

# 企業經營研究

年 報

Ⅱ



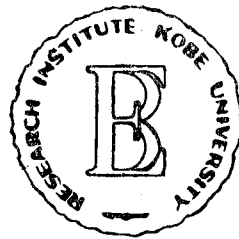
神 戶 大 学

經 濟 經 營 研 究 所

1952

# 企業經營研究

II



神戸大學經濟經營研究所

# 企業經營研究 目次

株式額面金額の引上げ

平井泰太郎 三

税法における棚卸資産評価

渡辺進三

經營位置の競合と地帯構成

米花稔五

G・C・アレシ著

「バーミンガム及びブラック・カントリの産業発展、一八六〇—一九二七」研究

井上忠勝 二五

産業構造の統制原理

宮田喜代藏 一五

統計カードの摩擦係数について

其阿彌辰雄 一六

## 所 報

經濟經營研究所企業經營科定例研究会記録

一九

經濟經營研究所会社經理専門委員会記録

二〇

## 英文要約

# 株式額面金額の引上げ

平井泰太郎

## 要目

- 一、現在の株式額面
- 二、額面金額引上げの是否
- 三、少数株主権問題、及び株式費用の老大化の対策としての額面金額引上げの必要
- 四、額面金額引上げの程度
- 五、五千円説
- 六、商法改正と施行法による措置
- 七、現在我国の株主層の構成と端株整理の必要
- 八、五千円説に対する疑義とその解明

## 一、現在の株式額面

現在、株式の一株の金額は、原則が慣習的に五十円となつてゐる。

株式額面金額の引上げ

#### 株式額面金額の引上げ

旧商法では二十四以上(旧商法二〇二条)となつておる為、未だに二十四の会社もある。補助足袋、新東室、というような例である。東京の株式では、後楽園、スポーツ、さくら観光、東京興業、国際劇場、日本グラフィック映画、江東楽天地、太泉映画というような例があり、大阪の株式でも大阪窯業、今里土地、大神中央土地、吉本興業、近畿映画、というような例がある。名古屋でも御園座は二十四である。地方の株では、例えば富山合同興業というようなものがある。興業会社等が多いのは、人気商売で大衆株主を集めたという遺物である。補助足袋などは、以前に取引先の小売屋などに、五株づつ合わせて百円の株を持たせた名残りである。

半端なものもある。大会社では、敷島紡績が最近まで二十五円であつた。再評価積立金の資本繰入れという方法によつて、漸く五十円株に変更することとなつた。星製薬も二十五円である。三十円の例では、静活というようなものがある。

逆に五十円以上で、百円、二百円というのもあつた。厳格には株式ではないが、日本銀行出資は一口百円である。株式の方では、例えば仙台の河北新報社の如きが百円株である。明治鋳業の如きも百円株であつたが、他に追隨して五十円株にしてしまつた。再評価積立金の資本繰入れによつて、最近百円株としたものには、大丸、日本通運、大和紡績、旭化成、井筒屋の如きがある。新商法の規定によつて五百円株としたものには、東京電力、関西電力等の各電力会社の外、野沢石綿セメント、東室の如きができた。

現在の商法改正に先立つて行はれた旧商法の改正以前には、未払込株金という制度があつた。四分の一を先づ払込み、後は必要に応じて、順次に払込ませるのである。従つて十二円五十銭の株とか、三十五円の株とか、いろいろなものがあつた。この未払込の制度は、今は廃止になつたのであるが、後仕末が完全についていないので、全国の株式会社の中には、まだ未払込株のまま残つておるものが相当ある。上場株の中にも、二、三残つておつたが、最近これを整理した

ように思う。しかし全国では、まだ大分残つておるようである。国税庁調の「本邦会社数及び資本金調」によると、昭和二年三月末現在で、全国会社数は、二〇七、八九三会社であつて、その中株式会社は、一三四、〇六四会社（全会社数の六四、四％）である。全国会社資本金総額は、二三四、六六四、〇〇〇千円（約二千三百五十億円）であるが、一会社当り資本金総額は、一、一二八千円（約百万円）であつて、払込資本金額は、一、〇八三千円となつておる。つまり未払込が四％程残つておることになる。だから半端な株がまだ大分あるわけである。

## 二、額面金額引上げの是否

ところで、この五十円という金額は、現在の物価からいうと、あまりに少額である。だからこれを何とかしなければならぬ。こゝに問題がある。

戦前であれば、五十円という金額は相当の金額であつた。しかし、インフレーションの結果として、総ての物価が上昇し、貨幣価値が三分の一という程度まで下つておるのであるから、これに釣合を持たせる必要が起る。ベイスアップである。ベイスアップの必要は労働賃銀に限る問題ではない。資本も亦物価にスライドする必要があるのである。

勿論これについては、二つの異論があり得る。一つは、株式の額面というものは、それ自体としては意味を持たない。だからどうでもいゝという考え方である。私も額面が必ずしも意味を持たないということは、常々説いておる。つまり全資本金を均等の株式に分つておるといふことが主たる意味を持つのであつて、しかも五十円というのは、最初の払込を示すだけの数字である。その後の株主は、時価によつて株式を売買しておるのであるから、配当についても利廻りだけが意味を持つ。額面は意味を持たないという議論である。しかしこれは額面を廃止しろ。つまり無額面株にしてしま

えというのなら徹底するのであるが、額面がある以上は、やはり五十円が意味を持つ。そこでこれを何とかしなければならぬ。ということになるのである。勿論配当が今日のように名目的に高率配当になつておつて、誤解を生むというような問題もあるが、これは額面自体の問題ではない。資本再評価の程度とか、再評価積立金の資本繰入というような問題として理解すべきである。

第二の議論は、一株の金額は五十円であろうが何であろうが同じことではないか。運営によつて解決できるという考え方である。つまり、よく、多くの会社で行われておるように、例えば十株券以下を発行しない。多数株主に対しては、五十株券・百株券・千株券を発行しておるから、株式の額面は事実上、五百円・二千五百円・五千円・五万円と同じことになる。また取引所の取引単位は百株であるから、取引は、額面五千円単位で行われる。だから、事実上一株五十円でも支差えないという考え方である。

これは運営上解決して行くというやり方であるが、新商法ではこれで都合が悪くなつた。株主から請求があれば、一株券でもこれを発行しなければならない。新法上、株式の譲渡は絶対自由であり、単位は一株として考えられておるからである。

### 三、少数株主権問題、及び株式費用の厩大化

#### の對策としての額面金額引上げの必要

商法の改正が行われたについて、多くの点で経営上影響を生ずる事柄が生れた。これは新法に慣れない為に過渡期の現象として起る事柄もあり、また切替えの間に生ずる混乱とか不便とか云うものもある。中には新商法が、我が国現在

の事情に合わないから、これをもう一度改正しなければならぬと叫ばれておるような問題もあるが、その中で資本に關係して一番世間で問題とせられておるのは、少数株主権の問題である。即ち、新法は株主の権利を強化し、一株の株主すら備置書類の閲覧権や、代表訴訟の権利を有することから、所謂「会社荒し」の問題が大分問題とせられておる。しかし、理論上は、少数株主の権利を保護することも理由のないことではないのであつて、唯これを觀念的に考へて、過度になつては困るということなのである。

これを緩和する方法の一つは、一株の金額を上げることによつて、一株という單位の相對的地位を上げることにある。

尙、次の問題は、一株の金額が過少であるということの結果、目に見えない經營上の無駄が起つておることである。直接的に云つても、一枚の株券の印刷費用だけでも現在凡そ十五円乃至三十七、八円を要しておる。この株券を送附する封筒代・書留・配達証明の郵税の如きを考えれば、かりに一株の株主であるとすると（各社にこの種の株主は決して絶無ではない。まだ相当の数がある。）五十円の払込が全部が消えてしまうようなことになる。勿論、株式全体から云えば、株主一人当りは四〇〇―五〇〇株程度が普通であるから、全体としてみれば自ら計算は變つてくるが、この場合と云えども、一株單位の端数株には同様の問題が残るわけである。尙、年二回の株主總會ごとに各株主につき一定の経費がかかる。一つの計算例を示せば次の如くなつておる。

封筒二枚（一元五十錢）、同封はがき二枚（十円）、議案二枚（三元）、同封委任状はがきの収入印紙（四円）、終了通知はがき二枚（十円）、はがき印刷代四枚（二元）、郵送料二回（十六円）、合計四十六円五十錢。

となつておる。尙この外に、特別決議を要する株主總會の如きになれば、委任状の蒐集の為に、一、二回の督促が行われるのが普通であるから、この為更に別の十円以上が必要となる。即ち、年々の直接の経費だけで五十円以上とな



#### 株式額面金額の引上げ

るのであつて、一株の金額が五十円であるということは、余りに釣合を失しているということになる。

ビール会社の株式が、僅かビール一本であるといわれた時もある。ピース一箱で、何々会社の株が買えるという証券会社の広告があつたが、まづたく戯談ではないのである。

尙、間接的の費用の問題もある。一株の株主にでも営業報告書等を送つておる。この営業報告書が最近所謂 P・R 運動の結果として大変立派になつた。これ自体にも考うべき問題はあるが、それは兎に角として、この費用が馬鹿にならない。五万部程印刷しておる会社で、一部二十円位であげておる例もあるが、高い所では二百円位つておるものもある。増資目論見書の中には六百円かゝつておるものもある。

正規の営業報告書以外に、「報告」「近況」「株主通信」等を月々又は決算期の中間に送つておる会社もある。株主を大事にし、株主との連絡を密にすることは必要であつて、大いに奨励すべき現象であるが、これを五十円一株の株主まで及ぼさなければならぬということに問題があるのである。

また後に述べる如く、株主数の増大は、現在高度会社に於ける当然の事象であるが、株主数の増大は資本金の大きさには比例しない。小株主の比率が関係を持つ。そこで小株主をある程度で整理するということが、経営上の費用に關係を持つ。現在、大会社、殊に株式の流通即ち取引高大なる花形会社になれば、株主係の人数は龐大なものであつて、五、六十人乃至百人に及ぶものもある。常時は兎に角、増資等の時期になれば、臨時雇、学生のアルバイト等を加えて、更に別の百人が加わつておるようなこともある。しかるに小株主数は後述する如く、株主数の二、三〇%にも及ぶのであつて、その所有株式数は、さまで大ではないけれど、(通常は二―三%、会社によつては、一%以下の所もある。)手数料は、小株主も大株主も同じである。とすればこの小株主をある程度まで整理することもまた合理的である。この為にも

一株の金額を上げる必要がおこつてくるのである。

#### 四、額面金額引上げの程度

しからば、一株の金額をどの辺まで上げれば良いか。これが一問題である。これに似たような問題は、貨幣の単位をどの程度のものにするのがよいか。という議論がある。戦前の比率で行けば、イギリスのポンドは一番大きく、アメリカのドルがこれに続いた。その比は一对四・五程度であつた。日本円とか東洋諸国のドルは、米ドルに対して更に半分であつた。オランダのグルデン、スウェーデンのクローネ等がこれに続き、ドイツのマルクとか、スイスのフランなどは更にこの半分であり、フランスのフランがこれに続いた。

我国も媾和後は、やがて国際通貨協定に入ることになると思われるのであるが、その時には、日本の通貨をどの程度に定めるかということが改めて問題となる筈である。一九五〇年七月現在の国際通貨協定に於ける各国通貨の割合を見ると、必ずしも国の経済力とは比例していない。昔は本位貨が高い方が国の名誉であつて、これを低くすることは国辱であるような考え方もあつたが、現在ではむしろ貿易上の利益とか、国内生活の水準の維持とかいうような実態的な影響を先づ考えるような思想が強くなつておるからであらう。一々例を上げることがを省略するが、米ドルと比較して高いのは、オーストラリアのバウンド（〇・四四六四二九）、エジプトのバウンド（〇・三四八二四二）、イラクのディナール（〇・三五七一一四三）、というような所であつて、低い方では、ボリビアのボリビアン（六〇）、ベルジュームのフラン（五〇）、チェッコスロバキアのコローナ（五〇）、ルクセンブルグのフラン（五〇）、ユーゴスラビアのディナール（五〇）、イランのライアル（三二・二五）、チリーのペン（三二）、ブラジルのクルチエイロ（一八・五）、アイスラ

### 株式額面金額の引上げ

ンドのクローナ（一六・二八五七）、というような所である。オーストリアのシリング、支那のユアン、フランスのフラン、ギリシャのドウラクマ、イタリアのリラ、タイのバート、ウルグアイのペソ、の如きは、まだ平価の率が確定してない。

所詮、国の経済力及び経済状態を考慮して定まることであるが、現在の日本の円の状態が、このまゝでいい筈はない。この関係は、高くても安くても、数学的には同じ筈であるというような問題ではない。

株式の額面、従つてはこれを基準とする一株の価格の水準をどの程度に置くことがいいか。（例えば、五十円株ならば六十円とか七十円とかいう相場が現われる。これが建値となる。取引単位の問題は更に別に存在する。）ということと同様多くの条件を考えなければならぬことである。一国の経済力ということにも関係があるし、今いう貨幣の単位ということにも関係がある。株式市場の情況ということにも関係がある。例えば、一株の金額を半分にしたとして、株価は比例的に半分となるかというところではない。条件等しとすれば、多くの場合半分以上となる。それは、金額が小さい為買い得る投資層が増大するからである。

しからば小さい方がいいか。というところではない。株主からいつても小さければ相対的に費用がかかる。例えば株式の売買手数料は比例的でない。現在の手数料でいけば、十円株は一円五十銭の手数料、百円株は三円、千円株は六円二十五銭である。売つて買えば往復の手数料があるから、これが取引をチェックする。尤も最近のマージン取引では、復の方の手数を四分の一とすることに定められたが、相場の大小による差は同様である。会社の側からいつても、前述の如く経費の率が違うから、これは会社毎に考えねばならぬ要点を含んでおる。

だから、一株の金額をどの程度にすることが一番いいか。ということは会社の種類、会社の投資層の情況、会社の規

模、競争会社の株式の情況、その株式のもつ市場的地位等によつて等しくない。各経営者が真剣に考えねばならぬ問題なのである。しかし日本では不思議にも、今までこの問題を経営者が真剣に考えたような例を聞かない。大体、株式及び株主の問題が会社経営に重大なる関係があるということを気付かない人も多いのであるが、額面の問題に至つては、まるで額面を与えられたる前提として、漫然と処理しておるかの如く見える。しかし、今後は、いかなる方面の投資層を握るべきかについて考えなければならぬような場合も起つてくることゝ思う。しかし、勿論一方の考え方は、なるべく各社共額面を揃え、額面を上げるなら各社一緒に上げる方がいゝという考え方もある。殊に取引所の処理などはこの方が便利もある。今日、大部分の会社が五十円になつておる為、半端な額面は却つて不便が多い。というようなことである。勿論これは一概には云えない。現に戦前特に二十円にした会社とか、十二円五十銭払込の新株で操作した例とか、逆に百円株二百円株を發行した例とかがあるようなわけで、これらは一々意味と理由とを持つておつたようなわけであるからである。

## 五、五 千 圓 説

この個別の会社の政策の問題を別として、一般的標準的に考えて、どの程度の金額を妥当とするのであろうか。勿論これにも亦、過渡期として考えるのと、落着いた先を考えるのとでは、自ら結論が違つて来る。

商法改正に當つて、従来の規定をどの程度に修正するか。というのは一問題であつた。私などは、第一案として、一、株、五、千、円、説<sup>(1)</sup>を出した。その一番分り易い根拠は、取引所の取引単位が百株であつて、額面五千円が現在既に取引単位となつておる。だから率直にこれを採用した方が良い。というのである。尙、五千円は五十円の百倍である。物価指数は

株式額面金額の引上げ

三百倍に達してゐるから、その点から云えば、一万円でも高過ぎはしないと思うが、後に述べる如く、直ちに物価指数だけで考えて、二百倍を採用するのも行き過ぎの譏を免がれない。その理由は次の如くである。

(一) 一般的物価指数は、実生活の指標として必ずしも正しくない。経済上の実勢力を必ずしも表現していないからである。現に、各層に於ける経済実力、例えば購売力とか投資力とか生活余力とかはこれに照応していない。殊に従来投資層に属するような人々は、所謂斜陽階級となつておつて、この階級層が現在最も困つてゐる。成程、新しい資産階級はできて来てゐる。例えば、所謂闇成金である。しかし、この人達は、未だ株式投資などに興味を持っていない。知識も持つていないし、慣れてもない。競馬とか競輪とかの方にはまだ興味を持つてゐるが、株式の方にはこの資金が動いて来ない。従来投資層も徐々に、経済力を回復しつつあるが、これにまだ両三年かかるであろう。そこで直ちに二百倍とか三百倍とかに持つて行くわけにはいかない。いい所百倍であろうが、立法ではまだそれも躊躇した。過料罰金等々の如きでも、現在までの法律改正に当つては、二十倍乃至三十倍程度が採用せられてゐる。今回の改正商法中の罰則で初めて五十倍程度となつてゐる。<sup>(註)</sup>

(註1) 日本學術振興會經營問題綜合委員會の「株式会社の改正に関する提案要綱」中の株式一株の金額の項(三五二)に五千円説を出してある。これは昭和二十五年四月に発表されたのであるが、「経営評論」昭和二十五年五月一日号に、これが掲載せられた時に偶然ながら、これを「五千円」と誤植せられた。校正者が「五千円」ということが想像もつかないのである。この訂正は、同誌六月号六四頁に出ている。なほこの提案の正文は、同委員會の委員長高瀬汪太郎編として「新会社法と会社経営」(森山書店刊)に出ている。なほ筆者の意見としては「産業経理」昭和二十五年三月十五日号第十卷第三号に「株主總會の廃止と証券制度の改革—商法改正に寄する若干の提案」とか、また平井泰太郎編「経済安定と企業経営」(国元書房刊)中に「経済安定化と証券資本」にも書いてある。前掲高瀬編「新会社法と会社経営」第二章第一節「高度会社の構想」として筆者の意見が書いてある。

(註2) 旧法第二編第七章(罰則)中「一万円」が「五十万円」(五十倍)に「五千円」が「三十万円」(六十倍)に「三千円」が「二十万円」(六十

七倍に、「千円」が「五万円」（五十倍）になつておる。

(二) 成程、額面から云えば、五千円は五十円の百倍である。しかし、戦前の株式は、全部が払込済であつたわけではない。前述する如く、十二円五十銭払込のものとか、二十円のものとか、三十円のものとか、いろいろあつたのであつて、五千円は、事実上百倍以上となる。十二円五十銭払込のものから云えば四百倍となる。

もつとも、これは額面で云つておる。実際の取引は、その日の相場即ち株式の価格で行われておる。現在は、株価が相対的に低いから額面すれすれのものも多く、高いものでも、三―四倍が多く、最も高いもので二十倍程度である。戦前は、やはりこの意味に於いては、十二円五十銭必しも十二円五十銭ではないのであつて、東新、大新等になれば、随分高かつたのであるから、額面對額面の比率で論ずるわけにはいかない。しかし、何れにしても五千円は高過ぎるというのである。しかし、百株単位の商慣習を採用するのであるから、余計な経済上の影響を避けるという意味ではこれが一番いゝと思う。

(三) 等しく五千円であつても、一株単位の売買は心理的によくない。五百円の十株単位の方が景気がいゝ。株主からいえば、十株持つておる。百株持つておるといふ方がいゝだろう。こういうのである。もつともこの点は、「馴れ」の問題でもある。なほ、前に述べた如く、小さな一株を作ることは、商法上弊害が起る。という問題が残る。

以上のような賛否両論があつて、なかなか決しない。こゝが過渡的に考えるか、落着いた将来を考えるか、という問題にかゝるのである。

(四) 一度定めてしまうと、また変えることは困難である。だから思い切つてこの際に五千円にしてしまふ方がいゝ。とも考えられる。現に、最近行われておる投資信託では、受益証券は一口五千円になつておる。社債では単位が一万円

になつておる。

(五) 将来、若し称呼価値の切下げがあつて、零を二つ切捨てるとか、百円を単位とする新本位貨が出るとすると、五千円は再び五十円となつてしまう。その時に、例えば五百円では五円になるから困るだろう。

(六) 現在、一ドルは三百六十円である。将来、国際自由取引が行われるとして、為替がどの程度に落着くかは問題であるが、仮りに、現在の相場を基準にすれば、現在の一株は皆何セントという株式である。時価でいつて、一ドル以上の株は、三越とか東京海上とか新しい電力株とか数える程しかない。成程アメリカにも一ドルの株はあるが、これは全くへち株であつて、多くの株はやはり四十ドルとか、五十ドルとかになつておる。相場でいうと、昭和二十七年二月九日現在で、U・S・スチールは三九ドル、アナコンダ銅は五二ドル、ゼネラルモーターは五七ドル%、デュポン化学は八八ドル、スタンダード石油は八〇ドル、グッドイヤーは四六ドル、モンゴメリー通販は六四ドル、サザン・パシフィック鉄道は八三ドル、工業株三〇種平均二六九ドル八三、鉄道株二〇種平均八六ドル〇九、公共株一五種平均四九ドル一七といふやうなわけであつて、国際価値としてはあまりに低すぎる。これは日米の経済力の相違もあつて止むを得ないと云えばそれまでであるが、外資導入問題を考えなければならぬ今日、一概に無視はできない。外資導入問題は、人の云う如く、そう手放しの樂觀論はできないが、それでもアメリカの投資信託が日本の花形株を既

に買いに来ておる。これは一方には喜ぶべきことであるが、他方には警戒しなければならない問題である。

## 六、商法改正と施行法による措置

こゝういふやうなわけで、私の五千円説は、大分問題となつた。しかし、一方には商法学者の方面で事情が分らないと

いうこともあろうが、思い切りがつかない。経営者側も、手元の金融事情とか、経営問題の手近な事情ばかり考えて、国際関係まで考えるという余裕がない。というようなことも手伝つて、なかなか踏切りがつかない。五百円説、千円説等もあつたし、いろいろであつた。結局、原案は五十円のまゝで出され、参議院の修正によつて「五百円以上」ということで落着いた(新商法第二〇二条)。ということは御存知の通りである。

しかし、法文は「五百円以上」であるから、会社としてはこれをいくらとするかということを変更して考えていくわけである。商法上は、従前の会社はそのまゝで、新会社だけを五百円以上とすることになつておるのであつて、(新商法附則第三条)、「株式均一の原則」というのがあるから、旧株を五十円とし、新株を五百円とするというようなことはできない(二〇二条第一項)。これは甚だ不便であるから、施行法によつて、「旧法によつて成立した株式会社は、額面五百円未満の株式を額面五百円以上の株式とする為に、新法第三百四十三条に定める決議(定款変更の決議方法、即ち特別決議)によつて、株式を併合することができる。」(商法の一部を改正する法律施行法、昭和二十六年法律第二百十号第十条②)のである。これによつて早く額面の修正をした方がいゝと思う。

ところで今も云うように額面をいくらにするかという問題が残るのである。前にも云う如く、一度定めると又修正することはなかなかできない。株式数をそのままにしておいて、株金額を引上げるのは、株主全員の同意を要するから、事実上到底実現できないから、この際一挙に上げておいた方がいゝと思う。

電力会社は新会社となつたから、その機会に額面を五百円とした。自説を固執するようであるが、私はやはり前に書いた理由によつて、「五千円」にしておいた方がいいように思う。以前に百円の会社があつたことを思うと、都合のつく会社はこの際「一万円」にする方がいいのではないかと思う。これについて、今少し私の考える所を述べる。



## 七、現在我國の株主層の構成と端株整理の必要

現在成程一挙に百倍にすることは、行き過ぎのように見える。しかし、私が別に指摘したように、今日、高度会社では、大株主の大部分は、生保、損保、銀行、信託、等の金融会社その他の法人及び団体であつて、事実上、個人は殆どない。法人筋は額面五千円でも差支えないし、その方が却つて便宜であろう。全国で個人の株主は、七十人程度と推定しておる公式の発表さえある。個人も実は、会社筋の名義株となつておるものは多いのである。むしろ現在では、会社資本が、会社及び法人の持合となつておつて、「名目資本化」しておることが問題となつておる位である。私の論文にその点については若干の数字があげてある。<sup>(3)</sup>最近の各社の營業報告書、或は増資目論見書などを見ても、この傾向は一層明らかである。

株主の総数は、統計的には現在、証券取引委員会調によると、<sup>(4)</sup>延人員で四、二八八、五四三名（約四百万人）となつておる。個人が二社以上の株主になつていないとすれば、全国人口八千万人に比較して十九人に一人の割合で株を持つておることになつておる。民主化が行われたという風に説いてあるが、後述するように考うべき点がある。

勿論、多くの株主は、少くとも数社に投資しておるから、実数はうんと少いと思う。それに現在、税法その他の関係があつて、日本では名義株というものが頗る発達しておるから、この点からも数字を見直さなければならぬ。従業員持株制ということが無理に考えるために、会社自体とか、会社内の操作による団体の金融による名義上の株主もできておるし、証券会社の名義になつておるものもある。また最近の投資信託に見られる如く、無記名ということによつて、隠れておる人もある。またこの全国の会社というものは、事実上、個人商店或は組合の形のもの形式上会社となつて

株主分布表 (株主種類別) 第一表

区 分	昭 和 2 4 年 度			
	株 主 数	比 率	株 数	比 率
政府及び公共団体	6,780	0.16%	56,064,738	2.80%
金 融 機 関	14,086	0.38	193,262,571	9.91
証 券 業 者	48,891	1.14	251,141,111	12.56
其 の 他 法 人	28,313	0.66	111,806,667	5.59
個 人	4,183,485	97.55	1,369,554,141	68.49
内 役 員	6,949	0.16	67,479,805	3.37
従業員	447,164	10.43	86,348,446	4.32
其 の 他	7,033	0.16	12,919,455	0.65
合 計	4,288,543	100.00	1,999,743,683	100.00

証券取引委員会調 昭和25年3月末現在

株式額面金額の引上げ

おるものもあるのである。だから私は、商法改正に当つて、むしろ会社に最下限を作れということを論じたのである。<sup>(5)</sup>  
 現に上場会社についても、考え方によつては数字が變つて来る。東京証券取引所の発表では、同じ時期に於いて、三、一〇七、四二三名(約三百万人)となつておる。

しかも、この株主の中でも今も云う通り大株主は、法人又は政府及び公共団体が頗る多いのである。証券取引委員会は、どうも民主化が行われておると云うことを云いたいと見えて、

その面ばかりを強調しているから、少し疑問もあるが、それでも個人は人数で九七・五五%であるが、持株は六八・四九%である。

大株主に法人筋が多いという点については、次のような数字を出している(第一表)。もつとも個人中役員の六、九四九名(〇・一六%)その持株六七、四七九、八〇五株(三・三七%)及び従業員四四七、一六四名(一〇・四三%)その持株八六、三四八、四四六株(四・三二%)には操作があることが予期される。純然たる個人は、三、七二九、三七二名(八六・九六%)その持株一、二一五、七二五、八九〇株(六〇・七九%)となつておる。しかし、この数字は、全部の会社を推算してあるのであるから、実情は、各会社毎に観察してみないと正しいことが分らない。会社を通計することの結果、特徴が隠れてしまうことが多いのである。主たる会社の数字を上げれば、

株式額面金額の引上げ

ばこの実情が一層よく分るが、紙幅をとるからこの際は省略する。

仮りにこの調をもつて、議論を続けることにするが、会社の株数による株主分布表をあげてみると(第二表)の如くである。

第二表

株主分布表(持株数別)

区 分	昭 和 24 年 度			
	株 主 数	比 率	株 数	比 率
100株未満	1,428,923	33.32%	52,225,707	2.61%
100株以上 500株未満	2,162,157	50.41	424,684,698	21.23
500株 // 1,000株 //	368,723	8.60	232,480,520	11.63
1,000株 // 5,000株 //	294,563	6.87	484,255,164	24.22
5,000株 // 10,000株 //	17,197	0.40	109,787,221	5.49
10,000株以上	16,980	0.40	696,315,373	34.82
合 計	4,288,543	100.00	1,999,748,683	100.00

証券取引委員会調 昭和25年3月末現在

は、三三・三二%を占めておるが、持株数に於いては僅か二・六一%に過ぎない。百株未満が減少した理由は、現に売

これを見れば明かなように、会社の資本の三四・八二%は、一万株以上の株主が持つておる。これが会社或は法人及び団体の持分が大部分である。千株乃至五千株の所で二四・二二%となつておるが、これは、やゝ大なる個人の投資層が含まれておる。しかし、百株乃至五百株の所が、人数にして五〇・四一%を占め、株数に於いて、二一・二三%となつておるが、これが本来の一般大衆投資層である。通常、証券会社の顧客の大部分が、二―三百株を売買しておるのであつて、これが通常の取引単位となつておる。各社の平均持株数は、四―五百株という所になつておるが、大株主を除くと、平均では二―三百株というのが通常の平均になつておる。これは業種及び会社によつて、若干の差はある。紡績、鉄鋼の如きは、やゝ平均持株数が高く、公共企業、紡績以外の繊維工業の如きは低くなつておる。この小文に於いては、この点まで詳しく論ずる余裕がないが、一般的に百株以下の株主が意味を失つて来ておることは注目に値する。即ち人数に於いて

買單位が百株となつておつて、端株取引が株主にとつて有利でないということも与つて力がある。

前述する如く、僅か二・六一%の資本金を集める為に、多くの手数と経費とをかけたことを思えば、むしろこの三分の一の株主を割愛することによつて、資本能率及び経営能率をあげた方がいいのではないかと思う。

現在会社が増資を行う場合などに、募集費用は意外に多額の費用に上つておる。通常、大会社にして増資費用の三―四%、中会社にして三〇%程度の発行費用を要しておる例がある。間接の経費、即ち会社の経常費中に於ける関係費用を加算すれば、増資をしても半分位は、消えておることになつておるといふ場合もないではないようである。これは法人株主、特に証券会社関係の費用も相当多額に上るのであるが、あまりに群小株主を集めることから来る費用も馬鹿にならない。現在関東電力は十六万人の株主を有し、関西電力の如きも十四万数千人であるが、紡績会社等に於ても既に数万人に達しておる。次の増資が行われた場合には、夫々十万人程度に達することも絶無ではないと予想されておるのであるが、これだけの株主数を処理すること自体が既に問題となつておる。つまり現在の方法では、極限に達しておると考えられる。この処理の面を考えることも必要であるが、根本に遡つて、不必要に小株主を集めておる現状を反省すべきである。つまり慢然と旧套を墨守しておることからこの不合理が生じておるのである。民主化という呼び声に眩惑されて資本蒐集の能率と経営の合理化とを忘れておるものと云うの外はない。増資の場合以外の平常の運営についても前述した通りである。これを思えば、むしろ百株以下の端株はこれを整理した方がよい。

ところが、この端株整理は、それ自体としてはまた手数と経費を要する問題であつて、しかも実効はなかなか上らない。大会社で端株整理を行つた例では、僅かに六―七%の整理しかできなかったような場合もあるようである。ところが、これを額面切上げの方法によれば、簡単にできる。この意味に於いては、五百円或は千円株もよからうが、むしろ

五千円株以上にすべきではないかと思うのである。

(註3) 前掲高瀬編委員会報告書中の「高度会社の構想」の如きを見よ。「イヴェストメント」誌上にも「高度会社の認識」(昭和二五年九月号)が書いてある。「国民経済雑誌」には(昭和二五年十月号)に「高度会社の概念」中に書いてある。

(註4) この数字は、昭和二五年三月末現在に於ける上場会社六九一社の状況を調査したものである。大阪証券業協会刊「全国証券取引所上場未上場会社要録」一九五一年前期版、二五一頁以下参照

(註5) 株式会社の最下限としては、例えば資本金一千万円という限度を定めて、零細会社の乱立を防止すべきではないかと思う。前述の(註1)の意見書には、三百万円としたが、再評価積立金の繰入後は、一千万円程度でよからう。貨幣価値三分の一とすれば、これで戦前の三万円程度であつて、高きには過ぎない。有限会社法の如きも、資本総額の最下限を附しておるのであるから、株式会社に最下限を附していいないことの方がおかしいのである。

(註6) この数字は前掲筆者の諸論文に出ておる。

## 八、五千圓説に對する疑義とその解明

一株の金額を五千円に上げることについては更に考うべき問題が若干ある。

(一) 一つは証券民主化の問題である。前にも述べた如く、証券取引委員会の如きは、株主数が多くなつたことをもつて、民主化が行われたように考えておるらしいが、前述する如く、これは形式だけを見たものであつて、必ずしも民主化の目的を達したものと云うことを得ない。既に繰返し述べるが如く、これによつて小株主は必ずしも利益せず、会社も利益しないのである。むしろ弊害の方が現われておる。いたづらに小株主を殖やして、その人に損をかけておるといふことの為には、証券民主化運動の効果が疑われ、また民主化運動を呪咀する声がある如きは、その証拠であろう。大体五千円程度以下の投資をする人に、直接株式を持たせようという考え方がよくない。むしろこの人達は、五千円とか、

一万円とかに達するまで、通常の貯金をすべきである。是非共株式に投資したいというならば、この人達こそ、投資信託の受益証券を買わすべきである。勿論、私は別に部分株制度を作つていゝと思うが、これは自ら別の議論を要する。前掲の提案の中に、これも一言してある。

(二) 現在の端株の持主は、従業員持株制による従業員の持株が相当部分を占めておる。従業員持株制についても、私は別に意見をもつてゐるが、この問題自体は、他日に譲る。しかし、この面の解決は、むしろ容易である。(a) 従業員持株制の主たる目的の一つは、会社の組織価値及び保有価値の一部を従業員に分与したいということにあるように見える。この点は、会社が操作して従業員に直接的に分配すればよい。(b) 従業員のレイトカッティングの一方法として持株制を行つておる会社がある。つまり、従業員に渡すべきものを、社内に留保する目的の場合である。この目的の場合、預り証、或は特殊預り金の制度を採用すればよい。五千円に達して始めて株式にすればよい。(c) 従業員持株制は、多くは社内金融の方法が用いられておる。また、功勞株の考え方が用いられておる。故に、これも單位を上げるだけであつて、解決は容易である。例えば、三年目に七十株分与する代りに、四年目に百株分与すればよい。

(三) 最後の反対意見は、取引所の売買單位との關係である。現在百株單位で売買が行われておる。これが困るといふのである。しかし、これも理由がない。戦前には売買は十株單位であつた。現に、電力株が五百円株になつたから、これに関しては十株單位の売買に變つたのである。五千円株になれば、一株單位にすればいゝのである。勿論、戦前十株單位であつたのであるから、日本經濟の再建が行われ、經濟力が回復すれば、五千円株でも十株單位となし得る時期が来ないとは限らない。これは事情即応の便宜の問題である。

唯問題は手数料との關係である。前述した如く、現在では、五十円株が五百円株となり、五千円株となれば、手数料

株式額面金額の引上げ

が激減する。その為に証券業界の経費が賄えないというのである。額面五百円株については、大阪証券では、昭和二十六年七月十六日に遡り、次の如く改めた。

「売買株数に所定の委託手数料を乗じて算出した金額が、

一五〇円未満のもの

一五〇円

一五〇円以上のもの

所定料率」

現在売買手数料は、相対的に高過ぎるといふ批判がある。業者の過多、経費の過大が従つて論じられておる。また、商品取引所の手数料との比較に於いて同様高過ぎるといふ批判もある。これは、これ自体として研究すべき問題である。株式の額面が上がれば、それを前提として解決し得るのであつて、このことが額面切上げ問題を否とする理由にならない。

(四) 最後にもう一つ大問題がある。株式の額面切上げ、殊に私の云うように五千円にでもすることになれば、これが株価にどういふ影響を与えるかという問題である。現在株界は不振であつて、殊に株価が低いからこれを心配する人があるのだからと思う。再評価積立金の資本繰入でも、株式の増加によつて、現在の株式過剰が一層促進されはしないかという懸念から躊躇しておる人もある位であるが、一般的に株式過剰という問題は、私は究極的にはそうでないと思つておる。過渡期の現象として生じておるのであつて、日本経済の再編成が終れば、釣合がとれてくることだと思ふ。唯現在、急に資本比率修正の為に各社が競つて増資をしておるから、急にアンバランスが起つておるのだと思ふ。勿論、かりに過渡期の現象であつても、業者にとつてはそれが正に大問題である。しかし、この点からいふと、額面切上げは、株数を減少させるから、いゝ方の影響があるだらうと思ふ。

現在の株界不振の問題は、むしろ株式過剰の問題よりも、手数料の相対的高率によつて、利益を喰われてしまふという問題、課税の負担が大であること、及び徴税方法の問題によつて、株界に資金が集まらないという問題、売買仕法の不適当という問題などの方が重要なのだと思う。

しかし、この問題をさて置き、常道から云つて、大きな問題は、大口投資層及び大手筋の出動の關係と、浮動株の問題だと思ふ。前者については、前述する如く、額面切上げは關係がない。浮動株の方は、額面切上げによつて却つて吸せられる。僅かの売買によつて、株価が影響されておる現状は却つて除去せられると思ふ。つまり、一般物価とか、購買力とか、投資能力とかに比較して、低過ぎる額面による浮動投資層があることが、却つていけないのだと思ふ。つまり、額面切上げは、証券制度を常道に引戻す作用を持つのであつて、決して、恐るべきことではない。殊に、最近に於ける投資信託の努力は、前述する如く、浮動投資を専門家の投資に切替える作用をもつから、この制度が順調に発達すれば、今後は投資の健全化を来すことになると思ふ。その意味に於いても、投資信託関係者の自重を望んで止まらぬ。

これらの点については、議論も観測もあることゝ思うが、私の考を一言述べておく次第である。

#### 附 記

右の小文は、昭和二十六年八月二十日、神戸大学経済経営研究所に於ける会社経理専門委員会に於て報告したるものである。なお、数字については、校正中若干の増補を行つてある。



# 税法における棚卸資産評価

渡 辺 進

一

周知の如く税法における棚卸資産に関する規定はいわゆるシャッフ勧告に基づき、昭和二十五年四月の税法改正（註1）によつて始めて整備せられるに至つたものである。それ以前においては棚卸資産の評価に関する何等の規定なく、僅かに取扱内規を以てその取扱を定めたに過ぎなかつた。併し乍らこの取扱内規（通牒）も内容至つて簡單であつて、棚卸資産の評価法として低価法を認めるものであつたことは明かであるが、その内容をなす原価とは如何なる意味の原価であるかは明瞭でなかつた。（註2）且つ低価法に基づく評価がそのまま適用せられるのではなく、原価時価何れか低き価額から更に一定限度の評価減を認めたものであることに特色を有する。（註3）

（註1） 三月三十一日改正、四月一日より施行

（註2） 此の点に関し、明里長太郎氏「新法改訂・税務と会社経理」（日本税経研究会発行）一四二頁に次の如く記されている。「……しからばその原価とは何をいうのかということは必ずしも明瞭でなかつた」

その原価が個別法による原価を指すものと解された時代又は事例のあつたことは次の記述により明かである。

「……取得価格となると、いろいろのたな卸資産のその取得の時期に応ずる一つ一つの仕入価格を附さなければならぬ為、倉庫では絶えず

税法における棚卸資産評価

税法における棚卸資産評価

在庫の個々について仕入の月日及び価格を明確にして置いて、個々について出入区分を明らかにして置かなければならない煩繁さがある為、實際問題としては殆んど不可能に近い処理が要請されて来たきらいがあつた。」（東京国税局編「詳解法人税法」——昭和二十六年版一八八頁）

製造工業原価計算要綱（昭和十七年四月）は「材料の消費価格」の項において継続記録法にありては「原則として買入順法又は移動平均価格法に依りて計算」し、棚卸計算法又は逆計算法にありては「平均購入原価を以て計算す」るものとしていたのであるが、昭和十九年五月の改正に当り、消費価格は原則として「平均購入原価」を以て計算するものとした。原価計算要綱が我国製造工業に浸透するにつれ、税務上の評価も漸次加重平均法による原価を原則とするに至つたものと信すべき理由がある。

（註3）ここにいふ取扱通牒は昭和二年の主一の四九を指すのであつて、それによれば棚卸資産についてのみならず、土地建物機械等に関しても低価法に基づく評価額以下に評価減することが認められてゐる。即ち評価損計上の目的が、計算の基礎を鞏固にするためであつて特に脱税の結果を来さない程度のもものは是認せられるのであつて、その程度の認定に関しては左の基準によるのである。

左に掲ぐる資産を評価減し時価又は原価よりも低い評価をなしたる場合であつても、時価又は原価のうち何れかその低い価額と比較しその減差額が左に掲ぐる低減歩合を超過せざるときは是認され、超過するものについては超過部分は否認される。但し時価若しくは原価よりも将来著しい低落が予想される特殊のものについては、低減歩合の三倍額までが認められ、また課税標準の更正若しくは決定の当時において既に低落の事実を認めるときはその程度まで是認されるのである。

種類	低減歩合
土地	五分
建物	割
船舶	割
機械	割
器具	割
有価証券	割
商品原料品（半製品を含む）	割

（土地は一筆毎、建物は一構毎、船舶は一船毎、機械は一設備毎、器具備品は一品毎に是否認の計算をなすものである。）

期間的損益の確定という立場からみれば、低価法に基づく評価額以下の評価を認め、将来著しい低落を予想されるものについては低減歩合の範圍を拡大し、課税標準の更正若しくは決定の当時における低落の事実を顧慮するが如きは到底支持され得ないであろう。併し右の如き評価に

対する態度は多分に産業政策的立場にたつているものと考えることができるのである。

棚卸資産の評価に関してシャウブ勸告は次の諸点に関する改善を促した。その大要は次の如くである。

(1) 所得税、法人税に関して現在大蔵省で認めている棚卸資産経理方法は加重平均法(平均原価法)唯一つである。棚卸資産評価に関しては熟知されている各種の方法がある。(企業の種々の形態について、法人又は個人の一事業年度の正確な所得を最も正しく見積るには、棚卸資産経理の種々の形態が必要である。)ある産業にとつては後入先出法又は正常在高法を用いることが望ましいかも知れない。また他の産業にとつては先入先出法が望ましいかも知れない。全世界において現在使用されているこれらの方法は合理的なものと認められている。適当な状況の下でそれらを使用すれば、日本の納税者の経理制度は改善される筈である。この意味から大蔵省は棚卸資産経理の種々なる方法特に日本の産業の形態に適合する方法を研究しなければならない。その研究の結果日本の産業に適合する諸方法が納税者の選択によつて使用し得るものとせられなければならない。

(2) 併し濫用と税の回避を防止するために納税者をして何れかの方法を選択せしめ、それ以後はその方法を一貫して使用すべきものとする必要がある。一度選択した棚卸資産の経理方法を変更するには、大蔵省の認可を得て初めて認められるものとしなければならない。変更の申請がある場合には、大蔵省は所得の計算に一定の調整を要求することによつて、納税者が変更を認められる条件を示すことができるのである。

(3) 研究の結果一事業年度中に購入した棚卸資産の購入価額を切下げて評価することが認められているのが判つた。この低評価又は割引は取得価額を若干の割合だけ低減することによつてなされている。物資が現在よりも少く、また量

及び質において誤つた表示を受けることがより多かつた(註4)ときにおいて、この制度が如何なる価値を有していたであらうかは、ここでは考えないこととする。とにかく現状においては、特に大蔵省によつて棚卸資産の合理的な経理方法が定められるならば、この制度は殆んどまたは全然価値なきものである。従つて税の目的のために実際の取得価額から一定割合を差引いたもので棚卸資産を評価することを認めている慣例(註5)を直ちに廃止すべきである(註6)。

(註4) 公式訳文において量および質において「誤まつた表示を受けることがより少かつたときにおいて」としているのは誤りである。

(註5) このことは前掲(註3)における評価減を指すものと解すべく、低価法に基づく評価を否定しているものと解すべきではない。低価法はアメリカ税法においても一般に認められている慣行である。

(註6) 「日本税制報告書」巻二、一三五―一三八頁。但し(1)(2)(3)の区分は内容に従い便宜筆者がなしたるものである。

我国税法における棚卸資産評価に関する規定は右の勧告の趣旨をとり入れて大いに整備せられた。その内容は次の如くである。

(1) 法人の各事業年度終了の日における棚卸資産の評価については原価法、時価法、低価法の何れか一によることが認められ、原価法のうちには個別法、先入先出法、後入先出法、総平均法、移動平均法、単純平均法、最終仕入原価法、売価還元法の八種の方法が認められている。而して法人は大蔵省令で定める事業の種類毎に(註7)更に必要がある場合には(一)商品又は製品(二)半製品又は仕掛品(三)主要原材料(四)補助材料その他の棚卸資産に區別してそれぞれの棚卸資産について右に掲げたる諸方法のうち何れか一の方法を選定して評価し得るものとなつている(法人税法第九条の七第一項、施行規則第二十条)但し法人がよるべき方法を選定して届出をしなかつた場合には最終仕入原価法によつて算出し

た取得価額による原価法によつて評価しなければならない。(法第九条の七第二項、附則22、施行規則第二十条の二) また法人がその届出た方法によつて評価していない場合で、その届出た方法で評価することが困難なときは、税務署長は更正又は決定に際して最終仕入原価法による原価法によつて評価し得るものとなつてゐる。(施行規則第二十条の三)(註8)

(2) 一度選択した方法の自由なる変更は認められない。即ち法人が自ら選択して届出た評価の方法又は選択しなかつたためによるべきものとされた評価の方法を変更しようとするときは、新たな評価の方法を採用しようとする事業年度開始の日の前日までに、その旨及び変更の理由を記載した申請書を政府に提出して、その承認を受けなければならないのである。(法人税法第九条の七第三項及第四項) 右の申請書が提出された場合において、政府は、法人が現にとつてゐる評価の方法を採用してから相当期間を経過していないとき又は変更しようとする評価の方法によつては所得の計算が正確に行われ難いと認めるときは、その申請を却下することができる。(同条第五項) 申請の承認又は却下は当該申請をなした法人に通知されるが(同条第七項) 当該事業年度終了の日(中間申告を要する法人にありては、当該事業年度開始の日から六箇月を経過した日の前日)までに、当該申請の承認又は却下がなかつたときは、当該申請は承認されたものとみなされる。(同条第六項)(註9) なお棚卸資産の評価方法の変更の承認は、経済事情の激変、事業の規模の著しい拡張又は縮小等により従前の評価の方法によつては適正な評価をなすことができないと認められ、且つその後変更した方法を相当期間内に再び変更することがないと認められるときに与えられるものとされている。(法人税取扱通達一七九)

(3) 原価又は時価何れか低き価額から更に一定割合を控除して評価するという慣例は廃止された。法人税取扱通達の経過規定一七は次の如く定めてゐる。

「昭和二十五年三月三十一日以前に終了した事業年度において、棚卸資産等の評価について認められていた特別の低減

歩合は同年四月一日以後終了する事業年度分から適用されない。」

右がシャープ勧告に伴なつて我国税法規則が整備せらるるに至つた概要である。その検討は第三節でこれを行う。それに入るに先だつて第二節において棚卸資産評価に関するアメリカの税法規則について概観する。恐らくこれは「日本税制報告書」において、棚卸資産經理に関する示唆がなされた場合の根柢となつたものであろうし、彼我の比較によつて、我国税法を更に進展せしめる有力なる資料を得ることができると考えられるからである。

(註7) 省令に定める事業とは次の事業である。(施行細則第一条)

- 一、卸売及び小売業
- イ 卸売業、ロ 各種商品小売業、ハ 呉服、衣服及び身廻品小売業、ニ 飲食料品小売業、ホ 飲食店業(料理店業を含む)ヘ その他の小売業。
- 二、製造業(電気又はガスの供給業及び物品の加工修理業を含む。)
- イ 食料品製造業、ロ 紡績業、ハ 衣服及び身廻品製造業、ニ 木材及び木製品製造業、ホ 紙及び類似品製造業、ヘ 化学工業、ト 石油及び石炭製品製造業、チ ゴム製造業、リ 皮革及び皮革製品製造業、ヌ ガラス及び土石製品製造業、ル 第一次金属製造業、ヲ 金属製品製造業(機械器具製造業を除く。)ワ 機械器具製造業、カ その他の製造業。
- 三、鉱業(砂鉱業及び土石採取業を含む。)
- 四、建設業
- 五、農業(畜産業を含む。)
- 六、林業
- 七、漁業及び水産養殖業
- 八、金融業(証券業を除く。)及び保険業
- 九、証券業

十、運輸及び通信業

十一、サービス業

十二、以上の外、対価を得て継続的に行う事業

なお前掲の事業の種類ごとに評価方法を選定することを困難とする法人は、所轄税務署長の承認を得て、前掲の事業の種類にかかわらず、その承認を受けた事業の種類ごとに評価方法を選定することができる。

〔註8〕 所得税法にありては「その所得の計算に關し必要な商品、原材料、製品、半製品、仕掛品その他棚卸をなすべき資産で個々の原価を算定し難いものの評価については、事業の種類ごとに、命令で定める方法のうちいずれか一を選定し、その方法によらなければならない」とされており（所得税法第十条の三）棚卸資産の種類毎に異なる方法を選定することを認めないようであるが、所得税取扱通達二九七は、評価方法は原則として事業の種類（所得税法施行規則第七条の三に規定する事業の種類であつて卸売及び小売業、製造業において法人の場合の如く細分されていない。）ごとに同一であるべきであるが、従前から行つていた評価方法等からみて同一の方法により難い場合には、税務署長の承認を受け、事業場の異なるごとに又は棚卸資産の種類異なるごとに異なる方法によるも差支ないものとしている。

時価法及び低価法は青色申告書を提出する個人についてのみ認められる（施行規則第十二条の九第二項）

法第十三条の三には「個々の原価を算定し難いものの評価については」とあり、施行規則第十二条の九にも「個々の原価を算定し難いもの」については、先入先出法、後入先出法、総平均法、移動平均法、単純平均法、売価還元法、その他所轄税務署長の承認を受けた方法のうち何れか一によつて評価し得るものとされているところからみれば個別法を原則とするものの如くである。「個々の原価を算定し難い」とは商品在高帳等を備えていないため口別の取得価額の明かでない場合、又は口別の取得価額を明かにし得る場合であつても、それを明かにすることが極めて困難であると認められる場合をいう（通達二九六）のであるから、個人事業者が商品在高帳を備え容易に口別の取得価額を明瞭ならしめ得る場合においては先入先出法、移動平均法等により評価することは法文上否定されているものと言わねばならない。個人と法人によりかかる区別をなすことは全く理由なきものである。なおよるべき評価方法を選定して届出なかつた場合には、売価還元法（売価のない棚卸資産については総平均法）によらねばならない。（法第十条の三第二項、附則23、施行規則第十二条の十）なお個人がその届出た方法によつて評価していない場合でその届出た方法で評価することが困難なときは税務署長は更正又は決定に當つて、売価還元法（売価のない棚卸資産については総平均法）で評価し得るものとなつている。（施行規則第十二条の十第二項）

〔註9〕 所得税法でもこれとほぼ同様なる規定が設けられている。（法第十条の三第三項乃至第八項）

アメリカ税法における棚卸資産評価は内国歳入法(Internal Revenue Code 以下単に法とす)。(財務省規則(Treasury Regulations 以下単に規則という。)(註10)等によつて規制されているのであるが、法にあつては Section 22 (C) 及び Section 22 (d) において規定されている。後者は後入先出法に関するものであり、後入先出法は後述するように一九三八年に至つて始めて認められたものであるから、それ以前においては前者が棚卸資産経理を規制する唯一の条項であつた。(これは一九一八年に法文化された。)この条文は次に見る如く至つて一般的なものであつて、評価に関する具體的な規定については挙げて之を歳入局長官の権限に委ねていたものである。

「歳入局長官が納税者の所得を明確に決定するために棚卸が必要であると認めるときは、当該納税者は、歳入局長官が(財務長官の同意を得て)当該業種における最善の会計方法に合致し、且つ最も明瞭に所得を反映するものと定めた基準によつて棚卸をしなければならない。」

右の一般的規定に関する具体的内容は「規則」に定められているのであるが、評価の基準に関して「規則」は、棚卸に関する規定は一樣ではあり得ず当該業種において最善の会計方法と見なし得べき慣習を尊重すべきものであるといひ、又明瞭に所得を反映せしめるためには、評価の方法は継続的に採用されなければならず、その方法が実質的に規則と合致するものである限り、採られたる評価方法乃至評価基準よりは、それが継続的に使用されているか否かに重点が置かるべきものであるとしている。併しまた企業によつて最も普通用いられ且つ Section 22 (C) の要求に適合する評価基準は (a) 原価 (b) 原価時価何れか低き価額であるとしている。このように原価法及び低価法による評価が認められ



ているのであるが(註11)實際界においては低価法による評価が圧倒的に多いようである。採用した評価基準の変更には歳入局長官の承認を要する。

期末棚卸品に附すべき原価確定の方法として一般的に規則の認むるものは次の如きものである。

(一) 個別法 次の規定(Regulations 111, Sec. 29.22(c)-2)は個別法を指すものであるとされる。(註12)

「納税者が健全なる会計制度に即した帳簿棚卸の制度を有し、各棚卸資産の勘定に、取得又は生産された棚卸資産の實際原価をもつて借記し、当該課税年度において取得された棚卸資産(期首繰越分を含む)の實際原価を基礎として使用振替又は販売せるものの価値を貸記しているものであるときは、当該棚卸資産勘定に示された残高は手持在高の原価とみなされる。

(二) 先入先出法 先入先出法は次の規定(Regulations 111, Sec. 29.22(c)-2)によつて認められている。

「その内容が混淆し何れの口のものより成るかが判明せざる棚卸資産については、(当該事業年度終了の日から―筆者最も近い日において取得又は生産された棚卸資産であるとみなされる。」而して当該資産の實際取得原価又は實際生産原価がその原価とされるのである。規定は右の如くであるが実際にはその棚卸資産が何れの購入分から成るかが識別される場合にも、先入先出法の採用が認められているといわれる。

(三) 平均法 「規則」は平均法の使用を一般的には認めていない。他により、正確にして適用し得べき方法が無い場合には平均法が認められる。例えば煙草製造業については平均原価法以外には理論的に正確なる方法がないものとして加重平均法の使用が正式に認められている。「規則」は普通の混合した代替性ある棚卸資産については先入先出法の使用を期待しているのである。(勿論後述の後入先出法が選択される場合は別である。)併し実際上は平均原価法による原価

が決算目的のためにも税目的のためにも用いられている。このことは税務行政の見地からは重要なことではなく、一つの方法が継続的に用いられているならば、平均原価法によるも先入先出法による場合と同じく課税所得は通常正当に表  
示され得るのである。

〔四〕 後入先出法 この方法は最後に認められたものであつてその発展のあとを次に述べる。

〔註10〕 歳入法 Section 62 によれば歳入局長官が税法施行のため必要な規則を定めるものとしてゐるのであつて Regulations は「法」に一般的に示されたる事項に対する当局の解釈乃至説明であるといふことができる。而して「規則」は裁判所が「法」と矛盾する（換言すれば国会の意思に反する）ものと認めない限り法と同一の効力を有するものである。

〔註11〕 原価法又は低価法の何れかの採用が認められたのは一九一七年の財務省通達 (Treasury Decision) によつてである。従つて前記の棚卸資産に関する条項が法文化された一九一八年には、二つの評価基準は確立してゐた。一九一七年以前の評価基準は原価主義のみであつた。(Smith and Butters, *Taxable and Business Income*, pp. 90—91)

〔註12〕 バターズは此の条項を個別法に関するものとして述べてゐるのであるが (J.K. Butters, *Effects of Taxation, Inventory Accounting and Policies*, p. 157) ニューナーは先入先出法に関するものとして此の条項を挙げてゐる。(J. J. W. Neuner, *Cost Accounting*, 3rd ed. p. 170.)

