

戦後日本における零細小売業の存立基盤

——店主及び家族従業者の就業行動の視点から——

林 彦 櫻*

I はじめに

従来日本の小売業構造について、「過小過多構造」，言い換えれば小零細商店の「過剰性」がよく指摘される。歴史的にみれば，このような「過小・過多構造」は，企業勃興期から第一次世界大戦にかけて始まり，両大戦間期に失業問題と競争激化によって社会問題として顕在化した¹⁾。当時の零細小売業は，「過剰労働力のプール」といわれるように，流通機構の一部門だけではなく，「労働市場の緩衝装置」としても機能していた。

このような状況は，戦後，特に1955年から始まった高度成長期以降大きく変容していった。

第一に，小売業の競争構造が急変した。戦前の小売業では，一般の中小零細小売業以外に，近代的小売業態は主に百貨店のみであった。しかし，高度経済成長の始動と大衆消費社会の成立に伴い，戦後の小売業では多様な近代的小売業態が開花した。1953年に，東京の青山においてセルフサービスの第一号店，紀ノ国屋が開業した後，セルフサービス・大量販売を理念とするスーパーマーケットは急成長した。更に，1973年以降の低成長期に入るとコンビニエンス・ストア，ホームセンター等，業態の多様化が急速に進んだ。

第二に，いわゆる「二重構造」が解消に向かい，日本経済は労働力不足の時代に入った。

1950年代後半から大企業の新卒採用に伴い，中卒・高卒者の労働力不足が発生し，そのしわ寄せで中途採用者の労働需要も高まり，労働市場の需給状況は戦後復興期の供給過剰の状態から一変した。

以上のように，流通機構の末端機構としても，労働市場の緩衝装置としても，高度成長期以降，特に1960年代以降，零細小売業の存立基盤は徐々に変容していくように見える。1960年に出版された当時のベストセラーである林周二の『流通革命』では，卸売業における多段階性の解消，小売業におけるスーパーマーケットの発展と多くの零細小売業の淘汰を予言した²⁾。しかし，そのような予言にも拘らず，家族経営を中心とする零細小売業は1980年代半ばまで増加し続けた。では，なぜ零細小売業がこの間に存立できたのか。

今までの先行研究は主に第一の視点，即ち流通機構としての零細小売業の存立条件について検討された。たとえば，田村正紀は，市場の急拡大と大型店の発展の遅れが零細小売業を温存したという「市場スラック説」を提示した³⁾。また，丸山雅祥は，消費者の多頻度小口購入の消費行動と，小売業者の多頻度小口発注という販売行動からなる，日本の小売業における独特な市場構造に着目する⁴⁾。

以上の諸説は，主に市場構造と競争構造という視点から零細小売業の「需要要因」，言い換えれば零細小売業はなぜ必要とされたのかについて説明されたが，「供給要因」，即ち店主及び家族従業者に着目して零細小売業の参入，退出と

存続のメカニズムを論じる研究は少ない。それに関する先行研究として、たとえば国民金融公庫調査部による一連の実態調査⁵⁾は零細小売業の開廃業及び経営の実態を明らかにし、また、石井淳蔵は零細小売業の存続における伝統的な商人家族の役割を論じたが⁶⁾、いずれも個々の店主及び家族従業員の就業行動についてあまり触れていない。

本稿は、以上の先行研究を踏まえて、店主及び家族従業員の就業行動の側面から零細小売業の存立条件を検討する。本稿の構成は以下の通りである。まず、第Ⅱ節では1950年代後半から1980年代初頭にかけて、零細小売業の変動について概観する。その次、第Ⅲ節では労働政策研究・研修機構「第2回職業移動と経歴調査(男子調査)」1981年の個票データを用いて、どのような人がどのような経緯で開業したのかという店主の就業行動を分析し、最後に、第Ⅳ節では同じ「第2回職業移動と経歴調査(女子調査)」1983年の個票データと、労働省婦人少年局『卸売業小売業女子家族従業員の生活実態に関する調査』1971年を用いて、家族従業員の就業行動と就業意識を検討する。

Ⅱ 零細小売業の拡大

すでに述べたように、1950年代後半から1980年代初頭にかけて、零細小売業は、市場の拡大、消費者の購買行動の特徴、小売大企業の発展の遅れ等様々な条件の中で存続した。本節では、その中で、零細小売業の内部構成はどのように変容したのかについて検討する。

本稿でいう零細小売業は経営組織の形態(個人・法人)を問わず、「従業員4人以下」と定義する⁷⁾。この定義は基本的に糸園辰雄の定義を踏襲した。糸園は各種の統計資料に基づいて、従業員4人以下の小売業が労働力構成、営業時間、販売方式、売場面積と店舗の立地、設備投資、販売効率等の指標において、それ以上の規

模階層と顕著に異なる特徴を持つことを指摘した⁸⁾。糸園によると、常時従業員4人以下の零細小売業は完全に家族労働に頼るか、若干の縁故雇用者を用いるかで、家族経営の色彩が強く、経営が遅れているだけではなく、店舗等の経営資源も劣るため、経営効率はそれ以上の層と顕著な差が存在する。

以上の定義による零細小売業の商店数は1956年の110.7万店から1982年の144.9万店まで増加した。その増加を経営組織別・従業員構成別(雇用者の有無)に示したのが、図1である。なお、従業員構成は通商産業大臣官房調査統計部『商業統計表』における甲・乙種商店の分類にしたがって作成したが、1972年以降は甲・乙種商店の定義が変わったため、1970年までの傾向しか把握できない。

図1より1956年から70年にかけての変化をおおまかに捉えると、1~2人規模も3~4人規模も、法人商店は一貫して増加し、個人商店の内、雇用者を使用していない個人商店は傾向的に上昇するが、雇用者を使用する個人商店の数はほぼ横ばいである。

法人商店数の増加はこの時期における個人商店の「法人成り現象」を反映し、個人商店の一種の税金対策であると考えられる。やや早い時期の資料になるが、内閣総理大臣官房調査審議室『法人税に関する世論調査—零細小売商の実態』(1957年)によれば、法人化の理由について、「大した理由はないが、税金のことで他から勧められた」者は43.2%、「適正な税金を納めるため企業形態を明らかにするため」の者は35.6%で、税金対策として法人成りしたものは全体の約8割を占める。なお、この調査では従業員4人以下の商店は全体の46.5%にすぎず、規模の大きいものも多く含まれることを考えれば、本稿で言う零細小売業の場合は税金対策で法人成りしたものがほとんどであると推測される⁹⁾。

