

# 統制經濟の下に於ける商業の動向

高 橋 次 郎

## 一、緒——商業經濟の歴史

統制經濟は、今や、人々の好むと好まざるとに拘らず、生ける實在として、資本主義的先進國に發展しつつある。是れは、客觀的に諸國の經濟生活の本質的なるものを洞察する人々にとつては、看過し得ない事に屬する。そして、統制經濟は、汎ゆる方面に於いて新しき問題を提起して、その解決を人類に課しつつある。

今、私は『統制經濟の進展と共に、商業が如何なる動向を示すか？』と云ふ方面の問題を社會經濟學的に取扱はうとする。従つて、茲では私經濟學的意味に於ける商業經營の内部的活動そのものゝ研究に終始するものではないのである。

統制經濟の現段階に於いて、商業は如何なる地位を占め、如何なる動向を示すか？を問題として取上げるに際しては、その理解を深め、その透察を適確ならしめんがために、豫め社會經濟の變遷と共にその中に於いて

推移せる商業經濟の姿を概観して置く事が必要である。

萬物は流轉する。商業經濟も亦その例に洩れるものではない。ビニーヒャーの云ふが如く「商業は、その歴史的經過の中に於いて、その本質及び課題を根本的に變へたところの國民經濟的現象に屬する。」<sup>2)</sup> 社會經濟の發展と共に、商業經濟はその面目を變へるのであるが、その時商業經濟はそれ自體が窮局的原因となつて、商業經營の組織や形態や機能を變化させ、従つて又その社會經濟の中に於ける地位を決定するものではない。キロツホ (Killough) の述べて居る様に、「賣買組織は、一箇の獨立的實體ではない。それは、國家の産業的構造の性格によつて條件付けられて居るものである。」<sup>3)</sup>

そこで、愈々社會經濟の中に於ける商業經濟の地位に就いて歴史的發展の跡を顧みる事になるのであるが、今これを詳論するの紙幅を持たないから遺憾乍らこれを省略し、ヒルファードングの極めて短かい一文を引用するに止める。

「商業は、商品生産の一般化する以前、即ち資本主義の發展する以前から存在するものであり、従つて——高利貸資本や貨幣取引資本と同様に——産業資本より古いものであつて、それ自身資本主義的發展の出發點をなして居る。商業は、社會の貨幣的富の大部分をその手に收める。商業は、信用によつて（信用は常に資本主義的隸屬關係を作り出す重要な一手段である）、——又屢々商品信用の形に於いて、——舊手工業的生產を自分に隸屬せしめ、そして、一方では資本主義的な家内工業〔前貸制度〕の發端をなし、他方ではマニユファクチ

- 1) 茲に『商業經濟』と云ふのは、農業經濟或ひは工業經濟と相並んで存在する所の、社會經濟的現象の一としての商業を意味する。
- 2) Karl Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, II. Band, S. 221.
- 3) Killough, Economics of Marketing, p. 9.

ユアの發端をなした。産業資本の發展は、商業を孤立化して生産から解放する事によつて、商業に對する生産の斯かる隷屬を解いて、兩者を獨自化した。」

彼の此の叙述は、産業資本主義即ち資本主義の初期の段階で終つて居る。然らば、これに續く後期の段階、即ち獨占資本主義又は金融資本主義の時代特にその統制經濟の段階に於いて、商業は如何に變遷して來たか？これが本論を形成する。

## 二、卸賣の集中化と隷屬化

統制經濟の發展乃至強化は、商業經濟に對して如何なる影響を及ぼすか？

統制經濟の發展と共に、獨占體の強化が行はれ、それによつて商業經濟自體の組織化が齎らされる。この事は、商業經濟の内部に於いて、商人排除の傾向を惹き起すものである。

ヒルファアーデングは曰ふ「産業資本家相互間、並びに産業資本家と卸賣商人との間に於ける商品取引に關しては、産業關係からの反作用が主役を演ずるものである。此の場合には、産業的集中は商業の發達に反作用し、商業は此の産業的集中に適合して行かなければならぬ。産業經營が集中的であればあるだけ、その生産は益々大で、此の生産を取引する商人の資本金も亦益々強大とならざるを得ない。のみならず、集中の進むに伴つて産業經營が少數となればなるだけ、一般に商人は益々不要となり、獨立商人の介在なしの集中的な大生産場所の相互的 direct 關聯は益々單純とならざるを得ない。そこで、産業上の集中は、商業を集中せしめるのみな

4) Rudolf Hilferding, Das Finanzkapital. S. 256. 林要譯『全譯金融資本論』(改造文庫) p. 399.

らず、それを不要ならしめる。」<sup>1)</sup>と。

斯様にして、生産部面と面接する最初の商業段階特に卸賣の發展に於ける著しき特異性は、商業經濟それ自體の動力によつてそれが發展するよりも、寧ろヨリ多く外部的事情特に生産過程の發展に左右されつゝ進展する點に在る。

一般的傾向として、企業の大規模化があり、その勢ひが特に最近に於ける産業統制政策によつて助長せられつゝある事は否定し得ない。大規模企業は次第に前後左右の大規模企業と相互に連絡する事となり、そこに商人の介在する餘地がすくなくなる。換言すれば、資本主義の發展に伴ふ大規模企業が一般化さるゝに従つて、商人排除の傾向が現はれる。それは、決して一部の人々の希望や策動の結果でもなく、また商人自身の怠慢や不徳の結果でもない。たゞ社會の生産過程の發展のために、商人によつて果さるゝ蒐集および分配の社會的機能が、最早社會的に不必要となつたか、または少くとも必要の程度を減殺したかに外ならない。<sup>2)</sup>後述するが如く、大規模小賣商の發達によつても特定の卸賣活動領域が狭小化せられ、又流通協同組合によつても卸賣商が排除せられるけれども、前述の如き近代的産業の獨占化過程は此の方面に對して最も決定的な影響を與へるものである。

縦斷的トラストは、常に中間商人を排除するのみならず、商品流通をも排除する。重工業に於ける集積の發展に伴れて、商業は愈々その重要性を失つて來た。正に、此の方面に於いて商人排除の傾向が最も鋭く現れて

1) Hilferding, Das Finanzkapital. S. 259—260. 邦譯(改造文庫、林要譯、『全譯金融資本論』) p. 405.

2) 谷口吉彦著『百貨店連鎖店・小賣店問題』p. 219

居る。アメリカ製鋼トラストは、鐵鑛業及び炭鑛業と製鐵業及び製鋼業との結合であつて、如何なる生産段階に於いても利潤を中間商人に許さない組織である。たゞ小さな顧客に對してのみ中間商人の存在の理由を認めるが、此の『仲受制度』(Factorial System)は商人を殆んどトラストの販賣代理人の地位に近いものたらしめる。これによつて、商人は、トラストの決定した一定の最大限利得率を守つて、専らその商品を當該トラストから買ひ取るの義務を負はされる<sup>3)</sup>。此の様な大トラストの成立は、今日では未だカルテルよりは發達して居ないけれども、しかし斯かる傾向は既に部分的には可成り多方面に現はれて居るのである。

コンツェルンが商人を排除する形態は、姉妹會社としての販賣會社を設立するに在る。此の場合には、商業そのものが排除される譯ではない。けれども、これによつて在來の獨立商人は排除せらるゝの傾向をもつに至る<sup>4)</sup>。

カルテルは、パツソー (Passaw) によると、「相互の競争を排除又は制限する事を目的とし、一市場領域内の競争者の決定的多數を包含せる(法律のみならず、又經濟的にも)獨立の企業家又は其他の經濟主體(或ひはそれらのものゝ結合せるもの)の結合體である」<sup>5)</sup>此の獨占的勢力を利用して、カルテルは市場支配を行ふ。それがために商人はその統制に服従させられる。カルテルの共同販賣所(シンデケート)に於いて販賣を統制する場合には、販賣の規則性と支拂の確實性が要求せられるから、直接に多數の小賣商と接觸する事を好まず、その間に大商人を介在せしめることに利益を感じる。此の際、シンデケートと接觸し得る中間商人は、資

3) Henryk Grossmann, Das Akkumulations-und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems. 1929. S. 351.

邦譯(有澤廣己・森谷克己共譯『資本の蓄積並に崩壞の理論』) p. 449.

4) 谷口、前掲書 pp. 226—7.

5) Wörterbuch der Volkswirtschaft. II. Band. S. 534.