財務者は長年の間後入先出法に対して否定的な態度をとつてゐた。それは先入先出法による如く一会計期間の所得を明瞭に現わすものではないという理由に基づくものである。一九二九年の最高裁判所の判決もまた後入先出法を否認してゐる。Kansas City Structural Steel Company 事件においてである。併しこの事件においてはこの方法の経済的意味が十分に表明されていなかつたといわれる。後入先出法が最初に認められることとなつたのは一九三八年の歳入法 Section 22 (d) におつてである。併しこの場合にはその適用せられる範囲は至つて限定されてゐた。即ち本法の採用

が認められるのは製革業、或種の非鉄金属の生産・加工業についてであり、一九三九年一月一日以後に始まる事業年度にその原料につき後入先出法を選択使用することができるとされたのである。但し非鉄金属業の場合には当該棚卸資産が混合しその口別の原価が識別され得ないものについてのみ本法が適用され得るとされていた。製革業の場合にはかかる制限は附せられていない。更に後入先出法を選択しようとするものは歳入局長官が必要と認むるときは、それ以前の事業年度に遡つて棚卸資産の調整を行い、かかる修正に基づいて生ずる税額を支払うべきものとされていた。

一九三九年の歳入法 Section 219 は内国歳入法 Section 22 (d) を次の如く修正し、一九三八年十二月三十一日後の事業年度から適用されるものとした。(註13)

(イ) 後入先出法の選択は特定の事業に限定されず、あらゆる納税者の選択に委ねられる。

(ロ) 材料、仕掛品、製品等あらゆる棚卸資産について、又はその一部についてのみ後入先出法を適用することができる。またその口別の原価が判明する場合であると否とを問わない。

(ハ) 後入先出法が一度採用された後はその後引続いて此の方法が用いられなければならない。尤もその変更について歳入局長官の承認があるか、又は納税者が税法の要求に合致していないために他の方法への転換を要求された場合には此の限りでない。

(ニ) 事業の財政状態を現わす一切の報告書は後入先出法によつて計算されなければならない。即ち納税目的のためには後入先出法を採用し、他の目的(信用目的、株主・所有者・受益者等に対する報告)のためには異なる所得決定の方法を用いることは認められない。

(ホ) 後入先出法を採用している間は当該棚卸資産は原価で評価すべきものとする。即ち低価法の採用は認められな

い。  
 (ヘ) 此の方法を採用するにつき所得を明瞭に反映するために歳入局長官が必要なりと考える所要の調整を加えなければならぬこととなる。これは不当の歳入減を防止し、後入先出法を他の方法よりも不当に優遇することを避ければならぬこととなる。これは不当の歳入減を防止し、後入先出法を採用するものは、

後入先出法をとる棚卸資産には低価法をとることができないものとされるために、時価が低落した場合でも原価で評価しなければならぬこととなる。これは不当の歳入減を防止し、後入先出法を他の方法よりも不当に優遇することを避ける趣旨であるとされる。即ち若し低価法が後入先出法の場合にも認められるとすれば、後入先出法を採用するものは、物価騰貴のときにおいて棚卸資産利益に対する課税を避け得ると共に、価格が下落して後入先出法による棚卸資産価額以下となるときは課税所得を引下げ得ることとなるからである。(註14) 後入先出法による場合にも低価法を適用し得るものとすれば、アメリカにおける本法の採用はもつと拡大していただであろうといわれる。多くの納税者が棚卸資産の時価が将来後入先出法による原価以下に下落すべきことを恐れて、後入先出法の選択を差控えたからである。

次に前記(ニ)の納税目的のためには後入先出法を採用し他の目的のためには他の評価方法を用いることができないという規定についてはその後二つの改正が行われている。(一) 後入先出法をとるものは低価法によることができないは前述の如くであるが、営業報告書において原価に代えて時価を以て表示することは認められる。若しそうでなければ時価が下落せるに拘らず納税者は不当に高き価格を以て評価された棚卸資産を営業報告書に掲げなければならぬこととなるからである。但しこれは営業報告書における表示の問題であつて、税目的のために原価に代えて時価を以て評価することを認める趣旨ではない。(二) 従来は中間営業報告書において後入先出法以外の評価方法が用いられている場合にはその年度は後入先出法をとることができないものとされていたのであるが、之が改められた。即ち後入先出法以外

の方法によつて中間報告書が発表されている場合にも、その年度において後入先出法をとることが可能とされた。これは一九四二年の改正によるものであり、一九三九年に始まる事業年度に遡及して適用された。

(註13) 歳入法とは Revenue Act をいう。一九三九年二月十日、当時個別的に存在していた聯邦租税法規は統合せられて内国歳入法 (Internal Revenue Code) に集成せられた。即ち当時効力を有していた内国歳入関係の諸法規は廃止されて Code の一部を構成するものとなつた。一九三九年以降の租税法は「何年歳入法」(例へば Revenue Act of 1942) と呼ばれるのであるが、実は Internal Revenue Code の修正となるものである。従つて現在内国歳入に関する法律はすべて Code の一部である。

(註14) Butfers, op. cit., p. 173.

後入先出法による原価は「法」及び「規則」によつて次の如く計算されるものと定められている。

後入先出法を採用するに至つた初年度の期首繰越高は平均原価で計算される。各グループの棚卸資産の平均原価はこのグループの原価総額(後入先出法の採用前にとられていた評価法で計算せる)を当該棚卸資産の数量で除して得られる。これによつて、期首繰越高は事実上同時に取得されたものとして取扱われることとなる。(註15)

後入先出法採用後における各期末の棚卸資産は次のものから構成されるものとして取扱われる。(Code, Sec. 22 (d) (1)) (1) 期首繰越高(その取得の順序に従つて) (2) 本年度において取得されたもの。従つて期末棚卸資産の量が期首在高よりも小であるときは期末の在高は専ら期首在高から成るものとみなされ、その量に応じ最も古く取得したものから順次残存するものとして評価される。(後入先出法採用の初年度の期首在高については前述の如く平均原価があるのみである。) 期末在高が期首繰越高よりも大なるときは、その超過する量については次の四つの方法のうち何れか一つの方法によつて評価される。(Regulations 111, Sec. 29. 22 (d)-2) 併し選択された方法は爾後引き続き用いられねばならない。

税法における棚卸資産評価

(a) 当該事業年度終了の日から最も近い日において購入又は生産されたものの実際原価。この場合には当期の増加分は先入先出法の原則に基づいて評価されることとなる。その後の年度においてこの増加分が消滅したときはこの方法においても本末の後入先出法に復帰するものである。即ち棚卸資産期末在高は最も古く取得されたものから成るものとみなし得るからである。かくてこの方法をとる場合には期中の増加分は先入先出法の原則により、その消滅は後入先出法の原則によつて処理されることとなつて理論的には一貫性を欠くものといわねばならないが、実務上の便宜を考慮したものであらう。

(b) 増加部分は当期間中に取得生産せるものうち最も古きものから(取得の順序に従つて)順次成るものとみなして評価する。此の場合には増加部分もまた後入先出法に従つて評価されていることになる。

(c) 増加部分の単価は当期において取得せるものの加重総平均法による単価とする。かかる場合の当期増加部分は Section 22 (d) の適用上同時に取得せられたものとみなされることとなる。

(d) その他歳入局長官が所得を明瞭に表わすものと認める方法。

このようにアメリカ税法の認める後入先出法は厳格なる意味における後入先出法のみではない。

一九四二年には後入先出法をとる納税者は予期せざる困難に当面した。それは戦争の影響によつて各種資材の不円滑により各種事業は従来保有していた棚卸資産の一部又は全部を消尽し又は棚卸資産の種類を転換を余儀なくされたことである。棚卸資産の期末在高が正常量を割る場合に普通の方法で後入先出法を適用することは、後入先出法の効果を大いに減殺するものである。一九四二年の売価と、喰込みたる棚卸資産の後入先出法による原価(之はそのときの取替原

価よりも遙かに安い」との差額は全部喰込みの行われたる時期の所得として表現されるに至るからである。かかる事態において各種産業は財務省及び国会に対して何等かの救済策がとらるべきことを請願した。国会及び財務省はその理由ありと認め一九四二年の歳入法の一部としてその救済策が講せられた。(註16)(内国歳入法 Section 22 (d) — G) それは納税者の所得に対する戦時の不本意なる喰込み (involuntary liquidations) の影響を除去せんとするものであるが、その喰込みが不本意且つ短期性のものに限つて救済が与えられるものであつて、喰込まれたる棚卸資産が一定期限内に補填されたる時調整が行われるのである。此の措置は次の方式によつて運営される。

戦時の不本意なる喰込みありたる納税者は(本条項の適用を申請して)戦争終了後三年以内にその補充がなされたるときは、喰込みのありたる年度の課税所得を再計算することが認められる。此の方法によれば、喰込みのありたる棚卸資産による利益は一応その年度の課税所得に算入されることとなるが、後年その補充が行われたるとき、後入先出法による喰込時の原価を以て棚卸資産価額に加えられる。補充に要した実際の原価と右の喰込時の原価との差額だけ喰込みの行われたる年度の課税所得が遡及して調整される。補充に要した原価が喰込まれたるものの原価よりも大であれば、その差額だけ喰込みの行われたる年度の課税所得が引下げられ、反対の場合にはその差額だけ課税所得が引上げられる。二つの原価が同一ならば調整は行われない。この調整によつて生ずる税額の過不足額には利子はつけない。右の調整によつて補充の行われたる年度の課税所得が修正されることを避けるため、補充されたる棚卸資産の仕入単価及び期末繰越単価は後入先出法による喰込時の単価と同額とされる。補充のための原価が喰込時の原価よりも高い場合には、補充せられたる棚卸資産の価額が引下げられて期末在高に含まれることとなるが、此の金額は正に喰込時の所得を修正(引下)すべき金額に当る。此の場合補充せられたる年度の所得は影響を受けない。仕入勘定の記入もまたその引下げられ

たる金額で行われるからである。斯くてこの調整によつて喰込みの行われたる年度の所得と、棚卸資産価額の修正が行われることによつて、恰かも喰込みが行われなかつたと同一の効果が得られるのである。

この特別措置の適用について、戦時とは、一九四〇年十二月三十一日後に始まり一九四八年一月一日前に終る各課税年度と規定されており、特別の取扱を受け得る補充は一九五一年一月一日前に終了する課税年度において行われていなければならぬこととなる。これは戦時における特別措置と云うことができる。併し平時においても、例えば主要仕入先工場のストライキのため、又は当該納税者の工場が期末近くに焼失したため等により、棚卸資産手持量が異常に低下せるとき右と同様なる救済手段が講せられて然るべきではないかという議論がある。(註17)

一九四七年一月租税裁判所 (Tax Court) は小売棚卸法において後入先出法をとることの合法性を認め (Hutzler Brothers Company v. Commissioner) 一九四七年十二月財務省も之を承認した。併しこれは小売業にのみ関するものであるから、小売棚卸法の性格等と共に別箇に取扱いを適当とするであろう。

(註15) 後入先出法採用の初年度の期首繰越高は原価法によつて評価されるのであつて低価法による評価は認められない。これはアメリカの税法上の後入先出法が原価法による評価を要請することの結果である。此のために後入先出法採用初年度の直前の事業年度末の棚卸資産は原価で評価されなければならないことになる。これによつて後入先出法採用初年度の期首繰越額が、その前年度の期末評価額と同額であることが確認されるのである。

(註16) 此の措置は一九四三年の歳入法により、一九四〇年十二月三十一日の後に開始する事業年度に遡及して適用されることとなつた。

(註17) バターズは平時における真に不本意なる喰込みに対する救済手段として可能なる二つの方法をあげている。(一)或種の喰込みを「不本意」なるものと認める権限を財務省に与え、これについては、戦時における措置と同様なる取扱をする。(二)一定期間内例えば一年以内に補充せられたる喰込みは「不本意」なるものとみなし之に対しては特別の取扱をなす。(Butters, op. cit., p. 202)



一九四九年十一月二日には小売棚卸法を用いる小売業以外の事業が、「弗価値法」(Dollar-value method)によつて後入先出法による評価をなすことが認められた。小売棚卸法に対して後入先出法の適用が認められる以上は、小売棚卸法以外の評価法をとるものに対して弗価値法を認めるということは当然の帰結であると言わねばならない。共に何等かの価格変動指数を用いて簡便に期末棚卸品の後入先出法的評価に到達せんとするものだからである。

従来税法で認められた後入先出法の内容は既述した如くであり、その計算は簡単なるものではない。(註18)即ち後入先出法の適用のためには各事業年度末において各項目(棚卸資産のグループ)ごとに次の事項が先ず明かにされていなければならぬ。

- 1、期首及び期末における当該棚卸資産の数量
- 2、期首及び期末間の当該棚卸資産の数量の変化
- 3、期間中に取得せる各口の数量
- 4、右の各口の単価及び金額
- 5、期首棚卸高中に含まれているものの各口の単価及び金額
- 6、後入先出法採用初年度の期首繰越量、その単価(平均原価)及び金額

次いで後入先出法による期末在高の評価は単純なものではなく甚だ複雑なる場合を生じ得る。後入先出法を採用して相当期間を経過し、且つ各期末の在高が各々期首の在高を超過して現在に至つたものとすれば、その評価額は一樣なる単価の集合として考え得るものではなく、それを構成する、単価を異にする各口の累積額として見るべきものである。即ち後入先出法にありては単価を異にすることに原価の層を考へることが出来る。(この層は当期増加分について平均

原価を以て単価を定める方式をとれば当期増加分の単価は均しきが故に、一事業年度に一つの層が形成される。斯る原価の層は棚卸資産記録において分別表示されていなければならない。このように原価の層を考えることは或時期における期末在高が期首在高よりも小なる場合にその期末在高を評価する場合に必要となる。即ち当期に発生せる減少は、後入先出法の原理に従い、(増加ありたる事業年度のうち)当該事業年度に最も近い事業年度の増加分からの減少であると計算されなければならないからである。(この原則は計算を甚だ簡便にする後述弗価法にありても遵守されている。これは前述せる「法」Section 22 (d) の次の規定の要請に合致しなければならないからである。

各期末の棚卸資産は次のものから構成されるものとして取扱われる。(1) 期首繰越高(その取得の順序に従つて)

(2) 本年度において取得されたもの。

弗価法は先ず期首及び期末の棚卸資産に附せられたる金額(当該棚卸資産の原価)の比較によつて、当期中の増加額又は減少額を知ることから始める。勿論その比較は貨幣価値の変動の影響を除去するために同一価格水準に引直して考えなければならない。かく同一価格水準の上で期首及び期末の棚卸資産原価(当該棚卸資産に対する資本投下額)を比較すれば、後者が前者より大なる場合には棚卸資産数量の増加ありたることを示し、反対の場合には減少せることを示すこととなる。増加分についてはその増加せる時期の原価がそれ以前より持越されたものとみなされた分の原価と異なるによりて原価の層を考え、減少ありたるときはその減少が何れの層の減少とみるべきかについては一般の後入先出法の原理に従うものである。弗価法による原価は次の事項を順次計算することによりて得られる。

(一) 期末の価格による期末棚卸資産の原価合計。之は期末在高中の品目ごとの数量に各々の最終仕入単価を乗ずることによつて得られる。

(二) 期首の価格による期末棚卸資産の原価合計。之は年度末在高中の品目ごとの数量に各々の期首の単価(前事業年度における前記(一)の単価)を乗ずることによつて得られる。若し期首棚卸品には含まれておらず当期において発生せる種類のものであるときは最初の取得原価が用いられる。

(三) 当期における価格変動を示す価格指数。之は期末価格による期末棚卸資産原価合計を、期首価格による原価合計で除することによつて得られる。即ち前記(一)を前記(二)で除したるもの。

(四) 累積価格指数。弗価値法では後入先出法を採用せる第一年度の始めにおける価格(基準価格という)を基準として累積価格指数を計算する。之は当期の価格指数に之に先立つすべての年度の価格指数を乗じたものである。実際においては累積価格指数は各期ごとに計算されるのであるから前期の累積価格指数に当期の価格指数を乗ずればよい。後入先出法採用の第一期においてはその期の価格指数と累積価格指数とは同一である。

(五) 基準価格による期末棚卸高。期末の価格による期末棚卸高(前記一)を累積価格指数(前記四)で除して得られる。

(六) 基準価格による期末棚卸高と基準価格による期首棚卸高(前期における五)とを比較する。

(七) 基準価格による期末棚卸高が基準価格による期首棚卸高よりも大であれば、基準価格によるその増加分は、之に累積価格指数を乗ずることによつて期末の価格に引直される。

(八) 基準価格による期末棚卸高が基準価格による期首棚卸高よりも小であれば、その差額は棚卸資産に対する投資額の減少を示す。その減少は、これに先立つ(増加ありたる)各期のうち当該事業年度から最も近い期の増加分からの減少(減少分がその増加分を超えるときは、その超える分については更に前年に遡る。)として取扱われる。基準価格に

よる減少額は、その減少によつて相殺されたとみなされる増加分のありたる期の累積価格指数を乗じて、その期の価格に換算される。

(九) 期末棚卸資産の後入先出法による原価は次の如くして算出される。

- a、当該期首の後入先出法による価額に前記(七)の増加額を加える。
  - b、当該期首の後入先出法による価額から前記(八)の減少額を控除する。
- 次に弗価値法の計算例を示す。(一期＝一年。)(註19)(四五頁参照)

(註18) ナツドは各種産業を通じて後入先出法の採用が普及するに至つたが、なお相当数の企業が後入先出法採用に伴なう事務の繁雑及び費用の観点から、後入先出法以外の方法をとつてゐるといつてゐる。(Nat. How To Simplify Lifo. by Use of Dollar-Value Method—Journal of Accountancy, Feb, 1951.)

(註19) 計算例はナツドの前記論文中に掲げられたるもの。

(計算例に関する若干の説明)

一九四六年及び一九四七年は価格及び棚卸資産への投資額が上昇したる年度の例である。一九四八年の例は之と全く逆に価格及び棚卸資産投資額が共に減少したる場合である。一九四九年は棚卸資産が増加し価格は低落せる場合、一九五〇年は反対に価格が上昇し棚卸資産投資額が減少したる場合の計算例である。

初年度(一九四六年) 1の数字は後入先出法採用以前の他の評価法に基づく原価である。

11は基礎価格による減少額を示している。これは12において、後入先出法の原理によりその減少が対応するものとみなされる増加分に分解される。かく消去される部分はその増加が発生した年度末の価格に引直される。例えば一九四八年には基準価格にて六千弗の減少あり、此の減少額は一九四七年の増加額(基準価格にて一万弗)から消去さるべきものである。基準価格による六千弗は、一九四七年末の(累積)価格指数(一五〇)で換算されて九千弗となる。これを一九四八年期首の Lifo Cost から控除した金額が期末評価額である。

一九五〇年の計算はやや複雑である。減少分は数年度の増加分に対応するからである。基準価格で一万三千弗の減少は次の三口に分解される。

	1945	1947	1948	1949	1950
1. Lifo Cost による期首在高 (前年の10または14)	\$35,000	\$41,000	\$56,000	\$47,000	\$53,000
2. 年末価格による期末棚卸	50,000	75,000	52,800	50,000	40,700
3. 年始価格による期末棚卸	40,000	62,500	66,000	60,000	37,000
4. 年価格指数 (2÷3)	125	120	80	83.33	110
5. 累積価格指数 (4×前年の5)	125	150	120	100	110
6. 基準価格による期末棚卸 (2÷5)	40,000	50,000	44,000	50,000	37,000
7. 基準価格による期首棚卸 (前年の6)	35,000	40,000	50,000	44,000	50,000
増加額計算					
8. 基準価格による棚卸増加額 (6-7)	4,000	10,000		6,000	
9. 年末価格による棚卸増加額 (8×5)	5,000	15,000		6,000	
10. Lifo Cost による期末棚卸 (1+9)	\$41,000	\$56,000		\$53,000	
減少額計算					
11. 基準価格による棚卸減少額 (7-6)			6,000		13,000
12. 棚卸減少額 (下記年度の増加分に対応する)					
A. 1949					6,000
B. 1947			6,000		4,000
C. 1946					3,000
13. 下記年度価格による棚卸減少額					
A. 1949 (12A×1949の5)					6,000
B. 1947 (12B×1947の5)			9,000		6,000
C. 1946 (12C×1946の5)					3,750
D. 棚卸減少総額 (13A+13B+13C)			9,000		15,750
14. Lifo Cost による期末棚卸(1-13D)			\$47,000		\$37,250

1949年の \$3,000, 1947年の \$4,000 (1948年の減少分を控除せる残額), 1945年増加分中の \$3,000 (何れも基準価格)

税法における棚卸資産評価

右の如く分解されたる基準価格にその増加の発生せる年度の累積価格指数を乗ずる。

1949年.....	\$5,000 × 1.00 = \$5,000
1947年.....	\$4,000 × 1.50 = 6,000
1945年.....	\$3,000 × 1.25 = 3,750
	\$15,750
\$53,000 - \$15,750 = \$37,250.....	1950年期末の Lifo 評価額

右の弗価法による計算は正規の後入先出法に比して確かに計算事務を簡便化するものである。併し評価方法としての弗価法の特徴は寧ろ次の点に求むべきである。即ち弗価法は後入先出法が適用せられる棚卸資産のグループの拡大を意味する。厳格なる意味においては棚卸資産を種類品質型等を異にする品目毎にグループに分ち、このグループ別に後入先出法を適用すべきものである。アメリカ税法の取扱においては漸次このグループの拡大が認められて来たのであるが、弗価法は更に大なる拡大を持来したものとすべきである。弗価法は種類等を異にするグループごとに棚卸資産の数量の計算をなすことを基盤とすることから離れて、棚卸資産に対する投資額の増減に着目するものだからである。ここでは棚卸資産に対する投資額の増減が問題であるが故に、極端に言えば（斯る取扱が合理的である限り）棚卸資産全体を一つのグループとして弗価法を適用することも可能である。種類等を異にする棚卸資産は、その取得のために貨幣が投せられ、共通の貨幣名目で表現されるという意味において同質的であり、代替的である。棚卸資産を構成する品目に生じた増減、交替は問題ではなく、全棚卸資産への投資額の増減が考慮されるのである。併し実際問題として棚卸資産の如何なる範囲を一つのグループとして計算するかは業種業態により異なるであろう。ナツドは可能なる方法として製造工業にありては、原材料、仕掛品、製品に分ち、又は原価要素別に原材料費、労務費、製造間接費を各各一グループとして弗価法を適用し、配給業にありては部門別に分割する等の方法を挙げている。（註20）斯く合理的

なる標準の下にグループを分ち之に弗価値法を適用することは、他の方法によるよりも、期末における当該グループの喰込みの機会を減少し、且つ弗価値法は伝統的の後入先出法の適用が技術的に不可能なる部面にも適用し得るものである等の特色を看過してはならない。(註21)

(註20) Nad, op. cit., p. 270-1

(註21) 本節の記述に当つては前に註記されたものの外左記の文献を参照した。

D. R. Anderson, Practical Controliership, 1949.

Holmes and Meier, Intermediate Accounting, 1949.

C. F. Reimer, Differences in Net Income for Accounting and Federal Income Taxes, 1949.

J. E. Walker, Last-In, First-Out. (Accounting Review, Jan. 1950.)

### 三

棚卸資産経理に関するアメリカ税法の規定は右に述べたる如くである。ここでは後入先出法の大なる発展が顕著に見られるのである。我国においても後入先出法が昭和二十五年の税法改正により認められるに至つたこと及びその導入が大いにシャウブ勧告に負うものであることについては既に第一節で述べた。併し乍ら我国税法における後入先出法はアメリカ税法におけるそれと多くの点において異なつてゐる。

先ず第一に後入先出法が適用せらるべき棚卸資産のグループについて大なる逕庭がある。我国税法にありては、当該棚卸資産をその種類、品質及び型の異なるごとに區別し、その種類品質及び型の同じものについて後入先出法が適用されるのである。(法人税法施行規則第二十条、所得税法第十二条の九参照)而も同種の素材であつても、例えば材料段階

にある鉄鋼は、仕掛品段階にある鉄鋼、製品段階にある鉄鋼とは別箇のグループに属するものとして処理さるべきものと考えられている。併し乍ら後入先出法の適用さるべき棚卸資産のグループを斯く狭義に解するときは屢々後入先出法の適用を困難とする場合を生じ、また後入先出法の適用が可能なる場合においてもその効果は大いに減殺されるのである。例えば一グループ内における物財の緊密なる同質性が要求せられる場合には、註文による個別生産をなす事業における仕掛品・製品、百貨店における商品等には後入先出法を適用することができないであらう。而して後入先出法の適用が可能なる場合においても、同質的なる棚卸資産の一定量を毎期末において必ず保有し得る事業のみが、この方法の効果を受し得ることとなる。アメリカにおいても、後入先出法承認の当初においてはグループの限定は狭義に解せられたこともあるが、漸次その範囲は拡大せられた。その発展を劃するものは一九四四年十月の財務省通達(T. D. 5407)一九四七年暮の *Hustler* 判決の承認及び一九四九年十一月の弗価値法の承認である。通達 5407 は明かに製造業及び加工業に対し原料と仕掛品及び製品中に含まれる原料部分を一括して一グループとすることを認め、且つ類似の(同一ではない)原料を或程度一括することを認めたものである。(但しT. D. 5407 は棚卸資産中の原料部分―仕掛品・製品に含まれる原料部分を含む―にのみ後入先出法を採用する場合につきかかる取扱を認めたものである。) それはグループ概念の、同質性を乗り越える横への拡大であると共に、製造段階を貫く縦への拡大である。更に小売棚卸法への後入先出法の導入を契機とする弗価値法の一般的承認は、棚卸資産の形態的把握を超えて資本投下額としての棚卸資産に着目するものであり、正にグループ概念の質的轉換が之によつて齎らされたものといふことができる。我国税法における後入先出法の採用を広汎ならしめ且つその効果を全うするためにはグループの拡大が要請せられるであらう。

第二に後入先出法を採用している場合の当該棚卸資産の当期増加分の評価について相違がある。法人税取扱通達(一



八四)は之に關し次の如く規定している。

後入先出法は棚卸資産の種類等の同じものについて事業年度終了の日における当該棚卸資産の数量が当該事業年度開始の日における当該棚卸資産の数量以下である場合には、当該棚卸資産は最も古く取得したものから順次残つてゐるものとしてその前事業年度終了の日における評価額を取得価額とする。又、事業年度終了の日における当該棚卸資産の数量が事業年度開始の日における当該棚卸資産の数量をこえる場合には、そのこえない数量については、前事業年度終了の日における当該棚卸資産の評価額を取得価額とし、そのこえる数量については、当該事業年度開始の日から最も近い日において取得した棚卸資産から順次成つてゐるものとみなしその取得価額を取得価額とする。

右は当期増加分についても後入先出法的増加を期待してゐるものであつて、理論的には正しいが、取扱事務を複雑ならしめるといふ欠点を有する。即ち当期の増加分が単価を異にする多数の口から成るときは、それだけの数の原価の層を追加することとなるからである。アメリカ税法では当期増加分の評価につき後入先出法的評価の外に、加重平均法的及び先入先出法的取扱を認めてゐるのは取扱の便宜と、累積する原価の層の單純化を図る趣旨に出ずるものであろう。我国税法においても当期増加分の評価に關し、現在の後入先出法的取扱の外に、加重平均法的及び先入先出法的取扱を認めることが望ましい。これ等の評価方法を後入先出法に導入することは決して後入先出法の根本的な特質を失はしめるものではない。なお前記規定のうち、期末棚卸資産在高が期首在高を超える場合、「そのこえない数量については、前事業年度終了の日における当該棚卸資産の評価額を取得価額とし」とあるその「前事業年度終了の日における当該棚卸資産の評価額」は累積せる原価の層を維持しての評価額と理解すべきものであつて、繰越分について原価の層が破壊されるもの(即ちそのうちには平均原価があるばかりである)と解すべきものではない。斯く解することは長期的には

後入先出法を加重平均法に転化せしめることとなり、後入先出法の特質を喪失せしめることとなるのである。

第三は後入先出法採用の初年度における期首繰越高の評価についてである。アメリカ税法では後入先出法を選定した棚卸資産については、後入先出法採用の直前の事業年度末の評価を原価によつてなすべきものとされている。その期末の原価が後入先出法採用初年度の期首繰越高の評価額として受継がれるのである。

我国においては昭和二十五年四月以降各種の棚卸資産評価方法の選択が認められるに至つたこと前述の通りであるが、後入先出法を選択せんとする場合には他の方法を選択する場合は異なつた条件が附せられた。即ち後入先出法以外の方法をとる場合には、昭和二十五年四月一日以後最初に終了する事業年度開始の日において有していた棚卸資産については、その日における帳簿価額を以て取得価額とみなすこととなつていたのであるが（法人税法施行規則附則12）後入先出法をとらうとする（低価法を選択しその原価の計算方法が後入先出法である場合を含む）ときは、昭和二十五年四月一日以後最初に終了する事業年度開始の日において、その有する棚卸資産について評価換を行うべきことが要求された。その評価換は最終仕入原価法による原価と時価のうち何れか低き価額に、その帳簿価額を修正することを意味するのである。法文では最終仕入原価法による評価額と時価のうち何れか低き価額まで「当該棚卸資産の帳簿価額の増額をしなければならぬ」（法人税法施行規則附則7）こととなつている。（註22）（註23）

我国では第一節に述べたる如く従来棚卸資産について低価法に基づく評価額よりも更に一定割合を控除して評価することが認められていたので問題はやや複雑化するのであるが、先ず斯る特別の取扱が無かつたものとして考える。この場合後入先出法採用第一年度の期首繰越高（又はその直前の事業年度末棚卸高）を原価にて評価せしめるものとするアメリカ税法の行き方は確かに理由のあるものである。此の場合後入先出法はその採用第一年度の期首における数量

が各期末において維持せられる限り、その当初の原価水準で棚卸資産を保持することを可能ならしめる方法であると理解されるからである。

斯くて原価法の堅持が要求される場合には、従来低価法により、時価が原価以下なるときその時価で評価していたものは原価までへの引上げを必要とすることとなる。併しながら低価法による評価が一般に承認せられた慣行である限り、低価法を基礎として各種評価方法の選択をなさしむることも決して理由なきものではない。低価法による評価が一般に承認せられたる評価方法であり、今後いずれの評価方法を選定しようとするものにも其通的に認められる出発点であることによつて、この立場は肯定され得る筈である。この立場がとられるとすれば、原価以下の時価で評価しているものも原価への改算を要求されない。この場合における後入先出法は後入先出法採用第一年度の期首における数量がその後引続く各期末において維持せられる限り、その当初の価格水準で棚卸資産を保持することを可能ならしめる方法であると理解することができる。然るに我国税法の如く後入先出法を選択せんとするものに限つて最終仕入原価又は時価何れか低き価額にまで増額せしめることは理由なきものと言わねばならない。最終仕入原価とは棚卸数量のすべてにその最終仕入単価（当該事業年度終了の日から最も近い日において取得されたものの単価）を適用したものであつて正しき原価配分の原理に立脚せず寧ろ時価主義評価に近きものである。従来移動平均法による評価が行われているものとして、此の新しい基準により改算される場合、「増額」の発生するのは、最終仕入原価又は時価何れか低き価額が、従前の帳簿価額よりも高き場合である。斯る場合原価を棄ててより、高い時価に就かしめることは、之を一般的に評価論の問題として言えば原価時価何れか高きによつて評価するということであつて、それは一般的に承認されたる評価方法ではない。それと同時に後入先出法以外の方法を選定するものを原価主義又は低価主義の基礎に立たしめ、後入先出法のみを（原

価より高き)時価主義評価を基礎として出発せしめることは後入先出法に差別的取扱を与えんとするものであつて公平を欠き、後入先出法の採用を不当に圧迫するものである。

右の議論においては特別の低減歩合を利用して低価法による評価額以下の評価額となつている場合のことには触れていない。特別の低減歩合の適用が廃止されることとなつた場合、その評価額は前記原価法又は低価法に基づく評価額にまで修正されなければならないこととなる。但し斯る修正は理論的にいえば後入先出法をとる場合にのみ必要なのでなく、後入先出法以外の方法をとる場合にも必要である。併しそれは斯る低評価をなしていた棚卸資産及びその限度に限らるべきものであることは勿論である。更に正規の原価法又は低価法への復帰を正当なるものとみることが、必ずしもここに生じたる評価益のすべてを評価換をなしたる期の利益とみなして課税することを適當とすることを意味しない。却つて課税の面においては税法の変更によつて一期間に税負担が集中することを避けるために、その分納を認める等適當なる緩和措置を講ずるを必要とするであらう。我国税法も、改算(原価法又は低価法による評価額までへの改算ではないが)によつて生ずる評価益を貸倒準備金に吸収し得る途を講じて一時に生ずる打撃を緩和しようとした。併し貸倒準備金によつて吸収し得る限度が至つて低かつたために到底充分なる救済手段とはなり得なかつた。(註24) 我国において後入先出法を選択するものの割合が至つて僅少である(註25) 大なる原因の一部は確かに最終仕入原価又は時価への改算とそれによつて生ずる評価益に対する適切なる緩和手段の欠如に帰さねばならない。

昭和二十六年六月二十二日に、後入先出法以外の方法から後入先出法への轉換を一般的に承認する通達(直法一―八九)が出されているが、この場合においても最終仕入原価又は時価への「増額」が依然として要求されている。(註26)

(註22) 従来あらゆる事業が低価法による評価額から一定割合を控除する方法を利用していたものではないので、評価換後の価額が常に帳簿価額以上となるものと期待することはできない。例えば従来移動平均法で評価している場合、最終仕入単価(又は時価)が移動平均による単価よりも下位であれば評価換後の価額は帳簿価額以下となり得る。また前期末における時価が原価以下であつて、当該企業がその低き時価で評価している場合には、後入先出法採用初年度の期首の時価評価との間に殆んど時間的な差異はないのであるから、前期末の評価額がそのまま引継がれることとなり、評価換による増額はあり得ない。従つて一般的に帳簿価額の増額をしなければならないというのは当たらない。

(註23) 後入先出法を他の方法と區別して取扱をなす理由は、後入先出法によれば、従来認められていた原価又は時価何れか低き価額から更に一定割合の控除をなすことから生じた含みが容易に(又は最後まで)表現せられるに至らないからであると説明されている。即ち先入先出法又は最終仕入原価法を選択する場合にはその含みは殆んど一期間のうちに利益として表現するであろうし、平均法の場合には一期間に利益として表現しなくとも比較的短期間にその含みが表現するものであるが、後入先出法をとる場合には斯ることが期待ができないからであるとされる。

右の議論については先ず棚卸資産が従前有していた含みを表現せしめる方法として最終仕入原価又は時価への改算が(特に他の方法を選定しようとするものとの均衡上)適當であるかどうかが吟味されねばならない。また後入先出法採用の結果に關する右の考察はそれが價格上昇期であつて、且つ毎期末に一定量の棚卸資産が維持せられることを前提として當嵌るのであるが、単に價格上昇期又は價格下降期のみを地盤として齎らされるべき結果を論ずべきではなく、各種の評価方法の選定が認められたるその出発点において、それらを如何なる共通的な地盤に置くことが最も適當であるかという一般的な立場において立論せられなければならないものである。

(註24) 後入先出法を採用せんとするものは昭和二十五年四月一日以後最初に終了する事業年度開始の日において、最終仕入原価又は時価のうち何れか低き価額まで帳簿価額の増額をしなければならないのであるが、その増額した金額のうち、その増額をした事業年度末の貸金の帳簿価額の合計額の百分の二に達するまでは、貸倒準備金に繰入れることができる。(法人税法施行規則附則8)併しここに生じたる評価益の相当部分を貸倒準備金に吸収することは不可能である。多くの事業においては棚卸資産の価額は、売掛金、貸付金、前貸金その他これ等に準ずる債権の合計額よりも遙かに大なるを通例とするのであるが、仮に前者が後者の二倍であるとしても次の如き結果となる。

売掛金 100 として貸倒準備金繰入限度額 2

棚卸資産時の原価200であるものが、10%減にて帳簿価額180と表示されている場合、増額すべき金額は20

右の如く増額分(二〇)の貸倒準備金(限度額二)への吸収は不可能である。なお評価益の吸収によつて貸倒準備金が限度額に達したときは他の源泉からの貸倒準備金繰入れは認められない。

(註25) 後入先出法の選択が如何に僅少なものであるかは次の表によつて明かである。

税法における棚卸資産評価

税法における棚卸資産評価

関西経済連合会の調査(昭和二十五年七月)

評価方法	1.原価法又は低価法 個別法							
	先入先出法	後入先出法	総平均法	移動平均法	単純平均法	最終仕入原価法	売価還元法	2時価法
金融	○	○	○	○	○	○	○	○
電鉄	○	○	○	○	○	○	○	○
海運	○	○	○	○	○	○	○	○
電気	○	○	○	○	○	○	○	○
造船機	○	○	○	○	○	○	○	○
金属	○	○	○	○	○	○	○	○
化学	○	○	○	○	○	○	○	○
繊維	○	○	○	○	○	○	○	○
貿易事	○	○	○	○	○	○	○	○
その他	○	○	○	○	○	○	○	○
合計	○	○	○	○	○	○	○	○

備考(1) 回答会社数八十一社、但し本問に対して記入なきものもあるため、本表の合計数とは一致しない。

(2) 棚卸資産の種類毎に別個の方法を採用している会社については関係項目各々に算入してある。

(3) 総平均法中には「平均原価法」と回答したるもの、移動平均法中には「加重平均法」と回答したるものを含む。

(4) 本表は関西経済連合会「経済人」昭和二十五年十月号に掲載されている。

日本租税研究協会の調査 (昭和二十六年七月)

商品または製品	原価法				時価法				低価法				計
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	
機械	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
造船	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
製紙	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
化学	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
金属	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
水産	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
製造業	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
食品	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
化学工業	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
繊維	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
建築業	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
諸工業	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
製紙	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
紡績	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
機械	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
化学工業	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
百貨店	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
計	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○



## 税法における棚卸資産評価

承認の条件は、後入先出法に変更しようとする事業年度開始の日において有する棚卸資産について、一定の方法に従つて計算した評価差額に相当する金額を「増額」することである。その計算の方法は個別法、先入先出法、総平均法等法人がとつていた評価方法の異なるに依り異なるものであるが、要するに、昭和二十五年四月一日以後最初に終了する事業年度開始の日に有していた棚卸資産を法人税法施行規則附則7によつて評価換した場合における結果とほぼ均しい結果が得られることをその狙いとしている。

第四に後入先出法と低価法との関係である。アメリカの税法では後入先出法をとる場合においては、時価が下落したとき原価に代えて時価を以て評価することは税目的のためには認められない。我国税法は之に反して後入先出法によつて計算された原価と時価とのうち何れか低き価額を以て評価する低価法を認めている。後入先出法以外の方法をとる場合に低価法が認められている以上後入先出法の場合にも低価法により課税所得を計算することが認められて然るべきものである。アメリカでは期末評価に際し時価が原価以下なるとき時価にて評価すれば、その評価額は次期以降の原価として取扱われるのである（註27）から斯る取扱ある場合に後入先出法に低価法を認めるならば棚卸資産価額は価格下落と共に引下げられ、その後価格上昇するとも棚卸資産価額は引上げられないこととなる。斯くては他の評価方法に比し後入先出法を不当に優遇することとなる。このことが後入先出法には低価法を認めざる理由であると解すべきであろう。然るに我国税法では斯る不合理は次の規定（通達一八六）によつて防止されている。

「低価法による評価方法を選定した法人が、期末時価の方が低い価額であつたため、期末時価で評価した場合においては、翌事業年度終了の日において評価をなす場合の当該棚卸資産の取得価額は、前事業年度終了の日における評価額ではなく実際の取得価額を基礎として計算するものとする。」

この規定によつて価格下落に伴ない引下げられたる棚卸資産価額は次期においてその原価にまで引上げられることと



なり、帳簿価額が引下げられたままで原価に回復しないということはない。このことは長期的にみれば、後入先出法に對しても低価法による所得計算を認め乍ら而も後入先出法採用第一年度の期首の数量がその後の各期末において維持せられる限り、その当初の価格水準で棚卸資産を保持することを可能ならしめるものであつて誠に合理的なる取扱であると言ふべきである。尤も右の規定は後入先出法にのみ課せられたる要求ではない。後入先出法以外の方法をとる場合でも時価まで切下げられたる帳簿価額が次期における原価となるのではない。このことは理論的には正しい。併し後入先出法以外の方法では次期に繰越されたる棚卸資産価額は概ね次期の売上原価に算入されるものであることを思えば、時価にまで切下げられたる繰越価額を次期における原価とみることに、「實際の取得価額」に振戻すこととの間には殆んど差違を生じないであろう。併し次期における原価への復帰は後入先出法において特に必要であるといえる。

(註27) 財務省規則において、期首繰越棚卸資産の原価とは、当該資産の棚卸価格 (Inventory price) をいうのである。(Regulations 111, Sec. 29.22 (c)-3) なお税法に關するものではないが A・I・A の会計手続委員会は「会計年度末に原価以下に引下げられたる棚卸資産についてはその後の会計目的のためにはその引下げられた価額が原価と看做される。」ものとしてゐる。(Accounting Research Bulletin, No. 29, p. 237 註)

この研究は昭和二十六年文部省科学研究費補助による研究の一部である。

# 經營位置の競合と地帯構成

—東京、大阪、名古屋の事例—

米 花 稔

## 目 次

### 〔一〕 經營位置論における地域的研究

一、經營位置論の問題点

二、經營位置の業種の考察とその限界

三、位置の競合的性格と地域構成

### 〔二〕 工業の地帯構成の研究

一、概 説

二、大都市工業地帯の構成

——東京、大阪及び名古屋の分析的研究——

(一) 金属機械工業

(二) 纖維工業

(三) 化学工業

經營位置の競合と地帯構成

經營位置の競合と地帯構成

(四) 都心の工業——印刷出版業

(五) 大都市の業種的地域構成

三、大都市工業地帯とその外縁地帯

——阪神工業地帯の分析的研究——

(一) 地域の劃定

(二) 金屬機械工業

(三) 織維工業

(四) 化学工業

(五) 外縁地帯構成の特徴

四、結語

〔一〕 經營位置論における地域的研究

一、經營位置論の問題点

經營の位置が、經營活動に於て重要な關係をもつことはいうまでもないけれども、それは經營目的達成の一要件としてある。經營を構成する諸要件は、相互に有機的に結合せられ、ある程度の代替的關係にあるのである。従つて位置の經營に対する相対的適應性乃至適應限界性が重要な問題となるのである。その意味に於て、經營の一要件としての位置には、本来一定の幅乃至弾力性 (Elasticity) があるのである。この如き観点から位置を考察することによつて、始めて經營活動に於ける要件としての位置の意義が明かとなるのである。このことは、以下述ぶる所によつて結論せられるのである。

位置の問題は、従来立地論として研究せられ、特にアルフレッド・ウェーバー並にその流れを汲む人々によつて開拓せられ、且つ著しく進展せられたことについては、更めてここに述べる必要をみない所である。しかしながら又しばしば、これらの立地理論は、現実の問題解明に當つて、その力が極めて弱いものであると指摘せられる。イギリスのデニソン教授 (S. R. Dennison) 或はフローレンス教授 (P. S. Florence) 等にその例をみる (註1)。即ち所謂立地理論は、現実の工業経営としてより、一般論として (in general) の工業経営をとりあげ、一連の法則で、あらゆる可能な位置問題を解明しようとする無理をしていると評せられるのである。我々も亦、現実の問題に当面して同様の困難を痛感する所であつて、結局補足的な經驗的な法則を導入し、或は實際的修正を行つたりして、問題は複雑化して、明快に処理できなくなつてしまふのである。

ここに於て、演繹的・分析的な立地研究は、現実の立地問題解明に直面して、漸次歴史的、統計的研究におきかえられざるを得なくなり、研究の重点は、進んで立地論から構造論的となる場合も生ずるのである。山中篤太郎教授の言をかれば (註2)、「立地変動は産業の構造が最も重要に作用する」とみられ、「地域的構造変動は、生産力構造の影であつたことがみられる」ということにもなり、又酒井正三郎教授は (註3)、「産業立地理論に於ては、構造論的な新しい構成が示されねばならない」として、産業立地を国民経済構造の一要素としてとりあげ、産業体系の変動によつて、産業立地の配置にも相関的に大きな変動が発生することを指摘して、この面からの考察が強調せられるのである。

この如く経営位置の問題は、産業構造と極めて密接なる関係を有することは、これを認めねばならないけれども、その際とりあげられている経済全体としての立地現象の動態の問題と、これを結果している個々の経営の位置を中心とする動態の問題とは、異なる側面を持つ。構造論的考察は前者の問題を解明する所に主力がおかれていたのであつて、後者

の問題は、これのみを以て充分解明できない側面を有しているのである。

即ち経済現象としてみられる立地移動、或は工業の地域的分布の変動も、これを形成する個々の工業経営についてみる時、複雑なる活動から成立つているのである。全体としての立地移動を結果する個々の経営の、位置を巡る動態を考察すれば、所謂中小経営に於ては、その移動範囲は限られているけれども、その移動が比較的多いのに対し、大規模経営に於ては、この如き移動は、拡張的或は変革的な場合を除き極めて稀である。しかしながら業種の性質によつて、同一経営が多数工場を有する場合にあつては、旧工場の休廃止、新工場の増設によつて実質的移動を行い得る可能性を有し、より以上に位置の不適格化が計算の共同化によつて補填せられる。又極めて多くの経営は、存立する条件の変化に拘らず、その設置せられた位置に、永く或は伝統的立地条件の形成により、経営の組織化により、又或は経営方式の変更、業種の転換によつて存立している。而して全体としての工業の地域的分布の変動は、旧産業に属する工場の休廃止、新興業種の新設拡張によつてもたらされる場合が極めて多いのである。こゝに於て、立地移動なる現象も、これを個々の経営の問題としてみる時、経営の存立形態、経営の業務活動の面から、位置との関連に於て、考察せられることが必要となつてくるのである（註4）。

立地理論の当面している問題は、一方に於ては、以上に述べた如く、その静態的性質からして、位置に関する動態的変動が、そのみによつて解明し得ない問題を持つており、殊に経営の観点からする時に、そのことが一層痛感せられると共に、他方に於て、又立地理論自体が、一般経済理論と直接の関連なく孤立化して形成せられた所に由来すると考えられる。ブレンデル（Andreas Predöhl）は、後者の点を強調して、自ら立地論の一般経済理論との結合をはかつたのである（註5）。

即ち位置の問題は、生産諸要素の組合せの問題と考えることができ、その如く考える時には、経済に於ける極めて一般的な問題の一の場合とすることができるとしている。同じ生産が、或る機械によることもあれば、異なる機械によることもあり、少い資本と多くの労働によることもあれば、反対の場合もあり、土地を集約的に利用することもあれば、粗放的に行うこともある。この如き生産諸要素の組合せの問題は、異なる場所に於ける生産について問題とせられる所と何等異なるものでない。この如き考察の方法が、立地論を一般経済理論の一部とする可能性を有するものとして、ブレイデルはマーシャルの代替性の原理 (the principle of substitution) を用いて、この問題を説明しようとしているのである。

現実の経営活動に於ける位置の問題を説明するに當つて、従来の立地理論を採用することによつて当面する困難の一は、既に述べた如く経済現象としての立地変動とこれを結果する個々の経営の動態とは異なる問題を持つている点にある。而してこれを換言すれば、立地論が単純に最適位置決定論を主としている所にあるといふ得るのであつて、ブレイデルの指摘する立地論の孤立性に対する反省が、経営活動の観点よりする位置の問題に於て、特に重要な意味を持つこととなるのである。即ち経営の位置は、経営存立の要件であるけれども、経営存立の多くの諸要件の一であることを考慮すれば、諸要件の相互補完的、代替的關係が経営活動にとつては極めて重要となり、位置の問題は、単純なる最適位置決定の問題でなく、その相対的適応性乃至適応限界性にあることが知られるのである。かくみることでより現実の実態に即する。以上の如き観点から、経営位置の研究が展開せられることによつて、経営活動に於ける位置の意味が始めて明かにせられ得ると思ふのである。

(註1) S. R. Demmon "The Location of Industry and the Depressed Areas" 1939 p. 25—26

P. S. Florence "Economic Research and Industrial Policy" The Economic Journal, Dec. 1937 p. 621—622

(註2) 山中篤太郎「工業政策論」昭和二十五年、二二頁

(註3) 酒井正三郎「国民経済構造変動論」昭和十七年、七三頁及び四一〇—四一一頁

(註4) 拙稿「経営位置移動の実態」、平井泰太郎編『経営の内部関係と外廊関係』昭和二十六年、所載

(註5) A. Predöhl "The Theory of Location in its Relation to General Economics" The Journal of Political Economy, June 1928, p. 371—390

## 二、経営位置の業種的考察とその限界

経営位置の問題を、以上の如く所謂最適位置決定の一般論としてとなく、経営の一要件として相対的適応性乃至適応限界性を中心として、その幅を問題点として考察するといふのであれば、単純に「一般的 (in general) 方式」に止まる限り、現実の経営の問題解明に対して、多くの貢献を期待できない。更に段階的に、事実に即して (actually) 展開して行くのでなければ目的を達し得ないであろう。フロレンス教授或はフーズヴァー教授 (Edgar M. Hoover) が、産業の業種別の地域的集中度を帰納的に具体的に表示しようとしたのも、この如き意味に於ける「の試み」といえないことではないであろう。

即ちイギリスのフロレンス教授は (註6)、特定業種の従業員の特定地域の占める比率と、全産業従業員の当該地域の占める比率との比を集中度 (Location factor) とし、これが個々の工業経営の位置の問題に「の重要な指標である」とすると共に、更に国家の地域政策の指標としては、各業種の地域的集中度の程度を示す必要ありとして、各業種各地域の右の集中度を算出し、更にその平均偏差を求めて、これを地方化係数 (coefficient of localization) としているのである。産業衰退地域に振興さすべき業種は、高度に集中化する性質を持つ業種、即ち地方化係数の高いもの (イギリスに於てブリキ工業、レース工業、綿織業等をあげている) と、各地域平均に近い分布度を有する業種、即ち地方化係

