

## 第1次大戦前におけるアメリカ金融資本の蓄積構造

—鉄鋼業と鉄道業の関連を中心に—

浜 田 好 通

### はじめに

今世紀の初頭までに資本主義が世界的に新たな発展段階に入り、世界市場を主導する支配的な資本の蓄積の形態が、産業資本から金融資本に転換したことは、すでに広く認識されているところである。そしてこの「資本主義の最高の段階」を画する金融資本が、鉄鋼業に代表される重工業の巨大化した生産力を基盤に成立したものであることも、ほとんど自明の事実になっており、近年はこうした基本的認識を前提として、金融資本の具体的な生成と発展の過程を、ドイツ、アメリカ、イギリスなどの世界の主要資本主義国のそれぞれについて実証的にあつづける作業が、さかんにおこなわれている。これらの実証研究のうちには、きわめて包括的であるという点において、あるいはまた資料の分析を入念におこなっているという点で、画的ともいえるものが少なくなく、金融資本についての解明は年とともにさらにますます深められつつあるといつてよい。

だがそれにもかかわらず、これらの研究成果を見渡してみたとき、そこに共通するひとつの難点があることに気がつかないわけにはいかない。それは、各国における金融資本の蓄積を、運輸部門とりわけ鉄道業との関連において把握するという視点が、ほとんど欠落しているということである。金融資本が鉄鋼業を中核として成立した事実は十二分に認識されていながら、この鉄鋼業ときわめて深いつながりを有した鉄道業が、金融資本の蓄積を支える重要な要因をなしたことが軽視あるいは無視されているのである。とくにアメリカ合衆国のばあいには、豊富で多様な資源を蔵する広大な内陸部を有していたことから、北東部、西部および南部にまたがる独特の地域間通商の発達に導かれて、他国に類を見ぬ規模で鉄道網が形成され、鉄鋼業は19世紀の中葉から20世紀の初めにいたるまで終始この鉄道業と消長をともにしてきた。したがって少なくともこの国に関するかぎり、金融資本の成立と発展の過程

は、鉄道業をぬきにしては包括的な解明ができない、といつても過言ではない。

そこで本稿では、金融資本が成立してアメリカ経済の全体的な発展を積極的に主導した、20世紀初頭から第1次大戦までの期間について、鉄鋼業と鉄道業の関連に焦点をしばって、資本蓄積の一局面をみていくことにしたい。実証的なデータをここに十分あげる余裕がないので、概説的な記述にならざるをえないことをあらかじめお断りしておきたい。

### I 鉄鋼業における金融資本の成立

19世紀から20世紀への転換期におけるアメリカの鉄鋼業は、国際的にみてもまた国内的にみても、最高の生産力水準をほこる、まぎれもない資本主義生産の基幹産業としての地位をすでに確立するにいたっていた。1890年代の初頭に銑鉄と鋼鉄の生産量でイギリスとドイツを凌駕して以来、この両国との差は時を経るにしたがってますます拡大していく傾向にあったし、また国内産業における生産額の序列でも、さらに投下資本額の規模でも、1900年代の初めには鉄鋼業が首位を占めていた。しかもこれらの鉄鋼業における生産は、全体として、きわめて少数の大企業の手集中していたのであって、1901年の時点において、鉄鋼完成品の国内生産量のうち上位6社だけで68.8%を支配していた。この年は超大トラストU. S. スティールが組織されたときであるが、同社の傘下企業のみでも全生産量のほぼ5割を占めたのである。

このようなアメリカの鉄鋼業における生産の大規模化と集中傾向は、19世紀末葉以降の不況の深刻化にもなう激しい企業淘汰と、1898年以後数年間にわたって爆発的な勢いで展開された企業合同の結果として、もたらされたものであった。この世紀の転換期には、イギリスやドイツでも資本主義生産の中核部分が合同運動の波にまきこまれたのであったが、アメリカの企業合同はまさにぬきん出たスケールと範囲をもっており、1898—1902年間に工業全体で、合同によって新設

された企業数は229社、合併された企業の総数は1,831社、新合同会社の授権資本総額は52億5,400万ドルにおよんだ。このなかで最大の比重を占めたのは、いうまでもなく重工業部門であって、第一次金属の分野だけで、企業数において全体の4分の1に近い44社、授権資本額では総額の5割弱の26億1,350万ドルに達した。これに輸送設備の13社3億5,030万ドル、機械の24社2億9,600万ドル、金属製品の17社2億2,730万ドルを加えると、全工業にたいする割合は、社数で42.8%、授権資本額では実に67.2%にもなる。鉄鋼業部門それ自体については、企業合同のすべてを網羅した資料は得られないが、授権資本額1,000万ドル以上のものだけに限ってみても、U. S. スティール社の成立に先立つ3年間(1898—1900年)に、合同新設企業は20社を数え、被合併企業299社、授権資本総額10億3,000万ドルにもおよんでいる。これは同じ3年間における工業全体の合同企業数(156社)の8分の1弱、授権資本総額(28億8,050万ドル)の3分の1以上にあたるものである。しかもこのばあいにとくに注目しなければならないのは、これらの鉄鋼業で実現された企業合同の大半が、ブリキ板、薄板、線材、鋼管、鋼製車両、橋材などの半製品ないしは完成品の各分野

において生産量の圧倒的部分を支配する横断的な資本結合であり、市場の独占を企図していたということである。さらにそのほかに、原料から製鉄、製鋼および圧延にいたる各生産段階を統合した、いわゆる縦断的な資本結合もいくつかあり、全国でも最上位にランクされる一貫経営企業が形成されたことも、見逃してはならない。

U. S. スティールは、これらの1900年までに組織された合同企業のうち、最も有力な9社、すなわち完成品部門を横断的に支配する7社と原料から圧延までの生産段階を縦断的に統合している一貫経営企業2社(全国で2位および3位にランクされる)に、合衆国最大の独立一貫メーカーだったカーネギー製鋼会社とロックフェラーの支配下にあったスペリオル湖地方の最有力鉄鉱山会社とを加えて、計11社を傘下におさめて設立された持株会社であった。その総資本額は実に14億3,000万ドルに達し、鉄鋼業においてはいうにおよばず、アメリカの全産業のうえにそびえ立つ“トラストのトラスト”にほかならなかった。表1にみられるように、同社の傘下企業をあわせた生産の支配率は、1901年の設立の時点において、鋼塊、レール、形鋼、鋼板などの半製品ないしは重量鋼材の分野でも6割前

表1 U. S. スティールの生産支配率, 1901—1910年 (%)

年次	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10
鉄 鋳 石										
総 生 産	43.9	45.1	43.8	37.9	43.4	43.2	43.3	46.3	45.7	44.3
スペリオル湖地方の産出	61.6	60.4	58.8	53.8	56.0	54.2	54.7	56.0	51.4	51.0
コ ー ク ス		37.4	34.2	36.6	37.9	36.5	30.3	31.3	34.6	32.7
銑 鉄	42.4	44.3	39.9	44.3	43.8	44.2	41.7	43.2	44.8	43.0
銑鉄(鏡鉄, マンガン鉄)	42.9	44.7	40.4	44.6	44.2	44.5	41.9	43.5	45.0	43.0
鋼塊および鋳鋼										
ベ ッ セ マ ー	70.2	73.9	72.0	69.0	67.4	65.7	64.7	66.2	62.7	61.6
平 炉	59.0	52.4	51.0	50.4	51.4	49.6	47.9	48.2	51.8	50.8
計	66.3	65.7	63.5	61.0	60.2	58.1	56.4	56.1	56.0	54.7
圧 延 製 品										
ベ ッ セ マ ー 鋼レール	59.9	65.4	65.6	57.2	53.6	52.6	51.6	58.6	57.3	60.2
平 炉 鋼レール								46.3	57.5	57.4
構 造 用 形 鋼	62.2	57.9	60.3	55.1	54.6	54.6	54.9	47.1	47.1	51.3
厚 板 お よ び 薄 板	64.6	59.4	59.9	58.0	57.4	56.3	55.8	51.9	49.8	48.0
ワ イ ヤ ー ・ ロ ッ ド	77.6	71.5	73.1	71.3	69.9	71.7	71.5	67.9	69.7	67.3
棒 鋼, スケルプなど	27.3	31.1	29.8	28.6	31.0	33.8	33.9	31.9	39.4	37.6
総 圧 延 製 品	50.1	50.8	51.2	47.8	47.3	48.1	47.5	47.1	48.9	48.1
第 二 次 製 品										
ワ イ ヤ ー ・ ネ イ ル	65.8	64.8	70.6	67.0	66.1	65.5	66.4	61.2	60.7	55.4
ブ リ キ 板								72.0	61.9	61.0

