

# 經濟論叢

第(十)卷 第二號

---

|                      |      |    |
|----------------------|------|----|
| 人間疎外の論理(上).....      | 平井俊彦 | 1  |
| 政府部門の理論的考察(-).....   | 池上惇  | 14 |
| 經濟調査の資料的限界.....      | 斎藤一郎 | 26 |
| 「生産価格」の消滅過程.....     | 芦田文夫 | 38 |
| 世界恐慌論における二類型(上)..... | 重田澄男 | 55 |

---

昭和三十六年八月

京都大學經濟學會

## 經濟調査の資料的限界

齋藤 一郎

今日の經濟調査、特に經營や政策のための調査には、定量的な把握と分析とを省略することは許されなくなった。經濟調査の中心が、統計調査にならざるを得ない所以である。

しかしながら、今日ほど統計や統計調査が多用されたことはないにもかかわらず、それらに対する不信や疑問、さらには反感すらも、嘗てみぬほどに高まりつつあることをも見逃すわけにはゆかない。

今日の統計および統計調査における数多くの課題が、理論・技術・實際の各方面にわたって、未解決のままに或は取て無視されながら、残存もしくは放置されていることはいうまでもない。發展の過程においては、あらゆる科学の分野にみられるように、このこと自体は不可避であると共に、それを以てすべてを否定し去るとき態度は、かえって非科学的でなければな

らない。しかし、問題はただそれだけのことに由来してゐるのではないところに、改めて採り上げざるを得ない事柄が見出される。それは、科学的過程におけるデータのもつ意義をあまりにも軽視する一般的傾向である。

今日、統計および統計調査に対する不信と反感とは、殆どの場合、資料の誤りを無視した統計技法の展開に起因する。資料が誤まっていたり精度が甚しく低い場合に、正しい結論は求め得ないという極めて常識的な考え方が、近代統計学の極めて複雑にして難解な理論と技法との適用により、あだかも否定できると考えているかに思える作業が、そこで次から次へと実施されていることに対する不信と反感なのである。

このような常識的な或は原始的な考え方に対して、確かに有力な反論が行われている。それは、社会現象における資料の正しさは、一般的・抽象的には決して証明しつくせるものではないのみならず、調査の目的は常に所要の結論を得ることであるか

ら、どのような資料を用いようとも、結果的に妥当性の高い結論を導き出せば、逆にその資料の信憑性を証明したことになる、とする議論である。このような立場にあつては、個々の資料の正しさは問題にならない。問題になるとすれば、資料の誤りや不十分さを何等かの形で、所要の程度まで消去する論理的な或は実技的な方法に關してだけになる。

社会現象の予測やアサンジョン・メーキングの立場においては、個々の資料の正しさや客観性をどれほど追求できたとしても、結論の妥当性をそのままの形と程度とにおいて保証することにならないのは確かである。また、現実の場において、資料の正しさや客観性が確認できると限らぬことも事実である。それにもかかわらず、資料の信憑性ばかりを追求することは、ただに無意味であるばかりでなく、所要の結論を得る上にはかえつてマイナスの効果をもたらすに過ぎない、という考え方が論理的にも實際的にも支持されるのは当然であろう。

然らば、資料と結論との関係の問題は、どのように考えられねばならないのか。この問題は改めて論ずるとして、ここでは経済調査における具体的な資料の一例をみておこう。

## 二

商品の在庫を調べるとする。基礎資料を得るには、通常二つの方法がとられる。

第一は、商品を所有する業者から「報告」を徴するもので、実際には殆どがこの方法を用いている。第二は、調査員が自ら出向いて白らの目と手で調べ上げる方法である。この方法は、主として個別企業に關する調査に用いられ、広くとも企業系列や救範囲の業界調査の域を出でない。その理由は、時間・労力・費用の点において前者とは比較にならないほど大きな負担がかかることにある。

それにもかかわらず、第二の方法がとられるのには理由がある。報告は、信用できないからである。報告にはウソが入るおそれがあるというよりは、ウソが入るのが普通であり、ウソが含まれていない報告は、例外としか考えられないという経験的事実に基づくものである。

