

NIRA期の小売業について¹⁾

中 野 安

I. NIRAと同業組合。 II. 小売業『規約』による賃労働=資本関係の規制。 III. NIRA期における価格規制政策の進展と小売業。 IV. NRAの政策転換とその影響——結びに代えて——。

I

(1) NIRA制定への動き

1929年10月、ウォール街の株式大暴落に端を発した長期の・深刻な不況は、従来の不況とは異なる・新たな諸特徴を有し、アメリカ経済の国家独占資本主義体制への移行を必然化するものであった。したがって、その不況克服策も、経済の自動回復力を喪失した体制にたいする新たな認識にもとづく、ドラステックなものとならざるをえない。しかし、不況初期においては、フーヴァー政府——そしてローズヴェルト政府の初期も同様であるが——の臨時的・局部的救済対策に現われているように、経済の新たな現実についての一步深い把握とそれにもとづく政策はとられていなかった。²⁾

29年恐慌にはじまる経済的・社会的危機をもっとも鋭敏に受けとめたのは実業界である。したがってまたかれらの提唱した不況克服策が、その初期においては、もっとも包括的かつラディカルなものであった。たとえば、31年1月、全米商業会議所は、H. I. Harrimanを委員長とする Committee on the Con-

1) 本稿は、「30年代アメリカにおける小売配給の諸問題」(『香川大学経済論叢』第38巻第4号)の第II章として、同誌第5号に掲載の予定であったが、都合により本『年報』にふりかえることにした。

2) 都留重人『アメリカ経済の発展』1951年、第二篇第三節参照。

tinuity of Business and Unemployment³⁾を設け、実業家の意見を調査した結果、(1)生産制限、(2)シヤーマン反トラスト法の修正(緩和)、(3)失業保険、を要求し、(4)労働時間の短縮はさげられない、との報告書を提出した。また同年9月、G.E.社長 G.Swope は、反トラスト法を修正・緩和し、同業組合に、価格および生産のコントロール=安定化、会計方法の決定、各種保険制度および雇用者代表制の設置、を含む取引慣行の大筋をきめる権限を付与することを要求したプランを発表した。⁴⁾

さらに、全米商業会議所は、32年、Committee on Work Periods in Industryを設置し、その委員長 Goodyear Tire and Rubber Co. の P.W. Litchfield 社長は、つぎのような中間報告をおこなう。すなわち、(1)労働時間短縮の実施。ただし、労働者の福祉と企業能率の重大な侵害がないこと。(2)最高週40時間労働の適用。ただし、州また連邦レベルにおける立法措置により、固定的・永久的最高労働時間または最低賃金率の基準を設定することには反対。(3)雇用拡大政策の採用。(4)弾力的労働時間計画を採用し、新生産方法の採用に伴う労働時間調整その他によって、能率の維持と雇用の維持とを両立させること。(5)同業組合による自発的協定を認可する権限を有する適切な政府機関を設置するため、特別の立法措置をとること。そして、この自発的協定は、公共の利益を増進し、「不公正競争」を除去する最低賃金・最高労働時間の設定を含むこと。⁵⁾

ここに表明されている実業界の基本的立場は、後述するように、ほぼそのままNIRAに継承された。じじつ、同報告はNIRAの制定に大きい影響をあたえたのである。さて、この報告に総括される・実業界の提唱した不況克服策の特徴はつぎの3点に要約できよう。すなわち、第1は、景気回復に不可欠な労働側の協力をえるため、一定の譲歩をしている——あるいは、すくなくともそうみせかけている——ことである。第2に、反トラスト法の修正・緩和によって可能となる同業組合活動の強化・拡大を拠点として、自己のインタレストの実現を要求している。第3は、一定の限界内においてではあるが、経済過程への

3) この委員会の名称は興味深い。

4) Charles F. Roos, *NRA Economic Planning*, 1937, p.18.

5) *Ibid.*, pp. 18-20.

政府の介入を要請している。⁶⁾ ここには、実業界自身によって、政府と同業組合の「協同体制」というNIRAの基本的思想が表明されているとみてよいであろう。そして、かかるいみにおける・景気回復のための・「経済計画化」論者は、政府側にも、それぞれの見解に多少のニューアーンソスの相違があったとはいえ、多数いたのである。⁷⁾

政府と同業組合との「協力」による資源または経済力の全的利用＝動員という思想は、1918年初の War Industries Board (WIB) において実践に移され、検証づみとあってよい。戦時という非常事態のもとで、「国防のため」に、資源の全的利用＝動員計画を推進するにさいし、WIB と同業組合とは相互に「協力」し、両者の一致した政策を実施したが、それらの政策のなかには、戦時生産を確保するための合同・統合の積極的推進、価格協定、販売・生産制限、ある種の製品の独占等、反トラスト法違反のものが多数含まれていた。しかし、同業組合によるこれらの独占的諸活動は、協定の一方の締結者が政府自体であること・および政府の承認のもとにおこなわれる、ということによって反トラスト法の適用除外とされていたのである。⁸⁾かくして、第一次大戦中に、巨大企業は非常な躍進をとげたが、政府は、WIBを通じて、それに積極的に「協力」したわけである。30年代初期のばあいには、「国防のため」ではなく、経済危機とそれに起因する社会的危機の克服のためであるが、全産業におよぶ点に相違があるとはいえ、政府と同業組合との「協同体制」という基本線では同一であり、WIBの経験からみて、きわめて危険な要素を内包していた。

(2)同業組合とその役割

アメリカにおける同業組合運動は南北戦争にはじまり、1861年 *Wrighting Paper Manufacturers' Association* が結成され、60年代に8組合、さらに70

6) すでにのべたごとく、全米商業会議所でさえ、政府の産業への介入に反対せず、むしろ介入を要求していた。実業界におけるかかる重大な態度転換は、かれらの危機感の深刻さと自信喪失を端的に示すものであろう。とはいえ、かれらが政府権力の強大化と反独占的諸政策の展開を非常に警戒していたことはいうまでもない。

7) たとえば、NIRA 制定に指導的役割を果し、初代 NRA 長官にもなった H. S. Johnson 将軍などはその代表的論者である。その他については、*Ibid.*, p. 4, 参照。

8) *Ibid.*, pp. 12-13.

-80年代には約50組合が結成された。しかもそれ以後、同業組合結成の気運はますます高まる。

このように、同業組合運動の活潑化は寡占体制の生成・発展の過程と歩調を合わせていたが、このじじつからとうぜん予想されるように、これら同業組合の大多数は、価格・生産規制を中心とする独占的活動をおこなっていた。⁹⁾

さてその後、1911年の「条理の原則 (rule of reason)」の導入は、カルテルとくに価格カルテルとしての同業組合結成を促進し、第一次大戦中は WIB によってさらに活動が強化される。大戦後になると、経済情勢の悪化・不安定もあって、自由競争に代る「経済安定」(“新しい競争”)がいっそう声高く叫ばれ、巨大企業を中心に、かれらがヘゲモニーを握る同業組合を通ずる業界の「協調」がつよく要求されるようになる。この要求は、FTCによる——同業組合を通ずる競争の自主規制を目的とする——「公正取引慣行会議 (fair-trade-practice conferences)」(19年10月第1回目の会合)の設置推進、ビッグ・ビジネス讚美論者で構成されるFTCの新委員の任命、全米商業会議所のTrade Relation Committeeの設置(25年)、FTC内におけるDivision of Trade-Practice Conferenceの設置(26年)、等々にみられるごとく、共和党政府とフーヴァー商務長官のもとで、積極的に支持され、他方民間側も、この好機を利用して、「不公正競争」・「不公正取引慣行」の自発的排除なる名目のもとに、カルテルの強化・拡大を実現していく。

かくして、25年には約1,000の同業組合が結成されていたといわれる。¹⁰⁾ もっとも、20-24年の間は結成率の低下がみられるが、これは戦後の・短期ながらも厳しかった・不況の影響、および既存の同業組合の活動強化に重点がおかれ

9) Cf. *ibid.*, p. 9; TNEC Monograph No. 18, *Trade Association Survey*, p. 12.

10) ある産業部門における同業組合の結成は、関連諸産業における対抗的結成を誘発し——といっても結成の客観的条件の存在を前提とするが——、かくして広範な産業領域における同業組合の結成をもたらすことになる。そして、かかる状況はどうぜんのことながら同業組合間の取引協定を要請するにいたる。たとえば、20年代には、製造業者と小売業者の同業組合間で、取引関係にかんする合同委員会が設けられ、各種の強制を伴う取引協定が締結された。これらは、NIRA 期に生じた事態の重要な 1 先例であろう (Cf. Ruth P. Mack, *Controlling Retailers: A Study of Cooperation and Control in the Retail Trade with Special Reference to the NRA*, 1936, p. 87 ff.).

ていたこと、によるものであろう。しかしその後、結成運動はいちじるしく活潑化し、25-29年間の同業組合結成数は、これまでのどの5年間のそれをも凌駕するものであった。¹¹⁾

20年代における、同業組合による全産業のカルテル化を積極的に推進していたのは、本来、司法省とともに、反独占の拠点たるべきFTCである。そこで、30年に、司法省はついにたまりかねて、FTCにたいし、本質的には価格協定の煙幕である取引協定の認可をやめ、それを非難しないなら、FTC自身を反トラスト法違反で起訴する、と警告した。この警告におどろいたFTCは、31年末までに、62の産業にたいして認可していた「公正取引慣行規則 (rules of fair trade practices)」=カルテル協定をドラスティックに改訂したのである。¹²⁾この「規則」は、本質的には、『規約(codes)』と同一のものでよい。

以上みたごとく、独占的活動のために、同業組合が果してきた役割はきわめて重要であるが、いまその主要な活動および客観的役割を一般的に要約すればつぎのごとくならう。(1)個別資本を同業組合に結集することにより、労働および政治面に巨大な影響力を発揮できる。とくに30年代において、対政府関係の諸活動にもっとも重点がおかれていたことは充分注目しておいてよい。¹³⁾(2)対外的には当該分野全体のインタレストの擁護を目的とするが、内部では巨大企業がリーダーシップをとっている。(3)業界内での主要な活動は、競争制限とくに価格競争の抑制等の独占的活動にあり、それらが「公正競争」、「不公正取引慣行の排除」、「共存共栄」等の美名のもとにおこなわれる。¹⁴⁾(4)同業組合のおこなうその他の広範な諸活動、たとえば各種情報収集・統計作成・情報交換、宣伝・広報、標準化・単純化、技術・経営研究等々の諸活動¹⁵⁾も(3)の活動に不

11) TNEC Monograph No. 18, p. 12.

12) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 16. 司法省の警告によって政策転換したFTCにたいしては、32年、連邦議会において、規約(codes)または協定による「不公正取引慣行」禁止のため、同業組合とFTCとの協力を促進することを目的とする、いくつかのFTC権限強化法案が提出された。

13) Cf. TNEC Monograph No. 18, Ch. II.

14) 詳しくは、*Ibid.*, Ch. III. および TNEC Monograph No. 21, *Competition and Monopoly in American Industry*, p. 232 ff., 参照。

15) 同業組合の多面的活動にかんしては、TENC Monograph No. 18, Chs. II, III, V, VI, VII, をみよ。

可欠のものとしておこなわれることが多い。(5)同業組合による独占的活動は反トラスト法に抵触しがたい。したがって同業組合は、独占的活動の重要な橋頭堡となるものである。

上述のことから、実業界が同業組合を中核にすえた不況克服策を提唱した意図はもはや明白であろう。NIRAが実業界のこの要求をそのまま容認し、独占的活動のための橋頭堡の構築を認めただけでなく、その育成・強化をはかったことは、NIRAの目的実現に重大な影響をあたえることになった(後述参照)。

(3)NIRAの内包する矛盾

NIRA 制定過程についてここで詳述することはできないが、原案作成過程で注目される点は、第1に、のちに重要ないみをもってくる団結・団交権について、最初何の規定も設けられず、のちに労働省がその規定をつけ加えたことである。第2は、法案作成の最終段階(5月以降)においても、労働関係条項を重視する R.E.Wagner のグループやAFLの代表を排除して最終案が練られた点である。そして最後に、第2に関連するが、AFLが、ビッグ・ビジネスの代表に、法案作成会議において、AFL(労働側)の利害を代弁してくれるよう依頼したことである。これは当時の労使関係を象徴するものであろう。

さて、同法案は5月17日に上程され、両院とくに上院で、製造業者のロビイングによる若干の重要な修正がなされたのち通過し、6月16日、大統領の署名があって、ここに「おそらく……かつてアメリカ議会が制定したもっとも重要かつ影響の大きい立法」(ローズヴェルト)が実施されることになった。実業界と労働界の反響をみると、前者は、政府当局の権限の強化と団結・団交権に不満をもちつつも、同法を「Magna Charta of Industry and Labor」(全米商業会議所会頭 Harriman)とよび、モデル「規約」の作成を声明していた。他方労働者側は、実業界以上に積極的な支持者であった。さて、NIRAの行政機関 National Recovery Administration (NRA)の初代長官には Johnson 将軍が任命され、かれは、不況の克服、利潤なき産業に利潤を、労働にたいしては労働時間の短縮と支払いの増加を、消費者にたいしては購買力の増加を、それぞれ約した。

ローズヴェルト政府初期の不況対策は、フーヴァー政府のそれを出るもので

はなかったが、事態の悪化は、そうした臨時的・局部的救済策にとどまることを許さず、よりいっそうラディカルな救済策、すなわち政府とビジネス（同業組合）との全面的な「協同体制」による不況克服策（NIRA）が採用されることになったわけである。¹⁶⁾ここに国家の経済過程への積極的介入の口火が切られた。

NIRAは全3部よりなり、第2部は公共土木事業計画にかんする規定であって、その目的は、広範な公共土木事業への政府支出によって、雇用機会の増大と購買力の増加を実現しようとする点にある。第3部は緊急救済および建設法の修正諸規定である。だが、もっとも重要で、かつわれわれが本稿でとりあげるのは、第1部産業復興計画——産業の統制・回復にかんする諸規定である。その目的は、広範な失業と産業の崩壊を克服し、景気回復を実現することにあつたが、その具体的方法は、(i)労働時間短縮による雇用増加、(ii)実質賃金引上げによる購買力の回復、(iii)不況下で激烈化した競争の緩和（「不公正競争の根絶」・「競争の合理化」）、である。