資料: American Iron & Steel Association の年次統計報告より。

後、ブリキ板、ワイヤー・ロッド、ワイヤー・ネイルなどの完成品ないしは軽量鋼材の分野では7割から8割近くに達していた。これにたいして原料部門における支配の割合は比較的lowく、4割前後にとどまっているが、しかし鉄鉱石のばあい、アメリカで最も良質の鉄鉱石を産出するスペリオール湖地方に限定してみると、U. S. スティールは6割以上の生産量をあげている。またこの表では明らかでないが、銑鉄に関しても、製鋼用のものだけをとれば、同社のシェアは6割におよんでいた。

当然のことながら、U. S. スティールの成立とともに鉄鋼業における合同運動の波は急激に衰え、1,000万ドル以上の企業合同は、1901年に他に1社（授権資本1,000万ドル）、1902年にも1社（同4,000万ドル）を数えるにすぎなくなる。

要するに、U. S. スティールの成立は、アメリカの鉄鋼業における企業合同の到達点だったのであり、それはまさしく資本主義の新しい段階を画する意義をもつものであった。まず第1に、鉄鋼業のほとんど全分野を網羅し、その各分野を横断的に支配するとともにその主要な生産段階を縦に統合する徹底した資本集中が実現された結果として、鉄鋼製品の主要な市場を包括する巨大な支配力が形成され、そこにいわゆる寡占的な体制がきわめて強固なかたちで成立するにいたった。より具体的にいえば、U. S. スティールは、原料部門から製鉄、製鋼、圧延、完成品にいたる各生産段階において最高度の生産力の設備を有したばかりでなく、これを徹底的なかたちで有機的に結合し、とくに原料部門において、スペリオール湖地方の鉄山やペンシルヴァニア州コネルスヴィルの炭田など合衆国最良の資源を自然的に独占した。しかもこれらの原料および製品の基幹的な運輸経路を、自力であるいは鉄道会社の協力を得て全面的に統括し、これによって同社は、鉄鋼業の各分野において他のいずれの独立企業よりも有利な立場にたつことができた。そしてこのような最高度に統合化した一貫経営企業としての優位が、各分野における生産の支配率の高さとあいまって、U. S. スティールが市場における価格決定に強力なリーダーシップを発揮することを可能にしたのであった。

つぎに第2に、U. S. スティールの成立にいたるまでの過程で、合同に合同が積み重ねられていったその必然の帰結として、企業の株式所有がいちじるしく分散し、それにともなって配当の取得以外には経営に関心をもたぬ多数の中小株主が生み出されることになっ

た。つまり、ここにいわゆる所有と経営の分離の傾向があらわれてきたのであって、この傾向のなかで、大鉄鋼企業の株式は、以前から資本市場で広範に流通していた鉄道証券などと同列にその収益性を比較されながら、しだいに恒常的に売買されるようになっていった。そしてこのように鉄鋼業が巨大企業を中心として資本市場と結びつきをもつにいたったということは、資本主義生産の基幹産業が、必要とあらば短期資金のみならず長期の設備資金をも社会的な規模で動員できるようになったことを示しているばかりでなく、株式の大量の交換や買収をとおして、たがいに資本の結合ないしは集中をきわめて容易に実現できる条件を与えられるにいたったことを意味している。U. S. スティールが持株会社として、同社の株式を被合併企業の株式と交換するだけでその所期の目的の大半を達成することができたのも、合併された企業の多くがそれぞれにトラストであって、すでに株式所有が分散し、しかもそれが市場性をもっていたからにほかならなかった。

なおこれらの大企業合同の実現に関連して注目する必要があるのは、アメリカの金融市場、とくにニューヨークの資本市場において絶大な組織力をほこっていたモルガンらの投資銀行業者が、つねにプロモーターになり、シンジケートを結成して運転資金や買収資金の一部の調達にあたり、それと引きかえに莫大な手数料と創業利得を手中におさめたということである。彼らは企業合同の達成後も終始その経営に介入し、金融的な援助を時に応じて与えたばかりでなく、製品市場を安定化させるためにも種々の支援を惜しまなかった。U. S. スティールのばあいには、シンジケートにモルガンばかりでなく、モルガンに次ぐ投資銀行家クーン・レーブも参加したし、設立後は重役陣にモルガンが加わって、とくに財務面から経営を分担した。いずれにしてもいまや鉄鋼業において、これまでのように自己蓄積を主軸に資本規模を拡大するのではなく、資本市場をつうじて社会的資金を動員し、あるいはまた株式の交換や買収によって他企業を合併しつつ発展していく資本蓄積の形態が支配的になってきたのである。それはまさしく金融資本の成立を意味するものであり、こうした金融資本の成立を前提として、市場における寡占体制がはじめて牢固たるかたちで築き上げられたのであった。

U. S. スティールの設立された1901年から第1次大戦までの約15年の期間においては、このような鉄鋼業に成立した金融資本が、寡占的な市場機構をとおして

表 2 主要産業の順位と生産額

順位	産 業 (1900年)	生産額 (1,000ドル)	産 業 (1914年)	生産額 (1,000ドル)
1	製 鋼 圧 延	803,968	屠 殺 精 肉 業	1,651,965
2	屠 殺 精 肉 業	790,253	製 鋼 圧 延	918,665
3	鑄造および機械製造	644,991	製 粉 業	877,680
4	製 材 業	566,622	鑄造および機械製造	866,545
5	製 粉 業	560,719	製 材 業	715,310
6	男子服製造	415,256	綿 工 業	676,569
7	印刷出版業	347,055	車両および作業所建造, 鉄道会社による修理	510,041
8	綿 工 業	339,200	自 動 車 製 造	503,230
9	大 工, 木 工	316,102	靴 製 造	501,760
10	羊 毛 工 業	296,990	パンおよびパン菓子製造	491,893
11	靴 製 造	261,029	男子服製造	458,211
12	砂糖および糖蜜精製	240,970	銅溶解および精錬	444,022
13	麦芽醸造業	237,270	麦芽醸造業	442,149
14	車両および作業所建造, 鉄道会社による修理	218,114	婦 人 服 製 造	437,888
15	皮 革 製 造	204,038	印 刷 出 版 業	405,906

資料: U. S. Bureau of Census, Abstract of the Twelfth Census of the United States (Washington: Government Printing Office, 1904), p. 322; Bureau of Census, Abstract of the Census of Manufactures, 1914 (Washington: Government Printing Office, 1917) Table 220, pp. 516ff.

