

埼玉学園大学・川口短期大学 機関リポジトリ

アメリカ鉄鋼業における価格制の機能

著者	三浦 庸男
雑誌名	埼玉学園大学紀要. 経営学部篇
巻	10
ページ	15-28
発行年	2010-12-01
URL	http://id.nii.ac.jp/1354/00000547/

アメリカ鉄鋼業における価格制の機能

Functions of Price System in American Steel Industry

三 浦 庸 男

MIURA, Tsuneo

第1節 はじめに

対象は、両大戦間期におけるアメリカ鉄鋼市場の動態分析作業として、鉄鋼業の資本蓄積の基礎を提供した鉄鋼価格制形成過程と価格制の機能に関して単一基点価格制までに限定して論じる。

本稿は鉄鋼業における資本蓄積の基盤を提供した単一基点価格制に対するU.S. Steel Corp.の価格政策の役割を鉄鋼市場動向から考察(拙稿、「アメリカ鉄鋼業と価格制度」、『現代社会の課題と経営学のアプローチ』)三浦庸男・張英莉編著、八千代出版、2009年)したのに引き続き、1920-21年戦後恐慌期における基点価格制の機能不全から機能回復に果たした東部鉄鋼資本の資本集中の意義の論文の補論として鉄鋼価格制の特質と問題点を考察する。

第2節 鉄鋼業の特質

19世紀後半以降にアメリカ資本主義は、株式会社制度と銀行制度を活用した資金の社会的動員力による資金の流動性を高め、それを利用した金融、産業資本の合従連衡を通して固定資本の巨大化、技術革新、生産コストの低下を実現する生産手段の集積・集中を加速

させつつ資本蓄積を展開した。独占的資本主義段階では企業間での自由競争による資本蓄積の純化傾向を排し、金融資本主導による産業資本再編成過程で独占的市場を惹起させ、鉄鋼業に代表される重化学工業化の新たな高次での蓄積様式を基軸とする段階に突入した。

鉄鋼業はその発展過程で巨大な固定資本を抱え、資本構成の高度化と産業的蓄積の進展のなかで、規模の拡大に伴う労働の集約によって利潤率を低下させてきた。鉄鋼資本における利潤率の低下は、資本集中を加速させ、大規模資本間の市場競争を尖鋭化させる。価格競争に直面した鉄鋼資本は利潤率の低下を回避し、価値破壊による投下資本の引き上げが困難となった。その結果、鉄鋼資本は、一方では利潤の均等化を図るには競争形態の変化による競争の排除から生じる安定した収益確保を狙いとした価格固定化機構を模索しつつ、他方では不況期に原材料価格よりも銑鉄価格が大幅に下がるために、その利潤率格差を解消する意図で抽出産業と加工産業との資本結合を図るのである。

こうした原材料価格および鉄鋼価格の安定化は、U.S. Steel Corp. (1901年)誕生によって実現することになる。鉄鋼業は同社の主導でプール、ゾーンプライス、価格協定等の紆

キーワード：基点価格制、プール、ゾーンプライス
Key words : Basing-point price system, Pool, Zone price

余曲折を経て価格安定機構としてPittsburgh単一価格制を機能させてきた。管理価格制は、プライス・リーダーシップ企業の競争的脅威という存在条件の下に一定の市場条件で価格機構維持に参加し、鋼材販売の量的制約下で安定的利益を得られる目的で事業者団体に加入する企業の存在によって機能する。だが、西部、南部地域の鋼材消費者は東部の競合者に比して高い鉄道貨物運賃を含む鉄鋼価格の不利益に対して単一基点価格制を主導するU.S.Steel Corp.と子会社を価格と不正競争面での独占禁止法違反の嫌疑で1914年法的に訴えたのである。

鉄鋼業は1924年のPittsburgh基点価格制の独占禁止法違判決を機に複数基点価格制を採用し、市場では石炭—鉄鋼—鉄道といった重量鋼材市場から、石油—鉄鋼—自動車を基軸に家電、製罐、金属機械、建設、ガス・水道・公共事業などの新たな成長産業からの多様な重・軽量鋼材市場の拡大に基づく市場競争を梃子に蓄積を進展させていく⁽¹⁾。

その鋼材市場の変化は、新たに拡大しつつある軽量鋼材市場への参加機会を中堅鉄鋼企業に供することになり、独立系企業の台頭とそれに伴うU.S. Steel Corp.の市場支配力の後退（同社の製鋼は1902年から1931年の全米生産比率で65%から39%へ下落、完成圧延鋼材生産で51%から34%へ下落）をもたらした。その鉄鋼資本の蓄積過程の基底には、1924年以降も鋼材市場面で高位安定価格を維持した複数基点価格制が機能していたのである⁽²⁾。

19世紀末の不況期からの20年間は巨大な固定資本を抱える鉄鋼業にとっては価格競争を回避する管理価格制調整期間であった⁽³⁾。そこで、鉄鋼業にとっての管理価格の意味と管理価格形成過程について触れることにしよう。

第3節 鉄鋼価格制形成過程

(1) 鉄鋼価格の硬直性

鋼材市場での価格を主導したU.S. Steel Corp.は1901年4月に持ち株会社として金融資本Morgan、Reid・Moore及び産業資本Carnegieを後ろ盾に資本金14億ドルでPittsburghに設立された。その背景には、1892-1898年不況期で鉄鋼業が価格競争によって利益を著しく喪失させ、体系的な製品の流通と安定した価格維持を実現させる統一的支配権の確立を必要としていたからである。その後の1899-1900年好況での利益に基づいて、粗鋼・半完成鋼材企業に依存する第2次完成鋼材加工企業が原材料、銑鋼の自給生産体制を目的に原材料や銑鋼市場への進出を図り、それに対抗する銑鋼一貫企業、特にCarnegie Steel Co.によるMorgan, Reid・Moore系列の第2次鋼材加工市場（ビレット、線材、鋼管、レール等）への逆襲によって競争が激化した。その結果、鉄鋼資本に投資している金融資本は鉄鋼企業の共倒れを回避することを求め、競合企業を統合する形でU.S.Steel Corp.を誕生させたのである⁽⁴⁾。