力豊富なる大卸賣商人又はその聯合體に限られ、その他の多數の弱小商人は必然的に排除されるの運命を免れ得ない。それ故に、カルテルは、尠くとも商業の集中化を促し、従つて又資力薄弱なる多數の商人の排除を行ふ事となる。

そして、カルテルは「商業の獨自性を全く廢止する傾向をもつ。」<sup>6)</sup>市場に對する眞の統制は、商品が一中央部によつて販賣される時始めて可能となる。けれども、此の中央部は、當該商品の生産を規律し得るがためには、その時々々の販賣の大きさを判斷しなければならぬ。のみならず、消費の大きさは常に價格の高さに依存する。故に、價格の決定は、最後の商業段階に至るまで、カルテルの手でなされなければならず、これと交渉的な商人の手に之を委す譯には行かない。若しも商人に價格の決定を委すならば、市況の利用てふカルテルの主要利益の大部分は商人の手に歸するであらう。その時、商人は投機的に商品を藏ひ込んで置いて好景氣時に高い價格で賣る事も出来る。この事は、一方生産を制限させる事にもなるが、カルテルはこれを利潤の昂騰によつて償ふ事は出来ない。また、他方カルテルが若しも此の商人の投機的需要のみをその生産の標準とするならば、カルテルは市場に對して錯誤的判斷を下すに至るであらう。故に、カルテルは商業の獨自性廢止の傾向を辿る事となる。此の様にする事によつてのみ、カルテルはその勢力を價格決定に充分利用し得るであらう。

又、カルテル化は既に産業と銀行資本との内面的聯絡を示して居るのであるから、カルテルは通常一層大なる力を有する事になる。さうなると、カルテルの法則が商業に對して強制されるであらう。此の法則の内容

6) Hilferding, op. cit., S. 261. 邦譯 p. 407.

は、要するに、「商業からその獨自性を奪ひ、價格決定の作用を取り上げること」であらう。<sup>7)</sup>

斯様にして、カルテル化は、資本投下部面としての商業の領域を狹隘化し、商業の獨自性を奪ひ、商業作用を制限して、その一部分を除去し残りの部分をカルテル自身の賃銀労働者、代理販賣人の手によつて行ふ事となる。「此の際、従來の商人の一部は、恐らく斯様な代理販賣人にされ得る。かくて、カルテルは彼等に對して購入及び販賣の價格をチャント決め、その間の差額がこれ等『商人』の手數料となる。此の手數料の高さは最早平均利潤の高さによつて決定されるのではない、むしろそれはカルテルの決めた賃銀である。」<sup>8)</sup>

此の間の消息は、多少遠慮して居るが、石炭卸賣商人フォーウインケル(Vowinkel)によつて、次の様に述べられて居る。「最早、吾々は、眞の商人ではない。斯う私が言ふ場合、私はこれを次の様に理由付けるのである。即ち石炭シンデケートは、吾々に對して第一に吾々の買入れるものゝ種類、第二に吾々の買入れる價格、第三に吾々の販賣すべき區域、第四に吾々の販賣すべき販賣價格を、規定する。そこには云ふ迄もなく商業の自由に就いて殘されたものは殆んどない。けれども、石炭シンデケートはその情勢上斯うより外には絶対にしようがないのだと信ずる。……將來、吾々卸賣商人に明かとならざるを得ない事は、それがさうより仕方のないものであり、そして吾々の仲間が次第に減つて行くと云ふ事である。此の事實たるや極めて顯著であつて、今日では比較的大規模に卸賣を始めるなど云ふ事は、元來それだけの量が存在して居ないから不可能である。のみならず、現在の取引でも、先れは絶対に擴張の出來ない様に制限されて居る。」<sup>9)</sup>

7) Hilferding, op. cit., S. 262. 邦譯 p. 408.

8) Hilferding, op. cit., S. 262—3. 邦譯 pp. 408—409.

9) "Kontradiktorische Verhandlungen." I. S. 228 ff. cit. nach Hilferding (Finanzkapital. s. 420 ff.)

獨占體が分散せる卸賣商人に對してその力を行使する事によつて、今や資本の勢力は決定的に産業資本家の側にある事となり、卸賣商人は、危地に陥らざるを得なくなる。「今や商人は、その本來の性質のものとして、即ち缺く可からざる生産に對して無くても濟む補助手段として、現れる。謂はゞ、商業による分配てふ資本主義的必然性に對して、生産てふ自然的必然性の優越が現れる。シンヂケートは商業をその『適正の限界』(Legitimen Grenzen)に押し縮める。<sup>10)</sup>」適正なる商業と云ふのは、商人が確實に購入價格に基き、相當の利益を加算して販賣する事であるが、その際生産者の許容し得べき、且つ當該商品販賣上の商慣習に従へる諸條件を遵守する事である。その結果、商人は手數料の決つたシンヂケートの代理店となる。商人の自由は奪はれ、商人の不當の取扱に對する不平の聲は高くなる。そして憧憬心を以つて昔の『旨い商賣』の夢を物語る。斯くて、「課せられた諸條件の中でも、彼が今後徹頭徹尾シンヂケートから買はねばならず、他の何人からも買ひ得ない事を、最も苦痛とする。生産者相互の競争の利用は彼には拒まれ、そして彼自らはシンヂケートを堅固ならしめる所・また彼を縛する獨占を永遠化する所・道具となる。彼は汎ゆる望みを空しく行き過ごさねばならぬ。何となれば、シンヂケートの販賣所に至る戸口の上には、恰かも地獄の門の上のダンテの言葉が罪人に對する様に、彼にとつて斯くも怖ろしい文字が書かれて居るからである。曰く——シンヂケート員のもとでのみ買ひ、シンヂケートの決めた價格でのみ賣れ、と。これ、資本主義的商人の斷末魔である。<sup>11)</sup>」

前述せる所によつて明かなるが如く、獨占化は、覇者たる商人からその王冠を奪ひ去つて、彼等を獨占の販

10) Hilferding, op. cit., S. 275—6. 邦譯 p. 429.

11) Hilferding, op. cit., S. 276. 邦譯 p. 429—30.



賣代理人乃至給費生 (Agenten oder Stipendiaten des Monopols) たらしむるに至つた。「獨占の世界は非商業化されて行く。」<sup>12)</sup> 産業界に獨占體が形成せられる時、「此の獨占は、凡そ獨立卸賣商とは全く關係を有しないか、さもなれば消極的の關係をもつに過ぎぬ。商人は、大顧客に對する販賣を奪ひとられ、唯小賣のみを、即ちヨリ小規模な工作所や田舎の小賣商人や最終の消費者達やに對する販賣のみを、その手に委ねられる事になるのである。」<sup>13)</sup>

産業利潤と商業利潤とは對立する。「産業資本に比して商業資本が大なれば大なる程、産業利潤の率は益々小となる。それと反對の場合には、反對の結果になる。」<sup>14)</sup> 斯くの如き關係にあるが故に、「産業資本の平均利潤率の増進のための商業利潤の排除と云ふ事は、資本蓄積の進行中に於ける此の資本の價值増殖低下の傾向によつて強行される。従つて、商業資本排除の傾向並びに鬭争は資本蓄積の進行に伴れて發展するものである。」<sup>15)</sup>

併し乍ら、商業利潤排除の傾向は、商業的機能の消滅とは同一でない。それは、不可缺である。だから、斯かる場合、獨立商人の採る可き自衛手段は、卸賣商人が自ら進んで生産カルテルに對して自己の地位を維持強化せんがために組織を結成する事にある。これはカルテルの強大なる勢力に對して組織の力を以つて對抗し、例へば直接取引の契約をカルテルと取り結ぶ事によつて他の商人をその下に隸屬せしめ、カルテルの課する負擔は劣勢なる下屬商人に轉嫁せんとするものである。<sup>16)</sup> 孰れにしても、卸賣商人の組織化を見るのは、多くは大량生産の可能なる半製品にして、しかも生産者の勢力の大なる場合である。之に反して、完成品特に食料品の

12) Th. Vogelstein, Die finanzielle Organization der Kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen. G. D. S. VI. S. 243.

13) ibid., S. 239.

14) Karl Marx, Das Kapital. (Volksausgabe) III. Bd. I. Teil. S. 242. 邦譯第三卷(上) p. 247.

15) Grossmann, op. cit., S. 353. 邦譯 p. 452.

如き生活必需品にして生産者より消費者に至る商品の流通期間の短縮を要するものに就いて、カルテルが小賣商人の組織化を促進する場合がある。即ち、小賣商はその組織化によつて、カルテルと直接取引し卸賣商人を排除して自己の立場の強化を圖らうとする事もある。此の時、カルテルは自己の販賣機關を設けて卸賣商の機能を行ひ、以つて流通過程の短縮を企圖するのである。<sup>17)</sup>

斯様にして、今や獨占的生産部門に於いて、商業機關は全く生産の下に集中せられ隸屬せらるゝの傾向を有するものと云はざるを得ない情勢に在る。

### 三、小賣の大經營化

所で、如何に統制經濟の世の中であるとは云へ、汎ゆる工業生産物に就いてカルテルやトラストが猛威を振ふと云ふ譯ではない。そこには、残されたる領域がある。尙ほまた前述の如く獨占體の下に卸賣が集中せられ隸屬せられる様な組織が出来た場合に於いても、それが直接消費者層と接觸する處に於いては、その下に手足として作用する多數の小賣商を必要とする場合が多いであらう。消費者層と相接する方面に於ける商業即ち小賣には、前述の關係乃至傾向とは自ら異別なるものを見出すであらう。そこで、次に注意をば此の流通部面の終點に轉向させよう。

商業は生産物を種々の生産場所から先づ集合して、次にこれを最後の消費者に賣却する。消費者の住居が散

16) Liefmann, Kartelle, Trusts und Konzerne. S. 160

17) 大山侃爾稿『カルテルの商人に及す影響』(工業經濟研究、第七冊) pp. 100-101.

