

わが国の個人商店の特性と現状

——『家業性』とパート・アルバイト従業時間からの分析——

笹 川 洋 平

序 零細商業と小売業の産業化 — 2つの視点

わが国の小売商店数は1982年に172万店を記録して以降は、2004年の123万店まで傾向的減少を記録している。3頁の図1をみれば、1982年以降の小売商店数の傾向的減少は、個人商店数の減少に求められることは明らかである。これに対して法人商店数は、商業統計調査が始まって以来、一貫して漸増しているだけでなく、法人商店数の増加傾向を陵駕する小売従業者数の増加傾向は法人商店の大規模化の傾向を明確に示している。この図は、わが国の小売商業の変遷が「小売業の産業化」と切り離しては語られないことを明白に物語っている。

個人商店、とりわけ零細商業は従業者が家族に限られるため、その成長には限界があり、流通の効率性の観点からは望ましくないという否定的な見解は、わが国の零細商業の研究では早くから指摘されてきた¹⁾。他方、零細商業が業主とその家族で営まれる点をすぐれた経営資源として見直し、流通の産業化の潮流の中で果たした一定の役割を高く評価する分析や、零細商業は平均値で捉えきれない多様性があり、一部の零細商業は企業家精神に相当す

1) 森下(1974)や田村(1986)では、零細商業の従業者を家族に依存する前近代性が生業として定着し、近代的資本への脱皮を阻まれているという否定的側面が強調されている。

る「まちづくり精神」に溢れ、「競争的商人」の別の表現型と捉える見解も存在する²⁾。零細商業に対する評価は否定的見解と肯定的見解の2つの相反する評価に分かれる。

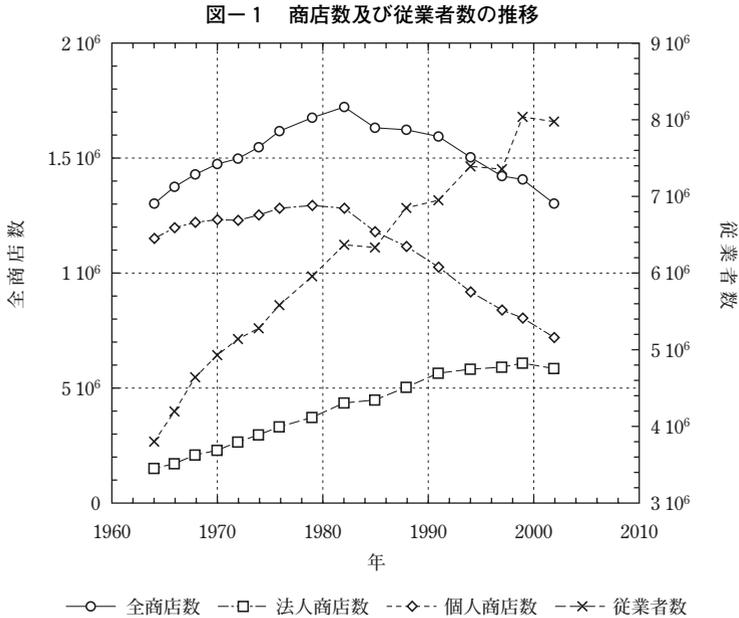
第1の否定的見解は、零細商業の存続の機制を変遷する流通組織の課業環境と結び付けて論じるものである。高度経済成長における市場拡張が生む市場スラックの発生と寡占的製造企業の流通系列化という零細商業を維持する制度的枠組みの存在、ポスト高度成長以降（低成長期）の大型店規制に代表される零細商業を保護する制度的枠組みの導入、バブル経済崩壊と経済グローバル化の下での大店法規制の緩和・撤廃、寡占的製造企業による流通系列化体制の動揺³⁾、小売市場の競争激化による市場スラックの消失という課業環境の激変、といった時代的課業環境の変遷と零細商業の存立とを結び付け、零細商業の動態を「メゾ・レベル」で解明しようとする接近である⁴⁾。ここでの零細商業の単位は、零細商店主という個人であり、店主(=企業家)の意思決定が零細商業の動態を引き起こすと考えられている⁵⁾。また、零細商業を選択する個人は潜在的失業者と考えられており、資本主義経済が必然的に孕む矛盾（生産諸力の拡大と失業の問題）が沈殿する場であると理解さ

2) 石井（1996）や石原（2006）では、零細商業の経営基盤や空間的環境への貢献など零細商業の積極的側面が評価される。

3) 石原・矢作（2004）はわが国の流通組織の確立プロセスを戦前へ遡及してその淵源を歴史的分析によって求める画期的な試みを行っている。加藤（2006）は、歴史的展開を踏まえた上で、グローバル化経済下のわが国の流通組織の動態を理論的に解明し、依存理論の発展を試みている。中でも、ネットワーク理論の応用によってサプライ・チェーン・マネジメントに象徴される現代流通のシステムミクな動態の理論的解明に求められる新たな視角を提示している。

4) 田村（1986）、田村（1997）は零細商業の存立を流通組織のメゾ・レベルの課業環境と結び付けて論じている代表的な研究である。

5) Evan and Leighton（1989）は、自己雇用者=企業家と見なす典型的な研究例である。彼らは、1966年～81年の全米若年層長期調査と68年～87年の人口統計調査を利用し、自己雇用者を選択する人の特徴的属性をプロビット回帰を使って明らかにしている。彼らの分析結果によると、自己雇用者の属性は、資産保有者、頻繁に転職を繰り返す低賃金労働者、成果は自分の能力で達成されたと信じる強い心理的傾向の持ち主などの属性が有意であると報告している。



れる⁶⁾。したがって、零細小売商業は「組織」小売業の発展によって活躍の場を狭められ消滅するか、「組織」小売業の魅力（買物の場としての合理性）を際立たせる引き立て役を演じるだけで「組織」小売業の資本蓄積を加速させる「逆説的存在」であると考えられている。

第2の肯定的見解は、零細商業の経営内部に立ち入り、そこに家族という「安く・意のままに使える」従業者を発見し、これを零細商店の経営を支える基盤は「家族従業制」として鋳出し、この家族従業制度が零細商店を家全体の「家産」として観念させる結果、零細商店を温存する「粘着性」（＝退出障壁）を生み出すと論じるものである⁷⁾。ここでは、「家族従業制」は、零細商業を家産として機能させる決定的な要因と位置づけられ、資本主義の発

6) 森下（1977）の第8章の「小商人」の項を参照，その具体的分析は森下（1982）で行われている。

展にともなう小売業の産業化プロセスの中にあっても、その時々的小売業の課業環境へ適応しながら存続する経営の機制として理解されているように思われる⁸⁾。「元氣な独立自営の零細小売業者」の一例として、アメリカ零細小売業者の生存率は小売フランチャイズ・チェーンへ加盟店よりも良好であるという実証結果⁹⁾や、農山村地域の住民の幅広いニーズへ対応する郡部小売

7) Auken and Werbel (2006) は、家業の成果は資本制約等よりも、配偶者をはじめとする家族の貢献がキーであるという仮説を立て、家業の金銭的成果を規定する要因として配偶者の献身 (spousal commitment to family business) を上げ、家業の合理的意思決定は配偶者の家業に対する態度で決まることを実証している。

8) 実際、海外の文献に目を転じれば、家族事業 (family business) が厳しい状況にあるという認識に立ちながらも、家業の競争優位性や経営資源の特異性に注目して、企業家精神 (entrepreneurship) を家業との文脈で捉え、家業の発展可能性を論じる研究は珍しくないように思われる。Zahra, Hayton and Carlo Salvato (2004) では、家業が企業家精神に対して果たす役割は組織文化等の事業を構成する組織文化の次元 (集団指向 — 個人指向, 外部志向 — 内部指向, 「分散」意思決定 — 「集中」意思決定, 長期戦略指向 — 短期金銭指向) に対して介入変数の役割を与え、家業性は組織文化の諸次元の指向に対して促進的・抑止的に作用し、企業家精神に影響することを実証している。わが国でも、田村正紀 (1982) で家業である零細商業が企業指向へ至る条件をパス解析によって明らかにしている実証研究がある。北山 (2005) は零細商業研究の再検討を通して、個人商店を企業へ転換させる契機を理解するためには、家業からの分析の必要性を主張している。

9) Bates (1995) は、合衆国統計局の事業者データベースの FC 加盟の 1276 事業者と独立自営の 19,278 事業者の平均存続率を 1987 年と 91 年の期間で比較すると、独立自営小売事業者 (72.0%) のほうが FC 加盟事業者 (65.3%) を上回ることを報告している。同期間中の小売 FC 加盟店の存続率 (54.9%) は非小売 FC 加盟店の存続率 (73.1%) を大きく下回っており、アメリカの小売 FC 加盟店は飽和状態にあることを示している。また、小売り事業の存続率に影響する要因として店主の教育歴、管理職経験、年齢、性別、従業者数、開設資金 (自然対数化)、FC 加盟 (=1) を上げて、ロジスティック回帰によってそんぞく率を最も悪化させる要因が FC 加盟であることを発見している。Bates は、FC 加盟が存続率を悪化させる理由として、FC 加盟時の開設資金の負担、ロイヤリティの負担、販促費の負担など FC 加盟から発生する費用負担の過大さや、FC 本部の取扱商品のマージン率の低さも上げている。なお、アメリカの FC 加盟店の実態について、後藤 (1996) は、80 年代のアメリカの零細商店 (パバママ・ストア) の急増につて、新規の中小フランチャイザーが新参であるが故の不利さを「安易な募集条件」でカバーしながら、景気後退によって輩出された大量の非就業者を誘引し、大量の粗製の加盟店を乱造し大量の加盟店の閉店を生みだしながらも、これを上回る粗製の加盟店を開業させたことがパバママ・ストアの急増に結びついたと結論づけている。

業の発展可能性¹⁰⁾、あるいはまちづくり・まちおこしと連帯する地域指向の強い零細商業の存在が期待をもって評価されるのは、零細商業がその本質において小売業の産業化と共存可能な存在であると理解されているからであろう。

小論の課題 — 零細商業の存在条件の明確化

零細商業の2つの視角を整理してみよう。第1の否定的見解は、「組織小売業の発展」を「零細商業の消滅」の十分条件と捉えている。しかし、形式論理上は「組織小売業の発展」が「零細商業の消滅」の必要条件であっても、その逆は必ずしも真であるとはいえない。「零細商業の消滅（衰退というべきか）」は、組織小売業の発展以外の要因——組織小売業の発展以外の理由で零細商業が廃業すること——も原因となりうる。（少なくとも論理上は）。そうだとすれば、「組織小売業の発展」は「零細商業の消滅」を生じる十分条件であるかもしれないが、必要十分条件とまではいえなくなる。否定的見解の視点には、「零細小売業の消滅」が、組織小売業が生成・発展してくる資本主義的発展の下での社会総体の変化を受ける零細商業の多様な動態へ向けられる視線は弱いといわなければならない。

零細商業の肯定的見解は、「家族従業制の存在」が家族という「安く・意のままになる商業労働力」の確保を可能とし、「零細商業の存在」の基礎を提供したという命題である。換言すれば、「零細商業の存在」は「家族従業制度」を前提としているから、「家族従業制度」が「零細商業の存在」のための十分条件をなすという主張である。

したがって、このような肯定的見解がなす命題は、「家族従業制が存在しない」ならば「零細商業は存在しない（＝消滅する）」という対偶命題とな

10) 田村（1994）では、当時の郡部小売業の分析を通して、農山村地域の住民の多様な生活ニーズに幅広く対応する小売業態の発展可能性について論じている。

る。ゆえに、肯定的見解の課題は、この命題が真であるかどうかを実証的に論証すること、すなわち「家族従業制の存在」が「零細商業の存在」の十分条件であることを実証することである。

こうしてみると、否定的見解から導かれる命題（「組織小売業が発展すれば零細商業の消滅をもたらす」）と肯定的見解から導かれる命題（「家族従業制は零細商業の存在の基盤である」）は、形式論理上は必ずしも対立する命題ではないことがわかる。否定的見解は零細商業の生産性の問題を扱っており、肯定的見解は零細商業の家族従業制という家産的所有にかかわる問題を扱っているからである。家族従業制の問題は、それが退出障壁として機能し、零細商業が組織小売業に対する生産性劣位の中で存続する機制の問題を扱っていると理解できる¹¹⁾。

したがって問題は、1982年以降、個人商店数が組織小売業の発展に対して傾向的に減少していく一方で、零細商業の経営基盤であるはずの家族従業制が退出障壁として機能し得なくなる理由を明証することであろう。

11) 風呂 (1960) は、我が国の零細商店が生産性劣位であるにもかかわらず、容易に退出が生じない機制を「過剰就業」の問題として初めて定式化し、零細商店主が得る所得を利潤と賃金の両面を併せ持つ「混合所得」として概念化し、零細商店主は好不況の環境変動に応じて、自己の「混合所得」に対する評価に際しては、好況時における「自己労働強化」(＝企業利潤原則)及び不況時における所得評価基準の徹底的な切り下げ(＝生計維持原則)を行うプロセスとしてモデル化し、零細商店の雇用変動の硬直性の機制を明らかにしている。同様に、Gimeno, Folta, Cooper and Woo (1997) は、小規模事業者が低い成果であるにもかかわらず退出しないのは、彼らの退出が経済的要因だけで支配されているのではなく、家業であれば事業は所得の源泉であると同時に家族の生活の場 (a context for family activity) でもあり、事業主が廃業を望んだとしても、従業員は廃業に抵抗するかもしれない。その場合、事業に資産などの蓄積 (組織スラック) があつたり、開業時の保有資産が消尽されるまでは事業にとどまることが可能である。したがって、家業の退出を規定する閾値水準は家業の従業員の影響力で決まることになるためであるという。彼らのモデルによれば、廃業に踏み切る閾値水準は、転職 (廃業) による期待所得 (+), 独立自営の心理所得 (-), 転職のスイッチ費用 (-) によって+-の方向へ複合的な影響を受けるのに応じて、廃業の閾値水準もダイナミックに変化する。Gimeno et. al (1997) の退出モデルは、退出の決定プロセスで従業員の影響を明示的に組み込まれている点に特徴がある。

