

一般に認めらるゝ所であるが、競争も或程度を越ゆるときは、當事者は非常の相失を蒙り、單に一時的の利益を社會の一部の者に與へるだけで、確實永久の利益を與へるものではない。例へば汽船會社や保險會社が競争の結果、法外の低賃率に引下げ、遂に妥協し、合併又は聯合して、却て以前より高率と爲すが如き、又製造業者が生産費以下に廉賣して他の商品を驅逐し、然る後市價の騰貴を圖るが如き、或は商品の實質を低下し「イカサマ」物を販賣するが如き、又は利益少きを爲め機械及組織の改良を行ふこと能はず、自然生産費を増加する結果は、消費者にも不利益を及ぼす如くである。又今日内外共に販賣の競争上、廣告費に費す金額は驚くべきものである（米國では最近の見積一箇年凡十五萬弗と云ふて居る）が、是等も亦競争上に費す所が尠くないわけである。然るに企業聯合に依る時は、是等無益の失費を省き、冗員の淘汰、有能の拔擢、管理の統一、原料仕入、製品販賣上の利益、副産物の利用、運賃の節約など、一般大規模經營に伴ふ利益を收め、粗製濫造の弊を矯め、製品の品質を整齊し、需要供給を適合させて過剰生産の弊を避け、殊に海外販路の開拓、外國品の内地市場に侵入するを防ぐこと、鐵、石炭、棉花、羊毛など重要原料の供給を確保すること（之は戰時に於て殊に必要である）、或工業の各工場の仕事に過不足ならしむることなどに於て、最も效驗を現はし得るのである。而して聯合が市價を騰貴させ、若くは下落を抑止することは、次に述ぶる如く、一弊害には相違ないが、之れが爲め市價の變動を和げ、事業の基礎を確實に

し、恐慌を緩和して資本の浪費を防ぐ結果は、機械の改良經營の進歩を促し、自然生産費をも低減し得るのである。殊に市價高きに過ぐるときは、需要高を減少せしめ、一箇當りの利益は多きも、總利益は却て減少する虞があるから、如何に獨占市場でも、無法に高價を貪り得る場合は稀である。又市價の低きは一般消費者を利するやうであるが、一時的の投資は當業者を破綻させるだけで、著しい利益はないものである。假令消費者に多少の利益を與へるにせよ、之が爲め其生産者又は取次商人を倒し、其原料生産者を害するときは、國民經濟全體より觀て、必ずしも利益なりと云ふことはできぬのである。

企業聯合に伴ふ一つの利益は、輸出廉賣 (Dumping) に依て、海外市場を開拓するに便利なことである。海外販路の開拓策には種々あつて、必らずしも廉賣に依るを要せないことは言ふまでもないし、内地に高く海外に安くするが如きは、非難を免れぬ所であり、又加奈陀、米國、英國、日本などのやうに、廉賣防遏關稅を賦課せらるれば、餘り效は無いかも知れぬし、若し政府が此政策を後援するが如きことあらば、之が爲め外交上面白からぬ結果を生ずるであらうと思ふが、從來此手段は獨、米、英の諸國に依て巧に利用せられたもので、今後と雖も場合に依つては有利に運用し得ることであらうと思ふ。

【乙】聯合の弊害 聯合（及び合同）の弊害の中最も大なるものとして攻撃せらるゝのは、市場

を獨占し、商品の市價を吊上げ、一般消費者を害する點に在る。此弊害は前述の如く、必らずしも甚しいものではなく、亦聯合又は合同は必然的に市價の吊上を伴ふと云ふわけではないが、賣價聯合は固より、生産制限にせよ、販路協定にせよ、其目的の重なるものは、市價の低落を防ぐに在る。又合同の大なるものは市場を獨占する結果、市價を吊上ぐる傾向を有するもので、企業家に有利なるだけ、その商品の消費者に不利益を與へることは事實である。その商品が廣く使用せらるゝ石炭、綿絲、紙の如きものである時は一般消費者、並に之れを使用する製造業者に、又鐵の如き原料品であれば、機械製造業者や造船業者に不利を與へ、又往々一方自己の要する原料品の賣價を左右し、他方卸賣商人をも掣肘する權力を持つに至るのである。隨て大規模經營に伴ふ生産費節減の利益を生じて、其利益は徒に企業家の囊中を肥やすのみで、消費者は之れに浴することができず、却て聯合前に比し餘分に搾取せらるゝことも珍しくないのであつて、是等の原因が米國をして「トラス」禁止法を制定せしめた所以である。

聯合は又貨物の生産高を減少させる弊害がある。生産制限の聯合は云ふまでもないが、其他賣價や、生産高分配の聯合でも、或る程度に高められた市價に於ける需要を充すだけ生産するので、高い市價に於ける需要は、多少減少するものであるから、自然生産額は減少するのである。

其他可及的同業者を少くする爲め、故らに市價を引下げて之を屈伏せしめ、自己（聯合）の購買者に特別割引を與へて聯合のみより買入れしめ、或は専ら聯合のみに販賣させ、斯くて取引上の自由を抑壓し、又は聯合のみに運賃の特別割引を與へさせて、聯合以外の者を苦しめ、獨立的新企業の勃興を妨げて、少數企業家の跋扈に委し、獨立小企業の衰頹は營利的衝動を沮喪せしめ、且つ對人的親密の關係を失はさせる結果は、事業經營能力の練磨を不完全ならしめるが如き弊害がないでもないし、事業の規模が大きく爲るに隨ひ、官僚的、繁文褥禮的と爲り、一般に能率は低下する傾きがある。又假令外國競争品壓倒の爲めとは云へ、國內で高賣りした利益を割いて、外國人に贈與するが如き「ダムピング」も、一國より觀て不利益が尠くないのである。

又企業者が聯合し、之が爲め事業の基礎が確立し、恐慌を避け得るならば、失業も減少し、此點から觀ると労働者に對し、利益を齎すわけであるが、一方聯合は資本家の勢力を強大にして、労働者を壓迫する傾きがあり、又政黨や官吏を買収し、政界を腐敗させ、自己に有利なる關稅法其他の法令などを制定させる弊害が増加するのである。凡そ政黨政治には腐敗分子が絶ゆるの理なく、個人も普通の株式會社も、亦贈賄を行ふ者が尠くないが「トラス」的大企業は、法令の改廢に因る利害關係多大にして、又運動の資力も豊富であるから、其害毒も亦自から甚しくなるのである。

五、聯合の偶然的抑制策 聯合を擁護する者は、往々「我々は正當代價以上に引上げることができても、之を引上ぐる考へはないし、又引上げやうとしても、引上げ得るものではない」と云ひ、

其理由として次の如き自然の調節法ありと説いて居る。

(一)商品の市價を餘り高くすれば、販賣高を減じ、隨て總利益を減ずる虞があるから、相當代價以上に上げることはできぬと云ふ。之も一理あるが、有效な獨占權を得て居る場合には、販賣高が減少するやうに爲るまでに、可成り高價を食ひ得るのであるから、之も完全な防衛策にはならぬ。

(二)或る商品を不當に高くすれば、其代用品の需要を増加することゝ爲る、即ち副競争(Collateral competition)を促し、自然引上げ得ぬことに爲ると云ふ者がある。併し此傾向があるとしても、之が爲め需要者が最も希望する物を、相當代價で求め得るやうにはならぬし、又或商品の市場を獨占した者が、其代用品にも手を延して、合同することは、割合に容易であるから、副競争が抑制策と爲るには、一定の限度がある。

(三)新に競争者が現はれること。併し既に獨占的の聯合が存在する場合には、之に對抗して事業を起すことは容易でない。又起しても叩き潰されるか、或は最初から買収される考へで始めるのであるから、是も餘り效はない。

(四)或る強大なる聯合が、其生産物を他の強大なる聯合に供給する場合、例へば製鋼會社が架橋業者に對する如き場合には、後者の聯合は前者に對して、其不當の代價を斥けることができる。是も亦多少有效かも知れぬが、半製品の使用人は、其高價の爲めの負擔を、消費者に轉嫁することが

できる爲め、其買價を深く念としない傾きがあるから、常に抑制の力があるとは云へぬのである。

(五)消費者の聯合たる購買組合や、生産組合も、亦生産者や商人の聯合に對抗する力がないではないが、其力は、假令英國の如く發達した國でも、一定の範圍に限り、又組合の生産が餘り大規模に爲れば、消費者の管理を離れ、少數者の經營に移り、是亦自ら一種の聯合と爲るのである。

(六)相當の程度を超へて値段を引上げることは不當である。不當な値段は長い間には却て不利益であるから、聯合と雖も不當には引上げ得ぬものである、と云ふ者もある。成程聯合が商人や公衆の感情を害するのは、不利益であるには相違ないが「公正」と云ふやうな考へは「安く買ひ、高く賣ると」云ふ、營利觀念と併行することは困難である。

(七)外國品の競争に依つて市價を抑制せらるゝ場合もある。特に關稅が低い場合には此利益があるが、是も必ずしも當てにはならぬ、と云ふのは内外協同の聯合、國際的聯合も珍しくないからである。要するに是等偶然的の防衛法は、或る特別の場合には頗る有效であつても、大體上餘り信賴することはできぬ。即ち聯合が公衆の費用に於て市價を高める餘地はあるから、更に積極的の政策を考慮する必要がある。

(八)之に關して考ふべきは「勞働組合」であつて、資本對勞働と云へば、直に軋轢を聯想させ、又實際衝突して居るのであるが、聯合の獨占的代價と云ふ問題に關しては、補助的要素たるに過ぎ

ないのである。即ち労働組合の勢力如何は、商工業者の聯合が、獨占到依りて一般公衆から搾取した利益を、如何に資本家と労働者との間に分配するやに關するのみで、獨占權がある場合には、労働組合が賃銀値上げを要求すれば、資本家の収益を減少するのではなく、徒に公衆から搾取することに爲るのである。隨て生産物の市價の高低に應じて賃銀を上下する「スライディング、スケール」(Sliding scale)や、儲主と労働者が協同して、賣價や産出高を高める委員制度が實行せらるゝ曉には、物價は益高められ、獨占問題は益重要な程度を増加するであらう。J. Hilton: Memorandum on Com-bines and Trade Organizations。

六、聯合に對する政策 聯合(及び合同)には前記の如き弊害を免れぬのであるが、一方に於ては亦利益も少くない。殊に對外商戰に於ては、缺くべからざる組織と認められ、現今の經濟組織に於ては到底廢滅させることのできぬものと爲つたので、一般の學説は其存在を認め(場合に依りては之を獎勵し)、同時に成るべく其弊害を小さくせると云ふ主義に傾いたやうである。英國の國家社會主義者たる「シドニー、ウニップ」や「ジェー、エッチ、ホブソン」なども、産業國營に近附く一過程として、却つて合同を歓迎して居ると云ふ話である。尤も企業聯合にも(A)無害有益のもの(B)利害共に著しからざる中性的なもの(C)無益有害のもの、區別があり、又同一の聯合でありながら(A)であつたものが、時に依り(C)に爲ることもあるのであるから、總ての聯合を一様に律

することはできぬし、それ自體の組織にのみ、弱點があるやうに考へてはならぬのである。

政策を考ふるに當つて注意すべきは、代價が正當であるや否やと云ふ點、竝に聯合の收むる収益が、獨占の爲めであるか、將又經營法の進歩に因るかを判別することである。何故なれば假令代價が素人目から觀て高くても、それが例へば原料や賃銀の騰貴か又は低落せぬ爲め、若くは市場の形勢の變化(例へば海外に於ける需要の激増)に因るものであつて、聯合の吊上策に因るものでないとしたならば、猥りに其引下策を行ふことはできぬし、又聯合の利益が割合に多いとしても、それが經營法の進歩改良に基くものであれば、是亦制限の理由にはならぬからである。若し斯る正當の代價や、利益を制限すれば、穩當の聯合の發達をも抑壓し、聯合の貢獻する利益を失はしむることに爲る虞がある。

併し問題の困難な點は、代價が果して正當であるや否や、利益の如何なる部分が改良から生じ、如何なる部分が獨占到出たものであるか、それを判別する點に在る。

正當代價 (Fair value; Reasonable price; justum pretium) を知ること、小賣代價の當否を判別する場合、其他動産、不動産、無形財産、さては會社の買收價格を知る場合などに於ても、困難であるが、此場合にも亦頗る困難である。と云ふのは、一般物價の騰落即ち貨幣の購買力の變化もあれば、原料賃銀の高低もあり、又市場の變動もあり、技術や組織の進歩もあるので、猥りに「高

過ぎる」と云ふことを定め難いからである。又物の代價は積極的に高めないでも、當然引下ぐべきものを引下けない場合にも「高過ぎる」ことは珍しくないが、是亦如何なる程度に引下ぐるのが相當であるか、實際問題としては判別に苦しむ場合が多からうと思ふ。利益の當否を判別する場合も亦同様で、是等は會計士などの精密公平なる審査に俟つ外はないのである。

從來政府竝に國民が、合同に對して行ふべき政策として數へられたものを觀るに、

(一) 對抗聯合の成立を奨勵すること。例へば原料生産者の聯合に對して精製業者が團結すること。製造業者の聯合に對して商人側が團結し、或は生産組合又は購買組合を設けて生産者並に商人に對抗し、労働組合の團結を鞏固にし且つ擴張して、資本家に對抗する類である。是等は組合法の規定如何にも影響されるれど、主として聯合對抗者の階級が自發的に組織すべきもので、而も労働組合などの外、餘り効は擧らぬし、又問屋は組合で左右することができが、小賣商人の聯合などは、或種の商品の賣價を協定する程度のものゝ外、容易に組織し難い缺點がある。要するに餘り有效でないことは、前記偶然的方法の一として述べた如くである。

(二) 關稅を軽減すること。嘗て述べた如く、輸入税の高いのは、聯合を促す一大原因であるから、同種類又は類似品の輸入税を減免し、外國競争品の輸入を容易にする方法で、之も商品の市價の騰貴を防ぐ效力はある筈であるが、聯合其ものを解體させる力はないのである。

(三) 聯合禁止法を制定すること。之は米國を始め佛、伊などでも試みた方法で、中には民法上此種の契約を無効とし、違約者から罰金などを徴收することができないことゝしたものもあるが、米國の如く忽ち「フュージョン」を造つて「トラスト」に代へると云ふ次第で、是は效力の薄いものと認められて居る。

(四) 一切の聯合を行政監督の下に置き、其約款、現状等を公示させ、公益に反するものは禁止又は解散させることゝするので、從來一般學者の唱へた所であり、又米、英諸國が行ひ、又は行はんとしつゝある方法である。

(五) 國家が自ら聯合の組織に参加し、又は自ら競争者と爲ること。例へば聯合した株式會社の取締役又は監査役の一部を政府から任命すること。或は聯合の總會に相當官吏を派して議事に参加せしむる方法などで、聯合の種類に依りては有效であらうと思ふ。又場合に依り、政府又は地方自治體が同種類の仕事を起し、獨占的聯合に對抗することも一策であつて、斯る場合には民業壓迫などの非難を顧慮する必要はない。

(六) 事業の性質に依り、獨占的の傾あるものが、獨占的聯合を造るに至つたなら、之を公有又は國有に移すこと。例へば電気、瓦斯、鐵道、電話の類であつて、是は内外共に廣く採用せらるゝ主義であるが、社會主義者の唱ふる如く、あらゆる重要産業を國有に移すことは餘程考へ物である。

(七) 獨占的代價を國家が管理すること。之は戰時非常の場合などには必要で、又有效に行はれたのであるが、需給が平衡を得た平時にまで及ぼすのは考へ物である。第一前記の如く孰れの聯合の代價が獨占到原因するか、それを定めるのが困難で、それが分つても、其程度が問題で、一種の代價を管理すれば、自然他の物にも及ぶ場合が多いから、遂には煩に耐へぬことに爲る。

(八) 教育の力に依り、企業家の公德心を發達させ、又一般民衆の自覺を促すことも亦間接に多少の效力はあるかも知れぬが、此方法は餘り依頼することはできぬであらう。

(九) 利益を制限すること。聯合の利益を制限することも亦一策ではあるが、此場合に於ても亦獨占到因る利益であるや否やを判別する上に困難があるのみならず、例へば其標準を一割としても、果して何の一割か、株金額か(之には混水したものも珍しくない)、株金と借入資本との合計か、其營業の見積價格か、見積價格としても「グッド、ウイール」を加へるかどふか、賣上高か、生産費にするか、生産費にしても、一々之を査定するか、又は規定の原價に依るかの問題を決することが、容易でない。個人營業に對しては生産費を採るのがよからうが、之を決するので更に困難である。之が實行の困難は、戰時中英國の失敗を見ても明かである。

利益制限の一策として、利益配當率を或歩合以上に増す毎に、其増加率だけ生産物の賣價を引下げさせる方法を勸むる者もあるが、之は瓦斯、鐵道の如き純然たる獨占事業には適用し得ても、之を一般に及ぼすことはできぬし、又(九)に述べた如き困難を免れなす。

(十) 超過利益課税說 利益制限に對する最も有力な非難は、經營能力の優つた者に對しても、亦普通の収益を收むるを許すのみであるから、自然能率を低下させることに爲ると云ふことであるが、之に對して、平均利益制限説を唱へる者もある。即ち或る産業の大部分の者が聯合に加盟して居る場合、其平均の利益を制限するので、例へば生産費(原料、賃銀の外、俸給、賃借料、諸税等を含む)へ一割の利益を加へたものを賣價の限度とした場合、若し或る決算期の平均利益が、一割二分あつたとすれば、此超過部分の二分を政府が徴收するのである。之が爲め其事業の原價計算法も亦一定させるのであるが、斯くすれば、(一) 資本金に對する収益率に課税する不便を避け、(二) 經營の優劣に依て収益を異にし、(三) 相當代價で賣らせる利益がある(利益歩合が増進する場合には、生産品の賣價を引下げて、賣上金高を増加させることにする、高價に賣つて、租税を納めるより利益であるから)。又此案に依ると、聯合以外の者の利益を制限させるのであるから、聯合外の者は優劣共に加盟し、隨て加盟者外の者の代價や品質を低下させる弊を防ぐことができると云ふ、是も一案ではあるが、斯くては(一) 益聯合を鞏固にし、(二) 計算、監督の煩に耐へず、(三) 利益隠匿に無益の腦力を使用させ、(四) 平均利益の割合を定めることは政治上の問題に移り、監督官に贈賄するやうに爲り(五) 生産費も亦利益率の絶對的標準とは云へぬ如き、種々の短所を免れないのである。

此外戦時の超過利得税存置説もあるが、是亦(一)利益率算出上の困難があり、(二)産業に打撃を與へて、改造を困難にし、(三)假令之を適當に賦課し得ても、其結局の負擔者は一般消費者と爲る缺點がある。

尙ほ最近に於ける聯合監督策の例として、米、加、濠、英などの法制を觀るに(一)米國では嘗て述べたやうに、「シャーマン」條例の除外例として「ウエップ」條例を制定し(一九一八年)、之に依りて輸出貿易を奨励せんとしたのであるが、此條例に依り組織し得る聯合は、米國又は其屬領地から外國へ輸出する商品の貿易に従事するものに限られ、隨て米國內に於ける是等商品の消費又は再賣の爲めの生産、製造又は販賣、若くは是等の爲めにする行爲には適用せられず、更にその聯合は米國內の商業を抑制し、又は聯合の國內競争者の輸出貿易を妨ぐるを得ず、又聯合の輸出する種類の商品の米國內に於ける賣價を、故らに騰落せしむるやうな契約或は密約は、米國內と否とを問はず、締結することができないことに爲つて居る。そこで若し聯邦商業委員會(Federal Trade Commission)が、前記のやうな違法の行爲があつたものと見たならば、聯合の役員を召喚して事實を調査し、果して違法の行爲があつたならば、適法に經營し得る如く、之を改めさせることができ、若し此勸告に従はないときは、合衆國檢事總長に申出で、相當の處分をさせることができるのである。尙ほ他の監督方法は行政的のもので、此種の輸出聯合は成立の時から三十日以内に、前記の委員

會に對し(一)聯合事務所の所在地並に營業所(二)役員の名住所、(三)株主又は社員の名、住所、(四)會社ならば、其證明書の寫又は定款及營業規則(五)會社でなければ、定款又は組合契約の寫を差出すべきで、毎年一月一日に其異動を訂正し、且つ委員の命じた事項を記載した。同様の書類を提出すべき義務があつて、違反者には權利の剝奪や罰金などの制裁を加へるのである。

少し話が逆戻りするが、米國では最初の「トラスト」禁止法の効力が少いので、一九〇三年に於て會社局(Bureau of Corporations)なるものを設け、弱小なる競争者を虐げ、又一般公衆に有害なりと認めらるゝ會社の組織、行爲並に經營法を調査し、或程度まで之を公表し、且つ矯正策を採らせることにしたが、之が爲め「トラスト」の獨占的作用を抑制する効果があつたので、一九一四年其地位を高めて聯邦商業委員會と爲し、州際商業委員會(Interstate Commerce Commission)と同様のものとし、同時に「シャーマン」法を強めた第二の「トラスト」禁止法(Clayton Anti-Trust Act)を制定し、此委員會に施行させ、概括的に「如何なる商業に於ても、事實上競争を減じ、若くは獨占を生ずる傾向ある或る行爲は、之を不法とする」旨を定めたのであるが、此委員會を行政的で且半司法的地位の高い事務局とし、常に大會社の經營振を調査し、比較的弱小の競争者に對する彼等の競争方法に對して、適當の判決を下し得る材料を集めさせ、愈斯る行爲があると認められた會社があつたなら、一應聴取の上、此法律に適應すべき命令を下し、之に従はない場合には、聯邦巡回裁

判所に託して之を執行させることとしたのである。「ウヰップ」條例は畢竟此法律の例外である。

(二) 隣りの加奈陀も亦獨占抑制の主義で、六名の市民が「或る企業聯合が公益に有害であるから調査を乞ふ」旨を判事に申出れば、判事は之を審檢し、果して其事實があれば、其旨を調査局登録官 (Registrar of Boards of Investigation) に通告するので、そこで此官吏が三人より成立つ委員會の様なものを作り、其結果を官報に掲載し、若し聯合側が不利であれば、從來利益を享けたる輸入税を撤去するか、或は特許を無効とし、且つ其事實の存する間、毎日累進的の罰金を賦課せらるゝことに爲つて居る。(三) 濠洲も亦同様で、前記と類似の規定が一九〇六年から同一〇年の濠洲産業維持法中に挿入されて居たが、一九一二年には濠洲々際委員會 (Australian Interstate Commission) を設け (三人より成る)、之に廣大なる義務を負はしたが、不正競争に依り商業を妨害し、又は公衆に有害なる聯合に對する處分法をも含まれて居るし、又新西蘭や南亞の如きも同様の方針を採るやうに爲つたのである。(四) 然らば是等の本國である英國はどうであるかと云ふと、大戰に入りて以來、聯合や合同は頗る増加したのであるが、元來自由貿易主義の國で、而も外國の製造品に對抗し得るだけ進歩した國柄であつたから、大企業が生産並に販賣上利益のあることだけを認め、獨占的有害な作用は著しく感じなかつたのみならず、却て外國競争品に對抗する爲め、又市價調節の爲め、聯合を奨励すべき意見を抱く者もあつたのである。殊に大戰の結果、英國に於ても亦、海

外市場恢復の必要を感ずること深く、米國の如く貿易の發展や市場調査の爲めには、政府は寧ろ合同を奨励する方針に爲つて居る。「ブリチッシュユ、コーポレイション」や「ブリチッシュユ、イタリヤン、コーポレイション」の如きは、政府の後援に依つて成立し、有名な英國工業聯合會の如きも、奨励されて居るのであるが、俄に増加した聯合や合同は、漸く社會の注意を喚起し、遂に「トラスト」調査委員會 (The Trust Committee) の組織を見るに至つたのである。今此委員會の調査した所に據ると次のやうである。

獨占や市價支配の制度は、早晚濫用せらるゝ危険のあることは、外國の例に徴しても明白であるから、英國に於ても、亦米國や英領諸國の如く、調査委員會並に審檢所 (Tribunal) を設置するがよい。之を設けて大企業の真相を公表することは、其弊害を除くに必要であるのみならず、世人は往々事實を知らずして、猥りに疑惑の眼を以て之を嫉視し、遂に政治的並に社會的の不安を醸す場合もあるから、之を防ぐ上に於ても有効である。その方法としては、現在の商務院 (若くは之れに類する官廳で、例へば、將來の商務省) が商工業、鑛山、運輸、金融等の「トラスト」、會社、組合、又は協約が英國内で生産し、仕事を行ひ、又は英國へ輸入する商品又は仕事の代價若くは生産額を制限し、又は制限せんとした場合、若くは市場を制限し、賃率を協定したときは、其等が獨占を生じ若くは商業を制限する傾向ある限り、あらゆる方面より調査資料を蒐集し、年々是等を議會

に於て報告し、且つ當該聯合の存在又は行爲に對する苦情も、豫め調査すべきものとしたのである。而して商務院の得べき報告が、其義務を行ふに不充分であるとき、又は商務院が該聯合の獨占到依りて、公益が害せられたと認めるときは、(一) 審檢所に委嘱して當事者より相當の材料を徴收させるか、(二) 又は其事件全部を審檢所に移して、調査報告をさせるのである。此審檢所の組織は相當法律上の資格ある者を永久の議長とし、此議長が隨時陪審官中より選出した、二人以上七人以下の議長を以てするので、陪審官中には産業組合など、代表的實業團體の指名した者をも加ふる様にしたが、此審檢所の職務は前記(一)又は(二)の事項を、商務院より申達して來た場合に、當事者より報告を差出させ、或は自ら聯合の行動を調査し、場合に依りては、自ら事件の闡明に必要なことと信ずる、其他の調査手段を用ふることができる。で審査の結果、公益に有害なる行爲のあつたことを證明すべき場合には、直に當該事件に關する事實を公表し、商務院をして政府に勸めて、適當の處置を採らしめ、此「トラスト」調査委員會の報告には、全委員の署名を見たが、「シドニー、ウエック」や「ホブソン」など、社會主義者の連中は「大體上不賛成は唱へぬが、斯る手緩き方法では到底公益を保護するに足らぬ」旨を附記したのは、一步を進めて産業國有を主張せんとするものであらう。

一九一九年制定の暴利取締法は、商務院に「トラスト」調査の権限を與へ、同院は若干の工業を調査したが、一九二一年同法の満期以後は、合同や聯合に對して調査を行ひ得る何等の官廳もなくなつたのである。尤も普通法の精神に依ると、營業の自由

を制限するやうな協約は適法としないのであるからして、有力な「カルテル」の成立は自から制限せらるゝのであるが、近頃は大體寛大である。(R. Liehmann, op. cit., pp. 147-148)

獨逸の主義は大體「カルテル」の利益を認め、商工業者が任意に結合するのは其權利であるとし、唯公益上有害なりと認むる場合に於てのみ、政府は干渉すべきものとして居つたのであるが、最近「カルテル」は漸次一層鞏固なる「トラスト」と爲るの傾向があり、隨て其危険を感知するに至つたのである。併し近年まで獨占抑制説は「ブレンターノ」や「シエモラー」など、所謂社會政策學會の學者や、其の他一部の者が之を唱へたのみで、未だ一般には米國流の持久的審檢機關を設ける必要を悟らず、依然普通法に依て支配せられたのである。

然るに一九一八年獨逸に革命が起り、社會的運動が熾んに爲ると共に、石炭、加里など有力な「カルテル」は社會化せられたのである。之は必ずしも成效とは云へぬのであるが、戦後物資の缺乏、爲替の混亂、物價の暴騰と共に、「カルテル」に對する非難も高まり、遂に一九二三年十一月の「カルテル」法 (Kartellverordnung) (實は「經濟力の濫用に對する命令」と爲つて現はれたのである。議會の要求には「カルテル」の登記や、消費者顧問を「カルテル」に加ふることがあつたが、是等は採用せずに、其代り「カルテル」裁判所を設けることにしたのである。此法律は法令に依り形式を定められた團體、即ち既に社會化された「カルテル」には適用しないのである。

此法律は第一條に於て、「カルテル」契約は必ず文書を以てすべきことを定め、經濟大臣は次の如き権限を有するものとして居る。(一九三三年七月十五日改正)

「カルテル」契約又は決議若しくは實行方法が、一般の經濟又は公安を害するときは(一)該契約又は決議の全部又は一部を無効とすること、又は其實行方法を禁ずること、(二)該契約又は決議に加入した者は期限を待たず、何時にても之を解除し、又は決議より脱退することを命令すること、(三)該契約又は決議の實行に關する總ての協定及處置の謄本を經濟大臣に提出させ、其到着までは、是等の方策の實行を差止めることができる(第四條第一項)。

然らば一般の經濟又は公安を害すとは如何なる事項かと云ふに、國民經濟的に正當とするのできぬ方法で、生産や販賣を制限し、價格を引上げ又は高價に維持し、又は据置價格を決定する場合、危険に對する割増を要求するが如き場合、或は購買又は販賣を停止し、「カルテル」の命令に従はぬ相手方等に對し)又は差別的價格或は取引條件を定めることに依り、經濟的自由を不當に侵す場合を指すのである(同條第二項)。「カルテル」加入者は重大なる理由があれば、經濟大臣の命令や、裁判所の宣告を待たずに、脱退することができたのであるが、「カルテル」加入者から擔保を徴し、又は脱退者に對して種々の不利益を與へる契約を造つて居るから、之が取締の規定をも設け(第九條)、更に「カルテル」が經濟力を利用して一般の經濟又は公安を害するときは、裁判所は斯

る不當の前提の下に結ばれた總ての契約を、被害當事者(購買者)は解除し得ることを、經濟大臣の請求に依り、一般に宣告することができる。此裁判所は一名の裁判長と四名の陪席判事より成り、其判決は終審である。罰則は、無効とした「カルテル」契約を願ぬ者は罰金、他人の權利行使を妨げた者は罰金又は禁錮に處せらるゝのである。而して一九二五年一月までに裁判所の關係した事件は百八十件であるが、主なもの脱退に關すること、脱退者の勝つたのが四十四件、敗けたのが三十九件であつた。併し獨逸では尙ほ正當な「カルテル」は有益と認める風があるのであつて、或ものに對しては時に之を抑壓することもあるが、大體は經濟的若しくは政治的事情に因つて變化するのである。

一九三三年七月十五日の強制カルテル法 獨逸政府は一九三三年七月十五日「カルテル」令の一部を改正すると同時に、別に強制「カルテル」の設立に關する法律を制定し、企業並に全體的經濟利益や公益上必要があると認められた場合には、(一)強制的に新に企業を結合させ、(二)又は既存の「カルテル」に加入させることができ(第一條の一)(三)組合員の權利義務其他(カルテル)の法律關係を定めることができる(第二條の一)、全體經濟の利害及公益を考慮し、特定經濟部門の事情が之を必要とするときは、經濟大臣は該企業の部門に於ては(一)新企業の設立並に(二)既存業務の擴張を一定期間中止し、又は政府の同意を要する旨を命ずることができる(此規定は需要の證明を

條件として許可を與へる工業には適用せぬ（第五條）。

一九二三年の「カルテル」取締法は「カルテル」を認めながら、價格協定を排除するにあつたのであるが、之が爲に第一に打撃を受けたのは中小企業の「カルテル」就中加工業、竝に商工業及手工業など、弱い方の「カルテル」であつた。然るに一九二五年の秋政府が價格引下策を決定してから反「カルテル」策は引續き強化し、一九三〇年七月の「カルテル」緊急令に依り更に其方針を強め、其取締及干渉を一層嚴重にし、轉賣者價格の拘束をも含めることになつた。之が爲め價格闘争は益々激しくなり、良好の會社まで其犠牲となり、勞働市場の影響も著しい爲め、遂に前記のやうな法律を制定したわけである。獨逸の政府當局は明に國家社會主義的國家を標榜し、經濟上の自由放任に反對してゐるのである。經濟大臣「シュミット」博士の所説（一九三三年八月十二日の演説）の如きも亦之を明言してゐるのであるが、國民の自助觀念は保留し、國家的計畫經濟を斥けてゐることは、強制「カルテル」法の理由書中にも述べてゐる。

理由書の冒頭を見ると、其大要は次のやうであつて、此法律が一時的の應急策であることも明言してゐるのである。

獨逸の深刻な恐慌は生産設備の過剰な諸産業に大打撃を加へ、其濫賣は重要産業を危機に陥れ、之が爲め先づ損害を蒙る者は一般國民なるゆへ、政府は公益を主として強く干渉する必要があるが、「斷じて個別的企業家の創意と責任感に基礎を置く現在の

經濟秩序を根本から變革し、國家的計畫經濟を準備する目的を有つてゐる者ではない。

本法の權能は恐く大なる獨創を以て、且私人が自己の決議に於て自助により當面の窮境から脱することのできぬ場合に限り發動する。本法は過渡的性質を帯びるもので、經濟界が改善され現在の企業に對し充分の作用が與へられるときは直に廢止されるものである云々。

其他の歐羅巴諸國を観ると、佛蘭西、白耳義、和蘭、西班牙等の諸國に於ては、特に企業聯合の制限に關する法規を設けず、唯普通法に任せてある。尤も（一）佛蘭西の刑法に於ては（一九二六年十二月改正）食糧其他の商品竝に有價證券の價格を故らに變動させた者は、詐僞的方法を用ひたる、個人又は組合が不當の利益を収める目的で行つたとを問はず、五年以下の禁錮竝に八十萬法以下の罰金に處せらるゝことゝ爲つてゐる。併し之を適用したことはまだないと云ふことである。（二）瑞典は一九二五年六月「獨占企業及合同の調査法」を制定し、政府は獨占的性質を有する工業、商業、銀行、保險及運輸業の運営を調査し、是等の企業がどの程度まで、瑞典の價格や市場の状態に影響するかを知る權限があるものとした。（三）諾威は大戦勃發の當時食糧品の價格制限の法規を設けたのが基礎と爲つて、一九二〇年八月獨占業、合同等に關する法律を制定し、翌年十一月價格管理官は總ての獨占的企業、及あらゆる大企業の公けの記録を備へることゝした。其後二六年三月「競争の抑制及價格の不當なる操縦の管理法」を制定し、明確に「コムバイン」の管理と價格の統制とを行ふことゝ爲つた。歐羅巴に於て此程度の企業管理法を設けたのは、獨逸と諾威だけで、歐洲以

外では米國と濠州である。(M. C. Jammers, Review of Legislation on Cartels and Trusts (League of Nations, 1927))
 最後に我邦の政策を観ると、從來「カルテル」は多く現はれたが「トラスト」的のものが少なかつた爲めであるか、戦後産業沈滞の場合などには、政府は寧ろ合同を奨励する位で、聯合抑制などの法規は更に制定されぬのみならず、學者も、世論も、隨て當局も、一向此の方面に注意を拂はぬうで、至極天下泰平である。唯大戦後小賣價格が下らなかつた爲め、問屋や小賣商の組合に對し、其價格の協定を撤廢すべきを訓令した位で、却て吞舟の魚を逸して居たのである。

聯合には嘗て述べた如く種々の利益があり、又海外貿易の發展、内國市場の維持には、團結の必要のある事は明かであるが、價格の聯合は固より、漸次「トラスト」的の獨占企業も現はれる傾向があり、その力に依つて價格を吊上げ、又は低落させぬ(例へば洋紙の如し)と云ふ噂もあるのであるから、今の時に於て相當の調査機關を設け、専ら審査させるが必要であらうと思ふ。資本家は労働者の團結に驚きて結合する場合もあるが、労働者も亦資本家の獨占力に對抗する爲め、聯合するのであるから、この點から觀ても注意する必要がある、又「トラスト」は往々公衆を搾取する外、弱小なる企業家、然も同一商品を低廉に販賣し得る、社會に有益なる者を、詭計を以て壓倒する弊害があるのであるから、何等か取締の必要はあらうと思ふ。獨逸大敗の大原因が労働階級の不平にあり、その不平は一部少數者の搾取に因れることを想ふときは、此問題は決して輕々に附すること

はできぬのである。然らばその手段は如何にすべきか、是は事實を調査した上でなくては定め兼ねるのみならず、企業聯合の效を收めながら、その弊を除くことは元來困難の事柄であるから、頗る大問題であるが、先づ商工省邊に調査局を設けて事實を精査したる後、米國又は英領加奈陀などの法制に倣ひ、且つその結果を見て、我國情に適する制度を設くる外はなからうと思ふ。

七、重要産業の統制 我政府は昭和六年四月一日法律第四十號を以て「重要産業の統制に關する件」と云ふ法律を制定し、八月十一日から實施した。條文は十箇條であるが、主なるものは第一條乃至第四條の四箇條で、就中初めの三箇條が最も重要である。即ち

第一條 重要な産業を營む者生産又は販賣に關し命令の定むる統制協定を爲したる場合に於て同業者二分一以上の加盟者あるときは、命令の定むる期間内に之を主務大臣に届出づべし之を廢止變更したるとき亦同じ。

前項の産業の種類は統制委員會の議を経て主務大臣を指定す。

第二條 前項の規定に依り指定せられたる産業を營む者は命令の定むる事項を主務大臣に届出づべし。
 主務大臣前條の統制協定の加盟者三分の二以上の申請ありたる場合に於て當該産業の公正なる利益を保護し國民經濟の健全なる發達を圖る爲めに必要ありと認むるときは統制委員會の議を経て當該統制協定の加盟者又は其の協定に加盟せざる同業者に對して其の協定の全部又は一部に依るべきことを命ずることを得。

第三條 主務大臣第一條の統制協定が公益に反し又は當該産業者若しくは之と密接なる關係を有する産業の公正なる利益を害すと認むるときは統制委員會の議を経て其の變更又は取消を命ずることを得。

第四條 主務大臣第一條の統制協定に對する監督上必要ありと認むるときは統制協定の加盟者に對し又は協定に加盟せざる同業者に對して第一條の認定に従ひ協定に依るべきことを命ぜられたる者に對し業務に關し検査を爲し又は報告を爲さしむることを

得。

(第五條は統制委員會の官制を以て定めること、之は八月八日勅令第二百九號で定めた)第六條以下第十條は罰則に關する規定で、附則の主なるものは「本法は施行後五年間を限り效力を有す」とした箇條である)。

右の規定に據ると、我邦の産業中、商工大臣の指定した種類のもものが「カルテル」を組織し、(生産又は販賣の)同業者二分の一以上の加盟者がある者は、所定の事項を商工省に届出で、場合に依ては業務に關して検査を受け、又は報告をする義務がある。而して第三條に於て公益又は他の産業を害した場合、政府は變更又は取消を命ずるのである。是れだけならば「カルテル」の監督に止るから、一應尤もである。但「公益」を害すると云ふやうな規定で管理するときは、適用上の困難があつて、實效を擧げ得ぬ弊があるし、又斯様な目的で立法するのであれば、何故米獨のやうな「トラスト」又は獨占の制限をも規定せぬか、此點に疑ひなきを得ない。坊間傳ふる所に依ると、本法は「カルテル」助長を目的とし、殊に老廢せる大企業が強て「カルテル」を有効にする爲めに制定されたものであると云ふ。若し然りとせば、本法は第二條が骨子であつて、俵商相の述べたやうに、無謀の競争を避け産業の成立を助け、經濟の立直しを圖ることが目的であつたとしても、それは一般的ではなく、單に或種類の産業に止るのである。商工省が法案提出當時目標とした産業(昭和六年二月現在)は次の十四種で、「カルテル」の數は二十一であつた。(最近は二十四種、三十三組合に増加したことは後に述べるやうだ)。

- 一、綿絲紡績(大日本紡績聯合會) 二、絹絲紡績業(絹紡工業會) 三、ラミー紡績業(ラミー紡績聯合會) 四、羊毛工業(日本羊毛工業會) 五、人絹工業(日本人絹聯合會) 六、セメント工業(日本セメント聯合會) 七、人造肥料工業(全國石灰窒素共同組合、過燐酸同業會) 八、製紙工業(日本製紙聯合會、日本板紙同業會、共同洋紙株式會社、共同バルブ株式會社) 九、晒粉工業(晒粉聯合會) 十、製糖業(製糖聯合會) 十一、製粉工業(日本製粉聯合會、合同製粉販賣組合) 十二、製銅工業(水曜會) 十三、石炭鑛業(石炭鑛業聯合會) 十四、製鐵工業(製鐵共同組合、鋼材聯合會、薄鋼共同販賣組合)

若し一般的に我邦の重要産業を統制する目的であれば、右の諸産業は言ふまでもなく、家内工業的小規模のものが多數を占め、無謀の競争多き絹織物、綿織物、瑛瑯鐵器、「セルロイド」陶磁器、麻眞田等も加へて然るべきである。然るに政府の方針は當業者の希望する事業(製鐵、洋灰、晒粉製氷、硬化脂、酸素等)と統制の實現可能と認めるものを最初に指定し、取締りものは漸次決定する由であつて、最初は紡績や石炭は當業者が好まぬから除外すると云ふことであつた。

