

日本における中小小売業の変化 (Ⅱ)

馬 場 雅 昭

キーワード

中小小売業, 開業資金, 後継者難, 経営継承意欲の減退, 開業者の「高年齢化」

目 次

- はじめに
- I 小売商店数減少の部分的考察
 - 1. 小売開業店数の減少
 - 2. 開業率, 廃業率の動向
 - 以上 - 日本流通学会年報『流通』第16号
 - 以下 - 本誌
- II 小売商店開業の困難化
 - 1. 開業資金の高額化と新規参入者の「高年齢化」
 - 2. 後継者難および継承意欲の減退
- III 中小小売業の変化
 - 結びにかえて

II 小売商店開業の困難化

1. 開業資金の高額化と新規参入者の「高年齢化」

国民金融公庫の調査によれば, 調査のたびに開業資金が増えている。1969年に270万円(うち自己資金54.8%)であった開業資金の平均は¹⁾, 1982年調査では928万円へ²⁾, さらに1989年調査では1,249万円³⁾(うち自己資金40.5%)へと増加の一途をたどっている。1989年調査における調査対象は, 1984年以降に開業し, 1988年度下期に同公庫から融資を受けた中小零細小売商店である。ところが, 1989年調査対象となった小規模零細小売業者が1989年に開業するとしたら, 1,789万円必要であると答えている⁴⁾。

開業資金は, 1969年から1989年までの20年間に4.6倍に, 1982年から1989年までの7

年間に1.4倍になっている。このことは, それだけ開業が困難⁵⁾になったことを意味している。調査対象企業は, 国民金融公庫の融資先で, 同調査が指摘するように, 「やや優良企業への偏りがある」⁶⁾ものの, 調査対象となった小売業の79.7%は, 「今後開業条件が厳しくなる」と答え, 「変わらない」との答え19.0%⁷⁾を大きく上回っている。

1989年という年は, 表5で見ると, すでにバブル景気に入っており, 小売業は飲食店とともに「立地依存度が高く, 地価高騰の影響を受けやすい。」⁸⁾地価高騰→開業資金の高額化は開業を困難にしている。

開業資金のうち運転資金に必要な額の推移は⁹⁾, 次のとおりである。

1982年	369万円	1989年	506万円
1992年	511万円	1993年	476万円
1994年	480万円	1995年	428万円
1996年	472万円	1997年	486万円

地価高騰, 沈静化の時期にあっても, 開業資金のうち運転資金に必要な額は, 428万円から511万円までであった。

「地価高騰の影響を受け」, 国民金融公庫総合研究所は, 1992年と1993年¹⁰⁾は,

- 「不動産を購入した企業」(A)
- 「不動産を賃借した企業」(B)
- 「購入も賃借もしていない企業」(C)

というように, 調査方法を変更している。1992年と1993年については, 次のとおりである(単位: 万円)。

	平均	A	B	C
1992年	1,980	5,291	1,917	936
1993年	1,754	4,003	1,627	1,011

このように、1992年になると開業資金が高額化したのは、設備資金が高額化したからであり、それは「不動産価格が高騰したことが原因である。」¹¹⁾ こうして、「参入障壁はますます高まっている。」¹²⁾ 1993年になると、開業資金はやや低くなるものの、開業資金の高さは「依然として高い参入障壁」¹³⁾ であることに変わりはない¹⁴⁾。

このように、「不動産を購入した企業」(A) 「不動産を賃借した企業」(B) 「購入も賃借もしていない企業」(C) という調査方法を採用したのは、1992年と1993年だけである。表5で見ると、地価が沈静化し、さらに下落がはじまったからであろう。

1997年¹⁵⁾からは、

「不動産を購入した企業の開業資金」(A)
「不動産を購入しなかった企業の開業資金」(D)

という調査がされるようになる(単位:万円)。

	平均	A	D
1997年	1519.4	2932	1283
1999年 ¹⁶⁾	1472.8	2560.2	1252.2
2001年 ¹⁷⁾	1306.1	2277.5	1120.8
2002年 ¹⁸⁾	1260.9	2001.8	1135.4

「不動産を購入した企業の開業資金」(A)は、1997年から2002年までに約2/3に減少したものの、「不動産を購入しない企業の開業資金」(D)は約10%減少し、全体の平均で見れば、「不動産を購入した企業の開業資金」(A)の低下

の分が影響を受け、2002年は1997年と比べ約260万円減少している。

因みに、1997年における勤労者世帯の消費支出は約35.8万円、2001年におけるそれは約33.5万円である。「不動産を購入しない小売企業の開業資金」(D)は、それぞれの年において1283万円、1135.4万円であるから、勤労者世帯の消費支出の約36月分、33.5月分に相当する金額であり、決して少なくはない金額である。

勿論、これらの開業資金全額を自己資金として準備する訳ではない。自己資金の割合¹⁹⁾は、1969年で54.8%、1989年で40.5%、1993年で28.3%

と徐々に低下している。国民金融公庫総合研究所による開業資金、その内の自己資金比率の調査は継続されている。それによると、業種別にみた自己資金の割合は発表されず、業種全体の平均だけが公表²⁰⁾されている。

1994年で30%以下、2001年-439.8万円、29.4%、2002年-413.2万円、28.7%となっている。

「自己資金で足りない分は、他から調達してこなければならぬ。調達先を探したり、その調達先から資金を引き出すことは容易なことではない。また、たとえ調達できたとしても、希望する金額にはほど遠い場合もある。こと資金の調達に関しては、思うようにいかなかったと考えている経営者が多いことは事実なのである。」²¹⁾

これは、1994年調査の報告である。1994年

表5 地価公示価格年別変動率

(単位:%)

