

《研究》

卸売商業の機能について (1)

竹 林 庄 太 郎

I 序

■ 独占以前の資本主義商業としての卸売商業の機能

■ 独占資本主義段階における卸売商業の機能

- 1 第2次世界大戦以前の独占資本主義段階における卸売商業の機能 (以上本号)
- 2 第2次世界大戦以降の独占資本主義段階における卸売商業の機能 (以下次号)

IV むすび

I 序

ヒルファーディング¹が卸売商人の運命、とくに彼は独占資本主義段階のそれについて最も悲観的な観測を下してから、はや1世紀近くの年月が経過した今日、卸売商人の運命についてなお議論がつきせぬようである。

卸売商業の果たす機能について、つまり、その運命の基礎要因についてはこれまた多くの論議がすでに先学諸氏によって論じられており、ここで蛇足を加えることの必要性が稀薄である、とさえ考えられる。私はそうした諸論議をいちいちここで取り上げて吟味するというのではない。たとえば、中世や近世社会に発展した卸売商業や問屋とよばれる中間商業にまで立ち入ってその機能を論じようとする考えはない。

ここで論じようとする卸売商業は、商業資本が生産をではなく、産業資本が生産を支配するようになって以後の卸売商業の機能についてである。²

1 ヒルファーディング、岡崎次郎訳『金融資本論』岩波書店、中巻、第13章、58—87ページ。

2 鈴木保良『卸売経営論』昭和15年、5ページ。

もちろん、現段階においても封建制社会の遺制がいろいろな形で残存している。したがって、卸売商業においてもおくれた生産様式を土台にしている場合においては、前資本主義的商業資本の性格をもつ場合もありうることはいうまでもない³。がしかし、このような性格をもつ卸売商業を当面の課題としての主なる役割を演ずるものとは考えられないから、取り扱うことがあっても、それはあくまで例外的なそれとして考えてゆきたい。そして結局は、高度に発展した独占資本主義段階における卸売商業の機能の分析を主たる研究対象として取り扱うべきであろう。

また一口に独占資本といっても、その成立過程にはいろいろ問題性があり、各国のそれぞれの事情によっても成立の仕方が相違し、発展にも遅速があるが、そうした点をいちいちここではふれず、ただ私的独占資本の発展には一つの段階があるのではないか。死滅に瀕する段階と成立初期の段階とではその構造も、したがって、形態も作用にも相違があるのではないかという疑問をもっているが故に、それなりに段階づけて各々の段階における特徴を論理的に抽出して、そして段階に照応する商業資本の、或いは卸売商業資本の性格を分析するということは、これは理窟ではなく理論として通るのではないかと考えた次第であって、若干形式的になったが、独占段階を便宜上、二分割して考察してみた。

II 独占以前の資本主義商業としての卸売商業の機能

まず、一般的にこの段階における商業資本の機能を略言しておく。

周知のごとく、商業資本は産業資本の生成に先行したのである。そしてそれが一定の段階にまで発展することは、産業資本成立の前提条件でもあ

3 わがぐにの場合、この範疇に属するものが甚だ多く、むしろこれが主流であるかのごとき錯覚をさえもたれている。

った。そして商業資本はつぎのような段階を経て小生産者を従属させ産業資本に移行してきた。第1の形態は、商人が小生産者からその製品を購入することである。その場合、商人は小生産者からの購入価格の引き下げにつとめる。第2の形態は、小生産者からの商品購入に高利貸付が結合していることである。この場合、生産者は商人から借金し、製品の引き渡しによってそれを返済する。そのために製品の販売価格は一層引き下げられ、生産者は債務奴隷となる。第3の形態は、商人が製品をうけとる際に商品で小生産者に支払うことである。第4の形態は、商人が小生産に必要な原料や補助材料で支払いをすることである。その場合、小生産者は完全品市場ばかりではなく、原料市場からもきりはなされる。第5の形態は商人が生産者に対して原料と補助材料を前貸し、一定の加工賃を支払うことである。その場合、生産者は自宅で商人のために労働する事実上の賃労働者に転化し、商業資本は産業資本となる。ここで封建制生産方法が資本主義生産方法に移行する径路の1つが生まれる。このように商業資本が産業資本になる径路と、もう1つ小商品生産者が産業資本になる径路とがある。

こうして前資本主義的な諸資本の成立をみたのであるが、もちろん前資本主義商業が圧倒的な強みをみせていたことはいうまでもない。わが国においては、商業資本の集中地たる大阪が天下の富の10分の9を持ったといわれたのも、まさにこれを表現している。ヨーロッパにおいて商業が爆発的な発展をとげたのは商業革命以降であろう。16世紀のスペインにつづいて17世紀にはオランダの覇権をみたが、18世紀になるとその覇権はイギリスに移った。オランダに残ったイギリス商業資本は毛織物工業を産業的基礎として進出し、世界商業の覇権を確立した。

かくのごとく、市場の拡大は商人をマニユファクチュアの親方に仕立ててゆくし、また同職組合、親方達もその経営規模を拡大しはじめて、マニユ段階にまで発達する。外業部の利用もますます拡大してマニユ段階は資

本主義生産、資本制家内工業としての体裁を完成してゆく。しかし、築き上げてきた市場の拡大のためにマニュは自己の造りだしてきた市場の要求の充足が不可能となり、新しい生産様式が欲求されてきた。それに呼応したのが人間の意思によって自由に操作できる原動機の発明が、その要求に照応して出現してきてから、機械制大工業が登場する。マニュから機械制大工業の段階に移行すると産業資本の覇権は確立される。そこで商業資本は産業資本の奉仕者となり、前資本主義商業は資本主義商業に転化する。

