

アメリカ食肉加工産業における競争と 独占規制：1900—1910年代

——ビッグ・ファイブの事例を中心として——

山 口 一 臣

1. 序
2. 近代的アメリカ食肉加工産業の成立
 - (1) 食肉加工業の発展：1800—1870年代
 - (2) 食肉加工業の革新とスウィフト社の成功：1880—1910年代
 - (3) ビッグ・ファイブによる寡占体制の確立：1920年代
3. 食肉加工産業をめぐる調査と独占規制の展開
 - (1) ヴェスト・レポートとヴェーダー・プール：1893—1901年
 - (2) 法人企業局調査とナショナル・パッキング社の設立・解散：
1902—1912年
 - (3) 連邦取引委員会調査と食糧庁規制以降の政府規制：1913—1921
年
4. 結 語

1. 序

本稿の課題は、競争と寡占の進展や政府規制の役割についての問題を、アメリカ食肉加工産業との関連で究明することにある。食肉産業は、19世紀末から20世紀初頭のアメリカ経済の変遷の分析において、特に重要なケースであった。伝統的に季節的で地方的な産業が、1870年代末までに、全国ないし世界市場で業務する少数の巨大企業によって支配されるようになった。寡占となった合衆国における最初の主要製造業の1つとして、後に都市市場を指向する技術に基礎をおく他の産業を特徴づけた新しい管理技

術や競争パターンの先駆となった。食肉の寡占状態は、巨大企業に対する政府と大衆の圧力の初期の対象となったのである。

食肉産業の発展は、いくつかの点でこの産業に固有であった。生肉の急速な腐敗、したがって比較的迅速な冷凍輸送と配給システムは、マーケティングを食肉業者の主たる課題とした。それはグスタヴァス・F・スウィフトや彼に追随した人々が、生肉を全国市場に効率的に配布する前に、一群の冷凍貨車とより効率的な配給システムを必要とすることを認識していたからである。他方、ヘンリー・O・ハブマイヤーのような砂糖精製業者は、他の精製業者との合併によって、精製の技術革新から結果する過剰生産のような他の問題をまず解決しようとした。こうした重要な相違にもかかわらず、巨大となる殆どすべての企業は、垂直的に統合し管理的に統合された企業であった。主要な食肉企業が如何にして、また何故支配的な地位を獲得したかの分析、彼らが競争優位を維持できる要因等の分析は、国内の最も重要な産業の1つについてのみならず、他の寡占産業の変化の基礎的過程についても我々に多くのことを教えてくれる¹⁾。

本稿は、鉄道以前の時代から、その時まで近代産業体制が確立された1870年までのアメリカ食肉産業の成長と発展の過程をまず最初に検討する。次いで、グスタヴァス・F・スウィフト、フィリップ・D・アーマー、他の著名な食肉パイオニアたちの企業者活動と、彼らの積極的な配給ネットワークの形成がビッグ・ファイブによる寡占体制の構築に至った過程を分析する。そして最後に、少数の企業が産業を支配し、同一市場で行動するため、シェアを安定し継続した事業の流れを確保するために、競争より協調が重要となってさまざまな企業連合を展開することとなり、これに関連して反トラスト訴訟や政府規制、種々の調査報告などの公共政策が産業に影響を与え始めていく必然的経緯を究明していくことになる。以上の分析によって、種々の産業で産業集中の起源は異なるが、主要な寡占企業の行動は同質化していく過程が明らかにされるであろう²⁾。

2. 近代的アメリカ食肉加工産業の成立

(1) 食肉加工業の発展：1800—1870年代

① 冷凍貨車出現以前の西部食肉加工業

1870年代の冷凍貨車の出現以前、アメリカの食肉加工業は多数の小企業が乱立した完全競争の状態にあった。生肉は腐りやすいため、すぐ消費するか、寒い冬期中に塩漬け・薫製・酢づけにして保存しなければならなかった。この産業は天候に左右されるため、分散して集中することはなかった。参入と存続は容易で頻繁であり、多くの買手と売手が価格を基準に孤立して競争していた。食肉の季節性が、この産業を時期限定的な事業とし、専門化を制約していた。食肉業者の役割や機能ははっきりと規定されておらず、屠殺・解体・食肉加工の活動は統合されていなかった。産業内のこれらの諸活動の関係は流動的で体系的でなく、各地域の状況、天候、供給の便利さ、市場への距離に大きく依存していた。

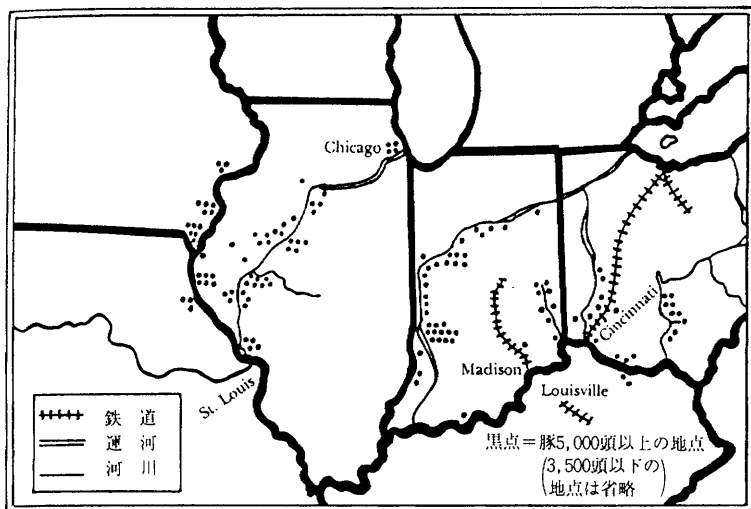
しかし、食肉は高価な輸送費に耐えられないかさばる低価値の商品であるため、輸送は食肉加工業の発展に重要な役割を果たした。事実、19世紀の始めから、輸送の革新は産業中心地の形成に大きな影響を与えるようになった。蒸気船と運河の発展により、西部の主要な水路に位置する都市に人口の増大や食肉の取引が集中して以来、食肉産業はまずシンシナチやオハイオ渓谷を中心とし、次いで1850年代の鉄道網の拡大とともに、シカゴや5大湖近くにその生産中心地域を移していった。

1816年の川を遡る蒸気船の革新は、家畜や牛肉の陸上取引より豚肉や薫製肉の取引により大きな影響を与えた。蒸気船は輸入塩のコストを引下げ、また豚は牛より調達するのが簡単で安く、さらに豚肉は牛肉より薫製したり風味をつけるのが容易であったからである。シンシナチの豚肉加工は、1822—23年の15,000頭以上から1833—34年の86,000頭に急激に増加し、1830年代末までにシンシナチは最も繁栄した西部都市となり、全米最大の

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

豚肉加工中心地となった。1830年代と40年代の運河の建設と完成は内陸部を開拓し、シンシナチの優位をさらに強化した。1840年にシンシナチは「ポーコポリス」(Porkopolis)と呼ばれるまでになり、西部の豚肉のほぼ30%を生産し、1832—41年に毎年平均で約481,000頭を処理した。1840年代に食肉加工はシンシナチの主要産業となり、食肉加工業者は300万ポンドの食品貯蔵物を生産し、食品加工産業の付加価値の58%、シンシナチのすべての製造業の付加価値の17%を占めた。1851年までに、食肉加工業者はシンシナチの合計1,700万ポンドの食品貯蔵物うち590万ポンドを占め、製造業者の付加価値の35%を占めた。図表1は、1850—51年の西部における豚肉輸送の概要を示したものであるが、シンシナチはその中心拠点の1つであったことを明らかにしている³⁾。

図表1 アメリカ西部における豚肉輸送の概要 (1850-51年)



(出所) Mary Yeager, *Competition and Regulation*, p. 5.

② 鉄道：食肉加工業における変化の先導者

1840年代の鉄道とそれに関連した電信の出現は、蒸気船や運河以上に家

畜や食肉加工業により重要な長期的影響を与えた。これらの革新は、輸送や通信をより迅速で安く信頼できるものにしたのみならず、全国市場を形成して多様な製品を全国に年間を通じて供給することを可能にした。家畜は貨車で生きたまま運ぶことができたので、鉄道は、以前小規模で季節的だったその東西陸上輸送を主要な年間を通じた輸送物に変えた。それによって鉄道は、東部の食肉加工業のみならず西部の食肉加工業の成長を刺激し、新しい地域間競争を生み出した。輸送費を引下げ、食肉の最終価格を引下げることによって、鉄道は生肉と薫製肉の需要を拡大し、生産と流通のパターンを大きく変えたのである。

鉄道の発展は、食肉企業の行動や規模のみならず、その地理的中心地にも大きな影響を与えた。シンシナチはまもなく鉄道中心地のシカゴと競争できなくなり、シンシナチの屠殺業者や食肉業者は製品ラインを拡大したり改善したが、その努力は殆ど失敗した。西部の全豚肉に占めるシンシナチのシェアは、1840年代の28%から1850年代の19%に低下した。これに対してシカゴは、1850—51年に豚肉中心地の中で13位であったが、1856—57年までに4位、1862年にはシカゴはシンシナチを抜いて世界最大の豚肉中心地となった。1856—62年の間に、シカゴの豚肉生産は2倍になった。牛肉加工においても、シカゴは1851—60年の間に22,000頭から56,000頭へと牛の屠殺を2倍以上に増やし、これは、同期間における東部への直接的な鉄道ラインの拡大による。シカゴの食肉企業はシンシナチの企業より規模が大きく、それらは屠殺と食肉加工を統合していた。シンシナチの少数の巨大企業が年平均20,000頭の豚や牛を加工していたのに対して、シカゴでは1870年代までに、20,000頭以上の牛や豚を加工する企業が15社、50,000頭以上の豚加工の企業が数社、50,000頭以上の豚と牛を加工する企業が4社あった。年間を通じた事業展開によって、シカゴの企業はシンシナチの企業より食肉加工のリスクが少なく、より安定した専門的な事業活動が可能となったのである⁴⁾。

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

家畜の供給地に近いカンザス・シティ、アイオワ、ミネソタ、ミズーリ、ネブラスカでの屠殺や食肉加工を経済的にすることによって、鉄道は食肉産業をシカゴからさらに西部へ移動する傾向にあった。他方、東部への家畜のより革新的な輸送を促進することによって、鉄道は西部肉に対する需要を拡大し、東部と西部の食肉産業の競争を刺激した。それらの概要については、1870—80年代以降の食肉産業における個別企業の詳細な事例分析によってさらに明らかにすることができる。

(2) 食肉加工業の革新とスウィフト社の成功：1880—1910年代

① 革新的企業家 G・F・スウィフトによる冷凍肉輸送

1880年代から1920年代にかけて、アメリカ食肉加工業が寡占産業に移行しつつあったことは明白である。大手5社（スウィフト社、アーマー社、モリス社、ウィルソン社、カダイ社）は、1887年に7つの屠殺工場とわずかな販売支店を持つにすぎなかったが、1897年には20の工場と約300の支店を持ち、1917年までに91の工場と1,120の支店を持つまでに成長した。この当時、他のすべての合衆国内の食肉会社は、合計でわずか139の支店を持つにすぎなかったから、その占拠率は89%にのぼり、さらに生牛輸送ルーートの90.2%と多くの鉄道を支配し、1925年頃までには、全米食肉総売上高の67%と資産総額の60%を占めるようになった。大手5社がなぜこのような寡占力を持つに至ったかは、スウィフト社の事例によって明確に説明できる⁵⁾。

マサチューセッツ州ケープ・コッドの農家に生まれたグスタヴァス・フランクリン・スウィフト (Gustavus Franklin Swift) は、若い頃マサチューセッツの肉屋で働いていたが、1855年、彼が17才の時、父から与えられた25ドルを元手に独立し、次いで1872年に、J・A・ハザウェイ (James A. Hatheway) の経営するボストン・ミート社のパートナーとなった⁶⁾。

その当時、ボストンなどの一部の大都市には、ようやく専門的な屠殺卸

商が発達しはじめており、また食肉の供給地が、ニューイングランドの牧畜地から中西部の大規模な牧草地帯へと拡大されつつあった。すなわち家畜数が都市人口の増加に追い付かなくなったニューイングランド諸州へ、西部から鉄道で生牛が送られるようになっていたのであり、これが食肉事業の中心地を鉄道施設の近くに必要とさせ、継続した家畜保存施設を持った大規模なターミナル工場へと導いていったのである。そこでG・F・スウィフトも直ちに食肉中心地のシカゴへとび、同市場で牛を買付け、鉄道によってそれをボストンのパートナーに配送していた。しかし、シカゴで買付けた生牛を東部へ輸送しそこで屠殺する方法は、輸送コストの面で大きな問題があった。すなわち生牛の60%近くは食用できない骨や皮や頭で、それらに高い運賃を支払うのは不経済であったし、また当時の家畜輸送は時間がかかり、途中で牛の目減りがあつたり疫病その他で死亡するものも多く、さらに草や水を与えるのもなかなかめんどろな仕事であった。そこでスウィフトは、むしろシカゴで牛を集中的に屠殺し、可食部分のみを東部へ輸送するという構想を抱くに至った⁷⁾。

すでにアメリカでは、1867—77年に冷凍貨車に関する多くの特許がアメリカ特許局から発行されていたが、この初期の特許のほとんどは実用的というより実験的なものであった。しかし1868年には、G・H・ハモンド (George H. Hammond) によってデトロイトからボストンへの冷凍貨車による最初の解体牛肉の輸送が小規模ながら成功を収めており、加えて1875年には、T・C・イーストマン (Thomas C. Eastman) によって冷凍船舶による解体牛肉のイギリスへの輸送も成功していたのである。

G・F・スウィフトは、これらの冷凍貨車輸送の革新的試みを改良して、それに大規模な資本投下をした最初の企業家である。スウィフトはシカゴでは比較的新参者であったし、彼の資本にも限界があったため、すでに確立された先発企業との競争を勝抜くには、東部市場への食肉輸送のコストをいかに低減するかが常に彼の頭の中にあり、「効果的な輸送は、特に腐

