

道路運送市場と事業規制*

The Market Structure and Regulation in the Trucking Industry

宇野 耕 治¹⁾

Koji UNO

I. はじめに

現在の公共運送市場には、事業規制が適用されている。道路運送市場においても、それは例外ではない。この事業規制は、経済的には、参入規制と価格規制を主たる内容としている。ところで、この事業規制について、改めて見直してみようとの動向が生まれている。いわゆる自由化論と規制論がそれである。もちろん、このような動向が生まれるについては、それ相当の経済的背景がある筈である。それは、各交通機関の間の代替性が高まり、その結果、各交通機関の市場領域に変動が生じたこと、特に道路運送市場の市場領域に大きな変化があったことである。

そこで本稿は、その対象を道路運送市場、特にトラック運送市場に限定し、自由化論と規制論の論点を明らかにして行くとともに、規制の必要性、規制の有効性、その限界などについて検討してみたい。ところで、事業規制とは、市場規制の政策的手段の一つである。したがって、規制のもつ政策的役割やその有効性については、適用される市場構造によって異なることは明らかである。だから本稿では、トラック運送市場の市場構造をどのように把握するかが、極めて重要な意味をもってくる。そして、この市場構造の把握の上に立って、事業規制の経済的意義を検討して行くことが必要であると思われる。このような観点から、道路運送市場での事業規制について考察するのが、本稿の目的である。

II. 問題の所在

資本主義経済は、その発展の動因を利潤追求にもとづく資本間競争においている。この資本間の競争は、個別資本の経済活動を効率化せしめるとともに、社会的な経済の効率化をもたらすと期待されているのであろう。その場合には、三つの問題が生じる。第一に、資本間の競争が存在するかの否か、第二に、競争は効率化をもたらすのか否か、第三に、社会が求めているのは効率化だけなのか否か、の問題である。ところで、競争が存在したとしても、個別資本の効率化が社会的な経済の効率化をもたらすとは限らないし、そこで生まれる私的利益が社会的利益と一致するとは限らない。そこでは、消費者の利益が保証されておらねばならず、経済的により基本的なのは所得分配の公正が達成されておらねばならない。その場合、より根本的なのは、市場プロセスにゆだねることの是非の問題が生じることである。

さて、フィリップス (C.F. Phillips) は、規制の対象となる産業の一つに、公共交通機関をあげているが、現在の公共運送事業には、公共規制が適用されるのが普通であり、道路運送事業もその一つである。それでは、何故、公共運送事業に規制が必要とされるのかが問題となるであろう。フィリップスは、規制が必要となる事態について、(1)競争が存在することができないか、あるいは長く生き残ることができない場合、(2)活発な競争が存在するが、しかし市場に不完全性があり、そのために、競争が一つも好ましい競争的結果を生み出すことができない場合、(3)競争は存在するか、あるいは存在す

*昭和54年3月14日原稿受理

1) 大阪産業大学経営学部

ることができる。しかも、競争の結果を生むか、あるいは生むと予期されている。しかしながら、他の政策的考慮の見地から、その結果が不満足なものである場合、の三つの場合に、規制が必要とされるところとしている。¹⁾ (1)の場合は、独占形成に関連する事態であり、(2)の場合は、破滅的競争や価格差別が形成されるような事態であり、(3)の場合は、国防、経済安定、地域開発など、他の政策目的との関連から、競争より規制が選択される場合である。いずれにせよ、フリップスは、市場が完全であれば、競争は好ましい経済的結果をもたらすと考えており、競争を阻害するような事態が生じた場合には、規制が必要となるとしている。ところで、ペイン(J.S. Bain)は、市場に対する公共規制政策を(1)競争維持政策と、(2)競争制限または阻止政策に分けているが、基本的な政策は(1)の競争維持政策であるとしており、したがって、(1)と矛盾するような(2)の競争制限または阻止政策いかに反競争政策が必要とされるのは、自然独占や破滅的競争が生じる領域のみにすぎないとしている。²⁾ このように、両者が規制の対象としているのは、本質的には競争の阻害要素に対してであり、本来、競争を規制の対象とするものではない。だから、規制の経済的意義は、競争の有効性を保持するところにある。そして、規制の必要性は、競争の有効性を損うような阻害要因に対して生じるものであるとしている。

このように、普通、規制が語られる場合、その基本的観点は、競争を市場機構にゆだねることの是認から始まる。そして、競争が市場機構の中で有効に作用しない事態が生じたときに、市場機構への介入を必要とし、規制を必要とすると考えるのである。しかし、もし、競争を市場機構にゆだねることの否定から出発するのであれば、最初から市場機構への介入を必要とし、規制を必要とする考えらるであろう。

さて、市場機構の機能の問題を別とすれば、市場構造の観点からは、規制が必要とされるのは、(1)市場が独占的な構造をもつ場合と、(2)市場が破滅的競争をもたらすような不完全な構造をもつ場合とに分けられる。(1)の場合に対応するのは、独占規制であり、(2)の場合に対応するのは、競争規制である。

ところで、市場が独占的構造をとるような事態には、市場に恒常的な独占の超過利潤が存在することになり、同時に、超過利潤を含む独占価格を形成維持するために、産出量を最適水準より低く抑えることになるであろう。その結果は、第一に、必然的に非独占的な他の産業の所得を低減させ、第二に、商品価格を通じて、消費者からの収奪を行うことになり、第三に、生産制限による産出不足をもたらすことになる。このようにして、経済的には、所得分配の歪みと資源の最適配分からの乖離をもたらすであろう。このような独占の弊害を阻止するためには、独占形成と独占的市場行動を規制することが必要となる。ところで、独占形成の中には、自然独占が含まれる。すなわち、技術的経済的要因から、規模の経済性が極めて大きく、その市場では独占形成を排除し競争的構造を求めることが極めて困難であるか、あるいは競争が有効でない場合であり、またその代替品が存在しない場合である。このような場合には、独占的な市場構造を容認せざるを得ず、これに対する規制は、独占形成の阻止、競争維持の規制ではなく、価格および供給の量と品質に対する独占的行動の排除、すなわち買手保護のための行動規制となるであろう。このように、独占の弊害の阻止に必要な規制は、(1)独占形成の阻止、競争的構造維持の構造的な規制と、(2)独占的な市場成果排除の直接的な行動規制との二つに分けることができる。いずれにせよ、規制が必要とされるのは、独占によって生じる価格と供給の量と質におこる歪みと、その経済的諸結果によってである。

つぎに、市場が破滅的競争を生じるほどの不完全構造の場合には、ペインによれば、集中的構造と非集中的構造が共存する中で、原子的な非集中的市場構造のもとで、慢性的な過剰能力が存在し、慢性的な需給不調整が続く結果、(1)その産業の生産物の販売価格は、その産業の大多数の企業の平均生産費に比べて、持続的に、異常かつ利益を生まないほど低い水準に押し下げられる傾向が生まれ、さらに、(2)その産業に雇用される生産要素、特に労働への報酬も、慢性的に正常以下の水準におかれる。

直しの動向が生まれたのは当然である。それは、各運送部門に加えられた規制の経済的役割に、このような変化が影響を及ぼさずにはおかない、とみるからである。しかしながら、このような変化が、必ずしも各運送部門での産業構造の変化一原因あるいは結果として一に結びつくとは限らない。

それでは、このような背景から生まれた自由化論と規制論について検討してみよう。

1. 自由化論の論点

自由化論については、まず岡野行秀氏の所説を中心に、その論点を明らかにしてみたい。

①政策の基本目標：交通政策の『本来の究極的目標は、「交通に関する国民の欲求を満足させるために資源をもっとも有効に利用する」ということであって、一般の経済問題となんら変わるところはない。』⁴⁾そして、「国民の経済的厚生を極大にする」⁵⁾という政策目的達成の目標としては、第一に、資源の最適配分、第二に、所得分配の公正の二つがある。しかし、第二の目標は、基準設定が困難であるとして、政策目標を資源の最適配分にしぼり、「交通政策は、常に資源配分について効率的か否かを考慮して行なわれなければならない。」⁶⁾すなわち、政策の基本目的を「資源の最適配分による国民所得の極大化の達成」におく。そして、政策基準の中心に、効率化基準を据える。

②目的達成の政策的方法：このような目的達成のために執るべき政策的方法としては、「自由な競争市場の機構」に依存して、市場メカニズムの働きによって目的達成をはかるという基本的立場をとる。すなわち、自由な競争条件のもとでは、市場メカニズムが資源の最適配分をもたらす、国民所得の極大化したがって国民の経済的厚生の極大化を達成させると考えるからである。

③規制の役割：このような政策の在り方からすれば、規制の役割は、あくまで「市場機構が円滑に機能するために市場環境を整えること」⁷⁾にある。したがって、規制が必要とされるのは、市場が有効な競争条件をもちえない場合に限られる。そして、規制を必要とするような事態は、交通市場では、基本的には、自然独占の存在であり、第二に、安全性の確保の必要、第三に、市場の失敗 (Market failure) の存在の三つである。

④規制の根拠：そこで、規制は本来「独占のもとでの消費者の利益の確保と資源配分の歪みの是正を目的として」⁸⁾おり、自然独占が成立するような条件すなわち lumpiness にもとづく巨大な固定費用あるいは規模の経済性が存在する場合には、むしろ参入を規制して独占を与え、同時に独占価格による独占の超過利潤の取得から消費者の利益を保護するために運賃規制を行なうことが、資源の効率的な利用と消費者の利益の保証をもたらすことになる。このように、自然独占が規制を正当化する唯一の根拠であるとする。⁹⁾ところで、他の二つの事態については、事業規制以外の方法が可能であり、また有効であるとして、必ずしも規制の根拠になるとはみなさない。

⑤規制自由化の根拠：ところで、先に述べたように、交通市場では交通機関間の代替性が高まってきており、その結果、鉄道の自然独占は消滅した。

第一に、このような市場のもとでは基本的には、規制は不必要である。いいかえれば、自然独占の形成要件をもつ鉄道と競争的な要件をもつトラック運送とが代替的に対峙している市場では、規制の要件は失われたとみるのである。また、このような事態のもとでは、規制の役割が変質する。規制は法的な参入障壁をつくることになるが、そのために、(1)既存の企業の利益を確保し、既得権を守る手段となり、(2)他の競争的輸送手段の利益一例えば鉄道の利益を守るためにトラックを規制する一の保証を目的とする手段になる。すなわち、市場が競争的になると、規制は既得権の保護の手段となり、独占維持の手段あるいは独占の弊害を生み出す要素に転化する。そこで、資源の効率的利用をはかり、国民所得の極大化をはかるのに必要な要件は、むしろ市場の競争性を維持促進するために、参入・退去の規制と運賃規制とを撤廃することである。¹⁰⁾

