

<論 説>

小売商は事業資金をいかに調達したのか？

—戦前東京の間屋金融を中心として—

谷 沢 弘 毅

目 次

- (1) 問題の所在
- (2) 先行研究の特徴
- (3) 資金繰分析と間屋金融
- (4) 資金調達の数量分析
- (5) 間屋取引の実態
- (6) 新聞等の業種動向
- (7) 要約と含意

(1) 問題の所在

小売商にとって、いつの時代でも最も頭を悩ます経営問題は、日々の資金繰り（特に資金調達）であろう。筆者は、満蘭勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」（以下、満蘭論文と略記）を素材として、すでに「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？（同、谷沢「業計複合体論文）」、「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？（同、谷沢「多収入ポケット論文）」、「『小売業経営調査』のデータベース作成上の留意点」（同、谷沢「DB論文」）⁽¹⁾という3本の論文を発表している。これら4つの論文は、いずれも『小売業経営調査』（後述）を使用して小売商の収入・支出内訳を個別に検討しているにすぎず、家業・家計部門における資金繰りの実態を包括的に把握するには至っていない。資金繰りを検討しない研究は、いわば片翼の飛行機といわざるをえず、いつまでたっても目的地にたどり着けないだろう。

戦前期に小売商の金融問題が重要な政策課題となっていた事実は、谷沢「業計複合体論文」の表1-9で示したように、昭和初期の小売商問題研究委員会が検討項目としてあげていた13項目中に、「小売金融」という項目が掲げられていたことでも理解できるはずだ。このような政策上の必要性は、なにも昭和初期になって発生したわけではなく、すでに明治後半期に産業組合法のもとで資金供給を目的とした信用組が設立されるなど、政策当局は中小金融という分野でも明治以降に各種の政策を講じてきた。それにもかかわらずこれらの対策は、不況のもとで都市低所得層が小売商として容易に開業できたため、その圧倒的な資金需要の前にその効果は限定的なも

のにならざるをえなかった。

しかしこのように政策上の必要性が強かったことが、そのまま調査活動の活発さにつながっていたわけではなく、また研究上の重要性を認識させていたわけでもない⁽²⁾。なぜなら小売商の大半は零細業者であるため、資金の出入りを正確に把握することは至難の業であり、それが調査や研究の困難さをもたらしていたからである。この状況は現在でも基本的には変わっておらず、小売商の資金繰りに関する直接的な研究は遅れている。ただし話を流通経路で小売商の1つ手前にある問屋まで拡大すると、多様な先行研究の蓄積が見受けられる。すなわち小売商金融との関連では、次節以降で紹介するように戦前より問屋制家内工業史にもとづく研究が実施されてきたほか、近年は石井寛治、石原武政、鈴木安昭などによる流通史分野、山口和雄、藤野正三郎・寺西重郎、谷沢弘毅、攝津斉彦などの金融史分野から、徐々に小売商研究が進みつつある。ただし大半の研究は事業収支等の事例分析が多く、決済資金の調達・運用内容まで踏み込んだ研究はほとんどないほか、問屋による資金的支援も流通網の川上にあたる生産業者に限られることが一般的である。

そもそも小売商の資金繰りに関する経済史研究では、業種(つまり商品)ごとに①資金調達・運用の実態を一体的かつ正確に把握するだけでなく、②流通機構の進化(特にメーカーによる流通系列化)、③新規技術の導入やそれにとまなう商品需給の変化、④金融決済技術・金融商品・金融市場の進化、⑤中小事業者または中小金融機関に対する金融・産業政策の動向など、多方面の関連分野を総合的に判断する必要がある。とはいえこれらをすべて考慮することは難しいため、本稿では①と②を中心としつつ、その他分野は必要に応じて言及する予定である。その際に本稿では、戦前期の小売商問題でつねに大きな割合を持って論じられた問屋金融に注目した。問屋金融とは、おもに問屋(卸売業者)から得られる資金面の支援の総称のことであるが、その定義がかならずしも確定していなかったほか、関連するデータも系統的に収集されていないなど、従来は具体別に分析されることはほとんどなかった⁽³⁾。これらの理由から本稿では、問屋金融を小売商の金融問題で最初に検討すべき重要テーマと位置づけている。

ここで、1点だけ誤解の生じないようにお断りしておきたい。それは本稿の「事業資金をいかに調達したのか」というタイトルは、①事業資金をどこ(金融機関か問屋か等)から調達したのか、②事業資金をいかなる形式(信用貸か手形貸付かそれ以外か等)で調達したのか、③事業資金をいかなる目的(運転資金か設備投資資金か等)に使用するのか、④事業資金を調達する際にいかなる問題(金額の不足、借入金利の高さ、担保不足等)が発生したのか、⑤事業資金を調達したことでいかなる影響(資金繰りの緩和、販売先の変更や拡大、新商品の開発促進等)を引き起こしたのか、といった資金繰りに関わる多様な内容を含んでいる。もちろん本稿でこれらをすべて検討することは不可能であるから、今回はおもに①～③の3点に重心を置き、その他は必要な場合に適宜言及することとした。そもそもこのテーマは、個別産業の小売商分析が十分に達成されることによって初めて全体像を把握することができるため、本稿ではそれらの研究の推進に

向けて1つの方向性を示すことに、その主要な目的があると考えている。

以下では、第2節において先行研究でおこなわれた資金繰分析の内容を検討してその問題点を指摘し、それにもとづき第3節では新たな資金繰分析の提示とそれを適用する問屋金融の定義と分析視点を整理する。第4節では既存調査にもとづき資金調達の概要、第5節では問屋金融の概要をそれぞれ業種別に検討し、さらに第6節では新聞に掲載された情報を中心に、小売商に関連した業種別の主要動向を把握する。第5・6節の内容は、国際的にみて我国の流通機構・取引慣行の複雑さを歴史的経緯から解明する一助にもなることを付言しておきたい。最後に第7節では、以上の各作業で得られた重要な事実の要約とそれに関連した含意が提示される。

(2) 先行研究の特徴

2.1. 先行した問屋・織元研究

およそ経営史・経済史の研究分野では、企業の発展に関連した研究テーマを扱う以上は、資金繰りに関して何らかの分析をおこなわなければならない。このため論文検索のデータベースサービスを利用して、「資金繰り」「小売」「戦前」の3つのキーワードで全文検索してみると94編の論文が集められるにすぎず、しかもその大半は資金繰りを企業行動の原因または結果として挙げているにすぎない⁽⁴⁾。すなわち流通機構の末端に位置する小売商の事業内容に関する研究は、一部の研究者を除いてほとんど関心を持たれていないほか、その分析手法の点でも資金繰りを正面から分析対象とした事例研究がほとんどないことが特徴となっている。

そのなかで小売商の資金繰りを初めて分析対象とした研究として、ここでは筆者がおこなった初期の研究をあげておきたい。すなわち筆者は、全国初の小売商センサスともいえる『東京市商業調査書』に掲載されたデータを使って、戦前東京新市域内の小売商における総資産規模別の損益・財政状態を慎重に復元した。そのうえでこの財務データを使用して、小売商に関する資金需要分析や多様な財務分析を実施した。このうち本稿のテーマである資金需要分析に絞ると、まず日常の運転資金の大きさを実務上で使用されている方法で推計し、総資産規模1,000円未満の店舗では134円に過ぎなかったが、同5,000円以上の店舗では2,290円に達したことを導き出した⁽⁵⁾。しかも月平均売上高に対する運転資金の比率（運転資金回転期間）をみると、規模が大きくなるほど高くなっているため、このような財務体質では経営規模の拡大にブレーキをかけることとなった可能性を提起した。

次にこの運転資金を借入金残高と比較すると、各規模とも運転資金が借入金残高を上回っていたことから、運転資金のすべてを借入で賄うことが難しく、その不足額を「家計部門からの持ち出し（つまり実質的な出資）で対応している⁽⁶⁾」と推測する。すなわち筆者は、『小売業経営調査』の最終報告書のデータにもとづき、小売商世帯における総所得の大半が商業（＝家業）以外の収入、つまり商外所得で占めていた事実を発見したが、このような所得構造が形成された理由として運転資金向けの収入の必要性を示唆することとなった。さらに別の研究では、この商外

所得他の発生原因として、当時の東京圏内に流入する労働者の大半が借家に住んでいたため、その借家市場向けの住宅建設等が小売商にとって家業を安定させる収入源として魅力的な投資対象となっていたほか、事業資金を調達する際の担保としても活用できたことを発見した⁽⁷⁾。

外部資金（各種借入金）の調達に関する分析に限ると、藤野正三郎・寺西重郎の「戦間期中小商工業の金融構造」も重要な研究である⁽⁸⁾。藤野らは、統計様式の同一な神奈川県・名古屋市・神戸市の『商業調査書』を合算して、中小物品販売業（貿易業・百貨店を含む）の総資産規模別データを作り、各機関からの借入金の需要構造について、以下のような計測結果を導いた。①銀行借入金・金融機関借入金は、自己資本金が大いほど、固定資産が小さいほど大きい、②個人金融業借入金や問屋からの借入金は、自己資本金が小さいほど、在庫・固定資産が大いほど大きい。すなわち①から貸手側の借手側に対する選考が強く表れる、つまり小売商が銀行や金融機関から疎外されており、それゆえに②のように個人金融業や問屋に資金を依存する傾向があるという。ただし寺西重郎が指摘するように、銀行等の近代的金融の割合は小売商よりも工業のほうが低かったから、小売商で銀行からの資金供給が閉ざされていたというわけではない点は押さえておくべきだろう⁽⁹⁾。

事業資金を供給する金融機関に目を転じると、「中小商工業金融」という範疇で金融機関ごとの研究が蓄積されてきた。これをすべて紹介することはおこなわないが、とりあえず近年の代表的な研究として今城徹の研究を挙げておこう⁽¹⁰⁾。ここでは昭和恐慌期の信用維持に向けて、中小金融機関が場合によっては無担保で積極的に資金供給していたことを指摘する。そして俸給生活者による副業的店舗の旺盛な開業がある一方、余剰資金を有利に運用するために貯蓄銀行・無尽会社の金融商品を購入するなど、これらの金融機関に資金を供給するものも多数いたことを指摘する。この事実は、中小商工業金融を資金需給のなかで一体的に検討する必要性を示している。ただし今城も指摘しているように、大阪の金融市場は貯蓄銀行・無尽会社で東京と明確に異なる特徴があるため、この研究をそのまま東京に当てはめるわけにはいかない。またなによりも小売商の資金需要に関する突っ込んだ分析が欠落していることも大きな問題であるが、当時の多様な中小商工業金融の一端をのぞかせてくれた貢献は大きい。

さらに問屋の金融機能に焦点を当てると、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」があげられる。この論文では、昭和初期に問屋金融の金融機能が低下した事実に注目している。すなわち中小小売商の過剰性（＝店舗数の過大）が卸売商の金融機能の低下を招き、小売商と卸売商の対立に加えて信用不安を引き起こしたと指摘する⁽¹¹⁾。ただしここでは、信用不安を掛売比率の低下で代理させ、それが店舗数の増加に反比例して減少した単純な回帰分析で検証しているにすぎない。このため店舗数では、業種別の需給状況を正確に反映しているとは言い難い問題点を抱えている⁽¹²⁾。また問屋の金融機能を、たんに掛売に焦点を当てているにすぎず、多様な問屋金融の全体像を把握したわけではないため、この問題に対する一層踏み込んだ研究が望まれるところである。

ところで小売商の資金調達問題に直接焦点を当てた分析ではないが、織物関連の大手問屋に限ると、上記の研究以前に小売商との取引・金融状況に言及した一連の研究が蓄積されてきた。まず産業金融史という新分野を樹立した研究者として、山口和雄を挙げなければならない。山口は1963年より同研究に着手し、1966～1974年にかけ『日本産業金融史研究』というタイトルで、製糸金融・紡績金融・織物金融の3巻本を出版した。特に織物金融篇では、第1章で東京・大阪等の主要集散地問屋の売上規模等を数量分析して、第2章以降では西陣、桐生・足利、下館・知多・播州等の織物産地における取次商を対象として、その経営内容や地元金融機関の資金供給に関する事例分析が多数掲載された、1,000頁を超える大著である。しかし残念ながら分析時期が明治・大正初期を中心とし、我々が注目している大正中期から昭和初期の分析はほとんどおこなわれていない。さらに石井寛治が記述したように、「織物の生産のみでなく流通をも扱う本書では、それらを含めた小売商の分析が本来ならば必要なのであるが、小売商の分析は残念ながらまったく果たせなかった。」⁽¹³⁾。

ただしこれだけ豊富な同書の情報のなかには、小売商と関連する記述がまったくないわけではない。例えば第1章のなかには、「ほとんどの（トップクラスの集散地）問屋が販売先（小売商）から受取った無担保手形を銀行に持込んで割引していることが判明」⁽¹⁴⁾（カッコ内は筆者の補足）するという。ここで無担保手形を振り出した小売商というのは、呉服店でも大手問屋と直接付き合いのある大経営の小売商に限定され、小規模な小売商はあくまで現金決済であろう。これを裏付けるように、第1章の他の箇所では小売商の一般的な特徴として、石井寛治が以下のような特徴を指摘している。少々長くなるが、重要な部分であるので紹介しておきたい。

「当時（明治後期）の集散地問屋の織物取引における（小売商との）決済方法は、問屋による違いが大きいとはいえ、概して現金仕入のうえ信用販売を行うか、信用で生産地の買次・問屋から仕入れたさいよりもより長期の信用を販売先の小売商に与えており、集散地問屋は信用授与の一起点として重要な地位を占めていたといわれる。生産者の資力が一般に乏しく、また、小売商の消費者への販売が貸売を本則としていた第一次大戦前の段階にあっては、問屋が「小売商の銀行」としての役割を担うことが必然であったともいえよう。」⁽¹⁵⁾（丸カッコ内は筆者の補足）としている。つまり問屋は、小売商に対して「現金仕入のうえ信用販売」するから、手形は扱われていなかった。それゆえ問屋は、必要な営業資金を外部から調達するために、「不動産・有価証券・営業資金＝現金の三本建てで資産を構成する」⁽¹⁶⁾ことが一般的であった。

さらに石井は、大手集散地問屋・川喜田商店の事例研究をおこない、明治末から大正期にかけての同商店（東京商店）では、小売商への信用供与にともない「代金の入手に売却後1.2から1.5ヶ月を要している」⁽¹⁷⁾ことを発見した。これは何ということもない情報に思えようが、実は複数のデータを組み合わせて計算した数値であり、経営分析上よりみると非常に重要な研究成果である。また織物産地における銀行の貸出動向として、山口がおこなった旧国立銀行・四十銀行の本店（桐生市）の事例分析では、1900年頃に織物関連業者（織物製造、買継商、生糸商等）

に貸付けをする際に、商品糸などの各種の動産担保が徴求されていた事実を指摘している⁽¹⁸⁾。戦後の中小企業金融では融資手続きの簡便化が進み、動産担保の扱いがほとんどなくなったことを考慮すると、資金供給という点では動産担保にもっと注目すべきであろう。この分析では、資金分析としてサイトや担保なども含めて詳細な検討がなされているが、とりたてて独自の分析手法が採用されているというわけではない。

以上の研究では、小売商にかかわる情報は問屋分析の延長線上から入手できるにすぎない。なぜならこれらの研究は、戦前より研究の蓄積されてきた「問屋制家内工業論」のアプローチによる研究にほかならないからである。さらに近年は在来産業の再評価という関心も加わっているが、この分野では綿織物業に関する実証研究として、阿部武司『日本における産地綿織物業の展開』が注目される。同書では、白綿布産地として泉南地域（岸和田市以南の大阪府地域）、縞綿布産地として播州地域（兵庫県多可郡、加東郡、加西郡）を取り上げ、戦前期の産地綿織物業における流通構造の変化が示されている。すなわち泉南産綿布が、日露戦争後期には機業家→産地問屋（仲買）→大阪市問屋（買継商）→大阪市仕入屋（集散地問屋）→各地問屋→小売商に販売されていたが、1920年代前半には内地向けで機業家→泉南仲買（産地問屋）→大阪市綿布商（集散地問屋）→各地問屋→小売商と買継商が除外されたほか、20年代後半には泉南仲買に代わって新たに「ブローカー」が参入するなど、流通経路の変化が進んだ⁽¹⁹⁾。全国産地機業家中で最大規模にあった泉南の帯谷商店では、1910年代には正金（現金）が4割から7割に拡大していった反面、手形は6割から3割に減少したほか、特に1918年における受取手形のサイトは2~3ヶ月が全体の8割超であったという⁽²⁰⁾。問屋金融が時代とともに変質していったことが指摘されている。

さらに谷本雅之は、『日本における在来的経済発展と織物業』のなかで、幕末期以降に興隆してきた新興の綿織物産地であった入間地方の中堅織元、滝沢熊吉家について、問屋制家内工業の事例研究として、1890年代から1920年代における経営内容を分析している。それによると、織物販売代金の受取手段は19世紀末から1925年にかけて一貫して手形が全体の過半を占めており、同家が綿糸商・織物商や産業組合などの販売先に対して、手形の受取という形で信用を供与していたことを確認している⁽²¹⁾。この点では、阿部の分析した泉南地域のように流通経路の構造変化のなかで手形の割合が低下したのとは異なっており、手形の普及の度合いは地域によって大きく異なっていたことが示唆される。また同期間に、受取手形のサイトが40~50日より80日超へと長期化しているため、サイト満期まで保有した手形の割合が減少し、代わりに資金回収のための手形割引が増えていたことを明らかにしている。

このほか手形の支払地（つまり現金の受取地）が、従来は振出人の自宅が7割超であったが、その後は東京日本橋の銀行に7割超が変更された⁽²²⁾。この点は、織物代金が日本橋の銀行に振り込まれていった事情が影響していた。このほか支払手段の分析もあわせておこなっているなど、手形ごとの個別情報を丹念に加工することで資金繰りの繁忙の程度を明らかにしている点

で、非常に緻密な分析である。ただしこれら手形等を集計することで、資金の月別繁忙の状態や年間を通じた運転資金の平均月数など、通常の経営分析で使用される資金繰分析がおこなわれていない。また資金収支の繁忙とその資金手当てとしての手形割引が一体的に分析されているわけでないほか、長短期の資金繰りを区別して検討しているわけでもない。これは谷本に限ったことではないが、総じて経済史研究者は資金繰分析に関心が低いように思われる。筆者は、事例研究の醍醐味は資金繰分析、とくに手形分析にあると考えているため、やや不満の残る部分である。

以上のような集散地問屋や機業家の事例研究は、実態を具体的に分析できる点では非常に優れているが、限界がないわけではない。これらの研究では、地元博物館や個人的な伝手を頼りに資料を収集するが、その際に個別の決済を示す手形類はすでに破棄されており、手形の決済期日・処理内容等を手形ごとに書き出した「手形控簿」が残されていることが多い。このため同帳簿を利用して分析することが多いため、個別の手形がどのように活用されているか、いわば決済手段としての具体的機能を時系列的に追跡できないなど、手形を中心とした資金繰りに関する突っ込んだ分析をおこなっていないことが多い。この点で松壽久美は、林玲子・山口和雄らによって先行研究が蓄積された伊勢崎銘仙を対象として、大手買継商の市場機能や収益構造を分析している⁽²³⁾。

まず買継商の経済機能として、(a)取引の仲介と需要・生産情報の提供、(b)発送業務と返品処理、(c)手勝手（需要動向を見込んで先行的に商品を買付ける）、(d)集散地問屋への与信、(e)機屋への与信という5つの機能を備え、流通機構の中間に位置して情報・金融の結節点としての機能を有していたことを指摘する⁽²⁴⁾（買継商の行動については、第5節の「内地向綿織物」も参照）。その収益動向をみると、1910年代は集散地問屋と機屋が折半して買継商に口銭を負担していたが、不況の長期化で集散地問屋の経営が逼迫してきたため、1915年より京都・大阪・名古屋の集散地問屋が口銭を払わなくなり機屋のみが支払うようになった。このため機屋に対して、反動恐慌や関東大震災等のたびに口銭を引き上げたり、株式会社化をおこない資金調達を容易にしたりしたが、それでも経営は戦前期を通じて圧迫されていった。買継商の経営圧迫要因として、製品単価と粗利益の低下が進んだほか、集散地問屋の経営悪化にともなう返品の増加、集散地問屋から受け取る手形サイトの長期化で金利負担が増大したこと等をあげている⁽²⁵⁾。

このうち手形サイトの長期化にともない買継商の金利負担が増大した点は、以下の支払金利の数値計算をおこなって確認している⁽²⁶⁾。

$$1 \text{ヶ月} \text{当} \text{り} \text{支} \text{払} \text{金} \text{利} = \text{販} \text{売} \text{金} \text{額} \times \frac{1}{12} \times \frac{7 + \text{手} \text{形} \text{期} \text{間} - 28}{30} \times \text{年} \text{金} \text{利}$$

ここで右辺 $\left(\frac{7 + \text{手} \text{形} \text{期} \text{間} - 28}{30} \right)$ のうち、「7」は集散地問屋に仕切状が到着するのに要した日数、「手形期間」は集散地問屋が買継商に振り出した手形サイト（日数）、「28」は買継商から機屋に渡される手形サイト（日数）を示している。このためこの部分は、受取債権の月数から買入

債務の月数を差し引いた月数を意味しており、松崙はその月数が必要な運転資金の月数、言い換えると金融機関からの受信期間であるとみなしている。この計算式では、運転資金の計算にあたって商品在庫（つまり棚卸資産）を無視しているため、かならずしも適切とはいえないが、商品在庫額を考慮してもたしかに手形サイトが2~3割伸びただけで金利負担が2倍前後に増大する効果を確認できる（運転資金の計算方法については、次節を参照のこと）。このような経営分析の手法を導入した経営史研究は、従来にはない斬新な視点を提供したほか、戦期間に買継商の事業資金（特に運転資金）の調達にあたり、手形がどの程度普及しているかが大きなポイントになったことを、数値計算で実証した点でも特筆される⁽²⁷⁾。

このほか織物関連では、橋口勝利による知多綿織物業に関する分析があるほか、織物以外では林玲子・谷本雅らによる醤油醸造業、久保文克らによる砂糖精製業なども、小売業に関連した市場行動まで分析している。まず橋口は、第1次大戦前より小幅木綿の生産が担われた知多地方に関して、その産地問屋や賃織工場を中心とした問屋制家内工業の変容を長期間研究している。同地域については、すでに山崎広明、村上はつ（後の西村はつ、以下同様）、浦長瀬隆によって研究が進められてきたが、橋口は大手産地問屋である北村木綿の1920年代半ばから1930年代にかけての資金分析をおこなっている⁽²⁸⁾。これによると、工場建設などの設備資金は自己資本金で完全にカバーされているが、製品在庫や売掛金などの運転資金については長期資金余裕金（自己資本余裕金に長期負債を加えた金額）のほか、地元銀行からの借入や晒工場（仕入先）への買掛金によって調達していたという⁽²⁹⁾。その資金分析は方法論として違和感を持つが、とりあえず財務データを使用して長短期の資金を一体的に分析した努力は評価すべきであろう（この分析手法の特徴は、次節で解説する予定）。

次に、林らによる醤油醸造業の分析は、近世の農村工業研究の一環として出発した産業研究であるため、戦期間の小売商に関連した分析に重心を置いてはいない。そのなかで花井俊介による「三蔵協定期前後期のヤマサ醤油」に注目しておきたい⁽³⁰⁾。ヤマサ会社は、第1次大戦以降に活発な設備投資により近代的工場体制が達成されたが、最上品の醤油市場は需要の伸び悩みで1920年代半ばから生産過剰問題が発生した。そこで乱売の抑制と価格維持を目的として、最上品三大メーカー（亀甲万、ヤマサ、ヒゲ田）による東京市場の販売協定、いわゆる三蔵協定^{みつくら}が1926年10月末に締結された。同協定は、建値の決定と出荷制限を中心としていたが、1927年の不況下で採算度外視の乱売がおこったほか、地方市場での販売合戦が激化してきたため、1931年7月には全国を対象として設備投資の抑制、販売量・乱売行動の禁止等上記協定を拡大したが、それでも1933年3月にこの協調体制は崩壊していった。同論文は、あくまでメーカー側に立った分析で小売商の経営に深く関与したものではないが、少なくとも当時の醤油流通構造の特徴を捉えている。

以上のように小売商の資金繰分析は、従来から問屋制家内工業の事例研究として、主に織物業の問屋（呉服商）を中心に流通機構・資金需給・取引内容等が事例研究として蓄積されてきたに

すぎない。近年になってようやく谷沢弘毅、藤野正三郎・寺西重郎、攝津齊彦などが資金関連を中心テーマとした研究を開始しているが、それでも研究者が増えているとは言い難い。しかも分析対象の事業資金が、運転資金・設備資金または短期資金・長期資金といった、目的・形態別には分析されていないほか、資金需給に関する適切な分析手法が使われているともいえない。これらの理由として、既存資料の丁寧な解説が進んでおらず、問題点の抽出が不十分であるほか、それをおこなう資金繰分析に関する共通の認識も確定していないことがあげられる。後者の点は、さらに次節で具体的に説明していく予定である。

2.2. 遅れた流通史研究・資料解読

ところで小売商研究の分野は、流通史とも関連が深いことが予想される。さいわい 20 世紀末ごろより俄に流通史研究が盛んになり、主要な文献に限定しても以下のような、主に経営史・経済史研究者による研究成果が現れ始めている⁽³¹⁾。そこでこれらの成果の特徴を紹介しつつ、あわせて小売商における事業資金の取り上げ方を位置づけていこう。

鈴木安昭『昭和初期の小売商問題』日本経済新聞社、1980年8月

山口和雄・石井寛治編『近代日本の商品流通』東京大学出版会、1986年4月

浅田毅衛・若林幸男・白戸伸一『近代日本流通政策史』白桃書房、2000年9月

マーケティング史研究会編『日本流通産業史—日本的マーケティングの展開』同文館出版、2001年3月

中西聡・中村尚史編『商品流通の近代史』日本経済評論社、2003年8月

田島義博『歴史に学ぶ流通の進化』日経出版販売日経事業出版センター、2004年4月

白戸伸一『近代流通組織化政策の史的展開—埼玉における産地織物業の同業組合・産業組合分析』日本経済評論社、2004年4月

松本貴典編『生産と流通の近代像—100年前の日本』日本評論社、2004年7月

石原武政・矢作敏行編『日本の流通100年』有斐閣、2004年12月

石井寛治編『近代日本流通史』東京堂出版、2005年10月

佐々木聡『日本的流通の経営史』有斐閣、2007年11月

*

この一連の流れから明らかなように、鈴木の研究で幕を開け、山口和雄がその方向性を確定していったが、両人の後を継いだ研究者はすぐには出ておらず、ようやく今世紀に入ってから流通機構の研究が活発化したことがわかる。今世紀にずれ込んだ背景には、綿糸・製糸などの個別産業の研究である程度の成果が出揃ったことのほかに、平野隆が指摘するように大手百貨店や総合スーパーの経営破綻・経営統合、外資流通企業の国内市場への相次ぐ参入などの大きな構造変化が発生しており、それを歴史的なタイムスパンのなかで再検討しようという関心が高まってきた結果かもしれない⁽³²⁾。

これらの流通史関連書籍は、個別商品の地理的な移動、産業構造面での川上から川下への移動に重心を置きつつ分析したものが多く、また扱われるテーマは、佐々木の本に代表されるように大手企業の流通戦略の推移が多く、末端の小売商に関する記述はほとんどない。対象時期は、多くが統計データの入手可能な明治初期から始めているものの、本稿の分析対象である取引・決済制度等を具体的に扱っているものはない。この背景には、流通史を研究しようとする、データの入手しやすい個別商品における流通段階別の動向を検討することが中心となり、資料の少ない独自の取引・決済制度まで把握する余裕がないためであろう。

そのなかで本稿の関心領域に近い研究書として、まず鈴木『昭和初期の小売商問題』をあげることに異論はなかろう。同書は、百貨店、チェーンストア、公・私設小売市場、産業組合、商業組合、商店街などの業態別経営の概説のほか、小売商経営、小売商の運動、百貨店法の施行動向まで、昭和戦前期の小売業界を巡る歴史的動向を通覧することのできる便利な概説書である。このため研究者のなかには、満園勇のように「戦前期の小売業史に関する目配りの効いた通史という点で、今なお同書を超えるものは出ていない。」⁽³³⁾と高く評価する者もいる。しかし当時と今日では、あまりに小売商研究の進捗度は異なっており、当書をそのまま利用するには大きな不満が残る。そもそも記述の重心は、小売商問題というよりは百貨店・チェーンストア・公設市場等を含む小売業問題に置かれているほか、本稿の目的との関連では小売商金融問題や問屋との取引内容・決済状況等を含む、問屋金融に関する具体的な検討がおこなわれていないなど、小売商を取り巻く構造変化の検討が決定的に不足している。たしかに今日に至るまで小売商研究がなかなか進んでいないことは事実だが、だからといって同書をこれほど高く評価する必要はないだろう。

通史という点でみると、むしろ石井編『近代日本流通史』のほうが充実した内容である。同書では、明治以降を全部で8期間に分類しており、本稿の主要対象時期である戦間期の動きは第3章で扱っている。産業革命期に、商法の制定、商業会議所制度や商業教育機関の整備、商業関連出版物の発行などにより、近代的商業技術・情報の普及をともなつつ流通システムが近代化していったが、その後の戦間期には化粧品・洋菓子・ビールなどでメーカーによる流通支配が進み、流通構造の変化が発生したことが指摘される。さらにサラリーマン層の登場や消費生活の洋風化・合理化にしたがって、既存百貨店の大衆化や電鉄系資本によるターミナル百貨店の登場、郊外型商店街の増加や公設・私設市場も設置された。これらの動きのなかで、商業組合法、百貨店法、商店法などが整備され、中小小売商の整備、百貨店の営業規制が実施されたことも指摘している。

とにかく同書では、戦間期には多様な変化が同時に発生していたが、小売商との関係では本書でメーカーの優位と問屋の劣位、いわゆる「メーカーによる流通系列化」の萌芽が第1次大戦ごろにみられ、戦間期に本格化したと指摘した⁽³⁴⁾。また不況下で小売商の新規参入が後を絶たないなか、百貨店の大衆化も進んだため、小売商の経営が一層窮乏化していったという。ただしこ

のような経営環境の悪化のなか、小売商が事業資金をいかに調達していったのか、卸商と小売商の力関係の変化のなかで問屋金融がいかに変貌していったのかまでは、残念ながら言及されていない。

中西・中村編『商品流通の近代史』も、方法論として注目すべき研究書である。同書は、複数の研究者による事例研究の集合体であるため、タイトルにある「近代史」を統一的に把握することは不可能であるが、近代日本の商品流通を①商流（商的流通）、物流、情報流通の3点に注目すべきこと、②流通構造の変化が生産・消費・交通等に及ぼす影響を検討すること、③市場形成を多様な市場の集積過程として描きだすべきであること、に留意しているなど、従来の流通史よりも分析の奥行きが広がった。このうち第1章「東北産米の移出と東京市場」において、宮城県産米の消費拡大の背景に県庁手動の産米検査が実施され、米の規格化・標準化が東京の定期・正米取引機構に適合的とされたことが大きく影響していると結論づける。第2章「北部九州における近代的交通機関と商品流通」でも、やはり熊本県産米の東京移出の増加に県庁手動の産米検査があったことを指摘する。たんに交通網の整備のみならず、需要地の事情に見合った社会基盤の整備が流通活発化に大きな影響を与えたことは注目される。ただし本稿で目的としている信用供与や金融システムの進化まで対象にしていない点は、やはり不満が残ろう。

このほか同業組合・商業会議所等の設置に注目した研究も興味深い。その代表例は、白戸による本である。同書で対象とするのは、重要物産同業組合、産業組合、工業組合と商業会議所といったいわゆる「中間組織」であり、それらの設立・運営による流通組織化でもたらされた影響を、おもに埼玉県内の織物産地に絞って分析している。例えば第6章では、入間郡の武蔵絹織物同業組合の下で飯能織物信用購買利用組合（いわゆる産業組合）が1916年に設立され、それら中間組織の機能が検討されている。すなわち同業組合では、もともと手織機を用いた農家副業的な小規模零細経営が多数であったため、買継商や仲買商への依存関係を温存し、機業家の発言力が弱かった。しかし1920年以降は、有力な機業家が組合長に就任するなど、生産側の発言力が強まったなか、産業組合が生産増加と資金供給に一定の役割を果たした。ただし購買・販売等では十分に機能することができず、その役割は後の工業組合に譲ることになったという。

中間組織が地域の産業発展に大きな影響を与えたことが確認できるが、分析はここまでで止まっている。タイトルに「流通組織化政策」が使われているにもかかわらず、中間組織が流通機構に与えた具体的影響が明らかではない。この点について同書の書評では、「流通過程に踏み込んだ市場動向の把握や流通変化そのものに対する状況分析が弱くなっている」⁽³⁵⁾と指摘している。さらに山口や谷本で注目されていた金融環境の変化、とくに手形割引や手形貸付等による銀行業務の活発化が、流通構造・機構に与えた影響はまったく検討されておらず、あくまで中間組織の影響のみで産業動向を説明しているなど、やはり不十分の感は否めない。この点は今後の研究に本格的な検討が任されている。

さらに松本編『生産と流通の近代像』にも注目しておきたい。同書では「従来の経済史研究

が、生産には大いに注目するものの、流通については総じて無関心であった⁽³⁶⁾として、日露戦後の1905年を対象として、『府県物産表』、『鉄道局年報』、『大日本帝国港湾統計』等の物流データのほか、『主税局統計年報書』の営業税関連データ、『日本全国商工人名録』の商人人数データを用いて、地域間相互の流通量や付加価値額、商人の分布を把握する。その分析にあたっては、地域産業連関表、小規模性・店舗展開率・集積性・多段階性などの経営指標、流通ポテンシャルなどの計測をおこなうなど、数量経済史の手法が積極的に取り入れられているほか、その分析結果を表示する際にも通常の図表以外にチャートや絵グラフ、地図等を駆使している。

これらの多様なツールを使って、①当時の商品生産が現代にも通じるほど多岐にわたり、それが地域経済の発展格差をもたらしていたこと、②商品の大半が域内外を問わずに、商品流通という移動を活発に経験していたこと、③流通経路が購買力・流通コストの大小、生産構造と消費構造、地理的要因などに最適に適応して形成され、この流通経路がますます強化されて取引費用が逡減していったこと、を確認している⁽³⁷⁾。ただし生産と流通の接点には、当然ながら独自の取引慣行・金融支援システムがあるはずだが、これについては一切検討が加えられていない。統計データにもとづく分析に絞っているため、やむを得ないことではあるが、流通量という視点から産業革命末期における流通機構の全体像を把握したほか、主要7分野（穀類、芋・豆類、水産品、油脂類、木材、薪炭、窯業製品）の流通経路を総合的に解明した功績は大きい。

個別業界の分析としては、従来より果樹、肥料、洋紙などで一部の研究者が流通過程における取引状況を研究してきたが、残念ながらそれらが大きな流れにはなっていない⁽³⁸⁾。ただしそのなかで最近、酒類関連（酒・ビール・醤油）の流通を扱った二宮麻里『酒類流通システムのダイナミズム』が公表された。同書では、分析にあたって流通システムの構成員である、生産者、卸売商、小売商、消費者の相互作用が及ぶ範囲である「商業ネットワーク」に注目し、その垂直的ネットワーク（生産者から消費者までの取引の連鎖）と水平的ネットワーク（業者による集团的行動）で把握すべきと指摘する⁽³⁹⁾。日本酒では、明治期の東京で19世紀初頭に形成された1次問屋である新川酒問屋（21店）の下に、東京酒類問屋組合、東京酒類仲買商組合、その他のアウトサイダーが階層構造を形成しており、特に新川問屋は自家商標を持ち問屋主導型流通システムを形成していた⁽⁴⁰⁾。しかし1910年代後半には、酒造会社が東京市内に直営店を設立して、自家商標による販売に乗り出すことで発言力を強めた。一方、新川問屋は、すでに20世紀初頭に灘酒販売高を減少させていたほか、関東大震災によって資金力を失い、信用取引のもとになる金融機能を十分に発揮できなくなったことを指摘する。

このほかすでに19世紀末より、醤油問屋の国分、洋酒缶詰問屋の松下商店・明治屋などがビールや瓶詰清酒の品揃えを始め、その後は地方の有力問屋に対する商業信用を供与した。これらの異業種からの参入が相次いだことも、新川問屋の販売力を低下させた。そしてこれら異業種の問屋が、その他の二次問屋に販路を形成していったほか、広範な商品の生産者からリベートを受け取り、それが価格割引の原資となったほか、清酒を囲商品として乱売を発生させるように

なった。このため生産者側では、出荷統制をおこなったり、小売商に手形取引への移行を要求したりしたが、いずれも乱売の抑止力とはなりえなかった。清酒という商品を取り巻く生産者と各種の間屋間で、さまざまな流通戦略が行われてきたことが確認できる。このように小売商の事例分析は、ようやく緒についたばかりであり、複数の関係者の利害が複雑に絡み合うため、個別業種の研究が進んで全体像があきらかになるには、今後もある程度の時間が必要であろう。

ところで流通史分野の研究活動では、任意団体として市場史研究会が1985年に設立され、2016年秋には第65回大会を開催するなど、年2回のペースで地道な研究活動をおこなっている点の特筆される。また会誌として、年1回のペースで『市場史研究』を発行し、第35号まで出版している点も注目される。流通問題を東京圏に限ってみると、首都圏形成史研究会が1994年に設立されたことも、流通問題を多角的に扱う切り口を増やすことにつながった。これら研究会による地道な活動の成果は近年、市場史研究会では廣田誠編『近代日本の交通と流通・市場』（「市場と流通の社会史」3）2011年、首都圏形成史研究会では老川慶喜・大豆生田稔編『商品流通と東京市場—幕末～戦間期』（「首都圏史叢書」3）2000年として、それぞれ結実している。内容の紹介は割愛するが、いずれも個別事例の積み上げという点で貴重な研究である。

最後に、小売商を中心とした流通関連の資料についても言及しておきたい。具体的な内容を把握するには、まず業界団体史や社史をあたるべきだが、多様な日常品のなかで団体史・社史を作成している事例はわずかにすぎない。団体史では、酒類・砂糖・洋服等について戦前の同業組合史や戦後の業界団体史があるほか、社史では酒類では大手酒造会社、醤油醸造会社などの一部で記述されているのを見つけることができるなど、我々の要求からすると限られている。もちろん本稿では、これらの個別情報が必要に応じて各所で利用されることになる。

個別業界ではなく流過程の多様な文献を収集した資料集としては、やはり山口和雄（商品流通史研究会）が代表編集者となった、『近代日本商品流通史資料』全13巻をあげておく⁽⁴¹⁾。ここでは本稿の第5節で使用した商工省商務局編「内地重要商品取引事情」、同編「商取引組織及系統ニ関スル調査」（いずれも第13巻に所収）のほか、東京市役所編「東京市貨物集散調査書」1933年版、「大阪市輸出入貨物調査書」、「名古屋市貨物集散概況」、開拓使編「二府四県采覧報文」、「東北諸港報告書」1879・80年など、明治から昭和戦前期に至る主要な流通関連報告書が復刻された。いずれの資料も、上記の松本編『生産と流通の近代像』を除き分析にほとんど使用されていないため、今後の積極的な活用が期待される。さらに老川慶喜らが中心となり、1990年代から2000年代にかけて『近代日本物流史資料』全28巻が復刻されている⁽⁴²⁾。この資料は、1910年代から1940年代半ばまでの東京・横浜・名古屋・大阪・神戸の五大都市における海運・鉄道輸送・河川舟運・自動車輸送などの輸送統計資料を収集したものである。物流を中心とした統計集の復刻であるため、小売商の資金調達行動と直接的に結び付くわけではないが、小売商の仕入行動との関連で貴重な情報を提供してくれよう。

このほか当時の新聞記事も、当然のことだが小売商研究にとって力強い味方である。現在は、

新聞記事の検索システムとして、『聞蔵Ⅱビジュアル』（東京・大阪朝日新聞）、『ヨミダス歴史館』（読売新聞）、『毎索』（毎日新聞）等が整備されている。このうち東京朝日新聞は、戦前東京の小売商に関しては質量とも圧倒的に他紙をしのぐ必読紙であろう。また最近にいたって、神戸大学附属図書館の「新聞記事文庫」が新聞記事ごとに文章を打ち直して全文検索を可能とし、しかもネット配信を開始したのも非常にありがたい。ここには、60年以上にわたって切抜帳で約3,200冊、記事数にすれば約50万件という膨大な量を収録しているため、我々の目的にとっては強力な情報源となるはずである⁽⁴³⁾。もちろん新聞情報は、それのみで使用するには力不足の感は否めないが、他の資料と組み合わせることで魅力的な情報に変化しよう。残念ながらいまのところこれらの資料を積極的に活用した本格的な小売商研究は現れていないが、小売商の生の動きが入手できる数少ない情報源であるために、今後のさらなる活用が期待される。これらの新聞情報をもとにした分析は、本稿の第6節で試みられている。

(3) 資金繰分析と問屋金融

3.1. 新たな資金収支表

前節で紹介したように、先行研究では事業資金の分析方法にかならずしも共通の認識が確立していない。この理由は、限られた資料で分析をおこなわなければならない、必要なデータが入手できない場合が多いといった事情が考えられるが、それを考慮してもそれ以前に資金繰分析がきわめて重要であるという共通認識が得られていないことがあげられる。ただしこの資金繰分析とは、大島栄子がおこなった新潟県見附地域の内地向け絹綿交織物に関する事例研究のように、負債・資産内訳や他の情報を交えておこなった分析手法や、岡崎哲二による1920年代の鉄鋼合同政策に関して、他人資本の内訳や自己資本比率・固定比率等の経営指標から三菱財閥内の資金調達構造を扱った研究で使用された財務分析を指しているのではない⁽⁴⁴⁾。ここでは、損益財政データを利用する資金の調達・運用分析のことである。この点は初めにお断りしておきたい。

ところで近年は、寺西重郎に代表されるように、戦前期の企業金融が銀行中心であったか否かという問題意識のもとで、企業の資金調達動向が数量データで詳細に検討される動きがあり、このような研究動向は武田晴人、南條隆・橘川武郎、霧見誠良らに引き継がれている⁽⁴⁵⁾。いわば後発資本主義国における銀行融資の重要性を否定する一部の主張に対して、マクロ経済の視点から戦前期企業の資金調達行動の特徴を把握する傾向がある。ただしこの種の研究は、近年になり突然登場したというわけではなく、1960年代の志村嘉一『日本資本市場分析』、伊牟田敏充「明治中期における工業会社の資本構成論」などに代表される、戦前期企業の資本構成論に関する実証研究の蓄積にもとづき発生しているほか、その理論的背景としてモジリアーニ＝ミラー理論やペッキング・オーダー仮説があったことも指摘しておかなければならない。このように重層的に発展しつつある研究テーマではあるが、本稿との関連でその代表的な論考である寺西論文の特徴をみると、①資金調達面のみが注目され、運用面は関心外であること、②純資産を除外した貸方

勘定（ただし株式は含む）の残高データで分析していること、があげられる。このうち②は、内部留保を除外していることを意味する。これらの点から、研究目的の類似性は認められるものの、この分析方法をそのまま本稿に適用することはできない。やはり個別企業を対象とした事例研究のなかから、分析手法を見つけ出すほかなかろう。

いま、それに近い分析例として、知多綿織物業の産地問屋に関して村上はつ、橋口勝利のおこなった方法を紹介しよう⁽⁴⁶⁾。まず村上によって作成された、1880年代前半から1890年代初頭にかけての知多綿織物問屋・竹之内商店の資金調達と運用を、表4-1（A）でみる。この表は、村上が各年度の『店卸帳』から主要勘定を抽出したものであり、一見して固定資産や長期借入金など長期性の科目が欠落した不十分な貸借対照表（以下、B/Sと略記）であることがわかる。おそらく短期資金の分析を念頭に置いているのかもしれない。また村上による説明がないものの、「木綿^{ありだか}在高」は綿布の在庫、「綿糸^{ありだか}在高」は綿糸の在庫、「繰綿^{くりわた}在高」は繰綿（種の部分を

表4-1 竹之内商店の主要資金の調達と運用

(A) 村上の作成した表

(単位：円)

	借方				貸方				(参考) 総額	
	木綿在高	綿糸在高	繰綿在高	売掛金	前期繰越金	買掛金	「差引帳残」	販売損益	借方	貸方
1882	5,352			2,970	7,000	2,702		86	8,322	9,788
1883	2,664	1,222	83	839	5,930	871		-444	4,808	6,357
1884	2,394	827	53	1,335	4,188	27		636	4,609	4,851
1885	3,113	1,067		588	4,824	52		252	4,768	5,128
1886	5,126	335		193	5,076	148		857	5,654	6,081
1888	3,958	1,879	352	161	6,387	68	200	263	6,350	6,918
1889	2,817	536	279	2,403	6,650	121	1,268	-574	6,035	7,465
1890	4,235	442	191	5,391	5,867	1,832	3,014	60	10,259	10,773
1891	7,530	283		2,279	5,927	650	3,838	432	10,092	10,847

- (注) 1. 一部の数字には、原資料で注書きがあるが、本稿では煩雑さを避けるために除外した。
 2. 売掛金とは売掛金のほかに受取手形等を含み、買掛金には支払手形等を含んでいる。
 3. 「差引帳残」とは経営者の個人資金からの借入を示す。
 4. (参考) は谷沢が追加した部分であり、村上の原資料には含まれていない。

(資料) 村上はつ「知多綿織物業と金融」山口和雄編『日本産業金融史研究織物金融篇』の840頁（なお原資料は、村上が各年度『店卸帳』より作成）。

(B) 谷沢の修正した表（長期資金収支表）

(単位：円)

	借方				貸方				(参考) 借方総額
	木綿在高	綿糸在高	繰綿在高	売掛金	今期繰越金	買掛金	「差引帳残」	販売損益	
1883	-2,688	1,222	83	-2,131	-1,239	-1,831	0	-444	-3,514
1884	-270	-395	-30	496	9	-844	0	636	-199
1885	719	240	-53	-747	-118	25	0	252	159
1886	2,013	-732	0	-395	-67	96	0	857	886
1888	-1,168	1,544	352	-32	313	-80	200	263	696
1889	-1,141	-1,343	-73	2,242	-862	53	1,068	-574	-315
1890	1,418	-94	-88	2,988	707	1,711	1,746	60	4,224
1891	3,295	-159	-191	-3,112	-241	-1,182	824	432	-167

- (注) 1. いずれの数字も、当該項目における当期と前期の差額を示す。
 2. 貸方の今期繰越金部分は、借方総額 - (買掛金 + 「差引帳残」 + 販売損益) で計算した。
 (資料) 谷沢が上記の原データより当年と前年との差額で作成している。

取り去った精製していない綿繊維)の在庫を示すほか、「売掛金」には受取手形を含んでいると推測される⁽⁴⁷⁾。「差引帳残」は、竹之内源助(経営者)の個人資金、いわば家計部門(奥帳場)からの資金補填分である。当時は、簿記原理が街場の商業部門まで浸透していなかったから、このような記帳方法でも仕方がないことであるが、とりあえず営業資金の調達・運用に関して大掴みに把握できる。ただしこれを認めたとしても、(参考)で示したように、借方の合計金額と貸方が大きくズレている事実は、この表の解釈にあたって大きな問題を残すといえよう。

これらの特徴を確認したうえで、村上は以下のように解析する。まず資金運用面では一貫して大きなウエイトを持っていたのが、木綿在高、綿糸在高、繰綿在高といった在庫資金(つまり在庫投資)であった。特に1882年には、在庫資金が売上高の1~2ヶ月分に上っているなど、この期間には売掛金よりも大きな金額となっていたが、その後は減少傾向となった。ただし売掛金が1889・90年に著増しているが、(この理由は特段述べられていないものの)株式恐慌にともなう影響と推測される。他方、資金調達面では、前期繰越金が最も大きく、このなかには1882年に店組織を改正して、営業資金を7,000円と定め、土地その他の家産と分離していくこととした影響が含まれている。当初は、買掛金と売掛金がほぼ同額で資金がバランスを保っていたが、売掛金が著増した1889・90年には経営者の個人資金を借りたり、買掛サイトを延長したりして資金不足をカバーしていた。

村上の分析は、たしかに表4-1(A)に他の情報を加えて厳密に行われているが、かならずしも適切な作業とはいえない。なぜならこの表は、基本的にはB/Sの一部であると考えられ、そこに計上された数字はストックデータであり、過去に発生した各種の経営現象をすべて含んでいる。それを各期の資金分析に、強引に利用しているからである。いわばストックデータをそのまま利用して、フローデータの分析をおこなったわけであり、フロー概念とストック概念を混用している問題が発生している。もちろん通貨供給量のように、マネースtockとといったストックデータの前年と当年の変化率を求めて、通貨量の増減といったフローデータのようにみなす方法もあるが、ストックデータのみ使ってフローデータの見方をするのは、現在でも公文蔵人など一部の研究者はおこなっているとはいえ、簿記上では解釈に限界がでてくる⁽⁴⁸⁾。

同様の過ちは、橋口によっておこなわれた知多産地問屋・北村木綿会社に関する資金調達分析でも確認できる⁽⁴⁹⁾。表4-2で示されているように、この表はB/Sの科目を組み替えたにすぎないが、村上の分析方法をより進化させたものである。橋口は、この表から次のような結論を導いている。「設備資金は、土地建物・什器に加えて、馬場工場や一色工場など工場設備の比重が高く、増加傾向にある。それらは期間を通じて、自己資本金で完全にカバーされていることが確認でき、それゆえ自己資本余裕金が生じている(が)、製品在庫や売掛金など運転資金については、長期資金余裕金(中略)ではまかなうことはできていない。そのため、買掛金や愛知銀行からの当座借越、未払晒賃が流動負債欄に計上されている。つまり北村木綿は、運転資金の不足分を、愛知銀行からの実質的な借入れと、晒工場への晒賃の支払いを延期させることで埋め合わせ

表 4-2 北村木綿会社の主要資金の調達と運用

(I) 設備資金調達 (単位：円)

	固定資産 (A)		自己資本金 (B)		自己資本 余裕金 (B) - (A)	長期負債 借入金 (C)	長期資金 余裕金 (B) + (C) - (A)
		土地建物 什器		払込 資本金			
1924	33,914	8,914	132,800	125,000	98,886		98,886
1925	33,496	10,130	134,298	125,000	100,802	81,450	182,252
1929	39,760	7,690	104,158	150,000	64,398	30,000	94,398
1930	31,927	7,070	84,590	150,000	52,663	10,000	62,663
1931	30,804	6,500	84,626	150,000	53,822	5,000	58,822
1932	34,703	6,680	87,065	150,000	52,362	3,000	55,362
1933	57,144	6,160	101,087	150,000	43,943	5,000	48,943
1934	58,052	5,670	100,744	150,000	42,692	6,280	48,972
1935	63,173	5,200	101,472	150,000	38,299		38,299
1936	73,357	5,700	121,604	150,000	48,247	10,000	58,247
1937	71,850	5,250	168,379	150,000	96,529	5,000	101,529

(II) 運転資金調達 (単位：円)

	流動資産 (D)		(B) + (C) - (A) - (D)	流動負債 (E)		(参考) 総 額	
		売掛金			買掛金	借方合計	貸方合計
1924	175,727	38,933	-76,841	16,280	15,418	209,641	149,080
1925	183,244	44,969	-992	23,769	11,197	216,740	239,517
1929	132,050	563	-37,722	62,834	6,079	171,810	196,992
1930	163,518	128	-100,855	40,576	2,992	195,445	135,166
1931	138,002	1,332	-79,180	41,895	4,379	168,806	131,521
1932	104,456	7,509	-49,094	42,870	15,639	139,159	132,935
1933	98,892	5,890	-49,949	42,046	12,190	156,036	148,133
1934	79,756	8,585	-30,784	24,070	2,737	137,808	131,094
1935	94,302	153	-56,874	22,913	4,630	157,475	124,385
1936	113,121	-34	-54,874	34,897	410	186,478	166,501
1937	173,003	35	-71,474	70,449	38,234	244,853	243,828

- (注) 1. 内訳は、主要な科目以外は除外している。
 2. 「設備資金調達」「運転資金調達」という名称は、橋口「桑名紡績」論文の表2より入手した。
 3. (参考) は谷沢が新たに追加した部分であり、原資料には無い。
 借方合計 = (A) + (D)、貸方合計 = (B) + (C) + (E) で計算した。
 (資料) 橋口勝利「両大戦間期知多綿織物業の構造変化と産地問屋」『関西大学経済論集』第57巻第4号の74頁の表4を谷沢が一部修正した。また橋口勝利「産業革命期桑名紡績株式会社の事業展開と合併」『関西大学経済論集』第62巻第3号の22頁の表2も利用した。

ていた。』⁽⁵⁰⁾ (カッコ内は筆者)。

以上の引用部分より、上段の表 (I) は設備資金の調達・運用方法、下段の表 (II) は運転資金の調達・運用方法を示している。そして表 (I) で「自己資本余裕金」、「長期資金余裕金」という通常の財務分析では使用されない新たな概念が使用されているほか、表 (II) では (B) + (C) - (A) - (D) という計算式で、運転資金の不足額が推計されている。この表では、村上と同様にストックデータでフローデータの分析をおこなっているほか、設備資金の調達を計算した後で運転資金の調達を考えるという手順を踏んでおり、通常の経営分析とは逆の考え方を採用している。なお当表では、B/Sの主要科目が揃っているため、理論上は固定資産 + 流動資産 (つまり借方合計) = 自己資本金 + 長期負債 + 流動負債 (つまり貸方合計) となるはずだが、(参考)

総額に示されているように各期とも一致していない。おそらく一部の勘定科目が意識的に控除されていると思われるが、この点に関する説明は確認できない。この不完全なデータを使用したのがゆえに、結果的に設備資金や運転資金の原資の一部が算出されたと推測される。また長短資金の調達と運用の内訳が示されておらず、上記の説明文に反して資金収支が一体的に把握できない。

ここでお断りしておくが、このような自己資本余裕金を始点とする個性的な資金の調達・運用分析は、実は橋口が初めてではない。すなわち『日本産業金融史研究 織物金融篇』の第2章で、杉山和雄が西陣織物の仲買商・木村商店に関する事例分析のなかで自己資本余裕金を使用しているほか、同書の第6章では高村直助が兼営織布の老舗・金巾製織会社における運転資金の分析にあたって、同様の方法を使用している⁽⁵¹⁾。さらに最近では花井俊介・公文蔵人が、郡是製糸の19世紀末から1930年にかけての資金運用の長期分析に同方法を採用している⁽⁵²⁾。決して標準化された分析手法とはいえ、とくに自己資本余裕金という概念は簿記・経営分析の専門用語として存在しない。それにもかかわらず主に東大出身の研究者の一部で使い続けられている。一読した限りでは、最後の論文がもっとも資金の調達と運用を包括的に検討しているが、分析対象の適格性や作表の丁寧などを考慮して、珍しく非東大出身者にもかかわらず同手法を使用した橋口の論文を取り上げたにすぎない。

しかし既述の理由から、事業資金（つまり短期資金・長期資金）の調達・運用分析のために、村上・橋口らの方法を使用することはできない。このため本稿では、長期資金分析として彼らの方法に代えて、金融実務上でしばしば活用される「長期資金収支表」を使用した分析（以下、長期資金収支分析と呼ぶ）を導入することを提言したい。ここで誤解のないように説明しておくが、この方法は1980年代まで長期資金（主に設備投資資金）を専門に融資していた一部の金融機関・部署を中心に使用されていた資金繰分析の特殊な方法である。なぜなら過去の長期性資金の動きとともに、今回の設備投資が資金面で適切に実行されているものか否かを判断する材料としてこの方法が使用されたからである。すべての金融機関で等しく使用されていた方法ではないほか、残念ながら現在では長期資金の審査にあたって、ほとんど使用されることはなくなった。

一般的に、資金繰分析の際には、資金3表（資金運用表、資金移動表、資金繰り表）やキャッシュ・フロー計算書などの使用が思いつぐが、長期資金収支表はこのうち資金運用表に近似したものである。ただしこのような資金繰分析は、現行の研究分野では「財務分析」等の中で扱われるべき項目であるが、かつてほど注目されているとはいえないほか、それゆえ同分野の研究者や研究成果が豊富というわけでもない。このため参照すべき研究書は少なく、現在は実務出身者が実務上の要請に応じて出した出版物がわずかに入手できるにすぎない⁽⁵³⁾。経済史分野では数少ない類似研究として、先述のような武田晴人のおこなった戦間期の大手企業に関する資金調達・設備投資の数量分析があげられるが、この方法が本稿のような小売業に適用されることはなかった。実は、このような研究上の特徴こそ、経済史・経営史研究上で資金繰分析が蔑ろにされてきた、最大の理由かもしれない。以下では、多数存在する資金繰分析のうち、もっともシンプルか

つ確実な方法である長期資金収支分析を説明していく。

長期資金収支表の作成方法は、基本的にB/Sにおける借方・貸方の各勘定科目について今期から前期を引くことで作成するものであり、この点が村上や橋口と大きく異なる部分である。その際に減価償却は、設備更新のための積立資金であると解釈できるため、それを調達資金の一部として貸方に追加しておく必要がある（もちろんこれは、損益計算書の費用項目のことであり、減価償却引当金のことではない）。この議論は、企業の財務担当者がしばしば「毎年の設備投資は、減価償却並みに実施している」などと主張することでも理解できる。この主張は、筆者が金融機関に在籍していたときに聞いた話であるが、これは固定比率など経営指標を調整したり担保価値を維持したりする“財務戦略上”から妥当な意見である⁽⁵⁴⁾。ちなみにこのような操作で作成した長期資金収支表は、間接法で作成したキャッシュ・フロー計算書と基本的には同じものである。これらのデータから、借方の資産項目の変動がいかなる原因で発生したのかを、貸方の各項目を使って説明することができる。

このようなB/Sのデータを控除する作業は、1年以上の期間の変化を探る点で長期の資金分析に相当し、その分析対象に設備投資、在庫投資（つまり積極的な商品仕入）や長期借入金の返済などが該当する。一般的に現行の企業・経営史研究では、前節で検討したようななぜかこの方法がまったく使われていなかった⁽⁵⁵⁾。筆者としては、同分析が現在でも効果的な手法であると確信しているため、過去においても北海道苫小牧市における大規模港湾開発にともなう土地造成事業、区画整理事業、市営住宅事業における各長期資金収支を計算し、それら不動産事業がきわめて資金の繁忙が激しいこと（換言すると、採算に乗らない事業であったこと）を分析したことがある⁽⁵⁶⁾。今回のような事例でも、もちろんこの方法が適用可能であるため、とりあえず表4-1（A）にもとづいて作成した長期資金収支表を、表4-1（B）に掲げておく。

もっとも先述のように、表4-1（A）では借方の総額と貸方のそれが大きくズレているため、これを調整しなければならない。ここでは、借方のほうが営業資金の大きさに直接影響するため、その総額を資産総額とみなしたほか、借方・貸方の不一致は貸方の「繰越金」の部分で調整している⁽⁵⁷⁾。このほかデータの解釈にあたっては、各期の設備投資・減価償却額・借入金等の実績とその内訳、手形サイトの変更などの関連情報を合わせて収集しておけばよい。これらの情報を総合的に解釈すれば、返済期間1年以上の資金を対象とした長期資金の資金繰分析が可能となる。ただし以上の各科目は、本来は短期性の資金に関するものであるため、それをもとに長期資金収支表を作成することは不適切であるが、1882年の買掛金や1890年の売掛金のような大幅な変動がある場合には、リスクの高い長期性資金の動きも連動しているとみなすことが可能である。おそらく村上も、表4-1（A）を作成する際にこう考えていたと思われる⁽⁵⁸⁾。

この表によると、1883年には「木綿在高」による在庫圧縮と「売掛金」の減少を、繰越金（つまり相手勘定はおそらく現預金）の取り崩しと原材料の仕入れの抑制によって達成したが、その後は期間利益の範囲内で資産の積み増しをおこなっていた。89・90年には、大幅な「売掛

金」の増加にともなう資金繰りの逼迫を「差引帳残」で補填しているほか、とくに90年には「買掛金」の積み増し（おそらく買掛金サイトの長期化）によって緩和していたことが確認できる。以上のように、基本的な認識では村上と大きな差はないが、長期資金収支分析のほうが資金の調達と運用を数字にもとづき一体的に把握できることが理解できよう。もちろんB/Sの全体を詳細に検討したものではないため、情報の欠落部分もあるとは思われる。しかし主に設備投資や製品開発・在庫投資といった数年に1度の割合で発生し、かつ年間の営業収益では調達できない金額の変動要因を探る際にこの分析方法が有効である。

ただしこの分析方法では、注意すべきことが2つある。第一は、あくまでB/Sに掲載された全科目を使用すべきであり、一部科目のみを恣意的に使用した分析では結果を実態から乖離させることになる。例えば、筆者が表4-1(B)を作成した背景には、あくまで固定資産の増減（商店等の建設・建て替え、金融資産の取得・売却等）がおこなわれていなかったことを前提としているが、この仮定が当然であるとはかぎらない。また貸方・借方の一致した営業報告書入手することも容易でないだろう。ただし事例研究ならば、その他の資料でその動向をある程度補完することは可能かもしれない。第二に、この分析では現金のフロー（すなわちキャッシュ・フロー）に注目しているため、損益計算書（以下、P/Lと略記）上の損益概念（とくに経常損益）をそのまま使用することはできない。具体的には小売商に特有の事業特性を考慮しつつ、期間損益に各種資産の減価償却・設備除却損・棚卸減耗損・商品評価損などの調整項目を加える必要がある⁽⁵⁹⁾。

これらの調整項目について若干、説明しておこう。まず設備除却損とは、設備を除却（廃棄）した場合の評価額であり、棚卸減耗損とは減損、漏洩、盗難、火災などによる商品評価の減額を指し、実地棚卸をおこなってその金額を把握することができる。商品評価損とは、期末商品の時価が突発的な原因によって原価を下回る場合にその差額である。もっとも中小規模の小売商では、よほどの場合でないかぎり、これらの費用を計上する店舗はないだろう⁽⁶⁰⁾。とはいえ先物市場が形成されていた綿糸・綿布、砂糖などでは、その大幅な価格変動を評価損として調整する必要がでてくる。例えば、1920年に実施された綿糸の解合に際しては、参加した紡績会社・綿糸問屋では商品在庫・売掛金等の評価を下げる必要があったから、この関係で小売商でも商品評価損を計上する必要が発生したかもしれない。また火災・水害・地震等によって店舗・什器や商品が甚大な損害を被った場合には、除却損・減耗損として帳簿上で処理したうえで、該当部分を廃棄する必要がある。このようにこれらの項目に関わる現象は、事業をおこなっている以上は無視できないため、それを考慮した長期資金収支分析はこれらのデータが入手できるか否かにかかわらず、戦前期小売商の資金繰り分析で有効な手法となる。

ところで小規模の小売商では、以上のような長期の資金繰りのほかに日常の資金繰り（いわば運転資金の調達）にも苦勞している。そこで次に、運転資金（実額）の計測式を示しておきたい。この式は、先述のとおり筆者による先行研究で、『東京市商業調査書』のデータを使用して

資金繰分析をおこなった際に活用したものである。

$$\text{運転資金} = \text{売上債権} + \text{棚卸資産} - \text{買掛債務} \quad (1)$$

ここで売上債権 = 売掛金 + 受取手形、棚卸資産 = 商品在庫（稀に加工部門を持っていれば原材料在庫を含む）、買掛債務 = 買掛金 + 支払手形とする。もともと小売商は、損益・財務構造が単純な業種であるため、これらのデータをさほど苦痛をとまわずに集めることで推計することができる。なかには筆者の研究のように、売上債権、買掛債務のデータ自体を推計する場合もある。

このように同式は、B/S中の一部のデータを使用するだけで運転資金の必要額を推計できる単純な方法である。これが可能な理由は、日常の営業資金をたとえ数ヶ月以内に返済したとしても、ほぼ同額を同一年内に再び借り入れるため、結果的にはつねに底溜^{そこだまり}的な資金としてB/S上に一定額が存在している。このため1年単位の営業報告書を使っているにもかかわらず、短期の日常資金の大きさを容易に把握できるわけである。この簡便さゆえに実務面でもしばしば利用されてきた、素朴ではあるが確実な方法である⁽⁶¹⁾。筆者もかつて実務上で盛んに使用してきたが、そのときの経験では上記の(1)式で算出した運転資金額より、実際の短期借入金は若干大きくなる傾向があったと記憶している。これは短期借入金^{短期借入金}が運転資金以外に使われたという意味ではなく、運転資金自体が(1)式で求めた金額よりも大きかったということであろう。この理由として、開業当初に一時的経費が発生した際の借入金や、その後の赤字決算にともなう一時的な借入金によって、短期借入金^{短期借入金}が上方シフトしたことが考えられる。

なお(1)式では、一般的に事業規模の大きい店舗ほど運転資金が大きくなる傾向がある。このため事業規模の異なる各種店舗の運転資金を比べる際には、各資金の1ヶ月当り売上高に対する比率を求めることが必要となる。この比率は一般的に「回転期間」と呼ばれ、(1)式を以下のように書き換えることができる⁽⁶²⁾。

$$\begin{aligned} \text{運転資金回転期間 (月)} &= \text{売上債権回転期間 (月)} + \text{棚卸資産回転期間 (月)} \\ &\quad - \text{買掛債務回転期間 (月)} \end{aligned} \quad (2)$$

この式は、運転資金の大きさが売上債権、棚卸資産、買掛債務のうちどの要因に影響されているのかを把握することができるため、資金繰分析にとっては便利な式である。そして(2)式の右辺を(売上債権回転期間 - 買掛債務回転期間) + 棚卸資産回転期間と変形して、(売上債権回転期間 - 買掛債務回転期間)を「サイト・ギャップ」と呼んで注目することもある。サイトを正確に把握することを分析の主眼とするなら、(2)式の各回転期間を計算するにあたって前節の松崎論文で考慮されていたように、365日で割った1日当り売上高で計算することも考えられる。

(2)式でもっとも重要な部分は、買掛債務回転期間であろう。なぜなら資金繰りを緩めるためには、できるだけ支払いを先延ばししたいためである。もし同期間が短縮していれば、①現金支払いへの変更などにより支払い条件が短縮化してきた、②信用不安の問題から仕入先が資金回収を早めてきた、③負債を簿外に処理した粉飾がおこなわれている等、が考えられる。他方、長期

化していれば、④支払先に対して支払手形の期日延長（いわゆるジャンプ）をしている、⑤取引先に対して融通手形を発行していることなどが想定される⁽⁶³⁾。このほか売上債権回転期間は、長期化する時には①回収条件の悪化、②手形のジャンプ、③不良債権（焦げ付き、不渡手形、融通手形等）の発生、④押し込み販売の実施、⑤売掛金等の水増しによる粉飾などが考えられる。さらに棚卸資産回転期間が長期化するときは、その原因として①想定していた販売先の倒産等により過剰在庫が発生、②生産・販売計画の誤算、③在庫水増し等による粉飾などが想定される。

ところで（2）式右辺のうち、売上債権を1ヶ月当り売上高で割ることは経済学的に意味のあることだが、棚卸資産・買掛債務はそもそも仕入値ベースで評価される金額であるため、経済学的に厳密さを欠いていると考えられる。そこで（2）式右辺の棚卸資産と買掛債務の回転期間を、以下のように1ヶ月当り売上原価に対する比率で示すこともおこなわれている。

$$\begin{aligned} \text{(修正) 棚卸資産回転期間 (月)} &= \frac{\text{商品在庫}}{\text{売上原価}} \\ &\quad \frac{12}{12} \\ \text{(修正) 買掛債務回転期間 (月)} &= \frac{\text{買掛債務}}{\text{売上原価}} \\ &\quad \frac{12}{12} \end{aligned}$$

これらの（修正）回転期間は、棚卸資産の積み上げから販売までの期間や買掛債務の締結から清算までの期間（つまりサイト）を代理した指標であり、基本的に「手形・買掛金のサイト」と同様の性質を持つと考えられる。すなわち各（修正）回転期間は、回転期間以上に運転資金に直結する債権・債務の滞留月数に近い内容を示している。

もっとも運転資金回転期間やサイト・ギャップの計算にあたって、売上債権回転期間の分母に通常の売上高、買掛債務回転期間の分母に売上原価（つまり（修正）買掛債務回転期間）を使用することも考えられるが、この場合にはその経済学的意味が不明確になるため、本稿ではかかる分析方法は採用しなかった。さらに買掛債務に関して一点だけ注意点を述べておきたい。それは、以下の各節で確認できるように、戦間期を通じて一部ではあったが問屋側の債権管理が厳しさを増すにしたがって、買掛金を手形支払いに変更していく傾向があった。このような事情を反映して、以下のような指標も分析に活用することが可能であろう。

$$\text{現金比率} = \frac{\text{現金仕入額}}{\text{仕入高}} \quad \text{買掛比率} = \frac{\text{買掛仕入額}}{\text{仕入高}} \quad \text{手形比率} = \frac{\text{手形仕入額}}{\text{仕入高}}$$

ちなみに仕入高の内訳は、後述の『小売業経営調査』の調査票で調べているため、そのデータを利用すればこれらの数値を計算することが可能である。

このほか運転資金の事例研究として、いわゆる「手形控簿」で受取手形1枚ごとの処理状況が把握できれば、おそらく月次ベースで必要な運転資金額の推計が可能となるなど、さらに突っ込んだ資金繰り分析が可能となるはずである。先述の谷本による滝沢熊吉家の分析では、この帳簿が使用されているが、残念ながらこの分析はおこなわれていない。またB/Sも入手できているようであるが、本節で説明したような長期資金収支や運転資金の算出もおこなわれていない。これ

は谷本一人の話ではなく、現在の研究者に共通した特徴であり、その背景には資金繰分析の重要性に関する認識が弱いことが影響しているように思われる。

最後に、長期資金収支と短期（運転）資金需要の関係を示しておく、図4-1のようになる。この図では、(A)と(B)の網掛部分で運転資金を短期借入金の一部として明示している。この場所は、上記の(1)式にもとづき素直に確定することができる。これに対して(C)の長期資金収支は、各科目の差額を計算して収支、すなわち資金の調達と運用を確定する。その際に、売上債権・棚卸資産・買入債務も再び差額を計算して(C)に短期性資金として加えているが、この図では後で説明するように、むしろこれ以外の科目から長期性資金の調達と運用を把握することに主眼が置かれる。この図の場合には、設備投資・在庫投資の総額とその調達内訳が把握できる。

計測作業にあたっては、固定資産、商品在庫（流動資産）、当期利益などを以下のように計算する必要がある⁽⁶⁴⁾。まず設備投資の場合には、

$$\begin{aligned} & t \text{ 期末の固定資産} + t+1 \text{ 期中の設備投資} - \text{同期中の減価償却} - \text{同期中の除却損} \\ & = t+1 \text{ 期末の固定資産} \end{aligned}$$

であるから⁽⁶⁵⁾、

$$\begin{aligned} & t+1 \text{ 期中の設備投資} \\ & = t+1 \text{ 期末の固定資産} - t \text{ 期末の固定資産} \\ & \quad + t+1 \text{ 期中の減価償却} + t+1 \text{ 期中の除却損} \end{aligned} \quad (3)$$

さらに設備投資以外に、(商品の)在庫投資が発生する場合がある。この場合には、そもそも商品在庫に関して

$$\begin{aligned} & t+1 \text{ 期末の商品在庫} \\ & = t \text{ 期末の商品在庫} + t+1 \text{ 期中の商品仕入} - \text{同期中の商品払い出し} \\ & \quad - \text{同期中の棚卸減耗損} - \text{同期中の商品評価損} \end{aligned}$$

という式が成立している。ここでの商品在庫とは、おおむね図4-1のB/Sにおける棚卸資産に相当するほか、商品払い出しとは商品販売分（売上高）のことである。いま、経済学上の概念である在庫投資を、簿記的に $t+1$ 期中の在庫投資 = $t+1$ 期中の商品仕入 - $t+1$ 期中の商品払い出しと定義すれば、以下のように書き換えられる。

$$\begin{aligned} & t+1 \text{ 期中の在庫投資} \\ & = t+1 \text{ 期末の商品在庫} - t \text{ 期末の商品在庫} + t+1 \text{ 期中の棚卸減耗損} \\ & \quad + t+1 \text{ 期中の商品評価損} \end{aligned} \quad (4)$$

ここで在庫投資について2点ほど注意点を付言したい。第一は、在庫投資が営業活動の結果として把握される特性があるため、基本的に短期性資金で処置するものであり、長期資本収支として考慮する必要はない。図4-1でもそのように処理したが、かならずしもそのようにならない場合がある。すなわち次年度に向けて積極的に棚卸資産を積み増すような場合、つまり“意図した在庫投資”が発生した場合には、1年以上の長期間を想定した資金計画を立てる必要があるか

図 4-1 短期資金需要と長期資金収支表の関係

(A) t 期末の B/S				(B) $t+1$ 期末の B/S			
借方		貸方		借方		貸方	
売上債権	35	買掛債務	40	売上債権	40	買掛債務	50
棚卸資産	25	短期借入金	30	棚卸資産	35	短期借入金	35
		運転資金分	20			運転資金分	25
現預金	40	その他	10	現預金	30	その他	10
		長期借入金	45			長期借入金	60
固定資産	45	純資産	30	固定資産	80	純資産	40
						期首純資産	30
						当期利益	10
合計	145	合計	145	合計	185	合計	185

(C) $t+1$ 期中の長期資金収支表

		支出 (運用)	収入 (調達)			
運転資金関連	売上債権	5	買掛債務	10	自己資金部分	
	棚卸資産	10	短期借入金	5		
	現預金	-10	長期借入金	15		
設備投資関連	固定資産	35	当期利益	10	修正当期利益	
	減価償却費	5	減価償却費	5		
在庫投資関連	設備除却損	1	設備除却損	1		調整項目 { $t+1$ 期中の P/Lより入手 }
	棚卸減耗損	1	棚卸減耗損	1		
	商品評価損	1	商品評価損	1		
合計	48	合計	48			

(注) 1. 数字は、科目の金額を代理している。
 2. (A), (B) の網掛部分は、運転資金用の短期借入金を示す。
 3. 上図はおもに設備投資、在庫投資が発生した事例を中心に作成しているが、その他の事例でも調整項目を設置する場合がある。
 (資料) 谷沢が作成した。

ら、これは長期性資金とみなしたほうがよいだろう。反対に、予定していた販売先の販売が急遽キャンセルされたことで在庫が発生した場合、すなわち“意図せざる在庫投資”が発生した場合には、短期性資金で対処すべきものと考えべきだ。このように資金繰りに関する解釈は、長期資金収支表を作成した後で適宜、数字の内容を検討したうえで、弾力的に判断しなければならない。このような在庫投資が問題となる以上、運転資金の解釈においてもいわゆる「長期運転資金」が該当する可能性があり、それを長期資金収支上で把握すべき場合があろう⁽⁶⁶⁾。

第二は、運転資金を把握するにあたって、(1)式のうち右辺の棚卸資産は在庫投資分に関連するため、これを除外して考えることもできる。すなわち売上債権から買掛債務を引いた金額を運転資金とみなすわけである。そうするとこのサイト・ギャップに相当する金額を「狭義の運転資金」、棚卸資産を追加した金額を「広義の運転資金」と言い換えることが適切であろう。ちなみに図4-1の(A)、(B)によると、 t 期、 $t+1$ 期のB/S上ではともに狭義の運転資金は発生していないこととなるが、このような事態は後述のとおり戦前期には実際に発生していた。また図4-1の(C)によると、 $t+1$ 期中の在庫投資は12(=棚卸資産10+棚卸減耗損1+商品評価損1)となり、それを自己資金7(=棚卸減耗損1+商品評価損1+サイト・ギャップ分5と短期借入金5で調達していたことが確認できる。いずれにしても(1)式より、運転資金の発生原因の要因として在庫投資を位置付けることが重要となることを強調しておきたい(この運転資金における在庫投資の重要性は、第4節で具体的に検討していく予定である)。

最後に、資産(借方)側の修正をおこなっているため、それに応じて貸方側も修正する必要がある。この操作の対象となるのは、当期利益の部分である。すなわち長短借入金についてはその差額を求めればよいが、当期利益はP/L上の当期利益をそのまま使用することはできない⁽⁶⁷⁾。いま、修正した当期利益を修正当期利益と呼べば、それは以下のように算出される。

$t+1$ 期中の修正当期利益

$$= t+1 \text{ 期中の当期利益} + \text{減価償却} + \text{設備除却損} + \text{棚卸減耗損} + \text{商品評価損} \quad (5)$$

このように修正当期利益を計算する際には、(5)式の右辺でP/Lの減価償却、設備除却損等がいわば調整項目として当期利益に追加される。このような操作をおこなうがゆえに、B/Sの総資産額における期間差額40と長期資金収支表の総資産額48は一致していない。資金収支表の作成では、発生主義で作成された営業報告書の科目を現金主義に変更することで投資の実額を把握すること(いわばキャッシュ・フロー化すること)が必要となるため、B/SのほかにもP/Lの情報も使用しているのである。

以上の個別作業を経ることで、(C)より $t+1$ 期中に設備投資41(=固定資産増加分35+減価償却5+設備除却損1)を実施し、その資金を長期借入金15、現預金の取り崩し10、修正当期利益16(=当期利益10+減価償却5+設備除却損1)で調達したことになる。この解釈からわかるように、借方に配置された現預金-10は、資金調達の議論では貸方に移動して+10とみなしている点に注意してほしい。これも長期資金収支を検討する際に必要となる、独特な考え方であ

る。このほか長期資金収支表の短期借入金5は、上記のように在庫投資に関する調達資金となるが、もしもこの在庫投資が売上規模の拡大にともなう自然増に相当するなら、とりたてて神経質になる必要はない。このほか意図的な在庫投資等によって棚卸資産が大きく積みあがった場合や、問屋側が買掛金の回収を早める方針に変更したことでサイト・ギャップを大幅に増加せざるをえなくなった場合などでは、短期資金の話ではなく長期資金の話とみなすべきである。このような場合には、取引条件の変更と関連させて慎重に分析する必要がある⁽⁶⁸⁾。

ところで以上が、おおむねP/L, B/Sを利用した長期資金収支分析の概要であるが、これらの説明でも未だ解決しない問題点が1つ残っている。それは株主に対する配当、すなわち「利益処分」の扱いである。戦前期に多数存在した個人企業に毛の生えたような会社の場合でも、通常はP/L, B/Sを作成した後に利益処分として株主配当を決定しており、その金額も無視できない大きさであったはずである。それゆえ正確に長期資金の調達・運用を把握するなら、この株主配当を加味した表を作成しなければならない。もちろん個人企業において、これを加味した資金収支表を初めから作成している場合には問題とならないが、ある程度の企業体を形成しており、税務当局との関連で利益処分を決定する場合などでは、その金額を別途収集して慎重に扱う必要がある。

3.2. 問屋金融の把握方法

小規模の小売商では、日常の資金繰りで問屋からの支援に頼っていることが多いため、当時は政府のほか民間研究者まで、同問題についてさまざまな提言をおこなってきた。このような金融機関以外の事業会社相互の資金取引は一般的に企業間信用と呼ばれ、現在でも財務内容の脆弱な中小企業にとって、きわめて重要な資金調達方法となっている⁽⁶⁹⁾。しかし前節で指摘したように、問屋の資金援助は多様な形態をとるにもかかわらず、現状では掛売に注目した攝津論文ぐらいしかないなど、その全体像の把握までは至っていない。この背景には、一義的には問屋金融が非金融機関による金融業務等であるため、戦前期には政策対象として統一的な表象で統計が作成されていなかったこと、つまりデータが欠落していることがあげられる。

もっともデータがないことと研究が進まないことをリンクして考える必要性はないだろう。すなわちその現象が経済史的・経営史的に重要性が高ければ、データの多寡とは関わりなく研究が進んでいくはずである。この点では資金繰分析と同様に、問屋金融が研究者にとって必ずしも重要性が高い研究とは思われていないようである。ちなみにこの分野を扱う大学院教育の概説書として、鈴木良隆ほか『MBAのための日本経営史』を挙げておこう。同書は、「一橋大学大学院商学研究科経営学修士コース（通称「MBAコース」）の「日本経営史」という科目で用いてきた討議資料を、一冊にまとめたものである」⁽⁷⁰⁾。しかし残念ながら、同書には問屋金融が具体的に解説されていない。強いて問屋金融と関連する内容を見つけると、製糸業で売込問屋が関わった荷為替立替金制度や原資金供給制度が「間接金融」として若干解説されているが、本稿でも後

に検討する桐生織物産地の部分では、問屋金融はなぜか触れられていない⁽⁷¹⁾。また索引でも、商業史上で重視されてきたわが国独自の商慣習「口銭」「歩引」「割戻」といった、問屋金融と密接に結びつく用語はいっさい確認することができない⁽⁷²⁾。

さらに学部レベルの概説書では、先述の戦前期の小売商問題に精通した鈴木安昭が執筆した、『新・流通と商業』をあげておく。ここでは現在における卸売業の機能として、①所有権移転機能、②危険負担機能、③情報伝達機能、④物流機能、⑤生産・加工機能の5つを挙げており、金融機能については提示していない⁽⁷³⁾。ただしこの解説文を注意深く読むと、①の所有権移転機能とは「卸売業者が、複数の売手から商品を購入し、それを複数の買手に販売する機能」のことであるが、そのなかに「仕入れに対する支払いの期間と販売先からの受取りの期間を比較すると、後者のほうが長期である場合が多い」という説明が含まれている。この部分に金融的色彩を含んでいることは読み取れるが、そう考えても以下で述べるような戦前期の金融機能よりはるかに位置づけが小さくなっている。ちなみに卸売業者という名称は使用しても問屋という名称を使用しない最大の理由が、このような機能の変質なのかもしれない。このように問屋金融は、現在では完全に忘れられた研究テーマとなった。それゆえここでは、問屋がおこなった資金供給（問屋金融）に関する主要な形態を、歴史的資料のなかから紹介することから始め、日常の資金繰問題に関わる把握方法の論点を整理しておきたい。

まず東京商業会議所調査課が1918年に作成した、『東京市内小商工業金融調査資料』における問屋金融の説明を紹介しよう。この報告書は、東京商業会議所嘱託・根本清六が「大正7年4月を以て着手し、同6月を以て終了」したものであり、「本邦に於ける斯種研究の幼稚なる為め、統計の精細なるものを得難」い状況であるため、ほとんど既存調査の寄せ集めにすぎないが、問屋金融のある程度の輪郭は把握することができる⁽⁷⁴⁾。根本は、問屋金融が発生した背景と目的、業種別の特徴に関して、以下のような指摘をおこなっている。少々長くなるが、当時の問屋金融に関する考え方を知ることができるため、是非とも紹介しておきたい。

「小商工業者を中心として、これを見れば問屋業の発生は、生産者と消費者との間に介在して、相互直接取引をなすの（イ）煩累^{はんるい}を減し、（ロ）危険を免れ、（ハ）信用上の齟齬を疏通して、安心して取引をなすを得るの問屋業本来の機能以外に、別にその必要を認むるものあり、乃ち小商工業者は問屋業ありて初めて小資本を以て、営業に従事することを得るものにして、従て、この意義よりすれば、問屋業は一種の資本家にして、且つ企業家を兼ねるものと云ふ可し、（中略）何となれば、多数の小商工業者は、何れもその商品及原料の仕入れ、製品の販売、時としては金銭の融通を問屋業者より受け、これを以て営業の基礎となすもの比々然らざるはなければなり、①凡そ問屋業には小商工業者に対して、（一）物資を貸付するもの、（二）製品を買上くるもの、（三）以上を併用するものあり、これ皆現品物資の融通に止まると雖も、②一步を進めて金銭の前貸をなすものあり、小商工業者はこれ等の延取引の恩恵の下に安むしてその業に従いつゝあるなり。

而して、③価格変動の激甚なる商品、乃ち米穀、石油、砂糖、肥料、綿糸等は市内に於ては概して現金取引なれ共、④その他の商品は延取引の習慣にして、その期間は営業の種類と、取引者の信用関係とに依りて長短あり、⑤延取引に対する利子は別にこれを要せず、その利子及び損害危険見積金は勿論、商品代金中に包括せらるゝものなり、而も薄資なる小商工業者の常として、市場景気の浮沈により、又は商品の性質上、乃ち流行品、際物、特殊の地方に限るもの等は、時としては仕入と販売との調節を失し、進退全く^{きわ}谷まることあり、かゝる場合には他に金策を講ぜざる可からず、(以下省略)』⁽⁷⁵⁾ (丸で囲った数字は筆者が補足)。

以上の情報は第1次大戦中に入手した内容であるため、本稿の対象とする昭和初期の状況と異なっている可能性がある。とはいえ当時は、丸で囲った数字のような特徴を有しており、①物資の貸出、製品の買上げ、両者の併用のほかに、②金銭の前貸まで問屋がおこなっていた点に注目しておきたい。現在以上に流通経路の長かった戦前期には、零細な生産者と小売商・消費者の中間に位置して、各種リスクの負担を引き受ける主体として、問屋の位置づけは大きかったはずである。業種別にみると、③米穀、石油、砂糖、肥料、綿糸等は、価格変動が激しいため現金販売であるが、④その他商品は延取引(つまり掛買い)がおこなわれ、⑤延取引の場合には利子が商品代金中に含まれ、別途、「利子」としては徴収されていなかったことが確認できる。利息計算が問屋・小売商の双方でさほど明確化されていなかった点は、現在と大きな違いである。

次は、井関孝雄が1937年に出版した、『中小商工金融論』における問屋金融の説明である。井関は、筆者の先行研究で指摘したように、1924年の段階では「庶民金庫企画課長」という肩書になっており、いわば政府系金融機関の幹部であった。この庶民金庫とは、1938年に中小零細商工業者に対する小口融資業務を実施していたが、戦後は恩給金庫とともに国民金融公庫に改編された金融機関である⁽⁷⁶⁾。それが本書の肩書は、「東京市商業経営指導員養成所教務主任、東京商工会議所商工相談所参与」となっているほか、同書の「はしがき」2頁には、「庶民金融研究所にて 井関孝雄」という記述がある。このため同人は、役人上がりの経済評論家といった立場にあったのかもしれない。中小商工業金融(または庶民金融)に長年携わってきた専門家として、同人は以下のような興味深い内容を指摘している。

「問屋卸売商からの金融は遠く徳川時代から存在してゐたものである。単に金を借りる場合だけでなく①原料、②機械等、或ひは③又小切手の借入、④手形の割引等種々あるものである。是は一体利子は付くかと云ふと、この点に関しても種々の場合がある。⑤下請で仕事をすれば工賃を安く見積つて引取るとか、⑥出来た生産品を安い値段で買入れるとか、⑦原料販売なればその原料を高く売付けるとか、⑧商店の場合ならば小売に売る相場を高く付ける等に依って金利は之を取らない事がある。利子を取る所では、安いのは名古屋の商業調査に依ると4厘乃至1割4分5厘位、それから大阪あたりで、大阪商大の楠見一正氏の調査によれば、3分7厘位から、89分、1割位迄がその多数を占め、高いのになると1割7分位のものも間々見受けられる。併し現在では各種の商業が発達し、中間階級問屋没落の傾向があり、且問屋自身銀行からの金融を閉止