用途	圏域	公示年																		
		'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	
住宅地	東京圏	1.7	3.0	21.5	68.6	0.4	6.6	6.6	△ 9.1	△ 14.6	△ 7.8	△ 2.9	△ 5.0	△ 3.4	△ 3.0	△ 6.4	△ 6.8	△ 5.8	△ 5.9	
	大阪圏	3.0	2.6	3.4	18.6	32.7	56.1	6.5	△ 22.9	△ 17.1	△ 6.8	△ 1.9	△ 4.3	△ 2.2	△ 1.5	△ 5.2	△ 6.1	△ 6.7	△ 8.6	
	名古屋圏	1.6	1.4	1.6	7.3	16.4	20.2	18.8	△ 5.2	△ 8.6	△ 6.1	△ 4.0	△ 3.6	△ 1.7	△ 0.8	△ 3.3	△ 1.8	△ 1.9	△ 4.4	
	三大都市圏平均	2.0	2.7	13.7	46.6	11.0	22.0	8.0	△ 12.5	△ 14.5	△ 7.3	△ 2.8	△ 4.6	△ 2.8	△ 2.2	△ 5.7	△ 5.9	△ 5.6	△ 6.5	
	地方平均	2.4	1.7	1.2	1.9	4.4	11.4	13.6	2.3	△ 1.7	△ 1.2	△ 0.3	△ 0.6	△ 0.4	△ 0.6	△ 1.9	△ 2.3	△ 2.8	△ 4.0	
	全国平均	2.2	2.2	7.6	25.0	7.9	17.0	10.7	△ 5.6	△ 8.7	△ 4.7	△ 1.6	△ 2.6	△ 1.6	△ 1.4	△ 3.8	△ 4.1	△ 4.2	△ 5.2	
商業地	東京圏	7.2	12.5	48.2	61.1	3.0	4.8	4.1	△ 6.9	△ 19.0	△ 18.3	△ 15.4	△ 17.2	△ 13.2	△ 8.2	△ 10.1	△ 9.6	△ 8.0	△ 7.4	
	大阪圏	5.0	7.0	13.2	37.2	35.6	46.3	8.1	△ 19.5	△ 24.2	△ 19.1	△ 15.3	△ 15.8	△ 9.9	△ 6.8	△ 9.6	△ 11.3	△ 11.0	△ 11.3	
	名古屋圏	2.7	3.3	6.4	16.8	21.0	22.4	19.1	△ 7.6	△ 13.7	△ 11.5	△ 12.7	△ 12.6	△ 8.5	△ 6.2	△ 11.2	△ 7.3	△ 5.6	△ 8.1	
	三大都市圏平均	5.8	9.2	30.1	46.6	14.1	18.6	8.1	△ 10.3	△ 19.2	△ 17.2	△ 14.8	△ 16.0	△ 11.5	△ 7.5	△ 10.2	△ 9.6	△ 8.3	△ 8.5	
	地方平均	2.6	2.5	2.9	5.4	7.6	15.4	16.3	0.4	△ 5.6	△ 5.9	△ 5.5	△ 5.8	△ 5.4	△ 5.1	△ 6.8	△ 7.0	△ 7.0	△ 8.1	
	全国平均	3.8	5.1	13.4	21.9	10.3	16.7	12.9	△ 4.0	△ 11.4	△ 11.3	△ 10.0	△ 9.8	△ 7.8	△ 6.1	△ 8.1	△ 8.0	△ 7.5	△ 8.3	

国土交通省『地価公示 平成14年版』, 866-867ページ。

という年は、すでにバブル経済は崩壊し、地価の下落がはじまっていた時期である。「平成不況」の中、金融機関の貸渋りの時期には、「身内が最も有力な調達先」となっている。つまり、「開業資金の調達先をみると、『親、兄弟、親せき』の割合が不動産を購入した企業で34.9%、購入しなかった企業で30.2%といずれも最も高くなっている。」²²⁾ 2番目は、民間金融機関である²³⁾。

念のため、地価高騰を表5で見ておくことにしよう。地価高騰はまず1987年東京圏で発生し、大阪圏、名古屋圏へ拡大したこと、地価の上昇は、商業地だけでなく住宅地にもおよんだこと、むしろ住宅地の方がより高く上昇したことを表5は示している。住宅地における地価高騰は、住宅地でしか開業出来ない中小零細小売にとって、開業を困難にするのは間違いない。

2002年「不動産を購入しなかった小売企業の開業資金」(D)の平均が1135万円、仮にその30%が自己資金、「親、兄弟、親せき」等の「身内」からの調達が約30%だとすれば、残りの約40%は金融機関に依存することにならざるをえない。すでに指摘したように、2001年における勤労者世帯の消費支出は約36万円、「不動産を購入しない小売企業の開業資金」(D)の平均は1135.4万円であり、勤労者平均世帯の消費支出の33.5月分であった。このことは、平均で見るとすれば次のようになる。

i 自己資金 勤労者平均世帯の消費支出
10月分

ii 身内からの借入金 同上 10月分

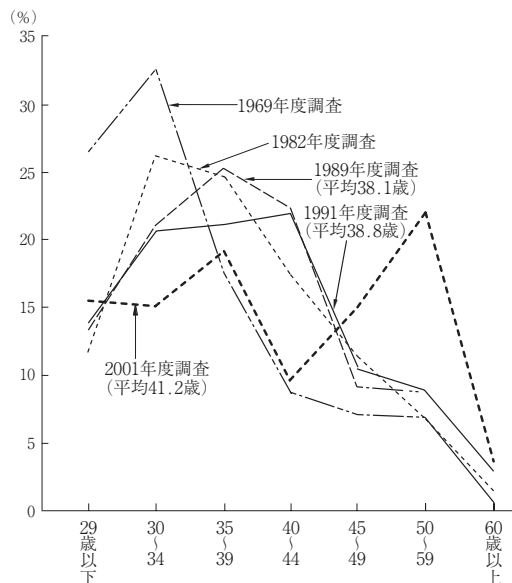
iii 金融機関からの借入金 同上 13.5月分

国民生活金融公庫総合研究所の2001年調査における小売業開業者の平均年齢は41.2歳²⁴⁾であるから、貸渋りが続く中、勤労者平均世帯の消費支出13.5月分を金融機関から借入れることは、かなり困難なことであったであろう。