この場合のウソは、ほぼ二つの種類に大別できる。

第一は、完全に意識的なもので、実際のデータを故意に歪曲して報告する場合と、個々のデータそのものは正しくとも、その一部を報告しないでおくことにより、全体としてはゆがんだ資料となる場合がある。(なお、報告を徴する側で、期日までに到着しなかつた報告を落して機械的な集計を行う場合が實際にしばしば見受けられるが、このような場合にも資料の全体としての信憑性が失われることはいうまでもない。)

第二は、無意識的な或は止むを得ないウソである。この種のウソには数多くのものが見受けられる。最も一般的なのは二

つある。一は、定義を無視したりとりちがえるもので、他は、たとえ定義を理解してその通りに報告しようとしても、実際上不可能もしくは甚だ困難なために、報告しやうい形でしか報告してこないものである。

意識的なウソについては、既に幾多の実例が知られているし、種々の研究も発表されているので、ここでは省略するが、少くとも実務的な調査においては、常に介在する。意識的なウソは、必しもランダムではない。意識されるが故にかえつて法則的性質をもち、知識と経験とが豊かな調査マンにとつては、予測できる場合が少くない。問題はその程度にある。その程度が所要の度合において把握できれば、結果を修正して所要の精度を求め得よう。又、過大な報告と過少な報告とを適切に組み合わせる結果としては正当な値を導き出す調査方法を樹立する途も拓かれる筈である。

問題は、無意識的なウソにある。まづ、定義を無視したり取りちがえることは、筆者の経験に徴しても甚だ多い。極めて簡単な実例でも、取扱高を最近一年間以内の平均月商で報告を求めたのに対して、三分の一程度の業者は、年商・期商等を報告してきた。更に、その金額を千円単位で要求したのに対して、半数近くは何千万円とか一千万円を ¥10,000,000. とかの表示をしてきた。例外ではあつたが、何トンとか何ダースの如き数量を報告してきたものすらあつた。この例は、わが国にお

いては、月商で物をみる習慣（或るいは記録方法）が一般的に行われていないこと、および、千円単位による表示方法が（欧米式であるために）普及しておらず、理解されにくかつたことにもよらう。これらの報告を、こちらで定めた定義通りの報告と思つて機械的に集計することが、どのような結果を生むかは明らかである。個々の報告者の実態についてあらかじめ相当な知識がない場合には、この種のあやまりは殆ど看過される。この例では、この種のウソにも一応の傾向がありそうに見えるが、細かい内容の事項になると、ほぼランダムな性質をもつ。次に、報告をしようにもできない場合は枚挙に暇ない。例えば、その事項に関する記録がなかつたり、あつたとしても膨大な記録の中からその事項に関するものだけを拾い出すことが、事実上不可能といえるほどの努力を要したりする場合である。例えば、或る特定の銘柄の商品の金額だけについて報告を求めようとしても、記録が銘柄別になつてなかつたり、数量のみで記録されていたりする場合、あるいは記録と実際とが大きくな喰いちがいがあつてもそれを確認できていない場合などは、各種の調査にあつて常に相違するところである。このような場合、報告者としては、報告を提出しないか、適当な報告を創作するか、または定義と離れることを承知しながら報告して行くか、の何れかであり、これまたランダムなウソとなるのが普通である。

もちろん、課題によつては、ウソを含んだ資料といえども、十分に目的を達する場合も少くない。逆に、ウソそのものが意味をもつ場合さえもが、実際の経済調査の場においてはしばしば認められる。問題は、ウソが含まれることによつてシャープな結論を導きえない、或は導き出された結論による行動の決定が重大な損失をまねくおそれがある場合なのである。

前述の第二の方法、すなわち、調査員が自らの目と手とで資料を蒐集する方法は、在庫の調査であれば、まづ考えられるのは、商品が保管されている「倉庫」へ入り、現品を手にとつて数えまたは量ることである。（このこと自体が実は様々の課題を含むが、ここでは省略する。）この方法によると、調査員の能力が十分であるかぎり、意識的なウソはもちろん、無意識的なウソも（或る程度の測定誤差は避けられないにしても）一応克服できる。それ故にこそ、実際にもしばしば採用されるのである。

