

個人小売商世帯において 多収入ポケットはいかなる事情で成立したのか？

—満園勇論文を手掛かりとして(2)—

谷 沢 弘 毅

目 次

- (1) 問題の所在
- (2) 満園論文の問題点
- (3) 小売商の開廃業行動
- (4) 小売商の経営特性
- (5) 地代及家賃の稼得環境
- (6) 資産形成のタイミング
- (7) 要約と含意

(1) 問題の所在

本稿は、満園論文（正式名称「昭和初期における中小小売商の所得構造」）を素材として、前稿（「個人小売商世帯において業計複合体の実態をいかに把握すべきか？—満園勇論文を手掛かりとして(1)」）に引き続き、戦前期東京における個人小売商世帯の所得稼得・経営行動について検討する⁽¹⁾。今回のテーマは、小売商の所得総額が商業所得のほかに、資産収入・勤労収入等の商外所得で構成されるという、いわば「多収入ポケット」がなぜ成立するのか、またそれらの収入はいかなる特性を有していたのか、を検討することである。まず読者の便に供するため、話のスタートとして商外所得に関して満園論文の末尾「おわりに」、つまり結論で示された以下の部分を紹介しておこう⁽²⁾。

「昭和初期の中小小売商においては、商業所得がきわめて低い水準にあり、「小」、「零細」業者の商業所得に関しては、マイナスを記録する業者も多く、都市下層レベルの低水準にあった。そのイメージは家計費混入の可能性を考慮すれば、いくぶん和らぐが、それでも問題化されうる状況にあったことは間違いない。そして商外所得を得ていた業者が一定の割合で存在し、それらのなかには、「小」、「零細」規模であっても商業所得を大きく上回る商外所得を得ることで、商家総所得が都市下層の水準を脱するものが一定数含まれていた。（中略）

その上で、中小小売商における商外所得の内容としては、全体的に資産収入が中心であったが、「小」、「零細」業者の間では、特に季節性の高い業種において、勤労収入を得るものが一定

の割合を占めていた。これを商業経営との関係から整理してみると、経営規模が大きく、営業年数の長い業者は、その過程で得た蓄積を不動産や金融資産に投資し、安定的な収益基盤を確保しようとしたのに対して、相対的に規模が小さく、営業年数の短い業者は、そうした稼得行動をとることができないため、家族を含む自店舗外への多就業を選択せざるを得なかったと考えられる⁽³⁾。

以上の部分は、我々に様々なメッセージを提供する。まず前稿でも指摘したように、「中小小売商」がいかなる集団なのか不明であるが、とりあえず満園論文が注目した谷沢論文（「戦前期東京の個人小売商世帯における業計複合体の形成メカニズム」）のなかで使用した、「小経営」規模程度としておこう⁽⁴⁾。そのうえで満園論文では、①中小小売商では、その商業所得が都市下層レベルにあるものがいた、②この中小小売商のなかには、商業所得を大きく上回る商外所得を得ていたものがいた⁽⁵⁾、③その商外所得の内容は、全体的に資産収入が中心であった、④経営規模が大きく営業年数が長い業者では、所得を不動産や金融資産に投資して資産収入を増やしたが、規模が小さく営業年数の短い業者は多就業を選択せざるをえなかった、といった興味深い主張が確認できる。

この要約のうち①～③をまとめると、中小小売商のなかに資産収入を中心とした商外所得を稼ぐ業者がいたということである。これは、興味深い事実の発見であるが、なぜ小経営でさえ資産収入が得られたのかは説明されていない。この点に対して、④で指摘した経営規模の小さく営業年数の短い業者は、（おそらく小経営であろうが）どちらかという就多就業、つまり家族が自店舗外で就業する形態をとっていたというから、③までの話とかならずしも素直に接続する話とも思われぬ。また②で商外所得を得ていた者や④の多就業を選択する者が、それぞれ「一定の割合」いたというが、この一定の割合を明示していないことは「まったくいない」という極端な事例を排除する程度の意味にすぎない。このような記述が、とりたてて新たな事実を発見したといえるのかどうかは疑問である。

以上のように、筆者は満園論文を完全に理解するまでには至らないが、少なくとも「小規模業者で資産収入を中心とした大きな商外所得がなぜ発生していたのか」を、中心的な不明点と位置付けている。そこで本稿はこの点の解明に向けて、①満園論文に掲載された図表情報を再度見直して関連した論点を整理したうえで、②既存の公刊資料の情報にもとづき小売商の開廃業行動や経営特性を抽出する。その情報と追加情報を使用して、③地代及家賃収入が発生した経済的背景を探るとともに、④『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』（以下、『小売業経営調査』と略す）の個票情報を活用して、地代及家賃収入を獲得できた経緯を事例研究によって探っていく⁽⁶⁾。あくまで『小売業経営調査』の個票データを本格的に分析する作業は未だ途上であるため、前稿に続き満園論文の趣旨を公表された資料にもとづき再検証することに作業の重点を置いていく。

(2) 満園論文の問題点

2.1. 商家総所得の内訳

満園論文では、1935年に実施された『小売業経営調査』の個票データを自ら加工して各種の統計表が公表されているが、筆者にとって重要だと思われる表がかならず掲載されているわけではない⁽⁷⁾。このため本節では、きわめて制限された状況ではあるが、満園論文中の表を加工していくつかの情報を整理することによって、その主要な問題点を抽出していくこととしたい。またこの作業は、今後の検討項目を抽出するという目的も含んでいるため、本稿のみ限定的に使用されるものでないことをお断りしておきたい。

まず問題の所在で示した結論の引用部分に直接関連する、商家総所得の内訳を表2-1でみておこう。この表は、売上高規模別に所得要素がいかなる構成にあるのかを確認するために、筆者が満園論文に掲載されていた2つの表（表3と表6）を組み合わせて作成したクロス表である。満園・谷沢両論文の議論にとってもっとも重要な情報を提供する表といえよう。すでに谷沢論文でも、その基本的構造と類似した表を公表しているが、谷沢論文との相違点は商外所得のある世帯とない世帯ごとに集計したこと、商外所得の内訳を加えたこと、「零細」規模のデータを別途加えたことである⁽⁸⁾。実は、この表を作成してみると意外にも、表6の情報をもとに推計した商外

表2-1 商家総所得の規模別内訳

(単位：店、円)

	店数							商家総所得	第三種所得税	可処分所得
		商業所得	商外所得	給料及賃金	地代及家賃	利息及配当	その他			
零細経営	82	-140	357	50	204	61	42	217	0	217
商外所得あり	35	-213	836 ①	117	478	143	98	623	1	622
商外所得なし	47	-83	0	0	0	0	0	-83	0	-83
小経営	339	162	384	50	281	35	18	546	6	540
商外所得あり	150	168	869 ②	113	635	79	41	1,037	11	1,026
商外所得なし	189	158	0	0	0	0	0	158	2	156
中経営	317	822	845	43	709	64	29	1,667	30	1,637
商外所得あり	161	851	1,663 ③	84	1,397	125	57	2,514	53	2,461
商外所得なし	156	792	0	0	0	0	0	792	8	784
大経営	184	3,803	1,523	57	1,026	241	199	5,326	239	5,087
商外所得あり	95	4,660	2,949	111	1,987	466	385	7,609	355	7,254
商外所得なし	89	2,889	0	0	0	0	0	2,889	114	2,775
規模計	922	1,089	767	49	570	88	60	1,856	61	1,795
商外所得あり	441	1,348	1,604 ④	102	1,192	184	126	2,952	100	2,852
商外所得なし	481	849	0	0	0	0	0	849	24	825

(注) 1. 商外所得の右横の数字は、筆者が推計した数字と満園論文の表3の数字と一致しないことを示す。このため同一集団では、商家総所得、可処分所得でも一致していない。なお満園論文の表3の数字は次のとおり。①813円、②863円、③1,653円、④1,593円。

2. 規模別の名称が本文で使用するものと一致しないが、できるだけ下記論文のままとした方針をとったため修正していない。

3. 下記の満園論文では店数が「軒数」となっているが、原資料では「店数」と表記しているためそれに修正した。以下の表も同様の修正をしている。

(資料) 満園勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」『社会経済史学』第79巻第3号の表3と表5より谷沢が作成。

所得の内訳の合計金額と表3の商外所得額が複数箇所一致しなかった。とりあえず以下の議論にあたっては、商外所得の内訳を検討する必要があるため、筆者による推計値を利用する。このため一致しない金額については、商外所得の右端に番号を付け、注で満菌論文の表3における商外所得額を提示しているので参考されたい。

この表から、満菌論文で注目している商外所得に関連した情報に限定すると、以下のような5つの重要な事実を入手することができる。

- ①各階層とも、商外所得のある世帯とない世帯の数がほぼバランスしている。
- ②各階層とも商外所得のある世帯にかぎると、商外所得の内訳では地代及家賃が7割前後に達しており、他の所得を圧倒的に上回っている。
- ③各階層とも商外所得のある世帯にかぎると、給料及賃金に大きな差はなく、おおむね110円台であった（ただし「中」では84円に低下するが、その落ち込みも他の商外所得の変動からすれば、ほぼ近い水準である）。
- ④「零細」と「小」の商外所得のある世帯にかぎると、売上高に差があるにもかかわらず、商外所得はほとんど同額であった。ただし商外所得の内訳は異なり、地代及家賃では「小」が「零細」を大幅に上回るが、「利息及配当」では「零細」が「小」を上回っている。
- ⑤「零細」の商業所得をみると、きわめて大きな赤字を発生させており、しかも商外所得のある世帯がない世帯よりもその赤字額が大きくなっている。

以上のうち①は、サンプリングにあたっての作為的な操作が感じられる。もちろん母集団における所得内訳が不明であるため、この現象を厳密に検証することは不可能である。満菌論文の要約では、この点に関して「昭和初期の中小小売商においては、商業所得がきわめて低い水準にあったが、およそ半数の割合で商外所得を得ていた業者が存在し、(以下省略)」⁽⁹⁾ (傍点は筆者)と記述している。ここで「半数の割合」という数字はあくまで資料上での話であり、実態としての数字ではない。満菌自身も本文でバイアスの存在を認めているから、この記述では読者がミスリードするだろう。それゆえ商外所得が一部の世帯で発生していたという表現に置き換えれば、すでに谷沢論文中で同調査の「小経営」の集計データですでに指摘済みのことである。

このほか商外所得の発生に関して、その事実自体を疑う研究者がいることを指摘しなければならない。例えば、谷沢論文を含む『近代日常生活の再発見』の書評を執筆した攝津齊彦武蔵大学准教授は、その書評のなかで以下のような感想を述べている。

「第3章(=谷沢論文)でも、東京市の小経営および中経営の小売商では、その財務内容の復元から所得の7割が商業以外の収入であったことが示されている。本書を読む限りでは、この数値が広く一般的なものであるかどうか判断しかねるが、(以下、省略)」⁽¹⁰⁾ (丸カッコ内は筆者)。

ここで上記の7割という数字は、『小売業経営調査』の集計データより導いた数字であるが、攝津は「この数値が広く一般的なものである」とは言い難いとしている。この表現では、どちら

かという『小売業経営調査』のデータの信頼性を疑っているように思われる。ただし谷沢論文では、『日本紳士録』の個人別納税額データを加工することによって東京府の物品販売業の資産家における所得内訳を推計している。この推計値の概要は前稿の表1-12（参考）に示されているが、その最低額が2,500円であることを確認しているため、このなかには平均的な小売商もかなり含まれている⁽¹¹⁾。つまり資産家とはいえ『小売業経営調査』における「中経営」、「大経営」レベルの小売商をかなり含んでおり、そこでの商外所得の割合と『小売業経営調査』における割合が近似しているため、同調査を疑うことは的外れであると考えられる（この点は、前稿の第5節5.2.を参照）。

②の結果は、家族経済上から注目しなければならない。なぜなら地代及家賃の発生は、それを発生させる土地や貸家を家計部門が固定資産として取得済みであることを意味することである。この点は、前稿の図1-7③における商家資産のうち、固定資産（ただし自宅土地、自宅建物以外）に該当する物件を保有していることを認識しなければならない⁽¹²⁾。それが「中」、「大」のみならず、場合によっては「零細」規模でも発生していたという事実は、「零細」＝失業後つまり資産を処分した後の転職、といったイメージとかけ離れている点で注目すべき現象である。

この事実に関して満蘭論文では、横軸に営業年数、縦軸に商外所得の内容別の発生率を設定した図（具体的には図2）を掲載したうえで、「資産収入を得ている業者は、規模が大きく、営業年数の長いものに多く、その資産は、長期間の営業を通じて形成され、引き継がれたものであったと推測される」（傍点は筆者）と指摘するほか、「高い成果を上げたときの蓄積を不動産や金融資産に投資し、安定的な収益源を確保しようとする行動に出ることはよく理解できる」（傍点は筆者）とも記述している⁽¹³⁾。これらの文章は、規模の小さな小売商ほど失業を経験した過程で資産を処分し、しかる後に小売商を開業するほか、規模の大きな小売商では家業で稼いだ収益を実物資産に投資していた、といった家族経済行動をイメージさせる。繰り返すが、開業時には資産が無い（あるいはあったとしてもきわめて小額である）ことから議論はスタートする（この話は、第2節2.2.で詳述する）。

これらの考えは、もちろん満蘭論文に明記されていたものではない。しかしこのように考えることが、上記の引用部分に代表される同論文の主張を理解するのに、一番自然な考えであろう。もしこのような考えを前提とするなら、「本当に資産を持たない状態から営業を開始して、「零細」規模でも地代及家賃だけで480円近くを稼ぐことができるようになるのか」という疑問が発生する。それゆえ本稿では後にこの点が検討対象となるが、結論を先取りして言うと、公表資料の情報より推測して開業時に相応の資産を持っていた可能性を提起している。さらにこれよりも重要な点であるが、満蘭論文では貸宅地・貸家収入の内訳、商外所得の発生原因、取得方法について、なんら検討をおこなっていないことを指摘しなければならない。この点は繰り返しになるが強調しておく。

③については、谷沢論文で多就業の可能性（多就業仮説）を指摘した筆者の推測とは大きく異

なっている（多就業仮説については、前稿の第2節2.1.を参照）。すなわち家業の小売業の規模が小さくなるほど給料及賃金が大きくなるはずだが、規模別の差がほとんど確認できない。そして給料及賃金の水準は、110円台と当時のサラリーマンの数ヶ月程度の所得にすぎず、予想外に給料及賃金の水準が低い。特に「零細」では、商業所得が213円の赤字であった一方で給料及賃金が110円台では、いかに生活費を捻出していたのであろうか。もっと真剣に商外所得を稼ぐべきであり、それをしない状態ではあまりに中途半端な所得構成であると言いたい。その一方で、「大経営」でさえ110円台の給料及賃金を稼得しているというのも、我々の持つ大店のイメージにそぐわない。大店でも家族が店外の職場に働きにでて、中途半端な金額を稼いでいたのであろうか。なにか小売商集団に特別な就業行動が備わっていた、と推測させる奇妙な情報である。これも②ととともに、違和感を持つ事実である。

さらに④については、「零細」と「小」で売上高に差（つまり商業所得に差）があるにもかかわらず、商外所得はほとんど同額であったのも不思議である。個票データから再集計した開業年次別の店数を表2-2でみると、1920年代以降の開業が全体の5割弱であったから、少なくとも10年近くは営業している。このような状況で、しかも売上高の大きな差が存在していたから、これが資産の投資額の差にも現れていたはずである。ちなみに表2-1で商外所得のある世帯の商業所得をみると、「零細」が213円のマイナスに対して、「小」では168円の黒字であった。それにもかかわらず商外所得の差はほとんどない。「零細」におけるこれほど大きな商外所得の存在は、他業界から転職してきた直後で未だ資産を処分していない時点ならありえない話ではないが、資産を持たずにスタートして10年近い営業年数を経た赤字体質状態では、きわめて異常な出来事である。

⑤で指摘した「零細」における商業所得の赤字幅にも違和感を持つはずである。なぜなら商外所得が836円と「小」なみに発生しているにもかかわらず、商外所得のない世帯以上にその赤字額が大きいのである。もし（満園論文で暗に前提としている）商外所得が過去における商業活動

表 2-2 開業年次別店数の内訳

(単位：店，%)

	小売業経営調査 A			東京市商業調査書 (旧市域) B			偏差 (A-B)	
	店 数	構成比	累積 構成比	店 数	構成比	累積 構成比	構成比	累積 構成比
1930 年代	93	10.1	10.1	12,210	19.6	19.6	-9.5	-9.5
1920 年代	345	37.4	47.5	28,103	45.1	64.7	-7.7	-17.2
1910 年代	218	23.6	71.1	11,611	18.6	83.4	5.0	-12.2
1900 年代	110	11.9	83.1	5,600	9.0	92.3	2.9	-9.3
1890 年代	51	5.5	88.6	2,174	3.5	95.8	2.0	-7.2
1880 年代	43	4.7	93.3	1,146	1.8	97.7	2.8	-4.4
1870 年代	22	2.4	95.7	566	0.9	98.6	1.5	-2.9
1860 年代	27	2.9	98.6	718	1.2	99.7	1.8	-1.1
不 詳	13	1.4	100.0	162	0.3	100.0	1.1	0.0
総 数	922	100.0	—	62,290	100.0	—	0.0	—

(資料) 満園勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」の119頁の表2をもとに谷沢が作成。

等の成果であると考えれば、商外所得の発生している世帯のほうが発生していない世帯よりも、商業所得の金額が大きくなるはずである。その推測に反して、表 2-1 では商外所得のない世帯のほうが大きいので、これは商外世帯のない世帯のほうが経営成績が良いと推測させる結果となっている。それゆえ満園論文で注目している商外所得（地代家賃）がいつごろから発生していたのか、またその発生源となる土地建物が家計部門でいかなる時期に、いかなる所得源で取得できたのかに興味を持たれる。商外所得の分析にあたっては、これらの説明が是非必要となろう。

さらにこの商業所得の赤字に着目すると、それがファイナンス面でいかに処理されていたのであろうか。小売業では、事業形態として掛売が日常的に採用されていたから、その部分の資金手当ても発生して、キャッシュフローでみると日常の資金繰りがかなり繁忙であったはずである。また当時の政策当局も、小売商の金融問題を重視して各種制度を制定した点もあげておく。満園論文では、これら個人小売商における家業部門の金融面に関して具体的な検討は、全くおこなわれていない。この分析にあたっては、『小売業経営調査』の調査票（裏面）の第一表で、借入先別の金額・金利・償還期限・償還方法など、きわめて詳細な情報を求めているため、これらの情報を活用すればなんらかの分析が可能となるはずだが、まったくおこなわれていない。要するに満園論文では、商外所得の中身のみに関心が注がれているにすぎない。

ちなみに満園論文の後半で登場する、類型別・規模別の商外所得の発生率に注目してみたい。ここで類型別とは、表 2-3 の（注）にある（参考 1）のような分類を指している。満園によると、谷沢論文の指摘にもとづき導入した要保護水準（商業所得水準が公的所得政策の対象となる最低レベルの所得水準のこと）を目安に採用し、これより多いか少ないかという基準と、総所得の内容が商業所得中心かそれとも商外所得中心かという基準の、2つの基準によって分類した 4 類型のことである。発生率とは、対象集団内に分類される小売商総数に占める該当商外所得を稼得していた小売商数の割合を示している。この発生率は、いかなる類型ごとにどのような所得構成にあるのかを把握できる数値である。

まず準備作業として、（参考 2）の類型別店数をみると要保護水準以下（Ⅱ＋Ⅲ）が全体の 3 割超となっており、その割合を規模別にみると「零細」で 8 割弱になるなど、規模が小さくなるほど高くなっている。要保護水準とは、まさにギリギリの生活水準（＝生存水準）であるから、この水準に満たないということは世帯をいかに維持しているのかという疑問が生じる。しかもⅡは商外所得が多く多収入の可能性を示唆するが、Ⅲはあくまで商業所得を中心としており、運用できる実物資産（土地・建物）や金融資産が存在しないことを意味する。このためⅡやⅢはいかなる手段を使って世帯を維持しているか疑問であるが、もしかしたら借入の増加、家賃延滞・消費支出の圧縮等をおこなうものの、家計破綻に向かう途中にあるのかもしれない。この謎は、きわめて重要な論点であるが、残念ながら満園論文にはこの謎に対する回答は全く触れられていない。

商業所得の赤字に限ると、満園論文には次のような記述が出ている。「商業所得がマイナスを示す業者を挙げると、全体の 31.6% となる（291 軒）。先述のように、小売業がある程度の浮き

表 2-3 類型別・規模別にみた商外所得の発生率

(単位：%)

	Ⅱ				Ⅰ				合 計			
	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他
零細経営	47.1	47.1	11.8	29.4	25.0	83.3	25.0	41.7				
小経営	50.0	42.1	5.3	18.4	24.3	77.0	33.8	24.3				
中経営	9.5	61.1	27.8	11.1	11.4	94.9	38.0	15.2				
大経営	14.3	57.1	28.6	42.9	9.7	93.5	48.4	16.1				
規模計	36.1	48.8	13.8	21.3	16.8	87.2	37.2	20.4				
	Ⅲ				Ⅳ				合 計			
	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他	給料及 賃金	地代及 家賃	利息及 配当	その他
零細経営	8.5	2.1	0.0	2.1	16.7	0.0	0.0	16.7	19.5	23.2	6.1	14.6
小経営	1.6	8.0	1.6	0.8	4.9	21.4	13.6	2.9	13.0	31.0	12.7	8.5
中経営	0.0	3.0	3.0	0.0	3.2	24.7	15.6	11.7	4.9	27.7	19.3	10.1
大経営	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	28.5	25.2	4.9	3.8	37.0	26.1	7.6
規模計	2.3	1.5	1.5	0.8	3.6	24.6	17.9	7.0	8.9	33.5	17.0	9.3

(資料) 満園勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」の130頁の表9と表8より谷沢が作成。

(注) 1. 発生率とは、規模別総店数に占める該当店数の割合を示す。

2. 類型区分は、以下の表によった。

(参考1) 類型の基準

		商家総所得の水準	
		「要保護」 未満	「要保護」 以上
所得 構成	商外所得中心	Ⅱ	Ⅰ
	商業所得中心	Ⅲ	Ⅳ

(資料) 満園論文の128頁の表7。

3. 合計は、以下の売上規模別・類型別軒数を使って谷沢が計算した。

(参考2) 規模別・類型別店数 (単位：店，%)

		Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	合 計
店 数	零細経営	12	17	47	6	82
	小経営	74	38	124	103	339
	中経営	79	18	66	154	317
	大経営	31	7	23	123	184
	合 計※	196	80	260	386	922
構 成 比	零細経営	14.6	20.7	57.3	7.3	100.0
	小経営	21.8	11.2	36.6	30.4	100.0
	中経営	24.9	5.7	20.8	48.6	100.0
	大経営	16.8	3.8	12.5	66.8	100.0
	合 計	21.3	8.7	28.2	41.9	100.0

※この数字は、あくまで表8より入手したが、同論文127頁の表6からも同様の数字が得られる。しかし表6の数字は、以下のように上表と一致していない。

Ⅰ 207, Ⅱ 85, Ⅲ 272, Ⅳ 358

(資料) 満園「昭和初期における中小小売商の所得構造」の128頁の表8より谷沢が作成。

沈みを免れない特性をもっているとすれば、単年のデータとしては、全く非現実的な数字というわけでもないだろう⁽¹⁴⁾。この引用文を読者はいかに理解するだろうか。たしかに『小売業経営調査』は特定年次の調査であるから、調査年次の前後で黒字化する可能性を否定するつもりはな

い。しかしそれを認めたとしても、全体の3割超の店で家業収益が赤字となる事実は、それ自体がやはり異常な現象である。そしてこの異常な現象の説明を、「小売業がある程度の浮き沈みを免れない特性をもっている」という産業特性に求めることに違和感を感じざるを得ない。筆者は、特定の商品の販売のみをおこなう商業分野は、多様な製品を生産する工業部門よりも売上高の変動が少ない（つまり赤字と黒字の転換がほとんどおこらない）と認識しているが、その感覚とはそぐわない記述でもある。もしこのような記述が事実とすれば、その根拠を示すべきであろう。この文章だけでは、なんら「非現実的な数字」を説明したことにはならない。

実は筆者は、谷沢論文を含んだ本を出版した直後に知人に同書を贈呈したが、そのうちの一人に60歳代後半の中小企業論を担当する大学教員の先生がおられた。後日、この先生とお会いした時、「戦前の小売商の論文を楽しく読ませていただきました。あの論文を読みながら、私が小さかった頃、商店を営んでいた母から「商人というものは、売上を全て税務署に公表するものではないのだよ」と諭されたことを思い出しました」といったご趣旨のお話を伺った。数年前の話であるため記憶は定かではないが、たしかこのような趣旨のお話であったと記憶している。このような話を持ち出さないまでも、戦後の所得税における課税所得の捕捉率が、いわゆる「トウ・ゴウ・サン」、「ク・ロ・ヨン」と言われるように、雇用者世帯、自営業者世帯、農家世帯の順に大きい、という話を思い浮かべることができよう⁽¹⁵⁾。非雇用者世帯の収入を把握することは、あらゆる統計調査のなかでも最も困難な調査の一つである。このような事情を考慮すると、要保護水準以下の所得の背景に商業所得の過小バイアスが存在する可能性をどうしても払拭することができない。

要保護水準とは、最低水準の消費支出を示す基準であるため、もしこの水準以下であるなら、なんらかの所得を急遽稼得しなければならないか、借入をしなければならない。Ⅲでは、前者の可能性が消えるから、残るのは借入である。たしかに『小売業経営調査』では、家計部門の借入金等の負債は調査していないから、この方法が採用されたのならⅢの可能性を否定しないですむ。しかし、もし借入をおこなった事実があるとしても、表2-3（参考2）のように「零細」小売商の6割弱が借入を発生させていたのだろうか。常識的に考えても、そのような状況は成立しないだろう。以上のような個別の可能性を検討していくと、やはり最後に残る可能性は、『小売業経営調査』の収入を記帳するにあたって、過小バイアスが発生していたということになる。

2.2. 『小売業経営調査』の各種バイアス

商業所得の過小バイアスに関して、筆者は谷沢論文でいかに推論を立てていたのであろうか。少々長くなるが、該当する部分を抜き出すと下のとおりである。

「(前略) ちなみに内閣統計局編『家計調査』によると、小経営に相当する年収1,200円階層では、年間の貯蓄額がほぼ156円(月当り13円)にすぎなかった。そして小経営では、開業年数が17.2年であるため、毎年順調に貯蓄を積み増すとすれば最大で2,683円の資産があることに

なる。この資産のうち半分が株式や不動産（借家・借地）であり、その運用利率を5.0%と仮定すれば、運用総額は67円にすぎない。そしてその6割が第三種所得に参入されるため、商外所得他938円のうち900円程度は、家族（世帯主も含む）による商外部門での勤労収入となるはずである。

そこで『小売業経営調査』より小経営の家族従業員をみると、男1.35人、女0.65人、合計2.0人であるから、900円という勤労収入は当時の平均家族人員4.2人のなかでは、残りの家族2人（もし世帯主が兼業するなら残り1人）が働いてやっと達成可能な金額である。このような数字から判断すると、商業所得は過小申告であった可能性がある（以下省略）⁽¹⁶⁾（引用文中には注書きの番号があったが、煩雑になるため削除した。傍点は筆者）。

以上の内容は、あくまで開業時点で資産を保有していなかったこと、換言すると一定の失業状態を経て小売商を開業したことを前提とした推論である。そして17年間にわたって永続的に発生する貯蓄を資産に換えてその運用益を推計して、その運用益以外を家族が外部労働市場で稼得した勤労所得とみなすと、商外所得がギリギリで成立する。それゆえ推論の前提となっていた商業所得が過小計上の可能性があったとみなす考え方である。この考え方自体は、『小売業経営調査』の各種集計データを整合的に組み合わせるための推論であり、これ自体を批判すべきものではない。

しかしこの推論は、満菌論文で商外所得の大半が地代家賃等の資産収入であることが明らかになった以上、もはや集計データ上では成立しない（ただしこの推論に関連する「多就業仮説」自体が、現実に成立しないことを意味するわけではない）。むしろこの事実が分かったがゆえに、ますます商業所得と商外所得（特に資産収入）との非整合性が拡大したといわざるをえない。資産収入を生み出す資産自体を、いつの時点で形成していたかという新たな問題が発生するからである。ただし満菌論文では、上記のような各データ間の整合性をチェックする検証作業はおこなわれていない。この事実は指摘しておく必要がある。だからといってそのままにしておいてよい話ではない。それではこれらの事実をいかに考えるべきであろうか。可能性として考えられるのは、①開業時点で一定額の資産を所有していること、②商業部門における赤字は過小計上であること、の2つである。このうち②については、繰り返し既述したとおりその可能性を否定できない。①については、次節以降で順次検討していくことになるが、ここではその可能性は大いにあることのみを指摘しておきたい。

いずれにしても表2-3によって、類型別の商外所得の内訳に関する発生率をみると、商外所得中心である場合（Ⅰ、Ⅱ）には、総所得水準が大きいほど、経営規模が大きいほど、地代及家賃や利息及配当の発生率が高くなっている。一方、商業所得中心の場合（Ⅲ、Ⅳ）には、全般的に発生率は低いが、総所得水準が大きいほど発生率は高い。ただし商業所得中心のⅢでは各収入のほとんどが、いずれの規模でも発生率は1桁レベルにすぎないが、Ⅳでは経営規模が大きいほど

発生率が高くなっている。なお満園論文によると、この2つの収入は、同一世帯でも発生することはほとんどなく、各世帯ともいずれか一方の収入が発生しているにすぎないという。このため地代及家賃のみを得ている業者をⅡ（資）、給料及賃金のみを得ている業者をⅡ（勤）と標記して別々に分析しているが、なぜ二者択一的な関係が成立するのか、満園論文では具体的な説明はない⁽¹⁷⁾。一つの考え方としては、小売商世帯にとって使用労働力（この場合には全家族）に余裕があり、しかも不労所得としての資産収入が得られない場合に、最終的に自宅外の職場に就業の場を求める決断を下すのかもしれない。

このほかにいずれの類型でも、おおむね経営規模が小さいほど給料及賃金の発生率が高くなる点を確認される。これは、谷沢論文で指摘した多就業仮説を支持する事実として注目すべきものである。ただしこれを素直に喜ぶことはできない。なぜなら表2-1によると、各階層とも給料及賃金に大きな差がないことを、我々はすでに指摘しているからである。つまり分類区分の変更にもなっても、多就業仮説が成立するのか不成立なのかが変化するのである。これらの事実が何を意味するのか不明であるが、すくなくとも表2-1と表2-3は満園論文から入手した情報によって作成した表であるものの、この点に関して同論文ではなんら言及されていないことだけ指摘しておく。

ここで類型別の経営内容についても、確認しておく。表2-4では、店舗数、営業年数から始まって商家総所得まで、12項目の指標を抽出している。この表では、元になった満園論文の表がⅡをⅡ（勤）とⅡ（資）に分割しており、この2つの数字からⅡを推計したため、Ⅱ本来の対象数80より10少なくなっている⁽¹⁸⁾。この表をみると、まず売上高でⅠがⅡの4割多くなっているが、売り場面積、従業員数などはほとんど大差ない。また営業年数も極端に違うというほどではない。このため要保護水準を超えられるか否かの境目は、売上高の水準である。つまり過小売上高を解消すれば、商業所得水準すなわち生活水準を改善することが可能となっている。もしかしたらⅠの売上高とⅡの売上高の間（例えば1万5,000円前後）に損益分岐点が存在しているのかもしれないが、この点は直感にすぎないため、さらに検証していく必要がある。

なお上記のⅡ（勤）に関して、満園論文ではかなりのスペースを割いて検討している。その趣旨は、同集団の営業年数が他よりも「目立って短い」点に注目して、それは兼業状態にあり商業経営のパフォーマンスが低い（具体的には従業員1人当たり売上総利益や店舗面積1坪当たり売上総利益が少ない、総資本経常利益率が低い）ことと関連すると指摘している⁽¹⁹⁾。このうち営業年数については、表2-4のⅡ（勤）が13.1年、Ⅱ（勤）以外が20年以上という状況に関して、Ⅱ（勤）を「目立って短い」と表現することが果して妥当なのだろうか。気にかかる表現である。企業経営において、最初の10年間をどうにか持ちこたえられた企業は、（たとえ高収益は望めなくても）高い確率で経営を持続できるというのが、筆者の経験上の感覚である。次節では、当時実施された別の資料によってきわめて高い廃業率のデータが示されるが、（この後に検証していくように）この廃業は開業後数年以内に発生したとみるべきである。このほか前稿の表1-11で

表 2-4 類型別にみた経営内容

		Ⅱ			I
			Ⅱ (勤)	Ⅱ (資)	
店舗数	店	70	27	43	196
営業年数	年	20.8	13.1	25.6	27.7
売上高	円	12,365	10,585	13,482	17,361
店舗面積	坪	16.07	11.11	19.19	16.24
従業者総数	人	4.93	3.41	5.88	4.85
家族従業者数	人	2.40	2.00	2.65	1.97
従業者 1 人当り売上総利益	円	348	276	374	583
店舗面積 1 坪当り売上総利益	円	120	86	132	208
総資本経常利益率	%	-10.3	-10.9	-9.9	3.1
商業所得	円	-861	-733	-942	496
商外所得	円	593	461	676	2,573
商家総所得	円	-268	-272	-266	3,069
		Ⅲ	Ⅳ	合 計	
店舗数	店	260	386	912	
営業年数	年	19.7	20.6	21.9	
売上高	円	13,073	32,075	21,983	
店舗面積	坪	12.17	16.86	15.33	
従業者総数	人	4.06	6.16	5.19	
家族従業者数	人	2.02	2.14	2.09	
従業者 1 人当り売上総利益	円	427	973	727	
店舗面積 1 坪当り売上総利益	円	184	449	308	
総資本経常利益率	%	-3.6	27.9	10.7	
商業所得	円	-357	2,762	1,108	
商外所得	円	4	399	769	
商家総所得	円	-353	3,161	1,876	

- (注) 1. 階層区分は表 2-3 の (参考 1) を参照のこと。
 2. Ⅱの数値は、Ⅱ(勤)とⅡ(資)の合計値である。
 3. 店舗数は、満蘭論文の表 6 より部分的に入手できるが、そのデータが同論文の表 8 と一致していなかった。とりあえず本表では表 8 を使用している。
 4. 総資本経常利益率は、正確には総資本付加価値率であるが、原資料のままとした。またⅡと合計の総資本経常利益率は、計算上必要なデータがないため、とりあえず店舗数による加重平均とした。
 (資料) 満蘭勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」の 131 頁の表 12 と同 128 頁の表 8 より谷沢が作成。

指摘したように、開業年次が享保年間 (1720 年代) や 1880 年代など極端に営業年数が長い店舗でも、家業の収支尻が「要保護」水準以下になっていたから、満蘭が主張するほど営業年数と商業経営のパフォーマンスに強い相関があるわけではない。

もちろん以上の分析は、すでに指摘している商業所得の過小計上を無視して、表 2-4 のみを素直に読み込んだ場合の話であるが、それを考慮しても類型別区分のみで議論をすることは危険である。つまりこの類型別データを使用して構築された、満蘭論文の商業経営のパフォーマンス仮説 (詳細は第 6 節 6.2. を参照) は、筆者の「経験上の感覚」といった説得力の弱い批判のほか、別の批判もおこなうことができる。そのために表 2-2 を再度見て欲しい。この表 (ただし偏差部分を除く) の数字は、満蘭論文に掲載されたままであり、筆者はいっさい手を加えていない。同論文では、『小売業経営調査』の個票データを全数調査である『東京市商業調査書』(以下、『商業調査書』と略記) と比べて、サンプリングが開業の古い店舗に偏っていることを示す

ために作成されている⁽²⁰⁾。しかしこの両データは、ある特徴的な現象を示している。例えばほぼ実態を反映する『商業調査書』でみると、年代別の構成比が1930年代19.6%、1920年代45.1%と、古い年代の店舗数のほうが新しい年代の店舗数よりも多くなっている。『小売業経営調査』の個票データでも同様の傾向が確認できる。通常は、営業時の同一集団が時間の経過とともに徐々に減少していく傾向となるはずであるから、我々はこの事実注目しなければならない。

この事実に関連して、次の2点を指摘しておこう。第一は、この表があくまで開業年次で分類されており、特に1930年代のデータは両調査とも調査時点までしかデータが採用されていないことである。すなわち『小売業経営調査』では1935年12月末までの6年間、『商業調査書』では1931年11月までの約2年間の各データしか対象となっていない。4年間の差があるため、両調査を比較できないのはもちろんのこと、同一調査でも1920年以前のような10年間分のデータが入っている時期と1930年代を比較することも困難である。本来なら、このような問題点を修正するために、『小売業経営調査』の個票データを使用して『商業調査書』と同一の営業期間別の新分類を作成し、それを表2-2に追加しておくべきだ。この新分類とは、具体的には「1934・35年の開業」、「1924～33年の開業」、「1914～23年の開業」、「1904～13年の開業」……といった形になる。あくまで年代別に分類すべきではない。この新分類にもとづきデータの偏りを検討すべきだが、満菌論文を読む限り、このようなデータチェックはおこなわれていない。

その代わり満菌論文では、これらの事情に関して「『経営調査』は『商業調査』に比べて、全体的に開業年次が古い方へ偏っている。特に、『経営調査』は1935年時点の調査であるにもかかわらず、1930年代の開業店数が、『商業調査』(1931年時点)よりも10%近く低いことが目を引く」⁽²¹⁾(傍点は筆者)と分析している。ここで「経営調査」とは『小売業経営調査』、「商業調査」とは『東京市商業調査』のことである。この記述は、傍点を振った部分で調査時点の差を考慮しつつ、『小売業経営調査』と『商業調査書』を比較しているが、個票データにもとづく新たな階層区分を作成していないため、厳密な偏りの摘出をおこなったわけではない。また原因を1930年代の開業店数が少ないことのみに着目させることも、かならずしも正確ではない。なぜなら表2-2の偏差をみると、1920年代もマイナスとなっているため、1920年代もサンプル数が過小である可能性があるからだ。