取得する莫大な利潤を積極的に再投資し、一貫経営化と設備の更新をより大規模なカタチで実現しつつ、鉄鋼業の全般的な発展を主導していく傾向を顕著に示した。すなわち、U. S. スティールの主導する安定的な市場機構のもとでは、外部の独立企業も価格競争を強いられることなく、とくに一流の独立企業のばあいにはむしろかなり高い水準の利潤を保証されることにさえなったのであって、これらの企業はU. S. スティールにならって、資本市場への接近をはかりつつ、一貫経営化と設備の合理化をおしすすめていった。そしてこのような金融資本的な蓄積を基軸とした投資競争は、一方においてさらに多くの設備の遊休や廃棄を生み出すとともに、他方では部分的な資本集中を恒常化させ、この過程のうちでアメリカの工業の生産力は、鉄鋼業を中心になお大幅に高められていくことになる。

表2でもわかるとおり、アメリカの製造業の各部門は1900年から1914年までのあいだに全般的にいちじるしい拡大を示したのであったが、これは、鉄鋼業をはじめとする基幹産業部門における高蓄積が関連産業の拡張を促し、さらにこの時期における輸出の好調と農業部門の盛況とあいまって、アメリカ経済の長期にわたる繁栄を実現したことによるものであった。とりわけ屠殺精肉業と製粉業の成長が目ざましいのは、この間に全般的に所得水準が向上し、都市化もさらに進展して、工業部門と農業部門がより一層の分化をおしすすめてつつ相呼応して急速に拡大したことを物語ってい

る。もっとも本来の鉄鋼業である製鋼圧延部門の生産額をみるかぎりでは、この期間の増加率はかならずしも大きくない。ここには、一般の物価水準が上昇していくなかで、鉄鋼製品の多くの価格がむしろ下降傾向にあったことが反映していると考えられるが、それはのちにみるようなU. S. スティールの独特の価格政策と前述した鉄鋼業の全般にわたる積極的な設備投資競争の影響によるものである。広義の鉄鋼業のうちにくめることのできる鑄造および機械製造の生産額と車両その他の建造や修理の価額は、この間にもかなり顕著な増加を示している。さらにまた、1900年には独立した産業として扱われていなかった自動車工業が、1914年には一躍して8位の生産額をあげるまでに成長しているのも注目される。

こうした国内経済の全般的な繁栄のなかにあつて、1890年代には最も深刻な不況に喘いだ鉄道業も、一転して新たな生命を吹き込まれ、原料あるいは製品の輸送をつうじて主要工業部門を連結しつつその拡大を助長し、また広大な西部の農業地域と人口稠密な北東部の工業地帯との相呼応する発展を支えていくことになる。とくに鉄鋼業の拡張にたいして鉄道業が果たした役割はきわめて重要で、鉄鋼業における金融資本的な蓄積の最大の支柱をなし、寡占的な市場機構の枢要な基盤を形成したのであった。以下この点についてより立ち入って分析することにしよう。

## II 鉄鋼消費産業としての鉄道業

鉄鋼業が鉄道業と具体的な関連をもつことになったのは、まず何よりも鉄道の必要とするレールなどの資材が鉄鋼製品市場における最大の品目だったという事情による。もともとアメリカの鉄鋼業は、鉄道建設にレールを供給するところから近代的な資本主義経営としてのスタートを切ったのであって、少なくとも1850年代から80年代初めまでの時期に関するかぎり、鉄鋼業の発展は鉄道業の消長と完全に軌を一にしていたといえる。1881年の時点で、圧延鉄鋼材の総生産量に占めるレール生産の比率は45%、特に圧延鋼材中の鋼レール（当時はなおわずかながら錬鉄レールが使用されていた）の割合は実に94%にも達していた。その後80年代中期における鉄道建設の停滞と93年恐慌につづく鉄道業の異常な不振のもとで、鉄鋼製品市場のなかで鉄道資材の占める比重はかなり顕著な低下を示すことになるが、それでも1901年においてなお、圧延鉄鋼材の総生産量のうちレール（すべてが鋼製）だけで22%、圧延鋼材中では28%という比率を保っていた。ちなみにこの年における他の圧延鉄鋼製品の総生産量に占める比重をみると、棒鋼および棒鉄24%（うち鋼製のものの圧延鋼材中における比率16%）、厚板および薄板18%（同20%）、線材9%（同11%）、スケルトン11%（同8%）、構造用形鋼8%（同10%）になっている。これらのいずれもがそれぞれに多様な用途を有する半製品であるのにたいして、レールのみは鉄道に用いられるしかない完成品であることを考慮するならば、鉄鋼製品市場のなかでのレールの地位は、やはりぬきん出たものだったといわねばならないだろう。

20世紀に入ってからレールの相対的な比重の低下傾向はつづき、圧延鉄鋼材に占めるその割合は、1907年には15%、そして1913年までに13%に落ち込んだ。一方、厚板および薄板は13年までに23%に、構造用形鋼も同じく11%にそれぞれ着実な上昇を示し、この間における鉄鋼製品の市場の多様な拡がりやを反映した。しかしそれにもかかわらず、鉄道業は単独の鉄鋼消費産業としては他のいかなる産業の追随をも許さなかったものであって、そのために、鉄鋼業における資本蓄積が鉄道業の動向によって決定的に左右される関係が、なおも持続していた。とりわけ1907年までの期間においては、国内産業の全般的な盛況にともなって鉄道建設が再び活発化し、それに導かれてレール生産も未曾

有の高水準に達した。

そこでまず1897年から1907年までの10年間について、全国の鉄道の総延長距離とレール生産の総量の推移をみると、前者は18万3,284マイルから22万7,455マイルに24%増加し、後者は164.8万トンから363.4万トンに2.2倍に増大している。鉄道の延長距離の伸びに比べてレールの生産量の急増ぶりが目立っているのは、この時期にレールの重量がふえたのと、各路線における複線化や構内線・側線などの付設が盛んだったことによるものである。なおレールの輸出は生産量の一割前後であったから、生産の増減はほぼ国内需要の動向によって左右されたとみて間違いがないだろう。いずれにしても、大陸横断鉄道などがあいついで完成された1880年代までの外延的拡張期とはちがって、資本集中を最高度に達成した大鉄道の主導のもとで、既存路線の整備充実による輸送力の増強がはかられたのが、この20世紀初頭の数年間の特徴であった。事実この時期には、各鉄道会社における機関車、貨車および客車の使用台数が大幅にふえるとともに、機関車の牽引力と車両の積載能力がいちじるしく増大する傾向がみられたのであって、その結果、1897年には全国の貨物輸送が951.4億トン・マイル、乗客輸送が122.6億人・マイルだったのが、1907年までにそれぞれ、2,366億トン・マイル（2.5倍）、277.2億人・マイル（2.3倍）に著増した。

したがって、この20世紀に入ってからの鉄道業による鉄鋼資材への需要は、レール以外の諸設備についてむしろより顕著な拡大をみせたことに着目しなければならない。まず機関車に関していえば、従来はもっぱら鑄鉄を素材にしていたのが、より重くより強力な蒸気機関とより高い圧力に耐えるボイラーを使用する必要から、より多くの鋼を材料として消費するようになり、機関車そのものの大型化とあいまって、鋼にたいする需要をいちじるしく増大させた。また貨車や客車のばあいには、これまでは車輪などのごく一部の部品を除いて木造だったのが、このころになって全鋼製か鋼製の車台をもつものが急増し、各車両の大型化の傾向とともに、鋼材市場を拡大させる重要な要因になった。たとえば1906年にアメリカの国内で建造された車両の約45%は全鋼製か鋼製の車台をもったもので、これらの車両に消費された鋼鉄の量は60万トン以上に達していたといわれるから、車両のために用いられた鋼材だけで、レールの7分の1に相当することになる。要するに、鉄道業における輸送力の増強の過程は、機

関車、貨車および客車の各路線あたりの使用台数をふやすと同時に、1台あたりの鋼材使用量を急増させ、そのためにレールをふくめて鉄道資材の市場は、全体としてむしろいちじるしく拡大したのであった。

もっともこのような鉄鋼消費産業としての鉄道業の地位にも、1907年の恐慌を境にしてアメリカの経済に部分的に停滞局面があらわれてきたのにもなつて、次第に暗い影がさし始めてくる。1907年以後の10年間における鉄道の総延長距離の伸びが3万2,250マイルと、その前に10年間における4万4,171マイルに比べてかなり鈍化しているのは、それを示すものである。それとともにレールの生産量も、1906年の397.8万トンから恐慌後に急減して、1908年には192.1万トンにまで落ち込み、以後は1910年に363.6万トンに回復しただけでふたたび低迷をつづけて、1914年以降になると300万トンの水準にすら達しなくなる。レール生産は、1906年が史上最高のピークで、これを境に下降線をたどっていくことになるのである。さらに機関車、貨車および客車の使用台数についても、増加傾向はつづいたけれども、増加率は恐慌前の時期よりかなり目立って低下した。そのためにこれらの生産台数も、1907年をピークとして低迷しはじめ、以後ふたたびこの水準を超えることがなかった。