ここでは商業資本の地位は、産業資本に従属化する。商業資本はこの段階では再生産の一通過段階、媒介契機となっている。したがって、産業資本が社会的生産を支配している状態のもとでは商業資本は産業資本に従属することになる。それは流通過程にある産業資本の諸機能の代行者としての自立化されたものにはかならないのであって、産業資本の総循環の一部の担当者にすぎない。

それでは産業資本家は何故に商業資本を利用するのであろうか。商業資本を利用すればそれだけ彼の取分は減少するわけであるのに。

この疑問に答えるためには、産業資本家の立場に立って考えねばならない。すなわち、産業資本の設立の初期においてはもちろんその発達のどの段階をとらえてみても、彼等はおいおい増加してくる競争者に対して、ますます生産に打ち込まなければならなくなる。技術の刷新のための投資、巨大設備の完成のためには、広く利子生み資本にもたよらなければならぬ。生産された商品が直ちに貨幣にかえられて、それで設備投資もせねばならず、つぎの生産のために原料資材も購入せねばならず、紡績女工を募集するためには仕度金も出さねばならない。

ところで販売には第1に時間がかかる。市場がひろがればひろがるほど時間を要求することが大となる。生産の規模が大となればなるほど市場は拡大する。それにつれて価値の実現は時間的にますます遠のく。産業資本

家がその実現を期待していた限りは彼の生産もその分だけ縮小するか、更に利子生み資本の援助を拡大せねばならぬだろう。この間隙に入ってきたのが商業資本であった。そこでこの時間的間隙を担当する資本が社会的に分業した形で立ちあらわれた。それが商業資本なのである。商業資本のこの段階における資本の唯一の定在様式たる産業資本から派生し、自立化した資本である。もちろん、商業資本は産業資本家から委託、委譲された価値転換を行なうのであるが、それは如何に商業資本が熟練の強者であっても、その実現には時間を貸さねばならないが、産業資本家にとっては一応実現したと同じような機能として返ってくる。一応という意味は商業資本家の倉庫に滞在している商品資本が間接的には産業資本の活潑な生産資本的働きに影響を及ぼすからである。

この商業資本の担当する流通時間のうち、販売に要する時間が最も重要である。この時間を如何に短縮するか、いいかえると、商品の回転を如何にすみやかにするかということは商業資本にとってのみでもなく、産業資本にとっても重要であり、それは再生産過程に決定的な影響を与えるからである。それは本来は産業資本の果たすべき役割だからでもある。さらに販売時間には一定の限界がある。すなわち、もし商品が一定の期間内に個人的或いは生産的に消費されなければその使用価値とともに価値をも失うおそれがあるから。

購買時間は販売時間に比較して重要性は低い。しかし商業資本が独立の人格化してしまうと、それ自身の立場から購買時間をおくらせることも考え得る。とくに産業資本家たちが彼等の生産力の拡大とお互いの競争に没頭している期間においては、商業資本家は産業資本家たちを天秤にかけてその購買活動をおくらせ、産業資本家たちをジラす場合もある。しかしそれは何時までもつづくものではなく、大不況期にのみそうした現象があらわれるということに落ちつく。

第2には、価値の実現には経費がかかる。そのような経費は産業資本段階では、産業資本家の最もいところである。この経費のための前貸資本は産業資本家にとって致命的な場合さえでてくる。そこで多少の犠牲を払ってでも、その経費のために資本の前貸をする商業資本を歓迎する。販売のための店舗、倉庫の建設費用および倉庫に滞荷中の経費やペンやインキや文房具類、それに仕入・販売要員に対する要費などは次第に高まる。これらの資本を産業資本のうちから分割することは産業資本家にとって苦痛である。商業資本はこれの諸負担を担当し、より少ない費用でそれを賄うことができれば（産業資本家がそれを担当した時の資本や経費より）それは社会的にも意義があることとなる。しかし、産業資本家はそこまでは考えない。専ら個人的に判断するのであって、個人の経営計算からでてくる問題処理方法の1つとして商業資本の存在を認めるわけである。それ故に、産業資本家に都合の悪いことが起これば、商業資本をボイコットすることになり、社会的分業云々は彼等の眼中にはなくなっている、というより元来そんなものはご都合主義的に考えている。

以上によって、資本主義商業資本のしたがって商人の存在の基礎がほぼ明確になった。それは商業一般の問題であって卸売商業に限定せられた、換言すると、卸売商業資本存立の条件にはそのままあてはまらない。そこでこの段階になって商業資本が自立化する過程を順を追って論理的にも歴史的にも追跡してみよう。

「ところで資本主義のもとでは、ただに卸売商業資本と小売商業資本との分化が明確になるばかりではなく、卸売商業資本内部での細分化が著しく進むこととなる。たとえば、ベックマンとエングルは19世紀における卸

4 鈴木保良氏は卸商経営論において卸商を次の如く規定している。「商人は一般に配給組織の種類によって、蒐集組織の商人、分散組織の商人、仲商組織の商人に分つことができるが、ここに言う卸商は小売商とともに分散組織に属する商人である」（同書、1ページ）。

売商業の特徴としてその商品別機能別専門化をあげている。もっともこの傾向は19世紀の末葉でやみ、資本主義も20世紀に入ると後にとりあげるとおり、これと全く別の傾向を生み出すことにもなるのであるが、しかし、その新しい傾向が相当顕著となった時期においてすらなお、『今日では各商品は生産者の資本家から消費者の手に至るまでに7乃至10の中間段階を通過しなければならぬ』⁵ 実情にあった」のである。