もし、表2-2をそのまま使って30年代のみ店数調整をおこなうのであれば、『小売業経営調査』の1930年代の店数93店に1.7(=10年÷6年)を掛けて158店と修正することが考えられる。この方法は、おおまかな傾向を把握するだけのものであるが、それでも1920年代の345店には遠く及ばないから、やはり『小売業経営調査』のサンプリングでは1930年代の店数が20年代よりも基本的に少なかったという疑問がおこる。換言すると、『小売業経営調査』の採用データが営業年数の古い(=経営体力のある)事業者に偏っていた疑いが持たれる。ちなみに同様の方法で『商業調査書』のデータを修正すると、1930年代の店数が1920年代のそれを大きく上回

るため、筆者の推測はおおむね妥当する。このように古いデータに偏っていれば、商業経営のパフォーマンス仮説を導くことは困難となろう。

第二は、開業年次及び営業年数という用語の定義についてである。まず開業年次とは、実務上でもしばしば混乱して使用される用語である。例えば、一般的に「創業〇年」、「開業〇年」という使い方を目にするように、両者を明確に使い分けられないことが多い。これら営業継続期間に関する明確な規定がないために、自社の都合の良いように使われている。常識的な使用方法として、おそらく創業とは現状の製品に近いものを作り始めた時点、開業とは現状の経営組織となった時点を指しているように思われる。しかし実務上では、なるべく「歴史のある名門企業」といったイメージの定着を目的として、年数を延ばしたいという意識が強く働き、実際の創業より遡って使用する経営者がいることは周知のとおりである。

『小売業経営調査』の調査票（表面）では、初め（右上）の部分に「（報告店の）開業ノ年月」（丸カッコ内は筆者）、「同、開業前ノ職業」を記述させるスペースが設定されている。この回答方式では、他の事業所から転職して新規開業した店舗では問題ないが、経営者の二代目として現店舗を引き継いだ場合には、上記のような創業、開業の区別が不明確となる。また創業者や現経営者に関わりなく、個人事業（自営業）から法人事業へ組織変更していた場合は、どちらの時点を採用するのだろうか。本来は個人企業の開始時を記入すべきだろう。すくなくとも個人企業時代と法人化以降とで経営パフォーマンスは大きく異なる可能性があるため、分析目的によっては無視できない問題である。これらの問題を含んだ情報から得られた「営業年数」という用語は、当然のことながら『小売業経営調査』中で使用されていないほか、谷沢論文でも使用していない満菌独自の発明品である。

この問題点があるがゆえに、『商業調査書』の「調査用紙記入心得」では、「営業開始年月」として「現在の営業所に於て、現在の物品の販売を営業の目的として開業せる年月を記入」することであり、「その場合法人に在りては、同一組織の下に於て、個人に在りては、同一相続系に属することを要する」⁽²²⁾と厳密に規定されていた。この使用法は、現在の開業年次と比べても極めて厳格なものである。それゆえ『小売業経営調査』の開業年次に上記のような問題点があるにもかかわらず、満菌論文ではその件に触れずに、しかも開業年次から計算された年数に「営業年数」という新たな用語を使用している⁽²³⁾。同論文では、類型化にもとづく経営パフォーマンス仮説（後述）で営業年数が重要な指標として使われているから、この問題点をいかに処理したかが重要な論点となるはずであった。

そろそろ本節のまとめをしておく。以上のように、満菌論文の情報をもとに作成した数種の表を検討した結果、同論文の主要な問題点として、①サンプリングが全般的に実態と比べて営業年数の長い、かつ収益力の高い小売商に偏っている可能性がある、②「零細」規模の商業部門（＝家業部門）で大幅な赤字を計上した具体的原因が検討されていない、③家業部門における資金繰りがまったく分析されていない、④商外所得（特に地代及家賃）の発生原因・稼得方法が検討さ

れていない、⑤これらの未解明部分を残したまま、「類型化」という一種の集計作業のみで、企業経営に関する大胆な推論が提起されている、⑥以上より『小売業経営調査』の個票データのみで分析を完結させ、他の各種資料を使ってデータの背後にある現象を推測する研究手法が採用されていない、があげられる。このうち①の点は同論文でも指摘されているが、それにもかかわらず大半の分析ではバイアスを修正せず原データをそのまま使用しているなど、問題点が解決されていない⁽²⁴⁾。

以上の点はいずれも、満園論文に掲載されている情報に全面的に依拠しているため、個票データを丹念に見直すとその疑問がある程度は解明されるかもしれない。おそらく満園もこの作業をおこなっていると思われるが、それを認めたとしても論文上でこれらの疑問点に関する具体的な記述がない以上、この点を指摘しておくべきであろう。さらに個票より新たな問題点が発見される可能性も否定できないことを付記しておきたい。

(3) 小売商の開廃業行動

3.1. 小売業の産業特性

以上のように、満園論文では商外所得の発生メカニズムが最大の未解明点であるが、残念ながら同論文からその関連情報を探し出すだけでは限界がある。そこで本節では、先行研究や各種資料等を利用して小売商の経営行動を見直すことで、同メカニズムを解明する情報を入手していく。ここでは初めに、戦間期の小売商に関連した先行研究やマクロデータを整理したうえで、小売商を開業する前後の情報を分析していこう。

先行研究によると、戦前期には個人小売商を増加させる以下のような環境が形成されていたことが知られている。小売商の主な活躍の場であった流通業（＝商業）は、1920年時点の就業者数が210万人と全就業者数の23%を占め、すでに製造業の439万人に次ぐ巨大な産業となっていた⁽²⁵⁾。その後も1930年の326万人へと、約5割超の大幅な増加を示したが、これはあくまで就業者全体が増加していたのであり、単に流通業のみが増えたのではない。このような大幅な労働需要はおもに都市部を中心に発生していたが、この需要に対応するために地方圏から都市圏へ大量の若年労働者が移動していた。彼らの出身母体（父親の階層）は、おもに農村部の農家世帯が大半を占めており、彼らは縁故（つまり何らかの人的関係）を頼りに、住込み等を強いられ労働条件の悪いがゆえに地元都市出身者が忌避した、流通業に流入していった⁽²⁶⁾。

厳しい労働環境のなかにおいて、流通業の就業者は一生のうちに何回かの転職を繰り返す職業人生を送っており、最終的には過半数を超える就業者が自営業主となっていた。このようなルートを通して形成された分厚い自営業主層のなかには、大量の小売商が含まれていたのである。ちなみに業種別の自営業比率を1920・30年でみると、流通業（20年：57%→30年：55%）、建設業（22%→44%）、サービス業（36%→32%）、製造業（25%→27%）となり、つねに流通業が高水準を保っていた⁽²⁷⁾。この背景には、住込み等に代表される労働集約型の職場環境のなか、機械

表 2-5 東京市内(旧市域)の物品販売店数の推移

	物品販売店総 数(7月末)	1924=100 の指数	世帯数	1,000世帯 当り店舗数
1921	56,810	155.1	637,859	89.1
1922	55,412	151.3	640,668	86.5
1923	58,091	158.6	340,278	170.7
1924	36,624	100.0	417,353	87.8
1925	41,091	112.2	429,852	95.6
1926	47,956	130.9	448,700	106.9
1927	47,607	130.0	467,700	101.8
1928	51,443	140.5	487,100	105.6
1929	53,091	145.0	506,700	104.8
1930	53,441	145.9	414,110	129.1
1931	77,222	210.9	417,669	184.9
1932	81,496	222.5	421,621	193.3

(注) 1. 世帯数のうち、1923年分は同年11月15日の震災人口調査、それ以外は10月時点の数値である。

2. 1923年の1,000世帯当り店舗数は意味のない数字である。詳しくは本文を参照のこと。

(資料) 『小売商問題懇談会参考資料』『東京商工会議所関係資料』雄松堂書店, Disc No.23 (資料番号:7300)の1頁(1934年9月)より谷沢が作成。

等を必要としないで開業できるなど、初期投資が相対的に抑えられたことがあげられる。しかも資金面では卸業者からの支援が期待できるなど、いわば体一つで独立開業まで可能な事業形態が大きく影響していたという。さらに都市化が進むなか、多様な消費財の提供が活発化していったことも、流通業分野で自営業主になる可能性を高めていた。

ここで東京市における物品販売店の店舗数をみておこう。表2-5では、関東大震災の前後の期間における東京市内の物品販売店数を世帯数と比較しつつ示している。物品販売店数は通常、『東京市統計年表』に掲載されている「日用品販売店」の数字を使用するのが一般的であるが、その数字の変動に若干疑義が持たれるため、本稿では東京商工会議所内に設置された小売商問題懇談会に提出された数値を採用している⁽²⁸⁾。この数字によると、店舗数は大震災時に4割弱に減少したものの、その後は再び増加傾向となり、1931年には大震災直前の水準を上回っている。これを1,000世帯当りの店舗数で見ると、同じく31年より大震災前の水準に回復しており、特に31・32年の増加が顕著となっている(なお1923年の170.7は、世帯数が震災直後の11月データ、店数が震災前の7月データであるため、まったく意味のない数字である)。これは、同時期に急激に小売商が増え、競争が激化したことを示唆するほか、前稿の表1-7で示した主要商家経済調査が1930年代に入って相次いで実施された理由とも合致する動きといえよう。

次に、増加の著しい小売業がいかなる属性を有していたのかを、いくつかの側面から把握していく。まず小売商の事業所得水準を全職業のなかで確認しておきたい。小売商に限定した情報は多くないが、東京市が1933年に公表した『東京市民の所得調査』より、商業部門という大括りの情報を入手することができる。同調査は、1930年を対象時として東京市内(旧市域)の市民所得を個人・法人所得別に初めて推計したものである。すなわち「本調査は之に依り市民の経済

表 2-6 東京市（旧市域）における第三種所得の所得種類別内訳（1930 年）

所得種別	所得人員 人	所得金額 円	構成比		納税実人員 員当り所得人員 %	所得人員 当り平均 所得 円/人
			所得人員	所得金額		
			%	%		
田*	2,674	1,286,882	1.5	0.4	3.3	481
(自作)	3	428	0.0	0.0	0.0	143
(小作)	2,671	1,286,454	1.5	0.4	3.3	482
畑*	2,091	328,383	1.2	0.1	2.6	157
(自作)	3	237	0.0	0.0	0.0	79
(小作)	2,088	328,146	1.2	0.1	2.6	157
野原其の他の土地	12	1,684	0.0	0.0	0.0	140
貸宅地及貸家	40,596	70,937,382	23.2	22.3	50.3	1,747
牧養及採取*	2	40,614	0.0	0.0	0.0	20,307
水産業*	5	4,936	0.0	0.0	0.0	987
鋳業*	2	7,130	0.0	0.0	0.0	3,565
工業*	2,085	5,420,694	1.2	1.7	2.6	2,600
商業*	21,773	53,237,412	12.4	16.7	27.0	2,445
銀行及金融業*	687	2,915,545	0.4	0.9	0.9	4,244
水陸運輸業*	485	856,737	0.3	0.3	0.6	1,766
非営業貸金預金公債社債利子	9,956	7,474,478	5.7	2.3	12.3	751
配当	26,069	62,869,881	14.9	19.7	32.3	2,412
俸給料歳費	26,805	49,052,385	15.3	15.4	33.2	1,830
賞与	20,362	31,495,372	11.6	9.9	25.2	1,547
諸給与	7,776	8,639,867	4.4	2.7	9.6	1,111
庶業*	6,495	14,807,013	3.7	4.6	8.0	2,280
勞力*	432	189,572	0.2	0.1	0.5	439
其の他の所得	6,771	8,750,518	3.9	2.7	8.4	1,292
山林の所得	37	155,360	0.0	0.0	0.0	4,199
合計	175,115	318,471,845	100.0	100.0	216.8	1,819
(参考) 個人事業の合計(*)	36,731	79,094,918	21.0	24.8	45.5	2,153
個人事業に占める	59.3	67.3	—	—	—	—
商業の割合(%)						
個人事業に占める	5.7	6.9	—	—	—	—
工業の割合(%)						

(注) 1. 所得人員は、各所得を支払った人員であるため、延人員である。
 2. 課税所得（＝第三種所得）は、上記の数字以外に 301,439,950 円という数字も、以下の資料の 17 頁に掲載されている。
 3. 納税実人員は 80,764 人、納税実世帯は 61,112 戸である（下記資料の 17 頁）。
 (資料) 東京市役所編『東京市民の所得調査』同所、1933 年の 19～20 頁より谷沢が作成。

力乃至財的信用の程度を測り、併せて市の資源、富裕程度を推計し、以て都市行政上財政的、社会的諸企画に対し一の有効適切なる参考資料を供せむとするものである」⁽²⁹⁾としているように、所得税の納税者のほか未納税者の所得もあわせて推計している点で、戦前期では唯一の包括的な所得調査であった。

以下ではこの調査に従って、所得税の納税者（いわば高所得者）と免税者（低中所得者）に分けて商業部門の特性を説明していこう。なお同調査は、あくまで租税制度にもとづき納税者単位で集計されているため、世帯の所得全てを把握できるわけではない。そのため満園論文の検討課題の一つであった「小売商と工場主との総所得比較」は基本的小おこなえないが、その代わり家業部門の所得（すなわち商業所得や工業所得）のみを、満園論文よりも正確に把握できる特徴を持っている。

まず第三種所得税の課税所得（＝第三種所得）の内訳を表 2-6 でみってみる。納税者の総人員は

175,115人となり、それを所得種類別にみると貸宅地及貸家4.1万人、俸給給料歳費2.7万人、配当2.6万人、商業2.2万人となる。この商業の人員は、個人事業主数を示しているが、人数的にかなり多いことがわかる。また俸給給料等や配当には、第2・3次産業全般にわたる法人組織の雇用者に支給される所得、貸宅地等は全産業に及ぶ所得と思われるため、そこには商業部門の法人企業の雇用者も含まれていたと推測される。そこで個人事業主に限定される所得種類に限ると、主に「……業」という名称の所得種類（*印のついた所得種類）が該当すると考えることができる。そこでこれら個人事業主の合計に占める商業の割合をみると、所得人員では6割、所得金額では7割弱を占めており、きわめて大きな位置付けとなっている。つまり個人事業としてみると、高所得を得られる可能性のある魅力的な職業であると考えられる。これは工業の割合が、人員で6%、金額で7%であることと好対照であった。自営業の人々にとって、商業は工業よりはるかに高所得を得られる可能性の高い産業であった。

ここで上記の議論は、あくまで各所得種類ごとの納税者に注目してみた議論であるため、その人員は延人数となる。そこで納税実人員をみると、80,764人となる。この実人員に対する各種類別の人員の比率（いわば発生率）をみると、合計では217%となっている。この数字は、納税者1人当たりがほぼ2種類の所得を申告していたことを示している。当時の第三種所得税は、とりあえず所得の大半を総合課税としていたが、その割には平均的な資産家の申告所得種類がわずか2つ程度であったという事実は、予想外の少なさである。発生率を種類別にみると、貸宅地貸家50%、俸給給料歳費33%、配当32%が突出して高く、その直後に商業の27%となっている。また所得人員当たり平均所得でみると、牧養及採取が突出しているほか、銀行及金融業もかなり高水準であるが、その他では鉱業、工業、商業の順番となる。これをみると、商業が特別に低所得であるとはいいがたい。

一方、第三種所得税の免税点（1,200円）未満に相当する低中所得集団の所得内容をみると、表2-7のようになる。ちなみにこの種の情報は、通常の業務統計からは入手不可能であるため、独自に収集しなければならない。このため『東京市民の所得調査』で採用された調査方法は、次のとおりである⁽³⁰⁾。まず所得人員は、1930年『国勢調査』の職業別人口から所得税納税者を引いた人数（＝非納税者職業別人口）とした。次に所得金額は、初めに工場・会社・大商店などに勤務した場合には、同事業所に配布した集団調査から1人当たり所得額を得て、これで対応できない農業、水産業、鉱業、自由業、家事使用人、収入ある無業者などでは、個人別に調査票を配布（つまり個人調査）して同金額を得た。そしてこの1人当たり所得に上記の非納税者職業別人口を乗じることで所得金額を算出したという。

表2-7の所得人員は、当時の所得税がほぼ上位1割にも満たない高所得層のみ支払っていたことを考慮すると、実質的には就業者数の大きさを反映していたと考えることができる。そのようにみると商業33.1万人、工業29.4万人の順番となっており、東京市では商業が代表的な職業であったことがわかる。しかし同表の右端にある、所得人員1人当たり平均所得の全職業比をみると

表 2-7 東京市（旧市域）における所得税法免税点以下者の職業別所得（1930 年）

	所得人員 人	所得金額 円	構成比		所得人員 1 人 当り平均所得 円/人	全職業比 —
			所得人員	所得金額		
			%	%		
原始生産業	4,191	2,993,799	0.5	0.6	714.3	129
工業	293,776	187,865,736	33.0	38.1	639.5	116
窯業・土石加工に従事する者	4,617	2,954,511	0.5	0.6	639.9	116
金属工業、機械器具製造、造船運搬用具製造に従事する者	46,975	37,276,072	5.3	7.6	793.5	144
精巧工業に従事する者	10,484	7,284,074	1.2	1.5	694.8	126
化学製品の製造に従事する者	4,630	2,804,854	0.5	0.6	605.8	110
紡織工業に従事する者	18,341	8,660,437	2.1	1.8	472.2	85
被服身装品製造に従事する者	52,614	27,518,174	5.9	5.6	523.0	95
紙工業、印刷に従事する者	41,406	28,308,454	4.6	5.7	683.7	124
皮革、骨、羽毛品類製造に従事する者	3,495	1,896,212	0.4	0.4	542.5	98
木竹草蓼類に関する製造に従事する者	30,168	19,655,357	3.4	4.0	651.5	118
製塩に従事する者	23	14,860	0.0	0.0	646.1	117
飲食料品、嗜好品製造に従事する者	17,647	8,359,913	2.0	1.7	473.7	86
土木建築に従事する者	42,474	28,251,156	4.8	5.7	665.1	120
瓦斯、電気、水道業に従事する者	6,044	5,564,953	0.7	1.1	920.7	167
其の他の工業的職業	14,858	9,316,709	1.7	1.9	627.1	113
商業	330,667	156,754,071	37.1	31.8	474.1	86
商業的職業	231,756	120,285,999	26.0	24.4	519.0	94
金融、保険に従事する者	4,612	3,522,830	0.5	0.7	763.8	138
接客業に従事する者	94,299	32,945,242	10.6	6.7	349.4	63
交通業	58,440	45,142,112	6.6	9.2	772.5	140
運輸に従事する者	50,954	39,731,381	5.7	8.1	779.7	141
通信に従事する者	7,486	5,410,731	0.8	1.1	722.8	131
公務自由業	81,993	58,518,341	9.2	11.9	713.7	129
官吏、公吏、雇傭員	17,979	13,995,573	2.0	2.8	778.4	141
陸海軍現役軍人	460	439,194	0.1	0.1	954.8	173
法務に従事する者	879	843,840	0.1	0.2	960.0	174
教育に従事する者	4,835	4,886,493	0.5	1.0	1,010.7	183
宗教家	3,992	2,765,179	0.4	0.6	692.7	125
医療に従事する者	17,577	9,950,515	2.0	2.0	566.1	102
書記的職業	20,375	15,177,541	2.3	3.1	744.9	135
記者著述家芸術家遊芸家	12,800	8,034,816	1.4	1.6	627.7	114
其の他の自由業	3,096	2,425,190	0.3	0.5	783.3	142
家事使用人	85,011	24,321,647	9.5	4.9	286.1	52
其の他の有業者	26,521	10,869,897	3.0	2.2	409.9	74
収入に依る無業者	10,770	6,112,190	1.2	1.2	567.5	103
合計	891,369	492,577,793	100.0	100.0	552.6	100

(注) 1. 原始生産業とは、農林水産業の関連職業である。

2. 職業別データであるため、各個人を特定職業に分類したデータであり、表 2-6 の個人別の所得内訳とは一致しない。

(資料) 東京市役所編『東京市民の所得調査』の 28～30 頁より谷沢が作成。

86 にすぎず、平均を大きく下回っている。それに対して、交通業 140、公務自由業 129、工業 116、収入に依る無業者（つまり資産収入か）103 であり、これら主要な職業と比べてかなり低い水準を強いられている。もちろんこの背景には、商業のうち接客業に従事する者が 63 であることも影響しているが、所得人員で見るとこの接客業は 9.4 万人にすぎず、商業総計 33.1 万人のうちの 3 割弱にすぎない。やはり圧倒的な分野は、小売商が含まれる商業的職業であるため、上記のとおり労働環境の悪さのなかで低所得を強いられていたという実態が反映されている。

ちなみに商工業の非法人事業者（個人事業者＋従業員）に限定して、その事業所得をみると表 2-8 のようになる。ここであえて非法人事業者に注目するのは、おおむねこの範囲が参入者に

表 2-8 商工業の個人事業者における家業所得の比較 (1930 年)

		単位	工 業	商 業	合 計
第三種所得	所得人員	人	2,085	21,773	23,858
	所得金額	円	5,420,694	53,237,412	58,658,106
	1人当り所得	円/人	2,600	2,445	2,459
所得税法免税点 以下	所得人員	人	293,776	231,756	525,532
	所得金額	円	187,865,736	120,285,999	308,151,735
	1人当り所得	円/人	639	519	586
合 計	所得人員	人	295,861	253,529	549,390
	所得金額	円	193,286,430	173,523,411	366,809,841
	1人当り所得	円/人	653	684	668
(参考1)	所得人員	%	53.9	46.1	100.0
全階層の構成比	所得金額	%	52.7	47.3	100.0
(参考2)	所得人員	%	99.3	91.4	95.7
免税点以下の割合	所得金額	%	97.2	69.3	84.0

(注) 1. 非法人事業所とは、個人事業者と従業員を示す。

2. 事業所得とは、商業所得または工業所得（つまり家業から得られる所得）や事業所からの給料のことである。

(資料) 第三種所得が東京市役所編『東京市民の所得調査』の19～20頁、所得税法免税点以下が同書の28～30頁より谷沢が作成。

として「いずれは自分の店・工場を構えたい」、「一生、従業員として働こう」等といった将来像に相当するからである。またこの表は、満園論文で課題とされた「工業部門との（総所得水準の）比較」を目的としているのではなく、その予備作業として高所得層と中低所得層に分けてマクロ経済面から課税所得水準を比較するものである。満園論文では、(表4において)工場主の家業所得を資本金規模別に比較しているが、そこでは「そもそも小売商と工場主の家業所得の水準をいかなる尺度で把握すべきか」が決められていない。このような問題点は、当時の租税制度のもとでは、各種課税所得を使用することで解決することができる（ただし前稿の第5節5.1.で紹介した、事業体としての「損益構造」の分析は困難である）。

まず1人当り所得は、工業653円、商業684円であり、商業は工業の9割水準となっている。ただし第三種所得の人数が多いため、所得税免税点以下の低所得階層で工業639円、商業519円となり、商業は工業の81%にすぎないものの、全体としては商業が工業を上回っている。(参考1)により、全階層でみた工業と商業の割合は、所得人員・所得金額とも商業が5割に若干足りないぐらいである。さらに所得税法免税点以下を中小就業者とみなし、合計に占める中小就業者の割合を(参考2)でみると、工業・商業とも商業の所得金額を除いて9割超となっており、商工業における中小就業者の位置付けがきわめて大きいことがわかる。また表2-24(後述)のように、1930年における東京市の世帯数は41.5万戸であったため、この世帯数をはるかに超える所得人員がいた。この理由は、兼業や1世帯に複数の就業者がいたことが考えられようが、それを考慮しても中小商工業の位置付けの大きさに注目しなければならない。当時の経済政策において、中小商工業問題がいかに重要であったかがこの数字から理解できる。

以上の各種情報を併せて考えると、所得水準からみた商業の業界特性が明らかとなる。すなわち労働環境が悪く低所得であるがゆえに参入が容易であるが、そのなかのある一定割合は確実に

高所得を獲得することが可能であった（もちろんそうなるのはほんの一握りにすぎない）。それゆえもし本人が努力することを厭わなければ、一代で資産家の仲間入りをすることも可能であった。この点でおもに地方から流入した若年層には、考えようによっては小売商は魅力的な職業であると感じられたにちがいない。これが商業（流通業）への参入が活発な理由であったのではなからうか。また一度資産家集団へ到達していくと、そこでの所得増殖の方法として、表2-6でも確認したように土地・建物を取得し、それを賃貸することで賃料収入を得るという方法が可能であった点も重要な事実である。

ただし以上の分析で留意しなければならないのは、公社債利子、銀行預金利子などの金融資産収入が第二種所得として源泉課税されていたため、以上の分析ではこれらの収入が欠落している。しかも租税統計上では、源泉徴収された金融資産収入のうちどの程度の割合で個人所得に分配されていたかが確認できない。すなわち表2-6によると、貸宅地及貸家7,094万円であるのに、配当6,287万円、非営業貸金預金公債社債利子747万円であるが、このほかに『東京市民の所得調査』では源泉徴収課税の課税所得が17,835万円であったとしている⁽³¹⁾。この源泉徴収額はあくまで法人・個人を問わない数字であるため、このうち個人向けがどの程度であるかは不明であるが、少なくとも貸宅地及貸家と配当の差額以上はあったのではないかと推測される。これらの金額からみると、金融資産収入が実物資産収入を上回る可能性が高い。

とはいっても貸宅地貸家が配当よりも投資選考が強い可能性も捨てきれない。この理由は、おそらく収益率で比較したときに、不動産経営が金融資産の取得よりも高かったと推測されるからである。すなわち不動産の場合は、初期投資として土地の取得費・借家の建築費がかかるが、その後は家賃・敷金収入が入るため、10年以内に投下資金が回収できるほか、土地を売却すればキャピタルゲイン（評価益）も追加される。借地上での貸家経営なら、キャピタルゲインは得られないが、その代わり投下資金の回収が短期化するだろう。これに対して金融資産の収入は、一定の利率で配当・利子等が得られるが、景気変動にともない配当等やキャピタルゲインが大きく変動した。このため不動産経営のほうが、金融資産への投資よりも収益率が高くなると推測される。以上の議論をもとに考えると、表2-1で確認した利息及配当の金額がかなり小額である事実は、相応に納得できるように思われる。ただし一般論としていえば、税務統計にもとづいて推計した表2-6や第二種所得の金額のほうが信用できる数字であるから、未だ『小売業経営調査』のサンプリングに偏りがあった可能性を排除できないようにも思われる。

次に小売商を開業した者（開業者）に限って、その集団特性を探ってみよう。開業者の関連では、第一に東京市が1935年に実施した東京市編『東京市新規開業小売商調査書』上・下巻（以下、『新規開業調査書』と略記）があげられる。この調査は、1934・35年中に新市域において開業した、約3,500店の個人小売商に関して、開業動機・費用等のほか経営内容も併せて集計しており、開業者の特性をもっとも詳細に調査している。ここで新市域とは、旧荏原郡にあった品川、目黒、荏原、大森、蒲田、世田谷と、旧豊多摩郡にあった渋谷、淀橋、中野、杉並の合計

10区のことであり、新市域ではあっても旧北豊島郡、南足立郡、旧南葛飾郡にあった10区は対象外であった。このため新市域とはいえ、実質的には旧15区と同等に商業活動の活発な地域が対象となっていた。『商業調査書』によると、1931年の新市域における個人小売商は6.9万店であったから、上記10区で4万店と見積もれば『新規開業調査書』は1割弱の抽出率であったと推測される⁽³²⁾。

ただし開業者の内訳及び開廃業状態といった静態面と動態面を併せてみるには、1931年に公表された東京府社会課編『東京府五郡に於ける小商業者の現在並其開廃状態に関する調査』（以下、『五郡開廃状態調査』）の情報が参考になる。この調査は、郡部における商業者（物品販売業＋飲食店）のうち売上高2,000円以下の業者（小商業者）を対象として、1926～30年の5年間でその地域別開廃業者数を調査したものである。ここで売上高2,000円という基準は、旧国税としての営業税の免税点が売上高2,000円以下であったため、それを目安としたと考えられる。そして「本調査は当該各町村役場設置の府税営業税台帳及其関係帳簿に基き調査したもの」⁽³³⁾としているため、基本的には全数調査とみなして差支えない。この商店から2郡の物品販売業のみを抜き出すと、年平均で6,657人の開業者がいる。これに対して、『新規開業調査書』の売上高2,000円未満の開業者数は1,448人であるため⁽³⁴⁾、『新規開業調査書』の抽出率は22%となる。このように当時の「小売商過多問題」を解明するために、『新規開業調査書』のデータは小売商になったばかりの経営者の経済特性等を把握できる、最適の調査であった。

満園論文では、『商業調査書』の資産規模1,000円未満の小売商が「零細」規模に相当するとみなして、その規模の売上高は3,000円未満であると断定し、それを『小売業経営調査』の個票データから抽出している。しかしこのように苦労してデータを抽出したにもかかわらず、同規模の小売商はわずか82世帯にすぎなかった。一方、これと同規模の小売商数が、『新規開業調査書』では1,624店も集まっている⁽³⁵⁾。そしてこの数字は全調査店舗数の5割弱を占めているため、『新規開業調査書』の報告書に掲載されている集計データを分析すると、およそ「零細」規模の経営状況などを色濃く反映した情報が得られるはずである。また『小売業経営調査』では、平均すると20年近い営業年数で明らかに激しい競争に打ち勝った店のみを集計しているが、この点で『新規開業調査書』は開業前後の事業者特性を把握するのに適している⁽³⁶⁾。以上のように『新規開業調査書』は、抽出率の高さ、サンプル数の多さ、調査対象の限定性で、満園論文では得られないきわめて興味深い情報を我々に提供してくれる。

まず『五郡開廃状態調査』によって、5郡計の開廃業率をみてみる。この開廃業率とは、開業率＝開業者数÷現在数、廃業率＝廃業者数÷現在数で計算した数値である⁽³⁷⁾。表2-9をみると、5年間平均では開業率27.7%、廃業率13.4%となり、差引では14.3%の店舗数の増加がおこっている。特に1929年より昭和恐慌が発生したなか、30年には5,000店以上増加していた。郡別に増加率をみると、荏原郡19%、南足立郡18%、豊多摩郡14%、北豊島郡13%、南葛飾郡11%となり、荏原郡と南足立郡の伸び率が高い。ちなみに表2-5より旧市域における店舗数の

表 2-9 東京府 5 郡における小業者の開廃業状態

		1926 年	1927 年	1928 年	1929 年	1930 年	5 年平均
現在数 (人)	荏原郡	7,072	10,037	12,433	14,617	16,986	12,229
	豊多摩郡	6,536	8,779	9,552	11,146	11,979	9,598
	北豊島郡	10,794	13,939	17,292	18,338	19,758	16,024
	南足立郡	1,554	2,244	2,488	2,916	3,404	2,521
	南葛飾郡	7,411	9,546	10,531	10,717	12,022	10,045
	小計	33,367	44,545	52,296	57,734	64,149	50,418
開業者数 (人)	荏原郡	3,743	3,608	3,703	3,718	3,943	3,743
	豊多摩郡	2,914	3,555	2,296	3,312	2,491	2,914
	北豊島郡	4,385	4,902	5,541	3,081	4,019	4,386
	南足立郡	734	847	523	796	768	734
	南葛飾郡	2,208	2,931	2,047	1,356	2,499	2,208
	小計	13,984	15,843	14,110	12,263	13,720	13,984
廃業者数 (人)	荏原郡	643	1,307	1,534	1,574	2,141	1,440
	豊多摩郡	1,312	1,523	1,718	1,658	1,795	1,601
	北豊島郡	1,757	2,188	2,035	2,599	2,823	2,280
	南足立郡	157	279	368	280	325	282
	南葛飾郡	796	1,062	1,170	1,194	1,565	1,157
	小計	4,665	6,359	6,825	7,305	8,649	6,761
開業率 (%)	荏原郡	52.9	35.9	29.8	25.4	23.2	30.6
	豊多摩郡	44.6	40.5	24.0	29.7	20.8	30.4
	北豊島郡	40.6	35.2	32.0	16.8	20.3	27.4
	南足立郡	47.2	37.7	21.0	27.3	22.6	29.1
	南葛飾郡	29.8	30.7	19.4	12.7	20.8	22.0
	小計	41.9	35.6	27.0	21.2	21.4	27.7
廃業率 (%)	荏原郡	9.1	13.0	12.3	10.8	12.6	11.8
	豊多摩郡	20.1	17.3	18.0	14.9	15.0	16.7
	北豊島郡	16.3	15.7	11.8	14.2	14.3	14.2
	南足立郡	10.1	12.4	14.8	9.6	9.5	11.2
	南葛飾郡	10.7	11.1	11.1	11.1	13.0	11.5
	小計	14.0	14.3	13.1	12.7	13.5	13.4

- (注) 1. 小業者とは、売上高 2,000 円以下の業者のことである。
 2. 開業率 = 開業者数 ÷ 現在数、廃業率 = 廃業者数 ÷ 現在数で計算した。
 3. 現在数、開業者数、廃業者数とも、飲食店を除外している。
 4. 現在数、開業者数、廃業者数には一定の関係があるはずだが、上記ではかならずしもこの関係が成立していない。ただし谷沢が確認したかぎりでは、かならずしも大幅な乖離ではないため、原数値のまま使用している。

(資料) 東京府社会課編『東京府下五郡に於ける小業者の現在並其開廃状態に関する調査』1931 年より谷沢が作成。

増加率を求めると、年平均で約 6% であるから、旧市域をはるかに上回る店舗数の増加が 5 郡で起こっていた。近年のわが国では、小売業の年間開廃業率が約 4% であるから、これを大きく超える激しい新陳代謝が地域内で発生していた⁽³⁸⁾。この背景には、表 2-24 (後述) で示された世帯数の動向でわかるように、1920 年代後半 (1925~30 年の 5 年間) の東京府郡部で 31% という急激な世帯増加が発生していたことと切り離して論ずることはできない。

ただし、この世帯急増を認めたとしても、我々は高い開廃業率そのものにもっと注目すべきだろう⁽³⁹⁾。なぜなら戦前日本の資本主義がたんに重工業化で支えられたのではなく、都市圏の商業化によっても支えられていた、と考える可能性をもたらすからである。すなわち上記の世帯増加率は 5 年間であるため、1 年平均では 6% 程度である。これに対して表 2-9 から算出される店舗数の増加率は 1 年平均で 14% であるから、結果的に世帯数当りの店舗数は 1 年平均で 8%

(=14%−6%)の増加となる。いま、表2-5より旧市域内の1,000世帯当り店舗数の増加傾向を計算すると年平均約7%となるため、旧市域と同水準の状況が郡部でも発生していたことになる。このような激しい競争が都市圏全体で発生していたことは、そのなかで商品販売に関する各種の経営努力をもたらしたことを意味する。この経営努力が、流通機構のスクラップアンドビルドをもたらしたり、消費者の購買意欲を刺激したりしただけでなく、その川上にある諸産業、特に工業の技術革新（製造工程の変化、製品開発等）を誘発したと考えることもあながち間違いではなからう。

先行研究では、戦前期の中小小売商に「過剰就業」、「過剰人口のプール」といったマイナス面のみを強調してきた。満園論文でも、商外所得の存在を重視したうえで、それを雇用変動における「緩衝」のメカニズムの解明と結びつける視点を提起している⁽⁴⁰⁾。たしかにこの面は注目すべきであるが、そのほかに中小小売商の開廃業の激しい都市圏が日本資本主義のインキュベーター（孵卵器）としての役割を負っていた、といったプラス面に注目すべきかもしれない。そう考えれば、なぜ松下幸之助（1894〜1989年）や本田宗一郎（1906〜1991年）が小売商の丁稚奉公を経験して事業家として大成したのか、に納得がいく⁽⁴¹⁾。つまり戦後の高度成長の種がすでに昭和初期に蒔かれていたとみなすわけである。話が飛躍しすぎるためここで止めておこうが、当時の激しい開廃業は経営経験を積むために刺激的な環境であっただろう。

3.2. 開業者の個人属性

これらの激しい開廃業のなかで生き残るという事実は、それだけで平均的な経営能力を大きく超えた状況にあることを意味するかもしれない。つまり『小売業経営調査』の調査小売商は、同業組合を通じて経営的に安定した店を抽出したものであったが、それを考慮しなくても営業年数がかかなり長期のものに限定されれば、必然的に経営体力のある店舗に偏ることになる⁽⁴²⁾。このような事情を考慮するなら、調査店舗のうち新規開業店舗の占める割合は開業率に相当する3割、それが無理なら年間増加率に相当する1割にするように抽出をおこなうべき、といった主張もでてこよう。もともと経営体力のある小売商のみで議論を進める満園論文は、実態からかなり乖離している可能性を払拭できない。

そこで『五郡開廃状態調査』から作成した表2-10によって、売上高の規模別・業種別に開廃業状態をみてみよう。まず現在数では、驚いたことに400円以下（正確には200円以上400円以下。以下ではたんに400円以下と略す）が小規模集団のなかでピークとなっている。一般に、零細規模の小売商はさほど規模間格差がないと思われるが、この集団内でもピークとなる規模があったことになる。次に開業率と廃業率ではその特徴が異なっている。すなわち開業率は、規模の拡大とともに徐々に上昇していく。一方、廃業率は、1,000円以下までの階層は、規模が大きくなるにしたがって低下していくが、2,000円以上になると明らかに廃業率が上昇してくる。一般的に規模が大きくなるほど経営上の安定性が増すと思われるが、そのような予想に反して

