



Title	課題Ⅳ : 食料品小売業における変革
Author(s)	川端, 俊一郎; KAWABATA, Shun-ichiro
Citation	北海道大学農経論叢, 25, 95-116
Issue Date	1969-03
Doc URL	<a href="https://hdl.handle.net/2115/10856">https://hdl.handle.net/2115/10856</a>
Type	departmental bulletin paper
File Information	25_p95-116.pdf



## 課題 IV

# 食料品小売業における変革

川 端 俊一郎

### 1

農産物のなかでも、直接食料にむけられるものは、典型的な、収集—仲継—分散、という流通型を示し、また若干の加工過程が途中に介在する場合にも、食料品の流通はおおむねこの型に入るのであるが、このそれぞれの流通段階は、それぞれ独立した商人によって担当されていたものと考えることが出来る。産地には集荷を業とする零細な商人がおり、集散地には集荷された農産物を消費地まで移出する比較的大きな商人がいる。消費地には卸商がいて零細な小売商への分散を担当するといった具合である。

しかし、生産が零細で分散して行なわれている場合には、農業に限らず、商人は流通過程において支配的な地位を占めるばかりでなく、生産過程にまでもその力を及ぼすのが常であった。生産過程からの商人の後退は、典型的には産業資本の確立によってもたらされるのであるが、それはまた商品の収集過程における商人活動の後退でもある。農業においては、このような産業資本の確立をみるのがなく、伝統的な小農形態のまま商品生産を進めなければならない事態となったのであるが、その後の商品生産の発展は、特定の主産物を生産する一定水準の小農の地域的な集合——主産地の形成をもたらし、そこに協同組合の結成による販売事業の進展がみられることとなった<sup>1)</sup>。ここではじめて農業においても商人の力は生産過程からばかりでなく集荷から仲継にかけても一定程度の後退をみるにいたる。

ところで、この販売組合が一応の発展を示すのは、金融資本の形成がみられる「帝国主義」の段階においてであるが、この段階における商業資本の一般的傾向としては、産業資本の大規模化と独占的結合の進展が、仲継から分散にいたる商業を自己の支配下におくことを可能にして商業資本を産業資本

1) 川村琢稿「農産物販売組合の性格」（鈴木鴻一郎編『マルクス経済学の研究』下巻、1968年10月）

と対等の地位から引きおろしてしまうことが言われている。自立性を喪失した商業資本は産業資本の代理人となってしまう、そこでは商業資本が可能なかぎり縮小されるばかりでなく、商業利潤も可能なかぎり削減され、報酬としての手数料のみが与えられる、いわゆる「手数料商人」の形態が一般化する。小農の販売組合もまた、その手数料流通機関としての性格をみるならば、それが商人にかわってこの段階における商業資本の機能を果す特殊な形態であることが知れよう。更には中央卸売市場における荷受会社もまた形の上では手数料商人として規定出来る。しかし農産物の場合、販売組合以外のものは、仲継一分散段階において自由な商活動を展開する商人と見てよいだろう<sup>2)</sup>。これは、金融資本のもとにおける、仲継から分散にかけての手数料商人化・代理店化の方向とは際だった対照をなしている。食料品の場合には、こうした生産の側からする商業資本の再編成がみられないのである。だが、いずれの場合にも、末端の小売商の段階では、零細な家族規模の経営が圧倒的な地位を占めていることにかわりない。彼らは、いわゆる小商人として相対的過剰人口の一存在形態として滞留しているのである<sup>3)</sup>。

さて、この小商人層であるが、現在の経済発展のなかで、この層には激しい分解がおきており、分散過程の新たな編成がなされている。そして特に食料品についてみるならば、一般的な方向とは逆に、むしろ分散の方から仲継を再編成してゆくという動きがおきているように思われるのである。ここでは、焦点をそこにあわせて、この変化の過程とその背景、そして「集収—仲継—分散」がどのような方向に再編されるのかをさぐってみることにしよう。

## 2

小商人は小農などと同じように、資本家的生産様式に先行する時代からの遺物であるが、金融資本が形成された段階では、彼らはその再生産構造のなかに組み入れられて、それまでのように産業資本の確立とともにその分解が進行するというよりはむしろ金融資本の蓄積様式のなかに温存され再生産される傾向をもつに至ることが指摘されている<sup>4)</sup>。金融資本は、固定資本の巨

2) 拙稿「中央卸売市場における商業資本の性格」(北海学園大学開発研究所『開発論集』第4号, 1967年6月)を参照せよ。

3) 拙稿「小商人の性格規定」(『開発論集』第5号, 1967年12月)を参照せよ。

4) 宇野弘蔵著『経済政策論』(1939年)

## 食料品小売業における変革

大化した生産過程を、資本の集中によって支配し、生産手段の巨大な集積によってその蓄積を増進するのであるが、大規模な投資が社会的に形成された資金の集中によって、株式会社という形式を通して比較的容易になされる場合、新技術の導入による資本の有機的構成の高度化は不断に行われる基礎を与えられ、相対的過剰人口の形成は著しく促進されるものと考えられる。金融資本は、労働力の不断の過剰を有利な条件としつつ蓄積を進行させるが、しかし他方では、自ら形成した産業予備軍としての過剰人口を、未発達な農業や商業の部に、あるいは都市雑業層の中に滞留させ、小農や小商人の分解を制限せしめるという事態が生じるわけである。

はじめに述べたように、商業部面のなかでも、遅れた産業と接して集荷を担当する商人及び零細で分散した消費者に対する商人には特に小規模な家族経営のものが多くのであるが、金融資本の段階における小商人の存在について、森下不二也教授は次のように説明している<sup>5)</sup>。「資本主義の独占段階」では、「労働の生産力の顕著な向上が老大な過剰人口を生みだす」が、このことは更に「零細商業開業のほとんど無限大ともいうべき可能性」とあいまって、零細商業を「急増」させるので、「一方における商業資本の集中集積と商業独占の形成にもかかわらず、これとならんで不断に零細商業を生みだしていく」というのである。零細商業が「急増」したかどうかはともかく、この段階で零細商業者の停滞が社会問題化したことは確かであり、商業に関する研究もこの段階で進展したのであった。

ところが森下教授は「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」として、更に次のように述べている。「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小して流通資本は相対的に節約されるのである。その結果、老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。」

