

經濟經營研究

年 報

第 16 号 (II)



神 戶 大 学

經濟經營研究所

1966

1965年度の「経済経営研究年報」第2冊を刊行いたします。

これは1961年まで別々に発刊していました「国際経済研究」と「企業経営研究」の2つを統合したものです。

神戸大学経済経営研究所

We are issuing "Annual Report on Economics and Business Administration II" for 1965.

This is a combined edition of the two publications, "International Economic Review" and "Business Review", which had been published separately until 1961.

The Research Institute for
Economics and Business Administration,
Kobe University

經濟經營研究

16 (II)



神戸大学経済経営研究所

目 次

フランスの低開発国援助政策……………	川 田 富久雄	1
ブラジルの外資導入政策の問題点……………	西 向 嘉 昭	44
ラテンアメリカにおける米国バナナ企業の経験 ……………	井 上 忠 勝	75
海運合理化と定員問題……………	山 本 泰 督	108
特定引当金について……………	渡 邊 進	136
リースの会計に関する一考察……………	小 野 二 郎	162

フランスの低開発国援助政策

——特に Jeanneney 報告について——

川 田 富 久 雄

序 言

フランスの低開発国援助は金額においてはアメリカについで世界第二位にあるが、その国民所得との割合で見れば世界第一位である。しかしながらフランスの援助の殆ど全部が旧フランス領アフリカ諸国に向けられているのがその一つの特色である。

1963年3月、フランス政府は低開発国援助の全ゆる問題について検討するために **Jean-Marcel Jeanneney** 氏（元工業大臣、初代アルゼリア大使）を委員長とする委員会を設置した。この委員会は21人の委員と1人の議事記録係とで構成された。委員は政治家、軍人、上級文官、医師、銀行家、商工業者、経済学者、教師、農業学者、および労働組合の人達から成立っていた。いずれも低開発国と関係のある人々であったが、協力省には直接の責任はかなった。委員会は援助政策の百科全書的な吟味を行なうのではなく、「活動の方向づけ」を行なうことを主眼としているので、詳細な政策を決定する一般原則を引き出すことにその目的を限定した。この委員会の報告は一部秘密事項を除き、1963年12月に「発展途上にある諸国との協力政策」(**La Politique de Coopération avec les Pays en Voie de Développement**)⁽¹⁾として発表された。本報告（いわゆる

(1) **La Politique de Coopération avec les Pays en Voie de Développement, Documentation Française Paris, 1964.**

本報告の要約は **Overseas Development Institute, French Aid—The Jeanneney Report, London, 1964** および **Jeanneney—Bericht: Die Politik der Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern, Handbuch der Entwicklungshilfe 28, Lieferung, Juni 1964** に見られる。原文未着のため本稿は主としてこれらの要約を参照

Jeanneney 報告)はおそらく今後のフランスの低開発援助に対する基本的文献となるであろう。

本報告は四部にわかれ、第1部は一般的考察、第2部は第1課題すなわち、「フランスの低開発協力政策の根拠は何か」(援助の理由)、第3部は第2課題すなわち「フランスは自国の発展を損なわずに低開発国援助政策にどれだけの資金を利用し得るか」(利用し得る資金の量)、第4部は第3課題すなわち、「フランスは利用可能な資金をどこへ、どのような観点から振向けるべきか」(援助の配分とその条件)となっている。

本稿では紙幅の関係上、一般的考察の部分は省略し、フランスの低開発国援助政策の三大課題について若干の考察を行ないたい。

第1節 援助の理由

第1に問題となるのはフランスの援助は如何なる根拠にもとずいて行なわれるのであるかという点である。報告書は二つの根拠を示している。すなわち、援助はフランスの利益をはかるために行なわれるという利己主義的根拠と真の根拠とを示している。

1. 利己主義的論拠

(A) フラン地域

フラン地域というのは海外諸島、海外領土、アフリカおよびマダガスカル、14の共和国、アルゼリア、モロッコ、チュニジア、ギニアおよびモナコを含む地域である。フランスはこの地域に特権的な市場を持ち、かつそこから物資を獲得しているということによってフランスの援助は正当化されることがある。商業取引の規制やフラン地域の機構はこの援助政策の要具であるといわれてい

した。読者の諒恕を乞う次第である。

る。

しかしながら、事実を吟味して見ると、このような信念は約10年前の真実とは部分的には一致するが、現在ではますます正当化されなくなっている。従ってそのような考を抱くことは危険である。低開発国には先進国がこのような政策をつづける義務があるものと考えさせることとなろう。このような誤解は結局において彼等に害があるだろう。またフランスの世論を誤った方向に導くこととなろう。

（i）商業取引

戦後10年間はフランスは外国為替不足を緩和するためにフラン地域からの買付を増加し、フラン地域への販売を増加した。しかしそのような時代でも他国との取引はフラン地域内の取引よりも速かに増加しつつあった。この傾向は1958年以後は加速化された。この年に海外領土は独立し、フランスは貿易自由化と交換性回復の政策を採用しはじめたのである。1958年と1962年の間においてフランスとフラン地域との貿易は幾分停滞的であったが、他国との貿易は2倍となった。フラン地域向けの輸出の割合は1954年には36%であったが、1962年には20%に減じ、1963年には約18%、(1964年には約17%) になった。同じ期間にフラン地域からの輸入の割合は、同地域からの石油の輸入増加があったにもかかわらず27%から21% (1964年には16%) へ下落した。同様のことがイギリスと英連邦諸国との間でもおこっている。

フラン地域との貿易構成はフラン地域との貿易をフランスにとって特に有利ならしめているかどうかが問題となる。

フラン地域への輸出の構造は他国への輸出構造とは殆ど変りはない。輸入は主として熱帯食品および一次産品（現在世界では不足が見られない）である。

このような情勢の下で、フランスはフラン地域の低開発国に特権の市場を維持し、また獲得するために巨額の支出を行なうことを正当化するに足る利害関係があるかどうか問題である。

これらの市場を失うことは若しこれと代る市場を発見することが出来ないならばその場合にのみフランスにおける生産の減少という結果を生じる。富める国の工業製品の売行の拡大は主としてその国の国内市場の拡大と他の富める国の国内市場の拡大に依存している。フランスや他の欧州諸国には開発さるべき広大な地域が残っており、また多くの満たされない需要が残っている。

輸出はそれ自身が目的ではなくして、それと交換に物資を獲得するための手段である。そしてこの物資獲得が最も有利な条件で達成されることが望ましい。フラン地域諸国との貿易は間接的に負担の多いものである。フラン地域諸国の購入はフランスのこれら諸国に対する援助が増加されるならば大いに増加され得るに過ぎない。これらの諸国へ供与される援助がこれらの諸国に対する輸出受取額から差引かれるならば、これらの諸国との貿易は個々の輸出業者にとって利益があるように見えても、フランス全体にとって屢々不利となることがある。フラン地域との貿易でフランスが世界市場価格よりも低い価格でこれら諸国から買入れるならばその時に限り有利であるだろう。しかし、事実はその反対であることが普通である。

輸出の第2次的効用は輸出品を競争力のあるものとするのに必要な努力である。しかし、フラン地域の特権的市場への輸出は競争に遭遇することはない。したがってこの競争のないことから利益を受ける産業部門は怠惰となり、他の市場で競争することは出来ない。同様の懸念がイギリスでも表明された。すなわち、イギリスの欧州共同市場加入を得策とする人々は英連邦との結合を弱めることを容認しているのである。フラン地域との貿易の変化はフランスに不利をもたらしたものではない。「フラン地域諸国の独立は既に不合理となった慣行をフラン地域諸国のためにも、フランスのためにも利益となるように、廃止する機会である」

新しい情勢への適応には時間がかかるが、しかしその時間は極めて限られている。援助によって得られた市場によってフランスの基本産業の進歩が促進さ

れることはあるが、それは例外的な場合に過ぎない。援助によって市場が拡大されることがあるからといって、無差別に世界各地に援助を与え、市場を開拓するという事になってはならない。

（ii）貨幣的關係

現在フランスの援助が大部分仕向けられる諸国はフランスと特別の貨幣的關係を持っている。これら諸国は固定レートで自由にフランに交換される通貨をもっているか、あるいは一定の限度内において、また一定の条件においてではあるが固定レートで、しかも他の通貨に交換されるよりは容易にフランに交換される通貨をもっている。この完全または部分的交換性は次のような仕組みになっている。すなわち、フランスがフラン地域諸国から買入れるときは、フランスはフランで支払い、このフランはフラン地域諸国の勘定に貸記される。フラン地域諸国がフランスから買入れるときは、これら諸国は自己の勘定からフランスを引出して支払う。フラン地域が外国に輸出した場合に、それが受取った貨幣は通常フランに交換され、フランスの外貨準備を増加する。フラン地域が外国に支払わねばならないときは、フランスはその国が必要とする通貨をフランと交換に大体自由に供給する。

この制度は二つの面においてフランスにとって基本的に利益である。すなわち

(1) フランスがフラン地域諸国に対して貿易の赤字となる場合に、フラン地域諸国はその赤字をフランスがそれら諸国の勘定に貸記することによって調整することを許す。それ故にこれら諸国はもしこれら諸国がフランスから貿易を均衡せしめるに足るだけの輸入を行なわないならば、フランスに対して信用を供与したことになる。

このことはスターリング地域でも戦時中に行なわれたことである。しかしこのようなことはフラン地域では滅多に生じないことである。フランスがフラン地域諸国に対して赤字となったのは1946年だけであり、1947年および48年には

均衡していた。1949年から61年までは常に黒字であった。そしてその差額（フランス側の輸出超過）は援助で調整せねばならなかった。

(2) フラン地域諸国の外国への輸出が輸入を超過するときには、フランスの外貨準備が増加する。これはもし同時にフランスの国際収支が世界の他の地域に対して赤字であるときにはフランスの国際収支の改善に有用である。イギリスはこのような方法でスターリング地域から利益を受けて来たことが屢あった。しかし、フラン地域諸国（フランスを除く）の国際収支は殆ど常に赤字であった。それが黒字になりはじめたのはやっと1960年以後のことである。しかしその時以来フランスの国際収支も黒字となって来たから、フラン地域諸国の黒字はフランスの外貨準備を増加したに過ぎなかった。

フラン地域の機構はさらに次のような三つの点で利益がある。すなわち、

(1) 通貨の自由なもしくは部分的な交換性は取引特に貿易を容易ならしめる。しかしこのことは取引が有利である限りにおいてのみ利益であり得るのである。

(2) この交換性はフラン地域に住むフランス人にとって利益である。というのは彼等は現地で稼いだ貨幣を自由に本国に送金することが出来るからである。

(3) この制度がフラン地域の外貨収支をプールする制度である限り、時間的および地理的な収支不均衡を調整するのに利用せられる。しかし、フランスだけが国際収支の黒字国であるならば、フランスがこの制度の全ての重荷を負担することとなる。

フラン地域全体としての価値はこのような考慮に基いてのみ判断さるべきではない。フラン地域の制度はフランス当局をしてフラン地域諸国との通貨政策上の結合関係を維持せしめる。そしてこれはフラン地域内の低開発国にとって利益となる。しかしこれらの点はフラン地域制度の保持がフランスの利己心によって保証されるものではないことを示すに足るものであろう。

(B) 一般的利益

援助は第三世界（低開発地域）の天然資源の開発に貢献し、それによって西

低工業国により多くの原料を利用可能ならしめる。また援助は被援助国をしてより多くの商品を外国より買入れることを可能にさせる。しかしこれだけが援助を与えることについて考慮される唯一の点であるならば、援助はフランスに原料を供給する能力の最も大きい諸国や、またフランス商品の大市场となるのであろうような段階に最も近い諸国に制限されるであろう。

より広汎な援助政策の根拠は第三世界が東側に傾いて西側を経済的窒息状態におちいらしめはしないかという懸念である。この危険は無視することは出来ないが、それは往々唱えられる程大きなものではない。先進諸国の主要な市場はそれら先進諸国どうしのうちにある。低開発国の市場の損失は先進国にとって全面的な災厄というものではない。いずれにせよ、現在社会主義諸国は低開発国に対して供給する能力が弱いから、危険は少なくなっている。社会主義諸国が低開発国から原料を輸入する能力もまた弱い。もっともこの弱さのために低開発国から若干の主として政治的輸入（例えばエジプトの綿花、キューバの砂糖、北アフリカの柑橘類）が妨げられることはなかった。これらの政治的輸入物資は後に西側市場に再販売せられ、それによって原料価格の一般的低下に寄与した。その上に多くの場合において、特に石油の場合に、低開発国の輸出は社会主義諸国の輸出と競合する。社会主義諸国と低開発国とがより緊密に協力することによって或る種の不足をつくり出し、それが西側の経済に打撃を与えることがあるであろう。しかし、そのようなことは長くは続かない。何故ならば、低開発国は輸入するために輸出せねばならないかいからである。そして西側諸国は予防的備蓄を創設することによってこのような不足に備えることが出来るであろう。低開発国と社会主義国とのこのような協力は一つの恒久的な結果を生ぜしめるだろう。すなわち、それは低開発国のかけひきの力を強め、一次産品の価格を上昇せしめることが出来ることは真実であるが、しかしこのことは先進国にとって負担出来ない重荷ではないだろう。また一次産品の価格引上は啓蒙的な人々が既にそれを求めたがその効果のなかったことである。

兎も角も、経済的窒息状態が発生しはしないかとの懸念はフランスをしてその援助を増加させるものではなくして、フランスの領土内に原料を発見したり、またこれら原料の代用品を開発する努力を強化させることとなろう。

2. 真実の理由

(A) 人類に対する義務

「第三世界と協力するフランスの政策の第一の理由（それだけで十分な理由であるが）はフランスは人類に対して義務をもっているという感情である」

多くの国々の人口増加はきわめて速かであるので、個人の状態のわずかな改善でさえもヨーロッパやアメリカの長期的に観察された経済成長率よりも大きな成長率を必要とする。このような成長率が実現されないならば低開発国の10億人以上の人々がその生活水準を低下させる危険がある。フランスだけではこれらの大多数の人々の運命を変化させることは出来ない。しかし、フランスの資力が限られており、なすべき仕事はこれに比べて不釣り合いに膨大であるということはフランスが何もしないことの口実とはならない。たとえ他国の貧困がフランスの安全や発展に脅威を与えないと考えたとしても、フランスはこれら諸国の運命に無関心であることは堪えられないことである。この理由だけでフランスは彼等を援助すべきである。「この義務を履行しないことはフランスがその化身である文明を否定し、その文明の源泉を破壊し、その文明の開花を危険のらしめるものである。この場合に政治は倫理と結合している。」

(B) フランス文明

フランスは常に自国の国境をこえて活動する必要を経験して来た。このような活動は国外に出かける用意のある人々や普遍性を目標とする文化の仕事でなければならない。海外で働きたいと望む青年達は国家の協力政策の枠内でそれをやる方がよい。このような政策は青年達の仕事を出来る限り有効なものとし、彼等の滞在や帰国はフランスが彼等の経験によって後日利益を受けるように仕

組まれるべきである。

フランスは他のいずれの国よりも自国の国語と文化を広めたいと思っている。フランス語はその国語が近代的概念や技術に対して適していないかあるいは国際的に受け入れられない諸国にとって有益となるであろう。というのは、これら諸国民に表現の手段と思考の方法を与えるからである。

（C）長期的利益

（i）特にフランスの利益

フランスは低開発国との良好な関係から外交的利益を得るだろう。低開発国は彼等の利益のために何がいわれ、かつ何がなされるかについて、ますます関心をもつようになっており、また低開発国の支持は地域的な取決めや世界的な討論において価値あるものとなるであろう。

戦略的必要は科学によって変化しつつあるけれども、フランスは第三世界の諸国の好意から国防上の利益を得るだろう。それは過去における如く人力の供給の面ではなくして、電気通信や輸送の大陸間設備の面であろう。

フランスはまた援助の形式で高級な機械や設備を供給する経済的利益を期待するだろう。後に支払能力が出来、かつ、援助の手段をからなければフランスの産業が進出することが出来ないであろう諸国と技術上の関連が作りあげられることとなる。これによって得られる経験もまた貴重であろう。

最後にフランス文明は新興国との文化的接触によってその内容がさらに豊かになるであろう。

（ii）西側の国としてのフランスの利益

世界輸入の面における二つの考慮は協力政策を強く支持する。第一の考慮は経済的なものである。もしもフランスの援助が低開発国をまず貧困から脱却せしめ、ついで開発を行なわしめるのに役立つならば、「これらの諸国はフランスのパートナーとなり、新興国の繁栄は古い諸国の繁栄に反作用し、その繁栄を支持するであろう。相互発展の過程は現在では大西洋経済の外側では殆ど作用

していないが、それが他の大陸に拡がるに従って拡大・強化されるであろう。」

第2の考慮は政治的なものである。フランスはフランスの選ぶ社会制度の下において自由に生活したいと思っている。この自由はフランスの生活様式に敵意をもつ政治的、軍事的ブロックがアジア、アフリカ、ラテン・アメリカに形成されることによって危険にさらされるであろう。これを防止する方法はフランス自身と同様の自由な経済構造を押しつけようとするのではない。必然的に長期間不満足な状態にとどまるであろう大衆はフランスに反対するものは誰にでも頼ることとなる。フランスの唯一の関心事は彼等の政治的イデオロギーが彼等をしてフランスに戦をしかけさせることがないようにすることおよびそのイデオロギーが彼等の発展に有利なものであることである。「フランスと第三世界との協力が有効であるかどうかは長期的に見ればその経済体制が多かれ少なかれ社会主義的である国々を援助するフランスの能力の如何によるものである。」

国民の支持を得ない支配者と同盟を結ぶことを企てるべきではない。このことは防衛であるよりもむしろ危険であるようである。

しかし、悲観論は正当ではない。

共産主義国家群は低開発国にとって魅力のあるものであることは否定出来ない。すなわち、共産国家の植民地主義に対する攻撃、集産主義がある種の部族の構造と類似していること、あるいはまた新しい考えの珍らしさ、中央計画の外見上の論理、国家貿易制度をもつ諸国と単一輸出作物をもつ国々との間の交換が比較的容易なこと、計画経済諸国とその経済が計画されつつある諸国との間の交換が比較的容易なことなどがそれである。

しかしながら、実際上はこれらの魅力は限られたものである。共産諸国の援助は比較的小さく、屢々そのごちなさのために台無しになっている。ソ連と中国との目標は屢々矛盾している。独立を達成した諸国は独立を放棄するようなことはしない。彼等の現在の中立主義は真面目なものである。

「西側の協力政策がフランス自身の独立の保全に有効に寄与するためには、それは冷戦の手段であってはならず、根本的なものを狙うべきである。」援助が低開発国の真の要求およびこれらの要求についてかれらが考えているところを満足させるならば第三世界の大多数の国家がいただいている政治的独立保持の願望を強化することとなろう。「フランスは政策の自由な選択に対する彼等の恒久的な権利を認識し、かつまたそれを宣言することさえせねばならない。また政策の選択が国民それ自身による選択であることを保証するために出来る限りのことをし、それを尊重し、かつ公平な第三者としてその実現を支持しなければならぬ。」

3. フランスの特殊な適性

フランスは多くの方面で有利な地位にあるので、より一層援助をせねばならないと感じている。フランスの広大な旧領土は植民地的地位を離脱した。フランスはもはや植民国家ではない。1789年、1848年およびブラザビルにおいて1944年に宣言されたフランスの諸原則は大きな魅力をもっている。というのはそれらはもはや帝国主義政策のために奉仕するものではないからである。他国の文明を尊重するというフランスの評判は良好である。フランスはまた自国より強大な国々に対して服従することをしないという事実で低開発国に共感を呼んでいる。低開発国はフランスは彼等の感情や懸念を理解してくれるであろうと思っている。フランスの国土が小さいことは彼等に安心感を与え、フランスからの援助は冷戦とは関係がないものであると考えらる。

フランス経済の若干の特徴は好都合なものである。フランスは大多数の低開発国と同じように大きな農業人口をもっている。公企業と私企業とは併存している。フランスは「私企業の神秘」をもっていない。フランスの経済計画の経験は低開発国の興味をそそるものがある。低開発国はソビエトの計画の硬直性に驚いているが、しかし、彼等にとっては自由な市場機構は神秘的であり、彼等

には無効であるように思われている。

しかしこのことはフランスが自国をモデルとして押付けるということではなく、単にフランスが有用な役割を演ずる場合があるということの意味するに過ぎない。

第2節 利用し得る資金

第二の問題はフランスに自国の発展を危険にさらすことなしに、その資源のどれだけの部分を援助政策のために利用し得るかという点である。それにはまずフランス自身の発展に必要な努力と援助供与によって負担となる犠牲との比較考慮を行なわねばならない。「その上に先進国間の競争の激化のために先進国はその直接の競争者が負担するよりも著しく大きな不生産的な負担をいつまでも恒久的に受諾することはできない。」援助は公的な支援がなければならない。それ故にそれがどれだけ費用がかかるかを正確に明らかにせねばならない。しかし援助という概念は曖昧なものであるので数字で示すことは困難である。

援助を供与することによってフランス経済から何物かまたは何人かが取り去られる場合にのみ、援助の真実の費用が生じる。この費用は軽微であることもある。一国が農業の過剰生産を避けることが出来ないならば、この余剰農産物の供与はその国民に対する負担ではない。またある種の産業において余剰能力を避けることが不可能であるならば援助として与える商品をこの余剰能力をもって生産することは、遙かにずっとその負担が軽いものである。(しかし注意すべきことはこの種の援助は援助国の経済の欠点をかくすことによってその矯正を遅延せしめることとなる。)

「他方において援助のあるものは援助国にとって高価であるが、被援助国には何等の寄与もしないものがある。砂漠にピラミッドを建設することは極端な例である。道路、橋梁、港湾などで現地の経済に殆ど役に立たないものはこれと大差はない。」

商品や人の流れは複雑な財政・金融上の取引を含み、それに関係する諸国のいろいろの部分に影響する。フランスの公的資金で海外に工場を建設することはフランスの納税者に負担をかけることとなる。工場の建設は設備を供給する企業に注文を獲得せしめる。所有者が引き合うかまたは損をするかは工場の操業によってどれだけの利益があがるかによる。工業が設置された国にとって、それがどれだけ助けになるかは、現地経済への適応性、工場が支払う賃銀と租税、現地へ再投資する利潤の如何による。フランス経済におよぼす効果は工場建設に使用される人的および物的資源が完全雇用部門からか、または不完全雇用部門から引き去られるかどうかにより、注文の大きさにより、工場製品の販売高の如何により、また本国へ送金された賃銀や利潤の用途の如何によって異なる。

「援助の正しい評価は金融的な流れをその流出と還流において分析することであり、また個々のフランス人に対する負担とフランス全体に対する負担とを区

第1表 フランスの金融的援助⁽¹⁾の額とその推移(百万ポンド)⁽²⁾

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
公的部門よりの援助	234	295	318	300	306	339	358
双務的援助	227	292	307	288	280	313	316
多角的援助	7	3	11	12	26	26	42
民間部門よりの援助	166	137	136	154	159	165	146
双務的援助	166	136	136	153	156	165	146
多角的援助	0	1	Nil	1	3	Nil	Nil
援助総額	400	432	454	454	465	504	504
変化指数 (1956=100)	100	108.5	113.9	113.9	116.2	126.1	126.2
総援助中の公的援助の割合(%)	58.6	68.2	70.1	66.2	65.7	67.3	71.0
総援助中の多角的援助の割合(%)	1.5	0.9	2.4	2.8	5.7	5.2	8.3

(注) (1) DAC の定義による

(2) 時価の為替レートで換算

別せねばならないということが全ての要点である。」ここでは大体の評価をすることだけが可能である。

1. 過去および現在の計画

方法は不十分であるけれども、援助の大きさの測定は金融的なデータから出せねばならない。後に明らかになるように、他の方法も明快な評価に寄与するであろう。

(A) 援助総額 (第1, 2, 3表参照)

第2表 フランスの援助と他の経済活動との比較(%)

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
援助が GNP に対する割合	2.03	2.12	2.17	2.33	2.15	2.16	1.96
公的援助が GNP に対する割合	1.19	1.44	1.52	1.54	1.41	1.45	1.39
援助が粗固定資本形成に対する割合	11.24	10.92	11.30	12.29	11.55	11.09	10.00
援助が税収に対する割合	5.5	6.5	6.6	6.7	6.3	6.4	6.1

四大援助供与国(アメリカ、フランス、イギリスおよび西ドイツ)はDACの援助の85%以上を提供している。フランスの援助は絶対額では第二位にある。しかし、国民総生産との割合で見れば他国を抜きこんでいる(第3表参照)。またフランスの援助が主として仕向けられる諸国すなわち、フランス地域諸国は、平均して他の低開発国よりもずっと多額の援助を受取っている。すなわち、1961年に第三世界全体では、援助は1人当たり約2ポンドであったがフラン地域では6.5ポンドであった。

(B) 援助の費用

援助の真の費用は次のような方法で評価される。

(i) 援助の意味

1. 上記の数字は若干の国々におけるフランス政府のある種の支出(外交および軍事支出、両国にとって共通の利益となる支出、恩給など)を含んでいな

第3表 フランスの援助と諸外国の援助との比較(1961年)(%)

DAC のメンバー	全メンバーの援助総額に占める各国の割合		各メンバーの GNP に対する援助の比率	
	政府および民間	政府のみ	政府および民間	政府のみ
アメリカ	53.2	57.3	0.97	0.72
フランス	14.5	16.1	2.41	1.78
イギリス	10.0	7.5	1.32	0.66
西ドイツ	9.0	9.6	1.17	0.88
日本	4.3	3.9	0.93	0.53
イタリア	2.7	1.1	0.78	0.21
オランダ	2.2	1.1	2.08	0.62
ベルギー	2.1	1.8	1.48	0.92
カナダ	1.6	1.0	0.38	0.19
ポルトガル	0.4	0.5	n-a.	1.35
DAC の全メンバー	100.0	100.0	平均1.00以下	

い。というのはその目的は開発に寄与するためではないからである。しかしそれにもかかわらず、これらの支出は有用である。何故ならば受取国に対して財源を提供するからである。これらの政府支出はその国々にフランス人が駐在していることと結び付いている。従って、フランス人の駐在がフランスの納税者に対してはどれだけの負担になるかを考慮に入れることが適当である。開発のための政府援助（DACの定義による）は1960—62年の3カ年についてみれば、フランスの政府資金からフラン地域諸国の使用のために提供された資金総額の40%に過ぎなかった。

2. 反対にフランスのフラン地域に対する援助はフラン地域諸国のフランスに対する貿易および貿易外赤字、利潤や賃銀の送金、民間個人による資本のフランスへの移転など（フランス人がその資産を現地に売却し、手取金を本国に送金する場合や、現地人がフランス本国への投資を選好する場合など）によ

って均衡させられる。しかし、フランス人による賃銀や利潤の送金や資本の移転だけがフランスの援助の費用を減少するものと考えられる。しかし、それがどれだけに達するかを明らかにすることはできない。フランスの商品の代金が援助で支払われるときには輸出業者は損をしないがしかし、フランス経済は損をしている。この損失は援助の金額によって貨幣で表示されるし、実物表示では輸出品に含まれる物資の損失によって表現される。(ただしそれと交換に輸入されるものがなく、かつ信用が創造されないとする)。被援助国の国民が資本をフランスに移転するときは、彼等は単にフランスの債権者になるに過ぎない。

(ii) 商品および用役の流れ

貨幣表示で援助を測定することが曖昧であるために実物表示でこれを測定しようとする試みが促進せられる。実物表示の援助はフランスは被援助国に対して自国が受取るよりもより多くの商品と用役とを供給することによって行なわれるのである。フランスのフラン地域諸国に対する貿易黒字、商品の移動と結びついた用役の金額および技術援助の支出を合計すれば、その結果は援助の金融的評価と著しく接近する。(たとえそれを正確にするために調整が必要であるとしても)。1960より62年に至る3年間にフラン地域への援助の実物表示額は貨幣表示額の92%であった。

(iii) 人的費用

フランスの技術援助の実物費用は専門家の給料ではなく、専門家がフランスにいないことによってフランスが失う活動を吟味することによって最もよく測定される。

完全な計算を行なうことは困難であるけれども現在フランスが提供している人的援助は4万6000人と見積られる。このうちにはフランス各省によって提供される技術援助だけを含み、半政府機関や民間機関による援助を除いている。活動のタイプによる分布は大体次の通りである。

教	育	70%		
社	会	事	業	5%
経	済	12%		
郵便	および	電信	5%	
一	般	行	政	10%

技術援助の大部分は教員であり、その数は約3万2000人であるが、この人達がフランスから不在になることは多くの困難を生ぜしめるであろう。残りのうち約1000人だけが国際級の真の専門家である。他の人々は中級のものであって、その人達がフランスから不在になることによってフランス経済の機能に与える損害は殆どない。

2. 将来の政策

フランス経済の成長と両立する援助の額を正確に測定するためには極めて詳細な資料が必要であるが、このような資料は入手出来ない。政府は関係各省にそれを供給することを要求することはやる価値のあることである。しかし、そのような資料が得られなくとも、若干の観察を行なうことが出来る。

商品や用役には限度があるが、援助にもとずいて増加する企業の売上高の割合は左程大きくはないので大きな困難を生ぜしめるものではない。せいぜい、援助のリズムと増加が前もって予知出来れば役に立つだろうという程度である。

より重大な問題は人員に関するものである。もちろん、技術援助で要求される人数は量的にますます少なくなっていくが、熟練者に対する要求はますます増加している。熟練者の不足はフランスで既に重大となっており、その不足は増加するおそれがある。

一見したところ、協力の要求はフランスの全需要に比べて小さいものであるからフランスは自国と低開発国の両者の需要を充足し得るであろうと考えられる。しかし、フランスの成長と真に両立し得る援助はどれだけであるかという

ことを発見するためには人員および資材の総利用可能高を考慮するだけでは充分ではない。要求が競合する分野を研究せねばならない。

人員に関する限り、経済専門家、計画立案者、教師、技師、医師、農業専門家などの分野においては低開発国の需要はフランスの需要に殆ど劣らない位である。このような専門家を十分に供給するよう配慮をすることが必要である。そうでなければ協力の推進も不可能となるばかりか、フランス自身の将来にも危険を生じるであろう。

協力のための財源は大部分、政府資金に仰いでいる。民間投資の促進にどれだけ多くの配慮が行なわれても将来も政府資金が大部分を占めるであろう。従って援助を国民総生産と比較して考慮するよりもむしろ政府支出と比較して考慮することが必要である。援助の突然の増額は租税負担や政府資金に依存する用役の機能に我慢の出来ない程の影響をもたらす。援助の少しずつの増加でさえもフランスの政治の重荷となってこれを圧迫する。例えば1961年においてGNP、租税収入および政府援助の比率は100:23:1.5であった。政府援助の量が2倍に増加したとすれば、その増加はGNPの1.5%を吸収するだけであるが、租税の6.4%の増加かまたは他の政府支出のそれに相当する減少が必要となる。このことは国家財政に激しい混乱を生ぜしめ、物価や産業に対する投資の可能性に影響する。

「フランスの援助の量と低開発国の要求との関係を知るためには対外援助と経済発展との間の関係について真面目な研究が必要となる。統計資料の不足などの理由によりこのことは現在のところ完全には出来ない。しかし、現在可能な接近方法によって到達した結論によればフランスは第三世界の援助要求を満足させることは疑もなく不可能であるということである。従ってここで考えられる唯一の問題はフランスはどれだけ援助を提供することが可能であるかということである。」

GNPが計画に従って1年に5%ずつ上昇し、政府援助が1961年の割合の通

りG N Pの1.5%に維持されるならば、政府援助に利用可能を金額は年々5%ずつ増加する。すなわち、1965年には約4億2000万ポンド、1970年には5億5000万ポンド、1975年には6億8000万ポンドに達するであろう。

もし要求の規模が増大してより大きな努力を必要とするようになると、G N Pに対する政府援助の割合は次のようになる。すなわち、

(イ) 1965年に5億7000万ポンド、1970年に7億3000万ポンド、1975年に9億4000万ポンドを得るためには2%。

(ロ) 1965年に7億ポンド、1970年に8億1000万ポンド、1975年に11億6000万ポンドを得るためには2.5%となる。

援助のG N Pに対する割合が1.5%から2%へ増加することは租税が2.5%増加することを意味する。援助のG N Pに対する比率が2.5%に上昇することは租税の5%の増加を意味する。あるいはまた援助の割合の増加は他の公的支出の削減によって達成されよう。

第二の限界は他の先進国が何をするかということによってきめられる。生活水準向上への圧力は継続するようと思われるから、援助の増加は消費を減少せしめずして、資本形成を減少させるであろう。すなわち、援助の比率をG N Pの1.5%から2.5%へ引上げることによって資本形成は5%減少するであろう。このことはフランスと競争している諸国と比較してフランスの成長に害を与えるであろう。フランスは現在、援助のG N Pに対する比率では先進国中の首位にある。

「現在の情勢の下においてはG N Pの1.5%という政府援助の比率を維持することは可能であり、これをこえないことが合理的である。この比率を維持した場合、G N Pの予想成長率(年5%)が実現されると、1975年までに援助に振向けられる資金は1961年の3億3900万ポンドの2倍に当たる6億8000万ポンドとなる。援助の比率を増加することは他の主要工業諸国も同様な努力をする場合か、またはフランスの経済成長に本質的でない他の目的を犠牲として、協力の

目的に明らかに優先順位が与えられる場合にのみ許容されるであろう。」

いずれにせよ、援助の規模に関する決定は長期的なものであって、相当長い期間にわたって適用されるものであることが望ましい。

第3節 援助の配分

第3の課題はフランスは援助資金をどこに、またどのような観点から振向けるべきかということである。

援助の配分にはいろいろの方法が可能である。どのやり方が最善であるかは先験的には決められない。援助は国の特殊事情や利用可能な資金の量の如何によってその実施方法は異なるものである。フランスの援助は出来るだけ多数の国々に分散すべきか、またはフランスが特別の歴史的関係をもつ少数の国に集中すべきか否かがまず問題となる。

「現在のフランスの援助の特徴となっているのは経験に基くやり方と援助が新しい地域には行われぬということであるが、それにもかかわらず全ゆる困難を考慮すれば、フランスの援助方法は正しかったと思われる。」

過去15カ年間にフランスは20カ国に独立を与えた。植民政策を統合の目的をもって遂行しようとする試みは失敗に終わったけれども、いまなお注目すべき痕跡を残している。他方において植民地の独立により新政策に若干の困難が生じている。

現在は「多くの国々で古い指導者階級が去って、新しい階級が成熟しつつある波の谷間にある。いまこそ第三世界との将来の協力政策について明確な決定を行ない、それを新興諸国に知らせねばならない。」「どこへ」そして「如何にして」援助を行なうか援助の場所と方法を確定せねばならない。

1. 地理的配分

(A) 現在の情勢

かつてフランス帝国に属した領土が独立したことによってフランスの援助の地理的分布に変化が生じることはこれまでのところはなかった。1961年および62年にフラン地域の諸国はフランスが供与した公的・私的の二国間援助の85%、政府援助だけについていえば95%以上を受取っている。（第4表参照）このような状態をつづけるべきか、あるいは将来は援助活動を他の地域にまでも広げるべきかが問題となる。

第4表 フランスの2国間援助の分布（1961年）

	政府および民間		政府のみ	
	百万ポンド	%	百万ポンド	%
フラン地域諸国	409	85.9	303	97.0
海外諸縣および領土	37	7.8	35	11.2
アルゼリア	231	48.4	156	50.1
アフリカおよびマダガスカル諸国	122	25.5	99	31.7
モロッコおよびチュニジア	17	3.6	10	3.2
配分されない分	2	0.6	2	0.8
フラン地域外の諸国	67	14.1	9	3.2
カンボジア, ラオス, 南ベトナム	5	1.1	4	1.2
その他	62	13.0	6	1.8
合計	476	100.0	312	100.0

第5表 フランスの技術援助人員の分布（1963年）

アフリカ	43,629
うち：北アフリカ	32,928
ブラック・アフリカ	
およびマダガスカル	10,399
その他アフリカ	302
その他の世界	2,492
アジア, オセアニア	1,215
近東	452
ラテン・アメリカ	563
合計	46,121

技術援助についていえば、第5表に示される如く、人員の総数の4分の3以上は北アフリカの三国に集中し、5分の1以上はブラックアフリカおよびマダガスカルに集中している。フラン地域以外で比較的多数の人員がいるのはカンボジア、ラオスおよびベトナムであり、その数は1000人をこえている。

イギリスの援助の地理的分布も同様に過去の遺産である。すなわち、1962年にはイギリスの援助の96%はスターリング地域諸国に向けられた。ドイツの援助はこれと反対に特別な結合関係にもとづくものではない。すなわち、1962年にはその援助信用の44%はアジア、25%はヨーロッパ、19%はアフリカ、そして12%はラテン・アメリカに向けられた。その上に、受取国は毎年著しく異っている。アメリカの援助は1962年には主としてインド、パキスタン、エジプト、韓国、ブラジル、ベトナム、トルコ、アルゼンチン、チリ、ガーナなどに向けられた。アメリカの援助は広く分散しているが、ラテン・アメリカ以外では共産圏に境を接する諸国に主として援助が向けられている。

(B) 将来の政策

将来の政策についてはまず集中か分散かの問題がある。

- (a) 集中説 現在の援助集中を支持する議論を要約すると次のようである。
- (イ) フランスはかつて重大な責任をもっていた国々においてその助力を十分に維持する義務があること。
 - (ロ) フランスのこれら諸国に対する協力は望まれ、かつ歓迎されているから、これを行なう可能性があること。
 - (ハ) 人的その他の結合関係が強く、独立によってこれは破られなかったこと。
 - (ニ) これら諸国は地理的にみて比較的フランスに近いこと。
 - (ホ) 同一の支出を行なう場合に古くからはじめられた計画の方が新しいものよりも本質的に強力な効果をもつこと。
 - (ヘ) 努力が集中されるならば有効な成果をあげるよりよい機会があるが、大きな、人口過密の大陸に分散するならば、その効果はゼロに等しいこと。

- (ト) 広い地域における貧困に対するたたかひの責任は特定の援助供与諸国の間で分担することが目的にかなっていること。
- (b) 分散説 援助は分散さるべきであるという説は次の通りである。
- (イ) アフリカとの連合は幻滅の危険がある。
- (ロ) 過度の集中は干渉政治におちいるか、浪費におちいるかのいずれか、または両者にある。
- (ハ) アフリカに援助を局限することによって、フランスは世界のバランスがはるかに重大な危機にある諸地域に手をのばすことが出来ないこと。
- (ニ) 援助の分散によってフランスの産業はその生産物がフランスとより補完的な富裕な諸国に販路を見付けること。
- (ホ) フランスの援助の分散はより多様化した需要をつくり出すことによって、フランス産業に競争力をつけること。
- (ヘ) 援助の分散はそれによって殆ど独占的な勢力圏というものの存在が終ることとなるから、被援助国の利益となるであろうこと。

集中説および分散説のいずれにも長所がある。「結論としていえることはアフリカとの協力は依然として優先的地位を占めるが、しかし、それはもはや以前程は排他的であってはならないということである。」

フランスの援助は広大なアジアや南米大陸の開発に決定的な貢献をすることは出来なかつた。しかし、アフリカ経済の離陸（“take off”）には決定的な貢献をすることが出来よう。このことはアフリカに優先順位を与えることを正当化するだろう。しかし、フランスはフランス語を話すアフリカに対する唯一の貢献者であることを欲してはならないし、また、その場所で活動することを差控えてはならない。「フランスは慎重にかつ整然とヨーロッパのパートナー達を説得してフランスとならんでアフリカに援助を提供することを約束させるべきである。」

この政策が成功すれば、アフリカ以外の地域またはフランスが現在干与して

いないアフリカの諸地方に対して、フランスの援助の大きな割合を振向けることが可能であろう。

さきに述べた仮定によれば、すなわち、フランスの政府援助はGNPの1.5%の水準を維持し、かつ、GNPが1961年から1975年までの間に2倍になるとすれば、政府援助に利用し得る資金は3億3900万ポンドから1975年には約6億8000万ポンドに増加するであろう。もしも海外諸島や領土（それらは現在政府援助の12%を受取っているが）を除外すれば、独立諸国の利用可能な資金は3億6000ポンドから約6億1000万ポンドにまで増加するであろう。フラン地域の独立国のフランス政府援助に対する要求は1975年には約100億フラン（7億2700万ポンド）になるだろうと推定される。

暫定的ではあるが一応次のような点が示唆されよう。すなわち、

(i) フランスはフラン地域の独立国の要求の50%だけを二国間援助で供給し、残り50%は多角的援助（そのうちでフランスは大部分を支払うべきであるが）かまたは他の二国間援助によるべきである。

(ii) フランスは1975年にはその政府援助の25%を多角的なルートを通じ行なうよう決意すべきである。（現在この比率は8%である）このことは被援助国の主権は国際機関の介入によってよりよく保全されるとしばしば考えられて

第6表 1975年における援助分布の提案

	1961		1975	
	百万ポンド	%	百万ポンド	%
独立国に対する二国間援助合計	280	91.4	456	75
うち：フラン地域合計（海外諸島と領土を除く）	(268)	(87.5)	(363)	(60)
その他諸国	(12)	(3.8)	(93)	(15)
多角的援助	26	7.8	152	25
独立国に対する政府援助合計	306	100.0	608	100

いるから、その希望に応じるためである。

このような政策をとると次のような数字が得られる。この場合に政府援助はGNPの1.5%と仮定されている。（ただし、諸国間における援助の配分については予測は行なわれていない。）（第6表参照）

これによれば現在のフラン地域に対する政府による二国援助は35%だけ増加するに過ぎないが、フラン地域以外の諸国に対する援助は8倍に増加する。また多角的援助は6倍に増加する。

それでも1975年にはフランスの政府援助の60%はフラン地域に直接振向けられる。このことはフラン地域に対する援助は絶対額において増加することが望ましいと考えられたこと、およびフランスはフラン地域諸国では依然として主要な援助供与者であるべきであると考えられたからである。

このことはフランスをしてフラン地域以外で支配的役割を演じることを許さないであろう。「フラン地域以外でフランスの協力が有効であるためには他国の援助と連繋して行なわれねばならないであろう。」

多角的援助と二国間援助との割合および、フラン地域に対する援助の絶対額がともに決定されたならば、フランスの他国に対する二国間援助は援助の総額が増加した場合のみ増加し得るのである。従って、もし、政治的理由で援助のGNPに対する比率を1.5%から2%に増加するならば、1975年には2億5000万ポンド、すなわち全援助額の30%をフラン地域外の諸国への二国間援助に振向けることが出来るであろう。

2. 援助の形態

(A) 現 状

フランスが以前のフランス植民帝国の中で活動を継続することは明白である。

フランスの援助が被援助国をして経済的独立を達成せしめるのに役立つためには、投資される計画は将来最大の収入をもたらす、かつ最少の費用を課する

ものであるべきだ。フランスの援助はいままで余りにも多く基礎的施設に集中し、直接の生産的投資は等閑視されて来た。

フラン地域において勤務するフランス人達は現地人によって置換えられるべきである。教員を除けば、高級の顧問だけでよい。チュニジアおよびインドシナでは教育はかなりの援助が行なわれる唯一の部門である。モロッコやアルゼリアではフランス人は一般行政で今尚非常に重要な役割を演じている。ブラック・アフリカでは援助は植民地時代と余り変っていないが、フランス人は一般行政で過度に重要な役割を演じている。勿論、フランス人職員の相当多くが引揚げることは現在は危険でもありまた不可能であるだろう。しかし、フランス人を訓練された現地人で置きかえることは速かには行なわれていないように見える。

フランス政府の支出は独立国となった若干の諸国では依然として余りにも高すぎる。アフリカおよびマダカスカル諸国だけでフランスの軍事支出は1962年に5500万ポンドを超過した。この上にこれら諸国の軍隊のために800万ポンド以上が寄与された。更にフランスは1962年にこれら諸国のフランス文官のために1800万ポンドを支出した。さらに共通の利益と考えられる若干の用役たとえば灯台、浮標、気象観測、航空安全などのための責任によって負担する費用がある。

被援助国の財政は屢々不均衡である。独立に際してこれら諸国はフランス型の行政機構を引きついだ。しかしこの機構はこれら諸国の大きさやその資力に殆ど関係がなかった。本国から移住して来たフランス人達を満足させるために定められた賃銀は廃止されなかった。新興国は権力を獲得したことを壮麗な建物で表現しようとする誘惑には必ずしも抵抗し得ない。納税者の貧困のために租税収入は非弾力的である。租税収入は輸出入品に対する課税によるものが主である。しかし、過度の関税は密輸入を刺激する。また輸出品に対する租税は世界市場における価格を高めるから、実際は産業や小農民によって負担される