このような不況克服策が矛盾する諸要素を内包していることは容易に指摘しうるであろう。もともとニュー・ディールには基本的に相対立するふたつのかんがえが存在していた。¹⁷⁾すなわち、実業界を中心とする保守派は、深刻な不況によりいちじるしく低下した利潤を、とくに価格固定化によって、回復・確保し、それを通じて景気回復を達成しようとする。すでにみた実業界の提唱した回復プランは、反トラスト法の修正・緩和、同業組合活動の奨励、「不公正競争の排除」等々、すべてこの利潤回復・確保に連なるものである。そしてかかる要求はほぼ全面的にNIRAにとり入れられた。他方、進歩派は、高賃金・労働時間短縮と、それを実現する拠点となるはずの労働組合結成・強化を重視し、これによる購買力増加を通じて景気回復をはかった。¹⁸⁾NIRAはこの主張を

16) ローゼヴェルト政府の不況克服策としては、他に、Reconstruction Finance Corporation (RFC) による直接的救済活動、および金融機関に関連する諸立法によるたてなおしがあるが、ここではふれない。

17) 都留重人、前掲、141-43ページ。

18) もっとも、かかる進歩派の主張する論点のいくつかは、実業界によって先取りされていた。しかし、後者にとって、かかる主張はそれ自体いみあるものではなく、労働側の協力をえるため、および自己の独占的・利己的要求を受け入れやすくするためのやむをえない譲歩であって、けっして主要な地位を占めるものではなかった。

もとり入れたのであって、そのいみでは、基本的に対立する見解の妥協の産物といつてよい。

この本来相対立する要求を、いちおうともに充足するのは高物価政策以外にありえない。¹⁹⁾高物価政策こそは、企業活動の動力となる利潤を保証し、しかも労働側に許容する賃金引上げを、利潤を浸蝕することなく、吸収・転嫁できるものである。政府が、NIRAによって歩みはじめた方向は——主観的にはともかく——客観的にはまさにこれであった。

II

(1) 『規約』作成過程と同業組合

NIRAの中核をなすものは、すでにのべたように、その第1部とくに第3条に規定されている『公正競争規約 (Code of Fair Competition)』である。『規約』は、当該産業部門ないし分野に属する企業の諸活動を根本的に制約する。そして、一般に当該産業部門ないし分野を真に代表する同業組合のみが、これを作成する資格を有していた。このため、および各『規約』の具体的管理・運営がそれぞれの同業組合の支配下にある規約管理局 (code authority) に管轄されていたため、NIRAのもとで、多数の同業組合が結成され、その活動が強化・拡大されたのである。²⁰⁾さて、同業組合の作成した『規約』は、実質的にはNIRAが、形式的には大統領が——作成を命じ、かつ——認可する。認可された『規約』はすべて反トラスト法の適用除外とされ、『規約』違反者には、不公正競争の嫌で、違反期間中1日500ドルという高額の罰金が課せられたため、広範囲にわたる強制的適用が可能となった。

さて、小売業界においては、『規約』作成はいかに進められ、そこにみられる

19) 一般的には、高能率＝合理化によってこの矛盾を解決しようが、投資活動の減衰している状況下では、直接的な労働強化による以外、能率向上の道はない。

20) 同業組合結成数という量的側面だけからみても、たとえば、40年頃に活動中の全同業組合中23%がNIRA期(33-35年)に結成されている。しかもこの数字は、NIRA以後多数の組合が消滅しているので、NIRA期における組合結成の実態をかなり過少評価させることになる。たとえば、NIRA期には約800の同業組合が結成され、そのうち275が消滅したといわれる (TNEC Monograph No. 18, pp. 12-13, および TNEC Monograph No. 17, *Problems of Small Business*, pp. 164-65, をみよ)。

特徴は何であろうか。²¹⁾小売業は、NIRAによって『規約』作成の機会があたえられていただけで、作成を命ぜられてはいなかった。産業復興計画の中心は、あくまで復興の鍵を握るとみなされていた10~12の基幹産業にあり、小売業の不況は、これら基幹産業の回復にともなう一般の景気回復によって自動的に解決・克服しうるものとして、最初はあまり注目されていなかったわけである。政府側が小売業に注目しはじめたのは——おそらくそれはある種の政治的配慮によるものであろうが——NIRAの意義を国民にPRすることの重要性に気づきはじめたからだといわれている。たしかに、小売商は大衆と直接結びついているうえに、圧倒的多数を占めるため、PRにとってもっとも重要な「戦略ポイント」にあるといってよい。

かくして、NIRAは『規約』の必要性を強調するようになったが、これにたいし小売業界は『規約』作成にむしろ反対していた。その理由は、『規約』作成によってえる利点は製造業におけるよりはるかにすくなく、しかも失うものは、『規約』がかならず含まねばならない労働時間・最低賃金条項および7条a項の適用等、きわめて大であるとの判断にある。ところが、小売商側はこのような反対態度を急速に変えていった。その原因はいくつかあるが、第1に、直接的には、小売商に不利な条項を含む製造業者の『規約』が、つぎつぎと制定され、小売商の事業が、かかる製造業者の『規約』によって、一方的に大きく制約・支配されるにいたったことにある。このような事態は小売商——といってももちろん従来から製造業者と一定の利害対立をひき起していた大規模商が中心だが——の非常な関心をよび、対抗的に小売業『規約』の作成へと進む。かかる経緯のうちに、製造業者と小売商との利害対立が明白に現われているが、この対立は、のちに、小売商側の申し入れによって、卸商も加えた³者が、『規約』作成過程で相互に協議し、調整ははかられることになる。²²⁾

21) Cf. R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 150-55 ; Kenneth Dameron, "Retailing Under the N. R. A. I.," *Journal of Business*, Vol. VIII, No. 1, Jan. 1935, p. 2.

22) このことは、両者の対立が完全に解消ないし調整されたことをけっしていみするものではない。後述。

小売商側が態度を急変した第2の原因は、——これこそが根本的であるが——大規模商が、『規約』の有する利点とそのマイナス面を相殺してあまりあることに気づいた点にある。²³⁾つまり、小規模独立商がこれまで一貫して要求してきた価格切下げその他の「不公正競争」・「不公正取引慣行」の排除と「新しい」取引・競争関係の樹立を、不況によってとくに保守化した大規模商自身もある程度要求するようになり、ここに『規約』のもつ利点を正当に評価できるようになったわけである。しかもさらに、『規約』の作成は、大規模商に有利な同業組合の結成・強化に絶好の機会を提供する。(なお、マイナス面にたいしていかなる対策をとったかは行論のうちにあきらかとなるう。)

かくして、National Retail Dry Goods Association (NRDGA)²⁴⁾が中心となって『規約』作成のために積極的に動き出す。NRDGAのほか、主として衣服、家具、金物、限定価格ヴァラエティ・ストア、通信販売、楽器、靴、食料品、ドラッグ等の全国的同業組合がスポンサーとなって起草されたが、リーダーシップはあくまでNRDGAが握っていた。ここで注目されるのは、全チェーン・ストアを結集したNational Chain Store Association (NCSA)が参加していないことである。その理由は、NCSAが各分野の・雑多なチェーン・ストアの結集体であったため、NRAの要求する『規約』作成資格を具備していなかったことにある。NRAは、商業の各分野を真に代表する同業組合によって作成された『規約』しか認可しなかったのである。したがって、NRA下において、NCSAはチェーン独自のイタレストを増進するうえで無力であった。か

23) 『規約』にかんするこのような「理解」の深化は、製造業者『規約』に負うところが大きいとおもわれる。

24) もっとも有力な小売同業組合のひとつで、百貨店と呉服店よりなり、メンバーは29年で4,000、39年には6,000に達し、50人ものスタッフを擁していた(TNEC Monograph No. 17, p. 165)。なお、卸・小売業における同業組合数については、NIRA期の詳しい数は不明であるが、NIRA期以降かなり消滅し、40年頃では、小売業における州・地方規模の組合が2,800(全体の46%、卸業では400、同7%)、全国的規模のものが99(全体の7%、卸業では172、同11%)である。なお製造業では、州・地方規模の組合が18%、全国的規模のものが62%を占めた。換言すれば、一般に、小売業の同業組合は、他部門のそれに比し、小規模のものが多かったのである。かかる実情はNIRA期においても同様とみなしてよいであろう(TNEC Monograph No. 18, pp. 465-66)。

くして33年11月、NCSAは解散し、各分野の同業組合にとって代られる。²⁵⁾しかし、このことが、『規約』にチェーンのインタレスト——というよりもむしろ巨大商としてのチェーンのインタレスト——を反映させるうえで、それほどマイナス要因になったとはおもわれない。

小売業『規約』作成にさいし大きく意見が分かれたのは、各分野ごとの『規約』のみをつくるか、それともべつに小売業一般を拘束する『基本規約 (Master or General Code)』をつくるかどうかの問題にかんしてである。これはおそらく業種間の利害対立やチェーンへの配慮を反映していたのであろうが、結局はNRDGAなどの有力な同業組合およびNRAを中心とした『基本規約』賛成派の見解がとおった。このさい、『基本規約』のほうが高賃金・労働時間規定を、小売商側に有利になしうるとの確信があったこと²⁶⁾は注目しておいてよい。小売業においては、労働側のインタレストを『規約』に反映させることが、『規約』のレベルが上昇するにつれて、困難になる状況にあったのであろう。また業界側にとっては、高レベルの『規約』作成にさいし、統一的に労働側または政府(NRA)に対抗しうる有利さがある。

さて、『小売業公正競争(基本)規約(Code of Fair Competition for the Retail Trade)』(以下『規約』と略称)草案作成は、33年7月頃より本格的にはじまったが、この過程で注目される点は、——他の諸産業部門においても同様であるが——NIRA以前から各同業組合で活躍した人々(とくにNRDGA代表)が完全にイニシアティブを握っていたことである。したがって、業界側のインタレストが草案のうえに色濃く反映することはさけられなかった。しかも、それをチェックすべき労働組合は、——NIRAに非常な期待をよせてはいたが——一般に、そしてとくに小売業では弱体であって、何らの影響力をもたなかった。ただわずかに、労働側の利害を代弁すべきNRAが、当初、『規約』は

25) Godfrey M. Lebhar, *Chain Stores in America: 1859—1962*, 3rd ed., 1963, pp. 188-89. 倉本初夫訳『チェーンストア—米国百年史』1964年, 209-10ページ。なおNCSAの解体によって, Limited Price Variety Store Assn., National Council of Shoe Retailers, National Assn. of Chain Drug Stores, National Assn. of Food Chains, の各組合が生れた。

26) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 155.

賃金・労働関係諸規定に限るべきである、としていたにとどまる。ところが NRA のこのような要望も、同業組合側の「公正取引慣行」規定を要求する強力な働きかけのまえに一蹴され、しかもさらに、(後述のごとく)賃金・労働時間関係諸規定においても、同業組合側の圧力によって大幅に後退していく。

要するに『規約』は、資本と労働または消費との間でおこなわれるフットボールの試合で、資本側が一方的に決めたルールのようなものである。²⁷⁾政府は、そのさい、アムパイアーの役割を実質的には果していなかった。ところが、形式的にはアムパイアーの役目を果すものとされていたため、この勝手なルールはいわば合法化され、ビジネスによる命令が、政府の命令とされ、かえって深刻な悪影響をあたえることになったのである。

さて、小売業『規約』は、NRDGA を中心に作成された草案が、若干の修正をへただけで認可され、10月31日より実施されることになった。²⁸⁾ではその内容はいかなるものであろうか。「NRA は同業組合を経済復興促進の手段にしようとした。しかし、同業組合が規約に織り込み、NRA が認可した条項の大部分は、経済復興の目的を達成するには見当違いのものであった。」²⁹⁾このことは小売業『規約』においても同様である。以下においては、その点をまず賃金・労働関係の諸規定にかんしてみることにしよう。

(2) 賃金・労働関係諸規定

(i) NRA の労働政策は「革命的」影響をあたえたといわれるが、たしかにそれは、従来のアメリカ政府の労働政策に比較すれば——「革命的」とはいえないにしても——いちだんと進展したものではあった。これによって、労働政策面における西欧諸国に比しての大幅な立ち遅れを、多少とも克服することになったといつてよい。とはいえそれが重大な限界をもっていたことは後述するとおりである。

27) David Lynch, *The Concentration of Economic Power*, 1946, p. 151.

28) 『基本規約』の適用下にある小売店は店舗数で全体の24%, 売上高では36%を占める。このほかに、小売業で最大のシェアを有する食料品店およびドラッグ・ストアその他の分野では『補足的規約』が設けられたので、これらは上記の数字に含まれていない。

29) TNEC Monograph No. 21, p. 210.

アメリカの労働政策史上劃期的意義を有するのは、NIRAの第7条a項による団結・団交権の容認である。労働省を中心とする政府部内の進歩派および一部の進歩的議員による同項の導入は、NIRA制定過程において最大の論争をひき起した。G.M.などは労使協調思想のもとに、それを容認する「進歩的」立場をとったが、実業界の圧倒的多数の態度は、NAM (National Association of Manufacturers)の頑強な反対運動に表明されている。³⁰⁾しかも、かかる態度はNIRA成立後もまったく変わることがなかった。しかし、同時に、他方では——後述するように——7条a項の代償として、『規約』に価格固定等の独占的諸規定を盛り込むことを強力に主張することによって、それを自己のインタレストを実現するためのもっともヴァリュアブルな取引材料に利用したのである。

NIRA下における労働政策の他の重要な側面は、『規約』の最低賃金・最高労働時間条項にある。最低賃金立法を要求する運動は、アメリカにおいても、かなり以前から存在し、National Consumers' League (NCL)がそれを支持したため、運動はさらに発展する。1910年にNCLが作成した法案が、12年にマサチューセッツ州で制定されたのを皮切りに、23年までに25州において制定されるにいたる。この運動は、その後23年の違憲判決のため衰退し、最低賃金法も消滅するが、大恐慌に伴う賃金切下げの過程で再燃する。他方、労働時間短縮運動は、第一次大戦以後急速な発展をとげ、24年までに16州がこれに関係する立法を制定し、その後も増加していった。³¹⁾

このように賃金・労働時間の規制は『規約』においてはじめて試みられたのではない。しかし、『規約』による規制の新たな意義は、その適用領域の拡大にある。すなわちそれは、州レベルをこえ、全国的に適用され、また従来の州法のほとんどがもっぱら婦人、年少者に適用されていたのにたいし、成年男子にも適用されることになった。さて、かかる条項が景気回復と密接に関連させて設けられたことは、労働政策の前進にたいする30年代不況の特殊な寄与のしかたを示すものであろう。だが、これらはいずれも労働側の組織的闘争によって勝ち取られたものではない。このことは『規約』の関係諸規定とその実施に明瞭

30) 詳しくは、TNEC Monograph No. 26, *Economic Power and Political Pressures*, pp. 96-97, 参照。

31) Cf. R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 113-16.