以上の数字をみるかぎりでは、鉄道業の最盛期はすでに過ぎ去りつつあったともいえるわけであるが、しかしこれでその決定的な衰退が始まったとみるのは、いささか早計であるといわなければならない。なぜなら、第2次線の拡張（複線化など）に関しては、1907年以後の10年間はそれに先立つ10年よりも活発だったし、また構内線や側線の建設にも、ほとんど衰えがみられなかったからである。さらに機関車と車両の大型化の傾向も依然としてつづき、したがって1917年までに、全国の貨物輸送は3,982.6億トン・マイルに、また乗客輸送は401億人・マイルになり、それぞれ10年前に比べて1.7倍、1.5倍に増大した。つまり、1907年以降の時期において、アメリカの鉄道業の外延的拡張の面での停滞は否定しえないものになりつつあったけれども、既存路線のワク内でより大量により速く輸送するという方向での発展は、なおつづいていたのである。

それゆえ、鉄道業がもたらす鉄鋼材にたいする需要の大きさも、相対的にはともかく、絶対量ではほとんど減退しなかったものとみて差し支えないであろう。少なくとも機関車と車両の大型化に鋼製化がよりいっ

そうおしすすめられていた——1910年の時点ですでに、車両の総建造数のうち全鋼製のものと鋼製の車台をもつものが占める割合は83%に達していた——以上は、当然そこに安定的な市場が保証されていたものとしなければならない。またこの1907年以降の数年間には、レール生産の分野でも、これまでのベッセマー鋼を素材とするものにかわって、平炉で製造された鋼を用いたレールが急速に普及した。すなわち、1903年に全体のレール生産のわずか1.5%、1907年にもなお7.0%を占めたにすぎなかった平炉鋼レールは、U. S. スティールによるその生産の開始とともにめざましい進出をみせ、11年には早くもベッセマー・レールをしのぎ、14年までにベッセマー・レールの5倍の生産量を記録するようになって、ほぼ完全にこれを駆逐するにいたった。このような急激な転換が生じたのは、レールの素材を供給する鋼塊の生産部門において、このころに転炉法に全面的にかわって平炉法が採用されるようになったという事情のほか、大型化した車両の重さを支えるのに、窒素の含有量が多くて破損しやすいベッセマー鋼レールよりも質の緻密な平炉鋼レールの方が適していたということのためであった。平炉鋼レールに関するかぎり、この数年は市場のめざましい拡大期だったのであって、われわれはここになお鉄道業の鉄鋼業にたいする主導的側面を見出すことができるわけである。

要するに、第1次大戦までのアメリカの鉄道業は、広大な内陸の輸送を担うほとんど唯一の手段として、その地位を堅持しつづけたといつてよく、とりわけ長距離の貨物輸送は全面的にこれを掌握していたのであった。自動車は、1908年にフォードのT型車が出現して以来、ようやく大衆化の傾向を示し始めていたとはいえ、それが実用性を発揮しうる領域はなおまったく短距離の人の輸送に限られていた。乗用車とトラックが鉄道にたいして競争的な関係に立つようになるのは、1920年代、それも後半以降からのことである。したがって、鉄鋼業にたいする関連という面からみても、この時期のアメリカの鉄道業は、U. S. スティールの主導のもとに展開された設備投資競争とそれによって招来された技術革新の成果を受けとめつつ、レール、機関車、車両をはじめとする輸送用の諸資材にたいして新たな需要を形成し、鉄鋼業につねに安定した市場を提供しつづけたのであった。

以上のような鉄鋼消費の面からの関連のほか、鉄道業は原料および製品の輸送という側面からも、鉄鋼

業にたいしてきわめて重大なかかわりをもっている。いいかえれば、鉄鋼業における資本蓄積は、鉄道による鉄石、石炭、中間生産物および各種の完成品の輸送の安定的な確保をつうじてのみ、順調におこなわれることになるのである。

### III 鉄鋼業と鉄道業の結合と協調

国内に原料生産地を有する鉄鋼業のばあい、製鉄、製鋼、圧延などの各工場は、概して原料資源に近い場所に立地する傾向にあるが、これはいうまでもなく、原料としての鉄鉱石や石炭が重くてかさばるために、その輸送の費用の負担が大きくなるからである。だが鉄鋼の製品もまた重量が大きいため、工場から市場までの距離も問題にならざるをえず、したがって製品の輸送が原料の輸送とともに鉄鋼企業にとって最大の関心事になる。じっさいU. S. スティールは創立以来、終始一貫して輸送部面を統合することにきわめて大きな力を注いだのであって、同社の市場支配の重要な基礎は、この原料と製品の輸送経路の掌握にあったといっても決して過言ではない。

1901年の設立の時点におけるU. S. スティールの製鉄製鋼圧延の諸設備は、カーネギー製鋼をはじめとする傘下の7企業の工場が集中していたピッツバーグを最大の拠点とし、これにフェデラル製鋼の工場のあるシカゴ、さらにナショナル製鋼の工場の群立するオハイオ州東部の町々を加えて、およそ3カ所に立地していた。そしてこれらの工場に、アメリカで最も良質で豊かな鉄脈をもつスペリオル湖地域から積出総量の60%以上におよぶ鉄鉱石が、またこれもアメリカ最大の瀝青炭の産地であるペンシルヴァニア州西部のコネルスヴィル炭田から大量のークスが、それぞれに送り込まれたのであったが、これらの原料の輸送経路は、ほとんど全面的にU. S. スティールの直接の支配下におかれていた。まず鉄石の輸送についてみると、すでにカーネギー製鋼がU. S. スティールに合併される以前から同社の工場の鉄石輸送をまかなうために汽船会社を直営していたが、U. S. スティールは設立後ただちに、カーネギーのこの輸送設備を吸収するとともに、前々からロックフェラーの傘下において五大湖の鉄石輸送をほぼ独占的に握っていた汽船と船はしけの会社を買収した。これらの鉄石運搬会社はそれぞれに鉄山から湖岸まで鉄石を輸送する鉄道を有しており、スペリオル湖地方の鉄石貨物の3分の2までがこれらの鉄道で運ばれていたといわれるから、U. S. スティールはいま

やみずからが産出する鉄鉱石のほぼ全部をみずからの輸送手段で運ぶことができたのであった。他方石炭に関しては、ピッツバーグの諸工場のばあいにはコネルスヴィル炭田に隣接した位置にあり、しかもU. S. スティールの直営する鉄道がこれらの工場のすべてを連結していたから、ここでもほぼ完全に自前で調達できる体制が整っていたとみてよいであろう。このピッツバーグ一帯の工場を結ぶ鉄道は、これらの工場のあいだでの鉄鋼材や中間製品の受け渡しにも、またこれらの工場から近辺の外部企業の工場への製品の出荷にも、重要な役割をはたしたにちがいない。

このほかにU. S. スティールが直接に経営した鉄道としては、ピッツバーグをエリー湖に接続する路線とシカゴを中心にミシガン湖の西南岸一帯の諸都市を結ぶ路線の2つがあった。前者は、スペリオル湖からヒューロン湖を経てエリー湖の南岸まで船で運ばれてきた鉄鉱石をピッツバーグに搬入する一方、ピッツバーグの諸工場の製品や半製品を古くからの東方への貨物輸送のルートであるエリー運河に向けて出荷する経路となった。また後者は、さしあたりはフェデラル製鋼の工場のために——のちには主としてゲーリー工場のために——原料を運び入れ、また同時に製品を積出す動脈としての役割を担った。設立時におけるU. S. スティールの輸送設備の全体の規模は、湖上輸送用の汽船69隻と船はしけ43艘、それに鉄山地帯とシカゴ周辺とピッツバーグ一帯に敷設された総延長1,000マイル以上におよぶ鉄道とその付属設備を包括し、これを価額で示せば9,150万ドル、同社の固定資産総額5億4,610万ドルの16.7%に達していた。

