

中小企業の統一原価計算制度の

普及運動について (二)

敷 田 禮 二

一 は し が き

二 神田忠雄氏の所説について

三 さいぎんの「運動」の展開過程

(一) 全国的啓蒙・普及「運動」の展開とAPOの介入

(二) 普及「手段」の具体化とAPO介入の強化

(三) 「啓蒙段階から実施段階へ」とそれにとりなう「労使協議制」の登場……………(以上前号所収)

(四) 「経営計算センター」のコスト委託計算と「量産・同期化方式」の結合

(五) 新経営理念のもとでの『適正利益計算基準』の公表……………(以上本号所収)

(六) 下請中小企業へのVAの適用

四 「運動」の展開過程における諸問題

五 お わ り に

(四) 「経営計算センター」のコスト委託計算と「量産・同期化方式」の結合

前稿の第(二)項で予告しておいた「経営計算センター」のおこなう「具体的な作業とそれが果たす役割」が、△『新聞』十二月九日号△で明示された。こ

中小企業の統一原価計算制度の普及運動について (二)

の記事内容は、問題の本質を徹底しておしえてくれるほどには、詳しくないので、他の文献を援用しなければならないが、まず記事を示すところのようである。(一)「センターによってはじめて中小企業(橋本鉄工―後述)の実際の原価が電算機にかけられた」こと。(二)その結果「材料から製品に至るまでの一切の在庫管理に必要な諸表(後掲)」が作成されたこと。(三)かくて「在庫管理から新しい生産計画までが科学的におこなわれる」ようになったこと。さいごに、(四)この作表は昭和三十八年十一月の分であるが、こんご毎月継続実施するということである。これらについては「他の文献」による分析のなかで問題にするとしておぼえておこう。文献とは保科昭彦氏稿「橋本鉄工のオーケストラ方式のコスト・ダウン」(『近代経営』誌・昭和三十九年・五月号所収―以下「保科氏稿」とよぶ)である。これによると、**橋本鉄工**は、横浜市に所在し、主要製品種類は乗用車のドア・サッシュとエンジン・グリルで、資本金が五、一〇〇万円、労働者数八一〇人の規模で、これら「製品の七〇%を日産系の自動車メーカーに、二〇%をいすゞ系のメーカーに、一〇%は他のメーカーに納入(つまり再下請でありかつ専属下請でないことに注意)」している。月額売上は昭和三十九年三月で二億三、〇〇〇万円(三十九年度中の月間売上目標二億五、〇〇〇万円)で、その「成長率」は、売上についてみると五ヶ年前(昭和三十四年)の六倍であり労働者数は三倍であるという。いわゆる「中規模企業」といえるようか。以下、コスト・ダウンの経過についてみよう。三十六年に「Q・Cの完ぺき化」を計ったが、「実際にやってみると勉強したことで現場での実際がどうもうまくかみ合わない。どうしたものかと幹部が思いあぐねているところへ、親企業の日産が乗用車の自由化対策として、下請けに部品コスト・ダウンをはかる量産・同期化方式(後述)を指導しはじめた(保科氏稿一二五ページ)」。しかしそれでも当初は困難な問題があり「とてもムリな話だとシリごみしていた」。ところが、「日産購買部の熱心な説得と自由化対策の緊迫感が盛りあがってきたことから、思いきって同期化方式へ踏

みきった」という。それは三八年三月のことであるが、「日産の直系的な部品工場につづき、同社系の部品下請では早く採用した方になる」ということから、つぎのように考えられる。日産傘下企業の「量産・同期化方式」は、その主要な一次下請にはすでに全般的に実施されており、それがこの時点から再下請にまで延長・拡大される傾向をもちはじめたと。ついで、「同期化の考え方や思想を全社に普及」するために「三八年三月から同十月（本部セクターの作表が、この直後の十一月分について実行されており、日産の『熱心な説得』・指導と本部の作表とが時間的にまったくシンクロナイズしていることに注意）までの八ヵ月間は、基礎づくりにとっぴり時間をかけている」。では、「量産・同期化方式」とはいったいどんな内容のものを指すのかきいてみよう。

いままで機能別にレイアウトされていた機械と人員を製品別に配置がえすると同時に、工程の加工時間を同一タイムにして、コンベヤーでつぎの工程へ送っていく。タクト（後掲のように、すべての工程の作業時間を単一基準時間とし、各工程がこの時間へたとえば一拍子＝タクトで同期化させられる）が同じであれば、中間の仕掛品は皆無になるわけで……次工程へ送る運搬時間と手間のロスがはぶけるし、加工の単純化（後掲の工程分解＝IE手法による）もあって能率は急上昇する。つまりマン・ツウ・マンに流れ作業化することになる。……従来の作業方式は中間仕掛りがつかえるク瀬クやク淵クがあったのを、流れる水のようにスムーズに流すのが同期化の基本的な手法である。したがって、（日産と日産系列などからの）ク流れる水クはいつも豊富でなければ意味がないわけで、小口のロットでは引き合わなくなる。したがって、この方式は製造以前の受注から組みこんでいかなければ効果はあがらなくなり、ひいてはこれを可能にする製品計画——営業政策、また事務的な面の処理をスムーズにする社内組織、出荷納品体制など全社的な同期化が必要になってくるのだ（つまり橋本鉄工内での同期化のみならず、元方からの受注と元方への納入の量・時間についての同期化をもふくめている）。……（つぎに日産ないしその直系の指示により）さし当って三ヵ月後、さらに五ヵ月後は生産量がどのくらいになるかを設定する……そして生産体制をきめる。一直か二直稼動にするかを決める。これで生産量がきまり、一日の稼動時間が決まれば、あとは割り算

して自動的に一個当りのタクト・タイムがハジきだせる。タクト・タイムは一個を加工するのに一つの工程でかける時間である。これが決つたら、工程でその作業時間を分析してみても、タクト・タイムにそろえるため一工程をどのように分解するか、計画をつくる。つまりは、タクト・タイムが一秒なのに、ある工程が従来だと三秒かかっておれば、高効率機械にかえるか、一工程に同じ機械を三台ならべればよい(増員)というレイアウトの計画をつくっていく。(保科氏稿一二六ページ・丸括弧内は筆者)

右の引用文全体からただちにわかることは、第一に、その本質がフォード・システムにあることである。つまり、工程間の同期化による滞留仕掛品の激減(従来、とかく仕掛品の山のなかに機械が埋もれている々中小工場ではとうてい想定しない程度の)、運搬時間・手持ち時間などの排除、作業の「単純化」と流れ作業方式化、(ことの次第によっては)そのうえでのコンベアーのスピード・アップによって、とくに流動資本の回転率は上昇し労働と労働との間ゲキは全労働過程において埋められ労働の密度が高まり(労働強化)、夢のようなコスト・ダウンの達成されること(その事実の後述)である。第二は、こうしたフォード・システムにつけくわわる部分である。すなわち、工場内の同期化労働の開始前に必要な「豊富」な「流れる水」は、実は日産独占自体の目標独占利潤を出発点とする利益(経営)計画の一肢体として、いいかえれば日産が要求する「三ヵ月」ないし「五ヵ月」分の部品の量と品質と納入時期として規定されている(したがって、景気変動いかなによつてはコンベアーのスピード・アップもありうれば、逆の「流れる水」の中断・減量もありうる)ことである。つまり、橋本鉄工内の同期化方式は全体として日産の利益計画実行のテンポに同期化させられていること(もちろん、生産過程の進行テンポが同調化することであつて、利益の獲得テンポではない)で、その意味は独占のフォード・システムが再下請中小企業に、計画をつうじて、「延長」されたもの

ともいえよう。だからこそ、同期化方式・計算方法の「お手本は日産直系」のものとせざるをえなかった。他方、いすゞ系などからの比較的少量の受注は、日産からのその「中断」を考慮しての、資本回転率低下を阻止しようとする派生的防衛手段と考えられる。第三の問題は、第二のそのなかでの核的部分であり、ゴチックで引用した箇所につながるものである。引用文中のタクト・タイムの規範度は最終的には日産への部品の指定納期の厳格度に左右されるが、日産の「指定日時の前後三〇分以内に納入しないと罰金をとられる（森口繁一氏著『電子計算機』昭和三十九年四月・筑摩書房・一九二ページ）」ほどきびしく、もはや「指定納期」ではなく「指定時間」なのである。納入部品は日産の必要工程に流され、「納入票」は必要事項がパンチされたうえで電算機の体系に送りこまれる。かくて、「部品の納入が（日産の）組立作業の流れに『完全に同期』するようになった結果、部品の工場（日産）内での在庫は、一年半の間に約三億三、〇〇〇万円分も減った（森口氏前掲書一九六ページ）」という。この莫大な金額はだれがもたらしたか。いうまでもなく下請中小企業の労働力に依存したのである。しかも「指定時間」にあわせたタクト・タイムは、全下請中小労働者に与えられる画一的基準作業時間であると同時に、労働者の生理的限界や能力の適応性を起点として算出されるものではない。日産の予定独占利潤を出発点として中小労働者の労働時間・労働強化の度合がきめられてくる。引用文の末尾では、すべての工程のタイムが一秒なのにある工程のみが三秒要するとき、その工程部分に「高能率機械」をレイアウトして一秒にすると述べているが、このことは人間尊重を起点とすることの証明にはもちろんならない。それは当初より人間によってはとうてい実現できない短縮であることがわかっているからであり、そのうえでのやむをえない追加投資である。