第二に、もし、代替性の拡大一競争の激化一が、効率の格差にもとづくのであれば、同種部門の中では規制の効果は生じないであろうし、他種運送部門の利益擁護のためであるならば、その効率格差

を打ち消すほどの強い規制が必要となり、その結果は資源の最適配分からの乖離の助長となる。

第三に、安全性の確保、サービス・レベルの維持については、厳しい監察という別の手段によればよく、参入規制による必然性はない。むしろ、この要件は競争上の優位性を生むための必要条件ですらあると考えられるから、規制による必要性はない。

第四に、「市場の失敗」については、私的費用と社会的費用に乖離が存在する場合を考慮すればよいが、そのための対応手段としては、その乖離を課税制度等によって除去し、内部費用化をはかればよく、競争制限のための規制は必要ではない。¹¹⁾

このように、第三と第四の点については、規制という手段に依る必要はなく別の手段で遂行しうるとし、しかも規制の手段は効果がないかあるいはマイナスの効果をもたらす要素が大きいとみている。

⑥トラック運送市場への規制とその効果：それでは、トラック運送市場の構造要件はどうであろうか？ 第一に、貨物運送市場全体が代替的、競争的になってきており、基本的に規制の必要がないという点は前述の通りである。第二に、トラック運送市場には、自家用トラックによる自己運送が内在し、営業運送と代替関係をもっている。だから、営業運送だけ規制するのは意味がない。第三に、トラック運送産業は、基本的に原子的構造をもっており、規模の経済性はほとんどなく、収獲不変とみられ、したがって参入障壁は低く、参入は極めて容易である。だから、自然独占の成立する余地がない。そして、そこでは有効な競争を行なう条件が存在する。¹²⁾

このように、基本的には、トラック運送市場では、構造的に規制を適用する根拠をもたない。さらに、代替者である自家用トラックが存在するため、運賃が高くなると自家用トラックの利用が高まり、参入規制の効果は小さい。もし、既存の営業運送業者の利益をまもるために、自家用トラックの費用負担を高くしたり、利用制限をすることになれば、それは、単に既存業者の利益を守り、資源の配分に歪みを与えるだけにおわる。また同様に、需要者の運送需要量が自家用トラックを運用するほど大きくない場合、もし運送水準が規制によって高い水準におかれたり、あるいは、既存業者のサービスレベルが低いと、無免許業者いわゆる白トラが参入する。これは、規制によって競争の有効性が失われたからであって、適正な運賃で効率的な運送サービスを供給するならば、白トラは発生しないはずである。このように、トラック運送市場では、規制を必要とする根拠もなく、かつ、規制によって生じる効果は経済的に有効なものではない。

以上のような基本的な条件に加えて、規制を遂行するには、対象業者が多数であるため、規制力が弱く、かつ、経費が高くつくであろう。そのために、規制によって得られる市場成果は必ずしも満足な結果を期待できない。すなわち、資源の利用について、最少のコストで最大の効果をもとめ、消費者の利益を保護する手段として、規制によるよりは、競争＝自由化による方が望ましいとする。

2. 規制論の論点

規制論の主張者については、ほぼ二つの立場がみられる。一つは、トラック運送業の中で大多数を占める区域運送事業者であり、他の一つは、トラック運送労働者である。ところで、その主張は、必ずしもまとまったものではないが、その論点を集約し、理論的に整理して、その論点の軸となるものを取り出してみたい。

①交通政策の基本目標：国民の経済的厚生は、国民1人当たり平均国民所得の極大と国民所得分配の平等化あるいは公正と安定とによって達成される。そこで、政策の基本目的は、「国民所得の極大」と「国民所得分配の公正と安定」の整合的達成でなければならない。ところで、このような基本目的を達成するために、特定の産業部門に対する政策目標を設定するには、次のような諸点が考慮されねばならないであろう。すなわち、第一に、市場の完全性の存在、第二に、市場の失敗(Market failure)の存在である。ところで、市場の完全性については、二つの側面がみられる。一つは競争機構としての市場の側面であり、他の一つは分配機構としての市場の側面である。競争機構として

の市場の完全性は、経済構造（再生産構造）の面と、その産業の市場構造の面とからみなければならない。しかし、前者の面からは、市場の完全性の条件は現実には存在しない。¹³⁾ また、交通市場に限定した場合においても、市場の完全性の条件はほとんど成立しない。¹⁴⁾ このような場合、政策目標は、まず、その産業が経済構造の中におかれた経済的地位およびその産業の市場構造によって設定されねばならないであろう。さらに、分配機構としての市場の完全性については、市場機構は、所得分配を与件とし、所得分配の公正と無関係に機能する。すなわち、所得分配の公正の達成は市場機構に依存することはできない。そこで、その産業が経済構造の中で恒常的に極めて低位の地位にあるならば、政策の基本目標を「所得分配の平等化あるいは公正と安定」におくことになる。すなわち、「企業と労働への所得分配の公正と安定」を政策の第一義的な目標に設定しなければならない。そこでは、基本的な政策基準は、所得分配の公正化基準であり、安定化基準である。

②政策の方法：さて、このような政策目標の達成が市場機構に依存することができないならば、規制によって、市場に一定の枠を与え、経済的厚生分配の公正を期すべきである。

③規制の役割：さて、この規制の役割は、第一に、所得分配の不公正、不安定をもたらす要因の除去を目指すべきものであり、質的には、得られべき便益の確保、便益配分の公正の確立である。そこで、規制の必要は、市場の内外に発生する所得分配の不公正要因の存在から生じる。交通市場で規制を必要とする事態は、第一に、自然独占、第二に、過度競争、第三に、市場の失敗、第四に、安全の確保の必要、サービスの欠落、品質の低下などである。

④規制の根拠：さて、交通市場において、鉄道部門では、国鉄の独占的市場構造が消えたわけではない。巨大な固定的費用、規模の経済性が存在する。路線間あるいは旅客運送と貨物運送との間で、一共通費用の存在を梃子として一内部補助の成立が可能である。自動車部門との代替性が高まったとしても、自然独占の市場構造的要因が消滅したわけではない。だから、自然独占にもとづく独占価格の成立＝所得分配の不公正の潜在的要因は残存している。他方、トラック運送部門では、競争的な原子的市場構造をもっている。ところで、市場に恒常的な過剰能力を発生する要因があるならば、その結果は、過度競争あるいは破滅的競争を導く恐れがある。1930年代の経済恐慌を背景として Motor Carrier Act をもたらした状況について、アメリカの最高裁判所は、次のように指摘した。「(トラック)産業は、競争的参入の容易さと流動的な運賃相場性格(像)によって支配され、経済的に不安定であった」、そのために、「トラック産業は、安定や財政的責任に関して、最低の極限水準をも満たすことができないほどの小規模単位の企業で満ち溢れるほどになった。」¹⁵⁾ その結果、企業と労働は慢性的に正常以下の所得水準におかれ、企業と労働の所得の不平等の是正の必要が生じる。

さて、第一に、トラック産業の市場構造は原子的構造をもち、参入が極めて容易であって常に供給過剰をもたらす可能性があり、過度競争を導く恐れが強い。第二に、同一の交通市場において、一方において自然独占構造要因をもつ運送部門が存在し、他方において原子的構造をもつ運送部門が存在し、両部門が代替的な関係にあるときは、原子的構造をもつ部門において、過度競争あるいは破滅的競争が起る可能性はより強くなる。第三に、経済構造の中で、集中的産業と原子的産業とが併存する場合、特に両者が市場で売手と買手の関係におかれるときには、原子的産業は恒常的に経済的劣位性をもち、過度競争あるいは破滅的競争を起す可能性が強い。このように、トラック産業の市場条件は、構造的に過度競争あるいは破滅的競争に陥る要因をもっており、その結果は、第一に、企業と労働への所得分配の恒常的低下—所得分配の慢性的な正常以下の水準—をもたらし、第二に、生産物の質の低下—車輛と労働の質の劣化、過積などによる運送サービスの安全性の低下—が生じ、同時に事故多発化など交通公害による外部不経済—市場の失敗—を生んで、社会的にも所得分配の不公正をもたらす。特に無規制の競争の結果が、企業と労働の所得を恒常的に正常以下におくときには、安全に対する費用支出が低下する可能性が強く、それを予防的に監督することは企業の多数性から極めて困

難となるであろう。このように、所得分配の不平等、また生産物の質の劣化をもたらすような場合、その競争はもはや非有効的である。そこで、このような過度競争あるいは破滅的競争の弊害を除去し、所得分配の平等化、公正を達成するのが規制の根拠である。ところで、このような過度競争あるいは破滅的競争は、構造的には恒常的な供給能力の過剰にもとづいている。この過剰能力は資源配分の歪みをあらわしており、だから、規制によって供給能力の過剰が回避できれば、資源配分の適正化＝国民所得の極大化をもたらすことになる。

⑤トラック市場への規制とその効果：さて、トラック産業は原子的市場構造をもっており、過度競争あるいは破滅的競争へ導く市場条件をもっているが、その内部要因は過剰能力の恒常的な存在である。規制はだからこのような過剰能力の創出を抑制することにある。ところで、現在の規制下のトラック運送市場へ代替的に参入する要素として、自家用トラックと白トラ（無免許業者）とが存在する。

さて、供給不足により市場運賃が正常水準（正常利潤を保証する）を上廻るならば、必要な需要量をもつ場合には自家用運送費用が運賃を下廻ることになり、自家用運送によって供給されることになるであろう。いいかえれば、自家用運送は供給を調節し、市場の運賃水準を制約する調節者の役割を果たすことになる。だから、市場の運賃水準は長期的には自家用運送費用＋正常利潤を上廻ることはできない。しかし、この場合、自家用運送は過剰能力を構成するものとはならない。

他方、白トラは市場へ直接参入し、市場の攪乱要素となる。白トラは、生業的な形態をもって参入する。その結果は、市場の運賃水準を引き下げ、過剰能力を形成する。白トラの発生は、第一に、生業的労働にもとづく費用効果－賃金格差と過重労働－によるものであり、正常な生産活動によるものではない。第二、に特に、不況期には、他の産業部門から締め出された労働が参入し、過剰労働の逃げとして生まれる。したがって、劣悪な条件の下で活動し、運送サービスの社会的な質の低下をまねく要素となる。このように、白トラは、市場の運賃を競争的な正常水準以下へ下方硬直性を与え、企業と労働への所得分配を低下させ、労働条件を劣化させるとともに、慢性的な過剰供給能力を創出させる要素となる。