こととなる。あるいはもし輸出品がフランスに特権的な市場をもつものであれば、租税はフランスの消費者によって負担される。1962年の予算ではアフリカおよびマダガスカル諸国に対し、援助および協力基金（Fonds d'Aide et de Coopération）による支持は約1500万ポンドに達し、この上に300万ポンドの国庫貸付が行なわれた。

フランスは事実上、アフリカ政府が一方向的に発議した事項に対する融資を拒否することはない。その代りに、アフリカ諸国は財政上の後見を受けている。特に赤字財政の問題において然りである。過去において行なわれた政策の長所は少なくともこれら諸国を金融恐慌や経済恐慌のない独立に至らしめた点にある。将来どのような変化があろうとも、フランスは昔の植民地と決裂するような態度をとるべきではない。

（B） フランスが主要な援助供与者である諸国に対する将来の政策

（1） フランスの協力は被援助国の経済的独立の強化に導かねばならない。

経済の従属性は後進的な経済構造のもつ低い生産性の結果である。すなわち、その経済構造は農業と手工業が支配的であり、人間および天然資源の大きな不完全雇用をとまなっているのが普通である。古い社会的構造を打破するだけでは不十分であり、資本主義機構を運営する活動的な企業者かあるいは社会主義的体制をとろうとするならば、その機構を動かす清廉な公僕が出現せねばならない。このことが、自然発生的に生ずるということは極めて稀である。

「従って、フランスの最も緊急な任務は被援助国の真の可能性を考慮して、悪名高き経済的不均衡の除去を可能ならしめるような政治的、社会的構造を確立することである。」

貧しい国々が彼等の経済発展を直ちに先進工業国の水準にまでもって来ようと努力することは危険である。このことは貧しい国をしてますます従属性を高めることを運命づけるものである。先進国の発展は16世紀以来種々の段階を経て来たものであり、新興国が一挙にこれに追いつくことは問題とならない。も

もちろん、ある程度の飛躍は可能であり、また不可欠でさえあるが、優先順位を誤ったり、時間の要素を見逃すならばよい結果は得られない。

回避すべき第二の誘惑はフランスの行政をモデルとした行政組織を持ちたいという要望である。これによって新興国には過大な機構が作り出される危険がある。

フランスはまた、その援助が果たす役割を過大評価してはならない。フランスは外部からのいかなる援助も新興国の発展を保証することは出来ないこと、そしてフランスの援助はただ補足的な支柱にすぎないことを知らねばならない。フランスの援助は基礎的施設をつくり、工業センターをつくり、軽工業の建設に参加し、人員特に高級な農業専門家を訓練することにある。対外援助の範囲は開発計画の遂行に必要な技術的援助に限るべきであり、援助は被援助国によって作られた構造に適しなければならぬ。援助は一定の限度をこえてはならない。この限度をこえると、援助は成果に何物をも付加することはなく、浪費におわることとなろう。各国には飽和水準というものがある。

(2) フランスの協力は優先順位の選択を基礎とせねばならない。

援助を包括的で完全な開発計画に全面的に従属せしめることには異論はない。しかし、少なくとも援助は筋道の通った計画の一部として用いられることが必要である。保健政策、農業の近代化、軽工業や重工業の建設などは相互に密接に結合し、かつそれぞれ相互依存関係にあるが、各部門において優先順位をつけることが必要である。

農業が経済活動の70%ないしは90%をしめる諸国では明らかに農業は第一の優先順位にある。農業の近代化は全ての他の進歩の条件である。栄養の改善はそれ自身が目的であって一般的に発展に対する刺激となる。農地改革も必要であり、これはその国自身の任務である。

人口の増加は農業によって完全に吸収することは出来ない。工業生産物と一次産品との間の交易条件の発展はおそらく工業製品に有利であるから、工業化

が正当化される。

援助は現地の原料を使用し、最大量の労働を吸収し、現地市場の需要を満足させる軽工業に優先権を与えるべきである。

輸出市場を目的とする大企業はそれらが現地の原料を用い、世界市場への有利で安定的な販路を確保するときは正当化される。大企業の主要な価値は現地の開発の問題を解決することにはなく、これらの企業が獲得し、現地の事情により適切な活動に使用される外国為替にある。政治的および金融的理由によって、もしこのような大企業が国際機関によって、または数カ国共同で融資を受けるならば事態はよりよくなるであろう。

(3) フランスはその活動のあるものを制限し、他を拡大すべきである。

(i) 制限すべき活動

明らかに威信的投資、宮殿や壮観であるが利益のあがらない公共事業は回避すべきである。農業改良の大規模な計画でも国民の少部分にしか影響しないものもまた避けるべきである。ただし、現地の人々の能力やその成果を誇示するために有用である場合はこの限りではない。

同様に、熱帯アフリカにおける多くの大きな鉱工業投資は現地の生活水準の向上に役立つことは殆どなかった。

植民地独立後の情勢から生じるフランスの軍事的および非軍事的支出を制限することもまた賢明であろう。

現地人が教育されるに従ってある種の技術援助費は自動的に減少さるべきである。

(ii) 拡大さるべき活動

優先順位は教育された階級の創造、農業の発展および手工業の復活に与えられるべきである。

フランスは実際に役立つ職業訓練を組織化すべきである。職業訓練の一部がフランスで行なわれねばならないとすれば、既に2年または3年の仕事の経験

をもち、問題の具体的解決を求めている人を招く方がよい。余りにも若い学生達はどこからはじめればよいかわからず、時間を浪費するであろう。基礎的な研究の必要は農業において特に大きい。農業では訓練された人々が研究所の研究成果を実行に移すために必要である。

水利事業、種子や家畜の改良、動植物の疾病の根絶に対する援助は有用であろう。

小規模の現地工場の発展は、特に協同組合の指導者達を訓練することによってこれを奨励すべきである。

(4) フランスの協力は地域的経済組織の確立に役立つべきである。

(i) 地域的工業化

相当程度の工業化は利益のある販路を提供するに十分な現地市場が作り出されなければ不可能である。この条件を充たすためには、諸小国はその開発計画を調整して、これによって産業の重複を回避することが必要である。フランスは地域的規模で計画されるプロジェクトに優先を与えるべきである。しかし、このような地域的計画を全アフリカに拡大しようと試みることは賢明ではない。アフリカ諸国間の距離は余りにも長く、アフリカ内の他の地方よりもアフリカ以外の地域に接近する方が容易であることがしばしばある。

地域化は地域の内部の貿易について関税が免ぜられること（少なくとも地域計画が適用される産業の生産物に対しては）を意味する。この地域はその新興工業を保護する可能性をもつこともまた必要である。このことはEECと連合諸国との間で一致した第二次協定においても事実上認められている。これは援助のうちでは最も有効な形態のものである。

(ii) フラン地域

フラン地域はその当初の有用性を喪失したが、アフリカ経済の過度の小国分裂 (**balkanisation**) をさけるのに役立つならば、ここにその新しい有用性をもつであろう。通貨協定や、それがもたらすフランスの統制の程度はもっと伸縮

的なものとなし得るであろう。しかし、若干の国々はその通貨に対するフランスの支持を、おそらく修正された形態で保持することを欲するであろう。通貨協定は若干の援助取引を容易にすることであろう。

(C) フランスが主要な援助供与者でない諸国における将来の政策

これについて詳細な提案を行なうことは可能ではないが若干の思いつきを述べることは出来る。

フランスが主要な援助供与者でないときでさえも二国間援助が多数国間援助よりも選好される。例えば、ある国々が一つの援助国からだけの援助に全面的に依存することを欲しないときはフランスは多少とも援助を供与することが可能である。しかし、一般的にフランスはフラン地域外の援助に使用可能な資金は限られているのでこの資金は国または部門の発展に決定的効果を生ぜしめるような少数の熟慮されたプロジェクトに集中すべきである。

フランスの援助が漸進的に分散することは融資手続きの伸縮性を大にし、フラン地域の内外の諸国に対する手続きの差異を少なくすることとなるであろう。元来、低開発国は短期信用を要求し、利率には比較的無関心であった。しかし、ますます高価な設備が必要となり、かつ現地の費用が増加したので新しい手続が必要となった。1960年以来フランスは理論上は無期限ではあるが、実際上は約10年ないし12年間にわたる商業信用を保証することが出来た。また1960年以来政府借款をフラン地域外の諸国にも、より伸縮的な条件で与えることが出来ることとなった。条件の緩和は重要である。もしも長年にわたって贈与の形で与えられた援助が正常の借款であったとすれば、今日低開発国が受取っている援助の合計はその負債の利払にも殆ど十分ではないものとなったであろう。フランスの立法上の措置と金融上の手続きは現在の情勢に適應するのに十分である。（ただし現地の費用を融資する問題は適当に解決されてはいない。）しかしフランスの制度の主要な欠点は援助努力の全体を監視する中央管理機構がないことである。

フランスの資金が限られているから、多くの場合にフランスの援助は他国の援助と結び付かねばならない。もしもフランスの多角的援助が増大するならば国際機関においてフランス人の占める地位が援助の額に応じて増加し、その水準が上昇することを確実にするような措置を即座にとることが必要である。フランスもまた十分に資格ある専門家を供給する状態にあるべきである。

援助機構に参加する国が多ければ多い程、その機構は効率が低くなるというおそれがある。少数の国が参加するインド援助借款団というような機構には利点がある。比較的狭い組織である欧州共同市場もまた便利かつ有効なルートである。これはアメリカの優勢に対する対抗策であるだろう。欧州共同市場は一次産品の主要な輸入国であるので、その価格形成に決定的な役割を果たすことが出来よう。しかし、共同市場は今日ではこれに適した要具をまだ所有していない。

フランスは金融的および技術的援助が結びついた活動に優先権を与えるべきである。フランスの知的援助はフランス語の教授に限られてはならない。知的援助は文化的価値のみならず、実際的な効用ももたねばならない。三種類の知的援助が特に推奨される。すなわち、計画における勧告、行政要員の訓練および産業計画の研究がこれである。

産業研究はフランスや共同市場の適当な産業グループや公共団体と密接な関係を持つべきである。フランスや共同市場は金融面で援助を行なうであろう。

(D) 新しい形の国際経済関係

(i) 貿易

(a) 一次産品の価格安定

一次産品の国際市場が無政府状態であるために価格ははげしく変動する。過去50年間に全熱帯生産物の90%を占める18の主要生産物の年平均変動率は価格について14%、数量について19%、また金額について23%である。生産者の報酬はさらに一層変動的である。

フランスは経験上全ての価格安定政策は価格支持政策、あるいは価格増加政策にさえも、転化する傾向があることを知っている。低開発国の交易条件の悪化はその輸出受取額の著しい損失を生ぜしめる。この損失額は低開発国の受取った援助の大部分に相当し、若干の諸国については援助額を超過することをさえある。一次産品価格のF A O指数は1950年の97から1951年には119となり、1961年には91となった。一方工業製品の指数は1950年の86から1961年には110となっている。一次産品価格の長期的支持はその達成が困難であり、それと並んで生産を多様化し、生産物の販路を保証する協定を必要とする。たしかにこのことは工業国が単独で出来る仕事ではない。

「それにもかかわらず、一次産品価格の世界政策はそれによって利益をうける国々の発展に決定的な役割を果たすものであるから、これら諸国の政治的敏感性をなだめるのに最もよい援助形態である。これが欠けているかぎり、気前のよい宣言を行なっても無駄であろう。」

(b) 工業製品

低開発国の工業化が可能であるためにはこれら諸国自身の国内市場を保護するだけでは十分ではない。これら諸国はその工業製品の先進国市場への販路を見出さねばならない。関税の一般的な廃止が低開発国に有利となると信じるのは誤っている。関税の一般的廃止は先進工業国における競争、特化および生産性向上を強化する。そして事実上、低開発国の歴史的または自然的なハンディキャップを強調することとなるだろう。「このような自由主義政策が低開発国の利益となるためには、低開発国からの輸出品に対して特惠を与えるような協定が設けられねばならないだろう。GATTの反対や受益国のリストの作成の困難を覚悟のうえ、フランスは低開発国にこれら諸国の工業製品のあるものが工業国へ輸入される時に特惠関税の利益をみとめることの可能性について国際的研究を行なうことを提案することが出来よう。」

被援助国に人為的な工業飛地を創設することをさけるために、先進国への特

極的な販路が与えられている生産物のある部分は現地の国内市場に、(あるいは現地の共同市場であればさらによいが)、販路を見出さねばならない。

この方策は先進国の輸入の一定の割合が低開発国のためにリザーブされない限り有効ではないだろう。このような低開発国輸出品の「組織化」のみがその貿易を競争から保護することができるように思われる。

この方式が成功したならば、工業国の経済のある部分にかなり大きな再調整をもたらすであろう。しかしながらこれまでに行なわれた研究によれば、計画が適当に行なわれ、前もって予見出来るかぎり、再調整は心配されたよりも軽微なものであろう。これにともなう犠牲は伝統的な形式の援助よりも長期的に見て重いものではないだろうし、援助することが望ましい国々の開発により有効であるだろう。

(ii) 民間投資

援助の大部分は必然的に政府から政府に与えられる。しかし、外国の民間投資を除外することは不合理である。外国の民間投資は現地の工業発展の核心となることが出来る。

このような投資は適当な利潤と安全性とが確保されない限り、行なわれない。民間投資家のみが利潤を決定する。援助国または被援助国の政府当局が資本家の負担する危険を肩代りして、非経済的な企業をつくり出すことを助長することは有害であろう。しかし、賃銀、租税、資本移転の自由および関税保護についてある種の条件が予期され得て、投資家は長期の経済計算を行なうことが可能でなければならない。もしそれが出来なければ資本家は過度の危険プレミアムをとり、過度の清算を行ない、多量の資本を本国へ還流させることとなるであろうし、さらに重大なことには資本家は新企業を設立しなくなるだろう。安全性は被援助国における適当な立法(租税法規、投資法規、資本の本国還流の保証)の存在あるいは重要な場合には、長期契約を意味する。しかし、これらは絶対的な保護を与えるものではない。主権国家はその法律を修正し、あるい

はその契約を破毀することさえあるからである。

このような政治的危険より生じる結果はドイツ、アメリカ、日本などで行なわれている保険制度によって軽減されるべきであるということが屢々示唆される。しかしこのような保証はそれを与える政府に支出を生ぜしめ、この支出は納税者に対して正当化出来ないものである。また政治的危険に対して合理的に保険料を計算することは困難である。相互保証の制度だけが危険の性質上適当であろう。しかし、直接の、明白な没収の他に外国企業の継続的存立を不可能にする多くの方法がある。また政治的危険と通常の経済的危険とを区別することは困難である。

このような保証は国際的機構の中で与える方が容易であるだろう。多数の援助国と被援助国との間に「集団規約」をつくることも出来よう。「援助供与国は全体として没収の犠牲者に対して、個々の低開発国ではなくして、規約に加盟している全ての低開発国に対して彼等が援助を約束した金額を減額することによって賠償を支払わしめるようにすべきであろう。低開発国は没収の真の事実や真の理由が国際的調査によって確認されることを留保条件としてこのような集団的な援助削減の脅威を承諾することとなろう。これによって署名した被援助国は相互に保証をしようこととなるが、それは賠償金を支払うことを義務づけること（彼等は支払不能となるであろう）によってではなくして、彼等があてにしていた援助の一部を放棄することに同意することによってである。彼等が負担するリスクの見返りとして彼等の得る利益はこの規約に加盟しない諸国に優先してその領土に外国企業の設立を見ることである。」被援助国が自国の利益を理解することのみが外国投資の安全性を保証する。危険が援助国だけで専ら負担されるという保険制度は事実上逆のデモンストレーション効果を生じるであろう。関係のある外国企業はもし彼等が開発計画に適合し、基礎的施設の建設に参加し、そして特に現地人の訓練を行なう労をとるならばこの制度の実現に役立つこととなるであろう。

フランスは低開発国に操業する先進国の企業の問題について、ならびに究局的にまた漸進的にその資産や経営を被援助国の国民に移す問題について国際的討議を促進すべきである。

3. 提 案

(A) 技 術 援 助

(i) 専 門 家

適当な人々が十分に得られるならば、次の点が重要となる。すなわち

- (イ) 専門家はその俸給および給付を確実に受領せねばならない。このことは一つの機関が全額支払を保証し、契約通りに被援助国をしてそれを支払わしめることを意味する。この機関は技術要員の管理機関となるであろう。
- (ロ) 専門家はフランスにいた場合と同様の家族手当、恩給権、社会保険給付の受領を継続すべきである。
- (ハ) 専門家は被援助国の徴収する個人税は免除されるべきである。しかし、フランスの租税は免除されない。

既にフランスで政府に雇用されていた人々は前記の技術要員管理機関に転勤を命ぜられ、フランスにおいて受けていた俸給よりも低くない基本給を受取るべきである。この基本給は「地域係数」(それは全ての技術援助要員について同一である)によって調整されるが、この指数は生計費やフランスからの距離や彼等の赴任する土地の快適さなどを考慮に入れて定められる。専門家達はその転勤の間は以前の部局で全ての職員の平均に等しい昇進をするであろう。帰国後は出発以前に働いていた地位に優先的に復帰することが出来る。

公務に就いた瞬間に技術援助要員となる人々はその出発以前に帰国後働くフランスの地方を指定される。これは住宅や子弟の教育の準備が出来るようになるためである。

公務員ではなくして政府によって派遣された技術援助専門家は上記の技術要

員管理機関に所属し、被援助国において彼等が行なう職能にもとづく俸給を受領する。この場合に他の人々と同一の「地域係数」の適用を受ける。フランスに帰国すれば一年またはそれ以上の再適応契約を要求することが出来る。契約は基本給の支払と上記技術要員管理機関または経済協力関係の他の機関によって雇用されること含んでいる。もしも彼等が後に公務員となるならば、上記の技術要員管理機関に奉職した期間が恩給権に計算されるよう要求することが出来る。

直接に外国政府によって招聘されたフランス人は何等これらの利益を享受しないであろう。

(2) 国際的役務

軍隊における変化は人力の必要を減じつつある。最低期間(20ないし30カ月)海外協力の要請に応じるという約束をする代りに青年達に兵役を免じることが出来るようにする取決めをすることも可能であろう。

(3) 技術援助企業

現地の政府は経済の円滑な運営に必要な役務（例えば計算、電気通信など）を能率的に行なうことが出来ないことがある。この場合には技術援助専門家を数多く派遣することが最もよい解決策とはいえない。低開発国政府と協定して、これらの役務の提供に完全な責任をもつ民間企業をフランスでつくることも出来よう。この企業はフランス人や現地人を雇入れるが、若干の期間（例えば5年ないし10年間）以内に現地人をして役務を提供せしめることが出来るように準備させねばならない。

(B) 科学と技術

科学および技術における協力はフランスにとって大いに利益のあることであり、魅力のあることである。それはフランスをしてフランスの文化と言語との影響範囲を拡大し、フランスの最大の国民的伝統を更新させるものであるからである。

(1) 研 究

フランスの政策はフランスにおける数多くの協会や研究所の活動を奨励すること、特に低開発国にとって価値の多い農業技術や工業技術に関する研究活動を奨励すべきである。

(2) コンサルタント

調査や実行可能性を研究することを仕事としているコンサルタントがフランスにはある。このコンサルタントは企業に付属しているものもあれば独立しているものもある。勿論これらのコンサルタントは低開発国で働く用意はあり、多くは既に活動して来た。しかし彼等の活動の中には批判されて来たものもあったが、この批判は時によっては正当であった。従って正しい慣行のための規則をつくるのが有用であろう。規則を守り、かつそれを行なうことが出来るコンサルタントのリストがつくれねばならない。

(3) 科学アタッシュ

フランスの外交使節団には科学者の代表が一般的に不足している。しかし多くの国で科学者のなすべきことは多い。フランスの外交官達は高等な教育や研究において科学者の交換を組織的に行ない、資料センターを管理し、外国の新聞紙上でフランスの科学や技術についてより多くの紙面をさくことを確保すべきである。これらの任務を果たすためには科学アタッシュが彼の派遣されている国の科学者と少なくとも平等の条件で話し合うことが出来るようにすべきである。科学アタッシュは諸国を歴訪するフランス科学者達と緊密な連絡をとるべきである。高水準の研究を行なっている人々はフランスの代表者として3ないし6カ月を海外で過すように依頼すべきである。

(3) 書 籍

フランスの書籍を大学の図書館や資料センターに供給するために援助資金を割当てることは最も価値の多い技術協力の形態である。その上に適当な種類の適当な価格の書物を特に低開発国向けに作成すべきである。

（C） 援助の条件

(1) 一般的援助かプロジェクト援助か。

第三世界の一部と特別関係のない大多数の国々はその援助の殆ど全てを特定のプロジェクトに振向けている。フランスが多くの援助供与国の一つであるときには、援助をプロジェクトに結びつけることはフランスの正当な要求すなわち援助は適当に使用すべきであるという要求を満たす唯一の方法であることがわかるであろう。しかしこの方法は供与された借款の自由な使用を望む低開発国の要望と衝突する。

これらの考え方を妥協させる一つの方法は「地域基金」をつくることである。この地域基金に対しては一たびその配分の基準について意見が一致したならば、一般的借款が約束される。この基準は優先部門、この部門に設立される企業の最適規模、その企業の収益性を確保するに必要な地域協定などを定めるものである。この制度はこの他に地域的調整と相互依存という利点がある。

(2) 拘束援助と非拘束援助

拘束援助というのは援助資金は援助供与国内で使用されねばならないということの意味する。DACは援助供与国の3つの態度を区別して来た。すなわち、

(i) 第一群の諸国（日本およびカナダを含む）は組織的に全ての援助を拘束的なものとしている。

(ii) 第二群の諸国（イタリアおよびアメリカを含む）では拘束援助が依然として基本原則ではあるが、若干の場合には例外がみとめられている。このグループの政府援助の90%は拘束援助である。

(iii) 第三群（フランス、イギリスおよび西ドイツを含む）では拘束援助は全援助の3分の1ないしは4分の1に過ぎない。その理由は現地の費用が援助でまかなわれるためか、または非拘束援助の原則を尊重するためかのいずれかである。

しかしこれらの百分率は非常に限られた意味をもつに過ぎない。援助供与国

と受取国との間に強力な経済的、商業的結合関係がある場合には援助は理論的には非拘束であっても実際的には拘束的となり得る。

低開発国は二つの主要な要求をもっているように思われる。第1は出来るだけ多くの援助が現地の費用に支出されるということである。このことは特定のプロジェクトの遂行に当っては現地の商品やサービスに優先権を与えることを意味する。ある一定の限界内ではこの優先制度は、たとえ現地の条件が外国の競争者の条件よりも負担の大きいものであっても低開発国にとって有利である。第2の要求は現地の企業の資金が枯渇したときは低開発国はその必要とするものを最低可能な価格で（必ずしも援助供与国内ではなくとも）入手することが出来るべきであるということである。

拘束援助はそれ自身非難すべきものではない。それは援助を貨幣ではなくして実物で与えているのに等しい。甚だ有利な条件で与えたり、貸したりする国はこれをする権利がある。その上に拘束援助は援助額を増大させる有用な論拠となることも屢々ある。低開発国は特定の拘束援助の申込を受諾することによって結局において自国の資源を使用するよりも費用が多くかかるものであるか、また拘束援助を受ける方が拘束援助額より少額の非拘束援助を受けるよりも費用が多くかかるものであるかどうかなどを考慮して態度を決定するであろう。

(3)

真の国際租税が国際的当局によって低開発国の利益のために徴収されるという時期は近いとは思われない。しかしこのことはこの方向への動きを妨げるものではない。もしも全ての国がその国民総生産との割合でフランスと同じ程度に援助を行なったらば、利用可能な金額は二倍以上となるであろう。

次の提案は注目に値するものである。

- (i) 各国の寄与は正確にはどれだけであるかということを確認するために O
ECD や DAC で行なっている研究を推しすすめるべきであり、もし可能な
らば改良すべきである。

(ii) 寄与に対する標準は国民総生産との比較においてかまたは一人当りの国民総生産との比較において定められるべきである。

(iii) 諸国はこの標準を守ることを要求されるべきである。

この外に多角的援助に関しては最低限度の比率を設けることが出来よう。

このことは共同市場の枠内で、なるべくはより広い枠内すなわち OECD あるいは世界的規模で実行することが出来よう。

援助は余りにもしばしば、一時的に貧しい諸国への短期的な救援とのみ考えられている。しかし、援助は不均等に発展した諸国間の経済関係の新しい概念の一部となり、契約上の取決めにもとづく永続的なものとなるべきである。

結 語

Hayter⁽²⁾の指摘するようにフランスの植民地政策の最も明瞭で持続的な特徴は同化（*assimilation*）政策であった。同化はデカルトやフランス革命の平等および普遍主義的理念すなわち、「全ての人は平等であり、従って、全ての人は平等の権利と義務とを持ち、同一の制度によって利益を受けるものである」という理念の産物である。もちろんこの原理の含意するところは全ての人が利益を受ける制度はフランスの制度であるということである。

19世紀の終りになって同化政策は協同（*association*）政策によって置き換えられた。協同は理論的には現地の制度を尊重することであったが、実際には同化の原理を物質的利益の考慮に従属せしめるものであった。

戦後（1946年）になって同化の原理が復活した。ただし、それは選択的に適用されたのであった。アフリカの領土に対するフランスの援助は元来はフランスとの統合（*integraton*）政策と第4共和国の同化政策の実行を容易ならしめる目的をもっていた。自給自足は目的ではなかった。独立が達成されて統合の

(2) Teresa Hayter, *French Aid to Africa—its Scope and Achievements*, *International Affairs*, April 1965.

理念に終止符が打たれた時でさえ、援助は最初のうちはフランスのアフリカにおける地位を保持するために行われた。しかし近年になって変化が生じた。援助の究極の目的はアフリカ諸国の経済的自立の達成に変わった。このことはフランスの政策的関心が他の地域に移ったということだけによるものではない。フランスの産業に国際競争力が出来てドイツの産業と競争することが出来るようになったこと、フラン地域内部の国々よりもフラン地域外部の国々との間の取引が増加していること、およびフランスはフラン地域がもはやフランスの利益とならないことを知ったことなどが理由である。このことは本報告書が強調しているところである。たしかにフランスの企業や個人はフラン地域制度によって莫大な利益をうけるであろうし、フランスの生産物のうちにはアフリカ市場に依存するものもいくらかある。しかし全体として見れば保護された産業、特に繊維産業は国際競争力がなく、かつ遅れている。フランス政府は長い目で見るとフランスがアフリカ市場を保護することは他の地域に新市場を発見するよりは費用が高くかかるものと判断したように見える。物質的利益の観点からだけ見てもフランスがアフリカで支出する莫大な金額は他の低開発国でより有利に使用され得るであろう。

本報告書でフランスの援助の地域的分散が強く主張されているのも当然である。しかし報告書は旧仏領アフリカ諸国に対する援助の減額を提案しているのではなく、他の地域に対する援助よりは緩慢な速度で増加することを主張しているだけである。フランスがアフリカ諸国に対して高水準の援助を維持している理由は主として感情的（sentimental）なものおよびプライドの感じである。フランスはアフリカ諸国の進歩に対して決定的な寄与をすることが出来ると思っている。フランスの基本的関心事であるフランスの言語と文化の保存は現在より遙かに少ない費用でも達成し得るであろう。フランスの援助は浪費される傾向があることはその大きな欠点として Hayter によっても前記論文に指摘されている。従って問題は援助の効率的使用にある。低開発国に対する援助の

目的は援助をなくすることにある。すなわち、低開発国への援助を減少する最善の方法は援助を極めて効率的に使用して、経済的自立を達成せしめ、援助がもはや不必要となるようにすることである。しかしこのことが実現されるのは遠い先のことであろう。

（後記）本研究は文部省科学研究費による研究の一部である。ここに付記して謝意を表すものである。

ブラジルの外資導入政策の問題点

西 向 嘉 昭

1. 外資規制の変遷

一般に第2次大戦直後のラテン・アメリカ諸国は、戦時中の輸出増加と輸入困難によって生じた外貨準備の増大と、世界経済の復興にともなう交易条件の改善により、積極的に外資導入をはかる必要を見出さなかった。しかし、1950年代中頃からは交易条件が不利化し、それが所得、貯蓄そして投資に影響し、成長率は低下傾向を示した。⁽¹⁾かくしてこれら諸国は従来とは反対に外資導入を積極的に促進するようになり、資本移動に関する障害の除去、外国資本に有利な立法措置などを講じるようになった。

ブラジルの外資規制もこの一般的傾向の例外ではなかったが、戦争直後の外資規制は他の諸国に比してかなりゆるやかであった。戦後最初の外資規制は、命令第9025号（1946年2月27日付）であった。これによると、償還は年20%以内、収益送金は年8%以内と定められ、8%を超える収益送金は資本の送還とみなされ、その送金は為替市場の状態とにらみあわせて SUMOC（通貨信用審議会）が適宜許可することになっていた。公債その他の確定利付債券への投資については、2年間の据置後は自由に移動することが認められていた。

ついで命令第9602号は償還および収益送金に関するこれらの制限を撤廃または調整する権限を SUMOC にあたえ、SUMOC はそれに基づいて指令第20

(1) GDP の年平均成長率は、1945—50年には5.7%、1950—55年は4.7%、1955—61年は4.3%であり、実質所得のそれは、それぞれ6.8%、4.5%、3.8%であった。（UN, *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, New York, 1964, p.5.）

号を公布し、直ちにこれらの制限を撤廃した。その結果、外資の移動はまったく自由に行なわれることとなった。しかし、翌年の **SUMOC** 指令第25号（1947年6月5日付）は命令第9025号の制限を復活せしめ、他方において対外送金に対する為替割当の優先順位を新たに設けた。すなわち、第1順位は緊要財および国家的利益となる財の輸入であったが、償還、収益送金およびローヤリティはこれについて第2順位をあたえられた。そして送金制限を超える部分の送金については最終の第5順位が適用されることとなった。

これらの諸規制はその後本質的な変更はなく、1953年1月まで実施されたのであるが、その間のブラジルの外国資本移動の残高は著しい純流出に終わった。その基本的な原因は戦時中からとくに顕著にうかがわれた国内のインフレ昂進が資本取引に適用されていた公定為替レートをますます過大評価におちいらせ、それが資本流出に有利に、資本流入に不利に作用したことであった。交易条件がひきついで有利な間は、輸入能力におよぼすそれらの不利な効果も切実なものではなかったが、やがて朝鮮動乱に直面して試みた巨額の備蓄輸入によって国際収支の著しい困難におちいると、積極的な外資導入政策の樹立が急務となった。そして、この転換は法律第1807号（1953年1月7日付）による自由為替市場の創設を契機として行なわれた。

これによると、資本取引は原則として自由為替レートによることになったが、他方でブラジル経済にとくに利益ありと認められた投資の収益送金については、年10%の限度内でお公定為替レートの適用が認められていた。その他の投資は流出入ともに自由為替市場を通じて自由に移動し得ることとなった。貸付、信用または融資についても、直接投資の場合と同様に、ブラジル経済にとくに利益ありと認められたものについては、年8%の限度内の利子送金には有利な公定為替レートの適用が認められた。これらの措置は、**SUMOC** 指令第70号（1953年10月）による貿易・為替制度の変更にともない、法律第2145号（1953年12月29日付）および同施行規則（1954年1月5日）に定められるところと

なったが、基本的な修正はなく、ただ外国資本がブラジル経済にもたらすと認められる利益の度合に応じて、送金に適用される為替レートに差等を付すこと⁽²⁾になっただけである。

自由為替市場の創設は、IMFの要請や従来の為替制度の欠陥の是正を考慮したものであったが、外資導入の促進という視点からみると、投資環境の改善に重要な役割を果たしたことは否めない。事実において、その後の資本移動の残高は純流入に転じ、ブラジルの経済発展に占める外国資本の比重は著しく高まった。しかしながら、それにはこの自由為替市場の創設のほかに注目すべき制度が導入されたことが貢献している。それは、SUMOC指令第113号(1955年1月5日付)によって設けられたいわゆる無為替輸入制度である。同指令は、新設備または例外的には既存設備の補充や改善に当てられる設備の輸入について、ブラジル銀行外国貿易局(CACEX)がその輸入額に相当する外貨の支払いがないと認めた場合には、その輸入を認めることとした。既述のように、50年代中頃以後のラテン・アメリカ諸国の外資導入政策はかなり積極的とはなったが、一般に外国資本に特惠をあたえることはなかった。この意味では、ブラジルが外国投資としての資本財輸入に便益をあたえたこの無為替輸入制度は特異な存在として注目されるべきである。

1957年の関税改正と、それにとまなう貿易為替制度の変更を規定した法律第3244号(1957年8月14日付)と同施行規則(1957年12月16日付)においては、直接投資には自由為替市場を通じての元本および収益送金の完全な移動性が認められた。緊要設備輸入のための貸付、信用または外国融資の元本および利子送金については、自由為替レートよりも有利な「為替原価」(公定レート+課徴金)の適用が認められ、ただ利子については年8%の上限が維持された。その他の外国資本についても、「一般カテゴリー」⁽³⁾の平均輸入為替レートに相等す

(2) これらの外資規制の変遷については、CNE, *Exposição Geral da Situação Econômica do Brasil—1959*, pp. 96—116 に詳しい。

(3) 関税改正にとまない、従来その緊要度に応じて5つのカテゴリーに分類されていた

る為替レートを通じての移動の自由が認められた。自動車産業に対する外国投資については、とくに有利な為替レートの算定がなされた。

かくして、50年代後半の外資流入は著しく増加し、たとえば直接投資の年平均流入は、1951—55年の約7000万ドルから、1956—60年の約1億4800万ドルと2倍以上に増加した⁽⁴⁾。もとより、外資流入は受入国側の規制立法にのみ依存するものではないが、この期間についてはブラジルの積極的な外資導入措置が重要な影響をもたらしたことは疑いない。しかしながら、外資流入の著しい増加は、一方においてはブラジルの経済的ナショナリズムを刺激し、他方においては無為替輸入制度をめぐって国内資本家の反発を強めたことも否定できない。すなわち、自動車産業を中心とする新産業をはじめとし、その他の産業部門に占める外国資本の比率の増加は、工業化や発展の美名にかくれてブラジル経済を外国資本の利益に供するものであり、このような工業化過程はまた植民地化過程に通じるものであるとの非難がたかまった⁽⁵⁾。また、無為替輸入制度については、SUMOC 指令第 113 号の規定が完全に実施されなかったことが批判を激しいものにした。つまり、同指令は外国資本に比して国内資本の相対的不利化を回避するため、その後段においてブラジル企業に対する外国の信用および重要財の生産に当てられる設備の5年以上の延払い輸入については、外貨事情の許す限り公定レート+課徴金という有利な為替レートの適用を、さらにその支払いの一部または全部について自由為替レートの適用を規定していたにもかかわらず、現実にはこの平等原則が貫かれず、ブラジル企業は輸入為替競売制度下の不利な為替レートによって設備輸入を行なわざるを得なかったのである。かくして、50年代後半には外資流入の著しい増大とともに、外資導入政策に対す

輸入品目が、「一般」と「特別」の2分類に簡略化され、前者の実効輸入レートは後者に比してはるかに有利であった。

(4) U.S. Joint Economic Committee, *Private Investment in Latin America*, Washington, 1964, p. 448.

(5) たとえば, Leoncio Basbaum, *Caminhos Brasileiros do Desenvolvimento*, São Paulo, 1960, p. 39.

るきびしい批判の基盤が醸成されてきた。

その後1960年は国際収支の著しい悪化があり、1961年には自発的資本移動と収益送金の残高はついにブラジルに不利となり、ここに従来外国資本の移動にあたえられてきた自由を再検討すべきであるとの動きが活発化する直接的動機があった。そして、とくに直接投資およびそれにとまなう対外利潤送金の規制を主たる目的とする法案が提出され、替否両論の鋭い対立と迂余曲折をへて、ついに1962年9月3日付の法律第4131号(いわゆる対外利潤送金制限法)の成立をみ、さらに同施行規則(1964年1月20日付)が公布された。それによると、⁽⁶⁾利潤送金は年10%に限定され(第31条)、それを超える部分は元本送還とみなして当該登録から控除され、将来の利潤送金に不利な影響をおよぼすことになり(第32条)、さらに年10%を超える利潤は追加資本として別途に登録され、将来の利潤送金の権利が認められない(第33条)など、戦後のブラジルの外資規制のうちで最もきびしいものであった。

しかし、このきびしい規制は短期間のものに終わった。同法制定をめぐる激しい論争、1961年中頃以来のあいづく政情不安が外資規制の転換とあいまって、外資流入が著しく減少した。直接投資は1961年の1億8000万ドルから1962年の7000万ドルへ、そして1963年には3000万ドルへと急激に減少し、⁽⁷⁾自発的資本移動の残高も1961年の2億7000万ドルの純流入から1963年の2500万ドルの純流出に転じた。⁽⁸⁾かくして、1964年の革命政府は法律第4390号(1964年8月29日付)によって対外利潤送金制限法を修正し、既述の主要規制条項である第31条～第

(6) これら諸法の成立過程およびその全文については、桜井雅夫、「ブラジルにおける対外利潤送金制限法の立法過程」、『アジア経済』、第4巻第5号、および「ブラジルの対外利潤送金法施行規則」、『アジア経済』、第5巻第6号を参照されたい。

(7) *Desenvolvimento & Conjuntura*, ano VIII, no. 8, agosto de 1964, p. 32 および ano IX, no. 6, junho de 1965, p. 15.

(8) CNE, *Exposição Geral da Situação Econômica do Brasil—1962*, p. 15 および *Desenvolvimento & Conjuntura*, ano IX, no. 2, fevereiro de 1965, p. 44.

33条を廃止するに至った。ついで新しい経済開発3カ年計画（Programa de Ação Econômica do Governo, 1964—1966）が発表され、そこでは外国資本に対する依存度が著しく高くなっている。さらに命令第 55, 762 号（1965年2月17日）により修正法施行規則が公布され、ここにブラジルは再び積極的な外資導入の態度を示すに至ったのである。

最近のこれらの外資規制のめまぐるしい変化は、それ自体がブラジル経済に対する外国資本の利益および不利益の複雑な脈絡を表わしているものと言えよう。それは対外利潤送金制限法に端を発したこの国の外国資本論争にもあてはまる。1961年以後、外資規制の賛否をめぐる種々の議論がなされてきた。しかしながら、政治と経済の化合が最も顕著にうかがわれるこの領域においては、ともすれば政治的偏見から外国資本のもたらす利益と不利益が著しく誇張され、その真の影響や採るべき政策の本質が見失なわれる傾向にある。つぎに、われわれはブラジルの経済発展における外国資本の役割をめぐるそれらの諸見解の根拠をさぐり、その問題点を明らかにするとともに、外資導入について必要な政策の根拠を検討することにしよう。

2. 外資導入反対派の基本的見解

一般に、外資導入は重大な国家的諸問題を構成するから、あらゆる局面からそれを分析することが必要である。外国資本のもたらす種々の利益や損失を明らかにし、それらがたがいに相殺されるか、あるいは受入国に有利となるか不利となるかを総合的に吟味することが要求される。しかしながら、外国資本のもたらす諸効果およびそれらの比較はきわめて困難である。すなわち、外国資本の効果は、その導入時期により、あるいは関係諸国の経済構造により、さらには外国資本が投入される部門によって異なるものであって、一般的な要約は困難である。また、特定の外国投資についてみても、それによる実質所得の増大という直接的利益は量的把握が可能であるにしても、その投資による外部経

済の創造というような間接的利益は計測不可能に近い。さらに、外国資本は質的に異なった利益や損失をともなうことがあり、その比較を不可能にする。たとえば政府貸付による実質所得の増大と、それを獲得するに際してあたえられた政治的譲歩の比較、民間直接投資がもたらす資本や技術と、それがやがて獲得するであろう政治的・経済的勢力と国民的利益の衝突の比較などがそれである。したがって、外資導入に対する賛成・反対の両論は、そのイデオロギ的な立場は別としても、外国資本のもたらす諸効果の一方を積極的に主張し、他方を消極的に肯定せざるを得ないのである。ブラジルにおける議論もその例外ではない。

まず、外資導入反対派の議論の特徴の一つは、外国資本がもたらすとされる一般の利益、すなわち、(1)資本の増加、(2)輸入能力の増大と外貨節約、(3)外部経済の利益、(4)近代技術の導入について制約のあることを主張する点にある。まず資本増加の利益については、ブラジルにおけるアメリカの軍事投資、外国資本の独占による国内生産の阻害など、外国資本には非生産的そして発展阻害的なものがあることが指摘される。また、アマパーにおけるマンガン鉱の採掘とその輸出に向けられているような植民地的企業への外資導入は発展とは両立し難いこと、資本形成に貢献するのは資本純流入であって、投資収益の送金に注目すべきだなどが主張される。⁽⁹⁾

つぎに輸入能力の増大と外貨の節約については、つぎの3つの側面から批判される。第1は無為替輸入制度で認められたような資本財輸入の形での外国投資は外貨収入の増加とはならず、それが国際収支困難を解決する意味をもつためには、それらの輸入財がブラジル経済に緊要不可欠なものであることが必要だが、現実には必ずしもそうでなかった。第2に外資導入による輸出産業の発展とそれにともなう輸出外貨収入の増大も、それが輸出先の偏向(たとえば対

(9) Aristóteles Moura, *Capitais Estrangeiros no Brasil*, (2a ed.), São Paulo, 1960, p. 297—301. 以下の反対論の要旨は、とくに断わりのない限り、同書 pp. 295—328 による。

米偏向)を助長するならば望ましくならぬ問題をひきおこす。また輸出の多様化はけっして外国資本によってのみ成就されるものではない。第3に、外国資本の導入による輸入代替産業の発展とそれによる外貨節約は、たしかに戦後のブラジルの発展を支えたものではあったが、多くの国内企業も重要な役割を果たしてきた⁽¹⁰⁾。外資導入による輸入代替が顕著な自動車工業においても、その国産化の過程においてブラジル企業の貢献がたかまってきている。また、輸入代替額が外貨の節約になるためには、それが利潤やローヤリティの送金額を超えていなければならないが、近い将来において後者が前者を超えると予測される。なぜなら、代替産物に対する国内需要が増大し、当該産業の生産および利潤が増加するからである。

外部経済の利益については、まず外国直接投資によってもたらされる国内投資の刺激は必ずしも外国資本固有のものではなく、国内資本による重工業の設立も同じ効果をもっている。自動車、車両、工作機械工業などへの外国投資はともかくとして、コココーラ、アイスクリーム、化粧品など消費財産業への投資からは類似の効果は期待できない。また、既存の外国企業が関連産業にあたる投資誘因は、そのすべてが外国資本に帰するものではなく、その一部は国内労働によってブラジルで形成された資本に帰するものであって、外国企業のもたらす投資誘因は、利潤再投資率やブラジル資本利用度に応じて減殺して考えるべきである。

最後に、近代技術導入については、まずすべての外国資本がこの利益をもたらすものではないこと、そして直接投資の場合でも必ずしもそうでないことが指摘される。さらに、外国投資は資本のみならず先進技術をとまなうといっても、それは外国企業がひきつづいて無限に新しい技術を導入することを意味するものではなく、多くの場合それらの技術は時間とともに陳腐化する。また、

(10) その最も顕著な事例として、Cia. Siderúrgica Nacional, Petrobrás および Cia. Brasileira de Alumínio があげられている (*Ibid.*, p. 308)。

一般に先進技術の吸収は単に後進国における先進国企業を通じて行なわれるものではなく、他の手段によることがあるにもかかわらず、ブラジルではこの両者の区別がなされていないという批判がなされ、発展の初期段階において外国直接投資がほとんどなかった日本の技術進歩の事例があげられている。

ブラジルの外資導入反対派の議論の他の特徴は、外国資本のもたらす若干の不利を積極的に主張することにある。まず、貸付資本はひとたび元金の支払いがなされるといかなる対外送金をも生ぜしめない利点をもつが、それ以前の段階では国際収支の状態や為替事情がいかようであっても、契約条件に従って返済が行なわれなければならないという欠点をもっている。それがブラジルの国際収支にもたらす圧迫は、第1表から明白にうかがわれる。すなわち、1957年以降10年間の償還および利子支払い合計は年平均3億7300万ドルにも達しており、これはブラジルの年平均輸出外貨収入の約25%にも相当する。この国際収支への圧迫に加えて、貸付資本の導入は貸付国側の政治的干渉、帝国主義的支配への隷属の危険をともなうことがある。

直接投資の場合は、国際収支の観点からすれば、貸付資本とは逆の利点、欠点をもつ。年間利潤送金額や投資の一部または全部の引揚げについては、受入

第1表 貸付資本の償還と利子 (単位：100ドル)

	償 還	利 子	合 計
1957	242	67	309
1958	324	58	383
1959	377	91	468
1960	410	106	516
1961	316	107	423
1962	301	72	373
1963	329	71	400
1964	331	66	397
1965	219	49	268
1966	161	34	195

(出所) Herculano Borges da Fonseca, *Regime Juridico do Capital Estrangeiro*, Rio de Janeiro, 1963, p.312.

