

Survey of America in the 1930's : A Study of American Automobile Manufacture (3)

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2017-10-03 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/2297/346

1930年代のアメリカ

1930年代のアメリカの自動車産業(3)

村上 和光・阿地知 進

Survey of U.S.A. in The 1930's :
A Study of American Automobile Manufacture (3)

Kazumitsu MURAKAMI & Susumu AJICHI

はじめに

フォードとGMという2大メーカーを中心にアメリカでの自動車の販売数は1920年代を通して急速に上昇し、生産額は1925年の時点で賃金総額、付加価値、原材料費を伴って全製造業中第1位となっている。また、この時点では第3位であった従業員数も、1935年には第1位となり、自動車産業は、全製造業中すべての分野で第1位となっている。(表1参照)

このような発展を見せた主な要因は、1つには、大量生産方式の導入による生産の効率化の進展により価格の急激な低下が可能となり、この低価格化が自動車市場を拡大していったということである。さらにもう1つの要因としては第一次世界大戦により繰延べられていた需要が債券の償還などにより、現実の購買力となって自動車需要をはじめとする耐久消費財の購入に向けられていったことがあげられよう。¹⁾

こうして、急成長を遂げた自動車産業は、フォードとGMという2大メーカーを中心に、その膨大な利潤を内部に留保し、外部から資金を借り入れることなしに、自己の資金のみで経営を行なう独特の資本蓄積様式を確立していったのである。²⁾

1925年頃から、消費の一巡により、市場が代替市場化するとフォードにおいては、T型車の

モデルチェンジや海外進出、GMにおいては、株式操作による企業吸収と多角化と、それぞれに、新しい展開を見ることになる。

20年代を通して、フォードとGMという2大メーカーが全体のシェアを競いながら伸ばしてゆく中で、中小メーカーの勢力は下降し整理が行なわれていったことも重要なことである。実際、25年にクライスラーが新規参入して、ナンバー3の位置を確保してからは、中小メーカーの数はますます整理され、フォード、GM、クライスラーらビッグスリーの寡占体制の基礎がほぼ出来上がったといってもよいのである。

そして、この過程の中で、商品一巡の後の買替需要を刺激するために、一定の周期でモデルチェンジをするという耐久消費財特有の市場対応策が定着し、新規需要をフル操業で開拓するのではなく、モデルチェンジのための過剰能力を常に保有するという、蓄積の形態の変化も見られるようになってきたのである。これは、内部に留保していた膨大な自己資金と当時の株式ブームを根拠として可能であったわけだが、29年の株式市場の崩壊によりその過剰能力が顕在化し、恐慌に拍車をかけたといえよう。³⁾

また、ビッグスリーによる独占の進行により需要の減少に比べて価格の下落は、僅少で、中小企業のほぼ完全な整理の過程でもあった。

さらに、独特の労働政策により賃金コストを低く抑さえ、不況過程における損失を軽微に終

わらせ、次の発展の準備をしていたと言える。

このように、20年代を通してアメリカの繁栄をリードしてきた自動車産業であったが、20年代末には30年代における方向を決める重要ないくつかの点がすでに準備されていたといえる。

1929年の株価大暴落に始まる大恐慌のなかで最も早く、最も急激な落ち込みを見せたのが、自動車産業であった。

1929年において約530万台が販売されていた自動車は、29年恐慌の過程の中で、新車需要が激減し、30年には336万台にまで落ち込んだ販売台数は、32年には133万台と、29年の約25%にまで減退していったのである。(表2参照)

これは、29年において、すでに新車需要の半数以上が買替需要であったため、いったん不況の波が訪れると耐久消費財である自動車は、新

規購入が差し控えられる傾向が強かった。さらに、30年以降は、図1のように、自動車を保有しない世帯のうちで、将来自動車を購入する可能性のある世帯数がほとんど見込めなくなり、販売台数のほとんどが、買替需要のみの数字となっており、恐慌の過程の中で、買替購入の引き伸ばしや自動車所有の放棄等がみられ、それらが原因で販売台数の減少が進んでいったといえる。

