

# 物品賃貸業資本（レンタル・リース資本）の 基礎的・理論的研究（上）

水谷 謙治

序

第1章 レンタル業の分析

第1節 レンタル業の状況

第2節 レンタル業の経済的機能と意義

第3節 レンタル業の利潤の性質 以上本号所載

第2章 リース業の分析

第1節 リース業の概観

第2節 リース業の機能と利潤

第3章 物品賃貸業に関する諸見解の検討

むすび 以上次号所載

## [序]

[1] 賃貸とは、一般的にいえば、ある「もの」の所有者が相手にその「もの」を使用収益させ、相手から賃料を受取ることをさす<sup>1)</sup>。こうした意味の賃貸には不動産のそれも含まれるが、ここでは、主に機械・設備・工具・資材（一括して労働手段と呼ぶ）を対象とした賃貸をとりあげる。こうした物品の賃貸は、今日ではリースとかレンタルと呼ばれている。

近年、労働手段や生活用品の物品賃貸業が著しく成長した。通産省の『特定サービス産業実態調査』（1994年）によると、事業所数、従業者数、年間総売上高はおおよそ下記のとおりである。

|        |           |
|--------|-----------|
| 事業所数   | 3,375     |
| 従業者数   | 63,644人   |
| 年間総売上高 | 8兆5,714億円 |

1) 企業会計審議会によるリース取引の定義（1993年）。「リース取引とは、特定の物件の所有者たる貸手（レッサー）が、当該物件の借手（レシー）に対して、合意された期間にわたりこれを使用収益する権利を与え、借手は、合意された使用料（「リース料」）を貸手に支払う取引をいう」。

リース契約額（6兆8,792億円）は、同年の設備投資額の10.4%に達しており、アメリカにおける機器リース原価総額は、1989年から1994年まで、年々、全投資額のほぼ32%を占めつけている<sup>2)</sup>。

日本産業標準分類（1993年10月改定）でも、物品賃貸業はサービス業における中分類のひとつ（79）に位置づけられ、つぎのように分類されている。

- 791 各種物品賃貸業（総合リース業・その他各種物品賃貸業）
- 792 産業用機械器具賃貸業（産業用機械器具・建設機械器具）
- 793 事務用機械器具賃貸業（事務用機械器具・電子計算機・同関連機器）
- 794 自動車賃貸業
- 795 スポーツ・娯楽用品賃貸業
- 799 その他の物品賃貸業（音楽・映像記録物・貸衣裳・その他）

以上のように、リース・レンタル業は、社会的分業の一翼をになう産業になっている。この業界の主流をなしているのは、労働手段のリース・レンタル業である。これは20世紀中葉から発展し、今日ではあらゆる資本主義国に普及している産業といつてよい。

〔2〕本稿ではこうしたリース・レンタル業をとりあげ、現状把握にもとづきながら、その独自性を主としてそこに投下される資本の特徴—機能・利潤の性格・意義—という視角から明らかにしたい。ある産業が資本主義的に行なわれている限り、その産業の基本的特徴は、そこに投資される資本（運動）の特徴に集約して表現されるからである。リース・レンタル業のまとまった研究は、これまでは法律、会計、税務の観点からのものがほとんどであり、拙稿のような観点からの研究はわずかしは見られない<sup>3)</sup>。しかもそれらは、後述するように私の見解

2) 『特定サービス産業実態調査1993年・物品賃貸業編』（通産省大臣官房調査統計部、1994年12月、p. 96）。ただし、1994年の数値は同調査「速報」からのもの。アメリカの統計はつぎの資料による。  
“Equipment Leasing” U.S. Industrial Outlook 1994, U. S. Department of Commerce, 49-1。

3) たとえば、松岡憲司『賃貸借の産業組織分析』（同文館、1994年）。本書は産業組織論の観点に立つもので、直接にリース・レンタル業の諸特徴を分析したものではない。しかしそれは、アメリカの研究を下敷きにしなが、リース・レンタルの経済的特徴の考察を含む貴重な著書である。長田浩『サービス経済論体系 第8章』（新評論社、1989年）。刀田和夫『サービス論争批判 第10章』（九州大学出版会、1993年）。これらはひとつの章に限られた考察であるが、正面からリース・レンタル業の特徴を分析したもので、示唆に富んだ研究である。のちにとりあげる。なお、外国（特にアメリカ）文献はおびただしくあるが、ほとんどのものは概説の域をでていない。あるいは、リース（またはレンタル）と購入と銀行融資とのどれを選択するのか、その判断の手法を主な内容にしているものが多い。このなかから、重版されたボリュームのあるいくつかをあげておこう。

“Leasing of Industrial Equipment” Richerd F. Vancil (McGRAW-HILL Book Company). “The Leasing Handbook” Editors D. R. Soper, Robert M. Munro, Ewen Cammeron, (McGRAW-HILL Book Company). “Equipment Leasing” Peter K. Nevitt, Frank J. Fabozzi (Dow Jons-Irwin). “Friedman on Leasie” Milton R. Friedman (New-York Practising Law Institute)。

とは基本的に異なったり、研究視点がずれていたりする。拙稿の考察が今後の研究に少しでも役立てばと願っている。

ところで、リース・レンタル業の発想の原点は物品を私有しなくてもそれを使用収益でできればよい点にある、といわれている。生産手段の私的所有とその使用（使用価値の実現）とのこのような分離の発展は、生産手段の私有制度や資本主義経済の動向にどのような意義をもっているのだろうか。ちなみに、全企業がリース・レンタルを利用し、重要な労働手段を私有しなくてもよいような経済システムを想定することもできるであろう。このように考えると、リース・レンタル業の著しい成長は、生産手段私有制度の形骸化または変容を助長するように思われる。しかし他方では、リース・レンタルは、対象の私有があればこそ成立する関係である。こうした問題については、本稿のむすびでも言及したいと思っている。

[3] レンタルをふくむ広義のリースは、会計や税務の観点から、ファイナンス・リースとオペレーティング・リースとに大別されている。前者は、機器を必要とする企業が金融機関からその購入資金の融資を受ける代わりに（またはその借入が困難なばあいには）、リース会社にその機器を購入してもらい、それを賃借りするケースにあてはまり、「金融」的色彩が濃い。後者は、前者以外のすべてのリースをさし、短期で「サービス」的性格が濃い。後者の典型がレンタルである（狭義のリースとレンタルとのややくわしい対比は次章第1節を参照されたい）。なお、物品賃貸という用語は両方を含んだ意味でもちいてある。また、ここでいう金融は貨幣資本（利子生み資本）の貸借関係をさす。そしてサービスは、広義のサービス——市場において提供者と享受者間で取引される物や労働の有用な機能（作用）または効果——の意味でもちいえることにする（第3章の註）。

