

零細商業存立の基盤

竹 林 庄 太 郎

はじめに

I その構造

- (1) 零細卸売商業
- (2) 零細小売商業

II 問題点の指摘

むすび

はじめに

経営規模はその経営の性格づけに重要な要素となる。史料的規定づけを排撃する場合においても、上記の意味において一応の問題のとりあげ方として量的側面に手がかりをおいて性格分析を行なうことには若干の科学性を認めることができる。そこでこの立場から問題となる零細経営を機械的に抽出してみるとつぎの統計数字がでてくる。

第1表 産業別零細経営の比重（昭38年）

	事業所数に占める百分比%	従業員数と占める百分比%
製造業（1～9人）	72.1	15.5
卸小売（1～4人）	82.1	41.2
サービス業（1～4人）	87.7	37.0
その他（1～9人）	79.6	18.0

資料 総理府統計局「事業所統計」1963年より算出。

通産省の規定による中小企業と総理府統計の場合には若干の相違点があるが、38年度における中小企業事業所数は約386万、従業員約2,106万人とすれば推定700~880万人が零細範疇に属するものと考えられる。そしてこの数字を各国との比較²について考えることもわが国の比重の特徴を考える場合に必要なことである。

したがって、こうした階層は社会の底辺に沈澱しつつ、なお直接、間接にわが国経済制度に大なる影響をもっており、数年来、ようやく注目を集めてきた零細企業対策に対する前向きの姿勢は納得できるとともに、われわれも無関心たり得ないこととなりつつある。

I その構造

(1) 零細卸売商業

われわれもかつて記述したごとく³、まずその概要は次のごとくである。すなわち、その比重は次第に低下しつつあるとはいえ、卸売商業におい

1 工業においては従業員300人以下、商業（卸）50人以下、（小売）30人以下、鉱業1,000人以下という規定を中小企業にあてはめている。なお、通産省「企業統計調査」では4人未満工場は採録されていないが、通産省「商業統計調査」では商業事業所を1人経営から採録している。

2 製造業規模別事業所構成比の各国比較

(1-9人経営)

西ドイツ	(1961)	84.3%	ノールウェイ	(1963)	72.5%
フランス	(1958)	90.7	スペイン	(1958)	77.6
スイス	(1955)	88.0	ベルギー	(1964)	70.5
オーストリア	(1954)	88.4	イギリス	(1958)	37.4
オランダ	(1950)	87.9	アメリカ	(1958)	52.4
デンマーク	(1958)	85.0	日本	(1963)	74.0
スウェーデン	(1950)	84.7			

資料 清成忠男「西ドイツの中小企業問題」『国民金融公庫調査月報』1966年3月号、98ページ。

3 拙稿「わが国の商業について」『同志社商学』第19巻第5号、61ページ。

第2表 商業における従業者規模別分布

		27和	29年	31年	33年	35年	37年	39年
卸売商業	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1～2人	61.3	58.3	27.8	25.4	27.6	26.9	24.6
	3～4人			25.3	24.7	23.0	22.0	21.4
小売商業	計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1～2人	95.4	93.8	71.7	70.0	71.0	71.4	70.4
	3～4人			20.4	21.4	19.2	18.9	19.2

資料 通産省大臣官房調査統計部「わが国の商業」1965年、136～139ページより作製。

ては39年において46%が、また小売商業においては同じく39年において、89.6%までが、いわゆる零細範疇に属している。

この傾向は戦前においてもほぼ同様であったことは注目すべきである。⁴

以上をさらに業種別にそれぞれ分析することによって問題はさらに明確にかびあがる。

卸売商業についてこれを業種別分析をする。

第3表 卸売商業（1～4人未満）業種別分布

	1～2人	3～4人	小計	5人以上	計
織 維 品 (身のまわり品を除く)	18.0	19.5	37.5	62.5	100.0
衣服, 身のまわり品	17.3	20.1	37.4	62.6	100.0
農畜産物, 水産物	28.4	26.2	54.6	45.4	100.0
食料, 飲料	26.9	24.3	51.2	48.8	100.0
医薬化粧品	13.8	16.0	29.8	70.2	100.0
化学製品	14.1	21.6	35.7	64.7	100.0
鉱物, 金属材料	17.5	20.2	37.7	62.3	100.0
機械器具	15.5	19.2	34.7	65.3	100.0
建築材料	34.1	22.9	57.0	43.0	100.0

4 昭和10年前後における4大都市の商業の規模別構成は次表のごとくである。

大阪市(4.03人未満) 88.77%, 名古屋市(3.65人未満) 91.0%

横浜市(3.6人未満) 93.7%, 神戸市(3.57人未満) 90.2%

資料 拙著『日本中小商業の構造』1941年、235ページおよび322ページより算出。

家具, 建具, 什器	23.6	24.0	47.6	52.4	100.0
再生資源	46.4	20.7	67.1	32.9	100.0
その他卸売業	20.6	21.7	42.3	57.7	100.0
(代理商, 仲立業)	82.5	5.7	88.2	11.8	100.0)
一般卸売業	51,519	48,501	100,000	122,543	222,563
	23.1	21.8	44.9	55.11	100.0