新規開業者の前歴が一般のサラリーマン、労働者の場合、開業資金の高額化、資金調達の困難化は、資金準備期間の長期化をもたらし、ひいては開業の高年齢化を引き起こす²⁵⁾ことになる。図3は、国民金融公庫における調査結果である。1969年、82年調査における開業者の年齢のピークは30歳代前半であったものが、

1989年調査になると30歳代後半、1991年調査になると40歳代前半へ、さらに2001年調査になると50歳代(前半16.4%、後半5.7%)へ移動している。1989年調査と2001年調査を比較しても、開業の平均年齢が38.1歳から41.2歳へと約3歳高まっている。

図3 小売業者の開業時の年齢分布推移



資料)「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』1970年3月号。同上編『小零細企業の存立条件』92ページ再録所収。
「新規開業実態調査」結果」同上編『調査季報』第13号、1990年5月、5ページ。同上編『新規開業の実態』中小企業リサーチ、19ページ再録所収。
1982(昭和57)年調査については、全業種の平均、同上季報、4ページ。
1991(平成3)年、2001(平成13)年調査については、国民金融公庫総合研究所データ。『2002年版 新規開業白書』、245ページより作成。

1969年調査と2001年調査の間には32年の歳月が経過しているが、最も大きな変化は何であろうか。1969年においては、29歳以下での開業が26.4%、30～34歳でのそれが32.6%、合計59%であるのに対し、2001年においては、16.1%と15.2%、合計31.3%である。つまり、32年間で27.7ポイント低下している。同じことの別の表現になるが、1969年に小売業を開業した者の41%は35歳以上であったのに対し、

2001年になると開業者の41%は45歳以上となっている。それだけ開業者の高年齢化が進行しているということである。

本節での結論は、開業資金の高額化、開業の困難化、それにとまなう開業者の高年齢化である。

2. 後継者難および継承意欲の減退

本稿、第I章「小売商店数減少の部分的考察」の冒頭でも紹介したように、小売業における「売上げの伸び悩み・経営不振」「経営者の高齢化」「後継者難・後継者の不在」は、やがて小売商店を廃業・閉店へといたらせる²⁶⁾。

これらの廃業理由との関連で、別稿「日本における小売商店数の減少について」²⁷⁾(II)第四章「商店数減少の理由」で零細小売商業内部における経営の悪化、経営危機の進行、別稿「日本における小売商店数の減少・補論」²⁸⁾第三章で店主の高年齢化と、本稿前節では開業資金の高額化と新規参入者の「高年齢化」をそれぞれ考察した。そこで本節では、零細小売業における経営継承意欲の減退、および後継者難について見ることにしよう。

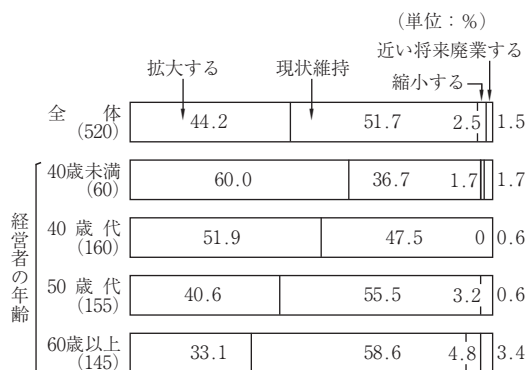
国民金融公庫の1990年調査(図4)によれば、経営者の年齢が高くなるにつれて、「拡大志向」

が乏しくなり、「現状維持的経営」になる。全体の平均では「拡大志向」(44.2%)、「現状維持」(51.7%)であるから、経営者が50歳をこえると「拡大志向」から「現状維持的経営」へと変わる。このことは、同公庫の1975年調査²⁹⁾、1986年調査³⁰⁾においても同じ傾向がみられる。

事業継承に対する考え方を従事者規模別に見てみよう。図5によると、1~2人規模の零細層では、「継がせたい」がわずかの32.4%、「継がせたいが継ぐ人がいない」が20.1%、「継がせたくない」が23.4%である。「継がせたいが継ぐ人がいない」と「継がせたくない」の合計43.5%は、早晩、「経営不振」、「売上げの伸び悩み」、「経営者の高齢化」、「後継者難」、「経営者の病気・死亡」等の何かの理由で、廃業→退店→商店数減少へといたる層である。

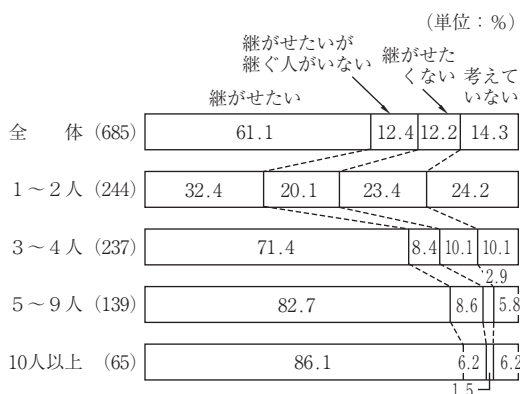
1~2人層における「継がせたい」(32.4%)、「考えていない」(24.2%)、合計56.6%も、長期にわたって事業継続が可能である保障はない。「考えていない」の24.2%は、店主の年齢が50歳以上でも、二世・三世の後継見込者の年齢が、まだ継承直前にはいたっていないということもあろう。ところが、3~4人層の「考えていない」(10.1%)と比較して、2.5倍になっているところを見れば、やはり事業継承の可能性は低いと