数の零に近いもの（鋳泉業、パン製造業、ビール醸造業等）との両者を避けて、その中間の業種（絹業、ココア、チョコレート製造業、玩具、スポーツ用品製造業、電気機具製造業等）が選ばれるべきであると結論するのである。

又アメリカのフーヴァー教授は（註7）、工業従業員と人口の分布度の相異を中心として、その相関関係をグラフに表示することを試みた。横軸を人口分布比率、縦軸を特定工業従業員の分布比率とし、全体を構成する各地域を工業従業員の集中度に従つて加算することによつて曲線をえがき、これを地方化曲線（localization curve）とし、その彎曲の異なる程地方化の程度、即ち集中の大なるものとし（例えばアメリカで羊毛工業は大にして、煙草業これにつき、飲料工業は小である如き）、これによつて地方化の特徴を示す試みをしているのである。

この如き集中度の実証的な標準の研究は、経営の位置に一の指標を与えるものである。何れにしても経営位置の問題を、既に述べた如く事実即して考察する第一段階は、一般に業種別から進められる。しかしながら右の如き計数による業種の位置的特徴の表示は、地域的集中度の特に大なるもの、或はその反対に分散の顕著なるものを一応示すけれども、その中間の業種の位置的性格に至つては多くを語らない。又一般にこれらの計数は、業種の性質、業態の相異、個々の経営の存立条件等によつて、実態と相当異つたものを表示する場合も少しとしない。従つて業種の位置的性格が更に吟味せられることが必要となるのである。

こゝに於て、工業経営が一定の技術を前提とし、一定の市場経済を背景として組織化せられているという意味に於て、経営のこれらの諸存立条件を、位置との關係に於て考察して、その業種の性格を明かにしようという試みが考えられるのである。この如き観点から、筆者は経営の位置的性格を、その技術的、市場的並に經營的側面から、業種別に明かならしめるべき若干の事例的研究を試みてきた（註8）。



その結果以下の如きことが結論できる。それぞれの業種が位置に関連して、技術的、市場的並に経営的性格を異にし、且その重点も特徴的であるが、しかも同じ業種にあつても、位置的に存立の形態を必しも一律に定型化し得るものではなく、空間的並に時間的に異つていて、幾つかの類型をもつと共に極めて弾力性を有するものであつて、結局それぞれの業種の経営位置に関する適応限界内に於て、経営の他の諸条件との結合の仕方によつて異つた様相を呈し得るものなのである。その間自ら業種によつてその限界の極めて狭小なる、即ち位置的特徴の極めて明確化しているものから、漸次その限界が拡大して、位置的制約の少いものへと幾段階もの業種があるのであつて、これらは業種別実証的研究によつてのみ明かならしめ得るのである。勿論既に述べた如き業種別の地域的集中度の計数的把握の如き明確なる形式をとらず、諸条件の結合によつて複雑な、而して或る程度明確性を欠くものであるけれども、本来経営並に経営位置の持つ性格がしからしめるのであつて、これがより実態を示すものといふことができると思ふのである。しかしながらこれを以てしても、位置的性格の比較的顕著な業種を除く多くの業種に於ては、尙その具体的位置の一応の方向をさえ充分表示し得ない場合が少くない。業種の観点のみよりする解明の限界がこゝに存するようである。

結局は経営位置を、業種 (industries) としてとりあげることのみでは不充分であつて、現実の個々の経営 (actual firms) の観点から考察するのではなければ、問題は明かにならないといわれるようにもなるのである (註9)。しかしながら、その前に尙考慮しうる観点がある。これが業種の地域的側面からする考察である。

(註6) 既掲(註1)

(註7) E. M. Hoover "The Measurement of Industrial Localization" The Review of Economic Statistics, Nov. 1935

(註8) 拙著「経営位置の研究」昭和二十四年

拙著「中小工業の位置論的研究」昭和二十五年

(註9) S. R. Demmon "The Location of Industry and the Depressed Areas" 1939 p. 112-113

### 三、位置の競合的性格と地域構成

経営は業務活動の為には、一定の位置を持つ。そのことは空間的ひろがり、を占めることを意味する。従つて土地の本來持つ性質よりして、土地利用の競合關係を生ずる。而して土地のその如き最高利用を巡る競合關係は、理論的には地代によつて規制せられる。地代は一般に、その土地の持つ資質と、その空間的位置によつて異なるものである(註10)。而して後者は主として経営の輸送費用 (transfer cost)、前者は主として経営の生産費用 (processing cost) に關係を有する。その内土地の持つ資質に対する競合關係より、空間的位置に対する競合關係が、工業経営の位置の問題を巡つては、より一般的であるといふことができる。換言すれば、原材料資材關係の位置的競合は、市場關係のそれに比し、業種的に範圍が限定せられる。後者は市場を中心として、土地利用の競合關係を通じて、大工業地帯の地域的構成がみられるのである(註11)。

かくて農業経営は、広い面積利用の上に営まれる為、その土地利用の競合關係が問題とされ、チウネンの弧立國にみる如き農業立地論が生れるに至つたのに対し、工業経営は極めて集約的である為、その空間性は一応ポイントとしてのみ考察せられて、ウェーバーの運送費、労働費並に集積要因によるポイントを中心とした工業立地論となつたのであるけれども、工業経営に於ても本来空間的ひろがり、を有し、従つて同様に土地の競合關係が問題となるのであり、殊に工業の高度の發達に伴う経営の大規模化、並に多数工場の地域的集中、進んで大工業地帯の形成をみるに至つては、單純にポイントとしてとなく、競合關係による地域的構成をも考察するのなければ、経営位置の問題を明かにするこ

とができないのである。單純に立地条件の一としての地帯を考慮する以上の問題があるのである。

經營がその位置について、相互に競合關係を持つということは、それぞれの經營の立地条件が他の諸經營のそれと相對的關係に於て、制約せられて、これを意味する。こゝに於て、經營の位置の問題が、單純に最適位置決定の問題でなく、その適応限界性乃至位置の持つ幅が重要な意味を持つことが一層明かとなるであらう。従つて土地利用の競合關係に伴う地域的構成の考察を欠き、單純に經營位置の業種的側面のみには止まることは、一面的なる考察であることも明かとなるであらう。

こゝに於て、土地利用の競合の結果形成せられる工業の地域的構成を考察することが必要となる。而して既に述べた如く、この競合は、その土地の持つ資質と空間的位置を中心として地帯を通じて行はれる。しかもその土地の持つ資質が原材料に関するものであれ、特殊の土地的条件であれ、或は労働等の社会的条件であれ、これらによつて今日の工業經營は、業種或は関連的に地域的集中を形成することを一般的傾向とし、又その土地の空間的位置にしても、市場を中心として、その業種の輸送上の制約度の少いものゝ土地利用範圍は広く、制約大なるものはその範圍が限定せられる結果、自ら工業經營の地帯圏形成が或る程度みられることとなる。この場合の輸送上の制約度は、單純に運賃の高低のみでなく、製品価格に占める運賃の比重、原材料と製品に於ける歩留りを中心とする輸送量の問題、輸送機關の賃率、制度等複雑なる要素を含むことはいうまでもない。又土地の資質の相異と、空間的位置とも亦結合して、複雑なる条件を持つものである。従つて、抽象的なる地帯圏構成論のみでは、現実の解明に多く役立たないことはいうまでもないけれども、これらの競合を通じて形成せられている現実の地帯形成の様相は、經營位置問題解明の一の指標を呈示しているものといわなければならない。

この如き観点から、工業地帯形勢の様相を明かならしめる試みは、経済政策の一部としての地域政策としてのみでなく、経営位置の問題解明にも欠くべからざる研究の一部をなすものといえることができるのである。この意味に於て、筆者はさきに、工業地帯の四類型として、大都市地帯、郊外地帯、地方都市地帯並に地方産業地帯をあげ、それぞれ持つ工業経営についての位置的性格を、市場との空間的関連、その土地の持つ資質、即ち自然的技術的関連並に集中する経営相互の空間的関連を通じて明かならしめようとした(註12)。これによつて、一応それぞれの地域の持つ性格に伴う、存立可能の業態、業種、並に存立する経営の条件或は態様を明かにしたのである。

しかしながら右の研究は、極めて一般的なる論述に止まり、実証的にも極めて一部の事例をとりあげたに過ぎない。位置の競合的性格による地域構成の研究が、経営位置研究に占める重要性よりして、これが現実の態様を更に明かにする必要があるのである。こゝに我国工業の中心的地帯に於ける地域的構成の研究をとりあげようとする所以があるのである。既に述べた如き位置の業種的性格の考察と、地域的構成の考察と相応じて、始めて経営位置問題を解明する道を開くことができると思うのである。

(註10) スミス「国富論」第一篇第十一章

(註11) E. M. Hoover "The Location of Economic Activity" 1948 p. 90—92

(註12) 拙稿「工業地帯形成の条件」—『企業経営研究』年報1所載、昭和二十六年

拙稿「中小経営の地域的性格の一考察—地方産業存立の可能性と限界性」—平井泰太郎編『経営目的の達成と経営構造』所載、昭和二十五年

## 〔二〕 工業の地帯構成の研究

### 一、概 説

我国における産業の、特に工業を中心とする地域的研究としては、山中篤太郎編「日本産業構造の研究」昭和十九年刊、戦後にあつては、経済安定本部経済計画室監修「日本経済の地域構造」昭和二十五年刊等があげられる。前者は、「日本工業生産力の構造的変化が地域的構造の上で如何なる変化をなしつゝあるか、これを労働人口分布を通じてとらえんとするもの」(同書はしがき二頁)で、昭和六、十、十三年の商工省工場統計表並に昭和五年の国勢調査等を資料として、業種別府県別比較を行つて、その推移を特徴的に示そうとしたものである。後者は、工業に限定せず広く産業全般を、府県別諸統計を資料として、全国八地方別に、戦後の地方経済の実態を明かにしようとして試みられたものである。従つてこれらの研究は、産業乃至工業の地域構造論的研究であつて、経済政策の一環としての全体的地域政策の前提となるべきものである。而して既に述べた如く、經營位置の問題は、経済全体としての地域構造を結果しているもので、これと密接なる関連を有するものであるけれども、同時に經營の活動は、全体としての動態と異なる問題を持つてゐるのである。經營位置の問題は、一方に於て業種性格を明かにすると共に、他方に於てそれは、地域的競合關係を通じて現実化している意味に於て、地域的研究が要請せられるのである。この意味に於ける地域的研究に、單純に地方別乃至府県別の如き広範圍に於ける考察のみによつては目的を達することができない。より明確なる、限られたる地域について、その構成の具体的研究が必要となるのである。

こゝに於て、地域を特に限定して、第一表の如く、工場労働者数に於て、我国の四〇%を占め、且府県別統計に於て

第 1 表  
工場労働者の  
三大工業地帯集中 (昭24)

地 域	工場労働者数	比 率
全国合計	2,728,091	100.0
東 京 都	285,503	10.4
神奈川県	134,337	4.8
大 阪 府	277,716	10.1
兵 庫 県	170,548	6.2
愛 知 県	210,614	7.7
五都府県 小 計	1,078,718	39.5

昭和24年工業統計速報ニヨル

第一位から第五位までに位する五都府県、即ち京浜、阪神、中京の三大地帯に限り、先づ大都市地域としての東京都、大阪市並びに名古屋市の工業の地帯構成を、次でこれらを取りまく郊外地帯、外縁地帯を含む工業地帯の構成を、その位置的競合關係を中心として、業種的に考察することとしたのである。

ており、又経済地理学者のディートリッヒ (Bruno Dietrich) は、全体に対する特定地域の持つ比率、又は特定地域に於ける特定業種の比率の如何によつて、経済的優越性 *Wirtschaftliche Dominante* なる概念を指標としている (註13)。こゝでは後者の考え方にならつて、その地域の内における工場労働者の特定業種の占むる比率、並に特定業種に於けるその地域の占める比率との両者を併せ用いることによつて、地域的、業種的特徴の把握の標準とすることとした。

本論の基礎資料は、昭和二十四年末現在で実施せられた工業統計調査による工場労働者数を主として用いた (註14)。従つて地域的には行政区劃によらねばならないことは勿論であり、又業種的にも、戦前の工場統計表と異り、発表せられてゐるのは二十業種という中分類に止つてゐること等の制約によつて、こゝに意図する研究には不充分であることをまぬがれないけれども、現状に於てはこれ以上を望むことは困難である。地域的考察の一応の輪廓なりとも示し得ることに満足しなければならぬのである。

(註13) B. Dietrich "Wirtschaftsgeographie" 1933 p. 38—55

経営位置の競合と地帯構成

## 経営位置の競合と地帯構成

(註14) 資料として用いた主なるものは次の如くである。

昭和二十四年工業統計速報

昭和二十四年東京都工業統計表

神奈川県勢要覽昭和二十五年版

昭和二十五年版大阪府工業調査結果表

昭和二十四年兵庫県工業統計速報

愛知統計季報(二五・一〇)

名古屋商工(七の六)

尙大阪市のみにについては、区別業種別統計が発表せられていないので、止むを得ず昭和三年末現在の大阪市行政局統計課調査の資料により更に特に経済局商工課内山敏義氏を煩し集計作成して貰つたものを用いた。

## 二、大都市工業地帯の構成

(本文末尾附図参照)

先づ工業の最も集中的である大都市工業地帯における工業構成が、地域的に如何なる特徴を示しているかをみることによつて、経営位置競合の結果もたらされる業種の地域的性格を考察しよう。

東京都、大阪市及び名古屋市の三都市における工業の構成を、工場労働者数について概観すると第二表の如くである。即ち三都市共に、その五〇%が金屬機械工業によつて占められ、又約一〇%前後が纖維工業(紡織並に衣服身廻品製造、但し化学纖維を除く)であることを共通とし、東京並に大阪に於ては、化学工業も亦略同様の比率を示し、その他の業種で顕著なことは印刷出版業がかなりの比重を占めていることである。名古屋の土石ガラス業が一〇%以上を占めているのは、陶磁器工業を主とする同地方の特殊性によることはいうまでもなからう。その結果、三都市工場労働者数は全国総数の二〇%を占めるのに対し、金屬機械工業は三〇%、印刷出版業は五〇%以上を占め、他方纖維工業は一〇%に達せず、食料品工業の比重も低く、化学工業に於ては略全体の比重と同様である。このことから、三大都市工業地

帯が所謂重工業の金属機械工業を中核として形成せられ、又印刷出版業が極端に大都市立地工業であることが知られ、繊維工業が著しく分散的であること等が特徴的にみられるのである。この如き全体としての性格を有する大都市工業地帯の構成を更に立入つて地域的業種的に考察しようとするのである。

第 2 表 三大都市の工業構成 (工場労働者数による) 昭和24年末現在

合 計	金属機械工業		織 維 工 業	化 学 工 業		印 刷 出 版 業		食 糧 品 工 業		土 石 ガ ラ ス		其 他			
	数	%		数	%	数	%	数	%	数	%				
東京 都	306,554	151,048	49.2%	28,798	9.3%	25,133	8.1%	30,124	9.8%	17,227	5.6%	9,872	3.2%	44,352	14.8%
大阪 市	170,445	88,251	51.7	19,307	11.3	16,783	9.8	9,789	5.7	6,034	3.5	8,295	4.8	21,991	13.2
名古屋 市	83,621	44,234	52.9	8,157	9.7	3,984	4.7	3,022	3.6	4,601	5.5	9,406	11.2	10,217	12.4
三 都 市 計	560,620	283,533		55,259		45,900		42,933		27,862		27,573		76,550	
全国合計	2,728,091	951,671	681,991	225,195	79,217	218,053	133,402	437,462							
三 都 市 対 比	20.5%	29.7%	8.2%	20.3%	54.1%	12.7%	20.6%	17.5%							

(註) 金属機械工業へ第一次金属製造業、金属製品製造業、機械製造業、電気機械器具製造業、輸送用設備製造業、精密光学医療及管理化学機械製造業ノ合計 繊維工業へ紡織業、衣服身廻品製造業ノ合計

その為に、業種別に各都市内の行政区別統計によつて、その地域的特殊性をみるのであるが、東京都並に名古屋市は昭和二十四年末現在の統計、大阪市については同年末の業種別、行政区別の統計が発表せられていないので、前節註に示した如く、昭和二十三年末現在によることとした。これらの資料によつて得られる結果は、一方に於て大都市工業地帯の地域的性格が示されると共に、同時にそれぞれの都市の持つ特殊性も亦これに結合していることはいうまでもない。只この中には、位置の競合的性格による地域構成をみるという意味に於て、主として前者の大都市工業地帯として的一般

経営位置の競合と地帯構成



第3表 三大都市における金属機械工業の地域構成

東京都				大阪市				名古屋市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	49.0	100.0		計	55.3	100.0		計	52.8	100.0	
江東	75.9	12.8	41.4	西淀川	78.1	12.7	41.3	南	73.7	9.1	22.7
港	69.6	5.4		此花	78.2	12.1		港	61.3	13.6	
品川	69.6	10.1		港	81.5	2.4		熱田	81.8	17.5	45.8
大田	82.7	13.1		大正	74.1	9.8		瑞穂	69.9	9.8	
江戸川	46.2	3.6	30.9	住吉	72.3	4.3	中川	58.8	10.3	23.0	
葛飾	41.3	4.2		東淀川	46.0	9.4	中村	60.1	8.2		
足立	45.9	4.6		大淀	48.0	4.6	西	23.3	5.7	8.0	
墨田	40.2	6.7		福島	36.9	4.6	北	31.2	5.9		
荒川	34.6	4.0	9.1	西	63.9	1.4	東	51.5	10.2	27.9	
北	27.2	3.0		浪速	49.8	1.6	千種	31.5	1.2		
板橋	47.3	4.8		西成	58.5	6.4	昭和	42.2	3.6		
目黒	59.8	2.8		都島	17.4	1.1	中	40.0	4.4		
世田谷	58.9	2.0	6.3	旭	43.5	1.8	(註) 東京都、名古屋市ハ24年 末、大阪市ハ23年末 Aハ各区内ニオケル工場 労働者中、金属機械工 業ノ占メル比率 Bハ金属機械工業ノ工場 労働者中、ソレゾレノ 区ノ占メル比率 金属機械工業実数ハ 東京都 151,048人 大阪市 135,416 名古屋市 44,334				
杉並	52.4	1.2		城東	62.9	9.9					
渋谷	39.0	0.8		東成	62.2	7.6					
中野	33.7	0.6		生野	51.7	3.9					
中	36.3	1.1	東住吉	36.2	1.5						
豊島	37.6	0.6	阿倍野	45.6	1.3						
練馬	31.3	1.5	天王寺	45.5	0.8						
新宿	26.2	1.4	北	18.0	1.7						
中央	36.2	2.6	東	30.4	0.4						
千代田	6.6	0.3	南	27.6	0.4						
文京	11.9	0.5									
他市郡	48.4	10.9									

経営位置の競合と地帯構成  
 的価格を考察することとする。順序として、先づ大都市工業地帯の五〇%を占める金属機械工業、次では一〇%を共通にする繊維工業について、更に化学工業その他に及び、最後にこれら各業種相互の地域的關係をみることにする。

(一) 金属機械工業

工業に於て何れの業種を問わず、工場の立地条件として、輸送關係が重要なものゝ一であることはいうまでもない。しかしながら就中重量物工業に於てこのことが重視される。金属機械工業はその立地条件としての輸送關係が他業種との相對的關係に於て、特に重要なこととは、更めて細説の要をみない所であろう。原

材料の鉄鋼材、石炭は勿論製品も同様で、我國の如く殆どの鉄鉱石、一部の石炭を海外に仰ぎ、又多くの屑鉄輸入に依存する如き基盤をもつ金属機械工業にあつては国家による保護的に発達させられたという歴史的事情も相伴つて、大都市集中を顕著にするのみならず、その地域構成も輸送關係を中心として特徴的となつていたのである。第三表の如くである。

即ち海岸に接する地区における工場勞務者中、金属機械工業の占める比重は、七・八割を占め、しかも三都市殆ど共通の現象で、殊に東京都並に大阪市における金属機械工業の地域的構成は、この点殆ど全く異ならない。重量物工業の特徴を顕著に示し、他業種との相對的關係に於て、輸送關係殊に海上輸送の重要性が大きな存立条件であることが知られるのである。

(ア) 東京都の東部並に西南部工業地帯の内、海岸に接する江東、港、品川、大田の四区は、それぞれ金属機械工業が七〇―八〇%を占め、東京都全体の四〇%余に達し、

(イ) 大阪市の西部海岸地帯の西淀川、此花、港、大正、住吉の五区も、同様に何れも七〇―八〇%が金属機械工業で、合して又大阪市全体の四〇%余を集中しているのである。

(ウ) 名古屋市の場合は、東京、大阪に比し規模も小さく、歴史的にも構成業種が異り、且海岸地帯の発展が比較的新しいので、地域的構成を幾分異にするけれども、やはり海岸地帯の南、港の二区は同様六〇―七〇%が金属機械工業であることは変りがない。

次に海岸地区につゞく後背地に於ては、金属機械工業は四〇―五〇%を占めて、後述の如く他業種と併存し、更に都心部に於ては著しくその比重を小さくしている。

(カ) 東京都にみると、江戸川、荒川、隅田川一帯の東部工業地帯の内、海岸地区につゞく後背地の江戸川、葛飾、足立、墨田、荒川、北、板橋の七区は、大体金属機械工業が四〇%前後を占め、全体として東京都の三〇%、又西部の新市域を主とする地域は工業地帯をはなれて全体の一〇%に達しないが、それぞれの地区内では、所在工業の内金属機械工業が三〇—五〇%を占め、只都心部に於て著しく比重を減じて、一〇%乃至それ以下となつてゐる。

(キ) 大阪市も略同様で、海岸地区を除く西部地帯の東淀川、大淀、福島、西、浪速、西成の六区は、何れも金属機械工業が四〇—五〇%を示し、大阪市全体の三〇%弱を占め、東部地区にも、城東、東成、生野等の諸区を中心に同様の傾向を持つ地区がみられ、只都心部のみ、金属機械工業の比重が二〇%程度となつてゐるのである。

(ク) 名古屋市についてみると、海岸地帯につゞく熱田、瑞穂、中川、中村の四区に亘り、金属機械工業の比重は、それぞれ六〇—七〇%と海岸地帯と同様の比重を示し、殊にこの地区のみで名古屋市全体の四五%以上を占めてゐる。重量物工業という内でも、金属工業よりその加工段階の機械工業に重点があつて、主として鉄道輸送を中心としてこの地域に紡織機、車輛等の機械工業が発達した特殊性を示しているものといふことができる。

以上は、金属機械工業全体としての大都市工業地帯に持つかなり明瞭なる地域的構成の特徴であるが、更にこれらの内部に於ける業種の特徴を考察しなければならない。只この際資料の業種別が既に述べた如く中分類である為、充分その目的を達することができないので、一応の傾向をみるに止めざるを得ない。尙金属機械工業における各都市各業種の占める比率を、工場労働者数についてみると、第四表の如くである。

而して輸送関係を中心として金属機械工業をみると、基礎産業、低次製品から漸次高次の製品、加工度の高い製品になるに伴い、特にかさ高いもの、或は特殊の製品を除き、その輸送負担は軽減せられることを一般的傾向とみることがで

第4表 三大都市金属機械工業  
の業種別構成

(工場労働者数による)

	東京都	大阪市	名古屋市
第一次金属	10.7	14.6	15.4
金属製品	19.7	21.9	9.6
機械	25.5	25.6	29.6
電気機械器具	20.0	12.4	12.5
輸送用設備	14.8	24.0	26.2
精密機械類	9.0	1.3	6.4
計	100.0	100.0	100.0

(註) 東京都、名古屋市ハ昭和24年末、大阪市ハ昭和23年末

き、従つてこの如き輸送関係の相対的重要度から、業種的にみる地域的構成の特徴がある程度知られることとなるのである。一応金属工業と機械工業と二大別して、これを考察しよう。

(一) 金属工業

工業調査に於ける金属工業は、第一次金属工業と金属製品工業に二大別されており、前者は製鉄製鋼圧延、鉄鋼鑄造及び非鉄金属第一次製品等より成り、後者はブリキ、一般金物、構築用金属製品、線材製品等二次以下の金属製品より成つている。この二大別された金属工業の地域的構成を工場労働者数の比率によつて各都市内行政区別に示すと、第五表、

第六表の如くである。

即ち第一次金属工業、即ち製鉄製鋼を中心とする低次製品工業は、三都市共例外なく特に海岸地区に集中し、何れも全体の五〇%以上に達し、殊に海岸地区内でも特定の区に重点がある。比較的規模の大きい基礎工業が海上輸送の便に依存して位置していることが知られる。これに対して二次以下の金属製品工業は、これも三都市共に、海岸地区は著しく少く、その後背地に於て全体の五〇%以上を占め、特定の区に対する集中度も一次製品程著しくはない。経営規模の小さい多数工場が高次の製品になるに伴つて輸送上の負担も相対的に低い結果、且市場取引の便も加えて、後背地或は比較的都心近くの工場地帯に集中することゝなつて、右の如き地域構成がみられるものと思う。特に三大都市殆どその傾向を一にしていることは注意してよい。

経営位置の競合と地帯構成

経営位置の競合と地帯構成

第5表 三大都市における第一次金属工業の地域構成

東 京 都				大 阪 市				名 古 屋 市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	10.7	100.0		計	14.6	100.0		計	15.4	100.0	
江 東	29.7	35.7	50.9	西淀川	23.1	20.2	51.9	南 港	47.2	27.9	56.2
港	1.0	0.5		此 花	1.6	1.4		港	32.0	28.3	
品 川	1.9	1.8		港	17.1	2.9		熱 田	12.5	14.2	33.1
大 田	10.5	12.9		大 正	33.6	22.6		瑞 穂	3.5	2.2	
江 戸	15.1	5.2		住 吉	16.5	4.8		中 川	22.6	15.2	7.3
葛 飾	9.0	3.5		東淀川	14.0	9.7		中 村	2.8	1.5	
足 立	15.5	6.7		大 淀	8.6	2.7		西	3.4	1.3	3.4
墨 田	10.2	6.4		福 島	12.1	3.3		北	11.5	4.4	
荒 川	2.3	0.8		西	7.4	0.7		東	1.6	1.1	
北	18.6	5.2		浪 速	4.5	0.5		千 種	6.1	0.5	
板 橋	29.0	13.2	西 成	21.0	9.3	昭 和	1.6	0.4			
目 黒	2.6	0.7	都 島	11.8	0.9	中	10.2	3.0			
世 田 谷	10.0	1.8	旭	2.4	0.3	(註) 東京都、名古屋市ハ24年 末、大阪市ハ23年末 Aハ各区内ニオケル金属 機械工業工場労働者中 ニオケル第一次金属工 業ノ占メル比率 Bハ第一次金属工業工場 労働者中、ソレゾレノ 区ノ占メル比率 第一次金属工業ノ実数ハ 東 京 都 16,192人 大 阪 市 19,826 名 古 屋 市 6,856					
杉 並	0.2	—	城 東	17.8	12.1						
澁 谷	—	—	東 成	9.4	4.0						
中 野	11.1	0.6	生 野	7.0	1.8						
豊 島	2.1	0.2	東住吉	3.6	0.3						
練 馬	1.8	0.1	阿倍野	0.9	—						
新 宿	—	—	天王寺	7.9	0.4						
台 東	1.7	0.2	北	7.9	0.9						
中 央	1.3	0.3	東 南	—	—						
千 代 田	1.1	—	南	3.5	0.1						
文 京	—	—									
他市郡	3.1	3.2									

(イ) 大阪市についてみると、第一次工業は海岸地区に同様五〇%余、特に西淀川、大正の二区に四〇%以上を集中

(ア) 東京都に於ては、第一次工業は海岸地区に五〇%、特にその内江東区が三五%余を占め、その後背地特に東部工業地帯の七区にも四〇%、従つてその他の地域には殆どみられず、これに対し二次以下の製品工業にあつては、東部工業地帯の内、海岸地区につゞく後背地に五〇%以上が集中し、海岸地区は三〇%弱と、反対の比重を示しており、二次以下は一次工業と異り、その他の地区にも全

第6表 三大都市における金属製品工業の地域構成

東京都				大阪市				名古屋市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	19.7	100.0		計	21.9	100.0		計	9.6	100.0	
江東	10.1	6.6	29.6	西淀川	13.9	8.1	19.9	南	6.2	5.9	8.7
港	13.6	3.6		此花	1.8	1.0		港	2.0	2.8	
品川	17.3	8.9		港	31.4	3.4		熱田	7.2	13.0	51.9
大田	15.7	10.5		大正	14.1	6.5		瑞穂	10.3	10.3	
江戸川	41.5	7.7		住吉	4.9	0.9		中川	15.9	17.2	
葛飾	50.3	10.8	50.3	東淀川	23.2	10.0	中村	13.4	11.4	25.9	
足立	25.4	5.9		大淀	19.9	4.2	西北	7.8	4.7		
墨田	40.1	13.7		福島	28.0	5.1	北東	14.7	9.0		
荒川	33.5	6.8		西	59.1	3.9	千種	5.3	5.7		
北	20.3	3.1		浪速	30.5	2.2		昭和	49.5	6.5	
板橋	9.3	2.3		8.2	西成	22.9	6.7	中	17.2	6.4	
目黒	14.6	2.1			都島	8.0	0.4		15.2	7.1	
世田谷	20.0	2.0			旭	35.4	3.0	(註)	東京都、名古屋市ハ昭和24 年末、大阪市ハ23年末 Aハ各区内ニオケル金属機 械工業工場労働者中ニオ ケル金属製品工業ノ占メ ル比率 Bハ金属製品工業ノ工場勞 務者中、ソレゾレノ区ノ 占メル比率 金属製品工業ノ実数ハ 東京都 29,784人 大阪市 29,697 名古屋市 4,287		
杉並	11.0	0.7			城東	34.6	15.6				
澁谷	18.5	0.7		東成	36.5	12.6					
中野	22.0	0.7	生野	44.5	7.9						
豊島	23.4	1.3	東住吉	46.2	3.2						
練馬	22.3	0.7	阿倍野	21.1	1.3						
新台	18.2	1.4	天王寺	21.9	0.8						
中央	44.7	3.3	北	18.6	1.4						
千代田	24.8	3.2	東	7.5	0.1						
文京	18.9	0.3	南	37.4	0.7						
他市郡	4.2	2.3									

めるのに対して、二次以下の製品工業では、熱田、瑞穂、中川、中村の四区が五〇%以上を占め、海岸地区は僅か一〇%にも達せず、むしろ更に後背地で既に示した如く金属機械工業の比重の比較的低い北部地帯に於てさえ、二五%以上

経営位置の競合と地帯構成

し、それにつゞく後背地の西部並に東部工業地帯にそれぞれ二〇%余をもち、これに対して、二次以下の工業は約四五%が輸送条件の必しも良くない城東、東成、生野等の諸区を中心とする東部地帯に集中し、これにつゞいて西部地帯が三〇%、海岸地区が二〇%と、第一次工業と全く反対の地域構成を示している。

(ウ) 名古屋市も同様で、

一次工業が海岸地区の南、

港の両区で五五%以上を占

を占めているのである。

これらによつて、位置の競合的關係による地域構成の一の型がこゝにみられるということができらるであらう。

(2) 機械工業

次に機械工業であるが、工業調査に於ては、これを分つて、機械工業、電気機械器具工業、輸送設備工業並に精密光学医療理化学機械器具製造業の四分類としているのである。而してこの程度の分類は、大都市内のみの地域的構成の考察の爲には、却つて中途はんばで、適當なる結果がえられず、更に細分された資料によるか、又は別途の分類を必要とするようである。しかしこれらは資料の關係から当面不可能である。そこで比較的この目的に無難な方法として、四分の内、前三者即ち機械工業、電気機械器具工業、輸送設備工業を合して一般機械工業とし、最後の精密光学医療理化学機械の如き、比較的高次の、而して専門的なる製品ともみるべき機械工業と、區別して、大まかながらその地域的構成の特徴をみることにした。尤もこの場合でも、後者に属して然るべきであると思はれる事務用機械工業の如きが、前者の第一の機械工業に属している。しかし資料の關係上止むを得ない。又その比重は極めて低いのであるから、全体の考察に著しい影響を与えることはないと思はれる。この二大別された機械工業の地域的構成を、工場労働者数の比率によつて、各都市内の行政区別に示すと、第七表並に第八表の如くである。

即ち一般機械工業も亦、第一次金属工業と同様に、海岸地区に比較的多く集中し、その後背地がこれについているけれども、第一次金属工業に比すると、集中度も多少低く、その後背地依存度は稍大である。このことは更に後に郊外工業地帯との関連に於て再言する。一般機械工業については、更に細分された業種別の地域的考察が望まれるのである。精密光学医療理化学機械工業になると、その集中度は著しく低く、海岸地区に重点なく、その後背地にかなり広く分散

第7表 三大都市における一般機械工業の地域構成  
(精密光学医療化学機器をのぞく)

東京都				大阪市				名古屋市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	60.4	100.0		計	62.1	100.0		計	68.4	100.0	
江東	55.7	11.8	45.8	西淀川	62.3	12.8	42.0	南港	46.2	6.1	19.2
品川	75.7	12.7		此花	95.5	18.8		南港	65.9	13.1	
大田	67.1	14.6		港	50.5	1.9		熱田	73.1	18.5	47.4
江戸川	37.0	2.2		大正	51.3	8.1		瑞穂	69.6	10.0	
葛飾	36.3	2.5	22.2	住吉	78.4	5.4	中川	59.6	9.0	24.6	
足立	53.7	4.1		東淀川	60.0	9.1	中村	82.9	9.9		
墨田	35.5	3.9		大淀	70.0	5.2	西	63.0	5.3	8.1	
荒川	59.2	3.9		福島	59.6	3.8	北	71.2	6.1		
北	56.0	2.7	9.8	西	33.1	0.7	東	83.7	12.5	2.6	
板橋	36.1	2.9		浪速	61.8	1.6	千種	38.5	0.7		
目黒	71.3	3.4		西成	54.9	5.7	昭和	74.9	3.9		
世田谷	51.2	1.6		都島	79.5	1.5	中	64.8	4.2		
杉並	71.6	1.5	5.0	旭	59.9	1.8	(註) 東京都名古屋市へ24年末 大阪市へ23年末 Aへ各区内ニオケル金属 機械工業中一般機械工 業工場労働者ノ比率 Bへ一般機械工業ノ工場 労働者中ソレゾレノ区 ノ占メル比率 一般機械工業ノ実数ハ 東京都 91,376人 大阪市 84,117 名古屋市 30,330				
澁谷	59.6	0.8		城東	45.6	7.2					
中野	55.7	0.6		東成	53.1	6.5					
豊島	61.3	1.1		生野	44.6	2.8					
練馬	70.9	0.8	東住吉	49.4	1.2						
新宿	14.2	0.3	阿倍野	74.0	1.6						
中央	40.9	1.0	天王寺	65.9	0.8						
千代田	72.2	3.1	北	72.5	2.0						
文京	61.8	0.3	東	47.9	0.3						
他市郡	83.2	15.1	南	53.2	0.3						

療理化学機械は、後背地東部工業地帯に三五%弱を占めるのみならず、西部新市域の工業に重点のない地域、並に都心にあつても、それぞれ相当の比重を示して、何れも全体の一五%前後を占めるといふ地域的特徴を示しているのである

経営位置の競合と地帯構成

して、所謂工業集中地区以外にも及ぶことが注意せられるのである。高次の製品になるに従い、輸送上の負担が少く、且経営規模も一般に小さいことが、地域的特徴として示されたものといふことができる。

(カ) 東京都にあつては、一般機械工業は海岸地区の四区に四七%弱、その後背地の東部工業地帯七区に二二%余がみられるが、更に都区外の郡市域にも一五%余を示しており、後背地依存がかなり見られ、これに対し精密光学医



第8表 三大都市における精密光学医療理化学機械工業の地域構成

東京都				大阪市				名古屋市				
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方	
計	9.0	100.0		計	1.3	100.0		計	6.4	100.0		
江東	4.3	6.1	21.4	西淀川	0.5	5.0	8.1	南港	0.1	0.2	0.2	
品川	0.4	0.2		此花	—	—		熱田	—	—		
大田	4.9	5.6		港	—	—		瑞穂	7.0	19.1	48.5	
江戸川	6.5	9.5		大正	0.4	3.0		中川	1.7	2.8		
葛飾	6.3	2.5	住吉	—	0.1	中村	0.8	1.0				
足立	4.2	2.0	34.8	東淀川	2.6	19.2	33.5	西	25.6	22.9	42.1	
墨田	5.2	2.6		大淀	1.4	4.9		北	2.5	3.3		
荒川	14.0	10.4		福島	0.1	0.4		東	9.2	14.8		
北	4.8	2.1		西	0.2	0.2		千種	5.6	1.1		
板橋	4.9	1.6	14.6	浪速	2.9	3.6	40.5	昭和	6.2	3.5	10.2	
目黒	25.4	13.6		西成	1.0	5.2		中	9.6	6.7		
世田谷	11.3	3.5		都島	0.5	0.4		(註)	東京都、名古屋市へ24年 末、大阪市へ23年末 Aへ各区内ニオケル金属 機械工業中精密光学医 療理化学機械工業ノ工 場勞務者ノ占メル比率 Bへ精密光学医療理化学 機械工業ノ工場勞務者 中ソソゾレノ区ノ占メ ル比率 当業ノ実数へ			
杉並	18.6	4.1		旭	2.1	3.0			東京都	13,696人		
渋谷	17.1	2.4	城東	1.8	13.8	大阪市	1,775					
中野	21.8	2.0	東成	0.8	5.0	名古屋市	2,861					
中野	9.9	0.7	生野	3.6	11.0	17.0						
豊島	13.1	1.6	東住吉	0.6	0.7							
練馬	4.9	0.3	阿倍野	3.8	4.0							
新宿	67.5	11.4	天王寺	4.1	2.6							
中央	10.8	1.7	北	0.7	1.0							
千代田	1.5	0.4	東	44.4	14.2							
文京	18.1	0.6	南	5.7	1.8							
他市郡	46.7	2.7										
他市郡	9.3	11.2										

経営位置の競合と地帯構成

べた如く、その發達の特異性もあつて、一般機械工業も亦海岸地区の比率は二〇%弱に止まり、専ら鉄道輸送を中心として、中南部の四区に五〇%近くを集中し、その北部を後背地として二五%弱を占めている。これに対し精密機械関係

(キ) 大阪市も略同様で、一般機械工業は海岸地区に四七%、その後背地の西部並に東部工業地帯にもそれぞれ二五%前後がある。これに対し精密機械関係は、その規模が東京都と異り全体として著しく僅かな比率に過ぎないけれども、その地域的特徴は異らず、海岸地帯に極めて少く、東部地帯に四〇%、西部に三三%、更に都心部に於ても一七%を占めているのである。

(ク) 名古屋市は、既に述

工業は、中南部の四八%と共に、金属機械工業の比重の低い北部地区に於ても、全体の四〇%を占めていることは、その業種的特殊性を示しているものといふことができる。

要するに機械工業も亦、輸送負担の問題を中心に、海岸からその後背地に展開しているけれども、比較的規模の小さな、加工度の高く、輸送負担の大きな精密工業の如きは、広範なる地域的条件を持つていることを示しているようである。

以上専ら工場労働者数を中心とする統計資料によつて、金属機械工業の地域的構成の一般的傾向を考察したのであるが、これのみを以ては、実態と著しく異つた結果を取扱つてゐる部分なしとしない虞がある。具体的に主要なる工場の分布をみるによつて、可能なる範囲に於て、これを補充考察することとしたのである。しかしながら、これについても、この目的にかなうような資料があるわけでないで、こゝには日本経済新聞社編「会社年鑑」昭和二十六年度版並に主要会社の発表する増資或は社債発行の爲の「目論見書」等によつて、金属機械工業に属する主要なる会社の工場を、大都市行政区別にひろいあげて表示することとした。（以下表示の会社工場下の実数はこれらの資料による従業員の数）第九表の（一）（二）（三）の如くである。勿論工場数に於ては極めて一部にすぎず、或は相当の大工場さえも脱落している虞もなしとしないが、前述の統計資料のみによる一面的なる地域的考察を補つて、一般的傾向を考察するに、多少共意味のないものではないと思ふのである。

即ち一見して、上表統計資料にもとづいて考察した所と、略同様の傾向をよみとることが出来る。而して特に海岸地帯に概して経営規模大なるものを集中し、後背地には規模の小なるものを主としてゐる。このことは各区所在工場数と

三大都市、主要金属機械工場の分布

		大日本機械	165
足立区	(機械)	日立製作	1,860
墨田区	(金属)	久保田鉄工	427
		吾孺製鋼	133
	(精密)	服部精工舎	1,495
荒川区	(機械)	日本建鉄	236
北区	(金属)	日本金属産業	254
板橋区	(金属)	日東金属	305
		日本金属産業	219
	(電機)	沢藤電機	200
	(精密)	東京光学	621
		キャノンカメラ	224
目黒区	(精密)	キャノンカメラ	272
世田谷区	(金属)	三菱電機	323
杉並区	(精密)	富士精密光学	1,000
渋谷区			
中野区			
豊島区	(精密)	日本タイプライター	160
練馬区			
新宿区	(精密)	小西六	951
		シチズン	581
台東区	(電機)	日本電気精器	445
中央区	(機械)	石川島造船	1,998
		月島機械	320
千代田区			
文京区			

(2) 大 阪 市

西淀川区	(金属)	淀川製鋼	1,500
	(機械)	大阪機械製作	531
		天辻鋼球	317
		大阪製鎖造機	145
	(車輛)	新家工業	344
此花区	(機械)	大阪製鎖造機	143
	(電機)	住友電気	1,967
	(造船)	日立造船	3,772
	(車輛)	新扶桑金属	3,323
		汽車製造	1,491
港区	(造船)	大阪造船	600
大正区	(金属)	中山製鋼	881
		久保田鉄所	859
	(機械)	栗本鉄工	588
	(造船)	日立造船	1,762
		藤永造船	556
住吉区	(金属)	栗本鉄工	223
	(造船)	藤永田造船	2,437

		名村造船	428
東淀川区	(金属)	日本アルミ	824
	(機械)	大阪機工	598
大淀区	(電機)	東芝電機	637
		神戸電機	225
	(車輛)	発動機製造	564
		大日本機械工業	227
福島区	(機械)	東洋製罐	300
西区			
浪速区	(機械)	久保田鉄工	240
西成区			
都島区			
旭区			
城東区	(機械)	椿本チエソ	559
	(電機)	日本電気精器	249
東成区			
生野区			
東住吉区			
阿倍野区	(電機)	早川電機	599
天王寺区			
北区			
東南区			

(3) 名 古 屋 船

南区	(金属)	新大同製鋼	1,645
		〃	1,058
		〃	132
	(電機)	住友電気	595
港区	(金属)	新扶桑金属	1,200
	(造船)	名古屋造船	1,257
	(車輛)	中日本重工	6,300
熱田区	(機械)	豊和産業	357
	(車輛)	日本車輛	3,321
		新愛知起業	330
	(精密)	新愛知時計	548
瑞穂区	(〃)	新愛知時計	261
中川区			
中村区			
西区	(電機)	東芝電機	651
北区	(金属)	神戸製鋼	598
	(機械)	大隈産業	775
	(電機)	三菱電機	3,303
東千種区			
昭和区			
中区	(精密)	品川製作	105

経営位置の競合と地帯構成

第9表

(1) 東 京 都					
江 東 区	(金屬)	東 京	製 鋼	鋼 材	1. 443
		東 横 石 日 藤 東 川 島	工 鉄 製 電 芝 浦	業 作 線 浦	1. 163
	(機械)	山 井 立 倉 京	業 作 電 芝 浦	工 作 線 浦	173
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	105
	(電機)	東 京	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	1. 643
		石 日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	1. 047
	(造船)	東 京	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	148
	(車輛)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	2. 887
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	1. 014
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	327
港 区	(機械)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	171
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	319
	(電機)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	159
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	2. 413
	(車輛)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	1. 552
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	155
品 川 区	(金屬)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	147
	(機械)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	321
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	326
	(電機)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	910
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	536
	(車輛)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	261
	(精密)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	1. 650
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	598
大 田 区	(金屬)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	775
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	674
	(機械)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	492
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	394
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	256
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	228
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	194
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	167
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	154
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	113
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	2. 669
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	473
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	258
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	147
	(精密)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	507
江 戸 川 区	(金屬)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	213
葛 飾 区	(金屬)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	719
	(機械)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	277
		日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	163
	(車輛)	日 藤 東 川 島	製 電 芝 浦	工 作 線 浦	276

工場労務者数による平均によつても統計的にある程度示し得るのであるけれども、この種平均が実態と著しく異なる場合もあるので誤解を避ける為に、あえて示さないでおくこととした。又海岸地区は金属工業の外、機械工業にあつても、造船、車輛関係工場が目立ち、その他の機械工業の内でも、光学、時計、計器等比較的高次の製品の工場が、後背地を顕著に特徴づけ、このことは特に東京都について著しいようである。

金属機械工業の大都市工業地帯の地域構成に持つ特殊性は、凡そ以上の如く考察せられ得るのである。

(二) 織 維 工 業

既に示した如く、金属機械工業に於て、三大都市の占める比重が、工場労務者数に於て昭和二十四年末に全国の三〇%に達しているのに対して、織維工業は僅かに八%余に過ぎない。又その他の地域に対する分布の特徴からみても、織維工業は、勿論、それ相当地の立地条件を有するとはいへ、技術的にも、或は市場的にも、相対的にはその位置的制約は少

経営位置の競合と地帯構成

ては化学繊維工業は殆どみられないので、直接に関係を持たない。  
 三大都市に於て、金属機械工業は、何れもその地域内で工場労務者数に於て五〇%を占めているのに対して、繊維工

第10表 三大都市における繊維工業の地域構成

東 京 都				大 阪 市				名 古 屋 市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	9.3	100.0		計	10.0	100.0		計	9.7	100.0	
江 東	1.7	1.5	6.0	西 淀 川	2.8	2.5	6.7	南 港	1.2	0.8	0.8
港 品 川	0.1	0.7		此 花 港	0.2	0.2		熱 田	—	—	
大 田	3.7	2.8		大 正	0.1	—		瑞 穂	2.1	2.5	21.3
江 戸 川	1.2	1.0		住 吉	0.5	0.4		中 川	2.9	2.2	
葛 飾	6.2	2.6		東 淀 川	11.0	3.6		中 村	9.4	9.0	
足 立	8.7	4.7		大 淀	15.3	17.4		西	10.3	7.6	69.0
墨 田	11.1	5.8		福 島	14.2	7.6		北	18.5	24.8	
荒 川	13.8	12.1		西	9.9	6.0		東	33.5	34.6	
北 橋	23.9	14.7		浪 速	4.2	0.5		千 種	6.5	7.0	8.2
板 橋	12.2	7.7		西 成	1.5	0.2		昭 和	12.1	2.6	
目 黒	2.2	1.2	旭 島	1.7	1.0	中	12.4	5.7			
世 田 谷	4.8	1.2	旭	54.2	20.2	(註) ココニ繊維工業トハ紡織 工業ト被服身廻品ヲ含ム 東京都名古屋市ハ24年末 大阪市ハ23年末 Aハ各区内ニオケル工場 労務者中繊維工業ノ占 メル比率 Bハ繊維工業ノ工場労務 者中ソレゾレノ区ノ占 メル比率 繊維工業ノ実数ハ 東 京 都 28,798人 大 阪 市 24,396 名 古 屋 市 8,157					
杉 並	5.0	0.9	城 東	27.6	6.6						
浜 谷	4.0	0.5	東 成	8.3	7.3						
中 野	7.8	0.8	生 野	8.4	5.7						
中 野	9.0	0.9	東 淀 川	7.9	3.3						
練 馬	12.1	1.9	東 住 吉	26.2	6.2						
新 宿	18.6	1.7	阿 倍 野	16.9	2.8						
台 東	3.2	0.8	天 王 寺	8.2	0.8						
中 央	8.3	2.4	北 東	9.4	5.0						
千 代 田	3.6	1.3	南	7.8	0.6						
文 京	0.8	0.2		15.1	1.2						
他市郡	2.5	0.6									
他市郡	26.4	31.3									

経営位置の競合と地帯構成

い。いうまでもなく繊維工業  
 といつても、綿、毛、絹等そ  
 の種類によつて又その段階に  
 よつて異つた性格を持つこと  
 は当然であるが、こゝには主  
 として実態の地域的考察を目  
 的とするので、繊維工業自体  
 の業種的な位置的性格につ  
 いては、業種間の相対的関連  
 を中心として、必要な範囲  
 に於て触れるに止める。尚こ  
 の場合化学繊維は工業の性質  
 上こゝに含まれていないけれ  
 ども、(織布以下は勿論含ま  
 れている)現に三大都市に於

業は約一〇%前後を占めているに止まることは既に示した如くである。大都市地帯に於ける位置競争の結果、繊維工業は如何なる地域的構成をもつであらうか。金属機械工業にならつて、繊維工業の大都市行政区別比率を示すと第十表の如くである。

即ち、大都市工業地帯の内、繊維工業が特に顕著な比率を示している地区はみられないけれども、一般に海岸地区をさけて、その後背地に主として集中し、特に大河流域に多くみられる。重工業に対し相対的に輸送上の制約の少いことも原因するが、更に繊維工業の持つ業種的業態的特殊性、特に大都市所在のものゝ特質によることであろう。このことは後にふれる。

(ア) 東京都に於ては、都区外の八王子、青梅等の機業地による三〇%を除けば、その殆どが東部工業地帯の後背地に集中し、特に墨田、荒川両区に、東京都全体の二六%余を集中している。

(イ) 大阪市に於ても、海岸地帯をはなれて、東部並に西部の工業地帯に大半が集中しているのであるが、特に新淀川をはさむ都島、東淀川の二区に全体の三七%余がみられるのである。

(ウ) 名古屋市も同様で、後背地である北部の庄内川に沿う西、北の両区を中心とする地区に七〇%が集中しているのである。

この如き繊維工業の地域的構成については、更に業種業態的特殊性を考察しなければ、機械的な考え方に止まる虞がある。しかしながらここに資料とする統計は、単に紡織工業と被服身廻品製造業とに分たれるに止まり、しかも前者は、原糸、織布、メリヤス、染色加工まで含んだ統計であるので、右の如き考察の目的に適うわけにゆかない。他の資料を補いつゝ可能なる程度に実態をみよう。

第11表 三大都市における主要紡績関係工場

東京都			大阪市			名古屋市		
江東	日東紡(岩綿)	179	東淀川	鐘紡(綿)	939	北	大東紡織(毛)	1,635
足立	日清紡(石綿)	269		富士紡(縫製)	76			
墨田	東洋紡(染色)	241	大淀	東洋紡(染色)	325			
	鐘紡(綿)	1,202	都島	鐘紡(染色)	2,149			
荒川	大日紡(製絨)	525		敷紡(綿)	1,278			
	“(綿)	1,854	東住吉	大日本紡(毛)	869			
	鐘紡(毛)	591						
練馬	“(毛)	513						

(註) 数字ハ従業員数

繊維工業をその業態から大別すると、紡績を中心とする大規模経営と、織布その他の繊維加工製品を中心とする中小経営とになる。前述の統計資料による考察を、この二大別することによつて、或る程度繊維工業の地域的構成の実態にふれることができる。その意味で、大紡績会社に関する工場の三大都市所在の実情をみれば、右の目的を或程度達することができるであろう。第十一表がそれである。

これによつて、繊維工業の中核ともいふべき綿糸紡績工場は、東京都に於て墨田区の鐘紡、荒川区の大日本紡、大阪市に於て東淀川区の鐘紡、都島区の敷島紡と、現在全国綿糸紡績工場大小合せて一二八(昭和二六年四月現在—日本紡績月報昭和二六年八月号による)に対し、主要工場としては僅かに四工場をみるに過ぎないことを知る。而して、前述の統計に於て墨田、荒川両区、或は東淀川、都島両区の集中度が特に顕著であつたこともこゝに由来するのである。尙その他の工場は大紡績兼営の染色、加工或は羊毛紡織等許りである。このことは、大紡績会社のこれら大都市工場は、末端市場或は輸出取引等との市場的関係並に自然的技術的立地条件としての水等の関係から存在しているもの、を主として、ことを示す。かつて紡績工場が大都市に多数あつたのであるが(昭和

和十二年に東京都区内八工場、大阪市一六工場、名古屋市一〇工場——昭和十二年下半期綿糸紡績事情参考書による)