資料 通産省大臣官房調査統計部「わが国の商業」1965年, 154~156ページより作成。

これらの数字をみると全体として44.9%までが零細経営範疇に入り、そしてこの標準より大規模化している業種は次の業種。

繊維品, 衣服, みのまわり品, 医薬, 化粧品, 化学製品, 鉱物・金属材料, 機械器具, その他卸売業。

逆に小規模化している業種。

農畜産物, 水産物, 食料, 飲料, 建築材料, 再生資源。

となっている。したがって、零細経営としての問題は後者の類型に多い。

とくに飲食料品関係においては小売商業に対比して同様に零細的という類型を示している。

次に卸売商業の地域別規模分布を分析する。

第4表 卸売商業の地域的分布

	1~2人	3~4人	小計	5人以上	合計
北海道	20.0%	19.3%	39.3%	60.7%	100.0
青森	20.0	22.1	42.1	58.9	100.0
岩手	25.8	22.5	48.3	51.7	100.0
宮城	28.2	19.1	47.3	52.7	100.0
秋田	29.0	20.2	49.2	50.8	100.0
山形	31.7	20.6	52.3	47.7	100.0
福島	30.0	22.3	52.3	47.7	100.0
茨木	37.3	24.6	61.9	38.1	100.0
栃木	31.3	23.7	50.0	50.0	100.0
群馬	35.2	21.2	56.4	43.6	100.0
埼玉	33.5	23.0	56.5	43.5	100.0

千葉	33.7	22.8	56.5	43.5	100.0
東京	12.8	20.8	33.6	66.4	100.0
神奈川	19.4	21.6	41.0	59.0	100.0
新潟	27.0	21.4	48.4	51.6	100.0
富山	26.0	22.7	48.7	51.3	100.0
石川	26.2	21.4	47.6	52.4	100.0
福井	30.5	24.6	55.1	44.9	100.0
山梨	25.3	27.8	53.1	46.9	100.0
長野	33.8	19.8	53.6	46.4	100.0
岐阜	32.1	22.8	54.9	45.1	100.0
静岡	28.5	22.6	51.1	48.9	100.0
愛知	21.5	21.8	43.3	56.7	100.0
三重	33.9	21.6	55.5	44.5	100.0
滋賀	33.0	21.7	54.7	45.3	100.0
京都	22.2	21.2	43.4	56.6	100.0
大阪	17.4	22.0	39.4	60.6	100.0
兵庫	24.2	23.1	47.3	52.7	100.0
奈良	40.3	24.1	64.4	36.6	100.0
和歌山	34.7	23.1	57.8	42.2	100.0
鳥取	25.7	20.4	46.1	53.9	100.0
島根	30.6	20.6	51.2	48.8	100.0
岡山	24.8	21.4	46.2	53.8	100.0
広島	26.3	20.2	46.5	53.5	100.0
山口	30.2	20.7	50.9	49.1	100.0
徳島	30.7	22.5	53.2	46.8	100.0
香川	22.6	21.5	44.1	55.9	100.0
愛媛	31.1	21.5	52.6	47.4	100.0
高知	30.9	19.8	50.7	49.3	100.0
福岡	18.7	20.8	39.5	60.5	100.0
佐賀	30.2	23.0	53.2	46.8	100.0
長崎	25.5	22.5	48.0	52.0	100.0
熊本	24.6	21.6	46.2	53.8	100.0
大分	38.1	21.4	49.5	50.5	100.0
宮崎	29.7	21.2	50.9	89.1	100.0
鹿児島	30.8	22.3	53.1	46.9	100.0

資料 通産省大臣官房統計調査部，前掲書，178～313ページ。

卸売商業の規模は地方的に若干の差がある。すなわち，零細規模の多数(50%以上)を占める都道府県を類別すると次のごとくである。

零細経営のシェアが60%以上の府県

茨城, 奈良

零細経営が55%以上60%未満の府県

群馬, 埼玉, 千葉, 福井, 三重, 和歌山

零細経営が50%以上55%未満の府県

山形, 福島, 栃木, 山梨, 長野, 岐阜, 静岡, 滋賀, 島根, 山口,
徳島, 愛媛, 高知, 佐賀, 宮崎, 鹿児島

一つの類型は大都市近接県には零細経営が多いこと, もう一つの類型は六大都市所在地の都府県には比較的零細経営が少ないこと, そして前者とは逆の傾向, すなわち, 大都市より遠隔地においては零細経営がなお, かなり残存しているということなどを発見し得た。

しかし, それは地方都市における零細卸売商業がその没落に当面しているということと, それよりもさきに大都市の零細卸売商業が没落すべき階層は没落しつつしたとみるべきではなかろうか。また, 地方間においても相互に没落の過程にそれぞれの特徴のあることはすでに橋本勲氏によって⁵発表されている。

つぎに以上の分解がどのように進行しているか, を確実に示す数字はないが商業統計書に50~3,000人以上にわたる広汎な推移表が示されている。この数字に示すところによると, その規模は次第に大規模化への移行過程を明らかにしており, その意味においても零細卸売商業が次第に分解しつつあることが理解できる。

つぎにその存続年数をみよう。この分析によって零細経営の分解, 没落或いは昇華をみることができる。

27年と29年との2年間に15.1%の増加率を示した零細卸売商業数は, 29

5 橋本 勲「地方問屋の機能弱体化」『香川大学経済論叢』第30巻第4号において高松市内の繊維問屋が岡山市内繊維問屋にその繁栄を奪われるという分析がある。

第5表 常時従業者規模別年次制の商店構造 (卸売)

