



特2:0 33/

業合理化資料第一〇號

796 和六年二月

全米商業會議所編

配給の方法

東京商工會議所

本パンフレットの寸法は商工省工業品規格統一調査會決定に係る「紙の仕上寸法規格」中のA型5番(148mm×210mm)に準據したものである。

33

始



當所は曩に米國商務省標準局・全米商業會議所・米國經營協會及び獨逸産業合理化協會より産業合理化に關する廣汎なる資料の寄贈を受け昭和五年七月之が目錄を作成し關係方面に頒布したるが、今回右諸機關に交渉の上右資料中我國の合理化運動に最も參考となるべきものを選びて之を翻譯し逐次刊行することとせり。近時我國に於ける合理化實行の機運益々濃厚となれるに際し本刊行が我産業界にとり幾分にも裨益する所あらば幸なりと謂ふべし。

~~731-338~~
特250
796



産業合理化資料第一〇號

の
方
法

東京商工會議所譯



配給の方法 目次

概要	一
複雑なる現代の配給組織	五
販賣機能	八
仲介商人制度が発達してきた理由	一一
商品の分類	一三
販賣経路	一四
農産物——その儘直ちに消費の用に供し得るもの	一四
農産物——加工を要するもの	一六
製造品——直ちに消費の用に供せられるもの	一八
製造品——製造の用に供せられるもの	二〇
販賣経路が決定せられる要素	二一

配給事業の兼併即ち仲介商人の排除……………二四

機能の單純化……………二七

兼併問題に對する結論……………二七

配給業者の種類……………二八

農産物……………二八

製造品……………三〇

卸商の種類……………三三

小賣商の種類……………三四

保管……………四一

月賦販賣……………四三

協同販賣……………四六

結論……………五一

配給の方法

東京商工會議所譯

本篇は全米商業會議所の主催により全國配給會議が開かれたる際、第五部委員會の發表した報告 Methods of Distribution を翻譯したものである。

第五部委員會は全國配給會議 (National Distribution Conference) の命により、各種の配給方法の相互關係及び一般公衆に及ぼす影響を研究し報告した。其の結果現在の貨物配給機能及び配給方法の存在理由に就て多くの誤解の存することが明白になつた。

概要

配給経路が現在の如く發達して來たのは、大體に於て現在の配給経路が生産者より消費者の手中に商品を配給する最も經濟的且つ最も迅速なる方法なるが故である。現在の販賣経路及び販賣方法は既に衰微に傾き充分その機能を盡さぬといふわけではなく、製造業者や商人が相競ふて改良を企てゝ

るので次第に進歩して來たし又現今も進歩を續けてゐる。これら種々の配給経路は相交叉したり同じ路を辿つたり更に又進んでは別々の途に岐れたりして、業種と必要の異なるに従ひ各別個の配給経路をなしてゐるのである。一定の精密なる規準に基き配給機能を明確に區別分類することは到底不可能なことではあるが、然し乍ら諸種の機能は出來得る限り單純にし、且つその根本をなす經濟事情が變動した結果生じて來た新しい諸種の事情に適應するやうに、これら諸機能を改めることは望ましいことには違ひない。

工場の組織及び經營に於けると同様に販賣組織にも幾多の缺點が存するが、競争の力によりその缺點が見付け出され確認されるに従て順次に改良が行はれて行くのである。

小賣店を更に新設しても立ち行きさうもない様な場所で商賣を始めることによつて生ずる幾多の無駄に對しては、小賣店舗の位置の良否が直接關係を有することである。連鎖店經營會社中には店舗位置論を科學に迄築き上げんとしてゐるものもあるし、又或る種の卸商及び同業組合 (trade associations) もその仕事を助けつゝあるが、又一方には成功出來るかどうか疑問であつても無關に開店を勧めるやうな者もあるのである。

或る種の仲介商人の排除を目標として一步を進めたる直接販賣方法を提唱する者もあるが、大體に

於てこれ等仲介商人の爲してゐる職能は必要不可欠なものであつて、假令一經營主の下に配給の全行程が行はれるとしても、それらの機能自體は依然行はれねばならず機能迄も排するわけには行かない。即ち配給機能とそれ等配給機能執行者たる仲介商人とを混同して終つては到底精密な思考は出來ず、是認し難いやうな結論に達するの外はない。

商人が互に相競ふてヨリ良き方法を見出さんと企てゝゐる結果生れ出た新しい配給方法は、他の配給方法を用ひてゐる者より反對されることがある。現代の販賣経路は未だ生氣を失はず又これ以上進歩の餘地がないわけでもないから、常に流轉して行く經濟状態に適合するやうな販賣方法を發見するために常に新しい方法を実験して行かねばならぬ。

配給方法の缺點中或るものは配給機能・配給費及び配給経路に關する完全なる經濟的知識を缺くために生ずる。それ等の状態をヨリ良く了解するに到れば判りきつた無駄を除去し得ることは、恰も工業方面に於て精確なる知識を得るに従て次第に機械及び製造方法の改良が行はれて來たと同じである。

自由競争主義は米國人の營業方針中に深く滲み込んでゐる。但し價格の競争だけは米國の根本精神に反するものである。米國に於ては買手の満足を得る爲めにはサービスの競争が先づ第一の問題である。價格の比較と同様にサービスの比較をも忘れてはならぬ。兩者共に價格の構成要素だからである。

サービスとは便利に買物の出来るといふことを含んでゐる。即ち敏速に消費者の需めに應じ得ることが肝要である。

故に第五部委員会は次の如き結論を提出するものである。

- (一) 小賣店を開く前に先づ其の地の需給状態を細心且つ科學的に分析研究するを要する。店舗の位置の營業成績に及ぼす影響に關する知識を開發せんとする同業組合・卸賣商・小賣業者・其の他の商店等による研究には保護を與へてやらねばならぬ。
- (二) 自由競争主義に基く取引の結果たる現代の配給経路が生れ出たのはそれが經濟的に見て最も良きものなるが故である。故に仲介商人の排除は實際それにより利益が得られること確實なる場合でなければ望ましいことではない。即ち配給機能執行機關の所有權が變つてもこれらの機能の遂行を廢めるわけにはゆかない。機能の單純化はその土臺たる經濟状態に變化があつた爲め事情が革まり、配給方法及び配給機能をも整へるに適する様になつた曉には必要なことである。
- (三) 精確に配給に關する實際状態・配給費・其の他の知識を得んとする努力を推奨し、これらの資料を廣く配給の諸機能に携はる人々に公表することは非常に大切なことである。
- (四) 買物が便利であるといふことは經濟的に必要なことであり、價格及びサービスは共に配給費測

定に際して考慮すべき點である。

複雑なる現代の配給組織

商品の取引方法は實に多種多様で、生産者と消費者との間に通ずる販賣経路は數限りがない。重要商品の販賣経路は廣い公道にも比す可き程のものであるが、又非常に注意深く分析するに非ざれば區別のつかぬ位似通つた非常に多種類の販賣経路が存する。

斯く販賣方法の種類が殖えた主因は次の如くである。

一、産業部門の異なるに従ひ取引経路を異にすること。

農産物は製造品の必要とせぬ販賣上の便宜を要する。或る商賣では卸商を通じて販賣し又或る商賣では直接小賣業者に賣る。配給経路中に倉庫會社及び競賣會社が仲介商人として介在する商賣もあり、又これ等の仲介商人を要せぬ商賣もある。販賣の大部分が取引所を通じて行はれることもあり商店を通じて行はれることもある。

二、同業の會社でも各會社により消費者への配給方法を異にすること。

或る製靴業者は自營の小賣店を通じて直接消費者に賣捌いてゐる。又或る製靴業者はその製品を直

接小賣商に賣つて居る。更に又卸賣商を通じて賣る者もあり、通信販賣店に賣捌くものもある。又それれに多少似通つた靴下の場合を考へるに、或る全国的に賣り込まれて居る靴下は注文取りが各家庭を戸別訪問して賣つてゐる。ほゞ同程度に有名な他のものは製造業者直營の小賣店を通じて販賣されてゐる。又卸商を通じて賣捌くといふ在り來りの方法をとつてゐる製造業者もある。

三、同一製造業者にして色々な取引経路を利用する場合もあること。

製品の一部を小賣商に直接販賣し残部を卸商に賣るやうな製造業者がある。其の他、國內の一地方では直接卸商に賣り他の地方ではブローカー又は製造元代理人を通じて賣るといふやうな方法をとる製造業者もある。