このように、自家用運送と白トラ（無免許運送業者）とは、市場へ与える作用は異なっており、前者は市場運賃が競争的な正常水準を上廻る場合の規制力として機能し、調節機能を果たすのに対して、後者は、市場の運賃水準を正常以下に引き下げる機能、過剰能力を創出する機能を持ち、労働条件の劣化とサービスの質の低下に寄与し、過度競争あるいは破滅的競争の構造的要素となる。

さて、この恒常的な過剰能力を創出する構造要因をもつ場合、過度競争構造の弊害を防止するために規制が必要であり、かつ有効である。そのために必要な規制は、生業的な参入、市場攪乱的な参入を規制することである。さらに、市場構造から恒常的に経済的劣位性をもつから、正常な運賃水準を維持するために、運賃規制を必要とする。¹⁶⁾ その効果は、所得分配の公正と安定をもたらし、第二に、過剰能力による資源配分の歪みを除去し、第三に、運送サービスの社会的な品質－安全－の低下から消費者を保護することになる。¹⁷⁾

3. ま と め

さて、自由化論と規制論の論点を検討してみたが、そこにあらわれた問題点を明らかにしてみたい。

第一に、政策目標については、自由化論は「資源の最適配分による国民所得の極大化」を基本目標とするのに対して、規制論は「国民所得分配の平等化あるいは公正と安定」を第一義的目標にしている。窮極的には、この二つが整合的に同時達成されることが望ましいにしても、特定の産業部門に対する政策目標を設定する場合には、いずれの目標がより重視すべきかの価値判断が必要であり、いずれの目標を第一義的とすべきかの選択の問題となる。その場合、少なくとも、貧困階級への所得分配率が低下することは、経済的厚生を極大につながらないことは明らかである。問題は所得分配率低下の要因がその産業部門に内在しているか否かにかかってくる。だから、単に基準設定が困難であ

るからとの理由だけで、所得分配の公正の目標を放棄することは、理論的にも妥当ではない。

第二に、政策の方法については、自由化論は、市場メカニズムの機能に全面的に依存し、規制論は、市場メカニズムの機能に限界があるとの立場をとっている。前者は、市場に有効な競争条件が存在するとの立場から出発し、後者は、市場の不完全性を前提とする立場をとっている。そこで、目標設定の相違と結び付いて、規制の必要性についての両者の認識の差異が生まれてくる。

第三に、そこで、規制の必要性については、自由化論が自然独占の場合に限定しているのに対して、規制論は自然独占の場合と過度競争の場合とを取り上げている。この相違は、自由化論では、規制が市場メカニズムの機能にマイナスの作用を与えることを恐れるからであり、効率化基準を基本とする立場をとるからに外ならない。これに対して、規制論は、規制のマイナス効果よりも、所得分配公正基準の立場から、過度競争のマイナス効果を重視する。この場合、規制のマイナス効果が生じるのか、あるいは無視しうる程度のものであるのかが問題となる。それには、市場構造の把握の仕方が関わってくる。

第四に、市場構造の把握の相違については、自由化論がトラック運送市場あるいはそれを含む貨物陸運市場が完全競争的構造あるいは有効な競争構造をもつとするのに対して、規制論はトラック運送市場が不完全競争的な条件のもとにおかれ、過度競争的構造をもち、したがって非有効な競争構造をもつとする。このような市場構造の把握の仕方の中でみられる問題点は、第一に、自由化論が主として供給構造の側面にのみ分析の視点をおき、需要構造に対する分析が欠如しているのに対して、規制論が需要構造にも注意を払って市場構造を分析している点にある。第二に、白トラの市場構造に与える作用について、自由化論が、運賃が正常な競争的水準以上に上昇したときに白トラが参入し、規制のマイナス効果とその要因である、とするのに対して、規制論が、白トラは過剰能力を生み出し、運賃水準を正常以下へ引き下げる過度競争構造要素、とする点にある。そこでは、白トラが参入者として成立する費用構造と市場構造が問題となるであろう。

さて、いずれにしても、トラック運送の市場構造の検討が必要であることは明らかである。

- 〔注〕
4. 岡野行秀, 「総合交通政策の基本的視点」, 交通学研究 P. 3, 1971年研究年報, 日本交通学会
 5. 岡野行秀, 前掲論文, 交通学研究 P. 5
 6. 岡野行秀, 「交通経済学講義」P. 281, 青林書院新社, 1974
 7. 齊藤峻彦, 「交通の経済学」岡野行秀編, P. 114, 有斐閣, 昭和52
 8. 岡野行秀, 前掲論文, 交通学研究 P. 8
 9. 岡野行秀, 前掲論文, 交通学研究 P. 9
 10. 岡野行秀, 前掲論文, 交通学研究 P. 7
 11. 岡野行秀, 前掲論文, 交通学研究 P. 10
 12. 岡野行秀, 「交通の経済学」PP. 202~203
 13. 新野幸次郎, 「現代市場構造の理論」PP. 261~270参照, 新評論, 1968
 14. 増井健一, 佐竹義昌共著, 「交通経済論」PP. 53~58参照, 有斐閣, 昭和44
 15. C. F. Phillips, *ibid*, P. 516
 16. したがって, この運賃規制は, 売手, 買手の双方を拘束するものでなくてはならない。
 17. 規制論については, 「流通設計」1978年10月号, 笠松報告, 天野報告, 野村報告を参照されたい。

IV. トラック運送の市場構造

トラック運送の市場構造は、一般的に、競争的であり、非集中的であるといわれる。表2は、トラック運送事業者数の変化を示したものであるが、運送事業者数（合計）は、全体として、増加の傾向を示している。しかも、45年から50年へかけては、輸送トン数では5%、輸送トンキロ数では4.6%減少しているにもかかわらず、増加の傾向がみられる。このような点からみると、トラック運送市場は競争的であるとみられるであろう。しかし、トラック運送市場は、部分市場から成り立っており、

部分市場では必ずしも同じ傾向がみられるわけではない。トラック運送市場を運送方式で大別すると、日本では、定期路線運送市場と不定期貸切運送市場に分けられる。この両市場の間には、その市場構造に明らかな相違がみられる。路線運送市場では、表2にみられるように、事業者数は減少の傾向を示している。しかも、表3により車輛規模別に

表2. トラック運送事業者数（陸運統計要覧 51年版）

年度	路線事業	区域貸切事業	特定事業	合計
35年	533社	13,017社	809社	14,359社
40	489	19,368	1,094	20,951
45	425	22,560	1,101	24,086
50	379	28,253	1,127	29,759

43年3月末と51年3月末とを比較すると、501両以上の車輛規模の事業者数が1.2倍に増加しているのに対して、それ以下の事業者数は0.8倍に減少している。さらに詳しくみると、5両から500両までの中堅事業は0.6倍へ減少し、それにもかかわらず5両以下の零細な地域路線事業は、2.8倍へ増加しているのである。すなわち、大規模化の進行の過程で、中堅事業は吸収

され寡占化して行き、他方では、零細化し下請系列化して行くという両極分化が進んだものとみられ、上位の事業は寡占的市場を形成し、下位の事業はその補足的市場を形成して行ったとみることができる。このように、路線運送市場は、寡占的集中的構造の傾向を示しているとみられるのである。¹⁸⁾ 他方、貸切運送市場では、表2によると、明らかに事業者数は全体として増加の傾向を示している。しかしながら、車輛規模別にみ

表3 トラック運送事業車輛規模別業者数（陸運統計要覧）

車輛規模	路線		伸 び	貸 切		伸 び
	43年3月末	51年3月末		43年3月末	51年3月末	
～ 5輛	40社	112社	2.8倍	8,705	9,338	1.1倍
6～ 10	49	44	0.9	6,774	9,104	1.3
11～ 20	89	51	0.6	4,523	7,560	1.7
21～ 30	58	33	0.6	1,437	2,460	1.7
31～ 50	71	33	0.5	771	1,388	1.8
51～100	72	40	0.6	407	679	1.7
101～200	42	30	0.7	111	176	1.6
201～500	32	15	0.5	48	52	1.1
501輛以上	17	21	1.2	14	10	0.7
合計	470	379	0.8	22,790	30,767	1.4

ると、43年から51年へかけて、501両以上の事業者数は0.7倍に減少し、それに対して、500両以下の事業者数は1.4倍に増加している。増加の伸び率の高いのは、31～50両の中堅事業を中心としている部分であるが、しかし、5両以下の零細事業者も依然として増加を示している。しかも、20両以下の小規模事業者数は、全体の84.5%を占め、そのうち5両以下の零細事業者が30.3%を占めているのである。(51年3月末) このように、貸切運送市場では、市場構造は小規模零細性を持ち、競争的非集中的傾向を示している。¹⁹⁾ 特に、輸送トン数とトンキロ数が減退した45年から50年の間に、事業者数が1.25倍の高い伸びを示したことは特徴的である。すなわち、貸切運送市場は、運送量の減退の中でも、事業者数の増加がみられ、規模が縮小の傾向がみられる。これは、この市場が競争化し非集中化していることを示すものである。以上のように、路線運送市場は、寡占的な供給構造を強めつつあり、集中化の傾向をもっていることが明らかであり、他方、貸切運送市場は、競争的な供給構造をもっており、非集中的な傾向をもっているといえる。

さて、市場構造を決定する要因は、第一に、売手および買手の集中度、第二に、製品（運送サービス）の差別化の程度、第三に、参入条件の三つに分けられる。そこで、トラック運送市場におけるこ

これらの諸要因について検討をしてみよう。

○ 集中構造要因

集中度は、売手と買手の双方にみられるが、まず、供給構造においてあらわれる売手集中についての要因を分析してみたい。

売手の集中をもたらす経済的要因は、主として、規模の経済性に求められる。この規模の経済性は、工場規模または生産単位規模の経済性と、企業規模の経済性とに分けることができる。

(1) 工場規模または生産単位規模の経済性

同じトラック運送業でも、路線運送業と貸切運送業とでは、工場または生産単位を構成する運送過程の構成単位が相違する。路線運送過程は、その構成が集配運送過程、積替仕分作業過程、幹線運送過程に分かれ、それぞれに異なる生産手段が使用されている。すなわち、生産単位は複数の構成単位より構成され、規模が大きくなると、その組合せは複雑になる。他方、貸切運送過程は、単一の運送過程よりなり、生産単位は単一構成単位より成り立っている。規模が大きくなっても、それは単一生産単位の集合単位となるにすぎない。だから、最小最適規模の大きさは、必然的に、路線運送業の方が大きいといえることができる。また、工場規模の経済性の条件も、同一ではない。路線運送業では、積合せ運送方式という点から、運送過程で規模の経済性は大型化によって発生するであろうし、積替過程では大規模化機械化による経済性の発生が起り得る。したがって、市場の大きさ²⁰⁾によって、最小最適規模の大きさがきまるが、市場が大きいほど、最小最適規模の大きさも大きくなるであろうし、経済性も増大すると考えられる。²¹⁾

