主要企業をみると、企業合同あるいは企業買収を繰り返すことによって、またそのなかで、「たえず非能率工場を整理し、生産性の高い優良工場に生産を集中することにより、またさらに自己蓄積に基づく大規模な投資を行うことにより、立地的にみても広大な中西部に、一つのまとまった近代的な巨大結合工場からなる垂直的・水平的結合企業を作りあげてきた」とされている¹⁶⁾。

このように、独立した単独企業において過剰生産能力の整理と残された製造施設のなかで生産の集中化を行う場合と比べると、企業合同によるそのような合理化ははるかに大きな効果をもたらすことになった。しかもその産業において生産が高度に集積されていればされているほど、大きな合理化効果を期待することができる。本来、生産力が市場の吸収力を上回り過剰生産の傾向にあるなかで、独占化による価格の維持・吊り上げによっては必ずしも十分な効果をあげうる条件をもつものではない。企業合同を利用したこのような合理化機能による生産コストの圧縮が価格の引き下げを可能にすることによって、低落傾向にある価格の規制をより有効に機能させるための条件が築かれることになったのである。この点は独占化による市場支配、価格の規制をめぐる問題、すなわち独占の機能の発揮の条件を考える上で重要である。

2 ドイツにおける企業集中の展開と独占形成

(1) ドイツにおける企業集中の展開とその特徴

このようなアメリカの企業集中の展開とその特徴をふまえて、つぎに、ドイツにおける企業集中の展開についてみることにしよう。それは、同国の資本主義発展の特殊性に強く規定されるかたちでアメリカとは異なる展開となった。ドイツでは、資本主義への移行の仕方に規定されて、「国内市場の形成も相対的に狭小であり、先発資本主義国の競争圧力を受けるなかで、下からの十分な自発的展開を待つことなく、『上からの資本主義化』が強力に推し進められた」。その一方で、「高率の保護関税が設けられ、また対外進出のために、ダンピングが盛んにおこなわれ、その損失を国内消費者に転嫁するためにも国内市場の独占支配が必要とされた」。そのため、「いわば早熟的なかたちで独占が形成され、主としてカルテルによる独占組織が先行した」¹⁷⁾。ドイツでは、1870年代以降20世紀初頭までに、カルテルは、「全経済生活の基礎の一つ」¹⁸⁾となった。

カルテルによって安価な輸出がある程度促進されるという関係にあり、カルテルによる国内

15) A.D.Chandler, Jr, *op.cit.*, pp.320-31〔前掲訳書、下巻、559-76ページ〕参照。

16) 前川、前掲書、164ページ参照。

17) 同書、163ページ、179ページ。

18) W.I.レーニン「資本主義の最高の段階としての帝国主義」『レーニン全集』、第22巻、大月書店、1957年、232ページ。

市場における価格のコントロールを基礎にしたドイツ産業の輸出ダンピングは、外国での経済力の確保・向上をもたらすものであった¹⁹⁾。そのような関係性にも規定された独占形成のあり方は、ドイツ資本主義の特殊性を強く反映したものであった。こうした事情もあり、企業を買収するさいにもカルテルの割当の増加を目的としたものが多かった。また「コンビネーション的結合の場合にも、カルテルやシンジケートによる原料・半製品の価格対策のために、それらの諸部門の企業を買収することが多かった」。こうして、この時期の企業集中においては、「傾向的には流通面での取分に主たる関心がおかれていた」という状況にあったといえる²⁰⁾。ドイツでは共同の販売組織をもつシンジケートの形態でのカルテルが多くみられたことが特徴的であり、それはこうした事情を反映したものであった。

しかしまた、市場は、同時に生産を規制することなしには販売や価格によってコントロールされえず²¹⁾、カルテルには生産制限のための生産割当を行うものも多くみられた。例えば 1893 年に成立のライン・ヴェストファーレン石炭シンジケートでも、価格の固定による価格競争の防止とともに、異なるメンバーへの生産割当による石炭生産の規制が目的とされていた²²⁾。そのような生産割当カルテルにおける割当量の決定は参加企業の生産実績などをベースにしていたが、参加企業のもつ生産設備の廃棄や非効率工場の閉鎖は各企業の自由な意思決定にまかされていた。そのため、アメリカにおいてみられたような企業合同＝トラスト化による徹底した過剰生産能力の整理が取り組まれることは少なく、多くの遊休設備や非効率工場が温存される結果となったばかりでなく、合同企業全体のレベルでの生産の集中化による最善の生産力構成への組み替えも十分にはすすまなかった。その結果、当然、アメリカ企業との競争においてドイツ企業は生産コストの面でも不利な条件に追いやられざるをえなかったといえる。

もちろん、ドイツでも、企業合同（トラスト化）は行われており、電機産業のほか炭鉱業や鉄鋼業でもみられたが、多くの場合、企業集中の形態としてカルテルが中心をなした。「一般的に、カルテルは、例えば石炭業のように、生産過程が比較的単純で斉一的な部門では、その効果をよりよく発揮しうるが、生産過程が複雑であり、また多品種生産であり、またさらに新製品が比較的短いサイクルで開発されるようなところでは、必ずしも大きな意味を持つとは限らない²³⁾」。少なくともカルテル、シンジケートのより緊密な結合の形態に関する限りでは、大量に生産される財、ほとんど質的な相違のない同質的な財はカルテル協定にとって最も

19) R.Liefmann, *Unternehmensverbände*, S.167.

