

Title	日本中小企業問題の国際比較
Sub Title	Comparative study on small-medium enterprise problem of Japan
Author	伊東, 岱吉
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1959
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.52, No.4 (1959. 4) ,p.287(1)- 312(26)
JaLC DOI	10.14991/001.19590401-0001
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19590401-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

書評及び紹介

林 榮 夫 著

『戦後日本の租税構造』

.....大 島 通 義(三)

日本中小企業問題の国際比較

伊 東 岱 吉

「中小企業」という言葉は、近年流行語のように使われているが、さてその概念内容となるとさぶるあいまいで、これを口にすると人々各人の主観や立場でまことにその意味するところはまちまちである。ある人は「零細企業」を主として考えており、ある人は小工場を、また他の人は中企業を、さらにまたある人は個人商店を思い浮かべている、といった具合である。

現実の「中小企業」と呼ばれるものの内容が「異質多元」的と評せられるように、中小規模のものから「零細」(自家労働を中心とする「生業的」なもの)をも含み、工鉱業から商業、サービス業等々にまたがり、さらに同一部門内においても業種と業態によって多種多様であって、現在の統計では最も確実な基準である従業員数別規模をもってしても、一律に、工業は従業員三〇〇人未満、商業、サービス業は三〇人未満(わが国の現行規定)として区分すること

に元来無理がある。

アメリカでは最近工業の業種別に、従業員二五〇人(これが一般基準)、五〇〇人、さらには一、〇〇〇人までのものを、スモール・ビジネスと呼ぶことに定義が改められた(中小企業庁の一九五七年一月の新定義)。これは業種別の実態に即した定義で、日本の一律規定より進んだものであるが、それですら、政策の実際からはいろいろな問題が叫ばれている。たとえば、当局は small business の上限をひろげることによって、政策の重点を専ら上層に集中し、最も深刻な問題をもつ零細企業対策を省みない、small business という言葉の範囲がひろがりすぎて、専ら中小資本、とくに中資本を対象とすることになってきているから、こうなるのだ、ということ、自家労働を中心とする零細企業をこれと区別して特に little business と呼び、これの問題を論じた研究書も現われてきている(J. D. Phillips, Little Business in the American Economy, 1968)。

(注) 製造工業に関する右の定義は、中小企業金融その他の助成政策の対象となるモール・ビジネスの規定であつて、政府調達の対象としてのモール・ビジネスの規定では一般基準(製造工業)は五〇〇人未満となつてゐる。なお、工業以外の部門については、前者(金融その他の助成政策の対象としての規定)においては、卸売業については年間売上高五〇〇万弗まで、小売業については年間売上高一〇〇万弗まで(但し百貨店、総合店、鮮肉をも取扱う食料品店、新旧自動車販売店等については二〇〇万弗まで)、サービス業は一〇〇万弗まで(ホテル、機械化された洗濯店は二〇〇万弗まで)、建設業は過去三年間の平均年受取金額五〇〇万弗まで、トラック輸送及び倉庫業は同一〇〇万弗まで、タクシー業は同一〇〇万弗までとなつてゐる (Small Business Administration, Definition of small business 1957.)

つきに、行政や金融的業務の實際的必要に基く劃一的な量的規定の行なわれることは当然としても、その枠がアメリカのみならず日本においても、各国においても戦後拡大する傾向にあることは、そのもつ意味を深く考えねばならない。わが国でも戦前は概ね従業員一〇〇人未満が「中小工業」の規定であつたが、それが戦後二〇〇人未満になり、さらに三〇〇人未満に拡大されて今日に至つてゐる。ドイツの「手工業」(Handwerk)は、「手工業秩序法」(Handwerksordnung)に基く独特の概念であつて、Industrie に対し区

別されているが、文字通りの手工業と考えると間違ふ。十九世紀末手工業問題がやかましく取上げられた当時とは同じ業種でも、経営内容は変り(動力、機械等が導入されても「手工業」と呼ぶ)さらにラジオ、電気器具商(修理、工事などを含む)関係から自動車修理等々の近代的業種まで包含してゐる。建築業はその八割近くまでが「手工業」に属するから、「中小企業」以上のものまで「手工業」に包含されてゐるのである(かかる各国中小企業概念と類型については拙稿「欧米と日本の中小企業」商工組合中央金庫「商工金融」昭和三年一月月号参照。ドイツ手工業について詳しくは W. Werhnet, Handwerkspolitik, 1952)。つまり「中小企業」の内容が「異質多元」的のみならず、それは固定的でなく、時代とともに変化してきてゐるのである。

ところで右のような實際的必要から生れた「量的規定」あるいは便宜的分類においてすら変化するのであるから、最初に述べたような通俗的概念があいまいであることは致し方がないが、さらに学問的に「中小企業」とは何かという本質を問題とすると、これまた各研究者の立場や視角によつてまことに多種多様な見解がある。試みにわが国の一例として日本学術振興会中小企業委員会における各委員の見解を集録した「中小工業の本質」(藤田敬三、伊東信吉編)をみると、各論者はいずれも総合的、構造的な理解をもつて「異質多元」を統一しようと努力してゐるが、マルクス経済学と然らざるものに大別はできても、その各々の中において、とくに後者において、論

者の見解はまさに多様である。もちろんこれらを系統的に分類することはできる(たとえば、本書の巻頭論文、山中篤太郎「中小企業本質論の展開」参照)。

わたくしはわたくしなりに従来の諸見解を整理、反省し、わたくしの積極的見解を前掲書の中に展開したつもりである(「中小企業問題の本質」)。その中で、「中小企業問題」は日本独特のものだ、とする傾向がそれまでであつたことに反省を加え、日本のその特質は高く評価せねばならぬが、「中小企業問題」は日本の専売特許ではなく、資本主義の独占段階における一般の問題にはかならないという考え方を述べておいた(前掲書、三〇頁)。

戦後アメリカの small business に関する研究や資料は当時わが国にもポツポツ入ってきており、ドイツの「手工業」に関するものも若干入手し得たが、その他の国々に関するものはまことに乏しく、暗中摸索ともいふべき状態にあつた。しかも欧米で戦後中小企業問題が、戦前とは格段の質的差異をもつて意識化されはじめたことは断片的資料からもうかがわれるところであつた。ところで日本の中小企業研究の体験からも、かかる研究は先ず事実認識から始めねばならぬこと、従来の大まかな抽象理論や公式論で割りきることには頗る危険であること、さらに統計資料(これが元来頗る不備なのである)や研究文献を通じて、各国中小企業の具体的あり方に直接ふれぬ限り、ほんとうの理解はなかなか困難な問題であることがわかつた。たとえば「過当競争」といっても競争のあり方が具体

日本中小企業問題の国際比較

的にどう違うのか、「下請」と呼んでも具体的な「親」と「子」の関係はどうなのか、こういうことは、日本で経験し考へてゐることと、欧米の具体的あり方とは、言葉は同じでも大いに違ふのではないか、この違いを確かにつかみ、その上で、その相違をもたらず構造的な問題にまでメスを入れれば、はじめて生きた現実の分析もでき、理論も深められ前進できるのではないか。中小企業対策が日本では盛り沢山に並べられ、しかも実効なく空転してゐるが、本格的な政策体系も、かかる構造的な特質の正しい理解の上にはじめて形成できるのではないか。

以上のような問題意識をもつて一九五七年春から約一カ年、欧米十余カ国の視察研究旅行を行なつたのであるが、冒頭で述べた「中小企業」概念のあいまいさは各国においても同様であり、さらに各国の産業発展の歴史的背景、国民経済構造の相違を反映して、各国それぞれが、中小企業概念における伝統的考え方や中小企業そのものの具体的あり方における特殊性をもつてゐる、ということが先ず痛感された。しかし基本的問題は各国中小企業、零細経営の客観的あり方であり、各国民経済構造の中にそれが占める地位や全体との関係の実体である。考え方や矛盾意識化による政策形成以前の事実認識においては客観的な相互比較がある程度可能であり、これが先決の第一課題であるべきである。しかし短期間の外国旅行者にとつては、これは至難の業であつて、百余の工場を訪れ、中小経営者に会い、業者団体を訪れ、行政当局、大学研究所を訪問しても、ど

ここでは欧米との比較において一応確認し得た限りにおける日本の中小企業問題の特質を比較論的に述べてみたい。

(注) 中小企業問題の中心は中小工業問題にあると思う。もちろん国によって問題意識が中小商業問題に重点をおいているところもあり、問題の性質によって商業がとくに対象となる場合もある。しかしわたくしは工業構造を中心に調べてきたので、以下においても中小工業を主たる対象とすることをおこわりしておく。

二

まず比較的主観のまじらぬ統計的比較からはいって行こう。もちろん統計的比較といっても各国統計の基礎や区分やその諸条件の相違によって確実な比較といふことはむずかしい。さらに統計的事実の解釈の段階に入れば主観の混入はさげられない。しかし傾向ともいべきものは統計的データから比較的客観的につかみ出すことができよう。

第一表は日、英、米、西独四ヶ国工業の規模別(従業員数基準)従業員構成表であるが、これによって欧米と日本との零細経営、中小工場の全工業中に占める比重比較を通じて日本の特色がわかる。但しここで注意しておかなければならぬことは、
(一) これは企業単位の統計ではなく事業場単位の統計であるから、中小事業場は必ずしも中小企業を意味しないということ、つま