されてゐるものが多い為、一般に問屋からの融通は大分困難な現状である。』⁽⁷⁷⁾（丸で囲った数字は筆者が補足）。

ここで「楠見一正氏の調査」について若干、説明しておこう。この調査とは、楠見一正・大阪商科大学助教授が大阪市15区を調査対象として3回実施した、「大阪市に於ける中小商工業金融調査」であったと思われる。その回答総数は商業・工業・混業合計で731人（うち商業と混業の合計は515人）であるほか、調査対象日は第1回が1931年6月末、第2回が同年10月末、第3回が翌1932年11月末となっている⁽⁷⁸⁾。第3回目がやや遅れているが、対象日・対象数ともほぼ『金融実地調査』に近い調査であったほか、5分冊にわたる詳細な報告書が出版されているのもありがたい。もちろん大阪を対象とした調査であるため、金融事情の異なる東京に直接当てはめるには慎重であるべきだが、少なくとも当時の都市圏における中小商工業者の金融事情を推測する材料を提示してくれる。それにもかかわらず上記の情報に関して、残念ながらこれらの報告書より該当する部分を見つけることはできなかった。

ただし上巻第4分冊の「総括的考察」の部分で、問屋からの借入金があるのは3回の調査の合計で110人（うち商業と混業の合計78人）となり、人数では普通銀行の382人に次ぐ多さであったことが指摘されている。そしてそのうち利子を支払っている者21人（同12人）に限ってみると、日歩2銭1厘（年利7.67%）以上のものが大部分であるなど、相応に高い水準であった⁽⁷⁹⁾。楠見は、この理由として「銀行から相手にせられざる手形の割引とか、又は特に無理を言つて借りたとかの場合が多くそのために必然的に利子が高くなるのではなからうか。』⁽⁸⁰⁾と指摘している。たしかにそのような理由はもっともであるが、その一方で無利子が18人（同15人）いたことも無視できない。無利子が何を意味するのか確認する必要があるが、おそらく零細業者を専門に扱う金融形態が存在していた可能性があり、このような事情は東京でも同様であったかもしれない。

井関の想定している問屋卸商の販売先は、「工賃を安く見積もって引き取る」、「原料販売」等からわかるように、取引相手として小売商よりは生産業者を想定しており、このような問屋は後に第5節で紹介するが「加工販売問屋」と呼ばれている。それでも「商店の場合ならば小売に売る相場を高く付ける等に依って金利は之を取らない」と記述するなど、販売機能のみに特化した小売商も議論の対象に加えている。そしてこの金利の話は、一般的には長・短期借入金に代表される有利子負債の場合の話であるが、かならずしもこのような事例を想定していたかどうかは確認できない。買掛金・未払費用であっても利子が発生していたと考えていた可能性も否定できない。その際に、根本と同様に売掛ゆえに利子の徴収をおこなっていないことを問題としているが、この延滞利子をどの程度取っていたのかを当時の大阪・名古屋等の調査より具体的に提示するなど、根本より踏み込んだ内容となっている。また問屋の経営が悪化しているため、問屋からの融通がだいぶ困難となっている点も指摘している。このような情報を加味すると、問屋金融が通常考えられているよりも活発とはいえない可能性が出てくる。

いま、以上のような小売商に対する問屋金融の具体的事例を正確に記述するため、B/Sの簿記的考え方にもとづき整理すると表4-3のようになる。この表では、商品・原材料の仕入れ、手形割引等のように初めて経済的便益が供与される事例を「1次処理」、これらの便益供与を双方で清算する事例を「2次処理」と分類している。まず1次処理の事例では、①商品の掛買い、②現金決済の際に一部未払い、③仕入代金の手形支払い、④手形割引、⑤設備資金の一部未払い＝未払金、⑥営業資金の一時的な借入金、⑦設備資金の長期借入金、⑧商品を納入する前に資金を一部支払う＝前受金、⑨買掛金のサイト長期化、⑩資金繰りの改善のために買掛金から支払手形への変更、⑪支払手形のサイト長期化などがあげられる。ここで⑩のサイト長期化は通常、手形のジャンプと呼ばれている取引行為である。このほか金融措置ではないが、⑫機械の借用も実質的には小売商にとって営業資金の圧縮（つまり支払いの延期）につながる措置である。

以上より金融措置を「支払いを延期する措置」と「資金を前借する措置」に大別すると、前者のほうが多いだろう。すなわち①、②、③、⑤、⑨、⑩、⑪、⑫は、本来は支払時期が到達しているにもかかわらず、問屋側があえて支払い延期を認める金融措置等であり、反対に④、⑥、⑦、⑧は資金回収が行われる時期が到来していないにもかかわらず、問屋側の配慮によって早めに資金取得をおこなうことができる金融措置であると分類することができる。2つの措置のうち、どちらかという支払を延期する措置が多いことがわかる。

他方、2次処理の事例は、おもに問屋側が失った利益を取り戻す処置（または小売商に与えた経済的便益を回収する措置）である。具体的には、⑬延滞利息を徴求するために商品の高値販売、⑭他の問屋からの仕入を自分に振り替え、⑮問屋による工賃＝委託加工料の安値支払い、⑯商品の安値引き取り、⑰貸倒れの発生などがあげられる。以上のうち⑮、⑯の事例は、1次処理の⑤、⑦、⑫と同様に機械類を保有している（つまり生産工程を備えた）小売商との間で取り交わされる、加工販売問屋の事例である。また⑭の事例は、ある程度の規模の小売商に限られるだろう。このうち⑯までの事例は、問屋と小売商の事業が継続している場合であるが、不幸にも小売商の経営破綻によって便益の回収が不能となる場合もある。そこまでいかなくても、便益供与全額の回収が見込めないことも考えられる。これらの場合には、売掛金や貸付金を小売商の手持資金で回収しておくことを選択することになる。このような場合には、⑰のように売掛金等と回収額との差額を貸倒損失として費用計上しなければならない。

このように2次処理の数がわずか5つしかないことに象徴されるように、2次処理は容易におこなえるものではなく、多くの場合は問屋側の泣き寝入りに近い状況となった。幸いおこなえても、すべての損失を取り戻せる保証はない。このような状況を総合的に勘案すると、商店過多のなかで既存店向けの売上高を増やすことは困難であるから、リスクを冒しても新規販売先を開拓して売上高を増やすことが、限られた選択肢であったかもしれない。ちなみに2次処理のような取引が、戦前期に特有のものであったとみなすことはできない。なぜなら『2007年版 中小企業白書』では、決済サイトの違いによって異なる販売価格を設定した経験をもつ企業が全体の7

表 4-3 問屋金融の各種形態の概要

具体的事例	金融措置の内容			小売商側または問屋側の帳簿処理方法	
	支払を延期する措置	資金を前借する措置	便益供与の清算	借方	貸方
<1次処理>				<小売商等側の処理方法>	
① 商品を問屋より掛けで仕入れる場合（仕入代金は100とする）	●			(費用) 商品仕入 100	(負債) 買掛金 100
② 問屋からの商品仕入れの一部を、後日の支払いとする場合（仕入代金100、支払額30とする）	●			(費用) 商品仕入 100	(資産) 現金預金 70 (負債) 買掛金 30
③ 商品を問屋より手形払いで仕入れる場合（仕入代金は100とする）	●			(費用) 商品仕入 100	(負債) 支払手形 100
④ 保有していた受取手形を期日前に問屋に買い取ってもらう場合（手形額面100、割引料10とする）		●		(資産) 現金預金 90 (費用) 手形割引料 10	(資産) 受取手形 100
⑤ 機械・器具等を問屋より購入し、購入代金の一部を後日の支払いとした場合（機械等の代金100、未払額を80とする）	●			(資産) 機械等 100	(資産) 現金預金 20 (負債) 未払金 80
⑥ 商品の仕入代金を事前に借入れで準備しておく場合（借入金は100とする）		●		(資産) 現金預金 100	(負債) 短期借入金 100
⑦ 設備等の購入資金を事前に問屋から長期の借入れで準備しておく場合（借入金は100とする）		●		(資産) 現金預金 100	(負債) 長期借入金 100
⑧ 問屋に商品を納入する約束をして、事前に問屋が代金の一部を支払う場合（商品代金を100とする）		●		(資産) 現金預金 100	(負債) 前受金 100
⑨ 資金繰り改善のために、問屋に対する買掛金の期限を延長する場合（買掛金を100とする）	●			(負債) 旧買掛金 100	(負債) 新買掛金 100
⑩ 資金繰り改善のために、小売商の買掛金を約束手形で決済する場合（買掛金を100とする）	●			(負債) 旧買掛金 100	(負債) 新支払手形 100
⑪ 資金繰り改善のために、問屋に対する旧支払手形を、期限を延長した新支払手形に代える場合（支払手形を100とする）	●			(負債) 旧支払手形 100	(負債) 新支払手形 100
⑫ 小売商や下請職人等が問屋より機械類を借りる場合	●			(資産) —	(負債) —
<2次処理>				<問屋側の処理方法>	
⑬ 便益供与の対価として、商品を小売商に対して割高で販売する場合（正規の売上高は100、便益対価は10とする）			●	(資産) 現金預金 110	(収益) 商品売上高 100 (収益) 受取利息 10
⑭ 他の問屋から仕入れていた商品を自分の処からに振り替えさせる場合（売上高を100とする）			●	(資産) 現金預金 100	(収益) 商品売上高 100
⑮ 便益供与の対価として、下請職人に割安に工賃を支払う場合（正規の委託加工料は70、便益対価10とする）			●	(費用) 委託加工料 70	(資産) 現金預金 60 (収益) 受取利息 10
⑯ 便益供与の対価として、商品を下請職人から割安で仕入れる場合（正規の仕入額は100、便益対価10とする）			●	(費用) 商品仕入 100	(資産) 現金預金 90 (収益) 受取利息 10
⑰ 小売商が経営破綻して売掛金、貸付金の一部しか回収できなかった場合（売掛金または貸付金100、現金回収額30とする）			●	(資産) 現金預金 30 (費用) 貸倒損失 70	(資産) 売掛金 100 または (資産) 貸付金 100

(注) 1. 上表は、問屋金融の具体的内容を理解しやすいように、一部では簿記的考えを修正して記述している。
 2. 1次処理は経済的便益（または金融）の発生事案、2次処理は1次処理で発生した経済的便益を解消する事案を示す。
 3. 帳簿処理方法は、便益を受けた側について記述している。
 4. ⑫は金融取引ではないが、問屋から小売商への経済的便益の供与であるため、とりあえず追加している。
 5. ⑬では、口銭・歩引・割戻での調整も考えられるが、煩雑になるため省略している。
 6. ⑤、⑦、⑫は小売商が生産部門を併設している場合、⑮、⑯は問屋が加工業務を付置している場合を想定している。
 (資料) 谷沢が作成した。

割あり、しかも「価格を変えるべきである」という企業の割合もやはり7割あること、この情報を受けて中小企業側もサイト差による価格差が今後増加すると予想していること、を指摘しているからである⁽⁸¹⁾。

ただしこれらの取引を記述した右側の処理方法は、便益の内容を把握しやすいように便益を受ける側から記述しており、1次処理では小売商側、2次処理では問屋側からみた処理方法を書いている（もちろんその反対側からの処理方法でも記帳することはできる）。また基本的には簿記にもとづく仕訳方法を採用しているが、実務上と異なる方法をとっている場合もある。例えば、⑩、⑪のようなサイトの変更は、簿記上では金額の変更をとまなわないため仕訳の対象とならないが、それをこの表では変更前を「旧」、変更後を「新」という接頭語を付けて区別している。また2次処理ではいずれも問屋側が受取利息という形で回収（つまりP/Lの営業外費用に計上）できるように記述しているが、この受取利息とはいわば便益の供与分を代理した用語にすぎない。実際に受取利息が発生しているということではなく、しかもこの部分は商品価格に付加されているため明確に確認できるわけでもない。表4-3は、あくまで問屋金融の多様性を把握しやすいように、筆者が仕訳方法を改良した「仕訳もどき」にすぎない。

以上のように、問屋金融とは通常の金融業務（すなわち企業間信用）には収まらない、広範囲の小売商支援業務を包含した概念であることが確認できる。なぜなら企業間信用の対象は、一般的に買手企業にとっての買掛金と支払手形、売手企業にとっての売掛金と支払手形に限定されることが多いからである⁽⁸²⁾。ただし残念ながら、我々がこれらを通常の損益財政資料（営業報告書等）や小売商専門の調査から判別することは困難である。そもそも当時は、表4-3の前受金、未払金などの債務＝借入金と考えていたことが予想される。減価償却の計上さえ大手企業で統一されていなかった時期に、多様な簿記的概念を町場の商人が知っていたとは考えづらい⁽⁸³⁾。もしこれを運よくクリアーしても、負債・資産等の個別内訳やその経緯が判明しない場合が多いことも予想される。以下では1次・2次に分けて問屋金融の見つけ方を説明していこう。

まず1次処理の場合には、買掛金・支払手形等が存在したとしても、それが仕入先の問屋へのものか、一時的な決済手段として振出したものかを確認するには、手形控簿などの特別に明記した資料の存在を必要とする。借入金・前受金等でも同様の作業が必要となる。さらにこれらの科目でも、“問屋金融になんらかの貸付条件の変更（以下、条件変更と略記）があった可能性”を把握することは困難である。例えば、表4-3の⑩、⑪といったサイトの長期化などの場合には、あえて「旧」、「新」という接頭語を付けて、帳簿上で手形を区分けすることはおこなわれない。つまり通常の営業報告書からは、特定の間屋の決済条件の変更を確認することはできないため、これを確認するには条件変更を具体的に記述したその他の内部資料が必要となろう。ただし織物産地で織元と買継商の間で共通の決済条件を取り決めている場合には、その条件変更が新聞等で報じられることで公になる可能性はある（このような事例は第6節で紹介する予定である）。

以上より“なんらかの間屋金融が存在する可能性”は、営業報告書のみを使用するかぎり、表

4-3の処理方法でもおもに貸方で提示した科目、すなわち負債に計上された買掛金、支払手形、未払金、短期借入金、長期借入金などに関して、売上高または総資産額に対する比率が平均値よりも高いことを見つけたうえで、取引条件・商慣行等の情報を加えて総合的に判断するしか方法がなからう。

次に2次処理では、さらに話が複雑になる。例えば、もし問屋側の営業報告書類を入手できたとしても、⑬の場合には先述のとおり延滞利息分を売上高と分離して計上することはないから、同一商品について販売先の小売商ごとに単価を比較して、割高の小売商を2次処理した対象店とみなすことになろう。またこのような煩雑な処理をするよりも、問屋と小売商との間では一般的に口銭・歩引・割戻などの各種手数料のやり取りがあるから、現実にはこれらの料率を調整すればよいだろう⁽⁸⁴⁾（なお歩引・割戻については、第4節の4.2.『小売業経営調査』部分で具体的に解説する予定）。⑭では、販売先の内訳をみて対象小売商の販売割合が増加していることで発見できるが、それは容易ではなからう。⑮、⑯の場合には、支払先ごとにやはり単価を比較して、割安の下請職人（いわゆる下職）や同人と取引のある小売商を2次処理の対象人・店とするしかない。またこれらの処理を対象となる小売商の営業報告書上からみると、⑬は小売商の仕入高・売上商品原価が増大するが、⑭は仕入高には変化が現われない。⑮、⑯は小売商の受取工賃・売上高のうち、対象となる問屋の割合が減少することで確認できよう。

いずれの場合も、営業報告書のみから発見することは困難である。ただし強いていえば、⑬の場合は業界平均よりも売上総利益率が低下すること（または売上商品原価率が上昇すること）で確認できる可能性がある。つまり買掛金の大きさと売上総利益率の低さ（または売上商品原価率の高さ）とのあいだには一定の関係があるかもしれない。そしてこの事例は、あくまで仕入高の割高を販売価格に転嫁できないことを前提としているが、当時の小売商過多時期にはこのような前提はさほど違和感なく受け入れられよう。ちなみに当時の物価上昇（または下げ止まり）の議論に関して、第5節で検討する日銀『問屋取引調査』では、問屋の存在が物価高騰の原因であったという世間の主張を紹介しているが、少なくともそのような感じを植え付けた背景には、問屋からの買掛金の存在が商品価格の引き下げを難しくしている、というメカニズムを作っていた可能性を指摘しておきたい。

問屋金融はいまのところ定義が明確化されていないため、本稿では以上の検討結果から問屋金融を事業資金の関連に限定したうえで、「問屋が小売商に対して、資金の回収時にもかかわらず回収を延期する金融措置、資金の支払い前にもかかわらず支払いを可能とする金融措置、およびこれら2例を清算する金融措置」と考えた。あえて事業資金の関連に限定した理由は、問屋の小売商に対する支援の強度は同資金に端的に現れる、つまり事業資金の関連が問屋金融として分析しやすいと考えているからにすぎない。もちろんこの議論は、家計部門の不足資金を問屋側が貸し付けることも考えられることを想定したものである⁽⁸⁵⁾。そして前2つの金融措置は、小売商の資金繰りを改善するものであり、最後の措置は前2つの措置を是正させるものである。そして

我々は、財務諸表を入手できた場合にこれらの金融措置が最も現れやすい、小売商のB/S上で買掛金、支払手形、長短借入金、P/L上で原価率に注目していくべきであろう⁽⁸⁶⁾。

3.3. 手形利用の実態

問屋金融の多くは、小売商が買掛金で処理することを許可する事例であるが、なかには手形に変更して債権の保全を図りつつ、引き続き信用供与をおこなう場合がある。産地織物業の買継商が、機業家や集散地问屋との代金決済にあたって手形支払いや手形割引を活用していた事実も、手形の重要性を象徴するものである。ただし先行研究の検討により、手形の普及が進んでいた産地織物業でさえ、その普及度合いは地域によって大きく異なっていたことを確認したが、あくまでその情報は産地織物業という特定の業種の話であるため、それを当時の一般的な利用状況に結び付けることはできない。これらの手形決済については、かならずしも情報が多くはないが、昭和初期に小売商で手形がどの程度普及していたのかを、その扱回事務の実態等から検討しておく必要がある。そこで以下では、まず手形がいかに利用されてきたかを先進事例で紹介したうえで、そのあとに山陰地方の一地方都市で使用された実際の手形を分析することで、手形利用の実態に迫ることとしたい。

手形またはそれに類似した決済方法は、すでに前近代から普及していたが、近代には日銀当座勘定の決済による東京手形交換所が1891年4月から、大阪手形交換所が1896年4月から開始され、本格的な手形決済網が形成された⁽⁸⁷⁾。靄見誠良の研究によると、日清戦争後に阪神紡績手形の割引市場が形成されて商業金融が形成されたほか、その後は綿業無担保手形、織物関係無担保手形、非繊維関係無担保手形、砂糖手形、貿易手形等も現れていたという。このあと手形金融が経済史上で脚光を浴びるのは、銀行引受貿易手形、輸出スタンプ手形といわれる手形制度があげられる⁽⁸⁸⁾。この背景には、第1次大戦中に為替銀行のみが供給していた貿易資金の調達が著しく不便となったため、市中の大手普通銀行でもその資金を活用できるようにするために考案された制度であった。まず銀行引受貿易手形とは、1919年5月より開始された日銀がおこなった、銀行引受貿易手形の再割引制度であり、輸出スタンプ手形とは、1919年8月より開始された日銀がおこなった、日銀承認為替銀行売出手形（輸出スタンプ手形）の再割引制度のことである。

このほか第1次大戦後には、株式長期清算取引のために株式取引所で使用される「早渡手形」も登場した。この手形は当初、長期取引の短期化に向けて資金の証券化・証券の資金化を促すことを目的として導入されたものである。具体的には「(前略) 長期取引に於て売付約定をなしたるときに其の受渡期日前に売約証券を取引所に提供したる者に対し受渡日翌日附の約束手形を交付する早渡手形制度を創設し、大正13年6月東京株式取引所に於て実施することとなり、続きて東京の例に倣ひ大正14年4月より大阪株式取引所に於ても亦行はれることとなった。」⁽⁸⁹⁾。しかし導入してみると、大半は投機を目的として取引員のみに限られていたため、市場の公正を保持するためには制度を撤廃すべきとの意見もあった⁽⁹⁰⁾。

ただしこれらは、いずれも先進地の事例であり、各地域の事業者にどの程度手形が浸透していたかについては、かならずしも明確になっていない。おそらく1920年代初頭でも、都市部の一部の大企業以外には手形の普及が遅れていたと考えるべきである。この理由として、1919年末において研究者が手形に関して、次のような見方を持っていたことを指摘しておこう。「次内国金融市場ニ於テ手形引受業務ヲ発達セシムルニハ如何ナル条件ヲ要スルヤト云フニ、予ハ何ヨリモ先ヅ一店一行主義ノ慣習ヲ樹立シテ銀行ト其取引者トノ関係ヲ密ニシ、取引者ハ銀行ニ対シテ自己ノ財産状態ヲ開放スルコトガ最モ必要デアルト思フ。」⁽⁹¹⁾この文では、銀行側が手形持込者に対して信用調査をしっかりとおこなうべきと指摘しているが、この主張の背景には当時の銀行で信用調査が疎かになっていた実情を示唆するものであろう。このような状況であったがゆえに、一般の中小事業者では銀行側の抵抗によって手形が普及せず、有名な震災手形は比較的規模の大きな企業を中心として構成されていたことが知られている。

ところで1910～30年代にかけて、銀行による手形貸付は「手形割引」と呼ばれていたことに注目しておきたい。例えば、太田哲三『銀行之実務と会計』進文館、1917年は、銀行での手形業務の概要のうち手形交換関連の業務内容が詳しく書かれているが、その第2章第2節の貸出には、手形貸付という意味で「手形割引」が解説されている。ただし吉田良三『四訂、銀行簿記教科書』同文館、1940年になると、第2章「勘定科目」で割引手形勘定のなかの商業手形勘定と貸付金勘定のなかの手形貸付勘定が明確に分かれ、手形割引と手形貸付が使い分けられている。とくに後者の本では、「手形貸付は後述の証書貸付に比し（1）利息を前取りし（2）不渡の際権利行使に簡便であり（3）金融に便利である等、銀行にとって利益が多いから、貸付の大部分はこの形式で行われ、殊に動産担保の短期貸付についてさうである。」⁽⁹²⁾と記述されるなど、ほぼ現在の一般的な解釈がなされている。この変化の背景には、上記の2人（いずれも東京商科大学の教員）も委員に加わった財務管理委員会が、1934年に商工省財務諸表準則を公表したことが大きく影響しているだろう⁽⁹³⁾。簿記上では、1930年代半ばが大きな転換点であった。

手形貸付がかつて手形割引に含まれていた事実は、銀行の決算書でも確認することができる。例えば、滋賀銀行の前身である百卅三銀行の大正期における決算書のうち貸出金の科目をみると、表4-4のように1915年までは手形関連の科目は圧倒的に割引手形が多かったが、1916年に銀行条例施行細則が改正されたことによって、割引手形から手形貸付が分離独立していった⁽⁹⁴⁾。いま、貸出金に占める手形関連（手形貸付＋割引手形）の割合をみると、大正前期には70%台にあったが、後半にはやや低下してきたことが確認される。このため銀行業界内では遅くとも1910年代後半から手形貸付という用語が定着してきたが、その他の業界では手形貸付も手形割引と呼んでいた可能性がある。このように銀行業界で手形貸付が明確化してきた背景には、第1次大戦後の不況下で営業資金需要が低迷して、手形貸付を積極的におこなうようになったことが影響していたと推測される。

このような経緯のほかに、戦前期には長いこと手形貸付で使用する単名手形を「融通手形」と

表4-4 百州三銀行の貸出金科目の内訳の推移

(単位：千円、%)

	貸出金残高	科目別内訳					(参考)		
		証書貸付	手形貸付	当座預金 貸越	割引手形	銀行引受 手形	荷付為替 手形	手形貸付 + 割引手 形	貸出金に 占める手 形の割合 (%)
1912 (A)	2,271		137	571	1,562		1	1,699	74.8
1913	2,498		116	675	1,668		39	1,784	71.4
1914	2,417		134	602	1,676		5	1,810	74.9
1915	2,883		133	801	1,934		15	2,067	71.7
1916 (C)	3,367	157	2,529	662	5		14	2,534	75.3
1917	3,225	170	2,261	767	7		20	2,268	70.3
1918	3,793	156	2,570	1,029	6		32	2,576	67.9
1919	5,949	192	4,034	1,666	50		7	4,084	68.7
1920	7,715	389	4,855	1,717	716		38	5,571	72.2
1921	9,098	440	6,100	2,491	55		12	6,155	67.7
1922	9,540	418	6,350	2,190	530		52	6,880	72.1
1923	10,528	386	6,323	2,508	160	1,100	41	6,483	61.6
1924	11,604	380	6,057	3,123	113	1,875	56	6,170	53.2
1925	11,539	346	7,745	3,272	67		109	7,812	67.7
1926 (B)	13,622	348	8,800	4,212	196		66	8,996	66.0
構成比 1912年	100.0		6.1	25.1	68.8		0.0	74.8	—
(%) 1926年	100.0	2.6	64.6	30.9	1.4		0.5	66.0	—
(B)/(A)	599.7		6,386.3	737.8	12.5		10,991.1	529.5	—
(B)/(C)	599.7	221.0	347.9	636.2	4,193.2		481.1	355.0	—

- (注) 1. 銀行条例施行細則の改正により、大正5年以降割引手形に含まれていた貸付の多くが、手形貸付の科目に移された。
 2. コールローンを除く。
 3. 構成比率および指数は、円単位の金額により算出している。
 4. 貸出金に占める手形の割合は、(手形貸付+割引手形)÷貸出金残高で計算している。
 (資料) 滋賀銀行五十年史編纂室編『滋賀銀行五十年史』同行、1985年の294頁の表1-153を一部谷沢が修正した。

呼んでいた点にも注意しなければならない。このような使用例として、先述の吉田『四訂 銀行簿記教科書』のなかで、「商取引の結果成立した手形は約束手形たると為替手形たるとを問はず商業手形と称し、その割引をこの勘定（つまり商業手形勘定）で処理する。商業手形は融通手形と異なり、商取引を背景としてゐるから、（以下省略）」⁽⁹⁵⁾（カッコ内と傍点は筆者）といった説明がなされている。この文脈で考えると、支払代行としての手形を商業手形、手形貸付の手形を融通手形と使い分けていることがわかる。このため後世の研究者も、この使用法を疑いもなく踏襲してきた。例えば、後藤新一『日本短期金融市場発達史』のなかでは、以下のような文章が確認できる（なお傍点はいずれも筆者）。

「(前略)『横浜正金銀行全史』第2巻によると、日本に割引市場を成立させるための必須条件は、つぎのとおりである。(中略)これに比して、銀行が信用または担保付で得意先のために引受けた融通手形は劣る。」⁽⁹⁶⁾。

また同書では、以下のような文章も提示されている。

「明石照男は「手形割引市場に就て」(昭和2年7月)で、「今日我国に於て手形の割引は行わるるも、手形割引市場は存在しない。而も手形割引とても所謂融通手形、即ち借金証文の代りに

手形の形式を用ゆる融通であって、真正の商業手形の割合は比較的非常に少い。況してや銀行引受手形の出回りは頗る困難な事情がある」と述べている。」(引用部分は、明石照男「手形割引市場に就て」『国家学会雑誌』第41巻第7号(昭和2年7月)の28~29頁)⁽⁹⁷⁾。

研究論文上でも、融通手形を後藤の本の意味で、すなわち手形貸付の際の約束(単名)手形の意味で使用している。これは、“事実”に忠実に向き合おうとする歴史研究では仕方がないことではあるが、その反面ではかならずしも適切な使用方法ではないため、本来なら言い換えるべきである。研究者に実務経験者がいなかったからか、現在でも使用され続けているのだろうか(傍点はいずれも筆者が付けた)。以下では、代表例として石井寛治の論文を挙げておこう。

「産業金融を、商品の現実の売買を基礎として振出された商業手形の割引き(商業金融)と区別し、現実の商品売買を基礎としない融通手形の割引きや、手形・証書による貸付けを指すものとする。」⁽⁹⁸⁾。

「日本銀行が再割引している手形は、片倉組などの大製糸家が振出して横浜の売込問屋が引受けた為替手形と、第十九銀行の重役が同行宛に振出した約束手形であり、いずれも商品売買を前提としない融通手形であったが、(以下省略)」⁽⁹⁹⁾。

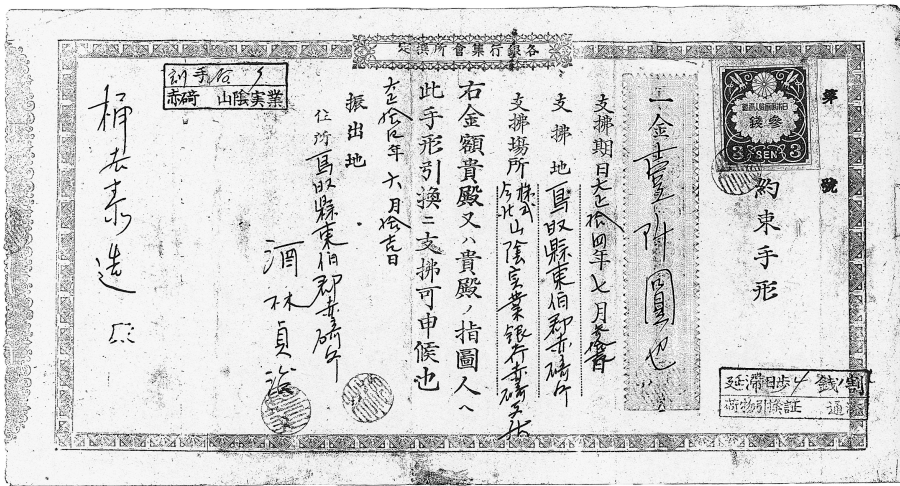
このような「融通手形」の使用方法に、筆者は違和感を持たざるをえない。なぜなら現在、融通手形の意味は上記と大きく異なっているからである。すなわち融通手形とは、「現実の商取引がなく振り出す約束手形のこと。資金繰りのため融通する手形のため、与信管理上では重要なチェックポイント。」⁽¹⁰⁰⁾と解説されている。例えば、製造業者が下請業者に対して、着手金、手付金などの名目で交付する手形(前渡金手形)等であり、いわば他人に自己の信用を利用させることのみを目的としているため、好意手形などとも呼ばれる。あくまで非金融機関(=中小事業者)同士でおこなわれた、手形取引に限定すべきである。このように融通手形は、信用力の乏しい者同士がおこなう場合が多いため一般的に不渡りになる危険性が高く、違法行為ではないものの銀行側からすると要注意債権とみなされている。このような意味を、過去の事例にさかのぼって適用することは、たとえ歴史研究であっても問題があるといえよう。

以上のように融通手形という用語が、研究者に問題視されないまま使用され続けたことにこそ、問題の本質があるように思われる。手形割引、手形貸付、融通手形が、現在の意味で使われるようになったのはいつごろからか。またその変更にあたって、大蔵省、銀行協会等の指導がいつごろいかにおこなわれていたのか、その変更にあたっていかなる問題が発生したのか、が焦点となる。明確な情報は入手できないが、筆者個人としてはおそらく時期的には戦後(1950年代)ではないかと考えている。

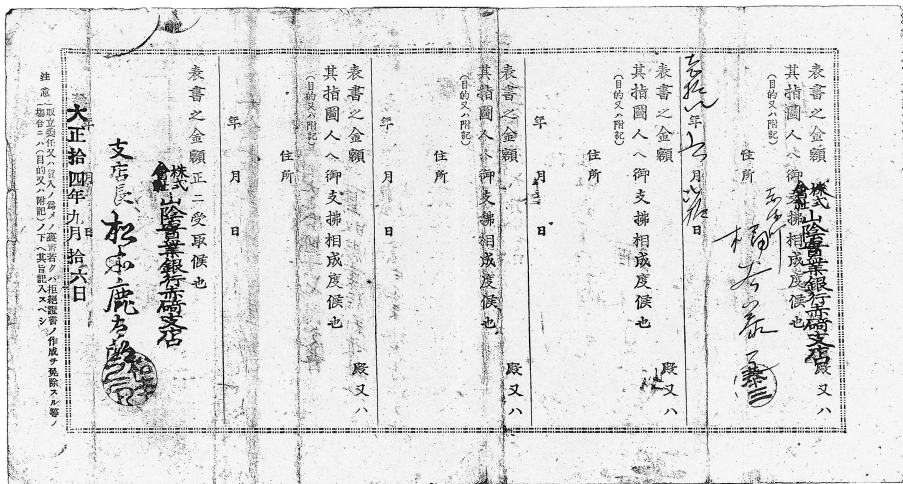
ところで手形の普及がさほど進まないといっても、地方圏でも徐々に手形が浸透していった事実には注目しておかなければならない。ここで手形の使用実態を、山陰実業銀行(赤碕支店)の関わった2つの事例で検証しておく。ちなみに同行は、図4-2のように1912年10月に鳥取県法勝寺町(現、米子市法勝寺町)で設立された、鳥取県内の大手銀行である。同行の設立は、山陰

図 4-3 日常で使用された約束手形の事例

<表面>



<裏面>



(注) 実寸は、244 mm×129 mm である。
 (資料) 谷沢が所有。

線の開業（1902年11月）が経済の活況をもたらしたことが契機となるなど、鉄道開通が地域の金融市場にプラスの影響を与えた典型的な事例である。大蔵省銀行局編『銀行総覧』によると、1916年末に支店数5、1920年末に支店数14と、大正期を通じて順調に業容を拡大していった⁽¹⁰¹⁾。同行の赤碕支店（現、琴浦町赤碕地区）は、山陰本線の赤碕駅が1903年8月に開業した後なかなか設置されず、ようやく1920年に同町に開設された⁽¹⁰²⁾。地元住民にすると、米子経済圏を営業エリアとした大手銀行の進出で、生活・事業に活気が加わっただろう。その後同行は、1926年6月に雲陽銀行（本店は島根県松江市）と合併して雲陽実業銀行となっている。

第一の事例は、赤碕支店が直接関わった約束手形である。図4-3をみてほしい。この手形は、表面より赤碕町内で酒造業を営んでいた酒林貞治^{ていじ}が1925年6月11日に降り出した、金額：1,000円、支払期日：同年7月31日、支払場所：山陰実業銀行赤碕支店の約束手形である。この手形を受け取った同町内の桶谷泰三は、裏面のように期日まで待てずに6月20日に同支店に持ち込んで割り引いていた。ところが酒林は、支払期日に返済ができなかったため、表面の左上で確認できるように延滞利息（日歩4銭）を支払って、ようやく9月16日に返済を完了したことがわかる。日歩4銭は年利に換算すると14.6%となるから、かなり割高の金利を支払ったことになる。この手形に関する情報はこれだけであるため、さほど多くの情報を入手することはできないが、少なくともいくつかの事実を推測することが可能であろう。ここで手形上の氏名が、支払人は「泰造」、受取人本人は「泰三」と記名している。もちろん「泰三」が正しいから、現在の商慣習からすると受け取った時点で再発行を要求すべきであるが、そのまま使用され続けていた。また当時の1,000円は、2010年現在の価値にするとおよそ137万円に相当する⁽¹⁰³⁾。

具体的な検討の前に、両人の経歴を紹介しておく。酒林貞治（1883～1938年）は、1934年に赤碕町長に就任して赤碕港湾の整備に尽力したほか、後に県会議員にもなるなどの地元名士であり、家業は代々、酒造業（事業所名：泉川醸造）を営んでいた⁽¹⁰⁴⁾。同家業は、2012年にその子孫が廃業したが、1925年時点でもおそらく半世紀以上の歴史を有していたと推測される。一方、桶谷泰三の詳細な経歴は不明であるが、1905年に同町内で同人によって創業された醤油醸造業者であり、その事業（本醸造醤油）は現在でも桶谷醤油（名）として同地で子孫によって引き継がれている⁽¹⁰⁵⁾。同人が創業者であることから推測すると、すでに当手形が発行された1925年時点では50歳代であり、42歳の酒林よりも年長であっただろう。

いま、両人の事業規模を確認するため、赤碕町の周辺地域（鳥取県東伯郡、西伯郡、日野郡）における酒・醤油醸造元の一覧を表4-5で示しておく。この表は、1929年に酒類醤油研究会「商進社」という組織から出版された、「営利を度外視し、悉く実地踏査によりて（中略）醸造家及び著名販売店を網羅」⁽¹⁰⁶⁾した事業所名鑑（『帝国実業名宝 酒類醤油之部』）より作成したものである。当地域内には、合計87店の酒類醤油店があったが、その内訳は酒関連が48店、醤油関連が36店、酒・醤油兼業が3店であった。明治の町村制施行時には、3郡合計で136町村あったから、おおむね酒関連は2～3村に1店、醤油関連は3～4村に1店の割合で立地していた。この数字からみて、やはり両事業者は所得水準で中間層以上にあったといえよう。業態は、ほとんどが酒・醤油いずれかの専門店であったが、トップクラスの酒醸造元のおもだに^{おもだに}の面谷友太郎・長一と、中堅の販売店である三代寛次郎は兼業であった⁽¹⁰⁷⁾。この背景には、原料が醤油は大豆、清酒は米で関連性がないため生産上で兼業にするメリットがないが、販売面では酒類商において酒と醤油を同時に扱うのが戦前期には一般的であったため、一部の大規模店ではあえて兼業にしたと考えられる。

ところで事業規模をみるためには、造石数や納税額を入手する必要がある。当資料でも、納税

表 4-5 鳥取県東伯・西伯・日野郡の酒醤油醸造・販売商の概要（1929年）

代表者氏名	事業所名	所在地		事業内容	銘柄	広告掲 載面積 (無名数)	納税額 (円)		信用の程度		その他
		郡名	町村名				営業税	所得税	正味身代 (円)	信用 程度	
伊藤富子	—	東伯郡	宇野村	酒造及販売	—	10	—	—	—	—	—
林原幹	—	東伯郡	宇野村	酒造及販売	—	10	—	—	—	—	—
小田大一郎	—	東伯郡	社村	酒造及販売	—	10	—	—	—	—	—
原藤一郎	—	東伯郡	由良町	酒造及販売	—	10	80	200	—	—	—
林原豊三郎	—	東伯郡	下山村	酒造及販売	—	10	—	—	—	—	—
—	小川(名)	東伯郡	倉吉町	酒造及販売	—	10	200	—	—	—	—
石井文次郎	石井本店	東伯郡	泊村	醸造元	山乃井	80	80	300	—	—	—
浦島壽男	浦島本店	東伯郡	小郷村	醸造元	玉川	160	—	—	—	—	—
大谷尚人	大谷本店	東伯郡	*浦安村金市	醸造元	勇八	240	150	300	50,000	C	各種品評会受賞 各種一等賞数十回受領 受賞回数, 村会議員*
中井重蔵	大黒屋	東伯郡	小郷村	醸造元	八潮	160	100	500	—	—	品評会受賞
梅津喜之吉	梅津本店	東伯郡	由良町	醸造元	富玲	160	80	300	—	—	各品評会受賞
山本知義	山本本店	東伯郡	西郷村	醸造元	真守	160	80	200	—	—	各品評会優等受賞, 醤油も醸造, 境町 町会議員
面谷友太郎	酒面谷本店	西伯郡	境町	醸造元	曉山	240	500	500	150,000	B	各品評会優等受賞, 醤油も醸造, 境町 町会議員
長一	長商店	東伯郡	泊村	醸造元	長の露	240	200	500	—	—	各品評会金銀牌受領, 醤油も醸造
中井熊太郎	中井本店	東伯郡	*八橋町	醸造元	仙葉	40	100	300	—	—	—
平野與平	平野本店	東伯郡	*下郷村	醸造元	福迎	40	—	—	—	—	—
福羅安蔵	福井屋	東伯郡	松崎村	醸造元	松東郷	80	—	—	—	—	—
遠藤元右衛門	遠藤本店	東伯郡	由良町	醸造元	花形	80	150	500	—	—	—
生中蔵二	生中本店	西伯郡	境港上道	醸造元	大天橋	80	100	500	—	—	—
江原熊蔵	伯陽長本家	東伯郡	*八橋町	醸造元	伯陽長	160	300	1500	—	—	金銀賞牌回数受領, 醤油も醸造(八橋醬 油(名)) 創業者, 八橋町長*
田原勇蔵	田原酒造場	西伯郡	淀江町	醸造元	東洋長	40	—	—	—	—	—
生田文一郎	—	西伯郡	大国村	醸造元	常磐政宗	40	—	—	不詳	C	御来屋町会議員*
角田九郎	本角田	西伯郡	御来屋町	醸造元	不養	160	—	—	—	—	—
内藤在一郎	内藤酒造店	西伯郡	五千石村	醸造元	安二	240	150	500	—	—	—
八田量一	八田酒造場	西伯郡	春日村	醸造元	俊足	40	—	—	—	—	—
松井長四郎	—	西伯郡	巖村	醸造元	旭水	40	—	—	—	—	—
山崎元一	山崎阪造場	西伯郡	日吉津村	醸造元	源政宗	80	100	—	—	—	—
山崎平八郎	—	西伯郡	車尾村	醸造元	秀爵	80	—	—	—	—	各品評会受賞
熊本清忠	熊本酒店	西伯郡	余子村	醸造元	白浪	120	80	200	10,000	C	受賞回数 受賞数回
湯浅国雄	栗島屋	西伯郡	山陰線米子 灘	醸造元	米子娘	120	—	—	—	—	—
隠岐村初太郎	隠岐村酒店	西伯郡	米子町大工 町	純酒特約販 売	—	120	—	—	20,000	C	長年・白雪の特約販売 手間駅は, 日ノ丸自動車法勝寺電鉄線の 駅
坂田茂	坂田酒店	西伯郡	手間村(手 間駅)	醸造元	旭核	80	—	—	—	—	—

加納芳之助	加納酒店	西伯郡	米子町岩倉	酒類卸商	—	80	—	3,000	D	菊政宗・桜正宗・日本魂・竹泉・大正宗・強力の特約店、発売元
杉谷虎太郎	杉谷商店	西伯郡	境 町	醸造元	金世界	40	80	200	C	
南 菊太郎	南酒造店	西伯郡	上道町	醸造元	喜久水	40	80	10,000		
音田寿太	—	西伯郡	花見村	醸造元	—	10	—	—		
渡邊源太郎	—	西伯郡	泊 村	醸造元	—	10	—	—		
松本熊治郎	松本商店	西伯郡	米子町立町	醸造元	錦 海	40	—	—		
湯浅正雪	栗島屋(支店)	西伯郡	米子町立町	発売元	米子娘	40	—	—		
加藤亀蔵	—	西伯郡	長瀬村	醸造元	—	10	—	—		
門脇勝太郎	—	東伯郡	倉吉町	醸造元	—	10	—	150,000	B	実業家(衣料品販売)、衆議院議員*
新田桃吉	新 屋	日野郡	根雨町	醸造元	山陰娘	80	200	30		
野坂金治郎	新酒屋	日野郡	根雨町	醸造元	蓬 菜	80	80	—		
柴田喜一郎	野坂酒店	日野郡	溝口村	醸造元	玉の井	80	80	—		
	黒坂酒造(株)	日野郡	黒坂村(黒坂駅前)	醸造元	鏡 山	80	80	—		
大岩親雄	大岩酒店	日野郡	江尾村	醸造元	岩 泉	160	160	—		
松本宣春	松本商店	西伯郡	夜見村	醸造元	錦海政宗	240	100	—		
深田武雄	深田酒場	西伯郡	夜見村	醸造元	琵琶長	240	100	300		各品評会受賞回数 各品評会受賞 各品評会受賞。村政、県会議員、貴族院 多額納税議員*
尾平太郎	福屋醸造(株)	日野郡	黒坂村	醸造元	諏訪の泉	80	100	—		
安達精一	安達酒店	日野郡	二部村	醸造元	養老泉	160	—	—		各品評会一等受賞額
三代寛次郎	三代酒店	西伯郡	米子町灘町	酒類卸商	—	40	—	—		
中島作平	中島商店	西伯郡	富益村	醤油醸造元	朝 香	40	—	—		
石井邦治	—	東伯郡	倉吉町	醤油醸造元	—	10	—	100,000	B	東伯郡酒造組合長、倉吉電気取締役、伯 州製紙監査役ほか*
高田平吉	—	東伯郡	倉吉町	醤油醸造元	—	10	—	50,000	B	名誉賞牌・賞状を数回受領 上道村長*
花原きくゑ	花原俊一商店	西伯郡	境 町	醤油醸造業	—	80	—	—		
増谷 喬	—	西伯郡	境港上道	醤油・蒸種・ 種麴商	—	80	—	—		
椿 国蔵	—	東伯郡	長瀬村	醤油商	—	10	—	—		
中原菊四郎	—	東伯郡	泊 村	醤油商	—	10	—	—		
—	倉吉醤油(株)	東伯郡	倉吉町	醤油商	—	10	—	—		
—	桑吉(名)	東伯郡	倉吉町	醤油商	—	10	—	—		
小川米蔵	—	東伯郡	*赤碕町	醤油商	—	10	—	—		
榎谷泰三	—	東伯郡	*赤碕町	醤油商	—	10	80	200		
—	八橋醤油製造 (名)榎田本店	東伯郡	*古布庄村	醤油商	—	10	—	—		
—	—	西伯郡	米子町	醤油商	—	10	1000	700		
岩永清太郎	—	西伯郡	住吉村	醤油商	—	10	—	—		
石谷常男	—	西伯郡	彦名村	醤油商	—	10	—	—		
—	—	西伯郡	余子村	醤油商	—	10	—	—		
板見恒松	—	西伯郡	米子町	醤油商	—	10	—	—		
中西大吉	—	西伯郡	余子村	醤油商	—	10	—	—		

(参考) 酒枕貞治		* 赤碕町		醸造元		未掲載		赤碕港湾の整備、赤碕町長*	
浦木政蔵	—	西伯郡	車尾村	醬油商	—	10	—	—	—
野波亀太郎	—	西伯郡	米子町	醬油商	—	10	—	—	—
—	—	西伯郡	米子町	醬油商	—	10	—	—	—
—	—	西伯郡	米子町	醬油商	—	10	300	—	—
玉頭桂六	—	西伯郡	淀江町	醬油商	—	10	—	—	—
—	—	西伯郡	御米屋町	醬油商	—	10	100	—	—
—	—	西伯郡	—	—	—	—	—	—	—
八幡熊太郎	—	西伯郡	福生村	醬油商	—	10	—	—	—
山本松太郎	—	西伯郡	成実村	醬油商	—	10	—	—	—
山本安九郎	—	西伯郡	境 町	醬油商	—	10	—	—	—
藤沢庄五郎	—	西伯郡	米子町	醬油商	—	10	—	—	—
黒田通蔵	—	西伯郡	巖 村	醬油商	—	10	—	—	—
—	—	西伯郡	米子町	醬油商	—	10	150	—	—
—	—	西伯郡	法勝寺村	醬油商	—	10	—	—	—
木谷直一郎	—	西伯郡	余子村	醬油商	—	10	—	—	—
北島亀太郎	—	西伯郡	成実村	醬油商	—	10	—	—	—
平木徳蔵	—	西伯郡	五千石村	醬油商	—	10	80	300	—
森脇万吉	—	西伯郡	和田村	醬油商	—	10	—	—	—

(注) 1. 網掛部分は関係者、点線の上側は酒、下側は醬油を示す。
 2. 米子町・境町は原資料で郡名が記入されていないが、西伯郡に分類した。*印は、現在の琴浦町地区を示す。
 3. 原資料「帝國美業名室」には、上表のほかに清酢業1店(三好酢店)が掲載されていたが、本稿とは関係ないため除外した。
 4. 広告面積は、最低を「10」単位とみなして比例表記した。
 5. 納税額、信用の程度は、以下の階層区分を代理している。

<納税額>

信用の程度	甲	乙	丙
1,500円=1,000~1,500円	150,000円=150,000円以上	200,000円未満	
1,000円=700~1,000円	100,000円=100,000円以上	150,000円未満	
700円=500~700円	75,000円=75,000円以上	100,000円未満	B C D
500円=300~500円	50,000円=50,000円以上	75,000円未満	
300円=200~300円	35,000円=35,000円以上	50,000円未満	
200円=150~200円	20,000円=20,000円以上	35,000円未満	C D E
150円=100~150円	10,000円=10,000円以上	20,000円未満	
100円=80~100円	5,000円=5,000円以上	10,000円未満	D E F
80円=50~80円	3,000円=3,000円以上	5,000円未満	

(正味身代)
 【第21回 商工資産信用録】(1921年版)の「第21回 商工資産信用録符号表」

(出所)「大日本美業商工録」の「凡例」

(資料) 納税額は大日本美業商工会編「昭和5年版大日本美業商工録」1931年、信用の程度は「第26回商工資産信用録」商業調査所、1925年、その他は市川小吉編「帝國美業名室酒類醬油之部」商進社、1929年の757~763頁より谷沢が作成。このほか「その他」の*印は、「鳥取県郷土人物文獻データベース」より入手した情報である。

額について掲載する必要性を認識していたが、「納税額は種々議論の存する処なるも、多数の意思を尊重して掲載を見合せ」⁽¹⁰⁸⁾たとしている。そこで他の資料を使って、1930年の納税額、1925年の信用の程度（正味身代、信用格付け）を追加したほか、事業規模のおおよその目安として、事業者の広告掲載面積を入れている。このうち信用格付けはA～Fまでの6段階であり、広告掲載面積については筆者が独自に以下のように計算している。最低面積を「10」単位と決め、それが96こ集まって1頁分となる。そこでの情報は、所在地と事業者（または事業所）名のみすぎない。一方、最大の面積は「240」単位を使っており、それが4こ集まって1頁を構成している。そこでは、所在地、事業者（または事業所）名のほか、酒銘柄が入れられた薦盛り樽の絵、電話番号、支店所在地、振替番号、「各種品評会受賞」といった賞歴が追加される⁽¹⁰⁹⁾。ちなみに営業税納税額と広告掲載面積を比較すると、かならずしも高い相関は得られないが、まったく相関がないというわけではない⁽¹¹⁰⁾。

まず酒では営業税で500円クラスが1店（面谷友太郎）、300円クラスが1店（江原熊蔵）、200円クラスが3店（小川名、長一、門脇勝太郎）であり、醤油では1,000円クラスが1店（いなた稲田本店）、300円クラスが1店（国益醤油株）となり、おおむね酒のほうが規模は大きい。また正味身代をみても、1万円クラスが酒6店、醤油2店となり、圧倒的に酒の資本が大きい。同様の現象は、広告掲載面積をみても確認できる。すなわち酒は240単位が6店あるほか、120単位以上にすると17店となり、全体の33%となる。一方、醤油は専業に限るとほとんどが10単位であり、最大でも80単位2店のみすぎない。このように同じ醸造元とはいえ、酒が醤油よりも圧倒的に大規模であることがわかる。ただし酒では、灘の大手醸造元の販路に含まれていると推測されるため、地元大手であったとしても安泰ではなかろう。

この表によると、残念ながら酒林は掲載されておらず、よほど事業規模が小さかったと推測される。他方、桶谷は掲載されていたとはいえ、営業税納税額が80円にすぎなかったほか、広告掲載面積も10単位で最低面積であった。これらの情報から判断して、事業規模では両者とも零細規模といったほうがよく、とくに酒林は掲載されていないほど零細であるため、日常の事業資金を工面するだけでも厳しい状況にあったと考えるべきだろう。しかも酒造業は、1年を通じて製造・販売される商品であるため、月単位で資金繰りが付かない場合がでてくるといった、業種特性も考慮する必要がある。なお販売面で、酒類商において酒と醤油を同時に扱うのが戦前期には一般的であったことから、同一町内に居住していたこともあり、共通の販売先を持った事業仲間であったことが推測される。また表中の*印は現在の琴浦町（旧東伯町＋赤碕町）を示しており、同地域は「山陰の灘」と表現される酒造地域であった⁽¹¹¹⁾。いわば競争が厳しいなかで、酒林は地元向けに細々と酒を生産・販売していたことがわかる。むしろ家業の酒造業には本腰を入れず、地元政治家としての仕事に精力を傾けていた、というべきかもしれない。

以上の周辺情報より判断すると、この手形は地域経済で密接に結び付いた地元事業家同士の一時的な資金融通を目的として発行された、（現在使用している意味での）融通手形であった可能

性がある。すなわち資金が必要であったのは桶谷の側であり、そのために資金繰りの厳しい酒林に融通手形を振り出してもらった。しかしやはり支払い期日までに桶谷が酒林に返済できなかったほか、酒林の当座預金口座でもその資金を引き落とせるほどの資金がなかった。そして期日を過ぎてようやく桶谷が酒林に返済できたため、その資金によって酒林が銀行側に返済できたというシナリオである。ただしこう考えると、酒林が資金のないなかで桶谷に対してあえて融通手形を振り出すことをするのかという疑問が浮かぶ。そうすると桶谷に対する融通手形説は、可能性として低いかもしれない。

それゆえこの手形は、通常の商取引または金融取引で使用された手形であったと考えることもできる。すなわち酒林のほうが、桶谷に対する決済資金または返済資金としての資金が必要であった。なぜなら銀行側は、酒林が手持ち資金を持っていないのであれば、同人に直接に資金を貸し付けばよいはずだが、それをおこなうと同人が万が一支払い不能となった場合、その債権を回収できなくなる。それならばいっそのこと同人が桶谷に手形で支払い、その手形を受取った桶谷に同支店で割り引かせれば、酒林が返済できない場合に桶谷が代わりに返済する義務が生じるほか、手形の割引料も得ることができる。いわば酒林にとって、桶谷は保証人としての役割を演じたと考えることができる。そして酒林は、手形を振り出している以上は担保に充当できる当座預金を同支店内に持っていたため、同支店は酒林の酒造業における資金の出入りを常時把握しており、最悪の場合でも時期を延長すれば十分に返済が可能と判断した。さらに酒林が政治家であったから、資金返済が滞っても夜逃げをする可能性は低い。つまり銀行側からすると、酒林の公職自体が一番重要な担保となっていたのかもしれない。これらの事情を総合的に勘案して、同支店は支払期限を大幅に経過しても延滞利息を取りながら、その支払いを待っていた。

以上より判断すると、この手形に関わる扱いが当事者間でルーズであったというわけではなく、とくに銀行側が債権回収に向けて手形を効果的に活用していたと評価すべきである。さらに同地域の手形交換所は松江手形交換所となるが、それが設立されたのは1926年ごろであり、赤碓支店でコルレス契約が結ばれたのはそれ以降と考えられるため、この種の手形を保有していても手形交換を迅速におこなうことは実質的に不可能であった⁽¹¹²⁾。つまり手形が域外への流通を前提としてではなく、あくまで域内流通または債権額の確定・返済の確約のために使用されていた。これも手形業務を規程どおりにおこなわなかった理由といえよう。このような手形の扱いは、当時では一般的なことであったのかもしれない。なぜかという、この手形の数年前に関東大震災が発生し、その関連で震災手形の処理問題が発生していた。同問題では、3回にわたり手形期限が延長されたが、これが可能となった背景には日常的に延滞利息を徴収して手形期限の延長がおこなわれる金融行動があったと考えられるからである。震災手形の処理問題が各種の法的手続きにしたがってどうにか解決できた背景には、現在では考えられない、かかる事情があったと思われる。

とはいえ、すべての手形が延滞利息を払いつつ期限延長したわけではなく、不渡手形として処

理された手形があったことも事実である。例えば、第1次大戦直後の不況のなかで発生した不渡り手形について、明石照男・鈴木憲久『日本金融史』第2巻では、「(第1次大戦直後に)不渡手形も増大し、大正9年3月に218枚、243,000円、4月には419枚、879,000円、5月には826枚、1,490,000円と著増した。」⁽¹¹³⁾と記述している。このような手形がいかなる手形であったか、言い換えると不渡手形として処理される基準はなにか、という疑問が湧いてくる。この疑問に答えるには、現状ではあまりに情報が少なすぎる。ただしここで集計されていた企業は、どちらかという大企業であった可能性があるほか、少なくとも銀行側の独自判断で債権回収が困難とみなされた企業の振り出した手形であったと思われる。

第二の事例は、同じく山陰実業銀行赤碕支店が扱う予定であった為替手形の事例である。図4-4の表面でわかるように、大阪市東区(現在の大阪市中央区北部・東部)在住の吉崎宗一郎が、1925年11月28日に酒林貞治に振り出した為替手形(金額:106円、支払期日:1925年12月20日、支払場所:山陰実業銀行赤碕支店)である。吉崎は、一部の信用調査録で確認すると、「職業:木綿浴巾、正味身代:不詳、信用程度:D」となっていた⁽¹¹⁴⁾。ここで「浴巾」とはタオルのことであるが、もしかしたらタオルではなく^{もろみ}醪を絞る際の木綿の袋を販売していたのかもしれない。時期的にも、新酒が始まる11月に振り出されているため、この為替手形はれっきとした商取引の決済用と推測されるが、それ以外(つまり融通手形)の可能性も否定できないだろう。所在地は大阪の商業中心地、船場であるから相應の資産を持っていたはずだが、当調査録では正味資産が不明で信用程度も7段階(A_a, A, B, C, D, E, F)のうち下から3番目と低いため、予想に反して典型的な中小商店であったというべきかもしれない。

106円は、現在の14.5万円ほどに相当するから、さほど大きな金額ではない⁽¹¹⁵⁾。ただし酒林貞治が引き受けているため、酒林貞治が同人に対して支払うことを要請しており、きわめて異様な内容となっている。この事実は、少なくとも為替手形をあえて約束手形として使用していることを意味し、酒林が支払いや受け取りをおこなうという行為には、なんら意味がないことを示唆している。実務家によると、約束手形の用紙が手許にない場合に為替手形を約束手形に転用することは、現在でもおこなわれる場合があるという。このため本件のような事例を、取り立てて特別視する必要はなからう。

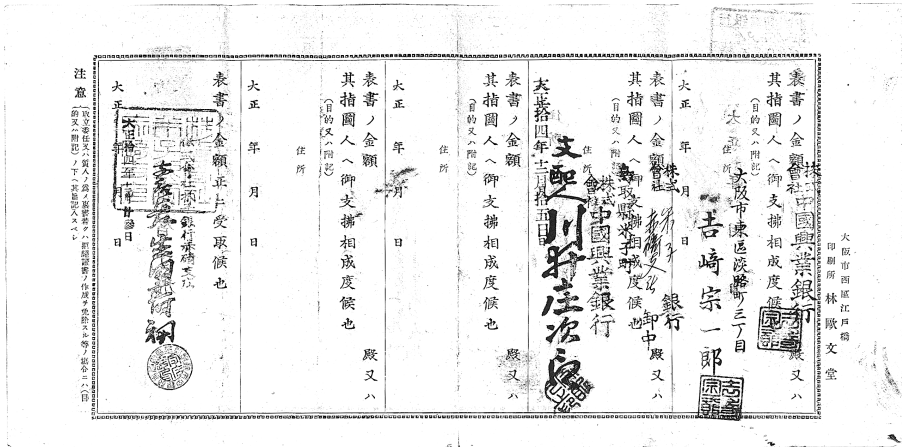
むしろこの手形の異質性は、裏書部分に現れている。すなわち第一裏書人は、驚くべきことに手形振出人の吉崎宗一郎であり、それを中国興業銀行で割り引いている(割引料は年利18.25%)。振出人の手許にあるこの手形を銀行に持ち込んで割り引いている行為の背景には、吉崎と酒林との間に以前から貸し借りの関係があり、それを理由として吉崎が酒林となんらかの取引のあった中国興業銀行に、手形を持ち込んで割り引いたと推測される。もちろんこの時点で松江手形交換所が設立していなかったことも、この行為の背景にはあったはずである。この解釈が可能であったとしても、それではなぜ吉崎が酒林に対して直接に現金を請求しないのかという疑問がおこる。その理由としては、酒林の手持ち現金がないため繋ぎ資金として為替手形を活用し

図 4-4 日常で使用された為替手形の事例

<表面>



<裏面>



(注) 実寸は、263 mm×129 mm である。
 (資料) 谷沢が所有。

たのであり、その手形を割り引いた銀行側にしても最悪の場合には振出人の吉崎から資金を返済させることができる。このため銀行側も、吉崎に対して資金を融通することにしたと考えられる。ここまでの話から判断すると、この手形も第一の事例と同様に、融通手形であった可能性は否定できないだろう。

さらにこの手形は、裏面でわかるように12月15日に中国興業銀行が第二裏書人となり米子銀行赤碓支店に持ち込んで割引をおこない、買い取った米子銀行には同月23日に支払期日より3日遅れてようやく額面金額が支払われている。なぜ中国興業銀行が、酒林と付き合いのある山陰実業銀行ではなく米子銀行に持ち込んだのか、その理由は判然としない。そして米子銀行では、

同手形を買い取るにあたって、21 銭の飛料（いわば飛ばした債権を買い取る際の割引料）を徴取している。この債権譲渡がおこなわれた際には、図 4-4 の表面の右端に縦に「金貳拾壹銭 飛料」と走り書きされ、しかも米子銀行支店長（生田）個人のハンコが押された⁽¹¹⁶⁾。このような一連の行為が何を意味しているのか、具体的な情報は入手できないが、おそらく中国興業銀行はこのような手形を持ち続けることが危険であると判断し、日頃から付き合いのある米子銀行に持ち込んで早めに現金化したのかもしれない。それにしても現在は、手形に余計な文字を書き込むことは極力避けることが常識であるから、絶対に見られない異様な処置である。ここでは支店長自らが書き込んでおり、現在とは金融慣習が大きく異なっていたことがわかる。これが可能な理由は、少なくともこの手形を手形交換所に持ち込まない（つまり内部で処理する）ことを前提としていたためであろう。

このように手形が振出人の信用力に応じて、本来の使用法から離れて関係者間を自由に飛び回っていることは興味深い。このようなことが可能であった理由として、関係した銀行 3 行が狭い地域社会のなかで業務上の密接な関係を形成しており、貸付先に対する情報を共有していたことが考えられる。ちなみに山陰実業銀行、中国興業銀行、米子銀行に関して、その合併動向を図 4-2 で確認しておこう。この図をみると、① 3 行とも、鳥取県米子町（現米子市）に本店のあった地元銀行であること、② 山陰実業銀行は他 2 行との直接的な資本関係はないこと、③ 中国興業銀行は 1928 年に米子銀行（1894 年設立）に吸収合併されたこと、④ 米子銀行は 1941 年に松江銀行（山陰実業銀行の後継銀行である雲陽実業銀行を吸収合併した銀行）と合併して現在の山陰合同銀行になったこと、が確認できる。第 1 次大戦後の反動恐慌・金融恐慌を経て、鳥取県内の地域金融業界が大きく変貌したことがうかがえる。

ここで 3 行の経営内容を支店数の推移から推測しておきたい。まず赤碕町内における 3 行の支店開設時期をみると、山陰実業銀行は先述のとおり 1920 年に赤碕支店を開設しているが、米子銀行すでに 1906 年に同行 3 番目の支店として赤碕支店を開設していた⁽¹¹⁷⁾。このため山陰実業銀行より 14 年前に設立されていたことになる。ただし中国興業銀行は、1925 年の時点でも赤碕町内に支店を開設していなかった。そして 1920 年末の銀行別の支店数をみると、山陰実業 14 店（すべて県内）、中国興業 4 店（すべて県内）、米子 13 店（うち県内 7 店）であったから、第 1 次大戦の好景気のなかで山陰実業銀行が県内では大手銀行の地位にあった⁽¹¹⁸⁾。そして反動恐慌が始まっても、1925 年末における支店数は山陰実業 18 店（うち県内 17）、中国興業 5 店（すべて県内）、米子 17 店（うち県内 10 店）となり、どうにか経営を持ちこたえていた⁽¹¹⁹⁾。しかし図 4-2 で示されているとおり、翌 26 年末には山陰実業は雲陽と合併して新たに雲陽実業として再開業したが、中国興業は 1928 年 2 月に米子に吸収された。このような各行の変遷から推測すると、1920 年恐慌・金融恐慌の危機に関して米子は脱し、山陰実業はどうか脱し、中国興業は捕まった、と三者三様の経営結果をもたらした。

ただしここで新たな銀行が登場する。山陰銀行である。同行は、図 4-2 のように 1922 年 9 月

に払込資本金 187.5 万円で設立され、本店所在地は山陰実業銀行などと同じ米子町であった。同年は、2 月に石井定七が破綻したことを契機として、銀行動揺が発生した年であるから、この影響もなしとはいえないだろう。そして 1925 年の頭取は門脇繁次郎（当時は 64 歳）であったが、同人は山陰実業銀行の頭取・後藤快五郎らとともに山陰実業銀行を設立した地元の名士であった⁽¹²⁰⁾。25 年末の同行の支店は大阪支店 1 店（浪速区恵美須町）と鳥根県内の 1 店（^{ひかわ}簸川郡大社町）しかなく、鳥取県内は米子町の本店のみという意外な形態であったほか、同年末における山陰実業銀行の払込資本金は 75 万円にすぎなかったため、資本力では山陰銀行が山陰実業銀行の倍以上の大きさとなっていた⁽¹²¹⁾。

これらの事情から推測すると、当初は後藤と門脇が共同して山陰実業銀行を設立したものの、その後はなんらかの理由から門脇が新たに山陰銀行を立ち上げたことになる。そうなると山陰銀行を設立するにあたって、（経営上の意見対立があれば）門脇が山陰実業銀行に出資していた分を引き上げた可能性も出てくるが、それは山陰銀行の設立前後における山陰実業銀行の払込資本金 75 万円に変化がなかったため、その可能性は低い。また 1926 年 6 月に設立された雲陽実業銀行の払込資本金が 197.1 万円、前年末における山陰実業銀行の同資本金が 75 万円、雲陽銀行の同資本金が 92.1 万円であるため、合併の際に新たに 30 万円の追加出資がおこなわれていた。この事実から判断すると、門脇が山陰銀行を設立した後の山陰実業銀行で、なんらかの経営不安がおこった可能性も低い。山陰実業銀行・山陰銀行ともどうにか事なきに至っている。

そうなると門脇は、山陰銀行を設立する際に新たに巨額の出資をしたことになる。はたしてこれは可能であろうか。ここで 1916 年に公表された時事新報社の資産家調査によると、門脇は鳥取県西伯郡所子村（現大山町）に居住して農業を家業とし、総資産 70 万円で県内でもトップクラスの資産家であったこと、そのほかに御来屋米券株式会社の取締役役に就任していたこと、が確認できる⁽¹²²⁾。また別の資料によると、西伯郡農会副会長、郡会議長に就任していた情報も入手できる⁽¹²³⁾。総資産 70 万円の人物が 188 万円の開設銀行に追加出資できるのか疑問がおこる。もしかしたら農会・郡会関連で得た広い人脈を利用して、多数の資産家が新たな銀行の出資に応じたのかもしれない。余談ではあるが、後藤快五郎は上記の調査では掲載されていない。同人は、1864 年に鳥根県能義郡布部村（現安来市）で生まれ、実業家であるとともに政治家（町会・郡会・県会の各議員）でもあった人物である⁽¹²⁴⁾。また山陰鉄道の敷設に尽力し、山陰鉄道開通記念全国特産品博覧会を主宰したほか、米子商工会（現米子商工会議所）頭取にもなった。雲陽実業銀行が設立された翌年の 1927 年に死去している。

話を次に進めよう。上記のように 25 年末に山陰銀行が大阪支店を持っていたことから、もしかしたら為替手形の事例で登場した吉崎が、同支店の取引先になっていたかもしれない。このような状況のなかで吉崎は、地元大阪で振り出した手形をいかに処理していくかに悩んだ末、中国興業銀行に裏書譲渡した。譲渡先は、山陰銀行と競合先となる山陰実業銀行ではない銀行をあえて選んだのかもしれない。しかし中国興業銀行は、割引をおこなったもののそれを期限まで持ち

続けることに一抹の不安を感じていた。なぜなら同行は、わずか県内に5支店を有する弱小銀行にすぎなかったほか、この5支店は西伯郡淀江町（現米子市）、同郡御来屋町（現大山町）、鳥取市上魚町、日野郡山上村（現日南町）、同郡日野上村（現日南町）に散在していた⁽¹²⁵⁾。このうち酒林の居住する赤碕町に最も近い支店は、おそらく山陰本線御来屋駅の近傍にあった御来屋支店であったと推測される（山陰本線の赤碕駅までは、御来屋→下市→中山口→赤碕で3駅）。しかし当時の支店業務のなかで、零細規模である酒林の経営内容を正確に把握することは困難であった。それゆえ中国興業銀行は、本店が同じ米子町内にあり業務上で関係が深く、かつ早い時期から赤碕町に支店を開業していた大手銀行・米子銀行に、この債権を譲渡したと考えるのが妥当であろう。

以上のように、事業の現場では手形を利用した複雑なやり取りがおこなわれており、手形の規程どおりの運用・発展からは逸脱したものであった。2つの手形とも、実質的には現在の意味で融通手形であった可能性も否定できない。ただしこのような一見して無秩序な手形の利用は、反面では当事者の返済能力を慎重に判断しつつ、資金を弾力的に運用する取引関係を銀行が形成した側面もあった。つまり現在のような硬直的な手形の使用方法からは考えられないような、柔軟な使用をもたらしたようにも思われる。先述のとおり手形貸付の際の手形を融通手形と呼んでいた背景には、このような当時の手形使用形態が大きく影響していたのかもしれない。さらにこれらの使用方法は、あくまで地域内の金融システムの成熟度（つまり個別金融機関の資金量・事業内容、銀行間の業務関係、手形交換の活発さ等）に応じておこなわれていたと考えるべきであろう。日本的な商慣習のなかで、このような多様な手形の活用が地方経済の発展を誘引した可能性に、我々研究者はもっと注目すべきかもしれない。

(4) 資金調達の数量分析

4.1. 『東京市商業調査書』

次に、昭和戦前期に作成された各種の統計・調査類から、事業資金の調達や問屋金融と密接に結び付いた部分を紹介し、小売商の資金調達行動に関する特徴を確認しておきたい。具体的には、『商業調査書』、『小売業経営調査』、『実地調査』という3つの調査を取り上げていく。これらの調査は、調査項目の多寡が異なるほか同一の項目でも情報の精粗が異なるため、どれか1つの調査を採用して他を切り捨てるというわけにはいかない。このため3調査の同一項目を慎重に比較しつつ、実態を捉えていくこととしたい。この作業にあたっては、各調査の調査票で資金調達と問屋金融に関する情報を、いかに把握しようと試み、最終的に統計表の形でいかに集計していたのか、という2点を重視していく。ここで示すデータは、あくまで既存統計表の組み換えにすぎないが、本稿の目的にしたがって再集計することにより、零細小売商の実態を資金面から把握することが可能となろう。

まず1931年11月に初の本格的な商業調査として東京市臨時商業調査会（実態は商工省、東京

府、東京市の混成組織)によって実施された『商業調査書』があげられる⁽¹²⁶⁾。同調査は、全数調査としておこなわれたため、以後の各調査の結果を判断する際の一つの基準となった重要な調査である。それゆえ当時の小売商がいかなる事業形態(業態)をとっていたのかを、当調査から把握しておきたい。

表4-6では、この目的に合わせて作成された商品別の業態の構成比を示している。この表が作成できた理由は、調査票で次の2つの情報を入手できたためと推測される。まず調査票(表面)に「業態」という項目があり、そこでは製造、修繕、卸、小売の4部門別に営業品名を書かせるようになっている。また(裏面)には、商品別に卸売、小売の販売額を記入させている。このためこれら2種類の情報を加工することで、最終的に総計122商品を抽出してこの表のもとになる原表が作成されている。この表は、商品別の流過程の実態を把握できる点で優れたものであり、『商業調査書』でのみ収集された情報である。集計にあたって採用した業態分類は、筆者が卸売専業、卸売小売業、小売専業、小売卸売業の4分類に命名している。このうち卸売小売業は本業が卸売業で兼業が小売業、小売卸売業では本業が小売業で兼業が卸売業となる業態のことである。一般的に、小売商と卸売商はそれぞれ別集団とみなされて別個に集計されるが、実際の店舗でこれら業態がいかに融合しているかを検討する際に、この表は非常に重要となろう⁽¹²⁷⁾。

この表4-6によると、件数(=軒数)では個人店で小売専業が全体の6~8割を占めている。ただし呉服等では小売専業が53%にすぎず、その代わり卸売専業が36%に達しているのに対して、木材や畳では4業態がいずれも20%台でバランスよく分かれている。この背景には、呉服ではデザインや素材の面でどうしても産地業者との結び付きを強めなければならないため、資金面でそれが可能な店とそうでない店に分かれていることが考えられ、木材・畳ではこの産地業者との結び付きがさほど重視されていないことが影響していたと推測される。一方、販売金額では、全般的に軒数の場合よりも卸売業の割合が大きくなっており、特に法人店に限ると平均して8~9割が卸売専業で占められている。ただし獣肉や白米では、他商品と比べて小売業態の割合が大きくなっている。いずれにしても小売商と卸売商は別集団というのではなく、混ざり合った状態で存在していることが確認できる。この事実は、谷沢「DB論文」で示したように、『小売業経営調査』の個票データのなかに卸売商が混入していた事例が発生した背景を示している⁽¹²⁸⁾。

なお流通論の議論では、しばしばW/R比率という概念が注目されている。この概念は、卸売金額を小売金額で割った比率であり、この比率が多いほど流過程における卸売の位置づけが大きい、換言すると流過程の多段階性が強いことを示している。ちなみに総数に関して、この比率を卸売(卸売専業+卸売小売業)÷小売(小売専業+小売卸売業)で計算すると4.54となり、丸山雅祥が計測した1988年日本の3.10以上に高くなっていた⁽¹²⁹⁾。もちろんこの数字は、戦後と同一のデータを使用しているわけではないが、戦前の東京に限って見て若干高いという事実は、我々のイメージと合うものであろう⁽¹³⁰⁾。ただし著者が1988年における東京都の数字を計算すると10.01となるため、この数字と比べると戦前期には流過程の多段階性がかなり低かつ

表 4-6 主要商品別の業種形態の概要 (東京旧市域)

(単位: %)

	総 数				白 米				蔬 菜				獸 肉 (牛・豚等)			
	件 数		金 額		件 数		金 額		件 数		金 額		件 数		金 額	
	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
総 数	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
卸売専業	8.9	37.8	56.2	82.5	6.0	48.1	10.4	33.3	55.9	48.3	0.6	7.7	2.9	6.1	38.3	38.3
卸売小売業	8.5	18.2	15.8	13.1	11.0	15.6	1.8	11.1	2.0	12.2	18.4	30.8	53.0	48.0	48.0	48.0
小売専業	72.6	23.5	22.3	1.8	88.3	63.8	70.0	21.6	44.4	31.6	62.5	34.6	30.9	13.2	7.5	7.5
小売卸売業	10.0	20.5	5.6	2.6	6.4	18.9	10.1	14.6	11.1	7.9	18.5	26.9	13.2	45.8	45.8	45.8
兼業タイプ	18.5	38.7	21.5	15.7	11.2	29.9	24.1	30.2	22.2	20.1	36.9	57.7	66.2	45.8	45.8	45.8
	酒類・清涼飲料															
	砂				糖				味噌, 醤油, 味噌, ソース等				木 材			
件 数	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
金額	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
総 数	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
卸売専業	3.9	26.3	40.5	81.2	1.5	30.0	10.1	83.3	3.3	22.1	24.8	84.9	60.9	87.8	87.8	87.8
卸売小売業	8.8	20.1	21.8	15.1	13.5	20.0	68.3	16.6	8.1	19.0	25.6	10.7	23.2	7.4	7.4	7.4
小売専業	77.0	32.8	29.8	1.5	63.4	25.6	7.8	0.0	76.7	35.4	38.5	1.8	22.3	3.7	3.7	3.7
小売卸売業	10.2	20.8	8.0	2.2	21.5	24.4	13.7	0.1	11.8	23.6	11.1	2.7	23.0	1.1	1.1	1.1
兼業タイプ	19.0	40.9	29.8	17.3	35.0	44.4	82.1	16.7	19.9	42.6	36.7	13.4	46.2	27.7	27.7	27.7
	新炭類															
	石炭, コークス, 練炭				量, 量表, 筵, 荒物類				陶磁器, 土器							
件 数	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
金額	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
総 数	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
卸売専業	1.2	8.7	27.5	50.8	3.0	33.7	57.9	84.7	20.0	26.1	22.8	11.2	9.8	39.4	74.3	74.3
卸売小売業	7.0	19.6	19.2	33.3	12.7	20.9	17.5	12.4	28.0	34.8	66.3	84.8	11.9	27.7	21.0	11.7
小売専業	82.1	42.4	44.2	6.7	68.6	22.1	18.3	1.0	27.2	4.3	3.1	0.0	64.4	17.0	27.3	8.6
小売卸売業	9.7	29.3	9.2	9.1	15.8	23.3	6.4	1.9	24.8	34.8	7.8	4.1	13.8	27.7	12.2	5.4
兼業タイプ	16.8	48.9	28.4	42.5	28.4	44.2	23.8	14.3	52.8	69.6	74.1	88.8	25.7	55.3	33.2	17.1
	呉服, 太物, 半襟, 麻織物															
	綿, 真綿				糸類, 編物, 組物, レース				洋品類							
件 数	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
金額	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人	個人	法人
総 数	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
卸売専業	35.8	63.8	89.5	96.9	1.7	39.5	46.7	84.9	10.0	59.3	69.3	97.6	19.8	55.0	75.7	92.5
卸売小売業	5.7	4.8	1.5	0.3	13.2	18.2	18.2	11.8	10.8	16.3	12.6	2.1	3.9	3.9	2.9	0.8
小売専業	53.0	26.6	8.2	2.5	82.8	26.3	26.4	0.5	67.2	8.1	12.6	0.2	71.7	34.1	20.3	6.3
小売卸売業	5.5	4.8	0.8	0.4	8.6	21.1	8.7	2.8	11.9	16.3	5.5	0.2	4.6	7.0	1.1	0.4
兼業タイプ	11.2	9.6	2.3	0.7	15.5	34.2	26.9	14.6	22.8	32.6	18.1	2.4	8.5	10.9	4.0	1.2

(注) 1. 原資料では、卸売小売業は「小売を兼ねた卸売業」、小売卸売業は「卸売を兼ねた小売業」と表記されている。
 2. 主要商品別で総数とは上記の15商品のほか107商品を追加した数字、件数とは店舗数(すなわち軒数)、金額とは販売高のことである。
 3. 兼業タイプとは、卸売小売業+小売卸売業である。
 (資料) 「東京市商業調査書」の442-453頁より谷沢が作成した。

たことになる⁽¹³¹⁾。どちらの解釈がより実態を反映しているか迷うところであるが、データの信頼性を除いて考えると後者のほうが比較という点では優れている。もしそうだとすると、なぜ戦前が戦後より多段階性が低かったのか疑問が出てくるが、その理由として東京への卸機能の一極集中の程度が戦前は戦後よりも低かった、言い換えると大阪の卸機能が十分に機能していた（または現象面でみると、流通系企業を中心とした本社機能の東京移転が戦後ほど進んでいなかった）ことがあげられるかもしれない。

田村正紀は、海外から批判の対象とされる日本型流通システムを、1986年時点で小売店舗の過多性、卸売商の過多性・卸売段階の多段階性、日本型取引（取引形態・取引条件）の存在の3つにあると要約しているが、まさにこれらの影響が戦前の比率の大きさにも反映されていると思われる⁽¹³²⁾。ただし卸売と小売が複雑に交じり合っている状態が、戦後も存在していたかどうかは統計が入手できないため不明である。

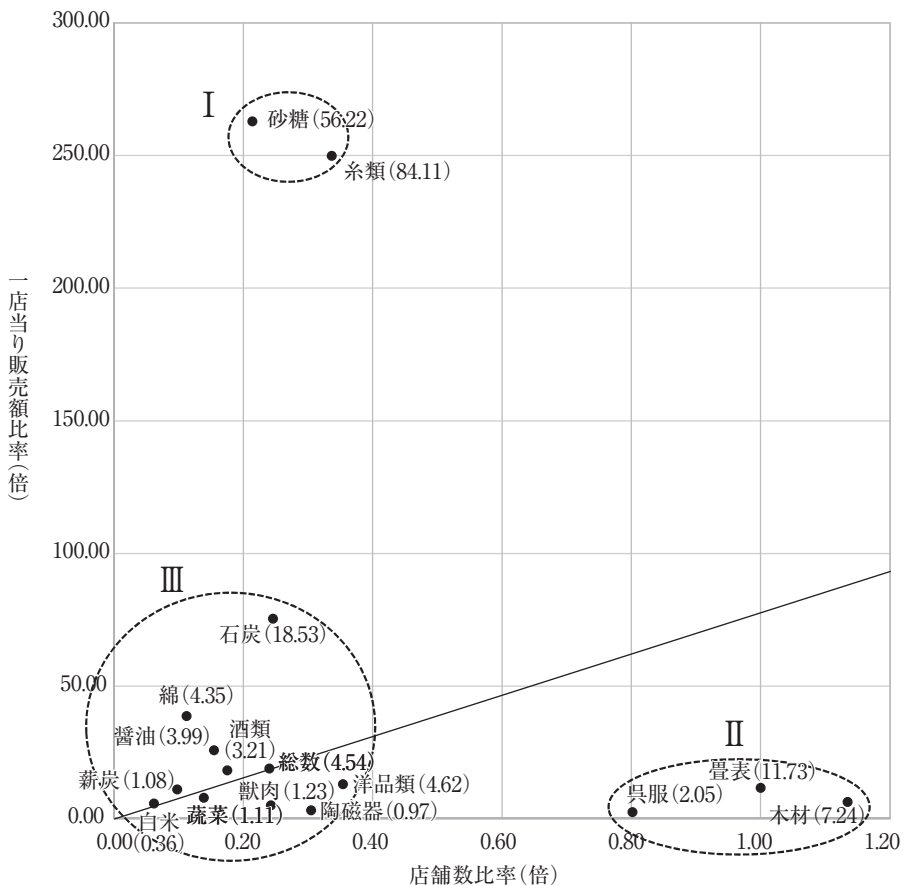
ちなみに丸山雅祥が指摘しているように、 W/R 比率は1店舗当り販売額と人口当たり店舗密度に関して、それぞれ卸売と小売の比率で分解することが可能である⁽¹³³⁾。そこでこの分解をおこなってみると、1店舗当り販売額の比率（販売額比率）が18.95、人口当たり店舗密度の比率（店舗数比率）が0.24となる。ちなみに丸山の数字から計算した1988年における数字は、販売額比率は12.86、店舗数比率は0.24であった⁽¹³⁴⁾。以上より戦前期が今以上に高い W/R 比率となった背景には、店舗の分布密度よりも1店当り販売額で大きな規模格差が発生していたことが確認できる。戦前には、今では考えられないほど卸商（つまり問屋）の経営力が強かったことがわかる。この結論は、丸山が他国と比べて日本の W/R 比率が極めて高い根拠として挙げている理由ともしているため、丸山の議論とも整合性が取れている。ただし店舗の分布密度が、過剰競争をしていた戦前とそれほど感じられない戦後で同一水準であったのは意外な感じを持つが、いつの時代にも小売商には参入できるだけの店舗が参入しているということなのだろうか。この点は事実の指摘として強調しておこう。

ただし以上の議論は全体の話にすぎないから、それを業種別に確認する必要がある。そこで図4-5では、横軸に店舗数比率、縦軸に1店当り販売額比率をとって業種別の特徴を把握できるようにした。これらのプロットは、左下の原点から遠ざかるほど、おおむね W/R 比率が大きいことを示している。わずか15業種にすぎないが際立った特徴を示しており、おもにⅠ砂糖、糸類、Ⅱ呉服、畳、木材、Ⅲその他の3グループに分類できることがわかる。このうちⅠは製糖会社、紡績会社といった、いずれも近代製造業の関連業種であり、しかも両業種ともメーカーと問屋との間で特約店制度を採用している。また先物市場が設置されており、同市場で少数の問屋が短期間に繰り返し投機的売買をおこなったことで、卸売販売額が大きくなったと推測される。これらの理由から問屋の販売額が突出しており、販売額比率が高い（両業種の流通構造については、第5・6節で詳述する）。Ⅱは、問屋数が小売商と比べて多い業種であり、商品の購入頻度がさほど多くないなかで、問屋同士の競争が激しいことが特徴である。Ⅲは、主に日常生活で使用される

消費財で購入頻度が高いものであり、特に食料品関連が多く集まっていることがわかる。

このように戦前期のW/R比率が大きかったとはいえ、①業種別にみると、高低さまざまな業種が混在してこの特徴を形成していたほか、②W/R比率が高い場合には、1店当り販売額比率か店舗数比率のいずれか一方のみであること（換言すると、両方とも平均より高い図4-5の斜線方向の事例はないこと）がわかる。これらの事実は、小売商問題が業種特性と切り離して論じられないことを意味している。そこで、業種別のW/R比率がいかなる要因によって決定されているのかを、図4-5で示した15業種のデータを使って計量分析をおこなった。ここで被説明変数はW/R比率、説明変数として以下の指標を想定した。①卸小売業者数（-）、②小売業者の1店当り販売額（-）、③兼業比率（+）、④生産地の遠隔地ダミー（-）、⑤生鮮商品ダミー（-）、⑥特約店ダミー（+）である。カッコ内の符合は想定される符合条件を示すが、その根拠は以下のとおりである。

図4-5 1店当り販売額比率と店舗数比率の関係



(注) 1. 原点から出ている実線は、総数を通過する線上を示す。
 2. 業種名の右端カッコ内の数字は、W/R比率である。

(資料) 『東京市商業調査書』の442-453頁より谷沢が作成した。

①は参入者数を代理した数字であり、市場に成長性や活気があり参入者数が多いほどW/R比率が低下する。②は、①と同様に小売業の市場成長性を代理したデータであり、小売商の1店舗当たり販売額が多いほど小売商として新規開業する可能性が高まるため、W/R比率が低下する。③は、市場の急激な拡大が見込めない場合などに、卸売業者が小売も開始するようになりW/R比率が上昇する。さらに④は、生産地が遠隔地であるほど輸送費・輸送に伴うリスク等が増大するため、そのリスクに耐えられる卸売業者が減る、⑤は生鮮商品であるほど商品在庫の減価が激しいため、それに耐えられる卸売業者が減るため、いずれもW/R比率が低下する。⑥は特約店制度を採用することで、卸売業者の販売額が確保されW/R比率が上昇する、と想定している。

計測結果は、表4-7に示されている。t値がいずれの変数でも有意水準10%以内でも収まっておらず、しかも自由度修正済み決定係数もかなり低いなど、残念ながら多くの問題点を抱えている。符合条件は想定したとおりになっているが、t値の低さから判断すると、かならずしも筆者の想定した要因が確認されたとは言い難い。とりあえず議論のスタートとして示しておくが、上記の業種特性に関する各仮説の成立する可能性は未だ存在しているから、なんらかの方法でサンプル数を増やして再計測すべきである。

次に本題である資金調達の情報に移ろう。この関連では、調査票（表面）の「金融」という大項目において、銀行、信託、倉庫、信用組合、問屋卸商、保険、無尽、質屋、個人金融業者、其

