

會學濟經學大國帝都京

叢論濟經

號 四 第

卷 八 十 三 第

行 發 日 一 月 四 年 九 和 昭

論 叢

取引所取引税に就きて……………

法學博士 神戸正雄

へエムの利子生産力説……………

文學博士 高田保馬

農産物のプーリングに就いて……………

經濟學博士 八木芳之助

時 論

輸入割當制(Quota system)に就いて……………

經濟學博士 谷口吉彦

研 究

租税經濟の發展限度……………

經濟學士 大畑文七

レスキウルの長期的景氣變動論……………

經濟學士 松岡孝兒

百貨店の植民地進出……………

經濟學士 堀 新一

說 苑

勞働者退職手当制の改革……………

經濟學士 大塚一朗

ビリモヴィツチの貨幣價值論……………

經濟學士 青山秀夫

附 録

新着外國經濟雜誌主要論題

百貨店の植民地進出 (二、完)

堀 新一

三、植民地に於ける出張販賣の状況

今日出張販賣に於て問題となるは(A)會場、(B)取扱商品、(C)顧客吸引策、(D)規模竝に使用人、(E)營業時間の問題等の諸點であつて、これが内地に於ける状況は他日稿を更めて考察したいと思ふが、今簡単に植民地に於ける状況に就て一瞥しよう。

A 會場 元來小賣店舗の場所的選定に當つてはNystrom 教授等も指摘せる如く、(1)大衆に近付易い事(accessibility to the public)は極めて必要であるが、私はこの外にその場所の(2)商店並に商品に對する『信用の附與性』とも云ふべき要素を添加したい。これは出張販賣の短期なる事とその取扱品が流行品を主とする事より必然に來るものではあるが、百貨店の名が、信用が、深く大衆の腦裡に印せられてゐる内地に於てならばいざ知らず、その迂遠な事と住民の教養の比較的に低い事と平生百貨店に餘り親んで居ない關係上、植民地に於ける出張販賣に於てはこの第二の條件は最も注意を拂はねばならぬ。この事はその回答の結果にもよく表はれて居る所で、例へば公會堂が最も好んで植民地に於て用ひらるゝのはこの間の事情を物語るものである。尤も内地に於ては小賣店の公共建物に對する反對運動の發展せる結果近時は劇場旅館が多く用ひらるゝに至つた。²⁶⁾

(1)公會堂の使用さるゝ都市、臺南・基隆・臺中・嘉義・新竹・屏東・清津・元山、(2)劇場の使用さるゝ都市、臺南・嘉義・新竹・屏東・木浦・奉天、(3)旅館の使用さるゝ都市、嘉義・清津・元山、(4)その他、民間家屋(新竹)、料理店(嘉義)クラブ、民間の間借(屏東)、貸家路傍(淡水)、空家(仁川)、運送店(奉天)、(5)嘉義市よりの回答によれば利用さるゝ順位は1公會堂、2劇場

26) Nystrom, Economics of Retailing Vol. II. p. 127.

27) 旅館、劇場クラブ等も“accessibility to the public”の條件を充すものとし、公會堂の(1)(2)の兩條件を充すべくもなし。特では、例へば小賣店の打撃が大ならぬと回答せるを見てもこの間の事情がわかる。

3 旅館、4 料理店なりと、

然し植民地小賣店の自覺と相互間の統制の發展に伴ひ漸次會場の拒絶制限にその運動が集中さるゝ事となり、現に市當局に於ても、奉天・鎮南浦の如き公會堂の貸與を絕對に拒絶し、基隆・新竹等でも會場拒絶が行はれて居る。

