

購買高に応じた剰余金の分配と生活協同組合

井 田 喜久治

問題の所在

- 一 購買高に応じて分配される剰余金とは何か
- 二 生活協同組合と商業資本

問題の所在

かつて消費組合と呼ばれ現在生協の名の下に広く親しまれているその生活協同組合⁽¹⁾が、従来、配給組織あるいは中小商業上の問題として、商業論研究上一定の位置を占めてきたことは、よく知られている通りである。たとえば、商業論研究者として高名な谷口吉彦氏と増地庸治郎氏とは、消費組合とは何か、その特徴はどこにあるのか、の諸点について、それぞれ、次のように説明されている。

購買高に応じた剰余金の分配と生活協同組合

(1) 昭和二三年七月制定された「消費生活協同組合法」第三条は、「名称」として、次のように規定している。

「消費生活協同組合又は消費生活協同組合連合会は、その名称中に消費生活協同組合若しくは生活協同組合又は消費生活協同組合連合会若しくは生活協同組合連合会という文字を用いなければならない。」

2 消費生活協同組合又は消費生活協同組合連合会でない者は、その名称中に、消費生活協同組合又は消費生活協同組合連合会であることを示す文字を用いてはならない。

3 消費生活協同組合又は消費生活協同組合連合会は、その名称を使用することを他人に許諾してはならない。」

一 谷口吉彦氏の所論

「消費組合は消費者自身の協同組合組織によって、商品配給ことにその分配機能を果さんとするものである。……消費組合の経営方針として一般に認められる所は、現金主義、市価主義、および配当主義の三である、併し乍ら是等の原則が吾が国においても果して文字通りに行はれうべきや否や、また組合発達の初期においては、是等の原則は如何に制限さるべきかはなほ研究さるべき實際問題である。いま京都市に於て実際に行はれつつある所を見るに、

一、現金主義を……原則として……標榜しつつある組合でも、實際は掛売主義を主とするものが多い。……。

二、市価主義か原価主義かの問題は……寧ろ配給価格を決定する場合……の方法上の問題で……何れの場合でも厳密なる市価主義……は、わが国の特殊性においては行はれ難い……。

三、配当主義即ち剰余金を購買高に應じて配当するの主義は、吾国ではまだ重要な實際問題となるまでには至つてゐない。その理由の一つは多くの組合は今なほ発達の初期にあつて、多少の剰余金はあつても、之を剰余資本の償却にあて積立金として運転資金に流用せねばならぬからである。第二の理由は、すべての組合は市価と同値に配給して剰余金を残すよりは、むしろ安価主義をとつて剰余金を少からしめんとするからである（『配給組織論』三三三―三三四）

二 増地庸治郎氏の所論

「商業の発達によって消費者は、物資を便利かつ低廉に買うことができるようになった。しかるに配給組織が漸次複雑となるに従い、その間に必ずしも必要でない部分が生じ、また商業者の中にはいたずらに自己の利益を重んじて、本来の任務を忘れるものが現われるに至った。とくに小売業者ではこの傾向が大であり、ために種々の弊害を生ずるに至った。そこで消費者は遂にこの不利不便を免かれるために連合して組合を組織し、小売商を排除して直接に卸商または生産者から大口に買入れ、これを各自に分配するようになった。これが消費組合の起源である。

消費組合の取引方法は、理想としてはすべて現金売とし、販売価格は一般の市価によるけれども、この売上高から仕入原価と営業費などを差引いた剰余金を、期末において購買高に応じて組合員に分配すべきものである。英国その他において消費組合の成功したのは、この購買高利益分配法……の原則を厳守したためであった。この原則は、ロットデール式経営法の中核をなすものである。しかるに、わが国の消費組合においては、掛売が許され、また御用聞配連制度を用い……かつ、仕入の拙劣などのため、かえって小売商人よりも不利な地位に立つことが少なくなかった。

……。

要するに消費組合……が充分に発達した暁には新たな経済社会が出現すべきはずであるけれども、この理想の実現は到底近い将来において期待することを得ない」（『新版商業通論』六七—六九ページ、千倉書房）。

一読して明らかかなように、両氏の所論には本質的な意義のある内容は殆ど含まれていない。ここには、いわば見たまま聞いたままの表面的知識が、多少整理して並べられているだけである。たとえば、谷口氏は、いわゆる三つの原

則を平面的に並べ、「配当主義の原則」に関して、「吾が国においても果して文字通りに行はれうべきや否や研究さるべき實際問題である」といい、「吾国ではまだ重要な實際問題となるまでには至ってゐない」ともいわれる。それでは、谷口氏が「實際問題」すなわち組合の事業経営にとって重要な意義を認めておられるものと推測することができる。「配当主義」とは、どのような「主義」なのか。「配当主義」とは、他の二つの「主義」について「現金主義か掛売主義か」「市価主義か原価主義か」といわれるのとまったく同じ、便宜的な主義でしかないのか。「配当主義」とは、誰もが何時でも思いのまま延期したり廃止したりすることができる「主義」でしかないのか。「配当主義」とは、この「主義」を廃止した消費組合が、言葉の正しい意味で、依然として消費組合としての性格を持ち続けられるような「主義」なのか。

消費組合の本質を生き生きと反映しているものとわたしには考えられるこの原則上の諸問題にたいして、両氏の所論には解答らしきものは、一つも用意されていない。そして、その理由のもっとも根本的なものは、商業資本についての正しい理論の欠如に求められる。

ここで、わたしは、かねてからの問題であつた流通費と商品の販売価格との関係の問題を解明して、純粹な流通費を『資本論』の「商業資本」の説明のなかに正しく位置付けることを主な課題とした前著『商業資本の研究』（以下『研究』と略称）の説明を、本稿の主題との関連で必要なかぎり整理しておきたいと思う。

商業資本は、それが商業資本の形で存在するかぎり、産業資本のうちはまだ市場にあつて商品資本として存在している部分であり、それが貨幣資本の形で存在するかぎり、生産のために前貸しされた資本のうち貨幣準備としていつでも産業家の手にあつて貨幣資本として流通しなければならぬ部分である。

だから産業資本の単なる機能形態であるこの流通資本が商業資本に転化したからといって、商品資本の変態W/G—Wすなわち売買行為は、価値や剰余価値を創造するものとなることはできない。むしろ、売買のために、客観的には商品に関して必要な、主観的には資本家に関して必要な時間は、価値や剰余価値の形成を制限する。産業資本家と商人との間で行なわれる商品資本の変態を媒介するための機能の交替がもたらす効用の基本は、価値や剰余価値の形成を制限する要因であるこの変態とそのため操作とに必要な時間を短縮して、これをますます観念的なものにすることができる点に求めなければならない。商業資本が資本の流通時間つまり販売時間と購買時間との短縮に役立つかぎりでは、あるいは商業資本が流通費の節約に役立つかぎりでは、それは、直接には価値も剰余価値も創造しないけれども、間接に生産的であることができる。

それでは、商業資本が間接に生産的であることができるとはどのようなことであろうか。あるいはまた、「どの程度まで商業資本が間接に生産的であることができる」というのであろうか。

第一章「商品取引資本」の説明は、最後の個所で次のようにいっている。

「商人資本は、流通部面のなかで機能している資本以外のなものでもない。流通過程は総再生産過程の一段階である。しかし、流通過程では価値は、したがってまた剰余価値も、生産されはしない。ただ同じ価値量の形態変化が行なわれるだけで……、この変態そのものは価値創造や価値変化とはなんの関係もないのである。……このような変態に流通期間……が費やされるかぎりでは、この期間は価値創造の制限である。そして、剰余価値は、利潤率としては流通期間の長さにちょうど反比例するものとして表わされるであろう。それだから、商人資本は価値も剰余価値も……直接には創造しないのである。商人資本が流通期間の短縮に役だつかぎりでは、それは、間接には、産業資本

家の生産する剰余価値をふやすことを助けることができる。商人資本が市場の拡張を助け資本家たちのあいだの分業を媒介し、したがって資本がより大きな規模で仕事することを可能にするかぎりでは、その機能は産業資本の生産性とその蓄積とを促進する。商人資本が流通期間を短縮するかぎりでは、それは前貸資本にたいする剰余価値の割合、つまり利潤率を高くする。商人資本が資本のよりわずかな部分を貨幣資本として流通部門に閉じ込めておくかぎりでは、それは、資本のうちの直接に生産に充用される部分を増大させる」(『資本論』Ⅲ、二九〇―二九一ページ、大月版、函、三五〇―三五一ページ)。

そして、続く第七章「商業利潤」の説明のはじめの、前章の説明を簡単に反省した最後の個所でマルクスは、どの程度まで商人資本が間接に生産的であることができるかは、すでに示唆しておいたし、あとでもっと詳しく論ずるであろう」(『資本論』Ⅲ、二九三ページ、大月版、函、三五二―三五三ページ)といっているが、ここでいっている「示唆」とは、いま直前に引用した第一章「商品取引資本」の最後の説明を指すのであって、商業資本が間接に生産的であることができるとは何か、どの程度まで商業資本が間接に生産的であることができるかの問題にたいする「示唆」がそこに示されている。そして、第七章「商業利潤」は、一面から見れば、平均利潤の補足的均等化ならびに商業的賃労働者の説明はいずれも、挙げてこの点を「詳しく論ずる」ことにあると見ることもできる。

