



Title	農業機械の流通構造
Author(s)	川村, 琢; KAWAMURA, Migaku; 川端, 俊一郎 他
Citation	北海道大学農経論叢, 21, 92-110
Issue Date	1965-03
Doc URL	<a href="https://hdl.handle.net/2115/10826">https://hdl.handle.net/2115/10826</a>
Type	departmental bulletin paper
File Information	21_p92-110.pdf



# 農業機械の流通構造

川 村 琢  
川 端 俊一郎

## はじめに

ここで考察されるのは、資本家的大工業の生産物たる農業機械商品の流通過程である。当然そこには商人が介在して、生産者たる産業資本家と消費者たる小農民とを結びつける。だから農業機械流通の一方の極は発達し集中集積した産業資本であり、他方の極は零細で分散した未発達な小農であり、流通そのものは農業機械を専門的に取扱う商業資本によって媒介されている。

流通過程は、産業資本の商品形態が貨幣に転態する過程であり、そこではただ価値の形態が転換される。流通する商品の種類を問わず流通過程はその同じ機能を遂行するのであるが、流通過程自身の特定の形態は、第1に価値物として流通する商品の使用価値の特性によっており、第2にその商品を生産する生産様式とその商品を消費する様式とによって決定される。第2の条件は農業の関係するものの中だけでも、例えば小農と独占的大資本、小農と中小資本、小農と賃労働者といった幾通りかの組合せが存在するわけであるが、同じ組合せの中でも第一の条件によってまた異った流通形態を受取るのである。農業機械は、資本制的な生産様式のもとで集中的に大量生産され、農業の小農生産様式のもとで分散的に消費される事では、例えば化学肥料と同様であるが、機械と肥料の使用価値の違いは、それ故また農業の生産過程におけるその機能の仕方の違いは、両者の流通組織に異った形態を与えている。商品それ自体の持つ特性、及びその商品が消費過程において持つ性格、この違いが両者の流通過程を特色づけ、従ってそこで機能する商業資本に異った具体的形態を与えている。

ここでは、機械を取扱う商業資本は、一般的な流通過程とどの様な違いにより特殊な形態を受取るのか、そしてまたその特殊な形態にも拘らず何によって同一の性格を与えられるようになるのかという事を追求する。

## 第1節 農業機械の流過程

流過程では、流通する商品に価値が附加されること、従ってまた剰余価値が生産されることはあっても、それは追加的で補助的なものとどまり、そこで新たな商品が生産されるわけではない。逆にその価値附加は、その商品を流通させるためになされた他の商品の消費なのである。更にまた価値附加をなさないで流過程遂行のために消費される他の商品もある。これらの消費が流通費用を形成するのであるが、その種類と大きさは当然流通する商品によって異ってこよう。農業機械の流過程の特殊性はその流通のための費用にどのような特色をもたらすのか、また更に新たなものを持ち込むのかどうか、それがここでの課題である。そこでまず一般的な流通費からはじめて農業機械商品の特殊に要求するものを明確にしよう。

流通費用は一般に次の三つが主要なものである。<sup>1)</sup> (1)純粋な流通費 (2)保管費 (3)運輸費

運輸は追加的な生産過程、流通部面で行なわれる流過程のための生産過程の継続であって、輸送された商品の価値を高めるものであるが、勿論農業機械商品に特別多く必要とされるものではない。

商品生産と流通が円滑に行なわれるためには商品の一定分量が絶えず市場になければならないが、それには保管費が必要となり、それだけ商品の価値が高められる。勿論新しい使用価値が生産されるのではないから社会的には空費であるし、流通に必要な量以上の滞留が要した保管費は全くの失費である。農業生産には季節性があるのに機械の生産にはそれがいないために農業機械の流通には季節性がつきまとう。それ故機械生産の調節がなければ商品在荷の形成を余議なくされる。機械生産が大規模であれば、その資本は回転を遅らせる季節的調節には耐えられないので、需要期の流通に必要な量に達するように継続的に生産され貯えられるが、それには保管費が必要になる。しかしこの在荷形成は、買手が現れるまで流過程には入りこまないで、さしあたり流過程の問題ではない。

さて純粋な流通費は、価値の維持や移動のための費用とは違って価値の単なる形態変換即ち商業における購買と販売とに要する費用であり、その費用によって流通させられる商品の価値には入りこまないで逆にその価値からの控除をなす費用である。しかしそれが単に貨幣—商品—貨幣という姿態変換のために要するものであるかぎり、その商品が農業機械であっても何も特別

1) K. Marx, „DasKapital, Bd II K 6

なものも生じない。

したがって以上の三つの流通費においては農業機械商品は特殊なものではない。だが、農業機械商品が貨幣に姿を変えてしまうためには次のことが欠かせない。即ち機械の組立て・試運転・諸調整がなされなければならない。更にまた使用開始後暫くの間、機械の生産過程の不完全に由来する諸欠陥を補修しなければならない。<sup>2)</sup> それによって機械は初めて出来上った商品としてそれ自身の消費過程に入ることが出来るのであり、流通過程が事実的に終了するのである。この追加的な延長された生産過程は流通過程と切り離すことが出来ない。商品が流通を完了するためには商品の生産が完了していなければならないが、この場合流通が完了するまでは生産も完了しない関係はあるからである。農業機械生産の集中性とこの機械を固定資本として購入する農業の小農の分散性とは、流通過程の末端を極めて細分化してしまうが、それと共にこの延長された生産過程も細分化されなければならない。そして小農の手に機械が渡されると同時にこの生産過程が開始されるのであるから、事実上商人がそれを受けもたなければならない。しかしそのためには商人は追加投資を要するが、それは流通過程になされる投資・流通費として現象する。それは流通過程のためにある生産過程ではないが流通過程内部にあることでは、そしてまたそれによって商品に価値が追加されることでは運輸費や保管費と同じである。しかしそれは商品の使用価値に変更を加えないで単にその時間的維持や場所的移動を行うのではなく、その使用価値自身を完成させるための費用である事によって独自のなのである。