20) 前川, 前掲書, 165 ページ。例えば石炭業における技術上の理由からではなく販売用炭の生産割当の拡大を目的とした企業の合併・買収については、戸原, 前掲書, 273-6 ページおよび 305 ページを参照。

21) E.Maschke, *op.cit.*, p.231.

22) R.K.Michels, *Cartels, Combines and Trusts in Post-War Germany*, New York, 1928, pp.68-9.

23) 前川, 前掲書, 165 ページ参照。

適しているといえる²⁴⁾。そのような製品は石炭，鉄およびカリのような原料の領域において典型的にみられ，カルテル化が最初にまた最も完全に達成されたのはこうした産業においてであった²⁵⁾。原料産業の場合，製品の斉一性に基づく価格規制の容易さという条件が存在するだけでなく，その原料を利用しないし加工して生産される製品の生産量によって必要消費量が規定されることになる。そのために，カルテルによってカバーされる集中度が高ければ高いほど価格のコントロールが可能となりうるという事情がある。これに対して，例えば電機産業では，カルテルは製品の多様性のために大きな諸困難に直面せざるをえなかった。また技術発展のテンポは特定の製品に対しては，一時的にカルテルの形成を可能にしなかったという面もみられる²⁶⁾。機械産業でも，カルテル化は最も大きな諸困難に直面しており，顧客自身の仕様にあわせて製造される製品の著しい多様性が，そうした試みを極度に困難なものにした²⁷⁾。

このような事情もあり，カルテルの数は1905年には炭鉱業では19，鉄鋼業では62にのぼっているが，電機産業ではわずか2つにすぎず，総生産額に占めるカルテル加盟企業の生産額の割合をみても，これらの産業の間で大きな開きがみられた。1907年のその割合をみると，例えば炭鉱業で74%，なかでも石炭業では82%，粗鋼では50%であり，ドイツ産業全体の約25%を大きく上回っているが，電機産業ではわずか9%にとどまっている²⁸⁾。

そこで，まず鉄鋼業についてみると，製鋼業では多くの異なる種類，等級および形状の鋼が生産されるので，この産業におけるカルテルの数は石炭業や製鉄業におけるその数を上回っていたが²⁹⁾，カルテルによる価格の規制の効果では，製品間でも大きな相違がみられた。1904年に誕生した製鋼連合（Stahlwerksverband）においては，A製品（半製品，レール，形鋼など）はあらゆる点でシンジケート協定の規定のもとにおかれ，生産と販売がすべて規制された。これに対して，A製品に含まれない他の圧延製品であるB製品（棒鋼，線材，鋼板，鋼管など）では，協定は割当（供給の割当），すなわち各工場のパーセンテージでの割当の決定が企図されたにすぎない。これらの製品は，製鋼連合の手によってではなく各製鋼業者の手によって，あるいは彼らに加わっていた他のカルテル（線材カルテルや鋼管カルテルなど）によって販売された。こうした事情は，完全なシンジケート化がなされていたオーバーシュレジェン地域の製鋼カルテ

24) R.Liefmann, *Cartels, Concerns and Trusts*, p.29, R.Liefmann, *Unternehmensverbände*, S.61.

25) E.Maschke, *op.cit.*, p.228.

26) H.Wagenführ, *a.a.O.*, S.143.

27) E.Maschke, *op.cit.*, p.238.

28) Vgl.W.Fischer, *Bergbau, Industrie und Handwerk 1914-1970*, H.Aubin, W.Zorn (Hrsg.), *Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Bd 2, Das 19. und 20. Jahrhundert, Stuttgart, 1976, S.811, H.König, *Kartelle und Konzentration (unter besonderer Berücksichtigung der Preis- und Mengenabsprachen)*, H.Arndt (Hrsg.), *a.a.O.*, S.307, S.310-1.

29) R.K.Michels, *op.cit.*, pp.94-5.

