

行商の研究 (3)

—— 存在条件と存続理由ならびにその弊害等について ——

高向 嘉昭

行商の研究(1) ——行商の歴史と行商人の源流——

鹿児島県立短期大学『商経論叢』第23号(1974)に掲載

行商の研究(2) ——小売流通機構上の地位——

同24号(1975)に掲載

一 行商の存在条件と存続理由

わが国で、「行商、呼売人、露天商¹⁾」を業とするものは、次表のように昭和45年で115,435人を数えるが、その数は年々減少の傾向にある。しかし、一方このような減少傾向を示しながらも「行商の研究(2)」でみたように、それが地域によっては、あるいは品目によっては、なお重要な流通機関として機能していることも事実である。それにはそれなりの理由があるであろうし、また数が少なくなったとはいえ、なお滅びずして生き残っているには、それを許す条件なり理由が存するからであろう。地域的条件のこともあろうし、あるいは行商の長所がその根拠をなしていることもあろう。そのようなものの基本的なことについては、すでに諸先学によって多々指摘されているが、本稿では、それらを基に次のような視点から分類整理し、行商の社会的経済的意義について再検討を加えてみたいと思う。

(1) 行商自体の側面より (2) 消費者の側面より (3) 生産者およびそれとの関連における商品の側面より (4) 社会的、経済的側面より

もちろん、一つの理由がただ一つの側面にのみ限定されるというのではなく、相互に関連し合っており、事がらによっては、複数の側面にそれぞれ関わりをもつものである、というようなことは改めて強調するまでもなかろう。

1) 厳密には露天商を含んでいるので、行商それ自体の実数は明白ではないが、概略を知るといって引用した。

第1表 行商, 呼売人, 露天商従業者数の推移

年 度	商品販売 従 事 者 (A)	(A)のうち行商, 呼売人, 露天商			B /A
		総数 (B)	男	女	
	人	人	人	人	%
昭30	3,954,900	264,187	162,927	101,260	6.7
35	4,360,308	216,880	127,180	89,700	5.0
40	5,148,415	140,370	75,880	64,490	2.7
45	5,027,000	115,435	58,800	56,635	2.3

各年度の国勢調査より作成

(1) 行商自体の側面より

行商の意義については、各人それぞれの見解があり必ずしも一致していないが、しかし、自ら商品を携えて各地を巡歴するものであるという点では共通している。このように行商は自ら商品を携行して各地を巡歴するものであるということから、需要の状況を見て適宜場所をかえることができ、通常の小売店では到底存立不可能なような人口稀薄な農漁山村でも、隅々まで巡回することによって、ある程度の需要を確保し、かつ彼が多くのを望まなければ十分営業として成り立ちうるのである。さらに、彼らは一定の場所に店舗をもつ必要がないので、その分だけ固定資本が節約され、ごく少額の資金で容易に営業を開始することができる。それに加えて、彼らは商人というよりはより労働者的であり、その労働も単純な筋肉労働で、特別の技術も経験も必要としないものが大部分である²⁾ことが、営業の容易性を一層促進しているのである。

このような営業の容易性は必然的に行商を失業者の一時的、臨時的避難場所とならしめてきた。例えば竹林庄太郎著『日本中小商業の構造』（有斐閣、昭17再版）の中の次の記述によっても、その一端をうかがい知ることができる。ただし、同書での資料は昭和5年当時のものであり、現在とはいささか隔りがあり、同書の記述がそのまま今日に当てはまるかどうかは疑問であるが、少なくとも本質的に異なるところはないように思われる。

『失業者に関してはその失業後における生活状態調査についての報告書があるから、まずそれによって、彼等の帰属を見る。東京市・京都市・大阪市・横浜市・神戸市・名古屋市における工場労働者被解雇者中、4,563名を調査対象とせる、社会局の失業者生活状態調査によれば、この4,563名中、何等かの副業或は其他による収入あるものは、2,390名(52%)にしてその業態は工業に属する者最も多く1,299名(55%)、「其他の有業者」586名(25%)、「商業」404名(17%)となり、そのうち「商業」に属する者の内訳は次の如くである(第2表参照…筆者注)。

即ち有副業中15.5%、全調査被解雇者の8.13%が商業人口の中に流入せることをみた。もっとも、このうちには我々の直接対象とせる商業以外のものも若干含んではいるが、それは僅少であ