第四の問題は、こうしたタクト・タイムを基礎とした、「材料から製品に至るまでの、一切の在庫管理に必要な諸中小企業の統一原価計算制度の普及運動について（二）

表」ならびに全「生産計画が科学的におこなわれるための」諸表の作成にある。必要な諸表とは、「①生産計画表（八部）②製品別部品表（五部）③骨格別材料表（同）④部品別工順表（同）⑤製品属別製品価格表（二部）⑥商社（トンネル会社）？別部品単価表（三部）⑦商社別材料単価表（同）⑧車種別製品表（六部）⑨車種別製品価格表（二部）⑩車輛別製品売上予想表（同）⑪加工区別部品仕入予想表（三部）⑫商社別材料仕入予想表（同）⑬骨格別材料在庫管理表（六部）⑭発注先別材料在庫管理表（四部）⑮骨格別材料在庫管理表（六部）⑯発注先別材料在庫管理表（四部）のちがいが不明（四部）⑰管理点（コスト・センター）？別部品在庫管理表（五部）⑱発注先別部品在庫管理表（四部）」である（『新聞』十二月九月号）。このように受注にはじまり全生産過程を網羅し納品にいたるまでの計算・作表手続は、複雑かつ多量であるだけでなく、そこに同期化にもとづく迅速性が要求されるので、一人橋本鉄工のソロバン労働のみによってとっているものではない。

かくて、予定されていた本部「経営計算センター」の電算機がその役を買ってでるにいたる。まえに記憶しておいたように、この委託計算は、「三八年三月から同十月までの」日産の説得と指導による準備期間をうけて、三八年の「十一月分」についてなされたものである。両者間の作業には一日のズレもなく、ピタリとシンクロナイズしている。このことから、日産独占と本部センターとの結合関係のもとの委託計算であることを認めざるをえない。そのことについて『新聞』も保科氏の文章もまったくふれられていない。その理由はどうかであれ、本稿に関連する一つの問題点をこんごにおいて説明するさいの示唆となるであろう。問題点とは、本部のおこなう委託計算が相対的に自立性をもった中小企業だけを対象とするのか、独占が従来から自社内に備えている「経営計算室」などによって自己の系列下請企業のコストを算定するのか、それとも、このように画一的に規定することができないのであって、本部セン

ター(または「地域センター」と独占と中小との結合関係は、双方の企業の具体的諸条件(たとえば一次下請か再下請かのちがい)によってきまってくるのかというようなことである。事態はなお進行の途中にあって十分なことはいえないが、自立性をもつ企業についてはのちの長谷川鋳工所にかんして考えるとして、下請関係においては、日産・橋本のケースをふくめた神奈川県全体の事情(前稿参照)から、つぎのように展望される。各種センターとの「結合関係」を媒介として、独占が自己の系列企業のみならず他系列企業のコストをも知る方向にあり、そうなくても、独占のあいだでは防衛上の問題がなくなりつつあるのではあるまいか。むしろ、あえて知ろうとする傾向が「量産・同期化方式」の一般化を条件として生れてきたといえよう。たとえば、日産傘下の土屋製作所は三八年「六月から完全な量産同期ラインシステムを採用した」ところ、「日産が一ヵ月に必要とするエアクリーナーを、わずか三日間でつくりあげてしまうほどだから、どうしても取引先をほかに求めざるをえない。『エコノミスト』誌・昭和三九年五月五日号・十二ページ」。そして、元方自身も自社への依存度を低めることを望み、下請もトヨタと日産の両方に納品するといふようなばあいもでてきた。それは自動車部門における新らしい一般的傾向である。ついで、この傾向のなかで「シエアーをめぐって、部品メーカー間の激しい競争が展開されている。この競争を利用して、自動車メーカーは部品コストの引下げの要求を満たしているのである(前掲『エコノミスト』十三ページ)」とすれば、独占はできるだけ多くの中小企業のコストを早く知りたいであろう。そのさい「結合関係」による計算センターの利用は手っとり早い方法であり、中小企業の業種別・統一原価計算制度は相互のコスト比較を可能ならしめる。

さて、橋本鉄工にもどり、その「量産・同期化」の結果についてみよう。保科氏はつぎのように表示される(保科氏稿一二七ページ)。同期化の前後にはかなりの差がみられる。「生産量は五割アップしたほか、もっといちぢるしいの

量産・同期化方式による合理化の成果

(ドア・サッシュ部門)

	昭和38年 5 月	昭和38年12月	
月 間 生 産 量	53,000本	80,500本	51%増
工 程 数	100%	118%	18%増
従 業 員 数	100%	120%	20%増
機 械 台 数	100%	116%	16%増
段 取 時 間	100%	73%	27%減
完成までの停滞時間	4.4時間	1.7時間	39%減
作 業 域 面 積	640坪	620坪	3%減
ダンプ・スペース	190坪	165坪	13%減
全 面 積	830坪	785坪	6%減

画はあるか⑥研究開発能力⑦外国品との比較を打ちだし、このうち①から③まで達成したものを下請工場に、①②⑤までのものを量産加工メーカーに、①②⑦のすべてを實現したものを部品専門メーカーとよび、全部の下請が部品専門メーカーに成長するように指導している(『エコノミスト』誌・昭和三十九年四月二日号・四四ページ～四五ページ)。すな

は素材から完成までの中間停滞時間が六一% (三九%になにをプラス?) もダウンしている(保科氏稿一二七ページ) ことである。他方で、「工程数、機械台数、従業員数」はそれぞれ若干づつ増加はしているが、さらに、「段取時間(運搬・待ち・準備の時間であろう)」の約三〇%減をはじめ「作業域面積、ダンプ・スペース(仕掛品などの置場面積であろう)、全面積」がおのおの多少づつ「充用資本の節約」となつてあらわれていることを併せ考えれば、相当のコスト・ダウンをえているにちがいない。保科氏も認めておられるが具体的には示されない。ともあれ、このダウンと関連してつぎの文章は重視すべきである。日産「自動車では下請メーカーの積極的な指導・育成に関する七つの基本方針として①納入品質はよい②品質維持、量産体制はできているか③工程編成能力、管理基準はあるか④量産ラインの計画はあるか⑤経営革新の計

わち「全部の下請」が、「品質」を維持し開発し、同期化にもとづく「量産ラインの計画」をもつことにより、「自由化」のなかで「外国品」と対抗しようとする日産自身のための「指導」である。この「指導」体制のなかで、再下請では橋本鉄工が初発の対象とされたのである。なお「全部の下請」が「部品専門メーカー」となりうるような「指導」上の保証がありうるわけではない。それどころか、「月間納入高五〇〇万円以下の部品メーカーは、宝会の会員としていままでのような特別な待遇はできない」という『日産会社の宣言』（渡辺睦氏稿・前掲『経済評論』二四ページ）のあるところから、「量産・同期化方式」の再下請への拡大にかんしても、「育成」と切捨の線をかなり明確に画してすすめられるであろうと考えられる。そして、このように同期化の適用範囲を限定することにより、個々の下請のコストをいっきよに大巾に引下げ、結果として日産傘下企業全体のコストが従来以下に徹底的に低下せしめられる。そのことは、同時に、従来からの毎年五%ないし一〇%の下請単価の切下げという日産の要求に、いっそう拍車をかけるであろう。最終的には、日産自体の合理化による分をふくめ、自動車製品のコストは年々低下する一方である。過去四ヶ年の間に約三〇%のダウンといわれる（現代企業研究会『日産自動車』昭和三七年・二三〇ページ）が、橋本鉄工のような再下請のコストにまで手ののびた段階では、さらに引下げられているとみてよいであろう。

それでは、おなじように乗用車の価格も下っているのでしょうか。そうではない。右のコスト・ダウンの過程における一般的傾向として、一定の独占価格の水準はそれほどに変化していない（『物価』誌・昭和三九年四月号・二二ページ参照）。それは、自動車業界の「社長会を足場にして結束し」、「どうしたら高水準の価格を保つことができるか、どうしたらもうけを厚くすることができるか憂き身をやつ」しているからである（田中宏編著『物価をえぐる』昭和三九年・一六二ページ）。しかも、一車種月産一万台の操業度までは、通常コストは低減していくといわれているのに、一車種

月産五、〇〇〇台の大メーカーがそれ以下の数十台のメーカーの価格と大差ない価格水準に吊上げている。もちろん、日本の自動車独占は寡占状態にあるわけではない。したがって、一定条件のもとで独占価格自体の動きはありうるが、そのことによって独占利潤を失うということでもない。いささか主題からはなれるようであるが、そのことは中小下請のコスト・ダウンの犠牲のもとで可能となっているので重要である。さいきんの条件についてみよう。

乗用車の独占価格の変化は「三十八年十月、日産自動車を皮切りにトヨタ、プリンス、いすゞ、日野と各自動車会社の値下げに始まった。しかし値下げ幅は二万円から四万円程度で、通産省に義理(「体制金融」二〇〇億円にたいする)をたてた程度にとどまった(田中宏氏前掲編著書一六五ページ)」といわれている。これだけの値下げは「約三〇%」のコスト・ダウンのごく一部にすぎない。さらに、「わが国の乗用車価格は、欧米車のそれに比べて二割ほど高いといわれている。乗用車小委員会(「産業構造調査会」の)が調べたところでも同じような結論がでている。自由化時期(三十九年十月予定)の切迫をひかえて(田中氏前掲著一六二ページ)、早晚引下げる必要がある。この価格の「二割」高はさきの「約三〇%」のコスト低下に充当するとすれば、従来の(「約三〇%」ダウン以前の)独占利潤の幅を多少圧縮することになるかも知れない。なぜならば、乗用車のコストは価格の半分である(田中氏前掲著一六六ページ)といわれているからである。しかし、その後の中小下請の集中的合理化の進展を考慮に入れるならば、「二割」値下げの「自由化」のなかでも、「自由化」前とほぼ同程度の独占利潤を確保していける体制をもっているように推定できる。そして、とうめん「自由化」までは、値下げ幅を「二万円から四万円」にとどめておき、コスト・ダウンによる蓄積のテンポ(公表利益は、昭和三三年三月期の十億円余から年々増大し昭和三八年三月期では約七五億円と、わずか数年の間に、特別償却費や各種引当金による莫大な利益インペイ分を除いてさえ、七倍以上という驚異

