

## 研 究

## 零細小売業研究の視点

北 山 幸 子

## 目 次

はじめに
第 1 節 零細小売業の現状
1-1 零細小売業の現状
1-2 零細小売業の減少要因
第 2 節 零細小売業の学説検討
2-1 中小企業論アプローチ
2-2 商業論アプローチ
第 3 節 零細小売業研究の視点
3-1 零細小売業研究の視点
3-2 零細小売業の性格
3-3 家業としての零細小売業
おわりに

## は じ め に

零細小売業は、これまで主要な研究対象として位置づけられていなかった。零細小売業は資本主義の発展とともに消滅する、とされていたにも拘らず、なぜ 1980 年代まで増加したのか、なぜ今日でも大量の層として存在しているのか、その存立の仕組みや構造は十分に明らかにされていない。商業論においては「前時代的な経営を続けてきた存在で」[森下 1970: 252]、大規模小売業の影響を受け衰退するものとして、中小企業論では非合理的な「個人的経営性」[末松 1958: 27]を持つものとして零細小売業を扱っていたために、存立の意味を明らかに出来なかったのである。

本稿では年代的には 80 年代以前の、地域においては郡部における零細小売業を対象に、これまで十分に検討されてこなかった零細小売業の存立の意味を明らかにするために、先行研究を補完するものとして家業論的アプローチを視野に入れながら、零細小売業研究における課題と方法を述べるものである。

## 第 1 節 零細小売業の現状

## 1-1 零細小売業の現状

1956 年から 2002 年の『商業統計』によって零細小売業の位置づけを、まず確認しておこう。

卸売業及び小売業(以下、「全体」と小売業を営む商店の概要を表した表1によれば、「全体」の商店数は1982年の215万商店数をピークに2002年の約168万商店数まで減少している。「全体」の約6割が小売業であり、その商店数は1982年の172万商店数を100とすると、2002年には76まで減少し、なかでも従業者規模1~4名の小売業(以下、1~4名小売業)の商店数減少には著しいものがある。この1~4名小売業商店数は、商業統計で個人商店に分類される商店(以下、「個人経営」)の商店数に近似しており、1~4名小売業を指して個人商店とほぼ良いだろう。その「個人経営」の商店数の中で、約3~4割は郡部<sup>1)</sup>において経営される商店である。従業者数では、小売業は常時、「全体」の約6割の従業者を抱えている。「個人経営」の従業者割合では、「全体」の59.2%(1956年)を最高に一貫して減少傾向にあり、2002年では2割にも満たない。年間販売額では、小売業は「全体」の約2割である。「個人経営」の年間販売額割合は2002年で「全体」の3.4%であり、1979年以降1~4名小売業の商店数が「個人経営」の商店数を上回っているが、「全体」における1~4名小売業の年間販売額割合はそれ程大きくはならない。この割合は僅かだが、小売業だけにおいてみれば、少なくとも1985年までは3割以上を占めていた。また1~4名小売業の従業者数割合では、1979年まで「全体」の3割、小売業のみでは5割に及び300万人近い従業者を抱えていた。2002年においても200万人近い従業者が、零細小売業であるところの個人商店で従事している(表2)。

## 1.2 零細小売業の減少要因

零細小売業の減少要因を検討<sup>2)</sup>する場合、立地<sup>3)</sup>(地域別)以外には大きく分けて二つ考えられる。業種別に検討しているのは番場[2003]である。業態から検討しているのは清成忠男・田中利見・港徹雄[2004]『中小企業論』である[他に池田他1993]

地域別の検討では、主に所得構造の変化と零細小売業商店数の変動との関連を見たものである。所得増加の地域には大型店の出店がみられるため、零細小売業の減少要因は大規模小売業の進出によるものとする。

番場による業種別検討では、1982年以降の零細小売業の減少で最も多いのは「飲食料品小売業」で、スーパーマーケット(以下、スーパー)の展開とそこでの飲食料品の取扱量が増加したため、消費者の飲食料品購入先の一部が業種店としての零細小売業からスーパー等へ移行してきた結果とする。番場は、この「飲食料品小売業」を更に18業種に細分類し、「酒」「茶」「菓

1) 『商業統計』における分類での郡部。

2) 零細小売業減少の要因は主要には外部環境要因の変化と合わせて、商店内部の環境要因から考察されるのが通常である。石井[1996a]、佐々木[1996]、馬場[1992]、野口[1987]、池田[1990]等多数。

3) 兵庫県の主要な商店街の商店を都市別、業種別、販売高階層別に調査分析するとともに、地域的異質性の観点から、小売商業の構造の特質を解明したものとしては荒川[1985]、他に石沢[1900]。

表1 全国商店概要

年	全国小売業										全国(卸・小売) (単位:店、人、百万円)				個人商店に 対する割合 (%)			全国(卸・小売)全体 に対する割合(%)														
	商店数(単位:店)					(単位:人)					総売上額		総従業員数		個人商店		個人商店に 対する割合 (%)		全国(卸・小売)全体 に対する割合(%)													
	1~4名 規模	増 減	5~9名 規模	10~19名 規模	20以上 規模	小売業 全体	増 減	総従業員 数	増 減	総売上額	増 減	総従業員数	増 減	個人商店 数	増 減	従業員数	増 減	個人商店 数	増 減	個人商店 数	増 減	個人商店 数	増 減									
1956	1,107,165		77,027	13,267	3,814	1,201,273		3,005,173		2,998,728		1,381,129		4,299,078		14,839,593		1,170,313		2,545,428		2,391,754		460,392		94.6	39.3	69.9	59.2	20.2	16.1	
1958	1,138,111		85,013	15,949	5,556	1,244,629		3,273,371		3,548,626		1,437,282		4,824,119		17,535,233		1,217,045		2,762,629		1,405,315		453,595		93.5	37.3	67.9	57.3	20.2	8.0	
1960	1,162,419		97,373	20,548	7,952	1,288,292		3,489,293		4,315,387		1,514,285		5,417,619		22,783,660		1,273,572		2,842,229		3,339,075		459,590		91.3	36.1	64.4	52.5	18.9	14.7	
1962	1,147,159		91,970	23,039	9,807	1,271,975		3,549,811		6,148,961		1,495,384		5,678,498		33,622,528		1,240,802		2,765,475		4,287,333		448,544		92.5	36.1	62.5	48.7	18.3	12.8	
1964	1,167,732		98,240	26,318	12,246	1,304,536		3,810,819		8,349,588		1,533,784		6,334,580		47,179,658		1,250,668		2,817,436		5,287,578		446,853		93.4	35.7	60.2	44.5	17.7	11.2	
1966	1,220,362		110,827	29,867	14,338	1,375,394		4,193,421		10,683,623		1,662,602		7,264,985		62,765,927		1,332,675		3,102,939		6,683,560		477,948		91.6	35.9	57.7	42.7	17.0	10.7	
1968	1,247,805		131,184	36,560	16,887	1,432,436		4,646,212		16,507,256		1,671,943		7,343,421		79,324,019		1,321,243		3,120,694		8,309,367		445,702		94.4	33.7	63.3	42.5	20.8	10.5	
1970	1,271,420		141,672	39,105	19,100	1,471,297		4,926,004		21,773,438		1,727,271		7,786,882		110,104,331		1,335,697		3,196,885		10,282,408		459,204		95.2	34.4	63.3	41.1	19.8	9.3	
1972	1,276,647		156,939	41,778	20,146	1,495,510		5,141,377		28,292,696		1,754,673		8,149,024		135,072,778		1,327,244		3,231,110		12,376,720		424,441		96.2	32.0	63.1	39.7	20.9	9.2	
1974	1,327,946		158,218	42,311	19,709	1,548,184		5,303,378		40,299,895		1,840,339		8,593,041		121,413,027		1,358,011		3,258,281		17,170,679		422,633		97.8	31.1	61.7	37.9	18.9	8.0	
1976	1,381,806		165,852	43,627	22,782	1,614,067		5,579,800		56,029,802		1,954,316		9,092,773		128,344,822		1,397,255		3,379,567		22,317,065		509,270		98.9	36.4	61.4	37.2	20.1	8.0	
1979	1,423,291		175,951	47,591	26,834	1,673,667		5,960,432		73,564,400		2,042,275		9,633,070		148,109,531		1,410,923		3,446,332		27,095,679		531,818		100.9	37.7	61.9	35.8	21.1	7.8	
1982	1,448,747	100	187,898	54,156	30,664	1,721,465	100	6,369,426		93,971,191		2,150,323	100	10,460,345	492,507,423	1,417,106	100	3,505,373	31,793,707	562,490	100	102,239,769	60,933,519	6.5								
1985	1,348,201	93	190,434	57,911	32,098	1,628,644	95	6,328,614		101,719,064		2,041,660	95	10,327,051	530,009,720	1,298,156	92	3,304,264	431,535,550	433,596	77	103,933,461	61,332,291	5.9								
1988	1,296,444	89	214,046	70,394	38,868	1,619,752	94	6,851,335		114,839,927		2,056,173	96	11,183,062	561,323,898	1,234,569	87	3,286,969	31,791,653	423,668	75	105,036,343	61,332,291	5.7								
1991	1,264,125	87	214,007	71,905	41,186	1,591,223	95	6,936,526		140,638,104		2,067,206	96	11,709,265	713,802,812	1,140,950	81	2,922,007	32,172,104	419,873	75	110,836,368	59,225,250	4.5								
1994	1,135,716	78	222,552	89,628	52,052	1,499,948	87	7,384,177		143,325,065		1,929,250	90	11,965,549	657,641,928	1,010,870	71	2,750,908	28,633,124	387,779	64	112,438,441	61,723,018	4.4								
1997	1,059,305	73	212,446	93,463	54,482	1,419,696	83	7,350,712		147,743,116		1,811,270	84	11,515,397	627,556,411	911,507	64	2,518,616	24,933,463	364,001	65	116,239,638	63,821,919	4.0								
1999	1,002,179	69	226,807	111,839	65,959	1,406,884	82	8,028,558		143,832,551		1,832,734	85	12,524,768	639,285,131	885,356	62	2,388,149	22,646,885	364,603	65	113,241,212	64,119,191	3.5								
2002	901,009	62	218,667	114,755	65,626	1,300,057	76	7,972,805		135,109,295		1,679,606	78	11,974,766	548,464,125	788,448	56	2,262,808	18,681,644	334,819	60	114,342,566	66,618,924	3.4								