U. S. スティールはその後もひきつづいて原料部門の支配と輸送ルートの確保に力を注ぎ、1902年のユニオン製鋼の吸収や1904年のクレアトン製鋼の獲得をつうじて、製鋼圧延設備はいうにおよばず、スペリオル湖地方の他の鉄山や西部ペンシルヴァニアの炭田を追加するとともに、これに付属した鉄道設備や鉄石運搬船をあわせて取得した。またみずからの手でも、製鉄、製鋼および圧延の諸設備を拡張する一方で、同社が所有する炭田と鉄山の開発をすすめていった。1907年には、北西部の大鉄道グレート・ノーザンの系列下にあった鉄山を賃借し、それと同時に同鉄道の支線によって所定の運賃で鉄石を輸送する契約を結んで、資源の調達をよりいっそう確実なものにした。ついでこの年にはまた、南部最大の一貫生産メーカーでU. S. スティールの有力な競争企業であったテネシー石炭製鉄会

社を、株式市場の操作によって買収することに成功した。この会社は、工場から至近の距離のところ鉄鉱石、コークス用石炭および石灰岩の必要なすべての原料資源を擁しており、これらを輸送する手段も完備していたうえに、全国で最大の平炉レール圧延設備（国内総生産量の6割近くを生産した）を所有していた。さらにこの1907年には、U. S. スティール自身の手で、シカゴの東方、ミシガン湖の南岸に、世界最大の規模をほこる最新式の設備の一貫経営工場の建設が開始された。このころ急速に普及しつつあった平炉法による製鋼設備を中心に、高炉その他の製鉄設備、それに平炉鋼を圧延する大レール工場があいついで着工され、そしてこれらの諸設備を既存の鉄道に有機的に連結するために、鉄道の新敷設と再配置が大規模におこなわれた。この工場の周辺には労働者を定住させるために新しい住宅街が会社自体によって建設され、1910年ごろまでにほぼ完成したが、このゲイリーの町と工場は、U. S. スティールのその後における発展の中核部分をなすことになる。

以上のほかにも若干の工場の新設や拡張がおこなわれ、それにともなって輸送手段とルートが補強されたが、とにかく1910年までに、U. S. スティールの全体としての有形資産が7億8,482万ドルになり、設立時のそれを43.7%上まわったのにたいして、運輸設備は1億4,217万ドルにふえ、55.4%の増加率を示した。その固定資産の総額に占める比重も当然に高まることになり、1901年の16.7%から18.1%に上昇した。

だが、U. S. スティールの鉄道業にたいする関係は、より間接的な形態においてはるかに包括的な拡がりを示した。このU. S. スティールを頂点とする鉄鋼業と鉄道業との関連を知るためには、まず当時のアメリカの鉄道業それ自体の状況をみておく必要がある。

アメリカの鉄道業は19世紀の中葉以降、建設ブームのあとに競争路線のあいだで激しい運賃切下げ戦がおこなわれ、そのたびに企業倒産があいつぐという過程をくり返してきたが、1893年の恐慌はそれ以前の拡大基調を根本からくつがえし、倒産は大鉄道をまきこんで未曾有の拡がり示した。1892年から1901年までの10年間に、全アメリカの鉄道の総マイル数の3分の1を占める222社（6万2,000マイル、総資本額353億ドル）が支払不能に陥り、再組織にゆだねられた。この鉄道会社の再組織はほとんどすべて、資本市場において圧倒的な資金動員力を有していたモルガンらの投資銀行業者の手でおこなわれ、その金融的支援のもと

に、各地域の競争路線を統合し、中小の鉄道を幹線鉄道と資本的に結合させていくというかたちをとるのが普通であった。

その結果、1890年代の中ごろまではなお各地に多数の鉄道会社が分立していたのが、1906年前後にはほとんど独立した鉄道がみられなくなり、全国総延長マイル数の3分の2が7大資本グループの支配下に入っていた。収益の面でみれば全鉄道の収益の85%までが、これらのグループの手中におさめられていたといわれる。しかもこれらの7グループは、たがいに株式の持合いや役員との交換をつうじて複雑に結びつき、各系列下の金融機関同士で時に応じて協力しあっていたのであって、実質的にはせいぜい4つの資本グループに区別できたにすぎなかった。そしてこれらのグループの頂点に立っていたのが、ほかならぬモルガンだったのであって、その傘下にある鉄道の延長距離は、すでに1900年の時点で5万7,000マイル、さらに1912年までに8万マイルに拡がった。1912年の国内の鉄道の総延長距離は約20万マイルだったから、そのほぼ40%を支配していたことになるわけである。しかも、これらのモルガン傘下の鉄道は南西部を除くアメリカ全土にまたがっており、いずれも各地域における代表的な幹線鉄道ばかりからなっていた。これらの幹線鉄道は、いうまでもなくそれぞれに周辺の多くのローカル線を系列支配していたから、そこには鉄鋼業にみられたのに優るとも劣らぬ規模の資本集中が達成されていたといえることができる。

このようにアメリカの鉄道業は、鉄鋼業にむしろ先立って高度の寡占的な体制を築き上げるにいたっていたのであるが、鉄鋼業において金融資本が成立するにおよんで、鉄鋼業と鉄道業の両部門のあいだに緊密な連携関係が生まれることになったのは、必然のなりゆきであった。鉄道帝国の支配者モルガンがU. S. スティールのプロモーターになり、設立後も重役として積極的に経営に関与しつづけたという事実、あるいはまたU. S. スティールの役員たちが全国の総延長マイルの約半分を占める62の鉄道会社の経営に参加していたという事実だけをみても、鉄鋼業における金融資本と鉄道業における資本グループとの結合関係の深さと広がりをうかがい知ることができよう。いいかえれば、U. S. スティールはモルガンを中核とする金融的利益集団を介して、国内のほとんどあらゆる地域の主要鉄道と資本的ないしは人的に結合していたのであって、そのために、他のいかなる鉄鋼企業よりも広い範囲に



わたって有利な条件で——最悪のばあいでも対等の条件で——原料を調達し、また製品を出荷することができた。むろん鉄道会社の側からみても、鉄鋼業の原料と製品は穀物や畜産物と並ぶ貨物輸送の最重要品目であったから、その安定した輸送を確保することに不利のあろうはずがなく、U. S. スティールのような巨大企業の貨物の輸送にはすすんで特別の便宜を与えたのである。

鉄鋼企業の鉄道会社との結合関係は、もちろん U. S. スティールのばあいのみに限られていたわけではない。はるかに狭い領域内においてはあったが、むしろより緊密な関係が形成された例も少なくなかった。その典型的なケースが、ペンシルヴァニア製鋼会社とキャンブリア製鋼会社のペンシルヴァニア鉄道にたいする資本的な結合関係であった。この両製鋼会社とともに、ペンシルヴァニア州内に主力工場をもつ全国でも有数の重量鋼材メーカーで、とくに鉄道資材の供給では五指で数えられる企業であった（1909年にそれぞれ全国の鋼レール生産の13%と6%を占めた）が、U. S. スティールの設立後まもない1901年に、いずれもペンシルヴァニア鉄道によって株式を買収され、同時にその系列下に入った。ペンシルヴァニア鉄道は、ペンシルヴァニア州内を横断して大西洋岸と中西部をつなぐ路線で、20世紀初頭までにモルガンに次ぐ大投資銀行家クーン・レーブの金融的援助を得て、同地域の競争路線バルティモア・オハイオ鉄道を合併し、東部でも最も安定した経営をほこっていた。同鉄道が同じ州内にある2製鋼会社の支配に乗り出したのは、モルガン傘下の鉄道会社がU. S. スティールという大製鋼トラストに接近し、貨物のより安定した輸送と鉄道資材のより確実な供給を確保したのに対抗するためであった。むろんその背後には、クーン・レーブを中核とする金融集団が、モルガンのグループにならって、その支配領域を鉄道業から鉄鋼業に拡大しようとしたことも、あずかって力があつたにちがいない。

そのほかにもラカワナ製鋼会社やコロラド燃料製鉄会社など、有力鉄鋼企業でとくに鉄道資材を主力製品にしているものは、1903年ごろまでにおしなべていずれかの鉄道グループの系列下に入っていたのであって、ここにおいてアメリカの鉄鋼企業のうち重量鋼材メーカーの代表的な会社はほとんどすべて、国内の各地域の主要鉄道とその背後にある大金融集団とに結びつきを有するにいたつた。