(2) 柳川昇編『商業論』, 青林書院, 昭32, 114ページ。

第2表 被解雇者副業中商業の内訳

	東京	京都	大阪	神戸	横浜	名古屋	計
物品販売業主	12	—	13	—	13	1	39
仲買人・周旋人	1	—	—	—	2	3	6
興業主・娯楽場経営主	1	—	1	—	—	—	2
其他の商業主	—	—	31	—	—	—	31
店員・売子	1	1	2	6	1	3	14
商業手助	18	—	3	7	1	4	33
注文取・外交員	—	—	6	5	—	8	19
集 金 人	—	—	3	—	—	—	3
露天商人・行商人・呼売商人	15	6	62	34	29	40	186
其他の商業的職業	2	—	23	6	1	6	38
計	50	7	144	58	47	65	371

竹林庄太郎『日本中小商業の構造』、有斐閣、昭17、35ページより引用

って問題とするに足りない存在である。右のうちその多くは、僅かの、元入金で容易に行い得る露店商人、行商人、呼売商人の部類に属することからして、最も零細なる商人を構成せることを知り得たであろう。』（34～35ページ）

このように工場労働者被解雇者中8.13%が商業人口に流入し、そのうち半分が営業の容易な行商人、呼売人、露天商人になっているのである。

資本主義社会は常に、あるいは周期的に失業者を創出して行くので、個々の就業者からみれば、それは一時の避難場所であり、やがて抜け出して行くものであるかも知れないが、全体としては、容易に消滅しえない構造的要因をもっているのである。

行商が単純な筋肉労働であり、特別の技術も経験も必要でないものが大部分であるということは同時に行商が婦女子の内職的副業的職業として選ばれる大きな原因でもある。前掲第1表においても、かなりの数の女子就業者がみられ、しかも男女の比率は年々接近してきて、昭和45年にはその差はほとんど見られなくなってしまった。さらに、この調査に表われにくい、農山漁家の主婦の内職的副業的行商の存在を考えると、恐らく実際における女子の比率は、もっと高くなるものと思われる。

このような婦女子の内職的、副業的職業としての行商は、その営業に当っては、家計の補助的収益のみでも、よく満足しうるものであり、また満足を余儀なくされることが多い。それは社会の貧困さと決して無関係なものではない。その貧困さが除かれない限り、行商は決して絶えることはないであろうし、積極的に存在価値を主張しさえもするであろう。婦女子の就業可能性という行商自体の側面と同時に、社会の貧困さということで社会、経済的側面にも密接な関連をもつことになる。

(2) 消費者の側面より

行商は各地、各戸を歴訪して販売するところから、生鮮食料品などの変質腐敗性商品を迅速に各家庭へ流通させることができる。農漁家において生産・水揚げされたものを生産者自らが行商する場合はいうまでもないが、生産者からの仕入れによるものであっても、その鮮度において一般小売商に勝るものがある。「行商の研究(2)」に掲げたように、全国消費実態調査における最終消費財等の行商経路購入比率が平均 1.2% という低率を示している中で、生鮮魚介ではそれが 6.9%、野菜で 6.6%、果物は 5.7% と、生鮮食料品の場合、平均あるいはその他の品目よりも、総合してその比率がかなり高くなっている。さらに都道府県別にこれをみれば、香川県では生鮮魚介の行商経路購入比率が 33.4% にも達し、そのほかにも、香川県ほどではないが、生鮮魚介における愛媛県の 26.1%、島根県 24.6%、青森県 23.8%、野菜では新潟県の 24.1%、青森県 22.2%、また果物では山形県の 19.7%、秋田県の 16.0% 等々をはじめとして、その他の地方や品目においても、かなりの分野で行商が重要な流通機関として機能しているのが見られた。これは逆の面からみると、変質腐敗性商品の購入に際し、消費者が新鮮さという点において、よりよく勝れている行商を、他の流通機関並みに、あるいはそれ以上に選好した結果を示すものに他ならない。

生鮮食料品以外の一般工業品であっても、昨今のように商標品が普及してくると規格、品質、価格などは一定しており店舗で購入しようと、自宅で購入しようと、その差はなくなってくる。従って歴訪販売は、それだけ消費者の手数を省くことになり、とくに買出しに出る時間の少ない家庭³⁾や町に遠い農村などでは行商の利用価値が少なくないのである。また自宅購入は家族揃って商品の選択を可能ならしめる⁴⁾という効果も持っている。

行商が消費者によって選好される理由には、新鮮さ、時間的節約などの他に、価格の低廉さということもあげられる。かってケルン大学の小売研究所によって、後に述べる小売分業に関する調査が行われたことがあるが⁵⁾、それによると、行商は価格が安いことと、距離が近いという便宜のために利用されるという結果が出ている⁶⁾ (第3表参照)。