資料 『商業統計』より作成

表2 1~4名規模小売業

(単位:人,百万円)

年	従業者数			年間販売額		
	人数	小売業全体に 対する割合 (%)	全国(卸・小 売)に対する 割合(%)	金額	小売業全体に 対する割合 (%)	全国(卸・小 売)に対する 割合(%)
1956	2,167,977	72.1	50.4	1,669,204	55.7	11.2
1958	2,267,034	69.3	47.0	1,832,497	51.6	10.5
1960	2,233,132	64.0	41.2	2,024,329	46.9	8.9
1962	2,179,400	61.4	38.4	2,777,659	45.2	8.3
1964	2,247,522	59.0	35.5	3,546,256	42.5	7.5
1966	2,401,959	57.3	33.1	4,355,125	40.8	6.9
1968	2,501,637	53.8	34.1	5,860,304	35.5	7.4
1970	2,585,658	52.5	33.2	7,447,895	34.2	6.8
1972	2,631,496	51.2	32.3	9,584,155	33.9	7.1
1974	2,731,871	51.5	31.8	13,750,007	34.1	6.4
1976	2,871,065	51.5	31.6	19,097,505	34.1	6.9
1979	2,979,342	50.0	30.9	24,602,334	33.4	7.1
1982	3,057,224	48.0	29.2	30,904,522	32.9	6.3
1985	2,895,275	45.7	28.0	31,702,718	31.2	6.0
1988	2,861,690	41.8	25.6	32,078,692	27.9	5.7
1991	2,785,779	40.2	23.8	38,230,523	27.2	5.4
1994	2,496,087	33.8	20.9	33,386,256	23.3	5.1
1997	2,332,566	31.7	20.3	32,057,520	21.7	5.1
1999	2,111,108	26.3	16.9	26,294,223	18.3	4.1
2002	1,977,636	24.8	16.5	22,272,617	16.5	4.1

資料 『商業統計』より作成

子(製造小売)」「パン(製造小売)」「料理品」の5業種以外の12業種は、取扱商品において、大規模小売業やコンビニエンス・ストア(CVS)などとの違いを明確に示せないため、零細小売業商店数の減少率が4割を超えていたとする[番場2003:74-79]

業態から検討した清成他によれば、(1)量販店、食品スーパー等が大規模な売り場とチェーン展開による規模の経済を追求する新業態を70年代から80年代前半にかけて確立した。(2)CVS、ホームセンター、ディスカウント・ストア、通信販売のように、一ヶ所で特定範囲の生活用品が選択的に購入できる、ワンストップ・ショッピングの利便性を提供する業態ができた。(3)生活の局面を再分化し、限定した分野のなかで「範囲の経済」を追求する新業態が生まれた。と、いった状況から旧来の業種による店舗の存立が困難になったとする。そして、このような業態の店舗は、流通技術の高度化と資本ストックの上昇によって、よほどの情報力、資金力、行動力がなければ経営に行き詰まることが予想され、開業店数の減少を招き、小売店数の減少に結びついているとするものである[清成他2004:108-115]

結論的にいえば、零細小売業は、「商人としての積極性、力量不足、ひいては商業資本として

の性格の欠如」[馬場 1992]ゆえに消滅していったとする<sup>4)</sup>。しかし、零細小売業を流通の効率化だけで切り捨てるのではなく<sup>5)</sup>、零細小売業の存立の意味を明確にするためには内部に立ち入った研究が必要となる。

## 第2節 零細小売業の学説検討

零細小売業 または家族経営あるいは家業ともいわれる個人商店についての内在的な研究は、個人として活動を行なう(=個人企業<sup>6)</sup>)のために家計と経営が未分離である傾向が強く、経営状況を記録した資料が個人的な性格を持っている。そのために公開されることが少ない<sup>7)</sup>といった資料的制約から十分に行われているとはいえないが、零細小売業研究について筆者の管見するところによれば、以下の2つのアプローチに整理されると思われる。経営規模の大きさからアプローチをする中小企業論的アプローチと、小売業のもつ機能・役割など商業の本質からアプローチする商業論的アプローチである。

### 2-1 中小企業論アプローチ

中小企業論の中で零細小売業がどのように位置づけられてきたかについて、隅谷[他に中山 1970: 237-238]が指摘するように、中企業と小企業とを分離してそれぞれの問題を究明しようという発想を当初からもっておらず、中規模企業論として検討されてきた。さらに、中小・零細企業が、中小産業を中心に存在することから、本来ならば中小産業論的方法と中小企業論的方法とはそれぞれの方法の妥当性や有効性について明確な検討がなされなければならないにも拘らず、中小企業論へと傾斜してしまった[隅谷 2003]という問題を持っている。以下では中小企業研究の流れを追いながら、零細企業の位置づけを確認した後、その中で零細小売業がどのように捉えられてきたかをみて行こう。

#### 2-1-1 生業的な零細小売業

「中小工業研究第23小委員会」<sup>8)</sup>の副委員長 瀧澤菊太郎によれば、戦前において「量的

4) 客不足経済の時代に・・・消費者の購買行動やライフスタイルに合わせた業態を基盤に経営をしていかなければならなくなったにもかかわらず、それが出来ずに減少していった[清成他 2004: 111]

5) 商業あるいはその担い手である商人は社会的に不要な中間搾取機構であるとか、あるいは搾取者であるとして片付けてくるのが常であった[藤田他 1978: はしがき]

6) 高田[1953: 21-35]によれば個人企業とは、企業の発展に於ける最初の段階であり、企業家計未分化の形としての家業に接続するものである。個人企業は損益負担及び執行というすべての機能を自ら営む点においては十分な企業者であり、個人企業が所有する生産財による利潤追求するのに対し、家業は所有する生産財による利潤追求ではなく、効用を追求する点において企業とは異なるとする。森川[1997]はチャンドラー[1993]の企業分類から創業者が所有し経営するが、階層的経営組織が成立していない企業を個人企業とする。

7) あるいは会計記録としては未整備や、廃棄されたりすることが多いためもある。

8) わが国の経済に重要な位置をしめる中小企業についての研究は、戦前においても日本経済全体に関わる事と  
(次頁に続く)

基準に基づく中小企業概念」から研究が進められた。と同時に、「『量的規定』の内側に潜む『質的規定』の重要性も指摘され、大企業と異なる体質を持つ、『特質有無型中小企業本質論』が展開されてきた」[小林他 1997: 7-34] 戦後は、大企業とは異質・多面的な中小企業を、外側から規定することに対する疑問から、「問題性型中小企業本質論」が主流となった。しかし、日本経済の高度成長過程を背景に、中小企業がもつ経済的・社会的役割を積極的に評価する「積極的評価型中小企業論」が台頭してきたとする<sup>9)</sup>。

中小企業に対する評価が変化したように、「生業的色彩が強く、家族労働を中心として生産・販売に従事する『企業以前の経営』という本質<sup>10)</sup>を持つ零細企業は、産業構造の高度化を阻止する存在で、国民経済の低所得水準の1要因として中小企業の底辺部分(中小企業の底辺部の下限部分としての存在か、企業性格が薄く零細経営として中小企業の外部に存在する)の一大集群[磯部 1963: 1-4]、という1960年以前の零細企業に対する見方は、「わが国経済を積極的に担いうる主体といった見方へ変わ」[渡会 1977: ]っていった。

