論文

第二次石油危機後の不況の性格をめぐって

——地場産業の動向を素材として——

下平尾　勲

目次

はじめに
一　第二次石油危機後の景況
1　全国地場産業の景況
2　中小企業の景況
3　東京都中小企業の景況
二　主要地場産地の成長条件と第二次石油危機後の不況の対応過程
1　輪島漆器産地
2　有田焼産地
三　第二次石油危機後の不況の性格

はじめに

昭和五六年版『経済白書』は、昭和五五年から五六年にかけての日本経済の特徴について、次のように概括している。

「五五年度は、日本経済にとって『第二次石油危機を乗り越えた年』であった。大幅に悪化した経常収支は改善し、高騰した物価は落ち着きを取り戻し、『景気のかげり』と呼ばれた経済活動の停滞も終りつつある。そしてなお景気回復感は弱いとはいえ、いまや経済の実勢は緩やかに上昇過程をたどりつつある。

……わが国経済は比較的良好な推移（パーフォマンス）を示した。石油価格上昇に伴ういわゆる三重苦（トリレンマ）、すなわち国際収支、物価、景気等の悪化は、先進主要国と比較しても、また第一次石油危機と比較しても、総じていえばより軽微であった。……ある海外有力紙は、日本経済の状況を『羨ましい〝不況〟』と評した。これは海外の識者の眼からみれば、とても不況とは思えないという意味に理解してよいであろう」（一ページ）。

わたくしは、五六年の夏休みの終りに近いころ、『経済白書』のこの文章を読んだとき、現実の経済とその評価の相違の大きさに驚いたのである。自動車、電気機械、先端産業と呼ばれる一部の特定企業や業種を除けば、鉄鋼、化学、非鉄金属、紙・パルプ、合板等の素材生産部門はもちろん、食料品、繊維、衣服、木材・木工・家具、窯業・土石、機械金属、雑貨等の圧倒的多くの製造業をはじめ、さらに建設業、そして卸売業、小売業、料理飲食店、旅館等すべての産業分野にわたって、各企業は、設備投資の抑制、個人消費の落ち込み、住宅建設の減少、在庫調整が原因となり、また結果となって、不況のどん底にあったからである。とりわけ、中小零細企業にとっては、五四年秋から五五

年七月にかけては「原料高製品安」による企業経営の悪化が目立ち、『経済白書』で「いまや経済の実勢は緩やかに上昇過程をたどりつつある」と評価し、「とても不況とは思えない」と理解した昭和五五年八月から五六年の前半にかけては、受注減、売上不振が顕著となり、増加した諸経費の支払が困難となり、企業経営の大幅赤字、金融難が目立ち、多くの企業倒産があらわれていたからである。中小企業にとっては、企業倒産の波及をいかにくいとめるかが重要な課題となっていた。「景気は回復に向う」という認識はおろか、この景気の悪化がどこまで深まってゆくのか、見通しがもてない状況下にあった。耐えてゆくだけがせいいっぱいであった。

業況判断はよいとしたのは、わが国の有力な数少ない大企業と、石油危機によって石炭船や石油備蓄用の船舶需要の発生により不況のどん底からやっと抜け出すことのできた造船業にかぎられたのであって、「景気のかげり」＝「景気の悪化」についていえば圧倒的多くの企業においては、第二次石油危機の方が深さと拡がりにおいて、第一次のそれよりもはるかにシビアであるとみていたのである。というのは、第一次石油危機を乗りこえてきた中堅の有力企業の相つぐ倒産の発生は、同業者にはかりしれない脅威を与えていたからである。

物価の安定ということがやがて景気の上昇や国際収支の改善をもたらすという理論は、景気は底をついてまもなく回復に向うという主張となってくりかえされ、それがまた経済成長率の過大な推定となってあらわれてくるのだが、また昭和五七年版および五八年版の『経済白書』の考え方として継承されているが、このような日本経済に関する認識は、経済の現実から著しくかけはなれているだけでなく、現実の経済から抽象されるべき理論が逆に理論の中に現実がおしこめられねばならないというような印象さえもつのである。そこでわたくしは、第二次石油危機後の一般的な状況把握と、それがどのような過程や経緯をへて形成されたか、そして現実とはかけはなれた主張がくりかえされ

る背景は何かについて少し研究してみようと考えたのである。

その場合、比較的景気変動の影響を受けやすい地場産業をえらび、第二次石油危機後の不況の性格とその進行過程についてふれつつ不況の基本的性格は何かについてとりあげてみようとおもう。

一　第二次石油危機後の景況

1　全国地場産業の景況

昭和五五年以後の企業統計や産地の調査報告書に目を通すと、特定の大企業を除けば、製造業や建設業においても、また商業や観光業においても、中小企業の経営状況は悪化しており、景気回復への兆は全くみられない。

昭和四〇年代においては、着実に発展してきた地場産業も、第二次石油危機のきびしい試練を受けた。産地を形成している全国の主要な地場産業——食料品、繊維、衣服、木工・家具、窯業・土石、機械金属、雑貨等——は、企業経営の悪化が急激で、かつ長期化したので、その必然的な結果として縮小再生産の傾向を示している。五四年度から五六年度にかけて年間出荷額は微増しているとはいえ、産地の企業者数も、従業者数も顕著な減少傾向にある。

全国の主要な地場産業産地四一七の合計でみれば、五五年五月の企業数は、一一五、〇五六社であったが、五七年五月一〇八、七三九社となり、二年間に六、三一七社（五・五％）減少している。全産地のうち、企業数の増加している産地は、二一・六％にすぎず、全体の六四・〇％は減少している。

同様に従業者数についてみると、一、〇七二、六六九人から一、〇三〇、六一一人となり、二年間に四二、〇五八人（三・九％）減っている。従業者の増えた産地は全体の四分の一（二四・二％）であって、減少した産地は三分の

二（六六・七％）を占めている。

全国の主要な地場産業の産地においては、第二次石油危機後の不況下で一般的に、企業数も従業者数も減少させてきた。一般的にというのは、新たな産地への脱皮を図っている特殊な産地のみが成長しているからである。たとえば、食料品では、食品加工、特産菓子（米菓子）、蒸留酒、混成酒、果実酒造、冷凍豆腐の産地は、企業数、従業者数を増やしたが、水産加工品、みそ、しょう油、羊かん、佃煮、そうめん、寒天、酒、パイナップル工業等伝統的地場産業はいずれも産地規模が縮小した。

また繊維では、絹織物、毛織物、綿・スフ、ねん糸、紡毛紡績、ロープ網、染色産地等は地盤沈下し、特殊メリヤス（横編み、特殊くつ下）、有名産地の絹織物、交通条件が悪く発展しえなかった地方の絹織物産地、消費需要に対応している敷物や毛布、組ひも、タオル、合繊織物、さらに染色整理の産地が地域的に拡大したにすぎない。

衣服では、子供服、婦人服、紳士服の産地の中で大都市に立地する産地のみが成長し、地方の産地は衰退している。地方の縫製、衣服産地は、消費需要の変化に照応できなかったこともあるが、主に最終加工まで生産できず、加工賃収入型の産地が多いからであった。消費需要の旺盛なときには、下請企業として注文が殺到するが、不況になると景気調整の対象となり、極度に注文が少なくなるからである。地方の衣服産地は、不況の波を直接にかぶっている。

木工・家具業においては、住宅建設の減少、代替品（プレハブ住宅、新建材、アルミサッシ等）の進出により、構造不況型産業となり、合板、建具は景気回復の見通しは全く立たず、現状を維持することさえ困難となっている。製材や家具産地も需要減少によって、企業合理化がすすんでいる。ただ、地方の産地の中には豊富かつ安価な原木を活用して独自の市場を拓き、成長している産地が目立つ程度である。

表1—(1)　主要地場産業産地の動向

業種		産地数	企業数	年間生産額（億円） 51年	52	53	54	55	56	増大率（%） 52/51	53/51	54/51	55/51	56/51	56/54
食料品	水産物	12	519	4,218	3,913	3,491	3,415	3,473	3,493	92.8	82.8	81.0	82.4	82.8	102.3
	みそ・しょう油	8	688	702	714	763	774	897	925	101.7	108.7	110.3	128.0	131.8	119.5
	その他	21	968	2,499	2,678	2,854	2,961	3,256	3,370	107.2	114.2	118.5	130.3	134.9	113.8
繊維	メリヤス	18	7,113	8,323	8,017	8,133	7,547	8,184	8,861	96.3	97.7	90.7	98.3	106.5	117.4
	絹	32	19,529	8,478	8,123	8,428	8,664	8,403	8,382	95.8	99.4	102.2	99.1	98.9	96.7
	その他	72	32,584	16,113	15,733	16,030	17,013	17,496	20,889	97.6	99.5	105.6	108.6	129.6	122.8
衣服・その他の繊維製品	婦人服	7	2,405	6,286	6,365	6,501	6,171	7,003	7,022	101.3	103.4	98.2	111.4	111.7	113.8
	その他	19	7,689	16,765	17,388	18,253	18,018	18,898	19,139	103.7	108.9	107.5	112.7	114.2	106.2
木工・家具	家具	19	4,852	5,621	6,059	6,054	6,863	7,530	7,716	107.8	107.7	122.1	134.0	137.3	112.4
	建具	4	1,050	314	340	344	360	381	442	108.1	109.6	114.7	121.3	140.8	122.8
	合板	4	140	1,397	1,478	1,408	1,545	1,033	894	105.8	100.7	110.6	73.9	64.0	57.9
	製材	9	1,048	1,894	2,110	2,345	2,586	2,757	2,743	117.8	123.8	136.5	145.6	144.8	106.1
	その他	7	1,464	370	412	436	479	488	497	111.4	117.8	129.5	132.0	134.4	103.8
窯業・土石	陶器	20	4,697	1,916	2,200	2,164	2,139	2,434	2,474	114.9	112.9	111.7	127.1	129.1	115.7
	その他	22	2,080	2,643	2,773	2,965	3,193	3,233	3,156	104.9	112.2	120.8	122.3	119.4	98.8
機械・金属	銑鉄	11	1,384	1,922	2,094	2,226	2,577	3,002	2,866	108.9	115.8	134.1	143.3	149.1	111.2
	その他	33	8,719	25,745	26,170	24,552	24,702	24,500	22,959	101.7	95.4	95.9	95.2	89.2	92.9
雑貨	漆器	11	4,153	894	935	993	1,069	1,081	1,081	104.6	111.1	119.6	120.9	120.9	101.1
	その他	88	13,974	14,047	15,982	16,321	17,404	17,526	19,858	113.8	116.2	123.9	124.8	141.1	114.1
合計		417	115,056	120,147	123,484	124,261	127,480	131,575	136,767	102.7	103.4	106.1	109.5	113.8	107.3

（注）企業数は昭和55年5月現在　　（出所）中小企業庁『産地の実態』各年度より作成

表1—(2)　55年5月対比57年5月の企業数の増減産地比較

業種		産地数				構成比			企業数		
		合計	変化なし	増加	減少	変化なし	増加	減少	55年5月	57年5月	57/55
食料品	水産物	12	4	3	5	33.3	25.0	41.7	519	521	100.4
	みそ・しょう油	8	1	0	7	12.5	0	87.5	688	664	96.5
	その他	21	4	7	10	19.0	33.3	47.6	968	952	98.3
繊維	メリヤス	18	1	3	14	5.6	16.7	77.7	7,113	6,457	90.8
	絹	32	5	7	20	15.6	21.9	62.5	19,529	20,081	102.8
	その他	72	10	8	54	13.9	11.1	75.0	32,584	29,699	91.1
衣服・その他の繊維製品	婦人服	7	2	0	5	28.6	0	71.4	2,405	2,067	85.9
	その他	19	1	5	13	5.3	26.3	68.4	7,689	6,539	85.0
木工・家具	家具	19	2	8	9	10.5	42.1	47.4	4,852	4,961	102.2
	建具	4	0	1	3	0	25.0	75.0	1,050	1,034	98.5
	合板	4	0	0	4	0	0	100.0	140	113	80.7
	製材	9	2	0	7	22.2	0	77.8	1,048	1,118	106.7
	その他	7	1	2	4	14.3	28.6	57.1	1,464	1,453	99.2
窯業・土石	陶器	20	3	11	6	15.0	55.0	30.0	4,697	4,945	105.3
	その他	22	2	7	13	9.0	31.8	59.1	2,080	2,013	96.8
機械・金属	銑鉄	11	0	3	8	0	27.3	72.7	1,384	1,221	88.2
	その他	33	5	9	19	15.2	27.3	57.5	8,719	8,396	96.3
雑貨	漆器	11	1		5	9.1	45.5	45.5	4,153	3,951	95.1
	その他	88	16		61	18.2	12.5	69.3	13,974	12,554	89.8
合計		417	60	90	267	14.4	21.6	64.0	115,056	108,739	94.5

（出所）前掲

表1—(3)　55年5月対比57年5月の従業者数の増減産地比較

業種		産地数				構成比			従業者数		
		合計	変化なし	増加	減少	変化なし	増加	減少	55年5月	57年5月	57/55
食料品	水産物	12	2	4	6	16.7	33.3	50.0	23.021	20,805	90.3
	みそ・しょう油	8	1	1	6	12.5	12.5	75.0	8,226	7,827	95.1
	その他	21	3	6	12	14.3	28.6	57.1	29,305	25,823	88.1
繊維	メリヤス	18	0	8	10	0	44.4	55.6	73,684	69,772	94.7
	絹	32	3	4	25	9.4	12.5	78.0	84,472	78,446	92.9
	その他	72	3	17	52	4.2	23.6	72.2	232,233	247,128	106.4
衣服・その他の繊維製品	婦人服	7	1	2	4	14.3	28.6	57.1	42,738	43,461	101.7
	その他	19	2	6	11	10.5	31.6	57.9	119,175	109,651	92.0
木工・家具	家具	19	3	4	12	15.8	21.1	63.1	51,244	50,193	97.9
	建具	4	0	0	4	0	0	100.0	4,548	3,767	82.8
	合板	4	0	1	3	0	25.0	75.0	9,318	7,511	80.6
	製材	9	2	2	5	22.2	22.2	55.6	12,245	11,889	97.1
	その他	7	1	3	3	14.3	42.9	42.9	6,839	6,564	96.0
窯業・土石	陶器	20	1	3	16	5.0	15.0	80.0	47,571	43,698	91.9
	その他	22	0	6	16	0	27.3	72.7	32,669	29,251	89.5
機械・金属	銑鉄	11	0	2	9		18.2	81.8	23,055	21,518	93.3
	その他	33	4	9	20	12.1	27.3	60.6	81,760	79,807	97.6
雑貨	漆器	11	1	4	6	9.1	36.4	54.5	17,987	15,258	84.8
	その他	88	11	19	58	12.5	21.6	65.9	172,579	158,242	91.7
合計		417	38	101	278	9.1	24.2	66.7	1,072,669	1,030,611	96.1

（出所）前掲

窯業・土石業においては、日用食器産地は消費需要の減少により、多くの企業倒産が発生し、その波及により規模縮小を余儀なくされたし、石材、コンクリートブロック、タイル、陶管、瓦、耐火物等の産地は土木、建設業の不振の影響を受け、縮小再生産の傾向を示した。

機械金属においても、鋳物は全体に不況であり、銅、鋼、刃物、鋏等も同じ傾向にある。造船団地機械金属にあっては、不況のどん底にあえいでいた造船業界が、石油の代替エネルギーとしての石炭の消費拡大にささえられ、石炭船の発注増によって生産の再開を行なった結果として、企業数・従業者数が五五～七年の間に増加したにすぎない。

ただ成長している機械工業の産地は、自動車用部品やミシン部品の生産と結びついた産地に限定される。

雑貨品では、スキー用具、皮製はきもの、なめし皮、金属洋食器、貴金属製品、鏡、サンゴ加工、プラスチックモデル、眼鏡、ハウスウェア、有名漆器等の産地のみが安定した消費需要にささえられて生産規模を拡大しているが、わが国の伝統的な商品を生産している産地――玩具、はきもの、人形、喫煙具、傘、鉛筆、法瑯、鞄、靴、和紙、竹細工、そろばん、すだれ、うちわ、ちょうちん、つげ加工、筆、マッチ、歯ブラシ、ベッ甲加工、釦、弦楽器、プラスチック製はきもの等――は、企業者数も、従業者数も減少させた。

以上のように、特殊な生産品目の産地を除けば、わが国の地場産業は、産地規模を縮小してきた。ただ年間出荷額だけが五一～六年の五年間に一二兆一四七億円から一三兆六、七六七億円に一三・六％（年平均成長率二・六％）増加したにすぎない。年間出荷額の長期的な低迷の中で、各企業は諸経費の増加を設備投資の抑制を別にすれば、従業者数の削減と下請企業の縮小によって対応してきた。

地場産業は、ある意味では古い過去の時代に発生し、成長発展し、産地を形成してきたから、その衰退・低迷は歴

表1—(4) 主要地場産業の産地形成の時期

	計	室町前	江戸	明治	大正	昭和戦前	戦後	不明
食料品	41	3	11	8	2	7	7	3
(水産物)	12	0	0	4	1	2	5	0
(みそ・しょう油)	8	2	3	0	0	1	1	1
(その他)	21	1	8	4	1	4	1	2
繊維	122	9	28	37	10	16	8	14
(メリヤス)	18	0	0	4	2	6	1	5
(絹)	32	8	14	9	0	0	0	1
(その他)	72	1	14	24	8	10	7	8
衣服・その他の繊維	26	0	0	4	3	7	10	2
(婦人服)	7	0	0	0	0	2	5	0
(その他)	19	0	0	4	3	5	5	2
木工・家具	43	3	6	12	0	9	8	5
(家具)	19	1	2	8	0	4	3	1
(建具)	4	0	1	2	0	1	0	0
(合板)	4	0	0	0	0	2	1	1
(製材)	9	0	1	1	0	2	2	3
(その他)	7	2	2	1	0	0	2	0
窯業・土石	42	4	19	8	3	5	2	1
(陶器)	20	0	15	4	0	0	0	1
(その他)	22	4	4	4	3	5	2	0
機械金属	44	4	10	13	5	2	7	3
(銑鉄)	11	2	5	3	0	0	0	1
(その他)	33	2	5	10	5	2	7	2
雑貨	99	10	24	36	7	4	14	4
(漆器)	11	6	4	1	0	0	0	0
(その他)	88	4	20	35	7	4	14	4
計	417	33	98	118	30	50	56	32
割合(%)	100.0	7.9	23.5	28.3	7.2	12.0	13.4	7.7
不明を除いた割合	100.0	8.6	25.5	30.6	7.8	13.0	14.5	0