	27年	29年	31年	33年	35年	37年	39年
実数 1~2人}	89,076	101,322	49,932	48,979	62,207	60,034	55,963
			3~4人}	45,504	47,640	52,053	49,245
	27~29年	29~31年	31~33年	33~35年	35~37年	37~39年	
増加率 1~2人}	15.1	△3.6	0.9	3.9	0.9	△7.5	
			3~4人}	5.2	9.0	△4.2	△0.9

資料 通産省統計調査部, 前掲書, 136~137ページより算出。

~31年間に3.6%の減少を記録し, 35年以降は完全に漸減の方向をたどっている。逆に大規模企業は37~39年間に100人以上の企業において, 実に51.0%の伸び率を示した。零細経営が次第に埋没してゆく過程を示すものであるが, それが埋没するのか或いは昇華するのかはこの統計数字では明確ではないが, とにかく零細経営が分解しつつあることだけは推論できそうである。

またその経営体の性格を知るためには次の数字を参照すればよい。

第6表 従業者規模別構成比 (卸売業)

	商 店 数		月 間 販 売 額	
	31年	37年	31年	37年
1~2人	27.8	26.9	1.8	1.3
3~4人	25.3	22.0	4.9	3.5
5~9人	28.4	26.8	14.7	10.3
10~19人	13.0	14.9	19.5	14.6
20~29人	2.9	4.3	9.9	9.1
30~49人	1.6	2.9	10.4	10.9
50~99人}	1.0	1.5	38.0	11.8
100人以上}		0.7		35.3
計	100.0	100.0	100.0	100.0

資料 通産省統計調査部, 前掲書, 94ページ。

「1~2人」経営の場合, その商店数は全商店数の26.9% (昭37年) で全販売高の1.3% (昭37年) を占めているということを示している。なお,

この統計数字にはその他の数字、たとえば、代理による取扱額、仲立手数料収入額、商品販売に附帯する修理料サービス料収入が加算されていないが、これらの収入を加算した金額から、その附加価値計算を試算すると概略、次の数字が得られた。

第7表 零細卸売経営の附加価値額（昭和37年）

	商 売 数	1ヶ年間附加価値額	1経営当り1ヶ年の附加価値額
1～2人	55,691	2,764,502万円	67万円
3～4人	48,940	9,852,304	201

資料 通産省大臣官房調査統計部編「商業統計表Ⅰ」1965年、22～23ページより算出。

この階層の収入は、まさに都市労働者並みの標準であることがわかる⁶。したがって、その手持商品もそれらの階層は僅少しか用意していない。主として在庫商品の稀薄なのが一般的傾向である。

第8表 零細卸売経営の平均手持商品額（昭和37年）

	商 店 数	手持商品額	1店当り平均手持商品	平均商品回転数
1～2人	55,691店	2,403,582万円	43万円	10.6回
3～4人	48,940	5,669,616	115	16.5

資料 通産省大臣官房調査統計部「商業統計表Ⅰ」1965年、22～23ページ。

まさに零細そのものである。したがって、「商人によって前貸しされる資本の分量が小さければ彼の実現する利潤は比較的高給をうける熟練労働者の1人の労働賃銀よりも決して大きくないこともあり、或いは、より小さくさえも⁷あり得る」のである。

したがって、その経営組織もほとんど個人組織である。すなわち、次表

6 商業統計書に示された昭和37年度の販売額（年間1人当り）は次のごとく、「1～2人」389万円、「3～4人」554万円となっている。この外に、前記の諸収入を加えて附加価値を計算すると、ほぼ第7表のごとき数字が得られる。

7 『資本論』岩波文庫9、134ページ。

にみる。

第9表 零細卸売商業の従業者構成

	商店数	法人	個人
1～2人	55,691店(100.0)	5,140 (9.2%)	50,557 (90.8)
3～4人	48,940 (100.0)	18,032 (36.6)	30,908 (63.4)

資料 通産省「商業統計表Ⅰ」1965年, 22～23ページより算出。

90%までが個人組織(1～2人経営), 「3～4人」経営で63.4%までが個人組織である。もちろん法人組織である場合においても殆んどが同族会社であることは既に指摘したごとし。⁸

ということは, 次の統計数字にも明示されている。

第10表 零細卸売商業の従業者の構成(昭37年)

	商店数	常時従業者数計	会社団体組合役員	個人事業主 家族従業者	常時従業者	臨時日雇者
1～2人	55,691	91,117 (1.6人)	4,456 (0,078人)	77,472 (1.21)	9,187 (0.16)	13,508 (0.24)
3～4人	48,940	169,075 (3.45人)	27,461 (0.56)	74,721 (1.56)	66,893 (1.37)	11,746 (0.24)

資料 通産省「商業統計表Ⅰ」1965年, 22～23ページより算出。

「1～2人」経営では1事業所平均従業者は1.6人となっているが, その内訳は「個人事業者及び家族従業者」が1.21人と圧倒的な地位を占め, その残余を常時従業者(雇傭労働力)が僅かに0.16人, 臨時雇傭者0.24人によって補助されている。労働力の主体は, 家族労働者階層であり, まさに家族経営=家業の経営の現実を立証しているものと考えられる。

なお, 商業統計表では以上のほか, 全く雇傭労働力をもたない卸売経営についても分析を試みている。したがってこの数字も加算しての分析が必要であるが, 便宜上, これを分割して検討してみる。

