

〔研究ノート〕

現代小売商業資本の存在様式と役割

仲 上 哲

はじめに

高度成長期に資本主義的な特徴をもつことになった日本の流通と小売商業は、それ以後、経済状況に対応して3つの時期に区分できる革新を行いつつ発展してきた。経済の高度成長を背景にした第1の時期には、大量販売を特徴とする近代的な流通と小売商業が登場した。低成長と需要の海外へのシフトを背景とする第2の時期には、効率化を追求する流通と小売商業が登場した。バブル経済崩壊後の長期不況を背景とする第3の時期には、低価格販売を特徴とする流通と小売商業が登場した¹⁾。売れない状況が徐々に進行するこれら3つの時期を経過する中で、流通と小売商業はそれぞれの時期における特徴と役割を変化させてきた。

価値実現の困難さが深まるこの状況に対応するために、主要な小売商業は、その活動の性格を次第に独占的なものへと変えていった。その特徴はとりわけ第3の時期における2つの活動に現れている。

1つは、この時期において自らが商業活動を行うだけでは利潤を得ることが困難になり、取引対象から価値を直接的に取得する、すなわち収奪を行うようになったことである。こうして得られた価値が独占利潤であり、主要な小売商業は独占利潤の取得を目的とする独占的小売商業資本としての性格を明確にしていった。

2つは、この時期の主要な小売商業が現代資本主義政策の基調となっている新自由主義的政策に貢献する活動を行うことで、個別資本とし

ての価値取得の困難さを解決しようとする傾向を強めていることである。グローバル競争下において実行される雇用者報酬の削減に対して、独占的な性格を強めた小売商業資本は、低価格商品の販売を通じて労働力価値を引き下げることによってデフレを支援するとともに、雇用者報酬の削減をスムーズに進行させる役割をはたすようになる²⁾。個別の独占的小売商業資本は、このように総資本の利益取得に貢献する活動を行う。すなわち個別の独占的小売商業資本は、諸資本の間で価値を分配する政策を講じてきた総資本とともに、新たな収奪方法を構築する活動を強めたのである。

以上のように独占的な性格を強める主要な小売商業は、フランチャイズチェーン (FC) の組織と経営、ショッピングセンター (SC) の開発と運営、SPA (製造小売) 化、プライベートブランド (PB) 商品の拡充、低価格対応、小商圏への対応、業態の再構築といった活動を展開する。ここに、現代日本における主要な小売商業が、日本の経済と流通業界ではたす役割が顕著に現れる。

現代日本の小売商業はこのように多様な活動を展開しながらも、結果として独占的な性格を強める傾向にある。本稿ではこの傾向を経済理論的な枠組みの中で論じるために、次の2つの作業を進める。

1つは、現代日本の小売商業の実態分析から得られた知見にもとづいて、現代日本における主要な小売商業の規定性を、独占的小売商業資本の存在様式 (のちに述べるように収奪機能と実在形態の統一) として析出することである。

あるものの特徴や規定性を明らかにするには、そのものが何であるかという存在様式、すなわちそれがどのように実在していて、どのような機能を発揮するものであるのかを明らかにする必要がある。

2つは、現代日本の独占的小売商業資本の活動と、現代の資本主義政策との関係を示し、政策が講じられる中で展開される小売商業の新たな活動内容を解明することである。個別資本が独占利潤を取得する上で生じた限界は、総資本の意思である資本主義政策によって提供される状況のもとで解決が可能となるからである。

I 独占的小売商業資本の存在様式

現代日本は資本主義の独占段階にある。小売商業もこの段階の資本主義的法則の下で活動している。とりわけバブル経済崩壊後においては、小売商業の多くが自らの商業活動で商業利潤を得ることに困難をきたすようになった。しかしそのような状況にあっても、成長をはたそうとする主要な小売商業のいくつかは、価値を収奪することによってこの困難を乗り越えようとする。このような小売商業は独占的小売商業資本である。

ここでは現代日本において主要となった小売商業が規定されるべき独占的小売商業資本とはどのようなものであるのかについて、とりわけ第3の時期に焦点を当てながら、その存在様式に則して、すなわち独占資本としての収奪機能と実在形態の統一として論じる。