ルの場合とは大きく異なっていた³⁰⁾。

こうしたカルテル規定や協定のあり方は、集中化による規制の効果に大きな影響をおよぼす要因となった。カルテルが存在しなかった 1909 年および 1910 年にはドイツとその主たる競争相手であるイギリスとの鉄の価格差はとくに小さかった。1900 年以降第 1 次大戦までの時期のドイツの銑鉄価格は、イギリスのそれを上回っていた。これに対して、圧延鉄の価格は外国、とくにイギリスよりも低かった。その主たる理由は、ドイツでは第 1 次大戦前には銑鉄や斉一的な性格をもつ半製品に対しては強力なシンジケート化がみられたが完成製品（棒鋼、薄板、鋼管、線材のような斉一的でない製品）にはそのような強固なシンジケート化がみられなかったことにあった³¹⁾。

石炭・鉄鋼業ではまた、石炭業と鉄鋼業の両者の事業を統合した混合企業の存在という特殊ドイツ的な状況が、カルテルのあり方、効果、さらには独占体の支配力にも大きな影響をおよぼすことになった。混合企業はカルテルから生産量の大部分に対するコントロールを奪い取り、それでもって鉄鋼部門における集中度も生産能力も引き上げた。混合企業が普及すればするほどカルテルは効果的ではなくなり、高い生産統合度のためにわずかな構造適応力しかもたなかった一握りの供給者の寡占的競争が、はるかに強力に形成された。そのことによる競争の激しさと保護関税による独占形成への持続的な刺激は、ヴァイマル期に初めて活発になった競争制限の新しいまたより完全な諸形態へと混合企業をおしやることになった³²⁾。ドイツに特徴的な混合企業の発展は、独占体の支配力に大きな変化をもたらした。独占体の支配力は、従来のように石炭、銑鉄あるいは製鋼などの個々の生産部門の内部にとどまることなく、いわば「統一的な方策」によって石炭・鉄鋼業という意味での重工業部門全体にまでおよぶようになった。そのことによって、混合企業の支配という段階における資本の再生産のための機構自体が確立することになった³³⁾。

これに対して、電機産業では、技術の重要性の高さや技術の進歩のテンポがはやかったことなどのために、特許プール協定を含む技術面での協力を基礎としたかたちでのカルテル形成が重要な意味をもった。さらにまた、基本的に注文生産のかたちをとる重電部門の製品では、規格品のようなカルテル価格の設定は困難であり、とくに入札制度が採用されている場合には、落札価格の操作を中心とする入札に関する協定が行われるなど³⁴⁾、カルテルの形成は、他の産

30) Vgl. A. Böllter, *Eisenindustrie und Stahlwerksverband. Eine wirtschaftliche Studie zur Kartellfrage*, Leipzig, 1907, S. 77-8. なお製鋼連合については、戸原、前掲書、309 ページをも参照。

31) Vgl. M. Doering, *a. a. O.*, S. 321, S. 323-4, S. 326-8.

32) H. Bechtold, *a. a. O.*, S. 106.

33) 戸原、前掲書、310-3 ページ参照。1890 年代以降、とくに 1900 年以降の重工業独占体の成立における混合企業の重要性と意義については、大野、前掲『ドイツ金融資本成立史論』、64-70 ページをも参照。

34) 吉田、前掲論文、57-62 ページを参照。

業部門と比べても特殊ななかたちをとった。こうしたカルテルの限界もあり，当初から企業合同や資本参加，協定などによる原料の領域への支配の拡大がみられた³⁵⁾。企業合同は，AEGによるウニオンやラーメーター・コンツェルンの合併，ジューメンズによるシュッケルトの合併などにみられるが，そこでは，アメリカのトラストのように，重複部門の切り捨て，製造部門の配置換えや管理部門の縮減などの合理化が推進された³⁶⁾。

また化学産業では，その製品の数の多さおよび多様性のためにカルテル化には限界もみられたが，企業の集中はすでにはやくから始まっていた。同産業では同質的な商品のみがカルテル化されることができたので，統一的な市場価格の達成を目的としてさまざまな化学製品を代表する非常に多くのカルテルが形成されたが³⁷⁾，それよりも強固な企業結合形態がとられる傾向にあった。1900年代に入ってから数年のうちに2つの集中（ヘキスト，カッセラおよびカレによる3社連合とBASF，バイエルおよびアグファによる3社同盟）が成立した。またそれとならんで，とりわけ医薬品産業では多くの重要な中規模企業や専門企業が存在しており，それらは1905年により緩い形態での利益共同体へと集中された。こうした集中の上に加えて，この利益共同体，上述の2つの利益共同体，また他の企業との間でカルテル協定が成立しており，化学産業の多様な生産プログラムや企業の専門化は，激しい競争を妨げてきたのであった。多様性のゆえにすべての企業が多くのカルテルに加わっていたという事情も，そのような競争の抑制・排除に寄与したといえる³⁸⁾。3社同盟は「利益の集中と配分」を核心とする利益共同体協定であり，さらに「特許紛争の排除，新たな染料製品の出現にともなう競争排除，生産方法の交換，販売組織（とくに在外販売組織）の統一，また増資にさいしての共同歩調などを定めていた」。この協定では株式交換は行われなかったが，これに対して，3社連合では，「株式ないし資本持分の相互持合い」を基礎にして「原料購買における協同，特許・ライセンスの交換，外国工場の協同建設，製品の生産・販売上の協同が定められ」ていた³⁹⁾。その意味でも，両者の集中は，たんなるカルテルよりも広い範囲の協力とより強固な機能を発揮するものであったといえる。しかし，化学産業では，こうした集中はその後の第1次大戦中の拡大利益共同体協定の成立へと発展していったにもかかわらず，同産業をほぼ全体的に包含する強固な企業合同が

35) R.A.Brady, *The Rationalization Movement in German Industry. A Study in the Evolution of Economic Planning*, Berkeley, California, 1933, p.177.