他方、貸切運送業では、貸切運送方式という制約がある。生産単位は基本的には運送手段（車輛）一単位からなりたっており、その集合単位にすぎない。だから、規模の経済性は基本的に運送手段一単位ごとに発生する。社会的には、大型車による規模の絶対的な経済性は発生する。しかしながら、貸切運送市場は、トラックの積載量別に部分市場が成立している。代替性が生じるのは、隣接の上位市場の間でしかない。同一の積載量規模のトラックの間では、技術的生産条件は同一であるから、相対的な規模の経済性は発生しない。したがって、貸切運送市場では、基本的に規模の経済性の発生する要素はほとんどなく、運送需要量が大きくなっても、生産単位の集合規模が増加するだけであって工場規模の経済性の生まれる余地はほとんどない。だから、生産条件からは技術的な特殊化以外に、相対的な経済性の発生する要素はないであろう。それは、運送サービスを差別化し、市場を分割する要素となる。このように、貸切運送では、生産単位の最小最適規模の幅は極めて小さいといえることができる。

さて、路線運送市場では、工場規模の経済性が存在するが、貸切運送市場では、ほとんど存在しない。また、路線運送市場では、最小規模が基本的に大きいのが、市場の需要量と地理的範囲の大きさによって最小最適規模がきまり、最小必要資本量がきまる。貸切運送市場では、最小規模が運送手段単位であって極めて小さく、市場の大きさによって最適規模の大きさはきまるが、集合規模としての大きさにすぎず、規模の経済性は生まれにくい。したがって、最小必要資本量は小さい。しかしながら、路線運送市場における工場規模の経済性も、集約し得る運送需要量の大きさに依存することは明らかであり、獲得し得る有効需要の需要条件にかかってくることは明白である。

(2) 企業規模の経済性

企業規模の経済性は、経済的には、主として、流過程上の要因によって生じる。第一に、大規模販売網による有効需要獲得能力の上昇によって生じ、第二に、必要資材の大量購入による利益によって生じる。

第一に、規模による需要集約度の高度化が発生する経済性は、路線運送市場と貸切運送市場では、必ずしも同一ではない。それは、第一に、路線運送市場では、往復運送量の均衡条件すなわち平均積

載率を同一とすれば、有効需要量の大きさにしたがって、最適規模が大きくなり、工場規模の経済性も大きくなるのに対して、²²⁾貸切運送では、経済性の拡大がみられないからである。第二に、路線運送市場では、企業規模の拡大は運送市場の拡張を意味する、その結果、集約し得る運送需要量を拡大し、同時に往復運送需要量の均衡条件を高めて平均積載率を上昇させ、あるいは需要の安定度を高め得る。さらに、集約量の増大は、運送費用に占めるターミナル費用を低下させるであろう。それに対して、貸切運送市場でも、企業規模の拡大は運送需要の集約量を増大させ、需要の条件を高めるであろう。その結果、平均積載率を高め、需要の安定度を高め得るかもしれない。しかし、問題は、需要の集約量の密度を高める場合、往復量の均衡度は短距離よりも長距離の方が高くなる可能性が高いことと、一定の限定された市場範囲では、集約量が高まるにつれて限界収入が低下する傾向をもつことを考慮に入れると、貸切運送市場では、企業規模の経済性は、路線運送のように大きく作用しないと考えられる。このように、需要の集約度の上昇による企業規模の経済性は、路線運送市場では比較的高いとみられるが、貸切運送市場では低いとみることができよう。

第二に、必要資材の大量購入による利益の発生は、いずれの市場においても存在するであろう。しかし、必要資材が大量生産財を主体とし、生産対象が含まれないために、運送業では、一般に資材が費用の中に占める割合は、製造業のように大きくはない。そこで、資材の大量購入による経済性は、相対的には必ずしも大きな差を生じないと考えられる。

このように、企業規模の経済性の発生要因は、主として、大規模による有効需要の獲得能力の上昇にあると考えられるが、路線運送市場では、規模の経済性を生み出すけれども、貸切運送市場では、規模の経済性の発生する余地は小さく、限界に達する可能性が早い。

以上のように、規模の経済性と、それに伴う最小必要資本量の規模は、路線運送市場では大きく、貸切運送市場では小さいとみられる。そこで、売手集中化要因の観点からは、路線運送市場では、集中化要因が存在し、したがって、集中的供給構造をもち、寡占化傾向を生むであろう。他方、貸切運送市場では、集中化要因の存在を見出すことは困難であり、したがって、非集中的供給構造をもち、競争化傾向を生むであろう。

次に、需要構造においてあらわれる買手集中について検討してみたい。

買手集中の要素は、第一に、運送方式と、第二に、貨物品目とによってみることができる。路線運送業は、小口貨物の積合せ運送方式をとっているから、一般的に、買手は多数性をもっている。また、取扱品目は主として軽工業品および雑工業品であり、消費財が主体である。すなわち、買手は主として商業者であることが多く、規模も比較的小さく分散的である。他方、貸切運送業は、大口貨物の貸切運送方式をとっているから、一般に、買手は少数性大規模性をもっている。また、取扱品目は重化学工業品、軽工業品を主とするが、生産財、資本財が主体である。すなわち、買手は生産者が中心であり、企業規模も比較的大きく、かつ少数の買手に大量需要が集中している。すなわち、需要量の大きな割合を支配しているのは、少数の大規模荷主である。

このように、路線運送市場では、買手集中度は、一般的に低く、分散性をもっている。もちろん、耐久消費財と一部には資本財とを取扱貨物としており、この部分に関しては、買手は大規模少数性をもっている。この部分は、買手集中度は高いであろう。しかし、市場構造として支配的なのは、買手集中度の低さであると思われる。これに対して、貸切運送市場では、買手集中度は高いことができる。すなわち、路線運送市場では、需要は、基本的には原子的であり、一部寡占的である。他方、貸切運送市場では、需要は寡占的である。

さて、ペインは、集中構造によって、次のような市場分類を行っている。

- (1)完全なる原子的市場→売手買手ともに、集中度が低く、小規模分散的である。
- (2)単純寡占市場→売手集中度が高く、買手集中度が低く分散的である。すなわち、供給寡占と原子

的購買が市場で対応する。一売手寡占。

(3)単純需要寡占市場→売手集中度が低く、買手集中度が高い。すなわち、原子的販売と需要寡占が市場で対応している。一買手寡占。

(4)双方寡占市場→売手買手とも、集中度が高く、少数性をもっており、供給寡占と需要寡占が市場で対応している。

いま、この市場分類からみてみると、路線運送市場は、単純寡占市場的または双方寡占市場的であり、貸切運送市場は、単純需要寡占市場的または原子市場的であると考えられる。だから、路線運送市場では、売手は、価格（運賃）決定に関して、相互依存の関係をもって共謀行動をとり、共同利潤の極大化をはかることが比較的容易である。すなわち、価格水準を競争の水準以上に引き上げる可能性をもっている。他方、貸切運送市場では、大規模な買手は、価格（運賃）決定に関しては、売手の犠牲のもとで、競争の水準以下の低い運賃を取り決め、利潤の極大化をはかるよう行動するであろう。そして、その運賃は先導価格の役割を担って、市場運賃を支配することになる。あるいは、買手は共謀して共同利潤の極大化をはかるよう協調行動をとって売手に対処する。そして、その結果は、競争の水準以下の運賃水準の成立である。

○ 運送サービスの差別化要因

市場の供給構造は、集中促進要因だけでなく、運送サービスの差別化要因からも影響を受ける。この運送サービスの差別化の経済的要因として、もっとも明確なのは、運送サービスの品質の差異である。

路線運送市場では、運送サービスの品質の差異は、基本的には、供給サービス網の大きさによって生じる絶対的差異と集配の頻度、輸送時間の速さ、正確性、安全性などのサービスの密度によって生じる相対的差異とによって形成される。そこで、供給サービス網の大規模化とサービス密度の優位性とが結び付けば、サービス品質に明白な差異が生じ、買手は良質の運送サービスとして選好するであろう。大量大規模荷主ほど大規模のサービス網を必要とするから、このような選好の度合は強くなり、したがって、大規模サービス網をもつ運送事業者ほど大量需要を吸収し差別化することができる。このように、路線運送市場では、供給サービス網の大きさにもとづく品質の絶対的差異を基礎とし、さらに、サービス組織密度にもとづく相対的な品質の差異を附加することによって、運送サービスの差別化を形成し、市場を占有することが可能である。このように、差別化要因からも、路線運送業が大規模化をはかる傾向が生じる。

これに対して、貸切運送市場では、市場が積載量別に分化し、生産手段の同一性が高く、また単一の生産手段で運送過程が構成されているから、サービス品質は同質性が高い。そこでは、サービス品質の差異は基本的には発生しない。サービス品質の差異をもたらすには、だから技術的な特殊化以外にはない。すなわち、附帯的設備能力の特化による専用車化によって、相対的な品質の差異を生むことが可能である。しかし、このような場合、運送対象が特化されるため、市場領域が限定され、したがって、買手との垂直的統合の下で成立するのが普通である。そして、この特化市場は、一般運送市場から独立し、一般運送市場の狭小化をもたらす。このように、貸切運送市場では、一般に、運送サービスの差別化は基本的に困難であるといえるだろう。

ところで、製品の差別化は、販売条件からも生じる。すなわち、流通過程上の製品の差別化である。大規模大量荷主は、流通上の優位性を得るために、独自の流通機構を組織化し、流通過程上の差別化をはかる。その場合、輸送の組織化をはかって、運送業を系列化する。そこで、この荷主の需要は系列化された運送業によって充足され、供給される運送サービスは差別化されることになる。しかし、この運送サービスの差別化は、需要者従属型の形態のものであり、需要者支配の差別化である。したがって、このような運送サービスの差別化によって成立した参入障壁の高さは、需要者支配のもとに置かれることになる。

以上のように、運送サービスの差別化要因は、路線運送市場では存在し、大規模化と結び付くが、貸切運送市場では、基本的には存在しないといえる。ただし、路線運送市場における企業組織の大規模化と組織密度の向上は、相互背反的要素でもある。

