HOKKAIDO UNIVERSITY

| | |
|---|---|
| Title | 金融論の研究(2) |
| Author(s) | 浜田, 康行 |
| Citation | 經濟學研究, 34(3), 45-64 |
| Issue Date | 1984-12 |
| Doc URL | http://hdl.handle.net/2115/31658 |
| Type | bulletin (article) |
| File Information | 34(3)_P45-64.pdf |

Instructions for use

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

経済学研究 34-3
北海道大学 1984. 12

# 金融論の研究 (2)

浜田康行

## 第2章3節　商業信用の期限と金額

商業信用の形式は，いま商品を受けとって支払いは特定の後日にするということであるが，その際，何が特定の後日を決めるのか，また商業信用が授受される金額の上限を決定するものは何か。以上の問について考えるのが本節の課題である。まず期間の問題から先に考えておこう。

貸借取引を単純にみれば，皆そうなのであるが，借りる方はより長い期間を望み，貸す方は短い期間を望むということになる。そして商業信用の場合は後に述べるように利子が問題にならないから，貸し手は一日も早い代金の回収が望ましいし，また借り手はできれば長い期間の方がその間の資金フローに余裕をもてることになる。このように単純にみてしまうと，商業信用の期間の理論的標準というべきものはなく，結局のところ貸し手と借り手の間の力関係のみがこれを決定するということになってしまう。現実の世界を観察すると確かにこのことを裏づける事象が発見される。例えば，大企業と中小企業の間では，大企業が借り手なら商業信用の期間は長く，逆の場合は逆ということが一般的には言えるだろう。大百貨店と中小の納入業者の関係などではこうしたことが露骨にあらわれ，中小業者は不当に長期の掛売りを強いられる場合がしばしばである。

だが現実の観察は，他の一面も示している。それは，取引されている商品の種類によって，取引に参加している企業の業種によって，掛売り・掛買いの期間はだいたい決っているということである。例えば，家具の取引では衣料品のそれより商業信用の期間は長く，食料品業界では一般に短いなどということである。現実が示していることは，掛売り・掛買いの期間を決める要因がまず一般的にあって，次に第2のファクターとして貸し手と借り手との力関係があるということである。われわれはもう一度もとに戻らねばならない。

商業信用の期間に関する従来の見解は実に見事に2つに分かれている。それは借り手の事情によって決る（借り手説と呼ぼう）という説明と，貸し手の事情がこれを決めるという説明であり，現在優勢なのは後者（貸し手説）である[1]。

まず私の考え方から先に述べよう。私の主張は，上の2大分類によれば，借り手説になる。この問題への答えは，商業信用というものをどう考えるか，どう定義するかということのうちに含まれている。すでに前節以前に展開してい

1) 川合教授は借り手説である。「ここにみるように，本来の商業手形の支払期限，商業信用の期間なるものは，借手の商品の流通期間である。」（川合一郎著作集第2巻『資本と信用』有斐閣，1981年，p. 58 の注(13)）
これに対して貸し手説は多い。しばしば引用している大内教授や深町教授もこれに属する。大内教授は借り手説に立つ岡本磐男教授の説を「何かの誤解」とし「買手の資本の回転が手形の期限を規定することはありえない」と断定している（大内力経済学体系第3巻，東大出版1982年，p.628の注(14)）。深町教授も次のように言われる「現実には信用をあたえる資本家と受ける資本家の販売期間は異なるのが通常であろうから，手形期限は信用を受ける資本家の本来の販売期間に一致しないであろう。手形期限は信用を与える資本家の事情，その販売期間によって規定されるだろうからである。」（『所有と信用』日本評論社，1971年，p. 174）

るが，簡単に要約すれば，商業信用とは，商品流通に携わる2人の資本家間に発生する掛売り・掛買い取引であり，信用を受ける資本家の所有する商品の将来の販売によって得る貨幣をもって支払うことを条件に現時点で信用を与える側の資本家の商品が引き渡されることを内容とする。そしてこの商業信用取引を支える条件は，返済の確実性にありそれは我々の前提である産業資本家間の取引であれば次の2点を内容とする。すなわち①借り手Aが自分の商品$W_A$を所有していること②$W_A$が商品として完成しておりかつその将来の一定日までの販売が確実視しうるもの，である[2]。

およそ信用取引・貸借取引というものは，返済の確実性のないところには生じず，逆にいえば返済の確実性は貸借取引の根本条件である。商業信用においてこの確実性を表示するものは，Aの人格などという抽象的なものではありえずAの所有する商品$W_A$という物的な存在物であり，故に商業信用は商品世界にまず第1の信用形態としてかつ普遍的に展開するのである。商業信用の期間を根本的に規定しているのは商品$W_A$の販売期間である。$W_A$を売ってその代金による支払いが信用されているからである。

これに対して貸し手説は，貸し手が余裕資金を持っているから借り手に商業信用を与えられるというように，商業信用の基礎を貸し手の予備資金に求める[3]。つまり，貸し手は，今，しようと思えば現金売りできるのにわざわざ待ってやる。そしてそれが可能なのはその間の生産をつなぐ流通資本をたまたま持ち合せているからである，と説明する。しかし既に述べたように，生産終了→即現金売りという想定は，商品経済社会そしてその最高の発展した資本主義社会に必要な本来の販売期間の存在を無視しており，この意味で不合理なモデルから出発している。流通期間は必然であり，資本は最初からこれに見合う追加の投下資本を持って出発するのである。

貸し手説の難点はまず考察の出発点となっているモデル自体の非合理性にあるが，このことは更に次のようないくつかの困難を生み出す。いま，借り手Aの販売期間を$L_A$，Bのそれを$L_B$（貸し手説ではBは即現金売りできるから$L_B$はゼロなのであるが，Bが余裕資金を持っていることから$L_B$が考えられる。だから厳密には販売期間というより，掛売許容期間というべきである）とする。$L_B>L_A$ならよいが$L_B<L_A$だとここにひとつの困難が生じる。AのW$_A$は3週間たたないと売れないのに，Bは2週間分の余裕資金しか持たず，したがって3週間は待てないという場合である。この場合Aは2週間だけ信用を受けその期間の終了後は貨幣を支払わねばならない。重要なことはそこ

2) 借り手説に立つ川合教授は次のようにいわれる。「この場合，各人—ここではまずBとする——がそれぞれ信用を与えるのは，相手Cが返済するのを信頼してのことであるが，その信頼は，借手Cが商品の形でではあるがすでに価値を持っており，それには購買希望者Dまできまっており，借手Cが支払資金となる貨幣を確保しうるということはかなり確実であるということによって，大いに支えられている。」(川合前掲書，p. 48)。私には「購買希望者」まで決まっているとはいえないが，他はおおむね賛成である。

3) 次の説明をAとBが我々のモデルとは逆になっていることを念頭において参照されたい。「さきの商業信用の関係において，Bは手形で線糸を購入することによってそうでないばあいに必要とされる貨幣資本を節約することができた。この場合Bの手形がそれ以上流通しえず，Aは彼の再生産継続のための原料である綿花をCから現金で購入しなければならないとすれば，Bの手形が満期になって彼の生産物である綿糸が現実に貨幣に実現されるまでの間，追加的な貨幣資本が必要となる。つまりBにおける貨幣資本の節約は，事実上Aにおける貨幣資本の余裕によって負担されるわけである。」(鈴木鴻一郎編『信用論研究』所収 III「商業信用と銀行信用」山口重克著，法政大学出版局，1971年，p. 131)

大内教授にもほぼ同様の主張がみられる。「この点に着目するならば，このばあい買手と売手とのあいだには，後者の流通資本を前者が利用しつつ，それによってみずからの流通資本を節約するという関係のあることが明らかになる。あるいは売手がみずからの流通資本を一時的に買手に融通し，これを利用させている関係といってもいい。」(大内力前掲書 pp. 630-31)。

で支払わるれ貨幣は決して$W_A$の販売代金ではないということである。$W_A$はまだ売れていない。Aはあらかじめ持っていた貨幣たとえば，100万円をここで支払うことになる。Aの追加資本の節約は300万円でなく200万円にとどまるのであり，彼の資本家としての欲望は実に中途半端にしか実現されないのである。これはこれで中途半端でもよいとしても，どうしても困るのは，この取引においてBは一体Aの何を信頼したのかということである。前に述べたように$W_A$の販売代金での返済でないことは確かである。結局，BはAが最初から$W_B$の代金に相当する貨幣を持っていることを信頼したことになる。しかしAが最初から持っていて生産の拡大等に充当せずただ保持しているのなら，なぜBは2週間支払いを待つのか。

さて，$L_A<L_B$のときはよいといったが，実はここにも問題がある。$L_B$で商業信用の期限が決るとすれば，$L_A$経過後，つまりAが$W_A$を売って代金を手にした後に，それを敢えてBに支払わない期間$(L_B-L_A)$が存在することになる。Aは返済できる，支払いうるのに支払わないという実に奇妙な想定をも許す結果になる。貸し手説への私の批判を以下にまとめておこう。