一方、雇用者を使用している個人商店数がは

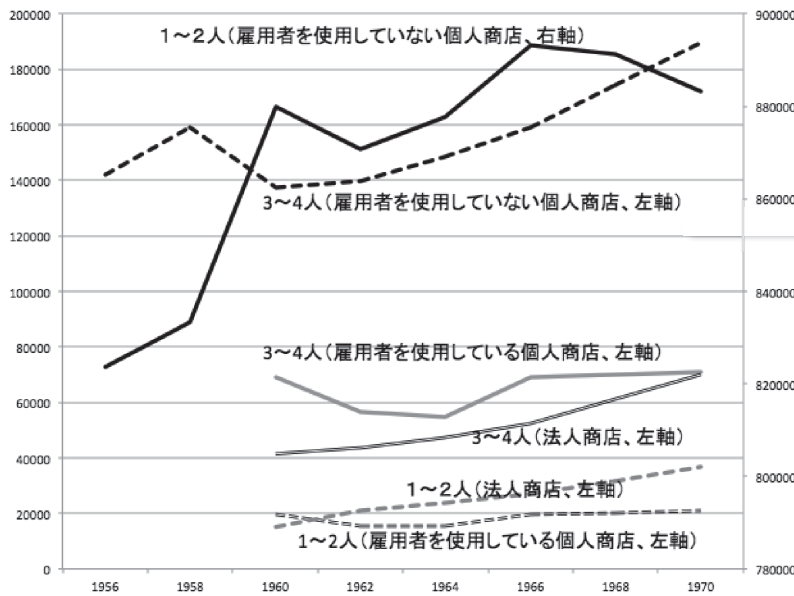


図1 経営組織別・従業者構成別零細小売商店数の推移
出所：通商産業大臣官房調査統計部『商業統計表』各年版より作成。

ほ横ばいであるのは、1960年代に発生した労働力不足によって、零細小売業では雇用者を雇うことが困難になったからだろう。

それに対して、雇用者を使用していない、即ち家族従業者のみで経営する商店はいずれの規模も傾向的に増加する。ただし、1964年から1970年にかけて、雇用者を使用していない1~2人の商店数が減少し、同じ雇用者を使用していない3~4人商店が増加するが、それはそれぞれの開業数と廃業数の変化によるものだけではなく、1~2人規模から3~4人規模への規模間移動も一つの要因であると推測される。

その根拠は、この間に3~4人規模商店の増加数が新規開業数を上回るという「異常値」が発生したことである。『商業統計表』によると、1964~66年、66~68年、68~70年において3~4人規模の新規開業数よりも、絶対数の増加はそれぞれ9546店、3864店、1819店多い。それは、この間の3~4人規模の絶対数の増加は、開廃業だけではなく、規模間移動の影響も受けるからだと解釈できよう。この規模間移動は、4

人以上の商店の規模縮小によって3~4人規模に移動するものも存在すると思われるが、雇用者を使用していない1~2人規模の商店数の減少から考えると、主に1~2人の規模上昇によるものであると考えられる。

以上のように、高度成長期には、一方では労働力不足によって人件費が上昇したため、雇用者の使用がますます困難になるが、他方では市場の拡大によって売上げが好調であるため、零細小売業の多くは家族を動員し家族経営を拡大したと考えられる。また、表1のように雇用者を使用していない従業者構成について2人の場合はほとんど夫婦、3~4人の場合は夫婦+息子や娘が多いので、多くの商店で規模が1~2人から3~4人へ拡大することは、もともと夫婦のみの店に息子や娘という後継者が入り、即ち世代交替がこの時期にはまだ円滑に行われたことを反映すると推測される。

1970年代から1980年代初頭の時期については、従業者構成別商店数のデータがないが、おおまかに規模別商店数の変化からみると、前述

表1 雇用者を使用していない零細小売業の従業者構成

単位：人

従業者構成	1人		2人		3人		4人	
商店数	174		416		140		59	
従業者構成	男	55	夫婦	329	夫婦+息子	43	夫婦+両親	33
	女(有夫)	84	店主+息子	37	夫婦+嫁	8	夫婦+息子2人	3
	女(無夫)	35	店主+嫁	23	夫婦+娘	21	夫婦+息子+娘	7
			店主+娘	19	夫婦+親	36	夫婦+嫁+娘	11
			店主+その他	7	夫婦+その他	9	夫婦+娘2人	4
			不明	1	夫婦+不明	8	その他	6
					店主+息子2人	2	不明	3
					店主+息子+娘	4	店主+義弟夫婦+娘	1
					その他	9	不明	1

注：この表は千葉県事例のみ掲載した。

出所：国民金融公庫調査部（1975）「小売業における家族経営の廃業実態調査」国民金融公庫『調査月報』107号、13～79ページ。

の1956年から1972年においては多くの1～2人の商店が規模を拡大したため、3～4人の増加数（6.5万店）が1～2人（10.4万店）の増加数を上回るが、1972年から1982年にかけては1～2人と3～4人の増加数はそれぞれ10.8万店、6.4万店で1～2人の増加が多い。この時期の増加も高度成長期と同じように主に雇用者を使用していない商店の増加であると仮定すれば、高度成長期には夫婦だけが開業した商店に息子や娘が経営に参加して家族経営の拡大が多く存在したが、低成長期にはそのような後継者の経営参加が少なくなり、高度成長期のような二世代の家族経営への拡大ができなくなったからと推測される。

以上のことから、家族経営を中心とする零細小売業は高度成長期という拡大期から低成長期という停滞期に徐々に移行すると推測されるが、この点はその収益状態からも窺える。図2は、一般世帯の平均的な家計支出に対する規模別卸売業小売業の年間所得の倍率、即ち卸売業小売業の営業収入によって家計の再生産が維持できるかどうかの指標を示した。

ここには卸売業も含まれるので、やや過大評価の可能性はあるが、それに拘らずに変化の傾向をみると、高度成長期には1人規模¹⁰⁾を除けば、2～4人規模は基本的に家計の再生産に支障のない所得水準にあり、特に3～4人規模はやや経済的余裕があったように見える¹¹⁾。それが低成長期になると徐々に悪化し、特に1980年代初頭には主に夫婦からなる2人層の零細経営では一般的な家計支出も賄えないような状態になる。