指定品目 政府が六年十二月初旬に指定した品目を見ると、次の十八種であるが、是等の中當業者の希望に依らないものは、初めの四種類だけであつて、其他の十四種は總て當業者の申請に依るのである。法文では商工省が統制委員會の議を経て選擇すべき管の産業の種類が、主として當業者の希望に依り、而もその點は一向法文中に謳つてないのは、一種の僞障ではあるまいか。

- 一、綿絲紡績業 二、絹絲紡績業 三、人造絹絲製造業 四、製紙業(洋紙、板紙) 五、カーバイド製造業 六、硫酸製造業 七、晒粉製造業 八、酸素製造業 九、硬化油製造業 十、セメント製造業 十一、小麦粉製造業(日産能力五百バレル以上のもの) 十二、銑鐵製造業(高爐を以て、常時月額三千バレル以上の生産を爲すもの) 十三、合金鐵製造業 十四、棒鋼製造業(自製鋼塊を用ひて、常時月額百バレル以上の生産を爲すもの) 十五、鋼板製造業(常時月額百バレル以上の生産を爲すもの) 十六、山形鋼製造業(常時月額百バレル以上の生産を爲すもの) 十七、鋼材製造業 十八、銅又は眞鍮の歴延板(セバ又はノベと稱する)

ものを除く）製造業

斯様な方針から見ると、或種の「カルテル」助成を目的とするものと看做されても、致方がないわけである。

元來一般的に「カルテル」を制限すべきや否やは問題であつて、佛蘭西、獨逸、諾威の如きは價格に關する制限はある、又獨逸は「カルテル」を取締つては居るが、世界各國未だ之を助成する法規を制定したことがない。唯獨逸が大戦前加里「シンヂケート」を強制し、戦時及戦後に石炭「シンヂケート」に干渉し、最近一時的の政策として、強制「カルテル」法を制定しただけである。然るに法規を以て之を助成し、然も其適用上偏頗の疑ひを挾ませるが如きは、假令産業の保護を圖るとして、最も時代錯誤の政策と謂はざるを得ない。是等こそ大體産業者の自由に任せ、唯其弊害を除くに止むればよいのであつて、小工業者の結合は組合法を有効に實施すれば足ると思ふ。（△米國のコードも其一種だが）

國際カルテルと統制法 獨逸の「カルテル」法は獨逸帝國內に於てのみ有效であつて、獨逸に營業所（*business*）を持つ「カルテル」だけを支配する。國際聯盟の意見では各國の國內法は國內の取引に關する限り、國際「カルテル」にも適用さるべきものとして居る。商工省の吉野政府委員の意見では（一）日本の産業が參加して居ない國際「カルテル」は本法で取締ることはできぬ（二）法第一條の日本の「カルテル」が參加して居る國際「カルテル」は本法を適用することができる（三）同業者が「カルテル」を組織しないでも、全體の二分の一以上が、個々に國際「カルテル」に參加して居れば、亦本法の適用を受ける（四）全體の二分の一に達しない同業者が國際「カルテル」に參加しても、本法の適用はできぬが、他の者に二分の一以上を含む「カルテル」を造らすれば、之に依て同業者を牽制することができる。

併し我邦の産業が參加しない「カルテル」でも、國內の取引に關する限り適用してもよくはないか、若し法文に不備の點があれば、之を改めて適用し得るやうにするがよいと思ふ。

統制法は施行令に依り（一）生産制限又は操業短縮に關する協定、（二）生産分野に關する協定、（三）注文割宛に關する協定、（四）販賣價格其他之に影響を及ぼすべき取引條件に關する協定、（五）販路に關する協定、（六）販賣數量に關する協定、（七）共同販賣に關する協定の七種に定めてゐる。即ち最近の指定産業は次頁の表のやうに二十四種三十三組合に上つてゐるが、此中特に効果を擧げ得たのは「カーバイド」、硬化油、晒粉、硫酸、酸素、二硫化炭素等である。就中「カーバイド」は從來電力會社や化學肥料會社の兼營が多くて、利害が一致し難いものであつたが、本法に依つて統制ができ、硬化油も六年九月日本硬化油同業會を設立した。然し第二條の「アウトサイダー」の強制加入や、第三條の正式實行はまだ行つたことはない（當局が麥酒や「ガソリン」の價格に對し勸告的に試みたことはあつた）。今後生産過剩の虞の多い人絹や「セメント」に對しては、之を發動する必要があるであらう。

八、國際聯盟の態度 國際聯盟が一九二七年五月に開催した國際經濟會議に於ても、國際産業聯合（International Industrial Agreements 即ち「カルテル」や「トラスト」）の問題を論議したのであるが、意見が區々であつて、米國は此決議に加はらず、亦其他の國で加つても保留をしたものが

平の状態を生ずることを止めねばならぬ。更に故意と否とに拘らず、或國が必要と思惟する經濟的設備の減少を來さしてはならぬし、又工業上の進歩の點より觀ても、或る各國の經濟發展と其人口増加に應ずる必要から考へても、生産の現状を化石化してはならぬ」と云うて居る。

尙ほ企業の聯合に對して、特別の司法制度及其取締制度を設くるの可否に就ても研究したのであるが、之に關する立法、行政の方法は未だ少數の國が採用したばかりであつて、而もそれが主義と方法とに於て著しく異つて居るから、會議では「國內の聯合に關することは、各國任意の取締に任せるが、單に之に對する僻見から、聯合の利益（社會上の）を妨げるやうな法制は望ましくない、又國際司法制度は、各國が聯合に對して採る方法が異なる限り、又國に依ては其國の國家的乃至憲法的理由から、斯る制度に反對するものもあるから、之は不可能である。併し各國の法規及裁判所は常に國內の聯合のみならず、それが國內の取引に關する限り、國際的聯合にも適用さるゝことを認める。一方に於て聯合の當事者が自發的に仲裁々判の機關に訴へることが一般の風と爲り、其經濟問題に對して有能なること、並に一般利害の觀念に富むことを信頼して貰ひたいのである、最後に會議は「國際聯盟は此種の聯合に關しては大體各國の現状と方針とに従ふ考へであるから、各國の協力を望み、聯盟は一般的の利害のある總會の情報を時々蒐集し、之を公にしたいと考へる。斯る公表は社會に有益なる聯合に對して輿論の後援を得る一方に於て、濫用を防ぐ効果が最も著しいと

思ふ」

以上は經濟會議の報告であるが、結局「企業聯合は社會上有益であるが、弊害もある、併し其取締は國內法に任せる、但し紛争があれば仲裁裁判に付して貰ひたい、各國の情報は蒐集しやう」と云ふに止まるのである。

【備考】 S. A. Salter—The Economic Consequences of the League, Ap. II.

第四節 商業使用人

一、意義及種類 商業使用人とは商店、會社、銀行などに使はれて居る筋肉労働者以外の者、即ち支配人以下小僧「子供」に至るもので、その種類は頗る多いが、之を大別して二種とすることができる。即ち(甲)尋常小學校卒業位の教育と年齢の者で、年期奉公的に商店會社、就中商店に住み込む者と、(乙)中等程度若くは専門學校以上の實業教育を受けて、所謂會社員など、稱して傭はれる者で、前者は日本でも外國でも、古くから行はれた制度であるが、後者は比較的新しい階級で、殊に日本では四十餘年來のことで、主として事業の勃興、會社の激増と、教育就中實業教育の進歩に伴つて現はれたものである。兩者共に獨立の地位を保つ者ではなく、他人に使用せらるゝ者には相違ないが、前者は全く從來の年期奉公人式であるに反し、後者は皆相當の教育を受けて居る爲め、必ずしも會社員、銀行員と爲るを要せず、官公吏とも、教師とも又辯護士とも爲るを得べく、また實業に従事するも、必ずしも其會社其銀行にのみカチリ附いて居る必要のない、頗る自由の地位に立つ者で、既に相當の年齢にも達し、社會の信用と、尊敬とを受けて居るのであるから、是等の者が或る會社や銀行に於て、相當の經驗を積むことに爲れば、其會社の有力の材と爲り、俸給の如きも年と共に増加し、相當の賞與を給與せられ、少くも中流以上の紳士として生涯を安全に生活し、

非常の失策があつた場合、若くは會社自身が倒産した場合などの外、猥りに解雇せるゝ虞もなく、老後退隱する場合には、多くの場合、可成り多額の手當金を給與せらるゝもので、その平常の事務も固より肉體を勞することは少く、恰も民間に於ける官吏の如きものであるから、往々之をオウツト民吏など、呼ぶ者があるのである。然るに十三四歳より、年期奉公に入り小僧から仕上げる店員に至つては、全く之と趣を異にし、日夜時間の制限もなく酷使せられた上、益暮の仕着と、云ふに足らない小遣錢を給與せらるゝ丈で、五年七年を勤め上げた後の月給僅に貳拾圓内外(之より食費を減ず)、更に勤務數年十年に至るも、年俸僅に五六百金に過ぎず、而も是等は優遇の方であつて、小商店殊に地方の小商店に至つては、殆んど何等の手當を興へず、と云ふも不可なきものが少くないのである。固より年少より商店に入るのは、必らずしも直接の報酬手當を目的としたわけではなく、店務を手傳ひながら、商賣の「コツ」を覺へる爲めではあるが、さりとは残酷と謂はねばならぬ。往時は多年無事に勤め上げた曉には、暖簾を分ち、若干の資金を給與し、或は商品を貸與し、又は愛娘を嫁して別居させ、又は養子と爲した如き、前途の光明があつたので、店主は宛も自己の實子を教育するが如き心持にて使用し、眞の恩情を以て接し、且つ育てたのであつたが、現今は唯一部の商店に斯る風習を遺すのみで、漸次此の如き美風は廢れ、單に自己の店務に驅使すべき、一種の幼年又は青年労働者を以て視るに至り、前記の如き云ふに足らない少額の報酬を給する外、獨立して

開店せしむる考へで使用する者は極めて少いので、之が爲め四十前後の分別盛りで、尙ほ薄給の通い番頭に甘んずる者も少くないのである。斯の如き前途に光明なき店員生活を認めたる年少の奉公人は、自から怠業的氣分に爲るか、商店の資本を利用して自ら商賣をするか、甚しきは商品を誤魔化して其賣上を着服するか、孰れにしても店主に不利益を與へる結果を見るのである。是は店員が我慢して勤続する場合であるが、多少の元氣を有する者は、到底忍ぶことができずに、他の商店又は職務に轉ずるのである。斯る場合は所謂「中年者」のこととして、希望の如き待遇も得難く、更に第三の商店に轉じ、此間往々惡風に感染し、動もすれば自暴自棄に陥り、一生を誤る者も少くないのである。

斯の如き憐むべき境遇に陥る一つの原因は、固より店員自身にも在るので、又時に其父兄が店員制度の何物たるかを解せず、言ひ換ゆれば、主たる目的が商賣人なる人を造るに在るを知らず、單に給料手當の一日も早く多からんことをのみ希望する者があつて、自然子弟を驅つて效を急がせる場合もあるが、現今多數の店主なる者が、徒に目前の利益のみに汲々とし、自己の永遠の利害に着眼せず、店員在勤中は舊式の「コキ遣ひ主義」(DrivingでTeachingに對す)を行ひ、退店後の待遇などは殆んど眼中に置かないのみならず、甚しい店主に爲ると、相當の年月を勤め上げ、イザ暇を與へやうと云ふ場合に、其商店の慣行の手當を與へ、又は暖簾を分つなどの不利を避けんが爲め、故

らに些少の過失を云爲して、放逐する如き者もあると云ふに至つては、實に沙汰の限りと謂はねばならぬ。要するに現在の店員制度は、往時の如き温情主義、獨立商人養成主義なる年奉公制度の骨子を取去つて、一種の勞働制度、而も賃銀の極めて低廉である勞働制度か、若くは奴隸制度に近きものと爲つたと云ふことができるのである。

尤も(乙)種の使用人即ち民吏中にも種々あつて、終生生活賃銀に近い薄給で、簿記係や通信係、販賣員などの職務に従事して居る、小會社や小銀行の使用人の勤務と地位とは、鑛山業や、運輸業の下級使用人、若くは勞働者と相距ること遠からざるもので、肉體的勞働こそ少けれ、一種の勞働者とも見ることができるのである。即ち外國で使用人保護法(工場の)適用範圍を擴張して、勞働時間に關する規定を事務所使用人にも及ぼさうとして居る者がある所以である。嘗て商業使用人は工場勞働者など、大に趣を異にして居るから、對資本家との問題は餘り起らぬと云ふたのは、主として年奉行人などを除いた民吏階級であつて、是等下級の者に在つては、事實上「ストライキ」などの問題の起ることは少くても、海外では夙にその保護法が制定せられ、我邦でも識者の間には漸次その必要を認められるに至つたのである。

二、保護政策 併し使用人(甲並に低級の者で、以下其意味である)を保護する手段は、到底勞働者に對する如く、法規の制定にのみ俟つて居ることはできぬから(勞働者の保護も亦資本家自身

の覺醒に依らなくてはならぬが、先づ第一策としては店主（又は會社組織のものを含む）自ら其保護法を講じ、法律は唯その足らざる所を補ふの主義に出でねばならぬ。労働者は労働組合を組織し、或る程度まで實力を以て資本家に對抗し、即ち「ストライキ」の如き武器を用ひて、資本家を威嚇することができるが、（一）商業用人中には（乙）の如き地位の高い、報酬の多い民吏があつても、將來獨立し得る希望を有する者は之に加盟しないのに、（二）使用人虐待の傾向ある商店、即ち一般の事務の簡易なる小商店では、容易に組合外の方面より小僧「若い者」などを羅致し得ることが出来る。我邦でも大戦の爲めに、一時下級の者や、地方の貧困な者が俄に工面がよく爲つた爲めと、又工場が増加したとの爲め、竝に商店の待遇が悪い爲め、小僧を得るに頗る困難を生じたやうであるが、それでも下婢の拂底なやうではなかつたし、又現時の不況が繼續すると共に、小僧を得ることは比較的容易に爲るであらうと思はれる。（三）女子の店員は我邦では尙ほ少いのであるが、女子の教育の進歩に伴ひ、益此方面に向ふ者も少くないから、婦人を使用し得る業務では、男子に代ふるに女子を以てすることができる。（四）商店の規模は多少大きく爲つて來たが、一般商店の店員の數は到底工場労働者の多いやうなわけでないから、一店内の團結は其效なく、さりとて同業者の店員が聯合する事も中々容易でないし、假令聯合しても店主は前記の理由で、容易にその補充を

求める事ができるのであるから、精々怠業を試みる位のもので、有力な團結を組織するのは困難である。即ち一層店主や會社側が自ら進んで、その保護に任ずる必要があると同時に、それ等の組合の力を以てしても行ひ難い事柄は、國家が法規の力に依て制限する必要があるのである。

（甲）店主の保護策 には（一）報酬（進級や退職手當を含む）（二）執務時間（三）教育（四）衛生などがある。

（一）報酬 從來我邦の店員の報酬が極めて僅少のものであることは、既に述べた如くである。固より大都會の大商店などは、現今年限の進むに従ひ相當の待遇を與へて居るやうであるが、中小の商店に於ける店員は、一般に給料らしきものを受けて居らぬのである。併し其結果は自他共に害ふに過ぎぬのであるから、入店後の二三年間は兎に角、多少の用務を行ふことができるやうに爲つたなら、相當の待遇をしなくてはならぬ。固より毎月全部を現金で支拂ふには及ばないので、一部は商店に於て預り、之れに利殖をさせることも妙であるし、又決算の際若くは年二回に、賞與金を給與する方法、若くは利益分配（Profit-sharing）の一策として、其商店の出資者又は株主とすることはよいが、兎に角「アテガヒ」扶持で「ヨキ」廻すのは、何としても時代後れである。殊に學力、勤惰、年數などに應じて、定期に昇級させることは最も有效であるが、之を行ふには、充分成績を調査し、苟も偏頗のないやうにしなければならぬ。

併し店員を好遇せよと云ふのは、怠惰、不行跡の者までも、しかせよと云ふのではない。之が制裁としては或は賞與金を減じ、又は地位俸給を進めず、若くは左遷し、又は斷然解僱するのであるが、是等を行ふ場合には、充分不成績の原因を探究し、其原因如何に依りては多少斟酌して、成るべく衷心より悔悟させるがよい。所謂「若氣の過ち」は往々免れ難い所であるから、或る程度までは寛恕するの度量がなくてはならぬが、併し已むを得ざれば解僱するの外はない。併し猥りに解僱するのは自店の名聲を傷け、且つ他の店員に不安の念を生じさせ、一般の能率に影響する所が少くないのであるから、非常に缺點のない以上は、首を切るのは宜しくない。がさればとて斯る者に制裁を加へて使用する時は、不平者と爲つて、店員の平和を亂す虞があるので、此點は最も苦心を要するわけで、即ち最初の人選に注意する必要がある所以である。

報酬に就て云ふべきことは退職手当である。官吏は法律の規定に依り、一定の年限を勤めた者は、當然年金權を附與せらるゝが、會社員や店員には斯る規定も亦約束もないのであるから、手当を給與するや否やは、會社又は店主の手心に依る場合が多いのである。尤も近頃では相當の會社や銀行では、孰れも内規に依り、若干の手當を支拂ふ習慣があるやうであるが、不況以來倒産し、又は縮少方針を採り、使用人を解僱した會社の中には、往々何等の手當をも支拂はぬ者があつて、失職した者は非常の窮境に陥つたのである。又中以下の商店員には、法律又は契約に依る何等の權利もな

いのであつて、手当の如きは店主の意の儘であるから、十數年眞面目に勤務して退店した者でも、殆んど云ふに足らぬ手当しか貰はぬ者が少くない。現今都會地に於て、假令小規模にせよ獨立の商店を開かんには、少くも數千圓（商店にも依るが）を要するのに、多きも千圓に満たざる少額の手當では開店することも叶はず、又開店し得るも、大規模の商店との競争に耐ゆることは頗る困難であるから、遂に一生店員生活を餘儀なくせらるゝのである。即ち平常の給料や賞與を増額する必要の起る所以で、且つ永年の後退職する者には、少くも老後を養ふに足るの給與をせねばならぬ。併し利益の少い小商店に對して斯の如き注文をするも、多くは實行のできぬ話であるから、小商店に勤むる者は、主としてその商賣振りを體得し、他日此無形の資本を利用するの心掛がなくてはならぬ。是等の商店主が多少店員に同情しても、其平常竝に退職の場合に給する所は、到底多きを望むことはできぬからである。

(二) 執務の時間 銀行は銀行條例に依る執務時間の制限があり、又諸會社に於ても、平常は八時より五時と云へる如き勤務時間があり、此間とても間斷なく努力を要することは少く、又日曜大祭の如き定休日もあるが、店員に至つては朝は未明より夜は九時十時、又は其後まで間斷なく使用せらるゝ者が少くないので、發育を妨げ健康を害することが珍しくなく、自然店務にも影響するのである。學校の兒童など、異り、健康に關する統計もないので、世人の注目する者が少いのであるが、

徒弟學校出身者の死亡率が比較的多いのは、その一斑を語るものであらうと思ふ（固より是は夜學の勞苦にも因るが）。併し此點は一部の店主の申合せ丈では行ひ難く、又行はれてもそれでは効果が少ないのであるから、後に述ぶる如く、工場労働者に對する如き、法律上の時間並に休日の制限を設くる必要があると同時に、店主自身も亦執務法を改善し、ダラ／＼に事務を採らず、總て規則的、且時間的に行はなくてはならぬ。或は顧客に不便を與へる弊がありはせぬかと云ふに、之は英國の如く營業と商品とに依り例外を設ければ防ぐことができる、顧客には多少不便があるかも知れぬが、之も其つもりで買物すれば、大したことはない、又假令多少の不便があつても、之は忍ばねばならぬ、或は之が爲め偶然、不必要の買物が減じ、却て經濟上の利益がないとは限らぬのである。

(三)教育 既に相當の教育を受けたる所謂會社員などには、教育の必要はないが、年期奉公に入る者には、相當の教育を施す必要がある。之は他人の子弟を仕立てると云ふ方面のみでなく、自己の商店に於て有用なる店員を得る爲めに必要なので、今日に於ては如何に天稟の才能を有する者でも、施すに相當の教育を以てせざれば、到底有爲の材と爲すことはできぬのである。併し又如何に教育を施すも、性來遲鈍な者や虛弱な者は、到底能率ある店員に仕上げることはできぬのであるから、子供を選択するに當ては、相當の試験を行ふ必要がある。而して教育の方法は(一)或は適當の夜學校に通學させ(二)大規模の商店なれば、例へば三越、丸善、明治屋などの如く、一定の學

科を選び適當の教師を聘して教育せしめ、又は(三)同業者の申合に依り、或る學校を特設することなどである。

(四)衛生 工場衛生とか學校衛生とかは、近來大に注意せられ、進歩の見るべきものがあるやうであるが、店員の衛生も亦決して忽せにはできぬ。之が爲めには(一)過勞を避くること(二)一定の休日と與へること、即ち月一回位に止めず、少くとも月に二回、出來得べくんば毎日曜に交替に休暇を取らすこと、(三)遊戯、運動、社交など慰安の方法を講ずること、(四)食物及び食事時間に注意すること、(五)換氣、飲用水、下水、便所の設備を完全にする、(六)寄宿舎の設備を充分にすること、(七)一定の醫師を定め、定期に健康診断を行はせることなどである。

(乙)政府の政策 我邦は從來店員に對して如何なる法規を設けて居るかと云ふに、民法の契約編「雇傭」の部に於て(第六二三條乃至第六三一條)報酬請求の時期、雇主の勞務を爲さしむる權利の讓渡には、勞務者の承諾を要すること、商工業見習者の雇傭期間を十年とすること(普通は五年)、期間を定めない場合の解約、已むを得ない場合の解約、契約解除の效力、雇主破産の場合の解約に因る損害賠償の權利のないことなどを掲げ、又第三〇六條に於て雇人の給料に先取特權のある旨を定め、第三百〇九條に於て、此給料は最後の六箇月間で、金額は五拾圓を限度とすることを規定し、商法に於ける商業使用人の章に於ては、其選任並に權限と義務とを八箇條に規定してあるのみで、

到底獨逸などの懇切なる（二十五箇條）には及ばぬのである。

近年一般労働問題の唱導せらるゝに従ひ、商業使用人の執務法も亦多少研究せられ、使用人自らも亦時に運動を起し、大戰前に於ても、既に其色彩を顯著にし、海外諸國に於ては、前記の如き私法的規定の外、執務時間、休業等に關する行政的法制を設ける者を見るに至つたのである。使用人等の目的とする所は、執務時間の外、執務室の設備、休憩時間、賜暇の時期、徒弟使用の規則、痲疾、老後の救護などであるが、各國が最も多く手を附けたのは労働時間であつて、之に關する要求は（一）日曜の休み（二）閉店時刻の制限（三）毎日の執務時間の制限であつた。

英國は率先して國家自ら此種の労働時間に干渉した國であつたが、即ち一八八六年の法律に於て十八歳以下の店員に對する最長労働時間を一週七十六時間以下と定め、一八九九年更に一法律を發して、婦人店員には一定の座席を與ふべきものとし、日曜休暇は一般に施行せられ、是等の法規に従ふ商店は特に監督を加へることにしたが、一九〇四年には、閉店時間を制限して、地方廳は中央政府の同意を経て、一定の閉店時刻を定め得るものとしたのである。

獨逸に於ても亦政府は是等の點に留意し、一八九一年の法律は、店員の日曜間勤務時間を五時間に制限し、其後數回店員に有利なる改正を加へ、殊に一九〇一年より實施せられた法律の結果（一）店員は毎日業務終了後、連續せる十時間以上の休息を與へること、（二）食事時間は相當の餘裕を與

へること、（三）執務時間を午前五時乃至午後九時とし、場合に依りては七時乃至八時とすること、（四）公衆の便益上己むを得ざる少數の事業以外には、之を勵行することを定め、奧地利の如きも亦日曜の休暇、午餐の時間、一日十二時間休憩、午後八時閉店などを定め、漸次實行しつゝあつたのである。

濠洲に於ても近時漸く此方面に注意して來たが、西「オーストリア」の如きは、一八九八年の法律で、都會商店の閉鎖時間を毎日午後六時より午前八時までとし、唯水曜日と土曜日に限つて午後十時までの營業を許し、且つ總ての店員に對して毎日中食及晩飯の爲め、一時間宛二回の休息を許し、又日曜以外、毎週一回半日の休暇を與へ、少年及び婦女は一週間を通じて、執務時間四十八時間を超ゆべからずとした如きは其適例で、其他の州も亦之に類する規定を制定して居るのである。次に店員の疾病、老廢又は退職等に際して如何なる援助を與ふべきか、是は店主又は會社側の策としては、（一）毎月給料中より若干歩合の金額を強制的に積立てしめ、之を利殖すること、（二）商店の利益金中より退職金等を積立つること、（三）店員に生命保險を附せしめ、商店自ら其保險料の一部を負擔することなどであるが、國家の政策として、強制的に店員の疾病、癱疾、老年等に對する保險を附せしむること、猶ほ工場労働者に對するが如くすべきであるか（隨て國家と店主とが保險料の一部を分擔す）、若し之を可とするも、如何なる階級の者に對して之を行ふべきかは問題で、獨

塊などでも、未だ一部に之が施行を見たに過ぎぬのである。

〔註〕英國の商店法 英國で商店早仕舞運動の起つたのは、一八四二年（今より八十六年前）倫敦に於て設立せられた Early Closing Association 之は一八三八年に造られた Metropolitan Drapers' Association の改造されたものであつた。始めは呉服店の早仕舞を日論んだものであつたが、後には各種の商店に關し、自發的に早仕舞を行はせやうとしたのである。其他之と目的を同じくする數十の組合が起つたが、孰れも目的を達することができずに解散したのである。其重なる原因は同業者の殆んど全部が加盟しなければ、商店主の賣上を減ずる虞のあること、顧客の買入時間の都合であつた。併し是等の運動が淵源と爲つて、一八八六年には不完全ながら一の商店法の發布を見ることゝ爲つたのであるが、之は僅に店員（之を青年と稱へる）の服装や、時間を制限した位のものである。即ち前記の如く、十八歳以下の店員の労働時間を、食事時間共一週七十六時間以内としたのは此時であつた。其後一八九二年に商店營業時間法 (Shop Hours Act, 1892) を制定したが、是亦青年の労働時間の再制定や、其日に既に他の工場などで使用された者を使用することのできぬこと、青年使用の商店は、其旨と、規定時間を、賭易ひ場所に掲示すること、店主が條例に違反した場合には、店員一人に付き一磅の罰金を課すこと、店員が犯した場合にも亦制裁を加ふることなどであつた。更に一八九三年、一八九五年に些少の改正があつたが、一八九九年に至り別に店員座席法 (An Act to provide for seats being supplied for the use of shop assistants) なる法律が制定せられ、商店の賣場並に女子店員の賣場には、座席を設け、其数は各室女子店員三人に就き一席より少くはならぬ、之に背く店主は、第一犯は三磅以内、第二犯よりは五磅以内の罰金を課すことにしたのである。一九〇四年には更に商店の時間に關する法律が發布せられ、地方官は政府の同意を得て、其地方全部又は一部の商店又は或種の商店に對して、午後七時以後の範圍で、商店の閉鎖時間を定め得ることゝしたのである。併し之には種々の例外があり、手續も亦煩雜であつたので、餘り實效は擧げなかつたのである。現行法は一九一一年制定、翌十二年五月一日から實施せられた商店法 (Shops Act, 1911) 之、十三年に多少改正せられた

せられたものであつて、其要旨を述べれば次のやうである。一九一二年後の諸條例を總括して、一九一二年乃至一九二八年の商店法 (Shop Acts, 1912 to 1928) と云ふのである。一九二八年の改正は閉店時間に關するもので、次頁に其要旨を示した。

(一) 商店 (Shop) ……とは小賣營業又は商業の行はるる建物を云ふ。
 (二) 小賣商業 (Retail trade or business) ……は公衆に對し、少量づつ商品を販賣するものであるが、理髮業、料理店又は飲食店の販賣、競賣法に依る小賣なども含むのである、但し筋書や目錄を劇場其他の娛樂場で賣るのは含まぬ。
 (三) 店員 (Shop assistant) ……は商店内に於て、専ら又は主として顧客に應接し、注文を受け、若くは商品を發送する事務に使用せらるる者を云ふ。

右は重なる用語の意義であるが、次に規定の要旨を擧ぐれば、次のやうである。

(一) 店員は原則として、毎週一回、日曜以外の或日 (One week day) に於て、午後一時午後は其店務に使用されざること。
 (二) 商店は例外の場合の外、毎週一回、日曜以外の或日に於て、午後一時以後は商店を閉ぢ、顧客に應接することを得ず。但し (一) 興奮飲料 (二) 茶葉類 (三) 自動車、自轉車、飛行機用品を旅客へ賣る場合 (四) 肉類、魚、牛乳、クリーム、パン、菓子、果物、野菜、花其他腐敗性のもの (六) 煙草及喫煙者用品 (七) 鐵道の果物賣店 (八) 藥品及醫療器具 (九) 博覽會附屬の小賣店は半休日の例外とす (Second Schedule, §4)
 (三) 商店の閉店時間は原則として午後七時より早く定めることはできぬが、地方廳又は或地方の店主と店員の多數が、特に早仕舞の時間を定める方が便益であると云ふことを、政府の當局大臣へ申出た場合には、相當の調査を行つた後、之を許すのである。但し郵便局、醫藥及醫療器械の販賣、飲食物の販賣、煙草、新聞などの販賣は例外である。又早仕舞の時間を定めた地方に於ては、店舗以外の場所に於ても、此時間後に販賣することは違法と認められて居る。
 (四) 休日の娛樂場 (Holiday resorts) に於ては地方廳は一箇年内、四箇月の範圍で、半休日の規定を適用せぬことができる。
 (五) 食事時間に就ては店主は店員に對し、少くも二十分間の休息時間なしに、六時間以上使用せぬやうに定めねばならぬ、即ち (一) 執務時間が午前十一時三十分から、午後二時三十分に至る場合には、食事時間として少くも四十五分間 (店內に於

て食事する場合)又は一時間(店外の場合)を與へなくてはならぬ。

(2) 執務時間が午後四時から七時に亘る場合には、其時間以内に於て、喫茶の爲め三十分を與へなくてはならぬ。

(六) 執務時間は食事時間を除き、一週六十五時間までとす。

(七) 各店員は一年を通じて、週日に三十二回の全休日(Annual holiday)として、全賃銀を受け、他の二十六日は毎月少くも二回を得るやうに、毎月配當せられなくてはならぬ。

(八) 十八歳以下の店員(即ち青年)は食事時間を合せて一週間七十四時間以上、商店で働かしてはならぬ。又他の工場で働いた者が、商店へ来て働く場合にも、工場の時間と併せて七十四時間以上働かすことはできぬ。此規定は小賣商店、卸賣商店、倉庫業者、營業上に使用せらるゝ家族にも適用される。青年を使用する商店は、其旨の提示を掲げ、之に關する規定と、一週間の労働時間数を記すことを要する。不法の使用に對する罰金は一人に付一磅まで、無揭示の罰金は二磅以内である。

(九) 十四歳以下の幼年者の使用に就ては、別に次の制限がある。

(1) 幼年者は午前六時前、又は午後九時後に使用してはならぬ。(2) 工場に於て使用されて居る幼年者の他の職業には使用できぬ。(3) 幼年者に危害を加へる虞のある重い物を動かし、運搬し、又は擧げるに児童を使用してはならぬ。(4) 其他生命、四肢、健康、教育に有害な職業に児童を使用することはできぬ。

女子店員に對する座席の制限は前に述べた如くである。

(十) 地方廳は此取締法、並に之に關する命令を實施するの義務、其違犯者を取締り監督官をして監督させる責任がある。監督官は工場法(Factory and Workshop Act, 1901)第百十九條に規定してある検査官と同様の権限を持つて、商店に臨むことが出来るのである。(Pitman's Commercial Encyclopaedia, Vol. IV: Pp. 1432-1436 國民經濟雜誌第九卷第四號 同二十六卷第四號、國家學會雜誌第二十一卷第十號參照)。

一九二八年の商店法(閉店時間法)此法律は一九二〇年及一九二一年の商店早仕舞法並に一九二二年の商店法附表第三に代るも

のであつて、其要旨は次のやうである。(Everyman's Own Lawyer, 1930, pp. 491-493)

一、商店の閉店時間 普通午後八時以内で定め、曜日六日の中一日だけは午後九時までとする。所謂"Late day"(遅日)であつて、此日は原則として土曜日とする。(歐米では土曜日が買物日だからである)但し地方廳が他の日を定めたときは之に據る。地方廳は商店の種類、年内の期節、並に地域別に依り、異なる時間を定めることができる。而して(一)閉店時間前店內に在る客にはサーヴすることができし又(二)病氣の場合に必要な品物は、規定外の時間でも販賣することが出来る。

(三) 商品や店舗の所在地、需要者の如何に依つても亦規定の時間に依らなうことが出来る。即ち附表第一(First Schedule)に列記したもので、即ち(一)(a)建物内に飲食する食事や茶葉類、工場の酒保の食事(b)新調理の食品並に、調理又は部分的調理の「トライプ」は建物の内外を問はない、(c)興奮飲料(d)煙草、清涼飲料、燐寸を、興奮飲料販賣時間内に、認可店舗内に於て賣る場合(e)煙草、燐寸、清涼飲料、菓子類、チョコレート其他の糖菓又は「アイスクリーム」、劇場、活動寫眞館、音樂會等に於て入場客に賣る場合(f)醫療器械(g)鐵道の賣店で新聞、雜誌、書籍を賣る場合(h)飛行機、自動車、自転車用品を、直接使用の爲めに賣る場合(i)船舶の入港又は出港の際販賣する食糧品。

(二) 郵便事務の締切時間後の取引

二、其他の例外 (一) 清涼飲料、糖菓類の運日は午後十時まで、其他の曜日は午後九時半までとすることができる。但し多數の商店の希望に依り、當局者は之を早めることができる。煙草及喫煙具は當業者三分の二以上の希望あれば、午後十時と九時半にすることができる。

(二) 博覽會に就ては地方廳は午後十時までとすることができる。但し店員を規定時間以上働かすことはできぬ。

(三) 休日の娛樂場、海の釣場に就ても特別の時間を定めることができるが、其期間は一年に四ヶ月を超ゆることはできぬ。

(四) 特定閉店時間の結果、特別に働いたものは、給料全額を受けて休日を取ることが出来る。

三、實施の中止 「クリスマス」時期又は特別の場合には、内務大臣は閉店時間の規定の實施を中止することができる。地方長官も亦特別の場合、中止する権能がある。

四、罰則 初犯は五磅の罰金、再犯以後は二十磅である。
米國の習慣 米國には商店法はないが、組合などで自治的に定めて居るものもある。固より地方に依て異なるが、著者が紐育で調べた所に依ると、次のやうである。

(一)「グロッツサリ」…朝九時から夜八時半、(二)藥屋…終夜(日曜とも)(三)五仙、十仙店…九時—六時(土曜日午後十時)(四)料理屋…多くは終夜だが三、四時頃まで(五)百貨店…九時—五時又は六時(七、八兩月は日曜、土曜全休)(六)本屋…九時—五時(土曜半休又は三時頃)(七)理髮店…九時—八・三〇時(又は八時、日曜休、土曜十時、祭日午前十一時迄)(八)活動寫眞…午後一時—十一時(上等のものは二・三〇—六時と八・三〇—十一時、日曜休みなり)。

巴里の習慣 (一)一般商店…日曜休(土曜は半休の所もある)、平日午前九時—十二時、午後二時—七時(又は六時半)(二)藥屋…一區域に必ず一軒あり、常開(或は月、火に休む)(三)百貨店…日曜全休、月曜半休(月曜は一時—七時)、平日九時—七時(又は六時半)(四)料理店…零時—二時半(又は三時)、と六時—九時(又は十時)日曜は休む所もあるも、上等と下等は開く。

澳地利の店員法 澳地利は一九一〇年一月十日に、商業使用人及び其他類似の地位に在る労働者の雇傭契約に關する法律を發布し、同年七月一日から施行したが、是は主として雇傭關係の方面を規定したもので、前者とは趣を異にし、且つ其及ぶ範圍も亦廣いのである。全文四十二箇條で、(一)本法適用の範圍(二)雇傭契約の内容(三)法定の職業禁止(四)賃銀労働を爲す能はざる場合の請求權と、歩合的報酬、利益分配、現在の給金、給金の後拂(五)休暇(六)監護義務(七)雇傭關係の終了(解除、破産、労働者の死亡、満期前の解約、當事者双方に責任ある場合)(八)損害賠償請求權の期間、(破産の場合)(九)擔保(十)職業禁止の約款(十一)違約金、(十二)證明書(十三)施行規定(十四)裁判管轄(十五)他の法律との關係に就て規定し、労働者の保護に就き遺憾なく定めて居るが、商業使用人以外にも及ぼす規程であるから、英國法の如く店員には適切ではないのである。

三、日本の運動 大正十年交詢社内有志研究會は、第三回國際労働會議に關聯し、商店週休問題に就て、次の如く決議をした。

- (一)商店週休制を設け、使用人に一週一回一日の休暇を與へること。
- (二)店舗の閉鎖時間は午後八時より遅れざること。
- (三)商店使用人の勤務時間は、一日九時間半、一週五十七時間、幼年使用人勤務時間一日八時間、一週四十八時間とし、尙ほ補習教育を施すこと。
- (四)祭禮、縁日、其他特種の營業には、除外例を設けること。
- (五)以上の諸項は法制に依り三年以内に實行すること。

是等の提唱は輿論を喚起し、法の制定を促進する上に效力のあることは疑ひないが、細目は尙ほ研究の餘地があらうと思ふ。

我邦に於ては、前記の如き運動の影響として、所謂定休日と稱し、一月に一、二回の休日(多くは一回である)を設ける商店が多く爲つたに過ぎず、執務時間は依然從來の如く長時間であり、待遇就中小店員の待遇も改善せられたものが少かつたのである、但吳服店の中には百貨店の店員待遇法に影響されたものか、著しく給料を増加したものはある(又銀行は昭和三年八月から、土曜日の半休を決行した。)

然るに昭和三年の三月東京の二大書肆(巖松堂と岩波書店)の小店員等が聯合して待遇改善を迫

り、「ストライキ」を行つたことから、俄に社會の注意を促し、之が爲め内務省社會局は大要左の如き趣旨の「少年労働者保護法」を制定しやうと試みた。

- (一) 労働時間の制限……使用少年の労働時間は一日十時間以内とすること
- (二) 年齢の制限……使用少年の最低年齢は鑛業に於ける最低年齢に準じて満十四歳とすること
- (三) 日曜公休制の確立……之に依て休養を與へること
- (四) 休憩時間の制限……一定の休憩時間を設け、少くも一日一時間とすること
- (五) 補習教育の強制……使用主は使用少年に對して強制的に補習教育を施さしめ、薰化教養に努めしむること
- (六) 保健上の制限……使用少年を寄宿舎に收容する場合は、保健衛生の設備に關し、一定の制限を守らしむること
- (七) 其他の認定……(イ) 少年監督を設置すること(ロ) 使用主は使用者に對し、疾病負傷の扶養義務を負ふこと

労働時間を制限する前に先づ夜の閉鎖時間を定め、例へば原則としては九時又は八時とするやうにしなれば、機械を動かす工場など、異り、執務時間の制限を勵行することは困難である、又日曜の休は隔週位より漸進するがよい、而して斯く休日又は閑暇を與へると同時に考ふべきことは、其利用法と修養である、若し此方面に缺くる所があれば、徒に飲食や活動寫真其他に悪用する弊があると思ふ。併し俄に補習教育を強制するのは考へ物で、是等の方面は營業に依ても異なるのであるから、各營業又は店主の自治に任せ、政府若くは公共團體は之に對して教育上の便宜を與へるがよい。

營業時間の短縮と商店法 東京に於ては吳服商同業組合卒が先營業時間の短縮を圖り、申合に依

り十時までとしたが、東京實業組合聯合會は昭和六年四月各組合の意見を徴したところ、多少反對説(時期尙早説や條件付賛成説を含む)があつたが、大體賛成であつたからして、同年十月頃から先づ實聯加盟の組合百二十餘約九萬の會員から始め、漸次全市内の小賣商にも及ぼす意向で、最初は十時として、之も漸次短縮する方針であつたが、まだ實行には至らぬのである。而して百貨店協會でも、亦店員の休養と小賣商店反對の緩和策として、週休制度を實施する計畫があつたが、之は八の日即ち一月三回の休日となり、一、二百貨店の外毎週の休日を實行せぬのは甚だ遺憾である。次に述べる商店法の制定も流産と爲つたが、是等の原因は當業者の頭の古いことにも因るが、一つは財界が尙ほ不景氣であつて、改正の時期としては不適當だからであつた。