オペレーティング・リース（特にレンタル）とファイナンス・リースには質的な相違があり、それぞれが複合的な性格をもっている。したがって、それらをひとつの側面だけで規定しようとすれば、一面化の誤りを犯すことになる。これまでの物品賃貸業に関する議論は、そのほとんどが（ファイナンス）リースに絞られてきた。レンタルの問題は、こうした狭義のリースの脇役としてあつかわれてきたといっている。しかし、物品賃貸の本来的で固有な特徴は、リースよりもレンタルによって明確にとらえることができる。したがって、以下ではまずレンタル業を対象にし、つぎにいわれるリース業をとりあげ、そのうえで全体を統一的に考察する。

## 第1章 レンタル業の分析

### 第1節 レンタル業の状況—簡単な概観

日・週等を単位とする労働手段の短期のレンタルは、物品賃貸の典型的ケースである。ここでは例外的なケースや中間的なケースは除外し、典型的なレンタルを対象にしよう。下記は、前掲『実態調査』による1995年11月現在のレンタル業の事業所総数、従業者数、年間総売上高

である（レンタカー、スポーツ、娯楽、ビデオ等のレンタル・ショップを除く）。

|          |                           |
|----------|---------------------------|
| 事業所数（会社） | 2,377                     |
| 従業者数     | 21,100人（推計） <sup>4)</sup> |
| 年間総売上高   | 1兆5,340億円                 |

下表1は、同調査（1993年）に基づくレンタル業の資本規模別、年間売上高別の事業所数、年間売上高である。

労働手段の大規模化と高性能化および「経済のサービス化」が発展するにつれて、さまざまな物品の保守・修繕・調達サービスへの必要性が増大する。他方、自動車などの輸送手段・コンピューターその他の情報手段・多様な生活用耐久財等を一時的、短期的に使用する機会がふえる。さらに、技術革新の急速化に対応して陳腐化リスクにそなえる必要性が増大する。これらの事情があいまって、レンタル業の成長がうながされたと考えられる。

レンタル業者には労働手段を対象にするものと、生活用品を対象にするものがある（ただし、両方を扱う総合レンタル業者もある）。経済全体におよぼす影響からいえば、労働手段を扱うレンタル業の方が重要な位置を占めている。ちなみに、契約先別のレンタルの年間売上高比率（表2）を見ると、一般消費者の比率は0.4ないし0.5%にすぎない。したがって、ここでは生活用品のレンタルはさしあたり除外しておく。

つぎの表2は、さきの『実態調査』（各年版）にもとづいて、物件別・契約先別のレンタルの年間売上高とその比率を示したものである。表3は、アメリカ（1991年）における物件別オペレーティング・リースの比率である。

リース業の実態についてはかなり多くの調査や紹介があるけれども、レンタル業については、レンタカーを別にすればあまり見うけられない。そこで主要な分野のレンタル業を概観しておこう（以下の事例は、私の聞き取り調査と各会社の諸資料—有価証券報告書・会社案内・その他によっている）。

表1 レンタル業 資本規模別・年間売上高別の事業所数、年間売上高（1993年）

|       | 資本金規模別 |         |         |         |           | 年間売上高規制 |         |          |         |           |
|-------|--------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|----------|---------|-----------|
|       | 1千万未満  | 1千万～1億  | 1億～10億  | 10億円以上  | 計         | 1億円未満   | 1億～10億  | 10億～100億 | 100億円以上 | 計         |
| 事業所数  | 573    | 1,126   | 292     | 453     | 2,444     | 527     | 1,514   | 358      | 45      | 2,444     |
| 年間売上高 | 86,988 | 528,200 | 251,494 | 714,203 | 1,580,885 | 24,664  | 530,032 | 630,653  | 395,536 | 1,580,885 |

4) 従業者数は、現存の統計では物品賃貸業全体の数字しかないので、リース業とレンタル業それぞれの従業者数は把握できない。リース事業協会にはおおかたのリース会社が参加している。同協会の調査（1991年）によると、同年の参加企業の総従業者数は44,509人という（聞き取り）。そこで、同年の賃貸業における総従業者と参加企業の従業者数との比率を求め、この比率を93年度の数値にあてはめた結果が上記の推計値である。だからこれはかなり不正確なものではない。

表2 物件別・契約先別のレンタル年間売上高（括弧内は比率%）

| 物件別レンタル年間売上高（100万円） |                   |                    |                    | 契約別レンタル年間売上高（100万円） |                   |                    |                    |
|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
|                     | 1975年             | 1993年              | 1994年              |                     | 1986年             | 1993年              | 1994年              |
| 計                   | 431,609<br>(100)  | 1,580,885<br>(100) | 1,533,982<br>(100) | 計                   | 884,266<br>(100)  | 1,580,885<br>(100) | 1,533,892<br>(100) |
| 建設・土木機械・建材          | 98,432<br>(22.8)  | 891,849<br>(56.4)  | 884,739<br>(57.7)  | 建設・不動産業             | 366,175<br>(41.4) | 871,943<br>(55.2)  | 841,629<br>(54.9)  |
| 情報関連機器              | 235,227<br>(54.5) | 376,373<br>(23.8)  | 348,012<br>(22.7)  | 公務                  | 92,058<br>(10.4)  | 207,014<br>(13.1)  | 208,823<br>(13.6)  |
| 事務用機器               | 77,311<br>(17.9)  | 165,099<br>(10.4)  | 164,612<br>(10.7)  | 鉱業・製造業              | 135,003<br>(15.3) | 157,821<br>(10.0)  | 143,622<br>(9.4)   |
| 輸送用機器               | 9,233<br>(2.1)    | 38,413<br>(2.4)    | 39,914<br>(2.6)    | サービス業               | 70,304<br>(8.0)   | 77,021<br>(4.9)    | 78,734<br>(5.1)    |
| 商業・サービス用機器          |                   | 20,641<br>(1.3)    | 25,983<br>(1.7)    | 金融・保険・通信・他          | 78,005<br>(8.8)   | 75,625<br>(4.8)    | 72,285<br>(4.7)    |
| 産業機械                |                   | 12,382<br>(0.8)    | 11,650<br>(0.8)    | 商業（含飲食業）            | 58,111<br>(6.6)   | 63,909<br>(4.0)    | 51,748<br>(3.4)    |
| 工作機械                |                   | 6,611<br>(0.4)     | 4,876<br>(0.3)     | 一般消費者               |                   | 6,990<br>(0.4)     | 7,174<br>(0.4)     |
| その他（含医療機器）          | 11,406<br>(2.6)   | 69,517<br>(4.4)    | 54,196<br>(3.5)    | 同業者・その他             | 84,069<br>(9.5)   | 120,562<br>(7.6)   | 129,967<br>(8.5)   |

表3 アメリカ（1991年）における物件別オペレーティング・リースの比率

|             |      |       |     |            |     |       |     |
|-------------|------|-------|-----|------------|-----|-------|-----|
| コンピューター     | 47.8 | 医療用機器 | 6.0 | トラック・トレーラー | 3.6 | 製造用機械 | 0.7 |
| 航空機         | 16.2 | 事務用機器 | 5.3 | 鉄道車両他      | 3.1 | 荷物取扱機 | 0.7 |
| コンテナとその関連機器 | 6.4  | 通信機械  | 3.7 | 建設機械       | 2.3 | その他   | 4.2 |

