

中小規模小売商の過剰化

および過剰性に関する基礎的考察

高 向 嘉 昭

1. 序

中小商業は経済的にはもちろんのこと，社会的，政治的にも諸種の矛盾を内包しており，そしてまた，これらの中小商業問題が識者の間で論ぜられるようになってから年久しく，最近発生したような目新しい問題でないことは周知の通りである。

一般的な見解では，中小商業問題は第一次大戦後の不況および関東大震災を契機として大正末期に起ったとされているが，竹林教授によると¹⁾，その萌芽はすでに，わが国における大工業制度の確立期たる明治末期直後においてみられ，人々のいうごとく，その発生を大正末期に限定づけて考うべきでないといわれる。

ともあれ，かくの如く古い年月を経た中小商業問題ではあるが，それは今なお十分に解明されたものとはいいい難い。そこで本稿では中小商業問題の中から最も重要なものの一つであろうと思われる中小規模小売商の過剰化および過剰性の問題を取りあげ，そのよって来る原因，及ぼす影響，さらにはそれらが温存許容せられる個別的，社会的要因などについて論じてみたいと思う。もちろん，これらの問題に関しては，とくに松井辰之助教授，竹林庄太郎教授，堀新一教授，鈴木保良教授，森下二次也教授，荒川祐吉教授，吉村寿教授などをはじめとする諸先学により詳細な研究がなされており，本稿はそれら諸先学の遺された研究成果の単なる紹介や追随研究にその大半が費された憾みがあるが，

1) 竹林庄太郎『日本中小商業の構造』序1ページ。

それはそれなりに、商業学の基礎的研究の途上にある私にとって、有意義なものであらうと思われるので敢えてここに取上げた次第である。

ところで小売商が零細かつ過剰であるということは、たとえば昭和44年1月25日付の日本経済新聞が「小売商店総数は、わが国の137万店（66年）に対して米国153万店、フランス69万店、イタリア63万店と多く、しかもそれらの中で従業者数4人までの零細店が、いずれも90%前後という高率を占めている……」と報じている如く²⁾ なにもわが国特有の現象ではなく、世界各国に共通していえることである。すなわち小売商は卸売商に比べて商圈が相対的に狭くその適正経営規模が、より低い所にあること³⁾ や、また小売商は家族単位、それも核家族を中心とするところの極めて小人数より成り立つ家庭に広く分散している最終消費者に接触する必要があること⁴⁾ などにより、勢い零細かつ過剰とならざるをえないからである。しかし、かくの如き零細過多は、それ自体にも問題はなくはないが、それ以上にわが国にとって、より重要でありかつ特徴とされるべきものは、資本制大商業との対立による過剰化ならびに零細化であらう。なぜならば、それは封建的残滓が濃厚でかつ資本制的体制の不十分であったわが国の既存小売商分野が諸外国に見られるより以上に資本制大商業によって侵蝕圧迫され、またそのことによって大規模商業と中小規模商業間の格差を異常なまでに大ならしめているからである。そこでいさ少し「資本制大商業との対立における過剰化」について考察を加えてみたい。

前にも述べたところであるが（拙稿「鹿児島県商業の実態と問題点（2）」——鹿児島県立短期大学『紀要』第19号25—26ページ）、もともと中小小売商の過剰化は二重の意味で促進される⁵⁾。第一は、たとえ資本制大商業の出現と圧迫とがなかったと仮定しても、中小小売商はそれ自体において通常過剰化傾向をもつものである。これに加えて、資本制的な大小売商業が出現し、それら

2) 日本経済新聞「日本経済の国際比較——中小企業④」昭和44.1.25

3) 尾崎 朔『体系商学総論』208ページ。

4) 鈴木保良『現代商業経済総論』90ページ。

5) 松井辰之助『中小商業問題』16ページ。

数が増加することによって、かれらの側における過剰性がそれだけ大きくなるということがその第二である。かようにして、ますます、かれら自体の全体的過剰化が進展して行き、結局は一店当りの販売可能高を引下げ、遂には小売商の生計維持原則さえも確保を困難ならしめるにいたるのである⁶⁾。

かかる資本制大商業、とくにその代表的形態ともいべき百貨店との対立による相対的過剰化が、中小商業問題の日程に、はっきりとした形をとってのぼってきたのは昭和初年のことである。すなわち反産運動などとあわせて百貨店に対する反撃運動が、小売商の間に急激に広がり、政府も百貨店法を制定して百貨店に規制を加えざるを得ない事態に立ちいたったのがそれである⁷⁾。しかし、その後満洲事変から第2次大戦にかけての統制経済、計画配給、さらには企業整備などにより、かかる傾向も一時終熄したかに見えたが、ようやく戦後の経済復興をなし終り、経済的躍進の時代に移った昭和30年前後から40年代へかけて、この度は昭和初年度に比べ、百貨店の規模・内容はいっそう充実・発展の度を加え、さらにスーパー・マーケットの進出、製造業者や卸売商系列による小売店チェーン組織の普及、さらにはディスカウント・ハウスの出現、月賦販売店の盛行等々⁸⁾、いわゆる「流通革命」が進行するさ中にあって、一方ではこの路線にのりえない一般中小小売商、しかも小売商の大半を占めるこれら中小小売商は、二重構造の桎梏の下に、さらに過剰化という茨の道を歩まねばならなかったのである。ここに過剰化を含めた中小商業問題が古い歴史をもちながらも再び新しい問題としてとりあげられる重要な原因が存するのである。