国側はなんらの拘束も受けない。利潤送金は為替レートいかんによっては延期されることもあり、また利潤の一部は再投資されるのが普通である。しかし、他方において利潤送金は投資が存在する限り存続する。外資導入反対派が主張するのはこれに関するものであって、「ブラジル人の犠牲によって生み出された利潤の無限の送金を通じて労働および国富の搾取」が行なわれ、いわゆる「ブラジル経済の放血」⁽¹⁰⁾がなされているということである。さらに、かれらは表面的に現われた利潤送金のほかに、ローヤリティや技術援助あるいは贈与の名目のもとにかくれた利潤送金がなされていると主張する。これが、対外利潤送金制限法に賛成する議論の核心をなしていたのである。

以上において、外資反対派の基本的な見解を明らかにしたが、そこにかがわれた外国資本の利益の批判および不利益の積極的な主張は、理論的にもブラジル経済それ自体の経験に照らしても、なお検討されるべき多くの問題点を内包している。われわれはつぎにそれらの問題点を明らかにしよう。

3. 外資反対派の見解の問題点

上述の考察にしたがって、外国資本のもたらす利益についての批判と、不利益の積極的主張の2つの側面に分けて問題点を探ることにする。まず、外国資本の利益に関するブラジルの批判論はつぎの2つの重大な誤りをおかしている。その一つは、通常外国資本のもたらす利益として指摘される投資率の増大、輸入能力の増大および外貨の節約、外部経済の利益、近代技術の導入がすべての外国資本のもつ利益であるという前提に立っていることである。容易に理解されごとく、すべての外国資本がこれらすべての利益をとまなうものではない。外国資本の形態、投資方向、投資期間などによって、それぞれのもたらす可能な利益が考えられるのである。したがって、ある特定の外国資本がこれらの利

(10) Herculano Borges da Fonseca, *Regime Jurídico do Capital Estrangeiro*, Rio de Janeiro, 1963, p.316.

益のいずれかをともなわないことを明らかにしても、それはその限りのことであって、外国資本の利益を否定するものではないし、また一般に外国資本導入に対する反対の根拠とはなり得ない。

いま一つは、ブラジルの外資反対論は、外資導入にともなう利益としてあげられる諸効果が、賛成論者によってあたかも外国資本に固有の利益であると考えられているかのごとき錯覚におちいつている。投資率はより大なる国内資本形成の努力によって高められるし、輸入能力の増大は輸出増進によって、外部経済の利益は大規模な国内投資によって、先進技術の習得は先進諸国への技術者派遣によっていずれも実現され得るものである。しかしながら、現実のブラジル経済は、主として国内資本不足によってそれらの実現が困難におちいつている。そこに外国資本のもたらす利益が指摘される意味があるわけであって、たとえば単に輸入代替過程が国内資本によっても促進されていると主張しても、それだけでは外国資本による輸入代替の利益を否定することにはならないのである。

これらは外国資本の利益に対する批判論の基本的な問題点であるが、さらに具体的な個々の問題点を探ってみよう。まず、外国資本がブラジルの資本形成にあたえた影響は、第2表と第3表から明らかになる。粗資本形成率は40年代後半の14.7%から50年代前半の17.4%へと増加した。これは一方では国内貯蓄の増加によるとともに、他方で純外資流入に負うところも少なくない。この期

第2表 資本形成・国内貯蓄・純外資流入 (GDP に対する%)

	粗 資 本 形 成					国 内 貯 蓄	純外資 流 入
	固 定 資 本			在 庫	計		
	民・ 間	政 府	計				
1947—49	12.3	3.7	16.0	-1.3	14.7	13.6	1.1
1950—54	10.9	4.1	15.0	2.4	17.4	16.0	1.4
1955—60	9.5	5.0	14.5	2.7	17.3	15.8	1.5

(資料) FGV, *Revista Brasileira de Economia*, ano 16, No. 1, março de 1962.

第3表 資本形成の源泉 (％)

	償 却	純国内貯蓄	純外資流入	粗資本形成
1947—49	33.8	58.9	7.3	100.0
1950—54	28.4	63.8	7.8	100.0
1955—60	28.7	62.5	8.8	100.0

(資料) 第2表の資料。

第4表 輸 入 能 力 (単位：100万ドル)

	1947—49	1950—54	1955—60
輸 出	3,440	7,642	8,490
純 用 役	-862	-2,047	-2,795
純 贈 与	-34	-25	-69
自発的資本純流入	-13	266	1,348
輸 入 能 力	2,531	5,836	6,974

(資料) Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, Anexo I.

間の国内貯蓄率の増大は、交易条件効果による実質所得の増大によるところが大きかったが（第5表）、50年代後半には交易条件が不利化し、国内貯蓄率は低下した。それにもかかわらず粗資本形成率が維持されたのは、純外資流入効果によるものであった。これらの関係は、第3表に示された粗資本形成に対する外国資本の貢献からより明白となる。全期間を通じて、外国資本の占める比率は一様に増大している。

つぎに、輸入能力の増大と外貨節約の利益についての批判であるが、第4表に示されたごとく、輸入能力にしめる自発的資本純流入の比率はしだいに高まっており、50年代前半には4.7%であったのが、後半には10.9%を占めるに至っている。さらに、ブラジルの経済発展との関係において興味深いのは第5表である。同表に示された全期間を通じて輸出量は安定的であったが、交易条件の改善により輸出購買力は年1.9%とわずかながら増大した。他方、輸入増加率は年3.9%に達し、これは外国融資によってはじめて実現できたのである。しかし、この輸入増加率は国内生産の増加率（5.7%）よりも低く、これらは

輸入代替過程の発展を示している。各期間別に見ると、まず1950—54年間の輸出量は前期に比して20%減少したが、交易条件の著しい改善により輸出購買力は31%増加し、加えて外国融資を利用できたので、輸入は前期比で約60%も増加した。この期間の輸入代替はまだ十分ではなく、国内生産の増加率は30%程度で、輸入のそれをはるかに下回っていた。ついで1955—61年間には、輸出量は前期比で約14%増加したが、交易条件の不利化によって輸出購買力は逆に6%減少した。しかし外国融資の利用が約16%増加したので、輸入の減少は約5%にとどまった。しかし、他方し国内生産は年間約6%増加した。これらの考察から明らかなように、ブラジルの経済発展において決定的な役割を果たしたのは、50年代前半においては交易条件の改善であり、後半においては輸入代替過程と外国融資である。輸入に対する外国融資の比率は、50年代前半の14%から後半には18%へと高まっている。

輸入代替産業における外国資本の貢献が、収益送金によって相殺される傾向にあるという主張に対しては、適切な資料が得られないが、いまブラジルに設立されているアメリカ企業の事例に注目すると興味深い。これらの企業の販売高は、1957年において約13億ドルと推定されたが、そのうち4億3100万ドル相当の商品グループが外貨節約に寄与した。なぜなら、それらの商品グループの

第5表 生産・所得・対外部門 (単位100万ドル)

	1945—49	1950—54	1955—61
実質所得	7,922	11,236	15,504
国内生産	8,552	11,211	15,744
輸入	888	1,419	1,355
輸出量	1,644	1,308	1,490
交易条件効果	-628	+25	-240
純外国融資	-5	206	239

(出所) UN, *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, New York, 1964, P. 113.

(注) 1950年々の価格による各期間の年平均。純外国融資は、輸出購買力(輸出量+交易条件効果)から収益送金を控除したものと、現実の輸入との差額として示される。

輸入が同年に3億8600万ドルに達していたからであって、もし国内代替が行なわれなければ、さらに4億3100万ドル相当の輸入需要が存在したことになる。また、これらの企業の輸出は1100万ドルの製造品を含めて4800万ドルに達した。かくして、アメリカ企業による輸出収入の増加と外貨節約の合計は、4億7900万ドルとなる。他方これらの企業の輸入はラテン・アメリカ全体の資料から判断して約1～2億ドルと推定されており、さらに1957年の収益送金（6100万ドル）がすべてこれらの企業によるものと仮定しても、最低2億1300万ドルの残高となる。このほか、自動車工業の発展による外貨節約の純残高が年間2億ドルにのぼり、しかも年々増加の傾向にあることを示す資料もある。¹¹⁾

外部経済の利益に関しては、反対派が外国企業の輸入代替の利益を部分的に否定するために引用した自動車産業における国内企業の貢献が、皮肉にも外部経済の利益を示す結果に終わっている。外国投資が国内投資を誘発する最も顕著なのは製造工業部門であり、ブラジルでは自動車産業がその典型的な事例である。その設立当初においては組立作業が中心であったが、国産化にめざす育成策の支持とあいまって、数百にのぼる国内部品製造工場がつつぎに設立され、しかもさらに拡充される傾向にあるという。¹²⁾ さらに外部経済の利益は単に製造工業や公益事業への投資に限られるものではなく、配給部門における外国企業も、国内製造業とくに消費財産業における標準化、品質、コストに強い影響をあたえてきたし、貿易商品であっても、輸出品生産の転換や品質改良などに影響をあたえることが考慮されねばならない。

つぎに、反対派の見解のいま一つの側面すなわち外国資本のもたらす不利益

(11) "Exchange Situation and Remittance of Profits," *Conjuntura Econômica (International Edition)*, Year IX, No. 1 January, 1962, p. 36.

(12) *Parecer No. 236 de 1962*, cited in Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, p. 310.

(13) UN, *Foreign Private Investment in the Latin American Free-Trade Area, 1961*, 邦訳『ラテン・アメリカ自由貿易地域における外国民間投資』、アジア経済研究所、昭和39年、46ページ。

に関する主張の検討にうつる。これについては、ブラジルの経験を明確にする必要がある。まず貸付資本の償還および利子支払いが国際収支を圧迫していることは、第1表に示されたように明らかである。しかしながら直接投資に関しては、反対派が主張するような莫大な利潤送金は生じていない。これに関する入手可能な資料は、1947年以後についてであるが、第6表がこのことを明らかにしている。これによれば、「ブラジル経済の放血」現象は見出されない。利潤送金が制限された期間にかえて負の残高が生じ、自由な移動が保証された期間にはむしろ正の残高が記録されている。そして全期間を通じての残高は、2億2800万ドルだけブラジルに有利になっている。年平均利潤送金額は、1947—49年の6700万ドルから、1950—54年間には1億800万ドルへと増加したが、1955—61年間には再び6700万ドルに減少している。もし、反対派が主張するように、ローヤルティや技術援助の名目でかくれた送金がなされていると仮定しても、1950—61年間に前者は1億5800万ドル、後者は1億6200万ドルである。合計3億2000万ドルのうち3分の1がいわゆるかくされた利潤送金であったとしても、それは1億700万ドルにすぎず、これを控除してもなおブラジルに正の残高1億2100万ドルが残ることになるのである。

以上において、外資反対派の見解の問題点を明らかにしたが、そのことは直ちに外国資本の利益を無条件に認めることに通じるものではない。外国資本のもたらす「可能な」利益が「現実の」利益となるためには、外資反対派の指摘

第6表 直接投資と利潤送金 (単位：100万ドル)

	直接投資	利潤送金	残高
1947—49	166	202	-36
1950—54	307	540	-233
1955—61	968	471	+497

(資料) *Desenvolvimento e Conjuntura*, ano VIII, no.8, agosto de 1964, P. 32
および Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, Anexo I.

(14) Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, Anexo II.

した種々の制約や、そこでみのがされている他の重要な諸問題を含めて十分に考慮された国内政策の裏付けが必要がある。この点は、つぎに外資賛成派の見解の論拠とその問題点をさぐることによって、さらに明らかにされよう。

4. 外資賛成派の見解とその問題点

外資反対派の基本的な傾向と同様に、賛成派の見解も外国資本の直接的利益を積極的に主張し、その不利益についてはきわめて表面的な分析を行うだけである。この傾向は、対外利潤送金制限法をめぐる最も顕著にうかがわれる。

周知のごとく、外資賛成論は低開発国の資本不足に着目し、満足な1人当り所得成長を達成するのに必要な資本を調達するには、消費の抑制と外資導入によるほかないが、前者は多くの犠牲をとまうから、結局後者に依存せざるを得ないという立場に立っている。経済発展に外資導入が必要であることは認められるにしても、ブラジルの外資賛成派の見解は、外資導入が発展問題の唯一の解策決であるという前提に立っている。たとえば、対外利潤送金制限法の審議において両院合同委員会が提出した意見書は、ブラジル経済の停滞と失業の危険を免かれるためには外国資本と技術の大規模な協力が必要だと述べ、それを立証するためにつぎの国民経済審議会（CNE）の研究を引用する。「1954—60年間に、もしわれわれが利潤、償還および利子送金に外貨を費消せず、そのかわりに新しい直接投資や貸付資本を導入しなかったなら、粗投資率は17.1%ではなく15.8%であっただろう。償却や人口増加をまかなうに必要な部分は、ひきつづき GNP の11%であっただろうから、1人当り所得の増大のためには僅かに4.8%しか残らなかっただろう。——このことは、外国資本が1人当り所得増加の25%をあたえたことを意味する。」¹⁵⁾ この結論の誤りもさることながら、外国資本の貢献の過大評価が、外資流入率と経済成長率との間に単純な相関関

¹⁵⁾ *Parcer No 236, de 1962, cited in Herculano Borges da Fonseca, op. cit., p 305.*

¹⁶⁾ GNP に対する外資の比率 (17.1-15.8=1.3%) と粗投資率 (17.1%) との比率である 7.6% が正しい。

係が存在するような錯覚を生ぜしめている。そして、経済自立も経済発展も本来は外国から輸入されるべきものではなく、むしろブラジル内部において生み出されるべきはずのものであるという基本原則を見失う結果に導いている。外資導入の効果を所期の目的どおり達成するための一つの条件は、この基本原則に立脚した上で、国内資源の利用や労働生産性の上昇、それによる国民所得の増大、ひいては貯蓄の増加を促進するための応急対策としてのみ外資導入の手段に訴えることである¹⁷⁾。また、発展に貢献するのは外資流入量だけではなく、国内資本との総額がいかなる部門に向けられるかが重要である。外国資本がいかに生産的に利用されても、国内資産が非生産的に利用されたり国外逃避に向かうならば、前者の効果はそれだけ減殺されることになる。とくに、ブラジルの現発展段階では、外国資本は新たな消費習慣の創造や高中所得階層の消費の刺激を伴ない、自発的貯蓄を減少せしめる傾向にある¹⁸⁾。外資賛成派の見解には、外国資本の利益がそれだけで実現され得るものとし、これらの必要な国内政策を無視する傾向にあることは重要な問題を残すことになる。

外資導入にともなう最も重要な不利益とされる国際収支の圧迫についても、賛成派の分析はきわめて皮相的である。それによれば、現在のブラジルの国際収支に著しい圧迫をもたらしているのは、運賃支払いをとまなう輸入と短・中期借入金の返済であり、直接投資にとまなう利潤送金ではない。それゆえ、より大なる直接投資を導入することによって、国際収支困難が解決されると考えられている¹⁹⁾。しかしながら、直接投資が国際収支におよぼす影響は、単に利潤送金額との比較だけで見出されるものではない。この点のちに検討するが、直接投資は利潤送金を通じてのみでなく、種々の局面から国際収支に影響するから、そのような比較は国際収支面では限られた意味しかもたない。

(17) 傍島省三、『国際投資の諸問題』、東洋経済新報社、昭和31年、165～6ページ。

(18) Celso Furtado, *A Pré-Revolução Brasileira*, Rio de Janeiro, 1962, p. 85.

(19) “Duas Posições no Problema de Remessa de Lucros,” *Desenvolvimento & Conjuntura*, ano VIII, no. 8, agosto de 1964, pp. 14—15

この面での賛成派の見解のいま一つの重要な誤りは、かれらが必要と考える直接投資の促進手段としては、外国資本の移動の自由を保証することが唯一のものであると考えられている点である。その論拠として、かれらは直接投資および利潤送金に関する巧妙な統計を用意する。それによれば、外資規制がきびしかった1947—53年間には、直接投資の流入が4億3100万ドルであったのに対し、利潤送金は6億5400万ドルに達し、2億2300万ドルの負の残高が生じた。しかし、資本移動が自由化された1954—61年間には、直接投資の流入は9億5900万ドルに増加し、利潤送金はかえって4億9900万ドルに減少し、その結果4億6000万ドルの正の残高を記録した。かくして、賛成派は外資規制は流入を阻害し、送金を刺激するから、外資移動の自由を保証することが必要と主張する⁽²⁰⁾。

しかし、1947—53年の全期間がきびしい外資規制期間でなかったことは、第1章で示した外資規制の経過からみて明白である。その間の外資規制はかなり伸縮性に富んだものであったし、また1953年は自由為替市場の創設により外資移動にかなり広汎な自由をあたえたほか、国民経済に緊要な直接投資には特惠的な取扱いさえ認められていたのであるから、この年を外資規制期間に含ましめること自体も疑問である。つぎに、1954—61年間の外資移動の正の残高は、果して外資規制の撤廃と密接な関係をもつものであろうか。かれらが示す統計そのものによっても、1953—55年間の直接投資の流入および利潤送金の残高は1億1500万ドルのマイナスとなっており⁽²¹⁾、これだけでも賛成派の主張は疑問となる。1956年以後の直接投資の増加は、経済開発5カ年計画（Programa de Metas）に基づく輸入代替政策の遂行と、それに伴って若干の産業への外国投資にあたえられた優遇措置に負うところが大きい。とくに注目されるのは自動車産業であって、これは1956—60年間の外国直接投資の53.4%も吸収している⁽²²⁾。

(20) Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, pp. 35—44.

(21) *Ibid.*, p. 42, Quadro IV.

(22) *Desenvolvimento & Conjuntura* ano VIII, no. 8, agosto de 1964, p. 24.

1962年以降の直接投資の流入の減少も、外資賛成派の見解では、1961年末来の外資移動規制への動き、および1962年の対外利潤送金制限法に負うものとされる。たとえば、現在の経済開発3カ年計画も、1962年の直接投資の流入を7100万ドル、1963年には3100万ドルにすぎなかったと推定し、1956—61年平均の1億1200万ドルに比して著しく減少している原因を対外利潤送金制限法に帰せしめている。⁽²³⁾しかし、1962年以降は国内投資率もまた低下していることが注目されるべきである。1961年来のあいつぐ政情不安、著しいインフレ昂進など一連の累積的効果が投資を妨げたのであって、これは同計画自体が他の章で認めていることなのである。⁽²⁴⁾さらに、1961年に従来最も多くの直接投資を吸収していた自動車産業に対する特恵が停止され、他方でこの生産品に対する国内市場が飽和状態に達したこともあって、⁽²⁵⁾直接投資の吸収率が既述の53.4%から8.8%に減少していることも重要な要因となっている。⁽²⁶⁾さらに、対外利潤送金制限法の成立後約1年半も施行規則が公布されず、外資規制に空白と不安定を生ぜしめたことも併せて考慮されねばならない。

最後に、一部の外資賛成派が外国資本の利益の一つとして主張する独占打破の問題に言及したい。かれらは、外資導入は工業化を開始した低開発諸国にみられる独占的雰囲気을打破するのに有効な唯一の過程であり、既存産業は外国資本との競争を通じて生産性の引上げを余儀なくされるという。⁽²⁷⁾これに関連して想起されるのは無為替輸入制度をめぐる議論である。たしかに、この制度は外国資本に対して国内資本の地位を相対的に不利化した。同制度本来の目的は、経済発展とくに緊要な部門および国内の低開発地域の開発に外国資本を導入することであり、それゆえ国内資本との競争の度合が比較的低い部門をめざし

(23) *Programa de Ação Econômica do Governo, 1964—1966*, p. 14

(24) *Ibid.*, p. 20.

(25) CNE, *Exposição Geral da Situação Econômica do Brasil—1961*, p. 4.

(26) *Desenvolvimento & Conjuntura*, ano VIII, no. 8, agosto de 1964, p. 25.

(27) “Reforma da Legislação sobre o Capital Estrangeiro,” *Jornal do Brasil*, 6—1—1963.

ていた。しかし、現実にはこの目的のみに限定されなかったので、既存のブラジル企業とくに繊維産業など相対的に生産性の低い国内企業の不利化の問題が生じてきた²⁸⁾。けれども、もしこれらの部門において国内企業が外国企業と平等の条件におかれていたならば、外資賛成派のいうように、国内企業は外国企業との競争を通じて生産性の引上げを余儀なくされるにとどまったであろうか。外国企業のもつ巨大な資本力や、近代技術に対する接近可能性の大きいことを考慮すると、外国企業との自由な競争は従来²⁹⁾の国内企業の独占体制を崩壊せしめるにとどまらず、新たに外国企業による独占を生ぜしめる結果になりかねない。それゆえ、外国資本に対して国内資本に認められない特惠をあたえないことよりも、むしろ国内資本と競合するところの少ない部門へ外資導入をはかることの方がより重要である。

5. 外資導入と経済開発計画

ブラジルにおける外資賛成派の見解のなかでとくに問題があるのは、外資導入が国際収支にあたえる圧迫をきわめて単純に捉えている点である。たとえば、直接投資の流入が利潤送金を超えていたことをもって、直接投資は国際収支に困難を生ぜしめていないと結論し、その流入を促進することによって他の要因から生じている国際収支の困難を是正せんとしていることである。しかしながら、外国資本のもたらす不利益のうちで最も重要なのは国際収支問題であって、とくにブラジルのように一方では輸出購買力が伸びなやみ、他方では輸入構造の非伸縮性に直面し²⁹⁾、慢性的な経常収支の赤字を経験している国においては、国際収支の調整はきわめて重要な課題でなければならない。

まず、ブラジルの国際収支に注目しよう。第7表に示されたように、経常収

28) この問題については、拙著『ブラジルの経済発展の一般的特質』、神戸大学経済経営研究所、中南米研究双書V、1963年、第6章を参照されたい。

29) この点については、拙稿『ラテン・アメリカ自由貿易連合(LAFTA)におけるブラジルの立場(I)』、『アジア経済』第6巻、第2号、44—45ページを参照されたい。

第7表 ブラジルの経常収支 (単位：100万ドル)

	1947—50	1951—55	1956—60	1961
商 品				
輸 出	4,799	7,702	6,668	1,403
輸 入	-3,813	-7,028	-6,013	-1,292
計	986	674	655	111
用 役				
投 資 収 益	-371	-694	-713	-177
そ の 他	-810	-1,378	-1,340	-221
計	-1,181	-2,072	-2,053	-398
贈 与	-36	-33	-52	7
合 計	-231	-1,431	-1,450	-280

(資料) 第6表の資料

第8表 ブラジルの資本収支 (単位：100万ドル)

	1947—50	1951—55	1956—60	1961
自 発 的 資 本 移 動				
直 接 投 資 ⁽¹⁾	205	347	742	147
貸 付 ⁽²⁾	109	369	1,707	545
償 還 ⁽²⁾	-301	-380	-1,540	-326
そ の 他	-55	-2	91	-57
計	-42	334	1,000	309
補 整 的 資 本 移 動	228	1,076	823	-56
誤 差 ・ 脱 漏	45	21	-373	27
合 計	231	1,431	1,450	280

(資料) 第6表の資料

(注) 1. 再投資を含む。1959—61年間は推定。

2. 1947—52年間は民間部門のそれを含まない。

支残高は、1947—50年平均の5800万ドルの赤字から1951年以後は平均約2億9000万ドルの赤字へと著しく増加している。輸出は、50年代前半には主として輸出価格の上昇によって約27%増加したが、50年代後半には輸出価格の下落によって逆に約14%の減少となっている。輸入は、50年代前半には約47%増加したが、50年代後半には輸入制限に加えて輸入代替産業の発展により約15%減少

した。しかしながら、投資収益送金は一様に増加し、1947—50年間には輸出収入の7.6%であったのが、50年代前半には8.9%、後半には10.6%そして1961年には12.5%と増大している。その増加は、1956年以降は利潤送金よりも利子送金の増加に負うところが大きい（第9表）。これらの投資収益送金が、輸出外貨収入にますます大きな負担を課していることはみのがせない。

他方、経常収支残高の赤字を補填する資本勘定は、第8表に示された通りである。1947—60年間の純自発的資本移動は12億9200万ドルに達し、補整的資本移動は21億2700万ドルであった。この期間に生じた誤差・脱漏を主として民間資本移動に帰するならば、経常収支の赤字の約32%が自発的資本移動残高によって補填されたにすぎず、68%が補整的資本移動に依存していることになる。これはラテン・アメリカ全体と比較すると、両者の地位が逆になっており、ブラジルの国際収支の困難を端的に示している³⁰⁾。もっとも、自発的資本移動の占める比率は増加傾向にあり、1947—50年間にはわずかに1.3%であったのが、1951—55年間には21.8%、そして1956—60年間には43.2%となっている。しかし、その反面において投資収益送金は既述のように増加している。1947—50年間には、投資収益送金が自発的資本流入を超えていたのが、1951—60年間には自発的資本流入の増大によって両者の関係は逆転したが、それでもなお投資収益送金はその44%を吸収している。50年代の自発的資本流入の著しい増加は、

第9表 輸出収入に対する利潤・利子償還の百分比

	1947—50	1951—55	1956—60	1961
利 潤	5.9	6.9	4.8	4.9
利 子	1.7	2.0	5.8	7.6
償 還	6.2	4.9	23.1	23.2
計	13.8	13.8	33.7	35.7

（資料）第6表の資料

30) 1946—60年間のラテン・アメリカ全体としては、自発的資本移動による比率が71%補整的資本移動のそれが29%があった。(UN, *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, New York, 1964 p. 41.)

主として貸付資本の増加によるものであって(第8表),その結果最近では償還が著しく増加し,これに投資収益送金を加えるならば,それらはブラジルの輸出外貨収入のますます大きな部分を吸収するようになり,50年代前半までは13.8%であったのが,1956—60年間には33.7%,1961年には35.7%を占めるに至っている。

これらの考察から明らかなごとく,最近のブラジルの国際収支状態の悪化は,主として(1)交易条件の悪化,(2)資本流入がその効果を補うに不十分であったこと,(3)外債の元金返済の増加が経常外貨収入とくに輸出外貨収入の適切な増加を伴わなかったことに基づいている。とくに最後の要因は,外国資本のもたらす国際収支への圧迫という不利益を示すものであって,外資賛成派が外国資本の利益を主張するためには,この不利益がいかにして除去されるかを明らかにしなければならない。われわれはつぎにこの問題を検討しよう。

ブラジルのように発展しつつある国においては,外国資本が国際収支の調整にもたらす不利益は,主としてつぎの2つの局面から捉えられる。まず,経常収支残高の赤字を外資純流入量の範囲に抑えることの困難である。外国資本の導入は,雇用,産出高を高め,実質所得の増大を通じて輸入需要を増大せしめる。この輸入需要の増大が著しく大きく,外資流入による外貨供給の増加を超える外貨需要の増大が生じる可能性がある。いま,一定の資本流入率,限界消費性向,限界輸入性向のもとで,外国資本および国内信用創造によってまかなわれた国内投資水準が国際収支に圧迫をもたらさないためには,その投資水準は一定の限度以内でなければならない。換言すれば,資本純流入を超える輸入超過を生ぜしめないためには,国内投資率と資本流入率との間に一定の比率が存在する⁽³⁾。この比率を超える傾向はとくに低開発国において強い。すなわち,

(3) マイヤーはこの比率を最大拡大率(maximum expansion ratio)とよんでいる。
(Gerald M. Meier, *International Trade and Development*, New York, 1963, pp. 104—105.)

外国資本はそれ自体が輸入需要を伴うだけでなく、他開発諸国の経済開発のための外資導入に関連してしばしば言われるデモンストレーション効果によって消費水準を高め、さらにブラジルのように慢性的インフレーションが進行している場合にはさらにインフレ圧力を加え、かくして追加輸入を誘発するわけである。加えて、外資流入にとまなう他産業への国内投資は、ブラジルの場合には主として信用創造を通じてまかなわれたから、このインフレ的資金供給がさらに輸入需要を増大せしめ、輸入増加が外貨供給を超える可能性が大きい。

このようにして、外資受入国が負のトランスファー問題に直面するときは、国際収支調整のための種々の対策が必要となる。外貨準備がすでに底をついている場合にはなおさらである。対外的には、輸入割当、関税、為替管理などによって輸入需要を抑制し、対内的には、高課税や信用規制などを通じてインフレ抑制策を講じなければならない。しかしながら、前者は生産力や能率の犠牲を伴うし、後者は消費抑制や投資抑制という犠牲を含んでいる。これらは、外国資本が国際収支を圧迫する傾向のある場合、外国資本の利益とあわせて考慮すべき間接的不利益である。もとより、外資導入に伴うこの不利益は必ずしも外国資本それ自体から生じるのではなく、むしろ過度の投資がインフレ的資金供給によってまかなわれたことから生じているとか、外国投資が実質所得の増大を通じて輸入需要を増大せしめるのは外国投資に固有のものではなく、国内投資の場合もその効果は同じであるとの議論があろう³²⁾。しかしながら、その追加的国内投資を刺激したり、インフレ圧力を加えるのは、まさしく外資流入によるところが大きいのである。

外資流入が国際収支面におよぼす不利益は、受入国が外債の元利金の返済に

32) この点については、拙著『ブラジルの工業化とインフレーション』、(アジア経済研究所, 1964年)の第5章を参照されたい。

33) U.N, *Foreign Private Investment in the Latin American Free-Trade Area, 1961*, 邦訳『ラテン・アメリカ自由貿易地域における外国民間投資』(アジア経済研究所, 昭和39年) 41ページ。

直面するとき、最も顕著に現われてくる。外資流入量、利率率、利潤配当率、償還率などの関係如何によっては、収益送金および償還の合計が資本流入量を超え、いわゆる「成熟債務国」の段階に至る場合、この問題はきわめて重要である。第7表および第8表からうかがわれるように、ブラジルは1940年代および1950年代前半においてはまさしくこの状態にあった。50年代後半においては再び純流入が見られたが、同時に近き将来における外債返済額が著しく増大している(第10表)。1962年9月30日現在の外債総額は、実に29億7000万ドルにも達していた。このような現状では、純流出に等しい輸出超過を形成する必要に迫られてくる。そのためには、輸出を拡大せしめるとともに輸入代替を促進するための資源の再配分が必要である。それには、対外的および対内的に種々の統制を課するか、あるいは為替相場の切下げを行なわなければならない。これらの調整手段に含まれる不利な効果は、外資導入に伴う間接的な不利益として認められねばならない。

これらの外国投資の間接的不利益は、投資収益の送金という直接的な不利益よりも重要である。後者は、外国資本の利用による生産の増加の一部であって、

第10表 中長期融資返済予定額 (単位:100万ドル)

	元 利 金		元 利 金
1962	190.5	1973	81.1
1963	460.8	1974	70.8
1964	444.6	1975	58.7
1965	297.2	1976	49.2
1966	250.2	1977	44.9
1967	198.5	1978	41.4
1968	164.8	1979	38.1
1969	137.4	1980	36.0
1970	115.4	1981以降	107.3
1971	97.2	計	2,970.4
1972	85.1		

(資料) Herculano Borges da Fonseca, *op. cit.*, Anexo IV.

もし外国資本の流入がなかったならば、それらの不利益もなかったであろうというのは、ブラジルは資本不足に直面しているから経済成長は期待できないというに等しい。外国資本の利用によって、ブラジルが投資率を高めたこと、そしてそこからより大なる資本蓄積がなされる可能性があるということが重要なのである。したがって、国際収支に対して外国投資がもたらす間接的不利益をいかにして除去するか、あるいはいかにして最小限度にとどめるかに最大の関心³⁴がはられるべきである。

そのためには、まず外資流入率に比して投資率が過大とならないよう、すなわち限界消費性向および限界輸入性向の大きさを考慮して、投資率が最大拡大率を超えないように調整することが必要である。ブラジルの現実に照らして考えるならば、とくに国内投資のインフレ的資金供給が過大とならないようにすべきである。つぎに、適切な投資率が維持されたとしても、投資の方向をどのように選択するかが重要である。すなわち、外債返済能力に着目した投資配分がなされねばならない。これらの要件を満たすためには、結局適切な経済開発計画が必要であり、その計画全体を通じて対外支払能力に十分な考慮が払われねばならない。ブラジルの経済開発3カ年計画のように、外国資本に対する依存度³⁵が著しく高い場合には、計画が外国投資の国際収支におよぼす影響を考慮することがとくに重要である。これは、外債返済のために必要な諸条件に照らせば明白である。すなわち、外債返済にはつぎの3つの条件がすべて満たされねばならない³⁶。まず、一国がある年度に一定の額の外債返済をしなければならぬとき、その国の産出高と資本流入の和（外貨準備の純利用を含む）が、その

³⁴ Gerald M. Meier, *op. cit.*, p. 107.

³⁵ 現在の経済開発3カ年計画の部門別投資計画では、外国資本に対する依存度が1965年には28.1%、1966年には29.4%となっており、全計画についても20%と予見されている。（*Programa de Ação Econômica do Governo, 1964—1966*, pp. 149—150）

³⁶ Gerald M. Alter, "The Servicing of Foreign Capital Inflows by Under-Developed Countries," Howard S. Ellis (ed.), *Economic Development for Latin America*, London, 1961, p. 140.

額だけ国内消費および投資を超えなければならない。これを貯蓄・投資均等式に照らせば、国内貯蓄と外資流入の和が、その額だけ国内投資を超えなければならない。さらに、粗資本流入および外貨準備の純利用を含めて総外貨収入が、その額だけ財および用役の輸入を超えなければならない。これらの諸条件を考慮すれば、一国の外債返済能力はその国の全体的な経済開発計画のもとにおいて決定されるといわねばならない。

それでは、外債返済問題の適切な解決のためには投資方向はいかなる条件を満たすべきであろうか。上述の必要条件から容易に見出されるように、まず第1に収益送金や償還の負担よりもより大なる実質所得の増大をもたらすに十分な生産性の向上を生み出すものでなければならない。第2に、外債返済に等しい輸出超過が形成されるような方向に資本が利用されることが必要である。しかしながら、この第2の条件は、外国資本が必ずしも直接的に輸出産業あるいは輸入代替産業に投下されるべきだということを意味するものではない。特定の投資計画が国際収支におよぼす効果は、単にその投資がなされた特定の部門から捉えられるものではない。ある部門の発展は他部門の発展に影響し、またある投資が国際収支にあたる効果は他の投資との相互関係に依存する。もし生産要素の移動性が大きく、そしてその国が資源を輸出産業や輸入代替産業に再配分する能力を十分に有するならば、特定の投資計画が国際収支にあたる影響は直接的ではなくなる。これらを併考すると、外債の返済はたとえ外国資本が直接的に輸出増加や輸入代替の促進に貢献しなくとも解決され得るものである。輸出超過の形成は、外国資本がどの産業部門に利用されるかに依存するのではなく、すべての産業の生産性の上昇に依存するのであるから、経済開発計画は国際収支に対する外国資本の直接的貢献にのみ留意する必要はない。問題は、外国資本の投資方向が開発計画全体の中で最も大きな社会的限界生産力を生み出すものでなければならないということである。もし、一方でインフレによる過度の消費が抑制され、他方で資本が生産性に照らして配分されるなら

ば、必要な輸出超過の形成が間接的に生み出されることになるのである。

6. む す び

外資導入をめぐるブラジルの諸議論は、とくに対外利潤送金制限法をめぐるでは安易な楽観論かあるいは極端な悲観論ないしは排斥論の繰返しであった。経済発展に対する外国資本の役割と効果は、外資受入国が外国資本のもたらす不利益を除去したり最小限度にとどめる諸政策をとるかどうかが、そして外国資本のもたらす利益はその不利益をできるだけ小さくせしめる諸政策に成功するかどうかにかかっている。そして、外国資本の可能な貢献を最大限に引き出すためには、適切な経済開発計画が必要であり、その計画は一般につきのような諸政策の具現したものでなければならない。すなわち、(1)より大なる外資流入およびより安定的な外資流入を刺激すること、(2)最も望ましい形態の外国資本を導入すること、(3)外国資本の最も生産的な利用を促進することである⁽³⁷⁾。もとより、これらの諸政策は各国の諸条件によって異なるものである。ブラジル経済についてさらに具体的に考察するならば、つぎのような方向が考えられるべきであろう。

もし外国資本の流入が国内資本と競合せず、しかも外資流入に伴う不利益を減じる手段がとられるならば、ブラジルの現発展段階ではより多くの、より安定的な外資流入を促進することが必要である。しかしながら、そのためには対外利潤送金法による外資規制の実質的廃止だけで足りるものではない。たしかに、同法による外資規制はたださえ減少傾向にあった外国直接投資を妨げたし、またたとえ同法の利潤送金限度が現実の送金比率を超えるものであっても、送金制限の存在そのものが外国資本に対する反感の証拠とみられたり、将来その制限がさらに強化されるのではないかという懸念を抱かせる⁽³⁸⁾。しかし、それ

(37) Gerald M. Meier, *op.cit.*, p. 112.

(38) U.S. Joint Economic Cmmittee, *Private Investment in Latin America*, Washington, 1964, p. 454.

にもまして重要なことは、政治的安定およびそれにもなう経済秩序の確立である。その基盤に立脚して、さらに外資流入を促進する積極的な対策をおしすすめるのでなければならない。それには、とくに外資導入が望まれる基礎産業について税制上の誘因をあたえたり、あるいは特定の産業について育成措置を講じることなどが必要であろう。1950年代後半の自動車産業のめざましい発展や造船業の急速な発展がいずれも GEIA（自動車産業振興グループ）や GEICON（造船業振興グループ）の設置に基づく優遇措置によるものであったことは、きわめて教訓的な経験である。しかしながら、それらの優遇措置は国内資本と著しく競争する産業においてとられてはならない。既述のように、無為替輸入制度はその本来の制度はともかく、現実には繊維工業におけるように種々の問題をひきおこした。これらの産業において外国資本に同様の便益を提供することは、外国資本の独占的支配を招来し、経済的ナショナリズムを刺激し、外資導入に不利な環境が醸成されることになる。また、たとえかかる便益があたえられない場合でも、すでに国内産業がかなり発展している部門には、外国投資を規制することが望ましい。そのほか、積極的なインフレ対策を講じる必要があることは、しばしば言われているところであり、本稿における考察からも明白である。これは単に外資導入を促進するためだけでなく、外資導入にもなう不利益を減じる手段としても重要なのである。

これらの対策によって、もしより多くの外国資本が得られるとすれば、より大規模な経済開発計画の立案が可能となる。しかしながら、外資導入政策を貫く基本的原則は、既述のように経済発展は元来その国の経済内部で生み出されるべきであるということではなければならない。なぜならば、外国資本の流入は単に受入国の政策手段にのみ依存するものではなく、資本輸出国の政治的・経済的諸条件に影響されるところが少なくないからである。もし、いずれかのあるいは双方の原因によって所期の外資が得られなければ、経済開発計画が著しい困難に直面することになる。たとえば、現在の3カ年計画においては、粗資

本形成率を従来の17%から20%に高める必要があるとされ、その資本形成の20%を外資流入に依存するものとされている。⁽³⁹⁾ このことは、外資流入量が国内総生産の4%に相等することを意味し、それは最近の資料からすれば6億ないし8億ドルの額に達する。しかし、最近の自発的資本純流入は年平均1億9000万ドルを超えていないし、補整的資本移動を加えても3億5000万ドル程度であり、いかにして6～8億ドルの外国資本を獲得せんとするのか明らかにされていない。また現実の外資流入量は、対外利潤送金法の実質的廃止以後も、停滞ないし減少傾向にあるという。⁽⁴⁰⁾

外国資本の流入量とともに、ブラジル経済にとっていかなる形態の外国資本が望ましいかに注目した政策が必要である。最も望ましい形態とは、各種の外国資本のもつ相対的な利益と不利益との関係から決定されるものである。戦後期のラテン・アメリカ諸国が直接投資よりも貸付資本に有利な政策をとったのと同様に、ブラジルも前者は利潤送金が永続的な国際収支の圧迫となるのに対し、後者の利子支払いは一時的な流出であるにすぎないとの理由から、同様の方向をたどった。しかし、その後は外資移動の自由化にともない直接投資も増加してきた。そして最近では長期借入れの相対的困難に加えて、利潤送金は国際収支に著しい圧迫をもたらしていないという既述のごとき見解から、むしろ直接投資の流入を促進すべきだと主張されるに至っている。しかしながら、最も望ましい形態は、単に直接投資か貸付資本かという比較から決定されるものであってはならない。また、利子率や償還率の単純な比較から導き出されるものであってはならない。それは経済開発計画全体におよぼす効果に即して決定されるべきである。伝統的な外国資本の形態の選択を超えて、もし経済開発計画全体からみて種々の外国投資形態の結合が望ましい場合には、その最善の組み合わせを促進するような措置を講じることが必要となる。たとえば、現在のブ

(39) *Programa de Ação Econômica do Governo, 1964—1966*, p. 23 e p. 26.

(40) “Investimentos Estrangeiros,” *Desenvolvimento & Conjuntura*, ano IX, no. 6, junho de 1965, pp. 17—18.

ラジルにおいてすでに見られる合弁事業、民間投資の経営契約などの新しい形態をさらに検討する必要がある。さらに、外国民間資本とブラジル民間資本あるいは政府資本との結合の問題、あるいは外国公的資本と外国民間資本とが相互に補完的となるような組み合わせの問題なども十分考慮されねばならない。

最後に重要なことは、外国資本がブラジルの発展にどの程度貢献し得るかを決定するのは外国資本の配分の問題であるから、それを最も効果的に利用しなければならぬということである。そのためには、外国資本に対するブラジル側の規制は単なる投資計画をめぐってではなく、総合的な経済開発計画との関係において考慮されなければならない。そして、この経済開発計画は外国資本の生産的利用の基準を明確にしなければならない。その場合には外国投資の直接的な利益だけでなく、経済発展に対する国内努力を最大ならしめるのに貢献するすべての間接的な利益をも併せて考慮する必要がある。換言すれば、投資によってもたらされる直接的な所得増加や他の短期的な基準を超越し、投資機会の拡大から社会的、文化的変容にいたるまで広汎なそして長期的可能性をも併考しなければならないのである。

外国資本のもつ可能な利益を最大限に利用し、他方でそれがもたらす不利益を最小限度にくいとめるために必要なこれらの国内政策は、外資流入率と同様に、あるいはそれ以上に重要である。資本の効果的な利用は、これらの国内の補完的な諸政策をブラジルが採用する意志と能力に依存しているのであって、外資導入量と経済成長率との間に単一の相関々係はないのである。ブラジルが長期的な発展をなし得るかどうかを決定するのは、外資導入量よりもむしろ適切な経済開発計画が樹立されるかどうかである。この意味において、現在の経済開発3カ年計画の内容をさらに詳しく検討する必要があるが、これは他の機会にゆずることとする。

ラテンアメリカにおける米国 バナナ企業の経験

井 上 忠 勝

企業が海外において経営活動を営む場合、それはしばしば、一国の内部においては決して経験しないような、独特の経営上の問題に直面する。いわゆる国際経営問題ないし在外経営問題と呼ばれているものがこれである。小論はこの問題に関する研究の一環として、19世紀後期から、ラテンアメリカ諸国において、バナナ・プランテーションを経営してきたユナイテッド・フルーツ会社（本社アメリカのボストン）をとりあげ、同社のほぼ1世紀にわたる発展の過程を振り返りなが、その間において同社が当該問題に関連して経験してきたところのものを論述しようとするものである。⁽¹⁾ 国際経営問題に対する理解の一助ともなれば幸である。

(1) ユナイテッド・フルーツ会社については次の如き著書論文がある。

Frederick Upham Adams, *Conquest of the Tropics*, 1914.

Charles Morrow Wilson, *Empire in Green and Gold, The Story of the American Banana Trade*, 1947.

Stacy May and Galo Plaza, *The United Fruit Company in Latin America*, 1958.

Richard A. Smith, *Bananas, World Production and Trade*, 1962

“United Fruit,” *Fortune*, March 1933.