1. 独占的小売商業資本の収奪機能

商業資本が自らの商業活動に応じて分与される以上に取引対象の相手から直接取得する価値が独占利潤の原資となる。独占利潤の取得方法とこれを可能とする物質的な基盤とをあわせて収奪機能と呼ぶことにする。独占的小売商業資本の収奪機能には、2つの典型的なパターンがある。

(1) 生産過程のコントロール

独占的産業資本と同じように、独占的商業資本が独占利潤を得る一般的な方法は、優位な地位を利用して、所有する商品を販売相手に対して高い価格で販売することである。しかし独占利潤を得るためには、必ずしも高い販売価格を設定する必要はなく、仕入価格を抑えることによっても可能となる³⁾。これには、とりわけ第3の時期において特徴的となった2つの方法がある⁴⁾。

1つは完成品メーカーから商品を調達する際、生産過程を徹底的に管理する方法である。家電の専門量販店が家電メーカーから、そのバイイングパワーにもとづいて独自商品を調達するような事例である。この場合家電量販店は、完成品メーカーが生産過程から得た価値を、仕入価格の引下げという形態で取得している。独自商品は当該量販店向けの商品であるため、同一メーカーのほぼ同じ商品間であっても、機能面の比較はもちろん生産コスト、仕入価格、商談後の価格補正を含む価格の正確な比較が難しくなるようにして提供されている。このように比較の困難さによって見えにくくされながら、家電量販店による低価格仕入を通じた独占利潤の取得が行われている。

2つは自ら製造に進出して、生産過程を統合する方法である。SPAの代表的な企業であるファーストリテイリングやニトリは、新興諸国の生産過程から直接的に価値を収奪し、自らの独占利潤の原資としている。

いずれの場合も、生産過程をコントロールできるのは、これら専門量販店が専門領域に精通した商品取扱の知識や技術、売れる商品情報と製品への反映、商品の大量集積と販売ルートを有しているからである。つまり独占利潤取得の方法とそのため物質的基盤が整備されている。このように独占利潤を取得できる現代日本の専門量販店は独占的小売商業資本であると規定できる⁵⁾。

(2) 同業者からの収奪

小売商業が長期不況という売れない時代においても販売するには、品揃えの充実、商品補充、販売員の拡充、利用に適した立地や店舗レイアウトなどに多大な販売コストをかける必要がある。なおかつ小売商業が取得する利益を最大にするには、このコストを効率よく回収しなければならない。最も容易で手っ取り早い回収方法が、販売コストごと販売業務を同業者に丸投げすることである。これには、小売業界2強と称せられるようになったセブン&アイとイオンのそれぞれのコア事業にみられる2つの方法がある⁶⁾。

1つはFC方式により、加盟零細小売業者から利益を収奪する方法である。加盟店は加盟料の支払い、本部ルートに限定された商品仕入、廃棄商品コストの負担などに加えて粗利を直接吸い上げられることになる。製配販に即して言うならば、本部はいわば配にまで進出した上で、配と販を分業させ、後者を零細小売業者に丸投げしているのである。

2つはSCを運営することにより、テナントから利益を収奪する方法である。販売業務をテナントに丸投げして、自らは場所貸しから得られる利益を独占的に取得している⁷⁾。

いずれの場合も、販売にかかる高コストを販売業務ごと同業者に丸投げしている。これが可能となるのは、コンビニエンスストア本部やSC運営主体が、情報ネットワーク、配送システム、広大な用地と建物、アクセスに優れた立地条件といった物質的な基盤を有しているからである。このパターンにおいても、独占利潤取得の方法とそのため物質的基盤が整備されており、これら本部や運営主体も、現代日本の独占的小売商業資本であると規定することができる。

2. 独占的小売商業資本の実在形態

個別の独占資本は、その収奪機能を発揮する上で、これにもっとも適した形態で実在する。独占的小売商業資本の場合にも、これはあては

まり、現代日本の独占的小売商業資本は、独占利潤をもっとも確実に取得するために、様々に分業されている機能を統合あるいは結合して1つの意思決定を行う小売商業を形成する。

