

〈論文〉

戦前期イギリス自動車産業の発展と企業集中

中 本 和 秀

はじめに

自動車産業は世界的にみて 19 世紀末にヨーロッパに生まれ、アメリカにおいて発展した産業といわれている⁽¹⁾。しかしそのアメリカにおいても第一次大戦後に本格的発展のあった新興産業である。本稿では、第二次大戦前のイギリス自動車産業の発展過程を、(1)生成・自由競争期（1896 年から第一次大戦まで）、(2)独占移行期（1920 年代）、(3)独占体制確立期（1930 年代）に区分して⁽²⁾、その独占形成過程の分析を行う。その場合、各時期の企業集中が独占形成過程にどのような役割を果たしたかという点を軸に据えて考察する。これによって第二次大戦後のイギリス自動車産業の独占再編成における企業集中の分析基準を与える。また戦前期に形成された自動車産業独占体制が第二次大戦後に再編されざるを得なかったその要因をどの点において内包していたかを考察する。

(注)

(1) 下川浩一「自動車産業」米川伸一編『経営史』有斐閣、昭和 52 年、269 頁。

(2) Maxcy G. は、イギリス自動車産業の発展を(1)初期実験時代(1896～1901 年)、(2)小規模競争期(1902～1922 年)、(3)大量生産開始期（1923～1929 年）、(4)大企業間の価格・モデル競争期（1930～1939 年）、(5)戦後拡大期（1945～1955 年）という各時期に区分している。Maxcy G., 'The Motor Industry' in P. L. Cook & R. Cohen(eds.) *Effects of Mergers*, London, 1958, pp. 353-354.

第一節 生成・自由競争期

(1) イギリス自動車産業の生成

1878 年の“Highway and Locomotive Act”によってイギリスにおける自動車による運輸の発展は妨げられていた。1896 年にこの 1878 年法の廃止と“Locomotive on Highways Act”の成立によって自動車走行に対する制限は緩和された。これにより、Knight, Austin, Lanchester といった草分けがエンジンの実験を開始してイギリスにおける自動車生産のスタートを切った。以後、続々とこの産業への機械工業、自転車製造業からの参入と新規企業設立が行われた。草創期の自動車製造は一般的な機械知識と多少の資本があれば可能であった。しかし急激な技術進歩と激しい競争によって、この産業での生存は困難を極めた。1902 年から 1913 年の間に 35 企業が設立され 37 企業が排除された。また 1913 年までに 198 のことなった製品が市場に登場し同年までにそのうち 103 が姿

を消してしまった。さらに 1912 年のモーターショーに出品された自動車を見ると、大多数はガソリンエンジンであったが、まだスチームエンジンや電気自動車が 1 ダースを超えて存在していた。シャシー、ボディについても基本型が定まっておらず、毎年急速な改良がなされていた。これらから、当時の自動車産業で生まれて間もない数多くの企業の地位が不安定で流動的であった状況がうかがわれる⁽³⁾。

次ぎに生産量の推移をみてみよう。産業全体で、1905 年に約 4000 台の生産規模が 1908 年には 10000 台を突破した。全体で約 50 社がこの生産に参加している。1911 年以降になると比較的低価格のモデルを 1000 台以上の規模で生産する企業がいくつか現れてきた。例えば 1911 年にフォードがマンチェスター郡オールドトラッフォード (Old Trafford) において T 型車の組み立て生産を開始して 1913 年に年産 6000 台のイギリス最大のメーカーとなっている。イギリスのメーカーでもウルズリ社 (Wolseley) が 1911 年に約 1600 台、モリス社 (Morris) が 1914 年に 1300 台、オースチン (Austin)、ローバー (Rover) の各社が約 1000 台の規模の生産量に到達している。そして 1913 年には全体で 34000 台の規模に達した。これはフランスと比較するとその乗用車だけの生産量を下回るものであった。またアメリカの自動車総生産量のたった 7% にしかあたらなかった⁽⁴⁾。つまり第一次大戦前の生産量の拡大はそれほど著しいものとは言えなかったのである。

(2) 部品工業の発達の遅れ

このような生産規模拡大の遅れは、部品工業の発達の遅れが原因となっていた。ウルズリ社を例にとってみよう。この企業は羊毛刈り込み機の製造業者としてその事業をスタートさせた。当初は部品をほぼすべてバーミンガムの外部企業に外注して自らは組み立て専門から始めた。しかし彼らの要求を十分に満たすだけの高度に標準度を維持した部品を外部から獲得することができず、全部品の内製化に転換せざるを得なかった。そしてこの企業が自動車製造に乗り出したときもこの方針が踏襲されたのである。

部品工業で一定水準の精度の部品を生産することがまだ不可能であったことが、機械工業の部品内製化を余儀なくさせていた。それが翻って部品工業の発達を阻害していた。また自動車組み立て製造会社各社が部品を内製することは、各社間の部品規格の同一化を阻んで、これが他方で部品の大量生産の発達を阻んでいたと考えられる。

こうして部品量産メーカーの欠如＝部品工業の未発達は、自動車製造業者の部品内製化を招き、それは各社にとって生産拡大のための資本負担を、組み立て専門の場合に比して重くさせるものであった。これが各社の大幅な生産拡大を限界づけていた。この時期の自動車産業の特徴は、拡大しつつある市場に比して、各企業の成長が非常に遅いことであったといわれている⁽⁵⁾。

このような部品工業の発達の遅れが自動車産業の発展を限界づけるという状況は、第一次大戦前には払拭されなかった。たしかに自動車組み立て部門の成長につれ、信頼しうる部品供給業者は徐々に出現し始めていた。そして 1913 年型「モリス・オクスフォード」は、その部品の大部分を外注に依るほどになっていた。しかし 1914 年にはモリスはこのモデルに対する需要の増大に対応するだけの部品をイギリスの部品供給業者からの購入だけでは獲得できず、不足分をアメリカからの輸入に頼らざるを得なかったのである⁽⁶⁾。

この部品内製化という事態はまた他面で量産化による低価格車の生産を阻み、イギリスにおける

大衆市場の本格的な開拓を妨げていた。そしてこの狭隘な市場が生産規模の拡大を押しとどめていた。アメリカにおいては互換性部品の出現によって自動車部品工業の発達が促され、自動車製造会社が組み立てに専門化することによって大量生産の低価格車を実現していち早く大衆市場が開拓された⁽⁷⁾のと対照的であった。このようなアメリカにおける自動車産業の著しい発展とイギリスとの相違の根本には、部品工業の発展度の差があった。

(3) 競争と合併

この時期のイギリス自動車産業はどのような競争状況にあったのであろうか。まずその競争状況の特徴づける一事件として特許独占の企てについて述べよう。

1893年にF. R. シムズ (Simms) は、ドイツのダイムラーのイギリスにおける特許権を獲得していた。しかし前述の1878年法のためにその実施はされていなかった。シムズは1895年にハリー・J・ローソン (Harry J. Lawson) の率いる「イギリス自動車シンジケート」(British Motor Syndicate) にこの特許権を3万5千ポンドで売却した。翌1896年に1878年法の廃止と1896年法の成立を契機に、ローソンは同シンジケートを親会社にしてダイムラー自動車会社 (Daimler Motor Co.) を設立した。彼の計画は、有望な特許を買い占めることによって、イギリスの自動車産業界を独占的に支配しようとするものであった。この特許独占計画のための資金調達には、大衆に依存した。新設されたダイムラー社が10万ポンドの株式公募発行を行い、また続いてローソンが設立した「グレート・ホースレス・キャリジ社」(The Great Horseless Carriage Co.) が75万ポンドの発行を行っている。この資金によって親会社たる「イギリス自動車シンジケート」が特許投機を行ったのである。

