

《研究ノート》

小売商業構造問題の理論枠組

——文献研究——

石 井 淳 蔵

I 問 題 提 起

小売商業構造形成の問題、および地域（ないしは都市）間小売商業構造格差の問題については、これまで数多くの研究がおこなわれてきている。本稿ではそのような研究を再検討し、理論的に整理しようとするものである。本論に入る前に、しかしまず、問題の焦点および枠組を明らかにしておくことにしよう。

小売商業構造問題は、小売商業機能の地域的分布ないしは集積の程度を明らかにすることである。しかし、その程度を規定する基本的な要因を見つけることはそれほど困難なことではない。荒川氏はこの点についてすでにつぎのように指摘されている。「……。このような商業の発展過程において基本的な要素は各種の欲求とその充足手段としての特殊な交換対象（貨幣）を持った人々の地域的集合と地方における商品供給力の増大（生産力増大）であった。小売商業の構造はそれゆえ、いうまでもなくこれら二大要素によってそのあり方も規制される。換言するならば欲求、購買力、生産力の時間的・空間的累積の様相がそれに対応する商業構造を、したがってまた小売商業構造を決定するのである。特に小売においては欲求と購買力の累積の様相が決定的影響因である¹」。このように、地域小売商業構造のあり方がその地域の欲求と購買力の累積の程度に基本的には規定されているということについてはほとんど議論の

1 荒川祐吉『商業構造と流通合理化』昭和44年、51ページ。

余地がないところである。²しかしながら、それでもって地域小売商業構造の形成要因、さらには地域間の構造格差の問題がすべて明らかになったのかといえ、そうではないところに小売商業構造についての一つの重要な問題が潜んでいるといえる。例えば、つぎのような状況を考えることによって、その問題の輪郭を明らかにすることができる。

上に述べたように、人口ないし人口 \times 所得という地域購買力の累積が地域小売商業の集積の程度ないしはその構造を決定するというかぎりにおいては、そのもっとも単純な場合を想定すれば、各地域に立地する小売店舗数、小売従業員数、あるいは小売売場面積、といった小売商業の絶対的な集積の程度を表わすと考えられる各変数の値は、地域購買力に比例すると考えることができる。いいかえれば、店舗数/購買力(店舗密度)、小売従業員数/購買力(小売従業員密度)、そして小売売場面積/購買力(売場面積密度)、といった小売商業構造を表わすと考えられるこれらの比率は、³上の議論にしたがっていえば、地域間で一定の値をとることとなる。さらにまた、ある一定の仮定をおけば、小売の労働生産性(小売販売額/小売従業員数)、あるいは売場生産性(小売販売額/売場面積)といったこれまで重要と考えられてきた構造指標についても地域間で一定の値となることが容易に想定することができるだろう。

しかしながら、これは一つの理想的な状況であって、現実のそれらの比率は、地域間で一定ではなく、むしろ著しい差異を示すことがたびたび観察されており、より重要なことはそれがあある規則的なパターンをとることも観察されてきたということである。その一つの原因として考えられるのは、研究の対象となった地域間において購買力の移動がおこること、いいかえれば研究の分析対象地域として非自足的な地域が選択

2 L. P. Bucklin, *Competition and Evolution in the Distributive Trade*, 1972, では地域間(この場合アメリカの州)の店舗数と人口との相関が計算されたが、 $r=0.996$ という非常に高い値をとるものであった、p. 79. また、地域小売販売高を規定する要因として人口、所得、人口密度、あるいは他都市との距離といったものを考え、それらのおよぼす影響を計量的に把握した試みとしてつぎのものをあげることができる。V.K. Russel, Relationship Between Income and Retail Sales in Local Area, *Journal of Marketing*, January 1957. R. Ferber, Variation in Retail Sales Between Cities, *Journal of Marketing*, January 1958. Ben-Chieh Liu, Determinants of Retail Sales in Large Metropolitan Areas, 1954-63, *Journal of the American Statistical Association*, December 1970.

3 田村正紀「都市圏小売システムの構造・成果樹型分析」『国民経済雑誌』第128巻第6号、昭和48年。

されているというところにあるかもしれない。すなわち、対象地域が限定されて非常に狭い地域である場合、購買力の流入・流出関係が他地域との間に発生し、もし当該地域への流入が大きい場合には当該地域購買力あたりの小売店舗数、小売従業員、および売場面積は、それに応じて、相対的に大きいものとなるだろう。逆に、流出が起っている場合には、当然これらの比率は相対的に小さいものとなる。結果として、地域間で上に述べた構造を表わす比率は、この流出・流入の大きさに応じて異なった値をとるものとなる。

しかしながら、このような地域間購買力移動関係によって、上に述べたような比率で表わされる地域間小売商業構造格差をすべて説明できるわけではない。端的に例をあげて示せば、自足的な地域間比較として十分な根拠をもつと思われる、国際間比較ないしは日本でいえば府県間比較においても、これらの比率は著しい差異を示すことがあり、したがって、これら比率の国際間ないしは府県間格差は購買力移動といった要因で説明することは困難である。ここに、荒川氏が指摘するように、「最も基礎的な要因としての、購買力、生産力を指摘したが、これらがどのようなメカニズムを経て、どのような媒介要因を通じて小売商業構造を規定していくのか⁴」という問題が小売商業構造研究における一つの理論的課題としてあらためて評価されなければならないことになる。

本稿では、まさにこのような問題、つまり、「自足的な地域間において、小売商業構造格差がなぜ発生するのか」という問題に焦点をあわせて、これまでの理論的・経験的研究を再検討していこうとするものである。この問題にたいしては、2つの異なったアプローチがこれまでおこなわれてきている。それらに名称を与えれば、第一は、「技術革新・規模の経済性仮説」であり、第二は、「小売生産要素市場条件格差仮説」である。以下、両仮説それぞれについて、代表的論者の研究をサーベイし、その論点を明らかにしていくことにしよう。

II 規模の経済性仮説

1. M. Hall の研究

小売商業構造の問題を、これまでもっとも包括的かつ詳細に分析を進めたのは、

4 荒川祐吉、前掲書、55ページ。

M. Hall et al. であらう。⁵ かれらは、小売商業構造を規定する重要なメカニズムとしての「小売商業活動における規模の経済性」を考え、その詳細な分析を進めた。まず、小売活動において規模の経済性が存在するののかどうかについてのかれらの主張から検討していくことにしよう。

かれらは、「規模の経済性の存在が北アメリカおよびイギリスの商業の構造を説明するのに重要な役割をはたす」ことを期待し、「大規模小売単位が小規模なそれよりも労働資源のより経済的な利用をおこなっているといういくつかの証拠を評価」しようとする。かれらは、製造業者を含めて一般に、主として2つの側面で規模の経済性が発生すると考える。一つは、「既存設備の利用度の増大 (the increased utilization)」であり、第2は「代替の技術の可能性」である。⁶ 前者については、小売商業に関して見れば、その主要な生産要素は労働であるゆえに、「店舗に雇用される人々はある時間は過少利用 (underoccupy) されている。そして、需要の自律的増大はたんにかれらを忙がしくさせるにすぎない」⁷ として、それほど重要な規模の経済性の存在を認めない。一方、後者、つまり、生産高 (throughput) の増大に伴う技術変化については、小売商業における規模の経済性の重要な源泉であると考えている。「生産高は異った従業員の機能がより専門化しうるかぎり増大するであらう。結果として、潜在的な生産性における増大がある」⁸ と指摘する。この専門化および再組織化にもとづく規模の経済性が小売商業においてもっとも典型的に現われると考えられているのは「連鎖店活動」である。そこでかれらは、主として、連鎖店活動における規模の経済性の存在を理論的・経験的に明らかにしようとする。⁹