表 2-10 東京都 5 郡における小売業者の売上高別、業種別開廃業状態（1926-30 年の平均）

		開廃業者数(人)			開廃業率(%)		
		現在数	開業者数	廃業者数	開業率	廃業率	増加率
小 計		50,418	13,984	6,759	27.7	13.4	14.3
売上高別	1 100 円以下	2,959	612	483	20.7	16.3	4.4
	2 200 円以下	6,499	1,521	1,007	23.4	15.5	7.9
	3 400 円以下	11,520	2,936	1,582	25.5	13.7	11.7
	4 600 円以下	9,270	2,501	1,180	27.0	12.7	14.2
	5 1,000 円以下	11,314	3,233	1,344	28.6	11.9	16.7
	6 1,600 円以下	5,931	1,993	714	33.6	12.0	21.6
	7 2,000 円以下	2,926	1,188	447	40.6	15.3	25.3
業種別	1 穀類、粉類	1,231	477	165	38.7	13.4	25.3
	2 蔬菜、果物、魚介他	17,434	4,748	2,605	27.2	14.9	12.3
	3 酒類、調味料、茶他	3,615	1,128	532	31.2	14.7	16.5
	4 乾物	1,078	359	183	33.3	16.9	16.4
	5 燃料	2,107	553	240	26.2	11.4	14.8
	6 木材、石材他	915	285	134	31.2	14.7	16.5
	7 建具、家具、畳他	845	277	131	32.7	15.5	17.2
	8 陶磁器、硝子、同製品	807	221	109	27.4	13.5	13.9
	9 地金、金属器具機械類	2,322	717	270	30.9	11.6	19.3
	10 皮革、小間物	4,164	1,116	521	26.8	12.5	14.3
	11 織物被服類、綿糸類	2,488	739	330	29.7	13.3	16.4
	12 紙、紙製品、文具他	1,667	438	201	26.2	12.0	14.2
	13 図書、新聞、雑誌	414	151	65	36.4	15.8	20.6
	14 売薬請売、染料	1,701	463	214	27.2	12.6	14.6
	15 古物、荒物、雑貨他	8,564	2,015	935	23.5	10.9	12.6
	17 その他（葬具屋ほか）	1,063	297	124	27.9	11.7	16.3

(注) 1. 開業率=開業者数÷年初現在数、廃業率=廃業者数÷年初現在数、増加率=開業率-廃業率で計算した。
 2. 現在数、開業者数、廃業者数とも、飲食店を除外している。
 3. 原資料では納税額別に記載されていたが、それと売上高の対応関係は以下のとおり（詳しくは、下記資料の1頁「はしがき」を参照）。
 売上高 100 円=府営業税 50 銭（以下同様）、200 円=1 円、400 円=2 円、600 円=3 円、1,000 円=5 円、1,600 円=8 円、2,000 円=10 円
 (資料) 東京都社会課編『東京都下五郡に於ける小売業者の現在並其開廃状態に関する調査』より谷沢が作成。

2,000 円以上の廃業率は 200 円以下と同じぐらい高水準となっている。なにゆえ廃業率が反転して上昇したのか、大きな謎である。表現が適切ではないかもしれないが、海洋研究において深海には未解決の問題が多数あると言われるが、零細小売商の世界もまさに深海の世界と同じである。

さらに開廃業率の差で求められる増加率をみると、規模が大きくなるにしたがって増加率も上昇している。これは開業率の動きが大きく影響しているためであるが、ある程度は予想された現象といえよう。そして上記のような廃業率の変化を考慮すると、おそらく売上高 600 円以下の小売商と 1,000 円以上の小売商には、経営行動上で大きな相違が発生していたのではないかと推測される。繰り返すが『五郡開廃状態調査』の信頼性が高いことから発見された事実であるが、この発見がいかなる理由から発生しているのかは、今後の重要な研究テーマとなろう。

次に業種別では、増加率の数値に差が出ているものの、全般的にはさほど大きな差はないように思われる。そのなかで穀類他と図書他が年間 20% 以上という急成長を達成している反面、蔬菜他や古物他が 12% 台の低さとなっている。このような増加率の差は、おもに開業率の差に

よって発生しており、反対に廃業率はさほど大きな差がでていない。このうち穀類他は、主食の米穀が含まれるため人口急増地帯の店舗増加として納得できるが、図書他つまり書店については当時の都市化や新中間層の台頭にとまなう文化的欲求と結びつけるべきであろうか。また古物・荒物等は開業率、廃業率とも低く、それが影響して増加率も低くなっている。

これらの激しい参入・退出を繰り返す小売業界には、いかなる特性の人物が関与しているのだろうか。そこで『五郡開廃状態調査』と同様に郡部を調査対象とした『新規開業調査書』によって、彼らの開業前の職業（前職業）をみておく。ちなみに同調査の対象者は、「組織に於いては法人及個人を含め、その業態は小売、卸小売、製造小売、製造卸小売（修繕、加工等を併せ営むものは製造に含めた）とし、それを本業とするもの及兼業とするものをも含めた。但し前記のものとは、昭和九年以前より本市内に於て営業を開始し、昭和九年、十年中に本調査地内に移転開業せる者は本調査の範囲内より除外した」⁽⁴³⁾としている。この説明から判断すると、雇用者から新たに自営業者となった場合のほかに、すでに小売業者であっても本業が他の商売であったが、それから新たな職業に変更した場合（例えば白米商から果実商への職業転換といった事例）も、調査該当者に含まれていると考えられる。

初めに表 2-11 で年齢別の構成比をみると、全体では 30 歳以上 50 歳未満が 66% に達し、30

表 2-11 東京府 2 郡における自営業主の開業前職業の概要（1936・37 年）

(単位：%)

開業前の職業	年齢別構成比				前職業別構成比			
	全年齢計	30 歳未満	30 歳以上 50 歳未満	50 歳以上	全年齢計	30 歳未満	30 歳以上 50 歳未満	50 歳以上
商 業	100.0	26.9	65.3	7.8	52.1	68.3	51.2	31.2
同業（業主）	100.0	10.7	71.4	17.9	6.7	3.5	7.2	9.2
同業店員	100.0	33.7	63.8	2.5	31.7	51.9	30.4	6.1
同業職人	100.0	29.9	67.7	2.4	4.7	6.8	4.8	0.9
他の商業	100.0	13.8	64.7	21.6	9.1	6.1	8.9	15.0
他の職業	100.0	10.3	68.3	21.3	25.9	13.0	26.6	42.3
工 業	100.0	15.6	56.3	28.1	0.9	0.7	0.8	2.0
農 業	100.0	17.5	70.2	12.3	6.5	5.5	6.9	6.1
水産業	100.0	0.0	75.0	25.0	0.1	0.0	0.1	0.2
官公吏・教員・会社員	100.0	4.1	68.1	27.8	9.7	1.9	10.0	20.7
勤人と記入した者	100.0	9.3	58.1	32.6	1.2	0.6	1.1	3.1
職工及職人	100.0	14.6	68.2	17.2	4.3	3.0	4.4	5.7
その他	100.0	8.3	72.5	19.3	3.1	1.2	3.4	4.6
開業前に職業なし	100.0	19.0	64.9	16.0	19.7	18.3	19.3	24.2
不 詳	100.0	3.7	82.9	13.4	2.3	0.4	2.9	2.4
合 計	100.0	20.5	66.4	13.1	100.0	100.0	100.0	100.0

- (注) 1. 2 郡とは、旧荏原郡にあった品川、日黒、荏原、大森、蒲田、世田谷と、旧豊多摩郡にあった渋谷、淀橋、中野、杉並の合計 10 区を指している。
 2. 原資料では、開業前に職業ある場合は「開業前ノ職業」、開業前に職業なしは「前無職」、同業（業主）は「同業」と標記されていた。
 3. 原資料では、自営業主のことを「業主」と標記している。
 4. 原資料では年齢の定義が記述されていないが、おそらく調査時点の年齢であり、開業時の年齢ではないと思われる。こう考えても、ほぼ開業時の年齢に近いはずである。
 (資料) 東京市産業局編「東京市新規開業小売商調査書」東京市役所、上巻の 125～129 頁、下巻の 122～125 頁より谷沢が作成。

歳未満は21%にすぎない。当調査では、業主の年齢はおおむね開業時の年齢に近いから、この年齢構成比によると修業期間は10年以上が想定されるが、実際の修業期間は平均で10年以内であるため計算が合わなくなる⁽⁴⁴⁾。例えば高等小学校卒業後に修業期間10年とすれば、24歳頃になるはずである。こうならない理由は、上記のとおりすでに自営業主になっていた者が、転業して新たな職業の小売商を（再）開業した事例がある程度含まれていたほか、それを可能とした修業を必要としない職業があったからと推測される。激しい競争の実態は、新規参入のみならず転職も活発であったということだろう。また30歳未満を前職別にみると、同業（つまり小売商）店員34%、同業職人30%であり、同業が他の職業と比べてかなり高くなっていた。これらの同業は、事業内容に精通しているだけに、事業の立ち上げが容易であったと思われる。反対に、水産業や官公吏等では1割にも満たない。この理由としては、水産業はあまりに求められる職業特性が異なることや、官公吏等ではよほどのことがない限り雇用が保証されている、といった事情が推測される。

次に前職業別の構成比をみると、全年齢計では同業店員が32%と高水準であり、特に30歳未満の若年層では52%に達していた。そして同年層では、30歳以上50歳未満が30%、50歳以上が6%と、年齢が増すにしたがって低下している。これらの数字から判断すると、小売商への就業移動はおおむね30歳という年齢を目安にしていると判断しても良いかもしれない。さらにここで注目すべきは、「開業前に職業なし」の水準である。「開業前に職業なし」とは、新規卒卒と失業（ただし当該地域への流入を含む）の2つが考えられるが、おおむね失業とみなして差支えなかろう。この職業なしの割合は、全年齢計で20%、50歳以上に限ると24%であった。この数字を高いとみるか低いとみるかは意見の分かれるところであるが、驚くほど低いのではなかろうか。なぜなら雇用者が就業者の大半を占めている戦後日本では長期雇用が保証されていたため、転職とは失業状態を経たおこなう経済活動という認識が一般化した。この認識からすると、職業なし＝失業状態があまりに低いと思われるからである。

この数字をもとに考えれば、戦前の東京圏では経済的余力があるうちに積極的（あるいは前向き）に事業転換する転職が一般的であったとみなすことができる。この状態から我々は、開業資金や他の収入源をある程度確保した状態で小売商を新規に開業していたことも推測が可能である。その延長線上で、開業前にすでに実物資産をある程度取得しているほか、その開業が何度目かの新規事業の立ち上げであれば、前事業において然るべき資産を形成していたと考えることも、なんらおかしい話ではない。

ただし注意しなければならないのは、上記のように幸せな転職開業がある一方で、経済的にボロボロの状態（すなわち長期間の失業状態を経ての転職）で新規開業に至る集団も、全体の2割弱はいると想定されることである。さらにこれら2つのケースの中間として、小売商の従業員が就業先の経営悪化にともない解雇された（またはその直前の）時点で、商売のノウハウを身につけているがゆえに、同業種で独立開業するケースが考えられる。この第三の道は、攝津斉彦が関

東大震災直後の新聞記事から、いわゆる「商家型」業種で確認した事例であるが、このような事例が昭和初期にも一定の割合で発生していたと考えることができるかもしれない⁽⁴⁵⁾。ここで「商家型」業種とは、丁稚として入店後に修業を積み、ゆくゆくは暖簾分けを許される形で自らの店を持つ、という旧来の商家を連想させる業種であり、扱い商品でみると穀類、鳥獣肉類、酒類、木材、石材、皮革、織物、度量衡、機械等が該当する。すべての業種でこのような事例が発生するとはいえないが、一部では考えられるだろう。この場合も、ある程度の資産を蓄積している可能性がある。

戦前期の個人小売商の開業者は、このような多様な集団で構成されていたことを認識しておくべきである。決して切羽詰まって、準備不足のままに開業した人たちばかりではなかった。このようなイメージで小売商の開業者を把握すると、そこから小売商の開業行動を「過剰就業」、 「過剰人口のプール」と結びつけ否定的に評価するのではなく、むしろ労働市場のダイナミックな構造変化のなかで実現した、日常的な所得稼得行動の逞しみの現れとみるべきかもしれない。そしてこのような意識が当時の小売商従業員のなかにあったがゆえに、先述の松下幸之助や本田宗一郎といった、稀代の独創的大企業の創業者が生まれてきたと考えるべきかもしれない。あくまで推測にすぎないが、このような考えも提起しておきたい。

ちなみに満蘭論文では、開業者の特性をいかに想定していたのであろうか。残念ながらこの件について明確な記述は見つけられない。この事実は、同論文の後半で展開される商業経営のパフォーマンス仮説等でも、その前提として開業者の特性を重視していないことを示唆している。しかし筆者は、開業者の特性は小売商の事業継続・継承にとって重要な項目であると考えている。これに関連して、同論文ではわずかながら以下のような記述が見出される。この部分を検討することによって、満蘭の基本的な考え方を推測することができよう（なお、末尾の鉤カッコ内は満蘭論文の節番号等を示す）。

- ① 「以上のように、「経営調査」によれば、商外所得の中心は、勤労収入よりも資産収入にあった。そして資産収入を得ている業者は、規模が大きく、営業年数の長いものに多く、その資産は、長期間の営業を通じて形成され、引き継がれたものであったと推測される。翻ってみれば、小売業は景気変動や環境変化の影響を受けやすく、個々の経営努力の如何にかかわらず、ある程度の浮沈みを免れ得ない。したがって、高い成果を上げたときの蓄積を不動産や金融資産に投資し、安定的な収益源を確保しようとする行動に出ることはよく理解できる」⁽⁴⁶⁾ 「3」。
- ② 「経営規模が大きく、営業年数の長い業者は、その過程で得た蓄積を不動産や金融資産に投資し、安定的な収益基盤を確保しようとしたのに対して、相対的に規模が小さく、営業年数の短い業者は、そうした稼得行動をとることができないため、家族を含む自店舗外への多就業を選択せざるを得なかったと考えられる」⁽⁴⁷⁾ 「おわりに」。

以上の記述のうち、①の「資産は、長期間の営業を通じて形成され、引き継がれたものであった」という部分が印象的である。また②の「営業年数の長い業者は、その過程で得た蓄積を不動産や金融資産に投資」という部分は、商外所得の発生原因が開業後の利潤の蓄積にあると仮定していたことを推測させる。これらの推測を積み上げると、満園論文ではどちらかというところ「開業時には実物・金融資産を保有していない」ことを前提として、議論が進められていたのではなかろうか。これは、あくまで筆者の推測にすぎないが、少なくとも上記の記述の背景にそのような考えがあったことを前提とすると、文章を理解することが容易になる。読者はいかに考えるのだろうか。この仮定が、事実と異なっていた可能性のあることは、すでに説明したとおりである。

さらに我々は、開業前にすでに実物資産等がある程度取得していたという推測を示唆する別のデータを示しておきたい。例えば『新規開業調査書』上巻によると、1店舗当りの開業費は1,596円となり、平均的な労働者の年収の数年分に相当していた。その内訳は、土地買収費13円、建物買収費又は建築費240円、借地費5円、借家費86円、権利金107円、設備費及び器具購入費292円、商品及原材料仕入費541円、広告及宣伝費14円、営業用所持現金276円、その他21円である⁽⁴⁸⁾。このうち土地は13店のみ（計上した店舗平均では2,002円）、建物等は333店のみ（同、1,441円）取得しているためその平均額が大きく下がっており、大半が貸店舗でスタートしていた。同調査は、「零細」規模の経営状況などを色濃く反映しているが、その規模でも開業にあたって相応の資金が必要であった。

ただしこの開業資金は、全額を自力で調達する必要はない。例えば、卸売業者（つまり問屋）が販売先の拡大を目的として、率先して貸し付ける可能性もあるから、実際に必要な開業資金はそれよりも小額ですむことがあろう。ただし『小売業経営調査』の報告書によると、総数939店のうち「生産者問屋卸商」から借入（「掛買金」を含む）する店は242店であり、全体の26%にすぎない⁽⁴⁹⁾。この数字はあくまで店舗数の割合であるから、借入金額の割合はもっと少なくなるかもしれない。それゆえ「食えなくなったから小売商にでもなる」といった状態では、事業の継続は覚束ない。しかるべき量の資金を持っていなければならない。また全ての業種で問屋金融等を利用できるわけではないから、この点でも最低限の自己資金は必要であったはずである。このように考えると、零細小売商にたんなる「過剰人口のプール」あるいは「潜在失業」の状態にあるといった表現では見落としてしまう、資金調達面の多様性を有していることを認識する必要がある（このため資金調達面については別稿を予定している）。

いずれにしてもこのような事情は、すでに当時の政策当局も十分に認識していたため、商家経済調査では開業前職業がかならず調査項目として入れられていた。それなら満園論文で使用した『小売業経営調査』では、開業前職業をいかに把握していたのであろうか。まず調査票では、表面の最初の部分で「(報告店ノ) 開業前ノ職業」といった項目が設定されているほか、『小売業経営調査』報告書の7頁に「開業前ノ職業」という集計表が掲載されている。この集計表による

と、同業関連（先代ヨリ+同小売業店員+同卸売問屋行商+他ノ商業+同業職人）が76%で『新規開業調査書』の表2-11よりも20%以上高いほか、無職がまったく掲載されていない。このため『小売業経営調査』は、実態よりも経営ノウハウがあり、しかも資産を持っていた人々が開業していた事例に偏っていた可能性がある。ちなみに満園論文ではこのデータにまったく言及していないが、それがいかなる理由によるものかはわからない。もしこのデータをもっと重視していたなら、同論文で展開された考えを修正したと思われるが、いかがなものだろうか。

このような実態を前提とすれば、満園論文で示された5類型のうち、Ⅱ（勤）（商家総所得が「要保護」水準以下であり、かつ勤労収入による商外所得が商業所得を上回る集団）は、資産の蓄えがないまま他業種に就業中で実務経験を持たずに小売業に転進した集団や、他業種にいた時分または開業後に蓄えた資産を食いつぶしたりした集団などの可能性がある。いずれの場合も、経営ノウハウが少なく商業所得を稼ぎ出すことが困難であり、しかも蓄えた資産があったとしてもなんらかの理由で取り崩していた。このため残った生活手段は、自らの賃労働のみであり、それでどうにか所得を稼得することができた。以上の2つの状況から、総所得が「要保護」水準に満たないなか、唯一の所得源である勤労収入に頼らざるを得なかったわけである。より慎重な表現をすれば、たんに「他業種等から小売業に転進した人々のうち、開業後に経営が軌道に乗らなかつたらⅡ（勤）に入る確率が高い」ということである。もちろん開業後数年の早い段階で廃業した事例もあるが、このような事例は初めから『小売業経営調査』の対象店舗より除外されていた。

反対に、Ⅰ（商家総所得が「要保護」水準を上回り、かつ商外所得が商業所得を上回る集団）では、どうだろうか。もう説明する必要はなかろうが、同業種から小売業に転進してその経営手腕が発揮できた集団の可能性はある。要するに、開業前の労働状況によって5類型のいずれかに分類される可能性があるのであり、開業前の労働状態を考慮せずに5類型をすべて商家の経営パフォーマンスに結びつけて論じることは危険である。これをさらに延長すれば、商家経営のパフォーマンスはすでに同人が地方から出てきて小売商に住み込みで働きだしたときから、ノウハウの有無との関連である程度は5類型への分割が開始されていたといえなくもない。これはあくまで想像の話であるが、かならずしも否定できない件であろう。もちろんその他の類型についても、読者は開業前の状態を自由に想像することができるはずである。

もし以上のような推論が可能なら、満園論文における「第4 稼得をめぐる類型化」、「第5 稼得類型別にみた商業経営の特徴」の部分で展開された議論は、いかに考えればよいのだろうか。個別の内容については、本稿と関連した場合のみ言及することとするが、少なくとも個票データを集計化した情報のみで構築された議論は、大きな危険性を孕んでいる。せつかくの個票情報が、まったく活用されていない。とにかくこれらのさまざまな推論が考えられるため、小売業開業前の職業に関する表2-11は、本稿にとって一番重要な表といえるかもしれない。

この関連では、開業動機についてもみておこう。表2-12は『新規開業調査書』より作成した

表 2-12 東京府 2 郡における自営業主の開業動機の概要 (1936・37 年)

(単位：%)

開業動機	実数	(単位：%)	
		構成比	発生率
① 農村に見切りをつけため	214	4.3	6.1
② 地方都市に見切りをつけたため	86	1.7	2.4
③ 再興を計るため	257	5.1	7.3
④ 分店の必要があったため	86	1.7	2.4
⑤ 差当り取り付きやすいため	581	11.6	16.5
⑥ 当初より現在業種開業の目的で修業のため	1,362	27.2	38.7
⑦ 嘗て覚えた経験があるため	730	14.6	20.8
⑧ 現在業種の有望性を看取したため	330	6.6	9.4
⑨ 土地柄の発展性を見込んだため	460	9.2	13.1
⑩ 現在業種を希望せざるも他より強く勧められたため	94	1.9	2.7
⑪ 遊金を活用するため	54	1.1	1.5
⑫ 退職金を活用するため	80	1.6	2.3
⑬ 債権により店舗の流入あったため	15	0.3	0.4
⑭ 内職で家族を利用するため	473	9.4	13.5
⑮ その他	185	3.7	5.3
合計	5,007	100.0	142.4
(参考)			
都市流入型 (①+②)	300	6.0	8.5
同業独立型 (④+⑥+⑦)	2,178	43.5	61.9
業種有望型 (⑧+⑩)	424	8.5	12.1

- (注) 1. 回答数制限なしの複数回答である。
 2. 実数は回答店舗数，発生率は回答店舗数÷実店舗数 (3516) である。
 3. (参考) は谷沢による分類である。
 (資料) 東京市産業局編『東京市新規開業小売商調査書』上巻の 186～190 頁，下巻の 168～169 頁より谷沢が作成。

ものだが、ここでは単なる回答店舗数を示す実数と、全店舗数に占める回答店舗数の割合を示す発生率 (= 回答店舗数 ÷ 実店舗数) という 2 つの数字を示している。合計の実数 (= 延回答数) 5,007 店に対して実店舗数 3,516 店であるため、1 店当り 2.4 個の選択肢を選んでほかに、実数の構成比と発生率はほぼ大小関係が一致している。この発生率をみると、一定の修業を経て独立開業するパターンが通常であったため、「当初より現在業種開業が目的」の発生率が 39% に達しており、一度小売店に就業すると、いずれは自分も店を持ちたいという希望が高いことがわかる。それゆえ安い賃金でも辛い住込み生活を耐えることができたのだろう。

この「当初より現在業種開業が目的」に「分店の必要があった」と「嘗て覚えた経験がある」を加えたものを同業独立型と呼べば、これが 62% となって大きな割合を占めている。この集団は、小売商を開業する計画があったか否かにかかわらず、潜在的には開業予備群とも呼べる集団である。少なくとも従来より我々が持っていた、「食えなくなったから小売商になる」といった小売商のイメージとは異なり、その経営ノウハウの高さに注目すべきであろう。あるいは前向きの労働移動とも言えるかもしれないが、この同業独立型の多さは表 2-11 の商業関連の割合 (52%) とも整合的な数字である。その一方で、「農村に見切り」と「地方都市に見切り」の合計を都市流入型とすれば、その発生率は 9% にすぎない。これは東京府内の店舗で修業した後に独立開業するなど、東京府内に一定の居住期間があったため、開業のために再び地方に戻ることは考えなかったことを意味するのかもしれない。もちろん彼らが地方圏出身者であることを否定す

るものではないだろう。

ただしここで気を付けなければならないのは、小売業がそれほど魅力的な職業とはみなされていない点である。このような評価は、開業前、開業直後、廃業後など状況が代わると大きく変化することが予想されるが、ここではまさに開業直後の「将来に対する希望を持っている時期」の話である点に注目すべきであろう。表 2-12 によると、「現在業種の有望性」と「希望せざるも強く勧められた」の合計を業種有望型と定義すると、その発生率は 12% にすぎない。意外に低い数字である。このため小売商になる事業者の心理としては、地方から出てきて他の業種に転職するのも困難であるから、やむをえず小売店に潜り込んだのであり、そのもとで一定の修業期間を経て小売業を独立開業するしかなかった。そして大半の人々は、長期間にわたって事業を継続することが困難であったが、一部には幸運にも相応の資産家に発展することができた人々もいたということだろう。

(4) 小売商の経営特性

4.1. 先行研究の把握した特徴

本節では、前節に引き続き既存資料を利用して商外所得の発生理由を解明するため、特に財務内容や失業状態等の情報から小売商の経営特性に関する情報を整理しておきたい。

この分野では、A) 経営が継続している小売商の経営内容と、B) 経営が破綻した小売商（つまり失業者か他産業での再就業者）から入手した小売商の経営内容、の 2 つの面を検討する必要がある。これらのうち、まず失業関連統計によって情報の入手しやすい B) から検討しておこう。この関連では、1925 年 10 月に初めて失業状態を対象として実施された内閣統計局編『失業統計調査』、1920 年代後半の 4 年間における東京市内の職業紹介所の情報を整理した東京市役所編『東京市職業紹介所就職者調査』（以下、『就職者調査』）、同じく職業紹介所における 1930 年の求職状況を整理した東京市役所編『東京市職業紹介所求職事情調査』（以下、『求職事情調査』）、1937 年に東京市社会局が実施した『東京市失業者生活状態調査』などの情報を利用できる。

まず『失業統計調査』は、国勢調査と同時に全国の主要 24 都市とその周辺を対象として実施されたため、総数 235.5 万人、141.8 万戸が調査対象となっており、世帯数でみる約 55% の抽出率に上る大規模調査であった⁽⁵⁰⁾。ただしその調査対象者は、学生等の無業者、雇主、自営業者が除外されたほか、月収 200 円以上の給料生活者、芸妓等、外国人も対象外とされた。失業の定義は、「失業当時労働者又は給料生活者たりし者にして調査当時現に失業状態に在りしもの」としており、「頽齡衰弱者、痼疾こじつの疾病者、重傷者、不具者等、任意に基く不就労者等、失業当時の業務に比し収入及其他の点に於て不満足なるも現に就業の機会を得たる者」は除かれている⁽⁵¹⁾。以上の調査内容から、東京市とその附近に限って人々の失業状態を確認できるが、個人小売商の大半を占める自営業者（つまり個人事業者）については把握することができない問題点

表 2-13 東京における就業形態別の失業状況 (1925 年)

		東京市				東京市及その附近				(参考) 労働指標 (%)			
		調査人口 ①	失業者 ②	有業者 ③	1年以内 生還者 ④	調査人口 ①	失業者 ②	有業者 ③	1年以内 生還者 ④	失業率 (=②÷①)		1年以内生還 率(=④÷②)	
										東京市	東京府	東京市	東京府
総数	男女 合計	326,042 77,279	17,183 842	308,859 76,437	19,118 1,729	664,004 157,841	37,244 1,873	626,760 155,968	36,567 3,323	5.3 1.1	5.6 1.2	111.3 205.3	98.2 177.4
		403,321	18,025	385,296	20,847	821,845	39,117	782,728	39,890	4.5	4.8	115.7	102.0
給料 生活者	男女 合計	113,449 11,513	3,010 236	110,439 11,277	3,161 262	222,776 20,648	7,467 437	215,309 20,211	6,970 451	2.7 2.0	3.4 2.1	105.0 111.0	93.3 103.2
		124,962	3,246	121,716	3,423	242,424	7,904	235,520	7,421	2.6	3.3	105.5	93.9
労働者	男女 合計	175,864 65,092	5,551 443	170,313 64,649	9,638 1,346	359,028 135,760	13,223 1,100	345,805 134,660	19,202 2,673	3.2 0.7	3.7 0.8	173.6 303.8	145.2 243.0
		240,956	5,994	234,962	10,984	494,788	14,323	480,465	21,875	2.5	2.9	183.2	152.7
日雇 労働者	男女 合計	36,729 674	8,622 163	28,107 511	6,319 121	82,200 1,433	16,554 336	65,646 1,097	10,395 199	23.5 24.2	20.1 23.4	73.3 74.2	62.8 59.2
		37,403	8,785	28,618	6,440	83,633	16,890	66,743	10,594	23.5	20.2	73.3	62.7

(注) 1. 調査対象から、学生その他の無業者、雇い主、自営業者、月収 200 円以上の給料生活者、芸妓等、外国人を除外している。

2. 1年以内生還者は、原資料では「有業者中1箇年以内ニ失業セシコトアル者」である。

(資料) 内閣統計局編『大正十四年 失業統計調査報告 第二巻 結果表』1926 年の 2~7 頁より谷沢が作成。

がある。とはいえ有業・失業者数によって産業別の就業状態を大まかに把握することは可能である（このほか失業率の問題点については本稿末尾の補論を参照のこと）。

初めに表 2-13 によって、東京市と東京市にその附近を加えた場合（以下、東京市等という）の失業状態をみしてみる。両地域の失業率はほぼ同水準であり、男女計で 5% 弱となっていた。東京市人口の圧倒的な大きさもあるが、両地域で失業率の大きな差は発生していない。性別にみると、男性が女性を大きく上回っているが、これは女性の結婚による退職等により非労働力化するためと考えられる。就業形態別の失業状態をみると、給料生活者と労働者が 3% 前後であるのに対して、日雇労働者は 20% 以上となっており、かなり高くなっていた。また『失業統計調査』には、「有業者中 1 箇年以内ニ失業セシコトアル者」（『失業統計調査報告』第 1 巻の 15 頁）の人数を公表しているため、これを「1 年以内生還者」と呼び失業者数に対する比率を 1 年以内生還率と定義する⁽⁵²⁾。この 1 年以内生還率は、給料生活者と労働者ではほぼ 100% 以上となっており、日雇労働者のみが 70% 台と低くなっている。100% を超えることは、いわば 1 年以内に失業状態から脱出できる人数が、1 年以上たって脱出する人数（いわゆる長期失業者数）を上回り、瞬間的には失業状態の改善が進んでいることを意味している。

このほか業種別の失業率を表 2-14 でみると、工業 4%、商業 3%、物品販売業 2% となり、商業なかでも物品販売業の低さが目立っている。この数字は、あくまで雇用者に限ってその失業状態を比較したにすぎないが、それを確認したうえで物品販売業が失業率を抑制する、つまり失業の「緩衝」作用をもたらす業種特性を備えていることが確認できる。同一業種内では、就業形態別にさほど大きな差は確認できない。長期雇用慣行がどの程度徹底していたかは把握していないが、少なくとも就業形態別に解雇方針が異なることはほとんどなかったと思われる。

次に、失業期間別の内訳をみると、表 2-15 のようになる。総数では長期失業者数の全失業者数に占める割合（長期失業比率）が 13% となり、2014 年の長期失業比率 40% よりも 10% 低かったことが確認できる。反対に、失業期間 3 日以内が 32% を占めているが、この期間は直前

表 2-14 東京市等における工業・商業の失業状況（1925 年）

		工 業			商 業			物品販売業			失業率 (=②÷①)		
		調査人口 ①	失業者②	有業者	調査人口 ①	失業者②	有業者	調査人口 ①	失業者②	有業者	工 業	商 業	物品販 売業
総 数	男	238,048	10,287	227,761	155,004	4,612	150,392	91,352	1,946	89,406	4.3	3.0	2.1
	女	49,223	697	48,526	13,002	256	12,746	3,543	81	3,462	1.4	2.0	2.3
	合計	287,271	10,984	276,287	168,006	4,868	163,138	94,895	2,027	92,868	3.8	2.9	2.1
給料 生活者	男	39,102	1,789	37,313	86,614	2,645	83,969	50,919	1,092	49,827	4.6	3.1	2.1
	女	1,953	54	1,899	4,670	133	4,537	1,751	41	1,710	2.8	2.8	2.3
	合計	41,055	1,843	39,212	91,284	2,778	88,506	52,670	1,133	51,537	4.5	3.0	2.2
労働者	男	198,946	8,498	190,448	68,390	1,967	66,423	40,433	854	39,579	4.3	2.9	2.1
	女	47,270	643	46,627	8,332	123	8,209	1,792	40	1,752	1.4	1.5	2.2
	合計	246,216	9,141	237,075	76,722	2,090	74,632	42,225	894	41,331	3.7	2.7	2.1

(注) 1. 調査対象には、学生その他の無業者、雇い主、自営業者、月収 200 円以上の給料生活者、芸妓等、外国人を除外されている。
 2. 失業とは、「就業の能力及意思を有するに拘らず就業の機会を得ざるの状態」（『失業統計調査報告』第 1 巻の 2 頁）としているため、おそらく非定期的な仕事で生活を繋いでいる場合も失業状態と看做される可能性がある。
 3. 1 年以内生還者は、原資料では「有業者中 2 ヶ年以内ニ失業セシコトアル者」である。
 (資料) 内閣統計局編『失業統計調査報告』第 2 巻の 68~81 頁より谷沢が作成。

表 2-15 東京市等における失業期間別の失業者数（1925 年）

		総 数	3 日 以内	10 日 以内	20 日 以内	1 ヶ月 以内	1 ヶ月 以内	2 ヶ月 以内	3 ヶ月 以内	6 ヶ月 以内	1 年 以内	1 年を 超える もの	不詳	
実 数	(A) 総 数	男女 合計	37,244 1,873 39,117	12,244 321 12,565	1,813 169 1,982	2,016 147 2,163	2,033 761 2,157	18,106 761 18,867	2,903 207 3,110	2,465 197 2,662	4,218 270 4,488	4,745 235 4,980	4,703 193 4,896	104 10 114
	給料生活者	男	7,467	139	113	195	244	691	684	608	1,389	1,811	2,273	11
		女	437	33	34	32	26	125	63	42	68	76	62	1
	労働者	男	13,223	1,871	593	759	802	4,025	1,594	1,424	2,195	2,045	1,900	40
		女	1,100	134	94	82	77	387	131	146	182	140	110	4
	日雇労働者	男	16,554	10,234	1,107	1,062	987	13,390	625	433	634	889	530	53
		女	336	154	41	33	21	249	13	9	20	19	21	5
	(B) 商業の自 営業者 (1930 年)	男	1,863	115	82	74	43	314	73	54	84	68	248	1,022
		女												
	構 成 比	(A) 総 数	男女 合計	100.0 100.0 100.0	32.9 17.1 32.1	4.9 9.0 5.1	5.4 7.8 5.5	5.5 6.6 5.5	48.6 40.6 48.2	7.8 11.1 8.0	6.6 10.5 6.8	11.3 14.4 11.5	12.7 12.5 12.7	12.6 10.3 12.5
給料生活者		男	100.0	1.9	1.5	2.6	3.3	9.3	9.2	8.1	18.6	24.3	30.4	0.1
		女	100.0	14.1	4.5	5.7	6.1	30.4	12.1	10.8	16.6	15.5	14.4	0.3
労働者		男	100.0	61.8	6.7	6.4	6.0	80.9	3.8	2.6	3.8	5.4	3.2	0.3
		女	100.0	6.2	4.4	4.0	2.3	16.9	3.9	2.9	4.5	3.7	13.3	54.9
(B) 商業の自 営業者 (1930 年)		男	100.0	13.7	9.8	8.8	5.1	37.3	8.7	6.4	10.0	8.1	29.5	—
(B) 商業の自 営業者 (1930 年)		女												

(注) 1. (A) の調査対象には、学生その他の無業者、雇い主、自営業者、月収 200 円以上の給料生活者、芸妓等、外国人を除外されている。
 2. 失業とは、「就業の能力及意思を有するに拘らず就業の機会を得ざるの状態」（『失業統計調査報告』第 1 巻の 2 頁）としているため、おそらく非定期的な仕事で生活を繋いでいる場合も失業状態と看做される可能性がある。
 3. (B) は、不詳を除外した構成比である。
 (資料) (A) は内閣統計局編『失業統計調査報告』第 2 巻の 546~553 頁、(B) は東京市役所編『東京市職業紹介所求職事情調査』1931 年の 318~319 頁より谷沢が作成。

の経済状況に大きく左右されるため、あまり神経質に比較の対象として考慮する必要はないように思われる。長期失業率を性別にみると、男性が女性より多くなっているが、実数では男性が女性を圧倒的に上回っているため、以下では男性に注目してみよう。就業形態別では、大きな格差が発生している。すなわち資産蓄積のある給料生活者が30%で多く、反対に蓄積のない日雇労働者は3%程度にすぎない。この差は、おもに1ヵ月以内に日雇労働者が8割、労働者が3割決まっていることが大きく影響している。現代のような各種失業手当が充実していなかった当時は、無職で過ごせる期間の目安として1ヵ月程度を想定していたことが窺われる。とにかく現在と比べて、失業率の高さにもかかわらず早く再就職が可能であったのは羨ましい。

ところで『失業統計調査』では自営業者が対象外となっているため、別の統計でそれを補完する必要がある。この情報がないかぎり、実質的には小売商の経営特性の一面を検討することができない。さいわい『求職事情調査』には、1930年の情報ではあるが産業別の自営業者に関する情報が掲載されているため、(B)で商業の男性に限って失業期間をみよう。ちなみに『求職事情調査』は、1930年の1年間において市内11箇所の職業紹介所に求職票を提出している求職者(実人員11.6万人)を対象として、その求職票の記帳内容のうち、別途定めた調査項目に関して市役所調査員が集計した他計調査である⁽⁵³⁾。このうち失業関連項目は、求職票の経歴欄に失業事項を記入したものを対象としている。同調査は、日雇労働者が除外されている反面、自営業者でも求職票を提出することで対象となる点が、『失業統計調査』の対象者と異なっている。このように自営業者のデータを個別に入手できる点で、同調査はきわめて貴重な統計である。

まず(B1)では、失業期間のうち不詳の割合が55%に達しており、内訳を正確に把握できない点が目立っている。この背景には、雇用者では解雇を言い渡される(=失業開始)時期が確定できるが、自営業では事業停止が徐々に進行することが多いためと思われる。いずれにしても不詳の部分は、なんらかの修正をしなければならない。そこで暫定的な措置として不詳を除外して構成比を計算し直すと、(B2)のように1ヵ月以内の割合は、給料生活者9%であるのに対して商業自営業では37%となるなど、給料生活者以上に失業期間が短縮され、労働者並みとなっている。その一方、長期失業比率が30%となり、ほぼ給与生活者並みの高水準となっている。このような二極化の背景には、戦前期の職業人生が多くの転職を経験していたことを考慮すると、小売商として再度開業する準備を事前におこなうことで失業期間が短縮される一方、資金的に余裕のある場合には開業準備に相応の期間をかけられることがあったためと思われる。

また表2-16で失業原因別の内訳もみよう。原因の項目が多数あり、「軍備縮小」、「兵役関係」、「行政整理」といった戦前特有の項目もあるなど、失業が個人や所属組織等の多様な影響を受けていたことが窺える。ここで「軍備縮小」とは海軍軍縮による造船業などの不況、「行政整理」は公務員の解職と推測される⁽⁵⁴⁾。このうち「業務廃止」、「業務休止」、「業務縮小」、「生産方法の変化」の4項目を「雇主都合」とみなせば、その合計は総数で35%となり、「自己の都合」の20%を大きく上回っている。もっとも就業形態別にこの割合は異なっており、労働者

表 2-16 東京府における原因別の失業経験者数 (1925 年)

