慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	卸相場と小売相場の関係に就きて
Sub Title	
Author	高城, 仙次郎
Publisher	慶應義塾理財学会
Publication year	1925
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.19, No.6 (1925. 6) ,p.805(1)- 847(43)
JaLC DOI	10.14991/001.19250601-0001
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19250601-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

宮内省御用達
株式會社 東洋軒
電話高輪（特長二、八七〇 二、八七一 二、八七二）
○生命保險會社協會地下室
東洋軒支店 九ノ内 一、六二三

三田學會雜誌 第十九卷 第六號

卸相場と小賣相場の關係に就きて

高城仙次郎

第一節 緒言

物價の高低騰落は經濟界の重要問題であるから、經濟學を說く書物にては必ず物價決定の原理を敎へてゐるが、少數の例外を除きては經濟學者の說明してゐる物價は貨物の卸相場であつて小賣相場ではない。尤も小賣相場なるものが左程重要な問題でなければ、之を省略するも良からうが、小賣相場は卸相場よりも重要なるものである。何故かと云ふに、消費者としての吾人に對して重大なる利害關係を有する物價は卸値段でなくして小賣値段に外ならないからである。それにしても若し小賣相場が卸相場と同一の原因に依りて定まり、常に同一の程度に騰落するものであるならば、特に小賣値段を別に研究する必要がないかも知れない

が、事實は決してそうでない。是れは經濟學者も認めてゐるやうである。而かも小賣相場に關する研究を發表する者が甚だ尠ない。ハドレーの如きは其の名著『經濟學』に於て

『卸市場に於ける物價と小賣市場に於ける物價とは異なれる原因に依りて定まるものである。此兩種の物價は全く何等相互的關係の無い譯ではないが屢々箇々別々に變動することがある』云々（註）

と述べてゐるにも拘らず、卸相場決定の原因と小賣相場決定の原因との相違に關する意見を載せてゐない。ハドレーの如く卸相場と小賣相場とが異なりたる原則に支配せらるゝものなることを單に指摘するに止らずして、進んで何故に兩種の相場間に差が生ずるのであるかを說明する學者と雖も多くは僅かに一二頁の記述を以て滿足し、中には僅々數行を割きて足れりとする者すらある。又、時としては相當綿密なる解說を加ふる者があるかと思へば、謬見を交へてゐるのを發見するのである。斯くの如き狀態であるから、小賣相場に關する學理と實際との一斑に就きて叙述するは必ずしも徒勞ではあるまい。以下本論に收むる所は決して研究と稱し得る程のものではなく唯此問題に關する卑見の一端を開陳したに過ぎない。誤つて讀者の參考に資する所あらば幸ひである。

註。Arthur Twining Hadley—— Economics, (New York, 1906) p. 74.

第二節　卸商並に小賣商の存在の意義

以下本論に於て小賣相場と卸相場の關係を論ずるに先ちて、豫じめ卸商と小賣商とが何故に必要であるかを明かにして置きたい。小數の貨物に在りては間々生產者が直接消費者に各其の生產物を供給することがある。其の數例として農夫が町に出でゝ野菜を賣り、足袋商が自己の製作に係る足袋を鬻ぎ、下駄屋が店頭にて仕上げたる下駄を販賣することを指摘し得る。尙ほ此の外に顧客の註文に應じて製作せらるゝものがある。例へば請負師、大工の棟梁等が人の註文に基きて家屋を建築し、建具商が顧客の指示する設計に依りて戸障子を造り、呉服商が顧客の註文通りに衣服を仕立てゝ供給するが如きは其の最も重要なる數例と看做し得る。

然しながら大多數の貨物に在りては斯くの如き生產者と消費者との間に於け

る直接的取引は不可能であるか、或は絶對に不可能でないとしても不利益なることが多い。面積狹く人口少なき町村に在りては各種貨物の生産者は容易に消費者を發見することが出來、又消費者が生産者を發見するにも大なる困難を感ずることは稀であらうが、面積も廣く人口も多き市町村に在りては各種貨物の生産者と消費者とが相互に其の存在を知ることが容易でないから、若し生産者と消費者とが直接に取引を行はなければならぬとすれば、兩者共に多大の時間の空費、手數並に費用を負擔しなければならぬ。又、消費者と生産者との間に於ける直接的取引の困難でない小町村に在りても、或る貨物の需用の總量が供給の總量よりも多いとすれば、需用者の一部分は他の地方より供給を仰がねばならぬが、夫れの不經濟なるは茲に喋々するの必要を觀ない。之に反して、若し供給量が需用量に超過してゐるとすれば、供給者は其土地にて生産物の全部を販賣すること能はざる結果として、其の一部分をば他の地方に搬出して販路を求めなければならぬが、他の地方に於て需用者を發見するは同一の大都會に於て消費者を求むるよりも尙ほ一層多くの時間と手數と費用とを要する。

更に又、一町村に於ける或る一貨物の需用量と供給量とが、一定期間、例へば一ケ月若しくは一ケ年を標準とすれば、全然一致してゐるとするも、日々の需用量と供給量とが一致せずして、或る時には需用量が供給量に超過し、或る時には供給量が需用量よりも多いことが往々にある。從つて需用量が供給量よりも多い時には、需用者の一部分は他の地方に於ける生産者より多くの時間と手數と費用とを掛けて供給を受くる必要が生ずる。之に反して供給量が需用量よりも多いときには、供給者の一部分は他の町村に於て購入者を求むるか或は其土地に於ける需用が增加するか又は供給が減少して、賣行が良好となるまで貨物を貯藏して置かねばならぬが、孰れも不便が多い。他の地方に販路を求むるは上述の如く多くの費用を負擔せねばならぬ。是れに關して特に注意を要するは運賃である。一貨物の各生産者が獨立に少許の餘剩品を他の市場に搬出するには比較的多額の運送料を支拂はねばならぬ。（註一）又、需用が供給に超過する時まで賣殘品を持越すには、相當の資金を要する。多額の財産を有する者は別として、生産者の多くは期節的に生産する物は之を其期節に於て、日々生産する物は其日其日に販賣して活計

を立つるのであつて、長日月に亘りて生産物を貯藏して置き得る餘裕を有して居らぬ。從つて若し消費者に直接販賣しなければならぬとすれば、投賣することを餘義なくされる。更に又、或る貨物、殊に野菜、魚類、鷄卵等の如き食料品は腐敗し易き故に、徒らに之を貯藏するも何等の益がない。尤も相當の保存法を施せば、此種の貨物の大部分は長期間の貯藏に堪ゆるが、是れは資本を要することであつて、總ての生産者の實行し得可きものでない。