B 取扱商品 出張販賣に於ける取扱商品には一定の限界があり、(1)腐敗性損傷性の多いもの(2)容積重量の大なるもの(3)貴重品等が取扱はれ得ない事は曾て述べた所である。植民地の出張販賣に於てはこの制限は特に大きい。たゞ内地に於てはその取扱商品の中心は呉服類にあり、他の商品は寧ろ粗品たる作用をなすものであるが植民地に於ては出張販賣はその土地の小賣店の補完的作用をなすものであり、呉服類と並んで洋品雜貨は勿論、その取扱品たる文房具・小間物・金物・陶磁器等一切の商品が極めて重要な地位を占めて居るのである。勿論この事は植民地の出張販賣に國政策の行はれる事を否定するものではない。今植民地に於ける主たる取扱商品をあげれば左の如くである。

呉服・洋品・陶器・小間物・和洋雜貨・金物・荒物・家具・小供服・文房具・食糧品、これ等の商品が植民地小賣店の價格に比し廉價なるは各地の回答の一致せる所である。

C 顧客吸引策 顧客吸引策はヒルシユ教授も云ふ如く資本主義企業發展上缺くべからものにして、私は一應教授に従ひ、これを(A)廣告的のもの、(B)サーヴィスのものに分つて考察する。

(A)廣告、(1)新聞廣告、臺南・新竹・嘉義・元山・奉天、(2)ポスター、臺南・臺中・淡水・清津、(3)チラシ、臺南・新竹・嘉義・臺中・屏東・仁川・清津、(4)郵便廣告、臺南・嘉義・仁川、(5)旗幟廣告、新竹・臺中・嘉義・淡水・清津・仁川・元山、(6)その他東西屋(臺中・奉天)立看板(清津)。新聞ポスターチラシ廣告の多い事は内地も同様であり、旗幟廣告の多い事は、(イ)臺灣、朝鮮、滿洲が支那的色彩濃厚にしてこれに迎合するため、(ロ)屋外廣告(outdoor advertising)として原始的直接的である點が植民地人に迎合さるゝことに依るべく、(ハ)郵便廣告の少きは名簿作製の困難と常得意の少いため。

(B)サーヴィス、(1)特價販賣、新竹・臺中・基隆・淡水・屏東・清津・仁川・元山・奉天、(2)景品賣出し、屏東・臺中、(3)無料配達・元山・仁川、(4)その他、外交員(臺中)、茶果(清津)、特價賣出し景品賣出しの多い事は内地も同様であり、無料配達は朝鮮の諸都市を除いては行はれない。³⁰⁾(經營研究第二卷三號掲載の豫定)

D 使用人竝に規模 出張販賣の規模の大小を決定する標準としては、大體(イ)従業人の數による區別、(ロ)賣上高の多少による

28) 勿論植民地に於ても例へば仁川の如きでは食糧品も用ひられて居るがこれは仁川が特に京城に近接して居る特殊關係上内地より出張の場合では交通未發達のため(2)特に距離的關係である。
29) J. Hirsch, Die Bedeutung des Warenhaus in der Volkswirtschaft (Probleme des Warenhaus, S. 60). 拙稿、百貨店の國民經濟上における意義(本誌第三

區別、(ハ)取扱商品量による區別、(ニ)總經理費による區別の四が考へ得らるゝが、後三者は種々の困難があり、私はコヂオル氏の見解に従ひ、従業員の數による決定法を最も妥當なりと考へる。³¹⁾この場合従業員とは總従業員である事は云ふ迄もない。かゝる標準により植民地に於ける出張販賣の規模に就て見るに、嘉義市の如きは普通従業員三十名位なりと回答せる所より見ると相當大規模の出張販賣も行はれて居る様であるが、一般に朝鮮・臺灣・滿洲を通じてその規模は内地に見る大名行列式のものではなく、寧ろ輕敏が尊ばれ、その従業員の數も十名乃至それ以下の程度のものである。尤も三越高島屋の臺灣遠征の如きそれ自體まさに一大壯舉と云へようが規模は中小位である。今この點に對する各地の回答により最も普通の場合の状況を見るに、