だが更に、機械商品は小農にとっても固定資本であり、固定資本は維持費を要する。それによって固定資本は更新に至るまでの一定期間正常にして十全な機能をなすのである。この追加的投資は、固定資本の多分に偶発的ではあるがしかし使用が進めば多くなる故障や、使用による正常的磨損部分を復元するためにあてられる。これが固定資本の維持費、本来的な修繕費を形成するのであって、修理と部品交換と諸調整のための費用にほかならない。固定資本の全部的更新は新たな資本支出として計算されるが、修繕費は経常経出に属し、それに必要な労働力と共に特殊な流動資本部分を形成する。動力耕耘機は、例えば七年間の使用に耐えるものとして毎年その価値の7分の1を生産された商品の上に附加するが、そのほかに七年間に修理費として必要な価値も毎年附加するのである。

2) 所謂無料アフターサービスがこれである。それが無料なのは商品価格のうちすでにその費用が含まれているからである。

さて、この本来的な修理は大工場にあってはその工場の労働者と工場の修理施設によって行われる。故障はしばしば突発的に起きるが、機械が多くなれば故障の頻度も増し交換されるべき磨減部品も多くなり、また機械が大きくなればなるほど絶えざる点検が必要となり、従ってそれ故に産業資本家は賃労働者の中に一団の修理専門工を含め、不変資本の中に修理用具を含めて生産過程に投入しているのである。ところが家族労作的小農経営においては様子が異っている。そこでは経営主は自から農業技術を体得した労働者であるが、機械技術と修理に必要な諸用具を所有しているわけではない。道具類がまだ機械に置き換えられていない間は、修繕はしばしば農民自身の出来る作業範囲であった。だが複雑な機械類の登場は修理のための専門的な機械技術と設備を必要にしたので農民はそれをどこかに求めなければならない。農民の出来るのはそのための費用にあてられる貨幣の準備だけである。

この本来的な維持修繕を行う者は流通過程から離れて自立しうるはずのものである。追加的で補足的ではあるがそれは商品の流通のために本来的に必要なものではなく、流通が終ってから始めて必要になる生産過程なのであり、そこでは破損し磨耗した使用価値が再生産されるのであり、したがって価値が附加されそれ故また剰余価値が生産されるのであるから、修理業として独自の資本投下部面となりうるのである。だが第1に、各種の修繕を行いうるためには一定額の投資が必要であるが、この投資をして利潤あらしめるためには修理されるべき機械が十分になければならない。第2にその修理需要はその十分な量のまま持続しななければならない。ところがこの二つは現在の農業では満足させえない。第1に機械の導入は農業の生産過程のうち極めて部分的なところにとどまっておき、第2に農業の生産過程の諸段階は併列して同時に進行するのが困難であり、したがって機械の利用も時間的に大きな疎密をもって継起する。例えば耕耘過程は動力化されているが、それは生産過程の自然的な進行と共に極めて季節的な集中をみせ、春先の耕耘期にみられる修理需要の大きさが再び訪れるのはやっと秋になってからである。農繁期の需要を満たしうる修理業への投資は農閑期の遊休が大きい。したがって修理業にとって市場の大きさは季節的な変動の故にも小さなものとなっている。

しかし農業にとっては修理業が必要なのであり、それなしに固定資本たる機械の導入は行えないのである。それ故修理業なしには農業機械の生産も流通もまた不可能になる。そこで、市場開拓のためには農業生産の分散性に対応した流通過程が修理業を積局的に引き受けなければならない。流通過程

を完了させるために必要であった、商業と結びついた補助的な生産過程が、今や本来的な修理業にまで延長される。そのための投資は販売の拡大維持のための費用を構成する。

商業と修理業との結合を余議なくさせるもう一つの重要な要因は市場競争である。修理のための投資のなされている流通組織はそれがなされていないものをうちまかす。かくして農業機械の流通においては商業が修理業を伴って現われる。そこでは商人は店舗や商品倉庫とそれらに対応する労働者の雇傭のほかに、修理設備と機械技術をもった労働者の雇傭に対する投資を行わなければならない。これらは商業資本の構成部分となり、商人が商品を仕入れるために投下する資本の追加をなす。これらは商業から生ずる流通費用として現象する。だが今やこの流通費用はどの商品にも一般的に共通なものではなくなっている。それは流通過程に延長された生産過程のための費用ばかりでなく、本来は流通過程にない生産過程のための費用も含んでいるのであるから商業利潤の形成に一定の修正を与えることになる。商業をその純粹の姿において考察すれば、保管費や運輸費は商人以外の流通代理者から商人に対し請求される費用として現われ、純粹の流通費のみが商業から生ずる費用として現われるのであるが、農業機械を取扱う場合には、商業はその他にも流通費用として現象する費用をうけもつのである。即ち、修理・整備・部品交換・補填・調整のための費用がそれである。

## 第2節 農業機械取扱商人の利潤

一般的に商業利潤は商業資本に対する利潤であるが、それは資本の一般的平均利潤率と同等の割合において配分されるのであるから、その一般的平均利潤率は、生産資本と商業資本との合計、即ち総機能資本に対する、生産され実現された剰余価値の割合である。商業自身においては商品は生産されない、従って価値も、それ故また剰余価値も生産されない。だが商業資本は、流通資本である商品資本の一部が自立化し転化した貨幣資本であって、それは専ら商品の売買に従事することにより流通期間を短縮して、流通資本のうちの再生産準備貨幣部分を減少させ、また流通空費を減少させ、資本をより多く生産部面にふり向けさせるが故に利潤の分配を受けるのである。<sup>3)</sup>

3) K. Marx, „Das Kapital, Bd. III, K. 16~17.