的テンポ)をゆるめないでおうというのが狙いのである。

さて橋本鉄工にたちかえろう。さきの表『量産・同期化方式による合理化の成果』にあらわれたような「相当のコスト・ダウン」がもたらされ、経営者にとってなすことすべてが好都合で問題はないかというところ、けっしてそうではない。保科氏がかわってつぎのように答えられる。同期化以前のように「機能別に機械が配置してあれば大口のロットのある間に小口のロット受注をこなすことができたが、同期ラインになってコンベアでつながった流れ作業に変わると、機械組替えに時間がかかって間尺に合わない。ドア・サッシュで一ロット最低一、五〇〇台分まとまらなければ、とても流せなくなっている。とすれば、いままでのように注文なら大小にかかわらず引き受けているわけにはいかない。そのため同社で日産はともかく、(保科氏稿一二七ページ)」として、他社には同期化ラインにのるような大口注文にしてみようというPRをおこなったり、ラインにのらない注文は再下請にだそうとしているという。ここにも、さきに土屋製作所のばあいについてみたと同様の問題が卒直な言葉で表現されている。つまり、日産だけにたよりえず、他の下請中小企業との激しい競争条件のなかで、元方を複数化する努力をつづけなければならない。その努力は、たんにPRするというような生やさしいものではあるまい。すでにふれたように、元方諸独占は計算センターをつうじて中小のコストを知るからである。したがって、ふたたびコスト・ダウンの追打ち要求↓コンベアのスピード・アップ↓労働強化となる。『中小企業のための原価計算』はその書名にそむき事実上は『中小企業のためならざる原価計算』となる。

さて、以上総じて、自動車独占資本は、みずからを合理化しその独占価格を維持することだけからでなく、他方下請企業のコストを中心とした経営の全ほうを掌握し相つぐコスト・ダウンの強制から莫大な独占利潤の主要部分を

手に入れている。そのさい決定的な役割を果たすが、計算センターと「量産・同期化方式」との結合した管理形態を中小に適用することであった。こんごこの傾向はいっそう強まろう。このように、独占が、一定の中小の経営のスキームまでも客観的な一連の数字として電算機により即座に把握するだけでなく、独占みずからの要求にもとづいてこの経営全体を自己のそれに同調・同期化させることが可能となった。このことは、いいかえれば、独占が、その目標独占利潤の実現を起点とする経営(利益)計画を、時に、応じて、中小にまで貫徹ないし延長しうることである。筆者は、それを仮りに「独占の利益計画の中小への科学的延長」とよんでおこう。呼名はどうでもよいのであるが、そこにおいてこんご問題にしなければならないと考えている、内容を示しておこう。それは、すでに日産独占とその下請企業の自動車部門について一部みてきたように、独占利潤、独占価格、許容原価の具体的・部門別の構造とその動きが、それと対応関係にたつ中小の原価、利益、価格をどのように規定するのかがという点である。さらに、この規定にさいして、経営管理技術としての利益計画の「科学的」延長がどのような客観的役割をつとめるのかという点である。そこには考慮に入れるべきなお多くの要素があり、本稿だけをもってしては全般的、法則的な認識には容易に到達しえない。そこで、さしあたって、半合法的・経済外の暴力による独占・中小間の不等価交換の計算構造という要素に、また独占の国家への「寄生的」機構ならびにそれを可能とする中小の「利潤統制」したがつてまた価格統制という要素に配慮するであろう(第四項参照)。それは、「運動」の進行過程においてあらわれた重要な批判対象だからであり、考慮すべき要素の序列にしたがつてとりあげるわけではない。

右の橋本鉄工のばあいとはほときを同じくして、本部「経営計算センター」の委託計算が「完成」したのは長谷川鑄工所の原価についてである。後述のように、この企業は、橋本鉄工(下請注文生産)とは異り、原則的に市場生産

をおこなっている。このように、本部が主要なふたとおりの生産方式を典型的にとる企業を選んだのはけっして偶然ではあるまい。むしろ、のちに考えるような一定の積極的な狙いがあったのこととおもわれる。そのことは、また、筆者にとって、さきの中小の「利潤統制」とそれとの関連における独占の寄生性の研究にも好箇の材料を与えてくれるようである。ただし、橋本鉄工のばあいほどの資料を、いまは、もちあわせないので、本稿では、計算センターが長谷川鑄工にあたえる合理化の典型的な計算的内容の検討に重点をおき、「利潤統制」にかんしてはおおまかな問題点の指摘にとどめよう。

さて、この企業は、『新聞』(十二月十六日号)によると、「川口地区でも有力な業者」で、アメリカなどから新鋭機を輸入し「生産の自動化」をすすめるなど、「工場設備の全面的近代化」を計っており、「鑄物業界では画期的な近代化」工場であるという。労働者数一八〇人の規模で、生産能力は月産約三〇〇トン。製品種類は、排水用直管および管継手、ネジ付排水管継手、マンホール・カバー、バルブ・ボックス、ルーフトレンなどの衛生設備関係の鑄物製品である。問題の原因は、この製品種類にあるようである。それは、ここに示したものもふくめ、全部で約一、〇〇〇種類あって、そのうち、約五〇〇種類のもが全生産量の九〇%を占め市場生産の対象となっている。のこりの約五〇〇種類(つまり全生産量の一〇%のもの)については注文生産をおこなっている。かくて、後者の存在によって、工場全体の「原価を主体とした管理には手間がかかった」ということになる。その理由は、おそらくこうであろう。多品種少量生産の製品部分が全生産工程につねにふくまれることは、間接費の製品(全種類の)別配賦計算を困難ならしめ、そのことはまた製品別原価計算を不分明ならしめた。長谷川社長が「電算機により原価計算の徹底を計り、一品当りのコストをつかむことができないか」と「問題検討を命じた」ことから、そのことがうなづける。こ

うして、本部よりコンサルタントとプログラマーが同鑄工所に趣き、委託計算を開始するにいたった。そして、「現場の職長から提出された原始データ(Ⅱコスト)」をもとに「経営計算センター」において、つぎのような三つの管理階層におけるそれぞれの管理手段となる諸表が作成されたという。

(一)「経営者」には「限界利益グラフ」と「粗利益順位グラフ」が提供され、(二)「管理者」には「造型別限界利益・製品別限界利益・製品別および造型別利益順位明細」が提供され、「商品別の有利性」の判断など「全般的利益管理・計画の基礎資料となる」という。これら諸表の内容が明らかでないので多くを述べえないが、たぶん製品原価が迅速に算定されたことから、各種の損益分岐図表の作成が可能となり、さらにこれら図表の組合せから一定の経営計画設定への道をひらいたものと考えられる。そのさい「実際の受注活動に必要な見積り、原価の作成が……はつきりする」ということは、この企業にとっても基本的な成果の一つとおもわれる。なぜなら、従来、経験的に全社的には採算が合っている、製品原価が「不分明」のため出血受注の品種がふくまれていたかも知れない。かりにそうだとすれば、見積り原価によってその品種は排除できよう。さらに有利な品種の組合せによる経営計画化があるので可能となる。 (三)「職長」には「工程別・作業別の製造原価明細表など」が提供され、「原価管理のポイントをおさえ」る。ここに、もう一つのおおきな「成果」がみられるようである。右にいう、「製造原価」はおそらく直接費であろう。そのことは、個別原価計算における間接費の部門別配賦計算をつうじての注文製品への間接費の配賦がおこなわれないということではない。職長にとって間接費は管理不能費であるばあが多いので、彼に与える明細表は直接費だけで本来の管理が実行できるということである。また、かりに、『中小企業のための原価計算』やその業種別版『鑄鉄鑄物工業の原価計算』では間接費の部門別計算を「省略」していること、鑄鉄鑄物工業では直接費・間接費

の平均比率が七五・九％対二四・一％（昭和三九年版『中小企業の原価指標』八六ページ）であること、この二つのことから部門別計算のうえでは間接費を排除しているとしても、製品別計算上は把握されており、職長の機能にとっては無関係のことである。ここで問題は三つに整理される。一つは、製品コストの算定による経営の計画化と直接費の部門別計算による原価管理である。これらは長谷川鑄工自体に一定の合理化の成果を与えるであろう。だが二つには、計算センターによるこのような計算がなお他の「有力」企業の主要部分をおさえ、業界の製品別標準原価（業界の総平均値ではなく、業界のうちで「能率的」・「適正」原価の企業についての平均値）を算定する可能性がある。そしてこの原価は「過当競争の防止」や「合併・共同化」、転廃業をつうじて中小の「近代化」の手段に発展しかねない。三つめに、「有力な業者」としての長谷川鑄工にさえ一定の問題をなげかけないとは限らない。さきに、「見積り原価」の算定が可能となったことから、出血受注品種の排除という効果の側面を指摘したが、この「算定」は逆の役割を果しかねない。製品の納入先に「官公庁」（次項参照）・独占大企業・地方自治体のあるばあい、そのコストに「相対的に不当に低い適正利益」を附加した価格で納入することが強制されるという危険があるからである。次項で改めて論じよう。

（五）新経営理念のもとでの『適正利益計算基準』の公表

新らたに、中小企業の原価計算「運動」と直接的に結合した重要な問題が発生した。それは、昭和三十三年に『中小企業のための原価計算』を発表した機関である本部・中小企業原価計算委員会からの、『適正利益計算基準』（昭和三九年四月・以下『基準』と称す）の公表である。これは、さきの『中小企業のための原価計算』が独占をして中小のコストを掌握せしめたことからさらに前進して、不当にも中小の利益部分にまで容喙しようとする意図をもつという意味で「重要な問題」である。独占が、その独占的地位を

利用して、中小の利益に規制をくわえることは、しばしば従来からも現実において広くおこなわれてきている。独占価格による原料の強制、下請単価の切下げ、下請代金の支払遅延などがそれである。しかし、『基準』の狙いとするところは、中小の利益に手を加えることを半ば合法的に一般的制度とすることにより、原価計算「運動」の総仕上げ（原価↓利益↓価格の規制）をしようとする点にあって、それは、ことの成否とはべつに、これまでとちがった、ただならぬ役割を果そうとしている。これが、さらに「重要な問題」とするゆえんである。