〔建設・土木機械・重仮設建材のレンタル業〕

このレンタル業は、文字どおりわが国のレンタル業の代表格である。このレンタル業だけで全レンタル業の物件別総売上高の約57%（表2）、事業所数ではほぼ80%を占めている。建設工事や土木工事は比較的短期間の独立した工事であり、そこに使用される機械は、工事の種類とその進行段階ですべて異ならざるをえない。そのため、さまざまな建設事業にたずさわるユーザー（建設会社等）にしてみれば、それらをいちいち所有しているよりはレンタルで調達した方が費用の節約になる。こうした事情が、当該機械をリースよりもレンタルで調達する主な理由であろう（ちなみに、当該機械を対象にしたリースの売上高は、総売上高のわずか2.3%にすぎない）<sup>6)</sup>

5) Ibid, U.S. Industrial Outlook 1994, p.104 (Source, Equipment Leasing Association of America)。

6) 前掲『実態調査』（p.9, 第7表）。なお、この物件のレンタル比率はアメリカでは低い（2.3%, 前掲表3）。双方のこのような相違については、いくつかの事情を推測できる。まず、アメリカでは

さきの『実態調査』における集計事業所総数は約2,000社であるが、これは集計値であって実数よりも少ない(本社をもつ会社数は426)。総売上高は約8719億円、1事業所当たりの売上高平均は4億円弱である。売上高で100億円超の企業は8社(0.4%)、10億円超でも208社(10.4%)しかないが、これで全売上高の半分近く(47%)を占めている<sup>7)</sup>。以下では、建設土木機械、重仮設建材、仮設建物それぞれの最大手の実例を示しておく。

建設土木機械の最大手は、「レンタルのニッケン」である。1993年6月現在、売上高580億円、従業者は1,800名、対象機種1,500種、機器90万点を所有し、全国に10工場、160営業所を展開している。対象とする主な機械は、高所作業車(各種リフト等)、不整地運搬車、フォークリフト、掘削機(各種クレーン車・テレスコーム)、抗打機、ローラー、パワーショベル、ブルドーザー、発電機、コンプレッサー、測定機器等である(各機械には大小や種類の多くの区別がある)。これらの機械は、工事の進行に応じて順番にレンタルされる。その期間(日単位)は工事によって規定されるが、平均して1~2か月が多いという。大手業者は、これらの機械を各センター工場や倉庫に保管し、メンテナンスをしながら、注文に応じてレンタルする。

重仮設建材の主なレンタル対象は、土木工事などに用いられるH形鋼・鋼矢板・山留製品・覆工板・敷鉄板等である。最大手の川商リースシステム(第二部上場)は、親会社の川鉄商事を通じて川崎製鉄の製品を購入し、それを建設会社にレンタルしている。1994年の売上高は954億7,100万円、従業者数771人、修理・整備・加工用の工場11、営業所は17である。レンタルに付随して販売や修理、加工・生産も行なっている。レンタル期間は3~6か月が多い。

仮設建物(プレハブ)資材のレンタル業は、工事現場の仮設事務所や宿舍・仮設の店舗や校舎の各資材をレンタルする。各資材は各地の生産・物流拠点(デポ工場)に保有され、注文に応じてレンタルされる。

上記建材のレンタル、販売、解体移設を主業務にしている大和商工リース(第1部上場、大和ハウスの子会社)は、この分野での最大手である。主なレンタル先(ユーザー)は大和ハウス。売上高(94年3月)1,020億円、従業者数1,652人。生産物流拠点(デポ工場)18を全国展開し、組立と解体を外注にまわすほかは、デポ工場で資材の生産・保管・修理を行なっている。期間は平均10か月。

以上のどの業者も、運送は外注するばあいと自分で行なうばあいとがある。どのケースでも、工事が中止される以外は中途解約はほとんどなく、むしろ延期されるばあいがしばしばある。

---

各種建設業者の特化が進んでいるために使用機械も限られており、所有のマイナスが大きくないのに対して、わが国では大手ゼネコン業者のように、さまざまな建設事業を行なう業者が存在しているという事情がある。また、こうした事情から、アメリカではレンタルよりは安いリースを利用できるという事情もあろう。さらにわが国では、オリンピックや万博での建設事業のように大規模な短期事業がある時期に集中し、レンタルへの依存が必要になったという歴史的事情がある。

7) 前掲『実態調査』(p.22-23, p.28-31)。

なお、資材のばあい、売上高のうちで販売比率がかなり高いケースもあるが、それはレンタルの結果として取外しが不可能になったり、破損した資材の販売であったり、レンタルと結びついた新品販売がレンタル料にくらべて高額になったりするためである。

#### 〔自動車レンタル業（レンタカー）〕

主な対象はトラック・マイクロバス・乗用車である。1994年現在、レンタカー車両総数は22万3,990台（リース車両数は約161万台）で、そのうちほとんどが乗用車とトラックで占められており、その比率はほぼ半々である<sup>8)</sup>。広域事業者7社（トヨタ・ニッポン・日産・マツダ・ジャパン・ジャパレン・オリックス）が車両総数の約55%を所有している<sup>9)</sup>。総事業者（5,813）のうち、レンタカー保有台数10台以下、従業者5人以下、営業所1カ所という零細業者が60%以上を占めている。大手7社が乗用車の80%を占めているのに対して、零細中小業者はトラック・マイクロバスの60%・80%を占めている<sup>10)</sup>。1993年の総売上高は、おおよそ970億円になっている。このうちビジネスレンタカーの売上高比率は約60%である<sup>11)</sup>。

大手各社の経営形態にはフランチャイズ型、直営型、混合型がある。ちなみに、最大手のトヨタレンタカーは、トヨタ自動車（レンタリース部）をフランチャイザーとし、各県のトヨタ販売店が共同出資で別会社を設立してフランチャイズ・ネットワークを構築している（1993年4月現在、4万4,700台の保有台数は全国占有率の20%になる<sup>12)</sup>）。

註）アメリカのレンタカー市場について見ると、その規模（1993年）は約130億ドル（1\$ = 100円でわが国の13.4倍）。保有台数は150万、総保有比率0.77で、それぞれわが国の6.7倍と2倍になる。市場は、ハーツ社、エイビス社を始めとする上位10社が83%強を占める寡占市場となっている。これら大手会社と自動車メーカーとの関係は、わが国と同様に緊密である。たとえば、フォードはハーツに100%、バジェットに子会社を通じて100%、クライスラーはダラー、スリフティ、スナッピーにそれぞれ100%、GMはエイビスへ25%、ナショナルへ85%、等々の出資をしており、これらレンタル会社は、親会社から大半の車を購入している。こうした事実からうかがわれるように、メーカーの資本参加は、自社製品の安定した大量販売を促進するために行なわれているといつてよい<sup>13)</sup>。