2. 過剰化の原因

ところで、一概に「小売商の過剰化」というも、その過剰化の基準をどこに求めるかは甚だ困難な問題である。学者の中には、キャナン教授の「適度人口理論 (Optimum population theory) ⁹⁾」に倣って、それ以上でもそれ以下でも商店一店当りの平均経営効率が低下するような、ある社会的適正商店数を

6) 福田敬太郎『商学概論』83ページ。

7) 尾崎朔、前掲書、208—209ページ。

8) 同 上 書 209ページ。

仮定し、それを以て基準となすものがあるが、たしかにこれは絶対的基準として容認せられ得るものであろうが、しかし、一面あまりに理論的、観念的に過ぎて現実の事態を説明するには不適當である。また福田博士や鈴木教授が「店舗の適限経営規模と市場の豊富さ、即ち消費者購買力の高さとの間の相対的關係で決定される¹⁰⁾。」とか、「それは人口や購買力との關係を考慮して決定しなければならない¹¹⁾。」と述べられているのでも知られる如く、購買力とその他の要素との相対的關係でこれを把握せんとする立場もある。さらに吉村寿教授は「小売店全体の中で圧倒的大多数を占めている零細規模の生業的小売店の存在、しかもそれらの小売店の経営規模拡大の可能性の皆無という事情、さらには絶えざる失業群の流入による店舗密度の増大と過度競争の激化、こういう原因が綜合して絶対的、相対的に窮乏化が進んでいる、そのことに、その基準を求めるべきであろう¹²⁾。」と進行しつつある窮乏化ということに根本的基準を求めようとされる。

かように「過剰」を判定する基準そのものも人によって、それぞれまちまちであり、共通した基準を見ることはできない。しかし吉村教授も指摘される通り¹³⁾、店舗密度の相対的高さが絶対的基準にはなり得ないにしても小売店の過剰性を判断する有力な指標たり得ることには異存がない。

さて、過剰化の『基準』については上に見たとおりであるが、次に小売店が過剰化して行くその『原因』を考察してみよう。過剰化の原因についても、いまでも多くの研究があり、各人それぞれの見解を發表されているが、それらの見解は表現方法こそ異っているものの、本質的にはさして差があるとは思われない。従って、ここではその中でも最も精緻に過剰化原因を究明展開されている松井教授編書『中小商業問題』を基にして教授の所論を通覧してみよう¹⁴⁾。

9) Cannan, E., *Elementary Political Economy*, 1888

10) 福田敬太郎『商学概論』83ページ。

11) 鈴木保良『商業経済新論』226ページ。

12) 本間幸作『商業学』218—219ページ。

13) 同上書, 220ページ。

14) 松井辰之助, 前掲書, 18—56ページ参照。

（以下特に注記しない限り上掲書より引用ないしはそれを参考にしたものである。）

松井教授は過剰化の原因を，A 社会的原因 B 主体的原因 の二つに分けて考察されている。ただし，かように分けられていても，それはお互いに分離・独立して存立しうるものではなく「自ら背後でひそかに結びつき，社会的原因が主体的原因の温床地盤となっている」のであり，また「こうした温床地盤なしには主体的原因はただそれ自体では成立し難い」ものであることはいうまでもなからう。

A 中小小売商過剰化の社会的原因

これはさらに，次の三つに分れる。

1. その国民社会のもつ人口の過多性（過剰人口的原因）
2. その社会の経済の後進性の故の非近代的なものの残存率の高さとその残存の執拗な根深さ（経済の後進性に因る原因）
3. 流通構造（配給構造）の変革が生産構造のそれから必然化されることによる旧配給業者の淘汰という構造変動的原因に基づく過剰化（過剰化の産業構造的原因）

1. 過剰人口的原因

一国あるいは一定の社会においては，経済の発展段階に応じて一定の適度雇用人口が存在すると考えられ，この適度雇用人口を超えて人口——当然就業可能人口を指す——が存在すれば，それは過剰人口と見なされる。かかる過剰人口は適度雇用人口が固執せられる限り「失業者」として顕在せざるを得ない。しかしながら，わが国のように「家族経営」がなお広汎に存在し，また「資本主義経営」といわれるものにおいても，そこに従事する人達の大部分が「家族経営」からの第一次的な出身者であるようなところでは，そのような家族経営が資本主義的な経営からの競争のために，すでにその存立が不可能になっている後期資本主義の段階にある諸国の場合と異なって，資本主義的な経営から解雇された人達，またはそれらの資本主義的な経営に就職することのできない人達が，比較的になやすく独立して「家族経営」または「単独経営」をはじめ