販売台数の減少も32年をボトムとして徐々に回復にむかい、37年にはほぼ28年の水準にまで回復している。そして、このような過程の中で販売ディーラの4分の1から3分の1が消滅して、中小メーカーの多くが姿を消していったのである。(図2参照)これは、不況という状況を通して、中小メーカーの完全な整理が進み、ビッグ・スリーによる独占体制が確立されてゆく過程であったとも言える。たとえば、乗用車生産におけるビッグ・スリーの生産高の全企業に占める割合は、25年当時には60%前後であったものが37年には、ほぼ90%を占めるに至っているのである。また、不況の中での販売台数の減少とともに、販売価格の低下傾向もみられたが、ビッグ・スリーによる管理価格が表面化し価格の低下が、生産の低下に比べて軽微であったため、販売台数の低下を一層長期化することとなり、弱小企業における過剰生産能力及び過剰資本の整理に拍車がかかけられ、中小メーカーが急速に消滅していったのである。

このように、ビッグ・スリーにとっては独占体制の確立過程ではあったが、29年恐慌はまたビッグ・スリー各社にも、大きな政策転換を迫るものでもあった。

既述のように買替需要が大半を占める中で、このような市場の変化に対応するための各企業のくふうがみられるのである。

本稿では、市場の変化に対応するために、各企業においてとられた方策について確認し、さらに「3. 労働組合と自動車産業」として、自動車産業独特の雇用形態と、30年代における自

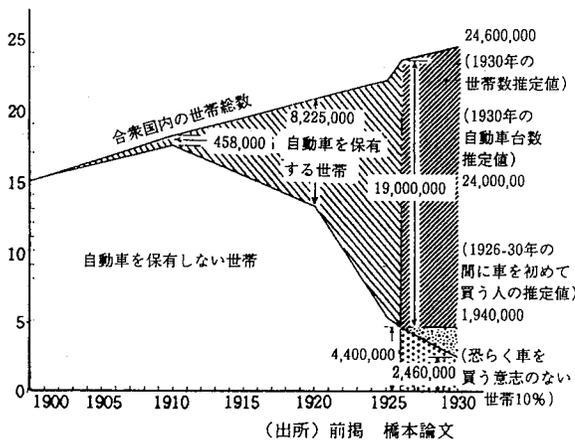


図1 自動車保有世帯数の推移

表1 自動車とその車体及び部品製造業の全産業に占める順位

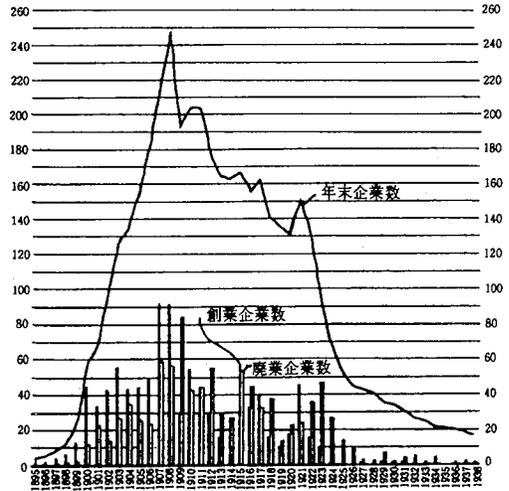
	年平均労働者数	賃金	付加価値額	要材料費	生産額
自動車とその車体及び部品製造業					
1899	—	—	—	—	150
1904	—	—	—	—	77
1909	20	—	17	—	21
1914	15	7	6	7	7
1919	7	5	3	2	2
1925	3	1	1	1	1
1931	2	2	2	2	4
1935	1	1	1	1	1
1937	2	2	1	1	1

出所: Federal Trade Commission Report on Motor Vehicle Industry, 1939, p. 9.