連れて來たもの	不名	一名	三十	五	十	五、六名	一五	四	五	十
出張地の傭入	五、六名	二名	ナシ	ナシ	ナシ	二、三名	ナシ	二	ナシ	ナシ
總員	不明	三名	三十	五	十	七、八名	一五	六	五	十

従業員は訓練が尊ばれる關係上大體自己の店舗より連行するが中には下足ビラ撒のため二、三名又は數名を出張地で傭入る。

E 營業時間の問題³²⁾ 出張中に於ける夜業の利、不利に就いては種々の觀點から考察し得らるゝ所に於て、或は(イ)その對象とする購買層に關聯し、(ロ)或は出張時期に關聯し、(ハ)或は電燈料、會場の狀況に關聯して決定せらるべきで一概に論定する事は出來ない。今植民地よりの回答を見るに下註の如く、大體臺灣に於ては夜業を行ふもの一般に多く、開店時間早く、閉業時間(33)が、(32)おくるゝを知るが、朝鮮滿洲に於ては全然反對であつてこれは主として出張期たる春秋の候の氣候の關係より來るものにしてこの點先述の朝鮮に無料配達が発達し臺灣に殆んど之の行はれざると照合はすと甚だ興味深い。

以上私は出張販賣に於て問題となる諸點に就て植民地に於ける狀況を明かにし、且植民地相互間並に内地との異同性を明かにした。次に更に進んで百貨店の進出の植民地小賣店への影響並にその反對運動の狀況に就て考察しよう。

四、百貨店の進出と植民地小賣店

十六卷二號)
30) 尙(C) 國政策も顧客吸引策として注目すべきだが果して客觀的に如何なる程
度迄安價な時四品と見るべきかの決定は困難である、今二三の都市の回答に
より四品として擧げられて居るもの並にその該地小賣價格との差を見るに
1. 淡水(吳服類20%安 陶器30%安) 2. 嘉義(吳服類30%安 和洋雜貨20%
安 荒物20%安) 3. 臺中(足袋50%安) 4. 基隆(足袋20%安 木綿類20%安)

(一)百貨店の進出の植民地小賣店への影響、植民地に於ける出張販賣はその初期に於ては未發達な植民地小賣店の補完的意義をもつて發展したものであり、現在に於ても尙多少はその名残を止める事は認めらる。この意味に於ては百貨店の植民地進出は單に社會的にその存在意義をもつのみならず、植民地小賣店の立場より見てもその影響の如きは殆んど感じ得ざる程度のものであり或は(イ)植民地住民の奢侈的欲望を刺激する意味に於て、(ロ)百貨店の賣却品に對する附屬品の賣上を向上する意味に於て、(ハ)特に内地人經營の小賣店にとりては百貨店よりも尙大きな脅威であり當時的脅威である所の他國人又は土著人に奪はれたる市場を奪還開拓する意味に於て、寧ろ好感を以て迎へらるゝ所である。然しいつ迄もこの安定状態は續かない。植民地に於ける人口の増加交通發達の結果は内地に於ける不況の進行と相待つて百貨店の進出は範圍的にも回數的にも漸次増加し、地方小賣店の補完作用として併立せしものは漸次對立せねばならぬ状態となる。かゝる傾向は比較的好條件を備へた大都市に先づ表はれる。今打撃の程度竝にその最近の變化を見るに(1)出張販賣による打撃甚大と答へしもの(臺南・嘉義・臺中・基隆・清津)、(2)大と答へしもの(元山・奉天)、(3)中と答へしもの(新竹・仁川・木浦・長春)、(4)小と答へしもの(屏東)、(5)僅少と答へしもの(淡水)、一應右の回答により見れば、我等は次の事を知る。(イ)植民地に於ける百貨店の打撃は大都市程大なる事、(ロ)臺灣に於ては一般に朝鮮に於けるよりも打撃の程度の大なること(イ)はこれを内地に於ては中市が寧ろ打撃大なる事實と對照して考へると興味深し。次に打撃の程度の最近に於ける變化に就て見るに下註の如く、矢張臺灣に於ては深刻化し、朝鮮にては最近は不變或は緩和の状態にあるを知ると共に一面大都市ではより深刻化せるを知るが、これは交通その他の障害上中小都市への進出は植民地では比較的困難なるによるからであらう。