しかもこうした鉄鋼業と鉄道業との結合関係は、各

金融グループに属する企業同士のあいだにとどまらずに、さらに金融グループを異にする鉄鋼企業と鉄道会社のあいだにもおよんでいった。その代表的な例が、1905年にU. S. スティールとペンシルヴァニア鉄道とのあいだで締結された協定である。この協定は、U. S. スティールがピッツバーグからのその製品の搬出を全面的に自力でおこなおうとして新しい鉄道の建設を計画し、他方これに刺激されたペンシルヴァニア鉄道が、傘下のペンシルヴァニア製鋼とキャンブリア製鋼を拡張し、さらに両社を他の有力製鋼会社と合併させてU. S. スティールに迫る巨大トラストを設立しようとしたことから、激しい対立がおこり、この深刻化した事態を打開するためにモルガンとクーン・レーブの両グループのあいだで交渉がおこなわれて、妥協が成立したところに生まれたものであった。この協定によって、ペンシルヴァニア鉄道はその系列下の2鉄鋼会社の年間生産能力を一定水準以下におさえ、U. S. スティールの了解なくしては鉄鋼設備の拡張をおこなわないことを約し、これにたいしてU. S. スティールの側は、ピッツバーグ地方の輸送に関してはペンシルヴァニア鉄道の既得権をできるだけ尊重するとともに、ペンシルヴァニア州内における鉄道の拡張を全面的に中止することになった。

このような合意が成立しえた一般的な背景として見逃してはならないのは、モルガンとクーン・レーブの2大金融集団が、たがいで対立する側面を残しながらも、時の経過とともに次第に歩み寄りを見せ、このころにはほとんど全面的に近いまでに協調しあう体制を築いていたということである。クーン・レーブはすでにU. S. スティールの創業の時にモルガンの主宰したシンジケートに参加していたが、モルガンの金融グループもまた、1905年前後にはペンシルヴァニア鉄道の主要な株主になり、両者が接近する素地は十分にできあがっていたのであった。鉄鋼業と鉄道業の相互依存と協調の関係は、いまや資本グループをもこえた全国的な規模のものになり、それとともに完全に恒常化して、ひとつの体制として定着してきたのである。

#### IV 鉄鋼業の市場構造と資本蓄積

アメリカの鉄鋼業のこの時期における寡占的な市場の構造は、以上のような鉄鋼業と鉄道業の関係に根本的に規定されて成立したものであって、鉄鋼業における金融資本としての蓄積は、こうした鉄道業にたいする特有の連関に支えられた市場を前提として、他の先

進資本主義国に類をみぬ規模とテンポで進行した。この点をまず当時のお最大の鉄鋼製品であったレールからみていくことにしよう。

レールの価格は、U. S. スティールが設立されて間もない1901年の5月に、トン当たり28ドルに定められて以来、1916年4月までの実に15年間にわたってこの水準に終始固定され、一度たりとも変動することがなかった。この間に一般の物価は上昇基調にあったが、それでも1908年と10年には一時的ながらかなりの低落を示したし、また他の多くの鉄鋼製品の価格は、1905年末から07年の前半にかけての上昇を除いては、下降していく傾向にさえあったのだから、レール価格のこの固定性はまさにきわ立っているといわねばならない。トン当たり28ドルという価格の水準を過去のそれと比べてみると、1894年の24ドル、さらに97年の19ドルよりはるかに高く、1890年前後の30ドルにむしろ近い。1893年の恐慌につづく激しい合理化競争と劣等企業の淘汰のあとに、徹底した資本集中が展開されたことを考慮に入れるならば、この恐慌以前の水準近くに定められた価格は、コストに比べて明らかに高いものであったとみて間違いがないだろう。もっとも20世紀に入ってから、一般の物価や賃金の上昇のためにコスト・アップ要因も顕著にはなってくるが、すでに述べたように、鉄鋼企業のあいだでは金融資本の主導のもとに活発な設備投資競争が展開され、合理化と統合化がより徹底しておこなわれたのであった。とくにU. S. スティールのばあいには、ゲーリー工場の建設をはじめとして、最新式の設備による完全な一貫経営化をはかり、また原料資源の新開発と輸送ルート拡充をつうじて、原料を自給できる体制をさらに強化していったから、コスト・アップの影響もほぼ全面的に吸収されえたはずである。事実1910年代における鋼レールのトン当りの生産コストは14ドルだったといわれているのであって、これが正しいとすれば、トン当りの粗利益は14ドルということになり、したがってU. S. スティールは、レール部門だけで年間約3,000万ドルに達する利潤をあげていたという計算になる。この額は同社の年平均利潤の30%以上に相当するものである。

要するに、レール部門においては価格協定が金融資本に特別の利潤を保証するものとして最大の効力を発揮したといえることができるわけであるが、こうしたレール・プールの成功が、U. S. スティールの主導による寡占的な市場機構の定着に基礎づけられていたことは明らかである。さきあげた表1をみてもわかるよ

うに、U. S. スティールのレール生産部門におけるシェアは、1901年から10年までのあいだつねに過半を維持しつづけている。1904—07年にはやや後退を示したとはいえ、その後はふたたび上昇して創立当初の6割の水準をとりもどすにいたっている。平炉鋼レールの生産でも、1907年まではまったくゼロだったのが、テネシー石炭製鉄会社の獲得とゲーリー工場の建設によって一躍して6割近いシェアを占めるようになっていく。U. S. スティール以外のレールの有力メーカーとしては、前述のペンシルヴァニア鉄道の系列下のペンシルヴァニア製鋼とキャンブリア製鋼、それにラカワナ製鋼があげられるにすぎず、これら3社の1909年における生産支配率——それぞれ13%、6%、10%——をあわせても、U. S. スティールのように半分程度にしかならない。つまり、ここにみられるのは、U. S. スティールの圧倒的な支配のもとにある寡占なのである。

このようにレール部門が高度の寡占を実現し、これを固定的に維持することができた理由は、まず第1に、レールの圧延設備そのものが巨額の固定資本投資を必要とし、いわゆる新規の参入がきわめて困難だったという事情にあった。たとえば年産20万トンの鋼レール工場を建設するには、2,000万—3,000万ドルの資金を要したといわれるが、こうした巨額の資金を調達するには、強力な金融集団の支援を得て資本市場で社会的に資金を動員するか、または莫大な利潤の自己蓄積をもってあてるかする以外にない。ところが現実これをなしうるのは、ごく少数の大企業のみがぎられていた。じっさいU. S. スティールはゲーリー工場の建設に1907—10年間に7,000万ドル近くを投じたが、そのほとんど全部を自己資金でまかなったのであった。つまり、寡占市場をつうじて実現される巨額の特別利潤が再投資されることによって、参入障壁はさらに高められ、寡占体制がよりいっそう強固なものになったのである。

レール部門における高度の寡占を固定的なものにした第2の条件は、すでにみた鉄鋼企業と鉄道会社との全面的な結合関係そのもののうちにあった。U. S. スティールがモルガン系の鉄道を中心に原料と製品の広範な輸送ルート確保したことは、すでに述べたとおりであるが、これらの鉄道会社はまた、U. S. スティールにとってきわめて安定したレールの販売先でもあった。さらにまたU. S. スティールは、これも前述したように、他の金融グループに属するペンシルヴァニ

ア鉄道とのあいだでも協定を結んだのであったが、これもやはり、輸送ルートを確認すると同時にレールの販路の安定化をはかるといった内容をもっていた。事実この協定の成立した1905年前後から、ペンシルヴァニア鉄道は、そのレール需要の50%を系列企業のペンシルヴァニア製鋼とキャンブリア製鋼から調達し、残りの50%をU.S. スティールやラカワナ製鋼などの系列外企業から買入れる、という方針を堅持するようになったといわれる。

ここにはまさに少数の金融グループに掌握された大鉄道会社と数社の大鉄鋼企業とが協調しあう、ほとんど閉鎖的ともいえる市場が成立していたことが知られる。そしてこうした市場構造のうえに、U.S. スティールがその圧倒的な生産支配率を背景に強力なリーダーシップを発揮したとすれば、レール価格を固定的に維持することはきわめて容易であったといえるであろう。鉄道会社の側がこうした相対的に高い水準の固定的な価格を受け入れたのは、鉄道業自体において各地域で資本結合がすすんで、運賃を固定的に維持できる体制が定着し、安い鉄道資材の供給よりもその確実な量の供給を求めているようになっていたからにはほかならない。つまり、鉄鋼業における市場の寡占的な構造が鉄道業における寡占体制によって支えられるという関係が、ここに典型的なかたちでみられるわけである。

