

最近、関連也会員（創価大学）より本年度の共通課題について、事務局あてに積極的な御意見を含めた質問が寄せられた。そこで、岩本個人としての回答はさしあげたが、私の答えうる範囲をこえる

内容にわたる部分があるので、会員全體に対する問題提起として、

会員の了解をえて、以下に要約的に掲げることとする。（岩本）

一、現代の農村状況から農民の生活破壊をとらえるという着眼点はまことに結構ですし、それを「小生産の生産力破壊の意味をもつて深刻化している問題点」にしばることにも大賛成なのですが、それにもむけての討論のなかに、流通過程の問題があまり出ていないのは何故でしょうか。小生産とはいっても、それは小商品生産であり、農民層の分解といつても単なる自給農業における生産力の破壊とは大きく異なるものと存じます。「なお、「流通過程が脱落している」と申したのは、決して生産力説批判ではなく、むしろ生産力説を支持したいためです。ただ、現代農村では農業の生産力といつても、それは「小商品生産」として実現されるのであり、農機具・肥料・農薬などの購入、各種農産物の販売など、種々の市場・（価格）・金融などを含めた流通過程の問題を考慮した上で今回の焦点を生産過程のみにしばるというのであれば結構なのです。むしろ大会の趣旨からみても生産過程のみに焦点を合せるのは必要かと存じます。ただし、その場合にも「生産力とは何か」ということが問題であり、単なる肉体的な労働力だけではなくて、生産手段たる生産財や労働対象たる土地その他の自然物をも含めて考えらるべきものであることはいうまでもありません」。

二、生産力破壊を「生活と生産の分離」あるいは「生産の消滅」に求めるることは農家の経営的視点をとばしているように思うのですが、いかがでしょうか。現代のような「資本による農業破壊」を論

じようとすれば、生産技術としては相当に成功したが、経営的に成り立たないから廃業していくという現象が多いのであって、そこに資本の論理が貫徹しているともいえましょう。もつとも、自由競争の場合と独占の場合との相異をも考慮しなければなりませんが、第一〇一号の岩本さんのお話に出てる戦後の稻作における反収増加、機械による省力化をとらえるのに、いきなり「生産力破壊」とはいえないでしょう。農業の生産力としては上昇したが、農家の経営はかえつて苦しくなったというのが実状でしょう。そしてこの場合の「生活破壊」と「生産力破壊」とは必ずしも結びつかないのでないでしようか。「生活破壊」という時には農民意識の問題も大きい役割を果すことにはなりましようが、それを「生産力破壊」に直結することはいかがでしょうか。「経営的観点」というのは、それが流通過程と生産過程との結節点であり、農家経営として実現されるものと考えます。そして、その農家の経営が消費生活とも密接不可分の関係にあるところに経営の破壊—糠農現象が生活の破壊にもつながるものだと思います。この意味で生産力の「発展」が生活破壊を來すといわれる意味がよくわかりません。反当収量の増大が眞の意味での生産力の発展になるとは限りませんが、必ずしも生産力の破壊につながるとも言えないのではないでしようか。経営的観点からみた生産力の発展とは、反収増加（土地生産性）だけではなくて、経営全般からみた労働収益性の増加を意味し、そのことが直ちに生活破壊に結びつくとは考えられません。むしろ、反収や投下労働当たりの収穫高は上昇していても経営収益性が低下しておればこそ農民

の心身を損うような労働強化となり、その結果が生活破壊や脱農現象を惹起しているのだと思うのですが、いかがでしょうか」。

三、二宮さんのお話にある地域差の問題は、独占資本主義段階といわれる現代の農村問題を考えるときにはそれ程の比重をもたないかも知れませんが、幕藩体制以来の日本農村の歴史をとらえるに付きわめて大きい役割を果してきたと思います。私は明治維新から前期にかけての西日本の実証研究を手がけてきたのですが、現在、関東の地租改正を調べてみて、その相異の大きいのに驚いています。始末です。ことに二毛作水田と主とする関西農村と畑作単作の関東農村との歴史を同列に扱うわけにいかないと思っています。この意味で歴史という観点では東西の比較をも加えていただけるならばと存じます。「歴史としての東西比較、それこそ自然的諸条件とそれに対応する生産技術の相異など、生産力的視点を基礎としてその上に市場、流通などを参照してはじめて生産の諸関係も解明できるものかと考えます。私も東の方については関東の一角を手につけたばかりであつて、東北や関東の研究者の御教示を得たいことばかりでござります。したがつて未だ自分だけの研究を発表しうるものではなく、来年度にもしそのようなテーマが採択されるならば、問題提起をするくらいのことはやらせて頂いてもと考へております」。