ところで、この卸売商業資本細分化の根拠は何か。卸売商業は何も資本主義卸売商業資本のみがもっている現象でなく、前資本主義卸売商業資本もこれをもっていた。しからば、資本主義卸売商業が細分化する根拠はどこに求むべきか。森下二次也氏は J.F.Shär, *Allgemeine Handelsbetriebslehre*, I Bd, 2 Aufl., Leipzig 1913) や (M. Hall, *Distributive Trading: An Economic Analysis*, Hutchingsons, University Library, No. 2.) の所論を引用してこの細分化傾向をまず批判して、結局、両説とも全面的には肯定し得ないことを説明している。⁶ 氏は国内だけに限ってみると、商業の国内組織としてはおよそつぎのような分化形態を考えられるとする。⁷

「商業資本の小売商業資本と卸売商業資本とへの分化は、こうして消費財の商業資本の基本形態である小売商業資本の小売資本としてもつ要求と商業資本としてもつ要求との内面的矛盾の外部的な展開として把握されねばならない。……卸売商業資本の細分化のうち、分散卸売商業資本と仲継卸売商業資本との分化については、小売商業資本と卸売商業資本の分化についていったことと全く同じことがいえる。前者は後者の延長である。そ

深見義一氏は「物資を再販売購入者、ないし、業務用購入者、すなわち、いわゆる業者 (trade customer) に配給する活動、これが卸売配給、wholesaling である」(深見義一『商業学』昭和29年、91ページ)。

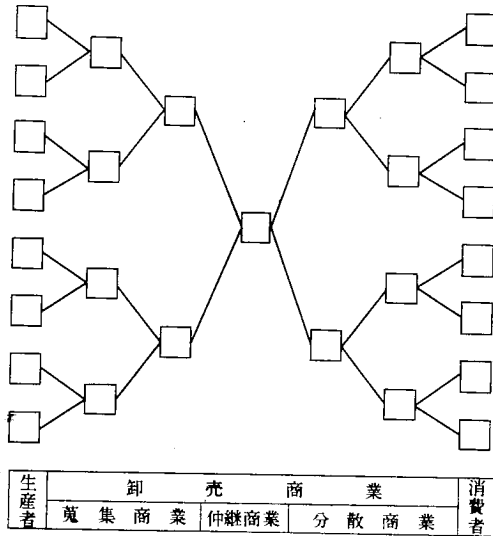
三上富三郎氏は「卸売とは、再販売業者または業務用使用者に対する商品の販売をいい、卸売取引または卸売活動とはこれら関係業者ないし使用者間の売買を含む営業活動である」(三上富三郎『卸売業経営』昭和36年、10ページ)。

5 森下二次也『現代商業経済論』昭和35年、137—138ページ。

6 同書、1401—47ページ。

7 同書、138ページ。

第1図 商品流通の国内組織図



これは分散卸売商業資本の分散卸売資本としての性格あるいは要求と、商業資本としての性格あるいは要求との矛盾の展開である。しかしながら、仲継卸売商業資本と蒐集卸売商業資本との分化についてはそうはいえない。仲継卸売商業資本は産業資本ないし社会の総資本の要求である商業大規模化を極度にまで体現した資本である。……それ故に仲継卸売商業資本には小売商業資本や分散卸売商業資本のもっていたような内部的矛盾はない。……商業資本の大規模化を要求するのは産業資本であり、……その大規模性は合理的なのであるが、……実際にはまだ資本主義化されない多数の単純生産者が残って、また中小零細の規模に停滞する産業資本も広汎に存在している。……ところが、大規模商業資本が多数に散在する小規模の商品生産者と取引を取り結ぶことになると当然、商業資本の必要量は極めて老大なものとならねばならない。……この不利を免れるための方向もまた逆になる。これまで小売商業資本から卸売商業資本へ、分散卸売商業資本から仲継卸売商業資本へという下から上方にゆくほど集中化する傾向をとっ

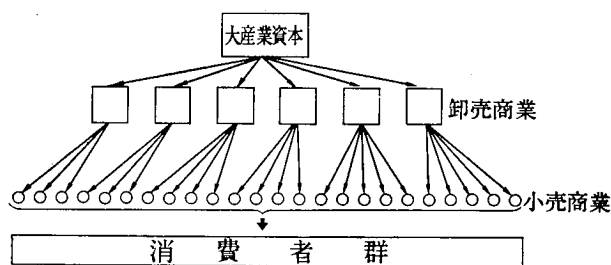
てきた商業資本はここにたって逆に蒐集卸売商業資本を分散的に派生せしめ、一見、産業資本の要求と対立する形態をとるのである。……ただ、現実の資本主義社会には非資本主義的な要素も含まれており、この非資本主義的要素を資本主義的關係に包摂するために、かかる形態が実際必要なのであり、それがかかる形態において総資本の要求する商業資本節約に役立つかぎりでは合理性を認められることとなるのである。……産業資本——仲継卸売商業資本——分散卸売商業資本——小売商業資本の關係が資本主義的關係の展開であるのに対して、仲継卸売商業資本——蒐集卸売商業資本——生産者の關係には、なお多分に前資本主義的なものが残存しているのもそのためである。⁸」