に反映している。

(ii) 最低賃金と最高労働時間とを、全産業一律にきめず、各産業別に決定することをNRAが認めたことは、業界側とくに小売業界にとって、きわめて有利であった。なぜなら、小売業における賃金は相対的に低く、労働時間も相対的に長いために、この現状を、決定のさい、どうしても考慮に入れざるをえなくなるからである。

さて、『規約』草案作成過程において、業界側は、主として、大・中小規模商、南・北部、都市・地方の間に存在する一定の利害対立を調整して、原案を提出した。この原案にたいして、政府・労働側はかなりの反対を示したが、最終的に決定された『規約』はいかなるものであったか。³²⁾

まず労働時間条項についてみると、NRAは最高労働時間週36時間を要求したが、NRDGAの案では48時間であり、両者の主張に大幅な懸隔があった。この点は数カ月におよぶ交渉のすえ、結局、『規約』作成・認可を急ぐNRAが大幅に譲歩し、非販売員にたいしては48時間、販売員にたいしては44時間を認めた。³³⁾

このように、最高労働時間は、労働側の週30時間の要求はもとより、政府側の36時間の要求さえ実現せず、業界側にとってきわめて有利なものであった。そればかりではない。48時間規定においてさえ、第1に、専門職、労働時間の60%以上を戸外で費す戸外セールスマン、集金人、守衛、店主とその家族、その他にかんする適用除外を認め、第2に、上半期2週間、下半期3週間におよぶ超過労働が認められており、同規定はかなりの程度骨抜きにされていたのである。しかもさらに、この条項をめぐって大規模商と中小規模商との対立もあり、その妥協の産物として、一般に中小規模商の多い人口1万以下の都市——しかもそれが大商圈の一部でないばあい——に所在する小売店については48時

32) 以下の敘述は主としてつぎの文献による。K. Dameron, *loc. cit.*; R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 161-63 and 172-83.

33) 原則として店舗の営業時間にスライドさせており、開店時間が52-56時間のばあいは40時間、56-63時間のばあいは44時間、そして63時間以上のばあいは48時間である。なお、『補足的規約』もだいたい『基本規約』と同様であるが、ただ食料品小売業の『規約』は販売員にたいしても48時間、ドラッグでは40-56時間、であった。

間を無条件で認め、同じく大都市の商圈に近接しない人口2,500以下のタウンに所在する5人以下の雇用者を有する店舗は、最高労働時間規定に服さなくてもよいとされた（この点は最低賃金規定も同様である）。

上述のような『基本規約』における労働時間規定は、他の大多数の産業分野のそれに比してさえ、労働者にきわめて不利なものである。たとえば、最初に認可された393『規約』のうち、37.5時間以下と定めたものが29、例外規定を含む40時間と定めたものが341で、40時間以下が圧倒的に多かったのである。³⁴⁾

つぎに最低賃金条項についてみると、NRAが一律14ドルあたりを要求したのにたいし、NRDGAの原案では、徒弟の9ドルを除けば、10-12ドルとなっていた。NRAの要求した14ドルはけっして高水準とはいえない。じっさいそれ以下の賃金しかえていない雇用者の割合はきわめてすくなかったが、限定価格ヴァリエティ・ストアだけは例外をなしていた。このため、かれらの同業組合 Limited Price Variety Stores Association は、NRAの14ドル案に猛烈に反対³⁵⁾し、結局妥協の結果として、人口に応じた格差を設定し、週12ドルから14ドル（例外を含めると9-15ドル）に決定する。すなわち、人口50万以上の都市に所在する店舗では、48時間労働にたいして最高の15ドル、最低は人口2.5-10万の都市における12ドルである（週40時間のばあいはそれぞれ1ドル低い）。³⁶⁾人口2.5万以下の都市に所在する店舗にたいしては、9ドルを最低線とする・労働者にさらに不利な規定を設けた。また、南部は北部にたいし、無経験者（経験6カ月以下）・年少者（18才以下）・徒弟³⁷⁾はそうでないものにたいし、それぞれ1ドルの格差が設定された。

(iii) 同業組合とNRAとの対立の妥協の結果作成された賃金・労働関係規定が、業界側にきわめて有利なものであることは、上述したところから明白であろう。NRAの妥協の態度が、その重要な一因をなしていることはたしかであるが、根本的原因は労働組合の力量不足にあるといってよい。そしてこのことはさらに『規約』の実施に重大な影響をあたえる。

34) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 132, Table V, 参照。

35) 反対の理由は、販売術をほとんど要しない、つまり、単純労働だ、という点にある。

36) したがって、賃金率は48時間労働のほうが低率となる。

37) 年少者・徒弟の数は、全雇用者の5分の1以上になってはならない、とされた。

一般に『規約』の管理自体は、ほぼ全面的に同業組合に任されていた³⁸⁾小売業においては、『規約』の管理・運営、監督、調査、小売商とNRAとの間の連絡・調整、NRAへの勧告等を任務とする全国小売規約管理局 (National Retail Code Authority) およびその地方組織が、全人口の90%以上をカバーする地域に約780設けられた。この管理局の人事・政策は同業組合に支配されていたし、財政的にも同業組合メンバーへの賦課金に依存している。したがって、この程度の賃金・労働条項でさえ、現実にどの程度実施されるかはかなり疑問であった。

このように、『規約』はその作成過程から管理・運営のすみずみにいたるまで、同業組合の強力な支配下にあったわけである。政府とビジネスの「パートナーシップの時代」と称されるNIRA期は、多くの“パートナーシップ”の実態がそうであるように、最気回復のための・両者の対等の・「協同体制」といえるものではけっしてない。むしろそれは、結局において、政府の権限を大幅に同業組合に委譲することになり³⁹⁾、ここに、政府公認のもとに、いわゆる「産業自治政府 (industrial self-government)」、 「産業界の自主規制 (self-regulation)」等と称される事態が生ずることになった。小売業においても同様である。

このような事態にたいし、NIRAに非常な期待をよせていた労働組合側が批判的になるのはとうぜんであろう。たとえばAFLはつぎのようという、「今や主要産業の規約が出そろったので、その傾向を検討しうる。ニラ制度は産業経営者の手に大きな力を集中させており、新しい特権を作っている。我々は規約原案を提出できず、規約公聴会の時のみ主張を示せるという点で、既に立遅れ、不利である。例えば我々は週30時間を主張するが、規約の殆んどは40時間以上である。規約作成管理に、労働者を平等に参加させるべきである。労働者、消費者にも力を与えなければ均衡がとれない。ニラを成功させるには均衡

38) 全体的にみて、850『規約』のうち600は、同業組合の長と管理局の長とが同一人物であった (D. Lynch, *op. cit.*, pp. 86 and 96)。

39) 武山泰雄『アメリカ資本主義の構造』1958年、38ページ。

を基本としなければならない。⁴⁰⁾しかし、AFLの批判にもかかわらず、かかる実情はその後もほぼ不変であったといってよい。NIRAの時期は、(いわゆる「拮抗力(counterbalancing power)」理論もその1変種たる)「均衡理論」が想定する状況に——政府自身がそれを積極的に推進したこともあって——もっとも近接したかのごとき外観を呈するが、すくなくとも、肝心の資本と労働との関係にかんしては、かかる外観さえなかったのである。

(3) 賃金・労働関係諸規定の影響

(i) 『規約』による賃労働＝資本関係の規制にさいし、業界側がもっとも努力したのは現状維持であった。いま、この意図がどの程度実現されたかをみる前に、まず、NIRAによって合法化された労働組合組織化についてみておこう。

もともと小売業では、組合運動はきわめて低調で、組織率もいちじるしく低かった。1897年に店員のうち組合員はわずか2,700人であり、1903年には5万人となり、以後1908年まで増加したが、次年より急減し、10年には1.5万人(組織率1.2%)にすぎなかった。その後の10年間においても、わずか2万人強(同1.3%)へと微増しただけで、20年代にはふたたび減少していく。⁴¹⁾ではNIRA期に事態は改善されたであろうか。詳しいデータがないのでわからないが、小売業のAFLたるRetail Clerks Protective Associationは、NIRAによってはじめてあたえられた権利をフルに行使しようとしたが、小売雇用者約350万人のうち、わずか1.2万人強を結集できたにすぎない。⁴²⁾

労働組合組織化が進展しなかった原因については、深刻な不況による広範な失業の存在、小売業における雇用構造の特殊性(小規模、女子労働者およびパート・タイマーの占める比重が大きいこと、等)さらには7条a項の不備およびAFLを中心とする組織活動自体のもつ問題性など、多くの指摘しうる点があ

40) *American Federationist*, Vol. 40. p. 1047 ff. (長沼秀世「ニュー・デール初期におけるAFL」『一橋論叢』第51巻第2号、1964年2月、81ページより引用。ただし括弧内は要約)なお、『規約』にかんして労働側が、聴聞会その他で、たんに意見を表明しただけのものでさえ、全『規約』の1割にすぎなかったといわれる。

41) R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 111-12.

42) *Ibid.*, pp. 480-81. もっとも、専門職・熟練労働者にかんしては組織化がより進展した。

ろう。しかし、つぎのような諸点も——小売業に限らず、一般的にいえることであるが——無視できない重要な役割を果たした。すなわち、経営者側はNAMを中心に、7条a項削除の大々のキャンペーンを展開しつつ、一方では各種の懐柔、御用組合の結成等の方策をとり、他方では組合員の解雇、組合活動の弾圧、団交拒否等をおこなったことである。しかも、かかる多数の違反にたいし、33年8月、大統領によって設置された7条a項の管理機関たる全国労働局(National Labor Board、議長はWagner 上院議員)は、NAMを中心とする露骨な妨害にあって活動できなかった。34年はじめ頃から政府も7条a項の完全実施をはかり、同年6月には全国労働関係局(National Labor Relation Board)を設置したが、これもまたNLBのばあいと同様、経営者側の妨害によって任務を遂行できなかった。⁴³⁾

このような情勢のなかで、労働争議の頻発とともに、AFLがNIRA批判を強化していったのはとうぜんのことであろう。AFLは、34年秋の大会における執行部報告で、「長期的観点によるニラ制度の再編」を要求し、「使用者側の業者協会〔同業組合〕への組織化に対し、労働者も労組に組織化して、共に産業の共同責任を分担すべきである。」⁴⁴⁾として、団結・団交権の確立をつよくとめた。しかし、労働側は業界側の7条a項否認の態度を転換させるだけの力量を備えていなかった。闘争によって勝ち取られたものではなく、主として、権力の一端を担う進歩派によって「上から」あたえられた感のつよい7条a項を、労働側が実質的に享受できるほどの力関係にはなかったわけである。

しかし、法制上では、7条a項によって、のちに35年の全国労働関係法(労働組合法・労働関係調整法)、38年の公正労働基準法(週40時間、時間当り40セントの最低賃金率の設定)へと発展する重要な礎石がすえられる。

(ii) つぎに『規約』の賃金・労働時間条項があたえた影響について簡単にみておこう。⁴⁵⁾多くの抜け道があるとはいえ、労働時間にいちおうの枠が設定されたことによって、従来長時間労働の多かった小売業では、かなりの雇用増加が

43) Cf. TNEC Monograph No. 26, pp. 97-100.

44) 長沼、前掲、83ページより引用。

45) NIRA 期の小売業にかんする実証的分析は別稿に予定しているため、本稿では一般的概括にとどめておく。

期待されたが、まず最高労働時間の設定が目的とした29年水準の雇用は実現されたであろうか。『規約』の聴聞会では、29年の平均労働時間は52.05時間で、もし販売員44時間、非販売員48時間の最高労働時間が設定されれば、雇用数は約15万人増加するだろう、ところが29年以來の雇用の減少は13.7万人にすぎない、という楽観論⁴⁶⁾もあったが、これは業界側に有利な最終的妥協案を承認させるための掩護射撃的発言であって、事態はけっしてそれほど楽観的なものではなかった。では労働時間制限の効果は、現実にはいかなるものであったろうか。

33年7月から年末までに、『規約』にカバーされる店舗の雇用数は約41.2万(23.5%)増加した。しかし、このうち41%はパート・タイマーである。しかも、このいちじるしい雇用増加は、33年下半期より生じた一般的景気回復にとまらう売上高の顕著な回復と、とくに12月にみられる季節的売上高増加によってもたらされた面がつよく、雇用増加のすべてを、単純に、『規約』の労働時間制限⁴⁷⁾によるものとすることはできない。そこで、いまとりあえず12月の季節変動を捨象して、7月から11月末までの期間をとってみると、21.6万人(12.3%)の雇用増加がみられたにすぎず、しかもこのうち30%がパート・タイマーである。だがそればかりではない。この21.6万人のうち、わずか6万人弱が、『規約』が実施されるにいたってから生じた増加にすぎない。この33年下半期における増加以後、NIRA体制の崩壊まで、雇用数はあまり変化しなかった。⁴⁸⁾

したがって、景気回復——これがNIRAによってもたらされたものとは単純にいえない——要因を無視すれば、『規約』の労働時間条項によって、せいぜい33年7月現在の雇用の約5%の増加が実現されたにすぎない。ところが復興計画では20%以上、すなわち55万人の雇用増加=29年の雇用水準への回復が期待されていたのである。これは、労働時間条項が、けっして労働時間のドラステックな短縮を規定したのではなく、現状維持のために努力を傾注した産物であることを考慮するとき、とうぜんの帰結といつてよいであろう。

46) Cf. K. Dameron, *loc. cit.*, p. 6.