表4-7 W/R比率関数の計測結果

	符合条件	計測式 (1)	計測式 (2)	計測式 (3)
定数項	±	19.847 0.807	18.662 1.359	12.039 0.800
卸小売業者数 (店)	-	-0.002 -0.294	— —	— —
小売専業者1店当り販売額 (円)	-	— —	-0.001 -0.963	-0.001 -0.829
兼業比率 (%)	+	0.503 0.802	0.647 1.425	0.606 1.200
遠隔地ダミー	-	-24.431 -1.608	-23.859 -1.750	-16.220 -1.085
生鮮商品ダミー	-	-25.454 -1.324	-24.913 -1.349	— —
特約店ダミー	+	— —	— —	4.250 0.199
自由度修正済み決定係数		0.050	0.123	0.263
サンプル・サイズ		15	15	15

- (注) 1. 被説明変数はW/R比率である。詳細は本文を参照のこと。
 2. 説明変数のうち、小売専業1店当り販売額は個人・法人合わせた1店当たり金額、兼業比率は個人・法人合わせた件数で計算した。
 3. 上段は計測結果、下段はt値を示す。
 4. 計測結果のt値は有意水準10%水準(t境界値は1.812)でも適合していない。

(資料) 谷沢が『東京市商業調査』の業種別データより計測した(データ出所の詳細は表4-6を参照)。

他の10分類に分けて、それぞれ借入先、借入額、金利を記入させている（これらの金融機関の概要については、本稿末尾の表4-補「各種貸付機関の概要」を参照のこと）。ちなみに借入金とは、調査票において「一、昭和六年六月三十日現在に於ける営業上の借入資金に関し御記入下さい。」（傍点は原文のまま）といった補足説明がなされている。この表のうち問屋卸商が問屋金融に相当し、「其他」はおもに親族・友人からの借入とみなして差し支えなかろう。信用組合とは、字義どおりに解釈すると1890年代に入って相次いで設立された共同組合が想定されるが、ここの信用組合とは都市部の中小商工業者に対する融資を目的とした市街地信用組合のことと考えられる。

ただし問屋金融という視点でみると、当調査ではこの借入金以外にはみるべき科目はない。これは問屋金融の分析にとって大きな問題点である。すなわち勘定科目ベースでは数字が調査されておらず、B/Sでは借入金以外で調査票（表面）の「資本」という大項目において、「固定資本」「運転資本」「資本総額」のわずか3項目が調査されているにすぎない。ここで「固定資本」とは固定資産、「運転資本」とは流動資産、「資本総額」は資産総額のことであるため、B/Sのうち借方のほうしかわからない。しかも「運転資本」に、売掛金・受取手形といった売上債権が考慮されていないため、総資産の金額も不完全である⁽¹³⁵⁾。このほか問屋卸商に、買掛金を含まれていないことも注意しなければならない。なぜなら回答者に対する説明文書で、「金融：借入額中には単純なる延取引による未決済金額を計上せざること」⁽¹³⁶⁾と記述しているからである。この「単純なる延取引による未決済金額」がいかなる取引形態なのかを確定する必要があるが、おそらく買掛金・支払手形・未払金等（以下、買掛金と略記）と考えられる。そしてこの買掛金は、他の部分でも把握されていなかったため、問屋金融の分析にとっては大きな痛手であるほか、前節で説明したような運転資金の推計ができない。これらは我々の目的にとっても大きな欠点である⁽¹³⁷⁾。

以上のように当調査では、問屋金融に関わる金額情報が問屋からの借入金のみ限定されるが、問屋金融の関連ではいくつかの補足的な情報を入手することができる。すなわち調査票（表面）にある「仕入高 平均手持商品高」の項目で、「仕入高、平均手持商品高を下記によつて御記入下さい。」という注書きがなされている（以下では、原資料の縦書きを横書きで記述している）。そしてこの関連では、

「仕入高 円」（一、昭和5年7月1日から昭和6年6月30日迄の1年間の高を御記入下さい。二、他の営業所の分を入れないで、此の営業所の分だけを御記入下さい。三、法人は最近の事業年度によつて下さい。）（傍点は原文のまま、以下同様）。

「材料及製品仕入 割 既製品仕入 割」（材料及半製品の仕入高と既製品の仕入高との割合を御記入下さい。）

「平均手持商品高 円」（平常手許に均らし寝せておく高を仕入時価で見積つて御記入下さい。）

という個別項目が設定されている。

さらに「代金決済法」という項目では、「仕入又は販売に於ける代金の取扱をどうしてゐますか下部によつて御答へ下さい。」との注書きのうえで、以下のような設問がある。これらの設問は、あくまで手形の導入を無視しているという点で不完全なものである。

「現金仕入 割 掛仕入 割」(仕入に於ける現金買、掛買の割合を左に御記入下さい。)

「日払」(掛買による場合の代金の普通支払の期日を御記入下さい。)

「現金売 割 掛売 割」(売上の金額に対して、現金売と掛売との割合を御記入下さい。)

*

このような設問は、最初の商業調査であったわりに、きめこまかな情報収集を目指していたことを示唆している。それでは最初に、借入金の調達先別の構成比を表4-8で示しておこう。個人店の業種全体をみると、問屋卸商、銀行、其他、個人金融業者の4組織がいずれも20%前後で拮抗しており、他を大きく引き離している（なおこれら借入先の概要については、本稿末尾の表4-補「各種貸付機関の概要（暫定版）」を参照のこと）。これら4組織が、個人小売商にとって主要な資金調達先とみなすことができる。また業態別の構成比をみると、非金融機関が58%を占めており、資金調達が身内に依存せざるをえない厳しい状況がうかがえる。しかし法人店では、だいぶ様相が異なっている。其他が78%と突出し、次に銀行の10%となるなど、個人店以上に銀行が低く、親族等が高くなっている。この傾向は予想外のものでありその理由は判然としないが、もしかしたら其他に不明分がかなりの割合で含まれている可能性があるため、法人店のデータの信頼性は低いかもしれない。

ここで問屋金融の割合の高い業種をみると、個人店では酒類調味料他43%、緑茶39%、陶磁器、漆器他35%、織物被服類32%が高く、反対に肥料、水、建具・家具、其他ノ飲食料品が1割以下と低くなっている。そして業種別のバラつきを変動係数でみると、個人店では倉庫2.72が突出して大きく、次に信託1.14、質屋0.82、問屋卸商0.58の順になる。倉庫業者が高いバラつきを示した理由として、商品の特性上から倉庫を使用せざるをえない場合とそうでない場合に分かれ、使用する業種に対して集中的に貸付をしているためと推測される。他方、銀行は0.45にすぎず、問屋卸商と異なる特徴を有している。この事実は、問屋卸商が業種により資金面の支援に対する考え方や経営体力の差が大きく反映しており、反対に銀行は業種ではなく店舗ごとにと信用判断を実態に合わせて実施しているためと推測される。

次に、仕入代金の特徴に移ろう。仕入代金を、現金と掛買いとの間でいかに配分するかをみたのが表4-9である。個人に限ってみると、全体では現金仕入の割合が3割、つまり掛買いが7割となっており、とくに全額を掛けて購入（つまり現金仕入0割）する店の割合は半数に達していた。この事実は、当時の小売商は日常的に問屋にかなり資金援助をうけていたことを示してい

表4-8 借入金の借入先別構成比

	個別機関別分類										(参考)業態別分類			
	銀行	信託	倉庫	信用組合	問屋卸商	保険	無尽	質屋	個人金融業者	其他	銀行(続)	中小企業向け金融機関	非金融機関	
<個人>														
総数	21.4	1.4	0.1	9.0	21.6	3.2	6.6	0.4	18.1	18.2	22.8	18.8	58.4	
11 穀類粉類	21.3	0.7	0.1	14.5	15.3	3.1	10.3	0.1	17.5	17.3	22.0	27.9	50.3	
12 蔬菜果物類	18.7	0.3	0.0	9.2	20.3	4.3	8.6	1.4	16.3	20.9	19.0	22.1	58.9	
13 豆腐類	7.4	0.7	0.0	11.2	8.3	3.8	18.0	0.4	24.5	25.7	8.1	33.0	58.9	
14 魚介藻類	14.2	0.6	0.0	7.7	28.2	2.8	6.5	0.4	21.3	18.3	14.8	17.0	68.2	
15 鳥獣肉類	13.2	1.2	0.0	7.5	14.3	1.2	5.4	0.2	30.1	26.9	14.4	14.1	71.5	
16 酒類調味料他	18.2	2.0	0.0	7.3	43.2	1.8	6.2	0.4	11.7	9.0	20.2	15.3	64.3	
17 菓子麵類	30.8	2.7	0.0	8.3	8.4	4.9	5.9	0.4	17.1	21.2	33.5	19.1	47.1	
18 緑茶	7.6	0.7	0.0	10.2	39.1	7.0	8.1	0.1	12.0	15.0	8.3	25.3	66.2	
19 其他ノ飲食料品	19.1	1.1	0.0	13.6	7.9	3.6	8.1	0.4	23.6	22.6	20.2	25.3	54.5	
21 米	8.7	0.0	0.0	17.8	5.7	3.4	4.5	0.0	47.3	12.6	8.7	25.7	65.6	
31 肥料	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
41 燃料及ビ工業用油脂	17.2	1.1	0.0	16.8	21.1	2.7	6.6	0.2	17.3	16.5	18.3	26.1	55.1	
42 木材竹材	17.7	0.0	0.0	14.5	21.4	1.3	8.7	0.0	14.4	22.0	17.7	24.5	57.8	
43 石材、煉瓦、土管他	21.7	0.2	0.0	14.2	17.4	3.6	8.2	0.5	17.1	16.9	21.9	26.0	51.9	
44 建具、家具、指物類	24.2	4.9	0.2	8.7	7.2	3.8	6.9	0.5	24.4	19.1	29.1	19.4	51.4	
45 量、量表、荒物類	14.4	1.7	0.0	13.8	16.3	2.3	6.4	0.4	18.2	26.1	16.1	22.5	61.0	
46 陶磁器、漆器、硝子品	8.9	0.8	0.0	12.3	35.0	4.4	6.9	0.4	10.1	21.2	9.7	23.6	66.7	
47 金属材料、金属器具	16.8	3.0	0.2	7.7	22.4	3.6	5.4	0.2	20.2	20.4	19.8	16.7	63.4	
51 皮革、撥革、其ノ製品	29.8	0.0	0.0	4.3	29.8	0.6	1.2	0.0	16.5	17.6	29.8	6.1	63.9	
52 織物、被服類	26.2	1.3	0.0	4.6	31.8	2.8	3.7	0.2	14.0	15.4	27.5	11.1	61.4	
53 綿糸編物、組物類	17.0	0.2	0.0	10.7	15.1	3.8	3.6	0.8	31.3	17.2	17.2	18.1	64.4	
54 紙、紙製品、文房具	22.6	1.6	0.0	9.2	16.5	3.2	6.0	0.4	24.1	16.3	24.2	18.4	57.3	
55 玩具、運動用具、遊戯品	10.0	4.0	0.5	4.0	9.9	3.0	3.4	0.8	29.2	35.1	14.0	10.4	75.5	
56 小間物用品類	27.1	0.3	0.0	5.4	29.9	2.5	4.3	0.2	15.5	14.8	27.4	12.2	60.4	
57 襪物雨具類	15.6	1.1	0.4	8.2	19.4	5.3	10.6	0.4	18.5	20.5	16.7	24.1	59.2	
58 薬品、染料、化粧品	23.9	5.4	0.0	2.5	18.9	4.3	9.7	0.2	18.0	17.1	29.3	16.5	54.2	
61 度量衡、科学的機械他	19.9	0.0	0.0	13.8	21.1	3.3	5.4	0.4	12.1	24.0	19.9	22.5	57.6	
62 電気、瓦斯、機械器具	22.2	0.8	0.0	8.6	12.6	5.0	8.8	0.6	20.2	21.1	23.0	22.4	54.5	
63 機械、車輛、農具他	29.5	0.6	0.0	7.0	25.0	1.9	5.5	0.4	16.5	13.6	30.1	14.4	55.5	
71 古物	12.6	0.9	0.0	3.6	8.7	5.7	5.0	1.1	35.5	26.9	13.5	14.3	72.2	
72 新聞、図書、雜誌他	11.5	0.6	0.0	7.1	10.6	2.4	4.6	0.3	34.5	28.2	12.1	14.1	73.6	
73 其ノ他物品	29.9	0.7	0.0	7.6	10.4	2.8	6.4	0.8	24.7	16.6	30.6	16.8	52.5	
81 百貨店	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
変動係数	0.455	1.140	2.724	0.500	0.582	0.486	0.518	0.822	0.470	0.373	0.447	0.403	0.281	

(単位：%)

＜法 人＞	10.3	4.4	0.0	0.3	2.2	2.8	0.2	0.0	1.9	77.8	14.7	3.3	81.9
総数	20.9	0.5	1.0	3.4	11.2	0.1	5.5	0.0	47.5	9.9	21.4	9.0	69.6
11 穀類粉類	9.4	0.0	0.0	12.6	40.0	0.0	6.3	0.0	18.5	13.2	9.4	18.9	71.7
12 蔬菜果物類	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
13 豆腐類	26.3	0.0	0.0	13.2	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	10.5	26.3	13.2	60.5
14 魚介藻類	91.5	0.0	0.0	0.0	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0	4.6	91.5	0.0	8.4
15 鳥獣肉類	15.7	1.6	0.0	3.4	55.6	1.2	3.9	0.2	4.0	14.3	17.3	8.5	74.1
16 酒類調味料他	67.2	0.0	0.0	1.1	0.2	9.5	2.3	0.1	15.7	3.6	67.2	12.9	19.6
17 菓子麵類	3.1	0.0	0.0	0.0	11.5	0.0	0.0	0.0	78.7	6.2	3.1	0.0	96.4
18 緑茶	23.6	0.0	0.0	2.8	11.8	0.0	0.7	0.0	30.2	30.8	23.6	3.5	72.8
19 其他ノ飲食料品	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
21 水	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
31 肥料	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
41 燃料及ビ工業用油脂	50.8	0.0	0.0	8.5	6.2	1.6	3.5	0.1	7.9	21.1	50.8	13.6	35.3
42 木材竹材	10.8	0.0	0.0	0.0	2.7	1.4	0.0	0.0	2.8	82.2	10.8	1.4	87.7
43 石材、煉瓦、土管他	0.0	39.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	58.8	0.5	39.3	0.0	60.5
44 建具、家具、指物類	10.5	0.0	0.0	0.0	8.7	0.0	3.0	0.0	10.5	67.0	10.5	3.0	86.2
45 量器、量表、荒物類	0.0	0.0	0.0	22.1	0.7	0.0	2.4	0.0	1.7	73.0	0.0	24.5	75.4
46 陶磁器、漆器、硝子品	12.8	21.3	0.0	6.5	4.3	6.4	1.7	0.6	21.3	25.1	34.1	14.6	51.3
47 金属材料、金属器具	94.9	0.0	0.0	0.8	0.9	0.0	0.2	0.0	1.3	1.9	94.9	1.0	4.1
51 皮革、鞆革、其ノ製品	62.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	36.8	0.0	62.8	0.0	36.8
52 織物、被服類	25.7	0.2	0.2	1.0	32.2	17.5	0.5	0.1	5.1	17.5	25.9	19.0	55.1
53 綿糸編物、組物類	10.7	0.0	0.0	0.0	6.1	0.0	2.7	0.0	80.4	0.0	10.7	2.7	86.5
54 紙、紙製品、文房具	18.9	0.0	0.0	0.4	1.5	0.0	0.1	0.0	1.6	77.5	18.9	0.5	80.6
55 玩具運動用具、遊戯品	15.9	0.0	0.0	0.0	14.8	0.0	0.0	0.0	34.4	34.4	15.9	0.0	83.6
56 小間物用品類	2.6	0.0	0.0	9.0	52.8	5.3	10.3	0.0	8.5	11.4	2.6	24.6	72.7
57 塵物雨具類	33.9	0.0	0.0	7.4	13.8	2.8	2.3	0.0	19.0	20.6	33.9	12.5	53.4
58 薬品、染料、化粧品	37.8	0.0	0.0	0.0	24.2	0.0	7.3	0.0	17.1	13.6	37.8	7.3	54.9
61 度量衡、科学的機械他	19.8	32.2	0.0	1.0	11.8	0.5	0.9	0.0	6.6	27.1	52.0	2.4	45.5
62 電気、瓦斯、機械器具	25.7	0.0	0.0	0.0	3.1	0.6	4.1	0.0	63.3	3.0	25.7	4.7	69.4
63 機械、車輛、農具他	37.5	48.5	0.0	0.9	4.6	0.1	0.5	0.0	4.3	3.6	86.0	1.5	12.5
71 古物	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
72 新聞、図書、雑誌他	38.9	0.0	0.0	0.0	12.0	1.6	0.0	0.0	2.0	45.3	38.9	1.6	59.3
73 其ノ他物品	15.2	64.3	0.0	0.5	2.8	0.1	0.1	0.0	3.2	13.8	79.5	0.7	19.8
81 百貨店	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0	96.7	0.7	2.6	96.7
変動係数	1.047	2.504	4.778	1.756	1.423	2.266	1.421	3.266	1.232	1.216	0.939	1.205	0.602

(注) 1. 銀行は、普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行の合計である。
 2. 其他とは、おもに親族・友人等からの借り入れと考えられるが、不明も含まれている可能性がある。
 3. (参考)のうち、銀行(続)は銀行と信託の合計、中小向金融機関とは信用組合、保険、無尽の合計、非金融機関は銀行(続)と中小企業向金融機関以外である。
 4. 銀行と間屋卸商における細掛部分は、総数の数値より10%ポイント以上高いものを示す。個人店の銀行では、1業種も細掛がない点に注意のこと。
 5. 集計対象は機関別借入金額であるが、原資料ではその構成比のみ公表している。この構成比に若干、計算誤差が発生しているが、原資料のままとした。
 (資料)「東京市商業調査」の39-41頁。

表 4-9 仕入代金の決済方法の概要

(単位:店, %)

業種別	個人				法人			
	総数	現金仕入割合	現金仕入0割	現金仕入10割	総数	現金仕入割合	現金仕入0割	現金仕入10割
総数	57,520	28.9	51.8	11.8	1,082	44.2	23.5	23.4
11 穀類粉類	3,090	28.1	57.1	12.1	85	29.9	52.9	10.6
12 蔬菜果物類	2,570	19.8	65.6	2.6	10	19.0	50.0	0.0
13 豆腐類	828	27.9	63.3	18.5	2	40.0	50.0	0.0
14 魚介藻類	2,196	15.4	71.2	0.0	13	25.4	46.2	0.0
15 鳥獣肉類	883	31.4	50.7	14.9	10	34.0	20.0	10.0
16 酒類調味料他	3,137	42.3	20.8	18.4	94	36.3	18.1	13.8
17 菓子麵麩類	8,430	16.8	71.4	4.6	36	38.9	25.0	19.4
18 緑茶	447	29.6	49.0	12.3	8	33.8	37.5	0.0
19 其他ノ飲食料品	6,413	25.4	65.5	12.0	37	60.8	29.7	54.1
21 水	160	29.8	58.1	16.3	1	50.0	0.0	0.0
31 肥料	7	57.1	42.9	57.1	0	—	—	—
41 燃料及ビ工業用油脂	2,078	39.5	34.8	21.0	53	53.0	17.0	37.7
42 木材竹材	453	43.9	28.0	26.7	24	52.1	12.5	29.2
43 石材, 煉瓦, 土管他	243	35.2	39.1	15.6	10	60.0	10.0	50.0
44 建具, 家具, 指物類	1,001	25.6	54.6	6.1	26	56.2	15.4	26.9
45 畳, 畳表, 荒物類	1,636	18.8	62.7	0.0	12	30.0	25.0	0.0
46 陶磁器, 漆器, 硝子品	862	37.3	35.8	14.8	14	49.3	35.7	35.7
47 金属材料, 金属器具	1,458	37.6	38.2	20.2	51	54.5	19.6	37.3
51 皮革, 擬革, 其ノ製品	202	33.4	34.2	9.4	5	12.0	60.0	0.0
52 織物, 被服類	2,665	39.2	35.2	20.3	136	47.6	17.6	27.9
53 綿糸編物, 組物類	877	29.9	48.2	12.0	8	38.8	12.5	25.0
54 紙, 紙製品, 文房具	1,497	27.5	45.0	5.6	35	60.3	5.7	31.4
55 玩具運動用具, 遊戯品	580	31.8	47.8	14.5	8	40.0	12.5	0.0
56 小間物用品類	1,818	25.0	43.8	0.0	44	41.8	20.5	13.6
57 履物雨具類	4,010	29.7	50.4	8.9	33	38.8	39.4	12.1
58 薬品, 染料, 化粧品	1,975	41.0	26.6	23.1	26	21.9	34.6	7.7
61 度量衡, 科学的機械他	1,310	32.6	40.5	11.8	49	34.1	26.5	6.1
62 電気, 瓦斯, 機械器具	905	34.1	37.9	11.2	42	40.7	23.8	23.8
63 機械, 車輛, 農具他	1,913	38.4	34.9	14.9	96	47.2	14.6	25.0
71 古物	804	9.5	83.5	0.0	5	22.0	60.0	0.0
72 新聞, 図書, 雑誌他	882	42.6	38.5	30.5	18	42.2	16.7	22.2
73 其ノ他物品	2,187	43.6	45.2	33.4	73	52.3	20.5	34.2
81 百貨店	0	0	0	0	18	78.3	0.0	61.1

(注) 現金仕入割合は加重平均値, 現金仕入0割, 10割は構成比を示す。

(資料) 『東京市商業調査書』の354-355頁より谷沢が作成。

る。さらに業種別の大きさをみると、肥料57%、木材竹材と其の他物品44%、新聞図書雑誌他43%、酒類調味料他42%、薬品染料他41%が高く、反対に魚介藻類15%、蔬菜果物類20%などの日常飲食物が低くなっていた。日常飲食物で現金仕入の割合が低い背景には、いわゆる御用聞き等によって販売していることが影響している。つまり販売代金の回収がなかなか進まず、営業用現金が不足しがちとなるため、問屋からの仕入も現金の割合が低くならざるをえない。他方、法人店では、全体で44%となり、個人店よりも1割以上も現金仕入の割合が高かった。これは、資金的にゆとりがあるほか、できるだけ現金仕入の割合を高めるように工夫しているのかもしれない。とくに百貨店では8割弱が現金仕入となっており、仕入業者からみるとありがたい取引先であった。

さらにこの仕入額の決済方法を表4-10で整理してみよう。この表の情報源は、先述の「

表 4-10 仕入代金の決済方法の多様性 (東京旧市域の個人小売商の場合)

決済期日	営業所数 (店)	組み替え方法
現金仕入	31,232	—
1日	234	①上旬に分類
2日	47	①
3日	48	①
4日	25	①
5日	3,542	①
6日	122	①
7日	157	①
8日	24	①
9日	2	①
10日	236	①
11日	15	②中旬に分類
12日	10	②
13日	4	②
14日	102	②
15日	486	②
16日	6	②
17日	2	②
18日	2	②
19日	2	②
20日	71	②
21日	8	③下旬に分類
22日		③
23日	5	③
24日	1	③
25日	52	③
26日	5	③
27日	1	③
28日	18	③
29日	5	③
30日	13,144	③
月1回不定期	132	—
上旬ノ内ニ決済スルモノ	136	①
中旬ノ内ニ決済スルモノ	76	②
下旬ノ内ニ決済スルモノ	22	③
月末頃ヨリ翌月上旬ニカケテ決済スルモノ	447	④上旬と下旬に均等分配
月ノ中旬及末頃ニ2回ニ分チテ決済スルモノ	2,356	⑤中旬と下旬に均等分配
其他(1日, 15日)等	344	⑥上旬と中旬に均等分配
年1回決済スルモノ	4	⑤6ヶ月以上
年2回決済スルモノ	9	④6ヶ月以内
年3回決済スルモノ	1	④
年4回決済スルモノ	2	③3ヶ月以内
年5回決済スルモノ	0	③
年6回決済スルモノ	0	②2ヶ月以内
仕入後5日以内ニ決済スルモノ	212	①1ヶ月以内
仕入後15日以内ニ決済スルモノ	75	①
仕入後1ヶ月以内ニ決済スルモノ	875	①
仕入後2ヶ月以内ニ決済スルモノ	1,817	②
仕入後3ヶ月以内ニ決済スルモノ	300	③
仕入後6ヶ月以内ニ決済スルモノ	61	④
仕入後6ヶ月以上ニ決済スルモノ	18	⑤
不定期ノモノ	478	⑥その他
其他	547	⑥
総計	57,520	—

(注) 1. 組み替え方法で、同一の番号は同一の方法を示す。
 2. 周期別分類では、1日～其他(1日, 15日)等までの第2グループを「仕入後1ヶ月以内ニ決済スルモノ」に加えることも考えたが、2ヶ月以内の場合にもこれらの分類が使用される可能性があるため、考慮しなかった。

(資料) 谷沢弘毅「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243頁の表3-10を一部修正した(なお原資料は『東京市商業調査書』の374-379頁)

旧払」(掛買による場合の代金の普通支払の期日を御記入下さい。)という部分の回答を、個人小売商に限って集計したものである。この説明文を素直に解釈すると、掛買の場合のみ回答すればよく、手形支払いは対象外となるはずだが、実際には合計店舗数でチェックすると手形支払ひも含まれていた。このため掛け・手形支払ひにかかわらず、販売時点と現金支払ひをおこなった時点との差を集計したものとみなすべきである。もちろん実際の店舗では、複数の商品を複数の問屋から仕入れるのが一般的であろうから、主要な問屋との決済条件が調査されたのではなかろうか。

しかし問題はこれ以外にあった。回収した調査票を見た担当者は、おそらく極めて困惑したのではなかろうか。なぜなら単純に、枠内に日数を記入してくれればよかったところ、「年□回決済」や「仕入後□ヶ月以内に決済」といった、予想外の回答が多数あったからである。要するに、実際の商売では多様な商慣習が混在しており、それを調査票の作成時では把握できなかった。このため回収した調査票の情報にもとづき最終的に集計された表形式は、表4-10の左端にある複雑な分類とせざるをえなかった。調査担当者は、この表が無意味であるとすることも可能であったが、予期せぬ結果が得られた際にそれを安易に破棄せずに、記入された情報を集計表のなかにできるだけ盛り込んだ姿勢は評価されてよいだろう。なによりもこの表を注意深く見ると、点線に上側で接する位置に「其他」という項目が設けられているため、明らかに3つの集団に分類することを前提として集計されていることがわかる。

ただし利用する側の我々は、このままでは分析に適していないため、これらの情報を何らかの方法にしたがって加工しなければならない。その解決方法の具体例が、同表の右側部分で示されている。ここでは、仕入代金に関して現金仕入、□日仕入、その他(年□回決済か仕入後□ヶ月以内ニ決済)の3つのグループに大別されている。このうち現金仕入は3.1万店となっているが、この数字は表4-9の個人店総計のうち「現金仕入0割」を除外した店舗数27,697店に近くなっている。この事実から推測すると、表4-10では少しでも現金決済が発生していた場合には現金仕入に分類されていた。また後(表4-17)で説明するように、当時の小売商はほとんどが掛買であり、手形支払ひはせいぜい1割にすぎなかったから、手形支払ひは無視しても差し支えない。この事実をまず確認しておきたい。そのうえで第2グループの「□日決済」という特定期日のグループのみを対象として、それを「上旬」「中旬」「下旬」の3旬別に集計し直した決済時点別の表が表4-11、第3グループの「□ヶ月以内」等の期間別に集計した決済周期別の表が表4-12である。

以上の考え方とほぼ同一の考え方にもとづく分析を、すでに筆者の先行研究のなかで実施したが、今回はさらにそれを若干修正して精緻化している⁽¹³⁸⁾。このような『東京市商業調査書』の統計表の加工方法は、筆者が初めて実施するものであり、いまのところ他の研究者はまったく採用していない点を付言しておきたい。この方法にしたがい、まず決済時点を表4-11でみておこう。この表では、最も大きな割合に網掛を付けているが、個人店では全体の9割超が下旬の決済

表 4-11 仕入代金の決済時点別の割合

(単位：%)

業種別	個人			法人		
	上旬決済	中旬決済	下旬決済	上旬決済	中旬決済	下旬決済
総数	22.8	9.8	67.4	41.8	6.8	51.4
11 穀類粉類	26.1	17.6	56.3	21.9	15.6	62.5
12 蔬菜果物類	33.2	5.7	61.1	100.0	0.0	0.0
13 豆腐類	8.1	9.2	82.7	0.0	0.0	100.0
14 魚介藻類	26.4	14.1	59.5	20.0	10.0	70.0
15 鳥獣肉類	24.5	12.7	62.7	20.0	10.0	70.0
16 酒類調味料他	56.4	10.8	32.7	42.6	7.4	50.0
17 菓子麵麩類	14.3	17.2	68.5	52.2	13.0	34.8
18 緑茶	8.7	10.9	80.4	0.0	0.0	100.0
19 其他ノ飲食料品	18.2	11.7	70.2	43.8	6.3	50.0
21 水	38.3	10.0	51.7	0.0	0.0	100.0
31 肥料	100.0	0.0	0.0	—	—	—
41 燃料及ビ工業用油脂	13.1	10.0	76.9	40.5	10.8	48.6
42 木材竹材	28.8	1.3	69.9	58.3	5.6	36.1
43 石材、煉瓦、土管他	28.1	11.7	60.2	33.3	0.0	66.7
44 建具、家具、指物類	17.9	13.4	68.7	54.2	8.3	37.5
45 畳、畳表、荒物類	15.6	6.1	78.3	50.0	12.5	37.5
46 陶磁器、漆器、硝子品	20.2	8.8	71.0	0.0	12.5	87.5
47 金属材料、金属器具	26.2	2.8	70.9	38.5	1.9	59.6
51 皮革、擬革、其ノ製品	24.0	6.6	69.4	66.7	25.0	8.3
52 織物、被服類	16.0	8.9	75.1	33.1	4.8	62.1
53 綿糸編物、組物類	9.7	10.9	79.5	16.7	8.3	75.0
54 紙、紙製品、文房具	26.8	3.5	69.7	50.0	2.4	47.6
55 玩具運動用具、遊戯品	15.9	7.7	76.4	85.7	0.0	14.3
56 小間物用品類	10.7	12.6	76.7	7.9	13.2	78.9
57 履物雨具類	11.5	12.9	75.6	20.0	23.3	56.7
58 薬品、染料、化粧品	33.2	2.9	63.9	60.0	6.7	33.3
61 度量衡、科学的機械他	25.0	2.1	72.9	33.9	4.8	61.3
62 電気、瓦斯、機械器具	55.0	1.9	43.0	72.4	0.0	27.6
63 機械、車輛、農具他	40.5	4.8	54.7	59.2	3.5	37.3
71 古物	18.2	7.5	74.3	50.0	50.0	0.0
72 新聞、図書、雑誌他	14.3	5.2	80.6	34.6	0.0	65.4
73 其ノ他物品	23.9	15.2	60.9	40.6	3.1	56.3
81 百貨店	—	—	—	6.3	0.0	93.8

(注) 1. 決済時点別の分類方法は表 4-10 を参照のこと。

2. 網掛部分は、もっとも大きな数字を示す。

(資料) 『東京市商業調査書』の 374-381 頁より谷沢が作成。

が最も多くなっている。この特徴は、第 5 節でも仕入代金の決済時点が月末であることが圧倒的に多いことが確認される。この傾向は豆腐類、新聞・図書他、緑茶で高くなっているが、反対に肥料、酒類調味料、電気・瓦斯他では上旬が最も多い。このうち酒類調味料で上旬決済が多かった理由は、第 5 節で説明するが 1913 年時点で酒問屋が販売代金を数度に分けて回収する取り決めを小売商としていたことが影響しているのかもしれない（ただし 1920 年代末には、この取り決めが毎月末払いに変更されているが、これが順守されたかどうかは不明である）。

一方、法人店では、下旬決済が最も多い割合が 7 割弱に低下して、代わりに上旬決済の割合が増える。ただし中旬決済が最も多い業種は、個人店と同様に存在しなかった。個人店より法人店で下旬決済の割合が低下した理由として、少なくとも個人店は下旬に給与が支給される一般家庭を顧客の中心に据えているのに対して、法人店はそれよりも企業向けの割合が多くなるほか、資

表 4-12 仕入代金の決済周期別の割合

(単位：%)

総 数	個 人						法 人					
	1ヶ月以内	2ヶ月以内	3ヶ月以内	6ヶ月以内	6ヶ月以上	その他	1ヶ月以内	2ヶ月以内	3ヶ月以内	6ヶ月以内	6ヶ月以上	その他
11 穀類粉類	26.4	41.3	6.9	1.6	0.5	23.3	23.4	51.7	5.7	1.4	1.0	16.7
12 蔬菜果物類	42.5	8.4	0.5	0.0	0.0	48.6	42.9	14.3	0.0	14.3	0.0	28.6
13 豆腐類	52.1	6.3	0.0	0.0	0.0	41.7	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
14 魚介藻類	26.2	16.7	2.4	0.0	0.0	54.8	—	—	—	—	—	—
15 鳥獸肉類	43.5	13.0	1.1	0.0	1.1	41.3	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
16 酒類調味料他	39.5	13.2	0.0	0.0	0.0	47.4	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
17 菓子麵總類	17.5	64.0	5.0	0.8	0.0	12.7	13.3	76.7	6.7	0.0	0.0	3.3
18 菓子麵總類	45.0	10.9	0.9	1.6	0.4	42.8	20.0	40.0	0.0	0.0	0.0	40.0
19 緑 茶	11.3	50.0	16.1	0.0	0.0	21.0	25.0	25.0	0.0	0.0	0.0	50.0
20 其他ノ飲食料品	41.7	17.2	1.1	1.7	0.6	37.8	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0
21 水	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	75.0	—	—	—	—	—	—
31 肥 料	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
41 燃料及ビ工業用油脂	38.5	30.8	2.1	0.0	0.0	28.7	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
42 木材竹材	31.0	47.6	7.1	0.0	0.0	14.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3
43 石材、煉瓦、土管他	23.8	23.8	4.8	4.8	0.0	42.9	33.3	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
44 建具、家具、指物類	30.0	28.3	6.7	1.7	1.7	31.7	60.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20.0
45 量、量表、荒物類	42.0	16.0	4.9	2.5	0.0	34.6	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
46 陶磁器、漆器、硝子品	19.4	50.0	7.1	1.0	0.0	22.4	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
47 金属材料、金属器具	40.0	28.4	6.3	0.0	0.0	25.3	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3
51 皮革、擬革、其ノ製品	15.4	46.2	11.5	0.0	0.0	26.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
52 織物、被服類	11.5	66.9	10.4	1.4	0.5	9.5	10.9	78.3	4.3	0.0	0.0	6.5
53 綿糸編物、組物類	3.1	35.4	29.2	6.2	1.5	24.6	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
54 紙、紙製品、文房具	33.9	45.5	0.8	1.7	1.7	16.5	36.4	63.6	0.0	0.0	0.0	0.0
55 玩具運動用具、遊戯品	21.4	39.3	3.6	7.1	3.6	25.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
56 小間物用品類	14.9	50.8	15.2	3.6	0.3	15.2	10.5	47.4	26.3	5.3	0.0	10.5
57 小間物雨具類	26.3	39.9	8.8	3.0	0.6	21.5	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
58 藥品、染料、化粧品	27.4	47.9	2.1	3.2	0.5	18.9	16.7	50.0	0.0	16.7	0.0	16.7
61 度量衡、科学的機械他	14.2	51.4	21.1	3.2	1.6	8.5	16.7	41.7	0.0	0.0	8.3	33.3
62 電氣、瓦斯、機械器具	45.7	30.4	0.0	0.0	0.0	23.9	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
63 機械、車輛、農具他	30.4	39.1	5.6	2.5	0.6	21.7	12.5	25.0	12.5	0.0	0.0	50.0
71 古 物	12.5	37.5	0.0	0.0	0.0	50.0	—	—	—	—	—	—
72 新聞、図書、雜誌他	62.0	4.0	6.0	0.0	0.0	28.0	40.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0
73 其ノ他物品	26.3	30.3	3.0	2.0	3.0	35.4	30.0	10.0	20.0	0.0	0.0	40.0
81 百貨店	—	—	—	—	—	—	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(注) 1. 決済周期別の分類方法は、表 4-10 を参照のこと。なお「その他」は、表 4-10 の「不定期モノ」と「其他」を合わせたものである。
 2. 総掛部分は、平均より 10% ポイント以上高い場合を示す。
 (資料) 「東京市商業調査書」の 374-381 頁より谷沢が作成。

金面で余裕があるため時期にこだわらない店が多いことが、上旬決済を可能としているからかもしれない。業種別では、豆腐・緑茶では個人店と同様に高いが、蔬菜果物、古物は0%であるほか、玩具、皮革他も2割以下であるなど、下旬決済にこだわっていない業種がある。

次に、仕入代金の決済周期を確認するために表4-12をみておく。この表によると、個人店では2ヶ月以内（正確にいうと、1ヶ月以上で2ヶ月以内のこと）が全体の41%、1ヶ月以内が26%となり、両者計でほぼ6割となっている。業種別には、網掛をしている新聞・図書、蔬菜果実、菓子麺類、魚介藻類、穀類粉類など、おもに食料品で決済期間が短いことが確認できる。この理由としては、食料品は日持ちがしないなど、商品在庫の減価が激しいことが影響しているのかもしれない。この理由は、新聞・図書でも、おもに新聞が該当するから、大いに想定される理由であろう。一方、法人店では、2ヶ月以内が52%と個人店よりも大きいほか、これが影響して2ヶ月以内（1ヶ月以内を含む）が全体の75%になるため、個人店以上に代金決済が早くおこなわれたことがわかる。業種別にみると、この傾向が蔬菜果実、魚介藻類、履物雨具、電気・瓦斯・機械器具などで現れている。

なお「その他」は表4-10の「不定期モノ」と「其他」を合わせた項目であるが、このうち「其他」がなにを示しているのか不明である。もしかしたら「新たな仕入をおこなった際に前の仕入金額を支払っていた」、「ある時払い」、「売上が発生したとき」などが考えられる。いずれにしても比較的緩やかな決済条件に分類される項目と推測されるが、これが2割前後もありけっして無視できない大きさであることは注目される。この理由は、当初は1ヶ月以内に支払うという約束をしていたが、資金繰りがタイトとなったため約束を履行できなくなり、結果的に「ある時払い」に変更せざるをえなくなったことを意味していると思われる。この項目を個人店についてみると、総数で23%であるが、業種別では水75.0%、豆腐類54.8%、古物50.0%で50%を超える高水準にある。これらの業種では、資金繰りの厳しさが推測される。

もちろん同一の店でも商品ごとに異なる決済方法が採用されていたはずだが、それを表4-11と表4-12の数字はどちらか一方に分けているから、かならずしも実態を正確に把握できているとは限らない（とはいえこのような問題点があるとしても、両表の集計結果は相応の妥当性があるように思われる）。また表4-12は、面白い情報を我々に提示してくれるが、残念ながら「その他」があるために問屋金融の強さを反映した指標として使うことができない。このため問屋金融を反映した指標として統計解析に使用するなら、表4-9の現金仕入割合のデータが勝っているといえよう。

4.2 『小売業経営調査』

次に東京商工会議所が実施した『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』と略記）をあげよう⁽¹³⁹⁾。すでに筆者の論文中では、繰り返し使用してきた調査であるが、とりあえず簡単に調査概要を説明しておく。同調査は、『商業調査書』と同様に商工省か

らの依頼にもとづき、東商が東京市内の小売商を対象として1936年1月に、1935年（または同年12月末現在）を調査対象時期として実施した本格的な経営調査であった。当調査の正式名称からわかるように、金融面にも力を入れていた調査である。ちなみに小売商を対象としているため、調査票（表面）の最初の部分で、本業 小売業、兼業 小売業、その他 といった記入欄が作られている。おそらくこの記入欄をみた店主は、一部の商品で卸売業をおこなっていたとしても、それを除外して記帳していたと推測される。

当調査は、調査対象店数は939店であるため、『商業調査書』より大幅に少ないとはいえ、かなりまとまった店舗数を集計した調査となっている。また当調査の直後には、後述の『実地調査』にも調査形式が踏襲されている点で、当時から重要な調査と位置付けられていた。そして当調査は、幸運なことにその調査票が1店の欠落もなくすべて保管されており、それらを使って場合によっては新たに最終報告書にない集計表を作成することができる。この点では、当調査が3つの調査のなかでもっとも魅力的なものであるといえよう。いまこれら3調査の店舗数についてその規模別分布を比較すると、表4-13のようになる。この表によると、総資産が3,000円未満の零細規模が『東京市商業調査書』71% > 『小売業経営調査』26%・『金融実地調査』27%となっているため、当調査は『東京市商業調査書』よりも相対的に小規模のデータが少ないが、それでもまとまった分量であり、小売商に関する貴重な情報を提供してくれる。

以下では、資金（借入金）の調達内訳と問屋金融に関連した項目に絞って、調査票の形式から話を始めよう。この関連では、調査票（裏面）の第一表と第二表が注目される。まず第一表では、事業資金関連の項目が調べられている。すなわち借入先別に、借入金額、借入形式、金利、期限、償還方法、保証、担保、借入目的、備考（手数料、調査料、天引額、政府の低利資金か否か等）を記入させている。もしこれらすべての項目を詳細に記入していれば、事業資金に関して具体的な分析が可能となろう⁽¹⁴⁰⁾。『商業調査書』と比べて、だいたい記入する内容が詳細になっ

表4-13 3調査の調査店舗の総資産規模別分布

(単位：店、%)

総資産規模	『東京市商業調査書』		『小売業経営調査』		『金融実地調査』	
	実数	構成比	実数	構成比	実数	構成比
1,000円未満	22,059	37.6	88	9.4	18	4.0
3,000円未満	19,807	33.8	151	16.1	104	23.3
5,000円未満	7,310	12.5	138	14.7	75	16.8
1万円未満	6,067	10.4	198	21.1	114	25.5
3万円未満	2,472	4.2	243	25.9	93	20.8
5万円未満	449	0.8	59	6.3	19	4.3
5万円以上	438	0.7	62	6.6	24	5.4
合計	58,602	100.0	939	100.0	447	100.0
3,000円未満	41,866	71.4	239	25.5	122	27.3
3,000円以上	16,736	28.6	700	74.5	325	72.7

(注) 1. 階層区分は、個人小売商の資本総額 (= 総資産額) による。

2. 『中小商業実地調査』では、上記のほかに総資産額の不明24店がある。

(資料) 『東京市商業調査書』は260-261頁、『金融実地調査』は37頁の第一表、

『小売業経営調査』は個票データより谷沢が集計した。

た点は注目される。

まず借入先について『商業調査書』と比較すると、①「銀行」は3行分のスペース（3行）が確保されたこと、②保険が「簡易保険」と「保険会社」に分離されたこと、③「商業組合」が新たに追加されたこと、④「無尽会社」のほかに「頼母子講」が追加されたこと、⑤「生産者問屋卸商其ノ他ノ取引先」（以下、問屋卸商と略記）では、「掛買金」と「其ノ他借入金」に分離されたこと、⑥その他から「市町村」と「親族友人」が分離独立したこと、などがあげられる。このうち①は、銀行からの借入が活発であったことを反映した修正と推測される。③の商業組合は、1932年9月に公布された商業組合法にもとづく共同組合組織であり、おもに組合員の共同事業、統制事業、調査事業等をおこなうなど、かならずしも金融事業を中心に据えていたわけではない⁽¹⁴¹⁾。そして1936年1月末当時では商業組合は907組合に上っていたが、「商業組合は未だその歴史も浅く、金融を行ふものも亦少ないので金融を行ふ組合名も、その貸付金額も不明」⁽¹⁴²⁾であった。

⑤の「掛買金」とは、具体的な説明は見つけられないが、買掛金のことと推測される。この様式は、先述のように『商業調査書』でたんに「問屋卸商」と括られただけで、そこに買掛金を含めるべきか否かの判断が迷った問題点を改良したものであり、明らかに問屋金融の重要性を意識して考案された新たな項目である。このような改良は、小売商の事業資金の把握という本稿の目的にとって大変にありがたいことである。そしてこの「掛買金」は、第二表の貸借対照表の科目では(16)「掛借り」として個別項目になっているため、第一表で他の借入金といっしょに調査されていても、簿記原理上では適正に処理されており問題を生じない。

ただし買掛金を借入金と合わせて記入させたとしても、同じ買掛債務に分類される支払手形は、当調査ではいかに処理されたのかを確認しておかなければならない。残念ながら具体的な説明は見当たらないが、少なくとも調査票（表面）の調査項目のうち「一七」、「四八」などで、仕入にあたって手形を使用していたことを想定した項目が掲げられているため、支払手形の存在は想定していたはずである。それにもかかわらず調査票（裏面）の第二表では「営業上ノ負担ノ種類」という、いわば負債部門に相当する場所に、(15)「借入金」、(16)「掛借り」、(17)「未払経費」しかなく、支払手形を記入できる部分が見当たらない。しかも(16)の注書きでは「買掛代金ノ未払額ヲ記入シテ下サイ」（傍点は筆者）、(17)の注書きでは「営業上ノ費用中未払ノ分ヲ記入シテ下サイ。（例へば広告料、印刷代、電灯料等ノ未払分）」となっているから、一見すると調査票（表面）とは異なり支払手形を想定していないように考えられる（なお横道に逸れるが、(17)の費用項目はいずれも簿記上では未払金として処理されるものである）。

しかしそれはありえない話であるため、注書きをもとに強いて判断すると(16)「買掛代金」のなかに支払手形が含まれると考えるしかない（実は、このように掛けと手形支払いを合わせた考え方は、先述のとおり『商業調査書』でも採用されていた）。また(17)は、ほとんどが営業上の未払金であるため、簿記上では買掛金とみなすべきである⁽¹⁴³⁾。そうすると先述の第一表に

おける問屋卸商の「掛買金」とは、問屋卸商とのあいだの買掛金+支払手形を合わせた金額、借入先「其ノ他」には問屋卸商以外の買掛金+支払手形の合計を書くべきかもしれない。いずれにしても本稿では、(15)と(16)の合計はたんなる借入金と分けて考える必要があるため、簿記上では専門用語が付けられていないものの、便宜上「借入債務」と呼ぶことにする。『商業調査書』と比べて、問屋金融を把握するにはだいぶ実態に近くなったといえよう。

次に「借入形式」の部分で、以下のような記入例が具体的に示されていることに注目してほしい。

- 「一. 手形割引
- 二. 当座貸越
- 三. 手形貸付
- 四. 証書貸付
- 五. 或ハ其ノ他如何ナル貸付ニ属スルカヲ御記入下サイ」

この5つの項目のうち、手形割引と手形貸付が別個に掲げられているため、それぞれ現在と同じ意味で使用できるはずだ。前節の手形取引に関する議論の部分で言及したように、手形割引と手形貸付を混同する使用法があったことを考慮すると、この調査では実態を正確に把握できるようになった。ただし手形割引は所有権が移転していることより、簿記上では負債とみなされていないため、現在よりも拡大した借入金の定義といえよう⁽¹⁴⁴⁾。この部分は注意すべき点であるが、そもそも手形を使用している小売商は多いとはいえないから、さほど神経質になる必要はないかもしれない。

このほか借入金を、長期・短期に分ける注書きや記述もおこなわれていない。この事実は、借入先が事務上でこのような分類をおこなっていなかったことを示唆するのかもしれない。ただし「期限」「借入目的」を読めば、自ずとそれが短期(=運転)資金か、長期(=設備)資金かの判断はつくはずである。もちろんこれらの項目を丁寧に記述していれば、の話であるが、少なくとも前節で、短期・長期に分けて資金繰分析をおこなう必要性を強調したが、この点に即してなんらかの処理が必要になろう。

なお第一表の関連では、同表の下半分に興味深い記入項目が設置されている。このうち注目すべき項目のみ以下にあげておく。

「(前略)

借入金ノ最モ必要ナル時期ハ如何ナル場合デスカ

()

(中略)

近年借入条件ニ変更ガアリマシタカ (期限ガ短クナリマシタ, 又ハ担保ヲ入レル様ニナリマシタ等)

()

金融上ノ希望

1. 現在金融ヲ受ケル上ニハドンナ困難ガアリマスカ
(ここは自由記述欄。以下、各項目とも同様につき省略。)
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
4. 営業上苦痛デナイ金利ハドレ位デスカ
5. 借入ニハ何シテ担保ガ一番便利デスカ
6. 保証人ヲ頼ムニハ(団体ヲ含ム)一番便利デスカ
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
何デモ買イテ下サイ

以上の各質問項目は、きわめて興味深いものであり、当時の小売商がおかれていた金融環境の実態を生き生きと描き出すことのできる情報といえよう。

次に第二表では、B/Sに該当する上半分のデータのうち、「営業上ノ負担ノ種類」のうち「(15)借入金」、「(16)掛借り」、「(17)未払経費」が、小売商の事業資金関連の項目である。このうち「掛借り」は問屋金融の対象項目とみて差し支えなからう。一方、下半分のP/Lに関連した費用項目では、直接的に問屋金融に関するものはないが、「(20)売上商品原価」は以下の滞留月数を計算する際に利用する、きわめて重要な指標である。この点は以下の資金繰分析の関連で、強調しておきたい。

このほか問屋金融に関連した調査項目が、調査票(表面)でも確認することができる。すなわち「第二、仕入ニ関スル事項」のなかに、以下の項目があげられる。ここで□は枠内に該当する数字を記入し、その他は該当する項目に×印をつけるように運用されていた(以下の設問はいずれも縦書きであるが、位置関係を維持したまま横書きとしている)。

「	一七、仕入代金ハ	}	現金又ハ小切手引換払 月□回現金又ハ小切手払 商品ト引換ニ□日期限ノ手形払 月□回□日期限ノ手形払	}	デス
一八、代金ノ支払ニ 当ッテハ	}	仕入数量ニ応ジテ	歩引 割戻 其ノ他ノ奨励法	}	ガアリマス
現金又ハ小切手引換払ニ対シテ歩引ガアリマス					
一九、仕入先ニ	}	保証金ヲ出シテ 担保ヲ入レテ	}	キマス	

このうち「一七」の4列の情報は、それぞれどのように関連しているのかが説明されていない

が、前2列と後ろ2列が独立した質問と考えるべきかもしれない。実際に記入された内容から推測すると、少なくとも店主側は1行目で現金支払いの有無を、2行目でその頻度を、それぞれ回答しているようである。また3行目と4行目はそれぞれ類似の設問であるため、合計して分析せざるをえないだろう。いずれにしてもこの設問は、きわめて中途半端なものであり、店主側は大いに困惑したのではなからうか。

同様に「一八」も回答しづらい設問であるが、歩引とは「買手が売手に、実際の取引高の1～2%を上乗せした仕切書を作成させ、上乗せ分を一定の期間にわたり、売手に預託しておくこと」、割戻とは「一定期間の取引高にもとづいて、期末に取引代金の一定の割合を得意先に対して払戻すこと」である⁽¹⁴⁵⁾。いずれもかなり以前から行われていた商慣習であり、とくに後者は現在「リベート」と呼ばれている。これらは小売商と卸商（問屋）との力関係の結果として発生し、資金繰りにも影響する事項である。ちなみに商習慣を示すこれらの項目は、他の調査ではまったく調べられていないため、当調査は貴重な情報を提供してくれる。ただし問屋との関係では、すでに口銭といった形で手数料を支払うことが知られていたが、この口銭と歩引・割戻がいかなる関係にあるのかを説明した資料類は、いまのところまったく入手できていない。

「一九」も当時の商慣習を把握できる点で興味深い設問である。すなわち問屋からすると、とにかく自分の商品を小売商の店先に置いてもらわないかぎり、自らの売上を達成することはできない。その反面、経営体力のない小売商に商品を買取らせるか、委託販売させることはリスクがともなうものである。このリスクを低減させるために、保証金または担保を徴求することが考えられる。特にここでの担保とは、借入をする際の担保とは異なるものであるが、これらの債権を徴求できるためには、「一八」と同様に小売商と卸商（問屋）との力関係を反映して決められる項目であろう。

ところで担保について若干、注意点を述べておきたい。それは当調査では担保を上記の借入金ごとに詳しく調べており、特にその種類などが明らかになったことである。『商業調査書』ではまったく調べられていなかったから、これは大きな進歩である。ちなみに金融機関側が現行の融資手続き上で担保を徴求する際には、次のような多様な形態の担保が想定される。①仕入商品・原材料を占有すること（いわゆる質権の設定）、②銀行などで預貯金をおこなわせること（歩積両建）、③土地・建物等に抵当権を設定すること、④工場財団などの財団を組成させそれに抵当権を設定すること。このうち①は、荷為替手形の実施にあたって、銀行側が指定の倉庫に商品を保管しておき、しかるべき支払いがおこなわれない場合にはそれで債権を回収することを想定していた。ただし商工審議会の「中小工業ニ対する金融改善方策要綱」（1927年10月答申）で「二、原料買入資金—（中略）此ノ買入原料ヲ担保トシテ資金ヲ貸付クルモノトス、但シ實際ニ於テ資金ハ原料ヲ買入ルル為ニ必要ナルヲ以テ、先ツ之レカ融通ヲ図ルニ非サレハ担保物件タル原料ノ購入ハ不可能ナル状況ナリ」⁽¹⁴⁶⁾と指摘しているように、必ずしも容易なことではない。

③、④の抵当権は、普通抵当権と根抵当権の2種類が想定されるほか、④の財団組成の事例と

しては加工・製造部門を併設した小売商等が該当する。ただし④については、一般的な商品仕入・販売を中心とした小売商では、財団を組成していないため適用できない手法であろう。ちなみに東京商工会議所の作成した「中小商工業資金特別融通案」(1929年7月発表)では、以下のような担保が例示されている。この答申は、あくまで工業者の場合を想定しているが、当時の金融機関でいかなる担保が使用されていたのか、その実態を明らかにできるため、小売商でも参考となる内容である。

「乙、担保附貸付

(中略)

ホ 安全保証

(A) 保証人 確實ナル保証人一人以上ヲ要ス

(B) 担保ハ左ニ列記スルモノヲ以テ之ニ充ツ

- 1 工場財団
- 2 土地建物及機械器具
建物ノ場合ハ借地権ヲ考慮シテ寛大ニ評価スルコト
- 3 船舶
- 4 有価証券(国債地方債, 各種債券, 株券, 社債券, 保険証券, 倉庫証券等)
- 5 原料及商品
- 6 預金債券
- 7 電話加入権
- 8 家具什器

」⁽¹⁴⁷⁾

実務上からみて、すでに工場財団や電話加入権が担保として使用されていたほか、地価の評価では借地権を考慮していた点も興味深い。以上のように、一口に担保といっても実に多種多様であり、それを確定しないとこの項目は中途半端なものとなろう。当調査では「金融調査」と命名されていることもあり、ある程度の具体的な記述が求められていた。

このほか調査票(表面)の「第四、財務ニ関スル事項」のなかにも、以下のような掛けや手形に関する情報を入手できる項目が設けられている。『商業調査書』と比べて、手形の項目を追加した点では改良されているが、そのサイトが記入できない点で依然として不完全なものである。

「
 四八、仕入代金ハ(製造ヲ
 兼ヌルモノハ原料
 ノ仕入高ヲモ含メ
 テ下サイ)
 最近一ヶ年金 円 内
 現金 円
 掛 円
 手形 円
 (以下、省略)

もっともこの項目は極めて重要であると思われるが、それにもかかわらず最終報告書では「最

近一ヶ年金〔 〕円」の関連数字のみ集計され、その内訳である現金、掛、手形の各金額が集計されていない⁽¹⁴⁸⁾。残念なことであるが、これは利用することができない。

最後に、以上のデータにもとづく統計表の概要についても言及しておきたい。実は、当調査では調査結果の集計表に相当する最終報告書『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』（商工調査第70号）が公表されているほか、調査事務局のあった東京商工会議所が保管していた調査票の個票データ、およびそれを見やすいように再集計した中間集計表も入手できるなど、合計3種類のデータが揃っている⁽¹⁴⁹⁾。これほど充実した調査は珍しいが、本稿の目的がおもに事業資金の全体像を把握することに主眼が置かれているため、本稿では基本的に最終報告書の集計データにもとづき議論を進めていきたい。もちろん個票データでしか入手できない貴重な情報も多いが、これらのデータを使った本格的な分析は別稿に譲ることとしたい。

なお最終報告書の構成は、調査票（表面）の「A 報告店ノ営業組織」から「七十三 店員ニ対スル福利施設」までを対象とした「本編」、調査票（裏面）の「第一表 I 金融機関別借入金（各業種別及総計）」から「第三表 VIII 公租公課ノ構成割合」までの「附表」、他地区（大阪など12都市）でおこなわれた同種調査の概要を記した「附録」（わずか1頁のみ）の3部となっている。このうち2番目の「附表」が調査名の一部「金融調査」に該当することからわかるように、金融調査部分は経営調査部分よりも明らかに扱いが軽くなっている。この事実に対する具体的な理由は明らかになっていないが、おそらく調査票（裏面）の第一表（借入金の内訳表）の回答状況がかならずしも思わしくなかったため、積極的に集計することを控えたためと推測される。この推測は、1店当り金融機関別の借入金内訳が実数で公表されていないことでも裏付けられよう。このような事実は、以下のデータ分析にあたっても考慮しておく必要があるかもしれない。初めに付言しておきたい。

*

以上の主要調査項目のうち、まず借入金の借入目的を表4-14（左側）でみる。この表では、店別の借入目的を「事業創設」、「事業拡張又ハ改良資金」、「損失補填ノ為」、「旧債借換ノ為」、「通常ハ運転資金調達ノ為」、「其ノ他」、「不詳」の7つに分類してその店舗数の構成比を示しているが、これは自由記述によって様々な目的が書かれた回答を、集計にあたって7項目に集約化したものであり、初めからこれらの選択肢が提示されていたわけではない。

まずこの分類は、我々が通常使用する借入目的の分類と異なっていることに注目しておきたい。すなわち現在は、運転資金・設備資金という二分法が使用されるが、この分類にしたがうと、この表では設備資金に関連した分類名が含まれていない。この理由として、大半の小売商では貸店舗で開業した後も事業拡張のための商品仕入（つまり在庫投資）が資金需要の大半を占める、換言すると不動産を保有する設備投資があまり生じないという業種特性を反映しているからと推測される。さらに開業後数年で経営破綻する確率が高いという事情も影響しよう。その代わりこの表で、「事業拡張又ハ改良資金」は意図した在庫投資と取り揃え商品の入れ替えの資金、

表 4-14 借入金の借入目的・形式（機関内構成比）(1)

(単位：%)

	借入目的		借入形式	
	項目	構成比	項目	構成比
銀行	事業創設	2.8	手形割引	8.3
	事業拡張又ハ改良資金	10.3	当座貸越	10.3
	損失補填ノ為	10.3	手形貸付	6.9
	旧債借換ノ為	4.8	証書貸付	51.0
	通常ハ運転資金調達ノ為	52.4	其他	0.0
	其ノ他 不詳	0.7 18.6	不詳	23.4
保険会社	事業創設	1.2	手形割引	2.4
	事業拡張又ハ改良資金	7.1	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	10.7	手形貸付	1.2
	旧債借換ノ為	2.4	証書貸付	49.4
	通常ハ運転資金調達ノ為	36.9	其他	6.0
	其ノ他 不詳	1.2 40.5	不詳	41.0
簡易保険	事業創設	1.9	手形割引	0.0
	事業拡張又ハ改良資金	0.0	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	17.0	手形貸付	1.9
	旧債借換ノ為	1.9	証書貸付	39.6
	通常ハ運転資金調達ノ為	32.1	其他	1.9
	其ノ他 不詳	0.0 47.2	不詳	56.6
信用組合	事業創設	3.2	手形割引	12.7
	事業拡張又ハ改良資金	12.7	当座貸越	0.8
	損失補填ノ為	5.6	手形貸付	7.1
	旧債借換ノ為	0.8	証書貸付	34.1
	通常ハ運転資金調達ノ為	54.8	其他	4.0
	其ノ他 不詳	1.6 21.4	不詳	41.3
商業組合	事業創設	0.0	手形割引	0.0
	事業拡張又ハ改良資金	0.0	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	0.0	手形貸付	0.0
	旧債借換ノ為	0.0	証書貸付	60.0
	通常ハ運転資金調達ノ為	20.0	其他	0.0
	其ノ他 不詳	0.0 80.0	不詳	40.0
金貸業者	事業創設	0.0	手形割引	12.5
	事業拡張又ハ改良資金	8.3	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	4.2	手形貸付	4.2
	旧債借換ノ為	8.3	証書貸付	41.7
	通常ハ運転資金調達ノ為	16.7	其他	0.0
	其ノ他 不詳	4.2 58.3	不詳	41.7
無尽会社	事業創設	1.2	手形割引	1.2
	事業拡張又ハ改良資金	4.9	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	12.2	手形貸付	1.2
	旧債借換ノ為	0.0	証書貸付	29.3
	通常ハ運転資金調達ノ為	25.6	其他	1.2
	其ノ他 不詳	2.4 53.7	不詳	67.1
頼母子講	事業創設	0.0	手形割引	4.7
	事業拡張又ハ改良資金	4.7	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	4.7	手形貸付	0.0
	旧債借換ノ為	2.3	証書貸付	25.6
	通常ハ運転資金調達ノ為	27.9	其他	0.0
	其ノ他 不詳	0.0 60.5	不詳	69.8
問屋（掛買金）	事業創設	1.2	手形割引	1.7
	事業拡張又ハ改良資金	2.1	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	1.7	手形貸付	2.9
	旧債借換ノ為	0.8	証書貸付	0.8
	通常ハ運転資金調達ノ為	26.4	其他	0.0
	其ノ他 不詳	0.8 66.9	不詳	94.6

問屋 (その他借入金)	事業創設	—	手形割引	—
	事業拡張又ハ改良資金	—	当座貸越	—
	損失補填ノ為	—	手形貸付	—
	旧債借換ノ為	—	証書貸付	—
	通常ハ運転資金調達ノ為	—	其他	—
	其ノ他	—	不詳	—
	不詳	—		—
市町村	事業創設	0.0	手形割引	0.0
	事業拡張又ハ改良資金	0.0	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	0.0	手形貸付	0.0
	旧債借換ノ為	0.0	証書貸付	0.0
	通常ハ運転資金調達ノ為	0.0	其他	0.0
	其ノ他	0.0	不詳	100.0
	不詳	100.0		
質屋	事業創設	0.0	手形割引	0.0
	事業拡張又ハ改良資金	0.0	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	0.0	手形貸付	0.0
	旧債借換ノ為	0.0	証書貸付	0.0
	通常ハ運転資金調達ノ為	0.0	其他	0.0
	其ノ他	0.0	不詳	100.0
	不詳	100.0		
親戚友人	事業創設	2.7	手形割引	2.3
	事業拡張又ハ改良資金	10.0	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	10.5	手形貸付	0.9
	旧債借換ノ為	1.8	証書貸付	57.1
	通常ハ運転資金調達ノ為	37.4	其他	2.7
	其ノ他	0.9	不詳	37.0
	不詳	36.5		
其他	事業創設	0.0	手形割引	0.0
	事業拡張又ハ改良資金	9.5	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	0.0	手形貸付	4.8
	旧債借換ノ為	0.0	証書貸付	9.5
	通常ハ運転資金調達ノ為	4.8	其他	4.8
	其ノ他	0.0	不詳	81.0
	不詳	85.7		
合計	事業創設	1.9	手形割引	4.3
	事業拡張又ハ改良資金	7.0	当座貸越	1.5
	損失補填ノ為	7.6	手形貸付	3.1
	旧債借換ノ為	1.9	証書貸付	33.7
	通常ハ運転資金調達ノ為	35.8	其他	1.8
	其ノ他	1.0	不詳	55.5
	不詳	44.8		
(参考) 業態別分類 (注: 銀行は上記を参照)				
中小企業向金融機関	事業創設	2.0	手形割引	5.5
	事業拡張又ハ改良資金	7.5	当座貸越	0.3
	損失補填ノ為	10.1	手形貸付	3.5
	旧債借換ノ為	1.2	証書貸付	37.5
	通常ハ運転資金調達ノ為	40.0	其他	3.5
	其ノ他	1.4	不詳	49.7
	不詳	37.7		
非金融機関	事業創設	1.6	手形割引	2.5
	事業拡張又ハ改良資金	5.8	当座貸越	0.0
	損失補填ノ為	5.3	手形貸付	1.9
	旧債借換ノ為	1.6	証書貸付	27.0
	通常ハ運転資金調達ノ為	29.0	其他	1.2
	其ノ他	0.9	不詳	67.3
	不詳	55.8		

(注) 1. 銀行とは、普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行、信託会社の合計である。

2. 中小企業向金融機関とは保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは全体より銀行と中小企業向金融機関を除いた機関である。

(資料) 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』(商工調査第70号)のうち、借入目的は51頁、借入形式は同48頁より谷沢が加工した。

「通常ハ運転資金調達ノ為」は日常的な決済資金の不足が生じたときに一時的に調達した資金といった程度ではなかろうか。さらに「事業創設」はもちろん開業時の創業資金であり、その大半は商品仕入代であろう。他方、「損失補填ノ為」と「旧債借換ノ為」はわかりづらいが、前者は突発的な赤字の発生にともなう資金、後者は債務返済のために別の金融機関等から借り入れた借換資金と推測される。いずれにしても借入目的の選択肢としてみた場合に、実態をこれらに正確にあてはめることができるかや疑問を持つ内容であろう。

はじめに合計をみると、不詳が45%もあるためかなり精度が悪いが、とりえず運転資金の調達のためが36%と一番多くなっている。この数字はかなり抑えた水準であろうが、これが一番多いという事実は妥当なものであろう。これを金融機関別にみると、問屋（掛買金）で運転資金の調達が多いほか、銀行でも同項目が一番多かった。もっとも問屋（掛買金）で不詳が67%に達しているため、これらの数字の信頼性はかなり低いと言わざるを得ない。しかしこれを考慮しても、運転資金の多くを問屋に依存していたことは、問屋金融との関係上で妥当なものである。また市町村からの貸付が2店しかなかったことは意外であった。その内訳は、蔬菜果実1店（蔬菜28号で15円）と薪炭1店（薪炭36号で3,500円）であった。両店ともその使用している制度名が判別できなかったが、このうち薪炭店は売上高8,000円の小規模経営であり、不動産を担保として年6%の金利で年賦償還をしていた。939店中でわずか2店しか制度資金を利用していなかったから、ほとんど制度資金は有効に機能していなかったというべきだろう。

借入形式でも、表4-14（右側）のように調査項目に大きな差が発生している。すなわち当調査では、手形割引、当座貸越、手形貸付、証書貸付、其の他の4種である。周知のように、買掛金に処理されることの多い商品の仕入代金を実質的に信用貸となるから、この項目は除外されている。合計では、不詳が56%に達するためさほど数字の信頼性は高いとはいえないが、それでも判明するうちでは証書貸付が34%で最も高くなっている。銀行に限ってみると、51%に達している。しかし運転資金にもかかわらず証書貸付をおこなうというイメージは、零細経営の多いなかではどうしても違和感がある。また問屋（掛買金）では不詳が95%に達しており、手形貸付が3%程度にすぎなかった。これは不詳に信用貸が含まれているためと推測される。

借入期間・償還方法・担保の有無では、表4-15のように合計で不詳がかなり多くなっているなど、借入形式以上に良質なデータとはいえない。当調査は、全般的に極めて詳細な情報入手できるが、いずれの項目でも不詳がかなり多くなっているため、この表の情報を利用するには注意しなければならない。まず左側の借入期間は、借換を繰り返している場合に、最初の借入時からの経過年数として把握しているか否かによって期間が大きく変わってくる。つまり経営が悪化して当初の条件で返済がおこなえなくなると、条件変更がおこなわれるはずであり、その手続き等で当初からの期間を計算するか、それとも条件変更後の期間とするかで大きく期間が変わってくる。もちろん記憶が錯綜する可能性も捨てきれないから、これが不詳の多くなった理由かもしれない。

表 4-15 借入金の借入条件の概要(機関内構成比) (2)

(単位: %)

	借入期間		償還方法		担保の有無	
	項目	構成比	項目	構成比	項目	構成比
銀行	3ヶ月未満	7.6	定期	19.3	不動産担保	23.4
	6ヶ月未満	2.1	年賦	20.7	有価証券担保	19.3
	1ヶ年未満	0.7	半年賦	3.4	商品其ノ他動産担保	6.9
	3ヶ年未満	15.2	月賦	23.4	債権担保	8.3
	5ヶ年未満	25.5	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	4.1
	10ヶ年未満	10.3	不詳	33.1	不詳	37.9
	10ヶ年以上	10.3				
	不詳	28.3				
保険会社	3ヶ月未満	1.2	定期	21.4	不動産担保	3.6
	6ヶ月未満	0.0	年賦	10.7	有価証券担保	48.8
	1ヶ年未満	8.3	半年賦	2.4	商品其ノ他動産担保	2.4
	3ヶ年未満	21.4	月賦	2.4	債権担保	4.8
	5ヶ年未満	4.8	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	1.2	不詳	63.1	不詳	40.5
	10ヶ年以上	8.3				
	不詳	54.8				
簡易保険	3ヶ月未満	0.0	定期	5.7	不動産担保	0.0
	6ヶ月未満	0.0	年賦	11.3	有価証券担保	35.8
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	54.7	月賦	1.9	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	0.0	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	1.9	不詳	81.1	不詳	64.2
	10ヶ年以上	0.0				
	不詳	43.4				
信用組合	3ヶ月未満	2.4	定期	22.2	不動産担保	38.1
	6ヶ月未満	11.9	年賦	11.9	有価証券担保	4.8
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	1.6	商品其ノ他動産担保	2.4
	3ヶ年未満	14.3	月賦	27.0	債権担保	3.2
	5ヶ年未満	8.7	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	1.6
	10ヶ年未満	16.7	不詳	37.3	不詳	50.0
	10ヶ年以上	11.9				
	不詳	34.1				
商業組合	3ヶ月未満	0.0	定期	0.0	不動産担保	20.0
	6ヶ月未満	0.0	年賦	20.0	有価証券担保	0.0
	1ヶ年未満	20.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	20.0	月賦	60.0	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	20.0	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	20.0
	10ヶ年未満	0.0	不詳	20.0	不詳	60.0
	10ヶ年以上	0.0				
	不詳	40.0				
金貸業者	3ヶ月未満	8.3	定期	25.0	不動産担保	12.5
	6ヶ月未満	4.2	年賦	4.2	有価証券担保	0.0
	1ヶ年未満	4.2	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	4.2
	3ヶ年未満	8.3	月賦	4.2	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	0.0	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	8.3	不詳	66.7	不詳	83.3
	10ヶ年以上	4.2				
	不詳	62.5				
無尽会社	3ヶ月未満	1.2	定期	6.1	不動産担保	10.8
	6ヶ月未満	0.0	年賦	15.9	有価証券担保	1.2
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	1.2
	3ヶ年未満	11.0	月賦	31.7	債権担保	3.6
	5ヶ年未満	13.4	日掛	2.4	其ノ他ノ担保	2.4
	10ヶ年未満	13.4	不詳	43.9	不詳	80.7
	10ヶ年以上	2.4				
	不詳	58.5				

頼母子講	3ヶ月未満	0.0	定期	2.3	不動産担保	0.0
	6ヶ月未満	0.0	年賦	16.3	有価証券担保	2.3
	1ヶ年未満	4.7	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	27.9	月賦	25.6	債権担保	2.3
	5ヶ年未満	4.7	日掛	4.7	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	0.0	不詳	51.2	不詳	95.3
	10ヶ年以上 不詳	7.0 55.8				
問屋（買掛金）	3ヶ月未満	18.2	定期	1.2	不動産担保	0.4
	6ヶ月未満	0.0	年賦	0.8	有価証券担保	0.0
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.4	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	0.0	月賦	2.9	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	0.4	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	0.0	不詳	94.6	不詳	99.6
	10ヶ年以上 不詳	0.0 81.4				
問屋（その他借入金）	3ヶ月未満	—	定期	—	不動産担保	—
	6ヶ月未満	—	年賦	—	有価証券担保	—
	1ヶ年未満	—	半年賦	—	商品其ノ他動産担保	—
	3ヶ年未満	—	月賦	—	債権担保	—
	5ヶ年未満	—	日掛	—	其ノ他ノ担保	—
	10ヶ年未満	—	不詳	—	不詳	—
	10ヶ年以上 不詳	— —				
市町村	3ヶ月未満	0.0	定期	0.0	不動産担保	0.0
	6ヶ月未満	0.0	年賦	0.0	有価証券担保	0.0
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	0.0	月賦	0.0	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	0.0	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	0.0	不詳	100.0	不詳	100.0
	10ヶ年以上 不詳	0.0 100.0				
質屋	3ヶ月未満	0.0	定期	0.0	不動産担保	0.0
	6ヶ月未満	0.0	年賦	0.0	有価証券担保	0.0
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	0.0	月賦	0.0	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	0.0	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	0.0
	10ヶ年未満	0.0	不詳	100.0	不詳	100.0
	10ヶ年以上 不詳	0.0 100.0				
親戚友人	3ヶ月未満	1.4	定期	20.5	不動産担保	5.5
	6ヶ月未満	0.5	年賦	11.9	有価証券担保	0.5
	1ヶ年未満	0.9	半年賦	1.4	商品其ノ他動産担保	0.9
	3ヶ年未満	17.8	月賦	3.7	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	8.2	日掛	0.5	其ノ他ノ担保	0.9
	10ヶ年未満	6.4	不詳	62.1	不詳	92.2
	10ヶ年以上 不詳	8.2 56.6				
其他	3ヶ月未満	4.8	定期	4.8	不動産担保	4.5
	6ヶ月未満	0.0	年賦	0.0	有価証券担保	4.5
	1ヶ年未満	0.0	半年賦	0.0	商品其ノ他動産担保	0.0
	3ヶ年未満	0.0	月賦	4.8	債権担保	0.0
	5ヶ年未満	4.8	日掛	0.0	其ノ他ノ担保	9.1
	10ヶ年未満	9.5	不詳	90.5	不詳	81.8
	10ヶ年以上 不詳	0.0 81.0				
合計	3ヶ月未満	6.3	定期	13.1	不動産担保	10.6
	6ヶ月未満	1.9	年賦	10.4	有価証券担保	9.3
	1ヶ年未満	1.3	半年賦	1.2	商品其ノ他動産担保	1.8
	3ヶ年未満	14.2	月賦	12.1	債権担保	2.3
	5ヶ年未満	8.1	日掛	0.5	其ノ他ノ担保	1.4
	10ヶ年未満	6.3	不詳	62.7	不詳	74.6
	10ヶ年以上 不詳	5.8 56.1				

(参考) 業態別分類 (注: 銀行は上記を参照)						
中小企業向金融機関	3ヶ月未満	1.4	定 期	15.7	不動産担保	17.3
	6ヶ月未満	4.3	年 賦	12.5	有価証券担保	19.4
	1ヶ年未満	2.0	半年賦	1.2	商品其ノ他動産担保	1.7
	3ヶ年未満	21.4	月 賦	18.3	債権担保	3.2
	5ヶ年未満	7.5	日 掛	0.6	其ノ他ノ担保	1.2
	10ヶ年未満	9.9	不 詳	51.9	不 詳	57.2
	10ヶ年以上 不 詳	7.0 46.4				
非金融機関	3ヶ月未満	8.8	定 期	9.9	不動産担保	3.2
	6ヶ月未満	0.4	年 賦	6.5	有価証券担保	0.5
	1ヶ年未満	1.1	半年賦	0.7	商品其ノ他動産担保	0.5
	3ヶ年未満	9.5	月 賦	5.5	債権担保	0.2
	5ヶ年未満	4.1	日 掛	0.5	其ノ他ノ担保	0.9
	10ヶ年未満	3.2	不 詳	76.9	不 詳	94.7
	10ヶ年以上 不 詳	3.9 69.1				

(注) 1. 銀行とは、普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行、信託会社の合計である。
 2. 中小企業向金融機関とは保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは銀行と中小企業向金融機関を除いた機関である。
 (資料) 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」(商工調査第70号)のうち、借入期間は49頁、償還方法は50頁、担保の有無は51頁より谷沢が加工した。

まず合計をみると、1年未満の短期資金が9.5%にすぎないことは驚くべき事実である。表4-14の借入目的で確認したように、純粋な運転資金である「通常ハ運転資金調達ノ為」が35.8%であるから、どうみても運転資金を長期借入金で調達していることになる。現行の金融常識では考えられない事態が発生している。やはりこれは、上記のように返済が困難となり条件変更をおこなった案件がかなりの割合を占めていたことの傍証であるように思われる。特に銀行で3年以上が46%に上るのは、注目すべき事実である。この背景には、やはり運転資金の延滞が発生していた可能性を推測させよう。これでは銀行側が小売商の貸付に慎重になるのは、もっともなことである。

中間部分の償還方法では、合計でみると定期・年賦・月賦がほぼ等しくなっており、多様な方法が採用されている。金融機関別では、月賦の割合が商業組合60%、無尽会社32%、信用組合27%、頼母子講26%、銀行23%で高くなっている。さらに右側にある担保の有無でも、様々な方法が採用されている。合計では、不動産担保と有価証券が多くなっている。機関別では、保険会社と簡易保険では有価証券の担保が多く、反対に信用組合、銀行では不動産担保が多い。ちなみに調査票(裏面)の第一表の下半分にある「金融上ノ希望」のうち「借入ニハ何ナ担保ガ一番便利デスカ」という質問の回答をみると、全回答数287店のうち不動産123店(43%)、有価証券84店(29%)となり、不動産が担保として魅力的と感じている割合が一番高かった⁽¹⁵⁰⁾。この事実は、「便利ナ借入先」として銀行が3分の1で一番高かったことを反映している内容である。なお筆者による先行研究で、当時の小売商が担保として活用するために積極的に不動産投資を行っていた、という仮説とも整合的な話である⁽¹⁵¹⁾。

ところで問屋(掛買金)と密接に関係する仕入代金の決済方法等については、すでに説明したように細かな設問をおこなっているため、それに関連した集計表を作らなければならない。まず

表 4-16 仕入代金の支払方法（現金払いの場合）

(単位：店，%)

	小規模経営	中経営	大経営	合計
報告店舗数（店）	431	321	187	939
現金又ハ小切手引換払（%）	67.3	60.4	52.4	62.0
月何回払い	100.0	100.0	100.0	100.0
回数ヲ報告セザルモノ	32.1	29.8	33.1	31.6
1 回	45.2	40.8	45.6	43.8
2 回	18.1	25.7	19.1	21.0
3 回	2.3	1.6	2.2	2.0
4 回	0.0	0.5	0.0	0.2
5 回	1.8	1.0	0.0	1.1
6 回	0.0	0.5	0.0	0.2
10 回	0.5	0.0	0.0	0.2

- (注) 1. 月何回払いは、当設問に回答した人数に占める割合を示す。
 2. 「回数ヲ報告セザルモノ」のなかには、1ヶ月以上を経て仕入代金を支払う事例が含まれていると推測される。
 3. 小規模経営は、原資料では「小経営」と表示されている。
 (資料) 『小売業経営調査』（商工調査第70号）の16頁より谷沢が作成。

先述の調査票（表面）「一七」の前半2項目に関連した表4-16によって現金・小切手決済の割合をみってみる。この表によると、「現金又ハ小切手引換払」が全体の62%を占めており、規模別にみると小規模経営（売上高1万円未満）が67%、大経営（同3万円以上）が52%となり、規模が大きいくほど現金・小切手決済が少なくなっていた。ちなみに表4-9の『商業調査書』では、個人店で現金仕入の割合が3割弱であったから、数年を経て急速に小売商に厳しくなっていた。

次に月当りの支払い回数をみると、1回が44%でもっとも多く、次に2回となり、この2つで65%を占めていた。規模別にみてさほど大きな変化はなさそうである⁽¹⁵²⁾。ただし回数の中に「回数ヲ報告セザルモノ」が30%前後含まれている点は、注目すべきことかもしれない。なぜならこのなかには、資金繰りが厳しいため1ヶ月以上を経て現金等で支払う場合も含まれていたと想定することも可能であるからだ。つまり月当たり0回に相当する状況である。この場合を想定すると、1ヶ月以内に現金支払いをする割合は少なくとも4割程度（ $=62\% \times 0.7$ ）に落ち着くかもしれない。このように考えると、『商業調査書』で現金仕入の割合が3割弱にすぎなかったという数字との差は縮まり、同数字が必ずしも信用性が低いともいえないことになる。

一方、手形支払いは、表4-17で示されている。この表では手形の発行形式が2種類に分類されているが、これは前述のとおり調査票（表面）の「一七」に沿った集計をおこなったためである。とりあえず2種類を合計した割合は12%程度にすぎず、昭和戦前期の東京でも中小規模の小売商には手形が普及していなかったことが確認できる。次に「商品ト引換ニ何日期限ノ手形払」の形式では、全体の7%がこの方式を選択している。このうち手形の期限を報告していないものが4%で約半分となっているが、期限にはバラつきがあるものの、おおむね1ヶ月以内となっている。他方、「月何回何日期限ノ手形払」という形式では、(参考)月2回以内で示されるように、ほぼ半数が月2回以内に収まっている。このような2種類の設問から判断すると、現在

表 4-17 仕入代金の支払方法 (手形払いの場合)

(単位: 店, %)

	小規模経営	中経営	大経営	合 計
報告店舗数 (店)	431	321	187	939
手形払 (%)	10.2	14.3	10.7	11.7
商品ト引換ニ何日期限ノ手形払	6.0	7.5	8.6	7.0
手形期限ヲ報告セザルモノ	5.3	2.8	4.3	4.3
15 日	0.0	0.0	0.5	0.1
30 日	0.2	2.2	1.1	1.1
33 日	0.0	0.0	0.5	0.1
35 日	0.0	1.9	1.6	1.0
40 日	0.2	0.0	0.0	0.1
60 日	0.2	0.6	0.5	0.4
月何回何日期限ノ手形払	4.2	6.9	2.1	4.7
回数及期限ヲ報告セザルモノ	1.4	1.9	1.6	1.6
* 1回 25日	0.0	0.3	0.0	0.1
* 1回 30日	0.9	0.6	0.0	0.6
* 1回 35日	0.0	1.6	0.0	0.5
* 1回 40日	0.2	0.3	0.0	0.2
* 2回 35日	0.0	0.3	0.0	0.1
* 2回 40日	0.5	0.0	0.0	0.2
5回 35日	0.0	0.3	0.0	0.1
20回 5日	0.2	0.0	0.0	0.1
* 回数のみ報告: 1回	0.5	0.3	0.0	0.3
* 回数のみ報告: 2回	0.2	0.0	0.0	0.1
回数のみ報告: 15回	0.0	0.3	0.0	0.1
回数のみ報告: 30日	0.2	0.3	0.0	0.2
回数のみ報告: 35日	0.0	0.6	0.5	0.3
(参考) 月2回以内 (*の合計)	2.3	3.4	0.0	2.2
同構成比	55.6	50.0	0.0	47.7

- (注) 1. いずれの数字も、報告店舗数に占める割合を示す。ただし(参考)の同構成比は、「月何回何日期限ノ手形払」に占める月2回以内の割合である。
 2. 手形払の数字は、「商品ト引換ニ何日期限ノ手形払」と「月何回何日期限ノ手形払」の合計である。
 3. 小規模経営は、原資料では「小経営」と表示されている。
 (資料) 『小売業経営調査』(商工調査第70号)の16-17頁より谷沢が作成。

のように数ヶ月先に現金支払いを延期するというよりも、ほんの2~4週間程度で現金を蓄えて支払いにあてるといふ、気忙しいものであった。もちろん手形払いを無視するわけではないが、手形を使いこなしていた店は、一部の手広く事業展開していた店であろう。

次に「一八」と「一九」に関連した表として、表4-18を掲げておく。この表でまず歩引・割戻はそれぞれ1割超の店でおこなわれていたが、(仕入をおこなう際の)保証金・担保は保証金の場合に2%程度にすぎなかった。このうち割戻について、総店舗数に占める割戻をおこなった店舗の割合を業種別に計算すると、酒類70%、蔬菜果実41%、薬品化粧品27%が高くなっており、業種別に偏りがあった。酒類は、第5節、6節で紹介するように当時は激しい販売競争がおこっていたため納得できるほか、蔬菜果実は、生鮮食品ゆえに問屋・卸商が仕入れた商品を残さずに販売したためであろう。ただし薬品は、製薬会社との結び付きが想定されるが、この割合は予想外に低いものである。ちなみに蔬菜に関して『商取引調査(蔬菜及果実)』では、「問屋ハ入荷過剰ニ際シ一部商品ノ販売ヲ仲買ニ強要シテ在荷ノ処分ヲ急グコトアリテ此場合問屋ハ仲買

表 4-18 歩引・割戻、保証金・担保の徴求の割合

(単位：店、%)

		小規模経営	中経営	大経営	合計
報告店舗数(店)		431	321	187	939
歩引・ 割戻	歩引有り	11.8	13.4	11.8	12.4
	割戻有り	12.1	14.6	11.8	12.9
	其ノ他ノ奨励法有り	3.5	3.4	3.7	3.5
	現金又ハ小切手払イニ 対スル歩引キ有り	4.6	7.2	3.2	5.2
保証金 ・担保	保証金有り	2.3	1.9	1.6	2.0
	担保有り	0.9	0.0	0.5	0.5

(注) 1. 「歩引・割戻」の定義は、本文を参照のこと。
 2. いずれの割合も、報告店舗数に占める該当店舗数の割合を示す。
 3. 小規模経営は、原資料では「小経営」と表示されている。
 (資料) 『小売業経営調査』(商工調査第70号)の18頁より谷沢が作成。

ニ対スル仕切高ノ五分内外ノ歩戻ヲ為ス。」⁽¹⁵³⁾ (傍点は筆者)と指摘している。「歩戻」がいかなる内容か不明であるが、おそらくこの引用文は割戻の存在を裏付けているのだろう。

なお『小売業経営調査』の蔬菜における調査票をみると、歩引として「百分二ノ奨励金」(33号, 55号, 59号, 60号, 68号), 歩引・割戻の「両方に回答」(11号, 34号, 42号), 割戻として「支払ノ $\frac{2}{100}$ 」(37号)や「二分」(40号)といった回答が確認できた⁽¹⁵⁴⁾。これらの事実から、①およそこれらの営業促進策は売上高の2%程度であった, ②歩引と割戻の多様な組み合わせがあること, があげられる。ただし②の点は、例えば「奨励金」として歩引が発生する可能性は低いから、店主が両概念を正確に理解しないで回答している可能性もあろう。さらに③これらの営業促進策が発生しているにもかかわらず、調査票(裏面)の第二表の(19)「其ノ他ノ営業収入」では「割戻」等が記入されておらず、その記帳があったのはわずかに1店(酒類66号)にすぎなかった⁽¹⁵⁵⁾。この事実から判断すると、第二表の(20)「売上商品原価」では大半の店舗で割戻を控除した金額を記入したことになるが、実際にはそこまで熟慮したうえで売上商品原価を記入したと考えることは難しいと推測されるため、当該データの信頼性は低い可能性がある。

