

商店労働の歴史的展開（下）

——維新以後の日本小売業を中心として——

白 柳 夏 男

は し が き

- 1 古い従属関係の残存とその変質
- 2 百貨店資本の成立と売買過程の変革（以上、第6巻第1号）
- 3 商店労働における革命と反革命
- 4 大恐慌と商店労働者の状態（以上、第6巻第2号）
- 5 第二次大戦後における労働組合運動の展開
 - (1) 百貨店の復活と新しい波
 - (2) 労働条件の変化と労働組合運動の展開

5 第二次大戦後における労働組合運動の展開

(1) 百貨店の復活と新しい波

廃 墟 か ら

終戦後、一時ほとんど機能を停止した生産活動は、昭和25年の朝鮮動乱を契機として回復の歩みを早めることになった。それにともない、商業活動もヤミ取引の時期を脱して、概ね27～30年頃には戦前の状態に近づいたとみることができる。

いま、戦前の6大都市卸売業小売業事業所数を、戦後はいじめて商業統計調査が実施された昭和27年のそれに比べると、第10表のとおり、絶対的にも相対的にも、まだかなり差があるようにみえる。しかし、戦前は大恐慌のさ中で、商人が著しい過剰現象を呈していた時期であることを考慮すれば、実

第10表 商業事業所数の戦前戦後比較

区 分	戦前(1932~1936)		戦 後 (1952)	
	事業所数	1事業所当り 人	事業所数	1事業所当り 人
東 京	156,138	33.9	112,605	47.8
大 阪	92,055	32.5	57,841	33.8
京 都	35,116	30.8	25,011	44.1
名 古 屋	32,730	29.4	26,511	38.9
横 浜	20,677	32.0	15,547	61.2
神 戸	22,527	36.4	16,140	47.4

(注) 日本商工会議所 商業(卸売業・小売業)における営業所数・従業員・販売額および手持額の戦前戦後比較表による。

原注——戦前は各都市の商業調査書(調査時点:東京昭和7年6月30日,大阪10年12月31日,京都11年4月30日,名古屋,横浜,神戸7年12月31日),戦後は昭和27年商業統計調査(第一次速報)による。戦前と比較するため,戦後の数字からは飲食店を差引いた区部のみの数字を掲げてある。

第11表 東京における商店規模等の戦前戦後比較

区 分		1事業所当り 従業者数(人)	家族従業者の 割合 (%)	女子従業者の 割合 (%)
戦 前	総 数	3.35	37.1	19.8
	卸 売 業	9.34	14.5	11.2
	小 売 業	2.42	58.3	28.9
	卸 小 売 業	5.78	25.1	12.6
戦 後	総 数	3.50	36.0	28.8
	卸 売 業	7.18	8.8	15.8
	小 売 業	2.65	53.1	37.1

(注) 前表注の資料より算出。1事業所当り従業者数は前表と同じく「大東京」に関するものであるが,それ以外は旧市域の数字。

質的な差は表面的な数字より少ないとみてさしつかえないだろう。

このうち東京市のみについて,商店の規模等をみれば第11表のとおりで,

戦前の卸小売業（兼業）という業態区分が戦後は設けられていない（いずれか主とする方に分類）ため、正確な比較はできないが、1事業所当り従業者数は大体同じとみてよいように思われる。

総従業者中家族従業者の割合は、戦後の方がやや低く、女子従業者の割合はかなり高い。しかし、家族従業者の割合低下と女子従業者の割合上昇は、商業における歴史的な傾向であることを考えると、こういう差があるのは、むしろ当然といえるであろう。大体昭和30年頃までに商業活動が戦前の水準に復帰したというのは、まず第一にこのような事実にもとづいている。

百貨店の復活

つぎに、この点を百貨店についてもっと具体的にみることにしよう。最も重要な売買労働手段である店舗は、戦時中の売場供出、戦災、補修不備などで著るしく縮小したばかりか、占領軍によって14企業の17店舗、49,612坪（164千平方メートル）が接収された。もっとも、接収されなくても商品不足で売場としては使用できず、貸ビルに転用された面積も多かったし、接収された分については、あとで政府から相当な補償も受け取っている。しかし、とにかくそういう状況であったものが、だんだん回復して、接収も28年7月で終りをつけることになった。その足どりを、白木屋の例によってうかがってみよう。

- 20年 9月・本店6階を日通に貸室、10月・本店2階を鎌倉文庫に貸室。
- 21年 6月・本店を商工省貿易庁に貸室、7月・占領軍により本店1階、地下1階接収。
- 22年 3月・本店の一部を日本放送協会に貸室。
- 23年 3月・本店1階を交通公社に貸室、8月・大塚分店の土地建物を運輸省に売却
本店1階を航空案内所に貸室。
- 24年 7月・本店4階に貸室中の日産化学と契約解除、10月・6階に貸室中の日通と
契約解除、12月・1階に貸室中の航空案内所と契約解除。
- 25年 1月・本店地上2階までの暖房復旧工事完了、11月・大森分店の売場面積拡充
- 26年 2月・大森分店2階売場拡張、3月・本店地下鉄入口通路を売場に拡張、11
月・本店5、6階まで売場拡張。

36 商店労働の歴史的展開（下）

27年 2月・本店7階食堂を大拡張，5月・占領軍より全面接收解除を受け，直ちに修復工事に入る，6月・修復なり全館開店，12月・高円寺分店開店。

28年 5月・木原店側に事務館（295坪）増築。

31年 2月・伴伝跡の増築工事に着手，3月・大森分店改装，9月・本店東館増築，11月・最新式エスカレーター工事完成。

32年 3月・全館増築完成。

なお，日本百貨店協会加盟店全体の店舗使用面積は，昭和13年～16年が1,253千平方メートル，17年以後漸減して，20年に540千平方メートルとなる。その後，漸増して28年1,208千平方メートルと戦前水準に近づき，翌29年には1,317千平方メートルに達してこの水準をこえた。同じ資料で従業者数をみると，昭和14年の74,348人をピークに20年は19,987人まで減少，これが戦前水準をこえたのは33年（75,727人）であった。

つぎに，売上高と純益について，松坂屋の例をあげる。第12表にみられるように，実質売上高は27～30年には戦前（9～11年平均）の80%から90%に回復し，31年以後これを上廻った。また，売上高対純益率は，24年まで低水準を続けたが，25年～27年には2%となり，28年からさらにそれを若干上廻って，ほぼ正常の状態に近づいた。なお，同店の社史で売上高と従業者数の両方が記載されている，戦前，戦後の2時点について，1人当り売上高（昭和9～11年基準実質価額）を，比較すると，昭和5年11,598円，同25年11,355円で，

第12表 松坂屋の売上高と純益率

	売上高指数 (9～11年基準)	売上高対 純益率
昭和21年(1946)	28.4	1.0
22	40.8	0.6
23	30.2	1.0
24	34.2	0.9
25	60.2	2.0
26	69.7	2.0
27	82.8	2.0
28	90.6	2.3
29	82.6	2.4
30	89.3	2.3
31	103.7	2.3
32	110.7	2.3
33	116.1	2.2
34	136.4	2.2
35	159.7	2.4

(注) 松坂屋・新版店史概要所収の売上高を日銀小売物価指数により換算し，9～11年平均を基準として指数化した。

この面では当時すでに戦前の98%に達していたことが知られる。

労働組合の誕生

明治37年5月29日の「平民新聞」は、外国新聞記事の紹介欄で、イギリス商店労働者の組合年次大会が労働時間の短縮と、不当解雇に対抗するストライキ基金の積立の2件を決議したことを報じている。そうして、「我国に於ても、商家奉公人の位地は工場労働者の位地と少しも異なるなきが故に、吾人は一日も早く商家奉公人労働組合の組織せられんことを希望す」と結んでいる。おそらく、商店労働者に対する労働組合結成の呼びかけとしては、日本で最も古く、かつ数少ないものの一つではないであろうか。前号に述べたとおり、ずっとおくれて、昭和初頭の大恐慌下に、やっと組合結成の胎動がみられたが、これも「赤狩り」によって無残に踏みじられた。商店労働者の組合運動は、第二次大戦後、復活の途上にある百貨店を重要な拠点として、ようやくその緒についたのである。30年頃までの主な百貨店労働組合結成の足どりはつぎのとおり。

- 昭和21年・松屋、白木屋、神戸十合、大丸各店、松坂屋各店、三越各店、岩田屋、大阪十合、高島屋各店、伊勢丹、福屋、棒二森屋、旭屋、藤井大丸
- 22年・九州松屋、丸井今井、丸新、阪急、藤崎、大和、小林、天満屋、山形屋、宮崎山形屋
- 23年・小美屋、高知大丸、東横、田中屋、大見高島屋
- 24年・さいか屋、大丸(改組)、八幡丸物
- 25年・丸物岐阜、丸光、鳥取大丸
- 26年・やまとやしき、豊橋丸物
- 27年・三越(分裂)、中村、十合(改組)、高島屋(分裂)、岡政
- 28年・ちまきや八木、博多大丸、山陽、下関大丸
- 29年・山城屋
- 30年・だるまや、トキハ、福岡玉屋、浜屋、名鉄、長野丸光
- 31年・小倉玉屋、橋、川崎さいか屋
- 32年・阪神、岩田屋(分裂)、十合東京、川徳
- 33年・東京丸物、佐世保玉屋

店舗別企業別組合のこのような増加に基づいて、24年10月、全日本百貨店

労働組合連合会が組織された。

第13表 終戦直後の労働組合数、組合員数

区 分	合 計		卸 売 業		小 売 業		そ の 他	
	組合数	組合員数	組合数	組合員数	組合数	組合員数	組合数	組合員数
昭和22年	800	159,328	151	22,584	273	46,574	376	90,170
23	1294	189,815	408	46,121	527	83,351	358	60,343
24	1407	192,305	384	57,640	644	66,025	379	68,640

(注) 労働省、労働組合基本調査(各年)による。

終戦直後における年々の商業関係労働組合数および組合員数は、第13表に
しめされている。卸売業は表に掲げた3年間にわたり、組合数も組合員数も
着実に増加したが、小売業では、組合数は一貫して増加したものの、組合員
数は24年の方が前年より減少しており、曲折のはげしいことをしめしている
(終戦直後の混乱期で統計上の問題もあるかもしれない)。「その他」の組合
員数は、22年が3年間のうちで最高であった。そういう差はありながらも、
商業全体では組合数、組合員数ともに増加しつつあった。25年以後は統計が
卸売業小売業に一本化されて、残念ながらその内訳を知ることができない。
さし当り30年までの分を列記するとつぎのとおりである。⁽²⁾

	組合数	組合員数
25年	1,354	166,464人
26	1,017	111,909
27	1,351	139,424
28	1,358	142,151
29	1,445	150,678
30	1,715	165,863