在して居れば居る程、販賣は結局數量的にだけでなく時間的にも場所的にも益々分散されざるを得ない。最終の販賣の性質は、最終の買手たる消費者層の所得關係と彼等の場所的集中程度とによつて決定される。此の二要素は、その國の社會的發展並びに構造によつて決定される。一方「商業技術的には、大經營が小經營にまさる事は明かである。」<sup>1)</sup> 賣買の費用やその記帳は、取引價額の大きさに伴れて増大するものでは決してない。そこで、集中の傾向が生ずる。然るに他方、「商業の性質上、それが消費への接近段階に應じて經營の大きさには一定の限界がある。」<sup>2)</sup> 此の限界たるや、全く弾力性を有し、一國の經濟發達の程度に伴れて擴大されるが、それは兎も角も取引範圍の大きさを條件付けるものである。これらの孰れの段階に於いても、一般的には、大經營化の傾向がある。が、その強度と速度とは異なる。場所的分散の必然性は、一の大企業が支店及び出張所を開設したり、連鎖店或ひは通信販賣店をつくつたりする事によつて克服せられる。加之、都市への人口の集中によつて、小賣をも百貨店 (Department Store) に集中する事が可能にせられる。又、協同組合や任意連鎖店の出現によつて、小賣の大經營化の傾向が優勢を示す。斯様にして、一般的傾向としては、小賣の部面に於いても、經營が大規模化せらるゝ傾向を示しつゝある事は、争はれない事實である。從來の如き販賣系統 (生産者 ↓ 問屋 ↓ 卸賣商 ↓ 小賣商 ↓ 消費者) も次第に崩壊し、問屋は勿論の事卸賣商も排除される傾向が強く現はれつゝある。

デパートメント・ストアは、多種類の商品を部門を分けて販賣する所の・統一的な大規模大經營を行ふ小賣商業機關である。<sup>3)</sup> 單獨のデパートメント・ストアの出現は、集中の最初の段階たるに過ぎない。「商業技術の必

1) Hilferding, op. cit., S. 256—7. 邦譯 p. 399.

2) ibid., S. 257. 邦譯 p. 400.

3) Clark, Principles of Marketing. 1932. p. 231. 松田慎三著『デパートメント・ストア』p. 4.

要上デパートメント・ストア自らが結合して大購買組織をなし、此の組織は多數のデパートメント・ストアをその手に収めて、これを多かれ少かれ金融的に支配するが、他方に於いて大デパートメント・ストアはまたその莫大な金融的必要上銀行と緊密な關係に立つ事を餘儀なくされる。<sup>4)</sup>」斯様にして、資本集中の條件が産業に於けるよりも大デパートメント・ストアに於いての方がヨリ良いと云ふ事もあり得る。さうすると、デパートメント・ストアは、比較的資本力の弱い幾つかの産業的企業に對峙し、これに金融の便を與へる事によつて、生産を自己の下に隸屬せしめる。そして、これらの産業的企業はその生産物の販賣上百貨店に頼らなければならなくなる。商人は、斯かる産業の隸屬を利用して、これらの企業をして自分達にヨリ安く賣らしめることが出来る。斯様な隸屬關係は前代の前貸制度 (Verlagsystem) の如き關係を現代に於いて再現するものであつて、デパートメント・ストアに賣り込む或る種の消費財製造業に於いては、可成り廣汎に發展しつつある。斯様にして、「カルテル化せる産業の優勢に引きかへて、未だカルテル能力のない産業に於ける弱小なる諸製造業者は、資本力の強大なる商人に隸屬して居る。この隸屬は、それが信用授與によつて一層その度を増される時、別けても壓迫的なものとなる。<sup>5)</sup>」

大資本を擁して大經營をなすデパートメント・ストアは、種々なる長所をもつ事は云ふまでもないが、就中比較的低廉なる大量購買をなす事の出来る事は一大武器であると云へる。しかし、他面に於いて掛賣、配達、戻品の受取、商品陳列、子供の遊戯室、休憩室等のサーヴイス費が高む事、經營問題、職員の難點及び巨大な

4) Hilferding, op. cit., S. 257. 邦譯 p. 400.

5) ibid., S. 273. 邦譯 p. 425

る組織に必須なる詳細なる統制組織の費用が嵩む事等の難點をもつて居る<sup>6)</sup>。その取扱商品も次第に始めの奢侈品から中流品に移つたけれども、買廻品がその中心をなして居る。そして、汎ゆる商品を集めては居るが、その専門化の程度は左程高まり得ない。加之、百貨店は、相當大なる消費力の集中可能なる都市以外には發達し得ない。

此の缺點を補ふものゝ一として、連鎖店 (Chain Store) がある。「連鎖店組織とは、單一なる所有にして、中央的經營に基く、散在的店舗の集團である。」<sup>7)</sup> その小賣方法は「大量分配」 (Mass distribution)<sup>8)</sup> と呼ばれて居る。連鎖店を構成する所の・獨立性を失へる支店又は賣店たる各店舗は、分散せる消費者に直接々觸し、共同仕入をなし、同一商品を用ひ、各店舗が各々廣告の役をつとめる。その取扱商品は、食料品藥品等の最寄品が主で、需要が常時的規則的に繰り返へされ、一定商標によつて標準化せられて居るものであるから、大部分の商品は連鎖店の發達進出によつてその存在を脅かされるとは云へない。併し乍ら、連鎖店はその取扱商品に就いては大なる利益を有するが故に、その點に於いては確かに優越せる地位を占めて居る。一般に普く認められて居る所の・小賣成功の原理は、高い回轉率であるが、連鎖店は獨立小賣商や百貨店よりもヨリ高い資本回轉率をもつて居る。又、連鎖店は、多量の同一商品を現金で購入するが故に、汎ゆる購買上の利得、就中割引の特典をもつて居る<sup>9)</sup>。ところが、此の百貨店の發展もアメリカでは一九二〇年頃を以つて一應の飽和状態に達し、その後は連鎖店の活躍時代に入つたと云はれる。

6) Killough, The Economics of Marketing. p. 193.

7) Copeland, Marketing Problems. p. 8.

8) Killough, op. cit., p. 196.

9) ibid., p. 198—9.

併し乍ら、連鎖店の出現は、一方中小都市の獨立商人を没落せしめ、他方地方の資金と消費力を吸収して之を中央に集中せしめ、地方經濟の疲弊を招くと非難せられ、反連鎖店運動がしきりに起つた。<sup>10)</sup>又「連鎖店小賣の最大の弱點は、恐らくその非人格的・機械的方法、商品の標準化、政策の硬直、及び有効なる職員を維持する事の困難に存する。」<sup>11)</sup>斯くて、一九三〇年頃からは、連鎖店から任意連鎖店への動向を示す様になつた。

「任意連鎖店 (Voluntary Chain Store) なる言葉は、各自の店舗を所有して營業し乍ら、一人の卸賣商人と結合するか又は相互協同的に活動して、普通の連鎖店と同様の商品上の利益を確保する目的を以つて組織せられた小賣商人の團體である。」<sup>12)</sup>これには種々雑多な諸形態が包含せられて居るが、その發展の跡を顧みると、先づ最初に連鎖店の進出に脅かされた卸賣商人が中心となつてイニシアテヴをとり、多數の小賣店を糾合して一組織を作り上げ、此の卸賣商人を通じて連鎖店に匹敵する大量仕入の利益を享けるに至つたのである。これに刺戟せられて獨立小賣商相互の間に此の組織を自ら作る機運がうみ出された。そして、次第に此の協同組織の中に卸賣商や製造業者をも包含する様に發展して來たのである。

任意連鎖店が普通の連鎖店に對して有する特徴は、各小賣店が獨立性を維持する點にある。「良く組織され能率的に經營される任意連鎖店は、連鎖店に於いては殆んど發達せしめ得ない一要素をもつて居る。即ち、各店舗に於ける個人的所有と人格性これである。」<sup>13)</sup>

又、それが從來の小賣商に對して有する特徴は、多數の經營を大規模に統制する事によつて普通の連鎖店の

10) 谷口吉彦著、前掲書、第五章參照。

11) Killough, op. cit., p.200.

12) Clark, F. E. and Weld, L. D. H., Marketing Agricultural Products, 1932. p. 178.

13) Zimmerman, The challenge of chain store Distribution. p. 269.

長所を享有する點にある。此の點に於いて、任意連鎖店も亦大經營小賣商と云へるであらう。「此の運動の最初に於いて、卸賣商人及び小賣商人の孰れもが、連鎖店の競争に對抗する方法は、連鎖店の仕入方法を模倣すべきであると信じた。小賣商は考へた、若しも彼にして連鎖店と同じ廉價で仕入さへする事が出来れば、彼も亦同様に安く賣る事が出来て、これによつて連鎖店を驅逐し得るであらう、と。」<sup>14)</sup>大量仕入と廣告宣傳の威力とを、百貨店又は連鎖店以上に獲得するに至つた事は、何と云つても任意連鎖店の一大威力である。要するに、任意連鎖店は、一方に於いては連鎖店の短所を捨て、その長所だけを保有し、他方に於いては小賣店の長所を残してその缺陷を補ふものである。<sup>15)</sup>

斯様にして、小賣に就いては商業技術的要素が一役を演じて居ることを看過する事は出来ない。小賣に於ける大經營の傾向が發展するに伴れて、小經營を行ふ獨立小賣店の存在は脅かされる傾向がある。そして、小賣商人そのものゝ陣營の内にも、競争は、恰かも初期資本主義時代の産業界に於いてなされたと同様に、集中原則を益々強く作用せしめるに至る。幾人かの商人は、競争者に先んじて或る利益を獲得する事が出来、これによつて彼等はその取引を擴大する事が出来る。それがために、競争相手の取引範圍は縮小される事となる。

然るに他方に於いて、前述せるが如き小賣の大經營化・組織化の傾向に對しては、これを緩慢化する障礙も存在する。小規模の商業經營は容易に之を開業する事が出来、小であればある程一層容易であるのみならず、

14) Davidson, Voluntary Chain Stores. p. 3.