戦時の企業整備戦災等もあつたものゝ、今日大都市外に多くの工場がみられ、都市内に殆どそのあとをみないことは、注意すべき点であらう。

他方中小経営を主とする織布その他繊維加工業についてみると、その業種の実態を前表資料と統一的に計数的に示すことを得ないけれども、單なる織布部門に重点がなく、メリヤス生地、同製品、被服身廻品製造、染色加工等の仕上製品、完結的最终製品を主とすることは指摘できるであらう。これらの業種にあつては、何れも全国生産に対し、三大都市が主要なる比率を占めていることは、業種別に資料を調査すればすぐ明瞭に示され得ることは我々の常識といつて差支えないであらう。これらの業種は、何れも大市場取引中心と接觸して、豊富な大都市勞力に依存して、零細経営、中小経営形態を以て多数集中して、水平的並に垂直的に分業と協業とを以て、大都市の周辺的一隅に、地方産業的性格を形成しているものなのである。

繊維工業の大都市に於ける業種的並に業種的特殊性と、その地域的構成は凡そ以上の如くである。

### (三) 化学工業

化学工業は、既に述べた如く、東京都並に大阪市に於ては、全工業の内約一〇%弱を占めて、繊維工業と略同様の比重を示し、名古屋市のみ五%弱となつてゐる。化学工業を位置的性格から概観すると、その内に多くの異なる性質の業種、業態を包含し、自然的技術的条件の極めて支配的で、且経営規模の極めて大きいものから、比較的規模小さく、市場性の極めて重要な消費者商品まで各種のものがみられ、従つて又位置の適応限界性も広狭さまざまであるし、一律に論ずることができない。その結果ともいふべきか、化学工業全体としては、その工場勞務者数に於て、三大都市の占める全国に対する比率が、工業全体に於けると略同程度の二〇%を占めるといふことゝもなつてゐるのであらうか。しかし



こゝには大都市に於ける工業の地域構成に焦点がおかれているのであるから、その範囲で進むこととする。地域構成は第十二表の如くである。

第12表 三大都市における化学工業の地域構成

東京都				大阪市				名古屋市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	8.1	100.0		計	10.2	100.0		計	4.7	100.0	
江東	5.6	5.7	18.7	西淀川	10.7	9.5	26.6	南港	—	—	64.0
品川	4.0	1.8		此花	12.8	10.8		港	25.8	64.0	
大田	8.0	7.0		大正	5.6	0.9		瑞穂	0.3	0.7	
江戸川	4.4	4.2		住吉	6.3	4.5		中川	0.2	0.4	
葛飾	19.4	9.3	53.8	東淀川	2.9	0.9	中村	1.6	3.3	6.4	
足立	7.7	4.7		大淀	27.9	31.0	西	1.3	2.0		
墨田	6.2	3.8		福島	10.3	5.4	北	5.7	15.8		
荒川	8.9	9.0		西	17.4	10.3	東	2.4	5.1		
北	5.3	3.7	13.6	浪速	2.7	0.3	千種	0.9	2.1	24.3	
板橋	22.0	14.6		西成	8.7	1.5	昭和	2.8	1.3		
目黒	14.1	8.7		都島	7.2	4.3	中	4.5	4.4		
世田谷	9.2	2.6		旭	1.0	0.3	(註)	0.7	0.9		
杉並	13.8	2.8	6.8	城東	6.0	1.4	東京都、名古屋市へ24年				
渋谷	11.0	1.6		東成	8.0	6.9	末				
中野	5.8	0.7		生野	5.1	3.4	大阪市へ23年末				
豊島	9.9	1.1		東住吉	3.1	1.3	Aへ各区内ニオケル工場				
練馬	20.2	3.7	阿倍野	6.7	1.5	労働者中化学工業ノ占					
新宿	10.7	1.1	天玉寺	4.7	0.7	メル比率					
台東	4.9	1.4	北	8.5	0.8	Bへ化学工業ノ工場労働					
中央	7.1	2.4	東南	3.1	1.6	者中、ソレゾレノ区ノ					
千代田	1.7	0.7		18.2	1.3	占メル比率					
文京	2.4	0.7		5.9	0.4	化学工業ノ実数へ					
他市郡	5.9	1.6				東京都 25,133人					
	4.3	5.8				大阪市 24,969					
						名古屋市 3,984					

即ち化学工業は、大河川をはさむ後背地工業地帯を中心に集中していることは、繊維工業に近いけれども、業種により海岸地区にも若干の分布のみられる点は異つている。

一般に地方所在工場は、地方的需要或は地方産業等を別とすると、原材料電力或は其他の自然的技術的条件を有力なる存立条件とするものが大部分を占めるのに対して、大都市所在工場は、大まかに云えば市場的条件を主要なる存立条件として、これに若干の

自然的技術的條件の結合して、地域的構成を示しているといつて差支えないであろう。大都市所在の化学工業について、特にこのことがいゝ得られるのであつて、その結果右の如き地域構成の特徴を示しているのであると思われる。

(ア) 東京都に於ては、後背地の東部工業地帯に五〇%余を集中すると共に、海岸地区にも一八%余を示している。

(イ) 大阪市に於ても、東淀川区を中心とする西部工業地帯に五〇%以上を集中すると共に、海岸地帯にも二六%余が占められている。又これと別に新淀川中心にみると、その両側の此花、西淀川、福島、大淀、東淀川の五区で六七%を占めている。

(ウ) 只名古屋市については、化学工業の比重著しく低く、特に海岸地帯に属する港区に六〇%以上を集中しているが、これは、後掲の第十三表にも示す如く東亜合成という硫酸関係の一工場が存在によつてこの結果がでゝいるに過ぎない。従つて特にこゝで化学工業の地域構成をとりあげることは適當でないようである。

何れにしても、既に述べた如く、化学工業には、いろゝの業種、業態がふくまれているので、この程度の資料によつて、実態を充分知することは困難である。只多少共これを補充する意味に於て、金属機械工業の場合にならつて、主要なる会社の主要なる工場地域別所在を表示することゝする。第十三表の如くである。

この表に関する限り、比較的規模の大きいのは、東京の過燐酸石灰の日産化学、大阪の製薬の武田薬品、染料の日新化学、名古屋の硫酸の東亜合成等で、その他は概して中規模経営に属するものが多く、只工業の性質上立地条件として、水を重視して河川を中心とする地域を重点とする以外、都市内の地域的構成にも顯著な特殊性はみられない。

業種的にみて、所謂電気系或は石炭系の大規模の化学工業を当然に欠く結果、只化学肥料の内、名古屋の東亜合成と、輸入原料に依存せねばならない過燐酸石灰工業として東京の日東化学、日産化学、大阪のラサ工業、帝国化工等の外は、

第13表 三大都市主要化学工場の分布

		(1) 東 京 都					
江 東 区	日東化学	441	日本化学	268			
品 川 区	三 共	786	星 製 薬	163	鐘淵化学	161	日 本 ペイント 103
大 田 区	日 本 理 化 学	299	関 西 ペイント	170			
江 戸 川 区	日本化学	625	第一製薬	426	第一製薬	116	ライオン 油 脂 200
葛 飾 区	江 戸 川 化 学	491	ミヨシ油	206			
墨 田 区	資 生 堂	695	日本ペ ークライト	333	花王油脂	398	ライオン 歯 磨 319 第一製薬 180
荒 川 区	旭 電 化	635					
北 区	日産化学	1,637	日本油脂	332	日本化学	198	第 一 工業製薬 116
板 橋 区	大 日 本 イ ン キ	223	大日本セ ルロイド	183	大 日 本 製 薬	139	
世 田 谷 区	わかもと	226					
豊 島 区	武田薬品	382	中外製薬	314			
新 宿 区	オリエン タル写真	215					
台 東 区	大 日 本 製 薬	193					
		(2) 大 阪 市					
西 淀 川 区	日本油脂	312	日本油脂	128	日本化学	151	日産化学 150
此 花 区	日新化学	1,510	日新化学	275	ラサ工業	338	
大 正 区	帝国化工	380	日産化学	318			
東 淀 川 区	武田薬品	3,325	田辺製薬	352	藤沢薬品	293	田岡染料 237 日新化学 232
	日本油脂	170					
大 淀 区	塩 野 義 製 薬	477	田辺製薬	130	日 本 ペイント	108	
福 島 区	大 日 本 製 薬	785					
西 成 区	ライオン 歯 磨	167					
北 区	大 日 本 製 薬	112					
		(3) 名 古 屋 市					
港 区	東亜合成	2,439					
中 村 区	日本化成	221					

製薬関係、化粧品石鹼油脂関係等主として消費者商品に属する業種が目立つのである。市場との接触を主要なる条件として地域集中を形成しているのである。

#### (四) 都心の工業——印刷出版業

以上大都市工業地帯における主要業種として、金属機械工業、繊維工業並に化学工業についてその地域的構成をみたのであるが、その他の業種で特に特徴的なのは、都心の工業としての印刷出版業である。

印刷出版業は、東京都に於て九・八%を占め、大阪市五・七%、名古屋市三・六%と、東京を除けば極めて比重は低いのであるけれども、これら三都市の占める全国に対する比重は、五四%に達し、大都市立地工業としての特徴を顕著に示している。その地域構成を示せば第十四表の如くである。

即ち印刷出版業は半ば以上都心に集中し、且都心地区の工業と称せられるものゝ中心的部分が印刷出版業であるといふことである。

(ア) 東京都に於て、都心部の新宿、台東、中央、千代田、文京の五区が、全体の印刷出版業の六七%弱を占め、且台東区を除く四区に於ける工場労働者中いずれも五〇%前後乃至それ以上が印刷出版業である。その内には、大日本印刷(新宿)二五〇〇名、共同印刷(文京)二〇〇〇名、凸版印刷(文京)五六〇名並に(台東)三三〇名等の規模の大きいものがみられる。勿論都心部以外にも、板橋区、北区、港区等にも相当数みられ、凸版印刷(板橋)一七〇〇名とか、図書印刷(港)七〇〇名等もあげられるけれども、それぞれの区に於ける印刷出版業の比率が極めて低いことはいうまでもない。

(イ) 大阪市に於ても、同様に都心部の北、東、南三区合せて六一%に達し特に、北区に圧倒的な集中がみられる。

第14表 三大都市における印刷出版業の地域構成

東京都				大阪市				名古屋市			
区	A	B	地方	区	A	B	地方	区	A	B	地方
計	9.8	100.0		計	5.1	100.0		計	3.6	100.0	
江東	3.2	9.0	66.8	西淀川	0.3	1.8	61.4	南港	1.4	7.5	37.0
品川				比花				熱田			
大江	4.3	17.0		大住	3.7	23.5		瑞穂	2.3	23.2	
葛飾				東淀川				中村			
足立				福島				西北			
墨田	4.5	4.5		浪速	2.1	13.1		東	3.2	32.1	
板橋				西成				千種			
目黒	43.9	10.8		旭	52.0	54.1		昭和	2.4	3.0	
世田				東成				中			
谷中				野島				天王寺	20.7	34.0	
豊島	15.2	4.3	北	25.3	3.8	(註) 東京都、名古屋市ハ24年 末 大阪市ハ23年末 Aハ各区内ニオケル工場 労務者中印刷出版業ノ 占メル比率 Bハ印刷出版業中ソレゾ レノ区ノシメル比率 印刷出版業ノ実数ハ 東京都 30,124人 大阪市 12,425 名古屋市 3,022					
新宿	42.0	15.1	東	22.0	3.5						
中央	85.3	21.1	南								
千代田	66.1	15.1									
他市郡	2.0	2.3									

経営位置の競合と地帯構成

半ばを占めているが、その立地条件としての輸送関係が他業種との相対的關係に於て特に重要となり、その為、海岸に接する地区に於ける工業に占める比重は七―八割を占め、重量物工業の特徴を顕著に示している。而して海岸地区に

(ウ) 名古屋市になると、印刷出版業の全体としての規模が著しく低いけれども、都心部の中区に三四%を集中して同様の傾向を示している。

要するに、オフィス、ビジネスセンター、商業街等によつて占められる都心部に於て、印刷出版業のみ、その業務の性質上集中的にみられる工業ということが出来る。

(五) 大都市の業種的地域構成  
 上来考察した所の主要業種別の地域構成を、特徴的に要約して示せば次の如くである。

金属機械工業は、大都市工業の

つゞく後背地に於ては、四割——五割を占めて、他業種と保存する。而してこれらの地域的構成は、基礎産業、低次製品から高次の製品、加工度の高い製品になるに伴い、その輸送上の制約も少くなるので、それに伴う位置的配列をとる傾向を持つている。一次の金属工業は特に海岸地区に集中して、反対に二次以下の金属製品は後背地に重点があり、又一般の機械工業も亦、海岸地区に比較的多く集中するが、その後背地依存度も相当高く、特に精密機械工業関係は、重点が後背地にあつてかなり広く分布されている。又金属機械工業全体として経営規模の大きいものが海岸地帯に、中小規模のものがその後背地に位置する傾向を示している。

繊維工業は、大都市工業としての比重は比較的低いが、輸送上の制約が相対的に少く、一般的には海岸地区に少く、その後背地に主として集中し、特に大河流域に多くみられる。これを業態からみれば、大紡績会社に於ては、所謂紡績工場に属するものは少く、末端市場或は輸出取引等との市場的關係並に自然的技術的立地条件としての水等の關係から存在しているもの、即ち染色、加工、羊毛紡績等を主とする。又中小経営に属するものにあつても、仕上製品、完結的最终製品を主として多数集中することによる所謂外部經濟の利益を形成して、地方産業的性格をもつている。

化学工業は、立地条件的に一律に論ずることは勿論できないけれども、大都市地帯にあつては、市場との接触を主要なる存立条件としてこれに若干の自然的技術的条件が結合して、消費者商品に属する業種が目立ち、大都市工業に余り大きな比重を持たず、従つて又化学工業の内でも中規模又は小規模の経営を主とする。その結果、大河川をはさむ後背地工業地帯を中心に集中し、一部のものが海岸地区に若干の分布をみ、この点繊維工業と稍異つている。

所謂都心地区は、工業が主たる部分を占めるものでないけれども、こゝに所在する工業の主要部分は印刷出版業である。而して印刷出版業は、所謂大都市立地工業の代表的なるものであり、且その内でも半ば以上が都心部に所在するこ

第15表 三大都市における工業の業種的地域構成

東 京 都					大 阪 市					名 古 屋 市				
区	金属 機械	繊維	化学	其他	区	金属 機械	繊維	化学	其他	区	金属 機械	繊維	化学	其他
都全体	49.0	9.3	8.1	33.6	市全体	55.3	9.9	10.2	24.6	市全体	52.8	9.7	4.7	32.8
江 東	75.9	1.7	5.6	16.8	西淀川	78.1	2.8	10.7	8.4	南 港	73.7	1.2	—	25.1
港	69.6	0.1	4.0	25.3	此 花	78.2	0.2	12.8	8.8	港	61.3	—	25.8	12.9
品 川	69.6	3.7	8.0	18.7	港	81.5	0.1	5.6	12.8	熱 田	81.8	2.1	0.3	15.8
大 田	82.7	1.2	4.4	11.7	大 正	74.1	0.5	6.3	19.1	瑞 穂	69.9	2.9	0.2	27.0
江 戸 川	43.2	6.2	19.4	28.2	住 吉	72.3	11.0	2.9	13.8	中 川	58.8	9.4	1.6	30.2
葛 飾	41.3	8.7	7.7	42.3	東 淀川	46.0	15.3	27.9	10.8	中 村	60.1	10.3	1.3	28.3
足 立	45.9	11.1	6.2	36.8	大 淀	48.0	14.2	10.3	27.5	西	23.3	18.5	5.7	52.5
墨 田	40.2	13.8	8.9	37.1	福 島	35.9	9.9	17.4	35.8	北	31.2	33.5	2.4	32.9
荒 川	34.6	23.9	5.3	36.2	西	63.9	4.2	2.7	29.2	東	51.5	6.5	0.9	41.1
北	27.2	12.2	22.0	38.6	浪 速	49.8	1.5	8.7	40.0	千 種	31.5	12.1	2.8	53.6
板 橋	47.3	2.2	14.1	36.4	西 成	58.5	1.7	7.2	32.6	昭 和	42.2	12.4	4.5	40.9
目 黒	59.8	4.8	9.2	26.2	都 島	17.4	54.2	1.0	27.4	中	40.0	4.2	0.7	55.1
世 田 谷	58.9	5.0	13.8	22.3	旭	43.5	27.6	6.0	22.9					
杉 並	52.4	4.0	11.0	32.6	城 東	62.9	8.3	8.0	20.8	(註)				
澁 谷	37.6	7.8	5.8	48.8	東 成	62.2	8.4	5.1	24.3	東京都、名古屋市ハ24年末				
中 野	33.7	9.0	9.9	47.4	生 野	51.7	7.9	3.1	37.3	大阪市ハ23年末				
豊 島	35.3	12.1	20.2	31.4	東 住吉	35.2	26.2	6.7	30.9	各区ニオケル工場労働者数ノ				
練 馬	37.6	18.6	10.7	33.1	阿倍野	45.6	16.9	4.7	32.8	業種別比率ヲ示ス				
新 宿	31.3	3.2	4.9	60.6	天王寺	45.5	8.2	8.5	37.8					
台 東	26.2	8.3	7.1	58.4	北	18.0	9.4	3.1	69.5					
中 央	36.2	3.6	1.7	58.5	東	30.4	7.8	18.2	43.6					
千 代 田	6.6	0.8	2.4	90.2	南	27.6	15.1	5.9	51.4					
文 京	11.9	2.5	5.9	79.7										
他 市 郡	48.4	26.4	4.3	20.9										

経営位置の競合と地帯構成

とを特徴とする。

以上の如き主要業種の持つ地域的特徴が結合して、大都市工業地帯の業種的構成が形成せられているのである。既に示した諸表より、各行政区の主要業種の占める比率を、工場労働者数によつてひろくあげて、表示すると、第十五表の如くである。又これと照応して、工場労働者全体の分布を示すと、第十六表の如くである。

即ち海岸工業地帯は、例外なく圧倒的にも金属機械工業が占める所となり、これについで、後背地、即ち東京都に於

第 16 表 三大都市における別工場労働者分布

経営位置の競合と地帯構成

東京都				大阪市				名古屋市			
区	工場労働者数	比率	地方	区	工場労働者数	比率	地方	区	工場労働者数	比率	地方
計	306,554	100.0	100.0	計	243,589	100.0	100.0	計	83,621	100.0	100.0
江東	25,575	8.3	27.1	西淀川	22,166	9.0	29.9	南港	5,495	6.6	18.4
港	11,877	3.8		此花	21,024	8.6		港	9,847	11.8	
品川	22,097	7.2		港	4,017	1.6		熱田	9,452	11.3	
大田	24,084	7.8		大正	18,026	7.4		瑞穂	6,249	7.4	35.3
江戸川	12,065	3.9		住吉	8,058	3.3		中川	7,824	9.4	
葛飾	15,522	5.0		東淀川	27,784	11.4		中村	6,048	7.2	
足立	15,245	5.0		大淀	13,068	5.3		西北	10,916	13.1	35.9
墨田	25,276	8.2		福島	14,870	6.1		北東	8,845	10.6	
墨田	17,504	5.7		西	3,070	1.2		千種	1,777	2.1	
北	16,679	5.4		浪速	4,371	1.7		昭和	3,795	4.4	10.4
板橋	15,506	5.0	西成	14,962	6.1	中	4,953	5.9			
目黒	7,285	2.3	都島	9,108	3.7	(註) 東京都、名古屋市ハ24年末 大阪市ハ23年末					
世田谷	5,150	1.6	旭	5,863	2.4						
杉並	3,734	1.2	城東	21,324	8.7						
澁谷	3,216	1.0	東成	16,526	6.7						
中野	2,855	0.9	生野	10,271	4.2						
豊島	4,656	1.5	東住吉	5,774	2.3						
練馬	2,749	0.9	阿倍野	4,025	1.6						
新宿	7,444	2.4	天王寺	2,467	1.0						
台東	8,532	2.7	北	12,934	5.3						
中央	10,835	3.5	東南	1,869	0.7						
千代田	7,607	2.4	南	2,012	0.8						
文京	6,841	2.2									
他都市	34,217	11.1									

ける東部工業地帯、大阪市における都心部をはさむ西部と東部、名古屋市における都心部をはさむ中南部と北部とは、金属機械工業の比率が第一位を占めてはいるけれども、繊維工業、化学工業も亦こゝに集中し、各業種、併存する地域的集中の最も顕著な地域となり、工場労働者全体の分布に於ても、第十六表の如くこゝに比率が大きくこのことがみられるのである。

都心をはさむこれら内部工業集中地帯は、既に考察した業種のみならず、その他の業種に於ては、大部分がこゝにその集中度の顕著なることを示している。



経営位置の競合と地帯構成  
 簡単に表示すると、第十七表の如くである。

第17表 東京都大阪市における其の他の工業の地域構成

東京都					大阪市				
区	ゴム	紙	ガラス 土石	食料品	区	ゴム	紙	ガラス 土石	食料品
計	100.0	100.0	100.0	100.0	計	100.0	100.0	100.0	100.0
江東 品川 大田	4.6	8.8	27.3	15.8	西淀川 此花 港	16.8	5.9	19.4	20.4
大田 江川 葛飾 足立 墨田 荒川 板橋					大住 東淀川 大福 西淀川 浪速 西成 都島				
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市	71.0	72.0	41.6	34.7	旭 東成 野島 吉野 寺	34.9	36.1	41.7	34.7
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市					旭 東成 野島 吉野 寺				
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市	6.3	9.4	9.1	19.1	旭 東成 野島 吉野 寺	46.9	51.8	29.5	35.5
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市					旭 東成 野島 吉野 寺				
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市	4.5	8.7	5.7	19.4	旭 東成 野島 吉野 寺	1.2	6.0	9.2	9.4
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市					旭 東成 野島 吉野 寺				
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市	4.2	0.8	16.1	10.8	旭 東成 野島 吉野 寺	1.2	6.0	9.2	9.4
板橋 目黒 世田 谷 中野 豊 新 台 中 千 代 文 其 市					旭 東成 野島 吉野 寺				
実数	8,692	8,416	9,872	17,227	実数	5,668	5,940	9,909	6,455
工場 労働 者対 比	2.8%	2.7%	3.2%	5.6%	工場 労働 者対 比	2.3%	2.5%	4.0%	2.6%

(註) 東京都へ24年末 大阪市へ23年末

即ちゴム工業、紙及紙製品工業、ガラス土石工業並に食料品工業等は東京都並に大阪市共右の傾向を略等しくしているといつて差支へないであらう。これらは概して中規模乃至小規模経営のものが多く、比較的規模の大きいものとしても、次の如きがあげられるに過ぎないようである。

(ア) 製紙に於て、東京の十条製紙(北)八九九、本州製紙(江戸川)五二五、三菱製紙(葛飾)七七一、大阪に於て、十条製紙(都島)六〇六、本州

製紙(東淀川)四三四、三菱製紙(福島)三六四等。

(イ) ゴム工業に於て、東京の日本タイヤ(北)七七四、藤倉ゴム(品川)四八九、昭和ゴム(足立)三六八、(荒川)一五二、大阪の東洋ゴム(此花)四一四等。

(ウ) ガラス土石工業に於て、大阪の窯業セメント(大正)一二七五、日本セメント(西成)四〇二、島田硝子(福島)五九八、旭硝子(福島)三二二等。

(エ) 食料品工業に於て、東京の日本ビール(目黒)三七一、アサヒビール(墨田)三〇八等。

従業員数による規模の大小は業種によつてその性格を異にして一律に論ぜられないけれども、こゝに掲げた若干の業種にあつては、右の如き中規模以上のものを除けば、大都市内部工業地帯に多数集中することが、市場との接触上の条件、大都市の豊富なる労働力等と共に、大きな存立条件となつていふことができる。

### 三、大都市工業地帯とその外縁地帯

大都市工業地帯は、工業の集中度が顕著となるに伴い、その外縁地帯として、その周辺に郊外工業地帯を随伴する。従つて、経営位置競争に伴う地帯構成は、更にこれらの地域を全体として、考察することが必要となつてくる。所謂京浜工業地帯、阪神工業地帯或は中京工業地帯と称せられるものがこれである。而してこゝには、次の如き資料的並に実態的理由により、主として阪神工業地帯を対象として、大都市工業地帯とその外縁地帯の地域的業種の構成をみることにする。

(1) 京浜工業地帯は、実態的並びに行政区劃的に極めて集中的で、東京都工場労働者総数昭和二十四年末三〇六、五五四人の内都区内が八八%を占め、神奈川県一三六、七一八人の内横浜、川崎両市で七八%を占める為、これらの

地域の更に細分された資料を得なければ、目的とする考察ができません、且所謂外縁地帯の考察に適當でない。尙又この地帯の延長としての千葉、埼玉両県の資料も得られなかつたことにもよるのである。

(2) これに対し、阪神工業地帯は、大阪府の工場労働者二九〇、九三九人中大阪市は五八%に止まり、又兵庫県一七四、〇四三人中神戸、尼崎両市は四四%に過ぎず、これら大都市周辺工業地帯の郡市の資料によつて、外縁地帯の考察がある程度可能なのである。

(3) 中京工業地帯については、愛知県の工場労働者二二二、四八八人中名古屋市は三八%となつてゐるが、全体としての規模が、京浜、阪神両地区に比し著しく小さく、且名古屋市を中心として集中的な形態をとつていないので、この場合の目的に適當ではない。

以上の如きことから、以下阪神工業地帯を中心として考察を進める。

### (一) 地域の劃定

先ず対象とする地域であるが、阪神工業地帯としての地域劃定については、目的に応じて種々の観点があり、広狭の程度も異つてなされ得るもので、議論も多い所であろう。しかしこゝには、大都市工業地帯とその外縁地帯の工業構成を、利用可能な資料によつて具体的に考察するという現実的目的に従つて、且著しく實際的通念と異らない範圍に於て、これを区劃することとした。

即ち、大都市工業地帯と有機的一体となつてゐる外縁地帯を区劃する為には、一応大都市工業地帯工業構成の特徴である工場労働者数に於て金属機械工業が大体五〇%を占める接統的地域を以てすることとした。

(1) 金属機械工業が今日の大都市工業の特徴を示している事実と、これが他の業種に比し工業経営としての相互関

第 18 表 阪神工業地帯とその工業構成

(昭和24年末現在)

郡 市	工場労働者 総数	金属機械工業		織 維 工 業		化 学 工 業	
大 阪 市	170,445	88,251	51.7%	19,313	11.3%	16,783	9.8%
大 塚 市	20,139	11,006	54.6	4,560	22.6	1,269	6.3
布 施 市	12,117	7,635	63.0	1,280	10.5	548	4.5
中河内郡	11,311	5,634	49.8	2,247	19.8	652	5.7
八 尾 市	3,412	907	26.5	1,356	39.7	241	7.0
北河内郡	7,354	3,979	54.1	2,047	27.8	698	9.4
守 口 市	1,504	1,083	71.8	302	20.0	—	—
豊 中 市	660	293	44.3	180	27.2	24	3.6
池 田 市	1,632	1,249	76.5	139	8.5	—	—
豊 能 郡	2,910	1,716	58.8	222	7.6	300	10.3
尼 崎 市	26,218	18,552	70.7	2,364	9.2	1,615	6.1
伊 丹 市	6,174	3,462	56.0	1,726	27.9	447	7.2
武 庫 郡	4,840	2,403	49.6	312	6.4	353	7.2
西 宮 市	5,036	1,302	25.8	58	1.1	450	8.9
芦 屋 市	172	—	—	—	—	45	26.1
神 戸 市	51,276	27,154	72.4	2,257	4.4	1,190	2.3
明 石 市	2,601	1,699	65.3	70	2.6	49	1.8
明 石 郡	2,727	1,496	54.8	124	4.5	—	—
計	330,531	187,817	56.8	38,557	11.6	24,664	7.4
大阪府、兵庫 県合計に 対する比率	71.0%	85.9%		38.2%		73.2%	

(註) 点線より上へ大阪府、下へ兵庫県ニ属ス

連性が著しく大きいことに依る。

(2) 現実の通念としては、右の範囲外にも(この場合例へば姫路地方、和歌山地方の如き)若干の外縁的工業地域がひろがっているけれども、この間相当の農村地帯を介在し、従つてこれらの地域は、阪神工業地帯と関連しつゝも独立して考察することが可能であることから、こゝに含まず、いわば中地域的区割に止めた。

(3) 阪神工業地帯を、取引的、市場的にみれば更に遙かに広い地域を含まねばならないけれども、この場合の地域的考察の目的と異なることはいうまでもない。

以上の如き観点から区割した阪神工業地帯は、第十八表の如くである。即ち大阪湾にそつて堺から大阪、尼崎、神戸をへて明石までの海岸線と、その後背地特に大阪の東部河内平野にひろがる地帯が限定せられるのである。この地域中には、前述の基準と多少異なる地域も、形式にとられず接続的な場合に

経営位置の競合と地帯構成

これを含めて一体としてある。このようにして区割された阪神工業地帯の工業構成は、全体として金属機械工業五六%、繊維工業一一%、化学工業七%と、大阪市のみの構成と大差ない。又大阪府及び兵庫県の総工場労働者数に対しこの地域は、全工業に於て七一%であるが、金属機械工業にあつては八六%を占め、反対に繊維工業においては三八%に止まり、化学工業は全体と略同様に七三%を占め、大都市並びにその外縁工業地帯としての特徴が示されているということができるのである。

(昭和12年現在)

第19表 戦前における阪神工業地帯とその工業構成

	工場労働者総数	金属機械工業		繊維工業		化学工業	
大阪市	380,933	174,928	45.9%	54,892	14.4%	40,147	10.5%
大布敷市	9,112	4,577	50.2	790	8.6	1,719	18.8
北河内郡	8,275	3,532	42.5	2,610	31.5	230	2.7
神戶市	85,297	53,251	62.4	8,886	10.4	9,915	11.6
尼崎市	23,535	12,162	51.6	4,185	17.7	3,119	13.2
武庫郡	16,939	7,927	46.7	1,417	8.3	2,110	12.4
計	524,151	256,407	48.9	72,780	13.8	57,340	10.9
大阪府、兵庫 対する比率	70.0%	88.1%		39.7%		69.2%	

(註) 昭和12年、大阪府統計書並ニ兵庫県統計書ニヨル

尙この如き外縁的なる郊外工業地帯の性格を明かならしめる為に、戦前昭和十二年に於ける阪神工業地帯と比較参照してみるとどうであらうか。当時の大都市工業地帯である大阪市の工業構成が、金属機械工業約四六%となつていたので、一応四〇%を基準に地域を劃定すると第十九表の如くである。

縁工業地帯と大都市工業地帯との地域構成によつて、経営位置競合に伴う業種的地域的関連を或る程度具体的に知り得

即ち戦前昭和十二年に於て、絶対数は何れも昭和二十四年に比し著しく大きいに拘らず、その外縁地帯のひろがりには極めて狭く、且その内でも、大阪市並に神戸市の比重が大きく、外縁地域の比重は低い。このことは戦時の郊外地帯への工場の新設拡張、都心部の戦災等に原因することはいうまでもない所である。こゝに注意すべきは、この如き変化による戦後の外

第 20 表 阪神工業地帯の金属機械工業の地域構成

(その一)

(昭和24年末)

市 郡	第一次 金属工業		金属製品 工業		機械工業		電気機械 器具		輸送用設備		精密機械類	
	労務者	合計に 対する 比率 %	労務者	合計に 対する 比率 %	労務者	合計に 対する 比率 %	労務者	合計に 対する 比率 %	労務者	合計に 対する 比率 %	労務者	合計に 対する 比率 %
大阪市	16,115	37.3	23,968	65.4	20,211	49.0	9,273	45.2	17,580	39.0	1,104	75.0
大塚市	530	1.2	2,557	6.9	3,568	8.6	198	0.9	3,974	8.8	179	12.1
布施市	473	1.0	2,737	7.4	2,489	6.0	428	2.0	1,434	3.1	74	5.0
中河内郡	1,228	2.8	1,683	4.5	1,878	4.5	516	2.5	309	0.6	20	1.3
八尾市	—	—	300	0.8	459	1.1	142	0.6	6	—	—	—
北河内郡	34	—	469	1.2	829	2.0	2,272	11.0	375	0.8	—	—
守口市	—	—	65	0.1	289	0.7	717	3.4	12	—	—	—
豊中市	—	—	142	0.3	130	0.3	21	0.1	—	—	—	—
池田市	—	—	—	—	—	—	26	0.1	1,223	2.7	—	—
豊能郡	129	0.3	549	1.5	601	1.4	47	0.2	386	0.8	—	—
尼崎市	11,580	25.8	1,828	4.9	2,334	5.6	2,307	11.2	403	0.9	95	6.4
伊丹市	1,288	2.8	—	—	2,174	5.2	95	0.4	—	—	—	—
武庫郡	—	—	391	1.0	937	2.2	318	1.5	757	1.6	—	—
西宮市	486	1.1	418	1.1	344	0.8	—	—	54	0.1	—	—
芦屋市	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
神戸市	11,256	25.1	1,142	3.1	3,261	7.9	3,100	15.1	18,395	40.8	—	—
明石市	—	—	349	0.9	1,062	2.5	201	0.9	87	0.1	—	—
明石郡	—	—	—	—	651	1.0	845	4.1	—	—	—	—
計	43,119	100.0	36,598	100.0	41,217	100.0	20,503	100.0	45,001	100.0	1,472	100.0

経営位置の競合と地帯構成

るといふことである。経営位置研究の一側面の解明に役立つ所であると思う。

以下資料の許す程度で、金属機械工業、繊維工業並びに化学工業について、その地域的構成を考察することとする。

(二) 金属機械工業

金属機械工業は、こゝに限界つけた阪神工業地帯で五六%を占める。その業種的地域的内訳は第二十、二十一表の如くである。

こゝで一般的傾向として結論づけられることは、基礎的な低次の金属工業と、最終的な総合組立工業に属する輸送用の造船、車輛工業が極端に大都市集中を示し、その中間段階の二次以下の金属製品、一般機械工業、電気機械工業等の関連産業の外縁地帯への相当程度の分散という地域構成である。

(一) 低次の金属工業は、大阪市三七・三

%、尼崎市二六・八%、神戸市二六・一%と、合せて九〇%に達している。具体的には、神戸の川崎製鉄(七八〇〇)、神戸製鋼(六五〇〇)、尼崎の新扶桑(三八〇〇)、尼崎製鋼(一七〇〇)、日垂製鋼(二〇〇〇)、大阪の中山製鋼(八

八〇) 淀川製鋼(一五〇〇)等の平炉製鋼を中心とする大規模の金属工業によつて形成せられている。

(2) 最終段階の総合組立工業に属する造船、車輛等の輸送関係の機械工業も亦、大阪市三九・〇%、神戸市四〇・八%と、合せて七九・八%に達して集中的である。具体的には、神戸の川崎重工(六九〇〇)、中日本重工(八〇〇〇)、川崎車輛(二〇〇〇)、大阪の日立造船(五五〇〇) 藤永田造船(三〇〇〇)、汽車製造(一五〇〇)等の大規模工場によつて代表せられる。尤も造船はともかく、車輛工業はこれら大都市に接する周辺にもみられる。布施市の近畿車輛(一二〇〇)、堺市の

第 21 表 阪神工業地帯の金属機械工業の地域構成  
(その二) 各地区の構成比率

市 郡	第一次 金	属 金製	品 風品	機 械	電氣機 械器具	輸送用 設 備	精 密 機 械 類	計
大 阪 市	18.2	27.1	22.9	10.5	19.9	1.2	100.0	
堺 市	4.8	13.2	32.4	1.7	35.1	1.6	100.0	
布 施 市	6.1	35.8	32.5	5.6	18.7	0.9	100.0	
中 河 内 郡	21.7	29.8	33.3	9.1	5.4	0.3	100.0	
八 尾 市	—	33.0	50.6	15.6	0.6	—	100.0	
北 河 内 郡	0.8	11.7	20.8	57.0	9.3	—	100.0	
守 口 市	—	6.0	26.6	66.2	1.1	—	100.0	
豊 池 市	—	48.4	44.3	7.1	—	—	100.0	
池 田 市	—	—	—	2.1	97.9	—	100.0	
豊 能 市	7.5	32.0	35.1	2.7	22.5	—	100.0	
尼 崎 市	62.4	9.8	12.5	12.4	2.1	0.5	100.0	
伊 丹 市	36.2	—	61.1	2.6	—	—	100.0	
武 庫 郡	—	16.2	38.9	13.2	31.8	—	100.0	
西 宮 市	37.3	32.1	26.4	—	4.1	—	100.0	
芦 屋 市	—	—	—	—	—	—	100.0	
神 戸 市	30.2	3.0	8.7	8.3	49.5	—	100.0	
明 石 市	—	20.5	62.5	11.8	5.1	—	100.0	
明 石 郡	—	—	43.5	56.5	—	—	100.0	
計	22.9	19.4	21.9	10.9	23.9	0.7	100.0	

帝国車輛(九〇〇)、池田市の発動機製造(一二〇〇)等の如きがそれで、一律には論せられない。

(3) これに対し、二次以下の金属工業にあつては、大阪市の六五・四%に対し、布施市、堺市、中河内郡等その後背地に相当部分が見られる。既述の大阪市内の二次以下の金属工業が東部地区中心であつたこと、関連して、更にその

東方郊外地帯への多数中小工場の展開が知られる。

(4) 一般機械工業はより以上分散的で、大阪市は四九・〇%に止まり、その周辺地区へのひろがりが一層顕著で、郊外工業地帯が大都市の関連産業中心に存立していることが或る程度理解せられるのである。

(5) 電気機械工業関係は、前二者の中間段階的性質を示し、大阪市は四五・二%に止まるが、神戸、尼崎、北河内郡を合すると八〇%に達する。神戸の三菱電機(二四〇〇)、尼崎北部の三菱電機(二五〇〇)、大阪の住友電気(二〇〇〇)、守口市並に北河内郡の松下電気(二〇〇〇)等が主なるものとしてあげられるであろう。

要するに、低次の金属工業が原材料的に、最終段階の組立工業がその合成的性格によつて、この地帯の海岸の中核に集中し、その中間的段階が、立地条件の相対的關係に於て、或る程度その周辺地域に展開する結果となつているのである。従つて、郊外工業地帯の市並びに郡における金属機械工業の構成が、第二十一表の如く、その多くは、二次以下の金属製品と一般機械工業とが中心的部分を占めることとなつていることが知られる。

### (三) 織 維 工 業

こゝに区劃した阪神工業地帯に於ては、繊維工業は第十八表に示した如く一一・六%に過ぎない。その内大阪市は後表第二十三表に示す如く、丁度五〇%を占め、立地的制約度の比較的少い業種性格から、その外縁地帯の比重も比較的高くなつていゝ。外縁地域の工業を構成する主要なる工業の一部となつていゝ。

しかしこの地帯の繊維工業の性格は、大都市と同様の特殊性を示している。紡織並びに織物製品に分ち、且大阪府並びに兵庫県の内、阪神地帯とその他の地帯とに分つて表示すると第二十二表の如くである。即ち大阪府、兵庫県全体の内、阪神工業地帯は、最終製品である織物製品に於て殆ど八〇%を占め、紡織工業に於ては三〇%に過ぎない。この三



○%の内でもその相当部分は、メリヤス、染色加工等の高次製品に属するものが多いことが推定される。従つて阪神工業地帯の繊維工業は、大都市並びにその周辺を通じて、輸出、内地共にふくめて、繊維工業の内、高次加工段階の工程を主とする、と結論できる。織布、紡績等の本来の繊維工業は、こゝにいう阪神工業地帯の更に外縁に始まる。大阪府中南部の泉州機業地、兵庫県の中東部の東播機業地等の如くである。

従つて主要紡績会社等についても、この阪神工業地帯にあつては、既に述べた大阪市内の外、本来の紡績工場としては、北河内郡の鐘紡住道工場（一四〇〇）、神戸の小泉製麻（一四〇〇）等に止まり、その他は東洋紡の守口染色（七〇〇）、伊丹の日東紡の染色工場（五〇〇）、池田の敷島紡のカーペット等の製品工場（一一〇）、尼崎の大日本紡の布帛工場（二七〇）、郡是製糸の靴下工場（一、〇〇〇）、堺の福助足袋（二〇〇〇）等、何れも製品関係、染色加工関係によつて占められているのである。

第 22 表 繊維工業の地域的特徴

	紡 織 工 業		織物製品工業	
	人数	%	人数	%
阪 神 地 帯	26,247人	30.7%	12,315人	79.9%
大 阪 兵 庫 の 地 帯	59,108	69.3	3,086	20.1
大 阪 兵 庫 合 計	85,355	100.0	15,401	100.0

只戦時昭和十二年末現在、綿糸紡績工場が既述の如く大阪市内に一六工場あつた外、周辺はこの阪神工業地帯に一二工場、合せて実に二八工場あつたのに対して、今日この地区全体で僅かに三工場に過ぎないことは、企業整備、戦災等の結果も勿論あるけれども、この間大都市周辺外縁工業地帯の発展と反比例して、紡績工場が姿を消していることが明かだ、注意すべき点の一であろう。

(四) 化学工業

化学工業は、阪神工業地帯に於て、七・四%を占め、その内後の第二十三表の如く大阪市が六八%を占める外は、尼

崎が六・五%、堺が五・一%と、若干自立つ程度で、その他の地域の比重は低い。化学工業自体は合成的で多角的であるけれども、経営相互の関連性は金属機械工業の如く顕著ではないから、大都市工業地帯の外縁に於て、まともな地域的構成を示しているという事はできない。

僅かに堺に大日本セルロイド(四五〇)、堺化学(三八〇)、協和醗酵(二二〇)等、尼崎に塩野義製薬(六八〇)、日本油脂(三三〇)、関西ペイント(三〇〇)、大日本セルロイド(二七〇)、大阪曹達(二二〇)等をはじめとして、大阪市をさむ南北両翼に化学工業の若干の集中がみられるに過ぎない。

化学工業の内でも、主として標準化された製品の分野に於て、中小規模工業が郊外地域に比較的多く存立していると考えられるけれども、充分資料的にこゝに明かにすることはできない。

むしろこゝに限定している阪神工業地帯以外の大府下、兵庫県下に於て、労務者の絶対数は少ないながら、それぞれの郡或は市の地域構成の比率に於て、二割前後を占める地域の少くないこと(例えば、大府下の高槻市は化学工業六三八名で全体の二〇・五%を占め、兵庫県下姫路市の一、八八八名で一四・二%、印南郡で九二六名で一九・九%、赤穂郡で一、三六九名で三二・五%等)は、化学工業の自然的、技術的条件に依存することの少くないという位置的性格を示している、ということが出来るであらう。

#### (五) 外縁地帯構成の特徴

上来概観した所によつて、大都市工業地帯との関係における外縁地帯構成の特徴を要約すれば次の如くである。

この地域の主体である金属機械工業に於ては、基礎的な低次の金属工業はその原材料的關係から、又最終的な組立工業である造船、車輛工業はその合成的性格から、極端に大都市集中を示し、その中間段階の二次以下の金属製品、一般

機械工業或は電気機械工業が、立地条件の相対的關係に於て、或る程度周辺地域に展開することとなり、従つて郊外工業地帯の金属機械工業は、一般にこの種中間段階の業種によつて占められる傾向を示している。

第23表 阪神地帯の工業の業種別分布

市 郡	総務	労働者	金機	属機	織 維	化 学	ゴ ム	紙	ガラス石	食料品
大阪市	51.5	46.9	50.0	68.0	31.8	79.9	71.8	39.3		
大塚市	6.0	5.8	11.8	5.1	4.2	3.7	1.2	5.3		
布施市	3.6	4.6	3.3	2.2	3.0	1.3	2.2	1.4		
中河内郡	3.4	2.9	5.8	2.6	5.1	5.9	4.4	1.1		
八尾市	1.0	0.4	3.5	0.9	1.3	—	0.7	0.5		
北河内郡	2.2	2.1	5.3	2.8	0.8	—	0.4	1.2		
守口市	0.4	0.5	0.7	—	—	—	—	0.1		
豊中市	0.1	0.1	0.4	—	—	—	0.4	0.3		
池田市	0.4	0.6	0.3	—	—	—	—	0.2		
豊能郡	0.8	0.9	0.5	1.2	—	—	—	2.8		
尼崎市	7.9	9.8	6.1	6.5	0.5	7.4	9.3	8.1		
伊丹市	1.8	1.8	4.4	1.8	—	—	—	2.1		
武庫郡	1.4	1.2	0.8	1.4	0.7	—	1.5	7.8		
西宮市	1.5	0.6	0.1	1.8	4.8	—	5.1	10.7		
芦屋市	—	—	—	0.1	—	—	—	0.2		
神戸市	15.5	19.7	5.8	4.8	42.9	1.4	2.3	13.7		
明石市	0.7	0.9	0.1	0.2	—	—	—	2.0		
明石郡	0.8	0.8	0.3	—	4.2	—	—	1.3		
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		
実 数	330,531	187,817	38,557	24,664	13,560	5,608	11,554	15,348		

繊維工業は、この地域に於ても主たる地位を占

めるものでないが、大都市と共に外縁地域への拡りの程度も大きく、その性質としては、大都市内と同様紡績、織布段階は極めて少く、輸出内地市場との接触地域として、高次加工段階最終製品化の工程を主とする業種に限定せられる結果となつた。このことは、特に金属機械工業の発展に伴う外縁地帯の展開と共に顕著となつていのである。

化学工業は、その性質から経営相互の直接的関連性が比較的少い為に、外縁地帯におけるまとまつた地域構成を示していない。むしろ自然的技術的關係から、地帯圏としてではなく、散在的に位置する傾向を示している。

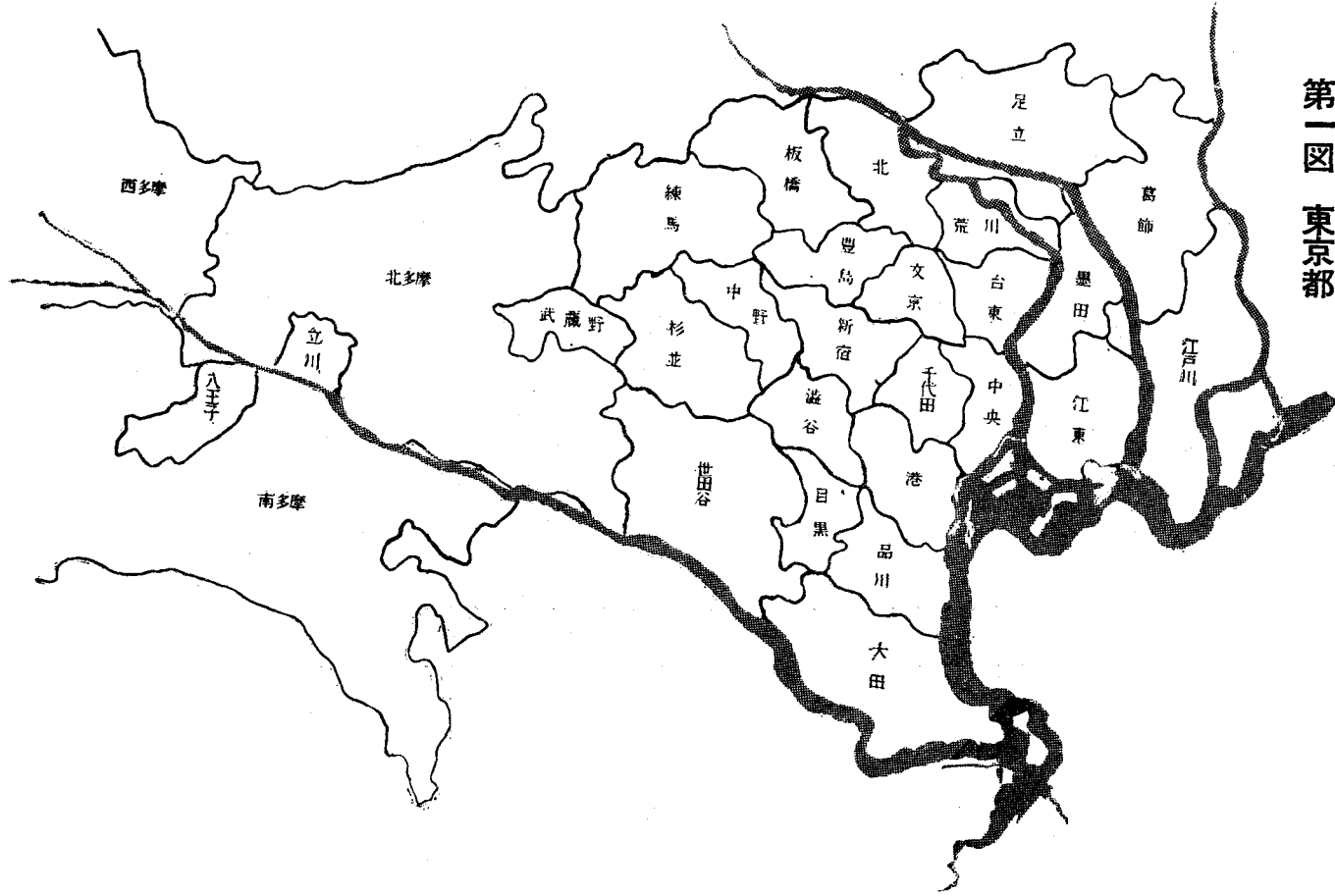
その他の都市的工業においては、その多くが大都市集中で、外縁である郊外地帯にひろがる比重

は極めて低い。既述の金属機械工業、繊維工業、化学工業と共に、ゴム工業、紙及び紙製品工業、ガラス土石工業並びに食料品工業について、地域内における集中度を表示すると、第二十三表の如くである。即ちこの地域のゴム工業は、七四・八%が大坂、神戸の両市に集中し、紙及び紙製品が七九・九%を大坂市に集中し、又ガラス及土石工業は八一・一%が大坂及び尼崎の両市に集中し、何れも外縁地帯に於てこれらの工業は極めて低い比重しか占めていない。只食料品工業のみ、その商品的性質もあつて、大坂市が三九・三%を占める外は、外縁地域にもかなりの分布がみられるのである。結局大都市周辺の郊外工業地帯は、大都市の外縁として、金属機械工業を中心とし、しかもその業種は中間的段階のもの为主とし、一部の繊維加工工業と、食料品工業等によつて構成せられているといふことができるであらう。

#### 四、結 語

工業経営の位置的課題は、これを個々にとりあげる時には、殆どポイントに過ぎず、従来の立地論的考察に止まり得るけれども、今日の如く経営が大規模化し、且多数集中し、相互の関連性が増大して地帯を形成するに至る時には、工業経営の位置的課題も亦ひろがりを持たねばならないことを知るのである。大都市並にその外縁地帯を一体として考察した所によつて、この如き位置の競争に伴う地帯構成が知られるのである。こゝに於て、工業経営の位置的研究は、單純に業種性格を明かにするのみでなく、その業種相互間の位置的條件の相対的関連性を地域的に考察することが必要となるのである。経営存立の一要件としての位置の問題解明は、この両側面から進めることによつて始めて目的に接近することが可能であると思ふ。

この小文は、経営位置における地域的研究の必要性と可能性とを明かにしたに過ぎない。地域のもつ業種性格を更に研究し明かにすることによつて、これを展開しなければならぬ。別の機会を持ちたいと思ふ。

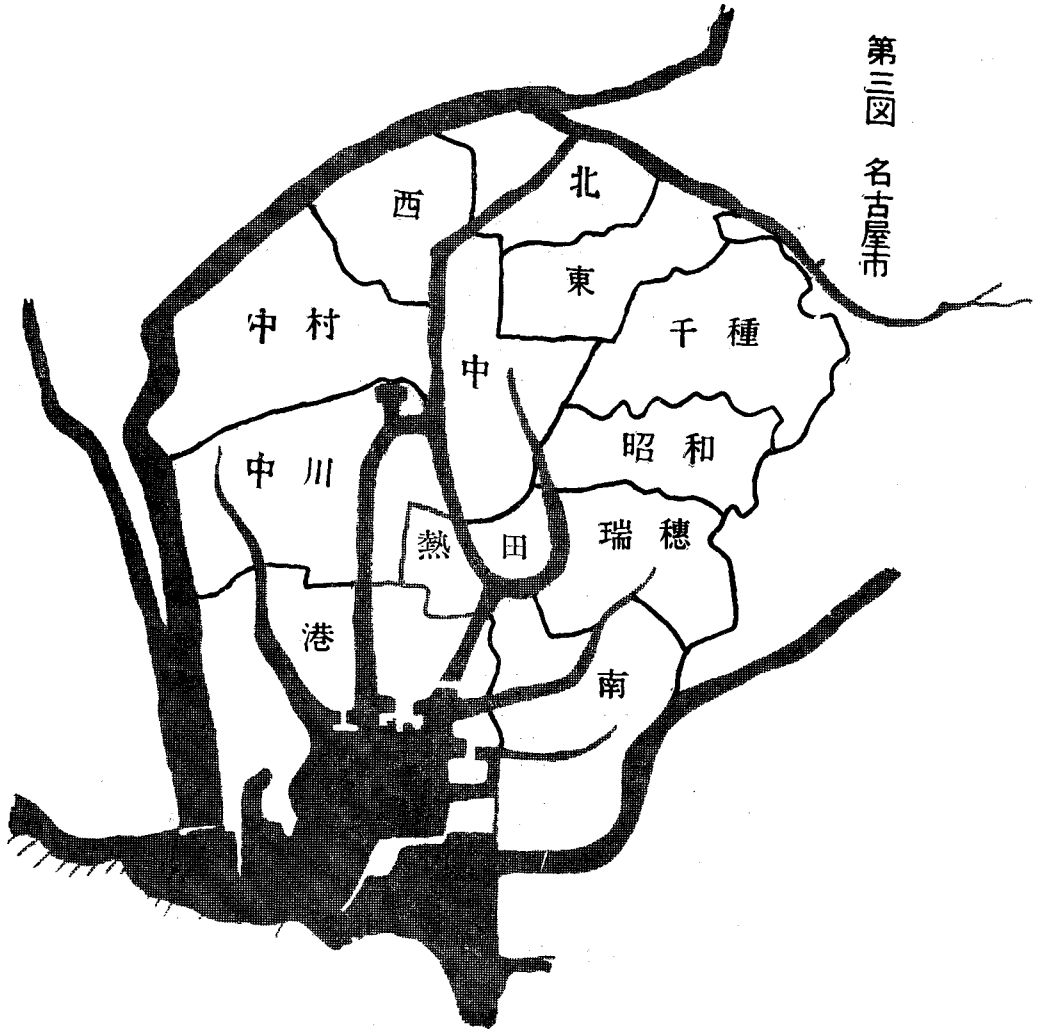


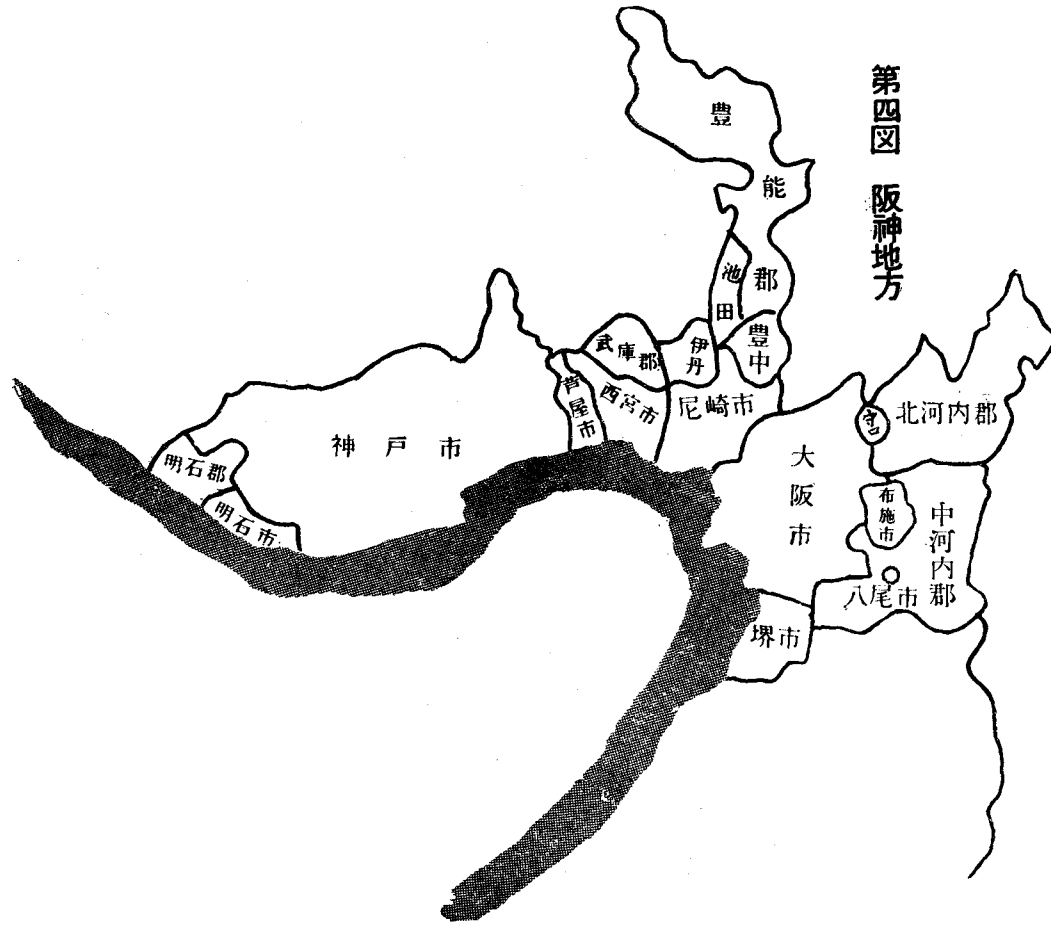
第一図 東京都



第二図 大阪市

第三図 名古屋市





第四図 阪神地方

統制位置の競合と地帯構成



G・C・アレレン 著

「バーミンガム及びブラック・カントリの  
産業發展、一八六〇—一九二七」研究

井 上 忠 勝

目 次

- 一、序
  - 二、方 法
  - 三、産業の型の変遷
  - 四、産業組織の変遷
  - 五、経営学への役立て
- 一、序

本稿の目的はこれを三つに分つことができる。

G・C・アレレン著「バーミンガム及びブラック・カントリの産業發展、一八六〇—一九二七」研究

Map of Birmingham and the Black Country  
showing chief industrial towns and villages



Scales: 2 miles to an Inch.  
Boundary of Birmingham & the Black Country.....  
Boundary of the City of Birmingham (1911) and  
of the Borough of Wolverhampton (1927).....