8) 運輸省調査（94年『日本レンタリース年鑑』、全国レンタカー協会、p.74所収）。

9) 交通毎日新聞調査（前掲『日本レンタリース年鑑』、p.79所収）。

10) 1991年、中小企業事業団「需要動向調査報告書」（1994年、『日本レンタカーシステム』TRACS研究会、p.22所収）。

11) 各県のレンタカー協会がまとめた地区別貸渡実績表（前掲『日本レンタリース年鑑』p.80-97）をもとに計算。ただし、上表では鹿児島と沖縄分がないので少な目の20億円を追加してある。なお、前掲『実態調査』の集計による売上高は257億円である。

12) 中小企業事業団「需要動向調査報告書」（前掲、p.17）。

13) この概括は、日本ハーツ社管理本部がまとめた調査報告に基づいている（所収、前掲『日本レンタリース年鑑』p.63-66）。

ビジネスレンタカーについては、増加傾向が認められる。たとえば、レンタカーにおけるトラック数の割合は、20年以前にくらべて12%以上増加している<sup>14)</sup>。ビジネスレンタカーの主な利点は、必要な時に必要な期間だけ、必要な車種を利用でき、したがって、車両の所有コストを節約できる点にある。このレンタル期間は、デイリーとマンスリーに分けられるが、後者は企業の繁忙期に多い。

レンタル業務には、車両の点検、整備、修繕を始め、保管、配車、予約受付、各種案内、通信連絡、計算事務、車両の購入と処分等、さまざまな業務がある。したがって、レンタル料金にはこうしたサービス業務のコストが含まれている。

#### 〔コンピューターとその関連機器のレンタル〕

94年の年間契約高は約3,480億円で、レンタル総売上額の約23%にあたる(前掲表2)。コンピューターとその関連機器のレンタルは、メーカーやリース業者がリースのかたわらで行なうケースが多く、この機器だけを専門に扱っている業者はわずかしかない。さきの『実態調査』の集計事業所数では、わずか176社にすぎない。

これまで大型汎用機(1台5億円以上・耐用年数6年)はレンタルで調達され、小型機や端末機はファイナンス・リースで調達される傾向があった。というのは、日本IBM社と日本電子計算機社が大型汎用機の市場をレンタルで二分してきたため、リース市場はそれ以外の機種に向かったからである。この2社によるレンタルは、最初の1年間は中途解約を禁止し、以後は3か月前に予約すれば自由に解約できるという条件になっている(大型機は、契約から使用までの期間が数か月、ときにはそれ以上かかるため、1年以内で自由に解約されると採算がとりにくいという)。メンテナンスとプログラムサービスは、レンタル会社の指定した業者によって行なわれている。

日本電子計算機株式会社(JECC)は、1961年に政府の指導下で、東芝、日立など有力7社の国産メーカーが共同出資して設立したレンタル会社である。当時は、アメリカに遅れをとっていたコンピューター製品の開発と市場化が課題になっていた。ところが、すでにIBMがレンタル制度を軸にして市場を席卷しつつあったため、わが国のメーカーもレンタル制度によって市場参入をはからねばならなかった。さらに資金難という事情もあって、共同出資によるJECCが設立されたのである。この設立には、電子計算機振興政策を推進しようとしていた通産省の指導が大きくあずかっていた。JECCの設立は、メーカーにJECCへの販売を通じて資本の早期回収を可能にさせ、以後の本格的な生産・販売体制をきずいていく一助になったといわれている。ちなみに、1992年におけるJECCの販売額は3,260億円、設立以来の累計購入額は約4兆7,000億円にのぼっている<sup>15)</sup>。

14) 前掲『日本レンタリース年鑑』, p.75。

15) 『JECCコンピュータノート』(1994年版, 日本電子計算機株式会社著, p.653-654)。大西謙『JECC



小型機やパソコンの企業向けレンタルは、メーカーやディーラー、大手リース会社の子会社等によって行なわれているが、売上高比率では、ファイナンス・リースとくらべてごくわずかである。レンタル期間は最低が10日間で、通常は1か月以上が基本になっている。また、レンタル料金は機器の陳腐化リスクが激しいため、リースとくらべて割高であり、販売価格の10%をベースに計算されているという。

パソコンと関連機器を専門にあつかう最大手のオリックス・レンテック社の例で見てみよう。この会社はオリックスの子会社で、レンタル機器15,000種、15万台を東京と大阪の技術センターに保有し、注文に応じて短期（1年以内）と長期のレンタルを行なっている。料金は1か月を基本に10日、15日、20日等の期間ごとに、1か月分の基本料金の60%～25%引とし、月々のばあいは、2か月～9か月の各期間に応じて基本料金の10%～50%引としている。また長期レンタル（1年～3年）のばあいは、1年間でこえれば3か月前の予告で自由解約でき、料金は1年ごとに遞減される方式になっている。たとえば、1年ずつ延長して3年間レンタルしたばあい（機種等によって差がでるが）、定価購入と比較して、定価の103～127%の支払料率になる（1995年度現在）<sup>16)</sup>。

註）ソフトウェア（プログラム・プロダクト）自体のレンタルも、つぎのような仕方でも——レンタル会社がコンピューター会社から（コンピューター会社の開発した）ソフトウェアの非独占的使用権を購入し（使用権の許諾の獲得）、この再使用権をユーザーにレンタルする仕方でも——行なわれている。ちなみに、さきのJECCもオリックス・レンテックもそうしたレンタルを行なっており、その方式は通常のレンタルにほぼ準じている。前者のばあいは、6か月のレンタル期間後は2か月前の予告でいつでも解約できる。後者のばあいは、主としてワープロやOAのソフトウェアを対象にし、レンタルシステムは他と同様である<sup>17)</sup>。最終所有権がコンピューター会社にある点では前者がレンタル会社にリースを行ない、後者がユーザーにレンタルするといってもよい（リース・アンド・レンタル）。こうした点にこのレンタルの特徴がある。なお、IBMは1969年まで、包括レンタル価格方式（ハードの価格にソフトの価格も含める方式）をとっていたが、この年の6月から両者を分離して別建にする（Unbundling）方式に転換した。ソフトウェアのレンタルやリースは、このアンバンドリングが大きな契機になっている<sup>18)</sup>。

---

のレンタル制度』（龍谷大学「経済経営論集」第20巻4号所収、p.185-187）。『IBMの価格分離の論理とソフトウェア コンピューターリージング産業分析』（日本電子計算機株式会社著、1978年）。

16) オリックス・レンテック『Rental Price List パソコン・ワークステーション版、1995年度』

17) 前掲『JECCコンピュータノート』（p.654）、オリックス・レンテック『Rental Price List』（p.40）

18) 前掲、『IBMの価格分離の論理とソフトウェア、コンピューターリージング産業分析』

## 第2節 レンタル業の経済的機能と意義

レンタル業者のなかには他の事業を兼業しているものもあるが、ここで扱うレンタル業者は、レンタルだけを純粋に行なっているものとする。

レンタル業は、メーカーとユーザーとのあいだに立って、メーカーから手入した労働手段をユーザーへ一時的・短期的に賃貸することにより、労働手段の需要と供給との結合（労働手段の使用価値の実現）を媒介する。これが、レンタル業の一般的で概括的な機能である。