この点を直接「詳しく論」じている二つの説明を、次に引用してみよう。

その一

「流通操作が長びくということは産業資本家にとっては、(1) それによって彼が生産過程そのものの指揮者としての自分の機能の遂行を妨げられるかぎりでは、彼自身の時間の損失を表わし、(2) 彼の生産物が貨幣形態または商品

形態で流通過程に……滞留するのが長びくということを表わしている。直接的生産過程が中断されないためには、生産が制限されなければならないか、または、追加貨幣資本が前貸しされて生産過程がいつでも同じ規模で続くようにされなければならない。これは、どちらにしても、これまでの資本で得られる利潤が小さくなるということか、または、これまでの利潤をあげるためには追加貨幣資本を前貸ししなければならないということかに帰着する。こういうことは、産業資本家に代わって商人が現われても、すべて同じである。……。

商人資本が、その必要な限界のなかに制限されているかぎり、相違はただ次の点だけである。すなわち、資本機能のこのような分割によって、ただ流通過程だけに費やされる時間が少なくなり、流通過程のために前貸しされる追加資本が少なくなり、そして、総利潤中の、商業利潤の姿で現われる損失分が、この分割のなされない場合に比べてより小さくなるということだけである。前にあげた例で商人資本一〇〇のほかにある $720C + 180V + 180M$ が産業資本家に一六二すなわち一八%の利潤を残し、したがって一八の控除をひき起こすとすれば、もしこの独立化がなければ必要な追加資本はおそらく二〇〇となり、そうなれば産業資本家の総前貸は九〇〇ではなくて一一〇〇となり、したがって剰余価値一八〇にたいしてはたった一六⁴/₁₁の利潤率となるであろう」『資本論』Ⅲ、三〇二ページ、大月版、(2)、三六四—三六五ページ。——「剰余価値は、利潤率としては流通過程の長さによつて反比例するものとして表わされる。商人が流通期間を短縮するかぎりでは、それは前貸資本にたいする剰余価値の割合、つまり利潤率を高くする。」——

その二

「直接に商品の売買に投ぜられる総商人資本をBとし、これに相応する、商業的補助労働者への支払に投ぜられる

可変資本を b とし…… $B \parallel 100$ 、 $b \parallel 10$ 、利潤率 $\parallel 10\%$ と仮定しよう。われわれは $K \parallel 0$ とする……。そうすれば販売価格は、 $B + p + b + p (= B + Bp + b + bp) \sim P'$ (は利潤率) $\parallel 100 + 10 + 10 + 1 \parallel 121$ となるであろう。

しかし、もし b が商人によって労賃に投ぜられないとすれば……事柄は次のようになるであろう。 $B \parallel 100$ で買ったたり売ったりするために商人は自分の時間を費やすであろう。そして、彼の使える時間はこれだけだと仮定しよう。 b すなわち 10 によって代表されている商業労働は、もしそれが労賃によってではなく利潤によって支払われるとすれば、もう一つの商業資本 $\parallel 100$ を前提する……。この第二の $B \parallel 100$ は商品の価格に追加的にはいらないであろうが、しかし 10% ははいるであろう。それだから、 100 ずつで二度 $\parallel 200$ での操作が行なわれ、商品を $200 + 20 \parallel 220$ で買うであろう」『資本論』Ⅲ、三〇六—三〇九ページ、大月版、(四)、三七〇—三七三ページ。——「商人資本が資本のよりわずかな部分を貨幣資本として流通部面に閉じ込めておくかぎりでは、それは、資本のうちの直接に生産に充用される部分を増大させる。」——

さて、ここでようやく本論の入口に来ることができたのだが、読者は、「その二」の結論が、商業的賃労働者の可変資本つまり可变的流通費が商品の販売価格をその分だけ名目的に高める、という関係の徹底的な説明を根本条件としているのを、見てとることができるであろう。とはいっても、この関係は、すでに、商業的賃労働者の問題に先立って、流通費と商品の販売価格との関係の問題として一般的には説明されていたことであって、流通費 50 が、名目的とはいえ、価格形成要素として新たに追加され、したがって商品は現実の価値 1080 を超える 1130 で販売される、というのがすなわちそれである。

こういうわけで、この関係は、「どの程度まで商業資本が間接に生産的であることができるか」の問題にとって決定的に重要な意義をもつものであるが、それはそれとして、生協あるいは協同組合との関連でいえば、商品流通費分だけ価値より高い価格で売られざるをえないという事実から、不可避免的に、とくに労働者を中心とする勤労大衆にとって極めて重要な結論が引き出されることになる。というのは、あらゆる商品の買い手は、生産的消費者も個人的消費者も、自己の収入で、価値に追加されて価格の要素となっている流通費分をも含めて商品に支払わざるを得ないからである。

個人的消費者としての労働者の場合については、『研究』のなかで、この点について次のように説明していた。

「労働者は、資本家に販売した商品たる労働力の価値にしたがって支払われたこの労賃（労賃は労働力の価値通りの一八〇と仮定する——井田）で、自己の再生産に必要な消費手段を社会的倉庫である商人から買うが、この一八〇の価値をもつ消費手段を売買して個人的消費者・労働者に分配する商人にとっては、たとえば九の流通費が必要とされている。こういうわけで、一八〇の価値ある生産物は、この追加的費用を各目上の価値として含む、一八九でしか分配することができない。そこで、労働者は、労働力商品にたいして各目上は価値で支払われているにもかかわらず、実質的にはそれだけの消費手段を買い戻すことができないということになる。

これは、真正正銘の労働者の収奪という、まったく新たな関係である。労働者の収入の一部によってもまた商品価格の追加的要素である流通費が填補されざるをえないという事実こそは、流通過程における収奪の実体である。これは、いわゆる『転嫁論』などとは本質的に異なっており、売買の過程に内在してそれを規定している資本制的生産一般に

妥当する法則である。商品知識の欠如、需要供給についての情報の決定的な不足、掛買いを余儀なくされる等々の諸事情に起因して行なわれる流通過程での収奪も収奪……とはいへ、前者と後者とは区別すべきであるのみならず、後者は前者を基礎としそれを積杆として拡大強化される。そして、この基礎上で独占段階に特徴的な流通費の量的増大の飛躍的發展、あるいは言うところの『転嫁』に基づく勤労人民にたいするより徹底した収奪が行なわれるものと考へなければならぬ。……。

流通費に起因する価値と商業価格との不一致にともなう、勤労人民の収奪は、この収奪にたいする勤労人民の抵抗をひきおこさずにはおかないのであって、多様な諸形態をとって展開される流通機構の合理化を要求する消費者の運動の物質的基礎は、ここにある。

古く一八四四年のイギリスのロッチデール消費組合にまで遡ることができるこの運動の典形ともいべき協同組合運動は、この関係に規定されて生ずる必然的な事物であって、その直接の目的は、収奪の原因であるこの取引経費の節減を目指している。それによって、労働者は、個人的消費者として、消費手段の販売価格にたいする流通費の名目的追加から生ずる資本による収奪の度合いを減ずることを期待し、農民は、生産的消費者として、生産手段の購買において前者と同じ効果を期待する。したがって、協同組合の本質的理解は、……流通費の填補の問題を中心とする、商業資本の理論をどれだけ正しく把握しているにかかっている。この理論を真に正しく捉えた協同組合論のみが、……協同組合の意義と限界とを明らかにする、すなわち協同組合を資本制的生産のなかに正しく位置づけることができる」(『研究』一一五ページおよび一二三—一二三二ページ)。

読者は、この説明を、谷口、増地両氏の説明あるいは相互扶助などといった第二次的な、いわば精神的基礎に拠っ

て問題を解決したものと考へているかに見える無数の説明と、比べて見られるがいい。いずれ改めてこの物質的基礎の問題に立ち返るが、本稿の主な目的は、生協運営の指針とされるロッチデール原則の一つつまり購買高に應じた剰余金の分配の原則とは何か、の一点に的を絞り、『研究』によつてはじめて解明された先の結論に基づいて、この原則の意味内容を正しく理解することにある。その結果、この原則は単なる運営原則に止まらないこと、この原則は生協あるいは協同組合の本質に規定され生協の本質を直接に反映していること、こうしたことが余すところなく明らかにされるはずである。生協とは何か、協同組合とは何か、を論じてこのロッチデール原則に言及しない人はないが、この原則の内容を正しく捉えて、生協の存在そのものにとつてこの原則がもつ死活的に重要な意義を首尾一貫して明らかにすべく、その重要さにふさわしい真剣な関心をこれに払つている人は皆無であつて、少なくともわたしは寡聞にしてこれを知らない。⁽²⁾ただ、わたしは、「一見簡単ではあるが併し完全なる民主的産業制度を懐胎せる此方策の起源は、漠然として明かでない。之を『ロッチデール開拓者』に提議したのが社会主義者チャールス・ホワースであつたことには疑はないが、是が果して誰の創案にかかるか……明白でない」(ヒアトリス、ポッター『消費組合發達史論』久留間鮫三訳、九二ページ、大原社会問題研究所、傍点―井田)と説きながら、ここに見るように、この「方策」にたいして独自の解釈とともに深刻な意義と高い評価とを与えているポッターを、わずかにあげることができるにすぎない。とはいつても、これは、この原則にたいして払われた論者の関心の度合という点だけのことであつて、事実、彼女は、これに続いて「一八四四年の当時に於ける協同組合に関する法律状態は、不知不識の裡に此利潤分配方法を促進したとも考へられる」(ポッター、前掲書、九三ページ、傍点―井田)といつて、この原則の物質的基礎をではなく、当然にも、いわばその法律的基础を明らかにするという逆立ち論法をもつてこの原則の眞の内容の解明にとつて代えるこ