連鎖店経営においてもっとも顕著に規模の経済性が存在すると考えられる部面の典型的な例として経営者サービスがあげられている。つまり、連鎖店の本部に優秀な経営者をおけば、それは複数の店舗にまたがってそのサービスが提供されることになり、各店舗によって負担されるコストは相対的に低いものとなる一方、逆に小規模な

5 M. Hall, J. Knapp and C. Winsten, *Distribution in Great Britain and North America*, Oxford University Press, 1961.

6 M. Hall et al. *ibid.*, p. 62.

7 M. Hall et al. *ibid.*, p. 62.

8 M. Hall et al. *ibid.*, pp. 62-65.

9 M. Hall et al. *ibid.*, p. 63.

10 M. Hall et al. *ibid.*, p. 63.

11 M. Hall et al. *ibid.*, pp. 64-65.

経営単位の場合には、そのコストは軽減されることはない、というものである。同様のことは、本部のその他のサービス、スタッフ教育設備、広告、財務および管理、および輸送といった諸活動においても妥当すると考えられている。すなわち、大規模経営による間接費負担の相対的軽減が、連鎖店の第一の規模の経済性であると主張されているのである。連鎖店の第二の規模の経済性としては、大量予備 (massed reserve) にもとづくそれがあげられている。大規模小売商業経営をおこなうものは、小規模なそれに比して、相対的により低い在庫率でもって活動できるという例がそれである。これらの経済性に加えて、組織内の専門化が進展することにより仕入における危険が最小化されるということ、あるいは、大量仕入にもとづく経済性ないしは割引があること、といった規模の経済性が存在する可能性を指摘している。

M. Hall et al. は、このように理論的に予想される大規模小売商業経営(ないしは連鎖店経営)における規模の経済性を、イギリスおよび北アメリカ (U.S.A. およびカナダ) のセンサス・データーから、確認しようとする。

第一に、アメリカのセンサス・データー (1948年) を用いて、小売業種毎に、労働生産性 (小売従業員一人あたり販売額) と従業員規模 (規模を大・中・小の3つのクラスに分類している) との間の関係を検討する。¹² そこでは、最小規模に属する店舗群 (従業員0~2人) と中間規模 (同, 3~9人) に属する店舗群との間には労働生産性における格差が存在し、¹³ 後者の労働生産性の方が高いものとなっていた。しかし、中間規模グループと最大規模グループ (従業員数, 10人以上) との間には顕著な生産性格差は観察できず、中間規模グループが生産性において最大規模グループを上回る業種は約半数を数えた。

第2に、イギリスにおける、ブーツくつ業種のセンサス・データー (1950年) を利用して、組織規模 (店舗の従業員規模) と従業員一人あたり販売額 (労働生産性) との関係、および組織の平均店舗数と労働生産性との関係を観察する。¹⁴ 前者の関係については、明白な規模の経済性というものは観察されなかった。また後者の関係についても、事業所2~9店および10~99店をもつ組織については、店舗従業員規模と労働

12 M. Hall et al. *ibid.*, pp. 65-74.

13 50の小売業種のそれぞれについて比較されたものであったが、そのうちで、最小規模グループの労働生産性が中間規模グループのそれを上回っていた業種はなかった, *ibid.*, p. 66.

14 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 67-74.

生産性との間には明白な傾向は観察されなかった。一方、事業所数が1店しかない組織および100店以上の組織については、店舗従業員規模の拡大とともに生産性は上昇する傾向を示すものであった。しかし、もっとも生産性が高かったのは、従業員規模が1人の場合であったということには注意しておくことが必要であろう。¹⁵

同様な分析が、イギリスの食料雑貨小売業 (Retail Grocery Trade) についてもおこなわれたが、この場合には、理論的な予想とは逆に、従業員店舗規模と労働生産性との間には負の相関関係が確認された。

以上の経験的分析をつうじて、かれらは、小売商業における規模の経済性に関する十分明白な経験的証拠は観察されなかったものの、少なくともアメリカの50業種についてのセンサス・データにおいて観察された事実は小売商業において規模の経済性が存在することの一つの証拠であると指摘するのである。

さて、このような経過でもって、個別小売商業経営における規模の経済性が存在するということをしあたり前提として、あらためて2つの問題が検討された。その第一は、このような個別小売商業経営における規模の経済性を活性化させる契機は何かということ、第二は、個別経営における規模の経済性が地域小売商業構造にどのような影響を及ぼすのか、ということである。第一の問題についてのかれらの議論から検討を進めていくことにしよう。

かれらは、小売商業における大規模経営が可能になるのは、市場の大きさ (extent of market) に依存することを指摘する。すなわち、「市場が十分に大きいとき、分離不可能 (indivisible) な要素を含むような生産技術および生産要素のキャパシティがそれらの採用を保证するに十分利用されうるが、小さい市場ではこのことは可能ではない」¹⁶ というものである。そこで、市場の規模を表わす変数として、「人口密度」および「一人あたり所得」を考え、それらと小売商業の経営規模との関係を検討する。¹⁷ 経営規模を表わす変数として考えられているのは、「店舗販売額規模」、「独立店

15 従業員規模が1人の場合にその労働生産性をもっとも高くなっているという事実は、その1人の従業員が店舗所有者であって、長時間労働に耐え、かつより高い熱意をもつことの結果ではないかと M. Hall は考えている。M. Hall et al., *ibid.*, p. 70. M. Hall et al., *ibid.*, pp. 69-70.

16 M. Hall et al., p. 91.

17 ただ、人口密度と一人あたり所得の間には強い正の相関があることが確認されている。M. Hall et al., *ibid.*, p. 29. また人口一人あたり販売額も市場の平均的規模を表わす変数として指摘されている。

の販売額規模」,「連鎖店の販売額規模」,そして「連鎖店販売額比率」である。

いくつかの目立った特徴のみを指摘しておくことにしよう。¹⁸(i)食料品小売業については、アメリカ(1948年データ)およびイギリス(1950年データ)両国について、都市の所得の上昇とともに、小売経営規模が上昇する傾向がみとめられた。(ii)非都市化地域(人口密度が低くかつ人口一人あたり販売額が低い)においては、アメリカにおいてもイギリスにおいても、食料品小売業における連鎖店比率は低い。(iii)しかし、このような地域で活動する連鎖店の平均規模は(非都市化地域での連鎖店が連鎖店のうちの最小の平均規模をもつアメリカにおいても)独立店の平均規模より大きい。これは連鎖店の最小最適規模が独立店のそれよりも大きいことを示していると考えられている。¹⁹したがって、連鎖店活動は市場の大きさによって制約されていると考えられる。(iv)アメリカにおいてもイギリスにおいても、食料品連鎖店の平均規模は都市の規模が大きくなるにつれ、急速に大きくなり、それから少し低下するという傾向が見られた。このことは、連鎖店の規模の経済性がかなり早い段階で到達されることを示唆するものであると指摘されている。(v)買回り品である衣料品小売業については、アメリカおよびイギリスともに、店舗規模は、連鎖店であろうと独立店であろうと、都市規模あるいは人口一人あたり所得の上昇とともに、増大することが観察された。これは、一つには都市間に衣料品に関する購買力の流出・流入があるためと指摘されている。