しかし、零細企業への見方が変化して行く中でも、商業の問題は「研究途上」[氏原他 1977: 74]であり、今日でさえ1960年以前における評価で止まっている。つまり、「企業以前の経営」で、零細小売業は販売系列化やスーパーの出現という流過程の変化の中で、それら変化の浸透しない末端に「残存している・・・生業的な存在」[磯部 1963: 6]、という評価である。

#### 2-1-2 「過剰人口の溜まり場」としての零細小売業

中小・零細企業の存立条件は中小企業研究の中心的な研究であった。そして中小・零細企業の存立条件として長く認識されてきたのは、「過剰人口の溜まり場」<sup>11)</sup>としての役割であった。

して捉えられたことから、1938年に「中小工業研究第23小委員会」が設置された。

- 9) 瀧澤自身[1995]、「問題性によって規定される中小企業」概念と、その問題性を量的基準によって規定した「中小規模企業論」を学問的に厳密に区別することを主張し、中小規模企業には問題性をもたない企業が存在することを指摘している。中小企業研究は製造業が主であり、下請制・問屋制を中心に研究がなされてきた。下請制に関する学説検討は、松井[2004]が簡潔且つ明快な整理をしている。
- 10) 国民金融公庫が零細企業研究を委託した日本学術振興会の中小企業委員会(「中小工業研究第23小委員会」を母体とする「産業構造・中小企業第118委員会」(1954年設置)が、中小企業の量的規定、経済的社会的制約、中小企業がもつ問題性の解明や近代化・組織化などの中小企業政策の研究を行う[小林他 1997: 269])の中で一致した見解。
- 11) 伊東[1961: 113]、市川[1970]、清成によれば、経済が停滞し、労働力が過剰で中小企業となるべき予備軍が豊富であれば、大企業が潜在的または不完全にしか征服していない分野に殺到し、中小企業分野における過当競争が激しくなり、資本調達に伴わないために死亡率が高くなり、同時にそれを補充する新規参入も続出し、中小企業は社会的体流現象を繰り返す[清成 1970: 30-33] 森下[1970: 252-253]は、商品の種類と規模を問わなければ、商人になりたいという強い意志と希望以外があれば格別の技術はいらず、僅かな資金で事足りる。また特殊の商才を持っていれば必要な開業資金を全く持っていない人ですら参入できるとする。番場[1998]は、労働不足の状況が生じた高度成長期においても、零細小売業は増加をつけ、今日の景気後退傾向進行の中でも零細小売業は減少していることから、このような相対的過剰人口の流過程におけるプールとして認識できるのはある特定の時代のみ有効であるとする。

「『二重構造』を基礎的条件に、封鎖的な労働市場の中で過剰労働人口の低賃金利用や自己雇用<sup>12)</sup>、資本主義の落穂を拾うならば利潤は少ないが失業よりはまし」[磯部 1963: 6]で、参入の容易さや「自立的家族経営から転落」[渡会 1977: 291]によって一大集群が存在するとされた。結果としてこのような存在により失業率は低く維持されていた。しかし、後述する「自営業モデル」との大きな違いは、零細小売業の存在を「過剰な」あるいは「不要な (unnecessary)」存在と見ていることである。

### 2-1-3 搾取する存在としての零細小売業

中小企業の量的基準が変化<sup>13)</sup>するなかで、「中小企業問題を担うものが中小企業」とすることに不備を唱えた伊東によれば、「すべての経済部面あるいは産業分野は階層的構成をもつものであり、支配的資本によりこれより遅れたもの、弱いものはこれにより没落や従属され、独占段階に入ると、独占資本とならざる限りその圧迫をうけるものとなり、大企業に相対する極として中小企業」[伊東 1961: 13-18]という、二重構造<sup>14)</sup>に関連して中小企業の抱える問題を捉えている。「大企業に相対する極として中小企業」がもつ問題とは、「労働を搾取しつつ、他方では独占資本により収奪される中小資本の背負わせられる問題性である。この中には資本といえない小・零細経営も含まれ」[市川 1970: 15-47]ているとした。

### 2-1-4 「最適規模」としての零細小売業

以上のような消極的な評価とは別に、積極的な評価として大企業が提供する量産規格品や画一的サービスに満足しない消費者の満足には、中小企業が効率的であり、大企業にない経済的・社会的役割<sup>15)</sup>を見出すものもあった。このような最適規模論[末松 1959]の根拠は、市場の不完全競争による中小企業の存立条件から論じられた。存立条件を規定する中小企業の持つ性格は、一般に所有と経営が一致していることから経営トップの個人的能力と性格によって論議されてきた。中小企業の経済的・社会的役割を積極的に評価すれば、中小企業には(1)所有と経営の一致からくる意思決定の早さ(2)トップと従業員間、従業員相互の意思疎通の良さ、(3)変化への対応の早さ等「中小企業の特徴を生かした強さ」[二場 1999: 69]などの経営の特徴があげられた。

このような積極的な評価は零細企業に対しても与えられた。しかし、零細小売業においては、経営体を支える労働力の質に規定され、業主の高齢化に伴い労働の質が低下し、廃業は避けら

12) 石井 [1996b], 藤本 [1996]

13) 「中小企業等共同組合法」において、常時従業員 300 人未満を中小工業としているが、1952 年 5 月の改正までは 100 人未満を中小工業としていた [藤田他 1954]

14) 二重構造と中小企業については植田 [2004] 参照。

15) 中村によれば、大企業になっていない第三の企業グループ中堅企業は、地域の生活に多様性と個性を与えるローカル・マーケットを担い、伝統を現代に再生し、産業主義によっては満たされることのない需要を満たしている。このような新しい型の地方産業のリーダーも中小企業である [中村 1997: 14]

れないとしても、「生きるために最後の手段とする人々や平均寿命が伸びたために高齢になっても労働力の質の低下しない層」[渡会 1977: 153-295]にとっての「最適規模」である、といった極めて消極的なものであった。

### 小括

「日本における資本主義の出発点である明治維新以降、工業における資本主義のために低賃金労働力の要請、下請による下支えが必要とされ、零細経営もふくめ」<sup>16)</sup> 中小企業論の研究のほとんどは製造業が中心<sup>17)</sup> となっている。そして大規模企業と比較して種々の問題が指摘されたが、産業によって規模別格差は異なる。例えば、零細経営の特質を雇用労働者の「低賃金」により説明しようとする見解は生業的規模をのぞけば妥当性をもたない[隅谷 2003: 191-192] ことが明らかになっている。つまり瀧澤氏の言葉を借りれば、経営問題<sup>18)</sup> や金融<sup>19)</sup>・労働問題<sup>20)</sup> が存在し、非合理的<sup>21)</sup> な性格の「個人的経営性」<sup>22)</sup> が見られるとしても「問題性によって規定される零細企業」概念と、その問題性を量的基準によって規定した「零細規模企業論」を学問的に厳密に区別することが重要である。まして、零細小売業が労働者を搾取し、生業の

16) 1960年以前には零細を中小と区別して扱うという問題意識は比較的少なかったが、1963年の中小企業基本法では明らかに「小零細」と「中上層」とを区別して扱う姿勢を出している[中山 1970: 237-238]

17) 流通分野について中村[1990: 9-10]は、大量消費市場の形成という環境のもとで、寡占メーカー群が流通の系列化を進めて、それぞれの市場でシェアを拡大しつつあったとき、労働力不足、賃金上昇という構造変化に対応して、低価格政策と大量販売を結合させて、メーカー寡占への挑戦者として出現したのは流通企業群である。既成の流通大企業、百貨店から生まれなくて、中小商業のなかから主として発生し、当時「スーパー」といわれ、後に「量販店チェーンストア」と呼ばれるようになった、とする。

18) 定まった目標とその達成のための計画をたえず、日常業務と日々発生する諸問題への対応に終わっている経営状況は目的意識性、問題解決志向性もないため経営体質に変化はなく、たえず発生する問題のあとを追いかける成り行き管理[二場 1999: 69]

19) 戦後復興から高度成長期にかけて、わが国の経済全般が大幅な資金不足に陥った中で、大企業を中心とする産業復興が図られたため、中小企業向けの資金を量的に確保する事が深刻な課題であった。低成長期には、国際化の伸張とともに金融自由化が進み、大企業においては、海外での資金調達など資金調達手段の多様化と銀行離れが進展する一方で、中小企業における銀行借り入れ依存が強まった。その結果、資金調達のコストとその選択の自由度といった質的な面において、大企業と中小企業との格差が大きくなっていった[庄林他 1999: 89]