斯くの如く生産者と消費者との間に於ける直接の取引は時間の浪費、手數並に費用を釀すものであるから、兩者の間に仲介者即ち商人が自ら介在して、一方に於て生産者より貨物を購入し、他方に於て之を消費者に賣捌くことを營業となすに至つたのである。商人は斯くの如く生産者と消費者との媒介を爲して、生産者に對しては消費者を發見するの時間と手數と費用を節約せしむると同時に、消費者に對しても生産者を發見するの時間、手數並に費用の犧牲を免れしむるのみならず、各貨物の供給量が需用量に超過せる時に於て餘剩品を購入し、之を貯藏して生産量が需用量よりも尠なき時に之を賣却し、以て時間的に需用と供給とを調節してゐるのである。

而かも各貨物の取引が一町村内に於て行はれてゐる限り、換言すれば、經濟組織が地方的であつて、一小地方内に於て生産せられたる貨物が全部其地方内に於て消費せられてゐる限りは、一貨物の各生産者と各消費者の間には、單に一人の仲介者が在れば充分であるが、廣大なる面積を有する一地方又は一國の各部分が經濟的に結合せられ、生産の地方的分業が發達し、甲地方の生産物が乙地方に於て消費せられ、乙地方の生産物が丙地方にて消費せらるゝに至りては、一人の商人にては一貨物の各生産者と各消費者との間に立ちて充分に媒介者たるの任務を盡すことが出來なくなつた。何故となれば、甲地方に於ける一貨物の生産者と乙地方に於ける同貨物の消費者との間に於ける仲介者が双方の利益を充分に計るには、生産地に於ける狀態即ち生産者の所在並に姓名、各生産者の技倆、信用程度、生産量、生産物の品質等に對して相當の知識を有すると同時に、消費地の狀態、即ち消費者の嗜好並に購買力、消費量の見込、競爭品の有無及び勢力等に精通してゐなければならぬ。加之、商人は消費地と生産地間の運送費を負擔する以外に、兩地方に於て營

業所を維持し、且つ長期間貨物を貯藏する資力を有すると同時に、長期間貨物を持越す爲めに發生する種々の危險、例へば腐敗、破損、盜難、火災、震災、暴風、洪水等の釀す損害を負擔しなければならぬ。

上述の如き廣き知識を有すると同時に、多くの資力を有する商人は數多あり得ない。其の結果として仲介業に分業が行はれるに至つた。即ち一方に於ては消費者に物資を供給する小賣商人と又一方に於ては生產者より貨物を購入して此小賣商人に之を供給する卸商人とが現はれて來たのである。加之、尙ほ夫れ以上に小賣商人間にも、又卸商人間にも分業が行はれるに至つた。先づ小賣商人に就きて說明を與ふることにする。

小賣商人は大別して加工小賣商と非加工小賣商とに分類することを得る。加工商人とは卸商人より購入せし貨物をば其の儘販賣せずして、夫れに若干の細工を加へて鬻いでゐる者を云ふのである。白米商が玄米を米問屋より仕入れ、之を精白して消費者に供給し、魚屋が魚河岸にて魚類を買入れ、或は刺身を造り、或は料理の準備として必要なる加工を施して販賣することは其の二例として指摘することを得る。次に非加工小賣商とは荒物、呉服、書物、其の他大多數の貨物に於けるが如く、卸商より仕入れたるものに對して何等加工することなく、其の儘消費者に供給する商人に外ならない。

小賣商は更に取扱ふ貨物の種類の數を標準として

甲　白米商の如く單に一種類の貨物を販賣するもの

乙　魚屋、薪炭商、呉服店、紙商、書店、金物商、乾物商等の如く數種乃至數十種の類似貨物を販賣するもの

丙　種々雜多の貨物を販賣するもの

の三種に分類することが出來る。丙種の雜貨店は停車場、都市郊外の新開地又は小町村等に於て多く之を觀るのであるが、近時大都會に於て大に發達しつゝある百貨店も亦此雜貨店の一種に外ならない。

最後に小賣商は組織の性質又は規模の大小を標準として

甲　普通商店

乙　百貨店

丙　勸工場の賣店
丁　公設市場の賣店
戊　博覽會の賣店
己　縁日の露店
庚　其他の露店
辛　行商

の八種に分類することが出來る、此等八種の商店中にて普通商店即ち一般小賣店と稱するものは店舗の數、其の分布の普遍性、貨物の品目の數、販賣の總量並に賣場總額に於て最も重要なる貨物の供給者である。否な此種の商店は眞正の意義に於ける小賣店であつて、他種の商店は各々特種の需用を滿たす爲めに開かれたる例外的のものと認む可きである。

而して何故に此普通の小賣店が必要であり、又重要であるかと云ふに、人は生活並に享樂の爲めに無數の貨物を必要とするが、大多數の者は此等の貨物の各種をば一時に多量購入し置くの資力、即ち財産若しくは收入を有してゐない。又、各種の消耗品をば時に多量に購買するを得る場合に於ても、腐敗し易き食料品、例へば鷄卵、生魚類、生肉類、野菜等は日々の消費量丈け買入れるを得策とする。（註二）更に又、腐敗はせざるも、貯藏に大なる面積を要する木炭、石炭、薪等は物置の空地の許す範圍を超へて購買することを得ない。石油、揮發油、アルコール等の如き危險物も亦多量に購入して長期間貯藏し置くは不得策である。

斯くの如き種々の事情がある爲めに、消費者の大多數は各種の貨物を少量づゝ購入するを常としてゐる。然るに各世帶に於て消費される貨物の種類は上述の如く非常に多いのであるから、家庭の主婦は食料品及び日用品等の買入れの爲め頻繁に外出せねばならぬ。從つて家庭に多くの仕事を有する主婦は外出する每に遠隔の處に赴く餘暇を有してゐない。換言すれば、主婦は出來得る限り自宅の近傍にて總ての買物を爲すことを希望する。殊に酷暑又は嚴寒の候又は天氣不良の日に於て然りである。