従来の正統理論によれば、零細商業が零細（家業）性から脱皮し、企業指向を強める過程で他人労働（パート・アルバイト従業者を含む）の雇用と結びつく経路が、商業近代化の典型的な経路であると理解されているように思われる¹²⁾。しかしながら、小論では個人商店における常用雇用者（パート・アルバイト従業者）の雇用すらも近代化に対して逆説的な現象を結果すること——近代化プロセスの「裏面」——を論証することを目的としている。議論を先走りさせるなら、零細商業が近代的商業に相応しい経営基盤を確保し、前近代性から決別する象徴としての他人労働の雇用へ向かう時¹³⁾、個人商店部門の営業時間の全体的な短縮化という、一見、近代化と斉合的な現象が生じる。この点は、小論の後段においても確認される。しかし、その他人労働の雇用の内実が零細商店の廃業を先延ばしにする「兼業化」や「副業化」へ至るプロセスと表裏をなすとすれば、彼らの他人労働の雇用は、零細商業の旧来の経営基盤である「家族従業制」の解体を促すだけで、これと代替すべき新たな経営基盤を生み出し得ず、その傾向的減少を生じる要因として作用しているだけなのかもしれないのである。小論全体を通じて明確にしておき

-
- 12) 田村（1982）は、零細商店の経営者が資本家志向へ至る経路は不連続であり、「危険負担志向」、「革新志向」という企業家精神志向へ至る前提段階への飛躍と、「地元志向」から「同族志向」という前提段階への飛躍という、「資本家志向」へ直接開かれている経路が複数存在していることを実証している。注意すべきことは、「資本家志向」とは「事業拡大に当たって従業員を増加させることをいとわない」（48頁）志向そのものを表す言葉であって、街で目にする「○○スーパー」という実体的な商店を指している訳ではないことである。その限りでは、資本家志向の商業とは近代的商業の完成態（＝純粹モデル）を表現する言葉と理解すべきである。
- 13) 森下（1977）は、商業資本と商業労働との関係について、「商業資本は、…大規模化の要求を必然的に内包するものであるから、売買の技術的操作における他人労働への依存もまた必然的に要請される」（92頁）と述べられている。この文章は商業資本の原理的な定義を述べたものではなく、規模の経済性を追求する商業資本としての技術操作から導かれるコロラリー（系）として書かれた文章である。同様に、田村（1982）においても「事業の拡大を目指して従業員の雇用をいとわない」点を「資本家志向」としているが、「資本家志向」自体が事業拡大の操作を必然的に要求し、「従業者の雇用」へ向かわせるものであるから、「従業員の雇用」が「資本家志向」を代表する測定尺度におかれると考えられる。

たい点は、このような「近代化」の形式が孕む「逆説」が零細商店の減少を必然化しているのではないかということである。

個人商店経営の動向と経営基盤の変化 — 個人商店の「粘着性」—

わが国の零細小売商業の研究では、小売商店数の過多性（＝低い生産性にもかかわらず存続できる多くの商店数が存在する現象）を測定する尺度として、「雇用弾力性（ η ）」という指標が開発され¹⁴⁾、以降の零細小売商業部門を分析する重要な指標として利用され続けている。一般に、商業の事業特性からして雇用弾力性は弾力的（ $\eta > 1$ ）であると予想されるにもかかわらず、零細小売商の雇用弾力性は硬直性（ $\eta < 1$ ）を示してきた。そうなる理由として「店舗の埋没費用化」¹⁵⁾や「家族従業制」¹⁶⁾のモデルが開発される等、雇用弾力性の概念はその後の零細小売商の実証的な研究に大きな影響を与えている。他方で、最近のわが国の零細商業の傾向的減少は零細商業の雇用弾力性の変質を引き起こしているのではないかという指摘も存在する¹⁷⁾。

14) 雇用弾力性（ η ）とは、（従業者数変化率／販売額変化率）で与えられる。詳細は、風呂（1960）を参照のこと。

15) 藤本（1983）は、小売商業部門における過剰就業性の問題を店舗の零細性が却って退出障壁と結び付く点を強調し、零細商業にとってわずかな資産（＝店舗）が埋没費用化することが彼らにとっては大きな退出の壁になるのであって、それが「粘着性」として表出する点を論じている。

16) 零細商業と家族従業者の存在については、石井（1996）の第4章で詳しく取り上げられている。

17) 藤本（1996）は、販売額と零細店舗数が減少する期間（1982年～1994年）を対象として、小売商業部門の過剰就業性の問題を店舗の零細性と結び付けて分析し、家族従業者の存在に依存する零細商業の自己雇用形態が限界に達していることを推論し、零細な商業が本格的構造変動（＝淘汰）の過程にあるという認識を提示している。但し、使用データの制約から零細商業の動態は家族従業者の存在を窺わせる傍証として提示されているが、従業者の存在——「雇用者あり」の個人商店——は等閑に附されている。もちろん、そうすることは、零細商業の定義から当然のことである。しかし、「雇用者あり」の実態が純粋の他人労働だけでなく、縁故従業者や「有給」家族従業者を含む混成的従業であるとすれば、零細商業部門の別の動態を照らしだせるかもしれないのである。

ここでは、個人商店の「粘性」を確認するために1979年～2002年の期間中の開設年時期別（10年単位）の個人商店数と法人商店数の推移の比較することから始めよう。次頁の図2-1は開設時期別個人商店数の推移を示しており、図2-2は開設年時期別法人商店数の推移を示している。個人商店の場合（図2-1）、開設年時期を問わず商店数の動向を示す線グラフの傾斜は大差がなく、開設年時期の相違による商店数の変動にちがいは認められない。しかし、法人商店の場合（図2-2）は開設年時期が新しくなる程、商店数の動向を示す線グラフの傾斜が徐々に大きくなるのがわかる。法人商店は開設年時期が古くなる程、したがって開業年数が長くなる程、その傾斜は水平に近づき、一定の水準へ収斂していくことを示している¹⁸⁾。

換言すれば、法人商店の場合は開業年の経過とともに存続可能性は高くなるが、個人商店の場合は開業年と存続可能性の相関は認められない。法人商店の場合は、時間の経過とともに経験を蓄積し環境適応度を高める結果、存続可能性を高めると理解できるのであるが、個人商店の場合は、少なくともデータが利用可能な1979年以降については、開業年時期にかかわらず均しく商店数の傾向的減少を示している¹⁹⁾。このような法人と個人の小売商店数の動態が相違する背景には、個人商店に特有の問題が横たわっていることが暗示されている。

さしあたり、グラフでみるような、個人商店数の急激な減少に対する説明としては、次のような理由があげられる。(1)個人商店の店主の高齢化＝引退、

18) 個人商店数の減少は、個人商店部門のパート・アルバイト従業者数が不自然な増加を示す1974年と関連するかもしれない。石井（1996）は、74年調査の常用雇用者数の増加を調査票のワーディング変更によって引き起こされた問題であるとしている。ワーディングというのは、従業者を「有給」及び「無給」で類別し、家族従業者は「無給」、「有給」ならば被雇用者と回答する形式に変更されたことを指している。したがって、僅かな金額であっても支払いを受ける者はたとえ家族であっても被雇用者として回答されたことが、不自然な常用雇用者数の増加につながったのだと推測されている。

図2 開設年時期別個人商店数及び法人商店数の推移

図2-1 開設年時期による個人商店数の推移

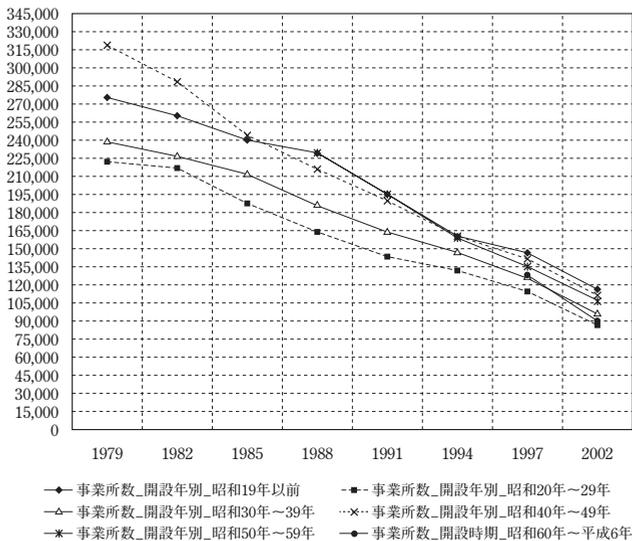
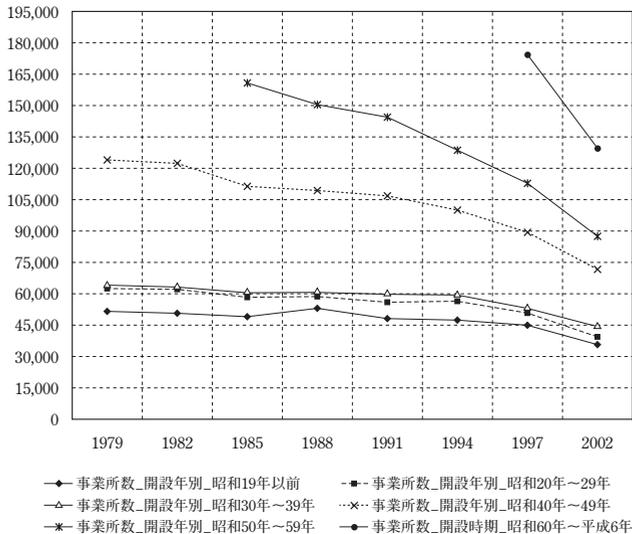


図2-2 開設年時期による法人商店数の推移



(2)家族意識の変質による家族従業制の解体＝個人商店経営の制度的基盤の喪失, (3)旧大店法の規制緩和及び廃止＝小売競争圧力の上昇, (4)モータリゼーションの進行＝消費者の買物行動の変化, などである。(1)と(2)は, 個人商店(「法人成り」の実質的な個人商店も含まれる)の経営基盤に関連する。(3)と(4)は個人商店の経営環境(競争環境と市場環境)に関連する。しかし, 個人商店に特有な問題ということになれば, 以下の3点に絞られるだろう。

第1は, 個人商店の店主の高齢化がある。個人商店主1000人を対象とする国民生活金融公庫(旧国民金融公庫)の調査によれば, 70歳以上の個人商店主は調査対象の30%以上を占めており, 高齢者の比率は製造業など他の産業より高いことが報告されている。商業労働は, 相対的に軽労働で「肉体的消滅」に至るほどの高齢まで就業可能な職業であると考えられている²⁰⁾。高齢層を占める商店主は, いまやその生理的限界(肉体的消滅)に到達しつつあることになる。

第2は, 個人商店における後継者の不足と新規参入者の減少である²¹⁾。引退する店主数に相応する数の継承者がいなければ, 商店数は当然ながら減少する。個人商店の後継者問題は相続制度とも絡んでいるので簡単な問題ではないが, 個人商店主の所得状況(表1-2を参照)をみれば自己雇用者とし

19) 一般に, 法人商店数の動態にみられるような右下がりの曲線の形状を描くことは, 組織の個体数の動態を研究する「組織の生態学」等の分野では知られた現象である。個体の存続数が時系列で右下がりの曲線を描く理由については, 「正統化(Legitimacy) 仮説」と「測定不能の異質性(Unobservable Heterogeneity) 仮説」が主張されている。前者は, 新種の個体は時間の経過とともに正統性の認知の獲得度を増し, 存続率を高めると同時に, 同種個体数の増加は競争による個体数の退出作用を高めるので, 正統性と退出作用の均衡するところへ個体数が均衡するという仮説である。後者は, 組織類型を5段階の生存率で分類し, 始期に一定数の組織体が参入し, 当該終期に一定の死滅率で組織体数が減少する条件のもとでシミュレーションを繰り返せば, 一定の個体数へ収斂するので, 個体の存続は正統性以外にも多様な要因が考えられるべきだとする主張である。詳細は, Peterson and Koput (1991) を参照。したがって, 開設年時期に関係なく個人商店数がほぼ右下がりの曲線の軌跡となるのは, 「組織の生態学」の想定外の現象といえるだろう。

て商店を経営する魅力が大きく減退していることが、後継者不足や新規参入者の減少につながっていると思われる²²⁾。

第3は、個人商店における「家族従業制度」の崩壊である²³⁾。背景にはかつての家業を支える労働力であった家族が、被雇用者として家業の外部で賃

20) 糸園 (1982) は、零細商店主が高齢化し、生理的限界を超えて肉体的消滅まで働かなければならないのは、自営業者向け年金制度や退職一時金制度の不十分さ、経済的蓄積の不十分さ、健康への不安等、経済的諸事情が店主の引退を許さないためであるという。Devaney and Kim (2003) は、高齢自営業者で「引退の予定がない」人々のプロフィールを、人種的にはマイノリティで、健康の問題を抱えており、経済的自立をはたしていない家族への経済的支援（生前の財産移転）の必要性を抱え、遺産を持たず、年金に加入していない等、経済的蓄積に乏しい人々であることをマルチノミナル・ロジット回帰分析によって実証している。高齢の自営業者が貧困水準以下で事業を継続せざるを得ない最大の理由でもあると述べている。Yaymo, Liang, Sugisawa, Kobayashi, and Sugihara (2004) は、個人商店主が高齢化しても事業を継続する原因として、第1は家族構造の問題、第2は自己雇用者向け公的年金制度が限定的な水準であることを上げている。なかでも、「家族構造」と高齢店主との関係については、女性の配偶者が子育て、家事、パート従業員の3役を一人で引き受ける等、家庭における非対称的な性差分業の存在、経済的に依存する子どもの存在、既婚の子ども世帯との同居していること等は、高齢化しても家業を継続させる原因になっていると分析している。