以上の数字は、商店労働者の労働組合運動が、昭和26年に、何らかの重大
な転換点にさしかかったことをしめしている。そして、それを象徴する事件

が、当時一世の注目を集めた、三越のストライキにはかならない。

三越のスト

戦争によって、小売業者が重大な打撃をこうむったのは事実であるが、商店労働者の被害は、およそそれとは比べものにならないほど大きかった。彼等の多くは戦場に生命そのものを失い、親兄弟と別れ、よやうく生き残ったものも住むに家なく、その日その日の食料買い出しに追われ、資本救済のためのインフレ政策によって、タケノコ生活を余儀なくされた。そういう情勢の中で労働組合が急速に発展したのは、当然すぎるほど当然であった。

いうまでもなく、当時の商業関係労働組合にとっては、組合員の生活の擁護がまず第一の任務であった。しかしそれと同時に、というよりはむしろそのために、といった方がよいかも知れないが、古い丁稚制度の残存物と、その後を持ち込まれた「軍事的・封建的」統轄の復活を防止し、これを粉碎することが焦眉の急であった。そういう事情、とくに生活の擁護という点は、あらゆる産業に共通しており、だからこそ、長谷川一夫さんさえ一時はストの旗をふりかざしたのだが、低劣な労働条件と、古い従属関係に悩まされてきた商店労働者にとって、とり分け重要な意味を持っていたのはいうまでもなからう。

商業関係のストライキは、24年30件（参加人員9,599人）、25年30件（15,137人）、26年31件（27,382人）、27年20件（17,622人）、28年21件（3,947人）、29年25件（19,704人）、30年32件（17,465人）、31年34件（20,163人）、32年66件（70,116人）と推移した。うち百貨店関係の主なもの⁽³⁾は、24年12月八幡丸物2日間スト、25年4月九州松屋14日間スト、26年6月東横定時出勤、7月三越東京3店定時出勤、12月三越東京3店48時間スト、27年4、5月高島屋各店超勤拒否および時限スト（以上数回）、5月福屋24時間スト、29年5月福屋24時間スト、9月山城屋約1ヵ月間スト、30年5、6月下関大丸8日間スト、32年3～5月岩田屋スト、6月博多大丸時限スト、33年4～7月同（3回）となっている。

さて、労働省の「資料労働運動史」によって、これらのなかの典型である三越ストの経過をたどってみよう。

昭和26年5月2日、組合は17,000円ベース（当時9,300円）の賃金要求を行なったが、6月19日交渉が決裂したため、組合は直ちに都労委に調停を申請、7月19日都労委調停案16,600円ベースをもって妥結した（組合は無条件受諾、会社は4条件を付す）。この発端となった賃金問題はこれで一応解決したのだが、たまたま交渉期間中に、休日営業時間延長の協定が切れたので、組合中闘は6月19日、一時その締結拒否（賃金問題解決後の7月24日撤回）を各店に指令、7月17日、東京3店は会社側が都労委調停案に付した4条件の撤回を求めて一せいに定時出勤を行なった。同日午後には会社も4条件撤回に同意して、一たんはすべて落ち着いたかにみえたものの、9月25日に至り、会社側が定時出勤に対する責任追求の態度を明らかにし、10月25日組合3役員および中闘委員6名の懲戒解雇、中闘委員9名の譴責処分を発表したことから、紛争は全く新しい局面を迎えた。組合側は直ちにこれを拒否、闘争宣言を発するとともに、東京地裁に「身分保全の仮処分」を申請、都労委に対しては不当労働行為の提訴を行なった。この事態を前にし、総評は武藤議長の名をもって、三越社長に「総評400万の組織をあげて全三越の応援を決意する」旨の警告文を発し、全百連（全日本百貨店労働組合連合会）もまた、ゼネストその他の手段で三越争議応援の方針を決定した。その後、組合側の団体交渉要求を、会社側が数次にわたって拒否したため、組合は12月8日、「12月12日24時間スト」を会社側に通告した。事態を重視した都労委の幹施によりこのストはひとまず中止されたが、地裁、都労委の幹施に対し会社側は言を左右にしてあくまで懲戒処分の方針をゆずらなかつたため、12月18日、19の両日、ついにストライキが決行されることとなったのである。

当日の新聞は、ストの模様をつぎのように書いている。

「日本橋の本店では外部団体の応援を得て約五百名の組合員が四つの入口にがん張りスクラムを組み、労働歌を歌って出勤時サラリーマンの足をとめ

させた。会社側では臨時雇の学生アルバイト、出入商人など約500名が5階以下の各売場に配置につき、10時開店したが、店内はひっそり閑としていた。そのなかを「暴力絶対反対、とのぼりを立てた日蓮宗の行者が太鼓をたたきながら店外をぐるぐる回ったり、心配顔の買物婦人などが店外にたたずんでなりゆきを見ていた。」⁽⁴⁾

12月21日、都労委は懲戒処分を一応撤回し、第三者の仲裁に附すること、今回の紛争に関し組合員の差別待遇をしないこと、当事者双法が労組法上および労働協約上の権利義務を遵守することなどを中心とする斡旋案を提示、労組側はこれを受諾したが、会社側は文書をもって拒否、ついで27日、東京地裁から会社側負訴の判決が出された。

ところが、それでもなお問題は結着しなかった。会社側では、こんどは12月18、19日に行なわれたストライキに違法があったとして、その責任追求に乗り出し、紛争は第三の局面を迎えることとなった。組合側は27年2月5日、都労委に、会社側が不当労働行為の意向を依然あらためない旨の上申書を提出、2月7日、都労委は「被申立人は、申立人組合の組合活動に関し正当な理由なくして、組合執行機関の構成員たる従業員を解雇等の懲戒に処しその他不利益な取扱をしてはならない」との裁定を下した。これで会社側もやむなく一たんは引下ったものの、27年7月17日に至り、再びスト責任追求の拳に出た。そういうことが可能であったのは、たまたまこの時期に政治経済情勢の大きな転換、その上での労働運動全体の旋回がはじまり、そして、より具体的には、26年末のスト直後に起った三越労組の分裂があったからであろう。組合側はこの件について、27年8月5日、再び東京地裁に提訴したが、まさに天の時、人の和を失って次第に孤立し、その後長い曲折を経たのち、35年1月13日、全三越労組残留者8名の退職によって、ようやく事件は終止符を打った。

両者のいい分

昭和38年に出た「三越労連十年史」の冒頭に載っている「三越労連結成と

その背景」の項は、第二組合結成の事情をつぎのように説明している。

「全三越労組と会社との対決の直接の契機は以上の通りであります。組織内部は極端な秘密主義と幹部独裁に終始し、専従書記、新宿銀座支部の専従書記は共に共産党員が之に当り、論理のすりかえと極めて巧妙なる方法によって外部勢力と一部グループの権力支配を許し、自主性を喪失してその圧力の中で、百貨店の公共性を無視し、組合員の信頼を裏切り、一方的な大会運営により反対を無視して無暴なストライキへの途を狂奔していたのが実状であります。……

この間の事情は、

——アメリカの占領政策の一環として、三越の売上げは三井銀行を通し朝鮮侵略に使われている、そこに三越のストライキは大きい意義を持つ……デパートの労働者の革命に対する役割りは他の労働部隊の兵站部隊としての役割りを果すものだとする…（日共、都中部地区協議会1949—55年党活動総括より）

——三越のストライキは、共産党中央及び都委員会グループの1年にわたる事務労働者統一運動の成果である（昭和27年1月、日共球根栽培法、第2巻第25号）

によっても明らかなるところであり、これは、最早、単なる三越の労働運動とは云えないと思います。……

ここに敢然と立ち上り、外部勢力と一部幹部に壟断された全三越労組を否定して、蹂躪された私達の『生活の基盤である三越を守る』ために批判勢力を結集して新しい組合活動を開始し、従業員を恐怖と混迷から解放し、嘗てない三越の危機を救い、今日の繁栄の基盤を築いたのは三越に働く従業員の洞察と勇氣とであったのであります。⁽⁵⁾

しかし、この書の出版から7年後の昭和45年、当時の全三越労組書記長は週刊誌の記者につぎのとおり語った。

「もちろん、ぼくも解雇処分を受けていた一人だけど、ああいうストが起

きたのは、百貨店というものが、表面はきれいでも、労働時間も長く不満だらけの職場だからです。今でこそ百貨店は多くの子女のあこがれの職場だけど、昭和25、6年ごろは、給料が安く、いくら入れても次々にやめていく。会社側もいやだったらやめていけっていう調子でした。「三越」の争議はイデオロギーやなんかからじゃなく、クソマジメな正義感から起ったんです…」⁽⁹⁾

前者の指摘しているような、政党の誤謬や幹部の独走があったにしても、後者の述べるような事情がなかったならば、やはりストライキまで決行することは出来なかったのではないか。資料労働運動史には、まだこの問題の係争中に出た読売新聞のつぎの論評が掲げられている。

「組合がわが団体交渉を開くことを求めたとき、これに応じないのは、それ自体一つの不当労働行為ではないかと疑われる。だがそれはとにかくとして、この争議の原因から争議の経過、会社のスト対策など見てくると実際には争議の最も根本的な原因は表面上のものよりはもっともっと深い所にあるように思われる。具体的な問題として、不当労働行為などを理由として全従業員がストに起っというようなことは、いかに結束の固い組合でもなかなかでき難いことなのであるが、争議の経験も乏しいこのような組合で、このように果敢に遂行されたということ自体が、深い原因がどこかにひそんでいることを語っているように思われる。それが一体何であるか。かるがるしく論断を下すわけにはいかないかもしれないが、概括して経営者の労働組合に対する無理解あるいは従業員の権利に対する無理解が認められるのではなからうか。」

だから、全三越を割って出て、第二組合の最初の委員長になった人でさえ、「この事件は又、経営者側の蒙を開くにも意義はあったのでしよう」といっているのである。

政党と労働組合の関係とか、組合の運営方法とか、あるいわまたスト行為に違法性があったかなかったかとか、そういう点については多くの問題があるかもしれないが、維新以後の商店労働のあゆみを歴史的に観察して来て、その延長線上にこのストをすえてみると、まさに起るべくして起ったという感が深いのである。そうして、古い従属関係の復活をもくろむ経営者に、あの時点で、重大な警告を発したという歴史的な意義は、決して抹殺することができないのではなからうか。

セルフサービスの登場

戦前の百貨店法は、終戦直後の昭和22年に廃止されたが、その後における百貨店の急速な復活、朝鮮動乱後の反動不況に際会して、一般小売業者の間から再びその必要が呼ばれはじめ、31年6月、新しい百貨店法が施行された。労働条件に関連する事項だけ拾ってみると、休業日数は東京都の区部およびそれ以外の6大都市では月4日（戦前は3日）、その他の都市では2日（戦前は1日）、閉店時刻は原則として午後6時（戦前は4～10月午後7時、11～3月午後6時）としている。百貨店法は商店労働者の保護を目的とする

第14表 百貨店の休業日数別店舗数(昭和30年)

区 分	合 計	無 休	月 1 回	月 2 回	月 3 回	月 4 回 (週 1 回) (を含む)	月 5 回 以上
6 月	106	14	3	5	7	77	—
12 月	106	22	31	49	—	4	—