47) 正確には、同年8月より実施された PRA (President's Re-employment Agreement) による時間制限の影響も考慮されるべきであるが、ここではいちおう無視する。

48) 以上については、R. P. Mack, *op. cit.*, p. 370 ff., 参照。なお、29年を100.0として、34年の雇用水準は82.0にすぎなかった。

労働時間規定があたえた影響は、以上につきるものではない。ここでとくに注目すべき点は、それが労働強化の増進、したがってまた「生産性」向上の重要な促進要因となったことである。⁴⁹⁾ 軽微とはいえ、労働時間短縮による雇用増大に伴う負担増加を回避＝転嫁するために、短縮された労働時間内における「生産性」向上に特別のドライブがかかった。そして、労働時間規定によって何らの負担増加も生じない企業においても、同規定をいわば口実として利用するか、あるいは競争関係を通じて——じっさい労働条件は一般化しやすい——、不況下の経費率上昇対策に、同様の方策が採用されることになる。かかる「生産性」の一般的上昇は、雇用増大の重要な抑制要因となった。

最後に、パート・タイマーの増加が指摘されねばならない。NRA はフル・タイマーの増加を推進しようとしたのであるが、小売業側は、その私的観点からもっとも有利なパート・タイマーの広範な採用によって、売上高の増加・変動に適応していった。労働時間規定に拘束されないパート・タイマーは、小売経営にとって、いわばクッションの役割を果すのであって、このため、同規定によってパート・タイマー使用傾向がいっそう助長された。⁵⁰⁾

(iii) つぎに、『規約』の最低賃金条項があたえた影響にかんしては、労働時間のばあいと同様、データ不足のため明確なことはわからないが、部分的データによっても、だいたいの推測は可能である。

まず、最低賃金条項が影響をあたえた主たる分野はヴァラエティ・ストアと百貨店である。まず前者については、29年におけるフル・タイマーの週平均賃金は小売主要15業種中最低で、人口3万以上の都市で14.74ドル、1～3万の都市では12.84ドル、1万以下のばあい13.22ドル⁵¹⁾となっており、おどろくべき低さである。そして、33年7月1日現在のフル・タイマー(非役付)の週平均賃金はわずか11.84ドルにすぎなかった。したがって、ヴァラエティ・ストア

49) この点およびパート・タイマーのくわしい実証的分析は別稿の予定があるので、ここでは簡単に指摘するにとどめる。なお、労働強化およびパート・タイマーの増加は、ただ労働時間短縮のみにその原因があるわけではなく、後述の賃金規定や賃金コストの相対的上昇もまた重要であろう。

50) この傾向はとくに大規模店において顕著であった (Cf. K. Dameron, *loc. cit.*, pp. 116-17)。

51) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 341, Table VIII, より計算。

では、多数の雇用が最低賃金条項に抵触し、それゆえ33年後半における急速な賃金上昇が予想された。じじつ、同年の年間賃金は、『基本規約』適用下のどの分野も、29年のそれに比し18~30%低下したのにたいし、ヴァラエティ・ストアだけは、33年後半の賃金上昇の結果、8%も増加する。これは、景気回復以上に、最低賃金条項が賃金上昇に重要な役割を果たしたことを示すものである。かくして、同業種では、小売業全体の1人当り週賃金取得額が、33年上半年から34年上半年にかけて2.3%増加しているのにたいし、5.6%というおどろくべき増加となった。⁵²⁾

百貨店のばあい、一般に男子より25~30%低賃金の婦人雇用者が多いため、かなり低賃金であった。『規約』実施前の各地の最低賃金は、成人男子で12~16ドル、婦人は8~16ドル、年少者は6~10ドル（いずれもデトロイトを除く）がもっとも多い。⁵³⁾かくして、百貨店ではかなりの程度最低賃金規定の影響をうけることが予想されたのであるが、だいたいそれは雇用者の20%位であったといわれている。⁵⁴⁾

さて、小売業では、不熟練労働が多く、したがって低賃金労働が大きい比重を占めるため、最低賃金の設定によって一定の賃金上昇がもたらされたことはたしかである。しかし、それは主として、とくに低賃金労働が広範かつシヴィアな形で存在していたヴァラエティ・ストアと百貨店とにたいしてであり、全体としてみれば、業者側にたいするマイナスの影響は軽微といってよい。⁵⁵⁾その原因は、第1に、設定された基準が低すぎ、それに抵触する労働者が比較的狭い範囲に限定されていたことにある。たとえば、48時間労働にたいする週最

52) *Ibid.*, pp. 385 and 388, Tables XVI, XVIII, 参照。33年上半年と下半年とを比較しなかったのは、下半年、とくに12月に著増する低賃金率のパート・タイマーの影響を排除するためである。

53) *Ibid.*, p. 352, Table IX, 参照。

54) *Ibid.*, p. 354.

55) 製造業のばあいと異なり、配給業では、最低賃金規定は多数の雇用者を有する大規模商に大きい影響をあたえるはずであった。しかし、百貨店、ヴァラエティ・ストアを除けば、ほとんど影響はなかったといってよい。たとえば、当時、フル・タイマーだけで約6万人を雇用していたA & Pが受けた影響はまったくとるに足りない(Cf. M. A. Adelman, *A & P: A Study in Price-Cost Behavior and Public Policy*, 1959, p. 51, Table 3)。

低賃金15ドル（最高額）の適用下に経営される店舗数は全体の17.5%（売上の26.9%）、12～14ドルが25.6%（同35.7%）で、他はそれ以下の適用を受けていたにすぎない。⁵⁶⁾33年のフル・タイマーの平均賃金が週19ドルであったことをあわせて考慮すると、最低賃金規定に抵触する雇用者はかなり少数であったと推測しうるのである。

第2の原因は、たとえ最低賃金規定に抵触しても、それによる賃金コストの上昇を他に転嫁できたこと、それと同時に、同規定が、労働時間規定とともに、この転嫁傾向を促進したことにある。直接的転嫁方法として広く採用されたのは、『規約』違反以外に、最低賃金の最高賃金へのすりかえとその固定化である。⁵⁷⁾しかも他方では、熟練労働者の高賃金の凍結ないし切下げのために、一度解雇し、低賃金で再雇用するやり方、jobの格下げ、業務過程の再調整による不熟練労働の使用等⁵⁸⁾がおこなわれた。

小売業では、『規約』の労働時間・賃金条項のみならず、景気回復が賃金率にあたえた影響もまた相対的に転微であった。いま、両者——といっても後者がとくに重要であるが——の影響を表現する賃金支払い額についてみると、小売業においても、かなりの程度増加した。⁵⁹⁾しかし、それは製造業における増加に比し、はるかに軽微であって、たとえば、32年6月から34年6月の間に、製造業における週賃金は13.4%、賃金支払い総額は37.3%増加したのに対し、小売業ではそれぞれ4.2%、17.7%の増加にすぎない。⁶⁰⁾もちろん、経済学の原理における労働力の処理と現実のそれとは大きいギャップが存在するし、製造業と小売業における景気変動の幅も大いに異なるため、単純に両者における賃金変動を比較できない面はある。しかし、それにもかかわらず、『規約』の労働時間・賃金規定と33年後半の景気回復とによる賃金上昇が、製造業においては、

56) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 326, Table II.

57) 長沼, 前掲, 83ページ。

58) R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 407-08.

59) MackのBLSの統計を用いた計算によれば、33年7月から12月の間に、賃金支払い総額は10.9%増大しているが、そのうち約10%は雇用増大（それもパート・タイマーの比重が大きい）によってもたらされ、わずか0.9%が賃金上昇の結果だといわれる。しかもこの0.9%のうち、かなりの部分は最低賃金規定によるというよりも、むしろ景気回復に伴う小売売上げの増加によるという (*Ibid.*, pp. 305-06)。

60) *Ibid.*, p. 410, の表参照。

追加運転資金を必要とさせ、その調達が困難な中小企業を苦境に陥し、かれらを『規約』違反ないし破産へと駆り立て、したがって大企業に有利な影響をあたえた面があるといわれる⁶¹⁾のにたいし、小売業ではその程度の影響さえあたえなかったことはたしかである。その原因は、すでに指摘しておいた2点のほかに、合理化=労働強化の進展にある。つぎにその点のみよう。

(iv) 31-32年に小売業の営業経費はドラスティックに低下する。一般に、不況期においては大幅な売上高の減少とマージンの低下が、いちじるしく経費率を上昇させるため、「合理化」へのドライブが強化される。だが、小売業においては、その特殊性のゆえに、製造業における新生産方法の採用に相当する新たな経営方法の採用によって合理化を実現するというオーソドックスな方法は大きく制約されている。しかもそればかりではない。NIRA下においては、『規約』の賃金・労働時間規定によって、労働時間の延長と賃金切下げに一定の枠が設定されたため、それらが阻止され、ここに直接的形態の労働強化による「合理化」=「生産性向上」がおこなわれることになる。それは具体的には店員1人当たり接待顧客数の増加（同時的にも）という形態をとる。これを実現するために、時間=動作意識の高揚が企てられ、グループ・ボーナス制による刺激、販売員訓練の強化が試みられると同時に、他方では人員配置・業務過程の調整がはかれる。そして、このよな「合理化」運動において、同業組合は大きい役割を果たした。

かかる労働強化による生産性の向上は、たとえば、32-34年の間に総合売上指数が10.3%も上昇しているのにたいし、マン・アワーはぎゃくに5.4%低下している⁶²⁾というじじつにはっきりと現われている。また、賃金コストが大半を占める経費も、NIRA期には、前者が微増したとはいえ、売上げの上昇と「合理化」の進展とによって、率としてはむしろ低下した。また、すでに指摘しておいたパート・タイマーの使用増加が、経費率引下げと労働強化に貢献することはいうまでもなかるう。

さて、以上を要約すれば、『規約』の賃金・労働時間規定は、小売業にドラス

61) Cf. Ralph F. Breyer, *The Marketing Institution*, 1934, p. 345; C. F. Roos, *op. cit.*, Ch. XIII.

62) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 377.

ティックな影響をあたえ、大幅な雇用増加と賃上げをもたらすようなものではなく、むしろ、全体としてみれば、現状維持の傾向が濃厚であったといつてよい。そして、NIRA 期におけるわずかな賃金上昇も、NIRA ないし『規約』によるというよりも、NIRA がそれに貢献したとは単純にいえなところの一般的景気回復によって実現された面がつよい。しかも、それさえ物価上昇によって相殺されてしまう。たとえば、一人当り週賃金は、33年春から35年春までに約3%上昇したが、その間に生計費は約14%も上昇したのであって、NIRA 期に、労働者の実質賃金は大幅に切下げられたのである。しかも他方では、『規約』は労働強化をいちだんと進展させる方向へ作用したのであって、NIRA 下で労働者が実質的に獲得し、業界側が譲歩したものは——小売業にかんする限り——何も無い、といつてよい。むしろ、『規約』に起因する高物価と労働強化とは、資本にとってきわめて有利な対労働関係を生みだし、不況期の資本蓄積を有利に展開せしめることになった。そして政府は、主観的にはともかく、客観的には、かかる新たな賃労働=資本関係の形成に介入し、その形成を促進する役割を果たしたといえよう。

しかし、このような資本側に有利な賃労働=資本関係の形成が、一定の矛盾を内包していることはいうまでもない。それはすなわち労働側の反撥である。この点は、34年のストライキ参加者の対労働者比率が、ニュー・ディール全期間中最高に達したというじじつに現われている。⁶³⁾ また、消費者も高物価に反対し、しばしば buyers' strikes (不買運動) をおこなった。これらの諸現象が示すものは、NIRA の意図した労資の協力による回復計画が、資本と労働と消費のそれぞれに利益をもたらすという目的で出発しながら、結局は資本にのみ有利に展開し、その結果、回復に不可欠な労働側の協力を失いはじめ、NIRA 体制が危機に遭遇したということである。そこで政府は、NIRA 体制の基盤をなす新たな賃労働=資本関係が内包する矛盾にたいし、一定の対策をとらざるをえなくなる。これがすなわち、34年後半より明確化した資本優遇政策の転換=反独占政策の強化にはかならない。しかし、かかる政策転換は資本側の反撥を招き、NIRA 体制は、ぎゃくの面から、またもや重大な危機を迎えることに

63) 長沼, 前掲, 82ページ。

なる。では、NIRA体制の崩壊へと導くような高物価政策を可能にした『規約』の内容はいかなるものであったか。

III

(1) 『規約』における価格規制の主たる試み

(i) NIRAの重要な目的のひとつが、高賃金による購買力の増加を通じて景気回復、したがってまた企業利潤を確保することにあったことは、すでにのべたとおりである。しかし、深刻な利潤率低下に陥っていた資本は、かかる迂回的方法によるのではなく、あたえられた・低位の・生産＝販売水準においても利潤を確保するという、ヨリ直接的・即効的方法を採用する。高価格の設定がこれである。もちろん、価格引上げに一定の制約が設けられてはいた。すなわち、小売商は、どの商品価格にかんしても、33年6月1日現在の価格以上に引上げてはならない、とされていた。しかし、生産費その他のコスト上昇によって正当化されるばあい、および6月1日現在の価格が *distress price* ならば、それを調整してもよい、との但し書きは、この規定をまったく無意味なものにしたのである。かくして、『規約』の賃金・労働時間関係規定と景気回復とによるわずかな賃金上昇は、物価上昇のうちに完全に相殺され、実質賃金はむしろ切下げられることになった。ここに形成された賃労働と資本間の新たな価値関係は、新たな資本蓄積展開のもっとも重要な基盤となる。では、かかる関係を生みだした高物価はいかにして実現されたのであろうか。

『規約』の賃金・労働時間条項と引かえに、資本は価格固定＝安定化をつよく要求した。⁶⁴⁾これにたいしては、政府および議会の一部につよい反対があったが、「破滅的価格切下げ (*destructive price cutting*) 競争」が景気回復を阻害し、また価格固定化は中小企業の擁護に貢献する、という大義名分をふりかざす業界側にたいし、Johnson 長官は譲歩せざるをえなかった。体制を前提とした回復＝産業擁護計画では、結局産業の中枢を掌握する独占体のインタレストを

64) 「産業側は、反トラスト法の苛酷さを緩和するため、とくに、各規約署名者にたいする何らかの利潤保証のためにたたかった。かれらの要求は、率直に言って、価格固定化の形態をとった。」(Albert Haring, *Retail Price Cutting and Its Control by Manufacturers*, 1935, p. 83)

保証することにならざるをえないし、したがってまた回復計画は一般的に反独占政策と矛盾せざるをえないことになる。NRA 下の反独占政策の停止はこのことを端的に示すものであろう。さて、政府が業界側に賃金・労働時間条項を受けいれさせる代償としてあたえたのは「公正取引慣行」ないし「公正競争」関係の諸条項である。後述のごとく、資本側に認めたこの報酬は、労働側にたいしてあたえられたそれに比し、あまりにも巨大であった。

(ii) NIRA 第 1 条に規定されている「不公正取引慣行の排除 (elimination of unfair trade practices)」の線にそって、各同業組合は取引条件の規制を定めた『規約』を提出した。NRA が認可した『規約』は、『基本規約』557、『補足的規約』189、『細目規約』109、その他19で、合計874に達する。そして、そのすべてが、建て値、顧客分類、各種割引・控除、発注、支払い条件、各種保証、サービス、出荷条件、価格、その他取引の全面にわたる詳細な規制を設けており、種々の『規約』に含まれる規制項目をリストするだけで、タイプライター用紙50枚以上を必要とするほどであったといわれる。

『規約』の「公正取引慣行」関係の諸規定を検討すれば、そのほとんどが、「不公正取引慣行の排除」を看板に、じつは広範囲におよぶ競争——とりわけ価格競争——の制限を目指していることがあきらかとなる。もちろん、その形態はさまざまである⁶⁵⁾が、『規約』のスポンサーたちが、直接・間接の価格固定権限を獲得するために、大争奪戦を演じているというじじつ⁶⁶⁾に何らの変わりもない。さて、そうとすれば、「不公正取引慣行」ないし「不公正競争慣行」がじっさいにいみするものはきわめて欺瞞的ということになる。もともとそれは、抽象的には、不誠実、欺瞞、詐欺、圧迫等の性格を有するすべての行為をいみするが、具体的には、主として、(1)弱少競争者にたいする起訴による威嚇、(2)

65) Loucks は皮肉たっぷり、「同業組合によって探究された価格規制 (price control) 規定の多様性と巧妙さは、アメリカの実業家たちの才能にたいするひとつの記念碑になる……」とのべている (William N. Loucks, "Price Fixing: The Consumer Faces Monopoly," *Annals of the American Academy and Political Science*, Vol. 178, p. 114)。

66) Q. Forrest Walker, "Retailer and Consumer Under the New Deal," *Annals*, Vol. 178, p. 106.

