

流通統計による卸売業の 効率性指標の検討¹⁾

—— 生産性と利益性 ——

杉 本 宏 幸

目次

- I. はじめに
- II. 流通の効率性と生産性
- III. 生産性と利益性
- IV. 流通段階と産業分類—規模格差と参入障壁の存在—
- V. 結論

I. はじめに

日米構造協議を境に、改めて日本の流通システムに対する関心が高まったことは周知の事実だろう。その際、単に流通・マーケティングの研究者だけでなく、経済学の分野、さらには政府の研究機関などからも多くの研究が提示された。

そこで得られた結論は、「先進諸外国と比べ、日本の流通システムは効率的とも非効率とも言えない」というものだったと言えよう。日本の流通システムの生産性や流通マージン等が先進諸国と比較され、特に流通マージンに

1) 本論文の基礎となる報告に対し、「流通研究会」(2006年9月 小樽商科大学)で貴重なコメントを多く頂戴した。この場を借りてお礼申し上げる。

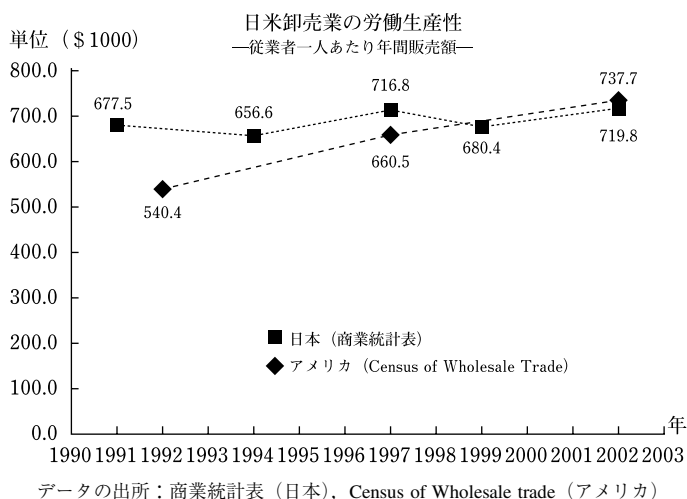
なお、当然ながら、文責は筆者にある。

ついてはさほどの違いが見られなかったり、商慣行をはじめとした流通取引のモデル分析等を通じて、日本の流通システムまたは取引の在り方は必ずしも非効率とは結論できず、場合によっては効率的に機能しうることが示唆された (Cf. 西村・坪内 1990a/b, Ito and Maruyama 1990, 丸山他 1991, 三輪・西村 1991, 丸山 1992, 成生 1994 等)。

しかし、こうした一連の研究の後、いくつかの例外 (e.g. 並河 1996a/b, 並河 1998) を除けば、こうした問題意識は希薄なように思われる。例えば、卸売業に関して言えば、丸山 (1992) で (労働) 生産性の国際比較がなされ、日本の卸売業が相対的に高い生産性が示されたためか、その後の詳細な検討はなされていない。

しかしながら、1990年から2002年までの入手可能な流通統計に対し、筆者が日米の卸売業について、その労働生産性を試算したところ、日本の卸売業は必ずしもアメリカの卸売業より労働生産性が高いとは言い難い結論が得られた ([図 1])。

〔図 1〕卸売業 (労働) 生産性の日米比較²⁾



逆に、アメリカ卸売業の労働生産性が日本のそれを凌いでいる可能性すら否定できない。Kask Kiemann and Friedman (2002) のように、労働生産性の時系列比較を行った上で、アメリカの卸売業は技術変化に上手く適応してその生産性を伸ばしていると結論づける研究もある。こうした構造変化は、卸売業内部でどのようなことが生じているのかも含め、特に卸売業に関わる流通・マーケティングの研究者・実務家の現状認識を変更する必要があると言えるのではないだろうか。

こうした背景で、本論文では生産性を出発点に、利用可能な統計資料を用いて、卸売業の効率性を探索的に検討する。

これまで、卸売業に関してはいくつかの指標が業種別・従業員規模別で算出され、その効率性ないし生産性が一定程度示されてきた (e.g. Smith and Hichens 1985, 西村・坪内 1990a/b, Ito and Maruyama 1990, 丸山他 1991)。しかし、それらをもって卸売業の効率性と解釈すべきか否かということに関しては、あまり注意が払われていなかったように思われる。同時に、卸売業の分析は、流通部門の一部として扱われており、その分析は未だ不十分と言って良いだろう。とりわけ、卸売業の分析に欠かせない流通段階の分析が大きく欠如しているように思われる。その意味で、流通段階も考慮した卸売業の効率性または生産性を探索的に検討するのが、本研究の大きな課題となる。

流通システムが効率的に機能すべきであるという主張に対する異論はさほど無いと考える。しかし、流通システムが「効率的」であるとは、どのような状態を指すのか、あまり明確でない。それだけではない。これまでなされてきた流通統計を用いた研究も並河 (1998) などの一部を除けば、ともすれ

2) OECD 購買力平価で換算。日本の卸売業からは「代理商、仲立業」を、アメリカの卸売業は“Wholesale trade”から“Agents, brokers, and commission merchants”を除いた値で生産性を算出している。

なお、生産性を従業者規模別で国際的に比較する作業は、稿を改めて検討したい。

ばどのような意味での効率性や生産性であるのか、曖昧なまま議論が進んでいるように思われる。加えて、卸売に関わる研究分野では、こうした議論があまりなされていないように思われる。

そこで、以下、本論文では、「生産性」を出発点とし、複数の複数の指標を用いて、こうした問題を探索的に検討する。

Ⅱ. 流通の効率性と生産性

流通の効率性は、生産性概念と深い関わりを持って扱われてきた。これは、生産性という概念が、一定の条件下で効率性と近い意味合いを有しているためである。

一般に生産性という場合、あるインプット1単位あたりでどれだけアウトプットを生産できるかという「平均生産性」(average productivity)が用いられ、「アウトプット/インプット」として定義される(Cf. 原田 1987b)。そしてインプットとアウトプットに関連して、「生産要素の投入量 x に対して、技術的に生産可能な最大の産出量 q を対応づける関数」(丸山・成生 1998, p.5)、つまり生産関数の定義が必要になる。これは「技術的に実行可能なインプットとアウトプットの組み合わせ全体」(丸山・成生 1998, p.4)で、生産可能な最大量を示す。インプットとアウトプットを明確にでき、生産関数が定式化可能なら、この平均生産性をもって企業活動の効率性を論じることには意義がある。なぜなら、生産関数上のインプットとアウトプットの対は、所与の(生産)技術における効率的な組み合わせとなっているからである。すなわち、平均生産性が経済主体の活動の(技術)効率性を示す指標となる。

しかし、この意味の生産性は、(1)ある単一のインプットによる「要素生産性」³⁾であること、(2)要素生産性の「平均」概念であること、(3)インプットと

3) 以下、特に断りの無い限り、本論文では「生産性」という場合、ある単一のインプットによる「要素生産性」を意味することとする。

アウトプットが明確に定義される必要があること、(4)生産関数の定式化が必要であること、(5)分析対象が企業などの個別経済主体レベルであること、等を考慮の外に置いてしまうと、効率性の指標としてあまり意味を持たない(Cf. 原田 1987b)。なぜなら、生産性を用いて経済主体の活動の効率性を論じる際、少なくともこれらが前提とされているからである。