次に保証金・担保の徴求をみると、無保証無担保が97%に達しており、予想外に商品(=債権)の管理をおこなっていなかった。小売商が経営破綻したらそれまでである。これがいかなる理由によるものか、明確な理由はわからないが、少なくとも後述のように問屋では仕入代金の信用貸(つまり掛売り)が過半を占めていたため、いまさら保証金・担保を徴求することは煩雑さ以外の何物でもなかった、というべきかもしれない。あるいは小売商側の「ない袖は振れぬ」状態に、問屋側が諦めていたと考えたほうが良いかもしれない。当時の問屋と小売商の力関係を表していた実態とっておこう。

ところで筆者は、『小売業経営調査』の個票データより損益・財政関連のデータを入力したデータベースを作成しているため、これを利用して資金繰りに関する具体的分析が可能であ

る⁽¹⁵⁶⁾。ただしこのデータベースが1年分のデータ（つまり横断面データ）で作成されているため、長期資金の分析はこのままでは実施できない。このため本稿ではとりあえず運転資金との関連で借入金の大さを把握し、長期資金取支は別稿で実施することとした⁽¹⁵⁷⁾。

まず前節の(1)式で求めた運転資金を規模別・業種別にみると、表4-19(A)の左側のようになる。この表によると、全体では運転資金が4,000円を若干超えた程度であるが、規模別では零細経営で400円なのに、大経営では4,717円に達しており、この大経営の影響が全体の水準に大きく影響していることがわかる。筆者の先行研究では、『商業調査書』のデータより総資産額5,000円以上の小売商（平均売上高：14,662円）では運転資金を2,290円と推計していたが、表4-19(A)の中経営（同：16,045円）では運転資金を2,793円と推計している⁽¹⁵⁸⁾。両者の売上規模と運転資金の関係は、ほぼ一致しているため、筆者の推計値は妥当な水準であったことが確認できる。また筆者の推計で、売上債権<買掛債務となりサイト・ギャップがマイナスとなったが、これも表4-19(A)で確認することができる。このように、筆者の推計は驚くほど正確であった。次に業種別の運転資金をみると、呉服が2万円を超えているほか洋雑貨も7,438円となっているが、反対に蔬菜果実、魚介藻類、履物では1,000円に達していない。日常の見回り品を販売する小規模店舗で運転資金が少額となっているのは、おおむね納得できる計算結果である。

この運転資金は、一般的には手持ち現預金ですべて賄う余裕はないため、銀行等で手当をすることになるが、もし貸付を断られた場合には自己資本（保有金融資産のほか一時的な家計部門からの投入資金等を含む）の取り崩しで対応しなければならない。そこで運転資金から借入金を引いた残額を計算し、それを1ヶ月当りの売上高で割ることにより、自己資本の持ち出しの程度（自己資本投入率）を計算してみた。この指標は、家業における資金余裕の程度を示している。規模別では、零細経営では持ち出しがないが、中経営・大経営では1ヶ月以上の持ち出しとなり、規模が大きくなるほど家計部門の負担が大きくなっている。業種別には、洋雑貨、呉服、家具が2ヶ月を超えており、反対に菓子パン、魚介藻類、蔬菜果実では運転資金を借入金で賄っても余りある状況（すなわち余剰分を他の目的に利用できる状況）であった。以上のように、概して経営規模が大きくなるにしたがって資金繰りが厳しくなる事実は、すでに筆者の先行研究でも『商業調査書』を使用して予測していたが、この仮説が当調査によって確認できた⁽¹⁵⁹⁾。

ここで運転資金の業種別特徴を明らかにするために、(2)式によって計算した運転資金回転期間のデータ（表4-19(A)の右側）をもとに、横軸に売上高、縦軸に運転資金回転期間を取った図4-6を作成してみた。この図をみると、売上高3万円辺りで大きな断層があり、3万円以上の業種が呉服のみとなっていた。また3万円未満でも、運転資金回転期間=2.5ヶ月の水準を断層として、回転期間の高い集団(Ⅱ)と低い集団(Ⅲ)の2つに分離されているため、全部で3つの集団に分けられる。

このような分布状況から判断すると、呉服店は売上高・運転資金とも大きく、極めてリスクの

表 4-19 規模別・業種別の1店当り運転資金の推計

(A) 1店当り実額と回転期間

	1店当り 売上高 (円)	店舗数 (軒)	1店当り実額 (円)				回転期間 (ヶ月)						(修正) 回転期間 (ヶ月)	
			運転資金	借入金	自己資本 投入額	(参考) 自己資本 投入率 (ヶ月)	運転資金 ①+②- ③	売上 債権 ①	棚卸 資産 ②	買掛 債務 ③	サイト・ ギャップ (①-③)	棚卸 資産	買掛 債務	
総平均	21,734	939	4,060	1,664	2,396	1.3	2.2	0.5	2.5	0.7	-0.2	3.4	0.9	
規模別														
零細経営	1,847	84	400	538	-138	-0.9	3.2	0.4	3.7	0.9	-0.5	5.6	1.1	
小経営	5,767	344	962	831	131	0.3	2.1	0.4	2.5	0.8	-0.4	3.3	1.0	
中経営	16,045	324	2,793	1,077	1,716	1.3	2.1	0.5	2.3	0.7	-0.2	3.0	0.9	
大経営	69,898	187	13,598	4,717	8,881	1.5	2.3	0.5	2.4	0.6	-0.1	3.5	0.8	
業種別														
雑穀	19,703	42	2,261	854	1,407	0.9	1.7	0.3	1.8	0.3	0.0	2.2	0.4	
白米	30,550	101	2,648	1,444	1,204	0.5	1.0	0.8	0.4	0.3	0.6	0.5	0.3	
呉服	69,404	81	20,948	7,025	13,923	2.4	4.8	0.4	5.2	0.9	-0.5	7.7	1.2	
魚介藻類	12,458	59	463	811	-348	-0.3	0.3	0.4	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3	
蔬菜果実	8,966	66	276	366	-90	-0.1	0.4	0.2	0.4	0.3	0.0	0.5	0.3	
酒類	19,951	81	1,360	523	837	0.5	0.1	1.3	1.3	2.6	-1.2	1.6	3.1	
菓子パン	18,171	91	894	1,649	-755	-0.5	1.1	0.1	1.2	0.2	-0.1	1.9	0.3	
薬品化粧品	13,536	83	3,675	1,513	2,162	1.9	4.4	0.5	4.9	1.0	-0.5	6.6	1.3	
家具	21,531	86	4,808	1,110	3,698	2.1	3.1	0.1	3.3	0.3	-0.2	4.5	0.4	
履物	7,930	75	1,916	1,340	576	0.9	4.1	0.1	4.6	0.6	-0.5	6.9	0.8	
薪炭	8,105	100	1,034	901	133	0.2	1.3	0.9	1.1	0.7	0.2	1.4	0.9	
洋雑貨	25,632	74	7,438	1,829	5,609	2.6	4.2	0.0	5.6	1.4	-1.3	7.3	1.8	

- (注) 1. 規模別区分は、零細経営（売上高3,000円未満）、小経営（同3,000円以上1万円未満）、中経営（同1万円以上3万円未満）、大経営（同3万円以上）である。
 2. 売上債権は調査票の(8)「掛貸シ」、棚卸資産は同(6)「商品」、買掛債務は同(16)「掛借リ」+ (17)「未払経費」である。
 3. 自己資本投入額=運転資金-借入金、自己資本投入率=自己資本投入額÷1ヶ月当り売上高である。
 4. 運転資金回転期間=売上債権回転期間+棚卸資産回転期間-買掛債務回転期間である。
 5. 運転資金の回転期間は、個別店舗の回転期間の単純平均であるため、個別店舗の運転資金額より求めた1店当り運転資金額の特徴とは厳密には一致していないことに注意されたい。

(資料) 「小売業経営調査」の個票データより谷沢が集計。

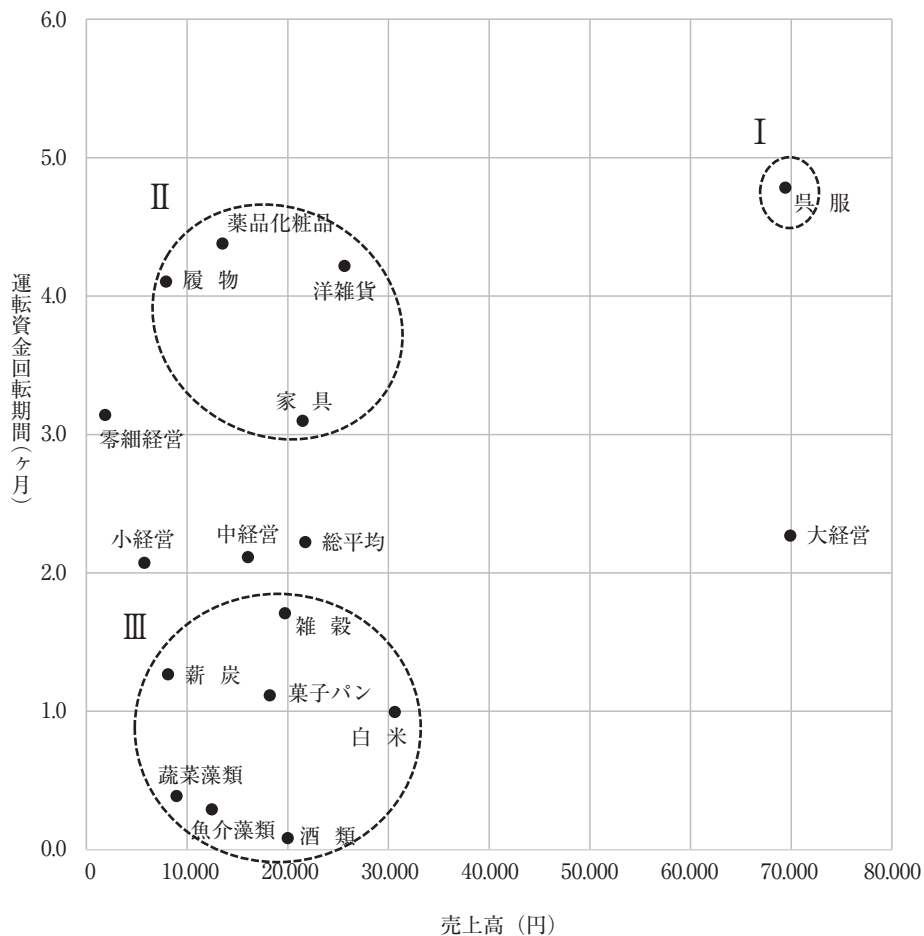
(B) 小売商世帯における資金繰りの推計

	1店当り 売上高 (円)	店舗数 (軒)	1世帯当り資金内訳 (円)					対売上高比率 (%)	
			①運転資金 のうち自己 資本投入額	②商業所 得	商業資金 収支②- ①	③商外所 得他	商家資金 収支②+ ③-①	商業資金 収支	商家資金 収支
総平均	21,734	939	2,396	1,091	-1,305	773	-532	-6.0	-2.4
規模別									
零細経営	1,847	84	-138	-147	-9	355	346	-0.5	18.7
小経営	5,767	344	131	186	55	377	432	1.0	7.5
中経営	16,045	324	1,716	865	-851	848	-3	-5.3	0.0
大経営	69,898	187	8,881	3,702	-5,179	1,559	-3,620	-7.4	-5.2

- (注) 1. 商業所得は家業部門から得られた事業所得、商外所得他は家族員が家業以外から稼得した各種所得の合計額を示す。
 2. 商家資金収支は、第三種所得税を控除する前の数字である。

(資料) 商業所得・商外所得他は谷沢弘毅「『小売業経営調査』のデータベース作成上の留意点」神奈川大学経済学会編『商経論叢』第52巻第1・2号合併号、2017年の表3-7を使用（ただし一部の数字を修正）。

図4-6 売上高と運転資金回転期間の関係



(注) 1. 規模別区分は、零細経営 (売上高 3,000 円未満), 小経営 (同 3,000 円以上 1 万円未満), 中経営 (同 1 万円以上 3 万円未満), 大経営 (同 3 万円以上) である。

(資料) 『小売業経営調査』の個票データより谷沢が作成。

高い業種であったことがわかる。ただし読者は、この図で呉服 (I) と大経営がほぼ同じ売上高であることから、大経営が呉服の特性に大きく影響されていると思ったかもしれない。しかし大経営 187 店のうち呉服は 61 店 (33%) にすぎないほか、両者の運転資金回転期間では大きな差が発生している。このため大経営は、呉服が中心的に構成されているわけではなく、むしろ他業種がかなり含まれている点に注意してほしい。なお呉服に関して、「呉服五層倍」(呉服商は原価の何倍も高く売りつける) という諺があるが、このような諺が流布した背景には呉服商の資金繰りが厳しかったことも影響していたのかもしれない⁽¹⁶⁰⁾。また表 4-19 (A) の左側で、呉服の自己資本投入率が 2.4 ヶ月と高水準である点も追加しておこう。これらより呉服商は、華やかな商売とは対照的に気苦労の多い業態といえる。呉服店でこのような特徴となった背景には、表 4-

19 (A) の右側で確認できるように棚卸資産の回転期間が5.2ヶ月、(修正)回転期間が7.7ヶ月にも及び一番高くなっており、高額商品の品揃え(つまり商品在庫の積み上げ)が経営を圧迫していたことがわかる。

次に、Ⅲは日常の見回り品として頻繁に購入する商品群、ⅡはⅢより購入回数が減る商品群と色分けできることも指摘しておきたい。ちなみにⅢに所属する酒類は、売上高・運転資金とも小さく、特に運転資金回転期間は12業種中で最小(具体的には運転資金が売上高3日分)になっていた。酒類(特に日本酒)は、後述のように激しい乱売合戦を繰り広げていたことが知られているが、それにもかかわらず運転資金を圧縮した経営をおこなっていたのは予想外の事実である。この背景には、買掛債務の回転期間が2.6ヶ月(修正回転期間では3.1ヶ月)と高く、これが他業種より圧倒的に資金繰りを有利に進めることができた理由である。この買掛債務の大きさは、後述のとおり手形導入が進んでいたものの、酒造家からの信用供与(問屋金融)が資金繰りにプラスに働いた証拠であろう。

なお前節で示したように、運転資金回転期間はサイト・ギャップと棚卸資産回転期間の合計で示すことができるから、いわば決済効果と品揃え効果に分解することが可能である。この考え方もとつき総平均をみると、運転資金回転期間の水準は基本的に品揃え効果が決定しており、決済効果はまったく影響を与えていないことがわかる。正確に言うと、サイト・ギャップがマイナスの値をとった(換言すると、手持ち資金の余剰を発生させた)ことが象徴しているように、資金繰りの改善努力を可能な限りおこなっていた。しかも以上の特徴は、規模別・業種別にもほぼ当てはまるものであった。それゆえ小売商の資金繰りは、決済方法の修正によって精一杯の改善をおこなっていたが、店舗数過多のもとで自らの店舗に客を引き込むために、豊富な品揃え(=意図的・積極的な在庫投資)で勝負するしか売上を増やす方法がなかった。このような事情が、結果的に小売商の資金繰り逼迫をもたらしていたといえよう。豊富な品揃えという戦略は、呉服に限った話ではなかった。ちなみに2014年における全国の中小企業非製造業の運転資金回転期間は1.1ヶ月、サイト・ギャップは0.3ヶ月、棚卸資産回転期間は0.8ヶ月であるから、戦前東京の小売商では運転資金回転期間がほぼ2014年の2倍超であったが、その理由は圧倒的に品揃えの多さにあったことがわかる⁽¹⁶¹⁾。

ところで以上の議論は、借入金を限度額いっぱい借りており、もはや新たな借入をおこなうことができないため、その部分は自己資金で繰り回さなければならないことを想定していた。そこで表4-19(B)では、このように新たな借入金を調達できなかった場合に、商業所得のみならず商外所得他といった多様な収入源によってどこまで補填できるのかを規模別に計算した、小売商世帯における資金収支を計算している。つまり小売商世帯では、さまざまな収入源をもっているため、これらの収入を加味して最終的に“世帯としての資金繰り”がつくのか否かに注目していく必要がある。それゆえこの表は、筆者がしばしば指摘しているように小売商家世帯がいわば業計複合体を形成しており、家業部門の資金不足を家計部門が補填する形態であること、に着想

を得て作成したものである⁽¹⁶²⁾。

この表によると、規模が大きくなるほど資金繰り（商家資金収支）の悪化が目立っている。商家資金収支を売上高で割った比率（対売上高比率）でみても、零細経営の負担が最も軽い反面、大経営ではあらゆる手段を講じて資金不足が生じている（ただし保有資産の取り崩しの可能性は残っている）。これより小売商世帯という世帯組織でみても、金融機関からの資金援助が得られない最悪の場合には、規模拡大がかならずしも資金的に余裕ができるとはいえないことが確認できる。つまり小売業では、規模拡大のインセンティブが働きづらいことを示唆している。商外所得他がある程度の経営下支えをしてくれるとはいえ、それが不十分であることに注目しておくなければならない。もちろんこの表はあくまで特定の事例を想定したにすぎないが、1つの目安として当時の小売業の事業特性を示したものである。

4.3. 『中小商業金融実地調査』

最後に、国政研究会の実施した『東京市に於ける中小商業金融実地調査』（以下、『金融実地調査』と略記）を説明する。ちなみに国政研究会とは、中島飛行機創業者・中島知久平（1884～1949年）が、1931年に政治家としての識見を高めるため設立した私人的研究会であり、1940年に時局の要請で廃止されるまでの間、国内外から多くの資料を収集したり独自調査を実施したりした⁽¹⁶³⁾。当時はこの種の政策志向の強い私人的研究会がいくつか設立され、その代表的なものは昭和研究会であったが、国政研究会もその1つと考えて差し支えなからう。

当調査は、同研究会の調査活動の一環として猪谷善一（東京商大）、荒木光太郎・東畑精一（いずれも東大農学部）とその研究室に所属した学生らによって、1936年3月に東京市35区内の個人商店465店を対象に実施された⁽¹⁶⁴⁾。これらの大学関係者がいかなる経緯で国政研究会の活動に参加したのかは不明であるが、少なくとも実施時期が『小売業経営調査』よりも2ヶ月遅かったにすぎない。この調査報告書の本文「説明」で、「東京市に於ける中小商工業金融調査の一部として、商業者中の小売業に関する金融事情を明らかにし、以て現在の中小商業金融問題に一の研究資料を提供せんとするに在る。」⁽¹⁶⁵⁾と記述しているように、もともと工業部門の調査も実施する予定であったようだ。しかし工業部門が別途、調査・集計されたという情報は、筆者としてはいまのところ入手していない。

調査店舗の内訳は、小売専業381店（全体の82%）と卸売り兼業の小売業84店（18%）であり、調査数では先行調査よりかなり少ない⁽¹⁶⁶⁾。それでも「実地調査」という名称が付けられた背景には、すでに政府では1924年の『労働統計実地調査』より使用していたが、当調査はこれら公的調査と同様に、現場の小売商情報を収集する趣旨を強く意識して使われたと推測される⁽¹⁶⁷⁾。また使用された調査票は、図4-7を参照してほしい。この調査票は、「中小商工業金融調査用紙」という名称が付けられているが、基本的な調査フォームは『小売業経営調査』の金融部分を踏襲しているため、同調査の結果と比較するには都合がよい。すなわち調査項目は、店舗

概要、収入及支出、公租及公課、代金決済方法、借入金、最近の金融傾向、金融上の希望の7ブロックで構成されている。

ところで我々は、すでに『小売業経営調査』の調査結果を検討して、そこでは「金融調査」という名称が付随していたにもかかわらず、不詳部分が大きな割合を占める統計表が多数あったことを確認した。この事実から推測すると、『小売業経営調査』の金融部分については調査担当者間で不十分であり、それを別の調査で再検討する必要があるという認識があったのではなかろうか。そのために調査対象数を抑えても、とにかく早く『小売業経営調査』と同様の統計様式の調査を実施する必要がある。そのような状況のなかなかんらかの事情のもとで、国政調査会が当調査を実施することになった。しかしまったく同一の統計様式で実施すると、記入の不完全な調査票が多数発生する危険性があるため、今回は思い切って金融関連に限定し、調査店舗数も抑制した調査にせざるをえなかった。当調査が実施された背景には、おそらく以上のような事情があったものと推測される。

調査票の内容を検討していこう。まず資金調達内訳である「10. 現在借入金」をみると、集計対象は『小売業経営調査』と同じ借入債務となっている。ただし『小売業経営調査』の調査票(裏面)第一表と比較すると、①信託会社、工業組合が追加されたこと、②質屋に関して『小売業経営調査』では補足説明がなかったが、当調査では「公益質屋ノ場合ハソノコトヲ書イテ置イテ下サイ」という注書きが追加されたこと、が異なっている。このうち①の工業組合は、1931年4月に重要輸出品工業組合法の改正法として公布された工業組合法にもとづく共同組合組織であり、従来の輸出向けの重要工産品業者のみならず、国内向けの重要品業者も含めていた。そして同組合の事業に金融業務を加えていたが、統計表では小売商のみを対象としているためまったく登場していない。このほか『小売業経営調査』の市町村は、市に変更された。いずれにしても実態に合わせて、引き続き『小売業経営調査』の項目を修正していた。

ただしこの調査は2つの大きな問題を抱えている。それは、①問屋との買掛金・借入金以外の問屋金融に関連した項目が集計されていないこと、②財務諸表に関する個別データが調査されていないことである。つまり資金調達以外の項目はほとんど調査されていない。さらに①の関連では、買掛金の決済条件、手形の支払い内容等が「9. 代金決済方法」という項目で以下のとおり調査されているにもかかわらず、集計されていない(原資料では、図4-7のようにいずれも縦書きであるが、位置関係を維持したまま横書きにしている。以下同様)。

「現金支払 {全体ノ 割, 手形支払 { 割,
 日, 掛 払 { 割
 日」

もっともこの設問は、『小売業経営調査』よりも洗練された形式となったにもかかわらず、最終報告書では集計されなかった。残念なことであるが、この理由として回答者が少なかったことが予想される。また②について、『小売業経営調査』ではその名称が示すように経営に関連した財務諸表数字、具体的には家業部門におけるP/L、B/Sの各データを記入させているが、

図4-7 「中小商工業金融調査用紙」の概要

No.		紙用査調融金												
		保 險 會 社	簡 易 保 險	市 町 村	信 用 組 合	商 業 組 合	工 業 組 合	無 遊 會 社	親 母 子 講	生 産 者 間 屋 掛 買 金	卸 商 其 他 借 入 金	金 貨 業 者	質 屋 (<small>質屋(金銀・貴金属)</small>)	親 戚 友 人
昭和十一年 月 日	所在地 市區町 丁目	12. 最近二ヶ年於ける傾向												
		一、借入金ノ最近一ヶ年ノ總額ハ(金) 圓() 利息總額ハ(金) 圓() 二、借入金ノ最も必要ナ時期ハ何時頃デスカ() 三、借入金ハ近年(増減)ノ傾向ニアリマス 其ノ理由ハ() 四、近年主ナル借入先ハ()カラ()ニ移リマス 其ノ理由ハ() 五、近年借入條件ニ變更ガアリマシタカ(例ハバ期限ガ短クナリマシタ又ハ擔保ヲ入レル様ニナリマシタ等) ()												
		11. 取引金融機關名												
		現在借入金ガナクトモ平常取引關係アル金融機關ハ其名ダケヲ(10)ノ借入先欄へ御書き下サイ(例ハ銀行ナ)												
		13. 融金上ノ希望												
		七、其ノ他ノ希望	六、最大缺陷	五、保證	四、擔保	三、金利	二、金額	一、借入先					口一平均	圓
		借入形式、期限、償還方法、其ノ他、御書き下サイ	現在金融ヲ受ケル上ニハ()ナ困難ガアリマスカ	保證人ヲ頼ムニハ()難ク、便利デスカ	借入ニハ()ト擔保ガ一番便利デスカ	營業上苦痛デナイ金利ハ()位デスカ	營業上最低如何種ノ借入金ヲ必要トシマスカ	借入金ハ何處方一番便利デスカ						

(資料) 国政研究会編『昭和十一年 東京市に於ける中小商業金融実地調査』1937年4月の末尾。

『金融実地調査』ではそれらの大半が調査されていない。わずかに「7. 総収入及支出」という大項目で、以下のような収支項目が設定されているにすぎない。

「総収入 { 約 [] 円
(内営業収入 約 [] 円) 総支出 { 約 [] 円
(内家計費 約 [] 円)」

これでは、家業部門と家計部門を内訳まで遡って厳密に分析することができないほか、B/Sの項目を利用する運転資金も計算不能である。これらの問題点があるために、我々の分析では場合によっては『小売業経営調査』の個別情報を重視せざるをえないことになる。これらの事情ゆえに、戦前から戦後に至るまで研究者のみならず政策担当者にさえ、当調査は注目されることがなかったのだろう。

その代わり当調査の長所は、その調査名から明らかなように、最終報告書に多数の集計表が掲

あたって便利である。ただし個人商店を対象としているにもかかわらず、資本金という用語が使われていることに奇異に感じるかもしれない。しかし調査票の「6 資本金」という項目では、「営業上二投ジタモノ、中テ昭和十一年三月末ニ於テ資本トシテ現存スルモノニ付キ御記入下サイ。」という注書きがあるほか、その具体的な記入項目として固定資本、運転資本、資本総額という3項目がある。この「資本トシテ現存スルモノ」という表現から判断すれば、ここでいう資本金とは現在の用語でいう総資産のことである。ちなみに『商業調査書』でも、まったく同一の表現の注記があるため、同調査の概念が踏襲されたことがわかる。

このような資産規模別の詳細な集計は、『小売業経営調査』ではおこなわれていないため、同一の調査項目であったとしても当調査のほうがさらに詳しく分析することができる。ちなみに両調査における総資産額別の店舗分布を比べると、表4-13のように『商業調査書』で全体の4割弱を占める1,000円未満が、当調査ではわずかに4%（13店）にすぎないため、同階層を抜き出して議論することはやや無理がある。そこで本稿では3,000円を基準として、それ未満の「零細規模」128店とそれ以上の「中小規模」387店の2階層に分けて集計することにした。この階層区分であれば、零細規模が全体の3割弱を占めており、規模間格差を比較しても問題がなかろう。ただし細かな話をすると、13店で総資産額が不詳であるため、この分類では除外されており、それゆえ合計の数字と規模別の数字の整合性がとれない場合があることに注意してほしい⁽¹⁶⁸⁾。

*

まず借入債務の内訳を、表4-20でみる。当調査はもともと『小売業経営調査』と同様に具体的な情報を収集しているが、『小売業経営調査』では残念ながら実数・口数とも公表されなかった。このため調査で、ようやく事業資金の調達状況（特に問屋金融）を実額ベースで正確に把握できるようになった。

この表によると、1店当り借入金の口数は2件程度であり、(参考1)の2階層別でもさほど大きな差はない。ただし7階層別にみると、5万円未満が3.3件でピークであるが、5万円以上は1.8件に大きく減少している。そして機関別にみると、銀行は規模が大きくなるほど構成比が大きくなっており、問屋（掛買金）も5万円以上を除いてその傾向がある。反対に、親戚友人は（やはり5万円以上を除いて）規模が大きくなるほど小さくなっている。ただし口数とは、「借入一口毎ニ別々ニ御記入下サイ」という注書きがあるため、厳密に考えれば問屋では同時期に取引された商品群の支払代金を1件と考えるべきであろうが、実際に問屋では店ごとに1件とみなしているのかもしれない。この口数の多さは、取扱商品が増えることにより、取引している問屋も増えていることを示唆している。

1店当り借入債務は、平均で4,652円であったが、銀行1,582円、問屋（掛買金）1,167円の2つが他を大きく引き離していた。金額の構成比でみると、銀行が34%、問屋（掛買金）が25%を占めている。なお『小売業経営調査』の個票データのうち、第二表の(15)「借入金」と

表 4-20 総資産規模別の借入債務の内訳

	7 階層別分類							合計		(参考1)2階層別分類	
	1,000円 未満	3,000円 未満	5,000円 未満	1万円 未満	3万円 未満	5万円 未満	5万円 以上	不詳	合計	3,000円 未満	3,000円 以上
	11	58	50	56	51	16	9	13	264	69	182
店舗数(店)	23	105	104	127	88	52	16	16	531	128	387
総借入口数(件)	11,750	83,397	111,860	176,020	279,500	199,800	195,840	169,840	1,228,007	95,147	963,020
総借入債務(円)											
<1店当り口数：件>											
銀行	0.0	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.9	0.2	0.3	0.2	0.4
信託会社	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
保険会社	0.2	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0
簡易保険	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
市	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
信用組合	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
商業組合	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
無尽会社	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.2
親母子講	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
問屋(掛買金)	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	1.5	0.1	0.5	0.5	0.5	0.6
問屋(その他借入金)	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
金貸業	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
質屋	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
親戚友人	0.5	0.4	0.3	0.5	0.2	0.4	0.4	0.2	0.4	0.4	0.3
その他	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1
合計	2.1	1.8	2.1	2.3	1.7	3.3	1.8	1.2	2.0	1.9	2.1
<口数の構成比：%>											
銀行	0.0	12.4	15.4	18.1	22.7	17.3	50.0	18.8	17.3	10.2	19.6
信託会社	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	1.9	0.0	0.0	0.4	0.8	0.3
保険会社	8.7	4.8	9.6	4.7	2.3	3.8	6.3	0.0	5.3	5.5	5.4
簡易保険	13.0	6.7	6.7	2.4	3.4	0.0	0.0	6.3	4.5	7.8	3.4
市	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.3
信用組合	13.0	6.7	3.8	6.3	11.4	7.7	0.0	0.0	6.8	7.8	6.7
商業組合	0.0	1.0	1.9	0.0	0.0	1.9	0.0	0.0	0.8	0.8	0.8
無尽会社	8.7	6.7	10.6	11.0	9.1	3.8	0.0	12.5	8.7	7.0	9.0
親母子講	0.0	4.8	3.8	4.7	3.4	0.0	0.0	0.0	3.4	3.9	3.4
問屋(掛買金)	21.7	26.7	27.9	21.3	28.4	46.2	6.3	37.5	27.3	25.8	27.4
問屋(その他借入金)	4.3	1.9	1.0	2.4	4.5	1.9	0.0	0.0	2.3	2.3	2.3
金貸業	4.3	1.9	2.9	2.4	0.0	0.0	0.0	6.3	1.9	2.3	1.6
質屋	4.3	1.9	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	2.3	0.5
親戚友人	21.7	22.9	14.4	20.5	13.6	11.5	25.0	18.8	17.9	22.7	16.3
その他	0.0	1.0	1.0	4.7	1.1	3.8	12.5	0.0	2.4	0.8	3.1

<1店当り借入債務：円>											
銀行	0	148	358	905	1,728	2,263	7,333	11,538	1,582	124	1,423
信託会社	0	17	0	0	0	1,250	0	0	80	14	110
保険会社	32	33	86	37	31	275	667	0	78	33	101
簡易保険	35	26	28	17	10	0	0	21	19	28	16
市	0	0	26	0	0	0	0	0	5	0	7
信用組合	58	111	54	141	416	688	0	0	189	102	235
商業組合	0	9	24	0	0	750	0	0	52	7	73
無尽会社	18	123	199	271	221	188	0	154	184	107	216
頼母子講	0	14	28	65	24	0	0	0	27	12	34
問屋(掛買金)	697	744	995	524	2,292	2,763	444	1,005	1,167	736	1,342
問屋(その他借入金)	44	21	6	39	106	63	0	0	40	24	49
金貸業	9	10	144	34	0	0	0	23	38	10	50
質屋	7	3	0	3	0	0	0	0	1	3	1
親戚友人	168	172	283	627	614	1,375	4,667	323	608	171	794
その他	0	7	6	481	39	2,875	8,644	0	581	6	841
合計	1,068	1,438	2,237	3,143	5,480	12,488	21,760	13,065	4,652	1,379	5,291
<借入債務の構成比：%>											
銀行	0.0	10.3	16.0	28.8	31.5	18.1	33.7	88.3	34.0	9.0	26.9
信託会社	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	1.7	1.1	2.1
保険会社	3.0	2.3	3.8	1.2	0.6	2.2	3.1	0.0	1.7	2.4	1.9
簡易保険	3.2	1.8	1.3	0.5	0.2	0.0	0.0	0.2	0.4	2.0	0.3
市	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
信用組合	5.4	7.7	2.4	4.5	7.6	5.5	0.0	0.0	4.1	7.4	4.4
商業組合	0.0	0.6	1.1	0.0	0.0	6.0	0.0	0.0	1.1	0.5	1.4
無尽会社	1.7	8.6	8.9	8.6	4.0	1.5	0.0	1.2	4.0	7.7	4.1
頼母子講	0.0	1.0	1.3	2.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.6	0.9	0.6
問屋(掛買金)	65.3	51.7	44.5	16.7	41.8	22.1	2.0	7.7	25.1	53.4	25.4
問屋(その他借入金)	4.1	1.4	0.3	1.2	1.9	0.5	0.0	0.0	0.9	1.8	0.9
金貸業	0.9	0.7	6.4	1.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.8	0.7	0.9
質屋	0.7	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
親戚友人	15.7	12.0	12.6	19.9	11.2	11.0	21.4	2.5	13.1	12.4	15.0
その他	0.0	0.5	0.3	15.3	0.7	23.0	39.7	0.0	12.5	0.4	15.9
<1口当り借入債務：円>											
銀行		661	1,119	2,204	4,408	4,022	8,250	50,000	4,538	661	3,407
信託会社		1,000				20,000			10,500	1,000	20,000
保険会社	175	380	430	342	800	2,200	6,000		736	321	874
簡易保険	127	217	201	310	167			270	209	190	218
市			1,310						1,310		1,310
信用組合	213	919	675	990	2,120	2,750			1,386	707	1,647
商業組合		500	600			12,000			3,425	500	4,400
無尽会社	100	1,021	904	1,083	1,406	1,500		1,000	1,059	817	1,124
頼母子講		168	350	603	400				392	168	478

問屋(掛買金)	1,534	1,541	1,716	1,088	4,676	1,842	4,000	2,178	2,125	1,540	2,304
問屋(その他借入金)	480	600	300	733	1,350	1,000			882	560	989
金貸業	100	300	2,400	633				300	1,010	233	1,517
質屋	80	75	75	75					76	77	75
親戚友人	370	415	943	1,350	2,608	3,667	10,500	1,400	1,690	408	2,294
その他		400	300	4,492	2,000	23,000	38,900		11,804	400	12,754
合計	511	794	1,076	1,386	3,176	3,842	12,240	10,615	2,313	743	2,488
(参考2)業態別分類											
<1店当り口数:件>	2.1	1.8	2.1	2.3	1.7	3.3	1.8	1.2	2.0	1.9	2.1
銀行(純)	0.0	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.9	0.2	0.4	0.2	0.4
中小企業向金融機関	0.9	0.4	0.6	0.6	0.5	0.5	0.1	0.2	0.5	0.5	0.5
非金融機関	1.2	1.1	1.1	1.3	0.9	2.1	0.8	0.8	1.1	1.1	1.2
(非金融機関の構成比)	56.5	61.9	53.8	57.5	51.1	65.4	43.8	62.5	57.1	60.9	55.6
<1店当り借入債務:円>	1,068	1,438	2,237	3,143	5,480	12,488	21,760	13,065	4,652	1,379	5,291
銀行(純)	0	165	358	905	1,728	3,513	7,333	11,538	1,661	139	1,533
中小企業向金融機関	143	293	367	465	677	1,150	667	175	470	269	568
非金融機関	925	979	1,512	1,773	3,075	7,825	13,760	1,352	2,520	971	3,191
(非金融機関の構成比)	86.6	68.1	67.6	56.4	56.1	62.7	63.2	10.3	54.2	70.4	60.3

(注) 1. 総資産額のことを、原資料では資本金と呼んでいるので注意されたい。以下の表も同様。
 2. 店舗数の合計は、原資料では276であったが、総資産規模別店舗数を合算する264であるため、264に修正した。
 3. 借入債務とは、借入金+問屋(掛買金)である。また問屋(掛買金)とは、問屋からの「買掛金」のことである。
 4. 銀行とは普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行のことであり、(参考2)の銀行(純)は銀行に信託会社を加えたものである。
 5. (参考2)の中小企業向金融機関とは、保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは全体から銀行と中小企業向金融機関を除いた組織である。

(資料) 国政研究会編「中小商業金融実地調査」の44-47頁の第五表より谷沢が作成。

(16)「掛借り」から借入債務を計算すると、1店当り2,720円(借入金1,664円,掛借り1,056円)となり、構成比では借入金61%,掛借り39%となる。これを『金融実地調査』と比較すると、1店当り借入債務は『金融実地調査』のほうが6割以上大きい、問屋(掛買金)では15%ポイント低くなっている。どちらが実態に近いかは判断が付きかねるが、せいぜい小売商の借入債務の40%以内が問屋金融であったといえよう。

さらに表4-8の『商業調査書』によると、個人商店では銀行が21%,問屋卸商(借入金のみ)が22%であったが、これと同じように『金融実地調査』の借入金に限ってみると、(参考2)より計算して銀行45%となるが、問屋卸商(借入金)は1%にすぎなかった。いずれも大きな差があるが、とくに問屋卸商で大きな差が発生した理由として、①問屋の経営体力が急速に低下したこと、②銀行からの借入が短期間に急増したこと、③買掛金概念が急速に普及していったこと、④『商業調査書』の「問屋卸商」の中に買掛金が混入していたこと(例えば、店主が支払期限の過ぎた買掛金を、実質的に「借入金」とみなしたこと。そのため支払期限内の買掛金は買掛金と認識していたことになる)、などが想定される。

ちなみに井関孝雄が『中小商工金融論』のなかで、問屋からの借入は1930年代後半にはだいぶ困難になっていたと指摘していたが、それを裏付ける数値であった。また個人金融業者の割合が、『商業調査書』では18%であったのに対して、『金融実地調査』では金貸業の0.8%に激減している事実から推測すると、②のように1930年代には問屋や金貸業といった旧来型の金融から近代的な銀行へと、急激な借入先の変更が進んだ可能性が否定できない。さらに③のように、従来は問屋からの資金支援を漠然と認識していたが、それが借入金ではなく買掛金であるという意識が、問屋や小売商に急激に広がっていった可能性も高い。とにかく小売商を取り巻く金融環境が、この時期に大きく変化していったことが考えられる。両調査の乖離を確定することは困難であるが、いずれにしても上記の複数の原因が影響している可能性がある。

(参考1)の2階層別では、零細規模が全体の半分で問屋(掛買金)であるのに対して、中小規模では銀行が問屋(掛買金)をやや上回っており、この大小関係がいわゆる典型的な小売商の規模格差であったと考えられる。とにかく当時は、小売商の金融難が大きな経済問題となっていたが、銀行・信託会社・保険会社・信用組合といった近代的金融機関から、無尽会社・頼母子講・金貸業・質屋といった在来型金融機関、市(制度資金)、簡易保険などの公的資金、問屋・親戚友人などの非金融機関など、現在以上にきわめて多様な資金調達先があった。ただし金額の構成比でみると、親戚友人が銀行・問屋(掛買金)に次ぎ第3位に入っているため、上記の多様な金融機関がそれぞれの持ち味を生かしながら補完的に機能していなかったのかもしれない。ちなみに「便利ナル金融機関」として、各階層とも銀行・保険会社が概ね4割前後の割合で最高であるが、「差当り希望スル借入金額」は5,000円未満1,000円以上が52%に達している⁽¹⁶⁹⁾。いま、1口当り借入債務でそれを優に超えている機関をみると、銀行・信託会社・商業組合があげられ、保険会社・簡易保険・頼母子講・質屋ではその要求に応えられていない。

この点に関連して借入債務の供給先は、金融機関のほかに非金融機関もあるため、その差を分析する必要もある。そこで表4-20の下部に（参考2）として、銀行と信託会社を併せた銀行（続）、中小企業向金融機関、非金融機関という業態別分類で、1店当り借入金の口数と1店当り借入金の大きさを規模別に比較してみた。そうすると1店当り口数は、規模が大きくなるにしたがい、非金融機関・中小企業向金融機関が低下し、銀行（続）は増加していた。1店当り借入金では、非金融機関の構成比はさほど規模との関連が薄く、むしろ低い階層は1万円未満と3万円未満の中間層であり、最大・最高階層は隣接階層よりも高くなっていった。この背景には、規模が大きくなるほど銀行が融資に積極的になるものの、返済能力を考慮しつつすべての資金需要にに応じているわけではなく、それを非金融機関がカバーしているためと考えられる。いわば銀行からの借入制約のもとで、非金融機関が資金供給の重要な役割を担っている。このような非金融機関の重要性は、『商業調査書』による表4-8の場合でも確認できた事実である。他方、中小企業向金融機関は、名前のとおり小規模階層を中心に資金供給を積極的におこなっている点を付記しておきたい。

次に借入用途の関連に移ろう。まず表4-21（左側）では、①借入目的として「経営上」、「経営兼家計上」、「家計上」に3分類している⁽¹⁷⁰⁾。すでに確認したように『小売業経営調査』の選択肢は、家業用の目的のみを細かく分類していたが、当表では家業用である「経営用」のほかに家計用も含めて分類されており、我々の考え方に近くなった。すなわち筆者の谷沢「業計複合体論文」等で繰り返し指摘したように、当時の小売商世帯では家業部門が赤字である場合が多いため、当然ながら家計部門も赤字になり借入金が発生していた可能性がある。そのため店として借入金がある場合には、それを部門別に分類する必要が生じる。この点で当表は、従来の調査よりも実態に合わせて改良されたと評価できる。いままでの調査では考慮されていなかった重要項目であり、本稿の目的にとっても力強い情報となろう。

ただしここで問題も含んでいる。まず3分類のうち、「経営兼家計上」という分類があるが、これはいかなる状態を指すのかが不明である。具体的な説明はなかったが、①（担保の大きさ等の関係で）経営上のほか家計上で使用する借入分も一括して1口としたこと、②経営上で必要となる借入額が明確に確定できなかったため、とりあえず多めに借りたこと（もし余った場合には家計用に充当）、の2つの解釈が考えられる。いずれの場合でも、分析にあたっては家計用が含まれている事実を考慮すべきだろう。さらに既述のとおり、家業部門のP/L、B/Sが入手できないため、借入金の発生理由を明らかにできないこともあげられる。これらの問題はあがあるが、とりあえず店主側が想定している赤字の発生部門を明確にできるという意味では、有意義な情報を入手できよう。

合計をみると、「経営上」74%、「経営兼家計上」8%、「家計上」6%となり、家計部門より発生した目的でおこなわれた借入がかなり少ないことがわかる。もっともこの数字から、借入先としてどの機関を想定しているか、家計部門からの借入がもれなく調査されたのか、といった疑問

表 4-21 借入金の総資産額規模別の借入目的 (機関内構成比)

(単位: %)

	①借入目的	総資産規模別			②借入目的 〔「経営上」 の内訳〕	総資産規模別		
		合 計	3,000円 未満	3,000円 以上		合 計	3,000円 未満	3,000円 以上
総借入口数 (件)		531	128	387		391	83	299
銀 行	経営上	76.1	92.3	72.4	創業資金	37.1	0.0	47.3
	経営兼家計上	15.2	7.7	17.1	運転資金	40.0	58.3	32.7
	家計上	4.3	0.0	5.3	損失補填資金	10.0	41.7	3.6
	不詳	4.3	0.0	5.3	不詳	12.9	0.0	16.4
信託会社	経営上	100.0	100.0	100.0	創業資金	100.0	100.0	100.0
	経営兼家計上	0.0	0.0	0.0	運転資金	0.0	0.0	0.0
	家計上	0.0	0.0	0.0	損失補填資金	0.0	0.0	0.0
	不詳	0.0	0.0	0.0	不詳	0.0	0.0	0.0
保険会社	経営上	50.0	57.1	47.4	創業資金	15.4	0.0	22.2
	経営兼家計上	15.4	0.0	21.1	運転資金	46.2	50.0	44.4
	家計上	11.5	14.3	10.5	損失補填資金	30.8	25.0	33.3
	不詳	30.8	28.6	31.6	不詳	7.7	25.0	0.0
簡易保険	経営上	41.7	30.0	53.8	創業資金	30.0	0.0	42.9
	経営兼家計上	0.0	0.0	0.0	運転資金	50.0	66.7	42.9
	家計上	16.7	10.0	23.1	損失補填資金	0.0	0.0	0.0
	不詳	41.7	60.0	23.1	不詳	20.0	33.3	14.3
市	経営上	100.0	—	100.0	創業資金	100.0	—	100.0
	経営兼家計上	0.0	—	0.0	運転資金	0.0	—	0.0
	家計上	0.0	—	0.0	損失補填資金	0.0	—	0.0
	不詳	0.0	—	0.0	不詳	0.0	—	0.0
信用組合	経営上	69.4	70.0	69.2	創業資金	20.0	14.3	22.2
	経営兼家計上	5.6	10.0	3.8	運転資金	48.0	71.4	38.9
	家計上	8.3	10.0	7.7	損失補填資金	16.0	0.0	22.2
	不詳	16.7	10.0	19.2	不詳	16.0	14.3	16.7
商業組合	経営上	25.0	0.0	33.3	創業資金	100.0	—	100.0
	経営兼家計上	25.0	0.0	33.3	運転資金	0.0	—	0.0
	家計上	0.0	0.0	0.0	損失補填資金	0.0	—	0.0
	不詳	50.0	100.0	33.3	不詳	0.0	—	0.0
無尽会社	経営上	69.6	55.6	77.1	創業資金	34.4	40.0	33.3
	経営兼家計上	8.7	22.2	5.7	運転資金	34.4	40.0	33.3
	家計上	2.2	11.1	0.0	損失補填資金	21.9	20.0	22.2
	不詳	15.2	11.1	17.1	不詳	9.4	0.0	11.1
頼母子講	経営上	66.7	40.0	76.9	創業資金	8.3	0.0	10.0
	経営兼家計上	0.0	0.0	0.0	運転資金	50.0	100.0	40.0
	家計上	0.0	0.0	0.0	損失補填資金	16.7	0.0	20.0
	不詳	33.3	60.0	23.1	不詳	25.0	0.0	30.0
問屋 (掛買金)	経営上	97.9	90.9	100.0	創業資金	0.7	3.3	0.0
	経営兼家計上	1.4	6.1	0.0	運転資金	96.5	90.0	98.1
	家計上	0.7	3.0	0.0	損失補填資金	1.4	3.3	0.9
	不詳	0.0	0.0	0.0	不詳	1.4	3.3	0.9
問屋 (その他 借入金)	経営上	41.7	0.0	55.6	創業資金	40.0	—	40.0
	経営兼家計上	0.0	0.0	0.0	運転資金	20.0	—	20.0
	家計上	8.3	33.3	0.0	損失補填資金	20.0	—	20.0
	不詳	50.0	66.7	44.4	不詳	20.0	—	20.0
金貸業	経営上	70.0	100.0	66.7	創業資金	28.6	33.3	25.0
	経営兼家計上	10.0	0.0	16.7	運転資金	0.0	0.0	0.0
	家計上	10.0	0.0	0.0	損失補填資金	42.9	66.7	25.0
	不詳	10.0	0.0	16.7	不詳	28.6	0.0	50.0
質 屋	経営上	40.0	33.3	50.0	創業資金	0.0	0.0	0.0
	経営兼家計上	0.0	0.0	0.0	運転資金	50.0	100.0	0.0
	家計上	40.0	33.3	50.0	損失補填資金	0.0	0.0	0.0
	不詳	20.0	33.3	0.0	不詳	50.0	0.0	100.0
親戚友人	経営上	64.2	51.7	73.0	創業資金	31.1	20.0	34.8
	経営兼家計上	14.7	13.8	15.9	運転資金	27.9	46.7	21.7

	家計上	9.5	13.8	4.8	損失補填資金	14.8	0.0	19.6
	不詳	11.6	20.7	6.3	不詳	26.2	33.3	23.9
その他	経営上	61.5	0.0	66.7	創業資金	75.0	—	75.0
	経営兼家計上	15.4	100.0	8.3	運転資金	0.0	—	0.0
	家計上	15.4	0.0	16.7	損失補填資金	0.0	—	0.0
	不詳	7.7	0.0	8.3	不詳	25.0	—	25.0
合計	経営上	73.6	64.8	77.3	創業資金	21.0	10.8	24.4
	経営兼家計上	8.3	8.6	8.5	運転資金	57.3	66.3	53.5
	家計上	5.8	8.6	4.4	損失補填資金	10.0	12.0	9.7
	不詳	12.2	18.0	9.8	不詳	11.5	10.8	12.0
(参考)業態別分類 銀行(続)	経営上	76.6	92.9	72.7	創業資金	38.9	7.7	48.2
	経営兼家計上	14.9	7.1	16.9	運転資金	38.9	53.8	32.1
	家計上	4.3	0.0	5.2	損失補填資金	9.7	38.5	3.6
	不詳	4.3	0.0	5.2	不詳	12.5	0.0	16.1
中小企業向金融 機関	経営上	60.6	52.8	65.6	創業資金	26.3	15.8	29.5
	経営兼家計上	7.6	8.3	7.5	運転資金	42.5	57.9	37.7
	家計上	8.3	11.1	7.5	損失補填資金	18.8	10.5	21.3
	不詳	23.5	27.8	21.5	不詳	12.5	15.8	11.5
非金融機関	経営上	78.4	65.4	83.9	創業資金	23.2	9.1	27.9
	経営兼家計上	6.6	9.0	6.0	運転資金	56.9	66.2	52.7
	家計上	5.2	9.0	2.8	損失補填資金	8.1	16.9	6.1
	不詳	9.8	16.7	6.5	不詳	11.5	7.8	12.9

- (注) 1. 借入件数で集計している。以下の表も同様。
 2. ①借入目的は全店舗が対象、②同(経営上のみ)は「経営上」と回答した店舗のみを対象としている。
 3. 創業資金とは、「事業創設のみならず、事業拡張改良を目的とするものを含み、且つ過半が後者によって占められているもの」としている(『中小商業金融実地調査』の23頁)。
 4. 銀行とは普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行、貯蓄銀行の合計、(参考)の銀行(続)は銀行と信託会社の合計である。
 5. (参考)の中小企業向金融機関とは保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは銀行(続)と中小企業向金融機関を除いた機関である。

(資料) ①借入目的別は国政研究会編『中小商業金融実地調査』の106-109頁の第十四表(I)(借入目的其一)、
 ②借入目的別は同110-113頁の第十四表(II)(借入目的表其二)より、それぞれ谷沢が作成。

が出てくるため、あくまで参考程度の数字と認識しておくべきかもしれない。ただし通常は赤字主体になることのない家計部門が、その1割超で資金ショートしている事実は、やはり当時の小売商世帯がきわめて低い所得水準を強いられていたことの傍証であろう。なにげない数字であるが、決して無視できない数字といえる。

さらに表4-21(右側)では、「経営上」の借入金に限定して、その借入目的を「創業資金」「運転資金」「損失補填金」に分けている。この②借入目的のうち「創業資金」とは、「事業創設のみならず、事業拡張改良を目的とするものを含み、且つ過半が後者によって占められているもの」⁽¹⁷¹⁾を指している。このため『小売業経営調査』と同様に、設備投資の資金を想定していなかった可能性が高い。これに対して「損失補填金」は具体的な説明がないが、調査票で「損失補填ノ為」「旧債借換ノ為」という記入例が確認できるため、事業不振による突発的な資金不足や借換資金の発生が該当すると考えられる⁽¹⁷²⁾。そして『小売業経営調査』の同様の項目であった表4-14の場合と比較して、2回目の調査であるがゆえに前者のわかりづらさを減らすように再設計されている。

合計では運転資金が57%を占めており、損失補填資金も10%であるため、事業悪化にともない資金需要が繁忙であったことは『小売業経営調査』の場合と変わらない。また問屋(掛買金)

では、その9割以上が運転資金であったのは当然であるが、銀行も40%を占めていた。また(参考)によると、とくに運転資金の割合で非金融機関>中小企業向金融機関>銀行(続)となり、日常の突発的な資金需要にとって問屋・質屋などで重要性が高かったことが確認できる。次に規模別では、零細規模において銀行から調達している借入金のうち6割弱が運転資金であるほか、4割が損失補填資金であるのが目立っている。小売商にとって、すでに銀行が資金調達先として必要不可欠の状況にあったことがわかる。

次に、借入条件の特徴を借入形式、借入期間、償還方法、担保有無の4点で確認してみる。まず借入形式では、手形割引、当座貸越、手形貸付、証書貸付、信用貸、其ノ他の6種類に分類している。昭和初期には、先述のように手形割引と手形貸付がたびたび混同して使用されていたが、大学の研究室が実施した調査であるだけに正確に分類されている。また『小売業経営調査』では、手形割引、当座貸越、手形貸付、証書貸付、其ノ他の5種類であったから、信用貸を加えたことは大きな改良点であった。ただし調査票では、「一. 手形割引, 二. 当座貸越, 三. 手形貸付, 四. 証書貸付, 五. 其ノ他ノ別ヲ記入シテ下サイ」としているため、報告書の「信用貸」という項目は、集計段階で新たに追加されたことになる。このため「其ノ他」のなかに「信用貸」が含まれている可能性があり、「信用貸」の信頼性はやや低いかもしれない。それでもあえて「信用貸」を統計表で明示したのは、大きな変化であることに変わりはない。

表4-22(左側)によると、合計では不詳が5割超となりかならずしも正確な情報が取れていないが、これは表4-14(右側)で確認した『小売業経営調査』の場合と同水準であった。ただし表4-14では信用貸が不詳56%に含まれていたと思われるため、表4-22の信用貸+不詳を計算すると65%となるなど、統計の精度はけっして上がっていない。むしろ信用貸が13%もあった点に注目すべきであろう。組織別にみると、商業組合、信用組合、金貸業者では証書貸付のほか手形貸付がおこなわれ、反対に問屋(掛買金)ではほぼ信用貸しかなかった。信用貸が1割を超えていた理由は、問屋(掛買金)で信用貸をしていたことが大きく影響している。また信用組合では、とくに零細規模で手形貸付が証書貸付を上回っており、庶民金融機関として運転資金の不足時に機動的な対応をしていたことが予想される。

さらに銀行では、合計と比較して証書貸付の割合が高い反面、手形貸付の割合が低くなっている。特に手形貸付がわずか1%にすぎず、この低さは表4-14でも7%程度であったため、無碍に否定することはできない。しかしどう考えても異質な数字である。なぜなら現在は、資金の出入りが頻繁になる短期資金(運転資金)では手形貸付・手形割引、数年に一度しか発生しない長期資金(設備資金等)では証書貸付といった分け方をしているが、この表より当時は運転資金でも個別に金銭消費貸借証書を作成するなど、現在以上に煩雑な諸手続きをおこなっていたことになる。ちなみに全国銀行協会の調査によると、同協会正会員(東京地区)の2016年3月末における主要勘定をみると、貸出金の借入形式別割合は証書貸付82%、当座貸越16%、手形貸付2%、手形割引0%近くとなる⁽¹⁷³⁾。しかし、①この数字はあくまで残高から計算しているが、

表 4-22 借入金の総資産規模別の借入条件（機関内構成比）（1）

（単位：％）

	借入形式別	総資産規模別			借入期間別	総資産規模別		
		合計	3,000円未満	3,000円以上		合計	3,000円未満	3,000円以上
総借入口数（件）		531	128	387		531	128	387
銀行	手形割引	8.7	7.7	9.2	不定	10.9	23.1	9.2
	当座貸越	16.3	7.7	18.4	6ヶ月未満	16.3	15.4	13.2
	手形貸付	1.1	7.7	0.0	1年未満	6.5	7.7	6.6
	証書貸付	33.7	30.8	31.6	5年未満	41.3	46.2	42.1
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	3.3	0.0	3.9
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	9.8	7.7	10.5
	不詳	40.2	46.2	40.8	不詳	12.0	0.0	14.5
信託会社	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	0.0	0.0	0.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	0.0	0.0	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	0.0	0.0	0.0	5年未満	0.0	0.0	0.0
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不詳	100.0	100.0	100.0	不詳	100.0	100.0	100.0
保険会社	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	21.4	28.6	19.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	3.6	14.3	0.0
	手形貸付	3.6	14.3	0.0	1年未満	10.7	0.0	14.3
	証書貸付	32.1	28.6	33.3	5年未満	17.9	28.6	14.3
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	3.6	0.0	4.8
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	3.6	0.0	4.8
	不詳	64.3	57.1	66.7	不詳	39.3	28.6	42.9
簡易保険	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	8.3	10.0	7.7
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	0.0	0.0	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	41.7	30.0	53.8	5年未満	29.2	10.0	46.2
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	4.2	0.0	7.7
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	4.2	10.0	0.0
	不詳	58.3	70.0	46.2	不詳	54.2	70.0	38.5
市	手形割引	0.0	—	0.0	不定	0.0	—	0.0
	当座貸越	0.0	—	0.0	6ヶ月未満	0.0	—	0.0
	手形貸付	0.0	—	0.0	1年未満	0.0	—	0.0
	証書貸付	100.0	—	100.0	5年未満	0.0	—	0.0
	信用貸	0.0	—	0.0	10年未満	0.0	—	0.0
	其ノ他	0.0	—	0.0	10年以上	100.0	—	100.0
	不詳	0.0	—	0.0	不詳	0.0	—	0.0
信用組合	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	8.3	10.0	7.7
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	11.1	20.0	7.7
	手形貸付	22.2	40.0	15.4	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	36.1	30.0	38.5	5年未満	38.9	30.0	42.3
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	25.0	30.0	23.1
	其ノ他	2.8	0.0	3.8	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不詳	38.9	30.0	42.3	不詳	16.7	10.0	19.2
商業組合	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	0.0	0.0	0.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	25.0	0.0	33.3
	手形貸付	25.0	0.0	33.3	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	25.0	0.0	33.3	5年未満	25.0	0.0	33.3
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不詳	50.0	100.0	33.3	不詳	50.0	100.0	33.3
無尽会社	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	0.0	0.0	0.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	4.3	11.1	2.9
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	30.4	44.4	28.6	5年未満	50.0	55.6	51.4
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	21.7	11.1	20.0
	其ノ他	4.3	11.1	2.9	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不詳	65.2	44.4	68.6	不詳	23.9	22.2	25.7

頼母子講	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	0.0	0.0	0.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	0.0	0.0	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	5.6	0.0	7.7
	証書貸付	38.9	20.0	46.2	5年未満	44.4	40.0	46.2
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	11.1	0.0	15.4	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不 詳	50.0	80.0	38.5	不 詳	50.0	60.0	46.2
問屋(掛買金)	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	9.7	18.2	5.7
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	48.3	42.4	52.8
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.7	0.0	0.9
	証書貸付	2.1	3.0	1.9	5年未満	1.4	3.0	0.9
	信用貸	37.2	45.5	36.8	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	2.1	0.0	2.8	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不 詳	58.6	51.5	58.5	不 詳	40.0	36.4	39.6
問屋(その他借入金)	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	8.3	0.0	11.1
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	8.3	33.3	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	8.3	0.0	11.1
	証書貸付	33.3	0.0	44.4	5年未満	25.0	0.0	33.3
	信用貸	8.3	33.3	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	8.3	0.0	11.1	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不 詳	50.0	66.7	44.4	不 詳	50.0	66.7	44.4
金貸業	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	10.0	0.0	16.7
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	20.0	66.7	0.0
	手形貸付	11.1	33.3	0.0	1年未満	10.0	33.3	0.0
	証書貸付	44.4	0.0	50.0	5年未満	50.0	0.0	66.7
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不 詳	55.6	66.7	50.0	不 詳	10.0	0.0	16.7
質 屋	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	0.0	0.0	0.0
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	40.0	66.7	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	20.0	33.3	0.0	5年未満	0.0	0.0	0.0
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	0.0	0.0	0.0
	其ノ他	20.0	0.0	50.0	10年以上	0.0	0.0	0.0
	不 詳	60.0	66.7	50.0	不 詳	60.0	33.3	100.0
親戚友人	手形割引	1.1	0.0	1.6	不 定	46.3	41.4	47.6
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	3.2	3.4	3.2
	手形貸付	2.1	3.4	1.6	1年未満	1.1	0.0	1.6
	証書貸付	37.9	37.9	38.1	5年未満	23.2	31.0	20.6
	信用貸	12.6	20.7	9.5	10年未満	8.4	0.0	12.7
	其ノ他	1.1	3.4	0.0	10年以上	2.1	3.4	1.6
	不 詳	45.3	34.5	49.2	不 詳	15.8	20.7	12.7
その他	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	7.7	0.0	8.3
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	0.0	0.0	0.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	0.0	0.0	0.0
	証書貸付	23.1	0.0	25.0	5年未満	15.4	100.0	8.3
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	7.7	0.0	8.3
	其ノ他	7.7	0.0	8.3	10年以上	53.8	0.0	58.3
	不 詳	69.2	100.0	66.7	不 詳	15.4	0.0	16.7
合 計	手形割引	1.7	0.8	2.1	不 定	15.4	19.5	13.7
	当座貸越	2.8	0.8	3.6	6ヶ月未満	19.2	20.3	18.9
	手形貸付	2.6	6.3	1.6	1年未満	2.6	1.6	3.1
	証書貸付	25.8	23.4	26.4	5年未満	24.3	23.4	25.6
	信用貸	12.6	17.2	11.6	10年未満	6.2	3.1	7.0
	其ノ他	2.3	1.6	2.6	10年以上	4.0	2.3	4.7
	不 詳	52.2	50.0	52.2	不 詳	28.2	29.7	27.1
(参考)業態別分類 銀行(続)	手形割引	0.0	0.0	0.0	不 定	10.6	21.4	9.1
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	16.0	14.3	13.0
	手形貸付	0.0	0.0	0.0	1年未満	6.4	7.1	6.5
	証書貸付	0.0	0.0	0.0	5年未満	40.4	42.9	41.6
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	3.2	0.0	3.9
	其ノ他	0.0	0.0	0.0	10年以上	9.6	7.1	10.4

	不詳	100.0	100.0	100.0	不詳	13.8	7.1	15.6
中小企業向金融機関	手形割引	0.0	0.0	0.0	不定	8.2	11.1	7.4
	当座貸越	0.0	0.0	0.0	6ヶ月未満	5.2	11.1	3.2
	手形貸付	6.7	13.9	4.2	1年未満	2.2	0.0	3.2
	証書貸付	34.3	33.3	35.8	5年未満	36.6	30.6	40.0
	信用貸	0.0	0.0	0.0	10年未満	15.7	11.1	15.8
	其ノ他	2.2	2.8	2.1	10年以上	1.5	2.8	1.1
	不詳	56.7	50.0	57.9	不詳	30.6	33.3	29.5
	非金融機関	手形割引	2.3	1.1	2.7	不定	20.1	23.1
当座貸越		3.8	1.1	4.8	6ヶ月未満	26.4	25.6	27.9
手形貸付		1.3	3.3	0.7	1年未満	1.7	1.3	1.9
証書貸付		23.0	19.8	23.4	5年未満	13.9	16.7	13.5
信用貸		17.0	24.2	15.5	10年未満	3.0	0.0	4.2
其ノ他		2.3	1.1	2.7	10年以上	3.3	1.3	4.2
不詳		50.4	49.5	50.2	不詳	31.7	32.1	30.2

- (注) 1. 借入件数で集計している。以下の表も同様。
 2. ①借入目的は全店舗が対象、②同(経営上のみ)は「経営上」と回答した店舗のみを対象としている。
 3. 創業資金とは、「事業創設のみならず、事業拡張改良を目的とするものを含み、且つ過半が後者によって占められているもの」としている(『中小商業金融実地調査』の23頁)。
 4. 銀行とは普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行、貯蓄銀行の合計、(参考)の銀行(統)は銀行と信託会社の合計である。
 5. (参考)の中小企業向金融機関とは保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは銀行(統)と中小企業向金融機関を除いた機関である。

(資料) 借入形式別は国政研究会編『中小商業金融実地調査』の56-61頁の第八表(借入条件表其一)、借入期間別は同73-77頁の第十表(借入条件表其三)より、それぞれ谷沢が作成。

表4-22は件数から計算していること、②この数字は企業のほか政府・家計を含んでいるが、表4-22は小売商に限定されていること、等のため単純に両数字を比較することはできない。このほか日銀等の調査では、そもそも公表された統計上でこの種の表章形式が適用されていない⁽¹⁷⁴⁾。

このためデータで明確には示せないが、常識的に考えると現在では貸付金の大半を占める運転資金では、手形貸付・割引がおこなわれている。一方、当時の銀行で実質的に運転資金でも証書貸付が多かった背景には、当初は手形貸付であったが、返済が滞ってきたため条件変更をして証書貸付に変わったのかもしれない。この可能性は十分に高いと思われる。あるいは当時の銀行業務では、現在のような運転資金=短期貸付、設備資金=長期貸付という明確な分類が使用されず、収益性(返済能力)に応じて、個別に貸付方法を決定していたのかもしれない。ちなみに信用組合では、損益財政状況のほか、経営者の性格、家庭環境、個人資産の保有状況等を詳細に調査し、それにもとづき貸付を決定していたことが知られている⁽¹⁷⁵⁾。もしかしたら信用組合の手法は銀行の手法を踏襲していた可能性があるため、銀行はこのような慎重な判断にもとづき厳格な手続きをおこなうことで、債権の保全をはかっていたのかもしれない(ただし信用組合は、貸付資格として「組合員となって一定の期間を経た人」という縛りがある点で銀行と大きく異なる。これについては、本稿末尾の補論「各種貸付機関の概要」を参照)。

借入期間は、表4-22(右側)のように全体で不詳が28%あったが、表4-15(左側)の『商業調査書』の不詳は56%であったため、だいぶ低くなった。ただしこれを素直に喜ぶわけにはいかない。なぜなら表4-15では不定がないからだ。不定とは、借入期間を定めていないことと解

積できるが、『小売業経営調査』の調査時にもこのような事例はあったはずであり、それを回答者・集計者とも不詳に加えていた可能性がある。そこで表4-22で不定と不詳を合計すると、44%となり表4-15の56%にだいぶ近づいてきた。これを考慮すると、両表の精度は意外に近似した水準なのかもしれない。また金融機関では、当初の約定でかならず借入期間を設定しているはずであるから、この不定とは当初の約定ではなく延滞して条件変更を実施した後の債務を意味している可能性がある。もしこれを前提とすると、機関全体（ただし親族友人を除く）で1割程度の債権焦げ付きが発生していた可能性があるろう。

合計では5年未満（正確に言うと1年以上5年未満）が24%で一番多く、次に6ヶ月未満が19%、不定が15%と続いている。表4-15で『小売業経営調査』の事例をみると、5年未満22%、6ヶ月未満8%であるから、5年未満の割合は大差がないが、6ヶ月未満の短期ではかなり増えたことがわかる。先に、借入の過半が日常的な運転資金であったから、本来は5年といった中期の資金借入れは発生しないはずである。それにもかかわらず1年以上の借入期間が多かった理由は、おそらく先述のとおり品揃えのために多額の運転資金が必要となったが、低迷する売上高のもとで約定どおりの返済がおこなわれずに延滞や借換が発生し、結果として5年間に条件変更されたのかもしれない。または返済原資が少額であるため、金融機関側が初めから短期資金ではなく5年間の長期資金を貸し付けていた可能性も捨てきれない。いずれにしても金融機関からすれば、融資先が地域内で店舗を構えて営業している以上、夜逃げ等で債権を踏み倒す可能性は低いほか、経営内容に関する情報も入手しやすかったから、貸付期間の長期化は収益増に結び付くとして、むしろ積極的に同意したのかもしれない。

機関別には、銀行、無尽会社、金貸業で5年未満の割合が高いが、反対に問屋（掛買金）では商品仕入に関連して6ヶ月未満の短期が約半分を占めている。ただし銀行で不定が11%あり、特に零細規模で23%に達している。この数字は親戚友人の割合に次ぐ高さである。これをいかに解釈すればよいか、難しい話である。なぜなら一般的に銀行業務では、借入期間を定めて貸付けることはありえないからである。そうするとこの事例は延滞債務であった可能性がでてくる。もし延滞債務と仮定すると、銀行では零細規模の小売商への貸付額の2割程度が焦げ付いていたことを示している。これはあまりに大きな割合であるため、一概に納得しづらいものであるが、とにかく銀行で不定が11%もあったという事実は、当時の小売商過多問題を象徴した話であると考えられるかもしれない。

償還方法では、最終報告書の集計表において表4-23（左側）のように不定期、定期、日掛、月賦等に6分類されているが、同書の本文ではこれらを「不定期」、「定期」、「割賦」に大別できるという⁽¹⁷⁶⁾。我々の感覚からすると、日掛以降は定期であるからあえて定期という項目を別に設ける必要性はないと考えるが、それにもかかわらず定期が含まれている。ちなみに調査票の記入事例にある「一、定期、一、年賦、半年賦、月賦、（以下省略）」といった書き方は、『小売業経営調査』を踏襲したことが同調査の調査票より確認できるから、割賦とは別に定期という償還

表 4-23 借入金の総資産規模別の借入条件（機関内構成比）（2）

（単位：％）

	償還方法別	総資産規模別			担保有無別	総資産規模別		
		合計	3,000円未満	3,000円以上		合計	3,000円未満	3,000円以上
総借入口数（件）		531	128	387		531	128	387
銀行	不定期	3.3	0.0	3.9	有り	63.0	76.9	63.2
	定期	26.1	38.5	21.1	不動産	23.9	7.7	27.6
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	3.3	7.7	2.6
	月賦	33.7	30.8	35.5	有価証券	14.1	15.4	14.5
	半年賦	7.6	7.7	7.9	債権	21.7	46.2	18.4
	年賦	7.6	7.7	7.9	無し	8.7	0.0	6.6
	不詳	21.7	15.4	23.7	不詳	28.3	23.1	30.3
信託会社	不定期	0.0	0.0	0.0	有り	100.0	100.0	100.0
	定期	0.0	0.0	0.0	不動産	50.0	0.0	100.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	50.0	0.0	100.0	有価証券	50.0	100.0	0.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債権	0.0	0.0	0.0
	年賦	0.0	0.0	0.0	無し	0.0	0.0	0.0
	不詳	50.0	100.0	0.0	不詳	0.0	0.0	0.0
保険会社	不定期	7.1	0.0	9.5	有り	57.1	57.1	57.1
	定期	21.4	14.3	23.8	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	3.6	14.3	0.0	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	7.1	0.0	9.5	債権	53.6	57.1	52.4
	年賦	3.6	0.0	4.8	無し	0.0	0.0	0.0
	不詳	57.1	71.4	52.4	不詳	42.9	42.9	42.9
簡易保険	不定期	4.3	0.0	7.7	有り	25.0	0.0	46.2
	定期	17.4	0.0	30.8	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	13.0	20.0	7.7	有価証券	4.2	0.0	7.7
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債権	20.8	0.0	38.5
	年賦	8.7	10.0	7.7	無し	8.3	10.0	7.7
	不詳	56.5	70.0	46.2	不詳	62.5	90.0	46.2
市	不定期	0.0	—	0.0	有り	100.0	—	100.0
	定期	0.0	—	0.0	不動産	100.0	—	100.0
	日掛	0.0	—	0.0	動産及商品	0.0	—	0.0
	月賦	0.0	—	0.0	有価証券	0.0	—	0.0
	半年賦	0.0	—	0.0	債権	0.0	—	0.0
	年賦	100.0	—	100.0	無し	0.0	—	0.0
	不詳	0.0	—	0.0	不詳	0.0	—	0.0
信用組合	不定期	5.6	0.0	7.7	有り	55.6	70.0	50.0
	定期	19.4	20.0	19.2	不動産	36.1	30.0	38.5
	日掛	2.8	0.0	3.8	動産及商品	2.8	10.0	0.0
	月賦	33.3	60.0	23.1	有価証券	11.1	20.0	7.7
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債権	5.6	10.0	3.8
	年賦	16.7	10.0	19.2	無し	13.9	20.0	11.5
	不詳	13.9	10.0	15.4	不詳	30.6	10.0	38.5
商業組合	不定期	0.0	0.0	0.0	有り	25.0	0.0	33.3
	定期	50.0	0.0	66.7	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	0.0	0.0	0.0	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債権	25.0	0.0	33.3
	年賦	0.0	0.0	0.0	無し	25.0	0.0	33.3
	不詳	50.0	100.0	33.3	不詳	50.0	100.0	33.3
無尽会社	不定期	0.0	0.0	0.0	有り	28.3	22.2	28.6
	定期	0.0	0.0	0.0	不動産	10.9	11.1	8.6
	日掛	6.5	0.0	5.7	動産及商品	4.3	0.0	5.7
	月賦	78.3	77.8	80.0	有価証券	2.2	0.0	2.9
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債権	10.9	11.1	11.4
	年賦	0.0	0.0	0.0	無し	21.7	22.2	22.9
	不詳	15.2	22.2	14.3	不詳	47.8	55.6	48.6

頼母子講	不定期	0.0	0.0	0.0	有 り	5.6	0.0	7.7
	定期	0.0	0.0	0.0	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	11.1	20.0	7.7	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	66.7	60.0	69.2	有価証券	5.6	0.0	7.7
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	0.0	0.0	0.0	無 し	33.3	0.0	46.2
	不 詳	22.2	20.0	23.1	不 詳	61.1	100.0	46.2
問屋(掛買金)	不定期	6.2	9.1	3.8	有 り	2.8	9.1	0.9
	定期	44.1	30.3	50.9	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.7	3.0	0.0
	月賦	4.1	9.1	2.8	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債 権	2.1	6.1	0.9
	年 賦	0.0	0.0	0.0	無 し	44.1	48.5	45.3
	不 詳	45.5	51.5	42.5	不 詳	53.1	42.4	53.8
問屋(その他借入金)	不定期	16.7	0.0	22.2	有 り	8.3	0.0	11.1
	定期	8.3	0.0	11.1	不動産	8.3	0.0	11.1
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	8.3	0.0	11.1	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	16.7	0.0	22.2	無 し	33.3	0.0	44.4
	不 詳	50.0	100.0	33.3	不 詳	58.3	100.0	44.4
金貸業	不定期	0.0	0.0	0.0	有 り	60.0	33.3	83.3
	定期	40.0	33.3	33.3	不動産	30.0	0.0	50.0
	日掛	30.0	66.7	16.7	動産及商品	20.0	0.0	33.3
	月賦	0.0	0.0	0.0	有価証券	10.0	33.3	0.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	10.0	0.0	16.7	無 し	30.0	33.3	16.7
	不 詳	20.0	0.0	33.3	不 詳	10.0	33.3	0.0
質 屋	不定期	0.0	0.0	0.0	有 り	60.0	66.7	50.0
	定期	60.0	66.7	50.0	不動産	0.0	0.0	0.0
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	40.0	66.7	0.0
	月賦	0.0	0.0	0.0	有価証券	20.0	0.0	50.0
	半年賦	0.0	0.0	0.0	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	0.0	0.0	0.0	無 し	0.0	0.0	0.0
	不 詳	40.0	33.3	50.0	不 詳	40.0	33.3	50.0
親戚友人	不定期	20.0	6.9	23.8	有 り	12.6	6.9	15.9
	定期	16.8	17.2	17.5	不動産	11.6	3.4	15.9
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	1.1	3.4	0.0
	月賦	13.7	24.1	9.5	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	2.1	0.0	3.2	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	2.1	3.4	1.6	無 し	49.5	48.3	50.8
	不 詳	38.9	48.3	34.9	不 詳	37.9	44.8	33.3
その他	不定期	7.7	0.0	8.3	有 り	61.5	0.0	66.7
	定期	0.0	0.0	0.0	不動産	61.5	0.0	66.7
	日掛	7.7	0.0	8.3	動産及商品	0.0	0.0	0.0
	月賦	46.2	0.0	50.0	有価証券	0.0	0.0	0.0
	半年賦	7.7	0.0	8.3	債 権	0.0	0.0	0.0
	年 賦	23.1	100.0	16.7	無 し	23.1	100.0	16.7
	不 詳	7.7	0.0	8.3	不 詳	15.4	0.0	16.7
合 計	不定期	7.3	3.9	7.8	有 り	28.6	25.0	30.7
	定期	24.7	20.3	26.1	不動産	12.4	4.7	15.2
	日掛	1.9	2.3	1.6	動産及商品	2.3	4.7	1.6
	月賦	23.5	25.8	23.5	有価証券	4.3	4.7	4.4
	半年賦	2.3	0.8	2.8	債 権	9.6	10.9	9.6
	年 賦	5.8	3.9	6.7	無 し	28.8	28.9	28.7
	不 詳	34.5	43.0	31.5	不 詳	42.6	46.1	40.6
(参考)業態別分類 銀行(続)	不定期	3.2	0.0	3.9	有 り	63.8	78.6	63.6
	定期	25.5	35.7	20.8	不動産	24.5	7.1	28.6
	日掛	0.0	0.0	0.0	動産及商品	3.2	7.1	2.6
	月賦	34.0	28.6	36.4	有価証券	14.9	21.4	14.3
	半年賦	7.4	7.1	7.8	債 権	21.3	42.9	18.2
	年 賦	7.4	7.1	7.8	無 し	8.5	0.0	6.5

	不詳	22.3	21.4	23.4	不詳	27.7	21.4	29.9
中小企業向金融機関	不定期	3.8	0.0	5.3	有り	41.0	36.1	43.2
	定期	12.8	8.3	14.7	不動産	13.4	11.1	13.7
	日掛	3.0	0.0	3.2	動産及商品	2.2	2.8	2.1
	月賦	39.1	44.4	36.8	有価証券	4.5	5.6	4.2
	半年賦	1.5	0.0	2.1	債権	20.1	16.7	22.1
	年賦	6.8	5.6	7.4	無し	12.7	13.9	12.6
	不詳	30.8	41.7	27.4	不詳	44.8	50.0	44.2
非金融機関	不定期	10.2	6.4	10.2	有り	12.2	10.3	13.5
	定期	29.6	23.1	33.0	不動産	8.3	1.3	11.2
	日掛	2.0	3.8	1.4	動産及商品	2.0	5.1	0.9
	月賦	13.5	16.7	13.0	有価証券	1.0	1.3	0.9
	半年賦	1.0	0.0	1.4	債権	1.3	2.6	0.9
	年賦	4.9	2.6	6.0	無し	42.2	41.0	43.7
	不詳	39.8	47.4	36.3	不詳	46.2	48.7	42.8

- (注) 1. 借入件数で集計している。以下の表も同様。
 2. ①借入目的は全店舗が対象、②同(経営上のみ)は「経営上」と回答した店舗のみを対象としている。
 3. 創業資金とは、「事業創設のみならず、事業拡張改良を目的とするものを含み、且つ過半が後者によって占められているもの」としている(『中小商業金融実地調査』の23頁)。
 4. 銀行とは普通銀行、貯蓄銀行、特殊銀行、貯蓄銀行の合計、(参考)の銀行(続)は銀行と信託会社の合計である。
 5. (参考)の中小企業向金融機関とは保険会社、簡易保険、信用組合、無尽会社であり、非金融機関とは銀行(続)と中小企業向金融機関を除いた機関である。
 (資料)償還方法別は国政研究会編『中小商業金融実地調査』の78-83頁の第十二表(I)(借入条件表其五)、担保有無別は、同84-87頁の第十二表(借入条件表其四)と同88-91頁の第十二表(II)(借入条件表其五)の2つの表を谷沢が1つに集約化した。

方法があったはずである。おそらく「割賦」とは返済時期と返済額が決められているが、「定期」は返済時期のみ定められ、返済額はかならずしも確定していないのかもしれない⁽¹⁷⁷⁾。

さらに不定期という分類にも注意を要するだろう。すなわち『小売業経営調査』の償還方法を示した表4-15(中間部)では不定期がなかったが、『金融実地調査』で初めて登場している。そして不定期の説明として、「支払期日の定めなく、随時償還し得る」⁽¹⁷⁸⁾償還方法を指しているという。このような事例は、親戚友人からの借入や銀行等の延滞債務が想定され、とくに後者は借入期間の分類上で不定に対応した償還方法と考えられる。また『小売業経営調査』の不詳に、不定期が含まれていた可能性があるから、『金融実地調査』の合計における不定期と不詳を合算すると42%となる。これに対して『小売業経営調査』の不詳は63%であるから、これらの数字を比較すると『金融実地調査』のほうがデータの信頼性が高いといえるかもしれない。

定期の数字の解釈には注意を要するが、とりあえず集計結果を素直に紹介しておく。合計としては、定期が25%、月賦が24%となり、この2方法で約半分を占めている。このうち定期は、質屋60%、商業組合50%、問屋(掛買金)44%など、在来型の中小金融機関できわめて高くなっている。これは、これらの機関では返済額を明記することの多い証書貸付の割合の低いことと関連しているかもしれない。なお銀行は、月賦が34%にすぎず半年賦、年賦が合計15%あるなど、他の組織よりも返済間隔が長くなっている。いずれにしても合計では、先の借入期間で5年未満以上(つまり1年以上)の長期借入がおよそ35%を占めるなど高リスク債務があるが、償還方法では日掛と月賦を合わせても25%程度にすぎなかった。小売商は本来、商品を毎月仕

入れることが多く、月ごとに資金計画を立てられるから、金融機関からすると資金回収のために月賦を中心とした償還方法を立てたかっただけだ。しかし小売商側で思うように収益が上がらなかったため、このような償還方法に落ち着かざるを得なかったのではなかろうか。

さらに不定期に注目してみると、親族友人が20%、問屋（その他借入金）が17%を占め、この2つが他の場合よりも圧倒的に高かった。これは納得できる数字であろう。また銀行の不定期が3%あったことも注目される。先述のとおり銀行における不定期とは、経営不振にともない当初の約定とおりに返済できなくなった不良貸付先の可能性が高いから、それが3%とはいえ存在していたことは、金融業としてはやむを得ない話である。もっとも保険会社7%、信用組合6%、簡易保険4%より低い事実は、債権管理がこれら金融機関よりもしっかりしていたことを反映しているのかもしれない。

貸付に際しては、担保をとって債権の保全を図る必要がある。そこで表4-23（右側）で示した担保の有無をみってみる。この表の不詳は、合計では43%に達しており、いままでの質問項目中でもかなり高い数字となっていた。回答者にとってみると、「ここまで調べる必要があるのか」と思いつつ、記入する気持ちが萎えたのかもしれない。ただし『小売業経営調査』を集計した表4-15（右側）と比べると、集計表の分類が一段と整備されたことも事実である。すなわち表4-15では担保有り和不詳に大別されるが、表4-23では担保有り、同無し、不詳の3分類となった。そこで合計に関して、表4-23の不詳と担保無しを合算すると71%となり、表4-15の75%にかなり近い数字となった。この事実より、両調査は担保の有無の精度に関してはさほど大差がないと考えられる。しかも調査票で無回答（＝不詳）であったとしても、そのなかに担保を徴求されなかった場合が相当含まれていたと推測される。

合計では、担保有りが3割弱にすぎなかった。ただし不詳が43%とかなり大きいため、実態としてはこの一定割合が担保有りに加わるはずであり、早急な判断はおこなうべきではない。その一方で、担保無しが同じく3割弱はあったから、なかなか債権の保全が思うようにいかなかった事例もあったはずだ。これらの数字を総合的に勘案すると、担保有りはせいぜい4割程度にすぎなかったのではなかろうか。現在からすると、やはり低いように思われる。次に担保の中身をみると、合計で不動産が12%にすぎなかった。『小売業経営調査』を集計した表4-15でも、合計で不動産担保が11%であったほか、銀行でも23%とほぼ同水準であるなど、これらの数字は極めて近似している。機関別にみると、銀行・信託会社・市・金貸業・質屋では担保有りが6割を超えていたが、反対に問屋では買掛金やその他借入金のいずれも担保無しが一番多く、親戚友人でも同様の状態にあった。この点では、担保無しでも金融支援をする問屋は小売商にとってありがたい組織であり、いわゆる問屋金融が重要な機能を有していた理由といえよう。

ちなみに担保に関して、谷沢「多収入ポケット論文」では「小売商にとっての資産（特に賃貸家屋）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」⁽¹⁷⁹⁾と指摘したが、この指摘にしたがうと不動産担保の割合が低いようにも思われる。もっともこの議論は、あくまで理想論

であり、表4-23（右側）の数値は実態であるから、これを混同することはできないだろう。この推論は、当調査の「金融上最大ノ欠陥」において、「担保ヲ得難シトセルモノ、又ハ担保過重乃至手續煩雜トセルモノ」が全体の26%となり、一位の「保証人ヲ得難シトセルモノ、多数ヲ要スルモノ、又ハ条件苛酷トセルモノ」の27%に僅差で2位となっていることから納得できるはずである⁽¹⁸⁰⁾。また『小売業経営調査』では、第一表の「現在金融ヲ受ケル上ニハドンナ困難ガアリマスカ」という自由記述欄の集計において、「担保物ナシ」が全体の72%を占めていたことも追加しておきたい⁽¹⁸¹⁾。このように低収益を強いられた小売商にとって、不動産を取得しておくことは経営上の安定性を確保するうえで、極めて重要な経営戦略であったことを考慮する必要がある。

(5) 問屋取引の実態

5.1. 日銀編『問屋取引調査』

ところで当時の問屋金融を具体的に分析するためには、小売商と卸商との取引関係（以下、問屋取引という）がいかなる状況にあったのかを把握しなければならない。また我が国は、現在でも他国と比べてW/R比率が突出して高いことに象徴されるように、流通経路が長くその間に多様な問屋（卸商）が介在しているほか、そこでは独自の取引形態・取引コストが設定されている。このため当時の小売商の資金需給を把握するためには、これらの問屋取引を個別に分析する必要がある⁽¹⁸²⁾。

近代初期にすでに問屋金融は、横浜の生糸売込問屋などの形態で存在していたが、20世紀前半には近代産業の拡大にともないその機能が低下していったことが知られている。とはいえ中小事業者との関連では、問屋金融が依然として無視できない重要性を有していたため、問屋取引に関するさまざまな調査報告書や実務書が発表されてきた。政策当局に限っても、日本銀行調査局編『問屋取引ニ関スル調査』1914年10月（以下、『問屋取引調査』と略記）と、商工省商務局編『商取引組織系統ニ関スル調査』1926～32年（以下、『商取引調査』）などの詳細な報告書が発表されている⁽¹⁸³⁾。このうち前者は日銀編『日本金融史資料』に、後者は第2節で紹介した山口編『近代日本商品流通史資料』に、それぞれ収録されている代表的な報告書であるものの、管見の限り前者のみが攝津齊彦の研究で若干言及されているにすぎないなど、いまだ本格的な検討はおこなわれていない。

もちろんこれらの調査で取り上げられた商品は、流通経路や価格動向等になんらかの問題を抱えたものに限定され、いままで検討してきた消費財の一部にすぎない。しかしこれらの商品の特徴を検討することにより、当時の小売商の抱える問題の一端を把握する手掛かりが具体的に把握できる。また2つの調査の間には、第1次大戦後の反動恐慌、関東大震災、金融恐慌などが発生しているため、これらの比較によって問屋取引がいかに変化したかを確認することもできる。そこで以下では、2つの調査のほかに他の情報も追加して、当時の取引慣行の変化を紹介していこ