敗しやすい食品の最大の課題である」ことを十分に認識していた。このため彼は、冷凍貨車による輸送こそ最良の解決策であると考え、この具体化に反対したボストンの老パートナーとの共同事業を解約した。そして1878年に、弟のエドウィン・スウィフト (Edwin C. Swift) 等とスウィフト兄弟社 (Swift Brothers and Company) として知られる新たなパートナーシップを形成し、アンドリュー・J・チェス (Andrew J. Chase) の計画にもとづき、自力で冷凍貨車の建設に積極的に取り組んでいった⁸⁾。

このような冷凍貨車の開発は、当時の鉄道会社、東部生肉業者および一般消費大衆に大きな衝撃を与えた。まず鉄道会社は、未だテスト中の冷凍貨車へ新たな投資をすることを好まず、また既に東部地区の家畜収容所やターミナル施設に対して大規模な資本投下をしており、それにもとづく有利な生牛輸送業務を失うことをおそれて、一致して冷凍貨車計画に反対した。ニューヨーク・セントラル鉄道、エリー鉄道、ペンシルバニア鉄道などの主要な生牛輸送鉄道会社は、すべて「東部幹線鉄道協会」(Eastern Trunkline Association. 1877年に形成された鉄道プール)のメンバーであったが、冷凍貨車に対する当協会の基本的戦略は、いわゆる「中立性の原則」(principle of neutrality)に基づくものであった。すなわち生牛業者と冷凍肉業者を同等な立場におくために、冷凍肉業者に不利となる高価な差別運賃を課したのであり、これによって東部市場では、シカゴから送られた冷凍食肉と西部から生牛で送りそこで屠殺される生肉とは、ポンド当たり同一の価格になってしまったのである。

冷凍肉に対する抵抗は、鉄道会社のみならず当然に東部生肉業者の間でも激しく、例えば「全国生肉商防衛組合」(National Butcher's Protective Association)は、スウィフトの冷凍肉を都市市場から締め出そうとする組織的な力となってあらわれた。また一般消費大衆の間でも、1,000マイルも離れたシカゴから屠殺後一週間以上もかかって送られてくる冷凍肉が、はたして食用にたえうるものか大きな不安があり、東部生肉業者はそうした不安を

かきたてるのに懸命となった。ヴァージニア州のごときは、こうした運動が効を奏して消費地から100マイル以内で屠殺された生肉しか販売を許さないという州法が議会を通過したほどであった⁹⁾。

しかし、こうしたさまざまな抵抗にもかかわらず、ニューヨーク、ボストン、フィラデルフィアなどの東部諸都市への人口集中にともない、中西部産の冷凍肉に対する需要が増大し、また果実や野菜を東海岸へ輸送しようという太平洋岸農民の切実な欲求とがあいまって、この冷凍貨車計画の実現は大いに促進された。スウィフトも、鉄道会社の協力は得られなかったが、デトロイトのミシガン車輛会社 (Michigan Car Company) や「東部の友人」らの資金援助によって10台の冷凍貨車の建造契約を結び、また従来生牛輸送をやっておらずこの分野で遅れをとっていたカナダ大幹線鉄道 (Canadian Grand Trunk Railroad) の協力をも得て、食肉冷凍貨車を東部市場へ送り込むことに成功した。これとともに、全国の食肉取扱業者は、スウィフトの冷凍肉の販売を阻止する動きを益々活発化させたため、彼は大規模な加工工場と自社の代理店とを結びつける直轄の支店網を各地に拡大し、この過程を通じて同社は膨大な全国市場を自らの手で支配しうる巨大企業へと発展するに至った¹⁰⁾。

② スウィフト社の発展

当初、G・F・スウィフトはすべてのリスクを自分一人で負っていたが、間もなく彼は、フォール・リバーのD・M・アンソニー (D. M. Anthony) やボストンのジョン・ソーヤー (John Sawyer) らの資金援助を受けるようになった。彼の最初のパートナーシップは、既述のごとくスウィフト兄弟社として知られ、それはG・F・スウィフトの家族のほか6人のオリジナルな株式所有者によって1878年に組織された¹¹⁾。

事業はその後急速に発展し、1885年3月31日に30万ドルの資本金を持つスウィフト株式会社がイリノイ州法の下で設立された。当初103人の株主がおり、その中には6人のオリジナル株主も含まれており、この6人を除

く最初の株主は、東部の友人や仲間、卸売ディーラー、小売肉屋たちであった。最初の役員構成は、G・F・スウィフトが社長、弟の Edwin C. Swift と Louis F. Swift が副社長、L. A. Carten が財務部長、D. E. Hartwell が総務部長であった。1888年に資本金は300万ドルに増加され、創業者G・F・スウィフトが死去した1903年には資本金2,500万ドルとなり、同年の取締役会は、スウィフト一族のほか、L. A. Carten, Herbert Barnes, John R. Redford らによって構成されていた。

スウィフト兄弟は、積極的な広告によって冷凍肉に対する偏見と対抗するとともに、大量生産によって高品質・低価格を武器に支店網を拡大して市場を確保した。屠殺処理過程が細分化され、流れ作業方式の「解体作業」ラインが採用されるとともに、増大する需要に応ずるためフロンティアの畜産地帯に沿う西部6都市に新しい食肉加工工場が建設された。1888年にカンザス州カンザス・シティとネブラスカ州オマハ、93年にミズリー州セントルイス、97年ミズリー州セントポール、98年ミズリー州セントジョセフ、1900年テキサス州フォートワースである。これら西部の工場が発展している間に東部への拡張も進展し、1896年にニュージャージー州ジャージーシティ、1902年ペンシルヴァニア州ハリスバーグ、1908年オハイオ州クリーブランドに建設された。これら東部工場は西部の大工場に比して小規模であったが、牛肉以外の商品（子羊肉、羊肉、豚肉、鳥肉、鶏卵、および酪農製品）の製造も行った¹²⁾。

G・F・スウィフトの海外市場への関心の強さは、1900年までにイギリスでの同社の総売上高が毎年1,200万ドルを越えていたことによっても明らかである。スウィフト社はイギリスだけで46の販売拠点を持ち、さらにヨーロッパ諸国、東南アジア各国を含む世界の主要な70カ国以上に輸出代理店を持ち、同社の食肉を販売していた¹³⁾。

図表2は、スウィフト社の1886—1918年における財務的發展状況を示したものである。1885年4月1日から1897年3月29日までの12年間に支払わ

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表2 スウィフト社の財務的發展 (1886—1918年)

年次	純利益	現金配当	各年次期首			資本利益率
			株式資本	剰余金	純資産	
1885			\$300,000			
1886		\$691,000	300,000			
1887		360,000	300,000			
1888		650,000	3,000,000			
1889		400,000	5,000,000			
1890		2,050,000	5,000,000			
1891		600,000	7,500,000			
1892		600,000	7,500,000			
1893		2,518,000	7,500,000			
1894		1,098,000	13,767,000			
1895		826,000	13,767,000			
1896	\$1,198,000	826,000	13,767,000	\$238,000	\$14,005,000	8.6%
1897	977,000	826,000	13,767,000	609,000	14,376,000	6.8
1898	1,199,000	882,000	13,767,000	760,000	14,527,000	8.3
1899	2,085,000	1,236,000	15,000,000	1,077,000	16,077,000	13.0
1900	1,854,000	1,334,000	20,000,000	1,926,000	21,926,000	8.5
1901	2,676,000	1,376,000	20,000,000	2,446,000	22,446,000	11.9
1902	3,063,000	1,563,000	20,000,000	3,746,000	23,746,000	12.9
1903	3,000,000	1,750,000	25,000,000	5,246,000	30,246,000	9.9
1904	4,025,000	2,275,000	25,000,000	6,496,000	31,496,000	12.8
1905	4,200,000	2,450,000	35,000,000	8,246,000	43,246,000	9.7
1906	5,738,000	3,238,000	35,000,000	9,996,000	44,996,000	12.8
1907	6,204,000	3,500,000	50,000,000	12,496,000	62,496,000	9.9
1908	6,300,000	3,500,000	50,000,000	15,200,000	65,200,000	9.7
1909	8,025,000	4,025,000	50,000,000	18,000,000	68,000,000	11.8
1910	7,050,000	4,200,000	60,000,000	22,000,000	82,000,000	8.6
1911	6,138,000	4,988,000	60,000,000	24,850,000	84,850,000	7.4
1912	8,250,000	5,250,000	60,000,000	26,000,000	86,000,000	9.6
1913	9,250,000	5,250,000	75,000,000	29,000,000	104,000,000	8.9
1914	9,450,000	5,250,000	75,000,000	33,000,000	108,000,000	8.8
1915	14,088,000	5,438,000	75,000,000	37,200,000	112,200,000	12.6
1916	20,465,000	6,000,000	75,000,000	45,850,000	120,850,000	16.9
1917	44,650,000	35,000,000	75,000,000	60,315,000	135,315,000	33.0
1918(13ヵ月)	44,364,000	9,000,000	100,000,000	59,965,000	159,965,000	26.2
1919			150,000,000	84,576,000	234,576,000	
合計(24年間, 1886—1918年)	214,249,000	109,157,000				
現金配当合計 (1886—1918年)		118,950,000				

(出所) *FTC Report, Part V, pp. 24-25.*

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

れた配当総額は10,825,309ドルにのぼり、続く1897—1912年の15年間に、41,567,000ドルが株式所有者に現金配当として支払われた。1885—1912年の間に、株式による配当支払いはなく全て現金で支払われ、配当は十分に大きかったので株主は新株式を購入できた。会社の純利益は着実に増加し、1912年に1896年の7倍増となったし、同一期間に配当も増加し、それは年平均8%であった¹⁴⁾。

1912年に株主数は2万人であった。これは、アーマー社やモリス社が閉鎖的会社であったのと対照的であるが、しかしスウィフト家の関係者が株式の大部分を支配していた。スウィフト社の株式は、まず1899年1月にボストン証券取引所に上場され、次いで、シカゴ証券取引所に1901—1902年頃に上場された。これ以後、同社の株式は両取引所で定期的に取り扱われ、一株当たり1ドル75セントの配当を4半期ごとに支払うことが明らかにされた。株式資本は全て普通株で、1885年の30万ドルから1919年の1億5,000万ドルとなり、この33年の間に、株式所有者の持分は30万ドルの初期投資が2億3,400万ドルの純資産価値を持つまでに発展したのである¹⁵⁾。

(3) ビッグ・ファイブによる寡占体制の確立：1920年代

① スウィフト社以外の各社の略史

A. アーマー社 (Armour & Co.)

1863年、穀物取引商P・D・アーマー (Philip D. Armour) は、ウイコンシン州ミルウォーキーの豚肉加工業者J・プランキントン (John Plankinton) とパートナーシップを組んで Plankinton & Armour 社を設立し、ここから食肉加工業者の道を歩み始めた。1867年にはシカゴに16万ドルを投資してパートナーシップ形態による Armour & Co. を設立、さらに69年にはカンザス・シティにも Armour Packing Co. を設立し、牛肉の屠殺・解体のほか、羊の屠殺・解体も追加した。アーマー社では1874年に、最初の大規模冷蔵室の建設を行った。1875年に、P・D・アーマーはミルウォーキー工

場の製造主任であったM・カダイ (Michael Cudahy) を伴いシカゴに本格的に進出し、シカゴ事務所を本社とした。2年後の77年にJ・プランキンソンがパートナーシップから引退し、代ってM・カダイがアーマー社のパートナーシップに参加した¹⁶⁾。

同社では1879年の輸出用缶詰事業の開始以後、大規模な副産物の利用を展開した。80年にはオーレオ・マーガリンが発売され、84年には最初の支店ニューヨーク・オルバニー支店を開設し、骨の利用のために Wahl Glue Works を買収した。88年には Armour Grain Co. や Armour Elevator Co. を創設した。90年にはミンス・ミートの商品化を行い、93年には Armour Institute of Technology を開設し、また94年には Armour Fertilizer Works を設立した。96年には Armour Soap Works が業務を開始し、97年にはグリセリン工場が開設された。

1900年に、健康の衰えと息子フィリップ・ジュニア (Philip D. Armour, Jr.) の死を迎えたP・D・アーマーは、それまでアーマー兄弟を中心としたパートナーシップ形態で運営されていた諸事業を、資本金2,000万ドルのイリノイ州法による株式会社 Armour & Co. の下に集中した(スウィフト社の株式会社化に遅れること5年)。翌1901年にP・D・アーマーは死去し、息子のJ・オグデン・アーマー (Jonathan Ogden Armour) が1923年まで同社の社長として君臨し、アーマー社の大拡張が行われることになる。

J・オグデン・アーマーが社長に就任した直後に同社では生産設備の拡張が行われ、1901年にシオウクス・シティで工場の買収、1903年にフォートワースとセントルイス東部で新工場の建設が行われた。1903年に設立されたナショナル・パッキング社(詳細は後述)が1912年に解散以後、アーマー社はニューヨーク、カンザス・シティ、セントジョセフの大工場を引き受けた。さらに同社は、1913年にジャージー・シティ、1916年にはインディアナポリスの工場を買収し、全国的な食肉の生産体制を確立していった。またJ・オグデン・アーマーの支配下においても、同社の副産物生産

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表3 アーマー社の財務的發展 (1868—1918年)

