



# 事業継承意志の高揚に関する決定要因分析：神戸市商店街の商店経営者に対する質問票調査を中心に

柳, 到亨

---

**(Citation)**

国民経済雑誌, 194(5):91-113

**(Issue Date)**

2006-11

**(Resource Type)**

departmental bulletin paper

**(Version)**

Version of Record

**(JaLCD0I)**

<https://doi.org/10.24546/00056118>

**(URL)**

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/00056118>



# 事業継承意志の高揚に関する 決定要因分析

—神戸市商店街の商店経営者に対する質問票調査を中心に—

柳 到 亨

本稿の目的は、日本小売業の商店経営者において、彼（あるいは彼女）の家族に商店を継がせたいという意志を高揚させる要因を探ることである。本論では家族要因、経済的要因、そして環境諸要因を含む事業継承モデルが提示される。事業継承モデルの実証分析は、神戸市商店街の50代以上の商店経営者に対する質問票調査を用いて行った。実証分析の結果は、商店経営者の家族に商店を継がせたいという意志を高揚させる要因が、特に、家族要因であることを支持することであった。

キーワード 後継者難、家族要因、売上高成長速度、環境諸要因

## 1 はじめに

### 1.1 本稿の現実的問題意識および目的

家族を重要な労働資源とする個々の商店が多く存在し、それが日本独自の小売商業構造を作り上げてきたが、近年日本小売業を支えてきた「街の小売業」が縮小している傾向がみえてきている。日本の中小小売業が衰退産業として認識されるなか、街の商店街や個別商店における事業継承の問題は、その問題の核心として頻繁に「後継者難」<sup>1)</sup>が用いられ、取り上げられている。後を継ぐ者がいなくて悩む商店主を見つけるのはそれほど難しくはない。

「後継者問題」は、個々の商店、商店街、さらに小売業の発展を阻害する根源であるという。このような認識は、石井（1996）、高嶋（2002）でもみることができる。その論者を紹介すると、石井（1996）は「街の小売商業」を崩壊させる原因の1つ目を「外の敵」と呼んで、全国に展開する量販店や大型店などの外部との競争の存在、2つ目を「内の敵」と呼んで、「街の空洞化」<sup>2)</sup>の問題、3つ目を「内々の敵」と呼んで、商人家族の変容を指摘している。この3つ目の商人家族の変容、崩壊が事業継承を困難にする。この3つ目の原因による「後継者問題」が商店街や小売市場という「街の小売商業」の衰退、すなわち商店街の危機を招く根源的原因であるという。次に、高嶋（2002）は中小小売業の「後継者難」が個々の商店の将来に対するリスクを伴う意思決定の消極化を生み出し、商店の衰退に関わるという。すなわち「後継者難」は商店経営者の将来の経営成果に対する期待感を低下させ、競争優位を

形成する意欲を低下させる原因であると指摘している。このような両者の見解から、「後継者問題」は個々の商店の問題から、商店街ひいては中小小売業の問題まで、包括的に関わっているということがわかる。

本稿の目的は、日本小売業の商店経営者において、彼（あるいは彼女）の家族に商店を継がせたいという意志を誘発する要因を探ることである。すなわち、日本の商店経営者における子供に対する事業継承意志を高揚させる要因を明らかにすることである。

## 1.2 理論的課題

本稿の目的に関わる、商業研究における事業継承に関する研究は多数蓄積されている。それらの研究から幾つかの研究に焦点を当て、本稿の目的に対応する次のような3つの研究課題を提示していきたい。

第1は、家族制度に注目した研究である。荒川（1962）は日本特有の流通構造、つまり家族を中心とする中小小売商店が多数存在する構造の説明には、日本の特殊な社会関係、家族制度に注目してみる必要があると提示した。荒川（1962）は、日本の小売商業の構造を支える要因として、家族制度における社会関係の残存を重視し（357頁）、理論的問題として検討する必要性について強調している。荒川（1962）に続いて、石井（1996）は神戸市の商店街の小売商店経営者に対する定性分析や商業マクロデータ分析により、商人家族が共有する意識や規範が商店の事業継承につながり、長期的に多数の中小小売業が存続する日本特有の流通構造を生み出した重要な要因であると指摘している。これに加えて、石井（1996）は消費社会の到来による家族制度の変動を動態的に捉える視点から、商人家族構造の変容が商人家族の商売への関心を弱体化させ、後継者難を招くという。石井（1996）が事業継承に関する問題を家族制度の側面で捉え、重要な分析視角を提示した貢献を評価すべきである。しかし石井（1996）が行った事業継承に関する研究は、経験的データで検証されていない仮説にとどまっている。したがって、本稿では主に石井（1996）が提示した分析視角に依拠し、商人家族の意識や商人家族構造の変容が商店経営者の事業継承意志にどのような影響を与えるかについて分析することを第1の研究課題とする。第2は、経済的側面に注目した研究である。田村（1981）は、中小小売業における後継者の確保が、商店の年間売上高の成長速度に依存するという見解を示している。田村（1981）の研究を手がかりに事業継承における経済的側面の影響を明らかにすることが、第2の研究課題である。第3は、環境的側面に注目した研究である。鈴木（2001）は個別商店をめぐる環境諸要因の悪化が、小売商店における事業継承の意欲を減退させ、後継者問題が生じる可能性を論じている。この見解は、経験的妥当性を確保していない。したがって鈴木（2001）の研究を中心に、環境諸要因が事業継承意志に及ぼす影響を明らかにすることが、第3の研究課題である。

### 1.3 本稿の構成

以上のような問題意識および研究課題をもって、本稿の構成は以下のようなものになる。第2節「小売業における事業継承研究」では、後継者問題を理論的課題として接近した商業研究者を取り上げ、理論的な貢献や課題を明らかにする。既存の研究を整理することを通じて、次節で行われる事業継承実証モデルの分析枠組みの構築につながる。第3節「小売業の事業継承モデルと仮説の導出」では、既存研究から得た事業継承に関する3つの視点から事業継承モデルを構築し、各商業論者が取り上げている要因がどのように商店経営者の事業継承意志の高揚に有効性をもつのかについて考察する。これにより、本稿が検証すべき仮説が導出される。第4節「仮説検証の前の手続き」では、検証するための手続きであるデータの収集方法および諸仮説の検証に用いられた諸変数の操作方法について述べていくことにする。続く第5節「仮説検証」では、本稿で提示された仮説を検証し、その結果を解釈する。第6節「ディスカッション」では、本稿で行われた仮説検証の結果をもって、理論的、実践的含意について整理する。最後に第7節「本稿の限界と課題」では、本稿における分析枠組みがもつ限界について、外的妥当性、内的妥当性を中心に議論する。そのうち、本稿で行われた小売業商店における事業継承に関する議論が、小売業研究に対していかなる課題を残すのかについて考えたい。

## 2 小売業における事業継承に関する既存研究

本章では、小売業の事業継承に関する研究を考察するため、小売業研究において「事業継承」の問題がどのように扱われてきたのかを、代表的な幾つかの研究を取り上げて議論したいと思う。これらの研究を手がかりにして、日本小売業における「事業継承」に関する分析枠組みを導出するための視点を定めることが、本章の課題である。当然、「後継者問題」<sup>4)</sup>は、中小小売業問題の衰退と関連して語られてきた。事業継承者の有無に関わる観点を大きく2つに分けて紹介すると、第1に、絶えず後継者を再生産するのが日本の流通構造の近代化を阻害する要因として考えている観点(荒川 1962<sup>5)</sup>; 林 1962<sup>6)</sup>)であり、第2に、後継者の断絶が中小小売業の存立を危なくするという観点(石井 1996; 石原 2000<sup>7)</sup>)である。両者における中小小売業の経済・社会的評価は異なるが、いずれにせよ、後継者の有無が中小小売業の再生産構造の問題に関連している点では一致している。特に「後継者」問題に商業の理論的課題として接近した論者から以下の4つの研究視点を挙げることができる。