(出所) 中小企業庁『産地の実態』—昭和57年度産地概況調査結果より作成

史的な理由によるものであるとみることもできよう。人々の衣、食、住生活が急速に変化したのだから地場産業の低迷は経済現象の原因ではなく、その結果と考えねばならない面もあろう。たしかに経済成長期に飛躍的な発展をとげた産地は、企業経営の合理化の面で第二次石油危機の試練を強く受けたことも否定できない。伝統のある地場産地は、きわめて呑気な、どんぶり勘定の経営が支配していたのに、経済成長の末期に借入金によって機械設備を導入し、従業者数を増やし、下請企業に依存して生産能力を高めてきた産地においては、受注の減少、売上不振によって、企業活動の全体にわたってあくまでもきびしい規律と企業家精神を要求されたからである。

しかしながら、第一次石油危機によって四〇年代の飛躍的な成長の中に累積されていた生産過剰が表面化し、さらに第二次石油危機にともなう消費需要の著しい減少により、わが国の地場産業は企業数や従業者の減小が目立ってあらわれている。自ら仕事をやめた人もあれば、企業倒産によりやむなく解雇された人もあった。産地の多くは、業種は何であろうとも、縮小再生産の傾向を示している。

年間出荷額のみがわずかに増大しているものの、企業合理化はすすみ、景気は回復に向うなどという景況判断を全く示していない。このことは第二次石油危機後の不況は第一次とは比較にならないきびしいものであることを示しているが、本論に入るに先立って、わが国の中小企業、さらに大都市の中小企業においてはどうであったかについて少しとりあげておこう。第二次石油危機後の不況が地場産業に固有なものではないことを示すためである。景況に関していえば地場産業産地と同じような傾向が示されているのである。

2　中小企業の景況

昭和五六年版『経済白書』はもちろん、五七年版、五八年版においても、第二次石油危機後の景気調整は軽微であ

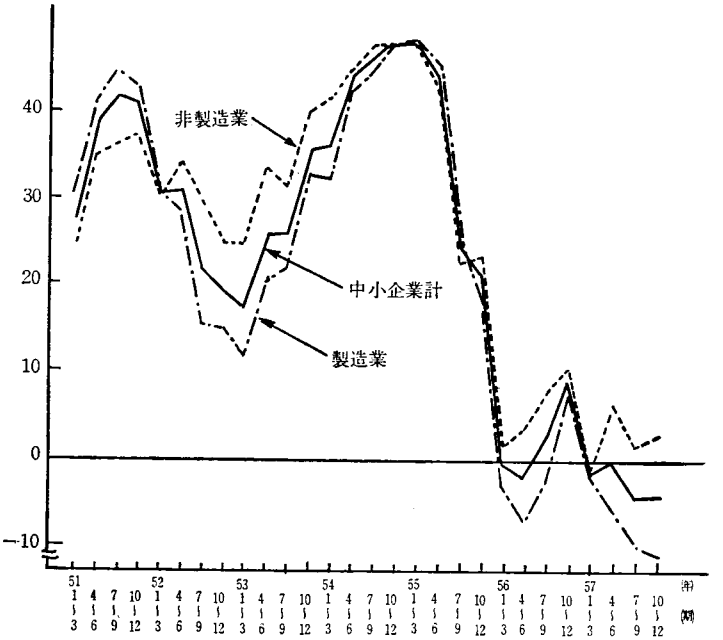
るという認識に立っていたが、五五年四月以後企業経営は悪化し、経済不況の波は、生産、販売をおそい、企業規模の縮小、企業倒産が発生している。五六年四～六月を底としてやや回復への兆がみられたが、まもなく立ち消えとなり、経済活動の低迷が長期にわたって続いている。第一次石油危機とは比較にならない深刻さを呈した。

第一次石油危機にともなう不況は、インフレーションをともなったので、仮需要・仮消費を誘発しつつ、生産者と販売業者との背離をともないながら過剰生産に突入した。石油価格の高騰・石油の入手難を直接の原因として、大量の買占めによる仮需要が生産能力を極度に高め、過剰生産の条件を準備した。上昇を続けていた物価水準が一定の限界に達すると、商品を仕入れないで一方的に販売する商人が台頭して生産過剰を表面化させた。石油危機→インフレーション→過剰生産→企業倒産という一連の流れが何人にとっても明白であった。

これに対して第二次石油危機は、石油価格が一バーレル当り一二・七ドルから三三ドルへ急騰したが、インフレーションの誘発もみられず、それだけいっそう、消費需要の減少となって不況が訪れた。過剰生産下における産油国への国富の移転が国内消費の縮小をもたらしたからである。五四年末から五五年七月までは、原料高製品安が支配した。原油価格の上昇によって原材料、エネルギー等の諸経費の上昇があらわれたが、それを商品価格に転嫁できなかった。その理由は第一次石油危機後の長期的な経済の停滞の中で表面化した生産過剰とそれに基礎をおく競争のためである。石油価格の上昇は、右の事情によりインフレーションには転嫁できなかったが、企業利潤の急激な悪化をもたらした。

ところで、同年八月以後、消費需要の極端な落ち込みが加わって、販売不振、金融難が発生した。その動きは消費地から産地へと波及した。つまり、消費需要の顕著な減少→消費地の卸売業・小売業の販売不振・経営の悪化→産地商人の売上高の著しい減少・取引の小口化→製造業者の販売不振、生産過剰→設備投資の抑制、人員整理、在庫の削

図1—(1)　中小企業の売上高判断指数の動向



資料：中小企業金融公庫「中小企業動向調査」

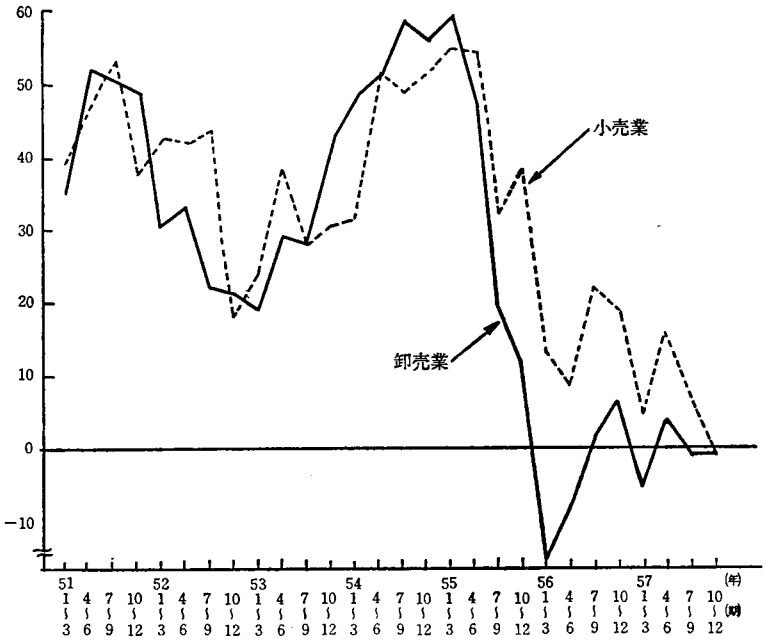
（注）　売上高判断指数は，前年同期と比べ，売上高が「増加した」とする企業割合から「減少した」とする企業割合を差し引いたものである。

（出所）　昭和58年版『中小企業白書』3ページ

減、産地規模縮小という経過をたどり、「全く良好でない推移（パーフォマンス）」を示した。

昭和五五年四月以後急速に需要が減少し、売上高の不振の状況に関しては、中小企業金融公庫の実施した「中小企業動向調査」においても顕著である。売上高判断指数をみると、その指数の動向は、五五年一～三月を頂上として四月以後鋭い岩壁のような落ちこみを示している。その動向は製造業のみならず非製造業にも共通にみられる。また中小商業売上高判断指数の推移についても、小売業及び卸売業ともに同じ傾向を示してい

図1—(2)　中小商業売上高判断指数の推移



資料：中小企業金融公庫「中小企業動向調査」

（出所）　前掲書41ページ。

る。

さらにまた中小企業庁・中小企業事業団が約一万四、〇〇〇企業を対象に四半期ごとに実施している『中小企業景況調査報告書』（第一回～第四回）によれば、好転企業の割合から悪化企業の割合を差引いた指数（DI）をみると、前期比、前年同期比、来期見通しのいずれの景況に関しても、マイナス二五～四三％を示している。そして五五年七月から翌年六月まで全く好転への兆しをみせていない。製造業やサービス業はもちろんであるが、とりわけ、建設業、商業（卸売業、小売業）においては景況の悪化が目立ち、長期化している。

深刻さにおいても、長さにおいても、拡がりにおいても、さらに将来見通しに

表1—(5)　中小企業の景況　　（単位：%）

項目／期／産業・規模	前期比 55年7～9月	前期比 10～12月	前期比 56年1～3月	前期比 4～6月	前年同期比 55年7～9月	前年同期比 10～12月	前年同期比 56年1～3月	前年同期比 4～6月	来期見通し 55年7～9月	来期見通し 10～12月	来期見通し 56年1～3月	来期見通し 4～6月
全産業	−28.9	−26.7	−43.0	−25.2	−33.6	−38.0	−42.6	−37.9	−24.6	−42.5	−30.5	−29.2
製造業	−27.3	−26.7	−41.3	−24.0	−27.2	−36.6	−42.9	−39.6	−23.5	−42.6	−32.0	−29.1
小規模	−28.3	−28.9	−42.0	−24.3	−30.5	−40.0	−42.7	−39.9	−25.9	−42.1	−30.5	−30.8
中規模	−26.1	−23.9	−40.6	−23.6	−23.3	−32.4	−43.3	−39.7	−20.8	−43.3	−33.9	−26.7
建設業	−30.9	−32.1	−46.6	−34.9	−43.4	−47.4	−51.7	−49.7	−31.5	−52.0	−47.7	−35.0
小規模	−31.2	−30.5	−46.1	−33.9	−38.4	−45.2	−49.8	−49.1	−29.8	−49.6	−45.3	−33.5
中規模	−30.5	−34.8	−47.3	−36.6	−50.8	−51.0	−54.6	−51.2	−34.1	−55.5	−51.5	−37.8
卸売業	−36.2	−30.1	−48.7	−28.3	−44.1	−40.9	−49.6	−43.7	−27.5	−43.3	−32.1	−27.0
小規模	−36.1	−32.0	−47.9	−29.6	−44.6	−38.1	−43.5	−41.3	−26.6	−40.8	−28.7	−26.6
中規模	−36.1	−29.6	−48.8	−27.5	−43.9	−41.3	−51.0	−44.8	−27.6	−43.7	−32.7	−27.2
小売業	−30.4	−28.1	−43.4	−26.8	−37.7	−39.6	−41.2	−35.8	−25.2	−41.6	−28.5	−29.4
小規模	−29.5	−27.4	−42.5	−24.2	−37.3	−38.6	−39.2	−34.0	−24.9	−40.7	−25.9	−27.7
中規模	−33.3	−30.7	−47.0	−37.9	−38.1	−43.4	−48.3	−43.6	−26.3	−44.6	−36.8	−37.1
サービス業	−22.7	−15.2	−38.7	−13.3	−26.2	−26.1	−31.2	−24.8	−17.9	−34.8	−15.2	−24.3
小規模	−18.8	−12.9	−34.3	−11.3	−22.5	−23.6	−26.3	−21.7	−15.1	−31.1	−12.0	−21.8
中規模	−32.5	−20.8	−49.9	−19.8	−35.4	−32.7	−43.6	−35.3	−24.6	−45.0	−23.4	−32.8

注）D.Iとは，好転企業割合から悪化企業割合を差引いた値
（出所）中小企業庁・中小企業事業用『中小企業景況調査報告書』（第1～4回）より作成。

おいても、第二次石油危機後の不況は第一次のそれとは比較にならないきびしい状況にある。どのような経過をたどりながら、不況が深刻化していったかを、大都市における卸売業・小売業及び製造業の動向について、東京都商工指導所・東京都商工会議所で毎月公表している『東京都中小企業の景況』を素材として、昭和五五年四月から翌年七月までの景気の流れを概観しておこう（この大都市における不況が地方の産地に波及してゆくのである）。

3　東京都中小企業の景況

『東京都中小企業の景況』に関する調査は、都内の主要な中小企業の各業種から抽出した同一企業に対して毎月同一アンケート調査を集計したものである。それを業種別の動向と全体の概況に分けて中小企業の各月ごとの景況としてとりまとめたものである。

この全体の概況調査によれば、五五年四月から五六年七月までの景況がうきぼりにされている。

それを要約すれば次のようになる。すなわち、五五年四月には、四八年一〇月の石油危機以来、久方ぶりに水面に浮上するという明るさをみせていたが、五月より季節的需要が減少し、六月には大幅な景気悪化があらわれた。七月にはかげり現象が拡大し、八月には例年にない深刻な不況となった。九、一〇月にはいちだんと不況感が深まり、一一、一二月には悪化の度合が進み、資金繰りも悪化した。

五六年一、二月には国内消費需要の低迷、在庫調整の遅れにより、景気のかげり現象は強まり、さらに季節的要因も加わり、製造業、卸売業、小売業ともに大幅な悪化を示し、景気停滞感は深刻さをましている。三、四月においても、春物需要を迎えたものの、本格的な回復の兆しはみられない。五～七月にあっても、最近一般にいわれている景気底離れ感とは裏腹に、依然として、需要回復の伸びは鈍く在庫調整は遅れ、低迷をくりかえし、色濃い停滞色はぬ

ぐい去ることはできない。見通しとしても、卸売業、小売業、製造業いずれの業界に代表されるように一段と悪化を強めており、景気浮揚の道は遠くてけわしい。

以上のように五五年五月以後の景気の悪化は長期化しており、回復のきざしは全くみえず、色濃い停滞色をぬぐい去ることはできないとしている。東京都における中小企業の景況の変化を把握するために、少し長くなるが引用すれば次のようになる（傍点は下平尾）。

(1) 昭和五五年四月（水面に浮上）

都内中小企業の業況は、小売業で個人消費の堅調な伸びに加え、季節的需要を迎えたことから、四八年石油ショック以来、久方ぶりに水面に浮上するなど明るさをみせた。一方、製造・卸売業では伸び悩みがみられた。

前月に比べた生産・売上は、製造・卸売・小売業の三業態とも弱含みに推移しているが、前年同月比では、三業態ともその水準を上回っており、とくに小売業では、昭和五二年四月以来、その水準を上回るなど久方ぶりに回復力をみせた。

(2) 同年五月（落ち込み目立つ）

都内中小企業の業況は、製造・卸売・小売の三業種とも、季節的需要の減少さらに公共料金の値上げ等の影響も加わったことから、落ち込みが顕著になった。

前月に比べた生産・売上も、製造・卸売で減少傾向が目立ち、また最近、個人消費の堅調に支えられていた小売も当月かなり落ち込みを示した。しかし、前年同月比の売上水準では、製造・卸売・小売の三業態とも依然、その水準を維持している。

(3) 同年六月（大幅な悪化）

都内中小企業の業況は、製造で公共投資の抑制、住宅建設の低迷等により需要回復がみられず、大幅な悪化を示し、また卸売・小売も夏物需要に対する期待感があったものの、消費需要の低迷や天候不順等の要因が重なり、総じて景況感は冴えない。

前月に比べた生産・売上も、製造・卸売・小売の三業態とも減少傾向が際立っており、前年同月に比べた売上水準では、製造・卸売でかろうじて、その水準を上回っているものの、小売は消費需要の停滞から水面下に落ち込んだ。

(4) 同年七月（かげり現象拡大）

都内中小企業の業況は、製造・卸・小売の三業態とも公共投資の執行抑制、民間住宅投資の低迷等により依然として需要は冷え込んでおり、さらに異常気候による季節商品の売行き不振が加わったこと等により前月よりも悪化の度合いを深め、かげり現象が拡大した。

前月に比べた生産・売上は製造、卸は低調に推移したが、小売はやや上回ったものの、その伸びは小幅なものにとどまった。また、前年同月との売上水準では製造は弱含み横ばいでその水準を維持しているのに対し、卸・小売では異常気候による消費需要の低迷から水面下に落ち込んだ。

(5) 同年八月（冷夏の影響が大きい、景況の深刻さ増す）

都内中小企業の業況は、公共事業の執行抑制ならびに冷夏による夏物需要の不振等の影響も加わったことから、製造・卸売・小売の三業態とも例年にない落ち込みを示し、かげり現象はますます強まった。

前月に比べた生産・売上も、三業態とも大幅な減少となり、前年同月に比べた生産・売上水準も製造で前月までの水準を維持していたが、当月は一転して水面下に落ち込み、また卸売・小売も依然としてその水準に及んでいない。

(6) 同年九月（景気停滞感は根強い）

都内中小企業の業況は、秋に需要期を迎えたことから、製造・卸売・小売の三業態ともやや回復傾向をみせたものの、それぞれ伸び悩みがみられ、依然景気停滞感が根強く残っている。

前月に比べた生産・売上は、製造・卸売の二業態とも、季節的需要期を迎え大幅に盛り返し、前年同月比の生産・売上水準でも水面近くまで浮上するなどやや明るさがみられたのに対し、小売は伸び悩みがみられ、冴えない状況が続いている。

(7) 同年一〇月（不況感強まる）

都内中小企業の業況は、公共事業の執行促進、公定歩合引下げ等の景気対策が打ち出されたにもかかわらず、個人消費を中心とした需要の拡大がみられず、製造・卸売・小売の三業種とも、やや盛り返しはみせたものの、伸び悩みがみられ、不況感は強まっている。