とで終わらざるをえなかった。

(2) この問題に関する研究は、むしろ、農業協同組合論の分野でより「充実」した議論が展開されているが、その検討は、別の機会にゆずる。さしあたり、本稿では、次の「成果」をごく簡単に紹介して、この分野での研究の現状と成果とのほんの一端を垣間見ることのできる程度に留めたい。思いつきのようで恐縮であるが、その「成果」とは、本稿で取り上げようとする組合原則に真正面から取り組んでいてまことに興味をそそられる、『協同組合原則と農業協同組合』と題する書物のことである。事実、著者の松本登久男氏は、同書執筆の動機について、「……今日の『協同組合原則』が一九六六年九月に改訂され、……比較的多くの人々の関心をよんだわけであるが、そのさい、この協同組合原則にふれた論議をみても、単なる定義や教条の紹介や説明にとどまっているものが殆どであって、大いに不満を感じさせられていた。……」

このような実情であるので、この協同組合原則についても、その意味について深い考察を加え、とともに、わが国の協同組合運動、とりわけその中でも最大の勢力を誇る農協の現実との関連で、十分考察してみたい」(松本登久男、前掲書、「はしがき」I—IIページ、傍点——井田)と意欲的に語られ、続いて本論の第二章「協同組合原則の個別的考察とその農業協同組合への適用」四「剰余金の性格とその分配」のなかで、次のようにこの「原則の意味に深い考察を加え」られている。

「協同組合原則では、協同組合における剰余金の性格とその分配について次のように規定している。

『組合の運営によって剰余金または節約金が生じた場合でも、それはその組合の組合員に帰属するものであり、そして一組合員が他の者の犠牲において利することを選ばないようにする方法で分配されなければならない。』

これは組合員の決定によって次のようになされるであろう。

- (a) 協同組合の事業の発展のための準備金
- (b) 普通サービスのための準備金、あるいは、
- (c) 組合利用高に比例した組合員への分配」……。

以上のように剰余金の性格についての協同組合原則の言及はかなり、あいまいなものである。協同組合原則に関する特別委員会の報告でも、この点については『組合の純剰余金ないし節約金は普通の商業的意味での利潤ではない』……とのべているだけである。

このように、原則の規定もその説明もきわめてあいまいなものである上に、しかも、剰余金がどういふメカニズムで、どのようにして発生し、実現するかということについては何ら体系だった説明が加えられていない。

そして、剰余金の分配の問題については『利用高配当の原則は……組合にはその収益を定期的に分する義務がある』と考えたり、また『配当は組合の能率のもっとも信頼できる基礎……である』……と理解したりすることは思い違いであるとのべている。

協同組合原則の……説明がこのように不十分であることは、……協同組合主義の幻影が今日なお色濃く投影しているためである。……。しかしながら、この協同組合主義の利潤否定は今日では論理の上でも現実の上でもむしろ否定されているのが実態である」(松本登久男、前掲書、一〇四—一〇五ページ、傍点—井田)。

国際協同組合同盟が、一九六六年九月ウィーンで開催された第二三回国際協同組合大会で採択した「今日の状況に適合させるための整理がなれた」協同組合原則を、以上のように批判された松本氏は、この原則にたいする「深い考察」に基づく「客観的・科学的」協同組合本質論を、続いて次のように展開されている。

「さて、本論にもとって、協同組合は主として流通過程で普通の企業形態の商業資本に代位して機能する資本であるから、それは客観的に商業資本である。

そして、それが商業資本として機能する結果、利潤を追求するかどうかといった主観的動機の有無にかかわらず、平均利潤の社会的分配にあずかり、その具体的結果の表現が剰余金なのである。つまり、協同組合へ商業利潤が帰属するということは、その協同組合の商業資本としての機能が社会的有用性をもつ結果の表現なのである」(松本登久男、前掲書、一〇七ページ)。

松本氏の「深い考察」とその結論とは、至極簡単である。それは、協同組合は商業資本であり、したがってそれは、平均利潤の分配に参加する。購買高に應じて組合員に分配されるいわゆる剰余金とは、まさしくこのようにして取得された商業利潤である、のただ一点に尽きる。引用文にある通り、松本氏は、原則に関する国際協同組合同盟の説明を批判して、「原則の規定も説明もきわめてあいまいである上に、しかも、剰余金のメカニズムについては何ら体系だった説明が加えられていない」といわれているが、この批判は、むしろ、松本氏の右の結論にたいするより適切な批判となっているようだ。

協同組合が商業資本であることを認めたとしても、購買高に應じて分配される「剰余金は協同組合が社会的分配にあずかっ

た平均利潤の表現である」との結論が、当然に引き出されるわけでは決してない。松本氏は、真実、この結論になんらの疑問をも感じておられないのであろうか。いま、百歩ゆずって、購買高に応じた分配される剰余金が平均利潤だと仮定しよう。ここで、長年に亘って協同組合運動の第一線で活躍されてきた松本氏には大変恐縮だが、生協法を引用させて貰いたい。生協法第二条「組合基準」第一項六号には、「組合の剰余金を出資額に応じて割り戻す場合には、その限度が定められていること」とあり、同法第五十二条「剰余金の割戻」第四項には、「組合が払い込んだ出資額に応じて剰余金の割戻をなすときは、年一割を越えてはならない」とある。すなわち、協同組合が取得した商業利潤のうちの一〇%が出資額にたいする割戻しとして分配されている事実が一方にあることを、この際、松本氏に思い起こして貰いたい、とわたしは思うのである。出資額に応じて割り戻されるこの「剰余金は協同組合が社会的分配にあずかった平均利潤の表現である」と考えることができるし、その考え方が唯一の正しい考えであろうが、もう一方の剰余金はそれとは違い、「普通の商業的意味での利潤ではない」といつている實際協同組合同盟の考え方が、言葉だけをとって見れば、正しいのではあるまいか。

同じ組合員が、「協同組合が社会的分配にあずかった平均利潤」を、出資額に応じた剰余金として右手に一〇%分配され、同じ利潤を、購買高に応じた剰余金として左手に同じ一〇%を分配される、などということがもしあるとすれば、それこそ、間違いなく資本主義の七不思議の一つでなければならぬとわたしは思うのだが、松本氏に百歩ゆずるとしよう。これは二つ目の百歩だから、わたしは、松本氏にメて二百歩ゆずったことになるので、このことはよく覚えておいて貰いたい。それでは、なぜ、生協は購買高に応じた剰余金などといった正体不明の剰余金を組合員に分配しなければならないのか。その理由は何か。ここに問題の眼目がある。この問題が問題として正しく提起されかつ正しく説明されさえすれば、生協は商業資本であるか否か、それは利潤を追求するの否かか、といった諸問題は、自ら解決されるものと十分に期待することができる。

次に松本氏の協同組合主義批判について一言だけふれておく。

松本氏は、「『協同組合は利潤を目的としない』という仮説が、協同組合の基本命題として永い間にわたって協同組合主義の一つのよりどころとされてきている。しかしながら、この協同組合主義の利潤否定は今日では論理の上でも現実の上でもむしろ否定されているのが現実である」(松本登久男、前掲書、一〇五ページ)といわれているが、松本氏の念頭には、実際には、この「仮説」ではなく、協同組合主義「批判」の礎石をおいたといわれる近藤康男氏の以下の「説」すなわち「協同組合では組合員が主人であって、組合はその『施設』にすぎないという基本的関係は、協同組合は企業体であるけれども、必ずし

も常に利潤をあげることを目標とするものではなく、組合を組織することによって、組合員がその生活や営業に必要な金融をえたり、購買・販売上の便宜をえるならば、そこに協同組合の存在理由があるのである。……。

「……労働者がその零細な拠出金によって営む消費組合は、機能としては商業資本の機能を果たす。けれども、それ自身としては貨幣ではあるが資本ではないところの出資金は、その拠出に対して利潤を要求しないところの非営利的経営が可能である」(近藤康男『協同組合の理論』三ページおよび二四ページ、御茶の水書房、傍点——井田)があるように。

参考と公平とのために、今の協同組合主義者東畑精一氏がこの点についてどのように説明されているかを、次に紹介だけしておこう。

「ただ忘るべからざる重要点は、組合は同時に組合たる本質を具有する限り夫の特定顧客的部面を有してゐて、斯の部面を維持し發展せしむる必要上、暫時的なる手段として資本主義に順応し利潤の追求を為さざるを得ない。然し乍ら協同組合の發達と共に益々斯かる利潤の追求が尚ほ為され得る部分が解消して行くのである。……、一つ一つの組合が利潤を追求してゐることと、全国民經濟を覆ふ組合成立時に於ける利潤追求の不可能とは別個の問題である。筆者は以上の如く利潤の問題を考へるが故に、所謂『協同組合は利潤を目的とせず』云々等の標榜語はその儘漠然と承認することも、せざることも共に不可能であるのであつて、実にそれは協同組合運動の如何なる相を捕えてのことなるか、如何なる發展段階に順応したる標榜なりや、これを先づ確定したるの後にその正確性の決定が為さるべきものであると思はざるを得ない。……。

