

昭和60年における流通構造

——産業連関モデルによる商業販売額予測——

山内 盛弘

産業連関表は、周知のとおり、特定の国民経済あるいは地域経済の、たとえば1年間にわたる産業部門間に流れる財およびサービスの量を金額ベースで1つの行列表の形式でまとめたものである。現代の経済は、大量生産と大量消費との中間にある商業部門および運輸サービス部門のウェイトの増大を特徴とするが、産業連関表はこれらの特徴ある産業部門をも包含したものである。

したがって、一名、投入産出表とよばれる本表による分析の目的は、第1に、産業構造の解明にある。第2に、特定部門の需要構造の変化が産業間の財の流れに与える波及効果等を分析すること。第3に、本研究の目的とした予測作業を行なうということである。

流通システム開発センターでは、機械振興協会より委託を受けて、「昭和60年の流通構造予測」にかかわる調査を実施した。本調査では、国が発表

した昭和40年および45年産業連関表を基本とし、昭和60年の産業連関表は、石油ショック後の投入構造の変化を考慮して作成された経済企画庁・産業構造問題研究会の「産業構造分析モデルとその主要シミュレーション結果」によったものであり、この産業構造における産業部門の位置づけおよび卸売・小売業の販売額を予測したものである。

1. 昭和60年における卸売・小売業の姿

(1) 産業構造と商業部門の位置づけ

昭和40年の国内総生産額は、表1にみるとおり、88兆円(45年価格、以下同じ)であった。45年になると161兆円となり、この5年間に82%の上昇率を記録している。この時期は、まさしく高度成長の最盛期にあって、生産額構成比をみてもわかるように、第一次産業の相対的縮小と第二次産業のスケール・アップが推進された時期である。

表1 産業別生産額の推移(生産者価格表)

単位10億円(45年価格)

	昭和40年					45年					60年										
	中 需	間 要	最 需	終 要	需 合	要 計	生 産 額	中 需	間 要	最 需	終 要	需 合	要 計	生 産 額	中 需	間 要	最 需	終 要	需 合	要 計	生 産 額
第 一 次 産 業	5,756		1,884		7,640		6,660	6,812		1,987		8,798		7,114	12,504		3,296		15,801		12,236
第 二 次 産 業	27,127		24,486		51,613		49,052	55,598		47,533	103,133		97,462	139,901	122,462		262,361		244,407		
(内) 製 造 業	24,951		16,521		41,471		39,800	51,099		32,549	83,649		80,244	128,527	82,774		211,299		197,983		
第 三 次 産 業	10,907		21,557		32,465		32,180	19,877		34,252	54,130		52,994	58,764	78,852		137,617		136,770		
(内) 商 業	2,438		4,532		6,970		6,909	5,948		8,461	14,409		14,290	17,636	17,176		34,812		34,701		
内 生 部 門 計	44,810		47,978		92,788		88,879	85,574		84,307	169,881		161,658	219,118	206,138		425,256		402,656		
粗付加価値部門計	44,069							76,084						183,538							
国 内 生 産 額	88,879							161,658						402,656							

つぎに、昭和60年の総生産額は、402兆円となっている。45年からの15年間で2.5倍の上昇である。産業間の変化は、引きつづき第一次産業のウェイトの縮小と第三次産業の拡大であり、とくに、サービス業の相対的重要度の高まりが予想される。

この産業構造の中で商業の位置づけを見ておこう。商業の生産額は、産業連関表では、商業部門が生みだしたマージン額で示されている。これを総生産額との対比でみると、40年の7.8%から、45年の8.8%へと、1ポイントの上昇を示しているが、60年には8.6%へと若干の落ち込みが見られる。しかし、商業部門の生産額(マージン額)が、1割弱を占めているということは、注目に値する。しかも、この第三次産業生産額に占める比率は、昭和40年の21.5%、45年27.0%、60年25.4%と、およそ4分の1を占めているのである。

(2) 昭和60年の商業販売額

① 商業の成長スピード

表2は、商業販売額の推移を示したものである。昭和40年の53兆円から、45年には110兆円に増加した。これが、60年には290兆円に達しているものと思われる。40年から45年にいたる5年間に、およそ2.1倍増加し、その年間実質成長率は15.6%である。同じく、45年から60年にかけて

(参考) 商業部門の位置づけ

	40年	45年	60年	計算例 (60年)
商業の総生産額対比	7.8	8.8	8.6	34,701/ 402,656
商業の第三次産業生産額対比	21.5	27.0	25.4	34,701/ 136,770
商業の最終需要比	65.6	59.2	49.5	17,176/ 34,701

生産額構成比

	昭和40年	45年	60年
第一次産業	7.5	4.4	3.0
第二次産業	55.1	60.3	60.7
第三次産業	35.4	33.0	34.0
分類不明	2.0	2.3	2.3
合計	100.0	100.0	100.0

2.6倍となり、6.7%の年間成長率が見込まれよう。

わが国流通業の特徴は、卸売業の多段階性にある。それが小売業販売額との対比で顕著にあらわれる。今回調査の結果によると、卸売業販売額構成比は、40年78.7%、45年82.1%、60年81.8%となっており、小売業のその約4.5倍(60年の場合)となっている。