卸売商業のうち, 60,996店は全く家族労働力依存であって常時雇傭労働

8 拙稿「協業組合の性格について」『同志社商学』第18巻第3, 4号, 178ページ。

第11表 零細卸売経営（雇傭従業者なし）の構造

	商店数	従業者 個人事業者及び 家族労働者	臨時日雇の従業者
1～2人	46,312	73,363人(1.58)	10,817人(0.23)
3～4人	13,228	43,140 (3.26)	2,511 (0.26)
5人以上	1,456	8,122 (5.6)	5,00 (0.34)
計	60,996	124,625 (2.04)	14,828 (0.24)

資料 通産省「商業統計表Ⅰ」1965年、512ページより作成。

力を持たない前近代的な零細経営であり、それは常時雇傭労働力をもつ経営数（218,101店）に対しては僅少でしかないとはいえない数値（28％）ではある。統計数字を整理すれば昭和37年度の零細卸売商業数は商店数

第12表 零細卸売商業数

		商店数	従業者数
常時従業者のある経営	1～2人	60,034	91,117
	3～4人	49,245	169,075
常時従業者のない経営	1～2人	46,312	73,363
	3～4人	13,228	43,140
	5人以上	1,456	8,122
計		170,275	384,817

資料 通産省「商業統計表Ⅰ」1965年、22～23、512ページより算出。

170,275店、従業者数 384,817人（別に臨時日雇の従業者 40,082人があ

る）。ところで、この常時従業者を使用していない個人卸売商業の経営の内容について若干の分析をこころみると次の事項が指摘できる。

商品販売以外の収入は殆んど取り上げるまでもない程度の少額である。附加価値を販売高の10%とすれば「1～2人」経営では年間45万円、「3～4人」経営では92.9万円ということになり、熟練労働者階層的或いはそれ以下のでさえある。

第13表 零細卸売商業の販売活動 (常時従業者なし経営)

	商店数	年間販売高	1店当り年 間販売高	1店当り年 間代理によ る取扱高	1店当り年 間仲立手数 料	1店当り年 間修理料サ ービス料	1店当 り手持 商品高
	店	万円	万円	万円	万円	万円	万円
1～2人	46,312	20,853,693	450	5	0.3	4	35
3～4人	13,228	12,296,086	929	8	0.3	5	67
5人以上	1,456	2,429,073	1,669	9	0.7	7	125
計	60,996	85,578,852	584	6	0.3	4	44

資料 通産省「商業統計表Ⅰ」1965年、512～513ページより作成。

(2) 零細小売商業

由来、わが国の小売商業は零細経営の典型として認識されてきたが、その構造は現在においても変化がないものと考えられている。われわれも、しばしばその中小性乃至は零細性について分析を重ねてきたのであるが、どちらかといえば、後者についての分析的な研究を若干軽視してきた嫌いがある。本稿では専ら視点を、一応「1～4人」経営に重点をおいて分析することとした。

本稿の冒頭において説明したごとく、昭和39年の商業統計では「1～2人経営が70.4%、「3～4人」経営が19.2%、両者で全小売商業の89.6%を占め、更に常時雇傭労働力のない個人小売商店を加算すればその比重はさらに高率となる。

まず業種別に零細小売商業がどのように分布しているかを検討しよう。

第14表 零細小売商業業種別分布

	1～2人	3～4人	計	5人以上	計
織物、衣服、身のまわり品	61.4%	21.3%	83.7%	16.3%	100.0
飲食料品	73.0	19.9	92.9	7.1	100.0
自転車、荷車	83.0	12.7	95.7	4.3	100.0
家具、建具、什器	64.7	19.7	84.4	15.6	100.0
その他小売	70.9	16.9	87.7	12.3	100.0
小売業 計	70.3	11.6	81.9	18.1	100.0

資料 通産省「わが国の商業」1965年、156～158ページより作成。

小売商業の81.9%が零細経営ということになる。とくに、零細性の強度は飲食品部門と自転車・荷車部門に多い。とくに前者における零細性は昭和10年前後のわれわれの分析においても明らかになっていた。⁹

以上のうち主要なる小売業種について更に分析をすすめてみよう。

第15表 織物、衣服、身のまわり品小売業の増加率

	27~29年	29~31年	31~33年	33~35年	35~37年	37~39年
計	8.9	6.8	4.1	2.5	△0.3	2.6
1~2人	5.6	4.2	0.2	3.1	0.8	2.1
3~4			7.6	△6.3	△4.1	3.0
5~9	41.6	25.8	12.7	11.7	△3.7	2.3
10~19	46.2	31.8	22.9	19.5	10.2	5.0
20~29	69.7	34.1	47.2	18.0	17.9	10.8
30~49	69.6	48.6	41.3	38.7	24.6	17.2
50~99	59.3	58.1	55.9	42.5	30.6	25.8
100人以上				106.5	92.2	18.7

注 織物、衣服、身のまわり品小売業とは、呉服、服地、寝具、男子既製朝、同注文服、婦人子供服、靴、履、かばん、袋物、洋品雑貨、小間物小売業をさす。

資料 通産省「わが国の商業」1965年、139~140ページ。

第16表 織物、衣服、身のまわり品小売商業の構成比

	27年	29年	31年	33年	35年	37年	39年
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1~2人	91.4	88.7	63.0	60.7	61.2	61.7	61.4
3~4			23.4	23.4	22.1	21.3	21.4
5~9	6.9	8.9	10.5	11.4	12.4	12.0	11.9
10~19	1.4	1.9	2.4	2.8	3.3	3.6	3.7
20~29	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
30~49	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5
50~99					0.1	0.2	0.2
100人以上	0	0.1	0.1	0.1	0	0.1	0.1

