

B-24

カナダの 企業案内

昭和40年10月

44.1.17

海外移住事業団
JAPAN EMIGRATION SERVICE

RY

国際協力事業団

受入
月日 84. 7. 27

801

登録No. 02799

23.4

EM

は し か き

本書は「How to Run a Business」(カナダ国貿易商業省編集)の要訳である。

カナダ移住者の中で将来自営業を営もうとする人々にとって貴重な手引きともなり且つカナダにおける商業、金融、生活等を理解する上にも大いに役立つと思われるのでご一読頂きたい。

昭和40年9月

海外移住事業団

JICA LIBRARY



1035603187

序 事業成功への青写真

自分自身の事業をもつことは、ほとんど誰もが1回は考えることである。これを試みる者は多く成功する者は少ない。問題の鍵は、多くの場合、良いアイデアを採算経営に結びつける知識を持っているかどうかにかかっている。この本は、健全経営のための権威ある手引書である。編集は、カナダ貿易商業省 (Department of Trade and Commerce) の経営専門家が、カナダ企業の成功例、失敗例数千についての多年にわたる調査に基づいて行なった。この手引書「How to Run a Business」は、あらゆる種類の企業、あらゆる形態の組織を対象とし、カナダの法律、規則、簿記、会計、保険、立地、融資等の重要事項を取扱っている貴重な手引書であり、事業家およびこれから事業を始めようとする者にとって不可欠の本であると言える。

〔訳者注〕

1. この本は、序文「事業成功への青写真」にも書いてあるように、カナダにおいて事業を始めようとする者一般に対する手引書であり、主として事業についての初心者を対象としている。
2. したがって、記述のなかには、事業を成功に導びき、あるいは失敗を回避する上での普遍的、一般的注意事項もかなり含まれている。そこで本書を訳出するに当たっては、いかなる国、いかなる場合においても当てはまるような一般的商業知識や初歩的な経営常識についての注意事項は省略し、カナダの特殊事情に関連する部分を摘訳するように努めた。
3. このため、本訳書は、全文逐語訳をしたと仮定した場合に比べ3分の2程度の分量となっている。しかし、章全体を省いたのは第5章の「小売店政策」だけであり、その他の章については、カナダの特殊事情が述べられている程度に応じて詳しく訳しまたは適宜省略をし、あるいは要訳の個所を織込みつつ訳出した。
4. 反面、以上の趣旨からして、逆にほとんど全訳をしなければならなかった章もある。第7章、第9章、第10章がそれである。
5. 訳文のスタイルについては、実務家の方々に内容を理解していただき易いようなものにするためできるだけ平易を旨とするように努めた。カナダの機関名などの固有名詞については、場合によってはその内容をも勘案して一応邦訳を与えそのすぐあとのかっこ内に原名をかかげることにした。
6. 原文とも対照して読まれる方々への便宜のため、訳者が翻訳の際加えた留意点を各章毎に掲げると次の通りとなる。

第1章。中小企業一般についての概論なので、内容紹介を軸とし、要訳（税金納入義務の個所等）も加える。

第2章。カナダの企業形態概論なので、制度的な個所を中心として要訳。

第3章。工場立地は、比較的重要な具体的事項も含むので、カナダの特殊事情にふれるところを詳述する観点から要訳。

第4章。小売店の開設場所を選定することは重要であるので、ほぼ全訳。ただし、一般的注意事項は省く。

第5章。小売店を成功せしめる上での普遍的経営常識が述べられているだけなので全章省略。

第6章。簿記、会計については法定の形式が定められているわけではなく、またカナダにおいて特殊の方式があるわけでもないが代表例として初歩的な簿記様式とその構成がかかげられているので、簿記、会計の一般原則論をできるだけ省いてこれを摘記、カナダにおける簿記構成をうかがう上での参考とした。

第7章。金融は重要事項であり、かつカナダにおける特殊事情に則して書かれている部分が多いので、はじめの一般的注意事項の個所を除き、ほぼ全訳。

第8章。信用購入、信用販売については、一般的注意事項とカナダにおける特殊事情とが交錯しつつ記述されているので、比較的詳訳。

第9章。保険制度については、ほぼ全訳。

第10章。法律，規則は全訳。

第11章。破産および支払不能については，破産手続きには入った後の細目点は省き，カナダの破産制度の概要および事業者としての注意事項を要訳。

第12章。カナダの統計局 (Dominion Bureau of Statistics) は特殊な効用を有しているので，内容紹介を中心とし，必要な個所を要訳。

目 次

1. 中小企業	1
2. 経営形態	3
個人経営体	3
共同経営体	4
法人会社	6
協同組合	7
3. 工場立地	9
生産原料	9
労働力	10
生活条件	10
敷地選定	11
燃料および動力	11
水	11
運輸施設	12
鉄 道	12
水 路	12
道 路	12
航 空 路	13
地方法規および地方税	13
技術的問題についての情報源	13
4. 小売店の開店場所	15
町 の 選 定	15
開店地区の選定	16
中央ビジネス地区	17

外郭ショッピング地域	17
近隣地区	18
街路店	18
推定売上高	19
開店場所の選定	21
近隣店	21
通行量	22
交通の便	22
駐車場	23
付近の建物との関係	23
賃借料	23
5. 小売店政策（略）	
6. 簿記および会計	24
簿記	24
在庫点検	26
損益計算書	26
貸借対照表	27
7. 資金借入れと金融機関	28
安全な借り方	28
融資を受ける資格のある企業	30
特許銀行	30
小企業に対する融資	33
産業開発銀行	34
一般融資条件	34
IDBの融資目的	35
IDBの融資条件	36
株式融資	37
引受協定	38

IDB 事務所	38
各州の援助	38
信託, 不動産担保, 保険会社	46
売掛金金融会社	46
融資, 割引, 引受会社	47
少額融資会社	47
信用組合	48
8. 信用購入および信用販売	49
信用購入	49
信用販売	49
利点と欠点	49
信用販売の種類	49
一般原則	50
顧客をよく知ること	50
クレジット条件の説明	50
集金事務の迅速化	51
支払遅延者に対する停止	51
滞納者に対する助言	51
その他	51
帳簿の分析, 検討	52
むすび	52
9. 事業保険	54
機能	54
資産保護保険	54
火災	54
事業中断保険	54
フローター保険	54
損害保険	55
従業員の傷害	55

公共責任保険	55
その他の損害保険	55
ボイラー、機械保険	56
ガラス保険	56
信用保険	56
盗難保険	56
自動車災害	56
自動車傷害、資産損壊責任保険	56
衝突保険	56
火災、盗難保険	56
非所有者責任保険	57
ガレージ責任保険	57
事業における生命保険	57
重要人材保険	57
共同経営者保険	57
個人経営体保険	57
保険の種類	57
単純生命保険	57
期間保険	58
養老保険	59
不具廃疾保険	60
誠実性、確実性保証契約	60
誠実性保証契約	60
確実性保証契約	60
10. 法律および規則	62
財政事項	62
連邦所得税	62
連邦個人所得税	63
共同経営体の所得税	61
連邦法人所得税	61

協同組合の所得税	65
源泉徴収	65
州所得税	65
販売税, 物品税	66
連邦販売税	66
物品税	69
州販売税	69
関税	70
失業保険	73
労働者補償	75
基準	77
建築基準	77
表示および標準	78
電気器具に関する基準	78
測定器具——電気, ガス	79
貴金属	80
食品・薬品	80
表示 (ラベル)	82
格付け	84
営業許可	84
財産権	86
特許権	86
工業意匠権	87
著作権	87
商標	88
労働法規	88
価格および競争	89
取引制限の結合, 独占, 合併	89
再販売価格維持	91
差別価格, 取奪的価格	92
販売促進手当	92

詐欺的価格広告	92
不正競争	93
11. 破産および支払不能	95
支払不能への対処	95
手続き	96
12. 統計局	98
生産	98
販売	99
付録	100
A. 各州の産業開発部	100
B. 全国調査協議会の技術情報サービス代表部	101
C. 産業開発銀行	102

1. 中 小 企 業

カナダにおいては中小企業が重要な地位を占めている。このことは、昔からの企業について言えるだけでなく、新設の企業についても言える。

これは、カナダの社会生活においては中小企業の方が適しているからである。カナダでは、小さい町や村が多いので、大規模の小売店では経営が無理なのである。大きな都市地区においても、中小企業が活躍する舞台は多く残されている。中小企業は、たとえば、立地条件、親切的な客扱い、特殊商品、特別のサービスなどを売物にすることによって、地域経済に大きな寄与をしている。

中小企業は、個人経営または共同経営によって営まれる場合が多い。個人経営主には、励みと喜びがあるが、反面、苦勞と責任も多い。

とくに政府に対する義務としては、まず第一に、連邦政府または州政府、もしくは連邦政府と州政府の双方に対する個人所得税 (personal income tax) 納付の義務がある。第二に、連邦政府または州政府、もしくは連邦政府と州政府の双方に対して、従業員の給料中から所得税と失業保険料とを差引き、これを収納する義務を負う。また、連邦税および物品税ならびに州販売税 (provincial sales tax) を差引き収納する義務を負う場合もある。また州政府に対して、特定種の税金または賦課金 (たとえば、労働者社会保障保険料) を納付する義務を負う場合もある。個人経営主はこのほか、州政府の建築基準、防火規則、健康、安全規定に従わなければならない。さらにまた、市町村役所 (local government) に対しては、財産税 (property tax)、請許料を支払う義務を負うほかに、市町村建築基準を守るようにしなければならない。

個人経営を成功に導くためには、すぐれた資質と数々の能力とが必要であるが、経験を有することがもっとも重要なことである。したがって、自分自身の店を持つ前に、その道の経営で成功した店で働いてみるのが大切である。

たとえば、小売店を開こうとする場合には、他の小売店、百貨店、バラエティストアで働いてみるのがよい。たんに現場で経験を積むだけでは不十分な場合もある。夜学校に通って簿記を学ぶ必要がでてくることもあり得る。百貨店に勤めた場合には、種々の部門を移動して各種の経験を積むようにすべきである。ある場合には、中小規模の小売店に勤めた方がよいだろう。というのは、その方が営業全体に触れるチャンスが多いからである。

鉄工場、パン屋、レストラン、セメントブロック製造所などを始めようとする場合でも同様である。

共同経営をはじめようとする場合には、共同経営者間に担当を定めることができる。たとえば、3人で小売店を経営する場合には、1人が会計と記録を担当し、もう1人が販売と展示、別の1人が購入と在庫関係を担当する方式をとり得るので、この場合は、既存の店で経験を積む場合でも、専門部門を深く学ぶようにすることができる。しかし、この場合でも、たとえば共同経営者の1人が病気になった場合これを補わなければならないという意味で、その営業についての全般的知識を得ておくようにした方が望ましい。

独立営業には、経験のほかに、資本も必要であり、また営業主は金融上のリスクも負わなければならない。軽々しく営業を開始すべきではなく、また始めようとする場合には、市町村の商業会議所 (Chamber of Commerce), Board of Trade, 銀行家, 供給業者, 卸売業者, 小売業者団体等々に、始めるべき事業内容につきよく相談してみべきである。

2. 経営形態

個人経営体

個人企業は、1人所有の経営体である。これは、1人の個人が、企業の所有、債権債務および経営活動のすべてにつき責任を負う企業形態である。個人企業は、組織し易く、また法人が服さなければならない多くの規則の適用を免れている。個人企業は、個人所得税を払うが、法人利益税 (corporate profits tax) は課せられない。

個人企業の不利な点は、個人が無限責任を負わなければならない点であり、破産の場合は、事業資産、個人資産の別なく、債権取立ての対象となる。

結婚している男の場合、責任はその個人財産の上だけにかかる。債権者は、妻の名義になっている財産には手を触れることができない。事業を行なっている妻が行なった契約については、妻は分けられて自分の分となっている財産についてのみ責任を負うが、ノバスコシア州およびケベック州の場合には、妻に対して特別の取扱いがなされている。この両州においては、妻に属する財産の正確な性格をはっきりさせるために、特別の法的手続きが必要とされている。このような区別がはっきりしていない場合は、夫婦の共有財産は、妻の事業の債権者の取立対象となる。ケベック州において事業を始めようとする既婚者は、男であると女であるとを問わず、その財産が配偶者から区別される程度を明確にするための法的手続きをとっておかななければならない。そしてこの場合、弁護士によく相談すべきである。

個人企業にはまた、大規模な競争業者（とくに、共同経営体とか法人組織の競争業者）との競争上不利な面がある。個人企業の場合は、個人調達の資金および借入可能金額に限度があるから、たとえば、仕入れの際、大規模業者が受け得るような大量購入による割引を受けられないという不利がある。また、個人経営者は、1人で営業全体をみななければならないが、大規模企業の場合は、それぞれ熟達した専門家

が各部門を分担しており、個人企業は、これに対抗してやってゆかなければならないという試練を負う。また、営業の持続性に欠けるといふ点にも問題がある。経営者が死んだ場合、その管財人が、管財書 (letters of administration) に基づいて営業を行ない、財産問題が結着し、後継者が事業を引継ぐ手続きが完了してはじめて、経営が正常化される。この間いかに資産が管理されるかは管理者の執行の仕方にかかっているが、もし彼等が忙しかったり、無能だったりした場合には、事業は損失を受ける。

個人経営者は、もし、自分の名前以外の名称を用いたかったり、自分の名前に加えて、“and company” その他これに類似する名称を付したりしたかった場合は、事業を行なおうとする州の法律の定めるところにより、その旨の申告をしなければならない。申告先は通常、郡裁判所 (local county court house) である。

共同経営体 (partnership)

共同経営体は2人以上の経営体であるが、主として次の2点からなる契約の成立によって結成される。第1点は、各共同経営者が企業に対して行なうべき寄与であり、第2点は、企業利益の各共同経営者に対する分配方法である。その他、事業目的、企業の名称、協定の存続期間、事業の所在地、経営権、共同経営体の解散ないしは再編成手続なども、通常、契約書中に記載される。

共同経営体協定は、詳細にわたり、慎重に作成すべきである。すべての事項が明確に書面に記載されている場合には、誤解や不一致は避けることができる。

共同経営体のうちのもっとも普通の形態は、一般共同経営体 (general partnership) と有限共同経営体 (limited partnership) とである。両共同経営体とも、その能力は同一であるが、その構成方式、登録 (場合による)、および各構成員の相互間の責任および一般に対する責任のとり方に違いがある。

一般共同経営体の場合には、構成員は、共同で責任 (同一分担における責任) を負うだけでなく、共同かつ各自に責任 (それぞれが、自分

2. 経営形態

の分担分および全体につき行なう責任)を負う。各共同経営者とも、他の共同経営者の同意に関係なく、共同経営体を拘束することができる。

有限共同経営体は、事業を執行する1人または数人の一般共同経営者と、現金を拠出する1人または数人の者(特別共同経営者または有限共同経営者と呼ばれる)とから構成される。一般共同経営者の責任が無限であるのに対し、有限共同経営者は、拠出金の限度においてしか、企業体および外部債権者に対して責任を負わない。また、有限共同経営者は共同経営体協定に基づいて利益金の分配は受けるが、企業の経営に参加したり、一般共同経営者になったりすることはしない。

共同経営体には、各共同経営者が、それぞれ専門部門を分担して経営を行ない得るという点に長所がある。たとえば、3人で経営する小規模の自動車部品サービス業においては、販売担当者、修理作業担当者、会計、在庫管理担当者に分けて、行届いたサービスをすることができる。共同経営体はまた、資金動員能力の点でも個人経営体よりはすぐれている。共同経営体は、個人経営体の場合と同様、法人税が課税されない。もっとも各共同経営者は、その給料および企業の純益からの配当につき、所得税を払わなければならない。

共同経営体には次のような欠陥がある。第1に無限責任経営体であることである。各一般共同経営者は、共同経営体の負債全体に対し責任を負う。たとえば、2人経営の共同経営体で、企業負債が5,000ドルあったとして、共同経営者のうちAが金持で、Bは比較的貧乏であった場合、債権者はAに対し5,000ドル金額の支払いを請求することができる。個人経営体の場合と同様、法律は、一般共同経営者の責任については、事業資産と個人資産との間に差別をつけていない。

共同経営体にはまた、共同経営者のなかに不正直者や無能力者がいて企業に損失が加えられるおそれがあり、また、共同経営者のなかの誰かが死んだり、事業から手を引いたりした場合に、共同経営体の存在が停止されるという短所がある。

すべての共同経営体は、その事業を行なっている州の法律に基づき、登録しなければならない。その登録場所は、通常、郡裁判所である。

共同経営体が解散した場合には、公告をするのが賢明なやり方である。解散公告は、事業を行ってきた州の州公報(Provincial Gazette)に掲載される。これにより、企業体から離脱してゆく共同経営者は、それ以後の企業負債につき責任を負わないですむようになる。

法人会社 (The Corporation)

すべての事業組織のなかでもっとも複雑な組織を有するのは、法人会社または株式会社 (joint stock company) と呼ばれる組織である。これは、多数の株主により構成され、株主は株式に応じて利益配当を受ける組織になっている会社であるが、公会社 (public corporation) の場合は、株式は譲渡可能である。私会社 (private corporation) の場合は、株主数は50人までに限られ、株式は、特許状 (Letters Patent) に規定されている範囲においてのみ譲渡され得る。そして、一般に對する株式または社債の公募は行なわれない。そして株主は、無議決権株以外の株を所有している場合においては、株主總會において、株式数に応じた票決権を行使し得る。

法人会社の利点のひとつは、株主の責任が有限責任であることである。時として会社は額面以下で株式を売出す場合がある。このような状態において会社が破産したときには、株主は、会社の請求に応じて、額面までの未払込金額を限座として責任を負えばよい。

法人会社は、その性質上、資金調達力が大きく、恒久的経営陣に経営が集中されるので、設備を拡充し、生産品種を多様化し、広告宣伝活動を活発化し、新株発行により必要資金を調達する等の大々の営業活動を行なうことができる。

法人会社はまた、利益があがった年にだけ利益配当を行なえばよく、また、組織の継続性が保障されている。

株式会社には反面短所もある。会社結成にかなりの費用と手間がかかり、弁護士や会計士に対する顧問料を準備しておかなければならない。法人会社は通常、他の形態の企業よりも多くの税負担がある。(第10章の税制の部を参照)。単に法人税がかかってくるだけでなく、各株主への配当金もまた、一部、個人所得税の課税対象となる。証券の

2. 経営形態

売却は法律によって規制されているが、株式証券に対する規制は、他の企業組織の場合よりもきびしい。

法人会社を設立しようとする場合には、それを、公会社にするかそれとも私会社にするか、あるいはまた、それを連邦法に基づく会社にするかそれともどこかの州法に基づく会社にするかを決める必要がある。連邦法会社にしても州法会社にしても大差はないが、連邦法会社にはひとつの重要な利点がある。それは、州は、連邦特許状を有する会社の地位に影響を及ぼすような規則を制定できないという点である。つまり、連邦法会社は、ある州で制定された差別的立法によって活動が妨げられることはないのである。しかし連邦法会社も、一般的に適用される州法の適用は受ける。

法人会社を設立しようとする場合、連邦法会社にしたいときは Secretary of State, Ottawa, Canada, また州法会社にしたいときは、各州の Provincial Secretary または Registrar of Companies に対し、会社設立申請用紙の交付を請求すればよい。用紙が送られてきたら、必要事項を書込んで返送し、申請が受理されることにより会社は設立される。

Secretary of State, Ottawa に支払う特許状申請手数料は、申請する授権資本額に基づいて定まるが、累進的になっており、最低は、授権資本額 5 万ドル以下の場合について 100 ドルである。

協 同 組 合

協同組合の形態をとる企業においては、資本は、構成員に対する証券の売却により調達される。しかし、法人会社の場合は、株主の議決票は、株式の数によって定まるが、協同組合企業の場合は、組合員の議決権は、所有証券数にかかわらず、1人1票が原則である。協同組合は、事業を行なおうとする州において、法人としての設立行為をし、登録をすることができ、また、そうすべきである。協同組合が法人として設立されると、組合員は無限責任の利益を受け、またこのことから生ずるあらゆる保護を受け得る。このため、大半の協同組合は法人資格を取得している。

協同組合のほかには、小売業を営む消費協同組合があるが、かん詰製造業、加工業の部門においても協同組合組織が利用されている。バター・チーズ製造所のなかには、酪農を営む農民所有の協同組合も多く存在する。また、果物栽培業者は、しばしば、かん詰製造の協同組合を組織している。このような場合、組合員に対する配当金は、拠出する乳脂量または果物量によって定められている。

所得税に関しては、協同組合は中間的立場に立つ、組合員に支払われた利益配当金については課税されないが、協同組合内に留保された利益金に対しては課税される。

協同組合の弱点は、営業経験の未熟さと、金融力が十分でない点にある。

州政府のなかには、協同組合組織の育成に力を入れているところもある。協同組合の結成を計画する場合には、適当な政府機関と連絡をとって、これを行なうようにすべきである。

3. 工場立地

生産原料

工場立地において、考慮すべき諸要素としては、原料、労働力、電力、燃料、運賃等の諸費用であり、また市場地域、競争の激しさとその性質、配給機構、地方の法律、税制等も重要な考慮要因となる。しかもこれを長期的観点から評価しなければならない。

生産原料

原料供給地との近接性、その質と量などを先づ考えなければならないが、次にこれを取得する費用要因を考える必要がある。木材や鉱物のような天然資源を用いるときは、それを取得する費用は、年を経るにしたがって、増加することを考慮に入れておかなければならない。次第に、遠隔地、地中深く、あるいは、資源の質が低下したところにこれを求めなければならなくなるからである。もしその原料が半成品である場合には、その供給会社の年産高、自分のところに供給され得る比率、供給費用、将来における供給および価格の見通しにつき検討を加えるべきである。また供給者が独占体であるとか、あるいは独占グループによって支配されているかどうかを調べておく必要がある。さらにまた、供給原料の生産または引渡しに、季節の変動があるかどうかを調査しておくべきである。

各種天然資源の産出地、その化学的、物理的構成、その量等に関する情報は、オタワにある下記の諸官庁から入手できる。

- 北部問題および天然資源省 (Department of Northern Affairs and Natural Resources)
- 漁業省 (Department of Fisheries)
- 鉱業省 (Department of Mines and Technical Surveys)
- 石炭局 (Dominion Coal Board)
- 林業省 (Department of Forestry)