此主婦の希望に副ふ爲めに、多數の小賣店が各都會の各方面に開かれてゐるのであつて、多くの場合に於ては、各家庭に於て消費されつゝある貨物は周圍數町內

にて全部之を買求め得られるやうになつてゐる。而して此小賣店は斯くの如く其の近邊に居住せる者に日常消費されつゝある物品を供給するに當つて、幾多特種の任務を果たしてゐる。先づ第一に小賣商人は各需用者の嗜好を研究して夫れを滿たすに適せる品種の貨物を仕入れ、之を貯藏し置きて消費者の要求する時に提供する。又、顧客の消費量を豫測して、間斷なく貨物を消費者に供給することを怠らない。更に又、小賣商は新たに產出若しくは製作せられたる貨物を顧客に提示し其の長所を說明して、消費者を敎育する。時としては又貨物を消費者の家に配達して其の手數を省くのみならず、間々每朝顧客の家に赴きて其日の需用を尋ねて後刻之を配達する。更に商人は一貨物を販賣する每に現金の支拂を要求せずして、消費者に取りて最も便利なる時期、通例月末に勘定を決濟することを許し、現金なくして貨物を消費するの便宜を與へてゐる。

小賣商が消費者に供給する種々の貨物は最初は生產者より仕入れたのであつて、小賣商は從つて上述の如く生產者と消費者との直接の媒介をも行つてゐたのであつた。然るに人口が稠密となり、種々の生產業が發達し、交通機關が普及され、多くの貨物が生產せられたる土地に於て消費されずして、生產地と消費地とが異なるに至るに從ひ、小賣商人は生產者と消費者との間に於ける直接媒介者としての任務を充分に盡すことが出來なくなつた。其の理由は既に上文に於て說明したが、尙ほ補足するとすれば、小賣商は原則として多種の貨物を取扱ふのであるから、若し各種商品の生產地が遠く隔たつてゐては、仕入れに餘り多くの手數と時間と費用を要し、且つ良品の選擇を自由に行ふことが出來ない。加之、多くの小賣商は薄資なるが故に、各種貨物を一時に多量に仕入れることを得ないが爲めに、運送に比較的多くの失費を負擔せねばならぬ。其の結果として上述の如く卸商が發生することになつたのである。

此卸商、即ち小賣商人に貨物を供給する商人は通例小賣商人よりも資本を多く有する者であつて、信用も自ら高い。從つて卸商は一時に多量の貨物を生產地より取寄せ之を貯藏して置くことが出來る。此卸商の貯藏は物價の安定に大なる貢獻をなしてゐることを忘却してはならぬ。（註三）又、卸商は多量の貨物を一時に運送する爲めに、運賃を節約して、賣價を比較的低くせしめてゐる。更に卸商に就

きて留意す可き點は、小賣商は多數の貨物を取扱ふ者であるに反し、卸商は少數の種類の貨物を賣買するを原則としてゐる結果として、小賣商よりは取扱貨物に關する專門的知識深く、從つて仕入れの技術も進んでゐることに外ならない。

要するに小賣商は消費者に對する販賣を其の專門業とし、卸商は生產業者よりの仕入れを專門となして、生產者と消費者との間に於ける媒介の分業を行つてゐるのである。然しながら、國民經濟が益々發達し、貨物の集散が複雜となるに從ひ、卸商の仕入區域が擴大されるに至つた結果として、卸商自身の間にも分業が行はれるやうになつた。即ち或る商人は生產者と卸商との間に於ける媒介者となりて、生產者より或る貨物を集めて之を卸商に引渡し、卸商は之を貯藏し置きて需用のある毎に小賣商に販賣するのである。此生產者と卸商との間に於ける媒介者は通常仲買人と稱し、仲買人より貨物を引取る卸商は問屋と名け得る。更に又問屋と小賣商との間にも時としては仲介者があつて、問屋より商品を仕入れて之を小賣商人に卸してゐる。卸商間に於ける此分業に依りて仲買人は生產業者よりの仕入れを分擔し、問屋は貯藏に附隨する總ての危險を負擔し、問屋と小賣商との間に於ける仲介者は小賣商に對する貨物の供給に伴ふ費用と手數と危險を負ふの任に當つてゐるのである。

斯くの如く商人は小賣商と卸商とに分れ、卸商は仲買人、問屋並に仲介者の別あると云ふも、總ての貨物は勿論生產者より先づ仲買人に引渡され、夫れより問屋、仲介者、最後に小賣商の手を經て始めて消費者に供給されるのでない。或る貨物は生產業者より問屋に賣却され、問屋より直ちに小賣商に供給されることもある。又時としては或る貨物は問屋を經ずして直ちに小賣商に販賣せられることあるのみならず、小賣商を介せずして直接消費者に供給せられることすらある。生產者が斯くの如く直接消費者に生產物を賣捌いてゐる場合には、小賣業を兼營してゐるものと看做し得る。

尙ほ此種の小賣業兼營の生產者の外に、一般には生產業とも將た又小賣業とも看做されてゐないが、其の性質上此兩業を兼營せる事業が尠くない。此種類の事業に屬するものゝ數例として、一方に於ては燈火又は動力を供給せる瓦斯業及び電氣業等、又一方に於ては料理店、鮨屋、蕎麥屋等の飲食店を擧げ得る。瓦斯業並に

電氣業等は石炭及び其他の材料をば夫れ〴〵卸商より購入し、瓦斯又は電流を製造して、之を個人の住宅に供給してゐる。電流は往々にして製造工場、電車業等に動力として供給せらるゝが、此供給は卸賣と看做し得る。又、料理店、鮨屋、蕎麥屋等は原料をば卸商より購入し、夫れ〴〵食料品を製作し、直接消費者に供給してゐるのである。

註°一°　Theodore Macklin-- Efficient Marketing for Agriculture, New York, 1922, p. 196.
註°二°　Carl Jentsch--Volkswirtschaftslehre, Leipzig, 1920. S. 211.
註°三°　Macklin, loc. cit, p. 145.