競合する鉄鋼、鉄道各社に投資していた金融資本は、鉄鋼株資産価値の維持と高配当を守るために金融シンジケートの支援でMorgan & Co.がCarnegie Steel Corp.を1901年2月に買収し、同商会、First National Bank, Mutual Life Assurance Co.を中心としてReid・Moore Brothers支配下のChicago地区の鉄鋼企業4社を含めた当初8社の統合企業としてU.S. Steel Corp.をPittsburgh, Pennsylvaniaに設立させた。同社は設立直後に取引関係の主要3社を吸収し、世界最大の統合鉄鋼企業として全米の製銑高の43%、製鋼高の65%、完

成圧延鋼材生産高の50%を占めた。同社の生産構成（1902年）を全米生産比率で見ると、鉄鉱石45%、石灰41%、ベッセマー炉74%、平炉55%、圧延鋼材51%（線材・鋼管85%、ブリキ73%、レール65%、構造用形鋼33%）のシェアであった⁽⁵⁾。

U.S. Steel Corp.は、設立からその市場支配力のために連邦取引委員会の独占禁止法発動による会社解散を配慮しつつ、プール、ゾーンプライス、価格協定、Pittsburgh基点価格制という価格安定化施策面で業界を主導する。

鉄鋼業が市場価格の統制を希求するのは、以下の理由であった。

1) 巨大固定資本の存在

鉄鋼業の蓄積過程における資本集積化は、有機的構成の高度化を伴い資本規模を増大させ、資本の自由な移動を阻止することになり、利潤の高い部門への資本移動の阻止によって利潤率の均衡化を妨げる。価値破壊の不可能な鉄鋼業では、企業間の価格競争を排除し、安定利益、技術革新による利潤率上昇、不況への抵抗力強化を求め資本の集中を展開する。

2) 生産量とは関係なく処理すべき間接費・固定費比率の高さ

U.S. Steel Corp.は、操業率40%で固定費比率30%、操業率100%で固定費比率15%である。労働コスト、原材料、その他が同じとすれば、単位当たりの追加コストは操業率如何に関わらず同じである。

3) 景気変動を受け易い特定鋼材消費需要

鉄鋼業は特定の限定された業種を顧客としている。主要圧延鋼材消費者をみると、1926-1931年平均圧延鋼材生産に占める鋼材消費者では、建設19.9%、鉄道17.9%、自動車16.3%と3業種で54.1%である⁽⁶⁾。鋼材消費は少数企業による消費量が大きく、鋼材消費

者はできるだけ低価格で鋼材を購入する傾向が強い。そのうえ、鋼材消費者は同じ鋼材を製造する全ての鉄鋼業者から購入可能であるため、鉄鋼業は特定鋼材消費者の需要動向に大きく依存して景気変動を受け易い体質である。U.S. Steel Corp.の1937年現在の資料をみると、941の顧客は年に各10万^{ドル}以上の鋼材を同社から購入し、同社の売上⁽⁷⁾の73%を占めた。翌年でも663の顧客は同様に鋼材を同社に注文し、売上⁽⁷⁾の68%を占めた⁽⁷⁾。

また、鉄鋼生産と鋼材需要関係は鋼材消費者の事業変動に大きく規定されている。主要鋼材消費者である鉄道業からの鋼材需要をみると、鉄道会社は年間1千万人運ぶのに車輛500台が必要であり、車輛寿命10年で年50台が償却更新されると仮定する⁽⁸⁾。

①年間輸送人数1,000万人

→10%需要増で輸送人数1,100万人

使用車輛数500台

→追加車輛50台で使用車輛数550台

毎年償却更新車輛50台

→購入車輛数追加50台+償却車輛50台

10%需要増で車輛需要は100%増となる。

②年間輸送人数1,000万人

→10%需要減で輸送人数900万人

使用車輛数500台

→需要減で50台減の使用車輛数450台

毎年償却更新車輛50台

→不使用車輛50台があるため更新車輛は0台

10%需要減で新規需要は100%減

③車輛平均寿命5年

→毎年償却更新車輛100台

需要10%増で新規需要50%増

需要10%減で新規需要50%減

④車輛平均寿命20年

→毎年償却更新で25台交替

需要10%増で新規需要200%増

需要10%減でその年の新規需要0%

車輛25台交替は翌年の通常の交替

鉄道を含む耐久消費財企業はそれぞれの需要見込みを減少させた場合、鋼材購入を控える結果、生産財企業は資本支出を延期し、現状の必要な支出に限定して生産縮小から生ずる需要に直接影響を受ける。加えて、現状の耐久消費財事業が好調であっても、資本財支出は長期的市況分析で予想収益率が好ましくないとすれば、鋼材購入が延期される。景気循環では、資本財企業は長期的不況の後、消費財生産が上昇するに伴い耐久消費財の購入も順次高まり需要が増加する。それに加えて、不況期の繰り延べされた需要が発動し、新規投資による旺盛な需要も加わって売上増大を実現する。

このように、鋼材需要は耐久消費財産業の収益に規定されている。耐久消費財産業では不況期には部分的な更新投資に限定され鋼材消費が控えられ、好況期には消費財需要の増大に牽引された耐久消費財需要が増大するのである。いわゆる加速原理は製品の耐久性が高まるにつれて、不況期に買い控えられることで需要が一層潜在的となる。その結果、耐久消費財産業の製品需要拡大と収縮の格差は非耐久消費財に比して大となる。また、耐久消費財の新規需要の変動幅は耐久消費財の購入延期によって更に大となり、鋼材需要に影響を与えるのである。

4) 総鋼材需要の非弾力性

鉄鋼業は鉄鋼製品の耐久性の高さから、不況期では鋼材消費者による買い控えが強まり、多数の遊休設備を抱え込み、利益変動の不安

定性を内在化する。鋼材需要の景気変動の大きさは、鋼材需要が非弾力的であるため鉄鋼価格の調整によって実質的には影響されない。それは、鋼材需要が延期される性質と鉄鋼製品の代替不可能性による。

鉄鋼価格の変化が鋼材需要に影響を与えるとすれば、ひとつは、鉄鋼コストが鉄鋼加工製品の販売価格に相当な比率を占める場合である。もうひとつは完成製品自体の需要が鉄鋼の価格変化に対応する場合である。鉄鋼を原材料とする製品は総コストに占める鉄鋼コストは小さく、鋼材消費産業では製品に対する鉄鋼のコストは非弾力的である。