以上のデータによって推計した店主の所得は家族従業者の労働成果が含まれるため、過大評価の可能性はある。ただし、前述の「法人成り現象」や「クロヨン」といわれる自営業の脱税問題等により、1950年代からは一定金額の家族従業者の給与の経費算入を認める「専従者控除」、また1970年代からは「みなし法人課税」制度等が導入された。それによって、自営業でもある程度家族従業者の給与を分割することができるようになったため、以上の店主所得（営業利益）はすでに家族従業者の給与を経費に算入されて、差し引かれた可能性がある。この点

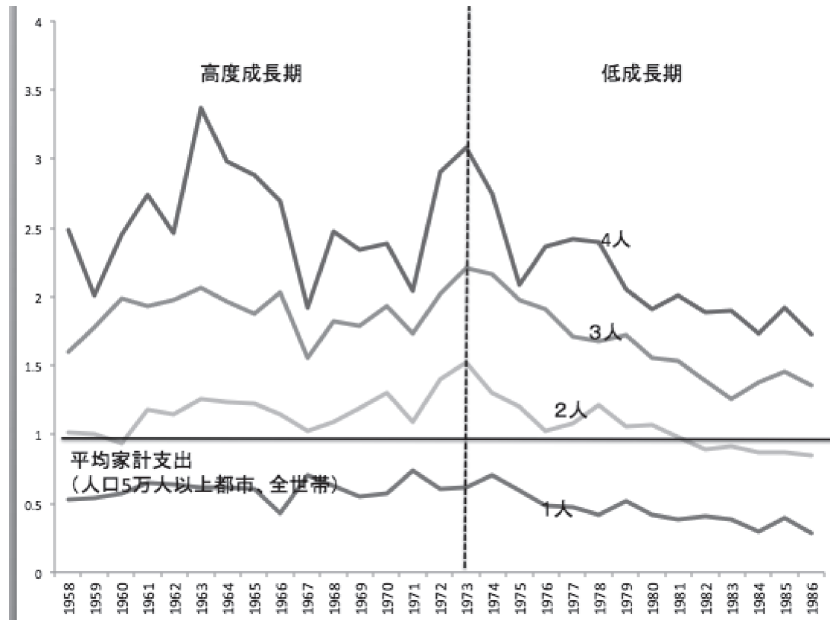


図2 規模別卸売業小売業主の年間所得 (対平均的家計消費支出の倍率)

注：1962年まで平均的家計消費支出は全都市，全世帯，1963年以降は人口5万人以上の都市，全世帯が対象である。

出所：総理府統計局『個人企業経済調査』各年版，日本統計協会（2006）『日本長期統計総覧』より作成。

から考えると，家族従業者の労働による店主所得データは一概に過大評価と断定できない。

以上のように1955～85年の零細小売業は市場の拡大の中でまだ存立基盤が存在し，平均的な所得水準からみれば零細小売業には戦間期のように貧困に陥ったものが比較的少なく，むしろ一部の商店にはかなり経済的な余裕ができたと推測される¹²⁾。ただし，このような所得水準は店主と家族従業者の長時間労働によって支えられたため，従来の零細小売業に対する低生産性の指摘は必ずしも間違っていない。

Ⅲ 店主の就業行動

この節では，まず労働政策研究・研修機構が寄託し，東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センターが公開した「職業移動と経歴調査（第2回）」の個票デー

タ¹³⁾から拾った零細小売店主の事例を用いて，零細小売店主の就業行動を分析しよう。当該調査の特徴は，職業経歴を実態と意識の両面から考察し，人々の多様な職業経歴とその形成過程を明らかにすることである。男性調査は全体でサンプル数が4255人であるが，職業が「小売店主（職業コード=63）」で，雇用者数が「なし（雇用者数コード=1）」もしくは「1～4人（雇用者数コード=2）」という条件でサンプルを選定した結果，150事例のサンプルを得た。本節ではこの150事例を中心に分析する。

また，ここでは家業を継いで店主になった者と，自らが創業して店主になった者を区別して就業行動を検討する。ここで家業継承者と新規開業者（以下，「継承者」と「独立者」）を区別する基準は，「事業・商売独立の経路」という項目について，「家業を継いだ」（62事例），「自分の親戚のものを継いだ」（4事例），「妻の親，親

戚のものを継いだ」(2事例)を継承者,「自分でまたは他人と共同で始めた」(78事例)を独立者とそれぞれ定義する。

それでは、まず選定された店主の年齢、学歴、地域間移動等の属性についてみよう。店主全体の平均年齢は48.9歳である。継承者と独立者に分けてみると、継承者の平均年齢は46.8歳、独立者の平均年齢は50.7歳で、独立者の方がやや高い。また、年齢の分布をみると、継承者と独立者はいずれも40～59歳に集中し、この年齢階級にはそれぞれ62.9%、67.1%のサンプルが分布される。ただし、継承者に40歳以下の者は25.8%あり、独立者の12.8%より若い世代が多い。

次に、開業時の年齢(現職についた年齢)をみると、店主全体の平均値は29.4歳、そのうち継承者は24.8歳、独立者は33.3歳で、独立者は若干開業時の年齢が高い。また、その分布をみると、継承者は主に15～29歳(79.0%)、独立者は主に30～49歳(83.3%)に分布している。このように開業時の年齢に差が出るのは、後述の職歴の違い以外に、独立者の開業は継承者に比べてより長い準備期間を必要とするからであろう。

店主の学歴については、戦前と戦後の学校制度が異なるため、戦後に通学する世代だけを見ると、高卒者が最も多く82事例の内46事例で、それに中卒者の17事例を加えると中等教育を受けた者が大半である。大卒者は19事例でやや少ない。継承者は中卒5、高卒22、大卒10で、独立者は中卒12、高卒21、大卒6となり、独立者に比べて継承者の学歴水準が高いことがわかる。継承者に高学歴者が多いのは、後述のように本人の意思や就業機会に関わらず、家族の都合で店主になった者が多いからであると考えられる。

