

〔研究ノート〕

競争と勢力

——高田保馬から青山秀夫へ——

西 淳

目次

- I はじめに
- II 高田保馬における競争と勢力
 - 1. 価値論と勢力説
 - 2. 免償価値とはなにか —使用価値と免償価値—
 - 3. 免償価値と正常価格
- III 青山秀夫による独占理論 —第二次接近から第一次接近へ—
 - 1. 青山の問題意識
 - 2. 結託阻止余剰を保証する対価
 - a. 双方独占のケース
 - b. 2 人对 2 人のケース
 - c. n 人对 n 人のケース
- IV 高田の業績と青山との関連
- V おわりに
- 【補論】「免償価値」, およびそれへの評価

I はじめに

高田保馬（1883-1972）はその学問的人生を社会学者として始め、その営為は『社会学原理』（1919）などの著書にまとめられた。その後、彼自身が回想しているように、河上肇などとの論争を通じて経済学に興味を示すようになる。一般均衡理論の日本への紹介をおこない、中山伊知郎（1898-1980）などとならんで日本におけるその紹介者としても名をはせた。

しかし彼は、外国の学問を紹介してそれでよしとする学者ではなかった。そこに自らに独自なるものとして人間の力への欲望をキー・コンセプトとした勢力説を付けくわえ、壮大な社会経済学体系を構築しようと試みたのであった。

だが、一般均衡理論と社会学由来の勢力説との関係をどうとらえるかについては、高田は悩み、その見解を変更しもした。経済外的与件を所与として経済的数量、とりわけ諸価格間の関数関係を分析しようとする一般均衡理論と、人間の力の欲望による生産財価格の決定という因果関係を考えようとする勢力経済学を統合するということは、そもそもが至難の業であったといえる。彼はその解決に異様ともい

える労力と時間を注ぎ込み、何冊、何編もの著作や論文を生んだ。だが、その試みは後の研究によってそれほど評価されているようにはみえない。

いわゆる「転回」(これについては後に述べる)以前の高田においては、一般均衡の存在が勢力の作用なしにはないという見方がとられていた。しかしこの見解は後にみずから否定することとなる。そして他方で、価格の本質を勢力に見て、双方独占における経済的勢力の作用範囲が競争によって規制されていくプロセスにも高田は興味を示していた。

残念ながら、高田が取り組んだ勢力一般の問題についてはあとを受け継ぐものはあらわれなかった。しかし、青山秀夫(1910-1992)が先の高田の提起した第二の問題を別の観点から受け継ぎ解明しようとした。彼は、高田のいう経済外的勢力の及ぶ範囲が競争者の数の増加とともに収縮することを示し、いわゆる孤立交換と一般均衡論におけるプライス・テーカーとを結びつける仕事、今日の言い方では「ワルラス均衡の特性化(characterization)」に貢献した。そしてそれはエッジワースの議論についての世界にさきがけての業績に結実したのであった。

このように両者は独占理論と完全競争理論の関係についての興味を共有していたのであり、その意味で経済学の「京都学派」における競争が勢力かという問題は高田によって提起され、青山によって別の観点から解決されたということができるのである¹⁾。

本稿では、以上のような問題意識にもとづき、転回以前における高田の競争と勢力の考察がいかなるものであったか検討し、さらにはそれと彼の直弟子たる青山の議論との関連を考える。それによって、戦前の経済学における「京都学派」において、競争と勢力との関連がどのように問題提起され、また解決されていったのか明らかにするであろう。

Ⅱ 高田保馬における競争と勢力

1. 価値論と勢力説

後年、高田がみずからの勢力説を「均衡非存在説」から「第二次接近説」へとシフトさせていったことはよく知られている²⁾。それは簡単にいえば、勢力の作用なしに均衡は存在しえないという立場から、均衡を第一次的接近、そこへ勢力の作用を考慮するのが第二次的接近という形で、ある種、均衡理論の勢力論からの独立性を認める立場への転回である。

そして、その転回以前の高田には勢力説に関する二つの方向からのアプローチが存在していたといえる。

第一には、価格とは勢力の経済的表現であるという観点から、経済主体間の勢力意思の関係として価格を説明しようとするそれである。それを今、彼自身の言葉をかりて「関係としての価格」(高田(1930), 353ページ)論と呼んでおく。これは交換当事者間の価格支配力(経済的勢力)の問題であり、また交換より生じる利益(余剰)の分配にかかわる論点であるといえよう。ただしそれだけではなく、そこに競争の要素が導入されることで経済的勢力の作用範囲がどのように制限されていくのか、という問題にも高田は興味を示していた。いわゆる競争と勢力との関係である³⁾。

第二は、一般均衡体系における生産財価格の先決性の問題である。一般均衡解は生産財の価格が先決されなければ確定しないがゆえに、勢力説が均衡理論に先んじなければならないという考え方である。後者の議論は中西(1988)の用語を援用すれば、「一般均衡体系における均衡非存在」論とでも呼べるであろう。

高田は1912年(大正元年)にはエンリコ・レオーネの論文「レオン・ワラア及ピロザンヌ学派」を翻訳しワルラスの紹介を試みている。しかし同時に、先に述べた「関係としての価格」の観点から勢力の

問題について考えてもいたようである。

彼は交換の本質を人間相互の勢力関係が現われたものとみなし、その関心は、交換という等しいものどうしの取引の背後にある勢力の差異にあった。そのため、かなり早い時期から独占の問題に興味を示していた。後に述懐しているように、大正5年には双方独占論の均衡不確定の問題から勢力の問題を考えるようになる（高田(1947), 12ページ）⁴⁾。そしてそこからさらに、一般均衡体系における勢力の作用という論点に議論を広げていった。

ただしこの二つの論点は関係しているとはいえるが、基本的には一方が成立しなければ他方が成り立たないというものでない。しかも後者の論点に関しては、後に中山伊知郎などの批判を受けてそれを撤回することとなる。しかし前者の論点はそのことによって無意味になったわけではなく、一對一の直接取引の状態からいかに完全競争均衡へつなげていくかという重要な問題をはらんでいた。

そして高田は、勢力の問題を経済学にもちこむためには伝統的価値論の修正が必要になると考えた。労働価値論はもとより限界効用理論も、価格決定における勢力の問題を解明することはできないと考えられたのである。私見によれば、高田がこのような議論を考え出した背景には、限界効用理論が便益や費用をすべて効用（あるいは失われた効用）から説明しようとし、それらの根本にある勢力の影響を考慮していないことに対する反発があった。つまり、労働価値論はそもそも採るところではなかったが、限界効用理論に対しても、勢力が労銀（賃金）を決めるという論理を取り込むことができないがゆえに不十分であると考えられたのである。

高田独自の価値論は、大正15年に発表された論文「効用、価値及び価格」（高田(1926)）において、「免償価値」論という形で登場し、その後、『経済学』（高田(1928)）、そして『経済学新講』（高田(1929c-1932)）、なお以下、『経済学新講』は『新講』と略記し、その第一巻ならば『新講1』、などとするとといった一連の業績において議論されていくこととなる。

これらの記述の内容は基本的には同じであるものの、強調点やとり上げる論点に若干違いがある。これらの記述をすべてたどるのは必要以上に煩瑣になるし、また同じことの繰り返しになる部分も多くなる。よって、この稿において重要となる免償価値と競争均衡価格との関係をもっとも重視しつつ説明していくことにしたい⁵⁾。

なおあらかじめいっておけば、免償価値概念を高田は後には使わないようになる。私見によれば、それは上述の、勢力説における「転回」が大きく関係しているように思われる。しかしこの問題については【補論】などでふれることとして、高田の免償価値論についてみていくことにしよう⁶⁾。

2. 免償価値とはなにか ―使用価値と免償価値―

ここでは「効用、価値及び価格」（高田(1926)）、高田(1929c)、(1930)などを中心として論を進め、他の著書の同様の記述については適宜、注などで言及していくことにする。

高田(1926)は、経済学の対象となる財についての概念的検討から始めている。そして経済財を「有償的獲得の対象」としてとらえ、あるものが経済財たりうる条件として二つのものをあげている。

第一には、それが効用を有することである。「効用とはあるものが吾人の欲望を満足せしめ得る性質である」（高田(1926), 2ページ）。しかしそれだけでは不十分であり、第二の条件として「獲得の困難」をあげる。いくら欲望を満足させるものであっても獲得が容易なものなら、それは経済財たりえないであろうからである。

そしてこの「獲得の困難」という条件から、財を所有していることによって免れている、獲得の困難さから派生する価値という概念が出てくる。それが「免償価値」である。高田によれば、このことは経済学では「希少性」という言葉で表現されてきたことだが、彼自身は適当な言葉でないとして採用する

ことはできないとしている⁷⁾。

このように高田の議論の特徴は、効用という便益（あるいはそこから派生する失われた効用という費用概念）と獲得の犠牲、費用（あるいはそれを免れていることから生じる便益）という要素を区別し、つまりはそれらを効用という同一原理から説明することを避け、それぞれに伴う価値があるということから使用価値と免償価値という価値概念を区別するところにあったといえよう⁸⁾。