		総数	行政 整理	軍備 縮小	業務 廃止	業務 休止	業務 縮小	生産方 法の変 化	災厄	労働 争議	兵役 関係	疾病	自己の 都合	仕事 なき 為	天候	その他			
実 数	(A) 総数	男女 合計	73,811 5,196 79,007	1,809 52 1,861	461 17 478	5,586 238 5,824	5,882 662 6,544	14,640 662 15,302	24 4 28	1,346 100 1,446	134 2 136	230 0 230	7,602 712 8,314	13,573 2,357 15,930	8,705 282 8,987	10,135 138 10,273	3,684 394 4,078		
		給料 生活者	男女 合計	14,437 888 15,325	1,206 23 1,229	219 0 219	1,807 60 1,867	770 21 791	2,462 89 2,551	6 1 7	512 12 524	19 0 19	118 0 118	2,135 147 2,282	4,217 406 4,623	33 57 90	9 0 9	924 72 996	
		労働者	男女 合計	32,425 3,773 36,198	579 29 608	236 17 253	3,158 163 3,321	3,466 189 3,655	8,843 524 9,367	7 3 10	661 83 744	113 2 115	97 0 97	3,685 515 4,200	7,014 1,854 8,868	1,125 85 1,210	1,526 19 1,545	1,915 290 2,205	
		日雇 労働者	男女 合計	26,949 535 27,484	24 0 24	6 0 6	621 15 636	1,646 28 1,674	3,335 49 3,384	11 0 11	173 5 178	2 0 2	15 0 15	1,782 50 1,832	2,342 97 2,439	7,547 140 7,687	8,600 119 8,719	845 32 877	
		(B) 商業の 自営業者 (1930年)	男	1,973	0	0	616	4	1	0	17	1	2	52	68	17	2	1,194	
	構 成 比	(A) 総数	男女 合計	100.0 100.0 100.0	2.5 1.0 2.4	0.6 0.3 0.6	7.6 4.6 7.4	8.0 4.6 7.7	19.8 12.7 19.4	0.0 0.1 0.0	1.8 1.9 1.8	0.2 0.0 0.2	0.3 0.0 0.3	10.3 13.7 10.5	18.4 45.4 20.2	11.8 5.4 11.4	13.7 2.7 13.0	5.0 7.6 5.2	
			給料 生活者	男	100.0	8.4	1.5	12.5	5.3	17.1	0.0	3.5	0.1	0.8	14.8	29.2	0.2	0.1	6.4
			労働者	男	100.0	1.8	0.7	9.7	10.7	27.3	0.0	2.0	0.3	0.3	11.4	21.6	3.5	4.7	5.9
			日雇 労働者	男	100.0	0.1	0.0	2.3	6.1	12.4	0.0	0.6	0.0	0.1	6.6	8.7	28.0	31.9	3.1
			(B1) 商業 の自営業者 (1930年)	男	100.0	0.0	0.0	31.2	0.2	0.1	0.0	0.9	0.1	0.1	2.6	3.4	0.9	0.1	60.5
		(B2) 商業 の自営業者 (1930年)	男	100.0	0.0	0.0	79.0	0.5	0.1	0.0	2.2	0.1	0.3	6.7	8.7	2.2	0.3	—	

(注) 1. (A)の調査対象には、学生その他の無業者、雇い主、自営業者、月収200円以上の給料生活者、芸妓等、外国人を除外されている。
 2. 失業とは、「就業の能力及意思を有するに拘らず就業の機会を得ざるの状態」(『失業統計調査報告』第1巻の2頁)としているため、おそらく非定期的な仕事で生活を繋いでいる場合も失業状態と看做される可能性がある。
 3. 失業経験者とは、調査時の失業者と有業者のうち1年以内に失業をしていた者の合計である。
 4. (B2)は、その他を除外した構成比である。
 (資料) (A)は内閣統計局編『失業統計調査報告』第2巻の522~537頁、(B)は東京市役所編『東京市職業紹介所求職事情調査』1931年の306~307頁より谷沢が作成。

45%、給料生活者34%、日雇労働者21%であった。特に日雇労働者では、むしろ「天候」32%、「仕事なき為」28%がこの「雇主都合」より大きい。そして「自己の都合」に限ってみると、給料生活者30%、労働者25%、日雇労働者9%であり、就業形態によって大きな差が発生している点も見逃せない。

(B1)で商業の自営業者の場合をみると、「その他」が6割を占めている。この理由として、この分類はあくまで雇用者用に作られ、自営業者(つまり経営者)向けの理由はこの分類以外にあるため、「その他」を選択したのかもしれない。ここで自営業者向けの理由とは、「販売不振」、「連鎖倒産」、「放漫経営」、「設備投資課題」、「売掛金回収難」等の倒産理由や、「需要停滞」、「資金繰り難」、「経営者難」、「新規参入者の増加」、「生産設備の老朽化」、「原材料の調達難」、「原材料費の上昇」に伴う事業整理に関する理由が想定される。このため自営業者の失業原因を強いて同表の分類に押し込めるなら、「雇主都合」の範疇である「業務廃止」と同じであろう。たしか

に(B2)のように「その他」を除いて計算し直すと、「業務廃止」が約80%になり、給料生活者13%、労働者10%より突出して高くなった。先ほどの類推が妥当される。他方、「自己の都合」、「業務縮小」、「天候」、「仕事なき為」、「痾疾病」(傷や病気という意味)は、商業自営業者が他の就業形態よりも小さくなっており、とにかく商業自営業者では自らの事業を継続するか中止するかを決断が、失業状態の発生に直結している。この表はさほど正確なデータではないが、とりあえず失業原因でも自営業者独自の特徴を確認できる。

もっとも以上の失業原因の調査対象者は、雇用者や自営業者に関する当事者の情報であったため、そのほかに従業員退職する理由を雇主側がいかに把握しているかも貴重な情報となる。この点は、『就職者調査』によって確認することができる。同調査では、市内11か所の職業紹介所に保管されている求人票・求職票より就職者を逐一選定し、その1人ごとの「就職者調査票」を作成して、この調査票を事業所に送って1929年9月末における個人別の勤務・離職状況等の情報を追加記帳させた。このため同調査は、いわゆる業務統計をベースとして作成された大規模調査であり、発送数6万票に対して回収数4.4万票であるため、回収率は73%に上った⁽⁵⁵⁾。ちなみに4.4万票の内訳は、勤続者3.5千人、退職者21.7千人、不詳18.3千人であるから、不詳が大きいとはいえ、当時はきわめて入退出の激しい労働市場であったことが確認できる⁽⁵⁶⁾。また勤続者数よりも退職者数が多い事実は、職業紹介事業が有効に機能していなかったことを示唆している。

いま、職業紹介所を経由して商業に就業したものの、その後退職した者の退職理由を集計したのが、表2-17である。この表では、『失業統計調査』の分類と異なり、退職理由が「自己都合」、

表 2-17 東京市における商業雇人の原因別の退職者数 (1926~29年)

		(単位:人, %)				
		総数	自己都合	家事都合	雇主都合	その他
商業	実数	4,587	2,007	732	974	864
	構成比	100.0	43.8	16.0	21.2	18.8
店員	実数	608	216	103	164	125
	構成比	100.0	35.5	16.9	27.0	20.6
小店員	実数	436	187	84	85	80
	構成比	100.0	42.9	19.3	19.5	18.3
商店雑役	実数	3,338	1,538	525	683	582
	構成比	100.0	46.1	15.7	20.5	17.4
飲食店雇人	実数	57	25	7	13	12
	構成比	100.0	43.9	12.3	22.8	21.1
その他	実数	148	41	13	29	65
	構成比	100.0	27.7	8.8	19.6	43.9

- (注) 1. 4年間にわたる理由は、調査を実施した11職業紹介所で紹介所ごとに調査の開始時期が異なるためである。男女合計の数字だが、大半は男性である。
2. 自己都合には「転職」「独立営業」「無断家出」「同僚と不和」、家事都合には「父母妻女家族の病気又は死亡」、雇主都合には「仕事完了」「事業不振」「仕事に不相当」、その他は「兵役」「帰国」などを含む(『東京市職業紹介所就職調査』の本文4頁「就職者調査票記入方法」)。
- (資料) 東京市役所編『東京市職業紹介所就職者調査』1930年の170~171頁より谷沢が作成。

「家事都合」, 「雇主都合」, 「其の他」の4つに集約化されている。これらの分類が, はたして『失業統計調査』と同じ定義にもとづくのか疑問が残るが, 残念ながらその定義が明記されていない。とはいえ「就職者調査票記入方法」によると『失業統計調査』と類似の選択項目が例示されていること, 『失業統計調査』直後に実施されたことから, おおむね同一の定義であると考えることができよう。この表で「自己都合」の構成比をみると, 店員 36%, 小店員 43%, 商店雑役 46% となり, おおむね 4 割前後となっている。このため同じ商業部門でも従業員は, 自営業主とは異なり「自己都合」で退職を容易におこなっている。ここで「雇主都合」が「自己都合」よりも少ない点に注目しなければならない。なぜなら通常の廃業は, 「雇主都合」のうち一部の事例とみなすことができるが, それを大きく上回る割合で従業員自身が退職を決めているため, 雇主が従業員の定着に腐心していたと推測されるからである。

もちろん自己都合の退職が, 本当に本人に関わる原因で決断したものかどうかは判断が難しい。そこで表 2-18 によって, 『求職事情調査』より入手した商業部門の 18 歳未満求職者の通勤・住込希望をみると, 当時の東京市では男女計で「通勤と住込のいずれでも可」が全体に占める割合は 62% に達した反面, 「住込を希望」が 17% にすぎなかった。地方圏から出てきた割に

表 2-18 東京市の 18 歳未満求職者の通勤住込希望 (1926~29 年)

		実 数 (人)				希望比率 (%)	
		総 数 A	通勤希望	住込希望 B	いずれも可 C	住込 (B÷A)	住込+いずれも可 ([B+C]÷A)
男女計	全職業	27,001	5,608	3,748	17,645	13.9	79.2
	工業及鉱業	5,178	1,125	842	3,211	16.3	78.3
	商 業	8,119	1,744	1,350	5,025	16.6	78.5
	小店員	5,706	1,539	792	3,375	13.9	73.0
	商店雑役	1,023	77	270	676	26.4	92.5
	飲食店雇人	1,360	125	278	957	20.4	90.8
	行 商	20	3	9	8	45.0	85.0
其他の商業	10	0	1	9	10.0	100.0	
男 性	全職業	16,387	3,158	3,054	10,175	18.6	80.7
	工業及鉱業	4,593	939	813	2,841	17.7	79.6
	商 業	4,796	305	1,234	3,257	25.7	93.6
	小店員	2,706	193	722	1,791	26.7	92.9
	商店雑役	1,019	77	270	672	26.5	92.4
	飲食店雇人	1,042	32	232	778	22.3	96.9
	行 商	19	3	9	7	7.0	84.2
其他の商業	10	0	1	9	10.0	100.0	
女 性	全職業	10,614	2,450	694	7,470	6.5	76.9
	工業及鉱業	585	186	29	370	5.0	68.2
	商 業	3,323	1,439	116	1,768	3.5	56.7
	小店員	3,000	1,346	70	1,584	2.3	55.1
	商店雑役	4	0	0	4	0.0	100.0
	飲食店雇人	318	93	46	179	14.5	70.8
	行 商	1	0	0	1	0.0	100.0
其他の商業	0	0	0	0	—	—	

(注) 1. 全職業・工業及鉱業・商業は職業大分類, 小店員・商店雑役・飲食店雇人・行商・其他の商業は職業小分類である。

2. 商業には, 上記のほか到店員という分類があるが, 該当者が掲載されていなかったため除外した。

(資料) 東京市役所編『東京市職業紹介所求職事情調査』の 274~278 頁より谷沢が作成。

は、生活費を圧縮できる住込の希望が予想外に低かったと思われる。ただしこれら2つを合わせると、合計で8割近くが住込を希望していたことになる。この傾向はいずれの業種でも概ね成立しているが、性別では男性が、職業別では商工業がやや全職業より高めとなっている。商業のなかでは、行商、商店雑役、飲食店雇人、小店員の順番となり、とくに規模の小さな行商が突出して高い。このような事情を考慮すると、長時間雇主家族と共同生活をおこなってれば、若年従業員が雇主との性格の不一致や家族内のトラブルに巻き込まれる等によって、退職を余儀なくされた事例も発生したと推測される。一概に自己都合といっても、その背景には様々な理由があっただろう。

いずれにしても小売商では、従業員が多様な理由の自己都合で転職する割合が高く、彼らが退職するのを引きとめて、長期雇用することが難しかったことが理解できよう。これによって経営の不安定性が増し、新たに再開業（業種移転）を引き起こしたことも想像される。小売商における経営の不安定性・非合理性の原因として、事業者過多による廉売、販売不振、借入過多、過小資本等のほかに、内部的には従業員の定着率の悪さ等も影響していたのである。このように小売商の経営問題については、かならずしも包括的に検討された文献は多くはない。その背景には、第一に小売商の調査対象数が巨大であり、しかもその情報を当事者たちも正確に記帳しておらず把握していないこと、それゆえ第二に、必要となる実態把握のための調査が本格的におこなわれてこなかったことがあげられる。

以上より、政策当局はどうしても小売商の経営特性について広範囲の情報が必要になる。それゆえ本節の冒頭で提示したA)の分析が求められる。まさにこれらの問題を解決するため、谷沢論文や満園論文で取り上げた『小売業経営調査』は数少ない貴重な情報として、当時から研究者に注目されていた。すなわち同調査の情報をいち早く検討した文献として、内池廉吉『小売業統制論』1938年があげられる。著者の内池（1876～1949年）は当時、東京商科大で商業学と財政学を担当した第一線の研究者であり、前稿で言及した小売商問題研究委員会の委員を勤めていた⁽⁵⁷⁾。この本は、同委員会の関係書籍と位置付けられ「小売商問題研究叢書」の一冊として出版されたため、その内容はたんに内池個人の意見というよりも、同委員会の意見を色濃く反映した内容と考えられる。

同書では、内池本人が『小売業経営調査』の個票データを入手したうえでそれを加工して検討しており、いくつかの興味深い内容を記述している。ちなみに同書の中には、10品目に限って一部の調査項目（開業前の職業、資本金、従業員、純益、欠損、売上高、資本回転率）が1店舗1行で掲載されている。その総店舗数は811店であるため『小売業経営調査』の個票データ全てではないが、ほぼ9割方カバーしている。これだけの情報を第三者に提供している点で、内池が同調査をいかに重視していたかが理解できよう。筆者は、谷沢論文の作成時にすでに同書の存在を知っていたが、同論文の趣旨からあえて内容の具体的な紹介は必要ないとしておこなわなかった。従来の研究では、この文献について全く触れられてこなかったが、『小売業経営調査』の個

表 2-19 利益店と損失店の開業前職業の内訳

(単位: 店, %)

開業前の職業	合 計	(参考)				
		利益店	損失店	合計の 構成比 1	合計の 構成比 2	利益店 比率
商 業	544	369	175	62.9	83.1	67.8
先代より	115	65	50	13.3	17.6	56.5
同業雇主	16	9	7	1.8	2.4	56.3
同業店員	286	204	82	33.1	43.7	71.3
同業職人	40	29	11	4.6	6.1	72.5
他商業	87	62	25	10.1	13.3	71.3
他の職業	110	73	37	12.7	16.8	66.4
工業 (職人)	11	8	3	1.3	1.7	72.7
土木請負	6	3	3	0.7	0.9	50.0
農 業	53	36	17	6.1	8.1	67.9
官公吏事務員	40	26	14	4.6	6.1	65.0
無 職	1	0	1	0.1	0.2	0.0
無報告	210	143	67	24.3	—	68.1
総 計	865	585	280	100.0	100.0	67.6

(注) 1. 対象業種は 10 種 (米穀商, 菓子パン, 呉服, 家具, 薬品化粧品, 蔬菜果実, 履物, 薪炭, 洋雑貨, 酒類, 魚介藻類) である。

2. 利益店比率は, 利益店数 ÷ 合計である。

(資料) 内池廉吉『小売業統制論』1938 年の 34-38 頁より谷沢が作成 (ただし原資料は, 東京商工会議所編『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』の調査個票である)。

票データを使用した分析である事実に加えて, おそらく当時としては専門研究者による最も具体的な小売業経営問題の核心をついた記述がなされているため, ここでは是非紹介しておきたい。

まず個票データを利益店と損失店に分けて, その店主の開業前の職業を集計している⁽⁵⁸⁾。内池の公表した商品別の情報をさらに合計した表が, 表 2-19 である。この表によると, (参考) 構成比 1 で示したように全体の 24% が無報告であるため, この項目を除いて構成比 2 を再計算すると, 「同業店員」43.7% が一番大きく, 次は「先代より」17.6%, 「他商業」13.3% の順番となる。このように同業の経験を生かして開業にこぎつける方式はすでに『新規開業調査書』で確認した点と同じである。また合計に占める利益店の割合 (利益店比率) は, 全体で 67% であるが, 職業別にみると「工業 (職人)」72.7%, 「同業職人」72.5%, 「他商業」71.3%, 「同業店員」71.3% であり, この 4 項目が他の項目を大きく引き離している。この特徴をみるかぎり, 同業や他業でも商工業に関連した業務を経験している場合に成功する確率が高くなる。

もっとも我々は, すでに表 2-11 で抽出バイアスのきわめて少ない『新規開業調査書』により, 開業前の職業について検討していた。そこで同表と『小売業経営調査』の個票データから作った表 2-19 を比較すると, 『小売業経営調査』で商業の割合が極端に高くなっている反面, 他の職業と無職の割合が大きく低下している。これは『小売業経営調査』の抽出バイアスが大きいことを示す証であろう。おそらくこの影響は, 利益店比率において過大評価に繋がっているほか, 商業と他の職業の差がほとんどないことにも影響を与えていると推測される。やはり『小売業経営調査』には, ほぼ確実に各種バイアスが存在するとみるべきであろう。

とりあえず内池は, 「概して同業店員出身のものには失敗の率が軽く, 官公吏出身無職者, 他

業よりの転業者等に其れが無い様である。又先代よりの営業相続者に欠損の多いのは親の苦験を知らぬ息子の怠慢に由る。要するに知識経験能力等に於て欠陥のあるものに経営せしむるは危険であるとの結論が生まれる」⁽⁵⁹⁾と指摘する。たしかに店員を経験してから自らの店を立ち上げたほうが有利であるし、創業者はなにごとにも努力するが、その創業者の苦労は世代が下るにつれて忘れられていくから、上記のような考えも納得いくように思われる。営業年数が長ければ、このような特性が現れていてもなんらおかしくはなかろう。つまり経営パフォーマンスの優劣にあたっては、内池の主張するように開業前職業や先代の有無についてある程度は考慮すべきと思われるが、もちろん満菌論文ではなんら検討されていない点を付記しておく。

また総資本の大きさと経営効率にも注目している⁽⁶⁰⁾。すなわち総資本の規模別に、利益店と損失店の各店舗数と総資本回転率の関係を検討した結果、利益店の資本回転率は欠損店のそれより勝っていることがわかるという。ここで資本回転率とは、売上高÷総資本で計算する経営指標である。そして資本規模別にみると、米穀、家具、菓子パンでは、おおむね総資本15,000円以上で利益店が多いため、大規模経営に適している。一方、薬品化粧品、蔬菜果実は同5,000～15,000円の中規模経営に向き、履物、薪炭は同3,000円以下の小規模経営に向いており、呉服、洋雑貨、酒類、魚介藻類では資本の大きさと利益・損失店の関係が不明瞭であるという。特に大規模経営は、資本集約型、規模に関する収穫逓減を連想させる業種である。このように商品ごとに、総資本と経営内容とに大きな関係が存在している可能性を示唆した点では、従来の通り一遍の小売商イメージを一段と実態に近づけた功績があげられる。

このほか営業費に関して、「経営の不合理は仕入販売に関する諸事項に存するので、必ずしも営業費のみにて判断するを得ないのであるが、営業費の不合理が欠損と相当の関係あるを否定し得ない様である」⁽⁶¹⁾と指摘して、経営の失敗要因として営業費に問題点があることを示唆している。そして8頁にわたって欠損500円以上の店舗91店について、その主要な営業費の内訳を個別に提示している。残念ながらこれらの事例から得られる知見は明記されていないが、上記のような考え方自体は同意できよう。本稿では、満菌論文で「零細」規模とみなされた売上高3,000円以下の店舗に限って、表2-20で内池の関連情報より欠損店における営業費の主要項目（過重営業費）を書き出してみた。「過重営業費」の定義や採用基準が明記されていないが、現代の商業簿記で言う販売費及び一般管理費（販管費）に分類される項目のうち、平均的な金額から大きく乖離した項目とみて差支えなからう。

この表をみると、「家賃地代」が大きな要因となっているほか、「貸銀」、「利子」も無視できない。このうち「家賃地代」の発生理由は次節で詳しく検討するので、とりあえずこの事実のみをあげておく。「貸倒」は、さほど大きな要因とはなっていないが、日常見廻り品である蔬菜果実や魚介藻類、酒類などで無視できない要因であった。戦前期には掛け売りが一般的な販売形態であったから、どうしても回収できなかった売掛債権を費用として償却せざるをえなかった。また掛け売りのために発生した運転資金用の借入が予想外に大きくなったことが、「利子」が大き

表 2-20 売上高 3,000 円以下・欠損 500 円以上の零細商店の売上高・過重経営費の内訳

(単位：円，%)

番号	商品分類	売上高	欠損額	過重営業費	比率			
					家賃地代 比率	賃銀比率	利子比率	貸倒比率
1	菓子パン	1,000	1,561	地代 384, 賃銀給料 540	38.4	54.0	0.0	0.0
2	家具	2,200	536	家賃 300, 賃銀 400	13.6	18.2	0.0	0.0
3	薬品化粧品	1,000	1,365	賃銀 1,000, 点燈 150, 公課 125	0.0	100.0	0.0	0.0
4	薬品化粧品	1,200	2,614	家賃 360, 利子 154, 点燈 130	30.0	0.0	12.8	0.0
5	蔬菜果実	1,800	680	賃銀 600, 貸倒 120	0.0	33.3	0.0	6.7
6	蔬菜果実	2,000	725	賃銀 580, 貸倒 150	0.0	29.0	0.0	7.5
7	履物	1,200	508	家賃 300, 利子 90	25.0	0.0	7.5	0.0
8	履物	1,500	618	賃銀 300, 利子 535, その他 350	0.0	20.0	35.7	0.0
9	履物	2,000	718	家賃 480, 利子 240	24.0	0.0	12.0	0.0
10	薪炭	2,000	809	地代家賃 660, 利子 420	33.0	0.0	21.0	0.0
11	洋雑貨	3,000	658	公課 346, 点燈 325	0.0	0.0	0.0	0.0
12	酒類	2,550	1,060	家賃 276, 賃銀 258, 貸倒 63	10.8	10.1	0.0	2.5
13	酒類	3,000	597	家賃 480, 利子 365	16.0	0.0	12.2	0.0

(注) 1. 商品分類、過重営業費は、内池によって原資料を一部修正している。

2. 過重運営費は、内池によって選別された項目である。

3. 家賃比率等の比率は、いずれも売上高に対する比率である。

(資料) 内池廉吉『小売業統制論』1938年の43～50頁より谷沢が作成(ただし原資料は、東京商工会議所編『東京市ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』の調査個票である)。

かった理由かもしれない。そのほかこの表には掲載されていないが、呉服では「広告費」も金額が大きくなっているなど、扱い商品の特性が損益に反映していることが確認できる。ただし後述のように、谷沢論文では戦前期の個人小売商の経営特性として広告費が小さかったことを指摘している。この点を付言しておこう。内池の指摘するように、「必ずしも営業費のみにて判断するを得ない」ものの、以上の項目は利益の発生にむけて圧縮を要請されることは否定できない。

ここで、谷沢論文で記述した小売商の経営特性についても言及しておきたい。筆者は、同論文において東京市役所が実施した『商業調査書』の不完全な情報を使って、1930～31年当時の個人小売商の損益計算書と貸借対照表を規模別に復元し、その経営分析をおこなった⁽⁶²⁾。この作業をあえておこなった理由は、小売商世帯の本格的な分析のためには家業部門の本格的な経営分析をおこなうことが回避できないからであった。しかも従来は、これに対する本格的な分析がまったくおこなわれておらず、もちろんその傾向は現在でも変わっていない。その目的にとって『商業調査書』は、全数調査で実態を正確に反映しているという魅力がある反面、その情報が中途半端であるがゆえに、そのままでは分析に利用できない欠点があった。それゆえ内池廉吉ら当時の研究者は、抽出バイアスが強いにもかかわらず情報量の多い『小売業経営調査』を優先的に利用していた。このような事情を考慮して筆者は、『商業調査書』のデータを補填・修正すれば、実態に近い経営内容をデータにもとづき把握できることに関心を寄せたのである。

ただし戦前期の小売商の経営特性といっても、その評価は戦後の小売業の経営内容と比較することで明らかにすべきである。その場合に、戦後の小売業をいつの時点に置くかが大きな問題であろう。とりあえず谷沢論文では、スーパーマーケットが開業して低価格品の大量販売が広く普及した1970年時点とした。それゆえその後のコンビニエンスストアが登場した時期の話ではな

い点に注意して欲しい。両時点を比べると、31年には70年よりも自己資本比率や流動比率が高く、財政の安全性が高かったことが明らかとなった⁽⁶³⁾。収益性の面では、売上高営業利益率や売上高経常利益率がかなり高く、収益構造が強かった点も注目される。この背後には、住込の若年雇用や家族従業員を積極的に活用して売上高人件費比率を抑えたほか、御用聞き等や商店街による共同売り出し等をおこなうことで広告費の抑制を達成したことがあげられる。そのほか事業規模が拡大するにしたがい労働生産性（＝売上総利益÷従業員数）が上昇していたが、それはほぼ販売効率（＝売上高÷従業員数）の改善、つまり従業員の販売努力によって可能としていた。

4.2. 小売商情報の発信

ところで以上のような経営特性を、当時の人々はいかに入手していたかが気になるところである。特にこれから新規開業をおこなおうと考えていた人々は、小売業の経営特性について積極的に情報収集をしていたはずである。また我々にとって、入手できた情報の質も気になるものである。ここでは、現代よりも格段に情報収集が困難であった当時、小売商に関する主要な情報源として、開業案内を目的とした各種の書籍（ノウハウ本）が活発に出版されていた事実を指摘しておきたい。すなわち表2-21では、小売商開業に向けた主要な出版物を1900年代後半より1930年代末まで時系列で整理している。これら出版物の特徴をみることで、一般国民の抱いていた新規開業のイメージをある程度把握することができるほか、それらの著者の特性も確認できよう。さらに前節3.1.で紹介したように、当時の新市場で驚異的な開業を繰り返していた理由の一面にも触れることができるはずである。

この表によると、小売業の開業に向けた解説本が明治末より出版が開始されたが、それが第1次大戦の開始とともに増加していき、やがて1920・30年代に急速に増加した。そして書名からわかるように、当初は「最新」、「繁盛」、「現代」や「経営」といった無難なフレーズが多かったが、1920年代に入って「小資本」、「開業」といった小資金での新規開業を直接謳ったものが多くなった。特に「小資本」を使用した最初の本は1917年の佐々木十九『小資本商店経営法』であつたが、それは一時的なものであり引き継がれなかった。それが1920年代末になると、『小資本開業案内』という同一書名の出版が相次ぐなど、明らかに零細事業主の開業を促す傾向が顕著となった。合わせて、「千円で開業」、「和菓子店開業」といった、資金額や業種に焦点を絞った本が出版されるようになった。このような動きの背後には、不況の長期化に加えて都市化や消費の社会大衆化が進み、人々の消費に対する要求が多様化していったことで、開業の難しさが増したことがあったのかもしれない。

もちろんこれらの小売業の事情を適切に把握するためには、相応の経験を積む必要があるため、出版ブームになったからといって、やみくもに著者が急増するわけではない。とはいえ多様な経歴の人々が、それぞれ得意分野にもとづき参加していた。ここでは参考までに主要な著者について、その経歴等を紹介しておきたい。従来は、このような議論は広告史、マーケティング

表 2-21 小売商開業関連の主要指導書一覧 (出版年月順)

年代	書 名	出版年月	著 者	出版社
1910 年代 まで	最新式商業の実際	1907.11	浜田四郎	博文館
	独立自営営業開始案内 (全7巻)	1914.03	石井研堂	博文館
	店頭裝飾商品陳列法	1915.01	松倉順一	博文館
	商店繁栄策	1915.01	円城寺良	佐藤出版部
	屹度当る小店経営法	1915.07	井関十二郎	佐藤出版部
	現在式商店の経営	1915.11	浜田四郎	佐藤出版部
	小売商店広告法	1916.01	清水正巳	佐藤出版部
	模範小売店経営法	1916.02	佐々木十九	二松堂書店
	現代式小売店顧客待遇法	1916.07	清水正巳	佐藤出版部
	陳列構造 店内と店前 (実務叢書第7巻)	1916.08	井関十二郎	実務叢書発行所
	小資本商店経営法	1917.02	佐々木十九	弘学館
	最新商店の組織及経営	1917.02	依田信太郎	博文館
	繁盛する商店	1917.05	井関十二郎	同文館雑誌部
	現代式経営 呉服店繁盛策	1917.08	清水正巳	佐藤出版部
	新式経営商店管理法	1917.09	蘆川忠雄	佐藤出版部
	繁盛する小売店の経営	1918.05	商店雑誌社編	佐藤出版部
	客を惹く小売店の飾窓	1918.11	佐藤卯兵衛	佐藤出版部
	商店の実務と経営	1919.08	蘆川忠雄	城北書房
	現代式経営と店員の使ひ方	1919.12	清水正巳	佐藤出版部
	1920 年代	現代商店組織の研究	1920.01	泉 俊秀
有利なる商品の仕入方		1920.06	佐瀬文哉	天地書房
米国の商店と日本の商店		1921.04	清水正巳	白羊社
商店の管理及経営		1921.10	清水正巳	白羊社
小資本苦にするに足らず		1921.99	清水正巳	白羊社
現代式経営 呉服店繁盛策		1922.05	清水正巳	白羊社
成功せる販売商路		1922.05	清水正巳	白羊社
小資本で誰にも出来る小売店開業案内 第一編		1922.12	福田致堂編	創成社
酒醬油繁昌策		1923.03	清水正巳	誠進堂
子供服広告陳列及販売		1923.04	清水正巳	白羊社
和洋食品菓子店繁昌策		1923.06	清水正巳	白羊社
小資本で出来る商売		1923.10	山中黙堂	東京職業新報社
小資本成功法		1924.03	清水正巳	商店界社
必ず当る小店経営法		1924.05	清水正巳	透泉閣書房
繁昌する流行品販売店		1924.05	蘆川忠雄	日本商人社
小資本活用秘術講義 (全3巻)		1924.08	清水正巳	日本広告協会
必らず儲かる営業自転車の経営法		1926.02	清水正巳	山田出版
売り方の話		1926.11	宇野信三	日本能率技師協会
小資本開業案内		1927.10	倉本長治	商店界社
拾円以下の小資本で出来る新商売及内職の開業		1928.99	小川忠三	受験と就職社
小資本開業案内 生活安定叢書	1928.99	商店界編	商店界社	
1930 年代	新しい小売商店経営法	1930.11	清水正巳	三省堂
	小資本開業案内	1931.06	報知新聞経済部	千倉書房
	十銭均一店と其の仕入研究	1931.11	仕入案内社	仕入案内社
	小資本開業案内	1931.99	商店界編集部	誠文堂新光社
	小売商の救済策	1931.99	大江新吉	春陽堂
	小売店の新戦術	1931.99	前波伸子	春陽堂
	均一店の開業と経営	1932.99	堀 良太編	堀商営研究所
	小売店経営法 年六回転目標	1933.05	清水正巳	誠文堂
	キット繁昌する酒醬油店経営策	1933.11	洋造社経済部編	洋造社
	化学製品製造販売成功法 小資本職業講義	1934.99	倉本長治監修	誠文堂新光社
	清水式呉服店繁昌策	1935.02	清水正巳	誠光堂
	小売店経営実務	1935.10	清水正巳	東洋出版社
	大衆向商店経営の根本原則: 清水正巳講演	1935.10	清水正巳	商店経営研究所
	千二百円で出来る婦人子供服店開業案内	1936.07	住吉忠義	誠光堂
	拾円で出来る商売	1936.99	読売新聞社便利部編	実業之日本社
	一千円で出来る菓子パン店開業案内	1936.99	堤 巖	誠光堂
	千二百円で出来る書籍雑誌店開業案内: 附・たばこ店・古本屋	1936.99	河村清一	誠光堂
	千二百円で出来る売薬化粧品店開業案内	1936.99	野元伊太郎	誠光堂
	小資本新成功法 小店開業訪問販売	1937.10	清水正巳	誠文堂新光社
	小資本で成功する開業案内二百種	1937.99	倉本長治	雄恒社
	小売店繁栄商略秘訣	1937.99	大塚政農	大同出版社
	この呼吸でゆけ小売店経営 コツとチャンスで忽ち繁昌	1937.99	阿波野才次郎	大同出版社
	サラリーマンから千円資本でトテモ儲かる商売秘訣	1937.99	山下実治	大同出版社
	商店経営改善の要点	1937.99	渡辺 玄	同文館
	和洋菓子店経営法	1937.99	倉本長治	製菓書院
正しい売り方仕入れ方	1937.99	倉本長治	新興機械販売	
超廉売店経営法	1937.04	粟屋義純	白雲社	
有利な副業と小資本開業案内	1938.10	東京商工研究会編	富文館	
商業経営指導講座 (全8巻)	1938.10	東京商工会議所編	森山書店	
小資本開業案内	1939.02	商店界編集部	誠文堂新光社	

(注) 出版月の「99」は不明を示す。

(資料) 国立国会図書館のデジタルコレクションの検索情報より谷沢が作成。

史、経営学説史等の分野で一部の研究者によって検討されてきたが、本稿では小売商開業の面から既存の研究成果を再度まとめ直ししておくものである（ちなみに先行研究の概要については、各人物に関連した注書きで記述した論文等を参照して欲しい）。

まずここでは、清水正巳（1888～1954年）と倉本長治（1899～1982年）の2人を真っ先にあげておかなければならない。清水は、雑誌『商店界』の社長や主幹を務めた小売業研究の第一人者であり、この表では22冊を出版しており、きわめて精力的な執筆活動をおこなっていた。このほか1938年には、東京商工会議所編『商業経営指導講座』全8巻（後述）の1冊（第7巻）を野元伊太郎（後述）と出版するなど、この分野では最も代表的な人物であった。また倉本長治も、戦前から『商店界』の編集長として活躍していたが、戦後は新たに『商業界』を設立し社長兼主幹となった、商店の経営評論家として草分け的な人物である⁽⁶⁴⁾。科学的な経営技術の積極的な導入を提唱し、スーパーマーケットやチェーンストアを日本に紹介した人物の一人であるほか、従業員を経営のパートナーと考える主張を展開した⁽⁶⁵⁾。ここでは5冊の本が上がっているが、本の執筆以外にも積極的な活動をおこなっていた。そのほか円城寺良も、『商店雑誌』社主をつとめ「三越の通信販売経営法」『実業界』第4巻第6号といった論文がある、経営関連の専門家である⁽⁶⁶⁾。また堀良太は、堀商営研究所を設立した大阪在住の経営評論家と推測され、均一店（おもに10銭均一の商品販売店であり、現在の100円ショップと同様の店舗である）の推奨者であった⁽⁶⁷⁾。

このほか情報の入手できた範囲で執筆者を紹介する。まず松倉順一は、1907年に実施された東京勸業博覧会で商品陳列館の技師となっていた人物である⁽⁶⁸⁾。依田信太郎も、1930年代前半に日本商工会議所の主事をしており⁽⁶⁹⁾、その後は同会議所の副理事となっているため⁽⁷⁰⁾、おそらく日商の専任職員であろう。いずれも行政面で指導等をおこなう立場にいた、公的機関に関連した人物であるが、特に依田は指導的立場によって得た豊富な情報にもとづき、積極的な執筆活動をおこなっていた⁽⁷¹⁾。

研究者も意欲的に執筆をおこなっている。佐々木十九は、1915年に有名な Scott, W. D. の『広告心理学』1908年を翻訳しているから、おそらく広告学の研究者と推測される⁽⁷²⁾。ちなみに当時は「広告」という用語が流行しており、マーチャンダイジングや商店研究も広告研究という範疇で捉えるなど、この用語が現在よりもはるかに広い意味で使用されていた⁽⁷³⁾。3冊の著作のある井関十二郎は、戦前に広告と経営学を担当していた明治大学の教授であり、雑誌『実業界』の主幹を勤めている⁽⁷⁴⁾。同様に、1937年に『超廉売店経営法』を出した粟屋義純も、明治大学で広告論を担当していた若き講師であり⁽⁷⁵⁾、おそらく井関の後任であろう。泉俊秀は『現代流行商品 変遷の研究』1923年、『日本染織商工史』上中下巻、1926～28年を出版した研究者で、^{あしかわ}蘆川忠雄は『流通商品と其販売』1923年等の専門書を出版した商品学の研究者であった⁽⁷⁶⁾。

もちろん実務家もこれに参入していた。浜田四郎は、東京高商を出て商業雑誌の記者を経験し

表 2-22 東京商工会議所編『商業経営指導講座』全 8 巻の概要 (1938 年 10 月)

巻 数	タイトル	所属組織の職名	講演者
第 1 巻	商業組合組織と運営 商店街の構成	商工省商務課長	安田 元七
		内務省東京地方技術委員会技師	石川 榮耀
第 2 巻	中小産業金融制度 商店の金融方法	日本興業銀行調査課長	工藤 昭四郎
		庶民金庫企画課長	井関 孝雄
第 3 巻	品質管理 科学的商店経営法	日本産業能率研究所長	上野 陽一
		商工省小売業改善調査委員会委員	伊藤 重治郎
第 4 巻	団体的商店経営法 経営統計	中外商業新報社商店課長	福富 恒樹
		明治大学講師	粟屋 義純
第 5 巻	商店必須法規 店員給与及福利施設	弁護士	大室 亮一
		日本大学教授商学博士	井上 貞蔵
第 6 巻	販売及仕入の方法	日本産業株式会社	田中 要人
第 7 巻	外交販売術 広告宣伝方法	商店経営研究所長	清水 正巳
		正路喜社考案部長	野元 伊太郎
第 8 巻	店舗設計及陳列 照明知識	川喜田店舗研究所長	川喜田 煉七郎
		東京電気株式会社照明学校長	関 重廣