地域間の移動について市(郡)レベルでの移動の有無に関する項目があるが、それをみると、150事例の内移動があるのはわずか40事例に

すぎない。当該調査では出身地の項目がなく、義務教育後の所在地という項目しかないが、それを一応出身地として見なせば、市(郡)レベルでの移動がある40事例の内にも、県レベルでの移動があるのは21事例で約半数である。また、県レベルの移動についても、北海道—東京都というような遠距離の移動もあるが、多くは神奈川—東京、東京—茨城のような同じ地域圏内の移動である。このように、零細小売店主はほとんど出身地で開業するのである。継承者は家業が地元にあるので、地元で開業するのはある意味で当然であるが、独立者に地域間移動が少ないのは雇用者から店主への職業間の所得格差より、定着や店舗の確保等、地域間の移動コストが大きいからであると推測される。

以上は店主の属性を概観したが、次にこれらの店主はなぜ、どのように開業したのかについて、店主への移動の過程をみよう。

まず、店主の初職についてみてみよう。学校を卒業してすぐに開業した者、即ち初職=現職の者は46事例で、その大半(33事例)は継承者である。それ以外の者、即ち転職を経験した店主について、彼らが最初に就職した企業の産業も、職業内容もかなり雑多である。104事例の内、初職の産業中分類が32種類、職業小分類が43種類に上る。最も多い産業は、卸売業、織物・衣服・身の回り品小売業、飲食料品小売業等の商業部門で合計34事例、職業内容は販売店員で24事例であり、後述のように独立者の多くは商業部門で経験を蓄積してから開業するからであろう。それ以外は、一般事務員等のホワイトカラーよりも、一般機械組立工のようなブルーカラーの職業に就いた者が多い。

また、初職の企業の規模は、104事例の内29人以下の小零細企業が48事例、30～299人が25事例、300人以上が22事例、官公庁が8事例となり、300人以下の中小企業雇用者が多い。入職経路についてみると、初職の時から自営の62事例を除いて、「友人・知人の縁故」が30事

例,「家族・親戚の縁故」が22事例,「学校の紹介」が24事例,「職安の紹介」が2事例,「求人広告」が6事例,「その他」が2事例となり,縁故による入職が圧倒的に多いことがわかる。要するに,店主のほとんどは労働市場の下層部分で職歴をスタートしたのである。

店主の職歴構成は以上の通りであるが,彼らはなぜ店主になったのか。それについて継承者と独立者に分けて,その開業直前の職業の移動理由についてみてみよう。

継承者の内,学校を卒業してすぐ店主になった者を除いた31事例について,店主になる直前の職業の移動理由をみると,やはり「家族の都合」(14事例)が最も多い。それ以外に,「企業内移動」は6事例で,彼らは親の本店と別に支店を開業する者であると思われる。「良い仕事を得るため」も4事例あり,彼らは前職に不満があったから実家に戻って家を継いだ者だと考えられる。

このように,家族とのつながりは,継承者の就業選択における重要な規定要因であるといえる。それにおいて典型的なケースは,地方から

都会に移動していい職業に就いたが,親の要求によって実家に戻って家を継ぐ事例であろう。表2は,継承者の個票からこのような事例をまとめてみた。これらの事例が示すように,彼らの多くは300人以上の大企業に就職したのである。

このような事例は,『読売新聞』の「人生相談」というコラムでもいくつか紹介された。

事例1:「二十六歳の主婦。……夫は高校の教師ですが,経済的に助けるため私は女工,掃除婦をやってがんばり,昨年秋公営アパートに入ることが出来,この十一月に出産を予定します。ところが最近,義父から帰郷して家業を継げとってきて,私たちが不賛成をとええると親族会議を開いて何がなんでも私たちを連れ帰るといっています。夫は犠牲になって一時帰郷してもという気になっていますが,そうすれば私たちはまた振り出しに戻って苦勞せねばならないと思います。私はどんなことがあっても夫のそばを離れてはいけなと決心していますが,今は親子の縁を切るとまで悪化し悩んでいます。」(「帰郷して家業を継げ,義父が私たち夫

表2 地域間移動のある継承者の事例

学歴	地域的移動(義務教育後-前職-現職)	前職の産業	前職の職業	前職企業の雇用者数	前職移動理由
新制高校	福岡-東京-福岡	建設業	土木工・舗装工	1000人以上	家族の都合
旧制大学	愛知-京都-愛知	金融・保険業	会社・団体の管理的職業従事者	1000人以上	家族の都合
新制大学	香川-東京-香川	卸売業	一般事務員	1000人以上	家族の都合
新制高校	鹿児島-外地-鹿児島	国家事務	自衛官	官公庁	家族の都合
新制大学	山口-神奈川-山口	建設業	塗装工・画工・看板工	100~299人	家族の都合
高等小学校	茨城-東京-茨城	電気機械器具製造業	電気機械器具組立工・修理工	300~999人	その他
新制中学校	茨城-東京-茨城	家具・建具・じゅう器小売業	販売店員	5~9人	家族の都合
高等小学校	岐阜-愛知-岐阜	輸送用機械器具製造業	その他の輸送機械組立・修理作業	1000人以上	家族の都合
高等小学校	千葉-東京-千葉	漁業	一般事務員	1000人以上	家族の都合

出所:労働政策研究・研修機構「第2回職業移動と経歴調査(男子調査)」。

婦に呼び戻し」『読売新聞』1959年10月28日朝刊9ページ。)

事例2：「二十四歳の公務員。高校卒業と同時に上京し書店に勤めましたが、長男であるため、むりにいなか呼びもどされ、家業である鮮魚商をつがされました。しかし人一倍無口な私には商売をやっていく自信がなく、毎日を泣く泣く暮らし、死を考えたほどでした。両親に相談しても親不孝といわれるだけで暗い毎日が続き、思いあまって高校時代の先生に相談にゆき、両親に話してもらって二年前に再び上京、郵便局員として勤められるようになりました。現在の仕事を一生の職と決めて働いていますが、最近また両親から、いなかへ帰るようになってきます。」(『性格に合わぬ家業—『いなかへ帰れ』と両親が催促』『読売新聞』1960年12月2日朝刊9ページ。)

このように「家業継承」という就業行動の特殊性は、以上のように家族の制約を受けるだけでなく、継承者の結婚の問題とも大きく関係する。なぜなら、これらの零細商店では妻が家族従業者として働くことがある意味で当然であって、また継承者の多くは結婚以前に店主になった¹⁴⁾ため、女性にとって継承者との結婚は家族従業者としてのライフスタイルを受け入れなければならないからである。また、継承者であるために、親が結婚相手の決定に介入することも多いだろう。同上のコラムでこのような事例が紹介された。

