

北海道に於ける中小商業

— 都市の部 —

岡 本 理 一

第一 總 說

第二 都市の中小商業の現状

第三 都市の百貨店と中小商業

第一 總 說

— 479 —

一 今日、北海道において、「中小商業」といわれるものが、どれ位、存在するか、その正確な数は分らない。けど、もともと、我が國において「中小商業」と稱するものゝ定義がかなり漠然としていて、それと對比せられる「大商業」との限界が明確でなく、經濟情勢の進展にともなう政府施策の變更により——たとえば、中小商業への資金貸與におけるごとく——漸次、その範圍にも變化がみられるのみならず、また、本道の全市町村にわたつて中小商業の

北海道に於ける中小商業

北海道に於ける中小商業

質的並に量的の正確な統計調査も、未だ行われていないからである。もちろん、本道の「都市」のほかの町、村市街地における商業は、すべてが「中小商業」であること想像に難くないが、しかし札幌市や小樽市等にあつては、兩者の限界は必ずしも明確でない。かくて、本道の「中小商業」の數は、一應、その概數しか分らないこととなる。いまかゝる概數を若干の資料にもとづいて、推測してみよう。

先ず、北海道廳總務部稅務課が、昭和二十四年十二月現在をもつて調査したところによれば、「商業者」の數は、行商、露店商を除き、六五、五七九（うち、運送業、旅館業のごときサービス業二八、〇七九を含む）となつてゐるが、このうち、いわゆる「大商業」とみられるものが約四〇あるといふことであるから、これを除いたものが、當時における中小規模の商業者となるであろう。すなわち、商品の賣買業を營む中小商業の數は、三七、四六〇ということになる。これは課稅の對象となるものを一々把握して出た數字であるから、相當、正確なものともみられ得る。しかし、その後、物資の統制が廢止されるにともない「中小商業」の形態をもつて、自由營業へとのりだしたものが相當數あることは、周知の通りであるから——たとえば、食糧配給公團の解散による米穀商のごとく——今日にあつては、それよりも相當の増加をしていることはいふまでもない。

次に、北海道廳商工部商工振興課が各市、支廳を通じ、昭和二十六年八月現在をもつて、全市町村にわたり調査したところによれば、「商業」（卸賣業及び小賣業）の世帯數は、六九、〇九五となつてをり、一應、經濟安定期たる今日の中小商業數を算出する有力な資料となるものである。いま、それを市、支廳別に示せば左の通りである。⁽²⁾

市支廳別商業者數

(1) 都市の部

都市名	世帯數	都市名	世帯數
札幌市	11,004	岩見澤市	901
小樽市	7,899	留萌市	731
函館市	7,545	夕張市	628
旭川市	4,554	網走市	614
室蘭市	2,171	稚内市	570
帯広市	1,912	美唄市	518
釧路市	1,679	苫小牧市	501
北見市	1,054	合計	42,281

(2) 支廳の部

支廳名	世帯數	支廳名	世帯數
空知支廳	4,727	日高支廳	1,041
網走支廳	3,076	檜山支廳	881
上川支廳	3,061	釧路國支廳	871
後志支廳	2,774	根室支廳	858
渡島支廳	2,675	留萌支廳	857
十勝支廳	2,038	宗谷支廳	718
石狩支廳	1,706		
膽振支廳	1,531	合計	26,814

以上のうち、道内の諸都市に存在する「百貨店」の店舗十二、他府縣、特に大阪、東京方面から道内に進出してきた大商社の支店（主に小樽市、札幌市、

函館市に所在）及び道内の大卸賣業者（主に小樽市、札幌市に所在）等を假りに一〇〇とみて、これらを除けば、今日、約六九、〇〇〇の「中小商業」（卸賣業、小賣業）が北海道に存在することとなるであろう。

1 中小企業等協同組合法（第六條）において、中小商業とは、従業員數二十人以下のものとなつてゐる。また金融機關の融資對象となる中小企業は、以前三百萬圓以下であつたが、今日では五百萬圓位までのものとなつてゐる。

2 各支廳における管内町村の商業者數も判明してゐるが、こゝには都合により、その掲載を見合せた。

二 さて、これら約六九、〇〇〇の中小商業のうち、最近における我が國經濟の正常化にともない、次第に經營困難におちいるものがあると同時に、またその合理化を要請されてゐるものもあることは、他府縣の中小商業と、何等、異

北海道に於ける中小商業

るところはない。たとえば、通常、経営困難の原因としてあげられている賣行不振のごとき、資金融通難のごとき、租税過重のごとき、いずれも我が國の「中小商業」のほとんど全部に共通してみられ得、特に本道の中小商業にかぎつて存する特異性でないこと、いうまでもないであろう。

しかしながら、本道における中小商業のすべてにわたる振興對策の樹立という觀點からなげるとき、換言すればこれが経営不振の原因を探究し、また経営困難の實態を把握し、以て國家的に、或は地方的に有效な助成政策を樹立すると同時に、企業自體にも合理的な經營方策をとらしめるについては、他府縣におけるそれらと、若干、相違のあることを認めねばならぬ。けだし、その一般的な對策においては、もとより他府縣におけるものと、何等、異なるものでなく、たとえば中小商業の資金融通において、また課税の適正において、或は經營の合理化において、北海道なるのゆえをもつて、特異なものが存在するわけではないが、しかし本道が我が國北端の寒冷地に位して、その自然的、經濟的、社會的諸條件につき、相當、他府縣と異なるものゝあることは、おのずから前記の一般對策にあわせて本道獨自の特殊な對策を必要とするにいたるからである。この意味において、本小稿は「北海道の中小商業」の現狀を明かにし、その振興對策の樹立に有效な資料を提供せんとするものであるが、しかし、それは、たゞ北海道という地域に存在する中小商業を量的に把握するだけでなく、更に、上記のごとき本道のもつ諸條件のゆえに、中小商業に存在する質的特異性をも看取して、以てその助成、振興に最もよく適應せる方策はいかなるものであるか、これが探究を意圖せるものである。

然らば、本道商業のもつ特異性は、いかなる條件のもと、いかなる事象として現われているか。

(1) 先ず、自然的條件による影響をみるに、本道はその面積、他府縣に比し甚だ廣大なるにかゝらず一七八、四六一平方キロ、我が國總面積の二一%にあたる、人口はその割合に少いこと一四、二九五、五六七人、(昭和二十五年

十月一日現在)我が國總人口の五%にあたる、また道内の積雪多き地方にあつては、ほとんど年の半ばを住民が雪の中で生活しているがごときことは、商業經營の合理化に種々の制約を興えているのである。たとえば、商品廻轉率は低下し、薄利多賣は困難となり、商品のストックを多く要するがごとき、甚だ不利な條件下におかれていたものといわねばならぬ。また地理的にみて、我が國經濟の中心地といわれる京阪神地方や名古屋、東京方面とも相當にはなれていないことも、商品の仕入やその輸送等に不利、不便を受けていること、決して少なからず、これがひいて、卸賣、小賣價格を他府縣に比し高からしめることも避け難いのである。

(二)次に、經濟的條件による影響をみるに、本道はその資源が甚だ豊富なるにかゝわらず、その開發は十分にすまらず、主として農業、林業、漁業、鑛業等のごとき、いわゆる原始産業の發達にかぎられ、これらの生産物を原料として製造、加工を行う工業には、未だみるべきもの多からず、その發達のおくれていることも、人口の増加をおくらせ、購買力の向上を妨げ、商品の本道流入(仕入)を不利にし、ひいて商業の發展を阻んでいること大きいのである。特に従來、開拓事業の中心がほとんど農業におかれて、その方面の人口多かつたことは、農村地帯と取引せる商業の資本廻轉をほとんど年一回に固定せしめ、これは、漁村を取引對象とせる本道の商業が多分に投機的な漁業(たとえば鱈漁業)によつて、經營業績を左右されることと共に、大きな特異性となつてきている。また、上記のごとき農業中心の開拓事業の進捗は、必然、商業の助成をおくらせ、商品の配給組織における農業協同組合及びその連合會の普及發達をみて、農村地帯における町村市街地の中小商業の發展を阻んでいること、決して少くないのである。同様にして、炭鑛地帯において、事業者(會社)側の出資により經營されている購買會(厚生部賣店)や労働組合を地盤として結成された生活協同組合の進出が、かなり顯著であることも、これが地帯における中小商業の經營を困難におちいらしめているこというまでもなく、今後におけるこの方面からの商業廢除傾向には輕視すべからざるものが存するよう

北海道に於ける中小商業

に思われるのである。

- 1 北海道における最近の農業協同組合数は、出資組合七三八（うち、一般總組合三六三）非出資組合四八一、連合會一〇、地區連一五であり、組合員は一組合平均五九九人（一戸當り一・二人）、出資額は一組合平均三、九二七、〇〇〇圓となつてゐる。
- 2 北海道における最近の生活協同組合数は、認可組合八三（うち、地域組合六五、職域組合一八）、但しこのうち休業中のものが二〇（うち、地域組合一八、職域組合二）ある。

(三) 更に、その社會的條件による影響をみるに、上記のごとき、本道のもつ自然的條件の不利と、經濟的發達の後進性とは、必然、文化發達の程度を低下せしめ、未だに人々の間に一種の殖民地氣分とでも稱すべきものを殘存せしめ、これは、ひとり、道民の生活上においてのみならず、商業の經營上にも看取され得、他府縣の都市における市民生活や商業經營にみるごとき合理化は、著しくおかれてゐるのである。尤も札幌市その他の都市における文化水準の高い住民の間にあつては、かゝる弊風が、漸次、除去されてゐるようであるけれども、しかし農村、漁村方面や炭鑛地帯の住民生活にあつては、多分に殘存してをり、これが、おのずから、生活必需品の購買慣習にもあらわれ、たとえば濫費的な購入癖—いわゆる「宵越しの金は使わぬ」という風習—のあるごとき、必然、商業の經營をルーズにし、合理化の重要性を自覺せしめること甚だおそい状態にある。かくて、一般に商業經營における後進性は容易に改められず、新しき社會狀態に即應せる經營方策もとられ難く、商業道徳にもとる商取引をなすとも、格別、意に介せざるもの少くないのである。而して、これが結局、今日、本道の中小商業の經營合理化をはかつて、その發達を促す上に、大きな障害となつてゐることというまでもない。

三 以上のごとく、本道における中小商業の經營は、他府縣のそれに比し、いさゝか異なる條件下におかれてゐることが知られる。したがつて、これが助成を行い、振興をはかるについては、その有する一般性のほか、更にかゝる特