①資本の2重支出を避けるというAの意図は$L_A>L_B$の場合，中途半端にしか実現せず，Aは一方で商業信用を受けるために努力せねばならず，他方で一定の追加資本も用意するという二重手間を強いられることになる。この場合，商業信用を利用するメリットの幾分かは減殺されることになる。

②$L_A>L_B$の場合，$L_B$経過後の期間は商業信用は不成立である。単純に考えれば資本主義社会の商品取引の半分は$L_A>L_B$であるから，商業信用は取引の半分において不成立であると主張することになる。この主張が，我々が今日でも眼にしている商業信用の広範な展開という事実に照らしてみて，果たして説得的であるのか。

③逆に$L_A<L_B$のときは，Aは返済できるのに敢えてそうしないというばかげた主張になりかねない。

④もし貸し手の事情で決るなら，Aが$W_A$を持っていること，そしてそれがいつまでに売れるかということはどうでもよくなる。貸し手は以上の一切を気にせず自分の耐えうる時まで貸すことになる。この場合，Bが信頼するのは，Aがとにかくなんらかの方法で返済するだろうということであり，信用の基礎は$W_A$の存在というような明確なものでなく，はなはだ漠然としたものになってしまう。そしてここから，本来なら商業信用とはいえないような例—Aが何も持たずに$W_B$を掛買いし一定期間後にBに支払うような場合—も考察の対象に入れることになり，理論の混乱が生じるのである。

金額の問題に移ろう。ここにも期間をめぐるのと同じような意見の対立がある。貸し手説は，貸し手の余裕資金の額が上限であるとし，借り手説はAの$W_A$の販売代金が上限であるとする。言うまでもなく我々の立場は後者である。くりかえしになるが，信用取引は返済の確実性に基づいて成立するのであり，商業信用ではその確実性が商品の存在そのものから発しているのである。そして商品が売れるということは商品経済社会では恐慌期を除けば普遍的に約束されている。つまり確実性が高いから，資本主義的信用はまず第1に商業信用として展開するのである。逆に言えば商業信用は資本主義社会の最も基本的な信用形態たりうるのである。

$W_A$の販売価格が商業信用の額の上限を画するということは重要な認識である。例えば$W_A$が100万円で販売さると予想されれば商業信用が成立するのはここまでである。今，Aが$W_B$を200万円掛買いしたとすれば，100万円については商業信用だがあとの100万円についてはそれとは別の我々が第2編で述べる信用形態であり，BはAに追加の貨幣資本を供給したこ

とになる。実はこの場合が，貸し手説の主張する現象なのである。これはエンゲルスが『資本論』の第3巻26章と28章の注記[4]で述べている貨幣の前貸しから区別されるところの資本の前貸しに相当する。現実には商業信用の形態をとって，あるいは一部混入して上記のような信用があらわれ，これが事態の認識をますます困難にするのである。

さて，商業信用の期間と金額の上限が借り手の事情，すなわち $W_A$ の販売期間と販売代金によって決定されるということは，この取引の他方の当事者である貸し手にいかなる問題を生ぜしめるであろうか。実はここに商業手形の発生問題が隠されているのである。従来の議論は，商業信用論＝商業手形論であったため，商業手形の発生という重大な問題を発見できなかったのである。

第4節　商業手形の発生

次のようなモデルを考えておこう。

図1

B 群に属するひとりの資本家 B が，B 群の他の資本家達と競争しつつ，A 群の中から $W_A$ を買ってくれる（現金買い）資本家をみい出そうとする。それに通常 $L_B$ の時間がかかるとする。また同様に，A 群の A が Z 群から $W_A$ の買い手を見い出すのに $L_A$ が必要であるとする。B が $W_B$ を生産して $W_B$ の市場にこれを売りに出し A に出会ったとする。しかし A は $L_A$ 経過後でなければ B に支払えない。B あるいは AB 双方が現金取引をめざせば，この出会いはすれ違いに終る。しかし B は他の顧客を探して $W_B$ を売るためには通常 $L_B$ が必要だから，A と B がそれぞれのメリットを求めて（両者のメリットについては既述）ここに掛売り掛買い取引が成立する。商業信用が成立する。

さて前節で明らかにしたように，この商業信用の期間は，$L_A$ によって決るのである。ところが $L_A$ は B にとっては他から一方的に与えられたものであり，彼の意志や努力とは無関係に前提されているのである。本節の課題は，$L_A$ によって商業信用の期間が決るということが B にいかなる問題を生じさせ，B がいかにそれを解決していくのかを明らかにすることにある。もし B に不都合が生じ，かつそれが解決されないとすると結局 B はこの取引に参加する誘因を失い，商業信用は多くの場合に不成立となってしまう。現実は商業信用の広範な展開を示しており，解決策があることを示している。我々は考察にあたって次の3つのケースを考えていこう。

(1)　$L_A=L_B$

B は A 以外の資本家に現金売りしようと思っても，その誰かを見い出すのに例えば3週間かかる（$L_B$=3週間）。A に掛売りした場合には，$W_A$ の販売期間（$L_A=L_B$ でやはり3週間）後に B に貨幣が支払われる。B が貨幣を手にするのは，A に掛売りしても他の誰かを探して現金売りしても結局同じ時期になる。掛売りが B に特別な困難を生じさせることはない。というのは，B は最初からこの3週間分の追加投下資本を用意しているからである。

しかし $L_A=L_B$ は例外的にしか成立しえない。商品が違えばその市場の様子は異なり当然に平均的な販売期間は様々である。我々の例でいえば，$L_A$ は A 群と Z 群との競争関係で，また $L_B$ は A 群と B 群との関係で決定されるからである。

(2)　$L_A<L_B$

この場合は，B が現金売りをめざすよりも A に掛売りした方が結局は早く貨幣が手に入るケースである。B にとってこの掛売りは何の困難もないばかりか，むしろ事前に用意している〝追加資本〟が不用になる，流通期間の短縮が

4) マルクス『資本論』大月書店版，3巻26章，pp. 544-47，28章，pp. 581-83.

実現するのである。しかし，これは実は奇妙なケースである。販売期間 $L_B$ について再考してみよう。$L_B$ は，B 群の他の資本家との競争関係にあるB が A 群のなかから現金買いする顧客を見い出そうとすること，他方で A 群のなかで競争している A がよりよい条件で B 群の誰かから購入しようとすることの相方の出会いと取引の完了に要する時間なのである。そしてこの時間は経験によって当事者にはだいたいのところが認識されているのである。したがって $L_A<L_B$ のようなことがしばしばあるということは，$L_B$ の想定そのものが市場の教えるところからズレていることを示している。A が現金買いをしようとすると B が貨幣を得るのは $L_A$ 後である。これが A′ にも A″ にも生じるなら $L_B$ の想定自体が変更されなければならない。つまり $L_A<L_B$ は個別，例外的にしかありえず，常に $L_A=L_B$ に近づく傾向が生じる。このことは次に述べる $L_A>L_B$ の場合にもあてはまる。商業信用が一般化すると現金取引は一定の部面を除いて減少し，$L_B$ の想定の根拠としては掛売りした場合の平均的な貨幣の回収期間が考えられることになる。ここで言えることは，$L_A<L_B$ の場合にも $L_A>L_B$ の場合にも，どちらも $L_A=L_B$ に近づいてくるということであり，一致するということではない。商業信用の連鎖が形成されると，消費者と最終生産者との間の販売期間が，その系列に属する全資本家の販売期間に規定的に作用すること，このことを以上の推論は示している。具体的には，消費が鈍ると商業信用の期間はすべての資本家間で長期化し，逆の場合は逆になるという，極めて日常的な現象を説明するものである。

(3)　$L_A>L_B$

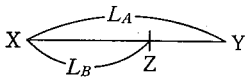


図2

(1) も (2) の例外的にしかありえないのにたいして常にあるのはこのケースである。B は現金売りを志向すれば Z 点で貨幣を得る。したがって〝追加資本〟は X–Z 間をつなぐだけ持っていればよいのに信用売りをしたため貨幣が Y 点まで入らない。B が Z 点までの用意しかしていないとなると，Z–Y 間は B にとって重大な困難を生ぜしめる。そしてこの困難が B にとって不利益にならないように解決されるのでなければ，B はこの信用取引に参加せず，結局のところ，$L_B$ によって商業信用の期間が規定されるという先に私が批判した説明と同じことになってしまう。ここでの B の対応を考えてみよう。

①準備金を使って Z–Y 間をつなぐ。しかしこれは準備金の性格と矛盾する。準備金とは経済社会の予期せぬこと，予想外のことに対応するものであるが，B にとって貨幣の受け取りが Z 点でなく Y 点に伸びるということは出発点の X 点ですでに判明していることであり，決して予期せぬことではないからである。

②他の第3者から貨幣を借入して Z–Y 間をつなぐ。これは商業信用ではない。第3者の貨幣が登場しているからである。これは，B が第3者，例えば C から貨幣を借入し，これを A に又貸しして $W_B$ を買わせたのと同じことになり，形式は商業信用でも立派な貨幣信用であり次編の問題である。ついでに言えば消費を促進するためにまず消費者に貨幣を貸しつけそれで買わせるというのは，今日隆盛にある信販業，クレジット・カード業の原型である。