図4 今後の経営方針(環境変化に対応しようとしている小売店を対象)



資料) 国民金融公庫調査部「激動の時代を生きる中小小売業——中小小売業の経営に関する実態調査結果——」『調査季報』第17号、1991年5月、24ページ。
国民金融公庫総合研究所編『岐路に立つ中小小売業』中小企業リサーチセンター、1991年、81ページ所収。

図5 事業の継承に対する考え方(規模別)



注) 経営者が50歳以上の小売店を対象とした。
出所) 図4に同じ。22ページ。
同左書、76ページ所収。

見るべきであろう。

事業の継承に対する考え方において、「継がせたい」が平均の61.1%を上回るのは3～4人層以上においてであり、「継がせたくない」が平均の12.2%を下回るのも3～4人層以上である。やはり、従業者1～2人層と3～4人層以上では、事業の継承に対する考え方において大きな差がある³¹⁾のに留意したい。

引き続き、1987年9月と1991年3月、大阪市信用金庫によって行なわれた調査結果を見てみよう。表6によれば、「後継者が決まっていな

表6 業種別、後継者決定の有無

業種	項目	決まっている	決まっていない	計
		%	%	%
製造業		33.7(30.8)	66.3(69.2)	100.0
卸売業		27.7(24.1)	72.3(75.9)	100.0
小売業		22.9(27.4)	77.1(72.6)	100.0
建設業		30.1(31.6)	69.9(68.4)	100.0
運輸・通信業		38.7(41.4)	61.3(58.6)	100.0
サービス業		26.6(32.6)	73.4(67.4)	100.0
全体		31.3(29.8)	68.7(70.2)	100.0

注) 1991年3月調査、()内は1987年9月調査。

資料) 「中小企業における後継者問題について」大阪市信用金庫『調査季報』No. 95, 1991年4月, 12ページ。

半で4.5ポイント増えている。1991年調査では、調査対象の全業種のなかで、小売業は「後継者が決まっていない」割合が最も高い。さらに、「後継者が決まっていない」の4.5ポイント増は、サービス業の6.0ポイント増に次ぐ業種である。

表7は、後継者が決まっていない理由である。小売業においては、「この事業は私の代で終わってもよいと思っている」が32.1%から42.0%へ約10ポイントも増加し、「決めたいが、後継者難のため」が24.5%から28.0%へ3.5ポイント増加している。「この事業は私の代で終わってもよいと思っている」、「決めたいが、後継者難のため」の合計は、1987年9月で56.6%、91年3月で70.0%の高さを占めており、13.4ポイント増加している。いずれも3年半における変化であり、この間における継続意欲の減退と後継者難の進行を表わしている。

ところで、1991年調査における「この事業は私の代で終わってもよい」(42.0%)という継続意欲の低さは他業種を圧倒しており、プラス「決めたいが、後継者難のため」(28.0%)の合計70.0%も、当然のことながら他業種を圧倒している。この調査対象は同金庫の取引先であるが、合計70.0%は、将来「自主的」廃業の可能性のあるもので、いわば「廃業予備軍」³²⁾ということができよう。

この「廃業予備軍」の全小売店数に占める割合は、大阪市信用金庫の取引中小零細小売業の

表7 業種別、後継者未定理由、および「廃業予備軍」の割合

業種	項目	(1)	(2)	(3)	(2)+(3)	調査対象企業に対する「廃業予備軍」の割合
		自分の年齢が若いのでまだ決める必要がない	決めたいが、後継者難のため	この事業は、私の代で終わってもよいと思っているので		
		%	%	%	%	%
製造業		52.0(58.0)	26.5(21.7)	21.5(20.3)	48.0(42.0)	31.8(29.1)
卸売業		46.1(51.1)	27.3(31.2)	26.6(17.7)	53.9(48.9)	39.5(37.1)
小売業		30.0(43.4)	28.0(24.5)	42.0(32.1)	70.0(56.6)	54.0(41.1)
建設業		60.5(52.5)	21.1(16.7)	18.4(30.8)	39.5(47.5)	27.6(32.5)
運輸・通信業		58.8(53.0)	23.5(23.5)	17.7(23.5)	41.2(47.0)	25.3(27.5)
サービス業		48.2(54.8)	28.6(19.4)	23.2(25.8)	51.8(45.2)	38.0(30.5)
全体		50.2(54.8)	26.3(23.1)	23.5(22.1)	49.8(45.2)	34.2(31.7)

注) 1991年3月調査、()内は1987年9月調査。

出所) 表6に同じ, 13ページ。

表8 業種別後継者難の理由

業種	項目	子供に継がせたいが、継ぐ意志がない	子供がいないので、身内に継がせたいが、適人がいない	現役員、従業員の中にも適人者がいない	計
		%	%	%	%
製造業		43.1(38.5)	32.4(43.3)	24.5(39.7)	100.0(121.5)
卸売業		40.6(37.2)	37.8(34.8)	21.6(53.4)	100.0(125.4)
小売業		57.1(23.0)	28.6(61.5)	14.3(46.1)	100.0(130.6)
建設業		46.7(50.0)	20.0(41.6)	33.3(25.0)	100.0(116.6)
運輸・通信業		25.0(0)	75.0(75.0)	0(50.0)	100.0(125.0)
サービス業		35.7(0)	35.7(83.3)	28.7(50.0)	100.0(133.3)
全体		43.0(35.4)	33.3(44.7)	23.7(43.4)	100.0(123.5)