(注) 1. 第 2 巻の庶民金庫は、政府出資の零細な商工業者や勤労所得者に対する貸付機関である。

2. 第 7 巻の正路喜社は、本文を参照のこと。

(資料) 木村健二「日中戦争前後の朝鮮における「科学的経営法」の導入」の 97 頁の表 3 より谷沢が作成。

た後に三越で広告部長となった社員であり、その実兄に同種の著作を書いた在野の文化史家・石井研堂がいる⁽⁷⁷⁾。浜田は雑誌記者時代に、アメリカの通販会社を実際に見に行っていたという。同様の百貨店社員として、前波伸子があげられる。同人は、元松屋宣伝部長であり、その経験にもとづき雑誌等で精力的な執筆活動をおこなうなど、無視できない存在であった⁽⁷⁸⁾。また大江新吉は、パロース会社 (1886 年にアメリカで設立された計算機会社) に勤務してキャッシュレジスターを営業販売していたほか、ウールワース会社 (1879 年にアメリカで設立されたチェーンストア) 加盟のナックス商会で実務経験を積んだ民間人である⁽⁷⁹⁾。同人は、表の『小売商の救済策』を出版する以前にも、『現代商店組織の研究』1920 年、『流行商品変遷の研究』1922 年を出版するなど、先進国の経営を見聞した経験にもとづき、民間人ながら旺盛な執筆活動を展開している。野元伊太郎は、表 2-22 で確認できるように「正路喜社考案部長」という肩書で広告デザインを担当していた実務家であり、戦後は経営評論家として活躍した⁽⁸⁰⁾。この会社はかつて銀座にあった、大手広告代理店 (創業 1890 年) である。

異色の集団としては、文筆業とは全く無縁の人たちもいた。すなわち 1936・37 年に誠光堂から出版された「一千元で出来る…」、「千二百円で出来る…」のシリーズは、各分野で成功した市井の店主が実際に執筆していたもようである。例えば、『千二百円で出来る書籍雑誌店開業案内』は、渋谷区栄通に書籍 (古本を含む)・雑誌・煙草店を経営して 10 年以上になる、河村清一という人物が実際に執筆しており、同人はまったく文筆業とはかかわりがなかった。もともと誠光堂という出版社は、誠文堂新光社の創業者・小川菊松と関連のあった堤健治が独立開業した出版社であり、独立にあたって誠文堂新光社より同社出版物の独占取次権を与えられたといわれる⁽⁸¹⁾。その堤が、おそらく個性的な出版物を出すために、従来のような経営評論家や研究者による概論ではなく、実際に成功した人物に執筆させる各論で、読者が持つ具体的な疑問に答えることを

狙った叢書と推測される。

もちろんこのような執筆の素人ではなく、専門家による叢書も出されている。代表的なものとして、1924・25年に十合書籍部から出版された商店叢書刊行会編『商店叢書』全10巻やクラーク叢書刊行会編『クラーク叢書』全9巻、1938年に森山書店より出版された東京商工会議所編『商業経営指導講座』全8巻があげられる⁽⁸²⁾。特に後者は日中戦争開始直後に出版され、「個々の業者に対し時局を正しく認識し、「国策に副う所の合理化経営」を目指さなければならない」としていた。そして日中戦争開始により「我が中小企業は配給統制、消費節約等に依り其の経営に影響する所甚大であって、最早旧式の経営では其の維持すらも至難である」という動機にもとづき出版されていた⁽⁸³⁾。さらにこのシリーズは、表2-22のように商工省、内務省などの役所、興銀や庶民金庫などの専門金融機関、明治大・日大などの大学、デザイン関連の民間人を結集した、専門家集団による講演要旨であったが、一般の単行本ほど購読者数が多いとは考えられず、この内容が当時の出版物の平均水準であったとみなすことはできない。あくまでこの内容は、当時の上限であったとみなすべきであり、彼らがいかなることを考えていたかを理解できよう。

とにかく小売商開業の関連本は、旺盛な需要があったために経営評論家、公的機関関係者、研究者、実務家（百貨店・販売店関係者）等が入り乱れ、それぞれの立場にもとづく解説書を出していた。内容が実務に関わるだけに誰でもとはいかないが、関連する分野の多様な人物が関与していた。もちろんこれらの著者が活躍できた理由として、商店界社、誠文堂新光社、佐藤出版部といった出版社が存在していたことにも注目しておきたい。商店界社は雑誌『商店界』を1920年に発刊した出版社であったが、1912年設立の老舗出版社・誠文堂新光社も、1922年に雑誌『商店界』を創刊したとしている⁽⁸⁴⁾。このため商店界社と誠文堂新光社の話が食い違うが、この点の事情は不明である。また佐藤出版部は、大正中期以降に広告関連の出版物を積極的に出版していたことが確認できる⁽⁸⁵⁾。このうち誠文堂新光社は、現在でも“趣味”に関する各種月刊誌を発行している老舗出版社（本社：東京都文京区本郷3丁目）である。彼らの著作物が開業予定者にどの程度の影響を与えたのか、具体的な内容はいまだ把握できていないが、表2-21のように多数の関連本が出版された事実は、これらの本が国民に好意的に受け入れられ、非常に高い開業率を達成する一要素となった可能性を示唆している。

ただしここで注意しなければならない点は、経営評論をおこなっている清水正巳の著書でさえ、現代のような財務データ等は導入されておらず、それゆえ開業に向けた心構え等を記述する、精神訓話に近い代物にすぎなかったことである。逆にそれゆえに、実態を知らない者からすると不安が具体化せず、漠然としたイメージのみで開業準備をおこなえたというべきだろう。いわば“その気にさせる記述”が採用されている。例えば、類似のタイトルで多数出版された開業案内に関する本のうち、東京商工研究会編『有利な副業と小資本開業案内』1938年をみると、その目次は以下のように構成されている。同書は、1938年という準戦時期に入ってからのものであるため、それ以前の本の内容をおよそ推測できるはずである。

「商業道

商売往来

素人にも出来る履物店

蛇の目専門の雨傘店

七百円で出来る洋傘店

ます〜有望な靴店

一坪の店で出来る帽子店

儲けの多い時計店

(中略)

附 有利な副業

最も利益の多い豚の飼養

資本入らずで収益多い山羊の飼養

(以下, 省略)」

この目次の初めにある「商業道」とは、いかなるものか疑問に思われるだろう。そこで目次に掲載されている小見出しをあげると、「一食二銭の生活」、「朗らかに人生を歌へ」、「金の精力は無尽蔵」、「誠を以て細く長く」、「儲けない商売」、「真の愛嬌とは」といった内容である。また「商売往来」という項目では、「小売商店の強み」、「商売の上手下手」、「何商売がいゝか」、「経験の有無」、「場所といふこと」、「店構へのことか」、「店はいつも明るく」、「ブローカーは禁物」、「将に宣伝の世の中」等があげられる。いずれもとりたてて難しい話ではなく、商売を始めるにあたっての心構えといった内容にすぎない。

次に本論で掲げられる個別の商売内容を解説しておく。ここでは本論で商売(本業)28種、附録で副業6種が、合計360頁以上に渡って数字を使わず紹介されている⁽⁸⁶⁾。そこで具体例として「子供相手の学用文具店」をみると、12頁にわたって以下のような内容が会話形式で記述されている⁽⁸⁷⁾。同書のなかではかなり頁数を使っている。まず収益判定はいかにおこなわれていたのかをみると、

「〔前略〕この小学生相手の学用文具店は、なか〜有望な商売であるといへるのだよ。」

仮りに東京あたりで見ると、一つの学校で三千人から四千人の児童が収容されてゐるものとして、それ等の児童の割が、毎日半紙、墨、筆を十銭づゝ買ふとすれば、一日の売上げは高は四十円で、その儲けを二割五分とすれば、一日十円の利益となるわけだ。が、併しさうは売れない、まづ平均一日十円か二十円ぐらゐに当る。

学用品の類は、三割から四割の利があり、しかもこれ等は殆んど買つて呉れる客がちゃんと見当がついてゐるのだから、売りはぐれることはないし、またローズも殆んどないのだから、稀らしく割のいゝ商売だ。それから玩具になると、五割ぐらゐ儲かるものもあるが、まづ学用品と同

じやうなものを見てよい。」

次に仕入の方法が紹介される。そこでは「東京の部、日本橋区本町三丁目市川商店 ▲同横山町三丁目伊藤古一堂 ▲同一ノ一五村瀬商店。 大阪の部（以下省略）」といった実際に主要な学用文具問屋が紹介される。さらに開業資金がわずかに200円であったとしたうえで、以下のようない訳が記述される。

「^{ママ}内固定資本

金六十円八十銭也

金四十円也 ガラス戸棚重ネ一個

金十五円也 ガラス蓋箱八個飾台共

金一円八十銭也 鉄力罐蓋付前ガラス入エナメル塗り二個

(中略)

学用品の部

毛筆、鉛筆、石筆、ブリキ製筆入、消ゴム、クレオン、西洋紙、半紙二種、

(中略)

子供の玩具類の部

資金十円也

ブリキ製、セルロイド製の類、絵本類、一銭売り、玩具、水笛、コマ、洋食道具、絵本等、

^{ママ}貨雑の部

資金五十円也

せんべい類、袋入茶、切り昆布、サラシアン、片栗粉、酢の素、削り節、砂糖類、鮭のかんづめ、海苔のかんづめ、蠟燭、脱脂綿、石鹼、髪洗粉、(ライオン) 歯磨ブラシ、マッチ、(中略)

残金四十五円二十銭也 予備資金」

ずいぶん具体的な仕入内容が記述されている。これほどの細かな記述は、他の商売では確認できないなど、この本では最も詳細な事例である。このほかに、ある地方で夫に死なれた28歳の未亡人が、遺児2人を抱いて文具店を開業した実話を紹介している。同人は、屋敷地100坪を売却して得た資金1,350円のうち、1,000円を貯金に、350円を開業資金に充てた。収益面では、初めの1週間は買上げ5銭毎に2銭の鉛筆をつけ、1ヶ月後の純益は50円もあった。そして4月の新学期には収入も80円ぐらいになるが、1ヶ年の収入を平均すると60円ほどになるといふ。

以上の内容から中身は推測できると思うが、基本的には成功した小売商の事例を物語風にやさしく記述するスタイルが採られている。前稿の第4節4.1.で詳述したように、当時の小売商の

大半が帳簿の記帳を行っていなかったほか、そもそも簿記的な記帳様式が統一されていなかった状態では仕様がなかった。小難しい議論よりも直感に訴える文章のほうが、読者受けしたことは理解できよう。もちろん清水正巳が科学的経営管理論の研究者・田中満三と共著で出した『貸借対照表の読方と拵らへ方』1924年のように、貸借対照表の解説を中心とした本もあるが、清水にとってこの種の本はこれ1冊にすぎず、他は上記のような種類の本ばかりである⁽⁸⁸⁾。それゆえ開業本の内容は、今日からみてきわめて初歩的なものにすぎなかったが、この種の本が開業を促す効果は確実にあったと思われる。またこのような環境のもとでは、小売商従業員としての就業経験を積むことが開業後の事業を成功に導くためには相応に重要であった、といえるのかもしれない。ただしこれらの情報が、ノンフィクションといった読み物としての面白さはあるが、それを実際の開業行動にどれだけ有効に結びつけられるかという点では、その効果には疑問符がつくことも指摘しなければならない。

最後に、以上のような出版物のみが人々の開業を後押ししていたわけではない点も指摘しておきたい。すなわち卸売業として活躍していた各種問屋が自らの販路を開拓するために、小売商の開業に向けて資金面の支援をおこなっていた事実があげられる。もちろんこの金融システムの背後には、流通業や金融業のダイナミックな変化、金融支援に関する政策等も大いに影響していたはずである。これらの点については、本稿で言及するには大きな負担となるため、それを指摘するにとどめておく。現在、この点に関して別稿を準備しているので、そちらで詳述していこう。

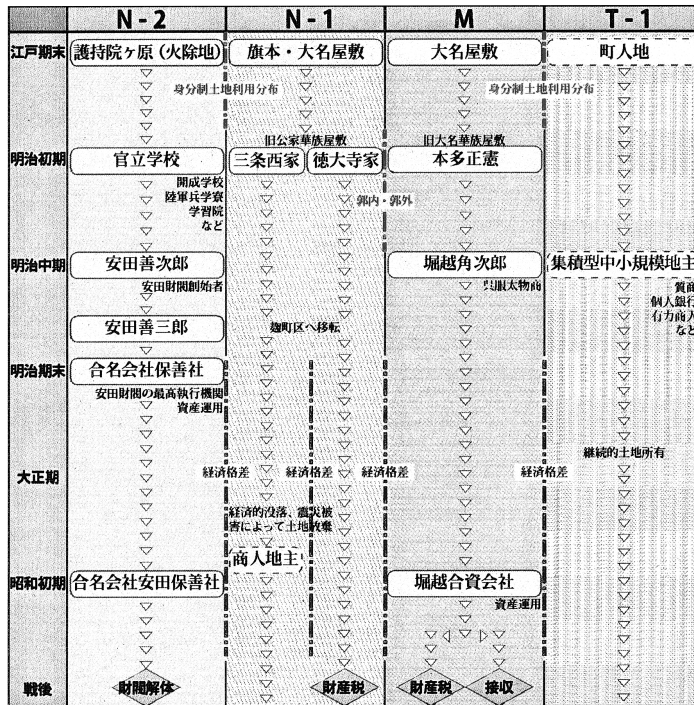
(5) 地代及家賃の稼得環境

5.1. 有力な投資対象

第3節3.2.で確認した、戦前期に中小資産家が実物資産へ積極的に投資していた可能性は、公表資料等から確認することができる。ただし周知のとおり、東京では明治初期の地租改正や大正期の借地借家法などによって土地利用が大きく影響を受けたほか、その後も住宅組合制度や同潤会・住宅営団などの住宅供給組織が設立されるなど、時代とともに土地・住宅の所有や利用の形態が大きく変化してきたため、戦前期を通じて不動産経営の事業環境を論じることは容易ではない⁽⁸⁹⁾。そこで本節では、対象時期を昭和初期に絞ったうえで、主要な先行研究の成果を提示することで、同時期に地代及家賃収入を稼得する環境が整っていたことを示していきたい。

この分野の研究は、すでにかかなりの蓄積があるものの、現在までのところこれらの研究は主に明治期に集中しており、昭和初期を扱った研究はさほど多くはないが、ここでは初めに倉石雄太の研究をあげておこう⁽⁹⁰⁾。倉石は、千代田区神田錦町2丁目（以下、N-2と略記）・錦町1丁目（N-1）・美土代町（M）・司町1丁目（T-1）という、隣接する4区画を対象として、その所有者や所有面積の変遷を明治初頭以降の東京のなかで検討している。この研究では、市内の土地所有がいかなる集団により実施されてきたのかを明治初期から終戦直後まで継続的に検討しており、我々に都心部における宅地経営の典型的な事例を長期にわたって提供してくれる。

図 2-1 神田地区の地権者の推移



(資料) 倉本雄太「東京都心部における土地所有構造からみた戦後の都市組織変容過程」の図2。

上記の4地区は、東京メトロ・大手町駅から北に約700メートル、JR山手線・神田駅から西に約500メートルに位置し、いずれも道路を挟んで隣接した平坦な地区である。この場所は現在、中規模事務所ビル、小規模雑居ビルが建つほか、一部には飲食店が集積しているが、江戸期には武家地・町地が隣接しており、明治初頭にはN-1とN-2は郭内、MとT-1は郭外になるなど、「郭内・郭外」の境界をまたぐ位置にあった⁽⁹¹⁾。このため江戸・明治から昭和にかけての多様な土地利用を把握することができるほか、東京都心部の土地利用構造を象徴的に示す事例でもあった。この理由より倉石は、同地区を分析することの重要性を強調しているが、まさにこれほどの好事例はめったに入手できない。以下では、個別地域の所有者の変化を時間の流れに沿ってみていこう。

図2-1のように、N-2は江戸末期に火除地であったが、明治に入ると安田財閥の所有となり、昭和初期まで継続されていた。所有者の名義は時代とともに異なっているが、いずれも安田財閥が所有しており、実質的にはまったく変更されていない。N-1では、江戸末期の旗本・大名屋敷が明治初期に上地され、それが三條西家(伯爵)・徳大寺家(公爵)の屋敷として転用されたが、両家が後に麹町区に転居したものの、引き続き借地経営がおこなわれていた⁽⁹²⁾。ただし三條西家は、徐々に経済力が衰退していき、昭和初期には商人たちに売却して、以後は分割されつつ商人の所有地となっていた。またMには、幕末期に静岡田中藩の本多家上屋敷(大名屋敷)

があったが、明治以降も同家が居住していた。しかし明治中期には、豪商（呉服太物問屋）・4代堀越角次郎が購入して、借地経営がおこなわれた。1928年には、同家の資産保全会社として設立された堀越（資）の所有になったが、引き続き借地経営がおこなわれてきた。T-1では、江戸期には町人地であったため、間口約5間、奥行き15～20間の均等地割であったが、明治期になっても土地所有者の多さは変わらず、明治末期には31人であった。彼らの多くは金融業などの商業をおこなっていたが、複数の土地を集積して賃貸経営をおこない、徐々に土地所有面積を大きくしていった。この傾向は昭和10年代にも続いていた。

ここで堀越角次郎（1885～1951年）について、補足説明をおこなっておきたい。同家は初代角次郎（旧名：安平^{やすへい}）が日本橋通旅籠町に呉服太物店「丸文」を営み、開港後に横浜に出店して舶来織物も扱い、巨富を得て土地投機に乗り出した⁽⁹³⁾。この資産を引き継いだ4代目は、引き続き土地投機を進めたほか、日本橋区の所得税調査委員の公職にも就いていた⁽⁹⁴⁾。ちなみに1916年3月29日～同年10月6日付『時事新報』に掲載された「時事新報社第三回調査全国五拾万円以上資産家」によると、同人に関して「八百万円：堀越角次郎（貸地業）通旅籠町。略歴：氏は先代角次郎の弟にして明治十八年一月を以て生る。幼名を善七と云い後角次郎に改む。同二十九年九月家督を相続し視界に其名高し。夫人梅子は松方侯の五女なり」と説明されており、日本橋区内では第4位の資産家であった。近代の職業分類では、家業が衰退していても家業を本業に職業分類するのが通例であるが、上記の略歴ではすでに本業が「貸地業」、つまり不動産業と知られていたことが確認される。

さらに資産家による土地投機の事例として、新潟県の1,000町歩地主・市島家をあげておく⁽⁹⁵⁾。同家では、貴族院議員・徳次郎（生没年不詳）が当主の1893年に下谷区入谷町、同金杉町、同龍泉町に合計19,592坪を購入して、私道や下水などを完備し管理事務所を立てた住宅地を建設したことが始まりであった。これらの地域は、明治期には市内でも代表的な細民地区であり、1911年には内務省地方局によって細民調査が実施されていたが、投資の背景には宅地の将来性を見越しての土地資産の分散化や借家収入を目的としていた⁽⁹⁶⁾。1907年には別荘保養地として横浜市金沢町に1,500坪、同市鶴見町生麦に5,862坪を購入する。生麦地区は、その後も関東大震災を挟んで積極的に買い増して、最終的には9,202坪になったが、300坪を1区画とする文化住宅の計画を持っていたものの実現しなかった。さらに1938年には、関東中学（現、千葉敬愛高校）の財政難を救済するために千葉市弥生町及び穴川町（現千葉市稲毛区）に同校敷地として6,530坪を購入したが、そこに70～100坪を1区画とする文化住宅の建設を予定していた。これも生麦同様に実現しなかった。このほか1923年に本郷区駒込林町に4,072坪を購入して、一部を分譲したり賃貸したりした。

いま、市島家の収入構成をみると、戦前を通じて収入の大半は小作料収入であったが、これに地代収入や山林収入が加わったほか、大正中期以降には株式の累増がみられた。その収益率を個別にみると、宅地経営（1938年の下谷地区で1反当り460円）が農地経営（1943年で4円80

錢)よりはるかに有利であった⁽⁹⁷⁾。このように地方圏の資産家でさえ東京市内の土地に積極的に投資するなど、貸宅地貸家経営が魅力的なものであったが、その裏付けとなる不動産収益率はかならずしも安定してはいなかった。すなわち1902年頃には、家賃は建築費の1割近く、敷金は3~6ヵ月であったため、わずか数年で投下資金を回収できたという⁽⁹⁸⁾。それが1921年4月に公布された借地法・借家法によって、賃料が適正範囲に抑えられたことで収益率が低下したほか、さらに関東大震災による被害も重なって賃貸経営の状況が激変した⁽⁹⁹⁾。このため昭和初期には、土地を手放すものが現れるなど、つねに土地投資が魅力的であったわけではないが、市島家の事例もあるため一般化には慎重であるべきだ。

以上のような個別事例だけでは全体像が見えてこない。そこで大正末期・昭和初期に実施された数種の調査報告書にもとづき、住宅・土地の賃貸状況を数字で確認しておこう。同時期には、庶民の住宅問題が大きな政策課題となっていたため、いくつかの調査報告書が作成された。東京では、1922年の東京府社会課編『東京市及近接町村 中等階級住宅調査』(以下、『中等住宅調査』と略記)、1931年の東京市社会局編『東京市住宅調査』(同、『市住宅調査』)、1932年の東京府社会課編『東京府五郡における家屋賃貸事情調査』(同、『五郡賃貸調査』)があげられる。ここで調査世帯数をみると、『中等住宅調査』は11種(官吏、公吏、警察官、中等教員、小学教員、会社員、銀行員、電車従業員、職工、雑)の職業に限定して2,800戸⁽¹⁰⁰⁾、『市住宅調査』は市内の小学校を通じて児童の家庭から回収した11.4万戸⁽¹⁰¹⁾、『五郡賃貸調査』は各町村役場備え置き「家屋賃貸価格調査票」より選定した61万戸であった⁽¹⁰²⁾。いま、国勢調査にもとづき調査対象地域の世帯数をみると、1925年の東京府は140万戸、30年の市部は41.4万戸、同年の5郡は57.8万戸であったから、抽出率は『中等住宅調査』が0.2%、『市住宅調査』が28%、『五郡賃貸調査』が106%(つまり誤差を考慮すれば全数)であった。『中等住宅調査』の低さが気になるが、その他の調査は信頼性の高いデータである。

まず『中等住宅調査』によって、1920年代初頭の建物に占める賃貸の割合(賃貸率)をみると、市内と近隣の合計では93.3%に達しており、職業別では電車従業員98.3%、職工96.3%、警察官93.7%が高い職種であった⁽¹⁰³⁾。おそらく市内に限ってみると賃貸率は100%に近く、中等階級以下(中所得層以下の庶民)はほぼ全世帯が借家に住んでいたと考えられる。宅地はわずかに18.5坪にすぎず、建物は一戸建・二戸建が82%、部屋数3.15室、畳数14.21畳であり、そこに4.53人の家族が家賃19.7円(収入の16.88%)で暮らしていた⁽¹⁰⁴⁾。ちなみに中等階級とは、最下層の「細民」よりは収入が多い上記11種に属する階層であり、収入面では「大体に於いて月収70円以上250円以下」⁽¹⁰⁵⁾に該当する集団であったが、彼らは居住環境面では厳しい状態を強いられていたことが分かる。

1930年代初頭になると、事情が若干異なってくる。すなわち旧15区に限って大規模サンプル調査を実施した『市住宅調査』によると、表2-23のように旧15区では賃貸率が71%となり1920年代初頭と比べて20%ポイント以上も低下している。区別には、小石川、牛込、麻布、四

谷の4区が80%以上になり、5郡並みの水準となっている。ちなみに『五郡賃貸調査』で郡部の賃貸率を計算すると79.3%となるため、市部よりも郡部で賃貸率が1割近く高くなっていた。さらに『市住宅調査』と『五郡賃貸調査』を組み合わせると、府内の賃貸率は77%ほどになり、たしかに1920年代初頭と比べて大幅に低下している。住宅を用途別に住宅と店舗住宅（店舗併設の住宅、店舗兼住宅）に分けると、旧15区では店舗住宅の割合が42%であるため、5郡では21%に低下するほか、各賃貸率をみると市部では住宅>店舗住宅であるが、5郡では住宅<店舗住宅となっていた。

ここで店舗住宅の実数に注目してみたい。いま『商業調査書』によると、東京旧市域の全店舗数は約8万店となっている⁽¹⁰⁶⁾。それに対して表2-23から店舗兼住宅数は5.3万店であるから、全体の7割弱に達していた。この割合は、たんに新規開業者のみならず営業年数のかなり長期化した既存店舗でさえ、職住一体となっていたことを意味する。そしてこのような住宅構造は必然的に開店時間を深夜まで延長させる効果を誘発し、それが労働時間の長期化に働いたと考えられる。またその状況が、小売商の家族労働や住込労働者によって支えられていたほか、特に主婦労働に多くを負っていた可能性も無視できない。ところでこの店舗兼住宅では、賃貸率が旧市内で6割強となっていたため、おそらく家業の利益によって持家を取得できるか否かが、小売商にとっての一つの大きな目標、つまり「成功」の具体的イメージとなったのではなかろうか。あくまで推測にすぎないが、店舗の自己所有に対する夢の存在を提起しておきたい。

さらに持家世帯に関して、その土地を所有しているか否かを確認してみる。『市住宅調査』では、「地代支払いあり」、「同無し」、「同不明」に分けて、このうち「同無し」=自宅用地の所有者とみなすと、表2-23で旧15区の全世帯比率は4.8%にすぎない。一方、5郡では6.3%となるが、そもそも『市住宅調査』では「同不明」のなかに地代支払いをおこなった世帯が混入した可能性もあるため、この分を考慮すると旧15区と5郡でさほど大きな差はなかろう。当時の自宅用地がほとんど一部の資産家に所有されており、住民の大半は借地の上に持家を建設するのが一般的であった。今日の東京都心部で土地・建物とも所有した住宅がみられるのは、おそらく戦後になってからなのかもしれない。少なくとも住民が土地・建物とも個人で所有できるようになった背景には、住宅政策や経済環境の大きな変化があったからであろう。

以上のように、大正から昭和にかけて賃貸率は徐々に低下した。この背景には、新中所得層の増加による持ち家の増加や、電鉄会社等による分譲住宅の発売、住宅組合制度などの政府による持家制度の推進があった。とはいえ都市住民の4人に3人は借家住まいというのは戦後と比べてかなり高水準であり、これらの底堅い需要に支えられて都市部の賃貸住宅市場が維持されていた。ちなみにこのような貸家投資の採算性の良さは、当時も注目されていたがゆえに投資を促す解説本も出版されていた。ここではその代表例として、1938年に出版された玉塚締伍『貸家投資の研究』実業之日本社の内容を紹介しておこう。同人は、貸家関連では『家主読本』といった事業者向けの本を出版しているほか、玉塚不動産経済研究所の所長と称して不動産金融関連の本

表 2-23 東京府の住宅所有状況の概要 (1931・32年)

(単位：戸、%)

	借 家①	持 家				合計⑤ (=①+② +③+④)	賃貸率 (=①/ ⑤)	土地所有に関する 全世帯比率	
			地代支払い あり②	地代支払い 無し③	地代支払い 不明④			地代支払い 無し (=③/ ⑤)	地代支払い 不明 (=④/ ⑤)
旧 15 区	80,121	33,598	24,039	5,425	4,134	113,719	70.5	4.8	3.6
麹町区	1,574	899	654	227	18	2,473	63.6	9.2	0.7
神田区	3,705	2,553	1,867	339	347	6,258	59.2	5.4	5.5
日本橋区	2,141	2,088	1,912	129	47	4,229	50.6	3.1	1.1
京橋区	4,173	2,158	1,367	253	538	6,331	65.9	4.0	8.5
芝 区	6,771	2,773	1,866	507	400	9,544	70.9	5.3	4.2
麻布区	3,949	973	455	326	192	4,922	80.2	6.6	3.9
赤坂区	2,366	834	436	214	184	3,200	73.9	6.7	5.8
四谷区	3,250	809	394	302	113	4,059	80.1	7.4	2.8
牛込区	5,870	1,435	615	631	189	7,305	80.4	8.6	2.6
小石川区	7,536	1,537	1,005	493	39	9,073	83.1	5.4	0.4
本郷区	5,565	1,849	1,377	458	14	7,414	75.1	6.2	0.2
下谷区	7,572	2,905	1,985	391	529	10,477	72.3	3.7	5.0
浅草区	8,374	4,203	3,310	348	545	12,577	66.6	2.8	4.3
本所区	9,849	4,871	4,383	416	72	14,720	66.9	2.8	0.5
深川区	7,426	3,711	2,414	389	908	11,137	66.7	3.5	8.2
住 宅	46,300	13,443	8,817	2,925	1,701	59,743	77.5	4.9	2.8
店舗住宅	33,821	20,155	15,222	2,500	2,433	53,976	62.7	4.6	4.5
5 郡	456,394	117,102	80,895	36,207	—	573,496	79.6	6.3	—
荏原郡	108,850	36,424	33,056	3,368	—	145,274	74.9	2.3	—
豊多摩郡	95,400	31,197	15,044	16,153	—	126,597	75.4	12.8	—
北豊島郡	153,509	28,347	18,886	9,461	—	181,856	84.4	5.2	—
南足立郡	18,535	5,417	3,077	2,340	—	23,952	77.4	9.8	—
南葛飾郡	80,100	15,717	10,832	4,885	—	95,817	83.6	5.1	—
住 宅	359,530	93,689	63,963	29,726	—	453,219	79.3	6.6	—
店舗住宅	96,864	23,413	16,932	6,481	—	120,277	80.5	5.4	—
東京府合計	—	—	—	—	—	—	77.1	5.9	—

- (注) 1. 市部は 1931 年、郡部は 32 年の数字である。
 2. 住宅の定義は以下のとおり。
 ①旧 15 区：「住宅専用として建設された家屋のうち、官舎、公舎を除くすべてのもの」(『東京市住宅調査』の凡例)。ただし住宅は「普通住宅」、店舗住宅等は「店舗向住宅」等と標記されている。
 ②5 郡：住宅に官舎・公舎が除かれているかどうかは不明だが、おそらく除外されていると推測される(『五郡賃貸調査』の 3-4 頁の第 1 章、「三、調査範囲」)。また店舗住宅を含む。
 3. 借家のなかには一部、土地を所有している世帯がいると考えられるが、この事例はほとんどいないと想定した。
 4. (参考)の郡部は、荏原郡、豊多摩郡、北豊島郡、南足立郡、南葛飾郡の 5 郡である。
 5. 東京府の数値は、1930 年の世帯数で加重平均した谷沢による推計値である。
 (資料) 旧 15 区は東京市社会局編『東京市住宅調査』の 40~45 頁、422~425 頁、5 郡は東京府学務部社会課編『東京府五郡に於ける家屋賃貸事情調査』の 181 頁より谷沢が作成。

もいくつか出すなど、現在でいう「不動産コンサルタント」として、戦前から 1950 年代にかけて活躍した人物である⁽¹⁰⁷⁾。

玉塚によると、当時は店舗用よりも単純な住宅用の借家を建てるべきであり、その際に収入第一でいくなれば、こまごまと修繕を要求する知識階級よりも、うるさいことを言わない労働者階級向けに作ったほうが良い。その代わりに雇用が不安定であるため、景気の影響を大きく受けた⁽¹⁰⁸⁾。費用面では、土地代が建築費総額の 2 分の 1 以下でなければ、借地上で貸家経営をおこなったほうが採算が合うという。そして収益率は、「地代を支払ひ諸税公課や修繕費、保存費等を支払ひ、且つ減価償却費をみると、年八分くらゐが普通の収益とみるべきであらう。しかし二

軒や三軒所有して片手間に家賃を集めにゆくといふような家主では、六七分、甚だしいのになると五分にも廻らぬというのがある。それで余程巧者にやつて一割に廻れば上の部である。玄人でなければ一割以上には廻り兼ねる」⁽¹⁰⁹⁾という。数字だけでみると、金融資産と比べても遜色のない値である。さらに家主のなかには、「甚だしいのになると、家賃が一ヶ月三百円、四年経つと掛けた金だけ取りあげられる、あとは儲けだなどと乱暴な計算を立てゝゐる人がある」⁽¹¹⁰⁾という。もちろんこの計算の背後には、素人考えで減価償却を適切に計上しなかった可能性があるが、貸家は少なくとも経済的には20年間は使用できたから、あながちこの計算が間違っているとはいいがたい⁽¹¹¹⁾。ここらが当時の人々の経済感覚なのだろう。

このような貸家投資をおこなった集団がいかなる属性を持っているか、かならずしも豊富な資料が残っているわけではないが、まったくないわけではない。例えば、プロレタリア作家の佐多稲子(1904~98年)は、「家賃」という随筆のなかで、昭和初期の借家事情について次のように書いていた。1928年当時、同人は上十条の借家に住んでいたが、その自宅は長屋の1軒であり、部屋割は縁側に6畳と3畳の2間であった⁽¹¹²⁾。その家主は定年退職した市電の運転士であり、家賃は8円だったという。そして「当時は、市電の運転士が退職金で借家を建てる、というのは常識だったらしい。世間でもよくそうっていたものである」と書き残している。家主にしてみると、年金代わりに家賃収入を見込んでいたのだろう。いままでは貸家経営者として、堀越角次郎といった大資産家を紹介してきたが、佐多の描いた昭和初期の貸家経営者は、むしろ余生を静かに暮らす庶民であったことに注目したい。そして一方で大資産家による大規模な貸宅地貸家経営があったが、他方ではこの事例のような庶民による零細な貸家経営層の蓄積があった。

最後に、貸家経営との関連で、土地所有者の割合を数字で確認しておく。土地所有者は地租を支払うため、地租納税者数でその実数を把握することができる。とりあえず表2-24では、東京市内(旧東京市)と郡部に分けた納税者数を示している。土地保有者を個人と法人に区別した統計を入手することはできないが、おそらく所有者の大半を個人とみて差支えなからう。また所有者の居住地別のデータであるため、居住地と異なる地域に土地を所有した場合にもデータとして計上されるが、このような場合はあまり多くないだろう。そしてこの表では、納税者数・世帯数のほかに、世帯数に対する地租納税者数の比率(地租納税比率)を地域別に計算している。

まず各地域とも、納税者数・世帯数の両方で増加傾向にあることが確認できる。ただし地租納税比率をみると、①郡部が市部よりも10%以上高いこと、②郡部では低下傾向だが、市部では上昇傾向にある、ことがわかる。①は、郡部が市部よりも地価が安い分だけ取得が容易であることを示している。なお区別の地租納税比率をみると、麴町、牛込、赤坂、麻布といった山の手地区が高く、反対に深川、本所、浅草等の下町地区が低い。他方、②は、郡部では積極的な宅地開発が進んで土地所有者数が人口以上に増えたが、市部では土地が限られ取得が困難であるなか、1人当たり所有面積が減少したことを意味している。上記の図2-1で示した、神田地区で地権者数が増加した現象が、東京市内で広く発生していた。なお1930年の東京市内において、表2-

表 2-24 東京府の地租納税者数の推移

	地租納税者数 A (人)			世帯数 B (戸)			地租納税比率 A÷B(%)		
	1925 年	1930 年	1935 年	1925 年	1930 年	1935 年	1925 年	1930 年	1935 年
東京市 (旧 15 区)	25,439	29,490	32,203	429,852	414,630	437,130	5.9	7.1	7.4
麹町区	1,125	1,306	1,469	10,219	10,068	10,541	11.0	13.0	13.9
神田区	1,399	1,746	1,868	26,599	23,293	23,931	5.3	7.5	7.8
日本橋区	1,260	1,379	1,457	18,994	17,397	18,300	6.6	7.9	8.0
京橋区	1,308	1,449	1,668	25,889	26,381	28,297	5.1	5.5	5.9
芝 区	2,182	2,502	2,836	36,084	34,778	36,421	6.0	7.2	7.8
麻布区	1,556	1,904	2,122	19,146	17,398	17,563	8.1	10.9	12.1
赤坂区	1,108	1,262	1,387	11,664	10,864	10,797	9.5	11.6	12.8
四谷区	1,296	1,545	1,600	15,888	14,874	15,514	8.2	10.4	10.3
牛込区	2,587	3,120	3,310	26,877	25,469	25,114	9.6	12.3	13.2
小石川区	2,472	2,770	3,005	32,610	31,344	29,641	7.6	8.8	10.1
本郷区	1,796	2,292	2,477	28,042	27,153	27,090	6.4	8.4	9.1
下谷区	1,922	2,104	2,285	39,866	37,532	39,621	4.8	5.6	5.8
浅草区	2,206	2,370	2,664	53,273	50,365	55,099	4.1	4.7	4.8
本所区	2,062	2,361	2,539	47,807	49,596	54,302	4.3	4.8	4.7
深川区	1,160	1,380	1,516	36,894	38,118	44,899	3.1	3.6	3.4
郡 部	125,727	139,974	149,969	543,755	711,143	845,573	23.1	19.7	17.7
合 計	151,166	169,464	182,172	973,607	1,125,77	1,282,70	15.5	15.1	14.2

- (注) 1. 地租納税者数とは、東京市外 (郡部や他府県) に所在する土地の地租を支払う場合も想定される。
 2. 東京市は、1932年に35区となったが、上表ではそれ以前と比較するために1935年は旧15区に限定している。
 3. 郡部とは、5郡 (荏原郡、豊多摩郡、北豊島郡、南足立郡、南葛飾郡) のほかに八王子市と島嶼部を加えた数字である。

(資料) 東京府編『東京府統計書』各年版より谷沢が作成。

6で第三種所得額のうち「貸宅地貸家」の所得人員が4万人であったのに対して、表2-24では地租納税者数が約3万人となり、1万人の差が発生している。この差の中には、おそらく貸家のみの資産家の人数が多数含まれていると思われるが、詳細は不明である。資産家は、基本的に土地・建物の両方を経営していた場合と貸家のみを経営していた場合の2種類があったのではなかろうか。