この特許独占に反発した他の自動車会社は、自動車資料保護協会 (Automobile Material Association Ltd.) を設立して訴訟を起こした。その結果は、1901年に協会側の勝訴に終わった。このような特許独占の成否は、その特許の効力如何にかかっていたので、この判決はローソンの野望を打ち砕くものであった。この時期の技術進歩は急速で、どのような特許も長期にわたって価値を持つことのなかったことが、このような同シンジケート側の敗訴の基底にあった。ローソン自身はプロモーターに過ぎなく、彼の創造した組織も自動車の製造業者・輸入業者・自動車所有者から特許使用料を得る地位につくことを目的としていたに過ぎない。それゆえ新製品を改良・開発する生産組織という性格をもたなかった。これも失敗の一因である⁽⁸⁾。

さて、このローソンの企てはこの時期のイギリス自動車産業のいかなる性格を示唆するものであろうか。独占志向の行動が合併・協定といった形態をとらず特許独占という形をとったことは、この時期には生産の集積・集中がまだ進行していないことを示していると考えられる。企業間の合併・協定が何ら市場支配を可能とさせないほどに非常に多数の企業が小規模な状態で原子的競争を行っていたのである。またこの独占志向の行動が失敗に終わったことは、獲得された特許技術も技術進歩の途上のものに過ぎないことを示す。それは真に生産の集積・集中を実現しうる大量生産技術の生まれる以前のものであった。独占的支配の可能性は未だ成熟せず、この産業はまだほんの生成期の段階にあったのである。

次ぎにこの時期の主な合併活動について考察しよう。この時期の合併を代表するものは、1901年のヴィッカーズ社 (Vickers Son & Maxim) によるウルズリィ社の吸収合併と1910年のバーミン

ガム小銃器会社 (Birmingham Small Arm Co.) とダイムラー・モーター社の合併である。

これら二つの合併は両者とも、機械・兵器という既存機械工業企業が自動車産業へ参入しようとする動機によるものであった。自動車企業側の動機は資本の調達であった。だがこれらの合併は、この産業の構造に大きな影響を与えるような性格のものではなかった。確かに外部の強固に確立した企業との統合は、自動車企業にとって助けとなった。しかしこの外部企業は、自動車事業を危険の多い部門とみて、全面的に取り組む姿勢をとるものではなかった⁽⁹⁾。

ヴィッカーズ・ウルズリィ合併は、ウルズリィ社に技術援助と資金援助をもたらし、1913年にはウルズリィ社を年産3000台のイギリス系企業としては最大生産規模の企業に到達させた。しかしそれはイギリスフォード社の半分以下の生産高であった⁽¹⁰⁾。バーミンガム小銃器社とダイムラー社の合併の場合は、ダイムラー社の販売政策に何らの変更をもたらさず、ダイムラー社は限定された市場向けの高級車メーカーという性格を保持し続けた。バーミンガム小銃器社はその銃器製造においては部品の互換性原理を採用した量産体制をとっていたのであるが⁽¹¹⁾、その生産方式を自動車生産には適用しなかったのである。これら二つの事例は、既存機械工業企業の自動車生産への取り組みの限界性を示していた。

先に示された多数企業・小規模生産というこの時期の特徴は、各社間の競争に自由競争的性格を付与していた。量産体制の未確立のため生産の集積・集中は進展していなかったのである。したがってこの時期には、独占的支配を志向した行動は失敗せざるを得なかった。企業合併も極めて少なく、独占形成に導くような意義をもつものではなかったのである。

(注)

(3) Maxcy G., *op. cit.*, pp. 355-360, p. 365.

(4) Silberston A., 'The Motor Industry' in D. Burn (ed.), *The Structure of British Industry*, Cambridge, 1958, Vol. II, p. 1. フランスは1913年に約4万5千台の乗用車を生産していた。またアメリカの自動車総生産量は48万5千台であった (G. Maxcy & A. Silberston, *The Motor Industry*, George Allen & Unwin, London, 1959. マクシー&シルバーストン著・今野原八郎・吉永芳史訳『自動車工業論』東洋経済新報社, 1965年, 3頁参照)。

(5) Maxcy G., *op. cit.*, p. 360.

(6) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 3頁。

(7) 奥村正二『世界の自動車』岩波書店, 1962年, 62頁。

(8) Maxcy G., *op. cit.*, pp. 357-358.

(9) Maxcy G., *op. cit.*, pp. 362-363.

(10) 山本尚一『イギリス産業構造論』ミネルヴァ書房, 昭和49年, 92頁。

(11) 同上書, 182-185頁。

第2節 独占移行期 (1920年代)

(1) 第一次大戦と戦後ブーム

第一次大戦は自動車産業の構造にほとんどめだった影響を与えなかったといわれている⁽¹²⁾。しかしそれは大戦後の自動車産業の本格的発展への出発点となるいくつかの要因を生み出した。それは以下の四点である。

1. 軍需による生産能力の増大
2. 部品の標準化の一定の進行
3. 1915年のマッケンナ関税 (Mackenna Duty) 導入による国内市場保護
4. 大衆需要の増大

第一に、戦時下の軍需生産は自動車産業の生産能力を増大させた。特に商業車部門でそれが著しかった。AEC (Associated Equipment Company) は、軍用トラックの40%を生産した。そして当時のイギリスではイギリスフォード以外に採用していなかった移動式組み立てラインを採用して、大戦中のピーク時に年産4000台を達成した。またレイランド・モータース (Leyland Motors) も、大戦期間中に合計6000台の軍用車を生産し、生産能力を三倍化した。そしてこれらの企業の増大した生産能力が平時に持ち越されたのである⁽¹³⁾。第二に、戦時経験による部品標準化の一定の進展があった。これは1920年代の部品工業の発展の基礎となるものであった。第一次大戦後の部品工業の発展こそが、戦後ブーム期の自動車生産増大をになった新規参入者達に、組み立て専門の生産を可能とさせた。その基礎としてこの部品標準化があったのである⁽¹⁴⁾。第三に、1915年のマッケンナ関税の制定による国内市場保護があった。この関税は輸入乗用車の陸揚げ価格に33 $\frac{1}{3}$ %の従価税を課して、実質的にイギリス国内市場を外国車との競争から保護する役割を果たした。第四に、大戦の大衆需要創出作用がある。1904年の自動車総利用台数は8465台で総人口に対して3890人に1台の比率であった。第一次大戦前の自動車所有とその運転は、このように少数の者のためのものであった。第一次大戦がこの状況を大きく変えた。戦時の兵役が多数の人々に自動車運転の訓練を施した。また大戦終了によって除隊給与金が授与された。この二要因が戦後に中級価格の自動車への需要を創り出したのである⁽¹⁵⁾。以上の四要因をもとにイギリス自動車産業は戦後ブーム期を迎えた。