同じことの別な表現。「産業資本家たちは自分がまずあつめる利潤のうちから、商業に必要な資本を現実に商業に導くに足るだけの部分を商業資本家に譲り渡さねばならない。」R. Hilferding, „Das Finanzkapital, K 13

商業資本 ( $H$ ) は、産業資本家の商品資本に置き換る貨幣資本の外に、その姿態変換 ( $G-W-G'$ ) のために要する費用、即ち純粹の流通費に対する投資 ( $Z$ ) を含んでいるが、それは生産資本 ( $K$ ) の生みだした剰余価値 ( $m$ ) からの控除をなす。したがって資本の一般的平均利潤率は次のように表わされる。(註4)

$$p = \frac{m-Z}{K+H}$$

(ここでは簡単化するために、保管費や運輸費を考察外におく。)

販売される商品の価値は  $K+m$  であるが、商人が販売のために購買する際は、それよりも  $H \cdot p + Z$  だけ少いであろう。 $H \cdot p$  は商業利潤 ( $h$ ) である。

だが、農業機械を取扱う商業資本は、以上にみたような一般的なものと違って、特殊の投資を含まなければならない。それは、修理や機械に関する諸サービスのための投資 ( $R$ ) であって、剰余価値を生産できる投資である。農機商の投資は  $H+R$  であり、彼の利潤は  $H+R$  に対して与えられなければならない。 $R$  と  $R$  のもとの生産される剰余価値 ( $mr$ ) との割合が  $K$  と  $m$  との割合と同じであって、更にその部分に関しては流通費が問題にならない

註4 宇野弘藏教授「商業資本と商業利潤」(大内先生還暦記念論文集所載)によれば、利潤率形成に参加する商業資本 ( $B$ ) は純粹の流通費を含んでいない。つまり

$$p = \frac{m-Z}{K+B}$$

しかし、宇野教授の言うように商業資本による純粹の流通費の節約が、それ自身を資本化するのに十分なほどに達すれば、結局次の表現がえられよう。

$$p = \frac{m-Z'}{K+B+Z'}$$

我々はこの節約された純粹の流通費 ( $Z'$ ) を取上げているのであって、ここで言う  $B+Z'$  が  $H$  として扱われているのである。

森下二次也教授の宇野教授に対する反論は、宇野教授が経済原論の論理上解決しようとした流通費用の資本化に対する問題意識の理解にやや欠けることがあるように思われる。森下教授がその著「現代商業経済論」で宇野教授を批判して述べるように「われわれは流通費用も前貸資本の一部として当然に一般的利潤率の形成に参加するものとする」(P188) としたのでは、「産業資本にとっては空費として現象し」「商業資本にとっては利潤の源泉として現象し」「商業資本の場合のみ自立化して現われる」(K. Marx, „Das Kapital, Bd. III. K. 17) 流通費の説明、就中、マルクス自身が解決されるべきであると指摘した問題即ち、商業資本は商業労働を支払ってもらったうえにさらにその支払いに対する利潤も支払ってもらうかにみえる問題の解決はどうするのであろうか。

ものとすれば、

$$\frac{h+mr}{H+R} > p$$

となる。利潤の均等化が始まれば  $p$  そのものがより大きくなるように変化するのであろう。或いは  $R$  が総資本に比較して極めて小さいためにこの変化を無視してよい。(現実には  $R$  の先述したような不生産性により  $mr$  はこの変化が問題になるほど大きくはないし、むしろ逆に小さい事のほうが多いであろう。) それ故、

$$\frac{h+mr}{H+R} = p$$

したがって、農業機械を取扱う商人にとっての利潤は次のようになる。

$$h' = (H+R) \cdot p = h+mr$$

農家の手に渡った農業機械商品の価値は、 $K+m$  のほかに  $R+mr$  を追加されている。

ところで普通にマージン率(差金率)で示されているものは、商品価値に含まれる商人のとり分即ち流通過程において価値附加として現象する部分の割合である。それは普通の商品の場合には次のように示される。

$$q = \frac{h+z}{K+m}$$

農業機械の場合には、それは次のように示される。

$$q' = \frac{h+Z+R+mr}{K+m+R+mr}$$

明らかに  $q < q'$  であるが、このマージン率では商業資本に対する利潤の割合は蔽い隠されている。農業機械が高いマージンを含んでいるのは、流通過程で特別の投資がなされているからである。修理費の別途徴収を計るときには、マージン率は次のように変更される。

$$q'' = \frac{h+Z}{K+m+R+mr}$$

今度は  $q > q''$  である。例えば販売代金の取扱いだけを受け持って、修理整備を農機商にまかせた場合の農業協同組合のマージン率はこの  $q''$  に近くなる。その時の農機商のマージン率は次のものに近くなる。

$$q''' = \frac{R+mr}{K+m+R+mr-(h+Z)}$$

$q''$  と  $q'''$  が完全な姿で出来あがるのは、販売業と修理業とが完全に分離したときである。

さて次に、産業資本との関連において商業資本と商業利潤とを考察しなければならない。何故なら、農業機械を生産する産業資本は、既に生産の集中をなすとげ、資本の集積を完了して、小企業による市場独占の体制をつくりあげているからである。独占的な巨大産業資本のもとでは、商業資本の運動は制限される。そして「産業の独占的結合は商業の独立性を完全に止揚する傾向をもっている。」<sup>5)</sup>