20) 中小企業の労働市場は、寡占体制のもとで形成される企業別に分断・封鎖された大企業労働市場の一般労働市場から分離されたもので、賃金、労働時間、福祉など労働条件の規模別格差は、定着率の低さという形で現われている[三宅 1999: 109-123]

21) (1) 非計画的、(2) 組織を利用することが少ない、(3) 近代的統制技術の欠如、(4) 非社交性、(5) 高コストの原料調達、(6) 製造技術が遅れる、(7) 販売能力が貧弱で過度競争的である、(8) 資本の不足、(9) 生業的、(10) 劣悪な労働条件など[末松 1958: 49]

22) 末松[1958: 49] チャンドラー[1993: 201, 206, 271]は、イギリス経済を個人資本主義と総括し、大規模経営組織をもたない個人企業や、企業者企業(経営階層組織は導入するが、創業者やその後継者が企業の中核の株主で上級経営者)の経営者はトップ・マネジメントではなくミドル・マネジメントの職務遂行に専念しており、創業者家族の内部でも内輪もめがしばしばあったとする。



ためだけに小売業を営む経営体であれば消滅していくだけである。確かに、零細小売業の経営資源はそれ以上の規模と比べ限定を持ち、業主の年齢によって経営資源の質は低下し、後継者の不在は廃業を増加させるが、ゴーイング・コンサーンとするかどうかの問題と、零細小売業が企業としての資質を持っているかどうか、とは別の問題である。

二場 [1999: 69-81] によれば、存続するためには積極的な棲み分けが必要であり、経営目的にそって諸資源を組み合わせて諸活動を計画し、組織を整え、実施し、その結果を分析・評価して次の計画にフィードバックするというマネジメントの実践が必要である。そして、株主との関係も雇用従業員との関係も普通は無い個人・家族集団の経営では、自社の活動と顧客のニーズとの関係を客観的に掴み、顧客にたいする自社の役割を自覚することが重要である、と指摘する。

しかし、中小企業論では、零細小売業が常に発展の可能性のないものという前提<sup>23)</sup>で議論したゆえに、零細小売業を社会問題としてしか捉えられなかったのである。

## 2-2 商業論アプローチ

零細小売業を研究する上で商業<sup>24)</sup>とは何か、商業資本は資本と規定できるのか、商業利潤はどこから発生するのか、資本主義下における商業がもつ問題とはどのようなものかを、「生産を伴わない再販売購入を商業と解する立場」をとる森下 [1979: 13] と、零細小売業についてまとまった研究がない状況下で、零細小売業研究についての書物『零細小売業研究 理論と構造』[出家 2002] を参考に検討してみよう。

### 2-2-1 零細商業の規定

「生産と消費の間に商業が介在する基本的な理由は、社会的流通費用が節約される」<sup>25)</sup> ところにある。商業の一般的規定と関わって、商業利潤とは産業資本が本来果たすべき流通過程の代理人としての報酬<sup>26)</sup>とされる。そして、零細小売業の機能と役割は、商品流通を担う「毛細血管的役割」[保田他 1994: 24] とされた。

---

23) 必ずしも規模を拡大することを前提とせず、「生業としての近代化」の途があることを認識すべきである。…一般的には生業的合理性という観点から、国民経済的合理性に一致しうるのである [磯部 1963: 7]

24) 「商業」は広い概念としては「交換」一般のことであり、狭い概念としては財・サービスの生産と消費の懸隔を架橋することで、この架橋の役割を果たすのが流通であり、流通機能の全体像を扱う学問が「商学」である [林 1999]

25) 森下 [1970: 134] 卸売業の存立根拠として引用されるものにホール [1957] の「取引総数最小化の原理」がある。清成他によれば、これは生産者と消費者の間に中間業者が介入する事により取引数の減少を説明する。この中間業者は必ずしも卸売業者を意味しない。小売業者の仕入れ本部やメーカーの販売会社、あるいは大手の生協でも可能であるとする [清成他 2004: 121]

26) 商人が生産者のためにその販売を代位することに対する報酬として、投下された資本の価値を超えて創り出された価値(剰余価値)の中から分与される。その分与が商人の売買差額として現われる [森下 1979: 22]

零細小売業の研究を進めてきた出家によれば、零細小売業は資本主義に先行する「遺物」として捉えられているが、前期的性格を持つと同時に資本主義的な性格を持つ二重性を持つものであるとする。零細小売業についてこれまでの認識は、製造業の零細企業(=小生産者)と商業者の零細企業(=小商人)とが「零細概念」において区別されてこなかったことにより、両者とも「非資本的性格」を持つものと認識し、零細小売業の質的規定において「資本概念の未成立」と「利潤概念の未成立」という定説を導き出したことに対して批判している[出家 2002: 123-205]

出家によれば、零細小売業の商業利潤が生活費に満たない小額であったとしても、再販売購入を行なう商人の目的は営利であり、零細小売業も商業資本(商業の現実的規定)であることから「資本概念及び利潤概念の未成立」という認識は間違いとした。そして、零細小売業の規定を質的には「商業資本」で、量的には「商店主ならびに家族従業者からなる」ものと規定<sup>27)</sup>した[出家 2002: 206-221]

#### 2-2-2 零細小売業の形態

出家によれば、零細小売業の現実的形態としては、大きく分けて二つの場合があるとする。以下にこれを整理すると、一つは「家族従業」による零細小売業の「専業」において「商業資本として相対的に自立性を保って存在する場合」である。この中には二つの形態があり、(1)単に資本主義的生産=産業資本の商品を取扱うことによって、資本主義的な商品流通の小売機能を「代位補充」するものと、(2)典型的にはボランティア・チェーン組織に加盟するという近代的な経営システム(チェーンシステム)を自主的かつ任意に利用する形態である。

もう一つの場合は、「家族従業」という零細小売業としての「専業」を保ったままでの「系列化に入り自立性を制限されながら存在する場合」である。この場合も二つの形態が見られる。(1)寡占製造企業の系列の傘下に入り、これらの販売部門の一翼を担うことによって資本主義的な適応を図ろうとするものと、(2)フランチャイズ・システムのコンビニエンス・ストア経営を典型とするもので、大規模小売業の傘下に入り恒常的な他人労働<sup>28)</sup>を雇用し、近代的な経営システムを利用するという二つの形態である。そして、自立性を保っている場合も経営者の高齢化、後継者不在という問題をかかえ、系列下に入っている場合も、再編・淘汰の傾向

27) 出家によれば、「他人労働の雇用=賃労働の雇用」があるということが実質的な「近代的な資本」の形成の認識のメルクマールである[出家 2002: 206]、としていることから出家の零細小売業における量的規定のなかには「経営者ならびに家族従業者と若干の賃労働者」も含まれるものと思われる。

28) 恒常的な他人労働とはアルバイト、パート労働を指し、これらの労働(=恒常的賃金労働関係)の有無が零細小売業を規定する一つの基準とした。つまり、このような恒常的賃金労働に依存することによって、フランチャイズ・システムによる経営を行なう小売業は「家族従業」という零細小売業としての「専業」を保つという独立的営業を維持していても、実質的には資本主義的な形態であることにより、零細小売業の範疇に入らないとするものである[出家 2002: 13-14, 565-566]

がみられるなど、零細小売業は衰退が強まっているとする[出家 2002: 13-14]

しかし、経営者の寿命とともに衰退し淘汰されるならば、なぜ、零細小売業は今日でも百万近い商店が存在するのだろうか。参入が容易という理由だけで淘汰が見込まれる産業に新規参入はないはずである。そこには、経済合理性だけでは説明できない側面があるはずである。

### 2-2-3 商業政策

零細小売業のみならず中小商業を対象とする中小商業政策は、「大規模小売商の規制による中小小売商の保護、流通効率化にかかわる中小企業『近代化』の二つの基軸によってなされてきた」[糸園 1983: 176-177]

この二つの基軸が相互に相反し、離れ離れになっており、両者は一体となって運用されるべきのものであるとする糸園は、「この二つの基軸を結びつける社会保障制度が確立し、失業、疾病、家族の増加、老齢にたいする危惧が国民の脳裡からなくなることによって、中小商業問題(大型店問題)は社会問題としての側面を脱し、純粋に経済上の問題として解決の出発点に乗り、流通の効率化・近代化という課題との同時的解決もまた可能となる」[糸園 1983: 181]とする。

しかし、1963年に制定された旧中小企業基本法について、清成は、「中小企業の生産力水準を上昇させ、大企業との格差を是正しようとする近代化に重点がおかれているが、事業活動の不利の補正も考慮され必ずしも救済的保護主義から制定されたものではない。そして、どのような中小企業を政策対象とするかは議論が分かれ、イデオロギーの相違が政策論の相違となっている」ことを指摘している[清成 1970: 323-324]