また、各州政府の、これに相当する諸当局からも情報を入手するこ

とができる。

半成品メーカー、供給品、設備に関する情報は、Canadian Trade Index (Canadian Manufacturers' Association, Toronto の出版物)、Fraser's Canadian Trade Directory (Fraser's Trade Directories Limited, Montreal, Ottawa の出版物) から得られる。その他の情報源としては、カナダ貿易商業省産業促進局 (Industrial Promotion Branch, Department of Trade and Commerce, Ottawa および各州政府の産業開発当局 (付録Aに列挙) がある。地区についての情報については、各地区の商業会議所、Board of Trade または産業コミッショナー (Industrial Commissioner) から入手できる。

労 働 力

工場設置目標地域における労働力供給事情もまた重要な考慮事項である。労働力が十分でない地域に工場を進出させた場合、労働者の招致に余計の費用を使うことになる。工場に通える範囲の区域に14才以上の男女が何人いるかをよく調べておくべきである。また工場運営に必要な未熟練工、準熟練工の数を、その地域の労働力の質とひき比べて検討しておくべきである。最も重要なのは、その地域における必要労働力の、賃金水準である。また、季節による労働力の移動、季節による、農業と工業間の労働力の分配状況も調べるべきである。カナダにおいては、組織労働者が過去10年間に3倍になっているので、その地区、またその産業においてそれがどの程度まで進んでいるかにも注目しておくべきである。

この種の情報については、失業保険委員会全国職業安定所 (National Employment Service of Unemployment Insurance Commission) の各地区事務所または、州政府の労働当局から、これを入手することができる。

生 活 条 件

生活条件は、生産能率、労働意欲に大きな影響を与えるので、事前によく調査しておく必要がある。この点、地域の当局者とよく相談し

3. 工場立地

て情報入手したらよい。また、気候も全体としての生活条件に関係するので、平均気温、降水量、夏冬の最高、最低温度を調査し、また年間の晴天日、平均湿度、風速（各月について）等についても調べておく必要がある（過去10年間について）。

気候に関する情報は、各地方自治体の担当官または、The Director, Metrological Branch, Department of Transport, 315 Bloor St. West, Toronto 5, Ontario 宛に書面による問い合わせをすれば入手できる。

敷地選定

カナダにおいて敷地選定をするに当たってとくに重要なことは、多くの市や町において、住宅地区と工業地区とに土地を区分する法律が制定されていることである。そして、住宅地区に工場を建設したり、工業地区に住宅を建設したりすることは禁止されている。このような法律があるために工場に利用できる土地が制限されることになるので、敷地選定の作業にかかる前に、適当な地方自治体当局者から詳しい情報を入手しておく方が望ましい。

燃料および動力

利用できる燃料としては、ガス、コークス、石炭、石油、木材、チップ、かんなくず、電気、スチームがある。また、工場動力としては、ガソリン、ディーゼル、スチーム・エンジンおよび電気モーターがある。

水

産業によっては、水が豊富に必要であり、また、その水質も問題となる。たとえば、繊維産業の場合は軟水が絶対に必要とされる。そこで、水の化学的構成、温度、季節的変化度、コスト等につき調査をする必要があるときは、Industrial Waters Sections, Mineral Processing Division, Department of Mines and Technical Surveys Ottawa, Canada に問い合わせれば情報を入手することができる。

運 輸 施 設

鉄道——生産原料および最終製品の一部分は鉄道によって運ばれることになるだろうから、鉄道運賃（普通貨物運賃価格と貨車貸切り価格の双方）を調べておくべきであり、また平車にトレーラを積んだ場合の価格(Trailer on Flat Car. 通常“piggy back”と呼ばれている)を調べておく必要もある。カナダの一部地域においては、一定距離一定商品に対する運賃を通常運賃より割引している。これは、これら地域において、交通施設が過密になっていたり、道路運輸、水路運輸との間に競争があったりするため、一定区間内の運賃を割引かざるを得なくなっているからである。

また、いくつかの特別低運賃制度がある。特定の区域について、“合意運賃 (agreed charges)” と呼ばれる運賃制につき交渉できるかどうか、あるいはまた、その制度が競争者に許容されているかどうかにつき調べてみるべきである。また東部カナダにおいては、運賃の関係からいくつかの市やいくつかの町がグループ化 (“grouped” または “blanketed”) されているかどうかも調べるべきである。

鉄道運賃に関しては、各地区の運賃エイジェント、モンクトン、モントリオール、トロント、ウィニペグ、バンクーバーにある鉄道管理局、あるいは、モントリオール、ウィニペグにあるカナダ運賃協会 (Canadian Freight Association) に相談してみるべきである。

水路——五大湖地区やセントローレンス河地区ではとくに水路が重要な運輸手段となっている。運賃はバラ積み運賃 (bulk freight) と包装運賃 (package freight) とに分かれる。バラ積み運賃については、個々の船会社との交渉で定まる。包装運賃は、運賃表の形で公表されており、運賃表は、セントローレンス河地区や五大湖地区の港の船会社事務所から入手できる。バラ積み運賃についても、一部はやはり運賃表に公示されている。

道路——道路運送会社の運賃のなかで、運賃表の形で公表されているのはほんの一部である。したがって、ほとんどの場合、運賃は交渉によって定まる。

3. 工場立地

航空路——定期便と不定期便とがある。主要定期便運航業者は、Trans-Canada Airlines および Canadian Pacific Airlines である。運賃は運賃表の形で公表されており、主要空港の航空会社事務所で入手できる。近年、不定期便運航の航空会社がふえている。運賃およびサービスに関する情報は、直接運航会社から入手できる。The Air Industries and Transport Association of Canada, 86 Wellington Street, Ottawa は、定期便業者と不定期便業者をその構成員としており、不定期便運航を行なっている航空会社の名称と住所とを教えてくれる。航空サービス一般に関する情報源としては、このほかに、The Secretary, Air Transport Board, Hunter Building, Ottawa, Canada がある。さらに情報、指導を得ようとする場合の問合わせ先は Transportation Division, Trade Services Branch, Department of Trade and Commerce, Ottawa である。

市場

(略)

地方法規および地方税

各地方の税の数、種類、支払方法も工場設置場所の選定要件となる。各地方のライセンス料金または事業税率を比較検討すべきである。固定資産および販売高に対する州税、郡税および市町村税に関する情報を入手しておくべきである。

また、産業に対する地方当局の諸制限（煤煙や排気ガスによる空気汚染または排液による河川汚染の禁止等）をよく知っておかなければならない。産業家のこれら法規に対する反応、地方政府の産業および産業開発に対する態度、また、地方政府の政策動向についてもよく知って置くべきである。

技術的問題についての情報源

事業所または工場の設立を検討する際に、技術的疑問点が生じた場合には、Technical Information Service of the National Research

Council が援助を与えることになっている。この機関は、全国にわたって地区レプレゼンタティブを置いている（その住所は付録Bに記載）。これらレプレゼンタティブは、地方当局、その他の情報源に接触し、または問い合わせ事項をオタワの事務所に取次ぐ。

連邦政府諸機関が供与している各種技術サービスのほかに、一部の州においては、州が直接調査サービス施設を有しており、または州の大学の援助を受けている。その正確な住所は、付録Aの事務所を通じて入手できる。

4. 小売店の開店場所

町の選定

第1の選定基準は一般的な経済条件である。事業活動および雇用水準が安定しているところは、店の開店場所として好ましい。季節による雇用の変化あるいは、長期にわたる就業の停止があるかないかを調べるべきである。もしそのようなことがあると、時期により店の売上高が減り、融資に頼らなければならなくなる。また、人口の職業構成が多様化されている町の方が望ましい。町の人々の所得水準の高低も問題である。人々が富裕であればある程、物を多く買い、また、高値、高マージンの品を買い、しかも値引きへの圧力は少ない。彼等は、クレジット買いや配達サービスを求める度が多い。したがって中小企業にとって営業を成功させるチャンスは大きい。もし町の人々が所得を他の町で得ているときには、その他の町の経済条件も調べてみるべきである。

次に調査すべき問題は、町の人口の構成である。これは売上品目に大きな影響を与える。たとえば、人口の大部分がアパートの住民である場合には、家庭菜園を耕すというようなことはないので、食料品はすべて店から購入されることになる。しかし、小さな町の人々は、野菜の相当部分をみずからの菜園からとることになる。町の人々が、他の町で購入したり、あるいはつけで買う習慣を有しているかどうかも事前に知っておくべきである。町の人々が外国人であるとか、自分の話す言葉以外の言葉を話す人種であるとかも考慮要素に入れなければならない。また、町の人々の宗教は、売上品目、とくに食品と衣料の売上品種に影響を及ぼす。

店の種類と規模もまた、町を選定する際の考慮要素となる。たとえば、靴店とかスポーツ用品店とかの場合には、一定の最低規模の町においてしか利潤をあげる経営は成立しない。しかし、他の店、たとえば、芸術家用品店とか外国書籍販売店とかは、極めて大きな町においてし

か成功しない。食品雑貨店 (grocery) とかジェネラルマーチャンダイズイング店とかは、一般的に言って、極めて小さな町においての方が高利潤の営業を行なうことができる。人口 500 人の町に大規模の百貨店タイプのドラッグストアを経営するとか、農業共同社会にぜひいたくなレストランを置くとかのことはすべきではない。

賃借料についても慎重に検討しなければならない。町や市が大きくなればなる程、商店街における賃借料は高くなる。売上高に釣合わない使用料を支払わないように注意しなければならない。

比較的小規模の町の場合に考慮しなければならない重要な点は、これらの町が付近の地区から顧客を誘引できるという点である。しかしながら、反面、もしこれらの町が、より大きな市から 40 マイル以内にある場合には、これらの市に顧客をとられる。そしてその距離が近ければ近い程、大都市に顧客を奪われる度合は強くなる。小さな町は、40 マイル以内に、少なくともその 2 倍の大きさの都市がある場合には、婦人用衣料、宝石類、銀器等の部門で大都市に顧客を奪われる傾向が強い。しかし家具類においては、大都市に顧客を奪われるよりも、付近の小町村の顧客を奪う力の方が強い。

町としての市場能力を測定するためには、地方新聞の発行部数を調べればよい。あるいは、州の自動車登録局へ行って、町の自動車台数およびその所有者を当たってみるも 1 方法である。

町選定の際の考慮要件としては、このほかに、競争の激しさとその性質とがある。しかし、競争が激しくても、価格のクラスの違う別種品を扱い、長時間の営業をし、信用売りサービスとか配達サービスを改善するとか、あるいは、より積極的な販売促進、広告活動を行なえば、店を進出させる余地はでてくる。

開店地区の選定

町の場合は、開店地は 1 か所 (メインストリート) 以外にはないが、市または大都市になると、開店候補地が多くなって来る。この場合、前項の要件その他の事項を考慮して場所を選ばなければならない。

以下しばしば用いられる 3 つの用語について定義を加えておく。

4. 小売店の開店場所

ショッピング商品 (shopping goods) というのは比較的高価な商品で、定期的に購入しない品のことである。顧客は、これを買入れるときは、慎重な品定めをする。ショッピング商品としては、靴、ドレス、背広、家具、ラジオ、乗用車などがある。

スペシャルティ商品 (specialty goods) というのは通常多量に求められない商品をいう。希少品、極めて高級で、洗練された品も、これに含まれる。

日常用品 (convenience goods) というのは、天然品であると製造品であるとを問わず、広く販売されている商品のことをいう。顧客は通常これらの商品を購入するときは、価格や品質のことはあまり顧慮せず (双方とも標準化されている) 店の場所に最重点を置く。その代表的な品は、卵、バナナ、肉かん詰等々の食料品である。買物客は、これらの品を購入する場合、持って帰るのに便利なように、できるだけ近くの店から買おうとする。

中央ビジネス地区——これは大都市の主要ビジネス地区である。全交通の焦点地区にあり、さらに特殊地区——卸売、小売、銀行、娯楽等の各地区——に再分割される。市の全ビジネス活動の中心地であり、売行は、ショッピング商品、スペシャルティ商品、日常用品の順で多い。この地区において成功する店は、シガー店、百貨店、ドラッグストア、宝石店、男物衣料店、女物衣料店である。この地区の小売店の経常費は全体として、他の地区の場合よりも高くつく。しかし、百貨店、バラエティ店、婦人帽子店、注文服店、ラジオ、電気器具店および高級専門店の場合はこの限りでない、賃借料は高いが、レストラン、一般商品、中古店の場合は、売上高との関連においては安い。競争は激しい。営業の基礎となる要素は、価格、品物の種類およびサービスである。

もし資本が少なく、大規模経営をやろうというのでなかったら、賃借料の高い、中央ビジネス地区を避けた方がむしろ利益があがる。

外郭ショッピング地域——大都市は、その多くが、いくつかの外郭ショッピング地域を有している。これらの地域は重要な交通の要衝またはターミナルにある。自動車交通は混んでいる方であり、人出は多く、歩いている人々は、その地域の住民もあれば、よそから来た者も

いる。大規模の店はめったにない。もっとも多く売れているのは日常用品であるが、ショッピング商品も次第に重要な売上商品となりつつある。店はサービスと価格に重点を置いている。

近隣地区——大都市の住宅地区には、若干の店が散在している。歩行者の数は少ないがそのなかで買物客の占める比率は高く、そのほとんどが住民である。主たる売上品目は日常用品で、また適当な数のサービス店もある。競争はそう激しくない。店は、日常用品の販売とサービスとに重点を置いている。店は、近隣住宅地区の人口数、その所得、その宗教や人種的習慣に依存している。

街路店 (String-Street Locations)——これらの店は、主要街路(十字路および放射線路の双方)に沿ってある。自動車、歩行者ともに多いが、そのなかで買物客の占める比率は少ない。競争はその規模は小さいがかなり激しい。売込みの要点は、価格、サービスおよび、日常用品販売の点にある。

ショッピングセンター——ショッピングセンターは重要な商業地域であるが、小売商にとってはとくにこのことが言える。ショッピングセンターには3種類のものがある。近隣型、コミュニティ型、地域型 (regional) の3型がそれである。

近隣型ショッピングセンターはその規模がもっとも小さく、食品、薬品、日用品、個人手廻品等の生活用品が主な販売品目である。店数は通常15店まで(そのなかで、最大の店はスーパーマーケットあるいはバラエティ店)であり、その必要とする消費者人口は7,000人~1万人である。

コミュニティ型ショッピングセンターは中型のもので、日常生活品のほかに、家庭用衣服、ハードウェア、家庭器具も販売している。コミュニティ型センターは30店までの店で構成され、必要とする消費者人口は3~4万人である。

地域型ショッピングセンターは、その規模がもっとも大きく、ファッション品や家庭用品を含む各種の商品が販売されている。通常50店以上の店で構成され、必要とする消費者人口は20~30万人である。

ショッピングセンターは、プロモーターによる非常に慎重な検討の

4. 小売店の開店場所

結果できあがったものである。ショッピングセンターは、一連の建物が統一され、感じのよい外観を有するように設計されており、また各店の間にできるだけの補完関係ができるように計画されている。

ショッピングセンターの経営者は、そのスペースを賃貸するときは、相手側を慎重に選択する。一般的に言って、使用料は、賃借人の総売上高に基づいて徴収され、ほかに年間最低使用料が徴収される。ショッピングセンターの経営者は、一般会計、駐車場照明、除雪、そして、時には暖房、エアコンディショニングを行ない、賃借人は、そのサイズに応じてこれを支払う。経営者はまた、商業組合の活動を調整し、またセンターの販売促進費を寄付したりする。

推定売上高——これからショッピングセンターに店を持つとする者のために、推定売上高を示すことは有用なことであるが、中央ショッピング地区および外郭ショッピング地域については、新規事業者の売上高を予測することは困難である。近隣ショッピングセンターの場合は、次のような方法で推算する。

すなわち、その売上高は、市場区域のサイズ、そのなかにある世帯数、これら世帯の年間総支出高、その支出高の内訳（食品、衣料、住宅等々）、および地域内の競争業者数によって定まる。

1959～1961年においては、カナダにおける総消費支出の15.3%は、住居費（燃料、電気、ガス、電話その他の費用を除く）によって占められ、燃料、電気、ガス、電話その他の費用が7.8%を占め、結局、住居費は消費支出の23.1%を占めた。したがって、その地区における使用料（燃料、電気、ガス、電話その他を含む）が月100ドル（年1,200ドル）だとすると、それから、世帯支出額を算出することができる。すなわち $1,200 \text{ ドル} \times \frac{100}{23.1} = 5,195 \text{ ドル}$ となる。地区の世帯数が100だとすれば、これに100を乗じて、その地区の総支出額51万9,500ドルをだすことができる。

同じく1959～1961年における、カナダにおける食品支出額は、総消費支出額の24.3%を占めた。したがって、その地区における推定食品販売高は $\frac{243}{100} \times 51万9,500 \text{ ドル} = 12万6,238 \text{ ドル}$ となる。もしこの地区に食料品店がすでに4軒あるとすると、自己の店も含めて、これを5

で割って、店の推定売上高は約2万5,250ドル(年間)となる。いうまでもなくこの推算は、食料品はすべて、近隣ショッピングセンターで購入され、また、5店が同等の売上高をあげるとの前提に立っている。しかし、世帯の多くが乗用車を持っているとすれば、彼等は、外郭ショッピング地域あるいは街路店にある食料品店に買物に行くことを考慮に入れ、推定額を上記を下回る額に改めなければならない。その他の種類の店については、下表の消費支出率に基づいて地域におけるその商品に対する総支出額を推算することができる。

各種商品、サービスについての総消費支出率(1959, 1960, 1961年平均)

品	目	率(%)
食品		24.3
タバコおよびアルコール飲料水		6.9
タバコ製品および喫煙家アクセサリ		3.1
アルコール飲料水		3.8
衣料および個人用品		10.1
男物, 少年用衣服		2.2
女物, 少女用衣服		4.3
はき物類		1.3
洗濯店, ドライクリーニング		0.8
その他		1.5
住居		15.3
賃借料(借家人からのもの)		4.2
自家所有者の支払う費用(税, 保険料等)		5.7
純住居使用料および住居資本貸出引当金		4.3
その他		1.1
世帯運営費		12.6
燃料		1.9
電気		1.4
ガス		0.4
電話		1.3
家庭備品		1.2
家具		1.4
大型家庭器具, ラジオ, テレビセット		2.2

4. 小売店の開店場所

その他	2.8
交通費	11.9
電車、鉄道その他料金	1.8
新車、中古車、家庭トレーラー	5.4
自動車維持費	4.7
個人、医療、葬儀費	7.8
医療費（歯科医療を含む）	1.6
病院入院費、医療保険費等	3.2
その他	3.0
雑費	11.1
映画観覧費	0.3
新聞雑誌費	1.0
外国旅行費	1.1
その他	8.7
総計	100.0
耐久商品	11.7
大型耐久商品	10.3
雑耐久商品	1.4
非耐久商品	50.6
サービス	37.7

各区域域についての売上情報については、卸売業者や事業者団体に問合わせることができる。

開店場所の選定

開店の場所を選定し得る立場にあるときは、いくつかの選定基準およびその地域の店表示地図（occupancy map）をみて、好適地を選ぶようにすべきである。このような店表示地図は、商業地図会社または不動産会社事務所から入手することができる。これには、街路に沿った各店の種類が示されている。

近隣店——最初に考えなければならないのは近隣店のことである。一定の小売店のなかには、客を奪われるというおそれから、近所に競争店ができるのを好まないものがある。しかし、小売店のなかには、近所に店ができることを、補完関係による顧客増をもたらすものとし

て、これを歓迎するところもある。以下のリストは、店を開く場合における、好ましい近隣店関係を示すものである。

店	望 ま し い 近 隣 店
百 貨 店	婦人衣料店、くつ店、バラエティ店、男物用品店、婦人帽子店。
バラエティ店	婦人衣料店、くつ店、百貨店、宝石店、男物用品店、婦人帽子店。
家 具 店	レストラン、男物用品店、くつ店、婦人衣料店。
花 屋	レストラン、婦人衣料店、薬品店、くつ店。
劇 場	レストラン、宝石店、男物用品店、くつ店。
婦人衣料店	バラエティ店、百貨店、くつ店。
婦人帽子店	婦人衣料店、バラエティ店、くつ店、百貨店。
男物用品店	レストラン、劇場、家具店、男物くつ店。
男物装身雑貨店	宝石店、男物用品店。
毛 皮 店	家具店、花屋、くつ店。
菓 子 店	劇場、宝石店、バラエティ店、花屋。
タバコ店	くつ店、宝石店、劇場。
レストラン	花屋、劇場、家具店、宝石店。
カーテン店	家具店。
塗 料 店	家具店。
床 屋	花屋、劇場、宝石店。
くつ修理店	百貨店、バラエティ店以外のあらゆる店
薬 品 店	家具店以外のあらゆる店。
食品雑貨店	中央ショッピング地区では、まれにしかない。

通行量——開店候補地付近の通行量については、市町村当局、交通会社、不動産ブローカー、産業調査会社等から情報を入手することができる。あるいはみずから通行量を数えることができる。

通行量の計算から、2、3の候補地が浮び上がってきた場合、通行量のもっとも頻繁な場所を100とし、その他を、これとの関連で位置づけしてみる。しかし、たとえば資本が少なく、通行量100の場所の賃借料が高くつく場合には、75の場所その他の場所がむしろ有利となるであろう。

交通の便——交通の便も重要な考慮要因となる。路面電車の交差点

4. 小売店の限店場所

付近は最適地である。これらのところは、悪天候のときにとくに有利である。また、交通の便を、他の諸要素との関連において検討してみるべきである。たとえば、婦人帽子店あるいは、婦人衣料店を中央ショッピング地区で開こうとする場合には、高級住宅地の方向からみて、道の右側に店を持つようにすべきである。また、サービスステーションを開こうとする場合には、主要ハイウェイ上、その他の幹線道路上で、どちらの方向からきても、よく見える場所に置くべきである。

■ **駐車場**——自動車で買物に来る客が多くなったので、駐車施設を設けることが必要である。このことは、食品雑貨店の場合にとくに言える。

■ **付近の建物との関係**——付近の建物との関係から避けた方がよい場所がある。工場、ガレージ、墓地、鉄道車庫、絶壁、丘等のそばは避けた方がよからう。顧客にとって、これらは魅力的でないからである。誘引しようとする客の種類によっては、付近の建物の建築年数とかその状態とかについても考慮を払うべきである。隣りが空ビルであるということはよくない。またこれからはいろいろとするビルが長期間空いているような場合には、その理由を確かめるべきである。