21) Oswald (1998) は、自己雇用者 (= 企業家) の新規開業の主体的条件として遺産・贈与は自己雇用者になる確率を高め、開業を希望しているのに開業しないのは資金が不足しているからであり、自己雇用者は資金調達を銀行借入よりも、自己資金と家族からの借金で開業していることを確認しており、「資本制約仮説」(遺産、贈与財産が自己雇用に及ぼす影響)の有意性を確認している。他方で、Dun and Holtz-Eakin (2000) は、「資本制約仮説」に批判的な立場から、親世代と子世代の自己雇用の継承は、財産(貨幣資本)の問題ではなく、人的資本の問題であること、すなわち、親世代の成功は子世代の自己雇用の可能性を高めること、親世代の自己雇用の成功は子世代の俸給労働から自己雇用への参入可能性を高めることに有意に影響されることを報告している。

22) Yuji Kambayashi (2002) は、大都市部よりも地方都市で自己雇用者になる傾向が強いことを発見している。一般に、被雇用者の期待所得は自己雇用者の期待所得よりも大きいことが自己雇用者への障壁になるが、地方都市では被雇用者の期待所得が大都市部の期待所得よりも小さく、そのことが地方都市の被雇用者の期待所得を自己雇用者の期待所得の水準へ近づけるために、結果的に地方都市の自己雇用者の傾向を大都市部よりも強める原因であると推測している。しかし、1897~1994年にかけては地方都市の自己雇用者数は減退を示したことは、期待所得以外の要因、例えば、事業継承の困難、景気後退による売上不振、大店法の規制緩和などの制度的変化の影響が大きくなったからだという。

表 1 - 1 非農林漁業就業者世帯数の動向

(単位：千世帯)

年次	雇用者世帯	業主世帯	業主・雇用者世帯	
			主な就業者が業主	主な就業者が雇用者
1980	22,530	3,945	1,336	1,161
1985	24,417	3,400	1,508	1,075
1990	26,664	3,181	1,680	1,043
1995	28,797	3,096	1,743	828
2000	29,372	2,932	1,705	697

出所：総務省統計局「国勢調査報告」

金を得て個人商店の家計を支えるようになり、商店経営の「兼業化」や「副業化」が進行したことである。表 1 - 1 は、1980年から2000年にかけての「非農林漁業就業者世帯の動向」である。「業主世帯 (self-employed)」が傾向的に減少する中で「主な就業者が業主 (self-employed and employees)」所謂、「兼業世帯」は漸増傾向を示している。このような自営業主世帯全体の傾向の中で、個人商店主が「業主世帯」から「兼業世帯」へ、「兼業世帯」から「副業世帯」へと、一足飛びに廃業せず粘着性を示しながら、他方では個人商店の世帯から家族従業者を雇用者として外部へ流出させて、個人商店の経営基盤である「家族従業制」を頹弊させていく状況を重ね合せて読み取ることも不可能ではない。

表 1 - 2 は、卸売と小売が分離された形で公表された最後の調査となる 2001年の『個人企業経済調査』に記載されている個人商店の従業者の内訳と

- 23) Rowe and Hong (2000) は、販売業やサービス業という業種で、相続・譲渡されたのではない家業では、商店主の配偶者(≒妻)の参加は不可欠であり、配偶者の貢献は家業の存続にとって実質的であるという。配偶者は、①家業の家族従業者の役割、②家事を取り仕切る令閥の役割、③被雇用者として外部で就業し賃金を獲得する役割、という3重の役割を一手に引き受ける「厳しい存在」であるという実証結果を得ている。

表 1－2 個人商店の従業者内訳及び世帯規模

(単位：万円及び人)

項目	売上高	純所得	従業者規模	家族従業者数	世帯規模
平均値	1,703	298	231	0.72	3.02

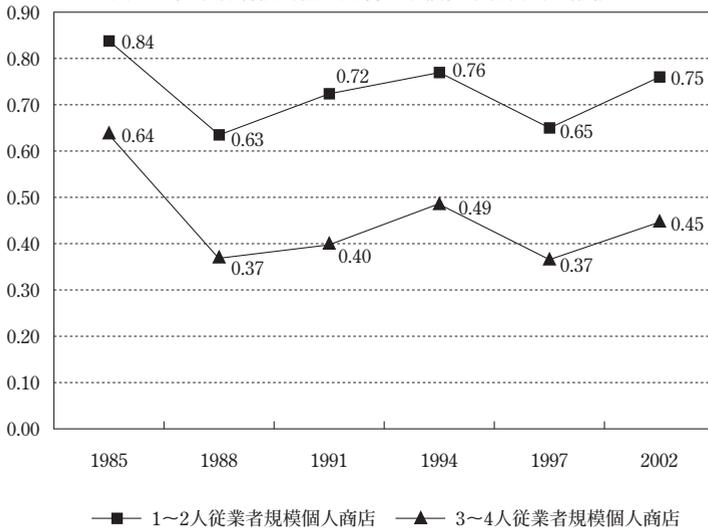
(出所)『個人企業経済調査(2001年版)』

商店の世帯規模である。本調査で対象となる個人商店の横顔は、年間売上高1703万円、純所得293万円、従業者数2.31人、家族従業者数0.72人、世帯規模3.02人であり、国民生活金融公庫の融資対象となる個人商店層の平均像が示されている。この調査によれば、これらの個人商店は、平均して1.3人(=3.02人－1人－0.72人)の「非家族」従業者を雇用していることになる。従来の零細商業の研究においても、縁故従業者や縁故公募採用者の存在(糸園(1983))は指摘されており、個人商店経営における常用雇用者の存在は珍しいとは必ずしもいえない。

個人商店の家族従業者が常用雇用者に対してその比率をゆるやかに低下させている状況は『商業統計(各年版)』によっても確認できる。図3は、1－2人従業者規模と3－4人従業者規模の個人商店における家族従業者の比率の調査年毎の推移である。とりわけ3－4人従業者規模の個人商店では、従業者の半分以上が常用雇用者によって占められていることを示している。

尤も、これらの常用雇用者の実態が「有給」家族従業者である可能性は排除できない。しかし、そうだとした場合、商店主が商業統計調査に回答する形で、従業者である家族との関係を給与の受給関係として外部(統計調査票)に表明することは、個人商店主(世帯主)と家族従業者の家族関係を「金銭的關係」として自ら確認することでもあり、家業の下での家族的連帯を解消へ向かわせる「規範の転換」を導き、「有給」家族従業者と常用雇用者の同質化をまねく可能性は皆無ではない。

図3 従業者規模別個人商店の家族従業者密度の推移



（出所）「商業統計」各年版から作成

法人商店と個人商店の雇用弾力性の比較

1991年から2002年の期間中、個人商店の売上高と従業者数は多くの業種で減少しているが、法人商店の売上高と従業者数は多くの業種で増加している。売上高や従業者数の減少は、個人商店、なかでも家業に特有の退出に対する「粘着性」に対して、どのような影響があるのだろうか。

表2は、1991年～2002年における法人商店と個人商店の23業種毎の商店数変化率、従業者数変化率、販売額変化率、雇用弾力性（ η ）の一覧である。91年を基準年として選んだ理由は、この年が、バブル景気の崩壊と大店法の規制緩和の影響下での最初の統計調査だからである。当然、個人商店も売上の低迷と増大する小売競争圧力の下で苦境に陥り、雇用構造の調整を余儀なくされるなど、大きな決断をせまられたであろうことは容易に想像できる。

表2によれば、雇用弾力性が1を超えるのは経営形態別で分類した46業種中16業種の34.8%に留まる(網かけされた業種コードが該当する業種)。通常、雇用弾力性は、マイナスにはならない。小論では石井(1994)に従って、マイナスの雇用弾力性は無限大(∞)と読み替えて解釈することにした。この中で個人商店は3業種の6.5%しか含まれていない。3業種のうちで販売額が増加している業種は、「その他のじゅう器小売業」だけで、販売額の変化率を上回る従業者数の変化率(増加)を示す唯一の個人商店の業種である。但し、この業種は2002年統計調査で業種分類の組み替えが行われているので、商店数、販売額、従業者数の変化率が大きく変化した可能性もある。他の2業種は「その他の各種商品小売業(50人未満)」と「他に分類されない小売業」であるが、両業種はともに販売額を減少させる中で従業者数を増加させている。同じマイナスの雇用弾力性であっても、販売額が増加する中で従業者数が減少する場合と、販売額が減少する中で従業者数が増加する場合とは、意味合いは全く違う。前者は労働生産性の向上となって表れるが、後者は労働生産性の低下をとまなうからである。

それ以外の業種の雇用弾力性は非弾力的($\eta < 1$)である。しかも、大半の業種は販売額を減少させている。従来の零細商業の先行研究は、経済が成長し販売額が増加する環境における販売額の変化に対する従業者数の非感応性をさして「粘着性」とよんでいたのであるが、表2は、今日のように販売額が減少する中で粘着性は従業者数変化率を小さく抑制する傾向として表出することを示している。

表3は、「商業統計」の1991年と2002年の「商業統計」を使って、「その他じゅう器小売業」を除く22業種の個人商店と法人商店の雇用弾力性(=従業者数変化率÷販売額変化率)をT検定した結果である。雇用弾力性の標準偏差は個人商店(1.756698)と法人商店(2.716767)で均等であると考えにくい値であるので、不均等分散の条件でT検定を行っている。

表2 法人・個人商店の業種別の商店数，従業者数，販売額，労働生産性，店舗生産性の各変化率及び雇用弾力性の一覧表（1991～2002年）

業種コード (1991年時)	業 種	経営形態	商店数 変化率	従業者数 変化率	販売 変化率	雇用弾力性 (η)
549	その他の各種商品小売業（従業者が常時50人未満のもの）	法人商店	0.45	0.66	0.19	3.40
549	その他の各種商品小売業（従業者が常時50人未満のもの）	個人商店	0.00	0.24	-0.03	-7.49
551	呉服・服地・寝具小売業	法人商店	-0.28	-0.28	-0.42	0.67
551	呉服・服地・寝具小売業	個人商店	-0.43	-0.46	-0.62	0.75
552	男子服小売業	法人商店	-0.17	-0.09	-0.30	0.30
552	男子服小売業	個人商店	-0.39	-0.40	-0.49	0.82
553	婦人・子供服小売業	法人商店	-0.03	0.06	-0.20	-0.29
553	婦人・子供服小売業	個人商店	-0.20	-0.22	-0.45	0.49
554	靴・履物小売業	法人商店	-0.16	-0.03	-0.23	0.14
554	靴・履物小売業	個人商店	-0.48	-0.49	-0.60	0.82
559	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	法人商店	0.07	0.44	0.06	7.17
559	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	個人商店	-0.35	-0.33	-0.48	0.69
563	食肉小売業	法人商店	-0.30	-0.13	-0.34	0.39
563	食肉小売業	個人商店	-0.44	-0.42	-0.55	0.76
564	鮮魚小売業	法人商店	-0.16	0.10	-0.16	-0.62
564	鮮魚小売業	個人商店	-0.42	-0.42	-0.53	0.79
566	野菜・果実小売業	法人商店	-0.19	0.01	-0.26	-0.04
566	野菜・果実小売業	個人商店	-0.40	-0.37	-0.53	0.70
567	菓子・パン小売業	法人商店	-0.06	0.35	-0.14	-2.57
567	菓子・パン小売業	個人商店	-0.50	-0.36	-0.52	0.69
568	米穀類小売業	法人商店	-0.43	-0.43	-0.57	0.75
568	米穀類小売業	個人商店	-0.38	-0.44	-0.68	0.65
569	その他の飲食品小売業	法人商店	0.58	1.42	1.06	1.33
569	その他の飲食品小売業	個人商店	0.05	0.64	0.65	0.97

表2 つづき

業種コード (1991年時)	業 種	経営形態	商店数 変化率	従業者数 変化率	販売 変化率	雇用弾力性 (η)
581	家具・建具・畳小売業	法人商店	-0.15	-0.08	-0.21	0.39
581	家具・建具・畳小売業	個人商店	-0.32	-0.34	-0.51	0.68
582	その他のじゅう器小売業	法人商店	12.70	16.43	12.95	1.27
582	その他のじゅう器小売業	個人商店	15.00	12.93	6.86	1.88
584	家庭用機械器具小売業	法人商店	-0.03	0.16	0.39	0.41
584	家庭用機械器具小売業	個人商店	-0.28	-0.31	-0.51	0.60
591	医薬品・化粧品小売業	法人商店	0.48	1.24	1.26	0.98
591	医薬品・化粧品小売業	個人商店	-0.34	-0.29	-0.41	0.71
592	農耕用品小売業	法人商店	-0.19	-0.15	-0.25	0.63
592	農耕用品小売業	個人商店	-0.25	-0.26	-0.38	0.68
593	燃料小売業	法人商店	-0.05	0.17	0.02	7.85
593	燃料小売業	個人商店	-0.26	-0.25	-0.34	0.75
594	書籍・文房具小売業	法人商店	0.09	0.64	0.21	3.08
594	書籍・文房具小売業	個人商店	-0.38	-0.19	-0.36	0.53
595	スポーツ用品・が ん具・娯楽用品・楽器 小売業	法人商店	-0.01	0.37	0.05	7.72
595	スポーツ用品・が ん具・娯楽用品・楽器 小売業	個人商店	-0.31	-0.30	-0.42	0.72
596	写真機・写真材料小売業	法人商店	-0.36	-0.05	-0.33	0.14
596	写真機・写真材料小売業	個人商店	-0.65	-0.63	-0.72	0.88
597	時計・眼鏡・光学機 械小売業	法人商店	0.33	0.41	0.21	2.02
597	時計・眼鏡・光学機 械小売業	個人商店	-0.25	-0.28	-0.44	0.63
599	他に分類されない小売業	法人商店	0.49	1.00	0.57	1.75
599	他に分類されない小売業	個人商店	0.00	0.03	-0.10	-0.32