しかし、特に流通を対象にした分析では、多くの場合(3)(4)が満たされておらず、(1)(2)(5)に詳細な注意が払われていないように思われる。既に多くの論者が指摘するように、根本的な問題として流通のインプットとアウトプットが何であるか(特にアウトプット)という問題は未だに解決されていない(Cf. Cox 1948, Alderson 1948, 田内・相原 1980, Ingene 1982, 原田 1987a/b, 田島・宮下 1985, 丸山他 1991, 丸山 1992, 並河 1998 等)。さらに、分析対象も個別経済主体(個別流通業者)でなく、流通業全体またはその一部門としての卸売商業等と、各々一定の集計水準であることが多い。(要素)生産性は「ある生産要素の活動度を問う」(並河 1998, p.16)ものだから、生産性を効率性の代替指標として用いても、それはある単一インプットという限定的な領域しか扱っておらず、しかも流通の効率性との関わりは不明瞭と言わざるを得ない。

それでもなお、生産性が用いられているのは、可測性が重視されているためと言えよう。流通のインプットとアウトプットを何にとるかが、差しあたって研究者の裁量に委ねられるとすれば、生産性という指標は非常に利用しやすいものとなる。ただし、その場合、流通の「生産性」が上昇すれば、流通の「効率性」が高まるという暗黙の前提が存在していると言っても過言ではないだろう。もしそうでなければ、生産性だけが上昇しても、効率性が高まる保証はどこにも存在しないから、丸山他(1991)や丸山(1992)等のように複数の指標を用いて流通の効率性へ接近するのが妥当と思われる。

それでも、流通の生産性を扱った一連の研究では、生産性指標の再定義、

アウトプットの定義，データの収集等に対して多大な努力が払われてきたと言える。そこで可測性はある程度解消されたものの，生産性そのものに関する概念的な問題が大きくクローズアップされることとなったのである。

流通の生産性研究において，その端緒となったのは Cox (1948) と Alderson (1948) と言えるだろう。Cox (1948) は，流通の生産性に関する概念的な検討を行っているが，流通の生産性を測定するベストな方法は存在しないとし，「流通の産出物」(product of distribution) の本質を理解することへ向けた研究が開始されただけであると指摘している。一方，Alderson (1948) は，多様な問題の側面に対応した生産性指標が必要であると指摘した上で，その代替的な方法として，小売の単位売上に対する買物時間と一時間の労働量との比による生産性を提案している⁴⁾。研究初期における Cox (1948) と Alderson (1948) では，アウトプットをどのように定義するかという点がやはり問題となり，統一的な生産性指標も構築されえなかったと言って良いだろう。

ところで，可測性を度外視すれば，流通のアウトプットとしては Bucklin (1966) による流通サービス（配達時間，ロット・サイズ，市場分散化，品揃えの幅）が挙げられる。これは，営利目的で流通に従事する業者の集合の「営利経路」(commercial channel) と消費者が流通サービスに対して支払う費用の合計＝流通費用が長期的に最小となる流通経路（規範経路）を導出するモデルで，流通の生産性にとどまらず，流通の効率性をも論じやすい概念と言える。しかし，Bucklin (1966) 自身がこのモデルの費用曲線の導出に際して実証の困難さに直面しているように，流通サービスは測定不能ではないものの，ミクロ経済学に依拠した理論枠組みとモデルそのものが優れて規範的であるため，これを用いて流通の効率性や生産性を実証的に示すことは

4) これをメーカーや卸など流通の各段階へ適用することも提案されているが，現実的にはデータの入手可能性や分析結果の解釈などの問題から，それは困難と言えよう。

難しいと言わざるをえない。

そのため、可測性を重視した方法としてよく利用されるのは、アウトプットを販売額や売上高（または付加価値）、インプットを従業員数、労働時間、企業数、店舗面積（小売のみ）等で代替する方法である。流通のアウトプットの定義は極めて大きな問題だが、消費者に提供される流通サービス水準が高まった結果、流通業の売上または商品販売額が増えると推測しても大きく差し支えないだろうから、これに一定の意義があると言えよう（丸山 1992, p.86）。しかし、丸山（1992）が指摘するように、「流通部門の販売額」は、小売・卸等による流通サービスだけでなくメーカー等による一連のマーケティング戦略（プロモーション等）にも影響されうるため、販売額が高いからといって必ずしも流通サービス水準が高いとは限らないこともまた事実である（p.86）。多くの研究で、流通のアウトプットが売上高または販売額で代替されるが、その場合、インプリシットにこうした立場が採られていると言っても良いだろう。

生産性が実測される場合、従業者一人あたり販売額をはじめとした労働生産性等が指標として採用されることが多い。

Bucklin（1972）は、1954年と1963年のアメリカ食料品小売業について、従業者一人あたり売上高（sales）を従業者規模別に比較しており、1963年で大規模小売店の労働生産性が相対的に高くなっていることを示している（pp.81-85）。また、Bucklin（1978）では、（マーケティング）コストをインプットに含める⁵⁾など、多様な生産性を検討しているが、とくに日米の卸売及び小売の常時雇用者（full-time employee）一人あたり売上を生産性として採用し、小売と卸で賃金が、卸で事業所あたり従業員数（または雇用者数）

5) 従業者をインプットにとる場合、これを労働時間もしくは給与等で代替しても差し支えないだろうから、経済主体のコストをインプットに採用することにさほど問題は無いだろう。

といった要因がこれを上昇させるという分析結果が得られている。

田内・相原（1980）は、アウトプットに小売販売額、インプットに小売従業員数と小売の売場面積を使用して、1968年、1972年、1976年の労働生産性と売場生産性を従業者規模別に比較し、生産性は大規模な小売業が高いこと等を示している。さらに、相原（1985）では、これを日本、アメリカ、イギリス、フランス、西ドイツという五カ国の国際比較という見地から捉えなおし、小売は「日本と他国の小規模店の生産性が同じであると考えれば、日本の大規模店の生産性は他国に比べて極端に高いとみることもできる」（pp.100-101）とし、卸は1960年末まで日本よりアメリカが約2.6倍も高かったのに対し、1970年末ではほぼ同じ値で日本の卸の伸び率が高いと指摘している。

Smith and Hichens（1985）は、労働生産性のインプットに「雇用者数」（Number of employee）、「常時雇用者数」（Number of FTE employee）、「従業員数」（Number of persons engaged）の三つを用いて、卸・小売を産業分類別に、アメリカ、イギリス、西ドイツの三カ国比較を1967年と1971年（または1972年）で行っている。田村（1985）は、小売業の従業員一人あたり販売額、すなわち労働生産性を、従業員規模ごとに日本、フランス、イギリス、アメリカで1980年付近における国際比較を行い、小売業の店舗規模が大きくなるにつれて労働生産性が高くなるという意味での「店舗規模の経済」を示した。ここで「店舗規模の経済」とは、「店舗が大きくなるにつれて、平均費用がどのように低下するのかというかたちで定式化される」とされるが、そうした費用データは存在しないため、「代替的指標」として労働生産性をとりあげると「規模の経済性」概念に対し、田村（1985）は慎重な表現をしている（p.44）。