年次	純利益	現金配当	各年次期首			資本 利益率
			株式資本	剰余金	純資産	
初期投資					\$160,000	
1869	\$120,000	\$80,000			160,000	75.0%
1870	49,000	9,000			200,000	24.5
1871	18,000	18,000			240,000	7.5
1872	69,000	51,000			240,000	28.8
1873	199,000	49,000			258,000	77.1
1874	126,000	34,000			408,000	30.9
1875	300,000	50,000			500,000	60.0
1876	500,000	50,000			750,000	66.7
1877	450,000	150,000			1,200,000	37.5
1878	524,000	24,000			1,500,000	34.9
1879	705,000	205,000			2,000,000	35.3
1880(15ヵ月)	2,000,000	250,000			2,500,000	64.0
1881	1,850,000	600,000			4,250,000	43.5
1882	1,705,000	705,000			5,500,000	31.0
1883	510,000	260,000			6,500,000	7.8
1884	1,618,000	868,000			6,750,000	24.0
1885	1,100,000	600,000			7,500,000	14.7
1886	1,050,000	800,000			8,000,000	13.1
1887	1,000,000	250,000			8,250,000	12.1
1888	1,700,000	700,000			9,000,000	18.9
1889	1,550,000	1,050,000			10,000,000	15.5
1890	1,550,000	1,050,000			10,500,000	14.8
1891	1,100,000	850,000			11,000,000	10.0
1892	1,886,000	1,136,000			11,250,000	16.8
1893	2,000,000	1,000,000			12,000,000	16.7
1894	729,000	479,000			13,000,000	5.6
1895	1,400,000	650,000			13,250,000	10.6
1896	2,070,000	70,000			14,000,000	14.8
1900(4月24日まで3年半)	8,105,000	791,000			16,000,000	
1900(10月27日まで6ヵ月)	725,000		\$20,000,000	\$13,439,000	33,439,000	
1901	5,736,000	1,000,000	20,000,000	14,164,000	34,164,000	16.8
1902	2,500,000		20,000,000	18,900,000	38,900,000	6.4
1903	2,250,000		20,000,000	21,400,000	41,400,000	5.4
1904	1,850,000		20,000,000	23,650,000	43,650,000	4.2
1905	2,800,000		20,000,000	20,500,000	45,500,000	6.2
1906	3,000,000		20,000,000	28,300,000	48,300,000	6.2
1907	3,100,000		20,000,000	31,300,000	51,300,000	6.0
1908	7,800,000		20,000,000	34,400,000	54,400,000	14.3
1909	7,500,000		20,000,000	42,200,000	62,200,000	12.1
1910	6,500,000	2,000,000	20,000,000	49,700,000	69,700,000	9.3
1911	2,510,000		20,000,000	54,200,000	74,200,000	3.4
1912	5,702,000	2,000,000	20,000,000	56,710,000	76,710,000	7.4
1913	6,028,000	2,000,000	20,000,000	80,195,000	100,195,000	6.0
1914	7,510,000	2,000,000	20,000,000	84,223,000	104,223,000	7.2
1915	11,000,000	2,000,000	20,000,000	89,733,000	109,733,000	10.0
1916	20,100,000	2,000,000	20,000,000	98,733,000	118,733,000	16.9
1917	26,929,000	2,000,000	100,000,000	36,833,000	136,833,000	19.7
1918	19,747,000	2,037,000	100,000,000	56,127,000	156,127,000	12.6
1919			103,725,000	69,367,000	173,092,000	
合計 (50年間)	179,270,000	29,866,000				

(出所) *FTC Report, Part V, p. 21.*

は積極的に展開されていった。皮革・オーレオ製品（オーレオ・マーガリンや人造バター）・内臓物利用の3つの副産物のほか、1902年には石鹼の製造、1907年には食肉の販売網を活用したグレープ・ジュースやソーダー飲料の販売、1920年には Armour Leather Co. が設立された¹⁷⁾。

図表3は、アーマー社の1868—1918年における財務的発展の概要を示したものである。同社はこの50年間に、16万ドルの初期投資に対して1億7,927万ドルの利益を稼ぎ、総額2,986万6,000ドルの配当を株主やパートナーに支払った。同期間に、アーマー社の純資産価値は2億3,457万6,000ドルに膨れ上がり、これは初期投資の実に1,500倍近い増加を意味し、アメリカ産業企業の中でも顕著な成功事例の1つであったと云える¹⁸⁾。

しかし、第1次大戦の戦後不況の影響と、カナダ工場への過度の投資、加えてJ・オグデン・アーマー個人の穀物投機の失敗等によって、アーマー社は次第に財務的危機に直面し、同社はニューヨークの Metropolitan Trust Co. やシカゴの Continental and Commercial National Bank などの銀行支配下におかれることになった。そして1923年、遂にJ・オグデン・アーマーが失脚する事態を迎え、彼は会長に退き（1927年8月に死去）、後任社長には F. Edson White が就任した¹⁹⁾。

B. モリス社 (Morris & Co.)

ドイツ生まれのN・モリス (Nelson Morris) がシカゴに進出したのは1859年で、家畜商として名を成し、南北戦争時には軍への牛肉供給の主要契約者として知られていた。1874年に、豚の家畜商I・ワイクセル (Isaac Waixel) とのパートナーシップを組んで Morris & Waixel を設立した。N・モリスもまた冷凍牛肉輸送のパイオニアの一人であり、74—75年冬にボストンへの輸送に成功し、70年代中頃には生牛のイギリスへの輸出も行っていた。80年代には最初の支店を開設し、85年には冷凍貨車を建造し、88年時点では9支店を擁し、業界第3位の地位を占めるに至っていた²⁰⁾。

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

1889年に缶詰事業を行うイリノイ州の株式会社 Fairbank Canning Co. が設立されたが、1903年にメイン州の株式会社 Morris & Co. (資本金300万ドル) が設立され、フェアバンク缶詰会社を1909年に吸収した。

1907年にN・モリスは死去し、息子のエドワード・モリス (Edward Morris) が1910年に社長の座に就いたが、彼も13年には死去し、T・E・ウィルソン (Thomas E. Wilson) がその後を襲った。

なお、Morris & Co. は1923年にアーマー社の子会社 Northern American Provision Co. に買収された²¹⁾。

C. ウィルソン社 (Wilson & Co., Inc. 前身会社はシュワルツシルド・アンド・ザルツバーガー社)

シュワルツシルド・アンド・ザルツバーガー社 (Schwarzschild & Sulzberger Co. 以下S & S社と略記) は、ドイツ生まれの Aaron Schwarzschild と Ferdinand Sulzberger によるパートナーシップとして1873年に設立され、既に1853年に建設されていたニューヨーク工場を基盤に、ユダヤ教徒用の食肉のために家畜を加工・輸出する業務に従事していた。1893年にニューヨーク州の株式会社 S & S 社 (資本金500万ドル) に組織変更され、同年にカンザス・シティの屠殺工場を買収することによって冷凍牛肉分野への参入を開始し、次いで全国的な支店網を設置し、一群の冷凍貨車を購入した²²⁾。

1910年にニューヨーク州の持株会社 Sulzberger & Sons Co (資本金3,200万ドル) が設立され、S & S社はその一子会社となった。また、15年にドイツでF・ザルツバーガーが死去したことに伴い、翌16年に Sulzberger & Co. は、モリス社の社長を勤めていたT・E・ウィルソンおよびニューヨークの銀行家グループに買収され、これ以後S & S社は社名を Wilson & Co., Inc. と変更した²³⁾。

D. カダイ社 (Cuday Packing Co.)

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

1875年に、P・D・アーマーとともにミルウォーキーからシカゴに進出したM・カダイが、P・D・アーマー、弟のE・A・カダイ (Edward A. Cudahy) とともに、ネブラスカ州の株式会社 Armour-Cudahy Packing Co. (資本金75万ドル) を設立し、オマハの食肉加工工場を購入したのが1887年であった。90年にM・カダイは、シカゴのアーマー社の自らの持分をP・D・アーマーに売却し、代りにP・D・アーマーのアーマー・カダイ食肉会社の持分を買い取り、同社をイリノイ州の株式会社 Cudahy Packing Co. に組織変更し、1894年には資本金を350万ドルとした²⁴⁾。

同社は、1910年にM・カダイの死去に伴いE・A・カダイが社長に就任した後、15年にメイン州の株式会社 Cudahy Packing Co. (資本金1,200万ドル) に再度組織変更された。14年には、メンフィス、カンザス・シティ、オマハなどで綿実油の精製事業を開始し、15年には Dow Cheese Co. を買収するなど、事業の多角化にも積極的であった²⁵⁾。

なお、図表4、5、6は、それぞれモリス社、ウイルソン社、カダイ社の財務的発展の推移を参考までに示したものである。ビッグ・ファイブは、各社とも平均資本利益率10%以上の高い数値を安定的に維持しており、ア

図表4 モリス社の財務的発展 (1909—1918年)

年次	純利益	現金配当	各年次期首			資本利益率
			株式資本	剰余金	純資産	
1909	\$2,071,000	\$450,000	\$3,000,000	\$20,229,000	\$23,229,000	8.9%
1910	1,659,000	360,000	3,000,000	20,944,000	23,944,000	6.9
1911	1,037,000	180,000	3,000,000	22,137,000	25,137,000	4.1
1912	1,813,000	180,000	3,000,000	22,944,000	25,944,000	7.0
1913	1,917,000	360,000	3,000,000	24,626,000	27,626,000	6.9
1914	2,206,000	360,000	3,000,000	26,183,000	29,183,000	7.6
1915	2,321,000	750,000	3,000,000	27,939,000	30,939,000	7.5
1916	3,632,000	1,000,000	3,000,000	29,510,000	32,510,000	11.2
1917	7,242,000	150,000	3,000,000	32,142,000	35,142,000	20.6
1918	4,796,000	300,000	3,000,000	37,292,000	40,292,000	11.9
1919			3,000,000	52,822,000	55,822,000	
合計(10年間)	28,694,000	4,090,000				

(出所) *FTC Report, Part V, p. 27.*

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表5 ウイルソン社の財務的發展（1894—1918年）

年次	純利益	現金配当	各年次期首					資本利益率
			普通株	優先株	株式資本合計	剰余金	純資産	
1894	\$163,000	\$175,000	\$4,434,000		\$4,434,000	\$260,000	\$4,694,000	3.5%
1895	363,000	175,000	4,375,000		4,375,000	248,000	4,623,000	7.9
1896	364,000	87,000	4,375,000		4,375,000	435,000	4,810,000	7.6
1897	401,000	131,000	4,373,000		4,373,000	711,000	5,084,000	7.9
1898	710,000		4,373,000		4,373,000	982,000	5,355,000	13.3
1899	927,000		4,373,000		4,373,000	1,962,000	6,065,000	15.3
1900	719,000		4,373,000		4,373,000	1,619,000	5,992,000	12.0
1901	1,059,000		4,373,000		4,373,000	1,338,000	5,711,000	18.5
1902	902,000		4,373,000		4,373,000	2,397,000	7,170,000	12.6
1903	805,000		4,373,000		4,373,000	3,299,000	7,672,000	10.5
1904	701,000		4,373,000		4,373,000	4,103,000	8,476,000	8.3
1905	511,000	164,000	4,373,000		4,373,000	4,645,000	9,018,000	5.7
1906	923,000		4,373,000		4,373,000	4,792,000	9,165,000	10.1
1907	913,000		4,373,000		4,373,000	5,715,000	10,088,000	9.1
1908	1,645,000		4,373,000		4,373,000	7,876,000	12,249,000	13.4
1909	2,302,000		4,373,000		4,373,000	9,124,000	13,497,000	17.1
1910 ¹ 1911 ² (21ヵ月)	1,644,000	703,000	4,373,000		4,373,000	10,808,000	15,181,000	
1912	1,326,000	700,000	20,000,000	\$10,000,000	30,000,000		20,350,000	6.5
1913	1,364,000	700,000	20,000,000	10,000,000	30,000,000		20,976,000	6.5
1914(15ヵ月)	1,512,000	692,000	20,000,000	10,000,000	30,000,000		21,640,000	5.6
1915	2,464,000	684,000	20,000,000	9,835,000	29,835,000		22,294,000	11.1
1916	4,914,000	701,000	20,000,000	9,706,000	29,706,000		23,945,000	20.5
1917	8,126,000	713,000	20,000,000	10,133,000	30,133,000		28,083,000	28.9
1918	9,632,000	733,000	20,000,000	10,476,000	30,476,000		34,120,000	28.2
1919			20,000,000	10,476,000	30,476,000		38,894,000	
合計(25年間)	44,390,000	6,358,000						

(出所) *FTC Report, Part V, p. 29.*

アメリカ食肉産業がこの上位5社によって支配されていたことは明らかである²⁶⁾。

② アメリカ食肉加工業におけるビッグ・ファイブの地位と成長

アメリカ食肉加工業におけるビッグ・ファイブの地位と成長については、屠殺工場（生産）と支店（販売）の両面におけるビッグ・ファイブの支配状況を分析することによってさらに明らかにすることができる。図表7は、ビッグ・ファイブによる屠殺工場の建設と買収の推移（1857—1917年）、図

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表6 カダイ社の財務的發展（1888—1918年）

年次	純利益	現金配当	各 年 次 期 首					資 本 利益率
			普通株	優先株	株式資本合計	剰余金	純資産	
1888	\$50,000		\$750,000		\$750,000		\$750,000	6.7%
1889	150,000		750,000		750,000	\$50,000	800,000	18.8
1890	500,000		750,000		750,000	200,000	950,000	52.6
1891	825,000		750,000		750,000	700,000	1,450,000	56.9
1892	720,000		750,000		750,000	1,525,000	2,275,000	31.6
1893	800,000	\$800,000	750,000		750,000	2,245,000	2,995,000	26.7
1894	114,000	114,000	3,500,000		3,500,000		3,500,000	3.3
1895	300,000	300,000	3,500,000		3,500,000		3,500,000	8.6
1896	440,000	440,000	3,500,000		3,500,000		3,500,000	12.6
1897	275,000	275,000	3,500,000		3,500,000		3,500,000	7.9
1898	414,000	114,000	3,500,000		3,500,000		3,500,000	11.8
1899	690,000	690,000	3,500,000		3,500,000	300,000	3,800,000	18.2
1900	483,000	222,000	3,500,000		3,500,000	300,000	3,800,000	12.7
1901	863,000	120,000	3,500,000		3,500,000	1,500,000	5,000,000	17.3
1902	1,400,000	720,000	5,000,000	\$2,000,000	7,000,000	743,000	7,743,000	18.1
1903	103,000		5,000,000	2,000,000	7,000,000	1,423,000	8,423,000	1.2
1904	928,000	240,000	5,000,000	2,000,000	7,000,000	1,526,000	8,526,000	10.9
1905	882,000	120,000	5,000,000	2,000,000	7,000,000	2,214,000	9,214,000	9.6
1906	946,000	120,000	5,000,000	2,000,000	7,000,000	2,976,000	9,976,000	9.5
1907	1,251,000	820,000	5,000,000	2,000,000	7,000,000	3,802,000	10,802,000	11.6
1908	3,009,000	1,120,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	431,000	12,431,000	24.2
1909	2,261,000	1,120,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	2,320,000	14,319,000	15.8
1910	1,019,000	820,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	3,461,000	15,461,000	6.6
1911	379,000	120,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	3,660,000	15,660,000	2.4
1912	1,129,000	520,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	3,919,000	15,919,000	7.1
1913	1,329,000	820,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	4,529,000	16,529,000	8.0
1914	1,402,000	520,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	5,038,000	17,038,000	8.2
1915	724,000	114,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	5,920,000	17,920,000	4.0
1916	3,011,000	749,000	10,000,000	2,000,000	12,000,000	6,529,000	18,529,000	16.3
1917	5,521,000	1,164,000	5,450,000	8,550,000	14,000,000	6,456,000	20,456,000	27.0
1918	5,777,000	1,380,000	11,450,000	8,550,000	20,000,000	7,730,000	27,730,000	20.9
1919			11,450,000	8,550,000	20,000,000	12,493,000	32,493,000	
合計(31年間)	37,695,000	13,542,000						