う。

まず日銀編『問屋取引調査』は、調査実施概要が書かれていないため実態は不明であるが、1914年10月付けで日銀調査局が発表しているため、1910年代前半の都市圏（おそらく東京市内）の問屋を調査した結果であろう⁽¹⁸⁴⁾。実は、筆者はこの資料を原本ではなく、日本銀行調査局が編集した『日本金融史資料 明治大正編』第25巻、1961年で閲覧したが、同書で土屋喬雄が執筆した解題（正式名称：『銀行以外の金融機関に関する調査』解題）をみると、掲載されている資料のなかでもっとも少ない文章量であり、調査目的等がまったく触れられていない⁽¹⁸⁵⁾。このためいかなる理由で作成されたのか知る由もないが、1910年3月に当時の政府が生産調査会を設置して、1912年11月までに多くの諮問事項を調査・審議したため、もしかしたらこの関連で作成された可能性もあろう⁽¹⁸⁶⁾。

同資料の「第1章 緒論」では、「一、問屋ノ意義」、「二、問屋ノ種別」が論じられ、作成目的が一言も触れられていないが、末尾の「第五章 結論」では「(三) 改良私見」という箇所があることから、当時は物価上昇のなか問屋に対する各種の批判が社会で発生していたものと推察される。この時期は少なくとも産業革命後に発生した流通インフラ（鉄道・電信・電話）の普及にともなって問屋の位置づけが変質してきたことと無関係ではなからう⁽¹⁸⁷⁾。それゆえ同調査の概要は、あくまで明治後半以降に形成された1時期の話と限定して考えるべきかもしれない。また同時期には激しい物価上昇があったから、問屋批判が盛り上がった背景には、おそらく需要家側からの影響があるが、そのほか旧来型の問屋制度に対する小売商側からの批判が盛り上がったことが予想される⁽¹⁸⁸⁾。以下、主要な論点を示していこう（ただし個別商品の支払・決済方法については、次項の商工省編『商取引調査』で比較しつつ論じていく予定である）。

第1章では、問屋を商法313条で「自己ノ名ヲ以テ他人ノタメニ物品ノ販売又ハ買入ヲナスヲ業トスル者ヲイフ」としているが、実際にはこの定義と異なる場合もあるため、「主トシテ卸売ヲ営ム大商人ヲイフ」と、最も概括的な定義を採用している。この問屋＝卸売商という定義は、現在の我々からすると当然のように思われるが、この卸売商という概念は流通経路を想定しないかぎり、導き出すことができない概念である。この卸売の用語は、同報告書中ではすでに営業税法の規定で「卸売商人トハ商人ヘ売却スルモノヲイフ」として使用されていたことが指摘されているが、統計調査中では未だ使われていなかった。ちなみに1908年10月に実施された『東京市勢調査』（原表）では、職業分類（＝産業分類）において「第三款 商業及交通業」のなかの「第22項 物品販売業」では、「第156目 家畜及家禽販売」から「第196目 其他ノ物品販売業」まで製品別に41分類が収容されているが、そこでは卸売という用語は見当たらない⁽¹⁸⁹⁾。

ただし同調査の「第23項 売買ノ媒介及人事其他ノ周旋業」では、「第197目 米穀売買ノ媒介」、「第198目 有価証券売買ノ媒介」、「第199目 其他ノ売買ノ媒介」、「第200目 雇人周旋業」、「第201目 其他ノ人事周旋業」、「第202目 其他ノ周旋業」という細分類が設定されている。このうち第197目、第199目は、もしかしたら卸売業と直接関連するのかもしれない。物品

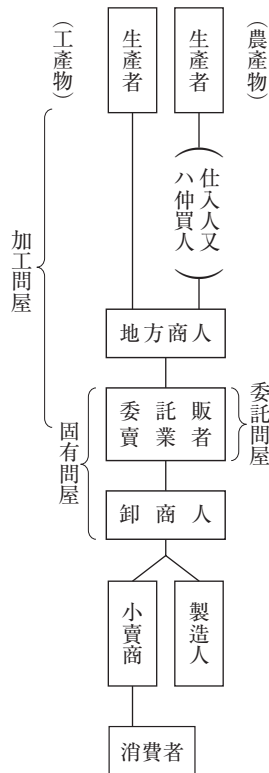
販売業でなく、ここにあって分類する商業がどの程度あるのかは確認できないが、おそらく問屋の一部にすぎないだろう。とにかく以上の分類は、1920年10月に実施された第1回『国勢調査』でも、物品販売業が「物品販売業」のまま、売買ノ媒介及人事其他ノ周旋業が「媒介周旋業」に修正されたにすぎず、基本的に変更されなかった⁽¹⁹⁰⁾。このような当時の統計制度の下では、日銀による卸・小売分類はかなり斬新なものであったといえよう。

そのうえで問屋を、仕入関係を基準として委託販売問屋、固有販売問屋、加工販売問屋の3形態（以下、日銀分類と略記）に分類している⁽¹⁹¹⁾。委託販売問屋とは、「生産者其他ノ委託ヲ受ケテ商品ノ販売ヲナスモノ」であり、代表例は魚河岸や青物市場等における市場問屋があげられる。固有販売問屋は、「生産者其他ヨリ物品ヲ購入シ相当ノ利益ヲ付シテ之ヲ販売スルモノニシテ、自己ノ名ヲ以テ且自己ノ為ニ物品ヲ販売スルモノ」である。そして加工販売問屋は、「生産者其他ヨリ原料ヲ購入シテ、之ニ加工ヲナシタル上販売スルモノ」であり、「加之自己ニ於テ原料ヲ購入スルコトナク、初メヨリ小手工業者ヲシテ原料ヲ購入加工セシメタル上、其製品ヲ買取り之ヲ販売スルモノヲモ、加工販売問屋ノ中ニ加ヘル」という。当調査では、各問屋の関係を図4-8のように示している。このうち委託販売問屋と加工販売問屋に関して、商法で規定している委託を受けているか否かや、自主的に製品を購入しているか否かは簡単に分類できないように思われるほか、固有販売問屋と加工販売問屋においても、いずれも自らが製品を購入するという点では大差はない。

しかし現状の研究者にとって、この日銀分類が全く採用されていないことはすでに第2節で説明したとおりである。すなわち研究史上では、問屋制家内工業論の視点から流通過程に関連して、問屋を買継商、産地問屋、集散地問屋に分類するのが一般的であり、日銀分類はまったく採用されてこなかった。この背景には、従来は研究上で産地での織物業などが注目され、その生産面を中心に分析が進められたが、本格的な小売商研究は進んでいなかったことが大きく影響している。一方で『問屋取引調査』は、小売商との関係を重視して東京市内の問屋を中心に聞き取り調査を実施したため、産地問屋との関係をさほど重視していなかったことが考えられる。

ただしこれらの理由は日銀分類が分析にあたって利用できないことを意味するのではない。なぜなら従来の上記の買継商等の分類は、重層的な流通構造を把握するには適しているが、委託・加工等の有無を捨象する問題を抱えているほか、まして小売商との関係はきわめて希薄であるからだ。このためこれらの視点を取り入れた日銀分類（特に固有販売問屋）は個性的な特徴を備えており、同分類をさらに流通過程の視点から分類することで重層的な市場分析に結び付けることができよう。このほか幸野保典のように、当時の問屋を問屋取引の決済方法にもとづき、「貸売問屋」と「現金問屋」に区分する考え方を提起している者もいる⁽¹⁹²⁾。前者は決済を旧来どおり掛売りでおこなう問屋であり、後者は現金取引でおこなう問屋のことである。しかしこの分類は、当時使用された事実を確認できないほか、現行の研究者も使用している事例を確認できないなど、かならずしも普及しているとはいいがたい。

図 4-8 日銀編『問屋取引調査』における問屋の種類



(注) 上図の委託問屋、固有問屋、加工問屋は、それぞれ委託販売問屋、固有販売問屋、加工販売問屋のことである。

(資料) 日銀編『問屋取引調査』(本稿は、日本銀行調査局編『日本金融史資料 明治大正編』第25巻を使用)の508頁の図による。

とにかく日銀分類にもとづき、第2章の「問屋ノ仕入」では問屋の仕入取引について解説している。まず委託販売問屋は、もっとも問屋の本質を示しているが、もともと数が多くなかったほか、しかも純粋な委託販売ではなく「着荷後直ニ其(商品の)評価ヲナシ相当ノ価格ヲ以テ」即刻代金を送付する、通称「見込仕切」という形態が多いという。その代金の決定は、多くの場合は成り行き売りで問屋に一任されており、指値は絶対的な力を持っているためほとんどおこなわれないなど、問屋側が絶対的な力を持っている。代金の送付方法は、例えば日本酒問屋では醸造家から着荷後に見込価格の7~8割を内金として送付するが、薪炭・材木問屋も同様である。委託販売では本来、商品売却後に仕入代金を送金するため、この内金に対して問屋は利子を請求すべきであるが、現状ではおこなっていない。また送付にあたっては、銀行為替を利用することが多く、従来のような荷為替を使用することは特殊の事例を除いておこなわれていない。問屋の利益は口銭に限られるが、運賃の立替金の先払い等が煩雑であるため、委託販売は次第にすたれてきたという。

次に固有販売問屋は、生産者より物資を購入する方式であり、問屋のなかでは最も数が多い。これを仕入先で分類すると、外国商館又は直輸入するタイプ（外国商館型）、内地大工業等より購入するタイプ（大工業型）、地方小農工業者等より購入するタイプ（地方型）の3つあるという。外国商館型では、代金支払いが現金払いか荷為替によるのが一般的であり、おおむね荷物到着と代金支払いは同時である。大工業型では、他と比べ保有資産額がかなり多く店舗数も固定されており、例えば東京近郊の紡績会社は東京綿糸商組合員以外には販売しない。代金支払い（取立て）は、出荷の翌日に代金領収証書を取引銀行に送付して同行が綿糸商より取り立てる方式をとっている。さらに地方型では、生産者の経営体力が脆弱な場合が多いため、価格の決定等を問屋に一任している。例えば日本紙（和紙）では、産地から期限15～30日の為替手形を地方銀行を経由して東京の銀行に送付し、同行がそれを問屋に呈示して引受（つまり支払い）をする。鶏卵では、問屋は地方の仲買人から商品を購入し、着荷後数日で支払いをおこなっていた。

加工販売問屋では、①原料を購入して、それを加工して小売商に販売する場合、②（委託していた）手工業者の製品を購入して、それを小売商に販売する場合の2つの事例が想定される。ここで注目すべきは問屋と職人との関係であるが、原料を問屋側が調達して職人に提供する場合の職人は「手間師」、原料を職人自らが調達する場合の職人は「仕上師」と呼ばれる。通常は、職人の資力が乏しいため、手間師となる傾向があり、足袋職などは典型的な手間師である。この場合には、出来高に応じて賃金を決め、完成の都度その金額を支払っているが、なかには賃金の先払いを要求する職人がいるという。

一方、本稿で問題としている小売商との販売取引については、第3章において全部で16商品を対象として、販売先を東京市内向けと地方向けに分けて解説している。ただしここでは、問屋の3分類については言及されていないことから、分類ごとの差異は確認できない。いま、問屋が東京市内の小売商に販売する際の代金取立方法を製品ごとにみると、表4-24のようにまとめられる。一般に、販売方法は出売と座売の2種類があるが、当時は出売が主であった。この背景には、問屋と小売商の間に介在する仲買人を排除して、問屋の店員が直接に小売商に出向く傾向が強くなっていることがあげられる。このためこの表でも、出売を前提としている。また問屋と小売商との間で取り決めた決済方法と、実際におこなわれていた決済方法（実態）を対比させて記述しているため、この表ではこれを反映するように2列組みとした。この対比がすべての商品で正確に記述されているわけではないが、大正初期におけるおおよその取引状況を把握できよう。

まずこの表の代金取立方法の項目をみると、ほとんどの商品で集金人を派遣して代金を回収していることがわかる。同人が集金のみを担当する専門家なのか、それとも店員に一時期に集金をおこなわせていたのかは不明確であるが、書き方からするとおそらく後者であったと思われる。また代金の支払いが現金なのか、それとも手形なのかは明記されていないが、集金人を派遣しているということは、おそらく現金（又は小切手）であったと思われる。そして手形は、「若シ期日ニ支払ヲナサザルトキハ三十日期限ノ約束手形ヲ振出サシム」（洋紙）としており、債務の回

表 4-24 日銀編『問屋取引調査』における問屋の代金取立方法の概要 (1914 年)

品 目	問屋の タイプ	代金取立方法	実 態
砂 糖	固有	・毎月末集金人ヲ派遣ス。 ・製品販売ノ口銭ハ以下ノ通り。 白糖 1 俵 (原価 20 銭) ハ 5 銭 赤糖 1 俵 (原価 15 銭) ハ 15 銭 黒糖 1 俵 (原価 11 銭) ハ 20~30 銭	・常ニ多クノ滞貨ヲ存ス。例ハ初回ニ 3000 円ノ 商品ヲ貸シ、月末ニ 1000 円ノ回収アルト共 ニ、1000 円ノ商品ヲ貸スヲ以テ、滞貨ハ依然 3000 円トナルナリ。以後此割合ヲ以テ進ミ常 ニ 3000 円ノ滞貨ヲ存スルナリ。 ・同左
塩	固有	・毎月末集金人ヲ派ス。	— ・製品別ノ利潤ハ以下ノ通り。 2 等品 (80 斤入) 92.6 厘 3 等品 (40 斤入) 31.9 厘
醬 油	?	・毎月末ニ通帳ヲ集メ来リ。 ・之ニ該月 25 日迄ノ売込品ノ数量並ニ価格ヲ記 載シ、月末ニ小売商ニ送り同時に代金ノ支払ヲ 請求ス。	・代金支払ハ、其月末ニ完了スルモノ少ク、大抵 2 ヶ月乃至 3 ヶ月ヲ要ス。 —
日本酒	委託	・支払日ハ月 4 回 (7・8 日, 13・14 日, 20・21 日, 30・31 日) トシ、集金人ヲ派遣ス。 ・問屋口銭ハ委託販売価格ノ 7 歩。	・代金回収ハ大抵 3・4 ヶ月ヲ要ス。 ・同左
鶏 卵	固有	・現金払ナキニ非ルモ、大抵ハ 14 日及月末ノ 2 回払トス。但し信用篤キ向ニ対シテハ 1 月又ハ 2 月払トス。 ・問屋口銭ハ以下ノ通り。 委託販売デハ売上代金ノ 3~5 歩。 固有販売デハ 10 貫ニ付き 3~5 円。	— ・同左
京都織物	?	・毎月 20 日ニ其売上ヲメ切り、月末ニ集金人ヲ 派シ代金ヲ取立テル。 (地方へ販売の場合) ・毎月末ニ請求書ヲ送付ス。地方卸売商人ハ大抵 ハ為替手形ヲ以テ送金シ来タル。	・但該月末ニ支払アルハ寧ろ口稀ニシテ、普通ハ翌 月末ニ支払ハルルモノトス。 (地方へ販売の場合) ・多少延滞ノ向モコレナキニ非ルヲ以テ年 4・5 回ハ店員ヲ各地ニ派シ集金セシム。
木 綿 (=綿布)	?	・毎月 14 日並ニ月末ニ集金人ヲ派ス。	・商品引渡後 1 ヶ月以内ニ代金ノ完済ヲ見ルコト 多シ。
綿 糸	固有	・大体綿問屋に同ジ。但約束手形稀ニ用キラル。	—
日本紙	固有	・毎月末ニ集金人ヲ派シ集金セシム。	・但實際完済マデニハ 2 ヶ月乃至 3 ヶ月ヲ要ス。
漆	?	・毎月末ニ集金人ヲ派ス。 ・月末に支払ヲナサザルトキハ、1 円ニツキ 5 厘 ノ日歩ヲ請求ス。	—
畳	?	・毎月 14 日並ニ月末ニ集金人ヲ派ス。 ・期日ニ支払ヲナサザルトキハ、信用アル商人ニ 対シテハ次回ニ延期スルモ然ラザル際ニハ、約 束手形若クハ公正借用証書ヲ作ラシム。	・但日歩ヲ徴スルコト稀ナリ。
薪 炭	委託	・畳問屋ニ同ジ。但手形若クハ証書ヲ用ユルコト ナシ。 ・問屋口銭ハ以下ノ通り。 伊豆産 (天城炭?) デ売上代金ノ 1 割 紀州産 (備長炭?) デ売上代金ノ 8 分	— ・實際ハ 5 分位。
油	?	・商品引渡ノ翌日代金ヲ受取ル (但油問屋ハ常ニ 仲買人ト取引シ、直接小売商人ト取引スルコト ナシ)。	—
洋 紙	固有	・毎月末集金人ヲ派ス。	—

鉄材	固有	・若シ期日ニ支払ヲナサザルトキハ、30日期限ノ約束手形ヲ振出サシム。而シテ之ニ対シテハ日歩ヲ徴セザレドモ、其期日ニ至リテ仍其支払ヲナサズ、手形ノ書換ヲナストキハ相当(3銭位)ノ日歩ヲ徴ス。	—
石材	?	・毎月27・28日ニメ切り、月末ニ集金人ヲ派ス。 ・石細工商ニ対シテハ2ヶ月限リトシテ月末ニ集金人ヲ派ス。 ・建築業者ニ対シテハ注文ノ際又ハ商品引渡ノ際ニ半金ヲ受け、建築完成後残半金ヲ受ク。	・但月末ニ完済スルモノナシ。 — —

(注) 1. 原文のニュアンスを保つため原資料のまま漢字カタカナ混じり文としたが、句読点を適宜ふったほか漢数字は算用数字に替えた。
 2. ゴシック文字の品目は、商工省篇『商取引組織及系統ニ関スル調査』にも掲載された品目である。
 3. 問屋のタイプは、委託=委託販売問屋、固有=固有販売問屋、?=原資料に記載なしを示す。
 (資料) 日銀編『問屋取引ニ関スル調査』(日銀『日本金融史資料 明治大正編』第25巻の517-518頁)より谷沢が作成。

収を促進させる際に利用しているにすぎない。つまり通常は、信用貸にもとづく買掛金で処理されている。ただしほぼ20年後に実施された『小売業経営調査』の酒類66号では、仕入代金の支払いがビールと醤油で手形取引となっているなど、徐々に手形が普及していったことがわかる⁽¹⁹³⁾。

このほか醤油では、「毎月末ニ通帳ヲ集メ来リ」としており、独自の通帳が債務の確定にあたって活用されている。この通帳は「該月二十五日迄ノ売込品ノ数量並ニ価格ヲ記載シ月末ニ小売商ニ送り同時ニ代金ヲ支払ヲ請求ス」というから、発注伝票と支払伝票を兼ねた書類であると思われる。ちなみに野田醤油では、「明治20年頃には、(中略)取引は出張員が通帳で取引をなし内金を貰ってくる習慣があった。」⁽¹⁹⁴⁾としている。

ただしこのような通帳の使用は、かならずしも醤油のみに限ったことではなかったようだ。すなわち問屋側では通常、「其売込代金ヲ合計シ其仕切状(「書き出し」トモイフ)ヲ買主 [=小売商]ニ送付シ代金ノ支払ヲ請求スル」(角カッコ内は筆者)が、仕切状の代わりに通帳を用いることが少なくなかったという。この通帳は問屋が作成し、「其名義ハ買主ヨリ問屋ニ宛テタルモノ多ク、荷物送付ノ際ハ問屋ハ常ニ其代金数量等ヲ記載シテ之ヲ買主ニ交附シ置キ、決算期数日前ニ之ヲ取集メ其金額ヲ合計シ仕切書ニ代ヘテ之ヲ買主ニ送ルモノトス」としている。なお『小売業経営調査』においても、王子区に所在していた売上高3,500円の餅菓子店(菓子58号)で、仕入代金の決済用として月1回30日期限の「通帖」を使用していた、という店主による書き込みが確認できる⁽¹⁹⁵⁾。このため通帳は、少なくとも明治20年代から昭和初期までかなり長期間にわたって、広範に使用されていたことがわかる。

次に代金取立の実態をみると、「代金回収ハ大抵三四ヶ月ヲ要ス」(日本酒)、「代金支払ハ其月末ニ完了スルモノ少ク大抵二ヶ月乃至三ヶ月ヲ要ス」(醤油)といった場合が多い。同様の記述は、京都呉服、綿糸、日本紙、畳、鉄材でも見られ、代金回収が取り決めよりもずれ込んでいる。なかには砂糖のように、「初回ニ3,000円ノ商品ヲ貸シ月末ニ1,000円ノ回収アルト共ニ1,000円ノ商品ヲ貸スヲ以テ滞貨ハ依然3,000円トナルナリ、以後此割合ヲ以テ進ミ常ニ3,000

円ノ滞貨ヲ存スルナリ」(漢数字を算用数字に変更)というように、事業立ち上がり時の商品代金が底溜的な借入金となっている商品もある。このほか薪炭のように、支払いがおこなわれたとしても資金繰りが逼迫しているために、問屋口銭が約束していた金額から大幅に減少した事例も多い。もちろん鶏卵のように、約束通りに回収がおこなわれる事例もあるが、そのような事例はきわめて少数であった。

ところで固有販売問屋のところで述べたように、鶏卵のように問屋と小売商との間に仲買人が介在する場合が一部で確認できる。それらはいずれも本来は問屋間の売買に媒介する業者であり、「単ニ仲継仲買人ノ残存変形セルモノニ外ナラズシテ其勢力極メテ微々タルモノトス」という。ここでは、砂糖、綿糸、木綿(すなわち綿織物のこと)、毛織物の4商品について、その仲買人の行動を具体的に説明している。まず砂糖では、「砂糖問屋間ノ売買ヲ媒介スル者トシ契約成立マデハ双方ノ名義ヲ明示セズ、而シテ契約成立後ハ問屋直接ノ取引トシテ仲買人ハ其関係ヨリ脱退ス」る。また「仲買人ハ砂糖問屋組合ニ保証金ヲ納付スル義務アリ」という。綿糸では砂糖と同じ機能を有するほか、「其定員ハ(東京綿糸商)組合定款ニ由リ四名ニ限定」(カッコ内は筆者の補足)されている。木綿では2種類の業者に分かれていた。すなわち1つは縞物飛白等の小物取引で問屋から買い取ったうえで、他の問屋や小売商に販売する業者であり、もう1つは無地物・晒物等を大量に取り扱う取引にあたり、単に問屋間の売買を媒介する者である。最後に毛織物は、問屋より毛織物を買って置き、小洋服店から注文があるときに、1ヤール(ヤードのことで、約91センチ)につき何銭、1反につき何銭として小洋服店に販売するという。

最後に、第五章の「結論」部分で「(一) 問屋ト物価」～「(三) 改良私見」等として実に興味深い意見が記述されているので、あわせて紹介しておきたい。まず「(一) 物価ト物価」の関連では、「問屋ノ介存ハ物価騰貴ノ原因ナリトイフモノアリ、論者ノ言誠ニ然リ、然リト雖問屋ノ利益(問屋口銭)ハ決シテ過大ナルニアラズ吾人ノ見ル所ニ由レバ其利潤ハ其労務ニ比シ寧ロ少ナルモノナリ」としている。日銀自体が、問屋の存在を物価元凶論とみなさないことは注目しておきたい。その根拠として「其利益ハ其労務ニ比シ寧ロ少ナル」と指摘している事実は、そもそも当時の流過程の長さからすると、問屋を排除することは困難であると認識していたことを示唆しているのかもしれない。

さらに続く「(二) 問屋ト金融」では、「問屋ノ最[・]主[・]要[・]ナル[・]効[・]果[・]ハ[・]其[・]金[・]融[・]機[・]関[・]タル[・]点[・]ニ[・]存[・]ス、(中略)更ニ小売商人(又ハ卸商人)等ニ対シテハ殆ド凡テ延取引ニシテ小売商人ノ店頭ニアル商品ノ幾割カハ問屋ノ資力ニヨリテ支ヘラレツ、アルナリ(中略)生産者ニ対シテ内金ヲ送ルカ若クハ稍短期ニ其代金ヲ支払フ必要アルニ拘ラズ小売商人等ニ対スル資金ノ回収ハ比較的長期ニ亘リ、タメニ問屋ノ資金ノ固定ヲ来スコト頗ル多シトス、之ヲ小売商人ノ立場ヨリ考フルトキハ彼等ハ問屋掛売制度ニヨリテ(其営業ノ基礎ニシテ鞏固ナル限り)、多クノ流動資本ヲ要セズシテ其営業ヲ継続シ得ルノ利アリ、コレ問屋現金制度ノ言フベクシテ行フベカラザル一大原因トス」(傍点は筆者)。ここで「小売商人ノ店頭ニアル商品ノ幾割カハ問屋ノ資力ニヨリテ支ヘラ

レ」していることや、小売商が「多クノ流動資本（＝営業資金）ヲ要セズシテ其営業ヲ継続」していることから、問屋が小売商にとって金融機関であると指摘している点は、問屋金融の実態を適切に表現している。

以上を受けた「(三) 改良私見」として、著者は問屋掛売制度に関して「第一 掛売期限ヲ短クスルコト、第二 手形ノ使用ヲ盛ナラシムルコト、第三 掛売ニ対シ相当ノ利子ヲ徴スルコト」の3点を提言して、「急激ノ変革ヲ避ケ次ノ改正ヲ行ヒ以テ問屋ト小売商人トノ利益ノ調和ヲ計ラント欲スルナリ」という。

第一の掛売期限については、「交通機関未ダ開ケズ商品運送及代金取立共ニ不便ナル往時ニ於テハイザ知ラズ」、現在の都市部で常に1・2ヶ月の固定貸がある必要はないとして、「市内ハ一ヶ月以内地方ハ二ヶ月以内ニ短縮シ其取立ヲ確實ニナスノ要アリ」という。このような掛売期間の短縮化は、すでに表4-16で確認したように相応に達成されたのではないかと思われる。第二の手形は、「問屋ハ其手形（＝小売商が切った手形）ヲ裏書シテ銀行ニ割引ヲ乞フコトヲ得」ることができるほか、「集金人ヲ一々派遣スルノ不便ヲ免ル」ことも可能である。たしかにこのような長所もあるが、その反面では手形の煩雑な管理が発生するほか、経営不良の小売商の振り出した手形はそもそも銀行で割引できないほか、割引ができたとしても新たな債務を発生させることになるため、慎重に対応する必要があった。本稿ではすでに表4-17で確認したように、昭和初期には手形はせいぜい小売商の1割で使用されていたにすぎないから、かならずしもこの提言が成功したわけではない。

さらに第三の掛売に対する利子の徴収は、掛売で利子を徴収しないのは不合理であるほか、現金払いの商人との間で不公平が生じるため、「掛売ノ場合ニハ相当ノ割増ヲナシ且代金延滞ノ際ニハ必ず延滞日歩ヲ徴スル」慣習を定着させるべきという。この点が昭和初期に達成されたかどうかは、『小売業経営調査』、『金融実地調査』とも調査項目となっていなかったため確認することはできない。ただし第3節で紹介した楠見一正による大阪市の調査では、借入金でさえその一部で導入されていたにすぎない。このため導入は困難であったと考えるべきであろうし、もし明文化されたルールを作るべきという主張なら、それはおそらくおこなわれていなかっただろう。

これらの指摘は、それを実現するのは戦後であるため、日銀当局はかなり早い時期から問屋金融の問題点を把握していたといえよう。

5.2. 商工省編『商取引調査』

次に商工省商務局による『商取引調査』の情報に移ろう。この調査は、商工省商務局が木炭、麻織物、棉花及綿糸、人造絹糸、石油等の主要27商品に関して、1926年6月から数年間で実施した、商取引組織、同系統に関する個別調査の報告書（総冊数は20冊）である。商品別の調査実施時期や公表時期は表4-25を参照してほしい。ここで注意してほしいのは、この表のうち最初に掲げられた「内地重要商品取引事情（其ノ一）」は『商取引調査』とは異なる調査であるこ

表 4-25 商工省編『商取引調査』の調査概要

品 目	調査時期	刊行時期
① 内地重要商品取引事情 (其ノ一)	1926年6～7月	1926年9月
1-1. 伊予絨	—	—
1-2. 秩父銘仙	—	—
1-3. モスリン	—	—
1-4. 着尺「セル」	—	—
1-5. 莫大小	—	—
1-6. 珧瑯鉄器	—	—
1-7. 量 表	—	—
1-8. 醬 油	—	—
② 木 炭	不 明	1927年12月
③ 麻織物	不 明	同 上
④ 棉花及綿糸	不 明	1928年8月
⑤ 人造絹糸	不 明	同 上
⑥ 石 油	不 明	同 上
⑦ 生 糸	不 明	1928年9月
⑧ 毛 糸	不 明	1928年12月
⑨ 石 炭	不 明	1929年6月
⑩ 漆 器	不 明	1930年3月
⑪ 蔬菜及果実	1927年9月	同 上
⑫ 輸入肉及豚肉 (第1篇 輸入肉)	1927年7月	同 上
(第2編 豚 肉)	1928年7月	
⑬ 砂 糖	1928年12月	同 上
⑭ 内地向綿織物	1928年9月	同 上
⑮ 木 材	1929年3月	同 上
⑯ 陶磁器	1928年3月	同 上
⑰ 内地向絹, 人絹及交織物	1928年7月～ 1929年6月	同 上
⑱ 清 酒	1929年9月	1931年1月
⑲ 化粧品	1929年7月	1931年3月
⑳ 米	1929年6～10月	1932年2月

(注) 1. ゴシック体の品目は本稿で取り上げたものである。

2. 調査時期の空欄は、未記載を示す。

3. 内地重要商品取引事情 (其ノ一) の続編は見当たらない。

(資料) 商工省編『商取引組織及系統ニ関スル調査』(本稿では商品流通史研究会編『近代日本商品流通史資料』第13巻を利用)より谷沢が作成。

とだ。しかし同じ商工省商務局員によってほぼ同時期に調査され、記述形式も類似した調査であるため、一緒に取り上げることとした(以下では、「内地重要商品取引事情 (其ノ一)」も『商取引調査 (商品名)』として表記していく)。

当調査の解説文を記した伊牟田敏充によると、この調査を「物価抑制策と関連した流通改善政策樹立のための準備調査」としたうえで、具体的には1927年5月に設置された商工審議会において、極小の販売組織を改善する方策を検討することになったため、その情報を提供するために実施されたと推測する⁽¹⁹⁶⁾。このほかに日銀の調査から10年以上経過して、その間に第1次大戦、関東大震災、金融恐慌が含まれているため、中小商工業者の金融難・経営難のもとで問屋と小売商との関係も大きく変質したことが推測され、新たな情報が必要であったことも実施目的と思われる。各調査とも、調査項目として生産状況、取引系統、取引方法、代金決済、運送方法、運送費用、価格変動、商人の利益、倉庫、金融機関、商業組合、取引の欠陥と改善策などが取り上げられており、日銀『問屋取引調査』よりも格段に詳細になった。先の伊牟田が、「この調査

表 4-26 商工省編『商取引調査』等における問屋の代金取立方法の概要（1920 年代後半）

品 目	代金取立方法	実 態	その他
1-7. 畳 表	<ul style="list-style-type: none"> 毎月 25 日締めとし、同月末を決済期日とする。 決済無い場合は、翌月 5 日までに最長 15 日間の約束手形を発行する。 	<ul style="list-style-type: none"> 代金決済は 50～60 日を要する。 	<ul style="list-style-type: none"> 配達運賃は小売商側が負担する。 小売商は、商品を畳屋に押しつけ、相互信用に頼っている。代金回収の困難な場合がある。
1-8. 醬 油	<ul style="list-style-type: none"> 問屋は卸価格の 8 分の口銭を取る約束を製造業者とおこなっている。 代金は月末払いで、遅くとも翌月 5 日までに支払う。 	<ul style="list-style-type: none"> 問屋間の競争が激しいため、口銭は 3～4 分である。 	<ul style="list-style-type: none"> 亀甲万、山サ、ヒゲ田等の最上級製品は、問屋によって相場が支えられている。 物品は問屋の蔵渡しで、小売商までの運賃は小売商の負担とする。
② 木 炭	<ul style="list-style-type: none"> 問屋は 1 俵当たり 15～20 銭の口銭をとって小売商に卸す。 信用取引がなされ、代金は月末払いと定められる。 	<ul style="list-style-type: none"> 月末払いは小売商の 3 分の 1 に過ぎず、他は翌月末に延期している。 支払い延期分は金利を付けていない。 	<ul style="list-style-type: none"> 百貨店、公設市場では現金払いである。 銀行と取引ある店は絶無で、もし資金が必要なら無尽・問屋から借入たり、個人貸借としている。
③ 麻織物(麻着尺地)	<ul style="list-style-type: none"> 取引は現物又は見本取引で、問屋の建値を標準とする。 商品到着の都度 30 日又は 60 日の手形で支払う。 	<ul style="list-style-type: none"> 60 日以上の手形に対しては、相応の日歩を支払っている。 	<ul style="list-style-type: none"> 販売期間が 6・7 月に限定されるため、他織物との兼営が大半である。
④ 綿 糸	<ul style="list-style-type: none"> 綿糸商と機業家は相対売買で、買方の店頭へ出張員を派遣して銘柄取引をする。 代金の決済は仕向地別に期日を制定した為替手形・荷為替手形による。 染糸問屋と機業家との取引は信用貸であり、1 ヶ月後に回収する。 染糸問屋と糸綿小売商との取引も信用貸であり、毎月 14 日と 30 日に支払う。 	<ul style="list-style-type: none"> 代金遅延の場合には、綿糸商は組合に不払申告書を提出し、それが続くようなら、警告のうえ取引停止とする。 実際には 2～3 ヶ月後にようやく回収できる。 30 日支払が多かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引価格は取引所の当限相場が基準となる。 — —
⑥ 石 油	<ul style="list-style-type: none"> 月の 15 日と月末の 2 度締切の場合と月末に 1 度締切の場合の 2 種ある。 店員を派して現金で取立る。 	<ul style="list-style-type: none"> 貸倒の危険率は、地方よりも東京市内が高い。 	<ul style="list-style-type: none"> 特約店と小売商との取引は、ほとんど「鞘取」である。
⑧ 毛 糸	<ul style="list-style-type: none"> 取引は問屋が作成した見本による相対売買で小口の取引が多い。 代金の決済は現金が中心だが、関係が深い場合には信用貸もある。 	<ul style="list-style-type: none"> — 	<ul style="list-style-type: none"> 毛糸の小売は、糸物商、雑貨商、化粧品商等の兼営である。
⑨ 石 炭	<ul style="list-style-type: none"> 様々な取引（現金、掛買等）があるが、前金取引が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> 代金決済に手形を使うことはなく、もし使っても銀行は割引に応じない。 たまたま割引をしても、日歩 2 銭 7・8 厘の割引料を取る。 	<ul style="list-style-type: none"> 小売商のみの専業は少なく、問屋と小売の兼業や薪炭との兼業が多い。
⑩ 漆 器 (会津漆器)	<ul style="list-style-type: none"> 掛売をして、おおむね月 2 回勘定（代金決済）と定めている。 	<ul style="list-style-type: none"> ほとんど不定期の決済である。 	<ul style="list-style-type: none"> 消費地問屋の経営力が弱いため、生産地問屋→消費地小売商または消費者に短縮されつつある。
⑪ 蔬菜及果実 (蔬菜)	<ul style="list-style-type: none"> 代金の決済は、月末清算（締め）で現金取引と掛取引の 2 種ある。市場出入りの多い信用ある者は掛売りで年 2 回の清算である。 	<ul style="list-style-type: none"> 一部には、繰越々を重ねて年末に貸倒となるものが、1 問屋平均で 2000 円内外ある。 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗を持つ小売商は上中等品質で現金売りが多いが、露天商等は中下等品で掛売りが多い。

⑫ 輸入肉及豚肉 (豚肉)	・代金決済は、毎月2回(14日と30日)である。	・この決済方法は極めて不揃である。	・問屋への注文は、予め電話注文をするか出前による注文取りによる。
⑬ 砂 糖	・二三流問屋一小売商、同一菓子商は随時、問屋の店頭で受渡、いずれも現金取引である。	—	・1928年3月に「砂糖供給組合」が設立され、精糖市価が維持されたが、いまだ他業兼営でどうか維持できる状況である。
⑭ 内地向綿織物	・取引はすべて相対取引であり、代金の決済は主として掛売で月1・2回取立をする。	・回収はなかなか困難で、平均40~50日の延払いである。	・問屋は驚くべき乱売振りで、市価は人為的に乱されている。
⑮ 木 材	・問屋と仲買(小売商のことは相対取引であり、代金の決済は20日締切で月末に現金払いを原則とする。	・遅延がちであり、翌月月初の支払も相当ある。	・仲買は大工等に相対取引で販売するが、決済は現金引換と25日締切月末現金支払いがある。その割合は、3:7である。
⑯ 陶磁器	・小売店が問屋の店頭で注文したり、問屋が派遣した番頭が注文をとったりする。 ・代金の支払いは、すべて信用取引であり、60日の後払い。現金取引は異例である。	—	・物品は荷渡のため、運賃は小売店の負担となる。
⑰ 内地向絹織物 (西陣織)	・京都に行き、仲買と相対取引で仕入商品を決める。 ・代金決済方法は、手形による場合と信用貸の場合がある。いずれでも支払期日は商品到着後60日が最多である。	・期日までに全額支払いが終わらず、70~100日かかるものも多い。 ・支払延滞に対して、仲買は2銭~2銭5厘の延滞日歩を徴収する。	・丹後縮綿でも、手形・掛売にかかわらず支払期日は60~90日である。
内地向絹織物 (両毛地域)	・買継商から集散地問屋へは、28~30日サイトの自己宛為替手形で決済する。 ・集散地問屋から小売商へは、かならずしも確定していない。	・問屋への信用は、原則30日だが、なかには40~50日の場合もある。	・機業家と問屋の間には、一部で歩引または反引の慣習がある
⑱ 清 酒	・代金決済の方法は、原則として毎月20日締切月末の現金払いである。手形は使われない。	・これが厳守されることは稀である。 ・問屋に対する買掛金の支払いが遅延しがちで、問屋に苦痛を与えている。	・従来は問屋が小売商に営業資金を援助していたが、当時はその傾向が減少してきた。

- (注) 1. 品目の左端の数字は、表4-25の番号を示す。
 2. ゴシック文字の品目は、日銀『問屋取引調査』に掲載された品目を示す。
 3. 上記の品目は『商取引調査』のうち主要品目を選択したにすぎない。
 4. 『商取引調査』は漢字カタカナ混じり文であるが、他の資料の情報も追加したため内容を変更しないように現代文に書き換えた。
- (資料) 商工省編『商取引組織及系統二関スル調査』、その他資料より谷沢が作成した。

は、日本に特有な複雑かつ重層的な流通機構を本格的に調査しようとしたものとして注目される」⁽¹⁹⁷⁾と指摘しているのは、まんざら誇張とはいえない。しかし現在までのところ、当資料を使用した本格的な取引・流通史研究はおこなわれていないようである。

そこで表4-26では、『商取引調査』で調査対象となった主要17品目について、その代金支払い方法をまとめている。以下では、この表のうち日銀『問屋取引調査』でも掲載されていた9品目(ゴシック体)について、現在までの研究成果や他の資料の情報も加味しつつ、昭和初期における小売商の取引方法、決済方法等の特徴を概観してみたい。これらの品目は、かならずしも商品特性にしたがって適切に選定されたわけではないが、情報量が比較的多いという意味では当時

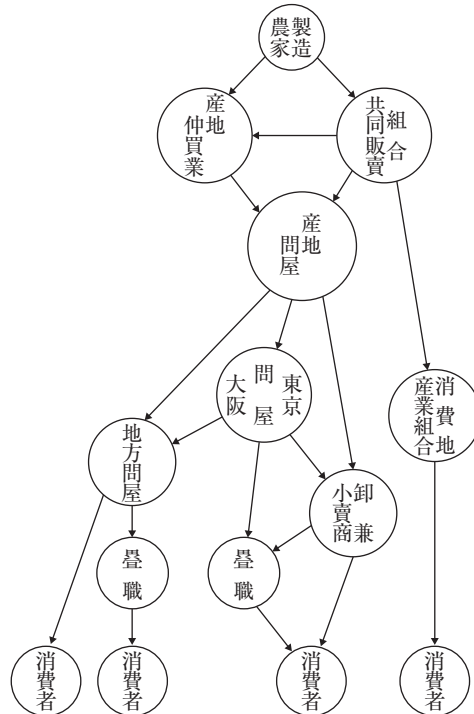
から注目されていたものであろう。この記述にあたっては、業界全体の特徴を把握するために、たんに小売商のみならずそれより川上の問屋、生産者等の取引方法等についても、あわせて説明していく。

< 畳表 >

まず畳表から始めるが、日銀『問屋取引調査』では「畳問屋」、商工省『商取引調査』では「畳表」が調査されており、扱う商品が異なるように思われるかもしれない。しかし畳の表面に張られているのが畳表であり、実態は同一の問屋で扱われているため、以下では畳表という中間商品の名称で分析を進めていく。この畳表は、原料の藁草がおもに広島県と岡山県（旧備後の周辺）で農家副業として生産されてきた。その流通経路は、おもに図4-9のように農家（副業）→仲買業者→産地問屋→消費地問屋→小売商→消費者となっている。ここで図4-5で示したように、畳表では卸売商（=問屋）と小売商の店舗数比率（1.00倍）が平均（0.24倍）と比べてかなり高い、すなわち卸売商の店舗数が相対的に多いことが確認されることも付記しておきたい。

はじめに農家側は、1917年ごろより販売団体としての産業組合を組織して、毎月3~9回の販売日を決めて組合事務所等において「市」を開き、そこで入札方式により仲買業者に共同販売し

図 4-9 畳表の取引系統図



(資料) 商工省編『内地重要商品取引事情』の164頁。

ている。ちなみに産業組合の数は岡山県内では60余に上り、全生産額に占める共同販売の割合は6・7割に達していた。このほか生産時期になると、仲買業者が車で各農家を巡回することもあるが、このように農家が個人で販売すると価格を値切られることがある。また産業組合と消費地の産業組合が直接に取引することも若干あった。

次に仲買業者は、農家より買い付けた製品に各種ごとの等級を付けて選別・貯蔵してこれを産地問屋に販売する。産地問屋は、仲買業者の店舗に向き、その在庫品を点検しつつ各種等級ごとの買付金額を控え、諸経費を加えて双方の交渉によって取引価格を決定する。さらに産地問屋は、買い付けた製品を再び店員によって種別等級ごとに選別して貯蔵し、それを消費地の市況に合わせて消費地問屋に販売する。東京市内における消費地問屋の大手は3店であるが、ここでは注文取引（信用取引）と荷為替取引が使用されている⁽¹⁹⁸⁾。このうち注文取引は、従来は全取引の7割で使用されてきたが、徐々に減少してきている。反対に荷為替取引は、信用力の弱い二流店との取引で使用されてきたが、「取引改善」のもとで徐々に増加しつつある。最後に、消費地問屋が小売商に販売する場合には、注文取引でありその販売金額は問屋側の決めた販売金額に従っている。

代金支払方法は、組合と仲買業者の間では入札当日より5日以内に現金で決済される。代金の不払いはほとんどない。また農家個人と仲買業者では、業者側が原料藺草の相場や農家工賃等から取引価格を決定し、販売決定時には現金により買い取っている。このほか組合同士の販売では、共同販売会において入札がおこなわれ、その販売価格に手数料（1束につき3銭）を加えた金額を徴収する。この場合に、荷造費、運送費等は荷受けする組合の負担とするほか、代金支払は産地駅で荷受け渡しをする荷為替取引としている。

次に仲買業者が産地問屋に販売する場合は、取引金額は問屋の買付価格に運賃・口銭を加えて仲買業者と協議しつつ問屋の庭着値段として決定する。このとき仲買業者の受ける口銭は、市況により変動するが一般的には2〜3歩としている。問屋による代金支払いは、契約成立時に7〜8割、残りは荷受後10数日以内に支払っており、1ヶ月以上遅延することは少ないという。さらに産地問屋から消費地問屋に販売する際には、一般的には3歩としているが、好況時には7〜8歩になることもある。産地問屋と消費地問屋の取引金額は、産地大問屋の発行する商況報告・成行報告にもとづいたり、消費地問屋からの電報報告等にもとづいたりして双方で決める。取引の7割を占める信用取引では、完済までに通常は2・3ヶ月を要しているが、市況が低迷した場合には6ヶ月となることも珍しくない。

消費地問屋から小売商への取り引きでは、口銭を3歩と決めているが、もちろんこの割合は市況や需給状況によって変動している⁽¹⁹⁹⁾（以下では、原資料にしたがい口銭の割合を歩、分、%のいずれかで表記するが、いずれも同じ大きさを示す）。代金支払方法では、東京問屋組合が「毎月25日締切、月末支払いとしているが、もし支払いがおこなえない場合には、翌月5日までに最長15日サイトの約束手形を発行することができる。その際には「日歩2銭5厘（年利：

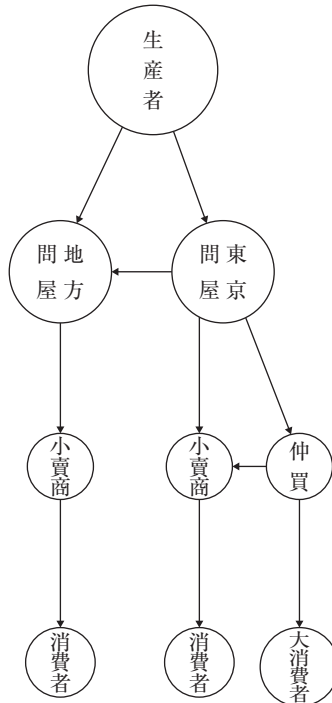
9.125%)の延滞利息を支払う」と決めているが、実態は代金決済に50~60日を要していた。ちなみに日銀『問屋取引調査』では、毎月14日と月末の2回、現金で回収しており、回収困難な場合には約束手形や公正借用証書(つまり金銭消費貸借証)に切り替える措置をおこなっていた⁽²⁰⁰⁾。このため支払回数は半減しているが、その代わりに延滞利息を徴収するようになるなど、債権回収に厳しくなったことが確認できる。

最後に、小売商から豊職に原料の供給をおこなう場合には、40日ぐらいの延取引(掛売)としている⁽²⁰¹⁾。

<醤油>

1920年代半ばには、東京市内に供給している醤油メーカー(蔵元)として20業者があげられており、これらのメーカーが図4-10のように19軒の東京問屋(特約問屋)に商品を供給しており、これらの問屋から小売商は商品を仕入れている⁽²⁰²⁾。メーカーのなかでは、亀甲万、ヤマサ、ヒゲタの三大メーカーが最上用品を生産して、圧倒的に優位な立場にあった。問屋側は、毎月3日、16日の2回総会を開いて、三大メーカーと協定を結んで同一価格を保持し、他メーカーの標準品とつねに一定の値開きをして三大メーカーから仕入れたほか、代金決済は2ヶ月ごとに清算していた。

図4-10 醤油の取引系統図



(資料) 商工省編『内地重要商品取引事情』の193頁。

次に問屋は、この協定価格で小売商に卸し、小売商から8分の口銭をとる約束をしている。しかし問屋間で乱売競争が激しかったため、実際には3~4分しか取れていない。また代金は月末払いであり、遅くとも翌月5日までに支払うこととしている。さらに小売商は、亀甲万会社の商品を問屋から1樽(9升)5円で仕入れ、消費者に対して1樽5円50銭で販売しているため、1樽50銭の利益となる。ちなみに小売商の仕入価格は問屋の蔵渡しであり、小売商の店舗までの運賃は小売商側が負担していた。以上のような少数の問屋側による乱売競争の一方、小売商側による運賃負担の併存をいかに考えるべきであろうか。これは先述の図4-5で示したように、店舗数比率の小ささ(0.15倍)と1店当り販売額比率の平均並み水準(25.82倍)で把握できよう。業界全体としてみると、卸小売商とも過剰競争の下で低収益構造が固く形成されていたと表現すべきである。

乱売競争に対して、三大メーカーは1926年末に価格維持のために、東京醤油問屋組合の販売区域に限り問屋との間で出荷制限と価格協定の導入を目的として、三蔵協定を締結して乱売防止に努めようと試みた⁽²⁰³⁾。この協定では、①東京市場向け出荷額比率を亀甲万50%、ヤマサ32%、ヒゲタ18%と定め、②三蔵の「共同荷扱所」を設置して問屋への配送窓口にし、③委託販売をやめて、問屋との仕切価格を事前に協議して三蔵側が価格決定をする「値極取引」をおこない、④問屋に乱売行為があった場合には共同荷扱所から当該問屋に警告を発して、場合によっては三蔵が出荷停止をおこなう、というものであった。この協定とともに、問屋の代金決済は20日締切、翌月10日支払に変わった⁽²⁰⁴⁾。また表4-26のように、問屋はメーカーに対して卸価格の8分の口銭を取る約束をしていたが、問屋間の競争が激しかったため実態は3~4分にすぎなかった。

しかしメーカー側が問屋に対して累進的なりべート(割戻制+特別割戻包金等)を導入したため、かえって競争が激化した。このためメーカー側は、問屋が安易な乱売をおこなっていた原因は代金支払いを長期間猶予されたいためであるとして、1930年3月より問屋側に対して35日サイトの手形が導入された⁽²⁰⁵⁾。しかしこの効果も一時的にすぎず、1933年からはヒゲタが三蔵協定から脱退したことにより東京市場で激しい乱売が発生し、その動きは翌年には全国各地に波及していった。また問屋による代金決済は、同年3月より月末締切、翌月20日支払いに、その後問屋側の要望により1ヶ月2回締切(具体的には15日締切・28日支払いと30日締切・翌月13日支払い)に変更されている⁽²⁰⁶⁾。『問屋取引調査』では、「該月25日締め、月末払い」で決済サイトは5日にすぎなかったから、それが13日へと大幅に延長されたことになる⁽²⁰⁷⁾。このようにほぼ20年間に、問屋側の資金繰りの厳しさを考慮した代金決済の変更が、メーカー側との間でしばしばおこなわれた。

さらに小売商では、1927年にメーカーが東京市内で直接販売するようになったため、これに対抗するために、従来は仲買を経て醤油を購入していたのを変更し、問屋と直接取引する者が多くなった⁽²⁰⁸⁾。また問屋が仲買を兼ねたり、仲買で小売商を兼ねたりするもの(現金屋)などが

現れ、流通構造が大きく変わってきた。そして代金取立方法も、表4-26のように月末払い、遅くとも翌月5日までに現金で支払うこととしていたが、野田醤油の系列では1930年3月より、問屋と同様に期日35日の手形取引（いわゆる35日目手形）を一斉に実施するようになった。他の商品と比べ流通経路が単純化された醤油であったがゆえにこれが可能になったのかもしれないが、その後は手形が醤油における決済方法として定着した。すくなくとも手形導入は、小売商の資金繰り手続において極めて大きな事件であったといえよう。

このような動きに触発されて、翌年にはビールが33日目手形の支払いでないと商品を売らないことになった点も補足しておきたい。このような俊敏な導入の背景には、町場の酒屋では「酒類のみを商つて居りませんで、御承知の通り或は食料品味噌とか醤油とか、色々な物を商つて居り（中略）現在は酒屋と申しまして、山の手方面の酒屋では売上金額の中の約一割五分か二割しか当つて居らぬ。下町の方に於きまして漸く四割程度酒類の売上があれば極く上等だとふやうな状態」⁽²⁰⁹⁾であるためである。小売商内に一度特定の商品で手形が導入され始めると、瞬く間に他商品にも導入される状況にあった。多商品を取り扱い酒屋という形態では、1930年代初頭には手形導入の機が熟していたというべきかもしれない。

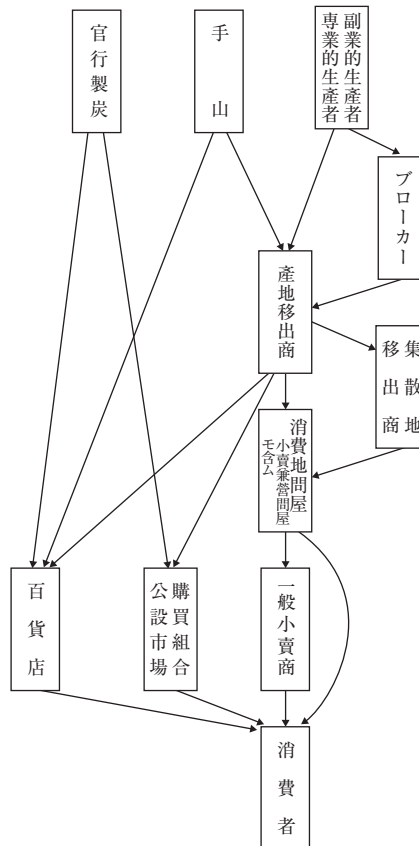
<木炭>

木炭は、薪とともに生活用の燃料源として使用されており、その主要産地は全国に広がっていた。ただし東京圏に限った『問屋取引調査』では、産地として伊豆産（天城炭）や紀州産（備長炭）の問屋口銭が示されているものの、おもに東北地方（とくに岩手県）の木炭を中心に解説している。ちなみに柳敦によると、岩手産の木炭は鉄道輸送の活発化にともない、大正期に至って長野産とともに全国でも上位の生産量を誇るようになったという⁽²¹⁰⁾。

まず流通経路では、生産者は小規模であるが、図4-11のように専業者のほかに農閑期を利用した副業者がいる。その炭山は、おもに他人の所有であるが、自己所有の場合（「手山」）もあるほか、官行製炭と呼ばれる官有地でおこなう製炭もある。販売にあたっては、生産者と特定の関係にある産地移出商が自らか又はブローカーを使って買い集め、それを消費地問屋に売り渡し、この問屋が小売を兼営するか、他の小売商に卸している。ここで岩手県内に限ってみても、ブローカーは平時で20人、産地移出商は550人いる。ただし岩手県の場合には、産地移出商から消費地問屋の間に集散地移出商を経由する取引が多い。このため集散地問屋は、岩手県に近接した交通要衝の八戸、湊（JR八戸線湊駅）、塩釜等に所在する。

取引方法は以下のとおり。まず産地移出商が生産者から購入する際には、生産者が現物を倉庫・店舗等に搬出し、実見のうえで価格を決定し現物売買をするほか、代金は現物の引渡時に現金で支払われる⁽²¹¹⁾。原木の買入代金を前貸した場合には、それを代金支払い時に清算するほか、需要最盛期には1ヶ月程度の先物契約をすることもある。集散地移出商が産地移出商から購入する場合には、取引すべてが銘柄ごとに売買し、取引価格は集散地で決められるため産地移出

図 4-11 木炭の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査(木炭)』の32頁。

商側が負担することになる。代金の決済方法は、ほとんど信用取引であり、月2回又は月末1回支払いである。消費地問屋が集散地問屋から購入するには、注文を受けたら駅着レール渡し価格を決めるため、運賃は集散地問屋が負担する。またほとんどの取引は、銘柄ごとの現物取引であり、最盛期には先物売買をおこなうこともある。代金の決済方法は、ほとんどが荷為替を使用している。かつては信用取引(掛売)による月末決済がおこなわれることがあったが、商品の欠損や遅延等によって決済が円滑に進まなかったことがあったため、現在では荷為替に変更された。

さらに小売商が消費地問屋から購入する際には、問屋口銭を1俵当り15~20銭としているほか、小売商の店舗までの運賃は取引価格に含められている。代金の決済方法は、ほとんど信用取引(掛売り)で月末1回支払いであるが、この通りに支払っている小売商は3分の1にすぎず、他は翌月末まで延期している⁽²¹²⁾。『問屋取引調査』でも信用取引が実施されていたが、その支払いは毎月14日と月末の2回であったから、当期には支払回数が半減している⁽²¹³⁾。支払いが延期されている実態では、これも仕方のないことであろう。ちなみにこのような決済方法が成立

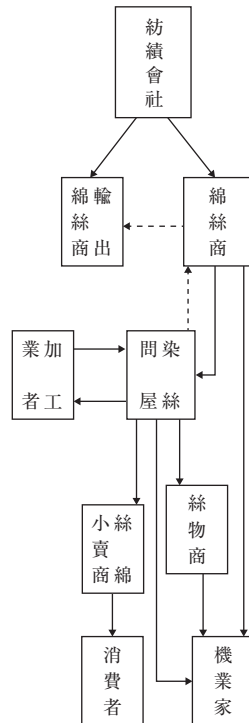
していたがゆえに、先述の図4-6で示したように、運転資金回転期間は1.4ヶ月にすぎず平均(3.0ヶ月)より抑えることができていた。産地が遠隔地かつ販売の季節性が存在する商品にもかかわらず運転資金を抑制できた背景には、図4-5で確認できるように①小売店舗数の多さと②卸売商の資本力の低さ(=1店当り販売額比率の低水準)が同時に成立していた業界構造に大きく影響していたと推測される。またこのような業界構造ゆえ、表4-19でわかるように棚卸資産回転期間が平均より抑えられたことも指摘しておくべきであろう。

なお信用取引が継続された背景には、小売商は銀行と取引のあるものがなく、手形取引に代えることが事実上難しかったことも反映していると考えられる。この理由として、各種商品のなかでもかなり経営規模が小さく、しかも販売量の季節変動が激しいことから、返済能力が低いとみなされていたと推測される。ちなみに当調査によると、薪炭と兼業の可能性のある石炭では、問屋・小売商等の取引でたとえ手形を使用しても銀行側が割引に応じないと指摘するなど、手形普及にとって銀行側のハードルは高かった⁽²¹⁴⁾。

<綿糸>

綿糸の取引では、まず図4-12のように紡績会社が大都市に所在する綿糸商や綿糸輸出商に販

図4-12 綿糸の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査(綿糸)』の57頁。
ただし、谷沢が一部を修正した。

売する。綿糸商・輸出綿糸商と紡績会社は長年の付き合いがあるため、紡績会社は両綿糸商以外には販売しない。ただし紡績会社の供給量のうち、自家織布として自家使用する分が30%あるため、残りの分を輸出綿糸商へ7%、(組合に所属する)綿糸商へ67%と供給している。この後は、綿糸商→機業家であるか、綿糸商→染糸問屋→機業家または綿糸商→染糸問屋→糸物商→機業家となるが、いずれにしても最終的には綿糸需要の大半は地方に所在する機業家であった。このほか綿糸商同士の仲間取引があるほか、染物問屋→糸綿小売商→消費者という家庭の裁縫用もあるが、この割合はかなり小さい。以上のように綿糸商は、おもに紡績会社と機業家をつなぐ卸売商であり、町場の小売商である糸物商との比較では圧倒的な規模にあったため、すでに示した図4-5でも糸類(249.87倍)が砂糖とともに平均(18.93倍)を大きく上回っていた。

取引条件は、以下のとおり。まず紡績会社から綿糸商へ販売する場合には、毎日、紡績会社から綿糸商の店舗に販売員を派遣し、店内で取引所の相場を標準としつつ銘柄別に相対の商談をする。この取引は、通常は2~5ヶ月先の先物取引だが、場合によっては1年先もある。(期間中の)代金の支払方法は、現金払いを原則としているが、東京渡しの場合には受渡翌日に小切手で支払っている。また紡績会社側は、一定期間で取引高に応じて「日歩戻し」という一種の割戻金制度を採用している。この制度は、平均して100円につき40銭~1円となり、これが綿糸商の重要な収入となっていた。ちなみに『問屋取引調査』では、綿糸商は荷為替手形を使用しており、実質的には現金取引に近いものであった⁽²¹⁵⁾。このように以前より一部の大手業者同士の取引であったがゆえに、両調査では取引条件はほとんど変化していない。

綿糸商同士の仲間取引では、おもに先物取引において組合公認の仲立人のもとで行われる。仲立人は当時6人おり、その手数料は番手により異なっており、例えば60番手以上では1駄につき50銭としており、それを受渡日の翌日に現金で支払っている(「駄」とは、重量に関する単位であり、36貫[135kg]である)。ちなみに『問屋取引調査』では、この仲立人のことを「仲買人」と呼び4人いたが、その口銭は1駄10銭であったから、この職種が引き続き活発に機能していたことが確認できる⁽²¹⁶⁾。さらに大都市に所在する染糸問屋が綿糸商と取引するときは、綿糸商と直接取引する場合とブローカーを介在させる場合の2つがある。いずれの場合も、2ヶ月までの先物取引であり、店頭渡しで当日現金払いを原則としていたが、実際は荷物配達の翌日に支払うことが一般的であった。

最後に、綿糸商が機業家と取引するときは、表4-26のように販売員を派遣して機業家と相対取引をしているが、現物取引のほかに1・2ヶ月迄の先物取引もある。代金の決済は、従来は2~3ヶ月の信用貸であったが、1923年より仕向地別に期日を制定した為替手形・荷為替手形に変更された。代金が遅延するときは、綿糸商は組合に不払申告書を提出し、それが続くようなら警告のうえ取引を停止する場合もあった。染糸問屋が機業家と取引するときは、その代金を信用貸で通常は1ヶ月後に回収する予定であるものの、実際には2~3ヶ月後と回収が遅延している。このほか市内の糸綿小売商が染糸問屋と取引するときは、毎月14日と30日に支払いをする約束

をしているが、実際には30日支払が多いという。

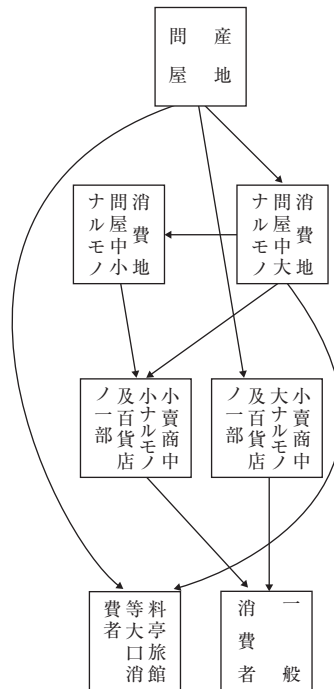
なお『問屋取引調査』では、機業家が綿糸問屋に対する代金支払方法として、「大体綿問屋ニ同ジ」すなわち「毎月十四日並ニ月末ニ集金人ヲ派（遣して現金で回収する）」⁽²¹⁷⁾（丸カッコ内は筆者）としていたため、当調査の時期にも決済方法が変化していなかったと思われる。また同調査では、続けて「約束手形稀ニ用キラル」と指摘していたが、当調査でも手形決済が比較的に少ないため、手形の普及はなかなか進まなかった。

<漆器>

漆器に関しても、日銀『問屋取引調査』では「漆問屋」、商工省『商取引調査』では「漆器」が調査されているため、畳表と同様に商品が異なるように思われるかもしれない。しかし漆（＝塗料）の需要の大半は民生用の漆器であるから、以下では漆＝漆器とみなして論じていきたい。漆器の二大産地は、福島県（会津若松）と石川県（山中・輪島）であるため、東京市に近い会津若松の漆器について説明していく。会津漆器の特徴は堅牢にして価格が低廉であるため、おもに花壺、コーヒーセット、小函^{ぼこ}など、一般・日常用として使用される。販売エリアは、関東が5割、北海道が3割を占めている。

流通経路は、図4-13のように一般商品では従来、生産地問屋→消費地問屋→消費地小売商→

図4-13 漆器（会津）の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査（漆器）』の14頁。

消費者（ただし百貨店は生産地問屋→百貨店）となっていたが、消費地問屋の経営力が弱いため、徐々に生産地問屋→消費地小売商または消費者に経路が短縮されつつある。このうち生産地問屋（若松漆器同業組合の組合員は65店）は、年に数回ほど東京市内の主要問屋や有力小売商、料亭等を訪れて見本を見せて注文を取ることが大半である。また消費地問屋と小売商との間でも、見本を見せて注文を取っているが、生産地問屋に同一商品を大量に注文することができるのは、資本力のある一部の問屋に限られ、他の問屋は当問屋からの仲間取引によって製品を分けてもらっている。

代金決済方法は、生産地問屋と消費地問屋の取引では掛売（信用取引）をおこなっており、その期限は決められていないが、平均すると3ヶ月程度である。回収にあたっては、生産地問屋が消費地に出張して現金支払いとしているが、まれには小切手払いもある。小切手払いの際には、サイトが1ヶ月であるものが多い（つまりこの小切手は、現在の「先日付小切手^{ききひづけ}」であるため、実質的には約束手形と同質である）。さらに消費地問屋と小売商との取引では、掛売をして月2回の決済を原則としているが、この原則はほとんど守られておらず、その回収は不定期となっている。このほか製造業者（木地挽、丸物師、下地師、惣輪師、板物師等）間の決済は、売買と同時に現金払いとなっている。

なお『問屋取引調査』では、消費地問屋が月末に集金人を使って小売商から代金回収をおこなっていたが、それが当調査では表4-26のようにおおむね月2回に増えている⁽²¹⁸⁾。もちろん実態としてはほとんど不定期の決済にすぎなかったが、他の製品では一般的に回収回数が減少する傾向にあるため、漆器の場合には逆に債権回収に慎重になっている点が注目される。そもそも問屋との取引で同一種類の製品を多数注文するなど、転職者が小売商へ気安く参入できる業種ではないため、これが回数を増やすことができた理由かもしれない。つまり商品が特殊な性格を有しているだけに、問屋側が小売商側に対して他業種より若干は交渉力があつたのかもしれない。

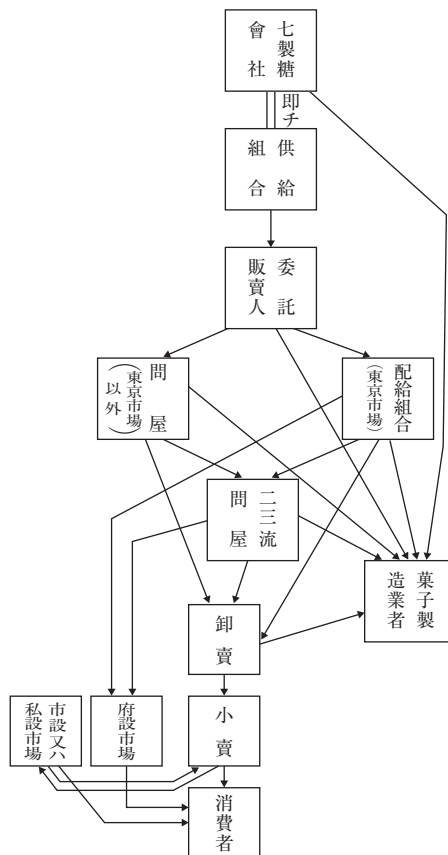
<砂糖>

砂糖は、もともと種類の多さ、用途の多様性（家庭用・菓子用等の直消糖、砂糖用原料糖など）、流通経路の複雑さ、投機的な性格などにより、さまざまな糖商（大は三井物産、安部幸などの代理店や、高津、福谷、和田木などの特約店）、製糖会社（大日本製糖、明治製糖、台湾製糖、塩水港製糖など）などが複雑に絡み合って市場を形成していた。とくに少数の糖商が市場を動かしていたことは、すでに図4-5で砂糖の1店当り販売額に関して、卸売商（＝糖商等）に対する小売商の比率が極端に高かったことでも示すことができよう。そして砂糖は、第1次大戦を経ると国内消費量を大きく増加させ、その種類も赤糖（赤褐色の塊を含む粗粉糖）が減った代わりに、精白糖（または精製糖、精糖とも呼ばれる）・分密糖が増えてきた⁽²¹⁹⁾。ちなみに1920年代半ばでは、精白糖550万ピコル（＝33万トン）、分密糖350万ピコル（＝21万トン）で、ほぼ拮抗した数量が出回っていた⁽²²⁰⁾。そこで以下では、精白糖と分密糖に分けて説明していこう。

まず精白糖についてみると、世界的な生産過剰のなかで製糖会社間の協調体制が整っているとき、1928年12月には図4-14のように共同販売制度としての砂糖供給組合が設立された。これは一種のトラストであり、この組合を通じて従来の代理店4店（三井物産、明治商店、大日本製糖商務部、安部幸）を委託販売人とし、その下に特約店としての二三流問屋117店が指定販売人として販売を委託され、そこから小売商が商品を仕入れていた⁽²²¹⁾。特に東京市場では、委託販売人4店による市価の維持が図られたが、製糖会社間競争が激しくなったため同組合が弱体化し、代わりに特約店側の活動力が強まった。このため当調査の後には、1934年3月に供給組合は実質的に解散することとなり、代理店組織である東京火曜会が価格支配力を強めたことで、1930年代は糖価の引き上げが達成されていった。

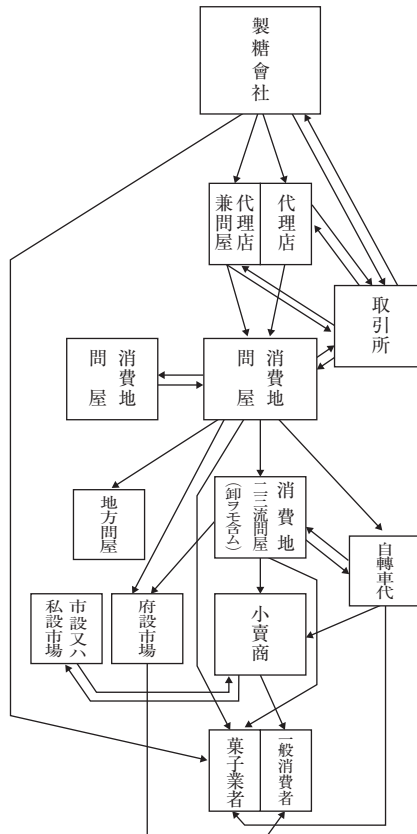
一方、分密糖は、直接に消費される場合（直消糖）と精白糖の原料として使用される場合（原料糖）の2つの使われ方がある。その流通経路は、図4-15のように一方で製糖会社→代理店→

図4-14 精白糖の取引系統図



(注) 上記の7製糖会社とは、大日本、明治、台湾、塩水港、新高、北海道、中央の7社である。
 (資料) 商工省編『商取引調査(砂糖)』の47頁。
 ただし、谷沢が一部を修正した。

図 4-15 分密糖 (中双糖) の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査(砂糖)』の 23 頁。
ただし、谷沢が一部修正をした。

大問屋 (消費地) → 二三流問屋 → 小売商と進む場合と、他方では製糖会社 → 砂糖取引所 → 大問屋 (消費地) → 二三流問屋 → 小売商と進む場合などがある⁽²²²⁾。このうち代理店とは、製糖会社ごとに販売特約店契約を結んでいる問屋のことであり、台湾製糖に対する三井物産といった形であった。また砂糖取引所は、1925 年に大阪で、1929 年に東京で開場しているが、ここでの取引は会員に限っていた。その取引は主に投機で利用することが多かったため、糖業連合会 (1920 年設立の製糖業のカルテル) による価格調整等によって不振となり、当調査後の 30・31 年には両取引所の業績が低迷して廃止論まで現れた。

なお問屋間の取引 (仲間取引) では、いわゆる「ブローカー」が介在し、各問屋に備え付けの「ブローカー手帳」に数量、売手、買手、商号、商品種類、単価、限月等を記入して取引を確定するという。このブローカーは、『問屋取引調査』でも「砂糖仲買人」と呼ばれていたが、当時は「ブローカー手帳」があったかどうかは判然としない。ただし『問屋取引調査』では「契約成立マデハ双方ノ名義ヲ明示セズ」⁽²²³⁾としていたため、おそらくその機能は、当調査と若干異

なったものであった可能性があろう。

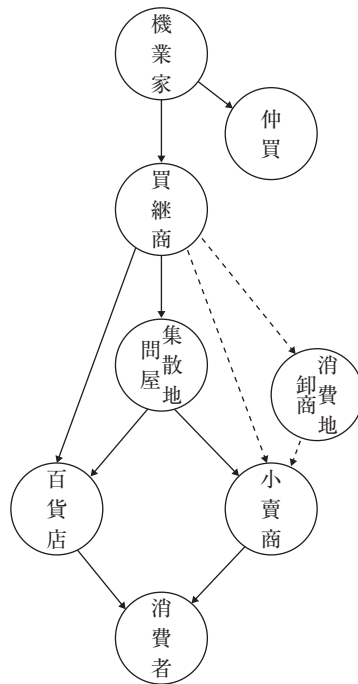
取引条件は、精白糖では二三流問屋→小売商、小売商→消費者とも、表4-26のようにおおむね現金取引であり、『問屋取引調査』と大きな変化はない模様である。ただし大問屋→二三流問屋の取引では、現物引渡と同時か翌日に現金決済をするが、まれには手形取引の場合もあるという。その場合には、支払い期日までの日歩を事前に徴収しておくことが多い。なお二三流問屋→小売商との受渡にあたっては、問屋の店頭でおこなうか、小売商まで問屋が送荷している。

<内地向綿織物>

関東地方では、埼玉南部（所沢、入間等）や両毛地域（伊勢崎、桐生、足利）が代表的な綿織物産地となっており、とくに埼玉南部は絹織物産地の八王子、青梅等とともに「近在織物」と呼ばれていた。そして埼玉南部地域には、織物関係の同業組合が11に達しており、このうち綿織物関連は5組合ある。また埼玉県内の綿織物は小幅縞木綿が最も多く、これらが東京の問屋を経て東北地方に販売されている。

その流通経路は産地ごとに異なるが、平均的には図4-16のように機業家→買継商→集散地問屋→消費地卸商（問屋）→小売商→消費者といった形で形成されている。このうち集散地問屋以

図4-16 綿織物の取引系統図



(注) 1. 点線は数量の少ない取引を示す。
 2. 白木綿は、買継商と集散地問屋との間にブローカーが介在することが多い。
 (資料) 商工省編『商取引調査(内地向綿織物)』の31頁。

降は、東京市内に所在している。このほか機業家→仲買→買継商→（以下省略）と仲買が入ったり、買継商→消費地卸商（問屋）→小売商→消費者と、買継商が直接に消費地へ販売したりする経路も確認されているが、これらの扱ひ量は少ない。しかも集散地問屋が直接に小売商に販売しつつあるほか、この問屋自体が小売を兼営するようになっている。なお仲買に関して、『問屋取引調査』では実際に売買をおこなう業者と、たんに売買の媒介をするだけの業者の2通りがあるとしていた⁽²²⁴⁾。そして前者は主として縞物飛白等の小物取引（5～10反程度）をおこなう場合であり、後者は無地物や晒物等を多量に取り扱う場合であるというから、上記の仲買はおそらく前者であろう。もしかしたら後者の口利き役は廃れていったのかもしれない。

取引方法としては、織物産地で1ヶ月のうち特定の2日に買継商の店頭で「市」が開かれる。このため買継商は、市に先立ち生産者と見込み生産品の生産状況を確認し、市日にはその情報をもとに、生産者、買継商、問屋が集まって取引をおこなう（なお、この市日や買継商〔または同制度〕は内地向絹織物でも同様におこなわれているが、その内容は内地向絹織物と微妙に異なっている。このため同項目も合わせて参照のこと）。具体的な業務として、「（機業家と買継商）相互間に仲介して売買を斡旋し商品の荷造り発送及代金の支払等に関し便益を図る」⁽²²⁵⁾（丸カッコ内は筆者）ことをおこない、「（その）報酬として（集散地）問屋より買継商に対し取引高の一定割合に当たる口銭を支払っている。

このうち機業家と買継商との取引は、現物または見本による相対取引であり、代金の決済方法は現金か60日サイトの手形が使われるが、現金でおこなう場合には60日間の日歩を差し引く慣習（いわゆる「円三」という）がある。ただし機業家が買継商より金融支援を受けるなどのためその関係は強固であり、機業家は特定の買継商とのみ取引をおこなっている。なお県内5組合の買継商は、167店にのぼっている。次に、買継商と集散地問屋との取引は、市日に集散地問屋の販売員を派遣して、店頭で決められる。売買品は、市日の翌日にトラックで東京に発送し、買継商はその翌日に代金取立に行く。代金の決済方法は、普通、60日サイトの手形であるが、現金払いのときもある。現金払いには、約30日後の支払いと「円三」の場合の2通りがある。これらの支払い方法は、まったく機業家の場合と同一である。また遠方の問屋に鉄道便で商品を送付するときは、代金到着後にただちに現金を送付するのが普通であり、荷為替を使うことはまれであった。

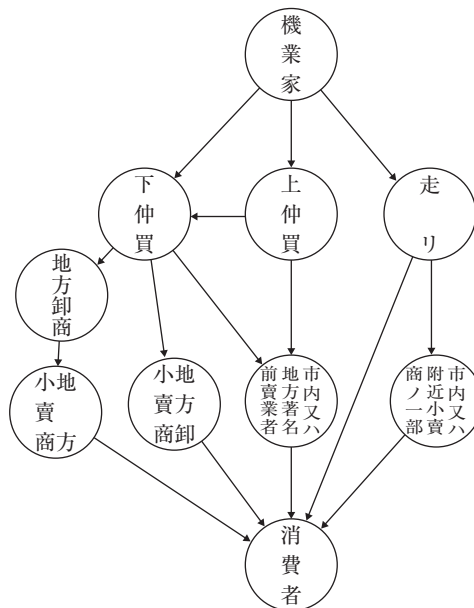
さらに集散地問屋と小売商との取引は、表4-26のようにすべて相対取引であり、代金の決済方法は主として掛売で、月に1～2回取立てにいく。しかし月末に支払うものは少なく、平均すると40～50日の延払いである。このため問屋のなかには、瀧富商店、稲村商店のように、いわゆる「現金屋」と言い現金取引のみを標榜するものもあるが、それらの店では一現客が多くなっている。ちなみに『問屋取引調査』では、「毎月14日と月末」に集金人が代金を回収して、「商品引渡後1ヶ月以内には代金の完済」⁽²²⁶⁾がおこなわれていたが、当調査ではそれが40～50日に延長されている。小売商の資金繰りが悪化していたことが推測される。

最後に、同じ衣料品の既製服（洋服）でも似たような状況にあったことを指摘しておきたい。すなわち東京羅紗既製品卸商組合は、1930年9月に声明を発表し、「一、当組合ノ取引ハ総テ現金ヲ以テ原則トス 二、当事者間ノ契約ニヨル延取引ハ期日四十五日以内ノ手形ヲ申受クルモノトス」⁽²²⁷⁾とした。東京婦人子供服製造卸商組合でも、同月に『取引による品代金決済に関する件』、『納品期日及び返品に関する件』、『添書』において、①取引はすべて原則として現金取引とする、②当事者間の契約による信用取引は、期日45日以内の手形を申し受けるものとする、③売方の責に帰さない返品を受け付けない、等の声明を出している⁽²²⁸⁾。これらの声明は、綿織物の40～50日期日の手形が当たり前であったことを納得させる情報であろう。

<内地向絹織物>

内地向絹織物として、ここでは代表的な絹織物である西陣織と両毛地域の絹織物の2つを取り上げよう。まず高級織物の代名詞である西陣織は、その流通経路が図4-17のように機業家→仲買（産地商人）→前売業者（市内・地方の百貨店や小売商）→消費者となっていた。このうち仲買は、上京区に居る「上仲買」と下京区に居る「下仲買」があるが、前者はすべて機業家から仕入れて百貨店や大手問屋等に卸すが、後者は機業家のほか一部は上仲買から仕入れ地方の卸小売商に卸している。人数でみると上仲買30人、下仲買80人であるが、西陣では関東の機業地のような市場制度がないため、これらの仲買が価格決定権を有していた。

図 4-17 西陣織の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査（内地向絹織物、人絹及交織物）』の25頁。

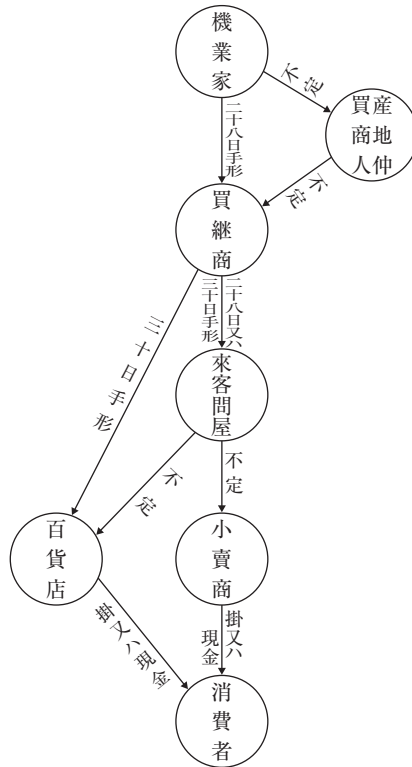
取引条件は、まず機業家はその製品を仲買に持ち込む取引では、振機と伏機という2つの方法がある⁽²²⁹⁾。振機とは、機業家が自由に原糸を仕入れて誰にでも自由に振り売りする方法であり、伏機とは機業家と仲買が一定期間、一定の機台数の製品に一手売買契約を結ぶ方法である。当時は、全生産額の約2割が伏機契約を結んでいたにすぎず、大半は振機であった。製品価格の決定方法は、以前は値入取引と言い、取引時に価格を決定しないまま一定時期になって値入・清算をおこなう不確定方法が多かったが、1920年代末には取引ごとに商談で価格を決める確定取引が多くなった。確定取引における代金支払方法は、種々の方法があるが、一般的には毎月20日締切、月末に60日サイトの手形とする。この場合の金額はあくまで概算額にすぎず、毎年6・12月に清算するという。

次に、仲買と京都市内の前売業者との取引は、前売業者が仲買の店舗に赴き相対で商談をして、商談成立時には3日以内に仲買より前売業者に現品を発送する。その代金支払方法は、確定していないが、百貨店や小売商で最も一般的な方法は、毎月20日締切、翌月末払いの方法である。ただし小売商のうちには、経営状態に応じて現金を要求する場合や手形でもらうものなど、判断が分かれることもある。『問屋取引調査』では、20日締切、月末払いであったから、小売商側の支払い遅延により実質的に決済期間が長期化したと推測される⁽²³⁰⁾。

さらに地方の消費地の商人との取引は、季節別の需要に応じて商人が京都の仲買店舗に出向いて相対取引をする。ただし徐々に仲買側より店員を地方に派遣させて、売込みと代金回収に当たらせるようになった。代金決済は、表4-26のように手形による場合が一般的であるが、それ以外に純然たる信用貸もあった。いずれの場合も、支払期日は商品到着後60日が最も多かった。ただし60日間で支払いが完了する場合は少なく、完済までには少なくとも70日、長いものでは100日を要する場合があった。このような支払い延滞に対しては、仲買は延滞利息として日歩2銭～2銭5厘(年利：7.3～9.125%)を徴していた。なお『問屋取引調査』では、すでに地方の小売商が為替手形で支払いをおこなっていたため、手形の導入は他の商品と比べて早かったといえよう⁽²³¹⁾。ただし支払いの延滞が発生した際に、延滞利息を徴収していた事実は確認できないため、『問屋取引調査』の実施以降にこのルールが整えられていったと推測される。

一方、両毛地域の流通過程を図4-18で見ると、基本的には機業家→買継商(産地商人)→集散地問屋(東京・大阪・京都・名古屋)→小売商→消費者となっている(なお図の「来客問屋」とは集散地問屋のことである)。そして各産地とも、買継制度にもとづく市場取引組織が存在することが特徴であった。買継制度とは、産地において①買継商が存在すること、②一定の取引場所(市場)があること、③市日を定めていること、の3条件を満たす制度である。このうち①の買継商とは、機業家と集散地問屋の間に立って、売買の仲介をおこない口銭を受取る地元商人であり、③の市日は1週につき2回とし、1回は本市、1回を準市としている。本市とは、専門の土地建物のなかで取引・現品の受渡に加え代金決済をおこない、準市とは買継商の店舗のなかで取引・現品の受渡のみをおこなうことを指すが、いずれの産地でも準市が中心であり、本市は

図 4-18 両毛絹織物の取引系統図



(資料) 商工省編『商取引調査(内地向絹織物、人絹及交織物)』の132頁。

極めて少ないという。

市日に取引の成立した商品は、買継商の店舗に持ち込まれ荷造・仕切書等の手続をおこない、翌日の列車で集散地に輸送される。この列車に遅延した場合には、買継商が責任を負うこととなる。このように買継制度では、実質的には機業家と問屋の取引にすぎないものを、形式的には「買継商が機業家より商品をいったん買入れ、それを問屋に販売するもの」とみなしているため、取引にともなう責任・決済はこれらの各取引に応じて処理される。なお機業家と問屋との間には、一部で歩引または反引の慣習があるほか、問屋側が図案を示して機業家に発注することもある。これらは、おもに両者に特別の関係がある場合におこなわれることが多い。

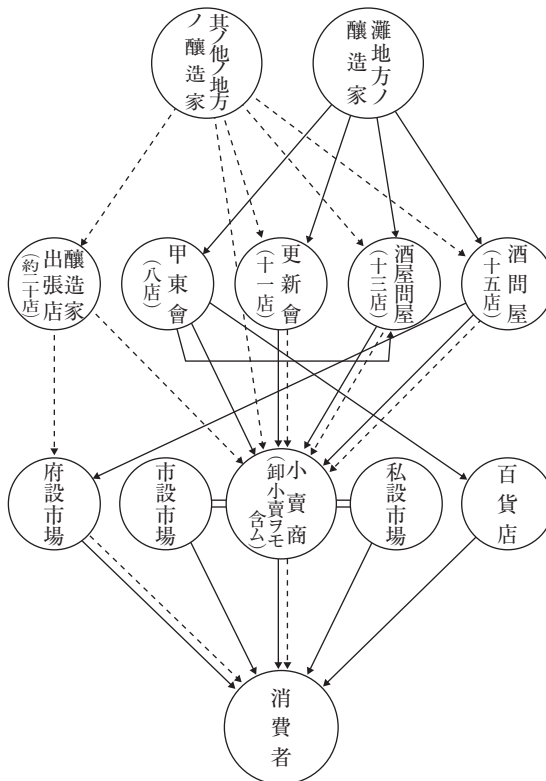
代金決済方法は、機業家が市日に買継商の店舗に取引の成立した商品を持ち込んだ時点で買継商が手形で支払っている。手形の期限は28日(=4市分)を原則とし、手形金額は取引価額より買継口銭を差し引いた金額とし、口銭は機業家の負担とする。そして買継商は、仕切書と自己宛て替手形を同封して問屋に送付する。この為替手形の期限は、28日または30日を原則とするが、なかには40~50日の信用を問屋に与える場合もある。最後に、問屋と小売商との取引は、図4-18のようにならずしも定まったものではなく、返済能力に応じて現金や掛け取引が選択された。そして両者の間の決済条件は、おそらく30日を超える期間を要し、場合によっては40・

50 日になったと思われる。これは、表 4-19 の呉服における買掛債務回転期間が 1.2 ヶ月（≒36 日）であることから推測できよう。また同表で、呉服の棚卸資産回転期間が 7.7 ヶ月にも及ぶ事実は、商品が店内で長期間滞留していることを意味しているが、このような商品特性も上記のような流通過程で長い決済条件を引き起こす理由であった。以上の結果として、図 4-6 のように呉服の運転資金回転期間が 6.9 ヶ月にも達することとなったのである。