自動車総生産高は、1920年に戦前のピークであった1913年水準を40%超過した。この増加分は既存企業の生産拡大によるよりも新規企業に負っていたところがこの時期の特徴であった⁽¹⁶⁾。生産拡大が部品工業の発展によって可能とされたことが大戦前と対照的である。しかし戦後ブームは1920年10月に崩壊し、イギリス経済全体が深刻なスランプを以後30年代中頃まで続ける。これは自動車産業に大きな影響を与えるものであった。1920年代の自動車産業はこのスランプによって競争を激化させられつつ生産を拡大し続けた。そして同時に大きな構造的変化を遂げるのである⁽¹⁷⁾。次にその過程を考察しよう。

(2) 1920年代の生産規模と構造変化

1920年代のイギリス経済の停滞基調⁽¹⁸⁾の中にあって激烈な競争を繰り広げつつイギリス自動車産業は、全体として大きな発展を遂げた。1921年の短いスランプからの回復は急速でかつ持続的であった。生産は1922年の7万3000台から1929年の23万9000台へ三倍化した (表1. 参照)。しかしこの生産の拡大は、戦前期ともまた戦後ブーム期とも異なった内容をもって展開され、自動車産業の構造的変化を伴うものであった。それは一定の生産の集積・集中をもって展開された。

大戦後1922年までは、戦前同様に多数の企業の参入と退出がこの産業の特徴であった。しかし1923年以降、新規参入は一握りに減少し、他方で60社を超える企業がこの産業から姿を消した (表2. 参照)。自動車企業は1922年の196社から1929年の119社へ減少し、有力企業も96社から41

表 1. イギリス自動車生産台数：1913～1939 年
(単位 1000 台)

年	乗用車	商業車	合 計
1913	—	—	34
1922	—	—	73
1923	71	24	95
1925	132	35	167
1929	182	56	238
1930	170	67	237
1931	159	67	226
1932	171	61	232
1933	221	66	287
1934	257	86	343
1935	312	92	404
1936	354	108	462
1937	390	118	508
1938	341	104	445
1939	305	97	402

(出所) A. Silberston, 'The Motor Industry', in D. Burn ed., *The Structure of British Industry*, Cambridge, 1958, Vol. II, p. 4, Table 1 より一部抜粋

表 2. 自動車企業の新規参入と退出の推定数

年	前年以後の参入数	前年以後の退出数	企 業 数
1897	—	—	9
1902	46	5	50
1913	35	37	48
1919	35	13	70
1922	37	19	88
1929	5	62	31
1933	2	9	24
1938	3	5	22
1948	4	3	23
1956	1	4	20

(出所) G. Maxcy, 'The Motor Industry', in P. L. Cook & R. Cohen eds., *Effects of Mergers*, London, 1958, p. 365, Table 2.

社へ減少した⁽¹⁹⁾。こうして 1920 年代は自動車産業にとって倒産しやすい多数の小企業乱立状態から比較的安定した少数大企業併存状態への過渡期となった。前述した戦後ブーム期の多数の新規企業の出現は、それらが主として外部からの部品供給に依存する組み立て専門業者として生産を行ったから、部品工業の発展に糸口を与えるものとなった。1920 年代を通じて部品工業は発展を遂げ、ジョセフ・ルーカス (Joseph Lucas) のような専門メーカーの成長もみられた。このような部品工業の発達は大メーカーはもちろん、小メーカーにとっても有利なものであったはずである。

ではなぜこのような企業淘汰が進んだのか。大戦後の大衆需要の初めての本格的な発生は、メーカーをして低価格の大衆車の生産を促進した。モリスやオースチンのような成功したモデルをもっ

たメーカーは、市場の拡大に対応して生産を十分に拡大し、アメリカ式流れ作業方式を採用して、スランプ下の1920年代のイギリス経済のもとでの激化した競争に価格引き下げをもって挑戦したのである。これによって弱小メーカーは「息の根をとめられた」⁽²⁰⁾のである。では、量産技術の進歩はどれだけの規模の経済性を発揮するものであろうか。「パッチ生産方式では産出率の1000台から2000台への増加が単位費用を7.5%節約することになる。しかし流れ作業方式では週1000台から2000台へのその割合の増加が単位費用を15%節約させる」⁽²¹⁾とされている。オースチンやモリスなどの流れ作業方式を採用したメーカーは、このようなコスト低下の優位性を背景に、1920年代を通じて小型車中心に大幅な価格引き下げを行い、その市場シェアを拡大していった。乗用車小売価格は、SMMT (Society of Motor Manufacturers and Traders) の指標によれば、1924年と1929年の間に約25%低下したと言われている⁽²²⁾ (表3. 参照)。

次にモリスとオースチンの1920年代における成功を概観する。モリス・モーターズは、1920年代のブーム崩壊による市場の収縮に対して機敏に対応した。生産は週60台に調整され、需要が1920年9月の月当たり276台から1921年1月の74台にまで低下したとき、モリスは価格を1921年2月と10月の二度にわたり引き下げることで対応した。この価格引き下げは平均35%という大幅なものであった。しかし自動車一台当たりの利潤は、1919-1920年の36ポンドから1920-1921年の50ポンドへとむしろ増大した。これはカウリィ (Cowley) の新車体工場の建設によるコスト引き下げ及び外注部品の大量発注による部品コストの引き下げによるものであった。生産量は1920年から1921年にかけて50%以上の増大を示した。これは価格引き下げと同時にモリスが12馬力の小型車の生産に主力を注いだことが1920年代の需要構造に適合していたことにもよっている⁽²³⁾。

オースチンは1918年に20馬力モデルに生産を集中する計画を立てていた。したがって戦後ブーム崩壊後の最軽量車への需要の集中に対して何ら準備がなされておらず、スランプに陥った。しかし1922年の「オースチン・セブン」によって新市場を開拓することに成功した。こうしてモリスとオースチンは、経済の7年間のスランプの後の1927-1929年の小ブーム期に、小型車モデルの成功によってイギリス自動車産業の二大企業ともいえる地位につくのである⁽²⁴⁾。

表3. 1920-1929年の価格引き下げ (単位£)

年	モリス			
	カウリィ (4座席)	カウリィ (2座席)	オクスフォード (4座席)	オクスフォード (2座席)
1920	525	465	540	535
1921	475	375	565	510
1922	341	299	446	415
1923	255	225	355	330
1929	199		285	
年	オースチン		モリス	
	オースチン7	オースチン12	マイナー・ツアラー	
1923	225	450-480	—	
1929	135	275-309	125	

(出所) D. G. Rhys, *The Motor Industry: An Economic Survey*, London, 1972, p. 14, Table 1.3.

表 4. 1929 年の乗用車生産推定

企 業	産出量 (単位 1000 台)	累積市場シェア (%)
モリス	63	35
オースチン	46	60
シンガー	28	75
フォード	7	79
スタンダード	6	82
その他 (26 社)	32	100

(出所) Maxcy G., 'The motor Industry', in P. L. Cook and R. Cohen eds. *Effects of Mergers*, London, 1958, p. 367, Table 3.