5.2. 賃貸経営の実態

次に賃貸経営の内容についても把握しておきたい。この関連情報は、すでに検討してきた各種調査より入手できるが、ここでは家賃月額 (以下、たんに家賃と呼ぶ) のほかに、敷金、造作、権利金を考慮しなければならない。このうち敷金は、一般的に入居時の保証金に相当するものであり、造作は建物内部の畳、建具等、権利金は身元保証のために追加的に徴収する費用であるため、造作と権利金は入居者全員が徴収されるものではなかった。まず『中等住宅調査』によると、家賃19.7円、敷金52.6円程度であった⁽¹¹³⁾。家賃に対する指揮金の倍率が2.7倍となるから、現状の2倍程度よりも割高であった。また収入に対する割合は家賃17%、敷金45%、権利金2%であるため、入居時には一度に月収の6割超の支出が必要であった。もちろん敷金、権利金は入居時に1回だけ発生するため、入居の翌月からは家賃のみが発生するが、収入に対する家賃の割合のみをみても、現在は全国平均 (2人以上の勤労世帯) で2%程度であるから、いかに当時中等階級が大きな支出を強いられていたかが理解できよう⁽¹¹⁴⁾。

しかし『中等住宅調査』からわずか9年後を経た『市住宅調査』では、家賃30.8円、敷金135.5円に急増した⁽¹¹⁵⁾。当時は第1次大戦の反動不況が継続して、一般物価水準が大幅に減少していた時期であり、消費者物価指数は29%減少、製造業賃金(男子)9%減少であった。このような急速にデフレが進行するなか、家賃56%、敷金2.6倍に増加していたから、政策当局が危機感を持ってその上昇を鎮静化しようと考えたのも納得がいく。都市住民の不満は相当な水準に達しており、いつ政治に対する不満が爆発してもおかしくない状況にあった。ちなみに『市住宅調査』では、家賃の値下幅と値上幅を調査しているが、その変動幅の最も多い階層をみると、値下幅では5~10%層が全体の36%と一番大きかったが、値上幅では40%以上層が28%を占めていたという⁽¹¹⁶⁾。世帯別にみると値上と値下のいずれも確認できるが、それにしても値下よりも値上げに変動幅が大きくなる価格行動、いわば「家賃の下方硬直性」が借主の不満を増幅させていた。

家賃の下方硬直性が強いと、借主によってできるだけ安い家賃の借家に頻繁に転居する行動がおこなわれることが予想される。この点を確認するために借家の居住年数別の戸数割合をみると、『中等住宅調査』では3年未満が49%に達しているし⁽¹¹⁷⁾、『市住宅調査』でもやはり3年未満が50%であった⁽¹¹⁸⁾。借主が代わるたびに敷金・造作・権利金等の一時的資金が入手できるから、借主が見つかるかぎり居住者の入れ替えが頻繁であることが収益率の好転に貢献した。今も昔もこの点は変わりがない。

ところで貸家経営の特徴は、たんに高い収益率のみをあげるのでは十分とはいえない。なぜなら低所得層が借主である場合に、家賃の延滞や家屋明渡の不履行といった賃貸にともなう様々なトラブルが発生するなど、その管理コストを見積もる必要があるからだ。いわばリターンのみならず、リスクの視点も重要となる。この点については、1932年に公表した東京市社会局編『借地借家争議調査』が必要な情報を提供してくれる。この調査は、東京区裁判所において1930年1~12月までの1年間に取り扱われた東京府内における借地借家の調停事件を、東京市が特別に閲覧許可を受けて収集した情報である。このため昭和初期における貸家地貸家の抱える問題を具体的に入手することができる、貴重な全数調査であった(なお以下では、借地は資産家にとっての貸家、借家は資産家にとっての貸家として理解して欲しい)。

まず借家の調停事件は、表2-25(A)のように1930年の1年間に府内で7,400件近く発生しており、同地区の借家数は53.6万戸であったため、その発生率(調停事件数÷借家数)は1.4%であった。しかしこれを市部と郡部に分けると、市部4.3%、郡部0.9%となり、圧倒的に市部で借家を巡るトラブルが発生していた。種類別にみると、家屋明渡と延滞家賃の2つが圧倒的に多く、特に市部・郡部とも家屋明渡が全調停事件の6割前後に達していた。またこれを申立人別にみると、全調停事件数の9割を貸主がおこなっており、件数の多い家屋明渡・延滞家賃とも貸主がおこなっていた。ただし家賃値下、家賃協定、家屋賃貸借継続、貸借権確認などは借主が申し出ている。

さらに調停結果をみると、表 2-25(B)のように成立の割合は全体で 8 割にすぎず、家屋明渡 84%、延滞家賃 80% もおおむね同水準であった。そして当事者が裁判所に呼び出される回数が、調停が成立する場合 1.7 回、不成立の場合 3.1 回であり、なかには造作買取や借家協定のよう、6 回を超える場合もあった。調停継続日数（成立の場合）は、全体で 26 日に及んでおり、家屋明渡と延滞家賃もこれに近い日数がかかったが、借家協定、家賃協定のように文書を締結するものは 40 日を超えるなど、種類によって大きく異なっていた。以上のように借家で法的措置を講じる場合には、相応の時間と手間がかかっていた。

次に借地の調停事件をみると、表 2-26(A)のように 1 年間に府内で 930 件が発生しており、借家と比べるとだいぶ少なくなっていた。この背景には土地所有者がかなり限定されていたためである。先述のとおり東京府内の地租納税者数は 1930 年に約 17 万人であったから、その発生率（＝借地調停件数÷地租納税者数）は 0.5% にすぎず、発生率でみても借家調停の 3 分の 1 となっていた。発生率を地域別にみると、市部 1.9%、郡部 0.3% となり、市部と郡部の格差は借家以上に大きいことがわかる。種類別にみると、地代値下 260 件、土地明渡 229 件、借地協定 170 件、延滞地代 108 件が主要な調停事件であり、件数のバラつきがあるなど借家よりも多様な事件が多くなっている。調停結果は、表 2-26(B)で成立する場合が全体で 57% にすぎず、借家以上に低い。そして当事者の呼出回数は、成立の場合でも 2.9 回、不成立では 4.1 回にのぼり、調停継続日数は全体で 74 日に達する。当事者の呼出回数、調停継続日数とも借家より多く、特に調停継続日数は借家の 3 倍近くに及んでいた。所有土地の管理の難しさは、貸家以上であったといえよう。

ここで表 2-25、26 の 2 つの表で確認した事実は、借主側のデータでも裏付けることができる。すなわち東京市社会局が 1932 年に実施した『東京市失業者生活状態調査』では、収入の不足した失業者世帯に対して、その補填方法を労働者別に調査している。ちなみに同調査は、小額給料生活者失業応急事業の一環として、内務省社会局が 6 大都市に居住する日雇労働失業者、知識階級失業者、工場及び交通労働被解雇者を 1 世帯 1 人に限定して実施した『失業者生活状態調査』の東京版であり、調査対象者数は 3.1 万人に及んだ。当時の東京市総世帯数 104.4 万戸の 3% に当るため、失業者の大半を網羅していたと推測される⁽¹¹⁹⁾。通常の所得調査では、家計収支を詳細に調査することはあっても、その不足分の補填方法まで調査することはなかったため、この情報はきわめて貴重なものである。

調査票では、調査対象月に実際に収入不足となった場合に、その補填方法を表 2-27 に掲載されている 10 項目のうちから複数選択することとしている。このため項目の合計数を収入不足世帯数で割ると、各労働者とも 2 程度の方法を選んでいった。いま、各項目数を収入不足世帯数で割った値を発生率と呼べば、おおむね各労働者とも「家賃、間代、地代ノ滞納」（以下、「家賃等」と呼ぶ）が大きいことがわかった。これを労働者別にみると、日雇労働失業者 78%、工場労働被解雇者 67%、知識階級失業者 28%、交通労働被解雇者 26% の順番となり、日雇労働失業

表 2-25 東京市の借家争議調停事件の種類別内訳 (1930 年)

(A) 件数

	総計				申立人		構成比 (%)		
	市部	郡部	不明	貸主	借主	総数	市部	貸主	
① 家屋明渡	4,461	1,978	2,478	5	4,461	0	60.3	44.3	100.0
② 延滞家賃	2,033	899	1,134	0	2,033	0	27.5	44.2	100.0
③ 家賃値上	3	1	2	0	3	0	0.0	33.3	100.0
④ 家賃値下	334	228	106	0	0	334	4.5	68.3	0.0
⑤ 家賃協定	20	14	6	0	0	20	0.3	70.0	0.0
⑥ 借家協定	282	195	84	3	161	121	3.8	69.1	57.1
⑦ 家屋賃貸借継続	104	46	58	0	0	104	1.4	44.2	0.0
⑧ 賃借権確認	6	4	2	0	0	6	0.1	66.7	0.0
⑨ 造作買取	89	71	16	2	0	89	1.2	79.8	0.0
⑩ 造作買取並敷金返還	5	5	0	0	0	5	0.1	100.0	0.0
⑪ 貸間明渡	17	13	4	0	17	0	0.2	76.5	100.0
⑫ 敷金返還	26	20	6	0	0	26	0.4	76.9	0.0
⑬ 敷金請求	1	1	0	0	1	0	0.0	100.0	100.0
⑭ 敷金減額	1	0	1	0	0	1	0.0	0.0	0.0
⑮ 家屋買取請求	1	1	0	0	1	0	0.0	100.0	100.0
⑯ 家屋修理請求	1	0	1	0	0	1	0.0	0.0	0.0
⑰ 立退料請求	1	1	0	0	0	1	0.0	100.0	0.0
⑱ 損害金請求	1	1	0	0	0	1	0.0	100.0	0.0
⑲ 工作物取去	1	0	1	0	1	0	0.0	0.0	100.0
⑳ 間代請求	1	1	0	0	1	0	0.0	100.0	100.0
㉑ 権利金返還	3	2	1	0	0	3	0.0	66.7	0.0
㉒ 賃貸借契約更新	2	1	1	0	2	0	0.0	50.0	100.0
合 計	7,393	3,482	3,901	10	6,681	712	100.0	47.1	90.4

(資料) 東京市社会局編『借地借家争議調査』東京市役所, 1932年の21頁より谷沢が作成。

(B) 調停結果

	成立				不成立				成立の割合 (%)	
	貫徹	妥協	譲歩	取下	不調	却下	不為			
① 家屋明渡	3,730	1,049	918	1,763	731	630	84	16	1	83.6
② 延滞家賃	1,624	699	517	408	409	314	13	82	0	79.9
③ 家賃値上	1	0	1	0	2	1	1	0	0	33.3
④ 家賃値下	221	148	31	42	113	79	20	12	2	66.2
⑤ 家賃協定	12	1	3	8	8	5	1	1	1	60.0
⑥ 借家協定	150	47	47	56	67	65	46	19	2	69.1
⑦ 家屋賃貸借継続	62	20	21	21	88	19	17	6	0	41.3
⑧ 賃借権確認	1	0	0	1	19	5	0	0	0	5.0
⑨ 造作買取	61	40	13	8	18	15	9	3	1	77.2
⑩ 造作買取並敷金返還	2	1	0	1	16	2	1	0	0	11.1
⑪ 貸間明渡	11	7	2	2	3	5	1	0	0	78.6
⑫ 敷金返還	19	12	7	0	9	3	3	1	0	67.9
⑬ 敷金請求	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0.0
⑭ 敷金減額	1	1	0	0	0	0	0	0	0	100.0
⑮ 家屋買取請求	1	1	0	0	0	0	0	0	0	100.0
⑯ 家屋修理請求	1	0	1	0	0	0	0	0	0	100.0
⑰ 立退料請求	1	1	0	0	0	0	0	0	0	100.0
⑱ 損害金請求	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0.0
⑲ 工作物取去	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0.0
⑳ 間代請求	1	1	0	0	0	3	0	0	0	100.0
㉑ 権利金返還	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0.0
㉒ 賃貸借契約更新	1	1	0	0	1	0	0	1	0	50.0
合 計	5,900	2,029	1,561	2,310	1,493	1,146	198	142	7	79.8

(資料) 東京市社会局編『借地借家争議調査』の66頁より谷沢が作成。

表 2-26 東京市の借地争議調停事件の種類別内訳 (1930 年)

(A) 件数

	総計				申立人		構成比 (%)	
	市部	郡部	不明	貸主	借主	市部	貸主	
① 土地明渡	229	126	95	8	229	0	55.0	100.0
② 建物収去	17	12	3	2	15	2	70.6	88.2
③ バラック収去	4	3	1	0	4	0	75.0	100.0
④ 延滞地代	108	53	53	2	108	0	49.1	100.0
⑤ 地代値上	26	21	5	0	26	0	80.8	100.0
⑥ 地代値下	260	149	110	1	0	260	57.3	0.0
⑦ 地代協定	35	17	18	0	17	18	48.6	48.6
⑧ 借地協定	170	114	49	7	80	90	67.1	47.1
⑨ 土地賃貸借継続	33	22	11	0	0	33	66.7	0.0
⑩ 土地賃貸借契約締結	3	1	2	0	1	2	33.3	33.3
⑪ 土地賃貸借契約更新	4	4	0	0	0	4	100.0	0.0
⑫ 借地権確認	22	17	5	0	0	22	77.3	0.0
⑬ 借地権侵害補償	2	1	1	0	0	2	50.0	0.0
⑭ 借地権譲渡	5	5	0	0	2	3	100.0	40.0
⑮ 地代返還請求	2	2	0	0	0	2	100.0	0.0
⑯ 地代不当利得金返還	2	2	0	0	0	2	100.0	0.0
⑰ 敷金返還	1	0	1	0	0	1	0.0	0.0
⑱ 借地権買取	1	1	0	0	1	0	100.0	100.0
⑲ 借地境界決定	1	1	0	0	1	0	100.0	100.0
⑳ 建物買取請求	1	1	0	0	0	1	100.0	0.0
㉑ 建物新築承認	1	1	0	0	0	1	100.0	0.0
㉒ 道路開設	1	1	0	0	0	1	100.0	0.0
㉓ 工作物買取	1	1	0	0	1	0	100.0	100.0
㉔ 工作物除去	1	0	1	0	1	0	0.0	100.0
合 計	930	555	355	20	486	444	59.7	52.3

(資料) 東京市社会局編『借地借家争議調査』の67~68頁より谷沢が作成。

(B) 調停結果

	成立				不成立				成立の割合 (%)
	貫徹	妥協	譲歩	取下	不調	却下			
① 土地明渡	156	55	64	37	73	33	38	2	68.1
② 建物収去	10	5	3	2	7	6	1	0	58.8
③ バラック収去	2	2	0	0	2	1	1	0	50.0
④ 延滞地代	68	35	23	10	40	33	3	4	63.0
⑤ 地代値上	13	11	1	1	13	4	9	0	50.0
⑥ 地代値下	159	129	18	12	101	89	8	4	61.2
⑦ 地代協定	23	3	14	6	12	8	4	0	65.7
⑧ 借地協定	60	25	27	8	110	54	52	4	35.3
⑨ 土地賃貸借継続	19	6	5	8	14	7	7	0	57.6
⑩ 土地賃貸借契約締結	0	0	0	0	3	1	1	1	0.0
⑪ 土地賃貸借契約更新	0	0	0	0	4	0	4	0	0.0
⑫ 借地権確認	8	2	1	5	14	9	4	1	36.4
⑬ 借地権侵害補償	2	1	1	0	0	0	0	0	100.0
⑭ 借地権譲渡	1	1	0	0	4	1	2	1	20.0
⑮ 地代返還請求	1	1	0	0	1	1	0	0	50.0
⑯ 地代不当利得金返還	1	1	0	0	1	0	1	0	50.0
⑰ 敷金返還	0	0	0	0	1	1	0	0	0.0
⑱ 借地権買取	0	0	0	0	1	0	0	1	0.0
⑲ 借地境界決定	0	0	0	0	1	0	1	0	0.0
⑳ 建物買取請求	1	0	1	0	0	0	0	0	100.0
㉑ 建物新築承認	0	0	0	0	1	1	0	0	0.0
㉒ 道路開設	1	0	1	0	0	0	0	0	100.0
㉓ 工作物買取	0	0	0	0	1	1	0	0	0.0
㉔ 工作物除去	1	0	1	0	0	0	0	0	100.0
合 計	526	277	160	89	404	250	136	18	56.6

(資料) 東京市社会局編『借地借家争議調査』の101~102頁より谷沢が作成。

表 2-27 東京市の失業者の不足額補填方法別発生率 (1932 年)

(単位: %)

不足額補填方法	日雇労働 失業者	知識階級 失業者	工場労働 被解雇者	交通労働 被解雇者
家賃, 間代, 地代ノ滞納	78.4	28.1	66.7	26.3
負 債	52.5	36.3	32.9	16.1
掛 買	8.5	11.9	12.6	6.2
入 質	19.2	23.5	9.3	5.8
親戚知人ヨリノ補助	25.9	51.6	29.1	12.8
家財売却	3.3	8.1	1.4	2.6
貯金引出, 保険解約, 無尽取立	3.8	19.8	28.3	71.5
その他	9.6	8.8	10.3	10.6
処理方法無シ	2.8	2.6	0.6	0.4
注意事項 (欠食の事実)	0.5	0.0	0.0	0.0
平均選択数	2.0	1.9	1.9	1.5
(参考) 収入不足世帯数	22,449	3,062	516	274

(注) 1. 調査対象月 (1932 年 9 月, 11 月) に収入不足となった失業者の補填方法を示す。

2. 発生率とは, 回答数を収入不足世帯数で割った比率である。

3. 平均選択数とは, 総選択数を収入不足世帯数で割った数字である。

(資料) 東京市社会局編『東京市失業者生活状態調査』1933 年のうち, 日雇労働失業者は第一部の概説 7 頁と統計原表 138 頁, 知識階級失業者は第二部の概説 6 頁と統計原表 124 頁, 工場労働被解雇者は第三部の概説 4 頁と統計原表 45 頁, 交通労働被解雇者は第四部の概説 4 頁と統計原表 45 頁より谷沢が作成。

者と工場労働被解雇者が突出して高い。他方, 知識階級失業者と交通労働被解雇者で「家賃等」の発生率が低い理由は, 知識階級失業者では「負債」を, 交通労働被解雇者では「貯蓄引出, 保険解約, 無尽取立」(以下, 「貯蓄引出等」と呼ぶ)を, それぞれ利用できたためであった。このため日雇労働失業者と工場労働被解雇者の「家賃等」が突出して高い理由は, 信用力の欠如で「負債」がおこないづらいことや「貯蓄引出等」の貯蓄自体がなかったこと等が影響していると思われる。

先述のとおり, 家計費に占める住居費が大きな割合を占めていたから, 低所得階層ほど収入源が断たれた場合には, 家賃等の滞納が重要な不足資金の補填方法となったことがわかる。ちなみに実数でみると, 日雇労働失業者 2.6 万人のうち, 収入不足者 2.2 万人, 「家賃等」の滞納者 1.8 万人であるため, これらの数字からも彼らの行動が推測されよう⁽¹²⁰⁾。このような状況に対して, 貸主である小売商の側では借主の支払い能力に関する情報収集をおこなったほか, そもそも日雇労働者には貸さないといった, トラブルを回避するためのなんらかのルールを設けていたと推測されるが, これらに関する具体的な情報は未だ得られていない。今後の研究課題である。

以上のように貸主の側から言うと, 貸宅地貸家経営は収益率が高いといってもかなり管理の難しい事業であった。特に貸宅地に関するトラブルは, 貸家以上に複雑で手間のかかるものが多かった。このようなトラブルがあるにもかかわらず, 不動産事業というリスクを取って採る人物は, 何世代にもわたって資産を蓄積してきた大金持ちというよりも, 一代で事業を成功させようやく資産形成に目覚めた小金持ちなのかもしれない。その一つの典型例として, 地方から出てきて商店・工場の経営に成功した自営業主があげられる。これはあくまで筆者の推測にすぎない

が、不動産事業をおこなうにはまとまった事業資金が必要であるから、それらを調達しやすい商店や工場の経営者がこの経営に参入するのは素直な考えである。そしてこのリスクを圧縮することが、事業の成功に直結するほか、家業である小売商の発展にも繋がっていた。この点では、満園論文の主張には同意できるが、それにしても商店経営に加えてこのような不動産ノウハウを兼ね備えた人物は、人数的にかならずしも多くなかったと考えるべきであろう。

なお不動産事業のリスクを回避する一つの解決策として、大土地所有者のなかには信頼できる貸家経営者に一括して土地を貸付けて賃料収入を稼ぐことで、土地の管理と収益を同時に達成しようという行動をおこす事業家が現れた。またそれを引き受けた事業家（借地上貸家経営者）も多数存在するという構図ができあがった。例えば、加藤由利子によって紹介された、戦前に下谷区池之端・本郷区根津地区で貸家経営をおこなったM家は、そのような借地上貸家経営者の一例である⁽¹²¹⁾。同家は、もともと幕末に新潟県より上京して下谷区池之端で焼酎醸造業を営んだが、その後に貸金業に手を広げたほか、1885年頃より貸家経営にも乗り出した。1932年頃には、上記地区で合計10筆895坪を所有していたほか、本郷区根津、下谷区茅町等の地区で合計655坪の借地を持っていた。借地の貸主は、おもに日本橋区、神田区、下谷区などの下町に居住する11人の個人資産家であったが、なかには日本橋区の渡辺保全会社（後述）といった、大規模に土地を所有する資産保全会社もあった。

同家の貸家経営は、1924年には所有地と借地の両方でおこなわれていたが、借家人126人のうち借地上で68人、所有地上で50人であったため、どちらかという土地を借りて貸家経営をおこなっていた。M家はあくまで酒造業から発展した事例であったが、小売商でも同様の事例が多数発生していたと推測される。その際にM家のような借地上貸家経営者が、大規模土地所有者との交渉を有利に進められるよう、昭和会という団体を設立していた点にも注目したい。すなわち上記の渡辺保全会社が後に倒産したため、同社に代わってその土地を経営するために、昭和土地という会社が設立された。同社の保有する池之端七軒町のみの借地人が、借地人相互の親睦と信頼を高めるとともに、「地主対借地人間ノ互譲的利益ヲ画ルコト」、「借地人内ノ借家人ニシテ借家料滞納者アルトキハ之レカ解決ニ尽力スルコト」等を目的として、昭和会を設立したという。このような組織は、借地上貸家経営の利益擁護のために機能した点で注目しておきたい。

もちろん大規模な所有地を維持していくため、第三者に土地・建物を貸与することで貸宅地・貸家の経営ノウハウを蓄積していくことは、所有者にとって重要なことである。このような事例（ただし三井・三菱等の財閥を除く）が、先述の堀越角次郎であり、また峯島家・渡辺右衛門家であった⁽¹²²⁾。このため三家（峯島、堀越、渡辺）は、ほぼ幕末から明治初期にかけての江戸三大地主といえることができる⁽¹²³⁾。このうち峯島家は、1915年に資産保全会社として払込資本金200万円で峯島（資）という資産保全会社を設立して、同社で不動産事業等を一括して管理するなど、堀越家と同様の管理手法を採用していた⁽¹²⁴⁾。戦前期を通じて、伝統的な貸宅地貸家経営を東京市内で分散して実施していた。また渡辺家でも、先述の渡辺保全会社を設立して同様の事

業をおこなっていたが、昭和初期の金融恐慌時に系列の東京渡辺銀行が倒産した影響を受けて没落した。とはいえ没落直前まで、渡辺家または渡辺保全会社が大規模土地保有者であったことには変わりはない。渡辺保全会社自らが、1920年代半ばに日暮里の道灌山に約300戸の文化人向け住宅地を造成し、そこに「渡辺町」を造ったことは有名な事例である⁽¹²⁵⁾。

このように本節で扱った貸宅地貸家経営は、戦前期に広く実施されていた現象を紹介しただけであり、それが表2-1のような個人小売商の「零細」規模でも日常的に実施されていたと結論付けることはできない。あくまで事案の間接的な証明をおこなったにすぎない。強いていえば、先述の佐多稲子が紹介した、定年退職した市電の運転士の事例が個人小売商の実態に近いのかもしれない。そして貸家経営という身近な目標があれば、将来的に自営業を目指す者ならその目的に沿って貯蓄に励むであろうし、開業計画が明確になる以前より資産を形成していた可能性がでてくる。つまり第3節3.2.で、満園論文では「開業時には実物・金融資産を保有していない」ことを前提として議論が進められていた点を指摘したが、そのような前提をおく必要がないことになる。戦前、とくに大正末から昭和初期にかけては、皆が資金に余裕があるかぎり貸家経営を望む時代的風潮があったと考えることができる。

もし個人小売商における貸家経営の存在を認めたとしても、さらに個人小売商では一般的な貸家経営と異なるルールが支配していたのかもしれないが、現状ではその間接情報さえ入手できていない。貸宅地貸家経営にともない、貸宅地収入（地代）と貸家収入（家賃）がいかなる配分となっていたのかも確定していない。また本稿全体にかかわる話として、商外所得（つまり貸家経営）の発生は『小売業経営調査』の情報より確認したにすぎないため、それがどの程度現実に一般化できる話なのか、つまり実際の地代家賃の発生率とは別次元の内容である。このためには前稿で指摘した『小売業経営調査』におけるサンプリングバイアスという難問を解決する必要がある。また満園論文の「おわりに」で、商外所得が「一定の割合」で発生していたことを強調して、『小売業経営調査』の情報を一般化しようとしているが、これは社会科学の研究としてなんら意味のある分析ではない。バイアスを修正してこの「一定の割合」を確定することこそ、真の研究なのである。

以上の事実を前提とすると、筆者が谷沢論文で提起した「個人小売商で家業の所得水準が低い場合に、家族員が自宅外の職場で就業して勤労収入を得る複数の所得ポケットを持つことで、安定的な所得を確保する所得稼得行動を採っていた」という指摘（個人小売商の多就業仮説）は、未だ検証されていない⁽¹²⁶⁾。いわば棄却されるだけの情報が集まっていない。さらに満園論文では、この点について「3 商外所得の内容」の部分で「中小小売商における商外所得の稼得行動には、資産形成を通じて安定的な収益基盤の確保へと向かうパターンと、その実現可能性に乏しい業者が（家族を含めて）多就業へ向かうパターンとの2類型があったと考えられる」⁽¹²⁷⁾と主張している。この記述は、筆者の主張を肯定しているように思われるが、これも当然ながら『小売業経営調査』より導かれた結果という点で、未だ判断を留保しなければならない。

(6) 資産形成のタイミング

6.1. 低迷する家具販売

いままでの議論では、当時の人々が小売商開業の有無にかかわらず実物資産等を形成する可能性が高いことを示したが、それでは投資をいつ実施したか、いわば資産形成のタイミングの問題は残されたままとなっている。そこで本節では、この問題を『小売業経営調査』の個票情報を使用して検討してみたい。このような特定の個票情報を詳細に検討する分析方法は、筆者がここ20年以上にわたって実施してきた家族経済史に関する個人計量経済史的アプローチを駆使する前段階に位置している⁽¹²⁸⁾。

この問題を解く鍵として、筆者は同調査における家具15番の調査票に着目した。同店は、売上高5,000円でしかも商外所得が商業所得を大幅に上回る、「小規模経営」の店舗に該当する。いわば典型的な個人小売商であり、本稿の目的にとっては好都合な規模である。しかもその調査票は際立った特徴がある。すなわち回答者（以下、店主と呼ぶ）は、調査票の指定箇所に記入するのみならず、その余白に詳細な補足説明をおこなうなど、きわめて調査に協力的であった。これらの補足説明を読むと、あたかも読者が調査員として店主と面談していると錯覚するほど、詳細な関連情報を入手することができる。ちなみに満園論文では、この存在について全く言及していないが、この情報を紹介しないのもったいないため、本節ではいままでの議論の締めくくりとして、なるべく詳細に解説していくこととしたい。

ここではまず、調査票（裏面）右下の余白に毛筆による微小の文字で几帳面に記述された、「御参考迄ニ」という補足説明の文章に注目してみたい。そこでは同店の置かれた事業環境等が具体的に記されているため、以下ではやや長文ではあるが、その説明文の全文（ただし末尾は判読不能）を示しておく。

「御参考迄ニ

私共デハ商売デハ到底生計ヲ立テル事ガ出来マセンノデ、不動産カラ生ズル利益ニ依ツテ生計ヲ立テ、居マス。従ツテ商売高ニ不似合ナ大キナ家ニ入ツテ居、又店ノアル場所ガ震災前迄ハ商店街デシタガ、震災後悪クナツテシマツテ商店街デハナイ為、大シテ小売ハキ、マセン。商店街デナイカラトテ、自分ノ家デスカラ出ルワケニハイカズ、又出テモタンス家具等デハカサバカリハツテ、買売^マノ割合（ニハ）利益ガアリマセンカラ駄目デス。デスカラ使用人ヲ使フ事ガ出来ヅ、家族ノ手ダケデ商売ヲシテ居マス。併シ小売ハ利（益）カナクトモ、多年下^{したしよく}職ヲ使ツテ参リマシタノデ、ソノ品物ヲハリゐ加工シテ卸ヲシテキマス。帳簿ハ旧式ソノマ、デスカラ、完全ナ計算ガ出来マセンノデ、此ノ表デハ御調査モ御手数ノカ、ル事ト存ジマス。

次ニタンス家具小売商人ニ就イテ申上マス。当業界モ震災直後品不足ノ為、相当商売モアリマシタガ、上年ト共ニ不振トナリ生産過剰ノ為下落二次グ下落ニテ、昭和六年迄下落ハ続キマシタ。一般景気不良ノ為、売行不振ニ加ヘテ、デパートノ近代的商売ノ為、又資本ノ不足ノ

為、利益ノアル高級品ハデパートニ取ラレ、利益少ナキモノノミ小売店デ売ル様ニナリ、為ニ損シテモ金ニセネバ食ヘナイト云フ事ニナリ、乱売二次グ乱売ニテ粗製品乱売時代トナリ、倒産休業者続出シマシタ。

処ガ、昭和七年カラ原料不足二次グ生産制限ノ為、材料ハ高品売行不振ニモ係ラズ材料ハ値上リノ一方トナリ、売行ガ悪イノデスカラ材料ノ値上リ程小売ハ上ラズ、生産者ハ工賃ガ下リ小売業者ハ利巾ガ少ナクナリ、益々商売ガシニククナリマシタ。コレガ資本ノアル者許リガ小売商ヲヤツテキルノデ、今日原料業者ノ如ク協同一致モ易イノデスガ、小資本ノ者ガ多人数小売業者ヲ営ンデ居ルノデスカラ、大同団結ガ出来ズ勢イ乱売防止、値段統一トイフ事ガ不可能デ(ス)。他ニ収入ナキタンス家具業者ハ、倒産ノ一路ヲノミ進ンデ居ルノガ現状デス。デスカラ金ヲ借りタクトモ貸シ手モナク、借りテモ返ス事ガ不可能デ、家賃ヲ払ツテキル者ハ家賃ガ滞ル、買掛金ガ増加ノ一方デ、ソレデモマダオ互ニ乱売シテ、益々利巾ヲ少ナクシテキマス。コレハドウシテモ現在ノ業者ガ全部合併シ、東京各区ニ一ヶ所位ノ売場ヲ設ケ、各商店ガ同ジ様ナ商品ヲ持ツテキル資力デ、上下中各種ノ商品ヲ(以下、判読不能)⁽¹²⁹⁾(カッコ内、ルビは筆者)。

この小売商は、本所区緑町3丁目(現在の江東区緑三丁目で、JR錦糸町駅南口より西に約1キロの地点)に所在していた、タンス・指物の製造・販売を本業とした家具商であった。几帳面な文字の理由は、店主が指物師であったためと理解できる。同人の生年は不明であるが、製造職人としての修業を経験した直後、1908年5月に同地で開業したと想定すれば、調査時点では開業後27年近く経っていた。(後述のように一度の転職・転業・転居もなく)一定の修業期間のみを見込めば、同人の年齢はおよそ50歳代前半ぐらいと推測される。その労働力は、店主と男性の家族従業員2人のみであった⁽¹³⁰⁾。店主の年齢から判断すると、この2人は自分の息子たちであったと思われる。店舗の立地場所は、震災前には商店街を形成していたが、震災後は商店街から工場街に変化したほか、同地では卸売商店も混在していた⁽¹³¹⁾。そして建物の延坪数(床面積)は60坪であり、そのうち営業用として24坪を有していたため、個人事業者としてはまずまずの大きさの店舗であった。このように店舗兼住宅であったため、営業時間は朝8時から夜の11時ごろまでであり、典型的な下町の職人一家の生活を送っていた。

開業後の事業環境の詳細は不明であるが、上記の文章によると少なくとも震災によって一時的には相当な復興需要が見込めたようである。ただしその後は業者の過多により売れ行きが不振となり、1931年までその傾向が続いていた。そこに百貨店が高級品を販売したことで、百貨店に高級品を奪われたため、低級品を多く販売する傾向になったという。そのなかで、多数の業者が乱売に次ぐ乱売をおこなったほか、粗悪品が多く出回ったことで、業者の倒産・休業も続出した。さらに1932年からは、原料不足や生産制限が実施され材料費が上昇したが、その割には製品の価格が上昇しなかったため、利幅が少なくなり商売が厳しくなったという。この状況にもか

かわらず、多数の弱小業者が共同で乱売防止の価格カルテルを結ぶことができないまま、借金をすることもままならず、家賃の延滞をしたり、材料等の支払いを延期（つまり買掛金を増や）したりしていた。

初めに収入面をみておこう。調査票（裏面）の第二表によると、売上高は小売5,000円を計上している⁽¹³²⁾。この水準は、満園論文で定義した「零細」には該当しないが、『小売業経営調査』の「小経営」には含まれるため、どちらかという小規模であるといえよう。この売上水準は、前年と比べて「46 売上高ハ前年ト余リ違ヒマセン、段々増シマス」の両方を選択しているため、ジワリジワリと売上を伸ばしていたと推測される（なお鉤カッコ内の最初の数字は質問番号を示す。以下同様）。そのもとで「23 販売地域ハ競争ガ少ナイデス、商業地デハアリマセンノデ」といいつつ、「47 売値ハ前年ヨリ2割位高イデス」と回答している。これらの事情から判断すると、表2-5で確認したように、徐々に事業環境が厳しくなっているなかでも、経営努力で売上を着実にあげていたと思われる。

その背景には、次のような事情があった。まず得意先のうち、「24 常得意ノ売上ハ1割ニ当リ、約100戸」あるほか、「25 得意先ノ3割ハ中流、7割ハ其ノ他（つまり低所得層）」であった。そのため代金回収方法は、「29 売上ノ9割ハ現金、1割ハ掛」としている。一般的に経営規模の大きい店ほど「掛」での回収割合が少なくなるため、この程度の「掛」割合に抑えていたことを考慮すると、当店はたしかに中級品を扱っていたことがわかる。そして「38 当店ノ特ニ誇ル所」として「長キ経験、生産者ヨリ直接仕入」をあげていたほか、「店是（店ノ主義方針）良品主義」を回答している。その反面、「39 当店ノ欠点ト考ヘル所」として「積極的ニ商売セザル処」であり、そのためには「改良シタイ所」として「小売トシテハ良イ場所ヘ出タイト思イマス」としている。これらの回答内容から判断すると、当店は下町でコツコツと中低級品を堅実に販売する商売をおこなっていたことがわかる。けっして派手な商売ではなく、身の丈にあった商売をしていたというイメージが浮かび上がる。

次に費用面について。初めに、その把握方法についてみておこう。「44 営業〔店〕ノ会計ト家計〔奥〕ハ分ケマス（が）、但シ帖面ニハ書キマセン」としており、「43 使ッテキル帳簿ノ種類ハ日記帳、売上帳、貸売上帳、仕入元帳」としている。このため「御参考迄ニ」で、「帳簿ハ旧式ソノマ、デスカラ、完全ナ計算ガ出来マセン」と記していることがわかる。この「旧式」に関して、上記「43」の補足説明で「和帖」と記述している。和帖とは、おそらく縦の罫線が入り漢数字で記帳する書式と思われるので、アラビア数字（算用数字）の帳簿のような計算には不向きであった。そして費用項目は、表2-28のようになる⁽¹³³⁾。このうち仕入に関して、調査票（裏面）の第二表では、補足説明として「私共デハ売上商品ノ原価＝仕入高デス、ドコ迄ガ小売リカ卸売カワカリマセンカラ全部ヲ書キマシタ」としつつ、4,000円としている。この数字は、おそらく「49 小売ハ売値ノ8割位デス」という比率を売上高に掛けて求めたものと思われ、日常的に帳簿を使用している長所はほとんど発揮されなかった。そしてこの仕入金額は「49 前年

ヨリ2割位高イデス」と回答したほか、その補足説明で「又物ニヨリ同ジモノモアリマス」としているため、先述のとおり売値が前年より2割高くなった理由は、仕入が2割高くなったことがあげられよう。

このほか仕入関係では、「10 仕入先ハ生産者7割、問屋2割」であり、タンス等の材料木材を主に生産者（おそらく製材業者か材木商）から直接仕入れている。また「9 仕入先ハ変ヘマセンモノモアレバ、時々変ヘルモノモアリマス」、「15 数量ハ大量ニマトメテ又ハ、ソノ時ノ入用ダケ又ハ、金ノ都合ダケ仕入マス」といった状況であった。このような不定期に仕入がおこなえる背景には、隣接する深川区内に木場があり、その周辺に大手材木商（銘木商）が集積していたことが考えられよう。また指物は注文生産主体の商品であり、商品ごとに材料を個別に調達しなければならないことも影響していたはずである。そして「17 仕入代金ハ（月1回）現金又ハ月2回現金デス」という決済状況であった。この現金決済が支払い延期（つまり買掛金）をおこなっていたのかは不明である。ただし調査票（裏面）の第二表の「営業上ノ負債ノ種類」のところで、「掛借り：100円」が計上されているため、同表の仕入高4,000円に対する比率をみると、おそらく常に現金決済がおこなわれ、支払いが滞ることはなかったと思われる。