<清酒>

清酒も砂糖と同様に取引が複雑であるが、図 4-19 のように流通経路の大半は、灘・堺の酒造家の直営支店等で構成された甲東会 8 店と旧来の新川酒問屋灘酒取扱問屋（東京酒問屋組合組合員）15 店を経由して、小売商（一般小売商のほか市場関係業者、百貨店を含む）に卸されている。この 2 ルート以外に、灘酒以外を中心に扱っている東京酒類問屋組合組合員 13 店、更新会 11 店、仲次人を経て小売商に卸されるルートもあるが、その扱ひ量は少ない。ここで更新会とは、灘以外の酒造地（滋賀、東京、愛知、埼玉、広島等）の酒造家の直営店によって設立された

図 4-19 清酒の取引系統図



(注) 実線は灘酒の取引系統、点線は灘酒以外の取引系統を示す。

(資料) 商工省編『商取引調査 (清酒)』の 13 頁。

組織であり、仲次人とは酒造家より桶買いしてそれを中央市場で販売する商人のことである。

ただしこれらの『商取引調査』の説明は、かならずしも実態を正確に反映してものではない点に中止すべきだ。なぜなら酒問屋組合と酒類問屋組合は、震災手形の処理等のために1923年3月に合併して中央酒類問屋連盟会が設立されており、両組織は存在していないからだ⁽²³²⁾。しかしこの新団体によっても、取引改善が進まないまま従来の流通経路が維持されたため、この理由から図4-19にもとづき説明されたと推測される。なおこれらの問屋組合のほか、小売商に関しては1917年11月に東京酒類仲買小売商同業組合が結成されたが、それが1926年4月には東京酒類商同業組合に名称を変更している事実もあげておこう。これら小売商団体も本来は重視すべきかもしれないが、ここでは煩雑となるためあえて言及しない。

取引方法は、酒造家と問屋との場合には問屋から酒造家に対して電報または書面で注文し、1週間以内に送荷する。その仕切方法は、酒造家が指値（指定値段）を決めて、その値段で問屋が小売商に販売することで、酒造家が問屋に一定の口銭（7分）を支払う場合と、酒造家がだいたいの成行値段で問屋に販売する場合の2通りがある。前者の方法は酒類問屋組合員との取引に多く、後者の方法は酒問屋組合員との取引に多いため、全体としては成行値段での取引が大半を占めている。受渡方法は、成行値段のときは問屋の庭先渡としている。一方、問屋と小売商との取引では、問屋が小売商に対する売掛金の集金の際に注文を受けるほか、問屋で^{ききざけ}唎酒したうで注文することがある。その受渡方法は、おおむね小売商の希望する時期に問屋側が配達する。

代金決済方法は、問屋が酒造家に対して着荷の翌々月に決済金額の8割を送致し、残額2割は翌年の5月までに支払うことを平均としている。ただし経済低迷や関東大震災の影響により、着荷3・4ヶ月後に6・7割、残額は翌年6・7月に支払う場合があったほか、その決済手段も現金以外に手形の場合があるなど、統一されていない。なお『問屋取引調査』では、「日本酒問屋ニ於テハ商慣習トシテ醸造家ヨリ着荷後直ニ送金ノ請求ヲ受クルヲ常トシ、其割合ハ見込価格ノ七割乃至八割ニ該当スル」が、「(酒問屋は酒の) 入荷毎ニ内金ヲ送付スルハ之(=薪炭問屋)ト同様ナルモ其仕切書ハ一々之ヲ作ラズシテ年二回ニ取纏メ送付スルヲ例トスルナリ、東京酒問屋組合定款ニハ、残金ノ仕切ハ「毎年四月一日ヨリ九月三十日迄ニ輸入ノ分ハ翌年三月三十一日限リトシ十月一日ヨリ翌年三月卅一日迄ニ輸入ノ分ハ同年九月卅日限リ完結スベキモノトス」ト規定セリ」⁽²³³⁾と記述している（丸カッコ内は筆者の補足）。

これらの内容から判断すると、問屋は引き続き委託販売を実施していたものの、内金を入荷直後から翌々月に支払うように変更されているため、問屋の資金繰りを緩和するように変更された。ただしその一方で、残金を支払うのが翌年9月末から同年5月に繰り上がっているため、この点ではむしろ支払いが早まり資金繰りをタイトにさせている。このため酒造家が問屋に対していかなる影響を与えたのか一概に判断が付きにくい。後者の東京酒問屋組合の定款による早まりはあくまで努力目標の可能性もあるから、やはり前者のような内金の支払いが翌々月に繰り下がった点に注目すべきであろう。

次に小売商が問屋に対して支払う際は、表4-26のように原則として毎月20日締め月末現金支払いであるが、実際にはこれが守られることはまれである。ただし現金支払いのみであり、手形支払いはない。ちなみに『問屋取引調査』での決済方法をみておくと、「酒問屋が毎月七八、十三十四、廿廿一、及月末二日ニ（集金人を派遣して）集金スル」⁽²³⁴⁾としていたため、当調査の時期にはだいぶ緩やかになったことがわかる。このため1920年代半ばまでは、酒類商は「年に二回か三回の勘定だ、少くとも酒なんといふものは年四回に亘って（酒造家が）酒造税を納めませんが、此の税金の度に（酒類商が）酒屋（＝酒造家）に勘定を払へばいゝのだといふやうな非常に漫然たる取引が行はれて居つたのであります。」⁽²³⁵⁾（丸カッコ内は筆者）という状態であった。それゆえ消費者が酒類商に対して支払う際にも、月末までの掛売が多くなっていた。

ただし1930年代半ばからは、先行して醤油・ビールで手形取引が浸透したことにともない、清酒でもこれらと同様に手形で支払うことを強いられるようになった。ちなみに『商取引調査』と同時期に実施された『小売業経営調査』によると、仕入に関して酒類では小経営（売上高1万円未満）でさえ「商品ト引換ニ何日期限手形払」と回答した店が22店あり、小経営の総店舗数25店の9割弱に達していたから、統計上からも酒類で手形導入がかなり進んでいたことが確認できる。そしてこのような傾向は、他業種では白米・雑穀・薪炭で各1店、呉服（大経営）で5店、家具・洋品で2店、その他は0店にすぎないため、酒類がきわめて突出した状況であったことがわかる。そしてこのような手形の導入が進められたことと引き換えに、表4-19の回転期間で確認したように運転資金がほとんど発生しない状況を獲得できた。しかも表4-19によると、買掛債務回転期間が他業種よりかなり高いから、他業種の買掛金よりもかなり長期の手形サイトであった。経営戦略上では、買掛債務に限ってみると問屋との間で有利な交渉を進めていたのかもしれない。

なお第3節で扱った鳥取県旧赤碕町の事例では、経営の苦しい中小酒造家でも支払いにあたって手形が普及していたため、そのような川上での動きがのちに都市部の小売商に波及する先行事例であった、と位置付けることができるかもしれない。もちろん地域、流過程、対象時期がいづれも異なっているため、このような関係性を持ち出すことには慎重であるべきだが、同一商品に限ってみるとその傾向を把握することができよう。

もっとも手形導入にともなって、以下のような話が伝わっている。「漫然と取引をして居つた時代には（中略）年の三回四回の決算時には、必ず無尽会社とか或は貯蓄会社などのカネの融通を受けまして、支払を済まして参つたのでありますが、此の凡ゆる商品が手形取引になりましてからそれまで借りのありました無尽なり銀行なりの借りは返さなければならぬ。それから新規にもう取引は出来なくなつたといふことで、酒屋（＝酒造家）以外から金融を受けることは困難になつて来た」⁽²³⁶⁾。手形の導入で金融取引に関する規律が厳しくなってきた事実が指摘されている。

この背景には、小売商・酒造家の自覚、通信交通機関の整備等が影響して事業環境が厳しくな

り、これによって問屋間の販売競争が激烈となったことがあげられる。当調査では、「現在経済界ニ於テ（中略）酒類ノ販売競争ノ如ク甚ダシキモノハ稀ナルベシ」⁽²³⁷⁾と、その状況を指摘している。表4-24のように『問屋取引調査』の日本酒では口銭が7歩（分）であったが⁽²³⁸⁾、昭和初期にはこれを受け取ることができず、まれには4分程度にとどまることもあり、それらが実質的に価格割引の原資となっていた。販売競争の激化によって、問屋の経営がかなり厳しくなっていたことがわかる。小売商の販売競争を具体的にみると、すでに『問屋取引調査』において「或ハ割引販売ヲナスモノ、景品付販売ヲマスモノ、或ハ囀商策（中略）等ヲ生ズ」⁽²³⁹⁾といった方法が記述されている。そして昭和初期には、ブランド化した樽詰清酒が小売商にとって恰好の囀商品になっていた⁽²⁴⁰⁾。

*

以上のように、1920年代末でも問屋・小売商間の取引の実態は業種によって大きく異なっていた。いま、1910年代半ばと1930年代初頭の決済条件を、『問屋取引調査』、『商取引調査』及び他の情報を加味して比べると、①畳表では基本的に掛け取引。支払回数が月2回から1回に減少したが、延滞利息を徴収する方針に変更、②醤油では野田醤油の系列で、1930年より期限35日の手形取引を導入、③木炭では零細経営で銀行側が手形導入を認めない。支払回数は月2回から1回に減っている、④綿糸では（綿糸商と機業家を除き）現金払いを原則とし、支払期間は実質的に変更がない、⑤漆器では掛け取引である。支払いは月1回から2回に支払回数を増やしているが、実際には不定期である、⑥砂糖（精白糖）は概ね現金取引で取引条件に変化はない、⑦綿織物は掛け取引。支払いはかつて1ヶ月以内に代金の完済がおこなわれていたが、それが40～50日に延長された、⑧絹織物は現金や掛け取引が中心。支払いは完済まで相変わらず1ヶ月を超えている、⑨清酒はかつて現金支払いが中心であったが、1930年代半ばから手形支払に変更。支払期間は年3・4回で変わらず。

これらの変化から、おおむね小売商過多にともなう競争激化の影響で、小売商の決済回数が減少しているほか、掛けのサイトが長期化しているといえよう。あるいは問屋側の抵抗によって、漆器のように1回から2回に回数を増やしている場合もあるが、その場合でもこの原則がほとんど守られず実質は不定期であるなど、やはり小売商の業況悪化が一般的に進み、問屋側もその状況を勘案せざるをえなかった。しかしこの状況に対して問屋側のなかには、畳表のように延滞利息を徴収するようになった事例も若干確認される。この事実の背後では、おそらく各業種とも従来型の買掛金に代表される問屋金融が縮小していったことがあるのではなかろうか。あるいは表4-3で示した2次処理が従来以上に強力に実施されるようになったことも考えられよう。

さらに手形導入に限ってみると、1930年代半ばでも（問屋までは多用されていたが）小売商では導入済みは一部の業種に限られていた。そして導入の有無は、産業と商品の特性によって以下の3種類に分類できる。：(a)在来型大量商品（醤油・清酒）では手形導入が進む、(b)近代型大量商品（綿糸・砂糖）では少数の大規模問屋（代理店・特約店）を経たうえの信用取引で手

形導入は進まず（ただし綿糸商と産地機業家の間では手形取引が定着）、(c)在来型少量商品（綿・絹織物、畳表、漆器、木炭）では経営体力の弱さから手形導入が進まず、である。ここで在来・近代型という分類は、産業特性として在来産業か近代産業かという意味であり、大量商品・小規模商品という分類は、商品1種類当りの生産量が大量に製造できるか否かで分類している。なお(a)の両商品は、酒類商で同時に販売するのが一般的であったため、醤油・ビールの手形取引が清酒の手形取引を誘引するなど、同一の流通経路にあったことが大きく影響している。反対に(b)で手形導入が進まない背景には、そもそも綿糸商・糖商等のように問屋数が少なく、しかも各自の経営体力がある程度あった反面、小売商・需要家側は小規模な事業所が多かったことが影響している（これらの事実は図4-5で確認されたい）。

以上のように、手形導入は業種別の特徴によって進捗度が分かれていた。日銀は『問屋取引調査』で、「問屋ハ其手形（＝小売商が切った手形）ヲ裏書シテ銀行ニ割引ヲ乞フコトヲ得ベク且集金人ヲ一々派遣スルノ不便ヲ免ル、コトヲ得ル」ため、「其利便少ナカラザルナリ」⁽²⁴¹⁾と指摘したが、現実にはかならずしもこの通りにはならない。そもそも零細商店が降り出した手形など、たんなる一片の紙にすぎず、誰も有難がるわけではないのである。しかも都市部の小売商では、銀行側が与信判断を適切におこなうことに限界があるため、第3節で提示した鳥取県旧赤碕町のような地方圏の事例とは異なった手形の利用状況であったと推測される。手形導入が小売商レベルまで到達するのは、小売商である程度の経済水準が達成された戦後に至ってからであった。手形導入は、一国レベルでみると金融経済が一定の発展を遂げてから普及する、といえるのかもしれない。

(6) 新聞等の業種動向

6.1. 中小小売業の対策

なかなか小売商の取引・資金繰りに関する実態が明らかにならないが、我々の入手できる情報ツールは極めて限定されている。先述のとおりたとえ業界団体として同業組合等が設立されていても、そこでは専従職員数の不足等から、各種の情報が日常的に正確に記録されていたことは稀である。このような状況のなか新聞記事は、商品価格の動向、取引条件の変更のほか、商品市場の変化、企業間トラブルなど多様な事業情報を比較的容易に入手することができるため、いままでの取引条件等に関する議論を補強・整理することができる。また前節で扱った3つの調査の前後の情報も収集しておくことが可能である。

以下では、圧倒的な情報量を持つ東京朝日新聞を中心としつつ、東京日日（現毎日）・中外商業（現日経）・読売・報知・国民など、在京大手新聞に掲載された主要商品別の記事をもとに、前節までの『問屋取引調査』から『金融実地調査』に対応した1910～30年代（ただし第2次大戦前の準戦時期を除く）の年表を作成し、関連資料と組み合わせて流通過程の各段階における取引内容等の変化を抽出していく⁽²⁴²⁾（なお文章末尾のカッコ内は、対象記事の掲載時期を示す）。

その前に、まず商品価格等の中小小売業全般に関わる政府・東京府市の対策について検討しておこう。この関連では、第1次大戦によって大幅に上昇した物価が、戦後もさほど低下しないことに対する憤りが数年間続いている。このため生活必需品の安定供給を目的として、公設小売市場が1918年に大阪、1919年には東京で設置されたほか、1921年4月には米穀法を公布している。表4-27によると、当時は「小売商過多」が繰り返し指摘されていたものの、価格が低下しない原因として、むしろ同業組合、準則組合、任意組合などが価格を釣り上げているため、との主張がしばしばおこなわれている（18年3月22日、22年9月30日）。さらに問屋のほか製造業者が、小売商よりも物価を吊り上げている元凶という指摘も多い（21年9月30日）。

これに対して政府は、内務省救済調査委員会特別委員会が小売市場設置を奨励する各種政策を講じたほか（18年10月20日）、農商務省が東京府とともに物価引上げをおこなっている小売商・問屋・製造業者の取り締まりをおこなったり（21年9月30日）、「商工懇話会」の席上で同業組合の連合体である東京実業組合連合会に対して、自発的に協定価格を廃止するように要請したりした（22年8月24日）。また東京実業組合連合会も、物価調節に関する委員会（物価調節委員会）を開催し、小売市場の建設や日用品の物価調査等を実施することとした（22年8月24日）。さらに1922年9月には、東京府が中心となり東京市・東京商業会議所・警視庁・実業連合会とともに、物価調査会を設立した。同会では、「(一) 公正なる価格を定むる為主として日用必需品の値段及び小売卸値段を調査す。(二) 消費節約の宣伝、(三) 物資の供給を豊富ならしむること、(四) 其他物価調節上必要な調査。」（22年9月2日）としていたが、実態は(一)、(四)の調査業務が中心となっていた。

このような物価高止まりの対策に加えて、1923年9月に発生した関東大震災で、都市圏への物資輸送に大きな滞留が生じる「鉄道滞貨問題」が発生した。これが日用品を中心として、物資不足と物価高騰を加速させた。当時、鉄道省配車課長であった中山隆吉によると、1923年12月上旬の滞貨総量は126万トンに達しており、従来最も多かった97万トン弱（1919年3月上旬）を大きく上回っていた。この鉄道滞貨問題は、小規模な運送店により担われていたこと（小運送問題）も原因となっていたため、かならずしも震災の影響のみとはいえない⁽²⁴³⁾。しかし震災が流通過程に大きな影響を与えたことは事実であり、被災地行滞貨にかぎるとその総量は50.2万トンで全体の4割を占め、その内訳は建築材料15.6万トン、薪炭（除石炭）7.6万トン、食糧品5.6万トン、織物衣類寝具0.7万トンであったという（23年12月8日）。

この震災によって、米問屋は倉庫が全滅したためどうにか食べる分しか米を販売できたにすぎず、木炭、木材、綿糸、綿布等も倉庫が全滅したため製品が産地に滞留していたほか、資金の融通もつかない状況になっていた（23年12月9日）。これを契機として、消費者向けの購買組合が全国的に設置されたほか（25年8月18日）、小売商の商品仕入先も製造業者30%、卸商47%、仲買16%となり、製造業者から直接仕入れる動きが出てきた（30年12月19日）。

以上の小売商の動きとは反対に、問屋が直接小売りに進出する動きが活発化している事実も報

表 4-27 中小小売業に関する各種対策の主要動向 (1910~1938年)

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1918年2月24日	<ul style="list-style-type: none"> ●生活難緩和策 ・物価騰貴対策として、東京府では3月上旬より府内に臨時野菜市場を設けて廉価販売を開始した。東京市も、日用品全般を生産者と特約して区役所、購買組合又は小売商を通じて廉価販売する予定。 ・博文館印刷工場では、工場内に供給部を設け市中小売相場より2割前後廉価で販売している。 	報知	●	
1918年10月20日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売市場要綱 救済調査会決定 ・内務省救済調査委員会特別委員会は、小売市場設置奨励に関する要綱を決定した。以下のとおり。 ・①小売市場は公共団体のほか私人の経営も認める、②市場監督のため吏員を置く、③売場は使用料をとって使用させる、④売場は生産者のほか問屋、商人も使用可能、⑤売場の使用料は最小限の金額にとどめる、⑥販売金額には租税を免除する、⑦私人が経営する場合には取締規定を設ける、⑧販売品目は日常の食料品を中心とする、⑨販売金額は品目ごとに公示する、⑩品質や販価が不適切な場合は販売禁止を指示できる。 	東京朝日		4
1921年3月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売商人が多過る ●東京で九軒に一軒の割 内六割は菓子屋を始め食料品屋 食道楽の東京市民よ 小売商の数に現れた各区の特色 ・一般物価が下落しないのは人口の割に小売商が多過ぎるためである。 ・小売商の多い業種は、食料品、呉服小間物雑貨、足袋傘下駄類、文房具玩具、建築材料及び家具、金物、薬材売薬、陶磁器硝子、電灯瓦斯器の順番。食料品のなかでは、貸家、白米商、酒醤油商等となる。 	報知	●	
1921年9月30日	<ul style="list-style-type: none"> ●問屋と製造元が馴合で物価吊上 取締の手を抜ける、小売の暴利より恐ろしい ・農商務省・東京府は、物価引き上げをおこなっている小売同業組合のほか問屋、製造業組合も取締をする予定。 ・代表例は、東京醤油同業組合が亀甲万の販売権を19軒の問屋で壟断し価格協定を結んでいたことである。 ・この事例は、小売同業組合よりも弊害が強い。 	東京朝日		5
1922年8月24日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売業者の協定価廃止を懲漣 ・近年、小売業者が、利益を増加するために同業組合、準則組合、任意組合を設置して価格を協定することが多い。 ・農商務省は最近、「商工懇話会」で市内の小売同業組合120を含んだ東京実業連合会の幹部に対して、自発的に協定価格を廃止するように懇談した。 	東京朝日		4
	<ul style="list-style-type: none"> ●実業組合の物価対策 ・東京実業組合連合会は23日、物価調節に関する委員会を開催し、以下の6案を決定した。 ・①日用品物価の調査、②一大市場の建設、③販売方法の改善、④鉄道運賃引き下げ並びに小運送機関の改善、⑤表装を統一し正味を表示すること、⑥労働賃金の引き下げ。 ・この案は、来月4日の理事会で決定する予定である。 	東京朝日		4
1922年9月2日	<ul style="list-style-type: none"> ●東京府市の物価調節調査 ・物価調節を徹底させるため、東京府が中心となり東京市、東京商業会議所、警視庁、実業連合会等で物価調査会を設立した。 ・その目的は、主として日用必需品の値段を調査するほか、物資の供給を豊富にさせることであった。 	東京朝日		2
1922年9月21日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売攻撃から進んで問屋征伐が始まる 調節会の調査の手拡がる。 ・東京足袋同業組合では組合値段を値下する案があり、小間物同業組合では3石鹸会社が値下を断行したが、大半の組合は高価格を問屋、仲買のせいに行っている。 ・物価調節会では、問屋・仲買にも調査を進める予定である。 	国民	●	
1922年9月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●荷受人もきまって三駅から市場へ 最高値段を指定し1割から3-4割も安く ・東京府は、物価引き下げのため産地との直接取引を計画中である。 ・中央市場ができるまで、とりあえず市場協会を荷受人として、北海道、会津若松、信州、駿州、泉州、青森、千葉、埼玉等から、両国、汐留、秋葉ヶ原の3駅を到着駅として、その後は貨物自動車で府下45箇所の公設市場に分配する予定。 ・販売価格は、公設市場の価格の3-4割安となっている。 	東京朝日		5

1923年11月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●再割手形の利子半減要求 ・東京実業組合連合会は、日銀が再割引をおこなう手形の利子を半減してほしいと、当局に要求していくこととした。 ・従来、商工業者は原材料・商品仕入の手形は、その商品の製作・販売に従い順次償還していたが、今回の震災では原材料や商品が焼失して手形のみが残ったためである。 	東京朝日	4
1923年12月8日	<ul style="list-style-type: none"> ●「財界昨今の問題」鉄道滞貨問題に就て(上)二、鉄道在貨の内容 ・12月当時の震災地行滞貨の総トン数は50.2万トンだが、そのうち食糧品が建築材料15.9万トン、薪炭7.6万トン、食糧品5.6万トンである。 	東京朝日	4
1923年12月9日	<ul style="list-style-type: none"> ●「財界昨今の問題」鉄道滞貨問題に就て(中)三、鉄道在貨と金融 ・米問屋は大打撃を受けてその日の取引のみで生き延び、人々は米を毎日食べる分だけ購入する状態。 ・米のほか、木炭、木材、綿糸、綿布等で倉庫が全滅したため、在貨は地方に停滞しているほか資金融通の途を失った。 	東京朝日	4
1925年8月18日	<ul style="list-style-type: none"> ●「経営百態」購買組合 日本では振はぬ。 ・都市部では、消費者向けに購買組合が設置されている。1924年夏の調査によると、全国に198の市街地購買組合があり、内訳は俸給生活者の組合79、一般住民の組合78、労働者の組合11等である。 ・これらの経営で良好なものは、わずか47にすぎない。 ・欧米では、ロッヂアール式と呼ばれ組合の中心事務所にデパートが併設された方式があるが、その場合には出資金に見合い利益配当をするため、組合員はその恩恵を受けることができる。 	東京朝日 (夕)	4
1929年12月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売制度改善 答申案成る 商審委員会案要綱 ・小売制度に関する答申案が完成したため、商工当局より公表された。 ・小売商が、①営業上の無駄を排除、②商品の安値仕入、③販売の合理化(顧客吸収、在庫の圧縮、現金売り等)、④金融難の緩和(信用力の向上、専門金融機関の整備(市街地信用組合等)、財団抵当の設定等をおこない、経営を合理化すること。 ・小売商が、①現物出資による百貨店の設立、②問屋、製造業と連携した連鎖店の組織、③商店街の形成、④組合による共同仕入・販売、⑤連帯保証による金融の疎通、によって利益を増やすこと。 	東京朝日	4
1930年5月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●商工審議会いよいよ 店仕舞ひに決定 二十一日の総会を名残に 開設三年の成績 ・1927年5月に設置された商工審議会は、5月21日に貿易振興、燃料政策、小売制度改善案の3諮問事項の答申を完成したため、解散することとなった。 ・小売制度はの改善は、①営業上の無駄を省き営業費の低減を計ること、②商品の安値仕入を計ること、③販売の合理化を計ること、④小売商の金融難を緩和することを提言した。 ・このうち金融難の原因は、中小小売商の信用能力の薄弱、小売商に対する金融機関の不整備、融通方法の不完備である。 	東京朝日	4
1930年8月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●中小商工業の救済と発展策 実業組合連合会の意見 ・東京実業組合連合会は4日、「中小業救済発展策」を公表した。 ・その概要は、①同業者の組合員等による金融組合を組織し、金融緩和を計ること、②生産・販売統制をおこなうため必要な法規(価格協定の許可、組合の強制加入等)を制定すること、③輸出価格の統制等による輸出貿易の振興、④生産費・営業費の低減を図るため、鉄道運賃・電話・電灯・ガス・火災保険の引き下げ、営業収益税の免税点の引き上げ、税率の軽減をおこなう、などである。 	東京朝日	4
1930年8月9日	<ul style="list-style-type: none"> ●中小商工業救済に 金融組合設立計画 東京実業組合連合会から近く 大蔵省に認可申請 ・従来の中小金融機関では金融逼迫を打開できないため、新たな特殊機関の設置を提言し、その設置許可を大蔵省に申請する予定である。 ・具体的内容は、①連合会所属組合員の出資で設立する、②組合内に設けた信用調査機関で審査後に金融組合が融資する、③貸付資金はおもに政府の低利資金を年5分以内で借り受け、これを年1割で貸し付ける。 	東京朝日	4
1930年9月28日	<ul style="list-style-type: none"> ●市街地信用組合 近く成立の運び 預金部の融資方針 場合により中小資金増額 ・すでに中小商工資金として預金部資金2000万円の融資方針が決定しており、機関の割当は産業組合中央金庫が1300万円、勸銀・興銀・農銀・北海道拓殖が700万円である。 ・しかしすでに中央金庫の融資余力は300万円ほどのため、同行へ追加融資する予定。 	東京朝日	4

1930年12月19日	<ul style="list-style-type: none"> ●商品の仕入方法著しく変わる 市商工課の調査 ・東京市商工課は、市内1.3万人の商工業者を対象とした実情調査を実施し、仕入先は製造元から30%、卸商から47%、仲買から16%であった。 ・近年の特徴として、小売商が中間業者を排除して直接取引する事例が増えている。 ・小売商の仕入方法では、掛仕入18.4%、現金仕入26.1%、両形態の競合仕入55.5%となり、商品別では主に現金仕入が貴金属、宝石(67%)、味噌、醤油(66%)、製本、魚介、野菜等であり、主に掛仕入は染料、顔塗料(100%)、茶、酒、土木建築材料、夜具等である。 	東京朝日 (夕)	4
1931年7月4日	<ul style="list-style-type: none"> ●小商業救済の基本調査を行う 商工省の計画 ・商工省は、中小商業者の根本的逼迫対策を確定するため、本年度より3ヶ年継続事業として総費用60万円をかけて基礎資料調査の計画を立てた。 ・7都市(東京、大阪、神戸、広島、札幌、佐賀、福井)で、商工会議所と同業組合が担当する。 	時事新報	●
1931年12月8日	<ul style="list-style-type: none"> ●小売商、踏んだり蹴たり 百貨店の重圧に加えて今度は問屋が直接小売進出 ・地方では最近、小売商が問屋の小売業類似行為によって迫害されている。 ・この原因として、①小売業の問屋に対する支払いが悪化、②小売商が問屋との取引を中断、③問屋の滞荷を一掃すること、④これで金融の途を得る、⑤利潤が高く支払いが確実、⑥百貨店の割引売込にも対抗できること、があげられる。 	読売	3
1932年7月24日	<ul style="list-style-type: none"> ●苦難の奈落に沈む地方の中小商工業(16) ●商標崇拝の消費者心理 とても百貨店に対抗は出来ず 余儀なく猿真似の苦肉策案出 ・中小商人の債権者である問屋のなかには、貸金の回収不能の果てに小売商と合資会社を組織するといった、苦肉策を案出した者が相当いる。 	東京朝日	4
1933年11月7日	<ul style="list-style-type: none"> ●売崩し防止に限り 価格協定を許す 新次官通牒きのふ示達 ・商工省は、同業組合の価格協定禁止に関する1916年「農商務次官通牒」を緩和して、新たに「商工次官通牒」を発することにした。 ・同通牒では、「同業組合の価格協定は売崩の弊を防ぐため必要なものに限って認める」というもの。 	東京朝日	4

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

道されている(31年12月8日)。この原因として、小売商の問屋に対する支払いが遅延していること、小売商が問屋との取引を中断したこと、問屋が抱える滞貨を自ら一掃できることやそれによって資金にゆとりをもたらししたこと、問屋側では高い利潤を確保できしかも資金回収が確実であること等を指摘している。すでに百貨店が小売商に大きな脅威となっているが、さらに問屋が小売市場に参入することで、ますます小売商の逼迫が強まっていたことが確認される。

さらに当局による物価対策のなかで注目されるのは、1933年11月に通達された価格協定に関する商工次官通牒である(33年11月7日)。すなわち全国の同業組合では、1930年代に入って小売商過多にともなう値崩れを防止するために、さかんに価格協定を締結する動きが活発化していた。しかしこの動きは、1916年に公表された「農商務次官通牒」によって禁止されていた。すなわち同通牒では、重要物産同業組合が商品の価格協定をおこなうことを禁止していたため、1933年に東京府に認可された東京酒類商同業組合や東京砂糖商同業組合の価格協定のようにな、それを破棄する行政措置がとられていた。これに対して、東京実業組合連合会等が積極的に同通牒の改廃運動をおこなった結果、商工省側は組合側の窮状を勘案して、この方針を変更したのである。

新たな商工次官通牒では、①価格協定に関する大綱は定款中に記載すること、②同条項の変更

の際は本省と打ち合わせること、③価格協定に関する重要事項は学識経験者等で構成された委員会に付議すること、④価格協定の有効期間を定款中に規定すること等を定めた。このように商工次官通牒は、小売商による価格カルテルを禁止するという従来の政策を基本的に転換するという点で、きわめて大きな影響を与えるものであった。このような政策転換は、来るべき統制経済にとって他の分野でも導入されていくが、それを認めたとしても、いかに当時の小売商が苦境に立っていたかを示すものであるほか、政策運営の難しさを示す事例でもあろう。

ところで商工省では、小売制度の改善についても本格的な検討がおこなわれた⁽²⁴⁴⁾。すなわち1927年5月に商工審議会を設置して、そのなかで貿易振興、燃料政策とともに小売制度改善を3諮問事項として検討させた。小売制度改善については、1929年12月に最終答申案が商工省より公表された(29年12月22日)。その案では、中小小売商の経営を合理化させる対策と小売商の経営力等を融合・提携して利益を創出する対策の2つの考え方を提言している。前者については、小売商が①営業上の無駄を排除、②商品の安値仕入、③販売の合理化(顧客吸収、在庫の圧縮、現金売りの励行等)、④金融難の緩和(信用力の向上、専門金融機関の整備[市街地信用組合等]、財団抵当の設定等)をおこなうことで、経営を合理化すべきとしている。他方、後者については、小売商が①現物出資による百貨店の設立、②問屋、製造業と連携した連鎖店の組織、③商店街の形成、④組合による共同仕入・販売、⑤連帯保証による金融の疎通、によって利益を増やすべきであると提言した。これらの提言のうち、市街地信用組合による資金提供は、既述のとおり小売商の資金調達にとって重要なものに育っていった。また商店街の形成は、その後の小売商政策として各地で実施されていったことは周知のとおりである。

以上のような政府の動きに対応するように、民間の各種経済団体においても同様に提言の動きが活発化していた⁽²⁴⁵⁾。とくに金融改善に関してみると、東京商工会議所が1929年7月に「中小商工業資金特別融資案」を、大阪商工会議所が1931年5月に「中小商工業資金貸出ニ関スル建議」を、東京実業組合連合会が1929年6月に「中小商工業金融改善ニ関スル建議」を、1930年8月に「中小商工業金融案及特殊銀行設置案」を、工政会が1930年4月に「中小商工業金融ニ関スル建議」を、それぞれ答申している。ほぼ同時期に主要な経済団体が相次いで答申を提出した状況から、当時の小売商における金融逼迫の状況を理解することができよう。なお工政会とは、1918年4月に大河内正敏、斯波忠三郎(いずれも東京帝大教授)などが先頭にたって、危機感を抱く技術エリートたちが日本工業力の振興を推進すべく創立した、技術者運動団体である⁽²⁴⁶⁾。これらの各種提言は、その後に商工中金(1936年)や恩給金庫(1938年)の設立に発展していく流れに位置付けられる⁽²⁴⁷⁾。

このうち実業組合連合会の答申は、「円滑なる中小商工金融の(中略)事態漸く急を告げ」るなか、「従来の中小金融機関を以てしては(中略)今日の窮境を打開する手段とするに足らざるがゆえに(中略)特殊機関の設置」をはかろうとした、積極的な内容となっていた(30年8月9日)。すなわち中小商工業者に対しては、すでに1917年7月に設立された信用組合が融資事業を

実施していたほか、関東大震災後には大蔵省預金部資金による貸付制度や東京市による中小商業金融保証制度が開始されたが、いずれも金融逼迫を解消するまでには至らなかった⁽²⁴⁸⁾。ここでの特殊機関の具体的な内容は、①連合会所属組合員の出資で設立する、②組合内に設けた信用調査機関で審査後に金融組合が融資する、③貸付資金はおもに政府の低利資金を年5分以内で借り受け、これを年1割で貸し付ける、④貸付は長期無担保、保証人2名を原則とする、⑤この金融機関は存続期間を13年とする、といった内容であった。この答申は、その後大蔵省に設立許可の申請をする予定としていたが、この構想がそのまま実現されることはなかった。

ちなみにこの数日前には、同じく実業組合連合会が「中小業救済発展策」を公表しているため、参考のために併せて紹介しておこう(30年8月5日)。同対策の概要は、①同業者の組合員等による金融組合を組織して金融緩和を計ること、②生産・販売統制をおこなうため必要な法規(価格協定の許可、組合の強制加入等)を制定すること、③輸出価格の統制等によって輸出貿易を振興すること、④生産費・営業費の低減を図るため、鉄道運賃・電話・電灯・ガス・火災保険の引き下げや、営業収益税の免税点の引き上げ、同税率の軽減をおこなう、など多方面にわたっていた。このうち②の法規制のうち、価格協定の許可は1916年に公表された農商務次官通牒によって物価上昇の抑制のため組合による価格協定を禁止していたものを、商工次官通牒で協定を許可した話に通じる。

これら一連の提言にもとづき、1930年10月には中小商工業者向けの金融機関である市街地信用組合が設立された(30年9月28日)。その設立に向けて従来の産業組合を所管していた農林省、設立を主導していた商工省、資金を融通する大蔵省の3省間で長らく議論が続いたが、最終的には預金部資金2,000万円を充当することで設立が認められた。同金額の割当は、産業組合中央金庫が1,300万円、勸銀・興銀・農銀・北海道拓殖が700万円を予定していたが、すでに9月時点で中央金庫の融資余力が300万円程度にすぎなかったため、急遽、同行に追加融資することに決まった。また実業組合側は当初、大規模な組合を予定していたが、農林省が同組合は小規模のものに限ると条件を付けたため、小規模な組合として設立されることとなった。このような経緯はあるが、設立がおこなえたことは実業組合連合会が強い政治力を持っていたことを示唆している。

なお1931年7月4日の記事で、商工省が「小商業救済の基本調査」を計画していると報じている事実も、金融改善等に向けた情報収集の一環として位置づけられるため注目しておきたい。時期的にみると、同調査は『商業調査書』のことと推測される。同調査の最終報告書を入手している我々からすると、これはあくまで東京府内の商業の実態を把握するための統計調査にすぎないと考えてしまうが、調査の実施主体では当初の目的が「小商業の救済」まで含めていたことがわかる。この小商業救済に向けて、東京商工会議所では小売制度改善案を建議する動きが現れ、これを受けて既述のとおり商工省は1932年9月に商業組合法を公布した。商業組合が登場した背景には、問屋が同業組合を足掛かりに流通支配をおこなう弊害を阻止し、中小商業者を主体と

した組織でその経営を安定化しようとする目的があった⁽²⁴⁹⁾。このほか東京市では、1935年に中小商工業振興調査会という組織を設置し、1935年の第1から1941年の第23輯まで中小商工業に関する多数の調査資料を作成している点も見落とすことができない⁽²⁵⁰⁾。

引き続き商工省の動きをみると、同省は1934年には小売業改善調査委員会を設置して、第一特別委員会（組織部門）、第二特別委員会（経営部門）、第三特別委員会（金融部門）の3つの特別委員会に分かれて小売商問題を検討した。ちなみに同委員会の第三特別委員会は、金融部門と位置付けられ、①小売金融の重要性、②各種金融機関および損失補償制度などの現状および欠陥、③金融に関する諸方策、などを検討している。同委員会は、翌35年10月に各特別委員会が答申をおこない、それを受けた形で先述のとおり1936年1月に『小売業経営調査』が実施された⁽²⁵¹⁾。同調査は、以上の経過のなかでおこなわれたものであり、目的遂行のために5年を要したのである。そして廣田内閣のもとで、1936年5月に商工組合中央金庫法が公布され、同年12月から商工中金は業務を開始している。このほか市街地信組がその後、小売商に資金供給をおこなっていった事実は、すでに第4節の数量分析で説明したとおりである。

6.2. 個別業種の動向

< 量表 >

以下では、『問屋取引調査』と『商取引調査』の両方に掲載されていた9商品に限って、個別の記事をみていく。

まず量表に関連した記事は、新聞紙上でほとんど取り上げられることはない。表4-28によると、1910～38年まででわずかに6点の記事が集められたにすぎない。1919年9月には物価高騰に影響されて、量表の価格も前年比で2割も増えていたが（19年9月28日）、関東大震災後には各地から大量の商品が供給され軟調となったため、大問屋でも例年の4分の1程度しか出荷されていない（23年11月24日）。さらに不況が加わり、当業界でも価格カルテルの動きが現れてきた。また震災前には注目されなかった静岡産の量表が、震災後には品薄のなか安物を中心に注文が殺到するという現象もおこっている。このため同県産の量表は、普通物の価格も70～80銭から1円近くに高騰した（23年11月13日）が、震災特需は一時的なものであり各地から急激に供給されたため、同年11月末には震災前7月の値段に下がっている（23年11月24日）。

その後も需要の低迷が続いているため、価格維持のため価格協定の締結も議論されている。一般的に価格協定の作成のためには、以下の6条件を備えていることが望ましいという記事も現れた（34年3月3日）。この記事は、基本的には先述の1933年11月に発せられた商工次官通牒を受けて作成されたものと推測される。①原価算定が容易であること（つまり商品の質がほぼ均等であること）、②一般的な需要が確保できること（日常生活で直接使用される生活必需品であること）、③価格変動が緩やかであること（朝夕で価格の変動する野菜や鮮魚のような生物でないこと）、④規格の統一された大量生産品であること（砂糖や有名化粧品、売薬等のようなもの）、

表 4-28 畳表問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938年)

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大 新聞記事	掲載面 (頁)
1917年10月11日	●物価旧に復す 物によりては二三割 高ければ奸商と見よ 法外なのは労力 だけ=東京府の物価しらべ ・畳表は、組合が義侠的に結束して市価よりもむしろ下げた位。しかし畳の心 (藁)がないので到底、罹災家屋すべてには行き渡らず。	東京朝日		5
1919年9月28日	●障子紙と畳表 美濃でも土佐でも昨冬より二割方も騰貴してある 畳は工賃 だけでも大変 ・本場物では、並みで縁付が1円10銭から1円30銭へ上がる。 ・最近の工賃は1枚50銭内外。	東京朝日		7
1923年11月13日	●畳表注文殺到 安物旺盛 ・震災前には注目されなかった静岡県産の畳表が、震災後は安物の注文が殺到 している。 ・このため価格は20~30銭方騰貴しており、上物は1円10銭が1円340銭、 普通物は70~80銭が90銭乃至1円となった。	読 売		3
1923年11月24日	●「けふのお値段」畳表下がる ・畳表は8・9月が張り替え時だが、震災で消失した分が各地から集められた。 ・このため品物が豊富になった処に売行き不振が加わり、大問屋でも4分の1 しか出ない。 ・現在の小売価格は、7月ごろの値段に下がった。	東京朝日		3
1934年3月3日	●価格協定 実施出来る商品は 商人の生命線 ・価格協定ができるためには、以下の6条件が必要。①原価算定が容易である こと、②一般的需要があること、③価格変動が緩やかであること、④規格の 統一された大量生産品であること、⑤協定違反者に対して送荷停止ができる こと、⑥市設小売市場で価格を指定できるもの。 ・畳表は、市設小売市場で扱っていないため、価格協定が容易である。	中外商業	●	
1935年1月5日	●四つの問合せ (一) ・神田区神保町畳製造同業組合の事業計画：近年の不況で粗製乱造がふえ製品 の信用が低下しているため、4月より厳重な検査を開始した。	中外商業	●	

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

⑤協定違反者に対する送荷停止ができること（製造業者や卸商との間に諒解が成立して、いざという場合に違反者に罰則を課しえること）、⑥市設小売市場で価格を協定できること（市設小売市場に準拠しているといった監督当局として価格の目安が容易であること）、の6条件が整っていることを挙げている。

このうち⑥の条件は、絶対というわけではなく、市設小売市場で扱われていない畳は業者のまとまりもよく、同業組合を作っていればすぐにでも価格協定が締結できる。ただし実態は、なかなか協定締結に踏み切れないなど、価格協定を実行することは容易ではないという、興味深い記事である。

このほか不況が続くなか、粗製乱造が増えて商品の品質が低下していたため、神田区神保町畳製造同業組合では1935年4月より、厳重な商品検査を実施することを計画していた（35年1月5日）。粗製乱造問題は、明治期の糸・布・織物業界の話のように考えがちだが、昭和初期の日用品でもいまだ発生していたことに驚かされる。手工業品ゆえに価格動向にともない、いつの時代でも発生する問題なのかもしれない。

<醤油>

醤油は日常で欠かせない調味料であるが、当時は防腐剤がなく腐敗しやすかったほか、店頭での小分け販売であったため、庶民はその動向に敏感に反応し、しばしば新聞で取り上げられた。そこでは、物価動向のほか業界内のトラブル、労働争議等も紙面を賑わしている。表4-29のように全部で32この主要記事を収集したが、このうち価格と何らかの関連がある記事が18こと過半を占めている。

価格関連の大半は価格騰貴に絡んだ話だが、唯一、1920年恐慌時には醤油の大暴落が発生した。すなわち同年4月に1樽12円程度であったが、5月には7円台に大幅下落したため、生産調整を実施したことが目を引く（20年5月7日）。その他は、いずれも価格騰貴に関するものだが、このうち1921年10月に東京市商工課が日用品に関して消費者が購入する際の日安とすべく、個別に標準価格を設定してそれを公表した対策があげられる（21年10月5日）。これに合わせて東京府は、同月に同業組合が定款にもとづき標準価格を設定している場合には、それを撤去するように指導した（21年10月8日）。もちろん同業組合による標準価格とはカルテル価格のことであり、上記の商工課による価格のことではない。

この政策対象として槍玉に上がった商品は、醤油のほか、白米、酒、売肉（精肉？）、洋服等、広範囲の日用品に及んだ。この件では、組合の役職に就いている大手商店が、高止まりのカルテル価格を撤去することにより、むしろ低く販売できて売上を伸ばせると喜んでいたことも注目される（21年10月12日）。同一商品でも、店舗の事業規模によってカルテル行動の影響が異なることを示唆しており、興味深い話である。同様の対策として、東京市と東京酒類仲買小売商同業組合が、優良な醤油の審査をおこなった。そのなかに亀甲万商品が入っていなかったことから「銘柄や値段の高いものが必ず優良とは限らない」という文書を掲示したため、市中で大いに話題となったという（23年7月？日）。

翌22年9月には、東京府・市・警視庁・東京商業会議所・東京実業連合会が物価調査会を結成し、とりあえず米・味噌・醤油・砂糖・蕎麦の5品の卸値と小売値をそれぞれ調査したほか、後で家賃も追加するとした。持ち帰った価格から“適当な”標準価格を決定して、各組合に対して同価格に修正するように指導するという。しかしこの価格指導に対して、味噌醤油の間屋は値下げの余地はまったくないと主張し、むしろ醤油1樽8円にすべきところ7円に抑えているという（22年9月22日）。また同会は、中堅企業に対して価格の引き下げを要請したが、組合所属の各社は「間屋側が横暴を極めているため、値下げで万が一（商品仕入を）ボイコットでもされたら我々の営業が立ち行かなくなる」（丸カッコ内は筆者）と主張した（22年11月3日）。このように同業組合の目的は本来、製品検査、粗製乱造の防止等であるはずだが、醤油・白米・砂糖等の組合では価格協定を結び、安売りをした店に対して種々の制裁を加えることが中心となっていた（23年3月4日）。

このような組合による価格の下支えも、1920年代後半になると事情が異なってきた。すなわ

表4-29 醤油問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938年)

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1910年1月16日	●日本醤油の破産申請 ・百十銀と鴻池銀は、東京地裁に日本醤油の破産申請をおこなった。 ・同社は、資本金1000万円(払込350万円)のうち、ほぼ全額を建物、器械等に流用して、原料の買入資金は鴻池銀等から借入していた。	東京朝日		2
1910年2月5日	●醤油販売悶着 ・茨城県澤山村の小林商店が、特約販売の關係のない水戸市の白井醸造の醤油を1割以上割引いて売りだすとの広告をおこなった。 ・このため目下、悶着中。	東京朝日		4
1917年8月5日	●醤油と米一何故高い = 醤油は未だ未だ騰る 米の方は天候が順調に行けば六升ぐらゐに成かも知れない ・醤油が暴騰して1樽4円半まで達しているが、原料の小麦が以前の1斗分が現在は5升8合になり、大豆は以前の1斗2升分が現在の6升3合になり、石炭は1万斤で33円であったが、今は130円に暴騰している。 ・また満洲から輸入した大豆が来なくなったことも暴騰の原因だ。	東京朝日		5
1918年2月2日	●〔衣食住〕醤油の値段が又騰る = 小売店の不正手段 ・現在、亀甲万1樽が4円70・80銭であるが、いずれ5円になるだろう。 ・小売店のなかには、亀甲万1樽を2つに分けてそれらに二流三流の粗品を加えて販売するものがある。酒でも同様のことが行われている。	東京朝日		5
1918年4月23日	●米国醤油制限 ・醤油は、米国輸入制限品目第77・野菜類中に含まれている。	東京朝日		3
1918年5月14日	●米国醤油関税値上 ・日本醤油の関税を、従来の従価1割5分から2割5分へ引き上げることにする。	東京朝日		4
1919年4月29日	●鉄道貨物運賃割引 ・鉄道院は、6月1日より貨物運賃として石炭、塩、肥料、新聞用紙、野菜、味噌醤油、国定教科書等の運賃を1割引きにすることを決定した。	東京朝日		4
1920年5月7日	●大暴落で醤油の醸造休止 東京出荷を見合せて 復旧を待つ野田銚子 ・先月1樽11円70銭~12円であったが、現在は7円50・60銭に低下しているため、野田銚子の工場では1500余名に醸造作業を休止するように指示し、釜温が上昇すれば、品物が腐敗して新たな需要も出てくるから、製造中止の下で値段が上昇してこよう。	東京朝日		5
1921年10月5日	●商工課発表の価格表 決定標準価格を詳細に印刷 ・東京市商工課では、一般物資の標準価格を定めた価格表を4日に発表した。 ・醤油については、亀甲万1樽8円50銭、山サ印8円50銭、ヒゲタ印8円40銭。	東京朝日(夕)		2
1921年10月8日	●解散を命ずる前提に 同業組合へ突如厳命 米屋、醤油屋、牛乳商其他に対し標準価格の設定を禁ず 暴利屋遂に破綻せん 特に大狼狽は牛乳商組合 ・東京府は7日、同業組合に対し定款でおこなっている標準価格の設定を禁止した。 ・醤油、酒、売肉、洋服等の組合に対して、現在、標準価格を定めている場合にはこれを撤去しろと命令した。	東京朝日		5
1921年10月12日	●立所に効いたお上の厳命 標準相場の撤廃で羽を伸ばした大店 諸物価続々下らん 先月分の懸念まで割引 ・味噌醤油の大店では、標準価格の撤廃を意外に喜んでゐる。これは、大店が値段を安くして販売額を増やしたいと思うが、組合役員等に就いているため、それができなかったためだ。	東京朝日		5
1921年12月7日	●(広告) 醤油切手の発売 ・年末年始の御贈答用には便利なヒゲタ醤油の商品切手を御薦めします。	東京朝日(夕)		1
1922年1月5日	●お正月早々 悪商人征伐 品質や辨目をごまかす醤油屋 府の商工課が活動 ・東京府商工課は新年早々、店ごとに品質や内容量の不正を調査し、それが発覚したときは公表する予定である。 ・消費者のなかには、大店から亀甲万を購入していたが、客人から亀甲万でないことを指摘された。 ・醤油店のなかには、当初は亀甲万を売っていても、徐々に質を悪くしていくのが常套手段であるという。	東京朝日(夕)		2
1922年9月5日	●けふ実物を買込んで値下げを組合に厳談 物価調査会の方針決定す 先づ米醤油其他の五品 ・東京府・市・警視庁・東京商業会議所・実業連合会によって結成された物価調査会が物価引下げ策を検討した結果、初めに物価調査を実施することに決定した。	東京朝日		5

1922年9月22日	<ul style="list-style-type: none"> ・まず米、味噌、醤油、砂糖、蕎麦の5品目について、卸売値と小売値を調べることとした。その後に家賃も調べる予定。 ・もし標準価格に服従しない場合には、どしどし処分する予定である。 ●味噌醤油は問屋が頑張る 調査会に説きつけられて今一応と物別れ ・物価調査会の味噌醤油物価問題について、問屋組合側は値下げの余地は全くないと主張。 ・むしろ下半期は、8円にすべきも、7円であるという。 ・醤油は、卸値1樽7円10~20銭、小売は7円80銭~8円30銭で、店によって変化はない。 	東京朝日	5
1922年11月3日	<ul style="list-style-type: none"> ●醤油や砂糖は値下げどころか 問屋や製造元の横暴から問がよければ上げ気配 牛乳屋の値下拒否 ・物価調査会は、大手銘柄に対抗して中堅企業（石田、鳥海、山下、浅田）に対して、価格値下げを要請した。 ・各社は「問屋が横暴を極めているため、値下でボイコットされれば営業できない」と主張した。 	東京朝日	5
1923年3月4日	<ul style="list-style-type: none"> ●「通俗財話」同業組合（下） ・同業組合の目的は、製品検査、粗製乱造の防止等であるが、醤油、白米、砂糖等の組合では販売価格を協定し、安く売った組合員に種々の制裁を加えて自滅させることもある。 	東京朝日	4
1923年3月17日	<ul style="list-style-type: none"> ●野田の争議団 総罷業決行 要求の主目容れられず 物々しい本部 ・争議団の要求の中心部分は受け入れられないため、16日正午に各工場から従業員が引上げ、一斉に同盟罷業を結構した。 	東京朝日 (夕)	2
1923年3月20日	<ul style="list-style-type: none"> ●争議にかこつけて 醤油の突然値上 但し野田から来る一等品 二等品は品豊富でその儘 東京では一等品が必要 ・ヒゲタ、ヤマサ、亀甲万は、19日から小売値段を一斉に値上げして、従来7円70銭のものを8円50銭とした。 ・この値上げは、野田で労働争議が始まり、毎日あった22万樽の入荷が止まったためである。 ・東京府市の小売市場でも、これに準じて小売値段を相談中である。 	東京朝日 (夕)	2
1923年4月11日	<ul style="list-style-type: none"> ●野田争議昨夜解決 突発依頼二十六日目 けふ知事が野田町に行き 両代表を誓約さす ・3月16日より26日間に渡った野田醤油争議が解決して、労使双方が役場で覚書に調印した。 	東京朝日	5
1923年7月？日	<ul style="list-style-type: none"> ●醤油界にえがかれた凄い大きな波紋 東京市が市民の生活覚醒の為に「値段や銘柄に捕われるな」のビラと早くも揺ぎ始めた其基準 ・東京市役所と東京酒類仲買小売商同業組合は、優良な醤油の審査をおこない優良醤油9点、一等21点、二等44点を決定した。 ・この優良醤油のなかに、亀甲万が入っていないことから、同市等では電車内に「銘柄や値段の高いものが必ず優良とは限らない」という文書を掲示したことで、市中でも大いに話題になった。 	中外商業 ●	
1926年10月29日	<ul style="list-style-type: none"> ●交渉決裂していよいよ争議 ヒゲタ醤油は既に怠業 ヤマサ四百名を解雇 ・ヒゲタではすでに醸造職工の約半数が怠業し、ヤマサでは労働組合に加入した醸造職工400名を解雇する予定。 	東京朝日 (夕)	2
1928年3月2日	<ul style="list-style-type: none"> ●「どうして物価は高くなる」おろしと小売直 醤油などは直割二十割 ・卸値段と小売値段の開きで、醤油は20割（卸値を100として小売値304）で大きい品目。 	東京朝日	4
1928年5月4日	<ul style="list-style-type: none"> ●「どうして物価は高くなる」みそと醤油 毎日使ひながら無智な消費者 ・醤油は、亀甲万、山サ、ヒゲ田が1927年夏まで19軒の特約問屋に委託販売して半期勘定の内金制度だったが、同年秋より共同出荷所を設置して問屋の注文を受け月末勘定に改めた。 ・問屋組合では、毎月2回標準卸値段を発表するが、実際の値段は当事者しか知らない。 	東京朝日	4
1928年10月17日	<ul style="list-style-type: none"> ●醤油で江戸の敵内 ならみ合ふ三越と小売商 ・三越食品部が、亀甲万、ヒゲタ等の1樽を醤油協定値段5円50銭を5円20銭で販売している。 ・酒類商同業組合は、同業者の売価を攪乱するとして販売価格の改定を交渉したほか、醤油問屋組合に価格引き上げを依頼した。 ・また醤油問屋組合は9月25日以降は上記商標の醤油供給を停止したほか、酒類商同業組合は組合員が三越に送荷すたのを発見した場合は同組合員への送荷を断つとした。 ・問屋側は、三越の販売量は取るに足らないが、誠意がないため最後の手段に出たと主張。 	東京朝日	4
1931年10月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●日毎増しゆく乱売 品物は定価以下 小売商の窮した策 	東京朝日	11

1933年1月13日	<ul style="list-style-type: none"> ・2リットル瓶詰(市中協定価格56銭)が、59箇所のうち協定価格で販売は2箇所、その他はそれ以下。 ・50銭が15箇所あるが、この価格では経費さえも割り込む状態。 ・もっとも安い地域は、本所深川区であった。 ●醤油の統制 東京酒類商組合から三大会社に提携要求 ・東京酒類商組合は、昨年にビールの販売統制を達成し、清酒も瓶詰が発売元との調整が大方成立した。 ・このため組合側は、昨年末に亀甲万、ヤマサ、ヒゲタ三社と販売体制を確立するため昨年末に要望していたが、その回答が近くあるという。 	東京朝日	4
1935年1月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●四つの問合せ(一) ・山サ東京出張所から小売店への回答:店主・店員とも商売を研究する必要あり。特に店主は、店員が将来独立するため、読書研究の余地をあたえるべきだ。専門店を希望する。 	中外商業	●
1936年1月29日	<ul style="list-style-type: none"> ●醤油値上げ 各社追従せん ・ヒゲタ・ヤマサ・亀甲万の3社は、昨秋より問屋・小売商組合と値上げ協議をおこない、ようやく決着した。いずれ他社も値上げするだろう。 ・値上げ後の1樽(16リットル)の価格は、卸値が4.4円(0.3円上げ)、小売値が4.6円(0.3円上げ)となった。 	東京朝日	5
1937年4月29日	<ul style="list-style-type: none"> ●合併に従業員反対 ヒゲタ醤油罷業 “伝統と歴史を護れ”と ・ヒゲタ醤油が野田醤油に合併されることに対し、同社従業員1200名は28日早朝より工場内に籠城した。 	東京朝日(夕)	2
1937年5月4日	<ul style="list-style-type: none"> ●ヒゲタ争議解決 ・ヒゲタの従業員1200名が工場に籠城していたが、醤油問屋組合理事長の調停によって、給料1割5分値上げ等で解決した。 	東京朝日(夕)	2

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

ち三蔵協定が締結され、協定価格と販売統制が設定されていたが、それに縛られない百貨店による安売りがおこなわれるようになり、三大銘柄の1樽を協定価格が5円50銭であるのに、三越食品部では5円20銭で販売した(28年10月17日)。このため酒類とともに醤油を販売している酒類商同業組合は、カルテル価格(協定価格)の効果が減じるとして、醤油問屋組合に対して価格の引上げを要請した。これに対して醤油問屋組合は、三蔵協定にしたがって百貨店への安い醤油の供給を停止したほか、もし組合員への安価な醤油の供給が再開されれば、同組合員への供給を遮断するとした。このような措置をおこなっても、三蔵協定が正常に機能しておらず乱売は引き続き激化していった。

1931年になると、日増しに醤油の乱売が激しくなり、2リットル瓶詰では協定価格が56銭のところ、同価格で販売しているのは59店中でわずか2店にすぎず、他はそれ以下の価格であったという(31年10月22日)。このため東京酒類商組合は、三大メーカーと販売体制を確立する要望が1932年末になされている(33年1月13日)。これらは、問屋による価格カルテルの効果が弱まってきた事例であろう。このような状況のなか、乱売にともなう問屋の資金繰りを改善するために、1933年3月に代金決済が「月末締切、翌月20日支払」に変更され、その後も変更されたことは、すでに前節で説明したとおりである。

ところで三大メーカーでは、労使関係が不安定でしばしば労働争議が発生していた点も、この表から確認できる。この点は、従来の醤油産業史のなかでは積極的には触れられなかった事項である。例えば、亀甲万会社が1923年3月16日に総罷業を執行し、翌4月12日に28日ぶりに解

決した（23年3月17日、同年4月1日）⁽²⁵²⁾。同社は、すでに前年7月16日より桶職工が同盟罷業を開始し、それが同月24日には全工場に波及していたため、2年続けて労働争議であった。銚子のヒゲタ・ヤマサ両社でも、1926年10月に争議が発生し、ヒゲタ会社は醸造職工の半数による怠業、ヤマサ会社では労働組合加入の職工400名を解雇するまでに拡大した。これらメーカーは、争議で生産量が減少したことから23年3月には早々に仕切価格の値上げを実施している（23年3月20日）。その後もヒゲタ会社では、亀甲万会社に合併されることに端を發して、1937年4・5月に1,200名が工場内に籠城する大規模な争議が発生したが、給料を1割5分値上げすることで解決している（37年4月29日、同年5月4日）。

<木炭>

木炭は家庭の燃料源として日常的に使用されたため、その動向に関する記事は多い。東京市内の小売商の販売する木炭は、東北地方や群馬・栃木・茨城・千葉・伊豆等の周辺地域から移入されるため木質や運賃等が異なっているが、それを店頭では均質・一定の価格で販売しなければならない。このため各俵を解き各地の木炭を混ぜ合わせて販売するため、けっして純粋な産地の炭とはいえない。また基本的には、電気やガスの普及によって需要量を減らしている（11年12月21日）。

しかし第1次大戦によって需要が増加した。そのもとで流通経路が長いにもかかわらず鉄道の輸送能力に限界があったため、表4-30のように問屋の在庫高は100万俵しかなく、これは市内消費の数日分にすぎなかった（17年12月20日）。いわば需要の伸びに反して、平時より慢性的な供給不足状態のもとで価格が上昇した。ちなみに炭価が上昇した理由として、記事では①暴騰した石炭の代わりに木炭を使用することが多いこと、②鉱山の火力精錬用に木炭を多く使い始めたこと、③生産者や荷主が売惜しみしていること、④生産量が不足していること、⑤小売商の奸策の5つを挙げている。このうち⑤の奸策とは、「品物（の品質）を落し又は少くして売り中には実際以上に（価格を）釣り上げる」（丸カッコ内は筆者）という意味があった（17年12月4日）。これら理由のうち①と②は新たな需要の発生、③、④、⑤は供給側の問題であるため、この順番から判断すると新たな需要の発生が大きいわりに、③と④の流通過程の問題は意外に重要性を低くみていた。

なお大阪では、木炭が他の商品と同様に高騰したが、特別に暴騰しているほどではないとして、暴利取締令は適用できないとしている。高騰の背景に、長い流通経路を支えるために、「生産者→仲次→問屋→卸商→小売商」といった多数の中間業者が介在していた（18年10月7日）ことがあげられる。それゆえ価格を引き下げるには、生産者と直接取引するしかないとしている。ちなみにこの流通経路はかなり簡略化したものであり、正確には前節で紹介したように「生産者→産地移出商→消費者問屋→小売商」か、岩手県のように「産地移出商→集散地移出商→消費者問屋（以下省略）」となる。このため新聞情報は、おそらく岩手県の事例を想定しているの

表 4-30 薪炭 (木炭) 問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938 年)

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面 (頁)
1910 年 2 月 22 日	●薪炭業連合大会 ・東京薪炭問屋同業組合主催で、連合大会を開催 ・「営業税法を改正中だが、薪炭を税率最高の丙から甲に変更すべき」と要望。	東京朝日		5
1911 年 12 月 21 日	●東京の木炭 俵の中は種々雑多 ・東京商業会議所の統計によると、東京に移入された木炭は 1908 年度に 424 万トンで、1901 年 885 万トンの半分にすぎない。これは電気やガスの普及によってその需要量を減らしているためである。 ・これらは、常磐線の千住に卸される奥羽産が最も多く、神田川を利用した野州・上州産も少なくない。このほか常州・総州は隅田川を使い、紀州・豆州・房州は海路を使うものもあるが、いずれも八丁堀河岸や本所・深川の貸河岸から陸揚げされる。 ・これらは、木質や重量が違うほか運賃等から仕入価格も違うため、小売商は俵装を改めこれら種々の木炭を混ぜ合わせて純粹のもののように装って売っている。	東京朝日		5
1917 年 12 月 4 日	●炭の高い訳=原因五つ 奸商等は警視庁に依頼して取締って貰ふ積り ・東京府の農商課の木村課長は、今年の炭価が昨年より 2 倍近く騰貴した理由を 5 つ語った。 (1) 暴騰した石炭の代わりに木炭を使用することが多い、(2) 鉾山の火力精錬用に木炭を多く使い始めた、(3) 生産者や荷主が売惜しむ、(4) 生産の不足、(5) 小売商の奸策。	東京朝日		5
1917 年 12 月 20 日	●木炭愈々暴騰 炭価調節講究 ・前年より徐々に上昇傾向にあり、本年 11 月以降は冬季需要期のため天井価格に達した。 ・原因は、一般家庭の需要増より、第 1 次大戦による工業用需要の急増が大きい。 ・積出運搬能力が限界にきており、問屋に荷高 100 万俵が市内消費の数日分にすぎないため、炭価調節策として臨時運送を実施している。	中外商業	●	
1918 年 10 月 7 日	●薪炭高と暴利取締 岡本農商務山林局長談 ・薪炭が特別に暴騰しているわけでないため、岡本局長は暴利取締令を適用する予定ナシと云う。 ・薪炭調節策として、国有林から薪炭原料を供給したり、同林で木炭を焼きそれを市場に払下げる予定。特に払下げ薪炭量は、650 万貫と予定するが、それ以上もあり得る。 ・薪炭流通は、生産者⇒仲次⇒問屋⇒卸商⇒小売であるため、生産者と直接取引をして廉売配給する必要がある。	大阪新報	●	
1918 年 10 月 4 日	●市中に木炭の山 府供給の炭続々来らん ・この冬に木炭を安く供給するため、東京府から井上知事、東園内務部長、木村農商課長、市より田尻市長、農商務省より岡本山林局長等が出席して築地精養軒で協議がおこなわれた。 ・これは不正商人による買占め、売惜しみで炭価が暴騰するのを防ぐため、公私設小売市場、購買組合、救済団体等に対してのみ販売することで、市内に木炭の山を作っておきたいというものである。	東京朝日		5
1918 年 10 月 16 日	●薪炭列車運転 ・鉄道院は、10 月 8 日より盛岡・尻内間と八戸線各駅発で隅田川・秋葉原に到着の木炭に限って 1 日に 1 列車 (20 両) の薪炭列車の運行を開始した。	東京朝日		4
1918 年 11 月 29 日	●炭の値下げ ・東京府の公設市場で販売している木炭は、その後に炭価が低下したため売れ行きが不振である。 ・もっとも府当局は、そもそも炭価引き下げを目的としていたため喜んでいいる。今回は、この動向に合わせて市場の炭価を 1 俵当たり 5~20 銭引き下げる予定である。	東京朝日		5
1921 年 4 月 16 日	●不廉な小売値段 ・欧米各国は物価が低落傾向にあるが、我国では最近それが遅延している。 ・大麦、清酒、鰯節、木炭などでは卸相場が下落したのに小売相場は騰貴している。	東京日日	●	
1922 年 9 月 19 日	●木炭の輸入激増 ・1920 年までは木炭の輸入はわずかにすぎなかったが、1921 年より 22 万トンに急増した。9 割以上を支那から輸入している。 ・この理由は、1914 年と比べ最近の内地炭価が約 4 倍に騰貴し、低落の様子を示していないからだ。	東京朝日		4

1923年12月9日	●「財界昨今の問題」鉄道滞貨問題に就て(中)三、鉄道在貨と金融 ・米間屋は大打撃を受けてその日の取引のみで生き延び、米を毎日食べる分だけ購入する状態。 ・米のほか、木炭、木材、綿糸、綿布等で倉庫が全滅したため、在貨は地方に停滞しているほか資金融通の途を失った。	東京朝日	4
1933年9月3日	●反産組合運動の各団体結成を図る 中間販売業者連合し。 ・各種産業組合が積極的に地方農村に進出している。 ・このため中小小工業者は、日本商工会議所の常議員会のなかに反産業組合運動のための専門常設委員会を設置するように提案するという。 ・このため10月中に、全国肥料団体連合会、全国米穀商連盟会、全国醤油醸造業組合連盟会、全国文房具卸商組合連合会、全国木炭商組合連合会が常設委員会の設置に向けて協議会を開く予定である。	東京朝日	4
1935年4月21日	●全日本木炭商 連盟を結成 ここにも反産の叫び ・昨年、全販連が木炭販売統制十ヶ年計画を樹立したことで、木炭商は不安、不満を持っている。 ・このため全国の木炭商を糾合して、全日本木炭商連盟を結成することになった。	東京朝日	4
1936年3月8日	●木炭商と全販連 妥協成るか あす懇談会を開く。 ・全販連の木炭五ヶ年計画の樹立に対して、商権擁護の立場から結成された全日本木炭商連盟は、全販連が妥協の色を示す方向にある。 ・このため農林当局の斡旋のもとで、全日本木炭商連盟と全販連が懇談をして、産業組合(全販連)側が連盟側の既成商権を認めるように要望していく予定である。	東京朝日	5
1936年12月10日	●市で木炭車調べ この儘では市バスは自減だと ガソリン値上対策 ・ガソリンの値段がどんどん上がっているため、東京市営バスは自減の可能性あり。 ・東京市自動車課の篠沢課長は、木炭車を使用するかよく調べてみたいという。	東京朝日 (夕)	3

(注) 1. ●は見出し、・は関連する要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

だろう。いずれにしてもこの経路が価格の硬直性をもたらしたほか、第1次大戦により一般家庭用より工業用の需要が急増したことも価格暴騰に影響を与えている。

以上の価格暴騰に対して、東京府では、公私設小売市場、購買組合、救済団体等により、木炭を安く供給することとした(18年10月4日)。また鉄道院では、1918年10月8日より盛岡・尻内(八戸市内)間、八戸線各駅発で隅田川・秋葉原駅に到着する木炭に限っては、1日に1列車(20両)の薪炭列車を運行することを始めた(18年10月16日)。このほか1921年より木炭の輸入が急増しており、22年は前年を上回る増加を示した。この輸入の9割以上は中国からであった(22年9月19日)。このような状況のなか、関東大震災で汐留・秋葉原・隅田川・飯田橋・新宿・錦糸町などの大駅が、隅田川駅の一部を除いてほとんど火災にあったほか、都市部の倉庫も全壊した。ちなみにこれらの大駅が扱う貨物は東京の総貨物の約6割を占めていたという⁽²⁵³⁾。このため鉄道滞貨問題がさらに深刻化し、木炭価格の高騰をもたらした。ちなみに大震災の影響は、木炭のほかに木材、綿糸、綿布等で目立っている(23年12月9日)。

木炭の価格が高騰したという事実は、薪炭商の開業意欲を増大させるように考えられるが、実態はその逆であった。すなわち東京市内における薪炭商の店舗数は、1919年から1923年まで3,000軒を超えていたが、1924年に1,902軒と最低を記録した後、1927年でも2,263軒にすぎず、大きな落ち込みは回復されていない⁽²⁵⁴⁾。このような店舗数の低迷の背景には、家計部門に

においてエネルギー転換（木炭・薪→電力・石炭）が急速に進んだことがあげられる。牧野文夫の推計によると、東京市内の家庭用木炭消費量は1925年の170万トンピークとして、それ以降は急速に低下していった。この動きは、世帯数の増加にもかかわらず1世帯当たりの木炭消費量の減少をもたらした。これが木炭消費量の減少となり薪炭商の店舗数の低迷につながった⁽²⁵⁵⁾。

1930年代に入ると、地方農村部に産業組合が進出して小売商の販売を圧迫してきたが、木炭でもこの動きが出てきた。この動きに対して木炭商では、日本商工会議所のなかに専門常設委員会を設置するように働きかけたほか（33年9月3日）、1934年には全国米穀販売購買組合連合会（全販連）が「木炭販売統制十ヶ年計画」を作成する動きがおこった。さらに翌35年には、上記計画を受けて木炭商の全国組織である全日本木炭商連盟（木炭商連盟）が結成され、同連盟は1936年に全販連と懇談して木炭商の商権を守るように要望する動きもおこった（36年3月8日）。すなわち1933年10月に日本商工会議所を中心として設立された全日本商権擁護連盟に全日本木炭商連盟も遅れて加入することで、いわゆる商権擁護運動（または反産運動）が木炭商でもおこってきた⁽²⁵⁶⁾。

以上の動きに対応して取引・代金決済方法も変更を迫られたはずだが、少なくとも新聞記事としては、炭価高騰や鉄道滞貨問題に隠れてそれらが取り扱われることはなかった。

<綿糸>

綿糸は、取引所による先物市場が形成されている投機商品であるため、価格変動やそれを取り巻く紡績会社・綿糸商の交渉等に関する、きわめて多くの記事がほぼ毎週、公表されている。このため東京朝日新聞に限って「綿糸商」で検索しても、対象期間内に223この記事が抽出でき、他商品より突出して多い。

このうち主要記事をまとめた表4-31によると、1910年代より価格下落による綿糸商の経営破綻に関する記事が立て続けに掲載されるなど、綿糸商の経営が不安定化しつつあることが確認できる。なかには富士紡の大手販売代理店であった村井商店のように、富士紡が手形裏書をしていたなど、紡績会社側が経営支援をしていた事例もある（10年10月21日）。紡績会社側は、すでに1882年に国内最大のカルテル組織である紡績連合会を設立して需給調整をおこなってきたため、これに合わせて綿糸商側は紡績会社の操業短縮による供給量の圧縮を求める動きが活発であった。例えば1915年11月には、紡績連合会が翌年1月以降に自由操短と輸出奨励策を実施する計画が委員会でも否決されたなか、大阪の綿糸商側は操短の継続を熱心に要請した（15年11月21日）。ただし東京ではこの要求がやや弱いなど、地域による温度差も発生している。

さらに1920年恐慌時には、綿糸価格が700円から300円台へ急落するなど、綿糸の先物市場でも大量の綿糸が引取不能となったため、これを整理して市場を正常化させるために解合が実施された⁽²⁵⁷⁾。この措置は、大阪三品市場が4月7日・14日に崩壊した直後の同月18日に実施されるなど、素早い対応がとられた（20年4月18日）。東京では6月に入って棒値が決定される

表 4-31 綿糸問屋・小売商関連の主要動向（1910～1938年）

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1910年10月12日	●綿糸商破綻 富士紡災厄頻発 ・日本橋堀留町の村井商店は、日比谷商店に次いで多くの富士瓦斯紡績の製品を扱っているが、瓦斯糸細糸の供給過剰・株式投資の失敗等で10月初旬に破綻した。 ・それ以前に村井商店は、手形を乱発したほか富士紡が裏書をしたため、割引をした銀行側は富士紡に村井の手形裏書分約8.5万円分を代理返済させる予定である。	東京朝日		4
1911年10月21日	●綿糸商窮す ・綿糸市価の下落で綿糸商は打撃を受けており、清国への約定高以外に相当の買持ちを有している。	東京朝日		4
1914年2月16日	●綿糸商の軟化 ・東京綿糸商組合の営業税全廃運動は熾烈を極めていたが、その一戦略として政友会代議士の関係する日清紡・富士紡等の非買同盟を結成した。 ・しかし数人の代議士を批判したとしても下院の形勢は変化しないとわかるや、営業税の軽減運動に変化した。	東京朝日		4
1914年5月4日	●綿糸商の紛擾 ・東京・大阪綿糸商間で揉めていた鐘太の2000俵と四銘20の1000俵はようやく決済ができたが、それを転売された染糸商が四銘20の受渡を強く求めているため、再び東京の綿糸商と染糸商との間で揉めている。	東京朝日		4
1914年5月4日	●綿糸商の破綻 ・日本橋横山町の倉又商店が、支払い不能で休業した。 ・債権者は、日比谷商店など十数戸約56万円に達するが、不況のために当分は整理ができないだろう。	東京朝日		4
1914年5月4日	●綿糸商の困憊 ・綿糸相場の暴落によって綿糸商の経営が悪化しているが、東京ではいままでの買持ちと56月の約定をしているだけだが、大阪側は7～9月まで買持ちがある。 ・このため経営の厳しい大阪側より東京に操短運動の加入を申し入れ体よく拒絶されたが、最近是不況が予想以上に強いいため東京側も生産制限の必要性を認めつつある。	東京朝日		4
1915年11月21日	●操短と東京綿糸商 ・紡績連合会では、来年1月以降に自由操業と輸出奨励策を実施する計画が委員会で否決されたが、大阪の綿糸商は熱心に操短の継続を要望している。 ・しかし東京側ではそのような運動はおこなっていないが、それらを希望しているため、場合によっては大阪と一緒に連合会に要求することもあるという。	東京朝日		4
1917年3月2日	●取引開始不明 米穀企画の諸取引 ・東京米穀取引所では、来月1日より綿糸・綿布・モスリン等の定期取引を実施する予定。 ・しかし綿糸では、綿糸商組合員より仲買人を30名予定しているのに1人も希望者がいないため、予定どおり開場できるかわからない。	東京朝日		4
1917年5月6日	●綿糸取引開始 ・5日に、米穀取引所杉の森分市場（日本橋新材木町）で、綿糸定期取引が開始された。 ・所属仲買人は20名であるが、このうち米穀取引所仲買人14名、新規当業者6名である。	東京朝日		4
1917年10月14日	●綿糸業者恐慌 山嘉商店の破綻 ・一般綿糸市場の糸価大反動で、4銘16手の年内物先約の受渡が不安視されている。 ・特に山嘉商店は、4銘16手内地向綿糸、3銘綿布のみでも約800万円の差損があり、このほかに棉花、モスリン等で総損害額約1000万円を超えるようだ。	東京朝日		3
1917年11月5日	●操短と綿糸商 効果観二説 ・東京綿糸商組合の監事は「一割有望説」を主張。なぜなら1割操短すると、約14万梱であるが、これから輸出額を控除すると9万5千梱となり、ほぼ内地の消費額に一致するからである。 ・非監事派は「効果薄弱説」を主張。なぜなら大会社では、新たに設置される錘数が現錘数の1割以上であるほか、この程度の操短率では輸出量の変動によって容易に達成できるため、もとの数量に戻ってしまう。むしろ操短率を2・3割とし、実施期間を5・6月としたほうが効果的である。	東京朝日		3

1917年11月18日	●大阪紡績連合会 操短案附議 ・紡績連合会では、来年1~6月まで1割操短を実施することに決定した。 ・操短の方法は、①運転している精紡機の1割を封緘(=封印)する、②休日 を充てて封緘に代えること、とする。	東京朝日	3
1919年11月18日	●先約取引協議 ・日本綿糸布商連合会は同盟会総会を開き、先物取引の標巡と今後の取引方法を協議して以下の結論を得た。 ・①今後の先約取引はすべて一銘売買とする、②今日迄の先約取組に対し同様の転売買戻しによって紛擾を起こしたときは、その事情を徴取して主務官庁に請願すること等。	東京朝日	3
1919年10月23日	●暴利令適用未し 取引所法にて処罰 ・農商務省の調査によると、綿糸市価が暴騰ししかも1922年度まで先物が取引されている。この原因は、品不足のほかそれを理由に差金売買をしているためである。 ・暴利令を適用すべきという意見や、取引所法第26条に該当する5000円以下の罰金を科すべきという意見がある。	東京朝日	2
1919年10月24日	●暴利の奸商に警告 米及綿糸商等八名 廿五日主務省より ・警視庁は、米穀・綿糸・綿布の買占めに対して調査を実施し、農商務省に通告のうえで米穀商3名、綿糸商2名、綿布商3名の計8名に同省より警告する予定だ。	東京朝日	5
1919年11月9日	●生産が依然として 需要が殖えたから 綿糸布は奔騰すると 訓戒さる、日比谷氏曰ふ 他店様はどうか知らぬが 私の店は宝刀に用はない ・農商務省は10日、東京の日比谷、柿沼、名古屋の信友、大阪の伊藤忠、岩田などと呼び、綿糸布相場の暴騰に関連して注意を示達した。 ・日比谷氏は、「暴騰の主因は原棉高と需給逼迫であろう。需要が内地・輸出とも増えているが、生産は依然として280万鐘にすぎない」という。	東京朝日	5
1919年11月15日	●綿糸輸出禁止 農商務省令にて断行 ・農商務省は近日中に、物価調節策として綿糸の全面輸出禁止の省令を發布することを決定した。期限は指定せず「当分」とする予定。 ・また綿糸輸入税の撤廃は法律改正のため決定せず。綿糸先物取引を1ヶ年以内に制限する件は、組合の規定により自発的に実行させる予定である。	東京朝日	3
1919年11月15日	●大阪輸出綿糸商協議 ・大阪輸出綿糸商同盟会は14日、協議会で綿糸輸出制限善後策を協議した。 ・さらに内地綿糸商同盟会、紡績連合会と協議することとなった。	東京朝日	3
1920年4月14日	●紡績綿糸前途 短縮解禁如何 ・綿糸は相変わらず下値歩調で、大阪では400円台になった。 ・理由は、株式不況で取引休止となったため、綿糸商が綿糸の当限物を投売して現金に代えようとするためである。	東京朝日	3
1920年4月18日	●綿糸解合成立 ・17日の期限までに申し込んだのは、買戻し2万330捆、転売玉2050捆で、予想外の小数である。 ・その後仲買総会を開き、「抜解合」のもとで無事に解約が成立した。	東京朝日	3
1920年4月25日	●綿糸取引延期運動 望み少き模様 ・綿糸暴落のため、東京綿糸商組合代表者は約定品の引取を2ヶ月延期させてほしいと、紡績会社に要望したが、紡績会社側は到底要求を受け入れられずとした。	東京朝日	3
1920年4月30日	●綿糸と紡績の立場違ひで 操業の短縮は行悩み 突拍子もない高値の綿糸がガラ落ちして今更の狼狽 結局何う落ちつくか ・綿糸商組合は、紡績業組合に対して3割操業短縮と先約品引取延期を要求していたが、操業短縮は拒絶されたい。	東京朝日	5
1920年5月24日	●綿業資団確定 総解合準備 ・綿業シンジケート組織が23日、大阪で創立委員会を開催し、24・25日に綿糸の引受値段を決定する。 ・綿糸商側は5・6月物の総解合を断行すべく、24日中に間接解合、直接解合を断行する予定である。	東京朝日	3
1920年5月28日	●組合定款要綱 ・綿糸シ団は27日に輸出綿糸組合を創立して役員を選定したほか、組合契約要項を決定した。 ・今後は、1920年5・6月限の約定品中で未引取残荷を買取って、それを海外に移輸出することになる。	東京朝日	3
1920年6月6日	●綿糸棒値決定 関東品も決定 ・東京綿糸商は、7・9・10先物の棒値を協議して決定した。いずれも大阪側の決定した5・6月物棒値を参考としている。	東京朝日	3

1920年6月8日	●操短決定 次は綿布商救済 ・紡績連合会は、6月15日以降6ヶ月間の操業短縮を決定した。 ・操短の方法は、①1ヶ月4昼夜休業すること、②毎日の注や運転時間を10時間とすること、③各工場の錘数を1割減らすこと、などである。	東京朝日	3
1920年8月5日	●綿糸解合確定 ・東京綿糸商組合は組合総会を開き、綿糸解合問題について大阪案に準拠することを決定した。	東京朝日	3
1920年9月4日	●綿糸現物市場計画 ・棉業の先約取引の悪弊を解消する一策として、現物市場を設立しようとする動きが出てきた。紡績会社側も賛成の意向にある。	東京朝日	4
1920年10月24日	●紡績分担金額 シ団持荷差損金 ・東西輸出綿糸シンジケート団の持荷差損金見積額は3420万円であり、それを地域別にみると東京420万円、大阪3000万円である。 ・この見積額の半分が紡績会社の分担すべき金額となるが、その会社別金額が決定した。	東京朝日	4
1921年7月28日	●操短解除要求 ・綿糸が奔騰して紡績会社の利益増大の一方、輸出が伸び悩んでいるため、輸出綿糸商が操短の解除や輸出奨励金の交付を要望している。 ・紡績会社側では、綿糸取引が攪乱されること、連合会宣言の権威失墜を懸念している。	東京朝日	4
1922年4月19日	●綿糸現取問題の帰着点 ・綿糸布の現物取引市場開始問題はなお、三品、現物側ともに本格的な話し合いがおこなわれないが、現物取引市場は結局取引所の場内併置となろう。	大阪朝日	9
1922年11月29日	●不都合なる 綿糸自由操短 ・大日本紡績と東洋紡績は、12月1日より1ヶ月6昼夜半の休業をおこない、生産調整と市価の維持努めることとする。 ・このような操短を自由操短と呼び、鐘紡も追隨する予定である。	東京朝日	4
1922年12月26日	●綿糸支払条件 綿糸組合の申合 ・大阪・名古屋綿糸業者に続いて東京綿糸商組合は、1923年2月1日より地方取引の支払条件を規定することにした。この背景には従来、取引ごとに条件が異なっていたほか、それが緩慢になってきたことがあげられる。 ・具体的には以下のとおり。①約定品等を運送店に引渡後は買主の責任とする、②代金は総て現金にて受ける、③荷為替で送荷の分は約定後直ちに1割以上の手付金を受けること。	東京朝日	4
1923年10月14日	●綿糸解合 解決難に陥る ・震災に伴う綿糸商間の解合はすべて解決したが、綿糸商と紡績会社間の解合は解決できていない。 ・組合側は、来年2月までに生産できる製品の引渡しを要求し、渡しきれないものは解合うとして会社と交渉した。富士紡はこの要求に応じるが、日清紡等は応じないという。	東京朝日	6
1924年1月23日	●綿糸取引改善 ・東京綿糸商組合は、受渡や代金決済等、綿糸取引の改善に関する事項を協議した。 ・これは従来綿糸取引規約が不備で、震災により紡績会社と綿糸商、綿糸商間、綿糸商機屋間で様々な紛擾を惹起したからである。	東京朝日	4
1924年8月21日	●紡績操短遂に不調 紡績連合会から 東京綿糸商組合に移隣 ・紡績連合会の委員会では、東京綿糸商組合より申し出ていた操短の件を協議しないことに決まった。	東京朝日	4
1927年7月21日	●紡績操短は 現状延長か 織布も問題化 ・紡績の操短が1割5分で11月まで実施しているが、それを現状維持のまま延長する方向になりそうである。	東京朝日	4
1929年3月24日	●不当な下積は御免蒙ると叫ぶ 綿糸布の加工業者等が会員間を狂奔して ・綿糸布の加工業と機業の好況が、紡績業のもとで犠牲となっている。 ・特に最近では、ボプリンの輸出が旺盛だが、それは機業と加工業が犠牲となって輸出価格を抑えているためである。 ・京阪神の染色業者は、京阪神染色業連盟を設立して問屋に対し加工費等の協定をおこなおうとしたが、問屋側に切り崩された。 ●これが実現すれば問屋側は大打撃 ・この動きに対して紡績会社側は、①地方機業等では問屋との密接な関係を望むこと、②染色業者は問屋側と妥協の余地があること、③紡績会社は自工場内に染色工場を設置可能なことによって、楽観的態度を示している。	読 売	8
1930年3月29日	●綿糸取引本協定 いよいよ実現の段取り 紡績連合会と綿糸商6団体 きのふ下相談整ふ	東京朝日	4

1930年6月28日	・綿糸商6団体(大阪、輸出、東京、京都、浜松、名古屋)が紡績連合会に対し、①6団体加盟商以外に販売しないこと、②6団体は紡績連合会加盟会社以外から購入しないこと、という相互協定を申し込んだ。 ●綿糸商の窮状打開懇談会 紡績問屋と機業家が	東京朝日	4
1931年4月10日	・日本綿糸商組合連合会と紡績連合会は7月2日に、共同で「綿業時局懇談会」を開催する。紡績・問屋・機業家が一堂に集まる会合は初めて。 ・同会では、内外需要の喚起、綿糸織布の製産、取引方法(全国機業界をいかに善導するか)によって、綿業界の安定と発展を目指した。 ●綿糸商の強腰に紡績も折れよう。十月以降の操短率確立せん	東京朝日	4
1931年5月14日	・大阪綿糸同盟会が、紡績会社の操短率が確定するまで10月以降の先物取引を中止すると決議した。 ・このような要求は、三品取引所でもしばしば限月の立つ前に操短率の決定をせよと要望していた。 ●綿糸不買同盟で 紡績側弱り込む 十月以降先物一俵も売れず	東京朝日	4
1932年2月25日	・三品相場が高値をつけ紡績会社は高収益だが、ニューヨーク市場は過剰生産で低迷している。 ・綿糸商同盟会は、わが国もいずれ価格低迷になると見込み紡績会社に対し10月以降の操短率を決めるよう要請しているが、決めていないため不買同盟で対抗している。 ●紡績の操短率は すえ置に決定 四月以降三ヶ月間	東京朝日	4
1932年11月6日	・紡績連合会は、4月以降3ヶ月間の操短率を現行のまま据え置くことに決定した。 ・供給面では操短を実施していても実態は増産傾向にある一方、需要面では地方機業地の夏物の準備に入っていないほか、売れている製品は綿糸商の手許に停頓しているにすぎない。つまり今回の操短は、綿糸商逼迫の救済にすぎない。 ●紡績の操短緩和 五分に折れる 昨日午餐会の意見	東京朝日	4
1933年8月29日	・紡績連合会は、明年1月から3ヶ月間の操短率をいくぶん緩和することに決定。 ●次期の紡績操短 現行率を据置き きふ紡連で決定	東京朝日	4
1935年7月11日	・紡績連合会は、10月以降3ヶ月間の操短率(昼夜休業を基礎に2割休錘)を据え置くことに決定。 ・これに対し日本綿織物工業組合連合会は、中小機業家が綿糸20番手の品払底により製織に大きな影響を出ていると不満を述べた。 ●綿糸問屋の没落 堀留の繁栄も昔の夢	読売(夕)	8
1937年12月22日	・昔は278店の綿糸問屋があったが、今は伊藤忠商事(支店)、日比谷、東綿(支店)、山一、野口、岩崎、今枝、藤野の8店に没落した。 ・このうち紡績と直取引をしているのは伊藤忠、日比谷、東綿のみで、他は仲間取引のみ。その理由は、両毛地方が新興レーヨンの影響で伝統のガス綿を人絹へ換えたため。 ・彼らは、既製品一綿布(特に子供服)に変更しているものが多い。 ●綿糸商を網羅する 商業組合結成案 配給統制実施に対処	東京朝日	4
	・綿糸の配給統制の実施に対応して商業組合を設立すべく、その結成案を作成した。 ・そこでは原棉の供給不足、国内綿布消費の制限に対応するため、綿糸商は手数料主義による無益な競争を避ける対策を提言している。		