ところで、『基準』は、その突然の公表ののち間もないので、こんど現実にかなる反響を呼ぶかについてはここで具体的に述べえない。だが、中小の利益についてその企業外から制度的な圧力の加わることにたいし、一面では本来的に「自由に」利益を追求しようとする中小ブルジョアジーがそうやすやすと応ずるであろうか、という疑問は少くとも表明できよう。さらに疑問がある。『基準』は、その一つの意図として、中小の「適正利益」にプラスされる原価が「許容」できるものであるかを「判定」するために、その中小から商品の納入をうける「官公庁・大企業」が、中小の原価計算手続を詳細に「調査」できるようにしている（独占が中小の原価に手をつけるのは、これまでは、計算センターの適用や下請「指導」をつうじてであるとしてきたが、ここでは、新たに「官公庁」までが直接的に原価に介入することを許している）。そのことは、独占に直接的な従属関係をもたない中小からも反感を呼ばないとはかぎらないからである。

このような抵抗の生ずるかも知れないことを、本部「中小企業原価計算委員会」で予め考慮していないわけはない。そのことは、『基準』の「はしがき」が「利潤統制ないし利潤抑圧を企図するものでない」とわざわざことわっていることにも示されている。問題は、かかる配慮のうえにたつて、なお「適正利益」の算定をなぜ制度化しようとする

するのか、その思想的・経済的背景にある。ここにいう「思想」とは、戦後アメリカ資本主義のもとでのP・ドラッカーの考え方を日本流に「適正」概念のうちに継承しようとする新理念である（後述）。つまり「経済的背景」（次稿の、「運動」過程の総括を参照）を直接的に反映したものではない。したがって、本稿では、さしあたり、『基準』の目的ならびに対象を検討することからはじめ、そのなかで『基準』の思想的背景を明らかにし、その思想が全体的内容——とりわけ、もっとも主要な内容——のうえにどのようにあらわれているかを中心に、批判的に紹介、分析しよう。このような方法での批判によるとき、そこには、なお個々の内容についての詳細かつ多面的な検討が残されることは承知している。そうした検討は、とうぜん改めておこなう必要があるし、それを正しく系統的になすために、すなわち計算技術の分散的批判に終始したり「正しい原価」・「正しい利益」を求める幻想的批判におちいったりしないために、その前提として、思想的背景を中心とする主要点の分析こそがまずなされねばならない。

附随的ながら、「重要な問題」をふくむ『基準』は、いったいいつごろから準備されてきたのか（『基準』の直接的「起案に当った」山口達良氏によると「昭和三八年十二月決定」△山口達良氏稿・適正附加利益率の試算・埼玉大『社会科学論集』十三号——以下本稿では『試算』とよぶ——）とあるから、昭和三七年十一月の「原価計算基準」発表後の一カ年が本格的準備期間であったとも推測できる）。今回の『基準』はなんらの予告なしに一定の公開討議なしに突然に発表されたという印象（『中小企業のための原価計算』のさいを想起せよ）を強く一般に与えている。そのことから、『基準』の基本的着想が比較的小さいきんなされたと解することは誤りであろう。すでに、第二節で注意を喚起しておいたように、『中小企業のための原価計算』はその「特徴」の一つとして「価格計算」目的を形式的にも実質的にももっている（『原価計算基準』のばあいは形式的には価格形成目的を除外している）。すなわち、中小の「利潤統制」のかくてまた価格統制の意図

は、『中小企業のための原価計算』発表の時点(昭和三年)において、原価統制の狙いと同時に多かれ少かれ基本的には存在していたと推定できる。そして、その具体的な展開と準備は、そのごの中小企業「近代化」政策の内容が「きわめてだいたんかつ積極的なものとなって(前稿冒頭)」きた段階ですすめられたと考えられよう。

さて、『中小企業のための原価計算』のばあいとおなじように、「はしがき」において主要な問題点があらかじめ示されているので、まずそれらを知ることからはじめよう。さいしょに、叙述の關係上、『基準』の構成内容をあらわすつぎの言葉を引用する。「この基準は、第一部総説において、まず、調達目的の価格計算方式の構造、契約形態と価格計算方式との關係を明らかにし、しかるのち、この基準による適正利益計算の構造を示し、第二部においては適正利益の計算の基礎となる許容原価について規定し、そうして第三部において適正附加利益率の算定方式を示してある(『基準』二ページ)」。とうめん重要な意味をもっているのはゴチックで引用した部分である。つまり、「適正利益」自体の検討はのちにおこなうとして、「適正利益」がプラスされる相手の「許容原価」とそのプラス方式ないし計算構造である。ここにいる「許容原価」は、独占企業のいわゆる利益計算構造(売上(独占価格×売上数量)―独占利潤＝許容原価)におけるそれではなく、独占がその独占的諸条件によって中小に不断の圧縮を強要する現実の個別的な原価(日産独占の例)であり、中小自身が「許容」する原価ではもちろんなく、独占が中小に「許容」する原価である。しかも、そういう「許容原価」が「適正利益の計算の基礎となる(ただし、許容原価にあらわれる個別原価能率が適正利益に反映するという意味ではなく、たんに平均的・統計的利益がプラスされるということ――後述)」わけである。かくて、中小の利益計算の構造を独占のそれとの關係で表示するとつぎのようになる。

売上（独占価格×売上数量）－独占利潤＝許客原価（独占企業内発生原価＋中小からの調達価格）
↑

上記計算の序列……………(独占利潤→許容原価→独占価格)

$$\text{「許客原価」} + \text{「適正利益」} = \text{調達(売上) 価格}$$

上記計算の序列……………{「許容原価」「適正利益」}→調達（売上）価格

このように、言葉はひとしく許容原価でありながら、中小のそれは独占への従属原価であるという点で、本質的がちがっている。そればかりではない。二つの利益計算構造をみてただちにわかるように、独占のばあいには目標独占利潤の実現を起点にそれに許容原価^{フル・コスト}をプラスして独占価格を形成（もちろん、プラスにさいしては、新競争企業を挑発するほど高くない価格競争をまねくほど低くない水準を考慮した価格水準を念頭におきながら。また、管理価格のばあいにおける価格「追随者」は、目標独占利潤を——プライス・リーダーの「配慮」のもとで——起点としながらも、コストと無関係に独占価格を決定し、追随する）ので、「序列」は、独占利潤↓独占価格↓許容原価となるという順序になる。これにたいし、中小では「追随」の逆で、コストの一部（それも産業部門によっては相当部分）をなす「調達価格」のさらに部分を構成する「許容原価」（独占による烈しいダウン要求をとまなう）を出発点とし、他方でそれと無関係に算定される「適正利益」がプラス

され「調達価格」にいたる。まさに、順序は逆である。独占においては計算の最終点ないし二次段階となるコストが中小では出発点となる。しかも、それは自由競争段階の資本主義のもとでの資本の古典的な利益計算構造 \wedge 収益 \rightarrow マイケット・プライス \rightarrow コスト \rightarrow 費用 \rightarrow 利益 \vee ともちがった、 \wedge (強制) 費用 + (適正) 利益 \rightarrow (強制) 収益 \vee なる新構造である。

以上、計算構造における強制的ないし従属的性格の認識につき、つぎにこの構造がいかに『基準』の目的を支えているか、さらに適用対象においてどのように貫徹しているか、についてみよう。「中小企業者の不当販売、過当競争の防止等に役立たしめるため」には、官公庁、大規模企業等が中小企業から調達する場合において原則的に尊重されるべき適正利益の計算基準を作成することが重要であると考えた(『基準』一ページ——傍点筆者)。短い文章ながら、ここには目的にかんして注意を要するほぼ三つの事柄がふくまれている。第一は、「不当販売、過当競争の防止」という目的によって一定の「適正利益」が一般的に保証されるかのようにきこえるかもしれないが、けっしてそうではないということである。なぜならば、「官公庁、大規模企業」によって、詳細に直接的に、中小のコストが「調査」され、その計算手続が「価格計算目的に照らして適切なものかどうか……判定(『基準』五一ページ)」されるわけで、そのさい選択権をもつ相手(独占ないし「官公庁」)はヨリ低コストの中小商品を調達するのが理のとうぜんだからである。しかも、そのときの「適正利益」は「ヨリ低コスト」たらんと努力した結果の高効率と見合って算定されるのでないことはさきにふれたとおり。結局、中小労働者の最大の犠牲によってえた「ヨリ低コスト」の企業(それも選ばれたわずかの)だけが、相対的に不利な「平均的」利益(後述)を一時的に保証されるにすぎない。どうして「一時的」かというと、景気変動の考慮をのぞけば、とり残された他の企業が「ヨリ低コスト」の企業たろうと努力するからである。こうして激しいコスト低下競争をまねくことは、さきにみた「量産・同期化」のもとでのそれと同

じである。すなわち、コスト（＝「許容原価」）の「調査」のために、コストを割っての出血受注という意味での「不当廉売、過当競争」はあるていど強制的に「防止」できるかも知れないが、中小労働者に集中的な負担をもたらす新たな「コスト低下競争」を生みだす。

第二は、「官公庁、大規模企業」のために、中小が『基準』を一方的に「尊重」し強制価格に甘んじなければならぬ目的をもつことである。もちろん「大企業」には独禁法があり「製造工業原価計算要綱」（物価庁）があるというかも知れない。独禁法についてはその一面でのザルカゴの性格や現実のおびただしいカルテル価格の存在から問題とするにたらない。「要綱」は、「原価計算基準」が形式上は価格形成目的を排除しているので、一応生きているとみてよい。そのことから、たとえば、八幡・富士などをふくむ「日本鑄鋼会」では鑄鋼製品の「標準価格」を設定するさいに「物価庁が昭和二三年に公定価格を設定した際に使った原価計算方式により昭和三八、五年の原価を基準として算定した（『日本経済新聞』昭和三八年十一月十九日号）」という事実をあげるかも知れない。だが、「要綱」がその第一章のさいしよに掲げる「適正な価格」とりわけそこにふくまれる「適正な利益」の算定基準は、「要綱」のどこをさがしてもでてこない。それは、「要綱」を基礎とした戦時「軍需工業適正利潤率算定要領」が効力を失い、「要綱」だけが原則的に戦後継承されたためではあるが、そのゆえにこそまた、「適正」の判断は独占にゆだねられる結果となっているのであり、現実にもおびただしいカルテル価格（＝「標準原価」プラス「適正な利益」）を許している。