○ 参入条件

市場構造を決定する要因として、既存企業が潜在的参入者に対してもつ優位性あるいは劣位性すなわち参入障壁がある。この参入障壁の高さを決める要因は、(1)製品の差別化の利益、(2)規模の経済性の大きさ、(3)必要資本量の絶対的な高さ、(4)費用の絶対的格差などがあげられる。この諸要因を既存企業の優位性要因とみる場合、(1)(2)(3)については、路線運送市場では、参入障壁の高さを決める要因となり、参入障壁は高く、他方、貸切運送市場では、参入障壁を形成する要因にはほとんどならず、参入障壁はしたがって低いことは、前述の論議によって明らかである。そこで、ここでは、(4)の費用の絶対的格差についてのみ検討してみたい。

費用の絶対的格差を形成する既存企業の優位性の要因として、ペインは、(1)優れた生産技術の支配(特許等による)、(2)必要な生産資源の排他的所有、(3)生産要素獲得上の有利性、(4)流動資金調達上の有利性をあげた。この諸要因の中で、トラック運送業にとって要因として重視されるのは、主として(3)の要因であろう。運送業では、生産要素の一つが運送対象であり、生産条件を同一規模とすれば、運送対象の獲得条件すなわち需要の集約条件によって単位生産費用が決まる。そこで、既存の企業は、需要獲得条件の優位性にもとづいて、費用の絶対的格差を形成することができると考えられるであろう。しかし、運送対象は、生産要素の一つであるけれども、費用構成要素ではない。したがって、本来、費用条件によって生じた費用格差ではないから、その格差は相対的格差にすぎないといえる。だから、この費用格差が絶対的格差に転化するためには、需要獲得条件の絶対的要因と結び付かねばならない。それは製品の差別化要因によって得られる。すなわち、運送対象獲得上の有利性は、生産要素獲得上の有利性要因の一つといえるが、この要因にもとづく費用の絶対的格差は、製品の差別化と費用とが結び付いた複合要因によって築かれた参入条件なのである。ところで、この場合、最小必要需要量が小さければ、作用因子としては小さくなり、参入障壁としては低いものとなる。

路線運送市場では、最小最適規模が大きく、最小必要需要量も大きい。また、流通機構を整備し、製品(運送サービス)の差別化をすることにより、既存企業は有利な需要集約度(平均以上の積載率をもたらず需要の均衡度)を形成し得る。したがって、既存企業は、規模の不経済性を生じない限り、費用の絶対的格差を保有すると考えられる。他方、貸切運送市場では、最小最適規模が小さく、最小必要需要量も小さい。そこで、一般的には、需要獲得条件の優位性から費用の絶対的格差を生むことは少なく、参入障壁を形成することはほとんどないと考えられる。しかしながら、製品を差別化し、需要を独占することによって、市場を分割し、有利な需要集約度を形成することができる。それによって、費用の絶対的格差を形成することは可能である。そこで、運送対象を独占するために、垂直的統合=系列化が進められる。貸切運送市場で、インダストリアル・キャリア化が進行するのは、この要因もその一つとなっている。このような形態で参入障壁が形成されると、市場は差別化され、一般市場は狭小化して後に残されることになる。

表4 区域トラック運送事業費用構成比率(48年度)

項目	直接運行費	運送費	営業費
運送作業費 (人件費)	69.11% (43.12%)	57.08% (35.61)	48.17% (30.05)
修繕費	11.26%	9.30	7.85
固定資産諸経費	19.63	16.21	13.68
業務費 (人件費)		17.40 (1.72)	14.69 (1.45)
一般管理費 (人件費) (経費)			15.61 (9.12) (6.49)
合計	100%	100%	100%

出所：自動車運送事業経営指標(48年度)、運輸省自動車局編、区域トラックの1～10台の規模の数値より算出した。

このように、費用の絶対的格差にもとづく参入障壁は、路線運送市場においては、主として、需要集約度の有利性と最適規模の大きさから形造られ、貸切運送市場では、主として垂直的統合による系列化、市場分割によって形成される。そして、残余の一般貸切運送市場においては、参入障壁の形成は極めて困難である。

ところで、参入条件は、市場構造を決定する要因としては、既存企業の優位性要因に限ることはできない。すなわち、既存企業の劣位性あるいは参入者の有利性の存在を検討しなければならない。既存企業の劣位性が問題となるのは、当然、既存企業の優位性要因が小さいと考えられる市場においてである。すなわち、ここでは、貸切運送市場の参入条件が検討される。参入条件を決める四つの要因の中で、(1)(2)(3)の諸要因は、必ずしも参入者に不利益を与える要因とならないことは前の検討から明らかであるが、同時に有利性を与える要因でもない。そこで、(4)の費用の絶対的格差の要因が検討対象として残る。

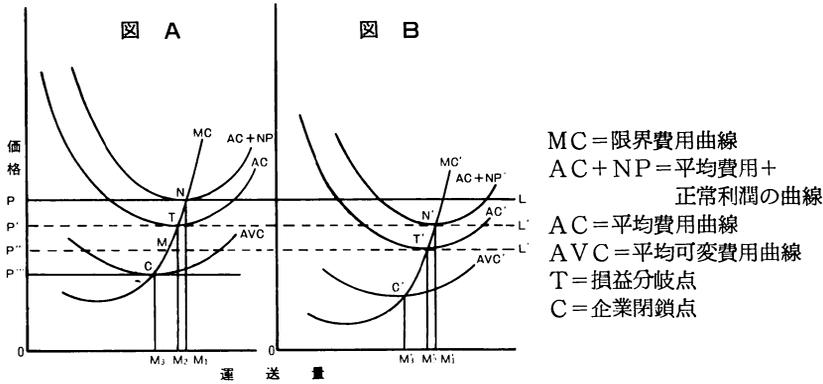
さて、貸切運送市場においては、第一に、最小生産単位の規模は小さく、したがって、最小必要需要量も小さい。だから、参入するのに必要な需要量の獲得は困難ではない。第二に、最小生産単位の総費用は極めて小さい。第三に、費用構成では、固定資産諸経費は、技術的に同一規模とすれば、絶対的費用格差を生じることはない。運送可変費も、同一規模同一運送条件では、絶対的費用格差を生じことは少ないであろう。費用項目のうち、費用の絶対的格差を生む要因となり得るもっとも大きな項目は、人件費項目である。賃金率格差いかにすれば賃金率切り下げの可能性が大きければ、それは費用の絶対的格差を生む要因となる。しかし、賃金率格差が存在することだけでは不十分であって、費用の中に占める割合が高くなければ作用要因としては小さくなる。ところで、表4によると、貸切運送事業者数の60%（51年3月末）を占める10台未満の車輛規模の企業では、直接運行費の43%が人件費であり、運送費では37%、営業費では41%を占める。人件費以外の費用の中に占める可変費および固定費のいずれよりも高い割合を示しており、²¹⁾労働集約的な性格をあらわしている。このようにみると、賃金率格差は、費用の絶対的格差を生むための十分な要素とみることができよう。

ところで、代替性をもつ参入者が、この賃金率格差にもとづく費用の絶対的格差を武器とすることができれば、十分に既存企業に対抗し得るだけの参入条件すなわち優位性をもつことになる。しかも、既存企業が他の諸条件による参入障壁を築くことが困難であれば、既存企業にとって致命的な要因となる。貸切運送市場では、参入障壁が低く、かつ原子的供給構造を形成している。そのような場合、参入者に対抗して協調行動をとることも、経済的観点からは困難であるとみることができよう。

それでは、賃金率格差を要因とする費用の絶対的格差を参入条件として、参入が行なわれた場合、既存企業との間に、どのような問題が発生するだろうか。

貸切運送市場では、既存企業と参入者が同一の生産単位をもって対応すると仮定することが可能である。したがって、費用曲線はほぼ同一のカーブを描き、賃金率格差だけ費用差が生じるものとすることができる。図Aおよび図Bは、一定の仮定のもとで描かれた短期費用曲線をあらわしている（需要条件は一定である）。第一に、図Aは平均的な既存企業が競争的な条件のもとで、正常利潤(NP)を獲得している場合の費用曲線をあらわす。第二に、図Bは参入者が賃金率格差をもって参入した場合の費用曲線をあらわす。第三に、既存企業と参入者の費用格差は正常利潤の巾だけであると仮定している。たとえば、費用格差が正常利潤の巾以上であっても、以下であっても、事態は変わらない。

新規参入が始まる前には、平均的な既存企業Aは、N点で正常利潤を獲得しており、OPの価格でOM₁量の運送を行っていた。競争が完全であるから、PLは平均的収入曲線=限界収入曲線をあらわす。ところで、参入者Bは、A企業の平均費用と限界費用の交点Tの高さで価格OP'を設定しても、正常利潤を獲得することができる。OP'以上の価格で需要が得られれば、Bは超過利潤を獲得することができる。しかし、参入者Bは需要を確保するために、OP'まで価格を引き下げるであら



う。その場合、A企業は対抗上、 OP' まで価格を下げることになる。交点Tは損益分岐点をあらわすから、A企業は費用を回収するだけであって利潤はもはや得られない。しかし、A企業は損失を生じず費用を回収できるから、営業を続けるであろう。そして、その場合、運送量は OM_1 から OM_2 へ引き下げられる。もし、参入者Bが生業的行動をとって、利潤の獲得より需要の確保を目的として、さらに価格を T' の損益分岐点まで、すなわち OP'' まで引き下げたとする。A企業は対抗上価格を追随せざるを得ない。その場合、A企業は、明らかに損失を発生する。しかし、可変費用を回収し、なおかつ固定費用の一部を回収できるから、企業を閉鎖することなく、固定資本が損耗するまで、営業を続けるであろう。もし、この場合、A企業の平均的可変費用曲線がもっと上方に位置し、C点がM点の上にある場合には、A企業は可変費用も十分に回収できず、固定費用は全く回収できないから、企業を閉鎖するに相違ない。すなわち、C点は企業閉鎖点である。

要するに、参入者Bは、賃金率格差によって、少なくとも T' の点すなわち自己の損益分岐点以上の価格で参入することが可能であれば、参入することによって利潤を期待できるから、参入を開始するであろう。その場合、既存企業の損益分岐点であるT点以下の水準であれば、既存企業は損失を生み、極めて苦しい立場におかれるが、市場を撤退せず営業を継続せざるを得ない。もちろん、既存企業のうちで、効率が悪く、参入価格水準が企業閉鎖点Cを下廻る企業は、市場から撤退せざるを得なくなる。このような事態では、市場には過剰能力が発生し、慢性的な不調整のままに推移するであろう。その結果、過度競争あるいは破滅的競争の事態を生むことになる。