完成製品価格に対する鉄鋼コストの比率をみると⁽⁹⁾、鉄道1マイル36.7%、アパートメントビル10%、自動車10%（700-800ドル価格の車では85ドルが鉄鋼コスト）、缶詰8%、フレームハウス6.2%、冷蔵庫3.4%、納屋3.2%、ハイウェイ0.7%（24マイル当り）。自動車価格をみると、自動車新規需要の平均弾力性は1.5である。自動車価格が1%下がると、売上は1.5%増大する。鉄鋼コストは自動車販売コストの10%を占めるため、鉄鋼価格の5%引き下げは自動車価格の0.5%減となる。自動車の売上は需要弾力性に応じて0.75%まで伸びる。したがって、自動車産業による鋼材需要の伸びは僅かであるといえる。

以上のように、投下資本の回収可能な価格設定の観点からみると、鉄鋼業は巨大な固定資本と固定費・間接費面からも、鋼材に硬直的な価格を設定し、可能な限り利益変動の安定化を図るため価格競争による利益減少の回避を不可避としたのである⁽¹⁰⁾。

このような鉄鋼業の特質から、各事業者団体は鉄鋼価格安定化を模索した。

(2) 黎明期の鉄鋼価格制

19世紀初期、鉄工業の圧延工場は外国鉄鉱石の搬入港であるAlleghenies東部に集中し、Philadelphia基点価格が支配的だった。国内鉄価格は同基点の工場引渡し価格として設定され、鉄工業者は外国鉄との競合下で、鉄を中央市場に輸送する費用を自己負担するのが1880年代まで一般であった⁽¹¹⁾。だが、1875年頃からLake Superior周辺での鉄鉱石が開発され、Lake Erie, Lake Michigan, Pittsburgh, Mahoning, Ohio Valleysを含めた同地域は鉄鉱石の82%を供給した⁽¹²⁾。また、Pennsylvania西部、West Virginia, Kentucky, Pittsburgh周辺で良質コークス、石炭の開発が進むと原材料地周辺に製鉄拠点が集まり、これら地域が価格の基点地になったのである。同時期には鍊鉄から鋼への転換に伴い鉄鋼ミルの固定資本が大型化し、生産能力の増大、広域市場への鋼材供給を可能にした。高炉やベッセマー炉での製鋼法の規模と生産能力の増大は圧延ミル規模の拡大を促した。また鉄鋼業は、固定費、間接費比率の増大、生産単位の集中化、市場の広域化、消費地までの輸送コストの増大に対応する価格機構を発展させたのである⁽¹³⁾。

Pittsburgh基点価格は1876年の線材価格で初めて設定された。Pittsburgh価格は価格競争の回避手段として1880年にCarnegie Steel Co.の構造用ビームの価格を固定するために、独立系企業3社がその価格に追従したことから始まったといわれる。1880年にThe Beam Associationが結成されて構造用ビームに同基点価格を適用し、1894年には釘取引にも適用される⁽¹⁴⁾。ビーム協会は後に、各地域内の鉄道貨物輸送に際して、貨物運賃を平均化した運賃に基づいた引渡し価格を固定するためにゾーンプライスを採用する。その際、鉄鋼製

品の各事業者団体は価格を固定化させる制度として基点価格を採用したのである⁽¹⁵⁾。

1900年まで鉄鋼業ではPittsburghでの生産の全盛期であったが、Pittsburgh基点価格制を全鋼材には採用していない。1903-1909年には価格固定化策として鋼材の価格決定、販売制度と同基点価格制が採用された。この間には基点価格からの逸脱がみられたが、工場引渡し価格では各社が思惑で価格を設定したために価格が混乱した結果、鉄鋼業は価格をPittsburgh基点価格に復帰させたのである⁽¹⁶⁾。

基点価格制の採用時期を主要鋼材別にみると⁽¹⁷⁾、

薄板	1900年	American Sheet Steel Co. (後にAmerican Sheet and Tin Plate Co.)
鋼管	1900年	National Tube Co.
棒鋼	1902年	Illinois Steel Co. Carnegie Steel Co.
厚板、形鋼	1903年	同
ブリキ	1903年	American Sheet & Tin Plate Co.
線材	1904年	American Steel & Wire Co. を含む線材・釘事業者団体

ブリキは基点価格の効果を維持していた。その背景はAmerican Sheet & Tin Plate Co.が事業者団体に加盟していなかったが、事業者団体に協力し、同社の価格を公表前に同団体に提供し、協会加盟者に告知されていたからである。また同社はエキストラ、運賃も小冊子を作成し業界団体に送ったのである⁽¹⁸⁾。

基点価格制は1890年まで数種の鋼材に限定されていたが、1901年のU.S. Steel Corp.設立以降にその価格機能が殆どの鋼材に適応される。同社の関連事業会社は、主にPennsylvania,

Ohio, Illinois に生産拠点を据えていたため原材料産出地に隣接する立地的優位性から、標準鋼材はU.S. Steel Corp.の工場地であるPittsburghの工場引渡し価格に仕向け地までの鉄道貨物設定運賃（アメリカ鉄鋼研究所The American Iron and Steel Instituteは基点地から仕向け地までの鉄道貨物運賃（非実質運賃）を設定した貨物運賃本を鉄鋼事業団体の会員に配布した。鉄鋼企業10社の交通管理者から構成される交通委員会が貨物運賃を監視する⁽¹⁹⁾）の合計額で販売された。鋼材出荷量の約91%はPittsburgh基点価格のト、当たり1ドルの範囲内で販売されたのである⁽²⁰⁾。

だが、注意すべきは、U.S. Steel Corp.が関心の薄い鋼材や半完成鋼材（ビレット、ワイアロッド、シートバー、レール、軌条資材）は単一基点価格ではなかったことである。ビレットは1908年に基点価格が適応され、レール、銑鉄は適用外であった。殊に、レールはChicago, Pittsburghそれぞれの基点地価格であった。というのは、大口鋼材消費者である鉄道業は自社路線に最も近いミルからの鋼材引渡しを求め、鉄鋼業がそれに応じたからである。

U.S. Steel Corp.設立以降の価格調整を時期区分すれば、(1)1901-1914年プール、ゾーンプライス期、(2)1904-1907年価格協定期（価格固定化事業者会談期）・1907-1911年“Gary Dinners”期といわれる⁽²¹⁾。

(3) 価格調整期

1) プール、ゾーンプライス

① プール

鉄鋼業は巨大な固定資本を抱える製鋼、圧延部門で少数の巨大企業を中心として巨大なプールを結成した。プールは各種鉄鋼価格を維持するため、事業者団体参加者の全米総生産比率、生産能力比率を基準に生産、販売割

り当てを通した在庫統制による収益確保を狙いとして、鋼材別事業者団体による鋼材種類ごとに各種取り決めをしたカルテル協定の一種である。鉄鋼業では最初の価格協定がプールであった。