以上のように、小売商業の経営規模を規定する要因として、市場規模を考え、両者の相関関係が分析され、必ずしも明白なものではないが、一応正の相関関係が存在することが観察された。

第二の問題に入ろう。大規模小売経営がそれによって規模の経済性を享受するものであるとするなら、そして大規模小売経営あるいは連鎖店がある特定の地域に立地する傾向があるとするなら、当然それに対応して、これらの小売店舗が立地する地域の小売商業構造は、そうでない場合とは、異なることとなるだろう。M. Hall et al. の研究でいえば、第一に、「店舗規模の問題は(店舗)数に影響を与える諸要因の問題

18 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 91-130.

19 その一つの理由として、独立店所有者の供給価格の非常に弾力的である一方、連鎖店の場合には そうではない、ということが考えられている。M. Hall et al., *ibid.*, p. 96.

とは別のものとしては考えられない。市場潜在力は、店舗規模の拡大かあるいはより多数の店舗の開設か、どちらかによって開発される。これらは企業家の決定の2つの次元である²⁰、ということが指摘される。すなわち、この仮説に沿っていえば、小売店舗規模が大きければ、当然それに伴って、その地域に立地する店舗数は相対的には少くなる。第二に、店舗規模が拡大するにつれ、規模の経済性が享受されることとなり、その地域における小売の生産性（とくに、M. Hall の議論に沿っていえば労働生産性）は改善されることになる。

M. Hall et al. は、以上の仮説を、同様に、センサス・データーを用いて確認しようとする。第一の問題については、単位人口あたりの店舗数を、(1)地域の所得水準、(2)その地域内部の都市の人口、と関係づけてみる。²¹しかしながら、両者間には、アメリカにおいてもイギリスにおいても、必ずしも単純な規則性は観察されなかった。すなわち、かれらが分析した食料雑貨小売業のデーターからは、地域所得水準の上昇とともに単位人口あたり店舗数が低下する傾向も観察されなかったし、また都市の人口規模の増大とともに都市に属する単位人口あたり店舗数が単調に減少あるいは増加する傾向²²というのも観察されなかった。一方、衣料小売業についてのデーターからは、両国について、都市規模の拡大とともに単位人口あたり店舗数が低下する傾向が観察された。しかし、このような衣料品小売業についての傾向は、それが買回り品であって、地域間・都市間の購買力の移動があることの結果ではないかと指摘されている。さらに、小売店舗数の問題が独立店と連鎖店とに分けて分析されたが、上に述べた変数間には規則的な関係は観察されなかった。

第二の問題、市場規模ないしは小売商業規模と対応して、地域小売商業における労働生産性の改善があるかどうか分析された。イギリスのセンサス・データー（1950年）を用いて、共同組織（co-operative）、連鎖店、および独立店それぞれについて分析がおこなわれた。²³食料品小売業についてみれば第一に、連鎖店に関しては、その規模はもっとも都市化されていない地域と最大都市のグループで最大となるものであるが、労働生産性が最大になるのはまさにそのような地域においてである。しかし、非

20 M. Hall et al., *ibid.*, p. 97.

21 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 97-99.

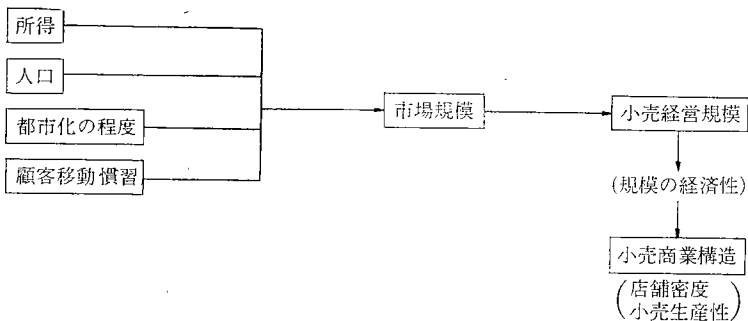
22 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 115-116.

23 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 99-111.

都市化地域よりも（店舗規模はわずかに小さいが）最大都市のグループにおいて生産性はわずかであるが高くなっていた。第二に、独立店については、その規模は市場規模と規則的な関係をもつものではなかったが、労働生産性は所得の上昇とともに規則的に上昇するものであった。この傾向については、「一時点により多く販売するという経済性」によるものであろうと指摘されている。最後に共同組織については、店舗規模と労働生産性との間に負の相関関係があることが指摘され、また、かれらが整理したクロス表からみるかぎり、²⁴ 所得ないし都市規模と労働生産性との間には規則的な関係は見られなかった。

他方、衣料品小売業についても同様の分析がおこなわれた。²⁵ 第一に、すべての種類の店舗をとりあげた場合には、労働生産性も店舗販売額規模も都市規模の増大とともに増大していた。共同組織については、店舗規模は都市規模の増大とともに増大したが、労働生産性についてはそのような規則的な関係は見られなかった。また連鎖店についてはすべての種類の店舗を含んだケースと同じ結果を示しており、独立店については、店舗規模および労働生産性についての規則的な関係は必ずしも明白というものではなかった。

M. Hall et al. が地域小売商業構造についておこなった経験的調査をフォローしながら、かれらの理論的主張を述べてきたが、それを、ここに、要約して示しておこう。かれらの理論枠組は次図のように考えることができる。



M. Hall et al. の第一の主張点は、小売商業活動においては規模の経済性が存在す

24 M. Hall et al., *ibid.*, p. 109, Table 76 参照。

25 M. Hall et al., *ibid.*, pp. 116-130.

る、ということにある。第二に、しかし小売商業経営において規模の経済性を享受しうるような小売経営規模に到達しうるかどうかは市場の規模に依存するということ。したがって、第三に、小売商業構造は、小売商業活動の規模の経済性に、そしてそれは市場の規模に規定されるというメカニズムが存在すること、である。

小売商業構造の形成に関するかれらの以上のような理論枠組は、かれらがおこなった経験的調査によって確認されたのかどうかに関しては疑問の残るところである。第一に、小売商業経営における規模の経済性が存在するという明白な証拠は必ずしもこの段階では提示されていない。第二に、連鎖店の店舗規模が非都市化地域で最大であり、かつ労働生産性も高いという理論仮説とは逆の事実がイギリスの食料品小売業で観察されていた。この点について、かれらは、「小売市場は、多くの場合、大規模技術を適合させるには非常に制約されたものである。それは、人口が少なく非常に分散しているという理由か、あるいは最も豊かで都市化された部分においても市場は消費者選好の多様性によって細分化されているという理由、による」²⁶と指摘し、必ずしも、都市あるいは豊かな地域において個別小売商業についての市場規模が最大であることを意味しないことを示唆する。しかし、この解釈は、かれらの理論仮説についての検証を非常に困難なものとする。なぜなら、かれらの基本変数である都市規模が少くとも現在のデータ制約の中では定義しえないということの意味するからである。²⁷