異性をもよく把握して、現状に最も適應せる對策がとられねばならぬ。然らば、その現状は、いつたい、いかなるものであるか。すでに、こゝ數年來、北海道廳商工部商工振興課をはじめ、各市、支廳その他の機關により、いわゆる「實態調査」が行われ、地方的に、或は業種、業態別に中小商業の實情を明かにし、施策上、少なからざる貢獻をしてきている。しかし、これらの調査は、既述のごとく、全道の市、町、村におけるすべての中小商業につき、正確に調査したものでない反面、地方的、部分的でありながら、上記のごとき本道のもつ特殊的條件の影響を十分に考慮にいたした調査でもないのである。而して中小商業の經營困難の原因を究明し、その振興方策を樹立してゆくにあつては、たとえ部分的調査であつても、誤りなく問題の所在をつきとめ、正しき判断をなし得れば足りるゆえ、今後は、全般的或は部分的調査のいずれであれ、他府縣同様の調査項目で満足せず、更に本道の特殊事情を十分に把握し得るとき調査の必要が痛感せられるのである。

「北海道の中小商業」の調査、研究に關する筆者の構想は、先ず本道の中小商業を「都市の部」と「地方町村の部」の二つに大別し、更に後者は農村地帯、工場地帯、炭鑛地帯、漁村地帯、積雪地帯及び離島方面の六つに分ち、それぞれの社會經濟的並に經營經濟的狀態を明かにし、併せて適切な振興、助成の方策を探究してゆくにあつて、そのため、銳意、必要な資料を蒐集中である。本小稿では現存資料の關係上、「都市の部」につき、紙幅の點をも考慮して、ごく最近の調査にかゝる二、三の資料により、その一斑を窺わんとしたが、もとよりその全貌を詳しく明かにしているものでない。いずれ機をみて集まつた資料を、逐次、整理し、上述の企圖に役立たしめたいと思つてゐる。

第二 都市の中小商業の現状

一 序 言

こゝに「都市」とは本道の諸地方において、政治的、経済的、文化的活動の中心地として相當古くから形成され、商業その他の産業が一應の發展段階に達しているところを指し、札幌市、函館市、小樽市、旭川市、室蘭市、釧路市、帯廣市、北見市、岩見澤市がそれにあたる。夕張市や美唄市のごとく、その都市人口の九割位が炭鑛地帯の住民をもつて占められ、商業や工業の發展に、上記の諸都市といさゝか趣きを異にするものは含まない。然るときは、これらの諸都市は、その人口により、一應、大(例、札幌市)、中(例、釧路市)、小(例、北見市)の三群に分けられるとしても、それぞれの業種、業態における「中小商業」には、かなり相似たものがみられるゆえ、幸い最近、北海道廳商工部商工振興課が本年五月から六月にかけて調査せる『中小企業の實態』(昭和二十六年七月刊)のあるのを利用して、この中から「商業の部」を抜きとり、左にその要點を窺つてみることにしよう。この調査書は、昭和二十六年三月三十一日現在をもつて、「衣料品」「食料品」「住居用品」(日用品、金物を含む)「その他」の賣買業を營み、常時四十人以下の従業員をもつ商業者を對象に、各都市とも、大體、總企業數の十分の一を目標として、札幌市(配付三〇〇、回收二九三)、函館市(配付二五三、回收二三五)、小樽市(配付二〇八、回收一九六)、旭川市(配付一五三、回收一五一)、室蘭市(配付一〇七、回收一〇二)、釧路市(配付一〇一、回收九七)、帯廣市(配付一三五、回收一二五)、北見市(配付八〇、回收七六)、岩見澤市(配付五五、回收四八)の九市における一、三二二(回收率九五%)のものにつき調査された結果の集計であつて、すでに、それぞれの項目につき、若干の解説がつけられているけれども、こゝには、やゝ詳細に解明して、實態の把握に便せしめたいと思う。

1 本道各都市の商業者數と住民世帯數とを對比して、商業者一人當りの住民世帯數をみると左の通りである。但し、商業者數は、

既記、北海道廳商工部商工振興課の調査（昭和二十六年八月現在）にかゝるものであり、人口數と住民世帯數は、昭和二十五年十月一日現在の國勢調査の結果によるものである。

都 市	商業者數	人 口	住 民 世 帯 數	商業者1人 當住民世帯數
札幌市	11,004	313,850	67,510	6.0
小樽市	7,899	178,330	36,916	4.7
函館市	7,545	228,994	47,748	6.3
旭川市	4,554	123,238	25,286	5.6
室蘭市	2,171	110,443	22,541	10.8
帯廣市	1,912	51,794	10,652	5.6
釧路市	1,679	93,357	18,077	10.8
北見市	1,054	45,952	8,646	8.2
岩見澤市	901	47,951	9,034	10.0
留萌市	731	32,513	6,319	8.6
夕張市	628	99,530	19,356	30.8
網走市	614	39,218	6,734	11.0
稚内市	570	34,529	6,252	11.0
美唄市	518	87,095	16,353	31.5
苫小牧市	501	39,226	7,682	15.3

北海道に於ける中小商業

ば、「一九市全部の業者一、三三三三人中」（以下同様につき、この句を省く）五万円未満七一（五・四％）、五万円—一〇

2 北海道廳商工部商工振興課では昨年度もこれと同様の實態調査を行い、その結果を公表した。「本道に於ける中小企業の実態」（昭和二十五年七月、B5判、四〇頁）がそれであつて、これの解説は筆者の行つたものである。

二 中小商業の實態

A 經營規模

(一) 資本金

一般に中小商業は資本力において恵まれること少く、たとえ業者自身、かなりの資産を有するとも、それは家産として保持せられ、資本本來の用途にあてられることは少い。本調査によれ

万円未満三五（二・六％）、一〇万円—二〇万円未満一五七（一一・九％）、二〇万円—三〇万円未満一五八（一一・九％）、三〇万円—五〇万円未満二一一（一五・九％）にして全體の四八％（六三二）が五〇万円未満の資本金をもつこととなる。また五〇万円—一〇〇万円未満三二八（二四・八％）、一〇〇万円—三〇〇万円未満三一八（二四・〇％）、三〇〇万円以上は四五（三・五％）となつてゐる。

かくて、都市商業者の半數は、資本金五〇万円未満のものとして差支えないのであるが、しかし本調査では、業種により、それ以上の平均額のものもみられ、たとえば住居用品業では、五〇万円—一〇〇万円未満のもの二七・九％、一〇〇万円—三〇〇万円未満のもの二四・七％となり、五〇万円以上のものが全體の五二・六％を占め、全業者（五三七）の平均資本金額は八四四、四四一圓となつてゐる。なお、他の業種の平均資本金額を示せば、食料品業七〇三、三七〇圓、衣料品業八九六、七六三圓、その他の業六二三、五一一圓となつてをり、今日、これらの商業を經營するのに、平均、どれ位の資本金を要するか、大體の見當を示してゐるよう思われる。而して上記のごとく、資本金五〇万円未満のものが全體の約半數を占めてゐるということは、それが、今日、通常の商業を營むにあたり、商品の仕入や店舗の施設に十分なものでないところよりみて、企業自體の弱小性を物語るものと言ひ得、これは他面における金融難と相俟つて、些少の經濟變動に直面して耐久力なく、たちどころに衰微倒産におちいる一因となつてゐるのである。

(二) 従業員數

従業員數の少いことも中小商業の特質の一にかぞえられ、その不足は家族労働をもつて補われるを常とする。本調査によれば、従業員一人—四人までのもの六七・五％、五人—九人までのもの二二・七％にして、従業員一〇人未満のものが全體の九割を占めてゐる。然るに、従業員一〇人—二九人までのものに至つては僅かに八・七％にすぎず、

更に三〇人以上のものは一・一％に止る。これをもつて見るとき、總じて従業員數は少く、家族労働への依存度の大きいことがよく知られる。なお、業種別にみると、食品品業は四人までの従業員をもつものが全體の七四・四％を占め、衣料品業の五七・〇％、住居用品業の六七・四％、その他の業の六四・九％に比し、中でも小經營の多いことがうかがわれるのである。

(三) 組織及び業態

一般に中小商業は設立の當初、個人商業の組織をもつて開業するものが多いが、法人組織をとるものが少い。最近、税金等の關係から同族會社的な法人組織に移行するものがみられるが、しかし、過重な課税を免れんための營利的立場からは、法人組織によつて經費等を正直に記入するよりも、むしろ個人組織のまゝでいる方が、有利であるという業者も少くない。本調査によれば、「個人組織」は全體の八二・九％（一、〇九七）で甚だ多く、「法人組織」は一七・一％（二二六）となつてゐる。これを業種別にみると、食品品業では「個人組織」が八九・五％、同じく衣料品業八一・〇％、住居用品業八〇・八％、その他の業七四・〇％となつてゐる。また法人組織の内譯を示せば、株式會社が最も多くて七三・八％を占め、有限會社二二・四％、合資會社七・一％、合名會社六・六％と漸減してゐる。而して、最近、「個人組織」より「法人組織」へ組織替するものゝ多いのは、要するに税金の軽減と金融對策において有利な條件下に立たんがための方途とみられ、これを阻止する理由はないが、たゞこれとは反對に、上述のごとく、一部のかなり資力ある業者の間において、依然、個人組織のまゝでおしすゝめ、稅務當局と適當に談合して、税金の軽減をはかるを有利と考ふるものゝあることは、いわゆる「正直者が馬鹿をみる」風潮を殘存せしめるゆゑ、これが稅率や徵稅方法に改善の要あるものといわねばならぬ。

次に、本調査により、企業者の業態をみるに、「小賣業」は全體の六九・八％を占め、「卸賣業」は七・九％、

「卸賣兼小賣業」は一六・一%、「製造小賣業」は六・二%となつてゐる。またこれらを業種別にみると、「食料品業」では卸賣業九・六%、小賣業七四・六%、卸賣兼小賣業一二・九%、製造小賣業二・九%であり、他業界に比し卸賣業がやゝ多い。「衣料品業」では卸賣業二・五%、小賣業七四・四%、卸賣兼小賣業六・八%、製造小賣業一六・〇%で他の業界に比し製造小賣業がかなり多い。「住居用品業」では、卸賣業八・六%、小賣業六五・〇%、卸賣兼小賣業二〇・五%、製造小賣業五・〇%で、他の業界に比し卸賣兼小賣業がかなり多いのである。

(四) 開業の時期

一般に中小商業の壽命は短く、したがつて開業時期の古いものは比較的少い。本調査によれば、「明治年間」に開業したもの、全體の九%、「大正年間」二三・六%、「昭和元年—同二十年（終戦前）」三七・五%、「昭和二十年后（終戦後）」二九・九%となつてゐる。かく明治年間はもとより、大正年間の開業者の甚だ少いこと、反對に全體の約三割にあたるものが終戦後の開業者にして（各業界とも共通）、僅か六箇年しか経過してゐないものであることは、その盛衰興亡の甚だしく、まことに壽命の短いものと言ひ得よう。なお、これらは、各業種別についても同様のことがみられ得、たゞ衣料品業に明治年間の開業者がやゝ多いこと（一〇・五%）、食料品業に大正年間の開業者のやゝ多いこと（二五・〇%）、住居用品業に昭和年間（終戦前）の開業者のやゝ多いこと（三九・九%）等が、特異なものとみられるにすぎない。