さて、このような賃金率格差を武器として参入が発生した場合、既存企業がとるべき経済的手段は、第一に、需要を確保し、平均以上の需要条件を獲得することである。すなわち、費用曲線は下方ヘシフトし、競争力をつけることになる。第二に、他の生産要素については、格差をつけることは困難であるから、賃金率を引き下げて費用曲線を下方ヘシフトさせることである。いいかえれば、労働ヘシフトさせることとなる。このような参入がおこるのは、第一に、零細規模での参入であること、第二に、生業的行動を基礎とすれば、賃金率格差による費用の絶対的格差という優位性を参入者に与えること、第三に、利潤の収得率を縮小あるいは零にすれば、さらに参入の可能性を拡大すること、からである。そして、最小必要需要量が小さいから、参入が恒常的に発生し、一方では利潤を求めて、他方では収入を求めて、参入が行なわれる。その参入の過程では、既存企業は、最大限に経済的対抗手段をとり、企業の存続をはかる。したがって、市場には慢性的な過剰能力を出現し、市場での価格水準は恒常的に競争的水準の損益分岐点以下に押えられ、賃金水準も正常以下の水準に押し下げられることとなる。不況期には、このような事態が激化し、他部門から流出した零細資本あるいは労働が参入の容易さから流入し、しかも、他部門への流出は既存の資本、労働ともに困難であるから、資本と労働の汗をなめつくすまで事態はますます悪化する。すなわち、過度競争は破滅的競争へと進展する

ことになる。

○ む す び

さて、以上でトラック運送市場の構造決定要因について検討してみたが、その結果明らかとなったのは、第一に、路線運送市場と貸切運送市場の構造要因の相違であり、第二に、貸切運送市場内部においては、構造要因にもとづく市場分割と市場構造の分裂である。

路線運送市場は、基本的に単純寡占的市場構造をもつ。さらに、運送サービスの差別化要因が企業規模の大規模化と結び付いて存在する。また、参入障壁も高く、参入は困難である。したがって、市場構造は一般的に寡占的構造をもつということができる。

他方、貸切運送市場は、基本的には単純需要寡占的市場構造をもつ。さらに、運送サービスの差別化要因は、買手との垂直的統合をもたらす、また、参入障壁を築くために、買手との垂直的統合＝系列化が形成される。いずれにせよ、垂直的統合に依存する部分は、市場は分化され、単純需要独占的市場構造をもつであろう。他方、残余の一般市場は、原子的市場構造あるいは単純需要寡占的市場構造をもつであろう。それは、需要者が二重構造をもっていることによる。

ところで、単純需要独占的市場構造の下では、参入障壁が強固に形成されていると仮定すると、過度競争が生まれることはない。つぎに、単純需要寡占的市場構造の下では、買手は、特化市場からはみだした運送需要を充足するが、一定の規模以上の売手に供給者を制限するであろう。だから、一定の参入障壁は存在するが、強固なものではない。そこでは、競争の水準以下の運賃水準の成立である。他方、参入障壁の全くない原子的市場構造の下では、賃金率格差を武器とする参入が不断に出現し、したがって、この市場では慢性的な過剰能力が創出され、過度競争構造を形成し、不況期には、破滅的競争を導く。その結果は、慢性的に運賃水準は下方硬直的であって、競争の水準の損益分岐点以下の水準に押しやられ、恒常的な正常利潤以下の取得あるいは損失と、賃金水準の正常以下の劣位水準がもたらされ、あるいは不断の参入と消滅が繰り返される。ところで、この二つの市場は供給者が代替的であるから、相互作用をもつことは明らかである。その場合、単純需要寡占的市場においては、供給者は原子的で経済的に劣位にあり、市場価格水準の決定権は買手側にある。そして、原子的市場における劣悪な運賃水準は、供給者であるトラック運送業者に不利な作用要因として働くであろう。何故ならば、寡占的需要者は、原子的市場の供給者を含めて、供給者の選択権を保有しているからである。したがって、単純需要寡占的市場における価格水準も、原子的市場の価格水準すなわち競争の水準の損益分岐点以下の水準へ吸引されることになる。

- 〔注〕 18. 路線運送業の一社当り運送トンキロ数(百万トンキロ)は、概算で45年の12.09から50年の46.55へ増加している。
19. 貸切運送業の一社当り運送トンキロ数(百万トンキロ)は、45年の2.56から50年の1.63へ減少している。
20. 市場の大きさを決める因子は、運送貨物集約量の大きさと路線網の地理的拡がりの二つである。
21. M. J. Peck and J. R. Meyer, "The Economics of competition in the Transportation Industries" Harvard Univ. Press, 1964, Chapter IV., PP. 89~91 によれば、工場規模の経済性の程度は、製造業ほど大きくはない。その理由は、経済性発生の主たる要素であるターミナル・コストの割合が小さいからである。
22. M. J. Peck and J. R. Meyer., Ibid., PP. 89~91. 参照。ターミナル・コストの低減率は極めて高い。
23. 直接運行費に占める可変費は37%、固定費は20%、運送費に占める可変費は31%、固定費は32%、営業費に占める可変費は26%、固定費は33%である。ただし、いずれも人件費を除く。

V. 市場構造と事業規制

さて、最後に、自由化論と規制論の論点から明らかにされた問題点と市場構造で明らかにされた諸点との関わりを考察してみたい。

事業規制の内容は、基本的には、市場における価格規制と供給規制である。その目的は、直接には、適正な価格水準と供給水準の維持である。したがって、規制が必要とされるのは、資源の最適配分と所得分配の公正が期待される価格水準と供給水準が維持できない事態が市場に生まれる場合である。そこで、第一の問題は、規制という市場介入手段の選択の基準を与える交通政策の基本目標の第一義的な設定の問題であった。経済政策の具体的目的を国民所得の極大と国民所得分配の公正と安定の整合的達成におく場合、交通政策としては、第一に、市場内部に構造的な所得分配低下要因が存在するの否か、第二に、構造的な所得分配上の劣位性が存在するの否か、第三に、構造的に、完全競争性あるいは有効競争性が存在するの否か、の諸点が検討される必要があった。

トラック運送市場は集合市場構造をもっており、部分市場においては市場構造に明らかな差異が認められ、画一的な市場構造として把握するには無理がある。しかし、代替的である場合、基礎的な構造が全市場構造の枠付けを与える。ところで、路線運送市場は、集中的であり参入障壁も高く、基本的に、寡占的市場構造をもっている。したがって、路線運送市場に必要とされるのは、競争規制ではなく、独占規制であり、独占的行動規制であり、消費者保護である。このような市場構造からは、所得分配の公正を第一義的目標とすべき積極的理由は少ないといえるかもしれない。他方、貸切運送市場は、基本的には、非集中的であり参入障壁も低く、単純需要寡占的市場構造をもっている。このような市場では、一般に、売手側に所得分配上の劣位性が存在することは明らかであろう。ところで、貸切運送市場を経済的に分類した場合、需要独占的構造をもつ特化市場と、単純需要寡占的構造と完全原子的構造とが代替的に結び付いている一般市場とに分けられる。すなわち、供給はいずれも原子的構造を基礎としているけれども、参入障壁の高さが異なっており、しかも、その参入障壁は垂直的統合を要素として形成されている。そして、一般市場では、参入障壁の欠如している部分から、恒常的な過剰能力を創出する構造的な要素が見出される。したがって、一般市場では、過度競争が形成され、不況期には、破滅的競争の事態を導く構造要因が存在する。すなわち、構造的な所得分配低下の要因を内包していることが明らかである。しかも、そこでの競争は、もはや有効的ではない。このような基礎構造が、貸切運送市場全体を支配し、価格水準を全般的に下方硬直的にし、同時に、代替的なトラック運送労働市場の全体的賃金水準を恒常的な低位水準へ吸引することは明白であろう。したがって、貸切運送市場で必要とされるのは、基本的に、競争規制であり、労働者と消費者の保護である。かくして、所得分配の公正（企業と労働への）が第一義的な基本目標として選択されることになるのである。

さて、第二の問題は、市場メカニズムの機能が、政策的に有効性をもつか否かの点である。市場を競争機構としてみた場合、市場メカニズムは、市場が完全であれば、資源の最適配分をもたらし、政策的有効性を発揮するとされる。しかし、トラック運送市場においては、市場の完全性は構造的に期待できない。また、市場を所得分配機構としてみる場合には、市場メカニズムは所得分配の公正をもたらすように機能すると保証することはできない。すなわち、市場機構は所得分配の公正化については全く無力であり、政策的有効性を期待することはできない。しかも、市場の外部に市場の失敗 (Market failure) が存在する。さらに、市場構造の視点からみても、トラック運送市場においては、市場メカニズムの機能に、所得分配に対する政策的有効性を見出すことは困難である。

第三の問題は規制の必要性についてであるけれども、第一に、規制を必要とする要因の内容、第二に、規制の政策的効果すなわち規制の有効性、が問題となる。さて、第一の規制の要因は、独占要因と過度競争要因の二つがある。規制を必要とする事態は、市場が独占的である場合と過度競争的あるいは破滅競争的である場合に発生する。すなわち、規制の必要性は、市場の構造的要因に根ざすものである。トラック運送市場においては、比較的には、路線運送市場では独占的構造要因が、貸切運送市場では過度競争的構造要因が認められ、性格的に異なった構造要因をもっている。第二の規制の有

効性は、必要性に対応するものであり、両者の整合から、規制の政策的合理性が導き出される。そのためには、(1)規制が効果を発揮するのか否か、(2)マイナス効果を発生しないか否か、(3)マイナス効果抑制要因が存在するか否か、の諸点が明らかにされねばならないであろう。すでに、市場構造の内部に存在する経済的諸要因については検討をしてきたけれども、政策によって生じる法的要因も検討することが、ここでは必要となる。すなわち、事業規制は、法的な参入障壁を形成し、独占形成あるいは既存企業の保護の要因となり、独占的弊害を生み出すマイナス効果を創出する可能性があり、必要性を打ち消す要素となる恐れがある。