2. L.P. Bucklin の研究

M. Hall et al. によってなされた理論的主張を整理し、アメリカのデータを用いて、多変量解析によって検証を進めたのは、L.P. Bucklin である。かれの主張するところを検討しよう。²⁸

かれは、小売商業構造要因を4つのタイプに整理する。①小売の活動の規模、②労働集約性、③所有権、④製品専門性、がそれである。各要因に関して、以下に示すよ

26 M. Hall et al., *ibid.*, p. 100.

27 また、かれらが主として用いた分析レベルは都市レベルであり、かれらが衣料品業種の分析においてたびたび指摘しているように、そこでは購買力移動が起る可能性があるレベルである。したがって、かれらが述べるように、規模の経済性効果を識別するためには、人口一人あたり所得、都市規模、都市化比率に加えて、顧客移動の市場規模に及ぼす複合的な効果が分析されなければならない (M. Hall et al., *ibid.*, p. 116)。この問題は以下の K.D. George, T.S. Ward の研究にも妥当する。

28 L.P. Bucklin, *Competition and Evolution in the Distributive Trade*, 1972.

うな指標をわりあて²⁹る。

小売商業構造変数	小売商業構造指標
活動の規模	店舗数 人口当り店舗数 店舗当り販売額
労働集約性	店舗当り従業員 従業員当り販売額
所有権	複数店舗企業の割合
製品専門性	ジェネラル・マーチャンダイジング・ストアー、百貨店、バラエティ・ストアー、ジェネラルストアーの割合。

小売店舗ないしは小売サービス（従業員）が地域的にいかに集積されているのかそしてそれらの生産性はいかなる値をとるのかという問題については、4つの小売商業構造変数のうちの、小売の活動規模および労働集約性変数においてあつかわれる。他方、残りの2つの変数は小売企業の企業形態および小売業種構成をあつかうものであって、小売商業構造の重要な一つの次元を示すものであろうが、本稿の議論とは直接的に関連してこない。したがってここでは、Bucklin の指摘する 4つの構造変数のうち、小売の活動規模および労働集約性の変数に限定して議論を整理していくことにしよう。

1) 小売の活動の規模

P. Ford³⁰ は、「人口あたり小売店舗数は時間的にほとんど変化しないということに気づいたが、食料品および衣料品のような生活必需品（Staples）を販売する店舗は減少し、他のタイプ、奢侈品のようなものを販売する店舗はそれを相殺するように増大する³¹」ということを発見した。Ford は、この生活必需品を販売する店舗における減少は「大量販売小売（massive retailing）」に固有の規模の経済性によるもので

29 L.P. Bucklin, *ibid.*, pp. 73-74.

30 P. Ford, Competition and the Number of Retail Shops, 1901-1931, *Economic Journal*, September, 1935, pp. 501-8.

31 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 75.

あることを仮説化した。一方、生活必需品ではないような商品については、大量商品取引 (massive merchandising) に適しないものであるゆえに、それぞれの専門的サービスを提供するものとして新規店舗が発生したきたものと理解していた。このような Ford の仮説は、Bucklin によって、アメリカのセンサス・データーを用いて確認された、小売店舗数全体については、1947年から67年にかけてほとんど変動がなかったが、ドラッグ・ストア、アパレル・ストア、食料品店、といった生活必需品の店舗はいずれも減少する傾向にあったことが観察された³²。Bucklin は、このような傾向は、Ford が指摘したと同様に、生活必需品の販売に独特な新しい規模の経済性の展開の結果であろうと指摘する。

しかし、Bucklin がより注目するのは、(M. Hall et al. の発見でもそうであったように) 大規模店舗の展開が、アメリカにおいても、より豊かな地域 (この場合、州) でもっとも進んだという事実にある。かれの計算結果でいえば、アメリカの州をサンプルとした、食料品店舗規模と人口一人あたり所得との間の単純相関係数は、0.65であった³³。もし小売において大規模経済性がつねに存在するものであるなら、すべての地域にかたよりなく大規模小売店舗が展開したはずである。したがってこの事実は小売における大規模経済性の実現のための一つの重要な制約条件を示すものであると考えられた。このような大規模経済性が、貧しい地域よりも豊かな地域において、実現される可能性が強いという証拠は、Bucklin によれば、豊かな地域において小売における競争勢力がより強いということを示唆するものと考えられている。その理由は、第一に、豊かな地域における多額の消費支出は相対的により多数の店舗にたいする需要に結果し、その店舗の多数性はより強い競争勢力を生みだすであろうということ、第二に、豊かな人々のより高い可動性 (高い自動車所有による) のゆえに、陳腐化した店舗施設にたいする高い忌避の程度および信用供与にたいする低い必要性に関連して、豊かな地域における店舗は顧客の愛顧を維持するためにはたびたびかれの施設を改築することを強いられるということ、である。この結果として、豊かな地域においては、より新しいそして同時により効率的な小売店舗の導入という利益をまず最初に享受すると考えられるのである。このような理論仮説のもとに、アメリカの州を対象

32 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 76, TABLE 3-2 参照。

33 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 77.

34 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 77.

としたクロスセクションのセンサス・データを用いて小売店舗規模の変動を検証する。推定された重回帰式は以下のようであった。³⁵

$$R_s = 7.90 + 1.10W + 0.48U - 8.35Mc + 17.62Y_e$$

(0.36) (0.15) (2.71) (4.78)

$$R = 0.91$$

ここで、 R_s は小売店舗販売額規模、 W は賃金率、 U は都市化率、 Mc は人口あたり製造事業所数、 Y_e は人口一人あたり所得、である。()内の数字は標準誤差を表わす。ここでは、期待されたように、所得は小売店舗規模に正の有意な影響を与えることが示されている。

つぎに活動の規模を表わすと考えられるもう一つの指標、「人口一人あたり店舗数(あるいは店舗あたり人口)」にたいする影響要因が分析された。かれが先と同様のデータを用いて分析した結果はつぎの重回帰式で示される。³⁶

$$R_e = 103.57 + 0.45U - 12.03Y_e$$

(0.15) (3.89)

$$R = 0.44$$

ここで、 R_e は店舗あたり人口(店舗支持人口)を表わす。 U および Y_e については上に述べたと同じである。かれはこの式を以下のように解釈している。第一に、非都市化地域において広く分散した人口は、かれらの必要に奉仕するために多数の小規模な店舗を必要とする一方、都市化が進展すれば、この条件は消滅し、各店舗が奉仕する顧客数は増大するということである。つまり、人口密度が高くなれば、それらに奉仕するための小売店舗は相対的に少なくてすむということである。第二に、一人あたり所得に関する回帰係数の符号は、理論的に期待されていたのとは逆である。しかしこれは一人あたり所得と都市化率との間に高い相関関係(0.71)があることによると解釈されている。したがって、所得は2つの異なった効果をもつと指摘されている。すなわち第一は、都市化をひきおこし、結果として店舗の増加にたいする必要性を減少させるという効果、第二は、小規模店舗の販売高を増加させ、部分的に都市化の諸効果を相殺するという効果である。

2) 労働の集約性

アメリカにおいて、小売従業員あたり販売額は1929年から47年にかけて着実に増大

35 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 79.