(注) 東京商工会議所 百貨店法関係資料(昭和31年5月)による。

第15表 百貨店の閉店時刻別店舗数(昭和30年)

区 分	合 計	5時まで	6時まで	7時まで	8時まで	9時まで
6 月	106	13	69	21	2	1
11 月	106	15	71	16	2	2

(注) 前表に同じ。12月は記載を欠くため11月としたが、おそらく12月には大巾な時間延長が行なわれたものと推定される。

ものではないが、休業日と営業時間の規制によって、間接にその効果が発揮されることになるのは、戦前の場合と同じである。ちなみに、新法施行前の百貨店の営業状態をみると第14表、第15表のとおりで、上記の間接的効果がいかに大きいかが明瞭である。

反百貨店運動とあい前後して、購買会、消費生活協同組合を規制しようとする、小売業者の運動も広まった。戦前、反百貨店運動と反産(反産業組合)

運動が併行して行なわれた歴史を、ほとんどそのまま繰り返したのであり、運動を担当した各種団体の幹部の中には、戦前の「闘士」もまれでなかった。34年4月に成立した小売商業調整特別措置法に、この「新版反産運動」の成果が盛り込まれている。

以上の経過で、一般小売業者の希望は一応達成されることになったもののこの二度目の歴史の繰り返しは、結局のところ、一場の喜劇にすぎなかった。なぜかという、まさにこの時期に、百貨店でも購買会・消費生活協同組合でもなく、したがって上記の法律ではほとんど規制することの困難な新しい革新の波が、すでに水平線上に姿をあらわしていたからである。

かつて、資本主義の初期に生じた売買技術の革新は、座売り式から陳列式への移行を中心とするものであった。そして、独占段階のいま、打ちよせて来た新しい革新の波は、陳列対面販売からセルフサービスへの移行である。独占段階でなぜこのような移行がはじまったかという点については、およそつぎの点が指摘できるだろう。(1)大メーカーないしその代理商などの行なう大規模な広告宣伝等によって、売買労働の重点が、店舗内部での売手と買手の折衝から、ますます多くそれ以前の段階の、まだ店舗外にある不特定多数を対象とする売りの労働に移されたこと。(2)それと裏腹の関係にあるのだが、特定の商品種類の中で、独占的企業の製品が圧倒的なシェアをしめることになり、製品の差別化が進み、そのブランド名が買手の意識に深く滲透させられたこと。(3)商品が工場を離れる前に適当な分量に分割され、小売店ですぐ売れる形に事前包装され、品質、使用法などの表示（それに多くの欺瞞が含まれているにしても）もなされるようになったこと。(4)他方では都市化が著るしく進行し、所得水準、趣味、嗜好、購買行動などに類似のパターンを有する人口が大巾に増加したこと。

セルフサービスの導入によって、売場に常時必要な従業者は、商品の補充や万引防止のための監視要員を除けば、通常店の出口にある勘定場で、レジスターをたたくチェッカーと、商品を紙袋に詰めて手渡すサッカー位のもの

46 商店労働の歴史的展開（下）

となった。もちろん、それにかわって後方勤務の人員が増加するには違いないが、全体として百貨店と同等以上の「技術的構成」に達しているのは、つぎの数字を見ても明らかである。

第 16 表 常時従業者 1 人当り売場面積(昭和43年) (㎡)

一般小売店	百貨店	セルフサービス店	割賦店
10.7	17.7	18.3	10.4

(注) 通産省 わが国の商業 (1971)。

百貨店は産業分類上の百貨店 (50人以上) からセルフサービス店を除いたもの。

セルフサービスに適する商品には一定の限界 (主として日用品) があるにも拘わらず、その販売額は急速に増加し、小売総販売額のなかでの割合も39年の4.7%から45年には9.0% (百貨店法の適用対象となる百貨店のシェアは9.9%) へ拡大した。

割賦販売の普及

価値の形態転化は、大別すれば商品と貨幣の即時交換、すなわち現金販売と、信用販売の2種に分れる。

かつて、農業が支配的な産業であった時代には、農産物収穫の周期性に応じた長期の信用販売が普通の形態であった。だから、江戸時代の商人は、「大晦日は一日千金」として、この日の掛けとりで狂奔したのである。資本主義の社会になって、日本では月給制が普及し、小売業者の掛売りも月末決済が普通の形となった。

ところで、小売業者の現金販売と信用販売の割合には、戦前、地方によって非常に顕著な差がみられたことは興味がある。たとえば東京市と大阪市を比較すると第17表のとおり、東京市では掛売りが支配的であったのに対し大阪市では逆に現金販売が中心であったのである。

大阪市の場合、別に販売金額について現金と掛売りの比率が計算されており、それによると前者57.0%、後者43.0%となっている。もし、これと同様

第 17 表 現金販売の割合別商店数構成比(戦前) (%)

分 区	合 計	0%	10% 未 満	30% 未 満	50% 未 満	80% 未 満	100% 未 満	100%
東 京 市 (昭和6年)	100.0	57.8	3.0	9.1	11.4	12.9	5.8	—
大 阪 市 (昭和10年)	100.0	4.5	1.9	9.3	6.1	12.4	16.3	49.5

(注) 東京市役所「東京市商業調査書」(旧市域) および大阪市役所「大阪市商業調査概要」による。ただし、東京の調査書では、現金0割、同1割、同2割等々の区分になっていて、その中間がない。この表で100%未満としたのは原表で現金9割となっているが、大阪市の調査に合わせて一応上のように表示した。

に東京市についても販売金額についての割合が計算されていたならば、大阪の場合から推定しておそらく現金3～4割、掛売り6～7割に上ったのではなかろうか。このように、大きな地域差があったのではあるが、現金販売の発達していた大阪でさえも、なお小売販売額の4割は掛売りであったことが注目されねばならない。

戦争にともなう物資欠乏とインフレーションが、少なくとも大都市ではこの古い信用体系をほとんど廃滅させたが、経済の復興につれて、小売業者の販売促進策として蘇生し、さいきんでは、市部郡部合せた全国平均で小売総販売額の約27%をしめている。しかし、ここで取り上げようとしているのは、このような古い形の掛売りではなく、資本主義の独占段階に照応して出現した新しい信用販売、すなわち割賦販売である。

割賦販売は、何よりもまず、高額の耐久消費財が、大量生産されるという生産力の高度の発展と、サラリーマンその他定期的な所得に依存する階層の増大を前提としており、所得の得られる期間に照応して、日賦、週賦、月賦半年賦、年賦などに分れる。日用品中心のセルフサービス現金販売と全く逆の売買技術を駆使することになるのだが、その経済的社会的背景は両者に共通しているのである。

日本でも、すでに明治末から一部の業者がこれを開始しているが、広く行

なわれるようになったのはやはり昭和に入ってからで、戦後は、家庭用電気機械器具や自動車の普及を柱としてひろまった。小売総販売額のうち割賦販売のしめる割合は、33年の4.9%から39年7.3%に達したあと足踏み状態を続け、45年で7.0%となっている。（昭和42年の産業分類改正まで、自動車小売業という分類がなかったため、これらの数字には、自動車の分が含まれていない。）耐久消費財の普及が一巡したこと、割賦販売が金融機関の行なう消費者金融によって代替されつつあることが重要な原因であろう。信用販売には、以上の掛売り、割賦販売のほかにも中小の小売業者を中心とするチケット販売がある。ここでは、それが45年に小売総販売額の1.4%にすぎず、年々相対的地位が低下しつつあることだけを指摘しておこう。

チェーンストアの発展

セルフサービスや割賦販売などの売買技術を駆使しながら、小売大資本は新しい発展段階をむかえた。チェーンストアの成長がそれである。

かつて、小売大資本のほとんど唯一の形態であった百貨店は、大都市の中心部に巨大な店舗を構え、買回品中心にあらゆる商品を網羅して遠近の客を吸収した。これも出現した当初は、たちまち一般の中小業者を全滅させるのではないかと恐れられたのであるが、たとえ法的な規制がないとしても、一つの店舗の商圈にはどうしても超えることのできない物理的な限界があり、それを超えるには多店舗化以外に方法はない。もっとも、ごく狭い範囲での多店舗化は、すでに古くから行なわれていた。そうして、それも資本集積の表現であるには相違ないが、個々の店舗が別々に運営されている間は、ただ利潤の量的な拡大につながるだけで、利潤率の上昇は望めなかった。ところが、本部での一括仕入に代表される全店舗の統一的な運営がはじまり、店舗数が10店以上というような規模に達すると、百貨店では実現できなかった個々の商品ごとの売買大量化が可能となり、仕入価格の低下と売買費用の節約を通じて超過利潤が発生する。そうして、その一部を販売価格の引下げに振り向けることにより、資本回転率を著るしく高め、これが超過利潤をさらに

高めることとなった。

欧米では、チェーンストアが百貨店にきびすを接して発展した。ところが、日本では社会的経済的条件の差によってその展開がほとんど見られないうちに戦争に突入し、戦後、さきにもべた売買技術の変革とほとんど時を同じくして発展の緒につくことになった。ここでは、チェーンストアについて詳説するのが目的ではないから、これ以上の論及はさし控えるが、従来、百貨店以外には、ほとんど存在しないといってよい状態だった小売業の労働組合運動にも、これによって、全く新しい大きな活動分野が開けることになったのである。

コンピューターの役割り

以上のほか、商店労働の一環である輸送・保管についての技術革新も、むろん見落すことはできない。しかし、ここでは商業のみならず全産業分野にわたり、生産流通の総過程について、現に重大な変革をひき起しつつあるしこんご、はかり知れないほどの影響を及ぼすと考えられるコンピューターリゼーションについて一言触れておくことにしよう。

いまでは、まだやっと端緒についたばかりではあるが、コンピューターの導入によって、小売業者が多数の商品を、個々の品目ごとに、しかも時々刻々の流れを追って管理することがようやく可能になろうとしている。いうならば、その点では市場を動かしていた「見えざる手」が、たとえおぼろ気にはあっても見えかけて来ているのである。そうして、従来多年の経験と鋭いカンに依存せざるを得なかった仕入その他の分野も、不熟練労働ないし機械そのものの操作に委ねられる可能性を拡大した。こうして、売買過程は長い歴史の中で、おそらく最大の変革期にさしかかったのである。しかし、市場を動かす手が見えるということと、その手を個々の企業が自分の思い通りに動かすことができるということは全く別であって、これで直ちに市場経済の無政府制がなくなるということではない。そうして、当面はこれが小売大企業の資本の集積・集中を進める最有力な武器として、巨大な威力を発揮す

50 商店労働の歴史的展開（下）

ることになるであろうこともたしかである。が、それと同時に、買手の全く自由な商品の選択を許しながら、しかも消費財の社会的計画的な生産と流通を可能にする手段を、人間は、いまはじめて手に入れようとしているということも、同様にたしかではないであろうか。