(8) 同年一一月（景況大幅な悪化、在庫調整の遅れ目立つ）

都内中小企業の業況は、個人消費を中心とした国内需要の回復が遅れていることから、依然景気停滞感が根強く残っており、製造・卸売・小売の三業態とも前月よりも悪化の度合いがさらに強まった。

前月に比べた生産・売上でも、三業態とも減少傾向が顕著となり、前年同月に比べた生産・売上水準はさらに落ち込みを強めた。

(9) 同年一二月（低迷基調依然続く、資金繰悪化）

都内中小企業の業況は、歳末需要期を迎えたこともあり、一部業種で好転がみられたものの、総体的には需要回復がみられず、製造・卸・小売の三業態とも依然、低迷状態で推移した。

前月に比べた生産・売上は、製造、卸で僅かながら増加傾向を示したものの、その伸びは小幅なものにとどまった。一方、小売業は歳末需要期を迎えたこと等により、大幅な売上増を示した。しかし、対前年同月との水準では、三業態とも水面下にあり、依然、低迷状態を続けている。

(10) 昭和五六年一月（深刻さ増す。大幅な売上不振）

都内中小企業の景況は、国内消費需要の低迷、在庫調整の遅れから景気のかげり現象が強まる中にあって、当月は季節的要因が加わり、製造・卸・小売の三業態とも大幅な悪化を示し、景気停滞感はさらに深刻さを増した。

前月に比べた生産・売上は、三業態とも大幅な落ち込みとなったが、とくに卸売は本調査開始以来の売上不振となった。また

前年同月との水準でも三業態ともその水準を大幅に下回っており、売上面での不振が目立つ。

(11) 同年二月（景況大幅な悪化、景気回復の遅れ目立つ）

都内中小企業の業況は、個人消費を中心とした需要の伸び悩み、住宅投資の長期低迷、設備投資の伸び悩み等により、製造・卸売・小売の三業態とも、大幅な悪化を示しており、景気回復の遅れが目立っている。

前月に比べた生産・売上も、三業種ともやや盛り返しがみられたものの、依然大幅な落ち込みを続けており、また前年同月に比べた生産・売上も小売で本調査開始以来の落ち込みを示すなど、三業種とも水面下深くにある。

(12) 同年三月（根強い景気停滞感）

都内中小企業の業況は、春物需要期を迎えたものの、個人消費や建設需要が低迷しているうえに、依然在庫調整が遅れていることから、製造・卸売・小売とも、やや好転の兆しがみられるものの、本格的な回復には至らず、総じて景気停滞感は根強いものとなっている。

前月に比べた生産・売上は、製造では盛り返しがみられなかったのに対し、卸売・小売では季節的需要から、かなりの売上増がみられた。しかし、前年同月に比べた生産・売上水準では、製造・卸売・小売とも、依然水面下深くにあり、低迷が続いている。

(13) 同年四月（景気の停滞感は依然として続く）

都内中小企業の業況は製造・卸売・小売の三業態とも生産・売上げの伸び悩みがみられ、依然景気停滞感が根強く残っている。とくに、製造業では需要低迷、在庫調整の遅れが目立ち、かげり現象が色濃く残っている。また、卸売、小売では季節的需要、個人消費にやや動きが出はじめたこともあり、業況回復の兆しが僅かにみられるが、何れも本格的な回復には至っていない。

前月に比べた生産・売上は、製造・卸売で落ち込みが顕著にみられる。これに対し小売業では増加を示しているが、その伸びは小幅なものにとどまっている。

(14) 同年五月（景気停滞感が根強く、生産・売上の不振が目立つ）

都内中小企業の業況は、製造・卸売・小売とも、最近一般にいわれている景気底離れ感とは裏腹に、依然需要回復の伸びは鈍く、生産・売上の減少も目立っており、総じて景気停滞感が根強く残っている。

前月に比べた生産・売上は、季節的要因が終ったことや、当月上旬の休祭日による操業・営業日数の減少もあり、製造・卸売小売とも大幅な落ち込みを示し、また前年同月に比べた生産・売上水準でも、その水準をかなり下回っており、生産・売上の不振が目立っている。

(15) 同年六月（製造・卸売・小売とも景気の底離れはみられず、依然低迷が続く）

都内中小企業の業況は、製造で需要回復のテンポが鈍く、受注・生産の伸び悩み、在庫調整の遅れがみられ、依然低迷が続いており、また、卸売・小売も当月、夏物需要を迎えたものの、異常低温や降雨などの天候不順の影響もあって依然、水面以下深くにあり、総じて景気底離れ感はみられない。

前月に比べた生産・売上は、三業種とも僅かながら盛り返しをみせたものの、依然減少傾向にあり、また前年同月に比べた生産・売上水準でもその水準を大幅に下回っており、低迷を続けている。

原材料仕入価格は、商品市況の安定基調を反映し、騰勢気味で推移しているが、業種間には跛行性がみられた。

製品・商品販売価格は、製造・卸売が売上の不振を反映して下落したのに対し、小売は弱含み横ばいで推移した。

当月に比べた向こう三カ月の業況予想は、製造・卸売がさらに悪化を深める見通しの中で、季節的需要期並びに中元商戦を迎える小売も今一つ盛り上りを欠く見通し。

当月に比べた生産・売上予想も三業種ともに減少を予想しており、また、前年同期に比べた生産・売上水準でもその水準を大幅に下回る模様。

商品販売価格予想は、業界不振を反映して下落基調で推移する見込み。

当期の資金繰り状況（四～六月期）は、金融政策が緩和の度合を深めているにもかかわらず、景気回復の遅れから製造・卸売とも依然悪化基調で推移。

(16) 同年七月（停滞感依然強く、業種間の跛行性目立つ）

都内中小企業の業況は、製造にあっては、景気浮揚策がとられているにもかかわらず、その効果が未だ浸透せず、依然停滞色が色濃く残っている。卸売・小売は夏物需要期を迎え、さらに、天候が持ち直したこともあり、やや盛り返しをみせたものの、本格的な回復には至っていない。

このように五五年八月以後の景気後退は、製造業はもちろん卸売・小売業のいずれにおいても顕著であり、さらに大都市市場の景況の悪化が目立っている。この点では全国地場産業産地と同じ傾向を示しており、さらにこのような大都市における不況が、あとでのべるように全国地場産業産地に波及したのであった。

二　主要地場産地の成長条件と第二次石油危機後の不況の対応過程

1　輪島漆器産地

(1)　産地の概況

わが国の伝統的な漆器産地の中で、最も着実な発達をとげたのは輪島漆器であることは論をまたない。昭和四二年から五八年の一六年間に出荷額は一二億円から一一〇億円に増加し（九・一倍）、企業数も同期間のあいだに四四二社から五五一社（一・二五倍）に、従業者数も一、三四五人から一、八二一人（一・三五倍）に増加している。

しかしながら、第二次石油危機後の昭和五五年以後五八年の間に企業数及び従業者数は著しく減少したのみなら

ず、年間出荷額も五五年対比五八年には塗師業（一二一社平均）においては九八・六%となり、木地・呂色・沈金・蒔絵等関連業（二〇二社平均）は、八七・〇%に減少している。従業者一一人以上の大規模クラスの塗師業を除けば

表2—(1) **輪島漆器産地の推移**

（単位：人，万円，%）

業種＼項目		昭和42年5月			47年10月			58年8月			58/42		
		企業数	従業者数	出荷額	企業数	従業者数	出荷額	企業数	人数	出荷額	企業数	従業者数	出荷額
漆器製造業		232	917	98,739	222	1,199	332,581	175	1,304	927,625	75.4	142.2	939.5
木地業	指物業	38	67	3,905	34	71	14,382	37	65	29,963	97.4	97.0	767.3
	曲物業	7	26	2,112	8	15	1,588	10	9	3,000	142.9	34.6	142.0
	朴木地業	11	22	1,221	15	26	3,883	11	10	11,300	100.0	45.5	925.5
	椀木地業	18	51	1,510	14	31	4,535	17	26	3,054	94.4	51.0	202.3
	小計	74	166	8,748	71	143	24,388	75	110	47,317	101.3	66.3	540.9
加飾業	沈金業	41	75	4,648	63	128	11,303	84	135	31,603	204.9	180.0	679.9
	蒔絵業	60	88	4,572	69	141	19,827	181	159	53,311	301.7	180.7	1166.0
	呂色業	22	64	1,674	24	68	5,776	36	113	24,917	163.6	176.6	1488.5
	木目業	2	5	216	4	7	560	—	—	—	—	—	—
	小計	125	232	11,110	160	344	37,466	301	407	109,831	240.8	175.4	988.6
研物・下地・上塗業		11	30	444	33	69	5,085	—	—	—	—	—	—
合計		442	1,345	119,041	486	1,755	399,520	551	1,821	1,084,773	124.7	135.4	911.3

（出所）石川県『輪島漆器産地診断』資料

表2—(2)　輪島漆器一企業平均売上高比較　　（単位：万円，%）

		サンプル数	金額				増大率			
			55年	56	57	58	56/55	57/56	58/57	58/55
塗師業	3人以下	52	1,471	1,556	1,398	1,295	105.8	89.8	92.6	88.0
	4～10人	44	4,907	4,546	4,609	4,431	92.6	101.4	96.1	90.3
	11人以上	25	24,851	25,618	24,017	25,558	103.1	93.8	106.4	102.8
	計(平均)	121	7,551	7,615	7,239	7,448	100.8	95.1	102.9	98.6
関連業	木地業	45	1,004	1,003	996	931	100.0	99.3	93.5	92.7
	呂色業	27	992	964	926	803	97.1	96.1	86.7	80.9
	沈金業	69	455	440	414	372	96.7	94.1	89.9	81.8
	蒔絵業	61	721	727	711	638	100.8	97.8	89.7	88.5
	計(平均)	202	729	722	702	634	99.0	97.2	90.3	87.0

（出所）前掲

表2—(3)　主要な経営上の問題点

	塗師業	関連産業(計)	木地業	呂色業	沈金業	蒔絵業
サンプル企業数	120社	205	42	21	67	75
(1) 受注単価が安い	16.7%	35.1	33.3	52.4	47.8	20.0
(2) 受注が不安定，少量受注	48.3	62.4	57.1	0	70.1	76.0
(3) 売上不振	37.5	20.5	26.2	0	35.8	9.3
(4) 材料費等諸経費の上昇	25.8	33.7	35.7	0	26.9	48.0
(5) 賃金の高騰	7.5	1.0	0	9.5	0	0
(6) 季節的変動が大きい	9.2	19.0	2.4	23.8	11.9	33.3
(7) 運転資金の不足	17.5	8.3	9.5	14.3	3.0	10.7
(8) 同業者間の過当競争	15.8	19.5	16.7	28.6	13.4	24.0
(9) 利益率が低い	23.3	26.3	26.2	23.8	25.4	28.0

注　(1)　複数回答
　　(2)　質問項目20のうち主要なものを選んだ
（出所）前掲

すべての業種において出荷額は減少したのである。わが国の主要な地場産業の産地においては、企業数および従業者数は減少していても、年間出荷額は

対前年比においては微増傾向にあった。年間出荷額それ自体が五五年対比五八年において減少したという事例は少ないのである。年間出荷額の減少という事態の中で主要な経営上の問題点として、㈠「受注が不安定、少量受注」、「売上不振」、「受注単価が安い」という販売面の問題点、㈡材料費等の諸経費の上昇、㈢「同業者間の過当競争」「利益率が低い」という経営の圧迫要因が台頭し、その結果として産地の合理化が一だんと推進されたのである。

このように急激な拡大再生産と急速な縮小再生産とが短期間の間に進行したことは、特記すべきであるが、縮小の諸条件は、一方では産地の成長条件の中に醸成されてきたのであり、他方では第二次石油危機に端を発した消費需要の激減という外的条件によるものである。まずは最初の問題からとりあげよう。

(2) 産地の成長条件

輪島漆器産地が高度経済成長期において、どのような諸条件のもとで発展し、その諸条件が今日の不況といかに関係しているか。交通が不便であり、資本の蓄積を欠いていた産地が、高度に社会的分業化し、多様化した産業構造の中で安定した地位を占め、販路を拡大してきたが、その基本的な要因は何であったか。その要因は、「伝統と秘法」という産地の特殊的にすぐれた条件――とくに優秀な職人集団、技術の蓄積と進歩――、旅館、料理店を中心とした市場から大都市の卸売業、小売業への積極的な販売活動の展開、加飾業を中心とする社会的分業の発展、農村の余剰労働力の吸引、高い知名度にもとづく有利な販売市場等によるものであったが、これらの諸要因を開花させてきたのは、基本的には販売市場の拡大にほかならなかった。

夏から秋に生産された商品を冬場の仕事のないときに、全国津々浦々の旅館や料理店に売り歩くところの、いわゆる「旅」とよばれている販売方式から、突如として開かれた大都市の販売市場の形成によって、牛歩の進歩しかみら

れなかった産地にとって、新商品・技術の開発に関する企業心と旺盛な生産意欲とが刺激され、産地の生産、販売、組織、経営および伝統の発展が促進せられた。輪島漆器の販売市場の拡大は、次の諸条件によってもたらされた。

(一)　収入の増加

旅館、料理店向けの営業用食器（盆膳類、椀類）から家庭用品（弁当、重箱類、机、座卓、棚、銘々皿、茶道具、トソ器）への市場の拡大をもたらしたものは、国民の所得水準の向上にあった。それは国民一人当りの収入の増加だけではなかった。就業人口が顕著な増大を示したので、農家においては兼業化により、サラリーマンにあっては「共稼ぎ」により、一世帯当り収入が増加したが、それが消費市場の拡大に大きく影響した。

昭和二五年から四五年の二〇年間に、わが国の人口は、二、〇五八万人増加したが、生産年齢人口（一五～六四才人口）は、それを上まわって同期間中に二、一九七万人増えた。人口増をこえる生産年齢人口の増加は、世界に全く類例をみないが、生産面での労働能力となり、生産性の顕著な増大の原因となり、生産物の販売面では、旺盛な消費購買力の形成の要因となった。日本国民の圧倒的多くは働いて富を生産し、生産者自体が獲得した収入でもって大量の商品を購入したのである。

生産年齢人口の増加を反映した就業人口の増大につれて分配国民所得のうち雇用者所得の占める割合は、昭和三六年度五〇・五％であったが、五五年には六七・四％に高まり、国民総支出のうち民間最終消費支出の占める比率は、同期間に五三・〇％から五八・〇％となった。昭和四〇年度の名目民間最終支出は、一八・六兆円であったが、五五年度には一四二兆円となり（一五年間に七・六倍）、物価の上昇率を差引いた昭和四五年ベースの実質的民間最終消費支出は、二三兆円から六四兆円となり（同期間に二・八倍）、巨大な消費需要を形成した。

雇用者所得の増加に照応する民間最終消費支出の増加によって発生した商品の購買傾向が高級品化、多様化、個性化であった。年々所得水準が上昇してゆくのだという前提のもとで、高級品、高額商品産地の販売市場が拡大し、市場の拡大につれて産地の発展が促進された。産地の生産能力が拡大した結果として販売市場が拡張してゆくというよりもむしろ、木製漆器のように手造り産地にあっては、国民大衆の所得増加にともなう市場の拡大、需要増加に刺激されて、産地の規模もしだいに大きくなってきたといえる。

したがって所得水準の伸び率が鈍化し消費需要が低迷するという事態が長期化すれば、商品の選択基準としての高級品化、本もの志向も変化せざるをえないであろう。「現在必要とされているもの」、「価格の手頃なもの」「機能面や用途面ですぐれているもの」といった諸条件が商品の購買頻度の中では大きなウェイト占め、高級品、高額商品は装飾品という狭い消費範囲内に限定されることになる。

以上のように高度経済成長を背景とした一人当りの、さらにまた就業人口の増加にともなう一世帯当りの所得水準の上昇が、水準の高い商品を生産していた輪島漆器産地の成長を促進したのであって、高級品化志向というたんなる人々の価値意識から生じたのではなかった。

㈡　婚姻件数の増加、核家族化、新設住宅着工数の増加

わが国の高度経済成長期の国内における販売市場は、所得水準の上昇という経済的諸要因だけでなく、過密・過疎問題、婚姻件数の増加という社会的諸要因によって拡大された。節約、勤勉、自給自足を基調とする農家経済が商品流通と交通の発達によって分解し、人口の大都市への流出、出稼労働者の増加により、農村において工業製品の販売市場が拡がり、また流出した労働力が都市に定着することにより巨大な消費市場が形成された。過密・過疎問題は国

土の利用という観点からは全く好ましくなかったが、経済成長のための販売市場という点からみれば不可避的であった。過密・過疎問題は、高度経済成長の結果であるばかりでなく、その経済現象の有力な原因でもあった。それは高度経済成長のための優秀な労働力を提供したばかりでない。人口の移動によって農村及び大都市における販売市場を拡大したからである。そしてこの販売市場の拡大が農業はもちろん製造業、建設業、商業等の各分野における機械化、規模拡大、社会的分業の発達を促進したのである。この新しい生産方法の採用が原因となって、新産業分野の形成や市場の拡大や人口移動を推進することにもなった。