■ **賃借料**——賃貸借契約条件も大事な考慮要素となる。月ぎめ、あるいは、年ぎめの場合は、好況の場合はよいが、不況の場合は苦しくなる。パーセンテージ賃貸借方式は、この欠陥をある程度補うものである。もっとよいのは、累進パーセンテージ賃貸借方式である。この場合賃借料は、店の売上高の累進比率をもって徴収されることになる。

■ **なわちブーム時の賃借料は高くなるが、不況時には、普通の場合よりも安くなる。**

■ **賃貸借期間**について言えば、開店の場合は長くても2年間とし、この間に売行状況を確かめるべきである。また、契約の更新を自己の選抜においてなすことができる条件をかちとれば、好都合である。

6. 簿記および会計

中小企業にとっては、簿記および会計の適切な管理は成功への重要な要素のひとつとなっている。

簿記は、営業の実状、とくに営業上の欠陥を知る上で役立つ。そのほか、融資をしてくれる銀行や供給者は、営業状態の記録を求め、所得税法規では、年間の全取引を裏付ける証拠が必要であるとされており、また、関税、物品税徴税事務所その他の政府機関（連邦と州の双方）も定期的に一定の情報の報告を求め、簿記の適確な記録、管理は必要なことである。

記帳は複雑すぎても、あまり詳細すぎてもいけない。簿記はできるだけ簡単でかつ、記帳、管理が最少限の時間でできるものでなければならない。

著名な会計士をやとい、会計サービスのほか、簿記、会計につき最善、最新の助言を得るようにするのがよい。とくに印刷してある様式が必要とされることはないが（標準様式で、ルーズリーフパイプにはめこむことができるようにパンチで穴をあけたものが文具店で入手できる）、現金登録機のメーカーやビジネスフォームのデザイナーからの助言を得られることを看過してはならない。これらのメーカーは能率的な事務機器を供給している。

簿記

以下にかかげるのは、中小規模の卸売業者または小売業者にとっては充分であるとされる簿記類である。

1. 仕入帳 (Purchase Book or Accounts Payable Register)

これには、約10の欄を設けて置く必要がある。欄の表題は次のようなものとする。

日付	証券番号	貸方 債権者名	借方 買掛金	借方 商 品	借方 一般経費	借方 維持修理	借方 雑
----	------	------------	-----------	-----------	------------	------------	---------

2. 小切手記録帳 (Cheque Register)

この帳簿には、振出した小切手すべてを記録する。

日付	小切手振出先 および小切手 番号	貸方 銀行	借方 買掛金	借方 小口現金	借方 給料	借方 雑
----	------------------------	----------	-----------	------------	----------	---------

別に給与記録を記帳することが望ましい。

3. 売上帳 (Sales Book or Accounts Receivable Register)

4ないし5の欄が必要とされる。

日付	債務者名	売掛金		売上金		貸方 雑
		借方	貸方	借方	貸方	

販売された場合には、売掛金が借方、売上金が貸方となり、手形を受取った場合には売掛金が貸方、売上金が借方となる。

4. 現金受取帳 (Cash Receipts Book)

この帳簿には受取った現金すべてが記帳される。現金を受取った場合には、もし売上金が前記(3)の売上帳にすでに記載されているときには、売掛金が貸方となり、または現金売上高が貸方となる。銀行に預金がなされた場合には、現金が貸方となり銀行が借方となる。

日付	受取先	貸方	借方	借方	借方
		銀行	売掛金	現金売上高	雑

5. 一般仕訳帳 (General Journal)

日付	勘定	借方	貸方
----	----	----	----

6. 小口現金帳 (Petty Cash Book)

日付	支払記述	貸方	借方	借方	借方	借方
		小口現金	商品	一般経費	維持修理	雑

この帳簿のほか、販売税記録用として、すべての売上に関して次の帳簿を記帳するのもよからう。

日付	売上高	合計	非課税分	課税分	課税額
	現金 借入				

7. 元帳 (Ledgers)

(a) 総勘定元帳。総勘定元帳は、資産、債務、資本勘定、所得勘定、所得勘定、費用勘定等に分けて記帳される。

日付	丁数	借方	貸方	残高
----	----	----	----	----

(b) 買掛金元帳 (Accounts Payable Ledger)。各債権者について別の勘定が設定される。通常、仕入帳および小切手登録帳から摘記される。

(c) 売掛金元帳 (Accounts Receivable Ledger)。各債務者について別の勘定が設定される。通常、売上帳および現金受取帳から摘記される。

小規模の現金取引をしている場合には、仕入帳、売上帳、買掛金元帳、売掛金元帳はなしでもすませる。

在庫点検 (Inventory Accounting)

会計士の助言にしたがい、主要在庫品記録を常に詳細かつ最新に保つとともに、月に1回は、在庫点検を行ない、また少なくとも年1回は帳簿との合致をはかるようにすべきである。

損益計算書

損益計算書は次の原則により作成される。

売上高	\$
売上原価	_____
売上総利益	\$ _____
総運営経費	_____
売上純利益	\$ _____

売上高は、顧客に課した総売上高(売上帳額)から報償ないし手当 (returns allowances) を差引き、現金販売高(現金受取帳額)を加え、現金販売の際なされた報償ないし手当を差引くことによって得られる。

売上原価額は、期当初時に手持している商品在庫総額にその期に購入した商品額を加え、その総額から、期末に手持している在庫品総額を差引くことによって得られる。売上高から売上原価を差引くことに

6. 簿記および会計

よって売上総利益を得ることができるが、この売上総利益から総営業経費（総勘定元帳にある各種の経費勘定に記帳されているもの）を差引くことによって、その期の総営業純利益（損失）を得ることができる。

この額に、営業外収益および営業外経費を加減してその期の純利益（損失）を得ることになる。

現在の収益状況および収益傾向を把握するために、損益計算書は毎月を作成すべきである。これにより、安全経営を維持するための利益が得られていない場合に、緊急措置をとることが可能となる。また、それにより、経営の参考となる多くの資料を得られる。

貸借対照表

貸借対照表は、損益計算書と同様、経営の助けとなる。貸借対照表の諸数値は前述の総勘定元帳の諸勘定が用いられる。以下は、貸借対照表の一般的建て方およびその構成についての簡単な例示である。

資 産 の 部		負 債 の 部	
流動資産		流動負債	
現 金	\$ —	買 掛 金	\$ —
売 掛 金	—	銀行融資	—
商品在庫	—	支払手形(12カ月以内)	—
流動資産合計	<u>\$ —</u>	流動負債合計	<u>\$ —</u>
固定資産		支払手形(12カ月を 上回るもの)	—
プラント、機械	\$ —	資本(純価値)	
↳減価償却引当金	—	株式資本	\$ —
車輛運搬具	—	所有者個人資金	—
↳減価償却引当金	—		
資産合計	<u>\$ —</u>		<u>\$ —</u>

7. 資金借入れと金融機関

以下に述べることは、資金借入れ方法と金融機関とに関する一般論であり、これらの問題に取り組む場合の手引とでも言うべきものである。したがって、以下に述べる金利についても多くの例外があることを知るべきである。融資の際には、特殊の条件と個別的要素とがはいるから、個々の融資の際の金利は、貸手と借手の間の交渉により定まる。

安全な借り方

融資申請をする場合にまづ考えなければならないことは、経営が利益を生じているかどうかにかかわらず、利子を定期的に返済してゆかなければならないので、もっとも利益の少ないときでも利子を経費のなかに組込めるように配慮することである。

第2番目には、融資の期間を常に、その融資対象物の“寿命”に合わせるようにすることである。3カ月かかって売る商品を購入する場合、10年の耐久年数を有する機械を購入する場合、耐用年数20年の建築物を購入する場合等は、それぞれについての借款期間は、これらの年数に関連させるべきである。たとえば、上記の商品を購入する場合は借入期間は3カ月を超えてはならず、また、これら商品は、3カ月以内に利子を支払ってなお余りある利潤を生みだすように配慮しなければならない。機械や建物購入用の融資を受けるときも同様のことが言え、5年間で耐用年数がつきる機械の購入に期間10年の融資を受けてはならない。また建物が20年以内に使用に耐えなくなる場合には、担保付き借入期間が20年を超えるようなことがあってはならない。

借入れをしようとする場合には、利用し得る全金融機関の訪条件をよく比較調査しなければならない。単に金利だけでなく、最低預金残高、担保、調査費等を含めて検討すべきである。そして、最低の費用でもっとも適切な融資を受けるようにしなければならない。

コストを比較する場合には、全部を年率に換算し直すべきである。利子の表現方法には種々のものがあり、また、調査費、最低預金残高、

7. 資金借入れと金融機関

サービス費の関係で、複雑な様相がでてくる。したがって、これらをすべて含めて、純借入金に対する年率未返済資金費用をだして比較してみるべきである。

たとえば、期限1年で、1,200ドルを、年利5%、利子前払い、毎月100ドルの月賦払い条件で借入れたとする。この場合、前払い利子は $1,200 \text{ドル} \times \frac{5}{100} = 60 \text{ドル}$ となる。借入期間中に利用得る金額は次の通りとなる。

1カ月目	1,140ドル
2カ月目	1,040 "
3カ月目	940 "
4カ月目	840 "
5カ月目	740 "
6カ月目	640 "
7カ月目	540 "
8カ月目	440 "
9カ月目	340 "
10カ月目	240 "
11カ月目	140 "
12カ月目	40 "
	7,080ドル

12カ月で割ると、月平均590ドルの資金を利用することができる。これに対し60ドルの利子を支払うわけであるから、年率では9.8%となる。

あるいはまた、年利6%で1,000ドルを借入れたとする。そして、必要とされる最低預金残高が200ドルで、借入期間1年の末に元利双方を返済する条件で借入れるとすると、利子は60ドル、そして、純借入金は800ドルであるから、年率では7.5%の資金費用となる。

常に、支払っている資金コストを考慮しておかなければならない。たとえば、融資条件が3%、10日、純30日であったとする。このことは、10日以内に手形を支払えば3%の割引を受けることになる。しかし、10日より遅れると、金額を支払うことになる。つまり、20日の余分の

融資期間に対して3%、すなわち、年率では $365/20 \times 3/1 = 54.75\%$ を支払わなければならないことになる。このように高くつく融資は最少限にとどめるようにしなければならない。

実際の事業の上では結合している2種類の資本、すなわち自己資本 (ownership capital) と他人資本 (creditor capital) のうち、原則としては、自己資本の方を相当額多くするにすべきである。自己資本に頼った方が、安全性、自由、弾力性の点ですぐれていることは言うまでもない。通常の短期資金需要についても、できるだけ株式資本に頼るにすべきである。

資本構成においては、弾力性をもたせるようにすることもまた望ましい要件である。借入条件は、経営の弾力性を妨げるようなものであってはならない。たとえば、期限前の返済が可能であるようにしておくならば、繁栄時に借金をきれいにしておき、事業状態が悪いときに負債を背負っていないようにすることもできる。そうすればまた、企業の借入能力も強化されることになる。

融資を受ける資格のある企業

融資を受け得るためには、まづ第1に、売上高が十分にコスト(税金も含む)を上回る利潤を生んでいるものでなければならない。換言すれば、会社製品またはサービスに対する需要が安定しかつ大きく、このため黒字経営および速やかな借入金返済が保証されている状態になければならない。第2に、貸付金の安全性に寄与する十分な自己資本金を有していなければならない。資本金が多いことは、もうけが利子返済をつくうものであることを確実にする助けとなる。第3に、会社の簿記、会計は、会社の営業状態を正確かつ適切に示すものでなければならない。

特許銀行 (The Chartered Banks)

カナダにおける短期資金の主たる供給源は8つの特許銀行である。これらの銀行の資付業務における主な機能は、商品の仕入れ、売掛金の手当、給料その他の経費支払いをする事業家のために運転資金を供

7. 資金借入れと金融機関

給することである。しかし近年においては、1年以上の期限を有する融資をすることにより、また、公債や社債を購入することにより、中期融資の分野にもはいつてくるようになった。特許銀行は、めったに長期の事業融資（5年以上の融資）をすることはないが、法律によって、不動産を担保とする融資をすることは禁じられており（ただし、政府機関の保証による住居地担保の場合はこの限りでない）、また、長期融資部門には、単に、その所有する有価証券目録上の目的による証券購入の場合に限って、これに関与している。

短期融資——企業が短期融資を受け得る要件は、その企業の種類、大きさおよび立場によって異なる。

銀行は常に、借手が道義上信頼できる相手であることを要求する。このことは、企業の成功が経営者の人格と信用とに依存している度合の高い小企業の場合に特に言える。銀行は、貸付後の状況を監督したり、返済を確保するために企業資産を没収ないし買却したりすることは欲していない。したがって銀行は、健全性につき信用を置き得る者にだけ融資しようとする。

銀行はまた、借手が財政的に健全であることを要求し、経営能力の有無にも重点を置いて考える。銀行は、企業の過去の事業経歴（このなかには、事業の各部門の能率性、経常経費運用における気の配り具合、個人的目的のために事業利潤をとりくずし事業資金を減らしているかどうか等も含む）をも審査する。銀行は、融資資金が企業の利潤をますことになるかどうかの観点から企業分析を行なうのである。

もし借手の財政状態が十分なものでなかった場合には、銀行は、融資額と担保価値との関係を審査する。もし貸付金が売掛金によって担保されている場合には、銀行は借手の債務者の信用状態を調査する。銀行はまた、その売掛金の構成についても関心を持つ。もし貸付金が在庫商品によって担保されている場合には、銀行は商品の種類およびその在庫の仕方について調べる。銀行は、販売し易く、安全な商品の方を好む。

通常の短期融資は、クレジット供与協定下に行なわれる要求払い貸付方式である。これは銀行がいつでも返還を請求できる融資方法であ

る。クレジット協定とは、借手に対し一定期間（1～12月）、借用の権利を許容する協定である。要求払い融資の利点は、現実の債務額が借手の実際の必要額を上回らないことである。そして銀行としては、借手の財政的状态が警戒を要するものとなったり、融資協定に違反したりする場合には、返済を要求することができる。返済が完全に満足のゆくように行なわれるときは、クレジット協定の更新は問題なく行なわれるのが通常である。

特許銀行からの短期借入れにはもうひとつの型がある。それは、クレジット期間の満期に返済するとか、あるいは、融資期間中に分割で返済するとかいう方法である。後の場合は、銀行の企業に対する信頼度、提供される担保、株引資本額、見込まれる収益性等により、返済条件は、あるいはきびしくなり、あるいは弾力的となる。

借入れるべき短期資金額は、株式資本類と見込まれる利潤額によって違ってくるが、その上限は、要求払いで処理し得る最高額によって規定される。前述したように、短期借入額は、運転資金の最高ピーク額の範囲内に押えるのがよい。

短期融資金利は、4.5%から6%（法定最高金利）の間である。取引手形については、しばしば、銀行による割引が行なわれる。しかしながら、融資は、その多くが、金利ベース、すなわち元金返済期日に金利を支払う方式、をとっている。

期間融資——通常の経済情勢の下において、特許銀行は期間融資を行なう。しかし特殊の場合を除き、期間が5年を超えることはめったにない。期間融資は、固定資産投資のためになされ、また次のような目的を有するものについて認められる。特殊機械あるいは追加機械の購入、会社財政の再調整、拡張または他の会社の取得、がそれである。運転資本を借入れる際に適する担保は、期間融資を受ける際の担保としても適する。その他担保としての適格性を有するのは、特定抵当権または固定資産上の先取特権および流動その他の全資産上の浮動担保に裏付けられた公債および社債、ならびに、固定資産、流動資産その他の資産についての第1順位浮動担保に裏付けられた社債であって、借手が銀行の同意なしには特定抵当または固定資産上の先取特権を処

分しない旨の協定を行なっているものである。

期間融資の金利は短期融資金利とはわずかではあるが異なっている。期間融資についてはリスクが大きいので、銀行は融資資金を確保するため、企業の事業運営に対し一定の制限を加えたい旨の主張をするのが普通である。

小企業に対する融資

1961年1月19日に、小企業融資法（The Small Businesses Loans Act）が効力を発生した。この法律は、設備および敷地建物の改良および近代化をはかる小規模の製造業者、卸売業者、小売業者およびサービス業者（その大部分）を援助するために、特許銀行が Federal Government Guarantee（連邦政府保証）の下に融資をすべきことを規定している。

この法律においては、小企業とは、推定年間総収入（この場合年間とは融資申請時の会計年度）が25万ドルを超えない企業のことをいう。最高融資額は2万5,000ドルまたは数々の融資における未決の元金総計相当額である。銀行は、借入額その他の関連要因を考慮に入れて返済期を10年までとすることができる。これらの融資において特許銀行が課する最高金利は5.5%と定められている。

当初の保証期間は3年間（1963年12月31日が終期）または、全銀行からの保証融資額の元金合計が3億ドルを超える時期までである。各銀行に対する保証では、融資期間中に、銀行の主張する損失額が貸付額の10%を超えた場合において、その損失額を完全に支払う旨を規定している。

この法律においては次の3種類の融資を規定している。

- (a) 通常不動産に付属せしめられる種類の設備の購入、据付、更新、改良または近代化のための固定設備融資。
- (b) 通常不動産に付属せしめられない種類の設備の購入、更新、改善または近代化のための可動設備融資。
- (c) 構内の更新、改良または近代化、もしくはその変更、拡張のための、構内改善融資。

賃借人または所有主は、以上3種類の融資を受け得るのであるが、(a)と(c)の場合にあっては、賃借人である被融資者は融資期間を少なくとも2年上廻る賃借権を有していなければならない。銀行は、このような事業改善融資を行なう場合には、購入される設備またはその融資が果実を生ずる対象となる不動産の上に抵当権を設定することを要請する。ただし、銀行の適当な役員の意見によって、これらの物件に加え、あるいはこれらの物件のかわりに、別の抵当権を設定することが必要、あるいは望ましいとされた場合にはこの限りでない。構内改善融資の場合を除き、銀行は、借手に対し、融資果実がその融資目的に沿って使用されることを明示する借用証を求めることが必要とされる。固定設備融資と可動設備融資の場合、銀行は、かかる設備の現金購入価格(据付費も含む)またはプロジェクト費の80%までの融資を認めることができる。構内の改善融資の場合、銀行は、プロジェクト費の90%までの融資を認めることができる。

この法律に基づく融資は政府制定の規則にのっとってなされるが、融資の判断およびその後のクレジット供与は、これを行なう銀行独自の責任において行なわれる。

この法律の主管官庁は大蔵省 (Department of Finance) であり、詳細情報は Supervisor, Small Businesses Loans Act, Department of Finance, Ottawa から得られる。

産業開発銀行 (Industrial Development Bank)

1944年、連邦法に基づき産業開発銀行 (Industrial Development Bank, IDB) が設立されたが、これは、必要な資金を他の融資源からは妥当な条件で得られないカナダの企業に融資援助をするために設けられたものである。IDBの融資は通常、借手企業の建物および設備を担保とする期間融資の形態をとっている。

一般的融資要件

IDBは、次のような一般要件が充足された場合に融資申請を検討することができる。

1. 融資がカナダ内の企業によって必要とされている場合。

7. 資金借入れと金融機関

I D Bは、製造業、商業、卸売業、小売業、第一次産業、第二次産業、観光業、娯楽産業、サービス業、建設業、自由業、運輸業その他の事業等、ほとんどあらゆる事業に対し融資を行なうことができる。I D Bの援助を受けるに適さないとみなされる産業はわずか2、3種類しかない。

2. 他の資金源からは妥当な条件での融資を得られないものであること。

I D Bの役割は、他の金融業者では不十分なところを補う点にある。必要な融資を妥当な条件で他の資金源から得られる可能性がある場合には、I D Bへの融資申請前に、その可能性につき検討してみる必要がある。

この場合他の資金源のなかには、特別法に基づく特定事業に対する融資、すなわち、小企業融資法 (Small Business Loans Act)、農業改良融資法 (Farm Improvement Loans Act)、漁業改良融資法 (Fisheries Improvement Loans Act) および農業信用法 (Farm Credit Act) に基づく融資も含まれる。

I D Bは、小規模企業の資金需要については特別の考慮を払っている。I D Bの承認する融資の約70%は、5万ドルあるいはそれ以下の融資である。同銀行はもっと多額の融資もするが、求められる融資額が多額になればなるほど、他の資金源から妥当な条件で融資を受け得る可能性が強いものとなる。

3. 企業に対し、I D B以外の者による適当額の投資がなされていること (または、かかる投資がなされることになっていること)。

4. 見込まれる企業収益が、I D Bに対する返済額を充足し、かつ、その他の事業需要をまかなうに充分なものであること。

I D Bに対し、企業の要求事項が健全であり、経営能力が十分であることを納得せしめなければならない。

5. 担保資産が銀行を保護するに足るものであること。

I D Bの融資目的

I D Bはカナダの企業について、その設立、拡張、近代化を援助す

ることになっている。IDBの融資は通常、以下のいずれかの目的を有している。

1. 固定資産の購入に対する融資

IDBの融資は、大半が土地、建物の購入、既存建設物の変更または拡張、新建築物の建設、または、機械、設備の購入のために用いられている。

2. 流動資本の強化

一般的に言って、IDBは、特許銀行その他の運転資金融資機関が行なっているような在庫融資やつなぎ融資は行なっていない。しかし、企業が運転資金に不足し、また抵当権によって裏付けられた期間融資の基礎がある場合には、他の資金源による経常融資を補足する意味での運転資本融資申請を検討することもある。

企業が、設備の購入その他の資本支出によって、運転資本が不十分な水準に下がったと認めたような場合にも、IDBは、運転資本の水準回復のための融資を考慮する。

3. 新企業設立のための融資

IDBは、将来性のある、企画のしっかりした新企業の設立資金を供与することにはとくに関心を示している。

4. 所有変更に関する融資

IDBは、企業が所有主の変更によって利益を受けることが明らかな場合等の状況において、所有の変更を援助するため、あるいは、企業主が資産税に関連して経営が困難となり、あるいは経営困難が予想され、そのまま放置すると企業を手離すかまたは支配株を処分しなければならない場合において経営者を助けるために融資をすることがある。

IDBの融資条件

1. 金利

現在IDBの新規融資に対して課せられる金利は、日歩計算に基づいて、6.5%である。IDBの金利は、カナダ全体の一般的金利水準にてらして適時変更される。

2 返済条件

7. 資金借入れと金融機関

I D B融資の返済は通常、元金および利子の月賦払いで行なわれる。返済の期間は、情勢に応じて異なるが、とくに企業の収益見込み、将来の企業収益を設備その他の固定資産の購入資金あるいは運転資本構成の改善資金として使用する必要性の程度および担保として供する資産の性質によって違ってくる。