プール価格は南北戦争（1861-1865年）前からみられていたが、1880年-1890年代には広くみられた。1887-1893年に機能した鋼レール・プールはレール製造13社が参加し、全米の90%以上を占め、各種プールのなかでも最強なものであった。プールは割り当て基準を超えた企業にト、当たり1.50ドル～2.50ドルの料金を課し基準厳守を求めた。

1893年恐慌時に価格・生産規制、事業割り当てを求めてLake Superior のThe Bessemer Ore Associationが鉄鉱石プールを結成した。1894年にはワイア・ネイル・プールが結成され、1895年にはthe Southern Associated Pipe Worksが鑄鉄管プールを結成した。鑄鉄管プールは全米の3/4以上の敷設パイプ価格に設定されたといわれる。1896年にはThe Bessemer Steel Association of the United Statesがシート・ビレット・プールを結成した。翌年には構造用形鋼事業者9社が形鋼プールを結成する。

多くのプールは1886年-1894年まで生産割当機能が続けたが、協定破りの離脱者も多く持続期間は各事業者団体によって異なり、参加者の割り当てを巡る不満、外部の有力な競争者の存在等で長く維持できなかったのである⁽²²⁾。

② ゾーンプライス

U.S. Steel Corp.設立から1907年までのプール、ゾーンプライスによる価格協定では、同社がプライス・リーダーシップを発揮した。ゾーンプライスでは、同社設立直後、市場を

17地域に区分する価格を採用していた。それは各ゾーン域内すべての出荷先に対してPittsburgh基点価格に平均鉄道貨物運賃を加えた一律的な出荷価格で販売するものであった。この目的はすべての鉄鋼業者にビジネス・シェアを与えることにあったが、問題はこの慣行が生産地から仕向け地までの一律的な引渡し価格を目的にしたが、実質鉄道貨物運賃が設定運賃を上回る地域では生産者の輸送費負担の差が生じ、利益格差が発生する点である。

また、ゾーン境界隣接鋼材消費者は他地域の鋼材が低い価格で販売されていると、そこから購入するようになり地域内での鉄道貨物運賃を含めた一律販売価格の原則が崩れるに至った。例えば、Mississippi Riverの片岸に位置するCouncil Bluffsの鋼材購入者は対岸のRock Islandに位置する同業者よりもト、当たり2ドル～3ドル高く購入していた。鋼材購入者はその不利益な価格差状況に反対し、Minneapolisの大口鋼材購入者は安い地域での出荷価格で購入し、他地域へ搬送される鋼材には積み替えがなく輸送の追加支払いがない条件で取り決めをした。その結果、その購入者は1回の搬送で5千ドル節約できたのである。しかし、この価格制はボイラー、タンク、厚板、構造用形鋼に関しては、Pittsburgh近隣地点での厚板、構造用形鋼がト、当たり0.5ドル～1.0ドル引き下げられ、Chicagoで0.3ドル、Milwaukeeで0.7ドル、他の地点では1.5ドル～2.0ドル引き上げられた結果、ゾーン地域間の価格差が広がり、地域外との取引が増えたため放棄された⁽²³⁾。

1904年9月にはビレット、シート、鉄棒に対するゾーンプライスはPittsburgh価格よりもChicago価格の鉄棒の余剰価格がト、当たり1ドルから3ドル引き上げられた結果として放棄

された⁽²⁴⁾。ゾーンプライスは消費者が地域間価格差を利用することで、価格維持の機能不全が生じ、Pittsburgh基点価格制の採用が一般的となる。

2) 価格協定

事業者団体による価格協定はGary Dinnersと同様にU.S. Steel Corp.主導であった。Gary Dinnersは1907年恐慌による鋼材需要縮小に伴う価格競争の激化した市況対策として、U.S. Steel Corp.会長のGaryの指導でランチやディナーを摂りながら、主要鉄鋼企業が価格調整を協議したことから呼ばれた。その目的はU.S. Steel Corp.の価格政策を競合者に強制させるのではなく、できるだけ同社の価格に追従してもらい、同一引渡し価格を維持するために競合者と打ち合わせをして同社の価格に追従するように奨励するものであった。

U.S. Steel Corp.の意図は好況期には鋼材価格を上げず、不況期には大幅な価格下落を阻止することで価格を安定化させることにあった。1907年のGary Dinnersでは1904年以來の価格引き上げ水準を維持されたが、価格下落阻止では成功してはいない。ビレット価格は4年連続下落し、1904年水準に達することはなかった。薄板、棒鋼、厚板、ビーム価格は1907年を通して価格が維持されたが、その後、一層の下落を示した。線材類の価格は1907年不況期でさえ上昇したが、その後は低い水準に下落する。

好況期には価格を下げ、不況期には価格を維持するというU.S. Steel Corp.の価格政策は、主要鋼材の価格変動を業者間で協調的に抑制させることにある。その背景には、同社が1907年には中西部、南部地区の鉄鋼市場の拡大に伴い、同地区を中心に資産拡大を図り、収益の安定を必要とした点がある。同社は

Great Northern Railway所有の鉄鉱石採掘権を長期借り入れて鉄鉱石の安定した供給源を確保した⁽²⁵⁾。しかし、同社は既存の鉄鉱石資産を保有していたのであるから、その租借契約は鉄鉱石を競合者が入手するのを阻止する点にあった。このように、同社の1901-1905年に行った原材料資源の安定確保による潜在的競争力一掃政策から鉄鋼市場安定化への政策転換がGary Dinnersなのである。同社は協議を通して事業者間の均衡化を維持する新たなルールの確立を模索する。こうした一連の価格協定の動きは、1911、1914年の独占禁止法の提訴によってGary Dinnersが放棄されて以降、徐々にPittsburgh単一基点価格制へと収斂されていった。

基点価格制に触れる前に価格安定施策を行ってきた事業者団体の活動をみてみよう。

3) 事業者団体の役割

南北戦争後に近代的な事業者団体が生まれたといわれる。1890年シャーマン法までは同団体は資本集中に障害があった産業でトラストの代替的役割を演じた。独占禁止法の制約下にあったが、鉄鋼業では事業者団体として有効に価格維持機能を果たした Gary Dinners 後、1911年に the Bridge Builders Society が結成された⁽²⁶⁾。第1次大戦期には戦時産業局によって事業者団体を組織化して各グループで把握した。