資料 通産省「わが国の商業」1965年、139~140ページ。

9 拙著『日本中小商業の構造』1941年 参照。

「織物・衣服・身のまわり品」小売商業における零細経営(1～4人経営)の当該業種中に占める比率は27年の91.4%から39年の82.8%に低下的傾向を示し、逆にそれより大規模商店の比率が若干ではあるが増率を示している。しかし、82.8%までが零細経営であるという事実は問題の存在するところであろう。

第17表 飲食料品小売商業の推移

	27～29年	29～31年	31～33年	33～35年	35～37年	37～39年
計	10.1	5.9	1.9	3.3	△1.1	1.3
1～2人	8.8	4.3	△1.2	6.0	0	0.4
3～4			9.2	△8.3	△2.5	3.1
5～9	42.9	42.9	12.2	10.2	△10.2	2.4
10～19	75.2	33.3	20.7	25.2	4.5	12.4
20～29	79.5	36.4	43.5	40.5	14.1	35.2
30～49	83.1	35.5	54.9	57.1	23.4	27.8
50～99	64.3	44.9	75.0	43.8	18.8	35.5
100人以上					△4.1	15.5

注 飲食料品小売商業とは各種食料品、酒、調味料、食肉、卵・鳥肉、鮮魚乾物、野菜、果実、菓子、パン、米麦、雑穀・豆類、牛乳、料理品、茶他に分類されない食料品小売商業を含む。

資料 通産省「わが国の商業」1965年、139～140ページ。

第18表 飲食料品小売商業の構成比

	27年	29年	31年	33年	35年	37年	39年
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1～2人	96.6	95.5	73.2	71.0	72.9	73.7	73.1
3～4			20.8	22.3	19.8	10.5	19.9
5～9	3.1	3.5	5.3	5.8	6.2	5.6	5.7
10～19	0.3	0.5	0.6	0.7	0.9	0.9	1.0
20～29	0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
30～49	0	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1
50～99	0	0	0	0	0	0	0
100人以上	0	0	0	0	0	0	0

資料 通産省「わが国の商業」1965年、139～140ページ。

この部門の零細性はとくに高率であり、昭和27年では「1～4人」経営が96.6%，39年では93.0%という高率である。もちろん、年々その規模も大型化しつつある傾向はでているが、なお、その零細性は否定できない。それはもちろん、業種の性格として最も消費者階層に密着している日常必需品的な色彩が濃厚であるから当然の帰結といえるかも知れない。

つぎは家具・建具・什器類についての分析である。

第19表 家具，建具，什器小売商業の増加率

	27～29年	29～31年	31～33年	33～35年	35～37年	37～39年
計	9.3	△9.5	7.4	9.7	△1.7	4.8
1～2人	7.4	△11.8	3.9	8.6	△4.9	1.4
3～4			12.1	△0.6	0.5	8.3
5～9	50.8	27.5	22.7	30.5	6.0	11.3
10～19	72.8	21.7	47.6	70.9	28.8	25.5
20～29	64.4	30.0	76.3	86.2	49.7	42.5
30～49	103.6	21.1	69.6	135.0	61.1	35.7
50～99	27.3	42.9	83.0	62.9	101.8	37.4
100人以上				—	66.7	48.0

注 家具，建具，什器小売商業とは、家具，建具，畳，金物，荒物，陶磁器ガラス器，家庭用電気機械器具小売商業をいう。

資料 通産省「わが国の商業」1965年，140～141ページ。

第20表 家具，建具，什器小売商業の構成比

	27年	29年	31年	33年	35年	37年	39年
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1～2人	95.5	92.8	73.1	73.0	72.6	72.6	70.9
3～4			17.9	18.2	16.8	16.5	21.7
5～9	3.3	5.0	6.7	6.2	7.3	7.2	4.6
10～19	0.9	1.5	1.6	1.7	2.1	2.4	2.5
20～29	0.2	0.4	0.4	0.5	0.6	0.7	0.3
30～49	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0
50～99				0.1	0.1	0.2	0
100人以上	0	0.1	0.1	0	0	0	0

資料 通産省「わが国の商業」1965年，140～141ページ。

「1～4人」経営の推移は、37年の比率は95.5%であったのが、39年では92.6%と若干の低下をみせている。しかし、37年の数字に比較すると37年は89.1%であるから、むしろ零細経営の方が増加率が高いという結果になっており、それは35年との対比においても同様なことがいえる。そのことは逆に、39年では「30人以上」経営の占める比率は極度に低く、この業種の多岐な性格を示すものとさえ考えられる。

小売商業においては地域的に、卸売商業ほど変化はみうけられない。たとえば東京都内の小売商業の零細経営（1～4人）は81.9%であるのに対して茨城県のそれは86.2%であってその差は5%にすぎない。また北海道は82.0%である。関西地区においては奈良県のそれは95.0%に達しており他方、大阪府は90.1%その差は5%、滋賀県は92.2%であって大阪府との差は2.1%にすぎない。京都府は94.0%という高率であり、一般的にみて関東地区より零細化が普遍的である。