尚ほ……一言所謂中間商人の問題に言及したい。

協同組合による經濟單位の拡大は中間商人の排除を意味する。……。中間商人の排除とは中間商業の排除ではない。中間商人とは一方に於て純然たる配給的職能の側面と、他方に於て斯かる職能に伴ふ利益の享受者の側面との二つを兼ねてゐるものである。……。組合は云はば此の中間機能は之れを自ら留保維持せんとするが、夫の中間利益の享受者としての商人は之れを排除して行くのである。斯くして中間機能の担当者から組合に移動し、従つて従来中間商人が享受し得た利益が改めて組合に、従つて之れと特定の組合員に結合せしめられ、茲に於てか前述した様に機能に伴ふ利益の享受者が變り得ることになるのである」(那須皓・東畑精一『協同組合と農業問題』二五——二五三ページ、改造社、傍点——井田)。

ことに最後の文章は、「主観的動機の有無にかかわらず、平均利潤の社会的分配にあらず、その具体的結果の表現が剰余

金なのである」という松本氏の説明と比べて、平明であるだけでなく考察の深さにおいてさして劣ることも思われぬ。

最後に、一言附言しておくが、「剰余金の性格」についての松本氏の以上の所論は、同書の本文に続く注記からも推測することができるように、この問題についての三輪昌男氏の見解（『協同組合の基礎理論』時潮社）の骨子部分の借用と見てよい。したがって、松本氏の所論に含まれる問題点は、同時に、三輪氏の見解を含む問題点であり、ことにもっとも重大な諸点についてこのことが当てはまる。とはいえ、ほんの序にいうのだが、こうした問題点を含みながらも、三輪氏のこの著書は、協同組合の本質に関する近藤氏の見解の克服を意図されたものであって、その批判は、近藤氏のいかなる反批判をも容れる余地のない徹底さで貫かれている意欲的なものといえる。

以下、事実上、わが国の生協運動の頂点にあってこの運動の指導的地位を占めるもの⁽³⁾と考えられる日本生活協同組合連合会発行の『生協法講話』（島村矢、——以下「講話」と略称——）を取り上げ、この原則的問題に関する『講話』の内容と性格とを明らかにして問題考察の手がかりにしたいと思う。

(3) 参考のために以下の数字を紹介しておく。

二つの表は、それぞれ出所を異にし年度もズれているので直接比較できないが、概況と発展の傾向とはわかる。

日本生協連は、会員生協数は生協総数の半数以下、組合員数に至っては四分の一を僅かに上まわるといふ劣勢にもかかわらず、供給高を見ると、それは、総供給高のほぼ八〇%を占めるといふ優勢振りである。

この関係を平均になおして見ると、単位生協当たり、組合員数は全国平均で約一三、〇〇〇人、生協連の会員生協は約八、五〇〇人となつて、単位生協の組合員規模としては後者の方が小さいが、供給高について同じ比較を見ると、前者は約四二〇百万円、後者は約七二〇百万円である。日本生協連に加入していない生協の大半は、いわば事実上の休眠組合といえそうである。

全国生協概況の推移

購買高に応じた剰余金の分配と生活協同組合

年度	生協数	組合員数 (単位千人)	年間供給高 (単位千円)	出資払込額 (単位千円)
1970	1,203	12,661	217,145,000	15,337,000
71	1,202	13,646	260,508,000	18,651,000
72	1,201	14,258	306,962,000	23,000,000
73	1,221	15,151	402,058,000	26,285,000
74	1,237	16,781	520,348,000	35,153,000

(『日本生活協同組合連合会二十五年史』)

会員生協概況

年度	会員数	組合員数	年間供給高 (単位千円)	払込済出資金 (単位千円)
1975	593	4,410,595	430,821,000	22,672,000
76	619	5,160,765	517,630,000	27,213,000
77	652	5,559,824	617,142,000	32,572,000

(『生協の経営統計』各年度版)

一 購買高に応じて分配される剰余金とは何か

はじめに『講話』の構成を簡単に見ておこう。

『講話』は、九章一〇一条(本則)から成る生協法を、九章に分けて解説している。すなわち、それは、第二章「生協の本質」で法第一章「総則」(第一条〜第八条)、第三章「生協の事業」で法第二章「事業」(第九条〜第二三条)、第四章「組合員の権利と義務」で法第三章「組合員」(第一四条〜第二五条)、第五章「定款」、第六章「役員と理事会」第七章「総(代)会」および第八章「会計」で法第四章「管理」(第二六条〜第二三条)、そして最後に第九章「解散および合併」で法第六章「解散及び清算」(第二二条〜第二三条)を、それぞれ取り扱っている。そして、法第六章を除く法第五章乃至第九章(第二二条〜第二三条を除く第五四条〜第一〇一条)の諸章に関しては、『講話』の全章に亘って、随時、ごく簡単に言及されている。そして、問題の原則についての講話は、第二章第二節、第三章第一節および第二節ならびに第八章第四節および第五節にあるが、その見解の基本は、ほぼ、第二章第二節に含まれている。

第二章第二節「生協としての要件」は、法第二条「組合基準」第一項の内容に当たり、第二項をも含めると本条は、いわゆるロッチャデール原則あるいは協同組合原則のうちの主要なものを網羅している。考察の便宜上、当の第一項の条文を次に引用しよう。

〔組合基準〕

第二条 消費生活協同組合は、この法律に別段の定のある場合の外、左の各号に掲げる要件を備えなければならぬ。

- (1) 一定の地域又は職域による人と人との結合であること。
 - (2) 組合員の生活の文化的経済的改善向上を図ることのみを目的とすること。
 - (3) 組合員が任意に加入し、又は脱退することができること。
 - (4) 組合員の議決権及び選挙権は、出資口数にかかわらず、平等であること。
 - (5) 組合の剰余金を割り戻すときは、主として事業の利用分量により、これをなすこと。
 - (6) 組合の剰余金を出資額に応じて割り戻す場合には、その限度が定められていること。」
- ところで、原則に関する講話は、右の五号の規定について次のようにいつている。

「剰余金の割り戻し(利益の分配)については、『事業の利用分量による割り戻し』と、『出資額に應ずる割り戻し』の二つがあります。ここでは、剰余金を割り戻す場合は、主として事業分量による、といっています。

生協法でいう『剰余金』というのは、貸借対照表や損益計算書の『当期剰余金(当期純利益)』のことです。そして、この『剰余金の割り戻し』というのは、株式会社などのような営利法人でいうところの『利益配当』とは基本的な点において違います。

生協は、その構成員である組合員という、『特定した消費者』の生活上に必要な物資や用益を調達して、組合員のための日常生活を助成する組織です。ところが、株式会社などのような営利法人は、構成員である株主とは無関係に、『不特定多数の顧客』を相手として、利潤獲得のために、生産や販売をこととする企業です。そして、その究極の目的は利益の配分にあります。

この『利用分量による割り戻し』にたいする考え方の基本は、生協は組合員のみ組織であり、したがって、組合

員に必要な生活物資を供給するに当たっては、一般にいう利潤獲得という考え方は、その前提にないということである。つまり、『原則として、原価をもって提供する』という考え方です。しかしながら、実際に事業を運営するなかでは、生協といえども、人件費や物件費といった諸経費がかかります。それゆえ、これらの諸経費の概算額を仕入原価にプラスして、徴収しなければ事業運営が成り立たなくなります。したがって、『利益に類似的なもの』として、仕入原価にながしかの経費相当額をプラスして供給することになります。それゆえ、結果的に、その予想額に対する超過分（または不足分）が剰余金（または欠損金）として発生します。この場合その剰余金の一部については、価格の修正あるいは利用者割り戻しといったかたちで、その組合員に剰余金の『還元』として割り戻すことができることとなります。

『事業の利用分量による割り戻し』は、このような供給価格の修正といった意味から、法人税法でも非課税（利用割り戻し額の損金算入）の取り扱いを受けることになっています」〔講話〕一〇—一ページ、傍点——井田。

生協法第二条第一項五号の規定を貫く精神は、右の講話によれば、生協は特定した消費者である組合員のためだけの組織だから、組合員に必要な消費資料を、利潤追求を前提しない原価で提供する、という点にある。

これは、「問題の所在」で見たように、協同組合主義の利潤否定はすべての点で成り立たない、といわれている松本氏の見解を真正面から否定するものである。しかも、一方は生活協同組合、他方は農業協同組合の相違にもかかわらず、両者はいずれも、同じ協同組合運動における理論的指導の最前線にたたれているものと考えてほぼ誤りないものである。両者の見解におけるこの顕著な対照の由来はなにか。『講話』氏は、「特定した消費者」かそれとも「不特定多数の顧客」かで、これを説明できると考えられているようだが、この点を同書についてももう少し確かめてみよう。

う。

(1) 「営利法人である株式会社などにおいては、……資力のある者から多くの資金を拠出させ、……不特定多数の顧客を対象として、生産、加工、販売などを行なう……」(『講話』一二ページ、傍点—原文)。

(2) 「株式会社などのように、不特定多数の顧客を対象として事業を行なっていくなかで、利益を確保し、この利益を蓄積し、毎事業年度ごとにその利益を構成員である株主に分配する……のが営利ということです。……」

生協の剰余金は、株式会社などとは違って、組合員のためにのみ事業活動を……した結果発生したものです」(『講話』二五—二六ページ、傍点—井田)。

(3) 「株式会社のような営利法人は、その対外的な営業活動、つまり不特定多数の顧客を取引きの相手として営業をするなかで、得られた利益を、構成員である株主に分配することを主たる目的とする……」