こうして大量生産技術の導入に由来する激しい価格競争と小型軽量車への人気の高まりによって、1929 年には乗用車総生産台数の 75%がモリス、オースチン、シンガーの三社に集中されたのである⁽²⁵⁾ (表 4. 参照)。この「ビッグスリー」⁽²⁶⁾ への生産の集中は、内部拡大と他企業を競争によって排除することによってもたらされたのであって、合併によるものではなかったことが特徴として指摘されている⁽²⁷⁾。では 1920 年代の企業合併はどのようにして生じ、いかなる意義をもっていたのであろうか。次項において考察しよう。

(3) 1920 年代の企業合併

1920 年代の主要な企業合併活動としては、モリスによる一連の活動とルーツ (Rootes) の前身の形成、アメリカの GM によるヴォグゾール (Vauxhall) の買収の三件があげられる。それらを順次検討していこう。

1920 年代においてもっとも顕著な合併活動を行ったのはモリスであった。第一次大戦後に非常な成功を収めたモリスは、急速に拡大する生産に應ずるために、部品・コンポーネントの十分な確保、特にエンジン、ボディ、ラジエターの潜在的隘路を回避することが必要であった。そのために以下の吸収合併を行った。

1923 年 Coventry works of Hotchkiss et. Cie (France)

Hollick & Pratt Ltd.

Osberton Radiator Ltd.

1924 年 E. G. Wrigley & Co. Ltd.

1926 年 S. U. Carburettor

この時期にモリスだけがこのような一連の合併を進めたのは、二つの理由がある。第一に、モリスは比較的遅くこの産業に参入して組み立て業者としてスタートしていたために、他の競争相手より統合化が進んでいなかったためである⁽²⁸⁾。第二に、この時期にモリスは抜きんできた成功を収め、豊富な合併用の資金を保有していたことである。これらの垂直的合併によってモリスは急速な生産拡大を遂げることができた。次ぎにモリスは 1927 年にウルズリィ社 (Wolseley) を合併する。モリスはこの企業をオースチンやアメリカの GM と競って、73 万ポンドで獲得した。当時、ウルズリィ

社の販売台数は年 2000～3000 台といわれていたから、この吸収合併は生産の量的拡大よりも自社の生産車種に高級車を含めて多様化することが目的であった⁽²⁹⁾。しかしこの多様化政策はモリスにとって有効なものとはならなかった。1930 年代にはこの多様化政策がかえって裏目に出てモリスは市場シェアを後退させる。むしろこの合併のもつ重要な意義は、これによってヴィッカーズという旧主要産業（重工業）大企業が自動車産業から撤退したことを示しているところにあるだろう⁽³⁰⁾。ともあれ 1920 年代のモリスの合併活動は、モリスが内部拡大を遂げて「ビッグスリー」の地位につくことに大いに寄与した。

次に、1930 年代に「ビッグシックス」の一角を占めるルーツ（Rootes Group）の前身が一連の合併によって 1920 年代に形成されている。1923 年に財産管理状態に陥ったコマーシャルカーズ（Commercial Cars Ltd.）はハンバー社（Humber）に吸収されて Commer Car Ltd.と改称されハンバー社の子会社となった。しかし 1928 年にはハンバー自身が財政困難に陥り、ヒルマン社（Hillman）と提携を行った。こうしてヒルマン・ハンバー・コマーの結合が形成された。これは後に 1930 年代にルーツグループの基礎となるものであった⁽³¹⁾。

また 1920 年代にアメリカの GM は、破産の危機に瀕したヴォグゾール社（Vauxhall）を吸収した。その目的は、ヴォグゾールの名声を利用してイギリス市場での足場を獲得することであった⁽³²⁾。この時期に GM が現地生産体制を確立することによってイギリスへの進出を積極化しようとした理由は、1920 年代のイギリス自動車産業の発展と密接な関係がある。従来、量産体制の確立していたアメリカとまだ形成されていなかったイギリスとは生産コストに格段の差があり、33 ⅓%の輸入関税では輸入を防ぐことはできなかった。しかし 1920 年代を通じてイギリスにおける量産体制の形成が、コスト・価格を引き下げ始め、関税を有効に機能させ始めた。イギリスの市場構成は一段と小型車に重心を移していったため、アメリカの大型の 대중車は、イギリス市場では 대중車とはなり得なくなってきた。そのため 1920 年代末頃より、フォード、GM といったアメリカ企業は、イギリスにおける現地生産体制に本格的に乗り出してきたのである⁽³³⁾。GM によるヴォグゾールの吸収はそのスタートを切るものであった。

従来これらの 1920 年代の合併活動は、「大量生産開始による産業構造の変化にともなう偶然的ケース」⁽³⁴⁾にすぎないという評価がされてきた。しかしこれらの合併は、「ビッグスリー」への生産の集中というインパクトに対する他企業（アメリカ企業を含めて）の競争上の対抗作用という性格をもっていたのではないだろうか。GM・ヴォグゾールの結合においても、またハンバー・コマー・ヒルマンの結合においても然りである。モリスの一連の合併活動はまさしく 20 年代のモリスが「ビッグスリー」へ昇っていくために必須の行程であった。

「ビッグスリー」への生産の集中と 20 年代の企業合併の並行した過程は「偶然」ではなかった。20 年代の量産体制の開始は生産の集中・産業構造の一定の変化をもたらした。しかし同時に破産や財政危機に陥った企業のなかからもそのような排除に対抗して合併による延命が企てられた（ハンバー・コマー・ヒルマンの結合）。イギリスでの量産体制の確立と保護関税（およびイギリス独特の小型車中心の市場の形成）によってイギリス市場から閉め出されたアメリカ系自動車大企業は競争に敗退した企業を買い取り、イギリスでの現地生産体制の足がかりとした（GM・ヴォグゾールの結合）。このような因果連鎖を両ケースはもっていたと考えられる。これら 1920 年代の合併が「すべてある種の清算あるいは財政的困難を抱えていた企業を含んでいた」⁽³⁵⁾ことは、これらの事態が競

争上の敗退資本の整理と集中そして復活の過程であることを示している。

1920 年代の生産の集中＝構造変化は、こうして「ビッグスリー」をもってそのまま独占体制を成立させたのではなかった。量産体制の開始とともに、一方における内部的拡大、他方における企業合併、この相互に関連し合った二つの経路を通じて生産と資本の集中・集積が進展し、1930 年代の独占的「ビッグシックス」⁽³⁶⁾ 体制成立を準備したのが、1920 年代であったと言える。このように 1920 年代の合併運動は、イギリス自動車産業の独占形成への過程の一構成要素をなすものと言える。20 年代の合併に関連している企業すべてが 1930 年代の「ビッグシックス」の一角を構成していることが、その意義を物語っている。そして「30 年代の競争が大眾市場の最終的な競争者を決定づけた」⁽³⁷⁾ のである。

(注)