ところが、この方法で蒐集できる資料は、一般的には、数量に限る。価額は知り得ない。評価を与えない限り、価額は現品そのものの上に直ちに表示されるものではないし、定価の如きものも特別な場合を除いては殆ど意味をなさない。

価額は、評価を与えないとすれば、何等かの記録によつて求めるしか途はない。記録そのものを調査員の手によつて行うことは、実際には殆ど考えられない。一般には、調査対象となつ

ている者の手になつた記録によつて求めることになる。この場合に、消去できるウソが、意識的なウソに限られることは、多言を要しないであらう。

在庫の記録として普通な形をとるものは、各種の「在庫帳簿」である。昭和二十八年に東京銀行で実施した「貿易商社の帳簿組織」調査により、各種の在庫帳簿を入手したが、大部分はわれわれの考えている在庫帳簿の要件を備えず、比較的整備されたものでも、果して在庫価額が一義的かつ客観的に計上されているかどうかを疑わせるに十分であつた。特別な場合を除くと、計上された在庫価額は多分に形式的なものにならざるを得ない。調査の実例からみると、入庫は仕入価格、出庫は販売価格で記帳する方法も広く行われているし、取扱品目によつては数量のみの記録も例外ではない。また、自家倉庫分だけまたは営業倉庫分だけしか記録しないものや当初の契約によつて在庫とならない筈のものは、返品その他の事由によつて実際には在庫になつていゝものでも、在庫としての記録は行われないもの等もある。更に、入・出庫の記録を一切行つていないと明答してきた業者も一五パーセント程度認められた。

このような事實は、在庫を価額で求めることが如何に困難であるかを示している。通常は、決算等の際に評価された価額によつて求められているが、この評価がどれほど政策的もしくは決算技術的なものかは、今更論ずるまでもない。時には、全く

不当な評価が行われるために、例えば金融上の観点などからは、殆ど信用されないことになるのである。従つて、シャーブな結論を要する場合には、数量を用うべきであり、価額はなるべくならば遠ざけるのが妥当とする考え方もでてくる。しかしながら、実際の経済調査は、数量のみによつて目的を達し得るものではない。

業者側の記録が、われわれの調査目的を満すに足らないことと、業者自体の経営上の目的を達し得ることは、区別されねばならない。われわれの目的には不都合であることが、却つて経営上の目的には好都合な場合もある。

例えば、在庫管理が数量のみに意味をもつ場合、在庫は仕入価格・在庫は販売価格で記帳することが元本の回収状況を総合的に表示する最も簡便確実な方法である場合、などがある。

以上の一例から、経済調査のデータは、厳密にいうと、二種の異なる性質のものを区別しなければならなくなる。一は、調査員自身の日と手でとらえ得る存在としての客観的データであり、他は、調査員の手を離れた何等かの記録もしくは何等かの基準の下で間接的にしか捉えられることのできないデータである。後者は、一般的には、特定の主観もしくは目的を内包、あるいは特定の主観もしくは目的の下にのみ表現される。

この両者は、従来ほとんど区別されずに取扱われてきた。両者を本質的に区別しなければならぬかどうかは、一概には断じ

かねるにしても、調査の結論に対して異なる意味をもつ場合が多い。そこにデータの取扱いと処理、ならびに結果に対する解釈の仕方を変えねばならぬ理由がある。

ここで、記録の有無に関する若干のデータを前記の調査結果から抜き出してみよう。

### 三

貿易(商業)取引は、通常、①引合、②契約、③商品の受渡、④代金の決済、の順で取り行われる。受渡と決済との順序が入れ替る場合もあるし、個々の取引についてすべて引合や契約が行われるとも限らないが、多くの場合は右の順序がふまれる。貿易取引にあつては、その間に幾つかの手続上の過程が入り込むが、本質的なものは右に尽きる。そこで、この取引の順に記録が何時、どのような形で、どの程度まで行われているかについでに統計を挙げてみよう。