SPA、コンビニエンスストア本部、SC運営主体は、最終消費者に商品を販売して価値実現を行うという、小売商業の活動局面で活動している点において小売商業者として規定することができる。本来の小売商業の活動領域を超えた機能を統合あるいは結合することが、独占利潤の取得方法に役立つためこのような形態で実在しているのである。その際、独占的商業資本が取得する独占利潤の原資が商業利潤であるか否かが考慮される必要はない。小売商業の活動局面にかかわっているという点において、彼らは小売商業資本の範疇でとらえられるべきである。むしろ彼らこそがバブル経済崩壊後の現代日本の主要な小売商業であり、実在する独占的小売商業資本の典型である。

SPAは生産過程をもコントロールするという付加的機能をはたす小売商業資本である。コンビニエンスストア本部は、本部と加盟店の結合形態として1つの小売商業を形成し、1つの意思決定のもとに統一されることで初めて全体としての小売販売活動を遂行している。SC運営主体も同様に、運営主体とテナントの結合形態として1つの小売商業を形成し、一体となって小売販売活動を行っている。

以上のように、生産過程統合型、同業者結合型の形態をまとめて、現代日本の独占的小売商業資本は実在している⁸⁾。すなわち、収奪機能は諸主体間に成立する価値の取得方法としての関係性と物質的基盤の統一として認識することができ、その実在形態は収奪機能がはたされることにもっとも適した姿をまとめている。さらにその存在様式はこの両者の統一として認識することができるのである。独占的小売商業資本は、独占利潤を取得する活動を以上のように展開している。それが限界に直面した際に取られる解決方法について次に述べる。

Ⅱ 政策的補正による価値取得方法の再構築

小売商業が現実採用できる価値取得の方法および組織形態は、もとより法制によって認められる範囲を越えて行われるものではない。商品の販売免許制や、大型店出店規制などがその実例であった。独占的商業資本であっても、それぞれの時代や状況において講じられる政策による制約や成長条件の付与といった影響を受けながら活動してきた。

ここでは、まず個別独占資本の独占利潤取得と現代の資本主義政策との一般的な関係について述べる。その上で、本稿が対象とする長期不況下における独占的小売商業資本の具体的な活動の事例に沿いながら、独占利潤取得方法の限界に際して、価値の分配者である総資本の意思としての資本主義政策によってはかられる価値取得の新たな方法の構築、すなわち新たな価値分配について検討する。

1. 独占利潤取得と現代資本主義政策との一般的な関係

独占段階にある現代の資本主義では、個別の独占資本は、最大限の独占利潤を取得できるように効率的な方法を追求し、この方法を発揮することに適した組織の形態を開発し展開している。

その一方で、個別の独占資本は、自由で公正な取引を求められ、高い市場占有率や横暴な行動にかんしては、その規模や取引を規制されながら活動している。個別としての諸独占資本は、自らの活動の基盤である取引の場において、総資本の利益を失くしてしまうことがないように調整し合っているのである。また総資本の意思である資本主義政策は、価値分配という機能をはたすことをつうじて、総資本の利益取得を主導している。個別の独占資本は、このように自らの利潤を追求するとともに、総資本の利益取得にも貢献しており、この点において両

者は相互に前提し合いながら実在し、利益の取得を促進し合う関係にある。

このような関係は、個別独占資本としての独占利潤取得が限界に直面したときにもっともよく現れる。たとえば、バブル経済崩壊後の不況で、個別独占資本は価値実現の場を著しく喪失した。ここから立ち直す手立てとして、過剰な商品は処分売りされ、過剰な資本は整理された。しかし、過剰な労働力は依然として高コストという重荷のままであった。これを解決可能なレベルにまで引き下げることが、総資本が主導した雇用破壊であった。非正規雇用が社会の隅々にまで浸透し、社会における労働力価値そのものが引下げられることで、個別独占資本は労働力コストも削減することができたのである。その結果が消費力不足によるデフレパイラルをまねき、自らの活動基盤である日本経済を長期不況に陥れることになるが、直面する限界は回避され、不況は継続されながらも独占利潤が史上最高の内部留保として積み上げられるという結果がもたらされた。