さらに高田は以上のこととの関連で、これまで使われてきた価値概念における使用価値と交換価値という分類に疑問を呈し、交換価値という用語を批判している。なぜならば価値とは本来、ある主体があるものを他のものとどれだけの比率で交換してもよいと考えるか（あるいは要求するか）という主観的な評価を示す言葉であるからである。

交換価値とは通常、「意味するところは一の財の他財購買力、他財支配力にある。従ひてそれは価格の事実を反面から見たるものに外ならぬ」（同、8ページ）。つまりそれは客観的な交換比率のことであろう。「交換価値に至りては其意義必ずしも一ではない。普通はこれに客観的な意義を与える。…然れども価値は明に主観的なものである」（同、8ページ）。このように高田は客観的な交換比率に対して価値という主観的な評価を示す言葉を使うことを批判するのである⁹⁾。

そしてそれにかわり、使用価値と免償価値の区別が提案される。

前者の、ある財から得られる効用にもとづく価値は「所有価値又は使用価値」（同、4ページ）と呼ばれる。つまり使用価値とは限界効用のゆえの重要性である。

いわゆる純粋経済学においては、買い手についてみると、支払用意、つまりある財を手に入れるのに支払ってもよいと考える価格の最高額は限界効用、つまり使用価値によって決まると考えられている。「…普通に、彼の支払ひ得る最高の価格は使用価値に本いて定まると考へられてゐる」（同、14ページ）。これは通常いわれる総支払用意（total willingness to pay）、あるいは便益（benefit）であろう。

それに対して、財の獲得、所有には犠牲が伴うのであり、ある財を所有していればそれを獲得する犠牲、つまり「獲得の困難」を免れることができる。逆にいえば、持っていなければ今獲得するために支払わねばならない犠牲が生じる（もちろん、それがどういふものかは自分の置かれている立場、売り手か買い手か、あるいは両方かに依存する）。このように、持っていることによって犠牲を払わずに済むことから生じる価値を高田は「免償価値」あるいは「経済価値」（同、5ページ）と定義するのである¹⁰⁾。

つまり免償価値とは、ある財の所有がその所有主体にどれだけの代償を免除させるかという点からみた大切さのことである。またそれは当然のことながら主観的な評価であることはいふまでもない。

そして、実際に支払われる価格を決めるのは限界効用ではなく（財を保有していないことによって生じる犠牲たる）免償価値であり、それによって決まる買い手の要求価格であると高田は考える。もちろん、売り手の方は生産費や売り手自身が財に認める価値（それは財を保有していることによって免れている価値）がそれを決める。このように高田の価値論はある財を手放したり手にいれたりする際の価値ではなく、持っていることによって免じられている価値という観点から展開されることとなる。

買い手にはそれ以上支払わないと腰を据える価格の上限があるし、売り手にはそれ以下では手放さないという価格の下限が存在する。その上下限を決めるのが免償価値である。実際の価格は双方の交渉によって決まるのであるが、それはあくまで双方の免償価値の範囲のなかで決定される¹¹⁾。つまり価格を決めるのは使用価値（限界効用）ではなく、免償価値なのである。

しかしだからといって、これまでの価値論の意義はまったく否定されてしまうのではない。

高田によれば、限界効用が価格を決めるのではないが売り手と買い手の双方が見積もるその上限と下限が価格の実現範囲を規定するのであり、しいては免償価値の上下限を決める。その意味で、限界効用

(使用価値)は現実には決まる価格が動く範囲を限定する役割を果たすのである¹²⁾。

さて、以上のような使用価値と免償価値との関係について、『新講』の記述にしたがってもう少し詳しくみてみよう。

免償価値の上限は使用価値によって画される。「免償価値の上り得る範囲は限界効用、従ひて使用価値によりてかぎられる、使用価値を以て免償価値の上昇し得る最高限とする」(高田(1929c), 89ページ)。使用価値を越えて代償が支払われることはなく、よって免償価値はそれ以上に上がることはない。また限界効用が免償価値よりも小さいならば、免償価値は限界効用そのもの、つまり「代償の昇りうる最高限」(同, 90ページ)によって決まることとなる。

売り手はそのもつ経済的勢力によっては買い手の免償価値ぎりぎりまで付け値をつり上げようとするだろう。しかしそれも買い手の限界効用(使用価値)を越えることはできない。それでは取引そのものが成立しないからである。買い手のほうも同様に、そのもつ経済的勢力によっては売り手にとっての再獲得の費用(売り手の免償価値)ぎりぎりまで値切ろうとするであろう。しかしそれでも売り手が財に認める価値以下に付け値を定めるわけにはいかない¹³⁾。

そのような双方の経済的勢力の分布状況のなかで価格が決まり、売り手であれば「その認むる価値よりもどれだけ多くの価格を受取りうるか、と云ふことが定まる」(高田(1930), 40ページ)。つまり余剰が定まる。このように高田は、売り手買い手双方の使用価値と免償価値の作用範囲のなかで実際に支払う(あるいは受け取る)金額との差をできる限り大きくするように、各主体は自らの勢力を他者に対して行使すると考えるのである。

このように使用価値はあくまで免償価値の上下限を決めるにすぎず、それは価格を直接的に決定するものではない。「買手の申出価格の最高限、売手のその最低限、共に各自の免償価値によりて決定せられる。…かく見来れば価格を決定する価値は免償価値にして、限界効用、又は使用価値ではない」(高田(1929c), 90ページ)。かくして、免償価値が「経済的勢力の作用して価格を動かし得る範囲を定む」のである¹⁴⁾。そしてその免償価値が規定する範囲のどこに実際の価格が決まるかは「経済的勢力自体の交渉」(高田(1930), 39ページ)によって決まると高田は述べる。

3. 免償価値と正常価格

以上のように、『新講』においても、二者における交換の問題から価値の分析を始めるに際して免償価値論が展開される。基本的にはこれまでの議論とかわらないのだが、重要なのは、免償価値といわゆる正常価格との関係について述べられていることである¹⁵⁾。つまり直接取引と競争均衡との関連であり、免償価値の作用範囲で価格に影響を与えうる諸主体が達成する均衡がどのような条件のもとでプライス・テーカーによるそれと同値になるかという問題である。

しかしその問題を考えるためには、一対一の状況から離れて売り手買い手に競争者があらわれると免償価値はどのように変化するかを考える必要がある。

これに対して高田は、売り手買い手に競争者があらわれて競争が十分に働くようになると免償価値の範囲は徐々に狭まり、最終的に正常価格に近づいていくと主張する。つまり、「たゞ、経済的勢力の作用し得る限界が此価値によりて決定せらるゝ意味に於て、而して十分に競争の作用するところに於ては常に価格の大きさが此価値の大きによりて決定せらるゝ意味に於て、価値が価格を決定すると云ふ」(高田(1930), 39ページ)と述べて、競争が十分に行なわれるならば免償価値の範囲は狭まってそれが価格を決めると主張するのである。

高田が具体的に競争者の増加とともに免償価値がどう変化するかを記していないので、どう考えていたかははっきりしない。しかし、彼の発想は次のようなものであったと想像される(同, 40ページ)。

免償価値は経済的勢力が作用し得る範囲を規定する。当然のことながら、その上限と下限も買い手売り手にどれだけ競争者がいるかによって変化するであろう。競争の激化とともに売り手のなかにも免償価値の大きいものがあらわれるようになり、他方、買い手のほうもその免償価値の低いものがあらわれるようになる。買い手は、売り手がたくさんいるならばもっとも安価な供給価格をオファーする売り手から買おうとするであろうし、売り手にとってはもっとも高価なオファーをする買い手に売ろうとするであろう¹⁶⁾。

その結果、競争者が増えると、限界的な買い手の免償価値は低下し、売り手のそれは上昇することとなる。つまり、双方の限界的な参入者の免償価値の差は小さくなっていく。

それでは正常価格と免償価値の同値性についてはどうだろうか。

この点について高田は次のように述べる。「売手の免償価値と買手の免償価値との合一するところに価格の定まるのは一の極限の場合である。そして、それは正常価格に他ならぬ」(同、42ページ)。つまり売り手と買い手の免償価値が一致するのはある極限的なケースであり、そこでは売り手買い手双方の限界的な参入者の財に対する評価が等しくなり、その評価が正常価格に等しくなる。

そこにおいては、経済主体は経済的勢力を発揮して価格支配力をもつわけにはいかず、価格に対して受容者の対する以外にはない。しかしそれ以外の場合にはこの売り手と買い手のグループの間に成立する免償価値の水準には違いがあるのであり、現実には「価格のいつこに落ちつくかはむしろ偶然的な要素がこれを決定すると云ふ外はないであらう」(同、43ページ)。