表2 自動車販売推移 (1,000台 100万ドル)

	総計		乗用車		トラック・バス	
	台数	卸売総額	台数	卸売総額	台数	卸売総額
1920	2,228	2,236	1,906	1,809	322	423
1921	1,616	1,204	1,468	1,038	148	166
1922	2,544	1,721	2,274	1,495	270	226
1923	4,034	2,505	3,625	2,196	409	309
1924	3,603	2,289	3,186	1,970	417	319
1925	4,266	2,916	3,735	2,458	531	458
1926	4,304	3,092	3,692	2,607	609	485
1927	3,402	2,585	2,937	2,165	465	420
1928	4,358	3,033	3,775	2,573	583	460
1929	5,337	3,414	4,455	2,791	882	623
1930	3,362	2,035	2,787	1,644	575	391
1931	2,380	1,373	1,948	1,108	432	265
1932	1,332	755	1,104	617	228	138
1933	1,890	948	1,564	773	329	175
1934	2,737	1,467	2,161	1,140	576	327
1935	3,971	2,089	3,274	1,708	697	381
1936	4,461	2,479	3,679	2,015	782	464
1937	4,820	2,778	3,929	2,241	891	537
1938	2,509	1,571	2,020	1,241	489	330
1939	3,589	2,260	2,889	1,770	700	490
1940	4,172	2,939	3,717	2,371	755	568

出所：Historical Statistics of the United States Colonial Times to 1957 p.462.



(出所) 前掲 岡本書
図2 アメリカ乗用車生産企業数

表3 保有自動車の車齢構成

(単位：千台)

車 齢	1929	1931年
8年以上	1,394	2,011
7~8年	916	1,833
6~7	1,979	1,225
5~6	1,956	2,302
4~5	2,498	2,198
3~4	2,903	2,763
2~3	2,528	3,529
1~2	3,145	2,566
1年未満	3,866	1,900

出所) John W. Scoville, Behavior of the Automobile Industry, p.3.

自動車産業と労働組合の関係の変化について考察してみる。

2. 市場の変化 (前稿の続き)

(1) 買替市場化

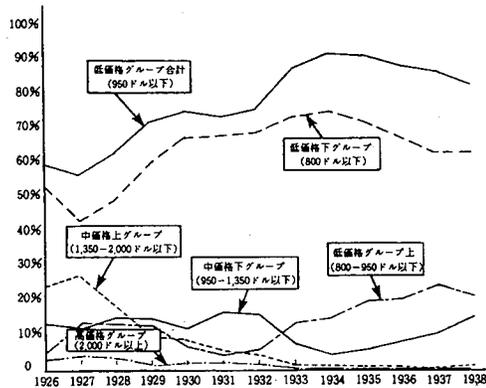
図1よりわかるように、1910年代には、自動車を保有しない所帯のなかにも、潜在的な新規需要者の数がかなりの割合に昇り、フォードのT型車に代表されるような、大量生産方式によって低価格を実現した商品が急速に普及することが理解できよう。しかし、1925年を過ぎる頃から、すでに自動車を保有する世帯が、自動

車の購入を見込める世帯の大半を占めるようになり市場の構造が、新規の購入者より、すでに所有している自動車を買替えての購入者が主流となってきているといえる。

そのような買替市場への転化にともない、製品の価格設定にも変化がみられ、800ドル以下という低価格車の売り上げは減少し、800ドル~950ドルあるいは950ドル~1,350ドルという価格帯の自動車の売り上げが上昇してきている。(図3参照)これは、買替えによる購入の場合は、「低価格・高性能」よりも新しい機能やデザインといったことが購入の要因となったためといえる。⁴⁾(図4参照)