(出所) *FTC Report, Part V, p. 32.*

表8は、ビッグ・ファイブによって屠殺された家畜類別の頭数の割合を1907—08年と1916—17年で対比したものであるが、ビッグ・ファイブの工場数および屠殺支配力は年々増加していることを明示している。また図表

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表7 ビッグ・ファイブによる屠殺工場の建設・買収（1857—1917年）

年次	工場数	
	増加	累積
1857	1	
1858—1867	3	4
1868—1877	1	5
1878—1887	2	7
1888—1897	13	20
1898—1907	37	57
1908—1917	34	91
建設・買収の合計（1857—1917年）	91	91

（出所） *FTC Report, Part I, p. 126.*

図表8 ビッグ・ファイブによって屠殺された家畜別割合の対比

（1907—8年対1916—17年）

（単位：%）

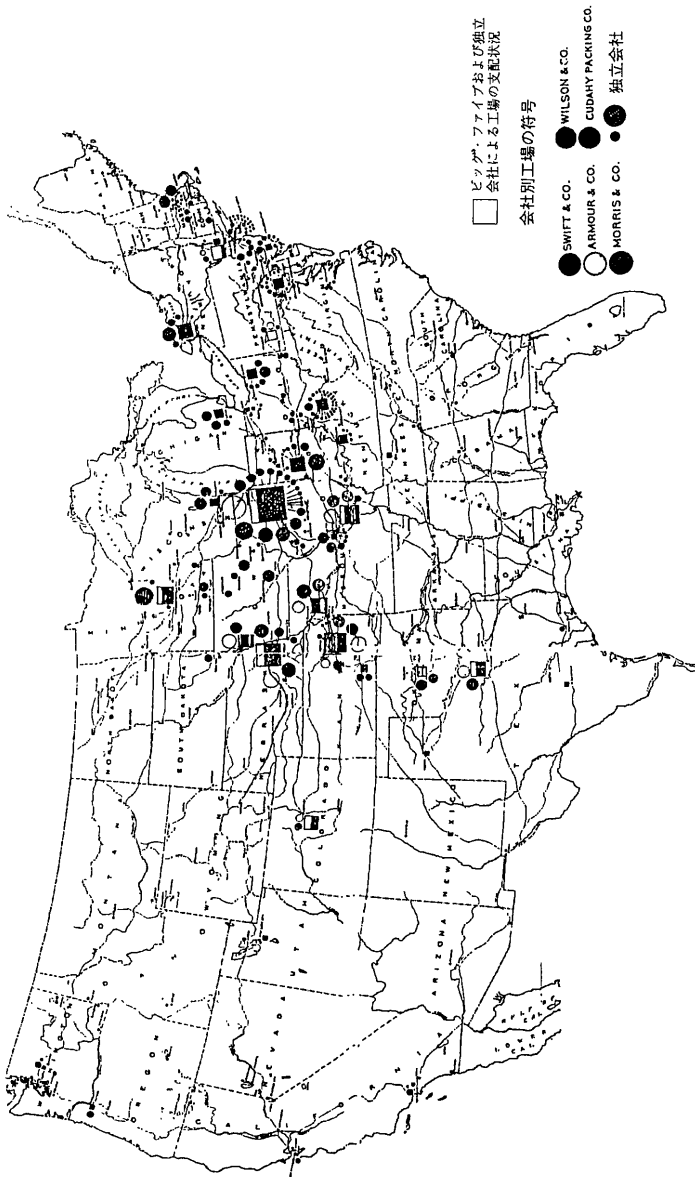
	牛		子牛		羊		豚	
	1907-8	1916-17	1907-8	1916-17	1907-8	1916-17	1907-8	1916-17
ビッグ・ファイブの合計	74.9	80.8	63.0	73.6	71.6	86.6	53.2	60.2
Swift	27.6	27.6	32.2	34.9	34.8	37.0	22.5	24.5
Armour	20.1	22.1	14.7	18.0	14.9	21.9	15.8	17.6
Morris	11.5	14.4	7.9	9.0	8.5	9.2	5.7	6.5
Wilson & Co., Inc	9.1	9.0	4.4	6.4	8.1	8.1	3.5	6.2
Cudahy Packing Co.	6.6	7.7	3.8	5.3	5.3	10.4	5.7	5.4
その他の合計	25.1	19.2	37.0	26.4	28.4	13.4	46.8	39.8
州際屠殺業者の合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

（出所） *FTC Report, Part I, p. 129.*

9 は、1916年における全米の屠殺工場の地理的分布を示したものであるが、工場がシカゴを中心とした西部地区に集中し、ビッグ・ファイブがこれらの地区で圧倒的な支配力を行使していたことが明らかである²⁷⁾。

ビッグ・ファイブにおいては、屠殺工場のみならず支店の増加と支配も急速であった。図表10は、1884—1917年におけるビッグ・ファイブの支店数の成長を示している。スウィフト社については、1900年以前を合計して193支店としており、その他の会社についても初期の支店数については不明な点が多い。しかし、1917年6月30日に、ビッグ・ファイブで合計1,120の支店が業務していた。支店は、屠殺工場からのドレスト・ミートを受取

図表9 全米における屠殺工場の地理的分布 (1916年)



(出所) *FTC Report, Part III, p. 27.*

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表10 ビッグ・ファイブの支店数推移（1884—1917年）

年次	Armour	Swift.	Morris.	Wilson (Schwarzschild & Sulzberger.)	Cudahy.	年増加数 合計	累積総数
1884	2					2	2
1885			1			1	3
1886	1		1			2	5
1887	3		1			4	9
1888	5		6		1	12	21
1889	19		7		3	29	50
1890	12		13		2	27	77
1891	14		4	2	2	22	99
1892	16		11		8	35	134
1893	17		8	12	2	39	173
1894	20		6	7	5	38	211
1895	16		3	10	5	34	245
1896	8		2	1	6	17	262
1897	16		7	4	7	34	296
1898	13		9	5	6	33	329
1899	12	198	9	1		215	544
1900	26		9	2	10	47	591
1901	18	3	3		3	27	618
1902	18	30	6	9	4	67	685
1903	8	21	2	5	3	39	724
1904	10		1	6	2	19	743
1905	6	1	1	3	3	14	757
1906	13	25	3	3	1	45	802
1907	10	21	1	2	8	42	844
1908	12	18	1	7	5	43	887
1909	8	7	3	5	6	29	916
1910	9	3	3	14	1	30	946
1911	6	8	2	4	5	25	971
1912	68	47	19	5		139	1,110
1913	3	7	2	1	1	14	1,124
1914		4	3	1		8	1,132
1915	4	1	7		2	14	1,146
1916	1		3	2	1	7	1,153
1917	1	1	4	3	3	12	1,165
合計	395	390	161	114	105	1,165	1,165
1917年の業務数	363	367	154	121	115	1,120	

(出所) *FTC Report, Part I, p. 153.*

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

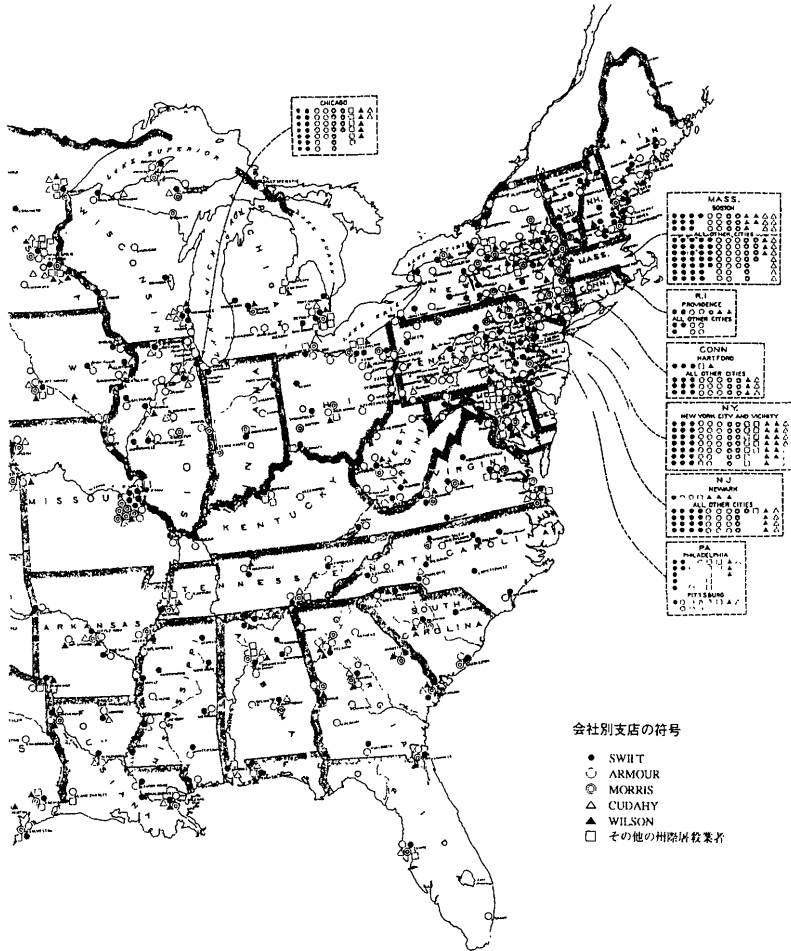
図表11 ビッグ・ファイブおよびその他の州際屠殺業者の州別支店数
(1916—17年)

地 域	ビッグ・ファイブ		その他の州際屠殺業者		合 計	
	支店数	%	支店数	%	支店数	%
北大西洋地域	504	45.0	28	20.1	532	42.3
Maine	26				26	
New Hampshire	17				17	
Vermont	11				11	
Massachusetts	104		2		106	
Rhode Island	14				14	
Connecticut	33		2		35	
New York	148		17		165	
New Jersey	48		1		49	
Pennsylvania	103		6		109	
南大西洋地域	135	12.0	14	10.1	149	11.3
Delaware	3				3	
Maryland	8		7		15	
District of Columbia	6		1		7	
Virginia	29		2		16	
West Virginia	16				15	
North Carolina	15				35	
South Carolina	13				13	
Georgia	30		2		32	
Florida	15		2		17	
北中西部地域	245	21.9	32	23.0	277	22.0
Ohio	25		5		30	
Indiana	9				9	
Illinois	81		6		87	
Michigan	29		6		35	
Wisconsin	16				16	
Minnesota	20		11		31	
Iowa	17		2		19	
Missouri	21				21	
North Dakota	5		1		6	
South Dakota	4		1		5	
Nebraska	12				12	
Kansas	6				6	
南中西部地域	154	13.8	17	12.2	171	13.6
Kentucky	4		2		6	
Tennessee	16		4		20	
Alabama	20		3		23	
Mississippi	18				18	
Louisiana	21		1		22	
Arkansas	15				15	
Oklahoma	8		1		9	
Texas	52		6		58	
西部地域	82	7.3	48	34.6	130	10.3
Montana	10				10	
Idaho	7				7	
Wyoming						
Colorado	11		3		14	
New Mexico	2				2	
Arizona	3		5		8	
Utah	3		1		4	
Nevada	2				2	
Washington	11		32		43	
Oregon	10		3		13	
California	23		4		27	
合 計	1,120	100.0	139	100.0	1,259	100.0

(出所) *FTC Report*, Part III, pp. 127-128.

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

図表12 ビッグ・ファイブおよびその他の州際屠殺業者における支店の地理的分布 (1916—17年)



(出所) *FTC Report*, Part III, p. 129.