(五) 協同組合加入状況

商業協同組合の結成は、弱者である中小商業者が大資本企業の進出に對抗してゆく共同の防衛組織として必要とせられる。本調査によれば、協同組合に「加入してゐるもの」は全業者の四三・二%にあたり、「加入しそでないもの」は五六・八%となつてゐる。かくて、加入してゐない者の方が多くみられるが、業種によつては加入してゐる者の多

いのも存し、すなわち、食料品業では「加入している」もの五六・七%、「加入していない」もの四三・三%、また住居用品業では同じく六四・二%對三五・八%となつてゐる。衣料品業で「加入している」もの四〇・一%、「加入していない」もの五九・九%となつてゐるのは、統制時代の反動として、かくも加入者が少いのであろうか。とまれ、こゝ一兩年、組合加入者は漸減の傾向にあるゆゑ、適切な指導と業者自身の自覺によつて、その増加がはかられねばならぬ。

B 經營業績

(一) 賣行と滞貨の狀況

一般に賣行の増加は滞貨の減少となつて經營業績の良好を意味し、反對に賣行の減少は滞貨の増加となつて經營業績の悪化を意味する。昭和二十四年の初頃からいわゆるドッジ・ラインの實施により、インフレーションは收束せられ我が國經濟は正常化してきた反面、大衆の購買力は減退しているため、概して中小商業は甚だしき賣行不振におちいり、かの「特需景氣」といわれる昭和二十五年七月以降の好況も本道中小商業の賣行には、さほど好影響してゐないのである。本調査によれば、賣行の「下降している」ものが全體の五一・一%でその過半數を占め、「上昇している」ものは僅か一一・七%にすぎず、「變化のない」ものが三六・二%となつてゐる。かくて、總じて賣行はまことに良好ならざることが知られるのであるが、しかし、これを、業種別、業態別にながめるとき、その間、若干の差異のあることがみられ、すなわち、先ず業種別では、衣料品業の「下降している」もの六〇・八%、「上昇している」もの八・八%は時節柄、繊維業界の不況を物語るかのごとく考えられ、住居用品業では「下降している」もの四八・八%、「上昇している」もの一二・七%で前者より良く、食料品業では「下降している」もの五四・一%、「上昇している」もの一〇・七%となつてゐる。また、業態別の賣行では、小賣業界に比し、卸賣業界は良好であることが知

られ、小賣業の「下降している」もの五五・五%、「上昇している」もの八・二%、製造小賣業の「下降している」もの五八・五%、「上昇している」もの五・〇%、というがごとく、上昇者と下降者との差が甚だしく大きいのに對し、卸賣業では「下降している」もの三三・三%、「上昇している」もの二八・六%、「變化がない」もの三八・一%というがごとく、上昇者數と下降者數とはやゝ近接してをり、全般的には、通常の状態にあるようにみられるのである。なお、卸賣兼小賣業者は上記兩者の間にあるごとくみられ、賣行の「下降している」もの四四・八%、「上昇している」もの二一・一%、「變化がない」もの三四・三%となつてゐる。

次に、本調査によつて滞貨の狀況をみるに、「滞貨している」もの二三・〇%、「滞貨の傾向にある」もの三五・六%、「滞貨していない」もの四一・四%となつてゐるが、これも業種、業態別では種々の差異がみられる。業種別で、「滞貨している」もの、最も少いのは食品業の一四・九%、多いのは衣料品業の二七・〇%、住居用品業の二七・四%、したがつて「滞貨していない」もの、最も多いのは食品業の五三・八%、少いのは衣料品業の二三・八%、住居用品業の三五・九%である。また業態別にみるに、卸賣業では「滞貨している」もの一九・一%、「滞貨していない」もの四四・七%なるに對し、小賣業では「滞貨している」もの二二・八%、「滞貨していない」もの四〇・八%で、卸賣業の方が良好のように思われる。

(二) 今後の見透し

過去、現在の業績や最近に於ける經濟界の動向より推測して、一般に中小商業者は、今後の見透しにつき、いかなる判斷を下してゐるであらうか。すでに上記のごとく、賣行の下降状態にあるものが全體の過半(五二・一%)を占めてゐることは、今後の見透しに決して樂觀を興えるものでないこというまでもない。本調査によれば、「良くなると思う」ものは全體の一四・一%でいたつて少く、「悪くなると思う」もの三七・九%、「變らないと思う」もの四

八・〇%となり、樂觀しているものは多くない。業種別では、各業界とも、右の平均に相似た見透しをしているが、業態別では小賣業と卸賣業との間にかんりの差がみられる。すなわち、「良くなると思う」もの小賣業の一二・二%に對し、卸賣業では二二・九%も存し、反對に「悪くなると思う」もの小賣業の三九・三%に對し、卸賣業は三六・二%であることは、總じて卸賣業よりも小賣業の方が悲觀的見透しをなすものゝ多いことを示してをり、小規模な弱體經營の多くを含む小賣業界の苦惱を物語っているようにみられるのである。

(三) 最近の經營狀態

中小商業の經營狀態が概して困難となつてゐることはいうまでもないが、しかし中には一時的に好況を呈しているもの、また業種、業態によつては好況を持續し得ているものゝあることも否定できない。本調査によれば、「非常に苦しい」もの一一・六%、「苦しい」もの三〇・五%で、兩者併せて全體の四二・一%は經營の困難なものである。また「何とかやつている」ものは五四・四%で、すなわち、經濟界の不況期にもかゝわらず、それを切抜けて經營持續の可能なものは、大體、全業者の半分以上あることを示しているが、しかし經營が「割合に樂」というものは、僅か全體の三・五%にすぎないのである。これを業種別にみて、各業界とも、大體、右の平均に近く、特殊なものはないが、業態別では、卸賣業に「割合に樂」というものが全體の八・五%あること、卸賣兼小賣業に「何とかやつている」ものが六一・九%も存し、平均を相當越えていることは留意を要することであろう。

なお、朝鮮動亂による影響については、「變らない」というものが全體の六二・七%で、その反面、「悪かつた」というものが三一・一%の多きにのぼり、「良かつた」というのは僅か六・二%にすぎない。これを業種別にみて、衣料品業に「悪かつた」もの四四・八%あつたことは、衣料品の反動的値下による打撃の大きかつたことを物語つていよう。また業態別にみて、卸賣業で「良かつた」もの一八・一%、「悪かつた」もの二六・六%に對し、小賣業で

は「良かった」もの三・一%、「悪かった」もの三〇・九%あるは、依然、小賣業界の不利を物語るものとみられ得、要するに、本道の中小商業に關するかぎり、朝鮮動亂はほとんど好影響していないと稱してよいのである。

(四) 賣上高に對する經費と純益の割合

一般に經費の節減は、經營合理化のため甚だのぞましく、これの増加は、賣上高に變化なき場合、純益の減少となつてあらわれる。本調査によれば、賣上高に對する經費の割合は、平均一九・八%となつてをり、業種別では食料品業二六・四%、衣料品業二二・九%等、多額のものが見られ、住居用品業では一六・二%、その他の業では一三・八%である。通常、本道都市の業界では、賣上高に對する經費を、大體、一割とみているゆえ、かくも二割を越える經費は正常なものと言ひ難い。それは調査書の記入にあたり、業者が相當の割増しをしたようにも思われるが、もし然らずして上記の通りであるとするならば、經營合理化によるその節減がなされねばならぬであらう。

また、賣上高に對する純益の割合は、これを記入せる業者一、二、三、六名についてみるに、平均一四・九%となつてをり、業種別に示せば食料品業一二・七%、衣料品業一六・〇%、住居用品業一五・六%、その他の業一五・六%となつてゐる。この場合、調査書を記入せる業者が「純益」をいかに解しているか、中には仕入價格と販賣價格の差額(マーヂン)に解して記入せる者なきを保し難く、こゝにも調査上の問題が存する。なお、この調査において、「損」と記入せるもの六七(五・一%)、記入なきものが二〇(一・五%)あつた。

(五) 賣掛及び買掛の割合

經濟界が正常化するにともない、現金取引より信用取引に移行することはのぞましいが、最近は、いわゆる「金詰り」を反映して、いずこの業界とも、買掛は増加すると同時に、賣掛の回収は甚だ困難となつてゐる。本調査によれば、先ず販賣高に對する掛賣と現金賣との割合は平均三〇・七%對六九・三%となつてをり、信用取引の相當多いこ

とが知られる。しかし、これも業種によつて異り、食料品業では掛賣が三二・七%であるのに對し、住居用品業では一七・八%で、現金賣が多いようである。

次に仕入高につき、掛買と現金買とを對比してその割合をみるに、平均五四・三%對四五・七%となつてをり、後者の方が少い。しかし業種によつてはこの關係が逆になつていゝるものもみられ、たとえば食料品業では掛買の四三・一%に對し現金買は五六・九%で、過半は現金取引を余儀なくされていゝることが知られ、金融難の折柄、その經營上の困難さがよく察知される。なお、衣料品業では掛買對現金買の比五八・三%對四一・七%、住居用品業では同じく兩者の比六一・八%對三八・二%、その他の業では五四・二%對四五・八%となつていゝる。

(六) 賃金支拂狀況

最近の賣行不振、金詰りに加えて、賣掛代金の回收難、重税等により、中小商業では従業員に對する賃金の支拂に困難を感じていゝるものが少くない。もちろん、商業は工業と異り従業員數少いため、通常の經營を持續せるものであるかぎり、この面における困難性は比較的少いのであるが、それでも賃金の支拂を遅延し、或は分割拂をしていゝるものが見られる。本調査によれば、「普通拂」のもの八四・四%、「分割拂」のもの一一・七%、「遅拂」のもの三・九%となつていゝる。しかし業種別では食料品業が良好で「普通」九三・八%、「分割」五・一%、「遅拂」一・一%であるのに對し、衣料品業はあまり良好と言ひ難く、「普通」六八・八%、「分割」二一・五%、「遅拂」九・七%であり、また業態別では卸賣業が良好で「普通」九二・三%、「分割」六・六%、「遅拂」一・一%であるのに對し、小賣業はあまり良好と言ひ難く「普通」八一・二%、「分割」一四・四%、「遅拂」四・四%、同じく製造小賣業も「普通」八〇・八%、「分割」一一・〇%、「遅拂」八・二%となつていゝる。

C 經營資金

北海道に於ける中小商業

(一) 資金の利用状況

一般に商業經營に要する資金は、大別して、商品仕入等に要する運轉資金と、店舗その他の施設に要する設備資金となるが、最近における「金詰り」や賣掛金の回収難、現金取引の増加等を反映して、どの企業も運轉資金の不足になやみ、その借入も困難な實情にある。本調査によれば、全業者を通じ、平均して、運轉資金は八九・五%を占め、設備資金は一〇・五%となつている。これを業種別に兩者を對比してみると、食料品業では九一・五%對八・五%、衣料品業では八〇・五%對一九・五%、住居用品業では九三・一%對六・九%となつてをり、衣料品業において設備資金の割合がやゝ多く占められている。而してかく高率を占める運轉資金が銀行その他の金融機關よりの融資に困難の多いことは、經營を資金面より非常な困窮状態におちいらしめ、時には、中小商業不振の原因がこの一點に存するにあらずやと思わしめるほどのものである。

