

インド綿工業における技術と市場の形成について (上)*

—日本、中国およびインドの綿工業比較研究：(3)独立前インド—

清 川 雪 彦

〔I〕序 論

1 インド経済は独立後も依然として著しい低迷を続け、その極度の貧困は、世界の耳目を集めるにとどまらず、イデオロギーや体制の相違をこえ多くの人々の悲憤をすら誘わずにはおかない状況にある。こうしたインド経済の深刻な停滞は、近年とみに強調されるところであるが、事態は決して独立後になって初めてたち現われたものとはいえない。いな、その根源は深く植民地時代にまで溯ってこそとらえられなければならないことは、インド綿工業の歴史が最も如実に物語っているといえよう。それゆえ今日の状況をより適確に把握するためにも、その体質を醸成した植民地時代の経済構造を十分によく理解しておくことが必要不可欠であると同時に、またそこには多くの今日の状況がすでに投影されていることを我々は知らないわけにはいかないのである。

インドの綿工業は、19世紀の中葉に植民地本国イギリスからその一方的な経済論理によって先進技術を移植されて以来、アジア初の機械制綿紡織業として直ちに急速な発展を開始したのであった。もとよりそれを可能ならしめた諸条件は、豊富な原料に低廉な労働力とすぐ背後に控えた広大な内外市場に他ならなかったといえよう。そして20世紀に入ってから、後続の日本及び中国綿工業との競争に苦杯をなめたものの、国内にあっては依然最大の製造工業部門として成長を続け、インド経済の工業化推進に大きく貢献していたことは、

何人たりといえども否定するわけにはいかない。

今この点ではほとんど異論をはさむ余地がないにも拘らず、綿工業そのものの発展に関する評価については、これまでのインド経済研究史上、大きく意見を異にする2つの評価が相対立してきたといえる。すなわちその1つは、イギリス製綿糸布との競争に打ち勝ち、輸入代替化に成功したインド綿工業の歴史は、概ね順調な発展の歴史であったという見解である。こうした立場は、綿工業に精通した研究者や斯業の関係者による綿工業部門のミクロ分析に際してしばしばみられた評価であるといつてよい。これに対してもう1つの立場は、綿工業の発展はその潜在的な可能性をも考慮する時、全く不十分であったとみなされなければならないが、それはそもそも基本的にイギリスの植民地政策による搾取と抑圧の結果に他ならなかったとする見解である。このような後者の立場は、とくにナショナリズムやマルクシズムの視点から、綿工業をインド経済全体のなかで位置づけようとする研究において広く認められるものであるといえよう。

さて、綿工業の発展に対する評価はかように大きく割れるのであるが、今我々にとって重要なことは、評価そのものの妥当性ではなく、各々の評価の背後に存在する分析の視点とその限界であり、それゆえにそれらをここで明示的に指摘しておく必要があると思われる。まず第1に、インドの綿工業に関するこれまでの分析は、多くの場合ほとんどがイギリス綿工業との比較ないしは拮抗関係という視点のみからなされてきたといっても決して過言ではない。従ってイギリスとの関係のみにおいてインドの綿工業をとらえる限り、前者のような見解もまた妥当であるといわねばならないかもしれない。しかし一度我々の眼を日本や中国な

* 本稿を準備する過程で、石川滋先生をはじめ当研究所の同僚諸氏ならびに統計室、電子計算機室から多くの助言や協力を受けた。また幸いにも国際文化会館と国際開発センターによって、現地における資料収集や紡績工場見学の機会も与えられた。併わせてここに謝意を表したい。

どアジアの後発綿工業国の歴史へむける時、果してそうした見解は依然として適切であり続けうるといえようか。日本はいうにおよばず、はるかに遅れて近代紡織技術を導入した中国とすら比較しても、先の見解を支持するにはあまりにも多くの無理があるように思われるのである。

第2に、それではインドの綿工業の発展が、日本や中国のそれに比べより停滞的であったことの根本原因は、すべてイギリスの植民地政策に帰着させうるものか否かという疑問が、次に生じてこよう。確かにその関税政策や財政金融政策などに典型的にみられるように、植民地本国の利己的な経済政策が、インド経済の発展を阻害していた側面があることは否定しえないところである。しかしそうかといって後者の立場のように、イギリス帝国主義のみを諸悪の根源として強調しすぎることは、かえってインドの経済や社会に固有な桎梏的要因を看過させがちになるとはいえないであろうか。綿工業技術の導入初期には、インドときわめて類似の生産組織や市場構造を有していた中国のその後の発展をも念頭におく時、我々はこの感を一層強くせざるをえないのである。

2 それでは一体、インド綿工業の相対的な停滞を規定していた主要な要因は何であったのか、という疑問が改めて提起されなければならない。以下この問いに答えるべく、我々は次のような2つの視点からこの問題を分析したいと考える。すなわちまず第1は、これまでも日本および中国綿工業の分析に際して共通に採用されてきた‘技術と市場の相互規定性’という視点である。そしてこの視点をより具体化するものとして、我々は日本の経験をベースに得られた導入技術の‘定着’なる概念を1つの軸としながら、インド綿工業における技術と市場の発展の問題を相互依存的にとらえていくことを企図している。なおこの定着という概念についてはこれまでも詳しく論じてきたから、あえてここで反復する必要はないであろう。ただ紡績技術の場合、その技術格差が大きいゆえ、導入した技術を効率的に使用するためには、市場の側からの適応化がとくに重要な意味を持っているという点が少なくとも確認されるならば、それ

で十分である¹⁾。

いいかえれば、今我々は技術の側面から市場形成の問題を理解しようとしているのであるが、インドの場合、この市場形成の問題はその経済を理解するうえで、決定的に重要であると思われる。それゆえこの問題をより明確にとらえるため、我々は第2の視点として、‘市場形成と共同体の構造’という、いわばもう1段階社会経済的な側面へ分析の枠組を拡張した視点の設定が要求されるのである。しかしこれはあくまでも陰伏的な視点にすぎず、ここでの具体的な共同体に関する分析は、本稿の範囲を越えるものといわねばならない。ただ本稿でもしばしば強調される労務管理や経営管理あるいは企業家精神といった市場の連結機能の成否には、この共同体の性格が強く反映していると考えられているのである²⁾。

たとえ共同体そのものの直接的な分析は行わないにしても、ここでいう共同体なるものの概念は明確にされる必要がある³⁾。本稿では、共同体を市場の形成過程との関係のみにおいて、いいかえれば共同体は市場の対立概念としてとらえられ

1) 拙稿「技術格差と導入技術の定着過程：繊維産業の経験を中心に」、大川一司・南亮進編『近代日本の経済発展』（東洋経済新報社、1975年）所収。ならびに、拙稿「綿工業技術の定着と国産化について——日本、中国およびインドの綿工業比較研究：(1)戦前日本——」、『経済研究』、第24巻第2号(1973年)。

2) 労務管理や経営管理の重要性は、すでに中国綿工業の分析に際しても十二分に強調された(拙稿「中国綿工業技術の発展過程における在華紡の意義——日本、中国およびインドの綿工業比較研究：(2)解放前中国——」、『経済研究』、第25巻第3号、1974年)。そして後述するように両国経済の生産組織や市場構造には、一見多くの共通性が見い出されるが、それらはこうした第2の視点のもとで理解される必要がある。すなわち我々は、インド経済が中国経済に比べより停滞的であった1つの要因は、この共同体の構造の相違に在ったと考えているのである。

3) 経済発展における共同体の役割を陽表的に分析したものとして、例えばS. Ishikawa, "Peasant Families and the Agrarian Community in the Process of Economic Development," in L. G. Reynolds(ed.), *Agriculture in Development Theory* (New Haven, 1975) などがある。なおそこにおける共同体の概念は必ずしも我々のものとは同一ではないが、より具体的に定義されている。

ていることに、まず留意されなければならない。もっとも実態としては慣習的に用いられる村落共同体や地域共同体の概念に近いものを想定してもかまわないが、それを統率支配する原理すなわち共同体原理は、あくまでも非市場的な原理として把握されているのである。

すなわち共同体とは、ある安定的な価値体系に支配される自己完結的な地縁的・血縁的社会であって、その価値体系は一般に市場メカニズムとは抵触せざるをえない機能を備えていると想定されている。なぜならば、市場原理とは同質性を前提にした機能主義であり、平等性や競争性をその要件としているのに対し、共同体原理は役割にもとづく異質性を基礎としているがためである。それゆえここでの市場の形成とは、まさに社会の同質化をおしすすめる、市場原理が共同体原理を侵蝕してゆく過程そのものに他ならないといえる。

そこでこの形成過程ないし拮抗関係は、共同体の構造に大きく規定されざるをえないことはいうまでもない。例えば共同体は、それ固有の情報伝達の体系を具備するゆえ、その構造如何によって価格メカニズムや技術知識の普及メカニズムの浸透過程は、大きく左右されるであろうし、またもしその構造の一部ないしは共同体原理が、労務管理や経営管理のような生産組織のなかへ持ちこまれるならば、当然それらの機能が作用する程度は著しく影響をうけるところとなるであろう。かくして共同体と市場形成の関係という我々の第2の視点は、たとえ陰伏的なものではあれ、インドにおける市場形成の諸困難を理解してゆくうえで、十分な有効性を持ちうると期待されるのである。

3 さて以上の2つの視点から、我々はインド綿工業の発展の問題を検討してゆくわけであるが、まず第II節では、一見順調だったと思われる絶えまない生産の拡大も、実はその背後に著しい国際競争力の不足と、導入技術の不完全な消化吸收という実態をかかえていたことが指摘される。いうまでもなくそれらの原因は、究極的には企業家精神の不足と市場の低発達性という2つの要因に帰着させうると考えてよい。そこで第III節では、そうした事実が資本市場や労働市場において

明瞭に認められるのみならず、イギリスの植民地政策やインド社会に固有な要因によって、さらに一層強化されていたことが示される。最後に第IV節では、それらの結果として、関連産業たる紡織機械産業が発達せず、終始技術水準が低位に留まった一方、経営者も設備の更新や技術革新の導入にはきわめて消極的であったことが、ミクロレベルの分析を通して論証されよう。

なおこれらの分析に用いられる統計資料は、ボンベイ紡績連合会(Bombay Millowners' Association, BMOA)の年次報告や、インド関税委員会(Indian Tariff Board, ITB)をはじめその他政府関係の報告書を中心としている。また第IV節における利益処分政策の検討に際しては、*Investor's India Year Book*の統計数字が利用されるであろう。しかし肝心の紡織技術に関する資料としては、組織だったものはおよそ皆無といえ、断片的な情報を集積して判断するよりほかはない。いま我々は1850年代から独立までの期間にわたる近代紡績・織布業を分析の対象としているが、一般に資料上の制約が大きく、相対的に資料の豊富な地域や時期への比重を増大させざるをえないことが、あらかじめ指摘しておかれる必要があろう。