中国地方では岡山県が90.6%、鳥取県が89.1%、島根県が90.2%の比率を示している。

四国地方では香川県が90.9%、高知県が92.0%となっている。

九州地区では福岡県が87.9%、佐賀県が91.1%、鹿児島県が92.8%、宮崎県が90.0%という比率である。

以上のごとく、中国地方、四国地方、九州地方もその類型は関西型に近いようである。そして大都市地区においては比較的零細経営は低率でありその他の地区では零細経営が比較的高率であるということも一般的に理解できるようである。そしてまた、発展的傾向としてはその規模は漸次にはあるが、大型化してきているということは統計数字が示している。とくにこれを対前々年比についてみると大規模小売商業の急速な発展ぶりが目立つ。

この統計数字は明らかに「1～2人」「3～4人」経営の没落を示して

第21表 各種商品小売業の増加率

	27~29年	29~31年	31~33年	33~35年	35~37年	37~39年
計	△35.9	—	—	△0.9	44.5	67.8
1~2人	△25.1	—	—	△10.1	68.1	△21.1
3~4				△15.8	27.5	△20.4
5~9	△65.1	—	—	27.3	12.8	4.1
10~19	△51.0	—	—	79.1	14.3	52.3
20~29	△44.3	—	—	95.7	△4.5	93.0
30~49	△13.4	—	—	100.0	23.8	103.8
50~99	10.9	△8.8	26.0	137.5	32.6	38.9
100人以上				9.3	20.0	25.4

資料 通産省「わが国の商業」1965年，138~139ページ。

いる（37~39年）が、「35~37年」では逆の傾向を示していることに注目すべきであろう。

しかし、小売商店総数 1,305,570 店（昭和39年調査）のうち「1~2人」経営が917,871店（70.3%）、「3~4人」経営が251,305店（19.2%）計 1,169,176 店（89.6%）がまさに零細経営であることだけはハッキリ断言できるようである。

以上は、通産省商業調査速報によったのであるが、周知のごとく商業調査書の集計分類には、その第3部として、「常時従業者を使用していない個人商店の部」がある。これは、われわれの意味する零細商業階層に最も近似した階層である。この階層は卸売商業では甚だ少なく僅かに65,374店にすぎないから、これを分析から一応、はずしたのであるが、小売商業では1,083,667店に達しており、1,271,975店（昭和37年）の実に85.1%にあたる。これは小売商業においてはこの階層がその量的に主体的地位を占めていることを現わすものとみななければなるまい。

その概略を商業統計表（通産省編，1962年）は次のごとく示している。

第22表 常時雇傭者のない小売商業

	1～2人	3～4人	5人以上	計
(1) 商店数 (店)	870,623	139,677	7,993	1,018,293
(2) 従業者数				
(3) 個人事業主及び家族従業者数 (人)	1,322,315	449,930	43,206	1,815,451
(4) 臨時日雇の従業者 (人)	49,441	14,856	1,751	66,048
(5) 月間販売高 (万円)	10,918,993	5,003,350	546,159	16,468,502
(6) 同上、一店当り販売高 (万円)	12.7	35.8	68.3	16.2
(7) 代理による取扱高 (万円)	171,357	69,134	8,761	249,252
(8) 仲立手数料 (万円)	21,175	9,418	417	31,010
(9) 商品販売に附帯するサービスの収入額	1,607,802	303,226	29,947	1,940,975
(10) (7)+(8)+(9)	1,800,334	381,778	39,125	1,221,237
(11) 同上の1ヶ月当り収入高	150,028	31,815	3,260	185,103
(12) 同上の1店当り収入額	0.18	0.23	0.40	0.18
(13) (6)+(12)	12.88	36.03	68.7	16.38

資料 通産省「商業統計表」(1962年)より算出。

小売商業経営体の階層づけについては、かつて牛尾真造氏がころみられたところであるが、以上の統計数字にみられるごとく、「家族労働」と若干の「臨時雇員」的労働力によってその労働構成が築きあげられ、商業経営とは名のみ存在であって、実質的には熟練労働者以下の賃金に甘んじている実態は何を意味するであろうか。つまり、この階層の平均販売高が1ヶ月16万4千円未満という金額は、それが1人の労働の結果としてもどの程度の総利益をあげうるかを考えた場合に彼等の性格が鮮明になる。

都市労働者の平均収入が5万円をはるかにこえた現在、零細小売商業経営者の売買労働によって得る利益は、一切の経費を考慮にいれずして平均販売額(163,800円)では総利益は5万円を超えないであろう。

いわんや、彼等は少なくとも商品資本には前貸的行動をとらねばならない。平均商品手持額(平均商品資本)は約22万円にもものぼっている。まだ

10 牛尾真造「中小商業の社会的存在形態」(松井辰之助編『中小商業問題』1953年)、118～122ページ。

そのうえに小規模なりとはいえ店舗設置や什器備品に前貸をしている。それらの費用を計算にに入れて考えるならば、まさに経済的には賃労働者以下の所得しか得られないことを意味している。

この数字は労働者「就業構造基本調査の」統計数字で裏書き可能である。

第23表 規模別所得階層別自営業主数（非農林業）

（単位千人）

	計	1人	2人	3人	4人	5～9人	10人以上
総数	4,459	2,085	1,135	505	252	348	127
12万円以下	348	277	47	10	5	6	3
12～24万円	682	473	140	32	13	17	7
24～40	1,157	652	311	100	39	41	14
40～60	950	376	296	123	59	74	22
60～100	805	223	230	144	74	100	32
100～200	383	64	88	71	49	79	31
200万円以上	117	12	21	21	13	32	18