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

など、大阪と比べて遅延した(20年6月6日)。東京が遅れた背景には、当初は綿糸商側が約定品の引取を2ヶ月間延期させてほしいと紡績会社側に要求していたことがあげられる(20年4月25日)。

また、いままで物価抑制策として実施されていた綿糸輸出の禁止を1920年5月に解禁して、滞貨を整理する方策も実施された。この件では、1920年5月に大阪の綿糸商が綿業シンジケート団を創立して要綱を選定したうえで、20年5・6月限の約定品のうち未引取残荷を買取って、

それを海外に輸出することとなった（20年5月28日）。このほか紡績会社の操短も実施されたが、この対策は同年6月になってようやく6ヶ月間の操短を決定するなど、会社ごとの思惑の違いから綿糸商に同調して素早い対応をとったわけではない（20年4月30日、同年6月8日）。なお翌21年になると、綿糸価格が再び騰貴して綿糸商側より操短の解除要求がおこったが（21年7月28日）、さらに22年11月には大日本紡績と東洋紡が12月より1ヶ月6昼夜半の休業をおこなう自由操短に入るといふ記事が現れる（22年11月29日）など、綿糸はめまぐるしい価格変動に振り回される商品であった。

もっとも商品需給と価格変動に綿糸商が悩まされていたとはいえ、紡績会社との力関係で紡績会社側がつねに優位であったわけではない。すなわち1930年3月に、綿糸商6団体が共同で紡績連合会に対して、6団体加盟商以外に商品を販売しないことや6団体が紡績連合会以外の紡績会社から商品を購入しないこと、を内容とした綿糸取引の本協定を相談した（30年3月29日）。従来は、なかなか足並みの揃わなかった綿糸商が、操短の効果を高めるために紡連未加入会社に圧力をかけたものであり、全国的な業界行動をとる状況になってきたことを示している。翌31年には、4月に大阪綿糸商同盟会が紡績会社の操短率が決まるまで先物取引を中止したり（31年4月10日）、5月に綿糸不買同盟を結成したりした（同年5月14日）。

ただしこれらは綿糸商の経営力が強まったためではなく、ますます厳しくなったためにやむを得ずおこした行動にすぎない。この事実は、日本橋堀留町の綿糸問屋が昔は278店あったが、現在は8店にすぎなくなったという、1935年7月の記事でも確認できよう（35年7月11日）。他の商品と比べて、綿糸問屋は大資本を必要とするため容易に参入できる事業ではなく、支払条件等も紡績会社ごとの個別折衝が多いため実態は明らかになりづらいなど、なにかと難しい経営判断を強いられる業種であった。

その一方で、機業家による支払条件は「当業者（＝綿糸商）競争の結果区々一定せず殊に近來緩慢に失するの嫌が」（丸カッコ内は筆者）あったため、1922年12月に大阪・名古屋の各綿糸商が地方（機業地）取引の支払条件を規定して、それぞれ来春から実施することにした。また東京綿糸商組合でも、①約定品等を運送店に引渡後は買主の責任とする、②代金は総て現金で受け取る、③荷為替で送荷の場合には約定後直ちに1割以上の手付金を受け取る、などの新たな規定を設け、翌年2月から実施する予定とした（22年12月26日）。以上のような支払条件の変更は、すでに前節で説明した従来の信用貸から1923年に為替手形・荷為替手形へ変更された点とともに、綿糸商の経営悪化を反映して実施された措置である。

<漆器>

漆器に関する記事はかならずしも多くはないが、それでも表4-32のように1910～30年代にかけて13の取引関連記事を集めることができた。1910年代には、1911年10月より中国で辛亥革命が発生したため、この動乱による漆の輸入杜絶や原料価格の高騰が粗製乱造をもたしたという

表 4-32 漆器問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938年)

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1911年10月17日	●箱根漆器工の同盟罷業 問屋に手問賃値上げを迫る ・海外輸出の問屋30余軒に対して、職工が1日の手問賃40銭を値上げ要求した。	東京朝日		5
1911年12月4日	●漆輸入杜絶恢復 ・清国動乱のため漆の輸入が途絶えていたが、原産地の漢口宜昌よりぼつぼつ出始めたほか、過去の約定品も近々神戸港に入港するという。	東京朝日		4
1912年4月9日	●支那漆の騰貴 漆器製造の注意 ・清国動乱の影響を受けて、支那漆の価格が昨年の同時期と比べ1割以上騰貴したため、国内産漆も騰貴した。 ・このため静岡漆器の販売価格も1割騰貴したが、輸出商館の買入価格は5歩にすぎないため、漆の使用量を減らして粗製乱造の傾向がある。 ・かつて米国市場で、粗製乱造によって排斥されたが、これが輸出好調なフランスでおこる可能性があり、注意すべきである。	東京朝日		4
1913年7月24日	●動乱と貿易影響 岡商工局長談 ・今回の動乱は、需要の減退ではなく金融の恐慌と交通機関の阻害によって発生している。 ・中国からの貿易品は生活上の必需品が多いが、長江沿岸でおこなう我が国の貿易には相当の影響があるが、北部・南部支那には影響がないだろう。 ・漆は、長江地域から輸出するため、影響を受けざるをえない。	東京朝日		4
1913年10月14日	●漆器運賃値上善後 ・米国への輸出漆器の鉄道運賃を1トン1ドル25セント→2ドルへ、鉄道会社が通知してきた。 ・横浜の貿易商8組合は、当事者と会話しその善後策を協議する予定である。	東京朝日		4
1916年5月18日	●英輪禁除外品 英国商務官発表 ・英国の奢侈品輸入禁止令の公布によって、日英条約附属第二号表に掲載されている漆器については、けっして輸入禁止にならないと、駐日英国大使館が同国外務大臣より確認した。	東京朝日		2
1917年5月19日	●日本漆器禁輸除外 ・フランスの関税局長から日本漆器が輸入禁止から除外すべきとの訓令が出されたという情報を、松井駐仏大使が外務省に報告した。	東京朝日		3
1917年7月19日	●漆器輸出難 遂に製造業休止か ・欧米で年々漆器需要が高まっているが、第1次大戦にともなう船腹不足のため、昨年中旬より注文を取り消している。 ・このため輸出商と問屋の手持荷もやや停滞気味であり、製造者は輸出商と船腹問題を協議している。	横浜貿易 新報	●	
1930年7月22日	●漆器 我国独特の発達 生産額も年と共に増加し輸出も近年漸増す ・最近では、一般家庭でも洋風趣味が浸透しているが、これに順応する方法が見出されていないほか、機械導入等による合理化が進んでいない。 ・一方、漆器の海外輸出は最近のことであり、金額的には見るべきものはない。 ・漆器は、工場組織でなく全部手工業による請負制度であるため、大きな問屋または生産者には職工との関係があたかも昔の主従関係のごとく、父祖相次いで同一問屋に隷属している場合が多い。このため職工家族の生活を常に保証してやるために、不況の昨今でも余儀なく作らなければならない、問屋は徐々に製品在庫が多くなっている。	報知	●	
1931年2月8日	●年々増加する支那漆の輸入 その生産、取引等に関する諸事情 ・支那漆の輸出が年々増加しており、その95%が日本向けである。 ・取引方法は内地直接買出と市場取引に大別される。前者は、漢口で買出地方向けの手形を購入し、それを携帯して同地で手形を売却してその現金で購入する。 ・後者は、支那人間の取引と支那人対邦人の取引がある。	中外商業	●	
1932年7月28日	●「あへぐ中小商工業」底の底までこの惨風 会津、秋田両地方の特殊産業 ・会津漆器は、1925年以来維持してきた年産額300万円が、30年代に入って200万円台に減少した。 ・その理由は、不況のほか一般家庭の実用品として使用されなくなったことがある。 ・1923年頃の好景気時期には、味噌汁椀1個の手間代が2銭であったが、現在は5厘に低下した。	東京朝日		4
1937年12月12日	●原料高需要減 受難の漆器製造業 連続的増産記録が今年一頓挫、全国主産地の状況	中外商業	●	

1938年9月1日	<ul style="list-style-type: none"> ・年々生産高が増加していたが、原料の大半を支那漆に依存していたため、日支事変の勃発で原料輸入が途絶した。 ・金沢漆器では、支那漆の途絶で漆価格は約5割上昇の予定だが、手持在庫があるため3割値上げにとどまる。 ・もちろん漆商の手持ち在庫が減少しており、売り控えている。 ・最初に影響がでているのは木地師、塗師であり、今年度の生産高は約3割減少が予想される。 ●転換途上の中小商工業⑩、漆器蒔絵 漆の不足と悪質化、伝統の漆器業に暗影 ・輪島塗では、椀類に使う蒔絵用金粉が使用者1人当たり50グラムまで自由、それ以上は許可制へ ・消費節減により高級品は売れず。 	東京朝日	4
-----------	---	------	---

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

記事が目立っている（11年12月4日、12年4月9日、13年7月24日）。

このほか海外輸出が活発化した関連の記事も目に付く。箱根漆器では職工が問屋に1日当りの手間賃の値上げを要求して同盟罷業したこと（11年10月17日）、米国の鉄道会社が米国での鉄道運賃を1トン当たり1ドル25セントから2ドルへ引き上げたこと（13年10月14日）、第1次大戦にともなう船腹不足のために欧米への輸出が困難であったこと（17年7月19日）といった話題があがっていた。特に第1次大戦中には、奢侈品であるためイギリスでは奢侈品輸入禁止令の適用対象に、フランスでは輸入禁止品目に指定されるなど、輸出に影響を与える動きが発生した（ただしいずれも後に適用除外）。ただし漆器の輸出は、1910年代に入っておこったものであり、その金額も戦前を通してけっして大きいものではなく（30年7月22日）、しかも輸出をおこなっている地域は静岡県のみである。

1930年代になると需要の減少が顕著となり、会津漆器では1925年以来維持してきた年産300万円が、30年代には200万円台に大きく減少してきた。この理由は、たんに不況であるということ以外に、漆器が家庭の実用品として使われなくなったという、需要構造の変質があげられる。これを受けて味噌汁椀1個の手間代が、従来の2銭から5厘へと大幅に低下した（32年7月28日）。その一方で、原料の国内産漆の生産が減少しているため、おもに支那漆の輸入が増加してきた。支那漆の入手方法は、中国内地での直接買出と市場取引の2種類の取引があった。このうち内地直接買出では、漢口で買出地方用向けの手形を購入し、それを携帯して同地で手形を現金に換え、その現金で漆を購入したという（31年2月8日）。

その後は不況から脱出して再び増産傾向となったが、1931年9月に勃発した満洲事変にともない支那漆を輸入できなくなった。このため金沢漆器では、漆価格が5倍に上昇する見込みであったが、当面は手持在庫があるため3割の値上げにとどまっていた（37年12月12日）。また戦時体制に向けて、漆の不足は製品の粗悪化を引きおこしたほか、輪島塗では椀類に使う蒔絵用金粉も使用者1人当たり50グラムまでは自由であるが、それ以上は許可制となった（38年9月1日）。最後に、木炭等と同様に代金決済方法に関する記事が見当たらない点も付記しておきたい。

<砂糖>

1910年代から30年代には、近代製糖業が勃興していくなかで糖商が価格支配力を弱めていく反面、投機性を強めていく過程であった。すなわち東京の精白糖・分密糖の相場は、1920年4月まで急騰していたが、翌月より大幅に下落してその後は30年代初頭まで、変動を繰り返しながらも長期的に低下傾向を辿った。この間に糖商側は、表4-33のように価格暴騰（11年9月6日、19年7月16日）と下落（20年7月1日）等のなかで買占め（19年5月16日、同6月1日、同7月21日）をおこなうなど、派手な経営行動が注目されてきた。特に1920年恐慌では、積極的な思惑投資をした糖商のなか、安部幸商店のように破綻を招いた大手商店もあった⁽²⁵⁸⁾。他方、製糖会社側では、カルテル組織として1910年に台湾糖業連合会を設立し、同組織は1920年に糖業連合会に、1935年に日本糖業連合会に改組するなど、一貫して産糖処分・原料糖売買等でカルテルを中心とした行動をとってきた⁽²⁵⁹⁾。

製糖会社・糖商のほかに1920年代前半の東京市内には、東京砂糖問屋市場組合から資格を得ている公認砂糖ブローカー（いわゆる特約店）20人と資格のない非公認ブローカー10人がおり、製糖会社の販売代理店と砂糖問屋の間の取引や問屋同士の取引を仲介して、1俵につき2銭の口銭をもらっていた（25年9月15日）⁽²⁶⁰⁾。このような取引の複雑さと相場の不安定さを回避するために、1925年10月には大阪砂糖取引所が設立された（25年10月28日）。この動きに呼応して東京でも開設の動きが高まったが、2年後の27年12月には商工省が糖取の不許可を決定するなど大いに揉め、ようやく28年12月に開設された（27年12月9日、28年9月27日）。東京取引所の開設によって全国的な市場取引が整うはずであったが、もともと少数の製糖会社による市場占有が目立つ業界であるため、生産過剰のもとで価格の安定化は達成されなかった。

このため製糖会社側は、1928年末に共同販売制度としての砂糖供給組合を設立した。同組合は、精白糖100斤当りで1円以上の利益が得られたほか、販売回数でも問屋側は1回なのに供給組合側は月2回販売ができたこと、販売値段を公表することもおこなっていた。このため問屋側が供給組合をししばしば非難する発言がみられた（29年3月20日）。このほか糖業連合会による価格調整が進んだため、1930・31年には両取引所の業績が著しく低迷した⁽²⁶¹⁾。また1933年10月には、大日本製糖が組合の原料糖の溶解時期を繰り上げる問題がおこったことが直接的な原因となって、1934年には砂糖供給組合が解散し、代わりに代理店で結成された東京火曜会が価格の引き上げを図っている⁽²⁶²⁾。

このほか東京市内の砂糖組合が、1932年6月から33年2月まで価格カルテルを実施しており、その違反者13人に対して20円の課徴金を徴収している（34年3月3日）。また35年1月には、東京と大阪にあった砂糖取引所の取引慣行を統一することを目的として、①納会は24日、②受渡期日は27日、③格付決定期は1月・7月に統一することとした（35年1月24日）。

表 4-33 砂糖問屋・小売商関連の主要動向（1910～1938年）

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1911年5月15日	●砂糖再製問題 税務署の峻厳 委員の派遣 今後の形勢 ・砂糖商が分密糖に2～4分の赤糖を混合した「二分煮」,「六分煮」と称する砂糖を販売しており,法規を励行していない。 ・税務官吏は,東神等の倉庫で赤糖の分類を調査するほか,砂糖商に出向き検査しているため,いずれ再製屋は破産すると思われる。	東京朝日		4
1911年9月6日	●砂糖の暴騰 買人気旺盛 大手筋見送る ・分密糖の14円80銭,赤糖の11円捌見みは近来にない高値。 ・暴騰の原因は,①ビートの不作でジャワ糖が暴騰していること,②台湾の暴風雨で甘藷被害が絶大であったことがあげられる。	東京朝日		4
1911年11月20日	●糖界波乱重畳 新高製糖の脱会,連合会解散説現る。 ・新高の所有する過剩糖8万俵のうち,3万俵は輸出糖の原料に供給するが,残り5万俵は製品が完成後に,3万俵と同じ8円50銭で買取することとした。	東京朝日		4
1912年3月22日	●砂糖買占派活動 分密糖新高値 外糖の輸入多し ・増田増蔵,大阪糖業,石田商店が分密糖の買占めをおこない,未曾有の高値を付けたため石田商店は売り抜けに腐心している。 ・このため安部・鈴木商店は,二流品ジャワ糖・マニラ糖の輸入も企んでいる。	東京朝日		2
1912年6月21日	●含密糖奔騰 供給遂に不足か ・新糖の回り時期以来,供給不足が予想される含密糖の価格が空前の高値を付けている。 ・このため分密糖との価格差がないほか,低価格のハワイ産でさえ品薄となろう。	東京朝日		4
1912年8月23日	●原糖問題紛糾 ・粗糖会社4社(台湾・塩水港・新高・新興)が精糖側と原料交渉をしたが,産糖額さえ把握していないため決定できなかった。	東京朝日		4
1912年10月16日	●湾糖処分案決定 愈々匙を投ぐ ・粗糖会社は,来期の湾糖(台湾分密糖)の処分について,最終的には各社の随意処分に決まった。	東京朝日		4
1912年10月23日	●新糖奔騰 十六円十五銭 ・粗糖会社の販売する新分密糖の相場が,買手の買進みと売惜しめで空前の高値となった。	東京朝日		4
1913年2月19日	●砂糖商の損害 買約糖値下落の為め現在以上の騰貴無望 ・砂糖商は,昨年に平均15.8円で砂糖を買い付けたが,その後にジャワ糖の大量輸入によって価格が低下し本年1月には大幅な安値をつけたため,市中の砂糖商は四苦八苦となった。 ・このため当分は,外国糖の輸入を見合わせるようになった。	時事新報	●	
1913年12月12日	●分密糖割当決定 ・精糖会社の来期の分密糖全数量が238万俵であるため,①85万俵を内地原料糖に,②15万俵を塩水港・新高会社等の耕地白糖に,③残りを直接消費分に振り分け,これらの割当は各社の生産額によって決める,ことが決定した。	東京朝日		4
1914年6月5日	●糖界救済策纏る ・糖業救済策は,糖業連合会側の妥協により解決した。具体的には,来年1月25日までの荷出延期となり,それ以前は内地の倉庫に運搬することは可能とした。	東京朝日		4
1915年1月28日	●糖業各社困惑 商勢全く暗澹 ・分密糖は高値を付けた後,安値に転じたため,精糖会社・糖商とも傍観するしかない。 ・その上,原料糖の処分問題の未解決は生産協定の消滅をもたらすだろう。	東京朝日		4
1918年10月18日	●講和観と糖値 更に昂騰趨勢 講和相場出現 ・講和が実現しつつあるなか,株式・綿糸は崩落しているが,糖値は逆に昂騰している。 ・これは,世界的に砂糖流通が活発化したほか,欧州の需要が復活したことによる。	東京朝日		3
1919年4月19日	●砂糖の新高値 ・先物市場で,分密糖78月分が新高値を付けた。これは,ジャワ糖の漸騰と東京需要の増加によるものである。	東京朝日		4
1919年5月16日	●東京入荷の砂糖大買占 世界的の糖値奔騰には買占団も手を焼いた	報知	●	

1919年6月1日	<ul style="list-style-type: none"> ・精製糖は4月上旬から5月上旬に、100斤28円であったのが32円に。このため休業する小菓子屋や工場閉鎖する製菓会社も出た。 ・特に東京で昂騰したが、その理由は台湾の大和公司、熊取谷商店、桑山商店、高津商店（大阪）が4月中旬より買占め、下旬には約100万俵に達したためである。 ・5月上旬より世界的な騰貴で買占めを中止した。 	万朝報	●
1919年6月6日	<ul style="list-style-type: none"> ●奸商の頭上に 一大鉄鎚下らんとす 砂糖の暴騰は空手合せの行われた結果之は法規違反警視序秘密に大々的調査 ・砂糖の暴騰は、ブローカーによる空手合せが行われた結果である。 ・日本橋小網町周辺の商店内で密かに市場が開かれ、土井、勝見、根岸、逆巻等のブローカーが売買の周旋をしていた。 	東京朝日	3
1919年7月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖紛糾其後 ・農商務省から各県に発せられた先物取引に関する輸達の影響で、5月限砂糖受渡が紛糾する。 ・売り側の後藤商店の損失は、当初の30万円から大幅に拡大へ。 ・市内30数軒の砂糖問屋総てで、利害を調整するように総解合を実施することも想定されるが、すでに一部の商店は受渡済みのため不公平になる。 	中外商業	●
1919年7月21日	<ul style="list-style-type: none"> ●深川の倉庫には満々と唸ってる砂糖 それで居て暴騰又暴騰 砂糖商人は政府が消費税を撤廃せねば下らないと嘯（うそぶ）く ・砂糖が暴騰しているなか、深川の東神、帝国、中村、三菱等の倉庫に2万俵の砂糖が唸っているほか、月島の渡辺倉庫には78万俵が収容しているという。 ・これに関して砂糖商西川庄六は、「兵隊の帰還で消費が増加した一方、本年の生産高が昨年比100万俵減っているため、一概に売り惜しみとは言えない」という。 	東京朝日	4
1919年9月15日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖高の原因 糖株買占十五万 ・1人当り砂糖消費量が伸び悩んでいるが、砂糖価格が暴騰している。 ・在荷量が1年前と比べて激増しているのに砂糖価格の暴騰が発生したため、なんらかの人為的結果に依るだろう。 ・大和行、高津、菱屋、桑山の大手商店がトラストを作り、外国糖・内地糖を桑山商店等が買占めをしている。 ・大手商店が新高製糖、塩水港製糖等の糖株を買い占めているほか、一般砂糖問屋筋も糖株の買付が盛んである。 	東京朝日	4
1919年10月4日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖受渡前途暗澹 ・取引高の6割を帳消しとし、4割で処理できる「砂糖五八限受渡問題」は、大和行の強硬な反対で流れたが、今回は大和行が増田屋、殿木、岩崎商事に対してすべての受渡実行を請求してきた。 ・しかしこの方法が、場合によっては法律問題として無効となり紛糾するかもしれない。 	東京朝日	4
1920年7月1日	<ul style="list-style-type: none"> ●大正製糖申込数 ・大手砂糖問屋が資本金700万円で設立計画中の大正製糖は、10月1日まで株式の一般公募をおこなった。 ●砂糖受渡行悩 某砂糖問屋破綻 ・砂糖は、6月に入って市況が低落したため、糖業連合会の協議にもとづき市況整理策として三井物産が20万担を輸出することとなった。 ・先月28日に、6限受渡分の決済不能の砂糖問屋が現れた。この問屋は、6限2.7万俵、7・8限3.6万俵で合計6.3万俵であった。 ・砂糖貿易業者は現在、35名、48万円であるが、この破綻業者が10万円を負担すれば、残りは1業者当たり1万円余となる。これなら受渡全体は無事終了できよう。 	時事新報	●
1920年9月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖組合総会 ・砂糖問屋市場組合は総会を開き、砂糖受渡期日9月5日を9月10日まで延期することに決定した。 	東京朝日	4
1921年5月13日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖救済消滅 ・糖商協議会等は、糖業連合会の提示した砂糖救済原案を拒絶することに決定した。 ●赤糖救済決定 ・糖商有志は、砂糖不況の影響でマニラ・香港赤糖が暴落しているため、1921年5月5日以降輸入の香港マニラ赤糖を9月15日まで買約しないことを決めた。 	東京朝日	4
1921年7月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●分密協定維持 ・水曜会は、分密糖の協定価格を現状のまま維持することに決定した。これは現在、需要期で引き上げると商人側に影響を与える点を考慮したため。 	東京朝日	4
1921年7月9日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖トラスト計画 糖業連合会案 	東京朝日	4

	<ul style="list-style-type: none"> ・糖業連合会ではこのほど、台湾分密糖の需給調整に関する具体案を策定した。 ・概要は以下のとおり。①会員は台湾産分密糖全部を連合会に提供し、連合会は内部に設置した調節処分委員会で調節処分をおこなうこと、②直消糖売買は会員の関係代理店に売買すること、③原料糖は委員会において適宜、配給発売すること。 		
1922年2月14日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖消費激増 五割強の増加 ・1921年度の全国砂糖消費高が、1019万俵で前年比5割増と激増している。この理由は、糖価が下落したなかで購買力が旺盛であったことである。 	東京朝日	4
1922年9月8日	<ul style="list-style-type: none"> ●糖商救済混沌 生産制限を提議 ・東京の糖商十数人が、精糖会社が精糖生産制限を実施すべきと糖業連合会に要望すると、同会は大日本製糖（日糖）が了解する必要があると指摘した。 ・しかし日糖は、耕地白糖対精糖の難点が解決していないため中止せざるをえなかったという。 	東京朝日	4
1922年11月3日	<ul style="list-style-type: none"> ●醤油や砂糖は値下げどころか 問屋や製造元の横暴から間がよければ上げ気配、牛乳屋の値下拒絶 ・砂糖商組合の代表者は、物価調査会に対して「最近、製造会社がトラストを作って生産制限をしているため、一般に2銭くらいの値上げを認めて欲しい」と嘆願。 	東京朝日	5
1923年4月29日	<ul style="list-style-type: none"> ●グングン騰る砂糖 廿七八銭の三盆白が 僅かの間に四十銭を突破 原因はかういふ訳 ・砂糖市価が急騰している理由は、キューバの産出額が大幅に減少したため。 	東京朝日	9
1923年5月31日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖受渡進行 円満解決か ・東京の砂糖受渡は、30・31日の両日行われるが、30日中に約3分の1が済んだため、無事に終了すると思われる。 ・なお買方11問屋による還元運動は、精糖原料として買入れる時期ではないとして拒絶された。このため銀行からの借入で一まず切り抜けた。 	東京朝日	4
1925年9月15日	<ul style="list-style-type: none"> ●「経営百態」砂糖ブローカー 一俵に二銭の口銭 ・東京市内には、20人の公認砂糖ブローカーと10人の非公認ブローカーがいる。 ・公認ブローカーは、東京砂糖問屋市場組合から資格を得て、その組合に所属している。 ・彼らは、砂糖会社の販売代理店と砂糖問屋の取引や問屋同士の取引を仲介して、1俵につき2銭の口銭をもらう。 ・今後は、砂糖取引所が設立される予定であり、ブローカーの仕事も少なくなろう。 	東京朝日	4
1925年10月28日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖取引所認可 取引開始は十一月下旬 ・商工省は26日、会員組織による大阪砂糖取引所（発起人代表、高津久右衛門）の認可をおこなった。 ・業務概要は以下のとおり。①限月は6、7、8月の場合は5ヶ月。その他は6ヶ月、②身許保証金を3万円とし、金額に応じた方法で分納する、③売買単位は250袋、④証拠金は2000円、⑤会員資格は砂糖現物商に限る。 	中外商業 ●	
1926年2月13日	<ul style="list-style-type: none"> ●限産協定に代へて 糖業調節案の新出現 但引取直段の協定が難点 ・現在の不況原因は、①原糖の在庫が多い、②資金繰りのため売り急ぐ、③台湾分密糖の輸入量が多い、ことがあげられる。 ・粗糖会社から精糖会社に総額80万ピクルを拠出するほか、原糖の処分は採算面で転売でおこなうことがよい。 	東京朝日	4
1926年4月14日	<ul style="list-style-type: none"> ●分密、耕地白糖 需給協定成る 違約金は一ピコルに三円 ・糖業連合会では、台湾分密糖と耕地白糖の需給調節協定が成立した。 ・概要は以下のとおり。①来期は、二種分密糖等を来年1月28日まで内地蔵出しを延期する、②精白糖兼営会社は本年12月末までにならず原料に台湾糖を使用する、③その他 	東京朝日	4
1927年8月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖取引所の認可遅れん 安部幸商店の解散説で ・最近、安部幸商店が塩水港精糖と絶縁することで、解散説を唱えられている。 ・同店は東京砂糖取引所の代表発起人であるため、同取引所の認可が遅れるという噂があるが、商工省側は認可と同店の経営不振とは無関係としている。 	中外商業 ●	
1927年12月9日	<ul style="list-style-type: none"> ●東京糖取不免許 商工省議決定さる ・商工省は8日、現状では砂糖の投機市場を必要とするほど活況ではない、時期尚早として不免許とした。 	大阪朝日	7
1928年6月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●精白糖の 低落防止策 水曜会で略定 ・糖業水曜会では、精白糖の市価維持策として、①精糖は分割供給、②耕地白糖は棚上げを実行することを決めた。 	東京朝日	4
1928年9月27日	<ul style="list-style-type: none"> ●東京糖取の十二月一日開場 理事長は安部信二氏か 	東京朝日	4

1928年11月25日	<ul style="list-style-type: none"> ・東京砂糖取引所は、会員より2000円を徴収のうえ12月1日に開場することになった。 ・理事長は、堤徳蔵氏が不祥事をおこしたため、安部信二氏が就任する予定。 ●東京糖取の開場準備進む 商議員選挙後手数料などを決定。 ・東京砂糖取引所は22日、商議委員会を開き売買手数料、証拠金等を以下のように決定した。①売買手数料は1袋14円未満のとき38銭、17円未満は40銭、②委託手数料は大阪糖取の9掛、③売買証拠金は1袋につき75銭、④委託証拠金は1袋につき1.50円。 	大阪朝日	7
1929年1月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●購買組合組織で 日糖が販路拡張 地方直売主義の理想に 糖商の反対猛烈 ・精白糖供給組合の運用面で、大日本製糖(日糖)は同社特約店のもとで大小糖商による砂糖購買組合の組織を勧誘する予定である。 ・購買組合規約は以下のとおり。①日糖から各社製品を購入すること、②組合存続期間を5年間とする、③新たに加入する場合は精糖1年間取扱高1000俵以上の糖商等とする。 	東京朝日	4
1929年2月23日	<ul style="list-style-type: none"> ●砂糖組合は近くまた一と騒ぎか、問題は直系問屋と地方販売店の対峙 ・砂糖供給組合は、3月1日より共同マーク共同値段で販売を開始する。 ・現在の販売系統は、4大(東京、大阪、名古屋、下関)の市場問屋経由での販売と地方実需筋に会社経由での販売が錯綜している。 ・両系統とも共同値段での販売であるため、市場問屋側が不利となる。 ・このため地方直売を中止し、市場問屋のみ販売するように、各販売機関等に申し出た。 ・相談の結果、当分様子見との回答となった。 	読 売	8
1929年3月20日	<ul style="list-style-type: none"> ●供販を呪う 砂糖問屋の声 供給組合対策に悩む ・共販組合は、1円以上の利益が得られ、月2回の販売ができて販売値段を公表するなど、糖商組合より有利である。 	東京朝日	4
1930年7月8日	<ul style="list-style-type: none"> ●分密糖市価協定 いよいよ本極り ・製糖会社10社による分密糖市価統制に関する協定が決定した。 ・この協定は、月別分割供給販売値段を外糖輸入採算点まで引き上げて、供給数量・値段を固定する統制を目的とするもの。 	東京朝日	4
1931年5月12日	<ul style="list-style-type: none"> ●直消分密糖の 分割供給協定 糖業連合会方針決る ・直消分密の消費が旺盛であるため、2月～10月までと11月～翌年2月までの2期に分けて分割供給協定をする方針とした。 	東京朝日	4
1933年12月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●売止め手緩しと共管を決議 精糖市価安定せん ・精糖市価が申合せ値段以下で低迷しているため、それを阻止するため砂糖供給組合の4委託販売人(砂糖問屋)が会合し、来年3月まで数量を15万ピクルに抑えることとした。 ・従来、砂糖問屋は団体を組織しておらず製糖会社との交渉が常に不利であったため、大手9社(堤、殿木、松本、高津、大島、福屋、和田木、井筒、西川)が糖栄会を組織することに決定した。 	東京朝日	4
1934年3月3日	<ul style="list-style-type: none"> ●価格協定 実施出来る商品は 商人の生命線 ・砂糖組合では、1932年6月より価格協定を実施し、33年2月までにその違反者13人に対して20円の課徴金を徴収したほか、未納者には行政訴訟をおこなっている。 ・また営業方法の協定として、①売出しをする場合には組合に届け出る、②他組合員の営業妨害・中傷をしない、③誇大広告糖を慎む、などをあげている。 	中外商業 ●	
1935年1月24日	<ul style="list-style-type: none"> ●糖取の受渡期日 東西ともに統一 官民の意向一致す ・商工省は22日、東京と大阪の糖取は以下のように期日を統一することとした。 ・①納会：24日、②受渡期日：27日、③格付決定期：1月、7月 	東京朝日	4

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

<内地向綿織物>

内地向綿織物は全国に産地が分散しているが、記事としては東京との関連が強い埼玉(所沢・浦和・蕨等)、静岡(浜松)、名古屋(知多等)の産地動向を把握したほか、それらの業界団体の動きも合わせて収集した。その結果、表4-34のように30年近くの間には25の記事を収集できた

表 4-34 綿織物問屋・小売商関連の主要動向（1910～1938年）

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1910年6月23日	●手形割引期間短縮協定 ・埼玉県入間郡の銀行家が、川越・所沢の織物買継商に対して手形割引期間を60日に短縮する方針であるため、買継商らは従前どおり70日間にしてほしいと再三交渉した。 ・交渉の結果、7月末まで73日間、8月1日～12月末まで68日間、来年1月より63日間とすることに決定した。	東京朝日		4
1911年4月27日	●白木綿の脱税 六千反以上に及ぶ ・栃木県栃木町を中心に生産された白木綿は、農家婦女子の副業として生産されそれを仲買商人等が呉服太物商に販売している。 ・織物消費税が開始されたことで商業会議所で検印・納税が実施されたが、仲買がこれをおこなわず脱税をして検査数量が徐々に減少していたことが発覚した。	東京朝日		3
1911年6月14日	●織物界の小恐慌 綿糸高 銀行家の警戒 ・足利町の機業家須藤貫三郎が破産したほか、破産しそうな機業家が数戸あるため、同地域や伊勢崎・桐生では一種の小恐慌状態にある。 ・いずれの機業家も、浴衣地などの木綿を主としており、綿糸商・銀行は大袈裟に警戒している。 ・原因は、製品の不捌き（販売不振）にすぎず戻し品も増加したが、それ以外の理由はない。 ・製品は現在1割5分から2割減であるが、不景気が続けば倒産は続出しよう。	東京朝日		2
1917年10月12日	●百万成金の綿布商投身 暴落を悲観 ・大阪府東区に資産340万円を有し市内一流の綿布商が、綿糸暴落で投身自殺した。 ・同人は、本年6月～8月に綿布綿糸暴騰によって150万余円の大儲けをしていた。	東京朝日		5
1917年10月12日	●遠州織同盟休業 ・遠江南北南機業同盟会は、11月21日より1ヶ月間同盟休業を実施することを決定した。 ・ただし実行できるのと考えるのは非常に疑問であり、おそらく操業短縮と同じ程度で多少減少するにすぎないだろう。	東京朝日		4
1920年4月13日	●没落の悲運に迫る 各地織元の惨状、現金に詰り先安見越で取引中止の間屋も苦境、お客も昨今は思案中 ・日本織物業組合の西沢氏は「銀行が織元への約手支払に応じてくれない」、「織元も現金取引以外に応じない」という。	東京朝日		5
1920年4月19日	●各地機業休止 ・河内（泉北泉南）の同業組合では、2万台ある織機を2割台休止していたが、今月中にさらに7割休止する予定。ここ3年間で急膨張していたため、きわめて大きな影響である。 ・所沢（埼玉県武蔵織物同業組合）は、協議のうえ同盟休業をしている。各工場とも、閉鎖され男女工は場内にいるのみ。	東京朝日		3
1920年4月22日	●大木綿問屋が頻々として倒れる 一流の辻政もお辞儀した 銀行の警戒で破綻相次ぐ ・日本橋橋町にある一流の綿物問屋、辻政（田辺商店）が破綻した。 ・この原因は、地方銀行が地方都市一流の間屋に現金を出さないため、地方から問屋へと現金の送金が少なくなり、代わりに期限80日といった長い手形が多くなり、資金が逼迫したためである。一方、東京の銀行は、60日以上の手形は割引しないほか、それが50日、40日と徐々に短くなっていることがある。 ・また織物の値崩れを防ぐため、それを買い込んでいるが、その資金負担に耐えられず破綻したため。	東京日日	●	
1920年4月28日	●綿糸布商店告訴 先約取引問題 ・大阪市の弁護士中村儀蔵が、同市内の綿糸布業者間でおこなわれる先物取引が取引所法第36条の2に該当する違反行為であるとして、大阪地方裁判所検事局に告訴した。 ・告訴内容は省略。	東京朝日		3
1920年5月17日	●贖物交りの呉服投売 夏物は銀行の倉庫に「今暫らく」の頼みも切れ、ば木綿物がこれからドシドシ 今年の冬物は暴高値の3割安か ●問屋は金策に狂奔	東京朝日		5

	<ul style="list-style-type: none"> ・好景気で各機業地が2~8割も夏物を増産したため、恐慌後には市中の呉服屋が「織元投売物大廉売」の競争をしている。 ・投売よりも、銀行の倉庫に積まれているものが多い。 ・関東では足利、伊勢崎、所沢、蕨、館林、関西では西陣を筆頭に、名古屋、遠州、久留米、松山等が最も打撃をこうむった。 ・東京方面の間屋は、破産まではいかないが、冬物仕入資金の金策に奔走している。 		
1920年6月2日	<ul style="list-style-type: none"> ●先約取引で綿布の空商内が14億円 詰腹を切る瀬戸際に立た大阪の綿布商に総会合の断行を勧める 結局新規蒔直しが上策 ・4月末の株式をはじめ、綿糸、モスリン、輸出綿糸で、シンジケート組織による「解合」が相次いでいる。 ・しかし綿布は銘柄が多いため、解合は容易におこなえない。ちなみに綿布の先約取引合計は30億円だが、現物取引は2億円にすぎないから、約15倍の空売買がおこなわれている。 ・また2~3年先まで思惑売買している状態で、5・6月ものだけ解合をしても問題解決にはならない。根本的解決には、総解合をするしかない。 	大正日日	●
1920年7月2日	<ul style="list-style-type: none"> ●綿布棒値決定 ・東京綿布商は6月30日に、解合の際の棒値を決定した。 ・解合金はその9割を切り捨て、3割にて決済することとした。 	東京朝日	4
1922年4月28日	<ul style="list-style-type: none"> ●機業窮迫 ・内地需要極度の不振に貿易不振が加わり、綿布の市価が低迷しているため、浜松、足利等では生産制限や機台の休止を実施。 ・このほか浦和・蕨では生産減の決議、所沢でも生産を半減させ、大宮地方も機業同士会が4~5月に一斉に製織を休止した。 	東京朝日	4
1922年5月6日	<ul style="list-style-type: none"> ●織物大恐慌で夏物が安い 絹物2割、木綿3割安 機に封印の不況 ・金融緊縮や銀行動揺による間屋・小売筋の買付不順で、夏物売出しの時期でも不振である。 ・遠州では、組合から県に頼んで県が各織機に封印をしているという。 	東京朝日(夕)	2
1922年5月9日	<ul style="list-style-type: none"> ●機業視察 遠州機業危機 ・遠州にとって機業は生命(重要産業)であるが、今春は綿織物価格が低落に次ぐ低落である。 ・しかし綿糸価格がさほど低下しないほか、女工賃金は依然として高水準であるため、辛うじて税金を払えるのは1・2割にすぎない。 ・金融業者が綿織物問屋に厳しく対応したため金融に逼迫し、手持商品の投げ売りをおこなったほか、破産状態となるのは3・4軒ではきかない。 ・生産制限のために、小中織機を本年5月10日より6月末まで製織を休止させることとした。 	東京朝日	4
1922年5月10日	<ul style="list-style-type: none"> ●機業視察 埼玉織物の窮迫 ・埼玉県東南各地では昨年の中間景気の影響もあり織物生産額が著増しており、同地域は県内織物の4割を占めている。 ・ただしこれは農家の婦女子が急に織物を生産したためであり、増産に次ぐ増産で価格は大幅に低下している。 ・このため所沢織物同業組合や浦和区では生産の半減、工賃の3割減を決定、大宮区では4月26日より5月30日まで全休、蕨方面では買継商が坪買することを中止する申し合わせをした。 	東京朝日	4
1923年10月17日	<ul style="list-style-type: none"> ●所沢織物盟休 ・所沢織物組合(機業工場300軒)は、当分の間同盟休業することを決めた。 ・これは、震災後に金融梗塞激しく原料綿糸の調達が困難で、採算が合わなくなったため。 	東京朝日(夕)	4
1925年4月22日	<ul style="list-style-type: none"> ●新流行の苦心どころか 大織元は総休業 呉服屋さんの店頭に襲来した 大正9年来の大不景気 ・1920年以来的の織物不景気であるため、泉州・遠州の織物組合が夏物の総休業をした。 ・また日本橋本石町辺の木綿問屋では、ネルやセルは例年の半分しか売れず、値段も1割~1割5分下がっている。 	東京朝日(夕)	2
1925年12月12日	<ul style="list-style-type: none"> ●「経営百態」織物問屋：お店の敬意は今では過去のこと ・全国集散高のうち、京大阪が半分、東京が25%、中京10%など。 ・東京では、織物問屋600軒のうち1000万円級が塚本・市田、500万円級が2~3にすぎない。 ・問屋の産地に対する手形期限は、関東方面では震災後の24日が最近では28日に延長。小売屋に対しても、30日期限が漸次震災前の60日に復帰している。 ・利益幅は、平均して問屋の口銭5分、小売屋は1割5分といったところ。資金の回転は年78回。 	東京朝日	4

1925年12月25日	●足利の綿織休業 破産続出に火の消えたやうな 全市の機業工場 ・足利織物は機業界一般の不振の影響で例を見ない恐怖時代にある。 ・もっとも厳しいのは染織と整理業で、破産に瀕しているのは20軒に上る。 ・同業組合では、12月21日～翌2月15日に同盟罷業を実施する予定である ほか、職工の失業者で救済事業で働くのは300名に達する。	東京朝日		7
1927年6月30日	●金融難に苦める中小の商工業者（下） ・金融恐慌では、夏物の購入時期にモラトリアムとなり、予想外に大きな打撃であった。さらに十五、村井、近江三銀行の休業のため、大手呉服商は大手銀との取引を始めたが、小口取引を避けたがること等で使いづらい。	中外商業	●	
1930年10月12日	●綿織組合認可 ・商工省は、10月11日付で静岡県遠州輸出綿織物工業組合、天龍社の設立を認可した。 ・組合員数94名、輸出先は中国南洋方面。	東京朝日		4
1935年1月5日	●四つの間合せ（一） ・日本橋堀留町の呉服問屋（畑龍雄）から小売商に：現在の苦境もかならず好転するから、本業に精を出し営業外のことをするな。 ・商品を充実させて客に便利さを提供するようにすべき。 ・本所区東両国の呉服小売店（福島三吉）から問屋に：小売店の信用調査をおこなひ、合格した店には品物売渡後2ヶ月以内に回収すること。 ・押売り、景品商略等を廃止して、実質的な取引とすべき。 ・チェーンシステムによる協力経営をしたい。 ・儲けるといふ考えを捨て、口銭を頂くといふ考えで進むべきだ。	中外商業	●	
1935年6月28日	●綿布全面的操短へ 綿工連総会で 緊急動議出づ ・日本綿織物工業組合連合会（綿工連）は総会を開き、南河内組合より、①綿布の全面的操短にあたり操短率を最低2割とする、②2割のうち1割は織機の封印、1割は休日性の採用とする、③紡績会社も同情的操短を実施する、が提案された。	東京朝日		4
1936年3月8日	●綿布全面的統制へ ジーンズ統制決定す ・綿工連では、ジーンズの生産統制を実施することに決定。 ・至急全面的に統制するほか、細布も統制すること等を組合側から要望があった。	東京朝日		5
1937年8月27日	●遠州織永久社 3割操短断行 ・遠州最大の組合（1000名）の永久社が、9月1日より12月31日まで夜間作業休止または3割以上の操短を決定した。	東京朝日		4

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞「聞蔵Ⅱビジュアル」、神戸大学附属図書館「新聞記事文庫」等より谷沢が作成。

が、そのうち19で休業記事が確認できるなど、おおむね2年前後に1度のペースでいずれかの産地で休業が実施されていた。休業の方法は、ある一定期間に各事業場が一斉に休業する同盟休業といったタイプが多いが、その具体的な方法は記事の記述だけでは把握できない。

ただし1922年5月に遠州（つまり浜松）で実施された休業では、「遠州の如きは組合から県に頼んで県の手で各織機に封印にした」（傍点は筆者）という記述がある（22年5月6日）。この「封印」がいかなる方法で実施されたのかは不明であるが、少なくとも同方法を厳密におこなおうとすれば、第三者によって織機の使用を物理的に不可能とする方法が採用されたのかもしれない。ちなみにこの時期の泉州綿織物業界では、「織物同業組合では十一日朝から係員を各地に派遣し休機実行に努めて居る、操業を続けて居る工場に対しては織機に封印を施し徹底的休機を実行する」⁽²⁶³⁾（傍点は筆者）という情報もあるから、上記の推測はおおむね妥当でしょう。このほか1917年10月に、遠江南北南機業同盟会が11月21日から1ヶ月間の同盟休業をおこなった際に、次のような興味深い記述があった。「尚該決議は果して実行し得らるゝや否や頗る疑問にして要するに同盟休業といふも絶対的に非ず相対的にして機業短縮といふの情勢に在るものゝ如し

されど之に依り多少製品の減少は免れざるべく観測せらる」(17年10月12日)。この記述によると休業が「絶対的」ではなく「相対的」であったというから、この措置に強制力はなかったと考えるべきである。泉州の事例も、このような事情を背景として発生したものであろう。

しかしこれらの業界動向も、1930年代半ばになるとさすがに変化してくる。すなわち1930年代には日本綿織物工業組合連合会が設置され、1935年6月には綿布の全面的操業短縮が決議される(35年6月28日)。35年はいまだ平時に分類される時期であり、一般的な戦時統制は1937年ごろから活発化していたから、綿布ではこの動きと比べて数年早く統制議論が起こっていた。おそらく棉花の輸入額(換言すると、外貨流出)を抑える必要性を認識していたためであろうか。そして翌36年3月には、この統制がジーンズ(つまりデニム地)の全面統制に発展するなど、1930年代半ばから業界行動が大きく変質していったことが推測される(36年3月8日)。

決済関係では、1910年6月に埼玉県入間郡の銀行が、川越・所沢の織物買継商に対して手形割引期間を60日に短縮するように申し出たが、それに対して買継商側は従前どおり70日間のままにしてほしい旨、再三交渉したという。その結果、同年7月末までは73日間、8月1日~12月末までは68日間、翌年1月以降より63日間とすることに決定した(10年6月23日)。銀行側の要求を取り入れた形で決着したことを考慮すると、買継商の資金繰りが繁忙で資金手当てに手形割引が不可欠であったことがわかる。これは1920年恐慌時にはさらに悪化しており、「日本橋辺の大小織物問屋の狼狽^{あわてかた}方もさる事ながら織元の伊勢崎、秩父、青梅、川越、館林方面の惨状は予想の外」であったという(20年4月13日)。ここであげた織元には、綿織物のほか絹織物も含まれていると思われるが、それにしても織元の資金繰りが急速に厳しさを増していたことがわかる。

ちなみに日本織物業組合の関係者は、当時の業界事情について「従来問屋(=買継商)は織元からの仕入を一切約束手形で行ひ織元は其約手で事業を進めてゐたのが近来は銀行の関係から全く其約手が利かず偶に應じて呉れても現金との引換^{がえん}へを肯ぜぬ始末になった」、「織元も(買継商に対して)自然現金以外の取引を承知せず、と言って問屋(=買継商)では以前に切った約手の整理期限に悩んでゐる際とて^{とて}迎も其要求には添ふ事^{でき}が能^{ほか}ぬ許りか内心では先安を見越してゐるから全く仕入を中止して現在の持荷を一日も早く現金にしようと焦つてゐる状態(以下省略)」(丸カッコ内は筆者の補足)と指摘した(20年4月13日)。翌5月には、東京方面の問屋が(破産まではいかないが、)冬物仕入資金の金策に奔走しているほか、投売よりも銀行の倉庫に積まれているものが多いことが報じられた(20年5月17日)。いわば動産担保の処分によって織物が銀行側に移っているのであり、このような銀行と問屋の関係から事態の打開が容易でなかったことがわかる。

関東大震災は問屋の資金繰りをさらに悪化させ、問屋の産地(買継商・機業者等)に対する手形も、その期限が関東方面では震災直後に24日であったが、2年後には28日に延長された。このため小売商に対する掛売についても、震災直後の30日期限が震災前の60日に戻っていた。さ

らに利益率は、問屋では（口銭）5分、小売商で1割5分となっていたという（25年12月12日）。とくに小売商の口銭は、その後も1937年時点で1割5分であったという情報がある⁽²⁶⁴⁾。この記事に「お店の敬意はいまでは過去のこと」という副題がついているように、経営不振からかつてのような問屋の力はなくなった。以上のように問屋の手形に関する決済条件は、すでに1910年代には悪化しており、それが大震災を経てさらに強まった。このため1920～30年代の記事は、ほとんどが不況とそれにとまなう休業となっている。

<内地向絹織物>

ここでは、先行研究や『問屋取引調査』、『商取引調査』で取り上げた京都絹織物（西陣織）と両毛地域の機業地に関して、個別に主要な内容を紹介していく。

まず西陣織では、表4-35(A)のように1911年の最初の記事で仲買が続々と破産しているという話が出ており、その後も撚糸業の大幅減産（14年6月30日）、機業休止の計画（20年4月19日）、織物大恐慌で休機予定（22年5月6日）、帯地の1ヶ月間一斉休業（27年8月24日）、夏物帯地の1週間休機（28年4月29日）といった5つの記事が続く。これらは計画中の記事も含むため、実際にどの程度の期間で休機を実施したのか定かではないが、帯地を中心として数年ごとに生産過剰と需要減退にとまなう休機が発生して紙上で話題となっていた。他方、活況に関する話題は唯一、1931年1月8日にお召が10年ぶりに活況を呈したことの1件だけであった。

取引関連では、西陣織に限った話ではないが、1925年12月に問屋が産地の機業家に振り出す手形のサイトが、関東大震災直後には24日であったものが、最近では28日に延長されているという（この事実は、すでに図4-18で確認済み）。この理由は、小売商に対する掛売が震災直後の30日期限であったものが、震災前の60日期限に戻ってしまい、問屋で資金が繁忙化したことが影響している（25年12月12日）。小売商の販売不振が、流通経路をさかのぼって機業家まで影響していることが確認できる。このような不況下で西陣織でも他の産地と同様に、1931年10月1日から買継制度が実施されたのは注目すべき点であろう（31年10月1日）。同制度では、西陣織物が一般買継人（206人）の手で販売され、手数料は販売高の100分の1～4、取引方法は即時取引で、決済方法は現金または35日以内の約束手形で全額支払うこととされた。この制度は、従来の取引と比べてはるかに透明性が増したものであった。

一方、両毛地域の絹織物は、西陣織と同様に表4-35(B)のように、不況ごとに値崩れを防ぎ生産調整をおこなうため休機が実施された。すなわち1920年4月には、上毛織物連合会（桐生・伊勢崎等）が、織物生産を4月18日から5月1日まで14日間休止したほか（20年4月19日）、2年後の22年11月には廣澤村（現桐生市広沢町）の廣進会（帯地機屋）や境野村（現桐生市境野町）の相交会（お召帯地類機屋）で1ヶ月間の休機が実施された（22年11月3日）。1925年3月に足利飛白、桐生銘仙が40日の休機をおこなったほか（25年3月25日）、27年5月には財界不況（つまり金融恐慌）のために同月12日から夏物の生産を全休とすることを決定

表 4-35 絹織物問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938年)

(A) 西陣織

年月日	見出しと主要内容	綿絹別	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1911年9月6日	●西陣仲買続々破産 ・生門仲買広瀬庄助、御召上仲買河井長蔵、生門織屋佐々木和平、製織家織田和三郎が破産して不安が広がる。	絹	東京朝日		4
1914年6月30日	●撚糸業大減産 ・京都市内の撚糸業者は、西陣織物の大不況で7月1日より減産する予定。 ・日本撚糸・再製撚糸は4割、その他会社等は3割の減少とする。	絹	東京朝日		4
1920年4月19日	●各地機業休止 ・京都西陣織物業者は、製品価格が半値以下、取引皆無であるため、工場休止して生産減を図っている。 ・西陣では、自営業者等が半賃でも織らせてくれというのが、労働組合の織友会はますます過剰生産となるため、全部休業すべきと主張している。 ・機業家は休業中の生活保証をおこなう予定という。	絹	東京朝日		3
1920年11月16日	●空頼みの絹物。何時になったら安く買われるか 新時代の婦人は最う少し眼を開いて呉服物を見よ ・11月になれば呉服物がぐっと下がると予想されたが、生糸の相場が定まらないため、西陣では3000反しか出荷せず、問屋間で奪い合いになる。 ・呉服屋が、全体の景気からして先安を知っているが、それがいつ来るか想像できないという。	絹	東京朝日		9
1922年5月6日	●織物大恐慌で夏物が安い 絹物2割、木綿3割安 機に封印の不況 ・最近の銀行金融の緊縮、問屋・小売筋の買付不順によって、夏物は去年より絹物が2割、木綿物が3割安となった。 ・西陣では休機を申し合わせ、両毛地方も組合中心で休機を実施する予定である。	絹綿	東京朝日(夕)		2
1925年12月12日	●「経営百態」織物問屋：お店の敬意は今では過去のこと ・好景気での生産膨張とデパートの進出により、問屋が金貸機能に対する敬意と手堅い商売の一つとみなされたのは過去の話である。 ・全国集散高のうち、京大阪が半分、東京が25%、中京10%など。 ・東京では、織物問屋600軒のうち1000万円級が塚本・市田、500万円級が2~3にすぎない。 ・問屋の産地に対する手形期限は、関東方面では震災後の24日が最近では28日に延長。小売屋に対しても、30日期限が漸次震災前の60日に復帰している。 ・利益幅は、平均して問屋の口銭5分、小売屋は1割5分といったところ。資金の回転は年78回。	絹綿	東京朝日		4
1927年6月30日	●金融難に苦める中小の商工業者(下) ・金融恐慌では、夏物の購入時期にモラトリアムとなり、予想外に大きな打撃であった。さらに十五、村井、近江三銀行の休業のため、大手呉服商は大手銀との取引を始めたが、小口取引を避けたがること等で使いつらい。	絹綿	中外商業新報	●	
1927年8月24日	●西陣帯地休機 ・京都帯地業者(年間1000万円以上)は、9月1日より1か月間一斉休業することを申し合わせた。	絹	東京朝日		4
1928年4月29日	●西陣織物 一部休業 市価維持上 ・京都西陣織物同業組合片側部では、夏向帯の価格調節のために5月1日より1週間、8寸6寸以下の博多夏帯および絹帯の休機を実施する予定である。	絹	東京朝日		4
1931年1月8日	●西陣お召 十年ぶりの活況 ・西陣織物同業組合によると、1930年度の西陣織物総生産額は4500万円、前年度の2割減である。 ・ただし昨年11月ごろより好調となり、1920年度以来の活況である。	絹	東京朝日		4
1931年10月1日	●西陣買継制度、けさから実施 ・西陣織物同業組合では、10月1日より買継制度を実施する。 ・本制度は、「西陣織物は一般買継人(206人)の手で販売され、手数料は販売高の100分の1~4、決済方法は即時取引で現金または35日以内の約束手形で全額払うこと」。	絹	東京朝日		4

(注) 1. ●は見出し、・は関連する要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞『聞蔵Ⅱビジュアル』、神戸大学附属図書館『新聞記事文庫』等より谷沢が作成。

表 4-35 絹織物問屋・小売商関連の主要動向 (1910~1938 年)

(B) 両毛機業地

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1910年5月19日	●足利織物組合決議 ・足利織物同業組合では、中買次商と織物業者との間で問題となっていた織物買次手数料について、①織物消費税買次で終了及織物業者組合費(合計額)を、取引額の1000分の77とする、②戻り品の運賃を価格の100分の5とするとし、6月1日より実施することに決定した。	東京朝日		4
1910年5月27日	●伊勢崎問題解決 ・伊勢崎織物の買継商と機業家間の買継手数料問題がようやく解決した。 ・本年6月1日より来年3月31日まで、10ヶ月間機業家より支出した6厘の口銭のうち、5厘5毛を買継商に支払い、5毛を調停代表者星野源左衛門が保管し、これを貯めて組合に寄付する。4月以降は以前の方法に戻すこととした。	東京朝日		4
1910年10月20日	●足利機業不振 ・一昨年より不振であり、本年の冬物は2割以上の安値となったが、工賃は2、3割の高騰のため収支が困難となった。	東京朝日		4
1911年2月8日	●手形署名反対陳情書 ・現在貴族院で審議中の改正商法案では、手形で記名捺印をするようになる。 ・これが成立すると、両毛地域の買継商は足利、佐野、館林、桐生、伊勢崎の各織物市場で1日に発行する手形数は1戸平均で500余枚であるため、1ヶ月では1万5000余枚であるため、煩雑この上ない。産業の発展を阻害するため反対する。	東京朝日		3
1911年6月24日	●両毛賃業取締協議会 ・両毛織物同業組合連合の賃業者取締協議会は、以下の点を決定した。 「①賃業者の不正行為を発見したときは取引を停止する、②取引停止者との取引をした者は処分する、③これら不正賃業者を処分する規定を設ける」 ※賃業者(賃織業者、賃熱業者)の不正行為とは、原料として与えられた糸を転売して不正所得を得ること。	東京朝日		3
1911年12月2日	●足利織物買継商抗議奏功 ・足利税務所は、買継商に対して得意先より逆送した品物は、荷造状態のまま税務官の検査を受ける必要があると通達していた。 ・しかしこの手続きは、煩雑かつ手間がかかるため買継商側が抗議した結果、従来そのままよいことになった。	東京朝日		3
1912年6月2日	●両毛の輸出織物検査 ・桐生足利地方の絹織物は近年、インド方面に輸出が活発である。 ・このため同業組合では、粗製乱造を防ぐため輸出織物検査規定を設け、今月末より検査を実施している。	東京朝日		2
1915年2月7日	●織物地口銭問題 紛擾免かれず ・両毛地域の機業地では、問屋と機業者の間に買継商がいる。 ・問屋は買継商に対して、従来は取引高の1歩2厘~1歩8厘の口銭を提供していたが、昨年11月に京阪の間屋組合が本年2月は口銭を支払わないと決議した。 ・このため機業者と協議した結果、足利では取引高の1歩3厘7毛、桐生では同1歩2厘5毛と決定した。 ・この差を知った足利の機業者は、是非同一水準に引き下げて欲しい、買継商は引き下げると経営が立ち行かないと主張している。	東京朝日		4
1915年2月9日	●「財界復活 [其六]」 ・第1次大戦の発生で、絹織物が最も影響を受けた。八王子や足利の絹織物は約3割下落したが、白羽二重、縮緬、お召し類は約1割5分減と比較的軽微であった。 ・絹綿交織、綿織物は概して2割安であった。 ・ただし昨年中は機業家が悲観して輸出を制限したため、昨年末には問屋在庫が減って年明けからは5分~1割3分ほど値戻しをした。	中外商業	●	
1918年7月28日	●欧航絹運賃問題 横浜直輸出会 ・郵船会社のロンドン行絹織物の往復運賃は、従価で定期船1分7厘5毛、臨時船1割5分とだいぶ差がある。 ・このため日本輸出絹物連合会は横浜直輸出会に意見を聞いたため、同輸出会では臨時総会を開いて協議したが、郵船側が同一運賃にするのは到底不可能であろうとの結論になった。	東京朝日		3
1918年8月2日	●欧航絹運賃問題其後 地方組長と協議 ・現在、ロンドン行絹織物は、定期船7割、臨時船3割の割合である。	東京朝日		3

1920年4月13日	<ul style="list-style-type: none"> ・福井、金沢、桐生、足利の組合長と外人絹織物組合が会合を開いたが、郵船側と容易に合意できないと予想した。 ●没落の悲運に迫る 各地織元の惨状、現金に詰り先安見越で取引中止の間屋も苦境、お客も昨今は思案中 ・日本織物業組合の西沢氏は「銀行が織元への約手支払に応じたくない」、「織元も現金取引以外に応じない」という。 	東京朝日	5
1920年4月19日	<ul style="list-style-type: none"> ●各地機業休止 ・上毛織物連合会は、①織物生産を4月18日から5月1日まで14日間休止する、②休止期間中でも既契約品については生産・受渡はできるが、代金授受は生産再開後とする、を決定した。 ・三遠玉糸同業組合では、4月20日～6月10日に休業し、工男工女には3分の1の給与を支給することに決定。 	東京朝日	3
1920年4月23日	<ul style="list-style-type: none"> ●支払延期 両毛機業手形 ・1920年恐慌によって経営に打撃を受けたため、買継商は4月20日の足利市(市場のこと)より一時支払いを停止した。 ・両毛織物連合組合は、5月1日まで休市とするほか、手形支払を30日間延期する。 	東京朝日	2
1920年4月28日	<ul style="list-style-type: none"> ●呉服の値段が急に下落す 銘仙杯は最う半値で夏になれば一層下る 安売出の競争 正札附替に忙しい大店 ・市内の呉服小売値段が急に安くなった。三越呉服店では、正札を付け替えてモスリン、銘仙類は3割強安く、夏の薄物も安くなる見込みである。 	東京朝日	5
1920年5月17日	<ul style="list-style-type: none"> ●賈物交りの呉服投売 夏物は銀行の金庫に「今暫く」の頼みも切れば木綿がこれからドシドシ 今年の冬物は暴高値の3割安か 問屋は金策に狂奔 ・市内の呉服屋が「織元投売物大廉売」として、競争がますます激しくなった。 ・夜の大通りでは、京都の大店や足利等の織元、荒物屋等が露店で投売をしている。 ・各機業地では、先年来の好景気で生産を2～8割に増やしていたため、これからは木綿が中心に出回ろう。値段は現在より3割高のところ取まろうが、織元のほか東京の間屋で金策に走るものも出てこよう。 	東京朝日	5
1920年9月14日	<ul style="list-style-type: none"> ●織物地口銭紛糾 ・足利織物組合の口銭増率問題は極度に紛糾し、機業団は買継団の反省を求めたほか、口銭増率反対期成同盟会を組織して機業者以外の有力者に反対意見を発表させた。 	東京朝日	3
1920年11月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●空頼みの絹物。何時になったら安く買われるか 新時代の婦人は最う少し眼を開いて呉服物を見よ ・11月になればご服喪のがぐつと下がると予想されたが、生糸の相場が定まらないため、西陣では3000反しか出荷せず、問屋間で奪い合いになる。 ・呉服屋が、全体の景気からして先安を知っているが、それがいつ来るか想像できないという。 	東京朝日	9
1922年5月6日	<ul style="list-style-type: none"> ●織物大恐慌で夏物が安い 絹物二割、木綿三割安 機に封印の不況 ・最近の銀行金融の緊縮、問屋・小売筋の買付不順によって、夏物は去年より絹物が2割、木綿物が3割安となった。 ・西陣では休機を申し合わせ、両毛地方も組合中心で休機を実施する予定である。 	東京朝日(夕)	2
1922年11月3日	<ul style="list-style-type: none"> ●桐生織物休機 ・廣澤村の廣進会(帯地機屋)や境野村の相交会(お召帯地類機屋)では、1か月間の休機を決定した。 	東京朝日	4
1923年9月28日	<ul style="list-style-type: none"> ●両毛支払開始 ・両毛機業地の手形決済は、織物連合会の決議で内地物を3週間支払い延期していたが、桐生は25日、館林は26日、足利は27日に再開した。 ・これで織元と買継商との取引は円満解決だが、買継商と問屋の決済は経済回復とともに漸次解決するだろう。 	東京朝日	4
1925年3月25日	<ul style="list-style-type: none"> ●足利織物好調 ・震災後に、手形支払い不能、原材料不足、金融梗塞で生産休業であったが、冬物の前途多望につきようやく活気が出てきた。 ・最近松坂屋等を始め10万反を出荷するなど、30万トンの在庫をさばける可能性が出てきた。 ●採算割れで 春夏織物不振 各地続々休機 ・足利飛白・桐生銘仙は40日休止。 ・十日町で2週間休止、栃尾で1日3時間操短 ・足利のかすり以外・桐生の帯地業者も同盟休業を協議中、秩父・八王子も同様。 	東京朝日	4

1925年12月12日	<ul style="list-style-type: none"> ●「経営百態」織物問屋 お店の敬意は今では過去のこと ・好景気での生産膨張とデパートの進出により、問屋が金貸的機能に対する敬意と手堅い商売の一つとみなされたのは過去の話である。 ・全国集散高のうち、京大阪が半分、東京が25%、中京10%など。 ・東京では、織物問屋600軒のうち1000万円級が塚本・市田、500万円級が2~3にすぎない。 ・問屋の産地に対する手形期限は、関東方面では震災後の24日が最近では28日に延長。小売屋に対しても、30日期限が漸次震災前の60日に復帰している。 ・利益幅は、平均して問屋の口銭5分、小売屋は1割5分といったところ。資金の回転は年78回。 	東京朝日	4
1927年5月10日	<ul style="list-style-type: none"> ●桐生夏物全休 ・財界不況のため、12日から夏物の生産を全休とする。 	東京朝日	4
1927年6月30日	<ul style="list-style-type: none"> ●金融難に苦める中小の商工業者（下） ・金融恐慌では、夏物の購入時期にモラトリアムとなり、予想外に大きな打撃であった。さらに十五、村井、近江三銀行の休業のため、大手呉服商は大手銀との取引を始めたが、小口取引を避けたがること等で使いづらい。 	中外商業	●
1930年4月16日	<ul style="list-style-type: none"> ●広幅絹織物の消費税撤廃運動 不二絹大会の建議案 ・日本輸出絹同業組合連合会は17日、絹織物の輸出不振を解決して内地の需要を喚起すべく、広幅織物消費税の撤廃期成同盟を組織した。 ・横浜不二絹会は15日、横浜で全国不二絹大会を開催し、広幅織物消費税の撤廃を政府に建議することとした。 	東京朝日	3
1930年8月1日	<ul style="list-style-type: none"> ●どか落ち相場に 百貨店秋と冬物の煩悶 やつと出した注文色調も引緊る ・足利では、好況時に1週1度に100万円を突破した取引があったが、現在は10万円にもならず。失業者400名を出し、6月25日から1ヶ月間の同盟休業をおこなった。 ・桐生では、好況時100万円近い売れ行きが現在は112万円にすぎない。一頃700人いた友染工が現在は300人足らずである。 ・伊勢崎では、機織娘の工賃が好景気時の5・6分の1にすぎない。 	東京朝日	7
1931年2月21日	<ul style="list-style-type: none"> ●呉服小売商の信用組合設立 ・デパートの圧迫と融資難の呉服小売商等（呉服商同業組合、和服裁縫業組合、刺繍業組合の組合員）は、その対策として信用組合を設立するために18日付けで東京府より認可を受けた。 ・この機関では、貸付、貯金、手形割引等を取り扱い、出資1口は50円である。 	東京朝日	3
1931年2月27日	<ul style="list-style-type: none"> ●月足らずで 産れた絹洋服地 毛織物との対立は至難 全休前の製糸地巡り（完） ・伊勢崎では、一昨年に極端な不況であったが、昨年は銘仙の値段が下落したことで冬物が記録的な売れ行きとなった。 ・桐生では、生産品が輸出向けと内地向けが半々で、種類も絹のほか人絹、木綿等もあるなど、影響は複雑である。 	東京朝日	4
1931年10月1日	<ul style="list-style-type: none"> ●足利輸出織物 二週間休機 ・輸出移出絹織物業者は、10月1日から2週間の休機をおこなう。 	東京朝日	4
1931年12月6日	<ul style="list-style-type: none"> ●足利銘仙 休機断行 一月一日から十四日まで ・足利銘仙は、32年1月1日から14日まで休機を断行する。 ・これは、不況深刻化のもとで生産調整と市価維持を計る目的でおこなう。 	東京朝日	4
1933年4月18日	<ul style="list-style-type: none"> ●人絹の進出著し ・桐生では近年、内地向け織物生産地として国内屈指であるが、1932年の生産額のうち人絹が6割超を占めており、在来の生糸・絹紡糸類を圧倒している。 	東京朝日	4
1933年12月31日	<ul style="list-style-type: none"> ●輸出人絹織物に工業組合法発動 染織側の自衛策奏功 ・日本輸出織物染織工業組合連合会は、商工大臣に対して工業組合法第8条の適用許可のための申請をおこなっていたが、1月1日より加工数量の調節、加工料金の協定等をおこなうことに関して26日付で発動された。 ・この組合法発動の背景には、人絹織物の染色料金が組合外業者のダンピング価格で統制不能となっていたことがある。 	東京朝日	3
1934年7月17日	<ul style="list-style-type: none"> ●好採算に恵まれ機業界頓に活況 内外の需要一路増進 ・機業界は、原料安、製品高で好採算。 ・足利では、輸出織物が好調のため内地織物業者が輸出向けに転向する者が多い。絹織物工業組合の織機台数は、1932年設立時の524台から1933年には190台増した。輸出物の大半はスパンクレープである。 ・桐生も好調で、内地向機業の転業が多く、工場の拡張新設、大幅機台の増設、動力の需要増加が目立つ。 ・伊勢崎も好調で、群馬県による洋服地の製織計画も順調に進捗。 	東京朝日	4

1935年1月5日	<ul style="list-style-type: none"> ●四つの間合せ(一) ・日本橋堀留町の呉服問屋(畑龍雄)から小売商に:現在の苦境もかならず好転するから、本業に精を出し営業外のことをするな。 ・商品を充実させて客に便利さを提供するようにすべき。 ・本所区東両国の呉服小売店(福島三吉)から問屋に:小売店の信用調査をおこない、合格した店には品物売渡後2ヶ月以内に回収すること。 ・押売り、景品商略等を廃止して、実質的な取引とすべき。 ・チェーンシステムによる協力経営をしたい。 ・儲けるといふ考えを捨て、口銭を頂くという考えで進むべきだ。 	中外商業	●	
1936年9月20日	<ul style="list-style-type: none"> ●統制開始は明年初旬 絹工連初総会 ・日本輸出絹織物工業組合連合会は、9月10日に設立認可され、19日に初総会を開催した。 ・当連合会では、統制証紙を輸出絹織物に貼付し終わった来年早々より、生産統制を開始する予定である。 	東京朝日		4
1937年8月10日	<ul style="list-style-type: none"> ●桐生買継商破綻 人絹商談停頓響く ・丹羽織物株は、満鮮・インド方面の買継商だが、機業家や原糸商への不渡手形12万円、その他負債60万円等により整理することになった。 ・山田隣次郎商店も、不渡手形20余万円、その他負債40万円で破綻した。 	東京朝日		4

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞『聞蔵Ⅱビジュアル』、神戸大学附属図書館『新聞記事文庫』等より谷沢が作成。

したほか(27年5月10日)、31年10月には足利で輸出織物が10月1日より2週間の休機をおこなっている(31年10月1日)。同年12月には、足利銘仙が翌年1月1日から14日までの2週間、休機を実施した(31年12月6日)。

もちろんその間には比較的安定した生産状況の時期もあったはずだが、記事でみると1910~20年代は圧倒的に生産抑制・価格下落のほうが多かった。この点に関連して『商取引調査』では、かつては問屋・仲買・買継商が流行の変化が激しく小規模の機業家による生産活動を指導・援助していたが、20年代にはその機能を負わなくなった。そのもとで機業家が注文生産3割、見込生産7割となって、売れ行きの良い商品に生産を集中するため、過剰生産が発生して価格の低落を引き起こすなど、生産の投機化・取引の不安定化が進んだと指摘している⁽²⁶⁵⁾。また買継商が機業家に対して、さかんに値下げ要求をおこない経営を圧迫させたほか、他の買継商の取引先である問屋にも積極的に商品を販売するなど、競争を激化させていた。この背景には、機業家自体の経営資金が乏しいことのほか、共同利益を図る意識が乏しかったこと等が影響していると指摘している。

1930年代に入ると、人絹を使用した絹織物の活況で両毛の機業地が盛り返してきた。すなわち桐生では、1932年の生産額のうち人絹が約6割超を占めており、在来の生糸・絹紡糸(くず繭などを精練して紡績した糸)類を圧倒していた(33年4月18日)。そしてこの動きに合わせて、輸出人絹織物の染色料金をダンピングする組合外業者が出てきたため、日本輸出織物染織工業組合連合会は工業組合法第8条の適用許可を商工大臣に申請して、染色数量の調節、染色料金の協定等をおこなうことが認められた(33年12月31日)。翌34年7月には原料安・製品高のもとで、足利ではスパンクレープを中心として輸出織物が好調であったため、内地向け織物業者が輸出向けに転向する動きが相次いだ(スパンクレープとは、経糸に絹紡糸、緯糸には強撚糸を

使ったクレープ織物のこと。スパンとは紡績糸を意味する。おもに夏物の服地に用いられる)。桐生でも、同様の動きが現れ、工場の拡張新設、大幅機械の増設が目立っていた(34年7月17日)。ただしこの動きも長続きせず、37年の年初からは日本輸出絹織物工業組合連合会が生産統制を開始することとなった。また桐生では、買継商の大手数社が倒産するなど、徐々に戦時統制にともなう動きが出始めてきた。

ところで両毛地域では、決済関係でさまざまな動きがあったが、それを個別にみると多様な業界構造が浮き彫りになる。まず1911年2月に手形署名反対運動が持ち上がっている点は特筆される。この運動は当時、貴族院の商法中改正法律案外三件特別委員会で審議していた改正商法において、為替手形の記名捺印を義務付けようとした動きに対して、両毛地域の買継商が反対を唱えたものである(11年2月8日)。両毛地域の買継商が機業家に手形で支払っていたことは、すでに前節の内地向絹織物(両毛地域)で紹介したが、その為替手形の受取人の氏名、商号が無記名であった事実は上記記事で明らかになった⁽²⁶⁶⁾。ここで手形受取人の氏名等が「無記名」であると、同人が事業破綻したとき債権回収ができなくなる欠点がある。また裏書がされずに、たんなる現金引換券(小切手)のような使われ方をしていたと推測されるため、この手形は現在の手形の使用方法に行きつく前の一形態であったというべきだろう。

記名に対する反対理由として、同記事では「両毛買継商が足利佐野、館林、桐生、伊勢崎の各織物市場に於て一日に発行する手形数は一戸平均五百余枚、少なきも五十枚を下らず即ち一ヶ月に通算する時は多きは一万五千余枚少きも一千五百枚を発行する」ため煩雑であるとしている。これだけの枚数が発生する理由は、おそらく1銘柄取引ごとに1枚の手形が発行されていたからだろう。仕入品・販売品ごとに決済がおこなわれていたことを推測させる。この記事は、現在と比べて日常の手形管理がいかに煩雑であったかを示すものであり、それゆえに手形の導入がなかなか浸透しなかった理由でもあろう。なおこのような手形に関わる問題が、上記の地域以外では記事として確認できなかったが、同様の問題は他の織物産地でも発生していたと考えるのが順当であろう。

このほか口銭問題もあげなければならない。この問題はすでに松崎の研究によって、伊勢崎では1915年より大阪・京都の集散地問屋が口銭をまったく支払わなくなったことが紹介されたが、それに伴い機業家と買継商との口銭問題が新たに発生した。この件に関して、足利では取引高の1歩3厘7毛、桐生では1歩2厘5毛と、その料率が地域ごとに異なっていた事実は興味深い(15年2月7日)。すなわち足利ではこの料率を双方が熟議して決めたが、桐生では買継商組合の頭取・書上文左衛門が機業家と独断で決めていた。書上は両市とも協議に出席していたため、関係者は同人の失策であったと非難したという。さらに5年後の1920年9月にも、再び口銭問題が発生した(20年9月14日)。この事件も、買継商と機業家との間で発生した口銭増率問題であるが、折衝の結果として1歩7厘5毛に引き上げられたようである⁽²⁶⁷⁾。

1923年11月には、関東大震災にともない集散地問屋に販売した商品の手形が回収されない状

況となり、買継商の資金繰りが悪化した。このため伊勢崎では、再び機業家が買継商に支払う口銭を取引高の2%に引き上げられたという⁽²⁶⁸⁾。このような3回目の口銭問題が足利、桐生等にかに波及したのか、いまのところ新聞記事では確認することができない。なおこのほかに震災の影響として、織物連合会の決議により3週間、手形支払いを延期していたが、その後は各産地とも正常に回復したという(23年9月28日)。当時のモラトリアムが30日間であったことを考慮すると1週間短くなっており、織物業界ではかなり早い時期に決済機能が復旧していた⁽²⁶⁹⁾。

なお小売商(すなわち呉服商)に限定すると、1931年2月に金融疎通を目的として、信用組合を設立したことがあげられる(31年2月21日)。すなわち呉服商同業組合、和服裁縫業組合、刺繍業組合の組合員(呉服商)が、デパートの圧迫と融資難の対策として信用組合を設立するために、2月18日付けで東京府より設立の認可を受けた。同機関では、貸付、貯金、手形割引等を取り扱うこととなり、出資1口は50円であるという。前年に市街地信用組合の設立が政府内で決定したが、その具体的な動きが記事として報じられたものとして注目される。

<清酒>

清酒では、表4-36に示されているように、1910年代には比較的に需要が高止まりのなか、目立った記事はほとんどなかった。しかし1920年代に入ると、第1次大戦後の不況下にもかかわらず店舗の激しい参入が進んでいる反面、清酒の小売価格が下がらない点に消費者の不満が集中したほか(21年4月16日)、震災にともない価格が高騰なかには清酒専売論まで主張する記事が登場した(25年2月13日)。ただし震災による高価格上昇は一時的にすぎず、じきに酒類商の乱立による価格競争にもどったため、蔵元・卸商は桜正宗2箱を販売した際には、1等に250円の商品券、2等に背広洋服1着などの景品を付けるなど、景品目当てに販売促進をおこなうよう、小売店に働きかけていた(25年10月22日)。

このような激しい販売競争のもとで、価格の決定権はあくまで問屋の組合である東京酒問屋組合、同酒類問屋組合が持ち、毎月2回事務所で標準値段を決めていた。このほか当業界では、問屋の組合である中央酒類問屋会や、小売商で構成された酒類商同業組合、甲東会も販売に関与しているが、あくまで上記2組合の決定権が大きかった。さらに蔵元自体(つまり甲東会)の存在感は薄かった(28年10月28日)。ただしこの情報を素直に認めるわけにはいかない。なぜなら1929年に調査された『商取引調査(清酒)』では、販売の主要経路は甲東会と酒問屋組合であったとしているが、このうち酒問屋組合は価格決定権が弱まったことが知られているからである。

酒問屋組合の弱体化は、関東大震災・金融恐慌を経て強まった。すなわち①甲東会が設立され酒造家による直接販売が開始されたこと、②従来は二次問屋にすぎなかった酒類問屋組合が、酒造家から直接仕入れるようになったこと、③酒問屋組合や東京酒類問屋が資金調達をおこなうために設立した、いわゆる酒屋銀行が金融恐慌で経営破綻したこと、が影響している。このうち③の酒屋銀行として、中井銀行(設立者は酒問屋組合の中井新右衛門)、中澤銀行・八十四銀行

表 4-36 酒問屋・小売商関連の主要動向（1910～1938年）

年月日	見出しと主要内容	新聞名	神戸大新聞記事	掲載面(頁)
1915年2月9日	●「財界復活」 ・日露戦時より需要が増大し1911年には48万石に達したが、近年は不景気で1914年は40万石にすぎない。 ・第1次大戦の勃発で、14年10月からは価格が反動して上昇している。	中外商業	●	
1921年4月16日	●不廉な小売値段 ・欧米各国は物価が低落傾向にあるが、我国では最近それが遅延している。 ・大麦、清酒、醸節、木炭などでは卸相場が下落したのに小売相場は騰貴している。	東京日日	●	
1925年2月13日	●清酒専売論の台頭と是非（一～四） ・数年前より清酒専売論が持ち上がっている。これは年額600万石の醸石とすれば、約9億円の利益がでるが、そこから酒税2億円を引けば7億円の新財源があると考えられるためだ。 ・一方、問屋からすると、清酒の販売は醸造家、仲買人、問屋、小売商となるため、専売となっても役人がこれを担当するため、市価は低下しない。専売制を実施した台湾では、むしろ30銭値上がりし、しかも政府には10銭の収入増にすぎなかった。	大阪時事	●	
1925年10月22日	●「経営百態」食料品店 景品目当の小売店 ・カルビス2箱に1枚の景品券、1等30円で最低が1円、すべてこの種の売出には空くじがない。 ・特に甚だしいのは清酒で、桜正宗2箱に1等250円の商品券、2等背広洋服1着など。 ・赤玉ポートワインは年中2箱買えば1等2000円、30箱以上買えば1万円の懸賞付きという。	東京朝日		4
1927年6月30日	●金融難に苦める中小の工商業者（下） ・酒屋にとって、金融恐慌の発生時期は新酒と古酒の変更期であったため、売掛金の回収時期であり、それを休業銀行に預けていたため、同行に食いつぶされた店が多かった。 ・一方、問屋は、小売店と掛売取引が多く回収したばかりのため、現金取引に臨むことはできない。 ・地方の醸造家も、休業銀行の影響を受けて資金難であったため、問屋に代金納入の督促や資金融通を望むものがあつたため、これにも問屋は困惑した。	中外商業	●	
1928年10月28日	●「商品の需給（続）」清酒 酒と造石税 酒相場の定め方 家庭経済 ・東京市中の標準値段を作るのが、東京酒問屋組合、同酒類問屋組合の2つで、毎月2回事務所まで問屋が会合して決めている。 ・このほか問屋の組合として中央連盟会、小売商で構成された酒類商同業組合、灘の蔵元にある甲東会があるが、あくまで前2者で価格が決められている。	時事新報	●	
1929年10月24日	●清酒界泣きの涙 一割位の減産では追いつかず 明年度も売行き悲観 ・不況下で清酒需要は著減したため、製造元の桶売り裸値段は12カ月前には1石80円程度に下落。 ・酒造家は、来年の産出高を1割以上減産の申し合わせをした。 ・しかし清酒需要が1割方縮小するため、その効果は乏しいだろう。	東京朝日		4
1930年1月5日	●清酒減産 本年は四百七十万石見当 ・酒造組合による減産は、励行されなかったもよう。 ・今年度の減産方法は、昭和元年～3年度の平均造石高の1割減産とする。これによって確実に実施されると思われる。	東京朝日		4
1931年4月10日	●酒を担保の融資漸増 地方銀行も興銀にならふ ・興銀は今春来、新方法により総額300余万円の清酒担保貸付を開始した。 ・この方法は、「酒造業組合の保証によって貸付先から清酒を担保として委任譲渡を受け、これを興銀占有の形で倉庫に保管し、3ヶ月期限の貸付をすること。 ・この方法は、従来、清酒の防腐方法が不充分であったため実施できなかったが、この問題が解決したことで可能となった。	東京朝日		4
1931年9月8日	●清酒造石高 この激減ぶり 廿三年前の三百万石逆転、安い酒で酔いを買う気分 ・本年の清酒造石高は385万余石で、前年より1.5割の減産。 ・ただし市況は回復せず、1石60円以下の投げ売りが後を絶たない。	東京朝日		4
1933年6月8日	●酒類の価格協定 取消しを命ず 砂糖の組合協定にも及ばず 商工省の強硬決定	東京朝日(夕)		1

1934年3月3日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 農商省は、東京府が6月5日に認可した東京酒類商同業組合による価格協定が、1916年の「農商務次官通牒」に違反していると認定し、その認定を取り消すように東京府に命じた。 ・ 東京砂糖商同業組合による価格協定も、同様の措置をとるように命じた。 ・ 上記の農商務次官通牒とは、「外国貿易上売崩の弊を防ぐため必要なる場合の外商品の価格を組合において定むる規定を設けしめざること」である。 <p>● 価格協定 実施出来る商品は 商人の生命線</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 酒類問屋は、1933年6月から価格協定を実施し、いままでの違反者は十数人となっている。 	中外商業	●
-----------	---	------	---

(注) 1. ●は見出し、・は内容の要約を示す。

2. 神戸大新聞記事は神戸大学附属図書館新聞記事文庫の略称である。

(資料) 朝日新聞『聞蔵Ⅱビジュアル』、神戸大学附属図書館『新聞記事文庫』等より谷沢が作成。

(同、中澤彦吉) などがあげられる。それら銀行の経営破綻の影響で、酒問屋組合員の資金力が低下して小売商に商品現物の委託販売をおこなわせる商業信用の供与ができなくなるなど、酒問屋組合員の金融機能が低下したことが弱体化につながった⁽²⁷⁰⁾。このほか金融恐慌にともない、問屋側は小売商に対して掛売が大半を占めて、現金取引に切り替えることが困難であったほか、資金難となった地方の醸造家が問屋に資金融通を求める動きもおこった(27年6月30日)。

清酒の需要は1920年代初頭より低下していき、その後も引き続き需要が低迷したため、1929～30年にかけて1割程度の清酒減産に踏み切ったが、需要が同程度冷え込んでその効果は期待できなかった(29年10月24日、30年1月5日)⁽²⁷¹⁾。そして1石60円以下の投げ売りが後を絶たなかったため(31年9月8日)、1933年6月には東京酒類商同業組合が東京府に対して価格協定を申請し、認可されている。もっとも府の措置に対して商工省側は、1916年の農商務次官通牒に違反するとして、その認可を取り消す行政措置を府に指示した。しかし同年の11月には新たな商工次官通牒で、値崩れが予想されるときに限って価格協定を認めることに変更した⁽²⁷²⁾。これらの政策変更のなか、酒類問屋組合では市況が回復しないため、1933年6月から価格協定を実施したが、乱売が後を絶たず翌年3月までに違反者が十数人に上っていた(34年3月3日)⁽²⁷³⁾。価格の協定は、協定委員という担当組合員が問屋組合、生産者、その他需要者も加えて決定していたようだが、妥当な水準であったにもかかわらず組合の強制力には限界があった、というべきかもしれない⁽²⁷⁴⁾。

乱売が後を絶たなかった理由として、二宮が指摘したように1930年当時の調査によると、東京市内の半径5町(=約546メートル)以内に、16軒以上の酒類商が営業している地域が全体の4割を占めるなど、厳しい事業環境であったことをあげなければならない⁽²⁷⁵⁾。このため小売商でも、様々な工夫をおこなっていた。例えば、岩淵令治によると、高梨兵左衛門家(亀甲万会社の創業家の一つ)の東京における大手販売先であった醤油仲買商・高崎屋では、競争相手の密集した地域では多数の銘柄を扱っていたほか、販売地域ごとに担当の奉公人を張り付け、「御用聞き」による注文量に応じて同人の収入を引き上げる給与制度を導入していた⁽²⁷⁶⁾。もちろんこのような状況に対して、業界団体の酒類仲買小売商同業組合では、「御用聞き」の廃止、掛売から現金売とすることを試みていたが、このような長年の商慣習を廃止することはできなかつ