(註) この調査は、昭和二十七年における通関名義人の名簿から、資本金一千万円以上の業者は全数、以下は半数をランダムに抽出して推定した。回答率は、約六〇パーセント。ノンレスポンスについては、極めて少数のサンプルによる推定しか行えなかつたので、結果としては甚だ不正確である。ここに挙げるものは、メーカーが本業とみられるものは除外し、いわゆる商社とみなされるものについてのみ集

計している。但し、外商からは、事実上調査を拒否され、わづかに数社の協力を得られたに止まったので、外商と思われるものは除いた。なお、通関名義人は必しも取引の当事者と限らないのみならず、純粹の商事会社とはいえないもの（例えば運輸業者など）が含まれるが、全体としては、いわゆる商社が大多数を占める。商社の記載は、その規模の大小により、精疏においても態様についても差が出ている。規模を何によって表示するかについては、理論的にも實際的にも様々の問題がある。最も一般的に用いられているメルクマールは、資本金額であるが、他の指標のうち筆者が一層適切と考える取扱高（月商）との相関係数は、全体としても僅かに〇・五八に止り、特に資本金額の小さい業者については、事実上相関を認めえない。したがって、何れか一方の指標で規模をランクすることは無理であるが、ここでは一般の慣習にフオーする意味で、資本金額による分類を示し、その他の指標に基くものは省略する。なお、現在では、資本金額は個々の業者についてはもちろん、全体としても著しく変化しているので、数字そのものは無視して単なるランキングと解して頂きたい。

#### (イ)取引の記録の始期

取引がどの段階から記録されているかは、種々の観点から調査上の重大な関心事である。特に、予測の目的をもつ調査にあつては、できるだけ早い段階から何等かの形で記録に止められ

ていることが望ましい。第一の段階、引合は、取引の背踏みの段階で、現実の商行為は（見本の受授を除くと）発生しない。現実の商行為が起らなければ、記録の必要もないと考えられるが、何等の記録もない業者は思つたよりも少なかつた。（「不明」のものを記録のない部に算入しても全体としては二〇パーセント前後に過ぎない。）

その理由は、業者としても、引合は取引の手がかりである為に、単に聞き流しておくわけにはゆかないからで、組織の大きい業者にあつては、何等かの形で報告させるルートを定めているものが多い。ただ、実際には、この段階の記録は、参考の域を出でないために、総合的かつ直ちに分析可能な形をとつていなければいりてなく、大部分は極めてプライベートな方法と形とで残されているに過ぎない。特に組織の大きい業者や支店等が多い業者にあつては、特別の場合——たとえば大きな取引や特殊な取引——のほかは、せいぜい担当者の直屬責任者の程度に止まり、全社や全店を綜合しているものは見当らなかつた。かつ、規模によつて記録の有無と形式とに顕著な差異も認められない。

われわれの調査では、引合の記録は、貴重な資料である。引合の数量と内容との分析は、ただに來るべき商況に対する予測の資料となるばかりでなく、諸般の情勢、例えば景気の動向や経済上の問題の所在というようない層広い分野の課題を先見な

いしは把握する有力な手がりとなるからである。調査の結果でも明らかなように、引合を捉えることは決して容易ではなく、アンケート調査などで総合的かつ精密な結果を期待できるとは考えられないが、調査のやり方によつては、かなりの程度まで可能である。

第二段階、契約は、引合とことなり、はつきりした債権・債務の關係を定立する行為であるから、正式に記録するのが当然と考えられる。ところが、第一表のように、帳簿という正式の記録の形式をとるものは意外に少なかった。規模の大きい業者にあつては、六〇——八〇パーセントが正式の記録形態をとつていとみられるが、規模の小さいものにあつては、三〇——四〇パーセント程度にすぎない。

契約段階で正式の記帳を行うものが意外に少い理由は、主として、(1)契約はしばしば変更されるから、最終的に確定した債権・債務とみていないこと、(2)契約によつて取引が開始されるとはいへ、現実の資産・負債の形で経理に結びつくのは受渡以後の段階であること、にあるようである。ここに、大規模な業者にあつてさえ、正式の記帳は受渡以後の段階に止るものが少くない理由があるとともに、帳簿という正式な記録形態が商社においてどのような意味をもつているかが示されていると思ふ。