ペック(M. J. Peck)は、ICC²⁴⁾の規制下にあるアメリカのトラックの Common Carriersの市場構造を分析して、次のようにみている。一部の企業に収入が集中する傾向と上位企業の市場シェアが拡大する傾向がみられるけれども、製造業に比べれば、その集中度ははるかに低く、企業総数も多く、全体としては、集中の水準は低い傾向がみとめられる。しかし、特定分野では高度に集中的な構造がみとめられ、また、部分的な市場では少数の寡占的市場構造がみられる。²⁵⁾他方では、企業数は多数である。ところで、このような市場構造は、ICCの政策の結果であるとみている。「ICCによる参入の規制がなければ、トラック運送産業はさらに一層非集中的になるように思われる。この非集中的市場構造は、もちろん、大企業の費用の有利性の欠如を反映する。」²⁶⁾そして、参入を阻げる費用上の敷居は存在しない。特定分野での高度な集中構造は、一つは買手集中の結果であり、一つは全国的な営業店組織の必要性からであり、いずれも需要構造要因によって形成されたものであると述べている。²⁷⁾すなわち、トラック一般運送市場では、一方では集中的傾向がみられ、他方では多数性という非集中的構造がみられる。ところで、経済的には、供給構造には集中化要因はなく、需要構造に集中化要因が見出されるに過ぎない。しかし、主たる集中化要因はむしろ行政的な参入規制である。すなわち、内部構造要因を基本とすれば、トラック運送産業は基本的には非集中的であるとみているのである。

それでは、規制の効果について、どうみているのだろうか。

ペックは、売手の多数性にもとづいて、規制は適合しにくいと考え、「非集中的産業では、規制は行政的に有効ではない。それは企業の多数性が政策の実現と実施の困難さを作り上げるからである。その上、鉄道に比べて、トラック運送の規制がICCの財源にはるかに多くの出費をもたらすことに驚いてはならない。」²⁸⁾と述べ、規制費用が極めて高くつくこと、規制が行政的に有効でないことを指摘している。すなわち、トラック産業は基本的には非集中的であるとの観点に立って、規制の有効性に関しては、一般的には、否定的立場をとっているのである。²⁹⁾

それにもかかわらず、規制が必要とされる事態は、非集中的構造のもとで発生する過度競争(excessive competition)の場合である。ところで、過度競争は過剰能力の存在によって産み出される。そこで、過剰能力の発生要因の分析が必要となる。

そして、過剰能力の発生要素を次の4つに分ける。すなわち、

- (1)資本財の削減による過剰能力縮小の失敗によって生じる損失無視の企画的傾向
- (2)過剰能力削減に対する経済的障害の存在
- (3)結合生産物の存在
- (4)能力の完全利用に必要な運送量の不十分さ

である。そして、結論からいえば、ペックは、「過剰能力を存在せしめる重要な部分は、費用や需要の条件の中に内在するよりも、むしろ現在の規制政策によって創出されるのである。」³⁰⁾「過剰能力は、また、現在の規制政策と競争的な産業構造の相互作用によって、創出される。」³¹⁾と述べて、規制が過剰能力の主要な要因となっているとしている。すなわち、規制はマイナス効果を発生すると次のように分析しているのである。

(1)について：1930年代の不況期には、仕事の機会が奪われ、そこで低賃金による自営手段として、オーナー・ドライバーの道を選んだ人々が選り、多くのオーナー・ドライバーが生み出され、過剰能力が創出される結果となった。ところが、好況期に入り、完全雇用の15年間に過剰能力の源泉が取り除かれてしまった。その要因は、技術革新である。すなわち、技術革新がオーナー・ドライバーを排除したのである。それは、技術革新がワンマン企業の存在を除去するのに十分な参入阻止費用（threshold cost）をもたらしたからである。いいかえれば、単体トラックから、高価な大型トレーラー・トラックにかわり、しかも、その効率的な使用のためには、数台の単位が必要となったのである。その結果、参入阻止費用が生じ、参入障壁ができたと分析する。これでは、先にトラック運送市場は基本的に非集中的であり、参入に対する阻止要因（threshold）が存在しない、あるいは小企業に競争上の不利は存在しないと分析した点と矛盾することになる。そこで、ベックは、小企業を20乃至それ以上の従業員規模の企業と定義する限りは妥当すると説明する。³²⁾かくして、零細資本の参入により過剰能力が発生する状況ではなくなった。

(2)の要因について：トラック運送産業は、資本の耐用年数が短く、更新期間が短期である。したがって、利益率が低下すると車輦群のサイズを変更させるようになる。事実、このような姿がみられる。だから、過剰能力流出に対する障害要因はない。

(3)の要因について：短距離の返り貨物の少なさによる利用度の低さ（積載率の低さ）は、不利用能力を存在せしめるが、これは過剰能力とはいえない。

(4)の要因について：この運送量の不十分さの要因は、規制による運送貨物と運行ルートの限定規制が主要な要因であり、また、市場構造との相互作用で過剰能力が創出される。運送貨物限定と運行ルートの規制は集荷を制限し、その結果、能力の完全利用がなされず、不利用能力が生み出され、効率が低下している。また、価格が規制されているため、競争はサービス競争が原則となる。サービス競争は短距離運送が中心となるが、その内容はサービスの頻度である。頻度の高いサービスは荷主にとって望ましいが、同時に平均積載率を低下させて、高運賃をもたらす。そこで、Common Carrierの市場では、高運賃、高頻度サービスの提供が行なわれることになり、低運賃、低頻度サービスを求める荷主は、Common Carrier市場で充足することができず、Private CarrierやContract Carrierで充足することになる。³³⁾このように、運送貨物限定と運行ルートの規制と価格規制が、すなわち集荷制限とサービス競争が、不利用能力を高め、運送効率を低下させ、高運賃を生み出す要因である。

かくして、トラック運送市場には、かなりの過剰能力が存在するが、しかし、それは過度競争の原因となるようなものであるのかどうかは疑わしい。規制の欠如したもとは、過剰能力は生まれまいであろう。完全雇用を前提とすれば、残余の過剰能力では、1930年代に拡まったような純粹の過度競争を生むには不十分であろう。³⁴⁾

このように、トラック運送市場で規制が必要とされ、その効果が期待される唯一の事態である過度競争の場合について、ベックは、規制がむしろ要因となりうる主要な条件であって、規制はマイナス効果要因として作用すると分析している。

それでは、規制が生み出すマイナス効果の抑制要因が存在するであろうか。

Contract Carrierは、規制の効果に制約を与える。その運賃は長期契約ベースの上に立って最小限運賃を形成する。技術的には、Common Carrierと同一条件であり、集中度は低い。いいかえると、長期競争運賃の水準のもとで、サービスを供給する。その結果、Common Carrierの高運賃、高サービスと運送効率の低下の抑制力として機能する。³⁵⁾また、鉄道との競争は、長距離運送の場合、運賃とコストの上限を定め、平均積載率を高める圧力として作用する。³⁶⁾このように、ベックは、Private Carrierやその代替物としてのContract Carrierおよび鉄道が、規制によって生じるマイナス効果の抑制要因として存在するとみている。しかし、Common Carrier市場の内部には、マイナス効果の抑

制要因の存在は認められないのである。

さて、ベックは、今まで検討の対象としなかった法的あるいは行政的な構造要因を含めて精しく検討し、規制の必要性和有効性について論じている。しかしながら、ベックの分析の前提となっているのが、第一に、対象がアメリカのトラック運送市場であり、第二に、特に ICC 規制のもとにある **Common Carrier** 市場に限定しており、第三に、I C C の規制内容が対象であるという諸点に注意しなければならない。我々が分析の対象としてきたのは、日本のトラック運送市場であるが、その相違点は次の通りである。第一に、I C C の規制のもとにおかれる運送人は、日本では長距離運送市場に属する。したがって、区域貸切運送市場の短距離運送と地方的な短距離路線運送などの市場部分が、ベックの分析からは除外されていることになる。第二に、**Common Carrier** 市場に限定しているため、日本では区域貸切運送市場に入る **Contract Carrier** (特定運送人)、**Exempt Carrier** (免許運送人)、**Local Cartage**(局地小運搬人) の市場が含まれていない。第三に、路線運送市場と貸切運送市場という市場区分によって分析しているのではない。第四に、いうまでもなく、規制の方法が全く異なっている。以上のような相違点をふまえながら、ベックの論点を検討してみたい。

ベックは規制の効果については一般的には否定的である。しかし、規制の作用の存在については認めており、したがって、問題は規制の経済的有効性にある、という点については特に異論は出ないであろう。ところで、規制の必要性は、トラック運送市場では、とくに過度競争において生じるのであり、過度競争は過剰能力の存在によって創出される。そこで、過剰能力の発生要因に分析の視点を向ける。

さて、彼の分析について、次のような諸点が指摘できる。第一に、彼が過剰能力という場合、物的設備能力に限定しており、他の生産要素である労働力を含んでいない。第二に、過剰能力と不利用能力の区分が明確にされていない。第三に、完全雇用条件を前提としているように思われる。そこで、市場領域と規制の相違点とこのような諸点を考慮に入れて、彼の論点を考察してみる。

第一の過剰資本の削減の失敗の要因では、過剰能力の創出要素を問題としている。彼は技術革新による参入阻止費用の存在を理由として、零細資本の参入に対する障壁の存在を認める。その結果、過剰能力の創出要素は消滅したとしている。しかしながら、日本のトラック運送市場では、道路条件あるいは道路運行規制条件から、このような参入阻止費用の発生要素は小さい。この要素が日本で適用し得るのは、路線運送市場においてであろう。貸切運送市場では経済的には、ワンマン企業の参入は可能である。すなわち、参入阻止費用は発生していない。³⁷⁾

第二の過剰能力削減の阻害要因では、流出条件を問題としている。たしかに、耐用年数は他の資本財に比べて短期である。しかし、これは流出制約条件の程度を示すものであり、可能性をあらわすものである。しかしながら、過剰能力の削減には促進要因が必要である。それで、この促進要因が負の要因であれば、それは削減の阻害要因となる。一般に、資本流出の圧力要因となるのは利益率の低下である。好況または完全雇用状態を前提にすれば、利益率の低下は資本の他部門への流出の促進要因となる。しかし、不況あるいは不完全雇用状態を前提とした場合、利益率の低下という圧力の作用は小さくなる。生業的なワンマン企業の参入が容易であり、賃金率格差を参入の武器としている場合には、それによって発生した過剰能力の削減圧力として、利益率の低下の作用は小さなものであろう。その場合、流出制約条件は問題とならなくなる。

第三の結合生産物の存在要因は、不利用能力を示すものであって、経済的な過剰能力をあらわすものではない。

第四の能力の完全利用に必要な運送量の不十分さの要因については、規制が直接に作用しているのは、不利用能力の創出要因としてであって、過剰能力要因ではない。低運賃、低サービスの需要が **Common Carrier** 市場から疎外されて、**Private Carrier** あるいは **Contract Carrier** によって供給さ