「零細小売業が資本主義以前の古い形態で、非資本的性格を本質にもつゆえに、資本主義社会に適応できる形態でなく、経済的には弱者として現れることから擁護せよという見解と、その様な本質をもつがゆえに、近代化に適合する形態でないから近代化の足枷になるのでは擁護は望ましくない」[出家 2002: 4]という二つ見解があるなかで、零細小売業は資本的本質をもつものとする出家の主張は、このような政策論の相違に対する零細小売業擁護の立場からの回答であるといえる<sup>29)</sup>。

大規模小売店舗法は、第一次百貨店法(1937年成立)、第二次百貨店法(1956年成立)を吸収する形で1973年に成立した。大規模小売店舗法の目的は消費者利益の保護に配慮しつつ、大型店舗における小売業の事業活動を調整する事により、中小小売業の事業活動の機会を適正に

---

29) 石井[1996b: 66-67]はそうした「政策」が不可欠だと考えた利害集団、それを積極的に支援した人々、あるいはそれを黙認した社会・文化が、その背景には存在し、・・・「政策」を生み出した社会構造や小売業の内部構造について深い分析が不可欠である、と指摘する。前述のように中小小売業研究のほとんどは「中小企業問題」を中心課題としていたが、そこにあるのは規模の零細=弱者という視点である。しかし、筆者は零細=弱者とは考えていない。

確保することであったが、「第2次世界大戦後の日本の流通政策は、一貫して中小企業の保護・振興を重点施策として」[上田1999:189],70年・80年代を通じて継続してきた<sup>30)</sup>。しかし、「規制産業における競争劣位が今日の最重要な問題」<sup>31)</sup>であり、保護と結びつけて商業政策を考えたところに商業政策の不十分さがあったのである<sup>32)</sup>。

#### 2-2-4 流通論から見た零細小売業

「高度成長期の産物として流通革命<sup>33)</sup>が語られた陰には、無数の中小商業者の生活基盤の破壊、切捨てが隠されていた」[坂本2004:84注記[8]]としても、流通論から零細小売業をみれば、流通機構のなかの一つとして最終消費者にもっとも近い場所に位置するものが小売機構であり小売業である、とするものである。

「大メーカーが大量生産すれば商品が飛ぶように売れていた時代は過去のものとなった」[石井2003:はしがき]低成長期以降の変革する流通のなかで、その研究対象は「流通の進化」[田島2004]である。さらに90年代になると、「総じて消費財・サービスの供給ないしは供給能力が需要を上回り、製造業者、卸売業者、小売業は、単に価格対応を行なうだけでなく、個別ミクロの立場から需要を創造する商品開発や売り方提案が求められることになる。小売業が果たすべき課題は、おおまかに言って、トータル・コストの低減、需要に対応した商品及び需要を創造する商品の品揃えとその販売という2点」[木下1997:125]、という視点でシステムとしての流通論からの研究<sup>34)</sup>が進んでいる。しかし、ここには伝統的な個人商店の内部に立ち入った研究が入る余地は極めて少ない<sup>35)</sup>。

30) 2000年6月に大規模店舗法は廃止され、市場メカニズムを重視しながら、地域コミュニティの健全な発展の視点から大型店出店について勧告をおこなう大規模小売店舗立地法が成立。酒巻[2000],通商産業省[1978]等参照。

31) 宮本[2004:238]、石井[2003:243]によれば、1979年の改正によって、規制対象が一律500㎡に引き下げられ、・・・スーパーが、そうした規制外のコンビニエンス・ストアの設立へと一斉に走ったとする。

32) 三輪[1989]参照。

33) 田島によれば、1950年代半ばから始まった流通革命は、生産技術や工業原理を流通に適用するものであり、規格化・標準化の上に構築された大量流通・大量販売である。それは小売店を工場にすることで人間の方を動かすコンベアシステムであり、製品が消費者の手元に到着するのになんの障害もなくするのがマーケティングの仕事である。端的にいえば、「流通部門のオートメーション化を図るのがマーケティング」[日本経済新聞1993:6]だとして、小売店舗の大型化と中間卸売商を排除による太い流通経路構築が最終消費者・生産者・製造業者・流通業者の利益に寄与するとした。しかし、高度成長により経済の拡大、大規模小売店舗法などの規制、新興小売業に於ける技術革新の不徹底により伝統的な流通機構を根本から改革できなかったとする[田島2004:270,13]

34) システムとしての流通論以外には、日本の古代から現代まで一人の執筆者が書いた構造論的な流通史として、石井[2003]がある。それ以外にも矢作[1997]、川辺[1994]等がある。

35) 流通システム論は、現代の大量生産と個人的消費の小規模分散性との懸隔を効率的に架橋するための議論が中心である。CVSは、「規模の経済と不経済のバランス」[田村1994]を、情報機器を駆使して高効率に実現している業態である。消費の変化に機敏に対応し、死に筋商品を排除して売り場効率を高めている。しかし、そ  
(次頁に続く)

## 小括

商業論アプローチでは、零細小売業が形態をどのように変えようとも衰退する事を前提として論議された。そして、衰退する存在を保護するか、しないかの条件として零細小売商業の規定をどの様にするかが中心的課題であった。出家によって質的には商業資本として明確に規定されたが、零細=弱者という見方は一貫しており<sup>36)</sup>、商業資本として規定しても利潤の少なから生業性とむすび付けて議論していたのである。出家は理論として零細小売業の本質を規定したが、『零細小売業研究 理論と構造』においては実証的な分析は行なっておらず、「経営者は、隔靴搔痒を感じている」[土屋他 1989:188]のではないか。日々の経営活動の中での様々な取引の関係も検討されておらず、また商店主たちの自立的な活動や家族経営に対する評価は低く、あるいは評価さえもしてこなかったといってもよい。

商業論は零細小売業経営が様々な節目においてリスクを引受け、マネジメントのあり方、取引のあり方、労務管理のあり方を転換するような動態的な実態について解明しようとはしてこなかったのである。

## 第3節 零細小売業研究の視点

### 3-1 零細小売業研究の視点

零細小売業について、先行研究では規模が零細だけで生業性<sup>37)</sup>と結びつけ衰退するものとして扱い<sup>38)</sup>、その中心的課題は、「大型店問題」[坂本 2004; 有田 1982]であった。その大型店の展開による零細小売業の衰退は、その衰退に対応するために零細小売業をどのように規定するかの理論的検討を促したが、茂木[1978]が指摘するように零細小売商業と中小小売商業

---

れは損益分岐点を基準に数量が設定され、売り切ればおしまいという売切り型に近い場合もある。また、消費者は売れ筋とされる商品のみしか提供されていない、と見ることもできる。さらに CVS 経営における高いロイヤリティ、長時間労働、不採算店の早期撤退など問題もある。本来トレードオフ関係にある配送頻度・時間・ロットにおける規模の経済性との両立から流通システム論は生産段階までを範囲とするが、流通システム論からは個人商店の存在意味を十分に説明できない。

36) 出家は「経済的弱者一辺倒ではない」[出家 2002:103]と述べつつも、「資本主義社会において零細小売業の生き残りの問題を論じる」[出家 2002:592]、と零細小売業自身による発展や自立性は認めていないように思える。

37) 清成他[2004:99,162]、清成[1997b]によれば、生業的家族経営とは営業と家計が未分離で、生活費である業主所得の極大化を目的として行動するもので、賃金と利潤は分離されておらず企業としての経営計算は行われていない経営を指す。これに対し家族中心の経営でありながらも、営業と家計は分離して家族労働も有償化し、利潤の極大化を目的として行動する経営は企業の家族経営である、と家族経営について2つの区分を行い、中小企業の大半は生業的経営であり、給与所得者と比較して遜色ない生活水準(豊富な耐久消費財の所有、子弟の高進学率の実現等)の維持を生業的経営の大きな経営成果だとする。

38) 商業の圧倒的多数は零細な小売業であるという前提のもとに、支配・収奪される存在として、あるいは「独占」に対する「非独占」として一括して論議されてきた[番場 1998]

の区別は言葉上だけにとどまり、本質論的検討がなされていなかった。本稿は零細小売業を量的には従業者1~4名規模の商店で、質的には営利を追求する「商業資本」であるとの立場をとっている。中小企業基本法<sup>39)</sup>では、資本金5,000万円または従業者50人以下を中小商業、従業者数5人以下を小規模企業と規定しているが、必ずしも零細企業と規定しておらず、「経営と家計の不分離」「家族従業者の存在」など質的に求めようとしている[隅谷2003:174]。また、従業者1~4名規模を零細としても、量的基準の従業者1~4名の中に賃労働者を含むか含まないか<sup>40)</sup>は零細小売業研究において明確にしていない。