第三は、とくに「官公庁」が中小から調達するさいに「尊重」させようという目的である。それは、「官公庁」に納入しない中小や非下請中小企業を適用対象からはずしているという問題もふくんでいるが、この点は「利潤統制」のところで考慮する。「官公庁」とは、政府ならびに関連諸機関、とりわけ三公社五現業、各公団、地方自治体などを

ふくむと考えてよいであろう。これらの機関の調達量のうち独占からの商品の方がはるかに多くを占めているといわれながら、中小から調達する絶対量もけっして軽視できないし、「農林漁業、食料品、木製品、窯業製品など」の国家財政支出による調達品目（中小の商品）が他のそれよりかなり高率である（鈴木武雄編『日本の財政』一三三ページ以下参照）。したがって、独占のための国家資本の節約という見地より、中小からの調達価格をできるだけ抑制したいし、中小の「不当販売」を防止して独占商品の納入の確保・拡大（さいきんの、従来中小の市場分野への独占の侵入をみよ）を計るであろう。これが「官公庁」に「尊重」させようとする目的の客観的な性格である。

では、『基準』を適用しようとする対象を検討するためにつきの引用文をみよう。「この基準において、第一に注意さるべきことは、この基準が官公庁、大規模企業等が発注する中小企業者の全部について適用されるものではないことである。すなわち、官公庁、大規模企業等の契約相手方が大蔵省企業会計審議会『原価計算基準』または『中小企業のための原価計算』ならびにこれにもとづく業種別原価計算準則に準拠した原価計算手続を実行する場合においてのみ適用されるべきものである（『基準』一ページ——傍点筆者）。すなわち、対象ないし範囲を言葉のうえでかなりはっきりと限定している。それは裏をかえせば『中小企業のための原価計算』などを中小企業にいつそう普及させようとする強い願望をもっているということであり、そのことはかなり叶えられるだろう。なぜなら、下請中小のコストを低めとくに利益を「適正」度に抑制し結果として独占のコストを引下げうるならば、独占自身による「普及」「指導」をさまたげる理由はなにもないからである。このことは、言葉のうえでは「はっきり限定」していないながら、実際上はそうでない理由の一つでもある。二つめには、『中小企業のための原価計算』どうりにかならずしも下請を「指導」していない独自の方式による独占もあるようであるが、内容的には本部方式とそう大きなひらきのあるもの

ではなく、必要に応じて本部のそれに切りかえることは困難でないということである。三つには、本部方式に「準拠」しているか否かの「判定」権が独占の側にあるということである。

さて、『基準』の本質をあらわしている核心的部分に移ろう。つぎのよういう。「第二に注意すべき点は、この基準が、いわゆる利潤統制ないし利潤抑圧の企図によるものでないことである。この基準は、むしろ、社会に対する企業、の寄与、分としての適正な利潤が、企業、の健全存在と発展のために、不可欠であるという観点にもとづくものである。『基準』一ページ〜二ページ——傍点筆者」と。ここで批判すべき問題は叙述のうえでは二つにわけられる。第一は「利潤統制」を意図しないと積極的に主張していること、第二に「適正利益」の内容をやや具体的に示したことである。後者には「適正利益」の背景をなす根本的思想が表明されているのでより重要である。とはいえ、「適正利益」という口実によって実質的「利潤統制」を狙うという関係で、両者は本来一つの批判対象たることを予め断っておこう。

第一の問題からはじめよう。外国のことはさておき、通常「利潤統制」というとき、だれもが想起するのは、戦時に法的強制力をもったそれである。具体的には、勅令第七〇七号「軍需品工場事業場検査令（昭和十四年十月十六日）」にもとづく陸軍省令第五三三号「軍需品工場検査令施行細則」および「陸軍々需品工場事業場原価計算要綱（同年十月十九日）」・「軍需工業適正利潤率算定要領」（「要綱」にもとづき算定した原価に一定の利益を附加する基準）であり、これらが「統制」をうける利益の算定基礎としての原価の内容・範囲ならびに利益自体を規制したわけである。そして目的は、戦時における「低物価と生産力拡充との調和」にあるとされた。これらの内容・方法を『基準』のそれと細部にわたって比較するとき、そこにおおくの類似性を発見することができる。しかし、そのことをもってただ

ちに『基準』が「利潤統制」を企図しているとするのは早計である。戦時の利潤統制（以下「統制令」とする）だけが「利潤統制ないし利潤抑制を企図」するものとかぎらないからである。以下、「統制令」とのちがいを明らかにしながら、そのなかで『基準』の性格をみよう。まず、明らかに異なる点は、『基準』が軍国主義下の統制経済を背景としたものではないということである。そのため、「統制令」は、戦時インフレの抑制と軍需生産力の拡大という目的をもちしかも法的強制力をもっていた。だが『基準』ではもっぱら「不当廉売、過当競争の防止」ということになっており、「この基準が官公庁、業界その他の関係方面においてじゅうぶんに参酌されることを熱望してやまない（『基準』二ページ）」として法的強制力はないことをあらわしている。さらに決定的にちがう点は、「統制令」が形式上は軍需独占資本ならびに中小資本（独占の下請・「協力工場」）の双方の利益について適用されながら、実質上は独占を主要対象としそれに奉仕したことである。つまり、軍需品の大部分を受理する独占に巨額の独占利潤を保証し、他方で中小は独占の下請工場ないし一般消費物資の生産分野で生きることにより実際上は適用除外にちかかったとみてよい。そのことは消費物資の原価計算上は支払利子の算入を認めないにおいて軍需品については承認していた点によく示されている。つまり低物価政策目的は中小と一般消費者大衆にたいし犠牲的に適用され、かたわら独占利潤の確保に奉仕するものであった。一言でいえば、「統制令」ではなく、独占利潤保証令であった。ところが、これにたいし『基準』は、すでにみたように、実際に下請・中小企業だけを直接の対象としており、もちろん独占にたいするものではない。しかも中小に豊かな利益を保証するものでもない。さらに、さきの法的強制力も附与されていない点であるが、そのことは実質上の強制力を欠くことにはならない。中小にたいする現実の強制力は、原価や下請単価の絶えざる切下げ強行や容赦ない下請打切りとして発揮されている。この現実のうえに、『基準』という統一的制度

のつけくわわることは、さらに強制の一般的口実を与えることを意味する。

また、「統制令」では形式上独占も中小も一樣に対象とされたのにたいし、『基準』では、形式的にも実質的にも中小だけとし、さらにその中小のうちの一定部分に限定している。この限定の意味するところについては、すでに多少ふれておいたが、ここで総括的にとりあげよう。きわめて圧縮した表現をとるならば、この限定部分は独占とつて最重要部分であり独占がなによりもまず集中的におさえておかねばならない部分である。では、なぜ最重要部分なのか。第一に、独占がその「契約相手方」とする下請・中小部分についてみよう。一般的にいうならばとうぜんながら元方独占がこの部分にたいし直接的な収奪關係をもつためだといえる。さらに、中小の原価を、計算センターと「量産・同期化方式」の結合的適用によって、なおダウンする余地をみずからにおけるよりもおおくのこし、他方で調達価格にふくめられる中小の利益を独占より相対的に低い「平均的」水準に抑圧できるからである。だが、決定的な理由は、この相対的に低い利益にとどめる条件が中小自身のなかにあるということである。その条件は中小の資本回転率である。のちに詳しく分析するであろう。

第二に、「官公庁」に納入する中小部分についてみよう。この部分については、『基準』の目的批判の「第三」とのところで、おおまかに指摘しておいた。つまり「官公庁」は、独占商品の広大な市場であり、中小によったおかしないかおかされても極力軽度にとどめることによって、独占利潤のプールを確保しようとするためである。そのさいの、中小の納入時における利益抑制方法はのちに詳しくみるとし、ここでは、他面で独占が、原価計算の機構をつうじて、いかに相対的に不当に巨額の独占利潤を「官公庁」から吸いあげるパイプをもっているかを示しておこう。「原価計算基準」は、そこで考える「原価計算制度」の目的には形式的に「価格形成目的」をふくめてはいない。これは

再三指摘してきたとおりである。だが「原価計算基準」の第一章のさいしょに「原価計算の目的」として「価格計算」目的をいれている。これらのことは、「原価計算基準」が「価格計算」目的を排除しているという理解を一般にあたえている根拠でもある。では「原価計算基準」の全文の冒頭になぜ「価格計算」目的をわざわざいれているのか。そこには、いろいろの解釈がなりたちうるが、大事なことはあるばあい（後述）には実質的に「価格計算」目的に役立たしめる余地をのこしておくためである。どうしてそれができるか。「大蔵事務官として……企業会計審議会第四部会（原価計算基準部会）における原案の作成、小委員会における審議に終始一貫して参加した」黒木正憲氏は、原価計算制度における財務会計目的、原価管理目的、予算編成・統制目的なる三目的のほか、に「価格計算目的は、制度としての原価計算からも原価情報の提供をうける場合もある（黒木正憲氏著『原価計算基準とその解説』昭和三七年・七二ページ）」として、一定の「場合」を予定しておられる。「第四部会長」みずからこの「解説」書を「原価計算基準に関する解説書として信頼しうるものの一つであり……もつとも権威あるもの」としておられるが、この書によれば「……政府調達物資の価格の決定などが行なわれる場合にも、この（原価計算）基準が充分にしん酌されることが要望される（黒木氏前掲書六九ページ）」というのである。かくて、「原価計算基準」のみならず「原価計算制度」までが「政府調達物資の価格決定」にさいして適用されうることが「権威」づけられたのである。そこで、この「価格」の算定基礎となる原価であるが、さまざまな重要問題をふくんでいる。ここでの主題でないので省略するが、少くとも、中小のばあいは後述のように『基準』によって相対的に不利にされていることだけを指摘しておこう。ついで、この原価に「適正な利益」（これを抑制する制度はない）がプラスされて独占商品の調達価格が形成されるわけであるが、その価格は本質的に独占価格であることはいうまでもない。以上によって、『基準』は、中小の原価と利益の両