(二) 金詰りの原因

今日の「金詰り」が、基本的には、ドッチ・ラインの實施による超均衡財政とインフレーションの收束をめざす金融政策にあるこというまでもないが、更にこれは各個の企業において種々の具體的事象としてあらわれている。本調査によれば、最も多くの商業者があげるものは「現金前拂の増加」であつて、これは商品の仕入等に掛買ができず、現金の前納を要する状態にあることを物語つてをり、次いで「銀行の貸出制限」「物價騰貴による購入資金の増加」「現金前受の減少」「賣行の不振」等となつている。昨年度の同様の實態調査において、金詰りの原因として多くの業者がトップにあげたものは「賣行不振」であつたが、今年はその第五位となつている。しかし、これは決して賣行が良好になつたというわけではなく、依然、不振状態にして金詰りの一因となつているに相違ないが、今年はそのそれ以上に「現金前拂の増加」や「銀行貸出の制限」等が大きく影響して「金詰り」の原因となつているのである。なお、

北海道に於ける中小商業

原因	順位	1とするもの	2とするもの	3とするもの	4とするもの	5とするもの
現金前拂の増加		492	203	84	35	6
銀行の貸出制限		253	300	125	51	20
物價騰貴による購入資金の増加		252	114	79	27	14
現金前受の減少		178	165	117	50	22
賣行の不振		25	86	78	50	29
徴税の強行		11	43	44	29	22
貸倒の増加		19	39	39	30	7
銀行の貸付金回収の強行		15	27	31	30	12
賣掛金回収の不圓滑		13	17	23	8	4
生産能率の低下		10	18	11	25	11
官廳支拂の遅延		12	12	10	4	3
給與の増加による人件費の増加		3	11	3	17	11
擴張による運轉資金の増加		6	6	4	3	2
親工場の支拂遅延		2	6	11	8	8
租負擔の過重		1	5	7	3	2
受取手形の増加と銀行割引の不圓滑		—	1	1	1	2

本調査では各業者が「金詰り」の原因を二つ以上あげ、これに一位から五位までの順位をつけた爲、前項までのように百分率で示すことはむずかしいので、集計された結果を多いものよりかゝげることとする。

なおまた、これを業種別についてみると、上記の順位は、大體、各業種に共通しているようであるが、業態別にみると、小賣業で「現金前拂の増加」を金詰りの原因としてあげるものが壓倒的に多いこと、卸賣兼小賣業では「銀行の貸出制限」がその第一位に多く記入されていることは、注目すべきことであろう。

(三) 金詰り切抜対策

前記のような諸原因にもとづく「金詰り」を中小商業ではどのような対策をもつて切抜けているのであろうか。これまた各業者によつて種々の対策がとられているが、壓倒的に多いものもあれば、甚だ少ないものも存する。本調査によ

れば、第一位に最も多く記入されているのは「販賣成績の高揚」であり、次いで「金融機關からの借入」「賣掛金回収の促進」となり、前項同様、集計の結果をあげると左の通りである。

順位 對策	1とするもの	2とするもの	3とするもの	4とするもの	5とするもの
販賣成績の高揚	520	199	83	26	10
賣掛金回収の促進	199	258	87	20	6
金融機關からの借入	262	192	67	11	1
税金支拂の延期	89	167	105	53	25
個人からの借入	105	50	36	7	7
經營の縮少	84	37	33	8	3
出資者からの追加	16	10	7	3	1
設備資材の賣却	3	2	2	4	1

これによつてみると「金詰り」を切抜けるため、何より先に、販賣の面に對策を見出していることは、商業者として當然のこと、言いながら、工業の多くが「金融機關からの借入」に依存することの大なるものに比し、著しく異なるものといわねばならぬ。なお、かく「販賣成績の高揚」にまつものが多く、いとしても、業態別にながめて、それは小賣業に特に多いのであつて、卸賣業ではそれに次いで「金融機關からの借入」に依存するものかなり存し、また卸賣兼小賣業や製造小賣業においても同様のことがみられる。

(四) 金融機關別借入狀況

中小商業者が今日の「金詰り」を切抜けるため、金融機關を多く利用していること、上記の通りであるが、然らば、どのような金融機關が、どの程度に利用されているのであろうか。本調査によれば先ず本來の金融機關である「銀行」は最も多く利用せられて四四・六%を示し、次に「問屋」二〇・七%、下つて「個人」一四・四%、「無盡會社」九・四%、「信用組合」七・八%、「その他」二・九%、「商工組合中央金庫」〇・二%となつている。かく、金融機關として「銀行」は最も多く利用せられているが、業種別では衣料品業に多くして五一・七%であり、他の業界は平均に近似している。また業態別にみる

とき、卸賣業と小賣業との間には大きな差異がみられる。すなわち「銀行」の利用につき、卸賣業では六九・三%であるのに對し、小賣業では三一・五%、また製造小賣業では二八・八%に止まつている。この反面、「個人金融」(親類、知己等から借入れる縁故金融と高利貸からの融通)や「問屋金融」が小賣業や製造小賣業等によつて相當に利用されている。すなわち「個人金融」では、卸賣業の一〇・八%に對し、小賣業一七・五%、製造小賣業一九・九%でありまた「問屋金融」では、卸賣業の一二・八%に對し、小賣業二八・四%、製造小賣業二〇・一%と相當に多いのである。なお、無盡會社の利用が九・四%あることは、今度、「相互銀行」として發足せる無盡業の進展にともない、漸次、増加してゆくように思われ、商工組合中央金庫の利用が僅か〇・二% (内譯—衣料品小賣業〇・三%、住居用品小賣業〇・一%) にすぎないことは、今後における協同組合運動の活發化と、この種金融機關との密接なる提携が要望せられるのである。

(四) 借入成功狀況

中小商業が前記のごとき各種の金融機關を利用するにあたり、それに借入れを申込んで、その全部が成功しているかというに、事實は決して然らず、半分以上成功したものもあれば、また以下のものも存し、更に全部不成功に終つているものも少くない。本調査によれば、「全部成功」のもの四九・六%、「半分以上成功」のもの三〇・七%、「半分以下成功」のもの一七・六%、「全部不成功」のもの二・一%となつている。かく、借入申込の約半分ものは成功しているが、これも業種、業態の異なるにしたがい、若干の差異がみられる。先ず業種別では、食料品業は五九・五%で最もよく、「全部不成功」は〇・七%で最も少い—衣料品業四一・二%、住居用品業四七・九%、その他の業四五・一%となつてをり、また業態別では、卸賣業が五〇・〇%、小賣業が五一・〇%、卸賣兼小賣業が五〇・三%なるに對し、製造小賣業は僅か三〇・七%に止り、これはひいて不成功の率にあらわれ、すなわち、「半分以下成功」

北海道に於ける中小商業

は、卸賣業で一八・五%、小賣業で一七・二%、卸賣兼小賣業で一四・六%に對し、製造小賣業では二九・〇%と相當に多く、また「全部不成功」でも卸賣業一・一%（九二人のうち一人）、小賣業一・四%（六三三人のうち一人）、卸賣兼小賣業一・八%（一七一人のうち三人）に對し、製造小賣業では三・二%（六二人のうち二人）となつてゐる。

（六）貸付拒絶状況

前記の「資金借入申込の不成功」は、換言して金融機關から「貸付拒絶」されたことであるが、然らば、その拒絶理由には、いかなるものがあげられるか。これには種々のものがみられ、中には、商業者自身、經營上の改善を要するものが少くない。本調査によれば、第一位に最も多く記入されているのは「金融機關に手持資金がないため」というのであつて、次いで「賣行不振のため」「取引がないため」「資産状態が悪いため」が、大體、同程度にあげられ、下つて「事業の經驗が浅いため」「生産實績が上らないため」「技術が悪いため」等となつてゐる。なお、かゝる傾向は業種別、業態別にみて、大體、等しいようであり、その間、大きな差異は認められず、集計の結果をかゝげると左の通りである。（次頁に掲載）

（七）信用保證協會の利用状況

社團法人北海道信用保證協會は、北海道廳が中心となり、各市町村及び道内の銀行その他の金融機關の参加によつて結成され、昭和二十四年五月から業務を開始したものであるが、その目的は、中小企業者の金融難を打開するためその信用を保證し、事業に要する運轉資金や設備資金の融資に便宜をはかり、以てその助成、振興を期するにある。本調査によれば一、三二三業者のうち、これを「利用したことがある」もの僅か二七名（食料品業一〇、衣料品業四、住居用品業一〇、その他の業三）で全體の二%に止り、「利用したことがない」ものは一、二九六名で全體の九八%にあつてゐる。かく、利用率の低いことは、この制度が設けられて日淺く、一般に熟知されていないこと、廣

順位 拒絶の理由	1とするもの	2とするもの	3とするもの	4とするもの	5とするもの
金融機関に手持資金が ないため	200	27	6	—	—
銀行不振のため	81	54	13	3	—
取引がないため	69	46	10	3	1
資産状態の悪いため	57	44	15	3	—
事業の経験が浅いため	17	17	4	—	1
生産実績が上らないため	6	7	1	3	1
技術が悪いため	2	2	3	—	—
労働攻勢が激しいため	2	—	—	1	—

半分にも及んでいないことは、経営の樂でないことを示しているものとみられよう。なお、「全部納入済」のものも業種別にみると、食料品業五五・二%で最もよく、衣料品業三六・七%で最も悪く、住居用品業四四・五%、その

北海道に於ける中小商業

大な道内に支所、出張所の少いこと等に基因しているのであろう。なお、中小商業者が信用保證協會に申込んで「どの程度の保證をしてもらつたか」、これは一〇〇%の保證を得たものもあれば、五〇%位のもの等々、種々あること、思われるが、平均して業種別では食料品業が七九%、衣料品業五二・五%、住居用品業七九・五%、その他の業一〇〇%となつてをり、また業態別では卸賣業七六・六%、小賣業八七・一%、卸賣兼小賣業七一・四%、製造小賣業八五・九%となつている。現下、金融難になやむ中小商業者の融資を圓滑にするため、これが制度の強化と一層の利用とがのぞまれる。

D 税金

(一) 税金の納入状況

一般に中小商業にとり、税金の納入は決して容易のことにあらず、ときに過重の場合、経営困難の一因となつている。しかし、これは、法律上からみて完納さるべきものである。本調査によれば、昭和二十五年諸税の納入状況は、「全部納入済」のものは全體の四六・五%にすぎず、「半分以上納入」せるもの三七・三%、「半分に達せず」のもの一三・〇%、「全然收めていない」もの三・二%となつている。昨年度の諸税につき、全部納税済のものが全業者の