第三節　卸相場と小賣相場との開き

大多數の貨物は生産者――卸商――小賣商――消費者の順序にて生産者より消費者の手に移るのであるから、小賣相場、即ち小賣商の消費者より要求する價格が卸相場、即ち卸商が小賣商に貨物を卸す場合の價格よりも高きは言ふまでもない。而して此兩相場の差は小賣商の營業費に相當してゐる。抑も一個の貨物が消費者に供給せられる迄に釀したる諸種の費用は之を左の如く分類することを得る。

一、生産者の負擔する狹義の生産費
二、生産地と消費地との間の運送費
三、卸商の營業費
四、小賣商の營業費

此の内生産者の負擔する狹義の生産費とは普通單に生産費と稱するものに外ならないのであるが、此語は時としては廣義に用ひられ、運賃をも含ませることもあるから、茲には『狹義の』なる形容詞を冠せしめた。次に第二の運送費とは汽車汽船艀舟等の運賃のみならず、貨物を生産地より消費地に運送する爲めに要する總ての費用、例へば荷造費、積出費、汽車又は汽船の運賃、積取費、保險料、運送中の利子等を包含してゐる。此運送費の中荷造費並に或る場合を限り積出費は生産者が負擔するものなるも、他は普通卸商が支出せなければならぬ。

次に卸商の營業費としては(一)店舗費、(二)倉庫費、(三)設備費、(四)什器費、(五)燈火費(六)暖爐費、(七)火災保險料(八)運轉資金の利子(九)經營費、(十)店員費、(十一)營業の危險に對

する補償、(十二)營業稅、(十三)雜費等を擧げなければならぬ。此等の費用は一定規模の營業に於て且つ一定の時に於ては、營業稅を除くの外は、略ぼ一定して居つて、貨物取扱高に比例して增減するものでは無い。而して、此營業費は價格の一部分として回收されるものであるから、各卸商の販賣する貨物の數量が多ければ多きに從ひ、一單位に對する營業費の振當額は減少する。換言すれば、賣揚高の增すに從ひ、卸商は卸相場を引下げ得るのである。

最後に小賣商の營業費は、左の如く其の內容を大別することが出來る。

(甲) 營業の繁閑に依りて伸縮すること少なき一般經費

(乙) 販賣量に正比例して增減する商品費

(丙) 此兩者の性質を併有せる費用

右の中(甲)に屬する一般的經費としては

(一)店舗費、(二)倉庫費、(三)設備費、(四)什器費、(五)燈火費、(六)暖爐費、(七)廣告費、(八)火災保險料、(九)運轉資金の利子、(十)經營費、(十一)店員費、(十二)營業の危險、(十三)諸雜費等を擧げ得る。(乙)商品費として計上す可きは(一)包裝費、(二)配達費、(三)註文取費、(四)貸倒等である。最後に(甲)並に(乙)の性質を有するものとしては營業稅並に廢品補塡費を指摘するを妨げない。我國の營業稅に於けるが如く、從業員並に賣揚高に課稅するとすれば、從業員に對する稅金は繁閑に依りて多少は增減するも、必ずしも其關係は密接でないが、賣揚高に對する課稅は勿論賣揚金に正比例して伸縮するが故に、營業稅の一部分は比較的一般經費に近きものであつて、他の一部分は商品の賣行と同比例に增減するものであると看做し得る。次に廢品補塡費は(一)食料品の如く腐敗し易き貨物が廢品となつた場合の損失と(二)板硝子、硝子器、瀨戸物等の如き破損し易き貨物が廢品となつたときの損失とに分つことを得るが、前者は商品の販賣量の增加に比例して膨脹せざるのみか、却つて減少し、後者は販賣量と正比例に增減するの傾向を有してゐる。何故かと云ふに、食料品の賣行良好なれば、商品の新陳代謝が頻繁に行はれ、腐敗品を出すことが少なくなるが、瀨戸物、硝子器等に在りては賣行が良ければ、商品に手を觸るゝ機會が夫れに連れて多くなり、從つて破損も自ら增加するからである。

斯くの如く小賣商の營業費は、一定の規模を有する營業に於て且つ一定の時に於ては、賣行の良不良に拘らず略ぼ一定してゐる費用と販賣量に比例して增減する費用とを含むものであるから、販賣量の增加するに從ひ、卸商の場合に於けると同じく、小賣貨物の一單位に對して振當てらる可き營業費の割前は低減するの傾向を有してゐる。唯、小賣業に在りては卸賣業に於けるよりも、販賣量に比例して增減する費用が比較的多き結果として、一個當りの營業費の遞減率は卸賣に於けるよりも低い。

小賣商の賣揚高が增加するに從ひ、營業費の割合が遞減することに就きては米國ミネソタ州の農事試驗所に於て調査したものがあるから、左に紹介する。（註。一）

小賣商の平均販賣高	營業費の割合
一一、六三〇弗	一・三四割
三〇、五一〇	一・二六
四八、六七六	一・二一
七一、七八七	一・一四

此調査の基礎となつた小賣店の種類並に數が明かでないが、右表に示す所に據れば、平均賣揚高が一萬一千弗の小賣店即ち小規模の小賣店に在りては營業費の割合は一割三分四厘であるが、賣揚高の多くなるに連れ其割合は減少し、七萬千七百八十七弗の平均販賣高に對しては一割一分四厘になつてゐる。

以上略述したる如く、各貨物の供給費は（一）狹義の生產費、（二）運送費、（三）卸商の營業費、並に（四）小賣商の營業費を含むものであるから、卸相場は少くとも狹義の生產費、運送費並に卸商の營業費の合計に相當したものであらねばならぬ。而して若し生產業者と卸商との間に一人又は數人の仲買人が介在してゐるとすれば、此仲立業の營業費も亦卸相場の一部分となりて、小賣商が負擔せねばならぬ。

尙ほ問屋が直接小賣商に商品を卸さずして、仲介者に貨物を卸し、此仲介者が小賣人に販賣するとすれば、小賣人に取りては此仲介者に支拂ふ價格が即ち卸相場である。此場合には卸相場に此仲介業者の營業費が含まれてゐるのは言ふまでも無い。

次に小賣相場は此卸相場に小賣商の營業費を加へたものに相當する。尙ほ卸

商より小賣商へ商品を運搬配達するの費用は卸商が負擔することもあれば、又小賣商の負擔となることもある。此運搬費が卸商の負擔となるときには卸相場が夫れ丈け引上げられ、小賣商が支拂ふ場合には小賣相場の一部分となる。從つて卸相場と小賣相場との開きは、卸商の配達費が卸商の負擔たるときには、小賣商の營業費と一致するの傾向を有し、此配達費が小賣商の負擔となるときには、小賣商の營業費並に此配達費の合計と一致するに至るの傾向を持つてゐる。