- (12) Maxcy G., *op. cit.*, p. 363.
- (13) Rhys D. G., *The Motor Industry: An economic survey*, Butterworth London, 1972, pp. 10-11.
- (14) Silberston A., *op. cit.*, p. 2.
- (15) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 220.
- (16) Maxcy G., *op. cit.*, p. 363.
- (17) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 302.
- (18) 森恒夫『講座帝国主義の研究 4 イギリス資本主義』青木書店 1975 年 91 頁。
- (19) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 12, table 1.1.
- (20) マクシー&シルバーストン、前掲邦訳書、4 頁。
- (21) Maxcy G., *op. cit.*, p. 366.
- (22) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 14.
- (23) *Ibid.*, p. 303. モリスはまた 1921 年から 1925 年に販売台数を 3000 台から 55000 台へと急速に増大させていた。そしてモリスの 20 年代の成功は、12 馬力のモリス・カウリィに負っていた (Maxcy G., *op. cit.*, p. 367)。
- (24) Rhys, *op. cit.*, pp. 302-304.
- (25) Maxcy G., *op. cit.*, p. 366.
- (26) *Ibid.*, p. 373.
- (27) *Ibid.*, p. 367.
- (28) モリスは 1912 年に W. R. M. Motors として発足している。山本尚一前掲書 200 頁。
- (29) Maxcy G., *op. cit.*, p. 367.
- (30) *Ibid.*
- (31) *Ibid.*, p. 368.
- (32) *Ibid.*, p. 368.
- (33) 鬼塚豊吉「1920 年代のイギリス新産業」『東大経済学研究』第 11 号、1968 年、25-26 頁。
- (34) 山本尚一「両大戦間のイギリス自動車工業」『香川大経済論叢』第 38 巻第 3 号、64 頁。山本氏は前述のような乗用車部門におけるモリス、オースチン、シンガーの三社への生産の集中をもって「自動車工業における生産の集積による独占の成立」と見なし、それは「内部拡張および他企業の競争の排除によるものであって、企業合併によるものでなかった」と言われる。そして 1920 年代の企業合併は「市場支配を目的とするものでなかった」が故に独占形成に関係するものではなかったと言われる。だがなぜ「市場支配を目的とする」企業合併だけが独占形成に関連しうると言えるのだろうか。むしろイギリス自動車産業においては、「市場支配を目的とする」企業合併は、別項において考察するように、第二次大戦後に既に成立している独占企業間の再編成として現れてくるのである。1920 年代の企業合併の必然性を把

握し得ないが故に氏は1920年代の生産の集中をもって独占の成立とみることになった。だがその独占体制たる「ビッグスリー」はなぜ1930年代に「ビッグシックス」へ変わらざるを得なかったのか？ しかもなぜ20年代の「ビッグスリー」の一角をなしたシンガーが30年代の「ビッグシックス」では脱落していったのか？ 氏はこの問題に対して「この時期には『ビッグスリー』と多数の特殊企業(specialist)との規模格差はさしたるものではなく、特殊企業が上位に進出する余地が残されていた」(山本尚一、前掲書210頁)という。しかし独占体制とは独占的大企業が非独占企業に対してその優劣関係を覆す余地のないほど絶対的地位を確保している状態を指すのではないだろうか。他企業が容易に「上位に進出する余地が残されていた」のでは独占体制が確立しているとは言い難いのではなかろうか。問題の本質は1920年代の企業合併の意義を把握することによってのみ解明し得るものと考える。

(35) Maxcy G., *op. cit.*, p. 370.

(36) *Ibid.*, p. 373.

(37) *Ibid.*, p. 371.

第3節 独占確立期(1930年代)

(1) 1929年恐慌の影響と生産の回復

1930年代のイギリス自動車産業の一つの特徴は、1929年大恐慌の影響が他の主要生産国よりも軽微であったことである。アメリカとカナダでは最もその打撃が大きく、1932年の乗用車生産は1929年のそのわずか4分の1に過ぎなかった。それに対してイギリスの生産の落ち込みは10%にも至らずに済んだ(表5. 参照)。この理由として、次の要因が挙げられる。第一に、1920年代にはイギリスのこの産業の発展がまだ遅れていたこと、特に市場開拓の余地をまだ残していたことである。第二に、1930年代のイギリス経済が全般に他の主要国ほど大恐慌による打撃を強く受けずにいたこと、これによって不況中のイギリスにおける一人当たり実質所得の低下が割合に小さかったことである⁽³⁸⁾。

生産は直ちに回復した。生産は、1930・31年と低下を続けた後、1932年には回復基調に入り、1933年に総乗用車生産は約22万1000台に達し、1929年に到達した18万2000台という過去最高水準をはるかに上回った。さらに生産は持続的に増大して1937年に第二次大戦前のピークの39万台に到達した。これは1929年水準の約二倍であった(表6. 参照)。こうして両大戦間は、1920年と1930年の短期の後退を除いて、イギリス自動車産業の市場の持続的拡大の時期であった⁽³⁹⁾。このような急速な回復と拡大は、アメリカ、カナダ、フランスの主要自動車生産国が不況から幾分回復したと

表5. 主要生産国の1929年と1932年の生産高比較(1929年=100)

国	1929年	1932年乗用車	1932年商業車	1932年年合計
イギリス	100	94.0	108.9	97.5
アメリカ	100	24.7	30.5	25.6
カナダ	100	25.1	16.9	23.3
フランス	100	64.5	64.3	64.4
ドイツ	100	37.6	20.5	33.3
イタリア	100	—	—	55.6

(出所) A. Silberston, 'The Motor Industry', in D. Burn ed. *The Structure of British Industry*, Cambridge, 1958, pp. 4-6, Table 1, 2, 3より算出。

表 6. 1930 年代のイギリス自動車生産台数 (単位: 1000 台)

年	乗用車	商業車	合 計	対 1929 年比指数
1929	182	56	238	100
1930	170	67	237	99.6
1931	159	67	226	95.0
1932	171	61	232	97.5
1933	221	66	287	120.6
1934	257	86	343	144.1
1935	312	92	404	169.7
1936	354	108	462	194.1
1937	390	118	508	213.4
1938	341	104	445	187.0
1939	305	97	402	168.9

(出所) A. Silberston, 'The Motor Industry', in D. Burn ed. *The Structure of British Industry*, Cambridge, 1958, p. 4, Table 1 より算出。

表 7. 主要生産国の自動車生産指数 (1929 年 = 100)

年	イギリス	アメリカ	カナダ	フランス	イタリア	ドイツ
1929	100	100	100	100	100	100
1932	97.5	25.6	23.3	64.4	55.6	33.3
1937	213.4	89.8	79.0	79.4	131.5	210.3
1938	187.0	46.5	63.4	89.7	124.1	219.9
1945	7.1	13.5	50.1	13.8	18.5	n.a.
1947	182.8	89.5	98.5	54.2	79.6	15.4
1949	364.7	116.7	111.1	112.6	159.3	103.8

(出所) A. Silberston, 'The Motor Industry', in D. Burn ed. *The Structure of British Industry*, Cambridge, 1958, p. 4, Table 1, 2, 3 より算出。

はいえ第二次大戦後の 1949 年まで 29 年の水準を越えることができなかったのと著しい対照を成している (表 7. 参照)。

(2) 需要変化と「価格・モデル」競争

1930 年代の生産の回復と拡大は、需要の一定の変化を伴っていた。その変化とは、小型低価格車の需要の一層の伸長であった。1923 年以降のイギリス自動車産業の一貫した拡大基調は、主に小型車の販売増大によっていたが、30 年代にはその傾向が、不況と大型車所有者を差別する重課税によって著しく強められた⁽⁴⁰⁾。30 年代初めの数年間のうちに 11~20 馬力の乗用車の需要伸び率は大きく低下した。一方、10 馬力以下の乗用車販売台数は、1928 年の全乗用車販売台数の 25% から 1933 年の 60% まで増大している。またそのうち 9~10 馬力の乗用車の全乗用車販売台数に占める割合は、1929 年の 10% から 1933 年の 34% へ増加している。さらに小型車への需要の集中は進み、1933 年 10 月から 1934 年 7 月までの期間の新乗用車登録の 56% を 8 馬力以下の「ベビー」クラスが占めるにいたった⁽⁴¹⁾。このような小型低価格車への需要の移動が 20 年代に開拓し切れなかった大衆市場を拓き、30 年代のスランプを吸収したと考えられる。次にこのような需要の変化に各企業がどのような対応を示し、どのような競争を繰り広げたのかを見よう。