36) 居城，前掲論文（下），115-20 ページ参照。

37) E.Maschke, *op.cit.*, p.230.

38) H.Pohl, *Die Konzentration in der deutschen Wirtschaft vom ausgehenden 19. Jahrhundert bis 1945*, H.Pohl, W.Treue (Hrsg.), *a.a.O.*, S.11-2. この時期の化学産業における利益共同体協定については，工藤章『現代ドイツ化学企業史——IG フェルペンの成立・展開・解体——』ミネルヴァ書房，1999年，第1章，加来祥男『ドイツ化学工業史序説』ミネルヴァ書房，1986年，第3章，米川伸一「ドイツ染料工業と『イーゲー染料株式会社』の成立過程」『一橋論叢』（一橋大学），第64巻第5号，1970年1月などを参照。

39) 工藤，前掲書，28-9 ページ。

成立するのは、1920 年代の合理化の時期になってからのことである。

(2) ドイツにおける独占規制と企業集中

つぎに、当時の独占規制との関連で企業集中の問題をみると、カルテルが優勢なかたちでの企業集中の展開は、ドイツに特徴的な独占規制のあり方とも深く関係していた。ドイツでは、アメリカとは大きく異なり、カルテルに対しては国家による強い独占規制の政策がとられず、むしろ産業政策や貿易政策の観点からそれを容認する国家の政策がとられてきた。ドイツの政治当局は、国家レベルでの産業の発展をオープンな無制限でまた自由参加の競争としてよりはむしろ国家の枠組みでの規則的な過程とみなしていた⁴⁰⁾。ライン・ヴェストファーレン石炭シンジケートの成立をみる 1893 年から 1914 年までの時期は、カルテルの急速な拡大によって特徴づけられるが、とくに 1890 年および 97 年の帝国最高裁判所の判断では、カルテルは 67 年の営業法によって規定された営業の自由には抵触しないものとされた。カルテル協定において取り結ばれる義務は、拘束力のあるものとされた⁴¹⁾。本来、大部分のカルテル立法の基本的な傾向は、強制カルテル法を例外として、カルテルの影響および力の制限に向けられるものであるが⁴²⁾、ドイツでは、状況は大きく異なっていた。当時の法学的見解によれば、カルテル協定はなんら公共の利益に抵触せず、民法上は合法的な契約であるとみなされており、その他の協定とカルテル協定との間にはなんらの相違も存在しないものとされていた⁴³⁾。

またドイツでは、カルテルに景気変動を緩和するひとつの適切な手段をみる傾向にあり、法的規制に対しては消極的な立場がとられてきた。例えば 1902/06 年のカルテルに関するアンケートでも、カルテルのそれまでの危険性は法的な介入を正当化するものではないとされた。そこでは、カルテルの行動は、ほぼつねに存在するアウトサイダーの競争、外国の競争相手や不満をもつカルテルメンバーの潜在的な競争などによって十分に抑制されると結論づけられている⁴⁴⁾。ドイツの裁判所は、歴史学派のカルテル理論を前提にして、国民経済のカルテル化はより高度でより適合的かつより安定的な生産の方法への必要な一歩であるという結論に達した⁴⁵⁾。また第 1 次大戦前の帝国議会でもカルテル問題が論争となったが、具体的な政治論争のなかでも、「明確なカルテル批判が提示されることなく曖昧なまま終始した」。その結果、「カルテル・独占批判の不徹底なあり方が、ドイツに特徴的なカルテル親和的思想の形成に影響を

40) M-L.Djelic, Does Europe mean Americanization? The Case of Competition, *Competition & Change*, Vol.6, No.3, September 2002, p.237.

41) Vgl.H.Pohl, a.a.O., S.8, U.K.Reuter, *Erfahrungen mit staatlicher Kartellpolitik in Deutschland von 1900 bis 1964 unter besonderer Berücksichtigung der Zellstoffindustrie*, Zürich, 1967, S.34.

42) L.Mayer, a.a.O., S.34.

43) U.K.Reuter, a.a.O., S.34-5.

44) R.Isay, *Die Geschichte der Kartellgesetzgebung*, Berlin, 1955, S.32.

45) H.Bechtold, a.a.O., S.114.