1914年-1919年期間は戦時産業局によって促進されて800から2000団体に増えたが、1930年までは事業者団体の動きが後退していく。事業者団体の活動は、主に産業調査（生産過程の改善、商業研究、生産品の活用、労働者の人選、作業条件の組織化）、製品の分配、信用情報、宣伝開発、保険規制研究を担い、参加者の生産、価格政策に影響を与えるよう

な情報の収集、伝達等である⁽²⁷⁾。

基本的には、事業者団体の諸機能には、費用勘定様式の標準化、原価計算方法の標準化、生産統計、在庫統計、受注残高統計、生産能力統計、販売価格統計、協調的生産統制、協調的生産品種類統制、協調的販売統制を行い、団体が参加者に提供する数値を操作することで参加者の生産、価格政策に影響を与えてきたのである。例えば、事業者団体はある取引が異常であると判断すれば、その当事者を排除し、低価格取引を排除した公表価格を引き上げる。また、業界にとって不利益となる場合は、同団体は情報を公開せず、過剰生産を回避する数字を参加者に伝える⁽²⁸⁾。

事業者団体に参加していない巨大企業も、事業者団体のリーダーシップを受け入れて、団体の内外の業者間での政策対立は存在しないのである。外部の企業は事業者団体のリードに従い、事業者団体内の小規模企業が外部巨大企業の政策を受容する⁽²⁹⁾。事業者団体の政策は業界から不参加者を排除する価格政策を追求するのではなく、全参加者の中で最も高いコストを抱える企業でさえ事業存続させる価格を維持させることを目的にしている。不況時には、事業者団体は過剰資本に対しても参加者の利益を確保できるような価格引き上げを提示する。このように、事業者団体は不況期には価格引下げに対する効果的な抵抗機能を果たしてきたといえる⁽³⁰⁾。

基点価格制の採用も事業者団体によったが、強力な巨大企業の存在が安定的価格制を機能させるのであった。

第4節 基点価格制

(1) 基点価格制の機能

U.S.Steel Corp.は基点価格制を安定的に機

能させてきた。同社の事業会社は、主に Pennsylvania, Ohio, Illinois に生産拠点を据えていたため原材料産出地に隣接する立地的優位から、その価格は標準鋼材に対して同社の工場地である Pittsburgh の工場引渡し価格に仕向け地までの鉄鋼業研究所が算出した鉄道貨物運賃を加えた価格で販売され、他の鉄鋼企業も U.S. Steel Corp. の基点価格に自社のミル地から基点地までの鉄道運賃に更に消費地までの鉄道貨物運賃を加えた価格で販売したのであった。

Pittsburgh 単一基点価格制は、第 1 次大戦期における戦時産業局公示価格と加工鋼材需要に伴う早期購入のためのエキストラ価格（基準鋼材の質、量、化学物質含有量、サイズ、形、仕上げ、パッキングなどの諸要素の差異によって基点価格を加減する鋼材価格⁽³¹⁾）の上昇といった二重価格の混乱状況下で機能不全に陥った。また、戦時に続いて戦後恐慌においても単一基点価格制は、価格引き下げ競争によって機能喪失に陥り、その機能は東部鉄鋼資本の資本集中を介した市場支配の再編成を通して回復されるに至った。

Pittsburgh 基点価格制の経緯を TNEC 並びに上院の反トラストおよび独占に関する小委員会の報告書でみると、1903-1909 年を区切りとして単一基点価格制の試行期間としている。1909 年以降、単一基点価格制は戦時と戦後恐慌期の機能中断を含めて一律的な引渡し価格を目的にプール、価格固定化事業者会談、Garry Dinners とは別に、個別の鋼材で適用された。

その基点価格制の機能をみてみよう。（単位ト、当りドル）

①単純なPittsburg基点価格制の機能

基点地Aの基点価格40^{ドル}から消費地Xまで

の鉄道貨物運賃価格4^{ドル}とすれば、消費地Xの引渡し価格は40^{ドル}と鉄道貨物運賃4^{ドル}合計の44^{ドル}となる。全ての鋼材消費者は基点地のミルから仕向け地までの鉄道貨物運賃を加えた価格で鋼材を購入する。基点地に近い消費者ほど有利になる⁽³²⁾。

②運賃吸収⁽³³⁾

ミルAは基点価格40^{ドル}、消費地Xまでの鉄道貨物運賃3^{ドル} 販売価格43^{ドル}

ミルBは基点価格40^{ドル}、消費地Xまでの鉄道貨物運賃6^{ドル} 販売価格46^{ドル}

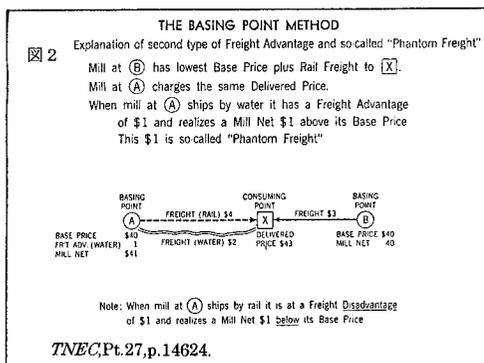
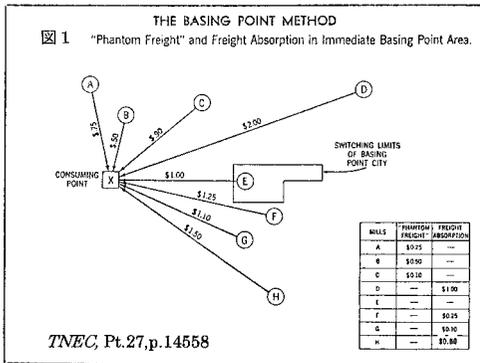
ミルCは基点価格40^{ドル}、消費地Xまでの鉄道貨物運賃5^{ドル} 販売価格45^{ドル}

鋼材消費者は鉄道貨物運賃が最低価格のAミルから43^{ドル}で鋼材を購入する。ミルBは実際には45^{ドル}で鋼材を引き渡すので、運賃分の差額3^{ドル}を自己負担する。ミルCは45^{ドル}で鋼材を引き渡すので、運賃分の差額1^{ドル}を自己負担する。生産者が鉄道貨物運賃分の差額を自己負担するのを価格吸収という。X地点での消費者はどこの生産地のミルであろうと、同じ引渡し価格で鋼材を入手できる。