(2) ニーズの多様化とビッグ・スリー

34年以降の自動車産業の復興に際して、重要な点は、近代的マーケティングの手法が本格的に導入されるようになり、ビッグ・スリーの間では、価格競争は行なわれず、管理価格により3社の製品価格には著しい類似性がみられ、多様化した消費者のニーズに対応すべく非価格競争が行なわれるようになったことである。そして、モデルチェンジによって消費者ニーズへの対応をおこなうとともに、高性能化というイノベーションへの初期投資を、初期高価格によって回収しさらに、それらの新技術を低価格車に



注：① 価格は工場出荷価格。

② 1938年は1938年モデル・イヤーの終わる10月までの12ヶ月間。
(出所) 前掲 橋本書

図3 価格グループ別乗用車年間新登録台数割合の変化(1926—1938年)

転用することによってシェア争いが行なわれていたといえよう。ところが、このような競争形態はビッグ・スリー以外の企業にとっては激しい価格競争も同然であり、ますますビッグ・スリーによる独占体制を確固たるものにしていったといえよう。

(以上、前稿までの要約)

(3) 買替市場への対応

① 中古車市場と販売金融会社

市場の変化については既に述べた通りであるが、買替えの時期が不況と重なる場合には、買替えの延期が行なわれるため、自動車産業各社において対応策がこうじられていた。

不況の当初においては、各社とも価格引下という古典的対応策をとったが、次第に価格引下の総収入への効果が不確実であるという認識のもとで、車のデザインや性能面でのイノベーションに、目を向けるようになっていったといえる。

こうして、販売促進のための非価格競争の一環として、自動車各社は、30年代を通して、毎年のモデルチェンジを継続していたのである。

さらに、買替えを促進するために、下取りされた車に対する安定した中古車市場の確保と、消費者信用の活用による割賦販売の拡大という

構造がみられる。

まず中古車の問題からみてゆくことにする。

買替えを促進するために、まず製品計画上の問題としてのモデルチェンジという点については既に見てきたところであるが、実際に購入の意志があったとしても不況局面における次の問題点は、購入費用の問題ということが言える。つまり、デザインや性能のすぐれたより高価な車に買替えを促進するためには、既に所有している車をいかに高価格で下取るのが重要でありそのためには、安定した中古車市場は不可欠であるといえる。また、自動車自体やタイヤ・オイル・修理技術・道路の整備といったものの発達により自動車の耐用年数は確実にのびていたため、下取りされた車への需要は十分見込まれるものであったといえる。こうして、30年代以降下取りに関する政策が、各メーカーのイニシアティブで一斉に行なわれることとなったのである。(表3)

しかし、問題は、そのような中古車市場の安定により中古車需要が伸張し、新車の購入を圧迫したり、フォードの新車よりも高性能で安い中古車が存在するといったことが起こってきたことといえよう。したがって、いくつかの企業においては、この中古車問題を懸念して、新車との競合関係の生じない海外市場に出荷しようとしたり、中古車がスクラップにされる毎に報奨金をディーラーに支払うということも企画されたのである。⁵⁾

次に、中古車の下取りと同様に、購入の際の経済的負担を軽くすることで販売促進をめざしたものに割賦販売の促進がある。

もともと、自動車産業においては、割賦販売方式は、他産業に比べて、早くから取り入れられていたといえる。当初からの慣行として、メーカーからディーラーへの販売は、現金取引の形が取られており、ディーラーは、そのための資金を市中銀行に依存していた。そして、ディーラーへの融資と、消費者への融資との両者を併せて行なう金融会社が多数存在していた。この

ような金融会社には、メーカーの直接支配によるものと特定メーカーに密着したものとメーカーとは関係のないものの3種類が存在したが、自動車における割賦販売の信用供与は、これらの金融会社がほとんどをこなし、銀行によるものはほとんどみられなかった。このような割賦販売の自動車販売のなかに占める割合は、20年までは、20%程度であったが29年には62.9%にも達した。このような自動車メーカー主導の割賦販売制の普及であったが新規需要の喚起よりは買替需要の拡大により大きな効果を持ったと言える。つまり、中古車の下取り分を頭金にすることで月々の支払いは軽減され、比較的軽い負担で新しい車を購入することができるようになっていたというわけである。