の程度右の課題に近ずき得たか疑わしい。「予備調査」とまでも行けぬかけ足旅行で、各国中小企業の真相をつかもうとすることが元来無理であって、早急な判断は頗る危険であるが、欧米の資料、文献をいくらかでもより正確に理解する手がかりにはなつたと思う。ところで、欧米においてもこの問題についての学問的研究は予想以上に未開拓であつて、さらに先ず実態を把握するための調査や統計資料も甚だ不十分である。むしろ日本ほど中小企業問題の意識された歴史が古く、その学問的研究も進み、著書、論文が豊富に出された。但し統計調査の不備は同様であるが——その効果はともかく中小企業対策が各方面に多彩に行なわれている国は珍しい、とさえ感じた。これはつまり、日本ほど中小企業問題が深刻な国はない、という有難くない現実に基づくのであろう。しかしこの日本の深刻な現実はわたくしの各国比較研究にとっては好都合であつた。というわけは、日本の中小企業の問題点を整理して、これを尺度としながら各国の問題を調べてみると、各国の中小企業問題の病状を比較的無駄をせずに診断することができ(各国では日本ほど深刻な病状を経験していないので学者、研究者の問題意識も比較的深刻でなく、こちらの問題提起によってはじめて問題を意識するというケースも少なくなかつた)同時に日本の特殊性も明らかにすることができるところである。いわば日本の問題性は重病病人のカルテのようなもので、これを念頭において各国の中小企業に聴診器をあてるという方法をとつたのである。

第一表 日英米独(西)工業規模別従業員構成

規模別	1—9人(日・独) 1—10人(英) 1—19人(米)	10—49人(日・独) 11—49人(英) 20—49人(米)	50—99人 日英米独	100—199人 (日英独) 100—249人(米)	200—499人 (日英独) 250—999人(米)	500—999人 (日英独)	1000人以上	合計 (単位 1000人)	中小企業合計 1—199人 (日英独) 1—244人 (米)
日本 (1955年)	19.9%	31.2%	9.6%	8.2%	10.3%	6.2%	14.6%	5,517(100)	65.9%
英国 (1951年)	4.2	11.0	10.0	12.6	20.0	13.0	29.2	7,596(100)	37.8
米国 (1947年)	7.2	8.7	9.1	15.6	26.6	32.8	32.8	14,294(100)	40.6
西独 (1955年) (注)	2.7	11.4	10.0	12.1	18.8	13.1	32.0	6,346(100)	36.2

(注) 西独は同国特有の「手工業」(Handwerk)を含めぬ Industrie のみの統計である。手工業統計は別表となつており、1950年度全工業に占めるその地位は次の如くである。
事業所数 84.5% (574,890)
従業員数 27% (172万人)
生産額 16% (777億DM)

この「手工業」は従業員数規模は10人未満に限らぬが、その平均規模は金属機械器具部門においては3.5人、その他の製造工業部門においては2.8人(ちなみに工業には含まぬが建築業においてはその従業員総数の79%、その生産額の76%を占めて大企業を含まず平均規模7.5人)であり、Industrie の平均規模67.8人(1955)に比すれば、圧倒的に零細規模のみを中心としていることがわかる。仮りにこの「手工業」を10人未満としてその層に加えれば、その比重は日本よりも遙かに高くなるものと思われる。

資料 日本………工業統計表 昭和30年総括表
英国………1951 Census of Production, Summary Table.
米国………Census of Manufacturers for 1947.
西独………Statistisches Jahrbuch, 1957.

り従業員二〇〇人未満の事業場の大部分は中小企業とみてよいけれども、若干の大企業の分工場、事業場等も含まれていることである。この点では第二表、第三表も同じで、もし企業単位、資本単位の統計ができれば、大企業や独占企業に所属する中小規模事業場は除かれるから、賃銀、附加価値、粗収益等の規模別格差はさらに鋭い傾斜を示すことになるであろう。わが国では昭和三十二年末施行の「中小企業基本調査」(サンプル調査)の結果が近日明らかになる予定であるが、これが企業別単位で行なわれた初めての右のような各項目にわたる総合調査であって、これを待たねば右の正確さは除かれない。

(二) 従業員規準の規模別統計が現在利用しうる最も確実な比較基準ではあるが、規模別・業種別の資本の有機的構成の相違は著しいものがあるから、従業員数基準は必ずしも企業資本量の大小と一致しない。オートメーション化した事業場は、従業員数はわずかも、投下資本量は甚大であり、その生産量も莫大であって、機械化のおくれたマニファクチャ的な業種の中小企業の従業員数と同一平面で論ずることはできない。戦後日本で従業員一、〇〇〇人以上の巨大工場の相対的比重が低下しているが、この事実をもって大資本、独占企業の比重の低下を推論することは誤りであり、生産、資本などの集中の基本動向を否定するがごときはもちろん正しくない。以上のような点を留意しながら第一表を読めば、国民経済における雇用の上での中小規模事業場のもつ意味がわかるし、生産額、

附加価値額の規模別統計は掲げなかったが、これらにおける中小規模の比重は前者に比すればいずれも低下するが、それでも国際比較における各国民経済における中小企業の地位は、第一表をもってしてもその概略はうかがわれる。

(三) 第一表をはじめ、その他諸表はいずれも工業全体の総括表であって、業種別ではない。実をいうと第一、二、三表いずれも業種別の詳細な統計比較としたときその意味するところはさらに具体的となる。つまり、さらに国際比較を正確にするためには各国民経済の産業構成の特質をも併せ示す業種別・規模別統計比較にまで進む必要があるということであるが、ここではそこまでの余裕がない。

第一表の内容について、まず第一に看取されることは、従業員一〇九人の零細工業、一〇一四九人の小工場の雇用する従業員構成比重において、日本は英・米・西独に対して三倍乃至五倍の大きさを示しており、それ以上の規模別従業員構成比重においては規模の大きくなるのに逆比例して日本のそれは、英・米・独のそれより急傾斜を示して漸減するということである。つまり中小企業の従業員比重が日本ではとくに高いといわれ、二〇〇人未満従業員規模を一応中小企業合計としたときに、たしかに日本の中小企業従業員が全工場従業員中に占める比重は約六六%で、英(三八%)、米(四一%)、独(三六%)の二倍前後に及んでいる。しかし五〇一九九人、一〇〇一九九人の中規模工場の従業員比重は、英米独のそれとほぼ同

じか、あるいはかえってそれより遙かに下廻るのであるから、日本の中小企業の従業員比重がとくに高いといわれる意味の内容を具体的にみれば、零細企業と小工場がとくに大きい比重を占めている、ということにはかならないことがわかる。つまり、企業の従業員規模別のピラミッド構成を図式的に比較すれば、日本の特徴は下層と底辺がとくにひろがっており、富士山型に頂点に向って鋭角的になっている点があり、欧米のそれはむしろ逆ピラミッド型になっているということができる。二〇〇一九九人、五〇〇一九九人の従業員規模においては日本の従業員構成比重は英米独のほぼ半分であり、一、〇〇〇人以上の大工場においては半分以下でさえある。

このことは、日本工業全体の工場規模の零細、中小性を示しており、産業部門別構成における重化学工業化の相対的低位、すなわち未だ中小規模業種の多い軽工業部門の比重の高いこと、さらに全体としての資本の有機的構成の低さを併せ考えれば、その発展の後進性をも暗示しているのであるが、だからといって、この事業場単位の従業員構成表のみからは、企業さらには資本の集中度が低いという即断はできない。むしろ中小企業、零細企業と大企業、独占企業との日本の特殊な各種の連繋の仕方、たとえば大企業、巨大企業が、自分の本工員をふやさず、下請工場や臨時工、社外工を特殊な差別的条件下で動員し利用する特殊な集中、支配構造をもその背後に秘めていることを注目すべきである。あとで述べるように、独占資本を頂点とする資本及び企業、経営の階層別構成において日本のよ

うに階層間、とくに独占・大企業と中小企業との断層ともいべき格差関係のひどい国はない。しかも両領域が、「二重構造」(「経済白書」昭和三二年度)というとか無関係の、近代的と非近代的の別々の世界のような印象をうけ易いが、実はこの両者は密接な内部構造的つながりをもっているのであって、いささか誇張して図式化すれば、階層別のピラミッド構成の内部に底辺、中腹から頂点に吸い上げる各種のポンプ装置がはりめぐらされているのである。俗に戦後「しわよせ」という素朴な言葉で独占資本の中小企業取奪機構と取奪関係が、いみじくも表現されてきたが、この取奪は戦後独占資本を復興させ、近代化させた二つの原動力(独占・大企業が直接雇用する労働者よりの搾取と共に)でもあったのである。

そして独占資本が主導権をにぎり支配する構造としてその形成が促進されてきた資本・企業の階層化と表裏して、わが国の労働市場、労働構成にもこれに対応する階層化、断層があり、これがまた戦後独占企業の雇用政策の支配の下に促進されてきたのである。つまり、戦前には未だわが国の労働市場は欧米との比較において幾多の特殊性をもっていたが、新規卒業労働力市場とそれ以外の労働力市場(これを「一般労働力市場」とよぶこととする)とに区分すれば、一般労働力市場が支配的であり、新規労働力市場は補充的地位にあった。戦後は両市場の位置が逆転してきている。戦前にはまだ経験工の価値が高く、中小企業から大企業へ移動することも可能であったし、労働移動の「自由」は欧米並みとはいえぬにしても未だ