第三の受渡の段階に至ると、帳簿の形での記録はほぼ完全に

整えられている。僅かながら小規模ないし中規模の業者の中に、第四の段階、すなわち代金の決済という最終段階に至るまで正式の記録を行わぬものがあることに注意しなければならぬ。

極く一部にこのような業者があること自体は、取り立てて問題にする必要はないが、かかる業者は性格がやや異なる点に問題がある。すなわち、自己の意義もしくは責任においては受渡さえ行わず、真の売手と買手との間で一切が取り行われ、ブローカーだけを取得するものが大部分を占めている。国内取引にあつては、この種の業者は、ブローカーと呼ばれる個人ないしは極めて小規模な商社に限られるといつても過言ではないが、貿易取引にあつては必しもそうでなく、かなりの規模の業者も見受けられる。その理由は、貿易取引の手續が国内取引とは比較にならぬほど複雑な上に、特殊な知識や技能が必要になるので、取引の相手方を探し、有利な取引の契約・実行・代金の決済等を円滑に行うためには、かなり有力な専門商社の存在が必要だからである。規模の大きい商社、特に有力な総合商社については、有力商社が介入したがらないものもあるし、内外の有力メーカーの中には、特殊な取引については買手との間に直接取引を望み、実行の手續だけを請負わせる場合が少くないところに、この種の業者が僅かながら存在する理由がある。したがつて、調査の部面や目的によつては、この種の業者を無視



できなくなる。

#### (4) 取引の記録の形態

記録がまとまつて精密な形で保存されているかどうかは、経営管理の立場からはもちろん、調査の立場から大切な事柄であるが、貿易商社に關する限り、結論として十分とはいいがたい。

既述のように、受渡以前の段階における正式の帳簿による記録が半数程度に止めることは、少くとも長期間の調査や貿易商社の全体にわたる調査を行う場合には、重大な制約となる。特に、アンケート調査にあつては、正式の帳簿ないしはそれに類する記録によつて直ちに或は比較的容易に回答できる事項でなければ、所期の回答は望むべくもない。無回答が増えるか、ウソが多くなるかの何れかである。

とはいへ、何等の記録をも止めていない業者は少数である。

(第二表参照) そのうち特に目立つのは、往復文書のファイルの形で保存されているものである。困内取引と異なり、貿易取引の引合や契約、更には実行後のフナイトに關する事項は、文書(電信を含む)の形で行われる場合が多い。また、売買契約書が銀行に輸出手形の買取を依頼したり事前もしくは事後の金融を依頼したりする場合の必要書類となるので、これらの保存はかなり徹底に行われている。したがつて、調査員自身が出向いて調査を行えば、何等のデータも捉え得ない場合はむしろ稀

と考えられる。

しかしながら、帳簿やこれに代るようなものに綜合されない原資料は、一定の形と一定の項目に統一されていないのみならず、しばしば所要の事項を欠いているところに、大きな制約を受けざるを得ないし、その保存もまた帳簿類ほど嚴格には為されていず、実際には紛失していたり、焼却してしまつたりする例が多い。

次に、取引をどのような形で記録しているかを見るために、九〇パーセント以上が正式に記録している受渡段階についてみると、第三表のように、全体としては、取引一口毎の記録が過半を占める。品目や部品毎に記録するものは三〇パーセント前後にすぎない。

記録を一口毎に行うのは、個々の取引を追うことこそが商取引の基礎であり、経営的な立場では、多品目を取扱ひ、しかも品目間のバリエーションが何等かの意味で経営の本質的課題と結びついていない限り、特にこれを取り出して記録する理由がないところにある。品目別や部門別の記録を行うものでも、規格や細かい品種に分けているところが見当らなかつたのも当然といえよう。なお、大規模な綜合商社においては、品目別のかなり細分された記録方法がとられている。これは、一応、取扱品目のバランスや個々の品目の特殊性が経営に対して重要な意味をもつからではあるが、他面において、慣習的ともいえる部課の