② 多角化と多国籍化

市場の変化に対応できる企業の特質として、多角化と多国籍化がみられる。

多角化という点においては、フォードやクライスラーにはほとんどみるべきものはないが、GMがもっとも顕著な展開を見せている。

GMは、従来からデュポンとの関係もあり、多様な部門をその傘下に擁し、20年代には、既に電気冷蔵庫や航空機の分野に進出していた。

そして、30年には、軽量高速のディーゼルエンジンを製造するために船舶用のディーゼルエンジンのメーカーを買収し、また、33年には航空機部門へも進出している。このように、GMにおいては、自動車産業以外の部門へ業績を拡大することによって過剰資本の処理と、全体としての企業経営の安定を進めていたといえる。したがって、GMにおいては、自動車部門以外の利潤は、表4で明らかのように、企業全体の利潤の中で大きな割合を占めていたといえるのである。

このようなGMにおける多角化は、直接市場の変化に対応するために行なわれてきたこととは言えないが、結果として、消費の一巡ののちの買替需要までの過剰資本の無駄を減少させ、自動車部門での需要の激減の被害を和らげることとなったと言えよう。

次に、フォードやGMにおける多国籍化についてみてゆくことにする。

フォードやGMの海外進出については、現地での販売は、ほぼ企業の創設とともにみられるが(表5参照)、本格的な海外投資は、現地での生産が始まる1920年代末から30年代初頭にかけてのことといえる。この海外投資の本格化につ

表4 G. M. の部門別純利潤 (1927~37年) (単位：1,000ドル)

	自動車部門	部分品部門	その他の部門	全 部 門
	%	%	%	%
1927	209,745 (70.54)	56,253 (18.92)	31,344 (10.54)	297,342 (100)
28	220,129 (66.66)	69,159 (20.94)	40,928 (12.40)	330,216 (")
29	190,182 (64.56)	62,459 (21.20)	41,939 (14.24)	294,580 (")
30	112,492 (64.58)	35,098 (20.15)	26,591 (15.27)	174,181 (")
31	97,502 (74.13)	31,127 (23.67)	2,899 (2.20)	131,528 (")
32	-4,546(-51.52)	10,790(122.28)	2,580 (29.24)	8,824 (")
33	55,313 (59.55)	26,982 (29.05)	10,585 (11.40)	92,880 (")
34	51,650 (44.97)	34,815 (30.31)	28,388 (24.72)	114,853 (")
35	120,534 (58.33)	43,985 (21.28)	42,134 (20.39)	206,654 (")
36	164,886 (58.12)	61,743 (21.76)	57,067 (20.12)	283,696 (")
37	123,909 (49.13)	57,815 (22.92)	70,478 (27.95)	252,203 (")
計 (平均)	1,341,796 (61.35)	490,227 (22.42)	354,935 (16.23)	2,186,958 (")