これまでの経験によれば、貸付金は、大半の場合、7年ないし10年の間に容易に返済され得る。ある場合にはこれよりも長期であることが適当であるが、これよりも短期の返済が要請されることもあり得る。一般の融資慣行によれば、借手が希望すれば、標準返済手数料を支払うことによって、満期前の返済が可能である。

3. 担保

原則として、I D B融資の担保は、借手企業の固定資産上の第一順位抵当権の形態をとる。抵当権の設立の仕方は、各融資毎に異り、またそれぞれの州の法律の規定ののっとって行なわれる。通常は不動産抵当、動産抵当（ケベック州を除く）または抵当証券の形をとる。銀行はまた、条件付売渡契約に介入することができる。そして、それが運輸設備である場合には、設備信託証券（equipment trust certificate）を購入することができる。

借手たる法人会社が他の法人会社の子会社または他の諸会社と親密な関係にある場合には、その親会社または関連会社は、融資保証を求められる場合があり得る。融資の一部について企業主の個人保証が求められることもあり得る。

銀行に対する担保資産につき借手は適当な保険をかけることが必要とされ、また、ある場合には、保険は企業主の生命について必要とされる。

株式融資

I D Bが、会社が必要とする融資資金の一部について固定資産担保による期間融資をした場合においては、I D Bは、適当と認められるときは、他の部分についての融資を、会社の普通株、優先株または転換社債の購入によって行なうことができる。I D Bは通常、普通株の少数株主たるにとどまり、それ以上の株式を取得することはできない。

引受協定

I D Bは、資金を求めている会社が建全でかつ融資を受けるに値する企画を有しており、そしてそのためには資金の公募が適当な方法であるが、I D Bの参加がなければ、株式、社債を妥当な条件で売出し得ない場合においては、株式、社債の発行に関し引受協定を締結することができる。

I D B事務所

I D Bにつきより詳細な情報を知りたい者は、もよりのI D B事務所に、電話、通信により、または訪問して問合わせるのがよい。I D Bはカナダ全土にわたり21の事務所を有している。事務所の住所は付録Cに記載してある。

各州の援助

通常の経路では借入れができない企業に対しては、各州政府もまた、重要な金融援助を行なっている。州政府が行なう金融援助は大別して2つの形態に分かれる。第1は直接貸付で、これは公共機関が企業に信用供与を行なうものであり、第2は、他の資金源からの融資を保証するというものである。これらの公共機関は特許銀行その他の金融機関と競争するのではなく、これを補完する関係に立つ。これら公共機関は、通常、健全な産業プロジェクトを援助する金融機関と緊密な協力関係にある。とくに融資保証をする場合にこのことが言える。以下各州についてその概要をみると次の通りである。

アルバータ州

アルバータ州における産業開発援助は、Provincial Marketing Board がその管轄公社たる Marketing Services Limited を通じて行なっている。その援助は主として、企業、とくに中小規模の企業が有利な時期に十分な量の原料を入手し得るようにすることにある。

一般的には、援助は、原料または部品のような製造に用いられる物資の購入の場合に限られている。在庫品の所有権は、それが顧客会社によって引取られ使用されるまでは Provincial Marketing Board に属する。

7. 資金借入れと金融機関

実際には次のような手順で援助が行なわれる。援助申請が受付られると、その後の援助期間中、財務諸表を含む企業に関する資料は Board によって審査され、原料品は、顧客会社が借受けた場所に貯蔵され、Board の代理人のみが近付き得ることとなる。次いで、製造工程にはいると、これらの在庫から必要なだけ商品が引取られる。これら物資に対する支払いは、引取りの度になされる、各引取量毎に2%の仲介手数料が徴収される。この援助に関連して支払われるその他の直接費用としては、各月毎に課せられる0.5%の利子があるだけである。

通常、援助申請者は、提供される原料在庫額の25%を公社に供託することを要請される。

マニトバ州

1958年12月15日施行の事業開発基金法 (Business Development Fund Act) に基づき Manitoba Development Fund (MDF) が設立された。この基金の役割は、新設または既存の製造業者、旅行娯楽機関、公共事業会社に金融援助を提供することにある。資本金は500万ドルであるが、法律により付与された借入権限を活用することにより、融資資金を3,000万ドルにすることができる。

MDFは、援助申請を審査するにあたっては、主として、企業の健全性とマニトバ州の経済発展に対する寄与能力に重点を置く。これらの条件に適合すると、MDFは、企業が他の資金源からは妥当な条件で資金援助が得られない場合で、かつ、所有者による投資資本額および提供する担保が基金を保護するに足るものである場合には、原則として融資をすることになっている。

通常MDFは、拡張資金の50%を融資する。融資については、その金額、金利ともに、制限はない。援助は通常、2年ないし10年の中期、長期ペースに立って行なわれる。もっとも、特別の場合には、20年までの長期融資が行なわれる。

融資金の支払い、返済方法は、融資申請者の都合によいように取決められる。資金は通常、一時払いではなく、分割払いとなる。利子を含む返済は、月毎、四半期毎、二期毎または年毎となっている。据置

期間を設けることもでき、この間は利子だけが支払われる。融資金の一部または全部を、罰則なしに、期限前に返済することもできる。MDFは銀行その他の金融機関と競争することを意図しているものではない。

ニューブランズウィック州

産業開発拡大法 (Industrial Development and Expansion Act)

ニューブランズウィック州の産業に対する援助は、1956年以來、産業開発拡大法 (Industrial Development and Expansion Act) によって認められることになった。この法律は産業開発委員会 (Industrial Development Board) によって運用されているが、同委員会は主として実業家によって構成されている。

この法律に基づき、企業の設立または拡大、および、在庫手当運転資金用 (その他の運用費は該当しない) の融資または融資保証が行なわれる。

各融資または融資保証は Council の Lieutenant-Governor (副議長) の承認を受けることとなっており、また、資金は合同基金 (Consolidated Revenue Fund) から支払われる。

金融援助は既存の金融機関との競争を意味しない。産業開発委員会は、融資をするに際しては、それが通常の資金源からは妥当な条件では融資され得ない性質のものであることを確かめなければならない。援助はまた、州の経済発展に資するものであること、当該産業における競争状況を前提として行なわれる。融資額または保証額は、規則により融資申請者の投資資本額の約50%までと制限されている。いうまでもなく、経営が商業的に健全である旨を示す必要がある。

融資および融資保証は、大半の原料加工業および天然資源加工業、ならびに、これらの産業を補完するサービス業に対して行なわれ得る。伐採業、製材業、びん詰工業、観光業については、既存の企業と競争関係にはいるおそれがあるところから、規則により、とくに融資対象からはずされている。しかしながら、地域経済に貢献するとみられる場合には、委員会が、例外的に、融資を検討することもあり得る。

担保は通常第一順位の抵当権の形態をとる。同委員会によって保証

7. 資金借入れと金融機関

される社債利率は5.5%を超えてはならず、また、同委員会によって保証される銀行融資の金利は、同種の非保証融資の実勢金利を上回るようなことがあってはならない。

ニューファウンドランド州

産業開発融資法 (Industrial Development Loan Act)

産業開発融資法は1949年に実施され、ニューファウンドランド州の天然資源の生産、加工に従事しており、あるいはこれから従事しようとする個人または会社に金融援助を行なうことになっている。

そして産業開発融資委員会 (Industrial Development Loan Board) が融資または商業銀行による融資の支払保証を行なっている。同委員会は、融資または融資保証をする前に、融資申請について、その必要性と健全性を確かめる。融資額または融資保証額は同委員会が決定するが、通常、申請者自身の投資額を上回ることではない。

同法に基づく規則により、融資利率は5%を超してはならないことになっている。適用利率は委員会の判断で異なる。最高融資期間は10年で、返済は、年賦または半期賦による分割払いにしなければならない。

観光開発融資委員会 (Tourist Development Loan Board)

1953年の観光開発法 (Tourist Development Act) に基づき、同委員会は観光企業の設立、拡張、改革につき、融資または融資保証を行なう権限を有する。実際の運用としては、同委員会の保証の下に商業銀行が資金を供与している。

この保証融資の最高期限は10年で、この期間中借手は、融資に関連する資産の販売、譲渡は禁止されている。

協同組合開発融資委員会 (Co-operative Development Loan Board)

1959年に設立された同委員会の機能は産業開発融資委員会とほぼ同様であるが、その活動範囲は協同組合に限られている。

協同組合開発融資委員会は、協同組合に対し、その工場建設、工場設備の購入の援助資金その他同委員会が望ましいと認める援助資金を融資し、または融資保証をする権限を有する。

ノバスコシア州

産業融資法 (Industrial Loan Act)

1951年産業融資法 (Industrial Loan Act) が制定され、これに基づき産業融資委員会 (Industrial Loan Board) と産業融資基金 (Industrial Loan Fund) が設立された。

これにより、ノバスコシア州の特定企業を設立、発展させるための長期資本の重要な資金源が得られることになった。

基金からの融資額限度は法定されておらず、またある時点における未支払い限度も法定されていない。

現在、産業融資委員会は6人(主として実業家)から構成されている。同委員会は特定産業に従事する者から土地、建物、機械、器具、プラント、設備を取得することを目的とする融資または融資保証の申請を受けたときは、これを検討する。通常、その承認は Governor-in-Council によってなされる。同委員会は融資審査をなすにあたっては、たんに商業的見地からその事業成否を判断するだけでなく、全体経済の立場から多少の危険をおかすべきかどうかの観点から検討する。融資期間は10年までで、現在の年利は6.5%である。この法律に基づく規則では、「融資は、運転資本、再融資、借入金救済、あるいは、資産の譲渡を主たる目的とするものであってはならない」と明記されているが、「主たる (primarily)」という用語は、ある場合にはこのような融資も認められ得ることを暗に示すものである。そのほかこの規則で禁じられているのは、他に資金源があれば融資できないこと、また、投資資本が融資申請額とほぼ同じかこれを上回るものでなければ融資できないことである。

一般的に言って、この法律では、融資または融資保証は、「州の経済の発展または多様化に資するとみなされる程度に、原料その他の物をかなりの程度加工する産業」に対して供与されることになっている。

この基金はまた、漁獲部門を除く水産業全般、ホテル業その他の観光事業にも資金供与をしている。

同委員会の行なう融資活動は、州経済の発展と多様化を促進すること、および通常の資金源から供給される長期資金を補足するという2点で重要な意味を有している。伐採業、製材業、びん詰業、バター製

7. 資金借入れと金融機関

造業、鋳業等がこの機関の融資対象からはずされている背景にはこのような政策がある。

産業資産会社 (Industrial Estates Limited)

産業資産会社は、非営利、独立の法人であるが、通常の法人会社に適用される政府規制に服する会社である。同社は1957年、産業資産法 (Industrial Estates Act) に基づき設立され、資本金は1,200万ドルである。

同社の事業目的は、州の産業活動を拡張し、多様化し、開発する会社を誘引するにある。同社は主として、州の天然資源を利用する軽工業、第2次製造工業に関心を有する。この点で、同社の活動と産業融資委員会の活動との間に重複が生じないような配慮が行なわれている。

同社のもっとも重要な機能は、製造業者にプラントを供給することである。したがってこの会社の援助を受けようとする者は、機械と経常費をまかなうに足る資金、あるいはその資金への接近路を準備するだけでたり。プラントは長期の分割払いベースで賃貸され、後に、賃借人の選択により購入することもできる。

同社はまた、製造業者のためにプラントを設計し、また、輸送や市場に関する調査も行なう。このほか、一定の場所までの水道、動力路、道路敷設サービスを提供することもできる。さらにまた、工場用の機械、器具を購入するのに必要な長期資本の供給源としての機能も有している。

産業資産法には、同社は、同社自身およびその賃借人のために、地方税の減免を受け得ることが規定されている。これはかなり重要な規定である。

プリンスエドワードアイランド州

観光客用施設融資法 (Tourist Accommodation Loans Act)

この法律は1954年、州内の観光客用施設を建設、改善する目的をもって制定された。同法に基づき観光客融資委員会 (Tourist Loan Committee) が設立され、観光事業に対して最高200万ドルまでの融資をする権限が付与された。

委員会は、法規により、融資に関しかなり広範な裁量権を有してい

る。しかしその裁量権も無制限ではない。融資申請者に対する最高融資限度は4万ドルであり、申請プロジェクト経費の50%を上回る融資を行なうことはできない。融資最高期間は15年間で、現行年利は5.75%である。

産業設立促進法 (Industrial Establishments Promotion Act)

1954年、州政府により、産業設立促進法が制定され、その実施に助言を与える機関として諮問委員会が設立された。

この法律の目的は、農業、園芸、漁業生産物を加工するための州内における工場設立に州当局が金融援助を与えようというものであった。1960年にこの法律の対象となる事業範囲が拡大され、「州内のいずれかの地域の経済の改善、維持に資するその他の産業企業も含まれることになった。

この法律に基づく金融援助は、プラント施設の建設、拡大に関連してなされる贈与、融資または保証の形態をとる。申請者に対する資金供与最高額は、経費（機械、器具を含む）の50%までとなっている。またこの目的のための最高資金供与額は100万ドルまでとなっている。

現在のところ、金利は年利5.75%となっている。融資期間は20年を超えてはならず、返済は、年賦または半期賦による元利の均等分割払いとなっている。

ケベック州

ケベック州の地方自治体は、州法に基づき、その管轄区域内に設立される新製造業者または既存の製造業者に対し金融援助をする権限を与えられている。法に基づく融資は、第1順位の不動産あるいは既存の不動産上の抵当権によって保護されなければならない。また、融資額は、その資産総額の範囲内でなければならない。

融資申請は各地方自治体に提出され、それぞれの担当局がこれを審査し、もし金融援助をしなければ企業が非常な不便宜をこうむるとか健全な拡張計画が阻害されることがわかった場合には、融資を承認することになっている。

サスカチワン州

産業開発基金 (Industrial Development Fund)

7. 資金借入れと金融機関

産業開発基金は1947年に設立されたが、州内で製造業を営む、あるいは、営もうとする個人、共同経営体、法人会社、協同組合または地方自治体に資金を融資し、または融資保証をすることができる。

融資は、州内で経済的に経営可能な企業を、州内に設立し、拡張し、維持する目的をもつものに対してなされることになっている。融資資格のある企業は次の通りである。

善意の製造業者で在庫用の物を生産している者、在庫用に農業生産物を加工している者、天然資源または、鉱産物を採取または加工している者。

サービス業者で、主としてこれらの産業にサービスを供与している者。しかしながら、農業、運輸業、通信業、出版業、小売業、卸売業に従事している者および個人サービス業者は除かれる。

融資を受けるためには次の諸条件を充足していなければならない。

通常の資金源からは妥当な条件での融資が受けられないこと。

プロジェクトが成功する合理的根拠を示し、また適切な経営能力を有し、また州の経済にとってなんらかの価値を有することを示すこと。

融資を受けてもサスカチワン州の他の既存メーカーの事業継続の妨げとならないこと。

申請者その他の者による投資資本が融資額とほぼ同額であること。すべての融資について、固定資産に対する第一順位抵当権が必要とされる。しかし、場合によっては、それ以上の担保が求められることもある。運転資金用には融資されない。金利は州政府の財務当局が定めるが、現在は6.5%と定められている。

州政府はまた、同基金を通じて、元金および利子の双方につき、社債の返済保証をすることにより大規模プロジェクトを援助する権限を有している。

同基金は、基盤のしっかりした会社に対し、リースバック方式 (lease-back basis) によるプラント建設を考慮する。これは、会社または基金が建設契約を行ない、会社が担保として毎月使用料を支払い、最終的には、これを会社の所有とする方式である。

信託、不動産担保、保険会社

信託会社、不動産担保会社、保険会社は、建物、土地を抵当にとって長期の融資を行なう。これらの機関は小企業に対しては関心を示さないのが一般的である。

しかしながら、これらの会社は、担保融資をしている建前から、用途の広い資産には関心を有している点を知っておくべきである。これらの会社は、担保にとる資産の正常価格の45～60%以上の額を融資することはまづない。利率は5～6%の間である。融資期間には大きな幅があるが、20年の長さにもわたる場合もある。

売掛金金融会社 (Factoring Companies)

売掛金金融会社とは、その顧客の売掛金勘定を、完全に買取ってしまうことを専門とする業者である。顧客は、その与えるべき取引信用に関しては、売掛金金融会社の助言に依存している。そして、それに基づき商品を出荷し、その売掛金勘定を、返還請求権を付さずにその売掛金金融会社に引渡してしまう。売掛金金融会社は、売掛金回収のリスクおよびそれに関連する費用をすべて負担する。

カナダには売掛金金融会社はほんの数社しかないが、取引額の上からは大きな役割を果たしている。

売掛金金融会社は、くつ、繊維品（あらゆる種類のもの）、製造製品等の繰返し継続して取引きされる商品および、木材、建築資材等の原材料品の生産、販売に従事する製造業者や卸売業者に対してサービスを行なっている。売掛金金融会社はまた、売掛金につき前貸金融をし、顧客の売掛債権を現金化することも行なう。売掛金金融会社は通常、約30～90日の売掛債権につき取引きするが、場合によっては、期間を6カ月の長期に延ばすこともある。一般的に言って、売掛金金融会社は短期売掛金につき取引きをする。しかし、彼等は、時には、その顧客の売上げ増大に資すると認めた場合には、倉庫受領証書その他の裏付けを得て、中期の融資をする。

売掛金金融業者は、割引かれた売掛金債権につき利子を徴収し、あ

7. 資金借入れと金融機関

わけて手数料をとる。この手数料は、売掛金金融業者が、債権回収のリスクとその費用を負担するのに見合うものである。

融資、割引、引受会社

その他短期資金を必要とする借手を援助する機関には各種のものがある。これらの金融会社の機能は、主として、個人的需要に応ずる消費者金融であるが、第二次的機能として、事業目的の融資も行なっている。

短期資金を供与する機関としては、商業信用(Commercial Credit)、割引(Discount)、引受(Acceptance)、割賦金融(Instalment Finance)などの各会社がある。これらの諸会社は、売掛金を買取らず、また通常は集金サービスや経営助言をしないという点で売掛金金融業者とは異なっている。これらの会社は商業銀行と同様、受取勘定や受取手形を担保として融資をする。彼等はまた、倉庫の受領証を担保として融資をし、また、機械を担保として融資をする。

商業信用会社は、売掛金金融会社と同様、その融資を、製造業者や卸売業者の売掛金に限るのが普通である。適当な規模の市には、これらの諸会社の支店が必ずある。

商業信用、割引、引受、割賦金融の諸会社は、製造業者、卸売業者、小売業者と直接取引をし、消費者とは直接の取引をしない。分割払いで耐久財を販売した場合、その販売業者は、上記諸会社に割引してもらうことができる。

少額融資会社 (Small Loans Companies)

1,500ドルまでの少額融資の場合は、少額融資会社および金貸業者(Money-lenders)が、カナダ法の少額融資法 (Small Loans Act) の規定にしたがって融資をする。

この法律では、1,500ドル以下の融資をし、これにつき月1%を超える利子を徴収しようとする者はライセンスを得なければならないことになっている。ライセンスを有する金貸人は、300ドルを超えない未回収貸付金の部分につき月2%を超えない金利、および、300ドル

を超えるが1,000ドルを超えない未回収貸付金の部分につきプラス月1%、および、1,000ドルを超えるが1,500ドルを超えない未回収貸付金の部分につきプラス月0.5%の利子を徴収することができる。ただし、融資期間は、500ドル以下の場合は20カ月を超えてはならず、500ドル以上1,500ドル以下の場合は20カ月を超えてはならないことになっている。もし期間がこれよりも長くなる場合は、最高利率は月1%となる。

これらの諸会社は、1,500ドル以上の融資をすることができる。しかしこれは法の適用を受けず、貸手と借手との間の合意による期間と金利とにより融資が行なわれる。これら金融業者は主として個人需要に応ずる融資をするが、第二次的に、事業目的の融資も行なう。

信用組合 (Credit Union)

信用組合員になれば、事業目的の融資を受け得る。担保は通常、建築物、設備であり、金利は約8%、また融資期間は通常5年以下である。

8. 信用購入および信用販売

戦後信用取引は非常な膨張を遂げた、大型耐久消費財のような場合には分割払いが広く用いられるようになった。しかし、その他の商品については、店頭での現金販売が普通である。主として、消費者の購入習慣および業者間の競争が、これらの取引形態を規定する。

信用取引の事業分野にはいつく場合には、信用政策をよく検討する必要がある。信用取引は、うまくゆくと、売上高と利潤が伸びるが、まずくすると破産に導かれることもある。

信用購入

供給業者からの信用供与は、在庫融資の助けとなる。しかし前章でも、述べたように、これにはコストが余計にかかるので、それだけの価値があるか、あるいは、供給業者の提示する条件に応えることができるかどうかを慎重に考慮すべきである。

信用販売

利点と欠点

信用販売の利点は、売上商品の性質如何によってはそれを利用すると販売高が伸びることであるが、その欠点はコストがかさむことである。コスト増には次の3側面がある。

第1は、信用販売の増大は消費者に対する融資増を意味し、資本を多く必要とするが、それだけ資本コストが増大する。

第2は、どうしても支払いを怠る消費者がでてくることであり、これがコスト増の原因となる。

第3は、消費者に対する調査費、事務費がかかり、帳簿、タイプライター、計算器を余分に購入する必要がでてきたり、あるいは信用販売事務専門の従業員を雇わなければならなくなったりすることである。

信用販売の種類

小売分野における信用販売には2つの種類がある。ひとつは「つけ」

勘定のものであり、もうひとつは分割払い形式のものである。

一般原則

1. 顧客をよく知ること。

信用販売におけるもっとも重要な指標は、顧客、その収入、必要性等に十分な知識をもつことである。信用販売は、真に必要なものについてすべきであり、ぜいたく品等についてなさるべきではない。顧客の収入限度を上回る信用販売は、店にとっても顧客にとってもよくない。

「つけ」勘定にしる、分割払い勘定にしる、新たに顧客に信用勘定を開設する際には、調査を十分に行なうべきである。全部の大都市およびいくつかの小都市には興信所 (creditrating bureaux) がある。これらの興信所には、信用供与業者、専門家、銀行等の経験、および、新聞、裁判所記録、公記録からの情報が集積している。これらの情報に基づき、個人や企業体に対する信用格付けがなされている。このような興信所がある場合には、信用勘定申請書をこの興信所に提示し、新顧客すべてにつき信用格付け報告を得るようにするのがよい。また旧勘定も同興信所に持ってゆくの賢明である。興信所は、個々の商人がなし得るよりもはるかに深く、新顧客を審査することができる。