丸山他（1991）は、多様な指標をもって、日本、アメリカ、西ドイツ、イギリス、フランスの流通構造の国際比較を1982年（または1984年）で行って

いる。そこでは従業者一人あたり販売額、つまり労働生産性は従業者構成比に依存していることが示され、とくに日米の小売で大きな差がないのは、アメリカの従業者規模10人以上小売店、日本の従業者数10人未満の小売店で従業者数が相対的に多く、労働生産性が低く評価されていることによるとされている。日米の卸も従業者構成比は似ているが、従業員数10名以上の日本の卸売業は労働生産性が高く、総合商社など大規模卸売業の活動が示唆される形となっている。

このように、流通の生産性に関する研究は多く見られる⁶⁾ものの、概して可測性を重視すれば生産性で何を測定しているのかという概念的な問題が浮上し、概念的な問題を精緻にしていけば可測性が失われるというある種のトレードオフに陥っていると言えよう。同時に、田村（1985）が慎重な表現をしているように、厳密な意味では「規模の経済性」でさえ論じることが難しい。これは、「流通分野で使われている『効率性指標』は費用最小化との関連が必ずしも明らかでないから、規模の経済性という言葉を当てることに多少の問題がある」（pp.34-35）と並河（1996a）が指摘するように、そもそもの問題としてアウトプットを明確化できないことに起因しており、生産関数、費用関数の定式化が困難なために生じている。したがって、厳密には、規模の経済性すら、流通の分野では論じることが難しい。

生産性とは、あくまでもインプットの活動度である。これをもって、効率性を論じるなら、少なくとも本節冒頭で述べた前提がクリアされている必要がある。本節では、さしあたって流通の生産性と効率性は一定の条件下で同じ概念となりうること、生産性を効率性の代替指標とした場合、必ずしも効率性を論じられるわけではないこと、既存研究から生産性は従業員規模との

6) 小売の生産性は、Journal of Retailing（1984, Vol.60, No.3）で特集が組まれるなど一定の研究を研究成果があるが、本論文の射程を大きく超えるため、稿を改めて検討したい。

関連が見いだされていること，までを確認しておきたい。

Ⅲ．生産性と利益性

流通・マーケティングの分野で使用される生産性は，政府統計をはじめとしたデータを用いて算出されることが多い。個別企業の財務データを用いた分析を除けば，通常，使用可能なものは，商業統計調査（指定統計第23号）など，総務省統計局によって公表される商業に関連した統計である（商業統計は現：経済産業省）。これら統計調査で公表される結果は，卸・小売，産業分類，従業者規模，都道府県など，何らかの形で集計化されている⁷⁾。

集計化された数値を用いるということは，全ての数値は何らかの集計化された基準における「平均的な値」を示しているに過ぎない（Cf. 並河 1996a）。例えば，一国レベルの流通業で生産性を算出すると，それは正確には流通業の平均的な生産性を見ているに過ぎず，これを産業分類，卸・小売，従業者規模などと集計水準を変更しても，やはりそれは各々の集計水準における平均的な値に過ぎない。何故なら，使用しているデータが既にマクロレベルで平均化されているとともに，上述の生産性指標も「平均」生産性に他ならないためである。

これは，特に政府データで単純に生産性を代替指標に用いて，流通の効率性を論じようとする際に，一つの問題が存在することを示唆する。というのは，分析の対象は，あくまで卸，小売をはじめとした流通業者でしかなく，仮に効率性が測定できたとしても，それはある集計水準における平均的な流通業者の（活動の）効率性に過ぎない。したがって，それをもって，暗にマクロ的な水準（例えば一国の流通システムというレベル等）が想定されている流通の効率性とよぶことが適切か否か，という問題が存在している。

⁷⁾ 集計化されたデータの分析に対する批判的な検討については，並河（1996a），pp.33-34，等を参照されたい。

さらに言えば、こうした生産性ないし効率性の測定方法は、流通過程から消費者を排除してしまっている。上述した Bucklin (1966) の流通サービスと流通費用の分析枠組みからすれば、これは営利経路側、つまり流通業者側だけしか分析対象になっておらず、流通活動の一部を主に買い物行動という形で担う消費者が考慮されていないことを意味する。つまり、生産性をはじめとした指標を政府統計等で算出して、流通の効率性をみようとする際、営利経路による生産性や流通サービス水準が高まったとしても、それは消費者費用とは独立して分析されているため、流通経路全体の費用最小化という見地からは、かえって非効率になっているかもしれないのである。

Bucklin (1966) の枠組みに依らないまでも、少なくとも流通において消費者の存在が考慮されていないことは明らかだろう。つまり、こうした分析で流通の効率性という場合、あくまでも「平均的な流通業者の活動の効率性」と言わざるをえない。本来、流通の効率性という場合は、消費者の判断や関連する他部門（運輸、交通、農業など）までも射程に入るべきだろう。しかし、特に消費者については、単に商業統計をはじめとした政府統計などからは簡単に組み込んで論じることは難しい。そのため、これらデータを用いて分析を進める場合、流通の効率性とは、あくまでも「ある集計水準における平均的な流通業者の活動の効率性」であることを認識する必要がある。

なお、こうした点はこれまで指摘されてこなかったわけではない。例えば、Ito and Maruyama (1991) と丸山 (1994) は、営業費率（売上高対営業比率）と営業余剰率（売上高対営業利益率⁸⁾）の関連で、小売と卸の日米比較を行っているが、消費者側の判断が介在していない「流通企業サイドの観点での効率性」ないし「企業経営上の販売効率」（丸山 1994, p.93）と、あくまでも

8) なお、Ito and Maruyama (1994) と丸山 (1994) が依拠する「商業実態基本調査報告書」（指定統計第 98 号）は、営業利益という表現を用いていない。営業余剰率とは「粗利益率－営業費率」で定義されている。

その効率性が経営活動の効率であり、しかも消費者は考慮の外であることを明言している。さらに、並河（1996a）は、効率性に「パレート効率性」を使用することを提案している。

このように、前節の議論に加え、生産性を算出する際、あくまでそれは流通業者側の活動しか評価されえないという、ある意味で当然だが、分析上、重要な事柄を確認した。その上で、再び問題となるのは、生産性を起点として、「効率性」、「流通成果」（丸山1992）、「流通の『よさ』」（並河 1996a/1998）といった概念にどのように近づいていけば良いのかという点である。

流通・マーケティング研究における一つの答えは、Stern El-Ansaly and Brown（1989）や Stern and El-Ansaly（1992）によるチャネル成果の4つの指標、「有効性」（effectiveness）、「公平性」（equity）、「生産性」（productivity）、「利益性」（profitability）であろう。このうち、有効性はチャネル（メンバー）が消費者需要を上手く充足しうるかという目的適合的な指標で、公平性はチャネルが移動困難または地理的に孤立した消費者へ奉仕する程度である。生産性は「インプット／アウトプット」の指標、利益性は売上・利益・投資収益率などといった財務的な効率性を示す指標である。このうち、生産性と利益性は、Stern El-Ansaly and Coughlan（1996）で、「効率性」（efficiency）の下位概念として再定義されている。

本論文は、生産性を出発点として、流通の平均的な活動の効率性をみようとしている。しかし、後述するように生産性のみで流通業者の活動の効率性を測定することは困難だろう。流通業者の生産性だけが高くとも、高いコスト構造であれば、それは（コスト）効率的という判断を下すわけにはいかないし、高すぎるマージンを有していれば、そこでは流通業者間の競争が不十分か独占または寡占によって、かえって流通が非効率となる可能性がある。さらに、生産性の高低は他の活動（例えば、販売先の開拓による売上の上昇など）によっても規定されるだろう。