及ぼした」のであった⁴⁶⁾。

こうしたカルテル容認の傾向が，そうした集中化の動きを拡大させることになったのであるが，カルテルに対する緩い規制のあり方は，法制度的には1923年のカルテル令の公布まで続いた。このカルテル令以前のドイツのカルテル政策は，集团的独占をほぼ完全なフリーハンドとするものであり，カルテルの自由が支配することになった⁴⁷⁾。1923年のカルテル令によって初めてカルテルに対する規制が加えられることになったといえるが，このカルテル令は，カルテルを原則的には認めた上でその乱用に対しては規制を加えようとするものにとどまっていた⁴⁸⁾。この点，カルテル令は，「乱用原則」ではなく「禁止原則」に基づいてカルテルの絶滅がめざされた第2次大戦後の競争制限防止法⁴⁹⁾とは，大きく異なるものであった。カルテル令は，本質的に新しいなんらかの法的な原則を規定するのではなく，たんに独占的結合から生じる乱用のより強力な抑制のための新しい法的基礎を提供するものにすぎなかった。そのために，カルテル令のもつ意義は，この法令の役割についてのカルテル裁判所の見解に依存しており，裁判所はドイツの経済生活に過度の介入をしようとはしない傾向にあった⁵⁰⁾。第2次大戦前には，1923年のカルテル令の公布以降も，緩い独占規制の政策のもとで，経済集中，産業集中のカルテル的特質が続いていくことになる。こうして，経済発展における産業集中の意義を重視したドイツのゆるい独占規制の政策は，その後のあり方にも大きな影響をおよぼすことになった。

IV 独占形成期のドイツにおける企業集中の意義と限界

ドイツにおける以上のような企業集中の展開をふまえて，つぎに，この時期の集中化の意義と限界についてみることにしよう。

1 カルテルを基軸とする企業集中の意義と限界

独占形成期の企業集中がカルテルやシンジケートを基軸として展開されたことの意義のひとつは，1870年代以降の資本主義の大きな構造変化に対して市場支配の機構の創出によって対応しようとした点にある。上述したように，ドイツにおけるカルテルによる制限的取引慣行は，保護主義的な貿易体制と不可分の関係にあり，一方での輸出ダンピングによる輸出の増進と他

46) 田野，前掲論文，54ページ。

47) U.K.Reuter, *a.a.O.*, S.34, S.39.

48) 柳澤 治「ドイツにおける戦後改革と資本主義の転換——独占規制を中心に——」，田中豊治・柳澤 治・小林 純・松野尾 裕編『近代世界の変容 ヴェーバー・ドイツ・日本』リプロポート，1991年，74ページ。

49) Developments concerning the German Cartel Law (1956.7.3), pp.1-2, *National Archives*, RG59, 862A.054.

50) R.Liefmann, *Cartels, Concerns and Trusts*, pp.173-4.

方での保護主義的な貿易政策による国内市場における外国企業との競争の制限という政策と密接に関連していた。それだけに、当時にあつては、カルテル、シンジケートは、独占の大企業にとつても、またドイツ資本主義の発展にとつても、不可欠な要素とならざるをえなかった。

しかしまた、上述のアメリカにおけるトラストの展開とそこでの合理化機能の追求という面との関連でみると、カルテルによる対応は大きな限界をもたらすものでもあつた。当時のカルテルを基軸とする企業集中とそれをテコとした独占の形成、トラスト化の遅れによる合理化機能の追求の不徹底は、生産割当カルテルによる需要への生産能力の適応・調整の限界ともあいまって、国内市場における人為的な高価格の固定化によって、価格機構を媒介とする市場メカニズムの機能を阻害した。また価格カルテルでは、価格の決定において大規模な工場の生産コストよりも高い弱小企業の工場の生産コストが考慮されざるをえず⁵¹⁾、それだけ高い価格が設定されることになった。そのことは、市場の原理による需給の均衡を遅らせ、市場の回復を阻害し、生産力と市場との均衡化という点で大きな限界を抱えることにならざるをえなかった。その結果、生産力と市場とのアンバランスの長期化、過剰生産能力の温存、操業度の低下あるいは低迷によって、高コスト構造が温存されることになった。そのような高コスト構造のもとで、トラストによる合理化機能を徹底して追及してきたアメリカ企業との競争力格差も一層大きなものとならざるをえなかったといえる。

2 シンジケートによる販売機能の統合の意義と限界

また、この時期の企業集中を企業の内部構造の変化、企業行動の変化との関連でみると、シンジケートによる販売は、自前の販売部門の創設に代わる前方統合の手段をなしたという点がある。当時のドイツにおける企業連合の形態としては、シンジケートが重要な役割を果たしたが、そのような強力なカルテルは加盟企業の製品を共同で販売したので、カルテルやシンジケートへの加盟は、企業が自前の販売組織の創出なしに前方統合を行うひとつの方法であるとみなすことができる⁵²⁾。販売の統合は、1887年にはとりわけ電機、化学、醸造の産業の企業では一般的であり、それはすべての部門において一般的な戦略となっていく傾向にあつた。統合の方法としては、1907-27年には、自前の販売組織の統合ないし設置が主な形態となつたのに対して、1887-1907年には、急増するシンジケートへの参加による部分的な統合化への動きがとくに重要であつた。そのような傾向は、とくに石炭業のほか鉄鋼業や金属業において顕著であつた⁵³⁾。ただ産業部門や製品部門による差異も大きかつた。前方統合のための方法の選択として

51) E.Maschke, *op.cit.*, p.247.

