

Title	パウロ・D・コンヴァース 配給における雇傭、賃銀及び労働関係
Sub Title	
Author	片岡, 一郎
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1954
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.47, No.12 (1954. 12) ,p.1169(91)- 1173(95)
JaLC DOI	10.14991/001.19541201-0091
Abstract	
Notes	書評及び紹介
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19541201-0091

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.

配給技術の發展の結果であつた。その配給技術とは、(一)ラックジョブリング (rack jobbing)、(二)製造業者のラックサービス (Manufacturer's rack service)、(三)部門貸制 (Leased department) の三である。

ラックジョッパー (rack jobber) なる言葉は、その會社の倉庫から直接配達せられた特定種類の商品を陳列する棚をスーパーマーケット内に設備する企業を指している。スーパーマーケットをふくめて凡ての食料雜貨店の經營者にとつては從來殆んど取扱つた経験のない商品を新たに販賣することに對しては大きな不安と不便とを感じるの當然であるし、又その限られた倉庫をこれら商品のストックのために利用することにも積極的たりえないのが通常である。而して右のラックジョッパーの存在が抑々可能ならしめられたのは實はかかる事情をその背景においてである。

その經營の具體的方法は、先づ第一に倉庫を賃借し、特定種類の商品(多くの場合家庭金物又は醫藥品乃至化粧品である)を貯蔵する。又彼は各店に對し規則的に配達を行うに必要なたラックをも購入しなければならぬ。かかる準備の後にはじめて夫々の食料雜貨店と契約を締結することとなるが、その契約にもとづいて彼の行く機能の具體的内容は凡そ次の如きものである。

一、購入 店主は彼がその回轉率が高いと判斷する商品を店內に設備された棚に陳列することをジョッパーに一任する。一方ジョッパーはその商品の販賣については責任をもつのが通常である故、スーパーマーケットにおいては、たとえそれが賣れ残つたとしてもそれを氣にする要はない。

列品についてのみ支拂が要求せられるにとゞまるため、本来ストックのために要するであらうかなりの資金を節約せしめることとなる。

三、價格付け 凡ての商品はジョッパーの倉庫において價格付けがなされるので、小賣商にとつてそれだけの費用が節約されることとなる。

四、小賣店への配達 ジョッパーは必要とあればたとえ一箱以下の少量でも配達する。

これらの機能の遂行にかなりの費用を要することは勿論であり、従つてスーパーマーケットもかかる事情の下においては此等の機能を自から行つた場合にえられるだけの利潤を収めえないのは當然である。そこでラックジョッパーによつて紹介された新系統のこれら商品にスーパーマーケットが慣れるにつれてやがてこれらの機能を自から行うこととなる。かかる動きに對してはジョッパーは、

一、非食料品部門に關する限り外部の専門家の援助によらずしては十分の販賣もあげないこと。

二、ストックのための資本が僅かであり、そこで節約された資本はこれを他の目的に利用しようこと。

三、ラックジョッパーは右に述べた機能に關してはレジョナル・チェーン (regional chain) に比してすら一層能率的であること。

を述べてその動きを阻止せんとする。しかしかかる阻止にも拘わらず、一部の小賣店はラック・ジョッパーを排除し製造業者から直接仕入を行おうとする。此處で注目せられることは、ラック・ジョッパーの利用とスーパーマーケットの規模及び商品種類との間には相關關係の存することである。第一表の示す如く規模が大となればなる程ジョッパーの排除率は高い。がしか

第一表 醫藥品、化粧品、スーパーマーケットの直接購入率 1951年

集力團賣 (百萬ドル)	連鎖店推定數	直接購入率 (百分比)
1 以下	1	27%
1 ~ 5	1 ~ 4	46
5 ~ 15	5 ~ 12	63
15 ~ 40	13 ~ 25	64
40 以上	26 ~ 300	80

し他方家庭金物、頭具、呉服類に關しては規模の如何に拘わらずラックジョッパーへの依存度は高い。

鶏卵攪拌器、フライパン、繼切りの如き家庭金物は主として食料を扱うスーパーマーケットにおける販賣に適している。たしかに販賣開始後の三四週間はかなりの販賣高をあげうるが、しかしそれ以後は顯著に低下する。大量販賣を立前とするスーパーマーケットにとつてかかる商品が不斷にかゝるて行くことは決して望ましいことでないし、又それは十分な保管設備をもたず、廻轉率の低いこれら商品のために倉庫の大きなスペースを向けることは不可能である。此處においてラックジョ