営業費についてみる。表2-28からわかるように合計で1,001円となる。この金額について、「50 営業費ハ売上高ノ幾割トモ別ニ考ヘテキマセン。判然トシマセン（家族デ店ヲヤツテキマスノデ）。前年ト余リ違ヒマセン」と回答しているため、信頼性はあまり高くなかろう。とりあえず営業費の個別項目をみると、主要項目として修繕費200円、地代と点灯・動力・暖房費各180円があるが、いずれも補足説明はおこなわれていない。このほか広告宣伝費は126円を支出していたが、その関連では「30 広告宣伝ハ年6回位致シマス」、その「31 広告宣伝ニハマキビラ、新聞折込ヲ致シマス」。さらに「32 広告宣伝用ノ費用ハ予算ハキメマセン」、「33 広告宣伝用ノ文案ハ自店デ作りマス」という。貸倒レと減価償却費は計上されていない。このうち貸倒レは先述のとおり掛売りが1割あるほか、「51 貸倒レハ前年ト余リ違イマセン、殆ドアリマセン」としているから、本当は若干発生していたのかもしれない。減価償却費も発生していた可能性がある。なぜなら立地場所の特性が震災で変貌したという記述から判断すると、自宅も被災して再建した可能性が高く、もしそうなら建築後27年経っており、耐用年数（木造住宅22年）に達していないからである⁽¹³⁴⁾。これらを加味すると、さらに営業費は増加しよう。

このような厳しい事業環境のなか、営業収支は表2-28のように121円の黒字にすぎなかった。ちなみにこの営業収支とは、前稿の図1-7②で定義した「商業所得」に該当する。満菌流に言えば、121円という水準は「要保護」水準以下の生活を強いられていたことを意味する。また営業収益税の純益金が500円、納税額が11円であったが、これは実際の収支とかなりかけ離れたものであることは、すでに前稿で指摘した結果と同様である。このように厳しい事業環境が続いているなら、我々の感覚からするとその計数管理を正確におこなうなどの経営努力をしてはどうかと考えるが、当時の中小小売商ではそのような考えは起こらなかったようである。例えば、「53

表 2-28 家具 15 番店の経営状況

(単位：%)	
報告店番号	15 番
開業年月	1908 年 5 月
営業収入	
(18) 商品売上高	5,000
(19) 其ノ他ノ営業収入	
営業支出	4,879
(20) 売上商品原価	4,000
(21) 地代	180
(22) 家賃	
(23) 賃銀給料	
(24) 広告宣伝費	126
(25) 点灯・動力・暖房費	180
(26) 包装費	
(27) 配達費	
(28) 通信費	10
(29) 火災保険料	50
(30) 公租及公課	33
(31) 負債利息	
(32) 貸倒レ	
(33) 減価償却費	
(34) 修繕費	200
(35) 其ノ他ノ営業費	100
営業収支	121
営業収支 (減価償却控除前)	121
(37) 営業外ノ収入 (地代及家賃)	3,000
現金販売の割合 (%)	90
営業収益税ノ収益決定額	500
営業収益税	11.00
(参考 1) 商業売上総利益 = (18) + (19) - (20)	1,000
(1) 土地資産額	
(2) 借地権	1,500
(3) 建物資産額	6,000
(4) 借家権	
(5) 設備及器具	500
自転車	1
自動自転車 (原動機付自転車)	
自動車	
荷車 (リヤカー)	1
商品の棚卸	×
使用している帳簿	(和帖) 日記帳 売上帳 貸売元帳 仕入元帳
営業の会計と家計の分離	×

- (注) 1. 租税の内訳は、営業収益税 11 円、雑種税 7 円、同業組合賦課金 3 円 60 銭、其の他 11 円 74 銭である。
2. 家計部門の租税は、所得税 26 円 68 銭、家屋税 70 円、町会費 25 円 20 銭である。
3. 建物資産額の大半は、家計部門に帰属する。
- (資料) 『小売業経営調査』の調査票 (『全国商工会議所資料 第 I 期 東京商工会議所関係資料』雄松堂書店の Disc No.20 の資料番号：6614) より谷沢が作成。

商品ノ棚卸ハ致シマセン」ほか、「55 商品ノ回転ハ調べマセン」という。また「56 売上ノ予算表」、「57 仕入ノ予算表」、「58 利巾ノ予算表」、「59 営業費ノ予算表」はいずれも作っていない。大企業ならその効果も容易に現れるだろうが、当店のように従業員が家族3人のみの小規模な小売商では、そのような計数管理に時間をかけるぐらいなら、むしろ積極的に商品を製造・販売したほうが良いといったところだろう。

6.2. 不動産収入による下支え

以上のように家業の売上高が低迷していたものの、地代及家賃収入が3,000円入ってきたため、一家は食い繋ぐことができ「商売高二不似合ナ大キナ家ニ入ツテ居」ることができた。このため満園論文の類型別区分によると、Iに分類される。3,000円は、あくまで「営業用以外ノ所有土地家屋カラ生ズル」ものであるから、店舗兼住宅とは別に家計部門がなんらかの不動産を所有しており、それを賃貸していたことになる。ただし家計部門の資産内訳が調査されていないため、建物以外に土地を所有していたかどうかは不明である。

この商外所得の金額は、表2-1の大経営にも相当する水準であるが、この不動産の所在がわからないため正確には論評できない。そこで一つの目安として、板橋区仲宿(中山道沿い)の1戸建てまたは長屋(6畳, 4畳半, 3畳, 台所, 洗面所)をみると、大正末から昭和初期にかけて1ヵ月の家賃が10円程度であった⁽¹³⁵⁾。このため当店が貸家のみを所有し、しかもそれらがすべて下町にあったと仮定すると、家賃相場をその倍(20円)なら年間240円であるから、3,000円は12.5軒分の貸家収入となる。ある程度の商売をする小売商でさえ、この貸家数は多いように思われる。それゆえ家賃以外に地代も入っていたのかもしれない。しかし以下のように、自宅の土地が借地であることを考慮すると、その可能性はかなり低いだろう。つまり借地上貸家経営であったと推測され、貸家は10軒以上となる。

他方、自宅用の建物は、延床面積60坪、うち営業用面積24坪(売場面積は14坪)であり、その資産額6,000円が「(3)建物」に記入されていた。これらの記述内容より、①自宅の一部を店舗として使用していたこと(つまり自宅が店舗兼住宅であること)、②自宅は家計部門の所有ではなく家業部門の所有と看做していたこと、が推測される。本所区の住宅密集地区で延床60坪は、当時としてもかなり広い住宅である。建物の計上価額は、前稿の第5節5.2.で明記したように「営業用ノ建物(店舗, 倉庫等)ガ自己所有ノ場合ハ其ノ時価」であるため、当時の坪単価から判断すると、6,000円という金額は60坪の延床面積分として妥当な水準である⁽¹³⁶⁾。その一方、その底地は資産として計上されておらず、しかも地代180円が支出されていたため、借地であったことがわかる。

ここで、②のように自宅を家業部門の所有と看做しても、登記上は世帯主個人の所有となるため、実質的には家計部門の所有となんら変わらない。また金融機関側では、あくまで個人事業者として認識するから、家計部門での所有と融資上の手続きを実質的に変更するわけでもない。す

なわち店主の個人保証に加えて、自宅を担保提供すればよだけのことである。それでも家業部門に自宅を計上した理由は、おそらくそうしたほうが建物を担保として金融機関から借入しやすいと、店主側が考えたからかもしれない。ただし自宅を家業用資産と看做すと、家計部門から家業部門に家賃の支払いが発生するはずであり、もしそれが実際におこなわれていないとしても、前稿の図1-7②における家計部門の家計費に「帰属家賃」を追加する必要がでてくる⁽¹³⁷⁾。その一方で、地代180円と借地権1,500円を支払っていたため、借地上に自宅建物を建築していたことになる。その際に、この地代や借地権が営業用部分に限定した金額かどうかは確認しなければならない。このようにいくつかの検討すべき点は未解決のままである。

とはいえ当店は、大震災の打撃を受けたにもかかわらず、開業後27年にして自宅建物と賃貸用建物という2種類の資産を、商業所得等にもとづき取得していた。現在の低収益からは想像もつかないほど、過去には商売で繁昌していたことになる。店主がどの地域の出身かは不明であるが、少なくとも小売商としては“職業人生としては成功した”と考えてよさそうである。

ところで地代及家賃収入等の存在は、商店経営にいかなる影響を与えるのであろうか。この点について満園論文では、「おわりに」の末尾部分で興味深い主張を提起して論文を締めくくっていた。この主張は満園論文においてタイトルとも密接に係わる中心的な論点であるため、参考までにそれに直接言及した部分を以下に引用しておこう。

「(前略) 商業経営の状況を比較検討すると、資産収入のある業者は、そうでない業者に比べて、商業経営のパフォーマンスが劣るにもかかわらず、平均寿命が長く、他方、勤労収入のある業者は、他よりも顕著に平均寿命が短い、という特徴がみられた。そのなかで、資産収入を得ながら長く営業を続けようとする小売商にとっては、短期的には商業利潤を自己の再生産が不可能な水準にまで切り下げうることになり、そのことが、新規参入者にとって厳しい競争条件を生み出していた。十分な規模を確保できないかぎり、専業で臨んでも、自己の再生産が不可能な水準の商業所得しか得ることができず、勤労の傍ら商業を営むという形で参入することになるが、それでは商業経営のパフォーマンスが低く、長く営業を続けることが難しい」⁽¹³⁸⁾

満園自身は、この部分をあえて“仮説”と主張しているわけではないが、小売商全体の経営行動に関する仮説とみなすことができるため、筆者は暫定的に「商業経営のパフォーマンス仮説」と呼んでおく。おそらくこの仮説は、結論部分で明確に記述されている事実から判断して、満園が満園論文でもっとも主張したかった内容ではないかと思われる。ただし当仮説は、かならずしも理路整然と論旨が展開されているとはいえないため、筆者なりに要約すると小売商の経営行動が商外所得との関連で、以下の3点で構成されている。その際に、満園論文の「5 稼得類型別にみた商業経営の特徴」の記述より判断すると、上記で「商業経営のパフォーマンス」と看做している内容は、総資本経常利益率 (ROA)、従業員1人当り売上総利益 (円)、店舗面積1坪当り売上総利益 (円) であるため「ROA等」、平均寿命は「営業年数」と言い換えておく。

- ①資産収入のある業者は、ROA等といった経営指標が劣るにもかかわらず、営業年数が長い。
- ②資産収入のある業者は、短期的には商業利潤を自己の再生産が不可能な水準にまで切り下げ、新規参入者に厳しい競争環境を与えている。
- ③資産収入のない業者は、勤労収入を得つつも再生産不可能な水準の商業所得しか得られないため、ROA等が低く営業を続けることが難しい。

以上のように、この仮説はおもに資産収入のある業者とない業者を対比させつつ、その資産収入の存在が家業の経営業績に大きく影響するという点を強調したものである。ただしここで、上記の要約文で使用されている用語の意味が不明確であるため、それに関して明確な解釈をしておく必要がある。特に、②のベースとなった上記の引用部分「資産収入を得ながら長く営業を続けようとする小売商にとっては、短期的には商業利潤を自己の再生産が不可能な水準にまで切り下げよう」という部分に注目しておきたい⁽¹³⁹⁾。ここでは「商業利潤」、「自己の再生産」といったマルクス経済学の用語が使用されているため、厳密に解釈するにはその分野の知識が必要になる。筆者はその分野に疎いが、そういっても第一に「商業利潤の切り下げ方法」について確定しておかなければならない。同方法として、おそらく販売価格の引き下げ（廉価販売）、無料配達、無料修繕などが考えられる。このうち廉価販売がもっとも重要であり、他の事項は商業利潤の切り下げに大きな影響を与えないだろう⁽¹⁴⁰⁾。

これに関連して、第二に「短期的」という表現も気になる点である。短期という期間がどの程度の長さを指しているのか、まったく説明がない。そもそも短期的に価格を下げるという内容が登場したのは、「おわりに」の部分のみである。ただし正確に言うと、「短期」という表現自体はその直前の「5 稼得類型別にみた商業経営の特徴」の最後の部分で、「営業年数の短さは、主として短期間で廃業が多いためである」⁽¹⁴¹⁾という部分でのみ確認できる。この引用部とほぼ同一の表現が数行前にも出てくる。そこでこの引用部分から推測すると、満蘭論文で想定している「短期的」または「短期間」という用語は、おもに「廃業するまでの期間」であると考えることができる。そうだとすると廃業までの期間が数年間なのか、それとも10年以上を想定しているのかは一切問わない。いずれを示されても、常識的に考えて「短期的に価格を下げる」という内容に結びつけるのは無理があるが、とにかく著者の主張を尊重して「廃業するまでの期間」、おそらく常識的に考えれば3年程度としておこう。

第三は、③の「勤労収入を得つつ」小売業を営んでいるという部分である。このような事業形態を、満蘭論文では「兼業状態」と看做している。より正確に言えば、兼業状態に関する具体的な定義は示されていないが、関連する部分から推察すると、勤労収入があること＝兼業状態と機械的に認定しているようである⁽¹⁴²⁾。例えば「5 稼得類型別にみた商業経営の特徴」において、「第Ⅱ（勤）類型については、兼業状態にあることと、（以下省略）」⁽¹⁴³⁾、「Ⅱ（勤）の平均寿命が他よりも目立って短いという点に関しては、（中略）兼業状態にあることと関連づけて理解できる」⁽¹⁴⁴⁾といった使用例があげられる。ちなみに勤労収入とは、調査票（裏面）の第二表

にある「(36) 給料及賃銀収入」のことである。しかしこの勤労収入は、「主人又ハ家族ガ他ニ勤務シテ給料又ハ賃銀ヲ得テ居ラレル場合」であるから、これはあくまで外部労働市場で従業員として雇われた場合の収入であり、これを兼業収入と認めることは大いに違和感が生じる。

通常想定される「兼業状態」とは、世帯主が複数の事業を運営しているうち本業以外の事業を指しているため、たんに勤労収入が計上された状態を兼業状態とみなすことは、一般的な使用例から乖離している。すなわち兼業状態に注目するのは、世帯主が複数の事業をおこなうことで本業に投入できる労力が限られると、生産性等のパフォーマンスが低減すると考えるからである。もし非世帯主が外部で勤労収入を稼いでいるだけなら、本業はほとんど影響を受けないことになろう。ちなみに『小売業経営調査』では、勤労収入が家族のいかなる地位の者（つまり世帯主か非世帯主か、妻か息子か等）によって稼得されたかが調査されていない。また、もし実際に本業以外の事業収入が発生していたときには、調査票（裏面）の第二表の「(39) 其ノ他ノ収入」に記入されると考えられるが、その項目の具体的な中身（兼業内容等）までは記述が求められていない。このように『小売業経営調査』の個票情報を使っても、兼業状態が本業に影響を与える度合いをチェックすることは不可能である。それゆえ③では、いかなる人々がいかなる事業によって獲得したか一切わからない勤労収入の計上をもって兼業状態と認定し、それが経営パフォーマンスに大きな影響を与えると主張している。

とにかく当店に限ってみると、残念ながら当仮説は適用できないようである。なぜなら当店は、Iタイプであるため仮説に従うと②のように低価格戦略を採るはずであるが、そうになっていないからである。すなわち調査票で、「49 仕入値ハ前年ヨリ2割位高」いが、それにリンクして「47 売値（モ）前年ヨリ2割位高」くするなど、価格引き下げ競争に巻き込まれていない。もちろん「27 販売ハ正札ヲツケテキマスガ多少ノ御愛嬌ハ致シマス」と回答しているが、初めから大胆な低価格を付けているわけではないほか、上記の仕入値「49」の補足説明で「物ニヨリ（今年の売値が前年と）同ジモノモアリマス」としている。これらの情報を加味すると、当店は値下競争に加わっていないため、基本的には同仮説に反する事例といえよう。

当時の物価動向は、1931・32年に物価が急騰したが1933年頃よりほぼ安定していたから、そのもとで1935年の状況を聞く『小売業経営調査』で仕入・売値とも前年より2割高くなったのは、家具業界の事情によるものかもしれない⁽¹⁴⁵⁾。たしかに先述の「御参考迄ニ」によると、1931年までは「一般景気不良ノ為、売行不振ニ加ヘテ、デパートノ近代的商売ノ為、又資本ノ不足ノ為、（中略）損シテモ金ニセネバ食ヘナイト云フ事ニナリ、乱売ニ次グ乱売ニテ粗製品乱売時代トナ」ったと記述しているため、過去には激しい価格競争が発生していたようである。この競争が35年にも発生していたことは否定できないかもしれない。

このような態度が一般的なことなのか、それとも当店に限ったことなのかどうかは、判断がつきかねる。また当店が、この時期にたまたま価格競争をおこなっていなかったのかどうか、確認する情報を入手できない。ただし当店では、先述のように「良品主義」を採用していたから、

価格競争を高品質による差別化政策で切り抜けようと考えていたのかもしれない。また「40 営業ノ将来ヲドウ考ヘテキマスカ」という質問に、「小売業ハ当分不況続キノ事ト思ヒマス」と回答しているため、品質志向の差別化戦略を採り続け、乱売競争に巻き込まれることを回避しようと考えていたように思われる。さらに「39 当店ノ欠点ト考ヘル所」として「積極的に商売セザル処」、同じく「改良シタイ所」として「小売トシテハ良イ場所へ出タイト思ヒマス」としているため、これらも長期的にみると価格競争を回避する戦略といえなくもない。

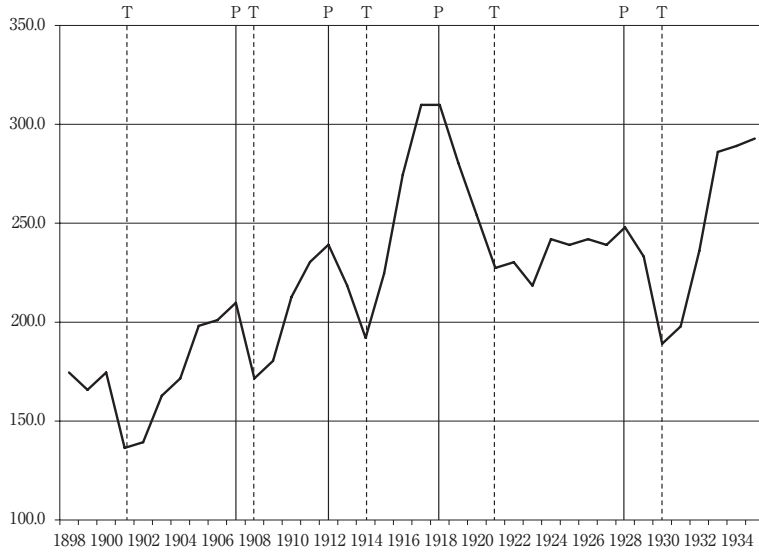
それにしてもこの仮説の②で主張しているように、商外所得を得た小売商は乱売がおこなわれるなか、それに合わせて商品価格を一層引き下げる行動に打って出るのだろうか。この疑問に対しては、引き続き当時の資料等を検討する必要があるが、ここでは次の2点を指摘しておきたい。第一は、満蘭論文ではこの仮説を、4つの類型における主要経営指標の比較のみから導いていることである。そこでは、『小売業経営調査』の調査個票を個別に精査するといった作業がおこなわれていないほか、まして『小売業経営調査』以外の資料はまったく検討していない。このような場合には、当時の「乱売状態」を個別に検討すべきであるが、それがおこなわれていない。仮説の提起の割には、あまりに準備不足である。第二は、仮説の中身の問題として、当時のような不況下で小売業界への新規参入の激しい状況が継続しておこなわれるなか、はたして短期決戦のような一時的な価格引き下げをおこなうことが意味のある行動なのだろうか、という疑問が浮かぶ。たしかに一時的・地域限定的には効果があるかもしれないが、このような経営行動は事業の持続性という点では無意味ではないかと思われる。それなら世間並みの価格のままでも耐え忍ぶ行動をとったほうが、無駄に利益を減らさないという意味で、合理的な戦略のように思われる。

いずれにしてもこの仮説が成立するか否かは、引き続き当時の様々な価格行動の情報を収集したうえで判断する必要がある。結論を急ぐ必要はないが、ここでは満蘭論文が興味深い仮説を提示しているものの、その根拠となる情報をどうも入手していないまま当仮説を構築していたことのみ示しておきたい。また本格的な検討は別稿でおこなう予定だが、そのスタートとして様々な疑問点が考えられることを列挙しておかなければならない。

なお地代及家賃収入の源泉として、当店では自宅に加えて賃貸用の建物10世帯以上を所有していた。そして「不動産カラ生ズル利益ニ依ツテ生計ヲ立テ、居マス」と最初に明記したように、現在はこの資産収入が大切な収入源となった。それではこれらの不動産は、いつどのような方法で取得したのであろうか。あくまで推測でしかすぎないが、おそらく景気循環の好況期に集中的に投資を実施したと考えるのが順当であろう。そこで図2-2(A)によって戦前期の景気循環をみると、同人が1908年の10年前より発生した景気好況期として、①1901~07年、②1908~12年、③1914~18年、④1921~28年が考えられる。このうち最も強い成長を達成したのは、③の第1次大戦期であったと推測されるが、④の時期には震災後の特需が発生していたはずである。さらに各好況期と不況期を比べると、いずれも不況期よりも好況期のほうが時期が長いた

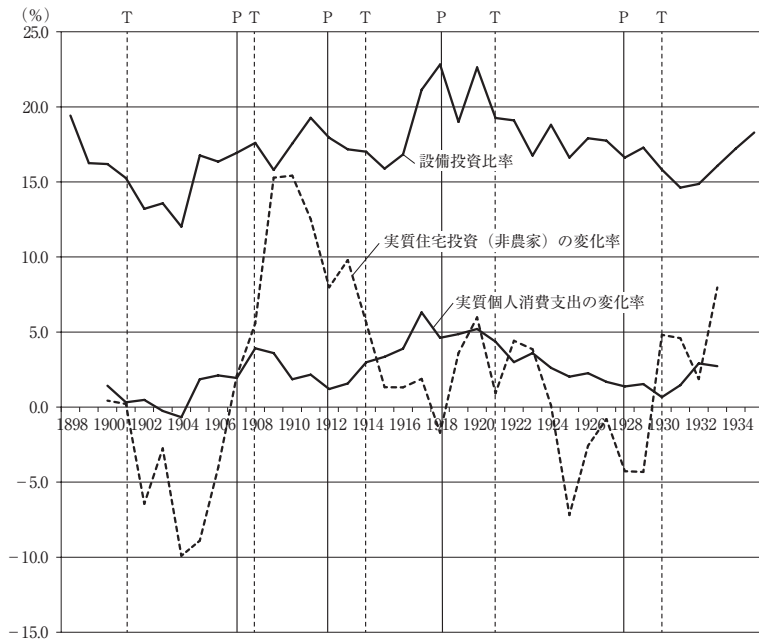
図 2-2 戦前期の景気循環

(A) 累積ディフージョン・インデックスの推移



(注) 上図の P は景気循環の山, T は景気循環の谷を示す。
 (資料) 藤野正三郎『国際通貨体制の動態と日本経済』勁草書房, 1990 年の 323~325 頁のデータより谷沢が作成。

(B) 設備投資比率と実質住宅投資・実質個人消費支出の変化率の推移



(注) 1. 設備投資比率 = 名目粗国内固定資本形成 ÷ 名目粗国民支出である。
 2. 実質個人消費支出と実質住宅投資は, 5 ヶ年移動平均のデータである。
 (資料) 大川一司ほか編『国民所得』のうち, 固定資本形成は 178 頁, 粗国民支出は 178 頁, 住宅投資は 219 頁, 個人消費支出は 213 頁より谷沢が作成。

め、タイミングが合えば事業が順調に発展する可能性が高かったといえるかもしれない。

もっともこの累積DIは、あくまで変化の方向性を示しているにすぎず、景気の強弱を示しているわけではない。そこで図2-2(B)のように、景気の強さを把握するために設備投資比率(=名目設備投資額÷名目総国民支出)を作成したほか、タンス等の需要と密接に結びつく実質個人消費支出や実質住宅投資(非農家)の各変化率をみてみよう。まず景気変動の主役を務める設備投資比率は、(A)とほぼ同じ動きをするものの、変動幅はだいぶ縮まっている。個人消費支出は、(A)ほどの大きな変動がないほか、1908年前後の景気の谷の時期に底堅い動きをし、反対に1912年の景気の山の時期に低迷している。個人消費は景気の動向と逆サイクルを描いている。しかし住宅投資は、これら2つの動きともまったく異なっている。1909・10年頃にきわめて力強い伸びをして大きな建築ブームがおこり、この動きは第1次大戦時にさえ達成されることはなかった。そして1920年代後半からは、マイナス成長を続けており、「御参考迄ニ」で記述されていたように、震災後の低迷を象徴した動きとなっていた。

これらの指標の動きから判断すると、おそらく店主が開業した直後から10年間、つまり1900年代後半から1910年代前半にかけて建築ブームが到来し、タイミング良く資産形成をおこなうことができた。その後1923年の関東大震災で実物資産の一部は破壊されたが、一部は引き継いだほか、新たな震災後の復興需要で数年間は好調な家具販売で取り戻せたといったシナリオが書けるのではなかろうか。このような資産形成の動きから、おそらく店主は一度も事業転換をおこなうことなく、家具商のまま(さらに自宅の転居もないまま)自営業を継続することができた、幸せな職業人生を経験することができたと推測される。さらに満蘭論文で繰り返し指摘していた、「営業年数が長いほど資産形成がおこなわれる」という単純な仮定に疑問を投げかける。つまり資産形成のタイミングは、それに結びつくある程度の手持資金をいつの時点で集中的に蓄積できたのかに際して、ほぼ偶然ともいえるようなタイミングの話と密接に結びついている。

さらに満蘭論文が営業年数といった内部要因が資産形成に影響を与えたと指摘しているのに反して、住宅投資動向といった外部要因によって資産形成が左右されていたことを示唆している点で重要な事実である。そして図2-2(B)のような事業環境の動きにもとづくシナリオは、『小売業経営調査』の調査対象店舗がなぜ実態よりも古い時期に偏っていたのかを説明する理由になるかもしれない。もちろん図2-2は、いずれも全国のデータで作成されているため、人口流入の激しい東京市内の動きとは一致しない可能性があるが、それでも基本的な傾向は類似していると思われる。ただしこの結論が、家具商1店のみの情報にもとづき導かれているため、多様な業種で検証する必要があることは当然のことである。

なお当店の特徴として、負債が買掛金100円のみであり、実質的に無借金経営をおこなっていることにも注目したい。これは借入金が発生しない業種であることを意味するわけではない。なぜなら調査票(裏面)の第一表に「借入金ノ最モ必要ナル時期ハ如何ナル場合デスカ」という質問があり、それに対して「当業デハ夏デス 夏ハ売行不振デモ下職アリノ為、買ワネバナリマセ

ンカラ」と回答している⁽¹⁴⁶⁾。借りたいが借りることが難しいと考えるべきである。これに関して同表の「金融上ノ希望」という項目では、以下のような回答をおこなっている（なお鉤カッコ内最初のアラビア数字は、質問番号を示す）⁽¹⁴⁷⁾。

- ①「1 現在金融ヲ受ケル上ニハドンナ困難ガアリマスカ」
「不況ノドン底ニアリマスノデ貸手ガアリマセン」
- ②「4 営業上苦痛デナイ金利ハドレ位デスカ」
「年利5歩位」
- ③「5 借入ニハ何ンナ担保ガ一番便利デスカ」
「家屋」
- ④「6 保証人ヲ頼ムニハ誰レガ（団体を含む）一番便利デスカ」
「親族」
- ⑤「7 借入形式ノ期限、償還方法、保証人、金融機関其ノ他ニ付希望ガアレバ何デモ書イテ下サイ」
「年賦」

これらの回答は、概ね順当な内容であるが、このうち③の担保として家屋が一番便利であるという点は注目すべきことである。なぜなら本店が、表2-28で示したように店舗兼住宅を全て家業部門に計上した理由が、家屋を担保として運転資金等を借り入れることを想定していたからである。このような不動産担保融資は、戦後の金融機関による融資で盛んに利用された手法であったが、すでに1930年代もそれがおこなわれていたことになる。この事実に関連して、この質問項目の余白に記されていた以下の補足説明も、重要な内容を我々に提供してくれる。

「本店ニハ他カラノ借入金ハ全々有リマセン。今迄ノ店ノ資金デ、ヤレルダケノ事ヲシテキマスカラ、又資産ナキ小売業ダケノ者ニハ貸手ハ殆ドアリマセン。アルトスレバ高利貸（日ナシ貸）位ノモノデス」

この「資産ナキ小売ダケノ者ニハ貸手ハ殆ドアリマセン」という部分が印象的である。これらの事実から、小売商が資産収入を確保している理由として、たんに商業所得が少ないことによる“生活費の補填”というだけではなく、突発的な原因で発生する運転資金を借り入れるためにも、担保物件としての家屋を優先的に取得しておかなければならないという経営上の要請の帰結であったことが理解できる。つまり小売商にとっての資産（特に家屋）は、賃貸収入源と担保物件という2つの性格を備えていた。それゆえに開業の有無にかかわらず将来的に開業を予定している場合には、先行的に担保用資産を取得しておく必要があった。もしその取得が遅れると、「高利貸（日ナシ貸）」から高い金利を支払って借りることとなり、それが経営を圧迫することになっただろう。

最後に、過当競争によって利幅が減少していった業界構造を改善するには、「ドウシテモ現在

ノ業者ガ全部合併シ、東京各区ニ一ヶ所位ノ売場ヲ設ケ」ることが必要であると主張している点も注目される。同様の主張は、調査項目「41 当業ノ将来ニ希望セラレル事項」でも、「現在ノ小売業ヲ全部合併シテ区内何ヶ所カニ営業所ヲ設ケ不当競争、不当廉売ヲセズ、経費節約ヲシテ業界人全体ノ利益ヲ計リタイト希望シマス」と回答していることで確認できる。この主張は、戦前期のカルテル実施会社による共同販売方式を思い出させるが、おそらく当時の一般的な考え方であったのだろう。もちろん満菌仮説を否定する考えである。もっともその後の歴史によると、このような組織は設立されることはなく、その代わり戦時体制の強化のなかでほぼ10年後には小売商の強制的な閉鎖が進んでいった。この店主の希望は達成されることがなかったのである。

(7) 要約と含意

本稿は、前稿に引き続き満菌論文の抱える問題点を検討しつつ、戦前期における個人小売商世帯の経済行動を分析した。満菌論文では、小売商の商家総所得で大きな割合を占める商外所得が、おもに貸地地貸家収入で構成されていたことを発見したが、それがいかなる仕組みで稼得されていたのか、それとの関連で小売商の経営行動がいかなる状況のなかで決定されていたのかが解明されていなかった。

当時の主要な公表データを検討すると、小売商はきわめて活発な開廃業を繰り返しており、郡部では近年の全国平均をはるかに上回る開廃業率となっていた。この背景には、小売業の労働環境が悪く低所得で容易に参入できたほか、一定割合は他業種より相応に高い所得を得られる産業特性を有していたことがあげられる。当時の東京圏では、30代以上の中年層が転職の一形態として小売商の開業をおこなうなど、予想外に失業を経た開業が少なかった。開業動機も、経営ノウハウを修得しやすい同業独立型が大半を占めたほか、失業期間1ヵ月以内が過半を占めるなど、積極的な労働移動であった。これらの事実を、満菌論文で仮定していた、失業後に手持ち資産のない状態で開業する者ばかりではないことを意味している。このような活発な転職の理由に、詳しい経営実態を示す情報が少ないなか、開業を煽る各種書物が多様な経歴の人々によって第1次大戦時より出版され始め、徐々に活発化していたことがあげられる。その一方で、小売商の従業員は自己都合で転職する割合が高く、それが経営の不安定性を高めていた。

次に商外所得として地代家賃収入が発生していた理由は、明治以降一貫して貸地地貸家経営が資産家の投資行動の一つとなっていたほか、弱小資産家でも退職金を元手に貸家経営を開始するなど、貸家等が気軽な投資対象であったことに求められる。また借地上貸家経営という投資手法の普及も無視できない。これらの背景には、地方出身者が都市圏に大量に流入して根強い賃貸住宅需要が発生していたほか、投資を促す解説本等が出版されたことがあげられる。貸地地貸家経営は、地代・家賃滞納等の管理コストが発生したが収益率が高かったことで、小売商でも広くおこなわれた可能性がある。例えば、深川区緑町で開業していた家具商は、家具販売の低迷を借地上貸家経営でカバーしていた。この貸家は、おそらく独立開業後の1900年代後半から1910年代

前半に到来した建築ブームで獲得した資金で、タイミング良く建設できたものと思われる。ただし同店は、この貸家収入があったのに低価格戦略を採らないなど、満蘭論文で提唱された商業経営のパフォーマンス仮説と異なる行動をとっていた。同仮説は引き続き検証していく必要がある。

この貸宅地貸家経営を小売業経営と抱き合わせた事業モデルに関して、次の2点に留意する必要がある。第一は、持家比率が2割程度と低い水準で、かつ中所得層が十分に拡大していなかった時代であるため、このモデルが成立した可能性がある。戦後は、急速に持家制度の充実や中所得層の拡大等が進んだことによって、このモデルの成立が難しくなった可能性があるが、この点を検証しなければならない。第二に、貸宅地貸家経営のほか金融資産の保有にともなう配当・利子収入も一定額発生していたと予想されるが、本稿はこの点を全く検討していない。このため小売商における金融資産の運用については、問屋金融や各種金融機関の歴史を踏まえたうえで、あらためて論じなければならない。

ところで満蘭論文は、一貫して『小売業経営調査』の個票データのみを加工・分析して得られた研究成果であり、その成果を他の資料等で確認する作業がほとんど行われていない。唯一、同論文の「2 商家所得の水準」で他の資料等を使用して検証しているが、この作業では残念ながら大きな問題を含んでいる（この点は、前稿の第2節2.2.を参照）。いわば老人の顔の皺を周到に観察して、同人の人生を言い当てるような手法であろう。同人の人生を把握するには、現在の顔や体形はもちろんのこと、親族や友人等から聞き取りをしたり、それを裏付ける各種資料を集めたりすることが必要となる。入手可能な多様な資料を使わずに、あえて特定の情報に限定することは判断を誤らせる。満蘭論文の前半では、対象データの集計作業によって興味深い事実を指摘していたが、後半に提示された推論は他の資料で裏付けられないがゆえに、むしろ推論の自由さに一種の爽快感さえ持つことができた。事実の背後にあるメカニズムを繋ぐ媒介項の精緻化が求められる⁽¹⁴⁸⁾。

最後に、本稿で検討した内容は満蘭論文の疑問点として扱ってきたが、その大半が実は谷沢論文で残された課題であったことを申し添えておきたい。本稿を擲筆することで、筆者にとって十年来の胸のつかえの一部が快癒した感じを味わうことができた。

【謝辞】本稿を作成するにあたって、田島佳也教授、小川浩准教授、比佐章一准教授（以上、神奈川大学経済学部）と高橋功氏（北海道二十一世紀総合研究所）より、内容に関する貴重な御意見・御助言を頂戴した。また資料収集では、前稿に引き続き吉場千絵課長補佐（神奈川大学附属図書館資料サービス課）、和泉田大介氏（（株）雄松堂書店営業部）・大滝英生准教授（神奈川大学経済学部）にお骨折りいただいたほか、失業統計類の収集ではかつて一橋大学附属図書館と久間善定氏（（株）日本図書センター）にご協力してもらった。ここに記して謝意を表したい。

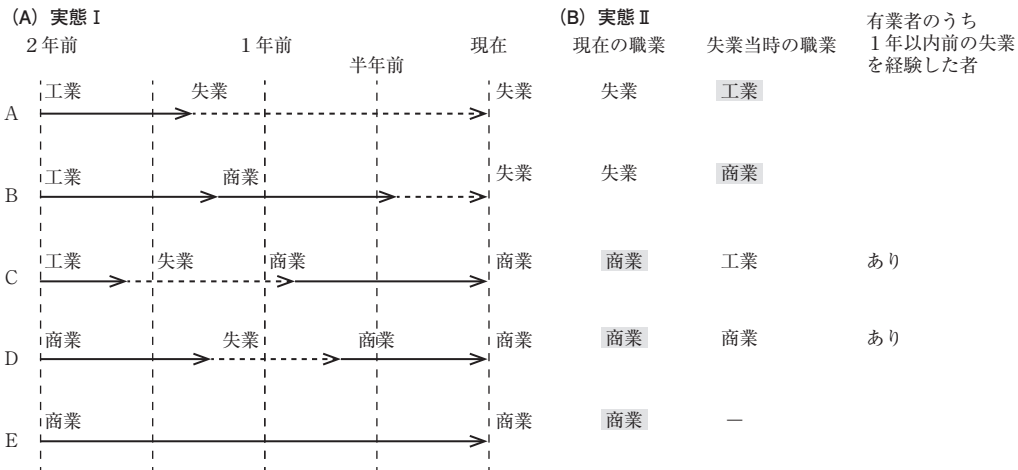
補論：『失業統計調査』の失業率定義に関する注意点

本稿で言及した『失業統計調査』の失業率は、現在の失業率と大きく異なる概念である点に触れておきた

い。同調査の調査票は、第1号様式：「失業統計調査申告書（失業者用）」と第2号様式：「失業統計調査申告書（有業者用）」の2種類で構成されているが、前者には「失業当時の職業」、「失業当時の勤務先」など、後者にも「最近1年内の失業に付」という中に同様の調査項目が設定されている（詳しくは、『大正十四年失業統計調査報告』第1巻（記述）、1927年の79・80頁を参照）。このため第1号様式「失業当時の職業」と第2号様式「現在の職業」の項目に限って、それぞれ職業別に集計することで職業別の失業率（ $= \frac{\text{失業者数}}{\text{有業者数} + \text{失業者数}}$ ）を計算している。

しかしこの失業率は、明らかに現在の失業率とは異質な考え方にもとづき作られている。なぜなら図2-補のように、全部で5人の集団を想定したとき、Bの人物は2年前の調査時は工業であったが、その後の失業直前には商業に転職していたため、暫定的に商業に所属するとみなしているからである。このような職業換えによる影響を、失業率の計測にあたってはたして重視すべきか否かは、現在のところ同意されているとはいえない。なぜなら現在の完全失業率は $\frac{\text{失業者数}}{\text{労働力人口}}$ であり、労働力を提供できる能力を有するか否かのみを考慮して失業率を算出しており、失業直前の職業がいかなる職業であるかはまったく考慮していないからである。研究者の一部には、このような「失業当時の職業」を失業率計測にあたって考慮する考え方を好意的に受け取るが、この点については慎重な扱いが必要であろう（『失業統計調査』の失業率を積極的に評価す