競争者にたいする中傷、(3)詐欺、賄賂、背信、(4)虚偽広告、(5)契約不履行、(6)内密リベート、等をさすものだからである。⁶⁷⁾では、「公正取引慣行」なる用語は、NIRA期にはじめて「『規約』作成グループの損失を制限し、利潤を保証するための方策」⁶⁸⁾としてのいみを有するものに転化したのであろうか。いま、虚偽＝誇大広告を典型的な例としてとりながら、その点をあきらかにしておこう。

不正＝虚偽広告排除運動の展開は、とくに製造業における寡占体制の成立・発展と歩調を合わせている。すなわちそれは、19世紀末より活潑化しはじめ、20世紀に入るといちだんと進展し、1906年のPure Food Lawsの制定、11年のPrinters Inkによる広告規制モデル法規の作成とその後における多数の州でのその立法化、等を結果する。また他方、11年には違反者を探知し、起訴することを主たる任務とする Better Business Bureauが、次年には National Advertising Clubsの National Committeeが設置されるなど、不正＝誇大広告が、広告にたいする大衆の信頼を喪失せしめるものとして、つよく非難・排撃され、広告倫理綱領の作成や監視機関等の設置がみられることになった。20年代にもいっそう進展するこの運動が、その目的を充分実現したとは——とくに小売業においては——いえない。しかし、にもかかわらず、それが広範な運動として展開され、一定の成果をあげていたことは重要である。では、この運動のいみするものは何であろうか。

独占形成期における生死を賭した闘争過程で、不公正競争がいかに重要な役割を果たしたかは、ここで改めて指摘するまでもないであろう。しかし、ひとたび自己の地位を確立するにいたった巨大企業は、それまでの不公正競争に依存せずして——いやむしろ「公正競争」によってこそ——ヨリ円滑に資本蓄積を進めることができる。⁶⁹⁾ぎゃくに、未だかかる地位に到達していない中小企業においては、シェア拡大のために、不公正競争方法の採用が、程度の差はあって

67) 「不公正競争方法」なる概念はコモン・ローに存在するが、のちに、1914年の連邦取引委員会法において、いみ内容が拡大された（越後和典『反独占政策論』1964年、46-47ページ、参照）。

68) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 344.

69) クレイトン法のアナクロニズム性は、かかる客観的条件の変化を考慮していない点にあるといってよい。

も、普遍的とならざるをえない。かくして、「不公正競争」ないし「不公正取引慣行」としての虚偽広告の排除は、客観的には、中小企業による巨大企業のマーケット・シェアの浸蝕を防止するという役割を演ずることになる。

たとえば、広告の方法・内容等に一定のスタンダードを設定し、強制することが、巨額の広告費を支出する巨大企業の利害に合致することはいうまでもなからう⁷⁰⁾。また、さらに、虚偽広告の排除は、品質の強調、したがってまた非価格競争へのシフトとほぼ表裏一体をなし、価格固定化にたいする補完的役割を演ずる。⁷¹⁾こうした競争形態の変化は、一方では、もっぱらプライス・アピールによってシェアの拡大をはからねばならない中小企業の活動を制約し、他方では、品質競争で有利な、既存のブランド品を生産する巨大企業の *institutional prestige* を高め、そのシェアの維持・拡大に貢献する。それゆえにこそ虚偽広告排除運動を、巨大企業とそれが支配する同業組合は熱心に推進したのであり、他方、中小企業は、表面的にはともかく、実質的には非協力的態度をとったのである。

以上のごとく、一見なんびとにも否定しえない虚偽＝誇大広告の排除といえども、その背後には、錯綜した利害配慮が働いていた。

さて、虚偽広告の例に示されているように、「不公正取引慣行」ないし「不公正競争」は、従来から、巨大企業のインタレストを阻害するものとして、その排除がつよく要求され、部分的には一定の成果を実現していたのであって、けっして『規約』においてはじめて既述の性格をもつにいたったのではない。しかし、29年にはじまる大恐慌は「価格競争のルネッサンス」となり、その激烈さは、個々の資本や同業組合のコントロールしうる範囲をこえるものであった。⁷²⁾

70) 広告は、かかるスタンダードの設定によってしだいに同質化の傾向を示し、その効果はますます広告費の絶対額に比例するものとなる。他方、広告費は、それが参入障壁の一要素になることからあきらかなごとく、同一産業分野においては、ほぼ企業の規模に依存する（「非価格競争」と企業規模との観点から、この関係を扱えたものとして、星川順一「産業独占と『流通革命』」『立命館経営学』第2巻第2・3号、157ページ参照）。

71) 虚偽広告排除運動は、20年代末頃になると、安売り広告を大いに減少させた（Cf. R. P. Mack, *op. cit.*, p. 55）。

72) このことは、29-33年の急激な物価下落の時期に、価格を維持できた高度に独占的分野が存在したことを否定するものではない（たとえばタバコなど）。

だが同時に、このことがぎゃくに、激烈な価格競争の悪循環からの脱出努力またはその方向への潜在的な要求を倍加させることになる。かくして、NIRAによる同業組合への国家権力の大幅な委譲を契機に、従来の「公正競争」ないし「公正取引慣行」概念はいっそう拡大解釈され、価格を含む取引関係の全面的規制というドラスティックな形態をとって現われたのである。⁷³⁾ここでは、製造業と小売業との関係を考察するうえでとくに重要な、価格規制の主たる形態についてみておこう。⁷⁴⁾

(iii) 最初に提出された667『規約』のうち、560は直接・間接の価格規制を規定していた。このうち361は標準原価計算制 (standard costing system) を採用していたが、「多くのばあい、個別的“原価”確定用の一般的方式を採用することは、恣意的最低価格の設定をもたらした。」⁷⁵⁾換言すれば、多くのばあい、標準原価計算制 (ないし統一的原価計算制) の採用は、価格固定化の前提ないし基礎をなすものであった。⁷⁶⁾

さて、価格規制方法のうち、もっとも広範に採用されたのは、価格競争の下限つまり「最低価格」を設定する方法⁷⁷⁾である。NRAが、原則として、原価と無関係の「最低価格」設定に反対したため、『規約』の多く (403) は「原価割れ販売 (sales below cost)」の禁止という形態によってそれを実現する。⁷⁸⁾これ

73) もちろん、——本稿ではとりあげないが——その現実の効果については問題がある (Cf. George W. Robbins, “The NRA and Unfair Trade Practices,” *Annals*, Vol. 178, p. 198)。しかし、ここに表明されているインタレストこそが、30年代小売業の分析にさいし重要なのである。

74) 以下は主として小売業以外の産業部門 (とくに製造業) を念頭において敘述されている。

75) TNEC Monograph No. 21, p. 260.

76) これはけっして『規約』においてはじめて現われたのではない。従来から、同業組合を中心に、「コスト・プリンシプルによる〔価格〕競争規制」として、そのための努力がなされていた (Cf. Karl Pribram, “Controlled Competition and the Organization of American Industry,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 49, No. 3, May 1935, pp. 376-77; TNEC Monograph No. 18, Ch. VI)。

77) 「最低価格」設定の理由は、破滅的価格競争がもたらす不当な労働搾取の禁止、であった。ここにも、資本がその目的を実現する口実に、労働を利用していることが現われている。

78) 競争への対抗、滞貨一掃、処分販売等のばあいは適用を除外された。

にはさらにふたつの種類があり、第1は、各企業がそれぞれの個別的「原価」以下で販売することを禁止(『規約』数352)し、第2は、当該産業分野の「平均原価」以下で販売することを禁止(『規約』数51)した。⁷⁹⁾

ところが、「原価」の定義は元来きわめて曖昧であり、しかも生産量、販売量、その他の変動に照応して変化するものをいかに処理するか、などの疑問がのこる。したがって、統一的原価計算方法を用いても——いや用いればかえって——恣意的原価決定とならざるをえなくなる。じじつ、ほとんどの産業では「原価」のなかに利潤を含めていたし、いくつかの費目(とくに減価償却)にたいするかなりリベラルな斟酌がなされていた。かくして、「実業家の観点からは、原価割れ販売の禁止は、通常、当該産業の大多数が存続しうるに充分な高さの最低価格設定を意味した……」。⁸⁰⁾このことはとくに第2の形態(「平均原価」の設定)についてよりいっそう妥当する。このばあい、“reasonable”, “representative”, “lowest representative”, “average”等の曖昧かつ多義的な表現⁸¹⁾によって、事実上のカルテル価格を「平均原価」とすることが可能である。しかし、第1の形態にあっても——個別企業間に存在する「原価」の差異により、設定される「最低価格」に差異が生じ、価格競争を充分排除できないうらみがある⁸²⁾とはいえ——標準原価計算制による「原価」の決定にさいしては、種々の手心が加えられたのである。

以上のほかに、ヨリ直接的な価格規制方法としては、第1に、「原価」に関係なく「最低価格」を設定する権限を、『規約』管理局(若干の分野では政府機関)にみとめるやり方がある。しかし、これはごく少数にすぎない(『規約』数20)。⁸³⁾

79) もともと NRA は統一的成本・フロアーの設定には反対していたのであるが、結局はみとめたわけである。しかもさらに、若干の『規約』では、統一的成本・アップさえ規定していた。

80) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 250. なお, W. N. Loucks, *loc. cit.*, p. 120 ff., をもみよ。

81) だからこの定義をめぐる論争が生じたくらいである。

82) TNEC Monograph No. 18, pp. 49-50 and 296. 第2の形態が要求されるにいたったのはこのためである。

83) 木材, 石油, シガー, モーター・バス, 瀝青炭, 内国水運, その他の諸産業と若干の卸・小売業の『規約』に規定されている (TNEC Monograph No. 21, p. 262)。

第2に、ヨリ一般的なものとして、「非常事態 (emergency)」における「緊急価格 (emergency price)」としての「最低価格」の設定がある(『規約』数200)。⁸⁴⁾これによれば、『規約』管理局が、破滅的価格切下げが「非常事態」を生ぜしめていると認めれば、管理局に、「合理的最低原価 (lowest reasonable cost)」を決定し、この「原価」をカバーする「最低価格」を「緊急価格」として設定する権限があたえられる。ところが、同業組合代表が支配する管理局によって決定される「非常事態」の定義はきわめて曖昧なのである。したがって、「われわれはつねに非常事態にある……」(固体燃料小売業のスポークスマン)ということにもなりかねない。じつじつ、これはかなり利用⁸⁵⁾され、高水準の「最低価格」設定が合法化された。

「最低価格」の設定方法は、上述のごとく、いくつかあり、『規約』によっては、それらを2つ以上含むものもある。そして、これらの諸規定によって、「……最低価格は、93の産業で合法的に実施されるにいたり、さらに多くの産業で事実上おこなわれるにいたった。」⁸⁶⁾

つぎに重要な価格規制方法は、公開価格制⁸⁷⁾である(『規約』数422)。「多くのばあい、公開価格制は『原価』補償・『緊急』価格ないし最低価格以下での販売禁止、の規定を強制する手段として用いられた。」⁸⁸⁾しかし、たんにそれにとどまらない。その歴史をみればあきらかなごとく、公開価格制はそれ自体ひとつの価格規制方法をなす。もともとそれは、連邦最高裁がフォーマルな、あるいは暗黙の価格協定を禁止したため、それに代るものとして出現したのである。FTCの調査によれば、21年に公開価格制を採用している団体が150もあり、その後、価格固定の廉でしばしば非難・攻撃されたが、27年にもなお90団体が存続

84) 以下については、*Ibid.*, pp. 262-63 ; C. F. Roos, *op. cit.*, p. 333 ff., 参照。

85) 「非常事態」が宣言された分野については、TNEC Monograph No. 21, p. 262, をみよ。

86) *Ibid.*, pp. 262-63.