15) 谷口著、前掲書、第十一章參照。

此の場合の信用授與は専ら商品資本に對する信用であるために比較的擴大され易いものである。斯かる商品資本の形態に於ける信用授與は、生産者の販賣戰に於ける一の武器である。然るに、小經營商業は極めて低い利潤率よりあげ得ない。此の低い利潤率は、此の商人をして産業資本家の單なる一代理店たらしめる。斯様な商人の放逐には大した經濟的利益が存しないのである。<sup>16)</sup>

#### 四、流通協同組合

主として工産物に就いて前述せるが如く、大企業經營の一般化と共に、獨立商人の排除せられる傾向のある事は否定し得ないところであり、それが如何なる程度にまで進展し得るかは、結局大企業の一般化の限度に依存する。

然るに、統制經濟時代に於いてさへ、手工業、家内工業、農民勞働等の小商品生産が資本主義的大企業と相並んで存在する。是等の小商品生産は凡て多かれ小かれ商業資本に結びつき、それに從屬して居る。即ち、小商品生産者は、商品生産者、原料購買者及び消費財購買者として商業資本に對峙するのであるが、彼等小生産者は經濟的に劣弱なるがために大資本を擁する商業資本家に對して隸屬するに至る。小商品生産者の不斷の貨幣窮乏、市場知識の貧困等は、彼等からその商品を低廉なる價格で買取り、生産財及び消費財を人爲的高價格で賣りつける事を、商業資本家に可能ならしめる。かくて小商品生産者の剩餘生産物は商業資本家のために商

16) Hilferding, op. cit., S. 258—9. 邦譯 p. 404.



業利潤となるのである。

そこで、商業資本に對する斯かる隸屬關係から解放されんとするの希望乃至努力が小商品生産者の間に自然に生れ、彼等は協同組合 (Co-operation) を形成する。それは、商業資本に代つて、有利な條件で、原料を購入し、生産物を販賣する事を目的とするものである。手工業者及び農民等の小生産者の外に、賃銀労働者も亦協同組合特に消費組合に利益をもつ。斯様に觀てくると、協同組合は、消費者又は生産者としての組合員を商業資本の搾取から保護する事を目的とする労働者及び小生産者の團結であると云はなければならぬ。従つて、「協同組合は、資本主義の産物であり、資本主義の子供である。」<sup>1)</sup> 此處で問題とする流通協同組合は、空想的社會主義者オーウェンやフリーエの説いた所のものとは何の關係もない。

消費組合は、最初に一八四四年ロッチデールに組織せられたが、その根本原理は次の點に歸する。(一)現金賣買、(二)市場價格で賣る事、(三)正確な秤量と優良な質、(四)利潤は持株に對しては無く購買額に對して配當する事、(五)各組合員は持株とは無關係に一票より投票權を持たない事。そして、ロッチデール主義者は、資本主義との鬭争や、社會主義的社會改造を目論んだのではなく、單に商人の搾取を防禦したに過ぎなかつた。従つて單に資本主義を否定しないばかりでなく、逆に協同組合を資本主義的體制の諸條件に順應させようと努めたのである。ドイツに於ける協同組合の開祖シユルツェは社會主義の反對者であり、労働者及び農民を資本主義に服従させる事を望み、資本主義の埒内で協同組合を通じて達成される漸次的改良の思想を彼等に吹き込む様に

1) コフマン 監輯『經濟學』第三卷 p. 152.

努めた。それ故に、資本主義體制の下に於ける協同組合は、集團的資本主義的設備であり、資本主義的商業機關として取扱ふ事が出来るのである。

「協同組合とは、特定人格者の継続的な結合體であつて、其の職能とする所は廣き意味に於ける經濟財並びに設備の直接の利用を結合員に齎らすものである。」<sup>2)</sup>今こゝで問題とするのは主として流通的協同組合であるが、そこでは組合員が特定した人間として一定數量の經濟取引を以つて組合と密接に結び付いて居て、兩者は不離不即の關係に立つて居る。即ち、「顧客(利用者)たる事と企業家たることとの同一性こそ協同組合に特有な事柄である。」<sup>3)</sup>従つて、協同組合は、株式會社とは異り、その持株に比例する投票權を持つ事なく、又その持株に比例する配當を受ける事もないのである。<sup>4)</sup>しかし乍ら、協同組合に於いても利潤は存在する。資本主義社會に於いては、協同組合と云へども利潤追求の途を踏まざればその存續を全ふする事が出来ない。多くの協同組合は、資本主義經濟に順應して行くことに努めて居る。その限りに於いて、現在では「協同組合は、利潤を目的とせず」等と云ふ事は出来ない。商業資本の擄取から自らを防禦せんがために結成した協同組合は、さもなければ商業資本の手に入る可き利潤を自己の手に確保する事によつてのみ自己の存在を主張し得る。

斯様にして、工業の場合に於いてはその生産過程の大經營化と並行してその流通過程の組織化・集中化が行はれるが、農業に於いては、未だ大經營が一般化せず小經營が多く存在して居るが爲に、その生産物の流通過程の組織化・集中化は勢ひ協同組合の形態を採る事となつて居る。一般に考へられて居る所によると、農業生

2) 那須浩・東畑精一共著『協同組合と農業問題』p. 65.

3) R. Deumer, Das Deutsche Genossenschaftswesen (Sammlung Göschen) Bd. I. S. 10.

4) Killough, Economics of Marketing, p. 175—6.

産は小規模經營であり、又家庭消費も集中的消費に向ふ傾向がないから、此の點に於いて、商業經營の大規模化には一定の限度があり、商人排除の傾向は次第に制限される、と言ふ。併し乍ら、前述の如く、農業生産も家庭消費も、現に大規模化して居らず集中化して居ないにしても、尙ほ新なる意味に於ける大規模化の傾向を示して居る事は看過する事が出来ない。即ち、「對内經營に於いては小規模に止まり、對外經營のみを大規模化せしめつゝある」<sup>5)</sup>所の謂はゞ協同組合的集中形態が發展して居る。農業はその生産過程を従前通り小規模に營み乍ら、たゞその生産物の販賣及び生産手段の購入等の流通過程に於いてのみ、販賣組合及び購買組合によつて大規模經營を行ふ。又、個々の家庭に於ける消費生活は從來の儘小規模に止まるが、唯その購買過程のみを大規模化する消費組合が發展する。イギリスでは國民の七分の四が消費組合に屬して居るが、アメリカ合衆國では消費組合は微々として振はない。その代りに、合衆國では百貨店や連鎖店の發展には著しきものがある。消費組合の主要取扱品たる食料品は、また連鎖店の主要取扱品となつて居るが故に、アメリカに於いては消費組合の發達を促進せしむべき強力なるモチヅがはたらかないのであらう。

此の様な協同組合的集中化の發展に應じて、その範圍に於いては、それが商人排除の傾向を示すものである。これは、恰も、任意連鎖店が最寄品に就いてなしつゝある活動と對照せらる可き發展である、と云へるであらう。

斯様してみると、一般的傾向として、大經營が小經營を驅逐する資本主義社會、特にその發展せる統制經

5) 谷口著、前掲書 p. 248.

濟の段階に於いては、汎ゆる方面に於いて大經營化の傾向の認められる事は、争はれない事實である。商業も亦その例に洩れず、各方面に於いて各種の大經營化の傾向を見る。その結果として、小經營は壓迫をうける。然し、此の壓迫をうける程度は、個々の取扱商品の異なるに伴れて區々である。斯かる情勢の下にあつては、獨立商人は出来るだけ、大經營の壓迫の手の及ばざる方面（場所・商品）に於いて活路を見出さなければならぬ。今日、獨立商人の中には、肉類、魚類、蔬菜、果實等を取扱ふものが極めて多く存在する。が、此の方面に於いても、主として大都市の當該小賣商は、多かれ少かれ、百貨店の壓迫を蒙る。そのみならず、更に大なる範圍に於いて、これらの商品を取扱ふ獨立商人は、中央卸賣市場及び公私の各市場の出現によつて蒙る大なる影響を免れることは出来ない。

「中央卸賣市場は、腐敗性食料品を人口集中せる大都市の消費者に迅速に配給する目的を以つて、是等農産物の生産者・出荷團體又は産地商人と、都市小賣商人との賣買取引を便ならしむるために設けられた中央市場にして、同時に卸賣市場を兼ねたる市場である。」<sup>6)</sup>此の市場の出現によつて、従來多數競争的に存在して居た卸賣商人が事實上品種別單數制によつて一卸賣會社を組織する様になつてゐるのが原則である。こゝでも大經營化・集中化の傾向が見出される。その取扱商品は、魚類、肉類、鳥類、卵、蔬菜及果實である。<sup>7)</sup>そして、これは原則として地方公共團體の經營するものであるが、特別の事情ある時に限り公益法人によつて經營せられることが出来る。<sup>8)</sup>

6) 平野常治著『商業組織論』P. 237.