北海道に於ける中小商業

他の業四五・八%となつてをり、またそれを業態別にみると、卸賣業は六〇%で最もよく、製造小賣業は二九・二%で最も悪く、小賣業は四七・二%、卸賣兼小賣業は四三・七%となつてゐる。

(二) 税金納入不能の理由

上記の通り、税金の納入できないものが多數みられるが、それはいかなる理由によるのであろうか。これに種々のものがみられる。本調査によれば、各業者とも種々のものをあげてゐるが、そのうち、第一位、第二位、第三位と順位をつけられた結果によれば、第一位に多いのは「税率が高すぎる」という訴えであり、

理由	1とするもの	2とするもの	3とするもの
税率が高すぎる	307	61	16
更正決定が高い	244	213	74
税額に凸凹がある	63	86	31
納期が良くない	62	30	19
徴税方法が良くない	13	35	16

また第一位としてあげたものは前者ほど多くないが、第二位、第三位にあげたものも數を考慮に入れると、「更正決定が高い」というのが、最も多くを占めてゐる。これらは各業種、業界にわたり、共通的にみられる。いずれにしても所得額に對し課税は高いとみられる。どれ位高いかというに、本調査では、平均して二八・三%となつてゐる。納入不能の理由とこれに順位をつけた表を示すと上掲の通りである。

(三) 税金の賣上高に對する割合

上記の通り、税率が高すぎるため、税金の納入ができないという中小商業者は多いがそれでは賣上高に對し、税金はどの程度の割合を占めてゐるか。本調査によれば食料品業八・四%、衣料品業七・六%、住居用品業七・一%、その他の業九・七%となり、平均は八・二%である。

(四) 所得税(法人税)の昨年度との増減比較

一般に税金は、年々、増加の傾向にあつて、中小企業界では重税を訴える聲は衰えて

いない。本調査によつても、このことは明かに知られ得、全業者のうち、昨年度（昭和二十四年度）分に比し、「増」と記入したものの一、〇四一人（七八・七％）、「減」と記入したものの一〇〇人（七・六％）、「記入のないもの」一八二（一三・七％）となつてゐる。すなわち、約八割に近い業者は昨年（昭和二十四年）度よりも税金の増加せることをつげてをり、またどれ位増加したかについては、食料品業で三一・八％、衣料品業で四三・一％、住居用品業で三一・六％、その他の業で三四・九％、平均三五・四％の増加となつてゐる。既述のごとく賣行は増加せず、金詰りは甚だしく、しかもこのように税金が増加してゆくことは、その經營を困難にしてゆくこというまでもなく、中小商業對策の一課題がこゝに存することが知られるのである。

（四）帳簿記入の有無

一般に商業者が一定の帳簿組織をそなへ、商品の仕入高や販賣高を記入し、また現金收支の状態を明かにしておくことは、課税の適正化を期するため、甚だ大切なこととせられる。それでは、本道の中小商業は、どれ位、これを實行してゐるのであろうか。本調査によれば「記帳してゐる」ものは全體の三三・三％（四四〇名）に止り、したがつて残りの六六・七％にあたるもの（八八三名）は「記帳してゐない」ものである。最近、中小商業簿記は、各都市とも、講習會その他の方法により種々指導されてゐるので、相當、普及してゐると思われるのに、かくも記帳者の少ないことは、本道の中小商業界にとり、これが普及は、全般的にみて、未だしの感なきを得ない。もちろん、これも業態別では著しい差がみられ、卸賣業では六七・五％、卸賣兼小賣業では五六・三％が「記帳してゐる」といつてゐるから、こゝでは相當の記帳者があるが、しかし反對に、製造小賣業では三五・四％、小賣業では二三・八にすぎないから、特に小賣業界では記帳者は少いのである。もともと、帳簿の記入は、單に課税上の必要のみならず、更に自己の經營状態を正確に把握し、販賣高の増加を期するなど、經營の合理化をはかる基礎として甚だ重要なものであるか

北海道に於ける中小商業

ら、各業者とも、記帳技術の向上と帳簿の備付に一層の努力をなすことが要望せられるのである。

三 附 言

都市中小商業の實態を知るためには、更に以上のほか、卸賣商及び小賣商の個々につき經營上の細部にわたる實情の調査がなされねばならぬであろう。すでに筆者の研究室では昨年度（九月）小樽市において、また本年度（九月）十月）札幌市において調査せる資料が存在するので、前述の實態調査に併せて、彼此對照するとき、實態把握を一層正確になし得るとも考えられるのであるが、都合によりこゝにかゝげることを見合せた。ただ簡単にその調査項目のみを記すと左の通りである。

A 卸賣商の調査

- (一) 整理番號
- (二) 所在地
- (三) 開業年
- (四) 組織
- (五) 従業員數
- (六) 倉庫の有無と坪數
- (七) 主な取扱品目
- (八) 主な取扱品の最近一箇年間の仕入件數及び仕入高と割合
- (九) 代金支拂方法
- (十) 注文方法
- (十一) 注文後現品到着までの日數
- (十二) 最近一箇年の販賣先の件數及び販賣高割合
- (十三) 販賣方法
- (十四) 代金回收方法
- (十五) 仕入の多い月と少い月
- (十六) 棚卸の時期
- (十七) 手持品のストック月數
- (十八) 營業上の感想

B 小賣商の調査

- (174)
- (一) 整理番號
 - (二) 所在地
 - (三) 開業年
 - (四) 組織
 - (五) 店舗の所在地
 - (六) 賣場面積
 - (七) 従業員數
 - (八) 主な取扱品目
 - (九) 一箇年の販賣高
 - (十) 販賣高の昨上年同期との比較
 - (十一) 販賣方法とその割合
 - (十二) 代金回收方法
 - (十三) 品目別仕入先
 - (十四) 代金支拂方法
 - (十五) 棚卸の時期と手持品高
 - (十六) 一日平均來客數、最も多い月、男女の割合
 - (十七) 商賣上の感想

第三 都市の百貨店と中小商業

一 序 言

前記の「實態調査」によつても明かなることく、本道都市の中小商業の中には、現在、經營の困難なもの相當に多く、しかもその困難をあらわす明白な事實として、「賣行の減退」ということがみられるが、然らば、何故、かくも賣行の減退が起るのであるうか。このことについては、未だ詳細な各般にわたる調査は行われていないようである。思うに都市の中小商業が賣行減退をきたしている原因には種々のものがみられ、それは決して單純なものでない。先ず一般的には經濟界の不況や購買力の減退等がその大きなものとしてあげ得、また個別的には業者自身の經營合理化の不足ということも存するが、更に札幌市や小樽市、函館市等における中小商業（小賣商業）にあつては、そこに存在する百貨店により市民その他の購買力が吸収されていることも、その一因をなしているものと言ひ得、否、衣料品のごとき買廻品を取扱う小賣業にあつては、それが經營不振の大原因となつて、これも少くないのである。ところでこのことにつき、本道ではあまり論議されてこなかつたようであるが、しかし都市の中小商業の振興對策上よりみて甚だ重要な問題と思われ、また廣く現下の日本經濟における「商業の在り方」を考究する場合にも、當然、とりあげらるべき重要課題の一つとみられるので、果して百貨店は都市の中小商業に大なる壓迫を加えているのであるうか、以下、これを解明するため、本道における百貨店の動向をながめ、また都市の消費者は百貨店をどの程度利用せるやを知るため諸商品の購入経路をさぐり、以て獨立小賣業者の今後すゝむべき道を究めてみたいと思う。

二 百貨店の動向

今日、北海道において百貨店と名乗るものは、かの「百貨店法」（昭和十二年八月十三日公布）の廢止（昭和二十二年十

北海道に於ける中小商業

二月十九日)以來、増加して来たようであるが、いわゆる「百貨店」(嘗ての百貨店法の規定に従つたもの、たとえば賣場面積一、五〇〇平方米以上)とみられて、「北海道デパート協會」に加入しているものは、株式會社丸井今井、株式會社三越(支店)、株式會社五番館、株式會社棒二森屋、株式會社丸三鶴屋、株式會社藤丸デパート、株式會社大國屋であり、道内都市における本支店の分布は左の通りであつて、出張所を加えると、本店六、支店五、出張所二、賣店一となつてゐる。

札幌市—株式會社丸井今井、株式會社五番館、株式會社三越支店

函館市—株式會社棒二森屋、株式會社丸井今井支店

小樽市—株式會社大國屋、株式會社丸井今井支店

室蘭市—株式會社丸井今井支店

旭川市—株式會社丸井今井支店

釧路市—株式會社丸三鶴屋

帯廣市—株式會社藤丸デパート

なお、北見市にはビルディング百貨店、伊藤百貨店が存在して同地方でかなり名を知られてをり、また小樽市その他の都市にも百貨店と名乗つて近代的經營を行い、良き業績をあげているものもみられるが、いずれも前記協會に加入し得るほどの規模をもつものでない。

さて、これら百貨店の賣上高が、近時、増加の傾向にあることは、六大都市やその他の全國都市の百貨店と何等異るところはないが、いま、昭和二十四年一月以降最近にいたるまでの狀況をみると左の通りである。

北海道百貨店總賣上高

日本デパート協會調査

北海道に於ける中小商業

年 月	金 額	年 月	金 額
	(千圓)		(千圓)
昭和24年 1月	154,010	〃 6月	227,443
〃 2月	123,283	〃 7月	256,069
〃 3月	157,577	〃 8月	239,768
〃 4月	155,742	〃 9月	250,799
〃 5月	146,539	〃 10月	319,093
〃 6月	152,557	〃 11月	334,223
〃 7月	144,000	〃 12月	597,878
〃 8月	136,021	昭和26年 1月	366,777
〃 9月	155,473	〃 2月	298,882
〃 10月	181,207	〃 3月	386,259
〃 11月	189,486	〃 4月	342,144
〃 12月	376,166	〃 5月	381,952
昭和25年 1月	213,323	〃 6月	368,964
〃 2月	153,983	〃 7月	373,839
〃 3月	253,135	〃 8月	358,981
〃 4月	229,256	〃 9月	398,545
〃 5月	236,670		

(昭和26年1月—7月)

札幌国税局調査

旭川市		室蘭市		帯廣市		釧路市	
金額	指数	金額	指数	金額	指数	金額	指数
14,506	125	11,628	130	16,777	160	25,191	131
12,017	103	7,265	80	13,788	131	21,371	116
14,362	124	10,121	113	20,997	201	29,314	152
11,675	100	9,871	111	15,288	146	22,700	118
12,290	106	11,251	126	27,743	265	14,869	77
9,595	82	8,484	95	12,636	121	28,169	146
14,524	125	13,108	147	12,174	116	27,069	140

北海道に於ける中小商業

北海道百貨店商品別賣上高

昭和26年7月分

通商産業省官房調査統計部動態統計課調査

商品別	金額	%	全國%
衣料品	202,616	53.3	48.1
雑貨	82,456	21.8	21.4
家庭用品	28,230	7.5	9.5
食料品	52,317	13.9	12.3
食堂喫茶	6,764	1.8	2.0
サビス	2,298	0.6	1.1
店外	292	0.1	4.3
その他	3,196	0.8	1.1
[商品券]	3,628	—	—