小売業は、それが小さなものであればあるほど、産業の集積がそれほど進んでいなくても、販路争奪戦における商品信用の受与を通して産業資本や卸売商に容易に従属化してしまい、単なるその販売代理店となってしまうであろう。

卸売業に関しては事情はやや異っている。それはむしろ小商人を、或いは小生産者を従える立場にある。地方分散的に農具が造られていた頃は、まさしく商業が農具生産者の競争を利用しえたとし、金融的にも優位にたつて農具生産者を組織しえたのであり、諸々のリスクを彼らに転嫁するばかりでなく、彼らの利潤そのものを制限することさえ出来たのである。

商業利潤は生産資本によって生まれた剰余価値の一部分であるから、剰余価値のうち商業利潤として現われる部分が多くなればなるほど、それが産業利潤として現われる部分が少くなる。だから、産業資本が大規模化して商業に対して優位にたつと共に、今度は商業資本の利潤が圧迫されはじめる。それは産業資本の有機的構成の高度化による利潤率の低落傾向が強まると共に増々強められる。

産業の集積は商業の集積をもたらず。産業の集積は絶対的にも相対的にも資本の増大を通して遂行されるが、商業の集積は商業資本の相対的減少を伴う。それ故商業利潤が相対的に節約されるが、産業の結合はそれ以上のものをもたらず。農業機械を生産する諸企業は、既に利益協定を通りこえて企業合同を遂行して市場の独占的支配へ進んでいる。

独占的な利益協定（カルテル）<sup>6)</sup>によって、例えば、すでに大規模な設備投資は済んでいるが最早やそれほど生産の拡大は望めない脱裁調整機部門の利潤低下が切り抜けられている。利潤を獲得するための高価格が維持されているのであるが、そうなれば商人の価格決定機能は奪い去られる。商人に

5) R. Hilferding, „Das Finanzkapital, K. 13.

林要改訳版 P 323.

6) 企業結合の諸区別については R. Hilferding „Das Finanzkapital, K. 11. 参照。

とって価格が与えられたものとなることは、商業の独立性廃止の第一歩である。しかし、脱穀調整機部門は農業機械市場の小部分しか占めていないから、この部門だけのカルテルでは現実の卸商を止揚することは出来ない。

企業合同は、連関する生産部門間において連合的に行われている。生産の中心であるエンジン部門と、そのエンジンを搭載する耕耘機部門とが結合する。こうした結合は他にも幾つか見られ、それぞれが連合の範囲を拡大して農業機械の総合メーカーが誕生している。それはエンジンや耕耘機ばかりでなく、脱穀機、籾摺機、防除機、カッター等々を製造する。その中には企業合同にまで達していない企業もあるが、資本の結びつきや経営者の結びつきがあって、しかも共通の販路を通じて販売されているので、事実上シンジケート的な合同を形成している。市場はこの小数の結合した大きな総合メーカーによって分割されている。それがそれぞれ市場の一部を占める部分的結合であるかぎり市場競争は激しいのであるが、その小数者は市場価格形成に関して決定的地位にあって、事実上独占的な結合が形成されているといえよう。だからいまや独占的な企業合同が、互に独占的な利益協定を行うのである。

資本が動員され、銀行資本が介入して急速な設備投資がなされ、小資本の大資本への従属化が進んだのであるが、それは競争の中で行われたため、そして農業機械市場の浅さのためにいまでは生産協定なしには過剰生産におちいり、価格協定なしには利潤率の低下を喰いとめることが出来ない。金融資本<sup>7)</sup>の成立は、投下した資本に利潤をもたらしべく協定を容易にするだろう。

さて、産業の結合は、産業資本家間の商業を不要にするばかりでなく、卸売商業との関係を変革する。十分な大きさに結合され合同した大企業は販売部門を独自に設けて市場の統制に直接乗りだす。利潤を確保するために必要な価格を決定し、その価格のもとでの需要量を勘案し、生産量を調整する。販売は計画通りに完遂されなければならないが、そのためには商業の自立性は不要である。販売の代理執行人、今やこれが卸売商に与えられる地位にはかならない。銀行資本と結びついた巨大な産業資本は卸売商の独立した地位を奪い、商業を独立の投資部門から消失させるのに十分である。

もともと商業においては商品の回転が早いということばかりでなく、商品信用が重要な役割を果していたので、現実の商業資本はそれほど大きいものではなかった。農業機械の場合は短期間のうちに急激な商品資本の増加を見たために、商人は蓄積がなく他人資本に依存しなければならなくなったが、

7) R. Hilferding, „Das Finanzkapital, K 14. に規定されている。

それ以上に産業資本家から与えられる商品信用にも依存した。だから商業利潤を要求する商業資本部分は相対的に縮小した。「商品取扱資本は、商品資本か或いは貨幣資本の姿で商人の手にある、産業資本の単なる形態でない限りでは、商人自身に属して商品の売買に廻転させられる貨幣資本部分に他ならない。……それは、再生産過程が速くなればなるほど、また支払い手段としての貨幣の、即ち信用制度の機能が発展すればするほど総資本との比率においてますます小さくなる。」<sup>8)</sup> 商人は手形でも販売するが、それより多く手形で購買しており、また手形は必要なときに銀行で割引かれるのである。