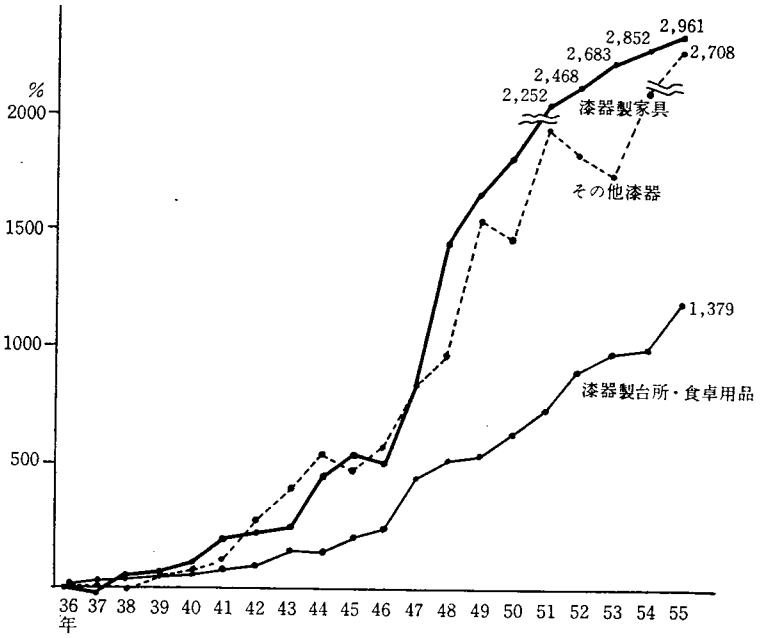
過密・過疎という人口移動と販売市場との関連性の論述は別の機会にゆずることにして、輪島漆器産地の成長の有力な条件をなした婚姻件数の増加→核家族化→住宅建設の増加という一連の社会・経済的変化について少しふれておかねばならない。

昭和三〇年における婚姻件数は、七一万組であったが、年々増加し、四一年には九四万組となり、四七年にはピークの一一〇万組に達した。三〇年対比五五%増である。婚姻件数の増加にともなって、核家族化＝世帯数が急増し、ギフト商品をはじめ、新市場が形成された。知名度の高い地場産業は、ギフト商品の分野で販路を拡大してきた。

婚姻件数の増加が核家族化となって登場したので、住宅需要は急増し、量的のみならず質的に住宅建設が拡大した。年間の住宅建設戸数は、昭和三〇年には三五万戸であったが、四〇年度には八五万戸、四七年にはピークの一八五万戸となった（その後は減少傾向をたどって五七年には一一四万戸となっている）。

住宅建設戸数の急増を反映して、漆器の需要が一般的に増加しただけでなく、品種も大きく変化した。漆器産地は、弘前の津軽塗から南は沖縄の琉球塗器まで、広範囲に存在し、それぞれの産地の規模や生産されている製品の種類や

図2—(1) 漆器生産額の推移



（出所）工業統計品目編より作成

特徴が異なり、さらに商人主導型があれば、また製造業者支配型があって一律一様には論じるわけにはゆかないが、大都市の漆器産地を除けば全体として四三年以後急成長をとげたのである。

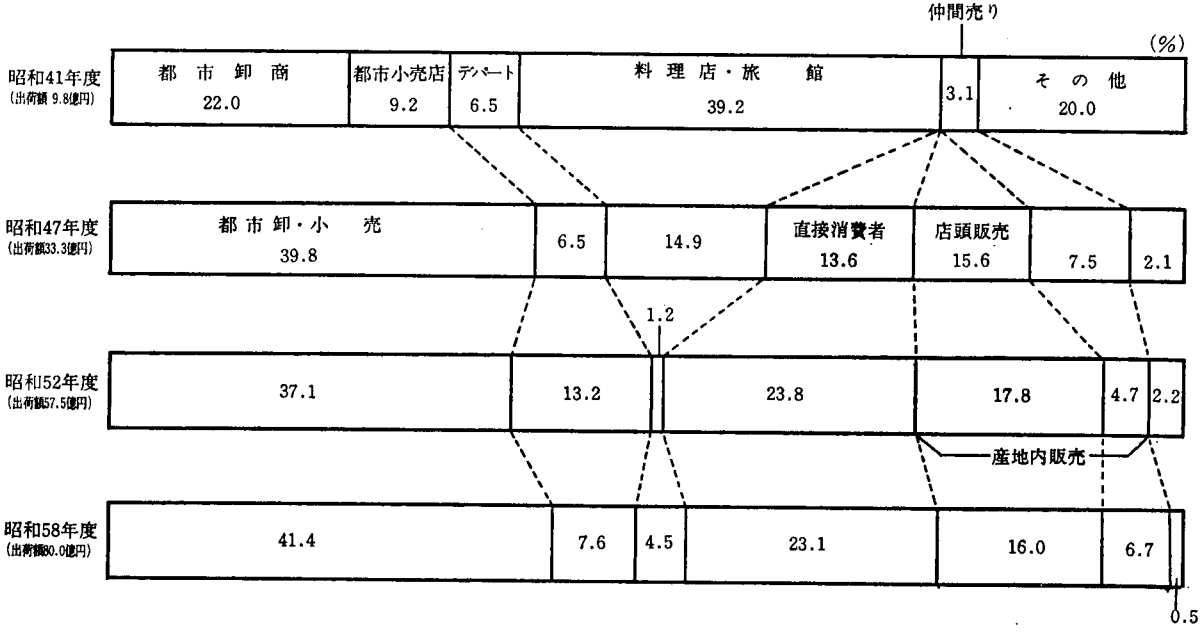
工業統計によると、台所・食卓用品、漆器製家具、その他漆器製品、に区分されている。昭和三六年から五五年の一九年間の推移をみると、最も成長率の高かったのは漆器製家具であって、座卓、机、パネル、花器、棚（飾棚、小棚）、鏡台、屏風等の漆器製家具は、同期間に二九・六倍に達したが、これは、明らかに住宅建設の増加に照応してきた。とりわけ四六年以後顕著な伸び率を示している。次に成長率の高かったのは、仏壇・仏具などの宗教用具、文箱、硯箱、文庫などを中心としたその他漆器であって、一九年間に二七

倍に達しているが、仏壇仏具の新規購入や買替も住宅建設と深く関係している。最も成長率の低かったのは、台所、食卓用品（椀類、盆・膳類、重箱、銘々皿、箸、茶びつ等）であって、同期間に一三・八倍に増加しているにすぎない。その結果、三六年には台所・食卓用品は、全漆器の生産額の六一・八％（二六・七億円）を占めていたが、住宅建設の急増につれてウェイトが低下し、四九年には全体の三八・二％（一七一億円）を占めるにすぎなくなった。これにたいして漆器製家具は、三六年には二六・六％（一一・五億円）を占めていたが、高度経済成長を背景に四九年には全体の四三・八％（一九七億円）に増加している。しかしその後住宅建設着工数の激減によって、漆器製家具の伸び率も鈍化した。昭和五五年には、漆器の年間出荷額八四四億円中、台所食卓用品四三・六％（三六八億円）、漆器製家具四〇・三％（三四一億円）、その他漆器製品一六・〇％（一三五億円）となっている。

昭和三〇年代にプラスチック技術を導入できず、椀類、膳、重箱等の量産化に立遅れた輪島漆器産地は、好むと好まないにかかわらず、プラスチック製品と競合しない商品（座卓、パネル、茶道具、蒔絵をほどこした高級品）へ転換しないわけにはゆかなかった。ところで国民所得の増大、婚姻件数の増加、住宅建設の急増を反映して市場条件が輪島漆器産地に有利に展開した。一方では高級品化、多様化、個性化の傾向として、他方では漆器製家具の需要増大としてであった。手造りの産地、多品種少量生産の産地が一時的に脚光をあびることになった。

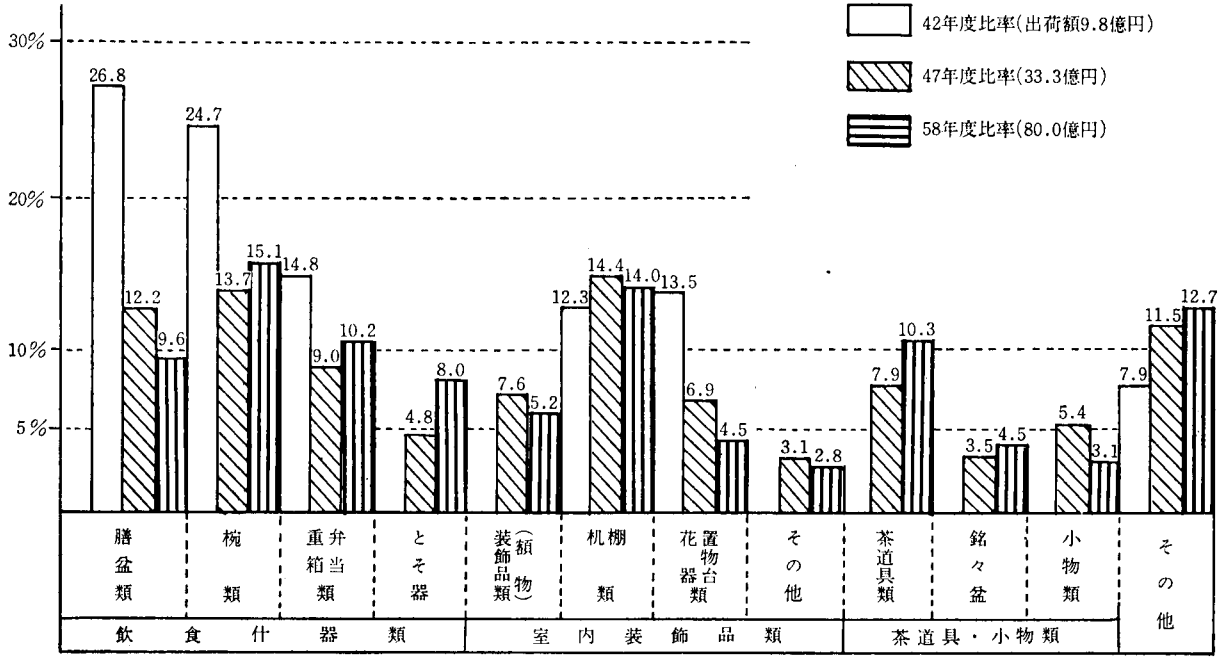
輪島漆器産地では、四〇年代の成長過程の中で販売市場と生産品目が次のように変化した。四一年には、料理店、旅館が全体の三九・二％を占め、直接消費者や店頭売りはほとんどみられなかった。四七年になると、料理店、旅館は一四・九％に激減し、直接消費者一三・六％、店頭売り一五・六％に増加した。大都市卸売業・小売業は三一・二％から三九・八％へ漸増している。五八年になると、販売先の第一～三位までは、都市卸売業、小売業（四一・四％）直

図２—(2)　輪島漆器の販売先別構成比の比較



（出所）石川県『輪島漆器産地診断』資料

図２―(3)　輪島漆器の製品別荷出額構成比の比較



（出所）石川県『輪島漆器産地診断』資料

表2－(4) **輪島漆器品目別販売先別売上高とその構成比（58年）**　　（単位：百万円，%）

		都市卸商		都市小売店		デパート		料理店・旅館		直接消費者		店頭販売		合計	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
飲食什器類	椀類	346	12.9	75	11.8	78	12.8	161	45.2	354	19.2	96	7.5	1,207	15.1
	膳・盆類	275	10.2	45	7.1	29	4.7	56	15.7	254	13.7	60	4.6	767	9.6
	重箱・弁当箱	383	14.3	70	11.0	50	8.2	52	14.6	162	8.8	56	4.4	818	10.2
	トソ器	302	11.3	59	9.3	60	9.9	5	1.4	127	6.9	29	2.3	638	8.0
茶道具類		285	10.6	62	9.8	110	18.1	6	1.7	208	11.3	94	7.3	824	10.3
室内装飾品	花器・置物類	145	5.4	35	5.5	35	5.8	4	1.1	59	3.2	11	0.9	357	4.5
	額物	75	2.8	42	6.6	34	5.6	1	0.3	79	4.3	162	12.6	416	5.2
	テーブル・棚	437	16.3	144	22.7	122	20.1	28	7.9	295	16.0	30	2.3	1,113	13.9
	その他	96	3.6	24	3.8	12	2.0	0	—	56	3.0	25	2.0	227	2.8
小物類	宝石箱・硯箱	41	1.5	16	2.5	15	2.5	0	—	47	2.5	11	0.9	144	1.8
	化粧箱	5	0.2	5	0.8	9	1.5	3	0.8	16	0.9	8	0.6	49	0.6
	銘々皿	153	5.8	20	3.1	19	3.1	6	1.7	92	5.0	45	3.5	364	4.5
	箸箱	26	1.0	2	0.3	3	0.5	2	0.6	6	0.3	19	1.5	59	0.7
その他	漆塗箸	49	1.8	11	1.7	10	1.6	3	0.8	32	1.6	144	11.2	259	3.2
	化学塗箸	19	0.7	11	1.7	4	0.7	2	0.6	16	0.9	91	7.1	143	1.8
	修理	10	0.4	3	0.5	3	0.5	27	7.6	14	0.8	—	—	71	0.9
	その他	29	1.1	11	1.7	14	2.3	0	—	29	1.6	402	31.4	540	6.8
合計		2,676	100.0	635	100.0	608	100.0	356	100.0	1,846	100.0	1,283	100.0	7,996	100.0
割合		33.5		7.9		7.6		4.5		23.1		16.0		100.0	

注 直接輸出（全体の0.2%），仲間売り（6.7%），組合への委託販売（0.5%）が省かれているので，合計100.0%にはならない。
（出所）前掲

接消費者（二三・一％）、店頭販売（一六・〇％）が占め、料理店・旅館は四・五％にすぎなくなった。

料理店や旅館というかぎられた営業用食器を販売していた時代から、一般国民大衆を販売対象とする時代へと変化しつつ輪島漆器産地は巨大な勢力をもつにいたったが、それと同時に生産される商品種類も、膳盆類、椀類、重箱弁当類から机棚類、茶道具類、とそ類、装飾品類、銘々皿、小物、その他等商品種類が多様化した。都市卸売業、デパート、直接販売、店頭売り、料理飲食店・旅館等に販売する場合、主力商品にそれぞれ相違がみられる。飲食什器類は当産地の主力商品であり、いずれの販売経路をとる場合でも一定の高いウェイトを占めているが、とりわけ都市卸売業や小売業においてはテーブル・棚、銘々皿の構成比が高く、百貨店においては茶道具の比重が高い。店頭売りでは全体に銘々皿、茶たく、箸などの小物類が多いし、料理店や旅館では椀、盆、膳が圧倒的に比重が高い。このように、国民の所得水準の向上や交通手段の発達によって新たな販路が拡張するにつれて、商品種類も多様化し、産地全体の規模拡大がはかられた。販売市場が拡がり、生産物が着実に売れるにつれて、産地内部における生産構造にも急激な変化があらわれた。

(3)　生産力の増大と社会的分業

昭和四三年以後の旺盛な社会的需要の中で、輪島漆器産地の製品は飛ぶように売れた。このような需要の増加、販売市場の拡大に対応して生産能力を向上させるためには、職人を増やさねばならなかった。というのは、生産工程のうち研ぎ工程を除いては、はじめから最後まで手作業を中心とした熟練労働力に依存していたからである。そのために機械化の余地がなかったからである。しかしながら、熟練技術者を育てるには、少なくとも五年以上の修養を必要としたので、素地、塗り、加飾のいずれの分野においても、人手不足、後継者不足が顕著にあらわれた。

商品需要の増加は、大口の受注、急ぎの注文をともなったので、従来の生産方法だけでは対応できなかった。産地の対応能力の限界がたとえ露呈されても、輪島漆器産地は、手作業の熟練技術に全面的に依存しているために、技術的な制約上大量生産には向かなかったし、生産工程が長く、したがって、回転率が遅いために、量産・量販には向かなかった。たとえば、蒔絵椀物の標準セット（一〇〇セット）を生産しようとすれば、木地仕上げの終ったものを、塗り、加飾を行なって出荷できるまでには、生産工程が順調に流れたとしても、通常三カ月をみておかねばならない。というのは、塗の工程が一三～四工程を占めるから、自然乾燥に時間がかかるためである。自然乾燥という労働工程以外の生産工程のウェイトが大きいということは、生産規模の拡大のための大きな隘路であって急ぎの大量注文に応じることのできない事情の主な理由の一つである。

しかしながら、わが国の高度経済成長は、量産・量販のシステム・機構をつくり出し、その方向へ生産や流通が傾いたから、技術的な制約があったとしても、その解決の方向が模索された。大口の注文には応じれないという事態が度び重なるならば、産地の信用の喪失となり、他産地に顧客をとられてゆかざるをえなかったから、産地としても環境の変化への体制がつくり出された。こうして手工業的かつ回転の遅い生産基盤の上に　社会的需要を充足し、労働生産性を高める方法として登場したのが社会的分業であった。

四二～五八年の間に、企業数および従業者数を著しく増大させたのは、加飾業であった。加飾業には沈金業、蒔絵業、呂色業の三種類があるが、企業数ではそれぞれ二・〇四倍、三・〇二倍、一・六四倍となり、全体としては二・四一倍に増えた。従業者数では平均して約一・八倍となった。沈金業・蒔絵業はそれぞれ一・八倍、呂色業は一・七七倍に増加した。年間出荷額の増大率としては、木地部門（指物、曲物、椀木地、朴木地）では、同期間に五・四倍

であったのに対して、加飾部門の平均では一〇倍となった。沈金業は六・八倍であったが、蒔絵業一一・七倍、呂色業一四・五倍に成長した。

加飾業は、従業者数を減らし、機械化を推進してきた木地業とは異なって、小零細企業の発生と自立化とによって、企業数、従業者数、年間出荷額が増加し、産地の中で大きな勢力をもつにいたった。昭和五八年の塗師業の年間出荷額の推計は、一二三・七億円であるが、そのうち製造経費として木地業への支払金額は六・八億円（五・五%）、沈金業三・九億円（三・二%）、蒔絵業九・六億円（七・八%）、呂色業二・五億円（二・〇%）、計二二・八億円（一八・四%）となっている。塗師業の出荷額のうち外注加工費としての支払いは、約二〇%を占めることになるが、中でも蒔絵業を中心とした加飾業への支払は全出荷額の一三%を占めている。

このように産地の中に加飾業が多数発生し、成長したのはなぜであるか。それは次の事情によるものであった。

(一)　職人不足と労働生産性の増大

産地内における社会的分業の発達と加飾部門の独立生産者への発展は、まずは社会的需要に対応しての労働生産性の向上にあった。伝統的工芸品に対する需要の増大——高度経済成長下にみられた所得水準の上昇にともなう消費の多様化、個性化、高級品化に規定されての——は、生産工程の一部に自動回転風呂のように機械化をすすめたが、同時に多くの労働力を必要とする生産困難な部門の自立化の条件を提供した。資本が少なく、労働力が豊富に存在し、賃金も安いという経済的条件のもとで手作業にもとづいて細々と生産を続けてきた産地に、労働力不足、賃金上昇が目立ってあらわれ、さらに著しい需要増大の波がおしよせると、小資本の自立化が促進される。それはまず、労働力不足・賃金の上昇によるものであった。牧歌的な時代においては、熟練した技術力をもつ塗師業や加飾業は、熟練技