7) 中央卸賣市場法、第一條。

8) 同上。

尙ほ、此の外に、アメリカでは必要がないが、我國やイギリスの大小各都市に於いて多數に存在する公設及び私設の小賣市場の發展を看過する事が出来ない。それは、米を始めとして、蔬菜、果實、鮮魚、肉類等の腐敗性食料品の販賣をなす。従つて、これらの最寄品を取扱ふ獨立小賣商は、公私の小賣市場の發達によつて打撃を蒙るものと云はざるを得ない。小賣市場は小賣商人に對して賣場を貸與する事によつてその營業設備費を節約せしめるだけで、此の限りでは必ずしも普通の獨立小賣商の敵ではない、とも云はれる。けれども、小賣市場は、原則として現金賣りを行ひ配達を行はないから、従業者數は少くて濟み又資本廻轉率も大である。そして、小賣市場相場は市内の小賣相場の現實の標準となり、これを牽制して絶えず抑制作用を働かせつゝあるのである。<sup>9)</sup>

## 五、商人排除の傾向

數節に亘つて前述せる所によつて明かなるが如く、卸賣は云ふに及ばず小賣に於いても、また工産物は云ふに及ばず農産物に於いても、一般的傾向として、その販賣が集中化・組織化せられて大經營となる傾向を有する事は、看過し得ない事實である。従つて、大經營商業の手の及ばざる領域に於いて商業を營むことは確かに残されたる一の方法ではあるが、しかし斯かるオアシスは次第にその範圍が狹隘化せられて行く。

就中、卸賣商の地位は最も悪い。産業統制の強化と共に、卸賣は全く産業の手に奪ひとられるか又はその下

9) 谷口吉彦著『商業組織の特殊研究』p. 761.

に隸屬させられる度合を強めるの傾向をもつ。卸賣は、此の様に生産者側からの重壓を蒙るのみならず、尙ほその外に小賣商及び消費者層からも脅かされる八方塞がりの窮地に置かれて居るのが現状である。

先づ、生産者側からの壓迫を見る。工産物に就いては、生産者が卸賣商を排除して直接小賣商又は消費者に販賣する事が多くなつたと共に、農産物に就いては農村協同組合による賣買が卸賣商人の領域を著しく侵しつゝある。次に小賣商側からの攻撃をみると、百貨店・連鎖店・通信販賣店等の大規模小賣店、及び任意連鎖店の隆盛が獨立の卸賣商を排除して生産者から直接仕入れたり又は自己の工場を持つに至つて居るのみならず、此の様な大規模小賣店の勃興による獨立の小規模小賣店の没落は卸賣商の顧客の減少を意味する様になつて來た。又、小賣商の専門店化による直接仕入は、卸賣商の従來行つて來た機能の社會經濟的存在の理由を失はしめる様になつて來た。最後に、消費者側に於いても、消費組合の發展によつて、小賣商のみならず卸賣商までも排除せらるゝの傾向にある。斯くの如くにして、卸賣商人の地位は著して壓迫せられ、その販賣總額の如きも次表<sup>1)</sup>の如く減退の傾向を示し、没落の途を辿りつゝある。

米國に於ける卸賣及び小賣價額の比較 (單位百萬弗)

年	次	卸賣價額	小賣價額	年	次	卸賣價額	小賣價額
一九二五年	二	一三、四一六	五三、四八七	一九二七年	二	一一、三七一	五六、八八八
一九二六年	二	一二、七二一	五四、九二五	一九二八年	二	一一、一九三	五七、八六七

1) Pyle, Marketing Principles, p. 95 に據る。

次に、小賣商に移る。從來主として活躍を續けて來た所の・獨立の存在たる小規模經營を行ふ小賣商の地位は、先づ農産物及び工業物の生産者による直接販賣によつて侵略せられ、次に百貨店・連鎖店・通信販賣店等の大規模小賣商、及び消費組合・公私小賣市場等によつて脅かされ、斯くて獨立小賣商の勢力圏が次第に狭められつゝある事は、争はれない事實である。とは云へ、今日尙ほ各國に於いて全體としての小賣總額の過半數は獨立小賣商によつて占められて居る。今、一例をアメリカの數字に求める。<sup>2)</sup>これは獨立小賣商が、買廻品に就いては百貨店、最寄品に就いては消費組合及び連鎖店によつて蠶食されて來た結果到達せる世界恐慌前の態様を示すものであり、將來も亦更に著しく此の傾向を貫徹して行く事であらう。

此の統計は、消費組合及び公私小賣市場の發達して居ないアメリカの状態を示すものであるが、これらの機關の發達せる諸國に於いては、此の方面からうける獨立小賣商の重壓も亦相當大であらう。それ故に、獨立小賣商は、小賣販賣機關の中に於いて今尙ほ過半數を占め乍ら、しかも一般的には一様に排除の傾向に曝らされて居るものと見なければならぬ。

アメリカに於ける小賣價額の割合

	1927年	1928年
	%	%
消費組合	1.0	0.4
温情購買組合	2.0	3.0
移動販賣	2.0	2.3
通信販賣	4.0	3.6
百貨店	16.0	16.0
連鎖店	12.0	18.0
普通小賣店	63.0	56.7

2) 東京市役所編『東京市に於ける中小商工業者の實際』下編、p. 696

斯くの如き商人排除の傾向は、主觀的な個人的希望や意思から離れて、客觀的な社會經濟の發展法則から説明され得るものである。商人排除の傾向とは、流通過程に於ける獨立商人の活動の分野が次第に狹められ、その結果、商人がその過程から排除される事を意味する。成る程、社會全體に於ける商人の數を問題とするならば、恐らく孰れの國に於いても商人排除の傾向は認められず、むしろ反對に商人増加の傾向が見出されるであらう。しかし、商人排除の傾向とは、斯くの如く單なる數字を無意味に受入れる實證主義的單純性によつて理解されて居る様なものではない。こゝで排除の對象となるものは、「轉賣の目的を以つて貨物所有權を取得する者、及びそれを取寄せざるもその轉賣を直接助長する處の機能的商人のみ」<sup>3)</sup>であるが、これらの諸商人に就いて、(一)縦の關係と、(二)横の關係とに於いて、商人排除の傾向を見出す事が出来る。

先づ、同一種類の商業に従事する商人の數が必要以上に多い爲めに、互ひに競争を激烈ならしめ、その結果一部の商人は排除せられ、没落するの運命を負ふの傾向を有する。これは特に小資本によつて何等の技術的經驗なしに容易に開業し得る小賣商に就いて多く見出される傾向である。アメリカに於いては、小賣商の閉店率が極めて高く、或る市では毎月平均一方三十二の食料品小賣店が開業し、他方閉店するもの三十の多きに及ぶ程である。<sup>4)</sup>

次に、一定商品の生産者から消費者に至る一連の流通過程に於ける商人、即ち地方買集商・問屋・仲立人・分散卸賣商・小賣商等は排除せられるの傾向をもつ。此の縦の系列に於いて、小賣商は比較的排除の嵐にあふ

- 3) Clark, F. E. Principles of Marketing. 1929. Chapter XIV. 緒方清・緒方豊喜共譯『實買組織論』下卷、p. 363. (1932年の改訂版には、此の『中間商人排除』の章なし。)
- 4) Pyle, Marketing Principles. p. 100.



事が少いけれども、その他の中間商人は強力的に流通過程から排除せられる傾向をもつ。此の意味に於ける商人排除が進行して居る場合に於いても、そこに商品の種類及び數量の増加による流通系統及び數量の増大があるならば、それがために商人の總數は却つて増大する事はあり得る事である。これは、商人排除の傾向を否定する根據とはなり得ないものである。

斯様にして、歴史的必然性に基いて、現代の販賣組織の一般的發展傾向が、商人排除の方向を採りつゝある事は、明かである。その端初に於いて、商人排除は、市場に於ける未組織二大集團たる一般消費者及び農民の立場から行はれ、主として農産物や食料品に限られたのであるが、獨占體の發展と共にそれが工産物に就いても行はれる傾向を示す様になつてから、更に一段と深化して極めて大なる進況を示すに至つた。<sup>5)</sup>

併し乍ら、商人排除の傾向は、商業經濟乃至商業的機能そのものゝ消滅と同一ではない。それは、資本主義社會にあつては、不可缺のものである。「商品生産は、生産そのものを必要とする如く、また流通をも必要とする。従つて、流通擔當者は正に生産擔當者と同様に不可缺のものである。再生産過程は、資本の斯かる兩機能を含み、従つて又斯かる機能の代表者——資本家自身によつてにせよ、その代理人たる労働者によつてにせよ——の必要を含む。<sup>6)</sup>」流通過程即ち商品形態から貨幣形態への商品價値の轉化は、産業資本家にとつて異常なる重要性をもつものであつて、謂はば『生命がけの飛躍』(Salto Mortale)である。若し此の轉形機能が失敗すれば、商品の流通は停滯し、資本の再生産過程は中絶し、恐慌を來す事にもなるのである。それ故に、商業的機

5) Clark, op. cit., (1929) Chap. XIV. 舊版邦譯、下卷、p. 361—2.

