

高度成長期の零細小売業経営

北山 幸子

本論文は、高度成長期における零細小売業経営を実証的に分析することにより、零細小売業存立の根拠と構造を明らかにし、その歴史的意味を考察したものである。その際、零細小売業をめぐる地域特性を分析する第I部と、事例の川辰商店の経営を実証する第II部とに分けた。

滋賀県は1990年代まで商圈規模が小さく、全国チェーンのスーパー進出は制限されていた。地元資本の平和堂は1968年からの多店舗展開で、県内小売業最大手となった。同社は、「三方よし」を企業理念に、地元商店との共存共栄の出店策で販売面を充実した。仕入面では、問屋との長期継続的取引で効率的な商品調達システムを完成していた。平和堂の仕入先である日用雑貨問屋の加納商事は長い歴史をもち、全国的にも先駆的な存在だった。同社は1975年の本社・倉庫移転を契機に卸売機能の対価を小売業に要求するようになった。高度成長期、大量生産・出荷と流通環境の変化に柔軟な対応をして企業存続を図ったのである。零細小売業は大規模小売業との販売競争とともに、自立的な経営が求められた。

こういった環境の中で、川辰商店の店主岩之助は、①問屋間競争の誘発化で長期的な仕入の安定を図る。②低廉な労働力の利用による商品やサービスへの付加価値で、純利益を増加させる。③積極的な販売促進活動を行う、という方針で企業化を目指していた。先行研究では、零細小売業は前近代的なものとされたが、同商店は生業性とは無縁のマーチャンダイジングで、高度成長期にその経済的基盤を確立していた。しかし、1970年代後半に入ると、この経済的基盤は家族構成や経済社会、流通環境などの変化により支えを失った。商店を支持してきた地域共同体も変容し、1988年に店舗経営を終えた。低廉で柔軟に労働力を利用できたのは高度成長期の一時期だけだったが、同店は業種を変えアルミ販売へと経営を引継いだ。

零細小売業は、「流通革命」から取り残され、拡大できずに衰退するとされたにも拘わらず、事業拡大を求める商人が存在し、既存の流通機構を上手く利用するとともに、有効な労働力を活用して一定の発展を遂げていた。このような商店は1960年代だけでなく、1980年代にも強固に存在していた。日本の経済が高度に成長していた背後には、単に自己雇用の受け皿としてではなく、このような商店が繰り返し生まれていたのである。