これに反して、非営利法人である生協は、単に団体の内部活動によって、つまり、組合員とだけの取引き関係をもつなかで、その構成員である組合員に直接的な経済的利益をもたらすことを目的とする……」。

以上の点が、営利法人と非営利法人の基本的な異なるところといえましよう」(『講話』二七ページ、傍点—井田)。

御覧の通りであって、生協を他の資本制商業と区別し、それが利潤追求と無縁な存在であることを証明しようとする『講話』氏の意図と願望とそして苦心のほどは、よく理解できるが、それでは、商品の買い手が組合員に特定されていれば、生協の事業活動が「利潤獲得という考え方をその前提にもたないこと」になるのは何故か。その理由は、買い手が「特定した消費者」であって「不特定多数の顧客」ではないからだ、ということですのでに解答ずみとも考えられるとすれば、それは堂々めぐりというもので、問題は再び振り出しに戻ることになる。だが、『講話』

氏は、もっぱらこの循環論に依拠して講話を展開されているように思われる。生協法第二条第一項六号で規定する出資額に応じて割り戻される剰余金の存在そのものが、すでに、こうした考え方の素朴さにたいしての、事実そのものによる反証といわなければなるまい。

この点をもう少し立ち入って見てみると、「利潤獲得という考え方はその前提にない」といわれているその意味が、必ずしもはっきりしない。「前提にない」とは、目的と結果、はじめと終わり、といった関係を示そうとされているのであろうか。事業活動の結果としての「利潤獲得」にたいして目的としての「利潤獲得」はありえないとか、事業活動のはじめに「利潤獲得という考え方」に立っていなかったにもかかわらず、事業活動の終わりに結果として「利潤獲得」の事実が生じていることがあるとか、といったように。『講話』氏は、「結果的に、その予想額に対する超過分が剰余金として発生します。この場合剰余金の一部については、価格の（事後的な——井田）修正といったかたちで、割り戻すことができる」といい、「生協は、『営利を目的としては……ならない』ということとは、生協が決算の結果、剰余金が生じた場合に、剰余金の分配……をしてはいけないということではありません。生協の剰余金は、……組合員のためにのみ事業活動を……した結果発生したものであって、その剰余金の分配は、利用したその組合員にのみ還元されるものだということです。初めから、剰余金の分配を目的として事業を行なう株式会社と基本的に違うところが、この点なのです」〔講話〕二六ページ、傍点——井田）ともいわれるのを見ると、この推測がまったく根拠を欠いているものともいい切れない。だが、実際に、「利潤獲得という考え方」がはじめはなかったのだが、あとで蓋を明けてみたら「利潤獲得」となって出てきたとか、剰余金は出てもよし出なくてもまたよし、などといった出たとこ勝負で行き当たりばつたりの事業運営が、ありうるだろうか。どう見てもこれは無理な説明といわざるを

得ない。現に、『講話』氏は、「……生協が現在および将来に發展していく『継続企業』……としてみた場合にも、不測の事態にそなえて、剰余金(利益)の一部を内部に留保しておく必要があります」(『講話』二六ページ)といわれている。これは、決して出たとこ勝負などではあるまい。それは、「初めから利潤獲得という考え方」が前提されていることを示している。必要な物を、何時でも現実使用できるように前もって用意しておくことが、「そなえる」こととであり、「獲得利益」を危険準備金として留保することであって、文字通り、「事態は不測」だからこそ「そなえ」が必要なのだ。順序が逆になるが『講話』氏は、「生協といえども、組合員の……貴重な出資金に対して、割り戻しをまったく行なわないということにしたら、……誰もが一口しか出資しなくなるかもしれません。……この資本の充実をはかる必要のあることは申すまでもありません。それゆえ、これらの増資(増口)に協力した組合員には、やはり、資本に対する報酬としても、それは借入金にたいする支払利息と同様に、ある程度の額は当然に支払わなければならぬ」(『講話』一一ページ)ともいわれている。資本にたいする報酬の支払いが当然であるとは、取りも直さず、資本にたいする報酬の支払いが増資の前提であり条件であることを、意味する。資本にたいする報酬の支払いが当然であるとは、取りも直さず、資本にたいする報酬の支払いという考え方がその前提にあり条件となっていることを、意味する。前者同様、これもまた、出たとこ勝負でもなければ、「利潤獲得」あるいは「利潤獲得という考え方」の否定などでは決していない。

それでは、『講話』氏は、あらゆる自己撞着をも敢えてして、こうした出たとこ勝負論ともいえる考え方をされたのは何故か。第一に考えられることは、協同組合主義「批判」の旗手といわれている近藤康男氏の影響である。

『講話』氏は、たとえば、「生協は、組合員の生活上に必要な物資や用益を調達して、組合員のための日常生活を

助成する組織です」とか、「儲けるといふ言葉は適當ではないが、それは、生協が儲けるのではなく構成員である組合員自身が儲ける（便益を得る）のであって、その組合員の経済活動を手助けし、力を貸してやる役目を負わされてゐるのが、まさに生協それ自体である……。したがって、組合員に必要な生活物資を供給するに当たっては、一般にいう利潤獲得という考え方は、その前提になく、『原則として、原価をもって提供する』という考え方です」（『講話』一〇—二五ページ、傍点—井田）といわれていたが、読者は、この講話を、「問題の所在」注（2）で見た近藤氏の説明すなわち「協同組合では組合員が主人であつて、組合はその『施設』にすぎないという基本的関係は、協同組合は企業体であるけれども、必ずしも常に利潤をあげ、ことを目標とするものではなくする。企業体としての協同組合は利潤をあげなくても、組合を組織することによつて、組合員がその生活や營業に必要な金融をえたり、購買・販売上の便宜をえるならば、そこに協同組合の存在理由がある」と比較してみると実に面白い。協同組合主義の拠り所の一つは、協同組合は利潤を目的としないという点にある、との松本氏の指摘に照らして、この比較は、単に、両者の見解の内容の一致を示すに止まらず、その理論的性格を知る上でも貴重な手がかりを提供するものと考えられる。それはそれとして、「生活上の必要な物資や利益の調達」といふ購買生協の販売活動それ自体がすなわち「助成」と「便益」とであつて、したがつて問題は、再び、この意味での組合員にたいする生協の「助成」と「便益」との提供は利潤獲得によつて条件付けられてゐるかどうか、に帰着する。

考えられる次の影響は法律の規定であつて、その第一は、生協法第九条の次の条項である。

「（最大奉仕の原則）

第九条 組合は、その行ふ事業によつて、その組合員及び会員……に最大の奉仕をすることを目的とし、営利を目的

としてその事業を行ってはならない。」

『講話』は、この条文の前段を「最大奉仕の原則」、後段を「非営利の原則」の項目の下で論じ、規定の後段について『講話』氏は、「『営利』というのは、利益追求一般を必ずしもいつているわけではありません。また……供給する商品などに利益率をかけてはいけないということではありません。また、その利益率の大小を必ずしも指しているわけではありません。たとえば、商品の供給を継続的・反復的に行なっている場合、いちいちそれに要する経費負担を計算することは不可能に近いことです」（『講話』二五—二六ページ）といい、これにすぐ続けて先きに検討した「継続企業が不測の事態にそなえる」云々といわれていたのである。

わたしの理解によれば、法第九条は、利潤を事業活動推進の究極目的とすることを、生協に禁じているにすぎず、生協にたいしてあらゆる利潤追求を禁じてはいない。そして、この点は、「不測の事態にそなえて利益の一部を内部に留保しておく必要」を満たすよう大きな利益率をかけるのだ、といわれていることからみて、事実上、『講話』氏もまた承認済みであるといつてよい。

その第二は、いわゆる「大規模小売店舗法」についての行政当局の次の通知である。

『小売業を営む』とは、営利目的を持って物品を継続反復して最終消費者に販売する行為がその業務の主たる部分を占めるものをいう。

(1) 生協、農協等は組合原則に従いそれらの組合員に物資の供給事業を行っている限りにおいて、『営利目的を持つ』こととはならないが、法令上許された範囲を越えて、員外利用を行っている等客観的にみて組合の目的を逸脱して営利事業を行っている場合は、『営利目的を持つ』ものとみなされ、小売業を営むものと解され

る」(『大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律関係通達集』三ページ)。

生協法第九条の規定の内容を越えて『講話』氏の「考え方」の裏付けとなる新たな観点は、この通知のなかになにも示されていない。ここで、員外利用に関連して生協の事業活動が営利目的をもつとみなされるといっているのを根拠にして、員外利用すなわち不特定多数の顧客を相手にした事業は営利、員内利用すなわち特定した消費者を相手にした事業は非営利、といっていると考えるとすれば、問題は再び出発点に立ち返る。この通知は、生協をいわゆる大店法の規制対象に含めよと迫っている小売商側の強い要求を考慮して、生協法第一二条第三項のいわゆる員外利用の禁止規定の原則的遵守を生協側に求めるとともに、他方で生協を大店法の規制対象としないとの当局の考えを改めて強調したものと見る事ができる。

『講話』の第二章「生協の本質」とくに第二節「利用割り戻し」の講話にたいするやや立ち入った検討を通じて、わたし達は、その内容についてほぼ正確な理解を得ると同時に、この原則に関する講話のなかに集約された『講話』そのものの理論的性格の一端を知ることができたようであるが、この認識をより確かなものとするために次の二つの文章を、ここで引用しておこう。