1930年代における生産のいっそうの拡大は、20年代以上に規模の経済性を強めたであろう。それは小型車生産に重点が移ったことと相まって、価格を引き続き低下させた。1930年代末に、1924年ベースで乗用車価格が約2分の1、商業車価格が約4分の3まで下がった⁽⁴²⁾。そしてこれにともない企業数も減少している。1929年に乗用車メーカーは41社存在していたが、1939年には33社しか残っていなかった。独立企業はさらに20社に満たないものであった。

これらの事態は1920年代に始まった大量生産体制の発展の延長線上に位置するものであった。しかしそれに対応する30年代の生産の集中は、20年代の「ビッグスリー」からの直接の延長線上に位置づけられない新しい結果を生み出した。すなわち20年代の展開は、1929年に「ビッグスリー」（オースチン、モリス、シンガー）への生産の75%の集中をもって終わったのに対して、30年代の展開は、1938年に「ビッグシックス」への乗用車について90%、商業車について80%の集中をもたらしたのである⁽⁴³⁾。20年代の生産の集中がさらに進んだのならばその延長線上に「ビッグスリー」から「ビッグシックス」への展開は考えられない。何がこのような展開を行わせたのか。それは1930年代に需要の変化とともに生じた競争の新しい形態、「価格・モデル」競争であった。

「価格・モデル」競争とは、既存モデルの価格改定という短期的価格競争を行わず、価格は性能、コストに変動のない限り安定させて、主に新モデルの発売に際して変更する、というものである。そして競争は、価格よりも質的側面のスタイル、性能、サービスにおいて行われる⁽⁴⁴⁾。メーカーは市場状態を査定して、価格をまず決定する。その後、その価格でできる限り最良のクルマを製造する。非常に評判の良いモデルが「価格リーダー」となって他のメーカーはその価格を基準に価格決定する傾向をもった。

例えば、「ヒルマン・ミンクス (the Minx)」が10馬力クラスにおける価格リーダーになった。「オースチン・セブン」は30年代中期まで小型車の価格をリードして、その後はモリスが新「モリス・エイト」によって「オースチン・セブン」のバトンを受け継いだ。1938-1939年の新車発表シーズンに導入された新スタンダード車や新オースチン車などの価格を決めたのは、この「モリス・エイト」の価格であった⁽⁴⁵⁾。

こうした「価格・モデル」競争は、イギリス自動車産業の発展に二つの影響を与えた。第一に、モデルの多様化とそれにとまなう規模の経済性の阻害である。モデル数は1930年代前半に年ごとに増加していった(表8、参照)。そして1938年においても六大企業が40種の異なったエンジンとそれより多い種類のシャシーとボディを生産していた。『エコノミスト』誌によればこの40モデルのうち26モデルは5000台以下の販売量であって、この「大衆」クラスでは不経済な生産量水準であったと評価されていた⁽⁴⁶⁾。モデルが多様化することで各モデルの寿命は短くなり、生産コスト低下の実現が困難となったであろう。アメリカと比較するとこのモデル多様化と規模の経済性の阻害の相

表8. 10大企業のモデル数

1929-30年	46
1930-31年	55
1931-32年	60
1932-33年	64

(出所) Maxcy G., *op. cit.*, p. 372.

関関係が如実に示される。アメリカではその巨大な総生産量の 50% が、わずか 3 モデルによって占められていたのに対して、イギリスの最もよく売れる 3 モデルは総生産量の 27% を占めるに過ぎなかった。多様なモデルと頻繁なモデルチェンジはアメリカでも行われていたが、アメリカでは多様化と規格化を結合することに成功していた⁽⁴⁷⁾。イギリスとアメリカのこの点の差が、1935 年の一人当たり年間生産高において、イギリスの 2.86 台に対してアメリカの 8.76 台という差を生み出していた⁽⁴⁸⁾。1 モデル当たりの産出量水準の相違は、例えば、同じフォード V 8 車がイギリスのダゲナム工場(Dagenham)では 3677 台であったのに対して、アメリカのデトロイトでは 50 万台の産出量であったというほどに大きなものであった。したがって輸送コストにハンディがあるにもかかわらず、フォード V 8 の場合アメリカ製車はヨーロッパでイギリス製車よりも 30% も安い価格で販売できたのであった⁽⁴⁹⁾。こうしてこの「価格・モデル」競争によって戦前の 1930 年代のイギリス自動車産業の発展は、その基盤を国内市場と帝国市場に限界づけられ、アメリカに輸出面に対抗しうる生産力を築き得なかったのである。

第二に、この「価格・モデル」競争によって市場シェアの状況が 20 年代末から 30 年代末までに大きく変遷したことである。「価格・モデル」競争においては、価格は所与のものとされて、各メーカーにとっての成功は自社モデルがどれだけ大衆にアピールして需要の成長しつつある部分を捉え市場シェアを拡大するかにかかっていた。20 年代末に成立した「ビッグスリー」の各社は、第一の点で述べたモデルの多様化によって決して規模の経済性の優位性を絶対的なものとしては発揮できなかった。それに加えてモデルの成功にそのシェアの増減がかかっているという面では、「ビッグスリー」以外の各社と同一線上に並んでいたといつてよい。20 年代の「ビッグスリー」が 30 年代に崩れ「ビッグシックス」に転化するのを媒介したのが、こうして「価格・モデル」競争なのであった。次ぎに各企業の「価格・モデル」競争下での動向を見ながら「ビッグシックス」の成立を考察する。

(3) 「ビッグシックス」の成立

低価格の大衆車市場における競争は、1930 年代にあつては最も激烈なものであった。多くの企業が小型乗用車分野での競争に挑んだが、破産に追い込まれるかあるいは量産車分野から撤退してスペシャリスト領域に後退していった。例えば、10 馬力クラスにおいて 15 社を超える独立企業が競争したが、1939 年に「ビッグシックス」とともに残ることができたのはジョウィット(Jowett)とシンガーのみであった。8 馬力クラスでも 30 年代初めにジョウィット、シンガー、スウィフト(Swift)、トライアンフ(Triumph)が参加したが、1939 年に独立小メーカーとしてジョウィットだけが残った。しかしそのジョウィットも、もはや「ビッグシックス」と価格面で対等の競争はしなかった。同社は彼らより約 30% 高い価格で販売したのである⁽⁵⁰⁾。ローバー(Rover)、トライアンフ、ジョウィット、シンガーは、大衆車市場を追われ高価格車を生産する「スペシャリスト」の部類に入った。また、タルボット(Talbot)、スウィフト、ライリィ(Riley)といった企業は独立メーカーとしては消滅したのである⁽⁵¹⁾。20 年代末に「ビッグスリー」の一角をなしたシンガーの大企業群からの脱落は注目すべきものであった。