認めることができた。戦後においては、労働力化率の増大をはじめ幾多の変化のあった中で特に注目すべきは、ドッジ・ラインで大企業が戦後のいわゆる「過剰雇用」を整理して「合理化・近代化」に乗り出し、朝鮮動乱後の拡大に対しても極力、本工の増員をさげ、下請工場や社外工、及び臨時工の利用政策をとった。そして昭和二八年以降は業界再編成の名の下に、戦時の異常状態における「協力工場体制」を例外として、戦前にもみられなかった広範囲な「系列化」政策をおしすすめてきた。この「企業系列」の中にはその上層には下請中小企業とは区別されるべきコンツェルン内の子会社ともみられるべきものを含むし、下請中小企業とみられるものもその上層には従来の下請とは異なる親とのつながり方の変化もみられるが、系列中小企業の大半がその本質において下請とかかわらぬ関係にあることは否定しがたい。

つまり戦後においては大企業は本工の補充は主に新規労働力市場からのみ行ない、これを各社内の養成施設で、各企業別の従業員として養成してこれを労働力の基幹部とし、一般労働力市場からは主に臨時工を採用するのみ、そして下請、社外工を利用する、という格差的政策をとっているのである。大企業の労働市場との接触のし方はかくして企業別、差別的の封鎖的なものであって、大企業内部における賃銀体系や職階制、退職金、福利厚生施設をはじめ労働条件も「終身雇用」的な、企業内に労働者を閉じこめる資本の意識的作用の下に作られている。大企業のみにも早く作られた労働組合

も、これに対応して「企業別従業員組合」というわが国独特の性格をもつに至り、真に産業別の横断組織への発展を阻まれている。個別資本の下に労働者階級を「従業員」として縦の関係に分断、従属包摂する独占資本の政策は、独占資本主義の運動法則の下に、わが国資本主義の特殊性によって倍加された相対的過剰人口の圧力を条件として、労働市場のあり方を欧米に較べて頗る特徴あるものとしているのである。

大企業が新規労働力市場から採用するのはそのごく一部にすぎず、せいぜい一割余りであって、しかも学校、「職安」等を通じてひろくこれを求め、且つ最優秀分子を厳選採用する。これができるのは、大企業が労働市場から採用するのは一部分にすぎないが、そのピラミッドの頂点に位置する支配的地位から、日本の全体的低賃銀の体制内でも著しい格差をもった相対的に有利な雇用条件で採用することにより、労働市場に対する主導権を握っているからである。大企業に雇用されなかった大部分の新規労働力は中小企業に向わざるを得ない。一般労働市場もまた大企業とは臨時工という関係をもつだけで、専ら中小企業の雇用にのみ道が開かれている。そして大企業における異常なほどの労働移動率の低さに較べて中小企業では一般にその低い労働条件へ抵抗する組織もなく、無言の抵抗の現われともいふべき移動率は高い。これは中小企業における経営の階層が下へ行くほどひどいようである。中小企業では労働力の年齢構成が若年層と老年層の両極に偏している傾向があり、少数の親方の多能熟

練工に配するに年少見習工という構成が特徴的であって中堅工不足が目立っているが、年少見習工が一人前の腕になると低い労働条件にあきたらず移動する。しかしむかしのように入大企業へ本工として採用されることは稀れで、かれらは工員上りの小工場主となるか、他の中小企業に就職する。つまり大企業は新規労働力市場の一部にしか門戸を開いていないので、一般労働力市場におけるかれらは中小企業間を流動するか、これと同じような賃銀格差をもった大企業の臨時工になる以外に行く道はないのである。そしてかれらの移動経過をみると概ね、中小企業の労働条件の格差層を次第に落層して行く転落的傾向をたどっているのである(朴木隆「労働市場の概況」昭和同人会編「我国完全雇用の意義と対策」所収)。

以上のような労働市場のあり方と賃銀はじめ労働諸条件の企業規模別格差、中小企業経営内の生産工程の分化の低位(中小工場は機械化、分業化が低位にあり、生産品種もあれやこれやをやらねばならぬので、職種の分化は低く労働者は多能化せねばならず、中小工場に就職して十年もすれば、大企業の近代的に分化した専門的職種工とは異質の「職人」になってしまう。このことがまた労働の上向移動を技術的にも制限している)等が、労働力の階層化を固定化しつづつある。しかしかかる労働の階層化が資本・企業の階層化を基本として生じていること、また中小企業の労働者は大企業の労働予備軍的存在であり、さらに下請、社外工という存在の場合は、大企業の臨時工と共に、大企業には雇用されていないが(中小企業労働者

は臨時工と異なり中小資本に雇用されていることはわかりきったことだが、とかくこれを忘れがちな公式論があるので注意する必要がある)大企業本工の補完的役割を差別的条件下に担当しているものであること、そしてこれら全体を含めて工業労働群に主導性と支配力をもっているものが大企業、とくに独占資本であることを忘れることはできない。以上のような意味を含めて第一表における日本の特質は理解するべきものと思う。

しかし右は問題の主要側面であり、一般的にみられる傾向ではあるが、業種別にみればさらに複雑な側面がある。それは、戦後の技術革新、新原材料の登場、新製品の出現など、これに対応する国民消費需要体系の急速な変化(戦前までの在来和式生活様式が衣食住、日用品必需品の各方面において洋式化、とくにアメリカ化しつつあること)とを反映して、産業の業種別構成に大きな変化が生じつつあること、つまりわが国の固有産業、在来産業、と呼ばれる領域(これはとくに地方産業と称せられるものの大部分を占め、且つ中小企業、とくに零細企業、問屋制家内工業・「手工業」が多い)が「斜陽」産業と呼ばれる衰頹過程にあることであって、いわゆる戦後の産業構造の「近代化」過程という歴史的变化の渦中において、業種別の衰頹型、飽和型、発展型の区別が明確化し、かかる産業の業種別構成変化が前述の主要側面に加わって、複雑な様相を呈している。

元来、業種別に考察すれば、重化学工業化、産業構成の近代化・高度化といわれる歴史的過程において、その主導的部門の事業場の

規模はますます飛躍的に拡大し、それを営むに必要な投下資本の最低必要量もまた飛躍的に増大する。社会的資本を動員、集中しうる金融資本グループ内の巨大企業、大資本はこれを営みうるが、個人あるいは同族資本の枠内に資本調達領域を局限されている中小企業には到底「参入」し得ざる領域といわねばならぬ。もちろんかかる近代化、高度化過程が、部品生産や二次製品部門、あるいは修理加工、その他の關聯産業領域に、中小資本でも「参入」しうる新領域を生み出すことも事実であるが、このような領域は相対的に縮小するのみならず、大資本は中小事業場をも経営しうるから、有利な領域にはこれが進出しようし、(一) 景気変動の危険転嫁、あるいは(二) 低賃銀、低賃利用等の目的をもって下請系列に中小企業を利用することもできる。したがって中小企業に残された有利な分野は縮小せざるを得ない。

中小企業が在来産業、地方産業などの非近代的領域に残存してきたのも、右の事情の然らしむるところであったが、これらの領域はいよいよ今日「斜陽化」が明確化し、転換に迫られつつあるが、転換に要する資本調達力も転換の余地もきわめて限られているとする、問題は深刻である。そしてかかる在来産業の大半、とくに底辺は家内工業者、手工業者等の零細企業群によって構成され、経営者も資本家とはいえず「事実上の賃労働者」が多く、その形態も問屋制家内工業が多い。前期的な問屋資本はそれ自体、今次大戦を通じて、決定的な没落を示したが、その主たる産業基盤は在来産業

部門にあったのであり、それが右の如く衰頹過程にあるのである。もちろん産業構造の近代化過程が、同時に新しい家内工業や零細企業領域を、わが国の低賃銀条件の下に生み出す一面のあることを否定するものではなく、さらに工業以外の商業、サービス業等における零細企業の簇生傾向(コーリン・クラークの意味する第三次部門人口の増大とは違った意味をもった相対的過剰人口の滞留場面としてのそれ)も注目しなければならない。第一表の小工場、とくに一〇人未満の零細企業の中には相当の部分にわたって、かかる衰頹過程にある在来産業の従業員を含んでいること、これらの層が欧米に比較して大きいことも、その内容に立ち入ってみれば現在急激な変化過程にあり、一面欧米型に近づく「近代化」傾向のあることを否定してはならぬし、しかもまた、かかる基本動向にありながら、かかる層の下にある低賃銀労働を基底としながら、「近代化」がまた新しく零細企業、小工場を再生産しつつあることも忘れることはできない。

三

ここには紙幅の都合上掲げないが、わが国工場統計表(工業統計表)が明治四十二年創刊されて以来、今日までの工業従業員規模別構成の推移をも加味しながら第一表の説明を補足してみよう。

(注) 今日の通産省「工業統計表」の前身は昭和一三年までの商工

省「工場統計表」であるが、これまでは五人未満の零細工場の調査を行なっていない。昭和一四年通産省「工業統計表」と改題、これ以来はじめて五人未満の零細工場の調査を行なうこととなった。さらに永い間に各種の統計基準等の変化もあり、厳密な比較はできかねるが、規模別従業員構成変化の傾向はうかがうことができる(推移表については流沢菊太郎「戦後日本工業構造の考察」伊東借吉編「戦後日本の工業政策」三五二頁参照)。