以上説明したる卸相場並に小賣相場に就きては利潤に關して一言も論及しなかつたが故に、或は奇異に感ずる讀者もあらうと思はれる。若し卸商が(一)生産者に支拂ひたる原價、(二)自已の負擔せる運送費、(三)營業費の合計にて貨物を小賣商に卸し且つ小賣商が(一)卸商に支拂ふたる原價、(二)卸商よりの運搬費、(三)營業費の總計に相當する値段を以て消費者に販賣するものであるとすれば、物品販賣業には何等の利益と云ふものが無い。而かも何等の利潤を擧ぐることを得ざれば、何人が手數と危險とを負擔して商店を維持するの愚を習ぶであらうかと質問する人があるかも知れない。然しながら、上文に略説したる營業費には、卸商にせよ將た又小賣商にせよ、總て商人が販賣業に從事する際に支出又は負擔することを要する費用の全部を含ましめてゐるのであつて、營業者自身の勞働に對する報酬費をも亦經營費の名稱の下に計上して置いたのであるから、此營業費の割前をば原價に加算したる金額に相當する價格にて販賣する限りは、何等の損失なきは勿論、營業主は生計を立てゝ行けるのである。即ち此營業費をば各貨物に振當てたる割前と原價との合計を小賣相場若しくは卸相場として販賣すれば、何等餘剩は無いが、少くとも生活費丈けは收得出來るのである。

勿論此營業費は貨物の性質に依り、且つ土地を異にするに從ひ高低あるのみならず、同一市町村に於て同種の商品を取扱ふ販賣業者間に在りても人每に相違してゐる。此逕庭が(一)營業主の經營技術の巧拙、(二)營業箇所の適否、(三)資金の多寡、(四)販賣量の多少等に依りて生ずるのは勿論である。

而して茲に小賣相場が原價と營業費との合計が一致するの傾向を有せりと云ふ場合には、此營業費は最も高き一個當りの營業費を負擔する商人の營業費を意味してゐる。換言すれば、小賣相場決定の一要素となる營業費は限界商人の營業

費に外ならない。然らば何故に消費者は販賣技術の最も拙劣なる、資金の最も缺乏せる且つ販賣量の最も少なき、即ち最も劣等なる商人の營業費を負擔しなければならぬかと云ふに、或る一定地方に於ける各貨物の需用を滿たすには此限界商人の供給額も必要であつて、若し此商人が開店してゐないとすれば、需用は供給に超過する結果として、需用者間に競爭起りて價格が幾分か騰貴することになる。然し若し價格が上昇すれば、新たに競爭者が加つて來る。此新來者は經驗なきか、或は土地に馴れざる爲め、營業費が比較的高き結果として限界商人の地位を占むることになる。而かも供給が此競爭者の參加に依りて增加するから、價格は以前の値に低落する。

此際即ち價格が騰貴したるときに、在來の商人の中にて是れまで限界商人の提供してゐた貨物を供給する者があらうと思ふ人もあるかも知れぬが、普通商人は自力の限度まで貨物を供給してゐるから、限界競爭者が廢業したとて直ちに販賣量を增すことを得ない。若し夫れが可能であるとするならば、是れまでに既に販賣量を增し、夫れに依りて一個當りの營業費を輕減してゐる筈である。

又一定地方に於ける一貨物の需用が或る原因の爲めに膨脹した結果として、市價が騰貴すれば、新たに競爭者が加はりて、此新來者が普通限界商人となり、是れまでの、限界商人は限界上の商人となる。之に反して若し其貨物の需用が減退した爲めに、市價が永久に低落したとすれば、限界商人は最早其の營業にて生計を立つること不可能となりて轉業するに至り、是れまで限界商人の直ぐ上に位して居つた商人が是れより限界商人となるのである。

一定地方に於ける此限界商人は必ずしも一人では無くして幾人もあり得るが、其の多少を論せず、一定區域に於ける他の販賣人は限界上の商人即ち限界の上に立つ商人であつて、限界商人よりも比較的低き營業費を負擔してゐる。而して限界商人の營業費と此限界上の商人の營業費との差は優秀商人の收得となるものであつて、此餘剩は優秀なる販賣技術、豐富なる資本等に對する報酬である。

斯くの如く卸商は自己の營業費を原價に加へて卸値段を定め、小賣商は卸値段に自己の營業費を加算して小賣値段を定めるのであるから、卸商と小賣商が生產者と消費者との間に介在することは夫れ丈け各貨物に對して結局消費者が支拂

ふ代價を高くしてゐるものであつて、從つて若し商人の介在を除去することを得れば、物價は餘程低落するに至るであらうと速斷してはならぬ。今日吾人の商人と稱してゐるものが存在すると否とに拘らず、貨物をば生產者の手より收集して、之を最も經濟的に消費者に配給するには何等かの機關がなければならない。單に鐵道と汽船がある丈けでは充分で無い。何人かゞ生產物を各地の消費者に過不足なきやう分配せねばならぬ。而かも此仕事をなすには莫大の費用を要するのは言ふまでも無い。現代の商人は此費用を負擔しつゝ貨物の配給事業を營んでゐるのである。此商人の負擔しつゝある費用が即ち商人の營業費に外ならない。從つて商人を排除しても此營業費或は夫れに代る可き配給費を除くことを得ない。人を替へることに依りて或は配給費を減少せしむることを得るかも知れないが、或は又其の反對に却つて夫れを膨脹せしむるの結果を呈するに至るやも測り知り難い。

以上卸相場と小賣相場との開きに就きて略述したが、實際に於ては兩相場が幾何の開きを保つてゐるか。是れを明かにする爲め、是れより處々に於て調査したるものを紹介して見やう。

第一に紹介するのは米國紐育市に於て千九百十四―五年に調査したる林檎の卸並に小賣相場の開きである。ノースウエスタンと稱する林檎の極上等品並にコロラド・ジョナサンと號する同じく極上等品の卸相場は十四年の十、十一月中に一箱一弗二十五仙であつたが、一箱百五十個入りの林檎が二個五仙にて露店で販賣されてゐた。從つて一箱の賣揚高は三弗七十五仙であるから、一箱に付二弗五十仙、即ち二十五割の開きを生じてゐた。又、一箱九十六個入りの極上等品をば三個十仙に販賣してゐた。從つて一箱の賣揚高は三弗二十仙に上り一箱に付卸相場と小賣相場との間には約二十割强の開きがあつた(註。二)

次に紐育Bと稱する林檎六百個入り一樽卸にて二弗以上に達してゐないのに、夫れが一個一仙で販賣されてゐた。從つて一樽の賣揚高は合計六弗に上るから、卸と小賣との値開きは二十割に相當する。又卸相場が三弗以下である『A』級の一樽四百個入りの林檎が二個五仙にて小賣されてゐた。此相場にては一樽の賣揚總額は十弗に上り、卸相場と小賣相場との開きは七弗、即ち二十三割以上に達する。