その一

「真実に組合的なる機能とは、経済的取引に於ける特定顧客関係なる要素並びに之れに伴ふ顧客企業者同一性なることを中心とする。……既に組合の成立は経済単位の拡大であり、一つの統制活動に服すべき経済取引量の増大であり、商品生産社会に特有なる生産流通に於ける不特定部面の縮小を意味する。一つの組合の成立のみでは其の事実上の効果の顕在性は少い。然し乍ら今仮りに全国民経済の大なる部門が協同組合的の統制に置かれたとする。……此

の云はば『協同組合主義經濟組織』の下に於ては……あらゆる經濟的取引關係が云はば特定顧客的となつて来る。斯様な状態に於ては果して今日の經濟社会に於ける企業的不利益に帰属する利潤形態に應ずべき余剩價值の出て来る源泉は殆んど考へ得られるものではないと云ひ得る。利潤は不特定顧客關係の資本主義經濟社会に於て特別の能力を具有する企業的手腕が、自己の經濟活動に顧客を經濟的に集中せしめて他企業者から奪取し来る所に始めて實現するのである」(東畑精一、前掲書、二四九—二五〇ページ、傍点——井田)。

その二

「……協働組合員は、貸借対照表に『配当金』並に『利潤』を示して居るが、是等のものは、株式会社の貸借対照表に見出される、資本家の『配当金』及び『利潤』とは、ホントに何等共通するところはないのである。……。資本は組合に於ては、株式会社に於て占める地位とは、全く異つた地位を占めて居る。加之、かかる事は從來折々仮定されて居る如く、単に搾取物、即ち『利潤』を種々異つて分配する、問題に過ぎないのではないことを、注意せねばならない。株式会社では、資本が利潤として、得る分前が包含するものは、(一)純利子(即ち資本を利用するに必要な、普通利息及び損害の危険防止保険のための附加給付)。(二)生産の經濟、質銀の低廉に帰因する節約を含む。

(三)財貨の『公正価格』(・生産費及び利子)と、消費者が無智又は独占のために支払はざるを得ない価格との間の開きである。先づ第一に協働組合組織は(一)を完全に分離して開始する。資本への給付、即ち定まった賃銀は協働組合『利潤』の中に全然包含されて居ない。この『利潤』は、……財貨を生産し、ある人にそれを供給して、その人に帰する實際の価格と、その人が是等の財貨を、勘定台から購買するその瞬間に、財貨に支払ふ實際の貨幣価格との間の開きである。……。若しも、ある販売店の財貨が、すべて厳格に原価を以て販売されるものとすれば、配当金

も利潤も全然ないことになるであろうが、……一般社会の各員も各人も、或は各階級も、『労働生産物』……上の己れの持分が、半片たりとも減少し、或は増加したとは、考へないであらう。……消費組合の高額配当金は、単に消費者が低廉な価格を支払ひ、己れのポケットに貯蓄を納めて置くよりも、寧ろ組合に彼の貯蓄を蓄積するため、その瞬間に高価格を支払ふのを選ぶことを、殆んど常に意味して居る。この配当金は、勿論実際上にも亦、必要なものである。何故なれば、ある店舗の勘定台から、来る日も来る日も、小売取引をなす折り、販売される各財貨の正確な生産費を、予め、又は販売するその瞬間に、計算するのは、全く不可能であるからである」(レオナルド・シドニー・ウルフ著『協同組合と産業の将来』篠田七郎訳、八二——八五ページ、日本評論社、傍点——井田)。

協同組合「利潤」には資本にたいする給付は含まれていない。この「利潤」は、財貨の実際の価格とその人が購買する瞬間に支払う実際の貨幣価格との間の開きである、といっている利用割戻しについてのウルフのこの説明と、すでにおなじみの、利用割戻しは原価と流通費の概算額とから成る供給価格の修正だ、といっている『講話』氏の説明との驚くほどの一致を指摘しなければならないのは、遺憾の極みであるが、この点に関連して以下の二点を指摘して『講話』についての検討の締括りとしてい。

『講話』氏が、真底、生協は利潤獲得あるいは利潤獲得の動機とは無縁だ、と考えられるならば、『講話』氏は、一面で、この見地を徹底的に固持されるべきであった。そうすれば、『講話』氏は、「仕入原価にプラスされるなにかの人件費や物件費」とは、可変的流通費と不変的流通費つまり純粹な流通費であること、供給価格を修正して購買高を基準として利用者に割り戻される「剰余金」は、取りも直さず、節約されたこの流通費であつて、範疇としての商業利潤を一文たりとも含まないこと、こうした認識に一步近付くことができたはずである。

次にわたしは、大方の評価とは逆に、少なくとも生協の本質規定に関するかぎりでは、近藤氏の見解は根本的に再検討されなければならない幾多の問題点を含んでいる、と考えるものである。このようにいったからといって、かつてそれが果たすことができたといわれている積極的役割をわたしが無視しているわけではないが、それは、精々のところ、方法的意義に止まらなければならない。この点即断は禁物であるとはいえ、現在、問題は理論的に提出されていることをわたしは改めて指摘したいと思う。『講話』氏が、この点を顧慮すること余りに少ないままに、「日本における協同組合理論の最高水準」を講話のなかに「継承」されたところに、問題の原則に関する真に正しい講話を誤った他の一半の事情が求められるのではなからうか。

以上の検討で明らかにされた若干の成果を踏まえて、次に、生協と利潤あるいは生協と流通費との関係等の問題をより立ち入って考察し、本稿の課題に迫ることにする。ここで章をあらためるとしよう。

二 生活協同組合と商業資本

協同組合を組織するのは、いわゆる「経済的弱者」などといった曖昧で非科学的な表現によってではなく、商人が必要とする取引経費を填補するために、商品の購買によって自己労働の成果・収入を再び取り戻されて収奪されざるをえない勤労大衆・労働者と農民であると明確に規定しなければならない。なるほど、流通費をその収入で商人のために填補しなければならないという事情についていえば、資本家諸公といえども彼が消費者として商品の買い手となるかぎりでは、前者と同じであるとはいえ、資本家の収入は、挙げて労働者の無償労働の取得に他ならず、そこには自らの労働の成果は、一文たりとも含まれていない。だから、流通費の填補のために商品の購買を通じて改めて自己

の収入の一部を取り返されていることを根拠にして、消費者として見た資本家についてたとえ収奪というとしても、それは、勤労者についていわれているそれとは明確に区別されなければならない。この関係は、彼が企業者・資本家であるかぎり、中小企業者といえども例外ではない。こうして、協同組合は、生協が労働者によって組織され、農協が農民によって組織されるという具合に、二大形態をとって組織されるのではあるが、協同組合運動の中心勢力となつてそこで指導的地位を占めるのは、生協である。これは、すぐ続いて述べるように、生協が、究極的に、自己の労働力の価値の完全な獲得というもつとも根源的な要求に根ざす組織と活動とである、ということによつてゐる。

さて、生協の問題に移ろう。

資本家の剰余価値は、彼が労働者の賃銀を労働力の価値以下に引き下げることによつてあるいは需要供給の結果価値以下に下がることによつて、取得されるのではなく、資本家は労働力商品にたいして価値通りに支払う。この前提の下でなお、もっぱら流通費の存在に規定されて生ずる名目賃銀と実質賃銀との乖離の関係が、生協とその運動との生成・発展をもつとも深部で規定している物質的基盤である。だから、生協とは、賃銀におけるこの乖離の原因である取引経費の節約・流通機構の合理化を表現し、それによつて実質賃銀を出来るかぎり名目賃銀に近付けることを目指して、個人的消費者としての労働者が組織するものである。この場合、生協の事業活動による取引経費の節約によつて得られる究極の効果つまり実質賃銀の増大という結果に着目するとすれば、生協は実質賃銀の増大を目指す運動であるということもできようが、生協の直接の目的は、あくまでこの乖離の原因である取引経費の節約そのものにある。したがつて、生協の活動領域あるいは取扱商品範囲が生協組合員である勤労大衆の物質的欲望を充たすために必要な、衣食住を中心とする生活必需物資のそれに限られることになるのは、事柄の性質上、至極当然のこととい

わなければならぬ。そして、個々の生協は、あるいは地域の特性に応じあるいは構成組合員の事情にしたがって、取扱商品をこの範囲内で取捨することにならう。

(一) 一見、同じ方向で問題を考えようとされている山本秋氏の説明を、以上の説明に関連させて、ここで紹介しよう。すなわち山本氏は次のようにいわれている。

「資本主義生産の一般の傾向として、労働力の価格としての賃金は、あらゆる商品の価格と同じように、価値法則によって規定されます。資本主義経済における商品の価格は、需要と供給の影響をうけて価値を中心として上下しますが、賃金は他の商品とちがって、普通価値以下になる傾向をもっています。飢え死しないためにはその販売をさきに延ばすことができず、産業予備軍の圧迫をうけるからです。また資本の有機的構成が高まるにつれ、……可変資本の割合が相対的に低下するので賃金は、つねに押し下げられる傾向をもちます。……」

その上、サービスをも含めて生活必需品は商品市場で購入しなければなりません、その場合、いろいろの形で流通過程にまで延長され追加がされた搾取、例えば、不当な価格のつけ上げ、……税金などによって価値以上の買物がおしつけられます。