(一) 一〇人未満の零細経営においては、第一表の国際比較によれば、その従業員の全工業従業員中に占める比重は、日本は約二割、英国はわずか四・二%、米国は統計基準が違い、西独は注に述べているように「手工業」を含んでいないので、比較は不正確であるが、米国の他の統計によれば一〇九人規模の比重は英国のそれに近似している。ドイツの「手工業」という特殊存在を除いて、少なくとも英米などの典型的に資本主義の発達の高度化した国の型と日本とは零細企業の比重に、質的とも思われるような大差がみられる。

ところで、厳密に「自家労働」あるいは「家内労働」等を考える場合、その従業員規模は業種によってもいろいろであるが、家族労働は大体一―三人程度までが一般であり、これに若干の雇人を加えても、せいぜい五人未満のところが適当と思われる。しかし主人も自ら働く層としてみれば――これも業種、業態別に考えぬと不正確になるが――一〇人未満までとしてもよいかもしれない。元来いわ

ゆる「零細企業」なる概念は「中小企業」なる概念と共に頗るあいまいに使用されており、資本家的企業とそれ以前のものとの区分する意味において両者を区別して用いることは一歩前進であるが、未だ中小・零細企業の階層区分の厳密な学問的見解は十分整理、確立されるまで待たなければならない。わたくしはわたくしなりの見解をもって、ここで述べる余裕はない。まして「質的」範疇を業種、業態におかまいなしの一律の従業員数規模にあてはめること自体に無理があるのであるから、表現の不正確さは我慢しなければならぬ。

従業員一〇人未満の零細企業層は、わが国においても、その比重は歴史的動向として縮小してきているのである。明治四二年以降大正末年にかけて第一次大戦を経過するわが国資本主義の独占・集中時代には、米、英に似た集中現象が統計的にもみられ、従業員一、〇〇人以上の巨大工場の従業員比重が一三・九%から二七・五%へと約二倍にその比重を増加し、一〇〇人未満の中小企業がその従業員比重を五六・五%から四〇・四%へと各層いずれも減少するなかで、零細経営の減少率の高さがとくに目立っているのである。ところが、昭和初期の恐慌期に入るとむしろ逆の傾向が現われる。不況、大企業の合理化、人員整理、失業、半失業、潜在的、停滞的過剰人口の増大等の現象を反映して、一、〇〇〇人以上の巨大工場の比重は一三・八%(昭和六年)という明治四二年水準に低下し、一〇〇人未満の中小企業の比重は四九・三%(昭和八年)に増大する。

この中で零細企業（五—九人）の比重は世界恐慌の最中に昭和四年一〇・九％から昭和七年一二・九％へと、とくに大幅の増加を示している。今次大戦中は戦時経済の巨大企業集中政策、中小企業の「企業整備」の下にあって、一、〇〇〇人以上の巨大工場のみが独走的にその比重を増大して昭和一六年には二八・一％という頂点を示し、他はいずれもその比重を漸減しているが、とくに従業員一〇〇—九九九人の「中大」工場層の比重減少が目立っている。

戦後になると、既に述べた諸理由による一、〇〇〇人以上の巨大工場の比重減少と、零細企業の歴史的動向にもとづく比重減少とが並行してみられ、この間においてとくに注目されるのは一〇—二九人規模（昭和二五年二一・〇％→昭和二九年二三・五％）、三〇—四九人規模（昭和二五年九・二％→昭和二九年九・八％）、五〇—九九人規模（昭和二五年九・二％→昭和二九年九・八％）といった中小工場層、とくに小工場層の異常な比重増加現象である。一〇—二九人の小工場層の比重増加は戦前と比較すればさらに異常であって、戦前の最高が一七・七％であったのに対して昭和二九年には二三・五％となっているのである。このような小工場層の増加という傾向は、集中傾向がほぼ典型的にみられる英・米・独などの統計にはみることのできない、日本の特殊現象なのである。これは小工場の異常な開業率の問題と共に、前述の戦後における労働市場の変化、さらには大企業の下請系列利用などの日本の特殊事情を併せ考えなければ理解することのできぬ現象である。

満の小工場の比重が増加し、これらも当初からかかる規模ではじめられたものもあるが、概ね十人未満の零細企業としてまず開業し、これが成長したものが多く、などを併せ考えると、零細企業が単に「残存」という部分のみならず、新しく生まれる部分があること、そしてかかる零細企業、小工場層のあり方に日本の特質が多分にみられるのである。

先ず零細企業の末端にある「生業」「自家労働」と呼ばれるものは、独立小営業、問屋制家内工業、大工場や中小工場の下請、再下請、再々下請等の家内労働等、いろいろな存立形態があるわけであるが、大きく業種別に二分すれば、衰頹しつつある在来産業と、機械金属をはじめ新興消費財（化学繊維やビニール、プラスチックをはじめ衣料、食料品、日用雑貨など）関係などの発展型産業とに属するものがある。旧問屋制工業や独立小営業は概ね前者の衰頹産業の面に見出され、これらのものでもたとえ、下駄からハップ履き、ケミカル・シューズへの転換、セメント瓦の新製品進出に対抗するための在来の粘土瓦業への真空土練機の導入、銘仙織りからメリヤスや化繊服地織りへの転換など、品種転換、近代化機械の導入等で没落を免れうるものも少なくないが、このような「現代化」へ対応するための推転を行なう場合、多かれ少なかれ、企業間の階層分解が急速に進行し、資本主義化が進展する。小工場への上昇をみる少数のものと、多数のものの賃労働化および日本型の下請家内労働者化とが現われてくる。つまり旧問屋制は解体し、独立小営業は分解し、小工

一、〇〇〇人以上の巨大工場の比重が減少してきていることは、その生産額や附加価値比重は逆に増大していることをみても、近代化、合理化の進行をこそ物語るが、その経済的重要性の減少を意味するものではないことはすでにふれた通りである。むしろ巨大工場が合理化政策によって雇用吸収力を相対的に減少し、中小企業の雇用増大のみがこれをカバーしていること、しかもその中小工場の相当部分が巨大工場の下請として利用されている意味の方が、日本の特殊構造として注目すべきである。つまり日本の独占資本は自己の責任において雇用する従業員をふやさず、むしろ中小企業に雇用の責任を負わせ、極端な賃銀格差の下に中小企業労働者を迂回的に利用しているという特徴が明らかとなる。

一、〇〇〇人以上の巨大工場の従業員数の相対的比重低下と対照的なのは五〇〇—九九九人規模の大工場の比重増大（昭和二五年六・九％→昭和二九年七・七％）であって、これ以下のものからの上昇、これ以上のものからの下降等、いろいろ動態的にはあるわけであるが、オートメーションを先端とする近代化、合理化が、むしろ従業員数においては、五百人から千人、あるいは三百人から五百人という程度の規模の層を増加させている「質的」構造変化の側面のあることを忘れてはならない。

(二) 従業員一〇人未満の零細企業がわが国においても歴史的にその比重を減少しつつも未だなお英米の五倍近くも部厚い層をなしているということ、従業員十人以上三十人未満、あるいは五十人未満と下請家内労働が多くの場合再生産されてくるのである。発展型産業の面において下請制が広汎化していることはいうまでもない。

家内労働においては、その所得は大企業労働者より遙かに低くとも、「自家労働」であるから労働力販売の形式はとらず、「生業」と呼ばれるごとく家族が働いて喰べてゆけさえすれば、「利潤」はおろか、「賃銀」部分に喰い込む低い「工賃」でも甘んじて働く。学問的には「事実上の賃労働」と規定されても、かれらには独立営業者の自意識があり、しかも自らの労働力に対する正当な賃銀要求を近代労働者のように意識しない。わが国に家内労働が広汎にあり、下請家内労働が近代的産業の下でも再編利用されているという事情は、一般の賃銀水準をひき下げ、低賃銀、低労働条件への「しわよせ」を特徴とする不合理きわまる価格引下げ競争という形態の「過当競争」を生む一つの基盤である。欧米においても局部的にのみ発見される日本型の「過当競争」の業種を調べてみると、必ずといってよいほどその底辺に家内労働が見出され、右の事情が確認された。しかし最低賃銀制、家内労働法の歴史をもち、「苦汗制度」を排除してきた欧米においては、かかる形態はまさに「残存」であり、しかもきわめて局部現象のように思われた。

しかしわが国でも最近家族労働の減少、賃銀労働化の進行という資本主義化の発展がみられ、家族労働者でも一定の給与をもらうものが増加してきている。また在来産業の零細企業でも前述の如き機械化が導入されつつあるところでは手工的熟練工中心の労働力構成

や旧い労働関係が崩れ、若い新規卒労働力の必要と近代的労働条件が求められるにいたっている。

もちろん、わが国の特殊な過当競争の原因は構造的、総合的に理解されねばならず、家内労働、零細企業の多性にのみ帰することは一面的であり、後者の多源性すら単に後進性に基く「残存」という一面的解釈を許さぬ「新生」「再生産」の構造を背景にしているのである。下請制の日本の特徴、過当競争、賃銀格差、零細企業の多源性などは、日本中小企業問題を生み出す日本独占資本主義の構造的性質の現われなのである。

(注一) 零細企業問題がわが国中小工業問題の特徴の一つとなっていることを否定するものではないが、アメリカにおいてもこれが問題とされるに至っていることは興味深い。J. D. Philipsの前掲書によれば、零細企業は工業では食料品、木材木製品、印刷出版業等の業種に多いのであるが、むしろ中心は小売商とサービス業であり、小売商においては企業数の五一%、サービス業においては二一%を占めている。Little business という新しい範疇をもって著者は、ほとんど雇用労働をもたぬ従業員四人程度までの自家労働中心の零細企業を呼び、この零細企業がアメリカの非農業全経営数六〇〇万中、三〇〇万乃至四〇〇万という膨大な数を占め、数において重要性をもつにもかかわらず、スモール・ビジネスという余りにもひろすぎる言葉の中に包含され、しかもアメリカ