36 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 79.

していることを Bucklin は示している。³⁷ かれは、このような傾向を生みだした要因として、「規模の経済性の展開」、「取引規模の増大」、そして「オートメーションの展開」³⁸という3つの要因を指摘する。

第一の小売における規模の経済性における展開が労働生産性における改善を促すというメカニズムに関しては、M. Hall et al. の議論と類似したものである。すなわち、新技術を背景とした大規模店舗の展開が小売における労働生産性の上昇をもたらしたというものである。

第二の要因は、取引規模の効果について。ここで、取引規模とは、「平均的交換のドル価値」と定義されている。そして取引規模の大きさは、製品の価額、購買量、およびサービス量によって規定されるものとなる。とくに、製品価額が高ければ取引規模が大きいと考えられるが、業種でいえば、自動車小売業、建築物資小売業、家具小売業といったものがそれに属している。そして、予想されるように、いずれについてもその従業員一人あたり販売額は平均水準よりも高いものとなっていることが示された。逆に購買価額が低いものについては、従業員一人あたり販売額は低くなっていた。ただ、食料品小売業については例外的にその値は高くなっているが、それは大規模店舗において従業員が常時仕事につく機会があったということによるものではないかと考えられている。

第三の要因は、小売におけるオートメーションの進展である。その最も代表的なのは顧客に対してなされる多くのサービスが除去されるというものである。その一つの典型はセルフ・サービス原理であって、食料品小売において1929～67年にかけて労働生産性が著しく増大したというのは、この技術を食料品小売業が広く採用した結果でもあると指摘されている。

Bucklin は、小売の労働生産性に関しては、その仮説を検証するために、店舗規模および店舗支持人口についておこなわれたようなクロスセクショナル・データを利用した重回帰分析は試みてはいない。それに代わって、環境諸変数と小売労働生産性を含む小売商業構造変数を因子分析にかけ、その基本的構成因子を明らかにしようとする。³⁹

37 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 83, TABLE 3-4 参照。

38 L.P. Bucklin, *ibid.*, pp. 81-93.

39 L.P. Bucklin, *ibid.*, p. 111, TABLE 3-14 参照。

そこでは4つの構成因子が識別された。かれは、それぞれについて、以下に述べるような解釈を与えるのである。⁴⁰

第一の因子、経済発展の程度に関しては、⁴¹それが高い段階において、高い平均店舗販売額および平均店舗従業員、高いチェーン・ストア販売高比率、そして高い賃金率が現われてきている。このことは小売商業構造の決定要因としての豊かさの変数をあらためて確認したものと考えられている。⁴²第二、市場規模因子に関しては、市場規模が小売店舗数およびそれらの総販売額を決定するというメカニズムが存在するということの一つの証拠であると解釈されている。もっとも、第三および第四の因子に関しては、それぞれ、アメリカ北部の製造活動および中産階級のアメリカ人と名づけられているが、小売商業構造についての理論的意味を付与することは困難になっている。⁴³とくに、従業員一人あたり販売額がアメリカの中産階級という概念と理論的にどのように関連するののかについては論じられてはいない。

以上のような分析から、結論として Bucklin は、「小売を総所得および人口から発生する 基本的需要に強く 関連した 活動」と見なすことができると指摘し、さらに「他方、小売構造は社会の経済発展のレベルおよびその社会の社会的・文化的属性の分布によって形づくられる。経済発展は大規模小売組織の成長にたいする必要な起動力を提供する」と述べるのである。⁴⁴

40 L.P. Bucklin, *ibid.*, pp. 110-113.

41 第一因子と強い関連をもつ変数は、一人あたり自動車台数、一人あたり所得、白人の人口、都市人口比率、一人あたり農場数(一)、小売賃金、連鎖店販売高シェア、連鎖店店舗数シェア、店舗あたり販売額、店舗あたり従業員数、給料・販売高比率、グロス・マージン率がそれであった。()内の一の記号は、合成因子と負の関係にあることを示している。

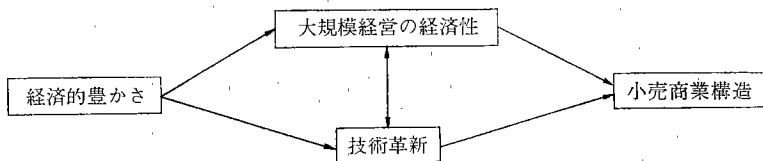
42 第二因子には、総人口、自動車台数、所得、連鎖店店舗数シェア(一)、小売店舗数、小売販売額、連鎖店規模/独立店規模比率が強く関連していた。

43 第三因子には、日照日数(一)、温度、人口密度、一人あたり工場数、面積(一)、零細小売店店舗数シェア(一)、連鎖店店舗数シェア(一)、ネット・マージン率、小売賃金・利潤比率、が強く関連した。第四因子には、白人人口比率(一)、温度(一)、連鎖店販売高シェア、ジェネラル・マーチャンダイジング販売高シェア、店舗数あたり人口、店舗あたり従業員数、労働生産性(一)、連鎖店規模/独立店規模比率、が関連している。

44 以上の Bucklin の研究は、H. Takeuchi and L.P. Bucklin, *Productivity in Retailing: Retail Structure and Public Policy*, *Journal of Retailing*, Vol. 53, No. 1, 1977. によって、日本とアメリカの小売商業構造の比較研究にも受けつがれている。そこでは、小売商業構造変数として人口あたり小売店舗数を取りあげ、それを説明する変数として、豊かさの変数、競争の変数、技術の変数を取りあげ、両国のセンサス・データーを用いて重回帰分析をおこなったものである。

3. 要約

M. Hall et al. および L.P. Bucklin の研究成果をこれまで検討してきたが、いずれの場合についても、概念の選択および統計的分析方法についてはなお問題は残されている。例えば、高度の統計的分析を用いた Bucklin の場合においても、多様な環境変数がいかなる理由で選択されたのか、あるいは因子分析によって抽出された諸因子が理論的にいかなる意味をもつのか、といった点には議論は進んでいない。また、Hall の場合についてみても、かれらが列挙する多様な変数を測定しそしてそれを統計的に処理するという試みは必ずしも十分なものではなかった。以上の意味で、これまで論じてきた二人の研究者の成果はなお完全なものであるとはいえない。しかし、かれらは、小売商業構造の形成のメカニズムについては共通した一つの理論的枠組をもっていたといえる。それは小売商業構造を基本的に規定するのは購買力要因であるということである。M. Hall et al. は、これを、所得、人口、都市化の程度、あるいは市場規模という分解された概念で把握していたし、また Bucklin も、同様な指標を用いたのであるが、集約して「経済的豊かさ」ないしは「高度の経済発展」という概念でとらえていた。そして、いずれの場合についても、その要因が、小売商業において、高度の技術革新ないしは大規模経営の経済性を促すことを述べるのである。このことが、小売の集積の程度（店舗密度、人口あたり店舗数）および小売生産性（労働生産性＝従業員一人あたり販売額、店舗生産性＝店舗あたり販売額）に影響を与えると期待されるのである。この関係は以下のように図示することができる。