クサーヴイスをあげなければならぬ。しかし前者はスーパーマーケットの設立と共に古く、初期のそれは部門貸制度によつて經營されたと言ふも過言ではない。従つて特に戦後のスーパーマーケットの新傾向を説明する理由としては十分とはいえない。他方後者は、スーパーマーケットの顧客吸収力に注目した製造業者がラックサーヴイスを提供することにより自己の商品の販賣を擴大せんとするものに他ならない。その場合製造業者がラックジョッパーに比して有利なことは、後者の場合はその機能遂行のための費用をカバーするため小賣機に與えられるマージンは二五%にまで低下するを餘儀なくせられるに反し、通常小賣商に認められるマージン(三〇—三三%)を損うことなくスーパーマーケットにもたらしうるものである。ハストン會社の場合はその提供するラックサーヴイスと頻繁な陳列商品のロイティションとによつて平均的スーパーマーケットにおいてさえ年九回乃至十回の廻轉率を上げたこととされている。

戦後のかかる新傾向に關してホーン氏は輝かしい將來を期待している如くであるが、一方かかる樂觀的見解に對してナイストローム教授は「事實にもとづく見解ではない」とことわつて、小賣經營の成功は經營内部の無駄を發見せんとする意圖から出發せる「特定小賣活動の集約的研究から生ずる」とのべており、かかる如き取扱商品の分野を擴大することにむしろ反對の意見のあることもみのがしえない。(片岡 一郎)

パウロ・D・コンヴァース 「配給における雇傭、賃銀、及び勞働關係」

“Employment, Wages, and Labor Relations in Marketing.” By P. D. Converse (The

書評及び紹介

戦後の配給組織論の分野における一つの關心は、配給能率を經營能率としてではなく、その社會的能率と云う視點から、これをとらえようとするところにおかれてゐる。その方法としては幾つかのものが考えられてはいるが、しかし中でも特に吾々の注意を惹くものは配給が雇傭する總労働量をもつてしようとする最近の試みである。例えばホーストン教授やギフイン教授の研究はその代表的なものであるが、今筆者が此處に紹介しようとするゴンヴァース教授の研究は、おそらく此の視點から配給能率を問題とした最も先驅的な研究の一つであらう。勿論ゴンヴァース教授の此の研究は戦前のものであり、戦後の右の二教授の研究とはそのねらいにおいて多少の相違はあるにしても、とにかくアメリカの傳統的な自由企業組織による配給を擁護しようとするものであると云う點においてはこれらは何等異なるところのないものである。

有給人口統計において注目すべき事實は配給(商業及び輸送)従業者の比率における顯著な増加ということである。即ち一八七〇年においては配給従業者の占める割合は僅かに全體の九・九%にすぎなかつたが、一九二〇年においては二〇・四%とほぼ倍加してゐる。又別の資料(第一表)の示すところによれば主要一産業の總有給従業者二、七八二萬人中その凡そ三分の一は配給活動の従業者である。しかも此の三分の一と云う數字は極く内輪の評價であり、「送状や注文書の作成、金銭收納の記帳の如き配給活動のためにその時間の全部又は大部分を費している人々」をも計算に入れるならば、おそらくその數は四〇%にも及ぶものと推定せられる。國民經濟における配給の比

第一表 産業雇傭數 1935年

	生産	配給
製造業	8,263,065	523,632
鑛業及採石業	842,047	
農業	8,457,952	
建設業	478,330	
油業(1930)	105,224	
林業及水産業(1930)	250,469	
卸商業		1,358,390
小賣商業		5,473,212
鐵道		994,371
保險、不動産		394,089
其他の配給	159,314	523,849
合計	18,556,401	9,267,543
百分比	66.7	33.3

重が愈々大きくなりつゝあることを示すものに外ならないが、一方において此の事實は配給の非能率に對する非難の根據としても考えられて来たものである。かかる傾向に對する説明としては、從來(一)財貨生産量の増大、(二)消費者の要求するサーヴィス量の増加、(三)流行の急速な變遷に伴う危険の増大、等々が指摘されて來てはいるが、かかる配給従業者數の増大をもつて配給の非能率を結論することは決して正しい態度ではない。第二表からも明らかになく、生産の分野におけると同様「配給の分野においても従業者一人當りの産出量はかなり顯著な増加を示した」のである。

しかしながらその一般的傾向としては生産の場合においても又配給の場合においても共に能率の増加傾向を指摘することが出来るとしても、その増加率の點においては前者に比して後者の場合にはかなり異つてゐる。このことは工鐵業においては生産量と雇傭量との均衡を維持することが比較的容易であるが、

第二表 一人當り財貨生産及配給指數

年度	生産	配給
1869	100	100
1879	145	139
1889	217	146
1899	234	130
1899	100	100
1909	114	114
1919	149	129
1929	204	136
1935	182	124