ことができるので、いきおい過剰人口ないし失業者は、これらの「家族経営」に入りこむことにより、または「家族従業者」として作業に従事することにより、失業は顕在しないで、いわゆる「潜在失業者」という別の形をとって新たな問題を提起してくることとなるのである。

わが国においては、かような過剰人口が「潜在失業者」として入りこむ最も有力な業種として従来農業と商業が考えられていた。しかし、この中、農業についてはその就業人口は夙に大正年間にほとんど停止的状态になり、約 1,400 万人にとどまっていた¹⁵⁾。その後第 2 次大戦中および戦後における若干の例外的変動はあったが、農業人口は、わが国の総人口が増加しつつある最中にあっても、流出減少の傾向にあり、かつては潜在失業者の有力な温床地盤として考えられていたものが、今ではむしろ必要労働量さえも確保しうるか否か疑問視されるに至っているのである。これに対して商業は、後にも述べるような理由と相乗して、過剰人口が比較的流入し易く、それが小売商過剰化の一因をなしているのである。もっとも吉村教授は「小売商の窮乏化・過剰の原因を過剰人口に求める議論は非常にもっともらしく聞こえる。しかし、マルサスの過剰人口論によって中小小売商の過剰化を律することは危険であり、しかも誤謬を含んでいる。あくまでも資本主義的生産関係を前提として、小売商の過剰化の原因を究めねばならない。いいかえれば、小売商の絶対的、相対的過剰化の原因は日本資本主義に帰せらるべきであろう。日本資本主義の高度化とともに、中小小売商は生産部門を追われた失業者、独立の生計を営みえない農業人口、ならびに停年にもとづく退職者等の帰趨地の役割を果たすべく余儀なくされている¹⁶⁾。」と述べられて単純に小売商過剰化の原因を過剰人口そのもののものの中に見出そうとする態度を批判されている。たしかに吉村教授の言われる如く、わが国の小売商の過剰化は資本主義の発展段階との関係において捉えられるべきであろうが、しかし過剰人口が小売商過剰化の大きな圧力として作用していること

15) 福田敬太郎『商業総論』8 ページ。

16) 本間幸作、前掲書、219 ページ。

もまた疑い得ないところである。

2. 経済の後進性による原因

一般に資本主義化した国における資本制企業の平均利潤率は封建経済社会またはそのような色調の残存する社会部分の経済における非資本制企業（生業）のそれにくらべて低いのが常態である。すなわち封建経済社会においては、生産流通とくに小売流通が支配的にいって零細な生業的営業によって担われていたのであり、そこでは営業面の零細性に相対して家計面の生活費的比率が比較的に大とならざるを得ず、そうでなければ封建下の庶民社会は維持されないという結果に陥る。消費経済単位の零細性と分散性とは、それ以後も著しい変化はないとしても、社会の交通が未発達で地理的距離が大であった往時では、消費単位の分散性に対する克服の度合は低く市場範域が狭いのに對して、零細な生業的営業がこれに對應して小売分散を担当するとなると、一店舗当りの平均営業量は比較的に少量化するし、その反面生活費的比重が重くならざるを得ないから、利巾マージン率は通常、大とならざるを得ないのである。これに對していわゆる「資本主義的精神」において自己目的化され、資本家をその偶像化たらしめている營利主義の社会において平均利潤率は、資本主義の価値法則に従って、資本蓄積の増大につれ、資本の有機的構成が高度化するにつれ、生産力が生産関係とのあいだにもつ桎梏の増大するにつれて、資本家の企図とは逆に、漸次低下してゆく傾向を示し、結局非資本制企業の利潤率に比べて低いのが常態であるというような結果を招来するのである。さらに、これらのことに加えて封建的高利巾マージン率に現象化された諸種の慣行は、その社会の資本制への移行後もなお延長的に維持残存されそしてその社会が資本主義の後進国であればあるほど、この維持と残存率は大きく、小売配給の分野ではむしろ一般的に常態化しているのが普通である。

かくして一個の国民社会に近代資本主義が成立し、やがて小売部門にも資本制小売商業が成立した以後において、一は資本制企業の平均利潤率に律せられて動けば足りる資本制小売企業の利益率と、二は直接的に生活費支弁の負担を担わせられている生業的小売営業の利益率という互に系譜を異にし、原理を異

にするとところの二つの小売営業利益率が同時に併存するにいたったのである。

ところで、通常一物一価を原則とする近代以後の社会では百貨店のような資本制小売業であれ、生業的小売商であれ、商品の単個マージン率に原則として差異は認められない。しかし、両者の経理計算上著しく異なる点は、資本制企業では人件費がすべて配給経費として処置せられ純益率が算出せられるが、生業的小売商では、主人および家族従業員の給与は多くの場合営業経費として処置せられず、利益計算から除かれ、計算事後に、生活費のうちに含まれて支出されるのが建前であると普通に考えられている点である。従って、資本制小売業と生業的小売商との対自己資本純益率を厳密な同一基準で対比することは困難である。しかし両者が同一の商品単価マージン率に従いながら、一方は資本制企業の平均利潤率に乗れば足りるという点から、他方にくらべ、配給経費上で、通常、職能活動余地が大きいのに対し、他方は、生計への振当分を可及的に捻り出そうと力める。その結果、いま、もし両者の営業損益を同一の経理基準に照して比較するとなれば、資本制小売業の対自己資本純益率に対して、生業小売商の対資金の純益率は、はるかに大きい結果を示すであろう。