3) 欧米諸国の大都市のように、早くから店舗の営業時間が一日中一定の時間に限られ、または日曜を休む習慣があった処では、一般民衆は昼間自から店舗に就いて買物をする時間を有しないために工業製品の行商の発生を見た(向井鹿松『配給市場組織』, 丸善, 昭10, 530ページ)といわれる。

4) 堀新一『配給経済論』, 新紀元社, 昭31, 95ページ。

5) ケルン大学における調査は、アンケート式による尋問調査の方法により、1932年6-7月ケルン大学 327人により、平均1人につき4-5の世帯を担当して、総計1,464世帯(これはケルン市全世帯の0.9%に当る)について、所定の事項につき、個々に口頭調査をして記入した原票に基づき研究せるものである。それ故にこの研究の特徴は、消費者側よりみて、一定の商品を如何なる小売形態から購入するかを見たものである。(谷口吉彦『配給通論』, 千倉書房, 昭41, 173ページ。)

6) 谷口吉彦『前掲書』, 180ページ。

第3表 小売選択の動機

(単位：%)

動機 小売	品質		価格		選択		サービス		清潔		距離		名声		得意	
	良	否	安	高	自由	否	良	否	良	否	近	遠	有	無	有	無
小売店	32.2	3.7	6.0	68.7	2.1	7.4	13.3	3.7	2.9	3.7	16.7	7.4	7.5	—	11.4	3.7
連鎖店	32.5	14.6	28.1	4.6	4.7	3.0	2.1	10.1	1.5	1.5	10.5	16.7	2.1	—	0.7	39.4
消費組合	9.6	11.8	39.7	2.2	1.8	2.6	0.9	5.3	0.5	0.7	2.7	12.8	1.4	0.7	11.0	45.7
百貨店	12.0	15.8	63.5	1.1	10.4	—	2.2	4.0	0.7	1.2	3.0	24.6	0.7	0.2	—	47.8
均一店	3.8	34.4	84.7	0.9	7.7	0.3	—	1.7	—	3.4	—	13.8	—	0.2	—	40.7
露店・行商・呼売	16.6	32.4	47.5	4.3	0.5	1.2	—	2.9	0.5	15.7	16.8	4.1	2.4	0.3	1.7	12.0
市場	32.2	3.2	47.5	2.2	12.6	1.9	0.6	0.9	0.4	2.2	4.1	78.8	0.7	0.3	0.4	6.1
通信販売	44.1	8.1	35.9	3.8	—	—	0.7	0.4	—	—	—	2.8	15.8	1.7	0.7	11.1

谷口吉彦 『配給通論』，千倉書房，昭41，179ページより引用

要するに、いかなる配給機関も消費者の意向を無視しては、存在・存続が不可能であり、消費者の意思如何が配給機関の存廃を決定するといっても過言ではない。そしてまた、消費者の生活様式や購入動機は多種多様であり、行商がこれら消費者に対して適切な機能を果すかぎり、場合によってはむしろ重要な流通機関とさえもなりうるのである。

(3) 生産者およびそれとの関連における商品の側面より

経済の未発達な時代において、商業は主として行商（および市）の形で行われたこと、しかし、だからといって、それが今日においても全く不必要なものではなく、それなりの存在理由ないし存在価値ををもっていることはすでにみた通りである。すなわち、行商は一方において人口の稀薄な地方で、需要の頻繁に起ることのない呉服太物類、あるいは医薬品、化粧品、小間物類等の工業製造品を主要取扱品として行われてきたし、また現に行われている。これは、そのような人口稀薄なところでは、一定の店舗を設けるだけの需要がなく、到底その営業を維持することができず、従って必需品で保存可能なもの、かつこれを長期間使用したり消費しうるもの、あるいはぜいたく品等の販売は店舗商業より、むしろ行商による方が適しているからである。他方、都市における行商は人口稀薄な地方のそれとは異なって都市近郊の農漁民が自ら生産した果実、蔬菜、花卉、鶏卵、魚介類等の変質腐敗性商品が主である。工業製造品の場合は定住商が存在し、この供給を行商に依頼する必要はないが、生鮮食料品の場合は急速に売却しなければ忽ちその価値を減ずるから、店舗にこれを陳列して客の来るのをまつより、商人自から進んで客を求め急速に之を売却する⁷⁾ことがより有利だからである。また消費者もより新鮮なものを望むからである。