③B も掛買いを利用する。これが我々の想定の範囲内で考えうる唯一の合理的な解決方法である。B は生産の原料を D から買っているとする。B がおかれた情況は本来なら Z 点で貨幣を手にし ($W_B$–G) しかるのち $W_D$ を購入する (G–$W_D$) であったのが，G の入手が Y 点まで伸びたために G–$W_D$ を $W_B$–G に先行させなければならないということである。これは，掛売り取引を生み出す基本的な舞台装置である。

しかしここに重大な問題がある。それは AB 間と BD 間には基本的な相違があるということである。我々は既に何度も商業信用を支える条件を確かめたが，第1は返済の確実性が A の所有商品 $W_A$ という物的なものにあること，第2は $W_A$ の将来の販売が確実視されることであり，その背景には一般的に A と B が取引先同志であり互によく知っているということが前提されている。ところが BD 間では条件は違っている。まず B は $W_B$ をすでに A に渡しており彼の手元に保有していない。彼の商品は既に A の処分の下にあり加工されて半製品になっている。その半製品がやがて $W_A$ になって将来売れるという見通しも，D には B 程には持ちえない。D は A とは取引がないからである。このように BD 間では AB 間と同じようには〝返済の確実性〟は示されえない。しかし B にそれを示す手段がない訳ではない。B は信用の基礎となるべき商品を保持していないものの，そのかわりに A への債権を持っているからである。一般に，市民社会の成立とともに，債権の保護は社会の重要な規範となり，民法において債権の保護はひとつの重要な柱となっている。B は債権を保有していることを利用すればよいのだが，問題は債権そのものは目にみえるものではないということ，それを明示的に D に示すことである。

債権を第3者に明示するために必要なのは証書であり，この場合には支払約束を内容とする証書が利用されることになる。それは AB 間の $W_A$ にかわるものである。事態が AB 間に限られていれば，B が A に $W_B$ を渡したときに納品書でも交付しておけば商品前渡しの証拠としてはそれで済むし，また当事者双方が帳簿に書きとめておけば充分なのである。しかし事態が BD 間に展開すればこれでは済まなくなるのである。

今 B がなすべきことは，①A が Y 点で B に支払うことを明示すること，②その代金を D に支払うことを約束することである。このふたつの内容がひとつの証券に結実したもの，それが商業手形である[5]。

商業手形には次のふたつの形式がある。B が A に書いてもらい（要件①），それに B が D への支払約束を書き加える（要件②）。これは約束手形という形式で，A が手形の振出人（債務を負っている人が振出す）②の要件はこの手形への裏書きという形式をとることになる。Z 点で，まず A が B に支払い，そして B が D に払うのは二重手間であり，ここでは A が D に直接支払えばよい。しかし，A と D は直接取引関係にないから，中間に立つ B が双方にこの支払関係を指示することが必要でありこれが裏書きの効用であり意義である[6]。大事なことは，手形の裏書きは約束手形の発生とともにあるということである。従来の説明にあるように，まず手形が AB 間で発生し，それが D に渡される（これを従来の説明は手形の流通という）ときに裏書きが発生する，裏書きが手形につけ加わるのではない。私の主張は，第1回目の手形の裏書きは約束手形の発生要件である，ということである。逆に言えば，裏書きのまったくないいわゆる単名手形は単なる借用書の域を出ていない。法律的には手形であっても，経済上の意味でそれは手形でない。経済学で規定する手形としての意義を持たないものである。後にふれるが，手形法が成立し，手形債権の保護が強く求められるようになると，このこと自体を利用して，本来なら借用書でよいところを借り手にある種の強制力を働らかせることを目的として手形を書かせることになる。銀行の手形貸付（手形割引と厳密に区別される）はこの典型である。現実には，このように経済学上は商業手形とはいえない〝手形〟が発生し

5) 本研究は主に理論的な考察をめざしているので歴史的な事実についてはふれていない。商業手形の歴史的な発展過程について簡単な知識を得るには，たとえば，渡辺佐平『金融論講義』法政大学出版局，1975年，4章4節を一読するとよい。

6) 手形の裏書きの経済学的意義については川合前掲書 p. 51 の注(10)をみよ。

混在している。理論的考察が必要なゆえんである。

第2の商業手形の形式は，Bが自ら証書を作成し（債権者が振り出し），この券面にAの支払い約束を書いてもらいDに渡す方法である。Bが振出人，Aは支払人（彼は支払保証をする，これを引受という），Dが受取人となる。これが為替手形と呼ばれるものである。為替手形は本来信用取引に関係のない遠隔地への送金ないしは取り立てのための手段として発生したものである。まず2人（BとD）の間の送金についてみてみよう。

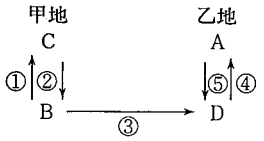


図3

送金しようとするBはC（この場合には乙地に代理人Aを持つ両替商や貨幣取扱い業を想定する）に貨幣（例えば100万円とする）を支払い① CはBにAを支払人Dを受取人とした為替手形を渡す。②これをBはDに送付する。③DはAにこれを呈示し支払いを求め④Aは支払う⑤。これによって，Bが直接に遠方のDに貨幣を送る費用，いわゆる現送費が避けられる。もちろん，CとAの間には債権・債務関係が残るが，CとAを介しての逆方向の送金も想定できるので理論の抽象的な段階では一応問題はない。

送金でなくDからBに取り立てる場合は次のようになる。

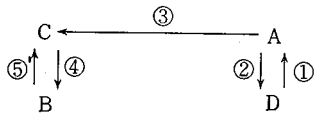


図4

Dは自ら為替手形（Bを支払人とする）を作ってAに買いとってもらう①。Aは代金をDに払う（通常は取立期間の利子を割引く）②，Dはこれを C に送付し③，CはBに呈示し④，BはCに支払う⑤。以上は，送金にしろ取り立てにしろそれ自体としては信用関係は含んでいない。送金や取立ての必要性またその際に現送費を節約しようとする傾向は商品経済の発展とともに，またそれだけで高まってくるから，この種の為替手形の発生は当然商業信用よりも古いことになる。

商業信用は資本主義とともに発展してきて為替手形の形式を利用するのだが，その際利用されるのは上に述べた為替手形の2形式のうち取立て為替の方である。送金に使われるのを並為替，取り立ての方を逆為替と呼んでいるが，商業信用を体現しうるのは逆為替であるということになる。なぜなら，既に説明したように商業信用において為替手形が出る場合は債権者が手形を振り出す場合であり，それは逆為替のスタイルと一致しているからである。債務者がイニシァティヴを取る場合は，商業信用では約束手形のスタイルになるのである。理論的には約束手形でも為替手形でもいいのに，国内では約束手形が商業信用を体現するものとして主流になるのは，支払いをなすべき人が証書を作るというのが商慣習にあっているということの他に，より重要なものとして，国内では商品の受け渡しと商業手形の受け取りが同時に行われる，例えばBがAに$W_B$を渡すとき，Dが$W_D$をBに渡すときにAがBにBがDに手形を相対して渡せるという条件が一般的に成立しうることがある。つまりBだけが遠方にいて，$W_B$を送るのにも時間がかかり$W_D$を受けとるにも時間がかかり，またAがDに相対して手形を受けとったり渡したりができないなら，国内であっても為替手形が利用されうるのである。そして，Bだけが遠方にいるという条件，つまり債権者が離れていて，支払人（債務者）と受取人が同じ地域にいるという条件が常態である海外取引ではもっぱら為替手形が利用されるのである。為替手形によって商品の売り手は，自分が手放してからの空白期間（なんの代償も持

ちえない期間）を克服できるのである。

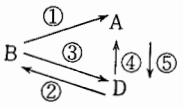


図5

B は A に $W_B$ を渡しており A に債権を持っている①。この満期を $^5/_1$ とする。D は B に $W_D$ を渡し（4月1日）② B は A を支払人とした D 宛の手形を振り出す③。D は満期になって（5月1日）に A に呈示し④ A は支払う⑤。先程の取立てと形式は似ているがこれは信用取引である。B は4月1日に商品を受け取っているのに支払いは5月1日になっているからであり，A についても同様である。いま B が他の2人に対して遠方にいるということになると，AB 間 BD 間の輸送期間を無視しえなくなる。外国為替論の困難はここにある。先の例で D は4月1日に商品を B に渡した，B は受け取ったとし，この時点で両者の間に債権債務関係（商品を渡したのに貨幣は受取っていない）が生じたとしたが，ここに1ヶ月の輸送期間を考えたらどうなるか。D は B に4月1日に商品 $W_D$ を送ったが，それが B に届くのは一ヶ月後の5月1日である。輸送費や輸送期間中の商品の所有権がいずれに属するかはひとつの問題であるが，一般的には輸送は生産の一部であるからここでは生産者の側にあるとする。B に D への債務が生じるのは一ヶ月後であるから，B が A を支払人とする一ヶ月期限の為替手形を D に送ったとしても，D が自ら B あてに為替手形を振り出しても（振り出し日は4月1日）B と D の間に信用取引は生じていない。B が商品を受け取るのと D が貨幣を受け取るのは同時であるからである。B が2ヶ月先の為替手形で支払ったとき，はじめて5月2日–6月1日までの一ヶ月分が商業信用取引があったことになる。B は一ヶ月分の追加資本を節約できるのである。