カ政府の中小企業対策は専ら零細企業以上の中小企業にのみ集中されて、これが顧みられぬため、零細企業は漸次衰頹過程にあるというのである。零細企業はたえず生れては死亡しているが、その出生率が高いのは容易に小資金で始めうるからであり、さらに失業者の一時の避難所となるからである。これが存続しうるのは、奢侈品や工芸的生産、あるいは顧客生産等大所得層の特殊需要があるとか、労働市場の不完全性とか、大メーカー、卸商等が商品の末端売捌機関として零細小売業を必要とするとか、零細サービス業の必要とか、いろいろあげられるが、かかる零細企業は自家労働を中心とした「生業」であるから、労賃の高さは比較的問題とならぬため、大企業の「しわよせ」をうけながら存続している。たとえば、大石油会社の配下にあるガソリンスタンド、自動車の販売業、連鎖店、中小工場の更の下にある下請業者等々、いずれも独占企業の指導価格の下に、あるいは下請「しわよせ」をうけ、その他各種の形態で大企業に従属的關係にある。零細企業主は独立企業の自己欺瞞的なほこりをもち、社会的地位を労働者より高いと自負しているが、その独立性はみせかけのものにすぎず、その収入はときには労働者よりも低いといった実情にある。中産階級のよりどころとしてこの零細企業があるが、かれらの組織力、団結力はきわめて弱く、政治的発言力はほとんどなく、独占企業、大企業への集中の経済的趨勢の中にあつて、その衰頹化傾向は歴然たるものがあり、一九五〇年以來その数は減少または

停滞傾向を示しているといわれる (J. D. Philips, Little Business in American Economy, 1958)。

以上のような零細企業のあり方には日本の中小企業問題との共通点をとくに顕著に見出すことができる。わが国においては零細企業のみならず、中小企業全体について一般的に見出される深刻な特殊問題が、アメリカにおいては主として零細企業にのみ(というといささか言いすぎかもしれないが)見出されるという点は注目してよい。

(注二) 欧州大陸に行くと中世紀以来のギルドの伝統を残して「手工業」という概念と徒弟、職人、親方の身分的序列をなおもとどめる技能訓練組織を中心とした特殊な手工業組織が一般的である。その典型でもあり、法的秩序も強いドイツがその代表であつて、ドイツにおいては手工業概念はあつても中小企業一般はほとんど問題とされていない。これに対してフランスにおいては零細な手工業層の上限を制限してそれ以上のものを「中小企業」と呼んでおり(大体従業員二〇〇—三〇〇人ぐらいまで)、イタリイもほぼこれに近く、中小企業を概ね従業員五〇〇人(工業)ぐらいまでとしている。

ドイツの「手工業」という概念は伝統的言葉であり、根づよかつたツンプトの伝統が十九世紀後半、資本主義の自由経済に應じて改変され、さらに第一次大戦後著しくその内容を変化させながら、第二次大戦後の今日、なおも伝統的面を残してきて、今日の

事態に適應させている。このドイツの手工業概念とその組織は、スイス、オーストリー、ルクセンブルグ、オランダ、ベルギー、北欧諸国にみられるそれらの典型であり、フランス、イタリイの手工業とも共通点をもっている。おもしろいことには東独においても、ユーゴーにおいても、東欧の社会主義圏の中でも「手工業」の形式だけは残され(東独においては形式的には組織形態はほとんど同じまま)、社会主義的に適應されているのである。

但し、ここで注意しなければならないのは、ベルギーにおいては、とくに「中産階級」としてひろく考えられ、手工業はその一部にすぎず、「中小企業庁」に当るものは実は「中産階級省」である。中産階級の構成は、(一)小工業家、(二)農民、(三)サラリーマン、(四)商人(商業一般と小売商)、(五)手工業、(六)自由職業、(七)公務員からなる(R. Cremer, Les classes moyennes en Belgique, 1935)。

また、ドイツの信用協同組合は「手工業」とは別個の組織であつて、ライプアイゼンとシュルツェ・デリッチとの二大組織があり、これらは国家と無関係な自主的組織で、前者は、農民を対象として発足し今日でも然りであるが、その貸出先は漸次農業関係や地方の中小企業へも拡大しており、後者は元来都市手工業を対象として発足したが、今日では手工業者のみならず、小売商(今日ではこの方が組合員として多い)、官公吏、自由業といったものまで包含するに至っている(Jahrbuch des Deutschen

Raiffeisenverbandes e. V.; X Jahrgang, 1957, Jahrbuch
des Deutschen Genossenschaftsverbandes für 1957.
II. Jahrgang, 参照)。

「手工業」は「インダストリー」(Industrie)に對立する概念であり、(一)親方的な技能的熟練を要する業種(したがって徒弟、職人、親方への技能養成と試験制度を組織の中核としている)、(二)市場生産としてのマス・プロ的レディ・メイドの生産ではなく、個別的な注文に應ずるもの、(三)独立的な個人的企業であること、等の内容をその特徴としている。つまり、機械体系による市場生産的、マス・プロ的な「インダストリー」においては局部作業への分業が特色となるから、この点で「手工業」と區別される。

ドイツの「手工業法」(Handwerksordnung)における指定業種は九〇余に上り、(一)建築、建設業、(二)金属、機械器具、(三)木工関係、(四)衣服・織物、皮革関係、(五)パン、菓子、肉や、粉ひき、醸造等の食料品、(六)義眼、義肢、義歯等の医療関係品のメーカー、理髪・美容師、洗濯や等のサービス関係、(七)ガラス器具、写真や、製本や、特殊印刷、陶磁器、楽器メーカー等々、の分類がなされつつある (Anlage A zu dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks)。手工業の平均従業員数は金属機械部門においては三・五人、その他の製造業部門においては二・八人(近年増大傾向)であるが、私がみた船舶機関の修理工場は近代的機械設備をもった従業員二〇〇人余りの立派な機械工場であったし、フォル

クスワーゲンの専門修理工場も電気器具関係の業者もいずれも近代的なもので、およそ「手工業」概念からは遠いものと思われるのになおも「手工業」概念に包摂しているわけは、前述の三つの特徴規定に大体準拠しているからである。建築業では従業員一、〇〇〇人にも及ぶ「手工業」がある由(建築業においては総従業員の七八%、その生産額の七六%を「手工業」が占めており、その平均規模は七・五人である)。このように元来の手工業領域の近代化、電気、自動車、機械等の修理や工事という新興部門の抬頭に依りて、「手工業」の範囲を拡げてきたわけである。研究所の文献をみるとドイツらしい論理で手工業と工場(Fabrik)との範疇区別の論争から、手工業とインダストリーの区別論争にかけて、大変な議論史の文献を無数にみることが出来る。

ドイツの「手工業」は「手工業会議所」(Handwerkskammer)に強制加入で、業種別の組織たる「同業組合」(Innung)には参加自由である。手工業会議所は政治に発言力をもって、手工業者の利益代表をするのみならず、国家の財政援助の下に立派な手工業研究所(手工業者のために各種の実験、試験等をしてやるのみならず、その主たる仕事は技能養成にある)をもっている。そして親方の免状を發給する。手工業者は徒弟を養成する義務を課せられており、週に有給でたとえば二日とか徒弟を養成施設に通わせる。ドイツのみならず、スイス、オランダ、スウェーデン等で市営、組合協同経営、あるいは国営の手工業研究所・技能養成所をみた

が、その立派さ、内容が充実して現実的であること、国や業者が技能養成と研究に熱心なことに頭が下る思いであった。西ベルリンのある研究所では頭のはげた親方や職人連が熱心に新しい技術の講義を聞いているのを見た。

さて、徒弟の数は職人との数の比率で一定に制限されていて、これはむかしのギルドのやり方を今日、職人の過当競争とならぬように利用しているものと思われた。手工業の開業は自由企業原則で自由である。しかし「親方」の免状をもったものがいなければ開業はできない。そしてほとんどすべての業主は親方である。したがって右の技能制度は事実上手工業者の開業を制限することになり過当競争を排除する効果をもつものといえる。

ところで「手工業」に属さぬ中小規模のインダストリーもあるわけだが、これが中小企業問題をもたぬ筈はなく、これらに対してどういう政策を打っているかと、ボンの担当課長にきいたら、たしかにそれは盲点でこれから金融対策など考えねばならぬが、しかしあなたのように中小企業の九割ぐらいままでが「手工業」に属しているから、現在の手工業政策が第一だ、と答えていた。

フランスでは税法上の特典から、ドイツと違って、とくに「アルチザン階級」(手工業)を従業員は一〇人未満に制限しており(厳密に言えば三親等以内の親族並びに徒弟以外に職人または助手を五名までに制限しているから事実上は一〇人未満となる。Commissariat Général du Plan de Modernisation et