（註。三）

此調査は米國農務省の二技師の行つたものであつて、其數字は正確なものと看做して差支なからうが、吾人は卸相場と小賣相場との間に十數割乃至二十數割の開きの存してゐるのを見て、小賣業者が暴利を貪りつゝあるに相違ないと速斷してはならぬ。如何となれば、吾々は營業費を顧慮しなければならぬからである。露店商人は店舗費を要せず、又設備又は什器としては一臺の荷車あれば充分であつて、此種の商人に取りて最も重要なる營業費は商人自身の勞力に對する報酬である。一商人が一日中露店に立ちて林檎を賣る以上は、毎日少くとも林檎の販賣に依りて自己及び家族の生活費に相當する丈けの收入を擧げねばならぬ。從つて此收入は林檎賣捌の營業費と看做すことを得る。故に原價一箱に付一弗二十五仙の林檎をば三弗七十五仙に賣捌き、一箱に二弗五十仙、即ち二十割の『利益』を收めてゐると云ふも、假りに一日の販賣量が一箱以上に出でないとしたならば、一日の收入は僅かに二弗五十仙に過ぎない。假りに販賣額が二箱に上るとも、收入は尙ほ五弗を超へないのである。即露店の營業費は、若し賣揚が少なければ、比較的多く、從つて價格も比較的高く定めなければならぬ。

若し果して然りとすれば、營業費の比較的低き大規模の均一店、即ち總ての商店をば五仙とか或は十仙とかと云ふ均一の價格にて販賣しつゝある店の支拂ふ原價と賣價との開きは露店の場合に於けるよりも少くなければならぬが、事實は何うであるか。前に紹介した紐育市の露店の調査を行つた技師は、五仙及十仙均一店に就きて林檎の原價と賣價との開きを研究してゐるが、其技師の發表する所に據れば此種均一店の取扱ひたる林檎一樽――一樽の容積は一箱の約三倍――の原價は平均二弗九十五仙六ミルであつて、之を均一店は小賣にて合計三弗七十八仙に賣捌いてゐる。（註。四）從つて兩値段の開きは一樽に付八十二仙四ミルに過ぎない。而して原價は二弗九十五仙六ミルであるから、均一店の取扱ひたる林檎の卸相場と小賣相場との開きは二割八分に達しない。

此調査は千九百十四―五年に行はれたるは明かであるが、何市に於て幾軒の均一店に就きて行はれたるものなるかゞ明示せられてゐない。然し孰れにしても均一店の支拂ふ原價と賣價との開きが、吾人の期待する通りに、露店に於けるより

も遙かに少ない。是れ露店は至極小規模なるに反し、均一店は大規模に經營せらるのが常であるから、商品一個當りの營業費が著しく輕減せらるゝの事情に基くは勿論である。

尙ほ右に紹介したる林檎に關する調査よりも一般柑橘屬の果物に就きて試みられたる遙かに綿密なる一研究がある。是れは米國の西部果物仲買人協會の一役員であるジー・ハロールド・バウエル氏が千九百十四年の一年中を通じて合衆國西部諸州に亘りて三十地方の代表的柑橘市場に於ける商人に照會して、接手した五千四百八十五通の報告書を基礎としたるものであるが、此調査に據れば、消費者が柑橘屬の果物に對して支拂つた各一弗の代金は平均左の如く分配せられた。（註。五）

生産者の收得	二六・七仙	仲買人への販賣費	一・五仙
摘取並倉入費	二・四	仲買人の收得	八・二
荷造費	七・四	小賣人の收得	三三・三
運送費	二〇・五		

此內譯に依れば、小賣商の賣揚各一弗の內三十三仙三ミルは自己の收得となるのであるから、其差六十六仙七ミルは當然仲買人に支拂つたことになつてゐる。即ち六十六仙七ミルにて仲買人より購入せしものを一弗にて賣捌いた計算になつてゐる。從つて卸値段と小賣値段の開きは五割に相當する。

我國に於ける狀態に關しては『財政經濟時報』に連載せられたる多數の貨物の生産費並に市價に關する研究中より二三左に紹介することにする。

メリヤスのシャツの卸値段は一打二十九圓九十四錢であつて、小賣値段は一打三十五圓九十四錢に上つてゐる。即ち兩者の開きは二割に相當する（註。六）

次に牛肉の卸値段は骨付肉一頭分二百八十五圓四十八錢であつて、之を小賣商人は合計三百五十四圓八十錢に賣捌くから、其の差は六十九圓三十二錢に上る。此開きの割合は二割四分强に相當する。（註。七）

『學用品の生産費』と題する研究に據れば小賣商人の口錢は次の如くである（註。八）

筆	三割內外	紙	二割
鉛筆	四割四分	墨	二割五分

ペン先　四割四分　インキ　三割內外

以上引用したる範圍內に於て觀るに、我國(東京)に於ける卸相場と小賣相場との間の開きは二割乃至四割に上つてゐると云へる。然し此割合と米國の割合とを比較してはならぬ。何故となれば、調査の方法が異なつてゐるからである。

註°一°　Theodore Macklin---Efficient Markeing for Agriculture, New York, 1922, p. 54.
註°二°　United Sates Department of Agriculture Bulletin No. 302— "Apple Market Investigations 1914-5", p. 5.
註°三°　同上六頁
註°四°　同上八頁
註°五°　Article entitled "The Retailer's Part" by G. Harold Powell,(adapted from an address delivered at the Eleventh Annual Meeting of the Western Fruit Jobbers' Association,) printed in the Western Fruit Jobber, April 1915.
註°六°　『財政經濟時報』大正十二年四月十五日號
註°七°　同上大正十二年一月十五日號
註°八°　同上大正十三年九月一日號

第四節　小賣相場の決定

小賣相場が卸相場よりも高きは勿論のことであつて、前節にて兩相場の開きの數例を示したが、然らば小賣相場は卸相場と同一の原則に依りて決定せらるゝものであるか、或は又異なれる法則に支配せらるゝものであるか。第一節に於て指摘したるが如く、小賣相場と卸相場との關係を細論する者は比較的少ないのであるが、兩者の關係を特に詳論せる學者は概ね卸相場と小賣相場とは異なりたる原則に支配せらるゝものであるとの見解を懷けるやうである。例へばレキシスは次の如く論じてゐる°(註°一)

Im Detailhandel bestimmen sich die Preise auf wesentlich anderer Art, als im Grossverkehr. Zunächst ist augenfällig, dass sie fur dieselben Gegenstände in den einzelnen Ladengeshäften oder Gastwirtschaften weit auseinander gehen. Es erklärt sich dies daraus, dassmit diesen Preisen nicht nur die Sachen selbst, sondern auch die Dienstleistungen des Verkäufers und die Umgebung, in der der Verkauf stattfindet, mitbezahlt werden. Das wohlhabende Publicum verlangt elegante Ladeneinrichtung, gute Bedienung, grosse Auswahl in den gleichartige Waren und findet einen zu starken und zu "gemischten" Zudrang unbequem. Dadurch entstehn natürlich höhere Geschäftkosten, die auf die Preise geschlagen werden müssen.