同年内務省社會局でも商店法を制定する計畫を建て、各商工會議所などへ諮問したが、主として關西側の商工會議所の反對があり、竝に東京や横濱の會議所も不賛成を唱へ、工業俱樂部も亦其工場労働者方面への影響を恐れて幹部が反對し、勞議會への提出を見合せることに爲つた。其要點は次のやうで、主なるものは營業時間と休日とであつた。該法案は全國の市街地と指定町村に施行するから、適用を受ける業者は大體七十四萬、此使用人が七十二萬五千人と推定されてゐた。

商店法要旨 (第一) 適用範圍 全國を通じ卸賣、小賣は固より、露店商人、緣日商人をも含む(第二) 營業時間 原則として午後九時とする。但し夏期は一時間延長し、露店は大體二時間延長する。而して(イ) 營業の種類(食料品小賣、理髮、飲食

店、料理店、カフェー、バー、煙草屋、藥屋、浴場等は一時間乃至三、四時間の延長を認める(ロ)年内の時期(正月、年末盆、其他社會習慣上の特別賣出期節には、一年を通じ五十日以内で延長する)(ハ)其他 店舗者に在る顧客、疾病災害、其他不慮の事故に因り緊急の需要ある場合、並に天災事變の場合等は例外とする。

(第三) 休日は閉店に依らず、一箇月二日以上の休を與へる。

(第四) 設備の強制 女子使用人には三、四人に約一脚の割合で座席、椅子を與へ、大商店、百貨店などは食堂其他衛生設備を完備させる。

商店法要綱 は次のやうであつた。(昭和八年一月十日社會局參與會に付議されたもの)

第一條 本法は市及勅令を以て指定する町村に於て小賣商業、理髮業又は理容業を營む店舗に之を適用す。

第二條 店主は四月一日より十月三十一日迄は午後十時、其の他の時期に在りては午後九時以後店舗に於て顧客に對し第一條に掲ぐる營業を爲すことを得ず

但し右の時刻以前より引續き店舗内に在る顧客に對して爲す營業に付ては此の限にあらざ、主務大臣は命令を以て地域、營業の種類、店舗の規模又は季節を限り前項の閉店時刻を繰り上げ又は繰下ぐることを得

第三條 行政官廳は業務の特に繁忙なる時期に於て期日及地域を限り一年に付六十日以内第二條第一項の規定を適用せず又は第二條の閉店時刻を繰下ぐることを得

第四條 店主は毎月一日以上店舗に於て顧客に對し第一に掲ぐる營業を爲すことを休止し使用人あるときは之に對し休日を與ふべし

行政官廳の指定する地域内の、又は營業の種類店舗に在りては店主は前項の休業日を廢することを得、此の場合に於て使用人あるときは之に對し毎月一日以上の休日を與ふることを要す、店主必要あるときは第一項の休業日に於て使用人を就業せしむることを得、此の場合に於ては使用人に對し十日以内に休日を與ふべし

行政官廳は地域、營業の種類、又は店舗の規模を限り第一項の休業日の期日を指定することを得

第五條 左に掲ぐる店舗に付ては第二條及第四條の規定は之を適用せず、但し第四條の店舗を除き店主は使用人に對し毎月一日以上の休日を與ふべし

(一) 一定路線による交通機關内又は船舶内に於ける店舗

(二) 停車場又は船舶發着所に於ける店舗にして行政官廳の指定するもの

(三) 興行場又は娛樂場内に於ける店舗

(四) 展覽會場、共進會場、又は博覽會場内に於ける店舗

(五) 其他主務大臣の指定する店舗

第六條 左に掲ぐる物品を販賣する營業に付ては第二條及第四條の規定は之を適用せず、但し店主は使用人に對し毎月一日以上の休日を與ふることを要す

(一) 煙草及燐寸

(二) 郵便切手類又は收入印紙

(三) 自動車用油類

(四) 其他主務大臣の指定するもの

第七條 主務大臣は命令を以て地域、營業の種類、又は店舗の規模を限り、休業日又は休日に關し第四條第一項乃至第三項、第五條但書及び第六條但書の規定の定むる限度を下らざる限り之と異なる規定を設けることを得

第八條 主務大臣第二條第二項又は第七條の規定により命令を發する場合に於ては、關係地域に於ける商工會議所又は關係店主の團體の意見を徴することを要す

第九條 店主は第二條の閉店時刻を過ぎたる後、又は第四條若しくは第七條に基く命令の規定に依る休業日と雖、負傷、疾病、災害其他緊急の事由を提示せる顧客に對し、其の必要に應ずる物品は之を販賣することを得

第十條 第一條に掲ぐる營業に關し常時百人以上の使用人を使用する店舗に在りては、店主は第一條に掲ぐる營業に關すると否

とを問はず第十六歳未満の者及女子をして一日に付十時間を超えて就業せしむることを得ず、店主は前項の就業時間中に於て使用人をして食事を爲さしむるときは、食事毎に少くとも三十分の食事時間を與ふべし
臨時必要ある場合に於て店主は行政官廳の許可を受け、一年に付六十日を超えざる限り、第一項の就業時間を超えて就業せしむることを得

主務大臣は第一項の店舗に於て特殊の業務に従事する者の就業時間に付別段の定を爲すことを得

第十一條 第十條第一項に掲ぐる店舗に在りては、店主は第一條に掲ぐる營業に就業せしむる者たるを問はず、十六歳未満の者及女子に對し、毎月少くとも四日の休日を與ふることを要す、店主は臨時必要ある場合に於ては、月三日を限り前項の休日を廢することを得、但し一年を通じ十日を超ゆることを得ず

第十二條 行政官廳は命令の定むる所に依り、店主に對し使用人の保健、衛生の爲必要な事項を命ずることを得

第十三條 天災事變の爲又は事變の虞れある爲必要ある場合に於ては、主務大臣は地域及び營業の種類を限り、本法の規定の全部又は一部の適用を停止することを得

第十四條 店主第二條、第四條、第五條但書、第六條但書、第十條第一項、第二項若しくは第十一條の規定又は第七條若しくは第十條第四項に基く命令の規定に違反したるときは五百圓以下の罰金又は科料に處す

第十五條 店主營業に關し成年者と同一の能力を有せざる未成年者若しくは禁治産者なる場合、又は法人なる場合に於ては本法又は本法に基きて發する命令に依り店主に適用すべき罰則は其の法定代理人又は法令の規定により法人の代表者に之を適用す
第十六條 店主は其の代理人、戸主、家族、同居者、雇人其他の従業者にして、本法又は本法に基きて發する命令に違反する所爲を爲したるときは、自己の指揮に出でざるの故を以て、其の處罰を免るゝことを得ず

第十七條 本法中店主に關する罰則は國、道府縣、市町村其他之に準ずべきものには之を適用せず

第十八條 行政官廳は小賣商業を營む露店に付、其の營業を終止すべき時刻を定むることを得

附 則

本法施行の期日は勅令を以て之を定む

規定の詳細に就ては尙ほ研究の餘地があるが、現在の如く無制限に營業することは、何としても末開國の域を脱しないものと謂はざるを得ない。唯組合の申合に依て實行し得るものであれば、必ずしも法の制定を要しないのであるが、我邦の現状では到底總ての組合に望むことはできぬのであるから、立法手段に依て促進する外はない。(井上貞藏「商店法論」二五二頁—一五八頁参照)

四、使用人の組合 商業使用人には大體二種の區別があつて、中等教育以上の教育を受け、會社や公企業に使用せらるゝ者を乙種とし、是等は多くは相當の生活を營み得るものであつて、唯下級の者で終生薄給に甘んじなくてはならぬ者は、甲種の店員や筋肉労働者と大差がないことを述べたのであるが、高等教育を受けた者が増加する割合に事業は擴張せられず、且つ企業は漸次合同せられ、幹部級の者や、課長とか支配人とか云ふ上級の事務員は少數で足り、一方女子事務員も漸増する爲め、所謂會社員の多數は漸次薄給に甘んぜざるを得なくなり、從來薄給と行政整理とで嫌はれた官公吏と大差なく、或は却てそれよりも劣る者が現はるゝに至つたのである。固より財界不況の爲めでもあるが、今後の大勢は斯様に爲るものと觀なければならぬ。換言すれば支配人とか重役とかに爲り、若くは社外に出で、獨立經營を試むる機會は減少したのである。即ち獨逸などでは夙に使用人の團體が組織せられ、宛も労働組合が資本家に對抗するが如き行動を採るに至つたのである。

此使用人組合は常に商業使用人のみでなく、鑛山や製造所の技術者、農業や漁業の使用人、俳優、音楽家、藥劑師、家庭教師、家事使用人までを含み、辯護士、公證人、著述家の如き普通自由職業と目せらるゝ者までも加つて居るのであるから、範圍は廣いが、主たるものは商工業の使用人である（自由職業者が加つたのは、會社、銀行、新聞、雜誌社、劇場等に備はれ、又從屬關係に立つ場合があるからである）。而して獨逸に於ても各職業に於ける共濟組合として起り、職業紹介、職業教育、遺族扶助の程度に止つたのであるが、漸く社會政策的の活動を行ひ、一九〇〇年頃には使用人の利益代表機關たることを標榜し、雇主及立法部に對する社會的要求を發表するに至つたのである。併し之も當初には職業紹介、失業や年金の保險などに關し、法制の改革を主張する程度であつて、労働組合のやうな闘争的手段を使用するまでには至らなかつたのである。

然るに大戰終了後は俄に態度を一變し、使用人組合も亦労働組合式のものとし、使用人階級の利益代表機關として政府及立法部の公認を得、團體協約や「ストライキ」の利用を聲明し、労働紹介、使用人委員會、調停委員會、並に労働時間に關する要求も亦雇主から承認せられ、組合加入者も亦増加したのだある。斯の如き氣運の結果として、組合は其聯合組織を改め（一九一九年及一九二〇年）雇主階級に對する闘争に就ては一致するが、企業者の存在理由に就て見解を異にし、自然行動の方針を異にすることに爲つた、而して聯合團體は數多あるが、重なるものは（一）總自由使

用者同盟（Arb-Bund）で一九二一年には十五の團體と、七十四萬人の組合員を包容して居つた最大のものである（二）使用人組合同盟（G. I. A.）は一九二〇年創立の際、四つの大組合と八つの専門組合から成立し、三十萬人を有して居る（三）獨逸使用人組合總同盟（Ges. d. G.）は三つの大組合と七つの専門組合（技術者等の）より成り、組合員は五十萬人に及んで居る（四）の三箇の聯合會である。（一）主張は自由労働組合の原則に従ひ、雇主と使用人との協同や、中流階級の思想を拒否する純然たる左傾團體で、労働者や官吏の組合聯合會と連絡を取り、國際労働組合にも屬して居る、此團體員は商工業の外農業などの使用人（男女共）、技術者や辯護士、事務所の使用人、官廳公署の事務員、俳優や藝術家も包含し、其分子は複雑である。但し政治上や宗教上に於ては中立である。

（二）の團體は總ての商業使用人、技術者、事務所使用人を含み、是亦男女、宗教、政黨の如何を區別せぬのであるが、唯雇主階級に對して其全體の利益を圖り、労働者や雇主階級と同等の地位に立て協力せんとするもので、階級對立を緩和しやうとするのであるから、至極穩健であつて、中流階級的使用人運動に屬し、社會政策的、労働組合的活動と共に、疾病保險其他の財政的救助に努力して居るのである。

（三）の同盟は大體二と同様、中流階級的使用人の運動に屬するのであるが、國粹的、基督教的であつて、（二）の如く自由主義で信仰を區別せぬものとは、少しく趣を異にして居るのである。

是等の組合は大戦及革命を機として屢「ストライキ」を行ひ、主として給料問題に就て争ひ（勤務時間問題も多少はあつたが）俄に團體協約の方針を採ることゝ爲り、一九二二年と二三年頃には、給料を物價に比例させることが其大目的であつた。「ストライキ」は一九一九年（大正八年）中が最も多くて、其回数百八十五回、關係經營數四千以上、罷業者十八萬人に及んだのであるが、一九二二年でも尙ほ八十五回あつたのである。

獨逸に於ける斯様な現象は世界大戦に因る經濟上の激變、即ち馬克の暴落に因る物價の暴騰や、勞働運動の發達、並に政治的革命に因ることが多いのであるが、一方に於て使用人の生活状態や、將來の希望が薄らひだ爲めにも因ること、増地教授の説の如くであらう。然らば我邦に於ては如何と云ふに、大戦中には使用人級の低度の運動や、中には教員の運動などもあつたのであるが、是等は一時的且つ一小部分に止るものであつて、獨逸の如き組合ではない。唯組合があれば、共濟的のものに止るのであつて、勞働運動式のものではない。先年の一、二書店の小店員運動も亦一時的の「ボヤ」である。尤も思想の變化と、前述の如き會社員や其他の使用人の境遇と心理状態とは、如何なる方面に其活路を求めるか疑ひなきを得ない。唯我邦の經濟状態や、國民性、家族制度、主従關係（假令薄く爲つても）は獨逸とは趣を異にするのであるから、俄に獨逸流の組合が起り、且つ發達しやうとは考へられぬ。又起つても（二）に屬する穩健のものであらうと思ふ。英、米、佛の

如き國に於ても斯様な運動が著しいことは耳にせぬのである。併し企業家や資本家は此點に就ても三度思を致す必要があるのである（大正十三年四月の發表では、我邦の使用人は、官公吏を合せて、百五十六萬人に上つて居る）。（「企業と社會」大正十五年八月）増地庸治郎「獨逸に於ける使用人間題」、同氏譯「シユモラー」著「企業論」參照）。（最近の統計に據れば、我國の小賣商店は百四十萬店で、其使用人は百二萬五千人だと云ふことだ）。

第三章 對商品政策

第一節 商品の取締

商品に對する政策には、其取締即ち行政警察に關する方面もあれば、又製造保護若くは販賣保護の方面もある。又販賣の取締又は保護に關する方面にも、内地の商業と外國貿易との方面もあり、商品に關する監督保護は、自然之を取扱ふ商人の監督にも關係あるわけで、隨て對商品政策は對商人、竝に對賣買政策にも關聯するのであるが、本節は主として商品の側から觀た、對内政策を述べやうと思ふ。

一、警察的取締法 商品の中贓物、古物、藥品等に對する取締法は、古來孰れの國にもあつたもので、日本でも徳川時代に質屋、古着屋、古着買、小道具屋、唐物屋、古道具屋、古鐵屋、古鐵買を八品商人と稱へ、享保年間には各十人ほどづゝ組合せ「月行事壹人定置、紛失物吟味之節、當番之月行事並其町々月行事立會觸書を以、組合之内相廻り、帳面吟味仕候云々」とし、其等の取締に便したのであるが、是等の組合は同業者の數を制限し、新規開業を妨げた爲めか、天保年間組合を停止したが、嘉永五年復之を興したのである。現今是等の取締に關する法令には(一)贓物に關するもの(二)劇毒藥、賣藥、其他藥品に關するもの(三)飲料、食物に關するもの(四)火藥、鐵

砲等に關するもの(五)文書に關するものなど色々ある。即ち贓物、衛生、公安に關するものである。其重なるものを擧げて見やう。

(一)贓物の取締法 古物商取締法(明治二十八年三月)同上細則(明治廿八年七月)質屋取締法(明治二十八年三月)同上細則(明治廿八年七月)等。

(二)藥品の取締法 藥品營業並藥品取扱規則(明治二十二年三月)阿片法(明治三十年三月)同上施行規則(明治三十一年三月)毒物劇物營業取締規則(明治四十五年五月)賣藥法(大正三年三月)同上施行規則(大正三年八月)輸出又は移出する賣藥の取締に關する件(大正三年勅令第二百號)

(三)飲食物の取締法 飲食物其他の物品の取締に關する法律(明治三十三年二月)有害性著色料取締規則(明治三十三年四月)牛乳營業取締規則(明治三十三年四月)清涼飲料營業取締規則(明治三十三年六月)氷雪營業取締規則(明治三十年七月)人工甘味質取締規則(明治三十四年十月)飲食物防腐劑取締規則(明治三十六年九月)木精取締規則(明治四十五年五月)人造バター表示に關する件(大正三年五月)輸出飲食物罐詰取締規則(大正五年一月)等。

(四)銃砲火藥類の取締法 銃砲火藥類取締法(明治四十三年四月)同上施行規則(明治四十四年三月)銃砲販賣業火藥類販賣業者定員(明治四十四年內務省告示第七號)

(五)肥料の取締法 同法(明治四十一年四月)同上施行規則(明治四十一年八月)

(六) 文書の取締法 出版法(明治二十六年四月 月法律第十五號) 豫約 版法(明治四十三年四月 法律第五十四號) 著作権法(明治三十二年三月 法律第三十九號)

(七) 有價証券割賦販賣の取締 有價証券割賦販賣業法(大正七年四月 法律第二十九號) 同上施行細則(大正七年六月大藏省令第三十三號) 同
上取扱方(大正七年七月大藏省訓令第四號)

商業や製造業は元來自由にするを本則とするのであるから、成べく前記のやうな制限を加へぬ方がよいのであるが、衛生上若しくは公安上の理由から、是等の制限を加へるのは、亦已むを得ぬ次第で、獨逸諸國にも我邦に比し、更に多くの取締法があると云ふことである。是等の物品は單に組合の制裁や購買者の判断に委せる事はできぬのであるが、是等の法令を制定し、制度の燦たるを期するのは、比較的容易であるが、その効果を擧ぐることは中々困難である。例へば古物商が物品を買受けんとするときは、其所有者たることを確認した後、之を行へとか、贓物は届出でよとか規定してあつても、是等は到底完全に實行せられるものではない。「サッカリン」を飲食物に入れるとか、飲食物の製造又は貯藏に或種の防腐劑を使用すべからずとか、劇薬を不安心の者に賣るなとか、未成年者が自用に供する爲であれば、煙草を販賣すべからずなど、定めても、其實行は中々容易ではない。隨て取締の效を收めんには、絶へず警官をして細密の注意を拂ひ、且つ臨檢をさせる外はないのであるが、是れ亦實際充分に行はしめるのは困難で、又行ひ得るにしても、餘りに峻嚴に過ぎるときは、營業を妨げ、正直なる商人の迷惑少からず、怨嗟の聲を聽くに至る弊害がある。では

是等の取締法は必要なきかと云ふと、矢張之なきに優ること萬々で、唯實施に注意する外はないのである。是等も亦商業道德の發達と、一般人の智識の普及とに俟つ必要のある一例で、一片の取締法のみでは、其効力が極めて薄いのである。

第二節 粗製濫造の取締

一意義及び其原因 粗製濫造の字義から觀れば、賣品に相當せざる下等の原料品を用ひ、拙速主義で間に合せの粗悪品を造ること、其目的は不當の利益を貪る爲のこともあれば、又注文期に纏らず、已むを得ず、加減の物を引渡す爲のこともある。此の問題は從來屢朝野の論議に上つたもので、隨つて其意義に就ても種々の説を立て、例へば「粗製濫造品は製品として役に立たぬものである」とか、或は「粗製品は劣等の原料を用ひて製造した安物で、濫造品は品質も外形も不完全で、殆んど使用に耐へぬものである、前者は例へば支那内地の如き生活程度の低い國に販賣する場合には、却て高價の優良品よりよいが、後者は極力之を防がなくてはならぬ」と云ひ、又は「取引が見本又は銘柄に依る時は、之に異なる場合、又然らざる時は、原料若しくは技術の不完全な爲め、實用に適せざるにも拘らず、優良品の如く装ひ、不當の代價で賣附ける場合を云ふ」とする者がある。要するに人々の見方に依りて、廣狹區々の意義を生ずるのであるが、普通は「原料の安い廉價品であ

るが、併し實用には適するもの（例へば太絲綿メリヤスの靴足袋、實用向の時計の如し）は粗製濫造品とは云はぬし、又見本に劣る場合は所謂「見本違ひ」で、必ずしも粗製濫造には限らぬ（固より粗製濫造の爲め見本違ひと爲ること、故らに見本違ひとすることはある）。今所謂粗製濫造の二三の例を擧ぐれば、（一）石鹼に澁粉などを三割も混合すること、（二）織物が一回の洗滌に依り褪色すること、（三）メリヤス、シャツの背と胸とを縫ひ合せたものを混入すること、（四）罐詰の腐敗せるもの、（五）玩具が一、二回の使用にて毀損すること、（六）鉛筆の兩端のみに心のあること、（七）「マッチ」に薬の附かざるものあることなどで、蓄音器の針の代りに釘を入れて送つたなどは、粗製濫造の範圍を脱した一種の詐欺である。日本の商品が海外に信用の薄いの、寔に謂れありと云ふべきで、大正七八年頃輸出品に滞貨の多かつたことや、其後の輸出が振はなかつた一大原因は、此點、就中戦時中の著しい粗製濫造に在りと謂はねばならぬ。

粗製濫造の一原因は商工業者の公德に缺點がある爲めである、それは従來の商人中に無教育の敗徳漢が少くないのに因り、又戦時中實業界に横溢した成金氣分が之を助成したのであるが、其他（一）我邦工業の規模が尙ほ小さく、未だ家内工業的のものが少くないこと、（二）隨て海外の大口注文に間に合せ難く、自然粗製品を送附したこと（三）製造業者は注文を獲得するに急にして、其競争激しく、中間商人殊に狡獪なる外國商人の不法に廉價なる注文にも應ずる爲め、自から原料を低下し

手間を省くに至れることをも、其原因中に數へなくてはならぬ。

二、防止策 粗製濫造の防止策は前記の諸原因を除くに在る。即ち（一）商業教育を普及させ、商人の公德心を養ふこと（二）工業的技術の進歩、經營法の改良に因り、生産費を節減するの方針を採り、粗製濫造に依て競争するを防ぐこと（三）生産業者の組合を一層有力にして、其監督を有効にし、又勉めて輸出聯合を組織すること（四）産地の組合又は輸出港に於て嚴重なる検査を施すことなどである。此中（一）と（二）の中、技術の方は漸進主義を採るより外はないが、經營法の合理化は當業者でできるし、又（三）（四）の方法は政府の指導誘掖、若くは法の制定に依て行ふことができるのであるから、商工省などは奮て此策を採らねばならぬ。尤も従來各地に重要物産の同業組合はあり、綿絲、綿布其他の輸出聯合はないではないし、又生絲の検査所は古く横濱に設立せられ、輸出の絹織物、羽二重、真田、石鹼、莫大小、燐寸、硝子及其製品、珧瑯鐵器、罐詰などには、それぞれ取締法が定められて居るのであるが（多くは大戦に入つてから發布せられたものである）、更に諸種の輸出組合と其聯合會とを造り、又検査の標準を高め、検査を嚴重にする必要があらうと思ふ。其後（三）の目的の爲めには、既述の如く重要輸出品工業組合や輸出組合ができた（大正十四年）、又昭和二年三月輸出絹織物取締法を設けて、従來各府縣で行つた検査を國營の検査に移し、此検査に合格したものでなければ、原則として輸出することができぬこととした。但し非營利のものや、商工

大臣の許可を得たる場合には、不合格品でも輸出することができるが、之は稀である、従来検査の制度はあつても、統一を缺く上に、不合格品は輸出できぬと云ふ規則が無つた爲め、之を改めたのである。而して輸出羽二重に就ては其取締規則があり、又精練業法と云ふものがあつたが、富士絹や絹紬にはそれが無かつた爲め、總て輸出絹織物として取締ることにしたわけである、改正法に於ても、増量の制限禁止は固より精練業の許否、及それと染色の工場、作業、材料等を監督することに爲つて居るのである、蓋し一進歩であらう(府縣検査所で國營となるのは十二府縣、三十箇所であつた)。製帽用真田、石鹼、飲食物罐詰、硝子製品、燐寸、珧瑯鐵器、「セルロイド」、鉛筆、莫大小、刷子、獸毛製刷子、綿織物、人造眞珠等を輸出する場合の検査規則は、歐洲大戰に入りてより引續き發布せられ(大正四年から八年頃まで)、検査を要するものは、同業組合又は其聯合會、若くは府縣の検査所に於て之を行ひ、或は石鹼(混和分二割以上の)の如く、主務省の認可を受けて、所定の標準を附けさせ、或は罐詰の如く、標紙に内容物の品名、正味量を明示させ、且不良品を除外させたものもあつたが、昭和三年七月九日の商工省令で「重要輸出品取締規則」を設けて、舊規則を廢止することにしたのである。取締の商品は前記の十種であつて、公定標準に依る検査に合格したものでなければ、輸出することができぬこととした(臺灣朝鮮へ移出する場合も亦同様である)、但し非營利のものや、地方長官の許可を得たものは、検査を受けずに輸出することができる、検査は從來の如く

組合又は其聯合會若くは道府縣が、商工大臣の認可を受けて之を行ひ、制裁は依然百圓である。要するに幾多の諸規則を統一し、商工大臣が公定標準を定めたことや、地方の検査が商工大臣の認可を経ること、例外なく検査を経ることにした點が異つて居るのみである、輸出生絲の検査は從來任意であつたが、昭和二年七月から正量取引と爲り、從て必ず検査を受くべき筈である。神戸の生絲検査所も公營から國營と爲るわけである。

輸出品の検査を勵行すれば或種の輸出品は大打撃を蒙ると云ふ非難がある、現に羽二重には此種の不平があつたので、之が爲め某外國商店は引拂つて歸國したと云ふことである。成程一應尤もであるからして、標準を公定するに當ては、充分販賣市場の事情を調査しなくてはならぬのである。併し大體上検査の不平は理由がなく、唯當業者の眼前一時的の損失に止るのである。

以上は主として輸出品に關して述べ、又世間で粗製濫造と云へば、殆んど輸出品にのみ關して云ふのである。輸出品の粗製濫造は最も顯はれ易く、多數の輸出品中僅少の粗製品があつても、競争國は勉めて之を誇大に吹聴し、生産國の信用を傷けやうとして居るのであるから、極力其防止を圖るべきであるが、内地に於て販賣する商品と雖も、此點に對し亦相當の取締を加へる必要があらうと思ふ。現に吾々は、輸出品の一部であるか、鉛筆の中央に心のないもの、時計、玩具の外観のみを良くして忽ち破損するもの、ペト／＼して鼠の餌と爲る石鹼(固より多少廉價ではあるが)を賣附けら

れ、頗る閉口したことがある。一般消費者は普通商品を鑑別する知識を有せぬものであるから、生産者に於て相當の品質検査を加へしむることは、常に公益上有利なるのみならず、営業者の技術改良を促し、延いて輸出品の粗製濫造をも防ぐ一手段と爲るのである。尤も内地販賣品は輸出品と異り、検査の標準を低くし、又不合格品と雖も、其旨を表示して販賣させることは差支へないし、又あらゆる製造品の検査格付を行ふことは固より不可能であるから、重要商品、就中素人の鑑別し難い粗製濫造に陥り易いもの（例へば織物、石鹼、酒類などの如し）だけに對し、之を行へばよいのである。重要物産同業組合法若くは同業組合準則や、酒造組合法、茶業組合理則などは、自治的に製品を改良することを其一つの目的として居るから、多少効があるかも知れぬが、斯様な間接の方法では、到底充分に不正競争を防ぐことはできぬ。唯茶には茶業取締に關する件（明治四十四年農商務省令第二十號）があつて、不正品に對し百圓以下の罰金を課することにしてあるが、制裁を加へる前、豫め検査制度を行ふがよいのである。

第三節 不正競争の取締

一、意義と弊害 凡そ商人は商品を販賣する上に於て、他の同業者と競争する場合、種々の手段を講ずるのであつて、品質の佳良なる物を格安に販賣すること、分量をまけること、顧客の應對を

叮嚀にすること、顧客の爲めに貸家や下婢やを周旋すること、電話を貸すこと、廣告を巧にすること、店頭飾附を工夫することなどは、其中善良の手段に屬するのであるが、往々不正の手段に依り、自己の商品又は商店を過信させ、直接又は間接に同業者を害し、消費者を欺く者がある。即ち不正競争（Unfair competition）であつて、之に（甲）直接的即ち積極的方法と、（乙）間接的即ち消極的方法との二種類ある。例へば（一）商品名、其外觀、氏名、商店名、意匠、商標などを模倣し又は詐稱し、或は産地を詐り、又は（二）競争者の營業上の信用や販路を妨げるやうな事實を故らに流布し、（三）營業上の秘密を漏らす如きは直接的な方法で、商品の品質、製法、産地などに關し、虚偽又は著しく誇大の廣告をしたり、「店仕舞ひの爲め破格の廉價」など、虚偽の事實を標榜して廉賣するが如きは、間接的方法である。尤も不正競争なる語を如何なる範圍まで適用するやは從來議論の存する所であつて、特別法で明定すればそれで定まるわけであるが、一般法に委すれば、裁判官の認定如何に依ることゝ爲るのである。此問題は國際貿易にも關係があるので、平和條約に於ても之に言及し、特に虚偽の記號及び原産國を表示するを防止せんとして居るが、其他の競争手段、例へば平和的侵入策（Peaceful penetration）、輸出廉賣策（Dumping）、代用品販賣（Substitution）鐵道運賃特別割引（preferential railway rates）なども、亦不正競争と云ふべきか否かに就ては、何等明かにして居らないのである。（節末參照）

不正競争が經濟上に及ぼす影響には(甲)同種商品の販賣店、竝に其生産者に對するものと(乙)一般消費者に對するものと二種類ある。商品名、店名、産地などを詐稱又は模倣せらるゝ場合、信用を毀けられる場合などは、主として當業者を害するもので、前記間接の方法は、主として消費者を害するものである。尤も販賣店を害する場合は、間接に消費者を害することが多いので、孰れにしても公益に害があるのであるから、さてこそ法律に依て之を防止する必要があるのである。(間接の不正競争は直接に購買者を害し、間接に當業者を害す)。

二、防止策 不正競争の防止にも、亦商業道德の發達と、一般教育の普及との必要があることは云ふまでもないが、一方に於て法の制定と其巧妙なる運用とに依て、之を豫防する必要があることも、亦一般に認めらるゝ所である。唯我邦始め佛、自、英の如く民法、商法、商標法、特許法、警察犯處罰令など、種々の法令中に各別に規定し、其制裁も特許品、商標などの違犯に對し刑罰を與へる外、民事上の損害賠償に止むるか。或は獨逸の如く是等の外、特別法を制定し、不正競争と看做すべき行爲の範圍を限定し、且つ損害賠償の外、一般的に刑法上の制裁を加へるか問題である。

特別法を設けざる制度に於ては、如何にして不正競争を防止するかと云ふに、例へば我邦では特許法、商標法、意匠法(次項参照)警察犯處罰令、賣藥法などに依り、特許權、意匠權、商標權等を保護し、虚偽又は誇大の廣告を防ぎ、商法の規定(第十九條以下)に依り登記したる商號權を保

護し、其他は民法の不法行爲の規定(第七百九條「故意又は過失に因りて他人の權利を侵害したる者は之に依りて生じたる損害を賠償する責に任ず」)に依りて制裁を加へんとするのである。此制度に據れば、重要な不正競争は各特別法に依りて防ぎ得るも、其以外のものは、前記民法の解釋如何に依るのであるから、運用宜しきを得るときは、實際の經濟事情に適應し、廣く不正競争行爲を網羅して制裁を加へることができるのであるが、斯る漠然たる一條文に依りて此行爲を防がんとするは、頗る危険且つ不完全であつて、事實は多く不正競争を見逃す結果と爲るのである。何となれば裁判官が之を廣く解釋すれば、濫用の誹を免れないから、自然狭く解釋する傾きがあり、又一般人は各特別法(例へば特許法、商法)などにある不正競争行爲以外のものは、果して不正競争と爲るや否や(例へば店終ひの廉賣、或種の見切賣の如し)を知らず、店主も又顧客も、正當と信じてやつて居ることに爲るからである。即ち獨逸が率先して(一八九六年五月)之が防止の特別法を制定した理由の一つ、刑罰を加ふることも其他の理由であつた。我邦も今より十餘年前、其法案を作り不正競争と爲る行爲を列舉し、或種の不正競争に對しては、二年又は五年の懲役に處することゝしたが、遂に制定を見るに至らなかつたのは遺憾の次第である。徒に法の峻嚴を以て商業取引を律するは、固より喜ぶべきことではないが、我邦の現在の如き商工業者の低級の道德、竝に一般人の知識と權利思想の貧弱とを以てしたは、到底前記の如き不徹底の法規のみでは、不正競争を防ぐ

ことはできぬからである。

然るに大正十四年十月海牙に於て開催せられた工業所有権の萬國會議に於て、不正競争に關する協約を改定した結果、國內法を以て次の三事項を取締るべき義務ができたのである。

- 一、競争者の商品と混同を生ぜしむる行爲
- 二、競争者の製品の信用を害する虚偽の事項を流布する行爲
- 三、條約國の紋章、旗章及其他の記章、並に官の監督用、證明用の印章、記號を、其官の許可なくして商標と爲す行爲

併し我邦の當局者は從來の如き制度にて足り、嚴密なる特別法を制定して取締を行ふときは、我國の産業は却て自繩自縛に陥る患があると云ふ見解から、單に條約上の義務を塞ぐだけの法律を制定しやうとし、大正十五年十二月頃商工省に於て其原案を作成し、司法省と會議するまでに至つたのであるが、遂に制定の運に至らなかつたのであるが、遂に昭和九年三月二十六日法律第十四號を以て、次の如き不正競争の防止法を制定することゝなつた。

不正競争防止法 (昭和九年三月法律第十四號)

- 第一條 不正の競争の目的を以て左の各號の一に該當する行爲を爲したる者は被害者に對し損害賠償の責に任ず
- 一 本法施行の地域内に於て取引上廣く認識せらるる他人の氏名、商號、商標、商品の容器、包装其他他人の商品たることを

示す表示と同一若は類似のものを使用し又は之を使用したる商品を販賣又は擴布して他人の商品と混同を生ぜしむる行爲

二 假設若は借用の商號に附加して商品に虚偽の原産地の表示を爲し又は之を表示したる商品を販賣若は擴布して原産地の誤認を生ぜしむる行爲

三 他人の商品の信用を害する虚偽の事實を陳述し又は之を流布する行爲

前項の行爲を爲したる者に對しては裁判所は被害者の請求に因り損害賠償の請求に代へ又は損害賠償と共に其の行爲の差止めを命ずることを得

第一項第三號の行爲を爲したる者に對しては裁判所は被害者の請求に因り商品の信用を恢復するに必要な處置をも命ずることを得

第二條 商品の普通名稱若は取引上普通に同種の商品に慣用せらるる地名其他の表示を使用する行爲又は之を使用したる商品を販賣若は擴布する行爲に付ては前條の規定を適用せず

第三條 外國人にして本法施行の地域内に住所又は營業所を有せざるものは條約又は之に準すべきものに別段の規定ある場合を除く外第一條の請求を爲すことを得ず

第四條 外國の國の紋章其他の徽章にして主務大臣の指定するものと同一又は類似のものは其の國の當該官廳の許可なくして之を商標として使用し又は之を商標として使用したる商品を販賣若は擴布することを不得

前項の紋章は其の國の當該官廳の許可なくして商品の原産地の誤認を生ぜしむる方法に依り取引上之を使用し又は之を使用したる商品を販賣若は擴布することを不得

外國の官の監督用又は證明用の印章又は記號にして主務大臣の指定するものと同一又は類似のものは其の國の當該官廳の許可なくして之を同一若は類似の商品の商標として使用し又は之を使用したる商品を販賣若は擴布することを不得

帝國の紋章、旗章其他の徽章又は官の監督用品は證明用の印章若は記號の使用の許可を當該官廳より受けたるときは外國の國の紋章、旗章其他の徽章又は官の監督用若は證明用の印章若は記號と同一又は類似のものなる場合と雖も前三項の規定を

適用せず

第五條 前條の規定に違反したる者は千圓以下の罰金に處す

第六條 第一條第一項第一號第二號及第四條第一項乃至第三項の規定は特許法、實用新案法、意匠法又は商標法に依り権利の行使を認めらるる行爲には之を適用せず

附 則

本法施行の期日は勅令を以て之を定む

獨逸の不正競争防止法 獨逸は一八九六年五月始めて不正競争防止法を制定し(一)物又は勞務の偽稱的廣告、(二)小賣に於ける物の數量又は品質の偽稱、(三)他人の營業商品、勞務等の誹謗又は虛傳、(四)他人の營業上の標識の濫用、(五)營業上の秘密を無斷で漏洩することなどを規定した。而して此法律に依り制限することのできぬ不正競争は、一九〇九年まで、民法第八二六條(損害賠償の規定)：善良なる風俗に反する方法に依り、故意に他人に損害を與へる者は、損害賠償の責に任ず)に依り抑制して居たのであるが、一九〇九年六月七日の改正法は、舊法及民法の規定に依ることのできぬ幾多の不正競争を取締ることとした。主なる點は次のやうである。

(一)第一條は「營業上競争の目的を以て、善良の風俗に反する行爲を行ふ者は、其行爲を停止し、且損害を賠償する責に任ず」と云ふので、畢竟民法第八二六條を不正競争に援用した規定である。此種の不正競争の例として新に加へられたるものは(一)閉店販賣又は破産者の商品の販賣を廣告し、且つ實行する或種の方法や(二)競争の目的で使用人に贈賄し、之を腐敗させることなどである。

此規定は此法規全體(二十九箇條)の中心と爲るものであつて、裁判所は其適用範圍を擴張し、美術、學術、法律、及醫療の方面をも包含させることにした。但良俗に反するや否やは慎重に審議することとして居る(民法八二六條と異る點は「故意」の證明を要しないのと、停止權を加へたことである)。

不買同盟や脅迫手段に依り買價維持を強要することは、場合に依ては、一般的規定に依り、不正競争として處罰される。而し

て「カルテル」が不正競争として民法第八二六條を擬せらるゝ場合は、「カルテル」の方針が他人の營業に打撃を與へ、若くは之を毀損し、實業界に於ける其信用又は地位を害する程度まで存立を脅かす場合と解せられて居る。

(二)第三條乃至第五條は競争者の得意先を誘致する目的で、虚偽の廣告を行ふことを防ぐ規定である。第三條は損害賠償に關し、第四條は故意に公衆を欺く違反者を一年以内の禁錮及五千馬克までの科料に處すことにした。

(三)第六條乃至第十條は破産及閉店販賣に關する規定で、是等の手段に依り、買ひ染みの店から客を誘ひ、劣等品を賣付けざる者を取締るのである。即ち

第六條 破産者の物品を販賣する場合、既に破産財團の一部でないときは、破産の事實を云爲してはならぬ。

第七條 賣出廣告は賣出の理由を諷はなくてはならぬ。賣出に關する規則は上級行政官廳から發布する。

第八條 賣出の目的で新に仕入れる場合の科料と體刑とを規定する。

第九條 特別賣出も亦規定の制限を受け、習慣上の期節販賣の場合の外は上級行政官廳の決定に隨ふ。

第十條 は第七條乃至第九條の罰則である。

(四)第十一條は商品の品質及數量に關する偽稱を取締る。

(五)第十二條は新に加へられたもので、使用人への贈賄を防ぐ規定で、之に反する者は一年以内の禁錮並に五千馬克以下の科料に處す。贈賄者收受者共に罰せられ、賄賂は沒收し、損害は賠償しなければならぬ。

(六)第十四條及第十五條は競争者の營業又は信用を毀損する文書の擴布を禁止し(記事が證明せられぬ場合)、違反者は刑事及民事の制裁を受ける。

(七)第十六條は姓名、商號、營業上の標識、著作の名稱等の濫用に關し、停止と損害賠償の權利がある。

(八)第十七條乃至第二十條は營業上の秘密の漏洩を防ぐ規定であつて、之に依り、圖畫、モデル、見本などの不法なる摘發を防ぐことができる。

(九)其他の規定は行政的のもので、例へば事實を知つた後六箇月、又之を知り得ぬときは、行爲の後三箇年以内は停止及

損害賠償の権利がある。外國人は其本國が同様の保護を獨逸人に賦與する場合、此規定の適用を受ける。第二十五條は不正競争防止法に由る停止命令は必ずしも民事訴訟法の手續（第九三五條及第九四〇條）に依ることを要しないと居る。

要するに此法律の主なる目的は競争の純良化と、不法行為の防止に在るので、裁判上の問題と爲るのは多く第一條に関する事項であつた。刑事上の制裁を加へることは比較的稀である。又禁錮刑があつても期間は一般に短く、罰金も亦少い。ツマリは商業の教化的効力が主な目的であらう。

米國の不正競争防止法 米國に於ける不正の商慣習 (Unfair trade practice) を取締る法規を總括すると、次のやうである。

- (a) 普通法の方針 商業及競争の公正なる状態を維持することを目的とするもの
- (b) 商慣習の取締 (一) 聯邦及各州の「トラスト」禁止法 (二) 聯邦商業委員法 (三) 物産取引所及問屋の取引を取締る諸法規