G・C・アレン著「バーミンガム及びブラック・カントリの産業発展、一八六〇—一九二七」研究

第一は、G・C・アレン著「バーミンガム及びブラック・カントリーの産業発展、一八六〇——一九二七」(G・C・Allen: The Industrial Development of Birmingham and the Black Country 1860—1927, 1929) に関し、当該地方の半世紀以上に及ぶ産業発展の過程を論ずるに當つて、アレンが採つたところの方法を検討することである。

第二は、斯くの如くして採りあげられたところの、バーミンガム及びブラック・カントリー地方の一八六〇年より一九二七年に至る産業発展の過程そのものについて、これを産業の型の変遷と産業組織の変遷とに分ち、その概要を伝えることである。

第三は「英国経済史及び学説」(An Introduction to English Economic History and Theory, Part I 1838, Part II 1893.) 或は「英国経済組織の史的概観」(The Economic Organisation of England, An Outline History, 1914) の著者としてのみならず、同時にまた「経営学」(Business Economics, 1926.) の著者として知られるウィリアム・ジェイムス・アッシュレイ (William James Ashley) に、アレンが親しく指導を仰いだ人であつたことを念頭に置きながら、本書についての若干の所見を、経営学徒として披瀝せんとするものである。

## 二、方 法

一九二五年、バーミンガムの Cadbury Brothers Ltd. は、バーミンガム大学に醸金し、これがバーミンガム及びブラック・カントリー地方の過去半世紀中の産業発展の調査に資せられんこと、而してその調査は主として指導的産業の性質、それらの相対的地位、作業の規模、組織の方法及び労働力の分配に向けられんことを希望した。大学はこの調査をアレンに委嘱し、その後四年を経て本書の成立をみたのである。従つて、この点に於て本書の研究対象は、既にある制

約を担うものであつた。然しながら、「バーミンガム及びブラック・カントリ地方」というも、尙対象とする地域の厳密なる境界を何処に設定すべきかが解決されなければならぬ。また「過去半世紀」というも、従つてこの研究が現在に迄及ぼされねばならぬことは明らかであるにしても、尙この研究の正確なる出発点を何時に定むべきかが検討されなければならぬ。而してまた「産業発展」といい、特に「指導的産業の性質、それらの相対的地位、作業の規模、組織の方法及び労働力の分配」というも、而してこの希望はもとより考慮さるべきであるにしても、産業発展の如何なる側面を対象として採りあげるべきかが尙吟味されなければならないのである。

第一に、対象とする地域の境界を何処に設定すべきかという問題については、アレンは、その地域が専ら産業的見地——ここに産業(industry)とは工業及び商業(industry and commerce)をいう——からのみ一単位と見做されるべきこと、従つて隣接諸地域との区別を可能ならしめるところの標識が、自然的或は行政的側面よりも経済的側面に求められるべきものとした。そこでその地域は、ほぼ現在の境界に於けるバーミンガム市(the City of Birmingham)と、ブラック・カントリ(the Black Country)として知られている南スタフォードシア(South Staffordshire)及び北ウォセスタミア(North Worcestershire)の一部と、そして地理的には孤立しているが、経済的性格を同じくするところのロベントリ市(the City of Coventry)、レディッチ(Redditch)及びその近接村落からなることになる。然しながらこの場合、本質的に産業的なこの地域の境界が、産業の発展と共に、一八六〇年と一九二七年との間に於て、少なからず変化したであろうことが予期されるのである。然し上述せる境界線からの著しい逸出は生じなかつた。「一八六〇年に於ては産業化は勿論そのように完全ではなかつたが、ノースフィールド(Northfield)やキングス・ノートン(King's Norton)の教区の如く、当時に於ては農業が優越しておつたところですから、我々の地域に典型的なある種の家

内工業は広く行われておつたのであり、従つてそれら教区や同様の性格をもつ他の教区も、現在に於けると同様當時に於ても、我々の産業地域の一部をなすものと考えられる」(四頁)。ただコベントリー市は、かかる考慮から、一八八〇年代以後に於てのみ、我々の地域の一部を形成するものとされた。

尙、パーミンガム及びブラック・カントリは、面積約二〇〇平方哩よりなり、南北は一七哩より一二哩、東西は一六哩より約八哩に及んでいる。その地質は、ブラック・カントリでは、その名の如く石炭層が露出しており、これが所謂「目に見える」炭田(“visible” coal-field)を形成している。そのうちスמשウイック(Smethwick)、オルドバリ(Oldbury)、ワルソール(Walsall)、ダドレイ(Dudley)及びブルストン(Bilston)では、一三乃至一四の石炭層が合体しており、その地方が永く有名であつたところの所謂「厚い」乃至「一〇ヤード」石炭(“thick” or “ten yard” coal)が産出される。この他鉄鉱、石灰石及び耐火粘土が産出される。これに対してパーミンガムは地質を異にし、その大部分が Keuper sandstone 或は “waterstone” の広範な露出の上に横わつている。そしてこのような地質は良質の水を大量に供給することができる。

第二に、この研究の正確なる出発点を何時に定むべきかという問題については、アレンは、次の二つの理由からそれを一八六〇年に置た。第一に、一八六〇年は、後述するように、一八世紀の終りに始つたところの産業発展がその絶頂に達した時点で、換言すれば、広大な産業変遷の時代に直接先行した時点にほぼ一致した。第二に、エス・ティミンズ(S. Timmins)がその「パーミンガム及び中部金物地方の資源・生産物及び産業史」(The Resources, Products and Industrial History of Birmingham and the Midland Hardware District, 1866)に於て、六〇年代初期に於ける多数の重要な産業事実を集めることに成功しており、而してそれは、それに前後する如何なる年代よりも、より広

況にして正確な知識を我々に提供している。然しながら本書は、一八六〇年以後の産業発展の方向に於て生じた変化を一層明確ならしめんが為に、その時までの産業発展の簡単な説明から始められている。

第三に、アレンは、産業発展の問題を次の二つの観点から採りあげようとした。第一は、我々の地域内で行われた産業の型 (type of industry) に於て生じたところの変化の歴史を解明せんとする観点である。即ち、各種産業の相対的重要性に於て生じた変化、古き産業の衰退と新しき産業の発生及びこの地域の産業活動に於ける一般的变化、これらを、それらの大きさ、それらが始つた時期及びそれらをもたらしたところの原因等について検討しようとするものである。

第二は、産業組織 (industrial organization) のある局面に於て生じたところの変化の歴史を解明せんとする観点である。即ち、「主要産業の相対的重要性に於ける変化と共に、過去六十年の間に、製造及び売買の方法に於て、生産の規模に於て、また個々の事業体相互間の關係に於て、同様に意義深き変化が生じた」(序六頁) が、主要産業は一八六〇年に於て如何に組織されていたか、如何にまた何時新しい組織の諸形態が古きものにとつて代り始めたか、而してまた如何なる力が生じたところの変化に對して責任があつたかということを検討しようとするものである。

然しながら、一般にこれらの観点に立つといわれるとき、そこに於て採りあげられて然るべき問題のすべてについて、アレンはこれを論じたのではなく、又それ相当の考慮を払つたのではない。「この地域の産業の多様性は、私が彼らのすべてを詳細に記述することを不可能にした。一方小さな製造業は己むを得ず無視された」のであり、また彼自ら産業組織のある局面を問題にするといつた如く、「更に産業組織のある重要な局面は、あるいは黙過せられ、あるいは扱われて然るべきところの而してまた専門的研究を要求しえたところの注意を受けなかつた」(序六、七頁)のである。本書は、テイ・エス・アッシュトン (T. S. Ashton) 及びエイ・ロイ・ロダジャー (A. B. Rodger) によつて夫々書評がな

されているのであるが、この点に關し、まずアシントンは「然しもつと多くの論議が、特色ある特徴を發達させたところのこの地域の労働組合主義について扱われるべきであつたし、また若干の言及がバーミンガムに於ける組織的売買 (organised marketing) の發達につらつたなるべからざらうであつた」(The Economic Journal, June, 1930) と述べ、またロヂャーは「またドクター・アレンは、バーミンガムの産業に於ける組織労働の問題について殆んど注意を払つていない」(The Economic History Review, Jan, 1931) と述べてゐる。

然しながら我々は、これと同時に、アレンが如何なる問題に特に重点を置いて論じたかということ考察しなければならぬ。まず産業の型の変遷に關しては、次の如き諸事実——即ち、ある産業に固有の弱点は、ブーム中は曖昧にせられていたが、不況に際して露呈せられたという諸事実、大需要が異常な源からもたらされた場合、生産者は、より利益のあるこれらの需要に対応せんと望むの余り、往々にして平常な市場を輕視し、その結果新しい供給者を出現せしめ、後に至つて市場の回復に困難を見出したという諸事実、より優れた競争力をもつところの外国の生産者から攻撃をうけた場合、ある産業に於ては、生産者は自己を再組織することによつて全面的にこれに対抗し、またある産業に於ては、生産者は高級品の製造に専心して自己の安泰を計り、そしてまたある産業に於ては、生産者は以前の卓越を回復することを断念し、需要の新しい源を發見してこれに対応することに希望を見出したという諸事実、而して新しい産業が現われた場合、多種多様の産業の存在する地域の方が、より専門化された地域よりも、それらのより大なる部分を引附けることができたという事実——が好んで強調せられており、而してこのことは、アレンがこれらの問題をその最後の章に於て特に再論している所よりも判るのである。ロヂャーは「一般に、ドクター・アレンの書物は、経済的反撥力 (economic resiliency) ——即ち一産業がその經驗する一連の衝撃や煩悶から自己を回復さす能力——と名づけられたもの

についてその一研究である」と評しているが、我々は、アレンが一般に産業政策論に於て採りあげられるが如き問題の一つに重点を置きながら、産業の型の変遷を論じたと理解したい。次に産業組織のある局面に於ける変遷に関しては、彼によつて如何なる問題が特に強調せられたかは一概に論ずることはできない。然し彼が、中間商人に資金的に依存した程度を主たる標識として、産業組織の主要段階 (the main stage of industrial organization) を問屋制度 (factor stage) と工場制度 (factory stage) とに大別し、更に内部組織 (internal organization) を主たる標識として、問屋制度を本来の家内組織 (domestic system proper) とショップ・オーナー組織 (shop-owner system) とに、工場制度を下請負組織 (subcontracting system) と集中統制組織 (system of centralized control) とに夫々細別したことは注目されるべきである。即ち彼が、内部組織なる特殊の観点から問屋制度及び工場制度を更に細分し、これによつてこの地域が産業発展の如何なる段階にあつたかを見究めようとした事実のうちに、我々は、彼が内部組織、就中後述するように工場の内部組織の問題に深い関心を払つておつたことを知ることができるからである。

### 三、産業の型の變遷

#### (1) 一七七五—一八〇〇

バーミンガム及びブラック・カントリは、一八世紀の最後の四分一期に於ける急速な発展を通じて、一八〇〇年迄に一つの産業地域として成立した。バーミンガムに於ては、鉄砲、金属ボタン、真鍮及び真鍮製品、縮メ金及び装身具、食卓器具、ピン、刃物、ネヂから錬鉄製ホロー製品 (wrought-iron hollow-ware) に及ぶ多数の小さな鉄製品、張子 (papier mâché) 及びガラスの製造が行われ、ブラック・カントリに於ては、石炭、鉄鉱、石灰石及び耐火粘土の採掘、



銑鉄 (pig-iron) 及び錬鉄 (wrought-iron) の製造、錠、ロート・ネイル (wrought-nail)、馬具及び馬具用金物 (saddlery and saddlers' ironmongery)、鑄鉄製ホロー製品 (cast-iron hollow-ware) 及びガラス等の製造が行われた。概していえば、バーミンガムは多数の高度に加工せられた鉄及び非鉄金属製品の製造業に關係し、ブラック・カントリは鋳業、製鋳業及び粗野な鉄製品の製造業に關係があつた。

然らば、この産業地域を創設したところの主たる力は何であつたらうか。ブラック・カントリに於ては、それが容易に手に入れ得る石炭、鉄鉱、石灰石及び耐火粘土の如き鉱物資源であつたことについては疑い得ない(註1)。然しバーミンガムに關しては、従来より可なりの議論があつた。アレンは、これらを順次検討したる後、結論として次の如く説明している。第一は、一七世紀末以來バーミンガムに専門化されてきた生産物に対する需要が、一八世紀後半に於て大いに増大したことである。即ち、一七世紀末に始つた木炭不足に基くこの地方の製鉄業の衰退は、この地方をしてウェールズ及び海外の鉄に依存せしめることになつたが、これらの鉄は、ブラック・カントリの西及び西南方に通ずるストア河 (the Store) 及びその支流によつて当地方にもたらされた為に、ロート・ネイルの如き加工度の低い粗野な鉄製品の製造業は、バーミンガムから立地条件のより有利なそれらの河の近くに移動し、バーミンガムは、大量の熟練労働を要求し、原料及び輸送費の全価格中に於て占める割合の少ないところの、高度に加工せられた製品の製造に専心することを余儀なくされ始めたのである。然るにその後、一八世紀後半に於ける、熔解及び製錬過程への石炭の応用を可能ならしめたところの製鉄上の相つゞ發明に基くブラック・カントリの製鉄業及び鋳業の發達は、そこにまた高度に加工せられた製品に対する需要の大増加をもたしたが、これらの需要は、鉄、石炭及び粗野な鉄製品の生産に専心し、従つてこれらの需要に対応する技術に欠けていたブラック・カントリでは大量に充当されることができず、熟練せる技術の

長き伝統をもち、また原料の供給を近くにもつところのバーミンガムに向けられたのである。第二に、バーミンガムはコーポレート・タウン (coporate town) ではなく、経済的に自由であつたが、かゝる環境は迫害立法の制定につゞく数年間に可なりの非国教徒をひきつけた。彼らは、工業及び商業にその新たな活動分野を見出したが、自主独立的であり勤勉且つ節儉であつた。一八世紀後半に於ける産業の発達は、少なからず彼らの能力及び彼らによつて畜えられた資本によるところがあつた。第三に、バーミンガムは Keuper sandstone の上に横わつている為、多数の人口の居住を可能ならしめたところの水の供給をなすことができた。

(註1) このことに関し忘れられてはならぬ製鉄上の二つの発明がある。その一は、一七三〇年頃ダービー一家の人々 (Three generations of the Darbys) が、始めて鉄鉱の溶解にコークスの形に於ける石炭を使用することに成功したことであり、その二は、一七八三—四年にヘンリー・コート (Henry Cort) が、鍊鉄の製錬に石炭を使用する方法即ち反射炉を完成させたことである。それ以前に於ては、鉄鉱の溶解及び鍊鉄の製錬には木炭が用いられ、一七世紀の終り頃から一八世紀の初めにかけてこの地方の森林の枯渇従つて木炭の欠乏は、この地方の製鉄業を衰退にもたらしたことがある。

## (2) 一八〇〇—一八六〇

一八〇〇年より一八六〇年までの六十年間、一八世紀後半に我々の地域をして産業的に重要ならしめたところの力は働きつづけた。加えるに、この期後半に於ける鉄道の発達は、我々の地域により広い市場を開き、而してまた現存している産業の地方化を強固なものとした。また、この期に於ける英国の一特徴であつたところの鉄に対する需要の増大は、例えば一八五八年のこの地方の鉄鉄の生産高を一八〇六年のその約十二倍にし、英国の国富及び人口に於ける大増加は、一般家庭用の金属製品を供給したこの地方の製造業に急速な拡大をもたらした。同時に輸出業に於て顕著な発達があつた。而してその結果は、一八六〇年に於て、その地域を、一方に於て鉄生産の主要所在地 (a major seat of iron

production) とし、他方に於て英国の金物中心地 (the hardware centre of the country) とし、又その人口——工

1860 年に於ける主要産業の種類、従業者数及び所在地

(第一表)

バーミンガム		バーミンガム及び ブラック・カントリ		ブラック・カントリ	
真鍮及び真鍮製品	8,000 <sup>A</sup>	刃物	3,000 <sup>A</sup>	石炭	24,000 <sup>A</sup>
jewellery (貴金属 及び銀、鍍金物そ の他金属で作られ た装身具及び食卓 器具)	7,000 ~7,500	ガラス具	4,800	鉄鋳	2,500
鉄砲	5,800	馬具	3,000	銑鉄	5,000
ボタン (金属、真 珠貝その他)	5,100	ブリキ器具、漆塗		錬鉄	~5,500 21,000
ペン	2,000	鉄器及び張子	3,500	ロード・ネイル	18,000
金属製寝台	1,800	鑄鉄及び錬鉄		ナット及びボルト	3,000
針金製品 (ピンそ の他)	1,500 ~2,000	製ホロー製品	2,500	錠	5,400
洋傘用用具	700	車輪	2,000	鉄管	2,000
		ネヂ	1,300	バネ	
		カット・ネイル	1,000	車軸及車輪	
		ブラシ及び帚	1,000 ~1,300	亜鉛引波状鉄板	
				鎖及び錨	
				heavy structural ironwork	

レディッチには針及び釣針製造業が存した。

(註) 本表は Part II. Birmingham and District in 1860, Chapter I. The Birmingham Trades, Chapter II. The Light Manufactures of the Black Country, Chapter III. The Heavy Industries より作成したものである。

業及び商業に従事し且つ支持されたる  
——を、一八〇一年の一八七、〇〇〇  
人から一八六一年の八〇〇、〇〇〇人  
に増加せしめた。

今、一八六〇年に於ける我々の地域  
の産業について、それらの種類、それ  
らの所在地及びそれらの相対的重要性  
についての何らかの見解を得んが為  
にそれら産業の従業者数を示せば第一表  
の如くである。而して、十八世紀後半  
に於て既に看取せられたところの、バ  
ーミンガムの産業活動とブラック・カ  
ントリの夫れとの間の対照が、こゝに  
強調せられていることが判る。即ち、  
バーミンガムに於ては、高度に加工せ  
られたところの、而して多種の金属に

G・C・アレン著「バーミンガム及びブラック・カントリの産業発展、一八六〇—一九二七」研究

よつて代表せられるところの生産物の製造業がその特徴であるのに対し、ブラック・カントリでは、重工業及び粗野な、而して鉄によつて代表せられるところの生産物の製造業がその特徴となつてゐる。尙、バーミンガム及びブラック・カントリの両地方に可なり平等に分けられたところの製造業は、その多くが、熟練労働の存在の利益と、原料に接近してゐることの利益とが、互角にバランスされたところの製造業であつた。

(3) 一八六〇—一八八六

我々の地域の以上の方向に沿つた産業の発展は、一八六〇年代中の概していへば緩かな発展の期間を経て、一八七〇、一年の普仏戦争、それに伴つたところのブームに於てその絶頂に達した。然し同時に、これが古き産業時代の最後の繁栄を印すものでもあつた。一八七六年に英国は不況期に入り、それは比較的繁栄の短期間をもつて一八八六年迄つゞいた。而してこの大不況は、英国が産業に於て世界に覇権をもつた時代と、その国際的競争の時代との間の分水界をなすものであつたが、我々の地域に於ても、この期間に、古き産業時代を衰退にもたらし始めたところの二つの傾向が看取された。一つは製鉄業の衰退であり、他は加工製造業に対する外国からの競争の開始であつた。

製鉄業を衰退に導いたところの原因についていへば、ブラック・カントリをして製鉄業の主要所在地ならしめたところのその地方の石炭、鉄鉱及び石灰石の供給力が、一八六〇年前後より次第に弱まりつつあつたこと(註2)、その設備が一八六〇年に於ては既に旧式であつたこと、これに対して原料の供給を近くにもち且つ新式の設備をもつところの新たなる製鉄業の諸中心地が、一八三〇年頃より急速に発展しつゝあつたこと、而して一般に「一産業に固有の弱点は、ブーム中は曖昧にせられ同時代の人の注意から逸するものである。産業の構造上の弱さが露わにされるのは、不況の期間中であり、特にそれが貨幣的要因による価格の長期的下降傾向の始めと一致するときである」(四四二頁)と云われる

高生産鉄

(第二表)

年	南スタホード ドシア及び ウオセスタ シア	南スタホード シア及び ウオセスタ シアの 生産高に 対する割合
1871	725,000噸	10.9%
1872	673,000	10.0
1873	673,000	10.2
1874	452,000	7.6
1875	471,000	7.4
1876	466,000	7.1
1877	428,000	6.5
1878	393,000	6.2
1879	326,000	5.4
1880	385,000	5.0
1881	374,000	4.6
1882	398,000	4.7
1883	430,000	5.0
1884	357,000	4.6
1885	344,000	4.7
1886	294,000	4.0
1887	293,000	3.9

本書二四一頁

のであるが、一八七六年より一八八六年に至る大不況が、プーム中覆われていたところのこの地方の製鉄業の他に對する競争的弱さを十分に露呈せしめたこと、而して最後にベッセマー鋼 (Bessemer steel) 及び平炉鋼 (open-hearth steel) が出現したこと(註3)がその理由として挙げられるのである。第二表に於て鉄鉄の生産高を、第三表に於て精練炉 (puddling furnace) の数を示すな

精練炉数

(第三表)

年	英本国	南スタホード シア及び ウオセスタ シア
1871	6800	2000
1875	7600	2000
1879	5100	1600
1881	5500	1600
1882	5700	1500
1885	3900	1200
1886	3400	1200

本書二四三頁

らば、例えば一八八六年に於てこの地方は、英国の全鉄鉄生産高の僅かに4%を生産したに過ぎず、もはや重要な鉄鉄生産の中心地とは考えられ得なかつたのである。

同時に、外国からの競争は、始めて憂慮すべき程度に我々の地域の加工製造業を脅し始めた。一般に、新しい生産方法が導入せられた場合、既存の産業地域は、新しく発生した産業中心よりも常に不利な地位に置かれるものである。

例えば、我々の地域の金物製造業は、従来機械を用いて加工することの非常に困難な鍊鉄を主要材料としておつた為に、熟練せる職人の労働に依存し、幼稚な機械設備を使用したにすぎなかつた。

然るにこれら製造業への鋼鉄の導入によつて、生産中機械によつて演ぜられ得る部分が非常に拡大せられたのであるが、

長き伝統、保守的な雇主及び労働者、及び現存している設備の重荷は、これら方法の導入に重大な障害を与えるものであつた。これに対し、外国に新しく発生した製造業は、始めからこれらの新式の方法をもつて出発することができた。従つて彼らはこの点に關し、我々の地域の製造業よりも優れた競争力をもつことができたのである。かくて昔からの銃砲業 (old gun trade) は、ベルギーの業者の進出によつて、低級のスポーツ銃及びアフリカ向け旧式小銃の市場を失いつつあつた。ある種の針金製品は、ベルギーより輸入され始めた。針製造業及び銃製造業は、ドイツからの競争によつて影響をうけ始めた。ポタン製造業の数部門は、初期に於てはフランス、以後はドイツからの攻撃によつてそれらの国内及び外国市場を侵された。また一般に「既存の産業に対する外国の競争者の攻撃は、低級の生産物と関連して生ずるものである。高級品についての古き産業地域の卓越が打碎かれてしまふまでには、常に非常に長い過程が必要である」(四四三頁)と云われるのであるが、プリント・ガラス製造業は、ベルギーの業者の進出によつて、低級品についての国内及び外国市場を失い、昔からの鉄砲製造業に於けると同様、高級品の製造に専心する傾向があつた。即ち、ある製造業の全部若しくは最も利潤のある部分が影響をうけた場合には、業者は自己を再組織することによつて、外国の競争者に対抗せねばならなかつたのであるが、斯業の如く、再組織の方策と高級品を専門とする方策との何れかを選択しえた場合には、業者は多く後の方策に従つた。蓋し、再組織の方策は、多額の資本支出のみならず競争の危険を含んだのに対し、外国の競争者は殆んど、高級品の製造に必要な熟練労働や經驗を持たなかつた為に、このような商品の市場は通常確かなものであつたからである。

(註2) まず石炭については、ダドレイやウェンスバリの如き古き炭坑地区では、六〇年代に既に「厚い」石炭の涵濁は目に見えていと云われ、また後年この地方の石炭業をして些細なものならしめたところの炭坑の出水は、一八七三年に南スタホードシア炭坑排水法 (the South Staff-

rshire Mines Drainage Act)を通過せしめたが、これらの事情の外に、良質のコークス用の石炭が、コークス燻で、コークス用としては良質でないところのこの地方の石炭と混合されて用いられるべく、ウエールズ及びその他の地方からもたらされ始めたこと、更にコークス自体が大量に移入され始めたことが注意されるべきである。他方鉄鉱の生産高は、一八六〇年に於て既にその地方の必要を充すほど十分ではなかつたが、一八六五年以後は急激に傾き、溶鉱炉で要求される鉄鉱の大部分は、北スタホードシア及びその他の地方からもたらされねばならなかつた。

(註3) このことは二つの意味に於てこの地方の製鉄業に影響を及ぼした。第一に、鋼鉄は鉄鉄に比し、諸種の目的に對して技術的優越性をもち且つ経済的に生産され得た為に、一八七〇年以後は、それまで金屬を使用する製鉄業の主要材料であつたところの鉄鉄に次第に取つて代り始めたが、その結果、鉄鉄に對する需要は激減し、この地方の鉄鉄製造業は重大な影響を蒙つた。第二に、當時に於ては燐を含有せざる鉄鉱(non-phosphoric ores)から作られた鋼鉄用鉄鉄のみが、ベッセマー・コンバーター(Bessemer converter)又は平炉(open-hearth furnace)で使用せられた為に、これらの鉄鉱を容易に入手できない我々の地方は、鋼鉄の生産に當分關係をもつことができなかつた。従つて鉄鉄製造業は、その喪失せる需要に代るべき新たな需要をも得ることができなかつた。

#### (4) 一八八六——一九一四

一八八六年より第一次世界大戦勃発までの四分一世紀の間、大不況中に顯著となつた上述の諸傾向は、我々の地域の産業に依然強力な影響を行使し続けた。石炭の年産はこの期間中に半減し、鉄鉱の生産は全く些細となつた。製鉄業に於ては、鉄鉄部門は、鉄鉄製造の結果としてこの地方に長く蓄積されていた大量の鉄滓(puddlers' tap)が、燐を含有する鉄鉱の使用を可能ならしめたところの塩基製鋼法(basic process)の発明と共に、塩基性鉄鉄(basic pig)を製造する上に有利に利用せられたという特別の事情の為に、それほど不運ではなかつたが、鉄鉄部門は傾きをつづけ、例へば鍊鉄棒(puddled bar)の年産は、この期間中に略々半減した。他方、外国からの競争も激化した。なかには錠製造業の如く、機械的方法を導入することによつて全面的に自己を再組織し、外国の競争者の攻撃に對してその地位を維持することに成功したのもあつたが、加工製造業の多くは、これによつて、あるものは急速に傾き、またあるものはゆつくりと傾き、而して他はその發展を阻止された。第四表のうち、まず、昔からの鉄砲製造業は、その低級のスポー

昔からの加工製造業の動き

(第四表)

1887—1914

急速に拡大しつつあつた産業	ゆつくりと拡大しつつあつた産業	不変若しくはゆつくりと傾きつつあつた産業	急速に傾きつつあつた産業
1. jewellery 2. 真鍮及びその他の非鉄金属 3. ナット及びボルト 4. 鎖及びび 錨 5. ネ 6. ピ	1. ベ 2. 錠 3. 車 4. 針 及び 釣 5. 刃 6. 鉄 7. トタン製ホロー製品 8. ブラシ及び 箒 9. 弾 10. 針 金 製	*1. プリキ器具及び漆塗 鉄器 *2. 鑄鉄製ホロー製品 *3. 馬 具 *4. 寝 台 5. ガ ラ ス 6. カ ット・ネ イル 具 7. 洋 傘 用 用 具	1. 鉄 砲 2. ボ タ ン 3. ロ ー ト・ネ イル 計 4. 懐 中 時 計

\* 1890—1900 まで拡大し、その後急速に傾いた。

本書二七六頁

G・C・アレン著「パーミンガム及びブラック・カントリの産業発展、一八六〇—一九二七」研究

銃部門へのベルギー業者の殆んど完全なる進出によつて、ポタン製造業は、その主要部門に対する米国の関税政策と濠洲就日本からの競争によつて、またコベントリの懐中時計製造業は、スイスつづいて米国からの競争によつて夫々急速に傾いた。次に、ガラス製造業は、主としてその低級のフリント・ガラス部門へのベルギー、ドイツ及び米国の進出によつて、洋傘用具製造業は、ドイツとの競争によつて、またロート・ネイル産業を長い斗争の後に圧倒したカット・ネイル製造業は、新しい型のワイヤー・ネイルの出現とそれのベルギーからの流入によつて夫々傾いた。プリキ器具及び漆塗鉄器、鑄鉄製ホロー製品、馬具及び金属製寝台製造業についても、外国からの競争はそれらの傾きに一部責任があつた。最後に、針及び釣針、刃物及びブラシ及び箒製造業は、ドイツとの競争によつて、鉄管製造業は、ドイツ及び米国に於ける斯業の生長によつて、夫々その発展を阻止された。然しながら我々の地域の産業は、これら二つの強化せられたる傾向のほかに、更にヴィクトリア時代の終末に一致したところの流行及び習慣の変化と、従来の生産物を陳腐なものならしめたところの新しい型の生産物の出現とによつてまた大なる



る影響をうけた。ブリキ器具及び漆塗鉄器、鑄鉄製ホロー製品、馬具及び金属製寝台製造業は、主としてこれらの原因によつて急速に傾いたものである。

然しながら、かつて重要であつたところの多くの産業の衰退にもかかわらず、我々の地域の人口は増大し、その産業

自転車、自動車及び電気器機製造業に於ける従業者数  
(第五表)

	1881	1891	1901	1991
自 転 車	1,700	*8,300	17,700	**22,500
自 動 車	—	—		16,800
電 気 器 械	—	700	3,500	9,100

\* 全英国従業者数の70%以上

\*\* 全英国従業者数の約64%

(註) 本表は PartIV The New Era, 1887—1914, Chapter III The New Industries より作成したものである。

的重要性は高まつた。而してこれは、以前我々の地域に存在しなかつたところの、若しくは重要でなかつたところの産業の発達に帰せらるべきものであつたが、それらの産業は、自転車、自動車、工作機械、電気器機、度量衡器、ゴム、化学製品、塗料、ココア及びチョコレート、ビール、紙袋及函、事務用品及び人絹に関係があつた。しかしそれらの中でも注目されるべきものは、バーミンガム、コベントリー及びウォルバーハンプトン (Wolverhampton) に主として所在したところの自転車、自動車及び電気器機の如き機械工業であつて、第五表に見られる如く、それらの発達は特に顕著であつた。尙上表には、それら機械の部分品及び附属品は含まれていないのであるが、我々の地域は、それらの供給源としてまた重要であつた。而してそれらの製造は、バーミンガムのみならずブラック・カントリに於ても広く行われたが、第四

表の真鍮及びその他の非鉄金属、ナット及びボルト及びネヂ製造業は、それらの製造に直ちに順応しえたところに、彼ら発展の原因があつた。かくて一九一四年迄に我々の地域は、英国に於ける機械工業の一つの中心地となり、多くの昔からの産業の傾きにもかゝわらずその卓越と繁栄とを維持することに成功したのであるが、然らば何故に、我々の地域

の性格に於けるこの転換がかくも成功的に行われたのであろうか。

概して、資本、企業心に富める生産者及び熟練労働者でよく充たされたところの産業地域は、より然らざる地域よりも、生ずるであろう新しい産業のより大なる部分を、獲得する機会をもつものである。長き伝統をもつところの我々の地域は、勿論この例に洩れるものではなかつた。然し、我々は次の二つの点を特に留意せねばならぬ。第一は、この地方の生産者が、需要の新しい源を発見してこれに対応することに機敏であり、徒に衰退しつゝある部門に於て回復の希望を追求しなかつたことである。一般に、昔からの産業の中心地は、その産業が他地方又は外国で樹立せられ、然もより新しい而してより経済的な線にそつて組織せられるときには、必然的に攻撃の対象とされる。かくてその産業のあるものは、自己を再組織することによつて、市場の確保を計らうとするであらう。而して事実、我々の地域の錠製造業の如く、製造の方法を更改することによつて、その地位を維持することに成功したのもあつた。然し多くの場合、既存の設備や伝統的方法の存在は、このような企てに重大な障害となるが故に、彼らは以前の卓越の回復を殆んど期待することはできない。既存の産業中心にとつての最大の希望は、それが他の諸地方に比して最も有利であるところの新しい産業を發展さすことの中に横たわつてゐるものである。まさに我々の地域に於ては、以前の生産物に対する需要の衰退を発見したところの、ライフル銃からブリキ器具に至る多数の製造業者が、自転車つゞいて自動車の製造に転換し、鉄製ホロー製品の製造業者が、自動車の铸件及び車輪の製造に転じ、懐中時計装置の生産に従事した工場が、機械用の小さなボルト、ナット及びネジの生産を開始し、真珠具ボタン製造業が、電燈のスイッチの製造を始め、馬具用金物の製造業者が、把柄その他の小さな自動車部分品の製造に転換し、而して榮えている自転車サドル会社が、馬具製造業の没落の上に発生したというが如き、製造業者の機敏さを例証する多数の事例があつた。第二に、我々の地域は、産業の

轉換に特に適合したところのある特質をもつておつた。既に見た如く、我々の地域は、非常に多種類の産業の存在をもつて有名であつた。而してこの事實は、より専門化された地域よりも、より多くの面に於て国家の經濟生活と接し、より大なる種類の産業の發達と接觸を保つたことを意味した。その結果、新しい産業が現われた場合、それらの総てが、我々の地域に現存している産業の何れかにある關係をもつたが故に、我々の地域は、より専門化された地方よりも、それらのより多くの部分を引き附けることができたのである。而してこのことは、それらの新しい産業が、自動車、自動車及び電氣器機の如き高度に合成された生産物に關係した型のものであつたが故に殊にそうであつた。何となれば、我々の地域の産業の多くは、重い資本支出や不慣な労働への移動の困難なしに、それらの産業に必要な部分品の生産に順應することができたからであつた。

(5) 一九一四—一九二七

大戦中、この地域の産業に於て生じたところの變化は、次の四つに分類することができる。第一は、軍需品の生産に直ちに應ずることができたところの、従つて戦前のタイプの儘で大いに拡大したところの産業であり、製鉄業、ライフル銃製造業及び機械工業の殆んどがこの中に含まれた。第二は、政府からの註文にも関したが、その繁榮を主として大陸からの輸入の杜絶に負うたところの産業であり、ボタン、ガラス、カット及びワイヤー・ネイル、鋼鉄製ホロー製品、ブラシ及び箒製造業がこれであつた。第三は、正常な生産物にも一部關係はあつたが、輸出の中絶のために生産能力に余剰を生じ、これらの余剰を軍需品の生産に適應したところの産業であり、ペン、錠及び針の如き金物製造業が主としてこの中に含まれた。第四は、軍需品に対する需要の増加によつて影響をうけず、反対に国家的重要性をもたない生産物の製造に対して課せられた制限によつて不利な地位におかれた産業であり、jewellery、ココア及びチョコレート

及び人絹工業がこれであつた。さて然し、大戦及びそれに続いた価格ブームの一時的刺戟が過ぎさつてしまつたとき、そこに提出された問題は、この地域の産業が、一九一四年以来呈しておつたところのような新しい相対的地位を、依然保持しうかどうかということであつた。

まず、大戦に伴う事情によつて、傾きから救われたところの産業についていえば、第一のグループのうち銑鉄製造業は、政府からの需要が傾いたとき、而して斯業の生産能力に於ける余剰が不況をもたらしたとき、その弱点——一九二二年の計算によれば、原料を集めるに要する費用は、銑鉄一噸当り二磅に上つた——を再び露呈し、加うるに斯業と製鋼業との關係を完全に取乱したところの大量の屑鉄の存在によつて、「今日（一九二八年十二月）では、事実存在しなくなつた」（三八七頁）のである。また第二のグループに属した産業も、外国の競争者が国内市場に於て再び活動し始めたとき、一時覆われていたところの他に対する競争的弱さを露わらし、大戦中になした回復を維持することに失敗して大戦前のそれによく似た地位に退いた。次に、第三のグループに属した産業は、大戦前既に外国との競争によつて、その發展を阻害されつつあつたのであるが、大戦中軍需品の生産に従事した為に中絶しておつたところの輸出を、戦後再建するに當つて多大の困難を發見し、而してその傾きを始めた。これは、大戦中供給が中絶された諸国に於けるこれらの産業の發生及び関稅政策と、この間に於ける米国及び中立諸国の英国市場への進出によるものであつた（註4）。また大戦に必然的に伴つたところの流行及び習慣の変化は、この地方の多くの産業に有害な影響を与えた。第四のグループの Jewellery 製造業は、この為に戦後更にその傾きを続けたが、同様のものに、金屬製寢台、ある種の真鍮製品及びピン製造業があつた。然しながら、これらの昔からの産業がその傾きを速めたにもかかわらず、戦前に於て新しく發展しつつあつた産業は、大戦中軍需品の生産に従事した機械工業も、またその間不変に止まつた飲食物及び人絹工業も共に

非常に拡大した。殊に、自転車、自動車及びこれらの従属産業の発展は顕著であり、これらの産業に従事したものは、一九二七年に於て実に一一〇、〇〇〇人を算したのである。而して戦後に於ける我々の地域の比較的繁栄は、全くこれら産業の発達に帰せらるべきものであつた。要するに、その直接の影響はさて置き、大戦の主要な影響は、既に我々の地域に進行中の広大な変化——昔からの産業の傾き及び新しい機械工業の発展、換言すれば金物工業より機械工業への変遷——を促進したことであつた。

(註4) これと類似の事例を、我々は六〇年代の鉄砲製造業に於て見ることが出来る。一八六一年に始つた南北戦争は、この地方の鉄砲製造業に大需要をもたらし、戦争終了までに米國に輸出された小銃の数は約七三〇、〇〇〇に上つた。然るにこの間に於ける歐洲大陸への武器輸出の絶は、ベルギーの業者に進出の機会を与え、また他の諸國をして必要な武器の製造に着手せしめた。また小銃に対する活潑な需要は、この地方の業者をしてスポーツ銃の製造を無視せしめたが、米國からの需要が傾いたとき、彼らは、今やベルギーの業者によつて供給されているところの、彼らの以前の顧客を再びかちうることに困難を見出した。アレンは、これらの事例の一般的な經濟的意義を次の如く述べている。「我々の歴史は、屢々例外的な大需要の一時期が、結局、次の一時的な不況に對してのみならず、又永久の傾きに對しても責任のあることを例証している。このことは……大需要が異常な若しくは一時的な源から生ずる場合には殊に真実である。即ち、このような場合生産者は、一時的により有利なこれらの市場へ供給せんと望んの余り、往々にして正常な市場を輕視し、その結果は、昔からの顧客をして、新しい供給者を求めさすことになるのであるが、例外的な状態が過ぎ去つたとき、これらの新しい供給者が、その市場にしっかりと根を下してしまつてゐるのを、発見するだらうからである。」(四四三頁)と。

#### 四、産業組織の變遷

我々の地域の産業は、まず、一八六〇年に於てどのように組織されていたであろうか。生産單位 (producing unit) に関する限り、この地域の産業は、一八世紀の最後の四分一期以來二つの主要群に分たれた。第一のグループに属したものは、主として製鉄業及び鉄管、車軸、車輪、車輛及び亜鉛引波状鉄板の如き重量生産物に關係した製造業であつて、

これらは大工場 (large factory) —— 一五〇人以上を雇用し、蒸気動力機械を使用した仕事場 (workplace) —— 若しくは小工場 (small factory) —— 三〇人乃至四〇人より一五〇人までを雇用し、蒸気動力機械を大抵使用した仕事場 —— で行われた。これに対し、第二のグループに属したものは、主として金物製造業であつて、これらに於ても、製造の初期の過程やある種の附属的作業に従事した部門は、蒸気力を使用して工場で行われたけれども、これらは概して、ショップ・オーナー (shop owner) —— 三〇人乃至四〇人までを雇用し、通常動力は使用せず、そして住居または納屋を仕事場に当てたもの —— 若しくは本来の家内労働者 (domestic worker proper) —— 家族及び折々の徒弟或は職人によつてのみ助けられ、自宅またはそれに接した小屋或は酒造場の一部を使用したもの —— によつて行われた。而して、この地域の主要産業であつた金物製造業に於て、當時に於ても尙このような小生産単位が典型であつた理由は、これらの多くが、デザインが多様なそして技術の重要性が顕著なところの、換言すれば標準生産の機会の少いところの生産物か、然らざる場合に於ても、機械的方法の適応し難い錬鉄を主要材料としたところの生産物に關係したが故に、依然熟練せる職人の労働に依存し、ハンド・プレス (hand-press)、デッド・ウエイト・キック・スタンプ (dead-weight kick-stamp) 或は足踏旋盤 (treadle lathe) の如き、動力の適応されざる簡単な機械を使用したに過ぎなかつたからである。然しながら、工場所有者とショップ・オーナー及び本来の家内労働者との間のより根本的な区別は、云う迄もなく、工場所有者は自らの運転資金をもち、また信用の必要なときには銀行と直接に交渉し得たのに対し、ショップ・オーナー及び本来の国内労働者は、生産物の販売その他についてのみならず、生産期間中の資金についても問屋 (factor) を頼りにしたという点にある。事実、小生産単位が典型であつたところの産業のキー・ポジションは、問屋によつて占められておつた。而して問屋との関連に於てのみ、これら産業に於て、如何にして生産が開始され統制されまた生産物が

市場への途を見出したかということが理解されるのであるが、問屋の機能は、詳細に於てはその関係したところの産業に従つて異つた。勿論彼の主たる責任は、生産を開始せしめること、金融すること及び生産物を販売することに在つたが、時に彼は、彼に従属せる多数の家内労働者を持ち、彼らに材料を提供し、また彼らの仕事を整合 (coordinate) した。然しショップ・オーナーが支配的であつたところの産業に於ては、問屋は、概して生産物の販売と信用の提供とに専心し、整合の仕事は、ショップ・オーナーによつて引受けらるべきものと認めた。即ちショップ・オーナーは、彼の生産物の販売及び彼の運転資金の多くに対して問屋を頼りとしたけれども、整合の仕事は引受けたのであり、またこれによつて自らを本来の家内労働者から区別することができたのである。即ち「ショップ・オーナーと本来の家内労働者との区別は、前者は主として管理 (administration) に関係し、後者は組織者 (organizer) であると共に指導的職人 (leading craftsman) である」という事実によつて決せられる」(一一五頁)。尙、鉄砲及び馬具製造業の如きある種の製造業に於ては、ショップ・オーナーの存在にもかかわらず、問屋は整合の仕事を行つたのであるが、これは、これらの製造業が、各部分品の生産に於ける諸過程の整合と、これら部分品の組立てとを要求した為であつた。例えば鉄砲製造業に於ては、ショップ・オーナーは、夫々ある種の完成部分品の製造に関係し、而して整合の仕事を行つたのであるが、それでも鉄砲製造業に於ける問屋即ちマスター・ガン・メーカー (master gun-maker) は、ショップ・オーナー及び家内労働者の仕事の範囲及び整合に関して為すべき多くのものを持つたのみならず、彼らより買上げたところの各種の部分品を、更に組立て及び仕上げを行うショップ・オーナー及び家内労働者に手渡さねばならなかつた。

然し、当時を於て最も興味ある様相を呈したものは、製鉄業及び重量生産物の製造業に於ては一般的であつたが、金物製造業に於ては例外的であつたところの工場の内部組織 (intrernal organization) である。而してアレンは、それ

が下請負組織 (subcontracting system) と称せられるところの、工場の内部組織に於ける一つの発展段階に在つたことを明かにした。この組織は、一八六〇年に於ては、製鉄業から真鍮及びボタン製造業のある部門に至るまで、凡そ工場が存したところでは殆んど例外なく看取せられ、また我々の地域に於てのみならず、多くの他の産業地域に於ても一般的であつたのであるが、その主要な特徴は、工場所有者と労働者との間に、一般に下請負人と称せられるところの中間の階級が介在したことである。彼らは、その所属せる産業に従つて、subcontractors, overhands, fillers, charter-masters, butties 或は piece-masters と称せられたが、すべて略々同じ機能を遂行した。即ち彼らは、工場所有者と一定の金額で生産物の一定量を生産することを契約し、而して工場に於てその仕事を遂行せんが為、自らの責任に於て労働者を雇用し、監督し、また彼らに賃銀を支払つた。尤も、下請負人の中には、多数の労働者を雇用し、道具のみならずある種の材料を提供し、而して工場所有者の責任の多くを解いたものもあれば、自己の仕事の粗雑な部分の遂行のために、わずかに数人の助手を雇用したというが如き、熟練労働者と余り変らないものもあつた。例えば銑鉄製造業に於ては、アイアン・マスター (iron master) は、通常ブリッジ・ストックカー (bridge-stocker) 及びストック・テーカー (stock-taker) と称されたところの二種の下請負人と契約した。前者は熔鋳炉の上部を託されたものであり、後者はその下部を引受けたものであるが、前者の仕事は熔鋳炉に必要な原料を供給することであつた。これが為には、数匹の馬を持ち、フィラーズ (fillers) と呼ばれた一群の男、女及少年を雇用し、彼らを監督した。彼は熔鋳炉の生産一噸につき契約によつて定められた金額を受取つたが、彼の労働者とは独自の賃銀契約をもつた。然しボタン工場に於ては、婦人達は各々小数の小女を助手に持つたに過ぎなかつた。然しこのような場合に於ても「製造業者は……彼の労働者の大部分にわたつて単に名目的な支配を持つただけである。彼は、彼らを雇用することも、彼らに支払うことも、ま



た彼らを解雇することもない。彼らは、彼のサーバントのサーバントである。(Labor and the Poor in The Morning Chronicle, October 21, 1850) (一六四頁)と云われたのである。さてこの組織の起源は、具体的には推測しがたいのであるが、然しこのような内部組織が、産業組織のより古い方法即ち問屋制度からの工場の発生と共に、自然に生れたものであることは容易に想像しうるのである。事実、下請負人はショップ・オーナーからの論理的発展であつた。即ち下請負人の工場所有者に対する関係は、ショップ・オーナーの問屋に対する関係と強い類似をもち、只、ショップ・オーナーは彼自身の仕事場をもつたのに対して、下請負人は工場所有者の設備で働いたという一点を除いては、全く同じであつたからである。換言すれば、この組織は工場の中にもちこまれたところの問屋制度の一つの遺風であつた。而して、一八六〇年前後の工場の内部組織が、かかる組織に於て特徴づけられたという事實は、工場が、当時にも尙何か例外的なものとして見られおつたこと、而してより古き制度から自己を自由にすることができなかつたことを意味するものであつた。我々の地域の産業のあるものは、成程工場には到達したが、その内部組織に関しては、下請負組織なる一段階に到達したに過ぎず、アレンによつて集中統制組織 (system of centralized control) と称せられたところの近代的な組織の段階に到達したのではなかつたのである。