即ちレキシスの論ずる所に據れば、小賣相場の定まり方は卸相場の定まり方と

餘程異なつてゐる。而してレ氏が其の一例として指摘してゐるのは一流の商店又は旅館、料理店等が同一の物品に對して劣等の商店若しくは旅館等よりも高き價格を要求するの事實であつて、且つ夫れは一流の商店又は旅館の設備、接待、豐富なる品物の準備等に多くの費用を要した爲めに外ならないと説明してゐる。

レキシスの例を引いてゐる事實も、又其の説明も正しい。然しながら、夫れに依りて直ちに小賣相場の決定は卸相場の決定とは其の性質を異にしてゐると云ふことを得ない。或る物品の供給費が高ければ、其の市價も亦夫れに準じて高く定められるの傾向を有するは卸相場たると小賣相場たるとに依りて何等の相違が存してゐない。レキシスは更に進んで小賣値段の所謂特徴に就きて左の如く論じてゐる(註11)

Die Eigentümlichkeit des Detailhandles besteht darin, dass der Verkäufer feste Zuschläge zu den Einkaufspreisen macht und die Waren zu diesen Preisen dem Publicum anbietet. Die Käufer stehn ihm isoliert gegenüber, sie haben kein gemeinschaftliches Interesse und geben sich, je wohlhabender sie sind, um so weniger Mühe, die billichste Bezugsstelle zu finden. Mancher, der in seiner Erwerbstätigkeit ein scharfer Rechner ist, bezahlt als Konsument sorglos die Preise, die man von ihm verlangt. Im Detailhandel verfahren also die Käufer im allgemeinen durchaus nicht nach der von der Theorie der Preisbildung vorausgesetzten Taktik.

即ちレキシスの言に從へば、小賣相場の特徴は小賣商が買入價格に或る一定の割增を加へ、此割增付の價格にて貨物を消費者に提供することに存してゐる。成程小賣商人が原價よりも數割高き價格にて商品を販賣するのは事實である。然しながら、是れは小賣相場のみの特徴ではない。卸商も亦生產者に支拂ひたる價格の何分又は何割增にて小賣商人に卸してゐるのであつて、此點に於ては卸商と小賣商との間に何等の逕庭がない。唯、異なる所は此割增が小賣値段に於て卸値段よりも概して多い點に存してゐる。

或は卸相場は需用供給に依りて定まるものであるから、卸商人が假りに原價に何分とか、何割とかの割增を付けんと欲しても、其價格にて購入する者が無ければ、割增を自己の意志通りに行ふことが出來ないでは無いかと反問する人もあるかも知れない。成程事實そう云ふことが在り得る。然し小賣取引に於ても亦然り

であつて、假りに或る小賣業者が一個十錢にて仕入れたる貨物を二十錢にて賣らんと欲しても、二十錢にて購入を希望する者が無ければ、其目的を達することが出來ない。此點に於ても卸相場と小賣相場との間に何等の相違を認むることを得ないのである。

又、レ氏は小賣取引の一特徴として、消費者が最も價の安き店を探ねやうとしないことを指摘してゐるが、夫れは消費者が種々雜多の消耗品を日々購入しなければならぬが故に、一種類の貨物を買求める毎に一々品質と價格とを比較するの遑がない爲めに外ならない。換言すれば、消費者には比較研究の時間がないのであつて、決して意志が無い譯ではない。此事情は外國の公設市場に於ける消費者の購買振を見れば明瞭となる。即ち彼等の多くは品質並に價格に就きて綿密なる比較研究を行ふてゐる。茲に特に外國の公設市場と云ふたのは我國の公設市場の大部分は甚だ小規模であつて、二軒以上の賣店が同一貨物を販賣することが稀であつて、從つて比較研究を行ふの便が少ないのに反し、外國の公設市場は原則として多數の同種類の賣店を同一列に開かしめ、品質と價格の競爭を行はしめてゐるからである。

レ氏は自說の正しきことを證明する爲めに、事業の經營上に於ては計算に機敏な人が屢々消費者としては商人の要求する價格をば唯々諾々支拂つてゐることを指摘してゐる。是れも事實である。然し大事業家例へば大卸商人が自己の取扱ひつゝある貨物の價格に就きては一歩も讓らざるに、自身が消費する物品の代價に關しては左程の注意を拂はざるは、商人として取引する貨物の數量が多き爲め縱令一單位に付僅かに四五錢の相違に過ぎずとするも、合計にては數百圓乃至數千圓の懸隔を來たすに反し、自己が消費する貨物が一個に付假りに十錢高か過ぎると思惟することありとも、消費量が一個ならば、損失は十錢丈けに止まるからである。事業家の購入せんとしてゐる物が貴重品であつて、甲商店にては千圓、乙商店にては千五百圓にて販賣せるを知つてゐたとすれば、如何に其事業家が富めりと云ふも、乙商店にて夫れを購買するとは考へられない。要するに問題は金額である。夫れが金額の問題である以上、卸取引に於ても少許の値開きは問題とせざることが往々ある。例へば大火中に材木商が山へ行つて材木を買付ける際に

は多少の値段の高下は問題としないを常とする。

レキシスと同じくツカカンドルも亦卸相場と小賣相場とは區別す可きものであるとして、左の如く論じてゐる。

Die Preisbildung der Güter im Kleinverkehr ist von der im Grossverkehr wohl zu unterscheiden. Dass der Käufer den Betrag, den er für ein Gut zu geben sich noch entschliest, nach dem Nutzen bestimmt, ... und dass er ein Gut aus einem kleineren Vorrate höher schätzt als ein Gut aus einem grösseren Vorrate, ist selbst verständlich. Aber den Bestrebungen, möglichst billig einzukaufen, wird zumeist keine Folge gegeben oder kann keine Folge gegeben werden. Mannigfache Momente bewirken dieses Ergebnis. Auf seiten der Käufer fehlt es, je nachdem, an Lust oder Einsicht oder an beiden, die billigsten Preise aufzusuchen; viele nehmen sich die Zeit dazu, und beim geringeren Preisdifferenzen verlohnt sich auch die Bemühung nicht; nicht wenige halten es für unpassend, um den Preis zu feilschen. Dazu kommt, dass Gewöhnheit, in gewissen Läden einzukaufen und die Zweckmässigkeit, sich in der Nähe der Wohnung zu versorgen, ... weite Kreise, die an Verkäufer gewiesen sind, die ganz kleine Quantitäten abgeben und Kredit gewähren, können sich nicht recht vor Preisüberhaltung schützen.