6) K. Marx, Das Kapital. II. S. 91. (Volksausgabe) 邦譯、第二卷 p. 95.

能は、商人排除の傾向あるにも拘らず、資本主義的生産方法の發達するに伴れて、愈々その意義を加へるに至る事は、云ふまでもない。——その機能が、個々の商人によつて代表されるか、若しくは商事團體、大購買協同組合、産業上のコンツェルンやトラスト等によつて代表されるかどうかと云ふ様なことは無關係に。事實、各種の商業機關は、それが置かれる社會經濟状態の變遷するに伴れて、各々その重要性を變へるけれども、時代に順應せる適當なる商業機關は、それ／＼特定の時期と特定の場所とに於いて適當なる活動の領域にその存續及び擴大をなし得るの餘地を見出す事が出来る。

「資本主義的生産方法の發展するに伴れて、一切の生産は商品生産となり、斯くて一切の生産物は流通當事者達の手に歸屬する。」<sup>8)</sup> 従つて、就業人口總數中の商業人口の割合が増大せざるを得ないのは、自明の理である。生産の規模が擴大されるに應じて、商業上の諸操作も亦増大する。しかし、此の商業上の諸操作が如何なる商業機關によつて行はれるかは、その時代の社會經濟の發展程度如何によつて影響されるものである。嘗つては専ら獨立商人の手によつて小規模に行はれて居た商業的諸操作も、今や統制經濟の進展と共に次第に集中せられ、組織せられて、商事會社、工業會社の販賣部、百貨店、連鎖店、及び流通協同組合の手によつて大規模に行はれる様に變り、在來の獨立商人存續の餘地は次第に狭められて行くの傾向にある。これは、恰かも、資本主義の發展と共に、從來の手工業的技術の上に立つ諸々の小生産者が、近代的工場制工業生産者の支配的勢力によつて次第にその領域を侵かされつゝあるのと、同様である。

7) Grossmann, op. cit., S. 354. 邦譯 p. 453.

8) K. Marx, op. cit. III. I. S. 263. 邦譯 p. 269.

斯様にして、商業機關の内部に於いて、各機關の占める地位に就いて編制替が行はれ、近代的商業機關が、増大する巨大なる商業的操作を執行する事になる。その結果、「商業上の賃銀労働者達を充用する事が必要となる。」<sup>9)</sup>そして、彼等をして、仕入、販賣、通信、會計、等の商業的労働をなさしめる。尙ほ、この本來の商業、即ち賣買業に關聯して、運輸業、倉庫業、保險業、銀行業等の一連の補助商業が發展するが、そこにも亦同様に商業労働者の發生と増大とをみる。斯くて、こゝに一つの「新中間層」が多數成立する事となる。<sup>10)</sup>彼等のために必要な支出は俸給の形に於いてなされるが、これは工業労働者のための可變資本とは異なる。他の事情にして同一なる限り、工業労働者の充用が多ければ多い程、生産物の數量、従つて又その利潤は大となる。之に反して、商業使用人の數の増加は商品數量の増加とはならず、逆に販賣さる可き商品の數量が商業使用人の數を決定する。併し乍ら、商業使用人の俸給も、工業労働者の賃銀と同じ様に、その労働力の再生産の價值によつて決定せられる。商業使用人の労働は一定の熟練を要するので、以前には高い俸給の支拂をうけて居た。然るに商業上の分業が發達し、商業的労働に必要な教育水準が、益々迅速に、容易に、一般的に、安價に得られる様になり、従前それから排除せられて居た階層の中から商業的労働力の供給が盛んになつて來たので、彼等の労働力は價值を減退し、「彼等の労働能力が増進するにも拘らず、賃銀は低落を來す結果となる。」<sup>11)</sup>

斯くて、社會經濟の發展と共に、新形態の大規模なる商業機關が組織せられ、それによつて從來の獨立商人は排除せられ、壓迫せられるのが、一般的動向である、と云ふ事が出来るであらう。

9) *ibid.*, S. 253. 邦譯 p. 259.

10) Grossmann, *op. cit.*, S. 354. 邦譯 p. 454.

11) Karl Marx, *op. cit.*, Bd. III. I. S. 254. 邦譯、第三卷(上) p. 260.

## 六、獨立商人の自衛策

没落に頻せる獨立商人の更生の途は、これを何處に求む可きか？

買集商、問屋、仲立人等は社會經濟が統制化の一路を辿る秋、その發展と共に各々著しくその機能を失ふに至る。今、こゝでは、これらの商人を問題とする事なく、卸賣商及び小賣商のみに限つて、その更生策・自衛策を探求するであらう。

普通の獨立小賣商は、小額の資本を以つて開店し得る得點をもつが、しかし此の事は仕入に於ける大資本との競争に於いて不利な立場に立たされる事を意味する。又、大なる經驗技倆を要せずして何人も容易に開店し得るが故に、破産しても亦新たに開店するものが現はれ、現在では小賣店の過多を招來して居る。これが對策としては、獨逸や伊太利の如く<sup>1)</sup>、小賣商の數を適度に制限する事も考へられるが、その實行は容易ではない。そこで、獨立小賣商の自衛策としては、高級品に就いては専門店として百貨店に對抗し、最寄品に就いては任意連鎖店その他の協同組織によつて大經營の利益を享受する事に努力すべきであらう。

事實、アメリカに於いては衣服、家具、寶石、運動具などに就いては専門店が重要な地位を占め、趣味流行の源泉となつて居る。専門店 (Specialty Store) は、一系統又は密接に關聯せる限られた數系統の商品を完全に取揃へて販賣する小賣店である。その取扱商品は、普通、體裁が良く、比較的高價である。専門店は、屢々眼

1) 東京商工會議所編『獨逸小賣商保護法及關係法規』『伊太利ニ於ケル公衆販賣業並行商取締ニ關スル法規』參照。

識ある顧客を惹きつける雰圍氣を創造する。専門店の高級高價品に魅縛される顧客は、必要があれば、自己の全き満足に對して喜んでプレミアムを支拂ふのである。<sup>2)</sup> 斯様に専門店化する事は、確かに、獨立小賣商の自衛策の一であると云へるであらう。しかし、これは高級品特別品に限られ、汎ゆる種類の商品に就いて専門店化をはかる事は許されない。

最寄品に就いては、アメリカに於いて任意連鎖店が卸賣商及び小規模生産者との聯合によつて活躍を示して居る。任意連鎖店は、そのメンバーが各々獨立を維持し乍ら、協同の力によつて共同仕入・共同金融・共同設備・共同販賣などを行ひ、その經營を大規模にするものである。我國などに於いても、連鎖組織の原理を利用し、先づ獨立小賣商が相集つて横の結合をつくり、その上に於いて百貨店や連鎖店と關係をもたない製造業者又は卸賣商と縦の結合をなす事によつてその進路を開拓する事は、獨立小賣商の採る可き自衛策たるの價値を有するものであらう。此の場合、我國に於いては、既に現在横の結合として商業組合を持つて居る。

商業組合は、商業の改良發達を圖るため共同の施設を爲す目的を以つて設立せらるゝ法人にして、商品の仕入・保管・運搬その他組合員の營業に關する共同施設、營業に關する統制、指導・研究・調査・資金の貸付及び貯金の受入等をなすものである。<sup>3)</sup>

此の商業組合は、經濟的機能に於いては、アメリカの任意連鎖店と甚だよく類似して居る。即ち、これ等のものは孰れも、團結の力、組織の力によつて、大資本・大經營に拮抗せんとするものである。しかし、兩者の

2) Killough, op. cit., p. 191.

3) 昭和七年九月、法律第二十五號「商業組合法」參照。

間には、また種々なる差異が存する。第一に、法律上から見ると、任意連鎖店は自由意思に基き任意につくられるけれども、商業組合は法律の規定に基いて設立される法人である。従つて、之れを『官制任意連鎖店』など、稱する人もある程である。第二に、経済的機能に於いても必ずしも同様ではない。任意連鎖店の中には、一般に利害關係甚だ密接にして連鎖店と區別し難きものすらある。そこでは、營業上の劃一的統制が徹底して能率が上る。けれども、商業組合は、その行ふ事業廣汎にして、その結合未だ薄弱なるために、それ程の効果をあげる事は出来ない。たゞ、前者がその加盟者に對して法的強制を加へ得ないのに反して、後者は必要あれば商業組合法第九條を發動する事が出来る。<sup>4)</sup>

我國の商業組合は、目下、中小商業者の融資機關として活動して居るが、此の大なる特典を利用して更に積極的に共同仕入・共同保管・共同運搬を行ふ事によつて、アメリカの任意連鎖店の如き活躍を行ひ、組合員相互の利益の増進を圖る様にすべきであらう。ニイストロームは、「近年に於ける獨立小賣商人間の運動の中で、最も普及し、最も注意深く考慮せられ、又最も改善の可能性に富み、同時に若しも適當に指導せられざる場合には最も無駄になる可能性の大なるものは、小賣商人間の協同組合である。極く眞實の意味に於いて、協同組合は、獨立商人の今日の問題に答へる唯一の有効なる手段である。」<sup>5)</sup>と云つて居る。

轉じて獨立の卸賣商人の更生に就いては、卸賣商の連鎖店組織、特に小賣商をも加入せしめる所の・商人の協同組合的組織以外には全く途がない様である。米國に於いては、卸賣商が組合を組織して小賣商業を兼營し

4) 稻川宮雄著『商業組合の理論と實際』參照。

5) Nystrom, Economics of Retailing. Vol. I. p. 396.