そこで本論文は、以下、チャネル成果の効率性を示す概念として措定されている「生産性」と「利益性」を中心に検討する。流通業者の活動の（平均的）効率性を、既存研究にしたがって、生産性と利益性の大きく二つに求める。なお、本論文で「利益性」という場合、それを規定する「費用」も含める⁹⁾こととし、さらに次節における分析の段階では生産性へ影響しうる他の指標も可能な限り検討する。

ここで、生産性と利益性の関連について簡単にまとめておきたい。

生産性は、あるインプットでどの程度のアウトプットを生産できるかという物理的効率性の指標だが、いまこれを従業員一人あたり販売額（労働生産性）で考える。このとき、販売額が維持されたまま従業員数が減少するか、従業員数はそのまま販売額が増加すれば、生産性の上昇が見られる。前者は、従業員が減少しているので、営業費用のうち給与相当分が減少し、他の条件が一定なら、「利益性」が上昇しているはずである。後者は、売上ないし販売額が増加しているため、他の条件が一定なら、「利益性」が上昇している可能性が高い。

流通の効率性または流通業者の活動の効率性をみようとする場合、この「利益性」または利潤は、市場競争を通じた、いわゆる「正常利潤」の範囲であれば許容されるだろう。極めて単純に考えて、流通過程において超過利潤が見られることは、流通の効率性を阻害すると言って過言でない。並河（1996a）が指摘するように、『利益性』は、企業が存続するぎりぎりの利潤を得ることで必要十分であって、それ以上の『利益性』が観測されることは、資本市場が不完全であるか、または参入が妨げられていることを示唆する」（p.31）からである。

9) Stern El-Ansaly and Brown (1989), Stern El-Ansaly and Coughlan (1996)においても利益性の分析において少なからずコストが用いられているので、このように考えることに対して、大きな問題はないと思われる。

極めて単純に考えて、流通システムが競争的であればあるほど、各流通業者の得られる利潤は正常利潤に漸近し、この水準で操業不能な流通業者は流通システムから退出せざるを得ないはずである。このとき、各流通業者の活動は「効率的」にならざるを得ず、流通システムも効率的であることが期待される。本論文は、流通の効率性そのものを取り扱うことはできないが、その第一次的接近として、(平均的な)卸売業者または流通業者の「利益性」を分析することには一定の意義があると思われる。

なお、「利益性」または利益率については、企業経営の見地からそれが高い方が望ましいという考え方も多い。例えば、渡辺(2002)は、中小卸売業が中小小売業に比べ、営業利益率、販売費・一般管理費率、人件費率が相対的に低いことから、卸売業者が「厳しい経営環境に置かれている」と指摘し、これは「卸売業者が現在果たしている機能の低さを示しているとも理解できるが、逆に利益率が低いがゆえに機能向上や経営効率化のための情報・物流システムなどへの投資に手が回らない状況も示唆している」としている(pp.179-181)。これは一つの見方であり、企業経営上、高い利益が得られる方が望ましいことに間違いないが、流通の中間に位置する卸売業の利益率もともと低いと考えれば、流通における競争を通じて、低い利益率で低コスト構造を維持している卸売業者こそが流通システムに介在できていると理解するべきではないだろうか。その意味で、本論文において筆者は、卸売企業の(流通)活動の効率性を考える場合、利益率または「利益性」が低い方が望ましいと考えることとする。

ところで、「価格表示において生産性を計測した場合、独占ないしは寡占価格が形成されればされるほど、生産性が高いという結論に至る可能性が高い」(p.3)と原田(1987b)が指摘する点は、価格表示における生産性評価の重要な問題と言える。日本のように大規模卸売業と中小規模卸売業の(生産性)格差が大きい場合、この判断がやや難しい。しかし、大規模卸売業に

において、極めて高い生産性が見られても、営業費用や利益が高すぎない限り、その生産性は商品の回転率などといったオペレーション効率から生じていることもあるため、必ずしもこれを否定するわけにはいかないことがある。

その意味で、本質的に問題とすべきなのは、流通システム内部の競争を通じて、どの程度の生産性や利益性をあげているか、それら成果をあげている業者が流通システムに介在する意義は何かという点にある。こうした問題意識の下、次節では、日本の卸売業をとりあげて、その生産性と利益性およびこれに影響しうる要因を中心に、その活動の効率性を探索的に検討する。

IV. 流通段階と産業分類

— 規模格差と参入障壁の存在 —

本節では卸売業をとりあげ、その生産性と利益性を中心に検討する。前節までで論じたように、流通業者、卸売業者の活動の効率性を論じる場合、単一指標では方手落ちになる可能性が高い。そのため本論文では複数の指標を用いて分析を試みる。

ところで、前節までの枠組みは何も卸売業に固有のものではない。小売業においても、流通業全体においても適用しうるものである。その意味で、本論文の枠組みは、あくまでも生産性を出発点に卸売業の効率性を探索的に検討するものでしかない。

ただし、本論文では、定村（1986）等の一部研究を除けば、あまり見られなかった流通段階を加味した分析を行う。流通段階の情報については、経済産業省による流通経路別商業統計が存在するが、本論文の問題意識からすれば、「利益性」の分析でこれを使うことが難しい。何故なら、同統計には、費用、利益などといった項目が存在しないためである。

この問題を解消しうるのが、商業実態基本調査（指定統計第98号）である。本調査は、商工業実態基本調査（指定統計第120号）として、第7回目が実

施されているが、これは商業統計などに比べると、流通マージンの推計等、限定的にしか利用されていない（e.g. 林 1975, 西村・坪内 1990b）。ここで使用するの、第 6 回商業実態基本調査報告書（産業編）で 1992 年調査のものだが、これを選択したのは、売上、商品販売額、その他の収入額、従業者数、商品仕入額、粗利益額、営業費、資産額、商品在庫額などが、卸売業・小売業別、産業分類別、従業者規模別、流通段階別などと、詳細な項目が報告されており、卸売業者（及び小売業者）の活動を把握するのに有益と判断したためである。直近の第 7 回調査（1998 年）である商工業実態基本調査は、流通段階別の卸売業の情報が仕入先別仕入額、販売先別販売額など、限定された箇所しか公表されていないため、第 6 回商業実態基本調査報告書を用いた¹⁰⁾。また、本調査は企業統計であり、商業統計調査の結果を母集団として用いて標本調査を実施しているが、大規模な企業については全数調査を行っている。そうした意味で、数値をみる際にやや注意が必要な統計資料であるが、生産性、利益性以外に、これに関連しうる項目も存在するため、本調査を用いた。

なお、第 6 回商業実態基本調査報告書（産業編）では、一次卸、二次卸、最終卸は次のように定義されている。一次卸とは「商品を生産業者又は海外から仕入れ、(ア)産業用使用者、小売業者又は海外へ販売するもの（直卸）、(イ)卸売業者へ販売するもの（元卸）」、二次卸とは「商品を卸売業者から仕入れ、次の段階の卸売業者へ販売するもの」、最終卸・三次卸とは「商品を卸売業者から仕入れ、小売業者、産業用使用者又は海外へ販売するもの」である（p.2）。その意味で、通常、（消費財分野）卸売業といって想起されるのは、一次卸の一部（元卸）、二次卸（中間卸）、三次卸の一部（小売への販売）である。