術のおかげで、よい仕事がとれ、経済的にも時間的にも余裕があったから、たいてい一人や二人の徒弟をかかえ、作業時間の余裕をみて、仕事を教え、技術を習わせ、個人的な面倒をみてきた。また徒弟に入る農家の二男、三男も、他にこれといった仕事がなかったので、たとえ安い賃金であっても、一生懸命になって仕事を覚え、将来自立する夢をもっていた。

しかしながら高度経済成長期には、景気がよくて、次から次へと仕事が舞込んで、親方の方も仕事に追われ、徒弟や見習のこまかい面倒をみる暇もなくなると、その親方のもとで働いていた一人前の技術のある人は、これ以上指導がえられないとなると、次第に自立化の道を歩むようになった。それは賃金労働者として仕事をするよりも、加工賃がたとえ安くても、早朝より夜遅くまで仕事に熱中した方が収入がはるかに多かったからである。塗師業からすれば、自立するといえばいやともいえなかったし、職人も不足し、賃金も上昇したので、受注の季節的な変動や福利厚生費等を計算すると、人員規模は最少限に縮小し　需要の旺盛な時期には外注に仕事をまわさざるをえなくなった。個数賃金形態をとることによってより安く商品が生産されたので、塗師業も雇用人数を増やすよりも下請外注の増加の道を選択した。

下請外注のウェイトが高まるにつれて、家庭の主婦＝婦人労働力や農村の労働力が動員された。とりわけ農業労働力の吸収は産地の発展に大きな役割を果たした。昭和三〇年代以後の農業は、基盤整備や構造改善事業も加わって、農薬、肥料、農機具の急速な変革と進歩とがみられ、単位面積当りに投下されるべき必要労働日数は急速に減少した。だが農業にあっては、工業とは異なって、土地所有に制限があるので、耕地規模の拡大は困難であるから、節約された労働力は余剰労働力に転化し、就労の機会を必要とした。一部は都市をはじめ他地域へ流出し、一部は地元に働く

機会を見い出したのである。同時に、そもそも農村地域なるものは、一定の自給自足的な経済の均衡関係の上になりたってきた。しかしながら、商品流通——農薬、肥料、農機具はもちろん、食料品、衣料品、テレビや自動車などの耐久消費財、その他多様な工業製品の流通——が活発化すると、農家経済における収入と支出の均衡が破れ、現金収入の必要性が高まった。農家は生産物以上の工業製品を手に入れるには、一定の追加的な貨幣収入が必要となる。そのためには生産物を継続的に販売するか、自分の労働力を売る以外にはなかった。農家の二男、三男がまず漆器業に従事し、さらに農業をささえていた人たちもしだいに漆器業に包摂されるにいたったのは、農業の生産性向上による余剰労働力の形成と商品流通の発達にともなう現金収入の必要性の高まりによるものであった。農業における土地所有の拡大に制約のある場合には、このような傾向が一だんと推進され、耕地面積の少ない農業が短期間に基盤整備され、機械化されたことは、農業の分解と同時に他産業への就業を推進する結果となった。そして中堅農家が漆器業に多く従事することにより、労働意識としては、漆器業の意識ではなく、早朝より夜遅くまで働くことを正常とする農業意識と習慣が産地の中を支配するようになった。労働時間の延長による加工賃収入を増加しようとする傾向が強まれば、小資本の立場からすれば、作業がくりかえされ、単純であればあるほど、個数加工賃の支払いによって労働の強化と労働時間の延長による成果を吸収でき、さらに規模も組織も簡単で意志決定も迅速にできるということによって、下請外注が有利な生産方法となったのである。

(二)　資本不足の補完

外注加工の増えた要因の第二は、資本蓄積の補完であった。市場の拡大は、生産規模の拡張を要請したが、そのためには職人数をある程度増やさなければならないだけでなく、作業場、倉庫、車庫等の建造物の増築が必要であった。

表2—(5) 輪島漆器塗師業の外注比較

		一平出企業荷額	一平外注企業金額	加飾 蒔絵	加飾 沈金	加飾 呂色	加飾 計	塗り 上塗	塗り 下塗	塗り 研物	塗り 計
金額		万円									
	3人以下	1,295	519	206	55	54	315	61	108	35	204
	4～10	4,431	1,179	468	136	137	741	137	245	56	438
	11人以上	25,558	4,193	2,016	539	516	3,071	177	424	520	1,121
	計(平均)	7,448	1,611	720	197	191	1,108	116	233	154	503
構成比		%									
	3人以下	100.0	40.1	15.9	4.2	4.2	24.4	4.7	8.3	2.7	15.8
	4～10	100.0	26.6	10.5	3.1	3.1	16.7	3.1	5.5	1.3	9.9
	11人以上	100.0	16.4	7.9	2.1	2.0	12.0	0.7	1.7	2.0	4.4
	計(平均)	100.0	21.6	9.7	2.6	2.6	14.9	1.6	3.1	2.1	6.8

(出所) 前掲

規模の大きい塗師業においては、販路の拡大に対応して建物の新築・増築を行なって近代的な企業へ脱皮し、自社内における一貫生産の道を歩んだが、中規模の塗師業においては、現在の作業場や倉庫では狭くて、月々の受注量を生産してゆくには能力をこえてはいるが、規模拡大するには資本の蓄積がたりず、資本投下すれば過剰投資となる心配がある。このような状況下にある中小塗師業は次のような方法を採用した。生産工程の中で重要な地位を占める塗工程は自社で行ない、経済効率を高め、木地部門や加飾工程は全面的に外注に依存するという方向であった。木地業や加飾業が納屋やはなれを改造し、あるいは増築を行なって、機械を買い、原料や道具を購入し、出来高払いによって生産を行なえば、その作業工程に必要な資本の投下が免れることとなった。地域に存在する遊休施設や小資本を動員し、資本蓄積の不足を補完し、生産力を高めてきた。そして関連産業における労働生産性の上昇、納屋の改・増築という固定資本の投下の利益は、下請業者それ自体に還元されたというよりも、低い加工賃を通じて塗師業に移転し、彼らの資本の節約としてあらわれた。外注加工を最も多く利用したのは、従業者一一人以上

の企業ではなかった。むしろ一〇人以下の中小塗師業であった（一一人以上の企業の平均の出荷額に対する外注費の割合は一六・四％にすぎず、内製費の割合が圧倒的に高いが、四～一〇人では外注費が二六・六％を占め、三人以下では全体の四〇％を占めている。しかも加飾のみならず塗工程も外注に依存している）。生産能力の拡大という観点からは相対的な立遅れのみられた中小塗師業は、このように加飾・塗工程や木地工程を下請化することによって、雇用面においても、さらに蓄積においても、著しく立遅れている大規模企業との格差を克服し、需要増加に対応しようとしてきたのである。

(三)　市場の拡大と加飾業の発展

輪島漆器産地において加飾業が増えたのは、職人不足＝賃金の上昇、機械化の困難、資本の蓄積の不足といった諸要因のほかに、市場構造の質的な変化の要因も無視できない。高度経済成長にともなう所得水準の向上により、輪島漆器に対する需要は量的に増大しただけでなく質的に高度化した。漆器は実用性のみならず趣味的、装飾的性格を強くもっていたので、その需要動向は高級化、多様化、個性化の傾向を示した。同じ製品に対しても見栄えのする斬新なデザインが要請された。このような高級品化の傾向は、いわゆる付加価値の高い商品の生産の道を可能とした。産地としては、塗の上に加飾を施して、より高い商品価格での取引の根拠を見い出したのである。

賃金や原材料価格が上昇したからといって既存の商品価格にその上昇分を上乗せして価格改訂を実施することは、商慣習上種々の抵抗があった。そこで社会的にみて妥当な価格を設定し、付加価値を入手し、資本の蓄積を行ないうるためには、一方では新商品の開発（たとえば座卓、パネル、茶道具、屠蘇器、銘々皿等）を積極的にすすめ、これらの商品を相対的に高く売ることによって資本の蓄積を可能にしてきた。他方では加飾工程に力を入れ、より多くの

表2—(6) 代表者の年齢と創業年代

		塗師業	産業関連計	木地業	呂色業	沈金業	蒔絵業
代表者の年齢	サンプル企業数	136	230	48	28	73	81
	30才以下	0%	12.2	0	7.1	11.0	22.2
	31～40才	10.3	22.2	6.3	10.7	34.2	24.7
	41～50	18.4	18.3	33.3	25.0	13.7	11.1
	51～60	26.5	20.0	31.3	21.4	16.4	16.0
	61～70	32.4	20.0	14.6	21.4	21.9	21.0
	71才以上	12.4	7.4	14.6	14.3	2.7	4.9
創造年代	サンプル企業数	134	218	46	23	73	76
	明治以前	5.2	0.5	2.2	0	0	0
	明治	24.6	4.1	13.0	4.3	1.4	1.3
	大正	14.2	8.3	19.6	8.7	4.1	5.3
	昭和1～20	11.9	18.3	21.7	17.4	15.1	19.7
	21～40	34.3	24.3	28.3	30.4	27.4	17.1
	41以後	9.8	44.5	15.2	39.1	52.1	56.6

（出所）前掲

付加価値を手に入れた。加飾技術水準の高いことによって商品を高く販売することが可能であったからである。塗だけでは、他産地商品との競争もあって商品を高く売ることはできない。加飾によってはじめて利潤を獲得することができた。

消費需要の拡大と高級品化にささえられて加飾業が産地にとって重要な地位を占め多くの利潤をもたらした。加飾業は産地にとっては絶対的に不足していたから、彼らはまじめに仕事さえすれば相当の収入を得ることができた。このような経済的事情は、多くの加飾業者の発生と自立化を促した。これまで塗師業や加飾業のもとで働いていた人たち、専門学校や研修所で教育を受けた人たちや作家といわれる人たちが、独立して加飾業を営むこととなった。作業工程を細分化し、専門化して同一の仕事を繰り返すことによって労働生産性は著しく高められたし、また労働時間の延長や家族労働の支援によって経済

表2—(7)　輪島漆器と会津漆器（木製漆器）の従業者比較

	輪島漆器						会津漆器			
	塗師業	合計（関連業）	木地業	呂色業	沈金業	蒔絵業	問屋（製造）	木地業	手塗業	加飾（手描）
	%									
18才以下	2.3	2.9	3.0	5.3	0	3.5	2.1	2.3	0.9	2.5
19～29才	16.8	28.0	18.6	27.2	19.7	42.8	10.5	8.3	6.7	7.1
30～49	26.7	38.5	39.2	39.4	48.1	28.5	59.7	45.3	44.1	35.7
50～59	11.2	14.9	20.6	15.8	13.4	11.4	22.7	27.2	25.9	28.2
60才以上	9.4	15.8	18.6	12.3	18.9	13.6	5.0	17.0	22.4	26.4
合計（人）	1,700	483	102	114	127	140	238	349	460	238

（注）(1)　輪島漆器は昭和58年8月現在，会津漆器は55年7月現在。
(2)　会津漆器は木製漆器の生産者を対象としている。
(3)　会津漆器は福島県『会津漆器産地診断報告書』（昭和55年度）による。

効率は高められた。作業との比較において、加飾工程はより多くの収入をもたらしたので、圧倒的に多くの若い人たちが加飾業に従事することとなった。

たとえば、塗師業の創業年代は、「戦前まで」が過半数以上を占め、「昭和四一年以後」はわずか九・八%にすぎない。また代表者の年齢も四〇歳以下は一〇・三%にすぎない。

これにたいして加飾業の創業についてみると、呂色業三九・一%、沈金業五二・一%、蒔絵業五六・六%を占め、代表者の年齢についても、四〇歳以下が呂色業一七・八%、沈金業三五・二%、蒔絵業二六・九%を占めている。従業者の年齢も、二九歳以下の占める割合が、木地業二一・六%、呂色業三二・五%、沈金業一九・七%、蒔絵業四六・三%占めており、代表者のみならず従業者も一般的に若い人達が多い。

輪島漆器に従事している人たちが若いということは、他産地と比較すればきわめて特殊的である。他産地では高齢化が顕著だからである。たとえば会津漆器産地と比較すれば明白である。会津漆器産地の場合には、塗師業主導型である輪島漆器産地とは異な

って、問屋支配型であるが、全体に高齢化が目立ち、木地業、手塗業及び加飾業（手描き）のいずれにおいても、五〇歳以上の人たちが圧倒的に多い。従業者のうち五〇歳以上の占める割合は、製造問屋二七・七%、木地業四四・二%、手塗業四八・三%、加飾業五四・六%である。若い人たちは、成型、吹付、スクリーン印刷などプラスチック製品や、さらに仏壇・仏具、漆器製家具および産地卸売業に従事する傾向にあって、輪島漆器産地にみられるように加飾業に若い人たちは集まっていない。輪島漆器産地は木製漆器を中心とした手作業の産地であったから、商品需要の拡大にたいしては、社会的分業と加飾工程の拡充でもって対応してきたのに対して、会津漆器産地の場合には、社会的分業の推進のほかに木製漆器の生産も機械化をすすめ、さらにプラスチック製品の量産化の方向をたどったのであって、そのため手作業を中心とした生産工程は加飾業だけでなく一般的に陽の目をみなかったのである。

手作業を中心とした木製漆器の産地は、加飾工程等の関連部門の肥大成長という社会的分業の発達によって社会的需要の拡大に対応してきたが、ところで第二次石油危機後の急激な需要減少にはいかなる対応を示したのであろうか。

(4) 第二次石油危機後の不況と産地動向

経済成長期には消費需要にささえられて、高級品化、多様化傾向が顕著であったので、付加価値の高い商品生産の道が開けた。産地としては、このような消費構造の高度化に対応するために、塗の上に加飾を行なって、相対的に高い価格で取引きされる方向をめざした。加飾部門においては社会的分業化がすすみ、多くの独立した小企業が発生した。

しかしながら、第二次石油危機以後、国民所得の伸び率の鈍化の中で、消費需要は低迷し、高級品化に歯どめがか

かった。商品の機能性が問われるようになった。消費者は必要なもの以外は購入しなくなると、過当競争——企業間・産地間・異業種間の——が頭を台げ、企業間の格差が目立ってあらわれた。全体的には、商品の製造原価は上昇しているにもかかわらず、それを高度経済成長期のように商品価格に転嫁することは困難となった。

産地としては、人件費、原材料費、包装荷造り、輸送費等の諸コストの相つぐ値上りを吸収するために、依然として加飾工程を重視して、付加価値の高い商品を生産しようとした。しかしながら、沈金、蒔絵、呂色等の加飾が行なわれているからといって、商品は昔のように高い価格で取引されるとはかぎらず、逆に需要の低迷、減退、過当な競争によって商品価格の値下りを開始した。産地としてはコスト高製品安となり、さらに悪いことには受注ロットは著しく小口化し、必要な数量だけしか取引されなくなった。その結果として、多くの付加価値をもたらすはずの加飾工程は、手間ひまをかけた割には利益を生じない工程に転化した。つまり加飾の労働にみあうだけの十分な加工賃収入がえられなくなったのである。しかし一企業として自立した以上は、今さら事業活動をやめるわけにはゆかず、たとえ安い価格の注文であっても、商品の数量をこなし、長時間労働で補って、採算のとれるようにしたことは自然のなりゆきであった。

また規模の大きい塗師業は、仕事が少なくなるにつれて、外注を減らして内製化を行ない、一貫生産にきりかえつつあるが、このことも加わって、下請の木地業、加飾業では仕事が少なくなり深刻な状況となった。

このような背景の中で、企業経営上の重要な問題として産地の企業がまず第一にあげていることは、受注の不安定、小量受注、売上不振、安い受注単価であった。受注の不安定、小量受注を指摘した企業は、塗師業の四八・三%、木地業六二・四%、沈金業七〇・一%、蒔絵業七六%の企業であった。また「受注単価が安い」をあげた企業は、塗師

業では一六・七%であるのに対して、呂色業五二・四%、沈金業四七・八%となっている。蒔絵業や沈金業においては、七〇%をこえる企業は仕事が不安定で少ないとし、呂色業や沈金業の五割の企業が単価が安いと指摘している。

加飾工程は技術力が重要な地位を占めるので、仕事がなく、単価も安くなると、同業者の格差は目立ってあらわれてくる。経験年数も豊富で、技術水準も高く、地元で信頼のある業者には仕事が集中するが、そうでなく最近独立したばかりの経験年数の少ない業者にはよい仕事はまわってこない。かつては技術水準は低かったけれども、いろいろと仕事がとれたのに、現在では全く仕事がないという。

従業者一一人以上の塗師業を除けば五五年対比五八年の売上高は、平均一〇%をこえる減少であり、木地、呂色、沈金、蒔絵業の合計では（二〇二企業の合計）一三・〇%の減であった。

五八年は五七年に比較して売上高は伸びたので、五七年の景況よりはよかった。落ちこみのひどかった五七年と五五年とを比較すると次のような状況にあった。

表2—(8)　55年売上高
対比57年売上高比較

	企業数	割合
計	121	100.0
150%　超	7	5.8
130～ 149	6	5.0
120～ 129	5	4.1
110～ 119	13	10.7
101～ 109	12	10.0
小　計	43	35.5
前　年　並（100%）	18	14.9
90～　99	24	19.8
80～　89	12	9.9
70～　79	10	8.3
60～　69	4	3.3
50～　59	6	5.0
50%未満	4	3.3
小　計	60	49.6

（出所）前掲

塗師業一二一社の五五年対比五七年の売上高の増加している企業は四三社（三五・五%）であるのに対して、減少している企業六〇社（四九・六%）、変化せず一八社（一四・九%）であり、約半数の企業で落ちこんでいる。中でも売上高が二一%以上減少したという企業が全体の二〇%を占めていることは注