レール以外の鉄道資材の分野においても、生産の集中はきわめて高度のレベルに達していた。まず機関車の製造部門であるが、ここではアメリカの鉄道業の草創期以来の名門企業として知られるボールドウィン機関車工場が、20世紀に入っても圧倒的なシェアをほこり、アメリカの全機関車生産の半分近くを支配していた。残る部分を多数に分散した独立の中小工場が製造していたが、これらの工場も1905年までにことごとく合併されてアメリカ機関車会社となり、これ以降は2社だけで全国の機関車生産をほぼ折半しあうようになった。このほかに鉄道会社の所有する工場でも機関車が製造されたようであるが、その規模がどの程度のものであったかはわからない。いずれにしてもこの部門では、レール生産のばあいをさらにしのぐ高度の寡占的な市場が形成されていたのである。

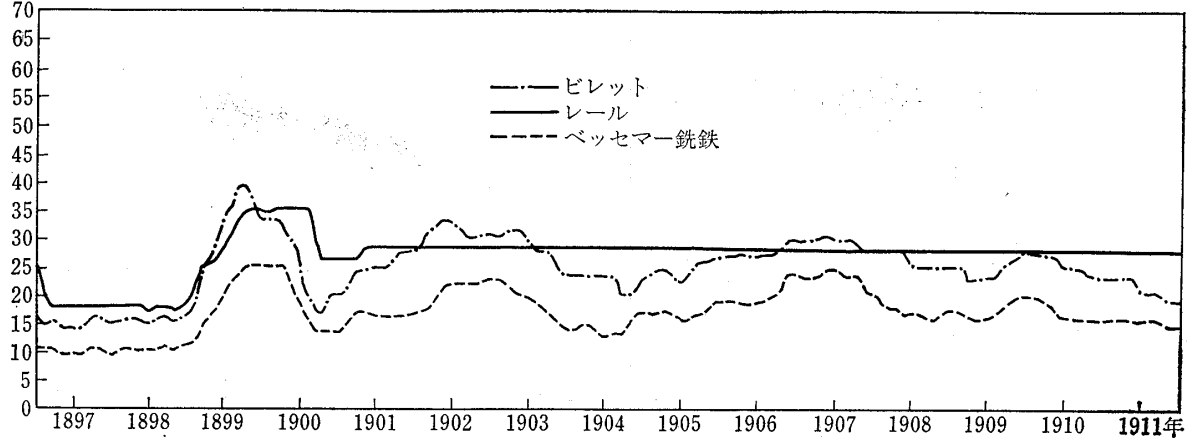
つぎに車両の建造では、1899年に17の企業を合併してできたアメリカ車両製造会社が製造による車両の生産において65%の支配率をほこり、そのほかには同様に4企業を合併して成立したプレス鋼製車両会社、南部の数工場を吸収して設立されたサザン車両製造会

社（この会社はテネシー石炭製鉄会社と緊密な関係にあった）、ペンシルヴァニア鉄道傘下の前述のキャンブリア製鋼などが、それぞれに独自の製品を生産していた。1905年には鋼製の車両を製造する設備をもつ工場は、全国で8つしかなかったといわれる。こうした断片的な資料だけからみても、この分野における生産の集中度もきわめて高かったことがわかるであろう。

その他の鉄道設備の有力企業としては、プルマン高級客車、インターナショナル車両、アメリカ転轍器、アメリカ鉄道設備などの各社をあげることができるが、これらは特別な鉄道設備の生産の分野でそれぞれに市場にたいする圧倒的な影響力をもっていた。各企業が具体的にどの程度に生産し、またいかなる資本グループに属していたかは、さしあたり不明であるが、これらの企業の鉄道業との協調関係がレールのばあいには劣らざるばかりで緊密であったことは、次のような事実からみてほぼ間違いのないところであろう。すなわち、こうした諸設備は多かれ少なかれその製造に特殊な技術を必要とするうえに、鉄道会社からの特別な注文によって生産されるのが普通であり、そのために市場がいちじるしく閉鎖的な性格をもたざるをえなかったということである。しかもこれらの諸設備は、大部分が重量鉄鋼材を原料とするものであったから、U.S. スティールらの大鉄鋼企業は種々の中間製品をこれらの分野に供給しつつ、そこにも市場支配力をおよぼすことができたと考えられる。いずれにしてもこの第1次大戦前の十数年の期間には、さきに見たように、レール以外の鉄道資材、とくに機関車と車両にたいする需要が著増し、それにともなって鋼の消費量が急増したのであり、U.S. スティールはこれらの分野の全般にわたって強力な主導性を発揮し、それによって莫大な特別利潤を実現することができた。レールをふくめて鉄道資材部門は、U.S. スティールの寡占体制の最大の拠点であり、まさに利潤の宝庫だったのである。

だがもちろん、U.S. スティールの市場におけるリーダーシップは、鉄道業に関連した鉄鋼製品の分野に限られていたわけではない。レールのばあいにみられたほどに徹底したかたちではなかったにしろ、ビレット、厚板、プリキ板、ワイヤー、ワイヤー・ネール、棒鋼、薄板の各生産部門においても、U.S. スティールの価格政策が多かれ少なかれ影響をおよぼしたのである。図1と図2をみても、ビレット、薄板、厚板、棒鋼およびビームのいずれもが、程度の差はあるにしろ、1901年の第2四半期を境にしてきわめて安定的に

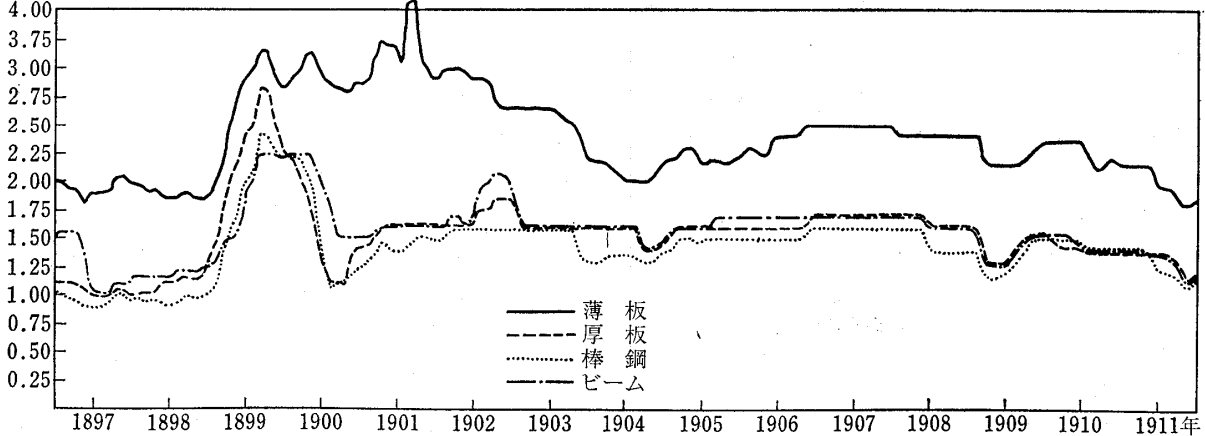
グロス・トン  
当りドル



A. R. Burns, *The Decline of Competition*, 1936, New York & London, p. 208.  
銑鉄とビレットはピッツバーグにおける、レールはペンシルヴァニアにおける月平均の価格。

図 1 鉄鋼製品価格の推移(1)