- (c) 運賃料金の制限、車輛の割當、人、場所及物の間の區別の排除
- (d) 特許、商標、版權に關する法規

以上の中一般の不正競争に最も縁の深いのはbの(二)である。即ち Federal Trade Commission Act である。此委員會は一九一四年に設けられたもので、上院の意見に依り大統領が任命し、其任期は七年で、人員は五名である。此中三人以上の者が同一政黨に屬することはできぬ(年俸は一萬弗)。而して委員會の目的は商業の經驗を蒐集し、商業政策の連續と調和とを保ち、且州際商業に對する組織的立法を行ふ爲めであつて、其主要なる職務は自己の意見に依て調査を行ひ、商業上の新法規制定に關し、下院に對し資料を供することであつた。然し單なる調査機關でなく、(一)下院に對しては米國の商業に影響すべき内外の商業事情や會社の「トラスト」禁止法違反を報告し、裁判所や警察に對しても違法事件を報告するから、検事局のやうな立場にも在る。

聯邦商業委員法は州際商業及外國貿易上に於ける不正の競争を違法と認めるのであるが、特に不正競争の定義を定めず、不正の方法であるや否やを決する権限を委員會に委ねてある。但し各事件に就て不正であるや否やを決するには、裁判所の意見を求めなくてはならぬ。此委員會と裁判所とが幾多の事件から不正の方法と認めたものは、大體次の三種類である。

- (一) 善良なる風俗に反する行為、即ち詐偽、偽購、虚偽、脅迫等。
- (二) 明かに良俗に反せざるも、普通法に反する行為。
- (三) 前者に屬せざるも、(一)競争者の競争上の自由を直接に束縛する行為、(二)契約などに依り、一般的に競争者への配給の途を塞ぐ行為、若くは(三)競争者及公衆を害して、競争を排除し、又は商業を制限し、獨占的利益を收めんとする行為。斯くて裁判所が不正の方法として列擧した分類を見ると、次のやうである。
- (一) 公益を害する場合 (二) 地方的賣價切下 (三) 特別割戻 (他の會社のものを賣らぬ約束で、特に割戻を受けることなど)
- (四) 偵察手段 (スパイ、探偵、店員贈賄の如き手段) (五) 全品押賣 (Full line forcing) (特に賣行よき品物の外、其他の製品まで買はなければ、賣行よきものも賣らぬこと) (六) Boycotts and Black lists (例へば賣價維持其他の契約違反者には以後取引をせぬとか、小賣商が同盟して、直接消費者へ販賣した製造元から買はぬ類) (七) Fighting brands (例へば競争的の或商標を潰す爲めに、表面上獨立の商人に同種類のを賣らせ、然も原價以下で賣つて、それが倒れた後之を止める) (ハ) 不正競争は畢竟競争を撲滅し、不正に營業を制限し、又は獨占を造る方法である。

州商業委員會並に裁判所が、不正若くは不法な營業方法の例として擧げたものも以上と大差はない。

三、國際間の不正競争 國際間に行はれる不正競争の方法には國內に於けると同様、種々ある。

即ち特許權、版權、商標權、商品名 (Trade name) や原産地を偽り、或は特に廉賣を行ふことや、競争者の地位信用を傷け、商業上の密探を行つたり、商賣の秘密を曝露し、不買同盟や、賄賂を遣ふことなどである。輸出又は製造に對する獎勵金の如きも、亦其一種に屬するものと見ることが出来る。原産國を偽り、賈の商標を附して國內に販賣したり、又は輸出することは、各國に行はれる習慣であつて、我邦などでも往々之を試みる者がある。獨逸なども英佛の模造品を造つて販賣したものが

あるが、日本は亦それにも劣らぬ模造國で、殊に戦時中に甚しかつたやうである。英米の報告に據ると、(一)日本人は米國の某會社の硝子器を模造して米國や加奈陀へ販賣し、(二)米國「ボルドン」會社製の有名な鷲印の「ミルク」を偽造して、支那へ販賣し、(三)英國「シェフィールド」製の「ナイフ」等の金物を造り、(四)瑞典の商標を附けた燐寸を米國で販賣したことがあると云ふて居る。是は從來外國の模造品を製造して國內で販賣する習慣があり、大戦中特に著しく爲つたこと、支那、南洋其他歐米でも、外國品の輸入が困難に爲つた其空巢を狙つた爲めであつて、先進國と競争するには便利であらふが、甚感心せぬ遣口である。之は國際主義上不正であつて、被害國の反感を買ふのみならず、販賣地に於ても早晚發見せられ、若し品質が劣て居る場合には、却て自國の信用を失し、將來の販路を梗塞する結果を招來するのである。

是等の國際的不正競争を防ぐ方法には(一)國內法の效力を在外自國人にまで及ぼすこと、(二)條約と國內法の規定とに依て、自國人に與へると同様の保護を外國人にも與へること、(三)各國は聯合して國內に於て一般的に不正競争を防止することを保證すること、(四)數箇國間に條約を締結することなど種々ある。米國では聯邦商業委員會の法規に掲げてある不正競争の禁止は、在外米國人にも及ぶものとし、特許、商標、品名、原產地などの工業所有權に就ては、次節に述べる如く、各國(二十八箇國)の聯合條約に依りて、互に保護を行ふことを約し、又米國と米大陸の諸共和國

の間には、一九一〇年に「ベノス、アイレス」で調印したる三種の條約があつて、相互に保護を約して居る(第一は文學及美術的作品、第二は商標及商品名、第三は發明の特許、意匠、及工業上の雛形である)。版權には其萬國同盟があり、商標に就ては相互條約(例へば支那に於ける我邦と米佛露との特別條約の類である)があつて、是等に關する不正競争は或程度まで防ぐことができる筈である。併し是等以外の不正競争に就ては、果して不正競争であるや否やも明かでない場合があり、不正競争であるとしても之を防ぐ方法がないし、又條約に加らない國々では是亦自由であり、且現在に於ても國內法は區々であり、條約違反を行つても、之を海牙の裁判所に持出すことは容易でないのである。是故に國際聯盟の仕事として、國際商法の一部として不正競争防止法を制定し、各國之に依りて國內法を制定し、苟も國際商法上の不正競争があれば、國內法に依り、直に制裁を加へるやうにしたらよと思ふ。但各國經濟事情を異にして居るから、實行は中々容易でないのであるが、理想は斯様である。國際聯盟の一九二七年五月の壽府會議では、輸出廉賣と獎勵金とに就て論議し、各國政府は成るべく獎勵金や補助金(信用保證までも)の交付を避け、又廉賣は最小限度に減少し、輸出國も之を助くるが如き高率關稅を除き、輸入國が其防遏を必要とする場合に於ても、過度且繁雜の方法を慎むことを希望することを決議して居るのであるが、是は通商の自由を妨ぐるものとして、之を除かんことを勧めたに過ぎぬのである。

第四節 工業所有權並に發明及製造の保護

一、性質 工業所有權(Industrial property)とは主として工業的發明又は考案を獎勵する爲め、是等に對して與へた智能權又は無形財産權であつて、即ち特許權、意匠權、實用新案權、商標權の外、商號權(商品名?)原産地の表示などを含むのであるが、英國などでは、此外工業的産物並に穀物、果實、家畜、葡萄酒の如き農産品や、鑛水の如き鑛産商品も此語に含ませる場合がある。元來特許權などにしても、所有權と云ふのは奇異の感があるのであるが、是等の權利の本質に就ては、法學上議論があるので、或は債權と云ひ、又は物權就中所有權であると主張し、或は人格權であるとか、智能權又は無形財産權などの説があるので、此名稱は此中の佛蘭西學者の説、即ち所有權説(無體物上の所有權)から起つたものである。併し現今は羅馬法以來の私權の三種類(債權、物權、及び人格權)以外の一種特別の權利であると云ふ説が多く、其中にも智能權説と無形財産權説とがあつて、獨逸などでは此後者を採つて居るのである。

現今我邦には「工業所有權法」と云ふ纏まつたものはない。即ち(一)特許法(二)實用新案法(三)意匠法(四)商標法の四種の特別法があつて、商標權は商法中に規定してあるのである。而して我民法は「本法に於て物とは有體物を謂ふ」(第八十五條)と規定し、無體物を認めないのであるから、獨逸の如く無形財産説と看做すことはできぬ。勿論債權でも物權でも、又人格權でもないから、一種の智能權と見て居るものとする外はない。併し是等は智能から出たものに相違ないが、現今は孰れも財産的價値を有し、實際社會に於ては、無形財産と見て居るのであるから、獨逸の如く財産權の一種とするのが適當で、且つ實際に便利であらうと思ふ。其實體は物權に類し、讓渡、擔保など、不動産の如きものだからである。

二、特許の利害及制限 發明者に製造販賣等に關する一種の特權を與へることは、英國では今から三百年も以前から始められた制度で、其當時は之を濫用した爲め、非難も多く、又其後も外國では(一)發明者一個人の利益の爲めに、國民全體の利用を妨ぐるものであるとか(二)發明者なるものは、多くは從來既に他人の考案した事柄に、多少の變更を加へたに過ぎないなどの攻撃もあつたが、現今は各國とも是等に關する規定を設けて保護しないものは稀で、而も之に關する國際的の保護條約すら造られて居るのである。畢竟(二)の非難は事實に相違し、又假令從來蓄積された知識を基礎とし、之を變更したに過ぎぬとしても、之が爲め全然新規の製法と爲り、社會を利するものであれば、之を保護するのは當然で、事實些少の變更に過ぎざるものは、所謂實用新案の方に入れ、短期間しか専用を許さぬのであるから、別に不當とは云へぬ筈である。又(一)は多少理由もあり、元來此制度は營業自由の原則には背く便宜法であるから(イ)軍事、衛生、その他公益上の

理由から許可の除外例を設け、(ロ) 又特許の年限を限定し、(ハ) 特許權實施の義務を負はしめて居る。(イ) 例へば(一) 飲食物嗜好物(二) 醫藥又は其調合法(藥劑の原料は宜しい)(三) 化學方法に依り製造すべき物質(四) 秩序、風俗、衛生に害あるもの(五) 公益の爲め普及を要するもの、又は軍事上に必要なるもの又は秘密を要するもの、(但し政府は相當の補償金を支拂ふ)などで、(ロ) は日本と獨逸は十五年(日本では場合に依り更に三年乃至十年延期を出願することができる)、英國は十四年、佛國は五年、十年、十五年の三種と爲つてゐる。(ハ) は我邦の規定は特許があつた後に於て、引續き三年以上、正當の理由なくして、其の發明が帝國内に於て適當に實施せられざる場合に於て、公益上必要あるときは、特許局長官は利害關係人の請求に依り其實施權を許與し、若くは其の特許を取消し、又は其の職權を以て其の特許を取消すことを得(特許法第四十一條第一項)として居る。是等の制限はあるが、大體發明者等は成るべく保護する方針で、其目的は要するに發明工夫を奨勵する爲めに、之を奨勵するは、人類の幸福を増進すると云ふ如き高遠の目的の外、直接生産、運輸、通信等の發達を助け、商業就中外國貿易を盛んにし、國富を増進させ得るからである。獨逸の學術的發明が如何に其化學工業を發達させ、其商品を世界に賣り廣めたかは、世間の周知する所である。即ち發明を勸むる必要のある所以であるが、從來の經驗に依ると、發明者自身は概ね財力が乏しい爲め、發明に因る利益は、多く其權利の購買者たる資本家に歸することゝ爲る傾きが

あるから、民間の團體も亦政府自らも、進んで有益、有望のものには、資金を貸與することにした
らよからうと思ふ(尤も農商務省令の「發明奨勵費交付規則」はある)。

齊しく工業所有權に屬するも、商標權や商號權は、或る營業者はその努力に依り築き上げた營業上の信用、即ち「グッド、ウィル」を保護する爲めであるから、特許や新案などとは幾分趣を異にし、公安に關する場合の外、主として不正競争を抑壓する目的で規定を設けてある。隨て商標として登録を許さぬものは、特許の場合と異り、(一) 菊花御紋章、國旗、軍旗、勳章、褒章、賞牌、賞状など同一又は類似の圖形を有するもの(二) 同一商品に慣用する標章と同一又は類似のもの、(三) 秩序若くは風俗を紊り又は商品の誤認又は混同を生ぜしむる虞あるもの(商標法第二條)などである。又期限も二十年として居るが、何回でも更新することができるから、此點も特許權などと異なるのである。商標權も亦特許權などの如く、登録に依りて發生するので、登録商標でなければ、商標法上の保護を受けることはできぬのであるが、前記の(二) 並に取引者又は需要者の間に廣く認識せらるゝ他人の標章と同一又は類似にして、同一又は類似の商品に使用するものも、亦登録を許さぬのであるから、登録せぬ是等のものも、亦間接の保護を受けて居るわけである。

三、制裁 他人の工業所有權を侵害した者に對する制裁は、可成り嚴重である。例へば他人の特許權を侵し、又は侵すべき物を輸入した者は、五年以下の懲役、又は五千圓以下の罰金に處し(但

し告訴を待て之を論ずる親告罪である（特許法第二百二十九條）、詐偽の行爲を以て特許を受けたる者、特許に係らざる物、又は其容器包装等に特許標記を附し、若くは之に紛はしき表示を爲したる者、又は其物を販賣又は擴布したる者、特許に係らざる物を販賣する爲め、廣告、看板、引札等に其物が特許に係ることを表示し、又は之に紛はしき表示を爲した者は、三年以下の懲役又は五百圓以下の罰金に處す（特許法第三百十條）。意匠、實用新案などに關する制裁は稍寛大ではあるが、矢張り之に類した罰則があるし、商標に關しては特許に對するものと略同一程度で制裁がある。但し是等は特別法に依る刑事的制裁であつて、此外不法行爲の結果として、民法上損害賠償の責任もあるのである（尤も特許權者が特許標記を怠つた場合などには、損害要償の權利がない）。

四、國際的條約 工業所有權に關しては國際間の條約がある。是は對外商業政策にも關係があるから、此處で述べることにしやう。

一國が特許法などを制定して、國內に於ける權利者を保護しても、海外に於て外國人の侵犯者を抑制することができぬときは、貿易上に於ては其の効力が薄弱と爲るのであるから、各國は從來之に關する條約を締結し、相互に工業所有權を保護することにして居るのである。即ち萬國工業所有權保護同盟條約で、始め一八八三年巴里に於て各國聯合會議を開き、此條約を締結したが、當時之に加盟した國々は白耳義以下十一箇國であつた。次で英米獨の諸國も之に加はり、日本も條約改正

の際即ち明治三十二年七月十五日を以て之に加盟し、同年特許法、意匠法、並に商標法を制定し（特許法に就ては、明治四年太政官布告「專賣略規則」と云ふのがあつたが翌年之を廢止し、唯發明を民部省に届出でさせ、十八年「專賣特許條例」を發布し、二十一年諸外國の條例を參酌して「意匠條例」「商標條例」と共に特許條例を制定したのである。尤も商標條例は明治十七年に制定したのを改正したのであつた。三十八年に至り實用新案法を加へたのであるが、同四十二年更に是等を改正し、更に大正十一年四月に改正したのが、即ち現行の法律である。同盟條約も一九〇〇年「ブラッセル」に於て改正し、後一九一一年華盛頓に於て改正を加へたのである。今其第二條を見るに（全文は十九箇條ある。）

各締盟國の臣民又は人民は、他の總ての同盟國內に於て、發明特許、實用新案、工業的意匠又は雛形、製造標又は商標、商號、原産地の表示及不正競争の取締に關し、各其國法が内國人に對し現に許與し、又は將來許與すべき利益を享受すべし、故に該臣民又は人民は、内國人の遵守すべき手續及條件を遵守するに於ては、内國人と同一の保護を受け、其權利の侵害に對しても亦總て内國人と同一の訴權を有すべし、但し保護を受けんとする國內に、住所又は營業所を有すべき何等の義務をも、同盟國人に課するを得ず。

The subjects or citizens of each of the contracting countries shall enjoy, in all the other countries of the Union,

with regard to patents of invention, models of utility, industrial designs or models, trade marks, trade names, statements of place of origin, suppression of unfair competition, the advantages which the respective laws now grant or may hereafter grant to the citizens of that country. Consequently, they shall have the same protection as the latter and the same legal remedies against any infringements of their rights, provided they comply with formalities and requirements imposed by the national laws of each state upon its own citizens. Any obligation of domicile or of establishment in the country where the protection is claimed shall not be imposed on those who enjoy the benefits of the Union.)

とある。即ち各締盟國の國民は他の締盟國內に於て、工業所有權に關し、内國人と同一の保護を受けることができるし、又其第三條に依り、締盟國以外の者でも、締盟國の一に現實且つ眞誠なる住所又は營業所を有する者は、締盟國の人民に準じて保護せられ、又締盟國の一に出願した者は、他國に於ても、亦若干期間（特許と實用新案は十二箇月、其他は四箇月）出願の優先權を得ることができ、此期間内他國に於て生じた事由、殊に他人の出願のあつたこと、第三者が其發明を公にし、又は實施したこと、意匠又は雛形の模本を發賣したこと、又は標章を使用したことなどに因て無効と爲ることはない。又此條約に依ると、不正の商標、商品又は虚偽の製産地を付けた製産物を、是等の保護を受ける國へ輸出するときは、輸入の際、輸入國に於て差押へ、又は輸入を禁止することができる。

大戰前此同盟に加つた國々は獨逸、埃匈國、白耳義、伯刺西爾、玖瑪、丁抹、ドミニカ、西班牙、北米合衆國、佛蘭西、英吉利、伊太利、日本、墨西哥、和蘭、葡萄牙、塞爾比亞、瑞典、諾威、瑞西、突尼斯、蘭領東印度、「クラカオ」及「スリナム」の二十三箇國（現在は二十八箇國と爲つた）であつた。歐羅巴でも、露西亞、土耳其の如きは之に加らず、又祕露や支那も入つて居らぬから、我邦は（英米なども亦然り）是等の國々に對しては、特別條約を締結して居るのである。即ち祕露國との通商航海條約第十六條には「兩締盟國の一方の臣民又は人民は、他の一方の領土内に於て、法律の定むる所の手續を履行するときは、專賣特許、商標及意匠に關し、内國臣民或は人民と同一の保護を受くべし」とあり、日露通商航海條約第十六條前段にも同様の規定を設け、其後段に「成るべく速かに工業及商業所有權の保護に關し、相互條件を基礎として、一の條約を締結せんが爲め、商議を開くことを約す」とあり、大正元年十一月、之に關する相互條約八箇條を定めたのである。又支那に對しては、明治三十七年の日清通商航海條約に於て（第五條）清國政府は登録局を設け、商標並に版權を登録し、之を保護することを約したのであるが、内亂相繼ぎ、其保護の制度もできぬ爲め、我邦は米佛露の三箇國に對し、支那に於ける工業所有權相互保護に關する條約を締結したのである。元來我邦始め各國は支那に於て治外法權を有して居るから、明治四十一年の勅令（四十四年改正）で、日本人が日本に於て所有する特許權、意匠權、商標權、實用新案權及著作權に關す

る效力は、關東州並に日本が治外法權を行使し得る外國に及ぶこととして居るが、之は外國人には及ばないのであるから、先づ米國と條約を結び（四十一年八月）次で佛國と約し（四十四年五月）大正元年十一月露西亞と協約するに至つたわけである。對露條約は其後廢棄せられたやうであるが、大正五年八月瑞典とも支那に於ける工業所有權の相互保護に關する條約を締結し、翌六年六月之を公布したのである。對米、對佛の條約は發明、意匠、商標の外著作權をも含んで居る。元來萬國同盟條約の追加條約（第十條の二で一九一一年に加へたるもの）に據れば、

All the contracting countries agree to assure to the members of the Union an effective protection against unfair competition.

とあるから、支那に於ける工業所有權の不正競争に關しても、相互保護してよいわけであるが、特に義務を明にする爲め、各別の條約を締結したものと思はれる。

日瑞條約第一條 條約國の一方の國民が他の一方の當該官衙に於て正當に特許を受けたる發明又は登録を受けたる意匠、製造標又は商標は支那各地に於て右他の一方の國民に對し右他の一方の版圖内に於けると同一の保護を享受すべし。

第二條に於て、被害者は右締結國の（即ち加害者所屬國の）裁判所及は當該領事裁判所に於て其國の臣民と同一の權利を有し、同一の保護を受け得ることに爲つて居る。日米條約、日佛條約も亦同様であつて、唯是等は文學的、美術的著作物並に寫眞の著作權が加つて居るだけである。

右の如き聯合條約や相互條約は、條理上甚公平であるし、又各國工業上の知識や、商業的經營法

が略同一程度に進んで居れば、事實上に於ても亦公平で、相互の利益であるが、工業の幼稚な國例へば露西亞、支那、南米諸國などが之に加盟すると、獨、佛、英、米の如き先進國は、先を争ふて特許權其他を登録し、後進國自らは、發明考案の餘地がないことに爲る。戰前獨逸が世界に於ける人造藍其他の染料市場を獨占したのは、一つは其販賣組織の勝れて居たのにも因るが、卒先各國に於て特許權を獲得したのが、主たる原因である。歐洲大戰に入つてから、是等獨逸側の者が我邦に於て登録した工業所有權は、如何に處分すべきか、多少世間の問題と爲つたのであつたが、大正六年七月「工業所有權戰時法」なる法律を制定し（一）戰時中敵國人の出願又は請求に就ては、特許又は登録を停止し（二）時局の關係に於て軍事上又は公益上必要あるときは、敵國人に屬する特許又は商標の登録を取消すことを得べく（三）敵國人に屬する特許發明は、農商務大臣に申請し、其免許を受けた者に專用することを許し、之を專用權と稱して登録せしめた後、保護して居つたのである。其後一九二〇年六月三十日「ベルヌ」に於て、世界戰爭に因り影響せられたる工業所有權の保存又は恢復に關し、各國の間に取極を爲し、我邦は十一月十七日に加盟し、二十二日に之を公布したのである。

五、發明の保護 既に述べた特許法や實用新案法などは發明の保護を目的としたものであるが、此外特に發明獎勵の爲に國庫から支出する金額がある。即ち大正六年十月農商務省令第二十八號の

「發明獎勵費交付規則」に依るもので、此規則の目的は、優良な發明を獎勵する爲め(一)有益なる發明の見本製作並に之に關する試験、(二)發明に關する共進會の開設、(三)發明獎勵に關する後援會の開催、(四)發明の懸賞募集、(四)發明の表彰、(六)其他農商務大臣に於て發明獎勵の爲め必要と認めたる事項に付き、毎年豫算の範圍内で獎勵費を交付するので、發明家は往々資金に乏しく、可惜有益の發明も之を試みることをさへできぬ者が尠くないから、第一項の如きは最も有効で、其他も亦多少の成績はあると思ふ。此外理化學を研究する公益法人に對しても、亦特別法(大正五年三月公布六年三月二十六日より施行の法律)に依り十七箇年間、毎年二十五萬圓以内總額四百十五萬圓までの補助金を交付することに爲つて居る。

六、製造の獎勵法 には間接に、其物品の輸入税を引上げたり、輸入割當を行つたり、輸入を制限して或條件に依り特許したり、原料品の輸入税を免除輕減したり、又稀に原料品の輸出を禁止したり、重要原料の運賃を割引したり、又は模範工場を設立したりする方法があるが、其他直接に(一)製造高に對する獎勵金を交付し、或は(二)製造會社の利益配當金を保證し、(三)若くは營業收益税や所得税を免除することもある。

(一)は例へば我邦の造船獎勵法に依る獎勵金や、若くは鐵の生産高一噸に付三圓乃至六圓を交付する方法や、濠洲の製鐵獎勵金の如く製造高一噸に付き何程とか、又は嘗て米國で生絲製造獎勵金に付き五圓を増給することに爲つて居る。

曹達灰の獎勵金も亦此一種であつて、其原料として使用した鹽の數量に應じ、曹達灰の市價及生産費を參酌して其額を定めることに爲つて居る。之は昭和四年から五箇年繼續であるが、四年度の獎勵金は二十一萬圓であつた。〔此他自動車工業にも補助金がある、それは「軍用自動車補助法」によるもので、兵器納入を除き、最近までの補助金は四百萬圓に上つた。〕

(二)は例へば、大正四年十月十五日から施行した「染料醫藥品製造獎勵法」の如く、會社が毎配當期に、其拂込金額の八分(年)に充たない利益を收めたときは、其不足額を補助するのである。之は十箇年の期限があつて、大正十四年十月満期の際補助制度を廢棄しやうとした所が、染料會社は「到底收支が償はぬから、解散する」旨を仄かし、暗に補助金の繼續を運動した結果、數年間に二、三の會社に對し、四百萬圓を交付することにしたのである。前期の補助額は千八百萬圓に及ぶと云ふことであるが、尙ほ優良の染料は製造できぬのである。而も染料や鐵には此外高率の保護關税が賦課せられて居るのである。

(三)は例へば大正六年七月制定した「製鐵業獎勵法」に依る保護策で、(一)一箇年三萬五千佛噸

以上の製鐵能力又は製鋼能力ある製鐵事業は、土地收用法第二條の事業（土地を收用し得る事業）に當るものとし、尙ほ一定の製造能力あるものは、開業の年及翌年から十五年間、其事業の營業收益税及所得税を免除することになつて居る。

第五節 度量衡政策

一、我邦の制度 度量衡の制度を完全にすることは、貨幣制度の整頓と相俟て、商業上最も喫緊の事項である。嘗に商業上必要であるのみでなく、日常萬般の事柄に缺くべからざる要件で、學術工藝、軍事、衛生、教育、課税其他あらゆる事物は、殆んど此制度の良否に影響せられぬものは無いと云ふても宜しいのである。然るに日常餘りに之に慣れ過ぎて、却て此點に氣付かぬ者が尠くない。例へば砂糖や酒や米や薪炭やを買つても、徒に値段の高低にのみ注意し、目方や榊目が果して充分であるかどうか、其點に注意する者が少いのは其一證である。現在日本の制度である「キログラム」や「メートル」が我國有制度の何程に當るか、それさへ知らぬ者が多いのは、洵に當然と云ふべきである（尤も近頃は充分知られて來たが）。

日本でも維新前は度量衡の制度が甚だ不完全で、尺や、斤や、榊に種々あり、斤は近年に至るまで二百目、二百六十目の一斤などを使用したのであるが、明治の初年より漸く整理し、明治八年太政官より「度量衡取締條例」、「検査規則」などを布達して現行制度の基礎を造り、此際重量なども「メートル」法を標準とし、佛量二百三十分の八百六十四「グラム」を以て一匁としたのであるが、明治十九年四月、萬國「メートル」法度量衡條約に加盟し、同二十四年三月度量衡法を制定し、二十六年一月一日より施行したが、是が即ち現行の制度である。此制度は從來の固有制度と「メートル」法とを併用することにし、隨て尺、貫（升）なども皆「メートル」法の「メートル」「キログラム」などを基礎として定めたのである。然るに「メートル」は學術、陸海軍などの外餘り使用されず、却て英、米の時、呎、碼、哩、封度、噸、「ガロン」などの單位が廣く行はれて居たので、四十二年改正の際、其施行令で「ヤード、ポンド」法度量衡なるものを規定したので、我邦の法令では事實上三種の制度があり、其他に種々の慣習單位があつたのである。然るに歐洲大戰後、英米など非「メートル」系の國でも、戦後の一政策として、度量衡制度を改むるの議あり、我邦も亦それに覺醒せられたのであるか、特に調査委員を設け、大正十年法律第七十一號を以て、全然「メートル」法に改正し、當分は從來の制度を使用することを許すが、昭和十年六月以後は、實際上に於ても亦全く「メートル」法に改正することに決したのである。蓋し一大英斷ではあるが、事實果して理想通りに行はれるや否や疑問であつて、當分は新舊雜然たる状態に爲りはしないかと思ふ。

二、メートル法 其物が完全であること、世界の多數の國々が之を唯一の制度又は副法として採

用して居るゆへ、通商、學術、其他の世界交通に便利であることは云ふまでもない。さてこそ獨逸などが全然此制度に改め、英、米などでも、亦之に倣はうとする説を唱へる者が、從來尠くなかつたのであるが、退いて我邦の貿易關係から觀ると、支那は日本に類した制度で、事實は極めて亂雜であり、印度も印度式の特有の混雜制度、濠洲も英、獨の混雜式、英、米、加奈陀は大體英國式（孰れも「メートル」法を採用して居ても餘り行はれぬ）であり、唯歐洲大陸の主なる國と、北亞の諸領地が此制度を使用して居るのみである。米國度量衡制度調査委員である「エフ、エイ、ハルセイ」氏は、世界商工業の約七割は英國式の制度に依りて行はれて居るとさへ云ふてゐる。併し英國式の不完全であることは、英米人自身も夙に之を認め、「若し全然此制度に改むれば、日常の計算上少くも三分の一の煩勞を省くことができる」と云ふた者もある位であるから、我邦が現在の制度を改めて英國式にするのは餘り賢明ではない（貿易上は一時便利であつても）。隨て改めるなれば「メートル」法にするがよいのである。我邦の現在の制度は殆んど十進制度であるし、多年慣行して來たのであるから、國內だけなら強いて「メートル」法に改める必要もないが、對外關係から觀れば、「メートル」法の方が便利である。併し多年の習慣を改めるのであるから、餘程注意せぬと、隠れた不便が尠くないし、又事實一部にしか行はれぬことに爲りはせぬかとも思はれるが、嘗て（一九〇〇年一月）伯林駐在の英國大使「ラッセル」氏が、同國に於ける「メートル」法實施の影響を報

告した復命書に、「制度變更に伴ふ困難は豫想外に少かりし」としたことを考へると、實行して見れば、案外安産ですむかも知れぬ。但し我邦の改正法の如く、名稱にしても「メートル」法其まゝのものゝを強て使用させるのは不便で、隨て其普及を妨げることゝ爲る。殊に立方「センチメートル」などと云ふ呼稱を用ふるのは、言語の系統を異にする日本に於ては、どんなものであらう。之は例へば「キロ」と呼ばず、斤とか何とか云ふて、内容を「キロ」にすればよいではないか。外國にも斯る例はあるので、強て根本的に「メートル」を使用せんとすれば、新舊雜然行はれ、混沌たる状態を呈する虞があるのである。

三、度量衡器の取締 は現在に於ても可成り注意を拂ひ、(一) 検印なきもの (二) 變造したもの (三) 狂つたものなどを取引に使用し、又は使用する爲めに所持し、(四) 計量を偽る目的で不正に使用した者は、一年以下の懲役又は五百圓以下の罰金に處す（度量衡法第八條以下）と規定し、官吏は時々臨檢して不正榭などを檢舉するが、檢舉の當座は多少の効果はあつても、特に著しき効果も擧らぬやうである。現に先頃某女學校生徒が市内の各要所に立ち、通行人の希望に依り、諸種の買物の分量を檢査したのに、五百匁あるべき砂糖が四百八十匁しかない、と云ふやうに、不正のものが少くなかつたと云ふことである。是れは昨今物價の低落した爲めでもあるし、又一般人が數量に對し餘りに無頓着の爲め、又商業道德の低い爲めでもあるが、法の規定が尙ほ寛大で、而も實際

刑罰の程度が餘りに軽いことも、其重要原因の一つであらうと思ふ。故に前記の如き場合、少くとも「三年以下の懲役又は三千圓以下の罰金」と改め、且つどしどし體刑に處するがよいと思ふ。

第四章 對賣買政策

對賣買政策には對内方面もあれば、對外方面もある。對内方面にも卸賣もあれば小賣もあり、座商もあれば行商もある。相對賣買もあれば競争賣買もあり、私的賣買もあれば、公的賣買もある。現金賣買も掛賣買もある如く、其種類は千差萬別限りがないので、隨て其對策も廣汎と爲るを免れないが、以下其重なる項目を論ずることにする。

第一節 對小賣政策

第一項 普通の小賣業

一、利害 小賣商業の利益は、既に述べたやうに(一一—一三)生産者の多量供給と消費者の少量需要とを調和させる點に在る。若し小賣商業がないとしたならば卸賣商も消滅し、消費者は直接農家又は漁業家若くは製造業者などから買入れなくてはならぬが、是等は多量販賣を必要とするのであるから、自然相當に多い分量を仕入れ、之を貯藏しなくてはならぬ。仕入先が遠方である場合には、其手數も掛るし、商品保存の手數や費用や減損も少くないのみならず、假令多量に仕入れ

るとしても、到底卸賣商又は問屋が仕入れる如く、多量に買入れ得ぬのであるから、仕入代價も亦それほど低廉にはならぬ不利益がある。消費者が共同して仕入れ得ぬことはないが、是にも亦商品の分配や代金の支拂などに種々の不便が伴つて、或る種類の商品を臨時に買入れる場合の外、到底行はれぬし、又購買組合の制度に依て、日常の需要を満すこともできるが、之も或る社會に對する一部分の需要を満し得るに過ぎず、且つ其利益は一寸考へるほど大したものではないのである。即ち小賣商業の必要なる所以で、殊に各種の階級の者が専ら貨幣に依て生活する、都市社會には缺くべからざる制度である。此外、從たる利益としては(一)顧客に對して各種の勞務、例へば轉居、類焼の手傳、下婢の周旋、電話の利用などの便を與ふること、(二)贈答品を配達すること、(三)小資本の者に職業を與へること、而も其職業は獨立的企業であつて、事業經營の能力を發揮練習させるに便であること、(四)隨て殆んど無資本に近く、筋肉労働者と爲る外ない如き者をも、努力如何に依つては、一廉の獨立商人と爲し、又場合に依り、資本家階級にも進ませ得ること、(五)貧困者、労働者の子弟に、衣食と商業的技能練磨の機會とを供し、幾分か社會問題を緩和し得ること、(六)市街の盛觀を加ふることなどで、世人は往々小賣商に對し、次に述ぶるが如き非難を加へるのであるが、それは畢竟上記の如き直接、間接、就中間接の利益を知らぬ爲め、竝に平常は小賣商人團結の組織が不完全である爲め、且つ其知識が一般に低い爲めである。

現今小賣商業に對する非難は、主として其代價の割合に高いこと、卸賣代價に伴つて低落しないことである。即ち小賣商人が暴利を貪る(Profiteering)と云ふ點に在るが、從來小賣商業に對して如何なる非難があつたかと云ふと、(一)店舗を壯麗にし、商品の外觀を美にし、之を店頭飾り立て、其他種々の廣告術を利用し、消費者の購買心を挑發して、無用の商品を買はせること、(二)消費者が商品の品質や相場を知らないのに乘じ、イカサマ物を高く賣附けること、及び不正競争を目的とし、類似品を販賣すること、(三)掛賣、月賦賣などに依り、消費者の資力不相當の購買を促し、社會就中下層社會の貯蓄心を減殺させること、(四)小賣商は概ね小規模經營であるから、之に伴ふ經費の多い缺點があり、分業が細密と爲ることができぬこと、(五)竝に素人の商賣人が少くない爲め、商品も知らず、仕入も保存も拙劣で、自然國民經濟上不利益を生ずること、(六)販賣策として往々押賣を試むる者あること、(七)巨額の廣告費を投じ、之を消費者に轉嫁することなどである。要するに一般消費者から不相當に搾取すると云ふのである。

二、小賣に對する政策 を考へる前、先づ前記の如き非難の當否を考察しやう。(第一)に小賣代價が高過ぎると云ふ非難であるが、之はつまり小賣商の利益歩合が多過ぎると云ふ意味である。成程小賣商の利益歩合は少くない。殊に牛乳、肉類、魚類、野菜の如き保存の困難な物、寶石、金時計其他の貴重品、新奇の機械、贅澤品、若くは化粧品、賣藥中の如きは、四五割の利益を收めるも

のも少くないのであるが、多數の商品は二、三割位のもので、一割前後の物も珍しくはないである。併し小賣の収益率は單に名目上の何割と云ふ點だけを見て、多過ぎるかどうかを決することはできぬ。例へば肉類の如き腐敗し易いもので、且切刻む手数の懸るもの、配達の手数を要するもの、如きは、表面上多少割高の利益を収める必要があるが、よく賣れる石鹼や雑誌の如きは、薄口錢でも割に合ふやうなもので、一概に云ふことはできぬ。元來所謂「ゴロイ」商賣なるものは、どこかに短所があつて、平均して見ると、眞の利潤は一寸見た如き歩合を示さぬ習ひである。若し確實に法外の利益が收めらるゝものであれば、營業自由の今日、利を見るに敏き商人は中々捨てゝは置かず、争ふて之に向ひ、競争の結果は利潤率を低下せねば已まねわけである。殊に多數の小賣商人中には毎日喰込みと爲り、遂に閉店する者もあり、是等の損失を加へ、且つ妻子などの安い勞力を用ひて、辛ふじてやつてゆく者などを平均すれば、小賣業の平均利潤は案外低いものであらう。

小賣の總利益率を假に二割四分としても、チト多過ぎるやうに見へるが、世人は収益の歩合を比較するに當り、銀行預金の利子でも、貸金の利息でも、株券の配當金でも、貸家の収益でも、小賣の利潤でも、問屋の口錢でも、總て十把一束に見る者が多いが、之は大なる誤解である。同じ利子にしても、確實なる而して手数の懸らぬ銀行預金の利子も、手数も懸り心配もし、場合に依りては訴訟もすべき貸金の利息とは異なる所があり、放資収益でも、株券と家屋と有價證券とはそれぞれ相

違する所がなくはならず、又商品分配の利益にしても、問屋の如く、單に地方荷主の送り來れる商品を荷受けし、自分は危険と損害とを負擔せず、之を市場の商人に販賣して、一定の口錢を收める者と、小賣商の如く定期に多量に仕入れ、之を保存し、自ら危険と損益とを負擔し、少量づゝ一般人に、而かも多くは附近の限られたる得意先に分賣する者とは、到底同日に論ずることはできぬ。小賣商の總益率は、其資本の利子や家賃、租税其他一般經營費の外、煩雜なる勞力に對する報酬と、企業の危険に對する保険料とを含み、就中勞力に屬する部分が少くないことを看過してはならぬ。小賣商の利用する資金は概ね金利が安くないので、之も賣價を高める一理由であるから、此方面の金融機關を設けることも亦一策ではあるが、假令信用組合の如き制度を利用させても、それは所詮小賣金融の部分的補助機關に過ぎぬであらう。元來が一般の小賣商は資金の少い者が多いので、さればこそ煩勞の多い小賣營業に従事するのであるから、此點は亦已むを得ぬ次第である。

小賣商の利潤率 商人の利益には總利益 (Gross Profit) と純利益 (Net Profit) との區別があるが、規模が大きくて、會計帳簿が整頓し、コストや費用を精密に計算して居る者の外は、商人自身さへ平均の總益が何割か、純益が何程かを知つて居らぬ状態であるから、内外國共に其調査は甚だ困難であつて、精確な數字は殆んど得られぬのである。だが併し或程度の數字は得られぬこともないから、次に其二、三例を示す。

(A)東京の小賣利潤 昭和四年五月東京商工會議所が、東京市に於ける日用品販賣店を調査した結果に依ると、其總益歩合は次のやうであつて(昭和三年)、大藏省が營業收益稅賦課の目的で査定した純益歩合を附記する。

東京市内小賣商總利益歩合

- 一、四割—六割…硝子板
- 二、三割—五割…魚類
- 三、二割—四割…陶磁器、洋傘、鳥獸肉(一割三分—四割)
- 四、一割—三割五分…藥材、賣藥
- 五、約三割…西洋雜貨、菓子、靴(二割八分)
- 六、二割五分—三割…玩具類、金物類、下駄類、
- 七、二割—三割…漬物、蔬菜果實、ラシヤ洋服地、(小間物、化粧品は一割三分—三割)
- 八、二割見當…夜具布團、薪木炭、酒類(酒、味噌、醬油は五分—二割)足袋、家具(吳服太物は一割五分—二割)
- 九、一割五分見當…西洋食料品、瓦斯電燈用器(砂糖は一割三分)十、一割見當
- 白米(三十種の總平均は、二割三分六厘五毛、最高平均は、二割七分四厘である)
- 純益率 は査定のもので、是も大體の割合である。(百貨店競争のみ採録)
- 一、二割五分…草花、際物(雜人形の類)
- 二、二割…菓子、蕎麥
- 三、一割八分…唐子細工、陶磁器、下駄草履、果物、毛皮
- 四、一割七分…洋服
- 五、一割六分…文房具、時計
- 六、一割五分…食料品、藥品、荒物、罐詰、茶、小間物、瓦斯、電氣器、洋酒、帽子
- 七、一割四分…洋品雜貨、シャツ類、靴類、
- 八、一割三分…夜具布團、醬油
- 九、一割二分…金物、薪炭、洋傘
- 十、一割一分…書籍
- 十一、一割八分五厘…吳服

九、一割二分…金物、薪炭、洋傘
(三十四業の平均は一割五分九厘)

右は營業收益稅法に依る純收益であつて、主人始め家族の報酬、減價償却費、手持商品の値下り損などは差引かぬから、眞の純益率は、右の割合より遙に少いわけである。

米國商人の利潤率 米國の小賣代價は一般に歐羅巴に較べて高いと謂はれ、其一原因は小賣商の利潤率が多く、往々百パーセントが普通だなど云ふことを聞くのである。成程米國は賃銀其他經營費が高いからして、利潤率も多いが、主要貨物の小賣總益率は二割乃至五割で、三割乃至三割五分が多い。試みに數例を示さう(「ハーヴァード」大學の調査に據る)。

米國商人の利益歩合(%) (純賣上高に對す)

營業	總益率	經營費	純益率	年度	營業	總益率	經營費	純益率	年度
雜貨小賣商	一八・五—二〇・三	一七・四—一九・九	〇・四—二・三	一九二二	金物小賣商	二七・一	二一・〇	五・八	一九一九
同卸賣商	一一・七	一一・一五	〇・五五	"	吳服卸賣商	一七・六	一六・六	一・〇	"
賣藥小賣商	三四・〇	二七・六	六・三	一九一九	靴小賣商	二五・四—三三・七	二七・〇—三三・三	損—一・五	"
同卸賣商	一七・二	一六・三	〇・九	一九二二	寶石小賣商	三九・〇	三六・五—四一・四	損—〇・七	一九二二

(M.T. Copeland—Principles of Merchandising, pp. 31—58)

農産物の賣價 農産物は生産者の手取金と消費者の買値との間の開きが一般に著しく多いのが、内外共通の事實である。

(甲)日本の農産物 に関する一般的の調査はないが、著者が二三の貨物に就て調査した所に據ると、(一)果物野菜類は小賣の賣價は二倍が普通で、中には三四倍に及ぶものもある。(二)生肉は一頭二百五十圓が三百五十圓位に爲る(米國では牛肉の小賣代價一〇〇%の中六三・六%が生産者に入る。小賣商二七・四%、罐詰業九%であつた)。(三)木炭は産地卸値が一圓十七錢のものが東京小賣二圓四十錢で(四)米穀は開きが少い。

(乙)米國の農産物 米國に於て農産物の賣價中、何程が農家に入るや、調査した學者と其方法、並に地方、選擇した商品の種類如何に依て區々であるが、大體四割乃至五割である。

是等の差額は産地の荷投費用、産地商人の利益、運賃、販賣其他の商人の費用(保管料を含む)、小賣商への運賃、小賣商店に於ける取扱、保管、配達の費用等であつて、商人の利潤のみでないことは云ふまでもない。

【参考】(1) 小林—商人排除論を評す(早稻田商學、昭和二年十一月號)。

(2) F.E. Clark—Principles of Marketing, Ch. xxv; (3) E. G. Nourse—The Chicago Produce Market, Ch. VII; (4) M.T. Copeland, op. cit. II; (5) L.D. H. Weld—The Marketing of Farm Products, Ch. IX, X; (6) G. T. Marchi—Retail Price Maintenance, Ch. IV.