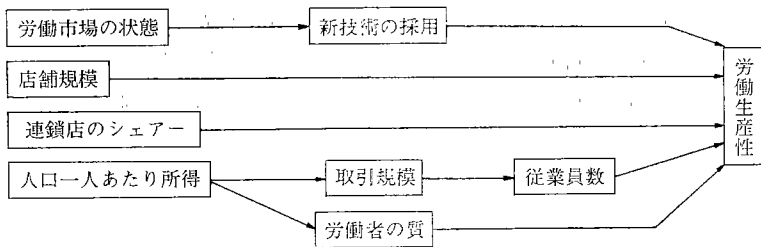
現実に観察される地域間の小売商業構造格差は、経済的豊かさの程度を基本的要因とし、それが新技術の採用および大規模小売経営が可能となることにより、発生するものである、というのが両者に共通した理論的枠組といえる。

Ⅲ 小売商業構造と費用構造

小売商業構造の形成は、需要の条件によって規定されているというのが前節に述べた論者の主要な主張点であった。しかしながら、それとは対照的に小売の商業活動を規定する構造的な費用条件が小売商業構造のあり方を規定しているという主張がある。本節では、小売商業活動の費用条件に注目して、小売商業構造の形成問題を扱う論者の理論的・経験的研究を検討していくことにする。

1. K.D. George の研究

K.D. George は、小売商業構造の重要な一要素である「労働生産性（小売従業員一人あたり販売額）」に関する都市間格差の存在に注目し、その規定要因を抽出し、⁴⁵ 経験的調査によって確認しようとする。かれが考慮する規定要因は、整理すれば、以下の図のように表わすことができる。



この図からも明らかなように、前節に述べた「規模の経済性仮説」は、「店舗規模」、「連鎖店シェア」、「人口一人あたり所得」、および「取引規模」といった諸要因が労働生産性を規定するという枠組の中に、含まれている。しかしそれと同時に、労働市場状態が労働生産性を規定しているということが強調されている。そこで、イギリスの50都市の1961年についてのセンサス・データーを利用して、労働市場状態を含めて、小売における労働生産性に影響を与えられとされる諸要因と労働生産性との関係が

45 K.D. George, *Productivity in Distribution*, 1966.

経験的に調査された。結論のみを示しておけば以下のようである。⁴⁶

1. 都市間で労働生産性水準における有意な格差が存在した。しかしそれは都市規模には秩序ある仕方ではなんら関係していなかった。これは、小売業全体についてもまた独立店、複数店舗企業、および協同組織といった個々のものについても妥当していた。
2. 都市の労働生産性水準と複数店舗企業および協同組合のマーケット・シェアーとの間には正の関連があった。しかし、都市間のそれらのシェアーの変動は全体の生産性格差のあまり重要でない源泉でしかなかった。
3. 従業員一人あたり販売高と店舗平均販売額規模および平均所得水準との間には正の関連があった。
4. 労働生産性と都市の労働市場における逼迫の程度との間には強い正の相関が見られた。生産性水準はパートタイム労働の利用にも関連していた。それは、パートタイム労働の利用と労働力の稀少性との間の関連を反映するものであった。しかしながら、パートタイム従業員の大部分は労働市場条件とは独立的に発生していた。
5. 労働市場逼迫の程度は、複数店舗企業および協同組織のマーケット・シェアー、平均店舗販売額、および平均所得水準とともに、労働生産性における都市間の変動の高い説明力を与えるものであった。とくに労働市場の逼迫の程度の変数は最も重要な要因であるように考えられた。

2. T.S. Ward の研究

T.S. Ward は、とくに小売商業における労働生産性の成長および地域間格差問題に注目し、K.D. George の研究を包摂するような形で分析を進めた。⁴⁸ かれの一つの

46 Cf. T.S. Ward, *The Distribution of Consumer Goods, Structure and Performance*, 1973, p. 62. K.D. George の研究意図および理論的主張は、T.S. Ward の研究にひきつがれている。そしてそれは K.D. George の研究を理論的に明確にし、より詳細な経験的研究をおこなったものである。したがって、K.D. George の理論枠組は、T.S. Ward の研究をレビューする段階で明らかにされるだろう。

47 都市の労働市場の逼迫の程度は都市の失業率でもって測定された。この失業率と労働生産性との間の決定係数 (r^2) は 0.49 であった。

48 T.S. Ward, *op. cit.*

意図は、1961年の都市データーに限定されていた K.D. George の研究にたいして、1966年の類似データーをつけ加え、期間ごとの変動および期間の変化率を検討しようとするところにあった。しかし、かれは、それに加えて、労働生産性の都市間格差ないしは成長年を規定するメカニズムに関して、以下に述べるような3つのタイプの仮説を提示し、それを1961年および1966年、あるいはその間の変化率データーを用いて経験的に検証しようとした。まずかれが識別した3つの仮説から検討することにしよう。仮説の第一は、店舗レベルでの技術進歩および効率の改善による労働生産性の成長、第二は、少数の店舗への販売の集中によってもたらされる労働生産性の成長、そして第三は、小売における商品の販売にともなうサービス量の低下による労働生産性の成長、がそれである。順次、これらの仮説の内容とそこから導きだされるいくつかの仮説的命題について、Ward の主張するところを見ていこう。

第一。技術進歩仮説について。⁴⁹小売における労働生産性成長は小売における技術進歩、例えば、最新の店舗施設の構築、セルフ・サービスおよびセルフ・セレクトション方式等の新しい販売方式の採用、に帰因するというのがこの仮説の骨子である。このような新技術の小売における展開を促す要因として、アウトプットの成長および労働に支払われる実質賃金の変化があげられている。いずれも粗資本投資 (gross capital investment) の水準に影響を与える。前者は、直接的に設備拡大の誘因により、後者は、間接的に労働にたいする資本の代替の効果によるものである。この仮説からいくつかの理論的予測がおこなわれる。⁵⁰第一、労働市場の逼迫 (tightness) と労働生産性との間の正の関係、第二、小売の販売高成長と労働生産性との間の正の関係、しかし、第三に、店舗平均販売額の労働生産性には規則的な関係はないということ、そして第四に、複数店舗企業 (multiple) および協同組織 (coops) のマーケット・シェアと労働生産性との間の正の関係。⁵¹がそれぞれ期待される。

第二の仮説、少数の店舗への販売高集中による労働生産性の成長仮説。⁵²ここでは小売商業において労働が、他の間接費と同様、固定費的性格をもつと想定する。もしそ

49 T.S. Ward, *ibid.*, pp. 5-6.

50 T.S. Ward, *ibid.*, p. 116.

51 ここではこのような組織が独立店よりも相対的に労働節約的な方法を導入していることを仮定しているが、この点についてはなお議論の余地があることが述べられている。T.S. Ward, *ibid.*, p. 116.