ここには、小商人が多いほど販売の困難が軽減されること、そのうえマージンも縮小することが言われているが、この主張は少々検討を要するように思われる。まず販売の困難の軽減であるが、軽減される理由としては、零細商業は「消費者に近接して多数に散在」しているので、「市場のすみずみま

5) 森下不二也著『現代商業経済論』（1960年）10章および8章。

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」のに「もってこいである」ことがあげられている。しかしながら、小商人が「急増」したことの理由は、老大な過剰人口の形成にあったということ を想起しなければならない。そこに「狭い消費力の限界」があるのであれば、小商人が多ければ多いほど販売の困難が軽減されるということにはならないであろう。それに、商品を市場のすみずみまで行きわたらせ、一人でも多くの消費者に商品の存在を知らせるために、多数の小商人の存在が「もってこいである」かどうかも疑問である。商品流通の分散過程は、それが分散していればいるほど、消費力が零細であることを意味するが、逆に消費力が高まれば、分散の程度は縮小する。しかもいずれの場合にも商品は市場のすみずみまで行きわたっているとみるほかない。商品の宣伝に関しては、宣伝の手段が未発達であるかどうかによって末端の小売商自身の役割は変わるのであって、小商人が多ければ多いほどその効果があがるかどうかは疑問である。

次にマージンの縮小であるが、その理由としては次のように述べられている。「零細商業は流通費用を資本として負担するものではない」から、「流通資本に対する利潤として支払うべきものが賃金の支払いですましよう」ために、小商人が多ければ多いほどマージンは縮小すると言うのである。言葉をかえていえば流通費用を資本として負担した場合その資本に対する利潤の比率は、流通費用に対する労賃の比率よりも少なくなければならない。だが利潤よりも労賃が小さいという保証はどこにもない。確かに流通資本は節約になっていようが、小商人の増加によって「流通費用は膨脹する」のである。たとえこの流通費用が「大部分小商人自身の負担に転嫁される」ものであったとしても、増加する彼らへの生活費の支払いは、彼らが膨脹する流通費用を負担することによってなされなければならないのであり、その支払いがマージンからの支払いであるかぎり、マージンは、率ではともかく量では増加を免れないとみるほかない。支払うべきマージンは、彼らの生活が極度にみじめなものであったとしても、彼ら自身の膨脹の程度次第では決して縮小はしないであろう。

このように、むしろ小商人の大量の存在は、販売の困難な時期とうらはらの関連にあり、マージンもかえって増大しかねないという状況にあるとみる

食料品小売業における変革

べきなのではなからうか。金融資本は小商人の残存、あるいは増大に完全なる流通担当代理人をみつけたのでは決してない。小商人の増大を金融資本にとって全く望ましいこととして片づけてしまうわけにはいかないのである。

さて、ここで取り上げようとしているのは、まず典型的な金融資本確立以降における商業部面の変化であるが、さしあたり概略的に、商品の分配に従

表1 流通従事者の増加

		1930	増加率	1955
西ヨーロッパ	流通従事者	万人 1,020	42%	1,450
	総有業者	11,470	15%	13,200
	構成比	8.9%	24%	11.0%
日本	流通従事者	340	41%	480
	総有業者	2,930	34%	3,930
	構成比	11.8%	4%	12.3%

事している者の数の動きを見ることにしよう。表1にみられるように、西ヨーロッパにおいては、1930年から1955年にかけて、卸小売業に従事する者は1,020万人から1,450万人へと、40%をこえる増加を示した<sup>6)</sup>。この間に全労働人口は15%しか増えておらず、商品分配従事者の占める比率は、9%から11%へと高まっている。わが国の場合には、同じ期間に、商品分配に従事する者は41%増えているが、全就業者は34%の増加で、全体に占める割合は、11.8%から12.4%へと若干高まった。比率の高まり具合は、ヨーロッパの24%に対して我が国は4%と小さいが、その後の我が国の動向を見るならば、商業に従事する者の数が相対的にも絶対的にも増加するということが、共通した長期的傾向として言ってもよいだろう<sup>7)</sup>。

6) Jefferys, I. B. and Knee, D., "Retailing in Europe" London, Macmillan Co., 1962. P.7. ここで西ヨーロッパとは社会主義圏を除く18ヶ国である。

7) 昭和25年当時の我が国は、まだ終戦直後の特殊な状況にあったものと思われる。戦時経済は製造業における就業者を膨張させるが、生産された戦争資材はその流通のために卸小売商を必要とするような商品ではない。しかも一般消費物資は極度に制限されるから、商品流通に従事する者はそれだけ少なくともよいのである。したがって戦時中は卸小売に従事する人間はほとんどふえなかった。(国勢調査)

表2 昭和30年代の流通従事者の増加

	1955	増加率	1960	増加率	1965
総 有 業 者	3,930(100)	11%	4,370(100)	9%	4,760(100)
流 通	480( 12)	23%	600( 14)	23%	740( 16)
生 産	2,350( 60)	3.3%	2,430( 56)	△ 2.4%	2,370( 50)

昭和30年代におけるこの傾向の進行度合は、表2に見られるように激しいものであった。

1930年からの25年間における、40%を越える商品分配従事者の増加は、その大部分が小売業によって占められていたと考えてよい。卸売に従事する者の比率は、商品流通の発達と共に増加する傾向にはあるが、卸小売合計の70~80%は小売の占めるところとなっている。そして、この小売過程においては小商人が依然圧倒的な地位を維持していたのであって、1955年頃において、従業者10人未満の規模の店に就業している者は、西ヨーロッパ平均でも我が国でも80%前後を占め、さらにその半分は従業者1~2人のところに就業しているような状態であった。したがって結局のところ、この期間における商品分配従事者の増加は、小商人の増加でもあったと言えることが出来る。

このような増加傾向が、商品流通のうえで「もってこい」のものであるかどうかについては疑問であるのだが、いま簡単に、商品流通の能率性をみるために、商品生産に従事している者と商品分配に従事している者の比率の変

表3 生産従事者対流通従事者

	西ヨーロッパ		日 本	
	1930	1950	1930	1955
生 産	7,100万人(100)	7,300 (100)	1,950 (100)	2,350 (100)
流 通	1,020 ( 14)	1,300 ( 18)	340 ( 18)	480 ( 21)