52) J.Kocka, *The Rise of the Modern Industrial Enterprise in Germany*, A.D.Chandler, Jr., H.Daems (eds.), *Managerial Hierarchies. Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Harvard University Press, 1980, p.80 参照.

53) J.Kocka, *Großunternehmen und der Aufstieg der Manager-Kapitalismus im späten 19. und frühen 20.*

は、仕様あるいは性格の異なるより複雑な製品や品質が重要な意味をもつ製品の場合には、シンジケートによる販売ははるかに困難であり、自社の販売組織に依拠する傾向にあった。これに対して、より天然の状態に近い加工の程度の低い製品や差別化されていない汎用製品ではシンジケートは最も容易であった⁵⁴⁾。それゆえ、そのような条件をもつ産業部門や製品部門では、シンジケートというかたちでの企業集中の展開は、企業の内部組織という点での構造変化そのものではなかつたとはいえ、広い意味でいえば、企業構造の変化をもたらすものであったといえる。

ただ、そのような販売の統合を管理的調整の問題との関連でみると、シンジケートによる需給の調整の機能は、自前の販売部門の創設による統合の方法でのそれと比べると、大きな限界をもつものとならざるをえなかつたといえる。A.D. チャンドラー、Jr. がアメリカ企業を対象として明らかにしたように、生産と流通の統合による管理的調整の機能は、製造企業が市場との対話を通して生産と市場（消費）との間の調整、それをおしたスループットの調整、速度の経済の実現を可能にするものであった⁵⁵⁾。この管理的調整の意義をめぐる問題は、A. スミスが「神のみえざる手」と呼んだ市場メカニズムによる需給調整⁵⁶⁾のもつ限界への対応であったといえる。すなわち、市場メカニズムによる需給調整の機能は、ある地域市場における特定の製品のトータルな需給のただ一時点の瞬間での均衡にすぎない。それゆえ、企業間の製品の仕様や特性、競争力の相違などを反映して、個々の企業のレベルでみれば、市場メカニズムの作用による需給の均衡は、自社における生産と市場との調整が自動的にはかられるということの意味しない。それだけに、資本主義的な「生産と消費の矛盾」に対して企業がマネジメントによる管理的調整というかたちで主体的に対応することによって、一資本としての個別企業のレベルでも、また社会的総資本としての資本主義システムのレベルでも、資本の再生産のより効率的な実現のための重要な条件が築かれてきたのであった。1873年恐慌に端を発する資本主義の構造変化は、その後の20世紀段階も含めて、管理的調整による企業の主体的な生産と市場との調整、市場を起点とするビジネスプロセスの全体的な調整が不可欠となったということ

Jahrhundert, Deutschland im internationalen Vergleich, *Histrische Zeitschrift*, Bd.232, 1981, S.48-50 [加来祥男編訳『工業化・組織化・官僚制——近代ドイツの企業と社会——』名古屋大学出版会, 1992年, 34-5 ページ], H.Siegrist, Deutscher Großunternehmen vom späten 19. Jahrhundert bis zur Weimarer Republik, *Geschichte und Gesellschaft*, 6. Jg, Heft 1, 1980, S.69-72.

54) G.D.Feldman, *Iron and Steel in the German Inflation 1916-1923*, Princeton, 1977, p.30, A.D.Chandler, Jr., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, 1990, pp.423-4 [安部悦生・川辺信雄・工藤 章・西牟田祐二・日高千景・山ロー一臣訳『スケール・アンド・スコープ 経営力発展の国際比較』有斐閣, 1993年, 362 ページ].

55) A.D.Chandler, Jr., *The Visible Hand* [前掲訳書] 参照.

56) A.Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, A selected edition, edited with an introduction and commentary by K. Sutherland, Oxford University Press, 1993, pp.291-2 [山岡洋一訳『国富論 国の豊さの本質と原因についての研究』, 下巻, 日本経済新聞社, 2007年, 31-2 ページ].

を示すものである。したがって、マネジメントによる管理的調整への移行ということのもつ意義は、きわめて大きなものであるといえる。

こうした点からみると、シンジケートによる生産と市場との調整では、そのような企業連合の組織に加盟している企業全体の生産量と販売量の調整、価格の決定・調整の機能を発揮することはできても、個別企業のレベルでの調整となると、それを十分に可能にするような機構・条件をもちえない。本来、内部化による垂直統合というかたちでの企業の内部構造的変化によってこそ、管理的調整の機能の発揮が可能になるのであり、こうした点において、シンジケートによる調整の機能は、大きな限界をもつものとならざるをえなかったのである。また販売の統合を行っていた製造企業の場合でも、シンジケートによる協同販売という間接的な方法にならざるをえなかったという事情は、管理的調整の機能の発揮という点で大きな限界をもたらすことにならざるをえなかったであろう。

3 トラスト化の遅れと 1920 年代における企業集中の新展開

さらに取り上げておかなければならないいまひとつの点は、独占形成期のドイツにおけるトラスト化の遅れとそのことによる合理化機能の追求における限界に関して、その後の 1920 年代に展開されたドイツのトラストの特徴と意義についてである。