事例3：「三十歳で食品店の長男です。二十四歳のとき見合い結婚した相手には一年たらずで先立たれ、昨年再び見合い結婚をしましたが、才気ある女性で商人の妻では物足らぬと出ていってしまいました。そしてこの春また見合いした相手は自分をしあわせにしてくれる理想の女性と思われたので交際を続けてきました。ところが、親類は出もどりのいとこの結婚をすすめ、彼女との結婚に大反対で、私も彼女の気持ちが変わらぬままに断ってしまいました。

……弟は恋愛結婚をしたのに自分は長男のためにこんなに苦しまねばならず、生きるのがいやになることがあります。」(『長男ゆえに苦しむ、三度目の結婚相手に親類は反対』『読売新聞』1960年8月10日朝刊9ページ。)

以上はややネガティブな事例を取り上げたが、家業継承は必ずしもそのように本人の意思や経済合理性に反する就業行動ばかりではない。図3は、一般雇用者と零細小売店主(継承者と独立者別)に分けて、彼らにとって望ましいと思うキャリアコースを示した。これによると、継承者には「一企業に長く勤め管理職になる」、「一企業に長く勤め専門家になる」という終身雇用コースが望ましいと思う者もいるが、それよりやはり「最初から独立する」、「始め雇われて後に独立する」という自営業コースを愛好する者が多い。一見時代遅れのようにみえる家業継承であるが、彼らが就業選択をする当時(多くは1960年代)にはそれほど苦勞をせず得られる就業機会かもしれない¹⁵⁾。

その次に、独立者の移動理由についてみよう。独立者(65事例)の前職移動要因には、「良い仕事を得るため」が多く11事例で、それ以外に「会社の都合(倒産など)」が6事例、「家族の都合」が5事例、「身体的」が4事例、「定年」が3事例、「仕事内容の不满」が4事例、「会社の将来性の不安」が2事例、「その他」が20事例で、理由はまさに様々である。失業が理由で開業する者が相対的に少なく、個人の都合が主な理由である。

以上のように前職の移動理由、即ち開業直前の仕事をやめるきっかけは様々であるが、前掲図3が示すように独立者の多くはもともと「最初から独立する」、「始め雇われて後に独立する」とのように独立意欲の高い者が多い。彼らにとって独立自営は一時的な決断ではなく、開業以前にある程度の準備がされたと考えられる。この点は、以下の国民金融公庫調査部「小零細企業新規開業実態調査報告」の事例¹⁶⁾からも読

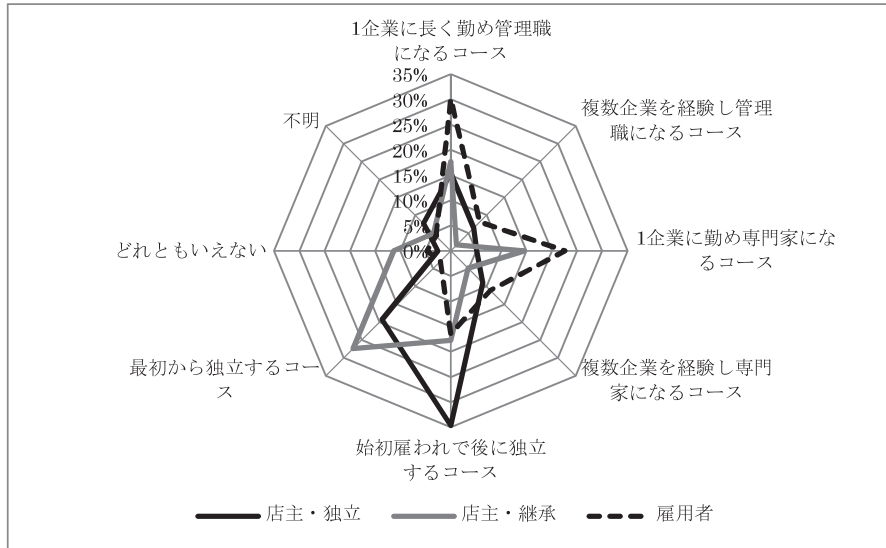


図3 望ましいと思う職業キャリア

出所：表2と同じ。

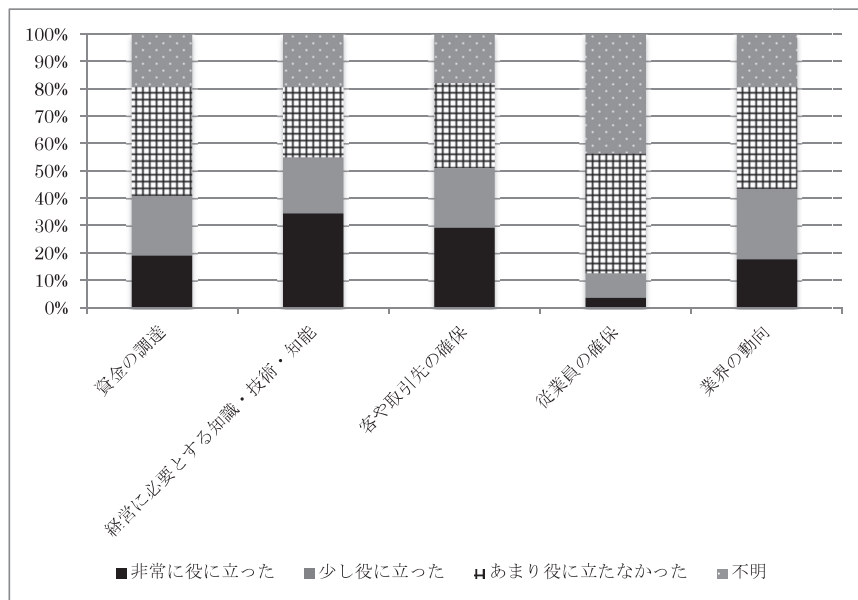


図4 以前の仕事は現在の事業に役立ったのか（独立者のみ）

出所：表2と同じ。

み取れるだろう。また、これらの職業経験は、図4のように特に「経営に必要とする知識・技術・知能」、「客や取引先の確保」において独立に役立った。

事例4 Sゴルフ用品小売

開業年月：1968年12月，開業時の年齢：25歳，
従業員数：2人。

経歴：名古屋市出身，工大（機械科）卒。大学時代からゴルフを始め，シングル級の腕。大学

卒業後自動車整備工場に勤務したが半年で退職、その後ゴルフ場でアルバイトをするかたわら、ゴルフクラブ製造工場で半年見習、その間にクラブの製造、仕入れ方法などを習得。