“Guatemala’s Warning to U.S. Business,” *Fortune*, July 1953.

“Fruit Company for Sale,” *Business Week*, January 2, 1954.

“Oil on the Fire,” *Business Week*, July 10, 1954.

“More than Bananas and a Canal,” *Business Week*, July 17, 1954.

“Ripe Problems of United Fruit,” *Fortune*, March 1959.

“Trouble in Green Gold,” *Time*, March 17, 1961.

この他、恰好の研究として、*The Newton Public Schools 編集 Casebook in Business History and Economic Concepts* 所収 “The United Fruit Company” がある。小論はこの研究に負うところが大きい。

I

1870年の夏、西インド諸島ジャマイカのポートアントニオに一隻の老朽したスクナー船が停泊していた。船長はロレンゾ・ベーカー (Lorenzo Dow Baker) といい、アメリカ合衆国マサチューセッツ州コッド岬の出身で冒険心に富んだ青年であった。彼は南アメリカのヴェネゼラへ金採鉱夫と採鉱機械を輸送し、ボストンへの帰航の途中この港に立ち寄ったのであった。彼は何か儲けになる帰り荷はないものかと探していた。そして彼は竹材と数表の生姜やスペイン唐辛子の荷物を引き受けることになったのであるが、彼はふと棧橋の上で麦わらでくるまれた数房のよくふとった青いバナナを見かけた。ある著者はその時の模様を次の如く描出している。

「ロレンゾ・ベーカーは以前によく熟したバナナを食べたことがあり、そしてそれをおいしいと思っていた。その波止場の商人はベーカーに青いバナナは2週間の輸送に耐えられると述べ、1房を1シリングで売ろうと申し出た。この若い船長はこれを自分の船舶操縦術シッピングに対する恰好の挑戦だと考えた。つまり、もし2週間以内に船を母国の港にまで着けることができるなら、相当な利益を上げてバナナを売ることができる。しかしもし嵐かあるいは風にもでも遭えばまるまる損を蒙ることになる。——彼は1房1シリングで160房を買い入れ、デッキにしまい込んだ。⁽²⁾」

さて、ベーカー船長は幸にも好天に恵まれ、11日間の航海のあと、ジャーシーチーに到着、この頃にはすでに黄色く熟していたバナナを1房につき2ドルの利益を得て売り捌くことができた。

ベーカー船長がこの小さな冒険に成功した1870年頃、すでにバナナの名はマンゴスチンその他の熱帯性植物とともにアメリカ社会の知るところとなっており、特に珍しいという程のものではなかった。⁽³⁾とはいえ、それは決して市民が

(2) wilson, op. cit., p. 20.

日常容易に口にすることのできる食物ではなかった。しかしそれから90年を経た1960年においては、アメリカ合衆国におけるバナナの年間消費量は1人当たり実に23ポンド（10キログラム強）の大きに上り、1つの重要な大衆商品となっている。⁽⁴⁾このような発展は色々な角度から検討できるであろうが、1つには、今から約1世紀ほど前に、この熱帯性植物の中に利益獲得の可能性を見出した、船長ロレンゾ・ベーカーならびに後述するところの彼の仲間達の行動、いふなれば彼らの創造的企業者活動によるものであったことは疑いを容れないのである。

1870年代中、ベーカーは仲間の一船長と語らいジャマイカからボストンに向けて数回バナナの輸送を企てた。しかし天候は常に必ずしも彼らに幸するものではなかった。風や悪い風向きのため思ったように航海が捗らず、ボストン到着を待たずにバナナが熟し切ってしまうことがあった。また冷風を受けて数時間のうちにバナナが黒く変じてしまうこともあった。大体バナナを輸送できるのは夏場に限られていた。しかしその時ですら、3回のうち大方2回位は、みすみすバナナの包を海に投げ捨ててしまわなければならなかった。⁽⁵⁾それでも、バナナを無事に港まで運んだときには、それから上る利益はこれらの損失を補ってなお余りあるものがあった。ともかく帆船によってバナナを輸送するという仕事は非常に危険性の高い事業であった。

このような事情の中からの、やがてロレンゾ・ベーカーは蒸気船によるバナ

(3) バナナが遠く数千年の昔から存在していたことは、ヒンズー、支那、ギリシヤ、ローマの古代文献にその名が見えているところより明らかであるが、しかしその原産地がどこであったかについては諸説があって一致していない。ところで、アメリカ合衆国にバナナがはじめて現われたのは19世紀の初期で、中南米帰りの船が折りにふれて持ち帰ったものであったらしい。1876年、フィラデルフィアにおいて、アメリカ独立100周年記念大博覧会が開催されたが、そのときバナナは銀紙に包装され1本10セントで物好きなお客に売られたといわれている。(May and Plaza, op. cit., pp. 2~4.)

(4) Smith, op. cit., p. 1.

(5) Wilson, op. cit., p. 15.

ナの輸送について計画をめぐらすようになった。もっとも彼はこの当時においてすらなお「煙を噴くエンジン」に対して十分信頼を寄せてはいなかった。だから1879年、いよいよ汽船を発注するようになったときでも、「帆走用のマスト」を「蒸気エンジン用の煙突」の倍の数だけ付けるように要求した。また彼は、船倉に換気および暖房設備を設けて、如何なる天候の下においてもバナナを保存できるようにした。今や彼は年間を通じてバナナの輸送に従事できるようになった。彼の船は1年間にボストンとジャマイカの間を8往復した。その後も依然積荷を放棄するという事態は生じたが、しかしバナナを無事に港にまで持ち帰ることの可能性はずっと高まった。

バナナの船荷が規則的にボストンに到着するようになるにつれて、今度はこれらのバナナを組織的に販売することの必要が生じてきた。従来ベーカーは、船が入港すると、どこからともなく船上に姿を現わしてくる行商人や小売商店主にバナナを売り渡していたのであるが、もはやこのような人達に依存するわけにはいかなくなった。広告を行ったり、注文を集めたり、波止場の一角でバナナを格付けしたり、そしてそれを配給する“marketer”が必要になった。そしてやがて1人のボストン生まれの若者アンドリュウ・プレストン(Andrew Preston)がこの仕事を担当するようになった。彼は代償として手数料または利益の一定率を受け取った。

ベーカーとプレストンのバナナ事業は、1880年頃よりアメリカにおいて急速に進行する都市化とそれに伴う都市市場の急激な拡大に支えられて、その前途はますます有望なものと思われてきた。ここに彼らは、1885年、幾人かの人達の協力を求めてボストン・フルーツ会社(Boston Fruit Company)——今日のユナイテッド・フルーツ会社(United Fruit Company)の前身——を形成し

(6) アメリカ合衆国における都市人口の全人口に対する比率は、1840年の11%から、1880年の28%、1900年の40%へと急速に増大している。バナナという本来都市市場向け食品の普及にとって、これは密接な関係のある現象であった。

た。各自の出資額はそれぞれ2,000ドルであった。⁽⁷⁾ ベーカーはジャマイカに定着し、土民よりのバナナの買付けとボストンへの出荷に当り、一方プレストンは従来通りボストンにあってバナナの販売を担当した。

プレストンは事業の拡大に関心を寄せた。彼は利益を出資者の間で分配する代りに、それを事業の拡大のために再投資した。また彼はパートナーを説得して将来の拡大のために更に1万ドルを出資させた。やがて彼は5隻の白いバナナ船 (banana boat) を建造した。そしてこれをば誇り高くも“the Great White Fleet” と称した。プレストンの積極的な市物活動によって惹起されたバナナに対する需要の増大に呼応して、この船隊は常時フルに運航した。

しかし一方、中央アメリカにあったロレンゾ・ベーカーは、やがて、この船隊の船倉を満たすに足るだけのバナナを買い集めることに困難を感じるようになった。従来バナナは「あてにならない地方的作物 (a casual, local crop)」で主として地方市物向けに栽培収穫されていた。ベーカーは有力なプランターや農民に対して、輸出用のよりよいまたより多くのバナナを栽培するように説きつけてきた。しかしやがて、ボストン・フルーツ会社はこのような方法に限界のあることを知り、バナナのより大にして確実な供給源を確保する必要のあることを感じるようになった。そしてハイチ島のサントドミンゴおよびキューバ島に自己のプランテーションを建設しようとしたが、しかしこの企ては失敗に終わった。

丁度この頃、マイナー・キース (Minor Keith) という1人のアメリカ人がアンドリュウ・プレストンに近づいた。プレストンの驚いたことには、彼はコスタリカにおいてバナナの栽培に成功しており、そしてそのバナナを売りたいというのであった。しかしこの男は本来バナナ事業に関心を有しておったのではなかった。彼はある事業のためにその頃金が非常に必要となり、そのための手段としてバナナの生産に手を付けたというわけであった。

(7) “United Fruit,” op. cit., p. 30.

マイナー・キースは1871年にコスタリカに渡った。目的は、彼の兄に協力して、コスタリカのジャングル地帯を横断する、同政府後援の1鉄道を建設することであった。キースはあえて冒険を求めてこの中央アメリカの地に赴いたのであるが、しかしそこには、彼が全く予想もしなかった事態が待ち受けていた。たいていの土民は疫病の巣窟であるジャングルに足を踏み入れようとはしなかった。ジャングルの叢林は切っても切ってもまたすぐ生長し、その速度たるや病に喘ぐ労働者が叢林を切り払っていく速度よりも早い程であった。キースはアメリカ合衆国、イタリア、およびジャマイカから冒険家や一旗組や罪人やまたまともな労働者をかり集めた。しかし、これらのものの半ば以上はジャングルの熱病に命を落とし、残りのものも暴動を起こしたり逃亡したりした。資材を手に入れることがまた困難であった。船長は危険な海岸を恐れ、船員は疫病を恐れた。時には丘や変りやすい河の流れが工事を非常に困難にした。コスタリカ政府でさえ、これほどの困難が伴うとは予想していなかった。キースは決して挫けることはなかったが、しかし政府が用意した資金はたちまち枯渇してしまった。

しかしすでにこの頃には、マイナー・キースの心中に、たとえ自分自身の費用を以てしても、この鉄道を完成せずにはおかないという、片意地ともいえる決心ができ上っていた。彼はあらゆる手段を講じて資金の調達につとめた。彼は金を借り入れたが、彼個人の負債額は最後には150万ドルに達した。同時に彼はバナナの栽培に目をつけた。1874年に初めてその栽培したバナナを売り出し、そして10年後の1884年には年間500万果柄のバナナを出荷した。⁽⁸⁾

1890年、マイナー・キースは「彼の」鉄道を完成した。しかし彼はここでもまた予想しなかった問題に直面した。彼は旅客を輸送すれば、それで鉄道は引き合うものと思っていた。ところが今や、相当量の貨物を定期的に輸送するのでなければ、鉄道は利益を上げえないことがわかった。それでは、そのような

(8) Ibid., p. 116.

貨物をどこに求めればよいのか。彼はそれはバナナ以外にはないと考えた。かくて彼はアンドリュウ・プレストンに接近したのであった。

1889年、バナナの生産者マイナー・キース、バナナの輸送者ロレンゾ・ベーカー、そしてバナナの販売者アンドリュウ・プレストンは、彼らの事業をユナイテッド・フルーツ会社という新会社の下に統合した⁽⁹⁾。それは世界最大のバナナ企業であり、その授権資本額も2,000万ドルに上った。もっとも、当時たいの投資家はバナナ事業を目して依然非常に危険性の高い事業と見なしていた為に、公募によって消化された株式は最初はわずかに165万ドルにしか過ぎなかった⁽¹⁰⁾。

しかしユナイテッド・フルーツ会社は、発足直後から、バナナ業事は非常に利益の上る事業であることを証明した。そしてこの成功はバナナ業界に競争者を引き入れることになったが、しかしすでにその頃にはユナイテッド・フルーツは絶対優位の地位を占めるに至っていた⁽¹¹⁾。1940年において、ユナイテッド・フルーツの生産施設はコスタリカからコロンビア、キューバ、ガテマラ、ホンデュラス、ジャマイカ、ニカラグア、パナマ、そしてサントドミンゴ（ドミニカ）に及び、またその生産物もバナナのみならず、カカオ、シュロ油、バショウ、そして砂糖を含んだ。また完全所有にかかる傘下会社の数は59社に上り、その中には **the Revere Sugar Refinery, the Refrigerated Steamship Line,**

(9) 新会社はボストン・フルーツ会社およびその連繫諸会社を520万ドルで、またキースの支配下にあった **Tropical Trading and Transport Company, Colombia Land Company,** および **Snyder Banana Company** の3社を約400万ドルで買収した。この結果、新会社は112哩の鉄道と212,393エーカーの土地（そのうちの61,263エーカーにおいてバナナの栽培が行なわれていた）を有することになった。社長にはプレストンが、第一副社長にはキースが就任した。（*May and Plaza, op. cit., p. 7.*）

(10) しかし1年以内に合計1,123万ドルが応募された。（*Ibid., pp. 6~7.*）

(11) 1900~10年におけるユナイテッド・フルーツ会社の年間平均事業量は、北アメリカおよびヨーロッパ市場で輸入された全バナナ果柄数の4分の3を上廻った。1900年において、これらの市場には約20の競争業者が存在していたが、彼らは残りの4分の1以下を互に分ちあっていたに過ぎなかった。（*Ibid., p. 13.*）

the Tropical Radio-Telegraph Company があった。

ユニテッド・フルーツ会社のこのような目覚ましい発展は、一つには、当社の経営陣が、バナナ事業に固有の生産上、輸送上、販売上の諸問題を次々に克服し処理していったことにもとづいていた。節を改めてこれらの点を瞥見してみよう。

Ⅱ

ユニテッド・フルーツ会社という名前からしてそうであるように、バナナは一般に果物と思われている。しかし実際にはそれは草本性野菜である。ところで、この植物は極めて特定の条件の下においてのみ生育する。しかもそれが成熟するまでには12～15ヶ月を要するので、四季の変化が生じるところではこの植物は育たない。大体において、バナナは、気候が1年間を通じて華氏55度を下らずまた同105度以上に上らないところにおいてのみ生育する。加えて、この植物はその85%が水であり、1年間に最少150センチの降雨量またはそれに相当する灌漑の便を必要とする。またバナナの果柄が大きくなってきたとき、強風や洪水に会うと茎はもろくも折れてしまう。

このようにその条件が極めて限られているにも拘らず、ユニテッド・フルーツ会社は適当なバナナの栽培地を手に入れるのに殆んど困難を持たなかった。大体バナナの生育に適する熱帯の低地帯は、本来人間が生存するには不適であり、また開墾することが非常に困難なところである。ラテンアメリカの諸政府もこのような地域はまず無価値なものとなししていた。従って、アメリカのバナナ会社より土地買収の交渉を受けたとき、彼らはむしろ渡りに舟と安価に土地を譲度または賃貸した。同様に、これら諸国の大土地所有者も通常よろこんで土地を譲度した。もっともそのような場合、彼らはしばしば、バナナの栽培に適した土地と抱き合わせで他の無用の土地をも購入するように要求した。

しかしながら、このような土地で働く労働者の募集は極めて困難な問題であ

った。多くのラテンアメリカの住民は、ジャングルに入ることはまず死を意味するものと信じていた。また彼らはそのように信ずるだけの理由を有していた。すなわち、マイナー・キースの下で働いた労働者のうち約5,000人はコスタリカのジャングルから生きて再び帰って来なかったし、キースの3人の兄弟もまた同様の運命を歩んだ⁽¹²⁾。

労働者の管理がまた問題であった。彼らは新しい労働環境になかなか馴染めなかった。農村出身の人々には、狭い集団住宅の中で生活することは苦痛であった。農場や狩場のリズムに馴らされてきた人々には、一定時間規則的に労働するなど、全く初めての経験であった。かくてしばしば、ヤンキーの職長が、銃を片手に、新しい規律や規則を、彼らに押し付けていった⁽¹³⁾。また労働者の中には、賃銀の支給を受けるや、すぐに仕事を離れてしまうものがいた。賃銀を増大すると、労働に対するインセンティブとして働くどころか、逆に就業者数が減少するというのも、アメリカ人には思いもよらない現象であった。これらの事情のために、ある農園では労働者の異動が1年100%に上った⁽¹⁴⁾。

プランテーションを管理する職員の確保についても色々問題があった。アメリカの市民は、容易なことでは、彼らの社会や文明を捨てて熱帯の農園に赴こうとはしなかった。このため、ユナイテッド・フルーツ会社は、彼らが合衆国において通常享受しているよりもよりよい生活条件を提供した。マネジャーは召使、広々とした家、十分な交通費、そして高い給料を与えられた。しかしそれにも拘らず、熱帯に赴任したアメリカ人は、たいてい権力か、金か、あるいは冒険に対して貪欲な人たちに限られる傾きがあった。

バナナ・プランテーションの建設には、莫大な資本投下を必要とした。通常、プランテーションの設営地に選ばれた土地は、何哩にもわたって叢林の生い茂る湿地帯で、人々が歩いて通うことも叶わぬようなところであった。このよう

(12) "United Fruit," *op. cit.*, p. 30.

(13) 労働者に対する会社側のこのような高圧的態度についてはIVにおいて説明する。

(14) *May and Plaza, op. cit.*, p. 201

な未開地の開拓は、まず資材その他の必要品を輸送する交通手段の建設から始めなければならなかった。もっとも時には、マイナー・キースや他の人たちが苦心して敷設した鉄道に沿って、プランテーションを建設しえたこともあった。しかし多くの場合は、人の足跡でも発見できればまだ幸運であった。ユナイテッド・フルーツ社は荒涼たる海岸に港を築き、また深いジャングルの中へ鉄道を建設せねばならなかった。

交通手段を獲得すると、そこで土地の開拓が始まった。まず叢林を切り払い、それから大木を斧で倒した。大木は湿地の中で腐り、やがて自然の肥料になるはずであった。開拓には多大の費用を要したが、しかしそれだけで万事がすむわけではなかった。新しく開拓した土地も1～2年手を入れずに放っておくと、叢林がまた元のように生い茂ってしまうのであった。開拓地を開拓地として保っていくことがまた一つの戦いであっあ。

土地の開拓に並行して、居住区の建設が行なわれた。会社は従業員の宿舎のみならず、学校や病院や保養室を建造し、また必要な職員を配置せねばならなかった。医療および衛生施設は特に必要であった。黄熱病、マラリヤ、腸チフス、その他もろもろの病気が居住区の周辺に潜伏していた。

バナナの栽培は次のようにして行なわれた。バナナは種がなく、代りにユリの根に似た巨大な球根がある。これを地中から掘り出し、幾つかの小片に分つ。小片とはいえそれぞれ約10ポンドの重量を有し、馬鈴薯の芽に似た数個の潜在的な芽を持っている。この小片を労働者が湿った土地に浅く埋める。それが生育して他の植物の生長を抑えるようになるまでは、たえず労働者がバナナの芽に他のジャングルの^{したばえ}下生が近よらないように注意する。バナナの木は1ヶ月に1フート以上の割合で伸び、1年少々で10～12フート位になる。

バナナに対しては1年中需要があり、またバナナ栽培地の気候は1年中同一であることから、バナナを1年中絶えず収穫できるように、植え付けは一定の間隔を置いて行なわれる。バナナは常に青いうちにもぎ取られる。木で熟する

ままに放っておくと、バナナは干上り、皮がはち切れ、ブヨが入り、そして地上に落ちる。しかしながら、収穫の正確な時点は、バナナが最終的にどこで販売されるかによって決定する。それがヨーロッパである場合には、長い航海中に熟してしまわないよう、バナナは早い目にもぎ取られる。しかしその地方で販売する場合には、熟す直前に収穫することになる。

バナナの取り入れに当っては、まず1人の労働者が、自らの重みで長く垂れ下ったバナナの果柄——一連の房よりなるバナナの果実——の下に立つ。そこで彼の仲間がバナナの主茎に刃を当てる。すると果柄は下へ下へと下って行き、これを労働者が背中で受け止める。それを見て彼の仲間は果柄を切り離し、労働者はそれを背中に乗せて最寄りの貨車まで運ぶ。今や無用となったバナナの木は切り倒されて、そのまま腐っていく。

バナナは少しでも粗野に扱うと、黄色くなってから黒い斑点ができる。そこで各果柄は農園から最終市場に至る各段階において、非常に注意深く扱われる。バナナの果柄は葉を敷きつめた貨車に乗せて港へ運ぶ。港では、果柄をコンベヤーに吊り下げ、大きな桶の中で、最初は消毒液を取り除くために酸で、次で酸を除くために水で洗う。果柄が乾くと、それはユナイテッド・フルーツの船の特別船倉に詰めこまれる。その船倉は新鮮な空气で換気されるようになっている。というのは、バナナは熟していく過程でガスを発散するが、このガスがバナナを急速に傷めるからである。船倉はまた適温を持続するよう暖房設備を有している。それでも、激しい嵐や、港湾労働者の争議や、誤算があった場合、バナナの一部あるいは全部が目的地に到着するに先立って熟してしまうことがあった。

ユナイテッド・フルーツ会社の規模が拡大するにつれて、中央アメリカの生産部門とアメリカの販売部門との間において、情報を交換する必要が生じた。例えば、ジャマイカの生産部門は、バナナを収穫するに当って、アメリカのどの市場がバナナを必要としているかを知らなければならなかったし、またアト

ランタの販売部門は、注文通りバナナが入荷するかどうかについて確かな情報を持っていなければならなかった。しかし、利用しうる適当な公共の通信機関がなかったため、ユナイテッド・フルーツは、1904年、自己の無線電信組織の建設を開始した。

バナナが北アメリカまたはヨーロッパの港に到着すると、仲買商がこれを引き取った。彼は品質や成熟の度合に応じてバナナを分類格付けした。傷んだバナナは棄て、また熟しすぎて売れないバナナは慈善機関に寄贈した。熟したバナナは、その地方の小売商や行商に安価に売却した。しかし、殆んどバナナは、貨車やトラックに積み込んで内陸市場に送り出すか、あるいは特殊の換気装置を持つ室^{むろ}に吊し、熟してから房に分かってその地方の小売商に販売した。

Ⅲ

既述の如く、ユナイテッド・フルーツ会社の創業者は、まず最初、バナナの輸送と販売に利益獲得の絶好の機会があることを発見した。次で彼らは、利益を増大する為には、バナナを輸送し販売するだけではなしに、自らそれを生産することが必要でありまた望ましいことに気がついた。しかるに、バナナの栽培に適し、且つバナナの輸送上アメリカ合衆国と適当な距離にある土地といえば、それはラテンアメリカ諸国を措いて他にはなく、このことからユナイテッド・フルーツ会社はこれら諸国と極めて密接な関係を有することになった。

ユナイテッド・フルーツ会社が生産活動を営むスペイン語圏アメリカ諸国は、遠くスペインの植民地時代に淵源するところの大きな問題を抱えていた。すなわち、16世紀のはじめ、これらの植民地に「征服者」として君臨したスペインは、その広大な王国の軍事的ならびに奢侈的消費を賄うため、植民地の経済に対していわゆる絶対主義的統制を課すとともに、本国の封建的諸制度を導入して原住民に封建的貢租関係を課した。そしてこのような封建的体制のもたらした政治的、社会的、経済的諸結果が、実はこれら諸国のその後の発展を大きく

阻害したのであった。

19世紀の初期になって、軍部および政界の指導者が決起し、スペイン語圏アメリカをスペインから解放した。しかしながら今度は、しばしばこれらの指導者が、自分自身の利益を追求するために、従来の植民制度を利用し始めた。実際、封建的植民地体制の遺制の下においては、指導者が全人民の利益の為に行動するなどということは期待しがたいところであった。

スペインの植民地時代から、ラテンアメリカの経済は長い間少数の富裕な地主階級によって事実上支配されていた。そしてその広大な土地を耕していたものは極めて貧しい小作農民であった。大地主はしばしばその農場から遠く離れた都市に住み、贅沢品を輸入して豪華な生活を営んだ。彼らは、如何なる独裁者に対しても、その独裁者が現状を著しく改変しようとしないう限り、彼を支持した。一方独裁者もその権力を維持する為には、大地主階級と結び付く必要があった。

しかしながら、大多数の人民は、それが僅かばかりの土地を持つ自営農民であろうと、あるいは大地主の小作農民であろうと、辛うじてその生計を立てているに過ぎなかった。彼らはたいてい、将来に夢を抱くこともなく、ただ無気力にその低い生活水準に甘んじていた。少数の都市労働者は幾分ましな暮らしを営んだ。それでも、1940年のニカラグアにおいて、1日15セントも稼げるものは幸運であった。巡査は1ヶ月に約3ドル、腕のたつコックで4ドルであった。⁽¹⁵⁾ 加えて、これら諸国の小作農民の75%以上は文盲であり、このことが事態を一層救いがたいものにしていった。

ラテンアメリカにおける人種の混血は階級的差別をもたらした他の要因であった。スペイン人が渡来する以前、中南米にはインディアンが住んでいた。征服と奴隷化の時代に、多くのインディアンが殺され、代わりにアフリカから黒人奴隷が労働力を補うために輸入された。スペインの植民者はめったに妻を伴う

(15) John Gunther, *Inside Latin America*, 1941, p. 140.

ことはなかったので、彼らと他の人種との間に混血が生じた。今日、ラテンアメリカには、白人、インディアン、ニグロの他に、多数の“mestizo”すなわち白人とインディアンの混血や、“mulatto”すなわち白人とニグロの混血がいるのである。支配階級や富裕階級の殆んどは白人であるが、またインディアンやメスチソもしばしば政治的手段に訴えて権力を得た。

コスタリカその他の二三の国々においては、民主的な政治が行なわれはしたが、しかし一般にラテンアメリカにおいては、自らを「議会で承認を得た大統領」と称しようが、あるいは公然と絶対者たることを宣言しようと、強権的独裁者による政治が普通であった。通常彼らは、一方においては富裕な地主層（ユナイテッド・フルーツ会社を含めて）と結び付くことによって、また他方では軍隊を利用することによって、権力の座に上った。例えば、1930年代のホンデュラスの独裁者 **Tiburcio Carias** 将軍は、ユナイテッド・フルーツ会社に同国の港、新聞、農園の支配権を与えたが、しかし同政府の財政はユナイテッド・フルーツ会社に大きく依存し、もしその予算に不足が生じた場合にはユナイテッド・フルーツ会社がそれを補填した。また彼の背後にどれほどの軍事力があったかは、彼がミサに参列したときですら、「機関銃が教会の中に据え付けられた」⁽¹⁶⁾ ほどであった。

時には立派な意固を持った独裁者も現われた。しかし勇氣あるいは経験の欠如の為に、彼らはしばしば国家建設の途上において挫折した。時には相次ぐ革命や政変によっていたずらに独裁者が交替し、それら諸国の後進性を一層強めることとなった。また時には、1931～44年の13年間にわたってガテマラを統治した **Jorge Ubico** 将軍のような独裁者がいた。その間彼は「国の負債を半減し、予算の均衡を計り、完全な行政組織の樹立につとめ、国土を清掃し、また公共木工事業を開始した」⁽¹⁷⁾ しかし彼はこれを遂行するのに鉄の掟を以てし、

(16) Ibid., p. 144.

(17) Ibid., p. 120.

そこには市民の自由はなかった。また国民の大多数を占める小作農民の地位が別段改善されたというわけでもなかった。疑いもなくこの独裁者は、ユナイテッド・フルーツ会社をも含めて少数の富裕階級と結び付き、それに種々の便宜⁽¹⁸⁾を与える一方、彼自身莫大な俸給を受け取っていた。しかしともかくも彼は、このようにしてガテマラに秩序と安定をもたらし、その上に立って彼なりにこの国の発展を図ろうとしたのであった。

ラテンアメリカ諸国の小作農民が、世界には他にもっとよい生活があるのだということに気づきはじめてとき、彼らは次第に野心的になっていった。しばしば彼らは、手品師の口上としか受け取れないようなイデオロギストの演説に耳を傾け、そして彼らのロバを一挙にキャディラックに変えてしまうような変革を夢みた。時には指導者ですら、このような手段による問題の解決を志して、ユートピアな法律や憲法を制定し、それによって彼らの国に山積している一切の問題を解決しようと企てた。

ラテンアメリカにはまたナショナリズムが勃興した。過去 100 年、ラテンアメリカの多くの文筆家は、彼ら諸国の後進性をしばしば彼ら人民の気質や性格に帰してきた。混血人種はその遺伝質は不健全であり、また白人でないものは原始的な人間であると語られてきた。ナショナリズムは、ラテンアメリカ人民がこのような社会的劣等感を一掃し、アメリカ合衆国のそれに似たようなより高い生活水準を達成する為の解毒剤でありまた刺激剤であった。

何れにしても、ラテンアメリカ諸国はその生活水準を高める必要があった。それら諸国は工業を興してその人民に工業製品を提供し、またより能率的な農業によってよりより食料を提供する必要があった。しかしそこにはまた幾つかの問題があった。

ラテンアメリカの経済発展の担い手となるべきものは、本来中産階級でなけ

(18) Ubico 政府は、1936年、ユナイテッド・フルーツ会社と契約を締結し、同社に対して輸入関税のみならず、不動産税をも免除するという特典を与えた。

ればならなかった。裕福な支配層は現状に満足していたし、下層階級は率先して革新をひき起こす方法を知らなかった。企業者や経営者や熟練労働者の出現が期待できるのは中産階級であり、また彼らは上層階級とともに新しい事業に対して資本を投下することもできた。しかしラテンアメリカには事実上このような中間階級は存在しなかった。

しかしともかくも、ラテンアメリカ諸国がその生活水準の向上を図ろうとすれば、彼らはまず輸入に頼らなければならぬ。彼らには、外国の工業製品だけではなく、自国の工業化の為の機械設備が必要である。しかしそれらの輸入額が輸出額を超過すれば、彼らはいうまでもなく輸入超過になる。それは金の輸出によって決済できる。しかし一国の通貨は通常その国の金の供給量に基礎を置いており、無制限に金を輸出することはできない。従って政府はしばしばライセンスや関税によって輸出入を統制する。

如何なる商品を輸入しまた輸出すべきかの政府の決定は、その国の経済に重要な関係を持つ。彼らは、常々、外国よりの商品の購入に充当すべき外貨の畜積に務めている。その為、彼らは原料を輸出したり、コーヒーやバナナの如き有利な単一作物の栽培に従事する。しかし、原料は何時かは尽きてしまうし、また単一作物中心の経済は作柄や市況の変動によって大きな打撃を受けやすく、何時までもこのような方法に依存することは賢明でない。そこで彼らは通常輸出商品の多様化を試る。

ラテンアメリカにおいては、権力の座にある政治家や軍人が、輸出によって蓄積した外貨の使用に関して重大な影響力を行使した。一体にこれらの権力者は、何時かは革命が勃発し、ラテンアメリカから追放されるかもわからないと考えている。そこで彼らはしばしば外貨をスイスの銀行に預け、亡命後の生活の備えとする。しかしもちろんこれ以外のより良心的な指導者は、輸出の余剰によって得た外貨を外国よりの消費財や生産財の輸入に、また青年を海外に派遣して事業経営の方法や農業技術を修得さす為の費用に充当した。

ところで、19世紀後期以来ラテンアメリカにおいてバナナの栽培に従事してきたユナイテッド・フルーツ会社は、もちろん自己自身の利潤を目指していたわけではあるが、しかしそれを追求する過程において、付随的に、あるいは偶然に、ラテンアメリカにおける上述の如き問題の解決に対して、幾つかの点で貢献するところがあった。例えば、1955年において、北アメリカがバナナに対して支出した各1ドルのうち、その27セントはバナナの生産費としてラテンアメリカ諸国に帰属した¹⁹。それが果して正当な対価であったかどうかは別として、ともかくもラテンアメリカは、このドルを以て、それがハンドバッグであれ、あるいはトラクターであれ、世界市場において商品を購入することができた。

ユナイテッド・フルーツ会社はまた土地の開拓を通じてラテンアメリカ諸国に貢献した。その莫大な資本と豊富な技術陣を以て、同社は、以前には殆んど何らの可能性をも有しないと思われていたジャングルに農園を建設した。またユナイテッド・フルーツ会社は、ラテンアメリカの人達に対して間接的にせよ事業を運営する方法を教えた。アメリカから人々が派遣され、バナナを生産し輸送する問題に取り組んだ。ラテンアメリカの人民はこれを見守り、そして学んだ。政府もまた同様であった。ラテンアメリカ諸国は、ユナイテッド・フルーツ会社による鉄道や電車や港湾や通信に対する資本投下によって利益を得ただけではなく、また如何なる設備が事業経営にとって必要であり、また如何にしてそれらの設備を設営し運営するかについて多くのことを学んだ。

やがてまた、ユナイテッド・フルーツ会社は、他の進出企業とともに、ラテン・アメリカに熟練・不熟練労働者よりなる新しい労働階級を創り出し始めた。これら諸国の小作農民は、正規の仕事を持つということが、そしてまたポケッ

19) 1955年において、アメリカ合衆国およびカナダは、23億3,300万ポンドのバナナを輸入したが、1ポンド当りの平均小売価格は17.2セントであったから、1ドルで大体5.8ポンドのバナナが買えた。この1ドルのうち、小売業者の手数料およびマージンに25セント、卸売業者の内陸輸送費・諸経費・マージンに24セント、輸入業者の諸経費およびマージンに14セント、そして船賃に10セントが費され、残りの27セントがバナナの生産費を構成した。(May and Plaza, *op. cit.*, p. 67.)

トに若干の貨幣を持っているということが、何を意味するかを知るようになった。彼らのうちの若干は複雑な機械を操作することを覚えた。そして少数のものは、やがて、どのようにしてマネジャーや技師の地位を占めるかを学んだ。

さてしかし、ユナイテッド・フルーツ会社が、ただもっばら、ジャングルの開拓者として、バナナ産業の創設者として、あるいはまた企業経営に関する知識の伝播者として、ラテンアメリカ諸国に立ち向ったというわけでは決してなかった。もともとそれすら、ユナイテッド・フルーツ会社が意図して達成した結果ではなく、その利潤追求の過程においてたまたま生じた結果でしかなかった。むしろ同社は、既述の如きラテンアメリカ諸国の社会的政治的経済的構造をその利潤獲得のために徹底的に利用したという方が正しかった。既述の、同社がそれら諸国の独裁者と結びついて種々の特権を獲得したというが如きはその一例であった。しかし同社がラテンアメリカ諸国に残したそのような瓜跡は、第二次大戦頃よりそれら低開発国において徐々に進行する社会変革と先進国に対する態度の変化と相まって、やがてユナイテッド・フルーツ会社に対し極めて深刻な経営上の問題となって跳ね返ってきたのであった。

IV

第二次大戦以降におけるユナイテッド・フルーツ会社の歴史はトラブルに次ぐトラブルの物語りであった。同社は、一つには過去における行動の報いとして、また一つには不運ともいえる事情の為に、連続的に打撃を蒙った。同社は、その権利を次第に強く主張するようになりつつあったラテンアメリカ諸国との関係において、またバナナの生産に関して、次々と困難に遭遇した。

長年の間、ユナイテッド・フルーツ会社の首脳部は、できるだけ手早く金を儲けること、ただそれだけを目標に行動してきたとってよかった。しかしやがて彼らは、そのような政策が長期的には決して得策ではなく、遂には会社を破滅に陥し入れるものであることを認識すると共に、早急に人々のグッド・ウ

イルを獲得する必要のあることを痛感するようになった。後にユナイテッド・フルーツ会社の社長となったサミュエル・ゼマレイ (Samuel Zemurray) は、1930年代に次のように述べた。

「私は、われわれが過去において行なったことの幾つかに対して罪があると思っている。……実際われわれの関心の的となっていたものはただ配当だけであった。しかし諸君、今日では最早そのような方法で事業を行なうことはできない。われわれは、われわれが事業を営んでいる諸国に対して最良となることが、同時にわれわれにとっても最良の結果をもたらすのだということを学び取った。われわれは、それら諸国の人々をしてわれわれを愛するようにしむけることはできないかもしれない。しかしわれわれが彼らにとって大いに役立つ存在になるということはできるのであり、またそうすることによって彼らも、われわれがそれら諸国に留まることを希望するようになるだろう。」⁽²⁰⁾

おそらくその時ゼマレイは、フォーチュン誌上で有名になった1910年のある事件のことを思い浮べていたのだろう。⁽²¹⁾ その頃彼は、当時ユナイテッド・フルーツ会社と競争関係にあったホンデュラスの一バナナ企業 (Cuyamel Fruit Company)⁽²²⁾ の社長をしておった。彼はかねがねホンデュラスの新しい大統領 (Miguel Davila) が増税法案に署名する意図のあることを憂慮していた。彼はアメリカ合衆国に亡命中の前大統領 (Manuel Bonilla 将軍) が政権を奪還することを望んでおり、そしてまたゼマレイの会社に対して彼が欲していたような税金上の譲歩を与えるだろうことを知った。彼は会社の金でホーネット号という以前合衆国海軍が使用したことのあるヨットを買い入れ、それに前大統領や打算

(20) May and Plaza, op. cit., p. 2.

(21) "United Fruit," op. cit., p. 32

(22) ゼマレイはルーマニア東北部ベサラビア地方の貧しい農民の子として生まれ、1892年にアメリカ合衆国に移住した。15才で、伯父がアラバマ州セルマに営むさきやかな商店の手伝いになったが、その頃ふとしたことからバナナの商売を覚え、次第にその活動領域を拡大し、遂に1905年にはホンデュラスに渡り、Cuyamel 河域でバナナの栽培に従事するようになった。(May and Plaza, op. cit., p. 15.)

的動機の志願兵や大砲を積み込んで、ホンジュラスに送り込んだ。小ぜり合いの後、前大統領が独裁者の地位に帰り咲き、そしてゼマレイは望み通りの代償を得た。

ゼマレイと同様、ユニテッド・フルーツ会社もときどき強力な軍隊を持つ独裁者の影の力となった。確かに、一国の安定はユニテッド・フルーツ会社にとって安全を意味し、そしてまたしばしば強力な指導者が政治的安定を維持しえた唯一の存在であった。しかしながら、より穏当な指導者がこのような独裁者にとって代るようになったとき、人々は過去の独裁者の圧政を一部ユニテッド・フルーツ会社の責任に帰した。

ユニテッド・フルーツ会社は現地労働者に対して、彼らの国の他の如何なる労働者が得ているよりも僅かに高い賃金を支給した。しかし会社は、本国より派遣したマネジャーとラテンアメリカの労働者との間に友好的な関係をうちたてようとの努力を殆んど払わなかった。既に述べたように、ラテンアメリカの労働者は規則的に就業した経験がなく、従って彼らに厳格な躰けを与える必要があったのであるが、会社はこれに対して強権の態度で以て臨んだ。誇き高きラテンアメリカ人は、この事実を以て、ユニテッド・フルーツ会社が彼ら同胞を劣等な民族と考えている証拠であるとした。1933年のフォーチュン誌はまたそれを裏書するような記事を載せた。

「慣例は常に次の如くであった。すなわち、もしあるメスチソ⁽²³⁾があるメスチソを殺すと、彼は居場所を移し変える。もしある白人があるメスチソを殺すと、人々は彼を素早く且つうまくどこか他国に逃がしてしまう。もしメスチソが白人を殺すと、彼は必ず——但し名目は誤って——射殺される。農場では今以て白人は銃を携帯し、メスチソは刀を帯びている。」⁽²⁴⁾

その後、ユニテッド・フルーツ会社はよりよい労使関係の樹立に努力する

(23) 既述の半分白人，半分インディアンの混血人種のこと。

(24) "United Fruit," *op. cit.*, p. 120.

ようになったが、それも必ずしもうまくは行かなかつた。それは一つには、会社が管理的労働に従事するものはアメリカ人でなければならないという方針をなかなか捨て切れず、現地のラテンアメリカ人を登用することにおいて、他の米国進出企業にだいぶ遅れをとったことが原因しておつた。確かに、「ボストンからバナナ会社を運営するということは、アラスカ北部の世捨て人の仮小屋からモロッコのハーレム（妻妾部屋）を管理するようなもの」であつた。

ユニテッド・フルーツ会社はその政策の転換を計るのが遅きに過ぎただけではなく、またその巨大な事業規模の故に、ラテンアメリカとの関係において苦しい立場に立たざるを得なかつた。同社はアメリカの水準でいえばすば抜けて大きい会社ではない。同社は1955年において3億9千万ドルの資産を所有したが、同年において10億ドル以上の資産を持つ会社はアメリカで34社を数えた。しかしラテンアメリカの水準でいえば、同社は途方もなく巨大な会社であつた。幾つかの国においては同社は最大の私企業であつた。「一時、コスタリカにおいては、国家予算といえどもユニテッド・フルーツのそれに及ばなかつた。」

ユニテッド・フルーツ会社の巨大な規模は、ラテンアメリカ諸国民がより野心的になるにつれて、彼らに羨望と嫉妬の念を抱かせるようになった。彼らはユニテッド・フルーツ会社をバナナ産業の創設者としてではなく、専ら配当の収奪者として眺めるようになった。1954年、コスタリカの大統領は次のように発言した。「私はコスタリカのもっと多くの部分がコスタリカ人の為のものになることを望む。……ユニテッド・フルーツのコスタリカ部門は……わが国における遙かに最大の経済単位である。」

(25) Wilson, *op. cit.*, p. 399.

(26) 1955年12月31日現在のユニテッド・フルーツ会社およびその傘下諸会社の合同貸借対照表によれば、その全資産額は償却後固定資産230,133,454ドルほか390,134,309ドル、それに対する全負債額は資本金200,000,000ドル、剰余金150,456,743ドル、流動負債その他39,677,566ドルであつた。

(27) May and Plaza, *op. cit.*, p. 22.

(28) "Fruit Company for Sale," *op. cit.*, p. 56.

ラテンアメリカ問題に加えるに、ユナイテッド・フルーツ会社はそれ自身の組織の内部においてもまた幾つかの困難に遭遇した。しかも、以下列挙するこれらの困難に対応すべき会社の経営体制がまた脆弱であった。管理組織はいたずらに脹れ上って非能率的なものになっていたし、基礎研究設備も至って貧弱であった。また経営陣は、バナナの生産に固有の諸問題に対して科学的な接近を試みるよりは、むしろそれを不運とあきらめてしまうが如くであった。

1. 第二次大戦中、会社の全船隊は政府の徴発するところとなった。その間、バナナ事業に重大な支障が生じただけでなく、会社は87隻中20隻を喪失し、そしてそのうちの僅かに数隻が戦争保険によって補償されたに過ぎなかった。

2. 会社が主として栽培していたのはグロスミッCHEL (Gros Michel) 種というバナナであるが、これが相次いで二つの重大な病害に侵された。一つは Sigatoka という葉に斑点が生じやがて腐ってしまう病気である。もっともこれは銅化合物の散布によって防止できたが、しかしその為にはバナナの生産過程に費用のかかる一段階が加わった。他はパナマ病といって、菌が土中に侵入しバナナの根を破壊してしまうというもっと恐ろしい病害であった。これに対しても、洪水休閑および沈泥という大がかりな対策が工夫せられた。しかし何れも一時的な効果しかなく、結局はバナナの栽培を中止してしまう場合の方が多かった。

3. 第二次大戦後、エクアドルがバナナの生産ならびに輸出国として目覚し

(29) グロスミッCHEL・バナナは特別に皮が厚く、温度の変化に耐え、また果柄がコンパクトな為には輸送に適した。またアメリカ合衆国の市民にとっては、バナナの味は後天的(習い覚えた)味覚であったが、彼らの覚えた風味はグロスミッCHELのそれであった。

(30) 洪水休閑 (flood fallowing) というのは病害地を堤防で取り囲んで注水し、4ヶ月から1年の間それを一定の水位に保つ方法であり、沈泥 (silting) というのは大雨で泥水状となった川の流れを変えて病害地に注ぎ、その表面を新しい泥でおおってしまう方法である。

(31) 例えば、ガテマラ大西洋岸のバナネラ (Banamera) は、長年の間、ユナイテッド・フルーツ会社の主要生産地の一つであり、1935年には年間600万果柄のバナナを生産したが、バナナ病のために次々と農園を放棄し、1955年にはわずかに40万果柄のバナナを出荷したに過ぎなかった。(May and Playa, op. cit., pp. 163-164.)