その運動形式は、商品（労働手段）の購入、その利用（レンタル）による貨幣の回収（利潤の獲得）という限りでは、他の資本と同じくつぎのように一般的に示すことができる。

$$M(\text{貨幣}) - C(\text{商品}) - M'(\text{貨幣}) \quad (\text{ダッシュは増加分})$$

しかし、レンタル資本の運動の特徴は、売買とは異なった賃貸形式をとること、したがってまた、その資本価値がレンタル料という貨幣形態と、レンタルした労働手段という現物形態との二重形態をとる点にある。こうした点を考慮に入れると、レンタル資本の価値の運動形式は下記のように表現できる。

$$M - C \sim C \left\{ \begin{array}{c} \dots m \dots \\ C_d \dots C_d \end{array} \right\} - M'$$

$M - C$ は、レンタル会社による貨幣資本の投下、労働手段（商品）の購入を示す。

$C \sim C$ は、労働手段のユーザーへの貸付を示す。

$\dots m \dots$ は、貸付対価としてのレンタル料（生産物への移転価値部分を含む）の支払を表わす。

$C_d$ は、残存価値をもつ現物（労働手段）である。

$C_d \dots C_d$ は、貸付られた労働手段の返却を示す。

$C_d \mid - M'$ は、返却された労働手段が最終的に販売または処分されて貨幣に転換されることを表わす。

つぎに、レンタル業の経済的機能または意義について立入って考察していこう。

賃貸によって労働手段の短期的な利用を可能にさせるレンタル業の機能は、さまざまな側面または内容をもっている。そこには、労働手段の輸送・保管・保守等の側面があるし、労働手段の共同的で効率的な利用という社会的意義がある。また、労働手段の購入資金の節約、資本減価リスクの肩代りと分散化等の側面もある。ここでは、こうした諸側面ないし意義を4つに区別して考察する。

- (1) 労働手段の購入資金の節約（労働手段利用の共同化と効率化、不変資本使用上の節約）
- (2) 資本減価リスクの肩代りとリスクの分散化
- (3) 運輸・保管・保守
- (4) その他

まず、(1) 労働手段の購入資金の節約（労働手段利用の共同化と効率化、不変資本使用上の節約）について。

ことがらのポイントを示すために、つぎの極端な例をもうけることにしよう。

1台1億2千万円で経済的耐用年数が1年の機械があり<sup>19)</sup>、それを使用する複数の企業は、いずれも1年のうち1台だけを1か月間のみ使用すればよいとする。この前提上で、社会全体で12の企業が12台の上記の機械を分散的に所有し使用しているケースと、レンタル会社1社が存在し、この機械を12企業に日程を調整しながらレンタルするケースとを想定してみる。あとのケースでは、日程配分が社会またはレンタル会社に最適に行なわれるならば、レンタル会社は1台の機械を保有してレンタルすればよい。この最適のケースでは、社会は11台の機械を節約できることになる。レンタル期間を最短で1か月、そのレンタル料を3千万円とすれば、各企業は9千万円ずつの資本（計10億8千万円）を節約できる。同じことだが、社会は、機械総額から総レンタル料金を引いた差額を節約できることになる。

このように、巨額の機械設備を必要とする諸企業が、短期間の使用でもそれを購入しなければならぬケースにくらべて、レンタル会社はその機械を購入し、機械代金よりも安いレンタル料で貸出せばあいには、各企業は、機械設備の購入（所有）に投下すべきであった資本の多くを節約できることになる。

レンタル業によるこうした購入資金の節約を、社会的な視野に立って実体的・内容的に言えば、それは、レンタル会社が機械を共同的で効率的に利用させる媒介機関になり、その費用を節約する機能である。換言すれば、この社会的な節約機能は、レンタル会社が多数のユーザーを結合して労働手段の効率的な共同利用を実現し、労働手段の数量を減らし、全体としてそのコストを節約する機能である。労働手段の購入資金の節約というレンタル業がもたらす効果の背後には、このような社会的な内容または意義があると考えられる。

レンタル会社がこうした社会的な意義をどれほど自覚しているかは疑わしい。いうまでもなく、レンタル会社の目的は利潤の獲得にある。さきの例では、レンタル料を月3千万円（レンタル期間の単位1か月）としたから、1億2千万円の機械代金の回収期間は4か月である。このことは、機械の総費用をつぐなうレンタル回数（4回）をこえたレンタル——減価償却ずみのいわばタダになった機械のレンタル——は、その回数がふえるほど利潤の増加になることを意味する。

したがって、さきの社会実体的な意義は、レンタル業者にとっては、対象物品はレンタル回数（回転数）を増加させればさせるほど利益になる、というしかたで意識される。他方、ユー

---

19) ここでは機械の耐用年数をやや非現実的に1年と仮定したが、いうまでもなく通常の機械は何年間もの耐用年数をもっている。その減価償却費の計算は、ファイナンス・リースの定額法と異なり、レンタルでは定率法が基本になる。なぜなら、異なるユーザーによって、しかも異なる期間のレンタルが反復して行なわれるため、物件の経済的摩損に応じて個々の契約ごとにレンタル料金がちがう方が合理的だからである。したがって、こうした点を考慮した設例をしてもよいが、そのことによって事柄の性質が変化するわけでもないので、あえて簡単な仮定をもうけることにした。

ザーにとっては、短期間のばあいには、機械設備を購入し所有するよりもレンタルを利用した方が安上がりだということかで意識される。こうした目的と意識、そして競争に規定されてレンタルの機会を拡大しようとする各企業の努力が、結果として不変資本（労働手段）使用上の社会的節約をもたらし、不変資本の価値減少をもたらすのである。

なお、ユーザーにおけるこの資本（資金）量の節約程度は、労働手段の購入と維持に必要な資本額とレンタル料との差額によって表わせる。またこの差額は、機械の経済的寿命と使用期間との差によって規定されるが<sup>20)</sup>、最終的には、レンタル・システムを利用する場合としない場合とにおける、労働手段の生産と所有に必要な社会的コスト（本質的には社会的な必要労働時間）の差に還元できる。

## （2）資本減価リスクの肩代りとリスクの分散化

ここでいう資本減価は固定資本価値の減少であり、それには、A. 自然的物理的な摩損によるもの、B. 偶然的な破損によるもの、C. 経済的原因によるものがある。そしてCの経済的要因には、社会的再生産費の減少によるものと、陳腐化によるもの——それは例外的技術革新などに基づく生産性格差から生ずるが、そうした陳腐化によるもの——とがある。

レンタルのばあいには、経済的原因による資本減価が重要な意義をもっている。すなわち、大量生産や生産性の上昇によって、以前の機械がずっと安価に生産できるようになるばあいには、既存機械の価値もそれにみあって減少させられるようになる。また、コンピューターを始めとする情報機器を見ればわかるように、近年の技術進歩のスピードは非常に速いが、このスピードと競争が激しくなるにつれ、新機種に対する既存固定資本の陳腐化も急速に進む。このことは巨額の固定資本を所有しているさいに、経済的摩損による損失、とくに陳腐化によってこうむる損失リスクが増大することを意味する。法定耐用年数が5年間の小型コンピューターは、いまのところ5年目で20%近くの残価を見込まれているが、3年目でほとんど無価値になってしまうケースも多いという。