52 T.S. Ward, *ibid.*, pp. 6-10.

うであれば、賃金率が変化しても、小売商業企業の価格・生産量決定は影響を受けないことになる。したがって、賃金率が上昇すれば、企業の利潤のみが低下することになる。このとき、すでに限界的な地位にいる小売企業 (marginal firm) は市場から退出することを余儀なくされる。このようにして、非効率的な企業は市場から退出し、相対的に効率的な企業のみが市場に残ることとなる。そして同時に、残存した小売店舗の販売高が増加する結果として、小売における労働生産性は成長することとなる。このようなメカニズムからつぎのような理論的予測がなされる。⁵³ 第一、労働生産性の成長が最大である都市においては店舗平均販売額は上昇しているはずであるということ、第二に、また、労働生産性および店舗平均販売額の上昇には当然労働費用の上昇がともなっているということ、がそれである。

第三の仮説、小売におけるサービス量の低下による労働生産性成長仮説。⁵⁴ 販売高単位あたりの小売サービス量を低下させる2つの要因が指摘されている。第一は平均取引規模 (transaction size) の変化、第二は取引あたりサービス量の変化である。すなわち、第一に、一人あたり所得の上昇は、消費者が購買する時点での多額の購買に導く。結果として、平均取引規模の増大が起るわけであるが、それは取引あたりサービス量における比例的増大とは無関連であったということ。第二に、小売商業における生産性の成長は全体としての経済の成長とはずれをもつことから、その結果としての小売サービスの対価の上昇は取引あたりサービスにたいする需要を低下させることになる。⁵⁵ このことからつぎの理論的予測が可能である。⁵⁶ 賃金率および所得の上昇は、取引の平均規模における上昇および取引あたり小売サービス価格の上昇をともなって、労働生産性の成長をもたらす、ということである。

T.S. Ward はこれら3つのタイプの仮説を検証するために、イギリスの1961年と1966年の都市データーを用いていくつかの経験的分析をおこなった。すなわち、第一に、「極端な状況 (Extreme)」にある都市群——とくに労働生産性が非常に高い都

53 T.S. Ward, *ibid* p. 116.

54 T.S. Ward, *ibid* pp. 10-11.

55 小売サービス量の低下傾向を促した要因として、製造および卸売セクターでの機能の充実—例えば製品の標準化、ブランド広告の増大、パッケージングの改善—により必要小売サービス量が低下したということも考えられているが、ここでは明示的には分析されたわけではない。

56 T.S. Ward, *ibid.*, p. 116.

市群と非常に低い都市群——の比較分析，第二に，重回帰式による推定，を通じて，都市間生産性格差および都市間生産性成長率格差の変動を上記述べた諸変数によって説明しようとした。ここでその詳細をすべて示すことはできないので，重回帰式の推定にもとづく結果のみを示しておくことにしよう。⁵⁷

P が労働生産性（小売従業員一人あたり販売額）， L は労働市場の逼迫（tightness）の程度， S は小売店舗あたり販売額， M は複数店舗企業の販売高比率， C は都市の平均所得，をそれぞれ表す。これらの変数を用いて，労働生産性の都市間変動が説明された。1966年については，以下のような係数が推定された。⁵⁸

$$P = 3942 + 83.4L + 0.026S + 11.2M \quad \cdots \cdots \textcircled{1}$$

(27.2) (0.008) (6.2)

$$\bar{R}^2 = 0.50$$

$$P = 1828 + 46.3L + 0.025S + 8.6M + 2.1C \quad \cdots \cdots \textcircled{2}$$

(31.9) (0.007) (6.1) (1.0)

$$\bar{R}^2 = 0.53$$

同じサンプル都市群を用いた1961年の結果は以下のようである。

$$P = 3141 + 114.9L + 0.018S + 11.7M \quad \cdots \cdots \textcircled{3}$$

(17.7) (0.008) (4.6)

$$\bar{R}^2 = 0.61$$

$$P = 431 + 60.6L + 0.028S + 7.9M + 3.8C \quad \cdots \cdots \textcircled{4}$$

(18.4) (0.007) (3.8) (0.8)

$$\bar{R}^2 = 0.74$$

また，同じサンプルについて，1961年と1966年の間の労働生産性の都市間成長率格差も同様に分析された。説明力の高い推定式のみを示しておく。

$$\Delta P = 19.5 + 2.89\Delta L + 0.167\Delta S + 0.379\Delta C - 0.037C \quad \cdots \cdots \textcircled{5}$$

(1.07) (0.038) (0.171) (0.014)

$$\bar{R}^2 = 0.60$$

57 T.S. Ward, *ibid.*, pp. 114-130. 第一の比較分析の結果は重回帰分析のそれと類似したものであって，あらためて示しておく必要は少ないと考えられる。また，重回帰推定による分析以外に，個々の変数間の相関あるいはクロス表分析がおこなわれているが，それらも，重回帰分析でもって包括的に理解することができるので，ここでは検討しないことにする。

58 L については，1962年から66年にかけての平均求人率から失業率をひいた数値が用いられている。また1961年の L については1957年から61年にかけての平均が用いられている。

59 ()内は標準誤差を示す。

$$AP = 13.9 + 3.42\Delta L + 0.241\Delta S_g - 0.209\Delta S_h + 0.397\Delta C - 0.030C \dots\dots ⑥$$

(0.99) (0.072) (0.039) (0.173) (0.013)

$$\bar{R}^2 = 0.65$$

ここで、 S_g は都市の小売販売高を、 S_h は店舗数を示している。また、記号 Δ は 1961年と1966年との間の変化率を示している。

以上の推定式から、いくつかのことが指摘されている。第一に、①、②、③、および④式から、1961年および1966年両年について、労働市場条件および店舗あたり販売額が都市間労働生産性格差を説明する重要な要因であることが指摘された。第二に、しかし、1961年と1966年の推定結果には、修正済み決定係数 (\bar{R}^2) でみて、差異が生まれており、時期によって小売における労働生産性を規定する要因が異なるのではないかという問題が提示されている。第三に、1961年から1966年にかけての労働生産性の都市間成長率格差についての分析からは、労働市場条件の変化、店舗あたり販売額の変化、所得水準の変化、および初期年度の所得水準⁶⁰ が重要な規定要因となることが指摘された。

このように、小売における労働生産性の地域間格差および成長率格差と規則的に関係すると考えられるいくつかの要因が識別されたわけであるが、かれが識別しようとした労働生産性成長のメカニズムについての3つの仮説に関しては、そのうちのいずれがもっとも経験的に妥当するのかわについて、検証されなかった。この点を明らかにしておくために、各仮説から演繹される変数間の理論的關係と経験的に調査された結果とを、一括して表に示しておこう。ここでは、労働生産性とその説明変数との間の関係についての符号条件のみを示している。

説明要因 労働生産性	労働市場の 逼迫度	所 得	店舗平均 販売額規模	複数店舗 企業シェアー
1. 技術革新仮説	+	+	?	+
2. 販売集中仮説	?	+	+	?
3. サービス仮説	+	+	?	?
検 証 結 果	+	+	+	+