〔II〕 生産の拡大と技術導入

II-1 内外市場におけるインド綿糸布の競争力

中国市場と対英関係 1854年に初めてボンベイ紡織会社(The Bombay Spinning & Weaving Co.)が機械制綿糸布の生産を記録して以来⁴⁾、インドの綿工業はその着実な発展の歩みを開始した。すなわち当初一時期、アメリカの南北戦争による棉花ブームやその反動恐慌など外生的な要因によって若干の攪乱をうけたものの、1870年代以降は、

4) 一説によれば、すでに1820年頃(1830年頃ともいわれる)、カルカッタのハウラーにThe Gloster Cotton Millという紡績工場が存在したともいわれるが、その詳細は必ずしも明らかではない。Indian Textile Journal(ed.), *Centenary of the Textile Industry of India: 1854-1954*(Bombay, 1954), pp. 118-21, S. D. Mehta, *The Cotton Mills of India, 1854 to 1954*(Bombay, 1954), p. 6などを参照のこと。

技術を移転した当のイギリス本国の眼をすらみはらせるような急激な成長が実現されるに到ったのである。もとよりそうした急成長を可能ならしめた主要な要因は、中国市場に対する綿糸輸出の急速な拡大に他ならなかった。

ボンベイを中核とする当時のインドの綿工業は、織機台数に比べ紡錘数の比率が圧倒的に高い紡績中心の綿工業であり、しかもその産出綿糸の過半を中国市場へ輸出していたのである。これは1つに、国産棉花の繊維が短く、紡出番手が20番手以下に限られていた結果、そのような低番手糸市場としては国内市場よりもむしろ中国市場の方が、はるかに採算的に有利であったということによる。また2つには、パーシーの棉花商や貿易商を中心に設立されたボンベイの紡績業は、もともと輸出志向的な性格を有していたうえ、低廉な労働力や地理的条件などインド綿工業の比較優位をより大きく発揮しえたのが、まさに中国市場であったからでもある。

かくして1876年600万ポンドであった中国むけの綿糸輸出量は、わずか2年後に3倍の1800万ポンドへと急増し、たちまちにしてイギリスの対中国輸出量を凌駕したのであった。そしてその後も驚異的な成長を続け、1894年には1億4100万ポンドへ、また1899年にはついに最高の2億5400万ポンドを記録するに到った⁵⁾。なおこれら輸出綿糸はすべて廉価な太糸であったとはいえ、数量的にはその当時インドがイギリスから輸入していた綿糸量のそれぞれ4倍から8倍にも及んでいたことは、やはり注目に値するといわねばならない(第2図参照)。

いま歴史的に顧みれば、こうした中国市場進出の輝しい成功こそが、インド綿工業の発展の基礎固めに大きく貢献していたことは全く疑いのないところである。しかし中国市場におけるそのような躍進のみならず、インド国内でもまた綿工業の

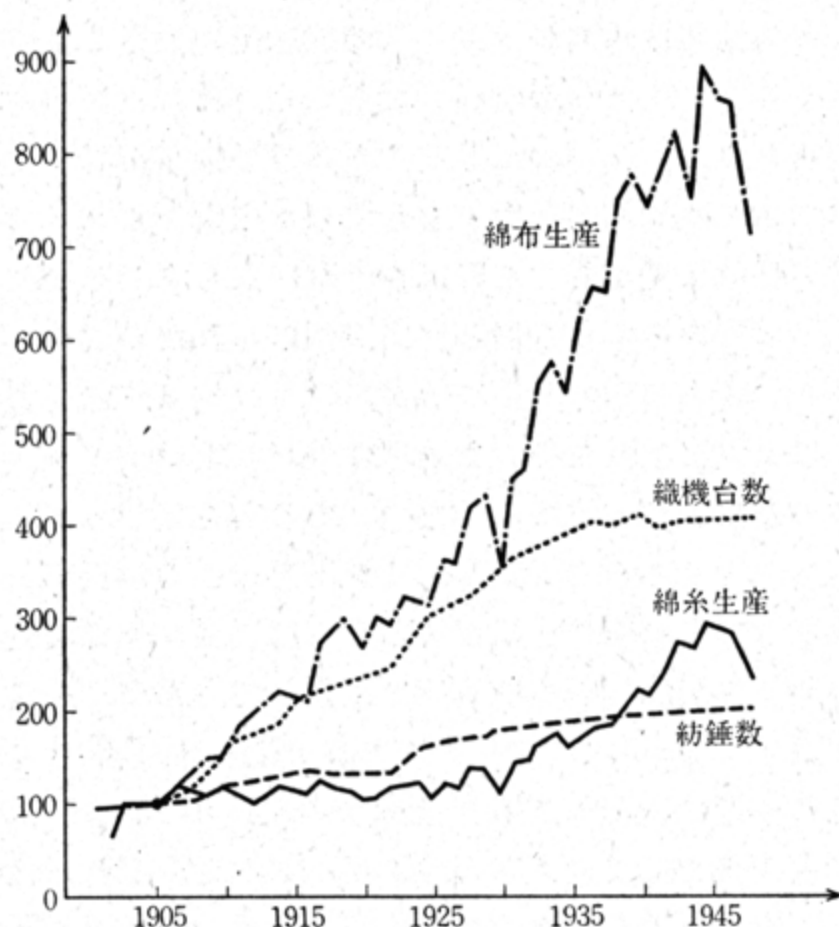
発展が着実に軌道にのりつつあったという当時の客観情勢は、当然イギリスの綿工業に大きな脅威を与えずにはおかなかったといえよう。それゆえ、ランカシャーの綿工業がその高番手糸布市場として未だ大きな競争力を有していた広大なインド市場だけは是が非でも確保されねばならず、そのためにはあらゆる手段と努力が傾けられたのであった。まさにその結果こそが、ランカシャーの圧力によって生みだされた論理に他ならないイギリスの自由貿易政策であったのである⁶⁾。

イギリスの綿工業は、インドを自己の消費市場としてまた原料供給市場として隷属さすべく、絶えず綿製品関税の引下げを主張してきたが、その要求は70年代に入りインド綿工業の発展とともに一層強くならざるをえなかった。1875年の関税改正では、綿糸布の輸入税率が据えおかれた代りに、外国棉花に輸入税が課せられ、直接ランカシャー製品と競合する高番手糸の生産を抑制しようとする意図が、露骨に組み込まれたのであった。しかしランカシャーの紡織業者はその程度では満足せず、自由貿易主義の学説を論拠に、あくまでも関税の完全撤廃を主張し続けた。その結果、まず1878年には下級綿糸布に対する関税が廃止され、82年にはついに一切の関税が撤廃されるにおよんだのであった。その後財政収入の増加を図る目的で綿布の関税が復活されたものの、他方でその相殺効果をねらった内国消費関税が課せられたため、実質的には無関税状態が1917年まで継続したといえよう。

だがこのような措置にも拘らず、インドの綿工業は太糸を中心にその生産を拡大し、イギリス綿糸に対する競争力をも強め次第に国内市場を拡大していったのである(第1図参照)。それとともに市場内部では、高級綿糸布はイギリスから輸入し、

5) 以下、我々の中国むけ綿糸輸出のデータは、原則として大日本紡績協会(『内外綿業年鑑 昭和11年版』第2篇 pp. 91-93より採録)のものに依っているが、それはBMOAやITBの数字とそれぞれ少しずつの開きがある。

6) いわゆる自由貿易政策が、実はランカシャーの強い利害に基づいて意識的に作りだされたものであって、その限りにおいてのみ妥当するにすぎないことは、今日ではかなり一般的な定説となっている。例えば、P. Hartnetty, *Imperialism and Free Trade: Lancashire and India in the Mid 19th Century* (Manchester, 1972) や N. J. Shah, *History of Indian Tariffs* (Bombay, 1924) などを参照のこと。

第1図 生産指数⁷⁾

注 1) 1905 年の値(紡錘数 516 万錘, 綿糸生産量 5 億 7800 万ポンド, 織機台数 5 万台, 綿布生産量 5 億 4800 万ヤード)を 100 とする。

資料出所 1) 紡錘数・織機台数: Report of the Bombay Millowners' Association, for the Year 1926 および for the Year 1949 (Bombay, 1927 & 1950), Appendix Tables.

2) 綿糸生産量・綿布生産量: 田中譲『インド綿業論』(東京, 1958) pp. 211-12. 但し 1905~07 年の綿布生産量は、『英領印度の綿業』(東亜経済調査局経済資料 XII-5, 1926), p. 54 に依る。

下級綿糸布をインドの綿工業が供給するという補完関係が形成されていった⁸⁾。しかし 20 世紀を迎えるとともに、実はこうしたインド綿工業の国内市場の開拓には、中国市場においてより低廉な日本糸との競争に敗北しつつあったという事実が大きく介在してくることを、我々は看過するわけにはいかないのである。

国内市場と保護政策 すなわち順調に拡大を続けてきた中国むけ綿糸の輸出も、20 世紀に入ると完全に停滞の徴候を示し、ついには 1910 年頃を境として急速に減少の一途をたどり始めるのである。例えば、1905 年にはまだ 2 億 4300 万ポンド

の輸出量を記録しているものの、1910 年には 1 億 7200 万ポンドへ、また 1913 年にはわずか 8700 万ポンドへと短期間に著しい減少を示した。そしてこの傾向はその後も続き、1920 年代の後半には対中国輸出はほとんど意味を持ちえない程にまで縮小してしまったのである。その主な原因は、圧倒的な競争力を持つ日本綿糸の急激な中国市場進出であったが、また他方では中国自身の綿工業の発展にも求められよう。ともかくもこのような広大な中国市場の喪失は、インドの綿工業にとって海外市場から国内市場へとその販路のシフトを余儀なくさせたが、それは同時に、競争力が低下しつつあったイギリス製綿糸布に対する輸入代替化の過程でもあったことはいうまでもない。