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

るために建設された貯蔵所を持ち、それ自身の販売組織を装備していた。巨大食肉会社は、自社の冷凍貨車によって屠殺工場から高度に腐りやすい食肉を大都市や町の多くの支店に直接配送する。これらの地点から、彼らの販売員が食肉に対する小売業者からの注文を得るために、周辺の村や町を訪問した²⁸⁾。

図表11は、1916—17年におけるビッグ・ファイブと他の州際屠殺業者の州ごとの支店数を示したものであるが、支店は特に人口の大部分が都市に集中していた北東部に多いことを明らかにしている。ビッグ・ファイブは、ペンシルバニアから東部と北部の北大西洋地域の支店の45%を支配しており、北中西部諸州では全体の21.9%、南大西洋地域12%、南中西部地域13.8%、山岳諸州から太平洋までの西部地域は全体の7.3%のみであった。ビッグ・ファイブの支店の45%が位置していた繁栄の北東部には独立会社の支店は少なく、それは20.1%のみであった。一方、巨大食肉業者の支店が僅か7.3%のみであった西部地域に、独立会社は34.6%の支店を持っていた。かくして独立会社の支店は屠殺工場の近くで人口の少ない地域に集中し、ビッグ・ファイブの支店は西部の主要工場から遠く、人口密集地の東部に集中していたと云える。図表12は、ビッグ・ファイブおよびその他の州際屠殺業者の東部における支店の地理的分布（1916—17年）を示した

図表13 ビッグ・ファイブの支店における食肉売上の支配状況（1916年）

	フレッシュ・ミート		加工肉		両者の合計	
	ポンド	%	ポンド	%	ポンド	%
ビッグ・ファイブの合計	3,114,387,496	94.9	950,565,931	86.5	4,064,953,427	92.8
Swift	1,075,246,932	32.8	298,678,349	27.2	1,373,925,281	31.4
Armour	955,850,383	29.1	320,882,533	29.2	1,276,732,916	29.1
Morris	396,625,922	12.1	150,658,225	13.7	547,284,147	12.5
Wilson & Co., Inc.	323,260,677	9.8	89,187,361	8.1	412,448,038	9.4
Cudahy Packing Co.	363,403,582	11.1	91,159,463	8.3	454,563,045	10.4
その他の合計	167,849,112	5.1	147,737,083	13.5	315,586,195	7.2
州際屠殺業者の合計	3,282,236,608	100.0	1,098,303,014	100.0	4,380,539,622	100.0

(出所) *FTC Report, Part I, p. 147.*

ものであるが、この地区が上位5社によって独占的に支配されていた様子がより顕著である。また図表13は、1916年のフレッシュ・ミートおよび加工肉の全州際食肉業者による支店販売に占めるビッグ・ファイブの割合を示しており、フレッシュ・ミートについては94.9%、加工肉については86.5%がビッグ・ファイブによって支配されていた²⁹⁾。

3. 食肉加工産業をめぐる調査と独占規制の展開

(1) ヴェスト・リポートとヴェーダー・プール：1893—1901年

① 最初のヴェーダー・プール（1893—1896年）

食肉業者は多くの小企業時代とは異なり、産業に少数の巨大企業が存在するという事実によって、価格設定や製品の流れを維持するために協調することが必要であることを認識した。市場が飽和状態となる危険を孕んだこの時代に、食肉業者はプールなどの協定を結んで市場の独占的支配を強化することをめざした。このような食肉加工業に関する最初の調査報告書は、1890年に提出された。これは、食肉加工業にとっての素材部門や家畜業者の圧力によって、1888—90年にわたる5人の上院議員（座長は George G.Vest）による調査リポート（一般に「ヴェスト・リポート」と呼ばれる）であった。このリポートは、連邦政府および議会に具体的行動を起こさせるには至らなかったが（シャーマン法の成立には若干寄与したといわれる）、家畜および肉製品の輸送に関するコンビネーションの存在、ならびに家畜の購入に関する広範な協定の存在を提起した。後に明らかとなった事態と重ねると、豚については、1899年に終わったコンビネーションの存在、および牛については、1886年から始まったビーフ・プール（その最初は Allerton Pool. 1886—93年）、新たにカダイ社を加えて再編成された1893—1901年のビーフ・プール（後にこの存在を認めたスウィフト社の弁護士 Henry Veeder の名を冠して「ヴェーダー・プール」として知られる）の存在が、部分的に明らかにされたのである³⁰⁾。

収益の将来の繁栄が、不況の開始と無制限な競争の脅威によって危険になるにつれて、より多くの収益が協調によって得られることが明らかとなった。かなりの金額を失ったため、アーラートン・プールのメンバー企業（スウィフト社、アーマー社、モリス社、ハモンド社のビッグ・フォアが中心）は彼らの最初のプールの再組織を行った。カダイ社のこの産業への成功した参入を認識するとともに、新しい寡占企業を含めるためにプール・メンバーが拡大され、かくしてカンザスシティ・アーマー社、東セントルイスのモリス社傘下のドレスト・ビーフ&プロビジョン社がこれに含まれるようになった。1886年の場合と同様に、プールは北東部への食肉輸送の制限に主たる関心があったが、シカゴからの輸送のみならずミズリー河食肉地点からの輸送も含まれた。割当ては、前年のすべてのメンバーによって地域に輸送された総量の各企業のシェアを基礎に決定され、従って、スウィフト社、シカゴ・アーマー社、モリス社、ハモンド社、カンザスシティ・アーマー社、カダイ社の順となった³¹⁾。

食肉業者は以前のプールの経験から、輸送の制限自体だけではプールのスムーズな業務や効率を確実にするために十分でないことを学んでいた。もしプール協定をより有効とするためには、需要と供給のより密接な調整やより強力な強制規定が必要であった。価格を安定させ、販売食肉の1ポンド当たり収益がほぼ等しくないなら、協定は短命であることを食肉業者は認知していた。それゆえ彼らは、コストやマージンを計算する共通の方法を考案し、プール協定の違反に罰則規定を作り、協定の規定を実施し情報を処理する公式の管理機構を整備して、1893年3月13日に制定した「ヴェーダー・プール」規定を1年間実施した。

輸送や準備費の割当て、コストやマージン情報の遵守を徹底させるため、カルテル本部がシカゴ郊外のカウンセルマン・ビルの6階に作られ、スウィフト社の弁護士でアルバート・ヴェーダーの息子 Henry Veeder がプール協会の責任者に任命された。彼の主要な任務は、個々の企業によって彼

の元に送られてくるデータを編集することであり、その情報には、各企業が北東部地区に土曜日までの1週間に輸送するビーフの量や、加工工場でのテスト・コストと1週間に各地区ごとに各企業によって確保された販売価格との差額（マージン）などが含まれていた。毎週月曜日の夜、ヴェーダーは各メンバー企業に、各地区の各企業割当てに対応した輸送量を提示したデータを郵送した。割当て量より少ない企業には、100ポンド当たり40セントの額を弁済し、割当て量より多い企業には100ポンド当たり同額の支払いを求めた³²⁾。

しかし1年が経過する前に、プール・メンバーは協調が難しいことが分かった。1893年末、北東部と南東部の一部の州のみがプール規定に従っていたが、これらの地区における継続的な成長によって割当てを無視することが始まっていた。1893年を通じて、アーマー社は17、モリス社は8、カダイ社は2つの支店を設立し、1893年の各社の支店総数は、それぞれ89、52、18であった。企業間の緊張は不可避であった。1894年にプールが満期となった時、各企業は協定を更新する条件として割当ての増加を要求した。多くの議論の後、プール・メンバーは2年間協定を延長することを決定したが、同時に彼らはより多くの州を含む南東部に協定を拡大した。

次の2年間（1894—95年）、競争と協調が同居した。食肉業者が企業規模の巨大さと、各企業の屠殺工場と販売地区との地理的距離を知覚するにつれて、完全な協調は難しくなった。プールの会合で経営者間の協定がなされても、販売時点で実行されないことがあった。支店管理者が販売を促進するために認可されない価格競争を行ったばかりでなく、食肉の腐敗容易性によって認可されたマージン以下で販売されることもあった。1894—95年のプールの安定性に対するより重要な脅威は、企業結合の外部にあった積極的な競争企業の出現であった。この時期の異端児企業はシュワルツシルド・アンド・ザルツノーガー社であった。1893年まで、S & S社はニューヨークを基盤として、地域のために食肉を生産する牛の輸出・輸送企業で

あった。しかし、家畜生産の西部移動と巨大な西部食肉企業の出現とともに、S & S社はビッグ・フォア（スウィフト社、アーマー社、モリス社、ハモンド社）やカダイ社と同様に、それらと競争を続けていくには、西部に屠殺工場を確保し、全国に配給ネットワークを拡大しなければならないことを認識した。1893年のカンザス・シティの古いフェニックス屠殺工場の買収は、新しい西部地域への同社の移動を示すものであった。カダイ社が支店の設置に慎重であったのとは異なり、S & S社はすでに飽和に近い東部地域で他社がプール協定をしていた地区に進出した。拡張は急激で、1895年までに同社は30以上の支店を持ち、その3/4以上は北東部にあった³³⁾。

② 第2のヴェーダー・プール：1898—1901年

S & S社の急速な取引の拡張はプール・メンバーの関心事となり、1895年までに、侵入企業のマーケット・シェアはプールを分裂させるほどの脅威となった。プールが機能するためにはS & S社の協力が必要で、1898年1月17日に、古いプール・メンバーはプール連合を再組織し、S & S社との調整に乗り出した。最終的に調整された協定は旧ヴェーダー・プールと同様であったが、いくつかの新しい規定を含んでいた。より厳しい罰金が違反者に対して課されたし、各企業の報告を照合し、帳簿の定期的検査のために監査役が雇われた。以前のように、シカゴやミズリー河から北東部への輸送は、前期にその地域に輸送された総量の各企業のシェアを基礎に規定されたが、この一般的割当てに加えて、特別の割当てが北東部の特定の競争的地点についてなされた。同様にマージン規定が、全般的な北東部地域に対してのみならず、この特定地域についてもなされた。新しい協定の下で、食肉業者は2つの罰金を課された。もし企業が北東部の一般的割当てを超えたなら、超過分100ポンドにつき75セントの罰金を支払い、またもし企業が特定競争地区の割当てを超えたなら、超過分100ポンドにつき1ドル50セントを支払うことになった。会合は毎火曜日の午後に関開かれ、メンバーは30日の予告の後に撤退の権利を持った。この協定は、S & S社

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

が公式のメンバーとなった1898年3月15日から1901年までの3年間を期限として実施された³⁴⁾。

4カ月以内に、食肉業者はプールを3つの新しい地域に拡大した。以前のA地域（ミシシッピ州以東からオハイオ州およびポトマック河以北）、B地域（バージニア州中心）に加えて、1898年7月9日に、北東部と同様の協定がイリノイ州コックカウンティ（C地域）、セントルイスとコックカウンティを除くイリノイ州全土、アイオワ州（カウンシル・ブラフを除く）（D地域）、そしてコロラド州（E地域）に適用された。これらの地域へのプールの拡張は、産業の継続した発展と新しい地域への食肉の増加する流れを規制するための協調の必要性を示していた。また巨大食肉業者の積極的な垂直統合や多角化に対応して、1900年の7月2日と8月11日に、食肉業者は北東部とイリノイ州コックカウンティ（C地域）における羊、およびコックカウンティの子牛の割当てを開始した。しかし、これらの諸努力は短命に終わり、食肉業者が求めた長期的な安定は依然として確保することができず、他のより強力な企業連合手段による解決を摸索し続けることとなったのである³⁵⁾。

(2) 法人企業局調査とナショナル・パッキング社の設立・解散：1902—1912年

① ナショナル・パッキング社の設立

J・オグデン・アーマー、G・F・スウィフトおよびエドワード・モリスの3者は、従来のプール体制を廃して、企業合同を行う予備契約を1902年5月31日に締結し、業界の主要部分を持株会社の下に単一のトラストへ合同しようとした。その提案は、スウィフト社、アーマー社、モリス社を含んでいたが、カダイ社とS&S社は含んでおらず、また新しい持株会社を設立することと、J・O・アーマー、G・F・スウィフト、エドワード・モリスが個人として個々の会社の株式資本の持分をすべて新会社に売却

することに同意するものであった。個々の会社の資産や株式の見返りとして、食肉業者は新会社の20年社債と優先株式を受取る。社債や株式は、新会社の総資産に各会社が貢献した程度に応じて配分され、買収の対象となった会社は、最大の統合食肉会社の前記3社のほか、ハモンド社、カンザスの Fowler Packing Co., シカゴの Anglo-American Provision Co., Omaha Packing of Illinois, St. Louis Dressed Beef and Provision Co., United Dressed Beef Co. of New York などが含まれていた³⁶⁾。

提案された新持株会社は5億5,000万ドルの授権資本を持ち、その内訳は20年満期の5%利付き社債が7,500万ドル、6%利付きの優先株式が2億5,000万ドル、普通株式が2億2,500万ドルであった。クーンロップ商会 (Kuhn, Loeb & Co.) が資金調達を担当し、スウィフト社、アーマー社、モリス社などは、個々の資産や証券に対して1億6,500万ドルの優先株と1億8,200万ドルの普通株を受取り、これら3社が新会社の4/5を支配する予定であった。しかし1902年11月18日に、クーンロップ商会のジェイコブ・シフ (Jacob Schiff) が出席した会議でこのトラスト計画が突然破談となった。プロモーターは撤退の理由を明示しなかったけれど、政府の独占規制が同じプロモーターの他の計画、つまりノーザン、セキュリティ社 (Northern Securities Company) に対して厳しくなったこと、またスウィフト社の法律顧問アルバート・ヴェーダー (Albert Veeder) の説明によると、ジェイコブ・シフは巨大な新会社の過剰な証券発行を危惧し (1903年恐慌として後に現実化)、時期尚早と考えていたことによる。結局1903年3月18日、ニュージャージー州法の下で以前の企業統合計画より小規模であり野心的でない新持株会社ナショナル・パッキング社 (National Packing Company) が組織された。5億5,000万ドルの資本金を持つ以前のトラスト会社は主要な食肉会社のすべての統合を意図していたが、1,500万ドルに縮小された資本金しか持たないパッキング社はビッグ・スリーのみの統合を意味し、同社の株式は、アーマー社、スウィフト社、モリス社の3社によって、それぞれ40%、46

アメリカ食肉加工産業における競争と独占規制：1900—1910年代

%, 14%ずつ所有された³⁷⁾。

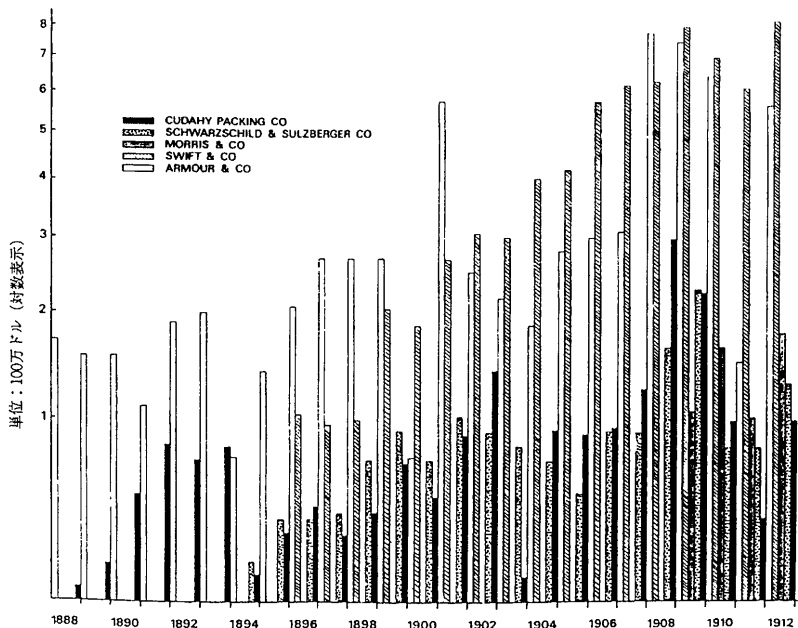
ナショナル・パッキング社が食肉業者の利益, 価格, マージンにどのような影響を与えたかを正確に測定することはできないが, ビッグ・スリーの独占的支配体制が以前より順調に進展したことは指摘できる。アーマー社とスウィフト社の純利益は, 1890—1900年にそれぞれ平均で185万ドル

図表14 全米の主要家畜センターにおける屠殺牛の支配状況 (1907—1909年)
(単位: %)

年次	Swift	Armour	Morris	National
1907	33.9	27	17.5	21.6
1908	34.9	27.8	17.8	19.9
1909	34.8	28	17.8	19.4

(出所) M. Yeager, *op. cit.*, p. 155.