個人ではなく会社に信用販売をしようとする際は、別の方法を用いるのがよい。信用供与の対象会社は、財政が健全であり、その売掛債権額と他の資産との間には適当な比率が保持されており、また信頼できる経営管理がなされていることが必要である。会社の健全性を知るためには、興信所とか、この会社との間に取引を有する他の供給会社に相談するのがよい。

2. クレジット条件を明確に説明すること。

新しい信用販売顧客に対し、クレジット供与条件を正確に説明することが、あとで紛糾をおこさない原因となる。いうまでもなくこのことは、店自身がその信用供与政策を明確に頭に入れておかなければならないことを意味する。とくに、完済の時期を明確にしておくべきである。

「つけ」の場合の支払期日を給料日から給料日までとすること、それ

8. 信用購入および信用販売

が適さないときは、ある一定期間毎とすること、そして定期的支払いがなされない場合は、クレジット特権がなくなることなどを明確に知らせておくべきである。

3. 集金事務を迅速に行なうこと。

月毎に請求書を送付し、もし支払いがなされない場合は、迅速かつ強く支払いを請求すべきである。これは電話、訪問、印刷物の送付等の形で行なう。これを一定期間毎に行ない、支払いのないときは、クレジット特権を一時停止すべきである。

最初のうちにこのような方式をとると、顧客は、まだ勘定が新しいうちに支払い得る。また顧客は、店のビジネスライクなやり方を尊敬するようになる。このようにしないと、顧客は、自分は他人の不払いによる店の損失をカバーする高値の品を買わされているのではないかとの気をおこさせ、支払いに対する熱を失なわせるようなことになる。

4. 支払遅延者に対してはクレジット供与を停止すること。

これは健全なクレジット政策の基本をなすものである。これは、だらしのない顧客を教育し、各顧客毎の特殊扱いの手間をはぶき、集金を迅速化し、入金高を増加させるものである。クレジット供与の一時停止はただちに永久停止を意味するものでないが、もし顧客が支払いを拒絶し、または一定期日に支払う約束をしなかった場合には、永久停止を行なうべきである。一部分だけを支払い、つけの額が累増する顧客に対しても同様の措置をとるべきである。

5. 滞納者に対する支払い助言。

滞納者に対しては、適当な時期における未納額の完済につき助言をすべきである。いくつかの支払計画案を示して、そのなかから選ばせるようにできればなおよい。彼等に対し、迅速な支払請求は不良債務からくる損失を少なくし、少額の資本ですむようにさせ、借入額および金利を減らし、低価品を売るようにさせるものであることを話すべきである。しかし、顧客の誠意を疑うような印象を与えてはならない。

6. その他集金に関連する事項。

支払能力はあるが支払おうとしない頑固者に対しては、積権取立人を依頼するとか裁判所に訴えるとかの方法がある。相手や情況によっ

てやり方は違えなければならぬが、常に斯乎としていなければならぬ。

またひとつの方法としては、集金事項をすべて集金代理業者に委ねてしまうというやり方がある。これらの業者は、売掛債権を、その額面マイナス集金費用マイナス不良債権見込額の価格で買取ってしまう。換言すれば、同代理業者に売掛債権を割引きするわけである。

7. 常に帳簿を分析、検討しておくこと。

クレジット供与総額は資本金額内におさめるようにすべきである。未収のクレジット額を点検し、これを限度額と比較していなければならない。

その方法としては次のようなことをあげ得る。

(a) つけ売上高と集金高とを比較すること。つけ売上高が集金高を上回れば、つけ額が膨張しているか、集金状態が悪いかのいずれかである。これが2回続けば、危険な状態にあると言ってよい。

(b) つけ売上高を顧客の債務額と比較すること。あるクレジット期間における顧客の債務額は、その期間におけるつけ売上高とはほぼ同じでなければならない。

(c) 売掛債権額につき、その“長さ”を分類すること。すなわち、これを、1～9日、10～19日、20～29日というふうに分類すること。そしてこれを信用供与期間と比較し、どの部類に属する顧客の支払状態が悪いかを点検する。

(d) 集金に要する期間を、他の同業者の平均集金期間と比較すること。これに関する統計は Dun and Bradstreet から得られる。

(e) 信用売りの条件を信用買いの条件と結びつけるようにすること。もし供給業者が30日支払いを求めている場合には、顧客に対しても、30日以内の、支払いを求めようしなければならない。

む す び

ある物を売った場合には、必ずその補充品を買入れておかなければならないが、信用売りの場合、資本や借入れの便宜が不足してすぐに補充できないようなことがあると、在庫不足とか旧式品しか在

8. 信用購入および信用販売

取されていないということになって商売を失なうおそれがあるので、集金業務および信用統制は、信用販売の成果に死活的な重要性をもってくるものである。また、信用販売政策は店の全体の政策との関連において定められべきものである。

9. 事業保険

機能

事業において保険は重要なことであるが、この章では、利用し得る保険の種類をかかげ、その要点を述べることにする。それぞれの事業において必要とされる保険については著名な保険代理店の助言を得るようにすべきである。

資産保護のための保険

資産保護保険証書には種々のものがあるが、これを大別すると次の通りとなる。

火災——もともと火災保険の保険対象は火災と落雷とだけであった。しかし次第にその範囲は拡げられてきており、裏書によって、他の多くの災害も含まれ得るようになった。それには、爆発、陥没または地すべり、物体の落下、窓ガラスの破損、自動車、航空機の激突、落下、悪意による破損、スチームまたは熱水暖房設備、鉛管、エアコンディション設備の爆発または凍結、煙害、水害、風害、ひょうによる被害などがある。

事業中断保険——この種の保険は、火災その他の資産損害により経営が中断された場合に採用される。火災により事業が中断した場合、もうけはなくなるが、利子とか税金とかの一定経費が中断されることはない。事業中断保険は、このような継続費用および利潤損失をカバーするものである。

フローター (Floater) 保険——フローター保険は、動産損失をカバーする。対象となる損失としては、広い範囲の被害を含ませることもできるし、特定の危険に限ることもできる。広範囲形式のものとしては個人財産保険があり、特殊品形式のものとしては、カメラ、毛皮、宝石、その他についての保険がある。

損害保険

これは、人間の負傷から生ずる財政的損失または、不注意、詐欺または犯罪行為により生じた損害、損失または破壊に対する保険である。

従業員の傷害——もし使用主の過失により従業員が負傷した場合は、法律により使用主はその傷害に対し補償しなければならない。保険会社は、勤務時間中における従業員の傷害に対する使用主の責任につきこれを保険する。

公共責任保険 (Public Liability Insurance)——すべての者は、過失により他人または他人の財産に加えた負傷または損害につき損害賠償の責任を負う。“公共責任保険”とは、損害賠償請求（従業員からの請求および自動車使用により生じた請求は除く）から人々を保護するあらゆる種類の保険の総称である。公共責任保険は通常2つに分けて考えられる。第1は、人の不慮の死または傷害（従業員を除く）についての請求を含む、人体災害であり、第2は、被保険者によって使用されておらず、または、被保険者の管理下にない他人の財産に対する不慮の加害についての財産災害である。

保険契約では、わずかの例外を除き、事業に関するすべての責任リスクをその対象とすることができる。このような一括約款を好まない場合には、これを特定化することができる。それには、次のようなものがある。

- 所有主、地主、貸借人の責任、
- 職業上の失態責任、
- 製品責任、
- 製造業者、請負業者の公共責任、
- 所有主、請負業者保護の公共責任
- 契約上の責任

この種の保険の詳細については損害保険 (casualty insurance) の代理店に相談すべきである。

その他の損害保険

ボイラーおよび機械保険——これは、熱または動力設備の不時の爆発または損壊によってこうむる経済的損失を保険するものである。設備としては、ボイラー、圧力コンテナ、冷蔵システム、エンジン、タービン、電動機、発電機などがこれに含まれる。資産損壊のほか、人体損傷についても保険の対象となる。

ガラス保険——これは、刻字物、装飾物に対する損壊による損失を保険するものである。保険会社は、損壊したガラスを取替えるか、損失時におけるガラスの時価で現金補償をする。

信用保険——信用保険とは、通常の販売価格水準でカバーし得る通常の不良債権損失とは別の普通ではない不良債権が生じた場合に、これを保険するものである。たとえば、大手で、これまで信用していた顧客が突然破産した場合がそれである。この種の契約は非常に技術的なものであり、各企業毎にそれに適するような契約が行なわれる。この保険は小売業者には適用されない場合もある。

盗難保険 (Burglary, Robbery and Theft Insurance) ——大都市では毎日、数十、数百の盗難がおこっている。それぞれのリスク毎に、各種の型の契款が締結されている。あるいはまた各種の約款を総合した Commercial Comprehensive Dishonesty Policy (商業不正保険約款) を締結することもできる。

自動車災害

身体傷害および資産損壊責任保険——この種の保険証書においては、被保険者自身、または被保険者の同意の下に他人によって運転される被保険者の所有車の運転によってひきおこされる身体傷害および資産損壊に対する責任がカバーされる。

衝突保険——この保険証書は、衝突または転覆によって被保険者の自動車に生じた完全損壊または破損をカバーする。保険料は保険範囲いかんによって異なる。保険範囲は推論ベースで定まる。

火災、盗難保険——この保険証書は、自動車の全部またはその一部につき、火災による被害、輸送における被害、あるいは盗難による被害が生じた場合に、これをカバーをする。

9. 事業保険

非所有者責任保険——この保険証書は、被保険者が所有しない自動車の事業上の使用において生じた損失に対する責任をカバーする。

ガレージ責任保険——この保険証書は、自動車ディーラー、修理店、ガレージ、サービスステーションの営業主たる被保険者の、経営において生じた損失に対する責任をカバーする。この保険約款では、自動車の運転だけでなく、敷地、建物の使用、維持から生じた公共責任についても、保険の対象となる。

事業における生命保険

生命保険は、事業においてもいくつかの機能を果たしている。これを列挙すると次の通りである。

1. **重要人材保険 (Key-Man Insurance)**——多くの事業において、その事業成否は重要人材の能力いかんにかかっているが、その人物が死んだ場合、代替りの人材がみつかるまで企業は深刻な財政的痛手をうける。この保険の受益者は、事業を軌道にのせるため、人材を入れ、これを前任者に匹敵する者とする教育、訓練するための資金を確保することになる。

2. **共同経営者保険**——共同経営者が死んだ場合、彼の事業投資金が引揚げられる場合がある、多くの場合、共同経営者が死ねば、共同経営体は解散し、その持分を清算する必要が生じてくる。共同経営者保険は、新共同経営体または個人企業体への再編成のための資金を提供するものである。

3. **個人経営体保険**——個人経営主が自分の生命にかける保険で、これがあれば、経営主の死後、家族は事業の再編成、または、企業買却までの経営維持をすることができる。新支配人を迎える場合には、保険金を企業を軌道にのせるまでの特別給与として用いることができる。

保険の種類

生命保険には、単純生命保険、期間保険 (term insurance) および養老保険 (endowment insurance) の3種がある。

(a) 単純生命保険

普通生命保険約款は、貯蓄の機能も有している。保険額は1,000ドル以上(500ドルの倍数となる)で、年間保険料は年齢により異なる。保険料支払いは、年2期毎、4半期毎、月毎にすることもできる。保険料の支払いは本人が死ぬ迄続けられる。死亡すれば、保険会社は、保険金受取人に現金で元金を支払う。この保険の特徴は、被保険者が死ぬ迄払い続けるという点にある。この保険ではまた、中途解約払戻しの組換えをすることができる。保険会社から得た融資(もっともその額は保険約款に定められた現金準備額によって制約されている)も取得することができる。

これは、家族保護として役立つだけでなく、事業保護または個人クレジットの補助としても役立つ。

単純生命保険証書を購入した者は、参加保険証書(Participating policy)と呼ばれる保険証書を購入することができる。この証書は、証書所有者に保険会社の利益にあづからせるようにするものである。制限支払保険証書や養老保険証書にもまたこの参加の制度がある。この参加証券の保険料は、同種の非参加証券の保険料よりも高い。特筆すべきことはほとんどすべての生命保険計画は、もし、この計画の下で参加証券保有者に支払われる配当が保険証書の存続期間中累積することを許されるならば、65才あるいはその近くの年齢において全額支払済みとなることである。

制限支払生命保険(Limited Payment Life Insurance)は、普通生命保険の不備な点を克服するものである。普通生命保険は存命期間を通じて保険料の均等支払いが要請される。しかし、60才ないし65才をすぎると、この生命保険料の支払いは重荷となる。そこで、この点を考えて、保険料支払期間を10年、15年、あるいは20年に限り、その終期がくれば保険は全額支払いとなり、それ以上の支払いを必要としない制限支払保険証書が発行されている。これにより死ぬまで保険される。保険料は普通生命保険料より高いが、中途解約払戻し、融資金取得等は普通生命保険の場合と同様である。

(b) 期間保険

期間保険証書は、一定期間の生命の保証につき発行される保険証書

9. 事業保険

である。この種の保険では、中途解約払戻しおよび融資取得はできない。満期時に被保険者が存命していてもなんらの払戻しを受け得ない。換言すれば期限生命保険は火災保険に似ているのである。

生命保険会社のなかには更新可能の保険証書をだしているところがある。これは医師の診断なしで契約を更新できることになっているが、保険料は前の保険契約の場合より高くなる。期限保険のなかには、一定の期間後、普通生命保険に転換され得るものもある。

期間保険の大きな利点は、他の諸生命保険に比べて保険料が安いことである。不利な点は、期間終了後、新たに期間保険契約をすると、保険料が高くなることである。また元の保険が期限切れとなった後保険にはいれなくなる危険をおかさなければならない。期間保険は、事業をおこし、資産をつくりつつある若年者向きのものである。

一定期間についての減価期間保険制度もある。これは、たとえば、保険額が2万ドルの場合、被保険者は1年目に死亡すると、受取人は2万ドルを受取るが、2年目に死亡すると2万ドル以下となり、3年目以降の死亡についてはさらに受取額が減り、最終的には零となるものである。この保険は、一定額の保険料納入に対し、減価価値による保護を行なうものである。。

減価期間保険は年とともに減ってゆく危険をカバーする目的に役立つ。たとえば、もし事業資産が抵当にはいっており、借入金を20年間にわたって返済しなければならぬとすると、未払いの抵当債務は漸減して、20年後には零となるわけである。したがってこのような場合、死んでも、一定額の保険金を得る必要はなく、減価額があれば十分ということになる。したがって、このような目的に用いられる減価期間保険は別名抵当保険と呼ばれている。

減価期間保険の大きな利点は、その保険料が極めて安く、他のどの生命保険の場合よりも安いことである。しかしその最大の欠点は、一定額の保険料支払いに対する保険金額が漸減することで、換言すれば、年々保険コストが高くなることである。

(c) 養老保険

単純生命保険においても生命の保険と貯蓄の機能が結合されている

が、養老保険においては貯蓄の機能が一層強くなっている。養老險保証書中には、被保険者の引退または贈与期間(eudowment period)の終期に保険金を支払う旨の記載がある。養老保険においては、途中解約払戻しを受けることができ、その払戻し額は単純生命保険の場合よりも多い。融資を受けられる金額も多い。しかしながら、同金額の他のどの生命保険形式にくらべて保険料は最高である。

不具廢疾保険

重要な雇用人が仕事を遂行できなく程度にまでの不具廢疾状態になった場合に備える事故、健康保険がある。

誠実性保証契約および確実性保証契約 (Fidelity and Surety Bonding)

誠実性保証契約および確実性保証契約は事業関係における人間の信頼性を金銭的に保証するものである。この両保証契約は、他の保険が当事者間の関係であるのに対し、3当事者が介在する点で異なる。すなわち、3当事者とは、一定の義務を遂行することを約する保険対象者、保証金を求める被保険者（すなわち受益者）および保険会社の3者であり、もし保険対象者がその約束を履行しなかった場合には保険会社は受益者に支払いをなすことになる。その主たる形式としては次のようなものがある。

誠実性保証契約——これは従業員の不誠実または詐欺的な行為による損失から事業家を保護するものである。誠実性保証契約は雇用者を不誠実への誘惑から遠ざける点で有用であり、もし不誠実な行為が生じた場合には事業家はその損失を回復することができるのである。

確実性保証契約——これは義務または契約の遂行を保証するものである。もし保険対象者がその義務を果たすのを怠るときは、保険会社は受益者に支払いをなす。確実性保証契約にはいくつかのものがあるが、2、3の例を示すと次の通りである。

(a) 入札および契約保証契約は、仕様書にしたがって建物、道路、橋その他を建設する。契約を満足のゆくように遂行せしめるこ

とを保証する。

(b) 供給契約保証契約は、供給された商品が契約の条件および仕様書に適合するように保証する。

(c) 許認可保証契約はしばしば地方政府から求められる契約であるが、これは許可を受けて行なうとすることが政府の定める法規にしたがって行なわれるように保証するものである。

む す び

これらすべての保険が必要でないこともあろうし、また、必要であってもそれだけの財政的余裕がない場合もあろう。中小企業の場合は資本に限りがあるので、事業にとって最重要な保険が何であるかを判断することが大切である。

適切な保険政策をとれば、無用な心配はしないで事業に専心することができる。この点については有名な保険代理店に相談をするのがよい。

10. 法律および規則

本章では、連邦、州および市町村政府の事業関係法規を紹介するが、厳密な言葉づかいで書かれている法規を単純化して紹介すると間違った印象や解釈を生むおそれがあるので、本章は前各章に比べ読みにくくなるであろう。ただし紹介は重要な法規だけにとどめるが、財政事項 (Financial Matters) の項では所得税、販売税、関税、失業保険、労働者補償を取扱い、基準 (Standards) の項では、建築構造、食品薬品、電気器具に関する基準を紹介し (個々の産業だけにかかわる規制にはあまりふれず)、財産権 (Property Right) の項では特許権、工業意匠権、著作権、商標権についてふれ、労働法規 (Labour Regulation) の項では、それが主として州法であり、各州によって異なっているので最重要事項だけを取扱い、価格および競争 (Pricing and Competition) の項ではこれら法規の背景にある事情を説明することにした。

この章にあげられている連邦政府機関の多くは地方事務所を有している。貿易商業省の産業促進部 (Industrial Promotion Branch of the Department of Trade and Commerce, Ottawa) は問合わせがあれば適切な情報源を教えてくれる。各州についての情報を得るための連絡先としては付録Aの各州産業開発事務所一覧表を利用すればよい。

財 政 事 項 (Financial Matters)

連邦所得税 (Federal Income Tax)

カナダでは連邦政府と州政府の双方が所得税を徴収する権利を有している。1962年以前においては連邦政府と8つの州政府との間に、州政府は連邦政府から交付金を受けるかわりに、みずからは所得税を課するのを差控えるという取決めが存在していた。この時期において、オンタリオ州はみずから法人所得税を課し、ケベック州は個人と法人の双方につき所得税を課していた。この期間において、この両州では連邦所得税は一定の額だけ引下げらされていた。1961年においては、法人の課税所得に対する連邦税率は、オンタリオ州においては9%、

10. 法律および規則

ケベック州においては10%引下げられた。またケベック州住民の課税所得に対する連邦個人所得税率は13%方引下げられた。

1962年以來、連邦および州政府の双方が個人所得税および法人所得税を課することとなった。新税制取決めにおいて、連邦政府は連邦所得税を漸次引下げることとなり、1962年の16%からはじまり、1966年には20%引下げることになった。また法人所得税についても、すべての州につき9%引下げることとなった。1962年以來すべての州が所得税を課することになったにもかかわらず、1962年においては、各州の個人所得税は、連邦政府が、連邦所得税を徴収する際に同時に徴収した（ただしケベック州は例外）。州法人所得税徴収についても同様の取決めがなされた（オンタリオ州とケベック州は例外）。

連邦個人所得税

個人経営者の場合は、自己の給料および利益は個人所得となり、個人所得税が課せられる。事業利益を算定する場合には、純売上高からそれを得るために支出した経費を差引くことが許される。購入した建物や設備の費用はその年度の経費として差引くことを許されず、その耐用年数期間にわたって控除するようにならなければならない。個人営業主は、事業利益について所得税を払わなければならないが、このことは、その利益を個人用に引出した場合でも、あるいはその全部または一部を事業投資した場合でも適用される。売上げおよび支出に関する帳簿、記録を常に準備しておき、要求があれば当局に提示しなければならない。

もし他の源泉からの所得があった場合には、それは個人所得のなかに加えられ、課税の対象となる。株式配当、公社債利子、銀行利子についても申告をし、課税対象となる。要するにあらゆる源泉からの所得について課税されることになる。

もし所得の4分の3以下が他人からの給料によって占められている場合には、1年全体の所得を算定し、算定所得に基づく税額を計算し、これを3月、6月、9月、12月の4回に分けて納税しなければならない。事業所得の算定は暦年による必要はない。たとえば6月1日から5月31日までが事業年度として適していると思えばそれを採用しても

よい。各年についての申告を翌年の4月30日までにしなければならない。しかしながら、この申告には、前暦年に終わる12カ月会計期の事業所得のほかに、前暦年における非事業所得を含ませるようにしなければならない。

所得税申告については、詳細な会計的手続があるので、有能かつ経験ある会計士をやとることが望ましい。

共同経営体に対する所得税

個人経営体について言えることは共同経営体についても適用される。各共同経営者は、その給料および事業の利益中の自己の持分につき個人所得税が課税される、共同経営体自身については所得税は課せられない。

連邦法人所得税

法人所得税は、経費は控除するが配当は未支払いの状態における利益に対して課せられる。申告は法人の会計年度終了6カ月以内に行なわなければならない。税金は、法人の会計年度終了前6カ月からはじまり会計年度終了後6カ月に終わる期間に月賦払いで納入されなければならない。1962年についての税率は、3万5,000ドルまでの利益については9%、それを上回る利益については、38%となっている。法人はまた、高齢者保障法 (Old Age Security Act) の規定に基づき課税所得の3%を税金として徴収される。

2つの法人ないし3つの法人が関連会社関係にあるときは、最初の3万5,000ドルの利益については1社だけが低率を受け得る。また、協定に基づき、この3万5,000ドルを3社間で分けることもできる。

配当金がカナダ居住者たる個人株主に配当された場合は、この配当金は、個人の総所得が所得税法 (Income Tax Act) によって課税される場合に累進課税される個人所得税の適用対象となる。しかしながら、このような二重課税に対する救済措置として、株主は、被課税カナダ法人から受取る配当金の20%相当額の個人所得税額に対してクレジット資格を取得する。配当金についての個人所得税は、一定の条件下においてはさらに軽減され得る。カナダの会社は、その“非配当所得 (undistributed income)” (所得税法に定義されている用法にした