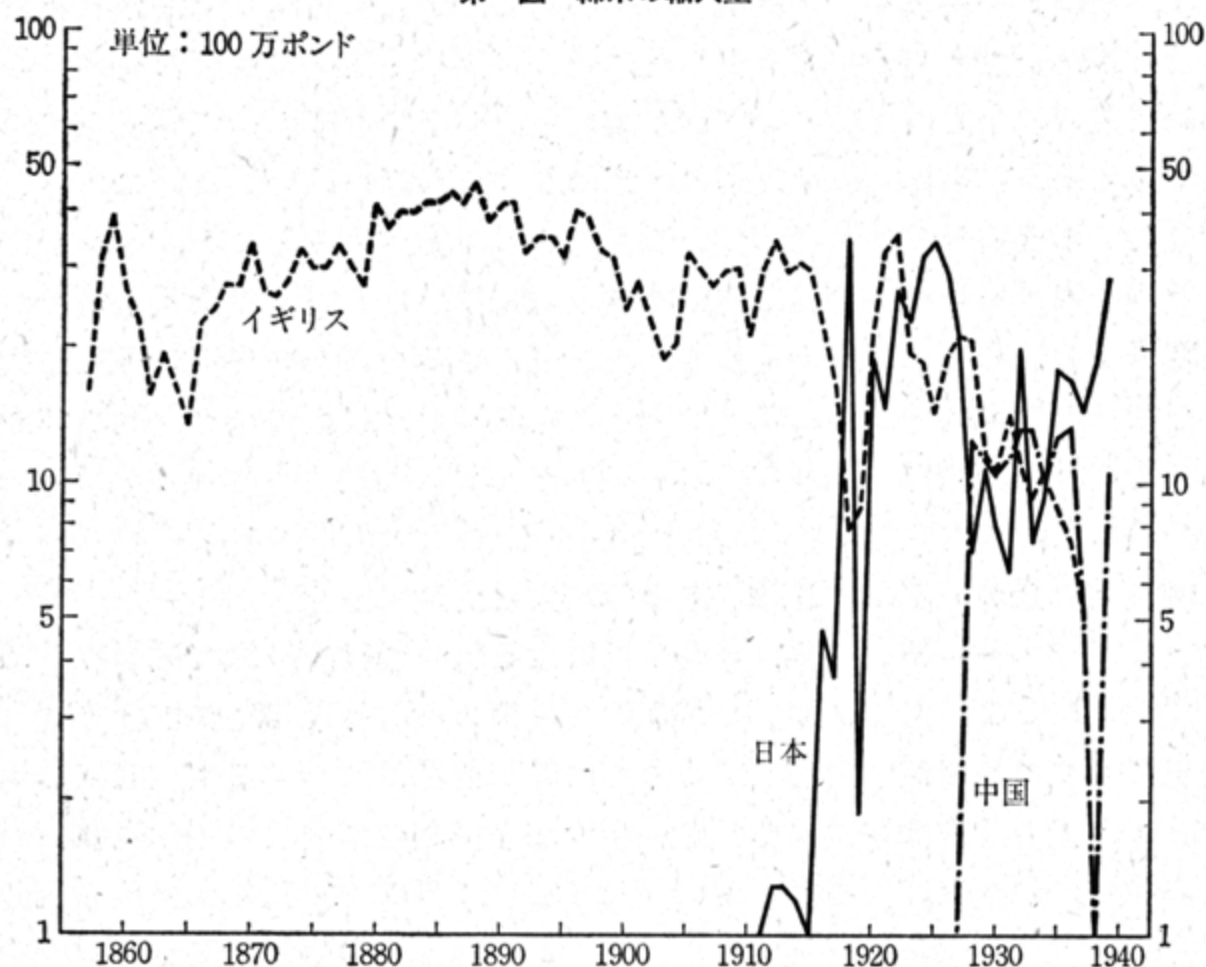
そしてその輸入代替化を兼ねたインド綿糸布による国内市場の開拓は、3 つの方向から同時におしすすめられたといえる。すなわちその第 1 は、内陸地方への工場建設によって低番手糸市場を内陸部へ大幅に拡張したことである。この傾向は 20 世紀の初頭来、内陸部では紡織工場が着実に増加している事実からも容易に確認されうるが、その際の有力な武器は、ボンベイやアーメダバッドに比べてはるかに低廉な賃金と、また棉産地に隣接していることであった。つまりこうした競争力の結果こそが、内陸地方への市場の拡大であったと考えてよい。1930 年代、ボンベイなどの既成地における綿糸生産が停滞気味であったにも拘らず、内陸部では着々とその生産が成長していたことは、この意味でも十分に留意される必要がある。

次にはそうした傾向と並行して、兼営織布化が進行し、輸入綿布に対する国産綿布の比重が大きく増大した点である。つまり第 2 の方向は、綿布市場における輸入代替化であり、これも 20 世紀に入ってから明確化するが、とくに第 1 次大戦後は著しい織機数の増加がみられ、ボンベイやアーメダバッドなど伝統的な地域でも綿布の生産は急激に増加したのであった(第 1 図参照)。また最後に、第 3 の方向たる生産綿糸の高度化も同時に進行していたことが指摘されなければならない。とりわけ第 1 次大戦以後は、イギリス綿糸に対抗しながらかつてのいわゆる「競争番手」(30^S 以上)を生産

7) この図では紡錘数と綿糸生産量の増加が停滞気味に見えるが、それはすでに 1905 年には、相当程度の規模に達していたことも、1 つの理由であると思われる。

8) イギリスからの輸入は、綿糸の場合、30^S~40^S と 50^S 以上が、また綿布の場合は、ドウティー・サリーや金巾、細綾などが主力であった。

第2図 綿糸の輸入量



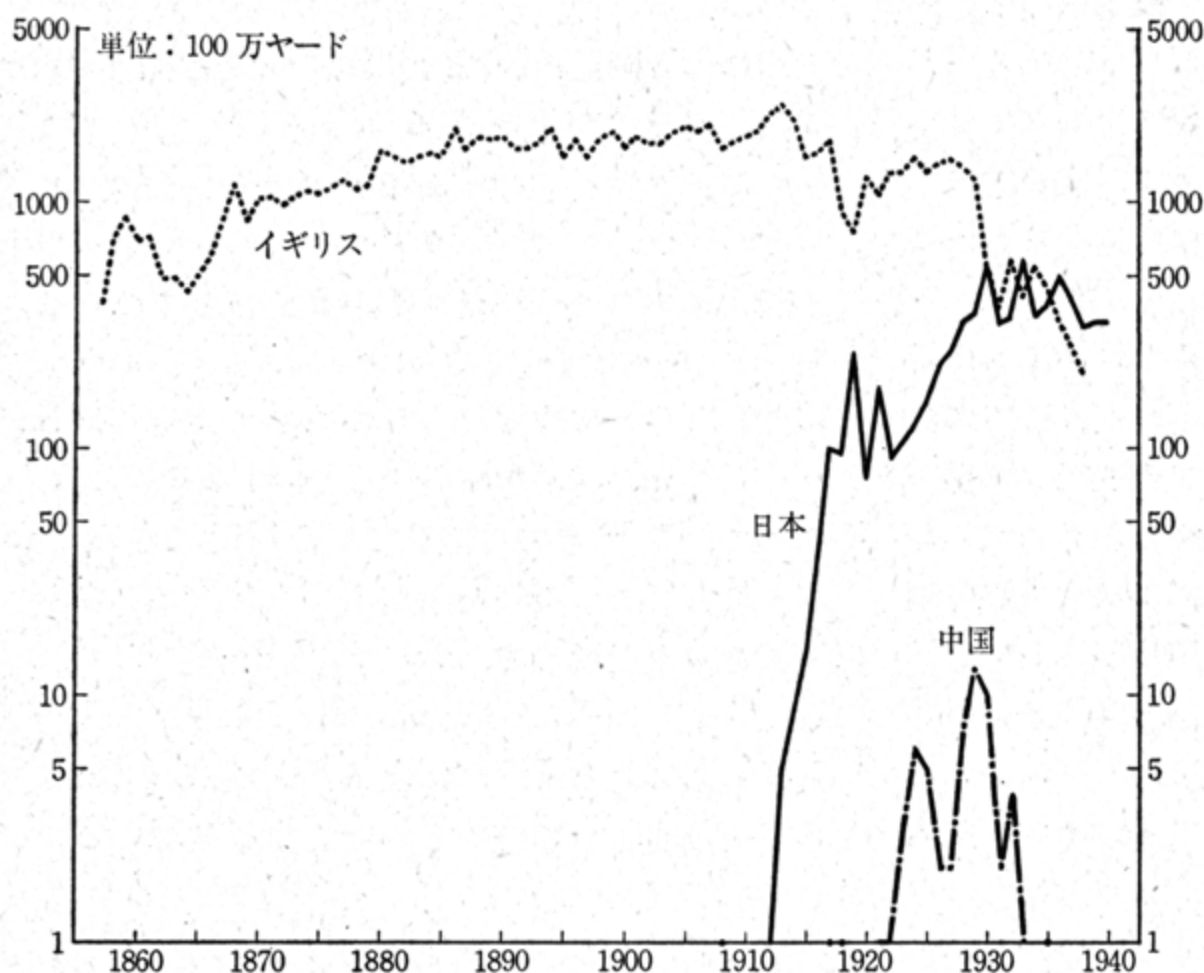
注 1) イギリスの1857-1926年間の数字は、ボンベイ・カルカット・マドラス港のみでの輸入量。但し通常全体の9割以上を占める。

資料出所 1) イギリス: 1857-1926年については, *Report of Bombay Millowners' Association, for the Year 1926* (Bombay, 1927), p. 617. 1927-1937年については、『内外綿業年鑑』(昭和5, 9, 12, 14, 15年版)に依る。

2) 日本: 1910-1939年, 『内外綿業年鑑』(同上)。

3) 中国: 1912-1925年については, S. M. Rutnagar (ed.), *Bombay Industries: The Cotton Mills* (Bombay, 1927), pp. 416-421. 1927-1939年については、『内外綿業年鑑』(同上)に依る。

第3図 綿布の輸入量



資料出所 第2図に同じ。

する紡績工場も急速に増えつつあったのである。かくしてインドの国内市場では、世紀の変わり目とともに始まったイギリス綿糸布に対する輸入代替化が、第1次大戦後、さらには1930年代と時代を経るに従い、一層加速化していったといえよう。

もとよりこうした現象の背後には、やはりイギリス本国の関税政策の転換も存在していたことを、我々は忘れるわけにはいかない。従来の自由貿易政策を基調とした関税政策に対する批判は、すでに20世紀の初頭から序々に顕在化し始めていたのである。すなわちインド国内では、中国市場における輸出不振やタタ鉄鋼所の設立などを契機として、1905年頃には早くもスワデシ運動が発生している。またイギリス側においても、1902年のロンドン植民地会議以来、特惠制度が検討され、一時期関税改革運動すら起きたのであった。しかしこのような動きはいずれも第1次世界大戦を迎えるまでは、実現の気配すら認められなかったといっ