この事実、しかしながら、一方が、残余に対して成果計算を行ない、その結果が平均利潤率を超えるものであればいちおう満足するのに対し、他方は、残余の有無にかかわらず生活しなければならぬという生業経済の特殊性のために隠蔽せられて、前者の純益率と後者の実質的益率との間に著しい逕庭の存することが見逃されてしまうのである。と同時に、一方が低い純益率で、比較的充実した配給機能が営めるのに対し、他方は高き実質的益率で、なお生計上での満足の結果が生み出せないのである。

それにもかかわらず、使用資金に対してはるかに高率の利益を挙げ得るという事実そのものは、生業的小売商にあっては否定し得ぬ点であり、その拠ってきたところが小売商品の単個マージン率の高さから招来せられるのである。そしてこの単個マージンの高率性こそ、封建経済社会の一つの維持原理をなしたもので資本制下の社会にまで温存せられてきたものであり、経済の後進性の

国におけるほど、生業経済の残存率が高いことからより根強く保存せられるのである。

以上の如く小売商品の高いマージン率に由来する生業的小売商の高率利益性が、中小小売商過剰化の有力な社会的原因の一をなしており、ある国における資本主義の後進性は一層この高率マージンの残存性を強化するものである。そしてまた、この種の社会的原因は、これを中小小売商自体の側からみれば、後述するところの「主体的原因」に転化するものである。従って、かような社会的原因が欠如する場合には中小小売商過剰化の主体的原因もまたその有力な基盤を失うこととなるのである。

3. 過剰化の産業構造的な原因

資本主義の発達、生産力の発展につれて生産構造を変革し、生産構造の変動は、やがて流通構造・消費習性を規定せずにはおかない。すなわち生産構造の変革は一般的特徴として大量生産を結果し、この生産構造の大量生産原則的な変化は、その規定作用として、流通構造に大量配給の原則の必然化を要求するにいたるのである。かくして、生産構造の変化発展がある程度以上に進んだ以後においては、かかる大量配給原則に照応するところの配給革命として、百貨店・本格的連鎖店・巨大な通信販売事業等の資本制的大小売形態が発生したのも必然的な現象とみることができる。

かように、生産構造の変動は流通構造を変化せしめるという規定関係¹⁷⁾から

- 17) 流通構造を変化せしめる要因は生産構造の変動のみではない。消費構造の変化も、また流通構造の変動それ自体も流通構造を変化せしめるのである。しかし、松井教授は「いうまでもなく、配給組織・流通構造は孤立した組織ではない。関連をもつ他者に影響を及ぼし、他者から影響を受けることが不可避である。だが、近世における資本主義の成立と発展とが配給組織において、もっとも規定力の強いものであったということ、そして近世資本主義が生産資本主義であり、産業資本主義であったという点に注目をあつめねばならぬことから、生産構造における変動こそ、その後の流通構造におけるもっとも基本的なその変動要因であると考えている。」(松井辰之助『中小商業問題』130ページ)と述べられ、近世配給組織の変動は、消費構造ならびに配給組織それ自体によってもたらされることもあるが、それは「通常、おおむね消極的であり、微弱である」とされ、「生産構造における変動こそ、もっとも根本的な規定力」として働くことを強調されている。
- たしかに従来までの流通構造の変化は、生産構造の変革によって大きく影響されてきた。そこでは配給構造による影響は極めて微弱としてしか評価されなかったのも、いたしかたのないことであった。しかし、現今および将来においては、このうちとくに消費構造の変化による流通構造の変化を無視すべきではなかろう。私はむしろ生産構造の変化と同等に取扱われてしかるべきであると考え。生産構造はそれ自体において変化するかの如く見受けられるが、その根底には消費者欲望が横たわっており、その影響を多大に受けているのである。換言すれば消費者需要ないし消費構造の変化は生産という仮象を通して、その実態の一部を具現しているとみなしてよいであろう。

眺めるとき、既存の小売形態の残存をそのままにして、別にあらたに資本制小売形態が出現することによって、配給の社会的機能上からみて既存の小売形態に中小商業の刻印を捺しつけるとともに、それら既存のものの相互間に他因的過剰化を現出せしめるのはむしろ当然である。すなわち、産業構造的なる一連の社会的原因は、在来の小売形態の域内に、その外部からあたらしい強機能的な大規模小売商業を加えることによって在来小売商それ自体の側に、他動的に過剰化を余儀なくせしめるのである。

B 中小小売商過剰化の主体的原因

前にも述べたところであるが、以上の如き社会的原因を温床地盤とし、かつこれらのものとの結びつきなしには現実に成立し得ないところの主体的原因として次のようなものを考えることができる。