[註] 店舗数 12 (全國133)
 営業日数 27.5日 (全國27.3日)
 従業員数 1,882人 (全國41,882人)

ては、昭和
 商業にあつ
 一般の中小
 一、知られる。
 加の傾向に
 あることが
 加の傾向に
 は、漸次、増
 店の賣上高
 都市の百貨
 とく、本道
 以上のこ

二十四年の初頭以來、かのドッジ・ラインの實施によるインフレーションの收束と購買力の減退により、次第に賣行の不振をきたし、經營も困難となつてきたのに反し、百貨店にあつてはたとえ月により多少の増減をみることもあつたとしても、その賣上高が漸増傾向にあることは、中小商業對策を考究する上において、絶対に看過し得ざるところであろう。特に買廻品の王座を占める衣料品が上記のごと

北海道百貨店月別都市別賣上高

(單位千圓、指數昭和25年平均=100)

都市別 月別	札幌市		小樽市		函館市	
	金額	指數	金額	指數	金額	指數
1 月	204,375	126	39,677	140	50,640	148
2 月	178,674	118	30,112	106	35,353	103
3 月	219,275	136	39,431	139	49,319	144
4 月	203,796	126	35,846	126	42,733	125
5 月	224,113	139	38,759	136	50,289	147
6 月	226,451	140	34,243	120	49,045	143
7 月	217,190	134	36,778	129	51,421	150

北海道に於ける中小商業

越支店)において顯著なものが存する。いま、上掲、昭和二十六年七月分の「都市別賣上高」についてその割合を示

く全體の五割以上のほり、賣上の増加をきたしていることは、いよいよ百貨店の本領を發揮しきたれるものというべく、その業績の向上をみる反面、當該都市やその周邊町村、並にその都市に通ずる鐵道、バス沿線都市及び町村市街地の衣料品小賣業者に少なからざる打撃を與えて、賣上高を減退させているように思われるのである。然らば、都市の百貨店は中小業者の賣上高をどれ位吸収しているのであろうか。これについての詳細な調査は甚だ困難な事柄である。前記、札幌国税局の調査によれば、昭和二十五年道の道内各都市百貨店の總賣上高から當該都市の市民一人當り賣上高を算出し、これを同年度の家計費との對比において、家計の百貨店依存度は、札幌市二二%、小樽市七%、函館市八%、旭川市五%、室蘭市四%、釧路市一〇%となつてをり、札幌市を除いてはさほど多くの市民購買力を吸収しているように思われぬ。また札幌市の二二%について若干考究すべきものがあるように思われるので、それを検討してみよう。

上記の通り、本道百貨店の賣上高は漸増の傾向にあるが、これは特に札幌市の三百貨店(株式會社丸井今井、株式會社五番館、株式會社三

せば、札幌市五八・三％、小樽市九・八％、函館市一三・八％、旭川市三・九％、室蘭市三・五％、帯廣市三・二％、釧路市七・二％、となり、札幌市のみで過半の約六割を占めていることが知られる。これは、いかなる理由によるのであろうか。周知の通り、札幌市は、嘗ての戦時中、本道における行政上の中心地であつたが、同時に各種の統制機關も設置せられて、これにともない多くの經濟統制團體が小樽市等より移轉した爲、經濟的にも中樞的地位を占め、したがつて、人々の來往は甚だ繁く、この状態は終戦後もつゞいたのである。もちろん經濟の正常化にともない、物資に對する統制は、漸次、廢止せられてきた爲、統制團體機關は、一應、その姿を消したけれども、經營上はそのまゝ新しき商社として存続したものの少なからず、小樽市等において舊問屋筋の復活あるとも、そのため、札幌市において存續し得ざるものでなく、現時の新情勢に對處して勃興してきたのである。かくて、今日、札幌市は政治的、文化的にみて、本道の中心地であるのみならず、經濟的にもきわめて主要な地位を占めるようになってきた。その人口は近年にいたり著しき増加率を示し、昭和二十一年（四月二十六日）現在、二二七、二二三人であつたものが、同二十四年には二八一、七五四人となり、更に同二十五年（十月一日、國勢調査による）には、三一三、八五〇人―六七、五一〇世帯―をかぞえるにいたつている。いわゆる「百貨店論」の通説によれば、一つの百貨店の經營には人口十万人の購買力が必要とされているから―小樽市の問屋筋では人口七万人で可能とみているものもある―かゝる札幌市の人口は、現在の三百貨店の適限經營に好都合であるのみならず、またその近接地にアメリカ軍が駐留し、警察豫備隊も設置されていることは、一層の好影響を與えているのである。更に札幌市へは、道内遠近各地よりの通勤者、買出客、出張者、旅行者のあることも見のがしてはならぬ。すなわち、上記のごとき札幌市が政治的、文化的、經濟的に主要な地位を占めていることは、小樽市（函館本線）、岩見澤市（同上）、苫小牧市（千歳線）、石狩方面（省線・バス路線）よりの通勤者や買出客を増加せしめ、これが、連日、くりかえされていることは、かなりの購買力を同市に附

加しているものと言ひ得よう。また、道内各地より北海道廳その他の諸官廳へ公用によつて出張きたる公務員や、市内の本店、支店等へ商用をもつて出張してくる會社、商店の人々、更にまた、各地の小學校、中學校、高等學校等よりの修學旅行團、なおまた、他府縣よりの旅行者を加えるとき、晝間における動態人口には前記のものより相當の増加のあることが知られ得、その購買力にも無視し得ざるものが存するのである。けだし旅行者の常として、一度は市内の繁華街、商店街を訪れると同時に、三百貨店のいずれかにおいて、土産物、旅行用品その他の日用品を購入すること甚だ多いからである。かくて札幌市の三百貨店は、すでに市内の人口によつて、經營可能な購買力をもつのみならず、更に近邊の市、町、村よりの通勤者、買出客の購買力はもちろん、道内各地よりの旅行者、出張者、並に他府縣旅行者の購買力をも吸収し得て、甚だ好條件下にあるものと言ひ得、したがつて、上記のごとく、道内他都市の百貨店に比し、その賣上高が、斷然、群を抜いているのは決して故なきことではなく、この點、札幌國稅局調査において、札幌市民家計の百貨店への依存度が二二%とあるは多すぎるものとみななければならぬであろう。

さて、札幌市における百貨店の發展ぶりのすさまじいこと以上の通りとして、然らばこれは市内の一般小賣商に對してどの程度の打撃を與えているであらうか。これの調査は甚だ困難なことであるが、いま簡單ながらそれを衣料品についてみると、左のごときことが言われ得よう。すなわち本年七月における道内百貨店の衣料品總賣上高は二〇二、六一六千圓であるから――通産省調査――このうち、假りに六割を札幌市の三百貨店で占めているものとすれば、その金額は約一億二千萬圓以上にのぼることとなる。ところで、これは簡單な計算によつても、一箇月二百萬圓の賣上高をもつ衣料品小賣業を六十軒經營せしめ得ることとなり、したがつて百貨店の衣料品賣場が存在するのゆゑに、市内の小賣業者の蒙る打撃に少なからざるものがあるのは否定できない。もちろん、今日の商店街商業者の中には、いわゆる「専門店」化の經營方法をとりいれ、常得意の顧客層もでき、なんら百貨店よりの影響をうけていないと感ぜ

られるものもみられるが、しかし、これとて百貨店なかりせば、一層、賣上の増加をきたしていることは當然のこと、言い得、まして小資本をもつて少数品種の呉服類を取扱っている小賣業者にあつては、その受ける打撃は決して少くないのである。しかも、このことは、ひとり市内の小賣業者にとゞまらず、周邊地域の市町村の小賣業者にも同様の影響を與えているものとみななければならぬ。

最後に、しかしながら、これをもつて徒らに百貨店を排撃することは當らぬものといわねばならぬ。けだし都市、特に札幌市一の百貨店がかくも多數の顧客を吸収して、賣上高の増加をきたしたについては、相當の理由が存するからである。すなわち、もともと百貨店は近代資本主義の所産であり、大資本を擁して、先ず商品仕入の點において、いわゆる大量仕入その他の利點を有してをり、また販賣にあたつても、品質良きものを多種類そなえて顧客の選擇、購入に多大の便を與え、正札販賣を勵行して、顧客に安心感をもつて快適な買物をなさしめ得、また種々の慰安、娯樂施設をつくり、或は各種展覽會を催して文化の向上に資し、或は商品展示會のごときに賣場を提供して産業の發達に寄與し、或はニュース映畫劇場や小動物園のごときを設けて婦人、小供をはじめ一般人の教養向上にも貢獻し、さなきだに慰安、娯樂施設の不足のゆえに、行先になやむ市民に對し、好適の場所として歡迎され、兼ねて各種商品の購入も行われているのである。この點、百貨店が今日の經濟社會において、その果す有用な職能のゆえに、よく存在と發展の理由をもつものと言うべく、もとより感情的な反對論や排撃論のごとき當らざるも甚だしい。しかも衣料品以外の商品については、相當、市民により商店街の商店等の利用されていることを思うとき、反て中小業者側における經營合理化と、それにもとゞ有用な職能發揮が要望されるのである。これを證するため、節を改めて、最近、筆者の調査せるところを記述し、併せて都市における中小商業對策の一問題を提示したいと思う。

三 都市消費者の商品購入経路

一般に典型的な買廻品とせられる呉服、反物類等の購入にあたり、都市消費者の多くが、その経路を百貨店に求めていることは、既述、百貨店売上高統計をみて容易に察知されるところであるが、然らばその他の買廻品、最寄品及び専門品についてはどうであろうか。すでに、かゝる商品の分類が、消費者の購買慣習の相違にもとづいてなされたものであるゆえ、たとえば最寄品が買廻品本位の百貨店で購入せられる度合の少いことは、いうまでもない。自明のこととせられよう。しかしながら、なお都市自體のもつ種々の事情、たとえば都市發展の状況と市民の生活様式並にその水準、商店街の發達程度、小賣商以外の配給機關の状況、商品のもつ性格上の變化等により、豫想外の購入経路のとられることが決して少くない。往々、買廻品の性格をもつものが、百貨店よりも商店街の商店で購入されたり、或は最寄品の性格をもつものが百貨店において購入されているがごとき、その一例と言ひ得る。而してかゝる購入経路の實情は、個々の消費者につき實態調査を行うことにより、はじめて明かにされるところであるが、幸い筆者は、本年九月、大阪府の「北海道市場調査團」(大阪府商工部商工第二課所管)が來道した際、その委囑をうけて市場調査委員となり、そのうちの一作業として、札幌市で百名のものにつき調査を行い、同じく昨年九月、大阪府よりの委囑により、小樽市で調査せるところと照合して、上述のごとき實情を把握する上に、種々の好資料を得た次第である。よつて以下これについて述べよう。