③基点地から半径50マイル内に位置する各ミルからの消費地Xまでの鉄道貨物運賃である。（図1）生産地Eミルが他の輸送手段利用の限界地域内の生産地であり、正確な基点価格地である。基点価格が同じ範囲内とする。各ミルの利益の差異は鉄道貨物運賃の差異となる。Aミルは0.25^{ドル}運賃分の利益（幽霊運賃）を得る。Bミルは0.50^{ドル}の利益、Cミルは0.10^{ドル}の幽霊運賃を得る。D, F, G, HのミルはEミル地点よりも距離があり、E-X間の鉄道貨物運賃分1^{ドル}から超えた運賃分は自己負担となる。運賃吸収分の負担である⁽³⁴⁾。

④水路を利用した幽霊運賃（図2）

A地点基点価格40^{ドル}、消費地Xまでの鉄道



貨物運賃は4ドル、販売価格は44ドルとなる。B地点基点価格40ドル、消費地Xまでの鉄道貨物運賃は3ドル、販売価格は43ドルである。したがって、B-Xの販売価格が基点価格+鉄道貨物運賃3ドルの43ドルが消費者の支払う価格となる。だが、Aミルは鉄道利用だと1ドル輸送費の自己負担であるが、A-Xを水路利用が可能であるとすると、Aから水路利用で消費地Xまで2ドルとすると、AはX地点の鋼材販売価格43ドルに比して1ドル安く輸送運賃を利用でき、幽霊運賃として1ドル利益差を得る⁽³⁵⁾。

こうした基点地価格の優位性を確保したU.S. Steel Corp.は自社の工場からの引渡し価格を基点価格にして、消費地までの設定鉄道貨物運賃分を加えた価格で鋼材を引き渡した。全ての鋼材消費者はPittsburgh基点価格と自社の購入する地点の運賃分を負担するのであ

る。Pittsburgh外の鉄鋼企業と鋼材消費者はPittsburgh市場への進出が同じ競合者に運賃負担分で不利益な立場に置かれる。

基点価格制は鉄鋼企業が自分の任意の地点を基点にするのも自由であるが、実際には市場支配的な企業の標準鋼材に対する基点価格を他企業が追従することで機能する。また、単一基点価格制は、U.S. Steel Corp.の独占的価格支配に対する鉄鋼各社の不満と連邦取引委員会からの監視を逃れる観点から、U.S. Steel Corp.は競争的に劣位にある企業も利益を得られる範囲に価格を設定していた点に留意すべきであろう。

単一基点価格制下でU.S. Steel Corp.は競合企業地での鋼材販売においてPittsburgh基点価格と競合市場までの鉄道貨物運賃の合計価格で販売できるのに対して、競合企業は仕向け地が隣接や域内であっても、Pittsburgh基点価格からの仕向け地までの鉄道貨物運賃を加えたU.S. Steel Corp.と同じ価格水準で販売することになる。また、Pittsburgh市場での販売では、同基点地外の企業は、Pittsburgh基点価格に自社の工場からの鉄道貨物運賃を自己負担した価格で販売するのに対し、U.S. Steel Corp.は同地域に拠点を有しているので同基点価格のみで販売可能となり、競争的には他企業がPittsburgh市場へ進出することは事実上不可能となる。更に、同社は鋼材消費者に対して鉄道貨物運賃よりも安く出荷できる交通手段として船舶、トラックを利用して、鉄道貨物運賃額を基点価格に合算して請求し、鉄道貨物運賃との差額を幽霊運賃として差益を得ていたのである⁽³⁶⁾。

単一基点価格制ではPittsburghから離れた鋼材消費者は東部の同業者に対して鉄道貨物運賃の負担分の不利益を受けることになり、

中西部、南部、太平洋岸の鋼材消費者は競争面で成長を阻止される。

Pittsburghと南部のDuluth, Minnesota.の構造用加工業者の両地域での相互販売をみてみよう。単位は1トン当たりドルとする。

① Duluth市場での競争をみると、Pittsburgh地域の製造業者はPittsburgh 基点価格30^{ドル}、Pittsburgh-Duluth間の設定鉄道運賃13.20^{ドル}、Duluth市場の販売価格は30+13.20の43.20^{ドル}である。一方、Duluth地域の製造業はPittsburgh 基点価格30^{ドル}にPittsburgh-Duluth間の設定鉄道運賃13.20^{ドル}の合計43.20^{ドル}で販売する。Pittsburgh地域の競合者と同じ販売価格である。

Pittsburgh市場での競争をみると、Pittsburghの業者は基点価格30^{ドル}で販売できるが、Duluth地域の同業者はPittsburgh-Duluth間の設定鉄道運賃13.20^{ドル}を加えた43.20^{ドル}に更に製品輸送費を加えた価格で販売することになり、競争不可能な立場にある。

② ChicagoとPittsburghの鋼材消費者が中間地点Xで販売する例をみてみよう。単位は1トン当たりドルとする。

Chicago地域の業者はPittsburgh基点価格30^{ドル}、Chicago-Xの鋼材を運ぶ設定鉄道運賃7.60^{ドル}、Chicagoでの販売価格は37.60^{ドル}で販売するが、消費地Xまでの自社製品の実際輸送費は6.0^{ドル}かかり、Xでの自社製品販売価格は43.60^{ドル}である。一方、Pittsburgh地域の同業者はPittsburgh基点価格30^{ドル}にPittsburgh-Xの実質運賃6^{ドル}の合計36^{ドル}で販売するので、C地域の同業者は7.60^{ドル}不利益となるため、競合不可能である⁽³⁷⁾。

③ Chicago、Pittsburghの構造用形鋼加工業者がDetroitでの競争をみると、

DetroitはChicagoに近く運賃が安い、単

一基点価格制下ではPittsburghの業者がChicagoの同業者よりもトン当たり7.30^{ドル}有利であった。基点価格制がなければChicagoの業者はトン当たり30^{ドル}優位を占めるのである⁽³⁸⁾。

このように、西部、南部の鋼材加工業者は東部、北部へ販路を拡大できず、自分らの拠点市場でさえ販売も制約されていた。というのは、東部、北部の同業者が西部、南部市場に倉庫、営業所を設けて西部、南部の同業者と同じ価格で鋼材加工製品の販売を可能とするからである。西部、南部の鉄鋼企業、鋼材加工企業は競争が単一価格制で制限され、とりわけ、産業の発展の著しい中西部での鋼材消費者は過剰生産能力を抱え、生産を縮小するか、東部、北部、海外市場へ自社製品をダンピングする以外に販売拡張手段を見出せない状況にあったのである⁽³⁹⁾。また、西部、南部の製造業者は鉄道貨物運賃の値上げの度に鋼材運賃分が鋼材購入価格に付加されるのに比して、東部の同業者は鉄道運賃の値上げに影響を受けないのである。1918年圧延鋼材のPittsburgh-Duluth間の運賃はトン当たり6.58^{ドル}であったが、1924年には13.20^{ドル}に値上げされていた。Duluthの製造業者は東部の競合者に比して1918年比で100%不利益の負担が増えたのである⁽⁴⁰⁾。