1. 比較的零細な資金でも、開業の不可能でないこと。
2. さしたる経験技能をもたずとも、仕入先の助言などで開店が不可能でないこと。
3. 商品単価マージン率から推算して、家族の生活を維持してゆくことが、比較的容易らしく見えること。
4. 他の職業・営業に就くことが技能上、才能上、あるいは可能性の上から困難であるか、または就くことを欲しない場合

などである。そして松井教授はさらに「およそ右のような事情が相結びあうとき、人々をして比較的容易または安易に小売商の開店を決意せしめるにいたる。他人の失敗や困難はさておき、努力さえすれば自分にはやれるという希望的観測は人情であるらしい。もしそれ多少の経験と自負心をもつものにいたっては、比較的にとまったら資金の調達を敢えてしても、敢然と相当の規模と体裁の店舗を開くのである。かくして営業のこの分野では一般的過剰さのうちにも次から次へと、出現と消失とが互に交替しつつ、漸次差引増加の傾向を辿ってゆくわけである。」と述べられて小売商がますます過剰化してゆく心理的原因をも追求されている。

3. 過剰化の影響

中小小売商の過剰化は個別経済および国民経済の両面にわたってさまざまな影響を与えずにはおかない。いまその中から主要と思われる若干の問題をとりあげてこれを見てみよう。

まず第一に考えられることは、中小小売商の過剰化は彼等自体の困窮化をますます促進するということである。前にも述べた如く、中小小売商は外部的には第一次大戦後急速に進出してきた資本主義的大規模商業の圧力による平均営業量の低下に加えて内部的にはかれら相互の数的増加によるかれら自身の自体作用による平均営業量の低下¹⁸⁾を通じて、本来小売商業の宿命ともいえる中小性あるいは零細性をますます不可避ならしめられてきた。すなわち中小小売商は相対的、絶対的過剰化によってその困窮化を一層促進せしめられるのである。

もちろん中小小売商業が困窮化して行く原因は上にあげた相対的、絶対的過剰化のみではなく、その他にもさまざまなものがあげられる。たとえば

- 1 世界恐慌の影響
- 2 産業独占資本の商人排除傾向
- 3 生産者側、消費者側よりの中間商人排除
- 4 公私小売市場の影響
- 5 金融因難
- 6 大資本の持つ経営の弾力性、発展性の欠乏
- 7 中小小売商自体の非合理性、非科学性

などである。そして、これらの諸原因の中でも小売商の過剰化が小売商を窮乏化せしめる重大原因であるとなす説が、多数の学者等によって既に久しく指摘されているところである¹⁹⁾。

次に過剰化は、しばしば過当競争を惹起しそれを激化せしめる。過当競争という概念は論者によって、さまざまな意味に用いられており、必ずしも統一さ

18) 松井辰之助、前掲書、37ページ。

19) 鈴木保良『商業経済新論』226ページ。

れた概念とはなっていないが、ここでは通常の見解に従って、競争の結果利潤率が著しく低下し、極端な場合にはマイナスとなるような相互間の価格面での競争、および設備投資とか広告やサービスなど販売面での競争が、通常許容される以上の激烈さを以て行なわれるような競争という意味に解釈する。

商業の場合過当競争は、その手段として大売出、割引販売、景品付販売、招待販売、過剰な広告やサービスの提供、といったような形をとって行なわれるが、これらはいずれも不当な経費の濫費であり、その結果は著るしい利潤の低下、極端な場合はマイナスとなる場合も生ずることは上述した通りである。過当競争は寡占企業間においてもシェアの拡大を目指し、独占化を目指して価格面あるいは非価格面での激烈な競争が展開されることもしばしばであるが、それにもまして、いまわれわれが問題にしている零細かつ過剰な企業間の過当競争は往々にして敗者を廃業の止むなきに至らしめ、あるいは廃業に至らぬまでも、彼等が零細であり生業的であるだけに悲劇的、悲惨な結果に陥り易く、またそれだけにわれわれは一層見逃すことのできない重要な問題として、これを認識しなければならないのである。一方企業間の過当競争は消費者側からこれを見ると、「割安で商品を手に入れることができる」「景品が貰える」「旅行に招待される」「より便利なサービスが受けられる」など一見有利なように思われるが、かかる利益を受けるものは極く一部にすぎず、これら一部消費者の利益は残余の恩恵にあずからない消費者の犠牲の下において——利益を受ける消費者といえども他の商品に犠牲が転嫁され、それを購入することによって、または利益にひかされ不要不急のものを購入したりすることなどによって、その利益は相殺され勝ちである——あるいは小売業者自体の犠牲の下において達成されるものである。さらに上田貞次郎博士が「-----無数の小経営が相互に何の連絡もなく雑然と店を開いて、相互に重複した販売区域を争奪すべく激烈な競争をなし、その一部は御用聞の店員を縦横に交錯せしめ、得意先を維持するために通帳等を用いて貸売をなし従って多大の貸倒れを生じ、またその結果として経営困難に陥るが故に、忽ち店を開くかと思えばまた忽ちにこれを閉じる