ところが、第1次世界大戦により情勢は一転した。つまりイギリスはインドにその兵站基地としての機能を認めた結果、工業化をめぐるインドの要求とイギリ

スの利害は一致するところとなり、それが関税政策にも大きな転換を与えることとなった。加えてイギリス自身にしても、自国の綿工業の競争力が低下しつつあるうえ、第3国によってインド市場が熾烈な競争にさらされようとしている現実をみきわめ、自己の利益を維持するためにも、それまでの自由貿易的な関税体系を一変させる決心をせざるをえなかったのである。そしてその政策的な帰結こそが、1921年インドに与えられた関税自主権に他ならなかった。以後この線に沿って財政審議会(Fiscal Commission)や関税委員会が設置され、インドに対する保護関税とイギリスへの特惠制度という方向で関税政策が展開されることとなる。すでに1924年の関税改正にはこの傾向が読みとれるが、30年代に入るとインドの関税はほとんど禁止的と思われるまでの税率に引き上げられたのであった。

しかしここでは是非とも強調されなければならないことは、それにも拘らず第2図・第3図で明瞭に示されているように、20年代以降は継続的に、日本および中国(もっとも在華紡の果たした役割がかなり大きかったと思われるが)からの綿糸布輸出に苦しめられなければならなかったという事実である。いいかえれば、イギリス製綿糸布との輸入代替化に成功したインドの綿工業は、その同じ国内市場において、禁止的高関税にも拘らず日本および中国からの綿糸布との競争に、実質的にはほとんど敗北していた点を我々は看過するわけにはいかないのである。

以上ごく簡単に、生産物市場におけるインド綿糸布の競争力の問題を検討してきたが、そこには序論で言及した2つの見解に対する明確な反例が含まれていた点に、留意される必要があろう。つまり1つには、中国市場および第1次大戦後の国内市場において、インドの綿工業は明らかに日本や中国などアジアの後発綿工業国との競争に敗北していたという事実である。いいかえればこれは先の第1の見解に対する反証であり、インド綿工業の発展は、そう単純に順調であったとは考えられないことを示唆しているといつてよい。しかも同時に、イギリス植民地政策の影響が比較的小さ

いはずの輸出市場で、かくも短時日に壊滅的な敗北を喫したという事実は、第2の見解に対しても、インド綿工業の停滞が必ずしもすべて専横な植民地政策のゆえに帰するわけにはいかないことを含意していると思われる。つまりところ、インドの綿工業には真の意味における競争や企業家精神が不足していたと考えざるをえない史実が多く、次に我々はそうした問題を、技術のマクロ的な側面から検討してみたい。

II-2 市場の拡大と生産構造

多重判別分析による特徴づけ 紡織機械の水準に即した個別的な技術の検討は第IV節で行うこととし、ここでは綿工業全体における生産設備の規模や労働生産性など綿業技術一般の消化吸收の形態について論じておこう。まず我々は多重判別分析によって、インド綿工業の生産構造を日本や中国(在華紡を含む)のそれとの対比において特徴づけることから始めたい。すなわち各国における会社レベルの紡錘数(K_1)、織機台数(K_2)、職工数(L)および工場数(N)の4つの設備指標を変数として、その分布状況から3国相互間の生産構造の相違を最も顕著に反映しうるような線型判別関数を導出する。

それは3国込みの国内分散共分散行列を W 、3国間のそれを B とする時、

$$\lambda = \frac{a'Ba}{a'Wa}$$

を最大にするようなベクトル a を求めてやれば、

$$X = a'x$$

によって与えられる。但しここでベクトル x は、

$$x^{(i)} \in N_i(\mu_i, W), \quad i=1, 2, 3$$

にして、 W は各国に共通であると仮定されている。従ってこの条件を満たすべく、我々はもとの変数を対数変換して、

$$x' = (\log K_1, \log K_2, \log L, \log N)$$

と定義しているが、それは K_1 や K_2 , L がほぼ対数正規分布をしているとみなされるがためである(第6, 7, 8図参照)⁹⁾。

9) インドではほとんどの会社が、1社1工場型であったから、会社の規模分布もほぼ同様であったと考

さて α に関して λ を最大化するということは、固有方程式

$$[B - \lambda W]a = [W^{-1}B - \lambda I]a = 0$$

を a について解くことと同値であるから、いま $a \neq 0$ なる解を得るには、

$$|W^{-1}B - \lambda I| = 0$$

が成立しなければならない。ここで W, B はそれぞれ 4×4 行列であるゆえ、 $W^{-1}B$ も 4×4 行列となるが、そのランクは B の自由度 2 に等しい。それゆえこの固有値行列から 2 つの固有根 λ_1, λ_2 が決まり、またそれに対応する 2 つの固有ベクトル a_1, a_2 が求められる。よってそれらに応じて、判別関数が 2 本決ってくることとなるのである。

一方利用する統計資料としては、先の在華紡の分析と多少とも照応がつくように(但しここではマハラノビスの距離に基づく判別関数はいらないが)、同じ 1935 年の数値が、やはり『紡織要覧・昭和 11 年版』(紡織雑誌社)から採用されている。一般に生産設備の変動は年毎にそう大きくないので、この数字は 1930 年代を代表する数値と考えても大過ないであろう。なお標本は、兼営織布を行っている紡績会社に限定されており、その数は日本 38、中国 39、インド 205 である。また観測値は測定単位が質的に異っているので、直接比較可能なように、すべて標準化されている点にも留意されたい。

こうして我々は次のような 2 本の判別関数を得た。

$$\begin{aligned} X_{21}^{35} &= 1.188 \log K_1 - 0.775 \log K_2 \\ &\quad - 0.462 \log L + 0.938 \log N, \\ X_{22}^{35} &= -1.326 \log K_1 - 1.013 \log K_2 \\ &\quad + 2.413 \log L - 0.011 \log N, \\ \lambda_1 &= 0.475 (\text{寄与率: } 0.588), \\ \lambda_2 &= 0.334 (0.413), \\ \text{Wilks' } A &= 0.508, \\ F(8, 275) &= 27.706. \end{aligned}$$

これから明らかなように、最大固有根に対応する判別関数では K_1 と N が、

えてよい。従って以下の規模に関する議論では、我々は両者の厳密な区別を行わない。

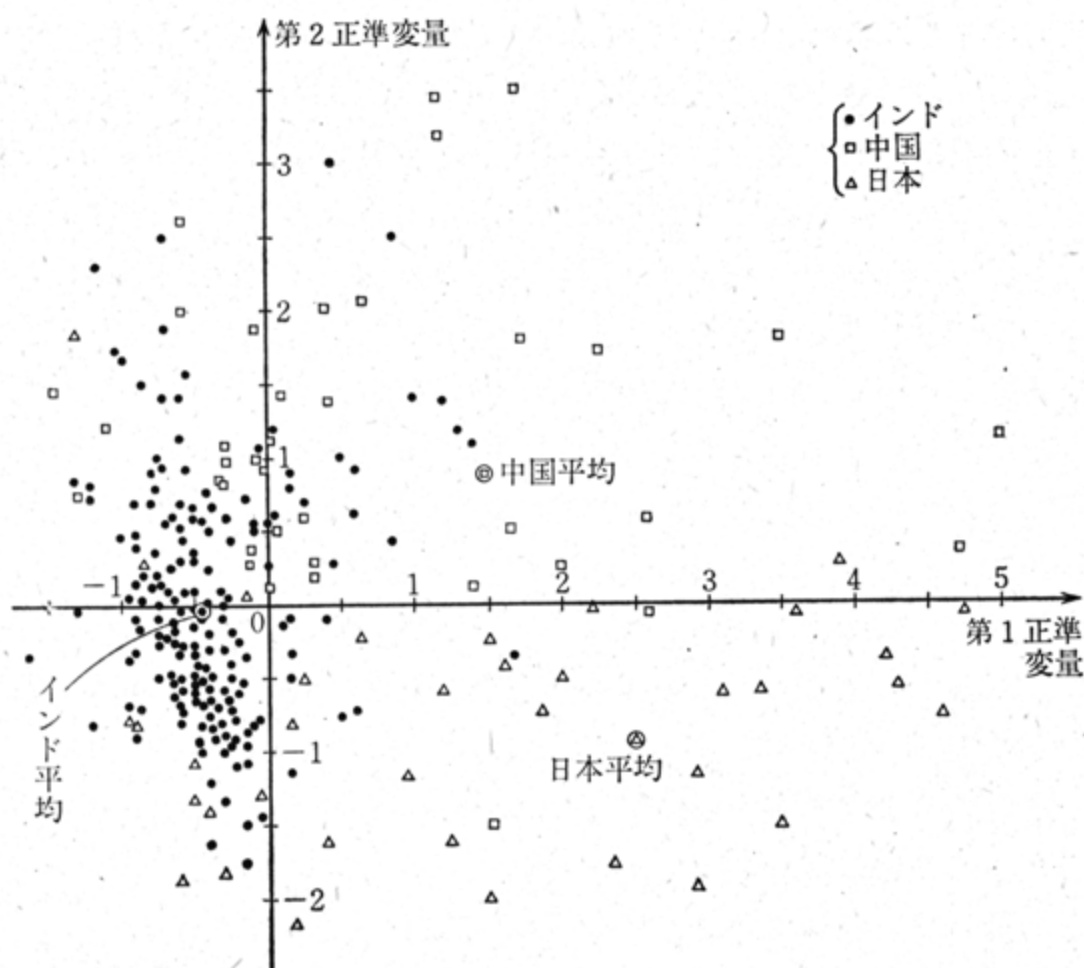
またそれと直交する第 2 の判別関数では L が、各国間の生産構造を最もよく特徴づける変数となっていることが知られよう。ここで λ_1 と λ_2 の和は $W^{-1}B$ のトレースに等しいゆえ、第 1・第 2 判別関数に含まれる情報量(寄与率)は、それぞれ 58.8% と 41.3% の比率となる。

またこれら判別関数による各標本の相対的な位置づけが、第 4 図で与えられているが、インド綿工業の生産構造は明瞭に日本や中国のそれから区別されうるものといってよい。もとよりそれは統計的にも、 F 検定の値で示されるとおり 3 国間の平均値の差異は十分に有意と認められる。なおこうした相対的な構造の相違は、第 1 表の平均規模の差からも直観的に類推確認されうるであろう。すなわちインドの場合、ほとんどが 1 会社 1 工場制であり、紡錘数や織機台数など会社当りの平均規模は、日本はいうに及ばず中国と比べてもきわめて小さいゆえ、資本-労働比率もまた低い値を示し