このように、行商が都鄙両れの消費者にとっても有用であるのはもちろんであるが、生産者の

7) 向井鹿松『前掲書』，529ページ。

側よりみても、とくに行商の力を借りる必要がある場合が少なくない。例えば、ある種の家内工業の生産物の如きは、時として不相応に大なる販路を必要とすることがある。しかるに、これを普通の商入に売渡すときは、甚だ廉価となって、たとえ彼らとその従業者を極度の低賃金で雇用し、生産費の低減をはかっても、なおその販売利益が少なく、収支相償わないような場合でも、行商はその生活程度が概して低く、また内職的、副業的性格、あるいは商店等の固定資本を要しないという点などから、比較的高価に之を引受けて販売の任に当ることができるからである⁸⁾。そして、これはその家内工業製品と競争する工場製品のある場合、さらにその効果は大なるものがある。

行商によって利益を受けるものは、独り家内工業に止まらず、普通の工場工業もまたこれを必要とする場合がある。例えば都市的工業製品を人口稀薄な地方に販売せんとする場合、あるいは新製品を急速に広範囲にわたって宣伝販売しようとする場合、その他流行品の時節遅れとなったものや、または低品質の廉価品で一般都市住民の需用に適しないような工業品の如きは、行商によって初めてその販売先を見出しうる場合が少なくないからである⁹⁾。

さらに独占的生産経営においても行商を必要とする。ハインリックスがその著書『独占的商業の理論』（森下二次也監訳、鈴木武訳、ミネルヴァ書房、1971）の中で「独占的生産経営は、その販売を拡大するために無数の小規模小売商業経営、巡回商人、行商人、代理商および委託販売人を搾取する。かれらはすべて、商品の運動のなかに入り込み、このような仲介者機能によって儲けるのである（150ページ）。」と述べていることでも理解されるように、独占資本はその販路の維持、拡張、独占化のためには自己の商品を市場の隅々まで普及せしめる必要があり、そのための一手段として行商が利用されることになるのである。とくに彼が開放的経路政策をとる場合には、ますますその必要性が増大してくるのである。もちろん、それは独占資本を利する上でのことであって、もし不利益をもたらすようなことがあれば容赦なく切り捨てられることはいうまでもない。

(4) 社会的、経済的側面から

いままで述べたところと多くの点で重複するが、行商の存続要因を社会・経済的視点からみると、まず社会・経済の発達と行商の関係があげられる。行商は再三述べるように商業の形式としては最古のものに属し、村より村へ、場所より場所へ、あるいは門戸より門戸へと荷物を負い、または車に積んで売り歩いたものである。社会・経済の未発達な時代または場所では、一般に人々の生活は自給自足の経済を主とし、人口も稀薄であり、かつ生活様式も単純低級であるか

8) 戸田海市『商業経済論』，弘文堂，大14，121～122ページおよび向井鹿松『前掲書』，531ページ。

9) 戸田海市『前掲書』，122ページ。

ら、店舗商業によるときは、いたずらに店舗経営に要する費用のみ多く、その割には販売高が少なく、到底その経営を維持することができないのである。もし強いてこれを維持しようとするれば、その商品の代価を法外に高くせざるをえず、それはまた人々の購入意欲を一層減退せしめ、経営維持の困難に拍車をかけるという悪循環をくり返すことになる。このような時代、場所または条件のところでは配給機関としては行商形態が最も適しており、今日なおそのような場所が少くないのである。とくに最近の高度経済成長に伴う労働力の都市集中化により、農漁山村でいわゆる過疎化が進み、そのような条件の場所が新たに創出されつつあるともいうことができよう。

とはいうものの、大局的にみてこのような旧式行商は、近世都市の発達とともに漸次その姿を没し、その反面新たな行商の活動区域が市街地に展開されるようになってきた。前にも述べたとおり、都市においては日常生活必需品はもちろん、その他全ての商品に対して定住商が存在するから、本来ならば行商に依頼する必要はない。しかし、日常生活必需品の中の変質腐敗性商品については行商の存在する余地は極めて大きい。これもすでに述べたように、変質腐敗性の商品は、時間の経過による価値減耗度が高く、店舗に之を陳列して購買客の来店をまつのもさることながら、自ら進んで客を求め急速にこれを売却することの方がより有利だからである。