このように高田は、価格がもっぱら売り手と買い手の経済的な勢力関係によって決まる直接取引から出発して、市場参加者が増加し競争が激しくなるにつれて経済的勢力の作用範囲は狭まり、また価格の変動範囲が狭まっていくと主張する。売り手と買い手の免償価値は漸近していき、その極限において正常価格に収斂していく。また免償価値の作用範囲において価格交渉を通じて戦略的に行動し価格に影響を与えることのできる経済主体も、そのような市場参加者の増加と両者の免償価値の差の縮小とともに経済的に交渉できる余地が少なくなっていく。結果として経済主体がプライス・テーカーとして行動するのと同じ結果が導かれる。つまり正常価格という共通価格のもとで買い手と売り手がそれぞれ望む取引量を実現し、総余剰が最大となる。

高田の競争と勢力に対するアプローチとはこのようなものであった。また以上のことからわかるように、高田にとって、(1)価格の確定性と、(2)価格の所与性、の二つが解かれねばならない問題だったのであり、それを競争にともなう免償価値の変動によって分析しようとしたのであった¹⁷⁾。

このような議論によって高田は二つの問題を解決したと考えた。しかし問題なのは先にも述べたように、市場参加者が増大していくときどのような取引がおこなわれていくのかについて高田が具体的に分析していないことである。たとえば、取引をする主体のペアがどう組み合わせられていくかについて高田は述べなかった。そのため、なぜ売り手と買い手の免償価値が収斂していくかについて説得的な議論がなされているとはいいがたい。また、取引がおわったとき総余剰を最大にするような状態が達成されたとしても、すべての取引が単一価格でなされるとはかぎらない。よって、なぜ限界的な参入者の財への評価によって他のすべての取引が規制されるようになるのかが示されなければならないのであるが、それもなされなかったのである。

そのために、彼の議論は不十分なものとどまってしまったように思われる。

Ⅲ 青山秀夫による独占理論 ―第二次接近から第一次接近へ―

1. 青山の問題意識

さて、ここまでは高田の免償価値論を検討し、次にそれと彼の競争均衡価格論についての見方を検討してきた。

高田の議論はかならずしもこの二つの議論の関連について厳密な論証をしているわけではなかった。しかし彼の意識のなかにはあきらかにこの二つの関連があった。ただ高田の興味が先に述べた「関係としての価格」論、つまり一対一、あるいは少人数間の直接取引における価格と勢力の関係に集中していたので、それを厳密には展開しなかったのにはいたしかたのない面もあった¹⁸⁾。

そのような問題意識は、彼の直弟子である青山秀夫によって継承された。西（2001/2002）においても述べたように、青山はエッジワースの推測（Edgeworth（1881））を丹念に論理的に追尾し、市場参加者の増加につれてその合意可能な範囲、つまりコアが収縮し極限においてワルラス均衡が実現されることを示した。そして青山は競争者の増加によって高田のいう経済外的勢力がいかに制限されていくかに興味を示したのである。その意味で青山は、高田が提出した問題を高田とは違う設定で解決しようとしたといえる。

また青山は、そういった問題を単なる経済学的な問題としては片づけなかった。それをさらには近代的な市場の問題やビジネス倫理などの問題と結びつけていくこととなる。つまり、経済外的勢力の作用の余地が限りなく小さくなっていくための現実の条件とはなにか、という問題であり、市場の近代化論、あるいはグローバル化論ということができる（しかしこの問題はIVで述べよう）。またそういった社会に適合的な倫理とはどのようなものか、という問題であった。

青山の学的努力は次のような文脈においてより深く理解することができよう。先にも述べたように、高田はその後、『新講4』において勢力説における転回をおこなう。つまり、一般均衡状態を学的対象とする純粋経済学は現実への第一次の接近であり、勢力の問題を導入してそれがどのように修正されるのかを明らかにするのが第二次の接近である。いわば「第一次の接近 → 第二次の接近」というアプローチが目指されるようになった¹⁹⁾。

それに対して青山はむしろ高田の元のアプローチをとった。つまり最初に経済主体間における経済的勢力によって現実の価格が決まるような状態を考え、次に、市場参加者が増大していったときに勢力の作用し得る範囲はどのように変化する、つまりは収縮していくかという方向で考えたのである。転回後の高田の表現を使えば、青山は高田とは逆に、「第二次の接近 → 第一次の接近」という方向で議論を進めたといえる。先にも述べたように転回以前における高田の議論は厳密なものではなかったから、青山にとっては師が成し遂げられなかった問題を別の観点からではあれ、解決することは重要なことであった。

さてそれでは次に、その青山の議論を検討する。ただし、青山がとったのは無差別曲線を使ったエッジワースの原アプローチであり、高田においては考慮されていないものであった。したがってここでは、高田がおこなったような理論的枠組みの拡張として問題を考えるために、青山の議論を高田的アプローチの視点から考えてみる。

2. 結託阻止余剰を保証する対価

a. 双方独占のケース

青山の『独占の経済理論』におけるエッジワース論については西（2001/2002）においてすでに述べている。したがって、ここでは青山の原アプローチについてはふれない。以下では、矢野（2001）において

説明されている「結託阻止余剰を保証する価格」という概念を中心として青山＝エッジワース的アプローチについて考えていくこととする²⁰⁾。

西(2001/2002)においても述べたように、青山は『独占の経済理論』の序において二つの問題を提起した。

一つは、「競争理論及び独占理論に共通するところの静態理論の一般的前提とは何か」ということであり、もう一つは「競争現象と独占現象とは、又競争理論と独占理論とは、如何なる点に於て相違するか」(青山(1937),「序」3ページ)という問題である。そして青山は後者の問題について、競争者の数と均衡の確定度の関係について分析したエッジワースの貢献を評価する。そしてクールノーとワルラスのこの点についての見解を批判する。

青山は、クールノーが独占理論に限界原理を導入した点においてその功績を高く評価するものの、独占理論において一物一価を前提し価格の非決定性を見逃したことを批判した。そしてさらには「近代経済理論の此の二つの基本的公理」(同, 13ページ)たる限界原理(最大化原理)と再契約原理のみによって独占問題を解こうとするエッジワースを評価したのであった。つまり、

「…それによって吾々は闘争としての競争の一面を見、クールノーの如く無条件的に、独占の問題と売手買手が価格に対して受動的なる競争の問題とを同一平面上に置くことに疑惑を懐かしめられる。此の点に関して均衡成立の一義性を問題とし、かかる事態の分析に適切有効なる原理を提供したのがエッジワースである。かくて吾々の独占理論の構成原理はエッジワースによつて提供されるのである」(同,「緒論」3ページ)。

他方、青山は、ワルラスが作り上げた完全競争市場における価格決定の理論を評価する。しかしそれをあくまで「現実への第一次的近似」(同,「緒論」2ページ)とし、より現実的な競争が完全でない場合、つまり競争者の数が少数である場合の議論が構築されねばならないとする。その意味で、独占理論は「静態的均衡理論の此の前提代置の帰結追求に他ならず、その限りに於て理論の現実へに対する一步の接近」(同,「緒論」2-3ページ)といえる。

そしてそれらの問題、つまり一物一価と価格所与性の問題を同時に解決したのがエッジワースであったと青山は評価する。

ここでは余剰分析を用いて青山の議論の内容を確認しておこう。いま、一人の買い手と一人の売り手が直接交渉することによって取引契約が結ばれるというケースを考える。いま、財の受け渡し量を z 、それへの対価の額を P 円であらわす²¹⁾。

青山は契約について例を出しながら、「契約の条項は夫々が為すべき犠牲の量と分配の原則である」(同, 25ページ)と述べているが、ここでは受け渡し量と対価ということになる。そうすると契約 c (contract) に記載されるべき事項は

$$c = (z, P)$$

という数値の組み合わせで示される。

契約交渉においては、(1)取引量をどう定めるか、(2)対価をどう設定するか、という二つの問題が解決されねばならない。(2)は、単価(価格)という問題で考えれば交換比率をどう決めるかという問題であるが、交換の結果生じた余剰をどう双方で分けるかという問題でもある。そして、契約案 c が合意可能であるためには、それぞれの問題について次の条件が満たされる必要がある。

(1)については、青山は次のように述べている。「交換は当事者双方の利益の極大を目差して行はれ、交換の結果は交換当事者の何れに於ても此の極大を実現せねばならぬ」(同, 40ページ)。つまり今の文脈では、財の取引量が社会的余剰を最大にする点に定まる必要がある。そうでなければ二人で分け合う余剰の総量が少なくなるのであり、そのような選択をするのは不合理だからである²²⁾。

(2)については、青山は次のように述べる。「…孤立交換に於て均衡点は確定するか、の問題に対してはたゞ経済人の仮定、効用極大の原理のみから出発した吾々は否定的たらざるを得ない。…標語的に云へば吾々は孤立交換に於ける価格の純粹経済的確定を否定するのみである」(同、53ページ)。双方独占の状況においては、最終的に合意される契約における対価の設定を経済合理性の観点から確定することは難しい。