以上のように、商業資本が卸売商業資本と小売商業資本とに分化したことについては、資本主義的論理が貫徹している。つまり、いかに貯蔵用食品の発展、家庭貯蔵設備の普及、交通機関の発達、人口の都市集中、商品の標準化、単純化が発達するとはいえ、それによって多少の消費の細分化は免れるとしても、個人的消費からその小規模性、分散性、個別性を完全に除去することは不可能である。かくて小売商業資本はますます小規模分散的ならざるを得ないであろう。ところが、他方には産業資本がますます大規模化するから、両者の關係はますます非合理的にならざるを得ない。そこで産業資本の側においては、中間にもう1つのより大きな取引量＝より合理的な取引量をもつ商業資本の必要を感じとり、そこに卸売商業資本の介在を認めることにならざるを得ない。

ところが、産業資本主義段階においても農民や、独立生産者、零細生産者、中小産業資本は残存している。そしてそれらは地方の村落地帯に或いは都市の周辺に広く数多く散在している。それらの生産物は少量的に各々の生産者から市場に提供されるのであるが、それを買い集めるためには、

8 同書、146—147ページ。

第2図 商品の流通経路



蒐集卸売商業資本が動員されねばならないことは上述のごとくである。

したがって、生産も大規模化し、消費も大規模化した生産財部門の流通には、特定の資本＝商業資本の介在の全くない場合も考えられる。もちろん小売商業資本も卸売商業資本もなく、一方の販売部から他方の購買部への流通があるのみである。つまり、産業資本家が如何に巨大になってもその1回の取引量が彼にとって時間的、経費的な空費をもたらさないかぎり商業資本の介在を必要としないし、たとえ両者とも大規模であっても、そこに時間的、経費的空費が発生するならば商業資本介在の余地を残すことになるわけである。

以上のように、産業資本主義段階＝独占以前の段階においては、産業資本に従属しながら小売商業資本が、或いは卸売商業資本が存在し、とくに後者はその産業資本が大商業資本をそれ自身存立の論理から要求するのに照応して分化してゆく過程を知り得た。

Ⅲ 独占資本主義段階における卸売商業の機能

19世紀に開花した近代資本主義の芽は、すくすく伸びて20世紀にひきつがれたが、20世紀前半の資本主義はそれ以前とは質的にことなるような段階にはいった。この転化の過程を特質づけるものは、いうまでもなく私的

独占が自由競争にとってかわるということである。⁹さらに20世紀第2四半期前後、契機としては、第1次大戦後における私的独占の国家独占主義段階への漸次的な移行と、資本主義の土台は大きく変革をとげつつある各段階において、商業資本はそれぞれの土台の影響を強くうけてその変化を迫られていることは周知のごとくであろう。

そこで、こうした土台の変化が卸売商業資本に与えた影響をみること、逆にいえば、それぞれの段階に照応した卸売商業資本の機能変化の分析ということになる。そこでその変化がいかなる姿を現実にとっているかということをも土台の反応としてとらえることが可能である。その反応から土台をみつめるということも同時に考えられる。もとより、ここで国家独占資本主義の性格規定論争を展開しようというのではなく、この論争の展開を促した背景を無視することができず、私的独占資本主義段階と国家独占資本主義段階とが本質的に異質的であるかどうかを論じないとしても、両者融合の仕方、度合が全く同じ質量的な存在ではないということを前提として、卸売商業資本の問題性をもそれによって多少とも異なった姿を露呈するであろうという考え方のもとに分析をすすめてゆくのである。

1 第2次大戦以前の独占資本主義段階における卸売商業の機能

産業における「独占資本」の成立は独立商業資本に対して及ぼす作用は一口にいえば、独占資本が独占価格の維持や独占利潤の確保のための地盤を固めるためには、自ら流通部門を直接掌握し、自らの商品の価値実現を他の群小資本のそれから区別しなければならないという要請に見出すことができる。何故であろうか。利潤率の低落はさらに資本の集積を促進する

9 レーニンが『帝国主義』において、20世紀初頭の資本主義を独占段階と規定してそれ以前の資本主義を区分した。レーニンが帝国主義を独占段階であると規定するとき、それは特定の国においてのみではなく、後進国のドイツ、ロシア、日本においてさえ19世紀末から20世紀初頭にかけて独占段階に達したということである。

し、また小資本家達をもより多く収奪する。それは最後に残った直接生産者たちからも収奪することによって、さらに集中を促進するのである。そして継続的な生産の統合を達成し、トラスト的形態に達した高度独占資本は自らのための購買部や販売部の組織を設置し、とくに後者においては販売会社を設置する。そして卸売商業や小売商業に対して圧迫を加えるための垂直的な価格拘束（例えば、「再販売価格維持策」など）を加え、既存の商業資本の「独立性」を奪ってその独自の商業活動を阻止し、自己の流通代理人に転化されるという域にまで達する。¹⁰

いわゆる商業排除の傾向がこの段階では普遍化する。そしてこの運動は消費者側からもあらわれてくる。谷口吉彦氏は卸売の排除傾向をつぎのように展開している。¹¹

卸売商人の排除傾向は、一は下級の小売商または消費者の側より来り一は上級の問屋または生産者の側より来る。

第1に消費者が消費組合または生活協同組合を結成する場合には、直接には小売商の排除となつて、卸売商の排除はそこから直接には現われないけれども、しかしその消費組合は普通には大量仕入を行なうことになるから小規模の卸売商人は排除せられて、問屋または生産者より直接に仕入を行なうこととなる。しかしながら、わが国には都市の消費組合がイギリスの如く発展する余地が少ない。わが国においてはむしろ、地方の購買組合の発展によってその地の小売商が排除され、次いで卸売商もまた排除される傾向にある。