図表15 ビッグ・ファイブにおける純利益の推移 (1888—1912年)



(出所) M. Yeager, *op. cit.*, p. 157.

と146万ドルであったが、1900—1910年にそれは平均でそれぞれ420万ドル、500万ドルに増加した。さらにナショナル・パッキング社の生存中、ビッグ・スリーのマーケットシェアは安定し、巨大食肉会社は20世紀初頭までに、価格競争を回避し、プライス・リーダーシップを手に入れたことは確かであったと云えよう(図表14と図表15を参照)。³⁸⁾

② 法人企業局調査とガーフィールド報告書

1902年5月にノックス司法長官 (Attorney General Philander C. Knox) は、1890年のシャーマン反トラスト法の下でシカゴの巡回裁判所に訴訟を提起した。その訴状は、被告である食肉加工業者(株式会社7社、パートナーシップ1社、23人の個人)が、全国で家畜の購入やフレッシュ・ビーフ・ミート(鮮牛肉)の販売に競争を抑制するコンビネーションを組み、解体肉(ドレスト・ビーフ)の輸送のために運送業者からリベートを得ており、シャーマン法第1条および第2条に違反しているという内容であった。被告側は抗議を行ったが、1903年2月にシカゴ連邦裁判所のグロスカップ判事 (Judge Peter S. Grosscup) の意見で却下され、1903年5月、反トラスト法違反の差止命令がすべての被告に対して発せられ、食肉加工業者側は一敗地に塗れたのであった。その後上告があり、訴訟は1905年1月30日に最高裁判決がなされて確定し、差止命令はコンビネーションを禁止するように修正されて永久的なものとなった³⁹⁾。

最高裁で差止命令をめぐって係争中であった1904年以前から、解体肉価格の上昇についてはしばしば消費者の間で不満があり、いわゆる「ビーフ・トラスト」がそうした状況の元凶とされていた。1902年の前期、家畜の価格は非常に高水準となったが、同年後期に低下し、1903年中そうした状況が続き、そしてさらに低い水準へと推移した。それは、解体肉の価格が異常に高いという一般的な信念と対になっていた。それゆえ消費者の不満は益々大きくなり、西部の牧畜業者の活発なアジテーションの結果として、サウス・ダコダの議員であったS・W・マーチン (S. W. Martin) は1904年3

月7日、家畜ならびに解体肉に関する価格状況の調査、およびトラストまたはその他の形態のコンビネーションが食肉の取引を支配しているか否かの調査を実施する決議案を議会に提出した。そして、この調査が法人企業局（Bureau of Corporations. 1903年にセオドア・ルーズヴェルト大統領の下で創設）の委員J・R・ガーフィールド（J. R. Garfield）に委嘱されたのである⁴⁰。

法人企業局は、それまで収集していた資料と、食肉加工業者から提出された資料とを分析し、早急に調査結果を取り纏めて1905年3月3日に *Report of the Commissioner of Corporations on the Beef Industry*（以下、ガーフィールド報告書と略称）として大統領に報告し、これを大統領が議会に提出した。この報告書は、「ビーフ・トラスト」に関する公式の調査結果であり、審理中の巨大食肉業者に対する法的訴訟に関連したビーフ産業全体をカバーするものであったため、大衆の強い関心を集めた。

この調査は、当時における食肉加工業の生産の集積を次のように明らかにした。

「アーマー、スウィフト、モリス、ナショナル、シュワルツシルド・アンド・ザルツバーガーおよびカダイの各社は、1903年に子牛を除く合衆国全屠殺牛数の約45%を屠殺した。……他方、これらの会社は、8つの主要な食肉加工センター、つまりシカゴ、カンザス・シティ、サウス・オマハ、イースト・セントルイス、サウス・セントジョーゼフ、フォートワース、スーシティ、およびサウス・セントポールにおいて屠殺された全家畜の約98%を屠殺した。」⁴¹

大衆は利益の問題にも強い関心を持っていたため、ガーフィールド報告書は第5章 *Profit of the Beef Business* でその問題を扱った。法人企業局の計算によれば、牛1頭当たり82セント、またはドレスト・ビーフ100ポンド当たり1.35ドルの利益という「適正」なものであった。これらの数字は、企業局による計算より17セント高い牛1頭当たり平均して99セントを示している食肉業者の帳簿記録によっても証明された。これによって、議会お

よび世論の期待に反し、牛肉価格の上昇に関して食肉加工業者の責任は何ら問われることはなかった。いわば食肉加工業者は「良いトラスト」（「悪いトラスト」として西北部の運輸独占を意図したニュージャージー州の持株会社 Northern Security Company が1902年に反トラスト訴訟で告訴され、1904年に最高裁から解散命令が出されたのとは対照的）と認定されたわけで、その主たる理由は、各巨大食肉企業の「低い適正利益」が提示されたことによる⁴²⁾。

③ 反トラスト訴訟とナショナル・パッキング社の解散

ガーフィールド報告書は、多くの新聞社や大衆から疑いをもって受取られた。1905年当時はマックレーカーズ（“muckrakers” 独占暴露者）の活躍した年でもあり、食肉加工業者に対しては、1905年に C. E. Russell, *The Greatest Trust in the World*（最初に *Everybody's Magazine* 誌に掲載。同年に Ridgway-Thayer Company, Publishers より出版）および Upton Sinclair, *The Jungle*（最初に *Lancet* 誌に掲載。同年にシンクレア自らが出版）が公刊され、食肉加工業者への大衆の不信感を煽った。かくして1905年3月20日、司法省はシカゴ大陪審へすべての被告に対してシャーマン反トラスト法違反容疑で再度の刑事訴訟を行った。この訴訟に対して、被告は種々の論拠で対抗し、1905年10月23日、その当時の食肉産業を調査していた法人企業局に情報を提供したという事実によって、そのような刑事訴訟から免除されるという「免責」（immunity：刑事訴訟を行わないのと引換えに、事件関係者に証言を求める制度）を主張した⁴³⁾。

1905年訴訟における事実に関する公判は長引いた。その重要な点は、司法長官のW・H・ムーディ（Attorney-General W. H. Moody）が、「法的な免責は法人企業局の委員によって召喚され、次いで起訴に関係した法的意味において証言を与えた人にものみ限定される」という点を主張したことによる。これに対して被告が主張したのは、「召喚されなくとも、与えられた情報・証言は法律の強制の下で提供されたものである」ということであった。法廷は1906年3月、ハンフリー判事（Judge J. Otis Humphrey）により、「免責

は、召喚に従って宣言の下で証言し、または宣言の下で証言をする自然人にのみに拡大される」という言葉で免責の権利を定義する法律を通過し、会社としてでなく自然人としての被告に免責が認められることとなった。この認定に対しムーディー司法長官は、“免責プロ” (“immunitybath”) として批判したが、結局同年10月に訴訟継続を断念した⁴⁴⁾。

1909年にT・ルーズヴェルトからW・H・タフト (William H. Taft) に大統領の交代 (共に共和党) があったが、食肉加工業者への追及は続いた。そして翌1910年にナショナル・パッキング社に対して反トラスト法違反で最終的な訴訟をおこし、1つはランディス判事によって否決されたが、陪審は告訴に持込んだ。ナショナル・パッキング社とその子会社に対する訴訟理由は、ビーフの価格が競争的でなく固定した価格で販売されており、ナショナル・パッキング社は取引や商業を支配し独占しているというものであった。しかし、この民事訴訟は継続せず、ナショナル・パッキング社に対する解体訴訟は1911年に却下された。同じ1911年12月6日、ルイス・F・スウィフト (Louis F. Swift. G・F・スウィフトの息子) 他個人11人に対しシャーマン法違反容疑の刑事訴訟がなされたが、これも1912年3月25日、この裁判を担当したカーペンター判事 (Judge Carpenter) が、陪審に対して次のような諸点を指摘しつつも「無罪」の評決を下して終了した。

「貴方が有罪とした被告は、1907年9月12日から1910年9月12日の3年間、告訴で記述された取引と、実際、告訴に記述された方法を実施していた。

また同一期間、そのような取引業者間に通常存在する家畜の購入と精肉の販売における競争は、防止・抑制・制限・削減され、食肉の販売価格は、その目的のために参入した被告の間でのコンビネーションの直接の結果として、固定・規制・管理されていた。しかし私は、ここでの被告が、単にそのような疑念を受けるだけで有罪とされることはないということを、特に貴方たちに勧告する。つまり彼らは、そのような有罪は通常のことであ

ると貴方たちが考えるという理由だけでは、有罪とならないのである。]⁴⁵⁾

この無罪評決ののち食肉加工業者は、反トラスト法強化の動向（1914年のクレイトン法成立）と司法省のナショナル・パッキング社に対する再度の民事裁判訴訟の動きが必然的であるという事実、また、その後まもなくナショナル・パッキング社自体が財政的に失敗したこともあって、1912年7月に自主的に同社の解散を行った。同社の資産は出資割合に応じて、スウィフト社、アーマー社、モリス社に売却され、まさに「ビッグ・ファイブの時代」を迎えたのであり、イエーガー女史が次のように総括する段階に到達したのである。

「ナショナル・パッキング社のような措置の必要性和効用はまた、1912年までに消滅していた。ナショナルの管理上のネットワークをビッグ・スリーのそれと結合させたことによって、寡占的行動をルーティン化させ、市場占有率を安定化させたことによって、食肉加工業者は、他の各社の事業についての十分な知識を得、その結果、寡占の機能をスムーズにするのに最早ナショナルが必要ではないと考えるに至ったのであろう。」⁴⁶⁾

(3) 連邦取引委員会調査と食糧庁規制以降の政府規制：1913—1921年

① F T C（連邦取引委員会）調査勧告と食肉業者の対応

独占批判の問題は、1912年のナショナル・パッキング社の解散以後、1914—18年の第1次大戦中にもかかわらず再燃した。巨大な食肉業者の古い世代は家畜業者であり、家畜生産者と親密な関係にあったが、産業の発展は食肉業者の第2世代たちをそうした関係から阻害し、無関心の印象を与える結果となった。また1915年、家畜の輸入停止で高価格となり第1次大戦中のブームにもかかわらず輸出を増加し国内供給を減らした飼育業者に多大の損失を与え、同年シカゴの家畜マーケティング会議へ食肉加工業者の首脳が欠席し食肉業者側の弁明がなされなかったことも加わって、家畜業者の食肉加工業者ならびに家畜販売システムに対する不満は一挙に高

まった。かくして翌1916年1月、「全米家畜業者組合」(American National Live Stock Association)はテキサス州エルパソで年次大会を開催し、マーケティング委員会を結成し、家畜販売の改善策を議会へ請願することを決定した。同年2月に、食肉加工業の調査に関する決議案がミズリー州選出議員によって提案され、一方の家畜業者のマーケティング委員会はこれを指示し、他方の食肉加工業者は「反トラスト法のいずれかまたは全ての違反に関する事実を調査して下院に報告せよと連邦取引委員会(Federal Trade Commission. 以下FTCと略称)に命じた決議案の表現は、彼らの有罪を仮定している」と指摘して反対に回り、両者の関係は険悪化した。当初、食肉加工業者の熱心なロビー活動が効を奏し、1917年1月8日に議会で同提案が否決されたが、12名の議員はW・ウィルソン大統領(Woodrow Wilson. 民主党から1913—21年の期間、大統領に就任)に直談判した。その結果1917年2月7日、ウィルソン大統領はFTCへ「食品と製品、またはその製造から派生する副産物の生産、所有関係、製造、貯蔵、配給に関する事実、反トラスト法の違反に関する事実を確実にすること、特に法律と公共の収益に反する不正、統制、トラスト、コンビネーション、共謀、取引の制限がないかの問題の調査と報告」を命ずる法律調査を依頼した⁴⁷⁾。

なおFTCは、ウィルソン大統領の下に、1914年のクレイトン法成立に先立ちその番人として設置された「不法行為をなしつつある個人および会社に対して、その禁止通達を出すことができ……その禁止通達が行われるか否かにつき、自ら調査する権限を与えられた」委員会であり、法人企業局を吸収して発足した機関であった。FTCによる調査結果は、まず1918年8月に「認定および勧告の要約」の部分が発表され、1919—20年にかけて *Report of the Federal Trade Commission on the Meat-Packing Industry, Part I-VI* として公刊されたのである。