いままで述べて来たような事情によって、商店労働の内容に第18表のような変化が起った。この表の「販売」は、いわゆる「人的販売」(personal selling)を意味し、不特定多数を対象とする売りの労働は、「専門技術」、「事務」、「サービス」などに含まれているものと思われる。第19表は、こ

第 18 表 卸売業小売業従業者の仕事別構成の推移 (%)

区 分	専門的 技術的	管理的	事 務	運 輸 通 信	技 能 工 生 産 工 程 単 純 勞 働 者	販 売	サービ	そ の 他
昭和30年	0.8	3.1	7.5	1.5	10.8	68.1	8.0	0.3
35年	0.6	3.5	10.5	2.2	15.0	58.2	9.7	0.4
40年	0.7	4.2	13.7	2.0	12.3	55.8	11.1	0.2
50年	0.6	5.2	19.8	2.6	13.9	43.5	14.3	0.2

(注) 日経流通新聞 昭和47年5月3日号。

原注——昭和30~40年総理府国勢調査。

昭和50年「経済審議会労働力研究委員会報告書」。

第 19 表 規模別にみた卸売業小売業（小規模）従業者の仕事別構成 (%)

区 分	管理監督	事 務	製 造	販 売	そ の 他
合 計	6.3	18.3	13.4	49.4	12.6
30 ~ 49人	8.0	20.6	12.3	49.6	9.5
10 ~ 29	7.2	20.0	14.7	42.3	15.8
5 ~ 9	4.4	18.5	13.7	52.7	10.7
1 ~ 4	4.0	9.5	12.7	58.7	15.1

(注) 東京都小規模事業所労使関係実態調査結果 (昭和46年2月)。集計対象人員848人。

れとやや表現をことにするが、ほぼ同じ観点で小規模企業につき規模別の状況を明らかにしており、規模大なるほど直接的な「人的販売」の比重が減ずることを如実にあらわしている。

女性化の進展

売買過程の革新、大資本の成長、高度成長下での労働力不足などを背景として、労働力の質にも大きな変化が起った。

そのまず第一は、家族従業者の比重の低下で、小売業全体の常時従業者のうち、個人事業主と家族従業者のしめる割合は、昭和27年当時には71.8%にのぼったが、35年には59.8%、そして43年には53.0%まで%低下した。小売大資本の成長と、家族従業者の圧倒的に多い零細企業の比重の低下によるところが大きいと考えられる。家族従業者とは逆に、常時従業者のうち女性の割合は、第20表のしめすとおり一貫して増加し続け、37年以後はついに男性の割合をこえて過半数をしめることとなった。

一般小売店においても、生産者や卸売業者による広告宣伝活動、販売促進活動の強化、事前包装の普及などにつれて、小売業者に委ねられる労働が、ますます単純な商品と貨幣の受渡しに限定されつつあるのが、その大きな背景である。百貨店、セルフサービス店の場合は、すでにのべたとおり、一般小売店に比べて女子の割合が著しく高い。したがって、小売総従業者のなかでこれらの店舗の従業者のしめる割合が増加したことも、女性化の進展した一つの理由となっていよう。

第 20 表 常時従業者中女子割合の推移 (%)

区 分	小売業計	百貨店	セルフサービス店
昭和33年	46.1	61.5	—
35年	47.9	61.2	—
37年	50.6	61.6	—
39年	52.0	60.5	68.9
41年	51.4	60.3	67.2
43年	52.4	59.6	66.0

(注) 小売業計およびセルフサービス店は「わが国の商業」。百貨店は日本百貨店協会加盟店分(各年12月末日)で、45年59.1、46年59.1である。

ただこの両者の場合、女子の割合が絶対的にはなお高水準にあるものの、近年やや低下する傾向がみうけられる。おそらく、チェーン化の進展にともなって、チェーンオペレーションに必要な特有の熟練労働者や、輸送保管関係の労働者等が増加したこと、他方、女子の少なからぬ部分が、常用からパートタイマーに切り換えられつつあることなどが主たる原因であろう。

パートタイマー

パートタイマーの比重が増加しつつある理由は単純でない。大きな背景は若年労働力の不足であろうが、企業の側からすれば、より安価な労働力を、組合活動による労使関係のトラブルをほとんど顧慮することなく充用できるというメリットがある。それに加えて小売業の場合は、売上高の季節変動、旬別、曜日別、時間帯別の変動が大きいから、パートタイマー利用の「経済性」は、他産業に比べてとり分け大きいといわねばならない。

労働省が42年（1～12月）に常時従業者30人以上の事業所について実施した雇用管理に関する調査によると、調査産業全体でパートタイマーを使用した事業所の割合は28.5%であった。産業別にみてこの割合の最も高いのは製

第21表 小売業におけるパートタイマー使用状況（%）

区 分	パートタイマー使用 有無別商店数構成比			時間単位別パートタイマー数構成比				
	計	なし	あり	計	3時間 未 満	3時間 ～5時 間未満	5時間 ～7時 間未満	7時間 ～8時 間未満
小売業計	100.0	94.8	5.2	100.0	26.7	25.1	21.8	26.3
1～4人	100.0	96.5	3.5	100.0	20.8	23.6	24.4	31.2
5～9	100.0	86.0	14.0	100.0	23.6	28.1	20.6	27.7
10～19	100.0	81.9	18.1	100.0	36.9	25.5	15.3	22.3
20～49	100.0	75.3	24.7	100.0	44.0	23.8	15.9	16.3
50～99	100.0	74.9	25.1	100.0	45.6	22.8	20.5	11.1
100人以上	100.0	57.0	43.0	100.0	18.9	31.8	34.7	14.6

（注）通産省 わが国の商業(1971)所載「第2回商業実態調査」結果。

造業で35.8%，不動産業の35.3%がこれにつき、卸売業・小売業は33.0%，逆に最も少ないのは鉱業の4.8%，電気・ガス・水道業の7.4%などとなっている。卸売業・小売業の規模別内訳は、30～99人31.8%から500～999人の50.1%で最高となり、それ以上規模が大きくなるにつれて順次割合が低下する。

労働省の調査は卸売業・小売業が一括して表示されている上に、30人以上の比較的規模の大きい事業所しか対象とされていない。第21表は、小売業のみについて、しかもごく零細な規模に至るまでこの関係をあらわしており、掲げられた規模区分の中では大規模の商店ほどパートタイマーを使用するものが多くなる傾向が明白である。

しかし、これらの統計はすべて事業所数の割合でパートタイマーの使用状況をあらわしており、充用労働力のうちそれがどの位の比重をしめるかを適確にしめていない。そこで、この点を若干の企業について具体的にみると、有力な小売大企業では、8時間労働に換算して女子社員の少なくとも1割、多い場合は4割強にも達しており、しかも近い将来にその割合がいっそう大巾に増加する傾向にあることが分る。パートタイマーは、かくて、労働組合運動の上からみても、きわめてさし迫った重要な課題を提起しているのである。

第22表 大規模小売業におけるパートタイマーの比重

区 分	女子社員総数に対するパートタイマーの比率	将来の計画
ダイエー	9%	?
西友ストア	45	50%
ジャスコ	20	30
ユニー	12	?
ニチイ	20	30
長崎屋	12	50
イトーヨーカ堂	20	40
いづみや	20	?
東光ストア	30	40
忠実屋	16	30

(注) 日経流通新聞 昭和46年11月24日号。
パートタイマーの8時間労働換算人員数を算出し、社員数に比較した割合。

新しい熟練

売買労働過程の変革にともなって、大量の不熟練労働に対する需要が発生

した半面では、新しいシステムの運営に必要な、従来とは違ったタイプの熟練労働の必要性も高まって来た。

日本商工会議所の調査⁽⁸⁾によると、小売業の熟練労働者は、新旧あわせて、現在、全従業者の約1割程度存在する。職種別では販売関係（価格決定、販売促進、販売指導等）や商品関係（産地開発、商品開発、商品知識、商品デザイン、商品仕入等）に多い。しかし、現有熟練労働者の5～6割に当る人員がなお不足しており、小規模の企業でその傾向が特に著しい。不足のはげしい職種は、市場調査関係、コンピューター関係で、売買技術の変化を如実に反映している。

以上で労働力の質の側面に関する概観をおわり、賃金その他労働条件に目を移すことにしよう。

（2）労働条件の変化と労働組合運動の展開

低い賃金水準

まず常時従業者30人以上の事業所について、昭和40年を基準とする現金給与総額の指数（名目）をみると第23表のとおり、卸売業・小売業を一括した指数は、全産業平均より上昇の程度がやや低くなっている。しかし、卸売業だけを取れば全産業平均を上廻っているのだから、これが、小売業の低い上昇によって足を引っ張られた結果であることは明らかで、現に、特掲されている各種商品小売業の指数が、端的にそれをしめしている。

つぎに、常時従業者数5～29人の事業所では、30人以上とは逆に、むしろ卸売業・小売業の方が僅かであるが全産業平均を上廻って上昇している。もっとも、この場合にも卸売業の上昇が高く、小売業が低いのは、特掲されている二つの業種からもほぼ推定できる。

このように、卸売業と小売業では、現金給与総額の増加テンポに差のあることがまず明らかとなったが、金額の絶対的な大きさにもかなり顕著な差がある。第24表のしめすとおり、卸売業の現金給与額は、30人以上と5～29人

第23表 現金給与総額の推移（%）

区 分	40年	41年	42年	43年	44年	45年
調査産業計	100.0	110.8 (108.5)	123.9 (120.7)	140.8 (141.0)	162.8 (161.8)	190.5 (189.8)
卸売業小売業	100.0	110.5 (107.7)	123.3 (119.9)	139.0 (139.5)	161.6 (160.0)	188.3 (190.8)
卸 売 業	100.0	111.0 (108.4)	121.0 (120.4)	144.5 (140.1)	170.9 (165.3)	193.9 (194.5)
各種商品小売業	100.0	112.5	123.4	137.2	160.1	180.1
織物衣服身のまわり品小売業	100.0	(109.0)	(120.2)	(143.9)	(162.1)	(185.4)
飲食料品小売業	100.0	(111.4)	(120.2)	(139.1)	(160.2)	(192.5)

(注) 労働省「労働統計年報」(1970)による。調査産業計および卸売業・小売業計には、ここに特掲しない産業・業種が含まれている。()外は30人以上、()内は5～29人規模(事業所)。

第24表 男女別規模別月間給与額(昭和45年平均) (円)

区 分	男			女		
	30人以上	5～29人	1～4人	30人以上	5～29人	1～4人
調査産業計	88,537 (66,212)	68,435 (36,279)	(47,857)	42,710 (32,575)	34,650 (29,055)	(26,366)
卸売業小売業	85,140 (62,321)	66,971 (54,255)	(45,666)	45,190 (35,277)	36,443 (30,840)	(26,791)
卸 売 業	95,781 (68,068)	76,951 (60,563)		47,768 (35,166)	40,071 (32,155)	
各種商品小売業	89,961 (64,841)			44,149 (33,211)		
織物衣服身のまわり品小売業		63,251 (53,041)			32,498 (27,533)	
飲食料品小売業		57,386 (48,837)			33,763 (28,507)	