第2に、小売商の側から来る排除傾向は主として、大規模小売商の出現と小売連合組織の発展にある。百貨店・連鎖店・消費組合などの大規模小売機関は、大量仕入を行なう必然の結果として、普通の卸売商人は排除せられ、主として、問屋または生産者と直接に連結することとなる。加うるに最近では、自由連鎖店・協同組合・共同仕入の如き小売店の共同組織の発展する結果として、同じく問屋もまた生産者と直接取引する傾向にある。

第3に、問屋その他の中央配給機関から、直接に小売商への卸売配給を行なう傾向が強くなった。これは主として交通・通信機関の発達と、不況・恐慌の結果とし

10 風呂勉「独占段階の資本主義商業とその理論」(森下二次也編『商業経済論体系』187ページ。

11 谷口吉彦『配給通論』昭和〇年、165—166ページ。

での販売競争によるものである。

第4に、生産者ことに大規模の製造業者から小売商への直接配給もまた、最近に現われた新たな傾向である。その原因は全国的な交通・通信機関の発達と、広告宣伝方法の普及と、商品標準化の発展のために、広範囲の多数の小売商に向かって、直接に配給する可能性が増大するとともに、大規模企業の大量生産と不況・恐慌による生産過剰のために、相互の販売競争が激しくなり、従って小売商への直接配給の必要性が増大してくる。

この卸売商人排除について、風呂勉氏はすこぶる科学的に説明している。すなわち、氏はつぎのごとく説明を加える。

「……これら産業資本の独占体への転化とともに、流通過程の末端までを統制する必要を必然化し、また他方産業資本にとってこの統制を自らの資本支出によっても達成し得るだけの資本力を与えることとなる。かくてまず、卸売配給段階について生産者側からする卸売配給段階の排除ないし、迂回、卸売各段階（例えば、元売第一次卸等）の包摂、統合が行なわれはじめる。……卸売配給組織は全体として統合化傾向を示すにいたり、産業資本主義段階における卸売配給段階の多段階性は急速に減少する。……またしかし、市場条件、技術的制約などにより、生産の資本主義化が進展せず、または資本の集中集積が強力に進行し得ない産業分野が増大し、かつ不均衡の格差が拡大する。生産における集中・集積のおくれた分野においては卸売商業資本はなおその独立性を持ち、商業資本としての機能をつづけ得る。」

ということにもなる。そこで卸売商業資本内部においてそれ自身分解をとげる。

「……これに対応して商業資本内部において階層分化が進展し、そこに産業独占さらには、独占的商業資本、銀行資本との絡みあいによる独占金融資本を頂点とする支配従属のヒエラルキーが出来上がるのである。独占段階においては、卸売配給組織は一部はさきに述べた産業独占体による商業資本的機能の兼営あるいはその包摂、自己販売組織の形成によって担われ、残りの部分についても、卸売商業資本間の階層分化（独占的综合卸売商業資本、専門の大規模卸売商業資本、中小規模第2次の卸売商業資本等）が強まるとともに、これらが支配従属の階層体系をなし、全体として金融資本の支配下に編成され、その生産・流通支配網の下部組織となるのである」¹²

さきに引用したヒルファーディングは、卸売商人に対しても確実な判断

を下している。¹³

「卸売商人フォヴィンケル（デュッセルドルフ）は次のように述べる。『いま私が、我々がもはや本来の商人ではない、というとき、その根拠はこうである。石炭シンジケートは我々に指図する、第1に、我が買う種類を、第2に、我々がそれらを買う価格を、第3に、我々が売ってもよい販売価格を、第4に、我々が売ることのできる販売価格を。そこには商業の自由はもちろんあまり残されてはいない。しかし、思うに、石炭シンジケートは諸種の事情からそうせざるを得ないのである。……将来、我々卸売商人は、そうなるよりほかないこと、我々商人は、次第に少なくなることがわかるにちがいない。この事実は甚だ強固になっていて、今日では一般に比較的大規模に卸売業を始めることは、そのための分量が存しないので、不可能である。現在の営業もその拡張が絶対に不可能であるほどに制限されている』これらの商人は一切の独立性を奪われている。なぜならば、石炭商人ベルヴィンケル（ドルトムント）が言うように、『どの販売組合でも、シンジケートはその役員の人を通じて監査役会に席と票とをもち』『さらにすべての帳簿を随時検討する権限を与えられている』からである。彼が『たしかに我々は結局行動の自由を奪われている。我々はもはや一種の代理人になってしまった』といっているのは全く正しい。

そして将来の予想は更に悪いと予測し、結局卸売商人に残される機能は小消費者や信用欠乏者に、販路を見出すこと、そして石炭商業が現在の45%の占有率から20%にまで低下すると具体的な数字まであげている。

以上よってのべられているのは、流通過程W—G—Wを媒介する特殊商業的機能は不要になり、大量生産の行なわれる社会秩序のもとでは、常に消費の媒介のために必要な、生産物の分配、保管、貯蔵の機能だけが存続するということである。

ところで、注目すべき記述は次のごとくづく。¹⁴

「……卸売商人諸氏、すなわち、一流のそれはいうまでもなく、すでに多数の二流卸売商人を従えており、そしてこれらは直接に彼等に従属している。そして二流の卸売商人たちは、一流、二流、最下級の商人たちをうしろに従えている。……両石炭商会（第一流）の独立の地位はこれらの商会が炭坑との取引を協定締結のずっ