87) open-price system, open-price plan, open-price scheme, price reporting system, price posting system, 等とよばれる。

88) *Ibid.*, p. 263. また TNEC Monograph No. 18, p. 50 および No. 21, pp. 229-30, も参照せよ。

していた。⁸⁹⁾とくに電機産業では、これによって価格維持に非常な成功を収めたといわれているが、一般に、寡占体制の確立している部門では、かかる方法によっても、充分かつ容易に、価格規制を実現できる。

すでに、指摘したように、従来、公開価格制は過去の取引価格について認められていたが、現行価格については、価格協定の存在を示すものとして、違法とされていた。しかるに、『規約』によって、管理局は当該分野に所属する全産業の、全製品にかんし、その過去、現在、そして将来の価格さえもファイルし、各メンバーに配布できることになった。しかもたんに価格だけでなく販売諸条件にかんしても同様のことがおこなわれた。もちろん、提出されたスケジュールないしリスト・プライス以外の販売は認められない。メンバーたる各企業はいつでも提出したスケジュールを改訂できるが、多くのばあい(『規約』数297)、それが有効となるのは一定期間(=「待機期間 (waiting period)」)——ふつう10日間——以後である。この「待機期間」とは、低価格販売者にたいし、管理局による「説得」と「脅迫」がおこなわれる期間であり、またそれが失敗したばあいに、全企業が競争に対処するため、低価格販売を定めた新しいスケジュールを作成し、同時に発効するように準備する期間である。⁹⁰⁾

このような公開価格制——といっても、422の『規約』のうち、161は買手に情報を提供しないことにしている——のもとでは、競争者の価格・販売政策がガラス張りにされるため、暗黙の協定ないし了解が生じやすくなることはさげられない。しかも、これを管理する『規約』管理局が、当該産業分野の同業組合、それゆえにまた指導的企業の代表、によって支配されていることを考慮すれば、その進む方向がいかなるものであるかはここで改めて指摘するまでもなからう。⁹¹⁾

89) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 277. なお21年、FTCは公開価格制を実施している団体が不問に付されていることに注意を喚起し、それらが不当な高価格を実現・維持しようとしている、と非難した(Cf. D. Lynch, *op. cit.*, p. 254).

90) Cf. W. N. Loucks, *loc. cit.*, pp. 116-17.

91) 公開価格制の採用によって、第1に、単一価格形成の傾向、すなわち、ファイルされた価格のうちもっとも高価格のものへ集中することによって、価格差が解消する傾向がみられた。第2に、価格変動が減少し、変動したばあいでも、上昇の割合はいちじるしく高く、下落はおそい、という現象が生じた(具体的には、C. F. Roos, *op. cit.*, pp. 383-88, 参照)。

最後に、「再販売価格維持 (resale price maintenance)」については、NRAが原則としてそれを認めなかったため、『規約』には規定されていない。⁹²⁾しかし、製造業者のなかには、指示価格を守らない卸商や小売商への販売拒否によって、事実上その目的を達したものもある。その他プライス・ラインの設定による価格競争の制限等もおこなわれたが、主要な規制形態とはいえないので、ここではとりあげない。

さて、かくして、34年8月現在実施中の『規約』のうち、68%は「原価割れ販売」禁止を、65%が「標準原価計算方法」を、50%が「公開価格制」を規定した条項を有していた。⁹³⁾このような諸価格規制こそが、同業組合やそれを支配する巨大企業によって「公正競争」、「相互 (mutual) 競争」、「新しい競争」等と呼称されたものの主たる内容である。

では、つぎに、このような価格規制は、製造業における巨大企業と中小企業との競争関係にいかなる影響をあたえたであろうか。産業経済局がNRAの経験を経括した報告によれば、「いかなる方法であろうと、統一価格 (uniform prices) が実現されると、その結果は、通常、従来プライス・アピールに依存していた企業の競争力を損うことになった。」⁹⁴⁾不況期には、消費者がいっそうプライス・コンシャスになるせいもあって、価格は普段に増して有力な競争上の武器となるが、一般に、中小企業は主としてプライス・アピールに依存しつつ経営しているため、かれらのシェアが拡大することが多い。他方、巨大企業は、価格競争を回避し、すでに確立した「威信」を背景にした非価格競争のほうが有利である。⁹⁵⁾したがって、NIRA期における広範な価格規制は、表面上は中小企業の擁護を唱えながら、現実には中小企業の活動を制約しつつ、巨大

92) 再販売価格維持運動については、べつの機会に検討する予定である。

93) A. Haring, *op. cit.*, p. 212.

94) TNEC Monograph No. 1, *Price Behavior and Business Policy*, p. 91. あるいは、「価格競争を排除しようとするいかなる計画も、巨大生産者の利益に合致しているようであった。」(*Ibid.*, p. 92) と。

95) 「一般に、地位を確立した企業は、しばしば、当該産業における自己の地位を保持することに満足し、喜んで価格競争を回避する。ところが、成長企業は自己のシェアを拡大するために、積極的戦術を用いなければならない。」(*Ibid.*, p. 93)。

企業の立場を強化するものであった。⁹⁶⁾かくして、NRA 下において、両者の対立はヨリいっそう激化することになる。⁹⁷⁾

このような対立の激化はすでに予想されていた。したがって、巨大企業のインタレストを濃厚に反映する『規約』は、価格規制条項と同時に、中小企業による価格規制の空洞化を阻止するための・取引の全面にわたる規制条項を含んでいたのである。⁹⁸⁾そしてこれは配給業——といっても、本稿では小売業のみをとりあげるが——に重大な直接的影響をあたえた。

(2) NRA下における製造業と小売業との対立

(i) 価格規制をめぐる、主として製造業における規模間の対立は、小売業においても、ぎゃくの関連においてではあるが、やはり存在していた。すなわち、後者のばあい、むしろ大規模商が、かれらの活動を制約する価格規制に反対し——といっても、のちに指摘するように、価格規制自体を絶対的に排撃したとはかならずしもいえないのであるが、いちおう反対し——、他方、独立商を中心とする圧倒的多数の小規模小売（および卸）商は、大規模商のもつ利点の発現——低価格販売という形態での利点の発現——を抑制するものとして、かねてより価格規制を積極的に支持していた。したがって、価格規制による中小企業の擁護という大義名分は、配給業という局限された産業部門においてのみ実

96) もっとも、巨大企業による高価格の設定が、弱少の非能率企業を存続せしめること、いいかえれば、寡占体制のもとで、かえって広範に中小企業の存立基盤が形成される面はある。しかし、これらの中小企業は、巨大企業にとって真の脅威となるものではない。しかるにこれらの中小企業のうち、しばしば巨大企業以上に能率的で、プライス・アピールによって充分対抗でき、巨大企業のいわば直接的敵対者となる「成長企業」のばあい、かれらの活動は価格規制によって制約されざるをえない。ここで中小企業として問題にするのは、中小企業の上層を形成するかかる「成長企業」である。

97) 具体例については、*Ibid.*, p. 91 ff., 参照。

98) 価格規制のばあいと同様、これらの条項が現実に十分な効力を発揮したとはいえない。「NRA 下において、……規約で禁止された競争形態に代る、新しい競争の諸形態を考察するにさいし、おどろくばかりの創意が発揮された。」(*Ibid.*, p. 93)。それに加えて『規約』違反も多かった。しかし、それにもかかわらず、30年代アメリカの小売業にたいしロビンソン・パットマン法や再販売価格維持法があたえた影響およびこれら立法の基本的性格を解明するさいに、『規約』のなかに率直に表明されている巨大製造業者のインタレストを正確に把握しておくことが要求されるのである。

質的意味をもつにすぎない。⁹⁹⁾しかし、それはともかく、巨大製造業者は自己のインタレストを増進するため、量的に大多数を占め、また価格規制を要求するこれらの小規模商を利用することができたのである。かくして、製造業と小売業の、それぞれの内部における規模間の対立は、ぎゃくの関連をもって相互にリンクし、価格規制をめぐる攻防が展開されることになる。

かかる関連は、価格規制の補完的役割を果たすものとしての、取引条件の規制にもそのまま妥当する。いやむしろ——大規模商は、一面では、深刻な不況による売上げ低下により、価格規制を容認する保守的政策を採用しはじめていたため¹⁰⁰⁾——製造業者の『規約』による価格規制よりも、その取引条件規制のほうがはるかに明確に、巨大製造業者(および小規模商)と大規模商との利害対立を浮き彫りにするのである。しかし、ここで、多岐にわたる取引条件の規制を全面的に検討することは不可能である。したがって、このうち、製造業と配給業の接点をなす販売面における規制¹⁰¹⁾に、とりわけもっともシヴィアーに利害対立を表現する割引・控除¹⁰²⁾に論点をしぼることにしよう。しかし、割引・控除をここでとくにとりあげる理由は、たんにこれにつぎるものではない。NIRA期において露骨な形態をとった割引・控除問題をめぐる利害対立を考察することは、製造業者と大規模商との関係を規制するロビンソン・パットマン法が代

99) したがって、この限りでは、製造業における巨大企業のビヘイヴィア(ここではさしあたり価格政策)そのものが、小売業における多数の低能率・小規模商の存立基盤を創出する。もちろん、かかる基盤は、巨大製造企業の一定の価格政策に依存するものであって、小規模商存続の強固なる基盤をなすものではけっしてない。しかし、にもかかわらず、——ヨリ一般化していえば——独占段階における中小企業の淘汰がけっして単線的に進行するものではなく、独占自体が、一面では、その淘汰を阻止する要因を生みだしていくことに充分注目しておいてよい。

100) このことは大規模商の高マージン政策およびチェーン税法反対闘争のばあいほど積極的には価格規制立法に反対しなかったことに現われている(チェーン税法反対闘争については、拙稿「30年代アメリカにおける小売配給の諸問題(1)」『香川大学経済論叢』第38巻第4号、を参照せよ)。

101) 『規約』における標準的販売条件の設定による販売面の規制といえども、きわめて多面的であった(くわしくは、TNEC Monograph No.1, pp. 94-98, 参照)。

102) 割引・控除の重要性については、拙稿「アメリカにおける小売業の再編成過程について」『香川大学経済論叢』第36巻第5号、184-86ページ、参照。

弁する利害関係を分析するための不可欠の前提をなすのである。¹⁰³⁾

(ii) 『規約』によって価格規制が強制されたばあい、それに反対する中小製造業者が、表面的にはあたえられた価格を守りつつ、現金割引・広告控除その他のいわば間接的価格譲歩ないし優遇によって、実質的に価格を切下げようとすることは十分に予想された。したがって、価格規制を補完するものとして、『規約』によるかかる面への規制が試みられたわけである。しかし、割引・控除規制はつぎのような事情によってもまた要求されていた。すなわち、元来、割引・控除は個々の取引における仕入量を基礎とする小売商の交渉力にもっぱら依存しているから、巨大な仕入力を有する大規模商により、製造業者の「適正利潤」が重大な浸蝕を蒙る可能性がある。じじつそれまで、割引・控除にたいする大規模商の「不当な要求」に、巨大製造業者といえども悩まされてきたのである。しかも、不況の深刻化に伴う競争の激化は、大規模商との取引にさいしての巨大製造業者の相対的立場をいっそう弱め、かくして、かれらもまたそのシェアを確保するためにいっそう大幅な割引・控除をみとめざるをえなくなっていた。したがって、巨大製造業者を中心に、所与の売上げ水準のもとで利潤増大を実現するために、割引・控除率の引下げが切実に要求されていたのである。

それでは、NIRA期に、割引・控除をめぐるそれまでの大規模商に有利な状況はいかに変化したであろうか。この点でも「NIRAは製造業者に『絶好の機会』を提供した。」¹⁰⁴⁾『規約』の大多数(34年8月現在で65%)が割引・控除・リベート等の制限(=切下げ)・禁止条項——通常は最高率の設定による切下げ——を設けていたのである。¹⁰⁵⁾これによって、割引・控除は中小製造業者にとって有力な競争上の武器としての役割を部分的に果さなくなり、それと同時に、他方では、巨大製造業者にたいし、固定された価格水準下での利潤増加をもたらした。¹⁰⁶⁾換言すれば、後者にとって、割引・控除制限条項は、第1に製造業内

103) ロビンソン・パットマン法については別稿の予定である。

104) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 464.

105) Cf. A. Haring, *op. cit.*, p. 212; Joseph C. Palamountain, Jr., *The Politics of Distribution*, 1955, p. 193.

106) 割引・控除の切下げは、それに照応したリスト・プライスの引下げを伴わなかったのである(K. Dameron, "Retailing Under the N. R. A. II," *Journal of Business*, Vol. VⅢ, No. 2, April 1935, p. 197)。

における既存の競争関係を凍結するか、または中小企業にたいする競争上の地位をいちだんと強化し、第2に、主として大規模商の犠牲によって、実質的価格引上げをもたらし、最後に、価格規制計画の補完の役割を果たす、という一石三鳥の役割を演じたわけである。

もちろん「割引を制限ないし引下げる製造業者規約の諸規定は、とくに大規模小売商に非常な利害関係があった。」¹⁰⁷⁾ことは、すでに指摘したとおりである。じじつ、割引・控除は大規模商の有力な収益源となっていたのであって、たとえば、A&Pのばあい、32年の同社の税引前収益総額の約32%も占めていた¹⁰⁸⁾のである。それゆえ、大規模商にたいする直接的収奪をいみするこれらの制限・切下げに、かれらが猛烈に反対したのはとうぜんである。製造業者の『規約』作成過程において、主として小売商側の申し入れにより、相互協調のため多くの会議もたれたが、そうした機会はもちろんのこと、その他あらゆる機会を利用して反対がおこなわれ、NIRA期の主要な論争のひとつとなった。たとえば、33年10月、NRDGAは製造業者が一方向的に割引・控除を引下げていることに反対し、(1)これら割引・控除は、長年にわたりおこなわれてきたところの確固たる公正取引慣行である、(2)それらは買手(小売商)にインセンティブをあたえるという利点を有す、(3)製造業者が共同行為によって、『規約』を利用しておこなう引下げは、独占的行為である、(4)現行率よりも低い標準割引率を設定している、(5)この引下げは価格固定化へ一歩を進めるものである、との全面的批判をおこなった。¹⁰⁹⁾

かかる批判にたいする製造業者の反論のタイプはつぎのようなものが典型的といつてよい。「……もし、製造業者が〔小売商の〕破壊的仕入慣行から保護されないならば、もしも製造業者が、小売競争のはげしい十字砲火を浴びるのを多少とも免れないならば、製造業者は、多くの人々に有給雇用を提供する機会

107) *Ibid.*

108) M. A. Adelman, *op. cit.*, p. 471, Table 22, より計算。

109) C. F. Roos, *op. cit.*, p. 299, n. 23. またNRDGAのワシントン代表たる Irving C. Foxの“NRA Codes — A Critical Appraisal —,” in *Boston Conference on Distribution*, ed. by Daniel Bloomfield, 1934, pp. 36-39, におけるはげしい非難をみよ。

を奪われるであろう。¹¹⁰⁾この論理は、NRA 下において独占的意図を実現するさいに好んで用いられたものであるが、それはともかく、小売商側の厳しい批判にもかかわらず、製造業者側の態度は変らなかつた。かくして、『規約』に規定された新たな割引・控除条件を守らないものは、「不公正競争」として排撃され、ここに、従来の仕入慣行は重大な転換を蒙ることになる。たとえば、A&P のばあい、不況期における大規模商の有利さを反映して、32年には848万ドルもの割引を取得したが、33年には772万ドル、さらに34年には658万ドルに低下した。ところが、NIRAが違憲判決を受け、NRA 体制が崩壊した35年には、790万ドルへと急増する。¹¹¹⁾もちろん、『規約』の割引・控除規定がA&Pにあたえたこのような影響は——詳しくは別稿の予定であるが——のちのロビンソン・パットマン法があたえた影響とは比較にならないくらい軽微である。しかし、A&P が従来享受していた割引・控除に比較すれば、『規約』のあたえた影響は重大である。¹¹²⁾

このように、巨大製造業者の利害を反映する『規約』による割引・控除条件の統一化=切下げは、大量仕入力を背景にしたところの大規模商の主要な利点のひとつを奪い去った。それゆえに、この問題をめぐる対立のさい、小規模商（主として独立小売商）は、むしろ巨大製造業者の側についたのである。小規模独立商は、かねてより、チェーンを中心とする大規模小売商の強力な低価格販売の原因を、製造業者による差別的価格および大量の割引・控除にもとめ、その廃絶を強請していたのであるから、かかる態度はとうぜん予想されたことである。割引・控除問題を主要関心事としていた独立卸商もまた製造業者の

110) K. Dameron, *loc. cit.*, p. 197.