というような有様で、唯少数のものが老舗として生き残るのであるから、その費用の消費者に転嫁されるのと小売商自身の損失に帰するとを問わず、社会全体から見て非常なる浪費といわねばならぬ²⁰⁾。」と述べられているのでもわかる如く、過当競争はまた競争当事者にとってはもちろんのこと、社会的にみても好ましいものとはいいい難いのである。

小売商業はもともと前述した如き理由によって無経験者、無機能者等の当該業種への流入が容易であることから新規開店率の高いものである。しかしこれは結果的には小売商業の過剰化をもたらし、過当競争の契機をなすことも上述した通りである。無経験者、無機能者等による高新規開店率は、その反面経営失敗等による高廃業率をも意味している。さらに、これに過当競争が加わると一層拍車がかけられ、ますます開廃の頻度が高まり店舗廻転率は、より高率化して行くのである。いずれにしても商店の開発率すなわち店舗廻転率の高いことは上記上田博士の引用文の中でも述べられている如く、また福田博士も指摘される如く²¹⁾ 社会的資源の浪費であることに間違いなく、従ってわれわれは諸種の手段方策を講ずることによって商店の定着率を高めて行くように努力しなければならない。もちろん当該商店の努力に俟つことが多大であることはいうまでもない。

最後に、今日の如く生産、消費の間に諸種の懸隔が存在するような経済構造の下においては生産、消費を円滑かつ能率的ならしめるにはそれ相当の流通機関を必要とする。小売商業は、かかる流通機関の中でも末端分散機関に属し、消費者に密着して配給構造上重要な役割を果している。しかし、この末端分散機関たる小売商が小規模かつ多数であると、それは必然的に上位分散機関たる卸売商を垂直的にまた水平的に分化せしめ数的にも、より多数のものを必要とするようになる。従って小規模小売商の過剰化はそれ自体のみの問題として止まらず、それに先立つ卸売段階までも社会的必要限度以上の経営体数を要求し

20) 上田貞次郎『商工経営』67ページ。

21) 福田敬太郎『商学概論』83ページ。

従って社会的総流通費用も最適限度以上に増加せざるを得なくなるのである。なぜならば流通費用は販売額に比例するのではなくて、販売件数に比例するのであるから零細小売店が多数存在することは商取引を極端に細分化し、また同時に取引件数をも多くすることになり、必然的に流通費用も増加してくるのである。また生産者、消費者間の流通経路が長くなることも取引件数を多くすることになり、同様に流通費用を高める作用をする²²⁾。さらに、かくの如き長い流通段階では中間マージンが幾重にも加算されるから、勢い消費者価格も上昇せざるを得ないし、また中間商人が多数存在することは、人為的な価格操作の入り込む余地を大きくし、これもまた通常販売価格を高騰せしめる作用をなすものである。

4. 過剰性の温存許容とその原因

以上見てきた如く中小規模小売店の過剰化によってもたらされたその過剰的存在は個別経済、国民経済の両面にわたって少なからざる悪影響を及ぼし不利益をもたらすものといえる。そこで、たとえば

1. 商店の協同化や大型化を推進すること。
2. 流通経路の再組織化をはかること。
3. 政策的に小売店の開業を何らかの形で規制すること。

など、あるいはその他により中小規模小売店を整理淘汰して彼等の過剰性を払拭せしめることが望まれ、またその中の幾分かは実行に移されつつあるけれども、現実には諸種の制約が存在して零細的過剰性の早急な解消は実現困難な状態にある。むしろ逆に中小規模小売店の過剰性は減少消滅するどころか増加の傾向さえ見られる。小売店が過剰化する原因は前にも見た如く、これを社会的および主体的両側面から捉えることができるが、さらに次のような事情も、仮にそれが積極的に商店の過剰化をもたらすものではないにしても、少なくともその減少を阻みあるいは温存せしめる、いわば下方硬直的な働きをするものということができよう。以下これを過剰性の温存許容原因と称することにしよう。

22) 本間幸作『商業の理論と実際』128ページ。

まず温存許容原因の第一は小売商業においては、ある程度の地域的独占が存在するということである。これが商店の大型化を阻む一つの理由として作用すると同時に商店間競争の一種の緩和剤として働き、自然淘汰による商店の減少を妨げ、むしろ家族単位に分散した消費者の購買圏の狭さ、あるいは生活様式の多様化による専門化などと相乗して零細かつ多数の小売商の存在を不可避ならしめている重要な原因の一つとなっているのである。