從來外國などでも、小賣代價の卸賣代價に伴はぬことを非難する者があり、又大正九年の春夏以來内外共に諸物品の卸賣代價が暴落したにも拘らず、小賣代價は之に伴ふて下落せぬことを攻撃した者がある。併し小賣代價が卸賣代價に伴はぬ筈はなく、外國でも我邦でも、大體上相伴ふものであるが、唯其速度と割合とが異なるのみである。試みに日、英、米三箇國の戦時戦後に於ける騰落の割合を見ると、次のやうである。

(一)日本 の卸賣相場は大正九年三月最高を示し(日本銀行調査)戦前に比し、三四〇と爲り、十年二月には二〇六と爲つた

が、小賣相場は最高三二六より、十年二月に二四〇と爲つたのみである。尤も前記卸賣相場は輸出入品も内地消費品も含まれて居るのであるが、小賣相場は主として内地消費品に左右せらるゝわけであるから、内地消費品の卸賣指数を見ると、其最高は總平均に近い三四一で、二月に二一三に低落して居るので、一般卸賣相場より稍高いだけである。

(二)英國 に於ても卸賣相場は一九二〇年の三月頃絶頂に達し、戦前に比して三二九(四月が稍高く、三二九・二で、五月から下落して居る)を示して居る(エノノミスト)が、小賣相場の指数(勞働省の調査にて、勞働階級の生活必需品に就いて計算したもの)は、同月二三〇で、尙ほ漸次騰貴し、十一月に至て最高の二七六を示して居る。其後(一九二一年五月)の卸賣の指数は一九二・五まで低落して居るが、小賣の指数は二二八と爲つたに過ぎぬ。尤も交戦中は生活費低減の人爲政策を採つて居たから、平時とは異なる。

(三)米國 も亦卸賣相場は一九二〇年五月に於て最高を示し、戦前に比し二七五と爲つたが、一九二一年一月は一九五・七と爲つた(勞働省調査)。然るに生活必需品の小賣相場は、一九二〇年六月が最高で、二〇四・五であつたが、一九二一年一月は一七六・三と爲つたに過ぎぬ(米國産業協會調査)。即ち卸賣は二割九分の下落であるが、小賣は一割四分の下落到過ぎぬのである。

即ち是等を綜合すると、(一)小賣相場は卸相場に後れて騰貴し、又後れて下落すること、(二)並に小賣相場の騰落の割合は平均、卸賣より少ないこと、(三)大體上小賣相場も亦卸賣相場に伴ふものであることが分る。是れは世界大戰及其後の場合に限つたわけではなく、大抵間違ひのない法則と云ふてよい。

尙ほ最近の統計を観ると、次のやうである。

日 本 (昭和三年五月分、 大正三年七月基準)	同 (昭和六年十月)	英國 (一九二六年十二月分、 一九一四年七月基準)	米國 (一九二六年十二月、 一九一四年基準)
卸賣相場……………一八一・五……………	一六・八……………	一四七・六……………	一四七・二……………
小賣相場……………一八二・〇……………	一九九・六……………	一七五・〇……………	一七六・〇……………

(外國の小賣相場の指數は生活費のそれである)

右の表に據ると、我邦の昭和三年の方は卸賣小賣とも殆んど同じ指數を示して居るが、前述の如く騰貴の割合が違ふから、小賣の方が低落は少いわけである。又英米は偶然にも是亦兩者とも同様であるが、之は統計に依つても少差があるから、必ずしも斯く同一に爲るわけではない。又之は單に割合に過ぎないのであるから、此數字を以て、英米の物價平準が同じだと思へば誤りであつて、丁度指數を見て、日本が世界で物價が一番高いなど、云ふのと同様である(指數でも佛、白、伊の方が多かつた)。孰にせよ小賣の低落の割合は少いのである、併し依然追隨はして居ることが分る。

果して然らば小賣相場が尙ほ高く、隨て生活費の低落更に賃銀の低落を妨げ、生産費の減少を妨ぐるからと云うて、強ち小賣商の貪慾にのみ歸することはできぬのであつて、「日本貿易協會」が輸出貿易の發展策第二「努めて生産費を節約する」方法の一として、労働賃銀の低落を數へ、其の策として、「現今所謂問屋相場は既に低落したるもの多きに拘らず、小賣値段に至つては容易にその引下を斷行するに至らず、故に一般小賣商に於ても、成るべく犠牲的覺悟を以て、卸賣相場に追隨して値段の引下を斷行せば、物議を惹起せずして労働賃銀を引下げ、生産費を節約し得べし」と唱へたのは聊か無理な注文と謂はねばならぬ。一般消費者も亦小賣値段の下落せぬに不満を抱く者が少くないが、元來小賣値段なるものは、多少習慣的に定まり、消費者は惰性的に買入れるものであ

るから、卸賣相場が騰貴しても、其割合だけに引上げることができぬ物が少くない。又安く仕入れてある物はそう俄に引上げぬでも、相當の利益があるし、或る商店だけが引上げれば賣上を減ずる虞があるから、卸値段の騰貴率だけは引上げぬのが普通である。隨て卸値段が下落した場合にも、高く仕入れた「ストック」のある間は、卸値段の下落した割合だけは引下げぬ事となるのである。小賣商の主たる任務は多量に仕入れて之を分配する勞力を提供するに在り、市價の騰落に因る損益を負擔するのは、已むを得ぬ場合に止るわけであるから、卸賣値段の下つた當分は、それほど下げぬでも之を忍ばねばならぬ。之は購買組合などで仕入れて置いても、又私人が買つて置いても、多少損失を免れぬことを考へれば、商人にのみ俄に値下を求めめるのは、少しく無理な注文と謂はねばならぬ。尤も小賣値段の下らぬのは、消費者側の購買の惰性或、相場を知らぬことや、其購買力の減退せぬことなども與つて力があるので、小賣商人が故なく食ふことも無いとは云へぬが、大體上已むを得ぬものと考へねばならぬ。宛も労働の原料たる食料其他の物價が下落しても、急には賃銀を下げぬと同様である。生産者や労働者は、聯合して賣價や賃銀を吊上げ、又は低落を喰止めることができるから、自から不自然の代價もできるのであるが、小賣商には聯合の組織が缺けて居るのが多いから、各種の小賣商を通じて觀ると、其力を籍つて下げぬのは比較的少く、寧ろ自然の結果と云ふてよい。併し之を管理する爲め、最高値段を定めたり、又た公設市場を利用したりすることは、

自から別問題で、之は後に述べることにする。我邦では嘗て小賣代價の低下せぬのを攻撃した者があつて、其原因は小賣商が徒に暴利を貪ること、小賣商の團體、特に同業組合などが、定款以外に密約を作り、之を引下げぬ爲めだと云ひ、農商務省は大正九年も亦翌十年の夏頃にも、各地方長官に訓令を發して、取締を勵行させたのである。小賣商が必ずしも徒に暴利を貪るものでないことは、前述の如くであるが、商品に依りては代價を協定して、引下げぬ者のあることは事實である。が併しそれは同業者間の投賣的廉賣 (Price-cutting) を防ぐ爲めの自衛策であるか、又は暴利を貪る爲めであるか、實際の事實を調査した上でなければ、判然せぬのであるから、猥りに聯合を解かせるのは酷である。若し小賣商の聯合を解かせるなれば、卸賣商の聯合も、生産者の組合 (即ち、生産制限や、賣價の) をも解體させなくては、偏頗でもあり、又引下策として徹底せぬのである。

賣價維持策 (Price Maintenance) 商品の賣價を維持する場合には大體二種類ある。即ち其商品の過剰生産か需要の激減かの爲め、商品の市價が一般的に低落する場合、即ち昨今のやうな財界不況の場合に、生産者が協同して生産制限や賣價の協定を行ふ場合即ち「カルテル」の方法と、或製造業者が販賣する均一賣價の商品を、中間商人就中小賣商人が安賣することを防止する場合とである。後者は出版物、賣藥、化粧品、菓子、雜誌など廣く廣告して販賣する商品に多く、必需品に少く、享樂品に多いのである。米國で Price Maintenance とか、又は Price Protection とか云ふて

八釜しく論議せらるゝのは、主として後者を指すのである。

生産者が小賣代價を一定することは、事業經營上販賣策として便利であるから之を行ひ、箇々の契約や同業者の協定に依て切下を防ぐのであつて、ツマリ自衛策から出たものであるが、製品を取次ぐ卸賣商や小賣商 (此種類の商品は卸賣商や問屋を媒介することは少い) も亦販賣の便宜があり、消費者側に於ても一定價格で買入れることを便利とする。隨て法規を以て之を制限する必要はないわけであつて、若し賣價維持の商品が一般に高價であつて、消費者を害する弊害が顯著であれば、何等かの制限を加へることも必要であらうが、各國共に之を認めない爲め、多くは營業自由の原則に任せてある。唯米國、獨逸、諸威など、「トラスト」や「カルテル」の取締法を制定した國だけが、間接に之を制限して居るのみである。

〔參考〕 (1) 小林行昌「賣價維持論」(商業賣買、上巻附録)；(2) T. A. Fernley—Price Maintenance；(3) C. T. Murchison—Resale Price Maintenance；(4) F. E. Clark—Principles of Marketing, Ch. XXII；(5) H. B. Tosdal—Price Maintenance (American Economic Review, Vol. VIII).

(第二)は世人の購買心を挑發させると云ふ非難で、之は一應尤もである。成程商人が種々の裝飾をしたり、廣告をしたりして欲望を惹起させることは事實で、之が爲め顧客の資力以上の買物をさせること、即ち幾分奢侈的傾向を助長することはある。併し營業の自由を認むる以上は、詐偽又は誇大の廣告でもする場合の外は、之を制限するのは穩當でない。のみならず奢侈はよくないが、欲望

の挑發は悪いとは云へぬのである。即ち商品の美點長所を宣傳するのは、世の中に「斯く／＼の便利なもの、美麗なもの、特效のあるものあり」と云ふことを知らせ、それ／＼財布に應じて買入れんとを求めるので、斯く欲望を起させることは、應て奮發勉勵して収入の増加を圖らせること、爲る所以で、或る意味から云へば人類の奮勵を促し、生活を高め、文化を進める一助とも爲るのである。消費者中財布に應じた購買に止めぬ者のあるのは、其者の心懸けがよくないので、假令多少是等の者を増加し、稀には萬引すら誘ふ場合があつたとしても、之を理由として店前裝飾や廣告を制限するが如きは、所謂時代錯誤と謂はねばならぬ。之を制限すべしと云ふのは、宛も男子の性慾を挑發すと云ふ理由の下に、婦人の粉飾を制限せよと云ふこと、同様で、ストライク禁慾主義に傾いた、無理な注文であらうと思ふ。月賦販賣や、掛賣制度に對する非難も亦之と同じく、是等の弊害を減ずるには、大體上消費者側の注意を促す外はないのである。

(第三)の非難は正當である。であるから相當の取締法が講じられて居るのであるが、併し是も亦世人自ら警戒するのが安全である。押賣の如きは警察的取締を要することは勿論であるが(警察犯處罰令にある)小規模經營に基く短所の如きは、小賣商業其ものに當然伴ふ缺點で、之を補はんには、組合、共同仕入、商業教育などに俟つ外はないのである。假令大規模經營の小賣營業に、幾何の利益があつたにしても、此制度を一般に及ぼし、總てを百貨店式や、連鎖店式、又は會社企業に引直

させることは、到底不可能の事柄である。而して化粧品や賣藥若くは出版物の如きは、巨額の廣告費を投じ、之を賣價に加へることは事實であるが、巨額の廣告費を投ずる商店會社ほど、大規模經營の利益を收めて、生産費を減少し、又廣告に費す金額多く、其使用法が有效であれば、販路は益擴張し、賣上數量が著しく増加し、自然一箇當りの生産費を減じ、生産者も亦商人も「能く賣れる商品」ほど、利益の割合を少くするのであるから、消費者の支拂ふ代價は却て低廉と爲る場合が多いのである。之は一般に知れ渡つた商品を買つて、餘り知られぬ商品と其品質を比較して見れば判ることであるが、此點も亦世人の多くは誤解して居るのである。但し詐偽的廣告の不都合なことは云ふまでもないし、又廣告費の或部分は單に鬭争的に使用せられ、それだけ社會的損失を來すこともある。要するに小賣營業も亦原則として、詐偽、不正、若くは特別の組織に對してのみ、制限又は保護を加ふべきものである。

小賣商店に對し、經濟學者や一般人が非難する他の點は「其數の多過ぎること」である。成程小賣商品は其數頗る多く(「デイド」の説に依ると、佛蘭西の人口の一割は商業に従事して居ると云ふ話である)之が爲め餘分の資本勞力を吸収し、物價を高め、消費者から搾取する一方、自分等も亦同業者の競争が激しい爲め、困難する場合のあるのは事實である。是は(一)小賣商業の或るものは素人で、(二)小資本の者でも容易に手を着け得ると、(三)貧家の子弟の丁稚奉公に衣食する者

が多いのと、(四)世間一般に拜金主義に傾いて居る爲めで、(五)官公吏、會社員の失業者や、寡婦の職業若くは妻女の内職として適當なもの、あること、(六)農民の収入の限りあるに比し、多少生活を高め得ること、(七)殊に都市に接續する地域の小農は、宅地の擴張、郊外住民の増加に伴ひ、耕作地を縮少せらるゝ一方、商業に従事し得る機會を得ると共に、(八)少額収入の者は、依然是等舊式の小賣商に依頼することを便とし、中以上の者も亦其傾きがあつて、社會が是等小資本且つ少報酬で生活する小賣商人を需要することなども、其原因を成すのである。

小賣商人は一見多きに過ぎるやうに見える。總ての小賣商業でなくても、少くも或る種類の小賣商は多過ぎるやうに感ぜらるゝので、殊に都會地には此觀があるのであるが、併し田舎や都會の郊外には、又不足に感ぜらるゝ場合も少くない。尤も茲に多い少いと云ふのは、商店附近の消費者から觀た觀察で、一般消費者から觀たのではなく、又商店自身から觀たのではない。商店自身は顧客の多々益多からんことを望んで居るのであるから、常に商店が多過ぎる感があらうと思ふ。又商店の多少は單にその數のみで比較するわけにはゆかぬので、其規模や得意先の多少をも考慮せなければならず、商人の手を籍りて商品を需要する程度、商人の資本勞力を要求する程度は、顧客の種類に依りても大差があり、經濟界の景氣不景氣に依りても異なる筈であるから、果して多過ぎるかどうか、容易に斷定を下すことはできぬのである。假りに多過ぎたとしても、昔時嘗て試みた如く、商

人の數を制限することは、政府專賣品などの外、其弊害が却て多く爲るのは明白の事實である。即ち現今は各國共に之を自由にして居る所以で、商人は如何にして最も有利に其資本勞力を使用すべきやを熟慮して居るから、一つ化粧品店を始めるにしても、最も利益のありそうな場合を撰擇し、其土地相當の規模で營業するので、多過ぎれば自然店舗の數も減少し、不足なれば自然新規開店者が現はれ、大體上は過不足なく需要を満して居るものと見てよいのである。固より商人の其地方に對する知識の缺如たるより、誤て必要の少い場所(即ち儲らぬ場所)に開店することもあり、又不足の場所でも、他の障礙のある爲めに入り込まぬ地方もあらうが、誤て始めた者は早晚閉店することに爲り、又他の障礙があつて商店の數が少くとも、其附近の消費者は別に不平を唱へる理由はない。而して商店が多過ぎると云ふことは、是等のものが合同せざる限り、必らずしも賣價を高くするものとは限らないのみならず、競争の結果却て薄利に甘んずる場合が少くない。隨て商店の數が少くて、聯合的の市價を造られるより、却て多くて競争する方が、消費者に有利である場合のあることを看過してはならぬ。

小賣商店の數 は各國それ〴〵何程であるか精確な統計を得ることが困難であるが、(一)米國では百六十萬店と見られ、此中百三十萬店が普通の小賣商店とされて居る、(二)英國は約七十萬店、(三)獨逸が八十萬店、(四)佛蘭西も略同數で、(五)其他の歐羅巴諸國は略人口に比例して居ると云

ふことである。我國では全国の商店が何程あるか不明であるのみならず、大都市に於てもまだ商店の統計を作つたものは少いのである。

前記の商店数を各國の人口に割當てると、概算上次のやうになる。

米 國……七五人に付一店
 英 國……六四人に付一店
 獨 逸……七八人に付一店
 佛蘭西……五二人に付一店

東京の商店数 東京市内の日用品商店数(卸賣も含むならん)は昭和三年七月に於て五一、四四三店で、人口四五人に付一店である。大正十五年七月(四七、九六五店)に比べると、約千五百店増加して居るが、大正十二年七月(五八、〇九一店)に比べると、六千五百店減少して居る。尤も此増減は大震災の爲めの激減と、其後の復舊並に財界の不況があるからノーマルのものと看做すことはできぬ(市の統計は卸賣を含み、市場を省ける企業数なるべし)。更に一世帯に對する現在世帯数の数例を見る

と、次のやうであつた(昭和七年舊東京の分で、括弧の数字は昭和六年二月大阪の数字である)。
 白 米……一三〇(一四二)魚 類……一六一(二八九)果 實……一四(二七二)酒、味噌、醬油……一〇六(一一八)
 菓 子……四九(四四)漬 物……五二五(八二二)木 炭……一九五(一七一)呉服、太物……二六九(三二四)
 金 物……二四〇(二四八)藥材、賣藥……一八三(二七九)陶 器……八一六(八一九)小間物、化粧品……二三八(二七九)
 尙ほ東京府下五郡の小賣商人を見ると、昭和三、四、五年は開業数より閉店数が多いが、元年—五年の人口は二割前後の増加を示して居る。併し之は一説の如く小賣商人の没落ではなく、財界不況の反映である一時的の現象に過ぎない。

「シカゴ」の商店数 一九二六年度の同市の小賣商店は企業数四一、二二四、店舗の数八四、二二二、總賣上約二十億弗、其の五割が食物と衣服とであつた。即ち企業数一店に付人口七十三人、店舗一店に付三十六人と爲る。

【参考】(1)小林「商人排除論を評す」(前掲)二〇〇頁—二二五頁。(2)東京市産業統計年鑑。(3)Problems of Distribution

(The Economist, Nov. 14, 1931); (4) The Chicago Association of Commerce—Wholesale and Retail Trade of Chicago (Dec. 1927).

【注意】商店の統計を観るに當つては、卸賣と小賣とは固より、經營者の数(Number of store-owners, no. of establishments)と店舗の数(Number of store units or outlets)とを區別し、規模の大小、各商品の大體の需要量を考慮しなくてはならぬ。都會でも其大小と生活様式とを區別する必要があるし、財界の景氣は最も注意しなくてはならぬ。

商店の統計上から商店の過不足を論ずるには、單に我國内のみに關する場合でも、一層精密且廣汎の統計を要し、又各國間の比較に於ては、整備した統計の外、各生活様式と配給組織とを考慮しなくてはならぬのであるが、前記のやうな統計上から見ても、小賣商が過多であるかどうか、又多い爲めに物價が高いかどうかを知ることはできぬ。例へば佛蘭西は獨逸に比べて小賣商人が多いが、物價は高くない。東京の小賣商中菓子屋は震災前に比して千三百軒も減じたが、之が爲め菓子が安く爲つたわけではない。東京の商店数を半減しても小賣物價は著しく低落することはなく、單に消費者が不便を感じるだけである。店舗の少い郊外や、田舎の小賣代價が却て高いことを考へれば、思ひ半ばに過ぐるであらう。

翻つて商人の側から見ると、同業者が多過ぎる爲め、賣上が少い上競争が激しく、利益が減少すると考へるであらふ。殊に不況時代の昨今に於ては此感が深い。學者中にも小賣商人の困憊の原因を其數の多い點に歸して居る者もある。だが併し同業者の競争が多くて困る者は獨り商人に限つたわ

けではない。労働者を始め、工業者、漁業者、農家から醫師、辯護士、官吏、教員に至るまで殆んどあらゆる階級に於て之を見るのであつて、不況時代に著しいことも亦同様である。元來或る種類の職業が人口何人當に一戸あればよいか、之を定めることは至難であつて、假に店舗数は定め得ても、經營者の數を定めることは殆んど不可能である。若し法規を以て商店の數を制限せんか、其當時の商店のみ利益を得て（之れすら必ずしも利益を得るとは限らぬ）新に營業することのできぬ結果は、往時の座、又は株式の如く「權利」の價格を生じ、之が爲め或者に獨占的利益を與へ、而も商品の賣價は却て高く爲る虞がある。即ち幾多の歴史を経て各國が營業の自由を認めて居る所以である。

併し由來小賣商店の經營は外觀の如く容易なものではなく、内外共に成功する比率は極めて少いものであるから、從來の營業者は固より、新に營業する者は、充分の經驗と、相當の資力とを以て慎重に開店し經營せねばならぬし、又合同若くは協同し得る者は其方針で進むがよろしい。之が爲め店舗の數が減少しても、それは營業者の利益であるのみならず、亦一般社會の利益である。

歐米に於ける小賣商人の平均壽命 小賣商人が一定年間に果して何割閉店するか、日本は云ふまでもなく、歐米に於ても未だ一般的統計は缺けてゐるが、從來一地方又は或る種類の商店に關して調査したものはある。閉店率は多少異つてゐるが、孰れも短命である點は軌を一にして居る。

(一)東京の小賣商人明治三十七年前に開業した者は、僅に一〇・九%だ（卸賣商人は一五・七%）

(二)米國の「ディアボーン」は嘗て（一八四〇年頃）「マツサチューセツツ」市の商人中、獨立し得た者は百人中三人を出でまじ、と云ひ、其後の調査に據るも、小賣商人中二割五分は閉店後五箇年間に閉店し、五割は十箇年間、又三分の二は十五箇年間に閉店したと云ひ、最近の調査に據るも（一）藥屋の五割、（二）「グロッサリー」の八割五分、（三）金物商の六割二分、（四）靴屋の七割四分は、五箇年間に閉店した。

(三)歐羅巴諸國も亦同様で獨、佛、和の如き國の商店も、多くは永續しない。

(A)佛蘭西の「ニーム」(Nimes)では、一九一三年に終る二十箇年間に、生残つた小賣商店は僅に總數の七分の一であつた。

(B)和蘭では、一九二九年に發表した報告に據ると、或る五都市の「グロッサリー」の中四都市は缺損で、一都市は稍良好であつたが、それでは二十九商店の中十二商店は缺損であつた。

(C)獨逸 近刊の Enquête Anschluss も亦同様の事實を示して居る。

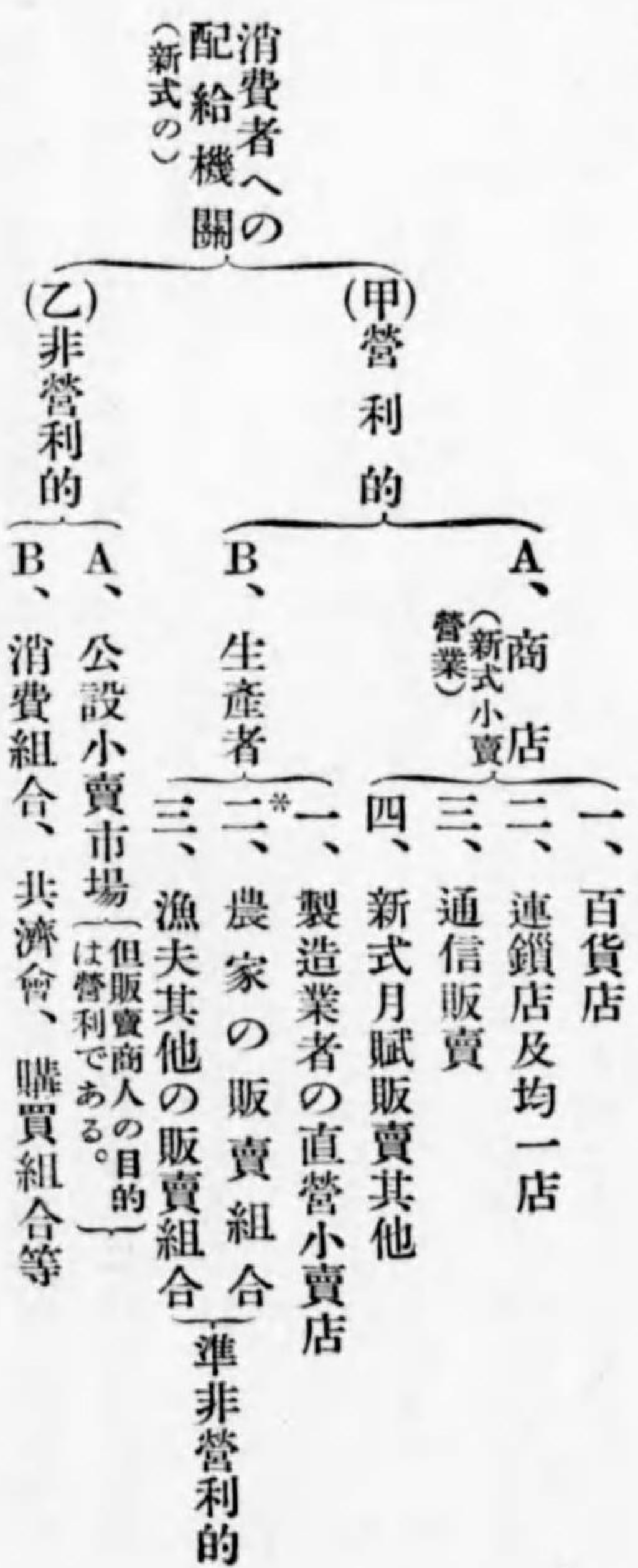
元來商人は社會に對し配給の便宜を供する機關であると同時に、新規の商品に對する知識を擴布するものであるから、或國又は或地方、或階級の民衆が、斯様な便益（即ち一種の享樂又は分業の利益）を享けることを欲しない。又は享け得ざるほど困厄に陥つて居るか、此種の便宜を省いても他の欲求を満すに急であるときは、何等かの方法に依り商人の數を減じること亦己むを得ないのであるが、現在の如き便益を享受しつゝ、猥りに數を減じ、又は仲介を省かんとするのは、所謂哲學者の石を求むる亞流たらざるを得ない。財界が著しく不況の時代は商人は何等の制限を加へざるも減少し、將來好況時代に入れば再び増加するのであるが、斯様な事情は社會の需要の消長に應ずる所以であつて、故らに統制する必要はないと思ふ。

小賣商人の制限策 商人の数を制限する主張や政策は古來内外に見る所であつて、我邦に於ては足利時代の座、徳川時代の株式の如く、重要商品の問屋の数を制限し、伊太利では最近（一九二六年十二月）の緊急勅令を以て、現に營業して居る卸賣商及小賣商は總て五百「リラ」（五拾餘圓）の保證金を納めて營業免許を受けることとし、必要のない場合には、之を許さないことにした。最近我邦に於ても生絲製造業者の認可説がある一方、東京書籍商組合は、小賣店の距離を六十米とする外組合加入金増額の議を起して（昭和四年九月）、出版業者の反對に遇ひ、東京太物商同業組合も亦小賣業を總て認可主義とすべき意見を述べて居る。東京市商工課が最近公けにした小賣商に關する調査書に於ても、其結論に於て「…：煙草小賣業者に於ては、煙草の生活必需品化も影響して居るのであらうが、甚だ其の成績が良好であつた。此の因る所が、其の許可指定方法に於て妥當なるが爲めではあるまいか。一般小賣商は以つて他山の石とするに足ると思考するが故に…：」と述べ、暗に小賣商人の制限を得策とするやうに見へる。

併し商人数の制限は第一營業自由の原則に背犯する。若し營業者自體の利益の爲めに商人の数を制限するならば、同様の理由に因り、其他の各般の營業や、醫師、辯護士などの自由職業にも及ばなければならぬが、それが果して妥當であるか。又營業の自由は社會公衆の利益の爲めに制限されるものとしても、商人の数を制限することは、決して公衆の利益と爲るものではない。即ち之が

爲め營業權の賣買價格を生じて、却て物價を吊上げる虞があり、「權利」の發生は偶然に當初開業した者に對して特別の利益を與へる外、商人全體の利益にも爲らぬのである。煙草の如き專賣制度の小賣店の例を引用して、一般の小賣商を律することはできぬのであつて、結局此點は自由放任に委する外はなす。

消費者への配給機關 中主なるもの、一般的のものは、云ふまでもなく普通の小賣商店 (Independent retailer; Unit store; Regular store) であるが、此配給機關に代るべく、近世に至り、種々の機關が現はれた。而して此中にも營利的のものと非營利的のものがあから、之を分類すると次のやうに爲る。



* 農家の販賣組合は見方に依ては、非營利的とも云へる。又産業組合其ものが非營利的のものであるから、其一種である販賣組合を非營利的と見るのは、寧ろ當然であるとも云へるが、農家漁夫の如き者は、一層有利に販賣する爲めに組合を組織するので、其點は製造業者の直營店の目的と大差がないから、營利的のカテゴリーとした。

主要機關の販賣高 米國に於ては普通小賣商店の數が約百三十萬で、一箇年の總賣上金額は二百五十億弗あり、それは全米總小賣金額の五、六割を占めると謂はれて居る。而して其他の新式小賣營業の賣上金額等は、次のやうである。

店舗の種類	店 舗 數	會 社 數	年々の賣上金高(弗)	總賣上に對する割合(%)
一、連鎖店	二五〇,〇〇〇	一〇,〇〇〇内外	八,〇〇〇,〇〇〇,〇〇〇	一八—二〇
二、百貨店	八,〇〇〇	—	七,〇〇〇,〇〇〇,〇〇〇	一四—一六
三、通信販賣	—	—	一,五〇〇,〇〇〇,〇〇〇	三—五
四、製造會社の直營店、行商其他	—	—	一,二〇〇,〇〇〇,〇〇〇	三

歐洲諸國の統計は不明であるが、百貨店の賣上は恐らく全額の五分乃至七分に止り、連鎖店(消費組合を含む)の賣上も亦米國に比して少い。但し英國は例外で、連鎖店(消費組合共)の經營數三、五〇〇、其店舗四五、〇〇〇、賣上金額は總額の二—二三%に上り、此國だけは米國に匹敵する。而して是等新式商店の發達は最近歐羅巴に於ても著しく、例へば英國の百貨店の賣上金高を見ても、次のやうである。

第二項 小賣商の制限策

數年來主要農産物の暴落に伴ひ、農村疲弊に對する對策が喧傳せらるゝ一方、中小工業者も亦困憊に耐へず、切りに其救済を訴へるに至つた。最近都鄙の小賣商が益窮狀に陥るに従ひ、地方に於ては産業組合反對運動即ち「反産運動」を起して、日本商工會議所を動かし、當局に請願すると共に、熾んに「パンフレット」戰を敢行することゝなつたが、大都會就中東京に於ては、百貨店反抗の氣勢を高め、遂に商品切手の課税並に政府の商品券取締法の制定となり、百貨店側は商業組合法に依て、所謂自制協定を強化することゝなつた。一部の議員は百貨店法の制定を發案し、五十錢未滿の販賣を禁ぜんとするに至つた。

然るに最近(昭和九年の夏)東京商工會議所に於て、小賣商の免許制度を提唱する者があつて、之を議題として研究し、筆者も亦學者側の一人として卑見を述べ、機會を得たのであるが、茲に述べる所は、當時の所見を基礎とし、之を補足したものである。

一、小賣商の過多問題 は今日始まつたわけではない。内外共に世界大戰後、諸物價暴騰、生活壓迫の際、配給組織の改善が叫ばれた時、配給の段階が多過ぎると云ふことの外、小賣商が多過ぎるとか、或は利潤率が多い爲めに物價を高めると云ふ非難があつた。當時筆者は早稻田商學に於て、

其誤解を論じたことがあるが、其後物價が低落した爲め——最近爲替安の爲めに再び騰貴したが——此方面の非難が跡を絶つて、今度は小賣商の側から過多を叫ぶ者が現はれた。之は外國も同様であつて、伊太利や獨逸の小賣商制限制度は畢竟其產物である。

小賣商の過多を説く者は、漠然小賣商店の數を擧げたり、或は菓子屋とか酒屋とかの一軒當りの人口又は世帯數を擧げて、多過ぎることを證明する風がある。例へば舊東京市の小賣商は五萬三千四百餘人（昭和五年七月、營業收益税及營業税の納税者）であつて、人口三十七人に付商店が一軒あるわけである。戸數から見ると、約九戸で一軒の商店を維持する道理であるから、小賣物價が高くなる。菓子屋は八、四八六軒で二百三十餘人（世帯數約六十）に付一軒、酒屋は三、五六五軒で、五百六十人に付一軒であるから多過ぎる。又英國でも煙草屋（免許制である）が三十七萬八千軒あり（尤も専門店は四萬人だと云ふ）、菓子屋が二十五萬人（停車場や劇場等を除き）ある、小賣商店數は一店當りとして「リツアプール」が人口三九・七人、「マンチェスター」が四三・八人、「バーミンガム」が五一・七人、「シェフィールド」が六〇人であるから、多過ぎると云ふ者がある。

最近東京では小賣商の窮狀を説明する爲め、大東京の小賣商店が十三萬三千あつて、其賣上は五億五千萬圓に過ぎない、即ち賣上の平均額が四千二百圓、平均利益が二百圓内外で、缺損の商店も少くない（玩具・運動用具・建具・家具等）と云ふ。其大原因は百貨店の増設と賣上金の増加にあるが

（三十六營業所の賣上金二億三千六百萬圓）、一方小賣商店の濫設も亦與つて力がある。従て其設立を制限するがよいと云ふのである。

二、小賣商過多の誤解 凡そ如何なる業務にせよ、人口何人當り、又は何世帯當りに一軒あるのがよいか、之を定むる標準と云ふものを定めることはできぬ。例へば醫師や辯護士又は大工、左官乃至官吏、僧侶、教員、或は農、漁民など、孰れも人口當りで其數を定むることはできぬ。商人も亦同様であつて、東京に於て菓子屋が何軒あるのが合理的であるか、酒屋は何軒がよいか、左様なことは公正に定め得るものではない。

或は貨物の需要量を測定して、此方面から商店數を定めることができると云ふ者がある。成程、生活必需品である米のやうなものは、大體の消費量を推定し、小賣商一戸當り販賣高を定め（之を定めることが困難であるが）、それから商店數を定め得ぬことはないが、享樂貨物は需要の消長が多くて、到底概算だにできるものではない。白米と雖も需要は變化するものであるし、相場に變動があるから、標準量や賣上金高を定めることは無理である。假りにそれができ得ても、位置と經營の勝れた少數の商店が繁榮するのみで、多數の白米商は依然救はれるものではない。唯極端に店舗を制限し、現在の商店中の若干歩合を買収すれば、全體に於て營業が容易になるが、之は實行不可能であるばかりでなく、消費者の爲めに不便不利となる虞がある。

一體商店の所有者数とか、店舗の数とかを採て考へて見ても、規模の大小が千差萬別であるから——一軒で五軒にも十軒にも匹敵する者もある——其數で人口や世帯數を割つても、明確な觀念を與へるものでないし、一方、人口の多少のみが需要量を定めるものではない。同一都市でも、人口の少い區域で需要の多い所もあり、又之に反する地域もある。其上財界の景氣や物價の騰落やに依て變化するから、濫りに現實の數字——然も不精確の數字に依て多少を論ずることは誤りである。

三、制限策の利害 假に同業者から觀て多過ぎるとして、之を制限することはどうかと云うと、最近の獨逸の立法のやうに、原則として新規の設立を許さぬことにする(尤も一時的立法だと云ふ)と、素人の同業者の賣崩しもなく、幾分顧客の爭奪も減じて、同業者は幾分樂にはなる。若し其都市の人口が從來のやうに増加するものとしたら、利益は増加する。然し現状が既に窮迫してゐるのであるから、經營不良のものは依然窮迫を脱することはできぬし、一時的の制限は何等效のあるものではない(獨逸の規定は一九三五年一月一日までであつた)。又店舗が制限されるとすると、新設希望者は權利金を要求されるから、此方面から利益は減少し、小賣價格も安くはならぬ。又商店の店員が自立の機會を減じ、労働者・「サラリーマン」や、農村人口の捌け口を塞ぐ社會問題も相當重要である。其外我國に於ては憲法上の疑義もある。

然らば一部の者の説くやうに營業免許はどうかと云ふに、之も前記のやうな弊害がある。法制上

に於ては、煙草、切手印紙、理髮店、湯屋の免許のやうな公益上の理由が薄弱で、業者自身の利益から出發してゐる點に弱味がある。尤も生絲製造業や輸出生絲問屋の制限のやうな、業界の立場から制定したものもないではないが、之は聊か趣を異にする。

伊太利は市町村役場に願書を提出し、商人と(二名)労働者「インテリ」代表(二名)及市町村長の委員會が其許否を決し、五百「リラ」以上(平價で我五十餘圓に當る)の保證金を納付することになつてゐるから、新設は制限されるわけだが、我國に於て實行し難いことは、前述のやうだ。

我國でも東京市では書籍商組合が三町以内に新設を許さぬことにし、若し新設しても(之は拒むことはできぬ)右組合が出版物を供給せぬことにして制限し、又蓄音器商(?)は製造元と約束して供給せぬことにしてゐるといふことだ。英國でも(一)自轉車及自動自轉車營業では、營業場、資本及修繕能力が適當でない者には、製造會社及商人の聯合から供給せぬことにし、(二)書籍商及出版業者の組合も、亦取引希望者の營業能力を調査した後、之を許し、(三)文房具商の組合も亦當業者以外の者は、適當の文房具部を設けた者の外、供給をせぬことにし、(四)新聞の販賣は最短距離を定めて販賣店を許してゐる。此(四)の場合の外は、正式の定業としない者や、不適當の者を排除するのが目的で、必ずしも數を制限するわけではないと云うてゐる。