四、多數の卸商及び小賣商の間に取扱商品の種類・系統を増さんとする傾向の存すること。

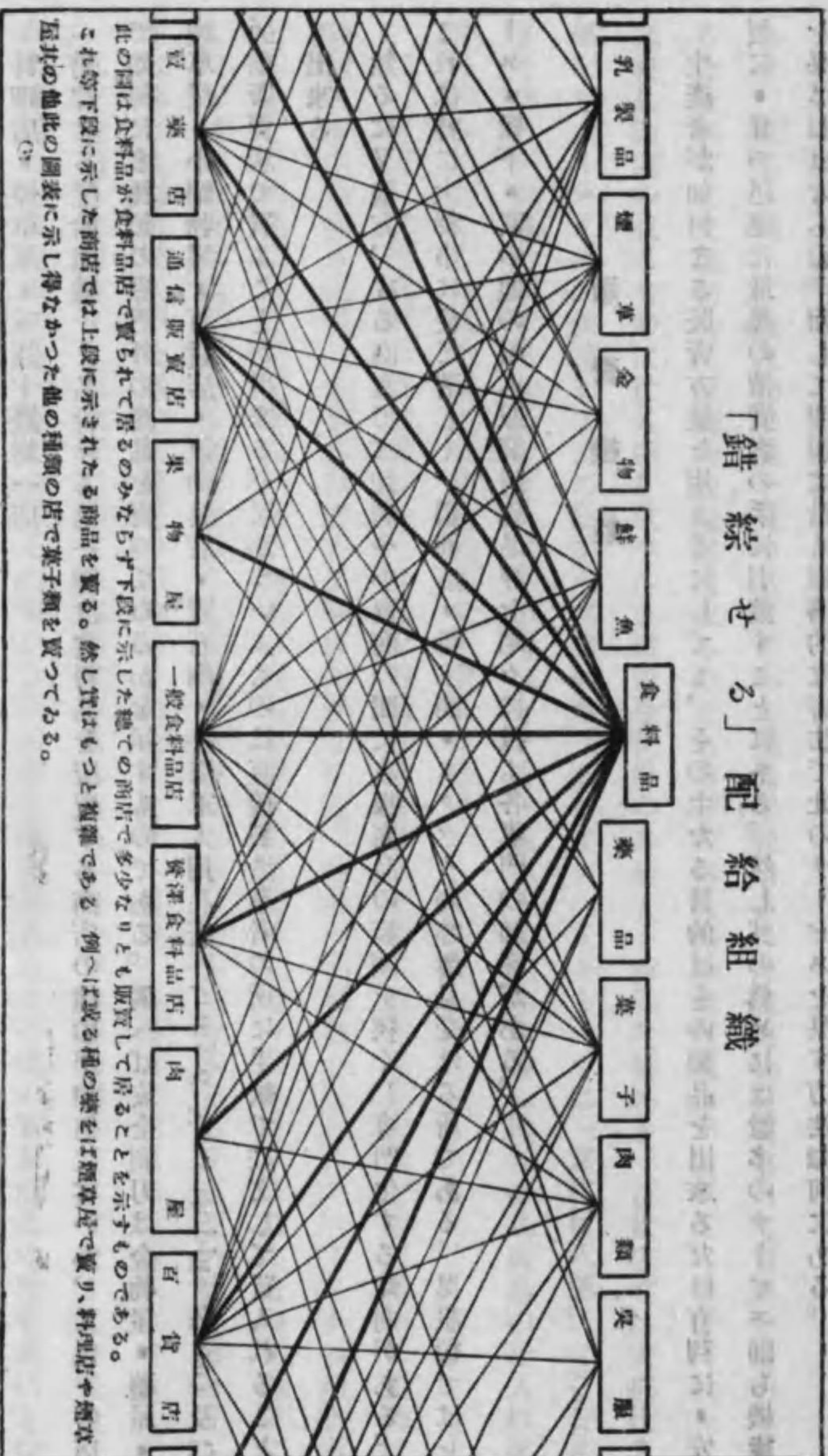
其の結果商人は互の領域を侵蝕することとなり、又製造業者の賣込先の數が著しい増加を來す。此のことは特に小賣商に於て著しく賣薬店は取扱商品の範圍の廣い點では恐らく最も顯著なものであらう。

茲に不完全ではあらうが食糧を商つてゐる商店を表示する。

食料品店・魚市場・菓子屋・パン屋・牛乳屋・藥屋・果物屋・肉屋・贅澤食料品店・萬屋・百貨店

第一圖

「錯綜せる」配給組織



此の圖は食料品が食料品店で賣られて居るのみならず下段に示した總ての商店で多少なりとも販賣して居ることを示すものである。これ等下段に示した商店では上段に示されたる商品を買ふ。然し實はもつと複雑である。例へば或る種の菓をば種草屋で賣り、料理店や種草屋其の他此の圖表に示し得なかつた他の種類の店で菓子類を買つてゐる。

料理店・煙草屋・五錢十錢均一店

「錯綜せる配給組織」と名付ける第一圖は食料品を販賣する商店の種類が如何に多いか、又色々の店で如何に多種類の専門外の商品を賣つてゐるかを示すものである。例へば安全剃刀は金物屋・藥屋・煙草屋・小間物屋・百貨店・運動具店・寶石商・陸海軍人用品店 (Army & Navy Supply Store) 及び通信販賣店で買ふことが出来る。又かういふものは直接製造業者の所に手紙で注文して買入れることも出来る。

然るに又他方、或る商賣では卸商や小賣商の間に取扱商品の範圍を狭くし専門化する傾向がある。これは特に大都市に於て著しく、鶏卵店・靴下商・ネクタイ商等屢見受ける所である。呉服類ではレース・靴下・其の他の婦人服装附屬品等を別々に扱ふ各専門の卸商がある。

販賣機能

生産者が如何なる販賣方法を用ふるにしても、その主たる目的はその製品を出来るだけ有利に・安價に・且つ迅速に最後の消費者の手に引渡すことにある。然し其の爲めには數多のサービス即ち機能を果さねばならぬ。而して問題は最も經濟的な方法で此のサービスを果す方法如何にある。

商品の販賣上必要な販賣機能は次の如くである。

一、蒐集 例へば農産物は幾十萬のさゝやかな農場で栽培された收穫物を買集めて貨車を借切り得る分量となして後初めて經濟的に輸送出来るのである。食料品卸商は買集商であつて、非常に大きな食料品卸商の或るものは仕入係を送つて全國否全世界の各地より商品を集める。百貨店では大抵仕入係をニューヨークに派遣して其の商品を買集める。而してニューヨークでは「常住仕入係」(resident buyer) が彼等の欲する商品を探し出す手傳ひをする。蒐集とは現在市場に出てゐる商品の仕入れをするのみではなく將來の需要の研究豫想をも含んでゐる。

二、保管 配給過程の各段階に於て商品を貯藏即ち倉庫に保管する必要が起る。先づ第一に貨物は發送する迄の間は農場又は製造業者の倉庫に保管される。商品の所有權を持たぬブローカーの如き者を除き、卸商・問屋・小賣商・其の他の商人は商品を置く可き倉庫を持つてゐなければならぬ。商賣によつては穀物倉庫・棉花倉庫・煙草倉庫・羊毛倉庫・冷蔵倉庫等の特殊の倉庫を要する。一般貨物倉庫も亦大部分は製造業者が全國の各適宜の場所に手持商品を貯へて置く必要上使用されてゐるのである。

三、金融 生産者より消費者に達する迄の途中常に何人かの金が商品に固定されて居り其の資金を商人は銀行から借入れるのである。その場合倉庫證券は穀物發送人その他の重要商品の所有者にとつ

て非常に金を借り易からしむるものである。その他卸商は小賣商に掛買を許して金融の便を與へ小賣商は消費者に掛賣をする。

四、危険の負擔 販賣過程に於て商品の所有權を有する人は皆、價格變動の危険・品質低下の危険・火災による破毀の危険を負ふてゐる。その中火災の危険は保險料を支拂へば保險會社に轉嫁される。品質低下の危険は適宜の保管及び冷蔵車による運搬により減ぜられた。價格變動による危険は品物により大小區々である。棉花・穀物・砂糖の如き重要商品の場合には賣繋ぎの方法により價格變動の危険を免れ得る。以上の外、も一つ重大なる危険は流行の變遷である。

五、撰別・格付及び改装 實際總べての農産物は撰別及び格付を施さねばならぬ。例へば鶏卵等は消費者の手に達する迄には三四回燈火に透かして検査される ("candle") のが普通である。大量を一梱に荷造りしてあるときはこれを小さな包みに改装せねばならぬ。卸商は其の改装部 ("broken package" room) に随分経費がかかるやうである。

六、販賣 これは概して一番費用のかゝる仕事である。普通は販賣員をして買ひさうな人を求めて相對賣買させるのである。廣告は販賣の機能の一部を盡すものである。運送は貨物の運搬に必要である。即ち需要少