(昭和七年八月現在)

5. 仁川(和洋雜貨 20—10%安 吳服 15%安) 6. 木浦(和洋雜貨 20%安)
 31) K. Kosiol, Der Einfluss der Betriebsgrösse auf die Kostengestaltung in deutschen Einzelhandel (Z. für H. F. 24. Jahrgang 3. Heft März 1920).
 谷口吉彦氏、小賣規模の大小と小賣費用の關係(本誌三十一卷一號)
 谷口吉彦著、百貨店、連鎖店、小賣店問題 P. 106—116.
 32) 植民地に於ける出張販賣の營業時間

然らば植民地小賣店の打撃は如何なる種類の小賣店が最も多く感ずる所であるか。呉服店雜貨店が最大なるに變りはないが、たゞ内地に於ては呉服類が取扱商品の中心をなし他の商品は呉服類を賣らんが爲の四品として使用するゝに反し植民地に於ては尙寧ろ未發達な一般植民地小賣店の補完的意味が濃厚である事は打撃考察上に於ても見逃してはならぬ點である。

第三表 百貨店の出張による各種小賣店打撃の順位

打撃第一位		打撃第二位		打撃第三位	
(1) 呉服店の打撃を第一位とせるもの	新竹、淡水、嘉義、臺中、屏東、基隆、元山、奉天	(1) 呉服店の打撃を第二位とせるもの	臺南、仁川	(1) 呉服店の打撃を第三位とせるもの	清津
(2) 雜貨店 臺南、清津、仁川、木浦		(2) 雜貨店 新竹、屏東、基隆、奉天		(2) 雜貨店 嘉義、臺中	
		(3) 小間物店 嘉義、臺中、清津、元山		(3) 小間物店 臺南、淡水、屏東、基隆、仁川	
		(4) 文房具店 奉天			

呉服店の打撃は朝鮮滿洲に甚だしく、臺灣に於ては寧ろ雜貨店の打撃が第一位にあるもの多く、これは氣候關係その他と關聯せしめて考案する時甚だ興味ある所である。³⁵⁾

出張販賣による植民地小賣店の受くる打撃の中特に注意すべきは、(イ)植民地に於ては地方小賣店の營業方針が舊式な關係上長期掛賣が多く、百貨店が出張して彼等の幾ヶ月分かの賣上高に相當する現金を持去る事は資金回收上に極めて困難をもたらしこと、(ロ)特に三越等は巡回後の殘品の如きは多くは遠路再び持歸る如くなるも、例へば物産商會等では、廉價市を催して最後の土地にて販賣するのであるが、これによる植民地小賣店への打撃は例令一時的にもせよ相當大きなものがある事等である。

午前7時より(淡水) 8時より(新竹、屏東、臺中、木浦、奉天) 9時より(臺南、嘉義、基隆、元山) 10時より(仁川)……………以上開店時間。
午後4時まで(臺中) 5時まで(木浦、元山、奉天) 6時まで(新竹) 9時まで(臺南、嘉義、基隆) 10時まで(淡水、屏東、仁川)……………以上開店時間。
蓋し百貨店は「陳列主義」「持歸主義」を原則とするが早春晩秋の候尙暑氣嚴しき臺灣に於ては夜業は納涼的慰安的意味に於て之を行ふ事は顧客吸引上極め

然し一面百貨店の出張により未發達な小賣店が經營法に於てサーヴィスに於て改善への刺戟をうけつゝある事從來孤立せし小賣店相互間に連絡の契機の出来る事等出張販賣の好ましき影響も忘れてはならぬ。(この點に關する内地の實狀は拙稿「百貨店の出張販賣と中小小賣店の問題」(經營研究第二卷二號)「參照」)