したがって、卸売業の巨大産業資本による吸収、単なる販売代理人への転化は、比較的容易に行われた。それは多くの場合、卸商にかわる販売会社の設立か販売部の設置という形をとったが、そこでは売買操作資本<sup>9)</sup>や修理整備部門への投資が中心であり、商品買取のための資本は商品信用により可能な限り排除されており、それだけ産業利潤が高められることになる。<sup>10)</sup>

8) K. Marx, „Das Kapital, Bd, III, S. 309

9) 売買操作資本とは、森下教授の命名であって、それは商品の売買のために要する流通費用の資本化したものにほかならない。(森下著同上書 P117)

10) 森下教授は信用に関して 特別の考えを持っている。(同上書 P 235~243 或いは第 4 章) 教授はまず「商業資本で問題になるのは主としてただ支払信用である」と、R. Hilferding を引用し、ついで商人は信用売買の結果「支払う必要にせまられる」こともあり、「銀行信用に依存」するようになると述べる。ところが続いて教授は「信用によって得たものを商品の購買にあてる」のである。すると「総資本のつくりだす総利潤の額にはいうまでもなくいささかの増加ももたらされはしない」のに、商業資本がふえたから「当然彼の利潤は増大する」のだと言う。それならばこの信用によって産業利潤は減少したであろうから、R. Hilferding とは逆の結果になる。森下教授は銀行信用を「資本移譲」(K. Marx, „Das Kapital, III, S. 484) の意味に使う Hilferding 批判を試みている。だが商業信用にも銀行信用は入りこむ。そして当の Hilferding が商業資本と関連して扱っているのは、銀行が手形を買うことによって「商業信用にかえるに銀行信用をもってする」(R. Hilferding, „Das Finanzkapital, 林要改訳版 P129) 場合であり、或いは「商品を買入担保としての借入れ」(同 P242) の場合なのであって、「資本信用」(同 P135) とは区別されたものである。

さて森下教授はさらに続けて、「商業資本が銀行信用を利用することによって減少しうるものではない」と同様に「商業信用によって商業資本の貨幣形態が節約される」からといって商業資本が減少したり商業利潤が減少したりはしないと主張している。そしてそれは商業資本の貨幣形態が節約されても商業資本は「商品形態で実在している」からだと言う。「産業資本の商品形態は信用の媒介によって貨幣に転身することなく自立することができる。」(森下同書 P240) かくして商人はビター文なしに商業利潤を得ることになろう。

それでは農業協同組合の手数料商人としての地位を説明できないとわれわれは考える。

なおここで商品信用と言うのは信用による商品の仕入れないし販売の事である。

流通過程にある商品資本は、今や商業資本の商品形態なのではなく、産業資本の商品形態そのものである。商業資本の排除は商業利潤の排除であって、それは産業利潤の増大となる。なるほど販売会社の資本に対しては平均利潤が与えられよう。だがその資本は、自立した商業のもとではもっと巨額にならなければならないはずのものである。また確かに、独立した商業資本は、さもなければ産業家が準備しなければならない再生産過程の連続性を維持するための貨幣準備を縮小された規模で表示し、<sup>11)</sup> 流通資本を節約して生産資本を増大させるのに役だったに違いない。だが今やその部分は、平均利潤の支払いなしに銀行信用によって与えられる。

かくして独占をめざす巨大産業資本は自己の意志をおし通す。販売代理人の形成は、卸から末端の小売りにまでわたる。そこでは商業は止揚され、意のままになる単純化された流通組織が形成されるのだ。販売価格は与えられたものであり、購買価格もまた与えられたものであるから、その差額も決められたものとなる。そしてそれが販売代理人の報酬である。

以上のように、商業が独占的産業資本のもとで販売代理業化されるのは一般的な法則であるが、農業機械取扱商人を特殊のたらしめていたその修理業部門は、この法則にどのように作用したであろうか。次節において農機商の現状をみる中でそれについて明らかにしよう。

### 第3節 農業機械の流通構造

ここで、農業機械を取扱っている商業資本の具体的な姿を概観しよう。昭和35年の商業センサスによると、農機具の小売店は8千をこえ、凡そ農家750戸に1店の割合である。(卸売店は2千を数えた。)小売店の60%が従業員1~2人の極めて零細なものであって、それらは販売総額の15%を占めるにすぎない。販売額の65%が、店数の20%を占める従業員5人以上の小売店のものである。特に従業員10人以上の店数は5%に満たないのに全体の30%を販売して、小売店の階層差が極めて著しいことを示している。昭和31年には5人未満の店数が85%を占め、50%を販売していたのであるから、近年の急速な市場拡大の中で、廉価な脱穀調整機から複雑高価な動力耕耘機に販売の比重が移ると共に大きな小売店の比重が高まったのである。店員1~2人規模の小売店の1店当り販売高は、昭和31から35年にかけて15%増加したが、10~20人規模では同じ期間に60%増加して、1店当り20倍であった販売高が30倍近くなり年4千万円を越えている。全体では、70%の販

11) これは註8と同じ貨幣資本部分である。

売増に店数が20%増で1店当り平均40%の販売増であるから、階層差の拡大は著しい。

しかし、分散した市場には小売店の分散が対応しなければならない。小売の集中も小売の分散によって補足されなければならない。特に販売後も不断のサービスを続けなければならない農業機械は、市場の末端に適度に分散したステーションを要求する。そこで本店と支店が編成される。小売店の大型化は、サブ小売店を擁する卸兼業化である。昭和31年から35年にかけての階層分化のなかで見られる店数の増大は店員規模の大きいところほど大きく、特に10人以上の規模では約2倍になっているのであるが、10人未満の規模でも20%近い増加がみられる。しかし1店当り販売高の増加は、10人未満では3~4人規模のところが高く、10人以上の小売店における増加率に近い。したがって、10人以上の規模と3~4人のものとの発展が窺われるのである。