10) この点で、商工業実態基本調査の公表結果だけでは時系列接続がほとんど不可能に近い。

まず、卸売業全体について、従業員一人あたり商品販売額、労働生産性を生産性の指標として採用し、算出した（〔表1〕）。既に見たように、既存研究からも従業者規模は生産性に関連する可能性が高いため、従業者規模別の生産性を含め、さらに流通段階別の生産性も算出し、〔表1〕のようなクロス集計表を作成した。

〔表1〕 従業者規模別、流通段階別 労働生産性（単位：100万円）

労働生産性	卸売業全体	一次卸	二次卸	三次卸
従業者規模全体	94.53	105.25	127.76	54.63
1人～4人	33.84	36.64	38.14	28.96
5人～19人	53.06	55.53	59.22	46.93
20人～49人	63.45	64.28	69.68	58.92
50人～99人	72.11	73.79	81.27	64.03
100人～299人	77.31	80.81	91.57	62.59
300人以上	207.85	201.47	401.33	86.04

データの出所：第6回商業実態基本調査報告書

〔表1〕から明らかになるのは、まず卸売業全体では、従業者規模が大きくなるにつれて、生産性が上昇するということである。次いで、一次卸よりも二次卸の生産性が高いものの、三次卸はあまり生産性が高くなく、規模格差も見られないということである。そして、傾向としては、卸売業全体における規模格差と極めてよく似た傾向を示しているのが一次卸であるという点である。つまり、三次卸を除けば、既存研究が示唆するように、従業者規模が大きくなるにつれて生産性が上昇するという結論が得られる。

しかし、これだけでは、相対的に高い生産性の流通段階と従業員規模が明らかになっただけである。生産性が高いということは、利益の高さを意味する可能性があるため、同様に、粗利益率（粗利益額／売上）のクロス集計表をみる〔表2〕。

〔表2〕 従業者規模別、流通段階別 粗利益率（単位：％）

粗利益率	卸売業全体	一次卸	二次卸	三次卸
従業者規模全体	12.59	12.44	9.47	16.79
1人～4人	18.68	18.63	17.08	19.65
5人～19人	17.57	18.12	15.67	17.77
20人～49人	16.53	16.93	17.49	15.15
50人～99人	16.47	16.88	15.23	15.97
100人～299人	16.17	16.10	14.69	17.14
300人以上	8.55	8.99	4.99	16.10

データの出所：第6回商業実態基本調査報告書

〔表2〕より、従業者規模全体でみると、最も粗利益率が低いのは、二次卸であることがわかる。次いで、一次卸と二次卸を従業者規模別にみても、従業者規模が大きくなるにつれて、粗利益率が低下していくことがわかる（かつ卸売業全体が一次卸と似た傾向を示している）。しかしながら、三次卸については、他の段階の卸売業よりも粗利益率が高くなっている。これは、一次卸と二次卸は、従業者規模が大きくなるにつれて生産性が上昇し、利益性が低下するという活動が（各流通段階・各規模で平均的に）なされていることを示唆する。一方で、三次卸は相対的に低生産性、やや高い利益性を有している。

これらに加え、卸売業の活動のコスト面での効率性を見るために、営業费率（営業費用／売上）のクロス集計表をみる〔表3〕。

〔表3〕 従業者規模別、流通段階別 営業费率（単位：％）

営業费率	卸売業全体	一次卸	二次卸	三次卸
従業者規模全体	7.61	7.29	5.50	11.40
1人～4人	14.07	14.13	12.90	14.67
5人～19人	13.56	13.90	12.11	13.85
20人～49人	12.58	12.92	12.02	12.19
50人～99人	9.78	9.80	8.29	10.51
100人～299人	8.65	8.51	6.99	9.92
300人以上	4.00	4.33	1.94	7.36

データの出所：第6回商業実態基本調査報告書

〔表3〕から、粗利益率と同様、従業者規模全体で見ると、最も営業費用が低いのは二次卸であり、次いで従業者規模別では、全ての流通段階で従業者規模が大きくなるにつれて、営業費率が粗利益率が低下している。この営業費用だけは、大規模な三次卸が相対的に低いという傾向が見られる。また、これまで同様、卸売業全体が一次卸と似た傾向を示している。

〔表1〕〔表2〕〔表3〕で注目すべきは、二次卸であると思われる。二次卸は、卸から商品を仕入れ、卸へ商品を販売するものと定義されているから、いわゆる中間卸である。卸売業全体の分析なので、業種等は考慮されていないが、この分析結果は明らかに大規模な二次卸の生産性が相対的に高く、利益性も低く、かつ低コストで操業できていることを示している。

これには二つの見方が可能だろう。第一に、中間に位置する卸売業だからこそ、利益もコストも低くなければ操業しえないというやや否定的な見方である。第二に、日本の卸売業で最も効率的なものは中間卸にこそ存在しており、中間卸が存在しているからこそ流通は円滑に機能するという積極的な評価である。これはどちらであるとも言い難く、特約店制度や代理店制度といった取引慣行¹¹⁾の中で、リベートが供与された結果、低コストでの操業が可能で、多少利益が低くとも、生産性が高い卸売業者が存在するという見方ができなくもない。こうした点は、各業界または産業において、定性的な研究との補完的な作業が必要になるだろう。しかし、こうした点が政府統計のデータに裏付けられたことは極めて意義があると思われる。

さて、ここまでは卸売業全体について分析したが、ここで産業分類別の違いについて若干の検討を行う。直上で見たように、大規模な卸売業（特に二次卸）の生産性が高かったが、これは産業分類ごとにも異なった傾向を持っている可能性が高い。さらに言えば、生産性や利益性が高い（低い）産業分

11) これは「流通研究会」（2006年9月 小樽商科大学）において坂川裕司先生（北海道大学）からいただいたコメントである。

類が存在するならば、それはその産業分類の特質として捉えるべきものであろうと思われる。〔表4〕は、第6回商業実態基本調査報告書（産業編）における1992年の各産業分類別、経営指標である。

〔表4〕産業分類別、卸売業の各指標

	労働生産性 (単位： 100万円)	粗利益率 (単位：%)	営業费率 (単位：%)	営業利益率 (単位：%)	資産回転率 (単位：回)	商品回転率 (単位：回)	一企業あたり 従業員数 (単位：人)
卸売業	94.53	12.59	7.61	4.98	2.25	21.41	14.58
各種商品卸売業	1118.86	2.97	1.01	1.96	2.80	58.83	108.63
繊維品卸売業	83.17	14.90	9.67	5.22	1.59	9.54	9.85
化学薬品卸売業	92.31	14.04	8.85	5.20	2.06	24.71	13.91
鉱物・金属材料卸売業	155.78	11.41	5.67	5.74	2.04	27.82	22.49
機械器具卸売業	77.96	16.33	9.15	7.18	1.96	17.86	19.69
建築材料卸売業	62.51	18.69	10.83	7.86	1.77	15.60	9.08
再生資源卸売業	24.90	28.95	21.95	7.00	1.70	27.70	5.37
衣服・身の回り品卸売業	41.67	25.26	16.74	8.52	1.42	7.48	16.90
農産物・水産物品卸売業	114.21	8.75	5.91	2.84	4.75	42.41	13.93
飲料・食料品卸売業	58.84	14.99	11.46	3.53	2.40	25.35	14.44
医薬品・化粧品卸売業	48.45	17.98	12.30	5.69	1.89	13.47	18.25
家具・建具・じゅう品卸売業	40.60	23.99	16.35	7.64	1.65	10.00	11.48
その他の卸売業	62.02	17.77	11.75	6.02	1.96	12.25	12.56