(1)同時大賣出し(淡水・嘉義・臺中・基隆・清津・奉天)、(2)特價販賣(淡水・嘉義・臺中・清津・仁川・元山・奉天)、(3)會場附近の路傍賣出(臺南)、(4)會場拒絕(新竹・基隆・奉天・鎮南浦)、(5)惡宣傳(新竹)、陳情(新竹・嘉義・清津・仁川)

て有利であるが寒氣嚴しい滿洲朝鮮ではかゝる事は到底不可能である。

34) 深刻化せりと答へしもの(臺南、嘉義、基隆、清津、奉天)變化なしと答へしもの(新竹、淡水、屏東、臺中、木浦、元山)緩和せりと答へしもの(仁川)

35) 尙植民地に於ては既述の如く腐敗性損傷性の多い商品の取扱はるゝ事の少ない關係上食糧品店の如き百貨店の出張による打撃を蒙ることの事實は又國內の出張販賣が食糧品店に相當の打撃を與へて居ること特に百貨店營業所

これ等の反對運動もその種類のには殆んど同時大賣出し、特價販賣、會場拒絶の範圍を出ずその方法も極めて拙劣なものが多い。然し一面市當局への課税並に會場拒絶の要求の如き政治手段への要求に迄進展せる地方もある事は注目し値する所である。

五、植民地進出批判

百貨店の植民地進出の是非に就て考察する前に一應百貨店の進出に對する植民地の現在採りつゝある態度に就て一瞥する。³⁷⁾

(一)百貨店の進出に對する植民地の態度。A.消費者、B.小賣店、C.當局に就て考察する。

A 植民地消費者の態度 百貨店の取扱商品は廉價良質斬新にその特徴を持ち、特に植民地小賣店との差異は甚だしく、内地品に接する事による植民地住民の慰安的意味もあつて、最初は熱狂的に迎へらるゝ所であるが、やがてこれが頻繁化するに伴ひ、歡迎—無關心—(排斥)の一般過程を踏む事は容易に想像さるゝ所である。但し内地は既に無關心の状態にあるものも多いが、植民地に於ては尙その發展の初期にあるだけに歡迎さるゝ地方が多い。³⁸⁾ 今この點の回答を見るに、

(1)比較的に歡迎せる地方(臺南・屏東・基隆・清津・元山)、(2)比較的に無關心なる地方(淡水・仁川・木浦・奉天)、(3)兩者相半ばせる地方(新竹・臺中) 植民地に於ける百貨店への關心の漸次失はるべき特殊の理由としては、(a)百貨店の營業方針の地方との相違、之を例へば百貨店が現金拂を原則とせるに植民地には尙長期掛賣の風習抜くべからざること、(b)販賣術、取扱商品の植民地の慣習的欲求との相違、(c)その他購買層の人種的相違階級的懸絶の甚だしきこと等を擧げる事が出来る。

に於ける營業等では食糧品の地位はわが國百貨店に於ては極めて重要であること極め(松田慎三著「日本對小賣店の抗爭」(經濟論叢第三十七卷四號)等と照合して考へる時拙稿、これは現實の態度を

B 植民地小賣店の態度 百貨店に對する小賣店の態度も亦歡迎、排斥、無關心の三つに分ちて考察する事を得れども、現在傍觀的態度をとりつゝあるは、回答都市中臺灣屏東街あるのみにて全ては單に抽象的に歡迎不歡迎といふのみに非ず具體的に反對運動の程度にまで進展して居る。然しかゝる反對運動も未だ個別的消極的反對の程度に止まる事は既述の如くであつて、尤もこれも近時漸次團體的積極的反對運動の方向に向ひつゝある事は否定出來ない。³⁹⁾