開業動機：父親が大工であった影響もあり、もともとサラリーマンになる気はなかった由。学生時代からゴルフには特に趣味を持ち、腕に自信もあるので、これをなんとか役立てたいと思ったのが開業の動機。父親の名義の土地があり、それを450万円で売却、店舗新築に充当することができたのも幸運であった。

事例5 洋菓子製造小売

開業年月：1968年10月、開業時の年齢：25歳、
従業者数：3人。

経歴：北海道出身、高卒。東京の大手洋菓子店に5年勤め、ついで三つの洋菓子店を転々として技術を習得、経験年数7年半で独立した。

開業動機：独立を決意したのは、洋菓子店に勤めた直後であったという。この人の意見では、洋菓子（製造兼販売）店で働く人の内独立希望者は1~2割、しかも小規模な店になるとこの割合はもっと高くなるという。

事例6：青果物小売

開業年月：1967年4月、開業時の年齢：28歳、
従業者数：3人。

経歴：和歌山県出身、昭和30年中卒。13年の間一貫して青果商で働き、経験を生かして独立。

開業動機：約10年前から独立するのが当然だと思った。勤務先はこのH市場の持ち主が他に所有する市場内にあり、以前からこの持ち主を知っていたため、この市場の開設時に独立して出店した。退職時の給料は月収50千円。開業資金は権利金1000千円で、退職金の100千円と貯金及び父の援助でそれを賅った。

事例7：パン、菓子小売業

開業年月：1968年12月、開業時の年齢：36歳、

従業者数2人

経歴：西宮市出身、K大学経済学部中退。家業の酒類小売業従事、菓子卸売業及び、I食産（パンメーカー）勤務約10年を経て独立。I食産では、系列小売店の開業指導を担当していた。開業動機：京阪神急行電鉄西宮北口駅、夙川駅間の高架化に伴って高架下商店街ができることになり商店店主を募集していたが、もともと目をつけていた場所だったので、これに応募した。勤務時代は同業小売店の店舗設計、市場調査などについて指導していたので、こうした専門能力を生かし、独立。また自分の店を持ちたいと思っていたことと、サラリーマンでは自分の能力を発揮しようとすれば必ず同僚に足を引っ張られるといった不満を持っていたことが独立に踏み切った動機である。

最後に、以上の就業行動は零細小売店主のどのような職業観を反映しただろうか。図5は、継承者・独立者別に零細小売店主の職業選択の基準を示した。これによると、一般雇用者に比べて継承者が重視したのは、主に「住んでいる場所を変えなくて済むこと」、「高齢になっても仕事を続けられること」、「技術や知識を身につけられること」、「独立するチャンスが多いこと」で、なんらかの技術とノウハウを習得して、それを生かして自立し、安定的な生活を送れることを重視するようである。また、収入面においては最初の収入よりも長期的な収入をより重視する。

一方、独立者の店主が最も重視するのは、「最初からある程度の収入があること」、「独立するチャンスが多いこと」、「自分の興味ある仕事をずっと続けられること」で、継承者ほどではないが、一般雇用者に比べて「住んでいる場所を変えなくて済むこと」、「高齢になっても仕事を続けられること」をより重視する。それに対して、地位や技術の習得等についてはやや無関心のようなのである。独立と安定的な生活を重視する

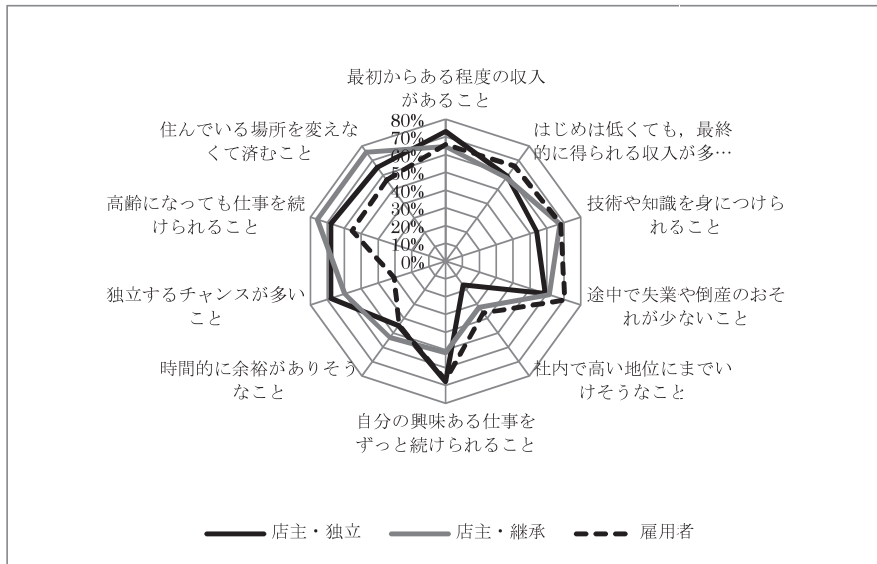


図5 継承と独立別職業選択の基準

出所：表2と同じ。

ことは継承者と同じであるが、職業選択にあたって技能の習得をそれほど重視せず、また最初の収入を重視することは継承者とやや異なる。独立者の多くは30~40代に開業するのでキャリア形成の観点では新しい技能の習得が難しく、また家族を持つため最初からある程度の所得がないと生計が成り立たないからであろう。

このように、零細小売店主の就業選択にあたって、安定的な生活が最も重視されるといえる。このような就業行動は、彼らの生活目標を反映した。国民金融公庫調査部「小零細小売業の経営行動」(1976年)という実態調査では、小零細小売業(3260店)を事業志向、生活志向と生計維持の三類型に分類したが、その内従業者4人以下の2472店についてみると、生活にゆとり感がない生計維持型は1031店、また生活に余裕がある者に生活上の目標が「生活をより豊かに」、「教養・趣味の充実」という生活志向型は1059店、「事業拡大」、「営業用資産増加」、「自分の力を事業に発揮」という事業志向型は382店となる¹⁷⁾。零細小売業のほとんどは、家計の維持と再生産を第一目標とする「生業」で