FTCは上記報告書の中で、食肉加工業者を以下の7つの点で告発した。
(1) 国内の5つの巨大食肉業者(スウィフト、アーマー、モリス、カダイ、

ウイルソン各社)は、ある固定した割合に従って全米の家畜類の購入の分野において協定を結んでいる。(2) 5大食肉企業は、家畜マーケットを支配し操作するために使う内密の情報を交換している。(3) 彼らは、(a)「分離出荷」購入、(b)「割当て買付け」、(c)「電信による通報」、(d)「日々のマーケットの形成」のような実践的手段によって家畜購入者を通じた共謀的な行動をしている。(4) 彼らは、南アメリカから全米や他の国への輸送を制限し統制するために他社と結合している。(5) 彼らは、新鮮肉の販売において共謀して行動している。(6) 5大食肉業者による資金の共同投資が見られる。(7) 種々の企業に対する共同所有が見られる⁴⁸⁾。

FTCの勧告に対する食肉業者の対応は、以下のとおりであった。まず家畜の購入割合がほぼ一定していることは独占契約の証であるとする第1の勧告に対して、食肉業者の解答は、そのような固定は積極的な競争や各食肉業者が他の食肉業者と近接していることを示す指標であるというものであった。もしある食肉業者が市場を奪って彼の割合を増加しようとするなら、彼は他社によって追従され、結果的にすべての食肉業者が損失を被り、他社を出し抜くことは困難であると主張した。家畜市場を操作する情報交換があるという第2の勧告については、共謀はないが、良好な事業や競争の理由で各食肉業者は他社の購入情報を保持していると主張して対応した⁴⁹⁾。

種々の実践を通じた家畜購入における共謀に関する第3の勧告について、食肉業者は個々の購入実践を詳細に説明することで対応した。FTC 勧告における「分離出荷」購入 (“split-shipments” purchases) とは、輸送者が2つのマーケットの間に出荷を分離し、各スプリット・ロットは異なる市場で同一価格で販売される場合を意味し、これは巨大食肉業者の入札業務が効率的であることを示すものであると主張した。「割当て買付け」 (“part-purchases”) は、食肉業者の要求が高級家畜から低級の範囲にまで及び、同一タイプと重量の家畜を大量に処理できないため、二人ないしそれ以上の

食肉業者が、一人の輸送業者ないし生産者の家畜を購入する際に共同し、それぞれが同一価格で輸送貨物の一部を買入れるもので、購入における競争を削減する有効な手段であると説明された。「電信による通報」(“wiring-on”)は、ある市場での家畜が輸送業者やコミッション会社に満足できる価格で販売できず、彼がそれを他の市場で販売しようとした時、最初の市場でのバイヤーが第2の市場のバイヤーに提示価格を「電信で通報」し、結果的に、第2市場への家畜の輸送を不利にし、巨大食肉業者による価格のコントロールを容易にしたが、これについては、電送された市場情報に関する法律問題であり、効率の実践を示す一事例であるというのが食肉業者側の主張であった。「日々のマーケットの形成」(“making” the daily market)とは、通常、家畜買付け市場は午前8時に開設され、小規模食肉業者や独立食肉業者はその時間前後に市場に入るが、巨大食肉業者は午前8時に購入を開始することではなく、大抵10時、11時、または正午以後となることに関連している。ここ数年、家畜価格は上昇する傾向にあったが、それは、中小食肉業者が出来る限り早期の購入を開始するために輸送業者やコミッション会社と協力したことによるもので、家畜価格を大きく左右する大量購入の巨大食肉業者の関与は少ないと主張した⁵⁰。

巨大食肉業者は、南アメリカからヨーロッパへの輸送を統制したり制限しているという第4の勧告については、それはイギリスにおける新鮮肉の受入れをより規則的なものとし、船舶内に適正な空間が欠如している場合は必要な措置であり、その調整は秘密裏でなくイギリスの法律に基づいて実施されていると説明された。さらに、新鮮肉の販売において共謀しているとする第5の勧告に対しては、マージンが前期の売上についてなされる情報交換は有害ではないし、オープン・マーケットでの提携はそれほど多くないと主張した。またFTCの第6勧告「共同投資」や第7勧告「共同所有」に関する指摘についても、特に屠殺工場の共同投資・所有はむしろ経済合理的であると反論した。いずれにしても、巨大食肉業者の間には「激

しい競争」が存在したというのが、F T C 勧告に対する食肉業者側の一致した解答であったと云えるであろう⁵¹⁾。

② 1920年「同意審決」と「食肉加工業者およびストックヤード法」の制定

F T C 調査が開始された年、1917年はまた、食肉加工業者のライセンス制が開始され(11月)、食糧庁規制(Food Administration Regulations)により最高利益の規制が開始された年でもあった。食糧庁規制による利益の規制は、ビッグ・ファイブに対しては二重になされた。すなわち、デイヴィジョン I (ビッグ・ファイブ) およびデイヴィジョン II (中小企業)とも、売上高利益率の上限は2%であった。また、デイヴィジョン I に対しては、その事業内容別に、クラス I (食肉事業) に対しては総資本利益率9%、クラス II (皮革、石鹼、金肥、膠、その他の特製品事業) に対しては総資本利益率15%が上限であり、クラス III (その他) に対しては規制なしであった⁵²⁾。

さらに1917年11月に、全法人企業に対する超過利得税法案が成立(実施は1918—21年)していた。これは戦時利得に対する全法人企業を対象とした課税であり、投下資本に対して8%を超える利益には16%の税金を課するという内容であった。なお、この超過利得税の副産物として資産再評価による剰余金の増加(投下資本に対する8%の利益額を相対的に大きくする手段として分母数値の増加)の措置が見られた。例えば、スウィフト社では1918年に3,074万ドル余、モリス社では1,061万ドル余の再評価による剰余金の増加が見られた。

F T C の調査報告の影響は大きく、1919年9月から10月にかけて、シカゴで連邦大陪審による食肉加工業者に対する調査が頻繁に行われ、多くの公聴会がF T C の調査報告の結果として議会に導入された種々の法案に関連して開かれた。最終的に1920年、コロンビア地区の最高裁で決定された「同意審決」の中に具体化された法務長官バルマーと食肉業者の契約(agreement between Attorney-General Palmer and the packers) となって結実し、これは最

終的な政府規制への一步前進であった⁵³⁾。

1920年「同意審決」の主たる内容な以下のとおりで、この同意審決の下で、会社と個人のそれぞれの被告は次の諸点を強制された。(1) 家畜生産者と大衆に有利となるように、アメリカ地方裁判所の監視の下で公共の家畜収容所における食肉業者の持分をすべて売却する。(2) 同一の監視と同様の方法で、家畜収容所の鉄道とターミナルにおける食肉業者の持分をすべて売却する。(3) 同一の監視と同一の方法で、マーケットの新聞に関する食肉業者の持分をすべて売却する。(4) 彼ら自身の食肉製品に必要なものを除いて、公共の冷凍倉庫施設に対する食肉業者の持分をすべて処分する。(5) 生鮮果物、缶詰、塩魚、列挙された多数の他の製品などの卸売食料雑貨を含むすべての非関連製品から永久に撤退する。(6) 自社の食肉や乳製品以外に、配給システムを構成する支店およびカールートやトラックの使用を永久に放棄する。(7) すべての被告をアメリカ地方裁判所の監督下におき、互に直接・間接にコンピネーションや共謀することを禁じ、全米のあらゆる食品を独占したり独占しようとする、または不公正ないし不法な実践を行うことを禁じる。さらに、これらの食肉業者は小売りに従事することも禁じられた。⁵⁴⁾

この1920年「同意審決」によって、食肉加工業内部における寡占的支配力の行使にある程度の制約が課され、食肉業者が、綿実オイルや人造バター、バター、チーズ、卵、家禽を除く食料雑貨や非関連製品からの切り離しが実施されたということである。これは、その独占が食肉業者の競争によって脅威を受けた「南部食料雑貨卸売商組合」(Southern Wholesale Grocers' Association)の積極的な活動の結果によると云われている。いずれにしても、この「同意審決」によって、その後における食肉加工産業の業務および正常な事業の発展に強いブレーキがかかったことは明らかであった。

こうした解決が裁判所と巨大食肉業者の間でなされていたにもかかわらず、同時期に食肉業者に関する多数の法案が議会に上提されていた。議会

に提出された法案は FTC の調査報告を強く反映していたが、初期の法案のほとんどは委員会では否決され、大衆の意見も、それをあまりに極端であるとして非難した。これらの法案の1つであるシムス法案 (Sims bill) は、政府の手中にすべての販売設備を移管することを計画していた。他のケニオン法案 (Kenyon bill) は、すべての州際屠殺業者、委託企業、家畜収容所業者、大家禽・日用雑貨業者、家畜ニュース・サービスのためのライセンス・システムを規定し、ライセンスの認可、一時停止、撤回、および規制と調査の権力は農務長官に帰属するとした。上院議員のグロンナによって提案された他の法案 (Gronna bill) は、ケニオン法案と同一の狙いを持ったものだが、食肉業者と家畜収容業者のみを扱う範囲の狭いものであった⁵⁵⁾。

これら種々の法案に対して食肉業者は防衛策を展開し、食肉産業は他の産業に比して既に多くの法律、連邦、州、都市によって監視され規制されていると主張した。食肉事業を監督・規制する多くの法律の中には、例えば、連邦反トラスト法、F T C 法、連邦純粋食品法、連邦食肉検査法、連邦人造マーガリン法、連邦バター法、連邦労働法、連邦内部収益法、連邦超過利得税法、I C C 規制、農務省規制、州反トラスト法、州会社法、州公共企業法、州検査法、州人造マーガリン法、州バター法、州冷凍倉庫法、州純粋食品法、州衛生と規制、州肥料法、州飼料法、州労働法、州税法、州産業裁判所法、都市検査法、都市衛生法、都市税法などがあつた⁵⁶⁾。

最終的に1921年8月15日、アイオアの下院議員ホーゲンによって提案された法案 (Haugen bill) が「食肉加工業者およびストックヤード法」(“the Packers and Stockyard Act”) という法律となり、これは、食肉産業の歴史において新しい規制強化の時代の始まりを意味した。これ以後、食肉業者は、不公正な差別、詐欺的实践、不適当な供給、独占となり競争を制限する価格の操作や支配を禁じられ、罰則の強化なども促られた。F T C の調査権限は農務省長官の要請があつた場合のみに限定され、また同法律を実施する機関として、農務省長官補佐チェスター・モリル (Chester Morrill) の指揮の

図表16 ビッグ・ファイブの営業成績 (1921年)

会社名	営業損失	累積赤字
Armour and Company	\$31,709,817	\$35,256,796
Swift and Company	7,812,291	19,812,291
Morris and Company	5,063,506	11,972,541
Wilson and Company, Incorporated	8,462,052	9,206,269
The Cudahy Packing Company	1,569,563	1,569,563

(出所) R. A. Clelmen, *op. cit.*, p. 781.

下に「食肉業者およびストックヤード管理局」(Packers and Stockyards Administration)が新たに組織された。なお、図表16に見るように、1921年の5大食肉業者の財務報告は、上述の諸制約と戦後不況によって、J・オグデン・アーマーが「食肉加工産業の歴史において最も悲惨な年」と述べたように芳しくなく、カダイ社の157万ドルからアーマー社の3,175万ドルに及ぶ赤字を生む程までに悪化したのである⁵⁷⁾。

4. 結 語

以上、我々は近代的アメリカ食肉加工産業の形成過程とそれに対する種々の連邦調査および独占規制の展開を中心に考察してきたわけであるが、これまで述べてきたことのまとめと、1920年以降の同産業の発展概要を指摘して結びとしたい。

(1) アメリカにおけるローカルかつ小規模で季節的な家畜の屠殺・解体事業は植民地時代にまで遡ることができるが、本稿では、ローカルな市場から全国市場へ、季節的かつ兼業的職業から通年のかつ专业化された職業としての近代的な食肉加工産業 (Meat-Packing Industry) が生まれるに至った経緯を先ず最初に考察した。近代的アメリカ食肉産業が1870年以降に成立したのは、次の4つの要因の結合による。その第1は家畜の新しい供給地 (シンシナチヤオハイオ渓谷地区) の開設と発展、第2は家畜大供給地 (シカゴヤカンザス・シティ) に対する鉄道輸送網の拡張、第3は冷凍貨車による解体肉の大量輸送の開発、第4は家畜や食肉を最も効率的な方法で収容・

配給する全国的な屠殺工場および支店網の組織を作った革新的人物の出現である。

このうち特に冷凍貨車の開発は、家畜の加工を年間を通じたものとし、食肉の長期の運搬および全国ないし世界的な配送を可能にし、近代的食肉産業の発展を決定的なものとした。この冷凍肉の大量輸送の革新に対しては、当初、「東部幹線鉄道協会」、「全国精肉商防衛同盟」のほか、消費者からも強い反対があったが、アメリカ国内にはマサチューセッツ州ケープコッド出身のG・F・スウィフトを初めとして、P・D・アーマー、M・カダイ、N・モリスなど近代的食肉産業の有能なパイオニア企業家たちが多数出現しており、彼らが少数の大規模な家畜収容センターに屠殺を集中し、ドレスト・ビーフを冷凍貨車で輸送して全国市場の制覇に成功したのである⁵⁸⁾。

(2) アメリカ食肉産業の構造と競争パターンの変化は、3つの段階を経て起こった。第1段階は1870—1878年で、近代的な食肉加工が冷凍貨車の食肉取引への成功的適用によって始まったことは既に述べた。第2段階は1878—1886年で、この期間に食肉業者は冷凍肉の巨大な市場を創造し、冷凍貨車の利用と会社所有ないし支配下の支店網により、ビッグ・ファイブを中心とする寡占の出現に導いた。第3段階は1886—1921年で、食肉業者は多くの小企業の時代とは異なり、産業に少数の巨大企業が存在するという事実によって、価格設定や製品の流れを維持するために競争より協調することが必要であることを学んだ。市場が飽和状態となる危険を孕んだこの時代は、第1期(1886—1901年)：プール(ヴェーダー・プール)の時代、第2期(1902—1912年)：トラスト(ナショナル・パッキング社)の時代、第3期(1913—1921年)：コンビネーションの時代の以上3つの時期に区分できる⁵⁹⁾。