資料 市川弘勝編『現代日本の中小企業』1968年，249ページ。

ここで知りうることは、都市労働者階層の平均収入5万円前後という数字と比較すると（この数字では年収60万円未満となる）、全体の70%までがこの範疇以下のである。当然のことながら「1人経営」の85%がそうであった。この数字は製造業、卸小売業、サービス業、建設業の総合数字であるがゆえに商業のみそれとは若干の相違点もあろうが、傾向としては不変である。

そこで若干、方向を変えて問題を提起しよう。

同統計書に「昭和35年6月1日以後に商業を始めた事業主の前歴」なる調査項目がある。それによると該当者は101,052人となっている。つまり、全商店数の約10%が、昭和35年以降という開業2ヶ年以内の階層である。

そしてその前歴をみると次の数字がでている。

第24表 昭和35年6月1日以降事業を始めた事業主の前歴

給与その他の賃金 を受けていたもの	事業主		家族 従業者	無職 (含学生)	計
	商業	他産業			
実数(人) 32,303	23,095	9,678	11,985	23,991	101,052
百分比(%) 31.9	22.9	9.6	11.9	23.7	100.0

資料 通産省「商業統計表」1962年より算出。

以上の統計数字の示すごとく前歴の31.9%までが賃金労働者階層，32.5%が零細生業者，23.7%が新しく参加した階層である。家族従業者よりの独立経営者が11.9%の割合でこれに加算された。商業経営者の前歴については筆者もかつて詳細に分析したのであるが，戦後の傾向にも大きな変化はみられないようであるが，しかし，農業人口よりの転入，すなわち，農業分解と商業人口との関連性を示す戦後の資料が欠除しているが故に，その点についての分析は不可能であった。したがって，その意味で戦前との比較分析に若干問題のあることを認めねばなるまい。

II 問題点の指摘

以上，零細商業経営の構造分析を簡単にではあるが，戦後のそれについて主として，通産省商業統計表，総理府本邦事業所調査書などを適用して実施した。ところで筆者は戦前，この問題について主としてわが国の商業労働力構造の性格規定という視点から分析をこころみたのであるが，戦後，とくに1960年以降の経済制度のもとにおいて零細商業存立の基盤がどのように変化をとげたかをみておくことは筆者自身の研究立場から必然的に要求される問題点であって，現在，当面のテーマともなっているわけである。したがって，ここでは筆者がこの課題に対して抱いている問題点を

11 拙著『日本中小商業の構造』1941年，25～53ページ。

指摘して本論のしめくりとしたい。もちろん、問題点としてはいくつかの側面が考えられるのであるが、ここでは主としてその存立の基盤についての考察をする。

中山金治氏はその存立条件の変化についてこうのべている。「これは要するに零細企業はじゃまになってきたということであろう。新生・没落をつねとする零細企業の夥多的存在はこれまでのところ、日本資本主義に実力以上の蓄積を可能とする基本的な条件となってきたのであるが、重化学工業化が進行し、過剰生産があらゆる部門で発生している現段階においては、利用可能性がせばまってきはじめた。むしろ、これらを独占体の指導のもとで配置換えさせるほうが全体としての「コスト・ダウン」の余地を開拓することになるし、低賃金基盤の維持にも役立つという発想である¹²」とし、近促法はそれへのテコ入れと理解している。つまり、「過剰労働力」吸収の場としての役割・地位の変化にもとめられる。高度成長によって豊富低廉な若年労働力が不足し、しかも長期にわたってその事態が持続すると予想されることから零細企業の経営難は必至であり、また遅れた資本主義としての「二極集中の構造」を解消する好機だという見解が横行しはじめたとも指摘している。そこで零細企業がジャマになってきたという発想となった。そしてこれでは、転換してゆく場のない零細層は日雇になるほかない、と指摘している。すなわち、中山氏は「行くえのない」零細企業者の存立の基盤に対しては甚だ悲観的な観測をもっている。

国民金融公庫調査部は小零細企業の存立条件についてつぎのごとく発表している。

公庫の立場は、零細企業それ自体に存立し得る主体的根拠をもつものとの認識のうえにたち、こうのべている。

(1) 市場の狭隘な分野が常に存在していること（需要が絶対的に少ない場

12 中山金治「零細企業の問題」(市川弘勝編『現代日本の中小企業』1968年)257ページ。

合、市場の地域性が存在する場合、商品の規格化・標準化が不可能な場合など)。

- (2) 生産ないしサービスの提供が労働集約的で大規模節約が働かない分野が、つねに存在していること。
- (3) 需要の伸びが著しく、大企業の伸びを上廻ることがあること。

松井辰之助氏も中小小売商過剰化の社会的原因を指摘しつつも、なお、それ自体にも主体的原因のあることを認めてつぎのごとく表現している。¹³

- (1) 比較的零細な資金でも、開業の不可能でないこと。
- (2) さしたる経験技能をもたずとも、仕入先の助言などで開店が不可能でないこと。
- (3) 商品単価マージン率から推算して、家族の生活を維持してゆくことが比較的容易らしく見えること。
- (4) 他の職業・営業に就くことが技能上、才能上、あるいは可能性の上から困難であるか、または、就くことを欲しない場合。

以上の零細商業存立の主体性を零細商業それ自体に内在するという論理が如何に薄弱な根拠しかもたないものであるかはいうまでもない。松井氏は、とくに、明白に本質論と属性との見わけのつかないというあやまりさえおかしている。