さらに、単一基点価格制下で価格を強要されるPittsburgh以外の地域の鋼材消費者は、エキストラ価格によって生ずる製品単位当りの間接費がPittsburgh同業者に比して高いことである。したがって、自己製品の販売は自社の工場周辺に限定された地域になり、市場の限定化は製品単位当たりのコストを増大させる。これは、Pittsburgh以外の鋼材消費者にはコスト高、利潤減となるため、最終的には、鋼材消費者はコスト高を販売価格へ転嫁する。製造業者が自己の鉄道貨物運賃負担分

を販売価格に上乘せすることは、販売の減少をきたす。その結果、鋼材消費者は、売り上げ減少を補填するために再び製品単位当りのコスト増を販売価格へ転嫁する悪循環に陥ることになる。

その理由で、西部、南部の鋼材消費者は、不利益な鉄道運賃分を不当として1914年9月議会議法第5条違反の不正競争、同年10月議会議法第2条違反の価格の件でPittsburgh基点価格制を提訴した⁽⁴¹⁾。提訴に基づく調査で、議会は同価格制がPittsburghミルの発展を異常に増大させるが、他地域ミルはPittsburghミルとの互惠の特権を有しない不利益を受け、発展を阻止されていると断じた。⁽⁴⁶⁾ また、単一基点価格制下での鉄鋼購入契約期間中に鉄道貨物運賃の値上がりが生じた場合、自動的に鋼材価格に運賃値上げ分が追加される内容であり、契約条文は鉄鋼企業側から鋼材消費者への一方的な一律的引渡し価格なのである⁽⁴²⁾。

Pittsburgh基点価格制に関する聴聞会で上院は中西部や南部の鋼材加工業者の単一価格制による損害を確認した。147の業者の証言では、不況期には東部の同業者は中西部市場へ進出を強め、利潤限界を若干下回る価格で工場操業を維持するために中西部市場を狙う。それはPittsburgh以外の鋼材消費者にとっては、自分らの産業破壊を全国的に惹起させる可能性を意味したのである⁽⁴³⁾。

だが、大戦後の新興産業の成長に伴う鉄鋼市場の全国的拡大に対応するには、単一基点価格制では限界を画していた。事実、U.S. Steel Corp.は全国各地で競争的優位性を確保できたが、不況期での独立系企業の価格引下げ競争を阻止できないときには、Pittsburgh基点価格制の機能が不全になる地域が生まれていたのである。

不況期には鋼材の種類によっては、Pittsburgh基点価格から離脱し、現地基点価格で販売されたとはいえ、Pittsburgh基点価格制の機能によって全国一律的な高位価格水準を維持した鉄鋼業は、第1次大戦と戦後恐慌期にその機能を喪失する。1923年11月に機能回復をみせた鉄鋼価格制は戦前水準の1.3～1.6倍の高位安定価格を呈した。1924年に軽微な需要縮小がみられるが、棒鋼、厚板、形鋼といった主要鋼材は下方硬直を示した。ところが、U.S. Steel Corp.は係争中のシャーマン法に加え、1919年に西部の圧延業者によってPittsburgh基点価格を差別価格として、クレイトン法第2項違反で連邦公正取引委員会に提訴されていた。その訴えの件で、連邦取引委員会は1922年1月から1924年3月までのU.S. Steel Corp.の経営者と他の鉄鋼業者及び鋼材消費者に対するヒアリングの結果、5年間にわたる審議を踏まえて、単一基点価格制が他地域鋼材消費者に侵害を与えるものとしてクレイトン法違反と断じ、1924年7月にU.S. Steel Corp.と子会社に対してPittsburgh基点価格制を放棄し、鉄道運賃明記か、工場引渡し価格を採用するよう命じた⁽⁴⁴⁾。同社は命令に応じて、同年9月にはPittsburgh基点価格制を廃止し、新たにChicago, Birmingham, Duluth, Cleveland, Bethlehem, Coatesville, Sparrows Point, Lackawanna, Buffalo, Gary等の複数地区を基点地にし、基点価格を旧基点価格よりも高めに設定し、旧基点制の機能を実質的に確保したのである。

U.S. Steel Corp.は全国各地に生産拠点15州125ミル⁽⁴⁵⁾を有しているため従来の価格制下と同様の利点を博するが、単一地域にしか拠点をもちない独立系企業は競争上拡張もできない不利な立場に置かれ操業短縮を強要され

る。各地の鋼材消費者からみると、近隣の基点価格に鉄道貨物運賃を負担するだけであり、旧制度に比してコスト削減になる。こうした背景の下、新基点価格制は、鉄鋼業者の自己の生産地を基点として各地での生産能力の拡大と生産拠点の分散化を促しつつ、資本蓄積の基礎を提供するのである。

1924年に採用された複数基点価格制は、連邦取引委員会の上院への報告書では、複数基点価格制も同一引渡しをもたらす目的で採用されたものであり、機能面では本質的に旧制度と変わらないと指摘されている⁽⁴⁷⁾。複数基点価格制、NIRA期のsteel code下の鉄鋼業は、競争を制約しつつ、技術革新での資本構成の高度化と高位安定価格維持に基づく高収益を基礎として高蓄積を進展することになる。

第5節 むすびに

鉄鋼業は巨大な固定資本と高い間接費比率、特定な鋼材需要に依存する性質のために安定的な収益構造を構築する必要があり、景気動向の変化による利潤の減少を避ける価格制を求めてきた。U.S. Steel Corp.は設立以来、競争者間の価格競争を阻止するプライス・リーダーシップの役割を担った。同社は競合企業の利益確保可能な価格を設定するPittsburgh基点価格制によって、他企業との共生政策を図り企業買収を控え、好況期には価格の上昇を抑え、不況期には価格の下落を阻止する価格制を支えたのである。競合企業も同社の価格制に参加することで、市場のある範囲では鉄道運賃分を消費者に転嫁して利益を確保しつつ蓄積を進展させた。