しかし、対価が満たさねばならない範囲は確定できよう。

いま、(1)の条件が満たされているとして、買い手が独占的な立場にあり売り手の限界費用曲線 MC を知っている場合を考えよう。その場合、買い手は売り手の総可変費用に等しい対価を定めるのが合理的である。その場合には、余剰はすべて買い手に分配されることになる。それが対価の下限をなす。

売り手が独占的で買い手の限界支払い用意曲線 MW を知っている場合も同様であり、その場合の対価、つまり買い手の総支払い用意と等しい対価が対価の上限となる。

以上のことをより形式的に述べてみよう。いま、 x 単位の財に対する買い手の総支払用意を $w(x)$ 円、 y 単位の財の提供の、売り手にとっての供給の可変費用を $c(y)$ 円とする。買い手の余剰は $CS = w(z^*) - P$ であり、売り手の余剰は $PS = P - c(z^*)$ であって、どちらもマイナスになってはならない(そうなればそもそも交換が生じないであろうから)ので、対価の範囲は、

$$c(z^*) \leq P \leq w(z^*)$$

となる。これが一対一の取引において対価の範囲を決めることとなる。

以上の二つの条件を満たすような合意可能な契約の集まりは契約のコア(Core)と呼ばれる(この場合は双方独占のコアである)。グラフで描けば図1のような対価の範囲となり、対価の範囲は TC^* 部分をカバーし、なおかつ SS^* の一部分あるいは全部を含む部分となる²³⁾。

先にも述べたように、実際にこの範囲のなかのどこに対価が決まるかは双方の経済的な勢力関係によるとしかいえない。「かくて孤立交換に於て均衡点は確定するか、の問題に対してはたゞ経済人の仮定、効用極大の原理のみから出発した吾々は否定的たらざるを得ない。勿論此の否定に於て吾々は、他の経済的条件の拘束によつて謂はば方程式が今一つ附加へられ、契約曲線上の何れかの点で契約が成立し得ることを否定せんとするのではない。標語的に云へば吾々は孤立交換に於ける価格の純粹経済学的確定を否定するのみである」(同、53ページ)。

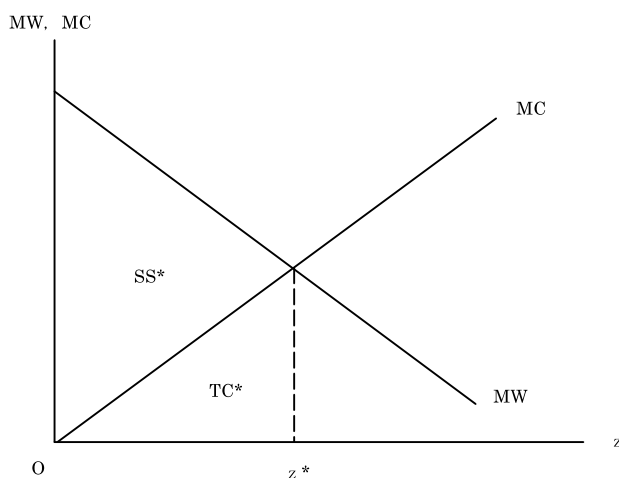


図 1

b. 2人対2人のケース

さて一対一のケースにおいては、以上の範囲のなかで、具体的な対価は経済外的勢力という、先の高田のいい方では「偶然的な要因」（高田(1930), 43ページ）によって決定されるであろう。しかし、次に売り手と買い手が一人ずつ増加したケースを考えるとその範囲は徐々に狭まっていくこととなる。

一対一の交渉においては競争が存在しなかった。しかし二対二の交渉においては、それぞれの経済主体が合意可能な契約を結ぶためには、先の二つの条件だけでは不十分となる。競争者が参加することによって、売り手も買い手も双方独占の場合のように経済的勢力関係によって総支払い用意、総可変費用ぎりぎりまでふっかける、あるいは値切るといったことはできなくなる。それは複数の買い手と売り手の交渉においては競争者たちの間に結託（collusion）が生じうるからである。

売り手買い手の双方が内側で結託するならば先の一対一のケースにもどるが、そうでないなら売り手二人が買い手一人と結託し、その内部でより分配される余剰を大きくできるという可能性が生じる。したがってそれを阻止するためには、売り手側も買い手側も、そのような結託を阻止するために必要な最低限の余剰を他方に保証しなければならなくなるであろう。その余剰を矢野(2001)にならって「結託阻止余剰」（矢野(2001), 68ページ）と呼ぼう。結託阻止余剰が保証されればもはや結託しないほうが余剰の分配は大きくなるのだから、もとの契約を維持するためにその余剰を保証するような対価（あるいは単価、価格）を売り手、買い手の双方は要求できることになる。

なお以下の議論では二人の売り手、買い手は双方とも同質的であると仮定される。つまりいまの場合は、同じ限界支払用意曲線と限界可変費用曲線をもつということである²⁴⁾。

さて二つの契約案を考えよう。一つは、先の契約cであり、これは一人の買い手と売り手とが z^* を交換する場合と考えることができる（したがって総取引量は $2z^*$ となる）。売り手も買い手も二人は同質であると仮定されているので、両者ともそれぞれ z^* を取引することによって総余剰は最大化されることになるからである。

もう一つの契約は、売り手買い手の一方の二人と他方の一人が結託して契約を結ぶ場合のそれである²⁵⁾。いまそれを c' とあらわそう。それは具体的には次のようなものである。

いま、売り手二人が買い手の一人に結託をもちかけるとしよう。買い手の一人はみずからの限界支払用意曲線MWと二人の買い手の限界費用を横に足し合わせた曲線MC²との交点で決まる量を取引し、二人の売り手にそれを等分して提供してもらう。この契約が c' である。そのときにこの三者で獲得できる余剰がもとの契約cにおける三者が得る余剰の量よりも多いならば、契約cは結ばれることはない。もし結託による余剰のほうが多いならば、それらを適当に三者の間で分配すれば、それぞれの余剰量が増加するからである。したがって契約cは再契約 c' によって覆されてしまうのである。

それを図2で考えてみよう。契約 c' によって三人が獲得できる余剰は図2の $A + B + C + E$ となる。他方、もとの契約cにおける三人の余剰は $A + B + C + F$ であった。したがって、もしEの面積がFのそれよりも大きくなるならば契約cは三者の結託によって退けられてしまうことになる。よって買い手は売り手が結託を結ばないように、少なくともFがEよりも小さくならないような単価線 r をとって、最低限の余剰を保証する必要がある。その結果、価格の下限は双方独占の場合よりも引き上げられる。

買い手の側も同様である。二人の買い手は一人の売り手にMW²とMCとの交点で決まる取引量を申し出て、それを半分ずつ買うという契約を結ぶと考えれば、やはり少なくとも F' が E' よりも小さくならないような分割線をとって、売り手の一人は買い手が結託を結ばないような最低限の余剰を保証する必要がある（逆にいえば買い手はそれだけの余剰を要求できる）。その結果、価格の上限は双方独占の場合と比べて引き下げられることとなる。

つまり青山によれば、「…、一人対一人の交換から二人対二人の交換に移ることによつて如何なる新事態が生ずるか。同じ側に立つ二人の競争（再契約）の結果、余りにも一方に有利にして他方に不利な契約が最早成立し得なくなること、これである」（青山(1937), 81-82ページ）。

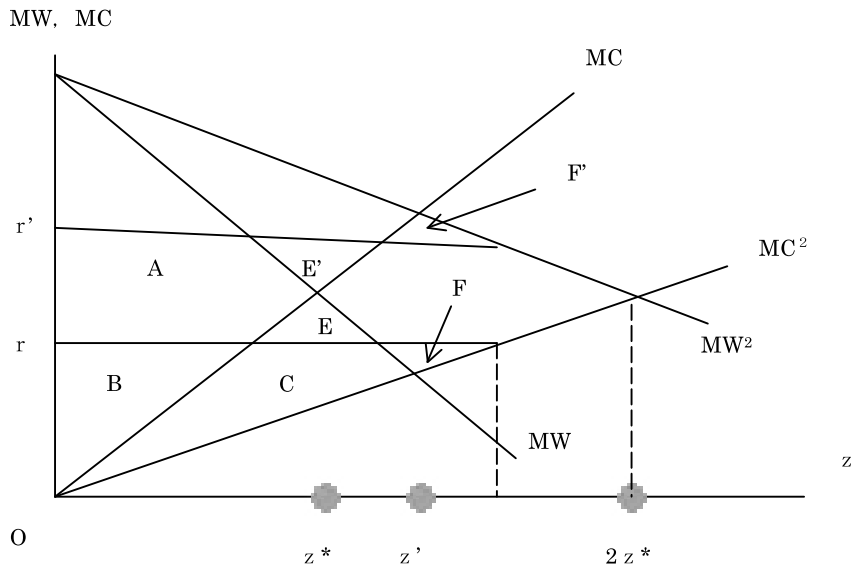


図 2

以上のように考えると、価格の範囲は二つの分割線 r , r' の間に決まり得ることがわかる。この対価の範囲がコアであり、この中で具体的にどのように対価が決定されるかは経済外的な勢力による。またその範囲は、双方独占のケースとくらべて縮小している。「…二人対二人の交換に於ては契約曲線の有効部分が一人対一人の孤立交換に於けるよりも範囲狭小となり一方的に余りにも有利な点が除かれたこと、然もそれが根本に於て競争者増加による再契約範囲の拡大に起因することが確認されねばならぬ」（同, 68ページ）。