次に、牛尾真造氏は「……こうした集中化と分散化との両極的存在の方式はなにを前提として可能となり、なにを根拠として必然化されたのであろうか」と設問してつぎのごとく自答している。

- (1) 第1に考えられねばならぬことは、日本の資本主義に内在する構造的な矛盾によってもたらされた国内市場形成の狭隘性、つまりは国内購買力の本質的な低さということがそれである。
- (2) 第2は、外貌からいえば、いちおう、近代的な日本の工業生産機構が

13 松井辰之助「中小商業問題の担い手としての中小商業」(松井辰之助編『中小商業問題』1953年) 32ページ。

その皮下組織として、近代以前の経済制度をその必然的なモメントとしてもっていることからくる国内市場構造の二重性、不透明。

牛尾氏のこの指摘はまさに妥当であるが、しかし、それは日本経済の構造にのみ限定すべきであろうか。むしろ、かかる両極分解、不均衡発展は現段階における資本の論理でもある。

私が問題としているのは現段階においてもわが国において何故に商業面にいとも簡単に零細経営が群生し、あたかも雑草のごとく階層として残存させられているのか、という点である。アメリカにおいてとくに1960年以降、フランチャイズシステムが発展し、零細商業が脚光を浴びてきたと同様な論理によるものであるのか。

あるいは、戦後急速に発展した技術革新の結果として相対的過剰人口＝潜在的失業人口の絶対数は増加しこそすれ減少してはいないという事実からして、技術革新の発展によって零細商業が増加したのか¹⁴。すなわち、とくに中高年齢層の増加傾向がでているが、この階層は技術革新の結果、独占資本から軽視されてきたという事情、更にそのうえにわが国における社会保障制度の劣悪という条件が附加して、それらの階層に潜在的失業人口の増加が従来より強くあらわれ、それが零細商業人口のうちに組み込まれてきたということが考えられる。

「元来は資本の量的拡大としてのみ現われた資本の蓄積が、われわれのみたように資本の組成の不断の質的变化において、その可変的構成部分の

14 技術革新の結果、若年労働力は大企業に集中し、零細商業は若年労働者達から除外されている結果、それらの零細商業は労務倒産という現象をおこしつつあるといわれている。ところでは中高年齢層、とくに婦人のそれらは労働力の売場がなく、よもあつたとしても劣悪な労働条件で就労している事実。何年退職者が零細商業階層に転職するという事実。また何年退職技能者が、同一労働でそれ以前の60%しかの賃金を与えられずに労働を強いられ、その生活補的に零細商業層に編入されているという事実。商業・農業減少に対し、第1種、第2種農業の増加みているが、それが農業主体商業兼業、商業主体農業兼業という形態で零細商業層を形成しているという事実。

犠牲におけるその不変構造部分の絶えざる増加において行なわれる¹⁵」という理論は一応、生産部面において適用される。ところが、流通部門、とくに商業に委せられた部分においては、商業それ自身の不変資本の増加の遅滞性のゆえに可変資本の以上の意味における犠牲化が著しくおこなわれているという事実が商業部門に相対的にも絶対的にも多くの労働力を吸引させた第1の原因となっている。第2の原因は資本主義発達のおくれた諸国においては国民所得も低く、したがって、彼等の消費購買力も貧弱である。そのことはそれらの国民達の消費購買慣習をも規定づけ、hand to mouth buying 的性格を濃厚ならしめる。そしてその結果として多くの小売商店を許すことになる。たとえば彼等の生活を支える絶対的商品たる日常食料品を中心とする日常生活必需品の分野においてとくにその傾向が強いということは、この種の商品取扱商店の数をますます繁殖させる有力な基盤を提供することとなる。第3には、現段階においては国民間の所得にも不均衡発展の傾向が強まり、階層分化が激化する。かくて下層階層が生活維持の補完的所得源を家内手工業に求めるか、商業部門に求めるという傾向が強まり、兼業としての零細商業の発展をうながすこととなる。そして第4には、わが国のごとく社会保障制度のおくれた諸国においては、産業予備軍あるいは、もはや産業予備軍たり得ないところの高年層が僅かな退職手当や、在職中の蓄積では老後の生活維持に不安を来たしている。したがって、彼等はその生活維持のために零細商業層（小さな固定店舗でもあれば良好な条件であって、露店、外商販売、かつぎ屋など）にそれ自身を投入することになる。

以上が零細商業存立の本質というべき条件であって、たまたまその属性がそれに協力して、わが国における零細商業の増大に拍車をかけたものともみるべきではなかろうか。

15 『資本論』岩波文庫4, 122～123ページ。

む す び

以上、零細商業存立の基盤についての私見の一端をのべた。私の問題とするところは、零細商業の分析を通じて、その過程から得られる資本主義発展の構造変化をよみとろうとするところにある。たとえば、戦前の分析と、最近の分析とを比較すると、零細商業労働力構造をとってみても、戦前は若年労働力がかなりの比重を示していたが、最近では若年労働力は急速に減少し、逆に婦人労働力の増大がみられた。それはイギリスをはじめ西ヨーロッパ諸国の小売商業分析にあっても同じ傾向であった。この労働力構造の変化は、とりもなおさず戦後における独占資本の例における急激な技術革新、経営合理化（単純化、標準化など）の影響による。このように零細商業の分析は実は独占資本の分析とはメダルの裏表の関係にある。そうした視点から、さらに零細商業の分析をつづける予定である。