レンタル会社はこうしたリスクを肩代りする。レンタル・システムでは、レンタル会社が労働手段を所有し、陳腐化のリスクを自分で負担する。ユーザーは、新機種ができれば、それをレンタル会社から借入れて陳腐化を回避できる。

陳腐化等のリスクを肩代りするレンタル会社の機能は、内容的に見れば、多数によるリスクの分散化・共同負担化を実現する機能と考えられる。レンタル会社は、陳腐化による損失を多数のユーザーから集めたレンタル料金の一部で負担しカバーする。このことは、陳腐化リスクの負担分を大勢に共同負担させ、負担分を分散化（少額化）して支払わしていると見てよいからである。

20) Flath David, [1980] "The Economics of Short-term Leasing", *Economic Inquiry*, p. 249, 前掲『賃貸借の産業組織分析』(p.93)。

ところで、保険会社も、おこりうる危険にそなえて多数の企業や人々から保険料を集めて準備金を形成し、被災者等に保険金を支払ってその損失を補填する。このばあい保険会社は、巨額の負担を多数で共同負担させ、巨額なリスクの分散化をはかる専門機関としての機能をはたしている。レンタル会社による陳腐化リスクの肩代り機能は、多数による危険の分散化・共同負担化を実現するという面では、保険機能に共通した性格をもっている<sup>21)</sup>。両者を照応させていえば、ユーザーから集めたレンタル料金の一部（リスク負担分としての報酬分）が保険料に対応し、陳腐化による損失補填分が支払保険金に照応する、といてよい。

保険会社との相違は、保険会社は被災者（保険者）に保険金を支払うが、レンタル会社はそれを自分で負担する（いわば自分に支払う）ところにある。なお、レンタル会社は本来の保険に加入しており、その保険料をレンタル料に含ませているが、このばあいの保険は偶然的な事故への保険であり、陳腐化リスクへの保険とは区別しなければならない。

### （3）運輸・保管・保守（いわゆる所有費用の負担と節約）

レンタル対象の配達と回収のための運輸、あるいは保管や保守は、レンタル会社にとって重要な機能である。レンタル会社は、労働手段を所有することによってこうした諸機能を行ない、その費用を負担する。個人消費財のレンタル会社では、こうした費用の比率はいっそう大きくなる（こうしたコストは、労働手段を所有した結果から生ずる費用という意味で、それを所有費用と呼んでおく）。

例証として、あるレンタル業者によるつぎの文章をあげておこう。

「レンタル業とは、次の四要素を内包する」。①営業活動、②搬入・搬出の往復の物流活動、③保管、④整備・補修。「一般の販売業であれば、商品の搬入はしても搬出の必要はない。が、レンタル業においては、……往復の物流が必要である」。「レンタル業は倉庫業を兼営しているといつて過言でないほど、商品の保管に非常に広いスペースを必要とする」。「物流・保管・整備の三つは、一般の販売業にはないレンタル業独特の要素といえる。だから、レンタル業にあつては、単純化していえば、他の販売業の場合の四倍の料金を頂戴しておかなければならない。…料金設定は、レンタル業の四要素を加味して行なわなければならないというのが、レンタル業のキーポイントの一つといえる」。この筆者は、レンタル売上高に占める保管費と運賃の理

---

21) 以上の機能は、レンタルだけでなくリースのばあいにも当てはまる。またこうした機能については、多くの論者が指摘している。例としてつぎの叙述をあげておこう。S.P.Amembal, S.D.Halladay, T.A.Isom, "Equipment Leasing" (McGraw-Hill, Inc, 1992, p.19-20)。さらにこの機能を保険機能と対比した叙述も、すでに他の論者によって示されている。R.F. Vancil, "Leasing of Industrial Equipment" (McGraw-Hill Book Co. p.42-43)。Ibid. Flath David, [1980], p. 256-257. フラスによれば、多数の株主をもつ企業は、賃借によらなくても株主間にリスク分散をはかれるから賃借利用の誘因が低いという。しかし、株式会社の経営者にとつても、こうしたリスク軽減は重要問題であり、だからこそ、リスク軽減がレンタル利用の重要な一因になっているのである。したがって、彼の主張は賃借利用一般に妥当するものではない。

想的比率を17%と設定している<sup>22)</sup>。

他方、レンタル会社は、こうしたコストの負担に止まらず、労働手段の共同的で効率的利用によってこれらのコストを節約する機能もはたしている。たとえば、保管を行なうばあい、個々の企業が分散して行なえばそれだけ多くの場所や倉庫が必要になるが、レンタル会社がこれを集中して行なえば、より少なくして効率的な保管が可能になり、その費用を節約できる。労働手段のこうした共同利用による節約は、一般的にいえば、個別労働を協業に代えることによって労働生産性が高められる結果として生ずるのである。

輸送・生産・修繕・保守等の機能は、レンタル会社自身が行なうばあいと、外部に委託するばあいとがある。たとえば、前述した大手の建設機械、建材レンタル企業のなかには、自分の工場や子会社でこれらの機械や資材の一部を生産したり、修繕・保守を行なっている。また、モップ・マット・タオル・シーツ・おむつ等の大手レンタル会社も、それらの生産、クリーニング、修繕を自社で行なっている。さらに、レンタル・リースされた車両の整備受託を専門に行なうかたわら、自らレンタルやリースをいとなむ企業もある(例、株式会社イチネン・大阪第二部上場)。こうした機能がコストや労働量から見て主要な柱のひとつであるようなレンタル企業は、いわば広義の生産業をも兼業していることになる。

註) 刀田和夫氏は、賃貸される耐久財を、①ほとんど保守修復が不要な財(家屋・一部の機械等)、②使用ごとに丸ごと修復が必要な財(おしぼり・おむつ・シーツ・モップ等)、③二者の中間的な財(複写機・電子計算機等)に区別され、②を「修復利用財」と呼んでつぎのような主張をされている。修復利用財は、「使用のつど使用不可能になるから、その度に修復活動によって新たに使用可能な状態にされた財が賃貸される」(『サービス論争批判』、九州大学出版会、p.237)。生産は、加工・組立産業にも採取産業にも共通であり、「生産は一般に何らかの意味で対象を使用可能な対象にする活動」(p.148)であり、保守や修復活動も生産活動である。「……リネンサプライ業の賃貸は、1度・個あるいは1度・組などのおしぼりやおむつの生産と販売という意義をもつ」(p.239)。だから、複写機や上記物件の賃貸企業は「産業資本の一種である」(p.239-240)。

氏が、生産を上記のように規定されたのは、そこに採取(対象の移動)活動も含めるためであったかと思われる。しかしこの規定自体は、意図はわかるとしても、拡大のしすぎではないか。「一般に何らかの意味で」という前提と「対象を使用可能にする活動」とをむすびつければ、おおかたの活動は生産といえるのではなからうか。たとえば、商業活動も、商品の社会的移転にたずさわるという意味で「対象を使用可能にする活動」、つまり生産といえるし、あらゆるリースも物品調達にたずさわるという意味で、「対象を使用可能にする活動」=生産活動といえることになるであろう。