あるといえる。

IV 家族従業者の就業行動

第Ⅲ節では、店主の就業行動の特徴をみてきた。すでに述べたように、この時期の零細小売業の経営は家族従業者、特に店主の女性配偶者の労働によって支えられたが、従来は家族従業者の就業行動はあまり注目されなかった。本節では、前述の「職業移動と経歴調査(第2回)」の女性調査の個票から家族従業者の個票、及び労働省婦人少年局「卸売業小売業女子家族従業者の生活実態に関する調査」1971年(以下、『生活実態調査』)を使って、家族従業者の家業労働と家事、出産・育児との関係について検討する。

なお、「職業移動と経歴調査(第2回、女性調査)」における個票の選別基準は、夫の職業が零細小売店主(第Ⅲ節を参照)で、かつ本人現職の従業上の地位が家族従業者(従業上の地位コード=4)の事例である。この基準で選別した事例数は59事例である。

以上の基準で選別した家族従業者は、平均勤

続年数 20.56 年，その内 10 年以上勤続するのは 9 割弱になり，第Ⅲ節でみた店主の勤続年数に相当する。また，労働時間と労働日数についてみると，週 6 日で 10 時間の者が最も多い。具体的にみると，無回答の者を除いて，労働時間が 8 時間以上の者は全体の 64.6%，週 6 日は 66.0%，週 7 日は 28.3% で，やはり長時間労働の者が多い。もちろん，販売労働は必ずしも重労働ではなく，また来客の頻度によって労働と休憩が混ざる可能性があるため，以上の労働時間数はやや過大評価の可能性はある。

また，労働の内容について『生活実態調査』からみれば，「自分が主になってする」仕事に最も多いのは「雑用」(51.8%)，「販売」(44.3%) で，経営についてはせいぜい「経理・一般事務」(22.8%) の程度である。「労務管理」(10.0%)，「金融資金繰り」(7.2%)，「仕入れ」(12.6%) 等の経営活動に関与する者が比較的少ない。言い換えると，家族従業者は単純労働者で店主の補助的な役割にすぎず，具体的な経営活動はほぼ店主が担っていると考えられる。

このように，家族従業者の長時間労働は家事労働の時間を犠牲にしてはじめてできたものである。「職業移動と経歴調査(第2回)」では生活時間に関する項目がないため，ここでも『生活実態調査』の結果からみてみよう。

表 3 によると，専業主婦の収入生活時間(恐らく内職)は平均約 1 時間 12 分であり，家族従業者はそれよりも 7 時間 35 分長い。一方，専業主婦はその差の時間分を，それぞれ約 1 時間の生理的生活時間，約 4 時間の家事的な生活時間，

及び約 2 時間 30 分の社会的・文化的生活時間に分配した。このように時間の配分によって，家族従業者に家業従事による時間の不足を感じたのは全体 75.5% で，その内最も不足しているのは「趣味教養娯楽」(47.6%)，「家族の団らん」(34.3%)，と「家事・育児」(33.6%) であった。

更に，家族従業者の労働は，出産や育児にも影響を与えた。「職業移動と経歴調査」によると，出産にあたって家族従業者で自ら仕事をやめようと考えた者は 59 事例の内わずか 7 事例で，夫が仕事に反対した者は更に少なく 3 事例にすぎなかった。就業中の育児について，『生活実態調査』によると，「自分で仕事をしながらみる」のが最も多く 49.0% を占めるが，「母・姑がみる」のが 28.9%，「保育所に預ける」のが 15.4% で，預けるところがなく自分でみるのが半数である。

以上のように，家業の労働は，家事，余暇，出産，育児等，様々な側面において家族従業者の私生活を制約した。では，家族従業者たちはそのような生活に不満があったのだろうか。また，現職への満足度について，全体 59 事例の内，現在の職業について不満を持っている者はわずか 4 事例である。しかも，この 4 事例の内に実際に転職を考える者はわずか 1 事例である。

ただし，家族従業者として働くことに不満がなくても，必ずしも彼女たちがこのようなライフスタイルが望ましいと思っていることを意味しない。職業と結婚・出産に対する考え方についてみると，家族従業者の 59 事例の内，「子供がいても職業がある方がいい」と思う者，即ち

表 3 家族従業者と専業主婦の生活時間の比較

	生理的生活時間	収入生活時間	家事的な生活時間	社会的・文化的生活時間
卸売業小売業家族従業者	10 : 00	8 : 47	4 : 03	1 : 10
専業主婦	11 : 04	1 : 12	7 : 57	3 : 47

出所：労働省婦人少年局『卸売業小売業女子家族従業者の生活実態に関する調査』1971年。

育児の時間を犠牲にして働き続ける者はわずか10事例である。それ以外に「子供の成長に合わせ再就職がいい」25事例、「子供ができるまで職業がある方がいい」10事例等、仕事より育児を優先したい者や、「結婚前は職業がある方がいい」7事例、「職業を持たない方がいい」4事例で、専業主婦のようなライフスタイルを望む者もかなり多い。

このように、家族従業者の労働は私生活を様々な側面から制約するにも拘らず、不満を持つ者が少ないのは、妻としての責任感、あるいはもっと深くいうと伝統的な商人家族の強い一体感であろう。これは、妻の就業動機にも反映する。「職業移動と経歴調査」によると、家族従業者の働く理由に、「経済的理由」(26事例)と「働くことが自然」(15事例)が最も多い。つまり、家計所得を増やすために家業に従事しないといけない、あるいは家族だから家業を手伝うことが当然である、というように、家族重視の就業動機が最も多い。それに対して、「持っている知識・技能を生かす」(1事例)、「生活に変化・充実感が持てる」(2事例)等、個人的な理由で働いているものが少ない。

このように家族従業者はその「職業」に不満が少なく、働くことを妻としての義務のように考える者が多いが、家事、出産、育児を犠牲にした「過重労働」によって家族関係が悪化し、様々なトラブルが起きる事例も少なくないだろう。同じ前掲「生活相談」のコラムでは、次の事例が紹介された。

事例8：「結婚五年目になる三十歳の主婦。商家の二代目の長男と結婚し、すぐに身ごもりましたが、九ヶ月で死産しました。当時体調が悪く、しばらく静養するか、就業時間を短縮するかしたいと両親に願い出ましたが、『妊娠は病気ではない。家には家のやり方がある』と、取り合ってもらえませんでした。近くに住む義妹たちが妊娠した時など溺愛するくせに……。