ツ氏の指摘してゐることは殆んど皆な事實である。唯、一つの例外は消費者は最も安價にて賣捌ゐてゐる處を探求するを好まないと云ふてゐることに外ならない。上文に指摘せる如く、購買者が小賣店と小賣店との間に於て價格の比較的研究を常に行はないのは時間の餘裕が無いからであつて、意志が無い爲めと看做すことは出來ない。

此一事を除きては、ツ氏の指摘せる他の點は皆な是認しなければならぬ。而かも此等の事實があるからと云ひて、直ちに小賣相場が卸相場とは異なりたる性質のものであると斷言することを得ない。ツカカンドルの指摘せる事實は要するに小賣相場をば比較的高く定めしむる特種の事情に外ならないのである。

然らば此兩種の相場は全然同一の原因に依りて定まるものであるか、或は異なりたる法則に支配せらるゝのであるかと云ふに、兩者は全く同じ原則に基きて決定せられてゐるのである。即ち一貨物の卸相場が其貨物に對する小賣商の需用と卸商の供給との一致する點に於て定まるものであると同じく、各貨物の小賣相場も亦消費者の需用と小賣商の供給との一致する點に於て決定せられてゐるの

である。レキシスは上文に引用せし一節に於て同種の貨物が處々にて異なれる價格を以て販賣せられてゐる事實を指摘してゐるが、ツカカンドルは一層極端に此事實を誇張してゐる。曰く、(註四)

Auf diesem Gebiete [im Kleinverkehr] findet man verschiedene Preise der nämlichen Güterart nicht nur zur selben Zeit an nämlichen Ort, sondern auch gleichzeitig in demselben Laden für veschiedene Käufer.

一定の土地に於て同一の物品に對して而かも時を同じふして二個以上の小賣相場の在ることはツ氏の言ふ通りである。東京市内に於ける各種貨物の小賣相場が區に依りてのみならず、同區内に在りても町に依りて異なつてゐることは珍らしくない。否な同町内に在りても店毎に多少の開きの存してゐるとすらある。若し果して然らば、小賣相場は需用と供給との一致する點に於て定まるものであると云ふことを得ないでは無いかと考へる人もあらうが、右の事實を以て小賣相場が卸相場と根本的に性質を異にせるものであるとの斷定を下すことを得ない。勿論卸相場が小賣相場よりも均一性を多く帶びてゐることは否定出來ない。然しながら、卸相場が均一性を帶びてゐると云ふも、そは相對的に然りであつて、決して絶對的のものではない。例へば同一貨物の同日に於ける卸相場が東京と大阪間に於て多少の開きを保つを常としてゐる。又、集散區域の比較的廣き砂糖若しくは呉服類の地方的値開きは比較的少なきも、腐敗し易き爲め遠隔の地に運送するの不利なる生魚類、又は價格に比して高き運賃を要する石材、木炭、石炭等の卸相場の地理的値開きは比較的著しい。而して各貨物に對して一定の時に於て單に一個の卸相場があるに過ぎないと云ふことが若し眞理であるとするならば、それは僅かに一市町村に適用されたる場合に限り然りである。否な一市町村内に於ても各貨物の卸相場が常に均一であると云ふことを得ない。吾々は魚市場若しくは青物市場に於て右卸商が同一の商品をば全く同一の價格にて販賣してゐると認むることが出來ない。

要するに市價の均一性は程度問題であつて、唯小賣相場が卸相場に比して其程度が低いと言ひ得るに止まる。而して價格が需用と供給とに依りて定まると云ふ根本原則に於ては卸相場と小賣相場との間には毫も異なつてゐる所は無い。

何故となれば、假りに或る小賣店にて一貨物の賣價を引上ぐれば、需用は其引上の程度に準じて減退するに相違なく、又其の反對に其賣價を著しく引下ぐれば、顧客が增加するのは卸相場の騰落に於けると變らないからである。小賣商人と雖も濫りに小賣値段を引上ぐることを得ない。其引上は需用を減退せしめざる範圍內に於て之を行はねばならぬ。成程レキシスの指摘せる如く、一流の商店が同種同質の貨物をば他の商店よりも高く販賣することがある。然し此事は決して小賣相場が卸相場と異なりたる原則に依りて支配せられてゐるものであることを證明しない。例へば甲商店にて一個九十五錢にて販賣してゐる商品をば、假りに同町內の乙商店にて一圓にて鬻いてゐるとしても、夫れは需給の法則が此町內の小賣取引に働いてゐないと云ふ證左にはならない。何故となれば、若し乙商店にて其物品を一圓にて購入する者が一人にてもあれば、其一圓と云ふ價格にて需用と供給とが一致してゐると看做し得るからである。即ち此場合に在りては、需用が一であつて、供給も亦一である。

要するに、卸取引の市場は一地方、例へば一都市又は一町村を單位とし、卸相場は各其市場內に於て均一的に定まる傾向を有してゐるが、小賣取引に在りては其市場頗る狹く、或る場合には一町內、又或る場合には一町內の一部分、更に又或る場合には一軒の商店に限局せられてゐると看做すを妨げない。從つて、小賣相場も一町內若しくは一町內の一部分に於て均一的に定まり、時としては各商店每に異なることもある。各貨物の需用と供給とが其の價格を定むるの一事に於ては兩種取引共に同一であるが、卸取引に在りては市場が廣く、小賣取引に在りては市場の狹きことが兩者の相違點に外ならない。然るに論者は之を無視して單に一地方にて右貨物の小賣相場が均一にならざる事實を以て、直ちに小賣相場が卸相場と異なりたる原則に依りて決定さるゝものなりと速斷するに至つたのであると思はれる。

註°一°　Wilhelm Lexis--Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Leipzig und Berlin, 1913, S. 94-5

註°二°　Ibid S. 95.

註°三°　Zuckerkandl--Artikel--"Preis (Theorie)", Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Dritte Aufl., Jena, 1910.

註°四°　Idem.