一方、「ビッグスリー」のうちモリスとオースチンは 30 年代にその市場シェアを大幅に低下させた。その後退は 1930-33 年の 4 年間に生じている。両社に共通したその理由として次の三点があげられる⁽⁵²⁾。

1. 小馬力モデルへの需要の移行
2. アメリカ系企業イギリスフォード、ヴォグゾールとの競争の激化
3. 急速なモデルチェンジとモデル多様化に重点がおかれたこと

1930年代の10馬力以下の小馬力モデルへの需要の移行にいち早く対応したのは、モリスとオースチンではなくルーツ、スタンダード、それにフォード、ヴォグゾールであった。モリスとオースチンはそのモデル競争での立ち後れを相殺するためにモデルの多様化と頻繁なモデルチェンジ政策をとったのである。これは一モデル当たりの生産の期間と規模を縮小させ、したがって償却準備金が収益に食い込み利潤は低下し、ある場合にはモデルの初期費用も完全に取り戻すことができなかった⁽⁵³⁾。オースチンは1927年に24モデル、1929年に28モデル、1934年に44モデルとモデル数を増加させている。モリスは1926-1929年に5種の新モデルをさらに1929-1932年に4種の新モデルを発表し、1933年には8, 10, 12, 14, 18, 25馬力といった広範囲の馬力数の乗用車を生産していた⁽⁵⁴⁾。モリスとオースチンが競争相手と同じように大衆的な新しい8馬力と10馬力のモデルを生産し始めたのは、ようやく1930年代半ばになってからである。この点では「セブン」をもっていたオースチンはモリスよりも運が良かった。「セブン」は需要が移行する以前から「ベビー」クラスで既に一定の基盤をもっていた。モリスのシェアの減退に比べてオースチンの減退が比較的小さかったのはこの「セブン」のおかげである。それでもオースチンは、「ビッグシックス」内の市場シェアを1929年の37.3%から1933年の28.8%へ低下させている（表9、参照）。モリスはその主要モデルの12馬力の「カウリイ（Cowley）」で立ち往生させられた。産出量は1929年の63000台から1931年の43000台に落ち込み、「ビッグシックス」内における市場シェアは1929年の51%から1931年に38.5%に、さらに1933年に27.2%まで落ち込んだ。1934年の「モリス・エイト」の出現によってやっとモリスの地位の回復が行われた。しかし市場シェアは1929年水準に戻ることはなかった⁽⁵⁵⁾。

他方、モリスやオースチンを後退させて市場に著しく進出してきたのは、アメリカ系のイギリス

表9. ビッグシックス内での乗用車生産シェアの推移 (%)

年	ヴォグゾール	スタンダード	ルーツ	フォード	モリス	オースチン
1929	1.1	4.9	n.a.	5.7	51.0	37.3
1930	5.9	5.1	5.6	7.0	39.3	37.1
1931	6.4	10.6	6.8	3.5	38.5	34.2
1932	5.6	12.7	8.0	7.5	36.8	29.4
1933	7.1	8.9	9.1	18.9	27.2	28.8
1934	8.7	8.6	8.7	15.5	29.4	29.1
1935	8.6	7.8	8.3	17.4	33.6	24.3
1936	8.3	9.6	9.3	22.1	29.6	23.1
1937	8.1	9.7	9.5	22.3	27.6	22.8
1938	11.3	10.8	11.1	19.0	25.6	22.2
1939	10.4	12.8	10.9	14.7	26.9	24.3

(出所) G. Maxcy & A. Silberston, *The Motor Industry*, 1959. マクシー&シルバーストン著 今野源八郎・吉永芳史訳『自動車工業論』東洋経済新報社, 1965年, 119頁, 第14表

フォードとヴォグゾールであった。両社はデトロイトの親会社の技術的知識や研究開発計画の恩恵を受けることができた。そして最高馬力車と最低馬力車の分野で進出を開始した⁽⁵⁶⁾。フォードはT型車がイギリス市場で不人気になったことと販売政策上の失敗から、20年代に大きく後退していたが、1928年末にイギリスフォード社を公募会社に改組して体制立て直しに着手した⁽⁵⁷⁾。そして1929年からロンドン近郊のダゲナムに新しい超効率的統合プラントを建設し、1932年にそこでの生産を開始した。1931年には「フォード・エイト」車を発表した。このモデルは単一モデルとしては他のいかなるモデルにも増してオースチンやモリスのシェアを減少させる原因となったものである。これによってフォードは1929年の5.7%から1933年の18.9%へとシェアを増大させた。フォードの成功は価格競争よりも品質競争によるものであった。「現行価格」でできるだけ良い車を生産する政策をとったのである。続いて1935年に「フォード・テン」を発表している⁽⁵⁸⁾。

GMは1925年にヴォグゾールの全普通株を51万ポンドで買い取り、1927-1928年に合わせて15万ポンドの増資を行い、ヴォグゾールをスペシャリストから量産メーカーへ転換させた。そして1931年に6気筒エンジン搭載の「ヴォグゾール・カデット」(20馬力と26馬力のモデル)を発表した。「カデット」は比較的注目されなくなっていたこの大型車分野で大きなシェアを獲得することに成功した。「カデット」は旧ヴォグゾール車の価格よりも50%も安かったので、質と価格ともに新しいクラスへの移動を果たしたのである⁽⁵⁹⁾。

アメリカ系企業以外にもルーツ (Rootes Group)⁽⁶⁰⁾ とスタンダード (Standard Motor Co. Ltd.) が1930年代に著しい進出を遂げている。ルーツグループの形成は1930年代の合併の歴史において最も重要な位置を占めるものであった⁽⁶¹⁾。ルーツ・ブラザーズは、長年、販売代理業者であったが、以下の一連の企業合併吸収によって自動車産業への参入を果たした⁽⁶²⁾。

1926年 Thrupp & Maberly

1932年 The Humber- Hillman- Commer Group

1934年 Karrier Motors Ltd.

1935年 Sumbeam Motor Car Ltd., Clement-Talbot Ltd.

ルーツが合併吸収したこれら諸企業全体の生産量は、合併以前には約5000~6000台ほどであった。ルーツは財政困難に陥ったこれら諸企業の支配権を獲得して、その資産を再組織し、生産・流通を合理化し、それらを統一的構造に編成する政策をとった。また、この統合・再編に付随して製品の標準化も行った。こうして1939年には合計販売量が約6倍に増大して国内乗用車市場の10%以上を占める大企業に成長したのである⁽⁶³⁾。

1930年代初めの需要移行期には9~10馬力クラスにはまだ「確固たる地位を占める」モデルが出現していなかった。この分野でルーツとスタンダードは各々「ヒルマン・ミンクス」と「スタンダード・ナイン」を発表して成功を収めた。両社は9~10馬力クラスにおける最初の大企業となり、1935年の「フォード・テン」が出現するまでに約2倍にそのシェアを高めたのである⁽⁶⁴⁾。

第二次大戦前の主要な企業合併活動はルーツグループの形成をもってほぼ終了した。そこでこれまでの企業合併の特徴について考察を行っておく。第二次大戦前のイギリス自動車産業における企業合併の一般的特徴は、マクシーが指摘するように垂直的結合は別としても水平的結合においては