くりかえせば，従来の外国為替論では，どこまでが必然的に想定される輸送期間に伴って生じる期間で，どこからが商業信用の期間であるかが全然区別されていないところに混乱のもとがある。ある論者は信用の面を強調し，他の論者は，送金・単純な取り立ての面を強調している[7]。

私の主張の要点は，約束手形と為替手形を共通の発生事由から説明するということである。従来の信用論は，ほとんど為替手形を無視し約束手形だけを論じ，国際部面になると一転して為替手形だけを論ずるのである。外国為替手形が国内にある商業信用の対外的展開の姿であると主張するにしても，国内では約束手形，対外的には為替手形というスタイルの差について言及することが必要であろう。

第5節　手形法および手形交換所

商業手形についてまとめておこう。商業手形は，既に掛売りによって自らの商品を他に渡している資本家が自分でも掛買いをしよう，商業信用を受けようとする際に発生するものである。商業手形発生のインパクトは我々のモデルでいえば Z–Y 間にある。この間に手形を使えば信用の与え手としての彼の利益は守られている。しかし B は最初から信用の受け手にもなりうる。彼もまた販売期間 $L_B$ に見合う投下資本を節約しようとする。B は X–Z 間でも D から信用を受けようとする。しかし，彼はここでも $W_B$ という商品（商業信用成立の基礎）を持っていないという困難に直面する。ここでも解決形態は商業手形である。彼は自分が不利益を受けないようにするために生み出した工夫である商業手形を，今度は積極的に活用しようとする。信用の与え手であることから生じた工夫を信用の受け手として利用する。こうして商業手形は一般的に発生するようになる。手形発生の根拠は Z–Y 間にあるのであるが，信用の与え手の陥いる矛盾の回避にあるのであるが，ひ

7) 日本における外国為替論の簡単なサーベイは，村岡俊三「外国為替論の諸論点」奥村・村岡編『マルクス経済学と世界経済』有斐閣，1983年を参照されたい。

とたび商業手形が発生し利用されるようになれば，その発生はX点にまで及ぶのである。そしてX点で手形が発生すれば，手形の本質把握を困難にする新しい現象が生じる。X点での手形の発生は，通説を惑わすいくつかの重大な現象を生み出す。X点でAはBから商品を受け取り，同時に商業手形（約束手形を考えておく）をBに渡す。後のある時点にBはDから $W_D$ を受け取り同時に手形に裏書きをして渡す。ここでは商業信用取引の発生と商業手形の発生が同時であり，登場人物は3人以上になっている。つまり通説が暗黙の前提としている舞台が設定されている。

第2の現象はさらに重大である。商品の受け渡しと手形の交付が同時になるので，このことは当時者双方からみて〝手形で商品を買った，手形で売った〟というように現象する。またBが手形を利用してDの商品を得れば同様の現象が連続する。結果としてAの振り出した一枚の商業手形が $W_B$ や $W_D$ の流通を媒介したことになる。商業手形が流通手段機能を果たすのである。そして，約束手形が満期に持ち手と振出人との間で，支払手段としての貨幣によって決済されれば，この流通手段化現象は完成するのである。そこで問題はさらに進む。

紙が金属貨幣にかわって貨幣の機能の一部を果たすことは，個々の資本家の利益というよりもまず資本家社会全体の利益である。貨幣の生産それ自体は社会の空費だからである。さて資本主義社会において資本全体の利益を代表するのは国家である。従って，商業手形という私人間で発生した特殊な約束証（第3者への展開が内包されているという意味で特殊）が流通手段化したとたんにこのこと自体は国家の干渉事となるのである。債権の保護だけなら民法だけで充分なのであるが，ここに特別な法律が自立する必要が生じる。流通手段としての手形への国家の干渉が法律に結晶したものが手形法である。

手形法の根本精神は，この法律の発生理由によって明らかなように，できるだけ多くの手形を円滑に流通させるということである。そうすることによって貨幣の節約という国家目的がよく達成されるからである。手形法の要点は，まず厳格に手形要件を定めることであり，次にその要件を守っている手形についてはその流通を最大限保証するということである。手形法における善意取得者保護の強い原則[8]は後者を象徴するものである。

日本の手形法についてごく簡単にふれておこう。それは，為替手形と約束手形に分かれているが大半は為替手形の規定である。これはこの法律が1930年に結ばれたジュネーブ統一協定を国内法に引きうつしたものだからである。国際的に問題になるのは，既に述べたように為替手形であるから法律の第1編が為替手形に関する規定になったものと推察される。

手形法の整備によって商業手形が円滑に流通してもまだ問題は残っている。商業手形は満期になれば決済されねばならず，支払手段として貨幣は出現しなければならないからである。つまり貨幣の節約という目標は手形法だけでは不充分である。決済に際してもなるべく貨幣が出て来なくて済むような工夫が必要となる。この工夫の発展したものが手形交換所である。手形の一般化は，貨幣の節約という国家的目標を呼びおこし手形法の制定と手形交換所の設立ということを必然化する。重要なことは，両者は決して切り離して論じられるべきものではないということである。

手形交換についてもう少し補足しておこう。手形交換の基本は，満期になった手形の相殺をめざすことにある。Aが振り出し，A→B→C→Dと渡った一枚の手形が満期になったとする。他方でDが振り出しC→B→Aと渡り同じ日に満期になったとすればAD間で差額だけを決済すればよいことになる。しかし上のような例は，それこそ例外である。金額の似かよった同じ満期を持つ反対方向の手形流通は偶然

8）『手形・小切手法を学ぶ』菅原・前田編有斐閣，1976年，19章をみよ。

である。そしてこの偶然は理想であり，資本は理想をめざして偶然がいつも生じるような工夫をうみだす。それは手形の多角的決済である。今，100人の人間が手形を振り出し，また他方で手形を受けとっているとする。商業世界では各資本家はいつも一方の手で手形を振り出し，他方の手で手形を受けとっている。この100人が，期日を決めて（手形の満期日を月末などに決めておく）一ヶ所に集まり，自分の振り出したすべての手形と自分が手持ちしているすべて手形を相殺するのである。それでも差額分の決済は残るが，先まわりしていえば今日のように銀行が成立すると，この差額は銀行間の口座の振り替えによって済まされ，それこそ決済に際しても一円の貨幣も出現しないシステムへと発展する。

我が国の手形交換システムのあらましは次のようである。手形用紙は昭和41年以来，銀行が交付している。これを統一手形用紙と呼んでいる。手形法には用紙の規定はないので何に書いても手形要件[9]がそろっていれば法的には有効だが，銀行が取扱ってくれず，また当然に手形交換所が交換の対象としないから実際には通用しない。銀行は当座勘定を持つ客にこの用紙を交付し，この用紙には支払地の欄にあらかじめ当該銀行店名が印刷されている。A→B→C→D と流通した手形を，最終所持人 D が A にわざわざ請求にいくことは困難（A と D は顔見知りではなく，かつ距離の問題もある）である。この困難が突破されていなければもともと手形の流通もないのである。そこで *D* はこの手形を自分の銀行に持ち込んで取り立て依頼をすることができるようになっている。この手形は A が振り出したもので当然に A の取引銀行である A 銀行が支払地になっているから，D 銀行は手形交換所を通じて A 銀行にこの支払いを請求することになる。

9) 手形要件は約束手形と為替手形では少し違うが前者については，約束手形文句，手形金額，支払約束文句，満期の表示，支払地の表示，受取人の名称，振出日の表示，振出地の表示，振出人の署名などである。

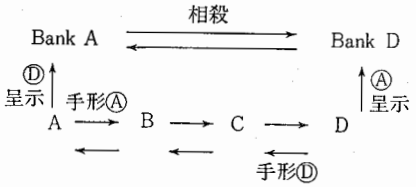


図6

同じことが D の振り出した手形についても行われる。このように銀行には毎日，多くの満期手形が集まり，銀行はこれを毎日自らが会員となって組織している手形交換所に持ち込み決済するのである[10]。最近では，東京などでコンピューターを利用した手形決済システムが登場しているが，昔ながらの方法はいわば堂々めぐり方式と呼びうるものである。それは各銀行が交換所の机の上に各行ごとに箱を出し，その中にそれぞれ持ち込んだ手形を分類して，つまり A 銀行宛なら A の箱へ，入れていくのである。A 銀行はこの請求された手形の総額（自らの箱に投入された手形の総額）と自分が他行宛に持ち込んだ手形の総額を比べる。いわゆる手形交換尻を計算する。プラス（持ち込み手形＞請求手形）なら〝勝ち〟，マイナスなら〝負け〟といい，負けた場合にはその額を日本銀行に払い込み（日本銀行の A 銀行口座から引き落とす），勝った場合には日本銀行の自らの口座に振り込まれることになる。要するに銀行間の勝ち負けは中央銀行の口座振替を利用して一円の現金も出現することなく決済されるのである。中央銀行はここではいわば銀行の銀行としての機能を果たしている。これは中央銀行の機能のうち理論的には最初に出てくるものである。