た。

このほか酒造家では、資金調達面の動きとして興銀のほか地方銀行でも、蔵元に対して酒を担保として融資をする方式をおこない始めたことが記事となっている（31年4月10日）。いわゆる動産担保の利用である。この方法は、酒造業組合の保証のもとで貸付先から清酒を担保として委託譲渡を受け、これを興銀等が倉庫で保管（つまり占有）して借入期間3ヶ月の融資を受けるといったものであった。これが可能となった背景には、清酒の新しい防腐方法が開発され、長期保管が可能となったことがあげられる。今日のように、銀行の貸付担保というと不動産担保・預金担保が主流を占める時代からすると、かなり弾力的かつ煩雑な債権管理をおこなっていたことがわかる。これが可能となった背景には、そもそも我が国に荷為替手形といった商品と資金の一体的な管理手法がおこなわれてきた歴史があるため、その延長線上の融資手法として上記のような動産担保が自然に定着したものと考えることができよう。

ただし表4-23（右側）で確認したように、『金融実地調査』によると一般的に動産担保は小規模ほど多く、しかも全体でも銀行で導入が進んでいるものの1割以下にすぎない。このため貸付リスクを担保するほど強力な手法とはいえないことも認識しておく必要がある。

*

以上のように個別業界には実に多様な動きがあるため、それを全体として論評することは難しい。ここでは、資金繰りと密接に関連する関東大震災と生産調整・価格協定などのカルテル行為についてまとめておこう。

まず関東大震災の関連では、被災の直接的な影響が一部の商品で特に強く現れた。例えば、内地向綿織物で問屋の資金繰りを悪化させており、問屋が産地に対して支払った手形のサイトが、震災直後に24日であったが2年後には28日に延長されたほか、小売商に対する掛売のサイトも、震災直後に30日であったのがその後は震災前の60日に戻ってしまった。また内地向綿織物（特に両毛地域）では、大震災にともない買継商が集散地問屋から入手した手形が現金化できずに資金繰りを悪化させている。このため伊勢崎では、機業家が買継商に支払う口銭を2%に引き上げられることとなった。このほか木炭では、すでに震災前から鉄道滞貨問題が発生していたが、震災は汐留・秋葉原・隅田川・飯田橋・新宿・錦糸町などの主要駅が火災による被災で流通機能を停止させられ、一層悪化していったことなどがあげられる。

ただし震災の影響は、直接的な影響以外にもある点に注意しなければならない。すなわち酒問屋の経営悪化という問題は、酒類商の乱売競争という側面が強調されるが、このほかに近世以来の新川問屋に属する大手問屋が設立した、いわゆる酒屋銀行が金融恐慌のなかで経営破綻したことが、これら問屋の金融機能の低下をもたらした点に注目すべきである。いわば関東大震災の影響は、たんに需要を一時的に減少させたというだけでなく、問屋の兼営事業の衰退を引き起こし、それが本業にも影響を与えたというルートがあった。具体的には、中井新右衛門による中井銀行、中澤彦吉による中澤銀行・八十四銀行などの事例があげられる。これら銀行は、回収不能の

震災手形を多数抱えていずれも破綻し、1928年に昭和銀行に買収されていった⁽²⁷⁷⁾。本稿の対象時期に酒問屋の経営が悪化していった背景には、関東大震災の影響で最終的に問屋の資金的余裕がなくなった事実を見逃すことができない。

なおその後の動向をみると、大震災の影響以外の要因にも注目する必要がある。例えば木炭では、家計部門のエネルギー転換（木炭・薪→電力・石炭）により、需要の構造的減少が進んでいた。このため木炭消費量と薪炭商店舗数の減少が同時に発生することになった。このような現象は、漆器、清酒でも日常生活の洋風化のもとで同様に発生しており、その影響で会津漆器では味噌汁椀の手間代が大幅に低下したほか、酒類商では乱売競争が厳しさを増していった。もちろんこれらの要因は、1930年代に小売商過多問題がさらに厳しさを増していたことにもつながる。一般的に小売商過多問題は、不況下で事業者の新規参入が激化することによってもたらされた点のみが強調されるが、実はこれらの需要の質的転換も過剰問題に大きく影響していたことが無視できない。

次に生産調整については、代表的な事例として綿糸における紡績会社、砂糖における製糖会社、内地向綿織物や同絹織物における織元などでしばしば実施されてきた。もちろん景気は循環するものであるから、好況期に新たなデザイン・品質等や輸出向けのブームが到来して息継ぎができるが、それも束の間にはすぎず、1910～20年代は圧倒的に生産調整を実施する時期が長かった。それゆえに業界・地域が一体となった生産調整に対して、業者側ではこれらの措置に強制力がないことを、経験上から承知の上で行動していた。そして紡績・砂糖のような、業界が少数の供給者と需要者によって形成されていた場合でも、なかなか生産調整の合意まで到達できなかった。なぜなら生産会社と問屋（代理店）等との取引関係は個別に異なっており、その利害調整を進めて業界が一体となった生産調整を実施することは、容易なことではなかったからである。まして産地織物業では、その効果を「相対的」と称して、“やらないよりはまし”と受け取っていた。つねに思惑と駆け引きの交錯する交渉に腐心する状況が続いていた。

最後に価格協定では、大きな流れとしては農商務次官通牒による価格カルテルの禁止から、1933年の商工次官通牒によるカルテルの容認へと、政策が大きく転換されたことである。もっともそれ以前から、同業組合において価格協定が締結されていたほか、醤油では三大メーカーによる三蔵協定により、建値の決定と出荷制限を中心とした協調行動が系列の販売網で機能していた。ただし三蔵協定に代表されるように協定価格が順守されることは、末端に多数存在する小売商の過当競争があるかぎり実質的には困難であった。また技術革新と過剰生産に悩まされ続けた砂糖でも、砂糖供給組合や糖業連合会、または東京砂糖取引所などを設置したが、価格の安定は困難であった。おそらく価格カルテルは、平時には物価安定・産業調整の政策として検討されたものの、大半の業界では順調に機能しなかった。しかし戦時に至る1930年代後半になると、綿布でいち早く統制が自発的に達成されたほか、1938年5月に綿糸販売取締規則、1939年10月に価格等統制令が公布されるなど、否応なく状況は大きく変化していった⁽²⁷⁸⁾。

なお小売商に関連した話ではないが、口銭問題も商品流通の議論では無視することができない重要な問題である。本稿のような新聞情報に限っても、伊勢崎では、1915年より大阪・京都の集散地問屋が口銭を払わなくなったことにともない、買継商は機業家との間で新たな口銭問題をもたらした。このような問屋の経営体力の低下にともなう影響は、産地織物業で多発したはずだが、その全体像が確認できない。そのなかで足利・桐生の事例が新聞情報で入手できたが、この問題は産地の機業家・買継商・集散地問屋の3者の力関係でさまざまな解決方法がとられたことが予想される。残念ながら本稿では十分な情報を収集していないが、このテーマは最終的には小売商の決済条件・資金繰りとも密接に結び付くため、今後の事例研究で一層の分析が望まれるところである。

(7) 要約と含意

戦前期日本では、小売商の金融問題が重要な政策課題になっていたにもかかわらず、その資金繰り実態に関する研究は、現在に至るまでほとんどおこなわれてこなかった。ただし戦前期から、問屋制家内工業という視点から産地織物業などの問屋経営が生産体制の一部として研究されていたが、今世紀に入ると流通史研究や同分野の資料発掘が活発化しているほか、近年は筆者や藤野正三郎・寺西重郎らによって中小事業者の資金分析が開始されるなど、多様な動きが現れている。しかしこれらの動きが小売商金融研究に直結しているとはいえず、また正確な資金繰り分析を使用しているわけでもない。むしろ独自の概念を作り、きわめて恣意的な解釈をおこなってきたというべきである。このため本稿では、資金調達・運用の両面からその実態を正確に把握すべく、実務上で実施されてきた標準的な分析方法を採用したうえ、問屋金融を中心として小売商における業種別・規模別の資金繰りを検討することに努めた。

本稿では、資金繰り分析として長期資金には長期資金収支表を使用した方法（長期資金収支分析）、短期資金には運転資金の計測式の2つを採用し、とくに後者では規模別の比較を可能とする回転期間分析を導入すべきことを提起した。また小売商では日常的に問屋から資金支援を受けているため、この問屋金融を1次処理・2次処理に分類して改めて定義し直したほか、それらを現代の企業間信用以上に広範な内容を含み決算書等では把握しづらいものの、主にB/Sの買掛金、支払手形、借入金等で分析する必要性を強調した。さらに問屋金融の一翼を担う手形の使用実態を、鳥取県旧赤碕町の小規模酒造家が関与し1925年に振り出された約束手形と為替手形で分析した。まず約束手形では銀行側が期限を過ぎても同手形を保有しつづけており、為替手形では銀行で割引後に地域内の他銀行に同手形を譲渡していた。つまり両手形とも、返済能力を把握しつつ債権額の確定・返済の確約を目的として、域内流通を前提とした利用に制限していた。これは、金融環境として当時は松江手形交換所が開設される以前であったことのほか、振出事業者・地元銀行の業務内容がともに脆弱であったことも影響していた。

ところで『東京市商業調査書』によると、小売業と卸売業の両方にまたがる業態が全体で2割

弱もあったほか、W/R比率を計算すると4.54で戦後の東京都の水準をはるかに下回っており、現在ほど卸売商（問屋）の多段階性が強くなかった。この計測は、あくまで暫定的なものにすぎないが、この数字の背景には戦前期の大阪で卸機能が相応に働いていたことが示唆されるほか、業種によってこの比率が大きく異なっていたことは注目される。また資金繰りに関連して、仕入代金の決済を現金と掛けに分けると現金が3割にすぎず、業種別では魚介藻類、蔬菜果物などの日常飲食物で現金仕入の割合が低かった。決済時点では個人店の9割超が下旬であり、決済周期では2ヶ月以内がほぼ6割を占めていたほか、新聞や食料品など日持ちしない商品で決済周期が短かった。ただし『小売業経営調査』によると、現金（小切手を含む）決済が6割で『東京市商業調査書』の3割よりだいぶ高くなり取引条件が厳しくなったが、一方で手形はせいぜい1割程度しか普及していなかった。

さらに『小売業経営調査』の個票データで運転資金を計測すると、1店当り4,060円であったが売上規模が大きいほど借入金や手持ち資金で賄いきれなかったほか、事業規模が大きくなるほど資金繰りが厳しくなるという筆者の仮説を証明する事実が確認できた。業種別には、呉服でこの傾向が顕著であったが、酒類では激しい乱売競争をしていたにもかかわらず、問屋金融によって運転資金を圧縮することができた。このうち呉服では、品揃えのために商品在庫を積極的に積み増ししておかなければならなかったこと、酒類では他業種と比べて手形の導入がかなり進んでいたことが、それぞれ影響していた可能性がある。なお戦前の小売商では、戦後と比較して運転資金回転期間が2倍の大きさであったが、その背景にはサイト・ギャップがマイナスであることに代表されるように、問屋金融が強力に機能していた一方、それを打ち消すように、厳しい販売競争のなかで販売促進に向け豊富な品揃え（意図的な在庫投資）を実施せざるをえない戦略上の理由が存在していた。

そのほか本稿では、『金融実地調査』を初めて本格的に分析した。同調査から東京市内では、借入債務（借入金+買掛金）が口数2件、同金額4,652円であり、『小売業経営調査』の内訳も勘案すると、借入債務のうち問屋金融の割合が4割以内であった。総資産3,000円未満の店舗では買掛金53%、3,000円以上では銀行27%が、それぞれ最大の借入先となり、借入先の規模間格差が確認できた。とはいえ規模が大きくなっても銀行がすべての資金需要を賄うわけではなく、不足分を問屋や親戚・友人などの非金融機関がカバーしていた。また借入目的から判断すると、全体の1割で家計部門の赤字が発生していたほか、家業部門に限ると運転資金の需要が全体の6割以上に達している。ちなみに銀行は、零細規模の資金需要にも対応しているが、借入形式をみると証書貸付が手形貸付を上回っており、その背景に資金返済の延滞が発生していた可能性がうかがえる。

さらに借入期間をみると、運転資金が大半を占めるのに1年以上5年未満が24%で最も多かった。この背景には、返済が困難となり借換や延滞により期間の長期化が発生したからかもしれない。銀行で証書貸付が多かった理由も、返済困難にともなう貸付条件の変更の多さと関係が

あったと推測される。償還方法では、定期（返済時期を決めるが返済金額は未定）25%と月賦24%が多く、銀行では月賦が34%に達していた。担保の有無では、担保有りがせいぜい4割を占め、このうち不動産が半分近くあった。筆者の先行研究では、小売商が賃貸収入の獲得と担保物件による借入金獲得という2つの目的のために不動産（主に賃貸家屋）を取得する意欲が強かったと指摘した。これを前提とすると不動産の割合が低いように思われるが、もともと「担保物件ナシ」での借入を希望する割合が7割あったほか、担保不足で必要資金を借りられない事態があったことが影響していたと史料される。

ここで問屋の資金繰り改善に大きな影響を与える小売商での手形導入状況をみると、導入済みは一部の業種に限られていた。すなわち商工省『商取引調査』や新聞等の情報から、産業・商品の各特性で手形の導入状況を整理すると、(a)在来型大量商品（醤油・清酒）では1930年代に入りようやく手形が導入され、(b)近代型大量商品（綿糸・砂糖）では少数の大規模問屋（代理店・特約店）を経たうえの信用取引で手形導入は進まず、(c)在来型少量商品（綿・絹織物、畳表、漆器、木炭）でも経営体力の弱さから手形導入が進まず、と分かれた。また新聞情報等によると、関東大震災が内地向綿織物や絹織物において、問屋や買継商の資金繰りを悪化させたことが確認できる。ただし酒問屋のように、震災によって大手問屋が兼営していた酒屋銀行が経営破綻し、それが本業の酒類販売に大きく影響したという経路もあった。資金繰りを回復させるために生産調整・価格協定もしばしば実施されたが、いずれの業種でも思惑と駆け引きが交錯する交渉を強いられ、予定どおりの成果は得られなかった。

最後になるが、残された課題も多いことを指摘しておきたい。例えば貸付機関別にみた信用調査の具体的決定メカニズムのほか、既往債務の返済が滞った場合の債権回収に向けた対応（いわば延滞商店への対応）、延滞債権に対する貸付条件の変更方法とその後の管理方法（管理商店への対応）は、貸付機関や小売商にとって収益構造に直接影響するため大いに注目される事項である。また問屋金融に限定すると、小売商での手形導入がいかなる影響を与えたのか、すなわち小売商自体の資金繰りの改善にプラスに働いたのか、それとも資金繰りの管理をより複雑化させて混乱をもたらしたのかは、いままでの情報収集の範囲では把握することは不可能である。これら資金調達に関わる問題点は、今後の検討課題といえよう。

【謝辞】 本稿の素案は、2016年5月5日の第3回小売商問題研究会、同年12月9日の第5回研究会、2017年2月10日の第6回研究会（いずれも神奈川大学で開催）で発表したものである。これらの会合で多くの貴重な御意見・御助言を頂戴し、内容を大幅に書き換えることができた。さらに個別分野では、資金繰り分析について小川淳平准教授（神奈川大学経済学部）、問屋金融の簿記的解釈について荒川高広氏（荒川高広税理士事務所）、約束・為替手形の件では田島佳也教授（神奈川大学経済学部）、銀行の貸付動向に関して加藤史夫氏（元全国銀行協会）より、それぞれ貴重なご意見・情報をご教示していただいた。資料収集の面では、川角功成氏（クロスカルチャー出版）、和泉田大介氏（丸善雄松堂）に関連情報を提供して

もらったほか、箕輪直樹氏（神奈川大学経済学研究科卒業生）には煩雑な事務処理を多数手伝ってもらった。この場を借りてこれら関係各位に謝意を表したい。

補論：主要貸付機関の概要

本稿の参考のために、昭和初期（おおむね1930年代前半）における小売商向け主要貸付機関の貸付条件等を一覧表しておく。ここでは商業組合、東京市の制度資金、町内積立金などが除外されているほか、参照した文献で欠落した情報項目も多いため筆者が別の文献等で補足したが、どうしても不詳の場合にはその旨を明記している。このため暫定版であることに注意してほしい。

この表によると、①貸付資格の必要な場合（信用組合、無尽会社、頼母子講、問屋）と必要ない場合、②審査の厳しい場合（主に銀行系）と緩い場合、③保証人の不要な場合（問屋、無尽会社、頼母子講、金貸業）と徴求する場合などに分けられる。総じて銀行系（普通銀行、興銀・勤銀）では、貸付資格は不要だが審査が厳しくしかも保証人を多く徴求することで債権保全を図っていた、と考えることができよう。もっとも貸付機関における貸付事務の実態は、このような形式要件よりも、審査を実施する際の提出書類（数期分の決算書・営業関連書類、販売先の経営内容など）の多寡、審査期間の長短、担保の査定方法（不動産担保の資産評価方法、貸家・貸地の賃料徴収状況など）の厳密さ、現地調査（立地場所の利便性や物件の損耗状態など）の有無、保証人の保証能力調査の有無、その他（本人の経営方針、家族の生活態度等）など、いわば信用調査の内容にかかっている。このため借入のしやすさに関してこの表から得られる情報は、予想外に少ないと考えるべきである。

当時の調査方法については、井関孝雄『中小商工金融論』同文館、1937年の148頁「第十四節 信用調査の方法」（148頁）に若干紹介されているが、その内容から推測すると信用力の低い小売商に対しては、戦後の銀行貸付と比較しても遜色ないほど厳格な調査が実施されていたように思われる。

註

- (1) 以下では読者の利便性に資するため、これら関連する論文の出所を明記しておく。満菌勇「昭和初期における中小小売商の所得構造」社会経済史学会編『社会経済史学』第79巻第3号、2013年11月、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、同「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？—満菌勇論文を手掛かりとして（2）」神奈川大学経済学会編『商経論叢』第51巻第3号、2016年2月。同「『小売業経営調査』のデータベース作成上の留意点—満菌勇論文を手掛かりとして（3）」神奈川大学経済学会編『商経論叢』第52巻第1・2号合併号、2016年12月。
- (2) 昭和初期における小売商を対象とした調査の概要については、谷沢「業計複合体論文」の第3節「1930年代の商家経済調査」が詳しい。
- (3) 筆者は学術論文の検索システムを活用して、「問屋金融」を含むタイトルの論文を検索したが、それによると戦前期の問屋金融に関する研究として、初期には田杉競「統制組織と問屋金融」京都帝国大学経済学会編『経済論叢』第51巻第3号、1940年9月が確認できたにすぎない。実務上・政策上の優先度が高かったにもかかわらず、研究上では取り上げられる機会は少なかった。
- (4) この論文検索は、国立情報学研究所の作成したNII学術情報ナビゲータ（いわゆるCiNii Article）を活用した。このため著作権承諾の済んだ学会誌や大学紀要等に限定されているほか、研究書は除外されているため、すべての専門著作物を網羅しているわけではないが、おおよその傾向は把握できるはずである。なお出版年別にみると、1962年の論文が最初であるが、（日本）経営史学会が設立されたのが1964年であるため、おそらく経営史という研究分野の確立が本調査テーマの研究促進に影響を与えていた可能性もあるが、その後の研究の進展度合いからみると、その影響力は限定的であったといえよう。
- (5) 運転資金の推計値は、谷沢弘毅「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」同『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251頁における表3-14の（参考3）で明記されている。な

表 4-補 各種貸付機関の概要（暫定版）

	普通銀行	貯蓄銀行	日本興業銀行・勸業銀行	問屋
機関設置の根拠法	銀行法	貯蓄銀行法	日本興業銀行法、日本勸業銀行法	—
借入資格	特になし	貯金設定者 定期積金の加入者	特になし（ただし創業資金は借入不可）	仕入先、販売先
貸付判断	審査を実施	審査を実施	審査を厳密に実施（決算書等の検討）、保証人も審査	商品納入、原材料納入状況等より判断
貸付形式	手形割引・手形貸付 有担保、無担保 証書貸付 有担保、無担保 当座貸付	証書貸付 ・普通貸付 ・定期積金の契約に依る貸付	証書貸付	現金貸付 手形割引 小切手等
担保	有価証券担保 商品担保 不動産担保 無担保	預金担保 無担保（小額短期貸付）	有価証券担保 商品担保 不動産担保	—
保証人	信用力により異なる	2人以上の保証人（小額短期貸付）	無担保では2人以上 有担保では無しか1人	—
償還方法	月賦、年賦、または定期償還など	均等割賦償還	月賦半、年賦、または定期償還など	工賃を安く見積もり引き取る方法 問屋が出来た商品を安く買い入れる 商店が原料を高く購入する
事業規模(全国)	貸出総額：1934年に61億円 預金総額：90億円	融 資 額：1932年に約5000万円 預金総額：3億700万円	興銀：1935年に貸付口数4500件 貸付残高：350万円	—
	市街地信用組合	無尽会社（営業無尽）	頼母子講（無尽講）	金貸業
機関設置の根拠法	産業組合法(1917年の改正)	無尽業法	—	旧利息制限法
借入資格	組合員となって一定の期間を経た人	無尽加入者	頼母子講加入者	特になし
貸付判断	信用調査を実施	入札で最低金額を提示した者が借入できる。	籤取りや入札で給付者を決定する	店独自の情報網にもとづき判断する
貸付形式	担保貸付 信用貸付 定期貸付（短期貸付及長期貸付） 手形割引等	掛金限度貸 契約高限度貸 普通貸付（有担保・無担保貸）	—	無担保信用貸 電話担保貸 不動産担保貸 商品担保貸
担保	不動産担保 動産担保 無担保	あり（詳細は不明）	—	無担保 電話担保 不動産担保 商品・動産担保（売渡担保、三者執行）
保証人	2人以上 ※組合事業区域内の一家を構えた戸主 信用のある人 組合の持口を得た人	—	—	—
償還方法	?	不均等割賦償還	?	?
事業規模(全国)	立地数：1935年に266箇所 貸付総額：1億6000万円	会社数：1932年に265社 給付残高：2億8000万円 ※給付とは貸付のこと	組数：1933年に29万8000組 運用総額：22億6000万円	貸付残高：20億円

(注) 1. 上表は、あくまで下記文献を中心として整理したが、一部不明の部分(?)や不確実な部分がある。
 2. 上表のほかに、商業組合、町内積立金などもあるが、ほとんど利用されないため省略した。
 (資料) 井関孝雄『実用 商店金融の知識』同文館、1936年、同『中小商工金融論』同文館、1937より谷沢が作成。

- おこの資金分析について、学会誌に掲載された上記研究書の書評類ではまったく注目されていなかった。これは資金繰分析が研究者にとって、いまだ研究テーマとして関心が低い状況を象徴したものであろう。この書評類とは、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-』」社会経済史学会編『社会経済史学』第76巻第1号、2010年、満園勇「七 経済 二」(第1次大戦～第2次大戦期の経済・社会)史学会編『史学雑誌(2009年の歴史学会—回顧と展望—)』第116編第5号、2010年5月の168頁である。
- (6) 谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の258頁。
- (7) 以上の議論については、詳しくは谷沢「多収入ポケット論文」の(5)「地代及家賃の稼得環境」、(6)「資産形成のタイミング」を参照してほしい。
- (8) 藤野正三郎・寺西重郎「第4章 戦間期中小商工業の金融構造」同『日本金融の数量分析』東洋経済新報社、2000年。特に以下の知見は同書の164頁による。
- (9) 寺西重郎『日本の経済発展と金融』岩波書店、1982年の407頁。また寺西重郎「金融の近代化と産業化」西川俊作・山本有造編『産業化の時代 下』(日本経済史 5)岩波書店、1990年の54頁の表7-6「銀行の業種別貸出割合」によると、1933年でも商業42.1%、工業22.4%で、圧倒的に商業の割合が大きかった。
- (10) 今城徹「戦間期大阪における中小商工業者向け金融機関の展開」『社会経済史学』第69巻第6号、2004年3月。
- (11) 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年の86～89頁。なお信用不安の発生の回帰分析では、店舗数のほかに店員率(総従業員のうち店員が占める割合)、資本金(総資産のこと)も説明変数に加えているが、攝津自身はこれらが信用不安にいかに関与したのか具体的には説明していない。
- (12) 厳密な議論をするなら、過剰性の指標には適切な店舗数に対する現状の店舗数の割合を使用すべきだろう。
- (13) 山口和雄編『日本産業金融史研究 織物金融篇』東京大学出版会、1974年の74頁。
- (14) 『日本産業金融史研究 織物金融篇』の73頁。
- (15) 『日本産業金融史研究 織物金融篇』の71頁。
- (16) 『日本産業金融史研究 織物金融篇』の71頁。
- (17) 『日本産業金融史研究 織物金融篇』の141頁。
- (18) 四十銀行桐生本店における貸出金の貸出口別内訳については、567～574頁の第130表を参照のこと。
- (19) 泉南綿織物業における流通機構の変化については、阿部武司『日本における産地綿織物の展開』東京大学出版会、1989年の67頁の図2-2を参照。
- (20) 帯谷商店の販売代金の受取内訳は、阿部『産地綿織物の展開』の130頁の表3-14、帯谷商店の1918年における受取手形のサイト情報は同書の141頁の表3-19による。なお帯谷商店は、「全国産地機業家中で最大規模」の事業者ではあるが、すでに1910年代より大阪市内でも有力な仲買になっていた(同書の125頁)ため、単なる機業家とは異なる点に留意すべきである。
- (21) 谷本雅之『日本における在来的経済発展と織物業—市場形成と家族経済』名古屋大学出版会、1998年の315頁の表6-15を参照。このほか同書320～324頁の各種の表も、手形の具体的な内容を示しており極めて興味深い。
- (22) 谷本『日本における在来的経済発展と織物業』の324頁。
- (23) この研究は、主に松寄久美「買継商の機能と収益構造の分析—大正期伊勢崎織物業の買継商の事例から—」『社会経済史学』第61巻第3号、1995年9月であるが、そのほか松寄久美『地域経済の形成と発展の原理—伊勢崎織物業史における資本原理と地域原理』CAP、2001年もあげられる。
- (24) 松寄は、松寄『地域経済の形成と発展の原理』の157～158頁で、(c)の手勝手を「生産地問屋」と表現しているが、生産地問屋という用語では(a)(b)なども該当するため、概念としては不適切である。この理由より、本稿では「手勝手」に置き換えた。

- (25) ここで粗利益の低下については、松壽『地域経済の形成と発展の原理』の291頁、返品増加は同書の251頁、手形サイトの長期化は松壽「買継商の機能と収益構造の分析」の43頁による。
- (26) この部分は、松壽「買継商の機能と収益構造の分析」の43～44頁による説明を参照した。
- (27) なお、このような手形サイトの長期化にともなう買継商の資金負担の増加の分析が、松壽による伊勢崎銘仙に関する研究の集大成である『地域経済の形成と発展の原理』では、残念ながら削除されている。削除された理由は不明であるが、きわめて残念なことである。
- (28) このほかに知多織物業を扱った研究論文・研究書として、山崎広明「知多綿織物業の発展構造—兩大戦間期を中心として」『経営史林』第7巻第2号、1970年7月、村上はつ「知多綿織物業と金融—竹之内商店の分析を中心に」山口和雄編『日本産業金融史研究—織物金融篇』1974年の第5章の第2節、浦長瀬隆『近代知多綿織物業の発展—竹之内商店の場合—』勁草書房、2008年などがあげられる。これらは、おもに分析対象期が明治初年から第1次大戦初期までであるため、内容紹介を割愛した。
- (29) 産地問屋の資金分析は、橋口勝利「兩大戦間期知多綿織物業の構造変化と産地問屋—産地問屋北村木綿株式会社による生産組織の再編」関西大学経済学会編『関西大学経済論集』第57巻第4号、2008年3月の73～74頁を参照のこと。
- (30) 花井俊介「第7章 三蔵協定前後期のヤマサ醤油」林玲子編『醤油醸造業史の研究』吉川弘文館、1990年。
- (31) このほか小原博『日本マーケティング史—現代流通の史的構図』中央経済社、1994年、大東英祐「戦間期のマーケティングと流通機構」由井常彦・大東英祐編『日本経営史3 大企業時代の到来』岩波書店、1995年など、「マーケティング」を切り口とした研究成果があるほか、百貨店・個人商店に関しては、以下のような多数の経営史・文化史関連の研究が見つけられる。初田亨『百貨店の誕生』三省堂、1993年、末田智樹『日本百貨店業成立史—企業家の革新と経営組織の確立—』ミネルヴァ書房、2010年、石井淳蔵『商人家族と市場社会—もうひとつの消費社会論』有斐閣、1996年など。ただし小売商の資金繰り関係でここまで範囲を広げる必要性はないと考え、あえて本文中では紹介しなかった。
- (32) 平野隆「書評：石井寛治編『近代日本流通史』」『三田学会雑誌』第99巻第1号、2006年4月の149頁の左側。
- (33) 鈴木『昭和初期の小売商問題』に対する近年の評価として、満菌勇『日本型大衆消費社会への胎動—戦前期日本の通信販売と月賦販売』東京大学出版会、2014年の35頁の(注)73がある。ここで取り上げた評価は、近代日本流通史に関する研究成果の紹介のなかでおこなわれている。
- (34) 平野「書評」の151頁の右側。
- (35) 田村均「書評：白戸伸一『近代流通組織化政策の史的展開—埼玉における産地織物業の同業組合・産業組合分析』」『社会経済史学』第71巻第1号、2005年5月の84頁の右側。
- (36) 松本貴典編『生産と流通の近代像—100年前の日本』日本評論社、2004年の2頁。
- (37) 松本編『生産と流通の近代像』の16～17頁。
- (38) 例えば、果樹では岡嶋隆三「明治末期果樹栽培者による共同販売の問題点—能勢果友園の販売方式の変化—」『岡山商大論叢』第40巻第3号、2005年6月、肥料では坂口誠「資料—戦前・戦後の肥料取引—株式会社サカモト社長・酒本信夫氏へのインタビュー—」『立教経済学研究』第60巻第4号、2007年3月、洋紙では前田和利「明治後期～大正期における洋紙流通機構」『駒澤大学経営学部研究紀要』第16号、1986年3月などがあげられる。
- (39) 商業ネットワークについては、二宮麻里『酒類流通システムのダイナミズム』有斐閣、2016年の3～4頁を参照のこと。
- (40) 新川酒問屋とは「西国11ヶ国(摂津、山城、河内、和泉、播磨、丹波、紀伊、伊勢、尾張、三河、美濃)の下り酒を扱う酒問屋」、酒類問屋とは「西国11ヶ国を除き関八州その他各地より輸入する酒類(清酒、味醂、焼酎など)を本業とし、酢醤油味噌などを兼業とする問屋」(横地信輔『東京酒問屋沿革史』東京酒問屋統制商業組合、1943年の167～176頁)、酒類仲買商組合は「仲買と小売を兼ねる商店組合」である。これは、岩淵令治「第10章 江戸・東京の酒・醤油流通—生産者から消費者へ」井奥成彦・中

西聡編『醬油醸造業と地域の工業化—高梨兵左衛門家の研究』慶應義塾大学出版会, 2016年の410頁を参考とした。

- (41) 商品流通史研究会編『近代日本商品流通史資料』日本経済評論社, 1978~79年。
- (42) 老川慶喜, 渡邊恵一編『近代日本物流史資料』東京堂出版, 1998年。
- (43) 神戸大学の新聞記事文庫については, 神戸大学新聞記事文庫HPの「新聞記事文庫とは?」を参照。
- (44) ここで例示した論文は以下のとおり。大島栄子「絹綿交織物産地の形成過程—満州炸蚕糸と賃機による後進機業地見附の産地形成」『社会経済史学』第50巻第5号, 1985年, 岡崎哲二「1920年代の鉄鋼政策と日本鉄鋼業—製鉄合同問題を中心として」『土地制度史学』第26巻第3号, 1984年。
- (45) この分野の代表的な研究として, 以下があげられる。寺西重郎「戦前日本の金融システムは銀行中心であったか」日本銀行金融研究所編『金融研究』第25巻第1号, 2006年3月, 武田晴人「戦間期日本企業の資金調達と投資行動: 産業別企業財務データベースに基づく再検討」日本銀行金融研究所編『金融研究』第31巻第1号, 2012年1月, 南條隆・橋川武郎「戦間期日本企業の資金調達, 資本コスト, 資本構成: 最適資本構成理論からみた1930年代における企業財務」日本銀行金融研究所編『金融研究』第28巻第2号, 2009年7月, 鷲見誠良「明治中期=市場勃興期における株式会社の資金調達(1) ストック分析」『経済志林』第77巻第4号, 2010年3月, 同「明治中期=市場勃興期における株式会社の資金調達(2) フロー分析」『経済志林』第79巻第3号, 2012年3月。
- (46) 詳しくは, 村上はつ「知多綿織物業と金融」『日本産業金融史研究 織物金融篇』東京大学出版会, 1974年の840~841頁を参照。なお以下では, 資金繰分析を資金調達に関する分析という意味で使用するなど, 資金繰りと資金調達を同一概念と見なしている。これは資金調達分析より資金繰分析という用語のほうが馴染みやすいためである。
- (47) 売掛金に受取手形が含まれていると考えられる理由は, すでに明治15年時点で販売先から代金取立手形を入手している事実を, 村上「知多綿織物業と金融」の834~837頁で指摘しているためである。なお「買掛金」に支払手形を含んでいるかどうかは確認できない。
- (48) マネーストックについては, 谷沢弘毅『コア・テキスト 経済統計』新世社, 2015年の250~259頁を参照。また村上と同様の方法を使用した論文として, 公文蔵人「綾部製糸株式会社の経営破綻—統治構造に着目して—」『横浜経営研究』第31巻第3・4号, 2011年3月, 同「1920年代諏訪製糸家の地方工場経営—[カネイチ] 組彦根支店工場の事例—」『横浜経営研究』第35巻第4号, 2015年3月があげられる。
- (49) この分析は, 橋口「両大戦間期知多綿織物業の構造変化」の74頁にある表4とそれに関連した記述部分である。
- (50) 橋口「両大戦間期知多綿織物業の構造変化」の73頁。なお表4-2のような資金繰分析は, 上記の北村木綿会社の事例研究以外に, 産業革命期の紡績会社の分析にも適用しているため, 同人にとっては主要な分析ツールとして確立されていると思われる。詳しくは, 橋口勝利「産業革命期桑名紡績株式会社の事業展開と合併—企業合併をめぐる重役間対立とその帰趨」『関西大学経済論集』第62巻第3号, 2012年12月の22頁の表2を参照のこと。ちなみにこの表2では, 「長期資金余裕金」のことを「長期資本余裕金」と呼び変えている。
- (51) 木村商店の分析は, 杉山和雄「織物仲買・織物会社と金融」『日本産業金融史研究 織物金融篇』(第2章第2節)の232~287頁。特に設備資金の分析は264頁の第42表, 運転資金の分析は272頁の第48表に注目してほしい。また金巾製織会社の分析は, 高村直助「兼営織物業・毛織物業と金融」『日本産業金融史研究 織物金融篇』(第6章第1節)の965~1012頁。とくに設備資金の調達では981頁の第8表, 運転資金の部分は992~993頁の第14表を参照のこと。
- (52) 花井俊介・公文蔵人「戦前期における製糸企業の成長構造—企業統治と投資行動」早稲田大学産業経営研究所編『産業経営』第36号, 2004年。この論文の141頁には, 「表2 郡是製糸の資金運用(1896~1930年)」として長期にわたる資金収支表が掲載されているため参照のこと。この表は, 資金の調達と運用を対比して記述しているため, 橋口「知多綿織物業の構造変化」以上に内容を理解しやすいだろう。な

お花井はその後、大阪府貝塚市の米穀肥料商・廣^{ひろ}海惣太郎家や愛知県半田市の肥料商兼醤油製造業者・萬三商店小栗三郎家など、盛んに地方事業家の有価証券投資に関する資金繰分析をおこなっている。ここでは、投資資金の調達と運用に関する表が公表されており、(その作成方法の詳細は不明であるが)少なくともB/Sすべての勘定科目を使用したものでないことは確認できる。詳細は、花井俊介「第5章 大正・昭和戦前期の有価証券投資」石井寛治・中西聡編『産業化と商家経営』名古屋大学出版会、2006年の209頁の表5-3:同「第1章 有価証券投資とリスク管理—明治後期~昭和戦前期—」中西聡・井奥成彦編『近代日本の地方事業家—萬三商店小栗家と地域の工業化』日本経済評論社、2015年の92頁の表1-14を参照のこと。

- (53) 資金3表の考え方を解説した代表的な資金繰分析の解説書として、最近では平井謙一『資金4表の完全理解と実践応用』生産性出版、1999年、牧野明弘『財務分析の実践活用法—取引先企業の見方・とらえ方 新6版』銀行業務検定協会がある。ちなみに平井は旧三井銀行の出身者であるため、同書では三井銀行で使用されていた手法にもとづき解説している可能性がある。このほか過去に出版された専門書として、染谷恭次郎『キャッシュ・フロー会計論』中央経済社、1999年、森脇彬『資金支払能力の分析』税務経理協会、2002年などがあるが、これらの本では出版時期から推測できるように、キャッシュ・フロー分析を重点的に説明しており、資金3表を解説しているわけではない。このように各著者・各時期によって、資金〇〇表といった名称の意図する図表の作成方法、定義、概念等が異なるため、使用にあたっては注意してほしい。
- (54) ただし注意してほしいのは、このような主張はあくまで再調達原価の積み上げに基づく財務構成上からの議論であり、「生産能力を維持するため」といった技術上の要請にもとづく議論ではない。当然ながら今日のように技術革新の激しい社会では、生産能力の維持と減価償却の間にはなんら一定の関係は見いだせない。
- (55) ネット上より検索すると、長期資金収支分析に類似した方法を採用した数少ない研究論文として、岡崎哲二「戦時期における三菱財閥本社の資本取引：内部資本市場と外部資本市場」(C I R J E ディスカッションペーパー、C I R J E—J—206) 2008年12月が見つけられる。もっとも同論文では、資本収支に限定した長期資金収支表を作成しているが、ここでは当期の期間損益を除外しているなど、やや変則的な手法であるため、資金収支の全体像が把握しきれない可能性がある。つまり“カネに色が付いていない”という格言があるように、期間損益で金融資産を運用することも十分にありえるから、期間損益を除外することは不完全な分析となろう。未定稿であるため本稿で具体的な引用は差し控えるが、興味のある読者は東京大学日本経済国際共同研究センター(C I R J E)のHPより、同論文を閲覧してこの点を確認してほしい。
- (56) 詳しくは、谷沢弘毅「大規模港湾開発にともなう苫小牧市の都市形成とその課題」『札幌学院商経論集』第21巻第1号、2004年8月を参照。同論文では、苫小牧港の大規模開発に連動して実施されてきた市による土地区画整理事業・土地造成事業等が、多額の市費を投入してきたため市財政の悪化を招いたほか、資金管理が甘くなり民間事業ベースでみれば明らかに事業は破綻している。そして最終的には、長期資金収支分析によって各事業の破綻が“一般会計からの繰入”という一種の借金棒引き策で表面化していない、といった問題を抱えていることを指摘している。
- (57) このように資産側から総資産額の金額を確定する方法は、実務上でも破綻した企業の貸借対照表を復元する際などに、しばしば採用される方法である。
- (58) ただし以上のように考えたとしても、「なぜ固定資産を加えずに作成したB/Sを利用して資金分析をおこなったのか？」という疑問は解決できない。この理由は不明であるが、唯一考えられる理由は「この時期にはさしたる設備投資をおこなっていなかった」ということだろう。
- (59) この議論は、もちろん資産の期末評価に原価法を採用しているために発生する議論であり、もし時価会計を適用すれば評価益(含み益)を計上する必要がある。評価損のみ計上して評価益を計上しないのは不自然ではあるが、現行の簿記上では問題とはならない。
- (60) もっとも小売商では、減価償却費でさえ適切に計上していない場合が多かった。ちなみに武田は、戦

期間の大手企業の資金調達と投資行動を分析する際に、データ系列として減価償却を含んだ系列と含まない系列の2系列を作成したが、これは大手企業でも減価償却の導入が不完全であったためである(武田「戦間期日本企業の資金調達」の161~163頁の表A-3を参照)。もっとも小売商の場合には、製造業のような装置産業ではないから、減価償却でさえさほど神経質になる必要はないかもしれない。

- (61) 以上の必要運転資金の計算方法の考え方と近年における推移等については、『2016年版 中小企業白書』の279~284頁も参考になるため、是非参照してほしい。
- (62) 回転期間の分母に関する考え方は、日本経営分析学会編『新版 経営分析事典』税務経理協会、2015年の104~105頁が詳しい。なお戦前期の研究者は、おもに回転期間の代わりに「回転率」を使用していたが、これでは以下の議論(とくに買掛サイトの長期化等)とうまく接続できないため、本稿では使用することはない。ちなみに回転率を使用した代表的な指標として資本回転率があるが、これは売上高を資本金(=総資産)で割った比率であり、単位は「倍」である。当指標は、必要な売上高を確保するためにどの程度の総資産を確保しなければならないかという判断を求めるものであり、小売商の過小資本を議論する際に利用されることが多かった。戦前期の代表的な研究として、内池廉吉『小売業統制論』同文館、1938年の39~43頁をあげておこう。
- (63) 回転期間分析については、末松義章「与信管理と経営分析」日本経営分析学会編『新版 経営分析事典』税務経理協会、2015年の288~289頁が詳しい。
- (64) このほか検討の必要な資産項目として、繰延資産が考えられる。すなわち効果が複数年にまたがるような創業費、開業費、広告宣伝費等については、年間に分割して償却することとなっているため、厳密な議論ではこの部分も調整項目で検討する必要があるだろう。本稿では、煩雑になるため議論を省略するが、詳しくは葛村剛雄・山上一夫編『新勘定科目全書[第2版]』中央経済社、2003年の223~236頁を参照。
- (65) 減価償却については、2点ほど注意点がある。第一は償却の不完全計上問題である。この問題は、本稿のようなキャッシュ・フローの議論ではその多寡をあえて議論する必要はなく、無視してかまわない。第二は減価償却累計額(かつての減価償却引当金)である。すなわち現状では、減価償却を期間内で発生した分だけP/L上に計上する方法が採用されているため、本稿でもその方法に従って説明している。しかしかつては減価償却を引当金方式で計上した決算書もあったため、その場合には別の考え方をとらなければならない。また除却損とは、固定資産の使用を止めて倉庫で保管する場合などで発生した評価損のことである。ここまでの議論は、戦前期の事業者には必要ないと思われるかもしれないが、使用可能な旧式の什器備品などが小売商で発生する可能性はあるため、まったく考慮しないわけにはいかないだろう。
- (66) 長期運転資金の定義はかならずしも確定しておらず、「短期資金で発生する借入、返済の煩雑な諸手続きを回避するため、長期資金とした運転資金」、「基本的には資金繰りを安定させるための資金」、「経営の改善、医療施設の整備等の直接的に収益に結び付きづらい資金」、「財務構成を是正するための資金」などがあるが、本稿では「事業の立ち上がり時に発生した各種事業費用、業界構造の急変で発生した突発的かつ固定的費用など、その後の経常的な事業活動のなかでもなかなか返済できない資金」といった意味で使用する。
- (67) もちろん長短借入金についても、期中返済額と期中借入額の情報を入手して実態ベースで修正することは可能であるが、ここでは議論が煩雑となるため、この修正をおこなわないこととする。
- (68) 中小小売商のようにB/Sがたとえ不完全なものであった場合でも、取引条件の変更と関連させることによってさまざまな経営情報を入手することができるが、現状では研究者の大半がこれらの複合的な資金繰り分析をおこなってはいない。
- (69) 現在における企業間信用の実態については、さまざまな文献があげられるが、とりあえず『中小企業白書』などの年次報告(特に『2007年版 中小企業白書』の第3部第2章第4節「企業間信用の動向」)が代表であろう。また代表的な研究成果としては、内田浩史「企業間信用の機能」一橋大学経済研究所、ワーキング・ペーパー・シリーズNo.6、2011年3月が理論・実証の包括的な研究をおこなっているほか、植杉威一郎「企業間信用と金融機関借入は代替的か—中小企業個票データによる実証」『日本経済研究』No.52、2005年10月、鶴田大輔「中小企業における企業間信用の機能」『中小企業総合研究』第7

- 号、2007年7月があげられる。
- (70) 鈴木良隆ほか『MBAのための日本経営史』有斐閣、2007年のi頁の「はしがき」。
- (71) 売込問屋の話は、鈴木ほか『MBA日本経営史』の82～84頁、桐生織物産地の話は同書の52～59頁を参照。なお学部レベルの概説書である、宮本又郎ほか編『日本経営史〔新版〕』有斐閣、2007年でも、「問屋金融」という用語は一言も触れられていない。学会の風潮として、この用語がたんに陳腐な用語にすぎないということよりも、むしろ重要性が低いと考えているのだろう。
- (72) そもそも口銭という用語は、近世の委託販売問屋で使用されていたことが知られており、かなり歴史の古いものであるため、この点でも口銭は商業史・経済史のなかで重要な位置づけにある。口銭については、宮本又次「口銭」経済史研究会編『日本経済史辞典〔縮刷版〕』（上巻）日本評論新社、1954年の515～517頁が詳しい。
- (73) 鈴木安昭『新・流通と商業〔第6版〕』有斐閣、2016年の223～229頁。なお卸売業者と問屋との差をいかに考えるかは様々な意見があろうが、以下の行論では特段峻別する必要性は低いと考えられる。
- (74) いずれの引用とも、東京商業会議所調査課編『東京市内小商工業金融調査資料』同課、1918年の「凡例」部分である。なお著者の根本清六は、その経歴は不明であるが、1919年の「小売商習慣と公設市場」など5編の論文を『三田学会雑誌』に掲載していたため、慶應義塾大学の関係者（おそらく理材料の若手教員）であったと推測される。
- (75) 『東京市内小商工業金融調査資料』の169～171頁。
- (76) この情報は、谷沢「多取入ポケット論文」の124頁にある表2-22による。
- (77) 井関孝雄『中小商工金融論』同文館、1937年の136頁。
- (78) 当調査の概要については、楠見一正『大阪市に於ける中小商工業金融調査』（上巻 第四分冊）大阪商科大学経済研究所、1936年の1281頁「序」を参照。なお当調査で問屋に分類している業態は、問屋（58人）のほか卸商（16人）、製造業者及原料商（35人）、輸入業者（1人）である。とくに製造業者及原料商が含まれている理由は、当調査が工業も対象としているためであり、それゆえ問屋の定義は『小売業経営調査』よりも若干は広いかもしれない。
- (79) 詳しくは、楠見『中小商工業金融調査』上巻第4分冊の1468～1469頁の第53表を参照のこと。なお残り89人の内訳は、無利子18人（商業と混業の合計は15人）、記入アルモ不詳33人（同23人）、無記入38人（28人）であったため、記入アルモ不詳と無記入の多さが気にかかるところである。
- (80) 楠見『中小商工業金融調査』上巻第4分冊の1468頁。
- (81) 詳しくは、『2007年版 中小企業白書』の206～207頁を参照。なおこの情報の出所は、みずほ総合研究所（株）「企業間取引慣行実態調査」（2006年11月）である。
- (82) 企業間信用を買掛金・支払手形の2つのみに限定してよいか否かは、当然議論がおこってこようが、一般的には『中小企業白書』に代表されるように、この2つに絞って分析されている。その際に、掛取引分と手形取引分で個別に分析することは、ほとんどおこなわれていないことも付記しておきたい。
- (83) このような減価償却が不十分であった事実は、齊藤直「戦間期日本企業の減価償却・1930年代における減価償却の定着」フェリス女学院大学国際交流学部編『国際交流研究』第13号、2011年3月を参照。
- (84) 口銭等の料率の議論をあえて導入しなかった理由は、これらの料率が各業種とも一律に導入されているわけではなく、特定の業種が長年培った商慣習のなかで定着したものであるためである。例えば口銭は、織物・醤油・木炭・清酒等で導入されてきたが、漆器では導入されていなかった。このような特殊な用語の具体的な使用方法については、第5節、第6節で詳しく説明している。
- (85) このように家計部門の不足資金を問屋から調達する可能性については、表4-21（左側）の項目のうち「家計上」で示されている。なおこの場合の処理方法は、表4-3（右側）のように示すと、（貸方）借入金、（借方）家計部門への貸付金、と書くことができよう。
- (86) もちろんこれらの分析にあたっては、個別項目の実額のままでなく、一定の指標に加工して利用することが必要である。すでに企業間信用の分析では、
$$\text{企業間信用割合} = \frac{\text{支払手形} + \text{買掛金}}{\text{総資産}} \times 100$$
が

- るため、このように総資産で相対化する操作が考えられる。企業間信用割合については、『2007年版 中小企業白書』の203頁の第3-2-33図、第3-2-34図を参照。
- (87) 以下の手形利用に関する歴史は、霧見誠良「成り立日本信用機構の論理と構造(下・その一)」法政大学経済学会編『経済志林』第46巻第2・3号、1978年10月の第4章「日本における手形割引市場の形成」を参照した。
- (88) 銀行引受貿易手形、輸出スタンプ手形については、詳しくは後藤新一『日本短期金融市場発達史』日本経済評論社、1986年の第3章「手形売買市場」を参照のこと。
- (89) 佐々木庄平「早渡手形発行上の一考察」高松高等商業学校商工経済研究室編『商工経済研究』第2巻第2号、1927年4月の16頁。
- (90) 「弊害歴然たる早受渡制度 投機に悪用さる」『大阪朝日新聞』1928年3月23日。この記事は、神戸大学「新聞記事文庫」より入手した。
- (91) 松崎寿「我国ノ銀行ト手形引受業務」『経済学商業学国民経済雑誌』第26巻第6号、1919年の15頁。
- (92) 吉田良三『四訂 銀行簿記教科書』同文館、1940年の13頁。
- (93) 商工省財務諸表準則と財務管理委員会については、薄井彰『会計制度の経済分析』中央経済社、2015年の49~51頁を参照のこと。
- (94) 滋賀銀行『滋賀銀行五十年史』1985年の294頁。
- (95) 吉田『四訂 銀行簿記教科書』の11頁。
- (96) 後藤『日本短期金融市場発達史』の132頁。
- (97) 後藤『日本短期金融市場発達史』の145頁。
- (98) 石井寛治「日本銀行の産業金融」『社会経済史学』第38巻第2号、1972年7月の45頁。
- (99) 石井「日本銀行の産業金融」の60頁。
- (100) この情報は、東京商工リサーチHPの「知って得するリスクマネジメントの基本」の「融通手形」項目より入手した。このほか融通手形の詳しい解説は、中西正明「融通手形」『世界大百科事典』を参照してほしい。
- (101) 1916年末の支店数は大蔵省銀行局編『第24回銀行総覧』、1917年11月の293頁、1920年末の支店数は同『第28回銀行総覧』、1922年3月の292頁による。
- (102) 赤碓駅の開通については、赤碓町誌編纂委員会編『赤碓町誌』赤碓町、1974年の394頁による。また山陰実業銀行赤碓支店の開設時期は、『第27回銀行総覧』1921年3月の349~350頁では、1919年末時点で鳥取県内9支店中に赤碓支店が存在せず、『第28回銀行総覧』1922年3月の300~301頁では、1920年末時点で鳥取県内14支店中に赤碓支店が確認できることから、1920年中に開設したと判断した。
- (103) 消費者物価指数でみると、①1925年が1.316、55年が315.2(いずれも1934~36年=1)、②1955年が91.9、65年が134.8(いずれも1960年=100)、③1965年が25.6(2010年=100)であるから、1925~2010年では1,372.3倍となる。ここで①、②は大川一司ほか『物価』(長期経済統計8)東洋経済新報社、1967年の134頁、③は内閣府編『平成24年度 年次経済財政白報告』の附属統計表(物価1/1)による。
- (104) 酒林貞治の詳しい経歴情報は、『赤碓町誌』の563~565頁を参照。このほか同人は、『真木和泉守楠子論』赤碓尋常高等小学校、1937年という本を出版していた関係で、「国立国会図書館典拠データ検索・提供サービス」、鳥取県立図書館HPのほか、鳥取県編『鳥取県郷土人物文庫データベース』(<http://db.pref.tottori.jp/HomePerson.nsf/>)からも、同人の個人情報入手することができる。
- (105) 桶谷泰三の個人情報は、桶谷醤油合名会社のHP(<http://okeshou03.wixsite.com/kanemas>)の「会社概要」より入手した。
- (106) 市川小吉編『帝国実業名宝 酒類醤油之部』商進社、1929年の「序」の2頁。
- (107) このうち面谷友太郎は、鳥取県境町(現境港市)に居住していたが、網島幸次郎編『山陰実業名鑑 西伯郡之部』帝国興信所米子支所、1912年の97頁によると、地価額767円60銭、所得税87円39銭、営業税139円98銭であり、同町ではトップクラスの資産家であった。

- (108) 『帝国実業名宝』の「序」の2頁。
- (109) この6人のうち、大谷尚人のみが子孫の大谷修子により大谷酒造(株)として酒造業を継承しているにすぎない。詳しくは、同社HP及び『とっとり酒蔵散歩』の76～78頁を参照。
- (110) ちなみに営業税納税額と広告掲載面積の両方のデータがある30店に関して散布図を書くと、醤油醸造業の(名)稲田本店のみが異常値(つまり広告に極端に費用を掛けない)となっているため、これを除外した29店の相関係数を計算すると、0.2625となり、緩やかな正の相関が確認できる。もちろん広告面積の大小は、広告戦略に積極的か否かが店によって異なっているため、かならずしも高い係数は得られないはずだが、それでも相関は確認できたため、広告面積の情報を利用することは可能であろう。なお(名)稲田本店は、創業が1673年の山陰地方でもトップクラスの大手メーカーであるため、あえて広告を出すことに重要性を感じていなかったと考えられる。同店の沿革は、同店のHP (<http://www.inata.co.jp/company.html>)を参照のこと。
- (111) 米子今井書店企画出版室編『とっとり酒蔵散歩』同書店、1998年の79頁。
- (112) 小田島禎治郎編輯『全国手形交換所社員組合銀行総覧』銀行信託通信社出版部、1933年。このほかCiNiiの図書・雑誌検索によると、大分大学経済学部教育研究支援室の所蔵資料として『松江手形交換所月報』があるが、これは1926年4月の銘が入っていることも理由としてあげられる。
- (113) 明石照男・鈴木憲久『日本金融史』第2巻、東洋経済新報社、1958年の109頁。
- (114) この吉崎に関する情報は、商業興信所編『第26回 商工資産信用録』同所、1925年(本稿では、『明治大正期 商工資産信用録』第1期第13巻[大正14年(上)]クロスカルチャー出版、2009年を使用)の「大阪」115頁より入手した。なお一般的に、戦前期の詳細な個人情報には交詢社編『日本紳士録』より入手できるが、大正末期～昭和初期の同書には吉崎に関する情報が一切掲載されていなかった。この事実から推察すると、同人はかなり小規模の小売商であったと推測される。
- (115) この現在価値は、註(103)で示した消費者物価指数の換算率、1925～2010年で1,372.3倍を使用して計算した数字である。
- (116) 21銭を割引料と考えると、額面106円の0.198%にすぎないため安すぎるが、日歩と考えると年利76.65%に相当するから、これではあまりに高すぎる。このため別の意味を考える必要があるのかもしれないが、とりあえず以下の議論では前者の割引料とみなすこととした。
- (117) 米子銀行赤碕支店の開設時期は、『第13回銀行総覧』1906年6月の320頁では、1905年末時点で2支店(すべて県内)中に赤碕支店が存在しないが、『第14回銀行総覧』1907年7月の321頁では、1906年末時点で3支店(すべて県内)中に赤碕支店が確認できることから、1906年中に開設したと判断した。
- (118) 『第28回銀行総覧』の300頁により3行の支店数を確認した。
- (119) 『第32回銀行要覧』の315頁で3行の支店数を確認した。なお山陰実業銀行の県外支店1店とは鳥根県能義郡安来町の安来支店であったが、同支店は1921年に開設されたと考えられる。なぜなら1921年末の支店状況を示した『第29回銀行総覧』1922年2月の304～305頁で、初めて安来支店が登場したからである。
- (120) この情報は、米子商工会議所米子商業史編纂特別委員会編纂『米子商業史』米子市、1990年158頁より入手した。また『鳥取県郷土人物文献データベース』からも同人の個人情報を入手できる。
- (121) 『第32回銀行総覧』の314～316頁。なお大阪支店は、1923年末を示す『第30回銀行総覧』の95頁で初めて出てきたため1922～23年に開設(このような期間となったのは、おそらく関東大震災の影響によって、『銀行総覧』で1922年末のデータが公表されなかったためである)、鳥根支店は1925年末を示す『第32回銀行総覧』の323頁で初めて出ているため、1925年に開設されたと推測される。
- (122) この調査の正式名称は、『第三回調査全国五拾万円以上資産家』である。
- (123) 門脇繁次郎の個人情報は、『鳥取県郷土人物文献データベース』より入手した。
- (124) 後藤快五郎の個人情報は、『鳥取県郷土人物文献データベース』や金田進編『鳥取県百傑伝—近代百年』山陰評論社、1970年を参照。なお『米子商業史』によると、1915年の国税納税額は、鳥取県内では10人以内に入る資産家であったと推測される(同書の165頁)。

- (125) 『第32回銀行要覧』の315頁。
- (126) 『東京市商業調査書』の調査特性については、谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の214～219頁と229～238頁が詳しく検討しているため参照されたい。
- (127) 事業内容で、本業（主力事業）と副業（従属的事業）を明確に意識して設計された調査は、戦後の労働関連調査や経済センサスであるため、戦前期としてはこの点でも画期的な調査であった。
- (128) 谷沢「DB論文」の「第2節 売上商品原価」では、小売業と卸売業の混合業態として、薬品化粧品17号の事例が提示されているので参照のこと。
- (129) ここで戦後のW/R比率は、丸山雅祥『日本市場の競争構造—』創文社、1992年の53頁の表2-7より入手した。ただし筆者が再計測したかぎりでは、3.89となるため、なんらかのデータ加工がおこなわれた可能性がある。なお丸山や筆者の比率のうち卸売額には、産業用使用者向け販売額（つまり資本財）や海外向け販売額が含まれているため、これを除外して計算し直した「3.89」という数字が、中小企業庁編『中小企業白書 2005年版』の140頁の第2-3-40図で公表されている。これらの3つの数字の間に、計算方法等について疑問がないわけではないが、これらの比率の誤差の程度より上記の資本財や輸出の影響はわずかであるといつてよいだろう。
- (130) 丸山が使用したデータは、『商業統計表』の販売額であるが、註(129)で指摘したように資本財・輸出効果が含まれている点で、それが含まれていない本稿の『商業調査書』と比較するのは問題なしとはいえないが、その誤差はわずかであると考えた。また本稿のW/R比率を計算した際の対象店舗数は132,992件であり、全店舗数80,313件の1.65倍となっている。これは1店で複数の商品を扱っているためと推測されるが、この数字の大きさから判断すると、この比率の精度はかなり高いといえるかもしれない。
- (131) 1988年における東京都のW/R比率は、通商産業大臣官房調査統計部編『昭和63年 商業統計表』第2巻 産業編（都道府県表）、1990年の5頁の「1. 都道府県別、年次別、卸売業、小売業別の商店崇（法人・個人別）、従業者数、年間販売額、商品手持額、売り場面積」のデータより計算した。
- (132) 日本型流通の特徴は、田村正紀『日本型流通システム』千倉書房、1986年の4～10頁が詳しい。なお丸山『日本市場の競争構造』の53頁の表2-7では、他国のW/R比率が1.0台であることから、わが国の特殊日本的な状況が理解できる。
- (133) このW/R比率の分解式は以下のとおり。W/R比率の分解とその解釈は、丸山『日本市場の競争構造』の54頁を参照。ここでは n_w 卸売店舗数、 n_R は小売店舗数、 N は人口を示す。

$$W/R \text{ 比率} = \frac{\left(\frac{W}{n_w}\right)}{\left(\frac{R}{n_R}\right)} \times \frac{\left(\frac{n_w}{N}\right)}{\left(\frac{n_R}{N}\right)} = 1 \text{ 店舗当り販売額の卸} \cdot \text{小売比率} \times \text{店舗密度の卸} \cdot \text{小売比率}$$

- (134) 1988年の使用データは、W/R比率が丸山『日本市場の競争構造』の53頁の表2-7、1店舗当り販売額のうち卸売が同書の51頁の表2-4、小売が同書の19頁の表1-6、人口当たり店舗密度のうち卸売が同書の52頁の表2-6、小売が同書の21頁の表1-8より、それぞれ入手した。
- (135) 谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の215頁。
- (136) 『東京市商業調査書』の緒言9頁。
- (137) 谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の215頁。
- (138) 例えば、谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の243頁の表3-10を参照のこと。
- (139) 『小売業経営調査』の調査票の特徴については、谷沢「業計複合体論文」の第4節「『小売業経営調査』の特性」および谷沢「DB論文」の各節を参照してほしい。
- (140) 以下で使用する調査票用紙は、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』（商工調査第70号）、1937年6月の末尾に掲載されている、原寸大の調査票を利用した。
- (141) 商業組合については、館野重助『商業組合の預金部資金利用方法』商業組合中央会、1937年、鈴木『昭和初期の小売商問題』の第11章「同業組合・商業組合」などを参照した。
- (142) 井関『中小商工金融論』の143頁。
- (143) 電気・ガス・水道料・外注加工費など、役務の受け入れが継続的であり、材料や商品の仕入に準じ

- て、企業の売上原価や営業費の重要部分を占める場合には、これを買掛金とみなしている。詳しくは、蔦村ほか編『新勘定科目全書 第2版』の247頁。
- (144) 正確に言うと、手形割引はB/S上の負債ではないが、法律上は手形債務を間接的に負うこととなるため、将来の偶発債務を帳簿上残しておかなければならない。このため「割引手形勘定」を別途、作成しておく必要がある。同様の事例として、裏書手形があげられる。具体的な帳簿処理方法については、蔦村ほか編『新勘定科目全書 [第2版]』の605～606頁を参照。
- (145) 以上の説明は、久保村隆祐・荒川祐吉編『最新 商業辞典 [改訂版]』同文館出版、2002年による。なお歩引き・割戻とも異なる説明もある。例えば、高垣寅次郎編『商業経済辞典 (学生版)』日本評論社、1939年では、歩引きとして「契約高より一定の割合にて割引をなすこと (以下省略)」(1164頁)、割戻として「一旦支払はれた手数料・利息等の一部を後日に至り支払者に払戻すこと (以下省略)」(1400頁)と説明しており、特に歩引きの説明が異なっている。
- (146) 詳しくは、通商産業省編『商工政策史』第12巻 (中小企業)、1963年の92頁を参照。
- (147) 『商工政策史』第12巻の99頁。
- (148) 詳しくは、最終報告書である東京商工会議所編『東京市内ニ於ケル小売業経営並ニ金融調査』(商工調査第70号)同所、1937年の31頁を参照のこと。
- (149) これら3資料の具体的な関係については、谷沢『『小売業経営調査』のデータベース作成上の留意点』が詳細な検討をおこなっている。ちなみに調査票は、雄松堂書店版『全国商工会議所資料 第I期』Disc No.20に収録されている。その業種別の資料名と同番号は以下のとおり。雑穀：「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査票 昭和11年9月」(資料番号：6609)、白米：同 (同：6607)、呉服：同 (同：6608)、魚介藻類：同 (同：6609)、蔬菜果実：同 (同：6610)、酒類：同 (同：6611)、菓子パン：同 (同：6612)、薬品化粧品：同 (同：6613)、家具：同 (同：6614)、履物：同 (同：6615)、薪炭：同 (同：6616)、洋雑貨：同 (同：6617)。一方、中間集計表は、雄松堂書店版『全国商工会議所資料 第I期』Disc No.20に収録されている。業種別の資料名と同番号は以下のとおり。雑穀：「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査 (結果)、昭和11年9月」(資料番号：6619)、白米：同 (同：6618)、呉服：同 (同：6620)、魚介藻類：同 (同：6621)、蔬菜果実：同 (同：6622)、酒類：同 (同：6623)、菓子パン：同 (同：6624)、薬品化粧品：同 (同：6625)、家具：同 (同：6626)、履物：同 (同：6627)、薪炭：同 (同：6628)、洋雑貨：同 (同：6629)。
- (150) 詳細は、『小売業経営並ニ金融調査』(商工調査第70号)の75頁に掲載されているデータより筆者が計算した。
- (151) この分析結果は、谷沢「多収入ポケット論文」の第5節「地代及家賃の稼得環境」で詳述されている。
- (152) 表4-16の回数、表4-17の回数・日数は、いずれも自由記述欄に回答された数字をそのまま分類として使用しているため、一見すると煩雑に思えるが、我々の目的からすると誠実な集計方法を採用しているといえよう。
- (153) 『商取引調査 (蔬菜及果実)』の59頁。
- (154) これらの調査票は、いずれも雄松堂書店版『全国商工会議所資料 第I期』Disc No.20に収録されており、蔬菜果実「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査票 昭和11年9月」(資料番号：6610)のうち、33号は65頁、55号は107頁、59号は115頁、60号は117頁、68号は頁、11号は23頁、34号は67頁、42号は81頁、37号は73頁、40号は79頁である。
- (155) 『全国商工会議所資料 第I期』の酒類「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査票 昭和11年9月」(資料番号：6611)の101頁。
- (156) 『小売業経営調査』のデータベースの作成方法等については、谷沢「DB論文」を参照。なお一点だけ補足すると、同調査には詳細な調査項目が含まれているが、その扱い方を間違えると、質の悪いデータベースになるということだ。これを強調しておきたい。
- (157) ここで誤解しないでほしいのは、長期資金収支が検討できない最大の理由は、同一店舗に関する複数

年次のデータが入手できないためであるが、だからといって筆者が分析不可能と考えているわけではない。ある一定の前提条件のもとでは、(強引にはあるが)同収支を分析できる可能性がある。ただしそのためには、慎重にデータを加工・修正する時間と労力が必要であるため、あえて本稿でそれをおこなう必要性は低いと考えているにすぎない。

- (158) 先行研究の運転資金額は、谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の251頁の表3-14に提示されている。なおこの先行研究では、運転資金回転期間を計算する際に分母に1月当り売上高を使用して1.9ヶ月となっているが、表4-19(左側)の中経営の運転資金を1月当り売上高で割ってみると、運転資金回転期間は2.1ヶ月となりほぼ一致する。また計算方法の異なる表4-19(右側)の中経営でも同回転期間が2.1ヶ月となっているなど、両者の比較にあたっては各数値の定義の差に注意してほしい。
- (159) この先行研究の成果は、谷沢「業計複合体の形成メカニズム」の258~259頁と251頁の表3-14で記述されている。
- (160) この諺は、鈴木裳三・広田栄太郎編『故事ことわざ辞典』東京堂出版、1956年の362頁より入手した。
- (161) 2014年の各データは、『2016年版 中小企業白書』の282頁の第2-5-10図より入手した。なお戦後でも、長期的にみると各データの低下傾向が確認できるが、その動きは緩慢であり大きく変動していないほか、戦前東京の小売商>戦後全国の中小企業非製造業という関係はつねに成立している。
- (162) この基本的な考え方は、谷沢「業計複合体論文」の(5)「商家経済の体系的把握法」の部分参照してほしい。
- (163) 国政研究会及び中島知久平については、手島仁『中島知久平と国政研究会』上・下巻、みやま文庫、2005年が詳しい。とくに国政研究会の活動については、同書上巻の第四章(二)を参照。また国政研究会の調査活動に関して、青木郁夫「医療利用組合と国民健康保険・再考—国民健康保険事業代行をめぐる(下)」『日本医療経済学会会報』第29第2号、2010年8月では、国政研究会の国民健康保険制度案を昭和研究会のそれと関連させて検討しているので一読されたい。ところで同名の組織として、大日本国政研究会、国政研究会などがあり、前者は原田高一『現代巨人新人』大日本国政研究会、1931年があり、後者は国政研究会編『倉石労政の記録』労働法令協会、1960年といった出版物があるが、いずれも中島の研究会と異なる組織と推測される。
- (164) 図4-7の調査用紙(右側)にある「3. 組織」をみると、「個人、株式会社、合資会社、合名会社」より1種類を選択するようになっていたが、最終的には個人商店に限定されたようである(詳しくは、『中小商業金融実地調査』の本文1頁の「説明」の(II)調査の対象を参照)。この選択は、谷沢「業計複合体論文」から判断しても適切なものであった。
- (165) 『中小商業金融実地調査』の本文1頁。
- (166) 詳しくは、国政研究会編『昭和十一年 東京市に於ける中小商業金融実地調査』1937年4月の3頁を参照のこと。なお同書の1頁によると、(II)調査の対象として、「東京市内所在の個人組織による小売業とし、之に小売を主としつゝ卸売を兼ねるもの、従属的に加工・修繕を兼ねるもの、小売の為に小製造を兼ねるものを包含せしめ」たという。これらの多様な条件を加味した点は、調査内容が実態に合わせて少しずつ修正されていたことがわかる。
- (167) 『労働統計実地調査』については、相原茂・鮫島龍行編『統計日本経済』筑摩書房、1971年の171~176頁が詳しい。
- (168) 正確にいうと、集計された総店舗数は465店であるが、そのうち201店は何らかの理由によって、すでに借入債務の集計から除外されていた。そして集計に使用された264店のうちの13店で、総資産が不明であったということである。
- (169) いずれのデータも、『中小商業金融実地調査』の122頁。
- (170) 正確にいうと、調査票では借入目的の記入方法として、「一. 事業の創設、二. 事業拡張又は改良資金、三. 損失補填ノ為、四. 旧債借換ノ為、五. 通常ノ運転資金調達ノ為、六. 家計上、七. 家計上・営業上(一~五)ヲ兼ネタモノ等ノ別ヲ書イテ下サイ」と記入例が挙げられている。記帳者は当然この記入

- 例を参照したとすれば、調査事務局では（一～五）を「経営上」、（七）を「経営兼家計上」、（七）を「家計上」としたと推測される。
- (171) 『中小商業金融実地調査』の23頁。
- (172) 調査票に即していうと、註（170）で示した記入例のうち（三）と（四）の合計といえよう。
- (173) 全国銀行協会正会員（東京地区）の主要勘定のデータは、同協会のHPより入手した。
- (174) 日銀では、「預金、現金、貸出金調査表（月次）」などの形式で貸出金が調査・公表されているが、そこには手形貸付・割引、証書貸付といった個別項目のデータはいっさい掲載されていない。また金融機関に対する調査全般を解説した現行の日銀調査統計局編『金融統計調査表の記入要領』同局、2014年4月によると、「貸出金の範囲は、各金融機関の貸出内容を詳細に調査する関係上、「割引手形」、「手形貸付」、「証書貸付」および「当座貸越」としています。一方、一般に貸出金とは別の科目で経理されている「コールローン」、「買入手形」、「外国為替」などの貸出関係勘定については、本統計調査には含まれません。」（Ⅲ-3-1頁）といった注意書きがおこなわれている。この記述から、調査範囲としては意識されているが、あえてその項目では公表されていないことを付記しておきたい。
- (175) 信用組合の貸付内容については、東京市政調査会編『都市庶民金融ニ関スル調査 第三冊 市街地信用組合』同会、1925年が詳しい。
- (176) 『中小商業金融実地調査』の19頁。
- (177) この分類については、ほかにも若干の補足説明が必要である。すなわち調査票では、「償還方法」の記入例として、「一、定期、二、年賦、半年賦、月賦、日掛 等ノ區別ヲ書イテ下サイ」としている。このため最終報告書の「不定期」は、調査票回収後に新たに作成した分類項目であり、その信頼性は若干低いかもしれない。
- (178) 『中小商業金融実地調査』の19頁。
- (179) 谷沢「多収入ポケット論文」の155頁。
- (180) 詳しくは、『中小商業金融実地調査』の125頁の第二十四表「金融上最大ノ欠陥」を参照。
- (181) 詳細は、『小売業経営調査』（最終報告書）の74頁の「第一表 II 金融上ノ希望」を参照してほしい。
- (182) これらの日本型流通システムについては、田村『日本型流通システム』の4～10頁を参照。
- (183) この2つの資料のほか、民間部門でも川西正鑑『商品取引の見方（一般商品篇）』（通俗財政経済大系 第11編）日本評論社、1925年、伊藤由三郎『貸付資料 商品取引と金融』銀行問題研究会、1936年が出版されてきた。とくに後者は、「貸付資料」という名称から判別できるように、商品別に問屋取引に関する解説をおこなった銀行実務上の専門書であり、発行時期が『小売業経営調査』、『中小商業金融実地調査』と同時期であるほか、対象商品が71品で『商取引組織系統ニ関スル調査』より遥かに多い魅力的な資料であるが、「序」によると「大阪市及び神戸市に於いて実地について調査」したものであるため、残念ながら東京を対象とした本稿では使用することができない。しかし昭和初期には、少なくとも金融実務上からこのような種類の情報の重要性が認識されていたことは理解できよう。なお著者の伊藤は、『銀行実務講義』銀行問題研究会、1933年という本も出版しているため、おそらく銀行実務に精通した人物と思われる。
- (184) この日銀『問屋取引調査』を利用した論文として、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」があげられる。ただし同論文では、おもに当時の手形・掛取引の状況を把握するために利用されているにすぎず、商品別の具体的な取引状況を検討しているわけではない。管見の限り、他の論文では本格的に使用されていない資料である。
- (185) 土屋喬雄『銀行以外の金融機関に関する調査』解題』日本銀行調査局編『日本金融史資料 明治大正編』第25巻（銀行以外の金融機関に関する調査）、1961年の22頁。
- (186) 生産調査会による調査・審議については、伊弁田敏充「解題『商取引組織及系統ニ関スル調査』」山口和雄編『近代日本商品流通史資料』第13巻、日本経済評論社、1979年の6頁で言及されている。
- (187) 産業革命後の流通史の動向については、木村健二「産業革命と流通の新機軸（1886—1920）」石井寛治編『近代日本流通史』東京堂出版、2010年（第2章）を参照のこと。

- (188) ちなみに日銀調査による東京の卸売物価指数(1934~36年=100)によると、1910年代前半には1910年=58.8、11年=61.0、12年=64.6、13年=64.7、14年=61.8となり、14年にはやや低下みであるが、一貫して上昇している。この指数は、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329~331頁より入手した。
- (189) 東京市勢調査の職業分類については、東京市役所統計課編『東京市勢調査 原表』第2巻 東京市役所、1911年(ただし本稿では、ゆまに書房による1998年の復刻本『近代都市統計資料集成 東京市市勢調査篇2』)を使用)の第10表を参照した。
- (190) 第1回国勢調査の職業分類は、内閣調査局編『国勢調査報告 大正9年』(全国の部)第2巻、1929年のI~V頁を参照のこと。
- (191) 以下の説明は、いずれも日銀編『日本金融史資料 明治大正編』第25巻の507頁による。
- (192) 幸野保典「第3章 戦間期の流通と消費—不況・恐慌から景気回復へ」石井寛治編『近代日本流通史』東京堂書店、2010年の68~69頁。
- (193) 『全国商工会議所資料 第1期』に収録されている酒類「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査票 昭和11年9月」(資料番号:6611)の100頁に掲載されたものである。
- (194) 野田醤油編『野田醤油株式会社二十年史』1940年の545頁。
- (195) 『全国商工会議所資料 第1期』の菓子パン「小売業経営並ニ金融ニ関スル調査票 昭和11年9月」(資料番号:6612)の101頁。
- (196) 伊牟田敏充「解題『商取引組織及系統ニ関スル調査』」山口和雄編『近代日本商品流通史資料』第13巻、日本経済評論社、1979年の8~11頁。
- (197) 伊牟田「解題」の9頁。
- (198) この消費地問屋の大手3店とは、日本橋通り2丁目の伴傳、同3丁目の西川、堀江町の和田商店である。このほか120~30軒の卸小売り兼業の店があった。以上は、川西『商品取引の見方—一般商品篇』の220頁による。
- (199) 問屋口銭については、「大体3分(歩)検討」という情報が多い。この情報は、川西『商品取引の見方』の220頁による。
- (200) 日銀『問屋取引調査』の518頁。
- (201) 川西『商品取引の見方』の220頁。
- (202) メーカー名は、商工省商務局編『内地重要商品取引事情(其ノ一)』1926年9月の192頁、特約問屋については同資料の194頁を参照。
- (203) 当時の醤油業界の動向については、二宮『酒類流通システム』の119~120頁を参照。
- (204) 『野田醤油株式会社二十年史』の547頁。
- (205) 二宮『酒類流通システム』の120頁。また『野田醤油株式会社史』の547頁も参照。
- (206) 『野田醤油株式会社史』の547頁。
- (207) 決済サイト5日は、日銀『問屋取引調査』の517頁を参照。
- (208) 1920年代後半からの流通構造の変化については、『野田醤油株式会社史』の547頁。
- (209) 東京市役所編『事変下に於ける商業の実情』(中小商工業振興調査会資料第十一)1937年10月の37頁。この発言は、酒類小売商である栗原仁(東京酒類商同業組合副組長)のものである。
- (210) 柳敦「第7章 薪炭の生産と流通」松本編『生産と流通の近代像』の283~284頁。
- (211) 日銀『問屋取引調査』の510頁によると、薪炭問屋では「着荷後直ニ送金ノ請求ヲ受クルヲ常トシ、其割合ハ見込価格ノ七割乃至八割ニ該当スルナリ」としていたため、『商取引調査(木炭)』の説明と若干異なっている。ただし上記の薪炭問屋が消費地問屋なのか、その他の問屋なのかは判然としないため、確定的な情報とはいえない。
- (212) ただし東京市役所編『東京に於ける木炭の需給概要』1928年の27頁では、「小売商の代金支払方法は殆ど延取引で翌月5日を普通としてゐる。」と記述している。
- (213) 日銀『問屋取引調査』の518頁。

- (214) 石炭商の金融事情については、商工省商務局編『商取引調査（石炭）』の82頁の「第9章 荷造及金融」を参照。
- (215) この紡績会社と綿糸商との取引は、具体的には「東京附近紡績会社が其製品ヲ市内綿糸商ニ売渡シ発荷セルトキハ其翌日直ニ代金ノ取立ヲナス、其取立方法ハ代金領収証書ヲ取引銀行ニ送付シ該銀行ヲシテ綿糸商ヨリ取立ヲナサシムルナリ」（『問屋取引調査』の512頁）であった。この文面から推測すると、荷為替手形の事務手続きとを考えても間違いではなからう。
- (216) 日銀『問屋取引調査』の520頁。
- (217) 日銀『問屋取引調査』の517頁。
- (218) 日銀『問屋取引調査』の518頁。
- (219) 久保文克「近代製糖業界の対立構図と糖業連合会」久保編『近代製糖業界の発展と糖業連合会』の37頁の図1-7を参照。このほか近代製糖業の歴史については、笠間愛史「第二編 糖業」中島常雄編『現代日本産業発達史 18（食品）』交詢社出版局、1967年を参照。
- (220) この数字は、糖業連合会の調査による。詳細は、1926年5月19日付『東京朝日新聞』（朝刊）の4頁「一年になめ尽す 砂糖の量【上】」を参照。なおピコル（picul）とはもともとマレー語（pikul）から転訛した、主に海運で用いられた重量単位であり、1ピコル=1担=100斤=60kgとなる。
- (221) 1920～30年代における精白糖の供給体制・流通機構等の変遷は、大島久幸「砂糖流過程の錯綜性とメーカー主導型流通機構の形成」久保編『近代製糖業界の発展と糖業連合会』の89～92頁、日銀『商取引調査（砂糖）』の45～47頁を参照のこと。
- (222) 分密糖の流通機構等の変遷は、日銀『商取引調査（砂糖）』の17～23頁、大島「砂糖流過程の錯綜性」の86～87頁を参照。
- (223) 日銀『問屋取引調査』の520頁。
- (224) 日銀『問屋取引調査』の520頁。
- (225) 埼玉南部の買継商の業務内容については、1915年2月7日付『東京朝日新聞』朝刊の4頁「機業地口銭問題 紛擾免かれず」による。
- (226) 日銀『問屋取引調査』の517頁。
- (227) 東京婦人子供服製造卸協同組合編『東京婦人子供服業界三十年史』1960年の93～94頁。この情報は、木下明浩「第4章 衣料品流通」石原武政・矢作敏行編『日本の流通100年』有斐閣、2004年の141頁より入手した。
- (228) 『東京婦人子供服業界三十年史』の125～128頁。
- (229) 西陣織における機業家と仲買との取引形態については、黒松巖『西陣機業の研究』ミネルヴァ書房、1965年の15頁と23頁を利用した。また『商取引調査（内地向絹、人絹及交織物）』の26～28頁も参照。
- (230) 日銀『問屋取引調査』では、「京都織物問屋」と記述されているだけでその扱い商品が明記されていないが、出荷量等から推測して西陣織を中心に考えて問題なからう。
- (231) 日銀『問屋取引調査』の519頁。
- (232) 二宮『酒類流通システム』の65頁。このほか問屋・小売商の組織に関しては、同書の146頁の表5-2がまとまっている。
- (233) 日銀『問屋取引調査』の510頁。
- (234) 日銀『問屋取引調査』の517頁。
- (235) この指摘は、東京市役所編『事変下に於ける商業の実情』の39頁。この発言は、栗原仁のものである。
- (236) 東京市役所編『事変下に於ける商業の実情』の39頁。これは註(209)、(235)と同様に、栗原仁の発言である。
- (237) 商工省商務局編『商取引調査（清酒）』の39頁。
- (238) 日銀『問屋取引調査』の521頁。

- (239) 商工省『商取引調査(清酒)』の41頁。
- (240) 二宮『酒類流通システム』の126~127頁。
- (241) 日銀『問屋取引調査』の522頁。
- (242) 本稿の対象となる中小商業に限ってその統制政策の動向をみると、1932年9月に商業組合法が公布されたほか、1934年ごろからは小売業者の濫立を防ぐために許可制を実施すべきといった要望も現れてきた。このため業界全体としての対象時期は、1930年代半ばぐらいまでとなるだろうが、個別商品によって動向が異なる可能性があるため、場合によっては30年代後半も分析対象に加えるべきだろう。この関連では、通商産業省編『商工政策史(産業統制)』第11巻、1964年の95~97頁を参照。
- (243) 鉄道滞貨問題のうち小運送問題については、河村徳士「1920年代における小運送合同政策の歴史的背景—料金問題と物価対策—」『社会経済史学』第76巻第2号、2010年8月を参照のこと。
- (244) 昭和初期における政府等での中小小売商問題に関する検討状況は、吉田裕之「同業組合の形骸化と商店街組織の確立—昭和初期における中小小売商問題と内国商業政策」同志社大学人文科学研究所編『社会科学』第35号、1985年2月が詳しい。
- (245) 以下の民間部門のおこなった小売商の金融改善に関する答申は、通商産業省編『商工政策史』第12巻(中小工業)、1963年の96~105頁を参照した。また渋谷隆一「中小商工業金融問題の深化と大蔵省—昭和初期を中心に—」『駒沢大学経済学部紀要』第31号、1973年3月では、大蔵省における中小商工業金融政策の視点からこの問題を検討しているほか、183頁の表2で中小商工業金融に関する各種の意見の一覧表を作成しているので注目される。
- (246) 工政会については、大淀昇一「工政会と生産と国民的工業教育体制」日本産業教育学会編『産業教育学研究』第41巻第2号、2011年7月が詳しい。
- (247) 商工中金や恩給金庫等の設立経緯については、柳沢遊「商工組合中央金庫の設立と活動」、渋谷隆一「庶民金庫・恩給金庫の設立と展開」(いずれも伊弁田敏充編『戦時体制下の金融構造』日本評論社、1991年に所収)が詳しい。
- (248) これらの具体的な制度概要は、『商工政策史』第12巻の101~103頁が詳しい。
- (249) 商業組合法については、石原武政「第7章 中小小売業」石原・矢作敏行編『日本の流通 100年』有斐閣、2004年や関根孝「第8章 流通政策」同書の270~271頁による。また幸野保典「戦間期の流通と消費」の80~81頁も参考になる。
- (250) 中小商工業振興調査会の東京市商工行政における位置づけ等については、山口由等「東京市商工行政と中小商工業者問題—都市問題の視点から—」『社会経済史学』第65巻第3号、1990年9月が詳しい。
- (251) 小売業改善調査委員会の概要については、谷沢「業計複合体論文」の29頁を参照。また(社)公開経営指導協会編『日本小売業経営史』同協会、1967年の239~242頁も参照のこと。
- (252) 亀甲万会社における労働争議については、1922年の争議は『野田醤油株式会社二十年史』の164~167頁、1923年の争議は同書の183~201頁、及び同書巻末の「附録」年表の13~14頁を参照のこと。
- (253) この情報は、「鉄道滞貨問題に就て [下]」『東京朝日新聞』1923年12月11日付朝刊の4頁に詳しい。この記事には、「秋葉原外6駅水運扱発着貨物数量調」として、秋葉原、隅田川、汐留、飯田町、錦糸町、両国橋、品川における1922年1日平均と1923年11月中旬1日平均の発着総トン数が公表されている。
- (254) 年次別の薪炭商の店舗数については、東京市役所編『東京に於ける木炭の需給概要』東京市、1928年の20~22頁を参照のこと。
- (255) 戦前期東京における家計部門のエネルギー消費量の特徴については、牧野文夫『招かれたプロメテウス—近代日本の技術発展』風行社、1996年の166~188頁を参照した。
- (256) 商権擁護運動については、産業組合中央会編『産業組合発達史』第4巻、1976年、通商産業省編『商工政策史』第7巻(内国商業)、1980年が詳しい。また戦前期の文献では平井泰太郎「商権擁護運動批判」『国民経済雑誌』第56巻第2号、1934年2月のほか、戦後の研究では北野裕子「1930年代前半の商権擁護運動—全日本商権擁護連盟の組織解明を中心に—」大阪教育大学歴史学研究室編『歴史研究』

みにこの情報は、酒類小売商の三ツ矢民治郎（東京酒類商同業組合副組長）の発言による。

(275) 二宮麻里「昭和初期の酒類流通における商業者の品揃えの拡大と乱売の発生」『福岡大学商学論叢』第 58 号, 2013 年の 5 頁（ただし原資料は、東京市役所編『東京市に於ける中小商業者の実際（下編）』工政会出版部, 1932 年の 677~679 頁）。

(276) 岩淵「江戸・東京の酒・醤油流通」の 443~449 頁。

(277) 中井銀行, 中澤銀行, 八十四銀行の震災手形処理内容については、谷沢『近現代日本の経済発展』（下巻）の 42 頁の表 1-9 を参照のこと。

(278) 戦時下の価格統制については、谷沢『近現代日本の経済発展』（下巻）の 211~212 頁を参照。