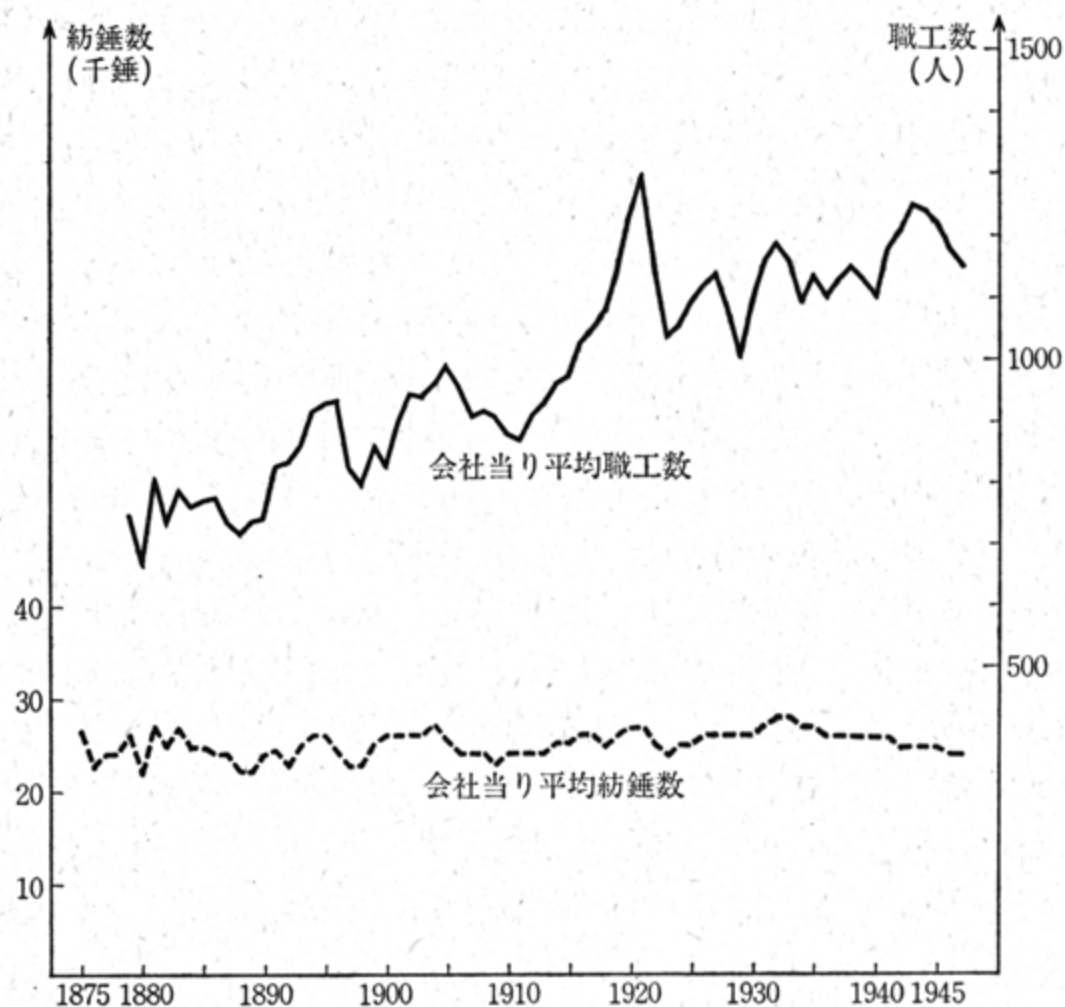
第 1 表 会社当り平均規模 (1935 年)

	紡錘数 (K_1)	織機台数 (K_2)	職工数 (L)	工場数 (N)
日 本	206,616	2,190	4,485	3.95
中 国	98,199	1,061	4,403	2.38
インド	30,074	707	1,510	1.04

第 4 図 判別関数値の散布状態



第5図 会社当り紡錘数および職工数の推移



資料出所 工場数(1876-1947), 紡錘数(1876-1947), 職工数(1879-1947)とも, *Report of the Bombay Millowners' Association, for the Year 1926*, および *for the Year 1949*(Bombay, 1927 & 1950), Appendix Tables.

ている。さて以上は、30年代における他国と比較した場合の総体的な構造の特色であったが、もう少し詳しく立ち入ってその内容と歴史的な経緯を検討するならば、それが必ずしも30年代に限定されるものではないことが、以下判明するであろう。

生産規模と労働生産性 ボンベイ紡織会社の2万9千錘をもって出発したインド綿工業の紡錘数は、わずか20余年で100万錘を越える(1876年)とともに、会社数が100社を突破した1887年には、当時の日本の28倍に当る242万錘を数えるに到った。さらにその後も順調な拡大を続け、1897年には406万錘、1905年には516万錘へと増加し、1930年代の後半にはついに1千万錘を記録する成長ぶりは、第1図からも十分に読みとられる。なお日本の紡錘数がインドのそれを凌駕するのは、実に1935年(973万錘)まで俟たねばならなかったという事実1つをもってしても、インドの綿工業がその絶対規模のうえで如何に巨大であったかが推し量られるといえよう。

しかしこの間、会社数も同様のペースで増加し

たため、会社当り紡錘規模は第5図にも示されているとおり、2万5千錘前後から全く増大をみせていない。市場規模が拡大したにも拘らず、平均紡錘数が少しも増大しなかったという驚くべき事実は、日本や中国の経験に照らす時、きわめてインド的な特色といわざるをえないのである。ここにもランカシャー方式への盲目的追従というインド綿工業の技術移転に対する基本的な姿勢が、如実に反映されているといつてよい。他方、会社当り職工数は漸増しているが、これは第1図の内容とも考えあわせれば、明らかに会社当り織機台数の増加に起因するものであることが分る¹⁰⁾。しかしその増加の程度も、相対的にはやはり緩慢であったといわねばならないであろう。

以上の平均規模に関する特徴を補完する意味でも、次に規模分布の変

化が、最適規模との関係において問われる必要がある。これまでもインド紡織工場の最適規模については多くの議論がなされてきたが、未だその一致した見解をみるには到っていない¹¹⁾。例えば、収益率の観点から大規模工場の最適性を強調するLokanathanや(M. M.) Mehtaのような見解が存在する一方、Sastryなどは製品多様化の視点に立って比較的小規模な工場にも、その最適性を認めようとする。あるいは関税委員会報告書のよう

10) 第1次大戦以前の各年の兼営織布会社の数が必ずしも正確でないため、ここでは会社当り織機台数の推移は計算されていない。

11) P. S. Lokanathan, *Industrial Organization in India*, London, 1935. M. M. Mehta, *Structure of Cotton-Mill Industry of India*, Allahabad, 1949. N. S. R. Sastry, *A Statistical Study of India's Industrial Development*, Bombay, 1947. ITB, *Report of the Indian Tariff Board Regarding the Grant of Protection to the Cotton Textile Industry*, Calcutta, 1932など。なお S. D. Mehta の Lokanathan と M. M. Mehta に対する批判は、必ずしも本質的とは思われない(*The Indian Cotton Textile Industry: An Economic Analysis*, Bombay, 1958, Chp. IX)。

に、地域に応じてまた経営様式に従ってそれぞれ異った最適規模を指摘する方が、市場が分断され地域差の大きいインドではより合理的であるかもしれない。

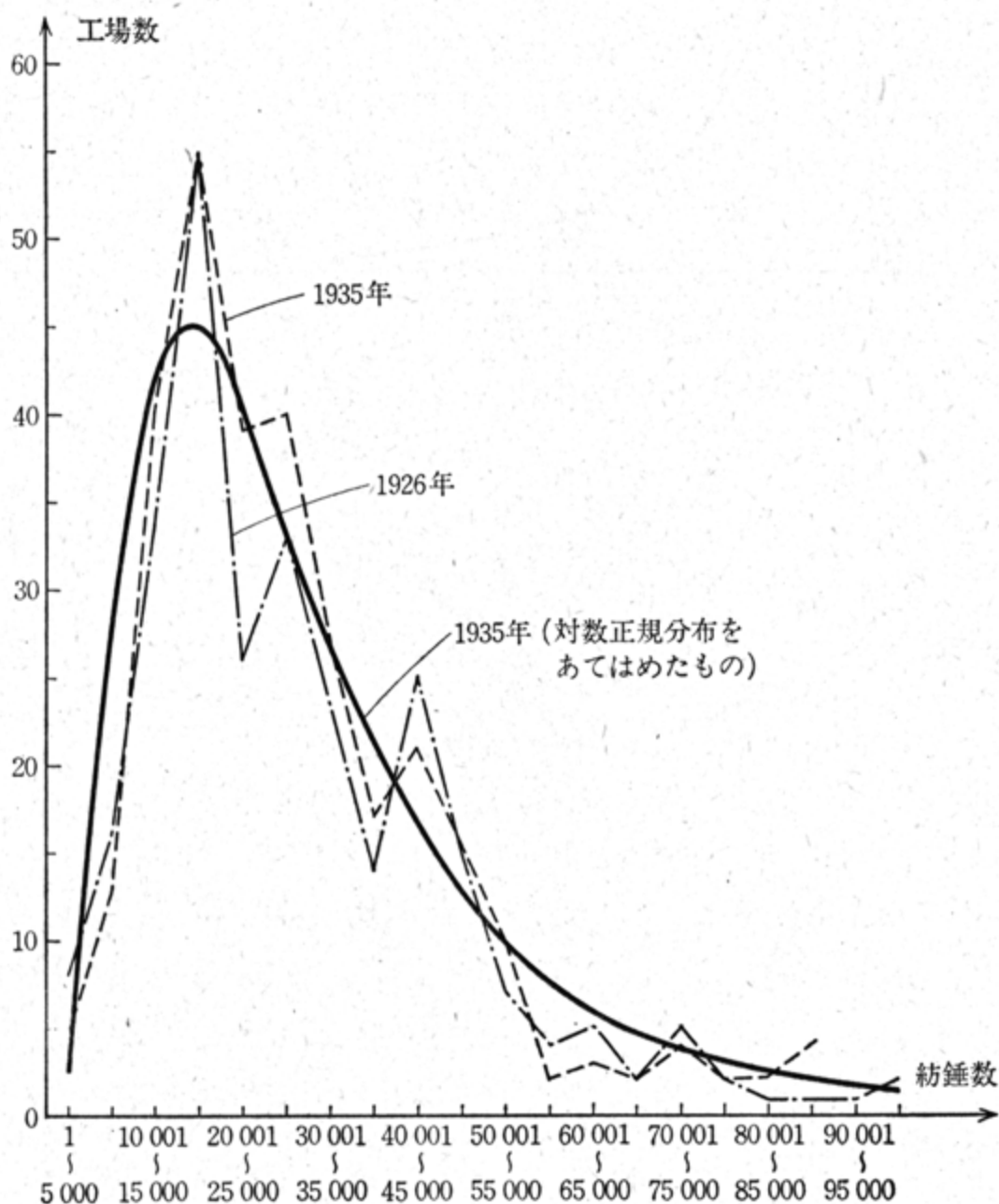
しかしここで我々はそうした論争に加わる意図は毛頭なく、ただ若干視点を異にする我々の立場を明確にしておけば十分であろう。いま 1920 年代から 30 年代へかけての規模分布の変化が、第 6 図および第 7 図で与えられている。しかしこれでみる限り、中小規模の工場に幾分の変動が認められるものの、本質的な変化は存在しなかったと結論してよく、先の平均規模の推移や判別分析の相対的な位置づけの結果とも符号している。それではこのように安定的な規模分布は、最適規模との関係において、どのように解釈されるべきなのであろうか。