自分の取引銀行に他行支払の手形を持ち込ん

10) 今日は手形交換所には商業手形だけでなく，小切手，各種為替証券，配当支払証などが集まる。金額的にみると小切手が70%，商業手形は20%強，残りがその他となっている。小切手については第2編で扱うが商業手形とはまったく発生史を異にするものである。その小切手が商業手形と同様に扱われる（例えば手形交換所でそうであるし通常手形法と小切手法は一諸に論じられる）ことが現実をわかりにくくしているのである。

だ顧客は，この手形が不渡りにならない限りその額だけ自らの当座預金が増えることになり，他方手形を振り出した方は自らの取引銀行の残高を減らすことになる。こうして毎日莫大な金額が貨幣による直接の支払いを経ずして決済されるのである。現在，手形交換所は全国に178ケ所もあり，それぞれ各地の銀行協会の手によって運営されている。

誤解のないように一言つけ加えておきたい。手形交換の原理は，手形の所持人が一ケ所に集まり満期の手形を相殺することに尽き，銀行制度を前提にしなければ理論的にとりあげられないというのでは決してない。ただ手形の所持人が全員集まるのは不可能であり，代理者に託すということになる。銀行はこの代理人を引き受けるだけである。なぜ銀行がこの業務を引き受けるか，自らの業界である銀行協会の主要業務としてなぜ手形交換を位置づけるかは銀行自体の論理の中にある。我々はまだ銀行を問題にしていないので，これは後の課題としておき，ここでは手形交換業務は決して銀行の慈善事業ではないとだけ述べておこう。手形交換における銀行の役割は，以上述べたようにそれ自体は社会の組織者としてのそれであり，ここには銀行の本来の業務である遊休貨幣資本の貸し付けによる金利収入ということとの直接的なかかわりはない。銀行に手形の取り立て依頼をしてもわずかな手数料で済むが，銀行はなぜこのようなそれ自体としては利益にならない一見社会奉仕的な業務を行なうのか，この問題に我々は第2編で答えることになる。

### 第6節　商業信用に関する諸問題

#### (1) 商業信用の限界

通説では商業信用の限界ということがしばしば言われ，それは通説の体系をつくるポイントとなっている。これはもともと『資本論』に「この商業信用がそれだけとして考察された場合，それにとっての限界は，(1) 産業家および商人の富，すなわち還流遅滞のばあいにおける彼らの予備資本処分力，(2) この還流そのものである」（第3巻30章）とあることを根拠としている。通説が〝発展させた〟のはこの商業信用の限界を打開するものとして銀行信用が登場してくるという〝論理〟である。例えば，金融論の教科書のひとつである川合編の『金融論を学ぶ』には次のような記述がある。

「……ついで商業信用の限界を打開するものとして銀行信用を検討した」（同書のはしがき）

「……商業信用の限界を打開しようという資本の努力が銀行信用をうみだした」(p. 48)

マルクス自身の言葉は「ところが今度は，この商業信用に本来の貨幣信用が加わる。産業家および商人の相互間の前貸しが，銀行業者や貨幣貸付業者の側からの，彼らにたいする貨幣前貸しと混和される。」である。〝限界を打開〟するのと〝混和する〟のでは大いに違うが，私はこの通説の構造を2階建信用論と呼んでいる。1階は商業信用，しかしそれでは背が低いので目標に届かないからその上に銀行信用という2階ができる。1階と2階のつなぎ目に手形割引があるというのである。ここで商業信用と銀行信用が入れかわるというのであるが，この〝代置論〟の元祖はかのヒルファディングである。

「銀行業者は，商業信用に銀行信用—彼自身の信用—を代置する。手形と引換えに銀行券を与えることによって，産業手形および商業手形に彼自身の手形を代置する。」

（ヒルファディング，『金融資本論』岩波文庫版，（上），第5章，p. 150）。

ヒルファディングの理論のひとつの特徴は徹底した2階建論にある。つまり，銀行業が発展してくると商業信用はそっくり銀行信用にとって代わられてしまう，その象徴が商業手形の銀行券による置きかえという訳である。

「銀行業が発達して，すべての遊休貨幣が銀行に流入するようになるとともに，銀行信用が商業信用にとって代わる。すなわち，ますますすべての手形が，生産的資本家たちのあいだで流通することによって，その元来の形態で支払手段として用いられることはなくなって，その

転化された形態で銀行券として用いられるようになる，というふうにしてである。」

彼の理論はいわば商業信用の消滅論であり，川合教授をはじめとする通説に多くの影響を与えていると思われる。

通説の言おうとするところは，資本の目ざすもの・資本の欲望が商業信用によっては不十分にしか達成されないので，より高次の信用が作り出される。そして，資本の目ざすものは貨幣の節約であるのに，商業信用それ自体では貨幣による決済がなくならないから不十分であり，(論点①)，また最初から手形取引が不成立な分野（小売り，労賃支払）があるので（論点②）やはり不十分ということになる。ここで商業信用の限界と言われていることは要するに商業手形の流通の限界であり，そこでこの限界を破るものとして銀行券が登場してくるというのである。通説では，銀行信用の発生は銀行券の発生と同義でありどこまでも用具論的アプローチが貫徹している。以下『金融論を学ぶ』を題材にしてもう少し通説を検討しておこう。

「 2　商業信用の限界

商業信用が商業流通を再生産上の地盤として取り結ばれることがあきらかになった。そこで商業信用の限界も，商業流通にそくして手形流通と資本の節約との二つの面からみていこう。商業信用による資本の節約は，手形で原材料を買うこと，すなわち手形流通としてあらわれる。貨幣の節約も手形が流通して債権債務が相殺されることによる。

(1) 手形流通の限界　したがって，商業信用の限界としてはまず手形流通の限界[1]があげられ，それは二つに大別される。

①　商業流通における個々の資本家の間で行われる特定の商業信用取引を基礎にして手形が振り出されることによる，手形流通の個別資本的限界である。その具体的内容は，手形支払人が個々の資本家なので，支払能力が個別的規模での資本の回流と準備金とに依存せざるをえず，㋑信用度が低くて手形が流通しえない。つぎに[2]，特定の取引を基礎にするので，手形の㋺金額および㋩支払約束期限が種々雑多[3]であり，受け取った手形を他の取引に転用しえない。

②　手形は一般的流通の領域に出ていって，そこで[4]貨幣に代わって流通しえないことである。すなわち，賃金支払や資本家の消費支出（$V+M$）には手形は使えない。一般的流通は商品価値の最終的実現の場なので貨幣が要求される。手形は商業信用における支払約束証だから，商業信用の立脚する商業流通の領域を流通しうる[5]にすぎないのであって，これは再生産的地盤に基づく本来的限界である。

(2) 資本節約の限界　第二に資本節約の限界があげられ，それは二つに大別される。

①　手形流通の①個別資本的限界に照応するものである。商業信用による資本の節約は，後述するように，信用の受け手の流通期間中の生産継続に必要な原材料の購買手段準備金に限られる。しかしその場合でも，原材料の取引＝商業流通の限度いっぱいまで商業信用連鎖が形成され，資本が節約されることにはならないのが①の限界である。すなわち，(1) ①の個別資本的限界によって手形流通を中断された資本家は，手形の所持を余儀なくされ，したがって，信用の一方的供与者となるので資本節約をなしえない[6]。

②　手形流通の限界のうちの②再生産的地盤に基づく限界に照応するものであり，商業信用が商業流通の領域に限られ，したがって資本の節約が，原材料（不変流動資本）に限られることである。いいかえれば，㋑賃金支払（可変資本）や，さらに，機械設備などの㋺労働手段（不変固定資本）[7]の購買に必要な貨幣資本を節約できないことがここでの限界である。㋑賃金支払のための資本節約の限界は，発端の素材生産資本家（設例では棉花栽培業者）の流通期間中の追加貨幣資本を節約しえ

ない限界についてもあてはまる。発端という前提により原材料を購入する必要がなく，賃金支払のための追加貨幣資本に限られる。ところが所持する手形は一般的流通に入って賃金支払に使えないからである。

3　信用制度の基礎

以上述べてきた商業信用の限界を克服すべく，商業信用を基礎とし，その代位として次項でみるように銀行信用が展開[8]されることになる。

代位の契機は，手形流通の①の限界によって手形の所持を余儀なくされた資本家が，それに伴う資本節約の①の限界を打破すべく，所持する手形を流通させようとして手形保証や手形割引を求めることにある。したがって銀行信用による代位は，㋑の信用度には社会的規模での資本[8]の回流と[9]準備金に依拠することで，㋺の金額にはラウンドナンバーの銀行券で，㋩は一覧払の支払約束で，具体的には，商業手形の譲渡と引換えに銀行券を発行するという形で行われる。銀行信用が初期の段階には銀行券発行，後には当座預金の設定による手形割引として展開されたことは，18世紀70年代から19世紀20年代にかけて近代的銀行の先駆けとして簇生した，イギリスの地方銀行 (country bank) にその例を見いだすことができる。