なお、この純利潤は税金支払前の利潤である。

(出所) 前掲橋本書

表5 Ford 海外子会社（支店）設立年次

	支店 設立	会社 設立	組立 開始	製造 開始	業務 終結
カナダ	—	1904	1905	1908	—
フランス	1908	1916	1913	1934	1954
イギリス	1909	1911	1912	1912	—
オーストラリア	1909(1925)	(1925)	(1925)	(1925)	1918
アルゼンチン	1913	1959	1916	1961	—
アイルランド	1917	1923	1921	—	—
ブラジル	1919	—	1920	1959	—
デンマーク	—	1919	1919	—	—
スペイン	—	1919	1920	—	1954
ウルグアイ	1920	1955	1920	—	—
ベルギー	—	1922	1922	—	—
キューバ	1922	—	—	—	1949
イタリア	—	1922	1922	—	—
南アフリカ	—	1923	1924	—	—
スウェーデン	—	1924	1948	—	—
オランダ	—	1924	1932	—	—
チリ	1924	—	1924	—	—
ドイツ	—	1925	1926	1931	—
日本	—	1925	1925	—	1940
メキシコ	—	1925	1925	—	—
ヴェネズエラ	1926(1959)	(1962)	—	—	1927
プエルトリコ	1926	—	—	—	1927
ペルー	1926	—	—	—	1931
マラヤ	—	1926	1926	—	1940
インド	—	1926	1926	—	1954
フィンランド	—	1926	1946	—	—
エジプト	1926	1932	1950	—	—
運河地帯	1927	—	—	—	1949
トルコ	1928	—	1929	—	1944
中国	1928	—	—	—	1948
ルーマニア	—	1931	1936	—	1946
ギリシア	—	1932	—	—	1946
ポルトガル	—	1932	1963	—	—
ニュージーランド	—	1936	1936	—	—
ハンガリー	—	1938	1941	—	1945

（出所）鈴木直次

「多国籍企業の形成過程—兩大戦間期のアメリカ自動車産業の海外事業」『国民経済』133号1975年所収

いては、単に、国内での過剰資本を海外に投下したというよりは、新しい市場の開拓というような意味合いが強かったといえよう。

つまり、20年代中ごろのヨーロッパ市場における中心車種は、小型車であり、アメリカ国内における中心車種は、買替市場化にともない、

より大きく豪華な高価格車に移行しており、国内車種の現地組立では、海外事業が遂行できない状況であった。すなわち、海外支社を現地化し、それぞれの国にふさわしい商品の開発・生産が行なわれ、その事業の収益も各国国内に再投下するような構造が出来上がっていったといえるのである。そして、現地化することによって各国国内において、着実に発展していったといえるのである。

3. 労働組合と自動車産業

① 自動車産業における雇用の特色

自動車産業における雇用の特色についてみておくことにする。

まず、賃金水準とレイオフについてみることにする。

巨額の利潤を享受していた自動車産業は、賃労働者に対しても高い水準の賃金を支払っていたかのように思われた。実際、フォードは、産業労働者の最高の部類に属するような最低日給を採用していたし、1925年の、自動車産業の週あたりの賃金水準は、全製造業の平均の1.5倍近くに達していた。⁶⁾

しかし、自動車の販売は、季節的変動が大きく、生産もその変動に対応して行なわれるため雇用労働者の数にも季節変動性が与えられ、毎年賃金労働者のレイオフが行なわれていた。したがって、週あたりの賃金は高水準でも、年あたりの賃金はかなり低い水準にあったといえるのである。

さらに、自動車産業の週あたりの高賃金水準と、ほとんど熟練を必要としない労働は、多くの賃労働者を集めるものであり、潤沢な労働者の供給が見込まれた。また、労働者のおよそ半分以上が東南欧系の移民や南部から押しだされた黒人であったため、簡単に解雇することができた。