日本中小企業問題の国際比較

d'Équipement, Rapport de la Commission de l'artisanat, 1957) それ以上のものを「中小企業」と呼んでいるが、「中小企業」の上限ははっきり規定されておらず、むしろ企業性格が、個人的所有、個人的経営とその責任、つまり「個人企業」の本質のものはすべて「中小企業」とするということであった。以上のようにヨーロッパ大陸では、その組織の是非の批判はさておき、ドイツの「手工業」を典型とする組織が、零細企業、小企業をとにかくも秩序立て、過当競争や大企業の「しわよせ」からこれを保護している。「手工業」の範疇の中には、「独立・自営」ということがうたわれており、ベルリンの Zwischen Meister の如き、デパートなど大商店の既製服(婦人服が中心)を「中間親方」が下請して、さらにこれを多数の家庭労働者や内職婦人に再下請せしめる形態は、「手工業者」が痛烈に非難する対象であって、戦後これにも家庭労働法が適用されて、その単価請負の最低賃銀率が決められ、その弊害が防がれることになっている。手工業会議所に登録せず、もぐりで自宅生産や修理を行なう家庭労働者の存在も過当競争の原因として非難され、かれらは「闇労働」(Schwarz Arbeit)と呼ばれている(その他かかる諸例については拙稿「日本中小企業の構造的特質と労働問題」—欧米と日本との比較—「季刊労働法」三〇号参照)。

(三) 中小企業とくに零細企業及び小工場の開業率の高じこと

人口にたとえれば死亡率も高いが出生率はさらにこれを遙かに超えているという注目すべき事実は、わが国のみならず、アメリカにおいてもみられ(但しアメリカでは日本以上に死亡率も高い)アメリカの零細企業においては前述の如く日本に似た一面の共通点を見ることができ、アメリカの中小工場の出生率の高いことは、日本より遙かに国内市場がひろく、未だ創意を生かせば中小企業が有利に「参入」できる余地が相対的にひろいこと、日本とは労働事情という基盤条件も異なり、相当の構造的相違がある。

日本の小企業の発生は、異常な相対的過剰人口と低賃銀制、とくに中小企業のひどい賃銀格差をもった低労働条件、並びに、わずかの資本でも容易に始められるという資本構成の低位な中小企業領域の存在、等々の特殊構造の下にみられる特殊現象であるといえよう。中小企業の閉業の実態調査は、さぶる重要な意味のある研究なのに、従来それはきわめて乏しく、戦前にはめばしいものとしては藤田敬三教授による大阪市大正区の中小機械器具工業の調査の中に見出される程度であった(藤田敬三「大阪市機械器具工業に於ける下請制」同編「下請制工業」所収)。これをみても三〇人未満の工場主の出身前歴の八割が「同種工業労働者」でありとなっており、なお残りの一割が「家業継承者」で、その先代も職工でありと推定されるから、これら小工場主の九割までが職工でありとみられた。

戦後においては、労働者職業安定局「中小企業事業所閉業状況調査」にもとづいて整理した中小企業庁の資料が昭和二七一九年に

わたって発表され、はじめて右の出生率、死亡率を全産業にわたって知ることができ、その異常な高率におどろいたのである。たとえば最も高率な五二九人の小工場においては開業率(年)七・九%、閉業率二・九%という驚異的増減率を示していたのである(拙稿「中小工業問題の本質」藤田・伊東編「中小工業の本質」所収)。しかしこの資料では閉業率の数字のみで内容は知るべくもなかった。

昨夏わたくしのセミナーの学生諸君が東京都港区の、機械電器、印刷、木工の三業種、一五五工場について共同調査を行なった報告「中小企業閉業の原因」(慶大セミナー委員会、セミナー論集第二号所収)は対象企業数が少なく、これをもって全般を推することは危険ではあるが、貴重な興味あるデータを提供している。これによると、機械電器(四七企業の中、五一一人規模四〇・四%、四〇一九九人規模三九・一%)では戦前、「同業種工員」あがりの企業主は四四・九%、「同業種事務員」あがり一〇・三%、「同業種技術者」あがり一〇・三%で、六六%までが同業種従業員上りであり、戦後は工員あがり一六・七%、事務職員あがり二七・七%、技術者あがり一六・七%となつて、工員あがりが増減している。戦後「他業種従業員」あがり一六・七%を加えると七八%までが従業員から独立したものであり、しかも大企業従業員あがりはきわめて少ないから、そのほとんどが中小企業の従業員の独立したものである。このほかには中小企業経営者の盲点たる商業的機能の欠陥をついて、販売先をよく知る商人あがりが一%あるのみ。機械関係は創業資

本が比較的高く(最低必要資本量がとくに戦後は近代化のため高水準となつてきている)、印刷(四三企業、一〇一九人規模五一・二%)はこれより低い、木工(家具中心、六五企業、五一一人規模九二・三%)にいたると業種の性格は著しく変り、ほとんど無資本創業に近いものであり、しかも徒弟職人―独立の旧形態のコースがなおも残っている。同業種工員」あがりは戦前七七・一%、戦後六三・三%、同業種従業員あがり合計、戦前八五%、戦後八七%となつている。印刷は機械と木工の中間型で、戦前「同業種工員」あがり四四・四%、「事務職員」あがり二二・二%、戦後は「工員」あがり三六%、「職員」あがり三三%となつている。戦前、戦後の変化として一般にいえることは、工員あがりの割合がいずれも減少し、事務職員や技術者あがりの割合が増加したこと、工員の賃銀水準や貯蓄、創業資本の調達能力の低下と近代化等による創業のための最低必要資本量の増大との関係で、工員の独立化が困難となつていること(さらにつけ加えれば住宅難で事業場入手が困難となつている)、これはとくに最低必要資本量の高い機械工業において顕著なこと、開業者にも、機械関係に多くみられるようにある程度資本を用意して小資本家として始めるものと、木工のようにむかしの「ノレンわけ」式に準る家内労働者として「独立」するものとの二つのタイプがみられる。

ところで独立時の平均年令をみると、機械工業では、戦前二七才、戦後三七才、印刷では戦前三〇・九才、戦後三九・五才、木工では

日本中小企業問題の国際比較

戦前二七・六才、戦後三六・七才という具合に、戦後はいずれも約一〇才年令が高くなつていて、前述の独立の困難化を物語っており、しかも停年退職者がほとんどみられないことは、注目すべき事実であった。

かれらの独立の動機(換言すれば停年に至らず中途退職して独立するに至つた原因)は主観的、客観的、さまざまの要因があつて、最も重要な調査事項でありながら、最も調査困難な問題であったが、最も多くわがわが客観的原因は、簡単にいえば、中小企業の低賃銀と退職金をはじめ福利厚生施設に乏しく且つ不安定な低位労働条件であつて、相当年令に達し前途に不安を感じると共に、家族妻子を満足に養ふ現職に対する不満な状態にあつたのである。しばしば聞かれた答は、「今のままでは喰つていけない。大企業には就職できない。無理をしてもなんとか独立せねばやって行けない。喰うために独立したので」というのであつた。そしてこれが全部とはいえないが、わが国における中小企業発生の一つの有力な基底的条件と考えられるのである。

四

日本とイギリスの常用労働者一人当り、一カ年附加価値額、現金給与額、粗収益額を比較した第二表は日本とイギリスとの中小企業の在り方の質的相違を物語っている。

- (1) 附加価値額というのはイギリスでは純生産額(net output)

第二表 日英工業規模別常用労働者一人当り一ヵ年(A)附加価値額(B)現金給与額及び(C)粗収益(A-B) 単位 磅 (1磅=1008円換算) (四捨五入)

規 模 別	10-19人 (日)		20-29人 (日)		30-49人 (日)		50-99人 (日)		100-199人		200-299人		300-499人		500-999人		1000人以上		平均	中小企業平均 10-299人(日) 11-299人(英)	4-9人 (日)
	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)	(英)			
附加価値額 (日本)	263	282	316	375	461	542	597	673	724	724	448	330	246								
(A) 附加価値額 (英国)	584	644	644	630	656	677	716	711	712	712	682	639	330								
現金給与額 (日本)	119	124	132	146	162	178	200	217	274	274	170	131	109								
(B) 現金給与額 (英国)	332	341	341	343	349	350	357	372	409	409	370	344	344								
(C) 粗収益 (日本)	144	158	184	229	298	363	398	456	451	451	279	199	136								
(C) 粗収益 (英国)	252	303	303	287	307	327	359	339	303	303	326	295	295								

(注I) 粗収益とは純生産額(附加価値)より給与額を引いたものであって、原価割分その他が含まれているから、粗収益と呼ぶことも正確ではないが、便宜上この言葉を用いた。イギリスの純生産額(net output)は他の部門との生産額との重複計算をさけるため原材料、燃料、動力等の金額を粗生産額から差し引いたものであるが、わが国の附加価値とはほぼ同じ概念とみてよいであろう。

(注II) 資料 昭和30年通産省工業統計調査(中小企業統計「中小企業統計要覧」1958)より計算。
英国……1951 Census of Production, Summary Table, Part I Table 4より計算。
* net output
[附] フォトリカ製造工業規模別常用労働者一人当り一ヵ年附加価値額(単位\$) 1954年、規模別 1-19人 20-99人 100-249人 250-499人 500-999人 1000人以上
6310\$ 6267 6850 7230 7570 8180
(77%) (75%) (84%) (88%) (92%) (100%)
資料 Statistical Abstract of the U. S. 1957. P. 797. より計算。