10. 法律および規則

がう)の部分につき15%を納税し、その後これを、株式にそれ以上の課税負担をかけることなしに、株式取りくずしまたは減資の際に株式配当金の形でこれを分配することができる。このような場合、多くは、株式配当金は償還優先株式の形で発行される。その後におけるこの種株式の償還は個人所得税の適用対象とならない。

協同組合に対する連邦所得税

新設の協同組合は、真正の協同組合であることを保証するために設定された一定の要件に適合するならば、その存立後最初の3年間は免税となる。

課税所得の算定にあたって、協同組合その他の法人は、その収益(earnings)から、支払われた後援配当金(patronage dividends)を差引くことができる。(協同組合だけが後援配当を行なうので、実際にはこの規定は協同組合だけに適用されることになる)。所得税法上、所得から差引くことができる後援配当金の総額には種類の制限が付けられている。第1は、協同組合は、その組合員とともになした事業から得た所得プラス非組合員に支払った後援配当金を上回る控除をできないことであり、第2は、協同組合は、後援配当金の支払いによって、その所得を資本の3%以下に減らしてはならないことである。

源泉徴収：従業員所得税

雇用主はすべて、その従業員に対する給料から所得税を差引く義務を有する。申告、控除額、手続きについての情報は、地区税務事務所(District Taxation Office)から入手することができる。

州所得税

ケベック州

ケベック州は、個人所得税および法人所得税の双方を徴収している。ケベック州の住民は、その全源泉から得た所得について州個人所得税を収める義務を有する。ケベック州の非居住者で州内で雇用されるか、あるいは営業をしている者は、州で得た所得部分につき納税の義務を有する。ケベック法(The Quebec Act)は連邦所得税法(Federal Income Tax Act)にならって制定された法律である。

ケベック州に恒久的事務所を有し、またはケベック州内において事

業を遂行している法人は、その州内における営業から得た課税所得額の12%（1962年）を州所得税として納入しなければならない。課税所得額の算定方式は連邦所得税の場合と同様である。ケベック州の法人はその他いくつかの特別税法の適用を受ける。そのなかには、払込資本および営業場所にかかる税がある。

ケベック州の税率、申告方法その他に関する情報は、各地区の税務事務所（Revenue Branch, Department of Finance, Province of Quebec）から入手することができる。

オンタリオ州

オンタリオ州は、近年になってから法人所得税を徴収しており、また1962年からは、個人所得税も徴収している。個人所得税は、連邦個人所得税の一定比率分となっており、連邦政府が徴収事務を行なっている。

オンタリオ州に恒久的事務所を有する法人は、州内における営業から得た課税所得額の11%（1962年）を州法人所得税として納入しなければならない。課税所得額の算定方式は連邦所得税の場合と同様である。オンタリオ州の法人もまたいくつかの特別税法の適用を受ける。これらの税のなかには、払込資本および営業場所にかかる税も含まれるが、これらは、州法人所得税を上回る場合にのみ課せられる。

その他の諸州

その他の州もすべて1962年からみずからの個人および法人所得税を課するようになった。ケベック州を除く全州は、連邦個人所得税の一定比率を州個人所得税として徴収するが、徴税は連邦政府が、連邦税の徴収と同時に行なう。サスカチワン州とマニトバ州は1962年、連邦税の22%に相当する個人所得税を課した。その他の諸州は1962年、連邦税の16%の個人所得税を課した。サスカチワン州とマニトバ州は1962年、10%の法人所得税を課した。その他の5州は、1962年、9%の法人所得税を課した。

販売税および物品税 (Sales and Excise Taxes)

連邦販売税

物品税法 (Excise Tax Act) の課税品目の税率、課税表免税品目等

は、ときどき変わるから、その変更発表を注意深く見守っておくことが必要である。変更事項に関する情報は本章末尾にかかげてあるところから入手することができる。

歳入省 (Department of National Revenue) が管理する物品税法の規定に基づき、カナダにおいて生産され、または加工された全商品の販売価格およびカナダに輸入された全商品の関税支払価格（ただし、法律により無税となっている商品は除く）に対し11%の販売税が課せられる。これらの商品には、地方政府が購入した商品、カナダから輸出される商品および物品税法の第3表 (Schedule III of the Excise Tax Act) に記載されている商品が含まれている。カナダで生産または加工される商品については、販売税は、商品が生産業者または加工業者から購入者へ引渡される時点において徴収される。輸入商品については、消費されるべくカナダに搬入された時点において徴収される。

販売税の適用除外を受ける品目リストのなかには、ほとんどすべての食料品、主要建築材料、商品の生産または加工に直接用いられるすべての機械および装置、漁業、農業、鉱山業、林業、採油業のような第一次産業に用いられる器具類などが含まれている。さらにこのほか、歳入省は、小売販売だけを行なっている小規模製造業者につき、販売税の納入を免除することができる。

一般的に言って、販売税は、1回だけ、最終製造業者によって販売されたときにだけ課税される。生産業者または加工業者は、部分的に製造された物品または原材料を、もしそれらが生産または加工される課税商品の一部となるときは、販売税をかけられることなしに購入することができる。販売税は完全に生産された商品の販売価格について課せられる。たとえば、原皮 (hides) をとっている公設と殺場業者は、それを、販売税なしで公認なめし皮業者に売ることができる。なめし皮業者は、それをなめした後、その皮を、販売税なしで公認くつ製造業者に売ることができる。そしてそのくつ製造業者が最終製品たるくつの販売において11%の販売税を支払うことになるわけである。

販売税適用品目の生産業者または加工業者は、販売税ライセンスを

取得することが必要であり、部品または材料を無関税ベースで購入または輸入するためには、そのライセンス番号を引用しなければならない。

ある場合においては、最終業者であっても、その次の段階の者が販売税を支払うので、みずからは販売税を支払わないで済む場合がある。たとえば、物品法税の規定にしたがって卸売業者販売税ライセンスを許容されている卸売業者に販売した場合である。販売税支払いの基本原則は、一連の生産または販売過程において適用除外の資格を有しない最初の者に引渡された時、あるいは所有権が移った時に課税されるということである。ある場合には、卸売業者やジョバーが卸売業者販売税ライセンスを許容されていることがあり、これにより彼等は、販売税を納入することなしに商品を購入または輸入することができるようになっている。しかしながら彼等は、このライセンスを得るためには、無販売税での売上高に関する一定の要件を充足し、また物品税法で規定されている供託をしなければならない、公認卸売業者が販売税無しで、購入または輸入した場合、今度は、それが無販売税条件の下で販売される場合を除き、一連の販売過程における次の者に販売された場合に、販売税を納入しなければならない。

公認の製造業者または加工業者、卸売業者またはジョバーは、月毎に、販売税を納入しなければならない。納入額についての帳簿、記録類は当官の検査官の監査対象となる。もし納入すべき税額に不足がある場合には、その分、および、それについての利子罰金を支払わなければならない。

税申告をし、その申告額を納入するところは、事業所所在地の District Director, Excise Tax Collections に対してであり、ここを通じてオタワの歳入省に取められる。

販売税は、製造業者に対し課せられるものであるから、小売業者は、販売税の申告には関係がない。しかしながら、この税金はしばしば、高価格という形あるいは送状における実質的な負担額の形で小売業者に転嫁され、小売業者はこれを消費者に転嫁するのが普通とられている方式である。

物品税 (Excise Tax)

連邦販売税のほか、一定の商品については、それがカナダ内で生産または加工されたものであると外国から輸入されたものであるとを問わず、連邦物品税が課せられる。課税品目リストは時によって異なる。これには、化粧品、マッチ、たばこ、宝石、クロック、レコードプレーヤー等、ラジオ、テレビジョン・セット、ラジオ、テレビの真空管、シガレットなどが含まれている。

物品税の申告、納入方法は販売税の場合と同様である。物品税適用品目を生産または加工する業者は、ライセンスを取得し、月毎の申告をしなければならない。

州には物品税はない。

連邦販売税および連邦物品税に関する詳細情報は、Customs and Excise Division, Department of National Revenue, Ottawa, Canada から入手できる。しかしながら、両税とも、製造業者または卸売業者に関するものであり、小売業者は申告、納税には関係がない。

州販売税

8つの州が、州内で用いられあるいは消費される販売商品の大半につき、直接小売販売税を課している。ニューブランズウィック州およびオンタリオ州の税率は3%であり、ブリティッシュコロンビア、ニューファンドランド、ノバスコシア、およびサスカチワンの諸州の税率は5%である。プリンスエドワードアイランド州およびケベック州においては州税が4%で、とくにケベック州の市町村においては、これに加えるに2%の税を徴収することが許されている。

この8州の販売税は、厳密に小売販売だけに限られて課せられている。小売販売は、消費または使用のため——再販売のためではなく——消費者または使用者に販売されることと定義されている。8州とも商人 (vendor) に対し、ライセンスまたは登録証明を取得することを求めている。

ここでいう商人 (vendor) のなかには、すべての小売業者のほか、小売販売をする製造業者または卸売業者も含まれる。実際問題としては、小売販売をしていなくても、再販売のために原材料を購入する場

合に、これを州販売税なしで行なおうとするために登録をする必要がでてくるのである。登録をすませれば、物品購入時に、これを無税でなし得ることを主張する手段となるライセンスまたは証明書番号を提示できる立場に立ち得る。

店は帳簿を整理して、課税販売、非課税販売、購入、個人用のための在庫からの引出し、徴税額等が明確にされていなければならない。これに関する完全な情報は、各州の地区税務事務所 (District Tax Office) から入手できる。

ケベック州の市町村販売税は、その範囲が州販売税と同一である。市町村販売税と州販売税は同一の機関により管理され、同一の申告に基づいて州がこれを徴税する。州販売税用のライセンスを取得した商人は自動的に市町村販売税用の登録をしたものとみなされる。州が徴収した市町村税分は徴税費を差引いた後それぞれの市町村に還付される。

関税 (Customs Duties)

カナダの関税表には、2,000以上もの分類があり、その課税基準は一定ではない。大半の分類品目は従量税品目とされているが、多くの分類品目は、“主構成品価値の原材料 (material of chief component value)” の線に沿った建て方になっている。また、たんに最終使用のためという言及があるだけのものもあり、また分類の基準として“カナダにおいて生産されたもの、あるいはカナダにおいて生産されていないもの (made or not made in Canada)” という種別がされているものもある。また、以上が複合されているものもある。関税の構造は非常に複雑なので、ここではこれ以上詳細にはふれない。

各関税品目の関税率は3欄に分かれて記載されている。最初にあるのが、英国特惠関税率 (British Preferential Tariff rate) であり、これは英連邦諸国の産物または製造品について適用される。第2番目の欄にあるのは最恵国待遇関税率 (Most-Favoured-Nation Tariff rate) で、これはカナダが協定に基づき最恵国待遇を与えている諸国 (たとえばガット加盟国) からの輸入品に適用される。第3番目の欄にあるのは一般関税率 (General Tariff rate) で、これは、以上の諸

国以外の諸国からの輸入品に対し適用される。

関税率は通常、従価税、または従量税建で設定される。

関税価格 (Value for duty) は、関税法、とくに同法の35条~40条Bの規定に従って定められる。このうちの比較的重要な条文は下記の通りである。

その基本原理は第36条(1)に規定されている。

第36条(1) 第38条の制約はあるが、関税価格は、たとえば送状価格や宣誓価格がどうなっていようと、その商品が直接カナダに積出された場所と、その時とにおいて、その同種商品が、

(a) その場所にある購入者——その購入者とは、商人 (vendor) が“腕の届く距離”において取引でき、かつその購入者は輸入業者と同一水準または実質的に同一水準にあるものであること——に対して、

(b) その同種商品が、競争状況下における通常取引過程における国内消費用の数量と同一または実質的に同一水準において売られる場合の公正な市場価格である。

この規定を実際に適用する際のコマかい規定は第36条の(2)および(3)に定められている。輸出業者の国内市場にある流通上の諸事情、たとえば、数量による価格差、私商標 (private trade mark) の下に生産される商品、また、“腕の届く距離”とはみられないところへの販売については、同条の(2)および(3)で規定されている。

第37条においては、第38条の規定の制約はあるが、輸出国において、同種品ではなく類似品が売られている場合には、関税価格は、輸入商品の生産費用に、輸出国において国内消費用に販売される類似品の生産費用に加えられる利潤率と同一率の利潤額を加えたものであると規定されている。

第38条の(a)においては、類似品が輸出国において販売されていないとか、あるいは第36条や第37条に規定されている条件下において販売されていないとかの諸理由のために、第36条や第37条の規定では決定できない場合についての規定がなされている。

第38条の(b), (c) および (d) においては、組立、包装、再製

造のための輸入品、使用してある品または旧式品、残りかす、店じまい品、余剰品、輸出国では貸与はされるが売られていない品、商品の生産、加工過程において直接用いられるものとして輸入される商品の関税価格は所管大臣 (Minister) の定める方式により決定されると規定されている。

第39条においては、所管大臣は、生産コストに妥当な総利潤を加えた額を下回る関税価格において輸入される新商品あるいは非使用商品によってカナダ産業が害されており、あるいは害されるおそれがあると認める場合にはその旨を Governor in Council に報告できる旨を規定している。この場合 Governor in Council は、輸出国のその産業において一般的に得られている総利潤を考慮に入れて、その商品の生産費用に妥当な総利潤を加えた額にまで関税価格を引上げるべきことを命令することができる。この規定に基づく命令は、Governor in Council がいつでもこれを取消すことができ、また、取消されなかった場合でも1年目には効力を失なう。

不十分な情報しか得られなかった場合、あるいは情報が得られない場合についての規定が第40条で、大臣は、第40条に基づき、第36条、第37条または第39条の目的のために、生産費、総利潤または公正な市場価格を決定する方式を定めることができる。

第40条Aは、上規の諸規定により定められた関税価格が購入者への販売価格（輸出国での船積後の諸費用を除く）を下廻る場合には、その販売価格から、購入時から輸出時までの間の公正な市場価格の下落分（それがあつた場合）を差引いた価格をもって関税価格とする旨を定めている。この条文では、関税価格を定めるに当たって輸出国で課せられる国内税を差引き得る場合を規定している。そのほかこの条文においては、関税価格を定めるに当たって割引 (discount) を差引き得る場合、また、商品が、委託販売形式でカナダに輸出される場合誰が輸入業者とみなされるか、についての規定もある。

この条文においてはまた、製造品または新鮮な果物および野菜の輸出国における市場価格が季節または販売期の進行によって下落した場合における関税価格の定め方についても規定している。

第40B条は、次のように規定している。

(1) もし第36条および第40条Aで定められる関税価格が

(a) 政府から許容されている関税の払戻し額または補助金額を含まず、または

(b) 機械または商品の使用についての使用料、賃貸料、手数料を含まない(売手または所有者は、それらが輸出国において売られまたは賃貸された場合にはそれらの料金を課するかあるいは課するのが通常である)場合には、それらの額が、これに加えられるべきである。

(2) 第36条から第40A条までの規定の下に定められた関税価格には、これらの商品の輸出または輸出の意図、もしくはこれらの商品の販売または使用についての一定の領域独占権の故をもって、輸出業者と輸入業者の間または利害関係人間に取決められた特別協定の経済価値または報酬 (consideration) 額が加えられなければならない。

カナダの関税法および関税諸法 (Canadian Customs Tariff Act and Customs Act) は、オタワに本省がある歳入省 (Department of National Revenue) の関税、物品税部 (Customs and Excise Division) およびカナダ全土の主要中心部にある港湾によって管理されている。詳しいことはオタワの本省に問い合わせるか、もよりの地方事務所連絡すればわかる。

失業保険

カナダの失業保険法 (Unemployment Insurance Act) においては、法でとくに適用が除外されていない限り、雇用契約または徒弟契約の下に雇われているすべての者は強制的に失業保険にはいらなければならないことになっている。保険有資格者に年齢の制限はなく、また雇用されている保険資格者のために保険手帳 (insurance book) が必要とされる。雇用者の失業保険資格につき疑問があるときは、従業員の行為を詳細に説明した文書を失業保険委員会 (Unemployment Insurance Commission) の地方事務所に提出すべきである。地方事務所はその問題についての解答を与えることになる。営業主自身を保護す

るため、営業主はこのような地方事務所の判断が文書により確認されるようにすべきである。

カナダにおいて保険資格のある従業員をもつ使用主は失業保険委員会に登録することを要する。同委員会のもより地方事務所から様式 401 または様式 401 A の登録申請書 (Application for Registration) をもってきてそれに書込み、これを同地方事務所に提出すべきである。もし従業員の保険適用資格に疑問がある場合には同事務所から質問書が送られてくる。これらの手続きの後、保険資格のある従業員をもつ使用主であることが決定されると、使用主として登録され、“失業保険スタンプ購入ライセンス (Licence to Purchase Unemployment Insurance Stamps)” が送られてくる。支店を 1 カ所あるいはそれ以上もっているときは、その管轄先がどこであるかを考え、それに応じて別々の失業保険委員会地方事務所に登録すべきである。もし、給料支払いおよび失業保険事務が本社で行なわれている場合には、その地区での 1 回の登録だけでよい。

失業保険料は、失業保険スタンプ (印紙) または失業保険手帳への押印によって記録される。従業員の多い使用主は、小切手で失業保険料を支払うことが許容される。失業保険スタンプはほとんどの郵便局にある。失業保険スタンプを購入するときには、その都度ライセンスを提示しなければならない。

使用主は、給料を支払っているすべての従業員について失業保険手帳を備えておかなければならない。この規定に従わない者に対しては罰則がある。

新たに人を雇った場合には、失業保険手帳を用意し、使用主のために働き始めた時から保険料の支払いを開始し、雇用されている期間を通じてこれを継続しなければならない。もし新たに雇用された者が保険手帳を前の使用主のところに置いてきたような場合には、ただちにそれをとってくるようにさせなければならない。もし彼がそれをなくしていた場合には、彼に対し、彼の保険番号を示す保険登録カード (Insurance Registration or Identification Card) を求め、次いで失業保険委員会の地方事務所に対し、保険番号、氏名、生年月日を記

入した新保険手帳を交付してもらおうよう請求しなければならない。もし、彼の保険番号がわからなかったり、今まで保険にはいていない者であったりした場合には、様式 409 の保険手帳申請書 (Application for Insurance Book) の交付を失業保険委員会の地方事務所に求め、必要事項を記入して、これを提出しなければならない。これにより、新従業員のための失業保険手帳を入手することができる。このような事務は、その従業員自身を地方事務所にやって行なわせるようにすると便利である。この申請は、契約後3日以内に行なうようにしなければならない。

使用主は従業員のために給料簿の記帳、管理を行なわなければならない。失業保険査察官は、法にのっとった管理がなされているかどうかを監査するため全使用主のところを巡回している。適切な記帳をしていない者に対しては罰則がある。

使用主は、従業員が去ってゆくときは、その時までのスタンプがはられている失業保険手帳を渡し、その受領証をとっておくべきである。失業保険手帳を保留して彼に渡さないようなことをすれば、彼を解雇した理由が何であるかを問わず、重い罰則が科せられることもあり得る。

もし従業員が死亡するか、あるいは行方を知らせずに立去るようなことがあった場合には、その失業保険手帳を直ちに、失業保険委員会の地方事務所に送付しなければならない。

手許にある失業保険手帳は、失業保険委員会の地方事務所から更新のための請求があった場合、あるいは失業保険手帳上の記載事項にしたがって提出を求められた場合には、それを返さなければならない。

失業保険に関しては、“失業保険についての使用主の手引き (Employer's Handbook on Unemployment Insurance)” (失業保険委員会で入手できる) を参照するのがよい。それには、所得の算定、保険料納付期間、保険料金額、維持すべき最少限の記録、保険額、特典、保険適用外の雇用等についての記載がある。

労働者補償

カナダではどの州にも労働者補償法がある。これは、雇用において

生じた事故またはこの法律に規定する職業病によって引き起こされた不具廢疾または負傷の医療についての補償を規定している。

これらの法律では、使用者により設立され、州により運営される事故基金 (accident fund) についての規定がなされている。そして、補償金受取資格を有する労働者に対しては、この基金から支払いがなされる。この基金は、この法律の対象となる諸産業により年々支払われる産業は、それぞれの事故記録によっていくつかのクラスに分類されており、またそれに応じた支払評価率を有している。この率はそれぞれの州の労働者補償委員会 (Workmen's Compensation Board) によって定められる。

各州の労働者補償法は、それぞれ対象範囲を異にしている。しかし、一般的に言えば、各州内の大半の産業がカバーされている。大半の州においては、農業および家庭サービス業は、法律によってカバーされない職業グループとなっている。特定産業における企業体で一定数以下の従業員を雇用しているところも、通常、除外されている。

この法律でカバーされる企業の経営者は、その給料名簿を労働者補償委員会まで報告し、かつ、労働者の所得に対する一定の評価率額を支払わなければならない。営業を開始 (または再開始) する新使用主は、事前に、開始しようとする事業についての詳細を書面により報告し、かつ、開始年度における推定給料簿を提出しなければならない。その後毎年 (1)、前年における給料簿、および (2) 来たるべき年の推定給料簿を示す年次報告書を提出しなければならない。これらの報告書は一定の期日に間に合うように提出さるべきであるが、この報告のための株式書類は、この報告を行なう使用主に対して、それ以前かなり余裕を置いて送付されてくる。

支払評価額を定めるのは州である。これは、使用者によってなされた推定給料簿、または委員会によって定められた推算に基づいてなされ、その年が終わり、現実に支給された給料が算定され得る時期に最終的な調整がなされることになっている。この支払評価額は、その年における各クラスの企業で発生する事故に対する十分な支払額を造成するという観点からなされる。もしその年における各クラスまたはグ

ループの事故発生経験にかんがみ、必要が生じた場合には、年末に個々に調整される。

委員会からの通知に基づいて評価額が支払われるが、この通知は、すべての使用主から報告があり、州による評価率の決定があつてはじめて送付されてくる。

使用者はすべて、その従業員の氏名、それぞれの給料額、および雇用期間をも示す賃金支給に関する綿密で正確な記録を備えておくことを要請される。そして委員会およびその職員からの要求があれば、それを提出しなければならない。これらの記録を破棄してはならない。使用主の報告および記録は常に監査と調査の対象になっている。

基 準

建築基準

市町村当局は普通、住居用、商業用、工業用建築を規制すべく何らかの試みを行っている。これらの規則は資産価値を保護し、秩序ある都市成長をはかるためにできたものである。