我々はこれまで長期的な視点から、市場的な要因と技術的要因の間には相互規定的な作用があると考えてきたが、もしこの見解が正しければ、当然日本の例のように、市場規模の拡大とともに大規模工場の比重が増大していったべきであったと思われる¹²⁾。しかし現実には、インドの場合、全くそうではなかった。それゆえその要因こそが、逆に不変的な規模分布を説明する重要な鍵であるといえる。確かに市場は十分に統一されず分断されたままであったかもしれない、あるいは技術知識が不十分なまま無批判的に技術移転がなされてきたといえるかもしれない。しかしそれらはあくまでも結果であり、その背後にはより根本的な要因が存在していたといわねばならないであろう。すなわち旺盛な企業家精神とそれに支えられた真に競争的な市場こそが、インドの綿工業には欠

けていたのである。いいかえれば、我々は最適規模そのものについて論じる以前に、インドの綿工業にあっては最適規模への模索自体が存在しなかったと結論せざるをえないのである。

さてこれまでに指摘してきた生産構造の特徴からも十分に推察されるように、インド綿工業の労働生産性は著しく低い状態にあった。そしてそれはまた、職工の受持ち紡錘数や織機台数にも明瞭に示されているといえよう。例えば、いま 1928 年の数字によれば、精紡工 1 人当りの受持ち紡錘数は 175 錘にして、その 1 日当り生産量は 20 番手綿糸換算量で 74.5 ポンドにすぎない。これは日本の 400 錘、180 ポンドと比較してその 2 分の 1 にも満たない生産性である。同様にインド織工

第 6 図 工場紡錘数の分布



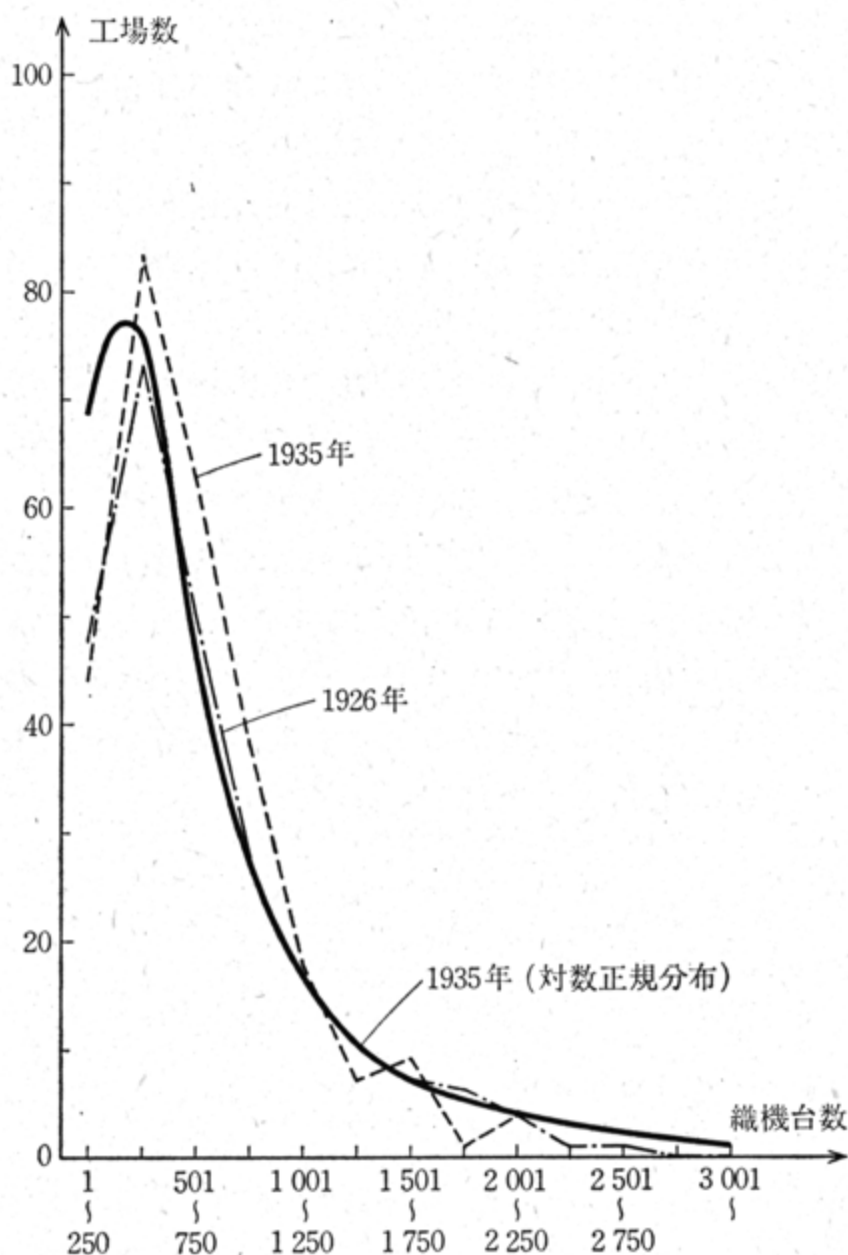
注 1) 対数正規分布をあてはめた場合の特性値: 平均値 31,630, モード 15,790, メディアン 25,090, $\chi^2_{24}=26.97$ 。

資料出所 1) 1926 年: Report of the Bombay Millowners' Association, for the Year 1926 (Bombay, 1927)。

2) 1935 年: 『紡織要覧昭和 11 年版』(東京, 1936 年)。

12) 拙稿「技術格差と導入技術の定着過程」(前掲書, p. 275)の図 11-2 と比較対照されたい。

第7図 工場織機台数の分布



注 1) 対数正規分布の特性値: 平均値 714, モード 196, メディア
ン 464, $\chi^2_{20}=37.15$ 。

資料出所 第6図に同じ。

の場合、普通織機 2 台を受け持ち、1 日に 128 ヤードの綿布を生産するが、日本のそれは 5.5 台 (自動織機で 20 台) を担当して 300 ヤード (732 ヤード) を生産したといわれる¹³⁾。

当然こうした低い資本—労働比率とその反映に他ならない低劣な労働生産性は、生存水準ぎりぎりの低賃金にも拘らず、綿布 1 ヤード (綿糸 1 ポンド) に占める労働費用を、日本のそれに比べ 70% (10%) も割高とせざるをえない結果を招いたのであった。しかもインドの場合、機械効率が低いうえ補助工の使用率も著しく高かったゆえ、実際にはさらにその格差は大きく 300% (60%) 以上という数字の方が、より正確にインド綿糸布の競争力の現実を反映しているかもれない¹⁴⁾。もとより年

次により、あるいは資料によってこの格差には若干の相違が存在するものの、いずれもインド綿工業における極度に低い労働能率を例証している点では、異なるところはないといえる。

なおインド綿工業のこのように低い労働能率については、種々の要因が枚挙されうるであろう。しかし日本や中国の経験に鑑み、ここで我々は少なくとも 1 点だけは強調しておかなければならない。すなわちそれは、日本の場合、職工の大半が勤続年数 1 年半前後の未熟練女工にして、この生産性をあげたという点である。いいかえれば、勤続年数のはるかに長いインドの熟練男工がこうした低い労働能率しか有しえなかったのは、たとえ多くの原因が指摘されようとも、やはりその最大のものとしては、労務管理ならびに経営管理の欠陥以外には考えられないと思われるのである。

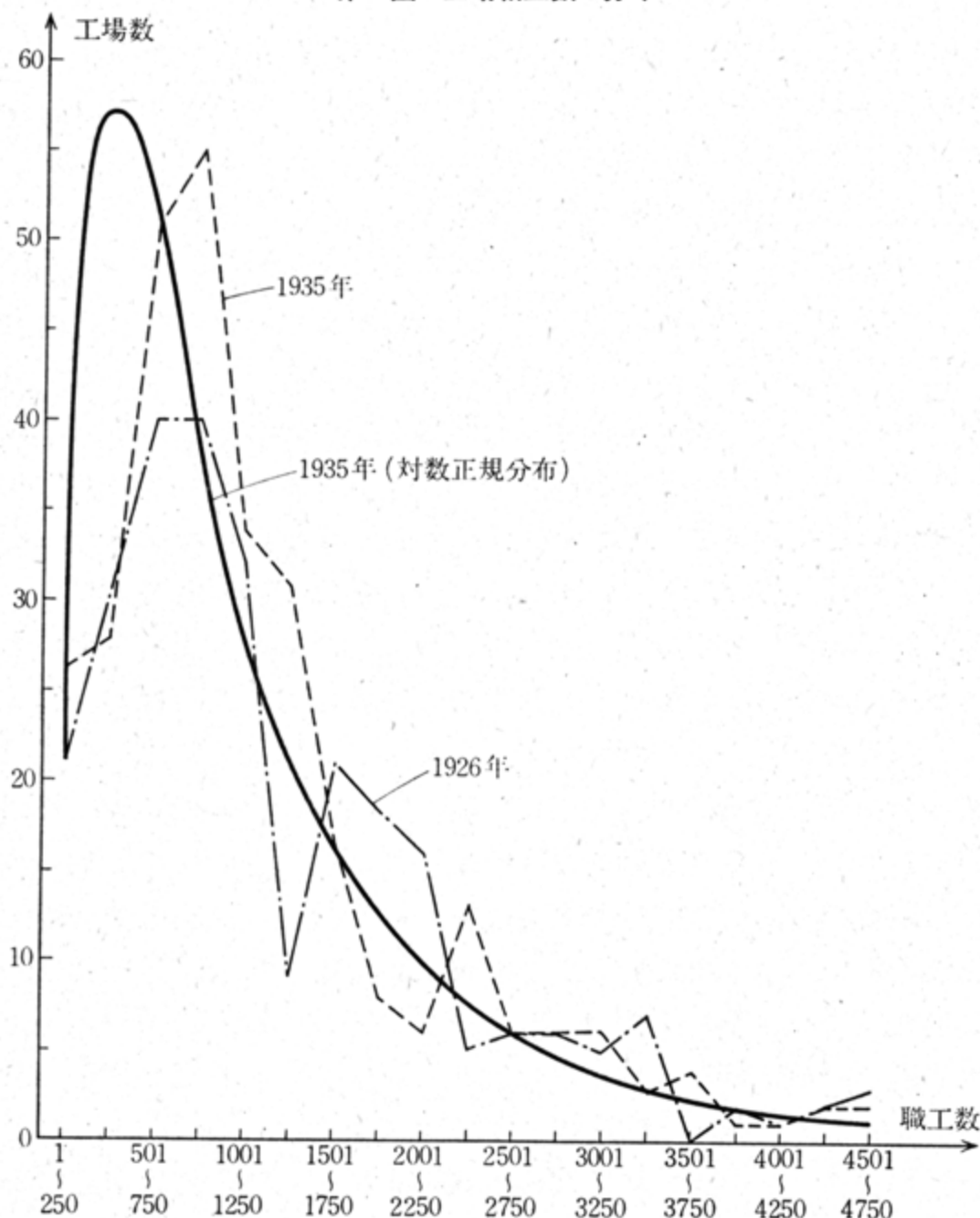
技術と市場の適応化 ところで以上のようなインド特有の生産構造が確立するまでには、当然様々な適応化現象が、技術と市場の間には存在したはずである。そこで今それらの 2, 3 を検討することにより、近代紡織技術の消化吸収の過程におけるインド綿工業の問題点を確認しておきたい。まず第 1 に、ミュール紡機からインドの生産市場により適合的なリング紡機への切り換えの問題があった。よく知られているように、リングはミュールに比べ (1) 低番手糸の生産において生産量が 3~5 割多いのみならず、(2) 熟練労働への依存度が低く、(3) 機械もコンパクトにしてかつ効率的であったから¹⁵⁾、インドや日本のように熟練労働力に不足し、低番手糸生産を中心とする国では、問題なくリングの方が圧倒的に有利であったといえる。それゆえ、ミュール中心のランカシャー方式への