簡単に、一八六〇年に於ける労働組織 (labour organization) について一言しよう。当時には、我々の地域は自由なる労働の中心地であり、一、二の産業に於て強力な組合が存したと過ぎなかつたのであるが、その理由としては、まず、ショップ・オーナーと労働者との間には、避けがたき利害の斗争はなく、また不満な労働者は、容易に家内労働者として開業しえたこと、次に、問屋と家内労働者との関係は、事実上マスターとサーバントとの夫れであり、またお互いからの人々の孤立及び新入者が斯業に入りえたところの容易さは、組合が強力なるのを妨げたこと、最後に、下

請負人の介在によつて、工場所有者は労働者と直接賃銀契約を結ばなかつたこと等があげられるのである。尙、労働力の構成 (the composition of the labour force) については、熟練労働者が支配的であつたこと及び婦人及び少年労働者が多数存在したことを指摘するに止めたい。

さて、製鉄業及び重量生産物の製造業に於ける典型的生産単位と、金物製造業に於ける夫れとの間に見られたる対照は、一八七五—一八八六の大不況の終りまで、未だ大なる修正なしに存続した。然し、大戦に先行した略四分一世紀の間に、産業組織の方法は深く変化し、就中、金物製造業の殆んどは工場工業となつた。この変化の原因は多数である。まず、流行の変化は、より簡単な型の家庭の造作及び装飾品に対する需要をもたらすことによつて、以前に於ては、デザインの多様な而して技術の重要性が顕著なところの、即ち標準生産の機會の少いところの生産物に關係したが故に、機械的方法が適応されなかつたところの製造業に、工業への途を留意した。同時に、この期に於ける機械工業の發達は、標準部分品に対する新しい需要をもたらすことによつて、金物の製造から、これらの新しい型の生産物の製造に順応乃至転換することのできたところの製造業に、同様の影響をもつた。然しながら、標準化された性質の品物を製造しながらも、然も依然として製造の古い方法を墨守しておつたところの多くの製造業——例えば錠、刃物、ブリキ器具、ホロ—製品及び一般鉄器類製造業が存在しておつたこと、而してこれら製造業への機械的方法の導入を後らしたところの最大の原因が、これら製造業が、機械を用いて加工することの非常に困難な鍊鉄を主要材料としておつた点にあつたことを考えるならば、変化の多分最も強い要因は、これら製造業への鋼鉄の導入であつた。何とならば、鋼鉄はプレスや工作機械によつて容易に操作され得る金属であつた為、「機械によつて演ぜられる役割が非常に拡大せられ、産業革命の初期に於ては影響されずに止まつておつたところの一群の産業に、工場制度が運びこまれたからであつた」(三二五頁)。

この外、ガス・エンジン、オイル・エンジン及び電動機の到来が、より小さな仕事場への機械的方法の導入を容易にしたこと、及び激化しつつある外国からの競争が、脅かされつつある産業の生産者に再組織の刺戟を与え、或は無能な製造業者を製造から脱落せしめたことが、その理由として挙げられる。

生産単位が加工製造業に於て増大しつつあつた間、工場内部組織も一つの変化を経つてあつた。下請負組織が消失し、近代的な組織の工場が、この地域の典型となり始めた。この發展は、我々の地域全体としては、その組織に於て保守的であつたところの、ある種の昔からの製造業の衰退と、組織の古き形態が決して存在しなかつたところの、即ち始めから工場管理の近代的方法を採用したところの、新しい機械工業その他の發達とによつて速められた。然し昔からの製造業に於ても、徐々ながら古き組織の衰退乃至重要な修正は起りつつあつた。既述の如く、古き時代中は工場所有者は、通常そのオートソリテイの大部分を下請負人に委託し、實際の生産過程については殆んど何事にも關係しなかつた。彼は事実、彼に従属せる職人を自己の工場に集めたところの間屋であつた。然しながら、生産の新しい方法即ち機械のより大なる使用、分業及び生産過程の増大せる複雑性は、彼の上に新しい機能を強いた。まず、多数の半熟練のマシン・オペレйтиブス (machine operatives) 及び労働者の労働は、熟練せるツール・メーカー (toolmaker) 及びセッター・アップ (setter-up) の仕事と整合されねばならなかつた。次に、後述するところの生産の基底を広きに置く方策がとられたこと及び工場内により多くの生産過程が生じたことは、多くの部門の活動が注意深く整合されねばならぬことを意味した。即ち、これら部門を通じて材料の流れに中絶が生じないようにする為に。而してこれらの整合の必要は、高度に集中せられた統制 (highly centralized control) の必要をもたらしたのであるが、これらの整合は、大單位に伴う間接費の漸増によつて一層必要にされたのである。即ち、高価な工場が要求されなかつた以前に於ては、過

程に於ける一つの中絶は重大な事ではなく、仕事は不規則に行われたのであるが、然し新しい工場に於ては不規則な仕事によつて起される損失は極めて大であつたからである。更に、以前に於ては、下請負人は自由に彼の材料を選ぶべく任されておつたのであるが、機械的方法の出現以来、欠陥ある材料は、只に仕事の流れを停滞さすのみならず、工作機械を破壊する恐れが生じた為に、材料についての注意深い検査が必要となり、かくて研究所が大工場の一つの特徴となり始めた。さて、このようにして工場所有者の機能は非常に増加し、また事務及び技術職員の全雇用数に於て占める割合は大いに増大したのであるが、その結果は、下請負人に附帯していた責任を損ずることであつた。而して下請負組織の徐々の消失となつた。尤も工場所有者が、その欠陥を認めた場合に於ても、熟練せる下請負人を反抗させること及び彼らを彼の競争者に失うことを恐れて、その廃止を躊躇したが故に、鉄工場、匠延工場及び多くの他の工場に於ては、下請負人は依然重要な地位を占めておつた。しかしこのような場合に於ても、下請負人の地位に重要な修正は起つたのであつて、例えば真鍮の鑄物工場に於ては、下請負人とその労働者との間に於て賃銀契約が為されたときですら、通常労働者は彼らの賃銀を事務所を通じて受取つたのである。大戦に先行した四分一世紀の間に於ける最も重大な変化の一つは、下請負人から工場所有者及びオフィス・スタッフへの経営職能 (managerial function) の移動であり、工場統制の漸増的集中であつた。尙、この期に於ける労働組織の問題についてはアレンはこれを論じていないのであるが、労働力の構成は、既述の諸変化によつて当然影響をうけた。かつて殆んどの産業に於て熟練せる専門家からなつていた労働力は、産業の広い範囲にわたつて、熟練せるツール・メーカーズ及びツール・セッターズのクラスと、半熟練のマシン・オペレイティブスのクラスとに分たれる傾向があつた。

次に我々は、大戦に先立つ一五年乃至二〇年の間に多くの産業に於て一般的となつたところの、製造方策 (manufac-

turing policy) に於けるある変化を指示せねばならぬ。概してそれらの変化は、生産単位の規模に於ける増大と密接な  
関聯があつた。その一は、生産単位が独立自足的 (self-contained) になる傾向、或は製造作業の垂直的結合 (vertical  
combination of manufacturing operations) と称せられるものへの傾向であつた。これはある場合には、技術的理由  
によつてもたらされた。例えば、小さな真鍮鑄造業者は、以前に於ては、動力機械がある種の作業に適應され始めた  
ときですら、高価な蒸気機関を維持することができなかつた為、それらを必要としたところの作業を、専門家達例え  
ば firms of polishers に依頼した。然し、ガス・エンジン及び電動機が、彼らにより便利な型の動力を供給し始めた  
とき、彼らはそれらの作業を自らの設備で行い始めた。然し、この方策に最も影響のあつたものは、生産単位の規模に  
於ける増大であつた。一般に「生産高が一定の額に達した場合には、業者は、生産高がより小であるときには、十分に  
使用されないであろうような、部門を建てて引合うものである」(三三一頁) と云われるのであるが、例えば自転車製  
造業者は、その生産高が一定の水準に達したとき、鍍金を注文するよりも、自己の鍍金場を建てることの方が、経済的  
であることを発見したのである。その二は、生産の基底を広げ置く (broadening of the basis of production) 動  
向であつて、前者とは異なる力の所産であつた。これはある場合には、産業の自然の發展であつた。まず製造業者は、  
その設備を容易に適應しうるところの新しい需要が発生したが故に、生産物の範囲を拡大した。ビン製造業者がヘアピ  
ン及び裁縫ケースの製造を始め、自転車製造業者が自動車製造に着手した如きはこれであつた。次に業者は、広  
範な商品を取扱う顧客と關係したが故に、新しい需要が与えられたのを発見し、それらの生産を開始した。錠製造業者  
が、ビルダーズ・マーチャント (builders' merchant) からドア附属品のセットを注文せられ、ノブや指板の製造を始  
めた如きはこれであつた。然し多くの場合、この方策に対する誘いは、産業の自然の發展よりも他にあつた。まず生産

物の範圍の拡大は、従来専門としたところの商品に対する需要の傾きの為に、生産者に強いられた。かくて例えば、鑄鉄製ホロー製品の生産者は、鑄鉄製ホロー製品の需要が傾いたとき、衛生器具、自動車、鑄物及び鋼鉄製ホロー製品の生産を始め、ペン生産者は、ペンの需要が拡大するのをとどめたとき、事務用雜貨の生産を開始した。次にこの傾向は、機械のより大きな使用及び工場規模の増大に伴つたところの間接費の漸増的負担によつて、生産者に強いられた。即ち生産者は、間接費の影響を可及的小ならしめんが為に、正常な操業度を確保せねばならず、而して数々の生産物に關係する必要があつた。需要が季節的或はその他の理由によつて変動する産業に於ては、これは特に必要であつた。かくて例えば、ライフル銃及び自転車を併せ生産した一会社では、自転車の製造はライフル銃の注文が不足している間、遊休せる工場を忙しくせんが為に、最初着取せられた。戦前に於ては、ライフル銃は不規則な政府からの注文によつて、自転車は季節によつて、それらの需要は非常に変動したが故に、それらの生産者は、時々この種の対策を構じなければならなかつたのである。ある種の産業就中機械工業では、これとは反対の傾向が現われた。第三の専門化 (specialization) の方策がこれである。八〇年代までは、通常機械工場は多数の異なる型の機械を製造し、而してそれらの多くは顧客の仕方書によつて組立てられた。かかる方策は、明かに生産の經濟的方法と両立しなかつたが、それらの需要量が僅かであつた為に、必然的に追求されねばならなかつた。然しそれらの需要が増大した時、各業者は、特定の機械を専門的に製造し始めた。かくてあるものは専らプレス製造に当り、またあるものは、旋盤、鑽孔機及び転削機の如き二、三の機械を専門とし始めた。自動車製造業者の間に於て、特別のクラスの車を専門とする傾向が生じたのは他の適例である。

市場組織 (organization of the market) 或は売買の方法 (marketing method) に於ても、注目されるべき変化が

生じた。既述の如く、一八六〇年に於ては、市場を支配したものは問屋であつた。彼は大別して二つの機能をもつておつた。第一に、彼は註文をすることに対して、一週間の前金を支払うことに対して、時に材料を分配することに対して、また仕事を整合することに対して責任をもち、而して第二に、彼は生産物を販売することに対して責任をもち、これが爲に小売商人と關係を保ち、また巡回販売人 (traveller) や代理商人 (agent) を持たねばならなかつた。然しながら、生産單位が規模に於て増大し、多額の資本をもつところの製造業者が典型となつたとき、資金を提供し而して製造を統制する彼の第一の機能は直ちに失われた。この機能の喪失はさて置き、同時に彼は市場に於けるその支配的地位から落ち始めた。多くの製造業に於て、生産者が小売商と、或は消費者とすら直接的な接觸に入る企てを爲し始めたからであつた。この直接販売 (direct trading) の企ては、大量に生産し、而して自らの販売組織 (selling organization) を持ちうる程度の大生産者によつてのみ実行可能であつたが、かかる方策が採用せられたのは、均一な註文の確保を一層必要ならしめたところの、大事業に於ける間接費負担の増大に主として帰因した。外国との競争の激化も、この傾向に対して一部影響があつた。例えば、生産者が外国の顧客と個人的關係を保つていないならば、ドイツに於ける価格の下落は、彼をしてそのすべての取引を失わしめることになるであろう、何となれば、商人は英國の生産者に註文をつづける如何なる刺戟をも持たないが故に、という考慮から、生産者はこの方策を採用することを強いられた。然しこの傾向をもたらした力は、すべて生産者の側から来たものではなかつた。小売商人が小規模であつた時は、生産者はそれと直接に取引することを殆んど期待することはできず、問屋に依存せざるを得なかつた。然し、大エンポオリウム (emporium)、マルチプル・ショップ (multiple shop) 及びデパートメント・ストア (department store) の出現と共に、直接取引の可能性及び誘因は生じた。蓋し両者共、中間商人の利益を避けることに共通の利益を見出したからであ

つた。

最後に、個々の事業体相互間の関係 (the relations of the individual business units to one another) についていえば、我々の地域は長い間高度に競争的であつたのであるが、この期間に、事業体相互間に於て競争を制限し、また合同 (amalgamation) によつて大会社を設立する新たな傾向が生じた。この傾向は、それが始めて一般的となつた九十年代の後半中は、価格協定 (price association) が典型であつた。然し二十世紀の初頭、この形態はプール (pool) 及び合同に席を譲つた。例えば、亜鉛引鉄板業に於ては、一八八三年及び一八九五年に夫々価格協定が形成せられたが、その何れにも失敗した。而して一九〇五年に、英国の全業者の九五%よりなる the National Galvanized Sheet Association が形成せられたが、これはプールの形態をとつた。即ち各業者は、斯業に予定された生産高の一部分を割当てられ、若し割当てを超過した場合には、罰金を徴収せられた。また、多年の間猛烈に競争的であつたところの鍛接鉄管業に於ては、価格協定にはすべて失敗し、一九〇二年に各業者は、資本金一、七五〇、〇〇〇磅の Steward & Lytles として合同した。さて、この運動をもたらしたところの主要な動機は、もとより同業者間の競争を排除することにあつたが、間接費の漸増的負担は、これに力強い刺戟を与えた。即ち、間接費負担の漸増の結果、資金的に余裕のある事業は、その固定費の負担にいくらでも貢献する価格でさえあれば、商品の生産をつづけたが故に、競争によるとも、利潤の成立を可能ならしめるに足るほど、生産高を減少さすことはできず、かくて同業者間に於て、競争を制限し或は合同して大会社を設立する企てが為されねばならなかつたのである。

大戦後、すべてのこれらの傾向は促進せられた。機械設備の増加。典型的生産単位の規模に於ける拡大。多数巨大会社の出現。管理方法の改善と下請負組織の實際的滅亡。製造作業の縦断的結合。専門化及び標準化の進行。流れ生産及



びコンベヤー組織の出現。中間商人の機能の減退。而して、聯携運動の拡大。然し我々は、これらが、促進せられたところの既述の諸傾向であつたという意味に於て、ただこれらの事実を指摘するにとどめたいと思う。

## 五、経営学への役立て

さきに、我々は本書の方法を検討し、産業の型の変遷に関しては、アレンが一般に産業政策論に於て採りあげられるが如き問題の一つに重点を置きながらこれを論じ、産業組織の変遷に関しては、彼が内部組織の問題の一つの重点を置きながらこれを論じていることを指摘した。而して後者については、彼が、中間商人に資金的に依存した程度を主たる標識として區別したところの間屋制度と工場制度とを、更に内部組織なる特殊の観点にもとづいて、前者を本来の家内組織とショップ・オーナー組織とに、後者を下請負組織と集中統制組織とに細別し、これによつてこの地域が産業発展の如何なる段階にあつたかを見究めようとした事実の中に、我々は彼の積極的主張のほどをうかがつた。然し、我々は更に一步を進めて、アレンは単に内部組織の問題に止まらず、一般に経営学的と称せられるところの問題の幾つかをも併せ考慮しながら、産業組織の変遷を論じたのであると云い得ないであろうか。我々は、彼がアシュレイに親しく指導を仰いだ人であつたことを一つの手掛りとしながら、この問題についての若干の考察を試みたい。

アシュレイによれば、経営学 (Business Economics) とは「諸経営が利益を得んとする努力を続けるに際して現はるそれ等諸経営の組織、金融、製造政策、労働政策其の他の研究を指すものである」(Business Economics, p.9, 平井泰太郎著、アシュレイ経営学概説、五〇頁)。そしてこの経営学は、資本の調達及び外部市場との関係に関する経営方策論 (Business Policy) と、事業内部の運営に関する事業運営論 (Business Administration) とに分たれるので

あるが、彼の所謂「書かれた経営学」（平井泰太郎、前掲書、一二頁）即ち「経営学」は、前者即ち経営方策論に重点を置いたものである。而して彼はその主要部分に於て「経営学が一般経済学の新たな姉妹学として発達し乍らも、独自の立場に立つて居る事を説明せんが為めに、其の例証の一つとして、間接費に対する経営学的考察を詳説し、之が経営方策其の他に及ぼす関繋を説明しよう」と試みて居る」（平井泰太郎、前掲書、二六頁）のであるが、我々は、アシュレイのこの経営学的思考に依拠しながら採りあげられたと思われて然るべきところの問題を、アレンのこの書物の中に於て見出すことができるのである。

まず、既述の如くアレンは、大戦に先立つ一五年乃至二〇年の間に、製造方策に於てある変化が生じたこと、而してその一つが「生産の基底を広きに置く」傾向であつたことを指摘している。この「生産の基底を広きに置く」という言葉は、アシュレイがその「経営学」に於て用いたところの「基底を広きに置く」（“broadening,” “enlarging,” and “widening, the basis”）（pp. 51, 53, 56. 平井泰太郎、前掲書、一三九、一四四、一四九頁）という語に基いたものであることは略々確かであるが、アレンは、この方策に密接な関係のあつたものが、間接費の漸増的負担であつたことを説明して次の如く述べている。即ち「機械のより大なる使用並びに典型的な工場規模の増大は、この地方の産業の大部分にわたつて間接費の負担を高めた。従つて会社は、これら費用の影響を可及的小ならしめんが為に、彼らの工場を通じて常に正常な操業度を確保せんと企てねばならなかつた。殊に需要が季節的或は其の他の理由によつて変動する産業に於ては、彼らは数個の生産物に關係する必要があつた」（三三三—三三四頁）と。ここに我々は、アシュレイの経営学的思考との一つの相似点を見出すものである。次にアレンは、当時売買の方法についても一つの変化が生じたこと、而してその顕著な様相は直接販売の傾向であり、かかる傾向は、均一な註文量の確保を一層必要ならしめたところの、

大事業に於ける間接費負担の増大に主として歸せらるべきものであつたことを指摘している。然も「最近の研究は、一会社が商人を通してよりも、自己の組織を通して売ることの方がより費用の嵩むことを示した。然しながら、そこにより大にして均一な生産量及びより安全な市場が獲得しうるならば、従来よりも嵩む販売費を償つて余りある程の製造間接費の軽減を来す」(三四八頁)と述べているが、ここに云う「最近の研究」とは、アシュレイがその「経営学」の第一三節「原価と販売組織」(Cost and Sales Organization)に於て、間接費の販売組織に及ぼす影響を論ずるに當つて引用したところの、インターナショナル收穫機会社についてのアメリカ合衆国政庁会社局の研究を指すものであることは略々確かである。ここにまた我々は、アシュレイの経営学的思考の一つの援用を見出すことができる。更にアレンは、大戦に先行する四分一世紀の間に、工場の内部組織について一つの変化が生じたこと、而してそれは下請負組織の消滅と集中統制組織の出現であり、かかる変化は工場の大規模化に伴う間接費の漸増的負担によつて促進せられたものなることを指摘している。即ち機械のより大なる使用の結果、多数の半熟練のマシン・オペレイティブス及び労働者の労働は、熟練せるツール・メーカー及びツール・セッターの仕事と整合されねばならず、また、生産過程がより複雑となつた結果、多くの異なる部門の活動が注意深く整合されねばならなかつた。而してこれらの整合の必要は高度に集中せられた統制を必要ならしめ、かくて下請負組織の消滅を来たしたのであるが、これらの整合は工場規模の増大に伴う間接費の漸増によつて一応必要にされたのである。即ち「高価な機械設備を要求しなかつた初期の工場に於ては、過程に於ける一つの中絶は重大な事ではなく、かつその仕事は不規則であつた。然しながら、新しい工場に於ては、不規則な仕事によつて惹き起される損失は必然的に極めて大であつた」(三三七頁)と述べている。ここにまた我々は、アシュレイの思考の一つの展開を見出すことができる。最後にアレンは、当時個々の事業体相互間に於て競争を排除する新

たなる傾向が生じたこと、然もこれには間接費の漸増的負担が力強い刺戟となつたことを指摘している。即ち「資金的に余裕のある会社は長期間もちこたえることが可能であり、その固定費の負担にいくらかでも貢献する価格でさえあれば、商品生産に赴くことが彼らの関心事であつた」(三五五頁)とは、アシュレイがその「経営学」の第一〇節で論じている「原価以下の取引」(Business under Cost)を如実に表明した言葉とも受けとれるのであるが、かような条件の下では、競争によつては、不況期に能率の低い事業体を撲滅したり、利益ある価格に於て生産高と需要とを早急に釣合すことはできず、かくて生産者の間に於て、競争を制限し或は合同によつて大会社を設立する企てが為されねばならなかつたのである。ここにもまた我々は、アシュレイ的思考の一つの拡充を見出すことができるのである。要するに、アレンが、間接費の漸増的負担に意味を持たせつつ、製造方策、売買の方法、内部組織及び個々の事業体相互間の関係についての諸変遷を論じているという事実のうちに、我々は、アレンが、アシュレイがその「経営学」と於て試みたと同似た観点を考慮しているという態度を見出しうらと思ふのである。

さきに我々は、アレンが内部組織の問題に一つの重点を置きながら、その所謂産業組織の変遷を論じていることを指摘し、ここでは、彼が、アシュレイがその「経営学」に於て試みたと同似た観点を考慮しつつ、その所謂産業組織の変遷を論じていることに言及したのであるが、これらのことの故に我々は、本書は自ら二つの点に於て経営学への役立てを果しているものであると受取れるのではあるまいか。まず第一に本書は、アシュレイの「経営学」を充実するという意味に於て。即ち、アシュレイがその「経営学」に於て試みたと同似た観点を考慮しつつ、パーミンガム及びブラック・カントリ地方の半世紀以上に及ぶ産業組織の変遷を論じているという意味に於てである。第二に本書は、経営史の一課題を提供しているという意味に於て。即ち、内部組織の変遷を、産業組織の変遷の一つの重要な課題として論じ、か

つまた、間接費の漸増的負担に意味づけられたところの製造方策、売買の方法、内部組織及び個々の事業体相互間の関係についての諸変遷を、産業組織変遷の一課題として採りあげていくという意味に於てである。ともあれ我々は、ここでは右の如き若干の所見を述べるにとどめ、これが詳論については他目を期したいと思う。

# 産業構造の統制原理

宮田喜代藏

## 第一 産業秩序の構成

一、産業秩序構成の具体的様式

二、産業秩序の階層的把握

三、統制経済体制の特質

## 第二 企業構成の統制原理

第一部 競争価格の原理

第二部 構成価格の原理

### 第一類 単一価格主義

第一型 消費者価格・生産者価格・限界費用の均等なる場合

### 第二類 複数価格主義

第二型 消費者価格と生産指標価格と均等なる場合

第三型 消費者価格と生産者の平準化平均費用と均等なる場合

結 語 三つの型の社会的意義

## 第一 産業秩序の構成

### 一、産業秩序構成の具体的様式

国民経済はそこに在りする一切の家政及び企業を包括して構成された経済構成体である。しかし、個別的な家政及び企業はそのまゝ直接に全体的な国民経済を構成してはならず、一方個々の企業を要素的単位として築きあげられた一国の産業秩序と、他方個々の公私家政を要素的単位として成立する一国の家政秩序とが二つの基幹として双面的に統一的に秩序づけられて、全体的な国民経済の生活秩序が構成されるのである。

次いで国民経済の構成を支える一つの基幹たる「一国の産業秩序」が個別的な企業を要素的単位として構成されていく過程は複雑であるが階層的な秩序を保っている。(一)下の階層では、個々の企業が諸々の経営の体系づけられた社会構成体として構成され、次いで(二)中の階層では、同種商品の生産に当る一切の企業が全体化されてそれぞれ特定の産業部門、或いは生産部門を構成し、(三)上の階層では、一切の種類の産業部門が水平的及び垂直的に統一的秩序づけられて、一国の産業体系が構成される。それゆえ「一国の産業秩序」はこうした「企業の構成」・「産業部門の構成」・「一国の産業体系の構成」という三つの階層の重層的構造をもつて成立している。

然るに一国の産業秩序の構成される具体的な様式は、経済秩序の異なるのに従つて相異している。流通経済秩序と計画経済秩序によつて国民経済の構成様式、ひいてはその一基幹たる一国の産業秩序の構成様式は同一ではない。

まず国民経済の構成については、その流通経済的秩序の特質は、下から各個の個別経済―企業及び家政―の自己

構成の総合的成果として、一切の個別経済を包括する国民経済が自動的に構成されていくことのうちに在し、これに対し国民経済の計画経済的秩序の特質は、上から全体的な国民経済を計画的に構成することのうちに、これに包括される一切の企業及び家政の個別的構成が共に計画されることのうちに存している。

次いで一国の産業秩序の構成に沿うてみよう。流通経済的秩序の下では、一国の産業秩序の構成は下から各個の企業の個人主義的指導精神に則る自己構成を媒介として、自動的に実現される。茲では下の階層における各個の企業の構成そのものは特定の構成主体により、一定の計画に基いて意識的に実行されるが、中の階層に於ける各個の産業部門及び上の階層における一国の産業体系、さらに昇つて全体的な国民経済の生活秩序は、一定の計画に基く意識的構成の成果ではなく、それらの構成を実行する構成主体なるものは存在しない。茲では個々の企業がその構成主体たる企業者によつて意識的に構成されることのうちに自のすから、同種企業を包括する特定の産業部門が構成され、次いで個々の産業部門のそれぞれが自動的に構成されることの総合的成果として自のすから一国の産業体系が構成される。従つて流通経済秩序では、企業の構成については構成主体の構成行為の実行を指導する構成原理はみられるが、一国の産業体系及び産業部門の構成については実践的な構成行為の実行を指導する構成原理なるものはなく、単にそれらの構成されていく過程を貫く盲目的な経済法則が作用しているにすぎない。而かも下の階層で企業者が規範的な構成原理に従つて実行する企業構成行為の総合的成果として、自のすから産業部門の構成過程を貫く経済法則が作用し、こうした産業部門構成過程を貫く経済法則の作用の総合的成果として自のすからにして一国産業体系の構成過程を貫く経済法則が作用する。これに反して国民経済の計画的構成の特質は、一国の国民経済の全体的構成の計画のうちに一国の産業秩序の各階層における具体的内容が共に計画されることのうちに存している。茲では国民経済が構成主体によつて全体的に計画され



るが、その全体的計画のうちに一国の産業秩序の構成が共に含まれて計画されているといえる。従つて一国の産業秩序の計画的構成においては、上の階層における一国の産業体系の計画的な意識的構成行為を指導する構成原理のうちに、中の階層においてそれに包括されている個々の産業部門の構成原理及び下の階層における個々の企業構成の原理が含まれていると言える。

## 二、産業秩序の階層的把握

それゆえ一国の産業秩序を構成するそれぞれの階層における構成原理を究明するに当つては、一切の階層を含んで成立せる産業秩序の重層的な構成原理を明らかにすることのうちに、その内部に配置された一つの階層の構成原理として把握してゆかねばならぬ。従つて一国産業秩序の重層的構成の内部における特定の階層に立つてその階層における構成原理を考察する場合にも、(一)まず自己の階層における固有の構造関聯と、そのうえに一面では、(二)上位の諸階層における構成に対する関係と、他面では(三)下位の諸階層における構成に対する関係と、三つの関聯の総合としてみはじめて当該階層の構成関聯の生活原理が明かにされる。即ち当該階層の構成のもつ内在的な構成関聯と、上位の諸階層の構成からうける統轄的な制約関聯及び下位の諸階層の構成からうける限定的な制約関聯との総合としてはじめて各階層の構成の生活関聯が明かにされる。

まず下の階層において企業の構成の原理を取扱うに当つても、一面上の諸階層に対する関聯においては、直接的には産業部門のうちに包括される個別的な企業としての地位において取上げられると共に、進んではその産業部門をばさらに一国の産業体系を構成する一つの部分的な分枝として取上げる。他面下の階層に向つては、その部分的構成体たる

諸々の経営の体系づけとして出来上れる全体的な社会構成体としての地位において取上げることが必要である。

次いで中の階層において産業部門の構成の原理を明かにするに当つても、一面においては上の階層における一国の産業体系の内部においてそれを構成するところの一つの部分的な産業部門としての地位において取上げるとともに、他面において下の階層に対しては同種商品の生産を担当する一切の企業を統合して出来上れる全体的な部門としての地位において取上げることが必要である。

最後に上の階層の一国産業体系の構成においても、一面において上位層に向つては、一国の産業秩序と家政秩序との双面的統一たる国民経済の生活秩序を支えている一つの部分的な基幹としての地位において取上げるとともに、他面下位層に対しては、まず直接的には一切の産業部門を統一的に秩序づけて出来上つている全体的体系として取上げるとともに、進んでは各産業部門をば同種企業の統一として出来上つた全体的な秩序としてみる必要がある。

かくみて来るといづれの階層における構成原理を明かにするに当つても、産業秩序を構成する三つの階層におけるそれぞれの構成原理の統一のうちに把握せねばならぬ。このことは国民経済の流通経済的秩序においても、計画経済的秩序においても一般的に妥当するところである。然るにこの二つの経済秩序においてこれら三つの階層における構成原理の相互関聯は同一でなく、そしてこの点における相異のうちに両秩序のもつ形態的特質がみられる。

いま国民経済の流通経済的秩序の下では、下の階層において個々の企業が構成主体たる企業者によつて意識的に構成されることの集計として、中の階層において一切の同種企業の統一として特定の産業部門が自ずからの出来上り、次いでこの一切の産業部門の水平的・垂直的な体系づけとして上の階層において一国の産業体系が自ずからの出来上る。それゆえ一国の産業体系がいかに構成されるか、各種の産業部門がいかに構成されるかという構成様式の事象関連を確立

し、且つかゝる構成関聯の生成を充分なる根拠から理解的に説明し、最後にこの産業秩序の構成を成果として判断しえんが為めには、最も下位層における個々の企業の構成にまで遡つて、そこで企業の構成主体たる企業者が収益計算に指導されいかに自己の企業を構成するかの原理を究明せねばならぬ。

これに反して国民経済の計画経済的秩序の下では、国家政治体が国民経済の全体的構成を総合的に計画することのうちに、これを支える一つの基幹たる産業秩序の構成が同時に共に計画されている。従つて産業秩序のうちにおいて上の階層の一国の産業体系・中の階層の各産業部門・下の階層の企業構成がいかに実行されているかの構成様式の事象関聯を確立し、且つかゝる各階層の構造関聯の生成を充分なる根拠から理解的に説明し、且つそれぞれの階層構成をば成果として判断するが為には、最も上位層における一国の国民経済の全体的構成にまで遡つて、そこで国家政治体が国民経済性の原理に指導されいかに国民経済を計画的に構成するかを究明することのうちに明かにしてゆかねばならぬ。

いま一国の産業秩序を構成する三つの階層を総合的に把握せねばならぬという事態関聯をば具体的に各種商品の生産量の決定という問題に沿うてみてゆこう。(一) 一国の産業体系の全部についてみられる国民経済規模、(二) 各産業部門における産業規模、(三) 個々の企業における企業規模の問題は、これら三つの階層の総合的関聯においてのみ充分に理解される。こうした生産規模の問題は、可能的な規模と現実的な規模とに区別されるが、いま茲には一応単に現実的規模の問題としてのみ考察しよう。(註)

(註) 例えば、企業構成についてみるに、経営学に謂わゆる企業規模は可能的規模生産能力であり、それに実際上の操業度の問題を綜合してはじめて現実的規模すなわち生産量として取上げられる。

いま流通経済秩序の下では、下から先ず個々の企業の規模(現実の生産量)が意識的に決定されるとき、このことの

総合的成果として自のすから特定の産業部門に在在する一切の企業の生産規模（即ち個別的な生産量）の集計としてその産業部門の規模（即ち特定商品の総生産量）が決定され、次いで上の階層で一切の産業部門の産業規模の統一集計として国民経済の生産的規模（即ち一国の社会的生産物の総量）が決定される。これに対して計画経済秩序の下では、上からまづ一国の国民経済の生産規模が全体的に計画されるとともに、そのうちにこの国民経済の生産規模の各産業部門へ配分されたものとしての統轄的関聯においてそれぞれの産業部門の産業規模（即ち特定商品の総生産量）が決定され、下の階層で一産業部門の産業規模のその部門に在在する一切の企業の間へ配分されたものとして個々の企業の企業規模が把握される。

なおこの事態関聯は、一国の総資本ないし労働力及び経済資源の利用の問題としてみても同様である。流通経済秩序の下では、下から個々の企業の利用する各種生産財の部門的集計として自のすからその産業部門の利用する生産財の種類と範囲とが決定され、また一切の産業部門の利用する生産財の国民経済的集計として一国の利用する生産財の種類及びそれぞれの総量が決定される。これに反し計画経済的秩序の下では、上からする国民経済の生活秩序の構成的計画のうち、一国の利用する一切の労働力及び経済資源の種類と範囲が決定されるが、こうした一国の労働力及び経済資源の各産業部門への配分のうちに、それぞれの産業部門の利用する生産財の種類及び量が決定され、さらに各産業部門に配分された生産財のそこに在在する一切の企業への配分のうちにそれぞれの企業の利用する生産財の種類及び範囲が決定されているのである。

### 三、統制経済体制の特質

以上国民経済構成の流通経済秩序と計画経済秩序の特質を対照的に明かにしたが、流通経済秩序に下属する一つの経済体制としての統制経済の構成原理の特質をみてゆこう。

吾々は茲に統制経済をば流通経済秩序に下属する特殊の一経済体制として把握する。吾々の経済生活の構成される最も根本的な形態を経済秩序として把握し、かゝる経済秩序に下属する特殊の歴史的形態を経済体制として把握するとき、流通経済と計画経済（又は資本主義と社会主義）は経済秩序に属しており、流通経済秩序に下属する自由主義経済と統制経済とは経済体制として把握される。

かくみて表るとき自由主義体制の特質は、国民経済の構成ひいてはこれを支えている一基幹たる産業秩序の構成が、下から個別的な私的企業が營利主義的に構成されることの総合的成果として自のすから実現されるのに自由放任されていることに在し、これに対し統制経済体制の特質は、下から私的企業が最大収益を目標として行う個別的な企業構成を基調として国民経済の自動的に構成されてゆく過程に対して、国家政治体から国民経済の正しい構成を目標として指導規則を加えていることに在している。それゆえ一国の産業秩序の構成の統制原理を明かにするには、流通経済的な根本原理を基調としながらこれに対して国家統制の原理の働きかけるとき生ずる総合的な構成原理を究明せねばならぬ。

さて統制経済が流通経済秩序に下属する一経済体制であるとせば、この統制経済下における産業秩序の構成の問題は、一国の産業秩序が下から個別的企業の構成によつて限定され、これを媒介として実現されてゆく過程を基調としながら、

国家統制主体がこれをいかに規制するかの原理を明かにすることによつて理解される。従つて産業秩序構成の基本問題を理解するには、まず個々の企業構成の基本問題を取上げ、この基本問題がいかに統制経済的に解決されるかを究明することが必要である、そしてこのことの中にこれを媒介としていかに上位層における産業部門の構成及び一國の産業体系の構成の問題が自のすから解決されてゆくかを理解せねばならぬ。本稿は産業秩序の統制的構成の原理を取扱うことを目的とするものであるにも拘らず、そのために具体的には産業秩序の構成における下位層の企業構成の原理を直接の対象としている所以は實に茲に存している。

さて企業構成の階層における最も重要な經濟問題の一つは企業の生産量の決定の問題である。本来企業構成の經濟問題としては、いかなる種類の財を生産するか、これを幾何量だけ生産するかの問題が最も重要である。而してこの第一の生産の種類の問題と、その可能的生産能力の問題とは、企業の最初構成即ち設立の問題として把握しうる。そのうち企業の可能的生産能力の問題こそ普通にいわゆる企業規模の問題であつて、生産設備の可能的規模を決定することを内容としている。次いでかゝる企業設備を前提として企業的生産の運営を執行するに當り、その生産物を幾何量だけ生産するかの問題が起り、これは普通に企業操業度の問題として取扱われている。従つて現実的な企業生産量の問題は、可能的企業規模とその操業度との総合としてはじめて解決されるところである。

いま流通經濟秩序では、こうした個々の企業の現実的生産量の当該産業部門に於る集計として当該産業部門の生産規模が決定され、同種商品の総生産量が決まる。しかもこうして決定した各産業部門の総生産量を一切の産業部門について統一的秩序づけたものとしての一國の産業体系のうちに、國民經濟的生産規模が決定される。それゆゑ流通經濟秩序の下位形態たる統制經濟体制における一國の産業秩序の構成原理を明かにするためにも、必ず最も下の階層においての

個々の企業の生産量決定の原理と、これを媒介として一国の産業秩序の自動的に構成される過程のうちを貫く経済法則を究明することから出発したうえ、さらにこれを基調として国家政治体がいかに国民経済の構成を指導するかを原理を明かにせねばならぬ。これを要するに産業秩序の統制原理を取扱うに当つてもまづ個別的な企業生産量の決定原理をば究明することが必要であり、且つそのさいまず自由主義体制の下における企業生産量の決定原理から出発してゆくことが必要である。

## 第二 企業構成の統制原理

さて統制経済体制の下において個々の企業構成を指導規制することを通じて一国の産業秩序を正しく構成せんとする場合において、今日の流通経済機構を基礎づける価格形成の機能を通じて行う場合と、価格機能を通じない諸々の場合とを区別することが出来る。なお価格機能を通ずる場合においても、市場における自由なる競争価格の形成に基く競争価格原理と直接に国家が公定価格を構成する構成価格原理とを区別することができる。

### 第一部 競争価格の原理

統制経済体制の下においても、若し国家にして自由市場における自由なる競争価格の形成を通じて自のすから国民経済の生活秩序の構成されることが適當であると考えられる場合には、かゝる競争価格の実現しうるように意識的に指導規制することが可能である。例えば、現実の経済矛盾の根柢をば国民経済の自由主義的構成の完全に作用しえなくなつたことのうち認め、この矛盾を自由なる競争価格原理を作用せしめることによつて統制的に克服せしめんとする場合の如

きはこれである。この競争価格原理は、自由競争の原理によつて、一切の種類の商品の総需要量と総供給量とが決定されるとともに、両者の均衡するところにおいてそれぞれの市場価格が形成されてゆくことを建前としておる。そしてこの自由価格の形成されてゆく過程において、まず消費財については、一面各家政の一切の商品に対する個人的需要量と、その国民経済的集計としての一切の商品に対する社会的需要量とが決定され、他面各産業部門に属する一切の企業の個別的生産量と、その産業部門的集計として各産業部門の総生産量とが決定されるとともに、これら各種商品に対する総需要量と総供給量とが対向的に均衡し、且つ一切の商品相互間が連衡的に均衡するようにすべての種類の商品の市場価格が形成される。

次いで生産財（労働力、経済資源及び中間的生産手段）については、一面各企業（家政が家内の勤労を需要する場合もあるが、この分析は除く）の一切の種類の生産財に対する個別的需要量とその産業部門的集計、さらに国民経済的集計として各種の生産財に対する社会的需要量が決定され、他面各家政（及び企業）の生産財についての個人的供給量の国民経済的集計として各種の生産財の社会的供給量が決定されるとともに、これら各種の生産財に対する総需要量と総供給量とが対向的に均衡し、且つ一切の生産財相互間が連衡的に均衡するようにすべての種類の生産財の市場価格が形成される。こうした競争価格が国民経済の構成に対してもつ機能を明かにすることは、次項において国家の公定価格構成の指導原理を明確に把握するためにも必要であるから、茲に詳細に分析しておくこととする。

### 第一、家政における需要構成

各家政は家の生活の最良の構成を目標として、一面ではその提供する労働力及び其他の生産財の種類及び範囲をばそれらの市場価格を指標として決定するとともに、他面その必要とする一切の種類の消費財について予想される市場価格



を指標としながら購入する商品の種類と、それぞれの購入数量をば相関的に決定する。家政経済なるものは、かくの如く労働力その他の生産財を提供して貨幣所得を獲得することを目的とする稼得経営と、この貨幣所得を支出して消費財を購入することを目的とする消費経営とから構成されている全体的な経済構成体である。さてこの家政経済の一部分経営たる消費経営は、与えられた一定の貨幣所得をもつて一定期間の消費計画を作成するに当り、購入すべき一切の商品の限界利用が均等するようにその所得を一切の商品のうえに配分する（限界利用均等法則）。然るときは彼が各種の商品のうえに配分した所得量こそはそれぞれの商品に対する彼の需要量を表わしている。従つて各家政は限界利用均等法則に従つて所得を各種の欲望のうえに配分することのうちに、購入すべき商品の種類と、それぞれの種類の商品に対する需要量を同時相関的に決定してゆくと言える。而して特定の各種の商品に対する各家政の個人的需要量を国民経済全体について集計するとき、ここに各種の商品毎に社会的総需要量が生れる。

この際各家政のそれぞれについてみれば、彼が各種類の商品に対して認める限界利用はそれぞれの商品の市場価格に均等しており（限界利用・価格均等法則）、従つて彼が一切の種類の商品に対して認める限界利用はそれぞれの商品の市場価格と比例的であると言える。然るに自由競争の原理の下では一物一価の法則が働いており、同一種類の商品に対して各家政の支払う価格は同一であるから、一切の家政が同一種類の商品に対して認める限界利用はそれぞれこの同一の価格と均等しているのである。

かように各家政が同一の商品に対して認める限界利用が、それぞれ同一の価格と均等しているからと言つても、異なる家政の限界利用が相互の間において均等しているか否かは確言できない。もともと異なる家政が同一種類の商品に対して認める利用そのものは相互に比較することは不可能であるから。然るに各家政の特定商品に対して認める利用

は、彼がそれを獲得するために支払うことを肯んじる需要価格のうち客観的に把握されうる。茲に需要価格とは、需要者が特定種類の商品の特定単位をなしに済ますよりもむしろ支払うことを肯んじる最高価格である。(註1) 然るときは各家政が各種の商品の限界単位に対して認める限界利用は、彼がその限界単位を購入するために支払うことを肯んじる需要価格(限界需要価格)のうち客観的に把握しうると言えよう。いま消費者の需要なるものは、その商品を獲得するために彼の処分しうる貨幣所得のうちから幾何だけを費用として支出するかという彼の所得よりする「費用充当分」として把握することが出来る。(註2) 従つて特定の家政が特定商品に対して支出する限界需要価格は、彼がその商品の限界単位を獲得するために支出する限界費用として把握される。かくみて来ると各家政が特定商品の限界単位に対して認める限界利用なるものは、彼がその限界消費単位を獲得するために幾何の費用を支出することを肯んじるかという限界費用として客観的に把握することができる。さきに同一の商品を需要する一切の家政がこの商品に対して認める限界利用はすべてこの同一価格(一物一価の法則)と均等していると言つた。然るときはこの各家政についての限界利用・価格均等法則はまたこれを(消費者)限界費用・価格均等法則として把握し直すことができる。そうとすれば一切の家政が同一商品に対して支出する限界費用は、それぞれ(同一の)市場価格と均等化していることを媒介として、相互の間においても連衡的に均等化しているといえよう。特定商品に対する一切の家政の限界費用均等法則がこれである。

かくして国民経済の全体についてみても、一切の種類の商品のそれぞれについて一切の家政の限界費用が連衡的に均等化することとなる。各種商品の社会的生産量の各家政の間への分配は、各家政についての限界費用・価格均等法則と、一国民経済内における一切の家政の各種商品についての限界費用均等法則との作用に沿うて実現される。この事態関聯を裏からみれば、一国における総貨幣所得—総購買力の各種商品への配分も亦、各家政における限界利用均等法則の作

用による個人的所得の各種商品への配分の国民経済的集計として自動的に実現される。

(註1) Marshall, A.: Principles of Economics Seventh Ed., 1916, P. 94

(註2) 消費経営の各種の商品に対する需要形成は、その処分しうる(個人的)購買力たる貨幣所得をば費用として各種の欲求のうえに、或いは各種の商品のうえに充当する費用配分秩序において把握することができる。ここに家政にとつては貨幣は所得である。即ち家政を構成する一つの部分経営たる稼得経営によつて取得され、他の部分経営たる消費経営によつて支出されるところの所得である。かように貨幣は消費経営にとつては支出される費用としての所得であつて、消費者の各種の商品に対する需要量は、彼の処分しうる総所得(個人所得)の各種の商品へ配分された「所得配分」としての「費用充当分」である。かくして各消費者の需要は個々の商品に対する需要として孤立的・個別的にでなく、彼の作成する消費計画の全体系の中に織込まれたものとして統一的に把握されうる。洵に企業と言わず、家政と言わず、経済の基本課題は経済力をば費用として充当することのうちに存している。国民経済の基本課題は、国民の生活水準の維持を目標として一国の支配しうる人間力と経済資源を各種の財の生産のために(費用として)充当し配分することの秩序のうちに存しておる。消費経営の基本課題は、家の生活維持を目標としてその処分しうる貨幣所得を各種の欲望充足のうえに(費用として)充当し配分することのうちに存している。この際いづれの場合にも国民生活の維持が獲得さるべき利用として目標に掲げられていることは冗言を要しないが、しかもかゝる目標を達成するために処分しうる費用を充当することのうちに経済の基本課題が存している。これを消費経営でなく本来の経済構成体たる家政経済についてみるに、その処分しうる本源的な費用たる人間力と経済資源を充当して直接的には貨幣所得の稼得を行い、最終的にはそれをもつて生活維持のための財を獲得することを目標としている。

## 第二、企業における供給構成

特定商品の生産に当る各企業は、市場価格を指標としながら、最大の収益を目標として自己の生産量を決定する。然るときは同種商品の生産に当る一切の企業の生産量の一産業部門における集計として、この特定種類の商品に対する社会的総供給量が決定される。各企業にして収益計算に指導されて生産に従事する限り、まず一産業部門に所屬する一切の企業のうち、その平均費用曲線が市場価格よりも低位にある企業が、そして単にかゝる企業のみが合理的に就業すべく誘引されることとなる。けだしいかなる生産量においても平均費用が市場価格よりも高いような企業は抑々収益をえ

て生産することは不可能であるから。そしてこれによつて一産業部門内においていづれの企業が現実的に就業するかが決定され、茲に就業企業の数が決まる。次いでこれら就業せる一切の企業は、それぞれの限界費用曲線が市場価格と交叉する点においてその生産量を決定する。ただしこの限界費用と市場価格との均等する点まで操業することが企業の総収益を最大ならしめるからであつて、この点を弘く最有利操業度と呼んでゐる。この限界費用・價格均等法則によつて、就業企業のそれぞれの現実の生産量が決定される。

かくの如くして一産業部門内における現実の就業企業の数と各企業の現実の生産量が決定されれば、両者の相乗積として当該産業部門の総生産量、換言すれば特種の商品の総生産量が決定される。さてこの場合同種の商品については一物一価の法則が働いており、同種商品を生産する一切の企業の販売価格は同一である。それゆえ同一産業部門に属する一切の企業の限界費用は、かくの如く同一の市場価格と均等化することを媒介として相互に連衡的に均等化することとなる。企業の限界費用均等法則がこれである。かくみて来るとき、一産業部門における各企業の生産量の決定、これを機械的にみれば、一産業部門に割当てられた総生産量のその部門内の各企業への配分は、個々の企業についての限界費用、價格均等法則と、一産業部門内における企業の限界費用均等法則に従つて実現される。そしてこのことは一産業部門に割当てられた総資源の所属各企業への配分がこれらの法則に従つて実現されることを意味してゐる。

さらに進んで、一切の産業部門を統一的に秩序づけて一國の産業体系の構成される過程をみるに、ここでは一段高い産業部門の限界費用の均等化する傾向が実現されている。さきに述べたように各産業部門の内部において一切の企業の限界費用が相互に均等化して企業的限界費用の均等化がみられたが、こうした各産業部門毎に一定の大きさをもつ部門的限界費用の相互間の相対関係は、それぞれの当該商品の価格相互の相対関係と照応してゐる。すなわち各企業の

限界費用がそれぞれ同一の市場価格と均等化しながら、相互に連衡的に均等化していることの結果として、一国の産業体系に統合されている一切の産業部門相互間において、各産業部門の部門的限界費用はそれぞれ該商品の価格と比例的となる。而してかくの如く国民経済内においては、一切の産業部門における部門的限界費用がそれぞれの価格と比例的であるように、一国民経済内における一切の産業部門の総生産量が同時相關的に決定される。いま若し各産業部門の部門的限界費用がそれぞれの価格と比例的であるという事態關聯を部門的限界費用均等化と呼びうるならば(註)、一産業体系の構成においては、産業部門的限界費用均等法則の働くように国民経済的総生産量—總社会的生産物の各産業部門への配分が決定される。そしてこのことは取りも直さず一国の支配しうる総資源の各産業部門への—各種商品の生産への配分がこの法則に従つて行われると解釈することができる。さきに一産業部門内において企業的限界費用均等法則に従つて当該産業部門の(同じことであるが同一種類の商品の)総生産量が各企業のうえに配分されて行つたように、いま一国の産業体系の内部において産業部門的限界費用均等法則に従つて国民経済全体における總社会的生産物の各産業部門への配行が行われる。

(註) 一国の産業体系の内部において一切の産業部門の部門的限界費用の相對關係がその商品價格の相對關係と一致しているという事態關聯を部門的限界費用均等化として把握する。このことは需要面において、特定の消費主体が各種の財について認める限界利用の相對關係がそれぞれの價格の相對關係と一致している事態をば、限界利用均等法則として把握したことに對應して理解したい。

### 第三、生活秩序の構成

家政秩序と産業秩序との双面的な統一として国民経済の生活秩序の構成される過程を各種商品毎にみよう。

一面一国の家政秩序において、各家政が各種の商品毎にその市場価格を指標として限界利用と価格との均等するよ(商品別限界利用・價格均等法則に従つて)決定した需要量の国民経済全体に就いての集計として、各種の商品の

社会的総需要量の国民経済的秩序が決定される。これに對して他面一國の産業秩序においては、各産業部門毎にこれに包括されている一切企業がその商品の市場価格を指標として限界費用・価格均等法則のように決定したそれぞれの生産量の産業部門全体についての集計として、企業の限界費用均等法則の作用するように各種商品の社会的総供給量が決定される。かくして決定された各種産業部門の社会的供給量相互の間において産業部門の限界費用とそれぞれの価格とが均等するように一國の産業体系が構成され、茲に一切の種類の商品の社会的供給量の体系として社会的生産物の国民経済的体系が構成される。最後にかように各種商品毎にその市場価格を指標として家政秩序より出る社会的総需要量と産業部門より出る社会的総供給量とが、對向的に均衡することとなる。或いはかゝる社会的需要量と社会的供給量が對向的に均衡するところに、各種の商品の市場価格が決定されると言える。

さて自由競争の下では、かくして各種の商品毎に総需要量と総供給量とが對向的に均衡するとともに、一切の種類の商品の相互の間において連衡的に均衡するように、一切の種類の商品の市場価格が同時相關的に形成されるが、かくの如く一切の種類の商品の市場価格が一般均衡的に決定されることのように、一面では各種商品の社会的総供給量の国民経済的な統一的秩序づけとして一國の産業体系が構成される。最後に一國の家政秩序における各種商品の総需要量の国民経済的秩序と、産業秩序における一國産業体系の表わす各種商品の総供給量の国民経済的秩序とが對向的に均衡して、最も上位層で国民経済の生活秩序が構成される。いまこの生産と消費との両側面の双面的秩序づけを二つの段階に別けてみよう。

甲 特定商品―特定産業部門の段階。

自由価格主義の下においては、特定商品の生産に當る産業部門内部における一切の企業の限界費用は、同一の市場價

格と均等化しながら（限界費用・価格均等法則）、また相互の間において均等化しており（企業の限界費用均等法則）、また他面一切の家政のこの種商品に対する個別的な主観的な限界利用はこの同一の市場価格と均等化していることとなる（限界利用・価格均等法則）。然るに茲にも一物一価の法則が働き、生産者の販売価格と消費者の購入価格は同一であるからして、こうした同種商品の同一価格をめぐつて、一面ではこれを生産する産業部門内の一切の企業の企業の限界費用及び相互に均等化せる部門的限界費用がこの価格と均等化しており、他面ではこの特定商品を必要する一切の家政のそれぞれについてこの商品に対する限界利用がこの価格と主観的に均等化していると言える。その結果個々の種類の商品のそれぞれについて、その価格と一切の企業の限界費用及び産業部門的限界費用と、一切の家政の限界利用とが対向的に均等化し、且つその点においてその商品の総需要量と総供給量とが対向的に均衡する。そしてこのことは各個の産業部門即ち各種の商品について、各消費者がその商品に対して認める限界利用は、一切の企業がこの商品に対して支払うた限界費用と均等しているということを物語っている。反対に言えば、各企業が最後の生産量を生産するために支出する生産費（限界費用）が、一切の消費者が最後の消費量に対して認める限界利用と均等する。