このように、高利潤をあげていた自動車産業は、その高利潤を根拠に高賃金を供与すること

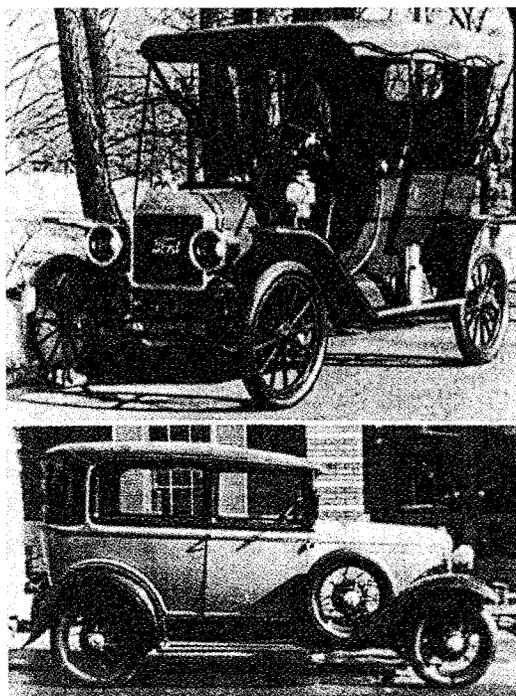


図4 T型フォード(上)とA型フォード
(出所) 林敏彦『大恐慌のアメリカ』
(岩波新書) 1988年

ができたわけだが、過剰人口のプールを背景に労働の強化、レイオフ、さらには賃下げさえも可能にする機構を保持していたといえる。

② 労働組合

アメリカの自動車産業における労務管理の主眼は、生産調整の必要に応じたレイオフと賃金の切り下げ等を遂行するために、労働者の団結を徹底的に阻止することであったといえる。組合対策専門の探偵社や、労働スパイなどありとあらゆる手段を使って組合の結成や組合への加盟を阻止してきたのである。それは、AFLが白人主流の熟練労働者の職能別組織化に重点を置いていたため、移民や、黒人の非熟練労働者を主体としている自動車産業の労働者の組織化にはほとんど関心を示さなかったからである。

恐慌が深化、長期化してゆくにつれ、自動車産業の100人あたりの年間レイオフは30年から32年にかけて49.7%から86.2%となり、労働者

の年間賃金は、33年には29年の54%の水準に減少している。このような状況の悪化にともないストライキやデモが頻発するようになっていったのである。⁷⁾

このような状況のもとで、ニューディール政策の一環として、産業復興法(NIRA)が成立し、全国労働関係法(ワグナー法)が可決されると、1935年全米自動車労組(UAW)が結成され、AFLから訣別した産業別組織委員会のCIOの指導で活発な組合結成活動を展開した。そして、1937年GM、クライスラー、ハドソンなどが、UAWを団体交渉の相手として承認し、フォードも、1941年に至って全面ストライキを背景に承認することになったのである。

このように、30年代が、自動車産業の労資関係において、重要な意義を持ったことが確認できるといえよう。

む す び

本稿までで、30年代のアメリカの自動車産業をみてきたわけだが、以下、30年代のアメリカにおける金融および金融寡頭制支配とニューディール政策との関係に考察を進めてゆくことにする。

注

- 1) 中村静治『現代自動車工業論』有斐閣、1983年、P. 75~77。
玉野井芳郎編『大恐慌の研究』東京大学出版会、1964年、所収「自動車産業」
- 2) 詳細は、以下の文献を参照されたい
 - ・岡本友孝「新興産業としてのアメリカ自動車工業」『商学論集』35巻2, 3, 4, 号1966 67年
 - ・鈴木直次「株式ブーム下のアメリカ自動車産業」『社会科学年報』第15号1981年
 - ・橋本輝彦「アメリカ自動車工業の構造と傾向(1)~(4)」『立命館経営学』12巻5, 6号および13巻2, 3, 4号1974年
 - ・拙稿「アメリカの大恐慌と自動車産業」『金沢大学教育学部紀要』35号1986年

- 3) 拙稿「1920年代の自動車産業」『金沢大学教育学部紀要』36号1987年参照
- 4) このような事情のため、フォードのT型車もA型車にモデルチェンジをすることになるのだが、結局「同一車種・大量生産」という枠から抜け出せなかったため、フォードは、ナンバーズリーの地位から抜け出せなくなるのである。(図4の写真参照)
- 5) マイケル・A・バーンスタイン『アメリカ大不況』サイマル出版会、1987年
- 6) 1925年の自動車工業の週当たりの賃金は、平均36.37ドルで、全製造業の24.37ドルと比較すれば、ほぼ1.5倍に達する。(橋本前掲書 13巻第1号 P. 122参照)
- 7) 橋本 前掲書