(注) 労働省「労働統計年報」(1970)による。30人以上、5～29人は事業所規模1～4人は企業規模。調査産業計および卸売業・小売業計は前表と同じ。()外は現金給与総額、()内はうち、きまって支給する額で年平均。ただし1～4人は通勤者の45年7月分。

規模では、男女ともに全産業平均をかなり大きく超過している。小売業の30人以上規模で特掲されているのは各種商品小売業だけであるが、これも男女

とも全産業平均より高いものの、卸売業よりはずっと低い。5～29人規模で特掲されている2種の小売業の場合は、同規模の卸売業に比べてはもちろん、全産業平均よりも大巾に低い。本来なら、年令別、勤続年数別、あるいは学歴別等々に細分し、時間賃金に換算するなどの操作を加えないと正確でないが、それに関連する統計は卸売業・小売業一本にまとめられていて、さし当り利用できない。しかし、如上のごく大まかな比較からだけでも、中小小売業の賃金水準が、卸売業や、全産業平均より相当低いと結論しても大過ないように考えられる。

小売業の賃金水準が、卸売業に比べて低いのは、売買過程が卸売業よりはるかに単純化されていること、したがって労働力の熟練度に大きな差があることが、重要な原因ではなからうか。そのことは労働力の男女別構成比（小売業は男子48%女子52%、卸売業は男子69%女子31%——昭和43年）にも現われている。

卸売業と小売業の賃金格差は一応それで説明できるにしても、では、中小小売業の給与水準は、なぜ同じ規模の全産業平均より低いのか。これは日本だけの現象ではなさそうだから、ますますもって疑問とせざるを得ない。業者間の過当競争のしわ寄せとか、小規模になるほどウエイトの高い無給の家族従業者に足を引っ張られるとかいうこともあるだろうが、そういう点は程度の差はあるけれど他の産業でも大体同じではないか。とすると、つぎにのべるような住込み制の影響や、労働組合への組織率の極端な低さが、大きな理由になっているように考えられる。労働組合の問題はもっと後でまとめて考察することにし、ここでは、さし当り住込み制の状況だけにふれておこう。

高い住込みの割合

かって、丁稚は店主の家に住込み、日常座敷の間に技術の奥義を修得するとともに、半面では家事労働にも無条件で駆使された。今日では、同じ住込みといっても意味は大いに違って来ているが、労働省の調査によると、常用労働者⁽⁹⁾1～4人の零細企業では、この形態がなお広汎に残っていて、調査産

業全体の平均で常用労働者数の32%に達している。産業別にみると、鉱業5%、建設業19%、製造業22%、卸売業・小売業34%、金融保険業24%、不動産業13%、運輸通信業16%、サービス業39%で、卸売業・小売業はサービス業について高率である。この調査では、卸売業・小売業が一緒になっているが、昭和34年の中小商業基本調査報告書⁽⁹⁾によって、常時従業員数1～4人規模につき、常用労働者のうち住込みのものの割合をみると、小売業の場合、報告書に掲載されている7業種のうち、最高は化粧品小売業の55%、最低は写真材料小売業の38%、7業種合計では47%にのぼるのに対し、卸売業の5業種の中では最高が婦人子供服卸売業の39%、最低が医薬品卸売業の19%、5業種合計で30%である。つまり、卸売業・小売業ともに住込みの割合が他産業に比べて高いが、その中でも、とくに小売業の場合が顕著となっている。

この原因はなかなか複雑であるが、小零細商店では、売買労働手段である店舗と、生活手段である住宅の分化が進んでいないのが、大きな背景になっていると思われる。戦前（昭和10年）の大阪市調査⁽¹⁰⁾では、小売店舗の13%が店舗専用、87%が住宅兼用であり、卸売業では両者の割合は34%：66%であった。戦後はどういふわけかこの関係についての包括的な調査がないようなので、東京電力（株）が吉祥寺、浅草、蒲田の3商店街について実施した断片的な資料⁽¹¹⁾を引用すると、回答小売業者197のうち店舗専用は3件にすぎない。その他は、不明42件を除き、すべて住宅兼用で、居住者別にみると、家族のみ59、使用人のみ20、家族と使用人73である。これからみる限り、店舗と住宅の分離は戦前の状況から、ほとんど進展していないようにみうけられる。小売業における売買労働過程の特殊性や、小零細店に多い年中無休の長時間営業、経費節減の要請などに基づくものであろう。

こういう背景の下で、店主は商店労働者を住込ませることにより、彼等の休日の名目化、労働時間の延長、家事労働への転用、部屋代相当分の賃金引下げ（この面では家主として機能する）などの「便宜」を獲得する。

第25表は、卸売業小売業の1～4人規模事業所について、男女別の年間給

第 25 表 昭和45年年間給与総額推計(卸売業,小売業,事業所規模1~4人) (円)

区 分	計	通 勤	住 込
計	522,790	529,508	516,813
男 子	656,840	680,878	602,895
女 子	398,435	377,017	444,767

(注) 労働省「労働統計年報」(1970) に掲載されている45年7月分の「月間きまって支給する現金給与額」と「月間現物給与(食事)評価額」の合計を12倍し, これに年間特別給与額を加え算出した。

与額(現物給与(食事)評価額を加算)を比較したものであるが, 男子の場合通勤と住込みでは, 後者が約78,000円少ないのに, 女子の場合は逆に後者が67,750円多くなっている。別の資料によって, 企業規模1~4人の経験年数別常用労働者数構成比をみると第26表のごとく, 男子では通勤と住込みでほとんど差がないのに, 女子の方は明らかに通勤者の経験年数が相対的に短かく, 住込みのそれが長い。女子では住込みの方が通勤より給与額が大きい理由は, まず第一にこの点に求められるであろう。と同時に, 1~4人というような零細規模に女子が住込めば, 必然的に家事労働の手伝いを行わせられることが予想される。通勤者をこえる給与分には, この家事労働手伝いへの追加分が暗黙の中に含まれているのではなかろうか(間代を考慮すれば, この差額はさらに大きくなる)。

第 26 表
経験年数別常用労働者数の割合(卸売業小売業企業規模1~4人,昭和45年7月)(%)

区 分	男 子		女 子	
	通 勤	住 込	通 勤	住 込
10 ~ 9年	80.5	80.0	91.6	76.3
10 ~ 19年	15.7	15.5	6.7	14.8
20年 以上	3.8	4.4	1.8	8.9

(注) 労働省「労働統計年報」(1970) により算出。

これに反して、男子の方は、年齢別や勤続年数に通勤と住込みでほとんど差がないのだから、この場合にみられる給与の差額78,000円は、概ね住込みの場合の間代相当分とみてよいように思われる。どの程度の宿泊設備が通常与えられているのか、全く何の調査も存しないが、月平均6～7千円なら、悪い商売ではなさそうだ。そして、それは表面上、店主の収入にはならないから、課税の対象にもならない筈である。

このように、商店労働者の住込み制によって店主は有形無形の利益を手に入れるが、さいきんの労働力不足基調の下では、その利益をあまりあくどく追求することは不可能であろう。だから、そういうことよりは、労働者を店主の「家庭」へ分属させることにより、彼等の集団的な接触に由来する経済的・政治的自覚を抑制することの方が、はるかに重要なねらいとなっている。商店街団体などによる商店労働者の共同宿舎建設に対して、政府が長期低利資金を融通する道を講ずるようになったとき、最初にそれに飛びついた業者は、共同宿舎に入った商店労働者が賃金その他の労働条件を相互に比較検討する機会を持ち、改善要求に立ち入りかけたのを見てびっくり仰天した。それ以来、この政策は「大失敗」というらく印を押され、ほとんど顧みる者がなくなったという事実が、その間の事情を何よりもよく説明している。

他方、とり分け地方出身者の多い大都市では、商店労働者の側にも住宅不足や通勤難のため、あえて住込みを選ぶ傾向がみられる。たとえばさきに引用した中小商業基本調査から、洋品雑貨小間物小売業の例をとると、常用労働者中住込みのものの割合は大都市平均42%であるのに対し、6大都市では60%と著るしく高率になっているのも、そういう事情に負うところ大であろう。このように、現代の住込み制は、丁稚奉公のそれとは内容がかなり異なるにしても、労使関係近代化の重大な桎梏となっていることは否定できない。

なお、常用労働者のうち住込みの割合は、中小商業基本調査の結果では常時従業者20人以上、とくに30人以上の規模になると、それ以下の規模に比べて目立って減少していることを書き添えておこう。

退職後の保障にも格差

給与額の多少を論ずる場合、見落すことのできないもう一つの要素は、退職後の保障がどの位なされているかということであろう。

つぎの第27表は、卸売業と小売業について、常用労働者のうち退職後の保障のあるものの割合を比較したものだが、この面からみても小売業が劣っていることが歴然としている。第28表は、小売業のうち洋品雑貨小間物小売業の例により、規模別の状況をしめしたものだが、規模間の格差もまたきわめて大きいことが明瞭である。

第 27 表 退職後の保障の有無および保障方法別常用労働者数の割合（％）

区 分	退職後の保障 のある常用労働者数	退職金積立制度による退職金の支給を主とするもの	それ以外による退職金の支給を主とするもの	その他の措置を主とするもの
卸売業(5業種)	76~89	15~32	47~57	2~4
小売業(7業種)	51~71	11~19	33~47	3~9

(注) 中小商業基本調査報告書(昭和34年10月1日現在)。
数字は最も割合の少ない業種と最も多い業種。

第 28 表 商店の規模別にみた退職後の保障のある常用労働者数の割合
(洋品雑貨・小間物小売業)（％）

合 計	1~2人	3~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30人以上
57.8	31.6	36.5	60.8	69.5	91.3	88.3

(注) 出所前表に同じ。

昭和41年10月に東京商工会議所が卸売業者243、小売業者143から回答を得た「商店における退職金の実態」⁽³⁾によると、退職金規定のあるものは卸売業75%、小売業50%で、やはり小売業の方が劣っており、規模別の格差も、卸売業、小売業ともに著しい。退職金規定のない場合でも業者の「はら」でなにがしの金は出すのが普通だろうが、それさえ、「とくに考えていない」と答えたものが卸売業では規定のない業者の13%、小売業では24%にのぼる。

この比率を小売業だけについて規模別にみると、従業員10人以下25%、11～30人20%、31人以上は0である。小零細店の従業員は、普断の低賃金を耐えしのんだすえ、いざ退職という時になっても、大きなハンディギャップを負わねばならない。

休業日と営業時間

つぎに、休日と労働時間を検討するが、商店の休業日および営業時間は、これと密接な関連を有するから、まずその動きをみておくことにしよう。

一般小売店の中から、第29表には洋品雑貨・小間物小売業の例を選んで掲げておいた。戦前は前号第6表(大阪市の例)にしめしたとおり、休業日なしが約35%、これに不定28%を加えると、実に6割以上が概ね年中無休であったらしいのにくらべ、さいきんではそれが2割強ほどに減少し、休業日数もかなり急速に増加している。そうして、この傾向は商店の規模が大きくなるほどはっきりしている。