零細小売業すなわち個人商店は、主要には店主とその家族(及び若干の雇人)によって構成される商店であり、チェーン展開をする大規模ないし中規模小売業、すなわち組織<sup>41)</sup>的小売業と比べると、情報力、資金力等経営資源において限定されている。個人商店経営における目的<sup>42)</sup>が市場での優位性だけであるならば、市場からの退出は致し方のないことである。しかし、モータリゼーションの一層の進展と大型ショッピングセンターでの買い物が一般的になった今日でさえ、郡部に立地する商店数は30万以上であり、「個人経営」商店数の「全体」での割合は1956年とそれ程変化していない。このことだけをとっても零細小売業の持つ性格は、前述のように経済合理性だけでは説明できない側面がある。

零細小売業の社会経済的意味を検討するためには、以下のような2つの視点から検討されるべきであろう。労働市場からの視点と社会的交換からの視点である。

### 3-1-1 労働市場からの視点

野村[1998:84-88,171]は、労働時間、労働力、労働年齢さらには家族労働力の利用の仕方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

39) 『中小企業基本法』,1963年制定,1973年・2001年改定。1963年基本法では小売業については資本金1,000万円以下,または従業員50人以下の会社が個人を中小商業とする。73年改定では5人以下の企業を小規模企業と想定し,一般中小企業よりも特別に配慮した施策の対象とした。2001年改定によって,資本金5,000万円以下と改定された。

40) このことは零細小売業の質的規定にも関わるため重要であるが,番場[2003]によれば,零細小売業とは「規模の零細な小売業」であり,その指標として従業者が1~4人規模の小売商店を零細小売業と規定し,家族であるか賃労働者であるかは問わない。筆者も同様の立場である。なぜなら,賃労働者を含むことによって企業の永續を図らなければならないといった社会的責任論があるが,企業の永續性を規定するものは雇用だけではないと考えるためである。また,零細小売業における特徴の一つに労働力の柔軟性があるためである。国民金融公庫調査部[1967:94-95]によれば,資本と労働が未分離であり賃金と利潤は明確に区分されず,所得範疇はいわば「業主所得」である第1段階から労働過程に従事するのは賃労働者だけで,業主は資本的機能を果たすようになり,労働と資本が明確に分離されている第4段階までの段階区分をし,零細経営を「資本と労働の分化過程の中間的存在」とする。

41) 組織とは目的達成のために複数行為者による協働関係のシステムである[富永2001]

42) 個人的に経営される企業では,成長は主要な目的ではなかった。・・・価格競争よりも協調を好んだ[チャンドラ-1993:245]

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。そして「自営業モデル」の衰退が社会福祉の基盤を掘り崩し、高失業率をもたらすものであるとして、80年代後半からの規制緩和による零細小売業の衰退を捉えている。零細小売業が主婦や老人などの扶助や小遣い稼ぎの「三ちゃん商業」、「ジジババストア」という消極的な捉え方は以前からあったが、野村のような積極的な評価はなかった。

また、「自営業モデル」として低失業率に貢献を果たしていただけてだけでなく、パート労働として地域住民に雇用の場も提供している。特に作業の繁閑の大きい農村部においては、現金収入を得るところの雇用の場だけにとどまらず、販売先としても個人商店の存在は重要である。店主をはじめ従業者の労働の配分・再生産のあり方、インセンティブの仕組みなど実証的な研究がこれまで欠けていたのではないかと。もっと実際に即して検討する必要がある。

### 3-1-2 社会的交換からの視点

今日の中小零細小売業の著しい減少は「地域経済さらには経済そのものの地盤沈下につながる」[佐々木 1996: 67]として商店街の空洞化、コミュニティの崩壊や「地域経済そのものが大手資本の動向に左右される」[池田他 1993: 16]など影響を与えている。清成は地域住民にとっての一種インフラストラクチャーとして、地域住民の生活を支える基盤であり、地域の生活文化を表現する存在であるとする[清成 1997b: 118]

小売業そのものが地域と深く結びつき<sup>43)</sup>、中でも家業として営まれる零細小売業はより一層地域との関係は深い。零細小売業と地域社会との関わりについて岩本は、かつて地方自治体による事業を、町内会などの自治的な活動が担っていたことを取り上げ、その経費を小売商が負担していたとする。町内整備と発展が立地に影響するため当然であったが、今日、商店が地域と関わる形態は商店会活動に見られる。岩本は職住分離による地域社会の構造変化に伴って町内会活動の内、地域との交流・親睦部分は「奥」<sup>44)</sup>を中心として町内会が、地域の経済発展については「店」による商店会が機能を分化しているとも見られるとする[岩本 1985]つまり、店(家)ぐるみで地域と関わるのが零細小売業には求められているのである。

都市部では1960年以来、店舗と住居の分離が見られ、それに伴う「家商分離」によって商人にとって頼るべき貴重な経営資源を枯渇させただけでなく、商人と街との関係も希薄にした[石井 1996b: 3-31]。しかし、郡部においては、今日でも「店」と「奥」が一体として営む形態が残り、地域との関係は過疎化等の問題とも絡み、益々深くなっている。『商業統計』に見る30万以上の商店数の存在する理由の一つでもあると思われる。零細小売業は単に経済活動

---

43) 企業家精神からの検討で石井[1989]は、地縁的な相互依存性と自己資産回収困難性の2つによって中小小売業者の多くは企業家的行動を制約されているとする。

44) 営業を「店」、家計を「奥」とするもの。

を行なう場としてだけでなく<sup>45)</sup>、社会的交換[富永 2001]の場としても重要な意味を持っているのである。そのことが、「流通革命」[林 1962; 佐藤 1974]によって不合理な存在とされたにもかかわらず、80年代前半まで商店数を増加させ、2002年においても百万近い層として大量に存在しているのである。社会交換的な側面をより具体的に明らかにし、検討する必要がある。

零細小売業研究において、以上の2つの視点から再検討することが求められる。

### 3-2 零細小売業の性格

零細小売業はそれ以上の規模の小売業と比べると、経営資源において限定されているが、第1に、「自己の労働条件を自分で統制できる『自律性』をもっている」[鄭 2000]ことにより労働力配分の柔軟性を持つ。また主として家族経営であるために、家族従業員の労働力配分もまた柔軟性を持つと同時に、「家族的血縁の忠誠心」[チャンドラー1999: 63]も得られるという性格を持っている。第2に、家計と経営の未分離の性格は、とすれば生業的経営として企業としての成長は望めないものとされている。しかし、資金調達において困難さを持っているならば家計からの資金調達は合理的な調達方法である。世帯単位で所得を捉えれば、あくまで自己資金の運用であるともいえるのである。第3に、家業として営まれる零細小売業は、店舗経営の立場からだけでなく同一地域の住民としての立場からも顧客との長期信頼関係を構築することができる。第4に、「個人消費者と直接結びつく位置にある」[中野 1989: 3]のために、市場機会に敏感に反応できる存在である。零細な経営規模は組織的小売業と異なり階層的組織でないために意思決定の機動性を持っている。仮に市場機会の変化に対してリスクを引受けて行動するならば、「企業家」[清成 1997a]としての性格を持つものとして見ることも可能である。

以上のような労働力配分の柔軟性による臨機応変な兼業労働力や勤勉性、同一地域住民としての「律儀」な関係は、顧客や取引先との間に長期信頼関係を構築するという肯定的側面を持つてはいるが、勤勉性は自己及び従業員に労働強化を求めるだけに止まらず、従業員に対して自己と同様の質を要求しながら分業が出来ないために組織的経営への転換を阻害する。また「律儀」さは、飛躍的な事業展開や事業の存続さえも制限するという否定的側面も持っている。このような肯・否定的側面は、家族制度<sup>46)</sup>と結びつき、零細小売業が家業として営まれることにおいてより特徴的に現れる。

---

45) 複雑な性格をもった「場」であり、また商店主と地域の人々の関係も、商人と顧客という「割り切った単純な関係」におさまるものではない[石井 1996b: 26]

46) 勤労のエートスは道徳として、家族制度をチャネルとして伝達していった[速水 2003: 179]



### 3-3 家業としての零細小売業

#### 3-3-1 家業とは

比較経営史の観点から家族経営を研究した中川によれば、「家業」とは本来「企業」と「家計」が未分化のまま結びついている経済で、「家業」の成立は生業を確立した後、その繁栄を維持するために規律にもとづいた組織的行動を積み重ねること、すなわち「家政」のなかに「経営」と呼んでよいもの、換言すれば、人間行為の有目的性・持続性が次第に現れることによる。しかし、資本主義が成長するにつれその機能は縮小・分解の過程を辿り、近代的な「企業」の成長、「家計」の確立、とともに分解・消滅の運命を辿らざるをえないが、歴史的にみた場合、この「家業」の分解過程は経済理論において想定されているほどきわだったものでもなく、急速でもない。今日なお多くの商店や町工場が「家業」として営まれているのみならず、先進工業国の経済発展を推進してきた近代の大企業の場合も「家業」的な経営体制から脱皮の過程は意外にも長期にわたっているとす [中川 1981: 245-247]。しかし、資本主義が成熟しても、なお「家業」的要素が根強く残存している場合すら少なくない<sup>47)</sup>。