60 高い所得水準が労働生産性の成長率に負の効果をもつというのは小売サービスにたいする需要を増大させ、それに対応して従業員一人あたり販売額の低下をもたらすものと解釈されている。

ここで、検証結果は、1961年および66年それぞれについての回帰推定式、および兩年度間の変化率に関する回帰推定式を集約したものである。表から明らかなように、例えば、技術革新仮説でいえば、労働生産性と店舗あたり販売額との間には正の有意な関係は存在しないという命題があり、同様に販売集中仮説およびサービス仮説についても労働生産性と理論的には関係しないと考えられる要因が存在する。これが各仮説を識別するポイントになるわけであるが、検証結果から見るかぎり、表にあげたすべての要因が労働生産性と正の相関をもつこととなり、したがって、いずれの仮説も単独では検証されたものとはなっていない。この点について、Ward は、「もっとも妥当な見解というのは、このセクター（小売部門）における労働生産性成長は、業種、市場、および期間によって、その重要性が著しく変化する多くの源泉に帰属することができるように思われる⁶¹」と述べる。そして、仮説に述べられたような労働生産性成長のメカニズムは、「すべてのメカニズムが任意の所与の状況において様々な程度において存在するであろうし、またそれぞれの重要性はその時点にたまたま存在する特定の環境条件および小売セクターのうちのどの部分がもっとも影響を受けるのかに依存する⁶²」と考えられた。

3. 要約

小売商業の生産要素市場条件が小売商業構造を規定するという理論枠組の下で、K. D. George および T. S. Ward の研究が紹介された。かれらに加えて、さらに W. B. Reddaway の研究も見逃すことはできないが、かれの場合はとくに、“Selective Employment Tax” の実施に伴うイギリス小売商業構造の変化という特定の問題に注目したものであるゆえにここでは検討しなかった⁶³。しかし、かれの場合にも、雇用税の賦課に伴う労働費用の上昇そしてそれに伴う小売労働生産性および小売商業構造の変動という関係を、理論的・経験的に分析するかぎりにおいては、前節で紹介した費用構造アプローチの中での一つの試みであると評価することができる。

さて、以上の論者によって、小売における労働生産性の変化が「労働市場逼迫の程

61 T. S. Ward, *ibid.*, p. 129.

62 T. S. Ward, *ibid.*, p. 129.

63 W. B. Reddaway, *Effects of the Selective Employment Tax*, First Report, 1970.

度⁶⁴」ないしは労働費用によって規定されていることが、理論的・経験的に強く主張されてきた。たとえば、T.S. Ward が指摘した小売労働生産性に影響をおよぼす3つの仮説的メカニズムが経験的には識別されることはなかったにしても、少なくとも、小売生産要素市場条件とくに労働市場条件と小売労働生産性との間には統計的に有意な正の関係が存在することが発見された。この結果、第Ⅱ節で紹介した「技術革新・規模の経済性仮説」、すなわち、経済的豊かさが小売における技術革新を誘因し、小売活動における規模の経済性を実現するための基盤を提供し、まさにそれが小売商業構造の変動に導くという主張とは、対照的なものとなっている。

IV 結論と展望

自足的地域間における小売商業構造の変動を説明するもっとも基本的な要因として、「経済的豊かさ」と「小売生産要素市場条件」とが指摘され、それぞれについて理論的・経験的に研究が進められてきた。前者の場合、それが、第一に、取引規模の拡大を通じて、第二に、技術革新を誘因することを通じて、大規模ないしは連鎖店形式による小売商業経営を可能にし、規模の経済性を実現し、それにより小売商業構造が変動するということ。また後者については、労働市場の逼迫ないしはそれに対応する労働コストの上昇は、第一に、労働の資本との代替を促すことを通じて、第二に、少数小売店舗への販売高集中を促すことを通じて、そして第三に、サービス対価の上昇をもたらす結果として小売サービス量が低下することを通じて、小売商業構造とくに小売労働生産性を高めるということが仮説的に主張されてきた。

これら諸仮説についての経験的検証が、前節までに述べたいく人かの研究者によって試みられてきたが、それらの仮説を経験的に識別することはできなかった。その一つの大きな理由は、「経済的豊かさ」の代表的指標である所得と、「労働市場条件」を表わす労働費用（賃金率）との間の相関がおそらくはかなり高いものであったとい

64 「労働市場逼迫度」と「小売労働者賃金率」との間には強い関係が存在することは容易に理解しうるだろう。ここではそれゆえ、両者を理論的には同値のものとして把握してきた。しかし、T.S. Ward の研究にしたがえば、両者の相関は $r^2 = 0.06$ であって、あまり強いものではなかった。その一つの理由は賃金率が独立小売店のみを対象として推定されたというところにあると考えられている。T.S. Ward, *ibid.*, pp. 82-83.

うことに帰因するものと思われる。そのことは、L.P. Bucklin のおこなった因子分析の結果において、所得と賃金率とが同一合成因子に集約されたということの例からも理解できるであろう。あるいは、T.S. Ward の回帰推定式についてみれば、前節の①式と②式、および③式と④式についてのそれぞれの比較から、所得変数の推定式への導入は労働市場逼迫度変数の統計的有意性を著しく弱めていることがわかり、それは、かれが指摘するように、「これら2つの変数間の相関に依るもの」であることは容易に推察することができる。このかぎりにおいては、小売商業構造、この場合とくに労働生産性にたいして、所得と労働市場条件とがどのように影響を与えているのか識別されないままに残されることになる。このことは、M. Hall et al. および L.P. Bucklin の研究において、労働生産性を規定するものが、一見、「市場の規模」あるいは「経済的豊かさ」に見えたものが、実際には、小売生産要素価格差を反映したものであったということになるのかもしれない。また、同様に、K.D. George および T.S. Ward の研究においては、労働市場条件が労働生産性を規定することが強調されてきたものであるが、それとは逆に、「市場規模」あるいは「経済的豊かさ」における格差がそれを規定していたとも考えることができるであろう。このように、労働市場条件と製品市場条件とがコンシステントであるかぎり、それらが小売商業構造におよぼすそれぞれの影響というのは識別されないことは明らかであろう。したがって、以上紹介した議論の中からは、小売商業構造の変動を規定する要因が、たんなる「小売段階での取引規模の拡大」にもとづくものか、あるいは「小売における技術革新」にもとづくものか、あるいは「生産費用構造の格差」いいかえれば生産費用構造にたいする小売企業の適応の結果にもとづくものか、は明らかにされないままに残されることになる。

したがって今後の研究の方向については、これらの基本仮説を理論的にまた経験的に識別していくということが重要であると考えられる。そこでは、これらの仮説から導きだされる個別理論命題について慎重な経験的検証をおこなっていくことが当然必要であろうが、それと同時に、これまで主として小売労働生産性に限定されていた議論をそれ以外の小売構造変数にも拡大し、それらを上に述べた各仮説にもとづき理論的に定式化し経験的に検証していくという試みが重要なものとなろう。⁶⁶それは小売商

65 T.S. Ward, *ibid.*, p. 120.

業構造の問題についての各仮説のもついわば包括性を確認する試みとなると考えられるのである。