100重量ポンド  
当りドル



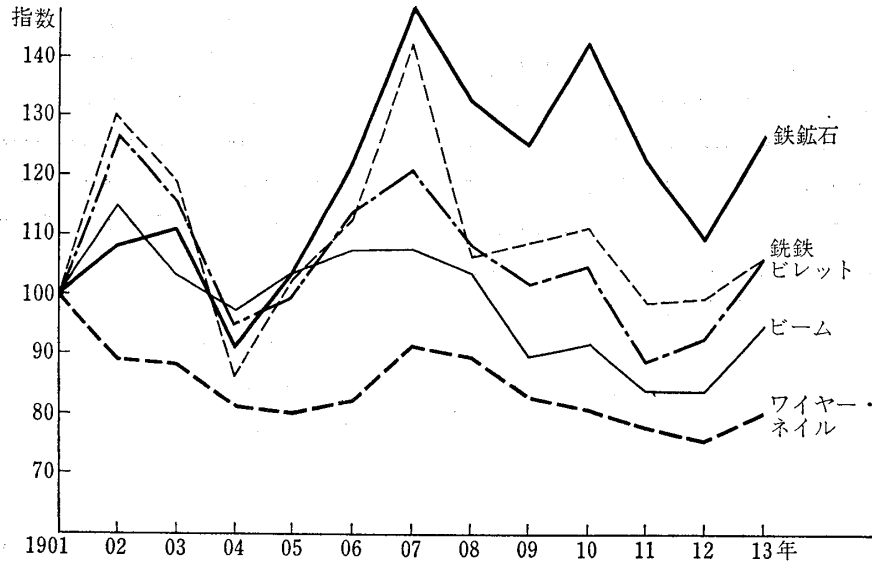
*Ibid.*, p. 210.  
各製品ともピッツバーグにおける月平均の価格。

図 2 鉄鋼製品価格の推移(2)

推移するようになっていことがわかる。

U. S. スティールがこのように鉄鋼業の諸分野にわたってきわめて広範囲に価格決定の主導権を握ることができたのは、決してただ同社がこれらの分野で大きな生産のシェアを有していたためだけではない。すでにみたように、原料から製鉄、製鋼、圧延および完成品製造の各生産段階を徹底的に統合し、しかもこれらを連結する輸送経路をほぼ完全に包括していたことが、単独企業にたいしてはいうにおよばず、他の一貫メーカーにたいしても同社を優位に立たせ、これらの企業が市場において追従することを余儀なくさせたのである。とりわけ鉄鉱資源の自然的独占とその輸送ルートの掌握は、他の鉄鋼会社が鉄石を調達するにあたって U. S. スティールに多かれ少なかれ依存せざるをえぬ

という状況をつくり出したが、U. S. スティールはこの有利な立場を最大限に利用して、鉄石の生産制限をおこない、その価格を銑鉄に比べて相対的に高い水準に維持した。このことは、鉄石の輸送費の過重な負担とあいまって、まず何よりも単独高炉企業を圧迫し、U. S. スティールの価格政策に従わざるをえない状況に追い込んだ。もともとアメリカの製鉄部門のばあいには、ドイツなどに比較してこの単独高炉企業の割合が大きく——1914年ごろにおいてもなお全国の銑鉄生産総量3,000万トンのうち850万トンが単独企業の高炉で生産されていた——その市場そのものはむしろ競争的な構造をもっていたが、U. S. スティールは、鉄石価格の以上のような操作をつうじて多数の中小製鉄業の供給する銑鉄の価格にも規制を加えることができた



石崎昭彦『アメリカ金融資本の成立』1962年，東京大学出版会，pp. 248, 253 より作成。

図3 主要鉄鋼製品および鉱石の価格変動（1901年=100）

のであった。

このような製鉄部門における市場支配を基礎にして，U.S. スティールは銑鉄価格を鋼材価格の水準に比べて相対的に高くし，これによってさらに製鉄設備をもたぬ単独製鋼圧延企業にも圧力を加えた。図3は，1901年以後に完成品よりも半製品の価格が，また半製品よりも銑鉄の価格が，そして銑鉄よりも鉄鉱石の価格が，相対的に高く維持されたことを示している。この価格政策はとりわけ1906年以降に顕著になってくる。加工度の高い段階ほど相対的に価格が低く抑えられたのは，完成品生産部門では概して経営規模が比較的小さく，競争企業の設立が容易だったから，これを阻止するとともに，既存の競争企業につねに圧力をかけようとしたためであった。

ともかく以上のような独特の価格政策を採用することによってはじめて，U.S. スティールは，文字どおりの寡占的な市場の定着している分野だけでなく，鉄鋼業の主要部門のほとんどすべてにわたって主導性を発揮することができたのであった。「ピッツバーグ・プラス」として知られる価格の基準地点制度は，同社のプライス・リーダーシップがアメリカの全土に滲透していたことを示すものにほかならない。この「ピッツバーグ・プラス」というのは，U.S. スティールの主力工場の所在地であるピッツバーグを唯一の基準地点とし，ここでの基点価格に需要地までの運賃を加算して販売価格を一律に定めるものであって，この制度

のもとで，U.S. スティールは全国のいかなる地域でも運賃を負担することなくその製品を販売しえたのにたいして，ピッツバーグ以外の地域に所在する工場をもつ企業がピッツバーグ周辺で製品を売ろうとすれば，その所在地からピッツバーグにいたる運賃を負担しなければならなかった。そのために，U.S. スティールが全国のどこでもピッツバーグにおけるのと同じ条件で販売できたのに，他の地域に工場をもつ企業は，地方に市場を限定されることにならざるをえなかった。ただその反面，ピッツバーグから遠隔の地にある企業は，基点価格にピッツバーグから同地にいたる仮空の運賃を加えて販売できることになり，そのかぎりではこれらの企業に特別利潤が保証されて，その蓄積が促進された。

表1にみられるように，鉄鋼業の多くの生産の分野において時を経るにしたがってU.S. スティールのシェアが低下する傾向を示したのは，以上の点にその原因の一半があったと考えられる。またさきにみた原料高・製品安の価格政策は，単独企業を圧迫した反面において，有力な鉄鋼一貫メーカーの蓄積を助長するとともにその統合化をよりいっそう促進し，このこともまたU.S. スティールの相対的な地位を後退させる要因となったといえよう。

しかしながら，第1次大戦までの時期に関するかぎり，U.S. スティールの鉄鋼業における独占的地位はほとんどゆらぐことがなく，鉄鋼生産の主要部門にお

いて、とくに鉄道資材部門を中心に高利潤を再投資しつづけたのであって、こうしたU. S. スティールを中核とする金融資本の高蓄積をつうじて、基幹産業としての鉄鋼業はアメリカの全産業部門の発展を主導していった。これが第1次大戦を経て1920年代ともなると、鉄道業の決定的な衰退にともなって、鉄道会社との結合と協調のうえに立つU. S. スティールの寡占体制が崩れ始め、それと同時に重量鉄鋼材を中心とした高度の生産集中を前提とする市場構造は変容を余儀なくされるようになってくる。この変容していく市場の構造を解明することは、別の機会にゆずらねばならない。

#### 参 考 文 献

Burns, Arther R., *The Decline of Competition*, 1936, New York & London.  
Clark, Victor S., *History of Manufactures in the United States*, Vol. III, 1893-1928, 1929 edition, 1949, New York.  
Faulkner, Harold U., *The Decline of Laissez Faire, 1897-1917* (The Economic History of the United States, Vol. VII), 1961, New York.  
Hogan, William T., *Economic History of the Iron*

*and Steel Industry in the United States*, Vol. 2: Part III, 1971, Lexington, Mass.

Jones, Eliot, *The Trust Problem in the United States*, 1929, New York.

Moulton, Harold G. & Associates, *The American Transportation Problem*, 1933, Washington, D. C.

Nelson, Ralph L., *Merger Movements in American Industry, 1895-1956*, 1959, Princeton.

Vanderblue, Homer B. & Crum, William L., *The Iron Industry in Prosperity and Deppression*, 1927, Chicago & New York.

*United States Steel Corporation*, T. N. E. C. Papers, 1940, New York.

Warren, Kenneth, *The American Steel Industry, 1850-1970, A Geographical Irterpretation*, 1973, Oxford.

Williamson, Harold F. (ed.), *The Growth of the American Economy*, 2nd ed., 1951, Englewood Cliffs, N. J.

石崎昭彦『アメリカ金融資本の成立』1962年、東京大学出版会。

呉天降『アメリカ金融資本成立史』1971年、有斐閣。