注) 1991年3月調査, ()内は1987年9月調査 1987年については複数回答。
出所) 表6に同じ, 14ページ。

表9 中小企業の後継者問題の展望

(2項目までの複数回答, %)

業種	項目	※ (1)	※ (2)	※ (3)	※ (4)	※ (5)	(1)+(2)	(3)+(4)
		製造業	37.5	49.3	4.5	5.1	24.5	86.8
卸売業	35.0	45.3	2.5	7.7	28.8	80.3	10.2	
小売業	37.6	46.3	1.4	4.3	23.1	83.9	5.7	
建設業	34.5	45.1	3.5	7.0	25.6	79.6	10.5	
運輸・通信業	41.9	35.4	12.9	6.4	25.8	77.3	19.3	
サービス業	29.1	43.0	8.8	10.1	27.8	72.1	18.9	
全体		36.3	47.2	4.4	6.1	25.5	83.5	10.5

- ※ (1) 今後の出生率の低下により、後継者難は深刻化する
 (2) 若者の事業経営意欲は今後低下するので、後継者難は深刻化する
 (3) 中小企業の活動分野は今後拡大するので、後継者難は緩和する
 (4) 若者の事業経営意欲は今後高まるので、後継者難は緩和する
 (5) どちらともいえない。

出所) 表6に同じ, 16ページ。

場合, 表6における「後継者が決まっていない」小売業(77.1%)について, 表7の70.0%であるから, 54.0%(0.771×0.700)の高さに達する。つまり, 大阪市における中小零細小売業のなかで半数以上の小売商店が「廃業予備軍」ということになり, 今後廃業の増加が予想される。ここに, 中小零細小売業における後継者難の深刻さと継続意欲の低下をみることができる。

表8は, 後継者難の理由である。表7において, 後継者が決まっていない理由として, 「決めたいが, 後継者難のため」と回答した198名の経営者に対して, 後継者難の具体的な理由を求めたのが, 表8である。1991年調査におい

ては, 「子供に継がせたいが, 継ぐ意志がない」が57.1%で最も多い。続いて, 「子供がいないので, 身内に継がせたいが, 適人(原文のママ引用)者がいない」が28.6%, 第3位が「現役員, 従業員の中にも適人者がいない」14.3%である。1991年調査における「子供に継がせたいが, 継ぐ意志がない」(57.1%)は, 当該中小企業業種のなかで最も高い。

このことは, 小売業がその子供にとって魅力に乏しい業種であり, 継承するに値するものとは評価されていないことを意味している。

では, 中小企業の後継者難は, 今後どう展開するのか。このことに関する当該者たち全体の

回答は表9のとおりである。小売業においては、「若者の事業経営意欲は今後低下するので、後継者難は深刻化する」が46.3%で最も多い。これに続いて、「今後の出生率の低下により、後継者難は深刻化する」37.6%になっている。前者は、製造業の49.3%に次いで高い数値である。前者、後者合わせると「深刻化する」という、いわば「悲観論」が約84%³³⁾になっており、製造業に次ぐ高さである。「深刻化する」理由として、出生率の低下という「自然現象」——出生率の低下それ自体は純粋な自然現象とまではいえないが——よりも、若者の事業経営意欲の低下という社会現象が約10ポイントも重視されている。

他方、「中小企業の活動分野は今後拡大するので、後継者難は緩和する」(1.4%)、また「若者の事業経営意欲は今後高まるので、後継者難は緩和する」(4.3%)とするいわば「楽観論」は5.7%にすぎない。当然のことながら、この5.7%という数字は全業種のなかで最も低く、製造業がこれに次ぐ。

後継者問題で中小零細小売経営者における「楽観論」の少なさ（「悲観論」はほぼ平均値）は、表8における「子供に継がせたいが、子供に継ぐ意志がない」の57.1%、表7の「後継者を決めたいが、後継者難のため、後継者未決定」28.0%、「この事業は私の代だけで終わってもよいと思っている」42.0%、いずれも第1位と連動している。将来に対する後継者難の見通しを最も深刻に受けとめているのは中小製造業者であるが、「この事業は私の代だけで終わってもよいと思っている」のは21.5%にすぎず、小売業の42.0%は製造業の2倍におよぶ。ここに、中小零細小売業の「身軽さ」を読みとることができる。

表7「自分の年齢が若いので、まだ決める必要がない」の30%をみろかぎりにおいて、中小零細小売業は、最も高齢化した業種・構造的高齢化業種」であり、表7の後継者未決定の高さ70%、「この事業は私の代で終わってもよいと思っている」42%は、小売業が後継者たるべき息子、娘に見放された表われで、この地域において、小売業は、今後、廃業→事業所減少がますます激しく進行するであろう。

開業資金の高額化、開業の困難化、開業者年齢の上昇を本章第1節で確認した。第2節では、小売業における後継者難、継承意欲の減退を確認した。開業資金の高額化による開業の困難化は、小売業を開業しようとする「経営開始」に関わる問題であるのに対し、後者は「経営維持・継続」に関わる問題である。

経営維持を困難にするものの一つとして、競争の激化、競争関係の変化については、すでに「日本における小売商店数の減少について」³⁴⁾（Ⅱ）表16で確認した。それによれば、1973年から1986年までの13年間に、1～4人規模層の小売店は、「競争関係にある商店なし」が26%から8%に、「同業者」が49%から39%へそれぞれ18ポイント、10ポイント低下している。逆に「スーパー・マーケット、スーパー・ストア」が16%から32%へ倍増している。

競争の激化、競争関係の変化による「売上げの伸び悩み・経営不振」は、やがては「継承意欲の減退」「後継者難」という形を取って、廃業→商店数減少へといたる内部要因である。