目すべきである。つまり、企業間の格差が目立ってあらわれているからである。

五五年から七年の二年間には、諸経費が上昇しているから、売上げ不振のために企業経営は苦しくなっている。人員の削減、外注の減少、設備・機械の投資の抑制、在庫減らし、売れる商品の生産、賃金や外注単価の再検討等が実施された。こうしたコストの切りつめによっても、受注の減少が大きいときには、企業は存立を維持できなくなる。そこで競争の原理が頭を台げ、最近急増したのは、弱小企業の転廃業であった。最近転廃業した企業の割合は、塗師業で全体の一〇・三%、木地業一七・三%、呂色業一三・九%、沈金業七・一%、蒔絵業一三・八%である。

表2—(9)　最近の輪島漆器産地の転廃業

昭和58年8月

	調査対象企業数	転廃業企業数	割合
塗師業	175	18	10.3
木地業	75	13	17.3
呂色業	36	5	13.9
沈金業	84	6	7.1
蒔絵業	181	34	18.8
計	551	76	13.8

（出所）前掲

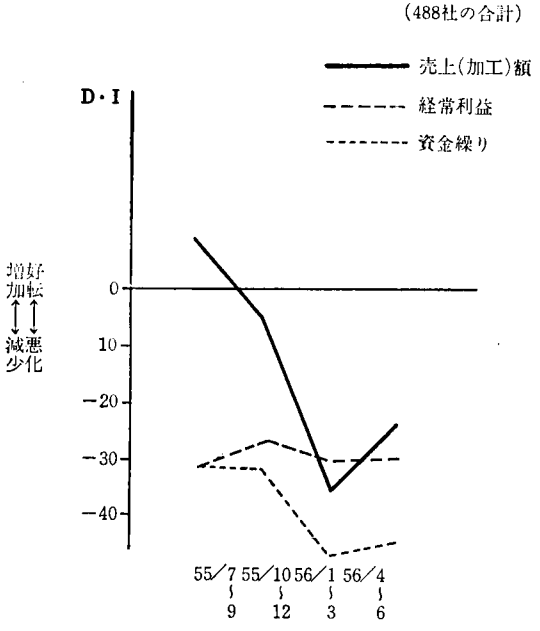
転廃業の理由としては、「高齢のため」、「後継者がいない」、「他によい就職口があったから」ということもあるが、最も大きな理由は、「仕事がなく、やってゆけないから」ということであった。

かつて高度経済成長期には、社会的分業化し、加飾部門の拡充により産地の生産力が高められた。社会的分業の発達によって、社会的需要の増加に対応してきた輪島漆器産地は、今日長期的なしかも急激な需要の減少の中で加飾業等を減らすことによって対応している。第二次石油危機後の不況は、企業の転廃業を強制し、産地には新たに雇用や賃金問題等の労働問題を発生させている。

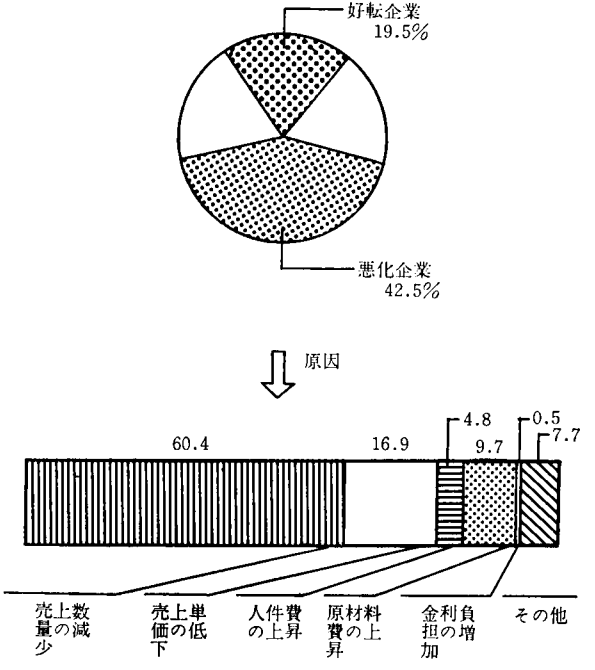
2　有田焼産地

(1)　産地の概況

図2—(4)　窯業土石製造業の景気動向（全国）
主要項目の動向（前年同期比）

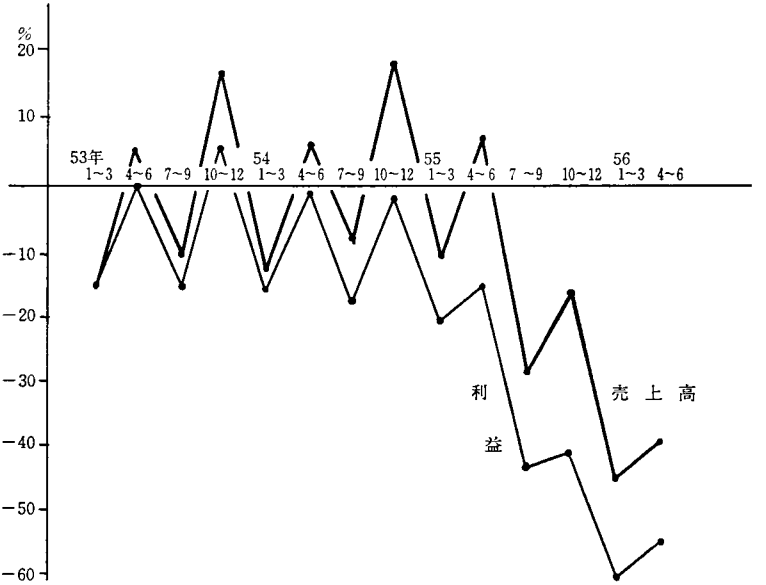


経常利益の好転企業と悪化企業（488社）
——56年4～6月期の対前年同期比——



（出所）中小企業事業団『窯業・土石製品製造業の景気動向』昭和56年7月

図２―(5)　有田焼売上高・利益の推移（D．I）



（注）グラフは業況など各項目について前年同期と比較して良かった企業の割合から悪かった企業の割合の差を表示したものである。

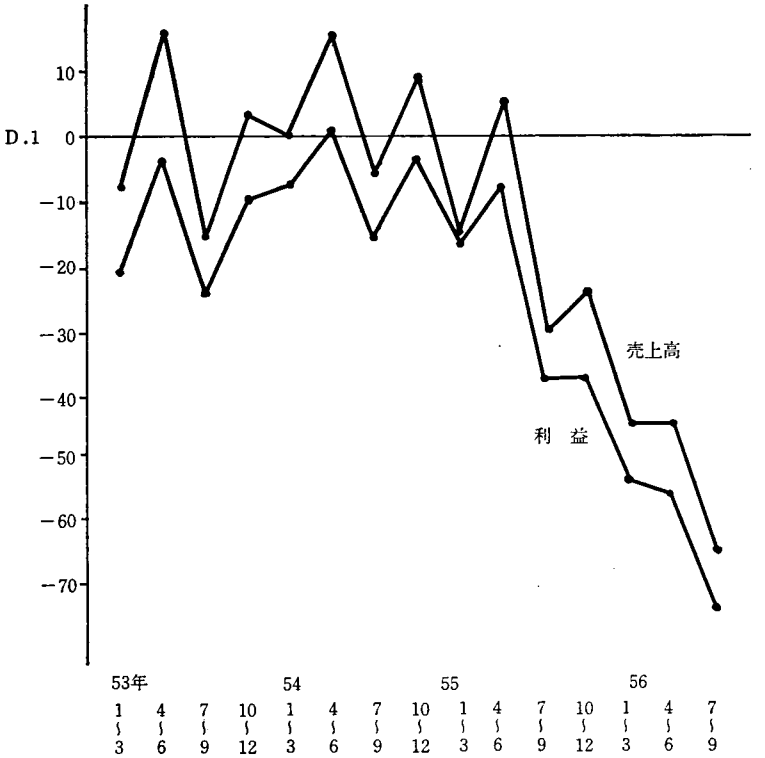
たとえば業況が良かった企業の割合が回答企業全体の35.0%，悪かった企業の割合が同20.0%であったとすると，その差15.0ポイントを表示する。

窯元139社，卸売業35社，小売業105社，卸小売業７社，錦付業44社，生地製造業22社，陶土業３社，その他関連企業33社，合計388社を調査対象としたもの。

（出所）佐賀県・有田町・大有田焼振興協同組合『有田焼産地景況調査報告書』（昭和56年11月）

中小企業事業団が業種ごとに実施している景気動向のうち窯業土石製造業（全国）四八八社の動向によれば、五五年一〇月以後、一だんと不況感が深まっており、売上高、経常利益、資金繰ともに著しく落ちこんでいる。悪化の原因としては、売上数量の減少六〇・四%、売上単価の低下一六・九%、原材料の上昇九・七%をあげている。五五年夏以後の景況の急激な悪化と停

図2—(6)　常滑焼売上高と利益の推移（D.I）



（注）陶管21社，植木鉢92社，花器7社，茶器80社，タイル・建材32社，衛生陶器12社，玩具置物39社，陶土7社，石膏15社，卸・小売業28社，その他13社，合計346社を対象としたもの。

（出所）常滑市役所『常滑焼産地景気動向調査』（昭和57年3月）

滞色の深化の状況については、全国陶磁器産地に共通であり、販売不振によって企業経営が著しく悪化している。図2—(5)にみられる三八八社を対象とした有田焼産地の場合も、図2—(6)に示される三四六社を対象とした常滑焼産地の場合も、五五年の春ないしは夏以後売上高、利益率が急激に落ちこんでいる。

石油危機後の産地の景況を概括すれば次のようになる。

① 五四年一〇月から

五五年二月

石油価格の高騰により、陶磁器の製品単価も高騰するだろうという見込みにより、消費地卸売業及び小売業においては、在庫を増やし、また産地は売れゆき良好と予測していた。

② 五五年三月から五月

消費地においては、在庫が十分にあり、秋口に仕入れた商品の支払時期にきていたが、高金利政策時代への移行にあって、手形割引もきびしくなってきた。販売力は当初予想したようには伸びず、在庫調整の必要性が強まりつつあった。

しかし、産地にあっては、依然としてこれまでの受注の商品生産のために業績は好調であった。

③ 五五年六月から九月

消費地においては、消費需要が急激に落ちこんだ結果、卸売業・小売業においては、在庫が急増し、支払期日のきた手形の支払が困難となった。販売不振により、受取手形が減少したため、手形割引によって手に入れた貨幣で満期手形を支払うことができなくなったからである。企業経営は極度に悪化した。

五〇～五二年に赤字経営になっていた企業（卸売・小売店）は、経営のたてなおしが図られていたが、売上不振によって負債金額がいちどに増え、将来見通しがたたず倒産する企業が発生した。消費地商人の極度の在庫調整の強化によって、八月以後受注量が目立って減少し、産地の販売不振、取引の小口化がすすむ。

④ 五五年一〇月から五六年三月

消費地の卸売業・小売業では、販売不振の結果、合理化、在庫減らしをすすめ、発注については売れている商品の

補充程度にした。売上高の減少をバーゲン・セールで補完しようとしたために、商品の価格は下落し、流通秩序の混乱がはじまった。

消費地問屋や小売店の倒産、規模縮小、投機的商品の買付（受取手形の入手を目的とした商品の販売用のための商品仕入）などの直接の影響を受けて企業倒産が産地に目立った。

消費需要の減少については、あとでくわしくふれるが、昭和五五年から五六年にかけては、次の事情が消費地や産地の販売不振＝過剰生産・過剰取引に影響を与えた。

① 五四年一〇月～五五年七月までの期間においては、原油価格の上昇によるLPガス、電気料金、資材等の製造コストの上昇がみられたけれども、全体的な生産過剰傾向の中で商品の単価は上昇せず、企業経営は悪化した。しかし将来商品は騰貴してゆくだろうという期待感があったから在庫を増やしたが、販売不振となり、在庫調整の困難により、金融難が生じた。この最大の要因は産油国への国富の移転による消費需要の削減であった。

第二次石油危機発生前の五三年と比較すれば、五五年には約七・〇兆円（鉱物性燃料では九・三兆円）の余分の石油代金の支払が余儀なくされたが、この支払増加分が各産業分野に波及し、販売不振、不況の最大の原因となった。

② 雇用削減、企業倒産、賃金抑制等により、五五年の現金給与総額の増大率は物価上昇率より低下したし、名目賃金の上昇率は物価のそれよりも低かったので、実質賃金＝実質購買力は低下した。

③ 在庫調整による需要の減退

五五年八月以後消費地卸売業・小売業において、本格的な在庫べらしがすすんだので、産地の販売不振が目立ってあらわれた。

④　冷夏長雨の被害、雪害、霜害等による異常気象の発生による農家所得の減少

⑤　婚姻件数、新設住宅着工数の激減による消費需要の減少

以上のような諸要因が複合化され、昭和五五年の消費需要の減少が顕著であった。この状況への産地の対応としては、輪島漆器産地でみられたように、経済成長期の社会的分業によって急成長をとげた工程、とくに下請外注企業の合理化、人員べらし、設備投資や借入の抑制、諸経費の切りつめ等がみられたことは論をまたない。しかし消費需要の減少が急激かつ大幅で短期間に進行したので、機械化を推進し、量産体制をとっていた産地では、消費地の問屋や小売店の企業倒産の影響を受けて多くの有力な企業が破産した。この点では、手作業に基礎をおく産地ではみられない状況にあった。有田・波佐見両町にわたる陶磁器産地の連関性についてはすでに詳細に論じているので[1]、企業倒産の状況と波及過程にふれ第二次石油危機後の不況の性格についてとりあげよう。

(2)　第二次石油危機後の企業倒産

肥前地域の陶磁器業界は昭和五五年一〇、一一月ほどきびしい不況に見まわれた時期はなかった。昭和四〇年以後不況知らずといわれた産地も、五五年一〇月一一日産地問屋（有）ささぐち陶器の倒産（負債金額八・三億円）、同月二一日金子産業（株）の和議申請（負債金額一九・六億円）、同月二九日産地問屋（有）鳳山堂の和議申請（負債金額六・五億円）等規模の大きい有力企業の倒産が発生した。

これらの企業倒産に共通していることは、大都市の企業倒産の影響を受け、連鎖的に破産したということである。五一年八月山京陶器（土岐市）の倒産、五三年八月（株）フラワー商会（大阪市）、陶雅堂（東京都）、亀野（大阪市）の倒産の影響を受け、五四年には手形のやりくりできり抜けてきたが、五五年に入ってさらに、陶苑（仙台市）、

河野（神戸市）、山崎商事（大阪市）、東洋セラコン（土岐市）、萬成物産（大阪市）、ホダカ（東京都）、トーホー（大阪市）、Aショップ（尼崎市）、きよた陶器等の相つぐ倒産により、受取手形が不渡りとなり、手形の決済が不可能となった。

これらの倒産企業の負債金額が大きいために産地への波及は深刻であった。たとえば金子産業の場合の債務者一八〇人、ささ口陶器の場合陶磁器メーカ二三社、鳳山堂の場合五〇万円以上の債権を有する中小企業者八五社にのぼり、その波及もあって富士陶器をはじめ十数社の企業倒産が発生した。その倒産の経過を示せば次の通りであった。

(一) 金子産業の例

昭和三九年八月に個人企業を法人に改め、漸次事業の拡張をはかり、工場の増設、従業員の増員をなし、着実に業績を伸ばしてきた。とくに創業時からの増設を重ねた老朽建物が傾斜地に段差的に重なり、増設のための余地がなく、合理化された工場建設の必要性に迫られていた。四八、九年の好況を反映して同社は、相当の利益を計上できたので、伊万里市立花町に七、六〇〇坪の工場用地を確保し、工場の増設を行なった。従来二工場あって、一つは大物を生産して利益を出し、もう一つは小物をつくって赤字記録が続いていたから、利益の見込みのある大物工場に新鋭の機械設備を設置して、より以上の利益をあげるべく立花工場の新設に取りかかった。

新設工場は五二年一月から操業したが、その頃の業界には、不況の波が次第に迫りつつあり、さらに新鋭機械に対する不馴れも加わって、経営赤字が二年間続き、そのうち旧工場の業績も振わず、運転資金の調達面できわめて困難な状況となった。

そのときに、有力取引先きである美品堂に対して二、〇〇〇万円、きよた陶器に対する一、五〇〇万円の手形債権がいずれも不渡りとなった。それに加えて、ささ口陶器が倒産したため、七、〇〇〇万円の手形が不渡りとなり、企業の資金繰りは極度に悪化し、運転資金の調達のために融通手形を振出す結果となり、ついに、昭和五五年一〇月二〇日支払期日の支払手形一、〇〇〇万円の決済が不可能となり、会社の破産宣告を受けることとなった。

会社の財務状況は、昭和五三年の決算では、四二八万円、五四年五月のそれでは二九万円のそれぞれ黒字を計上していたが、五五年五月の決算では六六五万円の赤字を出すにいたり、さらに同年九月三〇日の仮決算では、六、九五五万円の赤字を計上することとなり、経営の悪化と債務超過によって、事業の継続は困難となり、企業は破産したのである。

(二)　鳳山堂の例

同社は、昭和五五年一〇月三〇日資産二億三、〇〇〇万円、負債金額六億三〇〇万円、差引負債超過額三億七、〇〇〇万円をかかえ倒産するが、その負債の発生の最大の原因は、取引先きの倒産によるものであった。当企業は、昭和五〇年六月末決算までは、年間販売額および利益を順調に増加させ、営業成績の優良な企業の一つであ

表2—(10)　鳳山堂資産と負債
昭和55年9月30日（単位：万円）

	資産			負債	
1	現金・預金	6,618	1	支払手形	34,862
2	受取手形	589	2	買掛金	146
3	売掛金	5,702	3	短期借入金	6,098
4	棚卸商品	3,202	4	長期借入金	15,932
5	貯蔵品	10	5	未払金	918
6	前渡金	32	6	預り金	142
7	貸付金	50	7	仮受金	1,701
8	建物・構築物	3,125	8	未払給与	477
9	機械車輛運搬具	242	9	退職金	160
10	什器備品	179		計	60,292
11	土地	974			
12	電話加入権	24		債務超過額	
13	施設利用権	30			37,000万円
14	出資金	911			
15	保険積立金	1,008			
	計	23,006			