C 都市當局の態度 百貨店の進出に對する都市當局の態度は一面當該都市に於ける小賣店の打撃並に消費者の要望の程度等の客觀的狀態に支配さるゝと共に他面その當時に於ける當局の主腦者の主義政策如何により決せらるゝ所にして、勿論市當局の態度として固定的永續的性質のものではない。内地に於ても市長市會議員の更替改選により百貨店進出對策に重大な變化が齎された例も少くはない(例へば上田市の如し)。然しこの場合、二個の區別せらるべき對策決定上の觀點が存在す。經濟政策的見地と社會政策的見地。この觀點より都市當局の現在採りつゝある、1 歡迎、2 無關心、3 不歡迎、4 排斥の對出張販賣關心上の差違を生ず。今これを植民地に就て見る。

- (1) 不歡迎又は排斥せるもの 臺南、新竹、嘉義、淡水、臺中、屏東、基隆、仁川、木浦、元山、清津
(2) 無關心なるもの 奉天、新京

殆んど全ての都市は小賣店擁護の立場より多少社會政策的見地を加味し不歡迎又は排斥的態度を以て臨んで居る事は注目すべきである。特に新竹、嘉義、屏東、元山、鎮南浦の如きは實上に對する課税を以て臨み、木浦、清津に於ても目下考慮中なりと報じて居るが、内地に於て法規解釋徵稅費の問題(例へば新潟市)事實上の効果等より實行難のとなへられて居る課税が植

感卷て特之
は四全の
て十をの
於五乏店
に誌窮且
等雜の貨
問題實は
店國民小
百貨國向
百國之不
貨制日之
特抑今少
はとへば
これ制全
自例を令
いの之抗
な店反般
は貨はの
少百貨全
も教授て
の教を地
も非態の
る(形)め
ざ(なる
ら(難)に
か(複)す
べ(加)態
す(も)存
容(素)抗
許(要)係
は情(號)店
に情四貨
抑殊關抑

民地に於て先づ實現されて居る事はその新進氣鋭思ふべく極めて興味のある事實でなければならぬ。旅順市に於ても特別税として早くから課税されて居る。その他市當局が公會堂拒絕を以て臨んで居る所に奉天鎮南浦の諸市がある。尤も公會堂は貸與せないとはいへ奉天乃至新京では概して百貨店の進出には無關心であるが、これは今日の滿洲に於ける小賣店の一大脅威は寧ろ滿鐵社員消費組合であつて全ての關心がこの組合の徹廢、配給品制限の運動に向けられて居る結果百貨店の打撃の如き例令相當の程度に上つても餘り關心を呼ばないためと見る事が出来る。

(二)百貨店植民地進出の是非。A百貨店、B小賣店、C社會的立場より夫々考察する。

A百貨店の立場より (a)その長所、百貨店の植民地進出が内地に於ける有望なる都市を殆んど發見し得ざるに至つた結果發展したものなるは既に述べた如くであるが、百貨店の植民地進出はそれ自體としても亦必ずしも無益なものに非ざる側面を有して居る。(イ)賣上上より見れば植民地への百貨店の出張が極めて危険率の少い事はその一である。これは小賣店の反對運動が相當發達して居る關係上、時には賣上高殆んど皆無といふ例も屢々見る内地とは甚だ違ふ事情にある。⁴⁰⁾

先づこれを(1)賣上金額に就て見ても左表の如く内地同人口の都市に比すれば(經濟論叢三十七卷四號拙稿第一表参照)最高額に於ては相等しく、或は幾分高く、最低額は内地のそれに比して概して高く、特に極端に低いものを見出されない。今一出張の近年の賣上高を見れば(單位圓)

	臺南	新竹	淡水	嘉義	屏東	臺中	基隆	清津	仁川	木浦	元山	奉天
最高	三日間	三,500	100	三,000	5,000	10,000	5,000	六,000	二,000	五,000		
最低	二萬	二,000	50	八,000	1,000	二,000	三,000	不詳	二,000	八00	三,000	不詳
普通	圓なり	—	三0	10,000	二,500	五,000	四,000	三,500	一,500	—		