い発展を遂げた。1947年、エクアドル政府は中部の高地地方から海岸の平地地方に通ずる鉄道の建設を開始した。そして同政府は、既述のマイナー・キースがコスタリカにおいて行なったと同じように、バナナが鉄道を支える理想的な貨物であることを発見し、その栽培を奨励した。同国は気候がバナナの栽培に適していた上に、当時はバナナの病害 **Sigatoka** に侵されていなかった。従って同国は中央アメリカ諸国に比してはるかに安価にバナナを栽培することができた。このようにして、同国のバナナの輸出量は、1947年の約270万果柄から、1955年の2,390万果柄へと約9倍に増大し、その間早くも1951年に世界第一のバナナの輸出国となった³²⁾。また1955年における同国のバナナ農場は4万以上、栽培面積は284,000エーカーに上り、それは中南米におけるユナイテッド・フルーツ会社の全栽培面積の2倍を超えるものであった³³⁾³⁴⁾。今やエクアドルのバナナはユナイテッド・フルーツ会社の最も主要な市場であるアメリカ合衆国市場において同社の有力な競争者となった。そのバナナは、ユナイテッド・フルーツ会社が中央アメリカで栽培したバナナに比較すると、しばしば品質において劣っていた。しかしバナナにレッテルを貼る適当な方法がなかった為に、消費者はユナイテッド・フルーツ会社のバナナとエクアドルのバナナとを区別することができず、後日病害の侵入を受けるようになるまでは遙かに安く生産されていた後者のバナナを買った。

4. アメリカ合衆国における主婦の購買慣習の変化がユナイテッド・フルーツ会社に不利に作用した。従来彼女らは1週間に数回買物をし、各回に1房のバナナを買った。ところが、電気冷蔵庫、スーパーマーケット、さらには、か

32) *May and Plaza, op. cit., p. 14, 169.*

33) *Ibid., p. 169.*

34) このような発展に対してユナイテッド・フルーツ会社は別段重要な役割を果たしていない。同社は1930年代中頃からエクアドルでバナナの栽培を開始しているが、その生産高は1955年において約128万果柄で、同国全体のその僅かに2%に相当するにしか過ぎなかった。*(Ibid., p. 170)*

って都市に集中した人口の郊外への再移動によって³⁵⁾、1週1回の買物 (**once-a-week shopping**) が通例になってきた。しかし、バナナは重く且ついたみやすいため、主婦は依然として1房しか買わなかった。そして代りに、乾燥・カン詰・冷凍加工された果物あるいは果汁を買った。しかしユナイテッド・フルーツ会社は乾しバナナも、バナナのカン詰も、冷凍バナナも、またバナナのジュースも製造しなかった。それは「新鮮な」バナナしか販売しようとしなかった。

以上の問題のほか、ユナイテッド・フルーツ会社はアメリカ合衆国政府との間において微妙な問題を体験した。かねがね、アメリカ合衆国政府は、ユナイテッド・フルーツ会社を含め、同国の海外進出企業を積極的に援助するという態度をとっていた³⁶⁾。ところで、1944年、ガテマラに革命が勃発し、既述の独裁者 **J. Ubico** 将軍が追放された。そのあと、より自由主義的な政府が続いたが、1952年、当時の **Jacobo Arbenz Bazman** 大統領は、広汎な土地改革計画を開始した。それは不在地主より土地を接收し、それを税金用の申告価格で評価して低金利の公債で支払うというものであった。**Arbenz** 政府はこの法律をユナイテッド・フルーツ会社にも適用した。そして162,000 エーカーを残して同社所有の314,000 エーカーを強制的に買い上げ、これが代償としてただ61万ドルを支払おうとした。ユナイテッド・フルーツ会社はこの申出を拒否した。しかし同政府は問題の土地を収用した。

アメリカ合衆国政府は重大な関心を以て事の成行を見守った。同政府は、ラ

35) アメリカの都市人口は1900年の3,020万より1930年の6,900万と増大したが、その後は、電車、殊には自動車の発展によって、都市から郊外への人口移動という反対の動きが生じてきた。

36) 一例として、1904年、コスタリカ政府はパナマが自領と主張する一区画の土地を奪取、それを同国人に与え、彼がまたそれをユナイテッド・フルーツ会社に売却した。1921年、なお依然としてその土地の返還を要求しつつあったパナマ政府は遂に武力を行使した。ユナイテッド・フルーツ会社はアメリカ合衆国最高裁判所に訴えた。しかし最高裁はこの件について裁判権はないと言明した。しかるにその直後、400人のアメリカ海兵隊が突如出動し、パナマ側に対して、コスタリカおよびユナイテッド・フルーツ会社が問題の土地を保有することを承認させた。

テンアメリカ諸国がガテマラの例に倣い、それら諸国におけるアメリカの進出企業を接収することを恐れた。また、土地の国有化は共産主義の教義であったから、ガテマラにおける土地改革がラテンアメリカ諸国における共産主義運動を鼓舞することを憂慮した。かくて、1954年4月、アメリカ合衆国当局はユナイテッド・フルーツ会社の防衛に立ち上がった。すなわち、ガテマラ政府に対して同政府が接収した土地の代償として15,854,849ドルを支払うよう正式に要求した。ガテマラ政府はこの申し入れに憤激し、自国の統治権に他国が介入する権利なしとしてこれを撓ねつけた。

しかるに、それから3ヶ月後の1954年7月、ガテマラに革命が勃発、Arbenz 政府が覆えった。代って Carlos Castillo Armas 政府が成立したが、クーデター後の政権争いに最終的結着をつけたものはガテマラの米国大使であったといわれている。⁽³⁷⁾ 新政府は農地改革を停止、また反共法を布告して独裁政治を開始した。⁽³⁸⁾ 同時にユナイテッド・フルーツ会社と話し合いに入り、その接収した土地全部を同社に返還した。

ところが、ガテマラに革命が勃発して間もなく、アメリカ合衆国政府はユナイテッド・フルーツ会社を告訴した。すなわち同司法当局は、同社がアメリカのバナナ業界における競争を制限していることを非難し、より小さな競争会社に分割されるべきことを要求した。確かにユナイテッド・フルーツ会社は、世界市場においてこそ、その市場占有率は1900～10年の77%から、1910～30年の60%、そして1955年の28%へと低下していたが、⁽³⁹⁾ しかし北アメリカ市場においては、1955年においても依然59%の占有率を有していたのであり、⁽⁴⁰⁾ 独占の規制者としての政府によって攻撃されるだけの理由を有していた。しかしながら

(37) "More than Bananas and a Canal," op. cit., p.116.

(38) Armas も1957年に暗殺されている。

(39) May and Plaza, op. cit., pp. 13-14.

(40) 1955年におけるユナイテッド・フルーツ会社の市場占有率は次表の如くである。

(Ibid., p. 38.)

この措置に関しては、アメリカ合衆国政府が、ガテマラの革命は同政府がユニテッド・フルーツ会社を援助するために計画したものであるとの世上の非難に困惑し、そのような非難を回避するために、同社を独占の廉で告訴したのだともいわれた。それは十分ありそうなことであったが、ともかくも数度の控訴のあと、1958年に判決が下り、ユニテッド・フルーツ会社は、その輸入業務の3分の1と卸売業務の全部とを新設の諸会社に引き渡さざるを得ないようになった。

V

ユニテッド・フルーツ会社は1959年にトーマス・サンダーランド(Thomas E. Sunderland)を社長に迎え、またその翌年に本社をボストンの中心街に聳える新しいビルディングに移し、1930年代後期以来の山積した問題の解決に乗り出した。

まずユニテッド・フルーツ会社は、同社がバナナの栽培を行なっているラテンアメリカ諸国との間において、友好的な関係を創り出すため、新しい努力を払いはじめた。もっとも、この種の努力は全然新しいものではなかった。同社は1942年にホンジュラスに「汎米農業学校」(Escuela Agricola Panamericana)を設立し、例えば1956年までに、土地、建物、設備、図書、実験室、および年間約25万ドルに上る運営費を含めて、同校に650万ドル以上を投じていた。そ

バナナの輸入地域	ユニテッド・フルーツ会社		競争業者		合計	
	果柄	ポンド	果柄	ポンド	果柄	ポンド
アメリカ合衆国およびカナダ.....	29.5	2,333	20.4	1,271	49.9	3,604
ヨーロッパ.....	7.1	339	62.9	2,129	70.0	2,468
南アメリカ.....	—	—	8.6	429	8.6	429
アフリカ, アジア, 豪州.....	—	—	3.9	196	3.9	196
合計	36.6	2,672	95.8	4,025	132.4	6,697

(単位百万)

(41) Ibid., p. 193.

これはラテンアメリカにおける農業の発展に資することを目的としたものであって、決してユナイテッド・フルーツ会社自身の従業員の養成を意図したものはなかった。従って、同校は年々50～60人の卒業生を送り出しているが、彼らはユナイテッド・フルーツ会社に就職することを許されていない。

近年に至って、ユナイテッド・フルーツ会社は、ラテンアメリカにおける教育の普及と発展にさらに積極的な努力を払うようになった。同社は、その従業員に対する福利厚生計画の一環として、各プランテーションごとに彼らの子弟に初等教育を施したり、またアメリカ留学奨学金制度を採用したりしているが、これ以外にも、パナマの **Puerto Armuelles** における国立学校の建設費10万ドルのほぼ3分の2を負担したり、また1962年に農業研究所の建設のため、コスタリカにおける同社の所有地1,500エーカーを寄贈したりしている。

ユナイテッド・フルーツ会社はまた従業員の福利厚生に力を入れるようになった。上述の従業員に対する教育施設のほか、同社は各プランテーションに病院や診療所や施薬所を設け、また物資配給所ないし商店を経営して、市価よりも遙かに安価に食料品その他の商品を提供している。

同社の人事管理にもまた一つの変化が現われてきた。既述の如く、従来同社は管理的労働に従事するものには専らアメリカ人を用いるようとする傾向があった。しかしやがて同社にも、諸外国において経営活動に従事する場合には、このような方法が決して望ましいものではなく、またそこには一定の限界があることがわかってきた。かくて同社は、現地のラテンアメリカ人を管理者層に⁴²⁾登用すべく、彼らの組織的な訓練計画を開始した。

42) 1962年の年次報告書には次の如く述べてある。「当社のこの計画は、バナナ産業に関心のある現地国民が、当社のラテンアメリカにおける活動において管理的地位に就き、また場合によっては彼ら自身の事業を開始できるよう、彼らを訓練し開発せんとするものである。管理者開発計画には諸方式がある。その一つの方式では、現地国民は当社の活動の諸側面において現地訓練 (**on-the-job training**) を受け、そしてそれが完全に処理できるようになると、直ちに責任ある地位に昇進し、また新しい就職口が開けてくる。当社はまた経営のタレントを訓練する新計画をもっている。どんどんと現地国民が管理的の仕事に昇進しつつあり、またもっと多くのものが昇進を目指して訓

しかしながら、はるかに重要な変化がバナナの生産方式において生じた。社長サンダーランドは、1961年、その間の事情について「ラテンアメリカにおいては時代は変わりつつあるのであり、われわれもまた時代と共に変らなければならぬ」との説明を行っているが、会社はバナナの生産地をできるだけ現地人に譲渡し、賃貸しし、あるいは下請に出すという画期的な政策を採用したのであった。この政策は主として「提携生産者計画」(the Associate Producers' program)によって実行に移されることとなった。これによると、ユナイテッド・フルーツ会社はそのプランテーションを独立農民に譲渡し、そして彼らとの間において一定価格でバナナを購入するという契約を結ぶ。会社は彼らに財政的援助を与え、また灌漑、衛生、および病害について技術的助言を与える。これに対し農民は会社が設定した最低生産量を確保しなければならない。1962年にはすでに、会社はその全供給量の半分をこれらの提携生産者から購入しつつあった。⁽⁴³⁾なおこの計画に関連して、会社はその病院、学校、その他の福利施設をラテンアメリカ諸国に引き渡そうと試みつつある。

ラテンアメリカ諸国の好意を獲得せんとするこれらの一連の努力に加えるに、会社はまたバナナの出荷方法、新品種の研究、病害対策、そしてバナナの加工において新機軸を打ち出した。

1. 1960年末頃より、ユナイテッド・フルーツ会社はバナナを果柄のまま出荷するという既述の方法を改め、農園で果柄を房に分ち、それに“Chiquita”というレッテルを貼り、ボール箱詰めにして出荷するという方法を採用しつつある。これによって、バナナが輸送中に損傷することが少なくなり、また船艙が

練を受けつつある。」(Annual Report for the Year Ended December 31, 1962, United Fruit Company, p. 6)

(43) 1962年の年次報告書には「バナナ事業の底辺を拡大し、また地方の農民がバナナの栽培およびその他の関連せる活動に参加するよう奨励する提携生産者計画は、その後も進行し、そして1962年において一層の進展を見た。これらの提携生産者およびその他の公開市場を通じての購入は、ユナイテッド・フルーツ会社が販売したバナナの53%を賄った」とある。(Ibid., p. 5.)

より有効に使用できるようになるほか、“Chiquita”というマークの使用によって、劣等であるがしかし安価なエクアドルのバナナとの競争に対抗できるようになることが期待されている。

2. 会社は、1958年、マサチューセッツ州ノーウッドに研究所を建設した。それは同社が本国に設置した最初の研究機関であった。ノーウッド研究所は650種に上るバナナを収集、これが異花受精によって新種のバナナを作り出した。Valery 種と呼ばれるこのバナナの特徴は、何よりもまずパナマ病に対して抵抗力を有しているところにあった。同研究所はまた Sigatoka 病についても基礎研究を行なって病原体の培養に成功、新しい散布薬を考案した。

3. ユナイテッド・フルーツ会社は、既述の乾燥・カン詰・冷凍果物や果汁との競争に対抗するため、バナナの加工について研究を開始した。その主要な成果の一つはカン詰のマッシュバナナ (canned mashed banana) の開発であった。1961年の年次報告書は「国内における販売は拡張を続けており、また販売の基底が、当社の海外傘下会社による海外での販売によって、拡大しつつある」と報じている。⁴⁴⁾

ユナイテッド・フルーツ会社がバナナ事業改善のためにすこぶる意欲的な努力を払いはじめたことはおおよそ以上の如くであるが、しかしまた同社は、その全体的な在り方について根本的な検討を加え、その製品の多様化に向ってますます力を入れはじめたものの如くである。既述の如く、ユナイテッド・フルーツ会社はすでに第二次大戦前の時代から、バナナのみならず、カカオ、シュロ、パショウ、砂糖黍などの栽培を行ない、また Revere Sugar Refinery の如き傘下会社を有してその加工に従事していた。しかし何と云っても、バナナの生産および販売が同社の決定的に重要な事業であって、それに比較すれば自余の生産物の占めていた地位は遙かに低かった。しかし近年に至って、そこには少しつつ変化が生じてきた。例えば1951年から62年までの12年間において、バ

⁴⁴⁾ Annual Report 1961, United Fruit Company, p. 7.

バナナの販売高は1,355,920トン(34,910,380果柄)から1,560,040トンと僅かに増大した。しかし、既述の提携生産者計画の実施により、同社のバナナ供給量の中において占める提携生産者および一般市場よりの購入量の割合が、1960年には44%、61年には49%、62年には53%と著しく増大しているのであって、同社のバナナ栽培高は大巾に減少しているのである。しかしこれに対して、同じ12年間に、カカオの生産高は2,967トンから6,893トンへ、またシュロ油の生産高は892トンから10,866トンへと急激に増大している。ただ砂糖に関しては、キューバ革命とそれに伴う1960年8月の国有化法によって砂糖プランテーションが接収されたため、15万トン内外を示していた同社の粗糖生産高は一挙に減少した。しかしユナイテッド・フルーツ会社は、1955年、コロンビアにおいて123,000エーカーの土地で石油を採掘する権利を獲得、石油部門に乗り出し、また1960年には、新冷凍乾燥法によってエビその他の食品の加工に従事していた **Liana, Incorporated** を傘下に収め、バナナに限らず一般食品の加工業務を開始した。われわれはユナイテッド・フルーツ会社の将来を予断すべくもないが、提携生産計画の実施といい、また他の生産物あるいは事業分野への進出といい、あるいは同社はバナナに対する依存度を漸次減ずる方向に発展しようとしているのではなかろうか。

む す び

19世紀後期以来ほぼ1世紀に及ぶユナイテッド・フルーツ会社の歴史の中にはまことに栄光に満ちあふれている側面がある。同社がバナナ事業の発見者として、開拓者として、そしてまた確立者として歩んできた道がそれである。同社の創業期にはロレンゾ・ベーカー、アンドリュウ・プレストン、マイナー・キースという3人のアメリカ人が登場した。船長ベーカーは中南米との航行に従事していた間、バナナという珍しい熱帯性植物の中に利益獲得の可能性を見出し、ジャマイカからボストンに向けてバナナの輸送を開始した。商人プレ

ストーンはボストンにおいてバナナの販売を担当し、この商品に対する需要の創出に尽力した。やがて彼らはバナナを大量かつ規則的に要求するようになったが、キースがこの必要に答え、コスタリカのジャングルの中でバナナの生産に成功した。これらの輸送者、販売者、生産者の3人は正にバナナ事業の創始者と呼ぶにふさわしい人たちであった。彼らは、1899年、ユナイテッド・フルーツ会社を組織した。同社はバナナ事業の確立のため、なお克服すべき生産・輸送・販売上の諸問題を有していたが、しかしまた逸早くバナナ事業に乗り出したことの利益を十分に享受することができた。実際、同社の市場占有率は1900～10年において77%、1910～30年において60%に上った。第二次世界大戦勃発の頃より、同社は、バナナの病害、バナナを生産ならびに輸出国としてのエクアドルの目覚ましい進出、国内における購買慣習の変化や加工菓物との競争など、相次いで困難な問題に直面した。しかし同社は、最近、病害に耐えうる新品種の研究、箱詰によるバナナの出荷、商標の採用、カン詰マッシュバナナの開発など、バナナ事業に対してあらたなる挑戦を開始し、依然としてバナナ業界の第一人者たるの面目を保持している。

しかしながら、ユナイテッド・フルーツ会社の歴史の中には、他面において、極めて暗い影を宿している側面がある。同社はラテンアメリカ諸国においてバナナの栽培に従事するようになったことから、それら諸国と密接な関係を有することとなった。ところがこれらの諸国は、遠くスペインの植民地時代に淵源するところの封建的植民地体制をなお根深く残存し、一方においては少数の極めて裕福な大土地所有者を有する反面、他方においては多数の極めて貧しい小作農民を抱え、そしてそのような社会的経済的構造の上に、しばしば大地主と結びついたところの独裁者による政治が行なわれていた。ユナイテッド・フルーツ会社はラテンアメリカ諸国のこのような機構を正に遺憾なく利用した。同社はしばしば独裁者と手を握り、一方ではその影の力となるとともに、他方ではその代償として種々の利権を獲得した。1931～44年のガテマラの独裁者 U-

bico 将軍と会社の結びつきの如き、また後に同社に合併された **Cuyamel Fruit Company** のゼマレイ社長による1910年のガテマラのクーデターの策謀の如き、その顕著な事例であった。このように同社はしばしば独裁者と手を握ったが、しかし社会の下層階級である無知蒙昧な労働者に対しては極めて冷酷であった。ラテンアメリカの労働者は一定時間規則的に就業した経験がなく、従って彼らを厳格に躡けていく必要はあった。しかしこれに対する会社側の態度は極めて強権的であった。恰も牛馬に鞭つが如く、銃口を向けながら彼らを仕事へと駆りたてていったのであった。

さてしかし、第二次世界大戦の頃から、ラテンアメリカにおいては工業化が目に見えて進展し、新しい労働階級の誕生を見、それと共に幅の広い社会変革が進行して社会・政治・経済の各方面において近代化がおし進められるようになってきた。換言すればユナイテッド・フルーツ会社が長くその上にあぐらをかいていた半封建的植民地体制が崩れ出したのであり、そしてそれと共に、同社のこれまでのやり口に対する激しい怒りの念がラテンアメリカ諸国の中に燃え上ってきた。しかしそれは、いわゆる「企業と社会」の関係として律しきれるような生やさしい関係ではなかった。そこには外国企業の横暴に対する非搾取民族としての感情がからまっていた。しかもそのような感情は、それら諸国の中で一際目立つユナイテッド・フルーツ会社の巨大な規模によって一層騒ぎ立てられていった。彼等は、ユナイテッド・フルーツ会社をば、ジャングルの開拓者やバナナ産業の創設者としてではなく、ただ専らアメリカ資本のための利潤の収奪者として、憎しみと嫉妬の入り混った複雑な感情で以て眺めるようになった。

ユナイテッド・フルーツ会社は最近に至ってその政策を大きく転換し、ラテンアメリカ諸国との関係の改善に新しい努力を払いはじめた。同社はそれら諸国における教育振興のために少なからざる贖金を行ない、従業員に対する福利厚生施設を拡充し、また現地国民を積極的に管理者層に登用せんとして彼等を

対象とした管理者開発計画を開始した。そしてさらに、提携生産者計画の名のもとにバナナ栽培地を現地農民に譲渡するという画期的な方策を採用するに至った。しかし果してこれら一連の計画が、ラテンアメリカ諸国との間において友好的な関係を創り出すための極め手となりうるかどうか。同社がそれら諸国に残した瓜跡は意外に深いのである。おそらく同社は、進出相手国に貢献することなくして、企業の長期的な繁栄はあり得ないということを、今日ほど強く感じたことはなかったであろう。

海運合理化と定員問題

山 本 泰 督

は じ め に

海運業では、はやくから船舶乗組員の定員制が実施されていた。それは、ひとつには海運業では多年にわたり、みるべき技術革新がなく慣習的に乗組員の職務内容が固定化されてきていたこと、他方では人命、船舶、貨物の喪失防止のため、乗組員の資格、人数、労働時間が法的に規制されていたことによる。しかし、近年における海運業の合理化計画の進展に伴ない、慣習的、伝統的に固定されていた船舶乗組員について再検討が進められている。合理化計画は、最近の造船技術の発達を背景としながらも、たんにいわゆる自動化船に止まらず在来型船舶をも含めて、船舶という標準作業量の設定し難い職場へ作業改善と標準作業を導入することにより、慣習的な定員にかわって職務分析に基づく定員制度が導入されようとしている。

全日本海員組合は合理化への協力を基本の方針としており、昭和34・36年の内外航船舶定員決定にかんする労使協定は、後にみるように定員問題について組合の合理化への協力が具体化したものとみなされる。小論は、この定員決定にかんする労使協定の変化を中心として、海員組合の定員対策とその問題点を検討しようとするものである。

I. 定員決定にかんする労働協約の変化

第2次大戦後、全日本海員組合が再結成されてから以後の時期について、乗

組定員についての労使間の争点を、労働協約中の定員決定方式の変化を中心として眺めてゆこう。協約にみられる定員決定方式は、労使間の協議によって決定された基準により定員を決定する中央基準方式と、昭和34年（内航）36年（外航）に成立した個別協定方式—8労働時間労働を前提として、企業が作業量との関連で定員を決定し、組合に通知する。この定員に組合が不満を持つとき、苦情処理により解決する—に2大別できる。

1. 中央基準の設定

全日海は昭和20年10月に再結成されたが、結成当時、海運業は、船舶運営会により運営されており、戦時中における船舶運営会の乗組定員がそのまま、実施されていた。このころ、船舶は主として外地からの復員輸送と内地間輸送に従事していたが、前者については帰還輸送のための定員が採用されていた。昭和23年帰還輸送の終了に伴ない、運営会は平常運航定員に改定することを申込み、これに伴う過剰船員の整理を行なわぬことを条件として、運営会と組合とは平常運航定員にかんする協定を同年2月に結んでいる⁽¹⁾。

昭和24年4月のいわゆる定期用船方式への切替えに伴ない、組合は船主協会に船員賃金改訂を申入れたが、船主協会は、船主収入が運営会からの用船料のみにより賄われているため、乗組定員の16%削減によってのみ、賃金改訂が可能であることを主張し、定員問題は労使の専門委員会での交渉に移されたが、24年7月定員削減に伴う人員整理は行わぬこと、予備員の増加に伴う乗船機会の均等化に配慮することを条件として約12%の定員減少を認める協定が成立した⁽²⁾。海運業の民営還元後、はじめて結ばれた労働協約（昭和25年4月）でも、定員は前年の決定方式を、そのまま採用していた。

上の乗組定員は、いわば戦時中の運航定員に若干の修正が加えられたもので

(1) 「全日本海員組合15年史」, 372頁

(2) 同上426頁

あったが、船主間では、この乗組定員は船員の技能、労働意欲の低下に加え、失業防止の観点から異常に水増しされたものであるとの見解が強く、昭和26年9月船主協会は全日海に1,100余名の定員削減を内容とする定員改訂を申入れた。その後、翌27年においても数次にわたる交渉が行われたが、組合は定員の適正化には反対しないが船主の意図は経費節減のための減員であり、現行定員の削減は不可能であるとして、交渉は不調に終り、団体交渉決裂後、船主協会は昭和28年2月船員中労委に調停を申請した。調停委員会は同年9月、調停案を提示したが、それは、船舶の大きさ、機関馬力数、船舶の就航区域を基準として、乗組定員を定めるものであり、個々の職種の乗組定員については従来の基準を変更しているが、統一的基準を設けて労使交渉団体の中央協定により各船の乗組定員を決定する点については、従来の定員決定方式をそのまま、踏襲したものであった⁽³⁾。なお、調停案は、定員改訂の実施に当っては解雇者を出さぬこと、この点に関し必要な対策は両当事者において協議、決定すること、という付帯条項が加えられており、この調停案は、11月労使双方により受諾された。この定員にかんする中央協定により、海運業全体として約200名の定員減をみている。

2. 個別協定の成立

スエズ動乱の終結後、昭和32年下期より海運業は不況に襲われたが、不況の深化に伴ない、定員問題は、再び労使間の争点となった。昭和32年3月船主団体連合会は定員の削減を提案したが、労使の結論の一致をみるに至らず、ただ新たに建造された荷役設備を持たぬ鉱石専用船については、甲板部部員の減員をみただけで終り、船主側外航3団体（十六社会、二三社会、若葉会）と組合

(3) 調停案の具体的内容は、全日海15年史426—27頁をみよ。なお、それ以前の時期の定員協定の内容は、同書1323—25頁（昭和24年7月定員協定）、および1333—50頁（昭和25年4月一民管選元時の労働協約、別冊第1〔定員〕）をみよ。

は、定員問題について引続き交渉委員会で検討することを確認するに止った。

船主は、定員問題改訂を主張する理由としてつぎの諸点を挙げていた。即ち、
1. 船内労働をより合理化すること。2. 戦後13年を経過した現在戦時中の空白期間による船員の質及び技術の低下は回復し、戦前の水準に戻っていること。
3. 現行協約による定員基準は、その決定の経緯からみて必ずしも船舶運営会当時の考え方の影響から脱してないと思われること。4. 定員基準の合理化は決して削減による苦汗労働強制の意図はないこと。具体的には、日本船の乗組定員が外国船に比して多く、それが日本船の国際競争力を弱めているため、少くとも外国船と同水準まで乗組定員を減少せしめる必要があるというのが、船主側の見解であった。⁽⁴⁾

海運造船合理化審議会は、昭和33年8月の海運企業基盤強化方策についての運輸大臣への答申で、海運企業内部における合理化努力を徹底化させるための諸方策のひとつとして、人件費の徹底的節約、とくに海上乗務員の乗組定員の再検討を行うべきことを指摘した。同審議会は翌34年11月には、海運業の国際競争力強化対策を答申したが、そこでも、乗組員及び予備員の減少について政府は必要な措置を講ずべきであると述べた。⁽⁵⁾ 国際競争力強化対策では、日本船が外国船に比して多数の定員が法定されている船舶通信士および船医の削減をとくに考慮しているのであり、これは後述するように船員法、船舶職員法および電波法の改正により、通信士、船医の定員削減として実現をみるにいたった。

これにたいし、全日海では、第11年度活動方針（昭和30年10月決定）では、生産性向上運動への協力を明確に打出し、第13年度活動方針では、さらに、これの具体化として、海運業の発展、強化と、船員の職場安定、労働条件の維持改善のため、つぎのような海運業の生産性向上を推進する方針を明らかにした。

繁鎖をとわず、その全体を引用すれば、つぎの通りである。

(4) 加地，岡庭，古川編「現代日本海運史」昭和36年853—54頁。

(5) 加地，岡庭，古川編，前掲書171～74頁，853頁。

海運における生産性向上

1. わが海運の劣勢をばん回し経済発展に対して最大の貢献をするとともに、船員の人間的生活の向上を図るために、海運における生産性向上運動の正しい推進が必要であるが、基本的には船質の改善と船腹拡充であり、関連して港湾の改善と荷役施設の合理化を進めること。

2. 稼働率の向上による船員の疲労の防止と健康保持のため、船内諸設備の機械化の促進と技術改革を進め、船員設備の改善を図り、併せて安全対策を充分に行うこと。

3. 船内諸設備の機械化と関連港湾施設の合理化が進行し、且つその精度と安全度が高まるにつれて、仕事量の減少と適正化を通じ乗組定員の減少を図り、交代予備員の増大により陸上における有給休暇の大幅増加と人間生活の充実を期すること。

4. 合理化と技術改革によってもたらされる高能率により、当直その他人間作業量の減少と船内労働時間の短縮を図り余暇を増大すること。

5. 以上の諸目標の達成のために、合理化に対する労使協議を広汎に行い、すべて組合の同意のもとに摩擦を生じないよう適正なテンポで合理化を進めること。

6. 合理化や生産性向上による人員整理等は一切認めず、不合理な船内作業による労働強化に反対し、組織の力によって時代遅れの旧弊船主の近代化教育を徹底すること。

定員改訂をめぐる交渉において、組合は中央協定による統一的な定員基準を廃棄し、各船の定員は職務内容と労働時間との関連で各社の実情に即して決定することを提案していたが、船主側では、組合提案の中央基準の撤廃は、各社交渉の段階で組合からのつき上げによる定員増を招くことを恐れ、難航した。

しかし、内航2船主団体とは昭和34年10月、定員数をきめた中央基準を廃止

し、各船ごとに定員を決定することになった。外航3団体では、これよりおくれ、昭和36年4月にやはり、定員の中央基準を廃止し、同年7月より、各船ごとの個別協定へと移行する旨、協定が成立した。内・外航の新しい定員にかんする協定内容は類似したものであるから、外航3船主団体と海員組合との間で結ばれた協定内容の骨子をもって、新しい定員協定の特色をうかがうことにする。⁽⁶⁾

船主団体16社会、23社会、若葉会と全日本海員組合とは乗組定員の決定に関し下記の通り定める。

1. 会社は船舶の乗組定員（以下定員という）については、海上の人命、船舶の安全を期し下の各号が守られるよう航路の実情、作業量を勘案して決定するものとする。

(イ) 労働時間の確保ならびに休日の付与。

(ロ) 恒常的時間外労働の防止

2. 会社が定員を決定または変更しようとする場合は、あらかじめ船長が同意した旨の書類をとりつけるものとする。

3. 会社が定員を決定または変更する場合はこのために講じた具体的内容を明らかにし、文書をもって船長ならびに組合に通知する。

4. 会社が決定または変更した定員について乗組員に不平または要望があるときは職制を通じて事務的に解決を図る。

5. 前項により解決できない場合は苦情として下の順序に従い誠意をもって協議しすみやかに解決を図る。

(イ) 船内委員長は船長に通知するとともに組合機関（職場委員を含む）に文書または口頭をもって申し立てる。

組合機関は前項による苦情申し立てに理由があると認めた時は、会社担当

(6) 日本船主協会「船協海運年報1960—1961年」157—59頁。なお「全日海十五年史」429—30頁参照。

者と協議して解決を図る。

(ロ) (イ)号により解決できない場合は、直ちに各社労務委員会を開き解決を図る。

(ハ) 各社労務委員会において解決のつかない場合は、船員労働委員会に仲裁を申請し解決を図る。

すなわち、新しい定員協定では、従来のように船種、船型、就航海域等にもとずいて統一的に労使間で決定された基準に基づいて、定員が定められるのではなく、会社が、8時間労働日を前提として船内作業量を処理しうるに足る船員数をもって定員を一方向的に決定することになった。組合は定員数決定には関与しないのであって、新定員で労働過重となったと組合が考えるばあいには、苦情処理によって問題の解決をはかることになったのである。

Ⅱ. 合理化の進行と定員の縮少状況

乗組定員の中央基準の撤廃、個別協定への移行は、どのような意義を持つものか。それは言うまでもなく、海運企業にとって企業合理化に伴う定員減少のための制約の緩和ないし排除である。

従来の定員決定方式(中央基準)では、船舶トン数、機関馬力数等により諸職務の定員が機械的に一律に固定されていたから、そこでは乗組定員の減少を目的とする機械の導入、省力化は、実施されることはありえなかった。従って、労務費の縮少のためには、トン当り乗組員の、したがってトン当り船員費の相対的減少を可能にする大型船の建造(中央基準でのトン数区分は、大型船が有利)、あるいは、必ずしも船内で実施することを必要としない作業を、船内へ持込むことにより、1人当り作業量の増加(他経費の船員費への振替えによる総経費節減)という、いわば消極的な方法しか、採用できなかった。

ところで、大型船の建造による船員費の縮少は、特定航路間に就航するバルク・キャリアーやタンカーにとっては、その実現が可能であるけれども、定期

船のばあいには、それが対象とする貨物輸送需要および寄港地の港湾設備に制約されて、船舶の大型化をはかることには困難があった。また、不定期船についても、同様の制約が存在した。また船内への作業持ち込みについても、船内に持ち込みうる追加的作業としてあげうるものは殆どない。むしろ、従来から慣習的に実施されている維持、保修作業の範囲拡大ないしは作業の頻度を高めて、入渠時期の延長をはかることがあるが、限られた乗組定員の枠内では、その実際の効果は乏しい。それに対して、個別協定方式では企業が自主的に仕事量と労働時間との関連で定員を決定することになったから、従来と異なり、慣行により、さらに慣行の協約化により固定された定員数の枠から離れて自由に省力化、正確には運航費の節約を目的とする機械化、自動化の採用が可能となった。また、在来船においても、船内作業の再検討を経て、船内作業組織の編成替え、諸職種の職務内容の変更を通じて、手待ち時間の防止、労働密度の増大あるいは、船内作業の陸上移行を通じて、定員数の縮減を追求することが可能となった。

もちろん、上に指摘したことは、定員決定手続の変化が意味するひとつの可能性に過ぎない。中央基準より個別協定へ、定員決定方式が変化したとしても、苦情処理の過程において、組合（組合員）から、企業の追求する合理化一定員縮少にたいし、労働強化を招くものとしてチェックされる可能性は、当然存在している。だから定員決定手続の変更は、上の指摘とは逆に作業量、労働密度の縮減を可能にする定員増大の可能性をもひめている。したがって、この個別協定実施が海運業の労使間において、いかなる意義を有したかを知るためには、具体的な合理化の進展と、それに伴う定員変化を調べる必要があるのである。

1. 合理化の進展

個別協定の実施以後、各社は定員縮少の実施に着手したが、各社に共通した

合理化計画の概要を指摘しておこう。合理化計画は、在来船と新造船とに区分して眺めることにする。

A. 在来船

在来船においては、船内設備、備品の部分的な機械化と船内作業の1部の陸上への移行ないしは廃止を併用して、船内作業の省力化、作業量の縮小を行っている。また、船内作業の縮小と共に、またはそれとは独立して、船内作業を行なうに当たっての分業、協業方式の変更、各職務内容の変更—いわゆる船内就労体制の合理化をおこなって、定員を減少している。

在来船において採用されている部分的な作業の機械化は、きわめて雑多である。その内容については後にふれるところがあるから（定員アンケート参照）、ここで省略する。船内作業の陸上への移転・縮小ないし廃止の主内容は、機関部作業で作業量のピークとなるピストン抜き作業の実施を入渠時まで延長する、甲板部作業のピークとなる出入港作業・荷役には陸上からの要員（ポート・リリーフ）の援助をうける。船内事務の1部の陸上への移譲、維持保修作業の改廃（たとえばペンキ塗り作業のドック入りまでの延長等）である。

船内就労体制の合理化は、2つの部面に別れる。その1つは、従来、法律によって外国船より高い定員基準が定められていた船長、通信士について、法律の改訂により、定員の縮小をみたものであり、その2は、船内職務分掌の変更により、定員を縮小したものである。

a. 法律改訂による乗組定員にかんする規制の緩和

イ. 船員法改訂に伴う船医乗船範囲の縮小

船員法の改訂については、船員中労委が昭和28年12月、運輸大臣の諮問に応じて、審議を続け、3次にわたる答申を行ったが、その答申を基礎として作成された船員法一部改正案は、第40回通常国会で成立し、昭和37年10月より施行された。

船員法の改訂中には、医師の乗船を義務付ける船舶の範囲の変更と、それに

伴なう衛生管理者制度の創設が含まれていた。(82条, 82条の2) 従来, 船医の乗組みが要求されたのは, 遠洋区域を航行区域とする総トン数5000トン以上の船舶であったが, 法律改訂により, 漁船を別とすれば「遠洋区域を航行区域とする総トン数3000トン以上の船舶で最大搭載人員100人以上のもの」, 「命令の定める船舶で主務大臣の指定する航路に就航するもの」に限定された⁽¹⁾。この船医の乗船範囲の縮小に伴ない, 近海2区以遠に就航する3000総トン以上の船舶には, 船内衛生の保持, 乗組員の健康管理のため, 乗組員中から衛生管理者を選任しなければならなくなった。

上の船員法の改訂に基づき, 昭和37年9月外航3船主団体, 内航2船主団体と組合とは, 乗組員中から1船につき適任証を持つ衛生管理者2名を選任することを骨子とする協定を結んだ⁽²⁾。この衛生管理者は, 専任者を追加乗船せしめるのではなく, 1名はなるべく航海士, 他の1名は常時航海当直に立たぬものより選任することが定められているため, 指定航路以外に就航する船舶では, 船医乗船に伴う経費の節減が可能となった。

ロ. 電波法の改正

外航船の通信士定員3名を, 外国船同様に1名に減員することは, 昭和25年の電波法の制定当時から, 海運企業が合理化実現の一環として要求し続けていたことであった。

通信士定員にかんする法的規制緩和のため, 電波法および船舶職員法の一部修正の試みは, 昭和32年に議員提案として上程されたのを最初として, 数次にわたり国令に上程, 審議されたが, 何れも廃案となり, 第43回通常国会にあら

(1) 指定航路就航船舶は, つぎの航路の定期船および常時就航する船舶に限定された。

- | | |
|---------------|------------|
| 1. 西アフリカ航路。 | 2. ペルシャ航路。 |
| 3. ペルシャ湾直行航路。 | 4. 欧州航路。 |
| 5. 東南アフリカ航路。 | 6. アデン航路 |
| 7. カラチ航路。 | |

(2) 全日海, 第18年度活動報告書84—86頁。

ため政府提案として上程された法律案が昭和38年3月、ようやく、その成立をみた。⁽³⁾この法律改訂により、近海・遠洋区域の5500総トン以上の汽船は、新造船、在来船ともに、4年間は第2種局通信士2名と決定され、4年経過後に外国船同様、1名に削減することが可能となった。

通信士定員にかんする法的基準の緩和に伴ない、その定員変更が労使間で協議されたが、海員組合は第22回定期大会(昭和38年)の決定方針一航洋船3直3名の確保一を主張し、交渉は難航した。しかし、昭和39年2月、労使の妥協により、労働協約の定員にかんする規定中につきの通信士定員を具体的に挿入⁽⁴⁾することで協定が成立した。

1. 近海3区、遠洋区域に就航する総トン数5,500トン以上の船舶3名。

2. 近海3区、遠洋区域に就航する総トン数3000トン以上5000トン未満の船舶および近海2区以内に就航する総トン数5500トン以上の船舶2名。

3. その他の船舶1名

すなわち、中央協定当時の通信士定員に比べれば、遠洋就航大型船を別として、⁽⁵⁾その他船舶では、いずれも減員が認められている。

b. 船内職務分掌の変化

船内職務分掌の再検討は全職種について進められたが、具体的に定員減少の対象となったのは、部員層の諸職種である。甲板部の部員層では、その職務構成は、甲板長、船匠、甲板庫手、操舵手、甲板員に分れていたが、船匠、甲板

(3) 電波法の改正にかんする船主団体の要望事項、法律改正の審議経過、および改正法の内容については、船協海運年報 1960—61,126—28頁, 1961—62,93—96頁, 1962—63,95—100頁, 参照。

(4) 全日海, 第19年度活動報告書86—88頁, なお, 全日海の電波法改訂反対運動については, 各年活動報告書参照。

(5) 中央協定による通信士の乗組定員の基準は以下のとおりであった。(昭和35年労働協約96条)

1. 700総トン以上, 1,000総トン未満の船舶 1名

2. 1,000総トン以上, 1,600総トン未満の船舶 2名

3. 1,600総トン以上の船舶 3名

庫手、操舵手の職務名称は廃止され、甲板手（甲板役付）に統合して、従来分担していた職務内容は、甲板役付が共同して担当するに至った。すなわち、甲板部の部員層は職長である甲板長、甲板手、甲板員（員級）に統合、単純化されたのであって、機関部の操機手、操缶手、事務部の調理手、司厨手もいずれも役付として単一職務に統合化されている。なお、甲板員、機関員の最下位のもは、従来ボーイ長と称し、甲板部、機関部員の供食等のサービス作業を兼務していたが、ボーイ長制度は合理化計画により廃止され、サービス事務は事務部へ移されている。役付の一本化を含む部員層の職務構成の単純化は、従来、日直勤務者が分担していた各種の整備・保守・点検作業を、日直勤務者全体で分担せしめることにより、日直勤務者数の減少と、手待ち時間発生の可能性を少くすることを意図したものと云える。したがって、この措置は、保安・整備等の諸作業量を軽減する措置が実施されなかったときは、労働密度の増大あるいは時間外労働の増大を招く結果となるわけである。

上にみた船内就労体制の合理化は、従来の作業組織区分の範囲内での職務の変更であったが、それ以外に、甲板、機関部等の作業組織の従来の分担範囲をこえた協業体制を作り、したがって、職務内容もその所属する作業組織の慣習的な枠をこえ、他作業組織の作業の1部を含んでいる例もみられる⁽⁶⁾。具体的には、係船作業にあたり、甲板部職部員の外に機関部の部員が作業に従事する例がある。しかし、慣習的な作業組織の作業分担を大きく変更する試みは、みられない。

B. 新造船

新造船のうちには、金華山丸、山城丸、ミシシッピー丸など、いわゆる自動化船として、機械化、自動化を大巾に採用したものから、在来船に部分的な機械化を加えた程度の船まで、その機械化の程度は大きく相違しており、新造船

(6) 海員組合が、就労体制・定員問題の検討にあたり、「異種労働」として問題としているのは、これである。

における合理化とそれに伴う定員縮減の範囲を総括的にのべることは不可能である。いわゆる自動化船の範疇に含まれる船舶は1964年年央で15隻に止まり、⁽⁷⁾わが国全航洋船(約800隻)中の約2%程度に過ぎないと云われるが、今後、建造される船舶は、自動化の方向へ進むものと考えられるから、ここではいわゆる自動化船における船内作業の変化と定員について、ふれることにする。

通常、わが国で自動化船と呼ばれるのは、機関の遠隔操縦、自動制御、および集中監視方式を採用した船舶を指している。これらの船舶ではその他に甲板部作業については自動操舵装置、接岸装置としてのサイドスラスタやアクティブ・ラダー、船艙蓋の自動開閉装置、船艙内温湿度調節装置、気象図模写設備など、通信部ではオートアラーム、事務部では諸伙食設備の設置、食堂集中化、複写機などの機械化も同時に実施されているが、機械化・自動化が集中的に実施され、作業量の減少、作業の質の変化がもっとも顕著にみられるのは機関部作業についてである。機関の自動制御・遠隔操縦装置を設けた船では、機関部作業中には保守作業はなお存在しているけれども、監視労働の性格が強まっ

表1 自動化船・在来船定員比較

	ミシシッピー丸	同型在来船 (合理化前)
船長・航海士	4	4
機関長・機関士	4	4
通 信 士	3	3
船 医	1	1
事務長・員	0	2
職 員 計	12	14
甲 板 部	8	14
機 関 部	7	13
事 務 部	5	7
部 員 計	20	34
職 部 員 合 計	32	48

(7) 全日海、第19年度活動報告書128頁。

てきている。

自動化に伴う定員縮小の事例として、ミシシッピー丸（9050総トン）と、同型在来船の合理化以前の中央基準による定員とを比較すれば、前者では16名の定員減となっている。わが国最初の自動化船と目されている金華山丸（8316総トン）の乗組定員は37名（職員12名部員25名）で約11名の定員減となっている。