#### 3-3-2 家族経営における労働力の特徴

谷本 [1998] は、明治末期から大正初期の織物生産者の内部史料を用いて詳細に分析し、家業的経営における労働力の配分の柔軟性、兼業性が経営の円滑な運営に繋がっており、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。

天野は、個人商店において重要な役割を果たしている主婦の労働が「抑圧」的で過重という面だけではなく、店主(夫)と同一の労働の場であることの積極的な面を捉えている。さらに妻<sup>48)</sup>が担っている接客を中心とする「店内雑務」は、一般の雑用と異なり判断が必要で、代替性の低い仕事であること。基本的には夫・妻の分担関係があるが、その関係は夫の不在や家業の繁忙の状況により流動的で、夫・妻の互換性が見られることを明らかにしている [天野 1983; 1986]。また、人件費の節約を図るために、できる限り家族労働力で賄い、人手不足分だけ雇用者を雇うといったことから、小売業という労働集約的な産業において、家族経営における労働力は戦略的経営資源として活用されているのである。

中川氏が指摘するように、近代企業経営においても家業的要素は残っており、家業から企業

---

47) 他に末椋 [1978] 家業を中心的なテーマとして扱ってきた社会学の分野では、光吉 [1997]、立命館大学 [1957]、岩本 [1985] 等がある。青木 [2002] は戦後の酒造経営を事例として、家族経営の市場変化への適応過程を実証している。清成他 [2004: 164] によれば、家業はあくまで家の事業であり、個人的事情や家庭の事情よりも、「家業」の事情の方が優先され、経営目的も継続が優先されるとする。中川 [1981] による「規律にもとづいた組織的行動の積み重ねることによって家業が現れる」に関して、立命館大学 [1957] では三代にわたり継続されれば、「家業」と呼ぶことができる、とする。近江商人に関する研究(安岡他 [1995]、安藤他 [1996]、上村 [1996]、末永 [1997] 等)では家業存続のための「家訓」に関する研究も多い。

48) この場合、妻に限定されない。家族従業員も同様である。

への脱皮は容易でない。零細小売業研究において、所得構造の変化など経済的要因だけで立地や労働を見るのではなく、家業論的アプローチからの検討が個人商店から企業へと転換する契機とは何かを明らかにする上でも必要となる。

## おわりに

先行研究では生業的経営で、資本主義の発達とともに消滅するとされた零細小売業は、階層的組織と異なり意思決定の機動性を持ち、柔軟性を持つ労働力や血縁的忠誠心などの経営資源を有効に活用して、仕入れ・販売・経営という経済活動を行っていた。それだけでなく、社会的交換としての活動によって地域住民の生活を支える基盤となっていたのである。そのような「律儀」ともいえる経営姿勢が零細小売業を長く大量の層として存在させる存立条件となっていたのである。

その零細小売業の存立が厳しい時を迎えている。零細小売業は、80年代以降その数を大きく減少させた。しかし、それでもなお、今日百万近い大量の層として根強く存在している。

その存在の意味を中小企業論的アプローチでは発展の可能性がない存在という前提で議論したゆえに社会問題として捉え、商業論的アプローチにおいても衰退していく弱者として捉えたゆえに十分に解明できなかったのである。この2つのアプローチだけでは零細小売業の動的な実態を捉え切れなかったのである。

零細小売業はそれを支える経営体の労働力の質によって規定される。また簡単には組織化できないという限界を持つてはいるが、経済合理性からだけ見るのではなく、労働市場と社会的交換の場としての零細小売業に視点を当てて、その意味を検討する必要がある。それは家業論を含めたアプローチから多面的に検討することである。

二重構造論の下で存在自体が問題とされた「家族就業を中心とする小零細企業や自営業が依然として多数存在し、さらに自営業主が増加していたことが日本経済にとってどういった意味をもっていたのか」[植田 2004: 30] 現実の商店経営の実証的な分析から検討した上で、「社会や経済に対する貢献に結びつけていくような条件整備と企業努力が必要」[植田 2004: 15-17] である<sup>49)</sup>。そのためにも零細小売業研究が重要となっている。

---

49) 清成は、優良企業と劣弱企業の間で存在する多数派のレベルが高いことが日本経済の特徴で、「高裾野」の中小企業の存在が日本経済の国際競争力の強さを維持してきたとする[清成 1997a: 202-222]。この劣弱企業にもさまざまな層があり、零細小売業が入るとしても、このような層のひとつ一つに対しても研究の視点を当てていくことが経済社会のさまざまな問題や現象を理解することになる。

## 参考文献

- 秋本育夫 [1979], 「経済発展と中小商業」『中小企業研究所』No.3 大阪経済大学。
- 天野正子 [1983], 「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。
- 天野正子 [1986], 「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』No.297 国民金融公庫 1986年1月。
- 安藤精一・藤田貞一郎編 [1996], 『市場と経営の歴史』清文堂。
- 青木隆治 [2002], 「伝統的家業における家族労働の歴史的变化」『日本民俗学』229号 日本民俗学会。
- 荒川祐吉 [1985], 『小売商業構造論』千倉書房。
- 有田辰男 [1982], 『中小企業問題の基礎理論』日本評論社。
- 馬場雅昭 [1991], 「小売商店数の減少と小売業の構造変化」『阪南論集 社会科学編』Vol.2 No.1。
- 馬場雅昭 [1992], 「日本における中小零細小売業の存在形態」『阪南論集 社会科学編』Vol.28 No.2 1992年9月。
- 馬場雅昭 [1993], 『日本中小小売業の構造変化』同文館。
- 番場博之 [1992], 「零細小売業の存立構造に関する研究」『駒澤大学大学院商学研究科 商学研究』22。
- 番場博之 [1998], 「零細小売業の認識」『千葉商大論叢』第36巻1号。
- 番場博之 [1999], 「零細小売業の分類および小売構造における地位」『千葉商大論叢』第36巻3号。
- 番場博之 [2003], 『零細小売業の存立構造研究』白桃書房。
- A・D・チャンドラー [1993], 安部悦生・川辺信雄・工藤章・西牟田祐二・日高千景・山口一臣訳『スケール・アンド・スコープ』有斐閣。Alfred D. Chandler, *SCALE AND SCOPE: The Dynamics of Industrial Capitalism*.
- A・D・チャンドラー [1999], 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。Alfred D. Chandler, JR., *THE VISIBLE HAND: The Managerial Revolution in American Business*.
- 出家健治 [2002], 『零細小売業研究 理論と構造』ミネルヴァ書房。
- 藤本寿良 [1996], 「自己雇用と零細商業」『中小企業季報』No.1。
- 藤田貞一郎・宮本又郎・長谷川彰 [1978], 『日本商業史』有斐閣新書。
- 藤田敬三・伊東岱吉編 [1954], 『中小工業の本質』有斐閣。
- 二場邦彦 [1999], 「中小企業の経営問題」藤田敬三・竹内正巳編『中小企業論(第4版)』有斐閣。
- M・ホール [1957], 片岡一郎訳『商業の経済理論』東洋経済新報社。Margaret Hall *Distributive Trading an Economic Analysis*. London, Hutchinson's University Library, 1948, pp.200.
- 原田英生, 向山雅夫, 渡部達朗 [2002], 『ベーシック流通と商業』有斐閣アルマ。
- 速水融 [2003], 『近世日本の経済社会』麗澤大学出版会。
- 林周二 [1999], 『現代の商学』有斐閣。
- 林周二 [1962], 『流通革命』中公新書。
- 池田潔 [1990], 「零細小売業の存立条件」『産研論集』第3号 1990年9月。
- 池田均・本間照光・山田誠治 [1993], 「道内小売業の構造変化と零細小売業」『開発論集』第51号 1-16 北海学園大学 1993年3月。
- 石井淳蔵 [1989], 「小売商業における企業家行動の条件」『組織科学』冬季号 Vol.22 No.4 組織学会。
- 石井淳蔵 [1996a], 「わが国小売業における就業構造の変化」『中小企業季報』No.3。
- 石井淳蔵 [1996b], 『商人家族と市場社会もう一つの消費社会論』有斐閣。
- 石井淳蔵 [1999], 「わが国小売業における家族従業の過去と未来」国民金融公庫『調査季報』第40号。
- 石井寛治 [2003], 『日本流通史』有斐閣。
- 石沢孝 [1900], 「地方町における零細小売業」『信州大学教育学部紀要』68-71。
- 磯部浩一 [1963], 「零細企業の本質について」『調査月報』国民金融公庫調査部。
- 市川弘勝編著 [1970], 『現代日本の中小企業』新評論。