第二は小売商の中でも数的に圧倒的高比率を占める小規模小売商の不況に対する強靱性である。小規模小売商はその経営的特色の一つとして家族従業者に負うところが甚だ大である。家族従業者は山中篤太郎博士の指摘される如く²³⁾もともとその内部に本質的な不経済性を有するものであるが、反面それは皮肉にも不況に対して彼等を守る強固な防護壁の役目を果しているのである。すなわち不況時には家族従業者たるが故に、その労働に対して正当な賃金報酬支払の義務を一時猶余されるかまたは免除され、さらに共々生活水準を切り下げることによって、あたかも袋の中に閉じこもって冬を過すミノ虫の如く不況の嵐から身を護り、かつそれを乗り切ることができるのである。事実放漫経営による倒産閉店は別として、大・中規模経営とくに中規模経営が続々倒産閉店する中にあって、小規模経営の不況による倒産閉店は比較にならぬほど例が少いのである。

過剰性の温存許容原因の第三は中小規模小売店も含めて一般に小売店投資は最も有利な財産づくりであると思われることである。すなわち「売上げのなかからどれだけの利益を上げるかは主たる問題ではなくて、商店が集まるだけで地価は上昇する。地方都市の田畑をつぶしてスーパー・マーケットができそれが成功すれば新しい商店集団ができる。地価はたちどころに暴騰する。損益計算上の利益は無理に上げなくともよい。上げれば税金をとられるだけである。このような社会制度のもとで小市民としての資産づくりには小売店が最も有利である²⁴⁾。」というのがこれである。たしかに今日におけるわが国の地価騰

23) 村本福松『商業の展開と問題』11—12ページ。

24) 駒井 進他五氏『実例流通戦略』283ページ。

貴には異常なものがある。とくに過密状態に達した主要都市は、そのマヒした都市機能を回復すべく、また次々に流入してくる人口に対処すべく目を郊外に向けはじめた。それに伴い、交通機関の発達とも相俟って、いままで都市中心部に比べさほど重要視されていなかった都市周辺地域が遽に脱光を浴びるようになり、地価も急激な上昇を見るに至ったのである。かくして従来にもまして土地が人々の投資対象となり、さらに商店立地と結合して上述の如き見解が生じてきたのである。結局かかる観念が人々をして小売商店の開業を決意せしめる一つの重大な契機として作用し、たとえ土地（＝商店）売買による個人間の就業上の地位の変化はあるにしても、小売商全体としてこれをみるとき、その数は漸次増加の方向を辿るか、あるいは少くとも諸種の原因による廃業数を相殺して現状を維持することとなるのである。

第四に独占資本による擁護があげられる。森下二次也教授は『現代商業経済論』の中で独占資本がとくに小規模商人を排除するどころか、むしろその増加を奨励さえもする事情を次の如く説明されている²⁵⁾。以下いささか長文にわたるが、これを引用してみよう。

「このような小商人²⁶⁾はもちろん独占資本主義の産物ではない。それはむしろ資本主義に先行する段階からの遺物であるといつてよい。しかし独占段階においては、すでにのべた理由から、このような小商人が急激に増大する。-----ところが独占資本はこの小商人を決して排除しようとはしない。それどころかむしろその増加を奨励しさえする。とくに新製品を発売する場合など、特別の援助を約して取扱店を募集する。なぜであろうか。

独占資本は、販売の困難を克服するためにあらゆる流通経路を利用しようとする。市場のすみずみまで商品を行きわたらせ、一人でも多くの消費者にその商品の存在を認知させることが必要である。その目的のためには消費者に近接して多数に散在する零細商業はもってこいである。彼等はこれをできるだけ利

25) 森下二次也『現代商業経済論』346—347ページ。

26) 小商人とは森下教授によると、「自分だけあるいは家族労働だけで零細な商業を営むもの」のことである（前掲書345ページ参照）。

用することに努めるのである。

しかしそれにしてもこれら零細商業が独占維持の障碍になったり、あるいは流通資本の増大を招きその結果却って独占利潤を低下させることになるならば彼は決してその存続を認めはしないであろう。その力をもってすればこれを一掃し、それにかえて自己の小売店を持つことは極めて容易なことである。けれども第一に零細商業は独占の維持を妨げるほどの力を持っていない。第二にそれは流通資本を膨脹させるところか、かえってこれを節約させるのに役立つ。なるほどそれは社会的流通費用をいちじるしく膨脹させる。しかしこの流通費用の膨脹は決してそのまま流通資本の膨脹にはならない。既述のとおり、資本は流通費用の一部を資本支出の形で負担するが、その全部を負担するものではない。一部は商業労働者が一部は消費者がこれを負担している。小商人の増加によって膨脹する流通費用は大部分小商人自身の負担に転嫁される。小商人はこれを彼等の所得から支払わなければならないのである。彼等のうけとる利得は商業労働者の賃金よりもさらに低いところにおしきげられる。可能的には無限に多数であるばかりでなく、現実には全く組織をもたない小商人はここでもこれに甘んぜざるをえないのである。こうして流通費用は増大してもそれとおなじ大きさでは流通資本が増大しないというだけではなく、それがなければ流通資本が増大したであろうほどにもそれは増大しない。独占資本は小商人、零細商業の増大を奨励しこそすれ、それを阻止する理由を全くもたない。それが多ければ多いほど販売の困難は軽減され、それに支払うべきマージンは縮少して流通資本は相対的に節約されるのである。その結果、龍大な数にのぼる小商人が独占段階の商業の底辺に横たわることになるのである。」