現在、わが国で就航している自動化船が実施した自動化・機械化は、いずれも、伝統的な船内作業組織・職務分担を一応の前提としており、したがって一方では機関部作業のように監視労働化した傾向があり、かつ全般的に整備作業が複雑化したことはあるけれども、全体としてみれば、職務内容の極端な変化はない。それ故、乗組員についても、特別の再教育の必要はなく簡単な訓練・講習で、またそれなしでも作業に従事しうる状態である。

しかし、機関の遠隔操縦、自動制御・監視装置が船橋操舵室に集中されれば、船橋での当直員が、操舵、機関運転の諸装置の操作・監視を同時に行なうことになる。すなわち、それは、甲板部、機関部という在来の作業組織の区分を廃止することになり、甲板部・機関部双方の作業をおこなう新しい職務が生ずる。いわゆる船舶士の構想が、これに当るが、船舶士（員）による作業組織は機関部当直を不要にしたことにより乗組定員を半数近く減少することが予想される。

現在は自動化関係機器の信頼度、船員関係諸法律からの制約、必要な能力を備えた乗組員の訓練・確保の必要性等の関係もあり、航洋船ではこの段階に達した自動化船は存在しないけれども、造船技術の発展状態と、かかる自動化船について推定される労働生産性の向上からすれば、早晚、船内作業組織・職務内容は⁽⁸⁾一変することが予想される。

(8) 運輸省の委嘱により検討された高速定期貨物船、タンカー、バルク・キャリアーの自動化船の設計では、既開発機器および開発容易な機器類の組合せと、慣習的な船内

上の指摘から明らかなように、現在の自動化船は、甲板部・機関部を一体化した運航要員のみで運航される自動化船にいたる過渡的な存在とみなされ、職務内容も極端な変化を示していないため、現段階での自動化船就航は、いまだ、職務の変化に伴う再教育・訓練、配置転換、過剰人員等の問題を具体化させては⁽⁹⁾いないのであって、今後の自動化船の発達に伴ない、これらの問題が発生することになる。

2. 定員の縮少状況

海運企業の合理化計画の実施により、船舶の乗組定員は、どのように減員されたか。最近までに至る適切な資料を利用できなかったため、いささか古い⁽⁹⁾が、昭和36年7月から昭和38年3月にいたる期間での減員状態を示しておく。(第2表)

表中の合理化減員実施船舶数中には、外航20隻内航9隻の新造船を含んでいるが、その他はすべて在来船である。したがってこの時期における定員の縮小は、在来船について、就労体制の合理化、船内作業の部分的機械化、陸上への作業移譲等の諸方法の1または数個の組合せによって、実現されたものであることが知られる。

第2表であきらかなように、内航企業より外航企業の方が、外航企業中でも、大企業であるオペレーターで構成された外航労務協会加盟企業が総保有船腹中に占める合理化実施隻数の比率も、また1隻当り減員数も高く、大企業を中心として合理化一定員縮少が進行したことが判る。

作業の組織を前提としながら、なお、船舶士(員)作業組織へ直ちに移行可能な船舶が検討されている。そこでは、かかる自動化船建造の採算についても試算された。運輸省船舶局「高経済性船舶試設計総合報告書(高速定期貨物船、油送船、鉄鉱石専用船)」昭和40年3月参照。なお、ミシシッピー丸は、この試設計を基礎として建造された自動化定期貨物船である。

(9) ただし、船舶の自動化の発展に対応するため、船員教育課程の変更が検討されている。

表2 船内就労体制の合理化に基づく減員数

A. 外航企業（昭36.7～昭38.3）

船主団体名	会社数	実 施 会 社 数	実施隻数	減員数	1隻平均 減員数	船腹数	船員数
外航労務協	24	24	549	1,536	2.8	461	26,602
二十三社会	32	23	168	434	2.5	148	7,074
若葉会	42	23	147	332	2.3	233	11,917
合計	98	70	864	2,302	2.7	842	45,593

B. 内航企業（昭36.7～昭38.3）

船主団体名	会社数	実 施 会 社 数	実施隻数	減員数	1隻平均 減員数	船腹数	船員数
火曜会	36	9	23	39	1.7	147	4,581
一洋会	37	9	31	72	2.3	214	4,998
合計	73	18	54	111	2.0	361	9,579
非加盟会社	30	4	10	26	2.6	121	4,356

全日海：第18年度活動報告書94～96頁

以上の叙述から、定員の中央協定から個別協定への移行が、海運企業の合理化計画実施一定員縮減をもたらしたことは明らかだが、定員縮少は、船員の労働条件に、どのような変化を与えたか。定員縮少は、船内作業量の縮少と見合って実施されたのか、あるいはそれとも労働時間の延長、労働強度の増大を結果したのだろうか。海員組合が定員協定方式の変更に当って公けにした意図—労働強化にならぬ限り、合理化、定員削減に應ずる—が、実現されたか、どうかを知るには、定員変更前後について上の諸点を検討しなければならない。しかし、その検討に必要な資料の利用は困難であるため、ここでは、海員組合が組合員に実施した定員アンケートによって、迂回して、問題を検討しよう。

(10) 船主協会の委嘱により労働科学研究所が自動化船を含めた数隻の外航船について作業分析を実施したほか、外航労務協会が職務分析をおこなっている。しかし、何れもその調査結果は公表されていない。

Ⅲ. 定員の合理化および定員変更に対する 組合員の反応—「定員アンケート」

海員組合は昭和38年上半期に、内外航汽船乗組組合員を対象として、乗組定員にかんするアンケート調査を実施し、定員協定変更に伴う各船の定員の変化、船内機械化、就労体制合理化状況、作業量の変化、定員変更に関しての組合員の総合的意見を調査している。これを通じて組合員の合理化、⁽¹⁾定員変更にたいする見解をみよう。

「定員アンケート」は汽船部所属の組合員が乗組んでいる内外航船を対象としたもので、昭和38年6月末に、106隻から回答が寄せられており、その回収率は約10%である。106隻の内訳は外航92隻、内航14隻で、船種別にみれば貨物船50隻、油槽船16隻、専用船12隻、客船1隻、不明27隻、吨数別では1,000トン未満7隻、1,000トン以上3,000トン未満14隻3000トン以上5000未満14隻、5000トン以上66隻、不明3隻である。他方、これらの回答を寄せた各船では、すぐ後にみるように就労体制の合理化は、部分的な機械化は実施されているが、一般に自動化船と呼ばれているような、遠隔操縦装置、自動制御装置を設置した新造船は含まれていない。

したがって、回収率の低さは、アンケートが、どの程度、全組合員の意向なり、全船舶での合理化の実情を反映しているかについては、若干の疑惧を伴うものであることは否定でないが、アンケート実施当時の海運合理化においては、いわゆる自動化船の建造・就航が、緒についたばかりであって、在来型船舶に部分的な機械化を採用するとともに、船内作業の一部陸上移行を、就労体労の合理化の物質的基礎としているのだから、合理化の実情、それにたいする組合員の反応は、ある程度、この調査を通じて全般を推すことができるだろう。

乗組定員アンケートの質問は、つぎの5問に大別されている。1. 本船の定

(1) 船員しんぶん、号外、昭和38.7.31.全日海、第18年度活動報告書、92—93頁参照。

員の変化 2. 定員変更にあたり会社がどの様な方法でその主旨を知らせたか、またそれに対して船内で取った処置 3. 船内機械化, 就労体制の合理化の内容 4. 定員変更に伴う乗組員の仕事量の変化 5. 定員変更にたいする本船乗組員の総合的な意見。この設問順序に従い、回答の内容を要約紹介してゆくことにする。

1. 定員変化の状況は、回答をよせた 106 隻合計で協約改訂前4437名が改訂後の3998名に、439 名（約 1 割）の減員をみており、内外航船平均で 1 隻約 4 名の減員をみている。

2. 定員変更にあたり、会社から乗組全員にその主旨が周知されたものが、86隻で大多数を占めており、定員削減にあたり企業がその主旨の徹底には充分配慮したことが知られる。これに対して船内で取った処置は、「会社の云う通り船内で認めた」ものが56隻で半数を占め、「多少問題があるので、一応船内で検討することにした」31隻、「会社のやり方は一方的なので認めなかった」というものは零であった。

3. 船内の就労体制の合理化、機械化の内容では、その回答が多岐にわたるから、5 隻以上に共通する回答をまとめると、以下のとおりである。ここで注目されることは、就労体制の合理化については、「定員は減ったが、就労体制の合理化はされなかった。（労働強化となった）」とするものが29隻で、回答の 1/3弱をしめていることであり、他方、機械化については、多方面にわたり、多様な機械化が部分的に採用され、また検討が進められている段階であり、大巾な機械化、自動化は、この時期にはまだ具体化していない。

A. 就労体制の合理化

(1)定員は減ったが機械化および就労体制の合理化はされなかった（労働強化となった） 29

(2)ピストン抜き作業の陸上移行、インターバル延長、その他作業の廃止、陸上移行 22

(3)ボーイ長制度の廃止 19

(4)船内事務の廃止，陸上移行，簡素化，所管変更	18
(5)部員の指揮命令系統を一本化する（含む役付名称を一本化する）	17
(6)食堂の集中化	13
(7)船内塗装作業の部分的廃止または制限，時により割愛する。	3
(8)作業ピーク時における各部相互間の融通	5
B. 機械化	
(甲板部)	
(1)化学せんいホーサーの採用	39
(2)作業用電気器具の採用	12
(3)舷梯昇降機の機械化	11
(4)インターホーンの採用	9
(無線部)	
(1)オートアラームの新設	7
(機関部)	
(1)各種機器の自動調整器の採用	10
(2)遠隔指示装置の採用	7
(3)工作作業用電気器具の採用（含む，エアー）	6
(4)インパクトレンチ	6
(5)ラッピングマシン	5
(事務部)	
(1)洗濯機	7
(2)複写機	6

4. 定員変更に伴う仕事量の変化については，96隻が回答しているが，(n. a. 10隻)，そのうち，全般的にみて「仕事量が増えた」28，「質が高くなった」10隻であるのに対して，「変らない」1隻，「減った」とするものは皆無である。各部別にみても，仕事量の増加，質の高くなった，とする答えが支配的

ある。

表3 定員変更による仕事量の変化

	増えた	質が高くなった	変わらない	減った	サービス低下
甲板	26	10	4	0	0
機関	27	8	7	3	0
事務	22	3	3	1	4
無線	28	10	1	0	0
一般的	28	10	1	0	0
n. a.	10				

(注) 設問は、仕事量はどう変化したか、具体的に記入させることにしており、えられた回答が内外航別に上記の表の形で整理、発表されている。そのため各欄の合計は回答数と一致しない。

5. 定員変更にたいする乗組員の総合的な意見。この設問も、自由に各船に記入せしめ、それを整理したかたちで内外航別に、発表されているが、ここでは、一応、その整理の形に従って、内外航を併せ5隻以上の船からの共通した回答だけを掲げると、以下の通りである。

- (1)労働過重、仕事の量、質とも増大した。(是正が必要) 35
- (2)定員削減前に機械化、設備の合理化を優先すべきである。 29
- (3)合理化に見合って賃金、休暇等の労働条件を引上げるべきである。 17
- (4)就労体制の合理化のみでは、これ以上の減員は限界。 13
- (5)中央協定に戻せ。または新たに定員を各船毎(労使間に於て)決めよ。 12
- (6)定員削減について組合は無責任である。組合不信につながる。 11
- (7)新定員の就労体制を明確にし指導せよ。 11
- (8)船医の復船が必要。 6
- (9)現代社会のすう勢から合理化をやむを得ない(仕方ない)。 5
- (無記入 11)

いま、各船から総合的な意見を、合理化に伴う定員変更にたいする現状認識と、合理化への対応の仕方ないし定員の決め方についての意見とに区分して

みると、つぎのように整理できる。(括弧内は回答数)

合理化に伴う定員変更の結果について、「労働過重となり仕事の量、質とも増大した」(35)、「就労体制の合理化のみでは、これ以上の減員は限界」(13)「新定員では病人または事故発生のとき過重労働となる。」(3)、「新定員では運航のみで限界、保守修理等不可能」(2)にみるように、合理化が労働強化を招いているとの意見が強く、そのことは、「現行定員について、新定員は会社の一方的な押しつけである」(4)、「合理化が船員にしわよせとなっている」(1)、「中央協定撤廃以後、会社の圧力が強くなった」(1)、「会社の定員に対する考えは危険で禍根を残すことになる」(1)と云う会社、組合執行部にたいする批判を生み出すことになっている。

一方に、上のような合理化への不満、批判があるのにたいして、現状を肯定的にみる回答は少数だった。(「総合的にみて新定員でうまくいっている」(3)「現定員で問題はないが、実施運用上、改善の余地あり」(1)) また、「現代社社会のすう勢から合理化もやむを得ない(仕方ない)」(5)という消極的態度もみられた。

合理化への対応の仕方ないし定員の決め方についての意見は、現状認識についてみた批判的見解が合理化そのものへの、また新しい定員方式への反対・批判を潜在させていることを別にすれば、合理化への対応の仕方は、以下のように、合理化そのものに反対するというのではなく、現在の合理化の進め方について訂正を要求するかたちでの見解が主体をなしている。——「定員削減前に機械化設備の合理化を優先すべきである」(29)「船内作業を陸上に移行して定員削減をすべきである」(3)「事務部員の減員は食生活向上のためにも反対」(4)「居住区の改善をすべきである(個室冷房等)」(2)「機器類は故障のない信頼度の高いものを設置すべきである」(1)「海上のみの合理化でなく陸上も実施すべし」(2)「船内労働陸上移行の受入れ体制を整備せよ」(1)「船医の復船が必要」(6)。また、「船内管理者の理解が必要」(1)「再教育が必要」(1)

という意見もある。

定員の決め方については、「中央協定に戻せ。または新たに定員を各船毎（労働・使間に於て）決めよ」（12）「組合は今後の定員変更にとって十分監視する必要あり」（4）「定員変更の場合、時間的余裕を与え、検討させるべきである」（3）「組合は各部専門家を派遣し、実態調査後、定員を変更すべきである」（1）「海上労働の特殊性を検討したうえで定員を決めよ」（3）「新定員の就労体制を明確にし、指導せよ」（11）等。

以上を要約すれば、定員アンケートは、いわゆる自動化船の就航が稀であった時期——現在でもそうであるが——に実施されており、えられた回答は在来船の就労体制の合理化に対する乗組員の反応を示すものであった。そこでは、定員減少は船内作業の部分的な機械化および陸上への作業移譲に基づき船内作業量の縮小を物質的基礎として実施されていたが、ときに作業量の縮小をみぬまま定員の減員をみた例もあった。

定員縮小にたいし乗組員の相当部分は労働強化を招いていると不満を表明し、そのことは会社への不満と共に新しい定員協定を結んだ組合執行部にたいして不信を生み出していた。しかも注目に値するのは、定員縮小に不満を持つ乗組員の間で、定員改訂のための苦情処理手続がとられてなかったことである。このアンケート結果は海運合理化が船員の労働条件に及ぼした影響と定員の個別協定方式の持つ問題点について示唆を与えてくれるが、それに進むに先立って海員組合がアンケート実施後に採った合理化および定員対策にふれておこう。

IV. 定員アンケート実施後における海員組合の 合理化対策とその問題点

前節でみた定員アンケートに表明された組合員の定員問題にたいする見解に対して、海員組合は、各船からの個別的な定員にかんする不満は、苦情として

取上げ、苦情処理手続によって解決をはかる一方、定員決定に当たっての基本理念並びに苦情処理について、主旨が不徹底であるとして、趣旨の徹底をはかること、更にアンケート結果で具体的に提示された定員変更後の問題点は、船内労働専門委員会の討議にかけ、検討することにした⁽¹⁾。

船内労働専門委員会は、昭和38年9月から翌年7月までに、6回にわたり開催され、新定員定施に伴う船内就労体制について、在来船、新造船に、また各部別に検討するとともに、船員設備について検討した⁽²⁾。同委員会での結論にもとずいて、海員組合は、第23回定期大回（昭和39年10月）で、定員問題、船内就労体制につき、つぎの諸点の協約改訂斗争をおこなうことを決定した⁽³⁾。1. 定員を決定または変更にあたっての事前周知・組合の監査および船内意見の聴取。2. 時間外労働の規制。3. ポート・リリーフ制度の採用。4. 有給休暇の早期支給。

海員組合は、昭和39年12月、5船主団体に協約改訂を申入れ、翌40年4月に、外航3船主団体および内航2船主団体と新協約を結んだが、定員および就労体制にかんする主要改訂点は、以下の通りである⁽⁴⁾。

1. 定員決定又は変更の事前周知——会社が定員を決定、又は変更しようとするときは、おおむね3カ月前までに（内航では1カ月前まで）に、このため

(1) 船員しんぶん。昭和38年7月31日。なお、船内労働専門委員会は、海員組合の第19回大会（昭和35年10月）の大会決議に基づいて組合内に設置されたもので、船務の合理化・明確化と労働時間短縮を検討することを目的としている。決議内容については、「全日海活動方針集」376頁参照。

(2) 委員会での討議内容については、全日海、第19年度活動報告書、88—108頁参照。同委員会での主要検討事項中、すぐ後にみる協約改訂事項中に織込まれなかったのは、異種労働だけである。異種労働については、各種協議会で引き続き検討することが決定されたのみで、具体的結論には到達していない。

(3) 船員しんぶん。昭和39年10月15日

(4) 船員しんぶん、昭和40年4月28日号外は、組合要求と妥結内容の比較一覧を示している。なお、外航労務協会、「労働協約改定に関する協定書覚書、確認書並びに解釈一覧」参照。

に講ずる具体的内容を組合ならびに乗組員に周知する。

2. 定員決定・変更にあつての船内意見の聴取および組合の検討——会社は船内の意見を充分聴取するとともに、組合は会社の計画について、その期間内に具体的内容を検討し、必要に応じて意見を提出する。

3. 割増時間外手当—遠洋区域就航船については1カ月30時間、近海2、3区就航船については40時間をこえる時間外労働については、時間外手当の2倍相当額（1000分の13）の割増手当を支給する。（内航はなし。）

4. 外航船乗組員に対する内地停泊中における休息の付与—会社は外航船が内地停泊中、乗組員に休息を与え、かつ特定のものが過重労働にならないよう、陸上よりヘルプまたはリリーフを送るなど、何らかの措置を講ずるよう努める。

5. 有給休暇—連続乗船期間9カ月で受給資格が発生する。タンカー、専用船のばあいは5カ月で資格が発生する。（貨物船、専用船とも従来より1カ月早く資格が発生する。）

以上に、定員アンケート実施後の時期について組合の定員問題、船内就労体制にかんする方針、その協約面での具体化を概略してきた。この組合の定員問題をめぐる対策は、アンケートに表明された組合員の提起した問題の解決に有効であろうか。また、総じて、組合が海運合理化、定員問題に示した方針、対策は、どのような問題を含んでいるのか、以下に、その点を検討しよう。

(1) まず、定員決定方式について。昭和40年4月の改定以前の個別協定方式では、すでにみたように定員は、会社が8時間労働および休日の付与と、恒常的な時間外労働の防止を前提として、作業量、航路の実情を考慮して決定し、船長の同意をえた上で、組合に通知することになっていた。すなわち、そこでは、変更は労使の協議事項ではなく、会社が、定員決定権を有しているのであって、乗組員が新定員では過重労働であると船内委員会を通じて苦情を申立てたばあいに、苦情処理の過程を経て、定員ないしは作業量の変更が行われることになっていた。したがって、この定員決定方式では、乗組員がそれぞれの作

業量について、強い権利意識をもっており、定員の変更後において労働強化がおこなわれたとき、それを、チェックすることを前提としているわけである。しかし、かならずしも、この前提が、現実の定員決定・変更手続の運用にあたり充されていないことは、前節に紹介した定員アンケートの結果からも充分、うかがわれるところである。「船員しんぶん」定員アンケート号外では、そのような事態をふまえて「定員決定に当って基本理念、並びに苦情処理について、なお主旨の不徹底がみられるので、今後更に主旨の徹底をはかる」という本部方針を示すと共に、各組合員にたいして、無理な定員に対して泣き寝入りするのではなく、船内委員会を通じて卒直に意見を述べ、具体的に苦情の申立てを行ない、改善をはかるべきで、協約の完全実施について組合員の一人一人が責任を持ち、無理な定員に泣き寝入りしないように要望した。

たしかに、各船における船内委員会の活動を通じて、個々の組合員意識の向上をはかり、そこから船内労働の個々の問題点を拾い上げ、定員問題と取組んでゆくこと、また逆に船内定員問題を契機として、船内委員会での討議、活動の活潑化をはかることは、もっとも基本的な組合の強化策であることは疑いを入れないところである。

しかしながら、個別協定が実施されてから約1年半を経たアンケート調査の時点までに、定員改訂についての苦情処理が各船から出されることが少なく、その反面、中央基準撤廃以降は、労働強化になったとする不満が各船より出ていることを考えると、組合が考えた個別協定の理念の実現には、かなりの困難が伏在していることが了解されるであろう。

その困難とは、船員労働者が、各海運企業に専属的に雇用されており、他企業への移動が困難であるというわが国企業に通有の雇用形態の特質から生ずるものであり、企業での専属・生涯雇用が船員労働者に企業帰属意識を抱かせていること、さらに企業が船員に企業帰属意識を増大させる労働管理を実施していることに基⁽⁵⁾づくものであり、そのため苦情が存在しても、それが表面化しな

いまま、くずぶり、かえって中央協定への復帰を望ましいと考えるに至らせるのである。

ことに海運企業は、合理化の進行と共に、船員労働者にたいする人間関係管理の浸透に努力してきているだけに、海員組合が、理念的な呼びかけに止ま⁽⁶⁾って、苦情処理の段階まで乗組員の不満が顕在化して来ない可能性が大きい。

昭和40年4月の協約改定では、定員決定または組合の検討を新規に規定した。この措置は、組合および乗組員が、定員変更が乗組員の労働条件に及ぼす影響を検討する余裕を与えることになったが、この改訂も、組合執行部の十分な検討と、訪船部員の乗組員への積極的な働きかけにより始めて、具体的な意義を持つことになる。ことに一度定員が決定された所では、訪船部員の働きかけによって、はじめて船内委員会の活潑化、定員についての苦情処理が軌道に乗ることを期待できるのではあるまいか。

(2) 定員決定方式をめぐって、さらに重要な見過されてならない点は、海員組合が諸職務内容を明確にしておらず、また職務内容の規定に積極的な努力を払っていないことである。

組合は協約改訂にあたって、定員決定の労使事前協議は要求しておらず、企業が設定した職務内容とそれに基づく定員について、チェックを行なうという消極的な態度しか示していない。乗組員の間から定員にかんする苦情が出てくくいののは、ひとつには、職務内容の規定がなく、したがって定員設定基準が不

(5) 沼田、笹木他、「船員の団体交渉の実証的研究」昭和36年。83頁以下参照。

(6) 船員の労務管理については、各社が個別に実施していること以外に、外航労務協会では昭和38年1月以降、加盟各社を対象として、労務管理者研修会を開始し、昭和40年9月までに33回実施していることが注目に値する。

外航労務協会の労務管理者研修を含めた教育訓練実施要領については、「外航労務協会旬報」4号（昭和39年9月10日）3—4頁参照。

なお、この関連で、近年における船長の組合脱退傾向と、船長の組合員資格をめぐる労使の紛争は留意されてよい。

明確であることにも起因すると考えられる。たしかに、船舶の自動化・機械化の進行する過渡的段階で職務の明確化をはかるには困難が予想されるが、もともと、組合側で職務内容を規制し明確化しなければ、企業の設定した定員について、妥当なチェックをおこなうことにも困難を感じるはずである。時間外割増手当および内地港でのポート・リリーフの規定は、基本的に云って労働時間の規制を通じて作業量、定員を規定しようとする試みであるが、この方法では、云うまでもなく労働支出量を決定する重要な要因である作業種類および労働密度については、無規定である。したがって時間外労働の規制を通じては、組合主張する労働強化の防止には不十分である。

(3) 海員組合が、職務内容につき無規定であるとき、また、つぎのような傾向が発生することが予想される。すなわち、個別協定の実施により、各社ごとに、さらには各船ごとに就労体制の合理化、船舶の機械化・自動化が進行する結果として、各社・各船ごとにその船舶の技術的構造、就航航路の相違に応じて職務内容が変化し、各社間の労働力の作業編成・職務内容が相互に相違する程度が増大してゆくことがそれである。そのことは、海運業で成立している職務別最低賃金制度が成立している基盤を破壊するばかりではなく、また、海員組合が多年にわたり提唱している船員の共同雇用体を形成するための前提条件—各社間の職務内容が共通しており、また賃率も統一されていること—が失われることを意味する。さらに云えば上の事情は海員組合が、わが国唯一の産業別組織を確立しえた物質的基盤も、変化してくることを示している。なぜなら、海運企業の合理化計画の実施は、各企業一様に進行するものではなく、自動化・機械化を採用した新造船を建造しうる可能性は、企業の内部留保の大きさ、および外部からの資金調達力に依存しており、海運企業の集約統合化が完了した現在、中核体企業と系列、専属会社のそれは今後格差を拡大するであろうし、また内航企業と外航企業のあいだも相違が顕著となることが予想されるからである。

以上、海員組合の定員問題にかんする対策が持つ数個の問題点を指摘した。現在は、船舶の自動化、機械化は過渡的段階にあるだけに、まだ定員縮減、職務内容の変化は、今後に予想されるほど、大規模なものではない。したがって、過剰人員、配置転換、再教育等の問題は具体化してきていない。海員組合は、この趨勢にたいする長期的方針として、時間短縮と、有給休暇の増加をにかけているが、組合組織の物質的基盤維持、組合員の作業量の軽減のためには、それらと並んで、職務の規制・明確化は重要な課題とならざるを得ない。それは当然、海運企業の合理化計画の推進をはばむものである。海員組合は、最初にみたように合理化計画への協力を基本的態度として示しているのであるが、今後、海員組合の定員問題対策は、合理化への協力と組織強化の必要性という矛盾する要因を含みつつ、いかなる方向を辿るのが注目されるところである。

(7) 全日海「ITF回章（船舶オートメーションおよび合理化に関する照会）への回答」第19年度活動報告書、126—32頁参照。

特定引当金について

渡 邊 進

現在法人税法・同施行令で認められている引当金には (1)貸倒引当金 (2)返品調整引当金 (3)賞与引当金 (4)退職給与引当金 (5) 特別修繕引当金があるが、その他に税法と商法との調整を図るために認められた (6)圧縮に代わる引当金及び (7)償却に係る引当金がある。

圧縮記帳に代えて圧縮限度額以下の金額を商法第287条の 2 に規定する引当金(特定引当金という。)として経理した場合には、その経理したことを圧縮記帳したものとみなし、引当金繰入額を損金算入することができることとなっている。この引当金が圧縮に代わる引当金である(減価償却資産以外の固定資産については利益処分により目的を定めた積立金を積立てた場合にも、圧縮記帳したものとみなして、損金算入が認められる。この積立金を目的積立金という)。

次に固定資産の減価償却について商法第 285 条の 3 ①に規定する相当の償却額をこえる部分の金額を特定引当金として経理した場合には、その経理した金額は減価償却をしたものとして取扱われる。この引当金がここにいう償却に係る引当金である。本稿において取扱う引当金は、圧縮に代わる引当金及び償却に係る引当金である。

1

税法上の特定引当金の検討に入るに先立って、会計上引当金とはどのようなものとして考えられているかを先ず企業会計原則及び財務諸表規則についてみよう。

企業会計原則は負債性引当金を流動負債に属するものと、固定負債に属する

ものに分ち、納税引当金・修繕引当金のように将来における特定の支出に対する引当金額が比較的短期間に使用される見込のものは流動負債に属するものとし、退職給与引当金・船舶等の特別修繕引当金のように相当の長期間を経て実際に支出が行なわれることが予定されているものは固定負債に属するものとしている（注解16）。財務諸表規則は負債性引当金に定義を与えて、将来における特定の支出に対する準備額であって、その負担が当該事業年度に属し、その金額を見積ることができるものをいうとし（第100）、流動負債に属する引当金と固定負債に属する引当金とに区分している。しかして流動負債に属する引当金は貸倒引当金及び減価償却引当金以外のものをいい、一年内に使用されないと認められるものは除かれる（財務諸表規則第47条）。

ここで考えられている負債性引当金は、将来における特定の支出に対する準備額であることは明かである。通常、支出とは金銭又はその他の財貨の支払又は将来支払うべき債務の発生を意味するのであるが、引当金と関連して考えられる支出の中には、資産の取得又は借入金の返済のための支出は含まれないものと解されている。しかしその支出の結果が費用又は損失となる支出（すなわち収益的支出となる支出）のみを指すかどうかは明らかでない。例えば上記の流動負債に属する引当金の例として企業会計原則では納税引当金が挙げられているが、これが法人税の納税のための引当金を含むものとすれば、その支出は収益的支出とはならない。したがって納税引当金は法人税のようなその支払が費用とならないものを含まないとする方が（すなわち負債性引当金はその支出の結果が費用又は損失となる支出のみと関連すると考える方が）引当金を一貫的に考えるのに好都合である。

負債性引当金の第二の特徴は、その負担が当該事業年度に属するという点である。前述したように引当金はその支出が費用又は損失となる支出にのみ関連すると考える場合には、当該費用（引当金繰入金）の全部又は一部を当該事業年度に計上することにつき相当の理由が存在しなければならない。企業会計

理論上引当金は繰延勘定とともに、期間損益計算の正確化のために設定されるものであって、逆に期間損益計算の正確化を妨げるような引当金の設定は、正当な引当金とは認められないからである。また引当金が設定されるためには、将来における特定の支出の額が相当確実に見積ることができるものでなければならない。そうでなければ、期間損益計算の確実性が大いに阻害されることとなるからである。

企業会計原則及び財務諸表規則における引当金は上述したような考え方に立脚しているものと思われる。なお企業会計理論上の引当金の性格を明確にするため、未払金・未払費用等の諸概念との差異に触れておく。

1 負債性引当金は先ず未払金と区別される。未払金は特定の契約等により既に確定している債務のうち、未だその支払が終らないものをいうのであり(企業会計原則注解15)、引当金は確定した債務でないものについて設けられるものである。

2 負債性引当金はまた未払費用と区別される。未払費用とは「一定の契約に従い、継続的に役務の提供を受ける場合、既に提供された役務に対して未だその対価の支払が終らないものをいう」のであって、「これに対する対価は、時間の経過に伴い又は役務の受入によって既に当期の費用として発生しているものであるから、これを当期の損益計算に計上するとともにその額を貸借対照表の負債の部に流動負債として掲げなければならない」ものである(企業会計原則注解15)。その勤労が既に提供された部分に対応する未払給料・賃金、経過した期間に対応する地代・家賃・保管料等はこれに当る。これらの場合支払うべき相手方及び金額は確定し得る性質のものであり(支払の期日は未だ到来していないが)、支払の相手方又は支払うべき金額が不確定なことを特色とする引当金と異なっている。

3 前受収益が時として負債性引当金として取扱われることがある。次期以降の期間に対応する前受利息・地代・家賃・保管料、前受購読料、前受切符収

入、前受保険料等がこれである。しかし前受収益はすでに収入のあった収益のうち当期の収益とすべきでない部分を次期以降に繰延べる必要から生ずるものであって、次期以降に繰延べるべき金額も、未だ経過していない期間・未だ提供していない用役等によって測定し得る性質のものであり、将来の収益的支出に備えるための負債性引当金とは異なる。

4 会計理論上の負債性引当金は期末現在において法律上の債務と法律上全く債務とはいえないものを含んでいる。例えば修繕引当金・特別修繕引当金は未だ修繕のための契約すら締結されていない状態においての引当であるから、法律上の債務ではない。また当期に発生した売掛金につき次期以降において要する請求書作成・集金のための費用について引当金を設けることは会計理論上認められると考えられるが、これも法律上の債務ではない。

以上述べたのは負債性引当金である。企業会計原則では負債性引当金のほか、評価勘定に属するものとして、貸倒引当金及び減価償却引当金が認められている。いわゆる評価性引当金である。受取手形及び売掛金に対する貸倒引当金は、それぞれ受取手形及び売掛金から控除する形式で記載し、有形固定資産に対する減価償却額は、減価償却引当金としてその累計額を固定資産取得原価から控除する形式で記載するのである。無形固定資産は未償却残高で記載される（企業会計原則第三，四，(→)A及びB）。この点財務諸表規則においてもほぼ同様であって、受取手形・売掛金・短期貸付金・長期貸付金又はこれらに準ずる債権に対する貸倒見積高は、当該各資産科目に対する控除科目として貸倒引当金の科目をもって掲記するか（第20条,第34条）又はこれらの資産科目に対する控除科目として、貸倒引当金の科目をもって一括して掲記することとなっている（第40条）。有形固定資産に対する減価償却引当金は、各資産科目（建物・構築物・機械及び装置等の）に対する控除科目として、減価償却引当金の科目をもって掲記しなければならない。ただし、各資産科目に対する控除項目として掲記することが困難である場合には、これらの固定資産に対する控除科目として一

括して掲記することができる(第25条)。各無形固定資産に対する減価償却額は、当該無形固定資産の金額から直接控除し、その控除残高を各無形固定資産の金額として表示するのである(第30条)。

2

商法の計算規定において引当金と呼ばれるものは第287条の2に規定されている引当金である。すなわち次のように規定されている。

特定の支出又は損失に備うる為に引当金を貸借対照表の負債の部に計上するときはその目的を貸借対照表において明かにすることを要す。

前項の引当金をその目的外に使用するときはその理由を損益計算書に記載することを要す(商法第287条の2)

商法第287条の2の引当金がいわゆる評価性引当金を含まないことは明らかである。したがってここでは、この引当金と企業会計原則上の負債性引当金との異同を検討する必要がある。われわれは商法上の引当金は企業会計原則上の引当金よりも狭い部面と逆に広い部面とがあると考える。

1) 商法上の引当金は、期末現在において法律上の債務たるものを含まない。企業会計原則の負債性引当金に含まれている納税引当金・退職給与金の支給の契約のある退職給上引当金は債務(後者は条件付債務)であって、商法上の引当金ではない。このように企業会計原則上の引当金の一部が商法上の引当金に該当しないという意味で、商法上の引当金の方が範囲が狭いといわねばならない。法律上の債務は商法上の引当金から除外されるが、負債として貸借対照表に計上されなければならないのは当然である。

条件付債務は、負債の部ではなく、引当金の部に記載することができることになっているが(株式会社の貸借対照表及び損益計算書に関する規則(以下単に商法規則という)第33条)、これは条件付債務は負債性引当金として取扱われている実務上の慣行を尊重したものであって、それが本質的に商法上の引当金であること

（注1）
とを認めたものではない。

2) 財務諸表規則によれば、引当金とは、将来における特定の支出に対する準備額であり、商法上の引当金は特定の支出又は損失に備えるために設けられる。用語の上からみて商法上の引当金が「損失」に対する準備を含んでいるので、この点からは負債性引当金よりも範囲が広いものと考えられる。尤も「法律にいう損失は、欠損とか当期損失とかいうような一般的損失をいうのでないことは、もちろんであって、収益の減少をいうものと解するから、企業会計原則の意味する支出に含まれるものというべく、これに備える引当金は企業会計原則の認める範囲に属するものと考ええる。法律が引当金の意義につき企業会計原則の認めるものと異なる定めをなすべき理由は、全くない。」(吉田昂「改正会社法」153頁) という解釈もあるが、用語の点からいってかかる解釈は無理であると考ええる。すなわち、負債性引当金においていう支出とは金銭その他の財貨の支払又は債務の発生を意味し、支出の結果が費用となるか損失となるかは問わないものと解すべきであるが（この意味においては、支出と損失とは支出とその結果との関係であって、損失は支出に含まれると考えることはできない）、支出の外に特に「特定の損失」という場合、支出には関係しない損失を指すものと解釈すべき充分な理由がある。例えば現に所有する固定資産について将来生ずるかも知れない陳腐化損失に備え、又は棚卸資産について将来発生するかも知れない価格下落による損失に備えるために商法上の引当金を設定することが可能であると考えられる。かかる所有財産について生ずる損失に対する引当は、「支出に対する準備額」の考え方からは出てこない。この意味において商法上の引当金の方が範囲が広いとわれわれは考える。

3) 商法上の引当金は「特定の支出又は損失に備うる」ために設けられる。この場合「特定の」なる語の解釈によって引当金の範囲に広狭を生ずる。特定

(注1) 商法規則によれば、商法第 287 条の 2 の引当金は引当金の部に記載しなければならないこととなっている（第32条）。この点企業会計原則が引当金を負債の部に記載する（流動負債と固定負債とに区分して）こととしているのに比して特徴的である。

の支出又は損失を厳格に解するものは、支出又は損失の生ずる原因が特定しているのみならず、「特定の支出又は損失は将来確実に生ずるものでなければならない」という。この立場からは租税特別措置法の価格変動準備金は引当金とは認められない(吉田昂, 前掲書153—155頁)。これに反し「特定の」なる語を寛やかに解し「特定の支出または損失に備えて、という場合の特定の意味は、支出または損失の生ずる原因及び損失を蒙る資産等の対象物がある程度特定していることにより、その支出または損失がある程度特定していればよいのである。結局は、社会通念または慣行によって定まることになろう」とする説がある(上田明信「改正会社法と計算規則」100頁)。この立場においては価格変動準備金及び租税特別措置法による特別償却額が商法で定める相当の償却額をこえる場合のその差額は特定の損失に備えた引当金とすることができる。

このように「特定の」の解釈は定まっていないが、後者の見解によれば、企業会計原則上の引当金よりも範囲が広がる。

かくていわゆる負債性引当金と商法上の引当金とは同一の内容を有するものではなく、前者が後者より広い部分と逆に狭い部分とがあるものと解される。財務諸表規則も、引当金のうち、商法第287条の2に定める引当金に該当すると認められるものは、固定負債の次に別の区分を設けて記載することができるとしている(第46条)。このことは商法上の引当金の解釈として、財務諸表規則で考えられている引当金の範囲をはみ出すものもあることが考慮されたためと思われる。もし、そうでなくて、商法上のすべての引当金が財務諸表規則上の引当金に合致するか、又は商法上の引当金の範囲が狭いのであれば、財務諸表規則では特別の規定を必要とせず、財務諸表規則の一般原則に従い、流動負債(一年以内に使用されると認められるもの)又は固定負債として表示することとすればよいからである。

商法が企業会計原則と異なる内容の引当金を規定することが適当であるかどうかについては将来の検討に委ねなければならない。ただ現在の商法の条文の

解釈としては、商法上の引当金の範囲は企業会計原則ないし財産諸表規則の引当金の範囲とは異なるものと理解する方が妥当であるとわれわれは考える。

控除勘定たる引当金については、商法規則の規定は次のようになっており、引当金なる名称は現われていないが、これは会計技術上設けられる勘定であるので、当然認められるものとする。

第10条（取立不能の見込額）

第7条及び第8条の規定により流動資産の部に記載された金銭債権について取立不能のおそれがある場合には、その金銭債権が属する科目毎に、取立不能の見込額を控除する形式で記載しなければならない。ただし、取立不能の見込額を控除した残額のみを記載することを妨げない

前項ただし書の場合においては、取立不能の見込額を注記しなければならない

取立不能の見込額は、二以上の科目について一括して記載することを妨げない

第15条（有形固定資産の償却）

有形固定資産は、その資産が属する科目毎に、減価償却額を控除する形式で記載しなければならない。ただし、減価償却額を控除した残額のみを記載することを妨げない

前項ただし書の場合においては、減価償却額を注記しなければならない

減価償却額は、二以上の科目について一括して記載することを妨げない

第17条（無形固定資産の償却）

無形固定資産については、償却額を控除した残額を記載しなければならない

3

税法で認められている引当金のうち、先ず圧縮記帳に代わる引当金について述べる。

法人税法では(1)国庫補助金等(又は工事負担金)で取得した固定資産等(2)保険金等で取得した固定資産等(3)交換により取得した資産について圧縮記帳を認め^(注2)ており、そのうち(1)及び(2)について圧縮記帳に代わる経理方法として圧縮限度額以下の金額を損金経理により引当金勘定に繰入れる方法(減価償却資産以外の固定資産については、当該金額を確定した決算において利益又は剰余金の処分により積立金として積立てる方法を含む)を認めている。従来は(1)及び(2)の場合圧縮記帳のみが認められていたのであるが、改正商法上の固定資産の取得価額の解釈と関連して税法法令上(2)については昭和39年4月に、(1)については昭和40年4月に圧縮記帳に代わる方法が認められることとなったのである。

1) 内国法人が、固定資産の取得又は改良に充てるための国又は地方公共団体の補助金その他政令で定めるこれに準ずるもの(以下国庫補助金等という。)の交付を受け、その国庫補助金等をもってその交付の目的に適合した固定資産の取得又は改良をした場合には、圧縮限度額(その取得又は改良に充てた国庫補助金等の額に相当する金額をいう。)の範囲内で圧縮記帳し又は圧縮記帳に代えて、政令で定める方法で経理することができる。この場合圧縮した金額又は引当金勘定に繰入れた金額(減価償却資産以外の固定資産の場合には利益処分による積立金でもよい。)は所得の金額の計算上損金に算入される(法人税法第42条④、施行令第80条参照)。

商法では、固定資産には、取得価額又は製作価額を附すべきものとなっており(商法第285条の3)、通常の場合の固定資産の取得については問題はないが、国庫補助金等による無償取得の(贈与により取得した)固定資産の帳簿価額を如何にすべきかについては意見が分れている。

イ。「無償取得の固定資産については、取得価額がないのであるから、計上するに由ない」とする見解がある。前掲法人税法第42条④の場合は、企業は一

(注2) この外、法人税法では、非出資組合が賦課金で取得した固定資産等及び特定の現物出資により取得した有価証券についても圧縮記帳が認められているが、これらは特殊の場合であるので本稿では触れない。

且国庫補助金等を受けて後、資産を取得するのであるから、「その取得価額は、形式的には国庫補助金等を控除しないものといわざるを得ないが、国庫補助金等は、その交付の目的が当初から当該資産の取得に限られているのであるから、資産そのものを償無交付する（国庫補助金の範囲において）と同視し得ると考えられ、その取得価額は、国庫補助金等を控除したものと解するも妨げない」とするのである（吉田昂「改正会社法」110頁）。

ロ、企業会計原則では「贈与によって固定資産を取得した場合には、公正な評価額による」（企業会計原則第三、五、D）、また「固定資産を贈与された場合には時価等を基準として公正に評価した額をもって取得原価とする」（連続意見書第三「有形固定資産の減価償却について」）とされている。^(注3) かかる見解を支持して公正な評価額を附して每期相当の償却をなすべきものとする見解もある。

法人税法の認める処理方法は一応上記イ及びロの何れの見解をも満足させるために考案されたものであると考えられている。

上記イの立場に立てば国庫補助金等によって取得した固定資産の取得価額は零となる。この場合税法上圧縮記帳の方法を選定すれば両者の結果は一致し問題を生じないとする見方もあるが、それは正しくない。税法の圧縮記帳は「圧縮限度額」の範囲内で帳簿価額を損金経理により減額することを認めているのであって、一部の金額について圧縮記帳を利用した場合には、商法上取得価額は零であるとする見解と一致しない。例えば国庫補助金等5,000万円の交付を受け、交付の目的に適合した固定資産を取得した場合には、商法上イの解釈によれば取得価額は零となるが、税法上は圧縮限度額は5,000万円であり、企業^(注4)

（注3） 企業会計原則においては、贈与された固定資産を時価等を基準として公正に評価した額をもって取得原価とする反面、資本的支出に充てられた国庫補助金（建設助成金）及び工事負担金、資本補填を目的とする贈与剰余金は資本剰余金として処理すべきものとされている（企業会計原則注解7）。しかし本稿では資本的支出に充てられた国庫補助金等を資本剰余金とすることが妥当であるかどうかについては触れない。