第二に小売競争市場の不完全性ということも行商の存在・存続と無関係ではない。小売競争市場の不完全性とは、本来ならば消費者は商品、価格、サービスの最も好ましい組合せが見出される店舗で小売購入を行うべきであるが、現実には消費者は、そのような店舗を積極的に探究しようとしないうち、またしうるものでもないというものである。すなわち、購買に際して消費者が小売機関を選択決定するのは、(イ) 立地上の便宜 (ロ) 購買慣習 (ハ) 他店についての知識の欠如 (ニ) ある店舗で気持のよい待遇をうけた過去の経験 (ホ) 店主・店員・設備に関する好みなど価格以外の諸要因によってなされることが多いのは、われわれの経験の示す通りである¹⁰。そして、そのようなところにまた行商の活動原因を見出すことができる。例えば鹿児島県は鰯節の産地であるところから、当該商品の行商が盛んであるが、消費者の行商選好理由として価格以外に昔から永年出入りして馴染みであること、従ってその家の好み——柔いものか、硬いものか、大きさは、味は、といったような品質から値ごろに至るまで——とか、必要時期——なくなった頃を見はからってやってくる——など詳細にわたって知悉しており、それが消費者の利便と一致するからだといわれている。このようなことは、鰯節に限らず他の商品についても指摘されるところである。

小売競争市場の不完全性と、ある面において交錯しているが、第三に小売配給の分担ということが考えられる。小売配給の分担とは「小売のすべてが各種の小売商の間で、どのように分担さ

10) 片岡一郎『流通経済の基本問題』，お茶の水書房，1964，20～21ページ。

れているか、あるいは一定商品の小売販売が各形態によってどのように分担されているか¹¹⁾」ということであり、「小売配給の間には、一方に激しい競争が行われると同時に、他方には各種の形態の間に、次第に分業が成立しつつある¹²⁾」というものである。例えば百貨店が買回り品を主眼とするのに対して、連鎖店やスーパーマーケットは最寄品を採り、独立専門店の高級品に対して百貨店は大衆品を、協同組合の日用品に対して小売市場の生鮮食料品を採るなどはその例である¹³⁾。すなわち今日の社会にあっては、種々の形態の小売商業が併立して、小売配給を分担しているのである。この分担は時代の進展や経済生活の複雑化に伴ってその様態や内容を変化するものであるが、いずれにしても特定の形態が小売の全面を独占するに至るとは考えられない¹⁴⁾。そこに行商の存在する余地が残されることになる。同じ商品の配給であっても地理的事情や消費者の階層によって、その選択される配給機関は異なってくるのである。地理的事情についてはすでに各所で触れているので、ここでは消費者階層との関係についてのみ述べよう。

先に掲げたケルン大学の調査では、同じ食料品たとえば肉類を買入れるにしても、富裕な世帯と貧困な世帯とでは、その買入れ先の小売形態を異にすることを明らかにしている。この調査では世帯を

A 群……失業者に属する世帯 196, 平均家族数 4.3人

B 群……労働者・下級官吏および社員に属する世帯 537, 平均家族数 3.8人

C 群……中級官吏・社員・独立小商人および職人に属する世帯 560, 平均家族数 3.9人

D 群……上級官吏・社員・大商人・自由職業者に属する世帯 171, 平均家族数 4.1人

に分って各群の小売市場に現われる特徴を探らんとしているが、A B C Dの4群を消費者購買力の順序に従って配列されたものとみなせば、その結果は次表のように、7種商品の平均では、最初の独立小売店で1, 2の例外を除き、大体において階層の進むに従って通増の傾向にあり、連鎖店、消費組合、百貨店、露店、行商などでは反対に上級に進むほど通減傾向にある。すなわち概言すれば、これらの食料品については、専門店は上級世帯を分担し、百貨店、連鎖店、消費組合、露天、行商などは下級世帯を分担していることがうかがわれる。これを各商品別にみても大体において同じ傾向が認められ、顧客の貧富に応じて各種の小売形態の間に、ある程度に分業が成立しつつあることを示している¹⁵⁾。行商が下級世帯によって選好される最も大きな動機は前に述べたように価格の低廉さと距離的接近性との故である。そしてこのような下級世帯あるいは社会の貧困さが行商の存在と存続を条件づけていることについてもすでに述べたとおりである。

11) 森下二次也編『商業概論』, 有斐閣双書, 昭44, 137~138ページ。

12) 谷口吉彦『前掲書』, 172ページ。

13) 同上。

14) 同上, 169ページ。

15) 同上, 175~178ページ。

第4表 小売形態別，消費者階級別商品購入比率

(単位：%)