c. n 人対 n 人のケース

さて次に、さらに市場参加者が増加していく場合を考えてみる。青山の表現では「契約の不確定度が競争者数の増加と共に減少し、その極限（即ち競争者数が無限大となつたとき）に於ては、契約は確定的となることを確証する」（青山(1937), 63ページ）ことが目的となる²⁶⁾。なお参加する売り手買い手はそれぞれ同質的であるという仮定は同様である。図 3 の X^n , X^{n-1} , Y^n , Y^{n-1} などの直線は、それぞれ買い手側の限界便益（限界支払用意）曲線、買い手側の限界可変費用曲線を右横方向に足し合わせてなったものである。

先と同様に考えて、今、売り手の n 人が買い手の $n-1$ 人に Y^n と X^{n-1} の交わる点 y' での取引を申し出るとする。 n 人の売り手は y' を n 等分した量の財をそれぞれ提供する。そして $n-1$ 人の買手がそれを手に入れるという取引を考えるわけである。 n 人対 n 人が取引する契約を c^n 、後者の取引を c^{n-1} と呼ぶ。そうすると契約 c^{n-1} が成り立つためには生じる総余剰が契約 c^n によって生じるそれよりも多くなくてはならない。逆にいえば契約 c^n が最終契約となるためにはその余剰が契約 c^{n-1} より少なくてはいけないわけである。その場合に買い手が売り手の結託を阻止できる余剰を PS^n 、売り手が買

い手の結託を阻止できる余剰を CS^n とあらわせば、式で書くと、

$$c(z^*) + PS^n \leq P \leq w(z^*) - CS^n$$

という条件を満たさなければならない。

ここでは詳しい説明は省略するが、交渉参加者の数 n が増加するとともに売り手、買い手それぞれの結託阻止余剰は増加して正常水準に近づく²⁷⁾。つまり、一人対一人の時の結託阻止余剰はゼロであるから

$$CS^1 = 0 < CS^2 < \dots < CS^n < \dots \rightarrow CS^*$$

$$PS^1 = 0 < PS^2 < \dots < PS^n < \dots \rightarrow PS^*$$

という関係が成立する。

上述の条件を単価 $p = P/z$ で表現すれば、

$$[c(z^*) + PS^n]/z^* \leq p \leq [w(z^*) - CS^n]/z^*$$

となり、単価（価格）はこのような範囲に定まることとなる。

このように市場参加者 n の増大につれて財の価格の範囲は収縮し、正常価格に収束していくこととなるのである。つまり、

「此の過程、即ち一方的契約が競争者数の増加によつて範囲狭小となる過程は無限に続けられる。その結果競争者数が双方に於て無限大となつた場合には、謂はば何れか市場の一方の側に偏したる如き契約は無限に夥しい競争者の競争によつて不可能となり、謂はば中正なる一点に於てのみ契約が確定し得るのである。換言すれば各交換当事者が唯利己の動機のみによつて動き、交換の結果として各交換当事者に於て欲望満足の極大を同時に実現し得る如き点は此の場合唯一点に収斂するのである」（同、82ページ）」。

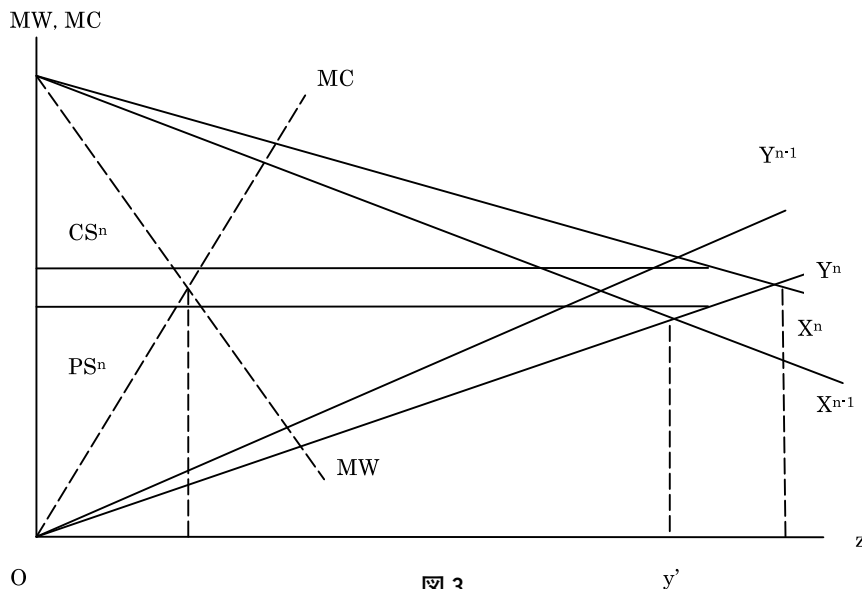


図 3

青山はこのような分析をもとのエッジワースの議論に忠実におこなった。したがってここでの議論の仕方とは違うのだが、話の本質は同じである。さて、以上のように考えると、青山は、師である高田の独占理論においては不十分であった双方独占と正常価格との関係を追求していった、という解釈がなりたちうる。

繰り返しとなるが、高田は第一次接近たる一般均衡から第二次接近たる勢力の問題を考えるために双方独占の状況へ廻行した。そしてそこから免償価値の範囲の縮小を通じて一般均衡が成立するという議論を展開しようとしたが成功しなかった。それは、市場参加者が増大につれて売り手と買い手の免償価値の乖離幅は狭まるとしながらも、どのような取引がおこなわれていくかが明確でなく、その結果、免償価値の変動プロセスを分析できなかったからであった。

それに対して青山は、このような高田の問題提起を受け止め、それを解決することを考えた。そして競争者による結託を阻止するという行動によって価格の範囲が狭められていくということを示し、勢力が作用しうる領域が競争によってどのように収縮していくのかという高田が興味を示した問題に対してエッジワースという援軍の力を借りながら解明したのであった。

Ⅳ 高田の業績と青山との関連

以上のようにして、青山は彼の課題の一つであった「競争理論と独占理論とは、如何なる点に於て相違するか」という問題に解決を与えた。それはエッジワースの推測に対して証明を与え、完全競争理論の理論的前提がどのようにして「近代経済理論の二つの基本的公理」たる限界原理と再契約理論から導き出されるのか明らかにすることによってであった。もちろんそれは、単に両理論の違いを明らかにするというだけでなく、完全競争理論の前提代替の試みとして独占理論を位置づけるという課題に対する解答でもあった。

さてそれではこのような青山の研究と第一章で述べた高田の問題意識とはどのように関連しているのだろうか。最後にこのことを確認しておこう。

ワルラス的な完全競争における主体はプライス・テーカーとして行動し、他の主体の意思や行動をまったく考慮することのない主体であった。しかもそのような価格受容者の仮定について、それがどのように正当化されるのかについてワルラスは深く検討することがなかった。もちろんワルラスだけでなく、青山にしたがえばクールノーもそうであった。

しかしそのような市場や経済主体が正当化されるのは、普遍的な市場というものの成立という歴史的な事実に依存する。ここにおいて、独占の問題を扱いつつもそこからむしろ近代社会が前提とする、そして近代の経済理論が前提とするワルラス的市場の歴史的な成立が問題とされていくことになる。

ではそのような完全競争市場が成立しうる歴史的条件とははたしてどのようなものであろうか。前近代的な経済においては、経済活動は伝統主義的におこなわれ、またさまざまな身分権益のために、あるいは貨幣の一般的通用力の欠如等の理由により市場が分断されていた。そこには近代的な意味での経済合理性によって交換が成立するということはなかったのである。

したがって交換の均衡は近代的論理からすれば一意的でありえず、他の諸条件に依存する。逆にいえば、ワルラス的な市場を成立させるものとは、高田が述べたような勢力の作用が市場参加者のネットワークの拡大、つまりは競争の拡大によって弱められていくというプロセスなのである（ただし、高田はそれを経済的勢力と考えたのに対して、青山は経済外的勢力を考えるという違いはあったが）。

よってプライス・テーカーの仮定は近代的な市場の成立を前提とする。「ジェヴォンスの無差別法則に基づく理論は、此の間に完全競争市場に於てのみ認め得べき二変数間の関係を予定せるものであつて、勿論は認し難い」（青山(1937), 81ページ）。しかしこのことは現実的に、前近代社会においては、ある価格のもとで交換が成立しえなかった、ということではない。