配給においては、それが主人とその家族によつて經營せられるのが一般的であると云うことから、たとえ取引量の低下が生じたとしても速かにこれに適應させて雇傭を削減することが出来なないという事情にもとづくものであらう。即ち家族労働が中心となる經營においては、たとえ取引量が減少してもこれを減少せしめることは容易ではない。従つて、例えば不況の如き理由によつて取引量の激減が生じた年度においては、それに伴つて一人當りの財貨の取引量は低下せざるをえない。事實一九二九年より一九三三年に至る世界的不況期に際しては、製造業の雇傭數は三一%と大幅に低下したにも拘わらず、配給においては僅かに一五%の低下にとどまつた。特に家族經營的色彩の強い小賣商業のみについてみればその低下は僅かに五%にすぎなかつたのであり、このことが第二表においては一九三五年の一人當り配給量の著しい低下となつてあらわれて來てゐる。しかしながら配給においては一人當りの取引量は一九三五年の例外はあるにしても一般的には漸増の傾向をたどつてゐる。これは配給能率における上昇に外ならないが、それではかかる配給能率の上昇は如何にしてもたらされたか、又逆にその能率

を低下せしめる方向へと作用する要素も考えられなければならぬが、それは具體的に何であるか。先づ能率の上昇をもたらした要素としてゴンヴァース教授が指摘してゐるものは、輸送面におけるより大なる貨物列車並びに自動車の出現、商店經營の面においては現金持歸り店、セルフサービス現金持歸り店、食料品分野におけるスーパーマーケット、配給段階を縮小せしめることによつて販賣費の節約をもたらす統合配給機關の發展、そして更に經營上の諸技術の進歩、機械技術の發展も配給能率の向上に決して無關係ではなかつた。他方能率の低下をもたらすと考えられる要因としては、勤務時間の短縮化、消費者へ提供せられるサーヴィス量の増加、廣告、販賣における競争的浪費の増大、或る地域への商店の過度の集中、そして特に一九三三年以降顯著となつて來た政府機關に對して作成しなればならない報告書類の増加、此の中でも特に勤務時間の短縮化は一九二九年より一九三五年にかけての一人當り取引量の減退の事實に對するその責の大半を負わねばならぬものであると考へられる。

雇傭量と密接に關聯する要因は賃銀水準であるが、第三表からも明らかになく小賣商業を別として一般に配給關係の賃銀は高水準を保つてゐる。鐵道並に卸商業の高賃銀はその労働がかなり高度の熟練を要するものであると云う事情にもとづくものと考えられる。その外特に鐵道の高賃銀に關しては強力な労働組合の壓力が影響してゐると考へられる。一方小賣商業のそれは極めて低位におかれてゐるが、これは如何に説明されうか。

小賣商業においてはその賃銀は殆んど市場の需給關係によつて決定され、労働組合の如き獨占的要素によつて左右されることは殆んどなかつた。それは小賣商業が概して家族經營を中心

第三表 各産業従業者平均年賃銀、1935年
平均時間賃銀

産 業	従業者1人當 平均年賃銀	平均時間 賃 銀
農業	243	
林業	1,076	
漁業	1,163	0.648
畜産	1,149	0.903
製造業	1,653	
建設業	1,604	0.693
商業	915	0.538
運輸業	1,244	
倉庫業	1,134	
送配業	1,150	
郵便業	1,848	
電信業	3,159	
金融業	895	
機械業	1,672	0.308
樂行業	659	
關稅	1,012	
銀行	1,830	
保險	1,707	
その他	1,395	
自給	424	
其他	1,249	

とする小経営であつたことにもづくものであるが、最近の大規模小賣商業の出現は除々に小賣商業労働におけるその組織部を廣めつゝある。しかしそれはそれとして小賣商業労働者の低賃銀の原因がその供給量における絶對的過剩性にあることは明らかである。そこで問題は何故に特に小賣商業において労働力の過剩傾向が現れるかと云ふことになる。此の傾向を促す原因としては幾つかのものが考えられるが、基本的にはその労働が特殊な訓練や熟練を要しないと云う簡單な理由によるのであろう。しかし此の外にも更に他の幾つかの理由が指摘されなければならぬ。コンヴァース教授は、例えば従業者は割引で商品を手しうる特典を有すること又その仕事の内容が「インテリ向の仕事」であること、更には仕事そのものは筋肉労働の場合より簡單でありながらしかもその職業につくものには、特に

小都市においてそうであるように、かなり高い社會的地位が與えられると云う事情を指摘している。なる程平均的には賃銀は低いのであるが、しかし連鎖店、百貨店において相當の高給の與えられる地位があるのであり、多數の若い人々はこの地位をえようとして小賣商業へと引きつけられて行くし、又後日自ら此の分野において經營主たんとして入つて行くものも少なくない。