要素にわたり、独占のために、これらを統制せざるをえない客観的条件にあることを知りえた。また、それぞれの要素をどのようにして統制するのか。原価にかんしては、個々の企業について独占がきびしく直接的におこなうものであり、現実にも、日産独占におけるごとく、そうである。他面、利益については、原価能率と無関係な、不利な「平均的」数字として原価に附加されるものである。かくて戦時「統制令」が直接的な「独占利潤保証令」であったのにたいし、『基準』は、独占にとって「最重要部分」たる中小だけについての「統制」機能をもつものである。したがって、『基準』が「利潤統制」を意図しているかを論ずるさい、その「統制」の技術的内容だけに限定しては「統制」の性格はいままでたっても明らかとならない。いわば国家独占資本主義のメカニズムにおける、独占の中小にたいする直接・間接（国家機関の介入）の要求関係のなかでとらえるべきだということである。そのことは、「統制」機能の分析を軽視せよというのではけつしてない。むしろ、こうした観点にたつてはじめて「統制」機能の本質的分析が可能となると考える。そのゆえに、われわれは、のちに、独占と中小との対比において「適正利益」の算定上不当に「統制」機能の働いていることを具体的に分析するであろう。

さて、『基準』の「核心的部分」のうち**第二**の個所にすまねばならない。それは、「社会に対する企業の寄与分としての適正な利潤が、企業の健全な存在と発展のために不可欠である」という考え方であった。この文章だけからしても「適正利益」の「思想的背景」についてあるていど見当をつけられないことはない。しかし、批判的理解のためには、すべてのばあいがそうであるように、『基準』の精神と一致している客観的な文章によって、さらに補う必要がある。その文章は、『基準』を作成した日本生産性本部・中小企業原価計算委員会の委員長（中西寅雄氏）の論文「経営の社会性と利潤性——新らしい経営理念の指向するもの——（『生産性』誌・昭和三八年九月号所収）」である。そこには、

いわば、『基準』を生みだしたイデオロギー的基礎としての「新経営理念」が表明されている。もちろん、この理念は、『基準』にかんしてのみの問題ではなくて、とくに近年わが国ブルジョアジーが労資間の矛盾「解決」を契機に模索している「経営哲学」でありビジネス・イデオロギーである。そして、それがきわだった傾向を示すにいたったのは、P・ドラッカーの思考が輸入されてからのことである。しかし、ここでその一般的分析をおこなう余裕はない。ただちに、中西氏の見解をきこう。

まず、つぎのように前おきされる。自分は一〇年前に学会で経営の社会性を考慮すべきことを主張したが、実業家からはそれでは困る、経営者はなにも遠慮しないで利潤追求したらよいのだ、といわれた。しかし、その数年たって石坂経団連会長を中心とするトップ・マネジメントがアメリカからかえってきたと、たんに、「今後における経営者は、経営の社会性をまず第一に考えなくてはいけないのだ」とさかんにいうようになった。しかし社会性と利潤性について迷いがまだのこっており経営者として真剣に考えるべき重要問題だと。この要旨は、わが国の経営者意識が、アメリカ帝国主義のもとにおける体制的危機意識を基礎とする企業の「社会的責任」(資本主義体制維持のため企業を「永久的に存続させる責任」感よりも、かなりたちおくれていること(『新聞』(昭和三八年十月七日号)に示された実態参照)を指摘している。このように「新経営理念」の主たる内容をなすものが危機の産物であることは、さすが中西氏の以下の主張にも、客観的にはあらわれている。つまり「自由競争のはなやかなりし時代には、経営の社会性というようなことは、まったくなかった(同氏前掲稿四〇ページ)」として、ドイツについては、一九二〇年代以降のシュマールレンバッハ(利益は社会共同体の富の増進度の測定手段)をはじめシュミット、ニックリッシュをあげ、アメリカでの展開についても、やはり一九二〇年代からだという。そこでは衆知のフォードの考え方(大量生産により消費者

に「安い」商品を奉仕↓需要増大↓企業利潤の増大と労賃の上昇」とそのネオといわれるP・ドラッカーの主張にいたる。彼のいう新理念の基底的部分である体制維持意識については、^々社会の王様として消費者に「安い」商品を奉仕（目的）しその度合におうじて企業利潤（結果）をうる^々として、はつきりとは指摘されないが、日本でもこのように「企業家は好むと好まざるとにかかわらず、社会性ということをいわざるをえなくなったのは」、それが「世界的すゝ勢」になっているからだ」とされる。そこで、企業は、一方で一組織体としての社会（資本主義国民経済）の発展に寄与する目的（社会的責任）をもち、他方で自己維持の利潤追求目的をもっている。そして両者の「関係は同時的存在関係」であり「社会的目的はその（企業経営の）前提条件であり」、「前提条件を無視して自己を存続……することはできない」。かくて「社会性と利潤性とは少しも矛盾することではない（同氏前掲稿四三ページ）。また、こんにちの「利潤の本質はイノベーション（＝「国民経済の発展」、「社会的責任」の達成）に対する報酬にほかならない」として、ドラッカーとおなじ考えにたつことを明らかにされる。こうした抽象的觀念論によつてしては、一九五〇年以降の現実の「社会性」と「利潤性」の矛盾はとうてい説明できないが、その事実をいまさらここで述べる余裕はない。ただ重要なことは、この考え方をドラッカーとおなじように労資関係にまで適用し、資本家、「専門経営者」、労働者がその「社会的責任」を果すために、三者間の「調整」において利潤分配がなされねばならないということである。そこで、「調整」的分配の基礎として「生産性」をとりあげ、その測定問題についていろいろと述べられたうえで、けっきょく、「相当長期間にわたる経験事実から、一定の率というものを見出すことができる」と、それは、多くの人たちから見ても、公正妥当と認められるところのものとしてよいのではないか。理論的に公正な分配ということを実際にはどうなるかを具体的に計算しようとすれば、現実的な経験事実から、異常な事実を取り除いて正常的な

ものをとらえる以外にありえない (同氏前掲稿四七ページ)」という結論に達せられる。

どうやら、『基準』における「適正な利潤」概念がはっきりしてきたようである。それは、「社会に対する企業の寄与分」であり、「企業の健全な存在と発展のために不可欠」なものであった。つまり、ドロッカーとおなじく中西氏のいわれる、企業の「社会性」と「利潤性」との「統一」的観点にたつばあいの、企業への分配分であるということである。そしてこの「具体的な計算」方法は、「相当長期間にわたる経験事実から、一定の率」として「公正妥当」なものを算出するというにある。いうまでもなく、『基準』の「適正な利潤」とは、労資間について問題としているものではなく、独占・官公庁」と中小との間のとり分である。しかし、「公正妥当な利潤」および「適正利益」における「利潤」ないし「利益」はともに、ドロッカーをはじめとする一連の新経営理念なるビジネス・イデオロギ―を背景として主張されていることにかわりないことをわれわれは理解した。そして、『基準』の「適正利益」についても、過去の数字から「統計的」平均値をだし、「異常な事実」を排除して、「適正附加利益率」とするという基本思考のあることもわかった。そこで、この思想にもとづく方法によって果して「適正」なものが計算できるか否か基本的・現実的視点から検討されねばなるまい。

かくて『基準』の内容にたちいる段取りとなった。そのさい、すでに本項のさいしょにあげた理由から、「もっとも主要内容」に限定する。それはつぎの文章からはじまる。「適正附加利益率は、原則として、自己資本利益率法によって算定する。ただし、必要あれば、総資本利益率法によって算定することができる(『基準』三三ページ)」と。ここに、原則としてであれ、ことさら自己資本利益率法にかぎっていることが一つの問題ではあるが、まず、この方法の具体的手続をみておこう。それはつぎの順序でおこなわれるという。④ まず、標準自己資本(利子除外)利益

(企業規模別・年度別・業種別の総資本利益率・自己資本利益率・総資本回転率比較表)

全 製 造 業	年 度	総資本利	自己資本	資本 本	自 動 車 製 造 業	年 度	総資本利	自己資本	資本 本		
		益率(%)	利 益 率 (%)	総 回 転 率 (年回数)			益率(%)	利 益 率 (%)	総 回 転 率 (年回数)		
大 企 業	33年(上期)	4.50	13.04	0.78	大 企 業	33年(上期)	4.02	26.89	0.98		
	34年(上期)	5.96	17.42	0.81		34年(上期)	5.53	33.45	1.08		
	36年	5.90	22.30	1.00		36年	7.40	—	1.00		
	37年	4.40	16.20	1.00		37年(上期)	6.60	32.90	1.01		
						38年(上期)	13.30	37.43	0.93		
	中	33年	5.51	21.95		1.82	中 小 企 業	33年	4.99	23.56	1.71
	34年	7.42	32.44	1.96		34年		8.39	37.74	1.68	
	36年	6.90	24.00	1.70		36年		13.30	43.90	1.80	
	37年	5.60	17.60	1.60		37年		10.00	33.60	1.60	

〔註〕

- ① 日銀統計局『昭和37年度・規模別企業経営分析』、『昭和38年度・主要企業経営分析』、『昭和37年度・中小企業経営分析』、『昭和34年度上期・主要企業経営分析』、『昭和34年度分・中小企業経営分析』の各書より関係数字を抽出して総合表示した。『基準』はこれらの数字を「原則」として採用するよう規定しているからである。
- ② 「大企業」は労働者数300人以上、「中小企業」は300人以下。
- ③ 『昭和37年度・中小企業経営分析』には、「中小企業」の「自動車製造業」項目がなく、これをふくむ「輸送用機械器具製造業」項目から抽出した。
- ④ 未発表年度その他の年度の数字はここでご補充するが、ここ数年來の傾向を知るうえで、おおきな問題とはならないであろう。