(出所)『商業統計(1991年版)』『同(2002年版)』より作成

表3 経営形態別の雇用弾力性の T 検定（不均等分散）

Group	Obs	平均値	標準誤差	標準偏差	[95% Conf. Interval]	
個人商店	22	.2947281	.3745292	1.756698	-.484148	1.073604
法人商店	22	1.618305	.5792168	2.716767	.413758	2.822852
combined	44	.9565167	.3554718	2.357933	.2396395	1.673394
diff		-1.323577	.6897566		-2.722539	.0753851

diff = mean (個人商店) - mean (法人商店) t = -1.9189
 Ho: diff = 0 Satterthwaite's degrees of freedom = 35.9475
 Ha: diff < 0 Ha: diff ≠ 0 Ha: diff > 0
 Pr(T < t) = 0.0315 Pr(|T| > |t|) = 0.0630 Pr(T > t) = 0.9685

表3のT検定の結果をみると、個人商店22業種の雇用弾力性の平均は0.29、法人商店の雇用弾力性の平均は1.61であり、雇用弾力性の差は5%有意水準を満足している。個人商店の雇用弾力性は、法人商店よりも硬直的であることが統計的にも認められる結果になっている²⁴⁾。

図4は、従業者数の変化率（縦軸）と販売額の変化率（横軸）の座標面上に雇用弾力性（ η ）が中立（ $=1$ ）の直線（45度線）を引き、各業種の雇用弾力性が領域①～領域⑥の座標面上に示された場合の当該業種の雇用弾力性の性質（弾力的または硬直的）を説明した概念図である。とくに、領域③と⑥では雇用弾力性がマイナス（ $\eta < 0$ ）となる。領域③は販売減の中で従業者数が増加する場合で、領域⑥は販売増の中で従業者数が減少する場合である。

図5は、実際の雇用弾力性は先のT検定で用いたのと同じデータを用いて、1991年と2002年の期間中の個人商店と法人商店の各22業種の雇用弾力性を座標面に表したものである。図5の領域②と領域⑤の座標面に示される経営形態の業種は、雇用弾力的（ $\eta > 1$ ）であることを示している。領域①と

24) 個人商店が非弾力的な雇用弾力性を示すことはすでに風呂（1960）において指摘されていることであるが、30年以上の時間の流れを経ても個人商店の「粘着性」（法人商店と比べて雇用粘着的性格が強いこと）の実質は変わってはいないことを示している。

図4 「雇用弾力性の業種散布図」

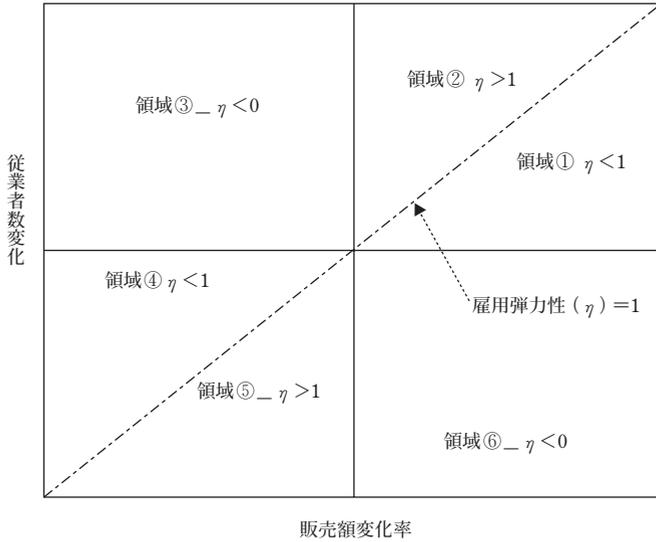
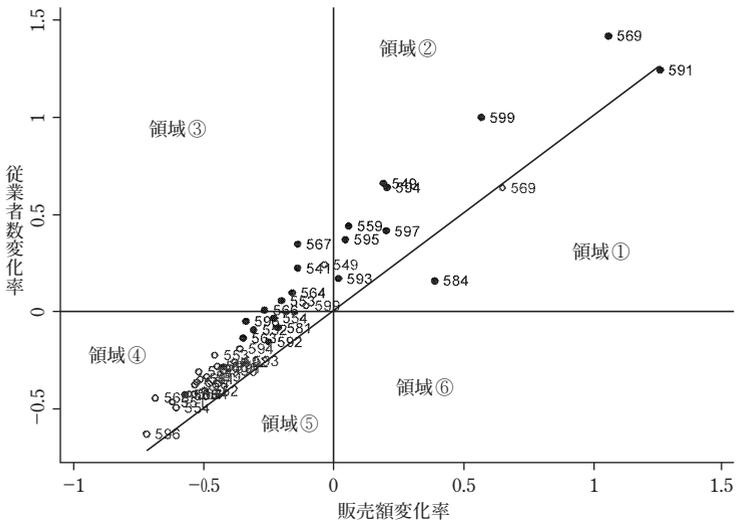


図5 「業種別法人商店及び個人商店の雇用弾力性の分布」



領域④の座標で示される経営形態の業種の雇用弾力性は硬直的（ $\eta < 1$ ）であることを示している。座標面に示されている数字は、日本産業標準分類コード（細分類3桁）の業種で、白抜きのお印は個人商店、黒塗りの●印は法人商店を示している。

図5の第1の印象的な点は、ほとんどの業種が、経営形態を問わず、第3象限の領域④では、雇用弾力性=1の45度線が、販売額の減少に対する、雇用調整の抵抗線の様相をみせていることである。第2の点は、第4象限（販売増に対し従業者減が対応する領域⑥）の座標面に示される業種が皆無であること。したがって、第1と第2の点から、販売額の増加に対して従業者数の増加が対応し、販売額の減少に対しては従業者数の保持が対応するという雇用弾力性の非対称性を確認できる²⁵⁾。

図5では、第1象限の領域②の座標面に示される雇用弾力的（ $\eta > 1$ ）な業種は、すべて法人商店で次の8業種、すなわち「その他の織物・衣服・身の回り品小売業（569）」「他に分類されない小売業（599）」、「時計・眼鏡・光学機械小売業（597）」、「書籍・文房具小売業（594）」、「その他の各種商品小売業（従業者が常時50人未満のもの）（549）」、「その他の織物・衣服・身の回り品小売業（559）」、「スポーツ用品・がん具・娯楽用品・楽器小売業（595）」「燃料小売業（593）」に限られる。

領域④の非雇用弾力的（ $\eta < 1$ ）な座標面に示される法人商店の業種は、「靴・履物（554）」、「写真機・光学機材（596）」、「男子服（552）」、「食肉（563）」、「家具・建具・畳（581）」、「家庭用機械器具（584）」、「農耕用品（592）」、「呉服・服地・寝具（551）」、「米穀（568）」、「医薬品・化粧品（591）」の10業種

25) このことは、零細商業部門の過剰就業性を生じる機制が、販売増に対しては従業者数の増加、販売減に対しては従業者数の「粘着」が対応する結果として、累積雇用量が過剰就業性として発現することを意味しており、零細商業の雇用弾力性（ η ）は販売変化の方向——増加及び減少——に対して、一律の作用を阻害する機制が存在することを示している。零細商業の雇用弾力性が販売動向に対して非対称となる可能性については、風呂（1960）を参照のこと。

である。これに対して領域④の座標面に含まれる個人商店は22業種のうち20業種が含まれる印象的な結果となっている²⁶⁾。

分析対象となる当該期間中の小売商業の雇用弾力性の動向をまとめると、次の3点を指摘することができる。第1は、販売額の増加に対しては、販売額の増加率を上回る従業者数の増加率が対応しており、販売額が増加する状況では小売商業の雇用吸収的な性質が表出されること。第2は、逆に販売額が減少する状況では、従業者数の変化率は販売額の減少率を下回る非弾力的な反応を示すこと。第3は、雇用弾力性の経営形態別T検定の結果は、業種間の雇用弾力性の相違を経営形態の相違（個人商店か法人商店）で説明できることを示している。

常用雇用者は家族従業者に代替しうるか？

すでに述べたように、個人商店の経営上の問題点として、店主の高齢化、家族従業者の不足、後継者の不在が指摘されてきた。これらの問題点は、相互に関連し合いながら、個人商店数の減少に影響していると考えられる。前節でみたように、『個人企業経済調査』によれば、個人商店経営では世帯人員の一部は家業に従事しておらず、商店経営が「兼業化」や「副業化」している状況を窺わせていた。また、『商業統計調査』によれば、従業者規模1～2人の個人商店では4事業所に1件の割合で、3～4人従業者規模の個人商店では2事業所に1件の割合で、常用雇用者が就業している実態が示されていた。本節では、個人商店経営の成果（＝販売額）に対する常用雇用者の貢献度を測定することで、個人商店経営における常用雇用者の意義を検討しておきたいと思う。

26) 領域④に含まれないのは、「その他の各種商品小売業（従業者が常時50人未満のもの）(549)」と「その他の織物・衣服・身の回り品小売業(569)」の2業種である。

ここでは、個人商店の販売額＝F（従業者数）とにおいて、従業者の限界収入を測定した石井（1996）を導きの糸として、以下のモデル式を導出し回帰分析を用いて、常用雇用者の販売額変化率に対する貢献度を求めることにする。

$$\text{販売額 [S]} = \left(\frac{\text{販売額 [S]}}{\text{従業者数 [E]}} \right) \times \text{従業者数 [E]}$$

モデル式は、以下の手順で得られる。

販売額は、第1項の「労働生産性（一人当たり販売額）」と第2項の従業者数の積に等しく、式の各項は時間の変化によって変化する変数として扱えるので、各項は時間の関数として書ける。すなわち、

$$\text{販売額 [t]} = \left(\frac{\text{販売額 [t]}}{\text{従業者数 [t]}} \right) \times \text{従業者数 [t]}$$

$\left(\frac{\text{販売額 [t]}}{\text{従業者数 [t]}} \right)$ は労働生産性のことなので、

販売額 [t] = 労働生産性 [t] × 従業者数 [t] と書ける。

さらに両辺の対数をとると以下の式を得る。

$$\ln \text{販売額 (t)} = \ln \text{労働生産性 (t)} + \ln \text{従業者数 (t)}$$

両辺を時間 (t) で微分すれば以下の式を得る。

$$\text{販売額変化率 (t)} = \text{労働生産性変化率 (t)} + \text{従業者数変化率 (t)}$$

上の式は、販売額変化率が労働生産性変化率と従業者数変化率の和に等しいことを意味している。本節の目的は、販売額変化率に対する家族従業者の貢献度と常用雇用者の限界的な貢献度を調べることであるので、従業者数変化率は家族従業者数の変化率と常用雇用者数の変化率に分解して次のように表示できる。

$$\begin{aligned}
 \text{従業者数変化率} &= \frac{\text{家族従業者数}}{\text{従業者数}} \times \frac{\text{家族従業者数増減}}{\text{家族従業者数}} \\
 &+ \frac{\text{常用雇用者数}}{\text{従業者数}} \times \frac{\text{常用雇用者数増減}}{\text{常用雇用者数}} \\
 &= \frac{\text{家族従業者数増減}}{\text{従業者数}} + \frac{\text{常用雇用者数増減}}{\text{従業者数}}
 \end{aligned}$$

したがって、販売変化率のモデル式は以下のようになる。

$$\begin{aligned}
 \text{販売額変化率} &= \text{労働生産性変化率} + \frac{\text{家族従業者数増減}}{\text{従業者数}} \\
 &+ \frac{\text{常用雇用者数増減}}{\text{従業者数}}
 \end{aligned}$$

上で求められた販売額変化率のモデル式に基づき、1991年と2002年の『商業統計調査』から得られる個人商店の業種別の家族従業者数と非家族従業者数（＝パート・アルバイト従業者数）を説明変数（ X_i ）とし、個人商店の販売額変化率を被説明変数（ Y ）として回帰分析を行い、販売額変化率に対する労働生産性変化率、家族従業者数変化率と常用雇用者数変化率の各々の貢献度を求めれば、個人商店経営における常用雇用者の意義を垣間見ることができる。

表4は、上のモデル式で採用される変数間の相関行列である。ここで変数間の相関に關説するのは、説明変数間で高い相関が存在すると、多重共線性によってモデルが安定せず、信頼性が損なわれるためである。

表4によると、家族従業者数変化率と常用雇用者数変化率の2つの説明変数間の相関係数は0.8924と、きわめて高い相関を示している。このような高い相関係数は、モデル式の多重共線性を懸念させるのに十分な値である。

表 4 販売変化率と関連要因の相関行列

	販売 変化率	労働生産性 変化率	家族従業者数 変化率	常用雇用者数 変化率
販売変化率	1.0000			
労働生産性変化率	0.0684	1.0000		
家族従業者数変化率	0.9887	0.0499	1.0000	
常用雇用者数変化率	0.9471	0.0833	0.8924	1.0000