「従つて事実に於て交換が成立し得ぬと主張するのでないことは勿論であつて、ただ事実に於て交換が成立し契約が確定する為に、例へば既述の逐次交換の説明から知られる如く、別個に何らかの仕方に

於て二変数間の関係を定義する拘束条件が加はらねばならぬこと、而して此の拘束条件そのものは吾々の出発点たる経済人の仮定とは全然独立な、云はば経済外的条件であること、更に亦、如何なる拘束条件が加はらうとも二人が独立の経済人であり交換を通じて欲望満足の極大を実現しようとする限り、交換は契約曲線上の点に於て終結すること、ただこれだけを主張しようとするのである」(同、81ページ)。

西(2001/2002)においても述べたように、普遍的な市場という形式合理性が貫徹することのない前近代的な経済システムではコアのどこが現実の交換点として選ばれるかは、経済的合理性だけによって決定されるのではなく経済外的な要因、あるいは高田的にいえば「偶然的なる要素」(高田(1931a)、43ページ)、つまりは勢力による。市場が分断され、共同体的な経済的原理の残る前近代的システムにおいては、合理的個人による競争よりも勢力によって現実の取引が成立するのである。

このように青山は、エッジワースの検討を通じて、ワルラス的な完全競争市場の成立のための論理的な前提条件を探ったことは無論ながら、さらには歴史的な前提条件を探ったともいえる。つまり彼は、ワルラスとエッジワースとの方法論的対立のなかに、競争と勢力の関係を見たのである。それはまさに高田の問題意識とパラレルであった。

つまりこの場合の「拘束条件」なるものは、近代的な「経済人」なる仮定から排除されていくものであり、この拘束条件に頼らない形で交換体系の安定性を確保することが、近代的な形式合理性の力であるということに他ならない。これこそが、青山が高田とは逆の方向から考え、ワルラス的均衡の前提条件を明らかにしようとしたということの意味である。

最後に、以上のような見解を示す青山自身の発言を引用しておこう。

「第三の合理的計算の支配力の拡大については、便宜上、近代資本主義経済の典型的な場合、即ち自由競争が支配的である場合をとつて論じよう。—今、市場形態の二つの互に対立する極として孤立交換と完全競争とを対照的に考へよう。エッジワースがかの『数学的精神科学』(Mathematical Psychics, 1885.)で論証を試みたやうに、孤立交換に於ては、売手は能ふ限り高く売らんとし、買手は能ふ限り安く買はんとし、その闘争は、例へば伝統或は権力といふ利益以外の要素が介入して来るのでなければ終結しない。即ち交換は成立し得ない。此の孤立交換は非合理的要素の介入の必要が最大なる場合であるが、此の必要は、市場に於ける競争が完全に近づくに伴つて漸次減退し、完全競争市場に於ては、交換は非合理的なる要素の介入を俟つことなくして、市場参加者の利益闘争だけを以て成立し得るに至る。今、エッジワースの論証の当否を離れて、兎に角此の傾向は事実として承認し得るものとするならば、明かに此の事情は、孤立交換に於ては合理的経済計算は無意義ではないにせよ、交換を成立せしめるためには、他の謂はば非合理的要素の援助を不可欠とするに反して、完全競争に於ては此の非合理的要素の作用は、勿論可能ではあるが、然し必要ではなくなる、といふことを示すであらう。今之だけのことを前提しながら議論を進めよう。—さて実物経済に於ては、上述の如く、市場は極めて零細なる部分市場にまで分化してゐる。従つてここでは、単に計算自体が伝統の拘束の下に行はれ易いのみでなく、仮に合理的計算が行はれるとしても、合理的計算だけでは交換は成立し得ず、交換が成立するためには伝統乃至権力といふ如き謂はば非合理的要素が介入せねばならぬといふ事情がある。流通経済に於ては事情これと異なる。ここには、既述の如くにして、広汎なる範囲に互つて一般的市場が成立し、此の市場には多数の主体が参加してゐる(少くとも参加し得る状況にある)。従つてここでは、完全競争の状態が、多かれ少かれ或る程度の近似性を以て、実現され得る状態にある。従つてここでは、単に主体が合理的に計算するのみでなく、その計算の結果は、計算以外の非合理的要素の作用の介入を必要とせずして、市場状況に反映され得る。此の意味に於て資本主義的流通経済は合理的計算の支配力を拡大せしめたと云ひ得るであらう」(青山(1948)、154-156ページ)。

このように青山は高田のいう経済外的勢力の問題をエッジワースの議論のなかに読み込もうとした。そして高田の提示した競争と勢力の問題は、青山によって独自の解決をみたのである。

V おわりに

高田は交換の本質を相対取引における勢力関係にみて、そこから免償価値論を展開した。そして同時に直接取引と完全競争の関係を明らかにすることにより、経済的な勢力関係の作用しうる領域が徐々に狭まり競争均衡解が達成されるのはどういう前提条件によるのかに興味を示した。しかしその問題については、高田は十分解明することができなかった。

その問題に取り組んだのが彼の直弟子である青山秀夫だった。青山は高田が提示した問題を若干変更し、市場参加者の増加によって経済外的勢力が制限されていくプロセスに興味を示した。彼はその問題にエッジワースの手法を取り入れることによって挑んだ。そして、そのような青山の理論的営為は、結果的には、戦後、G. ドブリューや H. スカーフらが証明したコアの競争均衡配分への収縮の問題をそれよりも数十年早く証明するという業績になったのであった。

しかし以上みてきたように、青山のこのような貢献を生んだのは、高田が提起した勢力と競争の関係はどのように確定できるかという問題意識であった。その意味で、高田が提起したこのような問題は青山によって解決され、またそのことが青山の世界的ともいうべき業績を生んだといえることができるのである。

青山の業績はそれ自体すばらしいものであるが、そこを強調するあまりそれが高田の提起した問題と関連をもつことを見逃してはならないであろう。そのような問題意識の継承によって、経済学における「京都学派」における競争と勢力との関連の考察は深められていくこととなったのであり、そのことがもっと強調されねばならないと考える²⁸⁾。

【補論】「免償価値」、およびそれへの評価

先にも述べたように、免償価値論自体について集中的に検討するのは本稿の主題ではない。しかしそうとはいえ、それについての筆者の評価は本文ではふれなかった。よって【補論】において若干、その責めを塞いでおく。

このような免償価値の議論には当然反論がありうると高田は述べていた。

その一つには、免償価値とは一種の「犠牲として役立つ財の効用ではないか」(高田(1926), 15ページ) というものがあつた。

この点については、高田の免償価値論を批判した大山千代雄(後にヴィーザーの『自然価値論』有斐閣、1937年、を邦訳する)らが指摘していた(高田(1929a))し、高田自身もそのような側面があることを認めていた。しかしそれでも、「免償価値が一種の限界効用であることを認めてもなほ、私の立論はやぶれるのではない」(高田(1928), 96ページ)、「…此場合の免償価値が一面限界効用として認め得らる一面の存することは、私も知る、…限界効用の法則に従ふとしても、『免れるところの犠牲から価値を説明する』ことさへ認められるならば、私の立場はそれ以上を要求しない」(高田(1929a) などと述べて免償価値論の正当性を強調した。つまりこの問題に関していえば、高田はみずからの勢力説にしたがい、生産財(労働)の価格は完成財から帰属する効用で決まるのではなく、あくまで勢力によって決まると考えた。

しかし詳論は避けるが、私見によれば高田のいう免償価値は限界効用、つまり支払用意に近い概念で

あり、あえて免償価値という概念を提出する意味がどれだけあるかは疑問であるように思える。また後に述べるように所有していることによって免れている価値という概念もいわゆる財の供給の機会費用とどう区別されるかは難しい問題であるように思う。

しかしともかく、このように考えることによって、高田は労銀を通じて経済に勢力の問題を持ち込むことが可能になると考えた。「労働の免償価値の内容たる労銀は一切の経済価値構成の出発点をなすものである。而もその大きさは他の費用によりて決定せられずして、それ自体自ら変動してゆく所の性質、即ち自動性を有する。勿論、この変動は重に経済外的因子の作用によりて決定せられるが、経済理論の構成に当たりてはかゝる因子の作用を「他の一様なる条件」と云ふ中に入れて別に考慮しない。然れども、労銀の自動性そのものはこれを認めて、これに相当の意義を認めなければならぬ」(高田(1926), 18ページ)。

純粋経済学の選択理論ならば、制約として人間の処分可能な時間(稀少資源)が与えられ、それをどのように労働時間と余暇時間(労働の留保需要)という代替の用途に振り分けて効用を最大にするかが問題となる。そこでは余暇時間を削って労働をさらに供給(所有?)して消費を増やす費用とは、失われた余暇の効用となろう。よって、もし労働を供給する、あるいは余暇時間(労働時間の自家消費分)を減らすという観点に立てば、決して労働を保有するということが無償ということはないことになる。しかしこのような需要の裏側として供給が決まるという風な議論に関して高田は批判的であった。