営業時間は、戦前(大阪市の例)では、14時間以上のものが52%に上り、

第29表 休業日回数別商店数(洋品雑貨・小間物小売業)(%)

区 分	合 計	な し	月に1回	月に2回	月に3回	毎週1回	その他
昭和34年	100.0	24.0	55.4	16.2	2.4	2.1	—
42年	100.0	22.1	12.3	24.8	19.4	15.3	6.0
1～4人	100.0	23.8	12.6	24.6	19.1	13.5	6.3
5～9人	100.0	8.9	9.5	28.7	24.6	24.2	4.1
10～19人	100.0	9.5	11.7	23.6	17.9	34.8	2.5
20～49人	100.0	18.9	10.8	15.2	12.4	39.3	3.4
50～99人	100.0	9.3	12.0	19.4	11.1	45.4	2.8
100人以上	100.0	14.3	14.3	14.3	—	45.7	11.4

(注) 通産省「中小商業基本調査」(34年10月)および「第2回商業実態調査」(42年10月)により、通常の月の状態をしめす。規模別は42年の内訳。

第30表 営業時間別商店数（洋品雑貨・小間物小売業）（%）

区 分	合 計	8 時 間 未 満	10 時 間 未 満	12 時 間 未 満	14 時 間 未 満	14 時 間 以 上
昭和 34 年	100.0	0.2	2.8	5.6	33.3	58.1
42 年	100.0	5.2	32.2	34.4	23.3	4.9
1 ～ 4 人	100.0	5.3	31.3	32.8	25.0	5.5
5 ～ 9 人	100.0	2.0	33.9	50.7	13.0	0.4
10 ～ 19人	100.0	6.2	38.8	47.0	7.1	0.9
20 ～ 49人	100.0	11.8	65.9	18.0	4.3	—
50 ～ 99人	100.0	20.4	64.8	14.8	—	—
100人 以上	100.0	14.3	51.4	34.3	—	—

（注）前表に同じ。

そのうち16時間以上が16%もふくまれていた（前号第7表参照）。戦後も昭和34年当時は営業時間がまだかなり長く、戦前とあまり変わらない様相を呈していたが、42年になると相当大巾に短縮した。この場合にも規模の大きい商店ほど、営業時間が短くなる傾向が明瞭である。高度成長下での若年労働力不足が大きな原因であろう。しかし、こうした一般的な傾向とは逆の潮流があることも、決して見落すわけには行かない。日本商工会議所が、昭和38年と42年の2回にわたって実施したスーパーマーケットの調査⁶⁰によると、年中無休の店舗の割合は16.9%から27.8%へ、週休のもの割合も26.4%から35.4%へ増加している。ということは、月1回～3回休業するものがそれだけ減って、休業日について、いわば両極分解の現象がみられたのである。その後の調査がないから、現状ははっきりしないが、新聞・雑誌に散見するところによると、経営者の間に「消費者の利益」を旗印として、年中無休の長時間営業を主張する空気が強いようで、ましてこれから外資が本格的に上陸すれば、この傾向はますます強まるおそれがある。交替制をとれば、商店の休業日数や営業時間と、労働者の休日、労働時間は少なくとも理屈の上では

全く別のものとなり得るのだし、まして後者には労働基準法の枠があるのだから、それはそれでよさそうに思えるかも知れないが、実さいはそう簡単に割切れない。労働基準法にしても、いずれ後述するように、ほとんど守られていないといってもよい程の状態なのだから。ともかく、つぎに労働者自身の出勤日数と実労働時間をみよう。

労働者の休日と労働時間

第31表と第32表のしめすとおり、一応は卸売業・小売業ともに出勤日数減少の傾向と、労働時間短縮の傾向がみられる。しかし、その間にあって、すでに賃金について指摘したのと同じ産業別、規模別の格差がここでも明瞭にあらわれていることが、まず注目されねばならない。

つぎに、休日の増加、労働時間短縮の傾向は、統計数字より相当割引く必要がある。それは企業の就業規則（したがって合法的なもの）にきめてある日数・時間であって、実さいのものとはかなり違うからだ。労働基準法はどの業種でも違反企業が大部分であるが、そうした中でも工業的業種に比べると卸売業・小売業は違反率（違反事業場数／定期監督実施事業場数×100）

第 31 表 平均月間出勤日数

区 分	40年	41年	42年	43年	44年	45年
調 査 産 業 計	23.6 (24.8)	23.5 (24.7)	23.5 (24.6)	23.4 (24.6)	23.1 (24.4)	22.9 (24.3)
卸売業小売業	24.4 (25.7)	24.4 (25.7)	24.4 (25.5)	24.4 (25.4)	24.1 (25.3)	24.0 (25.1)
卸 売 業	24.3 (25.2)	24.2 (25.0)	24.2 (25.0)	24.3 (25.0)	23.8 (24.6)	23.7 (24.5)
各種商品小売業	24.3	24.4	24.4	24.5	24.1	24.1
織物衣服身のまわり品小売業	(25.9)	(26.0)	(25.9)	(25.8)	(25.7)	(25.1)
飲食料品小売業	(26.1)	(26.1)	(26.2)	(26.0)	(26.0)	(25.6)

(注) 労働省「労働統計年報」(1970)。調査産業計および卸売業・小売業計にはここに掲げたもの以外の産業・業種が含まれている。()外は30人以上、()内は5～29人の事業所。

第 32 表 平均月間実労働時間数

区 分	40年	41年	42年	43年	44年	45年
調 査 産 業 計	192.9 (201.5)	193.2 (201.1)	193.0 (199.8)	192.7 (200.5)	190.0 (196.9)	187.7 (195.8)
卸売業小売業	192.0 (204.5)	191.7 (202.5)	191.2 (201.6)	191.0 (204.1)	188.3 (199.9)	185.7 (198.5)
卸 売 業	191.4 (204.7)	190.6 (203.6)	189.5 (202.3)	189.0 (201.3)	185.4 (198.4)	186.0 (196.8)
各種商品小売業	195.4	195.4	196.3	196.1	193.2	193.5
織物衣服身のまわり品小売業	219.3	220.2	219.4	218.2	214.2	208.0
飲食料品小売業	219.2	215.7	207.2	214.4	212.4	209.3

（注）前表に同じ。

がかなり高い（前者75.3%，後者87.8%—昭和43年⁽⁹⁾）。そうして、違反事項はまさにいまここで問題としている休日、労働時間や、時間外労働への割増賃金の不払などが中心となっているのである。

同じ小売業の中でも、競争のとくに激しいスーパーでは、とり分けこの違反が目にする。ちょうど43年の11月、問屋と疑似百貨店（スーパー）について一斉に抜き打ちの調査が実施された。その結果は、問屋の場合実施事業所3,273のうち違反事業所2,986、違反率91.2%，疑似百貨店の場合は2,657のうち2,463で違反率92.7%と出た。この場合ももちろん労働時間と休日に関する事項が中心で、ほかに深夜業、就業制限、住込み施設に関するものもみられる。

以下これらの関係をもう少し具体的にみよう。

「ただでさえ長いチェーンストアの労働時間が延長されそうな状況にある。一部の店では2交代で9時半まで営業で、週1日の休みもとりにくいという⁽¹⁰⁾」。営業時間が延びれば、労働時間にもひびかざるを得ないからだ。労働基準法の網の目をくぐり、残業料を「節約」という一石二鳥のねらい

から、定刻になるとタイムレコーダーを押させ、その後の残業は当人の自由意志による居残りという形をとらせたとところがある。昭和44年の春、大手の月賦百貨店で、タイムレコーダーでは退社した筈の社員が会社で事故死した事件で、こういうカラクリが明るみに出た。⁽⁶⁾

「地方百貨店が営業時間の規制を受けないスーパー攻勢にたまりかねて、閉店時間を延長したいと要請し、これが昨年（昭和44年—筆者）7月、百貨店法施行令の改正で認められるという一幕があった。

百貨店の労働組合も労働時間の短縮問題と取り組んでいたが、一応この延長を認めた。……それからは『一日の労働時間を減らす代わりに、休日増加で総労働時間の削減を図る』という方針に多くの組合の姿勢が変わりつつある。

百貨店以外にも営業時間の延長の代償として休日増を約束する企業がでてくる。九州の淵上・丸栄のスーパー部門は昨年7月、40分の営業時間の延長と同時に隔週週休2日制に踏み切った。

このように流通業界では営業時間延長との関係で週休2日制が導入されているといえる⁽⁷⁾。

大きな傾向としては統計のしめすとおりであるとしても、その具体的な内容、個々のケースとなるとなかなか複雑で、労働時間延長が休日増加と引換えとなっている場合の少なくないことを、上の記事はしめしている。

しかも、そういう代償を支払った休日さえ、真の休日として与えられているかどうか。週休2日制に踏み切った卸売業者や大規模小売業者が、頻りと新聞紙上に報導されているが、どの記事を見ても、必ずといってよいほど「社員に勉強する時間を与え、一人一人の生産性を高める」という言葉が使われている。もちろん、休日の使い方は当人の自由かも知れないが、仕事の種類と与えられたノルマによっては、自宅での——したがって無料の休日勤務——になりかねない。管理職昇進に試験制度をとるところもあるのだからいやでもおうでも「勉強」せねばならないだろう。これをムキ出しにしたの

が某スーパーの社内学校制度だ。「同社は今月から週休2日制を導入したのに伴い、従業員の休日がふえるため、ふえた休日には社内学校に通わせ、従業員の質の向上を図ることをねらいとしている。……年間決められた一定の教課を受講すれば自動的にチーフ（主任）になる資格が与えられ、第一線の若手の幹部養成に役立つとみている。自由参加だが男女合わせて生徒数は1000～1500人の見込み⁹⁹。こういう「余暇利用」型は、さすがにめずらしいのだそうだが、社内学校、人材センター、研究所等々の名称を有する施設がぞくぞく誕生している。そうして、その中には受講生（従業員）から相当な授業料をとっているところさえある。売買技術の変化の激しい時代に、教育訓練が必要であり、やり方によっては商店労働者自身のためにもなる——労働力の質が陳腐化するのを防ぐ意味で——ことは分るが、ふやした筈の休日をそれに振り当てたり、平日の労働強化を強制する形で進めるのは、決して望ましい形とはいえない。

モーレッツ時代

休日増加や労働時間短縮の傾向が、労働基準法違反件数のしめすように、必ずしも額面どおりでないのは前述のとおりだが、統計がまるきり嘘だというわけではなくそういう大きな社会的な潮流があることも否定出来ない事実である。したがって、使用者の側では短縮した時間に、より多くの労働をつめこむように種々の工夫をめぐらすことになるわけで、モーレッツ社員の特訓がそれである。医事評論家・水野肇氏の説を聞こう。