(一) 調査の方法

先ず左記(第一表)のごとき調査用紙を、札幌市立東高等学校生徒(五〇名)及びこゝに夜間設けられている札幌市立星園高等学校生徒(五〇名)に配付して、調査事項たる世帯主の職業、住所、家族數について記入を求め、また、いかなる商品(十六品)を家族中の主人、主婦、子供、家事使用人のうち、誰が、主にどこ——同一町内小賣店、同一市内小賣店、同小賣市場、同百貨店、他市の百貨店、商店街の専門店、生活協同組合、工場の厚生部賣店、通信販

賣、その他で購入するかについても、記入してもらつた。調査品目の種類は、前記の市場調査團の必要もあつて、紳士服、作業服、学生服、婦人子供服、ゴム靴、地下足袋、帽子、マフラー、下着、タオル、齒ブラシ、洋傘、文具、皮靴、自轉車、ミシンの十六品目とした。なお、調査表の余白には、或る商品を或る場所で購入する理由等、日用品購入上の感想を記入してもらつた。

調査の對象者に晝間の高等學校生徒の家庭と夜間の高等學校生徒の家庭をとつたのは、或は兩者間に何等か大きな差異が存するやもしれずと考へたことによるのであるが、集計の結果では、その間、格別にそのようなものはみられなかつた。したがつて、次に掲げる「消費者の職業別住所別一覧」(第二表)では、一應、參考までに、職業、住所のそれぞれにつき、兩校生徒のものを分けておいたが、「商品別購買者別の購入経路」(第三表)では兩者を併せて各商品毎に、購買者と購入経路をあらわしたのである。

(二) 調査の結果

A 職業

「會社員」が最も多く、一〇〇名中、三一人となつてをり、多く住宅街に居住している。次いで「その他」と稱するもの二六名にのぼるのは、やゝ異様に感ぜられるが、このうち、かなりの女世帯(母一人と生徒一人の家庭)のあることは同方面の特殊性によるものであろう。續いて「官公吏」一四、「經營者」一九、「事業者」八、「勞働者」六となつてゐるのは、格別、問題とすべきものはない。なお、「教員」は五であるが、これは全部晝間高校生徒の父兄であつて、夜間高校生にはいない。

B 住所

「住宅街」が最も多く、一〇〇人中、三八人を占めてをり、次いで「商店街」二〇、「町の中」一九、「社宅(官

第1表

北海道消費者調査

(昭和26年度) -1951・9月-

小樽商科大学商業學研究室

北海道に於ける中小商業

1 整理 番 號		2 市町村區名		3 世帯主のお職 業は?	會社員 勞働者 事業者 經營者 官公吏 教 員 銀行員 店 員 その他	
4	お住所は? 該當に○印 で圍んで下 さい	商店街 の中心 住宅街 農村 その他	マーケット 住宅街 寮 その他	該當に○印を つけて下さい		
5	お家族は何 人ですか	大人 男 女	學生生徒 人 人	小學生 人 人	幼 兒 人 人	家事使用人 人 人
6 次の各種の商品について次にかかげるどの場所で又はお宅のどなたが主にお買 いになりますか該當番號を括弧内におかき入れ下さい。 主にお買いになる方……(ア)御主人 (イ)主婦 (ウ)子供 (エ)家事使用人 主にお買いになる場所…(1)同一町内小賣店 (7)生活協同組合 (2)同一市内小賣店 (8)工場の厚生部賣店 (3)同一市内小賣市場 (9)通信販賣 (4)同一市内百貨店 (10)その他() (5)他市の百貨店 (11)わからない (6)商店街専門店 (12)自分の店をつかう						
回 答 (註) () 内にはお買求めの場所 [] にはお買いになる方 を記入下さい						
紳士服() [] 帽子() [] 文房具() [] 作業服() [] マフラー() [] 皮靴() [] 學生服() [] 下着() [] 自轉車() [] 婦人子供服() [] タオル() [] ミシン() [] ゴム靴() [] 齒ブラシ() [] (記入例) 地下足袋() [] 洋傘() [] 紳士服(6) [ア]						
7 日用品購買についての御感想を御記入下さい (例えば大阪商品は東京商品と比べてどうであるか。又或品物を何故或場所 でお買いになるか。その理由等について思いつかれるままに御自由におかき 下さい。)						

別住所別一覽

社宅(官舎)			農 村			寮			そ の 他			記入なし		
東	星	計	東	星	計	東	星	計	東	星	計	東	星	計
3	3	6							2		2	1		1
													1	1
1	1	2				1	1					1		1
			1		1							1		1
									1	1				
			2		2				1	2	3			
													1	1
4	4	8	3		3	1	1		3	3	6	3	2	5

徒を示す。

舎)「八となつてゐる。「農村」三は同市の白石町、厚別町より通學する生徒の住所である。

北海道に於ける中小商業

C 商品別の購入経路

紳士服等十六品につき、集計の結果あらわれた商品別の購入経路を示すと下掲、第三表の通りであるが、これら商品の一々につき、若干の説明を加えると左の通りである。

(1) 紳士服

これは、他府縣都市、特に東京都や大阪市においてレディ・メイドやハーフ・メイドのものが相當多く、買廻品として百貨店等で取扱われているもの少くないが、北海道の諸都市では、かゝる既製のもの、購入は少く、ほとんど注文による購入(あつらえ賣買)となつてゐる。本調査によると、**「商店街の専門店」**より購入するもの甚だ多く(六四)、購入者は大部分が主人である。但しこれの全部が注文による購入ではなく、若干、既製品の購入も含まれてゐることであろう。札幌市の三百貨店でも既製服の販賣を行い、また注文による購入にも應じてゐるが(一三)、まだ前者に及

第2表

消費者の職業

職業別	住所別			住宅街			町の中			商店街		
	職業	東	星	計	東	星	計	東	星	計	東	星
會社員	14	17	31	4	8	12	2	4	6	2	2	4
事業者	4	4	8	1	2	3		2	2	3		3
經營者	3	6	9		1	1	1	2	3	2	2	4
官公吏	6	8	14	3	5	8	1	1	2			
教員	5		5	2		2				1		1
労働者	2	4	6	1	1	2	1	1	2		1	1
その他	16	10	26	4	6	10	2	2	4	7		7
記入なし		1	1									
合計	50	50	100	15	23	38	7	12	19	15	5	20

〔註〕 職業欄の東は札幌市立東高等學校生徒、星は同星園高等學校生

くわらず、「百貨店」よりの購入もあることは(一〇)、留意するを要し、「工場の厚生部賣店」が利用されているのは(三)舊來の慣習によるものであろう。

北海道に於ける中小商業

ばない。しかし、今後、既製品が多數出廻り、漸次、買廻品化するにいたれば、大資本による大量仕入の利益をもつ百貨店の賣上の増加すること、必至であろう。要するに現在では、商店街の定評ある洋服店において、一々注文し購入するのが、札幌市の實情であるようにみられる。

(2) 作業服

これは、戦時中、並に戦後の一時、相當多くの需要をみたものであるが、最近各家庭とも勞力作業を行うこと少く、家庭菜園の栽培も激減した爲、都市の住宅街や商店街の居住者には、特に新調するほどの必要性をみていない。本調査による時、購入者は少く(五三)、多分に最寄品的な性格をもつため、「商店街の専門店」よりの購入もあるが(一八)、またその他の市内の小賣店からも購入されてをり(一五)、購入者には主婦が多い。なお、かゝる最寄品的な性格にもか

(3) 學生服

これは、紳士服に比し、注文によつて購入される度合は、はるかに少く、買廻品たるの性格をもつている。本調査によると、過半は「商店街の専門店」で購入されているが(五六)、その購入者に主婦の多いこと、また、これに次ぐ「百貨店」よりの購入にも(一九)、主婦が多くあつてゐること等によつて、これは買廻品として取扱われていることが察知される。同様のことは「市内の小賣店」よりの購入(二三)についてもいふことができる。

(4) 婦人子供服

これの高級品は、注文による購入の多いこと周知の通りであるが、一般的には紳士服に比し、はるかに買廻品化している。本調査によると、「商店街の専門店」よりの購入が最も多いが(四八)、「百貨店」よりの購入もそれに次いでゐることは(三三)、買廻品たるの性格を示してをり留意を要しよう。購入者に主婦が壓倒的に多いのは當然のことであろう。

(5) ゴム靴

これは、北海道の冬期生活に不可欠の必需品であるが、すでに二、三の本道産有名品が周知されているため、買廻品的でありながら、最寄品的な性格ももつてゐる。本調査によると、市内の「小賣店」よりの購入が(二〇)「百貨店」のそれよりも(一四)多いのは、明かにそれを示してをり、また「商店街の専門店」よりの購入が最も多いのも(四六)、これは専門品として購入されたものでないこというまでもなく、ひとえに商店街の特異な發達による人々の來集に結果するものとみななければならぬ。なお、「工場の厚生部賣店」よりの購入がかなりみられること(九)、また「生活協同組合」よりの購入も少數ながらあること(二)等は、從來からの慣習と商品性によるものであろう。

(6) 地下足袋

これは、既述の作業服と同様、今日の都市生活では必要性が激減している。本調査によると、これを購入せるものは過半に満たず(四八)、購入先についても「商店街の専門店」(二五)と、一般の「小賣店」(一四)とがほぼ同程度であり、「百貨店」の重要度も少く(五)、反て「工場の厚生部賣店」からの購入がかなりみられる(九)。なお、以前の統制時代、これは、相當、闇ルートで入手されたものであるが、今回の調査項目の「その他」に、全然、記入のないことは、そのないことを示しているのである。

(7) 帽子

これには種類多く、中折帽、烏打帽、婦人帽、子供帽のほか、夏帽、スキー帽等あり、それぞれ商品性を異にしているが、概して買廻品的な性格をもっている。本調査によると、ほとんど全部の家庭が購入してをり(九四)、その購入者も主人三〇、主婦四一、子供二三というごとく、他種商品にみるほど、三者間に大きな開きは存しない。「商店街の専門店」よりの購入が非常に多いのは(六八)、老舗をもつ専門店で購入する者が多いためであろう。「百貨店」よりの購入(一八)のうち、子供帽(七)を除けば大人の購入はあまり多くないことが知られる。

(8) マフラー

これは、本道の冬期生活に必需品とせられ、特に婦人に關係のふかい買廻品である。本調査によると、「百貨店」より購入するもの最も多く(三九)、次いで「商店街の専門店」(二七)、「市内の小賣店」(八)となつている。購入者(八一)を分けると、主婦三九、子供二一、主人一八となり、子供による購入が主人のそれよりも多いのは、留意を要するところであろう。

(9) 下着

昭和26年10月

小樽商科大学商業學研究室

10 その他				購買者別總計					わから ない	自分の店の をつかう	記入なし
主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	使用 人	合計			
1	1		2	63	20	1		84	1		15
1	2		3	16	34	1		51	2		47
	1		1	20	66	6	1	93			7
	1		1	3	82	8		93			7
2			2	41	49	6		96		1	3
				25	18	2		45	2	1	52
				30	41	23		94			6
	1		1	18	39	22		79	2		19
				4	80	12		96			4
				4	78	12	1	95			5
				9	53	34	2	98			2
				7	70	6		83	1		16
				6	7	85		98			2
		1	1	55	30	8		93		1	6
1			1	59	6	1		66	3		31
2			2	37	34			71	1		28