要するに内外共に小賣商店の増加するのは(一)小資本、無經驗の者でも經營できる。(二)從て

内職的に營んで家計の補助にする。(三) 製造品でも農産物でも仕入が便利で、信用も利用できる
(四) 店舗向の貸家が増加する。(五) 財界・農村の不況に因り失業者が増加する。(六) 小賣商は農村生活より樂である。(七) 小賣營業が外觀上有利に見ゆる等の理由に因るのであるが、(一)(二)(七)の原因に因る増加は、本人の爲めにも社會の爲めにもならぬのであるから、商業教育界、新聞雜誌界、同業者、商工會議所等は、勉めて經營の容易ならざることを周知させるのが上策である。

組合に依る制限は制限策中比較的無難であるが、それは少數の營業に止まる場合であつて、政府がそれを奨励したり援助したりする結果、非常に多數の營業に及ぶときは、事實上伊太利の如き制度となり、其結果免許制度となる。決定委員に公職者や消費者の代表が加はらぬだけ、却て弊害が多くなる處があると思ふから、此組織を推奨するには、充分研究しなくてはならぬ。

四、獨逸の小賣商對策 獨逸に於ては一九二四年から一九二九年まで、外資輸入の餘惠に依り、財界の景氣も比較的良好であつたが、一九三〇年から(殊に一九三一年)一九三二年にかけての恐慌は、從來既に合理化等の爲めに増加しつゝあつた失業者を彌が上にも増加させ、農村も中小工業者も益々窮地に陥ることゝなつた。「ヒットラー」の國民社會黨が俄然優勢となり、一九三三年三月政權を獲た主なる理由は「ヴェルサイユ」條約に對する反感と、是等の不滿黨の歡心を得たことであつた。斯くて「ヒットラー」はそれ々の職業に對し、適當の對策を講ずる旨を宣言して、渠等の

投票を得たのであるから、何等かの手段に出でる必要があつた。而して國民社會黨の宣言書中には「トラスト」的大企業の國有とか(第十三項)、卸賣商の利潤を分配する(第十四項)、卸賣商の店舗を公有にして、之を小賣商に貸與するとか(第十六項)云ふやうな項目もあつたが、それ等は單に「スローガン」に止まつた。

然し百貨店に對しては、施政當初は猛烈な惡宣傳を行ひ、民衆に對して不買を要求し、一般小賣商店より買入れることを求めたり、甚しきは見張番を附けたり、硝子窓を破壊したり、催涙彈を使用した。之が爲め百貨店の賣上は忽ち激減したからして、多くは猶太人の經營に係る是等の商店は已むを得ず營業を安値に賣却した。然るに一旦此目的が達成されると見るや、俄然態度を變じて、百貨店反對の態度を改めさせ——俄に改めることは困難であつたが——加之百貨店の存在を必要と認めるやうになり、損害補償の趣旨から、資金を融通することにした。結局猶太系を排斥することだけの目的を達したわけで、猶太系排斥の理由は獨逸人の職業増加にあつたと謂はれてゐる(猶太人は五十萬人だが、祖父の猶太人まで及ぼしたから、此三倍に上ると云ふことだ)。(Lauri Eisinger—Germany's Default, Ch. V)

其後積極的に小賣商を保護する目的を以て、一九三三年五月十二日小賣商保護法を制定した(七月追加、十月と翌年六月改正)。尤も之も過渡的準則であつて、永久の法律とする意思はない。

此法律の要旨は(一)均一店の新設・擴張及移轉は無期限に禁止する(第一條)、(二)商品販賣所は一九三五年一月一日まで新設を許さぬ、(但し同一市町村内へ移轉する場合には、一定條件の下に設立と看做さぬ)(第二條)。(三)(イ)販賣場の一割以上の擴張、(ロ)二個以上の販賣所を有する企業が販賣所を譲受ける場合、(ハ)販賣所を譲受けると同時に經營法を變更する場合、特に百貨店、小價格販賣店、階級定價販賣店、其他特殊の價格制度を採用する店舗に改める場合、(ニ)販賣所の看板、名稱等を變更し、特殊の價格制度を採用し、又は特定の仕入業より商品を買入れる旨を明かにする場合、(ホ)食料品、嗜好品以外の商店で傍ら是等を賣る場合、其販賣を擴張する場合は新設と看做す(第三條)。(四)第二條と第三條は消費組合及工場の購買部の販賣所に就ても準用する(第四條)。(五)第二條乃至第四條の禁止規定は、聯邦政府の確定せる標準に従ひ、除外例を認めることができる(第五條)。(六)前記の禁止規定は、道路の販賣、經營内の販賣、行商、市場内の販賣並に展覽會には適用せぬ(第六條)。

其他第七條以下に於て(一)百貨店、均一店、其他特殊の販賣店、消費組合等に於て、獨立の工業經營を許さぬとか、(二)是等の内部に於て酒類の販賣又は清涼飲料や食堂の經營を禁ずる(但し其必要がなく、且之が爲め百貨店等の經濟上脅威がない場合に限り)と云ふ規定がある。此法律の施行令に依り(一)第二條第一項の例外は經營者に専門的の知識があり、且信用が缺けない場合で、且同業者過多の虞のない場合に限るとか、(二)百貨店、均一店、連鎖店等の販賣所に對する例外は、其經營が必要なる場合に限るとか、其他第三條の例外等に關して細かい規定を設けてある。要するに此法律は均一店や百貨店、其他新式大經營の小賣業を制限し、且商店の増加を制限するにあるが、例外も少くないのみならず、暫定的だと云ふからして、一見したほどの効果は擧らぬであらう。つまり國民社會黨の申譯の規定に過ぎないのである。

五、伊太利の商人許可制度 は次のやうだ。

伊太利に於ける商人の「ディスチプリナ」に關する緊急勅令抜萃

(一九二六・一二・一六 (Disciplina del Commercio))

第一條 左の各號の一に該當する者は其の所在地の町村役場より特別營業免許證 (speciale licenza) の下付を受くべし

a 會社組織の組合又は個人にして業種の如何を問はず卸又は小賣營業を開始せんとするもの

b 組合又は個人にして既に商業を営み所得税を納付し居るもの

第二條 第一條の特別營業免許證の下付を受けんとする者は左の要件を具し収入印紙五利を貼付したる願書を其の所在地の町村役場に提出すべし

a 第三條第一項の委員會の決定

b 縣金庫又は郵便局に對し保證金の納付

前項の保證金の額は第一條第一號の營業を開始せんとする者に付ては五百利、第一條第二號に該當する者に付ては所得納付額

に比例し五百乃至五千利とす

既に特別營業免許證の下付を受けたる者は其の所得稅納付額増加したるときは前項の比例に依り保證額を増加すべし
保證金は現金又は「リットリオ」債券を以て納付することを得、但し債券の場合には額面金額を以て計算し利子の支拂を受くる権利を有す

第三條 各町村役場に左の委員を以て組織する委員會 (Committee) を設置す

a 町村長又は其の代理者

b 商業「組合」より任命せる代表者

c 筋肉又は智的勞働者「シンジケート」より任命せる代表者二名

本委員會は第一條の適用に關し出願人が自家にて製造せる商品を自家にて賣捌く場合に於て其の者が生産者なりや又は卸小賣商なりやを決定し、及特別營業免許證を下付すべきや否やを決定す

本委任會は第二條の保證金を管理す

左の場合に於ては委員會は免許證の下付を拒むことを得

一 出願人が警察法第五十三條の要件を具へざるとき

二 同一業種の商人が同一町村内に既に充分存在すと認めたる時

免許證下付拒否に對しては關係出願人は縣參事會に再審を要求することを得

縣參事會の決定は最終決定とす

第四條 町村役場は商業會議所及關係「組合」と合意の上主なる食料品の小賣價格を決定する權能を有す

小賣商は其の販賣する商品の價格を揭示すべし

第五條 左の場合に於ては免許を取消し既に納付したる保證金を沒收す

一 惡意を以て一般食料品を隠蔽したるとき

二 揭示せる價格を超えて食料品を販賣したるとき

三 刑法又は其の法令の罰則に依り二回以上處罰せられたるとき

(以下略す)

一九一三年(一〇〇)……一九二〇年(二四二・三)……一九二七年(三五〇)

而も一九二〇年以後は物價暴落、財界不況の時代であつた。歐米を通じて顯著なる事實は是等の合同と、百貨店の擴大せる連鎖である。

米國の連鎖店の賣上を見るに、總小賣金高に對する割合が、一九二三年に六分であつたものが、一九二六年に八分と爲り、一九二七年に一割二分、一九二九年には一割八分と爲つた。而して歐羅巴諸國の連鎖店の發達は比較的遅れて居るのであるが(外部の農業地方が開けぬ爲め)、英國、獨逸及佛蘭西三國に於ける近年の進歩は殊に目覺しい。殊に「グロッサリー」、食料品、牛乳などには、中々大規模のものがある。

六、米國の小賣商對策 米國の産業復興法は「インフレーション」と農村救濟とを中心とする政策であるが、其の一部として産業の「コード」を定めたことは周知のやうだ。即ち労働時間の最高限度を定めたり、賃限の最低限度を定めたのであるが、小賣商店中呉服店、百貨店、特別店、通信販賣店、男子服飾店、家具店、金物店、靴店の八種に限り、差當り其適用を受けることゝなつた。

(一)即ち週給三十五弗未満の店員其他の例外を除き、労働時間は原則として一週四十時間以内、例外の場合では四十八時間以内とし、(二)一週間の営業時間を五十二時間以上と定め、(三)最低賃金は都市の人口と地方とに依て違ふが、一週十四弗、十三弗半、十三弗を原則とした。然し此政策は失業救済と購買力増加、竝に農村対策との權衡上から生れたもので、是等の小賣商人に對しては打撃である。それだけ其他の商人の救済とも見られぬことはないが、それにしては金物、家具、靴屋まで含めたのが徹底せぬのである、(此外食料品店〔Food and Grocery Distributing Trade Industry〕に對しては特別の規定がある)。

第三項 産業組合政策

一、性質 産業組合(Co-operative societies)は小農、小商工業者、又は中以下の消費者等に對し、(一)金融の便を與へ、(二)生産又は販賣の機關を供し、(三)經濟的生活を營ませる爲めに起つた組織であつて、共同心を利用する集合經營である點は、他の組合若くは會社就中株式會社に類して居る(有限責任が多いから)が、直接に營利を目的として居らぬ所が、是等と異なる點である。固より、工業家が原料を安く仕入れたり、工業者や農家が其産物を協同して高く(少くも有利に)販賣したり、無擔保で低利の資金を融通したり、協同して工場を經營したり、農具を使用したりするの

は、間接に利益を營むわけであつて、労働者や、俸給生活者の消費組合も、亦見方に依りては、少しづつ、の出資で、小賣業と云ふ商賣をして居るものとも、見ることができるのである。併し普通の營利組合や會社の如く、經營者も株主も最初から營利一點張でやつてゆくものとは、自然趣を異にするので、殊に消費組合などはさうである。即ち社會主義者などが、労働者其他經濟上の弱者が優者に對抗して、産業又は經濟の發達を圖る一手段として、此の組織を推奨する所以であつて、英、獨、佛諸國に於て千八百四五十年頃以後、此制度が漸く勃興して來たのは、基督教的社會主義者の宣傳が與つて力があると謂はれて居る。尤も諸國の經濟状態に伴つて發達を遂げた組合の種類には、自から差異があつて、英國の如きは早く産業革命、大工業勃興の氣運に向ひ、貸銀労働者が増加した爲め、且つは「ロッチデール」式のやり方が成功した爲め、消費組合が著しく發達したが、獨逸に於ては、當時産業革命の影響未だ英國の如く甚しくなく、小農の金融機關を供した「ライプサイゼン」式の信用組合が特に發達し、佛蘭西では社會主義的氣分が濃厚であつた爲め、生産組合が發達したのである(米國には建築組合が多く、丁抹には農業的組合が多い)。

日本の産業組合が出來たのは、明治三十三年獨逸式に倣ひ産業組合法を發布した後であるが、之と目的を同ふしたものは古くからあつた。即ち室町時代から行はれた(歴史に現はれたのは、文安元年所撰の下學集だと云ふ)無盡又は憑母子は信用組合式のもので、近くは明治の初年頃から生絲

製造家が何々社など、稱し、共同揚返し荷造所を經營したのは、販賣組合に近いものであつた。消費組合は明治十一年に始めて設立されたのであるが、稍増加したのは日清戦後の三十一年以後である。而して政府が産業組合法を制定した動機は主として地方小農の爲めに信用、販賣、購買等の便益殊に金融上の便宜を供する爲めであつて、固より社會政策の一種として施行したものには相違ないが、外國に於けるが如く、社會主義者の運動や労働者の利害に因る傾向は、比較的少なかつたのである。兎に角同法に依ると、我邦の産業組合には次の四種類ある。

- (一) 信用組合 組合員に産業に必要な資金を貸付し、及貯金の便宜を得せしむること。
- (二) 販賣組合 組合員の生産したる物に加工し、又は加工せずして之を販賣すること。
- (三) 購買組合 産業又は生計に必要な物を買入れ、之に加工し若は加工せずして、又は之を生産して組合員に販賣すること。

(四) 利用組合 は組合員をして産業又は經濟に必要な設備を利用せしむること。産業組合は各種の組合を兼ねることが出来るから、實際上どれが多いか一見明かでないが、信用組合が最も多く(信用専門のものだけが約四分の一ある)、次で購買組合が多いやうである。併し産業組合中販賣政策に關係のあるのは、販賣組合と購買組合であつて、此中販賣組合は農家や小工業者が其生産物を有利に販賣する手段に過ぎず、之が爲め産地の仲買人や問屋の仲介を省くことはあ

るが、消費地の卸賣商や小賣商には影響する所が少いのであるから、商業政策としての重大なる問題は、購買組合に歸するのである。(尤も近頃卸賣商を省いて、組合自ら小賣商に賣込む例がないではない。)

本邦の消費組合の沿革 消費組合は明治十一年東京に設けられた共済社が其嚆矢であつて、英國式に則り、商人官吏を合せ約五百名の會員があつたが、三年を経ない間に遣ひ込みと貸倒れの爲めに解散した。其後明治十九年の幣制整理以來鐵道業、紡績業などが、資本主義的に經營せられ、識者の中にも「ロツチテール」式の消費組合を高調する者が現はれ(之を消費的合力同盟とか、又は共働店など、稱へ、又消費組合とも呼んだ)、更に日清戦後事業勃興と共に労働運動の一手段として、其必要を唱道する者があり(片山潛氏の如し)、明治三十一年東京砲兵工廠内に設立された共働店を始め、關東から東北にかけて十五、六箇所に其設立を見た。併し其後の不景氣と政府の彈壓政策との爲め、労働組合が瓦解すると同時に、是等の組合も亦衰滅した。

日露戦争の前後から漸く盛んと爲つた社會主義運動は、再び消費組合を宣傳したが、之が爲めに設立せられた者は少なかつた。然るに一方に於て政府は平田、品川兩氏の主唱に依り、明治三十三年産業組合法を制定し、主として小農保護の目的で組合の設立を奨励した。隨て原料購買組合も漸次發達し、最近に於ては其數一萬餘賣上年額一億五千萬圓にも及ぶのであるが、消費組合の發達は遅々たるものであつた。唯明治三十四年衆議院内に設立された購買組合共同會のみは徐々に發達し、日露戦後の物價騰貴が之を助けて、四十年頃には若干の組合が設立された。併し其後新設されるものは極めて少く、世界大戦と爲つたが、其後半期より急激に増加し、純労働組合系統の組合も激増した。現に市内大島町に設立された購買組合共働社の系統に屬する組合は約二十に及び、雇労働争議を應援して其基金を消費した。最近は鐵道省や大會社の共濟會式のもの有力である。

阪神地方に於ても、労働組合が消費組合運動を起したのは世界大戦後であつて、所々に組合の設立を見たが、事業振はず、中には會社員が多數を占めるやうに爲つたものもある。其近況は後に述べるやうである。

聯合會 大戦後には購買組合の聯合會を設立する運動が現はれ、東西に數箇の聯合會の設立を見たが、其事業は振はず或は解散したのものもある。大正十二年九月一日に設立した全國購買組合聯合會所謂「全購聯」は最近著しく業績を挙げ、昭和七年度に

於て肥料は五十一萬餘噸、飼料は九千餘噸(第十一年度)雜貨は三百九十餘萬圓で、ゴム靴、運動靴九十三萬足餘を生産した。

二、購買組合 是には(甲)産業に必要なものを共同して購入するもので、所謂原料購買組合と(乙)生計に必要なものを供給する消費組合との二種あり、孰れも加工して分配することができ。 (甲)には實は小工業者の組織する純然たる原料購買組合と、農家の營む肥料、種子、農具などの購買組合との別があり、又(乙)にも工場労働者の組織する組合と、官吏、教員、會社員など俸給生活者の組織するものと、學生等の組織するものなどの區別がある。孰れも小賣商又は卸賣商若くは問屋の手を省き、必要品を廉價に買入れ、産業又は家計を經濟的にしやうとするものである。併し産業上の購買組合は、必要のある物で品質の良い物を、成るべく安く買入れる爲めで、隨て餘分の物を買入れる心配はないが、日用品の組合では種々の物を安く賣るから、組合員に依つては、ツイ餘分に買入て却て贅澤になる場合がないとは限らぬ。そこで組合の主義として市價で販賣し、購買高に應じ、利益を分配するのが多い。市價より幾分安く賣つて、利益を配當しないか、又は配當しても、僅かばかりに止るものもある。之は組合員の購買心を誘ふには效力があるが、買った品物が安いと思へば、自然贅澤に使用、消費する傾きがあるから、普通の小賣値段で賣つて、利益を配當する方がよい。之が所謂「ロットデール」式の一特色である。殊に値引販賣の場合には、普通商人の反對を受け易く、又値引歩合が多過ぎれば、組合員が商賣的に組合員外の者へも再賣する弊

害があるので、矢張市價主義にするのがよいが、我邦では、多少値下げして賣る方針の組合が少なくない。是は賣上を多くする爲めで、發達の初期に在る場合には已むを得ぬ策であらう。

値下販賣にも實は種々ある。即ち(一)總原價(買價+諸掛)へ五分位の利益を加へて賣る主義や(二)市價より常に一割位安く賣る方法や、(三)又總原價で賣る方法である。(三)は最も低價ではあるが、前記の缺點や、維持費の出ぬ短所がある。(一)と(二)は大差はなく、(一)は廣く行はれて、別に悪いと云ふ理由はないが、是亦前記の如き缺點がある。

利益を分配するには組合員の購買高に依り、出資高に依らぬのが通則である。此點も亦營利の爲めに出資する普通の組合や會社と異なる所であるが、獨逸の官吏消費組合などには、賣價を成るべく低廉にして割戻を爲さず、又利益を分配する場合にも出資金額に應じ、中には株式會社組織にして居る者もあると云ふことである。

三、購買組合の利益 購買組合の利益は次の如く、主として組合員自身に對するものであるが、それが自然國民經濟上にも利益を齎らすことに爲る。

(一)一纏めに多量の商品を買入れ、且現金拂を通則とするから、仕入値段が安くなること、(二)運賃も亦貸切扱の如き割安の利益を受くることで、此點は(一)に劣らぬ有利の要素である、(三)多量仕入たる爲め問屋又は生産者より直接買入れ得ること、(四)例へば靱を買入れて白米又は粉と

爲すが如く加工を行ひ、更に進んで原料を買入れ、之を製造することができる（之は法規改正後元の生産組合の仕事の一部を加へた爲めである）など、商品仕入上大經營に伴ふ利益を收め得るのみでなく、販賣上に於ても亦種々の利益がある。即ち（五）顧客が一定した組合員である爲め、特に高い地代や家賃を出して、繁華の場所に事務所を設ける必要はなく、（六）店頭裝飾其他廣告などに費用を掛けるに及ばず、（七）組合員の出資もあり、組合員は同一の工場、官廳、學校、會社、又は同町村の者であるから、貸倒の患ひが少なく、隨て賣掛金回収の勞苦も掛らぬ（併し行方依ては矢張此種の弊害がないではない）。（八）商品の市價騰貴の場合、廉價に仕入れた在庫品が多いときは、組合員の利益が著しく、又市價低落の場合、卸賣相場の下落した場合にも、小賣相場が下らぬのが普通であるが、組合なれば下つた相場で仕入れた儘、安く販賣すること。即ち小賣相場を卸賣相場に伴はせることができる。又組合が引下げれば、自然外部の商人の小賣値段をも下げさせる利益がある（尤も低落の傾向あるとき、高値で多量に仕入れてあれば、普通の小賣値段より却つて割高に賣らなくてはならぬ場合もある。従て一般物價低落の時は成行に従つて仕入れるがよい）。（九）利益を分配する主義であつて、其利益を各組合員の爲めに預つて置くことにすると、自然に出資が増加し、不知不識貯蓄をしたことに爲る。（十）小賣商人は外國でも、日本でも、商品の品質を詐り、分量を誤魔化す者が少くないが、組合に於ては斯る弊害は極めて少い。（十一）内外共に課

税免除（日本では所得税、營業收益税を免除す）の特典がある。（十二）勞働者や薄給者の家計を裕にすれば、自然勞資協調の氣運を造り、過激思想を緩和させることができる。

併し是等の利益は、どの購買組合も總て之を享受すると云ふのではない。組合員の種類と多少、其出資額や購買高の多寡、理事など經營者の誠意の有無と巧拙、商品の種類などに依て異なるわけである。例へば運賃の割戻、製造所の經營、小賣相場を左右すること、社會問題解決を助けることなどは、規模の大小、此制度の普及如何に係る如くである。

四、購買組合の短所 購買組合の短所には（甲）組合經營上の不利益と（乙）國民經濟上又は社會上に及ぼす弊害との二方面がある。今、日用品の消費組合に就て觀察すれば、（甲）は（一）組合員の多數は單に購買品の低廉なるを望むだけで、總會などに出席せず、總て理事監事などの經營者に一任すること、猶ほ株式會社の株主の如き無關心の態度の者であるから、是等經營者にして適材を得ざれば、到底良好の成績を收めることは出來ぬ。然るに其選舉にすら出席する者が極めて少數である。是は普通の組合員としては無理もない次第で、僅々二十圓や三十圓の出資をした組合であるから、利益分配があつたにしても、知れたものであると云ふ風だからである。或る意味から云へば、共同の精神とか、公共心が缺けて居ると云ふわけであらうが、是も亦已むを得ぬ次第である。（二）相當の經營者を得たにしても、多くは多忙の本業を持つて居る者であるから、小賣商店の主人の如

く、商品の仕入、販賣、組合員の便宜、使用人の遣ひ方、其監督等に全力を注ぐことはできぬのが普通である。又眇たる消費組合に全力を注がうとする者は、餘程の篤志家（是は極めて稀である）か、左もなくば、何かに利用しやうとする野心家（？）か、或は能力の乏しい者かである。假りに熱心の人物を得ても、經驗が乏しい爲め、商品の鑑別、仕入法、駆引、保存、市價の變動などを明察すること、言ひ換ゆれば、商業的技能に乏しいのが普通である（殊に勞働階級の組合などには）。

（三）更に有能の適材を得ても、組合員中には往々無益の干渉を試み、又は故らに反對する者があつて、仕事の妨害をする場合があるし、又卸賣商から賄賂を取る者がないではない。（四）場合により嘗て小賣商業に經驗のある者を備入れることも出来るが、斯る者でも種々の商品に關する知識を有するわけではないし、亦待遇もよくないし、將來の見込みもないから、有能の使用人を備入れるわけにはゆかぬ。組合の規模の擴張せらるゝと共に、有能の經營者も、亦使用人も、必要の程度を加へるのであるが、組合では是が却々容易に得られぬのである。要するに此組織の精神は共同心を基礎とする社會的的制度ではあるが、之を商的企業の主體、即ち一種の小賣商店と見るときは、第一經營の中心が缺け、隨て「スタッフ」が不完全だと云ふことになる。（五）佛蘭西などでは一都市、一地方に於て餘りに多數の組合ができ、組合同志の競争が起つて、經費も嵩むし、益適當の人を得難い弊がある。其他（四）組合の事務所は概ね組合員の住宅より遠方に在る爲め、附近の商店に命ず

る如く便利でないこと。（五）普通商店の如く販賣以外の用務を爲さざること。（六）支拂を延す便宜少なきこと。（六）組合員は商品の品質や分量の如何に注意せず、徒に賣價の高下のみを云爲し、隨て販賣上困難あること。（七）組合の當事者が豫算を誤り、豫期の如く物品を供給できないこと。

（八）掛賣主義の爲め、往々資金固定又は貸倒の弊があること。（九）俸給生活者は勤務先に異動あり、住所も遠い者が少くないこと。（十）小賣商が組合の商品を悪評し、組合員と組合との關係を疎隔すること。（十一）組合員の家庭用の品物が他の組合員に知れる虞あること（例へば酒を飲むこと、麥を喰ふこと、劣等米を喰ふこと、などの類）があつて、組合員は單に安値の故のみを以て御用を命じない短所がある。（十二）商品に依り製造元から買入れず、普通の卸賣商人より仕入れるものがあること。（十三）我邦では生産設備の缺けて居ることなども、亦其缺點であらう。産業上の購買組合は、原料や肥料を買入れるのであるから、稍趣を異にして居るが、大體上は亦前記の如き缺點あるを免れぬのである。（十四）此他大體觀察をすると、國民性も亦此制度の適否に關係がある。概言すれば英、和、獨、澳其他「スカンディナヴィア」の四箇國など「アングロ、チャーマン」人種は協同精神に富み、組合員も多いが、佛、白、伊、西、葡の如き拉丁民族にはそれが少い。拉丁民族中でも伊太利は協同精神があるが、佛蘭西は「セルチック」である爲め（言語と文化は拉丁系だが）それが乏しい（「デード」の説）。米國民も亦収入が多くて、些細の節約をする氣分が薄い爲めか、消費

組合は甚少い。日本は佛蘭西や米國に似て居はせぬかと思ふ。(十五) 住民の居住地も亦此制度に關係がある。工業地方には發達するが、農業地方には適しない。工業地方に適するのは、労働者などは、労働組合で團結する習慣があるのと、生活資料を買入れる必要が多いのに、それが高い爲めである。農民は生活程度が低くて、自給で間に合ふのと、個人的であり、又産物の販賣者であるのと、住民が散在して居る爲めである。尤も都會でも首府の如き大都會には此種の組合が少い。例へば倫敦や巴里が其例であつて、其原因は大商店があつて、之に對抗するのが困難であるのと、大都市の住民が轉居し易い爲めであらう(「チード」)。

次に消費組合が社會上如何なる影響を及ぼすかと云ふに、第一に組合員を得意として居る小賣商人の賣上高が減ずるだけ、小賣商人に打撃を與へ、延いて是等小賣商人を得意として居る卸賣商人にも影響することは略易き點であるが、其外若し組合に於て加工や製造を行へば、精米所、製麵師、製靴所、裁縫店、鐘詰業者、醸造家などにも影響する所がなくてはならぬ。單に小賣商人なる一階級だけに影響するものとしても、小賣商人も亦社會に於ける重要な中等階級又は下層階級を成すもの(大東京市に於ける個人組織の日用品販賣店は、昭和六、七年に於て約十三萬三千店である)であるから、此問題も輕視することはできぬ。殊に小賣商人は、確實なる販路を得た後は、不安定なる方面にも販路を開拓することを勉める者であるのに、組合は其中の安全なる方面の得意先のみ

を奪ふから、商人の打撃は一層甚だしいのみならず、斯く不安定と見らるゝ部分の商品の配給は、自然其機關を缺くことになる弊がある。然るに課税免除の特典などを得て居るのは、不公平だと云ふ者もある。其他外國などでは、社會主義的政黨が消費組合を利用することがあると云うて攻撃されて居る。即ち之に對する政策を考へる必要が起つて來るのである。

五、購買組合に對する政策 購買組合は他の産業組合の如く、産業上並に家計上前述の如く、種々の利益があるから、現今の如く社會の中産階級以下の者の生活が困難に爲つた場合は、幾分か之を補ふ爲めに、此制度は成るべく獎勵するがよい。經營上から觀れば尙ほ幾多の缺點があつて、到底營利の衝動から經營する、普通の小賣商人に匹敵することはできぬが、之も貸銀生活者、俸給生活者の増加、生活難の必要から、漸次工夫と經驗とを積めば、英國の如く發達させ得ることもできぬことはない。即ち現行法の如く法人とし、有限責任を認め(我邦の産業組合の七割、單獨經營の購買組合の八割餘、兼營の七割は有限責任である)。低利資金の借出に便する程度まではよろしいが所得税や營業收益税其他の諸税を免除することは考へものであつて、之は輕減する程度にするのが穩當だ。官公吏が猥りに過當の援助をしたり、違法行爲を寛假するが如きは矯正しなくてはならぬ。我邦の購買組合も可成り増加したが、之を海外の例に比較すれば、尙ほ遠く及ばないので、殊に購買組合の多くは地方に在り、農家に利用せらるゝものが却つて多い位であるが、都市労働問題や失

業問題が益紛糾を加へんとする今日に於ては、此方面から其設立を助けなくてはならぬ。併し、米穀や肥料の如く、商人の生命線を侵すやうな方針にまで突進することは妥當ではない。

購買組合の近狀 昭和六年末の統計に據ると、全國の購買組合は一、〇四二(兼營とも)で、昭和七年の購買總額一、二六、〇九八、〇〇〇圓、同八年一、五四、六三六、〇〇〇圓であつた。此中大部分は肥料であつて、昭和六年の金肥消費高一億八千五百萬圓中購買組合の取扱高が四千三百萬圓、農會其他が二千三百七十萬圓、商人が一億二千萬圓であつた。而して同年の市街地購買組合一六三(七年には二〇〇となつた)の配給高は約千七百二十萬圓であつて、金額の多少から見ると、米穀、吳服類、酒類、薪炭、醬油、砂糖、肉及魚、パン及乾物、小間物類、鶏卵、履物などの順序であつた。都市には此外單純の消費組合があつて、此中には官廳、銀行、會社の共濟會と云つたやうな消費組合があるが、大東京に於ける五十の消費組合の配給高七百七十萬圓中過半は鐵道省の購買部に屬すると云ふことだ。之が東京市の總小賣高九億六千萬圓(昭和七年と六年で新舊市域に依つて居る)の千分の八に當る。

本邦消費組合の近情 産業組合中央會の調査に依れば、明治三十九年以來の本邦消費組合の發達は次のやうである。

本邦の消費組合統計

年次	組合數	組合員數	拂込出資金	賣上高	剩餘金
明治三十九年	二	二、一八四	九、四四一	二、三〇、五九九	四、六七八
同 四十四年	一九	九、六二九	二六、九五八	一、二四三、五九九	二二、九〇六
大正 五年	二七	一四、〇八六	一六九、二三五	一、四八九、四三六	四三、九四四
同 十年	八五	五九、一四二	一、〇九七、〇九四	一〇、三八四、一八四	一九九、五一五
昭和 六年	一六三	一三八、一六九	二、〇三六、〇〇〇	一七、一八八、〇〇〇	三九三、〇〇〇

更に昭和二年に於ける組合の種類と其事業概況とを觀ると次のやうである。

組合員構成別事業概況

種別	組合數	組合員數	拂込出資金	賣上高	剩餘金
一般市民組合	五六	三九、五三八	八七四、九六九	五、六三三、三九四	九五五
俸給生活者を主とする組合	五〇	三五、四四七	五九七、七七六	五、三六二、七六四	六七、六九〇
労働者を主とする組合	一二	六、五二三	九六、一三〇	一、〇五八、二九五	一七、五一八
會社内又は官廳學校内組合	一六	三二、七三〇	二七一、一九七	七、九〇五、三〇八	二八〇、八六六
特殊營業者組合	五	七、三七一	五〇、一六六	二二五、五三一	八、九九一
其の他の組合	八	三、五七九	二七、四八六	五〇四、八六六	一、〇六五
	一四七	一二五、一八八	一、九一七、七二四	二〇、六九〇、一五八	三七七、〇八五

〔備考〕 (一)一般市民組合の組合員は大部分官吏、會社員であつて、其次の俸給生活者と大差はない。労働者を主とするものは自立的労働者の組合で、其數は尙ほ極めて少い、が併し雇主の温情的加入者は少くないから、組合の比率を見ると、(一)労働者：約三割(二)官公吏及教員：約三割(三)商工業者：一割三分六厘(四)銀行會社員：九分八厘(五)自由職業者：二分四厘である。

英國は消費組合 (Retail distributive societies, "Store" societies) の發祥地であるだけに、其發達

も亦著しく、有名な「ロッチデール」消費組合(Rochdale Equitable Pioneers' Society)は一八九七年に、組合員の數一萬二千餘人、資本金三十五萬磅、賣上金約三十萬磅、利益三萬八千磅であつたが、一九一七年に於ては、年々の賣上約千四百萬磅(一億三千餘萬圓)に上り、當時英國で毎日此種の組合から商品の供給を受けて居る人員は約四百萬人、組合數千五百の賣上二十二億圓、純益一億八千餘萬圓に上つたと云ふて居る。尤も之は組合の合同に屬するものだけであるが、大抵は之に加盟して居るのである。

一九一三年には組合の數一、三八二此組合員二、八七八、六四八八、資本金四千五百萬磅(内株金三千七百萬磅)、賣上金高八千三百六十萬磅と爲つた。而して其後世界大戰を経て一九二六年末に至る形勢を観るに、組合の數は各組合の販路擴張や合併の爲め、却て稍減少して一、二八〇と爲つたが、組合員の數等は漸次増加して次のやうに爲つた。

英國消費組合近況(一九二六年末)

組合數	總資本金(千磅)	株 金(千磅)	組合員	賣上金(名)	賣上金(一九一三年の物價)
一、二八〇	二〇、四八八	八七、九〇九	五、二八六、七二八	一、八四、八八〇	一、一〇、〇〇〇

卸賣組合 英國には前記のやうな小賣的消費組合(竝に生産組合及農業組合)がある外、別に種々の聯合會があるが、其中主として消費組合から成立つ聯合會は次の二つである。(H. J. Twiss—

The Economic Advance of British Co-operation, 1913—1926).

(一) 英蘭及威士卸賣組合 (The Co-operative Wholesale Society [of England and Wales], C. W. S.)…は一九二六年末に於て一、一五三の所屬組合を有し、此組合員三、八七六、六九五八、資本金六百四十餘萬磅、借入資本約二千五百萬磅、積立金二百八十四萬磅、同年末の賣上高七千五百三十萬磅に上り、消費組合の販賣高の六割内外は卸賣組合の供給に係る。而して所扱商品の割合は次のやうであつた(一九二六年)。

(一)「グロッサリー」、食料品其他雜品(七六・七二%) (二) 呉服類(五・九七%) (三) 家具、造作(三・六八) (四) 靴類(二・七七) (五) 石炭(二・一七) (六) 羅紗及出來合服(一・八八)

此組合は内外の重要地に土地、工場等を有し、各地に購買所を備へ、數多の百貨店の如きものを設け、販賣場を置き、銀行を經營し、多數の汽船まで持つて居るが、常に英國内の他の組合聯合會と協同するのみでなく、獨逸、丁抹など海外の組合の聯合會と聯絡を保つて取引して居る。

(二) 蘇格蘭卸賣組合 (The Scottish Co-operative Wholesale Society, S. C. W. S.)…は一九二六年末に於て二六〇の所屬組合を有し、株金百四十八萬磅、借入資本金約六百萬磅、積立金百四十萬磅、同年末の賣上高千六百七十萬磅に上る。是等兩組合と、愛蘭農産物卸賣組合の總賣上高は九二、四八七、三〇二磅の巨額に上つた(一九二〇年末には一億三千六百七十萬磅であつた)。而して此組合も亦數多の工場を經營して居るが、主として力を注ぐのは穀物と麥粉で、加奈陀に於ける穀物購買の組織などは完備したものである。近年石鹼、香水、靴墨、賣藥などの製造を始め、西亞弗利加には「バーム、オイル」園、又印度は茶畑を有し、其使用の自動車を製造し、建築部は工場、倉庫、事務所をも自ら建設すると云ふ仕組で、漸次東洋にも手を延す計畫であつた。

英國に於ける消費組合の此の如き異常の發達は何に因るかと云ふと、畢竟勞働階級の共同心に因るので、最初「ロッチデール」の組合が好模範を示し、之が漸次蔓延したものであるから、現今でも組合員の多數は勞働者である。隨て勞働組合と此種の組合の大勢力とは、漸次密接の關係を持つ

に至ることは、固より當然で、卸賣組合の或る理事は「今後は益生産の方面に力を注ぎ、組合的國家の大理想に近附かふ」と云ふて居る。尤も戦時中は組合其もの、使用人が、時々「ストライキ」を始めて、勞働争議を起したなどと云ふ、奇現象があつたのである。

尙ほ最近（主として一九二四年）に於ける重要諸國の數字を見ると、次の如くである。

組合數	組合員數	賣上金高
露西亞	二一、六六四	七、二二七、六一八
英吉利	一、三六七	四、六四五、〇〇〇
獨逸	二、五九四	四、四〇〇、〇〇〇
佛蘭西	四、三〇〇	二、三二九、八六九
亞米利加(一九二〇年)	二八八	七七五、〇〇〇
		二、〇五〇、〇〇〇、〇〇〇留
		一七四、四七三、三一五磅
		四八〇、六七三、六一八馬克(金)
		一、七四七、二二三、二九三法
		二八五、〇〇〇、〇〇〇弗

之を歐洲大戰前に比較すると、英米の外露、佛、獨共に激増したので、其一原因は物價騰貴に基く生活難や、社會化に在るのである。「デイド」教授の調査に據れば、最近世界に於ける協同組合總計二十萬の中消費組合が八萬、其組合員が三千六百萬、之を總て戸主とし、一家四人とすれば、人口一億四千萬の上るわけである。

世界各國の消費組合は一八九五年英佛の提唱に依て、國際的同盟(International Co-operative Alliance)を組織し、事業の研究、宣傳、相互扶助を圖つて居るが、各地で大會を開き、一九二七年には「ストックホルム」で其第十二回大會を開催したのである(一九二六年までの參加國は二十四箇國で、所屬聯合會が八十五、所屬の組合八五、〇〇〇、人員五千萬人と稱せられ居る。尤も此同盟中には少數の農業組合や信用組合が加つて居る)。

斯の如く消費組合が發達して一大勢力と爲れば、社會上、政治上に及ぼす影響も亦少くないが、單に商人の側から見ても、其打撃が頗る大きいので、外國では從來種々の攻撃を受けたのである。獨逸などでは憲法違反論まで唱へた者もあり、又稍隱和な者でも、官公吏、軍人など、租税に衣食する者が、之を納附する商工業者と競争するは不當であると唱へ、若くは此種の組合は安全な得意先を蠶食して商人を苦しめる傾きがあるから、少くも課税上特別の待遇を與ふべきものではないと云ひ、更に一步を進めて、消費組合に特別の重税を賦課せよとさへ云ふ者もある。之を各國の政策に徴するに、獨逸聯邦中の或州は、組合員のみを販賣する消費組合にも營業税を課し、普魯西亞は組合員外の者に販賣することを禁じたが、營業税と所得税を賦課し、更に百貨店税の規定を之にも適用し、佛蘭西にては小商賣人が殊に多いが、それ等の反對運動が效を奏し、一九〇五年から組合に營業免許税を課し、同時に、組合員外の者にも販賣させることを許し、且つ利益を組合員に分配する目的以外、例へば宣傳や、保險等の爲めに使用することを認めたのであるが(小賣の店舗がなにもだけに免税して居る)、此外普通の諸税、即ち動産税や印紙税なども賦課して居るし、文部省

はその官吏及教師に對して消費組合の經營者と爲ることを禁じたことがある。英國でも一九一九年の春、商業會議所聯合會に於て、倫敦會議所の提案に依り、消費組合の所得税免除を不當とし、此種の組合は漸次其範圍を廣めて普通の商人と激しく競争するやうに爲つたから、普通商人と同様に課税されんことを政府に請願したのであるが、組合は利益を分配するものではない、過收金 (Over-charge) を返戻するのであるし、組合員も亦利益を收むるものではないと云ふ理由で、之に反對したのである。併し佛蘭西では、英國の如く所得税の問題は起らぬ。と云ふのは、佛蘭西の一般所得税は個人に對するもので、會社や其他の團體には課税して居らぬからである。組合員の分配金に對しては、英國の如く「返戻令」(Repayment) と云ふ理由で、之を斥けることができる。併し賣上税 (一九二〇年より一分を課す) は之を拒むことはできぬのである。

齊しく消費組合と云ふても、農民の購買を主とする組合もあれば、小官吏や教員の組合もあり、又労働者の組合もある。又我邦の如く農民の組合が多い所もあれば、英國の如く労働者の組合の多い所もあるし、組合員や販賣高の多少もあるから、消費組合に對する一定の政策を立てることはできぬ。殊に此問題は一種の階級闘争に屬するので、つまり商人就中小賣商人對消費者 (此消費者は一面から見れば農民、労働者の如き生産者である) の利益の争ひであるから、實は孰れに重き置くやを決することは困難である。と云ふのは、小賣商人階級も亦社會の重要な組織だからである。