111) M. A. Adelman, *op. cit.*, p. 53. なお, p. 471, Table 22, も参照せよ。その他、若干の産業部門における現金割引率の切下げについては、C. F. Roos, *op. cit.*, p. 295, Table XXXIII, をみよ。

112) 『規約』は割引・控除率の切下げに貢献しただけではない。広告控除（これももっとも大きい比重を占める）等の用途にたいする監査や、広告にさいしての小売商側のイニシヤティブを制限する試みが強化された。もちろん、タチマエからすれば、こうしたことはとうぜんおこなわれるべきである。しかし、従来それがおこなわれず、製造業者による実質的価格優遇となっていたところに、製造業者にたいする大規模商の強力な立場が現われていた。

『規約』を支持したが、その理由は、第1に、かれらが独立小売商と同一利害関係にあること、そして第2に、多くの製造業者『規約』が、製造業者と直接取引する大規模小売商の仕入れの発現を減殺するため、明確な顧客分類をおこない、いかに大量・直接仕入の小売商であろうとも、卸商との間には、明確な価格・割引率その他の差別を設けたことにある。¹¹³⁾しかし、製造業者の観点からすれば、顧客分類は、一方では卸商を楯として利用しつつ、他方では大規模商が従来取得していた割引・控除に攻撃をしかけ、自己の価格規制＝利潤確保計画を完成する重要な1手段をなしていたのである。¹¹⁴⁾換言すれば、巨大製造業者は、自己のインタレストを増進するために、利用価値さえあれば、たとえ非能率経営であろうとも、旧来の・伝統的配給業さえ利用したわけである。¹¹⁵⁾

巨大製造業者のかかる政策の副産物として、NIRA期における独立(卸・小売)商の大規模商にたいする相対的地位は若干向上した。しかし、この地位向上は、巨大製造業者による大規模商抑圧の反面としてのそれであって、独立商が製造業者から獲得する割引・控除率の上昇に端的に現われるような、製造業者にたいする独立商の地位の絶対的向上ではない。¹¹⁶⁾換言すれば、結局、NIRA期においては、巨大製造業者のみが、配給業者にたいする立場をいちじるしく有利にしたのである。

113) Cf. Burton A. Zorn and George J. Feldman, *Business Under the New Price Laws*, 1937, pp. 30-31. なお、卸商にとって差別的に有利な割引は、業種割引 (trade discounts) ないし機能割引 (functional discounts) という形態をとる。これらの割引が、大規模商の力を減殺しようとする独立卸商が強力に要求した (それはじじつである。たとえば J. C. Palamountain, *op. cit.*, pp. 194-95, をみよ) ため、製造業者がこの要求に屈することによってあたえられた、とみなすことは、事態を転倒して把握することになる。また、独立の卸・小売商の同盟が、製造業者を圧倒し、大規模商への割引・控除率が切下げられた、とみなすことも同様に誤りである。NIRA以前の時期における製造業者と独立(卸・小売)商の力関係のもとで実現できなかったことを、製造業者側の力が相対的にいちじるしく強化されたNIRA期にいかにして実現したというのか。割引・控除の問題にたいしては、あくまで、基本的には、とくに巨大製造業者をとりまく客観的状況とかれらに固有の利害関係の側面からアプローチすべきである。

114) Cf. TNCC Monograph No. 18, p. 77.

115) この点は、いわゆる「流通革命」を考察するさいに重要である。

116) J. C. Palamountain, *op. cit.*, p. 197; B. A. Zorn and G. J. Feldman, *op. cit.*, p. 32 ff. 独立(卸・小売)商は、製造業者からより大きい歩手を獲得できるほど強力ではなかった。

(3) 小売業『規約』における価格規制の試み

(i) 一般に、製造業における価格規制は、必然的に、小売業における何らかの価格規制を帰結する。なぜなら、製造業者の出荷価格のみを固定化し、小売価格の設定を自由にすれば、小売面での価格競争にもとづく有名ブランド品——これがとくに価格切下げの好対象となる——のマージン低下は、小売商によるその販売努力を減ずるか、または小売商・卸商による出荷価格の引下げ要求を生ぜしめるからである。このいずれのばあいも、有名ブランド品を生産する巨大製造業者にとって不利であることはいうまでもない。かくして、ひとたび製造業において価格規制がおこなわれると、必然的に、配給部面へと展開せざるをえなくなる。¹¹⁷⁾しかし、他方では、小売業の内部からも、規模間の対立を反映した、価格規制の要求が生れてくる。これは、表面的には製造業の価格規制と別個に、小売業独自の要求として現われることが多いが、じっさいには、製造業者によって触発された要求として、両者が深部においてリンクしていることが多い。¹¹⁸⁾このようにして、製造業における価格規制は、小売部面まで——種々の形態・経路を通して——拡散・波及していく。

小売業『規約』における価格規制条項も、従来から小売業内に存在していた価格規制要求——それは、製造業者の価格規制によって顕在化し、具体的形態をとるにいたった——が、製造業『規約』によっていっそう強化されつつ、表面的には小売業の独自の要求の結果として導入されたのである。もちろん、製造業『規約』による価格規制が、現実には多くの『規約』違反を発生させ、また、ルースな形態の価格規制が、かなりの程度価格競争の存在を許したため、製造業者

117) しかし、タバコ産業のように、いちじるしく強固な寡占支配が確立している産業では、巨大製造業者は配給業者にたいし高圧的態度をとることができ、またこのばあいは、出荷価格のみを固定し、あとは自由な価格競争を認めたほうが、売上げも増大するので有利である。なぜなら消費者のなかに強力なブランド受容性を確立しているため、収益がえられなくても、小売商はその有名ブランド品を販売せざるをえないからである。このように、寡占体制確立の度合いによって、製造業者の価格・流通政策はいくらかのヴァリエーションを生ずる。

118) もちろん、ぎゃくのばあい、すなわち、配給業者がその組織化された力を背景に、製造業者に価格固定化を要求するようばあいもある。しかし、これを価格規制展開の基本形態とみなすことはできない。むしろ、それは、他の産業分野における価格規制の展開にたいする、ひとつの反作用とみるべきである。

による価格規制の努力がなされたこともある。しかし、NIRA期の小売価格規制は、けっしてこのような努力の直接的産物ではない。

(ii) NRAは、製造業にたいしてと同様、小売業にも、『規約』に労働関係条項のみを含ませるよう要求したが、小売業側はそれに真向から反対し、公正取引慣行条項の導入をつよく要求した。この点をめぐってかなりはげしい論争が生じたが、無制限の価格競争は再雇用と高賃金の支払い、したがってまた景気回復、を遅滞せしめる、というNIRAのたてまえを楯にとった業界側の主張に、NRAがしだいに好意的態度をとるようになったので、結局はかれらの要求が実現する。¹¹⁹⁾

小売業『規約』の公正取引慣行条項は、とくに価格競争に一定の枠 (floor) を設定しようとするもので、激烈な価格切下げを“おとり (loss leaders)”に還元して把え、それを「不正取引慣行」として禁止ないし制限するものである。このうち『基本規約』(および『食料品小売規約』)で採用されたのがいわゆる「安売り制限 (loss-limitation) 条項」である。これは、小売商の純引渡し価格 (net invoice delivered cost) または現行市場引渡し価格 (current market delivered cost) = 買換え価格 (replacement cost) のいずれか低いほうに、10%¹²⁰⁾(食料品では6%)のマークアップを加えた価格を切下げの下限としたものである。この規定を擁護したグループは、これは価格固定規定ではない、と説明したが、たしかに、この規定はかかる説明がおこなわれるくらい、価格固定方策のうちではもっともルーズな形態といってよいであろう。しかし、小売価格競争におけるおとりの重要性をかんがえると、この規定が一定の価格競争制限要因として作用することはうたがえない。そうとすれば、この規定を主張したグループが、巨大チェーンを中心とする大規模店のプライス・アピールによって、シェアを浸蝕されている小規模独立商であることは容易に想像がつく。

では他方、大規模商はいかなる態度をとったか。通説によれば、『規約』作成

119) この過程については、C. F. Roos, *op. cit.*, p. 259 ff., 参照。

120) 業界側はもともと15%を要求していたが、消費者諮問委員会その他の猛烈な反対で10%へ引下げた。このマークアップ水準は、労働コストをカバーしうること、および劣悪小売商を利さない、という観点から決定された。なお、当時営業費は平均28%であった。

過程において、新・旧流通方式の対立という形態をとった規模間の対立があり、多数を占める小規模商が、同業組合の代表として『規約』作成に従事したため、露骨とはいえないにしても、大規模商にかなり不利な規定がもりこまれた、したがって巨大チェーンを中核とする大規模商はそれに極力反対した、という。しかし、かかる見解にはかなり疑問がある。

われわれは大規模商が、製造業『規約』による割引・控除率の引下げに一致して強力に反対したことをみた。ところが、小売業『規約』の公正取引慣行条項したがってまた「安売り制限条項」にたいしては、大規模商の間に、奇妙な・分裂した態度を認めることができるのである。すなわち、少数の巨大チェーン、通信販売店、巨大百貨店よりなる第1のグループは安売り規制に反対した¹²¹⁾ (このグループの代表はMacy)。これに反し、第2のグループを構成する大規模商の大多数は、中小規模商とともに、それに賛成したのである。¹²²⁾「安売り制限条項」の本来的目的が、チェーンを中心とする大規模商の価格競争を制限する点にあったことをかんがえると、大規模商の大多数がとったこの態度は、奇異の感をあたえる。そこでまず第2グループがかかる態度をとった原因をあきらかにしておこう。

20年代末までに、大規模チェーンの多くはすでにその地位を確立し、部分的には過剰拡張の状態に到達していた。それと同時に、かれらは競争の重点を価格面から非価格面へと移行させはじめていた。かかる政策転換は巨大化した企業に固有のものであるが、それはともかく、価格競争の回避という点では、この転換は中小規模商の要求に合致してくる。さて、大規模商のかかる保守的政策への転換は、恐慌とスーパー・マーケットの急速な進出とに伴う激烈な価格競

121) このグループの反対がハデにおこなわれたこと、および大規模商に一般的な——割引・控除制限とセットにされた——製造業者の価格固定への強力な反対との混同のため、一般に大規模商が「安売り制限条項」に反対であった、とする通説が生れたものとおもわれる。

122) R. P. Mack, *op. cit.*, pp. 184-85 and 191. このグループは小売商の95%を代表している、と信じていたという。なお、チェーン（とくに大規模なそれ）のシェアが高い「食料品業では、全体的にみて、チェーンはNRAの6%の安売り制限規定に賛成した……」(Edward T. Grether, *Price Control Under Fair Trade Legislation*, 1939, p. 249)

争によっていっそう促進される。とくに後者は、大規模チェーンが広範に進出していた食料品小売業において、ドラスティックな価格切下げを武器に、急速にチェーンのシェアを浸蝕していた。このため、大規模チェーンにとっては、現状維持のための何らかの方策を採用することが緊急の課題となっていたのである。

したがって、これら大規模商が「安売り制限条項」に賛成したのは、けっして奇異なことではなく、むしろとうぜんのことである。じじつ、同条項の内容を検討すれば、意図したかどうかはともかく、客観的には、かなり濃厚にかねらのインタレストを反映していることがわかる。すなわち、第1は、そもそも「安売り制限」というきわめてルースな価格規制形態を採用した点である。「それは、小売収益の、いくぶん小さい1漏口をふさぐためのひとつの試みであった。」¹²³⁾にすぎない。製造業のばあいには、かかる規制形態でも、他の規制方策との結合および同業組合の強力な活動によって、リジッドな規制を実現できるであろう。しかし、企業数が圧倒的に多い小売業ではそうはゆかない。かくして、これは大規模商にかなり広範な自由行動を許すことになる。¹²⁴⁾ 非価格競争志向が強化されても、価格競争面における広範な自由行動領域を保持しておくことは、シェアの維持・拡大にとってきわめて重要である。小売業のように、競争がはげしく、しかもその全面的規制の不可能なことが明白な部門では、とくにそうである。「安売り制限」という形態の価格規制は、大規模商のかかる要求を具体化している。

さて第2に、上述の点とも関連するが、もし真に小規模商の擁護を目的とするのであれば、卸売価格プラス一定のマークアップ、つまり統一的下限を設定すべきであろう。しかるに、既述のごとく、個々の企業・店舗によって異なる純引渡し価格を基準とすることによって、「……NIRAは、数量割引を、巨額の売上高と運転資金とを有する企業により取得される利潤としてではなく、原価

123) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 204.