かくて，銀行信用は商業信用の代位として一覧払債務での手形割引という形態で展開され，銀行券が商業手形に代わって流通し，商業流通の限度いっぱいまで信用連鎖を形成せしめる。このように商業信用の基礎のうえに銀行信用は展開されるのであり，ここに，商業信用は信用制度の基礎であるとされるゆえんがある。

もっとも，一覧払債務（銀行券）での手形割引は，商業流通にとどまらず一般的流通との交流をも包摂し，手形流通の②の限界に照応する②の㋑の賃金支払（可変資本）のための資本節約の限界をとりのぞく。すなわち，一覧払債務の履行（兌換）として，その一部 (V+M) がただちに銀行から貨幣で引き出される。この V+M の貨幣貸付が商業信用をこえる資本節約になり，そのための銀行の支払準備は，個々の資本家が分散保有する購買および支払手段準備金（蓄蔵貨幣の第一形態）が預金として集中されたものである。手形保証や手形割引業務に伴い銀行は手形決[10]済の場所となり，支払手段準備金をはじめとする預金業務が展開される。」（鈴木勝男「商業信用(2)」川合一郎編『金融論を学ぶ』pp. 64–67 所収）

傍線①はいわば通説のドグマである。通説では商業信用＝商業手形なのであるから，商業信用の限界がまず手形流通の限界になるのは当然である。②信用度が低ければそもそも商業信用も成立しない。③手形をもっと細かい額面にして出すことは可能である。また，商業信用の期間は，最終消費財の販売期間に一致する傾向を示す。④そもそも一般流通とは何か，商業流通と一般流通という区分に意味があるのか。消費者が手形を使えないのは消費者が我々のモデルでいう $W_A$ を持たないからである。彼が労働者であれば，彼は確かに労働力商品を持っているが，この商品は使ってみてはじめて商品であったことがわかる特殊な商品である。しかも労働力商品の将来の販売はその労働者の意志が決めるという不安定要因があるので，ここでは商業信用が成立しえないのである。⑤逆に商業流通において商業信用不成立の場合もある。⑥信用の一方的供与者がいなければそもそも信用は成立しない。このこと自体は限界ではない。⑦設備などは一定額までの蓄蔵貨幣の蓄積によって買うのが一般的でありここで議論するのは適当ではない。

さて以上のように商業信用の限界を商業手形の限界として説き銀行券によるその克服を主張する通説では，どうしても商業手形と銀行券が出会う場所，おきかわる舞台が必要となる。それ

が手形割引ということになる。手形割引は銀行信用の一形態にすぎないのに通説では両信用の接続点として極めて重要視されることになる。

⑧代位というのは通説独得のタームで肩代りのことである。⑨この主張によると，商業手形も券面がラウンド・ナンバーで一覧払いなら銀行券ということになる。そもそも，銀行とは何かの説明がないのに銀行券が先に出てきてしまう。⑩手形割引があって次に預金業務があるなら，どうして割引けるのか？誰の貨幣を使うのか？自分の貨幣ならこれは金貸しであり，どこにもないので紙の銀行券を渡すならこれは信用創造と呼ぶより奇術といった方がよい。

商業信用が貨幣で決済される必要があるのはそれが信用であるからであり，商業信用であるからではない。貨幣で決済されなければならないというのが限界だというなら，それは信用取引全体の持つ限界である。通説はさらに主張する。商業手形は個別的であり，流通力に限界があるのに対し，銀行券は銀行というより社会性を持ったものの出す手形であり，流通力は高いと。しかし，銀行の社会性とは何か。銀行は銀行であるということだけで社会的なのか。小銀行の銀行券と大企業の商業手形でもやはり同じことを主張するのか。

以上，やや断片的に批判してきたが，通説の誤りの根本は商業信用の基本論理を貨幣の節約においたことにある。我々は個々の資本の利潤率の上昇欲求においた。根本的差異はここにある。

(2) 商業信用の利子について

商業信用に利子があるのかないのか，これはひとつの重要な論争点である。論争の源は次のマルクスの異った記述である。

「天才ノーマンがその規制を説明しなければならない現行利子率こそは，現金払での価格と信用買いでの満期日の価格との差額の基準なのである。まず第一に，現金払では綿花はその価格どおりに売られるのであって，この価格は市場価格によって規定されており，市場価格そのものはまた需要供給の状態によって規制されている。その価格は，たとえば1,000ポンドだとしよう。売買に関するかぎりでは，製造業者と綿花仲買人との取引はこれですんでいる。次に第二の取引が加わってくる。それは貸し手と借り手とのあいだの取引である。1,000ポンドという価値が，製造業者に綿花で前貸しされて，彼はそれをたとえば三か月のうちに貨幣で返済しなければならない。そこで，利子の市場率によって規定されている1,000ポンドにたいする三か月分の利子が，現金払での価格の上につけ加えられる値上がり分になる。綿花の価格は需要供給によって規定されている。しかし，綿花価値の前貸の価格，三か月間の1,000ポンドの価格は，利子率によって規定されている。そして，このように綿花そのものが貨幣資本に転化させられるということが，ノーマン氏にとっては，たとえ貨幣は全然なくても利子は存在するであろう，ということを証明するのである。もし，貨幣が全然ないとすれば，どんな場合にも一般的利子率はないであろう。」(『資本論』3巻26章，pp. 531-2)

「商業信用の場合に，信用価格と現金価格との差額として利子が商品価格にはいってくるのは，ただ，手形の有効期間が普通よりも長い場合だけである。そうでない場合には，利子ははいらない。そして，このことは，各人が一方の手では商業信用を受け他方の手ではそれを与えるということによって，説明がつくのである。{これは私の経験とは一致しない。——F・エンゲルス}」(『資本論』3巻32章，p. 663)

マルクスがいかなる意図でこのふたつの文章を書いたかは，マルクスの研究者にまかせ，ともかく，この点への私なりの見解を示しておこう。引用から明らかなように商業信用の利子とは，現金買いと掛買いとの価格の差として現象するものを指している。これが利子であるかどうかというのが当面の問題である。ここでは次の3つの場合にわけてみていこう。

(イ)　$L_A=L_B$

Bが貨幣を得るのは，BがA以外の誰かに

現金売りをめざしたのと同じ時期になる。Bには特に困難はなく利子を請求する根拠はない。しかし，既に述べたように $L_A=L_B$ は偶然にしか生じない。

(ロ)　$L_A<L_B$

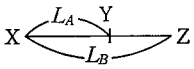


図7

Bは現金売りをめざすよりもAに掛売りした方が早く貨幣を手にする。BはZまでの追加資本を持っているから，Y–Z間はBの手元で貨幣の遊休が生じる。遊休貨幣に関する問題はすべて第2編の問題であるが，この遊休貨幣をBが有利に運用しうるなら商業信用の利子どころか掛売り価格が逆に割引されることにもなりかねない。ここではとにかく利子は問題にならない。

(ハ)　$L_A>L_B$

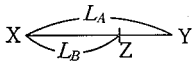


図8

Bにとって問題があるのはZ–Y間である。しかしここでも前節でみたようにZ点以前で商業手形が発行されてBがDから $W_D$ を手に入れうるならBにとって特に問題はないことになる。Bにとって困難が生じるのは次の場合である。

①Aから手形が出ない，ないしはBが為替手形を出してもAが引き受けない。Aが手形を書かないか手形能力に欠ける場合。Aに手形能力がない典型的な場合は，信用の基礎となる $W_A$ を持っておらず，$W_B$ を原料としてこれから $W_A$ を生産するような場合である。こういう場合に手形が出るとそれは本来的にAの生産期間を含むが故に異例の長い手形（本来の商業手形ではない）となる。マルクスが長い期限の手形には利子が生じるとしているのはこういう場合を指すのであろう。

さて以上のようにZ–Y間においても商業手形が出ない場合にBの対応はいかなるものか。第1の方法は自らの準備金を使用することであり，第2の方法はBが第3者から借入することである。第1は準備金の性質からいって一般的には想定しえない。生じるのは第2であるが，この場合には第3者の蓄蔵貨幣の利用であり当然その使用料たる利子が発生する。Aに商品を渡すX点において，$L_A>L_B$ でありかつZ点以後もAから手形は出ないということは判明しているのであるから，BはX点で $W_A$ の価格にZ–Y間に自己が負担する利子分を上乗せする根拠を持つことになる。さて，問題はここで生じる価格上乗せ分を商業信用の利子と呼びうるものかどうかということである。Z–Y間では，BがAに自ら所有する準備金を貸してやる，あるいはAの代わりに誰か第3者から貨幣を調達してやってそれでAに $W_B$ を買わせたのと同じことになる。明らかにこれは商業信用ではない。しかし，商業信用ではない関係が一枚の商業手形の中に混入してしまう。X–Z間は商業信用，Z–Y間は次編で述べる信用形態，この両者が1枚の手形に同時に表現される。このことが人々の目には商業信用そのものが利子を発生させているようにみえるのである。商業信用の利子はみせかけの現象にすぎず，商業信用の利子論は，みせかけの現象の背後にある本質を見失った結果でてきた誤りである[11]。