- 伊東岱吉 [1961], 『中小企業論』日本評論新社。
- 糸園辰雄 [1975], 『日本中小商業の構造』ミネルヴァ書房。
- 糸園辰雄 [1983], 『現代の中小商業問題』ミネルヴァ書房。
- 糸園辰雄 [1992], 『零細小売業の存続』『熊本商大論集』第38巻 2.3号。
- 糸園辰雄・加藤義忠・小谷正守・鈴木武共著 [1979], 『現在商業の理論と政策』同文館。
- 岩本通弥 [1985], 『商家の仕組みと営み - 商人の日常世界』宮田登編『日本民族文化体系第11巻 都市と田舎 - マチの生活文化』小学館。
- 川辺信雄 [1994], 『セブン-イレブンの経営史』有斐閣。
- 木下明浩 [1997], 『流通改革への挑戦』『立命館経営学』第35巻特別号 1997年3月。
- 清成忠男 [1963], 『地域小売業の新展開』日本経済新聞社。
- 清成忠男 [1970], 『日本中小企業の構造変動』新評論。
- 清成忠男 [1989], 『経済の構造変化と中小企業』土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』東京大学出版会。
- 清成忠男 [1997a], 『戦後・中小企業の成果』『ベンチャー・中小企業優位の時代』東洋経済新報社。
- 清成忠男 [1997b], 『中小企業』日経文庫。
- 清成忠男・田中利見・港徹雄 [2004], 『中小企業論』有斐閣。
- 小林靖雄・瀧澤菊太郎編 [1997], 『中小企業とは何か』有斐閣。
- 国民金融公庫調査部編 [1967], 『日本の小零細企業』東洋経済新報社。
- 国民金融公庫調査部 [1982a], 『日本の生鮮食料品小売業』中小企業リサーチセンター。
- 国民金融公庫調査部 [1982b], 『流通変革下の中小小売業』中小企業リサーチセンター。
- 公開経営指導協会 [1981], 『日本小売業運動史 第3巻 戦後編』公開経営指導協会。
- 松原隆一郎 [2000], 『消費資本主義のゆくえ コンビニから見た日本経済』ちくま新書。
- 松井敏邇 [2004], 『下請制に関する学説研究と「下請企業の存立形態分析」の視点』『立命館経営学』第43巻第4号 2004年11月。
- 光吉利之編 [1997], 『職業と家族生活 - 夫の職業と夫婦関係』ナカニシヤ出版。
- 三宅順一郎 [1999], 『中小企業の労働問題』藤田敬三・竹内正巳編『中小企業論(第4版)』有斐閣。
- 宮本光晴 [2004], 『企業システムの経済学』新世社。
- 三輪芳朗 [1989], 『日本の中小企業の「イメージ」, 「実態」と「政策」』土屋守章・三輪芳朗編『日本の中小企業』東京大学出版会。
- 茂木六郎 [1978], 『零細小売商論によせて』『中小企業季報』大阪経済大学 1978年4月。
- 森川英正 [1997], 『トップ・マネジメントの経営史』有斐閣。
- 森下不二也 [1970], 『現代商業経済論』有斐閣。
- 森下不二也 [1979], 『商業概論』有斐閣双書。
- 長島修 [2000], 『日本戦時企業論序説 日本鋼管の場合 - 』日本経済評論社。
- 中川敬一郎 [1981], 『比較経営史序説』東京大学出版会。
- 中村秀一郎 [1997], 『21世紀型中小企業』岩波書店。
- 中西聡 [2000], 『文明開化と民衆生活』石井寛治・原朗・武田晴人編『日本経済史1 幕末維新时期』東京大学出版会。
- 中野安 [1989], 『現代日本小売業の構造と動態』糸園辰雄・中野安・前田重朗・山中豊国編『転換期の流通経済2 卸売業』大月書店。
- 中山金治 [1970], 『零細企業の問題』『現代日本の中小企業』新評論。
- 中沢孝夫 [2001], 『変わる商店街』岩波新書。
- 日経流通新聞編 [1993], 『流通現代史』日経流通新聞社。
- 野口智雄 [1987], 『小売商店数の減少とその要因』『中京商学論集』34(1) 中京大学商学会。
- 野村正實 [1998], 『雇用不安』岩波書店。
- 立命館大学人文科学研究所編 [1957], 『家業 - 京都室町織物問屋の研究』立命館大学人文科学研究所。

- 坂本秀夫 [2004], 『日本中小商業問題の解析』同友館。
- 酒巻貞夫 [2000], 『商店街の経営革新』創成社。
- 佐々木保幸 [1996], 「現代日本における中小零細小売業の構造的変動」『大阪商大論集』第104号 1996年1月。
- 佐藤肇 [1974], 『日本の流通機構』有斐閣。
- 総務庁, 『事業所統計調査報告 解説書』1951-1986年。
- 末松玄六 [1958], 『中小企業経営論』ダイヤモンド社。
- 末松玄六 [1959], 『中小企業の経営学』ダイヤモンド社。
- 末松玄六 [1978], 「家族的企業の経営問題」大阪経済大学『中小企業経営所』。
- 末松玄六 [1979], 「中小企業の経営と意思決定」大阪経済大学『中小企業経営研究所』No.1。
- 末永國紀 [1997], 『近代近江商人経営史論』有斐閣。
- 隅谷三喜男 [2003], 「零細経営の経済理論」『隅谷三喜男著作集 第5巻』岩波書店。
- 鈴木安昭 [1980], 『昭和初期の小売商問題』日本経済新聞社。
- 庄林三雄・岩田均 [1999], 「中小企業の金融問題」『中小企業論(第4版)』有斐閣。
- 田島義博 [2004], 『流通の進化』日経事業出版センター。
- 高田保馬 [1953], 『全訂経済学原理』日本評論社。
- 竹内常善・阿部武司・沢井実編 [1996], 『近代日本における企業家の諸系譜』大阪大学出版会。
- 瀧澤菊太郎 [1995], 「中小企業とは何か」に関する一考察」『商工金融』商工総合研究所 45(10) 1995年10月。
- 田村肇 [1994], 「郡部小売業の現状と発展戦略」『福岡大商学論叢』第39号。
- 田村正紀 [1979], 「中小小売商業近代化と経営者意識」『商工金融』20巻9 1979年9月。
- 谷本雅之 [1998], 『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。
- 寺岡寛 [1997], 「中小企業と中小企業政策」『中小企業季報』No.3 1997年10月。
- 寺岡寛 [2003], 「日本における中小企業の研究動向」『大原社会問題研究所雑誌』No.541 法政大学社会労働問題研究センター2003年12月。
- 渡会重彦編 [1977], 『日本の小零細企業(上)』日本経済評論社。
- 富永健一 [2001], 『経済と組織の社会学理論』東京大学出版会。
- 富永健一 [2002], 『日本の近代化と社会変動』講談社学術文庫。
- 東京大学社会科学研究所編 [1998], 『20世紀システム3 - 経済成長 受容と対抗』東京大学出版会。
- 土屋守章・三輪芳朗編 [1989], 『日本の中小企業』東京大学出版会。
- 通商産業省産業政策局 大規模小売店舗調整官室 [1978], 『小売商業調整制度の現状』。
- 通商産業大臣官房調査統計部 [1967], 『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。
- 鄭賢淑 [2000], 「自営業層の戦前と戦後」原純輔編著『日本の階層システム1 近代化と社会階層』東京大学出版会。
- 上田達三 [1999], 「中小企業の経営問題」藤田敬三・竹内正巳編『中小企業論(第4版)』有斐閣。
- 植田浩史 [2004], 『現代日本の中小企業』岩波書店。
- 上村雅洋 [1996], 「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。
- 氏原正治郎・高梨昌 [1977], 「零細企業の存立条件」渡会重彦編『日本の小零細企業(上)』日本経済評論社。
- 梅木晃 [1986], 「企業的感觉を生かして存立-家族経営の再評価」『調査月報』No.307 1986年11月。
- 矢作敏行 [1997], 『小売りイノベーションの源泉 経営交流と流通近代化』日本経済新聞社。
- 保田芳昭・加藤忠義編 [1994], 『現代流通論入門(新版)』有斐閣。
- 安岡重明・天野雅敏編 [1995], 『日本経営史1 近世的経営の展開』岩波書店。
- 横森豊雄 [1987], 「小売商店数減少と商業政策」『専修大学論集』43 1987年3月。