第1は、家族理念や規範意識が日本小売業の再生産構造あるいは事業継承を生み出したという見解である。荒川(1962)および糸園(1975)の研究は、中小小売商店の事業継承に関する議論を前近代的社会関係、つまり家父長家族制度に関連付けようとしたものであった。こうした研究は、事業継承と前近代的社会関係との因果関係の究明という研究課題を提示し

たものの、今日における日本特有の家族制度に起因する商人家族の理念を前近代的社会関係の一種であるかのように扱っていることについては疑問が残る。現代的意味で、小売業の事業継承問題を商人家族における家族規範や理念に基づいて議論した研究が石井（1996）である。石井（1996）は、日本小売業における商人家族の家族理念が商人家族の事業継承を促したと指摘している。そして、こうした個々の小売商店を再生産する仕組みが、日本小売業のマクロ構造の動態を生み出したと主張するのである。第2に、商人家族における「家商分離」の現象が商店の後継者問題と密接な関連があるという見解は、石井（1996）によって展開された。「家商分離」の現象が商人家族と商店との関係を切り離し、商店における家族労働資源の枯渇、さらに小売商店の再生産構造の崩壊を招くということを、石井（1996）は神戸市商業集積の定性分析を通じて明らかにした。第3に、後継者の確保を分析する際、商店の売上高成長の速度に注目した研究が田村（1981）である。田村（1981）が事業継承の規定要因として経済的要素を指摘したことは事業継承分析に良い手がかりを提供したと思われる。第4に、後継者問題をもたらす原因として環境諸要因を指摘する研究は、鈴木（2001）によって展開されてきた。鈴木（2001）は、環境諸要因の変化が商店経営の経済的魅力を減少させ、後継者難を引き起こすという論理を示している。

以上が日本小売業の事業継承に関する議論である。次節では、本節で行った事業継承についての議論を手がかりに、事業継承に関する分析課題や分析モデルを構築する。

### 3 小売業の事業継承実証モデルと仮説導出

小売業の事業継承に関する後継者問題の捉え方と、それに相応する商業論における事業継承研究の変遷について前節で議論を進めてきた。後継者問題は、日本の商業研究者によって生業型小売業の衰退あるいは流通構造の効率化と結びつけられ、中枢的な焦点として注目を集めてきているといえる。以下の議論では、次のような4つの問題意識のもとに展開されることとなる。第1に、商店経営者が事業継承意志を高揚させるのに、家族理念がどのように影響を与えるのかという点に注目する。第2に、家商分離（商人家族と商店経営の分離）の現象としての商店経営特性が事業継承意志にどのような影響を与えるのか。第3に、経営成果は、商店経営者の事業継承意志にどのような影響を及ぼすのかに注目することである。第4に、環境諸要因は、商店経営者の事業継承意志にどのような経験的有効性をもっているのかである。本節では、これらの4つの課題を議論し、理論仮説を検討することになる。まず家族理念と事業継承意志との関係についてみていくことにする。

#### 3.1 家族理念

社会学の研究で多く蓄積されている「家」制度に関する業績を簡単に考察することにより、

家業の定義および意味を明らかにすることができる。日本の事業継承の社会的特性は、「家」という概念で説明されてきた。日本社会に根強く潜在する特殊な集団認識のあり方は「家」の概念で、「家」を構成する基本的な要素は家を継いだ子供が親と居住する共同生活体、あるいは農業の場合をとれば経営体であると述べられている（中根 1967<sup>8)</sup>）。家の共同経営体としての家業は、家の継承、存続、そして繁栄という命題のために重要である（中野 1978；森岡・望月 1983；三戸 1983；河村 1988；安岡 1998；中野 2003）。そして「家」の継承における後継者の資格は血縁者に限らず、非血縁者まで含まれる（中野 1978；中根 1967；米村 1999；坪内 2001）。このことは、家の理念として家の存続、維持、繁栄のため、継承が最も重要であることを示している。上で述べた先行研究の考察から、家業というのは家族の生計を維持することと超世代的関係の連続性を維持することの二重的性格を持っていることがわかる。すなわち日本において家業を営むことは、単なる家計を維持するという経済的意味だけではなく、理念的あるいは規範的意味も含意していると思われる。

近代社会における継承は、物質的基盤によって左右されるという見解（米村 1996）がある。例えば、代々に伝わる家業や暖簾という継承財の存在の有無が重要な判断根拠であり、近代社会において階層、つまり財産があるか否かによって、家産意識・継承意識が変わってくると指摘している（米村 1996, 1999）。この意味では、家業意識は、商業や農業における自営業部門で商店あるいは農地を物質的基盤として家計の生計を営む場合には、継承を促す可能性を示唆している。しかし、米村（1996, 1999）は財閥のように大規模な企業体を対象に財の世代間継承を志向する傾向があることに関心があり、自営業者あるいは商店経営者という小規模生業型自営業に対する分析まで至らなかった。社会学における「家」についての既存研究のなかで、家と関わる家業の定義およびその意味を探ることができた。しかし、殆どの研究が家の原理と現代の企業体に集中し、我々の関心領域である家族経営体として中小零細自営業における家業に対する分析は未だに行なわれていない。

小売業における家業意識と継承の関係に取り組む研究が石井（1996）である。石井（1996）は個々の商店経営および日本小売業全体の動態に影響を与えた要因として、小売商店経営に従事している商店経営者およびその家族従業者が持っている家業意識や家族財産を挙げている。商店経営者あるいはその家族従業者が抱く家業意識は、日本の一般家族成員が持つ家族理念、すなわち「家族財産」という概念と関連すると指摘している。「家族財産」というのは「財産は、家族の特定の誰かの財産ではなく、家族全員の所有物だ<sup>9)</sup>」という意識である。この家族財産意識が日本家族の基本的な規範として位置付けられている。このような家族理念に覆われた商店主ならびに家族従業者は、家業意識を持つことになる。石井（1996）は、家業としての小売商店が家族従業者に対して持つ意味は、①家族の生計を担う経済的意味、②経済的意味を超えた精神的意味を含んでおり、家族の生き方あるいは生き甲斐を生み出す重

要な媒体であるとする。このように商人家族が商店に対して抱く家族財産意識、家業意識は、家族内の事業継承の可能性を高めるという見解を示している(279頁)。上記に考察したように、我々が家族理念意識を考える際には、2次元であることに注意を払わなければならない。家族理念として考えるのは、日本家族を特徴づける基本的規範としての家族財産、家族財産に覆われた商人家族における家業意識、これらの2つである。

要約していえば、日本家族において家族全員が財産を所有する家族財産が、商人家族の家族理念として具現化したのが家業意識である。商人家族理念は、これらの家族財産および家業意識として現れ、小売業という商売に対する精神的にも経済的にも過剰な意味を付与し、事業継承を可能にする大きな原動力となったのではないかとというのが我々の見解である。さらに、この商人家族理念が日本小売業を支えてきた核心的要因ではないかと思われる。以上の議論から、次のような仮説が導出される。

H1A：商店経営者の家族財産意識が高くなるにつれ、事業継承意志が高くなる。

H1B：商店経営者の家業意識が高くなるにつれ、事業継承意志が高くなる。

### 3.2 商店経営特性

事業継承意志は、商店における経営特性を規定する幾つかの要因により影響をうける。ここで述べる商店経営特性は、第1に、家族要因(家商分離の現象)、第2に、商店の創業以来の営業年数、第3に、商店の年間売上高規模という3つの要素で把握できる。

#### 3.2.1 家族要因

前節で考察したように、「小売業における後継者問題」は「家商分離」という視点から見直される必要があることが石井(1996)によって提唱された。「家商分離」とは、石井(1996)によれば、「家族が、すでに小売商の経営単位ではなくなってしまう<sup>10)</sup>」あるいは「商売と家族とは別だ」という事態であると定義されている。この「家商分離」の現象は、「商売単位としての商人家族」が「消費単位としての商人家族」へに変遷することを物語っている。つまり街の商人がもっとも頼るべき貴重な経営資源であった家族資源が枯渇する事態にほかならない。「家商分離」の現象により商人家族と商売との関わりが切り離され、具体的例として、第1に核家族化、第2に商売と住まいとの分離、これらの結果として最後に、家族労働資源の枯渇を招く事態を挙げて<sup>11)</sup>いる。順に事業継承意識に及ぼす影響の論理を述べていこう。