表 5 販売額変化率に関する回帰分析

Source	SS	df	MS			
Model	53.1810772	3	17.7270257	Number of obs=27		
Residual	.096329759	23	.00418825	F(3, 23)=4232.56		
Total	53.2774069	26	2.04913104	Prob>F=0.0000		
				R-squared=0.9982		
				Adj R-squared=0.9980		
				Root MSE=.06472		
販売額変化率	回帰係数	標準誤差	t 値	P> t	[95% Conf. Interval]	
労働生産性変化率	.0004869	.0006343	0.77	0.451	-.0008253	.0017991
家族従業者数変化率	.2841612	.0079242	35.86	0.000	.2677686	.3005537
常用雇用者数変化率	.2699659	.016799	16.07	0.000	.2352144	.3047174
定数項	-.293538	.0128724	-22.80	0.000	-.3201666	-.2669094
分散膨張要因 (Variance Inflation Factor)						
変数	VIF	1/VIF				
常用雇用者数変化率	4.95	0.202156				
家族従業者数変化率	4.92	0.203064				
労働生産性変化率	1.01	0.990105				
VIF 総平均値	3.63					

表 5 は、回帰分析の結果である。まずは、さきほどの多重共線性の問題を検討しよう。まず、(1)各変数の符号はすべて正の符号であり、予想通りの結果である。(2)回帰式の高い決定係数 (0.9982) に相応しく、2つの従業者数の回帰係数も高い水準で有意であり、決定係数の高さと同様に回帰係数の有意水準の高さが整合している。(3)各変数の係数の標準誤差を比較すると、「標準誤差が大きいと T 検定量は小さくなる」という合理的な傾向からの極端な逸脱は認められない²⁷⁾。表中の下にある(4)「分散膨張要因 (VIF)」の値をみて

も、(1)各係数の値は10以下であるし、(2)VIF 総平均値も1を大きく超えていない。したがって、この回帰分析では多重共線性の問題はないと判断した。

モデルのF値は4232.56、0.00%水準で有意、回帰式の決定係数は0.9982と極めて高く、労働生産性変化率以外の2つの説明変数「家族従業者数変化率」と「常用雇用者数変化率」のt検定量の値も10を超え、極めて高い水準で有意である。個人商店の販売変化率は、家族従業者数変化率と常用雇用者数変化率の2つの説明変数によって、ほとんどを説明できることを示している。

モデルの説明変数の回帰係数は、家族従業者数変化率(0.284)、常用雇用者数変化率(0.270)、労働生産性変化率(.0004869)の順番で販売変化率に影響を及ぼすことを示している。以上の結果から次の4点を1991年～2002年にかけての個人商店経営の特徴として読み取ることが可能である。すなわち、個人商店経営では、(1)家族が主要な労働力の供給源であり、(2)販売変化率は労働生産性変化率ではなく、従業者数変化率によって影響をうけること、したがって、(3)店舗や売場等の固定設備への投資より、従業者への優先的投資が合理的な経営行動になっていると考えられること²⁸⁾。しかし、(4)販売変化率への影響は家族従業者数変化率と常用雇用者数変化率で差はなく、両者は労働力としては大差はないと考えられる²⁹⁾。

因みに表6は、家族従業者数変化率と常用雇用者数変化率の販売変化率に

27) 回帰分析の結果(表5)をみると、労働生産性変化率の標準誤差は0.0006343で、他の2つの「家族従業者変化率」と「常用雇用者変化率」の標準誤差よりも小さいと思われるかもしれないが、「労働生産性」の回帰係数は0.0004869と桁違いに小さいことが標準誤差が小さく表れる原因である。他の説明変数の回帰係数と桁を合わせてみれば、標準誤差はたの説明変数の標準誤差よりも大きくなり、小さなt検定量(0.77)と矛盾しない。

28) 石井(1994)は、個人商店が限られた売場面積に対し多くの家族従業者を投入して売場面積生産性(販売額÷売場面積)を引き上げることで事業の存続を図るのに対し、大型店は従業者を節約し売場面積を拡張することで労働生産性を引き上げることで存続を図っているという。したがって、小論での販売変化率の回帰分析の結果は、石井(1994)の仮説を裏付けているものといえる。

表 6 販売変化率に対する貢献度についての対応ある T 検定

Paired t test						
Variable	Obs	平均値	標準誤差	標準偏差	[95% Conf. Interval]	
家族従業者数 変化率貢献度	27	.1114997	.1943738	1.009996	-.2880414	.5110408
常用雇用者数 変化率貢献度	27	.021586	.0873028	.4536388	-.1578675	.2010395
diff	27	.0899137	.1229508	.6388711	-.1628153	.3426427
mean(diff) = mean(家族従業者数変化率貢献度 - 常用雇用者数変化率貢献度) t = 0.7313						
Ho: mean(diff) = 0				degrees of freedom = 26		
Ha: mean(diff) < 0		Ha: mean(diff) ≠ 0		Ha: mean(diff) > 0		
Pr(T < t) = 0.7644		Pr(T > t) = 0.4711		Pr(T > t) = 0.2356		

対する業種別の貢献度を「対応付き T 検定」で調べたものである。その結果は、家族従業者数と常用雇用者数の変化率は統計的に違いはないことを示している。

従来、個人商店の常用雇用者の実体は、縁故や縁故公募による採用者であり、店主に対する雇用関係は契約よりも人格の関係に依拠しているため、低賃金と長時間労働という二重の過重労働を強いられやすいというのが弘通した見解であったように思われる³⁰⁾。本節での回帰分析の結果も、家族従業者と常用雇用者は労働力としては相違がないことを示しており、常用雇用者が縁故採用者である可能性をうかがわせてはいる³¹⁾。

むろん、一口に個人商店といっても個別にみればバラツキが大きく、個人商店を平均値で語ることは実態を見誤る恐れがある。近年では、個人商店の

29) Steiner (2001) は、信頼の定義を「当事者が相手を監視する・しないと関係なく、相手が当事者にとって重要な行為を選択するという期待にもとづいて、相手に対して弱点を晒すことを厭わないこと」とし、信頼は家業にとって重要であるが、足かせでもあるという。家業は家族の絆に依拠するので始発の事業から利用できる半面、家業の信頼は属人的性格が強く、家業の成長と整合的な統治メカニズムへ向けた信頼の再投資はむずかしく、信頼が却って家業の足かせになる、という。ただ本節の分析結果は、わが国の個人商店が直面している問題が「信頼の有無」を云々する以前の、厳しい状況におかれていることを窺わせている。

30) 例えば、森下 (1974)、糸園 (1982)。

常用雇用者は人格的關係で就業する縁故採用者だけでなく、契約關係で就業するパート・アルバイト従業者も少なくない。実際、近年のコンビニで働く学生や主婦などのパート・アルバイト従業者は、契約（時給）ベースの雇用關係であることが普通である。個人商店の側からみても、フルタイム従業者よりもパートタイム従業者のほうが必要性和費用の面で弾力的に利用できる都合のいい従業者であることは、コンビニだけに限られるわけでない。したがって、個人商店における常用雇用者をどう評価するのかという問題は、今日の個人商店経営の特質と変化を考える上できわめて重要な問題である³¹⁾。

営業時間別の個人商店従業者数の変動

個人商店の特性を考える上で営業時間と従業者の關係を分析しておくことは、小論の後段とのかかわりで重要であるので、本節では営業時間別の個人商店数と従業者数の変動を取り上げておこう³²⁾。

表7は、1991年～2002年の営業時間別の個人商店における従業者数の変動

31) Leaptrott (2005) は、家業が核家族に依存する場合、家業の指針や規範の共有という点で有利であるかも知れないが、常用雇用者は核家族によって共有されるような狭隘な指針や規範を敬遠させる負の側面を考えるべきであるし、むしろ、意思決定のための認知の基盤が狭隘で多様性のないものであれば、かえって家業の存続を危機に晒すことになるという。家業が一定規模以上の家族——複合家族——をベースとすることは、資本、知識、労働力などの資源の獲得面で有利であるだけでなく、多様性を含む上でも必要なことであるといっている。その限りでいうなら、小規模な個人商店主が縁故採用者など親戚縁者を従業者として雇用することは、認知の基盤が狭隘化するのを回避する上で目的合理性を有しているといえるかもしれない。

32) Heck and Walker (1993) は、家業における従業者のタイプを、家族従業者、縁故従業者、他人従業者と3つの支払い形態（有給フルタイム、有給有期、無給）をクロスさせて、従業者を9類型化し、従業者の類型と事業成果（事業所得、総労働時間、賃金率）の關係を分析している。彼らは、9類型の中で家業の事業成果に対して優位な貢献をしていたのは、無給家族従業者と有給他人労働の2類型だけであったという結果を報告している。彼らの分析結果は、市場で調達する労働力に依存できない個人商店主にとって、縁故採用者は「他人労働」の「次善の選択」に過ぎないこと、したがって、縁故採用者を家族従業者と同質の労働力とみなすことは誤りであることを暗示している。

表7 営業時間別個人商店従業者数の変動
(1991年～2002年, 単位:人)

営業時間	1991年	2002年	差
8時間未満	72,465	93,387	+20,922
8～10時間	488,224	445,407	-42,817
10～12時間	816,862	624,010	-192,852
12～14時間	638,407	315,335	-323,072
14時間以上	224,940	95,054	-129,886
終日営業	60,355	229,826	+169,471
不詳	290,837	253,453	-37,384
合計	2,592,090	2,056,472	-535,618

である。個人商店の従業者数は12年間で53万618人減少しており、これを営業時間帯別でみると「12～14時間」(▲32万3,072人)、「10～12時間」(▲19万2,852人)、「14時間以上」(▲12万9,886人)の順で減少している。

他方、同期間中の営業時間帯別の商店数(表8)は、「12～14時間」(▲14万8,807店)、「10～12時間」(▲9万4,773店)、「14時間以上」(▲5万9,725店)の順番で減少しており、商店数の変動が営業時間帯別の従業者数の変動と対応することを示している。

逆に、従業者数が増加しているのは、「8時間未満」(+2万922人)と「終日営業」(+16万9,471人)の2つの営業時間階級だけである。営業時間別で商店数が増加しているのも、「8時間未満」(1万452店)と「終日営業」

33) Nootebloom (1986) は、小規模小売店舗の存続と廃業に関して、販売額の停滞を営業時間の延長で対応しようとするれば、営業時間の延長にともなう経費の増加によってマージン率が圧縮されてしまう。以前と同じマージン率を得ようとするれば、売上高を増やして規模の経済性の追求にむかわなければならない。他面で、売上高を増やせない小売店の廃業が増加すると分析している。販売停滞を営業時間の延長で乗り切ろうとすることは個店の問題であるが、それは小売構造の変動へつながる累積的影響をもっているのである。尤も、Nootebloom 視野には小規模店の廃業だけしかなく、人件費を徹底的に切り下げて存続するという図式はみられない。

表 8 営業時間別個人商店数の動向
(1991年～2002年, 単位：店)

営業時間	1991年	2002年	差
8時間未満	39,209	49,661	+10,452
8～10時間	221,372	203,367	-18,005
10～12時間	355,884	261,111	-94,773
12～14時間	281,804	132,997	-148,807
14時間以上	91,626	31,901	-59,725
終日営業	7,654	16,189	+8,535
不詳	29,032	20,932	-8,100
合計	2,592,090	2,056,472	-535,618

表 9 営業時間別個人商店平均従業者規模の動向
(1991年～2002年, 単位：人)

営業時間	1991年	2002年	差
8時間未満	1.85	1.88	0.03
8～10時間	2.21	2.19	-0.02
10～12時間	2.30	2.39	0.09
12～14時間	2.27	2.37	0.11
14時間以上	2.45	2.98	0.52
終日営業	7.89	14.20	6.31
不詳	10.02	12.11	2.09
合計	2.52	2.87	0.35

(8,535店)の2つの営業時間階級である。これらの時間階級には、新規開業による商店数の増加の他、他の時間階級から「8時間以下」時間階級へと流入してきた既存店が含まれる。

表9は、1991年～2002年の営業時間帯別の個人商店の平均従業者規模とその変動である。最も注目される点は、「終日営業」の個人商店の平均的な従業者規模が他の営業時間帯の商店の平均的な従業者規模から突出しているだけ

でなく、同期間中に7.88人から14.19人へと倍増している点である。「終日営業」時間階級の平均従業者規模の倍増は、売上高の停滞を営業時間の延長で補おうとして、比較的規模の大きな商店が終日営業を開始したことが影響していると思われる。

このことは、たとえ個人商店であっても「終日営業」店は、それ以外の営業時間階級の商店とは異質な存在であることを示唆している。すなわち、「終日営業」店は、パート・アルバイト従業者という常用雇用者を主要な労働力として、常時14人以上の平均的従業者規模を維持しているのに対して、「終日営業」以外の商店は家業の色彩が強く、主要な労働力を家族従業者と縁故従業者（縁故採用者や徒弟労働力など）に依存していることを示している³⁴⁾。

「終日営業」時間階級以外の個人商店の平均従業者規模は2人台であり、従業者数に占める家族従業者の比率は相対的に高いはずである。確かに、1991年～2002年の12年間で過半の営業時間階級で平均従業者規模の増加が認められるが、しかし、個人商店数の動向を考えれば、「終日営業」時間階級以外の平均従業者規模の増加はパート・アルバイト従業者数の増加の影響というよりも、従業者1人規模の商店数の減少（退出）によって、当該時間階級に属する商店の平均従業者規模が「計算上」押し上げられたためではないかと考えられる³⁵⁾。

34) 家業における従業者が家族だけでなく、縁故、パート従業者、フルタイム従業者を含むことについては、Heck and Walker（1993）を参照。

35) 例えば、従業者規模1人の商店数100店、2人規模の商店数50店から、1人規模の商店数が半減して従業者規模1人の商店数50店、2人規模の商店数50店になれば、1店当り従業者規模は、 $(「2人」商店 \times 50店 + 「1人」商店 \times 100店) / (50店 + 100店) = 0.75人$ から、 $(「2人」 \times 50店 + 「1人」 \times 50店) / (50店 + 50店) = 1.5人$ となり、従業者数は減少し、実際の事業規模は拡大していないにもかかわらず、計算上の見かけ上は小売商店の平均従業者規模は倍増（ $= 1.5 \div 0.75$ ）することになる。