小売 世帯		商品							
		パン	肉	腸詰	バター	コーヒー	野菜	果物	平均
小 売 店	A 群	74.9	82.6	69.3	43.7	30.9	44.1	36.7	54.6
	B 群	79.1	88.7	80.8	57.8	41.8	50.0	44.7	62.9
	C 群	88.1	92.3	83.2	59.9	44.4	57.0	50.2	67.5
	D 群	85.4	92.2	84.4	61.2	46.1	47.8	42.3	64.8
連 鎖 店	A 群	15.0	6.1	11.7	28.4	42.0	—	—	14.0
	B 群	11.2	5.4	7.8	20.8	38.2	0.5	0.4	11.8
	C 群	8.2	3.0	5.9	18.7	38.3	0.3	0.5	10.2
	D 群	13.5	5.7	5.9	19.1	40.6	—	—	11.7
消 費 組 合	A 群	8.2	7.2	8.3	12.6	14.9	0.9	0.5	7.2
	B 群	8.4	2.7	5.2	12.4	13.1	0.9	0.5	6.1
	C 群	3.1	2.5	3.9	6.2	6.8	—	0.2	3.1
	D 群	0.6	0.6	1.1	2.7	2.2	0.5	0.5	1.1
百 貨 店	A 群	1.4	2.1	5.4	6.6	5.3	—	—	2.8
	B 群	0.7	2.3	3.5	3.3	3.1	0.2	0.2	1.9
	C 群	0.4	1.8	3.0	2.8	3.9	—	0.2	0.1
	D 群	—	0.6	1.6	0.5	1.1	—	—	—
均 一 店	A 群	0.5	2.1	4.4	0.5	1.6	—	—	1.3
	B 群	—	0.2	1.3	0.7	0.8	1.4	2.1	0.9
	C 群	—	—	0.2	0.2	0.2	—	—	0.1
	D 群	—	—	—	—	—	—	—	—
露 呼 天 ・ 行 商 売	A 群	—	—	—	4.4	1.6	23.2	34.4	9.6
	B 群	0.4	0.4	0.6	3.5	1.0	13.3	21.2	6.0
	C 群	0.2	—	—	5.4	1.4	12.0	20.8	6.1
	D 群	—	—	—	5.8	0.6	17.2	25.5	7.4
市 場	A 群	—	—	—	2.2	—	31.8	28.4	9.6
	B 群	—	0.4	0.2	0.7	—	34.2	30.9	10.0
	C 群	—	0.5	0.5	3.3	—	30.3	27.8	9.6
	D 群	—	1.1	0.5	5.9	0.6	34.5	31.3	11.4
通 信 販 売	A 群	—	—	1.0	1.6	3.7	—	—	0.8
	B 群	0.2	—	0.6	0.7	2.1	—	—	0.5
	C 群	—	—	3.4	3.6	5.0	0.3	0.5	1.7
	D 群	0.6	—	6.5	5.9	8.9	—	0.4	3.1

谷口吉彦『配給通論』，千倉書房，昭41，176～177ページより引用

第四に一つの地域社会における特殊事情が考えられる。再び鯉節にその例をとるならば、鹿児島県における鯉節の行商が、今日のように広く県下一円、さらには県境を越えて隣県にまで行われるようになった一つの原因は「黒島流れ」にあるといわれている。「黒島流れ」とは、明治28年7月24日鹿児島県枕崎地方を襲った暴風により、近海に出漁していた漁船のうち川辺郡内所属のものだけでも難破船 281艘、死者 713名を出した一大海難事故のことで、この海難事故により再起不能に陥った船主も多かったが、路頭に迷う婦女子もおびただしかった。とくに枕崎の塩屋、田畑の両部落では99人もの遭難者を出したため、その悲惨は名状しがたいものがあり、当時大願寺の代務住職であった兼広教真は、その惨状を見かねて未亡人たちに鯉節の行商をすすめたことから、今日枕崎の鯉節行商の基礎が築かれたというのである。このような地方的特殊性による行商の発生とその存続が他の地方や品目においても見受けられることであろう。もちろん行商の成立や存続には、それを可能にするだけの条件や背景が十分に整っていなければならないのはいうまでもない。

二 行商の短所・弊害とその許可・取締り

1. 短所・弊害

行商は上に述べたような存在と存続理由——それは行商の長所と一致するものが多い——を有しているが、反面短所や弊害も少なくない。いまそのうち、いくつかのものをあげてみると、まず全てのものがそうだとはいえないが、商人が潜在失業者であるということから、この職業に専心努力することが少なく、従って信用を保ち恒久的取引関係を保持する意欲に乏しい¹⁶⁾ことである。いかなる職業であれ、その職業に鋭意専心努力するからこそ価格の低減、品質の向上、サービスの充実などを通じて消費者利益と合致し、その信頼を克ちとることができ、恒久的取引関係も保持することができるのであるが、行商はそのような意欲に乏しく、いきおい取引も一時的一回的とならざるをえないのである。