第1に、核家族化である。石井(1996)によれば、商店主世帯は農林魚業世帯を除けば他の職業の世帯規模よりも規模が大きい世帯であった<sup>12)</sup>という。この核家族化による商店主世帯規模の縮小は、商売・経営単位としての家族の意味が失われる可能性を内包している。拡大家族が核家族化(老夫婦と子供夫婦)へと分解する親子別居の状態は、職業選択を子供の自

由意志に任せる事態になっていき、店の後継を強制する枠組みがなくなることを意味する。すなわち商店主（彼あるいは彼女）とその家族とが別の住居環境を持ち核家族化する傾向は、小売業商店の再生産構造の崩壊をもたらす。このことから、次のような仮説が導かれる。

H2A：子供と別々に住んでいる商店経営者より、子供と一緒に住んでいる商店経営者のほうが、事業継承意志の度合いがより高い。

第2に、商売と住まいとの分離（以下、職住分離）である。商売と住まいが一致すると、商人家族の生活は商売中心になり、子供も自然に生活のなかで商売になじんでいくが、これとは反対の論理で、商売と住まいが分離すると、商売よりは家族の生活や団欒を優先することになる。この職住分離の現象によって、商店主のみならず子供の商売に対する関心も薄れていく。すなわち石井（1996）がいう職住分離は、消費社会の到来により、商売よりも家族としての生活が優先され、できる限り商人家族は住まいと商店を分けようとする事態であると述べている。したがって職住が分離する傾向は、商店主または子供の商売に対する関心を弱化させ、家族からの後継者の再生産の道を危うくする。ゆえに職住分離について次の仮説が導かれる。

H2B：商住環境が分離している商店経営者より、商住環境が一致している商店経営者のほうが、事業継承意志の度合いがより高い。

最後に、家族労働資源の枯渇である<sup>13)</sup>。上述の核家族化や職住分離の傾向は、結果的に商人家族の商売に対する関心や愛着を薄くする。これは石井（1996）が指摘したとおり、家商分離の現象の背景には消費社会の到来があるようだ。彼によると、近代家族は、伝統的家族とは異なり、夫婦の愛情を基礎として婚姻を結び、家族を形成する<sup>14)</sup>。つまり夫婦の愛情が近代家族を成り立たせる基本的な紐帯である。当然のことながら、商人家族の商売への関与あるいは参加が少なくなることは、後を継ぐ者の確保を難しい仕事にさせる。家商分離の現象が小売業における商売と商人家族との関係を切り離し、具体的現象として核家族化、職住分離を導く。これらの結果として商店における家族従業者密度が下がり、商店経営者の事業継承意志を低下させることになると思われる。ゆえに家族従業者数について次のような仮説が導出される。

H2C：商店に従事する家族従業者が多くなるにつれ、商店経営者の事業継承意志が高くなる。



### 3.2.2 創業以来の営業年数

石井(1996)は、商店の歴史は家業意識を高揚あるいは家族への使命感を高揚させるという仮説を出している(250頁)。彼は1991年時点における「商業統計表」調査のデータで、創業年数が30年を越える商店が全体の個人商店の約3割近くを占めている事実から、商店の歴史は事業継承を促す要因の1つではないかという見解を示している。この指摘から、創業以来30年以上の営業年数を保つ個人商店は、2代目あるいは3代目が商店を継いでいることが予想される。したがって創業以来の営業年数は、商店経営者および商人家族の事業継承意志を高揚させることに貢献すると予想できる。ゆえに創業以来の営業年数について次のような仮説が導出される。

H2D：創業以来の営業年数が長くなるにつれ、商店経営者の事業継承意志が高くなる。

### 3.2.3 経済的要因

本稿では経済的側面での事業継承意志に影響を及ぼす要因として、経営成果以外にも商店規模があると考えている。先行研究における商店規模を表わす指標は、販売額、従業員数、<sup>15)</sup>売場面積、である。経済的側面での商店規模が事業継承意志に及ぼす影響を調べる際に、上の3つの商店規模を表わす変数のなかから、年間売上高で測ることにする。商店規模は、商人の経済的報酬を確保する資源である可能性<sup>16)</sup>がある。したがって他の変数が一定であると、年間売上高という商店規模が大きい商店のほうが、商店規模が低い商店より商店経営者の事業継承意志の度合いは高くなると思われる。

H2E：商店の年間売上高の規模が大きい商店経営者のほうが、規模の小さい商店経営者より事業継承意志の度合いがより高い。

## 3.3 商店経営成果

田村(1981)によれば、後継者の確保は売上高成長速度を維持することと深く関係するといふ。すなわち後継者の確保は、売上高成長速度の維持に依存することであり、「売上高成長速度」は年間売上高/企業年齢<sup>17)</sup>である。この売上高成長速度という概念に注意してみよう。彼の見解から、後継者の確保が年間売上高に比例し、企業年齢に反比例するということが解釈できる。つまり企業年齢が長くなる一方で、売上高水準が低いままだと後継者の確保は困難になる。これと反対に、企業年齢が若くても売上高が高いと、後継者確保には好条件になる。商店の歴史が後継者確保には反比例するということは、後ほど検討する仮説とは異なるものの、売上高成長速度が事業継承意志の考慮すべき要因であることに注目させる見解

である。この売上高成長速度は、既に議論を行った経営成果が事業継承意志に及ぼす影響を検討するうえでの1つの変数として扱われることになる。ここで注意を払わなければならないのは、経営成果の変動を測る指標としての売上高の変動は厳密な定義では年間売上高/企業年齢であるが、商店経営者が認識する年間売上高の変動とする<sup>18)</sup>。以上の議論から、経営成果について次のような仮説が導出される。

H3：経営成果が好調になるにつれ、商店経営者の事業継承意志が高くなる。

### 3.4 環境諸要因

鈴木 (2001) によれば、小売商店を取り巻く環境諸要因は、立地条件、消費者の需要水準、小売の技術、競争構造という4点でまとめることができる。

第1に、立地条件である。立地条件の変化は、都市再開発を通じて交通網、道路条件、工業施設、そして公共施設を変化させ (鈴木 2001：野口 1987)、商店街あるいは個別商店に來客する消費者の人口の減少に影響を与える。都市開発以外にも、地価上昇は商業施設の資産価値を高く評価させることにより、商店経営者の商売意欲あるいは経営方針を転換させることになる (鈴木 2001)。要するに、立地条件の変化は商店を訪問する來客数の減少を招く。そして地価変動による商店経営戦略の変化をもたらす。この立地条件の変動は、商店経営者の事業継承意志に影響を与える1つの要因として考えられる。

第2は、消費者の需要水準である。商店を訪ねる消費者の需要水準が高くなることは、すなわち顧客1人あたりの販売額が増加することを意味する。

第3は、技術水準の変化である。情報産業の進展により、小売業産業にPOS、EOS、EDIが導入、活用され、取引情報処理や伝達の革新が行われる (矢作 1996)。その結果、技術を積極導入する商店は、顧客管理の効率化、商店事務の合理化などを達成することができ (野口 1987)、経営成果の向上に貢献することになる。

第4に、競争要因である。小売業商店が直面している競争相手は、商店街内部での同じ業種である商店の場合もあるが、その多くは商店街の外部におかれている相手である。この競争相手は、大型店、中堅スーパー・コンビニ (新規競争者)、無店舗販売業者などが挙げられる (鈴木 2001：野口 1987)。このような業態との競争の激化を通じて、個別商店の顧客吸引力の相対的な低下および競争力の喪失が起これ、結果的に経営成果の悪化 (収益性の悪化) に帰結する (野口 1987：中野 1989)。このような経営成果の悪化は、小売商店の後継者難を引き起こす要因であると指摘している (中野 1989)。ゆえに環境諸要因について次のような仮説が導出される。

H4A：環境要因（立地条件，需要水準，情報化）が商店経営に対して有利に働くと認識するにつれ，商店経営者の事業継承意志が高くなる。

H4B：競争環境が緩やかであると判断するにつれ，商店経営者の事業継承意志が高くなる。

このような仮説を検証するための手続きである，データの収集方法および諸仮説の検証に用いられた諸変数の操作方法について4節で述べていくことにする。

#### 4 仮説検証のまえの手続き

本節では，前節で掲げた仮説を検証する前段階として，仮説検証のための手続きについて詳述する。第3節で述べた諸仮説には，それを構成する概念として，家族理念意識，商店経営特性，環境諸要因，経営成果，そして事業継承意志があった。これらの概念は，兵庫県神戸市の商店経営者に対して送付された質問票の回答から測定されることになるわけだが，まず4.1では，本稿で明らかにすべき仮説を構成する概念が，誰の研究に依拠するものであるのかを整理する。つぎに，4.2では本稿で行った質問票調査の概要を述べた上で，なぜ検証対象を50代以上の商店経営者に限定するのかを説明する。最後に，概念の操作化を行う。このような手続きを踏んで，第5節で仮説化された概念間の関係を検証することになる。

##### 4.1 事業継承意志に影響を及ぼす変数開発

第3節で述べた諸仮説には，それを構成する概念として家族理念意識，環境要因，競争要因，経営成果，商店経営特性，事業継承意志があった。以下では，上記に述べた諸概念について説明していくことにしよう。

第1に，商店経営者の家族理念意識という概念を構成する指標の開発には石井（1996）の研究を参考にした。家族理念意識という概念には，2つの指標，すなわち家族財産意識，家業意識があるというのは第3節で既に述べたとおりである。石井（1996）による家族財産意識，家業意識の定義に従い，まず「家族財産意識」という変数だが，これは「財産は，家族の特定の誰かの所有物ではなく，家族全員の所有物だ」という意識の程度を測定する変数である。つぎに「家業意識」という変数は，「この小売業は，われわれ家族を経済的にも精神的にも支える家業だ」という意識の程度を測定する変数である。第2に，環境諸要因については，環境要因と競争要因という2つの概念にわけて質問票に用いることになる。まず環境要因を表わす変数として①立地条件，②消費需要，③情報化などの指標を用いている（野口1987；鈴木2001）。「環境要因」という変数は，商売を取り巻く立地条件，消費者の需要水準の変化，情報化がどの程度まで商売に影響しているかを測定する変数である。つぎに競争要

困という指標は、田村（1981）、野口（1987）、中野（1989）、鈴木（2001）の研究に基づいて質問項目として提示されている。「競争要因」という変数は、商店経営者が大型店、中堅スーパー、コンビニエンス・ストアとの競争構造をどのように認識しているかを測定する変数である。第3に、経営成果という概念は、田村（1981）、野口（1987）などの研究を参考にし、売上高、客数、客単価、利潤という商店の経営動向を、商店経営者はどのように認識しているのかを測定する変数である。第4に、商店経営特性を表す概念は、商店の歴史、家族要因（家族従業者、親子同居、職住一致）、商店の年間売上高規模である。商店経営特性を示す要因、つまり商店の歴史および家族要因（家族従業者、親子同居、職住一致）という概念の指標は石井（1996）の研究に基づいて開発した。なお商店の年間売上高規模は、田村（1973）、石井（1981）に基づいて開発した。

#### 4.2 調査概要および指標の操作化

2004年8月に、兵庫県神戸市の商店経営者に対して、「商店経営に関する調査」という調査票を送付した。<sup>19)</sup> また、この質問票は、代理人を通じて各商業集積の代表者の同意を得て、各商業集積の代表者に各商店経営者への資料の配布および回収によって行った。<sup>20)</sup> 後継者問題に関する先行研究をもとに抽出された質問票を構成し、調査票に含まれている質問の中で、商店経営特性と関連する指標以外は、すべて5点尺度で商店経営者の認知を問う形式になっている。回収した質問票のうち、記入ミスや不正回答を除く、回答に欠損のあるものを解析から除外したため、有効回答数は、383票（回収率76.6%）となった。

なお、その有効回答数のうち、50代以上の商店経営者に限定して事業継承意志に関する仮説を検証することを注意しておかなければならない。事業継承意志に影響を及ぼす諸仮説の検証には、次のような2つの理由から50代以上の商店経営者に限定することになる。第1に、標本をみると50代以上の殆どの商店経営者が、第1子の年齢が18歳を超えていることから、事業継承問題をより現実的に考えていると思われる。<sup>21)</sup> すなわち、商店経営者の子供が18歳を超えると、彼（あるいは彼女）が職業選択に迫られることになり、商店経営者も子供を商店の後継ぎにするか否かについて熟考する。また高年齢に達して引退を準備する商店経営者にとっても、商店の後継者問題はより現実的な課題になる。これとは異なり、比較的若い子供がいる若年齢の商店経営者にとって、後継者問題はさしあたって考慮する必要のない課題になるかもしれない。第2に、既の実証分析の枠組みで述べられた課題と関連する。家族要因の事業継承意志への影響を分析する際に、50代以下の商店経営者の回答が含まれていると誤った結果が得られる可能性が高いと考えられる。まず親子同居に関しては、18歳未満の子供がいる商店経営者は、子供と同居しているケースが多数あることや、18未満の子供は親と同居するか否かの選択肢を持たないと予想され、親子同居という指標の事業継承意志に対す

る有効性の検証は限界を抱えることになる。つぎに家族従業者に関しては、幼い子供は従業員として直接、商売に従事する可能性は低いことが予想され、親子同居と同様に仮説検定に困難が生じると考えられる。

以上述べられた理由から、50代以上の商店経営者が回答したサンプルをもって、事業継承に関する諸仮説を検証することにする。なお全体の有効回答数(383票)のなかで、50代以上の商店経営者の標本数は294票である。分析に用いた変数の記述統計および相関関係は表1に示し、複数指標で構成される変数の内的一貫性(信頼性のデータ:Cronbachの $\alpha$ 係数)は表1の注にまとめているので、そちらを参照されたい。

表1 変数の記述統計と相関

	平均	標準偏差	1	2	3	4	5	6	7	8
1.家業意識	4.38	1.21	—							
2.家族財産	3.70	1.15	0.243c	—						
3.需要水準	2.87	0.97	-0.092	0.042	—					
4.情報化	3.01	1.00	0.079	0.154b	0.199c	—				
5.立地水準	2.39	1.07	0.008	0.026	0.239c	0.235c	—			
6.競争要因	4.19	0.89	0.118a	0.071	0.038	0.121b	0.016	—		
7.経営成果	1.97	22.1	-0.06	-0.07	0.195c	0.171c	0.278c	-0.193c	—	
8.商店歴史	45.2	1.09	0.159c	0.109a	0.089	0.106a	0.112a	0.078	-0.041	—
9.家族従業者数	0.80	0.50	0.107c	0.061	0.102c	0.110a	0.039	0.020	0.042	0.169c

- 1) aは10%以内での統計的有意性, bは5%以内での統計的有意性, cは1%以内での統計的有意性を示す。
- 2) 総標本数は294で, 変数ペアごとのサンプル数は異なる。
- 3) 複数指標で構成される概念である経営成果, 競争要因の信頼性のデータ(Cronbachの $\alpha$ 係数)は, それぞれ0.969, 0.856であった。

## 5 仮説検証

第4節にも記述したように、本節で検証すべき関係は、第1に、商人家族の理念が商店主の家族への事業継承意識に結びついているのか、第2に、商店の経営特性(家族要因, 商店規模, 営業年数)の違いによって、商店経営者の事業継承意志に違いがみられるのか、第3に、環境諸要因, 経営成果要因が商店主の事業継承意識にどのような影響を及ぼすのかである。以降に行われる仮説検証では、これらの仮説のいずれがもっとも現実的に有効性が高いかを検討するのが課題となる。

### 5.1 事業継承意志についての因果関係の分析

家族理念意識, 環境諸要因(環境要因, 競争要因), 経営成果, 商店経営特性が事業継承意志にどのような因果関係を持っているのかについて検討するため, 重回帰分析が採用される。重回帰分析のなかでは, 以下のような従属変数および独立変数が用いられる。

第1に, 従属変数については, 今までの分析と同様に, 商店経営者の事業継承意志という

変数を利用する。第2に、独立変数には、家族従業者数、親子同居、職住一致、年間売上高規模、創業以来の営業年数という商店経営特性に関連する変数に加えて、家族理念意識、環境要因、競争要因、そして経営成果が含まれる。特に、これらの変数のなかで、ダミー変数処理を行ったのは、親子同居、職住一致、年間売上高規模である。まず、親子同居では、親子の非同居の場合は0、親子の同居の場合は1で、つぎに、職住一致では、商店と住居環境が分離している場合は0、商店と住居環境が一致している場合は1で、さらに、年間売上高規模では、商店の年間売上高規模が3000万円未満は0で、3,000万円以上は1でダミー変数をつくり、独立変数として導入した。なお、家族従業者数および創業以来の営業年数は、質問票の回答をそのまま用いて変数の処理を行った。重回帰分析の結果は、回帰係数、t値、統計的有意性という指標で要約され、表2に示されている。

表2のような分析結果を受けて、幾つかの注目すべき結果を述べていく。

第1に、 $R^2$ （自由調整済み決定係数）の値が、0.281というこの種の研究ではある程度高い値をとっており、このことは、商店経営特性が店主の事業継承意志に影響を及ぼすという因果関係を支持する1つ証拠となると考えられる。

第2に、商店経営者の家族理念の1つで家業意識は商店経営者の事業継承意志に正の影響を与える有力な変数となっている。すなわち、家族理念意識が高くなればなるほど商店経営者の事業継承意志は高くなるということが確認された。しかし、家族理念意識のもう1つの次元である家族財産意識が事業継承意志の高揚に結びつくという因果関係の統計的根拠はみつかからない。商店経営者の家族財産意識が事業継承意志に直接的な因果関係が確認されないのは、家族財産意識には、「財産を相続する」あるいは「商いを家業とする」という二重の意味を含むかもしれないからである。したがって、家族財産意識が高いとあって、必然的に事業継承意志が高くなるという因果関係は示しにくいと考えられる。

第3に、商店経営特性のなかでは、家族従業者数、親子同居、営業年数という変数が商店経営者の事業継承意志の高揚に及ぼす影響が大きい。まず、小売商店の活動に従事する家族従業者が多くなるにつれ、商店経営者の事業継承意志の度合いが強くなるというH3Cは確認された。次に、子供と別々に住んでいる商店経営者より、子供と一緒に住んでいる商店経営者のほうが、事業継承意志の度合いがより強くなるというH2Aも、支持されることになる。さらに、創業以来の営業年数が長くなるにつれ、商店経営者の事業継承意志が高くなるというH2Dも統計的有意性が確認された。

しかし、第4に、商店経営特性のなかで、商住一致、年間売上高規模という変数は事業継承意志に影響を与えるという統計的根拠は見つからなかった。まず、職住環境が分離している商店経営者より、職住環境が一致している商店経営者のほうが、事業継承意志の度合いがより強くなるというH2Bは支持されない。つぎに、商店の年間売上高の規模が高いほうが、

表 2 重回帰分析

独立変数	回帰係数	t 値	有意水準
家族従業者数	0.161	2.201	**
創業年数	0.061	1.653	*
家業意識	0.550	5.565	***
家族財産意識			
情報化	0.386	4.641	***
立地条件			
需要水準			
競争要因			
経営成果	0.170	1.768	*
売上高規模グミー			
親子同居グミー	0.283	1.855	*
職住一致グミー			
R <sup>2</sup>	0.281		
F 値	13.977		
標本数	294		

- 1) +, -の符号は影響の方向を示している。なお、スケールの方向は調整を既に行い、符号はそのまま解釈してよいものになっている。
- 2) R<sup>2</sup>は、ステップワイス回帰推定式のなかで最大の値を取り上げている。
- 3) (\*)は10%以内での統計的有意性, (\*\*)は5%以内での統計的有意性, (\*\*\*)は1%以内での統計的有意性を示す。

規模の小さいほうより事業継承意志の度合いがより強くなるという H2E も支持されない。

まず、職住一致の直接の効果が確認されなかった理由は様々推測されるが、その1つの理由として、商人家族の論理や事情とは別にして、商店街の合理化活動や外部の環境変動を通じて、商店の拡張、改装、または土地価格の上昇が職住を分離することに迫られたかもしれない。したがって、事業継承意志と職住一致との因果関係を確認することができないと考えられる。つぎに、商店の年間売上高規模の直接的な因果関係がみられなかったのは、商店の規模によって事業継承意志が高揚されるのではなく、経済的側面のみでは田村(1981)がいう商店の売上高成長速度あるいは経営成果が事業継承意志にもっと有効な要因であるのかもしれない。

第5に、経営成果は商店経営者の事業継承意志に正の影響を与える変数であることが確認された。すなわち、商店の経営成果が高くなればなるほど、商店経営者の事業継承意志は高くなるという H3 は、支持されることになる。

第6に、環境要因のなかで、情報化は商店経営者の事業継承意志に正の影響を与える変数となっているが、その他の環境要因である需要水準、立地条件が事業継承意志に正の影響を及ぼす因果関係は確認されなかった。すなわち、商店の環境要因である需要水準、立地条件が事業継承意志には結びつかないことを示している。これ以外にも、競争要因が事業

継承意志に影響を与えるという根拠はみられなかった。

以上に述べた結果は、商店経営者の事業継承意志の高揚に影響を及ぼす要因として、家業意識、商店経営特性（親子同居、家族従業者数、創業以来の営業年数）、情報化、経営成果をあげることができるということを示している。すなわち、上記の要因が事業継承意志の高揚のために有効であることを示唆している。しかし、予想とは異なる結果であるが、競争要因、立地条件、需要水準、家族財産意識、職住一致、商店の年間売上高規模といった変数が必ずしも商店経営者の事業継承意志の高揚に結びついているわけではないことが確認された。

## 6 ディスカッション

### 6.1 理論的インプリケーション

本稿の日本の小売業の事業継承意志に関する実証分析からもたらされた理論的インプリケーションは、以下の4点に集約することができる。

第1に、荒川（1962）、石井（1996）の議論に基づいて、商業研究の課題として想定されてきた商人家族における家族理念と事業継承意志の関係を明らかにしたことである。特に、石井（1996）に基づいて開発された家族財産意識および家業意識という概念が、日本小売業商店経営者の事業継承意志を規定する重要な1つの要因であることが確認された。ここで石井（1996）の家族理念意識には、家族財産意識と家業意識という2つの局面があると判断し、変数化したこと、そして中小小売業の再生産構造を理解する際に家族理念意識に注目すべきだと確認したことは評価されるべき点である。

第2に、消費社会の到来により、個別商店の経営における家族という労働資源の枯渇を招くという石井（1996）の主張を踏襲し、家族労働資源の枯渇、核家族化（親子別居）、職住分離という家商分離の現象が事業継承意志にどのような影響を与えるかを検討した。その結果、家族労働資源の枯渇、親子別居という商店経営の特徴が事業継承意志に影響を与えることが確認でき、家商分離の現象が事業継承意志を弱化する1つの契機になるということを検証結果から明らかにした。この点に関する本稿の貢献は、家商分離の現象を家族従業者（商人家族という労働力の枯渇）、親子別居（核家族化）、職住分離として変数化し、家商分離の現象が事業継承意志に影響を与えるということを示すことによって、家商分離現象の後継者問題に関する議論を精緻化した点である。これに加えて、商店の歴史（創業以来の営業年数）が商店経営者の事業継承意志の高揚に寄与することを発見した。

第3に、石井（1996）の家族理念意識と家族従業制度の関係、ひいては家商分離の現象と事業継承の問題の関係についての研究が定性的にとどまっているものを、経験的妥当性の立証をするために大規模サンプルによる定量的調査研究を行った点である。すなわち、石井（1996）によって提示された数々の仮説が、今日においてどのような妥当性を示しているの



かを確認した。

第4に、商店における経営成果が事業継承意志に及ぼす影響を解明した点である。本稿では、経済的側面として、田村(1981)の売上高成長以外にも利潤、客数、客単価成長という指標で構成される経営成果という概念を開発し、経営成果が事業継承意志の高揚に寄与するを確認した。この点に関しては、経済的側面として経営成果に注目し、その有効性を論じた点は1つの貢献とみなしてよいと思われる。

## 6.2 実践的インプリケーション

本稿の日本小売業の事業継承意識に関する実証分析から読み取ることのできる実践的含意は、以下の5点に整理することができる。

第1に、商店経営者の家族理念意識が持つ実践的意味について議論する。2003年全国商店街振興組合連合会によって実施された商店街の商業経営者に対する大規模な定量調査で、「商店街自身が『大きな問題』として認識しているものは何か」という質問に対して「後継者問題」を最優先の問題として考えていることが確認された。小売商店街の現場において、商店経営者が、後継者がいないことを重要な問題として認識している背景には、家業意識が強く働いていると考えられる。この後継者難は、商店と家族とは一体であるという家業意識の影響が強いけれども、商店の後を継ぐ者がいないことを慨嘆する商店経営者の問題意識の表れである。裏を返せば、商売が商店経営者あるいは家族にとって意味がないとすれば、後継者がいないことは問題視されるはずがない。

第2に、商店経営者の家族理念意識が個々の商店もしくは日本の中小小売業の再生産を支えてきたと考えられる。すなわち商店経営者の家族理念意識が子供に事業を継承させたいという意志を高揚させ、商店の後継者を準備する作業を促してきたのではないかということである。

第3に、石井(1996)の神戸市商業集積における定性調査から得られた家商分離の現象が含意するものである。この家商分離の現象は、商店と家族が切り離され、商店の貴重な労働資源がなくなることを意味している。家商分離の現象は商店において家族労働力の枯渇、核家族化として表れる。家族従業者からみてみよう。まず家族従業者が商売に関与しないということは、家業としての商売に対する関心が薄れることを示し、商店経営者の事業継承意志を弱体化させる。つぎに商店経営者と彼(あるいは彼女)の子供が同居しないことは、商店経営者が子供に商売という職業を継がせる仕組みの崩壊を導く。

第4に、創業以来の営業年数が高い商店の場合、事業継承意識が高くなるということに対しての含意である。商人家族は、家業としての商店を存続、維持、そして繁栄させることを課題にしており、商店の歴史が長い経営者は家業としての商店を存続させ、つぎの子孫に譲

っていくという責任や義務に駆られ、子供に商売を継承させたい意識が高揚されると思われる。日本小売業において老舗が多く存在するのは、この商店の歴史性がその背景にあると考えられる。『商業統計表』調査によると、2002年時点で日本の小売業における個人商店数716,168のなかで、創業以来の営業年数が52年以上の歴史を保つ店舗数が202,883である。日本全体の小売業個人商店の約3割が長い歴史を持つということは、商店の歴史と事業継承の関係を傍証する1つのデータでもある。

第5に、経営成果が持つ実践的意味である。現在の商店における経営成果の動向は、将来の経営成果に対する期待感に影響を与える。商店の経営成果は、商店経営者、彼自身の子供に小売業の商売という職業を継がせることを考慮する際に、重要な事項になる。経済的報酬が保証できない商売を子供に継がせることは商店経営者に責任感や不安感をもたらすことになるだろう。

## 7 限界および課題

本節では、本稿で今まで行われた商店経営者の事業継承意志に関する実証分析に対する限界と今後の研究課題について述べる。本稿の分析枠組みにおける限界について、外的妥当性、内的妥当性を中心に議論する。その後、本稿で行われた小売業商店における事業継承に関する議論が、小売業研究におけるいかなる課題を残すのかについて述べていく。

### 7.1 本稿の限界

本稿で行われた商店経営者に関する事業継承意志に関する実証分析には、どのような妥当性を疑わせる問題点があるのかを指摘する。

第1に、外的妥当性に関する問題である。「商店経営に関する調査」という質問題目の上で、事業継承意志に関する調査が実際された対象は、広域的商店街を除く隣接消費者に頼る近隣商店街に属する兵庫県の商店経営者であった。神戸市の商店街は阪神大震災で地域コミュニティが破壊し、商店街も被害を受けた地域でもある。これに加えて、本調査の対象の選定における手続きの問題も指摘しなければならない。この限界は定量分析における信頼性確保の問題と関わっている。調査対象を選定する際に、神戸産業振興財団に登録されている商店街の商店経営者を対象に、質問票を配布、回収を行った。公共団体という代理人を通じて質問調査を行うときに、代理人の任意の判断で商業経営者を選定する可能性が高いため、そのことから標本におけるバイアスが生じる可能性は排除できない。この2点を持って、今回の調査から、日本小売業の商店経営特性および事業継承意志に関する一般について論じることは慎重な判断を要すると思われる。

第2に、内的妥当性に関する問題である。環境要因という概念に関わる限界である。これ

に加えて、環境要因という概念に関する指標の問題である。環境要因で導入されている指標は、需要水準、情報化、立地条件であった。その指標の中、需要水準や情報化という指標に関する問題点を指摘しなければならない。「消費需要の水準は高くなっている」という需要水準に関する質問項目は、回答者にとって曖昧な解釈を招く可能性がある。すなわち商店を訪ねる消費者の製品に対する要求水準が高くなっているのか、あるいは消費者の購入単価が高くなっているのか、曖昧な解釈になる可能性が排除できないということである。この点に関しては、環境要因をより明確に区分した尺度の開発が望まれるところである。本稿では小売業における技術変化を情報化のみに絞って測定しているが、中小小売業における技術の変化は情報化に限って行なわれるのではなく、商品属性の物理的差異から生じる商品保管、加工技術の変動や需給調整に関する技術的変化も含まれるべきであったと思われる。この点については、今後は環境要因に関する指標の精緻化および拡張を計り、事業継承意志に対する因果関係を見る必要がある。

第3に、本稿の射程が商店経営者の事業継承意志を問う際に、いくつかの重要な側面にまで及んでいない点と関わっている。まず重要な変数と考えられる商店の所有関係を取り入れていないため、商店所有と事業継承意志との関係の解明にまで及んでいない点が指摘できる。すなわち、本稿の分析枠組みは既存研究における事業継承の議論を中心に設定されたため、商店所有という変数の導入を試みていなかった。したがって今後質的な拡がり確保を試みとして、商店の所有関係に関する指標の開発を通じて、事業継承研究の分析枠組みの構築が必要とされる場所である。つぎに商店経営者の家商分離意識が事業継承意志にどのような影響を及ぼすのかにまで分析が及んでいない点である。家商分離意識の概念が多義的であるため、質問票に準備された家商分離意識を示す指標間の内的収束性がみられなかった。したがって「家商分離意識」という概念に対する豊富な指標開発にいたらなかった点については、今後の課題としたい。

## 7.2 今後の課題

これまでの本稿の議論は、主に家族理念意識や家商分離の現象といった商人家族の内部要因と、商店を取り巻く環境諸要因といった外部要因が、商店経営者の事業継承意志にどのような影響を与えるかを中心に行われた。この節では、本稿で提示した事業継承に関する分析枠組みの限界に起因する今後の課題について述べて行きたい。

第1に、本稿の研究は商店経営者の事業継承意志を高揚させる要因の解明にとどまっているため、事業継承に関する研究が不完全に終わっている点と関連する。これに関わって、以下の3点を指摘しなければならない。まず本稿の調査対象を商店経営者に限定されている点である。商店の後継ぎとなる商人家族を対象にし、商店の後継ぎになりたいという意志には

どのような要因が働いているのかについて検討する必要がある。つぎに「商店経営者の事業継承意志が、商店における後継者の有無にどのような関連があるのか」、「商店の後継者の有無には、どのような環境諸要因の違いがみられるのか、そしてどのような商人家族の内部要因の違いがみられるのか」についての課題が残されている。

第2に、商店街のまちづくり研究や流通政策研究への展開である。商店街の維持、発展を阻害する問題として、小売業現場の商店経営者や商業研究者をいかに取り上げているのかについては本稿の問題意識で述べたとおりでいうまでもない。

第3に、本稿における分析枠組みから、さらなる研究の可能性に注目した。つまり家族商人とコミュニティの関係が事業継承にどのような影響を及ぼすのかについての研究が必要と考えている。本稿では、商人家族の内部要因と事業継承の関係に限定しているが、商人家族とコミュニティとの関連を含む更なる実証研究を要すると思われる。石井(1996)で紹介された高知市帯屋町商店街や京都市・西新道商店街という事例は、商人家族と地域コミュニティの関係を深くさせることによって、街に家族を呼び戻す契機を示すものであった。商人家族と地域社会の関係がより深くなると、地域に根ざしている商人の商売を持続させる動機が高まるのではないと思われる。商人家族と地域社会が運命共同体という一体感が生じることで、商人には地域に対する使命感、顧客には商人に対する安心感や信頼感が生じ、長期的な取引関係が結ばれる。したがって、商人家族にとっては地域住民は顧客でありながら、かけがえのない財産でもある。この顧客と安定的取引関係は、家族に商売を継がせる重要な要因でもあると考えられる。これに加えて、地域顧客と付き合いから蓄積された特定の技能(製造技術、品揃え物の選別、仕入先との関係、商品扱い技術)が商売を維持、継続させる要因でもあることはいうまでもない。商人家族と地域コミュニティの関係から得られる商人の経済的な側面や感情的側面が事業継承意志にどのような影響を及ぼすのかについては今後考察されるべき課題であると強調して本稿を終らせることにしたい。

#### 注

- 1) 個々の商店にとって後継者がいないことは、商店の存廃に繋がる。そのミクロ的な商店の動向は、マクロ的な帰結としての日本小売業の存廃と決して無関係ではない。いわゆる、ここでいう「後継者難」というのは、流通構造の合理化の次元あるいは地域的・社会的問題の次元で語る理論家における問題ではなく、あくまでも商店街の現場に携わっている商店の構成員の経営課題としての問題である。したがって、現場の問題意識として、個々の商店の後を継ぐ後継者をいなくすることを「後継者難」と呼ぶことにしよう。
- 2) 「街の空洞化」とは、街の有力な商店が成長を目指して他の有力商業集積へ出店することで街としてのパワーが落ちたり、あるいは街に独自の政策をもった全国チェーンの店が数多く参入したり、あるいは既存の物販店が街を去りオフィスや遊行施設に代わったりする結果、商店街としての統一や統制が取れなくなるという事態を指す(石井 1996, 3~4頁)。また、石原(2000)も

商店街の衰退を空き店舗の問題と関連付けた。この空き店舗が、商業集積としての商店街の魅力を低下させ、地域商業としての基盤を奪い去る根源であるという。

- 3) 石原(2000)も、石井(1996)の商人家族の変容が後継者問題と結びつくという共通した認識を示している(294頁)。
- 4) 本稿における「後継者問題」は、店の後を継ぐ者が無いことである。
- 5) 荒川(1962)は、生業型小売業の就業構造が個人事業主と家族従業者であることと関連し、前期的性格および経営非合理性を免れることができないと指摘している。家族従業者で構成している雇用構造の前期的性格が販売効率性または生業型小売業の経営実績を低めると主張している(245~248頁)。
- 6) 林(1962)の見解を引用すると以下である。「これまで、わが国で、小売商の総軒数があまりにも多すぎたのは、サラリーマンや労務者を志願するよりも、小売商を営んだほうが楽な暮らしができる、サラリーマンなどは「労働のほか何者も売もののない人間がやることだ」というような一部の社会通念が、あずかって力があつたことの結果であるように思われる。・・・鶏頭(=零細経営者)よりも牛後(=サラリーマン)のほうが良い時代が訪れた。最近では、小売店の息子たちが、家業を継ぐ事を嫌がりだした事実がいたるところにあるけれども、この事実は、これまで述べてきたような理由から、国民経済的に望ましい現象だといわなければならない」(90~91頁)。
- 7) 石井(1996)の見解を紹介すると、「むしろ問題としての深刻さという点でいえば、最初に述べた問題のうち後者の問題、つまり商店主個々の経営の問題が勝っているように思う。とはいつても、「商店のサービスをどのように改善するか」とか、「どこから商品を仕入れるか」とか、「どのような店づくりや商品陳列の仕方がよいのか」といった商品経営の戦略や戦術の問題をいいたいわけではない。我々が問題にしたいのは、「商人家族」と「商店経営」との関係にある。つまり、ここでいう商店主個々の経営の問題とは、商店主個々の生活や家族や価値観などといった商店主の内側の事情と直接に関係したものである。・・・商店街や小売市場での商店経営は、商人たちの家族によって支えられてきた。しかしその一方で、現代の我々の家族生活のありようや、家族制度や、それらについての社会の価値観は、大きく変容しつつあるように見えるが、そのことが街の商店の経営にどのような影響を与えるのかという問題がある。この問題は、外の敵や内の敵と同じような言い方をすれば、「内々の敵」と呼ぶことできる。そう名づける理由は、彼ら商人たちの生活や家族や社会の価値観の変容が個々の商人の経営と必然的に矛盾を起さずにはおかないと考えるからである」(4~5頁)という認識から「後継者問題」に対する前者(荒川1962:林1962)との異なる視点を持っていることが分かる。
- 8) 「家」について日本の伝統的、普遍的性格を論じる際に、異なる二つの議論がある。つまり前近代産物、すなわち日本の封建制の象徴であるという見解と近代産物、すなわち明治政府の発明品であるという見解がそれである(上野1994)。本稿では、その議論には立ち入らない。
- 9) 石井(1996)は、家族財産という家族理念が事業継承を確実にすると述べている。引用すると次のようである。「家にある財産は、家族とは切り離せない」という概念、つまり「家族財産」概念である。それは、「財産は、家族の特定の誰かの所有物ではなく、家族全員の所有物だ」という規範である。その背景には、家族を支配するものとして、伝統的家父長の権力ではなく、家族という理念がある。そしてそうした概念が、商人家族における夫婦間での無償(あるいは一

定の給与を決めない形で)の雇用を可能にし、家族内世代間での事業あるいは財産の承継を確実なものとする」(278~279頁)。

- 10) 石井 (1996) の29頁から引用。
- 11) 石井 (1996) の5~17頁を参考。
- 12) 石井 (1996) の41頁を参照せよ。示されているデータから1960年代以降の商店主の世帯規模は縮小の一途を辿っていることがわかる。
- 13) 石井 (1996) は、家商分離は家族労働資源の枯渇させる契機であるとして次のように述べている。「家商分離」傾向は、決して街の商店経営が悪化し、店舗数が減少するという「街の商店」の急速な構造不況業種化と無縁ではありえないだろう。街の商人にとって頼るべき貴重な経営資源であった家族資源が、家商分離や家族規模縮小によって枯渇する傾向をみせてきたことが第1である」(30頁)。
- 14) 山田 (1994) においても、近代家族は愛情であると指摘している。山田 (1994) の研究課題は、「家族」と「愛情」の関係性に対する特に夫婦間の愛情やセクシュアリティに関する社会学的考察であった。
- 15) 田村 (1973)、石井 (1981) を参照すること。
- 16) 田村 (1986) は国際小売商業比較からみて規模の経済が生産性に差異を生むことを指摘している(41~47頁)。田村 (1986) において、規模の経済と生産性との関係は、次の2点で整理することができる。第1に、商店規模格差(従業員数)によって、従業員一人当たりの販売額で測定された労働生産性が異なるという。すなわち、従業員数が多い規模階層は、従業員数が少ない規模階層に比べて労働生産性が高くなっていることである。第2に、売場面績規模格差によって1m<sup>2</sup>当たりの販売額が異なるということを調べた。この分析の結果は、売場面績生産性については必ずしも規模格差が関係することはいえないということを示した。田村 (1986) の規模格差と生産性との関係を検討することによる日本小売業構造の分析は、先駆的な研究である。この見解に従えば、労働生産性は大規模商店が高く、売場面績生産性は小規模商店が高いという結論に導かれる。つまり商店の規模が大きくても、生産性が高いとはいえない。しかし従業員規模格差によって労働生産性という商店経営成果が異なるという指摘は、商店規模によって商店の経済的報酬が異なることを意味する。もし、この論理が正しければ、商店規模が大きくなれば、事業継承意志が高くなる可能性は排除できないと考えられる。
- 17) 田村 (1981)、192~195頁を参照すること。
- 18) なぜならば、商店経営者の年間売上高を実際の数字で得ることが非常に難解な課題であるため、田村 (1981) のいう売上高成長速度を商店経営者が認識する年間売上高の変動に差し替えた。
- 19) 質問票の調査を実施する商業集積の選定および質問票の配布・回収は、神戸市産業財団の協力を頂き、行なわれた。選定の結果、対象となった地域は、兵庫県の東灘区、灘区、中央区、兵庫区、長田区、須磨区、垂水区であり、質問の対象は、この地域の商店街や小売市場や共同店舗などの商業集積で商店経営をしている商店主である。神戸市商店集積における地域特徴は、第1に、1995年の阪神大震災により調査対象になった商店街の45.4%が被災を受けて、その以降復興へ向っている点である(石原・石井 1995)。第2に、日本の全国都市のなか、商店数では第6番目、年間販売額では第8番目の小売業規模を示しており、比較的に大規模都市に属している(平成14年現在、『商業統計からみた神戸商業』神戸市産業振興財団)。第3に、調査が行われた商店街は、

広域的商店地ではなく、隣接する地域消費者を主顧客とする近隣商店地である。神戸市に限定して調査を行った理由は、全国に分布する商店経営者を対象にした質問調査における経済的、時間的コストの限界を抱えるためであったが、このような標本特徴や標本推定から生じる次の2つの限界をいわざるを得ない。第1に、神戸市が日本小売業を代表するサンプルであるとは、必ずしもいえないことである。第2に、調査対象サンプルの選定に関する手続きは、定量調査における信頼性の確保の側面で不備があることである。したがって、このような限界から、本研究の目的は、神戸市の商業集積の実態分析を目指すものではなく、あくまでも設定した仮説における概念間の関係を究明することにとどめておく。

- 20) 質問票は、まず、調査票の代理人が商店街や小売市場の代表者または実務責任者に手渡しでまとめて配布し、それを各商店主に配布・記入してもらった。各商店主に記入してもらった質問票は、数日後にその商店街や小売市場の代表者または実務責任者に回収してもらい、それを調査者または調査者の代理人がまとめて回収するという方法をとった。
- 21) Davis, P. S., & Harveston, P. D. (1998) の研究において、企業経営者の年齢が事業継承に関する社内のプログラムを促す1つの重要な要因であると指摘している (34頁)。したがって、このことは、本稿で商店経営者の年齢という変数を統制する正当性を支持する1つの見解でもあると思われる。
- 22) 石原・石井 (1995) を参照すること。

#### 参 考 文 献

- Davis, P. S., & Harveston, P. D. (1998) "The Influence of the Family on the Family Business Succession Process: A Multi-Generational Perspective." *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, 31-53
- 荒川祐吉 (1962) 『小売商業構造論』千倉書房。
- 荒川祐吉 (1969) 『商業構造と流通合理化』千倉書房。
- 石井淳蔵 (1979) 「小売商業構造の理論的・実証的研究」『同志社商学』第31巻第1号。
- 石井淳蔵 (1981) 「小売商業構造の規定要因について」『マーケティングジャーナル』第1号。
- 石井淳蔵 (1989a) 「小売商業における企業化行動の条件」『組織科学』Vol. 22, No. 4。
- 石井淳蔵 (1989b) 「地域小売商業の保護の根拠について」『同志社奨学』第40巻第5号。
- 石井淳蔵 (1994) 「商人と家族」『国民経済雑誌』第170巻第1号。
- 石井淳蔵 (1996) 『商人家族と市場社会—もうひとつの消費社会論』有斐閣。
- 石井淳蔵 (1997) 「我が国小売業における家族従業の過去と未来」『調査月報』。
- 石原武政 (2000) 『まちづくりの中の小売業』有斐閣。
- 石原武政・石井淳蔵 (1992) 『街づくりのマーケティング』日本経済新聞社。
- 石原武政・石井淳蔵 (1995) 「被災地小売業復興の課題」『BUSINESS INSIGHT』。
- 糸園辰雄 (1975) 『日本中小商業の構造』ミネルヴァ書房。
- 上野千鶴子 (1994) 『近代家族の成立と終焉』岩波書房。
- 河村雷雨 (1988) 『現代社会学序説』嵯峨野書院。
- 佐藤香 (2004) 『社会移動の歴史社会学—生業/職業/学校—』東洋館出版社。
- 杉岡直人 (1994) 「家族経営の変革と継承」日本村落研究学会『家族農業家業経営の変革と継承』農

山漁村文化協会。

鈴木安昭 (1999) 『新・流通と商業』有斐閣。

鈴木安昭 (2001) 『日本の商業問題』有斐閣。

高嶋克義 (1997) 「生業志向のマーケティング行動－資源ベース視点による考察－」『国民経済雑誌』第176巻第1号。

高嶋克義 (2002) 『現代商業学』有斐閣。

高室裕史・石井淳蔵 (2005) 「小売業における家族従業の分析枠組み－東アジアでの国際比較研究にむけて－」『国民経済雑誌』第191巻第4号。

田村正紀 (1973) 「都市圏小売システム」『国民経済雑誌』第128巻第1号。

田村正紀 (1981) 『大型店問題』千倉書房。

田村正紀 (1986) 『日本型流通システム』千倉書房。

坪内玲子 (2001) 『継承の人口社会学－誰が「家」を継いだか－』ミネルヴァ書房。

中根千枝 (1967) 『タテ社会の人間関係』講談社。

中野卓 (1978) 『商家同族団の研究』未来社。

中野卓 (2003) 「商業経営の主体－商家とその同族組織－」永原和子編著『家業と役割』吉原弘文館。

中野安 (1989) 「1980年代日本の小売業」糸園辰雄編著『現代資本主義と流通』ミネルヴァ書房。

永原和子・義江明子 (2003) 『相続と財産』吉川弘文館。

野口智雄 (1987) 『現代小売流通の諸側面』千倉書房。

林周二 (1962) 『流通革命』中公新書。

風呂勉 (1960) 「商業における過剰就業と雇用需要の特性」『商大論集』通巻37～39号。

三戸公 (1983) 「日本的経営と「家」」『組織科学』Vol. 17, No. 1。

牟田和恵 (1996) 『戦略としての家族－近代日本の国民国家形成と女性－』新曜社。

森岡清美・望月崇 (1983) 『新しい社会学』培風館。

安岡重明 (1998) 『近世商家の経営理念・制度・雇用』晃洋書房。

矢作敏行 (1996) 『現代流通』有斐閣。

山田昌弘 (1994) 『近代家族のゆくえ』新曜社。

米村千代 (1996) 「経営体としての家族」『〈家族〉の社会学』岩波書房。

米村千代 (1999) 『「家」の存続戦略』剋草書房。

柳到亨 (2005) 「家族従業構造変化の要因分析－日本小売業における家族従業構造の動態 (1970～2002)－」『六甲台論集』第52巻第2号。

柳到亨・崔相鐵 (2006) 「中小小売業の自己雇用についての歴史的考察－マクロ・データに基づく実証分析－」流通科学大学流通科学研究所 Working paper No. 56。

渡辺幸雄・小川正博・黒瀬直宏・向山雅夫 (2001) 『21世紀中小企業論』有斐閣。