化を調べてみよう。表3は、100人で生産した商品を何人で流通させているかを示すものであるが、西ヨーロッパの場合には、1930年頃には14人でまにあったものが、20年後には18人を必要とするに至っているし、我が国の場合には、17人でよかったものが25年後には21人が担当することになっている。つまり生産に投下される労働力の増加よりも、流通に投下される労働力の増

## 食料品小売業における変革

加のほうが大きく、ますます、生産のためにはなく、生産されたものの流通のために労働力を割かなければならなくなってきたのである。この期間に生産部面では、労働生産性の向上により、同じ人間がますます多くの商品量を生産するようになり、また生産に従事する者の数も増大したが、しかしその増大した商品量を、以前と同じ比率の人間で担当出来るほどには流通上の能率は向上しなかった。このように、全体としてみて、販売技術の向上が生産技術の向上よりも遅れてしまったのは、商品の分散過程が依然として小商人によって担われ、増大する商品量を捌くためには小商人層の増大が必要となったことによるものとみてよいだろう。

生産に従事する者の増加を小さくみせた理由の最も大きなものは、農業従事者の大巾な減少である。西欧の場合、1910年からの40年間に850万人(生産従事者の10%をこえる)の減少をみている。これに対し我が国の場合にはこの期間には農業従事者数がほとんど変化していない。そのため西欧に比較して、生産従事者数の増加率が高くあらわれ、分配従事者の比率を小さくみせたのである。その後、昭和30年代に入って、特にその後半から、急速に農業従事者が減りだし、そのために、生産従事者数は総数では減少を示し、分配従事者の比率を高めることになっている。かくして農業はより少ない労働力でより多い食料を供給するようになったのだが、この減少は食料品店利用者の増大であり、それにまた小商人の増大につながっている。農業からの流出は、増加傾向にある小商人層への労働力補給ともなっていて、そのまま直接他の商品生産部門への労働力の移動とはなっていないのである。製造業における労働人口の増加は、卸小売業における労働人口の増加に劣らないものがあった。とはいえ少なくとも1950年頃までは、生産部面における不断の過剰人口の形成という金融資本の蓄積様式は、労働力の不足を訴えるに至っていない。資本の蓄積は、不断に行なわれる有機的構成の高度化が生みだす過剰人口をこえてまで増進することはなかったのである。

労働人口の自然的増加、ならびに社会的増加<sup>8)</sup>は、相対的過剰人口の形成を十分補って、資本蓄積が労働人口を不断に過剰化する傾向を止揚してしま

---

8) わが国の場合には、この期間に農業就業者の減少はあまりみられないが、卸小売従業者の300万人の増加に対し、製造業では500万人の増加(倍増)があったが、人口は300万人増加し、就業者総数は1,500万人もの増加をみている。

うのを防いでいた。そして事実上その範囲内でなければ蓄積は不可能となるような状況にあったのであろう。しかしそのことは反面、戦時経済を別とすれば、不況と失業とが基調の時代にならざるをえないことを意味している。そして不況と失業とからの脱却が資本主義にとって最大の課題となっていたのであるが、とにかく、そういう状況のもとでの小商人の増加であったことを認識しておかなければならない。農村からの一方的人口流出が続くなかでしかも賃労働者としての吸収が比較的制限されているような状況のもとでは、それ以外の第3の層の中で、小商人は重要な生業の一つになっていたものと考えられる。

全労働人口に占める生産人口の割合が低まる中で、流通に従事する人口が増加してゆく傾向は全く同じであるが、我が国の場合、流通のために必要な人口は西ヨーロッパ平均よりも若干多くなっている。全体に占める流通担当者の比率においてもそうであるが、生産従事者に対する比率においても我が国は若干高い数値を示している。そこで西ヨーロッパ平均ではなく国別に対比してみたいわけであるが、時系列的な変化を各国について同じような精度のデータで得ることは困難なので、1950年前後の数字で比較してみよう<sup>9)</sup>。先進国であるイギリスでは、生産従事者100人に対して流通従事者30人(1950年)で、我が国の16人(1950年)～21人(1955年)よりもはるかに多い。しかし後進国であるイタリアやギリシャ等の地中海沿岸の国々では、生産の100人に対し流通は10人前後となっていて、我が国よりはずっと少ない。これに対して、ドイツは15人(1950年)フランスは18人(1954年)と中間の数値を示してわが国とほぼ同数になっている。これは明らかに、経済発展が次第に商品流通に従事する者の割合を高めてゆくのだということを示すものである。経済発展は流通する商品の量を増大させ、したがってまた個人消費の水準を高めるから、流通の方法を一定とすれば当然流通過程に多くの労働力を要することになる。しかるに我が国の場合、当時の消費水準がヨーロッパの後進国並みであったことを考えると、流通する商品量がそれほど多くもないのに、分配に従事する者は比較的多数で、ヨーロッパでも消費水準の高い方

9) 西ヨーロッパについてのデータは特にことわりのないかぎりすべて、JefferysとKneeのものである。なお、Wiekens, W. H., "Modern Retailing—Evolution and Revolution in the West European Distributive Trades," London, Business Publications Ltd., を参照。

### 食料品小売業における変革

の国に近いのであるから、その多さが目につくのである。この種の大まかな比較では小さな差は無視されなければならないが、この違いは無視出来ないほどのものと言えよう。しかも、わが国はその後の10年間に、ますますこの人数がふえ、30人にまで達するのである。

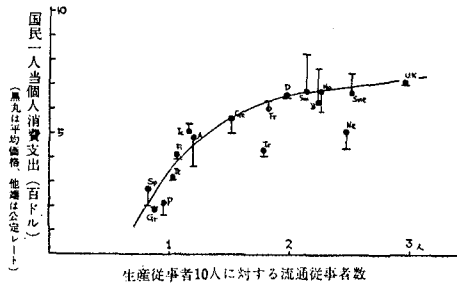
この数比を大きくするものはやはり農業従事者の減少である。わが国もこの10年間にはその減少が大巾におきて分配従事者の数比が高まったのであるが、それまでは明治以来ほとんど減少を示さず今も、ヨーロッパの先進国に比較するなら農業従事者の割合は大きいと言えよう。このように消費水準の低さの割にも、そして農業人口の多さの割にも、流通に従事する人数が比較的多いのは歴史的な消費習慣・生活様式のちがいにも多くをおっているであろうが、とにかく、我が国の商品流通過程の能率が悪いことを示している。それは極めて零細な小商人層が比較的多いことによるものと思われる。しかし、そのことは資本蓄積にとってはまた別の意味をもっている。即ち相対的過剰人口を比較的豊富にかかえていて労賃水準がそれだけ低いということである。零細な小商人が、その経済的窮乏にもかかわらず、いなむしろ、貧困の故に増加の傾向を示しているのは、彼らが過剰人口の有力な貯水池を構成するものであることを物語る。彼らの生活は、商活動のみに依存するのではなく、世帯員の一部が賃働者化してうるところの所得との混合でなりたっているが、この多就業家計こそが、経済変動に彼らを耐えさせ、また資本の低賃金労働力の需要に応える機構をなしているものなのである。資本への労働力供給を歴史的な経過の中でみるならば、まず農村からの人口流出が、ついで小商人を主要な構成要素のひとつとする都市雑業層の形成があげられなければならないが、西欧においても、すでに農村人口が極端に少なくなってしまう国々では、増大した小商人層が、資本の労働力需給変動を調節する有力な要素になっているものと考えられる。

### 3

自給的生産者及び自ら製造し自ら販売する小生産者の減少、これは徹底した商品生産化・規模の大型化・生産性の向上、総じて資本による生産過程の把握の進行を意味するが、それと同じ程度には流通過程の変革は進行しなかったのではないかということを見た。それは図1にみられるように、消費水準

の高まりとともに生産従事者に対する流通従事者の比率が高まり、消費が一定水準以上になるとそれが急速に進行していることから推しはかることができる。図の左下の四ヶ国は農業従事者が50%前後に達するが、右端の五ヶ国では

図 1. 個人消費支出と生産対流通従事者比(西ヨーロッパ、1955)



20%以下であることから、この両端間の相違を決定づける最も大きな要因は農業の商品生産化の進展と、農業からの潜在的過剰人口の流出の度合であると言ってよいが、図の上の方が横に延びるのは、そればかりでなく、むしろ農業での減少が流通部門における労働人口の増加につながっていたこと、増加する商品生産に応じて流通のためには生産での増加より以上に労働力の増加が必要であったことによるものであるといえよう。また、図の左端では流通従事者のうち卸売が15%前後であるのに対し、右端では30%前後となっていて、その間に、生産手段商品の流通増大もあって卸売が発展していることを示している。だが、生産部門における労働者に対する流通部門の労働者の比率が高まる時、そこでは小商人の増加が量的には非常に大きく、それはそこにおける相対的過剰人口の貯水池としての役割が高まっていることを示すものであった。「販売の困難」が、こうした小商人層の増大によって軽減されていったとみることはできない。販売の困難は、それ以上の販売方法がないという意味では小商人を増加するようにはたらいだであろうが、それは困難の再生産以上のものではなかったのである。

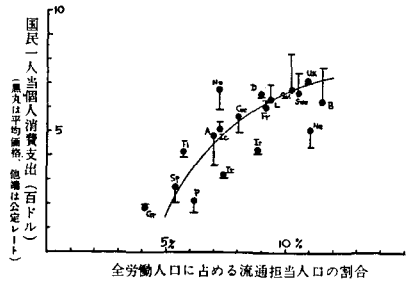
さて、小商人増大の中心をなしている小売業についてそれがどのような方向に発展しているのかをみることにしよう。まず、全労働人口に占める小売業従事者の割合であるが、1955年において、10%をこえているのは、イギリス、ベルギーをはじめとする農業従事者20%以下の五ヶ国である。これに対し、農業に50%が従事している、ポルトガル、スペイン、ギリシャでは、小売には5%前後しか従事していない。フランス、ドイツ、イタリアはその中間にあって9~7%である。そして図2にみられるように個人消費支出の高

## 食料品小売業における変革

まりとともに小売従事者の比率も大きくなるものと言えよう。わが国は9%であるが、その消費水準からするとかなり大きい数字である。

これらの小売従事者はどのような形態で就業しているかを、まず全体に占める雇用者の比率

図2. 個人消費支出と流通従事者率(西ヨーロッパ、1955)



で比較してみよう。1955年前後の西ヨーロッパ全体では約半分が事業主及びその家族の従事者で、残りの半分が雇用者となっているが、国によって大きな違いがみられる。イギリスでは雇用者が80%近くを占めているが、ベルギーでは事業主及びその家族の方が80%を占めている。イタリアでは家族の従事者が30%を占めるのに、ポルトガルではそれは3%を占めるにすぎない。しかし、ドイツ、オーストリア、ルクセンブルグ、フランスの諸国はほぼ似かよっていて、事業主30~40%、家族従事者16~17%、雇用40~50%であり、これは大体西ヨーロッパの平均値に近い、これに対して我が国では、40%近くが事業主で、家族従事者は30%をこえ、雇用者が30%であった。一見したところでは、各国の間に一定の傾向を認めないのであるが、家族従業者の統計上の扱いが各国間で一定していないことを考慮に入れなければならない。例えば他の国に比してポルトガルの家族従事者は低くみつもられている。ギリシャ、ポルトガル、スペインでは女性の家族労働者（労働者一般についても言える）が極端に少ない歴史的事情がある。また、小売業では女性が事業主になることが多い国があれば、その逆の国もある。更に伝統的に行商人が非常に多く小売従事者の20%にも達しているイタリアでは事業主の割合が高いし、行商人がほとんど数%にしか記録されていない、スイスやスウェーデンでは事業主は割合を低める。

しかしながら、歴史的な経過でいえば、あきらかに、雇用されている者がその比率を増すことになる。というのは、これからは行商人は増加しないでむしろ減るだろうし、逆に賃労働者を多数雇うような形態が次第に増加することが予想されるからである。したがって、イタリアとドイツとイギリス

とを、発展の方向を示す代表的な国としておいてよいだろう。いま、家族従事者を除いて、事業主と雇用者との比をみると、イタリアでは、3 : 1、ドイツでは2 : 1、フランスでは1 : 1、イギリスでは1 : 5となっている。しかし、雇用者の比率の増加は決して直線的には進まないであろう。ベルギーにおける事業主の多さはイタリアをしのぐほどの比となっているが、これはその国の相対的過剰人口の存在形態にかかわることである。1955年のベルギーのデータは1947年の数字に基いて計算されているが、その年は不況であり、零細小売店の開設が著しく、したがって事業主が多くあらわれたことが予想される。わが国における事業主と雇用との比は、ドイツ、フランスの間で1.3 : 1となっているが、先にみたように、我が国の流通過程の能率が悪いのは零細な小商人が多いからではないかという観測からすれば、若干雇用の比が高いようにも思われる。

そこで、商店の従業者規模別の構成を比較してみよう。我が国の1956年の商業センサスによれば、1人でやっている小売店は全体の約30%であるが、ベルギーの場合56%、イタリアは51%と極めて多い。ポルトガル、スペイン、ギリシャも、50~80%に達している。少ないのは、イギリス、フィンランド、スウェーデンの22~27%である。したがって、ベルギーの零細小売商の多さはその経済発展度からみても顕著なことは確かであるが、わが国の場合には比較的零細なものが少ないということになりそうである。しかし、わが国の商業センサスは行商人を含んでいない。また1人の経営とみるか2人の経営とみるかの規準、家族労働力の集計の仕方などに統一がないとすれば、むしろ、規模の大きい店にどれ位が就業しているかをみた方がよいであろう。従事者10人以上の店に就業している者の割合は、イギリスの約40%、ドイツ18%、フランス11%、イタリア2.5%に対し、我が国は12%となっているから、事業主と雇用との比でみたことと同じような結果になる。我が国の消費水準は当時イタリアよりも低かったから、結局その規模別構成の割には能率が悪いということが出来る。消費水準が高まるとき、その能率の悪さがどのように解消されるかが問題となろうが、それはともかく、これまでのところ、消費水準の高まりとともに、小売従事者1人あたりの人口数はどんどん減ってゆくが、それとともに、大きな店で働く者の割合が高まってゆくことがわかった。

## 食料品小売業における変革

小さな店は小数の客をしか相手に出来ず、大きな店は多数の客を相手にすることが出来ることからすれば、小さな店の割合が消費水準の高まりとともに低まるものならば一店あたりの住民数は増加してゆくように思われるが図3にみられるように、消費水準の高まりは必ずしも一店あたりの住民数を増加させてはいない。つまり、小さな店の増加は著しいのである。小売従事者一人あたりの住民数が消費水準の高まりとともに減ってゆくのは小さな店の増加と密接な関連をもつ

図3. 個人消費支出と小売店あたりの人口(西ヨーロッパ、1955)

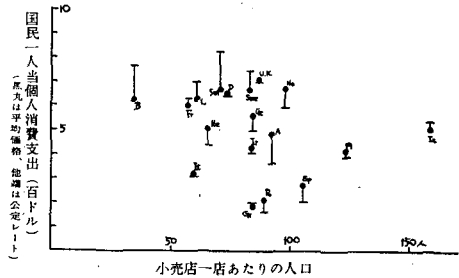
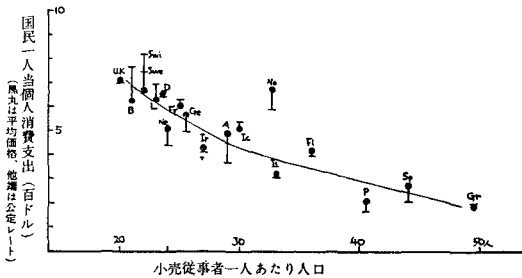


図4. 個人消費支出と、小売業一人あたり人口(西ヨーロッパ、1955)



ている(図4)。それ故、そこには増大する商品量に対応する販売技術の変革がそれほどみられないと言えよう。経済発展とともに小商人層の増大、滞留がみられるのである。

したがって、消費水準

と商店の従事者平均規模の間にはあまりはっきりした相関はみられない。消費水準の高い国の中にも一店あたり従事者にはかなり大きなひらきがある。個人消費支出一人あたり600~700ドルの8ヶ国中で、一店あたり1.6人(ベルギー)から4.3人(イギリス)という差がみられる。

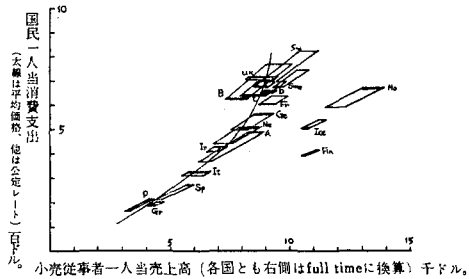
消費水準の低いところでは一店あたり従事者は2人前後のところにとまっているが、小商人層の形成・拡大は経済発展とともに各国様々になされたものようである。しかしベルギーやフランス(2.3人)、さらにはイタリア(1.8人)や我が国(2.6人)の零細小売商の多さに驚くことはない。イギリスにおいても、1~4人規模の小売店は80%を占めている。

だが、一店あたりの住民数がばらつき、一店あたりの従事者がばらつき、また、従事者一人あたりの住民数が減る傾向にあるのにもかかわらず、従事

者一人あたりの売上げ高が、消費水準の高まりとともに上昇してゆくことは図5から明瞭に読みとられる。

とは言え、ここで注意しなければならないのは、消費水準の高いところでは傾向線が傾斜を強めているということである。つまり、小売に従事している者一人あたりの売り上げ高が延び悩んでいるのである。勿論、国民

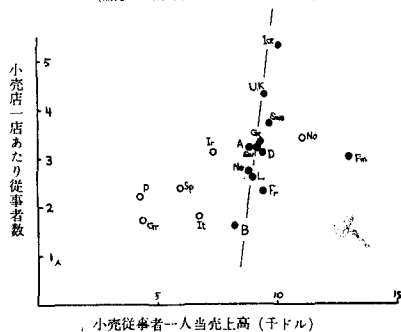
図5. 個人消費支出と小売業一人当売上高(西ヨーロッパ、1955)



一人あたりの個人消費支出は国民一人あたりの小売店からの購買額を示すものではないが、ほぼ消費支出が高まれば、小売からの購買額も高まるものとみてよい。したがって、大まかな推計がなされているので小さな差は全く無視しなければならないほどであるが、国民一人あたりの購買高が高いところでは、それが多少ふえても、小売従事者一人あたり販売高はそれほど延びないで、むしろほぼ同じところにとどまっていると言う事が出来る。

このことは、購買高の多いところでは、商店あたりの従事者数にかなりの開きがあるにもかかわらず、従事者一人あたりの売上げはそれほど変化がないことを意味する。商店の規模が違ってても販売能率にはあまり差がないということになる。それは図6にみられる通りで、消費支出が600ドル以上の国々は一人あたり売上げがほぼ同じであるが、一店あたりの従事者は前にもみたように、ベルギーの1.6人からイギリスの4.3人までのひらきがある。イギリスだけをとりみると、もっと極端で、1~2人規模の小売店も20~49人規模の小売店も100人以上の規模の小売店も、1人あたりの売上額は同じなのである。即ち商店規模の質的な違いにもかかわらず、販売能率は変わらないのである。小売従事者一人あたりの売上増加は、規模を拡大して能率を高めることによるよりは、国民一人あたりの購買額の増加に

図6. 一店あたり従事者数と一人あたり売上高(西ヨーロッパ、1955)  
(黒丸は一人あたり消費支出500ドル以上の国)



拡大して能率を高めることによるよりは、国民一人あたりの購買額の増加に

よっている。そして、小売従事者一人あたりの国民数はむしろ減少しているのであった。

かくして、これまでは販売能率上昇の停滞を専ら大量の小商人層の形成と結びつけて考えてきたが、もう一つの要素として、規模拡大が必ずしも能率の向上とはならなくなっていることをあげなければならない。資本家的な大規模経営では勿論利潤をあげることは出来ている。しかし小商人との間には販売方法においては能率に差をつけるほどのものがないのである。したがって、販売量をふやすためには労働者をふやさなければならず、かくして、消費水準の高まりとともに小売に従事する者が増大し、その比率を高めてゆくことになったのである。

ところで、小売店のうちで、最も大きな割合を占めるのは食料品店であって、消費水準の低い国では全体の60~70%、消費水準の高い国でも40~50%を占めているが、一店あたりの従事者数は、食料品店が最も少ないのである。それは西ヨーロッパ平均で2.5人であるが、衣料品店は一店あたり3.4人、その他は2.8人となっている。小売店数の57%、小売従事者の52%が食料品店の占めるところとなっているのであるから、小商人の形成に関連する諸問題はまた食料品店の問題でもあると言ってよいだろう。

#### 4

さて、流通過程におけるこのような労働人口の増加は、それが小商人の増大である限りでは、資本投下の増大ではないから、森下教授のいうように資本にとっての流通費用負担の増加を意味するものではないだろう。それが、資本家的経営における増加である限りでは、資本にとっての流通費用負担の増加となるだろう。しかしいずれにせよ、そこでは生産のためにではなく、生産されたものの流通のために社会的生産物が費消されるのであり、結局は社会的流通費用が増大することとなる。それだけ、最終的には商品の価格が高まることを意味する。「マージンの縮小」を言うことは出来ないのであり「販売の困難」の緩和のためにも、むしろ小商人の排除、販売技術の革新による労働力の節約がなされなければならないところなのである。ただそれは資本蓄積と労働力の需給の動向にかかわっている問題なことは確かである。不況と失業とを背景にした小商人の増大・労働者の増大であることは先に指

摘した。だが、この不況のなかから、しかも最も零細で最も比重の大きかった食料品店において、大きな変革がはじまったのである。それはまずアメリカ合衆国において達成された。

図2, 図5, 図6に、合衆国を書きいれると、消費水準の飛躍的高まりも決して小売に従事する者の比率を増大させていないこと、そして小売従事者一人あたりの販売額が極めて高くなっていること、また従事者規模も大きくなっていること、総じて、西ヨーロッパの消費水準でみられた停滞が突き破られていることがはっきりする。小売業に従事する者の比率は全労働人口の10%強(1958年)であるが、国民一人あたりの個人消費支出は約1,600ドル(1955年)であった。ヨーロッパの先進国では、同程度の比率で、消費水準は半分以下であったから、これは大きな飛躍である。(イギリスのそれは、11%, 700ドルとなっている)また一人あたり販売額は約2万ドル(1955年 Full-time 換算)で、一店あたり平均従事者は5.7人(1954年)であった。(イギリスでは1万ドル弱, 4.3人)

この変革は、いうまでもなく、人手を省いた大型小売店が大巾に出現することによってなされる。その最も顕著なものは、食料品部門における、客の「セルフサービス」方式をとり入れた「スーパーマーケット」の登場によってなされた変革である。1950年ころすでに総合食料品店の4分の3近くが「セルフサービス」方式をとり入れるところとなっていた。合衆国では、肉屋・野菜屋・パン屋といった専門店は、店数では4分の1を占めているが、食料品売上げの9割近くが総合食料品店によるものである。1954年には全小売店のうち、41%が食料品店で、そこには全体の34%の従事者がおり、これは食料品店一店あたりの従事者が平均よりも少ないことを示すものであるが、統計上スーパーマーケットに分類された年間売上37.5万ドル以上の2万店は、店数では総合食料品店の5.2%を占めるにすぎないのに売上げでは半分を占めていた。10年後には、年間売上50万ドル以上の1割に満たない総合食料品店が、売上げの7割を占めるまでになる。1960年におけるスーパーマーケットの平均的な規模は、従業員32人(うち常雇20人)、レジスター6台、従業員一人あたり売上げ5.5万ドル、客単価5ドルであった<sup>10)</sup>。店数では7割を占める年商10万ドル未満の零細な総合食料品店は、そのほとんどが雇用

10) Uhrich, R., "Super-marchés et Usines de Distribution," Paris, Plon, 1962.

## 食料品小売業における変革

者のいない家族経営であり、売上げは全体の15%を占めるにすぎず、一店あたり平均して年5万ドルの売上げにとどまっている。食料品店におけるこのような変革は、小売業全体の能率を高めるうえで大きく寄与した。

小売業におけるもう一つの注目すべき変革は、「ディスカウントストア」の発達である。これは家庭電化製品を中心に、更に衣料品を加えた、大規模な廉価販売店であるが、やはりセルフサービス方式をとり入れ人件費を節約し、薄利多売、しかも銘柄品を格安に売っている。

これらの変革を反映して小売店一店あたりの人口は150人という高い水準に達している。また従事者一人あたりの売上げは、1~2人規模の小売店を1として、100人以上の規模の店ではイギリス同様やはり1であるが、20~49人規模のところではイギリスの1.1に対して合衆国は1.6となっている。ヨーロッパや我が国では、1960年においても、スーパーマーケットの発達はまたこれからというところであって、合衆国に比較すると大型小売店の割合はずっと小さい。またセルフサービスをとり入れた商店も数少なく、多い国（ノルウェー、スウェーデン）で5%、平均して1%であった。

スーパーマーケットは、それ以前にも例がないわけではないが、1930年代の不況期に食料品の廉価販売店として誕生した。費用を節減するために客の「セルフサービス」によって従業員を減らし、かつ大量販売のために大規模な店舗を建設した。そしてほかよりも価格の安いことが消費者を引きつけた。スーパーマーケットは自らの宣伝文句にあるように、価格破壊者（Price crusher）として出発したのである。だがスーパーマーケットが急速に成長をとげるのは、第2次世界大戦が終ってからのことである。不況の中で、独占的なチェーンストアに対して安売りを敢行したスーパーマーケットは、戦後の食料品騰貴と食生活向上のなかで、その勢力を飛躍的に高めてゆく。1945年には約1万店で売上げの4分の1を占めていたが、1950年には1.4万店で売上げの4割、1964年には3万店で売上げの7割を占めるに至った。他方では零細な食料品店が急速に姿を消している。食料品店数は1948年に50万あったが1954年には38万、1964年には32.5万となった。総合食料品も、38万、28万、21.5万と減少を続けている。

戦前の不況期には食料品店は増大傾向にあった。1929年の31万店から1939年の39万店へと総合食料品店数の増がみられる。小売業全体でも、1929年の

154万店から1939年の177万店へと増加している。それは零細な店舗の増加であり、チェーンストアを構成する比較的大きな商店はむしろ15万店から12万店へと減っていた<sup>11)</sup>。戦後は小売業全体でも1948年の177万店から1963年の171万店へと減少傾向をみせている。大まかに言って、不況が慢性化していた時期における小商人の増加と、好況の続いた時期におけるその減少を知ることが出来るが、これはまさに彼らの相対的過剰人口としての存在を示しているものである。

今世紀の前葉を不況時代とするなら、その後半は、いままでのところ好況の持続をもって特色づけられる。19世紀中葉に頻繁にくりかえされたところの、好況—恐慌—不況—好況という産業資本の生活史は、金融資本が形成され、独占の大企業によって、資本にとっての危機である恐慌の回避策がとられるようになると、慢性化した不況と時おりの好況というふうに形をかえてしまうのであった。しかし、長く続く不況とそれがもたらす失業人口の増大とは、労働者階級の資本に対する反乱を促進し、それは資本にとって恐慌以上の危機を意味するようになっていた。それ故1929年からの世界恐慌と引き続く不況からの脱出には資本主義の存亡がかかっていたのであるが、必死の景気振興政策も奏功しなかった。いずれも戦争景気にまさることはなかったのである。多くの政府は、税収入の減少に応じて支出を減らそうとし、保護貿易と賃金切下げによって国内産業を振興させようとしたのであるが、そうした方法は結局のところ少しも不況と失業の問題を解決しなかったと言ってよい。賃金はすでに下落してなおかつ景気が回復しないのであった。むしろ戦時経済の方がはるかに多くを生産し失業の一時的解消とさえなったのである。戦後は、政府が赤字財政を辞せず積極的に財政投融资政策を遂行することが、景気維持の大きな支えになるという関連が認識され、いわゆる「インフレ政策」が一般化してきた。独占体の形成が不況期における投資の回復を遅らせ不況を長期化させるというような状況のないころには、不況はやがて回復するものであったから、政府の財政投融资はむしろ必要でなかったと言ってよい。しかし今日のように独占体の形成が、そうしたいわば正常なかたちでの産業循環を乱すときには、例えば利子率が低下しても投資がふえないのであるから、政府が積極的に投資政策を展開しなければ不況からの回

11) 荒川祐吉著「小売商業構造論」千倉書房 1962年、第4章第4節を参照せよ。

## 食料品小売業における変革

復は困難なのである。雇用を増すためには、政府が不足している投資をかたがわりして行ない、有効需要を創りだしてゆかなければならないという考えは、従来のような均衡財政主義とは全く反対のものであった。このような投資政策の遂行のためには、政府が必要なだけの公債を発行して投資できること、したがって中央銀行がそれに応じて貨幣を発行出来ることが必要であるが、管理通貨制度はそのための通貨増発を保証するものであった。こうした景気政策は戦後いくつかの国において一応の成功を収めたと言える。西ドイツの「驚異」、イタリアの「奇蹟」、そしてそれらをしのぐ、我が国の「高度成長」などは、合衆国の繁栄とともに、今世紀の後半を好況の持続をもって特色づけるものである。

さて、好況が続くと、次第に失業人口が減り、相対的過剰人口の割合は小さくなるが、それは労賃の上昇を呼びおこす。このような「労働力不足」の状況のもとでは、労働力に多くを依存しなればならなかった小売業における費用の増大は著しくなる。商品流通を小商人に依存すればするほど、彼らを養うために社会が支払わなければならない費用は膨脹する。だが他方では小売業からの労働力吸収が進行する。食料品価格の騰貴のなかで、スーパーマーケットが急速な発展をとげたのはまさにこうした状況のもとにおいてであったのである。

## 5

さて、このような大規模な食料品小売店の発達には、流通機構に重大な変化をきたすであろう。それは、極めて零細で分散した消費に対応して小売商も零細で分散していたということのために必要となっていた諸々の仲継組織を不要にするのである。しかし、店舗の大型化は最近のものであるとしても、多数の小売店をもつことによる企業の大型化はすでに以前から進行していた。特に合衆国では、1930年代すでに食料品の30~40%がそうしたチェンストアにおいて販売されていた。彼らは大量購入によって流通費用の低下を計ると同時に、競争相手を排除できた商品については価格の維持を計ったのであるが、これに対抗して、存立基盤をおびやかされた卸商と小売商の方でも提携が進んだ。独立した小売商が協同で卸機関を設けるか、あるいは卸商がスポンサーになって独立した小売店を集中するという方法がとられた。前者

をコーオペラティブチェーン、後者をボランティアチェーンと呼んで、先のコオペレイトチェーンと区別しているが、この両者も1940年にはすでに食料品販売額中の3割を占めていた。更に戦後は急速に独立商店の提携が進み1964年には5割を占めるに至っている。コオペレイトチェーンは4割を占めているから、全くの独立食料品店の比重は、店数では6割を占めながらも、とるにたりないものとなってしまったのである<sup>12)</sup>。

このような集中は、当然のことながら、全く独立している卸売商というものを消滅に近づけるであろう。一般食料品卸売商は1948年から1963年の間に4割も減少している<sup>13)</sup>。尤も、コオペレイト以外のチェーンはその仕入の半分を自分の加入している組織以外から受けとっているし、自分が正会員となっている直接上の組織からの仕入は2割にとどまる。また、最大4チェーンをとって比較すると、コオペレイトチェーンは食品売上全体の22.4%であるのに対しその他のチェーンは7.4%、最大20のチェーンでは36%と15%というように、企業規模の開きは大きいことがわかる<sup>14)</sup>。しかし少なくとも本来のチェーンについてみれば、卸はすでに小売に統合された部門になっており、しばしば産地からの直接購入が行われるだけでなく、加工部門への進出もなされている。

それ故、小売店の規模が大きくなることではなく、むしろ小売企業の規模の大きくなることこそが、流通機構の変化にとって重要であるように思われるのであって、スーパーマーケットの発達の方を重視する見解に対して、むしろ「直接買入や特約購買が次第に重要性を増すこと、そして広く農家から小売への活動が垂直的統合されてゆくことは、まず、食料品店企業の水平的統合の変化の程度によって説明されるべきである」とする見解が有力である<sup>15)</sup>。例えば、青果物の生産者からの直接購入の進展は、スーパーマケ

12) Kohls, R. L., "Marketing of Agricultural Products", 3rd ed., New York, Macmillan, 1967, PP.101—103を参照せよ。

13) U. S. D. A., Agricultural Economic Report No.95, "Agricultural Markets in Change", P.14.

14) Garoian, L., "Grocery Retailing" in Moore, J. R. and Walsh, R. G., eds., "Market Structure of the Agricultural Industries", Ames, Iowa State Univ. Press., 1966, PP.5—9.

15) Mueller, W. F. and Garoian, L., "Changes in the Market Structure of Grocery Retailing", Madison, Wisconsin Univ. Press, 1961, PP.99—100, なおShepherd, G. S., "Marketing Farm Products," 4th ed., Ames, Iowa State Univ. Press, 1962, P.21章もみよ。

食料品小売業における変革

ットよりはむしろチェーン組織にその基礎を有するというわけである。これは確かにそうであって、集中が進んでいなければ、それだけ自自行なうところの卸機能が中途半端なものになり、まして、加工資本よりも大きくなることなどは出来ないだろう。

表4 アメリカ合衆国におけるスーパーマーケットとチェーンストア

1960年	店数構成	販売額構成
全体	100	100
Supermarket	11.5%	67.6%
チェーン店	6.3	39.3
独立店	5.2	28.3
Superettes	11.6	13.5
チェーン店	1.2	1.5
独立店	10.4	12.0
Small store	76.9	18.9
チェーン店	1.2	0.4
独立店	75.7	18.5

しかし、チェーンストアの7割はスーパーマーケットで、その売上げはチェーンストアの95%を占めるというような、小売単位の大規模化、即ち、チェーンストアがいまやほとんどすべてスーパーマーケットで構成されているということは、やはり卸機能に新たな変化を生じさせずにはいない。チェーンの卸売部門は、かつて商品の分散過程において卸売商が小売店にたいして行なっていたことを代行したのであるが、小売店の大型化は、かつての卸売商がなしていたことを不要とするに至っている。今では、個々の小売店が、昔の卸売商より大きいのであって、商品はいよいよ生産者（産地・工場）より直接小売店へ配送されなければならないようになってきている<sup>16)</sup>。今日、チェーンの卸部門が担当しなければならないのは、分散過程としての卸ではなく、むしろ仲継過程としての卸機能なのである。

16) この意味で W. E. Folz の言うように、スーパーマーケットの発達が、直接買入を強くおし進めるものとみてもさしつかえないだろう。

集収過程について言えば、スーパーマーケットの発達とともに、加工過程の大巾な導入がなされるために、それはむしろ加工資本にとっての問題であることが多くなる。加工されない青果物などについては、直接買入、特約購入がますます重要性をましてきており<sup>17)</sup>、これは集荷段階での商人の独立性を失なわせてゆくことになるだろう。それは勿論集荷機能そのものの消滅ではない。

このようにして、食料品の流通においては、小売店の大型化・スーパーマーケットの発達により、小売の側から、分散の、そして仲継の、更に集収の各過程の純化、各機能の明確化がせまられるようになるということが出来るだろう。

---

17) わが国では、中央卸売市場の確立することが現代資本主義の特質のようにみえるところとしても、それはわが国の零細な消費と零細な小売店の存在に見合ったものであることを忘れてはならない。一人あたり所得では合衆国とわが国との間に8倍のひらきがあるが、食料への支出についても倍のひらきがある。(1958年)

## IV STRUCTURAL CHANGE IN FOOD RETAILING

By

Shun-ichiro Kawabata

The marketing processes, assembling—equalization—dispersion, can be discernible in the food distribution. But the structure of these process is complex, and various kinds of marchants are engaging in these processes. Up to the present time, food retailing has usually been carried on by very small stores. And this is one of the most important factors which cause this complex structure.

Large-scale retail foodstores emerged in the 1930's, in the age of depression, aiming at reducing retailing costs by means of mass-sale and self-service by shoppers. It is, however, after the world war II that the so-called supermarkets have grown rapidly and acquired greater importance. Higher wages in these prosperous days make self-service system more advantageous, and the higher income raises the standard of food consumption. Thus there comes considerable advancement in labour efficiency or sales per shopman in food retailing.

The development of large-scale food stores promotes the simplification of the complicated process of assembling—wholesaling—retailing, and improves these functions.