パート・アルバイト従業者労働時間の法人・個人商店の比較

— 家業性の影響 —

個人商店における他人労働は、常用雇用者の非正規雇用者、すなわちパート・アルバイト従業者が主要な労働力を構成している。『平成14年度商業統計調査』によると個人商店の常用雇用者数92万1,423人中パート・アルバイト従業者数は68万3,055人でパート・アルバイト従業者比率は74%を占める³⁶⁾。法人商店は、常用雇用者532万624人中パート・アルバイト従業者316万4,750人でパート・アルバイト従業者比率は59.5%である。意外なことに、個人商店のほうがパート・アルバイト従業者比率は高いのである。

それでは、パート・アルバイト従業者の存在は、個人商店経営に対してどのような影響を及ぼしているのであろうか。従来、個人商店の常用雇用者は、縁故などコネを頼って採用された従業者であり、契約関係よりも人格的關係が雇用関係のテコとなって、長時間・低賃金労働がまかり通ると考えられてきた。個人商店の経営体質がしばしば前近代的であると指摘されるのも、彼らの雇用関係が契約関係に依らず、彼らの全人格が当該の雇用関係に埋没していると考えられたからである。

しかしながら、常用雇用者の個人商店経営に対する影響を評価するためには、個人商店経営者がパート・アルバイト従業者をどれ程「安く、意のままに」³⁷⁾使用しているのかを客観的な尺度で測定できなければならない。むろん「安く、意のままに」と一言でいうのは簡単であるが、すべての人を納得

36) 『平成16年商業統計(簡易調査)』では、常用雇用者数96万5,537人中パート・アルバイト従業者数は60万1,091人で比率は62%まで低下している。

37) 石井(1996)は、個人商店主が家族を従業者として雇用するのは、「安く、意のままになる」労働力として他に代替できないからであるという。小論では、パート・アルバイト従業者の家族従業者化、すなわちパート・アルバイト従業者がどの程度まで「安く、意のままに」使われる存在であるのかを明らかにすることが求められる。

させられる客観的な指標で表わすことはきわめてむずかしい。

そこで本節では、「安く、意のままに」の代理指標として「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を当てることにした。理由は以下の通りである。なるほど、雇用関係を測定する尺度には、「労働時間」だけでなく、「労働の内容」、「強度」、「賃金水準」等の要因が含まれるべきであろう。しかしながら、労働の強度といっても、商業労働は農業労働や工場労働と比べれば軽労働に分類されているし、賃金水準についても「最低賃金法」を下回る水準でパート・アルバイト従業者を雇用することは法律に違反する。このように、個人商店のパート・アルバイト従業者の雇用関係をそれ自体として客観的に表示する構成概念を開発することは簡単ではない³⁸⁾。上述の理由もあって、「安く、意のままに」の（代理）指標として、小論では「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を便宜的に用いることにした。

「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は『商業統計』には掲載されていないので、『商業統計』で掲載されている「パート・アルバイト8時間換算人数」に「8時間」を掛けて「パート・アルバイト総労働時間数」を求め、この数値を「パート・アルバイト従業者数」で割ることで「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を計算している。

まずは、個人商店と法人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を比較することから始める。もし商業部門において従業者の労働市場の普遍性が成立しているならば、法人商店と個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に有意差は検出されないはずである。なぜなら、

38) 労働者が不法就労外国人労働者を利用して最低賃金以下で使用する場合や、暴力などで本人の意思に反して労働を強制する場合も考えられるが、明白な犯罪行為は本論での分析対象ではないし、そもそも、そうした行為自体は「経済行為」とは見做されていない。ただし、従来、商業労働は「身体的」、「頭腦的」な観点から軽労働とされてきたが、接客・交渉という面では感情移入が必要な「感情労働」という面もあるので、商業労働の労働負荷を軽労働とは必ずしもいえない面もあると思われる。

個人商店ほうが法人商店よりも「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が長時間であると判断されれば、個人から法人への転職の波が起こり、やがて両者の労働時間の差は縮小すると考えられるからである。そうだとすれば、個人商店のパート・アルバイト従業者だけが特別、「安価で意のままに」使われているとはいえなくなる。しかしながら、法人商店と個人商店の間に「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の有意差が存在するのであれば、個人商店の側にパート・アルバイト従業者を「安価で意のままに」使用できるようにする何らかの要因が存在していることになる。

表10は、2002年の法人商店と個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の業種別の一覧である。この表は、「その他の各種商品小売業（常時50人未満）」で個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が法人商店よりも短くなっている以外、他のすべての業種で個人商店のほうが法人商店よりも長時間であることを示しており、業種の特性のちがいよりも経営形態の相違が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の差を生んでいることを示している。

その理由は、区々考えられるだろう。例えば個人商店のパート・アルバイト従業者の実体が「有給」家族従業者や「有給」縁故採用者で、法人商店のパート・アルバイト従業者の実体が契約で雇用される他人労働であるためかもしれない。あるいは、個人商店のパート・アルバイト従業者に対する支払い間隔や支払われる金額の不安定性が却って、店主とパート・アルバイト従業者の労使関係に人格的要素を介在させ、そのような金銭的関係の不安定性の補償として侵蝕する情緒的關係が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を延長する場合もあるだろう。いずれにしても、表10は、経営形態の違いによって「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の差が生まれることを示している。

表11は、『商業統計（平成14年版）』を使って、法人商店と個人商店の業種

表10 業種別法人・個人商店のパート・アルバイト従業者1人当り労働時間

2002年 産業分類コード	業 種 名	パート・アルバイト 従業者1人当り労働時間	経営形態	2002年 産業分類コード	業 種 名	パート・アルバイト 従業者1人当り労働時間	経営形態
559	その他の各種商品小売業(従業員が常時50人未満のもの)	5.51	法人商店	581	自動車小売業	6.96	法人商店
559	その他の各種商品小売業(従業員が常時50人未満のもの)	4.89	個人商店	581	自動車小売業	7.33	個人商店
561	呉服・服地・寝具小売業	6.43	法人商店	582	自転車小売業	6.71	法人商店
561	呉服・服地・寝具小売業	6.74	個人商店	582	自転車小売業	7.14	個人商店
562	男子服小売業	6.24	法人商店	591	寝具・寝具・畳小売業	6.47	法人商店
562	男子服小売業	6.69	個人商店	591	寝具・寝具・畳小売業	7.05	個人商店
563	婦人・子供服小売業	6.43	法人商店	592	機械器具小売業	6.30	法人商店
563	婦人・子供服小売業	6.59	個人商店	592	機械器具小売業	6.78	個人商店
564	靴・履物小売業	6.23	法人商店	599	その他のじゅう器小売業	5.73	法人商店
564	靴・履物小売業	6.79	個人商店	599	その他のじゅう器小売業	6.50	個人商店
569	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	6.06	法人商店	601	医薬品・化粧品小売業	5.15	法人商店
569	その他の織物・衣服・身の回り品小売業	6.47	個人商店	601	医薬品・化粧品小売業	5.86	個人商店
571	飲食料品小売業	4.68	個人商店	602	農耕用品小売業	6.51	個人商店
571	飲食料品小売業	5.74	法人商店	602	農耕用品小売業	6.72	法人商店
572	酒小売業	5.14	法人商店	603	燃料小売業	5.81	法人商店
572	酒小売業	6.37	個人商店	603	燃料小売業	6.40	個人商店
573	食肉小売業	5.14	法人商店	604	書籍・文房具小売業	4.56	法人商店
573	食肉小売業	6.20	個人商店	604	書籍・文房具小売業	4.74	個人商店
574	鮮魚小売業	5.72	法人商店	605	スポーツ用品・がらん具・娯楽用品・楽器小売業	5.23	法人商店
574	鮮魚小売業	6.59	個人商店	605	スポーツ用品・がらん具・娯楽用品・楽器小売業	6.27	個人商店
575	野菜・果実小売業	5.52	法人商店	606	写真機・写真材料小売業	5.63	法人商店
575	野菜・果実小売業	6.12	個人商店	606	写真機・写真材料小売業	6.21	個人商店
576	菓子・パン小売業	4.78	法人商店	607	時計・眼鏡・光学機械小売業	6.71	法人商店
576	菓子・パン小売業	5.40	個人商店	607	時計・眼鏡・光学機械小売業	7.09	個人商店
577	米穀類小売業	5.94	個人商店	609	他に分類されない小売業	5.96	個人商店
577	米穀類小売業	6.60	法人商店	609	他に分類されない小売業	6.71	個人商店
579	その他の飲食料品小売業	5.03	法人商店				
579	その他の飲食料品小売業	5.49	個人商店				

(出所)「商業統計平成14年版」に基づいて筆者が作成。

表11 「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の経営形態別 T 検定
Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	平均値	標準誤差	標準偏差	[95% Conf. Interval]	
個人商店	73	6.324857	.0958767	.8191712	6.13373	6.515984
法人商店	73	5.754464	.0944547	.8070215	5.566172	5.942756
combined	146	6.03966	.0711212	.8593607	5.899092	6.180229
diff		.5703933	.1345884		.3043692	.8364174

diff=mean(個人商店)-mean(法人商店) t=4.2381

Ho: diff=0 degrees of freedom=144

Ha: diff<0 Ha: diff≠0 Ha: diff>0

Pr(T<t)=1.0000 Pr(|T|>|t|)=0.0000 Pr(T>t)=0.0000

別「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」についてT検定を行い、その有意差の有無を調べた結果である³⁹⁾。表11のT検定の結果は、「法人商店と個人商店のパート・アルバイト従業者1人当り労働時間は変わらない」という帰無仮説が棄却され、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間は個人商店のほうが法人商店よりも長時間労働である」という片側検定がきわめて高い水準で有意であることを示している。個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が法人商店よりも長時間労働であるという結果は、事前の予想通りである。

T検定の結果は、次の2点を示唆している。第1は、個人商店は「安く、意のままに」使える家族従業者だけでなく、相対的に長時間労働を厭わないパート・アルバイト従業者を雇用できる点で、法人商店に対して優位に立っていること。第2は、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が相

39) 本節でのT検定は、各経営形態の3桁業種と4桁業種分類を含む73業種を対象として分析しており、分類基準を3桁または4桁分類水準に統一しておくほうが望ましいかった。なお、パート・アルバイト従業者の労働時間が極めて短い「新聞小売業」を含む「書籍・文房具小売業(604)」や、主婦・学生アルバイトを大量に採用している「コンビニ」を含む「その他の飲食料点小売業(579)」を取り除いて分析しても「個人商店の『パート・アルバイト従業者1人当り労働時間』が法人商店よりも長時間である」という結果は同じであった。

対的に長時間であることは、個人商店におけるパート・アルバイト従業者が純粋な他人労働とは言い切れない働き方をしていることを暗示していることである。

ところで、個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当たり労働時間」に対する影響の経路を考えると、少なくとも2つの影響経路を想定することができる。第1は、職場で家族従業者とパート・アルバイト従業者がじかに接することから生じる直接的な影響経路である。第2は、各業種で独自に形成される商慣行（取引慣行だけでなく、労働慣行をも含む）を通して作用する間接的な影響経路である。すなわち、個人商店部門で古くから成立している商慣行や労働慣行は、おそらく家族従業者の存在を前提とし、これと適合的な慣行として成立・継承されてきたはずである。

したがって、個人商店で働く従業者数に占める家族従業者数の比率が高い業種程、家族従業者の存在を前提とする商慣行が存続している可能性が高いと考えられる⁴⁰⁾。そこでは、家族従業者に対して適合的な労働慣行が、いわば業種全体の労働慣行として拡張され、当該業種のパート・アルバイト従業者に対しても適用されるだろう。その結果、「パート・アルバイト従業者1人当たり労働時間」は家族従業者と同水準へ引き上げられ、個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当たり労働時間」が法人商店のそれよりも長時間になると考えられる。

反対に、当該業種においてパート・アルバイト従業者数が増加し、従業者数に占める家族従業者数の比率（＝以下「家業性」と称する）が低下すると、家族従業者に適合的な労働慣行から、パート・アルバイト従業者など他人労働に適合的な労働慣行へと徐々に、あるいは急激に変わっていくと考えられる。その場合には、パート・アルバイト従業者数の増加がパート・アルバイ

40) わが国の商業労働の前近代性については、森下（1974）を参照、また個人商店の常用雇用者の性格については糸園（1981）を参照。

ト従業員間の労働負荷の分担を進展させる結果、「パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」は短縮することになる。

パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間の相関分析

本節では、個人商店の「パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」に対して影響する可能性があると予想される要因を取り上げ、それらの要因相互の相関を調べている。それらの要因が個人商店の「パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」に対して及ぼす影響を明確にできれば、個人商店の行動特性を分析する契機を得ることができる。

「パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」に影響する要因として、前節でも取り上げた「家業性」(=「当該業種における個人商店の従業員数に占める家族従業員数の比率」と定義)、「個人商店数」,「家族従業員数」,「パート・アルバイト従業員数」の 4 つの要因を取り上げた。これらの要因を取り上げた理由は次節で述べる。

表12は、これら 4 つの要因と「パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」の 5 つの要因間の相関係数(上段)と確率(下段)の一覧である。表12で、5%水準(若しくはそれ以上の高い水準)で有意であるのは、①「家族従業員数-個人商店数」(0.95),②「パート・アルバイト従業員数-パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間」(-0.40),③「パート・アルバイト従業員数-個人商店数(0.86)」,④「パート・アルバイト従業員数-家族従業員数(0.82)」,⑤「家業性-パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間(0.77)」,の 5 組である。相関係数の符号についてみると、②「パート・アルバイト従業員数-パート・アルバイト従業員 1 人当り労働時間(-0.14)」が有意な相関の中では唯一、負の符号をとっている。他方、①「家族従業員数-個人商店数」(0.95),③「パート・アルバイト従業員数-個人商店数(0.86)」,④「パート・アルバイト従業員数-家族従業員数(0.82)」,⑤「家