すべてのケースにおいて、財政的困難状態の陥っている古くからの伝統的企業の獲得を含んでいたことである⁽⁶⁵⁾。これは二つの面で示唆的な事態である。第一は、「二つの成功している生産者の資産を統合する企てはまだ行われていない」⁽⁶⁶⁾という面である。それは企業の所有と支配が創業者個人に強固に集中されていてその企業が順調に資本蓄積を続けている場合には、合併は起こりえなかったということを推測させる。例えば、1924年にマッケンナ関税の廃止を予想してハーバート・オースチン（Herbert Austin）は、彼のオースチン社とモリス社、ウルズリィ社の三社を合併させる提案を出したが、モリス側はそれを拒否した。モリス側の拒否の理由は「自由」を重んじる「モリスの個性（the personality of Morris）」にあったと言われている⁽⁶⁷⁾。このように「個性」が会社の重大決定を左右し得たのは、ウィリアム・モリス（William Morris）が個人的に支配権を掌握していたからである。彼はモリス社が1926年に300万ポンドの優先株を発行するまでは「他人の金に責任を負う企業というものを嫌っていた」⁽⁶⁸⁾のであった。そして同社の普通株の公開は1936年になって初めて行われたのである⁽⁶⁹⁾。このように企業の所有と支配が個人に集中しているので、1920年代および30年代の水平的企業合併にとって破産（failure）が必要条件であった。なお別稿においてとりあげるが第二次大戦後には「二つの成功している生産者の資産を統合する企て」が出現してくる。

第二に、破産状態の企業の合併吸収によってルーツなどは、この産業での一定の地位をおそらく割安の価格で買い取ることができたという面がある⁽⁷⁰⁾。企業合併だけでルーツが「ビッグシックス」の地位を築いたわけではないが、その基礎を少なくとも創り出したとみて良いだろう。これは敗退資本が整理され再編統合されるという資本の集中機能をこの時期の企業合併が果たしていることを示している。

前節から本節にかけて述べてきた一連の過程、すなわち20年代の生産の集中とその反作用としての一連の企業合併、30年代に入ってからの変化と「価格・モデル」競争、それによる各企業の地位の変化、これらを通じて30年代末にモリス、オースチン、フォード、ヴォグゾール、ルーツ、スタンダードの六社に乗用車生産の90%、商業車はスタンダードを除いた五社に80%が集中された⁽⁷¹⁾。ここに1930年代の「ビッグシックス」が成立した。なお商業車部門の重量車（heavy vehicle）分野ではレイランド（Leyland）、アルピオン（Albion）、ガイ（Guy）、AECが支配的であった⁽⁷²⁾。

「ビッグシックス」をもってイギリス自動車産業の独占体制が確立した。しかしその独占体制は内部にアメリカ自動車産業独占体の子会社であるイギリスフォード、ヴォグゾールを含んで形成されたのである。それら二社が民族系二大企業オースチンとモリスを浸食しつつこの独占体制が成立したことは、第二次大戦後のその独占体制の再編成の基本的方向性を定めるものとなった。第二次大戦後の独占再編成はこのアメリカ系二企業と民族系二企業の対抗関係を軸に展開していくことになるのである。

（注）

(38) マクシー&シルバーストン、前掲邦訳書、5頁。

(39) Rhys D. G., *op. cit.*, pp. 304-305.

(40) Rhys D. G., *op. cit.*, pp. 304-305.

(41) G. C. Allen, *British Industries and Their Organization*, 1933, pp. 185-196. Rhys D. G., *op. cit.*, p. 304. マクシー・シルバーストン、前掲邦訳書、112-120頁。

(42) Silberston A., *op. cit.*, p. 22. Rhys D. G., *op. cit.*, p. 305.

- (43) Silberston A., *op. cit.*, p. 2.
- (44) マクシー・シルバーストン, 前掲邦訳書, 113-118 頁。
- (45) 同上 118 頁。
- (46) Maxcy G., *op. cit.*, pp. 372-373. *The Economist*, April 16, 1938, p. 131.
- (47) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 124-125 頁。
- (48) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 13.
- (49) *Ibid.*, pp. 308-309.
- (50) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 119 頁。
- (51) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 306.
- (52) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 120 頁。
- (53) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 308.
- (54) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 122 頁。
- (55) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 120 頁。Rhys D. G., *op. cit.*, p. 304.
- (56) 同上書, 121 頁。
- (57) 鬼塚, 前掲稿, 45 頁。
- (58) Rhys D. G., *op. cit.*, pp. 304-307. マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 121 頁。
- (59) 鬼塚, 前掲稿, 45 頁。Rhys D. G., *op. cit.*, p. 307. マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書 121 頁。
- (60) ルーツは 1917 年 9 月 26 日に私募会社 (private company) Rootes Ltd. として設立され, 1933 年 4 月 19 日に Rootes Securities Ltd. に社名変更した (Maxcy G., *op. cit.*, pp. 373-375, *The Stock Exchange Official Year-Book 1948*, p. 1320, *Statist*, November 27, 1927)。
- (61) 1930 年代の企業合併には他に次のようなものがあげられる。
 1931 年 Rolls-Royce — Bentley Motors
 BSA(Daimler) — Lanchester Motor
 (Maxcy G., *op. cit.*, pp. 374.)
- (62) Maxcy G., *op. cit.*, pp. 373-375.
- (63) *Ibid.*
- (64) Rhys D. G., *op. cit.*, pp. 303-304. マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 120-123 頁。
- (65) Maxcy G., *op. cit.*, p. 374.
- (66) *Ibid.*
- (67) *Ibid.*, pp. 368-369.
- (68) *Ibid.*
- (69) マクシー&シルバーストン, 前掲邦訳書, 184 頁。
- (70) Maxcy G., *op. cit.*, p. 374.
- (71) Rhys D. G., *op. cit.*, p. 12.
- (72) *Ibid.*

むすびにかえて

以上のように本稿で述べてきた第二次大戦前のイギリス自動車産業の独占形成過程をもう一度振り返ってみよう。

19 世紀末に生成したイギリス自動車産業は, 第一次大戦前には量産体制を確立することなく, 多数小規模企業間の自由競争という状態にあった。それは生産の集積・集中の進展を阻み, いくつかの企業合併も独占形成をもたらず構造的変化を生み出さなかった。

第一次大戦後の 1920 年代に, 量産体制の開始によって多数の弱小企業が淘汰され, 少数企業への

生産の集中が進み、「ビッグスリー」が生まれた。しかしそれは同時に反作用としてルーツの前身となる企業合併とアメリカ資本 GM によるヴォグゾールの吸収合併を生み出した。20 年代は生産の集中と他方での敗退資本の整理集中、そしてまたアメリカ資本の本格的なイギリス進出の開始によって 30 年代の独占体制の成立を準備したのであった。

1930 年代には小型車への需要の移行と「価格・モデル」競争によって、20 年代の「ビッグスリー」から「ビッグシックス」へ発展しここに独占体制が確立する。それは同時にアメリカ自動車独占体のイギリスへの本格的進出過程でもあった。そしてアメリカ系企業対民族系企業の対抗関係が第二次大戦後の「ビッグシックス」の再編成を促す基本的要因となる。