き地より需要多き地への財貨の場所的移轉を意味する。一般に長距離輸送は鐵道により、短距離輸送には電車・トラック・馬車等を用ふる。消費者自ら其の買物品を持ち歸り小賣商から運送の機能を取り去るやうな場合もあるが、概して卸商も小賣商も配達をなすのが普通である。

仲介商人制度が発達してきた理由

仲介商人制度の發達し來つたのは仲介商人が最も經濟的且つ最も能く販賣機能を果たすが故に他ならない。仲介商人は大體次の方法により費用を節減するのである。

一、分業により各販賣機能の遂行に熟達し得ること。

恰も綿工業に於て各工場間に分業が行はれ、或る工場は紡績のみをなし或るものは織布のみを又或るものは染色及び仕上げをなしてゐるが如く、販賣機能の遂行に於ても各商人間に分業が行はれてゐるのである。大抵の商人は二種三種或はそれ以上の販賣機能を爲しては居るが、それでも、其の注意の大部分を生産の問題に注がねばならぬ製造業者がこれ等販賣機能を兼ね行ふに比すれば立派な専門家である。

二、各種生産者の産物を一緒にして扱ふため経費節減をなし得ること。

斯くて個々の生産者には望み得べからざる大口取引を一地方でなすを得るのである。例へば「靴き割り玉蜀黍」(corn flakes)の製造業者には全國の小賣商店に販賣員を派しても引き合ふ程の取引高はなか／＼得られない。食料品卸商は小麥粉・砂糖・其の他多數の商品と一緒に扱ふから食料品卸商の販賣員は一口五〇弗乃至一〇〇弗の註文高を得て來るのであるが、「靴き割り玉蜀黍」の販賣のみのために販賣員を派したのでは一口平均五弗位の註文しか取れない。

販賣機能は誰れでも夫れを完全に爲し遂げ得る人が爲す可きである。製造業者が卸商を通じての販賣を廢して直接小賣商と取引するには、恐らく全國各地の支店に製品を貯藏して置かねばならぬであらうから、従て大量の手持品に固定されてゐるだけの資本を持たねばならず、小賣商には掛賣をせねばならず、又自ら其の商品の改装を行ひ小さな包装とせねばならぬ。更に又何十人否何百人もの販賣員を派遣せねばならず配達もしなければならぬ。

たとへ仲介商人を排除しても販賣機能の遂行を廢することは出来ない。多くの重要商品に於ては生産者より消費者へ又は生産者より小賣商への直接販賣をなすときはこれ等販賣の諸機能を爲すに要する費用の増加を見るに至る。其の他の商品に於ては現在よりも一層直接的な販賣方法を探ることが出来る。以下主なる販賣方法を吟味し商品の異なるに従ひ各別個の販賣方法が生れて來た理由を述べるこ

とす。

商品の分類

有效に各販賣方法の分析研究を行はんがために先づ商品を數個の大分類に分ける必要がある。最も便利な分類は次の如くである。

一、農産物

イ、其の儘直ちに消費の用に供せらるゝもの
ロ、加工を要するもの

二、製造品

イ、其の儘直ちに消費の用に供し得るもの
ロ、製造用に供せらるゝもの

後に述べる如く農産物と工業製品とは全然別個な仲介商人を要するものであるから此の兩者は區別しなければならぬ。

農産物の中直ちに消費し得る物の例としては果物及び野菜があり、これ等は原形の儘で最後の消費者の手中に達するのである。小麥・羊毛・家畜等は或は製造過程を経て始めて消費者の手に達するのであつて、農産物の大部分は此の種類に屬するものである。其の儘直ぐ消費し得る製造品としては靴・

衣類・食料品等が其の一例である。製造のために用ひらるゝ物即ち所謂設備品としては機械・工場の諸装置・建築材料・自動車の部分品等皆これに属する。

販 賣 経 路

農産物——その儘直ちに消費の用に供し得るもの

農産物の主なる販賣経路は次表に示す如くである。

- (一) 農家……………消費者
 - (二) 農家……………小賣商……………消費者
 - (三) 農家……………地元積送人……………分散卸商……………小賣商……………消費者
 - (四) 農家……………地元積送人……………問屋或は卸商……………分散卸商……………小賣商……………消費者
- (一) 農家は品物を持つて一戸一戸訪問して賣つたり・路傍で自動車に乗つて通つて行く人に賣つたり・又通信販賣したりして直接消費者に賣ることもあるが、此の種の直接販賣は農産物中のほんの極く一小部分に限られ、一般販賣組織中に於て主要な役割を動むるものでは決してない。

- (二) この方法は田舎町等で幾分行はれて居り、土地の小賣商は百姓の鶏卵や手製バターを買取つて其邊の消費者に賣りその残りを他處の市場へ發送する。此の種の配給形式は漸次減少の傾向にある。
- (三) 大抵の農産物は他の市場へ積送する前に先づ個々の農家から買ひ集めねばならぬから實際地元積送人 (country shipper) が必要である。一口に地元積送人といつても色々であつて、家禽や鶏卵の現金買取商人 ("cash buyer") を始めとし、鶏卵や棉花を商ふ地方商店、馬鈴薯等の仕入れ保管を業とする商人、他の都市の卸商が果物・野菜類の仕入・積送のために備入れている仕入係等皆これに屬し更に出荷組合も亦これに屬する。
- (四) 農産物取引所に於ては通常地元積出人と小賣商人との間に卸賣商人が介在してゐる。最も廣く行はれてゐると云ふわけではないが最も單純な場合は地元積出人が卸商に賣り卸商は其の商品を改装して小さな包装となし小賣店へ賣つてやる場合である。
- (四) 農産物の場合では恐らくこれが最も普通の経路であらう。通常地元積出人は問屋又は貸切貨車積送品の卸賣商に送る。一商店で問屋と卸商を兼營し、或る商品は委託販賣をなし或る物は自ら買取るといふ様なこともよくあることである。田舎の各所から買集めて大量となし再び自分の店のある都會又は其の近傍の都市で、小賣商の仕入先たる卸商に小量づつ賣り捌くのは此の種の問屋である。

草倉庫又は冷蔵倉庫が問屋と製造業者との間に介在してゐて販賣経路中重要な一段階を形成してゐることだけである。

(五) 米國の西部市場で一旦穀物や家畜類を買集めて東部市場で再び賣捌く場合に、問屋の賣り物を他の諸都市の製造業者のために仕入れて居る所謂注文買付商 (order buyer) 又は積出人が買付けることは廣く行はれてゐる。

(二) 製造品——直ちに消費の用に供せられるもの

消費用製造品の主なる販賣経路は次表の如くである。

- (一) 製造業者……………消費者
 - (二) 製造業者……………小賣商……………消費者
 - (三) 製造業者……………通信販賣店……………消費者
 - (四) 製造業者……………卸商……………小賣商……………消費者
 - (五) 製造業者……………仲立人……………卸商……………小賣商……………消費者
- (一) (二) これは次の如き二つの方法でなされてゐる。

(イ) 戸別訪問注文取りによるもの。書籍等は屢この方法で賣られてゐる。或るブラッシの大製造業者もこの方法をとつてゐるし、又某靴下製造業者もこの方法によつてゐる。大抵の製造業者は代理人を用ひて賣捌いてゐるが、然らざる製造業者殊にコーヒー炒り器・其他食料品の製造業者は各販賣員の廻り先を決めておいて始終訪問させ常顧客から注文を取つて配達してゐる。

(ロ) 製造業者自營の小賣店によるもの。靴・自動車・計算器等はその好適例である。

(ハ) 通信販賣によるもの。この方法で賣る品物の種類もなか／＼多い。

(三) 男女衣類・靴・肉類等がこの好適例である。この方法は右の第二方法中に屬せしめ得るが、通信販賣店は一種獨特の商店であり、又その消費者への販賣方法も獨特のものであるから、特に別の販賣方法として茲に掲げたのである。

(四) 製造品の販賣経路中最も廣く行はれてゐるもので、食料品・藥品・金物・自動車附屬品・其他の商品は普通この方法で賣られてゐる。

(五) 罐詰製造業者はその季節的商品を食料品卸賣商に賣る爲めに普通ブローカーを使用する。製粉業者も亦ブローカーを用ふる。特殊食料品の生産者は食料品卸賣商に賣付けるに自分で販賣員を雇はずに製造元代理人 (manufacturers' agents) による。金物の製造業者も亦製造元代理人を用ふる。

製造品——製造の用に供せられるもの

製造業者が他種の製造業者にその製造品を賣付ける主なる方法は次表の如くである。

- (一) 製造業者……………他の製造業者
- (二) 製造業者……………卸商……………他の製造業者
- (三) 製造業者……………製造元代理人……………他の製造業者