と呼んでいるが、総生産額から、原材料、動力費等を除去した残り、減価償却額を含んでいるが、これをも除けばまさにその経営で年間新しく生み出された「価値」部分(厳密ではないがV.M.の価格現象部分)を意味する。但しここで注意せねばならぬことはわが国の中小企業の附加価値額が、一〇〇人以上の大工場に比して三六%—六四%という程度に著しい格差を示していることは、一つには中小企業の低生産性を反映しているが、そればかりと思うと大間違いで、実は、巨大企業の生産物価格は独占的価格であるのに、中小企業のそれは過当競争と「しわ寄せ」によって不当に引き下げられた低い価格であるということである。

(2) 第二表を通じていえることは、イギリスでは、一人当り年間附加価値、現金給与額、粗収益すべてにわたって大・中小の格差はわずかしかない。せいぜい格差は二割以内で、粗収益に至っては、二〇〇人から一、〇〇〇人までの層が、かえって一、〇〇〇人以上の大工場より高い。これに反してわが国では三項目いずれについても規模別格差は急傾斜を示して鋭くみられ、最小規模(四—九人)では一、〇〇〇人以上の大工場に比して附加価値三四%、現金給与三九・四%、粗収益三〇%というひどい低さになっている。

(3) さらに現金給与の実額を比較すると、日本の大企業では附加価値額はイギリスのそれを上廻っているのに、現金給与額はイギリスのその六割余にすぎず、したがって粗収益はイギリスのそれを五割も上廻っている。つまり日本では低賃銀体制によってイギリス

日本中小企業問題の国際比較

第三表 日英米独規模別工業賃銀格差

規 模	1-9人	10-49人	50-99人	100-499人	500-999人	1000人以上
日本 (1955年)	40.0%	45.7%	53.5%	64.8%	79.1%	100.0
米国 (1954年)	62.9	75.7	80.0	82.9	88.9	100.0
英国 (1949年)	—	82.2	83.7	85.5	89.3	100.0
西独 (1954年)	81.7	87.8		91.6		100.0

(注) (1)資料 日本……通産省「昭和30年工業統計」
米国……Census of Manufactures for 1954.
英国……1949 Census of Production.
西独……Arbeits- und Sozialstatistischen Mitteilungen, 1954, S. 57.

(2)日本の賃銀は給与総額を常用労働者数で除したものの粗収益を五割も上廻る成績を上げており、しかもこの巨大企業の高収益率は、中小企業の極端な賃銀格差をもその源泉としており、さらに中小企業の粗収益の低さをもその源泉としていることがうかがわれる。附加価値中の現金給与額と粗収益との比率を仮りに、労働の分配率とするならば、イギリスにおいては概ね各規模層を通じて、賃銀五六・七%、粗収益四三・四%であるのに対して、日本のそれは逆で、粗収益六割前後、賃銀四割前後であり、これが一〇〇人未満の中小・零細企

業に行けば行くほど、粗収益比重が下る。すなわち中小・零細企業においては「しわよせ」取奪と低生産性によって、附加価値総額が低いので、その下にある労働者の賃銀をおし下げるにも最低限界があるので、その粗収益が低くならざるを得ない、という事情を示している。わが国中小企業が資本蓄積のできぬわけはここに一応示されているといえよう。

イギリスのみならずアメリカの事情の一端も附表に示したが、ドイツも同様で、米独等多少の相違はあれイギリスと同じ傾向を示し、日本の著しい格差と対照を示している。

五

冒頭の章でわたくしは日本の中小企業の問題点を整理して、これを尺度として各国の中小企業問題を打診して歩いた、と述べたが、これを要約すればつぎの四次元の問題点である。

- (一) 中小企業の各個別経営内部の問題（これは元來資本量の小さいということ、小規模性という単純な事実のもたらす制約から基本的には生じている問題点で、これと関連して経営構造の遅れていることなどの質的側面が加わってくるが、小規模矛盾の克服には次ぎの組織化の対策が現われ、個別経営内部のみに限れば、近代化とか合理化の問題といわれるもので、その一半は中小企業家個人の努力で解決しうる問題であるが、つぎの各次元の問題に起因する面も多い。）
- (二) 中小企業の相互の関係の問題（たとえば過当競争とか協同化

といった問題、これは中小企業の組織化によって解決さるべき領域だが、さらに前記と同じく組織化によって解決できぬ限界もある。）

(三) 中小企業と大企業とくに独占資本との関係（これは今日ではつぎの(四)とも不可分に結びつく問題であるが、たとえば下請関係、系列化などの問題は両者の直接的関係であり、あるいは「原料高・製品安」といわれる独占価格を通じてのしわよせ、あるいは大企業の中企業領域への侵入という競争関係——この場合、多く二次製品への大企業の進出等大企業は中小企業を下請に系列化して侵入してくるから、系列中小企業と非系列中小企業との関係ともなる——及び金融機関の集中と集中融資、系列融資などによる中小企業の金融からのしめ出し問題など、さらに別の領域の問題には大企業と中小企業の賃銀格差、労働条件の格差の問題——これら労働問題はここであげるより全体の問題の基底といった方がよいかもしれない等々。）

- (四) 国家財政・経済政策を通じての中小企業へのしわよせ——独占資本、金融資本と国家との結びつき、この国家独占資本主義といわれるメカニズムを通じての中小企業取奪の問題（重税、財政支出の大企業への集中、国家の政策の独占資本偏重等々。）
- つまり以上四つの次元における問題点を通じて、中小企業において生み出された剰余が中小企業に蓄積されず、大企業、巨大企業に集中され、したがってまた中小企業の経営内部の質的向上が阻まれ、窮迫した中小企業の価格切下げ競争、過当競争が激化せざるを

得ない、という悪循環をくりかえしているのが、わが国中小企業問題のあり方なのであるが、これらの諸点は、諸外国においてはどうかを比較してみたのである。

結論からいうと、前記(四)の国家独占資本主義といわれるメカニズムを通じての「しわよせ」(取奪)現象は日本だけでなく、戦後各国共通の現象であり、(三)の独占価格のシェーレ問題と共に、「重税、金融難、原料高・製品安」「国家統制や政策の大企業偏重」という中小企業の不満が、今次大戦中から戦後の今日にかけて欧米でも中小企業問題をやかましくさせてきた共通の問題点であることがわかる。(一)(二)の問題点も程度の濃淡はあるが、多かれ少なかれ発見された。しかし(三)(四)による「しわよせ」の程度やそのあり方、(一)(二)における問題点の深刻さにおいては、わが国ほどひどいところはない、という印象をうけた。

現象面だけからいうと、諸外国に或る程度、あるいは局部的にかみられず、わが国においておどろくべく広汎化し、深刻化している特徴点はずの三点である。

(A) わが国の下請関係の特殊なあり方、すなわち欧米には全くといってよいほどみることのできなかつたひどい下請支払遅延、さらには不平等な下請準備切下げ、対等ならざる親企業と下請企業との関係、下請の従属性など、総じていえば大企業の不合理きわまる下請「しわよせ」と、これを可能ならしめる大・中小企業間の「非民主的」ともいべき関係。

日本中小企業問題の国際比較

(B) わが国の「過当競争」といわれるものの特異なあり方、これについてはすでに一部についてふれたが、日本の特徴は、合理化や生産力高度化によって原価を切下げ、その上での価格引下げ競争という面は弱く、むしろ、労働条件(賃銀、労働時間、労働強度等)に「しわよせ」することが容易であるため、労働コストに伸縮性があり、自らの工場の労働者のみならず、下請、再下請、さらには家内労働、内職等の利用という中小企業内部でさえ階層の上から下への労働「しわよせ」ができる構造になっているので、ますます右の事情は深刻となる。かくして労働コストの伸縮性をテコとしての、欧米ではE.P.H.とされる不合理な価格引下げ競争という形態における「過当競争」が一般化していること。

(C) 第三表でもはつきりわかるような三割乃至六割にも及ぶ規模別賃銀格差の存在(欧米ではせいぜい一、二割で、これには衰頽産業や農村地域に中小企業が多いという業種別、地域別格差も加わっており、同一地域、同一業種の規模別格差はきわめて僅かで、学者すら規模別格差は余り問題にしていなない。)

ところで、右の三つの現象的特徴は、実はわが国の特殊構造に根ざしていることがわかる。三つの問題は、いずれも関連し合っている。独占的企業は独占的価格をはじめ前述のごとき広汎な取奪機構を整備しており、その生産性も高いから、超過利潤、さらに独占利潤を収めうるし、したがってまたその下にある組織労働者はわが国の全体的低賃銀体制の中にあつて組織力をもって賃銀を相対的にあ

げることが可能である。これに反して中小企業は「過当競争価格」ともいふべき事情にあり、さらに諸外国にも類をみぬ前述の各種の「しわよせ」をうけており、しかも生産性が低く、「平均利潤」に当るべきものも得られず、賃銀に「しわよせ」して利潤を生み出そうとするし、中小企業の労働者は無組織で抵抗力がないから、その賃銀は極端に切下げられざるを得ない。かかる事情はさらに第二章で述べた戦後の労働市場の日本の特殊構造によって裏打ちされているのであるから、賃銀格差は戦後、とくにドッジ・ライン、朝鮮動乱以後、わが国独占資本主義構造の再編、復興と表裏するかの如く、戦前にもみられぬ深刻さで進行してきたのである。賃銀格差の原因、過当競争の原因については、もつと論ぜねばならぬ点があるが、ここでは主要点を指摘するにとどめる。