併し大體から觀て、組合に依て經濟を圖らんとする階級は、商人に比して生活の困難の者が多いし、又元來商人は分業の結果、貨物の交易機關として生れたものであるから、此種類の機關の代ゆるに他の制度を以てする方が利益として居る社會には、他の制度の組織を許し、之を助長するがよい。助長と云ふても程度問題であるが、少くも我邦の現状、即ち (一) 農業の肥料、農具、種苗などの購買組合が多く、(二) 勞資の軋轢漸く激しからんとする一方、失業者の數が増加し、労働者の生活費を、減少させる必要があるにも拘らず、是等の者が組織する組合が少ないこと、(三) 薄給者の生活は依然困難にして、増俸の効果が少いこと、(四) 組合の賣上金尙ほ極めて少く、隨て商人に對する影響も微々たる現今の状態に於ては、所得税、營業收益税を免除するが如きは當然で、鐵道運賃の特別割引も爲し、低利資金の融通額を更に増加してやつてもよい (大正十年度の融通額は全國で四百五萬圓の豫定であつた)。消費組合が著しく發達した爲め、商人側面も中産階級たる多數の小賣人が閉息するやうになれば、是亦一種の社會問題と爲るべく、之が爲め都市の繁榮も衰へやうし、自主獨立や節約勤勉の精神も減少すると云ふ非難がある。成程一應尤もではあるが、(一) に就ては前述の如く、小賣商人の職務は商品の配給に在るのであるから、若し從來の制度より一層經濟的である方法が案出せられたならば (獨り消費組合のみに止らない)、それが舊制度に代ることは、社會上有益である。假令之が爲めに打撃を受ける者ができ、小賣商人が減少するとしても、洵に已むを得ぬ次第であつ

て、宛も機械の發明、鐵道、自動車等が舊式の手段に代ると同様である。之が爲めに職を失ひ、或は小賣業を始め得ぬ者は、一層經濟的の仕事に向て其資本勞力を投ずることが、自己の爲めであり、且つ社會の爲めである。併し小賣商人の多數は積極的に利益を貪る目的でなく、社會の壓迫を受け居る者が、單に生活の爲めに、小資本と其勞力とを提供する者であり、社會の穩健分子としても亦有效であり、且既述の如き種々の社會的任務を盡して居るのであるから、急激に大打撃を與へる如き政策は固より慎しまねばならぬ。幸ひ内外共に消費組合が發達した爲めに、小賣商人が著しく減少したと云ふ現象も見へぬ（或種類の營業は少くも増加を妨げて居るが）のであつて、小賣商人や消費組合の競争者として恐るべきものは、寧ろ新式の小賣商店である百貨店や、連鎖店であるからして、之に對抗する策を考慮する方が一層必要である。殊に百貨店が日用の食料品まで販賣するやうに爲つてからは、その競争に耐へる工夫をしなくてはならぬのである。併し百貨店なり消費組合なり、普通の小賣商店なり、各商品の種類や販賣法や顧客の便宜やに於て、各特色を持つて居るのであるから、將來は各其特色を發揮しつゝ、協調する外ないことは「デイド」教授を説の如くである。(二)は消費組合が軒を並べるやうにはならぬし、又一方に於ても各組合が支所を設け、店頭裝飾等を行へば、大した淋れにはならぬ。(三)の精神的方面は組合の自治的、協調的精神に於て補ふことができるし、亦商店が左程減少せぬから、大した影響はないと思ふ。一方從來の小賣商人は餘

りに傳統的方法に慣れ過ぎた結果、商品配給の任務、消費者の「サーヴァント」たる本領を忘れ、徒に營利に走り過ぎた觀があるからして、消費組合の如き勁敵が現はれることは、却て改良進歩を促す刺戟劑と爲る效力があるのである。

【參考】 Charles Gide—Consumers' Co-operative Societies; do, International Co-operative Alliance; L. Smith-Gordon and C. Obrien—Co-operation in Many Lands; do—Co-operation in Denmark; do—Co-operation in Sweden; do—Co-operation in Ireland. Axel Gjöres—Co-operation in Sweden; Dr. Theodor Cassau—The Consumers' Co-operative Movement in Germany; 産業組合中央協同會發行「産業組合」協同會發行「消費組合論」(「リニクセン」著書の翻譯)

併し獨逸に於ける或る反對論の如く、官公吏が組合を組織することを得ざるが如きは、理由のないことで、租税で衣食しやうが、民間の賃銀俸給で衣食しやうが、それは組合許否の問題には關係がない。佛蘭西、瑞西や獨逸に於てさへ、屢官公吏(軍人、警察官、税關官吏、郵便局員、教員等)は消費組合に入ることは勿論、役員と爲る権利があるものと認めたことがある。併し是等の諸國に於ては商人の反對が激しかつた爲め、「商業は公職と相容れず、且つ税務官吏の如きは、組合に對し職權を利用する處がある」と云ふ理由で、役員と爲ることだけは禁じたのであるが、歐洲大戰後は、斯る制限を撤廢したものが多のみならず、大戰中から、肉類の販賣、簡易食堂等を政府が命じて行はさせた國もある。唯普魯西亞の舊法の如く、組合員外の者にまで賣らせることは、純然たる營業と爲る傾きがあるから矢張禁するがよい。が併し之も課税をしたら佛蘭西の如く許してもよから

うと思ふ。但し將來此種の組合が長足の進歩をして英國の如き域に進んだなら、始めて普通商業より少い低度の課税主義にしてもよいのである。匈牙利では、消費組合は、公衆に販賣することを許さぬのみならず、表通に向て陳列窓を設けることを禁じ、又無限責任に限つて居るが、洵につまらぬ政策である。

又一方組合自體の策としては、成るべく商人側の反感を買はぬ爲め、普通の小賣相場で販賣して、割戻を行ひ、或は或種の商品（地方の農村なれば、肥料、農具、種苗、蠶具、蠶種など、都會なれば、米穀、薪炭、酒、味噌、醬油、砂糖）などに限つて販賣するのよい。若し又或小都會、又は村落で、割引販賣を行ひ（或は單に此種の組合のできた爲め）或種の商人が立ち行けぬと云ふことになれば、組合で商人の持合せの商品を買収し、其商店の者を備入れ、有給事務員とすれば双方便利である。現に福岡縣の藩内組合では、總ての日用品を販賣して居るが、之が爲め、商人の物品を全部買取り、其商人を組合で使用して居るのである。（尤も此方法は常に實行することは出来ぬ）。

要するに少くも我邦では組合奨励策を採るがよいので、假りに相當に發達した所で、組合の供給する範圍（商品も亦社會も）には限りがあるから、商人側に於ては左程著しき脅威を感じるには至るまいと思ふ。前述の如く假令漸く脅威を感じ、小賣商人や卸賣商人の数が減少し（又は増加を抑制し）ても、國民經濟全體から見て之を有利とすれば、敢て躊躇する所はない筈で、幸ひ斯る運動

は公設市場など、異り、徐々に發達するものであるから、此點を考へても、之を遏む理由はないのである。唯之が爲め労働者の團結を一層鞏固にし、隨て政治上重大なる運動を繼續させる方面に、力を添ゆることに爲るかも知れぬが、是は購買組合の存否如何に由るものではない。

第四項 公設市場政策

一、性質 公設市場 (Municipal or public market) には卸賣市場と小賣市場の區別があるが、其目的は中間商人の媒介を省き、生活必需品を廉價に供給する爲めに、主として地方自治團體が設立するものであつて、卸賣市場を設けるのは、亦小賣商店（竝に小賣市場）に供給するを目的とするのであるから、主たる目的は固より小賣に在る。我邦では大戦中物價騰貴に因る生活難を緩和する目的で、大正七年頃から設立せられたものであるが、歐米では夙に實行し、米國の如きは、人口十萬以上を有する都市の四分の三、十萬以下二萬五千を有する都市の三分の一は之を設置し、佛國巴里には二萬七千餘坪を占むる中央市場の外、百有餘の市場があり、又獨逸伯林には千三百五十萬圓の市債を起して設立した十四箇所の食料品小賣市場があり、英國にも倫敦「マンチェスター」「グラスゴー」各都市に大規模の市場がある（「グラスゴー」には市營の青物市場、魚市場、古着市場、家畜市場、肉市場がある）。東京府では「東京臨時救濟會」の委託金を基礎とし、大正七年の暮から

設立し、最初は接續町村に設立し、漸次市内に及び、近年は市郡を通じて數十箇所あり、此外市が三菱の寄附金に依て設立したものが若干ある。即ち小賣市場の数は可成りできたが、卸賣市場は或る青物や魚類の市場などの外なかつた。

六大都市の公設卸賣市場 然し大正十二年中央卸賣市場法を制定した結果、(一)京都市は昭和二年十二月から開場し、横濱は昭和六年二月十一日から、大阪は同年十一月十一日から開場した。其後神戸も開場したが、東京は昭和八年十二月竣成したに拘らず、卸賣人問題で行隔み、九年十月十三日に至つて業務規程の認可を受ける状態であつた。残る所は名古屋だけである。

公設市場の目的は、自ら日用品就中食料品の小賣代價を引下げて販賣し、延いてそれ等商品の一般市價をも低落させて、中流及びそれ以下の者の生活難を助ける爲めで、主として經濟上から生れたものであるが、傍ら冷蔵庫などを設備し、勉めて新鮮のものを供給すると云ふ、衛生上の目的あり、又イカサマ物や分量の不足などを矯正する警察上、公正上の目的もある。即ち賣價や設備や、度量衡などを監督する必要がある所以である。

二、利害と政策 公設市場が前記の如き種々の利益のあること、就中日用品の小賣相場の暴騰を抑制し、卸賣相場の低落に伴う之を引下げさせることは、大戦中及び其後の如き状態、即ち賃銀俸給が目立つて物價の騰貴率に伴はず、又物價騰落の割合も速度も大なる場合には、殊に顯著であるが、經濟状態が平常に復しても、尙ほ種々の利益がある。即ち(一)仲買、問屋、若くは卸賣商の手を省く場合には、其收むる利益を省くこと、(二)僅少の市場賃借料、販賣員、點火費などの外

販賣費を要せざること、(三)現金販賣とする爲め資金の回收速かに、貸倒の損失なきこと、(四)隨て賣價を引下げ、それが一般小賣物價にも及ぶこと、(五)前記の如き衛生、正直などの利益である。併し是等の利益の多少は、設置の方針、經營法如何にも依るので、例へば我邦の如く、小賣商人の出店多く、賣價も普通の小賣に比し多くは一割前後、稀に二割位低廉なるに止るときは(一)の利益は少く、又設備も不完全であれば衛生上の目的は達し難いのである。又是等の利益があるにしても(一)俸給生活者の如きは現金買を不便とし、(二)我邦の從來の習慣の如く、シヨツピング出買を不便とし、又不體裁とする外、(三)市場に遠いものは益(二)の不便を感じ、(四)商品の種類や品質に限りがあるなどの短所があつて、是等市場の供給する範圍は、市民の中産以下の者の、一部の需要を満すに過ぎない。歐米の如く此機關の發達せる都市に於ても、其食糧品の供給の八割内外は、尙ほ普通商人の手を経て居ると云ふことである。併し假令一割でも二割でも、是等の市場を利用する者ほど其必要を感じ、生活上の壓迫があるのであるから、此制度が良いとしたならば、相當の策を講じ、其發達を保護すべきである。次に公設市場政策の重なるものを考究しやう。

〔註一〕(一)六大都市の公設市場 東京市外五都市に於ける昭和五年末の公設市場数は百四十七箇所であつて、其總賣上金額は五千三萬三千圓に上つた。即ち

東京……一〇、五五六、〇〇〇圓 大阪……三一、二七三、〇〇〇圓 名古屋……三、二六八、〇〇〇圓
京都……二、五九九、五〇〇圓 神戸……二、六〇二、〇〇〇圓 横濱……一、一七三、九〇〇圓

尙ほ此外私設市場が約一千あり、全國市部の人口千五百萬人に對する公私設市場は凡そ千五百であると云ふことである。私設市場は多くは小賣商人の形式的集合である。

(二) 全國公設市場 は次表の通りで、六大都市中最先に設立したのは大阪市で、順次京都、神戸、名古屋、横濱の順序で、主に大正七年の四月—十二月に設立した。東京は大正七年の春からである。

全國公設市場數及賣上金高(昭和七年)

道府縣	市場數	賣上金高	同一箇月分	平均賣上金高	道府縣	市場數	賣上金高	同一箇月分	平均賣上金高
北海道	一五	九六四	八〇	六四・二	岡山	四	三四八	二九	八七・〇
東京	△四六	八三二五	六九三	一八〇・九	廣島	七	二〇二	一六	二八・八
京都	一二	二、五二二	二一〇	二一〇・一	山口	五	三七二	三一	七四・四
大阪	六六	二四、七四六	二、〇六二	三七四・九	和歌山	一	五三一	四四五・三一六	〇
神奈川	八	一、〇八三	九〇	一三五・三	高知	五	二六〇	二一	五二・〇
兵庫	一六	三、一五八	二六三	一九七・三	福岡	一	一、五五七	一二九	一四一・五
長崎	九	一、五三〇	一二七	一七〇・〇	其他	四八	二、三二九	一九四	四八・五
奈良	六	三八一	三一	六三・五	合計	二九一	五一、二八〇	四、二七三	一七六・二
愛知	△二七	二、六〇三	二一七	九六・四	昭和六年	三〇四	五六、六〇九	四、七一七	一八六・二
静岡	五	三六九	三〇	七三・八	昭和五年	三一九	六四、九一〇	五、四〇九	二〇三・四

△印の府縣は昭和六年度分、本表は公益法人の市場を含む

(一) 取扱商品 は如何なる種類にすべきであるか。是は大體の方針としては日用必需品でよい。就中日常の食料品に重きを置くべきである。即ち米及雜穀、薪炭、味噌、醬油、漬物、野菜、肉類、

生魚、乾物、果物などで、東京などの實際市場を見ても、大凡斯様のものであるが、中には西洋小間物などを販賣して居る所もある。併し一家の日用品の中、被服費も中々容易ならぬ費目で、好況時代の如く高價な時には、殊に生活に影響するのであるから、呉服物などをも販賣させるがよい。固より斯くせば呉服店には、打撃を與へるが、其點は他の商品も同様であるし、又呉服物の中でも、中以下の階級の使用する程度の實用品を販賣すること、猶ほ米穀でも三等米や蘭貢米を賣るが如くすればよろしいのである。

(二) 賣價 は重要な問題であるから、市場協會でも、毎日仕入價格と販賣價格とを届出でさせ、且つ公表させることにして居る。實際の値段を見ると、普通の商店相場より一割前後は安いやうであるが、是れでは大した效が無いのであるから、どうしても卸賣市場を設けるとか、製造元と特約して仕人を一層低廉にし、賣價を少くも二割以上(商品にも依れど)引下げて販賣するやうにせねばならぬ(東京商業會議所は嘗て卸賣代價の二割増で賣れと云ふ意見書を出したが、是も商人的意見に過ぎないのである)。そふすれば自然出買を奨励して賣上高をも増加し得るのである。米國などでは平均三四割安く販賣して居る市場がある。或は公設市場の相場を餘りに引下げるときは(一) 商賣人が買入れ、(二) 小賣商に大打撃を與へる處があると云ふ者がある。之も一理あつて、實際は程度の問題ではあるが、(一) の弊害は府の市場の如く、一人に對する制限(例へば米は一斗、味噌

は一貫目の如し)を設くれば、大抵は防ぎ得べく、(二)は多少已むを得ぬものとせねばならぬ(此點は後に述べる)。

(三)經營上の主義を大別すると三種類ある。即ち(一)營利主義、(二)實費主義、並に(三)損失主義であるが、(一)は此種の市場を公營とする目的から見て、矛盾して居るから採るべきものではない。(二)は多少の賃借料を収め、之に依て經常費を支出するので、唯建物の減價償却費までを得る如くすべきや否やは問題である。損失主義は或は建物を無料(又は之に近い程度に)で貸與へ、場合に依つては府市の費用で之を仕入れて各市場へ分配し、或は市が損失を負擔して廉賣するが如き方法であるが、斯くする結果は、市民の租税を以て中以下の階級の一部の者の救助に充てることに爲るから、常則としては採るべき策ではない。若し此方針で經營するなれば、寧ろ極貧者を調査し、之に一定の救助金を交付するがよい。尤も建物の低料貸付位はやつてもよいが、唯之が爲め單に販賣人の懐を肥すに止まるときは、何にもならぬことを注意しなくてはならぬ。

(四)經營の主體は日本では、府縣市町村の如き地方團體であるが、此外組合や私人が設立した私設市場もある。併し是は性質上地方團體に行はせるがよいが、我邦の如く(外國でも)單に建物を造つて賃貸し、賣價や數量、品質を監督するか、又は直接經營の衝に當り、府や市の傭入れた有給商人を以てすべきやは問題である。後者の制度は純然たる公營商店で、監督、統一などには便利

であり、又賣價も引下げ得る餘地があるが、此主義は多少損失方針でやらねば、前者と大差はないことに爲る。値段を引上げる上に經費は嵩むからである。即ち内外共に賃貸主義が多い所以であらうが、徹底的にやるには、直營主義が便利である。尤も之にも弊害は少くない。

近頃東京府では、卸部に於ては、味噌醬油の工場に對して直接管理(?)を行ひ、精米部は四谷と本所に精米場を設け、市場は總て其米を販賣し、又燃料部は木炭を原産地より仕入れ、煉炭工場を造り、石炭の販賣も行ひ、是等は總て市場協會の直營とし、直屬七十餘名の現業員を使用して着々勵行すると云ふことである。蓋し一進歩と謂はねばならぬ。假令現在の如く賃貸するものとしても、多く小賣商人(市場に入る商人中には、失敗した者や、素人も少くない。隨て一般に商人としての技能の低い者が多い)が普通に問屋又は卸賣商から仕入れて販賣するやうでは、餘り効は擧らぬのであるから、生産者の直接販賣か、又は卸賣の市場を設けて、仲介者を省かなくてはならぬ。市場協會の規程には(第六條)販賣人の順位を、(一)生産者、生産者の團體、(二)前號の者より委託販賣を受けたる者、(三)本會の指定したる商人、などとしてあり、米は共同精米會社を、又醬油は日本釀造株式會社を指定する如く定めて居るが、是等の者が更に市場附近の小賣商人を指定するから、實際は規程の趣旨に副はないことに爲つて居るのである。孰れにせよ賃貸期間は短期として(府は三ヶ月毎に更改す)破約を防ぎ、且つ一種の「株」と爲る弊を避けなくてはならぬ。固よ

り轉貸を禁すべきである。

(五)位置と構造 市場の位置を定める前、先づ如何なる程度の都市が、市場を設けるに適するかと云ふと、米國「ブランチ」氏の説に依れば、市場設立の要求は貧民階級でなくて、寧ろ中流階級であるから、中流階級の多い所が必要で、人口から云へば二萬五千人以下の所には適せぬと云ふて居る。兎に角餘り小都會には適せぬものであるが、扱東京の如き都會に何程の數を要し、又山の手、下町孰れに重きを置くべきやは問題であつて、大體實際を調査して決定し、餘り需要のない地區のものは閉鎖するがよい。實際も亦其方針である。

現在の市場は多く急造に「間に合せ」的のものを建てたのであるから、其構造は所謂「ブラック」式の小屋に過ぎぬのであるから、商品の保存上、顧客の感覺上から云ふても、之は改築の必要がある。經費は獨逸の如く之が爲め公債を募集してもよいのである。〔其後幸に改築することとにしたのである。〕

(六)監督 市府の當局者は、商的知識を有し、市場の機能に明るい監督官を置き(一)薄利多賣を旨とし、(二)附近の小賣商に對し故らに挑戰的態度に出でざらしめ、(三)分量、品質の不正を監視し、(四)政黨に利用せしめず、(五)掛賣を禁じ、(六)市場日報を發行させるやうにするがよい。殊に各市場の監督者の人選は必要である。

(七)法制 大正七年米騒動當時、社會政策的見地から設立された公設市場は近年著しく發達し、

加ふるに私設市場も亦急激に増加したのであるが、其取締法としては全國的法規を缺き、單に保安衛生を目的とする食糧品市場取締規則に依り、各府縣が任意に取締を行つて居るに過ぎない。之も亦一方法であつて、英國の如く市場の發達した國に於ても、大體は地方廳に監督を委ねて居るが、現今のやうに進歩した經濟組織に於て、區々の公私の小賣市場を濫設させることは、決して時代に適應する所以ではない。即ち商工省が最近公私設市場に關する統制的法規を制定しやうとする議を起したわけであつて、之は市場相互の無益の競争を防ぐ上にも亦有效である。但し小賣商人が協同的に設立する私設市場は、一つは百貨店に對抗する目的のものもあり、百貨店も亦一種の市場式のものであるから、猥りに市場を拘束することは、却て弊害がある。而も一方公衆の利益は必ず擁護しなければならぬのであるから、此點は可成りデリケートである。

(八)免稅 現今我邦では公設市場の販賣利益に對しても營業收益税を賦課して居る。之は税法にも免稅に爲つて居らぬし、又特別法があつて免稅しても居らぬ爲めであるが、之は此市場の性質から觀て、産業組合の如く所得税と營業收益税(市場販賣の分だけ)を免除すべきものである。

三、小賣商との衝突 以上種々の政策を述べたが、要するに公設市場の利益を徹底的に擧げるには、多少小賣商の利益を害することゝ爲るのみならず、場合に依り市場で販賣する商品の小賣商店中、少くも市場の附近に在るものは、閉店させてよいと云ふ考へでなくては、著しき効果を收める

ことはできぬ。例へば米穀にしても、内地米の三等でも二等米でも販賣し、現在の如く一升一錢や二錢の差に止めず、少くも三四錢引下げて販賣する如く（徹底させる場合には、多少損失主義となる）にせば、白米商は大影響を蒙るし、又呉服店や、化粧品店を始めれば、白米商と同様是等の商店に大打撃を與へることに爲る。殊に一般商品の市價暴落の場合には、此影響が著しくなくてはならぬ。若し現在の如く普通商店にも亦購買者にも餘り影響もせぬ程度に經營し、市場の市價は小賣相場標準とは爲らず、却て一般商店の小賣相場を見て、之に依りて手加減を加へ、其差も五分か一割（中には二割位のものもあるが、之は稀である）にしか過ぎぬとすれば、實は公設市場は府市の當局が御茶を濁した申譯的の設備に過ぎぬと謂はねばならぬ。社會政策的手段とすれば、も少し實效を奏する程度に經營しなくてはならぬ。一部商人の反對運動などに辟易して居る様では、最初からやらぬがよい。鐵道運賃の特別割引を試み、忽ち之を廢した如きは、洵に無定見の話である。併し問題が之れだけなければ甚簡單であるが、前項にも述べた如く、小賣商人も亦社會の要素で、殊に都市生活には缺くべからざる機關である以上、又小賣商人にも中以下の者も少くない以上は、徒に消費者階級の利益なりと云ふて、正當に營業し來つた者を故なく、而も無償で叩き潰す（事實上）のは、是れ亦沒義道の政策と謂はねばならぬ。社會政策は各階級の調和を圖りつゝ、其發展を期するのであるが、是では頗る偏頗と爲る弊がある。若し小賣商人にして不正の行爲を爲し、又は

暴利を貪る者があれば、それ等の者が倒れるのはよいが、之が爲め正當着實の商人も亦打撃を受けるのである。乃ち現在の公設市場に於て、商品の種類も、市價引下の程度も總て灰色に爲つた所以であつて、之も已むを得ぬ次第ではあるが、さるにても餘りに効果が少いのであるから、徐ろに有効の策を採るがよい。之が爲め或商人の増加率を抑止し、一部轉業の者が生じて、下層階級の保護上から見、忍ばねばならぬであらう。〔近頃公設卸賣市場を設けることにしたのは、蓋し一進一退の歩ではあるが、それだけではまだ不十分である。〕市場の賣價を有効の程度に引下げ、而も附近の小賣商を苦しめぬ方法は、市場附近一定の範圍を限り、同業商人の希望に依り、相當價格で商店を買収すればよからうと思ふ。固より少からざる資金を要するが、是も亦已むを得ぬのである（併し數の少い問屋買収などの外、之は中々問題である）。

〔註〕 東京市々設市場使用條例 の案は次の如くであつた。

第一條 日用品販賣の爲め市場を使用せんとする者は、本條例の定むる所に依り、市長の承認を受くべし。

第二條 前條の承認を受けんとする者は、二年以上引續き獨立して其營業に従事し且國稅營業稅年額十圓以上を納むる事を要す。

但し農會、産業組合若くは之に類する團體又は生産製造者は此限りに非らず。

第三條 第一條の承認を受けたる者は、承認を受けた日より七日以内に、使用料五ヶ月分に相當する保證金を納付すべし。

第四條 市場の使用承認を受けたる者は、市長の指定する期間内に開業することを要す。

使用者市長の定むる營業時間を伸縮し、若くは業務を休止せんとする時は、豫め市長の承認を受くべし。

第一節 對小賣政策

三四二

第五條 使用者は其權利を讓渡し、又は使用場所を轉貸する事を得ず。

第六條 販賣品の種類及小賣價格は市長の定むる所によるべし。

第七條 使用者及従業者は市場の使用に關し、左の事項を遵守すべし。

一、販賣品の小賣價格は之を店頭に掲示し、若くは商品に表示すべし。

二、販賣は現金取引とする事。

三、卸賣は雜賣の方法により、其手数料は賣上高の百分の七を超へざる事。

四、賣上品目、數量及金額を毎日市長に報告する事。

五、其他市場管理に關し當該職員の命じたる事項。(第八條—省略)。

第九條 市場の使用に付ては使用料を徵收す。但し特別の事由ありと認むる時は、市參事會の議決を経、之を減免する事ある

べし。使用料は毎月廿五日限り其翌月分を徵收す。前項に依り難きもの、納期は、市長之を定む。

第十條 使用料は坪一月十圓以内とし、市參事會の議決を経、市長之を定む。

四、公設卸賣市場 (Public wholesale market) は都市の如き地方公共團體が、主として魚類、

肉類及青物のやうな腐敗し易い日用食料品の卸賣を行はせる目的で設立し、卸賣商及仲買人に使用させて、小賣商に販賣し、中間商人を監督して、市價の低落と其管理を圖り、荷役、貯藏、衛生上の設備を完全にする機關である。從來我邦に於ける「市場」は多く卸賣市場であつて、其商品は生鮮食料に限らず、亦私設であつたので、設備も不完全であり、取引方法にも弊害が行はれたのである。例へば正米、織物、從來の魚市場がそれであるが、此中日常生活に最も關係が多く、且腐敗性があ

り、取扱が困難である爲め、商人の利益が割合に多い生鮮食料だけに對して、公設市場を設立することにしたのである。歐米では卸賣市場が先づ設立せられ、近年小賣市場が設立せられたのであるが、我邦では、前述の如く小賣市場が大都市に起り、公設卸賣市場は大正十二年十一月より施行せられた「中央卸賣市場法」に依つて設立せらるゝことに爲つたので、京都の卸賣市場が、昭和二年十二月から開始せられたに過ぎぬのである(東京と神戸が建設中である)。

(1) 位置と設備 卸賣市場は各地の産物を集めるのであるから、水陸交通の便利のある土地を撰び、鐵道の引込線を設け、且つ荷役の設備を完全にし、揚卸を迅速にすると同時に、小運送や荷役の經費を省くがよい。分場は便宜之を設けるがよいが、東京市及其附近の青物市場の如く、從來三十數箇所在つたものを總て買収して、分場とすることは考へ物である。冷蔵設備は固より必要であつて、之には補助金が(五割まで)交付されることに爲つて居る。

(2) 販賣者と其方法 卸賣市場では生産者に販賣させるべきであるが、生産地の組合も未だ多くはないし、又從來の習慣もあるので、問屋と仲買人に使用させて居る。併し法律は地方長官の許可を受ければ、何人でも卸賣をすることができると爲つて居る(法第十條)。或は仲買人を省けと云ふ説もあるが、多數の小賣商を相手とするので、斯る仲介者を存置することも已むを得ないのである。唯各市場に於て、適當に數を制限することはできると思ふ。販賣方法は原則として躰賣とし、特

別の事情があれば、相對賣買もできることに爲つて居る。獨逸や米國も多く此主義である。糶賣には公定市價が得られ、且つ私曲を防ぐ利益もあるが、市價の騰落を激しくしたり、其吊上の傾向を生じ、現金拂とする結果、買手に不便がある爲め、外國でも相對賣買を許可することにしたのである。

(3) 設立者 は此市場が公共的のものであるから、地方公共團體を原則とし、特別の事情があれば、公益法人にも許すことにして居るが、之は性質上當然であらう。都市に依ては商工會議所などに許してもよいと思ふ。

(4) 取扱商品 は原則として、魚類、肉類、卵、蔬菜及果實の六種とし、特別の事情があれば、是等の一部を省いて、他の商品を加へ得ることに爲つて居る。併し取扱物品は業務規程に於て之を定め、商工大臣の認可を得べきことに爲つて居るから、經營者が任意に定めることはできぬのである。

(5) 手数料 には市場の收むる使用料、保管料及手数料と、卸賣業者の收むる手数料との二種あるが、孰れも業務規程に於て之を定め、是亦大臣の認可を経べきことに爲つて居る。前者は實費主義を當然とし、後者は多少の利益を含めてよいが、公益の趣旨に背かない程度に止めなくてはならぬ。京都市場では一割以内と定めてある。

(6) 報告と検査 市場の卸賣商は開設者に對して賣買値段と取引高を報告させることにし、又開設者にも業務や財産状況を商工大臣に報告させることができる。而して商工大臣若くは府縣知事は官

吏に命じて、卸賣商の業務、其帳簿、財産其他の物件を検査させ得ることに爲つて居るが、之は實際上の効果が薄くはないかと思ふ。

以上の外大體に亘る問題として、卸賣市場の如きものを公營とすることが、果して社會上利益であるかどうかを考慮する必要がある。此種の市場は生鮮食料と云ふ如く、商品の種類は限られて居るが、現在全國に千六百餘あると云ふから、固より全部を公設に移す方針ではない。差當り六大都市に設立させ、漸次之に次ぐ大都市に及ぼす考へだそふであるが、公設市場には種々の利益があると同時に弊害も亦少くない。我邦では其成績が將來に屬して不明であるが、獨逸などでも弊害があるから、米國などでは之に倣はぬのである。斯る政策の目的は畢竟都市社會政策の一部であつて、公費を以て都市の中産以下の者に良品を廉價で供給しやうと云ふのであるが、設備費の三分の一までは國庫の補助を受けることができ、冷蔵設備に對しても亦補助金があるのであつて、東京市の豫算を見ても總額千五百萬圓中三百七十五萬圓は既に確定の補助額と爲つて居る。此割合で交付しても、六大都市だけで約二千萬圓の補助金が出なくてはならぬ。其他は都市の歳入より支出するのであるから、將來二十箇所も設立すれば、國費だけで一億圓以上は投じなくてはならぬ。之が爲め果して良品廉價供給の成績を挙げ得れば結構であるが、問屋や仲買の手数料や小賣商の利益が減少しなければ、効果は少くはないかと思ふ。猥りに社會政策と稱して公費を濫費することは、餘程注意する必要がある。

る。是等の財源は必しも資本家階級より出るものではないからである。或は從來の市場を改善して監督し、又公設とするも猥りに尤大なる設備を爲さず、且つ新舊併立する如くするがよいのである。

第五項 百貨店及通信販賣

一、性質 百貨店 (Department store) は又小賣大商店 (Big store) とも云ひ、内外共に被服類を中心として店舗を各部門に分け、萬般の商品を販賣する極めて大規模の小賣商店で、其構造も亦壯麗を極め、顧客に對する設備至らざるなく、多くは直接に製造元から仕入れ (或は自ら製造を命じ、若くは製造所を所有し) 顧客には多く現金販賣を行ひ、莫大の廣告費を投じて各地方、海外までも販賣を行ふもので、全く近世式の集中的小賣商店である。我邦では東京の三越、白木屋、松屋、いとう松坂屋、京都の大丸、大阪の十合などが其適例で、三越などは頗る大規模であるが、之を歐米の百貨店に比すれば、尙ほ遜色あるを免れぬのである。世界第一の大百貨店と謂はれる「シカゴ」の Marshall Field & Co. は約二百萬平方呎 (五萬五千餘坪) の建坪を有し、地上十三階、地下三階の小賣部 (之は廉賣場である) と、別に十二階建の男子専門賣場とに分れ、「エレヴェーター」の数が六十八、外に數多の「エスカレーター」を備へ、「ショーウィンドー」が六十六箇所、配達用「トラック」が三百臺、店員の總數九千人、一日の顧客九萬人乃至十萬人と云ふ盛況である。

歐米の百貨店 (一) 巴里の Lafayette の大戰後の賣上は、一箇年十二億法 (九千餘萬圓) 以上、Le Printemps も亦十億法以上であるが、Bon Marche や Louvre は有名である割合に、賣上は少く、一箇年六億法内外である。

(二) 米國には眞の百貨店と云ふべきものが、一九二五年に於て、約二千あるが (小規模の百貨店類似のものを加へれば、四千五百だと謂はれる)、此中一箇年百萬弗以上の賣上のあるものは四五である。又二、三の百貨店の賣上は一箇年五千萬弗以上に上り、三大都市に營業所を有する某百貨店は、一九二五年度の賣上が一億二千萬弗に上つた。尙ほ佛蘭西では百貨店の賣上が、總小賣高の五分三厘 (一九二〇年) に過ぎないが、米國では一割五分乃至二割だと謂はれて居る。

我邦の百貨店 の賣上金額は不明であるが、利益から推算すると、本支店を合算して (一) 三越 (一億圓) (二) 大丸 (六千萬圓) (三) 松坂屋 (三千六百萬圓) (四) 高島屋 (三千二百萬圓) (五) 松屋 (三千三百萬圓) (六) 白木屋 (二千四百萬圓) である。
(昭和三年)

此制度は今より凡七十年ほど前に、巴里で始められたものであるが、英國に於ける消費組合、就中株式組織の官吏消費組合が、其模範を示したものであるのではないかと云ふて居る。兎に角現今では其經濟狀態やら、國民の氣風が之に適する米國が最も盛大で、次で佛國、英國、獨逸の順序であらう。而して最初の起源が消費組合式であつたにしても、其後は種々の原因から起つて居る。即ち (一) 巴里、伯林、又は我邦の如く、首府が全國の流行を支配する勢力を利用し、主として流行品即ち被服類、化粧品などを販賣する爲めに起つたもの、(二) 米國の如く萬屋 (General store) 又は家具店から進んだもの、(三) 獨逸、伊太利の如く工業發展の結果、或は其製造品販賣の爲め、又は需要品を敏活に供給する爲めに、工業家が銀行の援助に依つて起したものの、(四) 工業地に於て多數労働者の需要

に應ぜんとして設立せられたもの、(五)都市の一部分に小賣商店の缺けたるを補ふために起つたものなど種々あるので、隨てそれ／＼特色を異にするわけである。更に他の方面の原因、即ち此の經營を有利にした要素を考ふるに(一)交通、通信(就中電話)、小包郵便などの便利ができたこと、(二)都市中心の發達、(三)工業の進歩に伴ふ家庭經濟の變化(衣服、食料品等の買入増加)、(四)新聞廣告其他廣告手段の利用、(五)生活程度が昂上し、奢侈的流行品の使用を廣めたこと、並に店前裝飾其他の欲望挑發策は益此傾向を煽ること、(六)小賣商店の競争激しく、經營漸く困難を加へる一方、顧客の満足充分ならざる爲め、之に適應せんとせること、(七)從來の小賣販賣法には種々の短所があつた爲め、之を改めんとしたること、(八)一般に大規模經營を有利とするに至つたことなどである。

二、利益 百貨店の利益には(A)經營上(B)顧客(C)國民經濟上の三方面がある。即ち

(A)經營上の利益 には(一)大資本を擁して建築を壯麗にし、商品の分類と陳列を巧にして、時々の廉賣や、催物に依りて顧客を吸収し得ること、顧客は一般商店に比し入り易く選擇し易く、且地位等に關せず、無差別に待遇せらるることや、簡易な食堂のある爲めに、一層客足を引くこと、(二)資金豊富にして信用があり、銀行より借入るゝにも便宜があり、製造業者や問屋に對して壓迫的氣分を以て臨むことができる。殊に財界が不況で、一般小賣商の信用が缺乏した場合にそふである。

(三)仕入の分量が多く、且つ現金仕入ができるから、廉價に仕入れができること、外國では、破産した商工業者の商品を一纏めに仕入れて之を廉賣する便宜がある。(四)製造元の大得意先として、自己の便宜に適するやうに製造品の注文ができ、隨て仲買、問屋などの手を省くこと、(五)正札現金販賣の爲め懸引の弊を避け、貸倒の患なきこと(尤も近頃常得意には掛賣を爲し、其金額も少くないが、掛賣先を吟味する爲め、貸倒が少い)、(六)顧客多く、商品の賣行よき爲め、資本の廻轉が速くて、多額の經營費(三越は一千餘萬圓と謂はれ、賣上利益の七割以上に上る)を補ふことができる。

百貨店の廻轉率は年六回乃至七回で、最高九回(三越)最低五回だと云ふことである。(七)大規模經營の爲め、多額の俸給を與へ、有能の支配人、仕入係、販賣係を使用し、而も仕事の多い割合には之を要せず、例へば一方の閑暇のときは、之を他方へ流用するが如き利益あること、(八)廣告費の總額は莫大の金額を示すも特別割引があり、且つ、之を各部門、各商品又は賣上金高に比較すれば却て低廉で有利であること、(九)交通の便なる要衝の地域を選びて設立しても、單に其一方だけが繁榮な街路に向へばよろしく、又數階に重ね得るゆへ地代も割安にてすむこと、(十)通信販賣に適し、内外の廣大なる範圍を得意先とし、賣上金を尨大なる數字に達せしめ得ること、(十一)隨て莫大の利益を收め得ること、(十二)あらゆる商品を各地に販賣する爲め、一商品一地方に於て不利なるも、他方に於て之を補ひ、又年内の多忙なる季節の點に於ても、相互相補ひ得ること、(十三)商品切手の信用厚く、其流通多きときは、資金の運用上意外に有利なることなどである。

(B)顧客の利益 は(一)あらゆる所用品を一箇所で買入れることができ、而も「エレヴェーター」や自動階段などがある爲め、買物の時間と手数を省くことができ、(二)呉服物、化粧品の如き婦人の選擇品に適し、(三)無料で配達し、其の配達迅速なること、(四)不満足の商品は取替へ又は代金を返戻すること、(五)品質の割合に代價が高くないこと、(六)買物の傍ら娛樂も得らるゝこと、(七)貧富を區別せず一様に待遇すること、(八)贈答品に切手を使用し、其信用が一般商店以上に在り、且つ切手を現金に代へたり、普通商店でも使用し得る場合があることなどである。

(C)國民經濟上の利益 は(一)大規模經營の利益、即ち資本勞力の經濟的使用の外、(二)中間商人を省くこと、(三)あらゆる商品を供給し、顧客に便利を與ふるだけ需給の適合を便利にすること、(四)小賣商店並立の場合の無用の競争を防ぐこと、(五)婦人、子供の勞働の需要を増加すること、(六)使用人の待遇、教育、衛生にも注意し、貯蓄、保險なども行ふことである。

三、弊害 も亦三方面から観ることが出来る。

(A)經營上の短所 は(一)大資本を擁し、大經營の才幹ある者でなくてはできない。(二)大都市で顧客多く、電車の便など交通の便がある土地でなければ適せぬ。(三)建物、設備、廣告費に莫大の經費を要し、加ふるに陳列の爲め店曝しと爲るもの少くなく、顧客意の如く蝟集せざれば經費倒れに終ることがある。即ち存外投機的である。(四)都市の顧客は「買ひ馴染み」と爲らず、(五)

競争的百貨店の現出を見る爲め、且つ普通小賣商店の對抗運動と其改善や、將來消費組合、連鎖商店、生産者の直接販賣が行はるゝ曉には、經營益困難と爲ること、(六)使用人の數著しく多く、個人商店の如く對人的親し味なくして Impersonal と爲り、之が統御、待遇容易ならず、能率を増加させるには、相當の苦心を要すること、殊に店員問題の喧しき現今に於てはさうである。(七)賣場員に熟練者が少く、商品の説明が拙劣であり、且商賣に對する熱心が少い。(八)大都會にても米穀薪炭の如き生活必需品を販賣することはできぬので、多くは流行品であるから、經濟界の變動に伴ふ影響が著しく、又「ローズ」物が出易い。(九)顧客の多數は尙ほ附近の小賣店にて間に合はせ、上等品を求めるときも、百貨店の商品に深味が乏しい爲め、それら専門商店に赴く風があること、(十)中心地點の交通の混雜は婦人小兒の出入を妨げることなどで、隨て此種商店の發達には限りがあるのである。