Aに手形能力がない典型的な場合は先にも述べたがAが消費者，特に労働者である場合である。最近，信販やクレジット・カードが隆盛である。そして信販などを利用すると価格が現金価格よりも高くなる場合があり，あたかも商業信用の利子が現象しているかのようであるが，これは決して商業信用ではなく，消費を促進するという特殊な目的を持つところの貨幣信

11) 利子が生ずると主張する論者は宇野教授の学派に属する人々に多く，また利子が生じないとする論者は川合教授のグループに多い。しかし川合説での利子否定の根拠はいわば相殺説であり私の立論とはまったく異なるものである。

用に他ならない。これは極めて現代的な問題なので以下少しだけ補足しておこう。

商業資本は，商品の販売を促進することを自己の存立基盤としている。したがって，買い手に資金の余裕がない，また商業手形も出せない情況でも，他のなんらかの観点からみて返済の確実性が認められれば（例えば労働者でも堅実な企業に勤めているとか，個人的に不動産等を所有しているとか）買い手に貨幣を貸し付けてでも買わせようとする傾向が生じる。そして，この商品の販売と結びついた金融を専門に行なうのがいわゆる信販業者やクレジット・カード会社である。信販業を説明すれば次のようである。

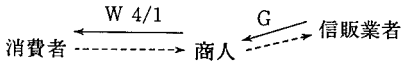


図9

いま4月1日に消費者が商人からある商品Wを掛買いする。商人は消費者に対して債権を持つが，この債権を商人は信販会社に譲渡し，信販会社は貨幣Gを商人に支払う。信販会社はこのとき一定の利子を割引いて商人に渡す。満期になると消費者は商人でなく信販会社に貨幣を支払う。このときに一定の利子がつく場合もある。要するに一定期間までは，利子は商人が払い，それを超えると消費者が払うというのが一般にみられる形式である。

5月1日満期　　消費者 $\xrightarrow{G}$ 信販会社

上の2つの図を合成してみれば明らかなように，信販とは信販会社の消費者への貨幣信用なのであるが，みかけ上は掛売り・掛買いとして現象する。興味深いのは，ここにも商人から銀行に発展するひとつの道が示されていることである。最近では日米両国にみられる大手スーパー，百貨店などの金融業，各種カード会社の設立である。いわゆるノンバンクのバンキングである。しかしここでの〝銀行業〟は預金業務を欠いており実は金融業でしかない。従って，多くのこの種の金融業者の背後にはいつも銀行の影がみえるのが実情である。

(3) 商業資本の発展と商業信用

資本主義の成立とともに商品生産は急速に発展する。自給自足経済が崩れるとともに商品はますます遠方への旅をすることになる。商品を販売するためには，長い輸送と買い手を見い出すことの困難を克服しなければならない。商品の旅の行き先が外国であれば，これらの困難はさらに大きくなり，加えて両替や為替事務の問題も生じてくる。ここに輸送や販売を専門とする特殊な資本が自立する。彼は，生産者が自ら輸送し販売し様々な手続きをするよりも安いコストをもってこれらの手続きをすることができる。彼は，販売に関しても特別なルートを作り上げている。

いま10人の資本家・生産者がそれぞれ100万円で売れる商品を生産していたとする。しかしこれらの販売には一定のコストがかかる。それを10万円とする。ここに販売の専門家が登場し，彼はすべての生産者の商品を一括して取扱う。この集中効果により以前は100万円当り10万円だった販売コストが3万円まで低下するとする。各生産者は自分で販売すれば100万円につき10万円かかるのだから，この販売の専門家に100−10＝90万円で商品を売っても別に損はない。しかしそれでは同じことで生産者に誘因がないから，今92万円で売るとすれば生産者は2万円を得することができ，彼は積極的に専門家に依頼するようになる。一方，販売専門家は92万円の原価に3万円のコストをかけたものを100万円で売るのであるから100万円につき5万円ずつの利益をあげることができる。彼の総利益は5×10＝50万円となり，この利益が彼の投下資本に対して平均利潤を保証するにたりるなら，彼は資本として，すなわち商人資本として自立することができる。故に問題は商人資本の自己資本，利潤等の計算の分母になるべきものは一体なんで構成されるのかということである。販売のためには様々なコストがかか

**第1表　都市銀行の主な融資先企業一覧**

| | 第1位 | | | | 第2位 | | | | 第3位 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 会社名 | 金額 | % | 順位 | 会社名 | 金額 | % | 順位 | 会社名 | 金額 | % | 順位 |
| | | (100万円) | | | | (100万円) | | | | (100万円) | | |
| 第一勧業銀行 | 伊藤忠商事 | 92,074 | 6.6 | 2 | 川崎製鉄 | 77,335 | 9.5 | 1 | 日商岩井 | 69,854 | 7.6 | 2 |
| 北海道拓殖銀行 | 三井物産 | 16,702 | 0.8 | 26 | 住友商事 | 16,520 | 2.3 | 12 | 丸菱石油 | 15,332 | 2.3 | 9 |
| 東京銀行 | 丸紅 | 98,014 | 6.3 | 2 | 三井物産 | 93,167 | 4.9 | 3 | 伊藤忠商事 | 78,518 | 5.6 | 3 |
| 三井銀行 | 東京電力 | 118,384 | 3.2 | 7 | 三井物産 | 102,858 | 5.5 | 1 | 日本鉱業 | 48,443 | 10.7 | 2 |
| 三菱銀行 | 三菱石油 | 141,875 | 34.2 | 1 | 三菱重工業 | 96,918 | 9.5 | 1 | 三菱商事 | 75,325 | 5.3 | 1 |
| 富士銀行 | 日本鋼管 | 110,201 | 9.8 | 1 | 丸紅 | 100,716 | 6.4 | 1 | 三井物産 | 94,299 | 5.0 | 2 |
| 住友銀行 | 住友金属工業 | 114,209 | 12.2 | 1 | 三井物産 | 73,325 | 3.9 | 5 | 伊藤忠商事 | 72,656 | 5.2 | 5 |
| 大和銀行 | 三光汽船 | 43,604 | 16.0 | 2 | 関西電力 | 40,694 | 2.4 | 13 | 日商岩井 | 38,061 | 4.1 | 4 |
| 三和銀行 | 丸善石油 | 86,189 | 13.2 | 1 | 日商岩井 | 82,008 | 9.0 | 1 | オリエント・リース | 65,668 | 8.2 | 1 |
| 東海銀行 | トーメン | 65,406 | 11.8 | 1 | ダイエー | 46,098 | 9.6 | 1 | 丸紅 | 43,340 | 2.7 | 11 |
| 協和銀行 | 興亜石油 | 40,280 | 14.5 | 3 | 伊藤忠商事 | 30,849 | 2.2 | 13 | 東京電力 | 29,560 | 0.8 | 24 |
| 太陽神戸銀行 | 丸紅 | 62,773 | 4.0 | 6 | オリエントファイナンス | 53,933 | 6.9 | 2 | 川崎製鉄 | 49,432 | 6.1 | 3 |
| 埼玉銀行 | 丸紅 | 24,691 | 1.5 | 19 | 住友商事 | 20,163 | 2.8 | 10 | トーメン | 19,612 | 3.5 | 6 |

| | 第4位 | | | | 第5位 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 会社名 | 金額 | % | 順位 | 会社名 | 金額 | % | 順位 |
| | | (100万円) | | | | (100万円) | | |
| 第一勧業銀行 | オリエントファイナンス | 67,439 | 8.6 | 1 | 東京電力 | 63,409 | 1.7 | 12 |
| 北海道拓殖銀行 | 北海道電力 | 13,474 | 3.0 | 4 | 兼松江商 | 12,581 | 3.0 | 9 |
| 東京銀行 | 兼松江商 | 76,399 | 18.1 | 1 | 三菱石油 | 70,038 | 16.9 | 2 |
| 三井銀行 | 興亜石油 | 42,594 | 15.3 | 1 | 中部電力 | 41,828 | 4.3 | 3 |
| 三菱銀行 | 丸紅 | 67,509 | 4.3 | 4 | 東京電力 | 63,408 | 1.7 | 13 |
| 富士銀行 | 東京電力 | 63,406 | 1.7 | 14 | 東亜燃料工業 | 56,074 | 23.3 | 1 |
| 住友銀行 | 住友商事 | 72,154 | 10.1 | 1 | 三菱石油 | 65,639 | 15.8 | 3 |
| 大和銀行 | 興亜石油 | 37,376 | 13.4 | 4 | 川崎製鉄 | 37,126 | 4.6 | 4 |
| 三和銀行 | 日本信販 | 63,507 | 8.6 | 2 | ニチメン | 61,550 | 12.8 | 1 |
| 東海銀行 | 日本信販 | 42,091 | 5.7 | 3 | 中部電力 | 41,828 | 4.3 | 3 |
| 協和銀行 | 丸紅 | 28,996 | 1.8 | 15 | 川崎製鉄 | 28,767 | 3.5 | 9 |
| 太陽神戸銀行 | ダイエー | 46,084 | 9.6 | 2 | 関西電力 | 40,694 | 2.4 | 13 |
| 埼玉銀行 | 三井物産 | 18,219 | 0.9 | 24 | 伊藤忠商事 | 16,124 | 1.1 | 19 |