データの出所：第6回商業実態基本調査報告書

営業利益率は、第6回商業実態基本調査報告書（産業編）の営業余剰率で、「粗利益率－営業费率」で計算できる¹²⁾。資産回転率は「売上高／資産額」、商品回転率は「売上高／商品在庫額」、一企業あたり従業員数は「従業員数／母集団企業数」で算出した。

ここで特徴的なのは、総合商社、専門商社が含まれる各種商品卸売業である。労働生産性は他の10倍近く、粗利益率・営業费率も極めて低い。同時に、

12) 〔表4〕では、粗利益額から営業費を引いて「営業利益」を推定し、これを売上高で割ったものを示している。粗利益率と営業费率の分母はともに売上高なので同値である。

商工業実態基本調査では「営業費」項目が「販管費」に変わり、粗利益額から販管費を引いた値を「営業利益」と呼ぶが、商業実態基本調査ではそう呼ばれなかった。

商品回転率も他の2倍以上あり、一企業あたり従業員数も他の10倍近い。企業一人あたり従業員数が多いということは企業規模が（平均的に）大きいことを示唆するから、平均的に大規模で回転率が高いことが生産性の高さにつながる一方、低い利益率・コストで操業している様子が見られる。これと似た特徴を有しているのが、農産物・水産物卸売業だが、平均的な企業規模が小さいという違いがある。

各産業分類において、何らかの解釈が可能であるが、これら指標間の関連をより見通しよくするために、〔表4〕の各産業分類をデータにみためて指標間の相関係数を算出し、相関行列を作成した（〔表5〕の下三角要素）。〔表4〕の卸売業全体は（原データが）各産業分類の和に相当するから、相関係数を導く際、これを除去した。また、他産業のデータと極端に異なると思われる各種商品卸売業のデータも除去した分析結果も示した（相関行列の上三角要素）。

〔表5〕から、労働生産性と粗利益率が逆相関していることがわかる。つまり、相対的に高い（低い）生産性の産業分類では、相対的に粗利益率が低い（高い）。この分析で見られる限り、「生産性」と「利益性」の間に負の相関があることが示唆される¹³⁾。また、商品回転率と一企業あたり従業員数は労働生産性と正の相関を有している。つまり、相対的に商品回転率が高い（低い）産業や、企業規模が大きい（小さい）産業では、生産性が高い（低い）。

〔表5〕表4の指標間の相関係数¹⁴⁾

	労働生産性	粗利益率	営業费率	営業利益率	資産回転率	商品回転率	一企業あたり 従業員数
労働生産性	1	-0.842	-0.873	-0.477	0.457	0.513	0.545
粗利益率	-0.668	1	0.970	0.749	-0.629	-0.495	-0.467
営業费率	-0.634	0.979	1	0.566	-0.511	-0.369	-0.545
営業利益率	-0.609	0.833	0.701	1	-0.742	-0.673	-0.099
資産回転率	0.276	-0.628	-0.540	-0.724	1	0.808	0.092
商品回転率	0.778	-0.706	-0.616	-0.792	0.694	1	0.047
一企業あたり 従業員数	0.989	-0.648	-0.622	-0.572	0.237	0.736	1

また、粗利益率と営業費率が極めて高い相関を示している。これは各種商品卸売業を含めても含めなくとも保持されている¹⁵⁾（本データの場合、営業利益率と営業費率も高い相関が見られる）。これは、粗利益率が高い(低い)産業は、営業費率が高い(低い)ことを示す。この二つの指標について、産業分類別の位置関係をプロットしたのが、〔図2〕である。

〔図2〕において、点線の横軸と縦軸は卸売業であり、それが全産業の平均的な値となる。極めて特徴的なのは、粗利益率も営業費率も極めて低い各種商品卸売業である。他方で、いずれも高い値を示しているのは、再生資源卸売業であるが、〔表4〕から、再生資源卸売業は労働生産性が相対的に低いことが示されている。つまり、各種商品卸売業は平均的に高い生産性、低コスト、低い利益率で活動がなされ、再生資源卸売業は低い生産性、高コスト、高い利益率での活動がなされている。これらは、各産業(分類)の特質を示していると言える。再生資源卸売業はその活動の効率性という見地からすれば必ずしもよいとは言えないが、低い生産性と高いコストでも利益を得られるという構造を有していると理解できる。逆に、各種商品卸売業の活動は極めて効率的なものであると言える。

この分析結果は、二つの意味を持っていると思われる。

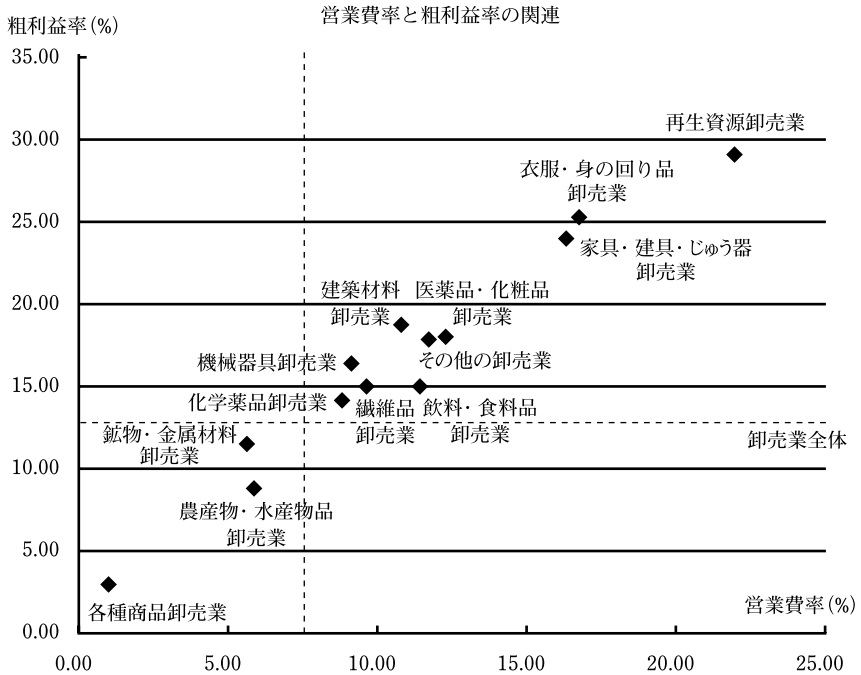
第一に、産業分類という集計水準が卸売業の分類に有益であるという統計作成上の問題である。第6回商業実態基本調査報告書(産業編)について見

13) 本論文では、利益率が高い(低い)場合、「利益性」が高い(低い)と考える。しかし、もちろんこれには別な解釈もあると考えられるが、それらについては、別途検討したい。

14) 相関行列の上三角行列は〔表4〕から卸売業と各種商品卸売業を除いた全業種を対象に、下三角行列は〔表4〕から卸売業を除いた全業種を対象に分析したものである。

15) また、本論文の分析対象を超えるため、結果の詳細は省略するが、1992年のアメリカ卸売業について同様に産業分類をデータに見たてて各指標の相関係数を算出すると、やはり営業費率と営業利益率に0.9を超える相関が見られた。これらに関する考察は稿を改めて行いたい。