北海道に於ける中小商業

これは、日常、不可欠の必需品であるため、購入度の高いのは當然のこととに屬し、特に本道においては、一層、然るをみる。本調査によると、主婦による購入が壓倒的に多く（八〇）、購入先は「百貨店」が過半を占めている（五二、内譯、主婦四三、子供八、主人一）。これに反し、「商店街」専門店は少く（一六）、また一般の、「小賣店」よりの購入はそれより多く、百貨店よりは大分少い。これは要するに、百貨店の賣場が品種多くし

買者別の購入経路 (札幌市)

北海道に於ける中小商業

6 商店街専門店				7 生活協同組合				8 工場厚生部賣店				9 通信販賣			
主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	計
47	16	1	64												
5	12	1	18					2	1		3				
13	41	2	56						1		1				
2	42	4	48												
16	28	2	46	1	1		2	4	4	1	9				
6	9		15	1			1	4	3	2	9				
22	34	12	68												
7	13	7	27							1	1				
2	13	1	16								3				
	11	1	12						3	2	5				
3		1	4					1	5	3	9				
3	28	2	33						3	1	4				
2	3	25	30						1	1	2				
44	24	1	69	1			1	2		2	4				
46	4	1	51					2			2	1			1
30	24		54					1	1		2	1	1		2

て選擇し易く、且、値段
その他の點よりみて、一
般に婦人の歡迎するところとなつてゐるからであ
らう。

(10) タオル

これは最寄品に屬する。
本調査によると、市内
の「小賣店」よりの購入
が多いこと(同一市内小賣
店、同一町内小賣店、小賣
市場併せて四九)、また「
工場の厚生部賣店」の若
干あること(五)は、そ
の商品性にかんがみ當然
のことであろう。しかし
「百貨店」よりの購入も
かなりあること(二九)、

北海道消費者調査一商品別購

2 同一市内小賣店				3 同一市内小賣市場				4 同一市内百貨店				5 他市百貨店			
主婦	子供	使用人	計	主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	計	主人	主婦	子供	計
1			4					11	2		13				
9			13	1			1	3	7		10		2		2
8	1	1	13	1			1	2	14	3	19	1	1		2
7			7		1	1	2	1	29	3	33		2		2
10	1		20					7	5	2	14				
2			12		1		1	3	2		5				
2	4		8					6	5	7	18				
5	3		8		1	1	1	11	19	9	39		1	1	2
16	3		20		2		2	1	43	8	52		2		2
29	4	1	36		3		3	2	23	3	28		1		1
34	12	1	49	1	2	1	4	1	4	4	9				
7	1		8		1		1	4	28	2	34		1		1
2	27		31					2	1	15	18				
5	1		9					6	1	2	9				
2			7	1			1	1			1				
4			7						3		3				

北海道に於ける中小商業

「商店街の専門店」よりも若干購入されていることは(一二)、注目を要しよう。購入者には主婦が圧倒的に多い。

(11) 歯ブラシ

これは、最寄品として代表的なものである。本調査によると、一般の「小賣店」よりの購入が甚だ多いこと(「同一市内小賣店」四九、「同一町内小賣店」二三)、「工場の厚生部賣店」よりの購入もかなりあること(九)、「百貨店」よりの購入は他の商品にくらべて少いこと(九)等は、これの

第3表

商品別	1 同一町内小賣店					主人
	主人	主婦	子供	使用人	計	
紳士服	1				1	3
作業服		1			1	4
學生服						3
婦人子供服						
ゴム靴	2	1			3	9
地下足袋	1	1			2	10
帽子						2
マフラー						
下着		1			1	1
タオル		8	2		10	2
歯ブラシ	1	8	13	1	23	2
洋傘		2			2	
文房具			17		17	2
皮靴						3
自転車	2				2	5
ミシン		1			1	3

よりの購入(三二)が多く、一般の「小賣店」よりの購入は少い(二〇)。購入者には、主婦が圧倒的に多い(主婦七〇、主人七、子供六)。

(13) 文房具

これは、一般に最寄品として取扱われている。本調査によると、一般の「小賣店」よりの購入が多い(「同一市内小賣店」三一、「同一町内小賣店」一七)。しかし、同時に「商店街の専門店」よりの購入や(三〇)、「百貨店」よりの購入(一八)の多いことも注目を要しよう。購入者に子供の多いのは(八五)當然のことであろう。

(14) 皮靴

北海道に於ける中小商業

もつ商品性にとづくものであろう。購入者には主婦(五三)と子供(三四)が多く、主人は少い(九)。

(12) 洋傘

これは、婦人用、男子用を問わず買廻品である。

本調査によると、百貨店よりの購入と(三五)、商店街の専門店

これは、漸次、注文による購入がすたれて、既製品の購入が非常に多くなり、買廻品として取扱れ得る。本調査によると、「商店街の専門店」よりの購入が最も多い(六九)のに反し、「百貨店」は少い(九)。「靴は靴商で」——とでもいふべきことが守られているのであろうか。「同一市内小賣店」(九)のうち、主婦の購入が多いのは、舊來の得意先關係によるものであろうか。「工場の厚生部賣店」よりの購入(四)も少々みられる。

(15) 自轉車

これは、經濟界の正常化にともなう生産増加により、遠隔地よりの通學、通勤用として多く使われ、商用にあてられるものも少くない。札幌市のごとく市内が平坦にして、電車、バス等の交通機關の利便、十分ならざるところではこれが使用は割合に多いのである。但し價格が相當に高いため、すべてに購入せられるものでない。本調査によると、購入者(六九)のうち、「商店街の専門店」よりの圧倒的に多く(五一)、購入者には主人が多い(五九)。「百貨店」がこの分野で振わないのは(一)、大人用のものを取扱わず、子供用のものを賣出しているに止るからである。

(16) ミシン

これは、近時、男、女、子供とも洋服の着用が著しく普及するにともない、需要は非常に増加し、家庭の必需品と化しているが、専門品に屬する。本調査によると、「商店街の専門店」よりの購入が圧倒的に多い(五四)。またこれの購入者に主人(三七)と主婦(三四)と、大體、その數等しいのは、他品と異り、割合に値段の高いこと、並に購入前の性能検査等にかんがりの科學的知識を要するため、主人みずから購入にあたるものゝ多いことによるのであろうか。なお、札幌市の百貨店ではそれぞれミシンの賣場を設けているが、本調査によれば、あまり賣行は振つていない(三)。なおまた、「工場の厚生部賣店」(二)、「通信販賣」(二)は月賦拂による購入と察せられ、「その他」

(二)とあるは、高價品のゆえに、知り合いの卸賣業者等より直接購入して、廉價に入手しているものかもしれないのである。

D 要 約

(一) 先ず「百貨店」は、紳士服等十六品のうち、下着、マフラー、洋傘等において、他の小賣店よりも購入者が多い。また婦人子供服、學生服、帽子、紳士服等において、商店街の専門店より劣るけれども、他の小賣店よりは多くの購入者をみている。ところで、これらが多分に買廻品的な性格を有するところより、今後における賣上は増加してゆくかもしれない。

(二) 次に「商店街の専門店」は、紳士服、作業服、學生服、婦人子供服、ゴム靴、帽子、皮靴、自轉車、ミシン等の購入者でそれぞれ首位を占め、洋傘のごとき百貨店と同程度の購入を示し、その他の商品もかなり購入者が多い。これは札幌市における「商店街」の異常な發達によるものであつて、既述、旅行者、出張者、買出客等の、多數來集する結果によるものといふべく、もとより百貨店の劣勢を意味するものでない。なお、この場合の「専門店」とは、嚴密な意味において、本來の専門店―多年の老舗をもち、信用、品質、技術等を誇り得る商店―のみならず、更にそれぞれの商品を専門的に取扱うものを含み、調査表の記入者もその意味に解していることを附言しておく。

(三) 更に「市内の小賣店」は、百貨店、専門店に比し賣上の多いのは、タオル、齒ブラシ、文房具等のごとき最寄品に止り、これにゴム靴、地下足袋、下着等の賣上がつよいっている程度であつて、一般に買廻品については著しく劣つている。このことは、本調査に記入されなかつた呉服、反物類等について、一層の購入者減を示すのではないかと推察せられる。

(四) なお「工場の厚生部賣店」は、一部の人々により、かなり利用されているが、全般的に多くない。「生活協同組

北海道に於ける中小商業

合」は、本道の札幌市、小樽市等では不振におちいり、炭鑛地帯や工場地帯にみるほどの購入者は存しない。「通信販賣」も自轉車、ミシンのごとき特殊な商品に利用されているに止る。

(四) 以上、要するに—本調査の範囲では—高價な専門品(たとえばミシン)や買廻品(たとえば紳士服)については、市民の購入経路が「商店街の専門店」に求められ、また單價の低い買廻品(たとえば下着)やその他の買廻品、最寄品の一部につき「百貨店」が購入先となつてゐる。なおまた最寄品については、近隣の「小賣店」より購入しているものも多いが、しかし「商店街の専門店」から購入されているものもみられる(たとえば文房具)。かくて札幌市のごとく商店街のよく發達しているところにあつては、他方における百貨店の賣上増加にかゝわらず、購入先として、商店街店舗に求められているものゝ多いことが知られる。しかし、これは單に都市の膨脹による人々の自然的來集だけに因由するものでないこというまでもない。それは、早くより商業者之間に「商店街商業協同組合」が結成せられ、またいわゆる「専門店會」もつくられ、共同賣出、月賦販賣、共同金融等々、相互の協同化による顧客の吸收、賣上の増加、經營の合理化に必要な方策がとられて、商店街の發達がはかられてきたことによるものである。この點、都市における「中小商業の振興對策」の樹立にあたり、古くよりいわれてきたことであるけれども、改めて新しい方策として留意すべきものであるように思われるのである。

あとがき (一) —本小稿の執筆にあたり、北海道廳商工部商工振興課より種々の資料を與えられたことに對し謝意を表す。また「消費者調査」に際し札幌市立星園高等學校の山本教諭、米田教諭からいろいろと配慮をいただいたこと、同校と東高等學校の生徒諸氏が記入に協力下さつたことに對し、厚く御禮を申しあげる。

あとがき (二) —昭和二十六年十一月二十四日、東京の明治大學研究所で開催された日本商業學會第一回大會(第二日目)において、筆者の行つた報告「中小商業對策の問題點」は、本小稿に取材してその要点を述べたものであるが、その際、時間の關係で、會員諸

氏から批判と教示を得ることができなかつた。ことに、その全部を印刷に附し得ることゝなつたので、改めて高覽を願ひ、叱正を賜れば幸甚とするところである。

— 昭和二十六年十一月三十日 —

北海道に於ける中小商業