単一基点価格制は鉄鋼業の資本蓄積を進展させたが、西部、南部、太平洋岸の鋼材消費者には犠牲を強いる独占的価格制そのもので

あった。諸産業の基礎的材料を提供する鉄鋼業は、その影響力を単一基点価格制による下方硬直的価格を通して諸産業価格を高めに誘導させ、諸産業の発展を阻害する機能を果たしていた。それは、U.S. Steel Corp.が独禁法の抵触による解散の危機を背負って維持してきた価格政策の成果であると同時に、Bethlehem Steel Corp.が独占的な価格機能の権益と幽霊運賃の差益を獲得していた価格制でもあった。

大戦の勃発と戦後恐慌による鉄鋼価格機能の不全は、価格競争を激化させた。

鉄鋼業が安定した市場を確保するためには、資本蓄積の基礎を提供する価格機構の再建を不可避とし、価格競争の排除を求められていたのである。単一基点価格制はクレイトン法違反判決を受け、1924年に数基点価格制が採用された。それは拡散した鉄鋼生産地を基点地として鉄道貨物運賃を合算する方式であるため、実質的には単一基点価格制そのものであった。新価格制は鉄鋼資本の新たな資本蓄積を進展させる市場の独占的再編の基礎を提供するであった。

注

- (1) *TNEC*, Pt.26. pp.14096-14097. U.S.A. Government Printing Office, Washington,
- (2) *TNEC*, Pt.27. p.14312-14430.
- (3) Robert Burns, *The Decline of Competition*, New York and London, 1936, p.78. MacGraw-Hill BOOK COMPANY, New York and London, 1936.
- (4) *Ibid.* pp. 463-537.
- (5) *TNEC*, Pt.31. pp.17615-17616. Hogan, W.T, *Economic History of the Iron and Steel Industry in the United States*, Toronto and London, 1971, p.480.

U.S. Steel Corp. 設立の経緯に関しては、石崎昭彦『アメリカ金融資本の成立』東大出版会、

- 1962年、呉天降『アメリカ金融資本成立史』有斐閣、1971年、溝田誠吾『アメリカ鉄鋼独占成立史』御茶ノ水書房、1982年、黒川博『U.S.スチール経営史』ミネルヴァ書房、1993年。同社設立と利益集団の関係に関しては、第2次鋼材加工企業の鉄鉄、製鋼市場への進出が20世紀境目の好況期に展開され、対抗として原材料支配の鉄鋼企業による圧延市場への進出という形での競争が展開された。その競争解決としてMorgan & Co.を中心とする金融資本による産業資本Carnegie steel Co.買収の話し合いがあった。その背景は、TNEC報告書に基づく創業利得を目的に設立された見解が一般的であろう。溝田説は19世紀末の不況期の過剰資本処理問題と、過剰資本を抱えて利潤率を低下させ、各個別資本の共倒れの危機がU.S. Steel Corp.の設立原因であると捉え、石崎昭彦、呉天降説の金融シンジケート団の水増しされた保有資産を維持するための金融利得説を否定している。黒川説はHogan説に立ち、鉄鋼一貫企業と第2次圧延鋼材企業間の生産体制の自立化を巡る競争と鉄道支配権を巻き込んだ共倒れを回避するために、鉄道、鉄鋼各社の設立段階での過剰資本化で高配当と株式資産を得た金融資本集団の利害から競争の終焉を図ったとする。第2次鋼材加工企業の鉄鋼部門への市場進出の背景は、強力な金融資本Morganの資金力に支えられた鉄鋼企業に産業資本Carnegieの製品市場、輸送、金融等の面で屈服された結果であったとする解釈が、資本の過大化に基づく利得を主とするシンジケート団の狙いであったことを裏付けるといえる。鉄鋼市場競争に勝利した金融資本の動きを溝田説は過小評価していると思える。
- (6) *TNEC*, Pt.27, p.13895.
 (7) *Ibid.*,
 (8) *Ibid.*, p.13897.
 (9) *Ibid.*, p.13898.
 (10) *TNEC*, Pt.27, Exhibit No.1410, 1939, Oct.30, p.13894.
 (11) *TNEC.*, Pt.27, p.14630.
 (12) *Ibid.*, p.13899.
 (13) *Ibid.*, pp.14629-14630.
 (14) *TNEC*, Pt.27, p.14566. Burns, *ibid.*, pp.299-300.
 (15) *TNEC*, Pt.27, p.14566.
 (16) *Ibid.*, p.14261.
 (17) *U.S.Senate85th Congress*, pp.1262-1263.
 (18) *Ibid.*, p.1264.
 (19) *TNEC*, Pt.27, p.14222.
 (20) *Senate 85th Congress*, p.1256.
 (21) Burns, *ibid.*, p.78.
 (22) *Ibid.*, pp.147-150.
 (23) *Ibid.*, pp.282-290.
 (24) *Ibid.*, pp.282-284.
 (25) Hogan, W.T. *Economic History of the Iron and Steel Industry in the United States*, Toronto and London, 1971. p.498.
 (26) Burns, *ibid.* p.43.
 (27) *Ibid.*, pp.67-68.
 (28) *Ibid.*, p.65.
 (29) *Ibid.*, pp.43-44.
 (30) *Ibid.*, pp.67-68.
 (31) *TNEC*, Pt.27, p.14459.
 (32) *Ibid.*, p.14621.
 (33) *Ibid.*, p.14622.
 (34) *Ibid.*, p.14658.
 (35) *Ibid.*, p.14659.
 (36) *TNEC*, Monograph, No.21, pp.148-150.
 (37) *Senate 85th Congress*, pp.1230-1235.
 (38) *Ibid.*, p.1247.
 (39) *Ibid.*, p.1226-1227.
 (40) *Ibid.*, p.1235.
 (41) *Ibid.*, p.1228.
 (42) *Ibid.*, p.1265.
 (43) *Ibid.*, pp.1248-1254
 (44) *TNEC*, Monograph, No.13, pp.252-253. *TNEC*, Pt.27, pp.14630-14631. 拙稿「第1次大戦期～戦後恐慌期における基点価格—アメリカ東部鉄鋼企業の資本集中—」『経営論集』第57巻第4号、明治大学経営学研究所 2010年3月参照。
 (45) *Senate 85th Congress*, p.1242
 (47) *TNEC*, Pt.27, p.14315. The American Steel Institute は1936年3月の報告書で複数基点制を過去40年使用してきた単一基点制と原理的には機能は同じであると指摘した。