分け方やその時々々の経営の重点に由来することが多い。そこに業者によつて品目の分け方や記録事項にかなりの差が見出される理由がある。

われわれが必要とするデータは、多かれ少かれ、品目・品種・規格・取引先等にまとめ上げたものである。これらのメルクマールものを抜き出して集計するには、多大の労力と時間とを要する。アンケート調査が、細かい数字になると、殆ど信用できなくなる所以である。筆者の調査においても、後方勤務者に余裕のある商社を除くと、一般的には、一回にさき得る時間は十五分程度というのが実情であつた。前掲の調査は、事柄自体は改めて調べたり集計したりする必要のないものであつたにもかかわらず、記入項目が多く、一時間以上を要した点に、無回答や一部しか記入せずに返送してくるものが多くなつた理由があつた。

一口毎の記録形態は、商社の規模によつてはつきりと差が出ているが、大規模の商社においても、無視できぬほどの比率を示している。右の如き事情を認識しておかないと、真に有用なデータや信頼性の高い結果を得ることはむづかしい。

但し、一口毎の記録が、われわれの調査に対して制約となるとはかりとはいえない。すなわち、調査員自身の手で、労力と時間とを惜しまなければ、望むデータを得る上に好都合とみることもできるからである。或る特定の部類に分けて統一した記

録とするためには、個々の取引の内容を十分に表現することはむづかしく、省略もしくは無理にあてはめた形の記録とならざるを得ない。取引の品目や形態によつて、このような難点を殆ど含まないものもあるが、日本の貿易取引の現状においては、一般的には困難とみられる。もちろん、調査の目的によつて、細かい点が必要としなければ問題にならないが、細かい事柄を取扱う上には無視できない。

#### (4) 取引の記録の事項

取引の記録が、どの程度の事項について行われているかは、知り得る事項の限界をみる上に重要である。

仕入・売上、すなわち受渡の段階における帳簿に明示している事項は、

単価  
数量  
価額  
銘柄  
仕入売渡先

の五項目にすぎないものが過半を占める。大規模な業者ほど、右の項目以上のもを記録し、小規模のものほど、これらさえ記録していないものの比重が高まる。各種の規模の業者を綜合した調査にあつては、右の五項目以上の事項の調査は困難と考えられる。ただし、帳簿あるいはそれに類するもの以外の記録

をも利用するならば、更に多くの事項が調査できることは、規模の大小にかかわらない。それにしても、調査事項が多くなればなるほど、小規模な業者が調査対象から外れて行くことは確かである。これがバイアスを生み出す場合には、調査結果の解釈に制約が生ずる。

以上の調査結果は、一部を抽出したに過ぎないが、貿易商社における取引の記録方法と内容、およびその性格の概要だけは示し得ていよう。

#### 四

科学的過程における資料と結論との問題は、極めて本質的な事柄であり、問題の提起の仕方によつては、果てしない論題ともなるであろう。筆者は、このような議論に立ち入ろうとするのではない。初歩的かつ常識的な取扱いをすれば十分なのである。

まづ、(測定誤差は認めるにしても)正しい資料、どのような意味からもウソやまちがいのない資料、に基づかなければ、断じて正当な結論は導き出せないという考え方を検討しなければならぬ。実際の経済調査の場においては、極めて限られた対象でなければ、このような立場を貫くことは、事実上不可能なのである。既に指摘したように、例えば商品の数量のよう

な目に見える存在としての調査対象については、確かに可能であるばかりでなく、実際にもこの種のデータが重要な役割を果たしているのであるが、経済現象そのものが、自然科学の対象となる多くの現象とは異なり、具象物 (concretem) ではなく、いわば推論物 (Itatum) である以上、目に見える存在をとらえた資料のみによつて所期の結論を導くことは、殆ど不可能であらう。ただ、この種の資料によつて目的を果し得る場合には、(方法論上の問題あるにしても) この種の資料のみによつて構成することが、結論の精度を高めると共に客観性を保証することとは認めざるを得ない。したがつて、課題にもよるとはいえ、高い精度の結論を求めるためには、この種の資料を用いることが望ましいといふこともできよう。