取引が一時的、一回的であるということは、それに伴って、まます欺的・強迫的あるいはその類以行為による粗悪品の販売を行わしめることになる。また朝夕その居を移して行政・司法機関や世人の目を逃れうるところから贓品の処分を容易ならしめて犯罪を幫助する害も少なくない。このようなことから次項で述べる行商許可制の問題が提起されることになるのである。ただし、ここで注意すべきことは、す欺的・強迫的あるいはその類以行為によらない粗悪品の販売は必ずしもこれを行商の弊害の中に数えることはできないということである。というのは、概ね粗悪品はその価格も低廉であり、そのような低価格かつ低質品を購入するか否かは消費者の選択にまかされているからである。たとえ低質品であっても廉価であることを望む顧客も多く、要はそれらが

¹⁶⁾ 柳川昇編『前掲書』，114 ページ。

不正手段によって販売されるか否かにかかっているのである。

行商は各地、各戸を巡回して販売するものであるから、上に述べたとおり一時的、一回的なものが多いが、そうでなくても来訪の日時が不規則、不明確であるのが通常であり、従って突発的な需要に応じえない欠点を有している。そのため売薬行商は早くから家庭配置の方法でこの短所を補おうとしてきた。すなわち彼らは、消費者に売薬を信用にて貸与し、大抵毎年一回訪ね来りてその年中に消費者の使用した部分の代価の支払を受け、残部は新しいものと取りかえて、かつ補充して立ち去るものである¹⁷⁾。たしかにこの方法による時は、突発的な需要に応じえないという短所は克服できても、その反作用として売価引上げという経済的短所が新たに生じてくることに留意する必要がある。

行商は一面において変質腐敗性の商品を産地より消費地へ迅速に直売するところから、その価格を低廉ならしめる長所を有するが、他方日用品小売市場の発達せざる農漁山村地方においては、価格の割合に重量容量の大なる商品を携帯運搬して消費者を巡訪しなければならないことが多く、これに要する費用が甚大となるため¹⁸⁾むしろ高価格の原因ともなることがある。また彼らは概して資本力弱く、従って小量仕入、小量販売が通常であり、社会的総流通費用の観点に立てば、その節減とはむしろ逆の方向に作用することになる。

なお行商人が各地を巡歴することにより、伝染病の伝播媒介をなすというような衛生面からの弊害もかつてはあげられていたが¹⁹⁾、昨今ではこの種の弊害は、ことさら取りたてていふほどのことはないようである。

2. 行商の許可・取締り

前項でみたような行商の弊害、すなわち取引が一時的一回的であることから不良の徒による詐欺的・強迫的あるいはその類以行為による粗悪品の販売を惹起し易いこと、朝夕その居を移し行政機関や司法機関あるいは世人の監督、監視が行届かないところから贓品の処分を容易ならしめて犯罪を幫助する害も少なくないこと、あるいは生鮮食料品を取扱うことによる衛生上の問題といった点から、行商に対して特に厳重な取締りをなすべし、という声が聞かれ、一部それが実施されてきたのである。

わが国では明治以来、古物商の行商行為に対して許可制をとってきたが²⁰⁾、これは今日においても引続き実施されている。すなわち「古物営業法」(昭24. 5. 28. 法律第108号)第八条に

17) 向井鹿松『前掲書』, 527ページ。

18) 戸田海市『前掲書』, 80ページ。

19) 同上, 123ページ。

20) 明治28年の古物取締法細則において「古物商であつて行商を為し、又は露天を出さんとするものは警視庁・県庁等に願出で鑑札を受け携帯すべく……」との規定がある。

において「古物商が、行商をしようとし、又は露店を出そうとするときは、命令の定めるところにより、営業所の所在地を管轄する公安委員会の許可を受けなければならない。

2 古物商は、その従業者に、行商をさせ、又は露天を出させることができる。前項の規定は、この場合に準用する。」と規定し、行商を願い出たもののうち、適格者には許可証を交付するようになっている。そしてその許可証は他人へ貸与したり、または譲渡することを禁止し、かつ、行商時の携帯を義務づけている。もしこれらのことに違反した場合は、懲役・罰金を含むそれ相当の処罰を受けねばならないことになっている。