その後肥立ちが悪く、いくつかの病状をかかえて数ヶ月前まで働いてきましたが、差別扱いなどに耐えきれず、ついに義父母の声を聞くのも顔を見るのも嫌というノイローゼ状態に陥り、店には出なくなりました。夫には、一緒に働く気がないのなら別れようと言われ、一度は真剣に離婚を考えました。」「(死産後も家業休めず、思いやらない周囲に離婚も思う)『読売新聞』1985年12月19日朝刊13ページ。)

V おわりに

本稿は、零細小売業における店主と家族従業者の就業行動を考察してきた。1950年代後半から80年代初頭にかけて、零細小売業が一貫して増大したが、その内部においては、家族経営を中心とする零細小売業は、高度成長期においては家族構成員の経営参加による拡大と、低成長期においてはその縮小というダイナミックな変化が起きたと推測される。しかし、総じていえば店主の所得水準に反映されるように、零細小売業はまだ需要が存在していたといえる。

そのような零細小売業の需要に対応して店主になったのが、既存商店の継承者と、商業や製造業で働いていた販売店員や肉体労働者による独立者(新規開業者)である。継承者には、本人がもともと継承を望んでいる者も多いが、本人は継承を望まなく、いい職業に就いたのに継承を強要された事例も多く見られた。独立者の中にも、最初から独立を望んでいる者が多く、開業以前の職歴から知識や人的ネットワーク等の経営資源を蓄積してから開業する者が多い。また、継承者でも独立者でも、彼らが零細小売店主を選択したのは、彼らの生活志向の職業観と大きく関わると考えられる。

更に、家族従業者、特に店主の妻の労働は生産性の低い零細小売業の経営を支える重要な要素であると考えられる。このような妻の労働は、家事労働と教養娯楽の時間を犠牲にした

けではなく、家業の労働は出産や育児にも影響を与えた。彼女たちには育児を優先、もしくは専念すると考えた者も多いが、家族従業者として不満なく働き続けられたのは、商人家族における強い一体感があったからであろう。

以上は、店主及び家族従業者の就業行動を断片的な資料を使って考察したが、資料の制約により、その就業行動の歴史的な変化についてはあまり検討できなかった。この点については、新しい資料の発掘によって今後の課題として発展させたい。

注

- 1) 石原武政「中小小売業——過小・過多構造の動態」石原武政・矢作敏行編『日本の流通100年』有斐閣、2004年、267～269ページ。
- 2) 林周二『流通革命—製品、経路、及び消費者』中央公論社、1962年。
- 3) 田村正紀『日本型流通システム』千倉書房、1986年。
- 4) 丸山雅祥『日本市場の競争構造』創文社、1992年。
- 5) たとえば、国民金融公庫調査部「中小企業者の近代化意識調査—商業、サービス業について」『国民金融公庫調査月報』52号、1965年7月、1～71ページ、国民金融公庫調査部「小零細小売業の経営行動」『国民金融公庫調査月報』186号、1976年10月、9～53ページ、国民金融公庫調査部「小零細小売業実態調査」『国民金融公庫調査月報』159号、1974年、1～84ページ、国民金融公庫調査部「小売業における家族経営の廃業実態調査」『国民金融公庫調査月報』107号、1975年3月、13～79ページ、国民金融公庫調査部「小零細企業新規開業実態調査報告」『国民金融公庫調査月報』117号、1979年2月、1～76ページ。
- 6) 石井淳蔵『商人家族と市場社会』有斐閣、1996年。
- 7) 法人商店も含めるのは、後述のようにそれらの多くは税制上の考慮から法人成りしたものであり、その実態は個人商店とあまり変わらないからである。
- 8) 糸園辰雄『日本中小商業の構造』ミネルヴァ書房、1975年、58～66ページ。
- 9) 「法人成り現象」は個人・法人の税制上の違い、即ち業主と家族従業者の所得が分割できるかどうか（あるいは家族従業者の所得が経費に算入できるかどうか）、家族従業者の所得に給与所得控除が認められるかどうかという問題によって起きた現象で、すでに1950年代から存在した。具体的には、大蔵省財政史室編「昭和財政史（昭和27～48年度）」第6巻『租税』東洋経済新報社、1990年、147～148ページを参照。
- 10) 表1が示すように、店主1人のみの零細小売業は、多く女性店主の副業によるものであると推測される。
- 11) ただし、3～4人規模の商店は前述のように二世代の家族経営が多く、世帯規模が大きいため、当然家計支出は平均値より高くなるので、前述の手法で計算した倍率では3～4人規模の所得水準が過大評価される可能性がある。
- 12) 国民金融公庫調査部「小零細小売業の経営行動」『国民金融公庫調査月報』186号、1976年10月、9～53ページによると、従業者4人以下の2472店の内、生活にゆとり感がないものは1031店、ゆとり感があるものは1441店で、経済的余裕ができた商店が多いようである。
- 13) 二次分析に当たり、東京大学社会科学研究所附属社会調査・データアーカイブ研究センターSSJデータアーカイブから「職業移動と経歴調査（第2回、男子調査）1981年」及び「職業移動と経歴調査（第2回、女子調査）1981年（労働政策研究・研修機構（寄託時 日本労働研究機構））の個票データの提供を受けた。
- 14) 家業継承者の66事例の内、年齢時の結婚が開業時の年齢より若いのは約53事例で、結婚前に店主になった者が多い。
- 15) たとえば、「進学か就職か家業か—映画『実いまだ青し』を見ての話し合い」『読売新聞』1959年2月5日5ページでは、家業継承に関する若者の苦悩を題材とする映画について十人余りの高校生と大学教授、評論家との議論が掲載された。それによると、当時の高校生たちは大学教授と評論家の予想に反して、自らの夢をあきらめて家業継承を受け入れた主人公の行動について、「家業を継ぐことに決めたのは正しかったと思う。むやみに家を出ても仕方がない」と肯定的な意見が多かったという。
- 16) 以下の事例は、いずれも注5国民金融公庫調査部「小零細企業新規開業実態調査報告」から抜粋した。
- 17) 注5国民金融公庫調査部「小零細小売業の経営行動」。