目に見えない存在をとらえた資料は、形の上で所要の標識を正しく荷つているかに見えても、その精度を無条件には信じがたいとすれば、何等かの対策を求めなければならない。現在、サンプリング調査法において、被調査者(調査対象)がアンパイアスであれば、データそのものもアンパイアスであるかの如き単純な考え方が広くとられているのは、このような観点からすれば、およそナンセンスである。サンプルがアンパイアスであること、そこから引き出された資料がバイアスないしは重大なエラーを含まないことは、事実上何の関係もない。したがつて、サンプル・サイズと精度との関係も、特別な場合――

例えば、パイアスやエラーが互に打ち消し合うことが予め分つていような場合——のほかは、打ち切られるとみなければならぬ。データの精度そのものを確保する目的からは、形の上では重大なパイアスを含むように見える場合や、論理的には何もいえないほどのスマール・サンプルの場合などでも、逆に一層精度の高い資料を求め得ることも当然考えられる。ここに、この種の資料を求めるときにも用いるときにも特に注意すべき点がある。

次は、資料そのものの信頼度・精度が必しも結論の精度に直結しない場合である。経済現象は決して安定固着した現象ではなく、与えられていると共に常に作り出されるダイナミックな世界である。或る時点もしくは或る条件の下に存在する現象についての資料がどれほど正確であり客観性を保証されていたとしても、未生または未知の現象については何等の保証をももて得ない。われわれの調査や分析の目的が、単に過去現在の説明のみに止るものではなく、種々の意味の予測の分野に一層の重点が置かれるという現実の要請（それは科学そのものの本質的役割でもあるが）からみて、資料そのものの正確さと客観性が、必ずしもそれから導き出される結論の精度や客観性と直ちに結びつくこととみることができない。むしろ、結論の精度、すなわち現実との対応の度合、が資料の妥当性を結果的に証明するという逆の関係にあるといえよう。このような見方は、一見、資料

そのものについての究明を否定ないしは軽視するかの如き感を与えらる。

結論だけをいえば、この場合の資料は、予測に役立つものかどうかを検討するという当然の手續きを付け加えればよいのである。このことは、資料を生み出す条件を究明し、条件の変化を予測することであり、データの正確さや客観性を多次的に取り上げることである。資料に関する究明は、一層シャープかつ複雑な過程をとることになる。

以上を要するに、経済調査にあつては、資料の側から来る制約が甚だ強い。われわれは、調査の目的と方法を資料の側の性質や精度を常に検討しなければならぬ。多くの資料は、その性を求める方法を改めて究明されねばならない。シャープな調査を志すときには、常に絶望的感懐を抱くであろう。しかし、この困難をかかなりの程度まで克服する可能性はたしかに存在する。この可能性は、決して一般論として見定め得るものではなく、それぞれの分野におけるたゆまざる調査や研究のみが、歩一歩として問題解決の途を折ぎ行くことを銘記しなければならない。

[第1表] (カイ自乗=有意差あり)

| 資本金      | 帳簿記入の始期         |                 |              |             |  | 計                | 不明  |
|----------|-----------------|-----------------|--------------|-------------|--|------------------|-----|
|          | 契約              | 受渡              | 入出金          | その他         |  |                  |     |
| 500万未満   | 695<br>(35.6)   | 1,178<br>(60.1) | 79<br>(4.1)  | 4<br>(0.2)  |  | 1,956<br>(100.0) | 78  |
| 1,000万 " | 188<br>(49.6)   | 168<br>(44.2)   | 13<br>(3.4)  | 11<br>(2.8) |  | 380<br>(100.0)   | 17  |
| 5,000万未満 | 261<br>(47.6)   | 275<br>(50.1)   | 13<br>(2.3)  |             |  | 549<br>(100.0)   | 7   |
| 1億未満     | 56<br>(47.9)    | 61<br>(52.1)    |              |             |  | 117<br>(100.0)   | 11  |
| 5億未満     | 78<br>(62.5)    | 47<br>(37.5)    |              |             |  | 125<br>(100.0)   |     |
| 5億以上     | 68<br>(61.1)    | 43<br>(38.9)    |              |             |  | 111<br>(100.0)   | 6   |
| 計        | 1,346<br>(41.3) | 1,772<br>(55.0) | 105<br>(3.2) | 15<br>(0.5) |  | 3,238<br>(100.0) | 119 |
| 不明       | 29              | 26              |              |             |  | 55               | 16  |