商店数減少に見合うだけの商店数開設があれば、商店数は維持出来るはずである。それ故、開業資金の高額化による開業の困難化は、商店数減少へといたらしめる間接的要因・遠因であると言えよう。

Ⅲ 中小小売業の変化

近年における小売商店数減少の最も大きな要素は、「常時雇用従業員を使用していない個人商店」いわゆるパパ・ママ・ストアの減少であることが、「日本における小売商店数の減少について」³⁵⁾（Ⅱ）図9、表14で明らかにされた。したがって、中小小売業の変容において、第1に指摘しなければならないのは、このことである。

繰返しになるので、簡単に触れるだけにしよう。1982年に101万店あったパパ・ママ・ストアは、1997年には約52.8万店へと、実に47.8%の激減である。小売商店数全体に占める比率も、15年間に58.8%から37.2%へと約20ポイント低下した。他方、「常時従業員を使用している個人商店」は、この間、店舗数を11.3

%増し、法人商店数³⁶⁾も34.6%増加した。前者は、この間、構成比を15.9%から21.5%へ、後者は25.3%から41.3%へ、それぞれ5.6ポイント、16ポイント高めている。

また、パパ・ママ・ストアは、年間販売額構成比の地位低下も引き起こしている。1982年当時、それは14.2%であったものが、97年には4.9%へと落ち込んだ。「常時雇用従業者を使用している個人商店」は、それぞれの時点で11.5%、8.9%と増加傾向→低下傾向をみせ、そのかぎりにおいては、それなりに「健闘」している。法人商店は、74.3%、86.2%と増加しており、年間販売額構成比における「常時雇用従業者を使用していない個人商店」の地位低下は、法人商店の地位上昇と対照的である。

常時雇用従業者を使用していないパパ・ママ・ストアは、97年調査において、商店数構成比で37.2%の多くを占めながらも、4.9%の販売額構成比を占めるにすぎない。パパ・ママ・ストアは、その効率の低さと販売額構成比に占め

る地位・社会的地位の低さゆえに、今後も流通政策の対象となることはまずないであろう。

1982年から97年にいたる15年間に生じたパパ・ママ・ストアの商店数減少、年間販売額減少と法人商店および「常時従業者を使用している個人商店」の店舗数、および年間販売額の増加のダイナミズムの中に中小小売業の変容をみることができる。これが第1点目である。つまり、パパ・ママ・ストアのなかのジジ・ババ・ストア部分の撤退(表2参照)と新規開設における法人商店の伸びと個人商店の減少(図1、表1)による中小小売商業の変容である。

第2に、このことは、単独店の減少、支店の増加となって現われ、ひいては、それらの構成比に変化をきたすことになる。

表10によれば、単独店は、1976～82年にほとんど店舗数で横ばい状態のまま推移し、82年をピークに減少に転じており、82年から17年間で26.3%店舗数を減らしている。支店は、この間店舗数を順調に伸ばし、17年間で、224

表10 単独店・本店・支店別商店数および年間販売額の推移

	商 店 数				年 間 販 売 額			
	総 計	単独店	本 店	支 店	総 計	単独店	本 店	支 店
年	(千店)	(千店)	(千店)	(千店)	(億円)	(億円)	(億円)	(億円)
1976	1,614 (100)	1,381 (85.5)	62 (3.8)	171 (10.6)	560,291 (100)	276,295 (49.3)	78,585 (14.0)	205,411 (36.7)
1982	1,721 (100)	1,397 (81.2)	80 (4.6)	244 (14.2)	939,712 (100)	413,145 (44.0)	123,788 (13.2)	402,779 (42.8)
1988	1,620 (100)	1,265 (78.1)	77 (4.8)	277 (17.1)	1,148,399 (100)	451,886 (39.3)	145,268 (12.7)	551,245 (48.0)
1991	1,591 (100)	1,207 (75.9)	83 (5.2)	302 (18.9)	1,406,381 (100)	499,071 (35.5)	188,121 (13.4)	719,186 (51.1)
1994	1,500 (100)	1,116 (74.4)	75 (5.0)	309 (20.6)	1,433,251 (100)	505,706 (35.3)	177,999 (12.4)	749,546 (52.3)
1997	1,420 (100)	1,034 (72.8)	70 (4.9)	316 (22.3)	1,477,431 (100)	476,900 (32.3)	168,861 (11.4)	831,674 (56.3)
1999	1,407 (100)	1,029 (73.1)	52 (3.7)	326 (23.2)	1,438,326 (100)	449,200 (32.2)	154,329 (10.7)	834,797 (57.1)
1999/1982	81.8	73.7	65.0	133.6	153.1	108.7	124.7	207.3

注) 単位未満は四捨五入 カッコ内は構成比。
出所) 通産省『商業統計表』各年版より作成。

万店から326万店へと約33.6%増えている。本店は、82年までは増加、その後88年までは減少、91年をピークに、その後は減少の一途をたどっている。

1982年には、単独店は店舗数構成比で81.2%であったものが、99年には73.1%へ低下し、年間販売額構成比も44.0%から32.2%へ低下した。一方、支店の店舗数構成比は14.2%から23.2%へ、その年間販売額構成比も42.8%から57.1%へ増加し、両者の年間販売額構成比における地位は逆転した。この間に、本店は年間販売額構成比を13.2%から10.7%へ低下させている。

また、1982年には本店約8万店に対し、支店24.4万店、つまり本店1店につき支店数約3店だったものが、1999年になると本店数5.2万店対支店数32.6万店、つまり本店1店につき支店数6.3店となり、支店展開が拡大している。このことを反映して、本店と支店との販売額比も、1:3.3が、1:5.4になっている。