昭和37年に農林省は農業用機械販売業実態調査を行った。<sup>12)</sup> それによると取扱高の60%は動力耕耘機とエンジンで占められ、脱穀調整機は15%にすぎない。従って修理整備部門は重要であり、ほぼ全企業が修理を行っている。修理件数は一店当り平均年550に及ぶが、その80%は耕耘機とエンジンに関するものであった。しかし無料修理が半数に達し、かつ有料でも採算がとれないと答えた企業は65%に達している。修理料金協定に加入している企業は85%あるが、その料金を守らない企業が50%に及び競争の激しさを示している。修理料金を無料にしたり割引いたりして販路の拡大を計るのは、機械本体の値崩れを防ぐのにさしあたり適切なやりかたである。だから修理部門は季節的な遊休や回轉の遅い交換部品在庫ばかりでなく、競争のために料金が低落することによって一層利潤のあがらない部門になっている。修理部門が独自で採算をとれることは例外であり、全く販売のための補完物、そして流通拡大のための費用を構成する部門として現象している。販売費が拡大し続けている時はこの損失は顕在化しないであろう。と言うのは商業利

12) その報告書によれば、調査は年間取扱高が600万円以上とみられる卸売を含む4千店の悉皆で行なわれ、有効回収率は約70%であった。農業機械の取扱が90%に達していない店は30%あったが、全体の平均では90%に近い專業度であり、その他の取扱品目では電気製品と農薬が多かった。法人組織、資本金規模100万以上1000万円未満、年間売上1000万~5000万円のもがそれぞれ50%を占めた。資本金500万以上、売上5000万以上のものはそれぞれ20%、従業員10人以上のものは30%を占めた。従業員の企業当り平均は約7人で、内訳は役員1事務員1販売3整備2であった。

潤が増大しているからその損失をカバーできるためである。市場が低滞すれば商業利潤をマイナスする損失としての姿がはっきりするだろう。修理料金か或いは機械本体の価格が高騰せざるを得ないが、まさに市況を活気づけるために低価格が要求されるときにである。

固定資本は一定の耐用年数が過ぎてても残存価値を持っているので、更新の際に売り込むためには下取りを行うことが欠かせないのであるが、修理部門はこの下取品の再生販売のためにも必要なものである。<sup>13)</sup>

先の農林省調査によると、独立した修理場を持つ企業は半数に及んでいる。他は倉庫と兼用か或いは倉庫をも兼ねた店舗と兼用である。商品の設備投資を表1によってみれば、次第に投資額の小さい店が減り、店舗（これはしばしば修理場と倉庫とを兼ねる）を中心に修理や倉庫のためにそれぞれ500店余りがかなりの額を投下する見通しである。そして昭和38年には1級と2級の農業機械整備事業場が合計600を数えた。<sup>14)</sup> この数はまた流通の中核をなす企業を示しているであろう。認定された整備士の数は38年に1万2千をこえたが、彼らはより末端の販売店にも配置されている。37年の調査で

表1 設備投資を行なった店数と1店当りの金額 (千円単位)

	店 舗		倉 庫		修 理 場		修 理 用 具	
	店 数	1店当り	店 数	1店当り	店 数	1店当り	店 数	1店当り
36年実績	2093	301	749	366	2088	70	583	149
37年計画	1265	666	737	692	1307	209	780	199
38年計画	517	7307	520	1050	519	734	493	831

37年8月調「農業用機械販売業実態調査報告書」(農林省)より。

- 13) 商業利潤の追求は更新を促進させるための下取りを行なうので、使用年数が低下し残存価値が大きくなる。それで下取品は再生修理されて再び市場に出てより下層の農家に買手を求めることができる。先の農林省調査によると、90%近い企業が下取りを行なっており一店あたり耕耘機20台である。下取品の使用年数は、下取の多い小型のティラー型耕耘機では3~5年、駆動型では4~6年のものが多い。下取品の30%は他店の販売したものであるから市場の末端における競争の激しさが推測される。再生販売は下取品の60~80%に及んでいるが、今後新規の普及が進めば年々の更新台数の増加に比較し再生品販路は狭隘化しよう。新しい機械の登場による古い機械の道徳的磨損は更新を早めるが残存価値の再生は不可能となる。次第に下取はスクラップを意味するようになり、修理施設もそれと共に再生のためには使われなくなろう。
- 14) 全国農業機械商業協同組合連合会は、規定を設けて昭和35年から農業機械整備士の、36年末から農業機械整備事業場の認定をはじめた。

も約2千店が整備士を有している。

こうして、はじめに見た商店の階層分化の内側では、採算はとれないながらも修理整備網の編成が行われている。しかしこの階層分化とこの編成とは、巨大化した産業資本の要請による流通過程再編成のなかで推進されたのである。流通路は卸から小売まで専属販売代理店としてタテ割りされて系列化し産業資本に従属して再編されたのである。