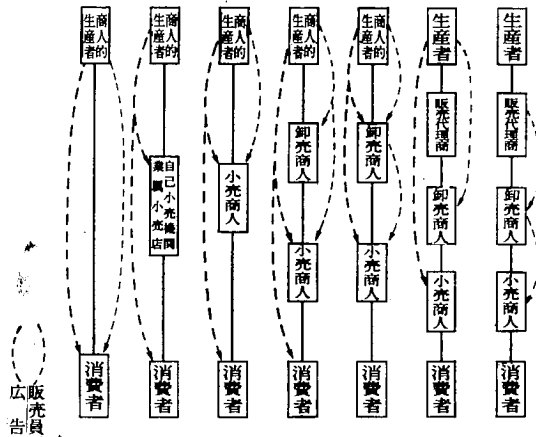
13 ヒルファーディング、前掲書、79—81ページ。

14 同書82ページ。

と以前からその手に収めていたことから説明される。……炭坑はたいてい私有だった。そして両商会は部分的に金融的にこれらの炭坑に参加していた。両商会は販売組織を握っていただけではなく、鉱山労働者の持分をも、直接にか、または債権者としてか、もっていたのである」とある。

以上の諸説は、卸売商業の段階排除、自主性、独自性排除を中心として主として論じられてきた。ところがこの傾向が商人数にどう影響したか、それとその機能について問題提起をこころみしたのはショウ (A. W. Shaw, *Some Problems in Market Distribution*, 2rd printing, Cambridge, 1951)であった。シエアもほぼ同じ意見をもっていたようである。ショウは、「中間商人の数の減少傾向は近代的配給のもっともきわだった特徴である」とし、この傾向は今後もつづくものとみている。ショウはこの傾向をつぎのごとく図示している。

第3図 商船流通経路図



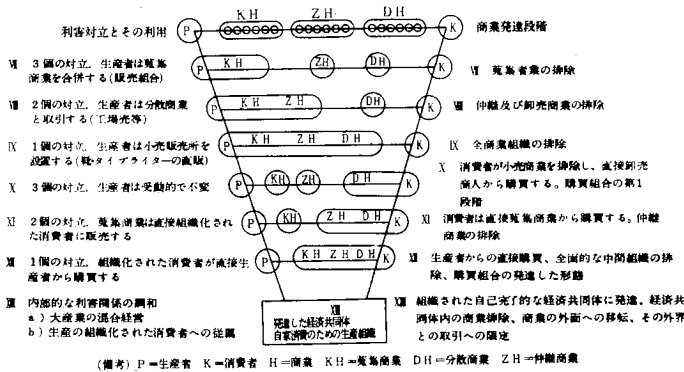
ショウによれば、もともと段階的の中間者の機能は危険負担、運送、金融売込み（商品に関する觀念の伝達）、蒐集・分類、発送の5つであるが、これらのうち危険負担、運送、金融などはそれぞれ特殊の機能中間者の専門の機能として分離され、結局、蒐集・分類、発送の2つが中間商人の主要機能として残される。ところが、生産者はやがて消費者の便益を増進す

るために消費者との接触を深め、さらに自ら売込み活動に進出して来る。それが商人の圧迫から逃れようとする生産者の願望と結びついて、商人回避への途を拓くことになる。商人数の減少傾向はかくしてあらわれるとシヨウは説くのである。

さらにシエアを見よう。

シエアもこの図式に関する限り、シヨウとほぼ同様のことが考えられて

第4図 商業段階排除の傾向



いる、と判断できる。森下氏はシエア理論の分析を明解にこころみ、シエアが中間段階の排除と商人活動の排除とを同視していなかったと指摘し、また、以上の全機構の段階排除の諸形態はすべて、当該の商業活動自体は排除されるものではなく、ただ異なったやり方で組織されるにすぎないという点が特徴である、というシエア説の引用をもこころみでこの点を説明している。また、図式には示されない、これと全く異なった商業排除の形態がなお存在するをも指摘していると附加し、その既成論証としてシエアの次の言葉を引用している。「これに対して交換過程の短縮がおこる場合もある。それによって商業は完全に排除される。このような場合は、従来、2つの異なった個別経済を形成していた生産者と消費者とが単一の共同経済に結合するとき常にあらわれる」。そしてこのような傾向は2

つの方向にあらわれる。その1つは、企業の縦断的結合による混合企業の方向であり、その2は、社会的な経済共同体形成の方向である。

ゾムバルト (W. Sombert, *Der moderne Kapitalismus*, München u. Leipzig, 1927) はシエアのこの2つの商業排除形態の区別を明確にしている。すなわち、「あきらかにこの言葉で2つの非常にちがった過程があらわされている。すなわち、一面では職業商人の排除ないしその人数の減少を、つまり、商人機能の排除、いいかえれば、商人の除去をあらわし、他面では、商業機能自体の排除、いいかえれば、商業の除去をあらわしている」とし、さらに次のように分説している。(1) 職業商人の数が減少せしめられる。すなわち、職業商人は完全に排除される。この過程はそれ自体としては、ただ資本の集中、経営管理の合理化を保証するかざりて意味をもつにすぎない。(2) 商業機能は依然として残されており、それがなお、残存する商人によって遂行されるか、あるいは、いまや自ら自分の商品を販売するにいたった生産者によって遂行される。商業機能は排除されることにはならない。(3) 商業機能が消滅する。これはたとえば、消費組合の結成企業の合同、企業の連合などの場合にあらわれる。この場合、商人が形式的に存続していても商業機能が排除されうるといふことはありうる。