（注4） ただし、税法では圧縮記帳の規定の適用を受ける資産については、それらの規

は圧縮を一部にとどめ、その帳簿価額を1,000万円とすることもできる。

ロの場合において国庫補助金等によって取得した固定資産の実際の取得価額をもって帳簿価額とし、圧縮記帳限度額以下の金額を引当金勘定に繰入れることによって、圧縮記帳した場合と同様の税法上の効果（国庫補助金等に対する課税の繰延べ）が与えられる。この引当金は商法第287条の2の引当金に該当するものと税務当局者によって考えられている。しかし、圧縮記帳に代わる引当金は果して商法上の引当金に該当するかどうかは商法上の引当金の解釈の広狭によって定まる。商法上の引当金は特定の支出又は損失に備えるためのものであるから、既に本稿第2項で説明したように既に所有している資産について将来生ずべき損失に備える引当金を設定できるものと考えられる。しかしして圧縮記帳に代わる引当金は、かかる財産上の損失に備える引当金であるとする見解がある。しかしその場合いかなる損失が考えられるであろうか。一つの解釈として将来の減価償却に備えるための引当金とする考え方があるとのことであるが(武田昌輔「新商法と税法」102頁)、かかる解釈は適当でないと思われる。単に将来の減価償却に備えるためのものであれば、何故、国庫補助金等で取得した固定資産についてのみ引当金を設けるのであるかの理由が明らかでない。すなわち、将来の減価償却に備えるための引当金は、国庫補助金等とは関係のない固定資産についても設定されてよいからである。かかる引当金の妥当性を支持するためには次の如く考えるべきであろう。すなわち、国庫補助金等は、何等の補助をしなくとも固定資産に投下した資本を回収しかつ正常な利益をあげようような企業に交付されるものではない。国庫補助金等が交付され取得された固定資産は、耐用年数の経過とともに消耗磨損するが、その部分は減価償却費として回収されることがない（その部分の減価償却が可能であり、かつ、正常利益が期待しうる場合には補助金は与えられていないはずである）。この場合

定の適用によりその帳簿価額が一円未満となるべき場合においても、その帳簿価額として一円以上の金額を附すべきものとされている（施行令第95条）。

の圧縮引当金は減価償却によって顧みられない消耗磨損部分に対応する引当金（将来の損失に備える引当金）である。

しかしこのような意味を有する引当金と解釈することに対する反対論もあり得よう。

したがって、減価償却資産についても、受贈益部分を利益処分により積立てた場合においても、税法上損金算入を認めるのが合理的である。国庫補助金等により固定資産を取得した当初においては利益を構成するものであることは疑いないからである（しかし時の経過に伴いその一部ずつが消耗磨損し積立金の実体は漸次消耗するのであるが）。税法は現在土地等非減価減償資産についてのみ積立金経理を認めているがこの取扱を減価償却資産にも拡大する必要がある。

2) 内国法人が、その有する固定資産の滅失又は損壊により保険金・共済金又は損害賠償金で政令で定めるもの（以下保険金等という。）の支払を受け、その保険金等をもってその滅失をした固定資産に代替する同一種類の固定資産（代替資産という。）の取得をし、又はその損壊をした固定資産若しくは代替資産となるべき資産の改良をした場合において、これらの固定資産につき圧縮限度額（その取得又は改良に充てた保険金等に係る差益金の額として政令で定めるところにより計算した金額）の範囲内で圧縮記帳し又は圧縮記帳に代えて、政令で定める方法で経理することができる。この場合圧縮した金額又は引当金勘定に繰入れた金額（減価償却資産以外の固定資産の場合には利益処分による積立金でもよい。）は所得の金額の計算上損金に算入される。この場合の圧縮限度額は、内国法人が支払を受ける保険金等に係る保険差益金の額に次の割合を乗じて計算した金額である。

(ロ) 固定資産の取得又は改良に充てた保険金等の額のうち、(イ)の金額に達するまでの金額

(イ) 保険金等の額からその保険金等に係る固定資産の滅失又は損壊により支出する経費の額を控除した金額

なお保険差益金の額とは、前記(イ)の金額がその滅失又は損壊をした固定資産

の被害直前の帳簿価額のうち被害部分に相当する金額をこえる場合におけるそのこえる部分の金額をいうのである（法人税法第47条①，施行令第84条—第86条参照）。

保険差益を含む保険金等の受領があった場合には，その保険金等は代替資産の取得に充てられるとは限られず，その用途は企業の自由である。したがって国庫補助金の場合のように取得価額を零とするという理論はこの場合出てこないはずである。

税法がかかる場合に圧縮記帳等の特例を認めているのは，保険差益の発生を伴う出来事は納税義務者の自由意思に基づくものではなく，不本意に発生したものであるから，代替資産が取得されるかぎり，税目的上財産の転換に関する取引が発生したものとみなないというのがその根拠である。かかる場合に次に述べる特定の交換の場合と同様に代替資産が滅失等した固定資産の帳簿価額を継承することが認められるのである。この場合の圧縮記帳の本質は代替資産に，交換の場合と同様に，旧固定資産の帳簿価額を附することを認めるということであり，引当金經理を認めたのは，商法上代替資産には実際の取得価額を附すべきものとする見解が当然存在すべきことを考慮しての措置である。しかしながら，この場合の引当金（保険差益引当金）は果して商法第287条の2の引当金と解釈しうるであろうか。

国庫補助金当金の場合には，われわれはその性質を，耐用年数の経過とともに消耗磨損するが減価償却費として回収されることがない部分に対する引当金であると理解した。

しかし，保険差益を含む保険金等で取得した代替資産についてはかかる事情は存在しない。漠然とこれを将来の減価償却に備えるための引当金と解する場合には，保険金等で取得した代替資産についてのみかかる引当金を設定する理由が明らかでなく，かかる引当金が商法上認められるかどうかは甚だ疑問である。したがって，かかる場合不本意の財産転換として，旧資産の帳簿価額の継

承を認める見解をとるか、又はかかる見解を否定するのであれば、代替資産を実際の取得価額（保険差益を含めた）で記帳するとともに、貸方は目的積立金として処理する方法が正しいと思われる。^(注5)したがって税法は、この場合、国庫補助金等の場合以上に目的積立金として経理した場合に損金算入を認めるべきである。

3) 税法においては特定の交換について圧縮記帳を認めている。ここに特定の交換とは、一年以上有していた特定の固定資産が、他の者が一年以上有していた同種の固定資産（交換のために取得したと認められるものを除く。）と交換され、取得資産を譲渡資産の譲渡直前の用途と同一の用途に供した場合をいう。特定の固定資産とは（1）土地（建物又は構築物の所有を目的とする地上権及び賃借権を含む。）（2）建物（これに所属する設備及び構築物を含む。）（3）機械及び装置（4）船舶（5）鉱業権（租鉱権及び採石権その他土石を採掘し又は採取する権利を含む。）である。土地と建物との交換は異種の交換であるから、特定の交換の特例の適用はない。また交換の時の取得資産の価額（時価）と譲渡資産の価額（時価）との差額が、これらの価額のうちいずれか多い方の100分の20をこえる場合にも、この特例は適用されない。この場合の圧縮限度額は当該交換によって生じた差益金の額として政令で定めるところにより計算した金額である（法人税法第50条①及び②、施行令第92条参照）。

税法は、同種資産の交換があり、交換による取得資産が譲渡資産の譲渡直前の用途と同一の用途に供されているという限定された場合に、固定資産の交替のあった事実を無視して、あたかも当初の固定資産に対する投資がそのまま継続しているものとみなして、交換取得資産が交換譲渡資産の帳簿価額を継承することを認めているのである。

（注5） 企業会計原則は貨幣価値の変動に基づいて生じた保険差益が代替資産の取得に充てられるかぎり、資本剰余金として処理すべきものとしているが（企業会計原則注解7、税法と企業会計原則との調整に関する意見書各論第二、八）、この問題には本稿では触れない。

企業会計原則は、自己所有の固定資産と交換に固定資産を取得した場合には、交換に供された自己資産の適正な簿価をもって取得原価とするといっている(連続意見書第三)。したがって企業会計原則では、税法の場合のように限定された場合ではなく、それが固定資産と固定資産との交換である場合には、交換取得資産は交換譲渡資産の適正な帳簿価額を継承するものと考えられる。しかし物と物との交換に止らず、交換差金(取得資産の価額と譲渡資産の価額とが等しくないため差額を補うために交付される金銭その他の資産をいう)の授受がある場合に、ここにいう交換であるために、交換差金の程度を限定するのであるかどうか、すなわち交換譲渡資産の価額の6割を金銭で、4割を固定資産で支払い固定資産を取得した場合にも、ここにいう交換に該当するものであるかどうかは明らかでない。

交換の場合の取得価額に対する商法家の解釈は明らかではない。交換により取得した固定資産については、その対価として引渡した資産の適正な帳簿価額を附すべきものとする考えもあるが(吉田昂「改正会社法」109頁)、この場合交換の内容は、企業会計原則の場合と同様に明らかでなく、またこのような考え方が商法上の一般的な考え方であるかどうか明らかでない。

税法は特定の交換について圧縮記帳を認めているが、特定引当金(又は目的積立金)による経理は認めていない。したがって交換の場合は、特定引当金の検討を目的とする本稿の範囲外の問題であるが、少なくとも税法の規定する特定の交換の場合(同種のものの物々交換及び同種のものの物々交換に近く、旧資産がそのまま使用されているとみなしうる場合)には、商法家の解釈としても旧資産の帳簿価額の継承が認められるものと考えられているのであろう。税法上の特定の交換の範囲をこえる場合(例えば資産の種類が異なり又は交換差金が20%をこえる場合)でも旧資産の帳簿価額を継承することが商法上認められるのであれば、税法上圧縮することが認められない金額を申告書で加算しなければならないのは当然であるが、決算書に記載されていない固定資産部分に

（注6）
 ついての減価償却を認めなければならないこととなる。

逆に、商法上の解釈が、税法上圧縮記帳が認められている交換の場合であっても、交換取得資産の時価をもって取得価額とすべきものとするのであれば、税法上も国庫補助金等、保険差益の場合と同様に、引当金（又は積立金）による経理方法を導入する必要がある（税法上圧縮記帳が認められていない場合において、商法上も交換取得資産の取得価額はその時価によるべきものとされるのであれば、両者の立場は同一であって何等问题は生じない）。現在のところ商法上の解釈は明らかではなく、今後の検討によって税法上、特定引当金・目的積立金の規定が導入されることも考えられる。

4

前項において、国庫補助金等又は保険金等で取得した減価償却資産についても、圧縮記帳に代わる方法として損金経理により引当金勘定に繰入れる方法のほか、利益処分により積立金として積立てる方法を認める必要のあることを述べた。現在のところ商法第287条の2の引当金の内容に関して確立した定説がなく、これらの場合に圧縮記帳に代えて引当金を設定することを認めることで問題が解決されるかどうかは甚だ疑問であるからである。

この点に関し税制調査会も次のようにいっている。「圧縮記帳については、

（注6）各事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入される償却費は、償却費として損金経理した金額（損金経理により償却に係る引当金勘定に繰入れた金額がある場合には、当該金額を加算した金額）のうち、法人が選定した償却の方法に基づき計算した金額に達するまでの金額とすることとなり（法人税法第31条）、確定決算において費用又は損失として経理されていない場合には損金に算入されないこととなる。しかし、税法上の特定の交換以外の場合（例えば異種の固定資産の交換）であっても、交換取得資産に交換譲渡資産の帳簿価額を附するものとするのが商法上の一般的解釈であるとすれば、貸借対照表に記載されていない固定資産部分（交換取得資産の価額が交換譲渡資産の帳簿価額をこえる部分）について減価償却費を計上することができないであろうから、申告書において、税法上、圧縮を認められない金額を加算するとともに、それに対応する減価償却費の損金算入を認めなければならないと思われる。

商法上圧縮記帳することが認められる場合には問題はないが、^(注7)それが認められない場合においては、税法としてはその圧縮額に相当する金額を財務諸表において引当金とした場合には、その引当金に相当する金額を損金に算入することができるよう措置するものとする。なお、利益処分により準備金とした場合にも、引当金に準ずるものとして申告調整を認めることとする。」(昭和38年12月「所得税法及び法人税法の整備に関する答申」72頁)

武田昌輔氏の見解は次の如くである。

非減価償却資産に限らず、すべて利益処分によって処理することを認めるべきであるとする考え方については、わたくしは基本的には賛成であるが、いましばらく商法自体の解釈が確定された後において、それと相俟って税法に採り入れることが適当であるとする。

税法がこれらの関係について詳細に規定することは、商法の規定の解釈を先導する役割を演ずるそれがあからである。税法は、できるだけ一般的に確定された事項を前提として、これをしかるべく吸収することが、税務の運営の安定性の面からいって適当であるとするのである(新商法と税法116頁)。

商法において解釈が確定された事項は税法において吸収されるべきことは当然である。しかしいま問題としている場合は、商法上解釈の確定していない事項である。かかる場合には理論的に妥当と考えられる複数の見解に立脚する処理方法をできるだけ多く税法において定め、その選択適用を認めるべきである。そうでなければ却って「商法の規定の解釈を先導する役割を演ずるおそれ」がある。既に現在の税法の規定では商法上の引当金は、圧縮記帳の方法に代えて用い得るものであるとの確定した見解があるかのような印象を与える。

(注7) 商法は固定資産には取得価額又は製作価額を附すべきものとしているのであって(第285条の3)、商法上「圧縮記帳」が認められるわけではない。したがって「商法上圧縮記帳することが認められる場合」という表現は適当でない。いわんとする意味は「税法上認められた圧縮記帳をした後の価額と商法上の取得価額とが一致する場合」ということであろう。

すべての固定資産について利益処分により積立金として積立てる方法を認めることとした場合には、企業の利益が圧縮限度額未満である場合には実行し難いという非難がある。しかしながら、かかる場合における留保が、引当金ではなくて利益の留保であると考えられる場合において、その金額に相当する金額以上の利益がなければ、留保できないこととなるのは至って当然である。しかし、圧縮記帳はもともと課税の延期をもたらすための税法上の特例なのであるから、圧縮記帳に代わる方法を採用しうる期間を現行法のように短期間に限定することなく、期間を相当延長し、圧縮限度額に達するまでの積立金額につき、圧縮記帳と同様の効果を認めることとするのが適当であると考えられる。

次に圧縮記帳に代わる引当金経理が行なわれた場合における毎期の減価償却額について問題がある。

税法においては圧縮記帳の規定により損金算入された金額がある場合には、その金額は爾後の減価償却の対象とはならない（施行令第54条⑥）。圧縮記帳に代えて特定引当金もしくは目的積立金として経理している場合には、当該特定引当金又は目的積立金が設定されている資産についての減価償却・譲渡損益その他所得計算の基礎となる帳簿価額は、これらの資産に係る特定引当金または目的積立金の金額を控除したところによるのである。

商法の規定によれば固定資産については毎決算期に相当の償却をする必要がある（第285条の3）。そこで相当の償却をなす場合の償却の基礎となる価額を何処に求めるかによって毎期の償却額は異なるものとなる。税法上の圧縮後の価額が商法上の取得価額と完全に一致する場合には問題はないが、商法上の取得価額は実際の取得価額であるとし、税法上圧縮記帳に代わる特定引当金の設定が認められる場合には、商法上の償却費は実際の取得価額を基礎とし、税法上は特定引当金の金額を控除した金額を基礎として償却費が計算される。そこで、法人税取扱通達は会社が実際の取得価額を基礎として毎期の減価償却費を計算することを認めている（昭和39年10月直審(法)156通達307）。即ち次の如くである。

減価償却資産に係る圧縮記帳による圧縮額を特定引当金として経理している法人が、当該特定引当金を取らずして益金に算入した場合において、当該取らずした特定引当金の設定の基礎となった資産に係る償却超過額（当期に生じた超過額を含む。）または評価損の否認金（当期に生じた否認金を含む。）があるときは、その超過額または否認金の額のうち益金に算入した特定引当金の額に達するまでの金額は、当該益金に算入した日の属する事業年度の損金に算入するものとする。

(注) この取扱は、特定引当金と償却超過額等とを両建経理し、法人が進んで特定引当金を取らずして益金に等入した場合には、その範囲内において償却超過額等を損金に算入して会社計算との調整を図ることを定めたものである。この場合において、当期に生じた償却超過額または評価損否認金の額は、法人税申告書別表二の加算欄において加算するとともに、減算欄において減算することとなるのであるから留意する。

この通達には計算過程を例示するため次の表が附せられている(計算の部省略)。

設例 取得価額10,000円 耐用年数20年 償却率(定率法0.109)

設 例		1		2	
分 類		当期発生した償却超過額に相当する特定引当金を当期において取らず場合		償却超過額に相当する特定引当金を取らずそのまま据置く場合	
事 業 年 度		第 1 期	第 2 期	第 1 期	第 2 期
特定引当金	当期計上額(又は期首引当金)	7,000円	6,237円	7,000円	7,000円
	取 く ず し 額	763	680	—	—
	期 末 引 当 金	6,237	5,557	7,000	7,000
固 定 資 産	取得価額(又は期首帳簿価額)	10,000	8,910	10,000	8,910
	償却額の計算基礎	$10,000 \times 0.109$	$8,910 \times 0.109$	$10,000 \times 0.109$	$8,910 \times 0.109$
	直 接 償 却 額	1,090	971	1,090	971
	期末会社計算帳簿価額	8,910	7,939	8,910	7,939

- (注) 1. 設例1は、当期10,000円の保険金等で取得した代替資産について、圧縮記帳に代え、圧縮記帳により損金算入することができる7,000円を特定引当金として計上し、減価償却額の計算においては、圧縮記帳前の取得価額を基礎として計算される償却範囲額に相当する金額を計上しているため、当期以降において税務計算上生ずることとなる償却超過額に相当する特定引当金をその生じた事業年度において取らず例である。
2. 設例2は設例1と同様の場合において償却超過額に相当する特定引当金を取らずさない例である。この場合においても譲渡等があったときは、当該資産に係る特定引当金は取らずされ益金に算入される。

前例において引当金の取らずし額は次の如く計算される。

	第 1 期	第 2 期
(イ) 圧縮記帳前の帳簿価額を基礎とする減価償却額	10,000円×0.109=1,090円	8,910円×0.109=971円
(ロ) 税法上の償却範囲額	3,000円×0.109= 327円	2,673円×0.109=291円
(イ) - (ロ)	763円	680円

圧縮記帳はしばしば次に述べる特別償却と同一の効果をもつものであるかのように誤解される。しかし、特別償却の場合には、減価償却費を計上することにより、当該償却費を賄うに足る収益が存在するかぎり、減価償却費相当額の流動資産が留保されるのに反し、圧縮記帳の場合には、圧縮された部分は記帳の外におかれ、この部分は耐用年数の経過とともに漸次消耗磨損するが、その消耗磨損は損益計算上毫も顧みられず、資金が回収されないという点で大いに異なるものである。国庫補助金等又は保険差益はその消耗磨損が損益計算上顧みられない資産部分に投ぜられ、そこに拘束せられ、解放されることなく消耗磨損をまつのみである。この関係は圧縮に代わる引当金を設定した場合でも同様である。前記の例では、取得価額10,000円を基礎として減価償却が行なわれているかのように見えるが、実はそうではなく、耐用年数の終りにおいては自己資金による部分3,000円が回収されるに過ぎない（残存価額を加えて）。税法上の圧縮記帳又は圧縮記帳に代わる引当金（又は積立金）経理による方法とは

正にかかる意味を有するものである。

そうであるとすれば、例えば無償取得の固定資産は公正な評価額を附して、この金額を基礎として每期相当の償却をなすべきものとする商法上の見解（例えば並木俊守「改正商法と計算規則解説」66頁）は充足されないこととなる。ここにいる償却は当然償却した金額が回収されることとなる償却を意味するものと考えられるからである。税法上は償却超過額は引当金の取らずしによって相殺され、特定引当金に相当する金額は回収されない（前掲設例2によれば、耐用年数が尽きて後引当金の取らずしによって相殺する）。尤も無償又は差益による取得部分をも貸借対照表に計上し他面特定引当金を設けないこととすれば、受贈又は差益部分は直ちに課税を受け、その代わり当該貸借対照表価額を基礎して減価償却することが認められる。しかしこのことは圧縮記帳の制度を利用しないことを意味する。税法上圧縮記帳の制度が認められている以上、超過償却額を特定引当金の取らずしによって相殺するという方法（この方法によれば会社計算上実際の取得価額の全部が回収されることとはならない。）ではなく、実際の取得価額の全部が回収され、かつ受贈又は差益部分に対する課税の繰延べとなるような方法が考えられて然るべきである。

5

次に償却に係る引当金について述べる。商法は固定資産について毎決算期に「相当の償却」をなすべきものとしている（第285条の3）。「株式会社の計算の内容に関する商法改正要綱（法務省民事局試案）の理由書では、「相当の償却」とは「計画的に、合理的な方法により償却することである」と説明されている。連続意見書第三は「減価償却の最も重要な目的は、適正な費用配分を行なうことによって、毎期の損益計算を正確ならしめることである。このためには、減価償却は所定の減価償却方法に従い、計画的、規則的に実施されねばならない。利益に及ぼす影響を顧慮して減価償却費を任意に増減することは、右に述べた

正規の減価償却に反するとともに、損益計算をゆがめるものであり、是認し得ないところである」といっている。商法上の「相当の償却」の意味は必ずしも明らかではないが、ここでは一応連続意見書第三においていう「正規の減価償却」と内容的に等しいものと理解しておこう。かくて、

イ．もともと固定資産は操業度の大小、技術水準、修繕維持の程度等のいかんによって耐用年数を異にするものであるから」（連続意見書第三）耐用年数等は本来各企業が自主的に決定すべきものであって、種類の等しい固定資産であっても各企業ごとに耐用年数等（したがって各期の減価償却額）は異なるものである。しかるに税法は特に定める場合のほかは耐用年数等を法定し、償却範囲額（その範囲内において幾何の償却をするかは企業の任意である。）として認める方式をとっている。

ロ．商法上の「相当の償却」は相当額未満の償却を否定するのはもちろん、相当額をこえる償却もまた否定するものと考えなければならない。また償却額は毎決算期において相当であることを要し、年度別には償却不足及び償却超過があり、数年間を通算して相当の償却となる場合であっても、毎決算期に相当の償却をしていないのであるから、商法第285条の3の規定の趣旨には合致しないものと思われる。

ところで税法では租税特別措置法により、特別償却を認めている。特別償却には種々の形態のものがあるが、要するに初期の年度において通常の償却額をこえる償却を認めることによって、通常の償却の場合に比して税の延納をもたらす効果をもっている。

かかる特別償却と「相当の償却」との関連をいかに考えるべきであろうか。われわれは、それが租税特別措置法で認められている償却であるがゆえに常に「相当の償却」をこえるものと考えるのは誤りであると考え。すなわち特別償却の中には、当該固定資産の陳腐化の危険性が大きいために、通常の償却額をこえる償却を認めたと解することができるものがある。かかる場合行なわ

れる特別償却の結果は明らかに通常の耐用年数に基づく定率法又は定額法による償却の結果とは異なっており、また特別償却による未償却残額のカーブは定率法又は定額法による未償却残額のカーブと異なるけれども、これをもって非計画的・不合理な方法による償却であるとはいえない。これは初期の年度において定率法よりも更に大なる償却を認め、未償却残額が定率法の場合よりも更に急傾斜で下降することを認める償却方法であると考えられるからである。したがってかかる場合の特別償却は、商法上の「相当の償却」として許容されるものであるとわれわれは考える。

しかしながら、すべての特別償却が相当の償却となるのではない。特別償却の中には、明らかに、産業政策的見地から、ある種の固定資産への資本投下を奨励するためのものがあるからである。したがって、特別償却額が「相当の償却」の額をこえる場合には如何に処理すべきであろうか。この場合前者が後者をこえる額は、商法第287条の2の引当金として計上できるという見解がある(上田明信「改正会社法と計算規則」65頁)。そうであるとすれば、償却額のうち相当の償却の額をこえる額は、特定の損失に備えるための引当金ということになる。この場合には将来の損失(減価)に備えるための引当金である。特別償却を除外して普通の償却範囲額についてのみ考えても、これと同様な関係をみるることができる。すなわち税法は償却範囲額とし損金に算入される償却費の最高限度額を定めているにすぎないものであるから、「相当の償却」の額が普通償却範囲額に達しない場合の差額は同様に商法上の引当金として処理するという解釈が生ずる。

われわれは、税法上認められている償却範囲額が相当の償却の額をこえる場合に、その差額を商法上の引当金として処理することができるという見解には賛同できない。若し将来の減価に備えるための引当金を設定する必要があるのであれば、単に税法上認められる償却範囲額と相当の償却の額との差額として設定されるべきではなく、他の合理的な基準に基づいて算定されるべきである

からである。

しかし、税法は引当金処理ができるという解釈に依拠して特定引当金による経理を認めている。すなわち各事業年度の所得の金額の計算上損金の額に算入する償却費の金額は、償却費として損金経理をした金額（損金経理により償却に係る引当金勘定に繰入れた金額がある場合には、当該金額を加算した金額）のうち、その内国法人が当該資産について選定した償却の方法に基づき政令で定めるところにより計算した金額に達するまでの金額とする（法人税法第31条①）とし、固定資産の減価償却について商法第285条の3①に規定する相当の償却の額をこえる部分の金額を特定引当金として経理した場合には、その経理した金額は、税務上は減価償却をしたものとして取り扱うものとしている（昭和39年10月直審（法）156通達304）。固定資産の減価償却については、税務上（1）その償却額相当額を当該固定資産の帳簿価額から直接減額する方法（2）その償却額相当額を当該固定資産の取得価額から控除する形式で経理する方法（控除方式）（3）その償却額相当額を貸借対照表の負債の部に引当金（他の目的のために設けられた引当金と区別されているものに限る。）として経理する方法（引当金方式）が認められているが、上記通達304は、法人が相当の償却の額は控除方式により、相当の償却額をこえる償却額は引当金方式によった場合に、その経理を認める趣旨のものである。

相当の償却額をこえる償却額を特定引当金として経理している場合には、その特定引当金が設定されている資産についての減価償却・譲渡損益その他所得計算の基礎となる帳簿価額は、その資産に係る特定引当金の金額を控除したところによるのは、圧縮記帳に代わる特定引当金（又は目的積立金）の場合と同様である。

かかる特定引当金が設けられた場合、次期以降の減価償却額は税法と商法では異なるものとなろう。すなわち税務上は償却に係る引当金は減価償却が行なわれたものとして扱われるのに対し、商法上、第287条の2の引当金の設定は

減価償却したこととはならないからである。

したがって前記通達は、相当の償却額をこえる償却額を特定引当金として経理している法人が、当該特定引当金を取らずして益金に算入した場合において、当該取らずした特定引当金の設定の基礎となった資産に係る償却超過額または評価損の否認金があるときは、その超過額または否認金の額のうち益金に算入した特定引当金の額に達するまでの金額は、当該益金に算入した日の属する事業年度の損金に算入することとしているのである。

設例 取得価額10,000円 耐用年数20年 償却率（定率法0.109）

事業年度		第1期	第2期
特定引当金	当期計上額（又は期首引当金）	3,333円	3,333円
	取 く ず し 額	—	364円
	期 末 引 当 金	3,333	2,969
固定資産	取得価額（又は期首帳簿価額）	10,000	8,910
	償 却 額 の 計 算 基 礎	$10,000 \times 0.109$	$8,910 \times 0.109$
	直 接 償 却 額	1,090	971
	期 末 会 社 計 算 帳 簿 価 額	8,910	7,939

(注) この例は当期10,000円で取得した合理化機械等について、法人が特別償却範囲額3,333円に相当する金額を特定引当金として計上し、減価償却額の計算においては、特定引当金として計上した金額を関係させないで計算される普通償却範囲額に相当する金額を計上しているため、次期以降において税務計算上生ずることとなる償却超過額に相当する特定引当金をその生じた事業年度において取らずす例である。

同通達は、償却超過額に相当する特定引当金の取らずしを行なわない（譲渡等があったときは、当該資産に係る特定引当金は取らずされ益金に算入される。）ことも認めている。その場合の計算は第4項で述べた設例2の場合と同様である。

前掲例において第2期における特定引当金の取らずし額は次の如く計算される。

(イ) 特定引当金を関係させないで計算される場合の償却額	$(10,000 - 1,090) \times 0.109 = 971$
(ロ) 税法上の償却範囲額	$\{10,000 - (3,333 + 1,090)\} \times 0.109 = 607$
(イ) - (ロ)	364

相当の償却額をこえる償却額は、特定引当金とすることができるとする見解は必ずしも定説ではない。かかる場合の引当金は期間損益計算の観点からみれば、当然利益の留保と解すべきものであるから、税法においては特定引当金として経理する方法のほか目的積立金として経理する方法を認めるのが適当であるとわれわれは考える。目的積立金として処理する場合に生ずる障害に対する対策は、圧縮に代わる引当金の場合に述べたところと同様である。税制調査会も、特別償却及び普通償却については、「相当の償却」をこえる金額を財務諸表において引当金又は準備金とした場合には、圧縮記帳の場合に準じて損金に算入することを認めるべきものとしている（「所得税法及び法人税法の整備に関する答申」72頁）。

以上述べたように圧縮に代わる引当金及び償却に係る引当金は商法上引当金とすることが認められるものであるとの前提の下に税法上認められたものである。逆に法人が商法上特定引当金として認められる引当金を計上した場合においても、税務計算上損金算入について別段の定めがあるものを除いては、当該引当金は所得の計算上損金に算入することはできない。引当金は税法法令で別段の定めのあるものにかぎり認められることとなっているからである。前述の圧縮に代わる引当金及び償却に係る引当金は、税法が既に認めていた圧縮記帳及び相当の償却の額をこえる償却額を、商法の規定との関連において、引当金として経理することを認めたものである。

リースの会計に関する一考察⁽¹⁾

小 野 二 郎

I

レンタル・システムによる PCS・EDPS の導入や、日本インターナショナル・リース社、オリエンタル・リース社の創立にみられるように、近年わが国でも、リース (lease) ——ある財産の所有者 (lessor) がその所有権を保持したまま、他の経済主体 (lessee) に、一定期間その財産を使用し、その用役を受けることを認める契約、つまり賃貸借契約——が次第に広く利用されるようになってきた。

そして、これは、不動産や事務機器以外の領域においても、特殊な性格をもった資本調達方法または保険手段 (所有危険の回避手段) として、将来より大きな役割りを果たすようになる可能性を有する。

以下に概観するように、少なくとも米国で戦後種々の資産用役の提供がリースの形で行なわれることが急激にふえてきた事実からみれば、わが国でも現在やっと現われ出してきているその発展の萌芽を看過するのは許されないことであらう。

米国では、すでに19世紀の終りごろ、リースが鉄道金融——主として企業集中のための——において重要な役割りを果たしたといわれている⁽²⁾し、また **United**

(1) 本稿は、「企業会計」誌1965年10月号海外会計論調「財務諸表上におけるリースの表示」の内容を、その後入手したいくつかの資料に拠って、更に詳細に展開し、一つの研究としてまとめ上げようと企てたものである。若干重複する部分もあるが、この点予め御諒解を乞う次第である。

(2) Dewing, A.S.; *Financial Policy of Corporation*, 1953, P.930 および P.932参照。

Shoe Machinery Corp. や IBM Corp. が機械メーカーでありながら、同時にその製品のレサーとして事業を拡大して行った事実はあまりにも有名であるが、⁽³⁾それが、特に著しい発展を遂げ、経営財務上大きな比重を占めるようになったのは、第2次大戦後においてである。

リースについては、なおその性格自体が明確に規定されていない段階なので、統計上のデータを上げることはできないけれども、その成長の大きさを裏づける指標としていくつかの事実を示すことができる。

1. 州際商業委員会の1958年の年次報告によると、鉄道業界では、その使用総資産のうち約7%、23億3500万ドルがレサーの所有下にあるが、それは1950年を100%とすると、50%に近い増加を示す数字であること。⁽⁴⁾
2. ヴェンシル・アンソニーが、1959年に行なった実態調査によると、金融企業（投資銀行、保険会社など。リースにおいては、実質上のレサーあるいはその資金供給者として働くことが多い）では対象512のうち256が、またその他の業種では対象1310のうち420が、それぞれリースに関する専門的な質問に詳細な回答を寄せているが、これは各社がリースの経験をもっているか、あるいは少なくともそれに大きな関心を寄せているかを示すものであること。⁽⁵⁾
3. 最近の数年間（特に1955年以後）にリースを目的とする（つまりレサーとして働くことを目的とする）企業が数十社も設立されたこと。⁽⁶⁾
4. また2大リース企業、U. S. Leasing Corp. と Boothe Leasing Co. とについてみると、その総レンタル収入は、1957年には380万ドルであったものが、1960年には750万ドルとほとんど2倍にも上昇していること。⁽⁷⁾

(3) Guthmann & Dougall ; Corporate Financial Policy, 1962, P.495.

(4) Kent ; Corporate Financial Management, 1961, P.209 および Guthmann & Dougall ; ibid. ,P.197~P.198 参照。

(5) Vancil, R.F. ; Leasing of Industrial Equipment, 1963, P.18, P.24

(6) Vancil ; ibid. 序文

(7) Johnson, R.W. ; Financial Management, 1962, P.459

5. 更に、前述した **United Shoe Machinery Corp.** や **IBM Corp.** の如く、製品のメーカーでありながら、その製品を販売するだけに止まらず、リースしようとする企業がふえてきていること。賃貸収入もさることながら、製品の市場性を拡大しようとして行なわれることが多い。

このような事実は、リースが資本調達方式として量的にかなり大きな比重——私の推測では国民経済全体における長期資金源泉の5～10%にも達すると思われる——を占めるようになったことを示すものであるが、より重要なことは質的な拡大である。

例えば、1958年にはアメリカン・エアライン社が6700万ドルにも達する441台のジェット・エンジンを借り入れ、また1960年にはノースイースト・エアライン社が6台のコンヴェア・ジェット旅客機を借り入れている⁽⁸⁾など、リースの対象となる資産の範囲は著るしく拡大しつつある。土地・建物・事務機器・車輛・航空機とその部品・船舶などから始まって、各種電子機器・金銭登録機・工作機械・家具・店舗・工場・ホテル用備品にまでおよんでいる。

しかも物財のみではなくて、維持・補修から、場合によってはその運用上の補助的なサービスや、財産税・保険料支払いのサービスまで提供することが多くなってきている。

そして、このようなリースの量的質的な発展に伴って注目されるようになったのが、リースの財務諸表上における表示の問題と、その経営効果測定の問題とである。

後者のリースの経営効果測定も極めて重要な会計問題であるが、他日機会を得て改めて取り上げることとし、ここでは、前者の、リースの財務諸表上における表示の問題について、米国の最近の若干の論文を手掛りにしながら考察を進めて行きたいと考える。

(8) Johnson ; *ibid.*, P.449.

II

まず、問題の所在を明らかにしておこう。

財務会計上、レシーがリースした資産（賃借資産）とそれに伴って生ずる年々のレンタルの支払義務をどのように処理するかについては、大きく分けて次の2つの方法が考えられる。

1. その資産の賃借料を営業費——売上原価に入るか、一般管理費および販売費に入るかは別問題として——に計上する。そして、その契約が特に重要な意味をもつときには、当該資産の種類、賃借料支払い額、契約期間を脚注 (**foot note**) に記載する。あるいは更に付属明細表を添付する。
2. 賃借りした資産の価額を契約以後每期支払って行かなければならない賃借料の現在価値 (**present value**) に拠って——それから、支払利息の現在価値を差引いて——測定し、これを貸借対照表の借方・貸方に、それぞれ資産・負債として計上——この会計処理は通常、リースの資本化 (**capitalization of lease, capitalizing lease**) といわれる——する。一例として次のような処理が考えられよう。

リース財産に対する権利…×××× リース契約に基づく負債…××××

そして、每期賃借料を支払う毎に、同額づつ、この資産を償却 (**depreciation**) し、負債をなし崩し償却 (**amortization**) して行くのである。もちろん、損益計算書上賃借料は、その減価償却費、(もし必要な場合には) その他の営業費、および支払利息に分割して計上されることになる。(この場合、支払利息を分離しないで、レンタルを、以前のまま一括して営業費に計上する方法も考えられる。つまり、リース財産権獲得に対応する「負債」には利子を要しないと仮定するのである。これは、負債の中には買掛金のように利子を要しないものがあり、リースもこれに類するものと考えられ得ないだろうか、という論拠によるものである。現実には未だこのような処理を明確に主張している論文はない

し、リースのように長期の性格をもつものに対しては適用可能性はないと考えられるが、この思考自体の中には重要な示唆が含まれている。

公的な、そして伝統的な思想は、周知のように、第1の立場に拠るものであった。

例えば、この問題を比較的早く——1940年代の終り頃に——取上げた SEC のレギュレーション SX 第3条の18では次のように述べられている。

「(a)恒久的投資・固定資産の獲得、および長期リースに基づく資産の購入・再購入・建設あるいは賃借に対する企業活動については、金額が本質的なものである場合には、それに関連した事実を簡単に貸借対照表またはその参考となるべき脚注に表示すべきである。(d)長期リース契約に基づく賃借料または支払義務の金額が本質的なものであるときには、その賃借料を、その支払期間とともに——当該リースに関連して重要な義務または保証がなされているときには、それをも併せて——表示しなければならない。賃借料の支払いが条件に応じて変化する契約の場合には、年々の支払額の最低限度を表示しなければならない。⁽⁹⁾」

ここで「本質的」というのは、無形固定資産を除いて総資産の5%以上となることを意味し、また「長期」というのは、大体3年以上解約できない賃貸借契約を指すものである。⁽¹⁰⁾

また、1949年10月の AICPA の会計研究公報 (Accounting Research Bulletin) No. 38 —— 1953年の No. 43 の第14章も同じ問題を取扱っているが、その内容は殆んど変わっていない——においては、次のように述べられている。⁽¹¹⁾

「1. 近年、資本調達方法の一つとして、長期リースを用いる慣行が発達してき

(9) Zises, Alvin ; Disclosure of Long-Term Leases, The Journal of Accountancy, Feb. 1961, P.37.

(10) Zises ; ibid., P.38 参照。

(11) AICPA ; Accounting Research Bulletin, No.38, P.291—P.293.

たことにともなって、その財務諸表上における表示の問題が生じてきた。購入・建設・売却一リース取引においては、土地の購入者は自からの仕様書に拠って建設を行ない、その価値の増大した財産を売却し、そして同時に一定期間当該財産をリースする。同様な取引は既存財産の売却・リース、またはレシーの仕様書に基づきレサーによって建設された財産のリースなどにみられる。レシーは、当該固定資産にかかわる⁽¹²⁾ 抵当債務の支払いを除いて、通常、所有にともなう全てのコストと責任（租税、保険料、利子、維持および修繕などの如き）とを負担する。

2. この種の取引には多くの型のものがある。例えば、あるリース契約はレシーにその財産取得の選択権を認めており、また他のリース契約はリースの期間が終了したときにレシーがその財産を購入することを要求している。あるリース契約では、再購入価格は当該財産の公正価額または償却後の簿価に基づいて定められるが、他の契約では財産価値に殆んどあるいは全く関係のない任意の金額かまたは名目的な金額で決められている。あるリース契約は、初期のレンタル支払額を高く、その後の支払いを漸減的に定めているが、更に非常に低いレンタルで契約更新を規定する場合もある。
3. 財産を賃借りしている企業が、財務諸表上に、リースの存在、またはそれによる年々のレンタルを表示することは一般的な慣行ではなかった。所有権をもって担保借入れを行なうかわりに、長期リース契約を結ぶことの効果の一つは、それに関係のある資産も負債も貸借対照表上に示されないということであるが、このことがリース契約に基づいて支払われるべき確定金額⁽¹³⁾ その他の重要な条件を、財務諸表上に表示することについて問題を提起したのである。
4. 第1項で言及した売却・リース形態の契約は、多くの点で従来行なわれてき

(12) 「利子」は、1953年の No.43 にのみ記載。

(13) 「その他の重要な条件」は、No.43 にのみ記載。

た長期リースとは異なるけれども、ここに述べる表示の諸原則はこの何れにも適用しようと意図するものである。なお本公報は短期リース契約、または石油・ガス財産に対して一般に用いられているリース契約には適用されない。

5. 委員会の信ずるところは次の如くである。すなわち、長期リース契約に基づく本質的な額の確定したレンタル、将来満期の到来するその他の負債、およびこれに関連して生じる可能性のある偶発事項は、株式会社の財務諸表に依拠して行なわれる判断に影響を与える重要な事実であるということ、そして財務諸表に依拠する人々は、そのリース契約が有利なものと考えられると否とを問わず、このようなリースの存在およびそれに基づく支払義務の範囲について知る権利があるということである。

したがって、長期リース契約に基づくレンタル、またはその他の支払義務が周囲の状況からみて本質的なものである場合には以下の如き措置がとられるべきである。

- (a) 財務諸表またはその注記 (note) に次の事項を表示しなければならない。
- (1) そのようなリース契約に基づいて支払われるべき年々のレンタル額およびその支払期間。
 - (2) 当該リース契約に関連して引き受けられた、他の重要な支払義務あるいはその他の保証。
- (d) 上記の情報は、当該取引が発生した年度においてのみならず、その後の年度にも当該金額が本質的なものである限り、これを提供しなければならない。
- (c) 更に、重要な売却・リース取引が発生した年度においては、その主要事項を詳細に表示しなければならない。
6. リース契約は、時に実質的に財産の割賦購入と変わらないことがある。次のような場合がそのケースとして考えられる。つまり、リース契約により、名

目的な金額または予想される公正価値をはるかに下まわる金額で当該財産を購入することができる場合、契約がレンタル支払いの一部を購入価格の分割払いに当てることができるものと定めている場合、あるいはレンタルが明らかに同種財産のレンタルよりも高く、レンタル支払額が当該財産の現在の利用の対価であると見做すことができず、その一部が購入計画に基づく分割支払であると考えられ得る場合である。

7. このような場合、レシーは当該財産に対する法的な担当債務を負うものではないから、従来当該財産を資産に含め、それに結びついた債務を負債に計上した貸借対照表は正しくないと論じられてきた。しかしながら、委員会の考えによると、このような全てのリースに関する事実は慎重に考慮されなければならない。当該取引が実質的に購入であるということが明らかに証明され得るならば、リースされた財産はこれをレシーの財産に含め、それに対応する負債を会計上正しく処理し、そしてこれに関連して損益計算書上も正しく費用を計上しなければならないと考える。」

この、1949年における AICPA の勧告からも、リースの会計には多くの問題点の含まれることが識られるのであるが、それは本節の終りに整理することにして、その前に1964年9月に出された AICPA の最も新しい見解を概観しておきたい⁽¹⁴⁾と思う。

新しい見解も、本質的には1949年の勧告とその性格を異にするものではないが、時代の移り変りを反映してより緻密な分析を展開している。

「公報 (Bulletin, No. 38 あるいは No. 43 の14章) 発表以後リースによって財産の使用権を獲得する慣習は非常なスケールで発展してきた。」ところが、「近年リースに関しては、レシーの財務諸表上で比較的多くの情報が表示されるようになってきたというものの、未だ一貫したパターンは現われていないし、ま

(14) AICPA ; Opinion No.5, Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee, The Journal of Accountancy, Nov. 1964, P.63~P.66.