この間、支店経営を展開している商企業体においては、商品の購買部門、販売部門、および管理部門は完全に分離され、とりわけ管理部門において、経営管理技術が蓄積されたに相違ない。このことは、今後の経営において、それはさらに発揮され、さらなる格差を生むことにならう。経営と家計の不分離、未分離、あるいは店舗と住宅の未分離状態にあるパパ・ママ・ストアの減少と法人商店（その典型は、本格的に支店経営を行なう資本制的商業経営）の増加は、日本における小売商業経営に質的变化を引き起こすことになる。これが第2点目である。

第3に、1982年から1997年にいたる15年間の商店数、および販売額増減における業種間較差の存在である。「日本における小売商店数の減少について」³⁷⁾(Ⅱ)図5でやや詳しく論じたので、割愛する。そこでの結論は、業種構造の変化である。また、商店数減少率の高い小売業種は、商店数がピークに達した1982年において個人商店率が高く、法人商店率が低かったということ、さらに、1982年から17年間における法人商店への移行化率が概ね低く、平均以下であるということをも「日本における小売商店数の減少・再論」³⁸⁾で指摘した。

第4に、第1と第2の関連についてである。パパ・ママ・ストア、つまり「常時雇用従業者を使用していない個人商店」のこの間における47.8%減少の大部分は、第2で問題にした「単独店」として営まれていたもの——表10において1982年の「単独店」は139.7万店、「日本における小売商店数の減少について」(Ⅱ)図9における1982年のパパ・ママ・ストアは101.1万店——と推測される。つまり、「単独店」の減少に最も寄与したのは、「常時雇用従業者を使用していない個人商店」であったと推定してもよいであろう。

これら4つの変化、つまり「常時雇用従業者を使用していない個人商店」の半減、「単独店」の26%減、小売業における業種構造の変化、第1の変化と第2の変化の重なり。第1、第2、第3の複合は、ただ単に小売商店数の減少という量的変化を越えた質的变化、小売業内部における構造変化を引き起こしていると言えよう。

結びにかえて

本稿はこれまでの諸稿³⁹⁾の続きをなす。従って、重複も散見される。とりわけ、第Ⅲ章においてそうである。

第Ⅰ章「小売商店数減少の部分的考察」では、第1節で「小売開業店数の減少」、第2節で「開業率、廃業率の動向」について考察した。第1節で明らかになったことは1978年以降、法人商店の新規参入は増加傾向にあるものの、個人商店のそれは減少傾向にあるということ(図1参照)である。「日本における小売商店数の減少について」(Ⅰ)表5で明らかになったように、1982年から97年までに、個人商店数が35.2%減少した。この数と同数の新規参入商店があれば、商店数は維持出来るはずである。ところが第Ⅰ章第1節で明らかになったことは、15年間における個人商店の開設店が61%減少しているということである。

それ故、後者は、商店数減少の直接的要因とまでは言えないものの、間接的要因・遠因であることには間違いない。

第Ⅰ章第2節で明らかになったことは、1979

年調査以降における開業率の低下傾向と廃業率の増加傾向である(図2参照)。一般論として言えば、廃業率の増加傾向は、経営の難しさを、開業率の低下傾向は、開業の困難、小売業の魅力低下の表われであろう。

第Ⅱ章では「小売商店開業の困難化」について論じた。

第Ⅱ章第1節での結論の一つは、「開業資金の高額化」とりわけ、設備資金の高額化、「不動産価格の高騰化」は、「依然として高い参入障壁」⁴⁰⁾となっているということ。1993年調査の結果報告であるが、表5から明らかなように、1992年になると、住宅地も商業地も地価は下落しはじめている。地価の下落は、担保価値の下落、金融機関の「貸し渋り」を引き起こした。

「開業資金の高額化」は、その準備期間の長期化を、ひいては開業年齢の「高齢化」をもたらすことになる。国民金融公庫の調査(図3参照)によれば、1989年における開業者年齢の平均は38.1歳であったものが、2001年には41.2歳になっている。12年間で3歳の上昇である。双方ともに70歳で廃業すると仮定すれば、1989年開業者の平均的経営継続期間は32年間、2001年開業者のそれは29年間となる。

第Ⅱ章第2節の結論は「後継者難および継承意欲の減退」である。ここでの考察は大阪市という限られた地域での結論であるが、大都市、中都市中心部における共通性、一般性を有するものと思われる。

第Ⅲ章「中小小売業の変化」は、本稿での結論部分である。1982年以降における小売商店数の減少は、商店数の減少という量的変化を越えて、質的变化・小売業の構造変化を引き起こしているということである。

注

- 1) 国民金融公庫調査部『調査月報』1970(昭和45)年3月号、同上編『小零細企業の存立条件——新規参入をめぐる——』1977(昭和52)年、97ページ。
- 2) 『調査月報』1983年7月号、14ページ。
- 3) 『「新規開業実態調査」結果』国民金融公庫調査部『調査季報』第13号 1990年5月 23-24ページ。3、10、22、28-30ページも参照のこと。