「猛烈社員の特訓は、いくつかのメカニズムのようなものをもっている。まず、第一に問題だと思ふのは、大きなカケ声をかけさせ、肉体ギリギリの線までからだを使わせ、それによって、脳の中で理性をつかさどる「新しい皮質」をマヒさせて、知識、判断をそう失わせてから、いきなり本能をコントロールする「古い皮質」に宿る集団欲に訴えている。

この方法は、戦時中の下士官教育とまったく同じである。人間本来の「創造」を否定して行なっているわけで、「前頭葉そう失人間」を製造している

ようなものである。……

猛烈社員の特訓は、たしかに一応の効果は示しているといわれる。特訓後急にファイトをもやして売りまくった販売員もいるそうだ。しかし、それは芸を仕込まれたイヌと同じで、その会社の販売員としては役に立つかも知れないが、もともと、創造的でないために応用がきかず、他社では役に立たないといえるだろう。これが反対する理由の二番目である（もっとも、使用者の目からみれば、自社だけに役立ち、他社に引抜かれる心配がないとなれば全く好都合で、それこそねらいの一つだといえるのではないか——筆者）。

各会社の特訓を見ていると、販売員の特訓が非常に多く、企画室のような頭脳を使うポストの特訓はない。これは、まさに日本の経営者根性まるだしというべきだろう。技術革新によって、工場や会社内のかなりの部分は機械化され、オートメ化されている。ところが、販売部門の販売員は、機械化できないし、電子頭脳といえども手を焼いている。そこで、この部分の特訓によって、機械なみにしようというねらいがあるように思えてならない。

事実、いまの猛烈社員特訓は、人間を馬車馬のように働かせようという意図がありありと見えている。まだ、電子計算機で機械化できない部分を「機械なみに働かせようとしている」といっては過言だろうか。⁽⁸⁾

昭和44年の9月に、ある月賦百貨店で社員研修隊と称する組織が発足した。社員を軍隊式に鍛えるため、若手社員のなかから健康、集金実績などを考慮した成績優秀者を入隊させ、2週間の合宿で自己管理と規律訓練をたたきこみ、未知の「戦場」へ出動させる。⁽⁹⁾「戦闘」は12日間、小隊ごとに成績を競わせた。同じく月賦大手のある店では、Zカード制度を編み出した。各人の販売目標を定め、達成率を5日目ごとに集計して、成績の悪かった10人に、プラスチック板で作ったZカードを渡す。カードの裏に、「早期返還を期待します」と書かれているそうで、もらった店員は5日間それを胸のポケットに入れて置かねばならない。店長は売場を巡りながら、その店員たちのポケットを、「さりげなく」たたいて激励するのだという。⁽¹⁰⁾

そうして、月賦百貨店では店員に売上目標を「自主的」——実さいは期をおって高められるので強制と同じ——にきめさせ、その成績を人目につくところにはり出すなどの形で圧力を加えるから、やむなく自分自身が店の商品をむりやり買いこむとか、親類縁者を動員するとか、生命保険の勧誘員と同じような泥ぬまにはまりこむものも少なくないと伝えられている。

ある百貨店では、休憩バッジ制度をとっている。このバッジをつけていないと食事などの休息がとれない。バッジの数は人員より少ないので、早く帰ってこなければ交替者が食をとれない。労働者が仲間のために食事時間を切りつめざるを得なくした巧妙なやり方である。

勤務中に行なう教育訓練(O.J.T)も、それが教育の方法として合理的であるかどうかは別として、受ける側では余分のエネルギーを消費するのだから、それに見合った労働時間の短縮がない限り、労働強化の別の形であるのを否定することはできないだろう。

こうして、あの手、この手の労働強化にせめられては神経がもたない。そこで、ある大型専門店では、「ストレス解消室」をつくった。室内に自分がデブやノッポにみえる鏡をそなえ、皿を叩き割ったり、落書したりできる仕組みだそうだ。これは冗談でなく本当の話で、そうまでしないと人間が焼ききれてしまうのである。以上は、すべてここ2~3年間に新聞(主として日本経済新聞)にのった記事を拾い集めたものであるが、ごくさいぎん、モーレッツ時代は終わったという、ある衣料品問屋の常務の談話が報導された。高度成長に対する反省ムードがその底にあると思うのだが、はたして、そう簡単にモーレッツを清算することができるかどうか。なぜかという、経済の成長率が鈍化すればするほど、販売面での競争は激化するからである。それからまた、水野氏の説にもあるとおり、売買は機械化が困難であるために、昔から「根性」に頼らざるを得ないという、生産とはやや違う性格を担っているからである。あまりにも非人間的なモーレッツ主義が、使用者の反省や良心だけでなくなると期待することはできない。生きるか死ぬか、喰うか喰われる

かの競争場裡に彼等は立っており、ここでは個人の主観をこえた客観的な競争の力が支配する。基準法違反はもちろん、不合理なモーレツに終止符を打ち得るものは、対抗勢力としての労働組合の発展を措いて、ほかにないであろう。

さいきんの組合勢力

一時は百貨店労組を網羅して、強大な勢力をほこった全百連（全日本百貨店組合連合会）ではあったが、脱退する組合が出はじめ、いまでは有名無実の存在に転落し、これに代って、45年10月、商業労連（日本商業労働組合連合会）が発足した。伊勢丹、東急百貨店、松屋などの労組が中心で現有勢力は約6万人という。ただし、三越、大丸、高島屋、松坂屋などは加盟していない。なお、商業労連は総評、同盟など上部団体と一線を画し、政治色を排しているのが特色。

一方、急成長をとげつつあるチェーンストアにも、労組が誕生していった。31年の東光ストアを皮切りに、33年赤札堂、40年ダイエー、43年西友ストアと続き、44年以後はチェーンストア労組の結成ラッシュと呼ばれる時期に入った。そういう背景の下で、41年11月、チェーン労協（全国チェーンストア労働組合協議会）が連絡機関として設置されたが、45年11月、そのうちの同盟系労組が流通共闘会議（同盟流通労組共闘会議）を結成し、46年11月にチェーン労協を脱退して独立の勢力となった。現有勢力はチェーン労協約3万人、流通共闘会議約5万5千人と伝えられる。このほか、チェーンストアで商業労連に加盟している組合も若干ある。

これら組合の当面の問題は、いうまでもなく、賃金、休日、労働時間、その他の労働条件をめぐるものだが、スーパーマーケット特有の職業病としてけんしょう炎が浮び上って来た。チェッカーの打刻回数増加（労働強化）にともなって発生したもので、肩の痛み、指のしびれ、腕のけいれんなどが主な症状。はた目には分らないので、はたして真の職業病であるか、心理的現象にすぎないか、はたまたズル休みの口実ではないかなどという点をめぐっ

て関係者で論争中である。

ともかく、こうしたわけで、組合数、組合員数は、つぎのとおり増勢を続け、さいきんでは、卸売業・小売業全体で約64万4千人を数えるに至った。

	組合数	組合員数（うち女子）
30年	1,715	165,863人
35	1,854	203,314
40	2,814	399,938（167,192）
45	3,863	586,800（245,808）
46	4,152	643,739（271,662）

しかし、ふえたといっても推定組織率は45年で8.5%、46年で9.5%にすぎない。46年の全産業平均組織率は34.9%だから、これと比べると卸売業・小売業の組織率がいかに低いか明瞭である。ついでにいえば、ほかの産業で組織率の低いのは、漁業・水産養殖業19.5%、サービス業23.6%などとなっており、それらと比べても、ほとんど質的といってもよいほどの差がある。

しかも、これは卸売業・小売業を一本にした組織率で、両者を分ければ卸売業の組織率が相対的に高く、小売業のそれが低いのは、各種の兆候からみて明らかである（たとえば、個人事業主、家族を除く常時雇用従業者の絶対数は卸売業の方が小売業より多く、総従業者中の比重も前者が81%にのぼるのに、後者では39%にすぎないなど）。だから、もし小売業だけの組織率を計算できたら、9.5%よりずっと低くなるといえるであろう。

それに加えて、組織率に規模別の格差が大きいことは見落せない。これは全産業についても明瞭で、44年についていえば29人以下の企業規模では4.9%にすぎなかった。東京都が290の卸売業・小売業について45年10月現在で調査したところでは、組合のある事業所の割合は、30～49人規模で3%、10～29人規模で1%、5～9人規模で0、1～4人規模で1%であった。小零細規模では、労働組合のある企業は一般にごく少ないが、卸売業、小売業では、全くないといってもよいような状態になっているのである。

同じ東京都の調査から、労働組合についての業者の意識をみると、卸売業小売業 290 事業主のうち、あった方がよい15%、ない方がよい23%、どちらでもよい43%、無記入19%で、極めて消極的である。労働者の方は業種別でなく職種別にまとめられているので、販売関係従業員(523人)の意見をみると、あった方がよい47%、ない方がよい7%、どちらでもよい31%、わからない12%、無記入3%、以上の合計87%が労働組合を知っているもので、ほかに労働組合というものがあることさえ知らないものが11%、全然答えなかったもの3%である。とにかく、業者よりは組合の存在を望むものが多いにもかかわらず、実さいは前述の状態に放置されているわけだ。それと同時に、たとえ小零細規模で企業別の組合を組織したとしても、事実上、企業側の労務管理の手段以上のものにはなかなかかなり得ないことも指摘されねばならない。

組織拡大の可能性

小売業における労働組合の組織率が低いのは、日本特有の現象ではない。イギリスでも1961年に、男子では14%、女子で11%程度だったというし、アメリカでも非管理職の5~10%ぐらい(ただし輸送・保管関係の労働者ではもう少し高い)だという。こういう数字は、分母と分子の範囲のきめ方でかなり違ってくるから、それ自体はあまり重視できない。しかし、小売業での組合組織率が低いということだけはたしかだといえるだろう。したがって、この点については、それぞれの国の社会的経済的事情が問われる前に、小売業特有の原因がまず究明されねばならない。

マックレランドは、これについて、つぎの5点を指摘している。⁽⁶⁾

1. 自営業主と無給の補助者の割合が大きく、若年者、女性、パートタイマーの比率も大きいこと。
2. 就業の場所が小さく、かつ分散しており、しかも労働者の回転が高率であること。
3. そこで、支店長のような監督的な立場に立つものの割合が、小さなグ

ループで就業する場合には必然的に高くなること。

4. 昇進の可能性と、自分を中間階級とする考えが組合加入をためらわせること。
5. 労働条件は過去も現在も劣悪で、賃金は低いのに、経営者と労働者の接触が密接で、そのため、仕事のやりがいがあるようにみえるし、また実際に快適である場合もあり、変化と興味にもとんでいること。