総資本の意思としての政策が講じられることで、個別独占資本にとっての独占利潤取得の限界が解決可能な状況にされる。そしてこの状況を個別独占資本が経営戦略という現実の解決策によって突破するのである⁹⁾。

2. 個別小売商業資本にとっての新たな価値取得方法構築の事例

以上のことを、ここでは、本稿が対象とした現代日本の長期不況下における独占的小売商業の活動事例に沿って検証する。

I - 1. でみた生産過程のコントロールや同業者からの取奪といった価値取得の方法は、消費の低迷に起因する不況下における取奪方法としては有効に機能していた。しかしこれらの方法も、2008年のリーマンショック後の世界同時不況下で生じたデフレ再燃によって新たな限界に直面している。所得減少や買い控えなどによる消費の縮小が、取奪の原資である同業者の商業利潤の低下や生産過程における収益性の低迷

をつうじて、独占的小売商業資本に対しても新たな消費制限問題をもたらすことになった。個別独占資本が直面するこの限界に対して、総資本の意思としての新たな政策が講じられようとしている。

新たに生じたこの消費制限問題が、おもに次のような2つの特徴的な現れ方をしたため、総資本が講じる政策と個別の小売商業の経営戦略も、同じく2つの領域において対処することが求められた。

その1つは、消費者の志向が低価格帯商品にシフトして、新たな価値感水準が形成されることへの対処である¹⁰⁾。個別の小売商業は、従来の標準顧客が低価格帯商品を販売する業態へ移動するため、売上を維持しようとするならば、新たに他の業態から新規客を獲得しなければならず、新規商品の取扱いや新業態への進出あるいはこれらを付加した複合店を展開しようとする。これには従来の競争秩序のために設けられてきた規制が変更されねばならない場合がある。総資本はこれに応じて、販売免許、薬事法などの法改正を行い、個別の小売商業が自由に参入できる環境を整えた。

もう1つは、消費の縮小にともなって、消費者の行動が縮むことへの対処である。デフレ期待心理や不要不急な買物を控えるため、消費者は近隣で必要なものだけ購入する傾向を強めることになる。個別の小売商業は業態を超えて、消費者の住居近隣や交通要衝に立地し、小商圏ゆえの小型店舗を混在させて消費者を奪い合う。これにも従来の競争秩序のために設けられてきた法制の変更が必要になる。大店法の廃止、まちづくり3法の制定、同法の改正が矢継ぎ早に出され、自由な参入と規制が試行されている¹¹⁾。

このように限界に直面した個別の小売商業は、その解決策を総資本の意思である政策をつうじた補正にもとめ、総資本は法制の変更を講じて解決可能な状況を個別の小売商業に提供し、個別の小売商業は自らの経営戦略で新たにこれを突破しようとする。両者の相互前提関係

と、利益取得を促進し合う関係はこのように確認できる。

デフレ再燃下で小売商業に生じた限界は上記のような2つの特徴的な現れ方をした。これを突破しようとする小売商業は、業態の見直しをもいとわない経営戦略を進行させている¹²⁾。取奪機能を効率的にはたしてきたコンビニエンスストアやSC、専門店チェーンまでが業績不振に陥りつつあることが、今次の不況の衝撃性である。これらの業態は、新規客獲得や新たな機能を付加するため、必要であるならば立地および価格競争といった商業活動を通じた商業利潤取得のレベルにまで立ち戻って、新たな価値取得方法の構築を模索しようとしている。組織形態もこの新たな方法に適したものと変容させなければならない。

しかしながらこのような再構築の戦略を成功に導くために必要な競争条件が、限界に直面した個別の小売商業のすべてに対して平等に付与されるわけではない。これに必要な原資と物質的基盤をもち、総資本の利益に貢献できる、限られたすなわち独占的小売商業資本だけが新たな競争条件を享受できるのである。