警察・公安の面からの行商許可・取締りに関しては、以上の通り古物営業法にその規定が見られるが、衛生面からの許可・取締りは各都道府県の条例に基いてなされている。鹿児島県では「鹿児島県食品行商取締条例」(昭25. 11. 8. 条例第55号)によって (1) アイスクリーム類 (2) 魚介類(一塩物以外の水産加工品を除く) (3) 魚肉ねり製品 を行商販売しようとするものは知事の許可を受けねばならず、適格者に対しては許可証および容器検査済証が交付されるが、許可証の携帯義務、他人への貸与又は譲渡の禁止等については古物営業法と同様であり、条例違反者に対しては罰金又は科料処分の罰則が設けられている。

以上の他、配置売薬については薬事法の規定がある。

このような公安および衛生の面から行商を許可制にし、その取締りに当たっているのは、わが国のほかにイギリス、フランスなどにその例がみられるが、これとは別に一般小売商の保護を目的として行商に制限を加えてきたのがドイツ、イタリアなどの国である。ドイツの国法で行商とは、その住居地以外の地で営業所を設けず、また注文を受けないで商品を売捌き、または注文を求め、もしくは商人以外の者よりまたは店舗以外の所より商品を購入するを業とするものをいうが、行商を行なおうとするものは官庁の許可を受けなければならない、その許可は伝染病患者、警察の監視下にある者、身体財産風俗等に関する罪を犯して一定年限を経過していない者、怠惰浮浪泥酔等の悪癖ある者等には与えられなかった。この許可の効力は一年であって、行商をなすときは常に許可証を携帯していなければならない、また行商の営業品にも大なる制限がなされ、酒類、古着、金銀器、宝石、懐中時計、眼鏡、骨牌、有価証券、爆発物、石油、武器、薬品、種子等は行商が許されなかった。なお行商を行う方法にも制限を設けて、代金の割賦払およびせり売りの方法を行うことを禁じていた²¹⁾。

こうした行商に対する許可は、ミュンヘン通産局に例をとると、次表のように1938年に初めて姿を現わし 3,582件を数えたが、第二次大戦により一時減少し、その後再び増加の傾向にある。

以上は一般の行商であるが、ドイツではこの他に大規模に経営される行商がある。通例これを巡歴商店と称し、多量の商品を積んである一つの地に数日または数週間滞在し、仮設の店舗を構

21) 戸田海市『前掲書』, 123~ 124ページ。

えて盛んにその地方住民の注目を引くような方法を施して、とくにせり売りの方法を取って多量の販売をなすものである。従ってこの種の行商は商業機関の完備している大都会または購買者の少ない地方に現われることは稀で、多くは中小都会に現われ、その商品はもちろん工業品であって、通例大都会の商店の売れ残り品、閉塞店の商品、流質品等に属し、時としてはこの巡歴商店のため特別の劣等品が製造されることもある。また外国向けの下等品で輸出の停滞した場合に、これを巡歴商店に付して内地に販売することも少なくなかった。この巡歴商店は普通の行商と異なっていて、不正

品を売りつけて直ちに跡を晦ますることができず、また公衆や政府のこれに対する監督も行われ易く、かつ商人自身も営業維持のため信用を保つ必要を感ずるのは普通行商より大きいので、その弊害はさほど甚しいものではない。しかし、一方公衆を誘引して普通小売商に対して競争する力は一層大であるので、ドイツなどではこれに対しても普通行商に対してと同様の制限を加えたのみでなく、とくに営業税を課してその営業日数に応じてこれを徴収し、そのためこの種の行商は非常な打撃を受けるに至った²⁹⁾ということである。この巡歴商店＝移動営業に対するミュンヘン通産局の鑑札発行状況は上掲第5表のとおりとなっている。

以上みてきたように、行商に対する許可・取締りは二つの目的からなされているが、それはわが国におけるように、あくまで公安、衛生の面からの許可・取締りに限られるべきであると思う。国情や社会状況の違いがあるので一概には言えないが、消費者利益を侵害したり、不公正な競争によるものでない限り、単なる一般小売商の保護ということのみで行商を制限することは不当であろう。消費者の選択にまかせられるべきだと思われる。〔論文受理1975.9.30〕

29) 神戸市『前掲書』，124～125ページ。

第5表 行商許可件数

年	行商鑑札	移動営業鑑札	行商身分証明書
1938	—	1,195	3,582
1939	100	1,224	3,160
1946	142	1,395	359
1947	140	1,652	541
1948	353	1,991	1,054
1949	541	2,762	1,582
1950	498	2,675	1,703
1951	346	2,516	1,545
1952	292	2,583	1,834

ハインリックス著、鈴木武訳『独占的商業の理論』，ミネルヴァ書房，1971，151ページより引用