(一) 製造業者は自己の販賣員を派して自分の製品を使ふて呉れる製造業者に直接販賣してもよいが、

この方法をとるには支店を設け且つ米國の各主要都市に常に製品を貯藏して置かねばならぬ。

(二) 場合によつては工業用機械・道具・其の他の製品を買ひ取る卸商があつて、製造業者は彼を通じてそれ等製品の使用者たる他の製造業者に賣ることもある。

(三) 製造元代理人を通じて他の製造業者に賣る製造家。この場合には製造業者は自ら販賣員を派遣する代りに「製造元代理人」を用ふる。此の代理人は多數の異なる製造業者の代理店を引受けてゐるから製造業者が單獨に取引するより遙か多額の取引高を得られる。製造業者は其の近傍の土地や人口稠密な地方には自らの販賣員を派し遠隔の地では製造元代理人を使用するのが最も普通である。

以上の分類に漏れた商品。上記の取引経路の分析に於ては明かに或る種の商品がば漏れてゐる。例へば木材は大部分卸商及び小賣商の手を経て販賣されるのであるがこれなどは漏れてゐる。其の他の建築材料も以上の分類の何れにも含まれてゐない。若し一つの脱漏もなく完全に全部を網羅す可きであるならば、製造業者の用ふる原料品等も亦特に別個のものとして扱ふ價值があるであらう。

販賣経路が決定せられる要素

現在各生産者の用ひて居る販賣方法は非常に多種多様であつて、一見ただけでは斯様に色々な種類の販賣方法の存在を是認す可き正常な理由はない様に見える。然し大體に於て各製造業者が各自の現在用ひてゐる販賣方法を選択したのには確たる理由が存するのである。或る製造業者が直接小賣商に賣るのに、或る者は卸商に賣るのは夫れ相當の深いわけがある。製造業者が販賣経路を選択する際に考慮さるゝ事由は種々あるが其主なるものは次の如くである。

(一) 取引量 大會社は直接小賣商に賣ることが出来るし、又卸商に賣るよりも小賣商に賣る方が好むことが多い。例へば肉類罐詰業者は自己の支店を通じて賣つても販賣費を最小限度に置き得る位の賣上高を得てゐる。

(二) 商品が腐敗し易きや否や 商品が腐敗し易ければし易い程短い経路を取らねばならぬ様である。牛乳はその一例であつて、屢々田舎の牛乳を買集め清淨し殺菌し瓶に詰めて都會の消費者の宅迄配達すると云ふ様な色々の異つた仕事を總て一會社がして終つてゐる。「ナショナル・ビスケット會社」は出来るだけ新鮮なビスケットを消費者に得せんがために卸商を通じての販賣を廢めて直接小賣商に販賣する様になつた。

(三) 重要商品なりや特殊品なりや 小麥粉・砂糖等の如き重要商品は比較的舊來の傳統的な取引経路をとるものであるが、計算器・タイプライターの如き特殊品は一般に直接販賣される。

(四) 小賣店の數 製造業者がその製品を非常に多數の小賣店に賣らなければならぬ様な場合にはむしろ卸商に賣つた方がよい。特殊食料品等はその一例である。然るに男子衣服製造業者等は一つの町にその製品を買つて呉れる店が一軒位しか無い場合が多い。而も斯様な得意先たる小賣店もそう繁く訪問しなくてもよいから、衣服製造業者は直接小賣業者に賣ると云ふやうな販賣経路をとり得るのである。

(五) 平均一口當りの小賣商よりの註文高 これは第四の要素からほゞ推論出来ることである。例へば衣服製造業者は比較的顧客數が少いのみならず販賣員は一回の訪問で五千弗乃至一萬弗の註文を

とつて來る。勿論衣服店・百貨店・連鎖店等で大量仕入をすることも製造業者より小賣商への直接販賣高が増した一因である。

(六) 製造業者が單に一種の商品のみを製造するか同一系統の商品を種々製造するか 單に一種類のみを製造する製造業者は數多の各専門の仲介商人を利用した方がよい様である。同一系統の商品を種々製造する者は比較的小賣商への直接販賣に適した位地にある。

(七) 全國的に廣告せられてゐる商品なりや否や 製品の廣告をする製造家は出来るだけ小賣商と直接取引をしたがる。斯うすれば小賣商の價格政策を統制出来るし小賣商及び消費者の嗜好の歸趨を絶えずつかひ知ることが出来る。

(八) 卸商が適宜に協力して呉れるや否や 製造元の商標で賣出す品物にあつては、卸商が別に自分の賣り出す商品を有するが爲め別段熱心に其の販賣に盡力しないだらうと思ふことがある。斯かる場合には、直接販賣への誘引が殊に強いわけである。

(九) 販賣員が特殊な訓練又は専門知識を要するや否や 農具・工業用機械・計算器等の如く専門知識を要するときは一般に直接販賣される。

(一〇) 規格統一された商品なりや又は註文に基き製造せるものなりや 規格の統一された商品の方が

比較的傳統的經路をとり勝ちである。仕様書に基く註文品は大抵直接的の短い經路をとる様である。

(二) 生産が季節に支配されるものなりや否や 果物・野菜類の罐詰業者は一年の中僅かに二三ヶ月しか働かぬので直接に全國の小賣業者に賣る様な販賣機關を設置して置いては引き合はない。

(三) 金融の必要程度 大量の商品を貯藏して置けるだけの資力なき製造業者は一般に小賣商に直接販賣を企てずに卸商を通じて販賣せねばならぬ。

(三) 市場との距離 メイン州及びニュー・ハンプシャー州にある羊毛品の小製造業者は直營の販賣機關を設けずに問屋を通じて販賣する様である。

(四) 慣習の力 絶えず新しい販賣方法を採り出しては試みてゐる人は何時でもあるが、生産者は多くは既に出来上つてゐる従來の販賣方法を採る様である。

(五) 販賣機能は單純化し得るものなりや否や 或る場合には従來よりも直接的に販賣し得て販賣員が不要になることもある。即ち販賣機能を何等かの方法で簡單にすることが出来ることもある。

配給事業の兼併即ち仲介商人の排除

仲介商人の排除といふ言葉は少しく誤解を招き易い。即ち或る仲介商人が除かるゝもその排除され

たる仲介商人が從來盡してゐた機能をも廢するわけには行かず、生産者か誰か他の人が代つてこれを行はねばならぬ。例へば罐詰製造業では小賣商に直接販賣を行つてゐるが、斯く直接販賣を行ふには自ら卸商としての仕事をせねばならぬ。この罐詰製造業では直轄の支店で販賣し支店には充分手持商品を貯へ販賣員や會計係り等を雇つて置き又配達設備もしてある。故に支店は外部の會社の經營に非ざる即ち罐詰製造業者直轄の卸賣商店たるに過ぎぬ。

販賣事業の兼併 (integration of marketing) とは販賣經路に於て次々に連續せる各販賣階梯を總て同一所有權の下に置くことをいふ。時にこれを「市場集化」とも云ふのは製鋼工業に於て鐵鑛山・汽船・溶鑛爐・製鋼工場・壓延工場を皆一會社で所有經營してゐるのでこの種の工業を集化工業 (Integrated industry) と名付けた經濟學者の言葉より引用して付した名稱である。製靴工業に於ては市場集化が行はれて居り、製造業者は自ら小賣店を經營し直接消費者に賣捌いてゐる。牛肉類罐詰製造業者は自ら卸商を營み一部集化の例となつてゐる。又大罐詰製造業者を除いた一部の罐詰製造業者は自ら小賣店を經營してゐるが、この場合には販賣過程の完全なる集化が行はれてゐるわけである。