市場の急速な拡大は商業資本の蓄積をこえて進んだので、先の設備投資も半分以上が借入資本であったし、商品の仕入れに際しては手形取引（特に耕耘機・エンジンは仕入の80%が手形による）がますます重要になったのであるが、この両方において資本力のあるメーカーが優位にたったのである。資金調達にはメーカーの支援やメーカーの信用力による金融機関からの借入が必要であった。販売代金は即金によるものが半分を占めたが高額の耕耘機では頭金3割年4回払が多かったから、長期サイトと比べて価格面で8~10%有利な3カ月以内のサイトで約半分の仕入を行っている商人は手形の割引を受けなければならなかった。<sup>15)</sup> その上修理部門が利益を圧迫するのである。しかもマージン率は15~20%のところにとりまじろ低下の傾向にあった。それで、「利市の減少」「利益の減少」を訴えた企業は共に60%に及び、35年から36年にかけて売上げが18.8%増加して仕入原価は12.1%増に停ったのに利益は3.3%増に停った。<sup>16)</sup> それと比べると表2の示す35年から36年への飛躍は企業差の激しさを示すことになるが、市場が未曾有の大きさに達した36~37年に起きている商業資本の利益率の低下を見逃せない。

この間に大手四社で市場の70%を占拠するに至った農機資本は、資本を投じて販売会社を設立し卸売商を吸収整理して末端までわたる販売代理網とサービス網とを編成したのである。昭和38年には販売会社が100を数えた。資本の有機的構成の高まりにより資本の回転が低下し利潤が低下している産業資本はますます独占価格へとかりたてられるのであるが、そのためにはかかる流通過程の再編成が不可欠の条件となるのであり、またそれによって流通費の節約、就中商業利潤の販売手数料化による節約がもたらされるのである。

さて最後に農業協同組合の機械取扱いについて簡単にふれておこう。農協ははじめから商業利潤を排除することをその目的の一つとして創立されたの

15) 数字は先の農林省の報告書に基いている。1店当りの割引された手形数は平均30枚で約450万円であった。総計では約6万枚で95億円にのぼった。(P198)

16) 同じく農林省の調査の範囲内での数字である。

であって、その購買事業においては商業利潤を排してその分だけ価格を下げ、販売事業においてはその分だけ庭先価格を上げることを追求しているのである。だから農協は、購売を代理し販売を代理する手数料商人と考えられる。農業機械についてみれば、農協の商業利潤排除の志向は、現在巨大化した独占的産業資本によって進められている流通路の再編成における商業利潤の排除の志向と、排除という事に関しては同一である。しかし農協はそれによって価格をむしろ価値以下に下げようとするのであり、産業資本は価値通りに販売しながら商業利潤の排除によって工場価格を高めようとするのである。生産された一定の剰余価値のうち商業利潤にあてられる部分が減少するにつれて産業資本家のとり分が多くなるのであるが、これに反して農協が求めているのは、その減少する商業利潤部分を産業家の手に渡さないことなのである。それによって農家は価値通りに支払うことなく商品を手に入れることが出来、産業家は剰余価値の一部を商人にではなく農民に与えることになる。

表2 農業機械小売業の経営指標

調査年度(昭和)	35	36	37		37	
			500	2000	(全小売業)	(全卸売業)
総資本金規模 (万円)	500 ~1000	500 ~1000	500 ~2000	2000 ~4000		
調査企業数	2	5	9	2	-	-
平均売上高 (万円)	1570	1840	2768	6263	-	-
総資本対自己資本 (%)	26.4	26.0	27.1	10.8	43.2	21.1
自己資本対固定資本 (%)	49.0	58.2	55.8	122.8	70.7	100.6
経営資本回転率 (回)	2.2	2.5	2.8	1.8	3.0	3.1
商品回転率 (回)	11.7	7.6	8.8	6.0	17.0	19.9
総資本対純利益 (%)	6.2	12.8	8.2	6.3	10.6	6.0
自己資本対純利益 (%)	18.8	41.1	36.5	37.2	-	-
経営資本対営業利益 (%)	4.0	11.8	8.0	6.1	10.0	5.3
売上高対総利益 (%)	15.5	16.6	15.1	16.2	23.9	11.9
売上高対純利益 (%)	2.6	4.0	2.9	3.4	-	-
売上高対営業利益 (%)	1.7	4.4	2.8	3.7	3.9	1.9
営業費比率 (%)	13.9	12.1	12.3	12.5	19.7	10.0
売上高対人件費 (%)	5.6	4.4	4.5	3.9	10.0	4.0
販売員当り年売上高(万)	286	642	712	1044	-	-
従業員当り月給 (百円)	142	130	144	236	179	297

(中小企業庁経営指標統計)

実際、商品流通が商業利潤を要求する商人と手数料しか要求しない農協とによって担当され二本立てである場合には、商業利潤を現実にもたらずに足るだけの工場価格が目に見えるものとなるから、商人と同様にその価格で仕入れることの出来た農協は、この価値以下の購買を成功させることが出来る。ところがこの商人自身が、企業結合をとげた大産業資本の販売代理人となり与えられた手数料を報酬とする地位におかれている場合には——そしてこれが今日の姿であるが——それは困難である。

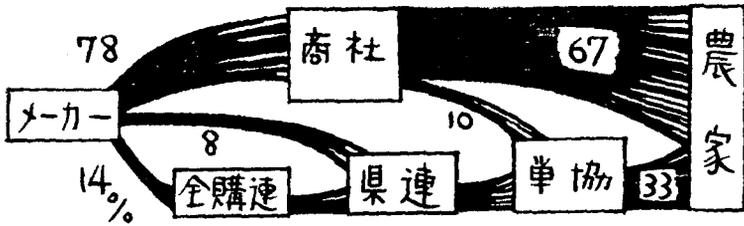
商品の価値は生産力の増大とともに低下するのであるが、産業の集中と集積は機械化された大量生産によってますますそれを可能にしている。かつて商業利潤をもたらしした工場価格もいまではどうかかわらない。産業の独占的結合による価格操作はますます農協の意図をうちくたく。生産費用の低下は直ちに価格にあらわれるものではない。そのために、農協が独占的に流通を担当する場合でも価値以下の購買は勿論価値通りの購買も困難となる。また独占的購買の地位にあれば手数料の獲得のみに満足する安易な態度も一般化されやすい。