- 4) 同上誌、30ページ。
- 5) 因みに、総理府統計局『家計調査年報』によれば、勤労者世帯の消費支出は、1969年で72,603円、1982年で266,063円、1989年で316,489円である。当調査による開業資金は、1969年で勤労者世帯の消費支出の37.2月分、1982年で34.9月分、1989年で56.5月分であった。
- 6) 同上誌、3ページ。
- 7) 同上誌、29ページ。
- 8) 同上誌、22-23ページ。
- 9) 国民金融公庫『調査月報』1983年6月号、14ページ。
『調査季報』第13号、1990年5月、23ページ。
国民金融公庫総合研究所編『平成5(1993)年～平成10(1998)年版 新規開業白書』中小企業リサーチセンター。
- 10) 「新規開業の実態——平成4年度新規開業実態調査結果——」国民金融公庫総合研究所『調査季報』第27号、1993年、13ページ。
「同上、平成5年度、調査結果」同上誌、第30号、1994年、9ページ。
- 11) 同上誌、第27号、13ページ。
- 12) 同上誌、第17号、12ページ。
- 13) 同上誌、第30号、7ページ。
個々の企業の開業資金が開業直前の経営者の年収の何倍であったかをみると、93年調査では全業種の平均4.9倍で、92年調査で平均3.7倍であった。「開業資金が開業者にとって大きな負担となっていることがうかがえる。開業資金の対年収倍率の平均を開業時の不動産購入、賃借別に見ると、不動産を購入した企業では12.2倍、……不動産を賃借した企業は4.0倍、購入も賃借もしなかった企業でも2.7倍になっている。不動産を購入しなかった企業にとっても、開業資金の負担は大きいということができよう。」(国民金融公庫『調査季報』第30号、1994年、9ページ。傍線——引用者。)
- 14) 『家計調査年報』によれば、勤労者世帯の消費支出は、1992年で352,820円、1993年で355,276円である。当調査による開業資金は、1992年で勤労者世帯消費支出の56.1月分、1993年でその49.4月分である。それは「依然として高い参入障壁」(国民金融公庫『調査季報』第30号、7ページ)であることには変わらない。
- 15) 『平成10(1998)年版 新規開業白書』、194-195ページ。
- 16) 『平成12(2000)年版 同上書』、225-227ページ。
- 17) 『2002年版 同上書』、249-251ページ。

- 18) 『2003年版 同上書』, 299-301 ページ。
- 19) 本節注1)参照。国民金融公庫『調査季報』第13号, 1990年, 24 ページ。『同上誌』第30号, 1994年, 11 ページ。
- 20) 『調査季報』第34号, 1995年, 12 ページ。『2002年版 新規開業白書』, 19 ページ。『2003年版 同上書』, 21 ページ。
- 21) 『調査季報』第34号, 1995年, 12-13 ページ。
- 22) 23) 『2002年版 新規開業白書』, 19-20 ページ。
- 24) 『同上書』, 245 ページ。
- 25) 非常に特殊な例として, 野菜小売業の開業について次のような例が紹介されている。1966年のことである。
「……青果店の新規開店は, ふつうに考えているよりもはるかに容易のようだ。住込みで真面目に10年間働くと, 100万円程度の貯金ができるし, この程度の自己資金があると同程度の借入れが可能となる。これだけでは土地・建物は購入できないが, 店を借りる資金にはなる。……あとは仕入代金その他の運転資金であるが, これまでつとめてきた店の口ききで仲買人から信用借りが可能である。」(杉岡碩夫「零細青果商と野菜価格」『エコノミスト』1966年, 5月17日号, 62 ページ。)
- 26) 『阪南論集 社会科学編』第36巻第1号, 2000年。
- 27) 『阪南論集 社会科学編』第38巻第1号, 2002年。
- 28) 詳しくは, 馬場雅昭「日本における小売商店数の減少・補論」『阪南論集 社会科学編』第38巻第1号, 2002年, 35-36 ページ。馬場雅昭『日本中小小売業の構造変化』同文館出版, 1993年, 98, 82 ページに引用。
- 29) 国民金融公庫「小零細小売業の行動」『調査月報』1976年10月号, 39 ページ。同『流通変革下の中小小売業』198 ページ。(馬場『日本中小小売業の構造変化』, 135 ページ参照)
その部分的コメントは, 馬場「中小商業の特質」柏尾・有富編『現代商業総論』実教出版, 1988年, 175-176 ページ。
- 30) 国民金融公庫調査部「中小小売業における構造変化と対応の実態」『調査季報』第1号, 1987年, 49 ページ 図34 参照(馬場『同上書』, 136 ページ参照)。
- 31) このことは, 従業者3~4人規模層までとそれ以上層との差の反映と見てよいと思われる。3~4人層とそれ以上層の差については, 馬場「日本における小売商店数の減少について」(Ⅰ)第1章「日本における小売商業の推移と現状」『阪南論集 社会科学編』第35巻第4号, 2000年, 参照のこと。
- 32) 大阪市信用金庫「中小企業における後継者問題について」『調査季報』No.95, 1991年4号, 13 ページ。
- 33) 複数回答であるため, 本来加算は無為である。
- 34) 35) 『阪南論集 社会科学編』第36巻第1号, 2000年。
- 36) 商店数に占める法人商店の割合は, 同上論文, 図9によれば1988年で31.1%, 1997年で41.3%で, 9年間で10ポイント上昇している。このまま推移すると, 2006年には法人商店の割合が50%を越えるのは間違いないであろう。
- 37) 『阪南論集 社会科学編』第36巻第1号, 2000年。
- 38) 日本流通学会年報『流通』第15号, 2000年。
- 39) 「日本における小売商店数の減少について」(Ⅰ・Ⅱ)『阪南論集 社会科学編』第35巻第4号, 第36巻第1号, 2000年。
「日本における小売商店数の減少・再論」日本流通学会年報『流通』第15号, 2002年。
「同・補論」『阪南論集 社会科学編』第38巻第1号, 2002年。
- 40) 「新規開業の実態——平成5年度新規開業実態調査結果——」国民金融公庫『調査季報』第30号, 1994年, 7 ページ。

【付 記】

1. 本稿は, 日本流通学会第16回全国大会(於 中央大学 2002年11月9日)における報告に修正を加えたものである。
2. 本稿は, 日本流通学会プロジェクト「日本における中小零細小売商業問題」の活動結果の一部である。記して感謝の意を表したい。

(2004年7月20日受付)