1920 年代の資本主義の相対的安定期は、重工業や化学産業に最も典型的な事例がみられるように、ドイツにおいて本格的なトラスト化というかたちで企業集中が展開された時期である。この時期の企業集中は、第 1 次大戦とその敗北を契機とするドイツの産業と企業をめぐる環境変化に規定されていた。すなわち、重工業では、敗戦による領土の割譲にともなう生産能力の喪失、それまでひとつのまとまりをもって生産されていた工業地域（ライン＝ヴェストファーレン）の分業関係の分断など、被害はとくに深刻なものであった。そのような状況のもとで、企業の国際競争力も大きく低下した。また化学産業をみても、1914 年以前にはドイツの最善の顧客であったが 4 年の戦争の間その供給源を絶たれた多くの諸国の化学生産のより急速な発展によって、ドイツ化学産業の相対的な地位は低下した⁵⁷⁾。世界の化学産業の全生産額に占めるアメリカの割合は第 1 次大戦前の 34% から 1923 年までに 47% に大きく上昇したのに対して、ドイツのそれは 24% から 17% に低下しており⁵⁸⁾、ドイツの化学企業は、厳しい経営環境におかれることになった。

また生産設備をみても、戦後の時期にも、確かに古い生産手段の組み合わせだけではなく、新しい生産手段もつくられたが、それらは古い生産手段の技術水準でもってつくられたものが

57) NICB (National Industrial Conference Board), *Rationalization of German Industry*, New York, 1931, p.119.

58) International Economic Conference, *The Chemical Industry*, Geneva, 1927, p.21.

多かった。その結果，ドイツでは，インフレーション期の初めには，一方で，あまりに多くの，またその上，一部は誤った組み合わせの生産手段をかかえ，他方で，正当な，つまり真に近代的な生産手段が著しく不足していたとされている⁵⁹⁾。しかもインフレーション効果をねらった投機的な企業の新設や買収が多く行われており，こうして集められた生産設備のなかには，生産過程全体からみて技術的に何ら有機的な関連をもたないものも多くみられた。こうした過剰生産能力の温存・一層の蓄積のもとでも，インフレーション期には為替ダンピング効果を利用して輸出をそれなりに延ばすことができた。しかし，1923年のインフレーションの終熄によって，ドイツ産業の抱える問題が一挙に顕在化することになった。

こうして，合理化運動が始まる1924年の時点において，ドイツ産業の大企業は，多くの過剰設備，不良設備や採算割れ工場などを抱えることになった。そうしたなかで，水平的結合（トラスト）の形態での企業集中によって過剰生産能力を徹底して整理し，産業の合理化を強力に推し進めることが，最重要課題のひとつとなった。それゆえ，重工業や化学産業では，企業集中をテコとした過剰生産能力の整理が強力に推し進められることになった。R.A. ブレイディは，この時期は主に戦争，革命およびインフレーションの時期からの産業上ならびに組織上の遺物の最悪のもの排除を含んだ清算の問題とかかわっていたとしている⁶⁰⁾。この時期には，第2次企業集中運動と呼ばれるように，アメリカとドイツにおいて大規模な合併の波がおこったが，ドイツでは，第1次大戦後の特殊な諸条件のもとで，企業集中の展開は，垂直的統合という点に企業集中の主要特徴がみられたアメリカ⁶¹⁾と比べても，特徴的なかたちをとった。そこでは，過剰設備，不良設備の廃棄，採算割れ工場の閉鎖などによって製品別生産の集中・専門化がすすめられた。

このような方策は，生産性の向上，生産原価の引き下げ，利潤の増大をはかる合理化方策の重要な手段をなした。この時期の合理化過程の重要な特徴は，需給のバランスをとるために個々の企業を大規模なコンビネーションに集中させることと非能率的な製造業者の排除にあったため，当時，「合理化」は多くの人々によってそのような意味でのみ理解されてきたと指摘されている⁶²⁾。このような合理化は，一般に「消極的合理化」(Negative Rationalisierung)と呼ばれている。それは，技術的あるいは立地的に優れた経営，工場に生産の重点を移し，閉鎖されずに残された経営，工場を特定の製品の生産に専門化させるために，技術的あるいは立地的に劣った経営，工場を整理する過程であった⁶³⁾。

59) B.Rauecker, *Rationalisierung und Sozialpolitik*, Berlin, 1926, S.35.

60) R.A.Brady, *op.cit.*, p.xii.

61) この点については，前掲拙書，128ページ，仲田正機『現代企業構造と管理機能』ミネルヴァ書房，1983年，80-2ページ。

62) L.F.Urwick, *The Meaning of Rationalization*, London, 1929, p.14.