典拠）東洋経済『企業系列総覧』1984年版より作成

る。店の維持費，店員の賃金，通信費，宣伝費等々である。だが，金額的に最大のものは仕入れの費用である。例でいえば，商人資本が仕入れに必要な金額は92×10＝920万円となる。もし彼が，諸費用に加えて920万円もの貨幣を資本として用意したとなると，彼は到底，平均利潤率を達成しえない。商人資本が仕入れ代金相当分まで資本として用意していたら，とんでもない商業利潤でもあげない限り，彼は資本家として生きていけないだろう。逆にいえば，彼が資本として存続しうるのは仕入代金を持たず販売コスト分のみを資本金とする場合である。いかにしてそれが可能か。方法はふたつある。第1の方法は，仕入れ代金を借入することである。今日でもこれは一般的に認められる。我国の銀行の短期資金の最大の借り手は，産業資本ではなく実は総合商社という巨大商業資本である。参考までに第1表をみよ。しかし，この方法は第2編の対象である。第2の方法は掛買いを利用するものである。彼の意図するところはまず W を手に入れ，W–G のあと G を支払うこと，つまり W–G の前に G–W を行なうことであり，これは掛売・掛買いを生み出す要件であり，しかも彼は投下資本を減らすことをめざして掛買いを求めるのであるから，それは商業信用である。

ここで生じる商業信用についてもう少し詳しくみておこう。信用の基礎は，返済の確実性であり，産業資本間における〝確実性〟は信用を受ける側の商品の所有とその販売の確実性によって支えられていた。産業資本と商人資本の間ではやや異なる。産業資本 A が $W_A$ を商人に掛売りする。このとき商人は自己の商品を持ってはいない。ただ信用の基礎はこの $W_A$ を商人が近い将来に売るということに基づいている。その販売の可能性を最も信頼しているのはそれを生産した産業資本であろう。ゆえに産業資本と彼の生産した商品を売る商業資本との間の商業信用は，産業資本家間のそれに較べて格段に成立しやすいのである。産業資本（信用の与え手）はいわば自分自身を信頼するのと同じである。彼は自ら生産した商品を信頼するのであり，次に商人の腕を信頼するのであり，その腕が彼自身よりも販売という点で秀れていることは実証ずみなのである。元来，商業は産業資本の一部分が自立したものであり，両者間での信用の基礎は強く，信用は生まれやすいのである。歴史上も，商業信用が産業資本家間で発展するのは後のことであり，むしろ商人資本がらみでよく発展したのである。そしてこのことは次のような全社会的な要因によっても促進されることになった。

中間商業の発展は，ひとつの商品をめぐっての取引が何重にもなることを意味する。それは取引量の拡大を意味し，他の事情が不変ならばそれに必要な貨幣量は増大する。しかし，これは一般的に言えることだが，貨幣の生産はそう簡単にはふえない。このことは個々の資本家には W–G の前に G–W をしなければならない場合の増大として現象し，商業信用がひとつの解決策として大いに利用されることになる。貨幣不足が商業信用を促進するという言い方はマルクスにもある。それはそのとおりなのであるが，あと少しの説明を要する。というのは，貨幣数量の不足は純然たる社会的現象であり，商業信用の推進はあくまでも個別資本の動機から説明されるべきである。世の中に貨幣が不足しているということを意識して〝それでは商業信用を〟と考える資本家は想定しえない。あくまでも個別資本の運動が最初であり，社会的結果はあとからでくるのである。信用の基本論理に〝貨幣の節約〟という社会的な効果を最初に掲げてしまう通説の根本問題もここにある。ついでに言えば，中間商業が入ると貨幣の流通速度も高まるのである。というのは，既に述べたように商業信用の展開は $L_A=L_B$ という傾向を導き，決済日に支払手段としての貨幣の作用するスピードをあげ，かつ相殺も円滑にしていくからである。したがって貨幣不足という現象についてはもう少し慎重に論じなければならな

い。

(4) 商業信用と再生産

商業信用について考察すべき最後の問題は商業信用の拡大はどの程度まで生産そのものの拡大を示しているのか，マルクスの言葉でいえば，現実の資本蓄積，すなわち拡大された規模での再生産の指標であるのか，という問題である。

商業信用の背後には商品の取引があるのが原則であるから，大量の商業信用取引が表現するものは大量の商品の存在，そして商品は現実資本の3つの存在形態のひとつであるから，大量の現実資本の存在を意味することになる。商業信用の拡大はごく一般的にいって現実資本の蓄積の拡大を意味することになる[12]。

以上は原則であり，これにいくつかの付則がある。第1に，商業の発展は既に述べたように商業信用の拡大をもたらすが，この場合には商品生産の拡大を意味するのではない。$W_A$ という最終商品が生産者から消費者にとどくまで，中間商業がひとつ入ったら，商業信用取引はふえるが，決して $W_A$ がふえたのではない。つまり，現実の蓄積とは無関係に商業信用の量が拡大するということも充分ある。

第2に商業信用は景気循環の各局面に大いに作用されて増減する。その際に現金取引との逆の相関をもって増減する。景気の停滞期には商業信用はまだ活発でなく現金取引の方が相対的に活発である。好況の初期には商業信用は拡大し，現金取引は縮小する。好況の末期には商品取引の裏づけのない本来の商業信用取引とはいえないようなものが急拡大し，このようなみせかけも含めて商業信用は最も拡大する。恐慌に入ると，もはや誰もが信用取引に警戒の目を向け，特に〝破局のあとにくる段階〟では「現金払への要求や信用売りの警戒は最高となる」。

信用制度が恐慌にどういう関係を持つかは後の問題であるが，商業信用についてだけ簡単にいえば，やはり過剰生産の発現を遅らし同時により強力な過剰生産の整理・恐慌の発生を準備するということができる。AB 間が現金取引なら，A の $W_A$ の販売がうまくいかないことが，〝A が買えない〟〝B は売れない〟ということを示す。売れないという過剰への信号が現金取引の場合にはすぐに点灯するのである。しかし商業信用が入ると，$W_A$ が売れないで A が支払えない（つまり B も C も支払えない）ということが一定期間後しか明らかにならない。この間，過剰生産は進行するし，また $L_A$ 経過後に一気に支払不能が生じる。いわゆる，手形の不渡りによる連鎖倒産の可能性が準備される。

最後に，日本における手形交換に関する数字を利用して簡単な実証を試みてみよう。第2表は全国内手形交換所で交換された約束手形および為替手形に関する数字を集めたものである。極めて特徴的なのは1974年3月の数字である。周知のように1973年秋にオイル・ショックにみまわれた日本経済は，一気に過剰生産が露呈しいわゆる1974-5年恐慌に陥ったが，この深刻な不況はやはり商業信用の動向にもはっきりあらわれている。手形枚数は著しく減少し，この間の激しいインフレを考えれば金額の横ばいは実質減である。構成比は，手形交換所で扱

**第2表　商業手形交換枚数および金額**

| | 実数 枚数(千枚) | 実数 金額(100万円) | 全交換高への構成比 枚数(%) | 全交換高への構成比 金額(%) |
|---|---|---|---|---|
| 1972年3月中 | 2,784 | 2,667,472 | 22.36 | 14.42 |
| 1973 | 2,755 | 3,166,076 | 21.48 | 12.81 |
| 1974 | 2,047 | 3,175,067 | 17.65 | 11.72 |
| 1975 | 2,585 | 5,039,671 | 21.17 | 13.40 |
| 1976 | 3,282 | 7,664,140 | 24.60 | 17.57 |
| 1977 | 2,926 | 6,368,262 | 22.18 | 13.99 |
| 1978 | 2,961 | 7,820,182 | 22.47 | 14.14 |
| 1979 | 2,994 | 8,753,223 | 22.43 | 14.11 |
| 1980 | 3,028 | 8,887,867 | 23.56 | 11.22 |
| 1981 | 3,080 | 9,599,707 | 23.85 | 10.80 |
| 1982 | 3,895 | 13,762,631 | 27.47 | 11.75 |

典拠）全国銀行協会資料より作成

12)「われわれがこの信用を銀行業者信用から分離して考察する限り，それが産業資本そのものの大きさにつれて増大するということは明らかである。」(『資本論』第3巻　大月版，p. 615)

われる全証券（70%は当座小切手）への比を示すが，枚数，金額ともに相当低下していることがみてとれる。そして，興味深いのは商業手形の減少傾向が恐慌の発現以前から読みとれることである。過剰生産が進行し，景気の過熱とともに信用取引への警戒が出てきたとみるべきであろうか。第2次オイル・ショックにともなう1979-1980年中の景気後退の影響も読み取れる（例えば表の1980年1981年の金額構成比の減少）。しかしながら，第1次ショックに較べれば軽く済んでいる。

以上で私の商業信用に関する考察を終ることにする。次編では，蓄蔵貨幣の貸借を基本的内容する利子をともなう貨幣信用を対象とする。今日における貨幣信用の主要なにない手は銀行であり，当然，考察の中心は銀行に向けられることになる。