表12 「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」と関連要因の相関行列

	パート・ アルバイト 従業者1人当り 労働時間	個人商店数 (1000店当り)	家族従業者数 (1000人)	パート・ アルバイト 従業者数 (1000人)	家業性
パート・アルバイト従業者 1人当り労働時間	1.00000				
個人商店数 (1000店)	-0.12080 (0.05430)	1.00000			
家族従業者数 (1000人)	-0.13970 (0.48720)	① 0.95230 (0.00000)	1.00000		
パート・アルバイト従業者数 (1000人)	② -0.39970 (0.03880)	③ 0.86240 (0.00000)	④ 0.82080 (0.00000)	1.00000	
家業性	⑤ 0.77190 (0.00000)	-0.19790 (0.32250)	-0.07240 (0.71980)	-0.38020 (0.05040)	1.00000

(上段は相関係数, 下段 () は確率)

(出所)「商業統計平成14年度版」に基づいて筆者が作成。

業性-パート・アルバイト従業者1人当り労働時間 (0.77)」の4つの相関係数はいずれも正の符号となっている。

それぞれの相関係数について若干敷衍しておく、①「家族従業者数-個人商店数」(0.95)は、きわめて高い相関(0.95)があり、かつ家族従業者数と個人商店数の間にきわめて強い関係が存在することを示している。②「パート・アルバイト従業者数-パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」(-0.40)は負の中程度の相関があつて、パート・アルバイト従業者が相互に代替的な関係にあることを示している。③「パート・アルバイト従業者数-個人商店数(0.86)」は正の高い相関があり、個人商店数と他人労働の間に強い関係が存在することを示している。④「パート・アルバイト従業者数-家族従業者数(0.82)」は正の高い相関があり、パート・アルバイト従業者と家族従業者の相互補完的な関係を暗示している。⑤「家業性-パート・アルバイト従業者1人当り労働時間(0.77)」も正の高い相関があり、

当該業種の「家業性」（＝小論では「当該業種の個人商店の総従業者数に占める家族従業者数の比率」と定義している）と「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」の間に強い関係が存在することを示している。

この相関分析を通して、以下の 2 点を推論することができる。第 1 は、②、④と⑤の相関関係を全体としてみると、家業性が高いと「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」は長時間化する（相関⑤）。家業性の上昇は家族従業者数の増加をもたらすので「パート・アルバイト従業者数」も増加する（相関④）。その結果、「パート・アルバイト従業者数」の増加が「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」の短縮をもたらす（相関②）側面も存在する、という循環論的で非決定論的な関係を読み取ることができる。

第 2 の点は、「家族従業者数」と「家業性」を質的に峻別する必要性に気づかされることである。すなわち「家業性」は「家族従業者」と「パート・アルバイト従業者数」という 2 変数から構成される概念であり、当該業種の従業者構造を指し示す概念として理解しておく必要があることである。個人商店部門の家業性が「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」に対してどのような影響を及ぼすのかを明らかにできれば、個人商店における家族従業者の位置づけを明確にする第一歩とすることが期待できる。

個人商店のパート・アルバイト従業者と家業性 ― 回帰分析 ―

これまでの議論を簡単に整理してみると次のようになる。個人商店と法人商店の間のパート・アルバイト従業者の労働時間について T 検定を行い、個人商店の「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」が法人商店よりも長時間であるという統計的に有意な結果が得られた。次いで、個人商店の「パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」と関連する諸要因との相関分析を行い、その結果、②「パート・アルバイト従業者数－パート・アルバイト従業者 1 人当り労働時間」や⑤「家業性－パート・アルバイト従業者 1

人当り労働時間」のみならず，①「家族従業者数－個人商店数」(0.95)，③「パート・アルバイト従業者数－個人商店数 (0.86)」，④「パート・アルバイト従業者数－家族従業者数 (0.82)」でも有意な相関関係が存在することを確認した。

本節では，個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が法人商店よりも長時間になる要因を回帰分析を用いて調べている。しかし，前節の相関分析結果を踏まえれば，これらの要因をそのまま回帰分析の説明変数として用いると多重共線性の問題を生じる恐れがある。「家族従業者数」は「個人商店数」(相関③)や「パート・アルバイト従業者数」(相関④)と極めて高い相関関係をもっているためである。そこで小論では，「家族従業者数」をそのまま用いるのではなく，「家族従業者数」を「個人商店数」で除して得られる新たな要因を説明変数として用いることにした。家族従業者数を個人商店数で除して得られる値は，個人商店1店当り家族従業者数を意味している。この要因を，石井(1996)に従って「家族従業者密度」とよぶことにする⁴¹⁾。

したがって，「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を被説明変数とし，「個人商店数」，「家族従業者密度」，「パート・アルバイト従業者数」，「家業性(従業者数に占める家族従業者数の比率)」の4つを説明変数とする線型モデルが検証すべきモデルである。以下に，4つの説明変数を取り上げた理由を縷述する。

第1の説明変数「個人商店数(1000店当り)」の増加は，個人商店のパー

41) 個人商店の家族従業制の評価については，零細商業の前近代性を保持する制度とみる否定的見解と個人商店の合理的経営基盤とみる肯定的見解が併存しているのが現状である。前者は田村(1997)に，後者は石井(1996)にみられる見解である。したがって，例えば，「家族従業者数」を説明変数とする回帰分析によって「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する影響度とその符号をはっきりと示すことができれば，家族従業者制の個人商店経営に対してもっている意味を解き明かす契機となることが期待できると考えられる。

ト・アルバイト従業者の総数を増加させ、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を短縮するかもしれない。しかし個人商店数の増加は、個人商店1店当りのパート・アルバイト従業者数を引き下げ、却って「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を延長するかもしれない。したがって、個人商店数の影響は予断をもって予想することはできない。

第2の説明変数「家族従業者密度」は、石井（1996）が定義した「個人商店1店当りの家族従業者数」のことで、個人商店部門における家族従業者の総数を規定する重要な要因であることが実証されている。小論においても、「家族従業者密度」は「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に影響を及ぼす要因として説明変数に加えている。前述した通り、当初、「個人商店数（1000店当り）」と「家族従業者数（1000人当り）」を説明変数とする計画であったが、2つの変数の相関係数が極めて高く（0.95）、多重共線性の問題が心配されたので、これを避けるために「家族従業者数」を「個人商店数」で除算して得られる新たな変数を採用する技術的な必要性も「家族従業者密度」を追加する理由の1つである。

結論を先取りしていうと、小論では、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する「家族従業者密度」の影響の経路は1つではなく、2つの影響経路を想定している。第1の経路は、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する直接的な影響経路である。個人商店という職場で家族従業者数が増えると、労働負担は分担されて「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は短縮されるはずである。したがって、説明変数「家族従業者密度」の回帰係数の符号は負になると予想される。第2の影響経路は、後述する説明変数「家業性」（＝個人商店部門の各業種の従業者総数に占める家族従業者数の比率）によって「家族従業者密度」が媒介されて「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対して影響する間接的な経路である。ここでは「家族従業者密度」の上昇は「家業性」を高め、家族従業者

に適合的な商慣行・労働慣行の影響を強めるので「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を延長すると考えられる。したがって、「家族従業者密度」の回帰係数の符号は正になると予想できる。

第3の説明変数「パート・アルバイト従業者数（1,000人当り）」は、パート・アルバイト従業者数が増加すれば労働負荷の分担を通して「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を短縮すると考えられる。したがって、「パート・アルバイト従業者数」の回帰係数の符号はマイナスになると予想される。ただし、前節の相関分析で「パート・アルバイト従業者数」は「個人商店数」と高い相関（0.86）があることが確認されているので、多重共線性を避けるために「パート・アルバイト従業者数（1000人当り）」を平均セントリング（「パート・アルバイト従業者数」の平均値を各データ（観測値）から減算する）し、これを2乗して100で除算した「中央化二乗パート・アルバイト従業者数（1,000人当り）」を説明変数とした。ただし、変数の呼称は煩雑さを避けるため「パート・アルバイト従業者数」をそのまま使うことにした。中央化した値を2乗する理由は、「パート・アルバイト従業者数」の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する影響は一定（線型）ではなく通減（非線型）すると考えられるからである。

第4の説明変数「家業性」は、個人商店の家族従業者が当該業種の従業者全体に占める比率のことであり、当該業種の「零細性（家族従業者の比率）」を測定する尺度でもある。小論では「家業性」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を長時間化する要因である（＝回帰係数の符号は正となる）と予想している⁴²⁾。

42) 森下（1974）、糸園（1982）、藤本（1983）、田村（1986）、石井（1996）を参照。これらの先行研究は、零細商店（家族経営の商店）の存立は経済合理性が機能せず、むしろ阻害される点にあると考えられている。なお、零細商業の主流理論に対する批判については出家（2002）がある。同書は、戦前～今日にいたる、わが国の零細商業研究の軌跡を理論的・批判的に鳥瞰することができる。

尤も、だからといって、個人商店におけるパート・アルバイト従業者が家族従業者と同質であると考えている訳ではない。しかし、当該業種の家業性が高まり、パート・アルバイト従業者が家業を支える家族従業者と直に向き合って働く機会が増えれば、彼らの労働規範が影響されて、家族従業者のそれに近づく可能性が高まると考えられる。したがって、「家業性」が高いほど、長時間・「低賃金」労働という家族従業者に適合的な労働規範が浸透し、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」も長時間化すると予想できる。

要約すると、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を被説明変数とし、「個人商店数」、「家族従業者密度」、「(パート・アルバイト従業者数(1,000人当り))²/100」、「家業性」(業種の総従業者数に占める家族従業者数の比率)を説明変数とする回帰モデルによって、最近の個人商店の動態を分析するのが本節の目的である。なお、重回帰分析を行うに際しては、コンビニを含む「その他の飲食料点小売業(579)」を分析から除いている。コンビニは他の業種店と比べてパート・アルバイト従業者数が多く、他の業種と比べると偏差が大きく、個人商店の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する影響を歪める恐れがあると判断したためである。

回帰分析の結果

回帰分析の結果は表13の通りである。モデルのF値は21.24で帰無仮説(モデルのすべての説明変数の回帰係数は0)は棄却される。モデルの調整済み決定係数は0.76で、各業種の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」の全業種平均値からのバラツキの76%を説明できる。

なお、多重共線性(説明変数間の直線的相互依存性)については、(1)各説明変数の「分散膨張要因(Variance Inflation Factor)」は1を大きく上回っていないこと、(2)各説明変数の「分散膨張要因」の平均値が10より大きくない

表13 パート・アルバイト従業者1人当り労働時間の規定要因に関する重回帰分析

Source	SS	df	MS			
Model	6.16311333	4	1.54077833	Number of obs=26		
Residual	1.52314596	21	.07253076	F(4, 21)=21.24		
Total	7.68625929	25	.307450372	Prob>F=0.0000		
				R-squared=0.8018		
				Adj R-squared=0.7641		
				Root MSE=.26932		

パート・アルバイト従業者 1人当り労働時間	回帰係数	標準誤差	t 値	P> t	[95% Conf. Interval]	
個人商店数(1000店)	.0075294	.0034168	2.20	0.039	.0004237	.0146351
家族従業者密度	-1.51153	.3936809	-3.84	0.001	-2.330234	-.6928254
パート・アルバイト数 (中央化2乗/100)	-.0010724	.0004561	-2.35	0.029	-.002021	-.0001238
家業性	3.275834	.3919196	8.36	0.000	2.460792	4.090875
定数項	5.164718	.3083658	16.75	0.000	4.523436	5.806

分散膨張要因 (Variance Inflation Factor)		
Variable	VIF	1/VIF
パート・アルバイト数 (中央化2乗/100)	1.52	0.656904
個人商店数(1000店)	1.46	0.682644
家業性	1.21	0.825765
家族従業者密度	1.20	0.834156
Mean VIF	1.35	

こと、したがって、多重共線性の可能性は小さいと判断できる⁴³⁾。

各説明変数の回帰係数はすべて5%水準で有意であり、各説明変数の係数の符号も、「個人商店数」と「家業性」の回帰係数の符号はプラスであり、「家族従業者密度」と「パート・アルバイト従業者数（正確にいうなら「パート・アルバイト従業者数」を平均値で中央化して二乗して100で除算した、新たな変数であるが、便宜的にそのまま変数名として使う）」の回帰係数の符号はマイナスであり、予想どおりの結果である。

各回帰係数の値はそれぞれの説明変数が1ポイント変化したときの「パー

43) 多重共線性の判定のための尺度である分散膨張要因については Hamilton (2004) を参照。

ト・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する影響の大きさを示している。但し、時間単位は60進法で表示されるので、例えば「1.5」は「1時間30分」($= 1 + 0.5 \times 60$ 分), 「1.05」の回帰係数は「1時間3分」($= 1 + 0 \times 60 + 0.05 \times 60^2$)を意味している。

第1の説明変数「個人商店数(1000店当り)」の回帰係数は0.01 ($0.0075294 \div 0.01$ 小数点第3位を四捨五入)で、個人商店数が1ポイント(1000店)上昇すると「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は「36秒」($= 0.01 \times 60^2$)だけ長時間化することを示している。長時間化する理由の第1は、「個人商店数」が増えると、個人商店1店当りパート・アルバイト従業者数が抑制され、1人当りの労働負荷が上昇する結果、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が長時間化するためだと考えられる。第2の理由は、「個人商店数」の増加は小売競争圧力を高めて、売上高やマージン率の低下を引き起こすことである。個人商店が低下した売上高やマージン率を営業時間の延長によって補おうとすれば、パート・アルバイト従業者の労働時間の長時間化がもたらされると考えられる。いずれにしても、「個人商店数(1000店当り)」の影響はそれほど大きくないことを示している。