[第2表] (カイ自乗=有意差あり)

| 資本金      | 記録する         |                 |             |               |               |               | 計                | 不明  |
|----------|--------------|-----------------|-------------|---------------|---------------|---------------|------------------|-----|
|          | 契約記録<br>記録せず | 帳簿              | メモ          | 写             | 楽便ファイル        | その他           |                  |     |
| 500万未満   | 58<br>(3.5)  | 619<br>(37.8)   | 70<br>(4.3) | 235<br>(14.3) | 360<br>(21.9) | 299<br>(18.2) | 1,641<br>(100.0) | 393 |
| 1,000万 " |              | 198<br>(58.2)   | 4<br>(1.2)  | 14<br>(4.1)   | 50<br>(14.7)  | 74<br>(21.8)  | 340<br>(100.0)   | 57  |
| 5,000万 " | 10<br>(2.0)  | 261<br>(51.7)   | 14<br>(2.8) | 74<br>(14.6)  | 44<br>(8.7)   | 102<br>(20.2) | 505<br>(100.0)   | 51  |
| 1億 "     | 2<br>(1.8)   | 51<br>(45.9)    | 2<br>(1.8)  | 18<br>(16.2)  | 13<br>(11.8)  | 25<br>(22.5)  | 111<br>(100.0)   | 17  |
| 5億 "     | 2<br>(1.6)   | 81<br>(65.2)    |             | 7<br>(5.6)    | 20<br>(16.3)  | 14<br>(11.3)  | 124<br>(100.0)   | 1   |
| 5億以上     |              | 62<br>(59.0)    | 1<br>(1.0)  | 2<br>(1.9)    | 7<br>(6.7)    | 33<br>(31.4)  | 105<br>(100.0)   | 12  |
| 計        | 72<br>(2.5)  | 1,272<br>(45.1) | 91<br>(3.2) | 350<br>(12.4) | 494<br>(17.4) | 547<br>(19.4) | 2,836<br>(100.0) | 531 |
| 不明       |              | 16              |             | 21            | 20            |               | 57               | 14  |

[第3表] (カイ自乗=有意差あり)

| 資本金      | 受渡記録            |               |              |              |              | 計              | 不明  |
|----------|-----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|----------------|-----|
|          | 一口毎             | 品目別           | 部門別          | 一括           | その他          |                |     |
| 500万未満   | 1,125<br>(61.2) | 387<br>(21.1) | 91<br>(5.0)  | 168<br>(9.1) | 67<br>(3.6)  | 1,838<br>(100) | 196 |
| 1,000万 " | 188<br>(51.9)   | 101<br>(27.9) | 23<br>(6.4)  | 20<br>(5.5)  | 30<br>(8.3)  | 362<br>(100)   | 35  |
| 5,000万 " | 284<br>(54.2)   | 152<br>(29.0) | 22<br>(4.2)  | 38<br>(7.3)  | 28<br>(5.3)  | 524<br>(100)   | 32  |
| 1億未満     | 71<br>(57.3)    | 48<br>(38.7)  | 3<br>(2.4)   |              | 2<br>(1.6)   | 124<br>(100)   | 4   |
| 5億 "     | 50<br>(40.7)    | 64<br>(52.0)  | 2<br>(1.6)   | 5<br>(4.1)   | 2<br>(1.6)   | 123<br>(100)   | 2   |
| 5億以上     | 36<br>(32.4)    | 40<br>(36.1)  |              | 2<br>(1.8)   | 33<br>(29.7) | 111<br>(100)   | 6   |
| 計        | 1,754<br>(56.8) | 792<br>(25.7) | 141<br>(4.6) | 233<br>(7.6) | 162<br>(5.3) | 3,082<br>(100) | 275 |
| 不明       | 27              | 16            |              | 4            | 4            | 51             | 20  |