表2—(11) 波佐見町有力問屋の倒産による地元（有田・波佐見等）陶磁器業への影響

（単位：万円）

	ささ口陶器(有)			鳳山堂(有)		
	企業数	債権金額	一企業平均	企業数	債権金額	一企業平均
50万円以上 100万円未満	7	467	67	10	752	75
100 ～ 500	15	3,791	252	22	5,083	231
500 ～ 1,000	8	5,766	721	3	2,043	681
1,000 ～ 4,000	11	21,346	1,941	5	10,296	2,059
4,000万円 以上	2	12,208	6,104	3	14,371	4,790
計	43	43,578	1,013	43	37,545	873

（注）ささ口陶器は昭和55年10月11日に倒産したが，負債金額8.3億円であった。
また，鳳山堂は同月29日に和議申請を行ったが，負債金額6.5億円であった。
負債金額と陶磁器製造業の債権金額の差額は金融機関，他産地の陶磁器製造業・商人，その他の債権金額である。

った。だが昭和五一年八月に大口取引先の一つであった山京陶器（本社土岐市）の倒産により、同社のグループ各社に対して約六、二五〇万円の貸倒れ債権が発生し、五二年六月末決算においても経常利益は計上したものの債権償却特別勘定の特別損失の計上をやむなくされ、前年度からの繰越利益一、一〇〇万円をはるかにこえる一、九八六万円の損失を出し、はじめて八八六万円の損金を計上することとなった。

さらに五五年七月には、一〇年近くにわたって取引し、総販売額の三〇%を占める最大の有力取引企業、株式会社フラワー商会(本社大阪市)が倒産し、同年度において一億二、八〇〇万円の大口貸倒れが発生し、極度の金融難と企業赤字が生じた。損失金額は六、三七七万円に達し、繰越損失の合計は八、九五二万円となった。金融難を回避するために、多額の借入、出資金の増額を図るとともに、利益率の低い商品の大量仕入・大量販売を断行する結果となった。より多くの受取手形を入手し、それを割引いてゆきづまっている金融難を繰延べるためであった。しかし利益はなく、結果的には一二三万円の経常損失が生

じた。五四年一二月末には、資産合計五億一千万円、負債合計六億円となり、九千万円の負債超過となった。

そのうえに、昭和五五年二月から六月にかけて、利益率の低い商品の大量販売先であったヘルシー寝装販売（本社大阪市）、萬成物産（同）、ホダカ（東京都）、トーホー（大阪市）およびAショップ（尼崎市）等相つぎ倒産し、巨額の貸倒れが発生し、金融難を回避するために融通手形が振り出され、一時しのぎが行なわれた。金融難は一だんと深刻の度合をまし、同年九月三〇日には債務超過額は三億七、〇〇〇万円に達した。一〇月三〇日満期に達した支払手形三、五〇〇万円の支払が困難となり、企業は倒産した。

倒産により、五〇万円以上の債権を有する中小企業者八五企業（三億六、三〇〇万円）、金融機関八行（二億五、五〇〇万円）、その他債権者一〇企業（一、八〇〇万円）、計一〇三社（債権総額六億三、六〇〇万円）に直接影響が生じた。

(三)　ささ口陶器の例

昭和五四年に年間販売額一二億円をあげ、産地の中堅成長商社であったささ口陶器の倒産の場合も、消費地の取引先の商店の倒産による貸倒れ債権の発生が倒産の原因であった。

昭和五一年大陽趣味の会（本社姫路市）の倒産による貸倒れ債権一、三〇〇万円、五三年株式会社中島（鹿児島市）同一、一〇〇万円をもっていたが、旺盛な事業活動によって何とかやりくりをしてしのいできた。ところで五五年に入ると、河野（神戸市）、山崎商事（大阪市）、株式会社ソゴ（東大阪市）、有限会社松井（西宮市）等の倒産にともなう不渡り手形により多額の貸倒れ債権が発生し、五五年一〇月一四日五〇〇万円の不渡り手形を出し、事実上倒産した。負債金額八億三千万円に達し、債権者の中には地元窯元二三社が含まれていた。

以上三企業の事例から明らかなように、消費地における小売店、卸売業の相つぐ倒産により、産地の問屋に巨額の不渡り手形が発生し、債務超過が生じた。そのため資金繰りが一度に悪化したから、その改善のために薄利多売による販売額の増加、遠隔地市場への販売、危ない商店との取引の拡大が目立った。

消費地における企業倒産が広範囲に集中的に発生したから、産地における企業経営の悪化が五五年八月～一一月にピークに達した。そのため、産地内部の地縁・血縁的な関係が正常でない取引[2]を拡大した。すなわち、商品の販売のために手形取引が行なわれるのではなく、手形入手のためにバーゲン用商品が大量に仕入られた。商取引の裏付けをもって手形が振出されるのではなく、何らの取引きもなく手形が相互に振出された。一時的な債務超過や赤字補塡のために、いっそう大がかりな投機と取引がなされ、傷口が拡大再生産された。苦しまぎれのダンピングは、一企業の破局だけでなく、産地全体の値くずれと混乱をもたらした。過度の信用膨張と不健全な取引きは、破局でもって清算されたが、その破局の地域経済への影響はきわめて深刻であった。不況が長期化し、経済的な低迷が広範囲に及ぶこととなった。

量産・量販体制の確立した産地[3]においては、手作業に基礎をおく輪島漆器産地とは異なって、急激な消費需要の減少による生産・取引過剰は破局により清算されたのである。

(1) 「地場産業の発達と地域経済」『東北経済』第七五号。

(2) 企業経営の悪化がピークに達した五五年八月～一二月には融通手形の振出しも急増した。表2―(12)は倒産した窯元M社の融通手形および個人金融機関からの借入れの状況である。融通手形の金額は、八～一二月の五ヶ月に二、七五三万円に達した。この融通手形の振出し先には、倒産したささ口陶器一、二〇〇万円、鳳山堂四八〇万円、佐藤陶器九六〇万円が含まれ

表2—(12)　M陶器店の融通手形と個人金融状況（55年）（単位：千円）

	8　月	9	10	11	12	計
融通手形	2,522	6,534	7,643	7,590	3,250	27,539
個人金融	400	4,356	2,470	1,876	1,044	10,146
計	2,922	10,890	10,113	9,466	4,294	37,685

ている。融通手形は企業間で自社宛の同一金額の手形を相互に振り出しあい、相異った金融機関で割引くのだから、双方が納得すれば簡単に貨幣を入手できる仕組みをもっている。しかし融通手形は一度に巨額のものを振出せば目立つし、調査される危険をはらんでいるから、小口取引にして振出される。M社の場合、二〇～一三〇万円の金額の融通手形が九月に八回、十月九回、十一月八回にわたって、一カ月の間に同一企業間で三～四回の取引が行なわれたようにして振り出されている。

また個人金融機関（佐世保市）からの借入金額一、〇一五万円のうち六二五万円はM社より月利三・六%、三八〇万円はS社より月利九・〇%で借入れている。一方では融通手形により、他方では高金利の個人金融により貨幣資本の短期調達を迫られたことは取引先きの倒産によって突然おそった金融難の深刻さを示している。

（3）　消費地の取引先きの突然の倒産にともなう融通手形の振出しは、有田、波佐見、伊万里の陶磁器業界だけでなく、わが国最大の産地である美濃焼産地においても同様である。五五年から五六年にかけては、表2—(13)にみられるように企業倒産が急増してくるのだが、その過程で発生したきびしい状況と融通手形の操作等について、『日本陶業新聞』はつぎのように述べている。

「美濃焼物業界は、時ならぬ〝倒産ラッシュ〟に揺さぶられている。東京興信所がまとめたところによると、大阪・亀野の倒産（負債額十七億円）で東濃地区七十二社が大なり小なりの被害を受けた五十二年には、円高不況も重なって負債一千万円以上の倒産は一五件を数え、五十三年は五件に減ったものの、五十四年にはマルボク陶器の倒産（負債額十三億円）とその連鎖倒産を含めて二十七件と、倒産件数では史上最高を記録した。今年（昭和五十五年）に入っても倒産は

表2—(13) **陶磁器関係倒産状況調査**

昭和56年3月25日現在

	期間	54年(1～12月)		55年(1～12月)		56年(1～2月)	
	倒産件数・額	28件	百万円 6,216	54件	百万円 15,455	12件	百万円 2,719
岐阜県内	製造業者	2	280	9	1,870	6	1,604
	産地問屋	7	2,391	26	5,662	4	585
	関連業者	1	500	4	466	1	30
	計	10	3,171	39	7,998	11	2,219
岐阜県外	製造業者			1	500		
	販売業者	11	2,115	13	5,454	1	500
	関連業者	7	930	1	1,500		
	計	18	3,045	15	7,457	1	500
岐阜県内	原因別						
	過少資本	1	150				
	即往の焦付	1	65	1	170	2	830
	販売不振	1	180	1	200	2	653
	融手操作	2	1,800	12	1,320	3	530
	連鎖	5	976	2	460	1	21
	ジリ貧			13	1,898	1	60
	放慢経営			8	3,814		
	意慾喪失			1	26		
	過大投資			1	110		
	自主廃業					2	125
岐阜県外	融手操作	5	1,100	3	481		
	売上不振	3	345				
	放慢経営	5	500	5	3,366		
	ジリ貧	1	250	2	850		
	手形詐欺	1	150				
	採算割れ	1	80	2	650		
	設備過重	1	300				
	在庫過大	1	320	1	1,000		
	焦付			1	280	1	500
	連鎖			1	830		

(出所) 岐阜県陶磁器工業協同組合連合会調べ

続出し、一～八月だけで二十四件も出た。ヤマジン（同五億円）、丸福陶器卸商店（同六億七千万円）につづいて、八月下旬の二幸陶器（同十三億円）の大型倒産が出て、九月以降、その連鎖倒産が出ていることから、好ましからざる記録更新は間違いないと見られている。確かに異常な状態であるが、倒産企業のうち産地卸商社は十数社を数え、それら商社の関係メーカーを含めると殆んど国内販売ということになる。倒産原因は、販売不振、過当競争による収益面の悪化、窮屈な金融など上げられるが、産地卸商の経営基盤の脆弱さを如実に現わしたものと思われる。

国内市場は確かに厳しく、市況の悪い時には、苦しい企業がさらに苦境に立たされるのは当然だが、大半倒産企業が融通手形操作で失敗しているのだから、健全な経営感覚の欠如といわざるを得ない。特に産地卸商は、中間卸、産地ボランタリー・チェーンなどで商品のセット・アップを行うため、同業者間の取引が多く、どうしても商業手形と融通手形の判別がつかない状態になっている点は否めない。しかし、過少資本で常に資金繰りのタイトな産地卸商にとって金融機関の信用を失なうような融手操作は、自分で自分の首をしめるようなものといわざるをえない。

それと、美濃焼業界に倒産がいま多発していることは、産地形態が景産体制によって成り立ち、同一品種、同一市場で過当競争の弊害を招いていることは既に言い古されているが、依然としてそれを繰り返していることが指摘できよう」（五五年九月一一日付）。

比較的順調な成長過程の中で機械化により量産体制を確立してきた産地では（陶磁器産地にかぎらず、家具、繊維、繊物、食品等においても）、五五年夏以後の急激な消費需要の減少により、消費地の小売店、卸売店の倒産の影響を受け、産地問屋が倒産し、メーカーがやられ、下請関連企業も倒産するという形で生産過剰が清算された。破局をともなって生産過剰が清算されたので、その影響も大きかった。

三　第二石油危機後の不況の性格

1　石油危機の評価

昭和五七年版『経済白書』によれば、今回の景気調整は軽微で、昭和五六年に入ってから順調に回復過程に向うであろうと予想した理由は次の通りであった。

「(1)　第二次石油価格上昇の実質所得削減効果は第一次とほぼ同程度であったが、その効果は五四年度中にかなり吸収され、また五五年後半までにはほぼ消滅した。

(2)　民間設備投資は技術革新要因、更新投資要因、省エネ投資要因等により、第一次石油価格上昇の後と異なって、拡大局面にあった。

(3)　第一次の時と異なって、国内要因によるインフレ発生防止に成功したことから、政策面では緩和が進められる局面にあった。

(4)　やはり第一次の時とは異なって資本と労働の分配率に大きな変動がなく、企業利潤率も一応の水準を維持しえた。

(5)　五四年末から五五年初にかけて、かけ込み生産による在庫の積み上りがあったが、在庫および在庫率の水準を過去に比してそれほど長期の在庫調整を要するものとは思われなかった。

(6)　輸出は順調な増加を続け、五六、五七年度に大幅な経常黒字が予想されるような状況であった。

このため、景気が順調に回復基調に向うことはほぼ確かとみられたのである」（八ページ）。

景気の回復が順調でなかった理由として、在庫調整の長期化、内需の伸びの鈍化が指摘されているが、これはあくまでも結果であって、在庫調整の遅れや内需の伸びの鈍化の原因こそが問題である。

『経済白書』の執筆者たちは、石油価格上昇による実質所得の落ち込みを過小に評価し、技術革新、更新及び省エネのための設備投資を過大に評価し、国内外の市場拡大傾向は顕著となると予想していた。さらに第一次石油危機後

に比較して第二次石油危機後の景気調整が軽微で、景気は順調な回復過程に向うだろうとみたもう一つの理由は、インフレーションの発生の防止であった。この執筆者たちは、インフレーションの発生を防止できれば、中長期的には経済は回復基調に向うという理論にささえられていた。

しかしながら、石油危機後の景気調整＝不況の性格を規定したのは、石油価格後の対策のみならず、いっそう根本的には、まず石油危機発生前の経済状況であった。累積されていた経済・社会上の諸問題が石油危機をともなって現実化し、表面化したのであって、石油危機以前の経済状況をいかに把握するかが大切であり、第二に石油危機それじたいの実質所得削減効果の分析が肝要であろう。

まず、第一次石油危機は、経済の好況・繁栄の頂点に達した時期に発生したのに、第二次石油危機は経済の長期的な停滞期に生じたことが決定的な相違点をなす。

第一次石油危機はつぎのような経済状況下において発生した。すなわち、昭和四五年の不況、四六年八月のドル危機を背景として、わが国の経済政策の中心課題は「外貨減らしと国内景気刺激政策」にあった。その手段として、一方では財政規模の拡大による公共事業を中心とした景気刺激政策がとられ、他方では日本銀行券の発行残高の増加と低金利を中心とする金融政策の緩和によって投資意欲がかりたてられた。四七年二月から消費者物価はもちろんのこと卸売物価も上昇傾向が顕著となり、物価上昇によっても投資の推進がおこなわれた。

設備投資に関していえば、三〇年代中頃より推進された臨海型の大規模開発は、四五年の過剰生産への突入によりその時期にはすでに終結の時代に入っていたが、低金利の融資政策の展開により設備投資の形態は大企業から中小企業へ、製造業から非製造業へ、個人の投資も住宅、自動車へと多様化し拡大傾向にあった。また大都市に本社をもつ

企業の、労働力や安い用地の確保を目的とした地方進出が本格化し、地方における設備投資が急増した。臨海型の大規模設備投資から中小企業や非製造業や企業の地方進出や個人住宅投資など多様化し、新産業分野の形成をともないつつ、旺成な設備投資が相互作用しつつ展開された。鉄鋼・機械、木材、化学、窯業・土石などの需要が拡大し、それらの部門の投資も旺盛であった。

四七年度の実質国民総支出は、対前年比一〇・四%増、鉱工業生産指数一〇・一%増、日本銀行券発行残高二一・一%増を記録し、四八年一〇月まで高い成長率が続いたのである。

物価騰貴についても、四七年度の卸売物価上昇率は三・二%、消費者物価五・二%であった。四八年四～六月期対前年比それぞれ三・三%、五・三%、七～九月期二・九%、五・二%であり、上昇傾向が続いた。インフレーションの急激な進展によって旺盛な投資活動が極度にまで推進され、投資の投機化や過度信用が目立ちはじめた。とくに土地買占めや商品相場の急騰や過度投資がみられた。

このように過剰生産・インフレ傾向が潜在的にすでに進行している状況下にあって、第一次石油危機が発生したことに注意がはらわれねばならない。というのは、第一次石油危機は、すでに潜在的に存在していた過剰生産やインフレーションを現実化したのであって、石油危機によって過剰生産やインフレーションそのものが形成されたのではないからである。

相互に独立し、自然発生的な社会的分業を条件とする生産においては、独立し、相異なる生産部門や業種を相互に関係せしめ、一つの社会的な・全体的な生産や流通の多かれ少なかれ相互に依存する諸関係が形成され、くりかえされている。それが資本の循環と社会的再生産であるが、社会的に妥当な慣習的な取引が人々の生産意識や商業意識と

なって社会的再生産を反映する。インフレと過剰投資と過度信用が一体となり、原因が結果となり、結果が原因となって、相互に影響を及ぼしあい社会的再生産が限界をこえて進行していたという事態が、第一次石油危機後の経済状況を規定するのであった。石油危機はわが国の経済の中を広範に深部にまで進行していた過剰生産の潜勢的な流れを顕勢的にし、現実化を強制したにすぎない。あらかじめ社会的再生産における生産過剰が成熟していたから、石油危機という外的強制が加わったときに、その諸関係が現実化するのであって、石油危機が過剰生産、狂乱物価による経済の破局を形成するものではないのである。