ほとんどの中心地においては、市町村当局の建築許可を得なければならないことになっている。これは、立地場所の規制という意味と、建築を建築検査官の目にとまるようにさせ、市の建築規則を適用する労を少なくしようとする意味を有する。

産業建築物の立地は、州および市町村の汚染規則によつても影響を受ける。一部の州では、会社が水路または河川にその流出物を直接排出することを申出ている場合において、その場所につき、衛生当担官の協議を必要としている。流出物の構成を一定の許容基準に適合させるようにするため、計画は許可を受けなければならない。廃物が市の下水汚物処理システムに廃棄される場合の、監督責任は市当局にあり、廃棄が特別の処理問題をひきおこすかどうかにつき市の担当者に協議しなければならないことになっている。

大半の州では、州の労働省が、工場施設の建設または既設建築物の工場への転用を規制している。設計、構造は提出して承認を受けなければならないことになっている。同様のことは、小売店、レストラン、

事務所等の建築、転用の場合について言える。州による規制があるところでは、州当局による許可があった後においてはじめて、市の建築許可がおりることになっている。

ボイラーや圧力管は、取付け前に承認を得なければならない。その設計は労働省に提出されなければならない。エレベーターやホイストについても、大半の州が管理規則を定めている。機械、設備は州労働省当局による検査対象となっている。

電気設備は、カナダ電気規則 (Canadian Electrical Code) の規定に合致していなければならない。この電気規則は、ニューファンドランド州以外のすべての州によって採用され、法律と同一の効力を有している。ニューファンドランド州では、この規則の採用は各市町村の決めるべき事項とされている。

産業使用者が、既に建てられている工場に入りたいとする場合には、その州の労働省に対し、その会社名、仕事の性質、用いられる動力の強さを事前に報告しなければならない。この通告があれば、州当局者は検査を行なうことになる。

構内は、構造的に健全でかつ安全な状態に維持されなければならない。州当局者は、もし機械や構造等が従業員またはその工場に近づく人々の健康または安全にとって危険であり、または危険の原因となるおそれがあると認めた場合には、使用者または所有者に注意を喚起し、その危険を除去する措置をとるよう命令することになる。

表示および標準

全国商標および真正表示法 (National Trade Mark and True Labeling Act) の規定により、特定の商品についてはその適切な表示と広告を確保するための規則を制定することができるようになった。この規則は現在、毛皮衣類、織物、メリヤス類等について適用されている。

商品基準に関連していくつかの作業が行なわれてきた。最終的段階に達しているこの種の最初の計画は、少年および少女用の衣類についての標準サイズ制度である。

電気器具に関する基準

カナダにおいて販売に供せられる電気器具はカナダ基準協会(Cana-

dian Standards Association) の承認を得なくてはならない。承認申請は、CSA Approvals Laboratories, P. O. Box 506, Weston, Toronto 15, Ontario または、もよりの CSA の地区事務所に対し、直接、または書面により行なうことができる。

すべての州が、電気器具は CSA の標準に合致すべきことを規定している法律を制定した。これらの規則では、CSA の承認を受けない電気器具を広告し、販売し、賃貸し、またはいかなる名目によるかを問わず所有または占有を移転することが禁じられている。ディーラーとしては、自己防衛のため、電気器具を購入する際には、売買条件のなかに器具は CSA の基準に合致している旨の保証を入れさせるようにすべきである。

測定器具——電気およびガス

連邦政府貿易商業省の基準部は、商業的測定器、電気メーター、ガスメーターにつき、使用前それを承認し、使用后現場検査をする責任を有している。これらの計器がカナダにおいて商業用に販売されるべく製造または輸入される前に、同省基準部による型承認 (type approval) を得ておかなければならない。

模型および仕様書は、検査およびテストのため同基準部の試験室に提出されなければならない。これらの計器は、ここで先づ承認、不承認のふりいにかげられる。型承認を受けた後、製造業者または輸入業者はこれを商業販売経路に売ることができることになるが、これらの器具はすべて、出荷される前に、輸入の時点または製造業者の工場において検査を受ける。

さらに、これらの計器は法律で定められた時期に、現場検査を受ける。時期は次の通りである。

重量、容量器具.....	1年
電気メーター.....	6年または8年
(電気およびガス規則に定めるところによる)	
ガスメーター.....	6年

不合格となった計器は、スクラップ化されるか修理され、使用のた

めの再証明を受ける。

同部の現場職員は、不正確な計器および量目不足の計量を検査するため、常に商業販売店を点検している。

貴 金 属

貿易商業省の基準部はまた、貴金属表示法 (Precious Metals Marking Act) を管轄している。この法律は、品物の金属含有率を示すための表示方法を規定している。この法律に基づき、金、銀、白金、パラジウムについての一定純度が規定され、またこれらの標準純度が維持されるよう検査が行なわれる。現場検査および工場検査の双方が行なわれ、また分析が行なわれる。輸入貴金属もカナダ産貴金属の場合と同様検査の対象となる。貴金属で構成されている商品については、もしそれに定められた品質表示がなされているときは、商標登録局 (Registrar of Trade Marks, Secretary of State Department) に登録してある商標を表示しなければならない。

食品および薬品

食品、薬品、化粧品、臨床的製品の製造業者、販売業者すべてにとって、食品薬品法 (Food and Drugs Act)、特許薬法 (Proprietary or Patent Medicine Act)、麻薬統制法 (Narcotics Control Act) (以上いずれも厚生省の食品、薬品局 Food and Drug Directorate of the Department of National Health and Welfare, Ottawa によって管理されている) は非常に重要な法律である。

食品薬品法は1954年7月1日に公布されたが、この法律は、食品、薬品の生産、販売に関して構内および記録を検査する規定ができた点を除いては旧法と同じである。また違反に対する罰則も強化されている。

この法律は、食品であって、その中あるいはその上に有毒、有害の物質がはいり人間が消費するのに適さないもの、その全部または一部分が腐敗し、分解し、あるいは病気に犯されている動物または植物体によって構成されているもの、品質を溶としたものを不衛生的な条件下において製造処理、保存、包装、貯蔵されたもの、を売ることを禁止している。この法律で品質を落とす (Adulteration) という言葉は一般的な意味では用いられておらず、定義された意味において用いら

れている。また、包装、表示および広告に関連してごまかしがあつてはならないとされている。

この法律においては、薬品についても、非衛生的な条件下で生産、処理、保存、包装、貯蔵されてはならないとを規定しており、また化粧品についても同様、満足すべき条件下で生産され、かつ、指示に従って使用が安全なものでなければならないとされている。

食品薬品法は1961年9月15日改正され、一定の薬品に対する統制を強化しまたそれら薬品取扱業者の許可制を定めた第3節が加えられた。これらの薬品は付表Gに記載されており、それは、(1)アンフェタミンとその塩類、(2)バルビツル酸とその塩類、派生物、(3)メタムフェタミン (methamphetamine) とその塩類、である。

統制薬品規制法により、ライセンスを有するディーラーだけが統制薬品の生産または輸入をすることができることになっており、また、輸入毎に許可が必要とされている。ライセンス、許可の発行、記帳方式の管理は食品、薬品局の麻薬統制部 (Narcotic Control Division) が行なっている。

食品薬品法に基づく規則には明細な規定がなされており、生産の方式を規制し、また、厳格な純度基準を定めている。着色剤、におい付け剤、防腐剤使用には厳格な規制が行なわれている。この規則には、使用してよい食品着色剤のリストがあり、それ以外の着色剤は使用してはならないことになっている。アルコール飲料水、ココア、コーヒー、果物、果物ジュース、ジャム、小麦・大麦製品、酪農製品 (牛乳、バター、チーズ) もまた統制されている。

食品薬品につき規則により基準が定められている場合には、この基準よりはずれることは許されない。この基準は、薬品についてはカナダ標準薬品 (Canadian Standard Drugs, C. S. D.) と呼ばれ、表示にその旨を記載しなければならない。C. S. D. の数は16に減っているが、その仕様書は薬品規則の第6部に記載されている。その他の薬品は、その販売の根拠となっている基準に合致させるようにしなければならない。British Pharmacopoeia, International Pharmacopoeia, United States Pharmacopoeia, Codex Francais, Canadian Formulary, British

Pharmaceutical Codex および National Formulary に含まれている薬品に対しては承認がなされている。しかしながら、以上のもの以外の薬品については、それが上記の薬品と混同するおそれがないものであること、および、その判断の基準は明確なものである場合に限り販売することができる。特許調整薬については、その製造業者の立てた基準が基準となる。

表示 (ラベル)

食品ラベルおよび薬品ラベルは、適切な情報を与えるものでなくてはならない。食品については、その主ラベル上に、(a) 銘柄または商標名 (それがあつた場合)、(b) 食品の一般名称、および (c) その一般名称のすぐそばに、重量、容量または数量表示による純包装内容についての正確な表示、がなされていなければならない。また包装物の底以外のラベル上に、まとめて、(d) 2つ以上の含有物で構成されている全食品について、その含有比率を示すリスト (率の高いものから列挙) (ただし基準が規則で規定されている場合または別途適用除外されている場合は別)、および (e) いつ、Class II, III および IV の防腐剤、食品着色剤および人工におい付け剤をほどこしたかの表示 (ただし別途適用除外されている場合は別) をしておかなければならない。

このほか、製造業者の名称および住所も、包装物の底以外のところにラベルにより表示しなければならない。

以上の諸表示は、ラベル上に明確かつ顕著に表示され、かつ、消費者にとって通常の購入、使用条件下においてすぐに見分けられるようなものでなければならない。

食品薬品法の下に売られる薬品の場合には、ラベルには、(a) 薬品の固有名名称 (固有名名称がない場合には普通名称)、(b) 製造業者の名称および住所、(c) 純含有物、(d) 薬品構成物の完全なリスト、(e) 強力剤の場合はその服用量、(f) 使用についての適切な指示、(g) 全内服薬について組数、を記載しなければならない。

食品についての普通名称、薬品についての普通名称または固有名名称は、英語またはフランス語で書かれていなければならない。ラベルは、

その全部が兩國語で書かれることを必要としない。

食品または薬品については、ビタミン含有の表示は、日常の合理的な摂取において特定の量を提供するものでない限り、その必要はない。

カナダ放送法 (Canadian Broadcasting Act) により、食品、薬品、化粧品、考案物に関するすべてのラジオ、テレビコマーシャルは、事前に食品薬品局 (Food and Drug Directorate) のところに提出してその審査を受けなければならないことになっている。その他の調整品についても同様の監督が行なわれる。

食品薬品法においては、いかなる食品あるいは薬品も、もしそれが、公衆に対し、ラベルまたは広告により、同法の付表に列挙されている一定の症状または病気 (がん、結核、性病その他多数) の治療用のものであると表示されている場合には、輸入し、販売の申出をし、または販売することが禁じられている。製造業者と広告業者のためのガイドが発行されているが、それには、食品、薬品の販売においてなされる表示や表現についての厚生省の方針が示されている。

食品、薬品監督局の検査官は組織的に地区を巡回して法律の遵守につき業者に警告を与え、また、試験所で検査するためにサンプルを抽出している。いかがわしい品は販売を停止され、重大な違反あるいは度重なる違反に対しては刑事起訴が行なわれることもある。

食品、薬品法では包装のラベル上に医学的構成物を列挙することが求められているが、製造業者としては、ある場合には、その製法 (formula) の秘密を守ることができる。これは、特許薬法 (Proprietary or Patent Medicine Act) の規定による登録をすることによって可能となる。この場合には、構成物を全部列挙するかわりに、同法による登録番号を表示すればよいことになる。しかしこの場合でも、一定の強力剤については、名称と特定の構成物の含有量は明示しなければならない。厚生省の医療官が登録申請を審査する。

前述の統制薬品 (G表薬品) を別として、すべての食品および薬品の製造は、食品薬品法に基づく許可を要しない。もっとも特定の薬学的、生物学的製品は別であるが、この場合は、製造会社の設立の際に厚生省の許可が必要とされている。このほか、“新薬”の定義にはい

る薬品については、その使用が安全である旨を明らかにするために、新薬提示をすることになっている。これらの製品は新薬申請が受理承認されるまでは、試験的使用 (investigational use) としてのほかは、販売してはならないことになっている。

最終製品については、それが食品薬品法に適合するものであるかどうか確かめる必要がある。品質基準および表示の双方において規則に合致せしめなければならない。これらの法規は国内品と同様輸入品にも適用され、要件に合致しない商品は、税関において搬入を拒否されることもあり得る。

食品薬品監督局の検査サービス (Inspection Service) は、製造業者や小売業者にとって、その行なおうとするラベル表示や広告方法、および法律の規定とその解釈につき、彼等の経験を活用するという点で利用され得る。

さらに詳しい情報を知りたい場合には、The Director, Food and Drug Directorate Department of National Health & Welfare, Ottawa, Canada に連絡すればよい。

格 付 け

格付け規制は主として農産物についてみられる。この部門では、連邦政府と州政府がともに権限を有しており、格付けは多くの場合一致するが、場合によっては、特定地区に適用される州政府の格付けの方が連邦政府の格付けより高いこともある。これらに関する完全な情報を得るためには、連邦政府農務省および各州の農務部に連絡すべきである。

格付け (原産地、仕向地によって異なる) を要するものとしては、牛肉、バター、チーズ、鶏肉、卵、果物、蜂蜜、羊肉、乾燥スキムミルク、豚肉、家きんがある。政府の格付けは規制は、このほか、動物生皮および皮革についてもなされている。

営 業 許 可

営業許可法はないが、特殊の技能、取引、事業等に影響を及ぼす特別法がある。

連邦法および州法の段階においても特別法があるが、事業家にもつ

10. 法律および規則

とも関係をもってくるのは市町村の条例である。市町村の許可条例において特に産業、事業、職業についての特記がないと思うと、たいていの場合、包括的な規定があつて、事業家は当局の許可（包括ライセンスの形または許可または公認の形）を得なければならないことになっている。そこで先づ、事業を行なおうとする場所の地方当局に接触し、それがすんでから、事業にもっとも関係のありそうな州および連邦政府の部局に連絡通信をするようにすべきである。

以下は許可を必要とする事業、取引、職業のリストである。

公設屠殺場、会計士、建築士、競売人、自動車ディーラー、パン屋、理髪店、弁護士 (barristers and solicitors)、美容店、シガレットおよびたばこ小売店、クリーニングおよび染色業、集金代理店、商業牛乳、バター、クリーム販売所、商業印刷所、自動車による一般および契約運送業、請負業、託児所、古物の金その他の貴金属、宝石ディーラー、歯医者、薬剤師、電気技師、防霉保蔵業、職業幟旋業、工業技術者、飼料ディーラー、魚ディーラー、漁業、果物および野菜ディーラー、燻蒸業、毛皮パイヤーおよびディーラー、毛皮養殖業、ふ卵業、狩猟業、保険代理業、洗たく業、家畜ディーラー、鮮肉ディーラー、ミルクおよびクリームベンダー、自動車ブローカー、自動車セールスマン、家事手伝い業、質屋、薬剤師、写真現像業、外科医、養樹園、鉛筆士、公衆ガレージ、公衆ホール、不動産ブローカー、リフレッシュメントルーム、レストラン、小売業、ローラースケート場、古本ディーラー、古物店、種子ディーラー、くつ修理店、くつ磨きパーラー、射的場、広告ペンキ屋、屠殺場、家畜收容所、街頭写真業、測量士、水泳プールおよび浴場、タクシー経営、劇場、旅行キャンプ場、臨時請負業、臨時商業、標的遊技場、獣医、卸売業。

広範な品目について、その製造加工が許可を要することになっている。そのなかには、アルコール飲料、アルコール使用製品、バター、チーズ、一定の薬品、肥料、魚製品、果物および野菜、蜂蜜、家畜、家きん用飼料、カエデ製品（糖蜜）、マーガリンおよび食用油、食肉、ミネラル、殺虫剤、木材製品などがある。

ラジオ放送、民間航空、保険、金融、自動車経営、鉄道、水上運送

については特別の規制が行なわれている。

財 産 権

特 許 権

特許権は連邦政府の特許局 (Patent Office at Ottawa) から得られる。特許権の有効期間は17年である。特許権取得後3年たってもこれを行使せず、あるいは特許権を濫用した場合には、特許コミッショナー (Commissioner of Patents) は、申請に基づき、カナダにいる別の者にその特許発明物の生産を命ずる強制ライセンスを付与することができる。

特許権を得たい発明物があるときには、Patent Office, Secretary of State Department, Ottawa, Canada に対し、印刷資料を求めるべきである。特許権に関連する諸問題は普通の間人にとっては非常に複雑なので、経験ある特許権弁護士または特許権代理人を雇うことが望ましい。特許価値の評価は、その仕様書や特徴点をどう説明するか配慮と技術とにかかっている。

特許申請書は一定の様式に従って提出しなければならない。特許内容については、その性質を明確に示すに足る詳細な説明書および設計書をもって説明するようしなければならない。仕様書は、全部英語かフランス語のいずれかでなければならない。特許局に申請書を送付し、ファイリング手数料を支払うと、申請文、説明書、特許主張文、設計書 (必要な場合) がそなわっていれば、申請書は受理される (ファイリング日付けを付せられる)。12カ月以内ならば、脱了した書類を付加し、あるいは書類を訂正することができる。最初の申請だけで終わらなかった場合には完了手数料 (completion fee) が必要とされる。

申請終了をまって、特許局は、それが新規で特許に値いするかどうかを細密に審査する。発明物であることが認定されると、必要な手数料を払って特許権を取得する。

特許権を維持するのに年次料金を支払う必要はない。特許権の実施を他人に許諾することができるが、その場合はその旨の特許局に登録

しなければならない。なお、詳しい情報は、The Commissioner of Patents, Secretary of State Dept., Ottawa, Canada から入手することができる。

工業意匠権

独創的な工業意匠を開発しそれを保護したい場合には、特許局を通じてそれを行なうことができる。

登録は、カナダにおける公表後1年以内に行なわなければならない。まず最初に、図面および意匠の説明書を付した申請書ならびに手数料を特許コミッショナー宛に提出する。特許局はその意匠の独創性を審査し、既登録の意匠と混同しないことが明らかとなった場合にはこれを新意匠として登録し、登録証明書を発行する。

登録を受けた意匠権の存続期間は5年間である。しかし、一定の料金を支払えば、この意匠権をさらに5年間更新することができる。それ以上(10年以上)の延長はきかない。工業意匠権は、その実施権を他人に許諾することができる。

工業意匠権の登録に関する詳細は Industrial Design and Union Label Act に記載されておりその写しは特許局から入手することができる。

著作権

カナダにおける著作権の存続期間は著作者の存命期間およびその死後50年間である。レコード、ディスク、職人的仕上げ物、写真についての著作権の存続期間は50年である。著作権は、その実施を他人に許諾することができる。

著作権は、オリジナル作品を創造した時から取得され、登録の有無を問わない。著作権登録は、その所有権を証明するものである。著作権登録には2つのタイプがある。ひとつは非刊行の作品であり、もうひとつは刊行された作品である。後者はその写しが一般の人々によって入手することができる。

特許局はフィアリングのために著作権作品の写しを求めたり受理したりすることはしない。詳細な情報は特許局から入手することができる。

商標 (Trade Mark)

商標の登録は、推奨すべきことではあるが、貴金属を含む製品の場合を除き、強制されていない。商標の登録申請はカナダにおいて使用しようとしていること、カナダにおいて使用されていること、カナダにおいて知られておりかつ「工業所有権保護ニ関スル1883年3月20日のパリ同盟条約」加盟の国において用いられていること、または、同同盟条約の別の国において用いられかつ登録されていること、に基づいて行なうことができる。

登録され得ない商標としては、カナダまたは外国の国旗、紋章のような象徴物を用いたもの、個人の名または姓、詐欺的なものまたは製品、サービスの性質もしくは原産地につき明らかに詐欺的であるもの、すでに登録されている商標と混同するもの、などがある。

1954年7月1日施行の商標法 (Trade Mark Act) においては、サービスマーク (service mark) の登録、また、登録商標の所有者以外の者をその商標の使用者として登録できることについての規定がある。

登録申請に関する詳しい情報については特許局から入手することができる。

労働法規

カナダにおいては労働法規は、主として州の管轄に属する。

州の労働法規は、若年者の雇用、最高労働時間、最低賃金、年次有給休暇、従業員の健康および安全に関する最低基準について規定している。

プリンスエドワードアイランド州を除き、すべての州において工場労働者の最低賃金制が確立している。法規で定められている最低賃金は通常実際に支払われている金額ではない。大多数の使用人と従業員との間の協定の結果、特定の産業においては、州の一地域について、より高い最低賃金が、すべてまたは多くの企業を拘束している。このような協定は、産業標準法 (Industrial Standards Legislation) の規定により法律と同一の効力を有する。産業標準法は、ニューブランズウィック、ノバスコシア、オンタリオおよびサスカチワンの諸州にあ

10. 法律および規則

アルバータ州の労働法およびマニトバ州の労働法およびマニトバ州の公正賃金法 (Fair Wage Act) においてもまた、特定産業の使用者連と従業員連との間の交渉で合意に達した賃金および労働時間は、その業界全般にわたって法律としての効力を有する旨の規定がなされている。

労働立法のなかでもっとも重要なのは組合組織である。カナダでは組合結成の自由が保証されている。使用者は、法律によって、従業員の大多数と代表する労働組合を認め、これと交渉しなければならないことになっている。団体交渉できた賃金その他の労働条件は、その労働協約の存続期間中法律としての効力を有する。

各州の労働法、規則、行政手続等に関する完全な情報は、その州担当の労働次官 (Deputy Minister of the Department of Labour) に連絡して入手することができる。

従業員の募集については、全国職業安定所 (National Employment Service) の地方支部を利用するか、日刊紙、週間紙、業界紙その他への広告によって行ない得る。

全国職業安定所は全国に約 250 の地方支部を有している。そこからは、産業毎、地域毎の労働力需給状況に関し貴重な情報を入手できるので、労働者を求める場合にはまづこれに連絡をとるのがよい。全国職業安定所はオタワに本部を有している。

価格および競争

カナダの反結合法規 (anti-combines) は、以前は結合調査法 (Combines Investigation Act) および刑法 (Criminal Code) 中に規定されていたが、1960年の改正によって結合調査法中に統合された。

取引を制限する結合、独占、合併

同法第32条は、その(1)項において、(もとの刑法第411条)において、取引または商業の対象となる物品の生産、製造、購入、パートナー、販売、貯蔵、賃貸、輸送または供給における競争もしくは保険価格における競争を不当に阻害または減殺する結合を禁止している。