124) もっとも、原料価格の変動その他の原因により、リジッドな価格規制が困難な領域が存在するため、それに適応した規制形態として「安売り制限」が採用されることはある。しかしこのばあいには妥当しない。

要素として取り扱うことによって、大規模商をはっきりと優遇したのであった。]¹²⁵⁾

第3に、6・10%のマークアップにとどめた点が問題である。これは、一方では、小規模商の擁護に何ら役立たないことによって、大規模商と小規模商との相対的地位を不変ないし前者に有利にし、他方では、大規模におとりを使用するスーパー・マーケットやプライス・カッターの進出阻止をはかろうとするものである。はげしい価格切下げをおこなうスーパー・マーケットやプライス・カッターにたいしては、6・10%ていどのマークアップでさえも——もし厳格に実施されれば——、きわめて有効な進出阻止要因となる。¹²⁶⁾

以上によって、小売業『規約』による安売り規制が、一方では、非価格競争を志向することによって、現状凍結ないし地位の向上をはかり、他方では、はげしい価格切下げによって急速に進出する小売商の活動を制約しようとし、しかもそれが不可能なばあいを想定して、できうる限り広範な行動の自由を確保しておこうとする、大規模商のインタレストを、かなり忠実に反映したものであることは明白であろう。

では、大規模商のうち、第1グループはなぜ反対したのであろうか。われわれは、当時の状況を考慮するとき、このグループが反対したことにむしろ奇異の感をいだく。このグループを指導したMacyのP. S. Straus社長は、公正取引慣行条項を要求する理由は何もないし、それについての議論は『規約』作成をおくらず、とのべ、さらにいう、「われわれは、もし労働時間が制限され、最低賃金が定められれば、われわれの規約には、不公正競争に適用する何らの規定も必要ではない。現在、不公正競争をもたらすいかなる種類の不公正行為を

125) C. F. Roos, *op cit.*, p. 269. 制限ないし切下げられたとはいえ、割引・控除率は一律ではなく、売上高にスライドさせて上昇させる『規約』が多かったため、大規模商の中小規模商にたいする優位は存続した。

126) もし、この進出阻止に失敗したばあいは、同条項の適用除外規定を活用して、競争者の価格に対抗して切下げを断行できたのである。すなわち、同規定によれば、(1)人口2,500人以下のタウンにある雇用5人以下の小売商、(2)競争者への対抗（これももっとも重要である）、(3)善意の滞貨一掃販売、(4)取扱いをやめたラインや粗悪品の処分、(5)店じまい処分販売、(6)政府・機関への契約販売、については、最低マークアップ規定は適用されない。

も阻止するに十分な法律がある。』¹²⁷⁾と。ここには、公正取引慣行条項に反対する積極的理由は何ものべられていない。

われわれは、第1グループの強硬——というよりもハデ——な反対表明の背後に存在する利害配慮を明確にフォローしうる資料をもち合わせていないが、いちおうつぎのような推測が可能であろう。その第1は、個別資本のビヘイヴィアに重要な影響をあたえる何らかの個別的事情、および当時の情勢にたいする独自の判断があったのではないか、という点である。これは、Macyもその有力な一員であるNRDGAが第2グループの立場をとっていることからいえる。したがって、この面からは、第1グループ全体について、共通した利害関係をあきらかにすることは不可能とおもわれる。しかし第2に、これらグループは、同条項の導入が不可避なことを見越して、この機会を自社のPRに利用したのではないか、とかんがえられる。とくにMacyについてこの感を深くする。最後に、巨大小売商に強固に存在するところの、小売価格決定にたいする完全な自由の保持要求をあげることができよう。この要求は非価格競争志向と何ら矛盾せず存在しうるものである。

(iii) 「安売り制限」は、それが価格規制のもっともルースな1形態であったこと、さらにはその実施が困難であったこと、その他の原因により、小規模商の期待したような成果をあげることができず、ただ激烈な「おとり商法」が抑制されたにすぎない。もちろん、大規模商の利点の制限など実現されるはずはなく、¹²⁸⁾激烈な「おとり商法」の抑制も、小規模商よりもむしろ大規模商にたいしてより多くの利益をもたらした。このため、中小規模商——そしてプライス・カッターの進出に悩まされている大規模商にもその内的要求があったとみてよ——を中心に、より厳しい形態の価格規制が要求されはじめる。それをまですドラッグ商の『補足的規約』においてみよう。

ドラッグ商を結集した強力な同業組合 NRDA を中心に、古くから再販売価格維持法の制定を要求する粘りづよい運動が続けられていたが、30年代にそれ

127) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 184, より引用。

128) Cf. B. A. Zorn and G. J. Feldman, *op. cit.*, pp. 37-38. これが通説的の評価であるが、正しいものとかんがえられる。

はいちだんと進展する。¹²⁹⁾かかる運動を背景に、NRDAは『基本規約』に再販売価格維持条項を設けることを強力に主張したのであるが、NRAは原則としてそれを認めず、NRDAがえたものはすでにのべたごとく、もっともルースな価格規制形態たる「安売り制限条項」にすぎなかった。したがって、かれらの間に大きい不満が存在したのはとうぜんである。そこで、34年2月に修正された『補足的規約』において、『基本規約』よりややリジッドな『安売り制限』規定を設けた。それによれば、以前は1ダース分の卸売引渡し価格を最低価格としたのにたいし、製造業者の卸売リスト・プライスを最低価格とした。これは、ドラッグにかんする統一的最低価格の設定をいみする。¹³⁰⁾

その他、本屋、タバコ小売業の『補足的規約』では、公然と再販売価格維持が規定され、いずれも非常な成果を収めたといわれる。だが、小売業全体からすれば、これらは局部的現象にすぎない。小売業における全体的な価格規制は、NIRA期以後、巨大製造業者が反独占攻勢を回避するため、小売商を積極的に利用するようになってはじめて本格的に進展しはじめるのである。

IV

(i) 小売業では、すでにのべたごとく、中小規模商の利害を反映するような形態の価格規制、したがってまた大規模商の利点の減殺は実現されなかった。だが、製造業における強力な同業組合活動と『規約』を槓杆とする価格吊上げは、小売商の便乗的吊上げをよびおこし、¹³¹⁾ここに急激な物価上昇が生じ

129) この運動についてはべつの機会に論ずる予定のため、ここで詳しくふれることはできない。

130) もちろん、これによって規模間の利点の差異が解消するわけではない。リスト・プライスからの割引率は、一般に、大規模商ほど高率だからである。しかしこの利点を、価格競争において発揮することにたいしては、『基本規約』のばあいよりもいっそう大きい枠が設けられたことになる。

131) 『規約』作成過程において、すでにその物価にたいする影響は現われだしていた。換言すれば、『規約』承認以前の物価上昇が、『規約』と無関係だとはけっしていえない。これには、NIRAによって強化された同業組合が重要な役割を果たしたとみてよい。なおここで注意すべき点は、価格上昇率は、独占的商品において低く、非独占商品では高いことである。これは、強固な寡占体制が確立している産業分野では、深刻な不況期(29-32年)の価格下落が軽微であったためである。他面、非独占商品の価格急騰は、ルースな寡占体制の産業分野が、NIRAによってあたえられた「絶好の機会」をきわめて有効に利用したことを物語る。

た。¹³²⁾この物価騰貴が、需要増大を伴う景気回復が要請するところをこえるもの、すなわち実体的基礎を欠くものであることはうたがう余地がない。さて、この結果、とうぜんのことながら消費者の抵抗 (consumer resistance) がまきおこり、不買運動 (buyers' strikes) へと発展し、さらには消費者協同組合結成の気運さえ生れはじめた。これにたいし、NRAは“Buy Now Campaign”を展開して対抗するが、成果をあげることはできなかった。しかし、消費者の不買運動も物価上昇を抑制することはできず、ただ小売商の便乗的値上げをあるていどチェックしえたにすぎない。

産業に利潤を、労働に高賃金を保障する NRA の政策は、必然的に高物価を帰結し、生計費の上昇=実質賃金の低下をきたすことになる。したがって、ローズヴェルト政府がNIRAによって景気回復をはかろうとしたとき、消費者、したがってまた労働者は、実質的には“忘れられた人々”とならざるをえない運命にあったといつてよい。諸利害集団間の組織力・経済力を背景とした力関係の結果としてそうならざるをえない。

しかし、もちろん初期ニュー・ディールにおいて、消費者にたいする何らの配慮もなされなかったわけではない。¹³³⁾そのうちとくに NRA の消費者諮問委員会 (Consumers' Advisory Board, 以下CABと略記) についてみれば、CABは、反高物価・反独占世論の高揚を背景に、『規約』作成・管理に消費者の利害を反映させるために設置されたものであるが、CABの活動は以下の諸理由のため大きく制約されていた。すなわち、第1に、専門スタッフがすくなく、組織的に弱体であったこと。第2に、それを補うに足るだけの強力に組織された消費者団体が存在しなかったこと。これをいいかえれば、同業組合のほうがはるかに強力な影響力を発揮できたのであって、その力の前に、CABは非難・攻

132) BLSの卸売物価指数 (1926年:100) は、33年2月の59.8 (底) から、10月(ピーク)には71.2へと急上昇し、小売物価指数 (31年:100) も、4月の69.7から、10月には86.0へと急騰した。

133) たとえば、AAAのConsumers' Counselは、Consumers' Guideを発行して消費者教育をおこなった。だが、かかる姑息な手段で、消費者の直面していた諸問題が解決されないことはいうまでもなからう。また NRA 長官 Johnson は、消費者にたいし、購買力引上げの約束だけはした。しかし、それを実現するための具体的施策は何も示さなかったといつてよい。

撃され、その本来的活動は大幅に骨抜きにされたのである。さて、第3に、政府・NRAの実業界にたいするあまりにも妥協的態度が指摘できよう。体制を前提とする限り、景気回復のためには、産業側の要求する利潤保証措置を容認することにならざるをえない。産業側は政府のこの根本的弱点をフルに利用したのであって、これは、かれらが自己のインタレストを主張するさいに、景気回復——そしてしばしば労働関係規定さえも——をたてまえとしていかに効果的に利用したかをみれば一目瞭然であろう。

さて、反高物価・反独占世論の高揚は、CABの設置のごとき姑息な手段によって慰撫できるものではなかった。じっさい、NIRA成立以後、『規約』を利用しておこなわれた独占の強化と、とくに価格面に集中的に現われたその弊害は、国民はもとより、政府当局の容認しうる限界を逸脱するほど露骨になっていたのである。¹³⁴⁾また産業界の内部においても、中小企業や大規模商は、それぞれの利害関係から、反独占的態度を強化していった。

このような情勢のなかで、政府当局はしだいに反独占路線を強化していく。まず34年2月、NRAの産業経済局局長 Whiteside はその報告のなかでつぎのような提案をした。(1)公開価格規定から「待機期間」を削除すること、(2)一定限度内での割引の復活、(3)『規約』の諸規定のみならず、『規約』をめぐる“親密な関係”から生ずる価格上昇をチェックすること、(4)卸、小売等の顧客分類の再検討、(5)「原価」および「原価割れ販売禁止」規定の再検討¹³⁵⁾について3月、Johnson 長官は60日間にわたる公開価格制の実施を停止する命令を出し、さらに6月には、NRAは、認可された『規約』のうち価格規制関係規定はちかく再検討され、また未だ認可されていない『規約』からは、おそらく同規定は削除されるだろう、との公式声明を出した。¹³⁶⁾このように、価格規制を中心とする公正取引慣行規定への攻撃がしだいに強化されていく。¹³⁷⁾しかも他方では、社会保障制度の確立、労働組合の育成・強化がはかられた。NRAのかかる反独占政策の強化

134) もちろん、独占問題にかんし「右顧左眄」の政府に、明確に意識された限界など設けられていたわけではない。しかし、とくに反独占世論の高揚が、政治的配慮の面から、従来の独占優遇政策の限界をかなり明確に意識せしめたとみてよいであろう。

135) R. P. Mack, *op. cit.*, p. 475, note, 参照。

136) A. Haring, *op. cit.*, pp. 83-84.

137) Cf. *ibid.*, pp. 218 and 221; B. A. Zorn and G. J. Feldman, *op. cit.*, p. 36 ff.

と労働優遇政策への転換は、産業界主流の NRA へのつよい反撥を惹起し、かくして「政府とビジネスとの協同体制」の基盤は大きく揺ぎはじめる。

(ii) 35年5月、最高裁はNIRAに違憲判決を下し、ここにNIRAは解体された。しかし、上述したところによってあきらかなごとく、NIRA体制はそれ以前から、NIRAの反独占政策の強化によって崩壊しはじめていたのである。さて、NIRAの解体は、産業界とくに製造業における巨大企業が『規約』によって享受してきた諸特権の完全な喪失をいみしたであろうか。『規約』が、すでにNIRA以前に、同業組合を中心におこなわれていた独占的諸活動の公認という側面をもっていたことからとうぜん予想されることであるが、NIRAの解体は諸特権の完全な喪失をけっしていみしなかつた。NIRA期に強化された同業組合を拠点として、独占的諸活動は引続きおこなわれることになる。だがそればかりではない。政府の反独占政策の強化に反撥したグループは、すでにNIRA末期から、かれらのインタレストを実現すべく、立法措置を要求しはじめていた¹³⁸⁾が、NIRA崩壊後再発した価格戦争は、この要求をいっそうはげしいものにした。

かれらが要求した立法措置は、まったく初期『規約』の再版といってよいが、NIRAの7条a項を削除することだけはけっして忘れなかつた。¹³⁹⁾ この要求は“Little NIRA”諸法を生み出したが、そのうちとくに重要なものは、第1に、再販売価格維持または安売り制限を実現しようとする、各州の「公正取引法」¹⁴⁰⁾とミラー・タイディングズ法である。第2は、大規模商が大量仕入力を背景に強要する割引・控除（価格優遇）を制限しようとするロビンソン・パットマン

138) 立法の助けを借りなければ、独占的目的を実現できないということは、寡占体制の脆弱性の現われであろう。強力に寡占支配の確立している産業分野では、立法措置に依存せずして、広範な独占的活動が可能である。しかし、全体的にみれば、当時の巨大企業は法的側面からの援助を必要としたのである。とはいえ前者のばあいにおいても、かかる立法措置が歓迎されることはいうまでもなからう。

139) Cf. E. T. Grether, *op. cit.*, p. 10. また、たとえば全米商業会議所その他の実業家団体は、州および連邦議会にたいし、NIRAの特徴たる「産業自治 (self-rule in industry)」を認める立法を要求した (D. Lynch, *op. cit.*, p. 156)。

140) もちろん、「公正取引法」をNIRA以前から制定していた州がある。しかし、ここでは、NIRA以後の急速な普及に注目しているのである。

法である。この3立法については、べつの機会に検討するが、これらによって、巨大製造企業は大規模商にたいする相対的地位を、NIRA期におけるそれと比し、いちじるしく強化し、決定的優位を確立するにいたるのである。

(1965年11月30日)