63) 「消極的合理化」の概念については，O.Bauer, *Rationalisierung und Fehlrationalisierung*, Wien, 1931,

そこで、この時期の企業集中をテコにした産業合理化の特徴についてみることにしよう。この時期のドイツ産業に新しくおこった集中化の波の最も重要な発端のひとつは、専門化についての「取り決め」(Vertragmäßigen)にあったとされている。すなわち、それ以前には、ひとつの製造部門がそれまでそこに属していた製造の一部をひとつの独立した事業へと切り離すことによって、専門化がはかられた。この過程は、一般的には、市場の諸条件の比較的長期にわたる発展の結果(例えば、かじ屋の手工業から釘職人、蹄鉄工、武器職人が専門化したことについてのビュッヒャーの事例)であり、また個々の経済主体の自由な決定にそうものであり、いくつかの個別経済の協定の結果ではなかった⁶⁴⁾。しかし、1920年代には、普通、いくつかの独立した企業があとになって他の種類の製品を生産するのではなく、もっぱらそれらの企業に言い渡された専門的な製品の生産に限定するように特定の種類の製品の生産を互いに割り当てることを取り決めるという方法で、専門化が行われた。このような専門化は、以前の現象とは異なり、「ひとつの契約による分業」(eine vertragsmäßige Arbeitsteilung)をはかるものであった⁶⁵⁾。このように、企業集中をテコとして推し進められたこの時期の製品別生産の集中・専門化は、各企業・工場のもつ独自の専門性をいかして特定の製品の生産に特化することによって一種の分業組織を形成するものであった。

またそのような製品別生産の集中・専門化を推し進める上で、この時期の主要な企業集中がすでにコンビネーション化された企業間のトラスト化であったことが大きな意味をもった。この点について、E. ヴァルガは1926年に、「再び水平的な集中、それゆえ、同じ商品を生産する企業のカルテル化およびトラスト化、あるいはコンビネーション化された企業のトラスト化が支配的となっており、そこでは、トラストのなかで、立地的あるいは生産技術的な利点に基づいて、個々の経営における生産の専門化が行われているということが重要である⁶⁶⁾」と述べている。例えば鉄鋼業に最も典型的な事例をみるように、最終の圧延工程部門における製品別生産の集中・専門化によってそこで生産されるべき各種の製品の生産能力が特定の工場に割り当てられるだけでなく、その前に位置する製鋼および製鉄の諸工程における生産能力の割り当ても規定されることになる⁶⁷⁾。そのため、コンビネーション・レベルのトラスト化は、継起的に関連する諸工程を結合していない企業同士の合同と比べ、製品別生産の集中・専門化を一層徹底したかたちで行うことができたのであり、トラスト全体の生産組織の再編成をドラ

S.195-6, Enquete Ausschuß, (III)-2, *Die deutsche eisenerzeugende Industrie*, Berlin, 1930, S.22-3を参照。

64) C.Schiffer, *Die ökonomische und sozialpolitische Bedeutung der industriellen Rationalisierungsbestrebung*, Karlsruhe, 1928, S.30.

65) *Ebenda*, S.30, E.Schuster, Typisierung als Wirtschaftsorganisation, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd.19, Heft 3, Juli 1923, S.433.

66) E.Varga, Die marxistische Sinn der Rationalisierung, *Die Internationale*, 9. Jg, Heft 14, 1926.7.20, S.432.

67) この点については、前川恭一・山崎敏夫『ドイツ合理化運動の研究』森山書店、1995年、39ページ参照。

ティックに押し進めることができた。

しかも、この時期の重工業や化学産業のトラストの特徴は、「単に二つの資本の間の合同ではなく、数個の資本あるいは同種生産部門全体を、一大資本の下に結合すること⁶⁸⁾」にあった。それゆえ、企業合同によって誕生したトラスト企業は、生産の集積の度合いをみても、またその市場シェアをみても、それが属していた部門において圧倒的な比重を占めており、それまでにない広がりをもって「ひとつの契約による分業」を押し進めることができた⁶⁹⁾。そのような意味で、この時期の「消極的合理化」は個別企業をこえた産業部門全体のレベルの合理化をなした。

このように、1920年代のドイツのトラストは、独占形成期のアメリカのトラストのもつ機能をこえて、製品の種別別の生産の集中・専門化の推進というレベルにまで合理化の機能を引き上げたものであった。こうして、ドイツでは、1920年代の時期になってようやくアメリカに対するトラスト化の遅れを克服するとともに、トラストの合理化機能のより徹底した追求がはかれるようになったのである。この時期のドイツにおけるトラストによる過剰生産能力の整理のなかでの製品別生産の集中・専門化の推進は、個々の製品の種類のレベルにまでおりて特定工場への生産の集中と専門化による最善の生産分業の体制を構築すること、そのような体制に基づいて量産効果を徹底的に追求することをめざしたものであった。こうした企業集中の機能の追求は、今日の合併においても同様にみられ、この点において、1920年代のドイツのトラストはまさに現代的意義をもつものであったといえる。

68) 上林・井上、前掲書、231 ページ。

69) この時期のドイツの重工業と化学産業における製品別生産の集中・専門化の取り組みについては、拙書『ヴァイマル期ドイツ合理化運動の展開』森山書店、2001年、第3章第1節2および第4章第1節2を参照。