販賣過程に於ける集化傾向は多くの人々の考へる程顯著なものではないが、大體に於てこの傾向の存することは確かである。それは次の如き方法で次第に實現されつゝある。

一、製造業者は時に製造元代理人及び卸商の機能を自ら併せ行ひ、直接小賣商に又稀には消費者に販賣することがある。

二、小賣商殊に連鎖店經營會社及び百貨店は次第に手を延ばし自ら卸賣商の機能を盡し又時には製造家の仕事を迄も爲して居る。

三、卸商は前後兩方に手を延ばし或る者は製造をも爲し（食料品卸商及び呉服卸商もこれに屬す）又或るものは連鎖店の經營にも參與して居る。

集化傾向の生じて來た原因は既述の、取引経路の選擇に影響を與ふる事由の内に見出される筈である。其の主なるものは次の如くである。

一、製造會社の規模の擴大すること。製造業者が或る限度以上大きくなると卸商を通じて賣ることを中止し直接小賣商と取引し得る様な販賣機關を設け得るに至る。

二、小賣店の規模の膨脹せること。百貨店及び殊に連鎖店の發達は卸賣専門の商人を排除するに至らしめた。

三、卸商の自ら賣り出す商品が増加すると卸商は製造業者の製品の賣捌きに盡力しなくなつたので製造業者が自ら卸賣業務を爲すに至つた。

機能の單純化

四、全國的廣告の増加。製造業者は市場の脈を自らの手で診なければ満足出來なくなり、其のため殊に卸商を通じての販賣を廢し直接販賣を試みる様になつた。

市場集化の主なる利益の一つは、場合によつては或る種の販賣機能を果す方法が従来より簡單且つ經濟的になることがあると云ふ點である。例へば連鎖店經營會社が製造業者から直接仕入れる時は同會社は通常卸商の爲す仕事をなさねばならぬ。然し販賣員を派遣する代りに卸部は各支店よりの註文を電話又は郵便で受けるから従て經費の節減が得られる。同様に肉類罐詰製造業者も個々の卸商に賣るときとは異り販賣員を派遣する必要なく郵便・電信・電話を用ひ各支店の入用高を知り得る。買集め・金融・保管・揆別及び配達の各作業も亦兼併の結果簡單にすることが出来る場合が多い。又同じ人員・設備を以て色々な機能を遂行し得る結果として單純化及び經費節減が生ずるのである。

兼併問題に對する結論

製造業者が直接販賣を行はんとする傾向の存するは確かであるが、製造家が卸商を排し直接小賣商

と取引関係を結んだ例の中重だつたものは殆どなく稀に見る位のものである。これを試みたもの、中或る者は失敗して舊の如く卸商と取引する様になつた。これは米國中でも人口稠密ならざる地方と取引關係を結ぶ場合に殊にさうである。直接販賣の方が経費が廉いに違ひないと云ふ單なる推定に基き直接販賣を始める者は失敗に終る様である。大體に於て卸商が排除されて行く傾向の存せざることは事實であるが卸商の取引高は全國取引總額程迅速な増加率を示してはゐない。その主たる原因は製造家と大規模小賣店殊に連鎖店との間の直接取引高が増加して行くといふ點にある。

配給業者の種類

地元積出人 (Country shipper) 地元積出人は通常一種の商品か又は少種類の商品のみを専門に取扱ふものであつて、家畜買集商・穀物倉庫經營者・原棉買入人・羊毛買取人又は地方馬鈴薯保管業者等これに屬する。この地元積出人の職能は個々の農家から産物を買集めることにある。同時に普通、格付け及び荷造り・發送する迄の保管をも爲し、貨車を借り切り得るやうに荷物を纏めたりする。大抵の

農産物の販賣には地元積送人が必要であつて、出荷組合がこの地方商人の職能を果してゐることもある。問屋及び卸商 (commission man and wholesaler) 問屋は委託貨物を扱ひ、總ての大都市の果物・野菜・バター・鶏卵・家畜等を取扱ふ農産物市場で働いてゐる。又穀物・家畜の賣買に於ても重要な役割を勤めて居る。農産物は運送中腐敗の危険・運送上の危険・市價變動の危険があるので直接賣買は行はれず、大部分委託賣買に依つてゐる。即ち大卸賣市場の荷受人はこれ等の危険を負擔するを好まずこれを地元積出人に轉嫁してゐるのである。産物の規格が次第に統一されて行き又運送が確實安全になるに従て問屋は次第に自ら買取らんとするに到る。斯くて問屋は卸賣商とか賣込問屋とか貸切貨車積の大口の貨物の荷受人とかになる。場合によつては同一商店であり乍ら問屋と卸商とを兼營してゐることがある。即ち委託された商品の一部を自ら買取りその殘部だけを委託により他に賣るが如きこれである。かくの如く二種の仕事をなすことに對しては非難もある。賣込問屋或は卸商は仕入係や勸誘員を派して地元積出人から大量に商品を買集めて可成りの大口で同業者或ひは引取問屋等の大口賣買業者に賣渡す。

してもブローカーが必要である。

卸商の種類

全国的卸商と地方卸商 (national and local wholesalers) 大概の卸商はほゞ一定の販賣領域を持つてゐて、ボストンの卸商は大抵ニュー・イングランドをも取引範囲の内に入れて居り、ミネアポリスの卸商とセント・ポールの卸商とは各々別な取引區域を持つてゐる。その取引範囲の廣狭は卸商の取扱ふ商品の異なるに従て區々である。例へば群小の食料品卸商の取引區域は狭いが寶石卸商は非常に廣い取引範囲を持つてゐる。

或る種の商賣にあつては全国的に得意を有する大卸商がある。大食料品卸商の或るものは全国的取引をなしてゐて優良品に自分の商標を附して賣り捌いてゐる。食料品卸商はこれを三つに區別することが出来る。即ち(一)全國に賣捌くもの、(二)國內の或る地方の數州を取引範囲とするもの、(三)大都市に店を構へその都市内及び近傍の町に賣るだけの地方卸商。

特殊品卸商 (specialty jobbers) 少くとも東部地方では呉服業界に専門卸商を採用する傾向が見受けられる様である。靴下・編物・レース・其の他の婦人の服飾品は一般にこの方法で取引されてゐる。これ等特殊品卸商の内或るものは輸入商である。彼等は流行が重きをなしてゐる品物及び優れたる鑑識

力や優秀なる判別力を要する様な商品を扱つてゐる。

卸賣通信販賣店 (mail order wholesalers) 販賣員を派遣する代りに郵便で注文をとつてゐる卸商も少しはあり、その内或るものは非常に手廣く商賣をしてゐる。此の種卸商の取引の大部分は連鎖店及び均一店の如き各種の商品を商ふ商店である。

卸賣チェーン (chain jobbers) 商品廻轉率を増進する爲めに出来るだけ小量づつ幾度にも仕入れ様と努めることは小賣業者總ての販賣商略となりつゝある。此の傾向が作用して個々の卸商の取引範圍が、前日發送すれば届く様な狭い範圍に極限されて行く。夫れが爲め或る種の卸商は支店を設立し自己の得意先たる小賣商と出来るだけ接近せんとしてゐる。處々の都市の卸商が同一の經營者に屬してゐて卸賣連鎖店を形成してゐる例もある。小賣商が注文額を小口にして注文度數を増して行く傾向が生れた爲め卸商の重要さは永續する様になつたことを序でに茲に述べて置かねばならぬ。

共同仕入組合 (cooperative jobbers) 或る種の商賣殊に賣藥店・食料品店に於ては小賣商は聯合して協同仕入組合を作り上げた。これ等の協同仕入組合は販賣員を雇つて置く費用を省き電話で注文を受け又支拂は現金で支拂ふか或は二三日内は支拂はねばならぬ。故に普通の卸商程充分客扱ひには盡してゐない。

小賣商の種類

三四

以下順次論ぜんとする主なる小賣經營形態は次の如くである。
(一) 單獨商店 (unit stores) 單獨商店とは個人が別々に所有經營してゐる商店で全國小賣商店の大部分はこれに屬する。

(二) 萬屋 (general stores) 萬屋は小さな町等にあつて食料品・呉服類・衣類・靴類を始めとし凡ゆる商品を賣つてゐる。町の人々が増加するに従つて分業が行はるゝに至り遂に食料品店・賣薬店・呉服店等が出来て來るのである。

(三) 百貨店 (department stores) 百貨店は事實上同一建築物の内に數多の單獨商店を糾合したものであつて、それが大發展を遂げて今では大規模小賣店中最も重要なものゝ一つとなつてゐる。これは科學的經營管理法の産物であつて、特別な小賣形態としては全商業界中でも比較的新らしい方であるが、その基礎原理は随分古くから知られてゐたことである。百貨店では何でも大規模に物事をす。仕入高の多い上に金融能力が(通常)大きいので小規模の小賣店の及ばぬ様な低廉な値段で賣ることが出来るし、又非常な投資をやつてゐる様な時にこれを仕入れ得て小さな單獨小賣店の及ばぬ様な安賣りが出来る。

(四) 専門品店 (specialty shops) 大都市内の百貨店のある様な買物街には専門品店も亦發達してゐる。就中婦人用小間物店と婦人服店とが一番成功を収めた。他の小賣經營状態に比し専門品店には幾分缺點がある様に思はれるが長所もなかく多く、これが存在し成功してゐる理由も理屈に合つてゐる。例へば多くの顧客の望んで居る様な和やかな氣分や、店の者と親み合ひ得る點は他種の商店には到底見出され得ないものである。又上手な専門品店では客扱ひの巧妙さ・舉止の慇懃さ等はその絶頂に達してゐる。色々と撰み好みする様な氣むづかしい客を惹き付けるにはスタイルの良きこと・品質の良きこと・平凡でないこと・新流行のものであること等重要な點を殊更強調するを要するのであるが、斯様なことは専門品店でなければ爲し得ぬであらう。

(五) 連鎖店 (chain stores) 連鎖店は商業界に生れ出でつゝある最も主要な發展の一つであつて、販賣費用の輕減・配給方法の改善に與つて大いに力があつた。連鎖店は自店内の經費節減を行ひ顧客を益したのみならず、單獨商店の能率をも高むるに至つた。而して單獨商店の多くは連鎖店に對抗して行くことの容易ならざるを覺つて來た。

連鎖店は食料品の方面で大發展を遂げた。又薬・煙草・靴の配給及び五錢・十錢均一で賣つてゐる種々雑多な商品の配給上に於ても重要な地位を確保するに到つた。又男子帽子・レストランの方面で

も重きをなしてゐる。少し許りだが肉類の小賣にも連鎖店が始つて來た。又金物・寶石・男女の衣服の販賣に於ては徹々たるものである。勿論これには例外があり殊に男子服及び家具に於てはそれ程振つてゐないわけではない。

連鎖店によつて得らるゝ經濟の主なるものは次の如くである。

- 一、連鎖店は卸賣機能を簡單にし且つ經濟的にする。自ら倉庫を所有しても引合ふ位大きな連鎖店なら本部は各支店の注文高を取り集める爲めに販賣員を派遣せずとも済む様になる、その他掛賣の問題が起らなくなり、又普通の卸商よりも手持商品の種類を減じ廻轉率を増進し得る。更に帳付けも簡單に機械的になる。
- 二、大量に仕入れるから廉價に買へる。
- 三、現金賣りで配達もしないから各支店の營業費を節減出来る。
- 四、巧みに計畫し管理し得る故小賣店舗として一番良い場所を求め得る。
- 五、總ての仕事の仕方及び諸設備が標準化されてゐる。
- 六、餘り手持商品の種類を多くしないから單獨商店よりも敏速なる廻轉率が得られる。
- 七、或る種類の商品が賣り切れて無いときは他の支店より直ぐ持つて來て補充出来る。

八、經營の點に於ても高度の分業が行はれ非常に能率があがつてゐる。

連鎖店の發達状態 連鎖店は茲二十年間に急速に發達して來た。今では最大の連鎖店では一萬三千の店舗を有しその賣上高は實に三千五百萬弗と云ふ盛況である。連鎖店は全小賣商總賣上高の八パーセント許りの商賣をしてゐると見られてゐる。食料品の方面では全國食料品店總賣上高の十五パーセント程の賣上高を有すると見られてゐる。東部の諸都市では彼等の賣上高は非常に割合が多く六割を占めてゐる町等もある。東部に於ては人口稠密であることが一因をなして、中西部に於けるよりも早くより發達した。

連鎖店發展の方法 連鎖店は次の如き方法で發達して來た。

- 一、或る小賣商が支店を新設したり他の店を買収したりして次第に發達せるもの。
- 二、連鎖店を創設する目的で會社を作つたもの。
- 三、既存の小賣商等が連鎖店を作るため合同したもの。
- 四、卸商が從來得意先であつた小賣店を全然買取つて終ひ又は小賣店との合名組織で連鎖店を作つたもの。
- 五、製造業者の作つた連鎖店。

連鎖店の短所

三八

- 一、品物の種類及びサービスを制限する結果、連鎖店は消費者の大部分を惹き付ける力を有せざる
こと。
- 二、月給制で備はれてゐる支店長は自己經營の小賣店々主に比し技倆の點で劣つて居ることが多
い。これは利益分配制度により幾分矯正される。
- 三、顧客の中には他の地方からの侵入者を嫌ひその土地土着の商店に最負し單一商店の方へ買ひに
行く者がある。
或る種の商賣にあつては連鎖店の發達は誠に遅々たるものである。肉屋が食料品店程急速な發展を
遂げなかつたのは次の如き理由によるのである。
一、肉類では卸賣費用に節約の望みがない。何故ならば雜詰業者は既に自分の支店を通じて直接小
賣して居り、其の支店の營業費は賣上高の五パーセント以下と云ふ少額である。
二、食料品店に於ける程充分支店長の監督をなし得ない。乾物の様な包装品と異り牛肉を一封度も
違はぬ様責任を持たせることは困難である。
三、經營主としての利害關係を缺くため脂肉や骨を取り去るときよく肉を切り落さなかつたり、

時には少しづつ盗つたりしてどうも無駄を出し易い。肉屋で成功するには非常に細心丁寧に肉を
切る様でなくてはならぬもので肉の切屑を貯めてソーセイジを作る位でなければならぬ。
四、同一都市内でも場所の異なるに従ひ客の求むる肉片の大きさや品質が違ふものである。故に總ての
支店で賣る肉を纏めて大量に仕入れることは困難である。
連鎖店の將來 或る種の商賣では、又國內の或る地方では、連鎖店の發達は殆ど頂點に達して終つ
たであらう。商品の種類を細心に選擇しサービスを善くしたりして巧みに經營する單一小賣店の販賣
高は何時になつても全國小賣取引總額の大部分を占めてゐる。然し乍ら中西部及び西部地方その他の
田舎町では連鎖店發達の餘地は充分にある。

全體論としては連鎖店はまだ一發展し、販賣方法及び販賣狀態の改良に好き影響を與へるであら
う。小賣業界に於ては商店は各々異つた階級の人々の需要を充足して行くといふ傾向が強く、高級品
を商ひサービスを善くすることに専心する商店は富裕階級の需要を充たして行くであらう。連鎖店の
如きは自分から店に来て現金で買ひ其の買物を持ち歸り自ら販賣機能の一部を爲してもそれだけ安か
らんことを希ふ社會大衆を目當てにしてゐるのである。

(六) 通信販賣店 (mail order house) 通信販賣店の賣上高の全小賣商總賣上高に對する割合は四バ

一セント程でしかないであらうが、非常に大きな会社が僅か二つか三つだけ著しい發達を遂げたことは現代の配給組織中でも最も著しい異例である。それ等の会社の中或るものは數工場の製品全部を買ひ占めることがある。更に或るものに到つては自ら製造をも爲してゐる。故に生産者より消費者に配給する方法としてはこれが最も直接的な形式であると云ひ得る。

従て通信販賣店は卸商小賣商を通じて販賣するに比すれば更に經費の節減が得られる。何故ならば販賣員を派遣する必要もなく又種々雑多な商品を廣告してある型録を全國殊に田舎の家庭には大部分洩れなく送ることが出来る。型録の印刷費及び郵税は少からざる類ではあるが、品物の値段に小包料を合算しても尙廉價に消費者に賣ることが出来る。通信販賣店は中央本部で非常な大量仕入をなし得る便宜を有つてゐるからである。

通信販賣店の最大の缺點は消費者は一般に買物をする前に先づ品物を見たがるといふ點にある。又多くの消費者は地方在來の小賣店の様に掛賣りして貰ひ度いのである。百姓は現金は凡て通信販賣店への支拂に用ひ其の他の普通の小賣商からは掛けでのみ買ふといつて地方商人はよくこぼす位である。又日用品の場合には入用になることを豫想して前以て大量に注文して置く程用心深い消費者は殆どない。

通信販賣店は從來主として農村・嶺山地方及び小さな町に顧客を求めて來たのであるが、近時次第に大都會にも侵入して來た。商品の配達を敏速にし且つ小包料を低廉ならしめ顧客の便を計り得る様にすることにより、商品の賣れ行きを容易ならしめんとして各地に支店を設置し商品を貯藏する様になつて來た。

保 管

既述の如く貨物保管は缺く可らざる販賣機能の一つである。倉庫は主として二つの目的のために使用される。

第一は季節的商品を供給多き時期より供給少き季節迄の間保管して置くこと即ち時間的に需給の調節を計ることであり、第二は卸商・小賣商・消費者等に賣捌くに都合の好い場所に保管して置くこと即ち配給倉庫としての職能を果すことである。

特殊倉庫 農産物取引に於ては穀物倉庫・原棉倉庫・煙草倉庫等の特殊な倉庫が發達した。これ等の倉庫は大部分穀物・棉花・煙草といふ様な季節的商品を一年中に振り割つて年中の需給をほゞ安定せしむるために用ひられる。バター・鶏卵・チーズ・家禽類・果物類・其の他の産物を保管する冷蔵庫も

亦同様な目的を以て存在するものである。

冷蔵倉庫は腐敗性品を技術的冷却装置により腐敗を防いで保存し、且つ供給を平準ならしめて生産季節以外にも利用し得せしめるといふ二つの機能をなしてゐる。(勿論例外はあるが)概して冷蔵商品を保管してゐる倉庫會社は其の保管物の所有権を持つてゐない。商品の所有権は保管を委託する商人が持つてゐるのである。たゞ然し冷蔵倉庫で保管してゐる商品を擔保に寄託者に金を貸すことは随分行はれてゐる。

一般貨物倉庫は貨物配給上重要な役割を演ずるものである。製造業者の中には國內各處に支店を設け商品を保管して置いて引合ふ位多額の賣上高を有するものもある。然し大部分の製造業者にはそんな贅澤な真似は出来ない。而もたとへ卸商を通じて販賣するとしても卸商及び小賣商に何時でも直ぐに商品を引渡し得るためには國內各處に商品を貯藏して置かねばならない。廻轉率を増すために小口に何回にも仕入れるといふ小賣商側の傾向に鑑みてこの事は殊に必要である。

一般貨物倉庫は單に商品の保管をなすのみではない。借切り貨車で來た貨物が貨車積用に荷送りしてあるのを小さく荷造り仕直して再び他處へ持つて行く。又散荷を倉庫内で撰別け荷造り貼紙を附したりして注文が來ればそれを發送するといふ様なことも珍しくない。最近には倉庫業者が保管依頼者

たる製造業者の代理店として實際に保管商品を陳列し販賣することが行はるゝ様になつて來た。

月賦販賣

月賦販賣法は自動車が一般に廣く用ひらるゝに至つて始めて一新生面を展回するに到つたもので、今日では月賦販賣法は凡ゆる商品の販賣に用ひられて居る。事實現今では斯様な制度を利用する必要のない様な富裕階級の人々迄がこの期限拂ひ販賣法によつて買物をしてゐるといふことである。斯くて今や月賦販賣制度は配給方法の一種として確認さるゝ時代となり、大都會に於てはその取引の殆ど全部を期限拂ひ販賣即ち月賦販賣で行つてゐる様な店もなか／＼多い。

極く最近迄餘りこの問題は注意を拂はれなかつたが、今日では殆ど總ての商人は興味之眼を以て凝視してゐる。その長所短所を茲に明確に斷言することは出来ないが、若しこの制度を無統制に發達せしむるならば危険なことの明らかなる點が二つ程存する。

第一に商品の價格や品質よりも月賦で支拂へば濟むといふ條件の方を餘り強調し過ぎること、第二に充分な支拂能力なきものゝ身分不相應な買物を助成することである。初期の月賦販賣店の多くが採用した方法が悪かつた爲め月賦販賣といふ制度に對して多少の偏見が

存する様であるが、然し段々この制度を試つて見てゐる内に次の様なことが解つた。即ち一個當りの値段が相當に張るものであつて且つ永く使用に耐へる品物の中にこの制度を利用するならば、現金拂では買ふ事の出来ない商品も買ひ得る様になり、而も怠慢なる支拂慣習を作らしめず一般世人を益する處甚大である。例へばこの制度の御陰で年收二、〇〇〇弗乃至二、五〇〇弗位の家庭ならば真空掃除機を買へる様になつて来た。

眞に有益な品物の購買に利用するならば月賦販賣法は寧ろ節約の一手段といふを得可く必ずしも浪費を助長するものではない。真空掃除機・洗濯機等を月賦で買ひ求める人がこれ等の機械の使用により得られた節約額を別に貯蓄し始めるといふ様なことはなからうが、斯様な努力の省ける機械の利益を本當に深く感ずるのは金持ちの家の主婦よりも寧ろ比較的収入の少い家庭の主婦である。

或る商品の販賣に月賦販賣が適するや否やを判断する極く大體の標準は

(イ) 商品一個當りの値段即ち單價、

(ロ) 其の商品の長期の耐用能力、である。

(イ) 茲に獨斷的に金額を決定する心算りはないが、月賦販賣をなすに適する商品單價は二十五弗を最低限度と見てよからう。此の標準は事情に依り大分動くであらうから決して斯くあるべしと断定す

るのではない。

(ロ) 食料物は月賦販賣されてゐないといふ事實により明らかなるが如く、單價の大小といふことは離れて全然別の見地から永く使用に耐へ得るや否やといふことを見なければならぬ。

月賦販賣法に據る可き商品と據る可らざる商品とを區別する際、着物とか樂器とかは丁度その中間帯にあるもので少しく曖昧である。理論上着物は必要缺く可らざるものであるが夏季用の毛皮の襟等が贅澤品なることは議論の餘地がない。然るに實際月賦で着物を買ふ様な階級の人は比較的に生活の樂でない人達である。賣人が値段の中に此の危険を見込み且つ買人から擔保を要求するのも此の理由の爲めである。従て着物は月賦販賣に適したものはいへない。樂器の月賦販賣となると着物の場合程不適當ではない。何故なればそれが實用品として非常に役立つといふわけではないが、娛樂品として價値ある點及び何時迄も使用に耐へ得る點よりして月賦販賣上算ばれるのである。

ダイヤモンド其の他貴重な寶石類は裝身具としては兎に角、其の實用品としての價値は非常に乏しいから月賦販賣上一種特別な地位を占めてゐる。寶石類は非常に大きな交換價値を有して居り又買ふ際に上手に買へば非常に持ち運びに便利な一種の貯蓄で金に換へことは容易であり又値も増して行く一方である。

月賦販賣方法をとる商店中に、顧客が支拂へなくなるとを望んでどしどし契約を解除し、其の時迄の支拂金を没収した上に商品も回収し其の商品を再び中古品店から賣り出すといふ様にしてゐる商店のあるのは誠に困つたことである。又一方に於て信用ある大百貨店では常顧客に月賦販賣を用立てた以上は出来るだけ中途解約が出ない様に熱望してゐる。これ等兩極端の間には色々の月賦金取立方法があり毎週又は毎月一回買人の家に集金に行くものや、客の方から店に拂ひに來たり郵便で送金して來るのを待つ様な方法をとつてゐる信用ある店もある。

月賦販賣に適した商品を月賦で販賣する商人は一般の現金買ひの顧客に所謂据置拂ひとして計算した定價其の儘で賣つてはならぬこと勿論である。現金賣りの場合の方が月賦賣りの場合より遙かに費用は掛らぬから兩者の間には大きな値段の開きがなくてはならぬ。

一般に捨て、顧みられてはゐないが月賦販賣の問題中最も深く考慮しなければならぬ重要な點がある。それは一言にしていへば月賦販賣に適する商品と適せざる商品とは勝手に手輕くは決定し得ないといふことである。其の判断を下す可き基礎は既に明示した通りである。

協同販賣

協同販賣 (cooperative marketing) は主として農産物の方面に行はるゝ所であつて、バター以外の製造品中協同販賣の行はるゝものは殆ど皆無であるが、多くの製造品を仕入れる場合には百姓は協同仕入をする。これは最近の農業界の不況時代に大なる刺激を以て急速の發達を見た。協同組合運動は波の如くうねりをなして進んで行く様である。即ち或る時は非常に活動して押へ切れない程熱心になり、斯く高くあがつた波は次ぎには碎け失敗して終つて興味を失ふ時代が來るといふ様な次第である。大きな協同組合運動の波は先づ一八七〇年代の農民共済組合運動 (Granger Movement) に始めて高くあがつた。其の後幾度か高くうねつては落ちしてゐる間に、協同組合運動全體の傾向としては斷然進歩を遂げて來たのであつて、協同販賣は今後益々その重要性を加へて行くに違ひない。

政府の報告によれば合衆國には今や生産者の協同組合一二、五〇〇の多さに達し、それ等の組合の取扱へる商品の額は積出地渡し價格を以て示せば二十億弗を超えてゐることである。

協同組合の意義 協同組合とはこれを通じて賣買を行ふ人々が所有し支配する組合 (普通は法人) である。各組合員の所有す可き株數には一定の制限があり又所有株數の多少に拘らず組合員は一人につき一個の議決権しか與へられてゐない。協同組合の經營主義に二つある。各組合員の賣買高に應じて利益分配をなすものと、原價主義によるものとがこれである。

協同組合の長所 協同販賣は取扱ひ商品の格付け及び包装の改善を來し、又時によつては組合員の栽培せる産物の品質の改善及び規格の統一をもたらし、又場合によつては販賣費を減せしめる。一例を挙げれば農民協同穀物倉庫は個人經營の穀物倉庫を三つ四つ一緒にした位の大量の保管貨物が得られ全部纏めて發送出来るから營業費がぐつと下る。協同組合が出来た結果市場間の貨物の流通關係がよくなることがある。カリフォルニア果實栽培業者組合は各主要市場に代理店を置き、細心に市場状態を調査せしめ、需給状態の變動があれば委託貨物を急に途中から他の市場に向けさせる。又協同組合は取引方法に關する農家の知識を増進せしめ且つ團體精神を醸成せしめることが少くない。

協同組合の短所 協同組合の經營法はどうも拙劣である。協同組合では充分の技能を有せざる人を安い給料で備つて經費の節約を計らんとするのであるが、かくの如きは個人經營の場合に於ける重要要素たる責任感を缺いてゐるからである。然し技術ある經營者を高給で備ふ様になり、次第にこの缺點は征服されて來た。多くの協同組合はその商賣が季節的なものであるから間接費がなかくかゝる。故に永續して經營して行けぬ場合が多く、一年の内十ヶ月許りは不用であるから充分の設備は出來ない。時に協同組合は現在の商人程能率をあげて居らぬので無用の長物なる事もある。協同組合の創立者達は皆協同組合によつて得らるゝ節約を殊更誇張し、設立されてから餘り能率もあがらず失望し、

爲めに組合を解散して終ふことが多い。組合中には現在の販賣組織は非能率的且つ不完全であるから販賣方法を革新してもつと經濟的ならしめんとの意圖を以て始められたものもあるが、斯様な組合は失敗に終るのが普通である。

協同組合の最も適せる位置 販賣組合に最も適した活動領域は産地の積出し地點である。格付け及び荷造りの改善・品質の改良をなし得るのは斯様な地方的組合の場合である。ミネソタ州の六百以上の協同バター製造所は大部分二十年以上も經營して來て居るものであつて非常に成功してゐる實例であり、其の他協同家畜出荷組合・協同穀物倉庫・果物販賣組合等も成功してゐる。大終點市場に於て卸賣機能を果たすには協同販賣は不適當であるか又は不必要である。卸賣にあつては商人が非常に經營が巧みであり且つ經費も利潤も共に非常に少率であるから協同組合も經費節約の餘地がない。

協同購買 近年百姓の協同購買は激増を來した。仲間同志が表立つた組合等を作らずに協同購入を行ふこともあり、地方農民倉庫や協同バター製造所等を通じて協同購入するものもある。又地方農會を通じてするものもあり、農民に必要な品物中主なもの、仕入を目的として新たに會社を設けることもある。

協同に購入する主なる品物は小麥粉・飼糧・石炭・肥料・種子・結束用の蔓等である。これ等の協

同組合は商人及び商人を通じて賣り捌いてゐる製造業者にとつて次第に重大なる問題となつて来る。製造家が購買組合に賣り込みをする様になると商人は報復的手段として其の製造家の製品の販賣を拒絶することがよくある。この場合製造家が進んで協同組合を通じて賣つても、購買組合が何時解散するかわからず或は彼を捨て、他の製造業者と取引するやも知れぬのであつて、其の結果は彼は折角何年かの日子を費し相當の費用もかけて開拓して來た販路を失ふて終ふ。これ等の購買組合は大抵商人よりも廉價に買入るのであるが、組合員に於ては組合の費用を拂はねばならず、現金取引をせねばならぬし、又時には貨車が着くと直ぐに自ら品物を引取りに行かねばならぬ點等を考へると何れが得かわからなくなることがある。

消費組合 消費組合は英國其の他の歐洲各國程の發展振りを見せず、米國の小賣業界に於ては餘り重要な役立ちをしてゐない。消費組合が設立されたことも随分あるが皆早晚失敗して終ふてゐる。即ちサーピスを減じ品物の種類を餘り澤山は取揃へない様にしなければ結局大した節約が得られないからである。米國人は客扱ひのよい店を非常に好み、少し許りの節約をするために經營上の責任を負つたり必然生ずる面倒を引受けたりすることを欲しない。消費組合の成功してゐる國々を見るに國籍を同うし先祖代々同じ處に住んでゐるといふ様な人達が多いが、米國に於ては色々の國の人が雜居し又

絶えず人口が移動してゐる爲めに永く組合を繼續經營することが出来ない。

協同組合に對する結論 協同販賣は米國に於ても堅固な發達を遂ぐ可きものであつて、多くの場合殊に村落地での販賣に於ては他の販賣方法よりも著しく改良せられつゝある。斯くて協同組合の侵入は商人にとつて益々重大な問題となつて行く様である。聯邦政府も州當局も共に協同組合を奨励し其の爲めには成績良好な能率の擧つてゐる商店を犠牲にして顧みぬ様なこともあるが、協同販賣は眞に經濟的必要の存する限度内に於て奨励される可きであつて、餘り急激な發展を計るときは失敗に歸し進歩は止まるに到るであらう。

結 論

- (一) 概して販賣組織は健全である。販賣組織が現在の如き形式に發達して來たのは此の販賣方法が商品を生産者より消費者に達せしむるに最も經濟的且つ最も敏速なる方法なるが故であつて他に理由はない。此の方法は數多の機能より成りそれ等の機能を果すにはどうしても多額の經費を要する。
- (二) 工場の組織及び經營に於けると同様に販賣組織にも幾多の缺陷が存する。これ等の缺陷を改めるには急激に大改革を施しても駄目で、一、缺點が見付かつたらこれを改め又探し出しては排除する

といふ様に順次に改良して行くより他に途はない。

(三) これ等の缺點を探し出すには各商店・同業組合・政府當局者・學校等が實際の探査及び分析研究をせねばならぬ。此の種の實情調査は獎勵さる可きであつて、殊に各商店では自分の探つてゐる販賣方法を吟味し・分析し・研究し、改善の餘地ありや否やを確かめねばならぬ。

(四) 製造家も商人も共に相争つてヨリ良き販賣方法を探求して止まぬ故販賣方法は絶えず改良されてゐる。現在の販賣経路及び販賣方法は今後進歩の餘地がないといふことは決してなく絶えず新しい方法が試みられてゐる。同業組合の力を以てこれ等の新しく生れ出て来る販賣方法を阻止し喰ひ止めんとしたこともある。例へば製造家が小賣商へ直接販賣を試みた爲め卸商がその製造家に對し不買同盟を行つたこともあるが、これは正しいことではない。販賣方法の進歩は自由競争制度の下に於て始めて行はれる。即ち自由競争制度の下に於ては生産者も商人も自由に新しい方法を試み得るのであつて人爲的防遏策は最も非難されねばならぬ。

(五) 或る商賣の營業者總數を人爲的に制限することは出来ぬとしても、場所の悪い所で商賣(殊に小賣商)を始めたり又充分の技能を缺く者や資力充分ならざる者が商賣を始めたりする爲めに非常な無駄を生ずることは事實である。店舗位置の研究は更に深く爲さる可きで、連鎖店經營會社は此の研究

を一科學に迄築き上げた。卸商及び同業組合の中には此の點に於て小賣商の助けを爲してゐるものもあるが、又成功出来さうもない様な者の開業を迄も無闇に勸める者もある。これ等の弊を矯め商人を教育し會計制度を改善せんとする如き努力に對しては總べて極力獎勵してやる可きである。

産業合理化資料目録

東京商工會議所

- 第一號 獨逸産業合理化協會理事長ヒンネンタール著
獨逸に於ける合理化運動と獨逸産業
合理化協會 (實費二〇錢)
- 第二號 米國商務省標準局編
商業標準化事業と其價值 (實費四〇錢)
- 第三號 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
流動作業に關する經驗 (實費五〇錢)
- 第四號 全米商業會議所製造工業部編
米國に於ける間接費の研究 (實費三〇錢)
- 第五號 獨逸産業合理化協會經濟的管理委員會編
勘定體系圖表(コンテナーラーメン) (實費一・三〇錢)
- 第六號 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
木製包装の合理化 (實費三五錢)
- 第七號 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
郵便小包の包装及び發送 (實費三〇錢)
- 第八號 全米商業會議所外國貿易部編
輸出取引の仕方 (實費三五錢)
- 第九號 全米商業會議所製造工業部編
豫算による企業の統制 (實費三五錢)

- 第一〇號 全米商業會議所編
配給の方法 (實費二〇錢)
- 第一號 米國經營協會編
事務所の騒音防止方法 (實費一〇錢)
- 近刊 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
厚紙包装の合理化
- 近刊 獨逸産業合理化協會編ルドルフ・シンドラー教授著
産業上の適職選擇
- 近刊 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
鋳力及び金屬包装
- 近刊 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
海上運送用包装
- 近刊 獨逸産業合理化協會經濟的製造工業委員會編
包装用締具及び安全裝置

右産業合理化資料御希望の方には實費で頒布いたしま
すから代金前拂若くは振替口座東京一六七九一番東京
商工會議所宛に御拂込下さい。(送料不要)

終

終