いま異なる家政相互の間では、彼等の利用ないし限界利用は比較すべくもないが、しかし各家政の限界利用は彼がその限界消費単位を獲得するために支出する限界費用として把握されることは前に明かにした。かく解するならば以上に結論した事態は、各企業が限界生産単位を生産するに要する生産費（限界費用）が、その商品の一切の消費者がその消費する限界単位に対して支払うことを肯んじる限界費用と均等すると表現することができる。個々の企業者がその限界生産単位を生産するために支出する限界費用が、個々の消費者がその限界消費単位を獲得するために支払う限界費用と均等化するように、各企業はそれぞれの生産量を決定し、各消費者はその需要量を決定していると言える。ひいては特

定の産業部門がその種の商品の総生産量の限界単位を生産するために支出する限界費用が、その種の商品の一切の消費者がそれぞれ限界消費単位に対し支払おうとする限界費用と均等するように、その商品の総生産量と総需要量とが決定されていると解釈できる。

## 乙 一切の種類の商品の相互関係―一国の産業体系の構造。

一国の産業体系の内部についてみるに、各産業の部門的限界費用がそれぞれの商品価格と均等していることからして、一切の産業部門の相互間における産業部門的限界費用の相對關係は各種の商品價格の相對關係と照應することとなる。また他面、一切の家政にとつて各種商品の限界利用がそれぞれの商品價格と均等していることから、各個の家政の各種商品に対して認める主觀的限界利用の相對關係は各種商品價格の相對關係と照應している。いま各家政の主觀的な限界利用を客觀的に表わすものとして彼等が商品の限界単位に対し支払うことを肯んじる限界費用を取上げるならば、一切の種類の商品の生産の支出する（生産）限界費用の相對關係は、各個の家政の支出する（消費）限界費用の相對關係と照應關係をもつといえる。それゆえ一切の種類の商品のそれぞれについて社会的限界利用曲線と社会的限界費用曲線との交叉する点において、個々の商品種類毎に總需要量と總供給量が對向的に均衡し、且つ一切の種類の商品の相互間において連衡的均衡が成立するように、茲に一切の種類の商品の均衡價格が相關的に形成される。

以上は一産業部門内に於ける個々の企業の平均生産量の異なる場合であつたが、進んで完全競争の行きつくした靜態均衡についてみれば、各企業の限界費用と價格とが均等化することのうえに、その点に於て限界費用が平均費用と均等化することとなる。即ち各企業内に於て限界費用は平均費用の最低点でこれと交叉するが、自由競争のゆきつくすところ價格はこの交叉点に於ける生産費まで押下げられることとなる。（限界費用・平均費用均等法則）これを産業部門の



立場からみれば、一物一価の法則の作用を媒介として、各企業について均等化せる平均費用と限界費用とが同時に一切の企業の上に連衡的に均等化することとなる。即ち一産業部門内における一切の企業の上に単に限界費用が均等化するのみでなく、なほ平均費用の均等化をみるに至る。かくて一産業部門内に於ける各企業の生産量は、各企業内に於ては『限界費用・平均費用・価格均等法則』に従つて、産業部門内に於ては一切の企業間に『限界費用・平均費用の均等法則』の作用するように決定されるということが出来る。この場合と雖も、各企業の実生産量は最低の平均費用と価格との均衡化する点で決定されると解すべきではなく、依然として限界費用と価格との均等法則が妥当していると言わねばならぬ。ただこの場合には限界費用と価格との均衡が平均費用の最低点に於て実現したのである。

最後に、この競争価格の原理を価格の機能という立場から考察しよう。自由なる競争価格の原理に従つて各種の商品毎について総需要量と総供給量とが対向的に均衡するとともに、一切の種類の商品の相互間においても連衡的に均衡するように一切の商品の市場価格が形成される。そして、そのことのうちに一面この市場価格と限界費用の均等するように各個の企業の実生産量が決定され、その産業部門的統合として各産業部門の（従つて各種商品の）社会的総生産量が決定され、且つその国民経済的秩序として一國の産業体系が構成される。而かも他面家政秩序の側から、この市場価格を指標として形成された各家政の各種商品に対する需要量の国民経済的規模における集計としての各種の商品に対する社会的総需要量が、上述した産業秩序においてこの価格を指標として形成された各種商品に対する社会的総供給量と対向的に均等化することとなる。

以上は生活財について家政が需要者として、企業が生産者として対向してその価格が形成される場合である。これに對し生産財即ち労働力・經濟資源及び中間的生産手段についても、企業（家政が家内労働力の需要者たることもあるが、

この分析は省く)が需要者とし、家政及び企業が供給者として対向してその価格が形成される場合についても同一の原理が作用している。ここでも自由なる競争価格の形成される過程において、(一)各種の生産財の動員される総量、(二)それの各産業部門への、即ち各種の商品の生産への配分、(三)各企業への配分が自のすから決定されてゆく。

いまこの生産財の供給者の代表的なものとして**家政・経済**を取上げてみよう。家政経済の一つの部分経営たる稼得経営は自己の労働力及びその他自己の処分しうる生産財用役を企業に販売して貨幣所得を稼得する。そのさい各家政は各種の生産財の価格を指標として、自己の労働力その他の生産財をいかなる方面に且ついかなる程度まで提供するかを決定するが、彼にして職業撰択の自由が存在するならば、彼の提供する労働力の限界単位に認める限界費用が価格と均等するようその提供する労働力の範囲を決定する。(限界費用・価格均等法則)(なほ企業も亦その生産物をば他の産業部門の企業に生産財として提供するがこの関係は省略する。)こうした各家政経済が個別的企業に対して提供する労働力其他の生産財の一産業部門毎の集計として、一産業部門に流入する生産財の種類と範囲とが自のすから決定され、更に一切の産業部門を統一的に秩序づけるとき、茲に一国の支配しうる人間力及び経済資源の動員総量とそれの配分の秩序が相関的に自のすから決定される。即ち(一)一国の国民経済における全人間力のうち幾何量を労働力として動員するか、また外界自然のうち幾何量を経済資源として動員するか、という動員される労働力及び経済資源の総量。これはとりも直さず、いかなる種類の労働力及び経済資源がそれぞれ幾何量だけ動員せしめられるかという各種の資源の数量の決定を意味する。(二)これら各種の資源の各産業部門への配分。(三)各産業部門へ配分された各種の資源のそこに在在する一切の企業への配分。という三つの基本課題が、各家政がその処分しうる生産財をば個人主義的原理に従つて供給することの総合的成果として自のすから決定される。而かもこうした労働力及び生産財の供給者たる家政秩序の側面から決

定された各種の生産財の社会的総供給量と、その各種産業部門への配分秩序、及びそれらの各企業への配分秩序は、かゝる生産財の需要者たる産業秩序の側面から決定される、労働力及び生産財のえの国民経済的総需要量と、その各産業部門への配分秩序、及びその各産業への配分秩序と対向的に照応する。

いまこの産業秩序の側面から生ずる生産財に対する一国の需要体系は、とりも直さずこの生産財を結合して生産する消費財に対する一国の供給体系に照応する。それゆえさきに明かにして消費財について家政秩序の側よりする需要体系と産業秩序の側よりする供給体系との対向的均衡として生じた競争価格の機能としての、(一) 一国の社会的生産物の総量、(二) それの各産業部門即ち各種商品への配分秩序、(三) それの各産業への配分秩序という一国の産業秩序の内部における生産量の配分秩序は、ここに生産財について家政秩序の側よりする供給体系と産業秩序の側よりする需要体系との対向的均衡として生ずる競争価格の機能としての、(一) 一国の労働力及び経済資源の動員総量の決定、(二) それの各産業部門への配分秩序、(三) それの各企業への配分秩序という一国の産業秩序の内部における資源の配分秩序と対向的に照応している。

いまこれを競争価格の機能としてみれば、自由なる競争価格原理に従つて、各種の消費財の価格が一般均衡的に決定されることのように、国民経済における社会的生産物の総量—生産国民所得の規模(国民経済規模)と、その各種の産業部門への—同じことであるが各種の商品への—配分秩序としての一国の産業体系と、その産業体系のうちに織込まれたものとしての各産業部門の規模(産業規模)と、その各産業部門内に包括されたものとして一切の企業の規模(企業規模)が決定され、他面各種の生産財の価格が連衡的均衡的に形されることのように、一国の処分しうる各種の労働力及び経済資源の総量の決定と、これら総資源の各種産業部門への配分の秩序、及び各産業部門内に割当てられた総資源

のこれに在內する各企業への配分秩序が相關的に決定される。しかも一切の消費財と一切の生産財の価格が一般均衡的に形成されることを通じて、前の消費財の國民經濟的秩序と生産財の國民經濟的秩序とが表裏の關係で均等化するよう國民經濟の生活秩序が構成される。洵に競争価格の機能とは、自由市場における競争価格の形成を媒介として、一國の家政秩序と産業秩序が双面的に秩序づけられ、且つ一國の欲求秩序と充當秩序が双面的に秩序づけられて、國民經濟の生活秩序が構成されることのうちに存している。そしてこうした國民經濟の生活秩序が競争価格の形成を通じて實現されてゆく過程において、一國の産業体系と、これを構成する各産業部門の規模と、そこに包括される一切の企業規模とが相關的に決定されてゆく。

## 第二部 構成價格の原理

競争價格の原理の重要な特質は、供給者及び需要者の側における自由競争の結果として一物一価の法則の働いていることである。従つて自由的なる競争價格と對照される國家的な構成價格の原理の特質は、かゝる單一價格でなく複數價格を構成しうることに見られる。尤もこのことは統制價格は複數價格でなければならぬというのではなく、それは單一價格たることも複數價格たることも可能であることを意味する。従つてこれら二つの「類」に分けて考察しよう。

### 第一類 單一價格主義

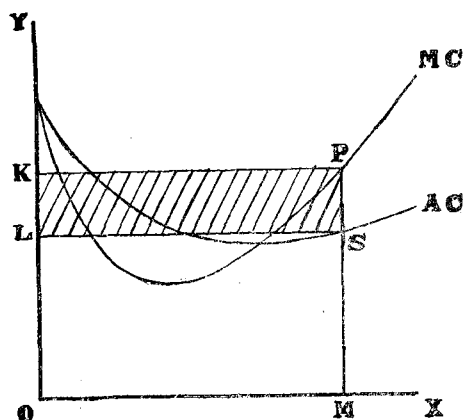
第一型 消費者價格・生産者價格・限界費用の均等なる場合

國家的な構成價格は複數價格たりうるが、しかしそうでなければならぬことを要しない。吾々は最初に自由なる競争價格と等しい單一價格を意識的に構成するいわば構成的な單一價格の原理を取上げよう。その為めには單一價格主義と

はいかなる内容をもつているかを一応明かにしておく必要がある。

茲に競争価格原理の最も重大な特質は、同一の商品について単一の価格が妥当するという「一物一価の法則」の妥当することである。ここに一物一価の法則の内容としては、(一)あらゆる供給者に対して同一の価格が、また(二)あらゆる需要者に対して同一の価格が行われ、且つ(三)生産者価格と消費者価格とが双面的に同一である。そのうえに(四)生産者に対しての生産指標価格と彼の販売価格が同一であり、(五)消費者に対して消費指標価格と彼の購入価格が同一であることが教えられる(註)。而してここに構成的単一価格主義として取上げるものは、これら五つの面における一物一価の法則の実現されるよう、国家が公定価格を構成することを意味している。即ちそれは以上析出した五つの関係において一物一価の法則の行われながら、各種の商品毎に総需要量と総供給量との均衡するような、均衡価格を国家が公

第一型  
(個々の企業について)



- OX = 生産量
- OY = 価格
- MC = 限界費用曲線
- AC = 平均費用曲線
- KP = 市場価格
- PM = 生産者指標価格  
= 生産者販売価格  
= 消費者指標価格  
= 消費者購入価格  
= 生産量OMに於ける限界費用
- SM = 生産量OMに於ける平均費用
- KLSP = 生産者余剰利潤

定価格として意識的に構成する場合である。従つて自由競争において成立する競争価格の構成原理のもつ同一の主觀的及び客觀的条件を充たすように公定価格を構成する。

(註) そのほか、同一の生産者に対しその販売するいづれの単位の商品についても同一の価格が、また同一の消費者に対してその購入するすべての単位についても同一の価格が行われることも数えられる。

まず同種商品を生産する一切の企業及びこれを購入する一切の家政に対して、指標価格としての役割をする単一価格PMを公定して指示する。一方一産業部門における一切の企業、即ち同種商品を生産する一切の企業のうち、自己の平均費用曲線がこの公定された生産指標価格より低位にあるすべての企業は現実に稼動すべく合理的に誘導されうる。そのうえでこの現実に稼動する一切の企業が、各自の限界費用とこの生産指標価格との均等する点まで生産し、これによつて自己の生産量OMを決定せしめた場合のその産業部門内における総生産量と、他方この商品を必要とする一切の家政がその限界利用をしてこの消費指標価格と均等するように各自の需要量を決定せしめた場合におけるその社会的總需要量とが、對向的に均等するように公定価格PMを構成する。然るうへこの均衡価格PMをもつて、一方すべての企業者の販売価格とするとともに、他方一切の消費者の購入価格とする。

いまその平均費用曲線がこの価格より低位にある企業のすべてが、そしてかゝる企業のみが操業し、且つ各企業がそれぞれ限界費用とこの指標価格と均等する点まで操業することの結果として、一産業部門における総生産量及びそれぞれの各企業への配分が実現されるという単一価格主義は、この産業部門に指定された総生産量をば最小なる生産費即ち貨幣額をもつて見積れる費用をもつて生産しうる方法であるといふことができる。そしてその意味で各企業について限界費用と指標価格と均衡する点は、貨幣費用計算の側面よりみる限り、國民經濟的觀點よりしても亦最有利な操業度である

と言える。従つて国家が直接に国民経済性を目標として企業の個別的生産量従つて一産業部門における総生産量を統制せんとする場合においても、各企業がこの最有利操業度において自己の生産量を決定するよう規則することは合目的である。それはかゝる限界費用と生産指標価格との均衡点が、企業に対して最大収益を保障する営利主義的な最有利操業度であるが為めではなく、国民経済的な欲求の充当を最もよく保障しうる国民経済的な最有利操業度であるからであることは言うまでもない。各企業がその平均費用の最低点において生産量を決定する謂わゆる最適操業度の場合は、個々の企業の立場において最小の生産費で生産せんとする純粹の生産費的考慮に指導された技術的合理性に適合する点であるが、これに対してこの最有利操業度は貨幣価値計算を前提としながら国民経済の生活秩序を最も良く構成せしめんとする本来の経済的合理性而かも国民経済合理性に適合しうる点である。

さて単一価格主義の特質は、各企業の販売価格及び各家政の購入価格がこの指標価格（ $PM$ ）と同一であるということである。然るに完全競争の行きつくす以前にして、各企業の生産量が限界費用曲線と平均費用曲線との交点即ち平均費用曲線の最低点を越えさらに拡大されている限り、各企業の限界費用は常に平均費用より高位にあり、従つて各企業の販売価格  $PM$ （それは限界費用と均等している）は常に平均費用  $SM$  よりも高位にあることとなる。かくてこの方法においては、各企業はこうして販売価格（それは限界費用と均等している）とそれぞれの平均費用との差額（前の図における  $KLSP$ ）だけを余剰利潤として収得することとなり、而かも各企業相互の間では各自の異なる平均費用の差異だけ個別的に相異なる差別的な余剰利潤を収めることとなる。ここに注意すべきことは、国家が公定する企業の販売価格には国家の承認する適正利潤が含まれていることである。この意味では国家の指定する生産指標価格、従つてこれと均等すべき生産部門的限界費用も亦この適正利潤は含めて算定されている。従つてここに各企業が各自の平均費用と

限界費用との差額を余剰利潤として収めるといふことは、限界費用のうちに含ましめて承認されている適正利潤のほか、なおこれを越えて与えられる超過利潤をも收得するといふことを意味している。

いま第一型の単一価格の構成原理は、第一部の如き自由価格主義ではなく、既に国家が意識的に均衡価格を構成せんとする構成価格主義である。自由競争によつて自動的に実現する均衡価格をば、自由市場における需要と供給との自然的均衡の作用によつて実現するものに放任せるものではなく、統制主体としての国家が国民経済の正しい構成を目標としもつてその手段として単一価格を構成せんとするものである。国家主体が自由競争において成立する競争価格の形成原理の同一の主観的及び客観的条件を充たすように公定価格を構成するのである。それゆゑこの種商品の需要及び供給に影響するあらゆる条件の変化に応じて、また他の種類の商品におけるそれらの変化に応じてこの構成価格は随時修正されてゆかねばならぬ。従つてこの国家的構成価格主義に基いてこうした一般均衡的な単一価格を構成する場合には、果して条件の変化に応じて必要となれる不断の調整を人為的に有効に行いうるか否かが問題の焦点になつてくる。社会主義社会における経済計画の可能不可能をめぐつて謂わゆる経済計算論が展開されている。オスカー・ランゲ (Oskar Lange) が試行誤謬法をもつてこの問題を解決せんとしていることは周知のところである。(註)

(註) 土屋清訳「計画経済理論」中央公論社・昭和十七年 五三一―二五頁

かようにこの単一価格主義は、自由なる競争価格に照応する単一価格を意識的に構成せんとするものに外ならない。吾々が統制経済下における産業構造の統制原理を究明する課題を取扱つているにも拘らず、なおさきに第一部において自由競争価格の原理を詳細に分析した所以は、いま茲に単一価格を統制的に構成するに当りさきに分析した競争価格の原理を全幅的に意識してこれを実現するよう策定することが必要であるからである。



## 第二類 複数價格主義

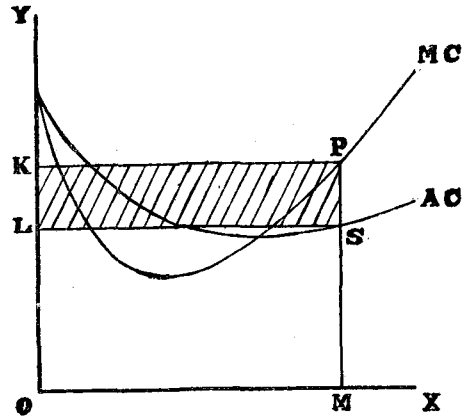
国家が價格形成を通じて国民經濟の正しい構成を実現せんとするに当り、複數價格を構成してもつて国民經濟の構成を計画的に指導規制せんとする場合である。ここに吾々は單一價格主義の内容として五つの關係において同一の價格が公定されることを明かにしたが、いま茲に複數價格主義の内容としては、さきに明かにしたこれらの關係において差別的價格を公定することが可能である。そのうち最も重要なものは、生産者販売價格と生産指標價格とを區別することにある。即ち生産指標價格は一本建として指示し、各企業の限界費用をこれと均等せしめつつ、各企業の個別的平均費用をもつてそれぞれの販売價格とする。然るうえで消費者價格をば生産者指標價格と均等せしめる場合と、そうでなく消費者價格を生産者販売價格の平準化したものと均等せしめる場合とに區別することができる。

(註) 消費者價格について、消費指標價格と消費者購入價格とに差等をつけることによつて消費者余剰を排除する統制價格の型については本稿に  
触れないでおく。従つて本稿では消費者價格はすべて一本建とする。

### 第二型 消費者價格と生産指標價格と均等なる場合

特定種類の商品について、まず生産指標價格(PM)と消費指標價格(PM)とを均等ならしめる。次いで生産者價格では、生産指標價格と生産者販売價格とを區別して二本建とし、後者をば各企業の個別的な平均費用SMを基準として公定する。そして消費者價格では消費指標價格と消費者購入價格とを區別せずPM一本建とする。従つて二つの消費者價格(PM)は生産指標價格とは均等するが、生産者販売價格SMとは乖離することとなる。消費者購入價格は消費指標價格及び生産指標價格とは均等しており乍ら、生産者販売價格(SM)のみがこれら三者と乖離して各企業のそれぞれの平均費用を基準として構成される。なお茲でも完全競争のゆきつくす以前の狀態を前提とし、従つて限界費用が

第二型  
(個々の企業について)



- PM = 生産者指標価格
- = 消費者指標価格
- = 消費者購入価格
- = 生産量OMに於る限界費用
- SM = 生産者販賣価格
- = 生産量OMに於る平均費用
- KLSP = 国家の収める利得

平均費用よりも高いところまで生産量が拡大されている。

まず各種商品に対する家政の需要量及び企業の生産量の決定についてみよう。ここでは単一価格主義の場合と同様に、一面各家政は公定された消費指標価格を基準としこれと各自の限界費用との均等するよう各自の需要量を決定し、他面各企業は生産指標価格を基準としてこれと各自の限界費用と均等するようそれぞれの生産量を決定しながら、かくして各家政の決定した個別的な需要量の国民経済的集計としての社会的総需要量と、各企業の決定した個別的な生産量の産業部門全体における集計としての社会的総供給量とが対向的に均衡するという客観的条件を充たすところの均衡価格を構成して、これを生産者指標価格及び消費者指標価格として公定する。

次いで家政の購入量及び企業の販売量の決定についてみよう。一面一切の消費者に対しては指標価格と同一の購入価

格でもつて購入せしめるが、他面各企業をしては各自の生産量をそれぞれの個別的な平均費用を基準とする販売価格で販売せしめる。そしてここでも各家政の購入量の集計としての社会的総購入量と、各企業の販売量の部門的集計としての総販売量とが対面的に均等せねばならぬ。

いま特定の産業部門の内部においては、この公定の生産指標価格よりも低位の平均費用曲線をもっている企業のみが現実に就業することとなり、そしてこれらの就業企業は自己の限界費用がこの公定指標価格と均等するように各自の生産量を決定するとともに、これを通じて一産業部門内における一切の就業企業の限界費用は相互に均等化することとなる。しかるに完全競争の行きつくすに至らざる以前においては、各企業がかかる最有利操業度まで生産した場合、それぞれの限界費用は一切の企業の間において均等化しているが、しかしその操業度における平均費用はそれぞれの企業について相違することが可能である。且つ平均費用と限界費用との交点を越えて右の部分においては、平均費用は限界費用よりも低位にある。従つて若し各企業をして一切の企業について均等なるこの限界費用を販売価格として生産物を販売せしめるものとすれば、各企業はこの同一の限界費用と各企業について相異なる平均費用との差額だけを各自の余利潤として取得することとなる。而かも各企業の平均費用の相違する額だけそれぞれの企業の取得する余利潤の大きさに差別が生ずることとなり、彼等は差別的余利潤を収める。いま若し統制経済体制の根本原理なるものは、各企業に対して単に適正利潤のみを許し、これを超過する余利潤及び差別的な余利潤を承認しないという建前をとるならば、国家統制主体は各企業のそれぞれの平均費用に適正利潤を加算したる適正価格をもつて各企業の販売価格となし、各企業をしてその生産量をこの個別的販売価格をもつて国家又は共同販売機関に供出せしめねばならぬ。かくの如く各企業の販売価格をば各自の平均費用を基準として公定することによつて、各企業をして超過的な余利潤を得得せしめ

ることを防止することができる。而してこれを買上げた国家又は共同販売機関はこの商品を各消費者に販売するに当つては、生産者から買上げた個別的販売価格とは関係なく、さきに公定した生産指標価格及び消費指標価格と一致せる消費者購入価格にて購入せしめることとする。然るときはこの消費者購入価格（限界費用PMと一致している）が生産者販売価格（限界費用より低い平均費用SMと一致している）を超過せる差額K L S Pだけは国家利得として收得されることとなる。それゆえこの第二型は、各企業をして国民経済的最有利操度において生産せしめ、ひいては特定商品の必要総生産量を国民経済的に最有利に生産せしめつつ、他面各企業が適正利潤以上の余剰利潤を収めることを、殊に各企業において相違する差別的な余剰利潤を収得することを回避する効果をもつている。

要するに、消費者指標価格と生産者指標価格とは均等しており、そしてこの公定価格を指標として引出される各種商品毎の社会的総需要量と社会的総生産量とは対向的に均等化される。而かも各企業をして各自の平均費用を補償しうるに足る適正価格を保障する。次いで消費者についてみるに、各消費者としては限界利用と消費者指標価格とは均等しており、且つこの指標価格と購入価格とも均等しているため、限界利用は購入価格と均等している。しかるに各消費者がこの商品を複数単位だけ購入するときは、限界利用が遞減することの結果として、その商品に対する平均利用は限界利用よりも高位にあることとなる。それゆえ各家政は、限界利用と均等なる購入価格で買入れながら、これよりも高い平均利用を現実に獲得するため、平均利用が限界利用よりも高いその差額だけを消費者余剰として収めることとなる。かくてこの第二型においては、第一に生産者たる各企業に対しては適正利潤以上に余剰利潤も差別的余剰利潤をも認めざる費用補償主義（平均費用補償主義）の建前を實現しており、第二に消費者に対しては正常的な消費者余剰を許容しており、第三に国家は生産者販売価格の総額と消費者購入価格の総額との差額だけを国家利得として收得することとなる。

即ち第一型において全企業に帰属していた企業者余利利潤は、第二型ではすべて国家利得として收得されることとなる。

### 第三型 消費者価格と生産者の平準化平均費用と均等なる場合

第二型と同様に、一方生産者価格では、生産指標価格と生産者販売価格とは區別して二本建とし、後者をば各企業の個別的な平均費用と一致するように公定する。他方消費者価格では、消費指標価格と消費販売価格とは區別せず一本とする。しかるに第二型と異つて、消費指標価格及び消費者購入価格をば生産指標価格と一致せしめないで、一切の生産者の個別的な販売価格の平準化したもの（PM）と均等化するように公定する。

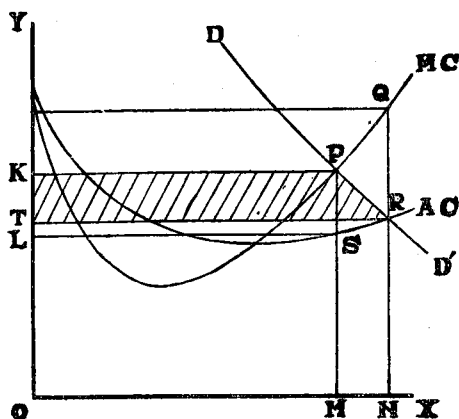
まづ、家政の需要量及び企業の生産量の決定の側をみるに、一切の家政が消費指標価格と各自の限界利用との均等するように決定する各自の需要量の国民経済的集計たるその商品の社会的総需要量と、その商品の生産部門に属する一切の企業が生産指標価格と各自の限界費用とを均等するように決定する各自の生産量の産業部門的集計たるその商品の社会的総生産量とを対向的に均衡化せしめんとするにも拘らず、しかも各家政の需要量決定の基準たる消費指標価格と各企業がその生産量を決定する基準たる生産指標価格とは（第二型では両価格は一致していたが）この第三型では一致せず態々相違せしめられている。

次に、企業の販売価格及び家政の購入価格についてみよう。企業の販売価格については、第一型と異なり、しかし第二型と同様に、特定の産業部門に属する一切の企業に対して各自の平均費用をもつてそれぞれの販売価格と決定する。他面各家庭の購入価格はこの産業部門に属する一切の企業の各自の販売価格の平均値と一致するように公定される。第一型及び第二型のいづれにおいても、消費者購入価格は、この産業部門に於る一切の企業について均等化せる部門的限界費用に一致していたのに対して、この第三型では消費者購入価格は一切の企業のそれぞれ個別的なる平均費用の産業部

門平均値と一致しているのである。そしてこの生産者販売価格を基準として決定された各企業の販売量の産業部門的集計たるこの種商品の社会的総販売量と、各家政がこの消費者購入価格を基準として決定した各自の購入量の国民経済的集計たる社会的総購入量とが対向的に均衡せねばならぬ。

完全競争の行きつく以前の状態を前提し、そして各企業が平均費用の最低点を越えて生産量を拡大している場合を想定する。この場合各企業の平均費用は限界費用より低位にあるから、若し限界費用をもつて生産者販売価格とする限り、各企業は限界費用と平均費用との差額を余剰利潤として収めることとなる。いま国家統制主体において統制経済体制の下においては、各企業に余剰利潤及び差別的余剰利潤を許容すべからずといふ立場を採つて生産を管理する限り、各企業をして平均費用を基準とし単に適正利潤を許容するが如くに各企業の販売価格を公定することが合目的であることは、既に第二型の場合において説明しておいた。いま一産業部門内に於ける各企業の平均費用にしてそれぞれ相違している場合、これら一切の企業のそれぞれ異なる平均費用をば当該産業部門全体について平均化して産業部門的平準化平均費用を算定し、この平準化平均費用価格によつて消費者に購入せしめるならば、この産業部門全体としては何等の利得も損失も受けないわけである。かくて国民経済構成の双面的立場からみれば、産業部門全体において総生産量の負担する総生産費用と家政秩序において当該商品の総需要量の負担する消費費用とが均等し、当該商品に対する消費者全体が総需要量の生産費の総額を負担するという「生産費自己補償」という実質的意味をもっている。この産業部門に属する一切の企業の受取る販売価格の総額と、当該商品を購入する一切の消費者の支払う購入価格の総額とが一致しているために、両者の中間に立つて生産者から製品を買入れ、これを消費者に売渡す媒介者としての国家にとつては、利得も損失も生ぜざる費用補償の均衡状態を実現することとなる。要するに、茲に個々の企業に就いて費用補償の原則

第三型  
(産業部門全体について)



- OX = 生産量及び需要量
- OY = 價 格
- MC = 社会的限界費用曲線
- AC = 産業部門に於て平準化平均費用曲線
- DD' = 社会的需要曲線
- QN = 生産者指標価格
- RN = 生産者販売価格の平準化されるもの  
(生産量ONに於る平準化平均費用)
- = 消費者購入価格
- KTRP = 消費者余剰追加分

が充たされているとともに、一切の企業を包括する特定の産業部門に就いて損益なき費用補償の原則が妥当する。従来  
の経営理論に於ては、一般に各企業をしてその生産量を各自の平均費用を以て供出せしめることを費用補償主義と呼び、  
このことをば営利主義経済に对照される統制経済の特色として指摘する。かくの如きは、一企業の立場における費用補  
償主義であつて、いわば個別経済的費用補償主義であつたのに対して、茲に述べつゝあるところは、かゝる個別的費用  
補償主義と同時に一産業部門全体を通じて損益のない謂わば産業部門的費用補償主義を意味している。しかもそのうえ  
にこの種商品の生産を統制する国家主体にとつても亦損益なき自己補償主義を意味している。

かくして第一型にて各生産者の收得した余剰利潤K L S Pは第二型ではそのまゝ国家利得として国家に移つたが、こ  
の第三型では生産者も国家に何らの余剰利得を享受することなく、これらの余剰はこの商品の全消費者に移譲されるこ

ととなる。このさい各消費者は、第一型・第二型に比して購入価格をP MからR Nに引下げられる結果、その消費量をO MからO Nにまで増加することができ、その為めK T R Pだけ消費者余剰を追加されることとなる。

以上説明したところを前出(一八六頁)の第三型の図に就いて示そう。まず産業部門全体における一切の企業の個別的な限界費用曲線を綜合して作成した産業部門的限界費用曲線を「社会的、限界費用曲線」M Cと呼ぶとき、それは一産業部門における総生産量の各数量に対応するそれぞれの限界費用を表わしている。さきに述べた企業的な限界費用なるものが、各企業がそれぞれの生産量を漸次増加してゆく過程において、新規に附加される増加生産量たる謂わゆる限界生産量の生産に必要な附加的な生産費であつたと同様に、ここに産業部門的限界費用も亦、一産業部門において総生産量を漸次増加してゆく過程において、新規にさらに一単位の生産量を増加せんとするために必要な附加的な生産費を言ふ。それは当該産業部門内に於て最後に付け加えられる限界生産量単位の生産の爲めに必要な附加的な生産費である。いま一産業部門内において一定の生産量が生産されている場合、そこに所屬する一切の企業は各自の限界費用が生産指標価格と一致するように各自の生産量を決定しておるが、この事は惹いては一切の企業の限界費用はそれぞれこの生産指標価格と一致することを媒介として相互の間に均等化する結果となる。かようにして一産業部門内に於て一切の企業について均等化せる限界費用を「産業部門的限界費用」として把握することができる。いま一産業部門内に於て新規に生産を増加せんとすれば、畢竟そこに所屬する一切の企業が——必ずしも單純に一切とは言はないで、一定の条件を充たす一切の企業といわねばならないが——新規にそれぞれの生産量を増加することに待たねばならぬ。これら一切の企業はすでに既往の一定の生産量の生産に當つて相互に限界費用を均等化せしめていたのであつたが、いま新たに当該産業部門における生産量を増加するために各自の生産量を増加するに當つて、改めて新しい水準において相



互に限界費用の均等化をみせるであらう。各企業について新規に均等化する限界費用の新しい水準をもつて、その産業部門全体に於る増加生産量——即ち限界生産量——の生産が実現されるのであつて、この一切の企業について均等化せる限界生産費を産業部門的限界費用として把握する。

次いで「産業部門的平均費用曲線」ACは、この産業部門の総生産量の平均費用を表わすが、それは取りも直さずこの産業部門に属する一切の企業の個別的平均費用の平均値たる「平均化平均費用」にはかならない。ただしこの一切の企業の平均費用を全産業部門を通じて平準化するに當つては、各企業の生産量を加重して計算する為め、この平準化平均費用なるものは畢竟この産業部門における総生産量の生産費総額を総生産量にて除したる単位当り生産費、即ちこの産業部門全体における平均費用に一致することとなるからである。

さて従來の理論において一企業について限界費用曲線と平均費用曲線との間に明かにされた諸關係は、一産業部門の内部においても同様に妥当する。限界費用曲線は、最初下降の傾向をもつが、やがて上昇に轉じたのち、平均費用曲線の最低点においてこれと交叉する。尤も産業部門全体についてみる場合には、それに所屬する個々の企業の限界費用曲線はそれぞれ趣きを異にしている為め、これが総合としての産業部門的限界費用曲線の形を把握することは複雑である。しかし一定の産業部門に於て既に具体的に特定の企業が生産に従事しており、従つてその部門に於る総生産量が各企業によつて担当されている状態を前提とするとき、新規にこの産業部門として生産量を増加してゆかんとするに當りてその限界費用曲線がいかなる傾向をとるかを判断することは困難ではない。

なほ特定の種類の商品に対する「社会的需要曲線」DD'は、この商品の各個の購入価格における一切の消費者の需要量の集計たる総需要量の大きさを表わしてゐる。従つてそれはこの種の商品に対する消費者購入価格と、一切の消費者

の需要量の集計たる社会的総需要量との関連を表わしている。この需要曲線については従来の経済理論は詳細な研究を遂げているから、改めて茲には述べない。

さて社会的需要曲線  $D'D'$  と産業部門的限界費用曲線  $MC$  との交点  $P$  より横軸  $OX$  線に垂線を引く時、この垂線と  $OX$  の交る点を  $M$  とすれば、 $PM$  はこの種の商品の均衡価格を表わし、 $OM$  はその価格において均衡せる総需要量及び総生産量を表わしている。この均衡価格  $PM$  は自由競争の下に於て、一面では  $OM$  だけの総生産量を誘引するために必要な生産指標価格を意味しており、他面では  $OM$  だけの総需要量を誘引するために必要な消費指標価格を意味してゐる。而してそれは同時にこの生産量  $OM$  についての限界費用を表はしてゐる。すなわちこれは第一型における単一価格主義を表わしている。

いま第三型の「産業部門的費用補償主義」を表わすためには、産業部門的な平均費用曲線  $AC$  を引き、これと社会的需要曲線  $D'D'$  との交点  $R$  より横軸  $OX$  線へ垂線を下し、 $OX$  との交点を  $N$  とする。この  $RN$  線を延長して部門的限界費用曲線  $MC$  との交点を  $Q$  とすれば、 $QN$  は生産量  $ON$  における部門的平均費用  $RN$  に対応する部門的限界費用を表わしている。換言すれば、この産業部門における一切の企業に対して生産指標価格  $QN$  を公けに指示し、各企業の限界費用がこの指標価格  $QN$  に均等するように各自の生産量を決定せしめながら、彼等をしてその時の各自の平均費用をもつて供出せしめたときの、一切の企業の平均費用の部門的集計の平準化したものが  $RN$  であつて、これが同時に消費者価格でもある。即ち各企業をしてその限界費用と指標価格と均等するように各自の生産量を決定せしめた場合における総生産量をして  $ON$  たらしめるために必要な生産指標価格は  $QN$  であり、この総生産量  $ON$  を各企業の平均費用で供出せしめた場合における部門的平均値は  $RN$  である。なほこの  $RN$  は、他面において  $ON$  だけの総需要量を誘引するため

に必要な消費指標価格を表わしている。即ち一切の消費者がこの指標価格と各自の限界利用とを均等ならしめるよう自己の需要量を決定した場合における、この商品に対する社会的総需要量がONとなりうるような指標価格はRNであるということである。それゆえONだけの総生産量を誘引するに必要な生産指標価格はQNであり、このONだけの総需要量を誘引するに必要な消費指標価格はRNであつて、こうした異つた生産指標価格と消費指標価格から生ずる総生産量と総需要量とが対向的に均等することとなる。かくて特定種類の商品に対する社会的需要曲線D'D'とこの産業部門的な平均費用曲線ACとの交点Rと横軸OX線との距離RNは、一切の生産者からONだけの総生産量を確保すべき場合に於ける各生産者の平均費用による供出価格の平準化されたものを表わし、同時に一切の消費者からONだけの総需要量を誘引すべき場合に於る消費指標価格即ち購入価格を表わしてゐる。而かもそれは、消費者価格がRNなる場合に生ずべき総需要量ONだけの総生産量を確保し誘引しうるに必要な生産指標価格QNに対応する平準化平均費用の高さを表わしているのである。かくして茲にこの種の商品に対する総生産量と総需要量とが対向的に均等化しながら、同時に又この総生産量の担ふ総費用額と総需要量の支払ふ総売上額とが対向的に一致する「産業部門的費用補償主義」が保障されることとなる。

### 結 論 三つの型の社会的意義

さて三つの型態の統制原理のもつ社会的意義を対照的に要約しよう。

第一型の特質は、完全競争の行きつくす以前において、各企業の限界費用と平均費用とに差等のある場合、この両種の費用の差額が各企業者の余剰利潤となることにある。茲では生産指標価格と生産者供出価格とが一致していると

に之等が産業部門的限界費用と一致している。従つて各企業の平均費用にしてそれぞれ差等があり、それらがこの限界費用よりも低位にある限り、各企業はこの限界費用と自己の平均費用との差額だけを差別的な余剰利潤として收得することとなる。これに対し、生産者と消費者との中間に立つ國家は、一切の企業から均等化せる限界費用を基準とする販売価格で買取り、他面一切の消費者に対してこの同じ価格で売渡すのであるから、何等の利得も損失も受けない。そして一切の消費者は各自の平均利用と限界利用との差額を正常的な消費者余剰として收めるのみであつて、生産者の限界費用と平均費用との差等から生ずる余剰価格には均霑しないのである。

第二型の特質は、各企業における限界費用と平均費用との間に差等のある場合、この兩種の費用の余剰価値が國家の利得に歸屬することにある。茲では一切の企業の供出価格は各自の平均費用を基準としているため、各企業は単に適正利潤を承認されているのみで、それ以上の余剰利潤も差別的余剰利潤も收得しない。従つて茲に各企業に対して費用補償主義が実現している。然しこの際國家統制主体は各企業からは彼等の個別的な平均費用を基準として供出せしめながら、消費者に対しては一切の企業について均等化せる限界費用を基準として売渡しているため、既に各企業の平均費用にしてその限界費用よりも低位にある限り、限界費用と平均費用との間の差額は國家利得として國家に歸屬する。そして消費者は、第一型と同様に単に正常的な消費者余剰を收めるのみであつて、生産者の限界費用と平均費用との差等から生ずる余剰価値には均霑しない。

最後に第三型の特質は、生産者における限界費用と平均費用との間の余剰価値をば、消費者の利得として移讓することにある。各企業はその生産物をば各自の平均費用を基準として國家に売渡すから何らの余剰利潤は残されない。かくの如く個々の企業は何らの余剰利潤なき費用補償主義をとるとともに、また当該産業の部門全体についても何等の損益

を生来せず、従つて統制主体たる国家に対しても何らの損益をもたらすことなき産業部門的にも自己補償主義を實現していると言える。ただし国家は一切の企業から買入れた販売価格を平均したもので消費者に売渡すのであるから、何らの利益も損失をもうけない。これに反して消費者は第一型・第二型に比して消費者余剰の追加分をうける。第一型では生産者が余剰利潤をうけ、第二型ではこれを国家が国家利得として収めていたが、第三型では消費者購入価格の引下げによる消費量の増加及びそれによる消費者余剰の追加をうけている。

なほ第二型及び第三型では、統制経済体制の指導精神として生産者をして適正利潤を超過する余剰利潤を収得せしむべからずという立場からして、各企業の生産量をばそれぞれの個別的平均費用をもつて供出せしめることを共通の建前としている。自由競争主義の下では、第一型のように各企業をして生産指標価格と限界費用とが均等するよう生産量を決定せしめるとともに、この限界費用を基準として供出せしめるため、彼等は限界費用と平均費用との差額だけを余剰利潤として収得しているが、この第二型及び第三型では各企業をして限界費用と指標価格とが均等するよう生産量を決定せしめておき乍ら、その生産量に於る各自の平均費用でもつて供出せしめることによつて余剰利潤を収得すること排除しようとするのである。然し果してかくの如く生産指標価格と限界費用との均等するよう生産量を決定せしめつ、しかもこれよりも低い平均費用を販売価格として供出せしめるということが可能であろうか、またかゝることは抑々いかなる条件の下において可能であろうか。

国家が限界費用と一致すべきQ<sub>N</sub>を各企業の生産指標価格として公定指示しながら、この点に於る各企業の平均費用をば計算しこれをそれぞれの販売価格として公定指示する場合においても、いま若し各企業の生産量の決定を各自の自由に委しておく限り、最大収益を目標として計慮する企業者は自己の限界費用がこの指示された供出価格と均等する点

で生産量を決定せんとするのであろう。然るときは彼等はこの生産量における限界費用とこの生産量においてみられるより低い平均費用との差額だけを余剰利潤として収めることとなる。かゝる条件の下において若し各企業をしてその平均費用で供出せしめんがためには、国家は各企業に生産を強制することが必要である。即ち国家が各企業に対してQNという生産指標価格と限界費用との一致するところに決まるON量を生産すべきことを指示し、而かもなほこのON生産量における各自の平均費用をもつて供出することを強制することが必要である。従つて国家は各企業毎にその担当すべき生産量と各自の供出価格との両者を生産命令として指示し、これが実行を強制することが必要であらう。いまかゝる生産命令を実行しうるのは、国家がこの商品の独占的需要者であること、この商品を生産する産業部門に属する個々の企業が大経営で且つ少数であること、さらに各個の企業の限界費用を計算することの容易であることが必要である。戦時中における航空機産業の如きはこの条件を具えていたといえる。

本稿は昭和二十六年度文部省科学研究費による研究の一部である。附記して謝意を表す。

## 5. 結 論

統計カードについての著者の行つた実験は従来行われている諸試験の他に、摩擦試験もカードの性質を調べる一要素になるのではないかとの考察より行つたのである。実験結果をこゝに総括すると次の如くなる。

- (1) カードを統計機にかけるときには、機械によつて進行方向は横方向が多く縦方向の場合もある。接触圧力による静摩擦係数の変化は、縦引き横引き共に少いが、横引きの摩擦係数は縦引きのそれよりも接触圧力による影響が少い。(第3表, 第3図)
- (2) カードはその種類により多数回機械にかけられるが、繰返し摩擦試験の結果によるとそれぞれ大体50乃至100回で静摩擦係数は一定値に近づいている。即ち面の荒れの完了と考えてよい。(第4表, 第4図)
- (3) 試験に供した2種のカードについて差異の表われているのは横引きの場合と、繰返し摩擦試験の場合においてである。後者においては静摩擦係数の増加はIよりIIの方が大である。すなわち強いカードの方が増加が大である。(第3表, 第3図, 第4表, 第4図)
- (4) カードの面があまり滑かであつたときには機械中で滑る恐れがあり、又あまりに粗いと2枚1度にけりこむ恐れがある。著者の行つた摩擦試験はカードの性質の判定の一方法ともなり、又使用中面の粗さの変化の判定にもなると考えられる。

この研究は文部省自然科学研究費によるものであつて、神戸大学経済経営研究所において行つた。研究にあたり御便宜を賜はつた京都大学佐々木外喜雄教授、藤野清久教授、IBM安藤馨氏及び実験を遂行した神戸大学高瀬技官に深甚なる謝意を表する次第である。

### 参 考 文 献

- (1) 柏原方勝「振動せる固体間の摩擦係数の研究」日本機械学会論文集 第1巻1号
- (2) L.P.Alford:— Management's hand book, 1924
- (3) 材料研究会編 工業材料便覧非金屬編 昭和24年
- (4) 右田伸彦 パルプ及製紙工業実験法 昭和25年
- (5) I.B.M.: Machine methods of accounting, No. AM-3-2

いて第3表の如き結果を得た。第3表を第3図の曲線に示す。この実験においては温度  $10^{\circ} \sim 16^{\circ} \text{C}$ 、比湿度  $76 \sim 87\%$  であつた。

次にカード面の耐久性について調べてみた。カードは繰返し使用するものであるから、面が荒れて来て遂には使用に耐えなくなる。この面の荒れ方を静摩擦係数の変化より見んとしたものが次の繰返し摩擦試験である。カードを機械にかける場合に横引きが多いので、横引きについて実験をした。結果を示す第4表に於て、静摩擦係数の値は最初の静摩擦係数に対する比すなわち摩擦係数比であつて、300回迄の繰返し牽引について示してある。

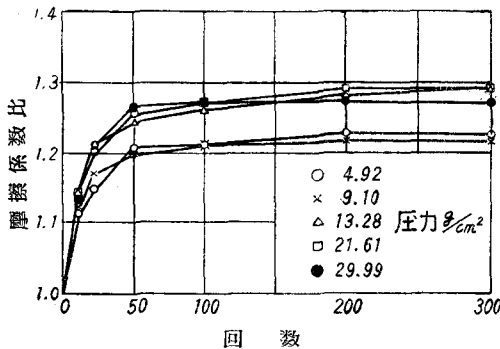
第4表 a 試料Iの摩擦係数比

回数 圧力 g/cm <sup>2</sup>	1	10	20	50	100	200	300
4.92	1.00	1.11	1.15	1.21	1.21	1.23	1.23
9.10	1.00	1.12	1.17	1.20	1.21	1.22	1.22
13.28	1.00	1.14	1.21	1.24	1.26	1.28	1.29
21.61	1.00	1.14	1.20	1.25	1.27	1.29	1.29
29.99	1.00	1.13	1.21	1.26	1.27	1.27	1.27

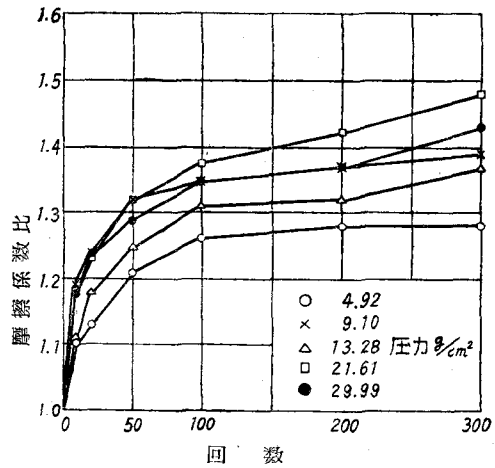
第4表 b 試料IIの摩擦係数比

回数 圧力 g/cm <sup>2</sup>	1	10	20	50	100	200	300
4.92	1.00	1.10	1.13	1.21	1.26	1.28	1.28
9.10	1.00	1.19	1.24	1.32	1.34	1.37	1.39
13.28	1.00	1.11	1.18	1.25	1.31	1.32	1.37
21.61	1.00	1.18	1.23	1.32	1.37	1.43	1.48
29.99	1.00	1.17	1.24	1.29	1.34	1.37	1.43

第4表 a, b をそれぞれ第4図 a, b の曲線に示す。この実験においては温度  $8^{\circ} \sim 12^{\circ} \text{C}$ 、比湿度  $71 \sim 80\%$  であつた。



第4図 a 試料Iの摩擦係数比



第4図 b 試料IIの摩擦係数比

- 7) カードを統計機にかけるとき穿孔機を除く他の機械すなわち分類機、照合機、統計機、会計機、翻訳機などは横引きである。



### 3. 試料について

研究に使用したカードは第1図に示す如きもので、旧製品1種、新製品1種計2種である。以下文中前者を試料I、後者を試料IIと呼ぶことにする。その性質を第2表に示す。

第2表 供試カードの性質

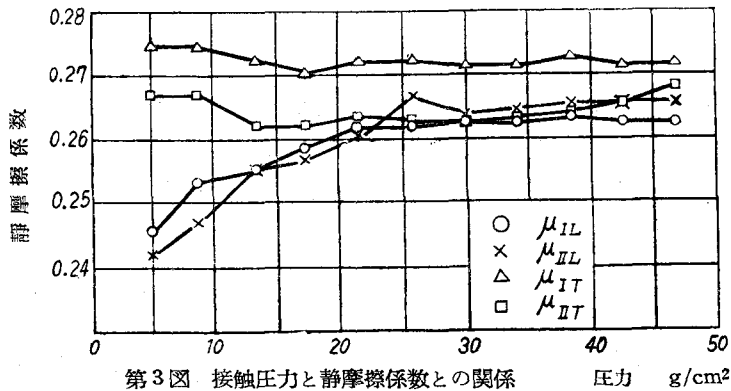
性質 試料	坪量 g/m <sup>2</sup>	厚さ mm	灰分 %	伸張率%		抗張力kg <sup>5)</sup>		耐折度 <sup>6)</sup>	比破裂度	平滑度 sec
				縦	横	縦	横			
I	161.30	18.6×10 <sup>-2</sup>	1.4	3.40	5.79	10.77	4.12	586	2.40	14.2
II	170.34	19.6×10 <sup>-2</sup>	2.8	4.35	7.66	10.89	5.76	5707	3.45	10.5

### 4. 実験結果

実験においては温度及び湿度を一定に保つために恒温恒湿の部屋において行うべきであるが、設備の関係上温度及び湿度を一定に保つことができなかった。それで結果の表には温度及び湿度の範囲を記入しておいた。縦引きと横引きとにつ

第3表 接触圧力と静摩擦係数との関係

		接触圧力 g/cm <sup>2</sup>	4.92	9.10	13.28	17.47	21.61	25.79	29.99	34.18	38.23	42.41	46.58
縦引き	Iの静摩擦係数 $\mu_{IL}$	0.245	0.253	0.255	0.258	0.261	0.261	0.262	0.262	0.262	0.263	0.262	0.262
	II " " $\mu_{II}$	0.242	0.247	0.255	0.257	0.260	0.266	0.263	0.264	0.265	0.265	0.265	0.265
横引き	I " " $\mu_{IT}$	0.275	0.275	0.272	0.270	0.272	0.272	0.271	0.271	0.271	0.273	0.271	0.271
	II " " $\mu_{IT}$	0.267	0.267	0.262	0.262	0.263	0.262	0.262	0.262	0.263	0.264	0.265	0.268



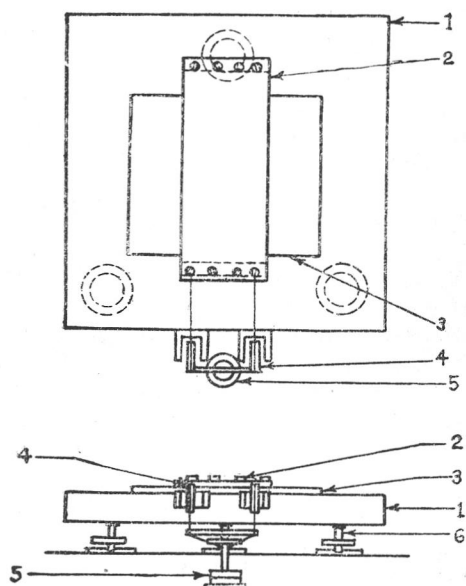
- 5) 抗張力試験においてはゲージ長さを50mmとした。  
 6) ばねの張力1kgを使用した。カードの縦の方向のみこの試験を行つた。

図の上のものは平面図、下のものは立面図であつて、1は木製床板、2はカードを取付ける黄銅製滑り板、3は黄銅製相手板、4は針金案内車、5は重錘、6は床板を水平にするための加減ねじである。この他に圧力を接触面に与えるための重錘がある。重錘はすべて $\frac{1}{100}$ gまで検定したものをを用いた。2にカードを取付け3に対して水平に滑らせる。2及び3の黄銅面の粗さを日本光学製触針式仕上面検査機で測定した結果を第1表に示す。

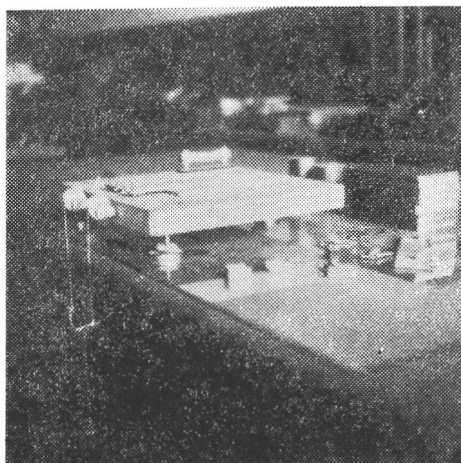
第1表 黄銅板面の粗さ

面	方向	横方向	縦方向
黄銅板 2.		1.0~1.2 $\mu$	0.8~1.2 $\mu$
黄銅板 3.		0.8~1.4 $\mu$	0.9~1.6 $\mu$

実験には製造以来数年を経てよく枯れているカード2種を切断すること無くそのまま使用した。相手面には比較的永続性ある黄銅面<sup>4)</sup>を使用し、カードの繊維方向<sup>4)</sup>に対して平行すなわち縦引きと、直角の方向すなわち横引きの両方に対して実験を行つた。実験方法は接触圧力を種々に変えて滑り出しの際における摩擦力を測定し、これより静摩擦係数を算出した。針金案内車の抵抗は別に測定し、これを考慮に入れた。比湿度は乾湿球湿度計によつて測定した。



第2図 a 実験装置



第2図 b 実験装置

4) カードにおいては繊維は長辺に平行にならんでいる。

# 統計カードの摩擦係数について<sup>1)</sup>

其 阿 彌 辰 雄

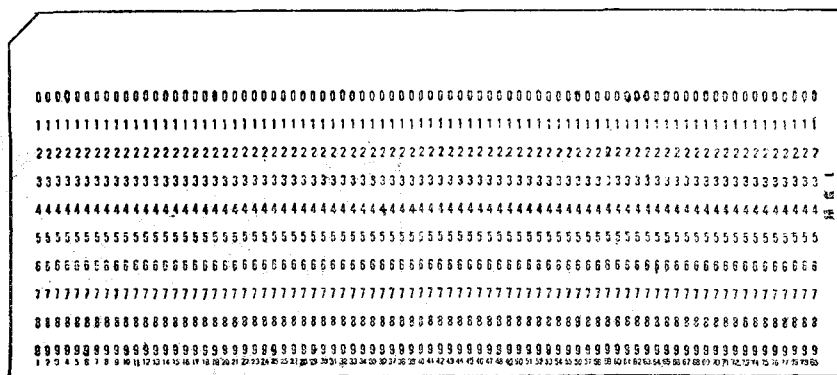
統計カードの摩擦係数について

## 1. 緒 言

統計カード<sup>2)</sup>は、統計機を使用して、計算作表を行うのに必須欠くべからざるものであつて、これに対して次の如きことが要求されている。

- (i) 繰返し使用されるから必要な強さ及び表面は適當なる硬さを有すること。
- (ii) 寸法が正しく切断されてあること。
- (iii) 温度及び湿度の変化による伸縮は小さくかつ製造後相当時間粘してあること。
- (iv) 電気絶縁性が良好なること。

カードの試験法については在来の紙試験法の外電気絶縁性<sup>3)</sup>を試験しているが、カード面の性質の判定の一法として摩擦係数を考慮することとし、黄銅面に対する静摩擦係数について調べてみた。第1図は本研究に使用した80行カードを示す。



第1図 80行カード

## 2. 実験方法

実験装置は第2図 a (第2図 b はその写真) に示す如きものを製作し使用した。

- 1) 昭和26年10月13日関西工学連合講演会にて講演。
- 2) Electric accounting machine card, tabulating card.
- 3) I.B.M. ではカードに対し次の試験を行う。Microscopic examination, thickness, bursting strength, tensile strength, tearing strength, folding endurance, curl size test, porosity, surface finish, stiffness test, electrical testing.