2　第二次石油危機と経済の低迷

ところで第二次石油危機は、生産過剰、インフレーション、過度信用という成熟した経済活動の背景下で生じた第一次石油危機とは異なって、過剰生産の破局後の長期的な停滞、狂乱物価の終焉後の原料高製品安という低迷状態のもとで発生した。すなわち、設備投資や雇用者の削減を中心とする企業合理化、失業者の増加、鉱工業生産指数や経済成長率の鈍化、国民所得の伸び悩み、個人消費の鈍化、経常収支の黒字と為替相場の高騰による輸出の困難（いわゆる円高不況）が支配していた。一〇年ごとに繰りかえされる循環的不況（昭和二四年、三三年、四〇年、五〇年）のみならず構造的不況下にあった。それは、わが国の高度経済成長をささえてきためぐまれた諸条件——設備投資、原材料、労働力、技術、国内外市場等——が不況の原因に転化しつつあったからだ。

わが国の高度経済成長は、技術革新をともなった設備投資の増加によって推進されてきたことについては何人も否定しないであろう。三〇年代前半における経済成長は、二〇年代後半に準備された鉄、機械、電力を基盤としつつ耐久消費財、建設業、化学、合成繊維に代表されるように新しい産業分野の形成と農村の余剰労働力の吸引によって推

進されたし、三八年から四五年の第二次高度経済成長は、臨海型の大型設備投資に代表されるように、生産規模の量的拡大、大規模投資にともなう各生産・流通部門間の拡張が相互作用によって進められた。四六～四八年においては、大企業の設備投資から中小企業へ、製造業から非製造業へ、大都市から地方への企業進出、住宅・自動車を中心とした耐久消費財への個人の投資等多様な拡がりを示した。投資の多様化によって新産業分野が形成され、雇用の拡大がみられた。しかし設備投資は、建設期間中は一括集中的に大量の商品（主に生産財生産部門の商品）を消費し、多くの分野の消費需要をひきおこすが、一度び完成すれば商品をほとんど需要しないで、年々一方的に供給するという特殊な回転によって、産業循環の周期を規定する、したがって、昭和三〇年代後半から四〇年代前半にかけての大規模投資、その後半の多様な、中小企業に及ぶ投資は、五〇年代においては、更新・追加投資の必要性が認められないばかりか、その生産能力を発揮し、全体的に生産過剰となった。従来、投資が投資を呼ぶという形で経済成長の推進要因であった設備投資は、過剰となって、不況の原因となり、経済活動の停滞を規定するようになった。

また、わが国の経済は、安価な外国原料を輸入して、臨海型の合理化された設備と最新鋭の優秀な技術や機械設備でもって加工し、比較的有利な条件で輸出を行なってきた。その場合の大きな前提は、安価な安定した原材料の供給とすぐれた加工技術と優秀な労働力の存在であった。

しかしながら、原材料供給をとってみても、とりわけ最も主要な原料である原油についてみると一バーレル当り二・五ドルの時代、または、二・七ドルの時代は全く昔のことであって、高価な輸入代金とひきかえに原油の確保が保証されている。資源ナショナリズムの台頭により、資源供給国も合理的な資源の供給と加工に着手しはじめ、その面からも加工貿易国は影響を受けるようになった。すぐれた機械や技術を輸出して、相手国から製品を購入するという

形態へ転換を開始した。

労働力についても、農村の豊富かつ低廉な労働力は枯渇し、さらに全体的に高齢化を開始している。低賃金労働力でもって生産規模を拡大してゆく時代ではなくなった。

技術も西欧の実験ずみの技術を購入し、それを分解して専門化し、また複合して新たな技術開発をすすめる時代からわが国独自技術の開発の時代へと変化した。

市場面についてみると、国内市場は、個人消費の伸び悩み、設備投資の著しい鈍化、財政支出の抑制、在庫の削減により低迷しており、外国市場は貿易摩擦が表面化し為替相場の上昇による輸出困難があらわれ、国内で不景気だから輸出にのみたよるということができなくなった。輸出の形態も商品輸出から資本輸出へ大きく変化しているし、商品輸出も繊維や雑貨から機械・金属・化学へ移っている。わが国はすぐれた機械を輸出して、相手国からわが国の中小企業製品と競合するような商品を購入せざるをえなくなった。

以上のように昭和五〇～五四年にかけての景況としては、経済的な低迷・停滞下にあり、さらに高度経済成長を推進した諸条件が不況の原因に転換を開始するという構造的不況の時期に、第二次石油危機が発生したのである。したがって、第二次石油危機はインフレーションを誘発したり、「技術革新、更新、省エネ」のための設備投資を推進したり、「一応の水準に達した企業利潤」が資本蓄積に転じる契機となるとか、在庫調整の円滑な処理の推進に役立つ等々という状況にはなかった。それどころか、第一次石油危機後の循環的・構造的不況・長期的な経済的な低迷をいちだんと深刻化させ、広範囲化させ、そして長期化させる役割を第二次石油危機が担ったのである。それは第二次石油危機が創り出したのではなく、石油危機以前に樹立されていたところの・長期的不況という経済状況を一だんと深刻化さ

せたにすぎない。その場合石油危機が新たな経済的原因を創出したのではなく独自の形態をつくりだしたのである。すなわち、生産の急激な促進による過剰生産という形式の代りに、消費需要の激減という別の形式による過剰生産を表面化させたということである。それは石油価格の上昇による国富の減少＝実質所得削減効果によるものであった。

昭和五七年版『経済白書』によると、その執筆者は、「第二次石油価格上昇の実質所得削減効果は第一次とほぼ同程度であったが、その効果は五四年度中にかなり吸収され、また五五年後半までにはほぼ消滅した」（同八ページ）という評価に立っていた。この評価にはつぎのような誤りが含まれていた。一つは、「第二次石油価格上昇の実質所得削減効果は第一次とほぼ同程度」ではないということ、二つは、「その効果は五四年度中にかなり吸収され、また五五年後半までにほぼ消滅する」という一時的臨時的なものではないということ、三つは、石油価格上昇による実質所得削減効果そのもののもつ意味である。

第一、「第二次石油価格上昇の実質所得削減効果は第一次とほぼ同程度」では決してなかった。第一次石油危機発生の直前の標準原油（アラビアン・ライト）価格は、一バーレル当り二・七四二ドルであったが（公示価格）、四九年一月テヘラン会議で一一・六五一ドルに決定されたため、上昇率は四・二五倍であった。これに対して第二次石油危機直前の公式販売価格（五二年一月ドーハ総会で決定されたもので、五四年一月アブダビ総会まで維持された公式販売価格）は一二・七〇ドルであったが、五五年一月カラカス総会で二六ドル、翌年一月バリ島総会では、見なし基準原油価格の上限三六ドルと設定された（いわゆる平均三三ドル原油）。その上昇率は二・六倍であった。

石油価格の上昇率は、第一次石油危機の場合には四・二五倍であるのに対して、第二次の場合には二・六倍であり、第二次の方が少ないし、さらに原油購入量は第一次の場合、四八年二・九億キロリットルから五〇年二・六キロリッ

トルへ減少したのに対して、第二次の場合五四年二・八億キロリットルから五六年二・三億キロリットルに大幅に減少し、原油代金の支払も、エネルギー節約や代替エネルギー開発によって減少している。それにもかかわらず、石油価格上昇の実質所得削減効果が第一次の場合より第二次の場合の方が圧倒的に大きかったのは、次の理由によるのである。

昭和四七年から四八年一〇月の石油危機発生直前の年間原油購入量二・八億キロリットルで、一バーレル二・六五ドル、一ドル＝三〇〇円レートで計算すれば、原油の支払代金は一・四兆円であったが、昭和五二年には、二・八億キロリットル（輸入代金二二五億ドル）、五三年二・七億キロリットル（同二二七億ドル）となり、一ドル＝二〇〇円として計算すれば五三年には四・五兆円、それに運賃、保険料を加わえると約五兆円支払うこととなる。ところで、第二次石油危機直後の昭和五五年には、年間の原油及び粗油の輸入量は二・五四億キロリットルで、輸入代金は五二八億ドル（一二兆円）であった。

原油の輸入量については減少しているにもかかわらず、原油の輸入代金の増加額からみれば、第一次石油危機の場合には、三・一兆円（4.5－1.4＝3.1）であるのにたいして、第二次の場合には七・〇兆円（12.0－5.0＝7.0）であった。石油価格の上昇率は高く、年間購入数量も多いにもかかわらず、原油価格の上昇にともなう国富の減少は、第二次の方がはるかに大きく、第一次の二・四倍であった。国民総支出（GNE）に対する国富の減少の割合は、五三年一・五％であるのに対し、五五年二・九％であった。

さらに原油の支払代金のうち一部は商品輸出や投資によってわが国に還流するのであるが、第二次石油危機後においてはアメリカからの商品購入の増加や高金利に刺激されて米国への投資が急増したためにわが国に還流しなかった

表3―(1) 原油等の輸入額の推移

	単位	各年					53年対比増減	
		53年	54	55	56	57	55	57
鉱物性燃料	億ドル	331	453	700	725	656	369	325
	兆円	6.65	9.97	15.93	15.92	16.23	9.28	9.58
原油及び粗油	億キロリットル	2.7	2.8	2.5	2.3	2.1	△0.2	△0.6
	億ドル	235	335	527	533	462	292	227
	兆円	4.95	7.38	12.01	11.69	11.44	7.06	6.45

(出所)『通商白書』より作成

ことも重要な意味をもつが、それ以上に基本的な重要問題は国内物価の上昇によって原油価格の上昇分を相殺されたかどうかである。

第一次石油危機後の場合には、国内物価によって原油価格上昇が相殺された。昭和四八年度の物価上昇は、卸売物価二二・七%、消費者物価一六・一%、四九年度二三・五%、二一・八%、五〇年度一・九%、一〇・四%であった。三年間に卸売物価は一、五四四倍となり、消費者物価は一、五六一倍となった。原油価格の上昇率は、物価の上昇率だけ相殺されたことになる。かりに五三年には原油代金として四・五兆円支払っているが、卸売物価上昇分を差引いた実質的な支払は二・九兆円にすぎず、オイルショック前と比較すれば、一・五兆円(2.9−1.4=1.5)の国富の実質的な減少となるにすぎない。

ところで五四〜六年度の卸売物価の上昇は一二・九%、一三・三%、一・四%であり、五四年三月から比較すれば五七年三月には一・三倍に上昇したにすぎないし、消費者物価についていえば、四・八%、七・八%、四・〇%であって、三年間に、一・一七倍に騰貴したにすぎない。第二次石油危機の場合には、原油価格の上昇に対する国内物価騰貴による相殺が少なかったということは、それだけ多くの国富の減少、国内消費需要の減少を意味するの

であって、注意すべき重要な事柄であった。

第二、「石油価格上昇の所得削減効果は五四年度中にかなり吸収され、また五五年後半までにはほぼ消滅する」という考え方について

石油価格上昇の所得削減効果は、五四度中に吸収され、五五年度中に消滅するという考え方は、第二次石油危機をきわめて一時的現象とみる考え方である。しかしそれはまちがいである。原油価格の上昇による国富の減少は一時的でなく、相当長期に及ぶものである。第二次石油危機前に産油国に支払っていた原油輸入代金は四・五兆円であったが、昭和五〇年には一二兆円となった。五六年にもその原油価格上昇の影響からまぬがれず、輸入数量は五四年二・八億キロリットルから〇・五億キロリットル少ない二・二七億キロリットル輸入して五三三億ドル（一一・六九兆円）を支払っている。五七年には原油の輸入数量はさらに減って（二・一二億キロリットル）、石油以外の鉱物性燃料の急増、エネルギー多消費型の素材・原料の輸入増加があったにもかかわらず、原油輸入の支払は四六三億ドル（一一・四兆円）にのぼっている。鉱物性燃料の輸入割合は全輸入額のうちかつての三〇％台から五〇％に達している。（五三年の鉱物性燃料の輸入額は六・六五兆円であったが五七年には一六・二三兆円となり、金額にして九・五八兆円増えている（表3—(1)）。このように第二次石油危機以前と比較すれば、原油の輸入数量は減少しているにもかかわらず、昭和五〇年以後毎年輸入代金として七兆円の支払いを余分に行なっている。七兆円という額は国税収入の四分一に匹敵するものであって、これだけの金額を余分に産油国に支払われてもなおかつ経済的に影響が出ないためには、相当の労働生産性の向上があるか、国内物価の上昇によって相殺されるか、または著しいエネルギー消費の縮減がみられるかいずれかである。しかしこのような事象が発生しないとすれば、原油価格の上昇による所得削減効果は

一時的でなく長期的なものとみなければならないであろう。

第三、原油価格上昇の評価をめぐって、

石油危機後の経済状態は石油危機それ自体が形成したものとみる考え方の誤謬についてはすでにふれたとおりである。原油価格上昇それ自体をどう評価するか、これが問題である。原油価格の上昇をたんに生産コストの面からのみ把握するだけでは不十分である。国富の減少、国内消費需要の減少としてみなければならない。

昭和五五年における原油輸入代金は一二・〇兆円で五三年に比較すれば七・五兆円余分に産油国に支払うこととなるが、それは国民所得の直接の削減を意味する。五五年度の国民総支出二四〇兆円の三・一％にあたる。同年度の国民総支出のうち民間最終消費支出は五八・〇％（家計最終消費支出は五七・五％）、政府最終消費支出一〇・〇％、国内総資本形成三二・五％、（民間二二・一％、公的九・七％、在庫〇・七％）を占めているから、七・五兆円のうち五八％（四・三五兆円）は民間最終消費支出の減少ということになり、人口一人当り四万円の削減ということになる。原油価格上昇による所得削減効果は、個人消費の削減、企業の利潤悪化による設備投資の抑制、歳入の伸び悩みによる財政赤字となってあらわれてくる。経済をささえる主要な分野、すなわち家計、企業、財政のいずれの分野も赤字に転落する。

産油国への国民所得の一部の移転は、石油を購入し、その代金の支払ごとに行なわれるが、その国内での波及は一定のタイムラグをもってあらわれる。まず燃料、ガス、ガソリン、電力料金、石油製品、化学等石油と深く関連する資財やエネルギーの価格上昇が他に波及する形をとる。各企業は原材料や燃料や電力の価格が上昇したからといって、すぐに製品単価に転嫁できるかといえば、それはできない。企業間の力関係や同業者間の競争があるので企業内

の吸収努力が行なわれるからである。生産過剰が一般的なもとではなおさらそうである。しかし原料、燃料等の諸経費の上昇、製品価格の低迷、取引ロットの小口化によって企業経営は悪化せざるをえない。企業家としては諸経費の徹底的な見なおしが必要となり、商品の仕入原価や代替品の再検討、人員や在庫の削減、設備投資の抑制、借金の返済、賃金引上げの抑制が強制される。その影響は労働者や中小企業が受けることとなる。賃金や加工賃の抑制、下請受注の減少、取引の小ロット化等々。

まず五四年三月から三年間に卸売物価一・三倍、消費者物価一・一七倍に示されるように、原油価格の上昇を大企業においては商品価格の上昇によって転嫁し、消費財生産部門にしわよせを行なっている。そのために消費財生産部門（多くは農業や中小企業が占める）においては、資本財や生産財生産部門よりも原材料高製品安の影響を受けたのである。このことは別にして、五五年度において顕著にあらわれたことは、消費者物価の上昇率よりも賃金の上昇率が低かったことである。五五年度の消費者物価の上昇率は七・八％であったのに対して、賃金の平均上昇率は六・〇％であった。五四年度に比較すれば実質的に一・八％ダウンしたということである。したがって、五四年度と同じ水準の生活を維持しようとすれば、五五年度においては人口一・一億人のうち一・八％、すなわち約二百万人分の消費購買力が消滅し、したがって、国内の消費需要の減少となる。これを別の統計指標でみれば、五五年度の消費者物価七・八％であるのに対して、わが国の現金給与総額は六・六％しか増加しなかったので、実質的な現金給与総額は一・二％減少したことになる。このことが個人消費の低迷、減退の原因であって、たんなるものばなれがその原因ではない。

この所得水準の実質的な減少によって、新設住宅着工数は、対前年度比で五五年度はマイナス一八・三％となって

いるし、消費購買力は一般的に著しく落込み、中小企業製品の売上不振が目立った。企業経営の悪化によって五六年四～九月の民間設備投資および機械受注額が対前年同月比でマイナスに転化し、不況が深刻さをましたのである。

このような状況のもとに五五年七月以降の低温、日照不足、多雨などの異常気象による農作物冷害が加わり、消費購買力の落ち込みは最悪の状態となった。農林水産省が同年一〇月二四日に発表した沖縄を除く、全国の冷害の被害は、見込面積二八八万ヘクタール（全耕地面積の五二・七％）、金額で六、九一六億円にのぼっている。稲作以外に果樹や野菜を加えると、もっと巨額のものとなるであろう。冷害の被害額六、九一六億円は、農家の純所得の減少であった。例年と同じだけの肥料、農薬、労働力および機械設備を投下しても、気象条件の悪化のために、収穫高が落ち込んでいるのだから、収益だけ減少したことになる。農家の純収入の減少は、肥料、農薬や農機具の支払の困窮だけでなく、商業や観光産業にも波及した。しかも冷夏災害が三年間続き、さらに台風、霜害、雪害も加わって、農家の純所得が減少したことは消費購買力の縮小となって多方面に影響を及ぼしたのである。このように石油価格の上昇による国富の減少、冷夏災害等による農家所得の縮減が、婚姻件数の減少、住宅建設の低迷をともないつつ消費購買力の低下の原因となった。そして、それが先行して過剰生産を表面化させたことに注意がはらわれねばならない。

しかしながら、五五年以後の経済活動の停滞は、基本的諸関係としては、景気循環的な不況及び高度経済成長を推進した諸条件の不況の原因に転化したところの構造的要因に求めるべきであり、それを外的に強制し、消費需要の削減により過剰生産を表面化させたのが石油危機にあったとみるべきであろう。昭和五〇年代前半の長期停滞型の不況期を背景として第二次石油危機が発生したために、この経済の停滞というあらかじめ存在していた諸関係を石油危機は深刻化し、拡大したのである。「経済は回復基調にある」というくりかえし主張される予想は、人々の願望を代弁す

る心理的効果以上のものではありえない。第二次石油危機後の経済的な低迷は、構造的諸要因に根拠をもつかぎり、一時的ではなく長期的なものとみるべきであろう。