高田は、財を保有することによって免れている犠牲を費用と考え、他の財ならばともかく、労働力商品を「所有する」ための費用(再取得費)はゼロでありその価値は勢力によって決まるほかないと考えた。そのような論法によって労銀の勢力説が正当化されると高田は信じた。また、そのような論法をとるならば労働価値説的に再生産費によって労銀が決まるというマルクスの見方もできようが、労働価値説を否定する高田にとって、そのような論法も受け入れることができないものであった。

思うに、高田がこのような概念を提示したのも、労働の免償価値がゼロでありそれは勢力によって決まるしかないという論理を経済理論に入れるためだけだったように思える。それ以外の積極的な理由はなかったのではないか。

しかしいずれにせよ、そのような労銀の勢力説に固執したために、その純粋経済学との接合は困難をきわめることとなった。また、純粋経済学の正当性を認め失われた効用という費用概念をある意味肯定しつつも終局生産財(労銀)については拒否し、勢力が労銀を決めるとし、また労銀(高次財)が完成財(低次財)の価格を決めるという古典派的費用概念にこだわった。それが彼をして自説を「新しき生産費説」(高田(1930),「自序」3ページ)といわしめたゆえんであるが、そのことによって高田は二つの費用概念の間で苦しめられるようになったように思える(もちろん、一般均衡論ではそれらは同時決定なのであるが)。

そのディレンマを解決できないと悟った高田は自説を修正し、「第二次接近説」への転回を遂げたのであった。

ちなみに、高田の勢力説は第二次接近説へ転回すると同時に、より非合理主義的な色彩を強めていったように思える。

彼の失業観は、大恐慌以降における先進諸国の持続的な大量失業という現象を目の当たりにするなかで練り上げられていったものであった。そのような状況を前に高田は、従来の経済学ではこの現象をとらえることはできないという思いを強くしていったのであろう。彼の転回以降の失業論は、第1次大戦によって解放された他者に優越したいという無意識の力への欲望が労働者を突き動かしそれが高賃金と高失業を生み出しているとするものとなっていく。いわゆる損得勘定で、あるいは摩擦的に失業するというようなものではないのだが、このような失業観はとくに戦後に執筆された高田(1955), (1959)にな

るとより顕著になっていくように思われる。

それはいわゆる純粋経済学が想定するものからは離れていった。もちろんそれはケインズのような有効需要の不足によって生じるようなものでもなかった。そのような高田の議論が、後の経済学者たちに受け入れられなかったのはある意味で当然であった（もちろんそのようになったのは、高田が失業に対する従来の考えに対してみずからの勢力説の独自性を強調したがったがあまりであるともいえる）。

注

- 1) 経済学における「京都学派」については早坂(1981), Negishi(2004)を参照。また、西(2010)でも言及した。
- 2) この「均衡非存在説」と「第二次接近説」という二つの用語については中西(1988)。なお、以下、基本的に旧字体は新字体に変更する。
- 3) ここでいう勢力とは「経済的」勢力である。高田はそれよりも「経済外的」勢力と経済の関係のほうに深く興味をもっていたことには注意しておく必要があろう。たとえば高田(1936), 26-27ページ。

なおここでいう「経済的勢力」とは財の取引などを通じて他者を自分の意志に従わしめる能力であり、「一財を提供することによりて市場に於ける交換の相手からどれだけのものを強取しうや、換言すれば、相手をしてどれだけの提供せしめ得るやと云ふ強み、又は能力、これがその意味するところに外ならぬ」(高田(1930), 36ページ)。それに対して「経済外的勢力」とはそのような物財の介入なしに直接に他者を動かす能力のことである(高田(1941), 48ページ)。高田は「経済外的勢力」の経済に及ぼす作用として、男女間や学歴差による賃金格差の問題などをあげている。高田(1936), 28-34ページ。また高田(1928), 144ページも参照。高田の経済外的勢力の概念は世論の動向なども含まれる広いものであり、それだけ概念的な限定性に欠けるものでもある。

なお以下で述べる、高田における競争と経済的勢力との関係については森嶋(1999), 183ページも参照。

- 4) これらの問題については、井上(2006), 213ページ。
- 5) 「免償価値」なる概念がどのように生まれてきたかの経緯については、高田自身が論文の冒頭で記しているし、また高田の九大時代の弟子である栗村雄吉は栗村(1981)において、高田から直接聞いたとする同様の話を紹介している。

なお、本稿はあくまで高田と青山の、双方独占理論と完全競争理論との関連について検討するのが目的である。よって「免償価値」の概念についても本稿の議論に必要な範囲でのみとりあげ詳論はしない。なお、免償価値の分析については牧野(2005)がある。

- 6) 高田は、低次財の限界効用の喪失分として高次財価格が決定されるとするオーストリア学派の帰属価値論や帰属理論は、最高次財である生産財（特に労銀）価格の決定理論としては不十分なものと考えた（高田(1928), 112-114ページ, (1929b), 第五論, (1929c), 187-204ページ, など）。もちろん現代の学史研究が示しているようにこの時代の帰属理論は不十分なものだったのであるが（たとえばブローグ(1985), 696-698ページ）、高田にしてみれば、労銀がそのように決まるということは、勢力説の前提、つまり生産財（たとえば労銀）価格が勢力によって決まるということと対立するという意味で不十分なものであった。そしてその関係を明確にするために免償価値という概念が作りだされ、後に述べるように労働には免償価値がないのでその価値を決めるのは勢力であるという議論を展開した。しかし後に、中山伊知郎などの批判からそのようなロジックは成り立たないと考えようになり、転回以降は、純粋経済学の勢力説からの理論的中立性を主張するようになった。

なお、オーストリア学派といわれるローザンヌ学派では、価格の役割について置く力点が異なることには注意が必要である。詳しくは根岸(1981), 第9章を参照。

- 7) 高田(1926), 3ページ。高田は、この頃、経済学において「希少性」の概念を用いることに違和感を抱えていたようである。「希少性」概念に経済的ということの特徴を求めようとする見解についても『新講1』48-49ページで否定的な判断を下している。なお財に価値が生じる条件としてベーム・パヴェルクも同様な条件をあげてい

た(パウエルク(1932), 30ページ)。

- 8) 高田の正統派価値論への批判は、転回の前後を問わず、基本的にこのような発想に立ったものであった。例えば後に「第二次接近説」をとるようになってからの高田は次のように述べている。「私の立場からいふと、経済はつねに効用と費用との交渉によつて営まれる。然るに、一般通用の見方からいふと、費用は他の用途に於ける効用である。然るに、勢力の作用をとり入れて考ふと、費用といふのは、勢力による抵抗に外ならぬ」(高田(1936), 21ページ)。また労働に関しても同様であり、たとえば高田(1941), 79-80ページ、また136ページなどを参照。
- 9) 「…これを交換価値と云ふは価値という言葉の伝統的な誤用に外ならぬ。価値は常に主観的のものであるのに此交換価値は客観的のものと考へられている、これは、それが事実にて価値でない証拠である」(高田(1928), 21-22ページ)。「…交換価値と称せらるるものは価値ではない。価値は常に主観的のものでなくてはならず、評価の主体を予想するものと思ふ」(高田(1929c), 87ページ。なお、高田はそこから価格を「社会的免償価値」(高田(1929c), 90ページ)と呼んでいるが、それは価格を決定する価値が免償価値であり、そこより生じる価格とは共同主観的なものであることを強調せんがためであろう。
- 10) なお、『新講』においては「費用を省かせる価値 Sparwert, Von-Kosten-Befreiungswert」(高田(1929c), 89ページ)と表現されている。
- 11) 「私見を率直に述べれば、価格は一の勢力関係(と云ふ社会関係)である」(高田(1928), 85ページ)。「かくて、価格は常に財と財との関係であるが如くに見ゆるけれども、其実自己の財を提供し、相手の財を獲得せむとする人々の間の勢力関係に外ならぬ」(高田(1930), 35-36ページ)。ここでは市場で成立する価格を受動的に受け入れられるのではなく、相手に対して積極的に価格を提示するプライス・セッター的な主体が想定されていることはいうまでもないだろう。
 なお高田は、「ホッブスの視野の中から勢力をすて去ることによつて理論化の道を行き尽したる経済理論は再びホッブスに復帰することによつて勢力の作用を理論の中に吸収し、而もホッブスに於けるが如く、之を半理論化の状態に放置することなく、厳密なる理論的構成をもつところの勢力経済の構図までの仕上げをしなければならぬであらう」(高田(1947), 4ページ)としてホッブスを高く評価していた。高田にとって交換の場とは、そもそもが、完全競争的なプライス・テーカーが集うそれではなく、むしろ直接的な取引のなかでもろもろの力の欲望がせめぎ合うホッブスの自然状態のような場であった。
- 12) 「かくて双方の見積る使用価値が上下の絶対的限界をなしてゐるとは云へる、価格は其中間に於て決まるのである」(高田(1928), 90ページ)。
- 13) もちろん売り手が財に価値を認めない場合が存在しうる。その場合には売り手は「零以上いくらかの価格に於て手放す」(高田(1928), 90ページ)ということになる。
- 14) 「買手は其見つも一定の価値(…)以上を支払うとはしない、売手又その認むる一定の価値以下に於ては手放すまいとする。而して双方共に此要求をその経済的地位によりて(財の提供によりて)貫かうとする。かくて、価値は経済的勢力の動きうる範囲を定むるもの、と云ふべきである」(高田(1930), 39ページ)。
- 15) ここで正常価格(normal price)とはマーシャルがいう意味でのそれである。簡単にいえば、経済諸主体の財の限界の評価を反映しそれと等しい価格であり、またそのことによって交換利益の正常な分配を実現する価格でもある。矢野(2001), 61ページ。
- 16) 「獲得の方法あまたある時は、最小代償によりて定まる」(高田(1928), 92ページ)。しかし売り手買い手に競争者があらわれた時、実際の免償価値がどう決まるかはそれほど自明ではない。
- 17) これは青山(1937)の表現では、一物一価の問題と無差別法則(価格所与性)の問題である。青山(1937), 20ページ。また西(2001/2002)も参照。
- 18) 高田が必要としたような分析は、後に、バーム・パウエルクの馬市場をめぐるコアと競争均衡との分析という形