(B)顧客の不利 (一)中以下の婦人は普通の商店に比し、入りにくい傾きがある。殊に買物が少い場合にはそふである。(二)百貨店では落附いて買物ができ悪い。殊に店員と相談を要する場合にそふである。(三)百貨店の顧客の大部分は、店舗より離れて居住するから、假令電車の便があつても、時間を空費し、殊に入店後娛樂的に遊び過ぎる弊がある。(四)商品の代價が往々不廉で、又飾附けに眩惑せられ、不用品を買入れ、必需品でも、自然身分不相應なる品質のものを買入れる處が

ある。(五)切手贈答の爲め時間を空費し、其利子を失ふことなどである。

(C)國民經濟上の弊害に就ては、從來外國就中佛、獨などで議論のある所であるが、主なる攻撃は小賣商に打撃を與へる點に在る。即ち(一)巨額の資本を頼んで顧客を眩惑させ、正直ではあるが資本の乏しい從來の小賣商を衰へさせ、自然或る商品、或る社會に對して獨占的の勢力を有し、通信販賣又は出張販賣に依て、地方商店の利益(就中吳服店の利益)をも吸収するやうに爲ること、其他(二)顧客に對しても、徒に欲望を挑發して無益の消費を促し、時々廣告的に廉賣を行ひて、中流以下の家政を亂し、更に(三)獨立の商人又は手工業者を使用人の地位に陥れ、多數の使用人は生涯獨立の機會がないことになる。(四)莫大なる廣告費の少くも一部は社會的損失に終ること、また佛蘭西で甚しい攻撃に爲ると(五)元來何人も一種類以上の職業に従事すべきものではない。然るに百貨店があらゆる商品、例へば吳服物でも、帽子でも、靴でも、洋傘でも、本でも香水でも賣るときは、それ〴〵其専門業に依て生活する者から、搾取するものである、など云ふのがある。

百貨店の小賣商人壓迫程度

最近東京市商工課が小賣商一、八七六件を対象として、百貨店の影響を調査した結果を觀るに次のやうである。(東京市、商工課「對立競争經營形態」一四頁以下)

店舗の所在地から半徑五丁以内で、百貨店の壓迫を受けるもの：一四七件(七・八%)

右は百貨店附近の商店の影響であるが、百貨店と同種類の商品を取扱ふ商店に關し打撃を與へた割合を見ると、(一)一割以上のもの

(イ)四割(運動遊戯、娯樂品)、(ロ)一割五分(陶磁品)、(ハ)一割四分(玩具)、(ニ)一割三分(吳服)、(ホ)一割一分強(菓子)、(ヘ)一割以上(雜貨、小間物、洋品、電氣器具、藥品染料化粧品)。

(二)七分以上のもの

家具指物、其他食料品、酒味噌醬油、洋服羅紗、貴金屬時計、硝子器等で九分乃至七分。

(三)五分以上のもの

靴靴、足袋襪衣、荒物類、文具書籍、乾物罐詰、漬物等。

(四)五分未満のもの

下駄、傘、燃料、蒲團組綿物、金物、青果、車輛、魚類。

(五)其他

茶、肉類なども影響を受けて居るが、調査件数少き爲め不明である。

以上の如き打撃率を示して居るが、其調査方法は如何なる手段に依つたか不明であるから、固より俄に信を措くことはできぬ。殊に財界不況の爲めに蒙る影響と、百貨店のそれとを區別することは困難である。併し大體の影響は窺知することができる。

四、政策 是に於て外國でも先づ佛國に於て、百貨店特別課稅論が唱へられ、今から四十餘前に之を課し、幾何もなく之を改正し、人口十萬以上、使用人百人以上の百貨店に對し、使用人一人毎に五十法、建物賃賃價格八分の一を課したが、百貨店は之を補ふべく販賣高を増加させ、何等一般小賣商に利益を與へなかつたのである。獨逸に於ても小賣商人の運動激しく、一八八五年に(一)小賣業を目的とする株式會社の設立を禁ずること、(二)官吏軍人の消費組合、竝に官公吏を目的とする百貨店の設立を禁ずること、(三)大商店の支店に特別税を賦課すること、(四)百貨店は必要あ

る場合に限り許可すること、(五)一定額以上の賣上ある百貨店に對し、累進的賣上税を賦課することを要求したが、獨逸帝國當局は社會政策的理由に因る租税は、營業の自由を妨ぐるものとして、之を許さなかつたのである。併し聯邦各州中には帝國の方針に反し特別税を課した。例へば普魯西では賣上金額一年四十萬馬克以上の百貨店(通信販賣業、或種の消費組合も亦之に準ず)は、其賣上金額の一分より累進し、最高二分までの租税を賦課することにしたのであるが、是れ亦百貨店に對しては何等打撃を與へぬと云ふことである。米國でも嘗て二、三州に於て特別課税を試みたが、憲法違反と云ふ理由で廢棄せられたのである。要するに此立法も亦社會主義又は社會政策的氣分の多い國に於て見るのであつて、財界の不況も亦之を促すのである。

百貨店に對する非難の中稍理由あるものは、(第一)の一般小賣商の打撃であつて、顧客に對する弊害の如きは、單に百貨店に限つたものではない。又使用人的生活者を増加させることは現代經濟組織の共通の現象である。獨り小賣商に對する影響は可成り多く、我邦の如きは百貨店の數がまだ少いから、呉服商や化粧品其他の雜貨商、食料品などの外左程でもないが、歐米の如く發達して來ると、是等の小賣商に與へる打撃は少くない。現に東京などでも、古くから中流上流を相手にして來た呉服店の如きは、百貨店の爲に相當の打撃を受けて居るのである。併し大規模の者が小規模の者を倒すことは、工業、運輸の方面にも行はるゝことであつて、百貨店にも前述の如き利益(顧客

と社會とに)があるとするれば、此點だけで特別税を課することは考へものである。併し我邦でも漸次發達して其數が増加し、弊害も甚しく爲つた曉には、課税其他の政策を採つてもよいが、之を有效にするには、相當に營業の自由を拘束することに爲る。尤も此營業は幾分獨占的傾向を帶び、收益も少くないのであるから、普通の營業者に比して稍重く課税することは、却て公平と爲る所以であらう。要するに此問題に就ても、一般小賣商は自ら經營方針を改良し、且つ協同して自立の策を講ずる外はないのである。廣告費が必ずしも社會的冗費でないことは、第三節に述ぶる如くである。

五、通信販賣 通信販賣業(Mail-order business)とは廣告的又は勸誘的の手紙や、型録などを配布し、又は新聞雜誌などに廣告して、各地方、海外などから顧客の注文を受け、小包郵便などに依て商品を送る業務で、内外共に百貨店の兼業的のものが多いが、外國就中米國には相當大規模の専門的通信販賣商店があつて、其海外販賣高も少くないのである。我邦の新聞雜誌社の代理部などと云ふのが、副業的通信販賣で、種苗、農具などには専門的のものがある。是も亦經營者や、地方の顧客から見ても相當の便利はあるが、併し(一)此種の商店中には顧客より前金を受取り、如何はしき商品を送附する悪商店もあり(殊に種苗などにある)、(二)信用ある商店の通信販賣は地方商人の賣上を減ずることに爲る。(第一)の弊害は相當の取締を行ふ必要があるが、(第二)の點は前記百貨店に對する場合と同様の態度に出づる外はないと思ふ。尤も之は外觀ほどではないので、米國の

如く通信販賣が最も盛んな國でも、其種類の會社數一千餘の總賣上金高が二十億弗前後であるから、之を全國の總小賣高五百億弗に比べると、四分内外に過ぎぬのである。又都會の大商店では、定期に地方へ出張して廣告的販賣を試み、是も多少地方の商店には影響するが、販賣策としては已むを得ぬ。尤も小商人が都會の「ローズ」物や「イカサマ」物を出張販賣するのは、相當の取締法を設けるがよい。

六、我邦の百貨店問題 我邦に於ては前述の如く、從來吳服商を始め一般小賣商中には百貨店の繁榮の爲め、顧客を奪はれる者が少くなく、近來(大戰後)は酒、醬油の如き食料品や、臺所道具までも賣出し、殊に有名な品物(例へば今、今や龜甲萬の醬油の類)を廉賣したり、其他吳服物でも破格の廉賣(廣告ほどではない)を行ふ者がある爲め、小賣商店、就中東京の商店は益脅威を感じ、其對抗策を講ずるに至り、地方でも百貨店の出張販賣に對し、建物の賃貸を拒ませるやうな妨害を試みるものがあるのである。尤も餘り痛痒を感じない商品の販賣店、例へば金物、書籍、時計、薪炭、煙草、藥品、機械、青物などの商店は著しい利害を感じぬのであるから、打撃の程度が商店に依て異なるのは既述のやうである。小賣商對百貨店問題は此點に於ても幾分か弱點がある。

(1) **同業組合の脱退** 東京を始め六大都市の百貨店は、從來各商品の同業組合に加入して居たのであるが、百貨店は其煩に耐へず、且組合の法規は百貨店の如き商店のなかつた時代の制定で、時世

に伴はぬとの理由で、加入免除を請願して居たのである。組合側では最初は經費の分擔位の目的で、加入を要請したのであるが、昭和三年六月二日商工省は條文の但書である「商工大臣が特別の事情があつた場合には脱退を許可することを得」と云ふ規定に據り、之を許可した爲め、三越は陶磁器組合外二十九組合から、白木屋は同二十八組合から脱退したのである。其後他の百貨店も亦之に倣つて、漸次脱退することゝ爲つたのである。

小賣商の主張中重なる點は、各種の業務を営む者と雖も、從來それ〴〵、當該組合に加入して居るから、獨り百貨店だけに除外例を設ける理由はないと云ふに在る。一應尤もであるが、酒屋が、薪炭や油を兼ねると、百貨店とは著しく趣を異にして居るから、之は理由にはならぬ。百貨店の之を嫌惡する所以は經費の問題もあるが、それよりも、組合の規約に依り、賣價其他の販賣條件を拘束される點にあると思ふ。乃ち百貨店のみ同業組合を設立せんとする所以であつて、斯様に利害が衝突した場合には、脱退を許すことも亦已むを得ぬであらう。併し之が爲めに百貨店が自由行動の利益を享け、他の商店が假令消極的でも不利を蒙るものとすれば、多少の特別税を甘受する位の義務はあると思ふ。

(2) **課税説** 百貨店に對して特別課税を行ふ例は外國にもあるが、百貨店は准獨占の利益や、組合脱退の特典があり、相當の利益を収めて居るのであるから、適度の特別税を賦課することは公正であ

ると考へる。東京市では賣上金高の千分の一を賦課する議があつたのであるが、未だ實現を見ぬのである（百貨店の賣上金高を一億圓と見ても十萬圓の税が取れる）。其後（昭和三月八月中旬）商品切手に對し、五厘乃至一分の課税をすると云ふ説があつたが、當業者の運動に依て曖昧と爲つた。併し昭和四年十二月に至り、東京市會は商品切手の發行高一箇月一千圓以上の商店に對し、千分の十を賦課することを議決し、翌春二月百貨店側の反對運動があつたにも拘らず、五年七月大藏省の認可を得、八月一日から施行することになつた。此税は特に百貨店に限つたものではないが、其主たる目標は百貨店に在ることは謂ふまでもない。東京府、大阪市會等に於ても亦同様の課税案が建議された。

凡そ商品の切手は發行者に對し、資金の無利子借入、紛失、商品販賣高増加、廣告等の如き紙幣發行、若くはそれ以上の利益を與へるものであるからして、一分内外の課税をすることは、決して不當ではない。偶百貨店税と爲つても、百貨店の準獨占的立場から觀て、是亦己むを得ぬのである。併し之が爲め小賣商人の打撃が緩和されるかどうかは問題であつて、東京に於ける此税の豫算額は十六萬圓だと云ふことであれば、假に此金額の全部が百貨店から出るものとしても、それは利益金額數千萬圓の僅少部分に過ぎぬのであるから、百貨店の經營には何等の影響を及ぼさぬであらう。況んや其後百貨店側では商品券用の箱代を増徴することにしたから、課税額は消費者に轉嫁するわ

けである。尤も之は百貨店側の拙策であつて、之が爲め暗々裡に幾分かは切手の利用高を減ずることにならう。

（歐米では贈答品に切手を用ゐぬ爲めか、又は法規が其發行を許さぬか、孰れにしても、我邦の如く商品切手を使用することを耳にせぬ）。

(3) 廉賣の取締 商工省では實業組合聯合會の運動に動かされ、百貨店の不當廉賣(?)を取締ると云うて居た。其理由は消費者に利益を與へず、徒に同業者を害すと云ふに在る（之は同業組合法改正の交換條件だと云ふ話である）。

七、百貨店の自制策 一般中小商人は財界不況、物價低落、購買力減退、經營費の不減、金融梗塞、貸倒、同業者の増加等々、幾多の原因に因つて苦境に陥る一方、百貨店は尙ほ相當の成績を擧げ、然も新規設立、店舗の増築、分店設置、出張販賣、無料配達區域の擴張、顧客の送迎等種々の「サーヴィス」の提供、特別廉賣等に依つて只管賣上高の増加を圖り、其上同業組合の脱退等を斷行した爲め、利害の背反の外、感情の衝突も加ははり、種々の對抗運動を起したのであるが、結局昭和七年八月十一日百貨店側は自制協定を造つて、緩和策を試み（其協約は大體次に示す項目の外商品券に關するものがあつた）同年九月六日政府は商品券取締法を制定して、毎年二回一定日現在發行額の二分の一だけの國債を供託させることにした。之は百貨店に限つたわけではないが、事實上

は百貨店に對する政策である。別に命令で五圓以下の商品券を發行することを禁じてゐるが、百貨店側は一步を進めて翌八年八月二十一日認可を受けて商業組合法を造り、統制規定を其定款中に挿入し、一層之を強化して、百貨店法の制定を緩和することゝなつた。

百貨店組合の自制的統制

日本百貨店商業組合：(一)地區：日本全國；(二)組合員：六大都市の場合は延坪一千坪以上、其他は五百坪以上を有する百貨店營業者二十四店(地區内有資格者三十六名)；(三)出資：一口百圓、口數二百五十口、總額二萬五千圓、第一回拂込五十圓、總額一萬二千五百圓。(四)事業計畫は次の如し。

(1)組合員の營業上又は參考となるべき事項の調査又は施設

(2)組合員の營業に關する統制

(イ)出張賣出の制限、(ロ)支店、分店の新設制限、(ハ)顧客誘致を目的とする過當なるサービス、時間若しくは數量を限る廉賣の禁止又は極端なる廉賣廣告の禁止、(ニ)顧客に對する無料若しくは割引料率を以てする送迎輸送の制限、(ヘ)休業の協定。右の定款(ウ)に依り、別に營業統制規定七箇條を定めた。即ち次のやうだ。

第一條 本組合は定款第二十三條第二號に基き、以下記載せる各條に則り、組合員に對し、百貨店營業の統制を行ふものとす。

第二條 組合員は出張賣出を爲さざるものとす。

但し特定の家庭、工場、又は團體の依頼に應じ、若しくは一般顧客に公開せずして、特に限定せる顧客にのみ商品を販賣する場合は此限にあらず。

中國又は九州に主なる營業所を置く組合員は、營業所所在の縣内に限り、前項の規定に拘らず、出張賣出をなすことを得、但し下關市に主なる營業所を置く組合員は、門市市に出張賣出をなすことを得。

第三條 組合員は當分の内支店及分店を新設せざるものとす。

(附則)従前日本百貨店に加盟しをらざりし組合員が、昭和八年八月三十一日迄に建設準備中の支店及分店にして、昭和八年十

一月二十一日迄に之を商工大臣に届出で、其の承認を受けるものは、第三條の規定に拘らず新設することを得。

第四條 組合員は顧客を誘致する目的を以て過當なるサービス、時間若しくは數量を限る廉賣又は極端なる廉賣の廣告を爲さざるものとす。

第五條 組合員は一般顧客に對し、無料又は割引料率を以て送迎輸送を爲さざるものとす、但し特別の事情に因り、理事會に於て已むを得ずと認め、商工大臣の承認を受けたる場合は此限にあらず。

第六條 組合員は組合に於て定めたる地域を超えて、顧客に對し、商品の無料配達を爲さざるものとす。

第七條 組合員は同一都市内に於て、毎月左の日數、一齊に休業するものとす、但し週休制を採用する場合、又は理事會に於て特別の事情に依り已むを得ずと認め、商工大臣の承認を受けたる場合に於ては、一齊に休業すべき日以外に於て休業することを得。

東京市、京都市、大阪市、横濱市、神戸市及名産屋市にありては一箇月には三日、其の他の地にありては一箇月に二日以内中元、歳暮、及誓文抑其の他土地の慣習による特別賣出し期間中は休業せざることを得、但し休日廢止期間は一年を通じ五十日を超ゆることを得ず、汽車又は電車の始終點、停車場に於ける食堂の營業は休業せざることを得。

右のやうな自制協定を行ふことにしたが、「アウトサイダー」は之に従はず、加盟者中にも違反行為を敢てする者もあつた上に、小賣商の景氣は依然よくないので、前記の協定に満足せず、進んで百貨店法を制定させやうと云ふ案がある。百貨店法案は昭和八年二月四日第六十四議會に、野田氏外二名から提出されたことがあるが、其後も之を提案し、最近に於ても提案の説がある。最初の案は(一)百貨店を免許制度とし、(二)支店の設置や店舗、賣場の擴張、出張販賣にも認可を要し、(三)組合加入を命じ、(四)百貨店の營業方法が公益、一般小賣商若しくは消費者の利益に反するとき

は、必要な制限を加へる、(五) 財産状況を報告させることなどで、別に大正十五年法律第二十四號(地方税に關する件)を改正して、地方税として百貨店賣上税を賦課する法案を提出した。其後の法案には五十錢以下の販賣を禁ずる項目を定め、百貨店側は極力之に反對した。今後百貨店法が果して如何なる形式を以て實現されるか、それは豫斷を許さぬのであるが、自制協定中の過當の「サウイス」の廢止、支店の増設、過當の廉賣防止等は、百貨店側の過度の競争を避ける方面にも役立つわけであつて、百貨店側の利益にもなる。又百貨店法を制定しても極端な抑壓を加へ、此營業に致命傷を與へることはできぬであらうから、單に幾分心理作用を緩和するに止まりはしないかと思はれる。歸する所商店自身の改善策に戻る外に途はないのである。

商品券の發行高 百貨店の商品券の平均廻轉率は一箇年六回半で、三越(四、五百萬圓)、白木屋(四、五十萬圓)、松屋(百萬圓)——百五十萬圓、松坂屋(七十萬圓)——百萬圓)合計六百萬圓乃至八百萬圓、平均七百萬圓と見れば、是等の店の全國の一箇年の發行高は四千五百萬圓に上る。又商品券一枚當りの顔面は四圓六十錢で、箱代が十錢二厘、配達費四錢三厘計十四錢五厘を要すとは百貨店側の説明である。

百貨店の小賣制限法案 昭和九年二月十五日眞鍋儀十外三氏に依て衆議院に提出された法案は、(一) 百貨店は資本金五十萬圓以上で賣場面積二百坪以上を持ち、衣食住に關する多種類の小賣業を營む者を云ふ(第一條)、(二) 百貨店は金額五十錢以下の商品の販賣を爲すことを得ず(第二條)、(三) 違反者には千圓以下の罰金を課すと云ふ(第三條)であつたが、百貨店側は顧客の不便、百貨店機能の阻礙、製造業者の打撃などを列擧して之に反對した。其理由として述べる所を見ると、一口の賣上金は大都市は八十二錢以上二圓五十錢以内、地方都市は四十二錢以上九十八錢で、五十錢以下の口数は大都市では三割三分が

最少で、地方は四割五分乃至八割に及ぶから、百貨店自身が打撃を受けるのみでなく、使用人の失業が現はれる。且最近の賣品は國産品が多いから、國内産業の打撃も多い、五十錢以下の商品は必ずしも小賣商に移らぬと云ふのであつた。

八、小賣商店の自衛策 小賣店中には百貨店勃興の爲めに倒産する者もできるであらうが、前にも亦消費組合の節にも述べた如く、之は洵に已むを得ない次第である。尤も昨今我邦の小賣店の打

撃の多いのは、必ずしも百貨店の爲めではない(百貨店が繁昌しても)。元來小賣商店の失敗歩合は内外共に著しく多いのが普通であつて、其主なる原因は、無經驗と資本の缺乏とに在るのである。それ等の原因がある上に、財界の不況や大震災や金融恐慌の打撃を受けた爲め、小賣商は苦境に陥つたのであつて、百貨店は合理的經營法や、資本信用の厚い爲め、比較的打撃を受けぬのである。併し大勢より觀て打撃を蒙ることは免れぬ運命であるから、小賣商としては何等か自衛の策を講ぜねばならぬ。其一策は百貨店の課税策である。其課税にも賣上金の外、切手税を起す方法や、保證金納付などの方法もあるが、孰れにしても、是等の負擔の爲め其經營を困難にする程度に至らしめることはできぬ。それは百貨店の不利益であるのみならず、一般消費者にも亦不利益を及ぼす虞があるからである(賣價の引上又は廉賣の減少、甚しきは閉店に至る類)。若し輕度の課税であるとすれば、外國の例にもある如く、百貨店は能率増進其他經營法の改良に因て、之を補ひ得るのであつて、殆んど影響を生ぜぬのである。而して同業組合の加入を強制するが如きことも亦同様である

ことは、從來の例で明かである。要するに他力本願の對抗策は餘り効力がないのであるから、歸する所は各自の努力に俟つ外はないのである。

然らば如何なる方針手段を採るべきやと云ふに、商品の種類や、規模の大小、其所在地、得意關係に依り區々であつて、一概に論ずることはできぬのであるが、大體の要點は次の數項に注目するがよい。

(A) 商品の種類 百貨店の販賣に最も適する商品は、所謂選擇商品(Shopping goods)である、即ち呉服物、衣服、化粧品、流行品の類であつて、附近や出先で買入れる便宜商品(Convenience goods)には適しない。即ち薪炭、白米、煙草、賣藥、石鹼、臺所道具などは、附近の商店で買入れるのが普通である。又特別品(Specially goods)即ち日本の茶、服部や天賞堂の時計、何々屋の足袋と云ふやうなものも、百貨店に依る必要はないのであるから、普通の商店では成るべく特別の商品を取扱ふがよい。暇りに選擇商品を販賣するにしても、分業的に經營し、(例へば銘仙、木綿の緋、莫大小、半襟、「シャツ」の類)其種類のものは、總てを網羅するとか、或は上等品だけに限り、若くは廉賣品だけを集めるのも便利である。米國式の均一賣價商品も亦可なりである。

(B) 豫算の統制 會計帳簿を整理し、經費や賣上の豫算を確立し、之に依り、合理的に經營するのである。從來の如く唯「メノコ」勘定で雜然とやつてゆくやうでは、經營上の種々の缺點ができ

るのである。此點より觀ても、學識ある専門の簿記方を使用するがよい。

(C) 共同仕入 歐米でも支那でもよく試みらるゝのであるが、同業者が同一生産地若しくは製造會社から一まとめに仕入れるときは、賣價や運賃、竝に金繰の點に於て極めて有利である。小賣商が此點まで協同することは中々困難であらうが、それには最先に小我を捨て、同業組を鞏固にし、何とか工夫して行ふがよい。百貨店の長所の一つは慥に廉價仕入に在るのであるから、此點に打勝つ必要がある。

(D) 共同製造と販賣 商品や化粧品中容易に製造のできるものは、小賣商店の共同出資に依て製造會社を設立し、各自に之を販賣することも亦一策で、ツマリ連鎖店の主義を加味するのである。其他共同賣出の外、販賣に協力し、「買物町(Shopping street)」を形成することに努力するもよい。同一系統に屬する各種の組合が聯合して、相互の統一を圖ることも亦一策である。例へば酒造業者、問屋、仲買、小賣商などが縦斷的聯合を圖るのである。東京でも後ればせながら、此種の計畫があると云ふことである。共同配達機關を設けることも亦一策であらう。

(E) 資金 小賣商店は概して信用が少ない爲め、金融に苦しむ者が多い。殊に不況時代には此短所が現はれるのであるから、信用組合を設立して低利資金の融通を求むるなどの外、好況時に利益を留保して置く必要がある。又無經驗で資本の乏しい者は、小賣商店を開始せぬのが安全である。

(F)顧客の利益 凡そ商店の繁榮は顧客に對して便宜と利益とを與へる點に在る。百貨店の繁榮も實は之に歸するのであるから、一般小賣商も常に思を此點に致し、配達、包紙、勘定、店舗の組織、體裁、店員の訓練、其他萬事に對して、此點の改善を圖らねばならぬ。

(G)信用の改善 從來の小賣商には品性劣等の者も少くない、只管自己の利を圖るに汲々として、「消費者の配給機關」であることを忘れて居る者が少くない。隨て日常の販賣に於ても、御客を誤魔化してもよいと心得、品質を詐り、數量を減じ、客を見て吹掛けるなどの弊害があるからして、一般人の信用が薄いのである。是も顧客を驅て百貨店に赴かしむる所以であるから、一般小賣商は總體的に人格の向上、信用の建直しを圖る必要がある。

(H)店員の改良 一般商店の店員は教育其他の點に於て百貨店に及ばないのであつて、是も亦不振の一原因であるから、其選擇に注意し、之を訓練し、教育し、待遇も亦改めなくてはならぬ。小商店では一寸困難であるが、方針を此點に置かねばならぬ。

(I)現金販賣 小賣商店就中日用品販賣の小賣商店は、顧客を爭奪して賣上高を増加するに焦慮する結果、掛賣を主とする弊害がある。大都會は月末拂が多いが、地方ではまた三月だの半年だのと云ふのが少くない。之が爲め資金が固定し、往々貸倒を生じ、正直の顧客に高賣するか、欺瞞手段を弄して、顧客の信用を失墜するか、自己の損失を加へることに爲る。百貨店も亦常得意には掛

賣を許すが、それは信用確實の顧客であり、且大部分(平均四分の三内外)が現金賣であるから、此缺點は免れる。故に普通の商店も成るべく現金賣を實行し、場合に依ては同業組合の協定に依て一齊に實行するがよい。之は結局消費者にも利益であるから、消費者も亦現金賣を勵行すべきである。

中小工業の金融 我邦の金融機關には(一)各種の銀行の外、(二)信用組合及聯合會、(三)産業組合中央金庫、(四)大藏省預金部、(五)信託會社、(六)保險會社などがあるが、中小工業者は之を利用する割合が極めて少い。其原因は彼等の信用が乏しい點にも在るが、金融機關其ものが其方面に力を注ぐことが少い爲めでもある。

(一)銀行 昭和二年の金融恐慌以來銀行預金は五大銀行に集中し(昭和三年末に於て總額の三分の一)普通銀行の貸出も亦隨て激減し、加之有價證券や不動産の擔保貸付が約八割を占める爲め、優良な擔保物を持たない中小工業者は到底充分の融通を求めることができぬ。東京實業聯合會の調査に據ると、卸商は借入金金の五割以上銀行から借入れ、二割六七分問屋から借りるが、小賣商は五割以上問屋卸商から借り、多數の小賣商(直税十圓以下)は銀行一割一分、金貸一割八分、信用組合五分で、稍大なる小賣商でさへ銀行二割、金貸一割五分、組合五分と云ふ状態である。

貯蓄銀行も亦預金(昭和五年九月末に十五億二千萬圓)の約七割(九億五千萬圓)を有價證券に投じ、勸銀、興銀、農工、拓殖等の特種銀行は其本來の性質にも因るが、無擔保小口の貸付は極め

て少い。

(二)信用組合 中小工商業者に對して最も活動すべき信用組合も亦同様で、總數は一萬二千三百餘もあるが(三年末)、大部分は農村の組合で、市街地の組合は僅に二百三十九であつた(元年末)。而して三年末の運轉資金約十五億圓中組合員に對する貸出金は八億五千萬圓で、六億二千萬圓は預金又は有價證券投資である。之はどうしても經營方針を改善しなくてはならぬ。

(三)産業組合中央金庫 は資金(昭和三年三月末)六千餘萬圓中約千五百萬圓を銀行の定期預金とし、且聯合會や各組合との資金の縦の連絡が充分でないから、是亦中小の商人を害さない。

(四)其他 大藏省預金部や、信託會社、保險會社などは、擔保大口の貸出を主とし、到底中小工商業者には及ばない。最近預金部の低資融通の説があるが、是も亦方法宜しきを得ざれば、小賣商などへは渡らない。假令多少及ぶとしても往々保護金と爲り、一時的の救済資金に了ること、猶ほ農村の低資融通と同様に爲る虞があるからして、信用組合の如き自主的機關を改善し、此方を援助するがよい。商品金融機關として特種倉庫を設立させ、之に融通することも亦一策であらう。小賣商人中には無盡を利用する者が少くないが、之を改めて金利を引下げさせるにも、信用組合助長策を採るべきである。(東京商工會議所「中小工業金融と我邦金融機關の現状」河津運「中小農商工問題」)

(5)小賣商店の將來 百貨店は益經營法を改良し、重要地區に支店出張所を設け、連鎖式の商店も

ポツ／＼現れ、公設市場や消費組合も微々たれども増加し、勞働運動者は之を促進し、生産者の直接販賣も試みらるゝに至れば、從來の小賣商は、愈以て苦境に陥らねばならぬ。即ち前述の如き方針に據て改造する必要があるのであるが、斯様な經營法に改むれば、自然商店の數は減少し、少くも濫設を防ぐことには爲り、小賣商過多の非難も多少免れ、資本、勞力を有効に使用することができる。其結果は前記各種小賣業者の分野が定まり、一般小賣業は百貨店や其他の分配機關が手を延ばし得ぬ領分で、販賣することに爲る。斯くて各の機關が協調を保つことは、尙ほ運輸交通上、汽車、電車の外に、自動車、荷車、馬車、擔夫の存する如く爲るのである。

併し歐米の例を見ても、新式小賣店の供給高は割合少く、米國の如き百貨店や連鎖店の多い所では特別であつて、總小賣金額に對して、兩種の商店の賣上が三分の一にも上るのであるが(百貨店は一割五分位)、歐羅巴の百貨店の賣上は、五分乃至七分前後であつて、小賣商も割合に減少せぬのであるから、一般小賣商も徒に前途を悲觀するには及ばぬのである。殊に百貨店は同業者の競争も益激烈と爲りて經營容易ならず、我邦では消費組合や公設市場の類は少く、生産者の直接販賣も有利に行はれ難いものであるからして、決して落膽するには及ばないのである。殊に近時の如き異常の不況時代の形勢から、徒に小賣商店の前途を悲觀するが如きは、畢竟杞人の憂ひに過ぎぬと思ふ。

【參考書】(一)山田忍三「百貨店經營と小賣業」(二)松田慎三「デパートメント・ストア」(三)小林行昌「商業賣買」下

卷。四) 栗屋義純——「百貨店對抗新經營法」。⑤ J. R. Donbman and J. R. Whitaker——The Organization and Operation of Department Stores; ⑥ P. H. Nystrom——The Economics of Retailing; ⑦ Copeland——Principles of Merchandising, Ch. II; ⑧ A. Marshall——Industry and Trade.

第六項 連鎖店

一、性質 米國で連鎖店(Chain store)と呼び、英國では複合商店(Multiple shop)と云ふのは、商品の製造會社又は輸入商が、其製造品又は輸入品などを直接に販賣する爲めに、全國到る處の都市に於て(又は往々海外の都市に)小賣に適する土地を選び、順次小賣商店を設立し、本社の店員を派出し、又は其他の代理店主などであつた者を備入れ、各商店を支配させ、本社の販賣部で之を統帥する組織である。即ち製造會社又は卸賣商の始めた變態的百貨店で(商品の種類の少いこと、販賣部が地方に散在する點などが違ふ)、大量仕入(又は製造)共通事務の集中並に分擔などは、百貨店の長所を採り、顧客と商店間の親密な關係は、從來の小賣商店のやうにし、一つは從來の代理店制度に代らしたものである。米國で最も古いのは、創立後七十餘年に爲るが、最近の發達は一九一〇年以後であつて、殊に目覺しい發展は世界大戰以後である。最近の賣上は全米總小賣高の約二割を占め、百貨店の賣上高(一割五分)を凌駕して居るが、將來此調子で増加するものとは考へられぬ。尤も商品にも依るので、此制度に適する商品は藥品や食料品の如く、販賣の單位が少く、主と

して個人的使用のもので、米國などでは藥品、煙草、「ピアノ」其他の樂器、裁縫機械、萬年筆、靴、襯衣などの製造所が之も營むのである。有名な「シンガー」裁縫機械や「ウォーターマン」萬年筆などの販賣法がそれで、日本の有田「ドラッグ」、甘栗太郎、森永「キャンデー」、ストアー、明治製菓の賣店などが之に倣つたものである。米國の連鎖店中有名な「聯合煙草商店」などは、紐育市の總煙草小賣商店一萬二千の中約三百を占めて居ると云ふことである。此他或商品例へば藥品の小賣商が出資して製藥株式會社を設立し、其製品を販賣するが如きものも、亦一種の連鎖店で、小賣商が製造會社や卸賣商に對抗する方法の一つである。百貨店や通信販賣店が、市内に分店を設けたり、地方に支店を造るのも亦連鎖式である。又小賣商が有力な同業者を集めて購買聯合を造り、或は各種の商品を販賣する商店が協同して、共通の仕事を行ふ團體などもできて來たのである。小賣商店は元來合同を困難としたのであるが、是等の組織が盛んになれば、相當に合同することができると例へば一九一二年の春、全米各地の食料品連鎖商店、此店舗約三千に及ぶ者が一大合同を造らんとした如くである。

歐米諸國就中米國や英國には連鎖店が流行すると共に、大都市に於ては百貨店の連鎖式のものや百貨店の連鎖店兼營が現出した(Department-store Chains)。例へば米國で有名な J. C. Penney Co. は一九二八年に於て一、二二二の小百貨店を擁し、各店の平均賣上高は一箇年僅に十四萬五

千弗であるが、總賣上金額は實に一億七千六百七十萬弗に上つたのである。又倫敦の百貨店 Selfridge & Co. は大戰後間もなく地方の店舗を買収し、一九二七年には有名な Whiteley (百貨店) を合併し、更に三片六片店の連鎖店である John Thrifty を買収した。其他 John Barker & Harrods も亦連鎖店を買つたり、南米などへ進出した。

米國の連鎖店 の中最も古いのは「グロッサリー」販賣の Great Atlantic and Pacific Tea Co. P. 此店は一九二五年に於て一萬の店舗を持つて居るが、著しく發達したのは、最近十數年である。賣上高の比率を見ると、一九一九年を一〇〇とするとならば、一九二八年には三二二と爲り。殊に著しいのは被服具(六二五)、「グロッサリー」(四六六)、五仙十仙店(二八三)、「藥品」(二五九)、「キャンデー」(二三六)であつた。而して一九二六年に於ける若干都市の調査を見るに、次のやうな割合を示して居る。

米國の連鎖店の賣上率

シカゴ	アトランタ	桑 港	ボルチモア	シアトル	デンヴァー	スプリング フィールド
全小賣店に對する連鎖店	一五・六	二七・〇	一四・二	一一・八	一六・〇	一四・三
總小賣金額に對する連鎖店	三三・一	三〇・七	二二・六	二二・四	一九・五	一九・五
						一八・〇

通信販賣店の連鎖 米國に於ては都市の發展と自動車の利用が特に著しい爲め、型録だけの通信販賣は稍類勢に赴いた。是に於て「シカゴ」の「モンゴメリー・ワード」や「シアーズ・ローバック」の如き大通信販賣店は、小賣百貨店を開始し、且連鎖式に行ふことにした。「シアーズ」は一九二五年二月事務所の一部を開放して、廉價品の百貨店とし(之は郊外不便の土地に在る爲めか。著者が一九三〇年の夏參觀し所では餘り振はない)、次で其秋市内に二大百貨店を設け、更に「カンサス・シチー」、「シアトル」、「ダラス」など、從來の根據地にも之を設けることにした。「ワード」も亦稍後れて小百貨店を續々と各地方に設立し、既に千五百に及ぶと謂はれて居る。

尙ほ前記十年間(一九一九年—一九二八年)に於ける、有名な E. H. Woolworth Co. の發達を見ると、次のやうである。

店舖の數	賣上金高
一九一九年	一、〇八一
一九二八年	一、七二五
	一九、四九六、〇〇〇弗
	二八七、三一八、〇〇〇弗

二、利害と政策 連鎖店は卸賣商が直接小賣をする場合には、大量仕入と少額販賣とを連結させ、顧客に對して賣値を低廉公平にし、商品の配給を速かにする利益があり、また製造所が設置する場合には、代理店又は小賣商の利益を自ら收得し、販賣高を増加し、顧客が如何なる種類品質のものを需要するやを知り得る爲め、製造法の改良、生産費の節約を促し、需要の緩急に應じて製造できる物は、賣殘品に苦しむ弊を避けることができる。併し(一)多數の店舗を設置し、又は買入る、ことは小資本の者にはできぬし、又(二)連鎖商店相互の間にも競争が起り、(三)且つ前述の如く商品の種類に依ては之に適應せぬ缺點があり、(四)從來代理店制度で販賣したものを俄に此制度に改めるときは、種々の不便が生ずるのである。

是等の制度に對して如何なる政策を採るべきであるか。外國でも未だ耳にせぬのであるが、是れ亦同種の小賣商店には影響するのである。併し既に小賣商が直接製造元から仕入れる事を許す以上は、省かれた卸賣商の階級が直接小賣を営むことを禁ずる理由はない(我邦では往昔之を禁じたことがあつた)。又製造所自ら小賣を営むことも不都合はない。從來卸賣商が自ら小賣をせぬのは、そ

れが不便であるのと、其得意先たる小賣商に對する義理合、又は策略からであるが、自ら小賣をすることを利とした場合には、之を行つてよいのみならず、若し之が爲め小賣代價を引下げ得れば、消費者には利益である。製造所の直接販賣も亦さうであつて、要するに、是等の方法は特に保護するほどの事はないが、又抑制する理由はない。若し小賣商の協同經營に依る商店であれば、其自立上已むを得ぬ策で、却つて多少の保護を加へてもよい。唯之が爲め或商品の市場獨占を生じ、消費者を搾取するやうな程度に至れば、「トラスト」に對する政策と同様の處置を採らなくてはならぬ。

第七項 割賦販賣

一、意義 割賦販賣法 (Credit instalment system) は掛賣の一種で、掛賣代金を分割して支拂はせるのである。商品にも、有價證券にも、又不動産などにも行はれる方法で、日本で多く此法を用ふる商品は、大辭典、叢書の如き高價の出版物、樂器、裁縫機械、家具、洋服の類で、近頃電話、膳碗、債券、自動車などを此方法で販賣し、建物會社などは從來之を用ひ、又土地を年賦で販賣する方法もあるのである。獨逸などでも之に依る商品は、室内設備品、衣服類、懷中時計其他の高價品、機械類、樂器並に書籍である。英國などでも百科全書、「ピアノ」、家具、「モーター」、大きいのは据付機械、貨車、客車の類まで賣るのである。期間は三四箇月から長きも一箇年まで位であるが、高

價の機械や、貨車又は建物などは三年五年に及ぶことが珍しくない。毎支拂期は普通曆月にするから、之を月賦拂と云ふのであるが、毎週、毎三箇月、毎四箇月、毎半年、毎年などもある。米國でも家具、樂器、書籍などの販賣には從來月賦拂の方法を用ひて居たのであるが、一九二〇年と一九二一年の不況時代より各種の商品に對して之を用ひ、大流行と爲つたのである。其中最も多いのは自動車であるが、其外家具其他の家庭用具 (真空掃除器、洗濯機械、冷蔵庫、製氷機械等) 電氣や瓦斯の「ストーヴ」、扇風器、料理用具、溫熱器、寶石類、毛皮のコート、裝飾品、皿類、硝子器及陶磁器、骨董品、樂器、「ラヂオ」、の器具などにも用ひられ、日用の洋服なども月賦で販賣する者が少くないと云ふことである。米國に於ける一箇年の小賣總額の約一割五分は月賦販賣であつて、一定時の月賦掛金は二十七億弗に及び、此内自動車だけでも十五億弗 (三十億圓) に上ると云ふことである。斯様に急激に増加したのは、(一) 財界不況に因る過剰生産品を賣退くこと、(二) 機械や自動車の製造が著しく發達したのに、是等は比較的高價で、現金賣に適せぬこと、(三) 一般人就中勞働階級の収入が増加したこと、(四) 廣告其他販賣策の發達、(五) 金融會社を始め、銀行、其他一般投資家が、月賦金融に便利を與へたこと、(六) 米國自由公債の割賦拂などであつた。

割賦代金の總計は利子以外の集金費用、延滞、解約、金繰の都合などを見込むから、相當に高いのが普通であるが、外國などで高價のもの、殊に營業用のものは、年五分か六分の利子を見積るに