22) 中塚菊雄『レンタル商売の始め方儲け方』(明日香出版社、p.66, p.68, p.78)。

それはともかく、リネンサプライ業の多くは、そのつど丸ごと洗濯したり修繕したりしたりリネンを賃貸によって供給する。したがって、リネンサプライ業の主な活動内容は、広義の生産・物流活動だといってよい。しかし、この種の耐久財（②）を扱う業者全体の基本的性格を産業資本と規定すれば、一面的規定になるのではなかろうか。これらの業者の特質は、賃貸という不可欠な形式のもとで生産や物流やその他の機能を結合している点に存在しているからである（次章第2,3節参照）。

#### （4）その他

派生的販売。レンタル会社は、時にはレンタル物品をそのまま新品で販売したり、それを中古品として販売したりすることがある。たとえば、建材レンタルのばあいには、地中に打込まれた建材をそのままにしておく（「埋殺し」する）方がよいケースとか、破損が激しくて修理がむずかしいものとか、最初からそうしたことが見込まれるものとかは、それを中古または新品で販売する<sup>23)</sup>。こうした面だけをとりあげる限りでは、レンタル業は商品の販売機能を行なうという側面をもっている。しかしこの機能は、レンタルに付随した機能、またはレンタルの結果として生ずる派生的な機能であることを看過してはならない<sup>24)</sup>。

なお、メーカーからすれば、レンタル業による労働手段の一括購入はその商品販売をうながす作用をもっている<sup>25)</sup>。しかし他面では、レンタル利用の比率が大きくなること、したがって、レンタル会社による一括購入の比率が増大することは、同じ製品がレンタルの利用期間中に直接購入されないことを含んでいる。こういう面では、レンタルの増大は販売拡大のブレーキ効果も果たすことになる。

管理事務。レンタル会社は、減価償却、税、保険、事業所管理、その他の計算や事務活動を行なう。労働手段の所有に係るこうした業務は、労働手段を所有するどの企業も行なわねばならない機能である。レンタル業はこうした機能を集中し、また専門化することによって、そのコストを節約する。

---

23) 中古パソコン市場は、年間 500億円と推定されている。前述のオリックス・レンティクも、今秋から、国内最大級のパソコン通信網（ニフティサーブ）を利用して、レンタル契約終了後のパソコン販売事業を始めている。対象とするものは、1年半から2年前のパソコンで、最初の実勢価格の75%程度安いという（1995.10.26, 日経新聞）。

24) 川商リースシステムの損益計算書では、売上高の約40%が商品販売で、レンタルは約24%になっている。しかし、前者の比率が高いのは、レンタルの結果としてであることを看過してはならない。また、前者の比率が高い理由には、最初から販売するばあいには、商品がレンタル料金よりもはるかに高いこともある。

25) IBM は、自分の製品をもっぱらレンタルによって販売していた。「IBM のやり方が変わっていたのは、穿孔カード機を実際に売るわけではない、という点だっただろう。IBM でわれわれが“セールス”というとき、それはレンタルを意味するのである。われわれの武器は完全なメンテナンス・サービスだったつまり、装置の使用に加えて、IBM スタッフによる永続的なサポートをも売り込むのだ」（『IBM の息子』新潮社上巻, p.118）。

### 第三節 レンタル業の利潤

年間のレンタル料金の主要な構成要素はつぎのように区別できる。

- A 機械設備（耐用年数1年以上）の減価償却費と、器具等（耐用年数1年以内）の物件の購入費（前者を①，後者を②とする）。
- B 輸送費，保管費，保守・修理費
- C 人件費，事務所費，販売費，通信費，利子・地代，保険料，陳腐化の見積費用，租税，その他
- D 手数料（利潤）

1日単位のレンタル料金（R）の算定は，つぎの式で示すことができる（k①は耐用年数ごとの機械設備の見積残価。k②は器具等の見積残価）。

$$R = [(A + B + C + D) - (k① + k②)] \div 365$$

レンタル業の総売上高（レンタル料総額・ $\Sigma R$ ）から総費用（ $\Sigma C$ ）をマイナスした残りがレンタル業の利潤（P）になる。  $\Sigma R - \Sigma C = P$

（注）個別企業会計の視野から見れば，総費用 $\Sigma C$ は，上記A+B+Cとってよいが，社会的ないし国民経済計算の視野から見れば，Cのうち，利子，地代，租税，および保険料・販売費用・陳腐化費用等の一部は，実質上の利潤（剰余価値）であるから，控除しなければならない。

これまでに説明した諸機能（1～4）に対応させて見れば，レンタル業の主な利潤はつぎの利潤から構成されている。

- （1）減価償却後の労働手段をレンタルすることから生ずる利潤
- （2）資本減価のリスク，とくに陳腐化リスクの引受けへの報酬分
- （3）レンタルに伴うさまざまな物流労働が産出する利潤
- （4）派生的販売による利潤と管理サービスへの報酬

減価償却後の労働手段をレンタルすることから生ずる利潤（1）について

この利潤は，各企業がレンタル（会社）を通じて労働手段を共同的・効率的に利用し，全体として機器コストを減少させることから生ずる。その源泉は，この節約による利潤の増加分・節約分の利潤への転化部分である。

すなわち，各企業や各分野におけるレンタルの利用は，不変資本使用上の社会的節約によって不変資本の価値減少（したがって，社会的費用の節約）をもたらすが，この波及効果は，社会的規模で各種の商品価値の減少をもたらし，ひいては，同一労働時間内に産出される付加価値の増加を一賃銀率一定とすれば—社会的利潤の相対的増加（相対的剰余価値の増加）をもたらすことになる。レンタル会社は，こうした労働手段の共同的・効率的利用を媒介し，可能にさせることによって，この相対的剰余価値の生産と分配に参加するのである。

- （2）資本減価リスクの引受けへの報酬について



レンタル会社は、ユーザーよりも中古市場にくわしく、ユーザーにとっては陳腐化によって残価ゼロとみなさざるをえない機器でも、いくばくかの残価を含ませてそれを売却しうる。また、経験上、ユーザーよりも正確に陳腐化等のリスク額を予想することができる。そこでレンタル会社は、こうしたリスク額を多めに見積もり、リスク負担分の対価（報酬）としてリース料に含めておく。このリスク負担分の対価よりも実際に生じた損失額が少なければ、そしてそれが普通のことだが、その差額がレンタル会社の利潤になる。もしレンタル会社が陳腐化リスクを肩代りして、平均的にマイナスを生ずるのであれば、レンタル会社はこうした肩代りを引受けないであろう。