- で研究が進んでいくこととなったといえよう。パウエルク (1932)。また舟木 (2001), 第 1 章, バカラック (1981), 第 6 章も参照。
- 19) もちろん高田においては勢力論こそが一般理論であり, 純粋経済学はそれの作用を無視した特殊理論という位置づけになることは注意すべきであろう。「此第三の段階に入るや私は勢力をかかると周辺の残余的地位から取上げて理論の中心的地位に据え, 勢力の作用を帯びるがままの均衡の理論を考へた。而して所謂勢力ぬきの純粋経済的な理論を以て勢力の作用の極限までに縮小したる勢力経済の特殊なる場合として, いはば一般に対する特殊として同一の理論的構造の輪郭の中に取り入れつつ理解することに力めた」(高田(1947), 13ページ)。
- 20) そのもののエッジワースの議論は, 譲渡可能な効用を前提としないモデルであった。しかしここでは譲渡可能効用を前提しサイド・ペイメントを認めるモデルで議論する。
- 21) 青山はエッジワースの議論を説明しつつ, 純粋経済学の第一原理は「凡ての当事者がただ自己の利益によつて動くといふことである」とし, それを闘争(war)と契約(contract)にわけた。そして前者が「彼の行動に影響される人の同意なしに行はれる場合であつて, 闘争(war)と呼ばれる」ものであり, 後者については。「…, 彼の行動に影響される人の同意をまつて利己本意の行動が行はれる場合であつて, 契約 (contract) と呼ばれる」(青山(1937), 25ページ) と述べている。
- なお以下, 記号などはすべて矢野(2001)のものを使う。また図も矢野に負う。
- 22) 余剰の再分配などを通じてすべての主体の余剰を増やすことはできるということである。
- 先にも述べたように, 高田が彼の議論において競争者が存在する場合にどのような取引がなされると想定していたかはよくわからない。なお, 林(1989), 第10章は, 高田の勢力説を双方独占における協力解と理解している。
- 23) 双方独占のコアについてはマランヴォー(1981), 190ページも参照。
- 24) 青山はこのような性質をエッジワースの使った symmetry の訳として「斉称性」としている。青山(1937), 65ページ。これは現代では equal treatment property と呼ばれる仮定である。Hildenbrand and Kirman(1988), p.167。なお, この条件が一物一価を保証することについては矢野(2001), 72-75ページ。その意味では, 市場参入者が基本的にはすべて異質 (それぞれが掲げる要求価格が異なる) と仮定した高田とは前提が違っていることは注意しておかねばならない。
- 25) より具体的には, 今のケースにおいては取引には三つのパターンがあると考えられる。詳しくは矢野(2005), 120-121ページ。
- 26) 以下での展開も基本的に矢野(2001), (2005) の議論を踏襲する。なお結託阻止余剰が最終的にはゼロに近づきコアが収縮していくというのが矢野(2001) の議論である。
- 27) たとえば, 矢野(2001), 82-85ページの例を参照。
- 28) 競争と経済外的勢力との関係の問題については青山(1952)や森嶋(2004)などによって検討が続けられていったといえることができる。

参考文献

- 青山秀夫 (1937) 『独占の経済理論』日本評論社。
- 青山秀夫 (1948) 『近代国民経済の構造』白田書院。
- 青山秀夫 (1952) 『ビジネスの擁護』創文社。
- 井上琢智 (2006) 「高田保馬—社会学と経済学—」大森郁夫編『経済思想 9』(日本経済評論社) 所収。
- 栗村雄吉 (1981) 「高田保馬先生の最初の経済学原論講義を聴講して」(高田保馬博士追想録刊行会編 (1981), 所収)。
- 高田保馬 (1926) 「効用, 価値及び価格」『経済論叢』23巻 1 号, 1-21ページ。

- 高田保馬（1928）『経済学』（社会科学叢書第八篇） 日本評論社。
- 高田保馬（1929a）「免償価値について」『経済論叢』28巻6号，94-99ページ。
- 高田保馬（1929b）『価格と独占』千倉書房。
- 高田保馬（1929c-1932）『経済学新講』全5巻，岩波書店（高田（1929c）『第一巻：総説・生産の理論』，高田（1930）『第二巻：価格の理論』，高田（1931a）『第三巻：貨幣の理論』，高田（1931b）『第四巻：分配の理論』，高田（1932）『第五巻：変動の理論』）。
- 高田保馬（1936）『経済と勢力』（理論経済学叢書第四篇） 日本評論社。
- 高田保馬（1941）『勢力説論集』（理論経済学叢書第十六篇） 日本評論社。
- 高田保馬（1948）『経済の勢力理論』日本評論社。
- 高田保馬（1955）『ケインズ論難』（大阪大学社会経済研究室研究叢書 第二冊） 有斐閣。
- 高田保馬（1959）「勢力説の展開—経済学における私見の自己検討—」（中山伊知郎博士還暦記念論文集『経済の安定と進歩』創文社，所収）。
- 高田保馬博士追想録刊行会編（1981）『高田保馬博士の生涯と学説』創文社。
- 中西泰之（1988）「高田保馬：一般均衡理論と硬直賃金」『経済論叢』第141巻 第4・5号，34-51ページ。
- 西 淳（2001/2002）「青山秀夫とエッジワース—青山秀夫における経済と社会—（1），（2）」『京都経済短期大学論集』第9巻第1号，83-103ページ，第9巻第2号，73-93ページ。
- 西 淳（2010）「一般均衡理論と動学理論—高田保馬から青山秀夫へ—」『阪南論集 社会科学編』第45巻第2号，129-148ページ。
- 根岸 隆（1981）『古典派経済学と近代経済学』岩波書店。
- 早坂 忠（1981）「日本経済学史における高田保馬博士」（高田保馬博士追想録刊行会編（1981），所収）。
- 林 敏彦（1989）『需要と供給の世界〔改訂版〕』日本評論社。
- 舟木由喜彦（2001）『エコノミックゲームセオリー 協力ゲーム理論の応用』（臨時別冊・数理科学 SGC ライブラリ11）サイエンス社。
- 牧野邦昭（2005）「高田保馬の価格論と勢力説」『経済論叢』第176巻第4号，66-91ページ。
- 森嶋通夫（1999）『なぜ日本は没落するか』岩波書店。
- 森嶋通夫（2004）『なぜ日本は行き詰ったか』岩波書店。
- 矢野 誠（2001）『ミクロ経済学の応用』岩波書店。
- 矢野 誠（2005）『質の時代のシステム改革』岩波書店。
- バウエルク，ボエーム（1932）『経済的財価値の基礎理論』岩波文庫。
- バカラック，マイケル（1981）『経済学のためのゲーム理論』（鈴木光男，是枝正啓訳），東洋経済新聞社。
- ブローグ，マーク（1985）『新版 経済理論の歴史III 限界理論の展開』（宮崎犀一，関恒義，浅野栄一訳），東洋経済新報社。
- Edgeworth, F.Y. (1881) *Mathematical Psychics*, London, Paul Kegan.
- Hildenbrand, W, and A, P, Kirman., (1989) *Equilibrium Analysis*, North Holland.
- Negishi, T., (2004) “Kyoto School of Modern Economic Theory,” *Kyoto Economic Review*, 73, p. 1 -10.

（2010年11月26日掲載決定）