率を計算し、次にこれを総資本（利子除外）利益率に換算する。⑥ 標準利子率を計算し、次にこれを総資本利子率に換算する。⑦ 総資本（利子除外）利益率と総資本利子率とを合計して、総資本利益率を計算する。⑧ 総資本利益率を総資本回転率で除して、適正附加利益率を算定する（『基準』三三ページ。引用文中の丸括弧は理解されやすくするために筆者がつけたもので、以下おなじ）。⑨と⑩における「標準」という言葉は一定の重要な意味をもっているが、それはあとで考慮にいれるとして、まず、⑨の手続をみよう。つまり「自己資本（利子除外）利益率を算定」するとして「原則」としての自己資本利益率法をとりあげる。その理解の手がかりをえておくために、他方で排除された総資本利益率法について考えてみよう。「企業規模別・年度別・業種別の総資本利益率・自己資本利益率・総資本回転率比較表」をみていただきたい。これによると「全製造業」の総資本利益率は「中小企業」の方がど

の年度もわずか(一%強)ながら高くなっている。ところが、本稿における諸問題点を集約的に表現しておりしたが、つてまた注目してきた「自動車製造業」についてみると、三三年上期の「中小企業」一%高を除けば、すべて「中小企業」の方が約四〇五%の高率となっている。では、たんに総資本利益率によってではなく、『基準』でいう「総資本利益率法」について比較するとどうなるか。わが山口氏の『試算』(前掲・日銀統計局『昭和三十七年度上期・主要企業経営分析』および『昭和三十六年度・中小企業経営分析』によっておられる)によれば、「標準総資本利益率(これは「総資本利益率法」における一つの「計算基礎」比率)」は「大企業」で約九・四〇%、「中小企業」が約一一・一六%となり、やはり「中小企業」の方が一・七六%高となり、しかも皮肉にもわれわれの「比較表」の比率よりやや高くなる(『試算』一二九ページおよび一四八ページ参照)。独占と中小の差が一・七六%では文句をいわない中小企業家もいるかも知れない。だが、まってももらいたい。実は、「総資本利益率法」によって「適正附加利益率」を算出するには、この「標準総資本利益率」を「総資本回転率」により割るわけである(『基準』三七ページ以下)が、「比較表」からもしれるように、現実の独占と中小の回転率は、それぞれほぼ年一回転と二回転である。したがって、各回転率のもとの「適正附加利益率」を山口氏に算出していただくと、独占は九・四〇%中小は五・五八%(『試算』一二九ページおよび一四八ページ)で、中小は約四%の不当な利益差をつけられる。

では自己資本利益率を「比較表」によってみよう。「全製造業」では、昭和三三年と昭和三四年は「中小企業」の方がはるかに高いが、昭和三六年以降「大企業」との差がひじょうにちぢまってくる傾向にある。「自動車製造業」についてみると、昭和三三年は「中小企業」の方が約三%低く、昭和三四年には逆に「中小企業」が約四%高くなり、昭和三六年は不明であるが、昭和三七年の僅差が近年の傾向であるとすれば、さきの「全製造業」の傾向と併

せ考えて、自己資本利益率をとることは、過去において僅かに中小に有利な年度はあったが、こんご有利の度合は年々低下するとも考えられる。かりに、『試算』とおなじように、昭和三七年度だけを考慮すると、中小の方が一・四％高（「自動車製造業」は〇・七％高）で、総資本利益率によるとき（一・二〇％高）よりもきわめて僅かながら中小に有利である。したがって、ここでは自己資本利益率法の「原則」的採用を中小にたいする厚意とうけとっておく。事態は、のちに回転率を考慮にいれるときにはつきりしてくる。さて、自己資本利益率法では、標準自己資本（利子除外）利益率を算定しこれを総資本（利子除外）利益率に換算するという。この「換算」はどんな意義をもっているのか。まず「換算」方法はつぎの算式によるという（『基準』三五ページ）。そこで「全製造業」における自己資本

総資本（利子除外）利益率＝標準自己資本（利子除外）利益率×自己資本構成比率

自己資本構成比率＝ $\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本（受取手形割引高を含む）}}$

本構成比率をみると「大企業」と「中小企業」とでは昭和三六年・三七年ともに後者の方が約七・五％低い（昭和三六年・三七年度の自己資本構成比率表）参照）。しかも、「大企業」の規模がおおきくなるにしたがって自己資本部分がおおくなり、五、〇〇〇人以上の規模企業との差は、三六年が八・五％、三七年が九・〇％と、ますますひらく。このことは、トヨタ、日産（自己資本構成比率約五〇％）と比べると極端な差となる。かくて、このような低率を標準自己資本（利子除外）利益率にかけ合せることによって「換算」された総資本（利子除外）利益率は、ますます相対的

中小企業の統一原価計算制度の普及運動について（二）

昭和36・37年度の自己資本構成比率表

規模 (人)	50以上 全 体	(中 小 企 業)				(大 企 業)				
		50～299				300以上				
			50～99	100～199	200～299		300～499	500～999	1,000～ 4,999	5,000 以上
年度										
昭和36年度 (%)	28.1	22.0	21.0	22.6	21.9	29.4	26.4	25.9	29.6	30.5
昭和37年度 (%)	28.2	21.9	21.1	22.8	21.6	29.5	26.8	26.3	28.8	30.9

〔註〕日銀統計局『昭和37年度・規模別企業経営分析』18ページ

中小企業の統一原価計算制度の普及運動について (二)

一一四

に低められた比率とならざるをえない。ただし、『試算』による「標準自己資本(利子除外)利益率」は、大企業が約二〇%、中小企業が約三八%で、中小企業の方が一八%高となっている(『試算』一一四ページおよび一三三ページ)。われわれのばあい、この算出をしなかったのは、『試算』者のような「コンピューター(『新聞』昭和三九年五月十一日号)」をもたないためもあるが、「標準」の名のもとに規模差を解消する分析は現実的ではないと考えたからである。それはともかく、『試算』の標準比率を採用しても、自己資本利益率法による最終手続(㉔)において、中小が相対的に不利となる(後述)ことにかわりはない。

㉔の手続では、まず標準利子率を計算するというが、それはつぎの算式によってい

$$\text{標準利子率} = \frac{(\text{支払利息} + \text{割引料} + \text{社債利息} + \text{社債発行割引料償却})}{(\text{短期借入金} + \text{長期借入金} + \text{受取手形割引高} + \text{社債})} \quad [\text{年間}]$$

る。この利子率の年度別・規模別の現実を異信晴氏の作成された次表(異信晴氏稿「中小企業金融と経営の近代化」二五六ページ、竹内正己氏編『変貌する中小企業』昭和三九年・所収)についてみよう。たしかに「中小企業」の方が平均二%～三%高い。しかしヤミ金利分などを考慮すると実質的にはもっと高くなるはずである。だがそれは問わないで、「コ

年度別・資本金規模別平均借入金利率

年度	規模 中小企業	大企業
昭和30年	15.1%	11.8%
昭和31年	14.1%	11.1%
昭和32年	13.0%	10.9%
昭和33年	13.3%	11.2%
昭和34年	13.2%	10.2%
昭和35年	15.4%	10.9%
昭和36年	11.9%	10.8%
昭和37年	12.8%	11.1%

ンピューター」の計算による「標準利子率」にしたがって。それは大企業が八%、中小企業が九%で、中小の一%高である（『試算』一四ページおよび一三三ページ）。さて、この標準利子率が、つぎの算式によって「総資本利子率に換算」される（『基準』三六ページ）。

総資本利子率 = 標準利子率 × 借入資本構成率

借入資本構成率 = $\frac{\text{短期借入金} + \text{長期借入金} + \text{受取手形割引高} + \text{社債}}{\text{総資本（受取手形割引高を含む）}}$

ここにいう借入資本構成率の実数は、さきの「昭和三六・三七年度の自己資本構成比率表」からも計算できるが、かんたんにいえば、中小の方が約七%だけ高い（日銀統計局『昭和三七年度・規模別企業経営分析』一七ページ）。したがって⑥の手続にかぎってみるときは、中小の方が適正附加利益率の算定上わずかながら相対的に優位な立場にたつ。③の手続では、この総資本利子率と、②で算定した総資本（利子除外）利益率とを「合計」して総資本利益率を計算する。この両比率とも、すでにみたような規模別の現実を考慮しないで、中小にわずかながら有利になる『試算』の数値をとるとしよう。こうして「総資本利益率」は少しばかりたかくなる。

④の手続にいたり、この有利性がなくなるだけでなく、逆に相対的に不利となる。④では、③の総資本利益率を総資本回転率で割って、さいごに適正附加利益率を算定するが、問題は総資本回転率にある。現実では、この回転率が

中小企業の統一原価計算制度の普及運動について（二）

中小企業において大企業よりもつねに圧倒的に高いということはもはや常識となっている。念のため、さきの「比較表」によつてたしかめよう。「全製造業」ならびに「自動車製造業」の双方とも、しかも昭和三年以降一貫して、ほぼ△中小企業は年二回転・大企業は年一回転△というふうにざっとみてよいであらう。そこで、これまでみてきた『試算』による「標準」数値(中小の標準自己資本(利子除外)利益率と標準利率がそれぞれ一八%、一%と大企業より割高)を考慮して、中小の総資本利益率が独占より約二割高いとし、そのうえでかりに独占の総資本利益率が一〇%であったとすると、つぎのような比較ができる。これはなにを語っているか。だれにでもわかる。独占が一割

独占・大企業……総資本利益率(10%)÷総資本回転率(2)=適正附加利益率(10%)

中 小 企 業……総資本利益率(12%)÷総資本回転率(2)=適正附加利益率(6%)

で中小が六分という不当な「適正利益」格差である。筆者の計算が大雑把すぎるという批判をさけるために、生産性本部の「コンピューター」による計算結果をみよう。それはつぎの四つの表(『試算』一一九、一二〇、一四二、一四三の各ページ。また、これらの「適正附加利益率表」は「企業の自己資本、他人資本の構成率と、総資本回転率の三要素……さえわかれれば、すぐ利益の幅を読みとれるようになってゐる」△『新聞』昭和三九年五月十一日号△)である。かりに、大企業も中小企業もともに資本構成を同率と仮定し、さらに、一般的構成とみられる△自己資本三〇%：他人資本七〇%△および△自己資本四〇%：他人資本六〇%△のばあいについてみると、大企業の適正附加利益率はそれぞれ約一二%および約一三%で、中小企業のそれは九%および一〇%となる。その差三%(「大雑把」な計算は四%差)ながら、やはり