おわりに

戦後日本の流通は3つの時期を経過したが、売れない状況が深まることへの対処として、商品を流通させるという使用価値的な側面から、価値の取奪や分配という価値的な側面へと、その活動内容の重点を移行させてきた。戦後日本の小売商業も、これに対応しつつ、とりわけ長期不況下においては、個別独占的小売商業資本が独占利潤を取得しながら、同時に新自由主義的政策のもとでデフレの進行をつうじた総資本の利益取得に貢献するという役割をはたすようになってきた。そして今やこれも限界になりつつあり、主要な小売商業資本は新たに制定された法制の下で独占利潤を取得する新しい取奪の機能と価値の分配方法を模索している。

本稿では2つのことを確認してきた。1つは

独占利潤を取得するのに適した独占的小売商業資本の実在形態とは、取奪をより容易に遂行できるものであり、現代日本ではそれは統合型および結合型の小売商業組織であるということである。もう1つは、個別独占的小売商業資本は、総資本の意思である資本主義政策に忠実でなければ独占利潤を取得できないということである。

これらから次のように結論づけることができる。すなわち限られた個別の独占的小売商業資本は総資本の利益取得に貢献することで、その意思である資本主義政策から新たな競争条件が付与される。そしてこれにもとづいた取奪機能が展開されると、個別の独占的小売商業資本はこれに適した存在形態をまとうようになる。独占利潤追求の限界はこのようにして突破されるのである。

現代日本の独占的小売商業資本の存在様式から指摘できるのは、以上のことである。翻って、独占的商業資本を含む独占資本についても、取奪機能に適した実在形態から説明され、独占利潤法則（土台）と総資本の意思としての資本主義政策（上部構造）との相互作用からの規定性において論じられるべきである¹³⁾。

注

- 1) 仲上哲「現代日本における小売商業研究の対象と課題」『阪南論集 社会科学編』第46巻 第1号, 2010年10月95-96ページ。
 - 2) 仲上哲「現代日本における流通の特徴と役割」仲上哲編著『「失われた10年」と日本の流通』文理閣, 2009年, 2ページ。
 - 3) 中野元『独占資本主義と独占価格』文理閣, 1993年参照。
 - 4) 仲上哲「専門量販店の成長—その背景と経営にかんする考察—」『阪南論集 社会科学編』本号参照。
 - 5) これは第3の時期において際立つ特徴をみせた事例であるが、これほど徹底された取奪方法に
- いたらない場合であっても、以前から行われている大手流通グループのPB商品や中小メーカーからの低単価仕入も独占利潤の取得方法である。
 - 6) 仲上哲「セブン&アイとイオン—小売業界二強の形成とビジネスモデル—」『阪南論集 社会科学編』第45巻 第1号, 2009年10月参照。
 - 7) もちろん百貨店も同様の取奪を行っているが、SCと百貨店の場所貸しは次の点で異なっている。百貨店の場合はテナントが狭い上に独立性が低いが、それとひきかえにテナント側の経営の自由度が高い。これに対し、SCの場合はテナントの独立性は高いが、経営の自由度が厳しく制限されており、この制限に比すれば賃料や営業コスト負担が高いことである。
 - 8) これらに先立つ総合量販店や百貨店も、大量取引による生産者や納入業者からの取奪およびテナント入居業者からの取奪を行っている点において、実在的な独占的小売商業資本である。
 - 9) 国家支援を受けた形での価値の取奪体制については、中野, 前掲書, 88ページを参照。
 - 10) 仲上哲「消費スタイルの変化とコンビニエンスストアの『+α戦略』」『阪南論集 社会科学編』第45巻 第2号, 2010年3月参照。
 - 11) 仲上哲「商圏縮小時代における小売商業の戦略」『阪南論集 社会科学編』第46巻 第1号, 2010年10月参照。
 - 12) 仲上哲「現代日本の小売商業における業態の同質化」『阪南論集 社会科学編』第46巻 第2号, 2011年3月参照。
 - 13) 資本主義政策は本来的には価値の分配という補正的な活動を通じた控え目な役割を遂行するものであるが、総資本の意思の内容次第では個別独占資本の活動の限界を解決可能なレベルにまで引き下げる役割を演じる。国家独占資本主義とは独占資本と資本主義政策とのこのような関係性のことである。

(2011年7月1日掲載決定)