独占資本の段階においては、……労働者の実質賃金は、つねに低下傾向をもちます。

不等価交換や流通過程での追加的な搾取が、……一般的・永続的な現象だとすれば労働者階級としても、……自覚的意識をもたざるを得なくなるのは必然です。

この自覚的意識は、一方では物価値下げ運動とか……の形をとって表面化することももちろんですが、また正当な価格で商品を手に入れるための継続的な経済活動を起こそうとすることも必然です。

労働者階級は……実質賃金(所得)を維持向上させるために不等価交換の不利に抵抗し、これを緩和又は解消するために自分たちで資金を集め、自分たちで労働力を出し合ってこれを運用して不等価の買物を強いられる条件を克服しようとし、ます(山本秋「生活協同組合の本質とその内的矛盾」生活問題研究所編『生活協同組合論集』所収、三七二——三七六ページ、傍点——井田)。

「生協は労働者の実質賃金の維持向上のためのものだ」という点は、別のところで山本氏が「生協は……実質賃金の低下を

ふせぎ、その引き上げをはかることによつて生活を守る運動だ」(山本秋「生協運動發展の原動力」全国生協労働組合連合会編『生協労働者と生協運動』所収、一三八ページ、民衆社)というように強調されていて、同氏の見解の基本と見てよい。

山本氏は、人も知る通り、数十年の長きに亘つて消費組合運動に貢献されてきた老闘士であつて、その間、「本邦に於ける階級闘争的消費組合運動の草分け、関東に於ける唯一の階級闘争的消費組合の綜合聯盟を以て任じ」(山崎勉治『日本消費組合運動史』二六九ページ)でいた関東消費組合聯盟(関消研)あるいは同聯盟を中心とした消費組合の全国組織である日本無産者消費組合聯盟(日消聯)の最高幹部をも歴任され、現在、事実上、日本生協連の頭脳としての役割を担つてなお第一線で活躍されている。

山本氏の主張に備わる強靱さと自信とは、この長い経験を通じて培われたものと考えられるが、この点を事実について少し見てみると、生協の目的が実質賃銀の引上げにあることを指摘するに止まらず、これを労働力の価値との関連で明らかにしようとしてゐる山本氏のこの考え方は、見事という他はない。これは、いわゆる専門家も遠く及ばないところであつて、この問題意識のもとで、貫した説明をこころみる論者を、わたしは他に知らない。しかし、解くところの内容にいくらかの問題が見られるのは遺憾である。

先に、問題の前提として、労働力は価値通りの価格で売買されると指摘しておいたのは、ここに見るような起こりうる誤解をも考えたからであるが、「労働力の価格としての賃金が普通価値以下になり商品は不等価交換によつて価値以上の価格を押しつけられる」資本主義の実際ではなく、労働力も含めたあらゆる商品は、価値以上でもなければ以下でもない、山本氏のいわゆる「正当な価格」で売買されているということが、問題を考察する際の大前提である。この前提の下で、なお、実質賃銀の低下が問題とならざるを得ないところに、山本氏はこの問題の独自性を見なければならぬ。現に、山本氏は、「生協は、実質賃金の低下をふせぐ運動だ」といわれている論稿の「4 生協労働者の地位と役割り」の説明のうちかなりの部分をさして、山本氏が理解されたかぎりでの『資本論』第三卷第四篇「商業資本」の解説に当てられている。したがつて山本氏は、「商業資本」の説明はすべて、社会の総生産物(720C + 180V + 180M = 1080)についても、流通費(50)が加わつた場合のWの販売価格(1080 + 50 = 1130)についても、「正当な価格」でのものであることを百も承知されていたはずである。この承知の基礎の上で、山本氏は、商品が価値一〇八〇を越える流通費を加えた価格一三〇で売られる関係を、徹底的に分析されるべきであつたのである。そして、ほんの序に言えば、山本氏のこの初歩的な誤りは、山本氏が、労働の価格としての賃金

をではなく、「労働力の価格としての賃金」を考察の出発点におかれた時に、すでに約束されていたものである。

購買生協で機能する資本は、産業資本九〇〇が生産した商品一〇八〇を再販売購入する商業資本一五〇とまったく同じように、取扱い商品を産業資本家から買い入れて商品資本一〇八〇の運動を媒介し、その価値と剰余価値とを実現する。だから、生協が取り扱う商品の買入れ価格は、競争しつつある他の資本制商業と同じ生産価格である。『資本論』の数字を借りていえば、平均利潤率は一七 $\frac{1}{7}$ %だから、総利潤は産業資本に一五四 $\frac{2}{7}$ 、生協をも含む商人に二五 $\frac{5}{7}$ の割合で分けられ、したがって生協は、商人とともに、産業資本家から $900 + 154\frac{2}{7} = 1054\frac{2}{7}$ の生産価格で商品を買う。したがって生協の仕入価格であるこの生産価格は、彼にとって与えられていて彼の自由にならない。そして、平均利潤二五 $\frac{5}{7}$ もまたそうである。彼が生産者から商品を一〇五四 $\frac{2}{7}$ の価格で買うということのうちに、すでに、このことが含まれている。生協が自由にできる販売価格のうちの唯一の要素は、この商品を取り扱って組合員に分配する際生協が支出しなければならない流通費だけである。すでに述べたところによれば、生協は、商品への追加価格であるこの流通費を、平均以下に引き下げなければならない。生協は、どのようにしてこの困難な課題を達成しようとするのであろうか。

生協による取引経費引下げの方法には、二つがある。

第一はこの費用のいわば消極的な節約。これは、資本制商業と異なって、一定の消費者がすでに確保されているという生協の特色から生ずる、生協に独自の生協の特権ともいうべきものである。一定数の消費者が確保されていない未知の市場目当てだからこそ、商人は膨大な流通費の支出を強制されている。生協はこの強制から免れているのだから、需要を創造し競争相手の顧客を奪い取るための宣伝広告は、殆どなしでよい。生協は、立派な本社や店舗やの必

要もなければ、包装に多くの費用をかけなくてすむであろう。多くの販売係が血眼で買い手の探索と確保とに狂奔しなくてもよければ、それだけ商業労働者と通信や交通やのための諸費用の支出を免れることができよう。生協は、商人にとっての重圧である取引経費のうちの支配的部分を、なすですますことができるというこの点は、つとに識者の指摘するところであって、たとえばジードは、このことについて次のようにいつている。

「需要を前以て確実に出ることが出来るならば、誤った投機に禍される必要なく、又結局損して売らなければならぬ過剰仕入品が無くなり、而も雇人が少なくて済む訳である。

更に消費組合は一般公衆を相手とするのでないから、広告の必要無く、商品陳列の為めの店舗を贅沢に飾り立てる必要も無い。一般に信用売をしないから、掛倒れになる心配も無い。以上の二つのことは一般商人を圧迫する重い負担であるのに消費組合は全く此の負担から免れ得る」(ジャールジード『消費組合論』、広瀬円一郎訳、一〇——一一ページ、清水書店)。

こういうわけで、生協は独立小売商にたいしては圧倒的に優越した地位を保證されているのだが、そして、この事情が、増地氏もいわれていたように、生協は小売商の排除自体を目的としているとの誤解も生み、反生協運動の原因にもなったのだが、この方法のもつ狭い限界は、間もなく明らかにになる。資本主義は、商業の分野にも大規模経営を出現させ、生協にたいして激甚な競争を挑むに至る。生協は、この面からも、流通費引下げのための消極的な方法への安易な依存から脱却して、第二の主要で積極的な方法をとることを迫られるのである。

生協の資本は、商業資本一五〇の一部を構成して商品を取り扱い、分配された二五の利潤のうちの一部を取得することになるのだが、この利潤は、最大限度にすべて蓄積し、拡大再生産のためにのみ充てられなければならない。こ

ここで生産規模の拡大といい大規模経営というとき、それは、単独店舗の営業範囲の拡大もさることながら、主として連鎖店経営を意味する。そして、形成されるチェーンの範囲が全国的規模に近付けば近付くほど、大規模経営による費用の節約・流通費の引下げは、ますます大となる。そして、ますます全国的規模に近付いたチェーンがチェーン全体のための仕入れを一括集中すればするほど、大規模経営による取引費用の節約効果が、大となる。これが、流通費の理論が教える実践的結論である。

ここで、再び、先の『資本論』の数字について、この点を立ち入って考えてみよう。

前提によれば、生協が産業資本家から買う商品は、生産価格(一〇五四^{2/7})であった。すなわち、ここで仮定された条件の下では、両者の間で行なわれる売買に当たって売り手が必要とする取引経費は、ゼロである。これは、流通費と商品の価格との関係を商人による売買について明らかにしようとする場合に必要な唯一の正しい方法であるとはいえ、依然、抽象的な考察であることに変わりはない。こうしたことは実際にはありえないのであって、売り手としての産業資本家は、あらゆる売買に当たって、多かれ少なかれ、商業費を投じなければならない。したがって生協は、産業家から商品を生産価格で買入れるのではなくて、この価格に後者が平均的に必要とする流通費を名目的価値として追加した価格すなわち一〇五四以上の価格で買わなければならないのである。こうして、大規模なチェーンによる流通費の節約は、二重の意味であることがわかる。すなわち、チェーンを組織する生協が取り扱う商品は、中央本部の強力な統制と綿密な計画の下に、チェーンを構成する全店舗のために、その本部によって一括して集中的に買入れられる。この結果、生協は、多数の小規模取引を繰り返した場合に売り手が負担しなければならなかったであろう多くの時間と費用とを、売り手のためにも節約し、したがって生協の買入価格は、産業家が生産価格一〇五四に追