又は小賣商を支配する場合があります、或ひは卸賣商と小賣商、時としては製造業者も參加して組合を組織し、相互の縦斷的連絡によつて販賣過程を圓滑ならしめ、以つて大量販賣の利益を得んとする場合がある。<sup>6)</sup>此の適例として、シカゴのアイ・ジー・ハー組織(I. G. A. Plan)即ち獨立食料品店同盟(Independent Grocers Alliance)とパフアローの赤白商店(Red & White Store)とを擧げる事が出来る。これは孰れも聯合的任意連鎖店(Syndicate Voluntary Chain Store)の形態に屬し、多數の獨立小賣商と少數の卸賣商との聯合組織である。アイ・ジー・ハー組織は、一九二九年に於いて、既に三萬の店舗を持つ一萬二千の獨立小賣商と五十二の卸賣商を包含し、その後三十七州三千の都邑に普及し、廉價仕入による廉價販賣を武器として眼覺しい發展をなして居る。此の組織は、各組員に各販賣區域を分割し、各區域内の小賣商に對してその手持品の一定割合以上を同組合の卸賣商から購入すべき事を要求する。その代り、小賣商は店舗の改造、手持品の標準化、陳列、廣告及び販賣方法等に就いて本部の營業指導をうける。販賣方法は現金買ひ持歸り主義(Cash and Carrying)を採るから經費の節約となる。小賣商は、最早仕入やストックや廣告宣傳に頭を勞する事なく、その努力を専ら販賣と顧客の方面に用ふる事が出来る様になる。<sup>7)</sup>

斯様にして、小賣商のみの任意連鎖店、又は卸賣商のみの任意連鎖店も結構であるが、更に一步を進めて卸賣小賣を綜合せる巨大なる聯合的任意連鎖店を結成する事は、確かに殘存せる獨立商人の進むべき最善の活路であると云ふ事が出来るであらう。

6) 平野常治、前掲書 p. 174.

7) 谷口吉彦著『百貨店・連鎖店・小賣商問題』第十二章參照。

孰れにしても、連鎖組織の原理を他に先んじて巧みに利用するならば、それによつて一部の商人は確かに強固なる組織をつくり上げる事が出来るであらう。固より、任意連鎖店の發展は汎ゆる商人の更生を齎らす譯のものではなく、そこには一定の限度と制限とがある。それは、恰かも、農業に於ける産業組合が農村全體・農民全體を更生せしめ得ないのと同である。任意連鎖店や商業組合の活動が旨く行はれたにしても、それによつて商業全體・商人全體が鮮かに更生の譜を奏するとは云へないであらう。併し乍ら、此の商業に於ける協同組合的組織たる任意連鎖店は、獨立商人自衛策の目標に於いては、良く資本主義經濟の動向を認識し、それに積極的に順應するものであるから、これは彼の反百貨店運動や反産運動の如き消極的なもの同日の談ではないのである。

要するに、獨立商人の自衛策は、専門店化する事か、又は協同的大經營化する事かである。然るに、此の専門店化、協同的大經營化（任意連鎖店化）の網の目から洩れて窮迫没落の浮目にあふ獨立商人の數も亦著しく大なることは、これまた否まれない事實である。これらの者の中には、社會經濟的機能の上から明かに不必要なるが故に窮迫没落を餘儀なくせられるものも多いのである。

## 七、結——金融資本の商業支配と流通協同組合

今までの考察によつて明かになつた事は、社會經濟の發展に伴れて現はれて來た統制經濟の段階に於いて、



商業はその汎ゆる方面に於いて集中化・組織化・大經營化の傾向を強くしつゝあり、従つてその副産物として商人排除の傾向が現はれて來ると云ふ事である。

統制經濟の下に存續して其の社會經濟的機能を振ふ所の商業の中に在つて支配的地位を占めて居るものは、所謂大經營組織の商業に外ならない。此の大經營商業の尖端的發展の中に、吾々は今二つの種類を區別する事が出来るであらう。一は、主として工産物の販賣機關として機能し、従つて現代の經濟社會に於いて優位を占める金融資本の支配の下に立つ商業であり、他は、主として農産物の販賣機關として機能し、協同組合的原理に基づく商業である。これは、極めて大ざつばな類別である。此の二つの組織は、今日未だ完全なる發達を遂げて居ないのみならず、又その限界も極めて流動的である。けれども、現在と云ふ一時點に立つて、統制經濟時代に於ける商業組織を洞察するならば、一應右の如き二種類を區別する事が出来るであらう。

併し乍ら、此の二組織を農産物と工産物とに分けて考へる事も、後に述ぶるが如く嚴密なる區別では困難を感じる様になる。又、資本主義の發展ととも、金融資本の支配は、第二の範疇たる協同組合的商業組織の方面にもその手を伸ばし、それが次第に發展して行く傾向をさへ示しつゝある。これが相當に發展したならば、その秋には此の二種類の商業組織は之を區別する必要がなくなり、金融資本の支配と云ふ同一の色彩で塗りつぶして然る可きであらう。しかし、現在は未だその一步手前にあるが故に、一應二種の商業組織を區別して考察する事に必要であらう。

先づ、カルテル、トラスト、コンツェルン等の獨占體に所屬する各種の販賣機關に就いては、それが巨大なる獨占的産業組織の中に包含せられる所の・一の下屬機關たるの故を以つて、その産業が金融資本の支配の下に在る時、——然り、現代に於いては、その蓋然率が極めて大であるから、——これらの商業機關にも亦金融資本の息がかゝつて居ると見るのが當然であらう。金融資本の支配下に在るトラストの販賣部、カルテルの共同販賣所、コンツェルンの姉妹的商事會社に對しては、直接に金融資本の支配が及ぶ事は、言ふまでもない。此の關聯は、これらの大なる販賣機關の下に働く卸賣商及び小賣商にも及び、彼等も亦或る意味に於いて、金融資本の支配の下に、或ひは隷屬的地位を保ち、或ひは未梢的存在を維持して居るものと云ふ事が出来るであらう。カルテルが市價變動の危険を大口卸賣商の聯合に轉嫁する様な場合には、後者はカルテルの支配の下に販賣代理店化するものであり、又更にその下に隷屬する二流以下の小口卸賣商或ひは小賣商の中には全く賃銀労働者化して居るものもある。<sup>2)</sup>従つて、此のカルテルにして金融資本の支配をうけつゝある時には、その下に隷屬する諸商人も亦金融資本に奉仕する事になるであらう。

此の様に、金融資本は、産業を支配すると同時に、それらの産業の製品を取扱はしむるがために商業をもその支配の下に置く。金融資本を背景とせる商業は、その巨大なる資本力を利用して、全國は勿論のこと全世界に販賣網を張るのを常とする。斯くの如くにして、社會經濟に於ける獨占過程の發展は、單に生産部面のみならず、流通部面をも包含し、金融資本は今や生産過程のみならず流通過程をも次第に自己の支配の下に置く様

- 1) 「カルテル化は、既に産業と銀行資本との内面的聯絡を示してゐる。これがため、カルテルは、通常一層大なる力を有する事になるであらう。」(Hilferding, op. cit., S. 262. 邦譯 p. 403)
- 2) 井上龜三稿『製紙業に於ける企業統制の洋紙取引に及ぼせる影響に就いて』(『産業統制研究』) 參照。

に發展して行く傾向を有するのである。

次に、主として小賣に就いて大規模經營を行ふ所の百貨店に就いて見ると、その中には明かに純然たる金融資本の支配下に經營せられて居るものもある。百貨店三越は、三井コンツェルンの傍系會社である。しかし、假令その設立に於いて金融資本の埒外にあつた百貨店にしても、大百貨店はその經營上莫大な金融の必要を伴ふものであるから、勢ひ銀行と密接な關係に立つ事を餘儀なくされる。<sup>3)</sup>又、連鎖店にしても、その經營の擴張を圖るためには、金融上百貨店と同様に銀行と密接な關係に立つ事がある。斯様にして、大規模小賣商の方面に於いても、前述の獨占體の下の卸賣商（並びに小賣商）と同様に、金融資本の支配網に含まれる傾向を有するものと云はざるを得ない。即ち、此の卸賣小賣の兩方面に於ける尖端的發展は、金融資本の支配形態となつて現はれざるを得ないのである。

ところで、統制經濟下の商業に於ける金融資本の滲透化傾向とは別に、之と相並行して、之とは著しく趣を異にする所の・商業に於ける協同組合化の傾向を、吾々は今日の統制經濟の中に見出す事が出来る。

我國の産業組合の中に於いても、最近特に著しい進況をみせて居るものは、その購買及び販賣組合であり、それが各々全國的聯合會にまで結成され、各都市にまで進出して居る。又、販賣組合の中には自ら農産物及び畜産物の加工のための工場を設けて工業的製品を市場に賣り捌いて居るものもある。此の方面に於ける産業組合の活躍は、組合自體の經濟的發展によるよりも寧ろ政府の獎勵や補助金によつて激成されて居る所が尠くな

3) Hilferding, op. cit., S. 257. 邦譯 p. 400.