これを更に(2)賣出し商品と賣殘品との割合に就て見ても、最高五割最低二割乃至一割五分を示し、内地の如く七割乃至九割

38) 所百例的セ見れば歡迎もよ於てに多に於答地は間に回民前の内地の植民者内町の消費を賃ふれば氣の依はこれ縣とに於ては同ゆるに事靜超回にるたをの在れつ千府現さ至二川迎に者仁せい歡る場る化とて見入せ時りめをの展常れ極張日發の至て出一もそに於て最もるに漸しのしき期近倒實さ初最殺販ら起のは人張へそへ婦出迎ンが例やの述以賣て來既をシ販つる述以シ張あ店ば度セ出で貨へ態ン

に及ぶ例は見ない。今二、三の都市に就てその状況を見るに屏東（最高四〇％最低二〇％）、臺中（五〇％—三〇％）、木浦（五〇％—二〇％）、奉天（三〇％—一五％）と回答せり。

然し今例令直接賣上の絶対額は少しと假定しても、(ロ)植民地の顧客吸収は百貨店競争の勝負決定の Point とも云ふべき多量販賣の要望に沿ひ得るものであり、(ハ)殘品滯貨所分の點から見ても、(1)植民地小賣店の舊式拙劣なること、(2)消費者の中央より懸絶して商品知識の劣しいこと、(3)年中行事流行等の内地のそれに比し多少遅るゝ、少くも違ふ事等の理由により容易に行はれ得る。特に(ニ)通信販賣が植民地では極めて重要な地位を占める事は先にも一言したが、これに期待を持つ限り、縞柄色彩の複雑なわが國の吳服類等では一度は實物持廻の出張販賣を行つてをく事は例令直接の賣上は少くとも極めて必要である(米國等では通信販賣のため實物陳列所を各地に設けて商品を一覽せしむ。)

(b)その短所、然し一面(イ)植民地に於ける交通の未發達と距離の關係は必然的に運賃滞在費等の直接的經費を増し、更に(ロ)商品の損傷紛失特に賣殘品の如き一流百貨店では持歸を例として居るが、この場合には遠路の持歸の運賃手数料、(ハ)これを最後の地に於て廉賣するとしてもその割引のための損失費等の間接的經費も少なからず、(ニ)植民地に於ける趣味嗜好の相違・人種的相違・内地人間の出身地の相違等に依存する需要の複雑性は必然的に販賣政策、取扱品の複雑を齎し、(ホ)その他一般に植民地への出張に於ける、(1)時間的、(2)場所的、(3)商品的制限の甚だしい事はその出張を比較的に不利に導く原因をなし、寧ろ未だ今日のところ植民地への出張は通信販賣のための高

39) 實地極め等り店て小め彼異貨於内地見ればも百に(イ)實際購買者計先は就に購買店設立は實に特にな百貨店を考るな感る就考小な感るは實に特にな百貨店を考るな感る實分經營安穩に小に人のど臺灣民支那人の多植小人生出例は土と進多略營はるの多省へ得店事はは例え貨るはのを耐百感於のに上感に外。困關威を考察人。困關威をの内地。天も異の述(ロ)事業的品等上(ロ)事業的品等私店重の取の方