さらに森下氏は以上のような、商業排除ということをも商人の排除と商業の排除、商人数の減少と商業段階の排除と区別して考えることの意味を追求し、それは結局において無意味な議論の遊戯にすぎず、科学的に商業現象をみる場合に決定的に重要なことは、そこに商品流通があるかないかということ、流通段階がかりに残存しているとしても、そこに職業商人が排除されているならば、それだけそのかざりにおいて商業資本の収縮を意味する。……必要なことは、このような商業資本の収縮が商業資本の母胎たる流通資本の収縮に照応するものであるかどうかを区別することであると¹⁵いわなければならない、としている。

15 森下二次也，前掲書，271—281ページ。

以上、かなり長文の引用をあえてして、私的独占段階において特徴的に現象した卸売商業の排除問題について諸論を紹介した。

この諸論のうちにおいて、卸売商業機能が前段階とは相違した役割を果たしつつあることをほぼ窺知することができる。そこで重要なことは、このような商業資本収縮の現象そのものの論議ではなく、かかる収縮を生みだした根拠を探り出すことである。商業段階の省略＝収縮においても同様である。商人数の減少——これには問題があるが——商業段階の収縮、商業機能の減少などの諸現象がこの段階において何を根拠にかくも多くの議論を生み、また現実の問題として、うかび上がったのであろうか。

森下氏は、その根拠は商業資本の存立根拠の制限によって商業資本自体の機能に制限をうけたと、商業資本自体の存立条件¹⁶の変化をあげている。この条件変化として、(1) 信用制度の発達、(2) 売買は商人の手もとに集中するまえに、すでにそれ自体として大規模化し、その程度に応じて社会化されていた。(3) 商品の標準化、単純化され、その限りでその販売の使用価値的制限が緩和されている。(4) 商人の自由な活動が制限され、販売の専門家として腕をふるう余地が少なくなってくる。例えば、再販価格制度の実施によって商人の腕のふるう余地が少なくなる。——こう解釈することには問題がある——。(5) 資本の集積、集中、さらには独占的結合によって成立した巨大企業ないし独占体は自己の組織のなかに「少なくとも独立の商人と同等な能率的な」販売部門をもつことができる。

以上のような諸事情が相俟って、資本主義の独占段階において、商業資本の存立の根拠に制限をあたえ、これを狭める役割を果たしていることは否定できない。

さて、上述の指摘は卸売商業を含めて商業一般の収縮の根拠であるが、とくに、卸売商業機能がこの段階においていかに収縮（機能喪失）される

16 同書、288—293ページ。

か、または、逆に膨脹（機能存続・創造）されるかを商品の生産構造と消費構造を、更に細分化して分析しなければ理論が空転して現実をはなれるおそれが多いが¹⁷ここでは構文の都合上、次稿にゆずらねばならない。

まず問題になる第1点は、信用制度の発達によるその貸付資本的役割の減少または喪失である。それはとくに、小商品生産者や独立生産者に対する前貸資本、商品或いは貸借という形式での、或いは資本制生産者に対する前貸資本という役割を卸売商業資本が僅かしか果たさなくなったという指摘が1つ、もう1つは、小売商業者に対する前貸資本という形式のそれが、考えられる。しかし、メーカーや小売商業に対する前貸資本そのものは卸売商業資本にとって、その機能の本質的なものではないことは自明のことである。いわば補完的なものである。したがって、それが喪失したとしても卸売商業資本そのものの機能の減殺にならず、むしろ、附帯的なものが引きはがされて本来的なすがたになったのである。森下氏は「それは決して商業資本の商業資本としての役割を奪うものではない」という。ところで、後者に対する前貸は、今でも決して劣ってはいない。

むしろ、前段階よりも増加しているという傾向がみえる。すなわち、卸売商業資本の蒐集機能部分では上述の意味の機能収縮を来たしているが、分散機能においてはかえって前貸機能が増加してきている。つまり、分散機能の重要性が増加してきているとみることもできるのではなかろうか。

第2は、売買は商人の手もとに集中する前から、すでにそれ自体として大規模化し、その程度に応じて社会化されているということである。1万円の取引が100回繰り返されるのと100万円の取引が1回とでは、金額においては同一であるが、取引に要する費用は格段に相違するという事実を考

17 杉本栄一『近代経済学の解明』I, 昭和34年, 16ページ。われわれも卸売商業機能の膨脹, 収縮に関する若干の具体例をあげての証明は第2次大戦前後を比較した形で次号において準備している。

えただけでそのことは明白である。生産の大規模化と消費の大規模化は必然的に流通の簡素化、廉価化を促進し、そのことは卸売商人の排除につながる場合が多い。生産財生産部門に属する原料資材はその生産の巨大化が目立ってきているから蒐集段階ではとくに、そのことがいえるようであるし、消費財部門でも消費者が消費者協同組合を結成した場合には、小売商業が排除されることは決定的であり、卸売商業も彼等の手で、つまり、卸売機能を果たす部門をその組織のなかで持つにいたる。したがって、卸売商業はその部分だけ商業の手をはなれることになる。そしてさらに、生産部門¹⁸を消費者自体にもつとなおさらのことである。