したがっていずれにせよ、好むと好まざるとにかかわらず今日農協が果しうる事は、商業を止揚することによる利潤と流通費の産業家のための節約と、そのための価格の維持である。

さて現在産業資本が十分大きくなり市場も拡大し、かなり安定したのにもかかわらずこの生まれながらの手数料流通組織が図にみるように余り取扱割合を高めていないのは、農業機械商品の流通のためには修理整備のための特別の投資が必要であるのに農協においてはそれがまだ十分になされていないからである。幾つかの大産業資本による激しい市場争奪戦は、販売のために専属の修理整備網を設けているので、農協の機械市場への進出は捗取らない。しかし佐賀県の場合のように修理整備力の完備によって流通の過半を制することが出来る。だが、代金回収の長期化に伴い、またその確実性を計るために、この代金回収の業務だけを農協に担当させてその手数料を与えるメーカーがふえており、これが農協の機械取扱高を増大させるひとつの要因となっている。例えば北海道においては農協がこうして60%の市場占拠率を示している。しかしいずれにせよ農協が結果的に価格の維持と流通費の節約の機能をもたされていることに変わりはない。(表3は農協系統の手数料率の低下を示している。佐賀は農協系統の市場占拠率が最も多い県のひとつであり、優れた修理整備網を持っている。)

農業機械の流通

(昭和35年)



参考図：化学肥料の流通

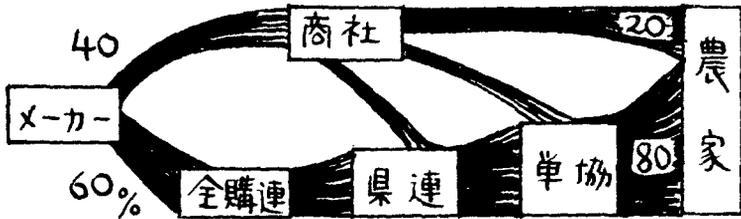


表3 農協系統の手数料率、系統利用率、供給高指数

			33	34	35	36	37
手数料率	県連	全国	6.7	6.6	6.2	5.9	5.3
		北海道	5.7	5.3	-	4.1	-
		佐賀県	8.1	5.4	4.0	3.8	4.4
	単協	全国	7.0	6.8	6.5	6.4	6.4
		北海道	8.7	7.3	6.8	6.5	6.4
		佐賀県	7.6	5.6	5.3	4.9	5.1
系統利用率	県連	全国	61.8	65.3	67.7	70.6	68.4
		北海道	21.1	23.5	-	36.6	-
		佐賀県	95.8	85.6	-	89.7	89.9
	単協	全国	62.1	65.6	68.2	70.1	70.2
		北海道	61.8	64.3	60.4	59.2	57.7
		佐賀県	66.0	73.3	77.0	80.0	78.9
単協供給高指数			100	120	145	200	260

(協同組合統計表より)

## む す び

以上見て来たように、農業機械を取扱う商業資本は、修理整備部門を受持つて市場開拓を遂行するという独自の姿をとったのであるが、それは競争のもとでは決して採算のとれる部門ではなかったから、産業資本が大規模化し独占的な結合をなしたときに、それはこの商業資本が独立性を奪われる一つの契機とさえなったのである。また取扱わなければならない機械商品の急激な増大は商業資本の蓄積をはるかに上廻ったので、一層容易に産業資本への従属化が深ることになった。商業は全く特定の産業資本の流通過程となってしまう、そこには産業資本の商品形態が充満し、その商品の要求する追加的な生産資本と一緒にあって、純粋な商業資本を追いだしてしまった。それは一面では社会的な流通費用の節約、商業利潤の排除という合理性を持っていたのであるが、他面ではそれを以て独占的結合に進んだ産業資本が市場支配を確立し農業に対して独占価格を押しつけてくることになったのである。だから独占的な結合による価格統制から生じる価値収奪がここでも貫徹されている。

# A STUDY ON THE MARKETING STRUCTURE OF AGRICULTURAL MACHINERY

— Summary —

by Shunichiro Kawabata  
Migaku Kawamura

Dealers of agricultural machinery invest their capital not only in sales but also in a repairing business. They have to provide farmers with after-service since almost all farmers are not mechanical specialists. But, in actuality, it was difficult for dealers to charge for repairing performed in their service stations, because an excess competition was prevalent in sales of agricultural machinery. Dealers were liable to force down repairing fees without reducing the price of machinery. The loss incurred by reducing the fees appears as the costs of maintaining and developing their markets. Their total profits, generally speaking, decrease under such a condition.

The large-scale firms, on the other hand, set out to form a kartell, to launch into the market control to the exclusion of commercial capitals. Wholesale prices are now determined by the kartell. Dealers capital, operating their service station at high costs, easily yield to the industrial capitals and lose their independence. Accordingly, almost all dealers, come to play the role of just a selling agent, and the dealers profits reduce to just a selling commission.

Marketing cost, as a whole, are lessened but prices of machinery appear as monopolistic prices. Virtually, farmers are often compelled to purchase agricultural machinery at unfavorable prices.