い。又、産業組合の購買方面に於ける活躍も、任意的團結たる消費組合と共に、相當な發展を示して居る。

此の流通協同組合的發展は、今日の統制經濟社會の流通部面に於ける金融資本の商業支配の傾向と相並んでそれよりも重要性が遙かに劣るにもせよ、兎も角も主要なる一の潮流をなして居る事は、之を認めなければならぬ。抑々協同組合は、資本のために零落した手工業者及び農民等の小生産者、及び資本家及び商人の重壓に苦んで居た労働者の運動と關係のあるものである。前者が、大資本による搾取からその組合員を擁護し、資本主義社會に於ける没落から救はれる目的を以つて、その生産物の販賣、原料の購入、原料の加工、相互信用の提供等の種々なる協同組合を作つたとすれば、後者は主として廉くて偽物でない生産物を買ひ、資本家的仲介者を避ける目的を以つて消費組合を組織した。従つて、協同組合は資本主義の産物である。資本主義以前には、その必要がなかつた爲めに、斯かる意味の協同組合は存在しなかつた。然るに、協同組合主義者達は、その開祖として第十九世紀初頭に於ける偉大なる空想的社會主義者ロバート・オウエン及びシャール・フーリエを挙げようとする。彼等がさうする事は、協同組合を社會主義的學說及び現象と見ようとする彼等の主張を基礎付けるために必要だからである。だが、オウエンもフーリエも、此處で論ずる流通協同組合と何の關係も持たない。これは、資本主義社會を社會主義的に改造せんとする欲求から起つたものではなく、資本主義社會の下層に在る小生産者及び消費者をば商業資本の搾取から擁護し、成長し行く資本主義的體制の諸條件に順應せんがために結成された團結である。従つて、斯かる協同組合は、その發展上、現在では資本主義に順應して利

潤の追求をなさざるを得ないのである。

然らば、協同組合の利潤の本質は何であるか？これを明かならしむるために、先づ商業利潤の本質をみる。「商業資本なるものは、剰餘價値の生産に参加しないと云へ、平均利潤への剰餘價値の均衡化には参加する。それ故に、一般的利潤率と云ふ中には、剰餘價値の中から商業資本に歸屬して行く所の部分、即ち産業資本の利潤からの一の控除分が、豫め含まれて居る譯である。」<sup>4)</sup>従つて、此の場合、平均利潤の決定が變化を來し、平均利潤率の中には、總利潤の中から商業資本に歸屬すべき部分が豫め算入されることになる。そして、商品資本總體の現實的生産價格は、 $K + p + r$ （費用價格＋産業利潤＋商業利潤）となる。産業資本家が商業資本家に賣る時の價格（ $K + p$ ）は、彼が商業資本家の手を経ずに直接販賣する時の價格、即ち商品の現實的價格（ $K + p$ ）よりも小さくなる。此の時に於ける産業資本家の利潤は、商品の費用價格（ $K$ ）以上に出づる生産價格の超過分（ $p$ ）に等しく、而して此の産業資本の利潤から區別した意味での商業資本の利潤は、此の生産價格（商人から見れば購買價格即ち  $K + p$ ）以上に出づる販賣價格（ $K + p + r$ ）の超過分（ $r$ ）に等しい事は明かである。<sup>5)</sup>

斯様に、商業利潤は、その源泉に溯れば、産業資本から讓渡される剰餘價値部分に外ならない。今此處で問題となつて居る協同組合利潤も亦、その源泉を商業利潤と同じくする。消費組合及び購買組合も産業資本家からその商品を買入れる。その時、産業資本家は、商業資本家に對すると同様に、商品の現實的價格（ $K + p + r$ ）よりも小さい生産價格（ $K + p$ ）で賣る。その開き（ $r$ ）を、商業資本家は投下資本に對する商業利潤なる形態に

4) Karl Marx, Das Kapital, Bd. III. I. S. 241. (Volksausgabe) 邦譯、第三卷(上) p. 247.

5) vgl., ibid., Siebentes Kapitel. Der Kommerzielle Profit. 邦譯、第三卷(上) 第四編第十七章『商業上の利潤』參照。

於いて收得するに反して、これらの協同組合はそれ(h)を一定の形態に於いて組合員に與へるだけである。また、生産物の販賣組合に就いては、小生産者がそこから引き出す利潤は、商業資本の媒介に依頼する事を避ける事によつて、彼等がさもなくば商業資本に對して譲渡せざるを得ない剩餘價值部分を、自己の手に確保する事から由來する。斯くの如きが、資本主義社會に於ける流通協同組合の利潤の源泉であり、本質である。

尙ほ、此處に注目すべきは、卸賣及び小賣の如き商業機關の方面に於いても、例へば任意連鎖店の如き形態をとつて協同組合的發展をなしつゝある動向である。

扱て、これらの汎ゆる協同組合を通じて、資本主義社會に於ける没落から免れ得る者は、次第に各々限られた範圍の比較的富祐層となる傾向がある。手工業者及農民の如き小生産者の組織する販賣組合及び購買組合は、中小資本家たらんとする小生産者中の比較的富祐者の組織に益々轉化する様な發展を示す。又、消費組合は労働者階級の中の云ふに足らぬ部分、しかも主として比較的賃銀の高い層にしか及んで居ない。又、任意連鎖店にしても、商人中の比較的富祐な層の組織たることを免れ得ないであらう。何となれば、汎ゆる協同組合的發展は、資本主義社會に於ける競争に對して耐える事を餘儀なくされるから、比較的強いものゝみを結合しようとして努力し貧乏なる職人、農民、賃銀労働者及び商人などを喜んで加入せしめようとはしない。従つて、資本主義體制の下に於いては、協同組合的發展は資本主義的要素の組織となり、更にまた、それは大農業家、大地主、産業資本家、銀行家等によつて指揮される諸團體によつて影響されることとなる。そして、此の方面にも

金融資本の手が伸びる。最後に、全體としての資本主義的經濟の全體制に於ける協同組合の地位に就いて言へば、「こゝでも協同組合は全く大資本に従屬して居る。小生産者の協同組合組織が發達して居る所でも、大資本は、信用及び銀行組織を通じて、鐵道及び中央エレベーターを通じて、市場及び取引所を通じて、その支配を及ぼす。そして、大協同組合組織の經濟的勢力が駭々として發達すればする程、これらは益々社會的本質からも、規模及び外形からも、大資本と合體した大「協同的な資本主義的組織」の性質を帯びる様になる。」<sup>6)</sup>ドイツのシュルツェルデリツチ型の協同組合の歴史、丁抹及び北米の協同組合の最近の現象は、大資本がそこで決定的役割を演じて居る事を示す。

今迄述べて來た事は、資本主義體制の下に於ける商業組織であるが、その體制を異にするソヴェート聯邦に於ける商業組織の中にも、協同組合的商業が、國營商業及び私的商業と相並んで發展しつつある。けれども、ソヴェート聯邦の協同組合商業と資本主義社會に於ける前述の流通協同組合とは、原理上相異なる礎石の上に建てられて居るものである。一は、社會主義的原理、他は資本主義的原理の上に立つ。成る程、その形式のみに着目するならば兩者の間に類似點を見出し得るが、しかしその本質を掘りさぐつてみると兩者の中に各々異なるものを見出さざるを得ない。これは、恰かも、資本主義社會の埒内に於ける所謂『計劃經濟』（正しくは、統制經濟）がボルシェヴィズムの計劃經濟とその形式に於いて相類似せるものを見出し得るにしても、決して兩者は同一本質に屬するものではなく、決定的に對立する異別なる二體制を採つて居るのと、軌を一にする。従つ

6) リヤシチエンコ著、直井武夫譯『農業經濟學』上卷、p. 639.

て、此の資本主義的流通協同組合と、ソヴェート聯邦の協同組合商業との間には、越え難いギャップが存在する。オウエンやフリーエ其他の空想的社會主義者を始めとして、シャルル・ジードやトーマンツ及び社會民主主義者の如きは、協同組合社會主義の學説を以つて資本主義の社會主義への發展の平和な道を説教する。けれども、資本主義的協同組合と社會主義的協同組合との間に介在するギャップは、單なる成長によつて平和的移行を許す程克服の容易なものではない。ギャップの彼方には、労働者國家が成立して生産手段を彼等が掌握して居る。斯かる生産關係の上に立つて、ソヴェート聯邦では、出来るだけ簡単に、容易に、そして農民に近付き易い方法で、新體制への完全なる移行をなすために、協同組合が格別な意義を有して居るのである。之に反して、ギャップの此方では、資本主義的體制が支配して居る。こゝでは、孰れの國に於いても、協同組合の發展成長は、決して『協同組合の社會主義への平和的成長』を物語るものではなくして、逆に協同組合をして資本主義經濟の發展に首尾よく適合させる事を意味する。そして、協同組合は、統制經濟の下に於いては、その本質外形ともに、大資本と合體せる大なる『協同的資本主義的組織』の性質を帯びる様に發展して行くものである。

—一九三五・九・一—