かくの如く独占資本側の理由によって無機能的な商人まで販売代理人として新規参加することが可能となり、これが小売商過剰化に一層拍車をかけることとなるのである。

第五に消費者の購買慣習も中小規模小売商の過剰性を温存する有力な原因となる。従来わが国の住居形式は集中的よりも、むしろ分散的であり、その上に日

用食料品などに見られる毎日小量少額ずつ必要なだけを購入するといった購買慣習が加わって必然的に多数の零細経営の販売店を必要としているのである。わが国の昭和41年度における小売商店総数1,372,195店のうち過半数(51.3%)に相当する 704,063店がこれら飲食料品店であることが以上のことを如実に証明している²⁷⁾。かくの如きわが国における特殊な消費事情が他面所得水準、生活水準の低位性を補うための副業やまたは兼業先として、より容易に当該業種を選ばしめ、それが結局小売商全体としての零細性、過剰性を一層強化する一因をなしているのである。

最後に商業政策の問題があげられる。現在わが国では中小商業を保護育成するために諸種の関係法律が制定施行されている。もちろん、これらの法律およびそれに基づいた施策の効果を否定するものではないが、いま一度十分に反省してみる必要があろう。それらが方向を誤ると、権力を有しているだけに弊害もまた大きいものがある。例えば大規模商業の圧力より中小規模商業を保護しようとする熱心さのあまり、いわゆる過保護となると、それは初期の目的に反して無機能な限界商店まで温存する結果となる。かくして過剰性はますます濃厚さを増してくることとなる。かかる意味において次の堀新一教授の言葉は商業政策を進めて行くに際して、指針の一つとして十分考慮に価するものであろう。

「大規模商業が資本主義機構を前提とする限り、小規模商業に優り、漸次商業における集中傾向の発展することは争い得ない事実であり、これに対し後者の保護のため国家が一定の対策を講ずることはまた止むを得ないが、この場合特に注意すべきは、徒に感情的に大規模なるものを抑圧するというよりも、小規模なるものはまた小規模としての長所を発揮せしめ、大規模なるものは、かかる小規模にて十分合理的機能を発揮し得る分野に進出してこれを侵害せざるよう対策を講ずべきで、言わば各商業機関をしてそれぞれの合理的な社会機能を発揮させることを主眼として干与すべきである。-----現社会ではむしろか

27) 小売商店総数および飲食料品店数は通商産業大臣官房調査統計部編「わが国の商業—1967—」より引用した。

しいことだが絶えず社会各機関の機能を分業的に発揮させるというを主眼におくことが、一番合理的で将来の商業機構においても経営者も国家も主たる配慮の方向とならねばならない。もっとも社会は弱小者を保護するとはいえ、不合理を容認するものではないから、あくまでも合理的機能の発揮が中心で、この限りにおいてのみ保護なり排除が考えられねばならない²⁸⁾。」

5. むすび

以上中小小売商過剰化に関する基本的な問題について諸先学の研究成果をフォローしながら、いささか私見も混えて、これを見てきたが、結局中小小売商過剰化問題は福田博士も指摘される如く、「資本主義経済発展の基本法則から当然将来されるもの²⁹⁾」として、これを把握すべきであろう。といって決して私は中小小売商の過剰を止むを得ないものとして容認しようとするものではない。なぜならば再三述べた如く、零細・過剰な小売商の存在は国民経済上からみて資本と労力の浪費であり、究極的にはそれは全消費者が負担することとなるからである³⁰⁾。たしかに現在の如き家族単位に分散している消費者の消費行為を十分に満足させるためには大規模小売商のみでは不十分であり、従って中小規模小売商の活動にまたねばならないし、またそれ故にこそ中小規模小売商の存在意義も認められるのであるが、それがあまりに過剰となると上述の如き弊害を生ずるに至るのである。従って積極的にこれら零細過剰な小売商を適限商店数（適限数をどこに求めるべきかは本文でも触れた如く甚だ困難な問題であるが、副次的な諸指標からみられる限り、少なくとも現在の商店数より少いことは確かである。）にまで近づける努力が必要である。その方策としては前にも掲げた如く、1.協同化 2.流通経路の再組織化 3.開業統制 などが考えられる。本稿はさらに進んでそれらの問題をもとりあぐべきであつたろうが、今回はそうするだけの時間的、能力的余裕をもたなかった。他日機会をみてこれらの問題——とくに最後の開業統制の問題には、私もいささか興味を覚ゆるの

28) 堀新一『商業学の基礎』84—85ページ。

29) 福田敬太郎『商学概論』83ページ。

30) 平野常治『商業経営論』52ページ。

で——について論じてみたいと思う。

ともあれ過剰化問題は、当事者たる小売商のみの問題にとどまらず、国民経済的にも大なる影響を及ぼすので、問題の解決にあたっては公私共同して一方に偏することなく、全国民的視野の下に、その解決をはからねばならぬことはいうまでもなからう。