価格協定に適用される条文解釈では、カナダの裁判所は、かかる協

定が、もし実効に移されれば、取引のかかりの領域において価格競争を実質的に排除するものであるときは、かかる協定は違法となるとしている。このような判断をするに当たって裁判所は、違法の基準は協定された価格が合理的であるかそれとも非合理的であるかという点にあるのではなく、その協定が、全国的、地域的、あるいは地区的に、競争を減殺し、あるいは減殺することになるかどうかの点にあると強調している。また、協定が違法とされるためには、協定は必ずしも、その実施を強制する諸措置をともなした公式のものである必要はなく、非公式、暗黙、あるいはなんらかの共通の行為から類推される性質のものであっても違法とされ得る。何故ならば、非公式型の協定であっても、競争を有効に抑圧する点においては、特定の実施措置をともなした公式協定と同様のものがあり得るからである。

これまで裁判所が価格協定による不当な競争減殺と判定した事件においては、次のような慣行が行なわれている。

- (1) 共通かつ同時的な価格変更
- (2) 信用供与期間その他の販売条件の標準化
- (3) 価格を定める場合における標準的原価、利潤計算方式
- (4) 人為的競争価格による入札
- (5) 協調に同意しない者に対する取引拒否
- (6) 取引すべき者あるいは取引すべきでない者の派 (parties) または層 (classes) のリストの回覧
- (7) 工場を、遊休させるための買取または賃借

以上列挙事項は、違法とされるすべてであると解釈されてはならない。以上は単に、裁判所によって、価格協定を支援するものとして非難された行為のいくつかを列挙したものである。

同条の(2)項においては、(3)項の制約はあるが、単に統計の交換、製品標準の定義、クレジット情報の交換、取引条件の定義、研究開発での協力、広告の制限その他(3)項に規定されているその他の事項に関連する取決めに参加することによって違法とされることはないことが規定されている。

同条(3)項においては、(2)項の規定は、その協定が、価格、

生産の量および質、市場、消費者または販売経路に関し競争を不当に滅殺し、または滅殺するおそれがあるものであるとき、あるいは、その協定が、商業または工業における事業への参加またはかかる事業の拡大を制限し、または制限するおそれのあるものであるときは、適用されない旨を規定し、(4)項は、(5)項の制約はあるが、単に輸出貿易にのみ関連する取決めに参加することによって違法とされることはない旨を規定し、また(5)項においては(4)項の規定は、その協定が輸出貿易の数量、カナダの競争業者の営業または国内の消費者に有害な影響を与えており、または与えるおそれのあるものであるときは、適用されない旨が規定されている。

第2条および第33条においては、商業もしくは工業において、または商業もしくは工業の供給源の間において、または商業もしくは工業の販売経路間等において、公衆の利益を害しまたは公衆の利益に反する、競争滅殺の効果を有する、またはそのおそれのある合併の当事者となることは違法であると規定されている。これらの条文においてはまた、公衆の利益を害しまたは公衆の利益に反する作用をなす、またはそのような作用をなすおそれのある独占の当事者となることは違法であるとされている。

再販売価格維持

結合調査法の第34条においては、商品の供給者が、卸売業者や小売業者によって再販売される価格を決定すること、あるいは、このような価格を守らなかつたり拒絶したりする商人に対し、それを理由として供給を停止すること(再販売価格維持行為 practice of resale price maintenance とよばれる)を違法としている。しかしながら同条は、最高再販売価格(maximum resale prices)を決定することを妨げてはならず、又供給業者は、このような価格にしたがう取引を誘引したり強制したりしない限り、第34条に違反することなしに一定の再販売価格を示唆(suggest)できる旨が述べられている。また1960年の改正により同条は、もしそこに、供給業者が次のことを確信していると信ずべき正当な理由があるときは、商人に対し供給を拒絶し、あるいは供給拒絶の話をもちかけたとしても、たんにそれだけの理由からだけ

では再販売価格維持を行なっているとされることはない旨を規定している。この、供給業者が確信している事項とは、商人が供給業者の商品を“おとり販売品 (loss-leaders)”として用いているとの確信(おとり販売とは、利潤のためではなく広告のために、あるいはまた、利潤を得てその商品を売るためではなく、その他の商品を売るため客を店に誘引する目的をもってする販売のことをいう)、または、商人が、供給業者の商品に関し誤解に導く広告を行なっているとの確信、または、これらの商品の購入者が商人から当然に期待してよい水準のサービスを商人が提供していないとの確信がそれである。

差別価格および収奪的価格

結合調査法第33A条(刑法第412条からくる)においては、供給業者は、お互いに競争関係にある取引顧客に対し、ある者に、別の者に与えていない優遇価格を与えることは、その別の者が前の者と同様の数量と品質の商品を購入したがつている場合には違法となる旨を規定している。同条はまた、収奪的価格政策を禁じている。すなわち、供給者が、ある地域への販売価格を他の地域への販売価格よりも安くすること、あるいは、どこに対しても不当に安い価格をつけることは、もしその効果またはかかる政策の成行きが、競争を実質的に滅殺し、または競争者を排除する場合、もしくは、その政策がこのような効果を意図してなされている場合には違法となると規定している。

販売促進手当

結合調査法第33B条は、差別的広告または展示手当を禁じたものである。この条文は、供給業者がこのような手当を競争している取引顧客に許容するときは、供給業者はこれを、その取引顧客の購入額に応じてしなければならず、また、供給業者がそのお返しとして得るサービスは、供給業者にとっての異種の顧客が遂行できるものでなければならず、また、もし、その顧客がかかる手当を受るための費用を請求することを求められたときは、かかる費用もまた、その購入額に応じてものでなければならぬと規定している。

詐欺的価格広告 (Misleading Price Advertising)

結合調査法第33C条は、商品の販売または使用を促進するために、

その商品またはその類似製品が売られてきた価格、あるいは将来売られる価格、あるいは通常売られている価格について、公衆に対し実質的に誤解に導くような売示をすることを違法としている。

結合調査法についての最新の統一法令は、Queen's Printer または Director of Investigation and Research, Combines Investigation Act, Department of Justice, Ottawa から入手できる。

不公正競争

商標および不公正競争法 (Trade Marks and Unfair Competition Act) 第7条は、次のように規定している。

いかなる者も

- (a) 競争者の営業、製品またはサービスの信用を害するような虚偽または詐欺的な発表 (statement) をし、
- (b) 自己の製品、サービスまたは営業と他人の製品、サービスまたは営業との間に、カナダにおいて混同を生じさせ、または混同を生じさせるおそれがあるような方法で、かかる自己の製品、サービスまたは営業に公衆の注意を向けるようにし、
- (c) 他の商品またはサービスを、注文または請求のあったものだと言いつくろい、
- (d) 製品またはサービスに関連して、実質的な点において虚偽の表現をし、かつ、公衆を、その
 - (i) 性質、品質、数量または構成
 - (ii) 地理的原産地、または
 - (iii) 生産、製造の様式または性能に関して誤解に導くおそれがあるようにし、
- (e) カナダにおける誠実な産業慣行または商業慣行に反する何らかのその他の事業慣行をし、または採用してはならない。

虚偽広告の手段を通じて行なわれる不公正競争は刑事訴追の対象となる。刑法第306条はこの点に関し次のように規定している。

第306条(1) 何人といえども、事実であるとしながらも、内容的には、真実でなく、詐欺的であり、もしくは誤解に導く声明を含む広告、または故意に詐欺的もしくは誤解に導くような言葉使いや配列

をした声明を含む広告を公表し、またはそのような広告を公表するようには、もしその広告が、

(a) 直接または間接に、資産またはその上にある権利を販売または処分することを促進し、または

(b) 事業上または商業上の利益を促進するものであるときは、刑事犯罪を構成し、5年以内の懲役を科せられる。

(2) 広告のなかに、商品についての適切なテストに基づかないで、そのものの性能、能率または寿命についての声明を公表し、または公表するようにすることは、もしその広告が直接または間接にそのものの販売または処分を促進するために公表されたものであるときは、略式裁判で裁決される犯罪を構成する。

11. 破産および支払不能 (Bankruptcy and Insolvency)

破産法 (Bankruptcy Act) によれば、支払不能者 (insolvent person) とは、破産はしておらず、またカナダに居住またはカナダにおいて事業を営んでおり、同法下において請求権として証明され得る債権者への債務が1,000ドルに達し、また (1)、なんらかの理由により、全般的に、その債務期限が到来するのに責務を果たし得ず、または (2) 通常の事業過程において、全般的に到来している債務の支払いを停止しており、または、(3) その資産総額が、到来しあるいは到来しつつある債務を支払うに十分でない者であるとされている。

同法においては、譲渡 (assignment) をした者または管財命令書をだされた者が“破産者”となる。したがって、支払不能になっていると否とを問わず、または破産の行為をコミットしたと否とを問わず、その地区の公式管財人 (Official receiver) に譲渡書を提出するか、または裁判所に対する申請があった管財命令書が発せられるまでは破産にはならない。

支払不能状態における対処方法

もし、事業が欠損になっていたり、資本が食われていたり、成功の見込みがなかったり、期限の到来して債務を払えなかったり、債務額が1,000ドル以上となっていたりした場合には、何も無くなり破産におちいるのを待つようなことをしてはならない。公認会計士、または、さらに望ましいのは破産管財人 (trustees in bankruptcy) の誰かのところへ行って相談すべきである。破産管財人とは、破産法の規定に基づき破産の際管財人としての責務を果たす資格を得ている個人または会社のことである。カナダでは、すべての大都市および多くの小都市にはこのような公認破産管財人がいる。財政的困難におちいった場合には、破産までゆくことなしに、債権者との間に取決めをすることができる。もっともこの取決めは破産法の規則に基づいて行なわ

れる。

もし財政危機が深刻なものであるときは、融資を得ようとして資産額をいつわったり、債権者のうちの誰かに優先権を与えたり、自分自身支払不能となっているのを知りながら取引を継続したりしてはならない。

手 続 き

支払不能におちいった場合には、破産法の2つの型の手続きに対応する2つの方式がある。

第1は、資産すべてを債権者の利益の下に置き破産することである。破産譲渡をするためには、カナダに居住するかまたはカナダで営業を行っていないければならず、債権者に対し1,000ドルを下らない債務を負っていないければならず、その他前述の破産要件を具えていなければならない。

第2は、破産までゆくことなしに、債権者との間に一定の条件で申出を処理したい旨を公認管財人 (licensed trustees) のところまで申出ることである。この提案書の写しは公認管財人から公式管財人のところへ提出され、次いでその提案書を検討するための債権者会議が招集される。

債権者によって受入れられ、裁判所によって承認された提案書は債権者全部を拘束し、その請求額は破産法により証明され得るものとなり、また提案書の条件によって影響される。このような提案書をだすことは、時を与えられ、あるいはその他の条件がととのえば成功する見込みのある事業についてだけ適する。何よりも必要なのは、債権者が経営者の能力に信頼を有していることである。

しかし以上の措置がとられる前に、総計債権額が1,000ドル以上となる債権者達の側で、裁判所に対し管財命令書発行の申請をすることもできる。もっとも、この場合、申請の対象となる者は、カナダに居住するかカナダで営業を行っており、かつ、申請時前6カ月以内に破産の行為をコミットしている者でなければならない。破産の行為のコミットとは、債務の期限が到来しても債務者は債務を支払えないこ

11. 破産および支払不能

とを示す行為であり、または、債務者が、失そう、資産の移転もしくは隠匿により、または偽瞞的方法で資産を処分することにより、債権者をだしぬぎ、またはだます意図を有していることを示す行為である。裁判所に管財命令書発行申請がなされると、申請についての公聴会の日取りが定められる。この公聴会において、被破産申立人は申請内容を争う機会が与えられる。もし資産の保護が必要と認められるときは、裁判所は申請についての公聴会開催の期間、臨時の管財人を指名することができる。裁判所は、ある場合には申請を却下し、ある場合には申請を認めて管財命令書を発行する。管財命令書がなされるとただちに管財人が指定され、全財産を管理することになる。

破産法の下における債務者の財産は、破産時における全破産財産、破産を解かれる前に取得し、または譲り渡される全財産によって構成される。債務者が居住している州、またはその財産が所在する州の法律により没収から除外される財産はこれに含まれない。

指定管財人は、法に基づき管財手続を遂行することになるが、破産時における債務者の義務は、審査に応ずること、最初の会合のとき債権者とともに出席すること、資産のすべてを完全に公開すること、資産の管理に関してはあらゆる方法をもって管財人を助けること等である。罰則事項としては、法律で定められている破産義務にしたがわないこと、財産を偽瞞的に処分すること、営業に関する帳簿または書類をかくし、破棄し、または変造すること、調査において提起される質問に十分かつ忠実に答えることを拒否すること、破産後または破産前12カ月以内に、いつわりの表現をすることによって融資または財産を取得することなどである。

12. 統計局 (Dominion Bureau of Statistics)

統計局 (Dominion Bureau of Statistics, DBS) は1918年の統計法 (Statistics Act) に基づき、カナダにおける諸統計を編集し、調整し、改善するために設立された連邦政府の機関である。法律ではDBSの機能は、「人々の商業的、工業的、社会的、経済的および一般的諸活動に関連する統計情報を、収集、抽象、編集、出版すること」と定義されている。

DBSはこれに基づき多くの仕事をしているが、とくに1917年以来年次生産センサスを行なっている。この仕事は生産、販売部 (Industry and Merchandising Division) によって実施されている。同部は10課で編成されているが、これまで230の年次報告、63の月次報告、8の四半期報告を出版している。

DBSの統計情報は、中小企業にとっては、とくに生産と販売の2部門において役立つ。

生 産

すべての製造業者からの報告に基づく年次生産センサスは、約200の産業分野に分類されている。

年次生産センサスにおいては、DBSは出荷高、原料消費高、燃料動力費、給料、賃金コスト、在庫高等の詳細統計を集計している。製造業者は、自己の属する分野の統計報告を研究することにより、その産業で生産される各種製品の販売量および販売金額を確かめ、その産業で用いられている原材料とその種類についての知識を得、とくに重要なことは、販売高に対する原材料費、労働費の関係を確かめることができる。さらにまた、このコスト比率をさらに参考になるものにするためには、これらの統計を製造業者のサイズ毎に再分類し、同一規模の会社について比較できるようにするのがよい。というのは産業に

よっては企業の規模によって、コストにかなりの差があるからである。州単位、あるいは場合によっては都市単位の、各産業の集中度についても統計がある。また輸出、輸入統計もある。各産業に属する全企業の名称と住所もまた発表されている。

販売 (Merchandising)

小売業をはじめようとする者ならば、その商売と店を置こうとする場所については当然ある程度の知識は有しているはずである。しかし DBS 統計は、その判断を下す上で役立つ。センサス区域 (12 大都市における小経済地域) についての人口および住居に関する特別報告は、人種、宗教、性別、年齢層、住居、職業に関する情報を提供しているが、これは、ある小売業にとっては、その成否に重要な意味をもってくる。

また小売業経営に関する DBS の特別報告は、純売上高についての損益率、貸借対照表に関する資料も提供してくれる。事業経営にとっては、20 種類の小売業それぞれについてこれを 8 事業規模に分けて行なわれている平均在庫、12 項目についてのコストの対純売上高比、売上高または利益高の対資本比等々の情報は、事業運営にとって有力な参考となるであろう。

いったん小売業が軌道に乗った後においては、他の一連の報告書——月次小売取引——Monthly Retail Trade を参考として、もっとも新しい時点において自分の企業との営業比較をしてゆくことができる。これらの報告書においては、州毎に 20 の小売業について販売動向が示されており、またそれには、チェーン店、独立店毎の内訳が付せられている。卸売業についてもほぼ同様の最新統計が掲載されている。

事業にとって参考となる統計、または、刊行されている統計のリストを求めたいときは、Dominion Bureau of Statistics, Ottawa に連絡をすればよい。DBS の報告書を手入手する際には、そのほとんどについて、名目的な印刷実費が徴収される。

付録A 各州の産業開発部 (Provincial Industrial Development
Departments)

Department of Industrial Development,
Trade and Commerce,
Province of British Columbia,
Victoria, British Columbia.

Department of Industry and Development,
Province of Alberta,
Edmonton, Alberta.

Department of Industry and Information,
Province of Saskatchewan,
Regina, Saskatchewan.

Department of Industry and Commerce,
Province of Manitoba,
Winnipeg, Manitoba.

Department of Economics and Development,
Province of Ontario,
Toronto, Ontario.

Department of Industry and Commerce,
Province of Quebec,
Quebec City, Quebec.

Department of Industry and Development,
Province of New Brunswick,
Fredericton, New Brunswick.

Department of Trade and Industry,
Province of Nova Scotia,
Halifax, Nova Scotia.

Department of Industry and Natural Resources,
Province of Prince Edward Island,
Charlottetown, Prince Edward Island.

Department of Economic Development,
Province of Newfoundland,
St. John's, Newfoundland.

付録B 全国調査協議会 (National Research Council)
技術情報サービス代表部 (Technical Information Service
Representatives)

BRITISH COLUMBIA.....British Columbia Research Council,
University of British Columbia,
Vancouver, British Columbia.

ALBERTA Research Council of Alberta,
87th Avenue and 114th Street,
Edmonton, Alberta.

SASKATCHEWAN..... Research Council of Saskatchewan,
University of Saskatchewan,
Saskatoon, Saskatchewan.

MANITOBA National Research Council,
701 General Post Office Building,
266 Graham Avenue,
Winnipeg 1, Manitoba.

ONTARIO Ontario Research Foundation,
43 Queen's Park Crescent E.,
Toronto 1, Ontario.

QUEBEC..... National Research Council,
3420 Wilson Avenue,
Montreal, Quebec.

NEW BRUNSWICK..... New Brunswick Department of
Industry & Development, Box 1150,
Fredericton, New Brunswick.

NOVA SCOTIA..... Nova Scotia Research Foundation,
Box 1027,
Halifax, Nova Scotia.

OTTAWA National Research Council,
Sussex Drive.
Ottawa, Ontario.

付録C 産業開発銀行 (Industrial Development Bank)

The addresses of the various offices of the Industrial
Development Bank are:

ST. JOHN'S Nfld. 85 Elizabeth Avenue.

Telephone: 579-4161

Province of Newfoundland.

HALIFAX, N. S. 123 Hollis Street

Telephone: 422-7444

Province of Nova Scotia.

SAINT JOHN, N. B. 75 Prince William Street.

Telephone: OX 3-2595

Province of New Brunswick, except those counties served
by the Moncton office.

MONCTON, N. B. 236 St. George Street.

Telephone: 389-1551

Counties of Albert, Gloucester, Kent, Northumberland,
and Westmorland in the Province of New Brunswick,
and the Province of Prince Edward Island.

QUEBEC, P. Q. 925 Chemin St. Louis.

Telephone: 681-6341

Eastern part of the Province of Quebec—the counties
of Lac-St.-Jean-Ouest, Québec, Portneuf, Lotbinière,
Mégantic, Frontenac, and all counties eastward.

TROIS-RIVIÈRES, P. Q. 165 Radisson Street.
Telephone: FR 4-4611.

Counties of Arthabaska, Champlain, Lavolette,
Maskinongé, Nicolet, and St. Maurice.

MONTREAL, P. Q. 901 Victoria Square.
Telephone: UN 6-2701

Province of Quebec, excepting those parts served by
Quebec, Trois-Rivières and Ottawa offices.

OTTAWA, Ont. 350 King Edward Avenue.
Telephone: CE 2-5789

Ottawa Valley and Eastern Ontario—in Quebec, the
counties of Gatineau, Hull, Papineau, and Pontiac, in
Ontario, the counties of Frontenac and Renfrew, and
all counties eastward.

TORONTO, Ont. 250 University Avenue.
Telephone: 368-1145

Southern and central parts of Ontario—the counties
of Bruce, Dufferin, Durham, Grey, Haliburton, Hastings,
Lennox and Addington, Northumberland, Ontario, Peel,
Peterborough, Prince Edward, Simcoe, Victoria, and
York, the district of Muskoka.

HAMILTON, Ont. 36 James Street, South.
Telephone: JA 8-0471

Hamilton-Niagara Peninsula—the counties of Brant,
Haldimand, Halton, Lincoln, Welland, and Wentworth.

KITCHENER-WATERLOO, Waterloo, Ont.
Waterloo Square Building.
Telephone: 744-4186

Counties of Huron, Perth, Waterloo and Wellington.

LONDON, Ont. 291 Dundas Street.

Telephone: GE 8-8363

Southwestern Ontario—the counties of Elgin, Essex,
Kent, Lambton, Middlesex, Norfolk, and Oxford.

SUDBURY, Ont. 96 Larch Street, East.

Telephone: OS 4-8347

Districts of Algoma, Cochrane, Manitoulin, Nipissing,
Parry Sound, Sudbury, and Timiskaming.

LAKEHEAD, Port Arthur, Ont.

8-A North Cumberland Street.

Telephone: DI 5-1441

Northwestern Ontario—the districts of Kenora, Patricia,
Rainy River, and Thunder Bay.

WINNIPEG, Man. 195 Portage Avenue, East.

Telephone: WH 2-0476

Province of Manitoba.

REGINA, Sask. 1874 Scarth Street.

Telephone: LA 7-6631

Southern Saskatchewan—Townships 1 to 28 inclusive.

SASKATOON, Sask. 406—21st street, East.

Telephone: 242-4227

Northern Saskatchewan—from and including Town-
ship 29.

CALGARY, Alta. 320 Seventh Avenue S. W.

Telephone: AM 9-6981

Southern Alberta—Townships 1 to 40 inclusive.

EDMONTON, Alta. 10010—105th Street.

Telephone: GA 4-0695

Northern Alberta (from and including Township 41),
Yukon, Northwest Territories, and that portion of British
Columbia adjacent to the Alaska Highway.

VANCOUVER, B. C. 1112 West Pender Street.

Telephone: MU 1-7484

Province of British Columbia, except Vancouver Island
and that portion of the province adjacent to the Alaska
Highway.

VICTORIA, B. C. 702 Fort Street.

Telephone: EV 6-3544

Vancouver Island.

カナダの企業案内

昭和40年10月1日発行

発行 海外移住事業団

東京都港区赤坂田町 7-1

Tel. (582) 0411

印刷 大日本印刷株式会社

東京都新宿区市谷加賀町 1-12

海外移住事業団 東京都港区赤坂田町7-1(信和ビル) TEL.582-0411(代)