下請関係にしても、アメリカ等で、単に社会的分業としてではなく、大企業が「景気変動のクッション」としてこれを利用し、中小企業の間接費の低いことを利用するなど、さらに、資本金の大小による力関係の不平等性等、問題がないわけではない(フランス、イタリア等でも下請「しわよせ」の例がある)。しかし日本のそれと比較すると雲泥の相違である、日本で下請「しわよせ」がこのようにひどく行ないうるのは、下請中小企業が、低い経営内容で、専門的技術をもたず、しかも過当競争がはげしいという条件がまずあげられるが、基本的には、上からの「しわよせ」を労働者に転嫁し、さらには再下請へ転嫁しうる、という特殊な労働事情のあることがわかる。

由競争段階に、資本家同志が競争条件の平等を求めて労働条件の規制の平等を求めたことも忘れられない。

わが国においては戦前まで労働者の団結権、団体交渉権は認められず、工場法の施行は著しくおくれ、しかも小工場、零細企業はその適用を免れた。戦後の労働基準法はすべての雇用者をもつ事業場に適用されるたてまえではあるが、中小企業にはその運用は緩和されている。日本の独占資本は対等、同一平面上で中小資本と対せず、つねに上と下の、縦の関係でこれに対し、かれらを自己の傘下に従えて独占的競争を内外にわたって行なっている。したがってまた、大企業、特権的資本が、イギリスの場合のように、労働者の搾取条件の平等を求める必要もなかった。むしろ中小企業の低労働条件、格差をもった賃銀は、かれらが迂回的に利用するところのものであり、大企業の組織労働者の賃銀要求をも、抑えうる死錘としても利用しうるものである。かくして賃銀格差と二重構造とが形成されているのである。

もちろんこの場合、すでに前にふれたように、あまりに短い年月の間に、封建社会から資本主義の高度段階に急発展してきたという特殊事情による産業構造のヒズミも加わっていることを否定するものではない。

ところで、最近巨大企業の技術革新導入、「近代化」とともに系列下請企業もこれに対応する「近代化」を行なわざるを得なくなり、さらに系列企業のみならず、一般中小企業、さらには地方産業にお

(注) アメリカの下請についてはたとえばOEEC, Some aspects of the motor vehicle industry in the U. S. A., 1952 (OEECのTechnical assistance missionの報告書) Ford Motor Company, Partners in progress—A supplier's guide to purchasing, 1957. J. S. Day, subcontracting policy in the airframe industry, 1956. など参照。

歴史的にみれば、わが国の独占資本は明治期の特権的資本で、下から自生的に成長してきた、のちの中小資本たるべきものと、生産力の発展段階からいっても、特権的地位からいっても断層をもっており、資本が対等に自由に競争するという欧米の古典的な自由競争段階は日本では本格化しなかった。そして特権的資本は、明治末年から第一次大戦期にそのまま独占資本——日本型の「財閥」と呼ばれる——に発展したとき、下からの発展は漸くそれ自身の産業革命を迎えたが、右の断層は中小企業問題として構造的となった。

さらに基底としての労働事情についてみれば、イギリスを典型として、十九世紀産業革命展開時の原生的労働関係はやがて工場法の施行、労働者の団結権、団体交渉権の確立等を背景として漸次改められ、近代家内労働、近代マニユファクチュアなどにおける労働条件のひどい格差は、工場法の拡大施行と共に、近代工場へ推転するか、整理されるかして、労働条件の平準化、産業の二重構造の是正傾向が、資本主義の不均等発展の中にあっても進行した。古典的自

ける在来工業までが、前述の如く「近代化」せざるを得なくなっている。この場合、労働過程の変化に対応して労働力構成も変り、旧型熟練工に代って優秀な新規卒労働力を中小企業も求めざるを得なくなる。これを求めるには第二章で述べた労働市場の変化からみても、大企業と競争することになる。かくして中小企業の余りに低い労働条件は、それが求める労働力の要求に対して、矛盾を生じている。中小企業の極端な賃銀格差、低位労働条件は今や、その近代化に対応して所要される労働力の需要、供給の経済法則からみても壁にぶつかりつつある、といわねばならない。

かくして労働行政当局の奨励政策もあったが、中小企業自体の問題に最低賃銀の業者間協定が生まれはじめたのである。退職金制をはじめ中小企業の労働者の高い移動率をおさえ、かれらを定着せしめる必要も痛感されてきた。最低賃銀の業者間で決った水準は、見方によっては、労働力の需給関係で決った水準とみることもできるが、その実際は賃銀格差を是正してゆくためには余りに微少な作用しかもたらしていない。過当競争を防止するため、あるいは商社や親工場の買叩き、下請単価切下などの「しわよせ」に抵抗するため、ということ意識して最低賃銀の業者間協定を行なっている例も少なくない。労使間の協約でこれが決ったところはいづれも業者間協定より高くなっている。したがってまた労働組合ができぬ前に、あるいは組合の協約要求が出されぬ前に先手を打って業者間協定を作ろうという傾向も多くみられる。

しかし労働力の買手のみの一方的な「カルテル」にも等しい業者間協定をもって、最低賃銀制とする考え方は、売手たる労働者にはもちろん、国際的通念からいっても承認しがたいものと思われる。買手のみの「カルテル」では、今は最低賃銀を引上げるといっても、買手は元来安いことを求めるから、全体としての賃銀支払額の増大を抑え、低賃銀を固定化するものになりやすいし、わが国の賃銀格差、さらには二重構造を是正するテコとしての作用などは望むべくもない。

わが国の中小企業問題の特質は、前述の如き特殊構造を通じて、独占資本を頂点とする上からの「しわよせ」が苛酷になされ、これをはねかえす組織力も抵抗力も中小企業にはなく、さらにドン底で最後に「しわよせ」を負わされる中小企業労働者も無組織で、いわば「底抜け」の井戸のようなものである点に要約される。しかし中小企業の低労働条件も経済の自然法則からくる限界にきている。中小企業労働者の組織化運動が、昭和三〇年以来発展してきたし、効果的な最低賃銀制の要求も強まってきている。中小企業者自身も漸次、前述の如きメカニズムを意識しはじめたし、かれらの組織は、その「二重性」(上から「しわよせ」されるが自分も資本家として労働者をひどい条件で搾取していること)の故にまことに弱いが、次第に成長しつつある。

中小企業対策の方向は、「底抜けの井戸」に底を作ることと、上からの「しわよせ」を除去すること、即ち労働政策と総合的経済政策

とが相俟たねばならない。しかし現在の経済政策が「しわよせ」を促進する方向に向っている限り、その単なる糊塗策にすぎぬ現在の中小企業経済政策の効果を待ってからは、漸次最低賃銀制を前進させてゆくつもりだ、というような約束は信ずることができない。だからこそ中小企業者は「サンドウィッチ」になることをおそれている。経済政策の基本方向が改められぬ限り、下からの力で労働政策を推進させ、この刺激によって中小企業者を自覚させて、上からの「しわよせ」に抵抗する必要を認めさせねばならないであろう。

〔附記〕筆者の不手ぎわのため前半で余りに紙数を費し、本論ともいべき第五章で論ずる予定の問題を圧縮、割愛せざるを得なかった。なお、時間的余裕なきまま旧稿の一部を加筆訂正して採用した部分も一部にあることをお詫びする。本論で論じつくされなかった諸点については左記の拙稿を御参照下されれば幸甚である。

- 「中小企業の労働運動と日本経済」(月刊「労働問題」一九五九年二月号)
- 「中小企業の問題点と政策への反省」(公正取引協会「公正取引」一九五九年二月号)
- 「日本中小企業の構造的特質と労働問題」(欧米と日本との比較「季刊「労働法」一九五八年十二月号)
- 「欧米と日本の中小企業」(国際的視角からみた日本への反省「(商工組合中央金庫「商工金融」一九五八年十二月号)

農業における調整的生産価格の「限界原理」と「平均原理」

——差額地代第二形態論の一考察——

常 盤 政 治

まえがき

一 問題の所在

農業における追加投資の特殊性

——生産性の低下する追加投資とその契機——

三 最劣等地における調整的生産価格の「平均原理」

——生産性の増進する追加的資本投下——

四 むすび

まえがき

わが国における地代論の研究は相当多くの人々によって行われ、地代論をめぐっての論争が昭和の初年以來活潑に行われてきたことは周知の如くであるが、これらの研究及び論争は主として「虚偽の社会的価値」の源泉及び本質の究明に関する論議であった。

「虚偽の社会的価値」の存在は農業における市場価値法則の特殊性を集中的に表現するもので、差額地代論のキーポイントであるが

農業における調整的生産価格の「限界原理」と「平均原理」

故に、従来の地代論争の中心点がこの問題に置かれてきたことはけだし当然といわねばならない。しかし、それを差額地代第一形態論のディメンションでのみ即自的に解決しようとするとき、そこにはおのずから限界があるように思われる。土地生産物の市場価値規定の特殊性は——したがってまた「虚偽の社会的価値」の本質も——差額地代第二形態論を媒介としてはじめて充分に解明されうるものといえないであろうか。けだし、差額地代第二形態論においてはじめて、農業における追加投資の条件の差別性と同一性が展開され、資本の法則が農業において貫徹する姿がより具体的に剔抉されるからである。第一形態論では土地生産物の市場価値規定の差別性の面が前面におしだされ、差別性がいわば即自的にとりあげられているのに対し、第二形態論では同一性がとりあげられるなかで差別性が位置づけられているが故に、農業における資本の「生産力増大」の法則貫徹の姿がより具体化されているということが出来る。そのことをわれわれは農業における市場調整的生産価格形成の「限界原