14) ITB, Report (1932), pp. 111~12 & p. 98。これは東洋ボダー・ミルの笹倉推計として、紹介されている。他にも、A. S. Pearse, *The Cotton Industry of India* (Manchester, 1930) pp. 160-75, 渡辺良吉『日印綿業論』(東京, 1931) pp. 352-56, ITB, *Report of the Indian Tariff Board (Cotton Textile Industry Enquiry)* Vol. I (Bombay, 1927), pp. 136-37 などがある。

15) 渡辺良吉, 前掲書 (pp. 23-27) では、これらに加え兼営織布化にも適していることが指摘されているが、逆に兼営化の視点からみれば、それはあまり本質的とは思われない。

13) D. H. Buchanan, *The Development of Capitalistic Enterprise in India* (New York, 1934), p. 381。

第8図 工場職工数の分布



注 1) 対数正規分布の特性値: 平均値 1,372, モード 391, メディアン 904, $\chi^2_{33}=39.24$ 。

資料出所 第6図に同じ。

追従から出発したインドの綿工業は、改良型リングの出現とともに紡機代替の必要に迫られたものの、その更新は日本などに比べひどく緩慢であった点が、これまでにもしばしば指摘されてきた。

確かに総紡錘数に占めるミュールの割合は、20世紀に入るまでかなり高かったといわねばならない。しかしそれは必ずしも、ミュールからリングへの切り換えが不十分であったためとはいきれないのである。なぜならば初めてインドの紡績工場でリングが採用されたのは、1885年頃 J. N. Tata の Empress Mill においてであったといわれ¹⁶⁾、もしこれが正しければ、当時すでにインド

には 200 万錘のミュール紡機が存在していたことになるからである。その後も若干のミュールが輸入されたようではあるが、急速な勢いでリング紡機の導入がおしすすめられていた事実もまた否定しえない。例えば、1914年のミュールとリングの割合は、159万錘対519万錘に、また1923年には113万錘対680万錘へとすでにリング時代の到来を示している。それゆえ、ここで一見新技術の普及が遅くみえたことの真の理由も、実は機械の更新が著しく遅く、耐用年限を越えた老朽機械がいつまでも使用され続けていた点にこそ求められなければならないのであり、その点は第IV節で改めて確認されるであろう。

第2は2交代制の問題である。日本の経験からみても明らかなように、英米に比し賃金の低廉なアジア諸国においては、豊富な労働力を最大限に活用し、機械の稼動時間を極大化する経営方式が採算的に最も有利であることは、ほとんど自明であったといえる。しかしそれにも拘らず、インドの場合、この2交代制の採用はきわめて長い間等閑視され続け、何ら顧みられるところなかったのである。いま1927年の関税委員会報告書によれば、わずか3工場で導入されていたにすぎず、その後次第に増加したものの、32年報告でも約30工場での採用程度に留まっている¹⁷⁾。つまり30年代になり、いささか2交代制の重要性が認識され始めるに到ったとはいえ、これは全く理解に苦しむ現象であったといわねばならない。確かにそれには、労働慣行や電力、法律など種々の問題点が挙げられるであろう。しかしその根本的な理由は、やはり経営者がランカシャー方式に追従するのみで、日

16) *A Short History of the "Empress Mills," Nagpur, Golden Jubilee* (Bombay, 1927), p. 23. なおリング紡機については、C. Barnshaw, "Origin, Development and Progress of the Ring Spinning Frame," in *Indian Textile Journal* (ed.), *op. cit.*,

pp. 489-91 をも参照のこと。

17) ITB, *Report* (1927), p. 145 および *Report* (1932), pp. 67-68。

本や中国からの激しい競争にさらされるまで、真に経営管理や技術革新の問題に取り組まなかったことに在ると考えないわけにはいかないのである。

第3には、移転技術を定着させてゆく場合に必要不可欠な、市場条件の整備の問題があった。植民地下でこの課題に積極的なイニシアティブをもって取り組みうるのは、同業組合組織においてはなく、その意味でも強力な紡績連合会の結成が重要な鍵を握っていたといえる。だがインドの場合、綿工業の中心地たるボンベイやアーメダバッドでは、比較的早くに紡績連合会が設立された(1875年、1891年)ものの、他の地域でははるかに遅く、1930年代になってようやく組織化されたところが多い。しかもそのボンベイやアーメダバッドにしても、団結力や統制力はきわめて弱く、市場基盤の整備や技術革新などに対するリーダーシップもほとんど発揮されることはなかったのである。

ただ対英関税交渉のみは例外であったが、それを別とすれば技術教育や情報の収集・交換あるいは生産に直結するインフラストラクチュアの改善といった、単一企業の枠をこえて解決さるべき問題についても、決して十分な協力関係が成立していたとはいえず、かといって相互に競争的な状態にあったわけでもないことが、操短決議などに際して露呈せざるをえなかったのである。紡績連合会の統率力がこのようなものであったから、当然市場の安定化や競争化には欠かせない先物市場の整備についても積極的ではなく、せいぜい1~2ヶ月程度の先物取引が行われていたにすぎなかったといわれる。また棉花市場への接近に際しても、輸送や通信上の隘路を十分に克服できず、棉花の買付や保管の面で絶えず市場の地域的分断性に悩まされ続けたのであった。

同様のことは、技術教育に関しても認められる。すなわち技術者の養成は、綿工業発展のための必須条件であり、業界としても早急にこの隘路の打開にとりくまねばならなかったにも拘らず、わずかにボンベイの Victoria Jubilee Technical Institute やパロダの Kalabhavan Technical Institute, アーメダバッドの Ranchhodlal Chhotlal Technical Institute など、ごく限られた一部の

機関で実施されたにすぎなかった。従ってその巨大な綿工業の規模からみれば、全く不十分であり、多少とも本格的な紡織技術の教育体制が整うのは、1930年代まで俟たねばならなかったといえよう。換言すればそれまでの長期間、一部の英国人技術者をのぞいては、実に経験と勘のみを頼りに、ほとんどすべての紡織機械が管理されていたといっても決して過言ではないのである。

確かにこうした問題がすべて、紡績連合会や個々の紡績会社の努力によって解決されうるものではないが、政府にその役割を望みえなかった以上、なおさら綿工業部門内における主体的努力によってその解決が期待されていたこともまた事実である。しかしこれまでに言及してきた断片的な問題点から判断しても、インドの綿工業において近代紡織技術が、技術的・市場的に十分効率的に使用されていたとはおよそ考えられず、従って我々のいう意味での導入技術の定着にも成功していなかったといわざるをえない。そこで第III節では、本節で確認された真の意味での競争の不足と不十分な技術の消化吸収という2つの事実を招来した根本原因と思われる企業家精神の不足と市場の低発達性の問題を、資本市場ならびに労働市場における生産管理の側面から検討してみよう。

[III] 要素市場の形成

III-1 経営代理制度と資本市場

経営陣の技術知識 経営代理制度(Managing Agency System)は、インドの産業全般にわたって広くみられたきわめてインド独特の経営請負方式であるが、それについてはすでに数多くの研究がなされており¹⁸⁾、その輪郭は概ね明らかにされているといつてよい。従ってここでも経営代理制度の起源やその一般的特徴などについては触れる

18) 例えば代表的なものとして、ITB, *Report* (1932), Chp. IV, や P. S. Lokanathan, *op. cit.*, Chps. VI, VIII & IX, S. K. Basu, *The Managing Agency System: Its Prospect and Retrospect* (Calcutta, 1958), R. K. Nigam, *Managing Agencies in India, First Round: Basic Facts and Statistics* (New Delhi, 1957), N. Das, *Industrial Enterprise in India*, rev. ed. (Calcutta, 1956) などがある。

ことなく、問題を綿工業のそれに限定し、いままで比較的なおざりにされてきた技術と市場の側面からその本質を再検討してみたいと考える。綿工業の場合もほとんどの紡織会社の経営と資本の調達は経営代理会社によって請負われていたが、ただ他産業とは異り、イギリス系経営代理会社よりもむしろインド人の経営代理会社が支配的であった点にその特色がある。しかしこれまでも *Indian Textile Journal* をはじめ多くの機関や研究者によって経営代理制度の弊害がしばしば指摘されてきたように、その経営方法には幾多の問題点が含まれており、なかでもここで我々が特に言及したいのは、経営代理会社ないしその経営陣の技術や技術革新に対する態度についてである。