# 經濟經營研究所企業經營科定例研究會

第一回研究会（昭和二十五年十月十八日）

## 監査役制度について

久保田音二郎

現代の會計監査では財務監査が主流になつてゐるが、財務監査は、証券資本制經濟社會の發展に伴つて株券社債などが恰も商品の如くそれ自体に価格をもつし、取引の対象になつてきたので、その投資家層を保護する手段が要請されるに至つたことによる。したがつて、我國の如く証券資本制社會では一般にこれを要請する段階に到達しているか否かには疑問があるが、一部の株式会社には法的監査として、これを強要せんとしてゐる。これがために会社の機關たる監査役及びその職務遂行の制度は存在の意義を消失するが如き意見が出されてきた。

しかし、財務監査を法的監査の形で実施するとすれば、この時代的要請に即応するには、その監査担当者は一定の資格ある独立の職業的監査人とし、その監査の実施内容と監査報告とが投資家層に何ものであるかを諒解せしめるには、その背後に監査上の諸規範が確立せねばならず、更にその規範が準拠できる

會社會計の諸原則の確立があらねばならない。そして、投資家層を保護する機能を充分に發揮するために國家的監督機關も必要になつてくる。かくみると、時代的要請に即応する具體的なものは、私經濟的なる監査よりは寧ろ社會的に制度化した監査である。故に、現代財務監査制度は社會的監査制度とみても支障がない。

そこで、この傾向を目して監査役に関する存立の意義の消失の帰趨を指摘しているのが有力な意見である。しかし、監査役は会社の機關として株主總會にて選任し、その職責も會計に関する書類を調査しその意見を株主總會に報告することにある。換言せば監査役は株主總會を通じて株主の利益擁護に資することにある。株式社債などの証券投資家層一般のための法的監査とその目的において一致しない側面がある。まして、法的監査を強要される会社の株主といえども、建前は証券流通市場でその投資の去就の自由は与えられてゐるが、すべての株主が投資の去就を自由にするとはいへない。それが故に、かかる株主の利益保護のために監査役の職責の遂行上の制度的意義が残つてゐるといふべきである。もつとも、商法には株主の利益保護の規定があるから、法の論理からしてかかる意義は残らないといふかも知れぬが、この規定が我國において現実に効果を發揮するか否かは保障できないから、監査理論からして監査役と

その職責遂行の制度は依然として残っている。敢えて法的監査を以つて監査役監査に代えるとするれば、そこには不調整の部分を解決せずに敢行するものといふべきである。

しかるに、いま一つの問題は法的監査の強要される会社では、内部監査は内部統制が現代の会社経営に肝要となつたから、この方面の管掌者に監査役を充てるという意見がある。しかし、これは監査役の転責の転換ではなく、寧ろ實質的には監査役を廃止し、その性格を變える意見である。何故ならば、内部監査は会社の経営のために要求されているのであつて、株主はその利害關係者の一部にすぎない。故に、監査役を内部監査の管掌者に転向せしめると、彼等の職責は株主のためのみにつくすことにならぬ。まして、内部監査の管掌者は理論的には会社使用人でなければならぬが、監査役には使用人の兼任禁止の規定がある。これらの諸点から内部監査への転向をいうのは是認できぬ意見である。

法的監査が社会的監査制度となつて、それが必要な株式会社においても、監査役についての問題が残つている。まして、我国では社会的監査制度の運用によつて投資家層を保護するに及ばない小規模などの会社が多数にあるが、これらには監査役の存続を前提にして見直すべきである。蓋し、かかる会社の監査役の職責遂の實情は低調であつたと一般に評されるが、それは専ら監査役及びその職責遂行の制度に禍因があつたのではなく、会社が監査に認識を欠き、社会一般に監査思想の普及していかつたところに根本的禍因があつた。だから、これらを見直し、なおも監査役の職責が低調であるという結論に達した場合には、監査役及びその職責遂行の制度全般に改革を加うべきであつて、法的監査の例を以つてすべてを律するのは理論的に納

得できない。

第二回研究会（昭和二十五年十二月六日）

## 税法に於ける減價償却

渡 辺 進

シャウプ勧告を機として棚卸資産経理におけると同じく減價償却の面においても我国税法は大いに整備された。数種の減價償却の方法の選択が認められ、選択された方法の変更には政府の承認を要することとなつた。次いで耐用年数の改訂が行われようとするに際し、本報告はアメリカの税法を参照し乍ら、その改訂の方向に関する希望を述べたものである。その大要は次の如くである。

1、耐用年数の決定は先ず物件別耐用年数の決定から始められなければならない。併し綜合償却もまたその適用の簡便性の故に棄てるべきではない。従つて物件別耐用年数の外に、業種別に標準的なる綜合耐用年数を設定し、物件別耐用年数を用いるか綜合耐用年数を用いるかは企業の選択に委ねることとすべきである。

2、綜合耐用年数は平均的に定められる標準的のものであるから、企業が綜合耐用年数を採用するとき、これに基く償却率は必ずしも当該企業の実情に合致しない。従つて斯る場合には当該企業の申請及び税務当局の査定によつて法定償却率とは異なる償却率を用い得るものとすべきである。

3、但し廢棄損益の計算には物件別耐用年数を基礎とするこ

とが正当である。

尙固定資産の評価替による損益を課税損益とみることに  
ては更に研究を要する。我國の税法はもつと、実現された損益  
と未実現損益とを区別して取扱うことが必要である。

その後（昭和二十六年五月三十一日）改訂されたる耐用年数  
は、法人税法施行規則、細則に対する所要の改正と共に発表さ  
れた。本報告はその改正前の規定に基き立論されたるものであ  
る。

### 第三回研究会（昭和二十六年四月三日）

## 經營位置移動の實態

米 花 稔

今日の經營にとつて、その位置は極めて重要な要件の一で  
あるが、位置決定は又同時に時間の推移に伴う經營存立の諸条  
件の変動に直面しなければならぬ。經營の所謂最適位置と共  
に、その適応限界性が重要な意味を持つ所以である。位置と  
の關係における生産諸要素の組合せ乃至代替關係が問題となる  
のである。

所謂工業立地論も、その靜態的考察から進んで、經濟現象と  
しての立地移動を考察の対象にとりあげつゝある。而してそれ  
は工業の地域的分布の變化、地域構造の変動として把握せられ  
る。しかしながら、經濟現象としての立地移動と、これを結果  
する個々の工業經營の位置の動態は、一応別個の面をもつてい  
ることを忘れてはならない。經營位置の動態的考察は、別に經

經濟經營研究所企業經營科定例研究会

營の存立形態、業務活動の側面として進められねばならない  
問題を持つてゐるのである。

右の如き観点に於て、地域的考察の事例として、イギリスの  
一地区、我國の伊丹並に姫路地区について個々の經營位置の動  
態を考察し、次で業種的考察の事例として、我國の綿糸紡績工  
場と硫安工場の明治、大正、昭和に至る間の位置移動の實態を  
明かにした。

これらの事例によつて、位置の經營の存立条件であること、  
しかもその条件の一つであるという前述の性格を明かにしようと  
したのである。

### 第四回研究会（昭和二十六年六月十三日）

G・C・アレン著「パーミンガム及び  
ブラック・カントリの産業發展、一八  
六〇—一九二七」研究

井 上 忠 勝

本研究は、まず、アレンが如何なる方法によつて、パーミン  
ガム及びブラック・カントリ地方の一八六〇年より一九二七年  
に至る産業發展を論じたかを検討し、次に、斯くの如くして採  
りあげられたところの産業發展そのものについてその概要を示  
し、最後に、本書についての若干の所見を、經營学徒として披  
瀝したものである。

アレンは、産業發展の問題を、産業の型の変遷と産業組織の  
変遷とに分つて論じているのであるが、後者については、内部  
組織の問題に一つの重点を置きながらこれを論じている。即ち  
彼は、この地域が産業發展の如何なる段階にあつたかを見究め

るべく、一般に産業組織の主要段階を

A 問屋制度

(a) 本来の家内組織

(b) ショップ・オーナー組織

B 工場制度

(a) 下請負組織

(b) 集中統制組織

の如く分つているのであるが、彼が内部組織なる独得の観点に立つて、問屋制度及び工場制度をば、夫々二つの組織に細別しているという事実は、彼が内部組織の問題に深い関心を払つてゐることを示すものである。

またアレンは、その師アシユレイが、その「経営学」に於て試みたと相似た観点を考慮しつつ、産業組織の変遷を論じている。即ち、間接費の漸増的負担に意味づけられたところの製造方策、売買の方法、内部組織及び個々の事業体相互間の関係についての諸変遷が、産業組織変遷の一課題として採りあげられているのである。

さてこれらの点に着目するとき、我々は本書の中に自ら二つの経営学的課題を見出しうらうと思う。第一に本書は、経営史の一課題に答えるものではなからうか。即ち、内部組織の変遷を、産業組織変遷の一つの重要な課題として論じ、かつまた、間接費の漸増的負担に意味を持たせながら、製造方策、売買の方法、内部組織及び個々の事業体相互間の関係についての諸変遷を論じているという意味に於て。第二に本書は、アシユレイの「経営学」を充実するものではなからうか。即ち、アシユレイがその経営学に於て試みたと相似た観点を考慮しつつ、当該地方の半世紀以上に及ぶ産業発展を論じているという意味に於

て。

第五回研究会（昭和二十六年十月二十四日）

経営位置の競合と地帯構成

——東京、大阪、名古屋の事例——

米 花 稔

経営位置の現実の問題は、單純に最適位置の決定を中心とする一般論としての立地論では、解決が極めて困難である。むしろ位置の経営に対する適応限界性が重要な問題となるのであるから、事實に即して段階的に研究せられねばならない。而してそれは主として業種別特徴の把握から進められる。しかしながら経営はそれぞれ異つた条件によつて存立している為に、必しも一律に定型化し得ることは容易でない。こゝに業種的考察の限界がある。

本来位置は空間的ひろがりを持ち、この性質より土地利用の競合関係を生ずる。従つて経営の立地条件は、他の経営のそれと相対的關係に於て制約せられているのである。こゝに業種的考察と並んで、地域的考察の必要があるのである。

この報告は、右の如き意味から、東京、大阪、名古屋の三大工業都市、並びに郊外工業地帯を含む阪神工業地帯の構成を、工場労働者数によつて実証的に明かにし、地域的考察の研究の一部としたものである。

先づ三大都市についてみると、何れも全体として金屬機械工業が五〇%前後を占めることを特徴とし、その地域的構成をみると、海岸地帯は金屬機械工業が七〇—八〇%を占め、化学工

業、纖維工業等の主たる部分は、都市内の海岸地帯につどく後背地を占めている。

更に注意すべきは、金属機械工業に於て、低次製品工業が海岸地帯に、高次製品は比較的多く後背地に占められ、又纖維工業にあつては、紡績、織布等は大都市に極めて少く、主として染色加工、仕上工程の業種を主としており、化学工業に於て

は、消費者商品に属するものが顯著である。又郊外地帯と大都市地域との関連性は、金属機械工業に於て著しいが、特にその基礎的工業と、最終段階の造船、車輛工業の如き組立工業とが大都市に集中的で、郊外地帯工業の主たる部分は、その中間的段階の金属機械工業であることを特徴としている。

## 會社經理專門委員會

企業會計原則の発表、「財務諸表規則」の実施、税法・商法等の改正に伴ない我が国企業會計はこれ等に則応するために多くの修正を受けねばならないと共に、相つゞ諸經理關係規定間には必ずしも統一なく此の間の調整の必要が痛感せられるに至つた。「會社經理專門委員會」は、学界・実業界の専門家の協力によるこれ等諸問題の討究・具体的解決策の検討を目的として、神戸大学經濟経営研究所の専門委員會の規定に基づき設置されたものである。本委員會は昭和二十六年七月二十日第一回会合を開き神戸大学經濟経営研究所長宮田喜代藏教授の挨拶、本委員會委員長平井泰太郎教授の経過報告、運営方針の説明があつた。現在の委員氏名は次の如くである。

委員名 (順序不同)  
 委員長 神戸大学経営学部教授 平井泰太郎  
 兼經濟経営研究所教授  
 會社委員 川崎重工株式会社監査役 神馬新七郎  
 會社經理專門委員會

同	經理部長	中力功
大日本紡績株式会社統計課長	西川卯之助	
兼松株式会社經理部次長	鈴木亮吉	
川崎汽船株式会社經理部次長	武本成行	
川崎製鉄株式会社經理部長	高田宗一	
神戸銀行調査部長	武本清一	
株式会社神戸製鋼所財務部次長	森安英章	
中日本重工株式会社財務課長	古賀養一	
日本毛織株式会社經濟研究課長	糟谷武美	
日新化学工業株式会社	川崎政夫	
經理部副長	秋谷伊織	
新扶桑金属株式会社經理部長	田谷重吉	
新日本汽船株式会社主計課長	田中重吉	
兼縮取	田宮重治	
兼經理部長	鈴木賢	
東洋紡績株式会社財務課長		



会社経理専門委員会

大学委員

神戸大学経営学部教授	山下勝治
同 教授	丹波康太郎
同 教授	久保田音二郎
同 助教授	戸田義郎
同 助教授	大塚俊郎
同 助手	谷端長
神戸大学経済経営研究所教授	渡辺進
同 助手	井上忠勝
同 助手	増崎宗弘
同 助手	鈴木和藏

研究会は原則として月一回行われている。その研究発表の要旨を次に掲げる。

第一回研究会（七月二十日）

附加価値税について

神戸大学 渡辺 進教授

同教授は先づ附加価値税に対する賛否両論の現勢を説明し賛否何れの立場に立つと雖も先づ充分に附加価値税の持つ効果及び欠陥を検討して後に決すべきものであつて本税に対する研究不足又は日本の税法系の全体的立場を離れて単に一企業の損益の立場から附加価値税の存廃を決すべきではないとして、附加価値税の本質、特に附加価値税が難解であるとの非難を生ぜしめる大きい原因となつた加算法と控除法の異同、相互関係等に

ついて解明した。

その結論は附加価値税を実施するとせば控除法を排して加算法一本とすべきであるということになる。その理由は次の如くである。

(一) 控除法による計算は一部の見解に反して至つて複雑である。この事は大企業においても中小企業に於ても同様にあてはまることである。

(二) 控除法（現行地方税法における如く一時控除方式を伴う）は期間的附加価値額の把握の見地からみて不満足なものである。即ち控除法は附加価値實際発生額に比し過大又は過少の附加価値額を算出するに至るものである。

(三) 更に重要なことは控除法（一時控除方式を伴う）によれば殆ど確実なる税収の見込額はたゞない。従つて地方自治体は勢い余分の含みを見込んで、加算法一本の場合よりも高率の税率を設定する必要を生ずるであらう。

第二回研究会（八月二十日）

米國造船會社の會計の實際

川崎重工監査役 神馬新七郎氏

註文による個別生産の典型たる造船業の活動は先ず激烈な競争に「入札」によつて勝つことから始まるが「落札」の後には直ちにこの指値の範囲内で如何に原価を切下げて船舶の建造を完了するかという問題と取組まねばならない。

例えば一造船会社は原価切下のために次の六つの原則を立て

ている。(1)各部門の支配人は自らの職務を完全に理解していなければならぬ。(2)その支配人は三ヶ月乃至六ヶ月の予測能力をもつていなければならない。(3)建造に要する時間を、見積りに用いた時間から十五パーセント減して実行予算をたてる。(4)直接労務費は見積予算から十二パーセント減して実行予算とする。(5)労務者の質の向上を図る。(6)失策に対する責任を明らかにする。責任者の功罪は相殺を許さず失策は失策として追求すべきものとする。

労働賃金は会社と造船業労働組合との間に(各会社単位の組合はない)年一回結ばれるアグリメントによつて決定される。戦時中の奨励給は一掃せられ現在では時間給となつていゝ。所要の労働者は会社からユニオンに申込みば四十八時間以内に供給されることになつていゝ。

原価計算には標準原価を用いずすべて実際原価で計算されていゝが、その日その日の原価が集計されて船舶建造後一週間目にはその原価計算が完了する。これは計算の機械化が行はれていゝる点にも起因するが、原価計算手続の相違にもよる。例えば購入材料はすべて工事番号別に賦課し完了後の残品を材料費から控除するが如きである。

原価切下は右の如き企業努力によつて大いに達成されるのであるが、原価は企業の支配し得ない社会的条件によつて制約される面もある。二国間の船舶建造原価を比較するためにはその背後に横たわる経済的諸事実を分析しなければならぬ。

## 株式額面の引上問題

神戸大学 平井泰太郎教授

現在株式額面五十円という事実が如何に他物価との均衡を失したものであるかは明らかである。これは例えば払込金五十円と、株式印刷費、營業報告書其の他株主配布用印刷物費、郵税株主関係費用等とを比較すれば明かである。額面引上げによつて右の均衡を回復し同時に小株主問題を解決し得るものである。平井教授は夙に株式額面引上の必要を説かれていたのであるが、新商法施行を期として今やこれは現実の問題となつた。

株式額面は之を引上げて幾千の金額となすべきであるか。平井教授によれば一株五千円とするを以て適當であるとす。その主な理由は次の如くである。(1)現在株式の取引単位は五千円である。この慣習を無視することはできない。額面を五千円に引上げれば一株を単位として取引されることになる。一株取引は心理的にみて面白くないという説もあるが之は慣習の問題であつて、昔は一株を単位として取引された時代もある。

(2)現在投資信託の受益証券は五千円単位となつていゝ。(3)対外的関係からみてなるべく額面の均衡を図る必要がある。アメリカの株式額面は概ね五十弗である。五千円とすれば約十五弗となる。単位が余り小さいと国際投資を阻害する。その他若干の理由が挙げられる。

而してまた額面引上げにより端数株が整理されると共に、株数の減少となり株価にも好影響を及ぼすものである。所説を裏付けするために多くの綿密なる統計が示された。

## 會計原則と保険差益

神戸大学 山下勝治教授

従来行われている資本剰余金の本質規定は何れも例示的なものにすぎず、唯一の積極的規定は木村和三郎教授の市場的金融操作過程において生来する剰余金を以つて資本剰余金とする論であるが、それは有価証券売買をも資本剰余とするが如き結論を齎らすものと考えられる。

かゝる資本剰余の本質の曖昧さから保険差益の性格も混迷を来すのであつて、税法は保険差益は本来利益剰余とみており、圧縮記帳した場合にのみ特例的に非課税とする見解をとるに對し、會計学者一般はそれが資本的支出、即ち再建資金に充当される限り資本剰余金であるとの見解をとつている。保険差益を圧縮記帳することは後の過少償却、従つて計算利益の過大表示となり、本来資本剰余たる保険差益を以て間接的に利益剰余に振替えることになり、従つて税法は資本課税の不合理を冒すことになる。普通會計学者は非難するのである。

しかし右の議論は根本において資本をキャピタル・アセットに結び付けて考えんとする誤謬に陥つていてと教授は論断する。蓋し火災損失は一の偶発損失にすぎずこれをカバーする以上の保険差益はそれが資本的支出に当てられようと経費的支出に当てられようと結局この偶然損失をカバーするうちに獲得された機会利益にすぎないからである。

税法上の圧縮記帳は右の保険差「益」をその発生事業年度に帰属せしめず、數年度に配分課税せんとする点、却つて期間損益計算上好ましき會計処理であり、又保険差「益金」を以てする特別償却方法とも考え得る。

かくて山下教授によれば資本剰余金を以て自己資本の発行・回収・轉換の過程に生ずる剰余金のみに限定し、それ以外の剰余金には利益性を認めようとするものである。

## 企業會計と稅務會計の一側面

東洋紡績財務課長 鈴木賢氏

企業會計原則によれば資本剰余は毎期の純利益以外の源泉から生ずる剰余であるとして、これからして課税所得は純利益に限定すべく資本剰余は課税すべからずという結論が生ずるものとすれば我國税法上の立場から次の如く考えらるべきものである。

(1) 課税所得を純利益に限定することは現行法が課税所得を総益金から総損金を控除したものと、何等限定を附してないことから、解釈論として承認し難い。

(2) 立法論として課税所得を純利益に限定するかどうかは寧ろ租税体系上の問題であつて、その是非については所得税等との関連が考慮されねばならない。

(3) 助成金保険差益等に対する課税がそれだけ将来の設備更新を不十分ならしめることは明らかであるが、そのため助成金等が収益でないということにはならない。

通常資本剰余として例示されているものと税法との関係は次

の如く考え且つ此の線に向つての改正が図られなければならないものである。

(1) 株式払込差金等資本取引に基づくものは法人が個人の集合体であるという意味に於て繰上金に含まれない。

(2) 貨幣価値の変動に基づくものは単に計数の整理であり、實質的所得ではないから繰上金ではない。棚卸資産についても貨幣価値変動に基づく増加部分が含まれるが、之が非課税とならないのは理論の問題ではなくして技術的・稅務行政的原因によるものである。

(3) 合併差益は合併を如何にみるかによつて異なる。即ち合併会社と被合併会社が合一合併するものとみるか被合併会社の資産負債の譲渡が行われるものとみるかである。

(4) 国庫補助金等は實質的に企業資産を増加するものであるから所得とみるべきである。但しそれに対する課税は補助の目的を減殺するものであるから非課税とするを適當とする。これは罰金加算税等は企業の損金であるが、非課税とすればその意味を減殺するから損金としないことと對比される。

(5) 保険差益は貨幣価値変動に基づくものは所得と考うべきではない。固定資産に再投資されると否とに係らない。

## R É S U M É

### To Raise the Face-Value of the Shares

As a result of the inflation, all prices in Japan have risen gradually. Some have risen hundredfold and others threehundredfold. But the face-value of the shares remains unchanged. The value is usually 50 yen (13.8 cent at the official dollar conversion rate) and sometimes it is 20 yen (5.5 cent). Even the market prices of these shares do not reach one dollar except in five or six cases.

As a matter of convenience, transactions are carried on by the one hundred share unit. But to raise a capital by means of such small value shares makes the number of the shareholders enormously numerous. For instance, The Tokyo Electric Power Co., Inc. has about 160,000 shareholders. The Japan Electric Generation and Transmission Co., Ltd. about 150,000 and Kansai Electric Power Co., Inc. about 140,000. Cotton spinning companies, paper manufacturing companies and banks have each several ten thousand shareholders. Consequently, the expenses for the issue of share certificates, attempt to increase the capital and of calling the general meeting of the shareholders are enormous. Moreover, unnecessary extra procedures have to be gone through. Further, in March, 1951, the group of the investors who own less than one hundred share those face-value amounts to 5,000 yen (13.8 dollar), contributed only 2.61 % of the total capital, but numbered 1,428,923 shareholders, with 52,225,707 shares. This is much to be deplored because it hinders the efficient working of the capital and the rationalization of management. The writer of this article advocates to raise the face-value of the shares at least to 5,000 yen.

The chapters of this article treat: .....

1. The present face-values of the shares.
2. Pro and con of the attempt to raise the face-value.
3. Rights of the shareholders representing small number of shares; necessity to raise the face value as a measure to prevent the enormous increase of share certificate expenses.
4. To what extent should the face-value be raised?
5. 5,000 yen opinion.
6. Measures to be taken through the revised Commercial Code and the Application Act of the revised Commercial Code.
7. The present constitution of the shareholders in Japan and the necessity of adjustment of the odd lots of shares.
8. Answers to the questions about the 5,000 yen face-values opinion.

*Yasutaro Hirai*  
*Professor of Business Administration,*  
*Kobe University*

## Inventory Valuation in the Tax Law

By virtue of "Shoup Mission's recommendations," great progress has been made in the tax regulations concerning inventory valuation. The main points are as follows,

(1) In so far as bases of valuation are concerned, the selective use of the following bases was recognized, (a) cost (b) market (c) cost or market, whichever is lower. Cost is to be determined by one of the following methods, (a) specific-invoice (b) Fifo (c) Lifo (d) weighted average (e) moving average (f) simple average (g) price of last purchase (h) goss profit method.

(2) A taxpayer shall not be permitted to change his method of inventory accounting without the permission of the Government, once he has made his election.

(3) The practice of allowing the valuation of inventories less than "cost or market, whichever is lower," was abolished.

The author of this article believes it necessary that the Lifo method should be extensively adopted in Japan where the financial standing of business concerns is unsound and price fluctuations enormous. But unfortunately, the adoption of this method was few in cases. One of the principal reasons which made many taxpayers refrain from adopting Lifo, is attributable to the provision that the use of Lifo is not authorized unless the taxpayer recomputes the opening inventories, on the "price of last purchase or market, whichever is lower" method, on the first day of the accounting period which ends first after March 31, 1950. To value at the price of last purchase is not the valuation at cost, but rather akin to the valuation at market.

For the development of Lifo in Japan, American long experience concerning Lifo should be learnt. In the U. S. A., Lifo adaptation of retail method and dollar value method were recognized for tax purpose. They mean the broadening of the inventory categories or pools into which Lifo inventories could be grouped. In the U. S. A., the Internal Revenue Code requires that inventories valued at Lifo be carried at cost rather than at the lower of cost or market, but in Japan, the lower-of-cost-or-market convention can be used in conjunction with Lifo. However, in the case of goods which have been written down below cost at the close of a period, such reduced amount is not considered the cost in the subsequent period, i. e., it should be recovered to its former level in the subsequent period. The recognition of the use of the lower-of-cost-or-market convention in conjunction with Lifo, the author thinks, is reasonable, inasmuch as the taxpayer who is on a non-Lifo basis is permitted to reduce his inventories if market is lower. When the reduced amount is considered the cost for subsequent accounting purposes, taxpayers using Lifo would be able to reduce their

taxable income in periods of falling prices, but they would not be required to include in taxable income profits resulting from higher valuations placed on that inventory when prices recover. But in Japan as the writing up to the former level is required, an unfair discrimination in favor of taxpayers on Lifo and against those on non-Lifo methods, may be avoided. In this way, Lifo is considered to be the method which makes it possible to maintain the inventories (if base inventories are seldom or never liquidated to a major degree) at the same price level as the year in which Lifo is adopted.

*Susumu Watanabe*  
*Professor of Accounting*  
*Staff Member of the Research Institute,*  
*Kobe University*

**Land Use Competition and  
the Construction of the Industrial Districts**  
..... The cases of Tokyo, Osaka and Nagoya .....

Practically it is difficult to select the plant location by the general theory that determines the most favorable location. Actually, the marginal adaptability of the location to the requirements is of more importance to the plant.

The evaluation of the latter starts chiefly with the investigation of the locational patterns for each industry. But it can not necessarily be characterized by the type, as each industrial firm is managed by many different requirements.

To begin with the spatialness of location gives rise to the land use competition. Consequently, the location of a certain plant is relatively limited by the location of other plants. It is necessary, therefore, to carry on the research of the construction of the industrial districts as well as the investigation of the industries.

This article is the regional research, as above defined, of the urban districts of Tokyo, Osaka, Nagoya, and also of the metropolitan area, the Hanshin district, including the suburbs.

Firstly, about half of all the industrial laborers in all the urban districts are engaged in the metal and engineering industries, while, in the coastal regions of the districts, 70 to 80% of the laborers are employed in these industries. A greater portion of the chemical and textile industries are located in the hinter portion of the districts.

Secondly, the plants engaged in the earlier stage of processing of the metal and engineering industries, are located in the coastal regions, and these engaged in the later stage of processing are found relatively in the inner regions. In the

textile industry, there are few plants for spinning and weaving in these great cities. The works mostly carried on in the large cities are dyeing processing, finishing, knitting, sewing, or dress-making. In the chemical industry, there are relatively more plants for consumer-goods.

Thirdly, the locational patterns of the suburban districts are characterized by the plants engaged in the intermediate processing of the metal and engineering industries. Consequently, the first and the last processings of the industries are to be found in the urban industrial districts.

*Minoru Beika*

*Assist. Professor of Plant Location  
Staff Member of the Research Institute,  
Kobe University*

#### **A Study of G. C. Allen's The Industrial Development of Birmingham and the Black Country 1860-1927**

This article aims to elucidate three problems: first, to examine the method by which Dr. Allen described the industrial development of Birmingham and the Black Country from 1860 to 1927; second, to summarize the industrial development of Birmingham and the Black Country from 1860 to 1927 which was described by the above method; and, third, to find some themes of Business Economics or Business History with a view of the fact that the author had studied under W. J. Ashley, a renowned economic historian and business economist.

In 1925, "A Birmingham Firm" put at the disposal of the University of Birmingham a sum of money with the request that the University should undertake a survey of the industrial development of Birmingham and the District during the last half century. The main lines of the proposed inquiry were defined as an examination of the nature of the leading industries, their relative position, the scale of operations, the methods of organization and the distribution of the labour force. The endowment enabled the University to appoint a Research Fellow in Industrial History. Dr. Allen was elected to the Fellowship.

Such genesis of this book would seem to regulate the scope of this survey to some extent. But there were many problems to be examined. The first problem to be solved was that of the demarcation of the area within which the inquiry was to be confined. Dr. Allen considered that the area should be regarded as a unit solely from an industrial point of view, and that the characteristics



which separated it from the neighbouring districts should be found in economic side rather than in physical or administrative side. Thus, besides the City of Birmingham and that part of South Staffordshire and of North Worcestershire which is known as the Black Country, certain towns and villages, though isolated geographically, were included in the area on account of their economic character. As might be expected, the boundary of a district which is essentially industrial should have changed profoundly between 1860 and 1927. Yet, no marked deviations from the boundary line have occurred, except that the City of Coventry, from such consideration, was not held to form part of the area until the eighties.

The second problem to be solved was that of the precise point of departure in this investigation. Dr. Allen decided it at 1860 for two reasons. Firstly, the sixties witnessed the culmination of the first portion of the industrial development of the nineteenth century. Secondly, because "The Resources, Products and Industrial History of Birmingham and the Midland Hardware District" by S. Timmins had already provided us with a more comprehensive and accurate conception of the character of the area during the sixties than of any subsequent or preceding date.

The third problem to be solved was what side of industrial development should be treated in this survey. Dr. Allen tried to study the industrial development from two standpoints. The first was to examine a history of changes that occurred since 1860 in the type of the industry conducted in the area. The second was to examine a history of certain aspects of industrial organization within the area.

But Dr. Allen did not cover all the problems which might have been treated from such standpoints. He writes, "the multiplicity of the district's trades has made it impossible for me to describe any one of them in great detail; while certain minor manufactures have necessarily been ignored." And again, "some important aspects of industrial organization, moreover, have been passed over, or have not received the attention which they merit, and which they could claim in a specialized study." On this point T. S. Ashton says "more discussion might have been given to trade unionism in an area it developed distinctive characteristics, and some reference might well have been made to the growth of organized marketing in Birmingham." (*The Economic Journal*, June, 1930).

Now we must examine what problems of industrial development were especially emphasized by Dr. Allen. About the problem of the changes which occurred in the type of industry the following review by A. B. Rodger seems quite pertinent. He writes, "In general, Dr. Allen's book is a study in what has been termed economic resiliency...that is, the ability of an industry to recover from any series of shocks and disturbances which it may experience." (*The Economic History Review*, Jan., 1931) As to the problem of the changes which

occurred in the methods of industrial organization we must mind that Dr. Allen, in order to discover and account for the stages in the industrial growth of the area, divided the main stages of industrial organization into factor and factory stages according to the degree of financial dependence on a merchant intermediary, and again subdivided factor and factory stages respectively into two systems according to the distinctions of their internal organization. And this will show that Dr. Allen took an interest in the problem of internal organization.

A. Factor Stage :

- (a) Domestic System Proper.
- (b) Shop-Owner System.

B. Factory Stage :

- (a) Subcontracting System.
- (b) System of Centralized Control.

*Tadakatsu Inoue*  
*Assistant in Business History Section,*  
*Kobe University*

## Principles of Industrial Structure under Controlled Economy

### (1) The Structure of National Economy.

The national structure of Economic Life is supported by two main pillars. The first is “the national structure of wants” and the second is “the national structure of industries” or “industrial structure”. The latter, the industrial structure, in our capitalist system, is automatically constructed from the lower strata by individual enterprises, and this construction is piled up to completion through several hierarchic layers. At the lowest layer, “Individual Enterprises” are consciously organized by private enterprisers, who manage the enterprise with profit-making intention. At the middle layer, all the enterprises, which produce the same kind of commodity, form a particular “Industrial Branch”, or “Production Branch”. For instance, the textile industry, the metal industry, etc. At the higher layer all the industrial branches in the national economy are united vertically and horizontally as the “Industrial System of the Nation.” Finally, at the highest layer of the construction of the national economy, this national structure of industries and the national structure of wants are organized as a complete organization of the National Economy.

### (2) The Structure of the Industrial Branch.

(Fundamental Problem of the Economics of Industry)

Under the present capitalist system, the structure of diversified Industrial Branches occupies the middle layer in the national structure of Industries. On the one side, each industrial branch is composed of all the enterprises which produce the same kind of commodity, and on the other, all industrial branches together constitute the Industrial System of the Nation. “Business Economics” studies mainly how each individual enterprise is organized and managed, but the chief problem of “the Economics of Industry” is to investigate what economic laws govern the construction of each industrial branch out of its composing enterprises, and further what laws regulate the organizing process of the national system

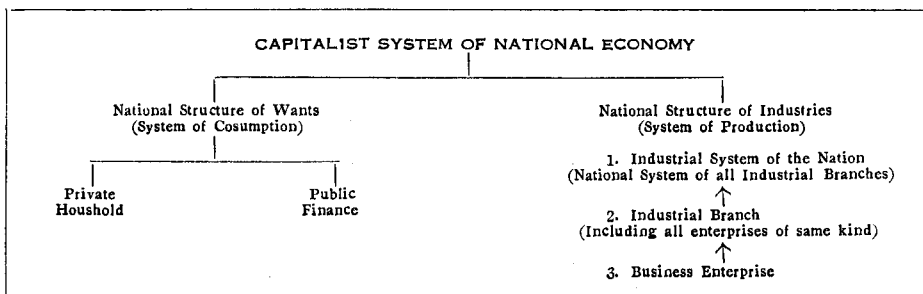
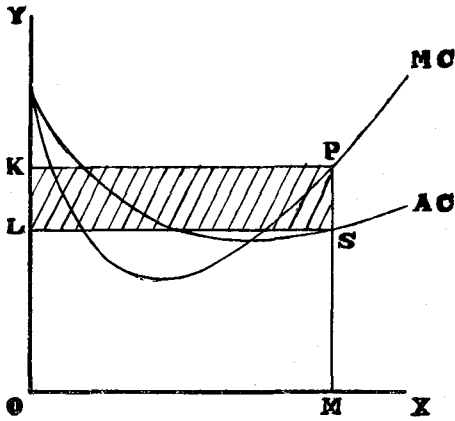


Fig. I



FOR INDIVIDUAL ENTERPRISE

OX=Output  
 OY=Price  
 MC=Marginal cost curve  
 AC=Average cost curve  
 KP=Market price

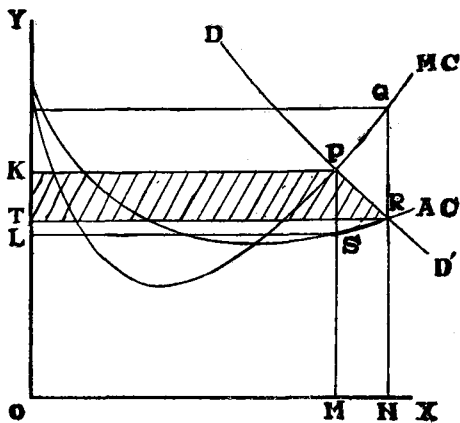
1st Type

PM=Producer's index price  
 =Producer's selling price  
 =Consumer's buying price  
 =Producer's marginal cost at amount OM  
 SM=Producer's average cost at amount OM  
 KLSP=Producer's surplus profit

2nd Type

PM=Producer's index price  
 =Consumer's buying price  
 =Producer's marginal cost at amount OM  
 SM=Producer's selling price  
 =Producer's average cost at amount OM  
 KLSP=State profit

Fig. II



3rd Type

FOR PARTICULAR INDUSTRIAL BRANCH

MC=Social marginal cost curve  
 AC=Levelled average cost curve for this branch  
 DD'=Social demand curve  
 QN=Producer's index price  
 RN=Levelled of producer's selling price  
 =Consumer's buying price  
 KTRP=Additional consumers' surplus

of all industrial branches. Nevertheless, under the system of capitalism, this national system of Industrial Branches and the construction of each Industrial Branch are realized automatically through the organization of each Enterprise by private enterprisers. Therefore, the theories of the Economics of Industry of to-day must be explained through the economic laws, which regulate the process how individual business enterprise is organized and managed.

(3) Principle of Controlled Economy by Price-formation.

The economic laws which govern the organization of the private enterprise may be divided into 3 Types, according to the principles of price-formation.

**Ist Type:** Principle of Single Price. (Fig. I.)

When the State, as an agent of economic control, wants to fix the official price in order to control the automatic construction of the National Economy, it can utilize the principle of the free competition price. The characteristic feature of this principle is the one price only for one commodity in the same market, if free competition is in force. This law of one price for one commodity means:

- (a) One same price for all producers of the same kind of commodity.
- (b) One same price for all consumers of the same kind of commodity.
- (c) The producer's index-price is equal to his selling price (PM).
- (d) The consumer's index-price is equal to his buying price (PM).
- (e) The producer's index-price is equal to consumer's index-price (PM). Here the producer's index-price is the official price fixed by the state, according to which every producer of that kind of commodity determines the amounts of his output. And the consumer's index-price is the official price fixed by the state, which each consumer regards as the index for his determining the amount of consumption. When the state officially fixes the price for a particular kind of commodity to satisfy these conditions for the principle of single price, the effects are follows:

(1) Subjective conditions for the producer. All enterprises that produce the same kind of commodity can be said to belong to that same particular "industrial branch". When the State fixes the official index-price for production, each enterprise has to determine its amount of output for OM, so that the marginal cost PM (including normal profit) may equal to the producer's index-price PM, if maximum profit is desired to be realized. For producers, the official selling-price PM and the index-price PM are equal to their marginal cost PM, and their average cost curve AC is lower than the marginal cost curve MC, after the intersection of the both curves, (when competition is nonperfect) then all producers can gain Producer's Surplus Profit KLSP, the difference between the marginal cost PM and the average cost SM. As the average cost is not always same for every enterprise, and the marginal cost is always same for every enterprise, each enterprise gains as Differential

Surplus Profit the difference of the average cost of each enterprise.

(2) Subjective conditions for consumer. The index-price, buying price for consumers and producer's price are all equal. All consumers, therefore, determine their amount of consumption for this kind of commodity in such a manner as their marginal utilities equal to this consumer's index-price, and they buy all the commodities at the buying price, which are the same as the index price. Therefore, all consumers gain the difference between their average utility curve and their marginal utility curve as normal Consumer's Surplus, because the average utility curve is always higher than the marginal utility curve.

(3) Objective conditions. The aggregate of the demands for a particular kind of commodity from all the consumers at this official price is equal to the aggregate of the supplies from all the producers in this particular industrial branch at this same official price. The amount of output of each enterprise is determined by the law of "the marginal cost is equal to the index-price" or at the "most profitable grade of production", and the whole amount of the supplies of that particular kind of commodity or the whole amount of output of that particular industrial branch is thus determined, as marginal costs of all enterprises are equilibrated throughout this particular industrial branch. (Law of equi-marginal cost) Because the marginal cost of all enterprises in this particular industrial branch are equal to the index-price, and therefore are equal with one another.

**2nd Type** : Principle of Double Price. (Fig. I.)

(a) Producer's selling price SM is equal to his individual average cost, which is lower than the producer's index-price PM.

(b) Consumer's buying price (his index price) is equal to producer's index price (PM). The characteristics of the 2nd Type are, on the one hand, Every producer determines his amount of output for OM, so that his marginal cost MC is equal to producer's index price KP. But as all producers sell at their own average cost SM, they gain no surplus profit over and above the normal profit, which the state permits to them at the normal rate as included in the marginal cost. On the other hand, all consumers determine their amount of consumption so that their marginal utility is equal to the consumer's index price and buy this amount at the official buying price (consumer's index price). Therefore they gain only normal consumers surplus, just as in the 1st Type. As the selling price SM of producers to the State is lower than the buying price PM of consumers from the State, the State gains this difference of both prices as State Profit KLSP.

**3rd Type** : Principle of Cost-compensation for Industrial Branch. (Fig.II.)

(a) Producer's selling price is equal to his individual average cost.

(b) Consumer's buying price RN (index price) is equal to leveled producer's selling prices of all producers.

The characteristics of the 3rd Type are :

The State buys this kind of commodity from all producers at their individual average cost and sells them to consumers at the buying price, calculated by leveling the whole selling prices of all producers RN.

The aggregate amount (ON) of demands, which all consumers decide to buy at this buying price RN (index price), must be equal to the aggregate amount (ON) of supplies, which all the enterprises in this industrial branch are compelled to sell at their selling price (individual average cost). At the same time the producer's index price must be such as the aggregate demands (ON) which all consumers buy at their buying price RN (leveled of all average cost) must be equal to the aggregate supplies (ON) when all enterprises have to produce so as to make their marginal cost equal to their index-price RN.

Social demand curve DD' represents the aggregate demands of all consumers at each index price. The social leveled average cost curve AC represents the price which is calculated by leveling the aggregate of the individual average cost of all enterprises. From the Point R, where DD' intersects AC, we draw a perpendicular upon the axis OX. They intersect at N. The State fixes official buying price (and index-price) for all consumers as RN. Erect NR and it intersects the social marginal cost curve MC at Q. Then QN is the producer's index price. The aggregate supply ON at the producer's index price QN is equal to the aggregate demand ON at consumer's index price RN. As all the producers sell Their output at their individual average costs, they gain no surplus profit but the normal profit included in their average cost. And the whole sum of selling prices which the State pays to all the producers is equal to the whole sum of buying price which the State receives from all the consumers, and the State gains no surplus value. On the other hand, the consumers can consume more amount by MN than in the 1st and 2nd Types, and get Additional Consumer's Surplus by KTRP.

#### (4) Conclusion.

In the 1st Type: Every producer gains the Producer's Surplus Profit which is the difference between his own individual average cost and the same marginal cost for this industrial branch. Every consumer gets only his individual "normal Consumer's Surplus", which is the difference between his average utility and marginal utility. The State gains no surplus value.

In the 2nd Type: Every producer sells at his individual average cost, and gains no surplus profit at all. Every consumer gets only his normal Consumer's

Surplus as in the 1st Type. But the State gains the difference of producer's selling price and consumers buying price as State Profit, which belonged to the producers as producer's surplus profit in the 1st Type.

In the 3rd Type; The consumers buy more amount of commodity than in the 1st and 2nd Types and gain Additional Consumer's Surplus, which would belong to producers in the 1st Type and to the State in the 2nd Type. All producers gain no surplus profit but normal profits as in the 2nd Type and the State gets also no surplus gain as in the 1st Type. Therefore, the 3rd Type can be characterized as the Principle of "Cost Compensation" for the industrial branch as well as for each enterprise. Here arises a question, how is it possible for the State to attract all producers to sell their output at their own average cost as in the 2nd and 3rd Types. Suppose the State offers the producer's selling price, which is equal to the average cost and is lower than the marginal cost, then producers will determine their amount of output so as their marginal cost equals to this selling price, instead of their average cost equals to the selling price, if the producers are permitted to determine their amount of output freely. For this reason, in the 2nd and 3rd Types, the State must compulsorily give order to all the enterprises to produce such an amount and also as to the prices they must offer. This is possible only when the State orders enterprises, on the one hand to produce such an amount at which their marginal cost is equal to same index-price which the State fixes equally for all enterprises, and then the State orders all the enterprises to sell their outputs at their individual average cost. Such a compulsory measure is possible only when the State has the position of Demand Monopoly, and the number of enterprises is very few. Moreover it is necessary that the State can easily calculate the marginal cost and average cost of every enterprise.

Finally we must answer why we insist that this 3rd Type is the representative Type of Controlled or Planned Economy. The aim of a controlled economy is to exclude the surplus profit of each enterprise and to realize the principle of cost compensation. The popular opinion is that: For the realization of the cost compensation Principle the State must allow all producers to produce up to the point where their average cost curve intersects the market price, and also allow them to sell their products at that market price. In this case, as the index price, selling price and average cost for the producer are all equal, it is clear that the producers gain no surplus profit. But from the standpoint of national economy, such a measure would produce loss and be irrational. Because, even though the average cost of all enterprises is one and equal throughout this industrial branch, the marginal costs for various enterprises, at this point, are different. It means that each enterprise has produced the marginal unit of the output at different cost. Therefore, from the national viewpoint, we have not



produced the marginal unit of our national products at the cheapest cost of production. For that purpose the marginal cost of every enterprise must be made equal throughout this industrial branch. Then the State must order a definite index price, to which all the producers have to equalize their marginal cost and the State buy all the amount of products from the producers at their own average cost, in order to avoid their surplus profit.

The grade of production, where marginal cost equals the price, is usually called the "most profitable grade of production" from the standpoint of private enterprise. But even from the viewpoint of national economy, it is also unprofitable to let all producers go further than that point, where the marginal cost equals the index price, or to allow them to go up to the point where the average cost curve AC intersects the index price.

*Kiyozo Miyata*

*Professor of Economics, Kobe University*

#### **Research on the Coefficient of Friction of Tabulating Cards**

The object of this research is to determine the coefficient of friction of the tabulating cards used for the accounting machines. Among the properties of the cards their behaviour for the statical friction against the brass surface was examined. Drawing two kinds of cards horizontally parallel to and perpendicular to their fibers, coefficients of statical friction were obtained. Coefficients of statical friction for three hundred times of drawing were also obtained. The author desires to add such friction tests to other card testing methods as a measure to estimate surface quality of the card.

*Tatsuo Goami*

*Assistant Professor of Business Machinery,  
Kobe University*

THE RESEARCH INSTITUTE FOR  
ECONOMICS & BUSINESS ADMINISTRATION  
KOBE UNIVERSITY

Director : Kiyozo MIYATA, Dr. of Economics

Secretary : Toshio HARA

GROUP OF BUSINESS  
ADMINISTRATION RESEARCH.

Susumu WATANABE	Professor of Accounting.
Munchiro MASUZAKI,	Assistant in Accounting Section
Wazo SUZUKI.	Assistant in Accounting Section
Yasutaro HIRAI.	Professor of Business Administration.
Minoru BEIKA.	Assistant Professor of Plant Location.
Tadakatsu INOUE.	Assistant in Business Organization.
Yoshimoto KOBAYASHI,	Professor of Business Management.
Tatuo GOAMI.	Assistant Professor of Business Machinery.
Yoshio KITANI,	Engineer of Business Machine.

GROUP OF INTERNATIONAL  
ECONOMIC RESEARCH

Ginjiro SHIBATA.	Professor of Foreign Trade.
Fukuo KAWATA.	Assist. Professor of Foreign Trade.
Hiroshi SHINJO.	Professor of International Finance.
Jiro YAO.	Assist. Professor of International Finance
Torasaburo NOMURA.	Professor of Transportation.
Taro KAWAKAMI.	Professor of Private International Law

Office ; The Kanematsu Memorial Hall,  
THE KOBE UNIVERSITY  
ROKKO, KOBE, JAPAN

昭和 27 年 2 月 25 日印刷  
昭和 27 年 3 月 10 日發行

編集兼發行所

神戸市灘區高羽嘉太夫新田  
神戸大學經濟經營研究所

印刷所

奈良縣丹波市町川尻城  
天理時報社

(非賣品)

KOBE UNIVERSITY  
**Business Review**  
ANNUAL REPORT

**II**

CONTENTS

To Raise the Face-Value of the Shares	Yasutaro HIRAI
Inventory Valuation in the Tax Law	Susumu WATANABE
Land Use Competition and the Construction of the Industrial Districts	Minoru BEIKA
A Study of G.C. Allen's The Industrial Development of Birmingham and the Black Country 1860-1927	Tadakatsu INOUE
Principles of Industrial Structure under Controlled Economy	Kiyozo MIYATA
Research on the Coefficient of Friction of Cards	Tatsuo GOAMI
Résumé ( <i>in English</i> )	

THE RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS  
AND BUSINESS ADMINISTRATION  
KOBE UNIVERSITY

1952