どのような経済制度であれ、社会全体の観点から見れば、社会は、機械・設備等を物理的な摩損終了以前の適当な時期に更新しなければならない。そうしないと、かえって老朽化による保守費用がふえたり、生産性が低下しすぎて、社会全体としてはマイナスになるからである。そのばあい、残価分を含むそれらの廃棄コストは社会全体で負担することになるが、資本主義経済では、この負担分がレンタル会社の費用と利潤として現象するのである。それはいわば、社会が担うべき保険負担分の一部が、保険会社の費用と利潤として現象することに類似している。

### （３）レンタルに伴うさまざまな物流労働が産出する利潤

この利潤は、物流活動をレンタル会社が担当する限りでは、レンタル会社（そこでの労働）が産出した付加価値の利潤部分にほかならない。

### （４）その他の機能から生ずる利潤

派生的販売から生ずる利潤。レンタルに付随して、レンタル会社がメーカーから購入した物品を消費者に販売するばあい、レンタル会社は生産者と消費者との売買を媒介しているといえるから、その限りでは、この利潤は商業利潤の性格をおびている。ただし、そういいうるのは、新品と一部の中古品販売のばあいである。物品をスクラップとして販売するばあいには、その物品はある種の原料として役立つ別の商品と見るべきで、同じ商品売買の媒介と考えるわけにはいかない。

なお、ユーザーのもとではスクラップとして処理されるような物品が、レンタル会社によって中古品として販売されうるばあいがある。このばあいは、レンタル会社の売買の媒介機能は、実質的には、スクラップ化を防いでその物品を最後まで利用させる機能、すなわち、浪費防止機能とでも呼べるような機能を含んでいると考えられる。この点では、本来の意味よりも広い意味ではあるが、レンタル会社のこの機能は、価値産出を行なうものといってよい。いずれにしても、以上の利潤は、レンタルの結果として派生する販売によって生ずる利潤にすぎない。

管理サービスへの報酬。ここでの管理業務は、減価償却、税、保険、事業所管理、その他の計算や事務を内容とする業務である。労働手段を所有するばあいには、どの企業もこうした業務を行なわねばならない。レンタル業はこうした業務をサービス業務として集中したり、専門

的に行なったりすることで、そのコストを節約する。したがって、こうしたサービスへの報酬は、一面では、これらの機能の一部——減価償却や保険の計算事務など——が生みだす付加価値であり、他面では、コスト節約分が利潤に転化させられた部分である。

ところで、レンタル業の利潤には利子が含まれてはいないだろうか？

前述したパソコン専門レンタル会社の長期レンタルや、航空機のオペレーティング・リースの利潤には、利子的要素が含まれている（後述）。しかし、これは複合的ないし例外的なケースだから、除外しておいてもよい。

この問題でまず考えられることは、レンタル会社の利潤が利率の高低、したがって利子額の大小に影響されることである。借入金比率が大きいほど、この影響は重大になる。しかし、利率の低下から利潤が生じたからといって、この利潤の性質が利子であるとはいえない。レンタル会社が支払う利子は、基本的には、貸付対象の購入資金を借入することへの利子（会社にとってのコスト）であって、その低下は、さきの（1）～（4）という性質の利潤を増加させるからである。こうした点はどの産業にとっても同じであり、レンタル業の利潤の独自性を示すものではない。

もうひとつの問題は、労働手段が利潤を生む手段として利用されることからでてくる。貨幣貸借では、貨幣が利潤をうむという資格（社会的使用価値）で貸付られ、この資格への対価が利子と考えられている。レンタルのばあいにも、労働手段が利潤産出手段という社会的使用価値をもつものとして貸借されるといえるから、レンタル料は、その使用価値への対価としては利子と同じだと考えられないだろうか、という問題である。

労働手段が利潤産出の手段として（そういう社会的使用価値をもつものとして）貸借されることと、貨幣が利潤産出手段として貸借されることとは、その内容が基本的に異なっている。

貨幣は一般的等価物（社会的性質のもの）であり、利潤産出（価値増殖）に無限定に役立つ。しかし、労働手段は、素材と生産目的に応じた特殊な使用価値としてのみ、利潤産出手段になりうる。貨幣のように、最初から一般的な利潤産出手段という資格で—そういう特殊商品として—貸借されるのではない<sup>26)</sup>。このように、利潤産出手段としての意味内容が異なる以上、レンタルの対象が利潤産出手段になるからといって、レンタル利潤を利子と規定するわけにはいかない（もし利子といえたとすれば、土地を貸してえられる地代も利子と規定できるであろう）。

---

26) こうした相違に規定されて、貨幣貸借では返済される貨幣はその種類は異なってもよいが、価値額は同じでなければならない。他方、労働手段の貸借（レンタル）のばあいには、当該労働手段そのものを返却しなければならないが、その価値額は、使用で摩損した分だけ減少した価値額になっている。周知のように、民法における消費貸借（587条）と貸貸借（601条）との区別は、こうした相違を反映したものである。この点については、拙著『新経済原論』（有斐閣、p.123～125）も参照されたい。

さらに、レンタルの利潤が実質的に利子性格をもちえないことは、元本の回収方式に照らしてみても明らかになる。レンタルでは1回ごとに契約相手が異なるから、そうした賃貸契約（1回）の経済的規定を問題にしなくてはならない。レンタルの対象に投資された資本価値は、それぞれ異なる相手に何度もレンタルする結果として回収される。換言すれば、1回ずつの特定の借手からは貸付元本の回収は見込めない。したがって、貸付元本の回収を見込めないような1回分のレンタルの経済的性質を問題にする限り、それは貨幣資本の貸付とは異質なもので、したがってまた、その利潤も利子とは異質なものといわねばならない。1回のレンタルではなく、また、多数の借手を同一とみなせれば別の考えかたもできるであろうが、そのような仮定は通常のレンタルの基本的特徴を否定することになるであろう。

つけ加えれば、賃貸期間が1日とか1週間とかでは、利子は実質的にはほとんど問題にならない。中途解約の有無・賃貸期間の任意性についても、資金を運用して利子を獲得しようとするばあいに、自由な中途解約または貸付期間の非拘束性を認めれば、利子の獲得は困難になってしまう。レンタルでは、借手側が貸借期間を自由に決定でき、ほぼ自由に中途解約を行ないうる。

註）以上では、生活手段または個人的消費財のレンタルは前述した理由から度外視してきた。ここで、その主な特徴について一言だけ指摘しておこう。

個人的消費財のレンタルの具体的な種類は、きわめて多種多様である。それが企業向けに行なわれるばあいには、これまでの考察がほぼあてはまるといってよい。しかし、それが個人の消費生活用に行なわれるばあいには、消費財は労働手段のように資本として利用されはしない。またレンタル会社の利潤も、このばあいには、個人所得（労働者であれば賃銀）がその源泉になっている。なお、このレンタルのばあいには、レンタル期間が他のそれよりも短期であり、回転数が多いという特徴をもっている。

レンタル業は主に労働手段の一時的な賃貸によって、労働手段の調達と共同的で効率的な利用を媒介し、結果として社会の富を節約、増加させる。この資本は、産業（生産）資本、商業資本、利子生み資本とは区別される独自の資本——物品賃貸（業）資本——と規定できる。こうした規定については、次章でも論及することにした。