(3) 食肉産業における「独占」の問題は、政府のみならず大衆の強い関心を集めた問題であり、本稿でも中心的課題として取上げた。1890年以後

の約30年の期間に、ヴェスト・リポート（1890年）、法人企業局調査（1905年）、連邦取引委員会（F T C）調査（1917年）と3つの大きな連邦調査があった。また司法の訴訟が3回（1902年、1905年、1911年）あり、1912年の決定的判決によって「有罪ではない」という評決がなされた。独占の告訴自体は、巨大食肉業者によって購入される家畜の割合が毎年ほぼ一定しているという事実に大きく基づいていた。これは、各会社がその割合を増加する継続した努力をしているが、他の食肉業者の対抗措置によって相殺されるという事実によって説明され、このようなコンスタントな競争の存在により、単一の食肉業者が彼の家畜割合を増加することは難しいというのが被告側の主張であった。

1917年のF T Cによる最後の調査は、ビッグ・ファイブが家畜の購入分野における秘密の契約と、食肉の生産や販売での共謀に基づく独占の維持に責任があるという報告に結果した。F T Cによってなされた告訴は否決されたが、巨大食肉業者が強く認識したことは、大衆の意見は非常に扇動的で、F T Cレポートの影響は絶大であるということであった。この決意が、いわゆる1920年「同意審決」における成果となって表れ、それらは、巨大食肉業者の側に、公共の家畜収容所・家畜収容ターミナルと鉄道・マーケット新聞・冷却倉庫における持分の処分、非関連製品の販売や食肉製品以外の配給システムの使用の放棄に関する自発的な契約へと結実した。

その間、食肉産業を規制する各種の法案が議会で提出され、最終的に1921年の「食肉加工業者およびストックヤード法」が通過した。この法律まで、産業の規制は農務長官にまかされていたが、彼はその任務を「食肉業者およびストックヤード管理局」の責任者に譲り、そこで条項や長官の命令に違反した場合の罰則などが強化され、業界に対する政府規制はさらに前進することとなったのである⁶⁰。

(4) 1920年以降におけるアメリカ食肉加工産業の概要について付言すれば、特に1930年から1961年までの期間は、種々の要因によって同産業への

参入障壁が除去され、次第に反集中化 (deconcentration) の傾向がみられるようになったと云える。J・S・ベインによれば、1947年におけるビッグ・フォア（スウィフト社、アーマー社、ウイルソン社、カダイ社、モリス社は1923年にアーマー社の子会社 North American Provision Co. に買収された）の集中を食肉総屠殺に対する割合で測ると38.0%であり、食肉業は「中位以下」の集中型の代表的産業とされている。また1956年におけるビッグ・フォアの売上高は47%、資産総額においても50%であり、1947年、1954年、1958年、1963年のそれぞれの付加価値は41%、39%、34%、31%と次第に低下する傾向を示していた⁶¹⁾。

このようにアメリカ食肉産業における寡占状態がくずれるようになった第1の要因は、冷凍貨車の普及と中・小都市市場の発展である。冷凍貨車の開発は、当初、巨大な資本投下を必要とし巨大企業による全国支店網の確立をもたらし、それがひいては食肉産業の寡占を生んだことは既に述べた。しかし、次第に冷凍貨車輸送が普及するにつれ、巨大企業における屠殺工場の分散化が進み、それが勃興しつつあった東北部以外の中小都市市場を背景として小企業や新参者の進出を刺激する結果となったのである。

反集中化の第2の要因として、工場における「規模の経済」が屠殺業務においては非常に限定されていることがあげられる。牛の屠殺に関するある調査によれば、「牛1頭の屠殺費用は、1時間当たり20頭の割合の場合の10.67ドルから、1時間当たり120頭の割合で7.91ドルに低下するにすぎない。また牛1頭当たりの労務費は、同様の割合に7.24ドルから5.33ドルに低下するだけである。1週に40時間操業し、1時間当たり120頭を屠殺する工場は、1964年の全国の牛の供給のわずか1%を屠殺するにとどまる」ことを示していた。

第3の要因として、むしろ新参者にコスト上の利点を与えた賃金問題がある。多数の工場をもつ巨大企業の時間当たり平均賃金は、単一工場企業より75セント高い。大都市賃金は、中小都市賃金より平均して24セント高

い。時間当たり賃金は、小工場よりも500人以上の従業員をもつ工場で68セント高い。労働者の大部分が労働組合契約下にある工場の賃金は、労働組合をもたず、また組合従業員の少ない工場より1.15ドル高い。かくて、都市以外にあり、独立した単一工場でしかも組合をもたない会社は、大都市の大手食肉企業よりも低い労務費の利点を確保できたのである。

新参者に巨大食肉企業との直接競争を可能にさせた第4の要因は、合衆国政府による「食肉の格付け」(federal grading)であった。食肉検査制度は既に1880年代末から始まっていたが、それが不徹底であったため1906年に食肉検査法 (Meat Inspection Act. 連邦政府による強制検査) が制定され、さらに第2次大戦以後、政府の格付け専門官による公正な第三者が食肉の等級・収量を決定し、それにもとづいて販売が行われる「格付け・収量販売制」(grade and yield selling) が次第に一般化するようになった。これによって食肉の品質は同一化され、小企業はビッグ・フォアと対等の立場で直接競争することが可能となったのである。

最後に、アメリカ食肉加工業における反集中化をもたらした第5の要因として、チェーン・ストアの台頭の問題があった。1920年代は一般に「チェーン・ストアの時代」と呼ばれ、それは、勃興しつつあった地方の中小都市の消費者を対象とし、多数の小売店舗を各地に展開することによって大量仕入＝大量販売のメリットを追及し、こうして多数の近代的な巨大小売企業が発展していった。しかし、ここで注意すべき点は、特にA & Pのごとき食料品小売販売企業が同時に巨大な製造企業でもあり、その商品に「アン・ページ」、「ジェーン・パーカー」といった自己の商標をつけて販売するようになったことである。食肉についても、A & Pをはじめとする巨大小売企業は、先に述べた種々の要因によって生成しつつあった中小食肉業者からの購入と、自らの食肉加工工場によって生産した食肉に自社のラベルを付けて販売し、ここに「スウィフト・プレミアム」、「アーマー・スター」といった大手食肉加工業者の銘柄による製品との衝突がみられる

ようになった。すでに食肉加工業者の流通戦略は、大衆市場の急激な発展につれて、従来の冷凍貨車開発による物的流通革命にもとづく全国市場の形成から、次第にナショナル・ブランドの浸透という広告による情報流通面に大きく変わっていたのであり、それがチェーン・ストアによる大量販売を可能にさせたともいえる。食肉加工業者が一層広告活動を積極化し、それによって自社ブランド品の販売と小売店への圧力を強化しようと努めれば、それにつれて巨大小売業者もますます自社自身によるプライベート・ブランド製品を増大することによって対抗することは十分に予想される。その意味で、今後とも大型小売店の相対的交渉力はおそらく維持されるか、更には強化されると考えて良いであろう⁶²⁾。

注

- 1) アメリカ砂糖精製業については、次の論文がある。谷口明文「アメリカ砂糖トラストの成立」『大阪経大論集』第125号（1978年）、同「アメリカ砂糖トラストの展開」『大阪経大論集』第129号（1979年）、拙稿「独占規制とアメリカ砂糖精製業、1890—1910年代：アメリカン・シュガー・リファイニング社の事例を中心として」成城大学『経済研究』第129号（1995年）。
- 2) アメリカ食肉加工産業については、次の文献がある。Herman Hirschauer, *The Dark Side of the Beef Trust*, Theodore Z. Root, 1905. Rudolf A. Clemen, *The American Livestock and Meat Industry*, Ronald Press, 1923. Mary Yeager, *Competition and Regulation: The Development of Oligopoly in the Meat Packing Industry*, JAI Press Inc., 1981.
- 3) M. Yeager, *Ibid.*, pp. 1-11. R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 92-109.
- 4) M. Yeager, *Ibid.*, pp. 11-18.
- 5) 中川敬一郎「米国における巨大企業の成立とマス・マーケティングの発達」『経済学論集』第31巻第3号（1965年）。拙稿「アメリカ食肉業における流通ネットワークの形成過程」古川栄一先生古稀記念論文集『現代企業の基本問題』同文館、1974年。
- 6) G・F・スウィフトの伝記については、Louis F. Swift & Arthur Van Vliissingen Jr., *The Yankee of the Yards: The Biography of Gustavus Franklin Swift*, A. W. Shaw Company, 1927.
- 7) Glenn Porter & Harold C. Livesay, *Merchants and Manufactures*, The John Hop-

- kings University Press, 1971. 山中豊国, 中野安, 光沢滋朗訳『経営革新と流通支配』ミネルヴァ書房, 1983年. pp. 213–230.
- 8) Louis Unfer, *Swift and Company: The Development of the Packing Industry, 1875 to 1912*, Ph. D. dissertation, University of Illinois, 1951. pp. 24–36.
 - 9) L. Unfer, *Ibid.*, pp. 44–50.
 - 10) M. Yeager, *op. cit.*, pp. 58–63.
 - 11) L. Unfer, *op. cit.*, pp. 53–54. スウィフト兄弟社のスウィフト家以外の6人のオリジナル株主とは, F. C. Holder, A. C. Foster, Frank Foster, Rodney Laverty, Frank Wolsey そして Joe Holley である。
 - 12) L. Unfer, *Ibid.*, pp. 57–85.
 - 13) L. Unfer, *Ibid.*, pp. 92–115.
 - 14) L. Unfer, *Ibid.*, pp. 116–123.
 - 15) *Report of the Federal Trade Commission on the Meat Packing Industry, Part V*, Government Printing Office, Washington, 1919 (以下 *FTC Report, Part V* と略示) pp. 24–27.
 - 16) “Armour & Company, 1867–1938,” *Casebook in American Business History*, ed. by N. S. B. Gras & Henrietta M. Larson, Appleton-Century-Crofts, Inc., 1939. pp. 623–644. Alfred D. Chandler, Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, The Belknap Press of Harvard University Press, 1977. 鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代』(下), 東洋経済新報社, 1979年, pp. 676–692. 高浦忠彦「アメリカ食肉加工業と自己資本利益率」『立教経済学研究』第40巻第4号(1987年), 同著『資本利益率のアメリカ経営史』中央経済社, 1992年, 第4章に掲載。
 - 17) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 149–156.
 - 18) *FTC Report, Part V*, pp. 21–24.
 - 19) N. S. B. Gras & H. M. Larson, *op. cit.*, pp. 638–644.
 - 20) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 156–158.
 - 21) M. Yeager, *op. cit.*, p. 65.
 - 22) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 166–169.
 - 23) *FTC Report, Part V*, pp. 29–31.
 - 24) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 164–166.
 - 25) *FTC Report, Part V*, pp. 32–34.
 - 26) *FTC Report, Part V*, pp. 34–35.
 - 27) *FTC Report, Part I*, pp. 105–133. *FTC Report, Part III*, pp. 21–29.
 - 28) *FTC Report, Part I*, pp. 152–160.

- 29) *FTC Report*, Part I, pp. 144–148. *FTC Report*, Part III, pp. 127–131.
- 30) M. Yeager, *op. cit.*, pp. 112–117.
- 31) M. Yeager, *Ibid.*, pp. 117–122. ハモンド社は、1873年に George H. Hammond によってパートナーシップ形態で組織され、1890年にミシガン州の株式会社 G. H. Hammond Company, 1897年にイリノイ州の株式会社 Hammond Packing Co. (資本金170万ドル) に組織変更された。
- 32) *FTC Report*, Part II, pp. 13–15.
- 33) M. Yeager, *op. cit.*, pp. 122–125.
- 34) M. Yeager, *Ibid.*, pp.125–128.
- 35) *FTC Report*, Part II, pp. 15–17.
- 36) M. Yeager, *op. cit.*, pp. 139–142.
- 37) M. Yeager, *Ibid.*, pp. 143–155. *FTC Report*, Part II, pp. 19–25.
- 38) M. Yeager, *Ibid.*, pp. 155–158.
- 39) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 752–754.
- 40) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 755–757.
- 41) *Report of the Commissioner of Corporations on the Beef Industry*, Government Printing Office, Washington, 1905. (以下 *Bureau of Corporations' Report* と略示) p. XXI
- 42) *Bureau of Corporations' Report*, pp. 258–269.
- 43) “The Significant Sixty’ : A Historical Report on the Progress and Development of the Meat Packing Industry, 1891–1951,” *The National Provisioner*, Vol. 126, No. 4, Jan, 1952, p. 92.
- 44) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 754–755.
- 45) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 763–767.
- 46) M. Yeager, *op. cit.*, p. 226.
- 47) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 768–773.
- 48) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 773–775.
- 49) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 775–776.
- 50) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 776–778. *FTC Report*, Part II, pp. 78–99.
- 51) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 778–780.
- 52) *Maximum Profit Limitation on Meat-Packing Industry/Letter from Federal Trade Commission in response to Senate Resolution of September 3, 1919 submitting A Report of the Results of A Special Investigation of the Reasonableness of the Maximam Profit Limitation fixed on the Meat-Packing Industry by the Food Administration*, Senate Document No. 110, 66th Congress Ist Session, Government

Printing Office, Washington, 1919.

- 53) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 782–783.
- 54) R. M. Aduddell & Louis P. Cain, “The Consent Decree in the Meat-Packing Industry, 1920–1956,” *Business History Review*, Vol. LV, No. 3 (Autumn 1981), pp. 359–360.
- 55) R. A. Clemen, *op. cit.*, pp. 783–786.
- 56) R. A. Clemen, *Ibid.*, p. 787.
- 57) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 781, 787–791.
- 58) R. A. Clemen, *Ibid.*, pp. 6–10.
- 59) *FTC Report*, Part II, p. 12.
- 60) M. Yeager, *op. cit.*, pp. 233–243.
- 61) Joe S. Bain, *Industrial Organization*, 2nd Edition, John Wiley & Sons, Inc., 1968.
宮澤健一監訳『産業組織論』（上巻）丸善株式会社，1972年， p. 145.
- 62) Richard J. Arnould, “Changing Patterns of Concentration in American Meat Packing, 1880–1963,” *Business History Review*, Vol. XLV, No. I (Spring 1971), pp. 18–34.