〔図2〕日本卸売業の産業分類別傾向（1992年）



る限り、産業分類は卸売業の活動を特徴づけることに成功している分類軸であると言えよう。その意味で、第6回商業実態基本調査報告書（産業編）が使用した日本標準産業分類を基礎にした産業分類は卸売業の活動分類において頑健とも言える分類軸だろう。

第二に、産業分類が、利益性という意味において、卸売業の活動をうまく分類しているということは、産業分類ごとに異なるオペレーションが採用されていることを示唆する。例えば、上述の各種商品卸売業では、他に比べ、極めて生産性が高く、低コスト、低いマージンであった。例えば、ある経済主体が新たに各種商品卸売業、総合商社または専門商社という（卸売の）ビ

ジネスを展開しようとしても、既存の商社が極めて生産性が高く、利益・コストが低いため、その（卸売）市場では、需要を得ることが困難だろう。その意味で、産業分類は、ひとつの参入障壁を構築していると言って良いのではないかと思われる¹⁶⁾。

本節の分析結果は次のようにまとめられる。

まず、卸売業者の平均的な生産性については、従業者規模が大きくなるにつれて上昇すること、中でも二次卸の生産性が最も高いこと、三次卸はあまり生産性が高くなく従業員規模という意味での規模格差も見られないこと、卸売業全体における規模格差と最もよく似た傾向を持っているのは一次卸であることである。これは粗利益率についてもほぼ同様の結論が得られたが、営業费率については三次卸も従業者規模が大きくなるにつれて低下していくことが見られた。

次に、利益性を追求してみると、産業分類と分類軸において、一つの参入障壁が構築されうると言えるほどその違いが見られた。これは産業分類にしたがって、卸売業の「業種」概念を分析しても大きく差し支えないことを傍証すると思われる。

V. 結 論

流通の生産性について、原田（1987b）は「小売業およびより広く流通業のアウトプットは、操作変数化する以前に客観的な概念として確立しえていないし、場合によっては、今後とも客観的な概念としては捉えられないのかもしれない」とアウトプットの定義の困難さを指摘し、生産性研究の端緒と

16) 利益性という見地でしかないが、近い位置にプロットされている産業分類は利益性（粗利益率と営業费率）という意味で、似通った産業分類と言える。

また、[表4]の行列を転置して、産業分類間の相関をとる（つまり産業分類間の類似度を見る）ことも可能だが、何をもって独立したデータとして見るか不明瞭になってしまうこと、さらに本論文の分析範囲を超えることから、ここでは行わない。

なった Cox (1948) が同じ問題に直面していたことを援用し、「40年前の Cox の批判に対し、これまでのところ十分な答えが用意されてきたとは思えないし、今後も用意できないのかもしれない」と、その客観指標の構築に対して極めて困難との見解を示している (p.7)。さらに丸山 (1992) も、「Achabal [1984] 編集の小売生産性に関する特集号においても、明確な生産性の指標の提示にいたっておらず」(p.85)、Cox (1948) による「ベストな測定方法は研究者の目的に応じて異なってくるだろう」(p.433) という見解に同意している。

もちろん、生産性の指標は多様であり、統一的な指標の構築は困難かもしれない。しかし、本論文が主張したいのは、算出された生産性がいったい何を指し示しているのかという点に注意を払うべきという点である。流通の生産性という構成概念が厳密に定義されておらず、かつ操作化可能でなくとも、何らかの指標とデータで測定ないし算出した（または、してしまった）のであれば、第一次の接近として、その意味合いを明らかにすべきであろうと思われる。

本論文では、政府統計等のマクロデータを用いた場合、それが、ある集計水準における平均的な卸売業者（または流通業者）の生産性を示しているに過ぎないという点を必要以上に強調した。当然の結論のようであるが、これが明確に認識されていない限り、生産性をはじめとした全ての指標は「卸売業者」や「流通業者」でなく、「卸売流通」や「流通」の効率性の指標として一人歩きしてしまう可能性が高い。

次に、この生産性という指標は、第Ⅱ節で述べた一定の前提に加え、超過利潤が観測されないという条件が満たされれば、そのまま経済主体の効率性指標として機能しうる。しかしながら、これまで何度も指摘され、また直上でも述べたように、流通のアウトプットを定義することが困難なため、生産性という指標がうまく定義できない。そのため、マクロ的な流通の効率性とは

ほど遠く、平均的な卸売業者の効率性との関連性さえも極めて希薄にならざるを得ない。つまり、生産性のみをもって流通の効率を測るというのは、(マクロ的な) 流通の効率やアウトプットが定義されていない限り、あまり意味がないと思われる。その上、政府統計を単純に用いた場合、流通業者側(営利経路側)のみしか分析対象とならず、消費者の判断が入りえないため、やはり流通の効率とは呼びにくい。

このため、本論文では、利用可能な政府統計で示しうるのは、平均的な卸売業者の活動の効率性に止まると考え、これに接近するため、生産性に加えて既存研究を援用して特に利益性を追加して分析した。卸売業者の活動は多様であり、生産性だけでその効率性が測定できるとは考えにくい。そのため、本論文は多様な指標を同時に用い、それらの関連性を検討することとした。

結論的に得られたのは、平均的な卸売業者の生産性(労働生産性)と利益性(粗利益率と営業費率)については、従業者規模と流通段階において違いが見られ、特に大規模な二次卸は、平均的に、生産性が高く、低コスト・低マージンという意味で相対的に効率的な活動を展開しているということである。また、本文中には掲載していないが、商品回転率についても大規模な二次卸が相対的に高いことが明らかになっている¹⁷⁾。他方で、この意味での活動の効率性は、三次卸があまりよくないことも示された。

この結論は、二次卸を積極的に評価すべきであるのか、それとも渡辺(2002)の指摘にもあったように、卸売業が厳しい経営環境にあるため、二次卸がそれに対応して相対的に効率的なオペレーションを余儀なくされているのか、やや判断が難しいと思われる。なお、紙幅の都合もあり、本文中では示せなかったが、業種別に見ると、飲料・食料品卸売業は、従業員規模が大きいからといって、必ずしも生産性が高いわけではなく、粗利益率も低く

17) ただし、商品回転率については単純に従業者規模が大きくなれば、高くなるという傾向はなかった。

ないし、二次卸に目立った特徴があるわけでもない。他方、各種商品卸売業では、特に三次卸においてこの意味での効率性がよくない。これは、第6回商業実態基本調査報告書（産業編）における三次卸の販売先に「産業用使用者又は海外」が含まれており、卸から商品を仕入れて業務上使用者へ販売したり輸出したりしていることが影響しているのかもしれないが、こうした業種別の詳細な分析については稿を改めて検討を行いたい。

また、本論文の結論の一つであるが、利益性という観点から、産業分類という分類軸における参入障壁の存在が示唆された。これは1992年時点で卸売業において「業種」という分類軸が利用しえることを傍証していると思われる。さらに言えば、卸売業の研究で近年注目されている「業態」概念へ一足飛びに移行する前に、業種の検討も必要であることを示唆しているのではないかと考える。これは、卸売業の業態分類、業種分類と関わって今後の大きな研究課題と言える。

本論文では、「卸売業の効率性」という極めて大きな問題を探索的に取り扱った。これは本論文だけで解決しえていないし、ここで見た「平均的な卸売業者の活動の効率性」すら、暫定的なものでしかないとと言える。その意味で、原田（1987b）、丸山（1992）、並河（1996a/1998）の指摘には同意せざるを得ない。