C 社會的立場より (a) その長所、百貨店の植民地進出は多少小賣店にとつて打撃はあつても社會經濟發展の必然の過程であり、これを一面より見れば、(イ) 消費者は居ながらにして廉價良質斬新の中央都市の商品に接し、(ロ) 小賣店の意識的無意識的經營法販賣術の改善により舊弊なる彼等の拘束を脱し、(ハ) 之を例へば、植民地に於ては長期掛賣風をなすも百貨店が現金賣なるにより掛賣を續ける事は必然に集金率の惡化を來し止むを得ず現金賣を採るに至れる如き社會的に好ましき結果も生ず。(ニ) 其他消費者の商品知識の増進は批判力の發生欲望の増進となり、勤勞への刺戟となり植民地文化向上の契機ともなり、(ホ) 更に植民地住民に對する内地商品の普及は政府の傳統的植民政策たる同化主義に貢獻する所も少なからず、(ヘ) 植民地への内地人の移住の刺戟ともなり、植民政策上極めて好ましき結果も生ず。

(b) その短所、然しこれは一面資本主義の植民地進出といふべく、(イ) これを内地植民地の關係として見る時は内地資本の植民地搾取の事實竝に觀念を發生せしめ、植民地の發展特に植民地土著民の教養上に好ましからず、(ロ) これを階級的關係より見ても大資本の小資本壓迫集中の事實竝に觀念を發生せしめ階級闘争への刺戟となり、(ハ) 特に小賣店の没落は彼等の社會的存在意義に鑑みても極めて重要な問題であり、延いては中小商人の植民地移住觀念を阻害し、(ニ) 消費者側より見ても一大資本のもとに獨占的に商品の配給が支配される事は結局彼等の拘束のもとに立つ事となり、(ホ) 百貨店の販賣策顧客吸引策の中には明かに不正不當と目せらるゝものも少なからず、小

(前波氏、前掲) 下關に於ても昭和五年十月商工會議所主催で百貨大廉賣デーを催し松阪屋に對抗せし所意外の好影響を得松阪屋はその半ばの賣上もあげ得ざりしと云ふ(下關商工會議所編、調査と研究第一卷五號)。

41) J. Hirsch, a. a. O. S. 70.

42) 拙稿、百貨店の經營より見たる出張販賣の意義(經營研究第一卷第三號昭和八年十一月號)。尙百貨店の自制案はこれ等相互競争の結果經營の高額に上

賣店竝に消費者がその感化を受ける事は社會道德上喜ぶべき所に非ず、(へ)その他植民地工業家への影響、植民地特殊産業の没落・出張販賣が現金拂なるより來る銀行預金の流出・内地中央都市銀行の植民地預金の吸收・植民地銀行の疲弊没落・大銀行の小銀行集中等々への關聯も見逃してはならぬ。⁴⁵⁾これを要するに百貨店の植民地進出は非常に合理的の多くの要素を含むと共に他面百貨店にとつても小賣店にとつても將又社會的に見ても決して好ましくない多くの分子も含んで居るのであつて、これが繼續の可否はこれ等の諸點の綜合的考察の上に築かれねばならぬ。然らば私は如何なる根本的見地より如何なる對策を以てこれに臨むべしとなすか、これに就てはその要旨は經營研究三月號にも極簡單に述べて置いたが、尙詳しくは他日百貨店出張販賣の批判對策を述べる稿に讓る事としよう。

るためその内部經營の事情より必然的に齎されたものであるとの見方もある(松田慎三著、改訂デパートメントストア p. 167) 私は必ずしもこの説に賛成しない、(拙稿、京都帝國大學新聞昭和八年十二月二十一日所載参照) 特に出張販賣等ではその經營上の長所も見逃してはならぬ。私の出張販賣存續論も此經營上の長所と社會的長所との合致點に其限界を見出さんとするにある。⁴³⁾拙稿、百貨店の出張販賣と中小小賣店の問題(經營研究昭和九年三月號)。⁴⁴⁾拙稿、百貨店の出張販賣と中小小賣店の問題(經營研究昭和九年三月號)。⁴⁵⁾拙稿、百貨店の出張販賣、通信販賣、連鎖店(經營研究第一卷四號昭和八年十二月號)。⁴⁶⁾拙稿、百貨店の出張販賣と中小小賣店の問題(經營研究第二卷第二號昭和九年三月號)参照。