加するはずの流通費が観念的な大いさにまで圧縮されたその分だけ安くなり、そのかぎりでは生産価格そのものに近づく。世上、規模の利益といわれている利益を作り出している経済的秘密つまり本質的關係がすなわちこれである。他方で販売従事者は、熟練を高めすぐれた販売方法と販売技術とを採り入れて労働の生産性を増大させ、同一時間内により多くの商品を取り扱って商品単位当りに必要な流通費を、低下させる。これを要約すればすなわち、小規模で個別的でしかも分散的な個人的消費の面で機能する小売資本に不可避的な、商品取扱以上の諸費用の無限ともいべき増大の傾向と、売買の大規模な集積を通じてこれら諸費用を節約し、先に見た間接の意味での商業資本の生産性を高めんとする資本の要求との、矛盾の解決の形態が、ここにあるといつてよい。と同時に、これは、大資本と大経営との自由な活動を保証する形式の創造でもある。ここにおいてわたし達は、商業資本の一形態として機能しつつある生協の性格を見ることができよう。

こうして、生協は、購買と販売との両過程に亘って、生産価格にたいする新たな追加分である取引経費の大幅な節約を実現することができる。商品の価値はその使用価値の生産のために社会的に必要な労働の分量で決まるといふ關係は、新たな価格形成要素である流通費をも含む商品の最終販売価格・商業価格あるいは生協価格についても、もちろん妥当する。こういうわけで、競争を通じて社会的に規定される商品のこの価格と、より僅かな流通費だけを含む生協の商品の実際の個別的価格との間に一定の価格差が生ずるのであって、この差額がすなわち購買高に応じて組合員に分配されるいわゆる剰余金の源泉である。

商品であるかぎりあらゆる商品は、なにがしかの流通費を自己の価格の一部として含まざるをえないが、個々の商品が実際にどれだけこの費用を含むかは、その商品種類の違いに応じて、区々まちまちである。したがって、ある期

間たとえば一年間に、組合員が生協の店舗から市場価格で買った商品が、もし他の商人から同じ価格で買ったとした場合と比べて、どれだけ節約されて低い流通費分だけを含み、したがって両価格の差額がどれだけであるかを各組合員が知るためには、生協は、その取扱いのために異なる分量の流通費が費やされている商品種類毎に、各組合員について購買額を計算する作業を絶えずしておかなければならない。そうはいつても、多くの商品の一つ一つについて実際の流通費を計算するとすれば、多くの手間がそのためだけに費やされることになろうし、この計算事務自体がそれはまたそれで流通費の一項目をなすものであつてみれば、厳密な正確さ以上に実際上の便宜という基準が、この場合考慮されざるをえないであろう。いずれにせよ、組合員の購買額の相違が、のちに分配されるべき剰余金の源泉である流通費の節約分量を相違させることに変わりはない。したがって、購買高を基準にして組合員に分配されたこの剰余金が、商品が組合員に分配されるまでのその時々段階で商人が要費するに依じて価値に上積みされて、商品の販売価格の構成要素となつている費用の部分的取戻し金であること、組合員は、取引経費のうちこの取戻し分量の多少にちょうど正比例して、奪い去られた実質賃銀を回復することができること、こうしたことがこれまでの説明で明らかになる。生協の目的と機能が、まさしくここにある。生協を組織した個人的消費者としての労働者がそこに求める効用が、まさしくここにある。こういう次第で、生協はそれが生協であるかぎり、またそれが生協であり続けることを望むかぎり、購買高に応じた剰余金の分配の原則を堅持しなければならないことは、いまや明らかであろう。このことをまったく理解することができない国際協同組合同盟は、この考え方を「混乱」で「思い違い」だと強調しつつ、「思い違いの第一は、『利用高配当』の原則は、組合にはその収益を定期的に配分する義務があることを意味するということであり、第二は、配当率は組合の能率のもっとも信頼できる指標であると思つてゐることである」

〔協同組合原則とその解明〕四九—五〇ページ、協同組合経営研究所編〕と述べて、国際的にみて生協がおかれている困難な状況に照らして、この原則の適用に疑念を表明しているかに見えるが、逆に、いうところのこの「思い違い」こそが正しく、この「混乱」こそが正しい混乱として固持されなければならず、同盟こそが生協にとってこの原則がもつ決定的に重要な意義を緊急かつ真剣に再検討することを求められている立場にあることを、わたしは強く指摘したいと思う。

ところで、以上の考察で明らかであろうように、この分配金は、二五の商業利潤とは根本的に異なる。そして、すでに指摘しておいた通り、この利潤は、分配されるのではなく、挙げて蓄積されるべきものである。生協は、利潤を資本に再転化し組合員の出資を増強して強固な財政的基盤をつくり出し、この基盤の上にゆるぎないチェーン組織をより広範な規模で形成しなければならない。いわゆる規模の利益をわがものとし、労働の生産性を増大させて流通費の節約を実現し、かくして安価な商品の提供を生協に保証するカナメとなるものは、出来るかぎり多くの利潤を取得することである。生協は、失なわれた実質賃金を回復して組合員に最大の奉仕をすることができるために、その手段として、どうしても利潤を追求しなければならない。この点、すでに「問題の所在」で紹介しておいたが、「忘るべからざる重要点は、組合は組合たる本質を具有する限り夫の特定顧客的部面を有してゐて、斯の部面を維持し發展せしむる必要上、暫時的なる手段として資本主義に順応し利潤の追求を為さざるを得ない」といわれている東畑氏の見解は、いわゆる協同組合主義のゆえであらうか殆ど一顧だにされていないといえ、図らずも、右のわたしの結論とはほぼ一致する。そして、生協の目的実現の可能性は、まさしく、生協がこの手段を自由に出来る程度に正比例する。こうして、流通費の引下げという直接的目的達成のための手段としてであるとはいえ、利潤追求をその事業活動の目標

の一つとすることによって、生協は、解決しなければならない重大な問題を自身の内と外とに随伴しつつ、困難な課題に取り組むことになる。

すでに強調してきた通り、生協の目的である流通費の引下げという課題は、大規模なチェーン組織の形成によってのみよくこれを成し遂げることができるのであるが、このチェーン組織の形成こそは、巨大な小売資本の間での覇権を目指す凄絶をきわめた競争として、わたし達の眼前で展開されている当のものであり、流通費の研究から引き出された一般的結論の見事なまでの実践として実践されているのである。これら巨大資本が流通費の引下げと勤労大衆の福祉の向上自体とを目的としていないことは、いうを俟たない。だが、一方が目的、他方が手段との相違こそあれ、流通費の引下げは、生協と巨大な資本制商業とが共に追求しなければならない課題であり、そして、それはまたそれで、大規模なチェーン組織の形成によってよくその達成を保証される。こうして生協は、商業資本の一形態として機能せざるを得ないかぎり、これら巨大資本の重圧の下におかれることを覚悟しなければならぬのである。チェーン組織がようやく抬頭せんとしつつあった時、すでに早く、ウェップは、この点について、「分散式小売店こそ、今日協同組合運動が最も激甚な競争を続けつつある相手である」(シドニ並びにピアトリスウェップ『消費組合運動』、山村喬訳、三六ページ、大原社会問題研究所)と正しくも警告したのであった。だからこそ、「生協は組合員のみ組織であり、したがって、一般にいう利潤獲得という考え方は、その前提にない」と考える『講話』氏の考え方以上の謬論は、ありえないし、「協同組合は、必ずしも常に利潤をあげることを目標とするものではなくする。組合員が販売上の便宜をえるならば、そこに協同組合の存在理由がある」と考える近藤氏の考え方以上の謬論は、ありえないといわなければならないのである。これは、生協による流通費の引下げを困難にし、実質賃銀の低下の阻止を困難にし、か

くして生協の存在理由そのものの否定へと導く生協否定の徹頭徹尾の謬論に他ならない。

生協法第二条が生協が具備しなければならない要件を六項目に亘って列記し、『講話』が「生協の本質」との見出しの下にこの規定を講じていたことは、この講話に含まれる問題点とともに、すでに紹介したが、わたしは、ここまできてようやく、この第二条第一項二号で、生協は「組合員の生活の文化的経済的改善向上を図ることのみを目的とする」といっている規定の本当の意味を、明らかにすることができるようになったようである。「生活の文化的経済的改善向上」それ自体は抽象的な規定であって、たとえば、「商品とサービスを通じ生活文化の向上、消費生活の合理化へ奉仕するというのが百貨店の使命」(菱山辰一『伊勢丹七十五年のあゆみ』五ページ)であるといっている百貨店の謳い文句としてさえ立派に通用するほどであるし、それは、また、生協を便益提供のための単なる施設とすることもできるかも知れない。だが、いまや、古い形式に新しい内容を盛り込まなければならぬ。「生活の経済的改善向上」の実体は、取りも直さず、同条五号に規定されている剰余金の割戻しのなかにこそ求めるべきなのだ。消費者は、流通費の名目的価値としての追加に起因して多く収奪されればされるほど、ますます多くの追加されている流通費部分を節約して実質賃銀の低下を阻止することを、生協の事業活動に期待する。いまこそ、生協は、生協法の核心であるこの規定の真の精神を、自信と勇氣とをもって、その旗印として声高らかに謳い上げなければならない時である。