しばしば云われるように小賣商業の分野ほどその組織化に消極的な分野は他に存しない。その理由を考へるに、抑々労働組合は雇傭主が極めて強力となつた結果労働契約の交渉において個々の労働者は自然不利な立場に立たざるをえないため、これを雇傭主と同じ水準にまで引き上げ平等な立場において交渉をなさしめるべく成立したものであるが、小賣商業の場合は前述の如く傳統的に小経営であり、従つて平等な立場における契約の締結と云う組合本來の主旨から考へるならば、むしろそれは存しないのが當然と云わねばならない。

しかしながら大規模小賣商業が異常な發展を遂げた今日においては必ずしもそうと云ふことは出来ぬ。一九三五一年において六、〇七九の連鎖店は二、三九、八一〇の小賣商店を擁し、一、一七一、六七一人の従業者を雇傭していたのであり、全小賣商業従業者の四〇％は従業者三五人以上の企業によつて雇傭されていたと云う小賣商業における集中を考へるならば、小賣商業における労働組合の未發達の説明を右の點に求めることは明らかで誤りであり、その理由は當然他に求められねばならない。それはその従業者の中には將來自から經營主となり、大商店の支配人たらんとするものが少なからず存すると云ふことである。これらの労働者が組合に積極的な關心を示さないのは當然であるし、又その殆んどが筋肉労働者よりもはるかに組織

化に無關心な所謂「インテリ労働者」であると云う事情、更には全體の少なからざる部分を占める女子従業者がそれを結婚までの一時的な仕事と考へて居るにすぎないと云ふことも此の分野の全般的な組織の未成熟さを説明する事情である。

とは言へ全體的には小賣商業内部においても依然組織化の傾向を否定することは出来ぬが、それではその組織化は如何なる結果をもたらすであろうか。組合活動の目的が賃銀の引き上げと労働時間の短縮化におかれることは云うまでもないが、此處では前者のもたらす結果について考へることとする。もし現在の販賣高の一四％と云う賃銀水準が製造業の場合の二七％の水準にまで——即ちこれは小賣商業における三・八％の引き上げに相當する——引き上げられたとするならば、このことの價格への影響は何んであろうか。結論を先に云へば、消費者價格の引き上げはありえないと云わねばならない。何故なら大規模小賣商業は主として家族労働に依存する小規模小賣商業と常に競争關係に立つて居るのであり、雇傭労働力を主とする小規模小賣商業における價格の引き上げは當然競争關係において小規模小賣商業を有利な立場に立たしめることとなるからである。その場合經營者はむしろ「労働力の節約と作業能率の向上」を以つて賃銀の引き上げに對處しようとするのであろう。即ち「現在の賃銀水準においては必ずしも有利ではない種々の労働節約の方法が有效なものとして採用せられるであらうし、パートタイム制の雇傭も廣くとられることとなるであらう」。而して此處で特に重要なことは「高い賃銀水準の下では當然能率の劣る多數の従業者はその仕事を失わなければならないと云ふことである」。即ち此處では「高い賃銀水準が多數の失業者か」その何れかの選擇が迫られるわけである。(片岡 一郎)

書評及び紹介

「未開發諸國の將來—經濟發展の政治的意義」

Eugene Staley: The Future of Underdeveloped Countries—Political Implications of Economic Development. Council on Foreign Relations, Harpes & Brothers, 1934, pp. 394.

著者は現在スタンフォード大學附屬研究所の經濟學者であり、本書は Council on Foreign Relations における著者を中心とする研究を基礎として書かれたものであるが右 Council の報告ではなく著者自身の見解である。

三部に分れて居るが、著者自ら述べて居るように、本書は米國人を對象とし、共産主義に對抗して米國或は自由諸國が如何にして未開發諸國の開發問題を理解し援助すべきかということの研究することを目的としている。

著者は未開發國とは、一時的な或は資源の不足による貧困國ではなく、社會構造及び生産方法に基因する慢性的な貧困國であると定義している。従つて、日本、イスラエル、南阿連邦、アルゼンチン、チリ、ベネズエラ、ウルグアイ、キューバ、アイルランド、埃、伊、西、波、洪、チェコ、フィンランド等の諸國は含まれずこれ等は中間的な國であり、右以外のアジア諸國、中南米諸國及びアフリカがこれに該當する。ソ連も中間的な國として居る。世界の人口の三分の二が未開發國に住み、六分の一が夫々中間國及び高度開發國(米、加、英、獨、佛、瑞、スイス、丁、蘭、白、濠洲及びニュージーランド)に住んでいる。共産主義圏内でも自由諸國圏内でも、人口の三分の二は未開發國に住んでいることとなる。