図2-補 『失業統計調査』による職業別人数の計算方法



(注) (A) 実態 I 記号の意味は以下のとおり
 就業状態 →
 失業状態 - - - - ->
 (資料) いずれも谷沢が作成

(C) 失業率の計算方法

現在の職業別人数	商業：3人	失業：2人
計算上の職業別人数	商業：4人	工業：1人
(失業率)	商業：25%	工業：100%
半年前の職業別人数	商業：4人	失業：1人
失業経験者 = 2人の失業直前の職業別人数 (現在は有業者だが、1年以内に失業した者)	商業：1人	工業：1人
前回調査時の職業別人数 (2年前)	商業：2人	工業：3人

る研究者として、山口由等「兩大戦間期の労働市場と都市住民」『愛媛大学法文学部論集 総合政策学科編』第14号、2003年2月の48頁があげられる。

『失業統計調査』の定義が間違いであるとはいわないが、その設計思想が現在とだいぶ異なる点は強調しておく必要がある。

註

- (1) ここで満菌論文とは、「昭和初期における中小小売商の所得構造—商外所得に着目して」社会経済史学会編『社会経済史学』第79巻第3号、2013年11月であり、筆者の前稿とは谷沢弘毅「個人小売商世帯において業計複合体をいかに把握するか？—満菌勇論文を手掛かりとして (1)」神奈川大学経済学会編『商経論叢』第51巻第3号、2016年2月のことである。
- (2) 本稿では、満菌論文の検討にあたって商業所得、商外所得といった、谷沢論文で提起された概念をそのまま使用する。ただし厳密にみると、商外所得の概念が満菌論文と谷沢論文で若干異なっているが、以下の議論では煩雑さを避けるため、満菌論文で使用されている概念（定義）に統一して使用する。この概念の相違点については、前稿の第5節5.1.で詳しい分析をおこなっているので参照して欲しい。
- (3) 満菌「中小小売商の所得構造」の133頁。
- (4) 谷沢論文とは、谷沢弘毅『近代日常生活の再発見—家族経済とジェンダー・家業・地域社会の関係—』学術出版会、2009年の第3章「戦前期東京の個人小売商世帯における業計複合体の形成メカニズム—1930年代前半の商家経済の計量分析—」のことである。ちなみに同論文では、「小経営」規模を『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』に掲載されていた定義をそのまま採用して、「1年間の売上高1万円未満」としている。他方、満菌論文では、「中小小売商」の定義が示されていないほか、ときとして規模別分類の用語が混乱して使用されている。これらの点は、前稿の第2節で詳しく分析しているので参照して欲しい。
- (5) 中小小売商でさえ商外所得が商業所得よりも大きい業者がいたという事実は、すでに谷沢「戦前期東京の個人小売商世帯」の275頁の表3-21などで指摘していたため、決して満菌「中小小売商の所得構造」で初めて指摘された事実ではない。この経緯も前稿の第2節2.1.で詳しく論じているので参照して欲しい。
- (6) この調査は、東京商工会議所編『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』同所、1937年6月として、報告書が公表されている。
- (7) 以下では、『小売業経営調査』に関する同一項目に関して複数のデータが使い分けられる。すなわち①『小売業経営調査』の報告書で公表された集計データ、②『小売業経営調査』の報告書の元になった個票データ、③満菌論文のなかで公表されたデータ（つまり満菌が②のデータを集計して作成した、表や文章中に掲載されたデータ）などである。このためこれらのデータは適宜、使い分けられる際に明示していくこととした。
- (8) 売上高規模別の分類とは、①「零細」は売上高3,000円未満、②「小」は3,000円以上1万円未満、③「中」は1万円以上3万円未満、④「大」は3万円以上である。なおこの規模別分類は、満菌論文中ではかならずしも統一的に表記されていないが、本稿では同論文の本文中で記載されている中心的な用語法を踏襲する。
- (9) 満菌「中小小売商の所得構造」の115頁。なお本文では、この件を「規模によらずにおおむね一定である」（満菌論文の121頁、ただし傍点は筆者）と記述して、その根拠として『札幌市商業調査』や『名古屋市中小売業実態調査概要』でも商外所得が発生していた事実を提示している。しかしこれら他地域の情報をいくら提示されても、東京市に関する『小売業経営調査』の正確さを立証したことにはならないほか、まして上記の「規模によらず」という部分を証明したことにもならない。
- (10) 攝津齊彦「谷沢弘毅著『近代日常生活の再発見—家族経済とジェンダー・家業・地域社会の関係—』『社会経済史学』第76巻第1号、2010年5月の126頁の右側。
- (11) 最低額が2,500円である点は、谷沢「戦前期東京の個人小売商世帯」の277頁の図3-3で示されてい

- る。
- (12) もしかしたら家業部門で貸貸用の建物を所有しているにもかかわらず、その貸家収入を家計部門の収入としたことも想定される。法人事業者では、貸借対照表が作成されて貸貸用の資産を所有していることを明確に確認できるほか、その貸家収入は損益計算書の営業外収入に算入されるため、このような事例は発生しない。しかし個人事業者では、営業収益税の課税標準がまさに営業にともなう収益であり、基本的には営業外収入を加味しないことから、貸貸用資産は家計部門のみが保有することを想定している。ただし営業上のなんらかの目的にしたがって、その資産を取得するために金融機関等から購入資金を借入れ、その支払利子が家業部門の経費に振り分けられることもあるだろう。このような事例では、資産とその支払利子=家業部門、貸家収入=家計部門ということになり、辻褄があわなくなる。このため個人事業者では、基本的に家業に直接影響を与えるような資産以外は所有を認めず、それらは家計部門が所有したとみなすべきかもしれない。以上の考えは、前稿の図1-7の③で表示しているので参照のこと。
- (13) この文章中で使用した引用部分は、いずれも満箇「中小小売商の所得構造」の126頁。
- (14) 満箇「中小小売商の所得構造」の129頁。これとほぼ同様の記述は、同論文の126頁でも言及されている。
- (15) 戦後の所得税における課税所得の捕捉率については、過去に多数の研究者が参加してその推計値に関する論争がおこなわれた。その概要については、谷沢弘毅『経済統計論争の潮流—データをめぐる10大争点』多賀出版、1999年の第4章「所得税捕捉論争—所得税は適正に徴収されているか?」が詳しい。
- (16) 谷沢「戦前期東京の個人小売商世帯」の278頁。なお文章中の主要データの出所等については、当論文の該当する注書きを参照して欲しい。
- (17) 満箇「中小小売商の所得構造」の129頁。
- (18) この事情については、満箇「中小小売商の所得構造」の130頁の表10で確認することができる。なお満箇「中小小売商の所得構造」の127頁にある表6は、個票データを集計して類型別集団の商外所得と商業所得の階層別内訳(店数)を示したものであるが、この表によるとⅡの総店数は85と確認できる。このためⅡが80であるという表10の数字と一致しないが、その理由は同論文では明記されていない。この点も指摘しておきたい。
- (19) 満箇「中小小売商の所得構造」の132頁。
- (20) 満箇「中小小売商の所得構造」の118頁。なお満箇論文では、『小売業経営調査』が「相対的に営業年数が長く規模も大きい業者へ対象が偏って」(同論文の119頁)いることを気にかけているが、計量分析をおこなう限りはこの程度の乖離はさほど問題とはならないだろう。
- (21) 満箇「中小小売商の所得構造」の118頁。
- (22) 東京市編『商業調査書』東京市役所、1933年の「調査用紙記入心得」の8頁。
- (23) ただし正確に言うと、満箇「中小小売商の所得構造」の119頁の表2では、その注)で「(前略)小売業経営調査では、「開業の年月」という欄への記入が求められ、特にその説明は付されていない」と記述されているため、「開業」という用語の定義を検討していた可能性は残っている。ただしそれがいかなる影響を与えるかについては、検討していなかっただろう。
- (24) 『小売業経営調査』のデータがサンプリングバイアスを持っていることは、満箇「中小小売商の所得構造」の118~119頁に明記されている。
- (25) 1920・30年の産業別就業者数と自営業者数については、加茂英司「本当に戦前の自営業者は開かれた職業だったのか」『大阪学院大学流通・経営科学論集』第30巻第4号、2005年3月の64頁の注34)の表を参照のこと。
- (26) 加茂「本当に戦前の自営業者」の58頁。このほか縁故採用については、谷本雅之「近代日本の都市「小経営」—『東京市市勢調査』を素材として—」中村隆英・藤井信幸編『都市化と在来産業』日本経済評論社、2002年の29頁も参照。
- (27) 加茂「本当に戦前の自営業者」の61頁のグラフ5。
- (28) 前稿の第3節3.2.では、東京商工会議所内に「小売商問題懇談会」ではなく、「小売商問題特別委員

- 会」が設置されたことを記述している。しかしこの両委員会がいかなる関係にあったのか、詳しい事情は残念ながら不明である。また数字の変動に若干疑義が持たれる理由は以下のとおり。例えば、山口由等『近代日本の都市化と経済の歴史』東京経済情報出版、2014年の62頁の表3-1、同63頁の図3-1は、『東京市統計年表』の「日用品販売店」データで作成されているが、大震災以降の年ごとの変動がやや不自然な動きがある。このデータは納税店数であるため、納税に関連したでなんらかの理由があるのかもしれない。なによりも小売商問題懇談会事務局が『東京市統計年表』のデータを使わなかった事実こそ、このデータに問題があることを示唆している。このため本稿では、同懇談会に提出された数値を採用した。
- (29) 東京市役所編『東京市民の所得調査』（なお本稿では、近現代資料刊行会編『東京市・府社会調査報告書〔大正十一年～昭和十八年〕』50、昭和八年(4)、同刊行会、1995年)の20頁。
- (30) 『東京市民の所得調査』の41～42頁。
- (31) 『東京市民の所得調査』の52頁。
- (32) 1931年の新市域の個人小売商の数は、東京市編『商業調査書』の1236頁による。
- (33) 東京府社会課編『東京府五郡に於ける小商業者の現在並其開廃状態に関する調査』の「はしがき」の3頁。
- (34) これは、『新規開業調査書』下巻の24頁の(八表)で、販売金額2,000円未満の店舗数を合計した数字である。
- (35) この数字は、『新規開業調査書』下巻の20頁の(六表)で、資本階級1,000円未満の店舗数を合計した数字である。
- (36) 『小売業経営調査』の営業年数が20年近いとみなした理由は、表2-2の開業年次別店数をもとに筆者が推計した数字が20.6年であったことにもとづいている。もちろん『小売業経営調査』報告書の6頁のC「開業ノ年月」によると、規模が小さいほど営業年数が短くなる傾向にあるが、それを考慮しても明らかに同調査の営業年数は非常に長い事実を否定できない。
- (37) 実は、『五郡開廃状態調査』の掲載データには、ある問題が内在している。すなわち各データ間には、前年末(または今年初)業者数+今年中の開業者数-今年中の廃業者数=今年末(来年初)業者数となるはずだが、かならずしもそのようにはなっていない。そもそも各年の業者数がいつの時点で計測しているのかもわかっていない。原データは府税営業税であるため年末締めと推測されるが、それを前提とすれば上記の式が成立するはずだが成立していない。ただし一部の地域で検証した結果は大幅な乖離は生じていないため、あえてデータを修正せずにそのまま使用している。この点はデータを見るにあたって留意して欲しい。
- (38) 近年の開業率の低迷については、様々な文献で指摘されているが、例えば『中小企業白書』平成2年版の第2部第1章第4節の第1-4-1図を参照されたい。
- (39) 先行研究のなかで『五郡開廃状態調査』を利用して小売商の開廃業状況を分析した研究に、山口『近代日本の都市化と経済の歴史』の第3章「都市化と中小商業者問題」の第3節があげられる。しかし同部分では、小売商の開業者数の伸び率といった時系列の数字の動きに注目しており、開廃業率自体にはまったく注目していない。この点では、本稿のような分析視点は斬新であるといえよう。
- (40) 満園「中小小売商の所得構造」の117頁。ただし“視点が提起”されたにすぎず、具体的にいかに影響していたかは述べられていない。
- (41) 松下は9歳で大阪市の火鉢店に丁稚奉公に出され、本田は15歳で東京本郷区の自動車修理工場に丁稚奉公している。
- (42) ただしこのような考えが適用できるためには、①過去の特定期間で極めて力強い好況が存在していたこと、②各時期における残存確率を一定とみなすこと、のどちらかが成立している必要がある。このうち②の場合には、小売商の n 年後の残存数を R_n 、 i 時点における残存確率を P_i 、 i 時点における残存数を R_i とすれば、 $R_n = \prod_{i=1}^n P_i \cdot R_i$ となる。もちろん残存確率は、好況期には高く、不況期には低くなるなど、景気変動と密接に係る指標である。これより複数年次間で P_i がほぼ一定であれば、時間の経過とと

- もに残存商店の資産が蓄積していこう。後述のように、『小売業経営調査』の調査対象店は①の理由で経営体力・資産を蓄えていたように思われる。
- (43) 『新規開業調査書』上巻の1頁の「調査範囲」による。この定義によると、たんに個人事業から法人事業への組織変更は開業とみなされない点に注意して欲しい。
- (44) 『新規開業調査書』上巻の140頁によると、業主2,000人のうち修業した者は1,021人で、全体の半分にすぎなかった。しかも修業者総数のうち修業年数が10年以上は全体のわずかに21%にすぎなかった。それより多い5年以上7年未満(23%)と7年以上10年未満(18%)の10年未満が大半であった。
- (45) 攝津齊彦「戦間期における中小小売商の雇用吸収と信用不安―「中小商業問題」の一側面―」『社会経済史学』第72巻第2号, 2006年7月の83~85頁。
- (46) 満蘭「中小小売商の所得構造」の125~126頁。
- (47) 満蘭「中小小売商の所得構造」の133頁。
- (48) これらのデータは、『新規開業調査書』上巻の43頁の(二表)より入手した。
- (49) 「生産者問屋卸商」から借入する店の数は『小売業経営調査』の報告書の48頁, 総数は同書の6頁より入手した。
- (50) 相原茂・鯨島龍行編『統計日本経済』有斐閣, 1971年の177頁。
- (51) 失業の定義については、『失業統計調査』第1巻の2頁を参照。ここで痼疾とは、「容易に治らないで、長い間悩まされている病気。持病」のことである。なお当時は、就業(失業)分類が確定していなかった時期であるため、『失業統計調査』以外も含めた主要調査における就業分類の特徴については、谷沢弘毅「戦間期日本における就業分類概念の形成過程―東京圏の事例」『大原社会問題研究所雑誌』No. 509, 2001年4月が詳しい。
- (52) 山口由等は、『失業統計調査』を詳細に検討した論文のなかで、「①9月末現在に失業している者と、②過去1年に失業経験のある有業者の両者を合わせると、過去1年の間に職を失った人々の数になる」ため、 $\text{①} \div (\text{①} + \text{②})$ を「再就職成功率」と呼んでいる。しかしこの考え方のうち、 $\text{①} + \text{②}$ を「過去1年の間に職を失った人々の数」とはみなせない。なぜなら①の失業者数には1年以上の失業期間を有した失業者も含まれているからである。それゆえ筆者の定義した生還率($\text{②} \div \text{①}$)のほうが、失業者数のプールより有業者に生還した割合を素直に示していると思われる。もしこの数字が100を超えれば、生還率が極めて旺盛なことを意味し、いわば有効求人倍率における1を超えた状態に類似しているように考えられよう。詳しくは、山口由等「両大戦間期の労働市場と都市住民」『愛媛大学法文学部論集 総合政策学科編』第14号, 2003年2月の67頁を参照のこと。
- (53) 以上は、東京市役所編『東京市職業紹介所求職事情調査』同所, 1931年の凡例4~5頁, 本文3~5頁を参照した。
- (54) 「軍備縮小」は、山口「両大戦間期の労働市場と都市住民」の63頁, 「行政整理」は同論文の62頁による。
- (55) 以上は、東京市役所編『東京市職業紹介所就職者調査』同市, 1930年の本文6頁による。
- (56) これらの数字は、東京市役所編『就職者調査』の本文10頁の表「就職者内訳」より入手した。
- (57) 内池廉吉は、東京商大では井藤半彌の指導教授であったから、当時の正統な財政学の研究者であったとみなして差支えない。そして同人の博士号が法学博士であったが、これは1920年の学位令で経済学博士が法学博士から分離独立される以前に学位を取得していたためと推測され、なんら問題はない。なお小売商問題研究委員会については、前稿の第4節4.1.を参照のこと。
- (58) 本稿では、内池廉吉『小売業統制論』同文館, 1938年の34~38頁の情報を筆者が再集計している。
- (59) 内池『小売業統制論』の38~39頁。
- (60) 以下は、内池『小売業統制論』の39~43頁の要約である。
- (61) 内池『小売業統制論』の43頁の(註9)。
- (62) 復元した個人小売商の損益計算書と貸借対照表については、谷沢「戦前期東京の個人小売商世帯」の250~251頁を参照。

- (63) 以上は、谷沢「戦前期東京の個人小売商世帯」の259～265頁を要約したものである。
- (64) 難波功士「昭和前期の広告界—雑誌『広告界』にみる人と産業」吉田秀雄記念事業財団編『AD STUDIES』Vol. 21, 2007年の29頁。
- (65) 倉本長治については、(株)商業界のHPの「沿革」,「商業界の礎を築いた人々」を参照。
- (66) 平野隆「戦前期日本におけるチェーンストアの初期的発展と限界」慶應義塾大学商学部編『三田学研究』第50巻第6号, 2008年2月の176頁。片岡信之「大正前期における科学的管理法の流入と商工業学へのインパクト(3)」『桃山学院大学経済経営論集』第53巻第3号, 2012年2月の38頁。
- (67) 堀良太については、詳しい経歴は不詳である。ただしWebcat Plusによると、同人の雑誌論文として「拾銭均一店の経営法 これからキット成功する」『商店界』第11巻第12号, 1931年12月;「新しい経営法 均一料理店」『商店界』第13巻第2号, 1933年2月などが確認できる。これらの論文名から判断しても、均一店の専門家であることは間違いないだろう。
- (68) 大橋正敬・西山實「東京勧業博覧会歯科出品物の審査結果, 第2報 歯磨および歯ブラシについて」『日本歯科医学史学会々誌』第19巻第1号, 1992年12月の21頁。このほか1933年10月17日付『中外商業新報』の「パリ見本市の報告会」という記事に、松倉順一の名前が確認できる。
- (69) この事実は、東京市編『商業調査書』1933年の目次前のページにある「東京市臨時商業調査会の名簿」より入手した。この名簿は、前稿で表1-5として掲載されているので参照のこと。
- (70) この事実は、片岡信之「大正前期における科学的管理法の流入と商工業学へのインパクト(2)」『桃山学院大学経済経営論集』第53巻第2号, 2011年10月の46頁の注19)より入手した。
- (71) 依田は、以下のような単著を執筆していた。『学理的商略法 販売員と販売術』博文館, 1916年;『心理応用 売る法買わせる法』佐藤出版部, 1916年;『繁盛実例 販売商略』佐藤出版部, 1917年もある。これら依田の本の情報については、片岡「大正前期における科学的管理法(3)」の33頁の注6)と34頁の注7)～10)を参照した。
- (72) 牧野幸志「広告効果に及ぼすコンテンツ情報の影響に関する研究(2) —受け手の気分, CM内容の印象とテレビ広告の好感度, 商品評価との関連—」撰南大学経営情報学部編『経営情報研究』第16巻第1号, 2008年の11頁。
- (73) 田中政治「戦前の商業経営文献を語る」法政大学イノベーション・マネジメント研究センター編『WORKING PAPER SERIES』NO. 91の3頁。
- (74) 江口潔「百貨店における教育—店員訓練の近代化とその影響—」教育史学会編『日本の教育史学: 教育史学会紀要』第54号, 2011年10月の48頁。
- (75) 「粟屋義純教授略歴・著書目録」亜細亜大経営学会編『亜細亜大学経営論集』第17巻第1号, 1981年の201頁。
- (76) 神野由紀「ファッション化する子供用品」日本デザイン学会編『デザイン学研究』第54巻第1号, 2007年の74頁。
- (77) 浜田の経歴については、片岡「大正前期における科学的管理法(2)」の46頁の注22), 田中「戦前の商業経営文献」の4頁, 満蘭勇『商店街はいま必要なのか—「日本型流通」の近現代史』講談社現代新書, 2015年の101頁を参照。
- (78) 堀新一「百貨店出張販売の本質」京都帝国大学編『経済論叢』第38巻第6号, 1934年の136頁。Webcat Plusによると、前波の執筆記事として「菓子店経営エッセンス—ニュース・スクラップ」『製菓実験』第6巻第8号, 製菓実験社, 1935年8月;「小売店販売方針決め方」『商店界』第14巻第7号, 1934年6月などが確認できる。なお著者の堀は、戦前から戦後にかけて活躍した商業学の研究者であり、堀新一『百貨店問題の研究』有斐閣, 1937年などの著作がある。
- (79) 矢作敏行「チェーンストアの発展と商人たち(下)」『経営志林』第40巻第4号, 2004年1月の56頁。
- (80) 正路喜社については、斎藤悦弘「明治のニュービジネス 広告代理店」吉田秀雄記念事業財団編『AD STUDIES』Vol. 9, 2004年8月の19頁を参照。

- (81) 以上は、評論家兼翻訳家・小田光雄のブログ『出版・読書メモランダム』における2009年11月9日付「[出版メモ] 河村清一の『千二百円で出来る書籍雑誌店開業案内』」による。
- (82) ただし『クラーク叢書』は、全巻とも清水正巳の単著であるため、実質的には同人の単行本の寄せ集めにすぎないと思われ、他の叢書とは一線を画すべきかもしれない。個別の内容については、Webcat Plusで検索されたい。
- (83) 以上の引用部分は、木村「科学的経営法」の導入」の96頁による。
- (84) 難波「昭和前期の広告界」の26頁と(株)誠文堂新光社HPの「会社概要」より確認した。
- (85) 佐藤出版部の代表的な出版物として、例えば千早正寛『現代広告文句辞林』上中下巻、1919年などがあげられる。
- (86) 本業28種、副業6種の具体的内容は、以下のとおりである。本業：履物店、雨傘店、洋傘店、靴店、帽子店、時計店、雑貨と荒物店、洋品店、金物店、陶器店、売薬店、化粧品店、小間物店、煙草店、学用文具店、玩具店、万年筆店、書籍店、雑誌店、楽器店、ラヂオ店、喫茶店、西洋料理店、カフェーとバー、支那料理店、麻雀倶楽部、美容院。副業：豚の飼養、山羊の飼養、^{いたち}鼬の飼育方、兎の養殖法、輸出花百合、なめ草人工栽培。
- (87) 以下では、東京商工研究会編『有利な副業と小資本開業案内』富文館、1938年の220~231頁を数箇所にして引用している。ここでは煩雑となるため、カッコ内の引用部分の頁を明記することを省略する。
- (88) ちなみに田中満三は、『科学的工業管理学』といった著書を出しているため、経営学の研究者であったと推測される。田中満三については、片岡信之「日本における経営学の軌跡と課題」日本経営学会編『経営学論集』第72号、2001年9月の36頁を参照。
- (89) 住宅組合制度については、加瀬和俊「戦前日本の持家推進策—住宅組合制度の敵視的意義」東京大学社会科学研究所編『社会科学研究』第58巻第3・4号、2007年3月、同潤会については、小野浩「戦前期の東京における住宅市場と同潤会—1930年代におけるアパート市場の形成」『立教経済学研究』第60巻第1号、2006年7月があげられる。
- (90) この論文は、倉石雄太「東京都心部における土地所有構造からみた戦後の都市組織変容過程」であるが、明治大学青井哲人研究室のHP「Latest 2014年度の成果」より入手した。なお以下の江戸・明治期の所有状況に関しては、明らかな間違い部分を中心として一部を筆者が修正している。
- (91) 各地区の現状を具体的にみると、N-2は旧東京電機大学の神田校舎跡地（現在、ショッピングセンターを核とした再開発を実施中）、N-1は旧電機大学跡地と本郷通りで挟まれ、おもに小規模オフィスビルの集中する地区、Mは住友不動産神田ビルと住友商事美土代ビルが立地し、おもに中規模オフィスビルの集中する地区、T-1はMと外堀通りに挟まれ、おもに小規模雑居ビルと飲食街ビルの集中する地区となっている。なお明治期の「郭内・郭外」とは、明治初期の遷都にあたって設定された地域区分であり、このうち郭内は実質的な遷都の場として武家地が新政府に取用され、その中心に皇居があった。
- (92) 旧石高をみると、三條西家は502石、徳大寺家は410石にすぎなかったから、明治以降の勲功があったとはいえ、もともと財政基盤の弱い公家華族であった。なお旧石高の数字は、『華族譜要』大原新生社、1976年より入手した。
- (93) (初代)堀越角次郎の情報は、『国史大辞典』第12巻、吉川弘文館の高村直助「堀越安平」より入手した。なお初代角次郎は、すでに1877年に発行された『東京持丸鑑』において「前頭大デン馬三堀越角次郎」と記述されるなど、東京市内でもトップクラスの資産家となっていた。これは『東京持丸鑑』は東京大学附属図書館HP「番付NO05」より入手した情報である。
- (94) 所得税調査委員は、すでに先代(三代)堀越角次郎のときに区会議員と兼務して、1889年より就任していた。この事実は、税務大学校HPの租税資料「平成18年度特別展示：3 所得税調査委員」の「東京市日本橋区の所得税調査委員(明治20年~31年)より入手した。
- (95) 以下の市島家の土地投機については、広田四哉「地主制の解体と財産税」『土地制度史学』第137号、1992年10月を参照した。

- (96) 内務省地方局によって実施された細民調査は、『細民調査統計表』慶應書房、1971年に収録してある「細民戸別調査」を参照のこと。この調査では、3町のほか下谷区の万年町、山伏町、浅草区の神吉町、新谷町が対象となっていた。
- (97) 収入構成については広田「地主制の解体と財産税」の22頁、事業の収益率は同論文の30頁の注7)による。なお下谷地区の収益は、実収地代から公租公課と管理費を控除した純益である。
- (98) 加藤由利子「明治における宅地所有の状況と貸地貸家経営（その1）」『青山学院短期大学紀要』第39巻、1985年11月の192頁。ただし原資料は『戦後宅地住宅の実態』東京大学出版会、1952年である。
- (99) 倉石「東京都心部」の2頁。ただし瀬川信久『日本の借地』有斐閣、1995年が原資料である。
- (100) 東京府社会課編『東京市及近接町村 中等階級住宅調査』（記述篇）、1923年の11頁。
- (101) 東京市社会局編『東京市住宅調査』第1巻（統計図表）1931年の1頁。
- (102) 東京府学務部社会課編『東京府五郡における家屋賃貸事情調査—附 地代及空家の調査』、1932年（本稿では、近現代資料刊行会編『東京市・府社会調査報告書 [大正十一年～昭和十八年]』44（昭和七年（7））、1995年を参照）の175頁。
- (103) 東京府編『中等階級住宅調査』（記述篇）の11頁。
- (104) 東京府編『中等階級住宅調査』（記述篇）の20・23頁。
- (105) 東京府編『中等階級住宅調査』（記述篇）の11頁。
- (106) 谷沢『近代日常生活の再発見』の235頁。
- (107) 玉塚締伍の著書として、Webcat Plusでは以下の単著が確認できる。『誰にもできる不動産金融の仕方』荻原星文館、1930年；『誰にもわかる土地家屋担保の話』荻原星文館、1933年；『誰にもできる不動産金融の仕方』六合社、1934年；『家主読本』六合社、1935年；『財の二重効用性と新企業形態アモン・システム』玉塚不動産経済研究所、1937年；『不動産金融原論』高陽書院、1940年；『新不動産法律の解説と見透し：附・関係法律全文輯録』不動産経済研究所、1941年；『不動産投資の仕方』実業之日本社、1952年；『あたらしい不動産金融の仕方』不動産経済研究所出版部、1960年。
- (108) 以上は、玉塚締伍『貸家投資の研究』実業之日本社、1938年の10～11頁による。
- (109) 玉塚『貸家投資』の22～23頁。
- (110) 玉塚『貸家投資』の23頁。
- (111) 20年間という情報は、『貸家投資』の24頁による。
- (112) 以下の情報は、佐多稲子「家賃」週刊朝日編『値段の明治・大正・昭和風俗史』朝日新聞社、1981年の148頁による。このほか岩瀬彰『「月給百円」サラリーマン—戦前日本の「平和」な生活』講談社現代新書、2006年の89～102頁も参照のこと。
- (113) 東京府編『中等階級住宅調査』（記述篇）の64頁。
- (114) この情報は、総務省統計局のHPに掲載された『家計調査』より入手した。
- (115) ちなみに家賃は東京市編『東京市住宅調査』第1巻の41頁の階層別データより、敷金は同書の434頁の階層別データより、それぞれ筆者が推計したものである。
- (116) 東京市編『東京市住宅調査』第1巻の12頁。
- (117) 東京府編『中等階級住宅調査』の33頁。
- (118) 東京市編『東京市住宅調査』第1巻の17頁。
- (119) 東京市社会局編『東京市失業者生活状態調査』1933年の「第一 総説並総表」の1頁。なお『失業者生活状態調査』の概要については、相原ほか編『統計日本経済』の190～192頁を参照のこと。
- (120) これらの数字は、『東京市失業者生活状態調査』の「第二 種別失業者生活状態 一部 日雇労働失業者」の「一. 概説」の7・14頁より入手した。
- (121) 以下の内容は、加藤由利子「戦前における借地上貸家経営について—東京下谷区のM家の事例—」『青山学院女子短期大学紀要』第44巻、1990年11月より入手した。
- (122) 加藤「明治における貸地貸家経営（その1）」の190頁。
- (123) 幕末から明治初期における東京の土地所有状況については、柴田徳衛「江戸から東京へ—土地所有の

- 変遷—」『東京経大会誌, 経済学』第251号, 2006年10月が詳しい。「江戸三大地主」については, 同論文の123頁の第7表を参照。
- (124) 峯島(資)の事例は, 加藤由利子「明治における宅地所有の状況と貸地貸家経営(その2)」『青山学院短期大学紀要』第40巻, 1986年11月の125頁を参照。また峯島(資)については, 谷沢弘毅ほか「戦前東京における高額所得者の階層移動(試論)」『札幌学院商経論集』第23巻第2号, 2006年11月の174頁を参照のこと。
- (125) 渡辺治右衛門家による不動産開発については, 小川功「金融恐慌と機関銀行破綻—東京渡辺銀行の系列企業を中心に」『滋賀大学経済学部研究年報』Vol. 3, 1996年の72~75頁が詳しい。
- (126) 個人小売商世帯における多就業仮説については, 前稿の第2節の2.1.が詳しい。
- (127) 満菌「中小小売商の所得構造」の126頁。
- (128) 個人計量経済史に従った具体的な分析方法は, 谷沢『近代日常生活の再発見』の第1章「個人計量経済学の新潮流」が詳しいので参照のこと。
- (129) この家具15番の店主の原文は, あくまで『全国商工会議所資料 第I期 東京商工会議所関係資料』雄松堂書店, 2010年のDisc No. 20(資料番号:6614)に収録されている調査票(裏面)の画像より入手した。以下の家具15番の情報はいずれもこの画像より入手している。この原文は, いずれも句読点や段落のない漢字カタカナ混じりの文章であったため, 本稿では原文には手を付けずに句読点・段落のみを加えている。ただしこの画像は, 元資料から一度マイクロフィルムに焼いた後にDVD化しているため, マイクロフィルムに焼いた際に資料の端の部分が不鮮明または欠落している。このため「御参考迄ニ」では, 末尾の部分が判読不能となっており, 残念ながらその部分の情報は入手できなかった。雄松堂書店に問い合わせたところ, 東京商工会議所では現在もこの資料を保管しているが, 現在, 同ビルの建替え工事中につきこれら資料類を他所で保管中であるため, 2018年10月のビル完成時まで閲覧できないという。残念だが, 数年間は内容を確認することができない状態にある。
- (130) 従業員に関して, 調査票(表面)の「61 店員の数」で記入した家族従業員に店主を含むか否かは, 調査票中に具体的な説明がない。満菌論文の注19)では含むと解釈しているが, 筆者も同様に考えている。
- (131) 当時の主要な商工業者を網羅した東京市役所編『東京市商工名鑑 第五回』ジャパン・マガジン社, 1933年によると, その【和家具・指物・建具・表具及同材料・襖類】欄に当店と思われる家具商は掲載されていなかった。それは, 同書が営業収益税納税額60円以上に限定されているため, 当店のような営業収益税11円の小売商は基準に満たなかったことによる。ただし同書の229頁には, 近隣の業者である本所区緑町3-14-2に立地する丸山家具工場(店主;丸山棟一郎)が掲載されている。同店は, 家具15番と同様に家具の製造・販売を目的とした家具商であり, 当時の営業収益税額は84円であった。同じ町内にこのような大手家具商が存在していた事実は, この地区が商工混在地域であったほか, もしかしたら当店の店主はこの工場で修行した可能性も否定できないだろう。
- (132) なお調査票(表面)の右上には, 「本業 タンス指物小売業, 卸業, 加工業」(下線部が店主による自筆部分)と回答しているほか, 売上の販売方法について「29 卸ハ10割掛アス」としている。また(裏面)第二表の「(18) 商品売上高」で「小売5,000円, 卸3,000円」と回答していたが, 卸部分は鉛筆で消去されていた。また「(20) 売上商品原価」のところで「ドコ迄ガ小売分カ卸分カワカリマセンカラ全部ヲ書キマシタ」という補足説明があり, 6,800円と記述されていたが, それが鉛筆で4,000円に書き直されていた。これらの調査員による修正を重視して, 本稿では表2-28のように小売業のみの売上高5,000円, 売上商品原価4,000円とした。
- (133) 表2-28の費用項目のうち, 公租公課に算入した個別税額等については, 前稿の補論を参照のこと。
- (134) 東京理科大学工学部第二部建築学科・辻本誠教授のHPに掲載されている「関東大震災マップ」によると, 家具15番の立地地域(本所区緑町3丁目)は全域が震災にともなう火災の焼失地域となっている。
- (135) この情報は, 週刊朝日編『値段の明治・大正・昭和風俗史』朝日新聞社, 1981年の151頁の表「値段のうつりかわり 家賃」による。

- (136) 6,000 円を新築価格とすると、坪単価は 100 円となる。デフレ期の 1930 年に「西荻窪駅徒歩 4 分」の売家で坪 70 円であったから、いくら都心部（下町）とはいえ 1935 年時点で坪 100 円は相応の水準だろう。西荻の坪単価については、岩瀬『「月給百年」サラリーマン』の 101 頁を参照した。
- (137) 帰属家賃を考慮することは、しばしば SNA 統計で行われる手法であるが、家族経済分析でも厳密な分析ではおこなわれている。ただし本稿のような歴史研究では、帰属家賃まで推計することは、データの不足等から困難であることが圧倒的に多い。
- (138) 満蘭「中小小売商の所得構造」の 133～134 頁。なおこの引用部分の直後に、「したがって過剰人口圧力の緩和や消費市場の規模拡大が生じない限り、小売部門からの蓄積を通じた経営規模の拡大は困難であったと考えられる」という文章が続いている。この部分は、過剰人口圧力の話と結びつく重要な部分と思われるが、最後の「経営規模の拡大」がどの集団で起こるのか、それが資産収入の有無といかに関係するのかなど、仮説の構成要素と看做すにはあまりに大きな疑問点があり、とてもパフォーマンス仮説の一部と考えることは困難であるため除外した。
- (139) 筆者のまとめた商業経営のパフォーマンス仮説のうち、①についても疑問点が浮かび上がっている。それは、「資産収入のある業者が、（ない業者よりも）総資本経常利益率等が劣る」という点である。この点は、満蘭論文の表 12（または本稿の表 2-4）のⅡ（資）とⅡ（勤）の間では確認できない。わずかに同表のⅠ、Ⅲ、Ⅳを加えることでその可能性が推測されるが、これらのデータはかならずしも資産収入のある業者のものに限定されていない。このように仮説の関連情報が、データで確認できないといった問題点がある。
- (140) 無料配達や無料修繕では、商業利潤の大きな切り下げ効果は期待できないだろう。ちなみに調査票では無料配達が「34」、無料修繕が「35」で質問項目となっており、当店ではいずれもおこなっていると答えている。
- (141) 満蘭「中小小売商の所得構造」の 133 頁。
- (142) ただし「勤労収入があること＝兼業状態」という件に関して、1 点だけ注意点を述べておきたい。それは満蘭論文の注 27 で「「経営調査」にも「兼業」という項目がある」（126 頁）と指摘し、兼業の有無が判断できることを認識していることである。たしかに調査票（表面）の右上には「同 兼業」という項目を設けて、兼業している職業名を書かせる部分が確認できる。それにもかかわらず満蘭は、パフォーマンス仮説の②を主張する際に、「勤労収入があること＝兼業状態」と看做して議論を進めているのである。この点こそ問題であるといえよう。
- (143) 満蘭「中小小売商の所得構造」の 132 頁。
- (144) 満蘭「中小小売商の所得構造」の 132 頁。
- (145) 当時の物価動向については、谷沢弘毅『近現代日本の経済発展』（下巻）八千代出版、2014 年の 2 頁の表 1-1 を参照。
- (146) この「下職」とは、家具の部分的な加工を外注している職人という意味である。現代流に言えば、外注または下請業者とみなすことができる。
- (147) 「2 営業上最低如何程ノ借入金ヲ必要トシマスカ」、 「3 借入金ハ何処ガ一番便利デスカ」という質問には回答していなかった。本来、これらの質問にも回答することは可能であろうが、回答しなかったのは残念なことである。
- (148) 満蘭は、すでに 2010 年に発行された学術雑誌『史学雑誌』（2009 年の歴史学会）第 116 編第 5 号のなかで、「谷沢弘毅『近代日常生活の再発見』（学術出版会）は、新中間層・小売商世帯の就業構造と、方面委員制度の意義を再検討した。その視点と個々の忠実発見は魅力的だが、両者を繋ぐ媒介項の精緻化が求められよう」とコメントしていた。この内容が、そっくり満蘭論文に当てはまっているのに驚かされる。