れた場合、それを過剰能力とするのは疑問である。何故ならば、需要に応じたサービス品質の部分市場が存在すると考えるべきであるからである。

さて、このように考察すると、日本においては、ベックの分析と異なって、過剰能力を発生する経済的要因が存在していることは明らかであり、不完全雇用状態あるいは不況を前提とするならば、その創出条件は無視できないものと考えざるを得ない。さらに、ベックが問題とした規制の効果は、不利用能力の発生要因とはなるが、過剰能力発生要因とはならないであろう。

また、日本における規制は、アメリカにおけるような商品限定および運送ルート制限すなわち集荷規制は細分化されておらず、はるかにゆるやかであり競争的である。したがって、不利用能力創出要因あるいは非効率化要因としても、規制の作用は小さいとみることができる。

さて、以上のような分析の結果から、我々は、日本のトラック運送市場においては、貸切運送市場の構造から、過度競争をもたらす過剰能力の創出に対して、阻止力となる経済的要因がほとんどないと考えることができる。その場合、規制は必要であり、かつ有効であるということが出来る。しかしながら、反面、規制がベックやフィリップスの言うように、既存企業の保護として作用することは明らかである。だから、独占的構造要因をもつ路線運送市場においては、特にベックの議論が妥当する可能性がある。しかし、不利用能力創出要因としては、日本の規制ははるかに小さいと考えられるであろう。

第四の問題は、市場構造の把握の仕方であり、トラック運送市場が、有効競争的であるのか、過度競争的であるのかが問題であった。第一に、市場構造の分析において、売手集中度が低い場合には、買手集中度が重要な要素となり、その逆も成り立つ。路線運送市場は、売手集中度が高く、買手集中度が低い構造をもつと考えられ、貸切運送市場ではその逆であった。トラック運送市場全体としてみる場合、売手集中度は低く非集中的であり、また貸切運送市場の比重が極めて高い。その場合、貸切運送市場の構造が全トラック運送市場の基礎構造を形成するであろう。我々は、その貸切運送市場の構造の中に、過度競争をもたらす過剰能力創出要因の存在をみとめることができた。その大きな要素として、自家用トラックと白トラとをあげることができる。

さて、自家用トラックによる自己運送形態をとる場合の要件は、第一に、必要かつ十分な需要を保持していること、第二に、市場運賃水準以下の費用で充足できることである。あるいは、本来の事業への投資よりも投資効率が高いことといえるだろう。そうすると、自家用運送形態をとる場合は、次のケースである。

(1)自家用運送でなければ充足し得ない需要条件をもつ場合。例えば、運送機能以外の何らかの条件が附随している場合である。

(2)自家用トラックを運用するのに必要かつ十分な需要量をもち、需要条件が市場の平均条件を上回っている場合。単位費用が市場の運賃水準を下回るから、自家用運送形態をとるであろう。ただし、この場合、賃金率格差が問題となるから、コントラクト・キャリアー形態をとれば、運賃を自家用運送費用以下に切り下げることが可能であるから、自家用運送形態をとるか否かは、賃金率格差にも依存することになる。

(3)市場運賃水準が大巾に上昇したために、自家用運送費用を上回る場合。この場合、供給条件を一定とすれば、運送費用は需要条件によって決まるから、運賃水準の上昇は、自家用トラック運用に必要な限界需要量を下げることになる。すなわち、新たな市場分割条件が生まれることになる。

ところで、自家用運送が代替性をもつのは、(2)(3)の場合である。いずれの場合も、賃金率格差を利用するため、子会社形態あるいはコントラクト・キャリアーを利用し、インダストリアル・キャリアーを形成する場合が多いであろう。また、この場合、白トラ利用形態をとる場合もあり得るであろう。しかし、いずれにしても、自家用運送形態が、市場の運賃水準の上限を定め、供給調節の機能を果た

すことは明らかである。(3)の場合、過剰能力の存在によって、運賃水準が正常以下であった場合には、正常水準への回復である限り、(2)の場合に該当する。過剰能力が存在しない場合には、供給が増加して運賃水準は正常に戻るのが普通である。したがって、代替性をもつ自家用運送が発生するのは、通常(2)のケースであるといつてよい。

つぎに、白トラック利用形態がとられる場合の要件は、第一に、必要かつ十分な需要を保持していないこと、第二に、市場運賃水準以下の運賃で充足できること、第三に、自家用トラック運送費用水準以下の運賃で充足できることである。この白トラの運賃水準の格差の要素は、もちろん、生業的な賃金率格差あるいは生業的費用格差である。そこで、白トラ利用運送形態が発生するケースは次の通りである。

(1)自家用トラックを運用するのに、必要かつ十分な需要量をもっているが、貨物の運賃負担力が低い場合。最低限運賃を求めて、白トラ利用運送が行なわれるであろう。

(2)自家用トラックを運用するのに、必要かつ十分な需要量をもたない場合。第一に、貨物の運賃負担力が低い場合は、最低限運賃を求めて、白トラ利用運送をとるであろう。第二に、貨物の運賃負担力が普通あるいは高い場合には、サービス競争がおこり、白トラ利用運送がとられるか否かは、サービスの品質によって決まるであろう。

さて、このように白トラ利用運送の最大の要因は運賃の絶対的格差にあり、相対的要因として、サービス品質がある。いずれにせよ、白トラ利用運送形態が、市場の運賃水準の下限を定める機能をもつことは明らかである。しかしながら、その参入要素が生業的な賃金率格差あるいは生業的な費用格差であることから、その運賃水準は、競争的な正常水準を下廻ることになり、過剰能力創出要因となり、過度競争要因となる。

したがって、問題は市場にこのような要因にもとづく参入に対して、経済的な抑制要因が存在するか否かということである。

ところで、アメリカのトラック運送市場で日本の白トラ運送人に対応するのは、規制のゆるい *Contract Carrier* (特定運送人)、*Exempt Carrier* (免除運送人)、あるいは *Local Cartage* (局地小運搬人) である。しかし、ペックは *Contract Carrier* が長期最小限運賃水準を形成する機能をもつと認めているけれども、過剰能力創出要素とはみなさない。いいかえれば、その運賃水準は、長期平均費用にもとづく正常水準とみなしているのである。それでは、これらの運送人が過剰能力創出要素とみなされないのは、市場に抑制力が働いているからに他ならない。一つは、法的規制が厳しく実施されているからかもしれない。しかし、彼は規制の実施が極めて困難であるといっている。他の一つは、市場に経済的な抑制要因が存在しているからであるといえることができる。白トラの参入要素は、生業的な賃金率格差であり費用格差である。だから、強力な参入抑制要因として作用するのは、この場合、賃金率格差発生抑制要素である。アメリカは、全国規模をもつ横断的な強力な運転手労働組合すなわち *Teamsters Union* が存在する。*Teamsters Union* は *AFL* (米国労働総同盟) 傘下の最大組合であり、戦斗的な歴史をもっている。いかなる運送人も、また運送需要者も、*Teamsters Union* の組合員の支配下にある運送手段でなければ、使用することはできない。組合員の賃金は *Teamsters Union* との交渉によって決定される。その結果、いかなる運送人も、賃金率格差を参入の要素とすることはできないし、また生業的参入者を需要者が使用することは組合によって阻止される。このような要因が存在するからこそ、規制のゆるい運送人は過剰能力創出要素とならなかったのである。これに対して、日本の市場では、同じような抑制要素を見出すことはできない。いいかえれば、過剰能力創出に対する経済的構造的な抑制要因は、日本のトラック運送市場には存在しないのである。

[注] 24. *Interstate Commerce Commission* (州際通商委員会) の略称

25. *M. J. Peck, Ibid., Chapter VIII PP. 211~212* 参照

26. M. J. Peck, *ibid.*, P. 213

27. M. J. Peck, *ibid.*, P. 212

集中的な特定分野とは、家具運送人、石油運送人、自動車運送人の市場である。

28. M. J. Peck, *ibid.*, P. 215

29. C. F. Phillips は、実施上の困難さ以外に、供給規制の役割をもつ参入規制が、企業数を制限するが、トラックの数を制限する能力規制の役割を十分果たしておらず、したがって、期待される需給調節の機能を保証するものでないと述べている。

30. M. J. Peck *ibid.*, P. 218

31. M. J. Peck, *ibid.*, P. 219

32. M. J. Peck, *ibid.*, PP. 216～217

33. M. J. Peck, *ibid.*, PP. 219～220

34. M. J. Peck, *ibid.*, P. 220

35. M. J. Peck, *ibid.*, PP. 220～221

36. M. J. Peck, *ibid.*, P. 219

37. Peck は、零細企業の参入阻止費用の存在をみとめ、それにもかかわらず、規模による費用の有利性は存在しないとし、その境界を20人以上の従業員規模とした。ところが、日本では、20両以下の規模の事業者が、貸切運送市場の84.5%を占めているのである。すなわち、日本では、ペックの述べる零細企業の参入阻止費用の存在は成立していない。

Ⅵ. む す び

本稿は、第一に、規制の必要性と有効性、第二に、市場構造を研究対象にし、トラック運送市場における両者の関わりを分析することによって、市場における規制の経済的意義を明らかにすることを目的としたものである。

さて、運送市場は画一的な単一市場として構成されてはおらず、したがって、市場構造も単一構造として把握することはできない。ところで、市場構造を形成する経済的要素は、まずその生産過程の構成特性の中に見出される。その結果、我々はトラック運送市場の供給構造を二つのカテゴリーに分けることができた。すなわち、路線運送市場は集中的な寡占的構造が、貸切運送市場は非集中的な原子的構造が、みとめられた。このような供給構造を基礎として、一方では、単純寡占的な市場構造が、他方では、単純需要寡占的な市場構造が形成されている。そして、両者が積層的な関係をもって、トラック運送市場を形成しているのである。ところで、このような市場構造のもとでは、規制の必要性和その有効性も同一ではない。規制は一方では独占規制、他方では競争規制の役割を求められる。しかしながら、市場の基礎構造となる非集中的な原子構造市場に規制が必要とされるためには、需要寡占的であるだけでは十分ではない。そこに、過度競争の構造要因が存在するかどうか、その阻止要因が存在するかどうか、問われることになる。結論からいえば、我々は、日本のトラック運送市場の中では、過度競争の構造要因が存在し、阻止要因が存在しないということが出来る。

かくして、トラック運送市場では、第一に、規制の必要性和有効性が認められ、第二に、その規制は、市場構造によって、異なった経済的意義をもってあらわれる。したがって、トラック運送市場では、その政策合理性は画一的にとらえることができないし、また規制の在り方も画一的でないことを知るのである。しかしながら、トラック運送市場全体を律するのは、基礎構造を形ち造る市場であり、そこでは、所得分配の公正を第一義的目標とする政策の必要が求められているのである。