経営代理会社はその名の示すとおり、経営の請負を目的としているが、一般にその機能は3つに大別される。すなわち第1は、会社の発起・設立を行うことであり、第2は、自己融資や金融機関への裏書き保証をも含めた資本の調達機能である。そして第3には、会社や工場の経営そのものを取り仕切ることであり、我々はまずこの第3の機能の検討から始めよう。その場合、経営の代行には株主としてあるいはその選任重役としてたずさわるわけであるが、実質的な経営権はほとんどすべて経営代理会社の手に帰属するのが通例であった。経営代理会社はこの経營業務遂行の報酬として、粗利潤ないしは総販売高の一定比率に等しい手数料をうけとったが、その額はしばしば純利潤と比較しかなり巨大な額にまで達している。しかもその経営体質と相俟ってそれは不況に際しても優先されたから、結果的には減価償却積立金など企業の健全な運営に必要な経費をひどく圧迫せざるをえなかったことが、第IV節でも改めて指摘されるであろう。

しかしここで重要なことは、紡織会社の経営自体がすべてこの「手数料的発想法」のもとに行われてきた点である。すなわち経営の請負に対する正規の手数料のほかに、原棉の購入や製品の販売、金融仲介機能、保険業務等ありとあらゆる活動について手数料が要求されたのであった。いいかえれば、そのことの問題点は手数料が膨大な額にの

ぼったこと自体よりも、むしろ経営の目的が経営サービスと短期的な利潤の極大化のみにむけられていた点に在るといえよう。当然その結果として、しばしば生産性の向上は無視され、企業の成長に決定的な意味をもつ機械設備の更新や新技術の導入などが、なおざりにされなければならなかった。いやそれのみならず、自己の工場に必要な原棉すら投機の対象にされたり、経営不振な当該経営代理会社の傘下企業に利潤が恣意的に流用されるなど、その弊害は目にあまるものがあったといわれる。

もとよりこうした経営代理会社の商業資本的性格は、その経営陣の人的構成に依るところがきわめて大きいであろう。ボンベイでは複数の紡織会社を管理する会社組織の経営代理会社が多かったが、その経営陣の配置転換や経営権譲渡の頻度が著しく高かったため、特定工場の経営や技術に精通することは稀であったと思われる。それに対しアーメダバッドでは逆に1~2工場を管理する家族商社的色彩が濃く、世襲制も少なくなかったから、工場により密着した経営管理がなされたものの、しばしば人材に欠けるところが多かった。こうした状況においては、当然経営陣の綿工業に関する技術知識は乏しく、新鋭設備の導入や技術革新に対してもまた保守的にならざるをえなかったことは容易に想像される。

例えば、いま1925年のボンベイ紡織会社64社(41経営代理会社)の重役構成は次のようであった。175名の全経営責任者のうち、商人が149人で圧倒的に多く、次いで法律家・弁護士が15名、綿工業の専門家ないし技術者はわずか11人にすぎなかった¹⁹⁾。経営陣に占めるこの技術者の比率は、日本の経験と比較する時、著しく低かったといわねばならない。すなわち日本の機械工業では、トップマネジメントの56.7%が純粋な技術畑出身者であり、その比率が最も低い繊維産業ですら、25.6%にも及んでいたのである²⁰⁾。この最高経営

19) S. M. Rutnagur, *Bombay Industries: The Cotton Mills* (Bombay, 1927), pp. 249-80.

20) 森川英正『技術者——日本近代化の担い手』(東京, 1975年) p. 127.

責任者のなかに技術知識の豊かな者が含まれているということは、非常に重要なことと思われる。なぜならば新しい機械の導入や生産性向上への配慮が高いのみならず、技術的条件を無視した経営方針が決定されることが少ないからでもある。逆にいえば、インドの場合経営陣に十分な技術知識がなかったばかりに、棉花の種類や混棉比率からみておよそ無理な高番手糸の生産が強要されたり、品質を無視した生産量の増大のみがノルマとして課せられたり、その影響はきわめて大きかったといえる。またその必然的結果として、技術面では、意志の疎通に難点のあった英国人技術者と経験的技術知識しか持たないジョバー (Jobber) に全面的に依拠せざるをえなかったから、経営方針と技術管理は完全に分離され、需要面の変化や新技術の出現などに対してもすみやかに反応することは望むべくもなかったのである。

かくしてインドの場合、機械の更新が遅く、新技術の普及速度も低かったのは、決してこの経営代理制度と無関係ではなく、まさにその当然の帰結であったとこそ考えられるべきであろう。企業の成長や生産性を長期的にひきあげてゆく視点からではなく、短期的な利潤の極大化と手数料のようなリスクのない利益のみを追求する経営方針は、いうまでもなくダイナミックな技術革新に対して極度に消極的とならざるをえなかったといえる。今日から顧みれば、インド綿工業の停滞とくに技術的側面における停滞傾向は、この経営代理制度への依存とその経営陣の技術知識の欠如に帰着されるところがきわめて大きかったと結論づけられるのである。

経営代理制度の本質 それでは一体このように不完全な経営主体であったにも拘らず、なぜインドでは永らく経営代理制度が維持され続けたのであろうか。いまこの問いに答えるには、経営代理会社の第1・第2の機能が検討されなければならない。なぜならばそこにこそ、経営代理制度の本質が在ったと考えられるからである。

さて改めて指摘するまでもなく、インドの証券市場は著しく未発達であったから、そこで長期資金調達のための起債や株式の公募などはおおよそ望

むべくもなかった。それゆえ紡織会社を設立するには、まず経営代理会社自身が自己の資本を中心に株式の大部分を引受け、経営基盤の確立を図る一方、出資者を探し漸次株式を譲渡してゆくという形態をとらざるをえなかったといえよう。しかも産業資本家層が未だ十分に形成されていない当時のインドでは、工業投資のための出資者も多くは進取性に欠ける商業資本家層のうちに求めなければならなかったのである。なお経営代理会社は、こうした会社設立の際のリスクを負う代りに、不当に利益の大きい後配株 (Deferred Share) の取得や諸種手数料の獲得など種々の特典を享受しえたことはいうまでもない。

他方インドには、産業融資を専門に行う日本興業銀行のような金融機関が全く存在しなかったばかりでなく、一般の金融機関もまた長期融資を行うことは稀であった。ただ一部の株式銀行のみが、経営代理会社の信用と連帯保証に対し、わずかに短期資金を融資したにすぎなかったといわれる。それはいま、1930年当時の綿工業の資本構成からも十分にうかがわれよう²¹⁾。すなわち、主要な資本調達法はやはり株式の発行であったが、経営代理会社からの融資は2割前後にも及んでいる。それに反し銀行からの融資は、両地方ともわずかに4~9%を占めていたにすぎなかった。

なおここで興味深いのは、ボンベイでは比較的社債の発行高が高いのに対し、アーメダバッドでは預託金の比重が著しく大きい点である。もっとも Public Deposit (預託金) といっても、貧困な大衆の預貯金であるはずはなく、名目株にリンクされた長期の預り金であったから、しばしば指摘されるようにこれを不安定な短期資本と解するのは正しくない。むしろ中国における合股制や初期

21) ITB, Report (1932), p. 82. Report of the Indian Central Banking Enquiry Committee (Vol. I, 1931) より再録。

	ボンベイ (64社)		アーメダバッド (56社)	
	10万ルピー		10万ルピー	
MAの融資	532	21%	264	24%
銀行の融資	226	9	42	4
預託金	273	11	426	39
株式資本	1,214	49	340	32
社債発行	238	10	8	1

の株式会社にみられた官利制度の場合と同様に、リスクを嫌うシュロフ(Sarāfのなまり)の土着金融資本の一形態と考える方が妥当なように思われる。ともかくもこうした資本調達法の相違は、ボンベイとアーメダバッド両地方における資本市場の発達水準の差異を明瞭に反映していることは疑いない。

ところでこの経営代理制度に酷似するものとしては、中国の買弁制度が直ちに想起されよう。しかし中国の場合、工業化の初期に外資系紡績会社などである程度認められたとはいえ、決してインドのように全産業にわたる支配的な形態として長期的に存続したわけではなかった。逆にいうならば、比較的早くこうした経営請負制度が解消にむかったのは、それだけ中国における市場の発達が、インドに比べ急速であったことを含意しているとも解される。また経営代理制度は、合股制度ともいくつかの類似点を持つが、それはまさにこの制度が真の企業家の不足と資本市場の未発達に起因していることを物語るものとして、非常に興味深いといわねばならない²²⁾。

しかしながらインドの場合、イギリスの植民地であったこともあり、資本市場の発達は遅く、その地域的分断性と二重構造は永らく解消するところがなかった。それゆえ産業金融を促進するような土壌もまた長い間形成されることはなかったのである。いま伝統的な金融部門としては、フンディ手形(Hundi)を扱うシュロフやパニヤン(Baniyā)など土着の金貸業者があげられるが、彼らは一般に単独で工業部門へ投資をするにはあまりにも弱体すぎたといえよう。他方近代的な金

融部門には、東インド会社の金融支配をひきついだ省立銀行(Presidency Bank)をはじめ、貿易金融を独占した為替銀行や20世紀に入って若干の成長をみた株式銀行などがあった。しかし特に前2者は、ロンドンの金融市場に直結されたイギリス植民地政策の遂行機関にすぎなかったのである。すなわちその主要な活動は、公債の消化や本国費(Home Charge)にリンクされたインド省証券(Council Bill)の購入にあったから、インド企業のために産業金融を行うことなどおおよそありえなかったといつてよい。もとより公債支出は鉄道や灌漑施設などの建設にもあてられたが、それらはあくまでもイギリス本国本位の投資にすぎなかったといわねばなるまい。加えて、1935年までインド準備銀行の設立をイギリスは認めなかったゆえ、当然株式取引所や手形交換所、手形割引市場などの整備もまた進展するところとはならなかったのである。

こうして真にリスクを負って産業投融資を行いうる金融機関はインドになく、わずかにこの間隙を埋めていたのが経営代理制度に他ならない。しかしそれは逆にいえば、経営代理会社の本質はあくまでも金融資本であり、その目的のために附随的な経營業務をも行ったにすぎず、決して本来の意味における企業家ないし産業資本家とはいえなかったのである。従ってその当然の帰結として、彼らの技術知識は乏しく、また企業の発展という見地に立った設備投資も行いえなかった。しかしこうした経営代理制度の商業資本的な性格は、未発達な資本市場と自己への奉仕のためにその発展を抑圧し続けたイギリスの植民地政策によってもまた支えられていた点を、我々は看過するわけにはいかないのである。(以下次号へ)

(一橋大学経済研究所)

22) 拙稿「中国綿工業技術の発展過程における在華紡の意義」(前掲誌)およびその脚注文献を参照のこと。