製造業〔大企業〕の適正附加利益率表（総資本回転率1.0の場合）

		借入資本構成率									
		0.1	0.125	0.150	0.175	0.20	0.225	0.250	0.275	0.30	0.325
自己資本構成率	0.10	0.02922	0.03134	0.03346	0.03557	0.03769	0.03981	0.04193	0.04405	0.04616	0.04828
	0.15	0.03959	0.04171	0.04383	0.04595	0.04806	0.05018	0.05230	0.05442	0.05654	0.05865
	0.20	0.04996	0.05208	0.05420	0.05632	0.05844	0.06055	0.06267	0.06479	0.06691	0.06903
	0.25	0.06034	0.06246	0.06457	0.06669	0.06881	0.07093	0.07305	0.07516	0.07728	0.07940
	0.30	0.07071	0.07283	0.07495	0.07706	0.07918	0.08130	0.08342	0.08554	0.08766	0.08977
	0.35	0.08108	0.08320	0.08532	0.08744	0.08955	0.09167	0.09379	0.09591	0.09803	0.10015
	0.40	0.09146	0.09357	0.09569	0.09781	0.09993	0.10204	0.10416	0.10628	0.10840	0.11052
	0.45	0.10183	0.10395	0.10606	0.10818	0.11030	0.11242	0.11454	0.11665	0.11877	0.12089
	0.50	0.11220	0.11432	0.11644	0.11856	0.12067	0.12279	0.12491	0.12703	0.12915	0.13126
	0.55	0.12257	0.12469	0.12681	0.12893	0.13105	0.13316	0.13528	0.13740	0.13952	0.14164
	0.60	0.13295	0.13506	0.13718	0.13930	0.14142	0.14354	0.14565	0.14777	0.14989	0.15201
	0.70	0.15369	0.15581	0.15793	0.16005	0.16216	0.16428	0.16640	0.16852	0.17064	
適正附加利益率											

		借入資本構成率							
		0.35	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.70	0.80
自己資本構成率	0.10	0.05040	0.05464	0.05887	0.06311	0.06735	0.07158	0.08005	0.08853
	0.15	0.06077	0.06501	0.06924	0.07348	0.07772	0.08195	0.09043	0.09890
	0.20	0.07115	0.07538	0.07962	0.08385	0.08809	0.09233	0.10080	0.10927
	0.25	0.08152	0.08575	0.08999	0.09423	0.09846	0.10270	0.11117	
	0.30	0.09189	0.09613	0.10036	0.10460	0.10884	0.11307	0.12155	
	0.35	0.10226	0.10650	0.11074	0.11497	0.11921	0.12344		
	0.40	0.11264	0.11687	0.12111	0.12535	0.12958	0.13382		
	0.45	0.12301	0.12725	0.13148	0.13572	0.13995			
	0.50	0.13338	0.13762	0.14185	0.14609				
	0.55	0.14375	0.14800	0.15223					
	0.60	0.15413	0.15836						
	0.70								
適正附加利益率									

製造業〔中小企業〕の適正附加利益率表（総資本回転率2.0の場合）

		借入資本構成率									
		0.100	0.125	0.150	0.175	0.200	0.225	0.250	0.275	0.300	0.325
自己資本構成率	0.10	0.02391	0.02506	0.02622	0.02738	0.02853	0.02969	0.03084	0.03200	0.03316	0.03431
	0.15	0.03355	0.03471	0.03586	0.03702	0.03817	0.03933	0.04049	0.04164	0.04280	0.04395
	0.20	0.04319	0.04435	0.04550	0.04666	0.04782	0.04897	0.05013	0.05128	0.05244	0.05360
	0.25	0.05283	0.05399	0.05515	0.05630	0.05746	0.05861	0.05977	0.06093	0.06208	0.06324
	0.30	0.06248	0.06363	0.06479	0.06594	0.06710	0.06826	0.06941	0.07057	0.07172	0.07288
	0.35	0.07212	0.07327	0.07443	0.07559	0.07674	0.07790	0.07905	0.08021	0.08137	0.08252
	0.40	0.08176	0.08292	0.08407	0.08523	0.08638	0.08754	0.08870	0.08985	0.09101	0.09216
	0.45	0.09140	0.09256	0.09371	0.09487	0.09602	0.09718	0.09834	0.09949	0.10065	0.10181
	0.50	0.10104	0.10220	0.10335	0.10451	0.10567	0.10682	0.10798	0.10914	0.11029	0.11145
	0.55	0.11068	0.11184	0.11300	0.11415	0.11531	0.11647	0.11762	0.11878	0.11993	0.12109
	0.60	0.12033	0.12148	0.12264	0.12379	0.12495	0.12611	0.12726	0.12842	0.12957	1.13073
	0.70	0.13061	0.14077	0.14192	0.14308	0.14423	0.14539	0.14655	0.14770	1.14886	
		適正附加利益率									

中小企業の統一原価計算制度の普及運動について(二)

		借入資本構成率							
		0.350	0.400	0.450	0.500	0.550	0.600	0.700	0.800
自己資本構成率	0.10	0.03547	0.03778	0.04009	0.04241	0.04472	0.04703	0.05165	0.05628
	0.15	0.04511	0.04742	0.04974	0.05205	0.05436	0.05667	0.06130	0.06592
	0.20	0.05475	0.05706	0.05938	0.06169	0.06400	0.06631	0.07094	0.07556
	0.25	0.06439	0.06671	0.06902	0.07133	0.07364	0.07596	0.08058	
	0.30	0.07404	0.07635	0.07866	0.08097	0.08329	0.08560	0.09022	
	0.35	0.08368	0.08599	0.08830	0.09061	0.09293	0.09524		
	0.40	0.09332	0.09563	0.09794	0.10026	0.10257	0.10488		
	0.45	0.10296	0.10527	0.10756	0.10990	0.11221			
	0.50	0.11260	0.11492	0.11723	0.11954				
	0.55	0.12225	0.12456	0.12687					
	0.60	0.13189	0.13420						
	0.70								
		適正附加利益率							

中小企業には不利な結果となる。ここで、⑧の手続でふれておいたことをおもいだそう。そこでは、「総資本利益率法」によると『試算』のうえですら中小は大企業より「約四％」低い「適正附加利益率」をつけられるとした。だから「自己資本利益率法」によると、中小企業にとっては、わずか一％だけ、相対的に不利な格差がちぢまってくるわけである。この圧縮になんらかの意味を考えよというならば、せいぜいで、さきに「厚意」とうけとったのは、やはり、一％だけのことにすぎなかったのだというほかない。

ところで問題をもっと現実的にみなければならぬ。日産独占の資本構成は自己資本五〇％：他人資本五〇％Vにもとづく適正附加利益率は約一五％となり、中小企業の資本構成は自己資本三〇％：他人資本七〇％Vにおける同利益率は九％となる。日産との差は六％と増増する。以上により、『試算』によってさえ、中小は独占よりも相対的に不当に低い「適正利益」の「附加」されることが一般的に証明された。しかも、そのさい肝要なことは、他方の独占が現実において『基準』の規制をうけない（したがって現実の格差はもっとひらく）ということであり、かりにうけると仮想したばあいさえ、過去の事実にてらして中小は相対的にこのような「不当」な扱いをうけるということである。かくて『基準』作成者の主観的「企図」（善意に解すれば、中小に一定の利益を「保証」しようとする意図）とはべつに、客観的には、中小相互・中小と独占間の価格したがってまた利潤をめぐる「自由な」競争を排除するという意味にくわえ、利潤を「不当」に抑制するという意味で、「利潤統制」の危険を多分にもっている主張せざるをえない。もちろん、次稿で総括するように、『基準』適用以前に比べて僅かなりともより多くの利益が「保証」される中小が一時的・部分的にも生じないであろうというのではない。さらに、ここで、『試算』による「数値は、あくまでも試算値であり、実際の取引に当っては、契約の形態、特質に応じて、実情に即して算定すべき点を強調している（『新聞』

昭和三十九年五月十一日号」という本部の見解がある。このように「実際」や「実情」におうじて柔軟に適用されるといふとき、われわれは、「実際」の独占の支配力を再びもちださざるをえなくなる(次稿参照)。

さて、問題はこれで行きたわけではない。さきに、『基準』における利益計算構造を \wedge (強制)費用+(適正)利益Ⅱ(強制)価格 \vee と規定したが、右にみた「適正利益」が、この(強制)費用(つまり『基準』でいう「許容原価」にプラスされて、「官公庁、大規模企業」への納入商品の(強制)価格(すなわち『基準』の「計算価格」となる。

ところで、くりかえしみてきたように個別企業の原価は独占の要求により強く圧縮されつつある。そのために、中小企業者ひいては中小労働者はなみなみならぬ努力と苦勞を重ねている。にもかかわらず、「平均的・統計的」な不当に低い(さきに「標準」にはある重要な意味があったのは、このためである)、しかもこの努力と直接的関係のない「適正利益」をプラスするという。これは、一般にいう損益計算上の努力(原因)と成果(結果)なる対応関係を、暴力によってたちきることを意味する。意地の悪い見方をすれば、客観的には、コスト・ダウンへの努力が「適正利益」の増大として反映し、「計算価格」がそれだけ高くなることを阻止するためである。そして、この「計算価格」(Ⅱ調達価格)によって、独占利潤を吸収するだけでなく独占のための国家資金(「官公庁」予算)を節約する仕組となる。まさに、国家独占資本主義のもとでの効果的「寄生性」の強化というほかない。これまで、ながながと述べてきた原価計算「運動」は、原価にはじまり、ついに利益と価格にいたった。これは、中小資本の運動の計算的総過程であり、いわば全部を掌握しようとしている。さらに注意しなければならないのは、それが「新経営理念」を背景にすめられている点である。ここでの理念は、もはやたんなる抽象的概念ではなく物的圧力としてはたらくのである。中小企業者や中小労働者は、果して、易易諾諾とこの力に屈するであろうか。

(未完)