た表示を必要とする情報の範囲も不十分であった。更に、……リース財産を資本化し、それに対応する負債を認めた例も殆んどなかった。」この状況が、後にも触れる J.H. マイヤースを始めいろいろな論者の研究発表を動機づけるに致ったのであるが、そのことがまた AICPA の会計原則委員会 (Accounting Principles Board) をして、リースの会計問題をより詳細に検討することを必要と考えさせるにいたった。

「委員会は、ある種のリース契約の性格が、当該資産とそれに対応する負債を貸借対照表に表示すべき型のものであり、このリースを他の型のもものと区別することが重要であることは認めるものである。しかしながら、その区別はリースが実質的に財産の購入であるか否かということに拠るのであって、財産権が存在するか否かに拠るのではないと考える。委員会の信ずるところによれば、会計研究公報 No. 43 のリースに関する表示の勧告は更に展開されるべきである。また実質的に財産の割賦購入と等しいリース契約の確認のための基準も明確にされなければならない。特に、この報告ではセール・リースバック取引による損益の会計処理も検討する必要がある。」と述べられているのである。

以下、しばらく会計原則委員会の報告の中心を形造る検討 (discussion) と結論の部分をできるだけ忠実に跡づけることにする。

委員会によれば、

「6. 中心的な問題は、レシーによって財産への何等の持分 (equity) も新たに設けられない場合でも、リース——財産使用权を与えるにすぎない——によって資産・負債が生ずるか否かということである。会計研究公報 No. 43 の14章によれば、実質的に明らかに購入であるリースは記録すべき資産・負債をもたらす、レンタル支払いのうち、財産税、各種用役、維持などのサービスに対してなされる部分については、これをその期の営業費として計上すべきであるということになっている。しかし、この見解は、単に財産使用权をもたらすリース——将来一定期間にわたって一定のレンタル支払いを行なうものであって

も——については適用できない。

7. 明らかと思われるのは、将来のレンタル支払いと交換に財産使用权をもたらすだけのリースは、財産への持分を生ぜず、したがってリースの全期間に渡ってレサー・レシー双方の側から継続的な給付を要求するイグゼキュートリイ契約 (**executory contract**, 未確定ではあるが、将来給付を行ない、あるいは受けることを約束する契約) 以外の何物でもないということである。資産と負債とが、この型のリースに関連して記録されるべきか否かという問題は、それ故イグゼキュートリイ契約一般（例えば購入取引や雇庸契約）に基づいて存在する権利・義務が、記録されるべき資産・負債をもたらすか否かというより大きな問題に結びつくものなのである。

8. 一般に認められた会計原則によれば、イグゼキュートリイ契約の未遂行の部分に結びついた権利・義務は、財務諸表上に資産・負債としては認識されない。一般に認められた会計原則は、その情報を除くことが財務諸表を誤まって理解させることになる恐れがあるときには、イグゼキュートリイ契約に基づく権利・義務を別の付属明細表または脚注に示せば良いとしているのである。レシー側において何等財産の持分を生ずることなく、財産使用权をもたらすにすぎないリースに基づく権利・義務は………付属明細表あるいは脚注に表示することで十分な情報のカテゴリーに属するものである。

9. 他方、ある種のリースは実質的に財産の割賦購入に等しい。かかる場合、法的な形態よりも、むしろその実態が会計上の処理を決定すべきなのである。財産と、それに結びついた支払義務とは、貸借対照表上に、それぞれ資産・負債として将来のリース・レンタル支払い——課税額と減価償却以外の営業費を除いた——の割引額で計上されなければならない。更に、このような場合には、財産の資本化額はその予測耐用期間——当初に契約された期間よりも——に減価償却することが適切な処理である。

10. もし、リースの条件が財産への実質的持分の創造をもたらすものである

ならば、財産とそれに対応する支払義務とは、貸借対照表上に資産・負債として計上さるべきである。が、このような持分は——何等かの偶発的な予期し得ない事件の発生以外の理由で——関係者の何れか一方によって解約され得るようなリースの下で創造されるとは考えられない。……リースが本質的に購入に等しいことを確定するのは、通常次の条件のうちの1つによる。

- (a) 当初の契約期間が財産の予測耐用期間よりも本質的に短かく、そしてレシーがその残存耐用期間に対して公正額よりも極めて低いレンタルで、リースを更新する選択権をもつ場合。
- (d) リース契約の間、あるいはリースが終了したとき、レシーが、リース当初から獲得時に公正と想像される価値よりもはるかに低い価格で、当該財産を獲得する権利を有する場合。

これらの場合通常レンタル支払いが、財産サービス価値の納得し得る消滅度以上に先行してなされるという事実は、レシーによる低価格での購入または低レンタルでの予測耐用期間内におけるリースの更新と結びついて、レンタル支払いがなされて行くに従って財産への持分が造り上げられつつあるということ、およびその取引が本質的に購入に等しいということの有力なる証拠を形造るものである。

11. もちろん、リース支払いが、財産への持分の創造をもたらすということの決定は、事実およびそのケースをめぐる周囲のいろいろな可能性の慎重な吟味を必要とする。財産への実質的な持分がリースから生ずるか否か明らかでない場合でも、解約条項なしのリース（または偶発的な予期し得ない事件の発生時においてのみ解約し得るリース）に関しては、次に掲げるいくつかの条件の1つ乃至はそれ以上のものが充たされるならば、当該リース契約は実質的に購入であって、そのように会計処理をされるべきであると考えられる。

- (a) 財産が、レシーの特別な必要を充たすために、レサーによって獲得され、しかもその目的に対してのみ有用であり、そしてそのレシーによ

でのみ使用され得ると考えられる場合。

- (d) リースの契約期間が、実質的に財産の予想耐用期間と一致し、レシーが課税、保険、維持などのコストを支払う義務を負っている場合。これらのコストの支払いは通常所有権に帰属するものなのである。
- (c) レシーが、リース財産に関してレサーの債務を保証した場合。
- (b) レシーが、リースを課税目的のために購入として扱った場合。

12. レシーとレサーが親密な関係にある場合にあつては、リースは例えそれが第10項・第11項に設定した基準に合わなくとも、すなわち、レシーによって直接的な持分が設けられなくとも、購入として扱わなければならないことがある。つまり、これらの場合、もしレサーによる財産所有の第1の目的が、それをレシーに貸すことであり、そして(1)リース支払いが、レサーの負債返済を保証するために担保とされているか、あるいは(2)レシーが、直接間接にリースに関してレサーの行動を支配し、これに重大なる影響を与えることができるならば、リースは購入として処理さるべきである。

これらの条件が屢々現われる場合として、次のような例を上げることができる。

- (a) レサーがレシーの結合されざる子会社である場合、あるいはレシー・レサーの両者が同じ親会社の子会社であつて、双方とも結合されない場合。
- (d) レシー、レサーが共通の幹部・経営者および——相当程度において——共通の株主を有する場合。
- (c) レサーが直接間接にレシーによって創立され、そしてその経営活動を遂行して行くに際してレシーに依存する所が極めて大である場合。
- (b) レシー（またはその親会社）が、オプションまたは他の手段を通じて、レサーの支配を獲得する権利を有する場合。

13. この今迄述べてきた第6項から第12項迄の見解は、………解約条項なしのリース（または何等かの予期し得ない偶発事項によってのみ解約し得るリー

ス)の会計処理に適用され得る。つまり、このようなリースに基づく権利・支払義務が、レシーの正味財産に比して本質的な金額に達するとき、あるいは客観的にみて将来各期の営業活動に大きな影響を与えると考えられるときには、それらのリースは比処で述べた見解にしたがって処理されるべきであると思うのである。

14. 委員会によれば、上記第9、第10、第11および第12項に属するリースを除いては、財産使用権と、それに結びついた特定額の賃借料を将来一定期間支払う義務は、現在の会計理論 (accounting concepts) の下では資産・負債ではない(第6、第7および第8項参照)。しかしながら、この型のリースも将来の権利と支払義務を意味するものであって、以下第16、第17、第18項に述べるように、それについて適切なる情報が表示されなければならない。委員会の見解では、これらのリースについては、資本化 (capitalization) よりも表示 (disclosure) の方が正しい会計処理と考えるのである。

15. 実質的に明らかに財産の割賦購入(第9、第10、第11および第12項参照)と見做されるリースは、購入として記録されなければならない。その財産と支払義務とは、リース契約による将来支払額を適当に割引いた額で、貸借対照表上に計上されるべきである。もちろん、その取引の重要条件を表示する脚注または付属明細表は必要である。資産を償却して損益計算書上に計上する方法は、当該資産の性格と用途からみて適切なものでなければならず、したがって対応する支払義務を果たす期間とは無関係に選ばれるべきである。

16. 委員会の信ずるところによれば、財務諸表は、資産・負債として記録されていない、本質的な額の解約条項なしのリースに関しては充分なる情報を表示すべきである。(第13、第14項参照)財務諸表の読者をして、リース契約のレシーの、現在および将来における財政状態と営業活動への影響を評価することを可能ならしめるためである。したがって、財務諸表またはそれに付随する脚注は、かかるリース契約に基づく最小のレンタルと、その支払期間とを表示

すべきである。

17. 多くの場合において、追加的な表示が必要となるであろう。委員会は、この見解 **Opinion No. 5** の取扱ったリースについては、当該営業年度に対するレンタルを——もし、それらがリース契約に基づく最小レンタルから非常に隔った金額であるならば——表示すべきであると信ずるものである。その他例えば、リース財産の型、引受けられた支払義務またはなされた保証、およびその他の重要な条項（負債・配当・それ以外のリースあるいは異常な選択権の授与などに対する制限など）も、また通常表示さるべき型の情報である。

18. 表示さるべき個々の詳細な事項と表示の方法は、その条件に拠ってそれぞれの場合において異なる。……例えば、年々のレンタルが大きく変動するような時には、数年間、例えば3～5年間のレンタルに関する付属明細表を供することが必要であろう。あるいは、賃借料が時間以外のファクターに依存する場合には、そのレンタル計算の基礎を簡単に述べておくのも望ましいことであろう。また、誤解を避けるために、リース契約更新の効果を示しておくのも有用なことであるかも知れない。

19. 本質的な金額のセール・リースバック契約については、それが如何なるものであれその詳細の主な部分を、その取引が発生した年度に表示すべきである。

20. 第14、第15、第16、第17および第18項における結論は、リースバックに関する契約にも適用される。売却が同時に行なわれなかったものと想定するのである。

21. 委員会の見解によると、セール・リースバックは通常独立の取引とは考えられない。売却価格も各年度のレンタルも、それぞれ互いに無関係に、客観的に評価され得るものではない。したがって、セール・リース取引によって、財産の売却からもたらされる本質的な額の損益は、それに結びつく課税上の効果とともに、レンタル・コストの調整として（あるいは、リース財産が資本化

されているときには、その減価償却費の調整として)リース期間全体にわたって償却さるべきである。

22. 前第21項の原則の例外は殆んどないものと考えられる。しかし、セール・リースバックの時の財産の公正価値が、未償却原価よりも低いときには、その損失は、もし売却が行なわれなかったとしたら記録されたであろう公正価値認識のための切り下げ (write - down) 額を限度として、当該営業期間の損益に反映さるべきである。他の場合、例えばリース財産の用途がセール・リースバックとともに変化し、しかも売却価格が全然無関係な取引にあっても成立したであろうと思われる程の合理的な価格範囲のうちに入るものである……ような場合には、特定のセール・リースバック取引をめぐる例外的状況として、売却の損益は全てその時に認識されなければならないであろう。」

本節で上にみてきたのが、リースの会計処理に関する公的な——したがってまた原則的な——考え方である。そして、それはまた、われわれが、始めに伝統的方式として位置づけたものでもあったのであるが、ここに述べてきたところからも明らかなように、一見単純に見える会計処理の差異のうちには、極めて本質的ないくつかの問題点の含まれていることが識られなければならない。

第1は、マイヤースの指摘する¹⁵ように、リースを「資本化」しないことからもたらされる解釈の混乱である。つまり、リース財産を使用するにもかかわらず、それを財務諸表上に示さないことは——貸借対照表上は、資産・負債双方の勘定に計上されず、損益計算書上は、レンタルは金融費用(営業外費用)としてでなくて、営業費用として計上されるから——いろいろな財務比率による、伝統的な財務諸表の分析を無意味なものとする。投資家その他の利害関係者の財務諸表の解釈を混乱させることになる恐れがあるわけである。

(15) Myers, John H. ; Reporting of Leases in Financial Statements, An Accounting Study No.4, 1962, P.16—P.18 参照。

第2は、しかしながら、リースを表示する方式としては、どのようなものが、どのようなケースに適用され得るかという問題である。この節の始めに述べた、第1の伝統的な方法——脚注や付属明細表による——をとるとしても、どのような事項をどのような形式で示すかという問題が残されているし、また第2の「資本化」方式をとるにしても、資本化率の決定・レンタルの、支払利息と減価償却費とその他の営業費への分割・「負債」のなし崩し償却の方法など更に検討を加えるべき点がある。しかも、それぞれの表示方式を極めて複雑な、個々のリース契約に照応させて考慮しなければならないのである。

第3は、リースを「資本化」することあるいはしないことの——財務諸表の解釈というより直接的な問題への影響を除いた——社会経済的な影響である。金融機関の企業に対する態度の変化、企業の原価構成への影響、税法上の取扱いの差異など、かなり広範にわたって大きな問題が現われてくることが考えられる。

第4は、会計上より基本的な問題である。つまり、リース契約という一つの取引が、資産・負債をもたらすか否かという点である。現在の会計原則によれば、少なくとも所有権の移転あるいは収入支出がなければ、資産・負債は認識され得ない。しかし、現実の企業は、そういう抽象的な思考とはかかわりなく、リース財産を用いて経営活動を行なっているし、また上述したところからも明らかのように、「一般に認められた会計原則」を固守している筈の AICPA さえもが、所有権の移転も支出も行なわれないにも拘らず、「実質的な購入と見做され得る」リースの「資本化」を認め、しかもそのカテゴリーは拡大される傾向にある。リースの問題は、現代の会計理論を大きく変化させる契機をその中に内包していると考えられるのである。

大きく分けて、われわれは、リースの会計処理について、上のようないくつかの問題群を指摘することができるのであるが、以下それぞれの問題群——第2を除いて——について考察を進めて行きたいと思う。

III

まず、リースを「資本化」して、これをそれぞれ資産・負債として認識する場合、企業をめぐる利害関係者の行なう分析はどのような影響を受けるであろうか。

以下、本節ではこの点についてネルソンの研究⁽¹⁶⁾に拠りながら考察を進めて行くことにする。

ネルソンの研究は、44企業の財務諸表を検討することによって、(1)リースの資本化が財務比率をより有意義なものにするか否かということ、および(2)資本化によって意思決定が改善されるか否かということを明らかにしようと意図したものであるが、彼によると、一般的に言って公表された財務諸表上では、リースに関する報告は殆んどが非常に簡単な脚注に限定されていた。レンタルは一ケ年間の額が示されてあるか、あるいは逆に会計上意味を認めるには、あまりにも長期に渡る契約額しか記載されていなかった。契約期間の表示は稀であり、リースされた資産の取得原価や、リースに関する支払利息を示しているものは全くなかった。つまり、公表された財務諸表では、現在リースを資本化するために必要な情報は殆んど提供されていないといっても過言ではないのである。

ただ、44企業のうち、11企業においてはリースを貸借対照表上に表示するに十分な情報を得ることができた。そこで、将来一定期間毎期支払うべきレンタルの現価を「リース財産の使用に対する権利 (rights to use of leased property)」として、固定資産に含めて計上し、他方、そのレンタルのうち一年以内に支払うべきものは「未払いリース・レンタル (current lease rentals)」として流動負債に、またそれ以上の期間に支払うべきものの現価は「長期リースに基づくレ

(16) Nelson, A. Tom ; Capitalizing Leases - The Effect on Financial Ratios, The Journal of Accountancy, 1963, P.49~P.58。

表、リース資本化の経営比率に対する影響

	A社		B社		C社		D社		E社		F社		G社		H社		I社		J社		K社		
	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	前	後	
流動比率	倍	2.78	1.85	1.77	1.37	3.42	2.80	3.43	2.13	2.56	1.95	7.50	6.16	2.25	2.01	3.40	3.35	2.04	1.99	1.15	1.14	3.40	3.35
負債比率	%	55.0	219.7	70.8	239.9	51.9	152.6	41.4	128.2	34.5	111.9	15.8	65.8	71.6	111.2	128.1	153.0	73.0	90.1	417.1	441.8	75.7	82.0
負債構成率	%	35.5	68.7	41.5	70.6	34.2	60.4	29.3	56.2	25.6	52.8	13.7	39.7	41.7	52.6	56.2	60.5	42.2	47.4	80.7	81.5	43.1	45.0
総資本利益率	%	4.8	5.4	8.3	7.1	4.1	4.6	7.7	7.0	4.3	4.9	4.0	4.6	7.0	6.8	7.1	6.9	11.5	11.0	(6.8)	(6.2)	8.5	8.4
利子掩護率	倍	6.3	1.6	20.1	2.2	12.5	2.0	8.4	2.5	27.2	2.1	320.6	2.5	6.1	3.3	3.8	3.1	7.7	5.8	(5.5)	(4.3)	7.7	6.6
固定比率	%	59.8	224.5	73.7	242.7	32.9	144.7	67.6	154.4	47.6	125.0	23.1	73.0	52.9	92.4	68.1	93.0	53.4	70.6	71.5	96.1	45.0	51.3
長期負債対設備資産比率	%	37.2	76.9	18.3	68.6	63.2	79.5	39.4	67.6	—	53.6	17.1	66.4	47.9	64.2	106.8	100.8	33.4	47.5	54.0	62.1	85.3	86.0
正味運転資本利益率	%	12.2	17.1	32.3	52.3	7.6	8.5	26.7	35.7	10.5	13.2	6.0	6.5	17.2	19.0	15.0	15.8	30.2	31.0	(74.5)	(79.6)	14.5	14.6
正味運転資本回転率	倍	14.3	20.0	22.9	37.1	4.8	5.2	5.9	7.9	7.5	9.4	2.0	2.2	10.8	12.0	4.1	4.3	5.3	5.5	23.1	24.7	3.7	3.7
流動負債対自己資本比率	%	28.7	43.1	54.1	70.1	31.1	37.7	14.8	23.8	33.6	44.0	11.9	17.3	46.3	51.8	54.6	58.4	55.1	56.5	375.5	379.1	37.3	37.9
棚卸資産対正味運転資本比率	%	107.6	149.9	158.3	256.8	66.9	73.5	99.6	133.2	109.8	137.2	49.5	53.2	117.0	129.2	88.1	92.6	111.3	114.2	305.6	326.6	76.7	77.2
流動負債対棚卸資産比率	%	52.4	78.6	82.0	106.2	61.3	75.6	41.3	66.5	58.5	76.7	31.1	45.2	68.5	76.6	78.2	83.8	86.3	88.6	220.2	222.3	54.4	55.2
長期負債対正味運転資本比率	%	43.7	472.4	32.4	648.3	27.5	169.5	74.3	388.7	—	106.4	5.1	67.5	43.8	113.4	91.9	124.5	31.1	60.0	69.2	114.3	43.0	49.6
正味運転資本対設備資産比率	%	85.2	16.3	56.6	10.6	230.2	46.9	53.1	17.4	109.8	33.4	334.6	98.4	109.3	56.6	116.2	81.0	107.3	79.2	78.0	54.3	198.5	173.2
設備資産対売上高比率	%	8.2	30.8	7.7	25.4	9.1	40.8	32.0	73.1	12.2	32.0	14.9	47.2	8.4	14.7	21.2	28.9	17.5	23.1	5.5	7.5	13.7	15.6
リース資産構成率	%		51.5		49.7		44.5		38.0		36.6		30.2		18.7		9.9		9.0		4.6		3.4
リース資産対設備資産比率	%		73.2		69.7		77.6		56.2		62.1		68.4		42.7		26.8		24.3		25.7		12.1

「レンタル債務 (rental- obligations under long-term leases)」として、長期負債に含めて表示してみた。損益計算書上は、前にも述べたように適切な利子 (implied interest) によって、レンタルを減価償却費と支払利息とに分ち、後者を営業外費用として計上した。

この結果、属々ふれてきたようにリースを資本化しない場合に比して、これらの企業の固定資産、流動負債、長期負債および支払利息が増加し、営業費が減少することになった。これらの項目を含む全ての経営比率が影響を蒙るわけであるが、そのうちでも特に重要なのは、流動比率、負債比率、負債構成率、総資本利益率、利子掩護率、正味運転資本利益率、正味運転資本回転率、固定比率、流動負債対自己資本比率、棚卸資産対正味運転資本比率、流動資産対棚卸資産比率、長期負債対正味運転資本比率、長期負債対設備資産比率、正味運転資本対設備資産比率、設備資産回転率であった。

これらの比率を、資本化する前と、資本化した後について計算した数字が、表「リース資本化の経営比率に対する影響⁽¹⁷⁾」である。

この表によると、いくつかの比率が非常に大きく影響を受けていることが識られるが、第1に疑問となるのは、何が起ったかということである。すでに今迄述べてきたことから明らかなように、「資本化」によって各比率を構成する分母・分子の値が変化したのである。

第2の問題は、どういう方向へ変化しているかということであるが、2つの例を除いて「資本化」は、伝統的なコンベンショナルな会計処理方式の場合に比して、財務状態をより悪く表示することになるという結果をもたらしている。

第3の問題は、これらの比率は「資本化」後において、より正確な値を示しているのか、あるいはより不正確な値を示しているのかということである。これについては、各比率は「資本化によって、より大きな意味をもつようになった」といえる。「資本化」以前に比して、これらの比率は、その目的をより良

(17) Nelson ; *ibid.*, P.53~P.54.

く達成することができるのである。これについては、次のようなことがいえる。

1. 未払いリース・レンタルの計上は、流動比率を流動負債支払い能力のより良き指標とする。

2. 経営の使用総資産を含むことにより、負債比率・負債構成率は、所有者・外部者によって提供されたそれぞれの資産の相対的な比率をより完全に反映する。

3. 総資本利益率は改善される。分子となる営業利益にはリースに基づく負債の利子が含まれ、分母には全ゆる源泉から提供された資本が算入されるからである。

4. 利子掩護率は、リースによる「隠された利子」を含めて利子負担を全て反映するから、その目的により良く適合し得る。

5. 正味運転資本利益率は、それ自体のもつ意味が分らないために、その目的に対して「資本化」がどのような影響を与えるかは明らかではない。

6. 正味運転資本回転率も、またその意味に限界のある比率である。この場合も、「資本化」のこの比率に対する意義は明らかではない。

7. 固定比率は、「資本化」によってのみ、使用総資産を含むことができる。

8. 流動負債対自己資本比率・棚卸資産対正味運転資本比率および流動負債対棚卸資産比率を計算する場合、未払いリース・レンタルは、「資本化」後においてのみ、当該営業年度に運転資本から支払わなければならない負債——流動負債——として認識される。

9. 長期負債対正味運転資本比率については、リースからもたらされるものを含めて、殆んど全ての流動負債・長期負債を算入することができる。

10. 長期負債対設備資産比率においては、経営の使用総資産も、また外部者から提供された「資金」もその比率に含むことができる。

11. 正味運転資本対設備資産比率に関しては、「資本化」により全ての資産が算入されるから、この比率は、固定資産に拘束されている資本部分をより良く

反映することができる。

12. 設備資産対棚卸資産比率は、経営者は全設備資産に対して会計責任をもっているという事実を示すものであるが、「資本化」によってこの事実はより明確にされる。

このことは、第4の問題を提起する。「資本化」は、財務比率分析の結果を全く異なったものにするであろうか？結論は総資本利益率の場合を除いて各比率毎の各社のランキングが、前と後とで異なったものになるということである。このことは、他の条件が変わらなければ、財務分析が従来のコンベンショナルな財務諸表に依拠して行なわれる限り——総資本利益率の場合を除いて——誤まった判断を行なわせることを意味する。

実に、全ケースの56%が、そのランキングの位置を2乃至それ以上変化させ、更にその70%については6乃至それ以上も変化させている。そして、殊にリースの利用度の高い企業程このランキングの変動の巾が大きいということが指摘され得るのである。

以上の、実証的な考察からの結論として、ネルソンは次のように述べる。

まず、この実験的研究によって明らかになったのは、長期リースに対する従来の伝統的な会計処理方式が危険であるということである。例えば、B社とG社の負債構成率をとってみると「資本化」以前では、それぞれ41.5%、41.7%であって殆んど変わらず、したがって投資家や金融機関の当該企業の財務安全性に対する評価も変わらないと考えられるが、実質的な負債を加えた「資本化」以後においては、70.6%、52.6%と非常に大きな差を示す。同じことは、流動比率や利子掩護率についてもいえるのであって、これら2つの企業に対する投資危険は、かなり異なったものと判断されることになる。

つまり、公表された財務諸表から計算された比率は、不完全な会計データに依拠しているが故に、不正確なものとなり、誤解を招くことになるわけである。特に、外部者から提供されている資産——全体としてもかなり重要な部分を形

成する——と、そこから生じている筈の利子費用を計算から除外することは、分析上大きな問題点となるのである。

したがって、つぎに、強調されなければならないのは、リースの資本化は、現在のリースに関する会計手続きの欠陥を克服するための最も健全な方法である、あるいは、「資本化」が不可能な場合には、読者がリースの影響を十分に分析することができるように脚注を整備する必要があるということである。これは、一般に認められた会計原則に矛盾するものではなく、むしろ財務上経済上の事実を法的な根拠を通してみるという、長い間とられてきた思考を拡大するものと考えられる。「資本化」は現実の資本調達手段を認識するものであるから、それによる財務比率は——もちろん、比率分析それ自体のもつ限界はよく認識されなければならないけれども——より大きな意義をもつようになるのである。

以上、この節でみてきたように、リースを「資本化」して資産・負債として認めるか否かということは、比率分析に基づく経営の財務状態の判断、特に流動性の判断を大きく左右する。ネルソンが強調するように、「資本化」を行わないときには、投資家・金融機関を始めとして、企業をめぐるいろいろな利害関係者の判断を誤らせることも有り得るわけである。

そして、このことは単に比率分析だけでなく、資金運用表に基づく資金の流れの分析や原価分析についてもいえる。あるいは、従来行なわれてきた伝統的な経営分析の手法全体を、リースの「資本化」という観点から改めて再検討する必要さえあるかも知れないのである。

しかしながら、われわれが強調しておきたいのは、経営分析上リースをどのように考慮するかということは、極めて緊要のことであり、これに対する体系的な方法を造り上げなければならないことはいふ迄もないが、しかし、そのことと「資本化」の問題とは異なるということである。ネルソン自身が認めてい

るように「資本化」をしなくとも、適切な資料が表示——脚注であれ、また付属明細表であれ——されているならば、分析は可能なのである。

むしろ、問題はその後にある。経営分析上リースを資産・負債として認めることができるかどうかということ、そしてまた、認め得ると否とを問わず、それをどのように分析の中に組み込んで行くかということである。

リースの会計について、まずここに大きな問題領域の残されていることを識るのである。

IV

われわれが、更に検討しなければならないのは、リースの表示方式如何によって生ずるいくつかの法律上、経営上および会計実務上の問題である。以下この節では、この側面の諸問題について考察を進めて行きたいと思う。

第Ⅱ節で紹介した伝統的会計処理の強力な支持者の一人であるザイサイズ¹⁸⁾によると、リースと負債とは本質的に異なるが故に、「資本化」は却けられなければならないが、その論拠としては次のような諸点が掲げられる。

第1は、リース契約の型が非常に多様であり、レシーとレサーとの間の関係を極めて複雑なものにしているということである。

今迄述べてきたところからも明らかなように、解約条項の差、財産使用权以外のサービスの提供、破産または更生の際のレシーへの請求権などの諸点において、リースの性格には各種各様のものがある。そして、そこには——貸借対照表上、貸方側に記載される各持分はそれぞれの型によって区別されており、リースもそれぞれのもつ経営効果にしたがって分類することが必要であることはいふ迄もないが——通常の負債と異なる点があるように思われる。少なくともリースと負債とを簡単に同一視する以前に、それぞれの型のリースについてより深い分析を行なう必要があるのである。

18) Zises ; *ibid.*, P.38~P.47 参照。

第2は、法的性格の差異である。通常の負債は貸借対照表に掲記される場合、企業はその額については絶対的な責任を負わなければならないが、リースの場合においては「資本化」によって任意の計算額を計上しても、それは責任額とは全く無関係なのである。

つまり、レサーは未払いのレンタルと、リース財産に対して権利を有するが、殊に後者に関しては、リースというイグゼキュートリイ契約が中断されたときに生ずる損失額の評価は——リース財産の金額そのものは、貸借対照表上示されないし、示されたとしてもそれは債権の客観的な基盤となり得ないから——明確なる証拠を提供し得る場合を除いては、法により裁判所で決定されたものにしたがう以外には方法はないわけである。不動産については、大体未だ満了していないリース契約が、偶発的な事件によって解約される場合、レサーに対して支払われるべき損失額は、破産の場合で1年分の賃借料、更生の場合で3年分の賃借料をこえることは認められないといわれる。現金額として債権が確定されていないことのために、レサーにとっては回収を行なう点で極めて不利な立場にあるのである。

第3は、リースにおける支払義務のジュニア的性格である。一般に、固定したものと考えられているけれども、リースに基づく支払義務は、その契約および法律上の制約のために不安定な状態にあるのである。

つまり、レシーが将来のレンタル支払いに関して財務上困難に陥った場合、その法律上の責任は法に基づいて減少させられ得ることがある。また、同様レシーが財務上の困難に陥った場合、管財人はリースの契約条件を変更するようレサーに圧力をかけることが多い。もし、管財人がそのリースを不利であるとか、経営にとって必ずしも必要でないとか、また契約を続けて行くことができないとか考えるならば、解約されることさえあるのである。

特に、前述したところと関連して破産などのような場合、長期リースでさえも、担保付社債や無担保社債に対してジュニア的位置にあることが強調され

なければならない。もっとも、そのことの故にまた、企業に対する資本供給の形態と量とが増大していることも認められなければならないけれども――。

第4は経営計算，特に原価計算に対する影響である。例えば，国防省は負債（または自己資本）のコストを，メーカーに発注した製品の原価に含めることを認めない。が他方，土地，建物，設備その他の動産のレンタル・コストは，その率が合理的なものである限り認め得るとされている。リースの「資本化」は，国防省をしてレンタルの原価性を否定させることになるのである。

これに関連して問題となるのは，公共料金の決定である。通常は，これは使用総資本に公正利益率（**fair rate of return**）を乗ずるという方法で計算される。したがって「資本化」を行なうか否かが，かなり大きな影響を与えられらるのである。

第5，租税との関連。ある種のリース契約は，負債よりも租税上有利である。例えば，土地の賃借料は税法上損金計上を認められるが，負債を負って土地を購入した場合には支払利息だけしか認められない。損金計上を認められるような減価償却あるいは負債の返済はできないのである。また，購入して資本コストと減価償却とを考慮する場合と，リースする場合とを比較すると，後者の方が有利な時宜を得たキャッシュ・フローを得ることがある。

特に税法上有利なのは，資本コストが損金計上し得るという点である。所有する場合では，自己資本コストは損金として認められないけれども，リースを用いる場合には，そのレンタルは完全に損金として認められる。資本コストは安価につくわけである。この意味では，負債と同様，ファイナンシャル・レバレッジの機能をもつといえよう。

また，法はより多くの人々の考えや慣習に基づいて規定されるものであるから，リースを資産・負債として扱う場合，税法上，例えば土地のレンタルを費用として認めないということにもなりかねない。

更に，地方税は明らかに納税者にとって不利なものとなる。というのは，事

業税 (governmental-entity levies tax) は、使用総資本——自己資本や純利益に対してではなくて——に課されるからである。例えば、テキサス州の株式会社事業税 (Texas Corporate Franchise Tax) は、資本金、剰余金、未処分利益、担保付社債、無担保社債および長期手形の総額に依拠して課税されているが、リースを「資本化」する場合、その「負債」は上記のいくつかの形態の負債と同一視され得る。

第6は、上のような諸事情のために、リースと通常の負債との経営効果は異なる——しかも、前者の効果は更に個々の場合の条件によって異なる——ものであり、したがって「資本化」計算の効果も客観的に決定され得ないことが多いということである。例えば、前掲ヴァンシル・アンソニーの行なった実態調査によると、毎年最小125万ドルのレンタルを支払うリース契約を資本化する場合、17の解答者の評価額は、実に200万ドルから2,000万ドル迄の中をもっていたのである。

このように、「資本化」が現実性をもたず、その評価に極めて大きな主観性が入る場合、貸借対照表はその読者に確実な情報を提供し得るとは考えられない。充分なる脚注の方が、より適切な表示方式と考えられる。賃借料のみならず、期間、財産の型その他の法的諸条件を細かく説明することができるからである。

第7は、上に述べたことから明らかなように、評価方式が確定されたものがないということである。適切なる資本化率、割引計算の精度の決定が一定の仮説に拠っているということ、「資本化」は更新に対する選択権、リース取引の会計上税務上の解釈の差の影響をめぐっていくつかの疑問を提起するということ、更にセール・リースバック契約が行なわれるときには——既に述べたように——それから生ずる損益の処理と報告が問題となるということ、などの問題が指摘されるのである。

以上、いくつかの点について考察を進めてきたところから明らかなように、リースの経済的経営的会計的性格には、単純に「負債」と同一視でき得ないも

のがある。このことから、ザイシーズの説のように、伝統的な方法を適確に——彼独自の付属明細表に依拠して——守りさえすれば良いという結論に飛躍し得るか否かは疑問であるが、「資本化」を認めるにせよ否定するにせよ、その前提として上述したようないくつかの極めて本質的な問題点の解明が必要であることが識られるのである。

V

本稿で、最後の問題群——非常に重要な「表示」と「資本化」の方式の問題が残っているが、これはリースの会計に対する基本的検討を要する問題であり、本稿の意図からは若干ずれる点もあるので、次の機会に取り上げたいと思う——として考察を進めておかなければならないのは、会計上リース契約という一つの取引が、資産・負債をもたらすか否かという点である。前にも述べたように、リースの問題は現代の会計理論を根本的に変化させる契機をその中に内包しているからである。

この問題については、何人かの論者が言及しているが、比較的早くに——したがってまた比較的素朴な形で——リースの資産性を主張したシリングロウによると次のように主張されている。「差別原価分析と将来のキャッシュ・フロー割引きの手法の適用によって、分析者は年度のレンタルが、営業費の一種にすぎないという考えを捨てなければならなくなった。リースは所有に代るものであり、したがって、所有権獲得のための必要資金が……供給されているという事実を認識せざるを得なくなったのである。」つまり、財産の購入では現金支払いは購入者に無限の使用権を与える。これに対して、リースの場合には使用権は契約の満了とともに終る。したがって、現在一般に認められている会計原則によれば、リースは資産・負債としては計上され得ないけれども、「リースによる借入れは、自動的になし崩し償却される負債と全く同種のものである。」

(19) Zises ; *ibid.*, P.47.

リース契約の際、レシーは一定金額に等しい財産使用権を獲得し、彼はその「負債」に対してリース契約の間レサーに毎年レンタルを支払うことを約する。

そして、そのレシーの「負債」が貸借対照表上に示されると、それに対応する勘定が借記されるが、この場合リース契約のサインは、レシーに資産を与えることになるであろうか、ということが問題となる。

これは、貸借対照表上の資産の性格の吟味を必要とするが、企業がある特定の財産の所有権を獲得する場合、それが実際に財やサービスを獲得するので、その使用権のみを獲得するのと本質的な差異があるとは考えられない。通常「われわれが財産を購入し、コストを支出するのは所有権に付着する権利に対してであって」所有権そのものに対してではないからである。

したがって、レシーがある一定期間財産の使用権を獲得する場合、サブ・リース、または全部を「売却」することも可能なのであって、ただ財産の残存価値に対して権利をもたないという点は異なるけれども、リースによって得られる財産使用権も資産と本質的に異なるものではない。²⁰⁾

そして、同様な見解は最近のラパポートの主張においてもみられる。彼は、リース取引を会計上の取引と考えるか否かは、まさに現代会計理論の最も中心的な問題と結びつくことを指摘した後、リース契約が必要な財産を使用する経済的な権利とそれに対する支払義務とを生ずることは、レシーの側からみてもレサーの側からみても自明の事実であり、そしてまた、その財産使用権とそれに対する持分を会計的に認識することは企業の義務であると主張する。資産性を決定するものは、法的性格よりも経済的事実である。「財産の法的所有権も財産自体も企業にとって資産を形造るものではない。むしろ、資産の基本的なクライテリオンは、企業にとって用い得る有益なサービスの期待である。財産は現金購入によっても、またリース契約を含む種々の資本調達方式によって

20) Shillinglaw, Gordon ; Leasing and Financial Statements, Accounting Review, Oct. 1958, P.581 ~P.582 参照。

も有益な用途に向けられ得るが、これらの諸方法のうち、何れを選択しようと企業が価値を獲得したという事実、すなわち経営活動に有益な一組みのサービス・ポテンシャルズを利用する権利を得たという事実には何等の影響を与えるものでもないのである。」そして、「レシーの財務上の支払義務は、一般にリース契約期間の間年々支払われるべき金額として現われるが、この財務上の支払義務は」他の種々の負債と同じ「負債である。」

破産や更生などの場合における差異——前節で述べたように、確定金額として貸借対照表上に計上されないことからもたらされる、などジュニア的性格——は、ゴーイング・コンサーンを前提とする会計理論には適用さるべきではない、とされるのである。⁽²¹⁾

他に、基本的に同様な見解をとる論者として、マイヤース⁽²²⁾を上げることができよう。

ところが、上に述べてきたことから明らかなように、ここには更に重要な問題点が含まれている。すなわち、リースが——経済的には確かに、一種の権利の取得であり支払義務の発生であったとしても——会計上の取引 (transaction) としては単なるイグゼキュートリイ契約ではないかという疑問である。

これについても見解は分れる。

まず、マイヤースは、リースは資産ではあるが、「レサーが彼の義務を完全に果たした、その限りにおいて資産が認識されるべきである。……が、レサーがなお一定のサービスをこれから遂行しなければならず、それに対して何も支払われていない場合には、資産は、設定さるべきではない」とする。リースは、雇庸契約のような性格を一面においてもち、したがってイグゼキュートリイ契約的なところもあるけれども「しかし、そこにおいてはレサーが財産を利用可

(21) Rappaport, Alfred ; Lease Capitalization and The Transaction Concept, Accounting Review, 1965 Apr., P.373~P.374.

(22) Myers ; ibid., P.4, P.39~P.40 参照。

能ならしめたという点において、完成されたサービスを供しているというエレメントをももつ。」そして他方では、その利用者は「既存の法的な支払義務を蒙っている」のである。つまり、リースの場合、レサーが既に財産使用権も提供している。したがってレシーからみれば財産を得たことになるし、それに対し何も支払っていないから負債を生じるといっているのである。⁽²³⁾

これに対して、ラパポートは更に強く、前述した彼の立場を主張して、マイヤースの見解には、結果としては賛成することになるけれども、本質的には「経済的な効果からのみ会計上記録されるか否かを判断すべきである」とする。というのは、リース契約後の会計処理、特にリース財産の減価償却と負債のなし崩し償却との相互独立性を考える——経営に対する効果は別のものであるから、両者は個々に分けて計算しなければならない——場合、レサーから提供されたサービスとレシーがこれから支払わねばならない支払義務とを等置するのは疑問となる、といっているのである。⁽²⁴⁾

そして、更にアルヴィンは、逆に一步後退した主張を展開している。彼は、資産は将来に期待される経済的利益を指すものであるが、会計上記録され得るのは、そのうちでも、特に企業が現在あるいは過去の何等かの取引の結果として獲得した権利を意味する。リースの場合、「将来に期待される利益」と「獲得した権利」という2つの条件が満足されることはいふ迄もないが、問題は、「現在あるいは過去における取引」が何時生ずるかということである。ところが、伝統的な一般に認められた会計理論によると、記録すべき取引は、過去または現在に行なわれる資産の取得、貨幣の支払いなどに関する「完成された事実」を示さなければならない。リースはこのカテゴリーに入る取引でなくて、やはりイグゼキュートリイ契約なのである。⁽²⁵⁾

(23) Myers ; *ibid.*, P.40~P.41 参照。

(24) Rappaport ; *ibid.*, P.375 参照。

(25) Alvin, Gerald ; *The Execution of the Nonfinancial Leases — An Accounting Transaction?* , NAA Bulletin, Nov. 1963, P.39~P.46 参照。

会計記録が客観的証明し得る証拠によるべきであり、したがってこの観点からするならば、支払いも所有権の移動もないリース契約について資産性・負債性を認めるか否かは、確かに疑問となる。

しかしながら、経済社会は常に動いている。既に第一節で紹介した AICPA の Opinion 5 から窺い得るように、このカテゴリーからはみ出したものでも「実質的に購入と見做され得る」リースは、——それが例えイグゼキュートリイ契約であっても——財務諸表に掲記することが勧告されているのである。

問題は、やはりラパポートが強調するように、リースの経済的意義の重要性の認識如何にかかっているように思われる。従来一般に認められてきた会計原則が、取引の概念や資産・負債の概念を如何に規定するか、また、リースがイグゼキュートリイ契約であるか否かはむしろその後においてリースの会計を理論づけるのに役立つものにはなるであろうが、現段階では、なお一つの説明手段に止まるもののように思われる。

× × ×

以上、リースの会計に関する若干の問題点について一つの考察を加えてきた。現段階では、私自身未だこれに対し明確な結論をもつにはいたっていない。しかし、問題の最も本質的な性格を明らかにすることはできたと信じている。これを手掛りにして、今後更に研究を進めて行きたいと考えるものである。

1965.10.31稿

執筆者紹介(執筆順)

かわ た ふく お
川 田 富久雄……………教授・国際貿易部門
経済学博士

にし むかい よし あき
西 向 嘉 昭……………助 教授・中南米経済部門

いの うえ ただ かつ
井 上 忠 勝……………教 授・国際経営部門

やま もと ひろ まさ
山 本 泰 督……………助 教授・海事経済部門

わた なべ すずむ
渡 邊 進……………教授・経営経理部門
経営学博士

お の じ ろう
小 野 二 郎……………助 教授・経営機械化部門

経済経営研究（既刊）目次

第14号（Ⅱ）昭和39年3月発行

地域開発と研究開発産業……………	米	花	稔
資本コストと資本構成（Ⅰ）……………	小	野	二 郎
F.レッドリッチ「経営史への接近方法」とそれに対する			
J.D.グラヴァー, A.M.ジョンソン, G.R.テイラー,			
およびR.C.オーヴァートンの諸論評……………			
井	上	忠	勝
プリヴァーティゼーション略史……………	岡	田	昌 也
E.E.C諸国の金融制度と金融政策……………	川	田	富 久 雄
国際流動性理論への二つの接近……………	藤	田	正 寛
ブラジル経済とインフレーション(一)……………	西	向	嘉 昭

第15号（Ⅰ）昭和40年2月発行

地域開発と中堅企業……………	米	花	稔
アメリカの企業評価における若干の問題点について……………	小	野	二 郎
西独における直接原価計算の諸形態……………	小	林	哲 夫
ハックス経営維持論の基本構造……………	中	野	勲
アメリカにおける労使協力に関する若干の考察……………	岡	田	昌 也

第15号（Ⅱ）昭和40年3月発行

日本における国際私法の変遷過程……………	川	上	太 郎
国際流動性論の新展開……………	藤	田	正 寛
レオンチェフ径路とマハラノビス径路……………	片	野	彦 二
イギリス船員常置計画の制度的特質……………	山	本	泰 督
ラテン・アメリカの貿易と国際収支……………	西	向	嘉 昭

第16号（Ⅰ）昭和41年1月発行

本邦内航海運の特殊性……………	佐	々	木 誠 治
内航の自動化専用船における就労状態……………	山	本	泰 督
国際流動性効果の一考察……………	藤	田	正 寛
テイク・オフの過程における有効な資本蓄積の径路について			
……………	片	野	彦 二
西独における国有企業の民有化……………	岡	田	昌 也

**THE RESEARCH INSTITUTE FOR
ECONOMICS & BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY**

Director: Minoru BEIKA
Secretary: Teiji NAKAYAMA

**GROUP OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RESEARCH**

Fukuo KAWATA	Professor of International Trade Dr. of Economics
Seiji SASAKI	Professor of Maritime Economy Dr. of Economics
Hiroshi SHINJO	Professor of International Finance Dr. of Economics
Torasaburo NOMURA	Professor of Transportation Dr. of Commerce
Taro KAWAKAMI	Professor of Private International Law Dr. of Law
Jiro YAO	Professor of International Finance Dr. of Economics
Masahiro FUJITA	Associate Professor of Regional Study on Latin America
Hikoji KATANO	Associate Professor of International Trade
Hiromasa YAMAMOTO	Associate Professor of Maritime Economy
Yoshiaki NISHIMUKAI	Associate Professor of Regional Study on Latin America

**GROUP OF BUSINESS
ADMINISTRATION RESEARCH**

Susumu WATANABE	Professor of Accounting Dr. of Business Administration
Minoru BEIKA	Professor of Business Administration and Business Mechanization Dr. of Business Administration
Tadakatsu INOUE	Professor of International Management
Yoshimoto KOBAYASHI	Professor of Labor Problems Dr. of Business Administration
Nobuko NOSÉ	Associate Professor of Accounting
Jiro ONO	Associate Professor of Business Administration and Business Mechanization
Masaya OKADA	Research Associate in Business Administration and Business Mechanization

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

昭和41年3月1日 印刷
昭和41年3月5日 発行

編集兼発行者

神戸市灘区六甲台町
神戸大学経済経営研究所

印刷所

大阪市東淀川区下新庄町4丁目128
国際印刷工業株式会社

Annual Report on Economics and Business Administration

16 (11)

1965

CONTENTS

- French Aid to Developing Countries
—with special reference to the Jeanney Report—
..... Fukuo KAWATA
- Avaliação Crítica da Política de Capitais
Estrangeiros no Brasil..... Yoshiaki NISHIMUKAI
- Overseas Operation of an American Banana
Company in Latin America..... Tadakatsu INOUE
- Rationalization of Japanese Shipping Industry
and the Manning Scale Problems.....Hiromasa YAMAMOTO
- “Specified Allowance” in the Corporation Tax Law
.....Susumu WATANABE
- On Reporting of Leases in Financial Statements..... Jiro ONO

THE RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS
AND BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY