

## 研 究

## 高度成長期の零細小売業経営の労働

—— 川辰商店の事例を中心に ——

北 山 幸 子

## 目 次

はじめに	
第 1 章 研究史の整理	
第 2 章 川辰商店の時期—戦後から 1964 年まで—	
2-1 川辰商店	
2-2 店主岩之助の業務	
2-3 家族従業者	
2-4 他人常時従業者	
2-5 給与および就業状況	
小括	
第 3 章 食品スーパーでの就業状況— 1965 ～ 79 年—	
3-1 岩之助の店舗経営	
3-2 長三の退店	
3-3 他人従業者の就業状況	
3-4 家族従業者の変化	
小括	
おわりに	

## は じ め に

零細小売業<sup>1)</sup>は家計と経営の未分離から生業的<sup>2)</sup>で、非近代的な「企業以前の経営」(小林他 1997, 269 頁)であるため資本主義の発達とともに消滅するとされた。しかし、なぜ今日でも大量の層として存続しているのか、その存立の根拠と構造は十分に明らかではない。本稿は零細小売業の店舗経営における労働力の配分や労働力の資質のあり方、技術力といった労働の実態を実証的に見ることにより、零細小売業の経済変動に対する耐用性や存続の根拠と構造を明らかにするものである。本稿で分析対象とするのは戦後から 40 数年間、食料・雑貨品販売をしていた川辰商店という零細小売業である。同店に残されていた内部資料に基づき分析を行なうが、1980 年に事業拡大を目指し 2 店舗目を出店し、アルバイト・パートを含む従業者数は最多で 10 名以上となった。したがって本稿の分析対象とする時期は、1950 年代から 1970 年

1) 零細小売業については、従業者数 1 ～ 4 人規模の商店として、それ以外の条件を問わないものとする。零細性については、北山 (2005) 参照。

2) 生業性とは、利益蓄積や成長志向をもたず、生計維持を志向する経営態度 (石井 1996, 53 頁; 清成 1997, 45 頁)。

代の高度成長期を中心とし、それ以降は紹介するのみにとどめる。

零細小売業の労働については<sup>3)</sup>、主婦や老人などの副業的か、高齢でも労働力の質の低下しない層によるもの(渡会 1977, 153-295 頁), といった極めて低い評価である。労働関係においても、商人の意識が前近代性<sup>4)</sup>で、農民に類似または同質的な特徴をもち、近代性とは無縁の家父長的關係である、とするのは荒川 (1985, 250 頁) である。このような零細小売業への評価は戦後も引継がれているが、石井 (1996) は、商店経営と家族従業者との関わりに注目して、家族従業という就業構造が小規模小売商店の存在根拠であるとした<sup>5)</sup>。簡 (2002) は、石井の家族従業は内部構造が明らかでないとして、統計データから主な家族従業者は妻であることを示した。しかし個人商店おける妻については、天野 (1983 ; 1986) が聞き取り調査によって、その労働が高い判断を必要とし、代替性の低い仕事であるため重要な役割をもつことを既に明らかにしている。石井 (1996) の商人家族という視点は、零細小売業研究に対する新たな視点を提示した。だが、他人従業者の分析を行っていないという限界を持っている。零細小売業であっても、店主と家族従業者のみが店舗運営をしているのではなく、他人従業者の労働力を利用することは通常である。

本稿は、石井等の聞き取りやマクロデータから分析した研究を補完するために、臨時雇用を含む他人従業者の視点を加え、より実際の商店経営に近づけたものである。

## 第 1 章 研究史の整理

野村 (1998) は労働時間、労働力、労働年齢、さらには家族労働力の利用において柔軟性を持つ自営業主と、家族従業者の存在を「自営業モデル」として捉え、日本の失業率を低く抑えてきた「全部雇用」を支える重要な柱とした。明治末期から大正初期の織物生産者の内部史料を詳細に分析した谷本 (1998) は、家業的経営における労働力配分の柔軟性、兼業性が円滑な経営運営に繋がり、臨機応変な兼業労働力の存在こそ家族労働の特色とする。杉本 (1980) によれば、家族従業者とは農家や個人商店など家族で行なう事業を無給で手伝う者とする従来の通念を、事業所統計及び商業統計調査では使用するが、国勢調査、就業構造基本調査、労働力調査などでは有給、無給に触れていない。家族従業者は業主と仕事上の関係と同時に、その家

3) 零細企業が多数存在する商業の問題は十分に分析されていない(氏原・高梨 1957, 5 頁)。

4) 中村 (1975) は、資本主義における生産力発展は協業・分業と生産手段の集積によるが、それ以前の前資本制階級社会での生産力の発展は、基本的に小経営と社会的分業の発展によるものとする。小経営における生産様式とは、労働過程において協業と分業が組織的に適用されていないもの。社会的過程(生産関係)においては自分の労働にもとづく私有(直接労働)であるとして、この両側面をもつもの、とした。基本的には店主と家族従業者で経営される零細小売業も小経営として、この両側面を持ち続けており、前期的性格を持ち、発展の可能性はないものと考えられている。

5) 卸・小売業の自営業業主 1 人当たり家族従業者比率は、非農林漁業の中で最も高く、1959 年以降一貫して増加している(鄭 2002, 96-97 頁)。

族という二重の関係から業主と一体的な考え方を持つ。また経営状態の盛衰が直に生活に影響する。ならば有給、無給は家族従業者の就業条件や就業の仕方等に左程影響がなく、どちらも同一の集団として捉える。しかし生計を異にする業主の息子や、生計を共にする親族、従兄弟の場合での基準は生計を一にしているかどうかによるもの、とする。石井（1996）は家族従業の概念を広く捉え、(1)「無給」の家族、(2)「一定の給与を得ていない」家族、(3)「個人商店」に従事する家族、(4)「一定の給与」を得ていても同じ家計に入る、または相続する家族、(5) 店主に対し精神的に支える家族、という5つの定義を示し、(4) や (5) までも含めている。この家族従業者と商店との関係は1970年以降変容し始め、1985年を境として、家族従業者制度を軸とするわが国小売業の構造が様変わりしたとする（石井1996、258-264頁）。統計上においても零細小売業はピークの1982年以降減少している。家族従業者の概念はこのように意見が分かれるが、家族従業者の意味を明確にするためには、実際にどのように従事し、機能していたのかを具体的に明らかにする必要がある。

個人事業主と家族従業者によって構成される「自己雇用」（藤本1996；1998）は、労働報酬に対する自己評価の収縮性と、自己労働強化によって生業的家族経営の強靱な耐久力になる。しかし、なぜ自己評価のスイッチが切替わるのか。石井（1996）は、「法人商店」と「乙種商店」<sup>6)</sup>の労働生産性を比較し、1980年中葉まで「乙種商店」で働く方が有利であっただけでなく、家業意識、ひいては一種の天職意識が働くため、と結論づけた<sup>7)</sup>。では、家業意識と生業性との関連はどのように考えるのか。店主や家族従業者の具体的な就業状況<sup>8)</sup>を見なければ、自己労働強化の要因や、経営意識は分からない。

以上は、「自己雇用」と家族従業者を対象とするが、従業者1～4人の中には他人従業者を雇用する零細小売業もある。この場合では、従業者数は家族従業者だけの場合よりも、他人従業者の入退店により従業者数の変動が大きい。他人従業者の変動で（または、変動がない場合も）、従業者数5人以上の小売業となる期間が1年、あるいは、それ以上の期間に至ることもある。では、このような場合、零細小売業の範疇はどのように考えるのだろうか。

本稿は、(1) 家族従業者をどのような規定し、その存在の意味とはなにか、(2) 「自己雇用」を含め、家族従業者が持つ意識とは何か、(3) 零細小売業の範疇をどのように考えるのか、(4) 他人従業者の労働をどのように評価するのか、という4点を明らかにする。そのために以下

6) 法人ではない個人の家族従業者が従事する商店。

7) 石井1996、152頁、279頁は、阪神大震災に被災し、再興した商人の調査から、「商売仲間との連帯感」「顧客やコミュニティとの強い関係技能」「家業への誇り」が商人意欲を決定するとした（石井1996、233-255頁）。

8) 竹内（1975）は、大正初期から第一次大戦までの刷子製造業に焦点を当て、製造問屋型生産の形成過程を明らかにした。その中で刷子製造工程毎に独立している直接生産者は、常時従業の他人労働力を採用せず、家族労働力を総動員して低コスト経営を実現していた。第一次大戦後の刷子生産の主流となった製造問屋は、問屋商人の新しい存在形態ではなく、直接生産者の末裔であり、この製造問屋の親方自身も、その工場内の中心的労働力であったことを明らかにした。

では、川辰商店の概要を説明した後、同店の経営を自宅兼店舗経営の「川辰商店」の時期と、店舗を自宅と切り離し、半セルフ形式の販売方法を採用した「川辰マーケット」の時期に分け、それぞれの店主、家族従業者、他人従業者の労働の状況を順に見ていくものである。

## 第 2 章 川辰商店の時期 一戦後から 1964 年まで一

### 2-1 川辰商店

川辰商店（以下、川辰）は、従業者数 4 人以下の典型的な家族経営で、滋賀県東部の人口 6,000 人足らずの農村で、食品及び雑貨販売を行っていた零細小売業である。立地していた愛東村（当時）は、主に米と茶を栽培し、1970 年代になると果実栽培も始まった。しかし 1965 年頃より進出した電機製品組立工場に勤めるなど 1975 年の時点で、9 割以上の世帯が他の産業へ就業しながら農業経営していた地域だった。川辰は店主岩之助の父辰蔵が戦前から行っていた行商を引継いだ商店である。自宅兼店舗の 1956 年年間販売額は 4 百万円で、同地方の商業の中心である八日市内の商店以上の販売であった。1965 年には、自宅から独立した半セルフ形式<sup>9)</sup>の食品スーパー「川辰マーケット」（以下、食品スーパー）を開店し、年間販売額は 1956 年の約 7 倍になった。アルミサッシの加工・販売（以下、アルミ販売）を 1969 年頃より積極的に扱い、本格化した 1973 年には、食料品店は約 7 千万円以上、アルミ販売と合わせ 1 億円の販売額となっていた。岩之助（1919 年生）は、尋常高等小学校卒業後の 14 歳から商店経営に従事し、商売人として大きくなり、町民の役に立ちたいと、企業化することに強い意志を持っていた。川辰は家業的色彩<sup>10)</sup>を色濃くもつ農村地域のよろず屋であったが、セルフ・サービスによる販売方式を取り入れるなど、積極的な経営で高度成長期に拡大した商店である。

### 2-2 店主岩之助の業務

岩之助は 14 歳から辰蔵の行商を手伝い、翌年からは滋賀県で最初の卸売市場として設立された八日市生鮮食品地方卸売市場株式会社（以下、浜野町市場）<sup>11)</sup>での仕入業務に携わるようになった。家長としての任務の大半は辰蔵が受け持っていたとはいえ、岩之助の労働は仕入、店頭販売、行商、注文品配達、商品管理、仕出しの調理・配達と引取<sup>12)</sup>、窓ガラス等の採寸・取付、冷却機械・自動車の整備補修、請求書作成・集金、記帳等の業務の他に、農作業、製茶組

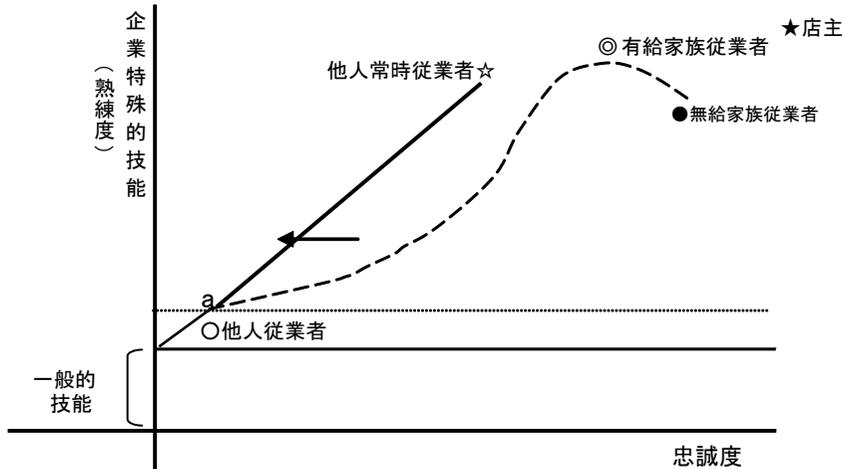
9) 生鮮食料品のブリ・パッケージシステムについては、橘川(1998, 111-116頁); 日本セルフ(2005); 関西スーパー(1985)参照。川辰の場合、鮮魚は廃業まで対面販売であった。

10) 家業については、チャンドラー(1999, 63頁); 谷本(1998); 上村(1996); 中川(1981); 末松(1978)。

11) 浜野町市場は、八日市内の卸・小売業者達の出資により 1958 年 4 月設立(資本金 500 万円)。

12) 正月、盆、祭り、法事、棟上等行事毎には刺身、煮物、茶碗蒸、焼物など皿に盛って仕出しを行っていた。1959 年では正月 3 日分で 1,200 人分と記録されている。1960 年までは皿付、以降は料理のみか、弁当形式による配達で省力化していた。

図1 零細小売業における技能と忠誠度との概念図



筆者により作成。

注) 販売業務はそれ程高度な技能を必要とせず、一般的技能から企業特殊の技能を必要とする段階までそれ程時間はかからない。しかし、十分な顧客満足には、「不確実性をこなすノウハウ」（小池 1996）は零細小売業でも重要である。「企業特殊の技能」は、商店経営で使用されるケースは少ない。零細小売業では、店主と他人従業員との業務遂行の範囲は異なるため、「業務範囲」と考えることもできる。しかし、仕入における問屋交渉や、商品選択、販売における顧客対応、品揃え等は単純に業務範囲の相違ではなく高い個別技能が必要となることから、商店経営においても「企業特殊の技能」を用いることは可能と考える。このような意味で（熟練度）とも言えるが、本稿においては、上記の理由から「企業特殊の技能」とする。「忠誠度」は、松本達郎の、「労働関係は合理的・定量的ではなく、個別企業への忠誠と、労働者への生活扶助＝庇護という原理で維持される」によるものである（松本 1957, 204 頁）。

店主は、企業特殊の技能が最も高く、「自己雇用」によって「忠誠度」は最も高い。妻や、両親といった無給家族従業員も店主に近い位置にある。有給家族従業員になると、技能レベルは店主に近いが、「忠誠度」は低下すると考える。他人常時従業員の技能レベルも、家族従業員と同程度に高い。こういった従業員が減少（←）すると、a 点では常時従業員ではない他人従業員に交代し、「忠誠度」は賃金に見合うだけのものとなる。

合の役務、地区任務、商工会、保育園・小中学校役員<sup>13)</sup>など多種多様であった。当時は大幅な設備投資はほとんどなく、運転資金は自己資金のため資金調達業務は無い。しかし店舗販売だけでなく販売商品の製造・加工を同時に行ないながら、行商・注文配達といった業務をこなしていた。有利な商品調達のために仕入先開拓や、あらゆる顧客の注文に応えるための雑多な商品は管理も煩雑であった。その上に新商品をいち早く取り揃え、展示販売や訪問販売を積極的に行なう、その後のメンテナンスなどのアフターサービスも請負っていた。古くからの顧客だけでなく、新規顧客を開拓するためにも、情報収集とこれら顧客との長期信頼関係を築くことも重要な仕事と考えていた。

13) 1960年の愛東町商工会設立1年前の準備会から参加、以降役員として運営にあたる。それ以外にも、村の常会・清掃作業等の役務がある。共同体との何らかの関わりなくして、商売は決して成り立たない（坂田 2006, 153 頁）。

零細小売業における店主の役割は、経営者と同時に、高度な企業(店舗)特殊的技能<sup>14)</sup>をもつ作業員として自己を雇用する。そして、労働報酬に対する自己評価の収縮性と、自己労働強化によって労働コストの上昇を押さえるものとして働いていた。

### 2-3 家族従業者

家族従業者の定義する場合、生計が一家、異かは1つの基準である。しかし家族の概念は広く、その労働を評価するには有給か、無給かの違いは重要である。したがって、本稿では家族従業者を有給家族従業者と無給家族従業者の2つに分けて分析を行なう。

#### 2-3-1 無給家族従業者

父辰蔵は、村会議員や製茶組合長を務めるなど地域の世話活動と同時に、家長として地区の任務を引受けていた。農業や茶業などの大半は辰蔵と母(セキ)、妻(かづゑ)が行なっていた。かづゑの就業状況は岩之助が不在の時や、夕方の店の混む時間帯に手伝いに入るといったもので、商店の主要従業者という位置付けではない。辰蔵は食品スーパー開店以降、旧店で荒物・雑貨販売の専従となったが、それ以前はかづゑと同様に、農業を中心として店舗の繁閑に応じて商店業務に携わっていた。長女は中学校へ入学するまで店番、集金、配達等の一部を受け持ち<sup>15)</sup>、他の子どもも15～16歳頃よりアルバイト的に手伝うという状況だった。セキは畠仕事を一手に引受け、作物の大半は岩之助へ提供していた<sup>16)</sup>。1959年の岩之助日記には「きな粉粉碎」や「からし粉碎」と書かれており、これらはセキが自家製造していたものである。このような自家製造は岩之助の両親や妻だけでなく姉妹、甥など総出で行われた。例えば、戦後直後には、さつま芋を煮詰めた芋飴や大量の干柿がある<sup>17)</sup>。注連縄、蒟蒻は家族が夜なべ仕事で製造していた。

このような無給家族従業者の労働は、零細小売業が家計と経営が一体であることから、労働力の配置に柔軟性をもち、経営部門間の労働時間需給の変動を吸収して、経営を支える大きな柱となっていたのである。

#### 2-3-2 有給家族従業者—義弟長三

1952年に岩之助の妹そと<sup>18)</sup>と結婚した長三(1923年生)は、1951年に八日市町(当時)の

14) 小池(1997)によれば、職場でもっとも肝要な技能は、不確実性をこなすノウハウである。同書は商店経営における技能形成を対象にしているが、このノウハウは長期雇用のなかで幅広いOJTにより形成され、Off-JTは補足的であるとする(小池1997, 145頁)。図1参照。

15) 岩之助長女菊子(1948年生)が小学生の時は、掛販売が主で、菊子自身も集金業務を手伝っていた(2002年5月20日調査)。

16) 菊子談(2002年5月20日調査)。

17) 岩之助甥の川副清剛談(2005年8月12日調査)。

18) そとは父辰蔵の姉とみに養女として入籍し、和裁教室を継いでいた。川辰が人手不足で多忙な時期は和裁教室に通う生徒も、川辰を手伝っていた(岩之助の日記に記載)。

職業安定所の求人です。1968年にガソリンスタンド経営を譲受けて独立するまでの18年間、川辰の番頭として岩之助を助けていた。三人姉妹の末で、住込みで働ける場所として川辰を選んだのである。商売のやり方や販売方法、新商品販売など岩之助の考え通りの経営が出来たのは、この長三が他人従業者ではなく、岩之助の親族となっていたことが大きい。

川辰の当初の活動で、最も重要な販売方法だった行商<sup>20)</sup>の大半を担当していたのは長三である。長三の話では入店時から日中は客が少なく、ほぼ毎日行商に出ていると話している。岩之助の日記で行商の頻度を見ると、1959年では年間38回、祭りがある3月は月の半分、6月の田植え、10月の刈入れ時等農繁期は3日に1度の割合である。平均では月の1割は行商販売だった。長三は1961年まで自動車運転免許がなく、重運搬用自転車にリヤカーを付け、愛東村から隣の湖東町や八日市市の一部地域まで広く行商していた。行商では得意先も固定し、より効率的に販売するため事前に注文書を配布し、個別に乾物等の袋詰など準備をして出かけていた。そのための特別な注文書があり、1955年経費には伝票印刷代として4,150円を計上している。これら注文書の配布、回収は岩之助の甥などがアルバイト的に行っていた。

長三の業務は販売だけにとどまらず、仕入業務も担当していた。1959年当時、毎日の仕入は岩之助と長三との2人で、時々岩之助の妹スエが仕入補助に同行した。仕入先の浜野町市場で生鮮食品を扱う業者は京都中央市場の仲買商から仕入れるため、鮮魚の競売り開始は、荷が到着後の午前6時半頃である。川辰の販売商品の大半は同市場で調達され、鮮魚以外の天ぷらや惣菜、野菜・果物等の仕入により、遅くとも午前6時前には同市場へ到着しなくてはならない。長三は川辰の閉店時間の午後8時近くまで店頭業務に従事した後、片付けや集金業務を終了すると、自宅へ戻り、翌朝の仕入業務に従事した。したがって、長三の勤務時間は15時間以上であった<sup>21)</sup>。長三1人の仕入時では、行商に使用した重運搬用自転車を利用して、そのため時間や仕入数量に違いがあった。岩之助は問屋の招待旅行等で不在の時には2日分を仕入れるなど、仕入は最も重要業務の1つと考え、自分が行けない場合のみ長三に委せ、業務分担の意識は乏しかった。川辰での従業時間は長時間に及びながら補助的作業にとどまる長三にとって、行商は唯一自己の判断で業務に携わる時間であった、と同時に、息抜きの時間でもあった。川辰の商店経営の柱だった長三の労働は実に雑多であったが、その労働に対する対価は不明瞭で、就業時間も不明確で長時間だった。

19) 川副長三談(2002年4月18日調査)。

20) この行商は1964年頃まで。行商については、原田他(2002, 37頁); 塚原(1960)参照。

21) 近松(2003, 62, 97, 114頁, 106頁の表3-27)によれば、1960年東京の小売店営業時間平均は、12時間54分、店員5人以下と10人以下では13時間18分。11人以上は11時間48分である。このような長時間営業の短縮は、1961年以降で、小規模小売業ほど長時間営業になるのは、低利潤をカバーするため。つまり、消費者の睡眠時間以外は全て、営業を続けることによって存立条件としてきた、とする。

無給家族従業者と異なり長三のような有給家族従業者<sup>22)</sup>は、店主に近い企業内特殊的技能をもち、主要業務を担っていたために長時間労働を余儀なくされた。有給とはいえ労働報酬に対する評価は家族であることによって収縮性をもち、零細小売業経営を支える労働力配分の柔軟性の基礎となるだけでなく、零細小売業の存続、発展の要因ともなるものである。

#### 2-4 他人常時従業者

1960年決算で岩之助は、「経済状況やその他により次々と店員が退店し、人手不足から減茶苦茶な経営状態で、前年度実績を維持できないものと思っていたが何とか切り抜けることが出来たが、心身ともに疲れた」と書いている。長三は他人従業者として入店したが、縁故者となったため、岩之助の従業者への対応にも一定の発言機会がある。同時に、我慢も出来たと考えられる。しかし池ノ内、森といった他人従業者は、家族従業者および縁故者とは別に考える必要がある。池ノ内(1955年から5年在籍)は15歳で入店し、採用時には出身中学校の担任や両親との面談が数回行われている<sup>23)</sup>。森(1959年から3年在籍)は15歳で川辰に雇用された。岩之助が浜野町市場仲間の森の父親から商売見習いを依頼されたのである<sup>24)</sup>。女性従業者は橋本(入店時15歳, 1953年から3年在籍)、藤谷(同17歳, 1956年から4年在籍)、小沢(同18歳, 1956年から2年在籍)がいた。女性従業者も知人の紹介によるものである。これら他人従業者の主要な業務は、接客による販売だったが、商品の小分け・袋詰、集金、配達、行商補助など雑多である。1961年頃までの主な業務にきな粉、片栗、和からし、椎茸の袋詰やスルメ、昆布などを一定量に束ねる、蜂蜜の瓶詰め等の小分けがある。粉類は20～50kg入り大袋から小袋へ詰める作業である。片栗粉は1971年頃まで袋詰をしていた。鮮魚から塩干物を作るのも1963年頃まで重要な業務の1つだった。橋本と森は住込みの従業者である。この2人の就業時間については、資料がなく判断できないが、長三とそれほど異なることはないと思われる。同地区には娯楽施設もなく、青年団活動があったとしても、川辰の営業時間である午前6時前後から午後8時過ぎまでの長時間勤務<sup>25)</sup>が日常であったと思われる。他人常時従業者は長三と同じく長時間労働で、仕入は補助業務であったが、業務内容はそれ程違いがない。一通りの業務を覚えれば販売だけでなく、主体的に加工やその他業務に取り組む存在だった。だからこそ岩之助が、池ノ内等の退店を危機として感じたのである。

経営に不可欠な存在となっていた他人常時従業者の技能レベルは、家族従業者と同様に高く、勤務状況や意識も家族従業者に近い。柔軟な労働力配分も可能で有用な労働力だった。し

22) 家族従業者として妻の役割は分析されるが、長三のような存在についての分析は少ない。

23) 岩之助日記に記載。

24) 長三談(2002年4月18日調査)

25) 近松(2003, 95頁)によれば、1958年の常用労働者数5人未満の卸・小売・サービス業での住込み比率は50%超、拘束労働時間は通勤者に比べ2時間半長い12時間である。

かし他人常時従業者の賃金が低くければ、退出の可能性をもち、高賃金ならば労働コストの上昇要因となり、経営上のリスクが高まるという性質を持つ労働力であった。

## 2-5 給与および就業状況

川辰の給与に関する内部資料として本稿で参考にするのは、「税務申告書写し」と「決算明細書」である。「税務申告書写し」（1955年、1965～75年）は、税務申告書の下書きとして書かれたものである。税務申告書の付属資料だったのが「決算明細書」（1955～60年、1965～66年）である。これには①貸借対照表、②損益計算書、③減価償却明細、④月別売上高、⑤月別仕入高、⑥主なる売掛金、⑦主なる買掛金、⑧買掛金月別残高、⑨買掛残高表、⑩経費明細、⑪棚卸表、⑫貸倒金明細、⑬主なる取扱商品の価格状況、⑭店舗状況、⑮従業員の状況、⑯青色申告の特典に依る必要経費の明細、⑰主なる仕入先の明細が書かれている。これらの数字は「税務申告書写し」とも一致し、信頼できると考える。しかし③～⑯は岩之助の覚書きのようなもので、詳細に書かれている年や簡単な年、抜けている年など継続性では限界をもっている。

### 2-5-1 1955年の支払い状況

「決算明細書」の経費明細から、橋本（女性）が退店した1955年給料を見ると、毎月の給料と4・12月の賞与で、年間給料総額は57,500円である。月額4,500円の給料は9月から5,000円となり、退店する12月は6,000円が支払われている。池ノ内（男性）は入店した3月は400円、4月以降月額3,500円で、4・12月の賞与2,500円を合計すると、年間給料総額は33,400円だった。この2名以外に、臨時手間賃として中村500円（1月8日）、飛外150円（3月3日）、景朗150円（3月4日）がある。9月2日には柿田と景朗にアルバイトとして2,700円、2,100円が支払われている。12月31日も臨時手間賃6,200円が記載され、これらの臨時雇用支払総額は11,800円である。当時32歳の長三給料は出納簿に出金はなく、「決算明細書」に「別に73,000円長三に渡す」として専従者控除扱いである。1955年売上高は3,589,700円で、その約4.9%の175,700円が給料総額だった。臨時雇用の割合は年間給料総額の約11.9%である。これを「税務申告書写し」で各自の給料を見ると、橋本57,500円、池ノ内33,000円、臨時手間賃12,200円、長三73,000円、かずゑ84,000円とし、別に自家消費として84,000円と記入している。これは、かずゑの給料額を指すものと思われる。「税務申告書写し」の雇用費覧の金額は、長三以外の橋本、池ノ内、臨時手間賃の合計102,700円である。長三分は専従者控除扱い、かずゑ分は自家消費として処理されたのである。同書類で所得金額は378,989円で、ここから扶養家族6名（かずゑ、子ども3名、そと、長三の子ども1名）分135,000円と、社会保険等の合計232,600円が引かれ、差引課税金額は146,300円（税額32,050円）だった。したがって1955年の状況から、長三は岩之助と生計を一にし、かずゑと長三の給料は実際に支払われたのではなく、現物支給と考えられる。しかし長三の給料については記録が曖昧で、

表 1 川辰従業員の就業状況

氏名/月	1955年												1956年												1957年
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
橋本(女)	18歳 ◎ ▲																								
1953~55年	(500) → 4,500 → 5,000 → (1,000)* アルバイト雇用																								
池ノ内	16歳 ▲ ◎												◎ ▲												
1955~59年	(1,000) 400 → 3,500 → (2,000)												(1,000) → 4,500 → (2,000)												年額 68,500 円
長三	32歳																								
1951~69年	現物給与(年額 73,000 円分)												4,500+ (現物給与 3,500 円分) →												年額 51,000+(現物給与 3万円分)
小沢(女)													18歳 ◎												
1956~57年													3,500 → (1,000)												8月分まで 31,910 円
藤谷(女)													17歳 ▲ ▼ ▲ ▼ ◎												
1956~59年													2,900 → 3,500 → 3,240 → 3,600 → 3,240 → (1,000)												年額 50,620 円
森																									
1959~61年																									
臨時雇用・アルバイト氏名																									
中村																									
柿田(女)																									
景朗																									
飛外																									
坂田																									
野村																									
泉谷																									
複数・不明																									
給料総額												102,700 円												181,685 円	
現金売上高に占める割合												2.75%												4.41%	
臨時雇用分支払金額												12,200 円												24,205 円	
給料総額に占める割合												11.9%												19.0%	
																								214,560 円	
																								4.66%	
																								12,530 円	
																								5.19%	

資料:「決算書」より作成。

注: : 就業を表す。 : 賞与支給を表す。( ) の数字は賞与の額を表わす。  
: 昇給を表す →: 給料の金額(月額)の変動を表す。金額の単位は円。  
: 下給を表す。 氏名下の西暦は在店期間を表す。1955-57年の長三現物給料分は給料総額に含まれていない。

決算後の利益が確定した時に渡されたのか、あるいは積立金<sup>26)</sup>として預かり、一部が支払われたとも考えられる。

### 2-5-2 1956~60年の従業者への支払い状況

1955, 56, 60年の「決算明細書」の経費明細から作成した表1よれば、16歳の池ノ内の賞与は入店1年目にも拘わらず、入店3年目の橋本(18歳)の倍の3,000円で、2年目になると橋本と同額である。1956年も女性従業者藤谷(18歳)の給料より月額、賞与額の両方とも多い。業務の内容が異なるとはいえ、1959年の女性従業者小沢(20歳)の給料は、池ノ内(20歳)の半分である。長三の給料は1956年から月額4,500円が現金支給されている。しかし1957年は現金51,000円と現物支給3万円分、1958年68,500円、1959年85,000円と、年額のみが記載されているだけで、賞与支給の有無は分からない。1960年では月額8,000円の給料と年2回の賞与で、年間給料総額は103,000円となった。森は53,300円で約半分である。

池ノ内は1959年で退店したが、年間給料総額は93,000円で、退職金1万円とで合計額は36歳の長三と同じだった。同年8月退店の藤谷の年間給料支給額の推移をみると一定ではない。時間給または日給月給のような雇用形態だったと思われる。3年3ヶ月在店の藤谷にも、

26)「決算明細書」の同じ給料項目のページに、各自の給料額と並んで積立金も記入されている。この積立金の内容については、分からない。

1958年	1959年												1960年											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	*アルバイト雇用																							
年額 85,000 円	7,000 → 7,500						(1,500)						(5,000)						退職金 10,000 円					
年額 83,000 円	年額 92,500 円												8,000 → (2,000) (5,000)											
	*アルバイト雇用																							
年額 59,500 円	8 月分まで 43,160 円 (500)												退職金 10,000 円											
	16 歳																							
	3,000 → 3,500 → (3,000)												(500) → 2,500 → 3,500 → 4,500 → (3,000)											
	臨時雇用・アルバイト氏名																							
	北邑 (女)																							
	田中																							
	西村																							
	小川 (女)																							
	伊藤 (女)																							
	脇坂 (女)																							
	広田																							
	小沢 (女)																							
	西沢																							
	複数・不明																							
268,270 円 4.38%	321,690 円 4.87%												220,270 円 3.29%											
40,770 円 15.2%	39,030 円 12.13%												63,770 円 29.0%											

池ノ内（4年9ヶ月在店）と同額の退職金が支払われている。こういった退職金は寸志に近いもので、勤続年数や業務内容とは無関係の性格のものと考えられる<sup>27)</sup>。

### 2-5-3 その他の給付

『滋賀県統計書』による1955年産業別1人当たり平均現金給与月額は、総平均で14,282円。卸・小売業では男性18,016円に対し、女性はその56.4%の10,161円である。この金額は卸売業を含み規模別ではないため、単に農村部の川辰と比較はできないが、32歳の長三の給料はあまりにも低いといわざるを得ない。こういった低賃金を補うものとして、食事等の現物給付がある。長三は岩之助と生計を一にする者として税制上は処理されている。岩之助宅の隣の長三宅は、元々辰蔵の姉の家で、両家はほぼ一体のものとして互いの家族は行き来していた<sup>28)</sup>。1956年以前は長三給料の月々の現金支給の記録はない。そとは辰蔵やセキとともに農業にも従事しており、これらのことから、長三宅の食費については岩之助の生計に組込まれていたと考えられる。1955年出納簿には長三の健康検診費も記入され、食費だけでなく、他の

27) 松本(1957, 204頁)は、労働関係は合理的・定量的でなく、個別企業への忠誠と、労働者への生活扶助＝庇護という原理で維持されるが、この原理は大企業も中小企業も同様である、とする。

28) 両家の間には、波板でアーケードを設置して駐車場として利用。当時の当地では通常の形態として外部に便所が設置され、長三宅のそれとも繋がり共同使用・処理されていた。

諸費用も岩之助の支払いだったと思われる。住込み従業員の橋本や森の食事・光熱費等は、当然川辰で負担していた。その他の従業員も昼食は川辰で賄っていた。主食の米飯は大釜で炊かれ、副食は販売している商品によるものである。自家消費は岩之助家族のみが消費するのではなく、従業員の食事にも消費していたのである。それ以外に、当時の当地では唯一の観光地である永源寺などでの慰安が年に 1～2 回行われていた。

#### 2-5-4 増加する臨時雇用

年間の給料総額の推移をみると、現物給付を除く金額は 1955 年 102,700 円で、1960 年は倍以上の 220,270 円である。売上高に占める給料総額割合は、1955 年 2.86%、1960 年 3.36% である。1960 年売上高は 6,704,332 円で、1955 年の 1.8 倍に伸び、給料総額も倍以上だった。しかし、割合はそれ程増加していない。1956～59 年では上昇傾向にあったが、1960 年は前年より 1.6 ポイント低下している。反対に、臨時雇用の支払額は 1957 年を除き給料総額の 10%以上を占め、上昇傾向である。1960 年は池ノ内、藤谷が退店し、常時従業員は長三と森だけである。大半が女性臨時従業員という状況で、2 人の労働密度はそれ以前よりも高く、常時従業員の労働力が前年の半分では過剰労働を強いられていたと思われる。

1950 年代初頭の川辰では、新卒の従業員もあった。採用時には臨時雇用扱いで、本採用になって給料が上がった。このような川辰側が優位に立つ採用環境が、1950 年代末になると変化していたのである。1960 年以降の川辰では臨時雇用者の割合が増加するとともに、岩之助と長三の 2 人だけが中心的労働力という状況になっていた。

#### 小括

川辰は量的規模では零細小売業でありながら、販売規模では零細とは規定できない性格を持っていた。その販売規模を獲得できたのは単に店舗販売だけでなく、販売商品の製造・加工を同時に行ないながら、行商・注文配達といった販売の多様性を持っていたためである。このような経営を支えていた要因の 1 つは、長三を始めとする従業員の長時間労働である。川辰における従業員の就業状況は、営業時間の午前 6 時前後から午後 8 時過ぎまでの約 14 時間<sup>29)</sup>に沿うものであった。しかし小売業は営業時間内だけで労働が完結するのではなく、営業時間前後の準備と片付けがある。農業従事者が主要顧客である川辰では、農作業前の早朝や作業後の遅い時間の来店も日常茶飯事である。したがって従業員の就業時間はさらに長時間だった。もう 1 つの要因は、家族従業員による無償の労働力提供であった。販売製品の製造・加工は主に家族によるものだったが、無償の労働力提供は、生計を一にする者だけでなく、生計を異にする甥の清剛<sup>30)</sup>、叔父の坂田、そとの和裁教室の生徒まで動員されていた。

29) 第 2 回商業実態基本調査(1967 年 10 月)では、営業時間が 8～12 時間の商店は全体の 64%。14 時間以上では、従業員 4 人以下の商店が最も多い(通商産業大臣官房調査統計部 1969,3 頁)。

30) 甥の景朗は、手間賃として報酬を得ている。叔父の坂田以外に、妻の弟や妹スエが結婚した後は、その夫

川辰の1950～60年代の円滑な店舗運営は、店主や家族従業者の柔軟な労働力配分において実現されていただけでなく、他人常時従業者の長時間労働や雑多で多様な作業を求めることから生まれていた。しかしこのような就業状況では、被雇用者の仕事に対する達成感や満足感の希薄さに繋がり、不満も強まっていったと思われる。従業者の相次ぐ退店の大きな要因として、岩之助の持つ労働力配分の合理性があげられる。就業規則もなく曖昧な就労時間、営業と家事との区別の無い作業、基準もなく決まる給料等が考えられる。長三や他人常時従業者は長時間労働に従事していたが、店主の岩之助は、それ以上に長時間労働であったことは言うまでもない。しかし将来設計として企業化を希望する岩之助には、そのことを苦痛と感ずることはなかった。

川辰は戦後から1960年代初めまで、同族企業の分業されていない営業形態を示しつつ、総合食品問屋や専門問屋との取引が開始する1960年頃より、次第にこのような非分化の状況から、販売を専業とする商店へ移行する芽を内包していたのである。

### 第3章 食品スーパーでの就業状況 — 1965～79年 —

他人常時従業者が相次いで退職しても、岩之助と長三の長時間労働や家族従業者の柔軟な労働力、無償の家族労働による販売商品の製造・加工からの利益は、川辰の販売規模を大きくした。さらに、勤勉な農業経営で家産を増やしていた<sup>31)</sup>。1965年になると、自宅の対面に「川辰マーケット」（店舗面積40坪、倉庫30坪、駐車場10坪）を開店させた。建築及び設備、開店費用は総額285万円であった。その9割を地元銀行や金融公庫、農協、郵便局、商工会から借入れた<sup>32)</sup>、短期借入金65万円は開店年度に返済している。自宅兼店舗の1960年売上高は655万円だったが、その半分を投資して、よろず屋的商店から半セルフ販売の食品スーパーになることで、事業拡大を図ったのである。

---

など親戚縁者の労働力を利用するのは多岐にわたる。労働力提供の対価は、常に無償ではない。商品の無償提供や、慰安旅行の招待、宴席の設置など様々である。

31) 分家によって世帯を構えた辰蔵とセキは、田畑、茶・繭栽培など多彩な農業を営み、行商を行うことにより僅かしかなかった耕地面積をその後大きく増やした。正確な記憶ではないが、当初3～4反の田を1町2反に、畑は1枚（＝1反）を6枚まで増やしたらしい（そと談、2006年9月19日調査）。また茶栽培の規模は大きく、茶摘作業が行われる5月20日～6月10日頃になると、近在から摘み手を雇い、最終日には50人以上を雇用していた（スエ談2002年5月28日調査）。浜野町市場の（有）八日市マルウオ魚市場専務の村川良一氏によれば、川辰の資産をみれば仕入代金の回収では何ら心配はしていなかった、と話す（2002年5月28日調査）。

32) 1964～67年の3年間で開業した商店の内、開業・運転資金合計額は小売業1店当たり平均84万円。開業資金を借入れた割合は小売業全体で38%、大規模店50%、中・小規模40～30%（通商産業大臣官房調査部1969、9頁）。

### 3-1 岩之助の店舗経営

#### 3-1-1 経営の状況

アルミサッシ・建材を扱うようになったのは、ガラスの仕入先である岩崎硝子<sup>33)</sup>との関係からである。大津市に本店を持つガラス問屋岩崎硝子との取引は、1959年以前からで、当時は面積が畳一枚程の板ガラスを窓や水中眼鏡のガラスまで様々な用途に合わせて採寸、はめ込、仕上げまで行なっていた。当地には建具指物屋は数軒<sup>34)</sup>あったが、加工賃ではなく使用面積に応じたガラス代金だけで販売していたのは川辰だけである。ガラスも小売商店の販売商品という位置付けを岩之助がしていたためである。食品の刺身なども加工賃よりも、仕入額に粗利益を加算して売価を設定していたのと同様である。1964年12月、岩崎硝子が主要ガラス販売店を対象に、アルミサッシの組立講習会を開催した。岩之助(当時44歳)は岩崎硝子とは仕入先という関係だけでなく、経営上の相談で定期的に面談し、様々な情報を得ていた。講習会に参加したのは翌年開店の食品スーパーの店舗にアルミサッシを利用することが目的であったと思われる。食品スーパーはアルミサッシの実用展示場<sup>35)</sup>としての意味も持っていた。給料状況を示す表2でも判るように、1978年までアルミ販売の売上高は食品スーパーよりも低かったが、従業者数は多く給料総額も高い。岩之助は食品スーパーよりも事業拡大が期待できると、アルミ販売事業に専念していたのである。

食品スーパー、アルミ販売とも大量の折込チラシや郵送による売出し広告によって集客していた。不定期だった週末の売出しが定例化したのは1972年末以降である。チラシ印刷は八日市市内の印刷業者で作成していたが、原稿を持って印刷を依頼し、出来上がったチラシを受取り、折込みのために各地の新聞店舗に届けなければならなかった。この発注・受取・折込依頼はアルミ販売の従業者にさせるか、岩之助が仕入時や「八日市フードセンター」<sup>36)</sup>のテナント店に商品を搬入する時に行なっていた。しかし次第に、このようなことが困難になった。アルミ販売は施主や大工との打合せ、採寸、加工、取付、その後の調整、集金など食品スーパー以上に岩之助の時間をとった。また、このような些細な業務を任せる従業者さえ、いないといった状況でもあった<sup>37)</sup>。

33) (株)岩崎硝子/大津市馬場町3-16-50 板ガラス, その他ガラス製品, アルミサッシ建築材料卸, 従業者数21~50。資本金1千万円以内(滋賀県1967)。社長の岩崎定男氏は大津商工会議所会頭(1990年から)。

34) 愛東町で建具屋は6軒(滋賀県1967)。

35) 1965年の台風24号時, 食品スーパー店舗2階のアルミサッシ製窓が大雨の浸水を防いだ事は, 建具仕事の本職でない岩之助自ら施工した作業に自信をもたせた。川辰は滋賀県で不二サッシ特約店第1号店である。不二サッシ株式会社/1930年設立, サッシ製造・販売・施行, 資本金8,678百万円。1978年上場廃止(同社「有価証券報告書1996年」)。

36) 八日市フードセンター(代表, 松吉佐治)/八日市市金屋3-2-8。八日市市の古くからの商店街である金屋商店街で, 浜野町市場の同業者松吉氏が経営する同センターに, 川辰は漬物販売を主とするテナント店を1963年に出店していた。

37) 1981年にオフセット印刷機を購入。その後売出しは毎週となり, 1982年には新聞折込代だけで132万円を支出している。広告宣伝費の3割はこのような新聞折込み代である。

表 2 給料の状況

年	(a) 食品スーパー給料総額 (円)	食品スーパー分の内「柿田」と分 (円)	(b) 八日市フードセンター「依田」分 (円)	決算申告額 (a+b+c+d)	決算申告額の内		専従者給与	食品スーパー売上高	店別割合 (%)	八日市フードセンター売上高	アルミ販売売上高	総売上高
					(c) アルバイトへの支払分	(d) アルミ給料総額						
1965	44.4	169,775	168,970	72.3	11.0		51.8	1,920		277	(30.7)	2,197
1966	37.3	109,435	194,500	81.7	24.9		不明	2,506		377	(85.3)	2,883
1967	29.6	261,800	241,200	85.5	31.7		72.0	2,720	平均	459		3,179
1968	111.7	不明	288,000	140.5	不明		53.0	2,765	84.6	469	285	3,520
1969	148.2	不明	不明	148.2	不明		52.0	2,816		477	585	3,879
1970	41.4	414,300	314,700	209.0	59.4	76.7	60.0	2,797		535	733	4,064
1971	57.1	不明	432,600	285.1	64.4	120.4	85.5	3,373	平均	562	907	4,841
1972	31.8	317,700	559,500	264.3	98.2	78.4	163.8	6,149	73.0	563	878	7,589
1973	102.4	886,650	740,000	*474.3	203.0	158.9	154.0	7,505		755	2,040	10,300
1974	211.1	1,419,100	850,000	*643.6	216.8	221.1	85.5	10,544		947	3,390	14,881
1975	247.8	1,481,455		1,191.2	235.1	708.4	525.0	11,825	平均	1,082	6,148	19,056
1976	522.9	不明		1,408.7	148.5	737.4	560.0	11,262	66.0	743	7,281	19,286
1977	569.0	不明		1,407.4	169.8	668.5	560.0	10,564		705	8,588	19,856
1978	546.5	不明		1,399.0	407.1	445.4	720.0	10,697		670	8,826	20,193
1979	505.9	不明		2,096.1	154.7	1,435.5	890.0	11,640	平均	662	14,026	26,328
1980	905.8	不明		2,825.8	191.8	1,728.1	890.0	17,250	49.5	735	18,357	36,342
1981	1,129.2			2,660.7	174.0	1,357.5	960.0	22,851			15,345	38,196
1982	1,258.9			3,293.1	272.1	1,762.1	375.0	23,022			14,478	37,499
1983	1,474.3			3,977.1	199.8	2,303.0	375.0	10,238			31,102	41,339
1984	1,110.3			3,640.4	100.2	2,429.9	375.0	22,756	平均		17,338	40,094
1985	999.2			4,002.6	148.1	2,855.3	200.0	21,583	51.3		18,597	40,181

資料：1965～66年決算明細書、1967～85年総勘定元帳より作成。

注：アルミサッシ1965～67年の数字は岩崎硝子仕入金額。

1969～72年八日市市上之町でアルミ店営業後、1978年より近江八幡市馬淵町に出店。

1979年までの食品スーパー給料総額は、「柿田」と2年以上在店した従業員の給料を合計したもの。

1980年より湖東町で2店目を開業。食品スーパー給料総額と売上高には湖東町の店のアルバイト分を含む給料と売上分を含む。

1973、74年の決算申告額と給料支払額とは異なる。給料支払額では1973年は5,383,200円、1974年は7,340,200円。

### 3-1-2 従業員の教育・訓練の欠如

現在 10 店舗を有し、滋賀県下で有数の食品スーパーである「マルゼン」(丸善)<sup>38)</sup>は、創業当初の浜野町市場の同業者である。岩之助は地理的に近く、販売品目も鮮魚を中心とする食品など川辰と似ていることから、丸善と同様に店舗展開して事業を拡大させたいと意欲を持っていた。丸善の創業者久木氏は、売れ残り商品を毎日廃棄して新鮮な商品を店頭並べるとして、顧客の信頼を得て店舗を増やし、事業を拡大していた。同様に岩之助も鮮度の悪い商品や、雑な陳列を見つけると、注意していた。しかし従事者たちにはこのことが十分に理解されていなかった。従業者たちに岩之助の経営方針の説明が十分ではなかったのである。常に店頭業務に従事していない岩之助のこのような注意は、機嫌が悪いためと受け取られていた。

川辰のような個人店における従業員の教育訓練について、特別な機関<sup>39)</sup>やマニュアルがあるわけではない。一般に販売業務は単純で、さほど技能を必要としないとする通念がある。しかし顧客満足の充足には、経験者による OJT と商品知識などの Off-JT が必要である。従業者に企業特長的技能<sup>40)</sup>を修得させられなければ、店主はいつまでも作業員の業務もしなければならぬ。大阪府中小企業支援センター HP によれば、人材育成に成功している商店の共通の特徴は、経営理念が確立している点にあるとする<sup>41)</sup>。岩之助は「商売を大きくして地域の住民の役に立ちたい」という思いは強かったが、そのことが従業者たちに十分伝わらず、事業欲が大きいだけと捉えられていた。岩之助自身、顧客サービスでも新規のやり方を考えつくとして自分で実行するのが先で、説明されていない従業者との齟齬によるトラブルは常時発生していた。岩之助は他者よりも自分の方が結果も良く、早くて効率的だと考えていた。また、そのための努力も人一倍であるという意識が常にあった。怠業や手抜きを嫌い、多忙を苦痛と思うよりも充実していると感じていた。店主が何事も率先して休むことなく作業を続けるなかで、従業者は気を抜くこともできなかつた<sup>42)</sup>。中心的労働力として男性従業者を雇用しても、権限や責任を委譲できなかつたのである。また、従業者をどのように教育し、指導すれば中心的労働力として機能するのか、ということを考える時間的余裕も岩之助にはなかつた。多忙な日常業務を消化するだけで、経営組織の構築や従業員の教育訓練が出来なかつた。またそれは、川辰が協業

38) (株)丸善/犬上郡豊郷町高野瀬 535(食品, 日用雑貨・衣料スーパー)創業 1947 年, 資本金 4.3 億円, 従業員数 280(<http://www.maruzensuper.co.jp/index.htm>.2006 年 9 月 26 日)。

39) 商業界『販売革新』はスーパーの技能研修等で実務的情報を多数紹介する。販売員の技能形成では、化粧品販売で白矢(2001)。1970 年に島原商工会議所が始めた「販売士」制度による検定は、1973 年より全国一斉検定が実施され、1976 年に日本商工会議所内に日本販売士協会が設立した(<http://www.shimabara-cci.or.jp/link/dantai/hanbaisi.html>. 2006 年 9 月 26 日)。こういった技能検定は職業訓練法(1958 年制定)によるが、その職種は製造業の一部に過ぎない(小池 1997, 93 頁)。

40) 図 1「零細小売業における技能と忠誠度との概念図」の注を参照。

41) 大阪府中小企業支援センター「まいど〜夢」([http://www.mydome.jp/commercial\\_support/pri\\_person.html](http://www.mydome.jp/commercial_support/pri_person.html).2006 年 9 月 26 日)。

42) 長三、スエなどからも同様の感想が聞けた。

と分業が確立していない個人的経営であるために、日常の業務に追われていたのである。

### 3-2 長三の退店

1965年に川辰で就業していた他人従業者は、事務及び配達業務担当の男性1名と、販売業務担当の女性2名である。3者とも農繁期は店を休むことを条件にパートで入店している。

川辰の中心的労働力であった長三は1967年3月に退店を希望し、翌年11月に退店した。長三の二男（3歳）は交通事故から重い障害となり介護が必要だった。これが直接の退店動機である。退店を機に、長三は岩之助宅の隣から500m程離れた場所に転居した。辰蔵名義の畑と交換で得た土地に住宅とガソリンスタンドを建設し、その経営を行なうことになったのである。この建設費用と石油製品販売の権利は、これまでの慰労として岩之助が与えたものである。退職金は20万円が支給されている。長三は川辰の中心的な労働力であったが、長三の労働に対する岩之助の評価は低かった。長時間労働による寝不足からの居眠りを咎める。社交的な性格から顧客と話込む、岩之助の指示した業務より顧客の頼みごとを優先するといったことについても、岩之助は批判的だった。顧客優先は理解していても、岩之助は自分に比べ緩慢な態度の長三に苛立っていたのである。長三がこのような低い評価や厳しい処遇に不満を持っていたことも、退店の大きな要因であった。

### 3-3 他人従業者の就業状況

表3は、源泉徴収簿と岩之助の日記から作成した1965～79年の従業者在店状況である。1960年代初頭より常時従業者のいない川辰で、長三以外に長期に在店していたのは「柿田」だけである。1950年代には給料制で雇用される従業者がいた。しかし18年間在店していた長三が退店した1967年以降は、全て時間給によるパート従業者である。長期の在店を望んでも表3で見るように短い雇用期間でしかない。最も短い期間では2ヶ月である。1970、71年は短期間であっても継続して勤務する者が「柿田」以外に全くいない状況だった。1974年から「奥村と」が入店し、「柿田」と2人で日常業務を行なうようになった。

「八日市フードセンター」のテナント店では、女性他人常時従業者の「依田」が販売業務に従事していた<sup>43)</sup>。このテナント店開店時には岩之助や妻、子どもも手伝っている。しかし「依田」が食品スーパーの店舗を手伝うことはなく、川辰で働く従業者の中で「依田」だけが日常的な管理のない状況で働いていた。食品スーパーの従業者が頻繁に入退店しているのに反して、「依田」は17年間と長く川辰に勤務していたのは、こういった状況におかれていたからである。

1973年からアルミ販売を本格化させるが、1971年には義弟の「堤」が雇用されている。「堤」はアルミ販売に主として従事していたが、食品スーパーでの配達も手伝っていた。アルミ販売

43) 1963～80年間営業。1980年の閉店時は、「依田」に退職金として在庫商品と販売権を譲る。

表 3 従業者の在店状況

氏名/年	1965	1966	1967	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
食品スーパー													
柿田と	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
奥村と	-	-	-	-	-	-	-	3月から	○	○	○	○	○
横田よ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6月から	○	○	○
宮川	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8~11月	-
奥村	-	-	-	-	-	-	-	2~5月	-	-	-	-	-
野村み	-	-	-	-	-	-	6月から	○	○	9月まで	-	-	-
*長三	○	○	11月まで	-	-	松岡と	△	-	-	福地	△	-	△
幸太郎	○	○	2月まで	-	-	松野み	△	-	-	藤野	△	-	-
利夫	-	-	3~12月	-	-	伊藤	2ヶ月	-	-	-	-	-	-
奥村み	○	○	-	-	-	柿田き	-	-	-	-	-	-	-
八日市フードセンター													
依田	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
アルミサッシ加工販売													
*梶						○	○	○	○	○	○	○	○
*坂田							○	○	○	○	○	○	○
寺田									1月から				
伊藤							11月から	1月まで	-	-	-	村松	4~6月
奥村							1~2月	-	-	-	-	村山	7~8月
松岡							2月から	2月まで	-	-	森本	5~7月	-
吉滝							6~9月	-	川副	1~4月	○	田中	3月から
松野							6月まで	-	-	-	-	-	-
藤野							-	-	-	10月から	○	4月まで	-

資料：岩之助日記、源泉徴収簿より作成。

注：○は1年間在店を、△は1年未満で（期間は不明）を表す。網掛けは事務職採用それ以外は、店舗業務。

\*は親戚縁者

が本格化して得意先が増え、仕事が忙しくなっても、アルミ販売で採用している従業員は食品スーパーの配達などの業務に携わっていた。

### 3-3-1 他人常時従業員—「柿田と」

他人常時従業員である「柿田と」は1962年から臨時雇用され、1982年に退店するまで在店期間は長い。休日や時間外業務も行ない、勤務状況は家族従業員と同様というべき存在だった。しかし、固定給ではなく日給月給という雇用形態である。多くの他人従業員が短期間で退店して行く中で「柿田と」だけが長期なのは、「柿田と」が世帯主に近い立場であったためである。岩之助は他の従業員が続かないため、「柿田と」の長期の販売経験を頼りにしており、それに応えていたことも一因である。顧客の家族構成や好みも熟知し、他の従業員では出来ない販売価格の値引きを行なうことも可能だった。蟹や松茸など初物商品の販売で、かづゑが利益にこだわり販売機会を逸する時など「柿田と」は顧客の要望も入れつつ、仕入価格を下回ることなく販売するなど販売能力の高さは、顧客からも岩之助からも信頼を得ていた。惣菜などのパック詰の大半は「柿田と」の経験に頼り、丸大ハムや進々堂パンなどのルート販売による仕入でも「柿田と」が数量、種類などの判断をしていた。賃金は日給制だったが、賞与は他の従業員より多額だった。しかし岩之助から信用され頼りにされていたが、長期勤続のため家族従業員のような感覚から、遠慮のない言葉や態度によって、長三と同じように退店を考えることは度々であったと思われる。

### 3-3-2 その他の従業員

「柿田と」以外の従業員は、調理担当の「宮川」や事務担当の「横田よ」のような専任者と、店頭での販売活動を行なう従業員である。「宮川」は固定給で、他の従業員は時間給であったが、それぞれに年2回の賞与があった。それ以外に学生や主婦のアルバイトが雇用された。時間給で雇用される従業員とアルバイト従業員の違いは賞与支給の有無で、両者の時間給単価に違いがあるのかどうかは分からない。従業員の在店状況を示した表3によれば、「奥村と」が5年10ヶ月で長期に在店している。それ以外は「野村」(3年4ヶ月)、「藤野」(1年6ヶ月)が1年以上在店しているだけで、他の従業員は1年未満である。これら従業員は主に農閑期の手間仕事として入店しており、「柿田と」のような耕作地をもたない従業員とは入店動機が異なっていた。農繁期には退店するだけでなく、買物に来る顧客は知人や近所の人で、これら顧客とのわずかな行き違いやトラブルを回避するために退店していった。同時に、岩之助だけでなく家族従業員の気分感情に任せた対応も退店理由の1つでもあった。

### 3-3-3 従業員の業務

スーパーが大量販売するには、ある程度標準化された商品に限られ、標準化し難い生鮮食料品でも工夫を加えて大量販売ができるようにしなければならない。セルフ・サービス方式で

は、従業者数は同規模の対面販売の店と比べて少なくなる(中村 1965, 38 頁)<sup>44)</sup>。川辰はスーパーと呼べるほどの大量販売はまだ実現していなかったが、従業者数の割には販売規模が大きく<sup>45)</sup>、従業者 1 人当りの労働量の負担は大きかったと思われる。従業者の日常業務はプリ・パッケージと呼ばれる商品を包装して陳列する品出し、値付け、加工、販売、配達・集金などである。商品を店舗内に陳列する品出しには、(1) 問屋から送られてくる商品の梱包をとりてそのまま陳列するもの、(2) 乾物、卵や、釘など荒物の簡単な小分け・袋詰をするもの、(3) 岩之助が浜野町市場から持ち帰る生鮮食品の品出し、(4) 浜野町市場の問屋が配達する生鮮・惣菜食品の品出し、(5) 前日売り残したの商品の品出し、と 5 つの形態があった。川辰は開店時間前にこのような品出しをするのではなく、営業を開始してから前日の残品を店頭に並べ、当日仕入の商品搬入と同時にパッケージしていた。少ない従業者数でこれらの作業と、接客・レジ作業を同時に行なうことは困難で、「開店時品揃え 100%」<sup>46)</sup>など望める状況ではなかった。午前中に入荷した商品を、販売できる状態に整えるのに午後 2 時過ぎまで掛かるのは日常的だった。特に土曜日は 2 日分の商品が入荷し、顧客が売出し用の特売商品を目当てに来店しても十分に対応できない状況にあった。川辰の開店時間は、食品スーパーになり午前 8 時 30 分頃と遅くなったが、その時間帯は岩之助が仕入から戻り、商品搬入時と重なる忙しい時間帯となっていた。問屋の配達はそのから 1 時間半以内に鮮魚問屋 2 店、青果問屋 2 店が注文品を川辰へ運んできた。店舗開店直後から荷物の搬入、品出し、値付け、と最も忙しい時間であったが、アルバイト従業者はそれらが一段落ついた 10 時頃に出勤してくるという状況であった。従業者の業務はプリ・パッケージだけでなく、配達、集金など自宅兼店舗時の商店経営と同様に多様であったにもかかわらず、従業者数は少なくなっていた。それまで川辰を手伝っていた岩之助の子どもは就職・進学などで不在のため、以前のように労働力として使うことはできない状況へと変化していた。

川辰の顧客層は農作業前後の営業時間外に来店する地元顧客と、昼間に遠方から来る顧客、売出し目当ての顧客や近くの工場退社後の夕方に集中する顧客など、顧客層は複数になっていた。夏休みには学生アルバイトが雇用されたが、日中の僅かな時間しか客は途切れず、売上が増加していた川辰では、アルバイト従業者がいない時期はさらに過重な労働であったと推測される。

44) 中村(1965, 36 頁)によれば、①大量販売、②大量仕入、③自主的選択、④総合的商品提供、⑤買物時間短縮、⑥廉価商品提供、⑦買物を楽しませる、という 7 機能をもつものをスーパーという。

45) 中小企業庁(1966: 330)では、小売業平均で従業者 1 人当り年間売上高は 422 万円、1966 年の川辰では 411 万円(他人従業者 3 名、家族従業者 3 名、岩之助の合計 7 名で計算)。

46) 安土(1987, 156-157 頁)によれば、「開店時品揃え 100%」はスーパーマーケットの店舗運営の出発点として絶対的な意味を持つ、とする。

### 3-3-4 給料の支払状況

給料の状況を示した表2でみると、常時従事する従業員が少ないことが判る。それを補っていたのがアルバイト従業員だった。アルバイトへの支払は1973年になると大幅に増え、1978年には400万円を超えている。これはアルミ販売の本格化によると思われるが、区分して記載されていないため、食品スーパーのアルバイトがどの程度かは不明である。しかし、アルバイトはその日の都合により、アルミ販売にも食品スーパーにも従事していた。このようなアルバイトを含め、従業員の時間給がいくらであるかについては資料がないため分からない。そのため、1970年の唯一の常時従業員であった食品スーパーの「柿田と」と「八日市フードセンター」のテナント店従業員「依田」の給料を比べてみると、「依田」は基本的には週1回の定休日を除き毎日9～10時間勤務で、年間給料総額は314,700円ある。「柿田と」は時間給とはいえず、午前8時半の開店前から閉店（夏季は午後7時半過ぎ、冬季は午後6時半過ぎ）の後片付けが終わるまでの11時間前後の勤務で、年間給料総額414,300円である<sup>47)</sup>。都市部の八日市市と農村部の愛東町では多少の物価の違いはあっても、さほど変わらない。「柿田と」の給料は1967年の長三が退店した後、僅かに昇給され「依田」の給料を上回っていても、労働密度からいえば、「柿田と」の給料は低かったといえるだろう。自宅兼店舗の時期には長時間労働や低い給料を補うものとして昼食の給付があった。この昼食の給付は、1970年代半ばまで続いていた。しかし1970年代後半になると、「柿田と」も昼食時間は遅くなくても自宅に帰り、1時間余りの休憩をとるようになっていた。

## 3-4 家族従業員の変化

### 3-4-1 直系家族従業員

品出しには5つの形態があったが、食品あるいは非食品の簡単な小分け・袋詰を行なうのは主に辰蔵である。辰蔵は荒物店の店番の片手間にこれら作業を行っていた。非食品の商品は価格変動がなく、在庫があっても適宜発注されていた。塩干物の煮干、チリメン、ニシンなどの食品は浜野町市場に低価格で良品が入荷した際に、大量仕入を行ない冷凍施設に保管することで、利益率の高い販売商品となっていた。1975年頃まで卵は15kgのケース単位で仕入れ、10個入パックに詰めて販売していた。辰蔵死亡後<sup>48)</sup>の1980年には、パック詰卵の仕入先であるカネトラ卵の仕入額650万円が計上されている。1973年にもカネトラの仕入額が急増しており、この金額にもパック詰卵代が含まれると考えられる。集客のため常時目玉商品だった卵販売のコスト削減をしていた辰蔵の援助は、1973年頃にはなくなっていたのである。辰蔵は

47) 1966年まで年中無休、1968年頃から年5～7日程度の休業。1月1日を休業するのは1970年からで、1973年から毎週月曜日を定休日にした。

48) 辰蔵は1971年に交通事故で入院、1976年も病気のため入院し、1979年に死亡。

申告上専従者控除の対象として、1975 年では 75 万円の給料となっているが、実際は無給家族従業者である。こういった辰蔵の無償労働から生み出される利益は、零細な商店経営には大きかったと考えられる。

辰蔵以外では妻のかずゑや次女、三女が家族従業者となったが、辰蔵と異なり 1970 年半ば以降有給である。申告額より低額だったとしても以前のように無給家族従業者ではなく、毎月給料が支払われていた。調理師免許を持たないかずゑは、岩之助の調理を見よう見まねで覚え、刺身などの調理をしていた<sup>49)</sup>。しかし、分家のため家産を増やすことに勤勉だった辰蔵やセキと異なり、農家の次女として育ったかずゑには余裕のない川辰の商店経営には魅力は感じられず、店舗運営を業務として捉えるのは困難だった。そのため食品スーパーの中心的労働力だったにも拘わらず、就業時間も曖昧で夕方の多忙な時でも家事のために自宅に戻る。また接客態度にも横柄さを伴っていた。天野 (1983 ; 1986) が明らかにした個人商店の妻像とは、異なっていたのである。

中学校まで店番、集金など手伝っていた長女は、1964 年には県外に就職していた。長男 (1951 年生) も高校生から下宿をして、その後は他府県に進学した。次女 (1953 年生) は高卒後従業者となり、かずゑと同様に調理も担当し、店舗運営の中心となった。岩之助は次女を後継者と考え、仕入に同行させて仕入方法や商品選別、店舗レイアウトなど商売の方法を教えていた。岩之助がアルミ販売で多忙な時や入院で不在の時には、かずゑや次女が単独で仕入業務に従事していた。次女は 1970 年代前半まで、その後は三女が従事するようになっていた。が、どちらも岩之助の商店経営に対する情熱への共感から、一時は後継者として店舗経営を選択する。しかし、岩之助の経営手腕を認めても、それ以外から経営について学べる手段が見えない状況や、営業時間に関係ない来客、「消費単位としての家族」<sup>50)</sup>への思い、閉鎖的な地域<sup>51)</sup>などの理由で、結局、後継者とはならなかった。

川辰の店舗経営を支えていた無償の家族労働力は 1960 年代後半には半減し、1975 年以降には全く無くなっていたのである。

### 3-4-2 傍系家族従業者

傍系家族従業者では、かずゑの弟である「堤」や叔父の「坂田」が主要な従業者である。他に妹スエの夫や息子がいる。「堤」と「坂田」は、主にアルミ販売従業者として時間給で雇用

49) 焼物、フライ・天ぷら、冷凍蛸などの調理は「柿田」が担当。勤続 18 年の「柿田」の給料月額は 10 万円前後だったのに対し、1980 年に調理専門で入店した「宮川」は月額 15 万円の固定給である。他の従業者と異なり、「宮川」は調理以外の業務はしていない。

50) 石井 (1996, 3-31 頁)。大型店などを「外の敵」、「街の空洞化」を「内の敵」問題とし、高度成長期以降、「消費単位としての家族」化傾向や「商売と家族は別」といった事態を「内々の敵」問題という。後継者問題は、「内々の敵」などの「家商分離」の視点から見直すべきとする。

51) 例えば、選挙投票の督促など、個人情報のお守りやプライバシーという意識は低かった。特に商店経営の家族はそれ以外の家庭よりも地域からの干渉は強い。

されている。それ以外の傍系家族従業者にも手間代として現金が支払われ、同時に宴席も設けられていた。アルミ販売が本格化する1973年になると、「堤」や「坂田」は農作業よりも川辰での就業が主となっていたが、季節により農作業が必要となれば、就業時間や仕事にルーズさを伴っていた。甥の清剛は専業農家として農業経営に従事し、川辰の農作業への援助も以前のような無償ではなく、有償で請負うようになっていた。家族的紐帯に依存して利用できた傍系家族の労働力は、その支出の割には賃金が安く、零細小売業経営を支えるものの1つであった。しかし経済社会の変化や世代交代などで家族的紐帯が希薄になれば、安価に利用できなくなり、労働に対する対価は他人従業者と同様に支払う必要が生まれる。傍系家族従業者の労働力の利用には限界があった。

### 小括

鮮魚販売が主だった川辰が1965年に食品スーパーを開店したのは、「八日市フードセンター」のテナント店での経験から事業規模拡大のためには、何でも揃う店舗でなければならない、と岩之助が考えたからである。八日市市内の同業者や丸善以上の経営を目指す、というライバル心も強かった。岩之助の行動や思考は商売が大きくなり、企業化するにはどうするか、ということが基準に判断されていた。このような岩之助の決意とは反対に、食品スーパー開店後の1960年代後半から1970年代において、中心的労働力は減少し、低コストの家族従業者の労働力も消滅していた。1982年に「柿田と」が退店すると、早朝や遅い時間帯での業務を担当する労働力の確保は難しく、食品スーパーの営業時間を通して勤務する従業者もいなくなっていた。

商家は農家と同じく、経営体が家族そのものであるという二重性を持ち、家父長制家族の形態を保ちながら、温情的・ゲマインシャフト的な「感情的相互融合」<sup>52)</sup>を実現する。近代産業社会の階層的地位の存在形態は、1955年頃を境に大きく変化したが（富永2002, 341頁）、プリモダンとモダンは長く混在しつづけていた。こういった中で1950～60年代の川辰は、「感情的相互融合」を利用して他人従業者の労働力を低コストで長時間活用するとともに、無給の家族従業者だけでなく有給家族従業者による労働力をも柔軟に配分して円滑な店舗運営をしていたのである。しかし1970年代に入ると、辰蔵の死亡や子どもの進学・就職で家族構成が変化し、有益な家族労働力は消滅していた。それまで無給だった家族従業者だけでなく、傍系家族・他人従業者のいずれも現金以外の給付より、労働に見合う経済的対価を要求するようになって

52) 日本の経営は、経営者と労働者間の社会関係が構造的に封鎖的で、機能的には温情的・ゲマインシャフト的な「感情的相互融合」を実現しているという特徴を持つ。日本が家父長制家族形態を保持した農業社会段階を過ぎた現在も、西洋先諸社会に比べ高い直系家族比率を示すことについて、「家」制度の存続を意味するのではないが、家と村落が一体となるゲマインシャフトが、日常的な社会関係のパターンとして、非制度的・慣習的に命脈を保っている、いわばプリモダンとモダンの同時存在形態である（富永2002, 265-325頁）。

いった。もちろん 1970 年代以前も、合理的な労働力の配分をするためには、食事や宴席、慰労など様々な現物給付は必要であった。しかし「農業労働の機械化と生活様式の変化によって、ユイや講や組のような伝統的集団形成はほとんど消滅」(富永 2002, 294 頁)すれば、このような現物給付では、安価で柔軟な労働力確保は困難となった。「感情的相互融合」からの利益は 1975 年以降減少し、1980 年代以降ではこのような関係性は機能しなくなっていた<sup>53)</sup>。

## おわりに

本稿は川辰の内部資料から零細小売商店の労働の実態を見てきた。その中で明らかになった点は以下の通りである。家族従業者をどのような規定し、その存在の意味とはなにか、という第 1 の問題は既に第 2 章の小括で述べたように、家族従業者は零細小売業を支えるものとして機能していた。杉本 (1980) は家族従業者の範疇を、生計を一にする者とした。しかし実際には、生計を異にするものも川辰の商店経営を支えていた。したがって本稿では、石井 (1996) の広い家族従業者の規定を支持するものである。第 2 の問題は、零細小売業者が持つ意識とは何かである。石井 (1996) は家業意識としたが、それだけではなかった。岩之助は創業当初から企業化を目指していた。鄭 (2002, 12 頁) は自営業層を他階級から区別するものは、彼らの利潤追求活動ではなく、自分自身のボスとなることや独立性を維持するもの、とする。つまり、主体的意思決定をする存在 (= 企業家) としての意識である。独立性の維持だけでなく成長・拡大を追及する存在であり、そのための努力の過程として自己労働強化を引起こす自己評価のスイッチが切替わるのである。しかし、家族従業者も店主と同意識をもつわけではない。家業から抜出す場合もあり、その意識は一律ではない。

第 3 の課題との関連では、成長を志向する零細小売業では、従業者 1 ~ 4 人が常に維持されてはいなかった。第 3 の課題とした零細小売業の範疇は、常に変化する。零細小売業であっても成長志向は強い、となれば量的規模は拡大する (= 5 人以上にもなる)。しかし、支えるものがなくなれば、また小規模になる。零細小売業の範疇は固定的ではないのである。第 4 の他人従業者の評価は、他人常時従業者は家族従業者とともに、零細小売業を支える大きな柱の 1 つだった。彼等は単なる作業者ではなく、家族従業者と同様の機能を持ち、極めて重要な役割を果たしていた。つまり、零細小売業の存立を支える第 1 の柱は家族従業者である。第 2 の柱は他人常時従業者で、その後他人従業者が位置する、という 3 つの階層が存在するのである。川辰は家族構成の変化とともに家族従業者が消滅し、次に他人常時従業者がいなくなった時、労働力配分の柔軟性の基礎が壊れていった。家族従業者だけでなく、店舗運営の主体的

53) SSM 調査 (社会階層と社会移動に関する全国調査) の結果では、1985 年以降、若い人ほど機会均等化が高まる方向にある (富永 2002, 366-375 頁)。

な存在である他人常時従業者が確保できなくなった時に、零細小売業は支えを失うのである。

鄭（2002, 54-56頁）は、従業者が多く企業規模が大きくなるにつれて意識の変化が起こり、自己を管理者と同時に経営者とみなす自営業主が生まれ、近代的企業経営に近づく、とする。しかし川辰の経営を支えていた柔軟な労働力は、決してコアの労働力とはならなかった。コアの人材が育成されなければ、自営業主はいつまでの勤勉な作業者の役割をも果たさなければならない。柔軟に労働力を利用することは、その時点では低廉な労働力として活用できても、長期で見ると、中心的労働となる人材が育成されない、という欠点を持つ。零細小売業の持続可能性と衰退性の二重性となるのが、柔軟な労働力の活用である。したがって零細小売業にとって、このような柔軟な労働力配分が有効に機能していたのは、高度成長期の一時期であったといわねばならない。

#### 参考文献

- A. D. チャンドラー / 鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代（上）』（東洋経済新報社，1999年）。
- 天野正子「零細小売業主婦の労働と意識—零細小売業の存立条件についての第一次調査から」（『金城学院大学論集』105, 1983年3月）。
- 天野正子「小規模自営業で働く主婦の労働と生活過程—家業従事の「積極性」と「消極性」のメカニズム」（『調査月報』（国民金融公庫調査部）No.297, 1986年1月）。
- 天野正子「近隣型商店街」（間宏編著『高度成長下の生活世界』文眞堂，1994年）。
- 荒川祐吉『小売商業構造論』（千倉書房，1985年）。
- 石井寛治・中西聡『産業化と商家経営』（名古屋大学出版会，2006年）。
- 石井淳蔵『商人家族と市場社会もう一つの消費社会論』（有斐閣，1996年）。
- 上村雅洋「近江商人の経営システム」（安藤精一・藤田貞一郎編『市場と経営の歴史—近世から近代への歩み—』清文堂，1996年）。
- 氏原正治郎・高梨昌「零細小売業の存立条件」（『調査月報』（国民金融公庫調査部）No.57, 1965年12月）。
- 江口英一・松尾昌子「小商業の構造と労働—小売業における—」（『調査月報』（国民金融公庫調査部）No.73, 1967年4月）。
- 荻山正浩「産業化の開始と家事使用人—大阪府泉南地方の一商家の事例を中心として—」（『社会経済史学』（社会経済史学会）第64巻第5号，1999年1月）。
- 「関西スーパー25年のあゆみ」編纂委員会『関西スーパー25年のあゆみ』（1985年）。
- 北山幸子「零細小売業研究の視点」（『立命館経営学』第43巻第6号，2005年3月）。
- 橘川武郎「消費革命」と「流通革命」（東京大学社会科学研究所編『20世紀システム3—経済成長II 受容と対抗』東大出版社，1998年）。
- 清成忠男『中小企業』（日本経済新聞社，1997年）。
- 小池和男『日本企業の人材育成』（中公新書，1997年）。
- 国民金融公庫調査部編『日本の小零細企業』（東洋経済新報社，1967年）。
- 小林史明「最近における自営業主，家族従業者の減少について」（『労働統計調査月報』（労働大臣官房労働統計調査部編）第48巻第8号，1996年8月）。
- 坂田隆文「変容する小売業態」（『流通研究』（日本商業学会）第5巻第2号，2002年9月）。
- 坂田博美『商人家族のエスノグラフィー』（関西大学出版会，2006年）。
- 滋賀県商工労働部『商工名鑑1967』（滋賀県，1967年）。
- 滋賀県『滋賀県統計書』（1955年）。
- 白矢桂子「販売員の技能形成」（『日本労務学会誌』第3巻第1号，2001年1月）。

- 末松玄六「家族的企業の経営問題」(『中小企業季報』(大阪経済大学中小企業経営研究所) No.1, 1978年4月).
- 杉本榮一「家族従業者の定義について—賃金給料の有無に関して—」(『統計局彙報』(総理府統計局) 第34号, 1980年3月).
- 竹内常善「我国における問屋制解体の一段面」(『商学論集』(福島大学経済学会) 第43巻第4号, 1975年3月).
- 谷本雅之『日本における在来的経済発展と織物業』(名古屋大学出版会, 1998年).
- 近松順一『戦後高度成長期の労働調査』(御茶の水書房, 2003年).
- 簡施儀「小売業家族従業とジェンダー」(『流通研究』(日本商業学会) 第5巻第2号, 2002年9月).
- 中小企業庁編『中小企業の経営指標 昭和41年度版』(1966年).
- 労働大臣官房労働統計調査部編「最近における非農林業主, 家族従業者の動向—零細企業を中心とした, 業種別, 地域別などの特徴—」(『労働統計調査月報』第21巻第7号, (財)労働行政研究所, 1969年7月).
- 鄭賢淑『日本の自営業層 階級的独自性の形成と変容』(東京大学出版会, 2002年).
- 通商産業大臣官房調査統計部『第2回商業実態基本調査報告書 小売業編その1』(通商産業省中小企業庁, 1969年).
- 塚原美村『行商人の生活』(雄山閣, 1970年).
- 渡会重彦編『日本の小零細企業(上)』(日本経済評論社, 1977年).
- 富永健一『日本の近代化と社会変動』(講談社, 2002年).
- 中川敬一郎『比較経営史序説』(東京大学出版会, 1981年).
- 中村昭司「スーパーの本質とはなにか その機能と役割」(『商店界』第46巻第4号, 誠文堂新光社, 1965年).
- 中村哲「奴隷制と小経営生産方式—マルクスエンゲルスの歴史理論の再構成—」(『日本史研究』(日本史研究会) 第148巻, 1975年1月).
- 日本セルフ・サービス協会『協会30年のあゆみ』(1988年).
- 「浜野のあゆみ」編集委員会『浜野の歩み』(2002年).
- 野村正實『雇用不安』(岩波書店, 1998年).
- 原田英生・向山雅夫・渡部達朗『ベーシック流通と商業』(有斐閣アルマ, 2002年).
- 番場博之『零細小売業の存立構造研究』(白桃書房, 2003年).
- 藤本寿良「自己雇用と零細商業」(『中小企業季報』(大阪経済大学中小企業経営研究所編) 通号97号, 1996年4月).
- 藤本寿良「自営業者の自己雇用問題」(『中小商工業研究』(中小商工業研究所編) 通号55号, 1998年4月).
- 婦人少年局「非農林家族従業者の現状と問題点」(労働省編『労働時報』1月2月合併号, 第25巻第1号, (財)労働法令協会, 1972年2月).
- 松原昭「商業賃労働の生産的性格」(『早稲田商学』第254・255合併号, 1976年1月).
- 松本達郎「中小工業の労働者」(大河内一男・隅谷三喜男『日本の労働者階級』東洋経済新報社, 1957年).
- 柳昌平「商業労働の性格について」(『社会科学論集』(埼玉大学経済学会) 第2号, 1958年11月).