しかし、卸売業だけでなく、おそらく流通そのものに関しても、実証的には何をもって流通が効率的であると判断すれば良いか、学界にも実務にもコンセンサスが存在しないように思われる。そのため、効率性をめぐった研究では、各研究者の問題意識から生産性をはじめとする様々な指標で論じられるか、または国際比較等を通じて相対的な生産性の比較がなされてきたのが現状だと言えよう。

そこでは、筆者が冒頭で試算結果を示した日米卸売業の労働生産性比較のように、ひとたび分析結果が提示されると、生産性が変化した要因が何であ

れ、効率性の代理指標として用いた労働生産性という指標が一人歩きし、あたかも日本の卸売業が非効率であるかのように思われてしまう。そうした議論を封殺するかのように、原田（1987a/b）は流通の国際比較そのものが極めて困難であることを指摘している。

本論文では、国際比較という形で流通の効率性へ接近しようとするのではなく、まず国内の利用可能な統計を用いて、卸売業者の活動を評価できるか否かという立場を採った。本論文の分析は、限られた指標のみであるため、卸売業者の効率性を議論できたとは言いがたいが、今後、他の経営指標を用いること、産業分類別の詳細な分析が必要であること、卸だけでなく小売との対応関係をみること、時系列的な比較を行うこと、地域差からの分析を行うこと（都道府県などの地域データを用いること）、商業統計や中小企業の経営指標をはじめとした他の統計または調査との整合性を検討すること¹⁸⁾、さらには生産関数レベルにまでさかのぼった議論を行うこと、等が課題として挙げられる。

参考文献

- Achabal, D. (1984), "Special Issue : Productivity in Retailing", *Journal of Retailing*, Vol.60, No.3.
- Alderson, W. (1948), "A Formula for Measuring Productivity in Distribution", *Journal of Marketing*, Vol.XII, No.4.
- Bucklin, L. P. (1966), *A Theory of Distribution Channel Structure*, University of California, Preface xii.
- Bucklin, L.P (1972), *Competition and Evolution in the Distributive Trade*, Prentice-Hall, Inc.
- Bucklin, L.P (1978), *Productivity in Marketing*, AMA.

18) 林（1975）が指摘するように、商業実態基本調査は細かい項目においてそのデータの信頼性が疑わしい部分がある。特に営業費用とその細部は「中小企業の経営指標」のそれとは乖離していることが指摘されている。本論文で粗利益率を用いたのは、営業利益率（営業余利率）が粗利益率と営業費率の差で定義され、その数値の信頼性にやや疑問があったためである。こうした点の検討も今後の課題として残された。

- Cox, R. (1948), "The Meaning and Measurement of Productivity in Distribution", *Journal of Marketing*, Vol.XII, No.4.
- Good, W. S. (1984), "Productivity in Retail Grocery Trade", *Journal of Retailing*, Vol.60, No.3.
- Takeuchi, H and L. P Bucklin (1977), "Productivity in Retailing : Retail Structure and Public Policy", *Journal of Retailing*, Vol.53, No.1.
- Ingene, C. A. (1982), "Labor Productivity in Retailing", *Journal of Marketing*, Vol.46.
- Ingene, C. A. (1984), "Productivity and Functional Shifting in Spatial Retailing: Private and Social Perspective", *Journal of Retailing*, Vol.60, No.3.
- Ito, T and M. Maruyama (1990), "Is the Japanese Distribution System really inefficient?", *National Bureau of Economic Research*, Working paper No.3306.
- Kask, C., Kieman, D. and B.Friedman (2002), "Labor productivity growth in wholesale trade, 1990-2000", *Monthly Labor Review*, 125, 12.
- Rosenbloom, B. (1987), *Marketing Functions and the Wholesaler-Distributor: Achieving Excellence in Distribution*, Distribution Research and Education Foundation.
- Smith, A. D. and D. M. W. N. Hichens (1985), *Productivity in the distributive trade*, Cambridge University Press.
- Stern, L. W., A. I. El-Ansary, and J. R. Brown. (1989), *Management in Marketing Channels*, Prentice Hall, Englewood Cliffs New Jersey. (光澤滋朗監訳『チャネル管理の基本原理』晃洋書房)
- Stern, L.W., A. I. El-Ansary, and A. T. Coughran. (1996), *Marketing Channels* 5th ed, Prentice Hall, Inc.
- 相原修 (1985), 「事業規模と生産性からみる主要国の流着構造」, 田島義博・宮下正房編著 (1985)『流通の国際比較』, 有斐閣。
- 金雲鎬 (2006), 「卸売商業研究の現状と課題に関する一考察」, 2006年9月23日流通研究会報告資料。
- 定村礼士 (1986), 「卸売業の位置とその構造」, 田島義博・宮下正房 (1986)『日本の卸売経営の未来』, 東洋経済新報社。
- 田島義博・宮下正房編著 (1985), 『流通の国際比較』, 有斐閣。
- 田内幸一・相原修 (1980), 「流通効率の測定・評価について」, 『(成蹊大学) 経済学部論集』, 第11巻, 第1号。
- 田村正紀 (1985), 『日本型流通システム』, 千倉書房。
- 原田英生 (1987a), 「日米流通業の効率性比較に関する批判的検討 (その1)」, 『流通経済大学論集』, Vol.21, No.4
- 原田英生 (1987b), 「日米流通業の効率性比較に関する批判的検討 (その2)」, 『流通経済大学論集』, Vol. 22, No. 1
- 並河永 (1996a), 「流通の効率性指標に関する実証分析」, 『社会科学論集』, 第87号。
- 並河永 (1996b), 「流通の効率性指標に関する実証分析 (承前)」, 『社会科学論集』, 第88号。
- 並河永 (1998), 『流通の効率性とその指標』, 大空社。
- 成生達彦 (1994), 『流通の経済理論』, 名古屋大学出版会。
- 西村清彦・坪内浩 (1990a), 「日本の流通は消費者にとって非効率か?」, 『(東京大学)

- 経済学論集』, 第 56 卷, 第 2 号。
- 西村清彦・坪内浩 (1990b), 「業種別・品目別マージン率推計」, 『(東京大学) 経済学論集』, 第 56 卷, 第 2 号。
- 林周二 (1975), 『流通研究入門－その概念と統計』, 日本経済新聞社。
- 丸山雅祥・酒井享平・外川洋子・坂本信雄・山下道子・荒川正治・井場浩之 (1991), 「日本の流通システム：理論と実証」, 『経済分析』, 第 123 号, 経済企画庁経済研究所。
- 丸山雅祥 (1992), 『日本市場の競争構造－市場と取引－』, 創文社。
- 丸山雅祥・成生達彦 (1998), 『現代のミクロ経済学』, 創文社。
- 三輪芳郎・西村清彦編著 (1991), 『日本の流通』, 東京大学出版会。
- 渡辺達郎 (2002), 「新聞屋無用論と卸売業」, 原田英生・向山雅夫・渡辺達郎 (2002) 『ベーシック流通と商業』, 有斐閣アルマ。

参考資料

- Census of Wholesale Trade 2002, 1997, 1992, U.S. Census Bureau.
- 商業統計調査 (指定統計第 23 号), 各年版, 経済産業省。
- 第 6 回商業実態基本調査報告書 (指定統計第 98 号), 中小企業庁。
- OECD (2006), Purchasing Power Parities: Purchasing Power Parities (PPPs) for OECD Countries since 1980, URI:<http://www.oecd.org/std/ppp/>