第2の説明変数「家族従業者密度」の回帰係数は-1.51 ($-1.51153 \div -1.51$ 小数点第3位四捨五入)で、家族従業者密度が1ポイント上昇すると「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は「1時間30分4秒」短縮される。この結果は、「家族従業者密度」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対して極めて大きな影響を及ぼすことを示している。

第3の説明変数「パート・アルバイト従業者数(1000人当り)」の回帰係数は-0.11 ($-0.1072401 \div -0.11$ 小数第3位四捨五入)である。この説明変数は、平均値で中央化して二乗して得られた値を100で除算しているため、回帰係数の値を解釈すること簡単ではないが、「パート・アルバイト従業者数」が上昇すると「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は逓減し

ながらも短縮することを示しており、少なくともパート・アルバイト従業者間の代替的關係が確認できる。

第4の説明変数「家業性」の回帰係数は3.28 ($3.275834 \div 3.28$ 小数第3位四捨五入)で、「家業性」が1ポイント上昇すると「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」は3時間16分48秒も延びるという、大きな影響を有していることを示している。この結果は、「家業性」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を長時間化させて、パート・アルバイト従業者に長時間労働を強いる主要な要因であることを示している。しかも、影響の強さ（t値）は、定数項を除けば他のどの説明変数よりも強いことを示している。本節の回帰分析の結果は、個人商店部門の零細性や生業性（家族従業者主体の経営）を商業労働の長時間・低賃金労働をもたらす「前近代性」の内実とみなしてきた先行研究における取り扱いの正当性を傍証している。

「家業性」と「家族従業者密度」の役割

本節の分析で取り上げた説明変数「家族従業者密度」と「家業性」は、前者が個人商店1店当りの家族従業者数、後者が個人商店部門の業種別の従業者数（＝家族従業者数＋パート・アルバイト従業者数）に占める家族従業者数の比率のことであった。問題は、両者の説明変数の関係をどうみるかである。さしあたり、次の2点を指摘しておく必要がある。

第1は、「家族従業者密度」が個人商店1店当りの家族従業者比率という「ミクロ」の指標であるのに対して、「家業性」は特定の業種部門全体の家族従業者比率を示す「メゾ・レベル」の指標であるという点である。2つの説明変数の符号が正負反対になっていることは、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」が、「ミクロ」と「メゾ」という2つの異なる水準の影響経路を通して正負の相反する影響が打ち消しあうことを意味している。

重回帰モデルでは説明変数相互の關係は独立であることが前提になってい

表14 回帰分析モデル1～モデル3の回帰係数の比較

変数	モデル1	モデル2	モデル3
個人商店数(1000店)	.00806	.00872	.00753*
家族従業者密度	-.382		-1.51***
パート・アルバイト数 (中央化2乗/100)	-.172	-.0959	-.107*
家業性		2.76***	3.28***
定数項	6.63***	4.53***	5.16***
決定係数	.0257	.617	.764
2乗平均平方根誤差	.547	.343	.269

摘要：* $p < 0.05$ ；** $p < 0.01$ ；*** $p < 0.001$

るが、前節の相関分析では両変数間には中程度の相関(0.38)が存在することが示されていた。2つの説明変数の関係を明らかにするために、前節の回帰モデルをベース・モデル(モデル3)とし、モデル3から「家業性」を除いたモデル1と「家族従業者密度」を除いたモデル2の各説明変数の回帰係数を比較したものが表14である。いずれのモデルも、コンビニエンスストアを含む「その他の飲食料品小売業(579)」を分析から除外している。表下のアスタリスクは有意水準5%(*), 1%(**), 0.1% (***)を示している。

モデル1～モデル3の各説明変数の符号は、モデル間で同じ説明変数なら同じ符号で安定している。モデル1の「家族従業者密度」の回帰係数は-0.381で有意ではない。「家業性」を加えたモデル3の「家族従業者密度」の回帰係数は-1.51に下がるが、統計的有意水準は0.1%ときわめて高くなる。

モデル2の説明変数「家業性」の回帰係数は2.76で、0.1%水準で有意である。モデル2に「家族従業者密度」を加えたモデル3では0.1%水準で有意で、「家業性」の回帰係数は2.76から3.28へ上昇する。また、モデルの精度を示す尺度である「2乗平均平方根誤差(RMSE)」は、0.547(モデル1)⇒0.343(モデル2)と低下し、モデルの精度が大きく改善されている。こ

表15 家業性に対する家族従業者密度の回帰分析

Source	SS	df	MS			
Model	.082024953	1	.082024953	Number of obs=26		
Residual	.489811518	24	.020408813	F(1, 24)=4.02		
Total	.571836472	25	.022873459	Prob>F=0.0564		
				R-squared=0.1434		
				Adj R-squared=0.1078		
				Root MSE=.14286		

家業性	回帰係数	標準誤差	t 値	P> t	[95%Conf. Interval]	
家族従業者密度	.3823665	.1907286	2.00	.056	.0112779	.7760109
定数項	.4106732	.1203325	3.41	0.002	.1623193	.6590272

の結果は、説明変数「家業性」がモデルで重要な役割を担う変数であることを示している⁴⁴⁾。

上の回帰係数の比較は、「家族従業者密度」と「家業性」が相互に影響を及ぼしあっていることを推測させる。理由は2つある。第1は、「家族従業者密度」の回帰係数の値が「家業性」を説明変数として追加すると低下することである。第2は、「家業性」の回帰係数の値が「家族従業者密度」を説明変数として追加すると低下することである。小論では、この現象を「家族従業者密度」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対して直接効果だけでなく、「家業性」に媒介されて間接効果をも有するからではないかと考えた。

そこで、「家業性」を従属変数、「家族従業者密度」を説明変数とする単回帰分析（「コンビニ」の除く）を行った。表15は、その回帰分析の結果である。単回帰モデルのF値は4.02で5.64%となり5%有意水準には達してはいないが、10%有意水準は余裕で満たしている。決定係数も14%と高いわけではない。しかし、本節の目的はモデルの説明力をあげること自体でなく、「家族従業者密度」の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する影響が「家業性」によって媒介される間接的な影響経路を想定することの妥

44) 回帰モデルの精度を示す尺度である「2乗平均平方根誤差」については、Baum (2006) を参照。

当性を明らかにすることである。

この単回帰分析における「家族従業者密度」の回帰係数は0.38で、先のモデル3の「家業性」の回帰係数は3.28である。「家族従業者密度」の影響が「家業性」に媒介されて間接効果を有するとすれば、これら2つの説明変数の回帰係数を掛け合わせた値が「家族従業者密度」の「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対する間接効果ということになる。「家族従業者密度」の間接効果を計算すれば、 $1.25 (=0.38 \times 3.28)$ となる。「家族従業者密度」は「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を、直接の影響経路で1時間30分36秒 ($= -1.51 \times 3600$ 秒) 短縮する直接効果を有し、「家業性」に媒介される間接の影響経路で1時間15分 ($= 1.25 \times 3600$ 秒) 延長する間接効果を有することになる。したがって、「家族従業者密度」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対して有する総効果は、その直接効果と間接効果との和 $= 15分36秒 (= -0.26 \times 3600$ 秒) を短縮する影響として表出することになる。

結びにかえ — 個人商店の行動特性への暗示 —

「家族従業者密度」の総効果が個人商店内の家族従業者数の増加による労働の分担を通して「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を短縮させるという前節の分析結果は、家族従業者数の増加が「家業性」の影響を凌駕することを意味する。この結果は、少なくとも次の4つの点を、近年の個人商店の行動に関して示唆していると思われる。

第1は、従来、零細商業の研究では「粘着性」の源泉として理解されてきた「家族従業者」の存在が変質しているのではないかということである。家族従業者は家業という運命共同体の一員であり、パート・アルバイト従業者に対して、当該の業種で引き継がれてきた独特の商慣行（取引慣行や労働慣行）を押しつけ、彼らを管理する役割を担うのではないかと予想した。しか

し、分析の結果はこの予想を裏切るものであり、近年の家族従業者はパート・アルバイト従業者と労働負荷を分担し合う代替的な存在へと変質（＝範疇変換）していることすらを暗示するものであった。

第2は、近年の欧米の家業研究において家業（family business）の優位性に注目が集まっており、家業は家族や縁故関係といった「価値観」を共有する基盤をもち、意思疎通の円滑化・迅速化に寄与する点で、他の経営組織——種々の法人組織——と比べて有利性をもっていると主張されている。わが国の個人商店も、その多くが家族従業者や縁故採用者が雇用されている家業であることに違いはない。家業であることが、法人商店にはない潜在的有利性の源泉である可能性は否定できない。

第3に、小論では、家業（家族経営）であることがそのメゾ・レベルにおいて当該商店が属する業種の性格に影響を及ぼし、家業（家族経営）に適応的な取引慣行や労働慣行を成立・継承させると予想した。分析の結果は、少なくとも「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」に対しては強力な影響を及ぼすことを確認できた。家業性は、個人商店にとっては環境であると同時に、「戦略資源」でもあると考えられる。

第4に、しかしながら、小論で対象とする期間中（1991年～2002年）の個人商店数の傾向的減少を考えれば、欧米の家業研究が主張するような優位性をわが国の個人商店経営の中に見出せると主張することは一般論としては困難であると思われる。実際、「家族従業者密度」が「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を引き下げる直接効果は、「家業性」によって媒介される間接効果よりも大きく、「パート・アルバイト従業者1人当り労働時間」を引き下げる総効果として表出することが確認されたからである。このことは、家族従業者とパート・アルバイト従業者の間に強い代替関係を暗示唆するものであり、個人商店における家族従業者の伝統的役割（家業のために減私して無給で働く家族）の変質を窺わせるものである。

【参考文献】

- Alvin D. Star and Michael Z. Massel (1981), Survival Rates for Retailers, *Journal of Retailing*, Vol.57, No.2.
- David G. Blanchflower and Andrew J. Oswald (1998), What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, Vol.16, No.1.
- Bart Nooteboom (1986), Costs, Margins and Competition Causes of Structural Change in Retailing, *International Journal of Research in Marketing*, Vol.3.
- Bates, Timothy (1995), Analysis of Survival Rates Among Franchise and Independent Small Business Startups, *Journal of Small Business Management*, Vol.33, No.2.
- Evans, Davis S. and Leighton, Linda S (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *The American Economic Review*, Vol.79, No.3.
- Javier Gimeno, Timothy B. Folta, Arnold C. Cooper and Carolyn Y. Woo (1997), Survival of Fittest? Entrepreneurial human capital and the Persistence of Underperforming Firms, *Administrative Science Quarterly*, Vol.42, No.4.
- John Leaptrott (2005), An Institutional Theory View of the Family Business, *Family Business Review*, Vol.18, No.3.
- Lloyd Steier (2001), Family Firms, Plural Forms of Governance, and the Evolving Role of Trust, *Family Business Review*, Vol.14, No.4.
- Ramona K. Z. Heck and Rosemary Walker (1993), Family-Owned Home Businesses : Their Employees and Unpaid Helpers, *Family Business Review*, Vol.6, No.4
- Shaker A. Zahra, James C. Hayton and Carlo Salvato (2004), Entrepreneurship in Family vs. Non-Family Firms : A Resource-Based Analysis of the Effect of Organizational Culture, *Entrepreneurship : Theory and Practice*, Vol.28, Issue 4.
- Sharon A. Devaney and Haejeong Kim (2003), Older Self-Employed Workers and Planning for the Future, *The Journal of Consumer Affairs*, Vol.37, No.1.
- Thomas Dunn and Douglas Holtz-Eakin (2000), Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment : Evidence from Intergenerational Links, *Journal of Labor Economics*, Vol.18, No.2.
- Trond Petersen and Kenneth W. Koput (1991), Density Dependence in Organizational Mortality : Legitimacy or Unobserved Heterogeneity?, *American Sociological Review*, Vol.56, No.3.
- 石井淳蔵 (1996), 『商人家族と市場社会』, 有斐閣
- 石井淳蔵 (1996), 「わが国小売業にける就業構造の変化」, 『中小企業季報』1996年(3)
- 石原武政・矢作敏行 (2004), 『日本の流通100年』, 有斐閣
- 石原武政 (2005), 『商業の外部性とまちづくり』, 有斐閣
- 糸園辰雄 (1981), 『改訂日本中小商業の構造』, ミネルヴァ書房
- 加藤 司 (2006), 『日本的流通システムの動態』, 千倉書房
- 北山幸子 (2005), 「零細小売業研究の視点」, 『立命館経営学』第43巻第6号
- 後藤一郎 (1996), 「アメリカにおけるパパママ・ストアの簇生」, 『中小企業季報』1996年(3)
- 田村 馨 (1994), 「郡部小売業の現状と発展戦略」『福岡大学商学論叢』第39巻第1, 2号

- 田村正紀（1982）、『流通産業：大転換の時代』、日本経済新聞社
- 田村正紀（1986）、『日本型流通システム』、千倉書房
- 田村正紀（1998）、「日本型流通システムの動態」、『経営学・会計学・商学研究年報』（神戸大学経営学部）、No.44.
- 出家健治（2002）、『零細小売業研究』、ミネルヴァ書房
- 藤本寿良（1983）、「わが国商業における就業構造について」、『経営経済』No.19、大阪経済大学中小企業経営研究所
- 藤本寿良（1996）、「自己雇用と零細商業」、『中小企業季報』1996年（1）
- 風呂 勉（1960）、「商業における過剰就業と雇用需要の特性 — 一つの仮説的考察への展望 —」、『神戸商科大学商大論集』通巻第 37, 38, 39 号
- 森下二次也（1974）、『現代の流通機構』、世界思想社
- 森下二次也（1977）、『現代商業経済論 [改訂版]』、有斐閣