以上の1から3までは、いわば技術的な側面に関するものといえるだろう。そうして、それが組織化の進まない重要な原因であることは全く疑いないところだが、チェーンストアの発展に代表されるような売買の集積、資本集中の進行のなかで、ある程度まで克服されてゆくものと考えられる。というのは、チェーンストアの発展に対抗して、中小企業者の側でもボランティアチェーン、フランチャイズチェーンのような組織加入を進めざるを得ないからだ。今日までのところ、これら中小企業者の組織は、専ら業者サイドの競争力強化、利潤増加の観点からだけ進められている。そうして、加盟店は「独立」の企業であるという観点から、その労働条件の比較、統一などは労働者の側も全く問題としていない。個々の店の都合で労働条件が千差万別であり得るとするのは、ボランティアチェーン等が本来のチェーンストアに対して有する、おそらく最有力といってもよいほどの競争力の源泉ではなからうか。しかし、ボランティアチェーンやフランチャイズチェーンの活動が高められれば、必然的に労働者の交流する機会（たとえば教育訓練の集会など）も増大する。そこに組合活動のひろがる可能性があるように考えられる。ただし、これを現実のものとするにはたぶん長い時間が必要であり、また、多大の努力が払われねばならないだろう。

マックレランドの指摘する4と5の条件は、いわば社会的経済的な側面に関するものである。そうして、その限りこれは大企業の労働者にも共通しているのであるから、1～4の条件よりいっそう根源的な問題といわねばならないだろう。そして、私はこれにもう一つ6として、売買担当の労働者が、

生産・加工労働者と違う次元で、相互に競争する立場に置かれていることをつけ加えておきたい。どういうことかという、商品の生産についてはA企業が生産高を2倍にしたからといっても、売れるかどうかを別とすれば、B企業が生産を半減せねばならない理由はなにもない。どれだけ作るかは各自の勝手である。もちろん、コストを下げるための競争は激烈であるが、少々の差ならば利潤率や賃率に影響するだけで、これですぐに破産ということにはならない。ところが、一定の地域で競争を展開している商店の売買の場合には、Cが売上を倍加すれば、それはすぐD、E……などの売上減少に結びつく。たしかに、「需要を創造する」ということがよく云われるが、それは競争業者の売上を奪ったり、他業種に向う需要を引き寄せたり、あるいはせいぜい貯蓄をやめさせるとか、過去の蓄積を吐き出させたりできるだけである。信用販売も、結局は将来の需要の先取りにすぎないのであって、買手の所得の枠をこえた需要を創造するなどという手品ができるものではない。本当に需要を創造しようとするれば、所得の増加をはかるほかないのだから、それは商品の売手としての商人にはどうにもならないことだ。つまり、売買コストの問題以前に、売買の量的な面でこういう喰うか喰われるかの競争がある。それは資本の競争で、労働者のそれではないというのはたしかだが、それでも、これが労働者の企業帰属意識や、対抗意識をおおる客観的根拠であるのは否定できまい。しかも企業間ばかりでなく、同一企業内の、同じ職場においてさえ、賃金制度などによって労働者相互の競争があおり立てられる。さきに引用した「Zカード」制度などもその一つだ。この場合にも、ある程度まで企業間の競争についてみられたことがあてはまるのであって、誰かが売上をうんと伸ばせば、ほかの者の売上が喰われる。ところが相並んで作業している生産部面の労働者の間には、こんな関係は存在しない。

以上の社会的経済的条件が、なかなか変りにくいのはたしかである。もっとも変りにくいといっても、内側をのぞいてみると、二つの相反する傾向が相互にその発現を抑制しあっているのであって、決して固定した状態にある

というわけではない。

一つの傾向は、大きなチェーンストアの労働者からは、次第に中間階級の意識が薄れつつあり、また、中小商店でも独立の機会が狭められるにつれて一種の無力感、絶望感のひろまる気配があるということである。これこそ経営者にとっては大問題で、5の条件を強調することで「やる気」を出させようと苦心するのもそのためにはかならない。では、5の条件はどうかといえ、これも売買労働のうちの「人的販売」の役割りが小さくなるにつれて、ますます無味乾燥なディリーワークがふえつつある。商業使用人と業主との関係が、雇用であるか委任であるか（さらに雇用と委任はどう違うか、違わないか）について、法律家の間に論争があるのも、この「人的販売」の特殊性に負うところが大きいと思うのだが、そういうあいまいな関係がだんだん薄れて、資本と賃労働の関係が、この面では鮮明になる傾向がみとめられる。

しかし、反対の傾向もある。それは、さきに見た通りいろいろの問題を含むにしても、賃金や労働条件が長期的にはとにかく向上しつつあることでこれはいうまでもなく、4および5の条件を強化する方向に作用する。

こうした事情のため、商店労働者の組織化は、とくに中小企業の場合どこの国でも非常におくれた水準にとどまっている。これをどのようにして推進するかは、ただに商店労働者の運命にのみかかわる問題でなく、国の社会・経済全体の進路とも関係する重要な課題であるといわねばならない。

む す び

以上、3回に分けて述べて来たことを、ごく簡単に要約するとつぎのとおりである。

1. 資本主義の発展につれて日用品の場合、売買労働過程は座売り（正札なし）——陳列販売（正札つき）——セルフサービスという経路で変化した。それによって売買労働の重点は、特定の売手、買手の面と向っての交渉からそれ以前の、不特定多数を対象とする売りの労働にますます多く置かれるよ

うになった。

2. これに伴って、売買労働過程に分業が多くとり入れられるようになり、熟練労働が不熟練労働に置きかえられていった。そうして、徐々にではあるが、日本的な丁稚制度の崩壊と、近代的な商店労働者への転化が進行した。このような変化は、売買の集積・集中が一定の水準に達していることを前提としているが、また結果としてそれを大いに促進することになった。百貨店やチェーンストアに代表される大資本が成立し、次第にそのシェアを拡大しつつある。

3. 売買過程の変化に即応して、主要な労働手段である店舗の構造も変わった。だが、それはまさに売買労働過程の技術的進歩に即応して変化したのであり、生産部面において、機械が道具にとって代ったときのような積極的、かつ深刻・広汎な影響は持ち得なかった。これが、手工業的レベルの小零細企業がなお多数存続し、大企業内部においてさえ丁稚制度が変質しながらも長く残存した重要な原因の一つと考えられる。

4. 生産部面の機械に比すべき労働手段がないということが、資本による労働の統轄に独特の性格を賦与する。生産部面では、機械が労働の規律や強度などを「自動的」に律するが、売買過程ではそれが不可能だから、物質的精神的刺戟や「根性」により多く依存せねばならなくなる。これが、戦前の「軍事的・封建的」統轄となり、戦後の「モーレツ主義」を生んだ。と同時に、労働者の側にも売買労働それ自体の特殊な性格や、独立開店の望みなどから、それをあえて受け入れる傾向がある。

5. 小売業の賃金、労働条件は、世界的にみても他の産業に劣っている。規模別の格差も大きい。なぜそうなのかということは、前項とも関連するが主たる原因は労組の発展がおくれており、しかも大企業に著るしく片寄っているということではなからうか。ここでついでに希望をのべておけば、労働関係の諸統計の多くが卸売業・小売業に一本化されていて、小売業だけを詳細にみるができないのを、何とか改善して欲しいということである。本

文で不十分なが明らかにしたように、卸売業と小売業とでは同じ商業といっても、労働力の質、労働条件などに非常な差があり、これを一本化した統計は場合によってはほとんど無意味に近いからである。

6. 労働条件を改善するには、どうしても労働組合の組織化を進める必要があるが、それには独特の困難が伴っており、とくに小零細商店の労働者には、全く何の組織もないといってもよい現状である。これをどうするか、急に役立つ処方箋はなさそうだが、どうしても解決して行かねばならない問題である。

7. それと関連して、ここではほとんど触れなかったが、小零細業者とその下にある労働者の利害をどうとらえるか（組合を組織するかどうかもその一つ）ということが極めて重要な問題である。小零細小売業者を労働者の「同盟軍」とする明治以来の伝統的な思考からすれば、何も問題はないということだろうが、実際には、最も劣悪な労働条件が、ほかならぬここで支配的なのだという事実も、否定することはできないからである。（注の28参照）

注 (1) 日本百貨店協会 日本百貨店協会10年史 昭和34年5月 143～144ページ

(2) 労働省 労働組合基本調査（各年）

(3) 日本百貨店協会 前掲書 145～146ページ

(4) 毎日新聞 昭和26年12月18日号

(5) 三越労働組合全国協議会 三越労連10年史 昭和38年10月 18～20ページ

(6) 週刊新潮 昭和45年8月22日号

(7) 三越労働組合全国協議会 前掲書 6ページ

(8) 日本商工会議所 流通スペシャリスト（流通専門技術者）の需要動向に関する調査報告書 昭和46年3月 9～10ページ

(9) 労働省 労働統計年報（昭和45年） 昭和46年12月

(10) 通商産業省 中小商業基本調査報告書 昭和36年5月

(11) 大阪市役所 大阪市商業調査概要（昭和10年） 昭和12年10月

(12) 東京電力(株) 商店街における再開発への意向調査について 昭和44年2月

(13) 東京商工会議所 商店における退職金の実態 昭和42年4月

(14) 日本商工会議所 わが国におけるスーパーマーケットの現状 1963, 1968, 昭和38年12月, 43年6月

- (15) 労働省 労働基準監督年報(昭和43年)
- (16) 日本経済新聞 昭和45年3月3日号
- (17) 赤旗日曜版 昭和44年6月29日号
- (18) 日本経済新聞 昭和45年8月13日号
- (19) 同 昭和45年4月2日号
- (20) 朝日新聞 昭和44年11月18日号
- (21) 日本経済新聞 昭和44年9月26日号
- (22) 同 昭和45年7月6日号
- (23) 日経流通新聞 昭和46年10月13日号
- (24) 東京都 東京都小規模事業所労使関係実態調査結果(解説篇) 昭和46年2月
- (25)(27) W. G. McClelland, Cost and Competition in Retailing. 1966, p. 57
- (26) D. T. Duncan and C. F. Phillips, Retailing. 1967, p. 268
- (28) 昭和44年の春、人一倍まじめで評判だった、ある酒屋の店員が、睡眠薬をのんで25才の若い命を断った。長野県の伊那谷から中学卒業と同時に上京し、「10年たったならノレンを分けてもらう」口約束をたよりに、それまではどんな待遇を受けても文句をいわない決心だったという。1万8千円の月給のうち、3千円だけこづかいにし、あとはみんな貯金して独立にそなえていた。いよいよ待ちに待ったその日が来たが、10年ぶりに上京した父を交えて店主と話合った結果、まだあと3年は無理ということに【なったそうで、当の青年は、中華料理店のおやじに「やっぱり店を持つのは大変なんだな」ともらしていたという。それからひと月後に彼は死を選んだのである。あて名のない簡単でありふれた遺書一通を机上にのこして。遺書にあて名を書かなかったのには、それなりの意味があるように思う。彼は、誰が自分をそんな立場に追いやったのかということ、自分の苦悩を誰に訴えるべきかということ、知らなかったのではなからうか。
- この事件を、ただの偶然的、例外的なものともみなすことはできない。同じ思いで死にきれずにいる者がまだどれだけいることであろうか。(事件の報道は、週刊朝日 昭和44年4月11日号による)
- (29) 豊田悌助 商業使用人に関する研究 昭和29年3月 173ページ以下