第3には、商品の単純化、標準化は販売の使用価値的制限を産業資本家のために取りのぞくが、私的生産のもとではそれにも一定の限界があり、その限りで商業資本の機能も残るわけである。しかし、小売商業に比較して卸売商業の方がそれ以上に機能が無用化する場合が多い。そしてそれは卸売商人の量のみではなく、質をも低下させる傾向に働く。つまり、誰でもができる単純な労働にするわけである。これは第4の理由にも関連してくる根拠となる。商人は誰でもその売買に手練を必要としてきた。時には価値以上に吊り上げた価格で販売する、そして不当な利潤を獲得した場合もあったが、この段階では、それは逆になるという事例もできてくる。廻商品に利用されるという事例も標準化が進んだ部門の商品に多い。再販価格制度もまたこの段階では逆用されるということもめずらしくはない。

第5には、資本の集積・集中、さらには独占的結合によって成立した巨大資本ないし独占体はその組織のなかに販売部門をもつ。とくに第2の場合に指摘した事例においては、この傾向は必然的である。その販売部門の形態はときには独立の卸売商業資本という形式をとる場合もある。いわゆる販売会社形態である。わが国の場合、消費財生産部門において戦後顕著

18 J. B. Jefferys & D. Knee, *Retailing in Europe*, 1962, p. 71.

にあらわれてきたが、その傾向は私的独占段階以降においてとくに強く作用するであろうと考えられる。

第6には、一時的にはあるが見込需要を喚起して景気変動の波長を長期化する。したがってこれらの部門では商人にも産業家にも好景気がつくくことになる。つまり、「…近代的信用制度のもとでは商人資本は社会の総貨幣資本の大部分を支配し、したがって、すでに買ったものを最終的に売ってしまうまえに自己の購入を繰返すことができる。その際、我々の商人が直接に最終消費者に売るとか、それともこの両者の間に1ダースの他の商人が介在するかは、どちらでもかまわない。……したがってここでは商品の性質からでてくるW—GとG—Wとの分離は別としても、1つの仮想的需要が作り出される。……」¹⁹これが見込需要をつくり出して商人にも産業資本家にも好景気を長期化させるという機能をもたらし、その商人は小売商人ではなく卸売商人である。だから恐慌が出現し、勃発するのは卸売商業とこれに社会の貨幣資本を用立てる銀行業との部面においてである、ということになる。この現象は独占資本主義段階では卸売商人がますます常套手段として使う。

第7には、販売活動はますます至上なるものとなり、最終の小売商人達を鞭撻する意味においても卸売商業の充実は必要になってくる。したがってその要費部分は拡大するが、それを独占資本が負担するにはあまりにも危険の多い事業である。卸売商業はこうした場合には独占資本の防壁として利用される。

以上の諸現象は、しかし、卸売商業機能の本質的なものではなく、その具象である。資本の論理はいつの段階においても最大利潤法則の貫徹を強く主張するところにかかる具象を結果する。そこでその主張は、商業資本に

19 向坂逸郎訳『資本論』（岩波文庫）9, 156—158ページ。

ゆずった利潤の奪回という形がまずでてくる。そして市場独占欲に対する欲望不足の不満が商業資本の上にあびせられるという方法でてくる。²⁰ 商業資本不信感が独占資本の側に強まってきたのである。そしてこの傾向は巨大な装置工業部門において、その生産財部門たると消費財部門たるとを問わずにあらわれてくる。

再販価格制度が示すように、独占段階における価格政策の占める地位は高い。Marketing 理論の貫徹は価格政策を基軸として転回するものとみてもよい。ところが商品が一度、商業資本の手に入ると、よし彼等の独自性がないとはいえ、事実上は彼等の自己薬籠中のものとなる。上述の四商品政策などもその好例である。特定の商人を取り上げてみよう。彼がただ1つの商品、つまり、或る特定の独占資本の製品のみを取り扱う場合を仮定するとすれば、それは独占資本の意思を完全に貫徹させることができるがそのような商人は非常に少ない。通常、いくつかの独占商品、及び非独占商品を販売している。そうすると、独占資本家の意思がとおらない場合もでてくるし、またそうした場合が多いわけである。そこでそうした不利な事態をさげようとするならば、商業資本を独占資本の流通資本におきかえる以外に方法はない。そうすることによって、利潤を奪回するとともに一定の利潤の維持をはかるようになる。

さらに市場操作を商業資本の意思に委せると独占資本段階では、産業資本家は最も不安定な条件におかれる。それがまだ規模の小なる場合であれば固定費も小であって、損益分岐点も低いから不安定の基礎は心配も少ない。だが独占段階ではそうではない。市場をたえず拡大し、奪取してゆかねばならない。その意味での市場操作が至上命令である。ところが商業資本はそんな独占資本を完全に計算に入れず、商業資本の意思で働く。商業資本はそれ自身の性格として短期的の視野しかもたない。彼の取扱商品が

20 森下二次也, 前掲書, 294—296ページ。

彼に利潤を齎さなければ、他の独占資本の商品を取扱えばよいのである。

“ホンダ”から“スズキ”に取り換えるくらいは茶飯事である。これは独占資本にはたえ難いことである。本質的には利潤率低下傾向の阻止要因として卸売商業資本を利用したのであるから、このような商業資本家に市場操作を依頼しておくことはその意思に反することとなり必然的に不安定要素除去作業、つまり商業資本排除という路線がでてくる。卸売商業が利潤率低下傾向を防いでくれるならば、存続もさせ或は新たに創造もするのである。そしてその場合、最も危険性の高い卸売商業資本に問題が集中する。もちろん、数の上で老大なのは小売商業資本であるがそこまでは手にとどかないことでもあるから。そして小売商業に Franchise system が適用されるという形で卸売商業が収縮されて小売商業が利用されるのはこの段階ではなく、つぎの段階である。(未完)