② 卸売業の構造

昭和60年の卸売業販売額は、237兆円となるであろう(表2)。これは、45年における90兆円(商業統計45年の結果は91兆円)のおよそ2.6倍であり、その年間成長率は6.6%である。40年から45年までに約2.1倍、年率16.5%の成長であったことから比較すると、その成長スピードは相当の落ち込みであるが、45年の経済規模そのものが大きく、やはり今後ともスピードは落ちるが、成長は継続するものと思われる。

つぎに、卸売業の業種・業態別販売動向をみよう(表3.1)。昭和60年における最大業種は、機械機器卸売業の54兆円であり、そのウェイトは22.8%となっている。ついで、総合商社の42兆円(17.6%)、鉱物金属材料卸売業の32兆円(13.4%)、繊維身回り品卸売業の21兆円(8.9%)、の順となっている。

45年から60年における年間実質成長率で見ると、建築材料卸売業の8.6%をトップにして、家具建具什器卸売業の8.3%、化学製品卸売業の7.6%、機械機器卸売業の7.0%とつづいている。

卸売業の構成比の変化によって、その動向をみると、つぎのようになる(40→45→60年の構成比

表2 卸売・小売業の販売額 単位1億円(45年価格)

		商業計	卸 売 業		小 売 業	
		販売額	販売額	構成比	販売額	構成比
年次	40	534,348	420,670	78.7	113,678	21.3
	45	1,101,171	904,065	82.1	197,107	17.9
	60	2,899,182	2,372,455	81.8	526,726	18.2
年成長率	40/45	15.6	16.5		11.6	
	45/60	6.7	6.6		6.8	

表 3.1 卸売業の販売額推移, 年成長率および構成比

(単位: 億円)

	総 合 商 社	繊維衣服 身廻品卸売業	農畜産物水 産物卸売業	食料飲料 卸売業	化学製品 卸売業	鉱物金属材料 卸売業	機械機器卸売業	建築材料 卸売業	寝具建 具什器 卸売業	その他の 卸売業	
60年	416,919 (17.6%)	212,197 (8.9)	179,348 (7.6)	164,087 (6.9)	175,234 (7.4)	318,977 (13.4)	540,216 (22.8)	158,237 (6.7)	(1.7)	166,302 (7.0)	
	7.2	4.5	5.5	5.9	7.6	6.7	7.0	8.6		6.7	
45年	147,249 (16.3)	109,453 (12.1)	80,778 (8.9)	69,296 (7.7)	58,811 (6.5)	120,124 (13.3)	196,715 (21.7)	46,016 (5.1)	(1.4)	63,268 (7.0)	
	17.9	10.1	6.8	11.1	12.8	20.1	31.0	10.0		20.1 (0.9)	
40年	64,753 (15.5)	67,538 (16.2)	58,247 (13.8)	40,977 (9.7)	32,156 (7.6)	48,133 (11.4)	51,024 (12.1)	28,606 (6.8)		25,303 (6.0)	
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100%

(注) ① ()内の数字は, 構成比を示す。

② 40年と45年の間, および45年と60年の間の数字は,

③ 小売業についても同様である。

おのおのその間の年成長率を示す。

表 3.2 小売業の販売額推移, 年成長率および構成比

(単位: 億円)

	百貨店	繊維衣服身廻品 小売業	飲食料小売業	家具建具什器 小売業	その他の小売業	セルフ サービス店					
60年	54,661 (10.4)	57,930 (11.0)	139,134 (26.4)	80,492 (15.3)	123,338 (23.4)	71,172 (13.5)					
	6.1	5.4	5.8	8.2	6.5	10.4					
45年	22,489 (11.4)	26,305 (13.3)	59,436 (30.3)	24,722 (12.5)	47,972 (24.3)	16,183 (8.2)					
	11.8	6.2	10.3	16.9	11.9	21.0					
40年	12,883 (11.3)	19,505 (17.1)	36,330 (32.0)	11,340 (10.0)	27,387 (24.1)	6,233 (5.5)					
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100%

で示す)。

〔成長業種〕

機械機器卸 (12.1→21.7→22.8%)

総合商社 (15.5→16.3→17.6%)

〔減衰業種〕

繊維身回り卸 (16.2→12.1→8.9%)

農畜水産物卸 (13.8→8.9→7.6%)

食料飲料卸 (9.7→7.7→6.9%)

③ 小売業の構造

小売業の販売額は, 昭和60年には53兆円(45年価格)となっているであろう(表2)。これは, 45年の販売額20兆円(45年商業統計の結果19兆円)の

約2.8倍である。その年間平均成長率は, 6.8%となっており, これは40年から45年までの5年間のそれである11.6%を相当程度下回っていることを示している。

小売業の業種・業態別販売額の予測結果をみると(表3.2), 飲食料品小売業の14兆円がトップであり, それが小売業 総販売額に占める割合は, 26.4%である(さらに, 百貨店の約4分の1, セルフ・サービス店の約2分の1の売上げは, 飲食料品が占めているので, 飲食料品のウェイトは大きなものがある)。ついで, 家具建具什器小売業の8兆円(15.3%), セルフ・サービス店の7兆円

(13.5%)、織物衣服身回り品小売業6兆円(11.0%)の順となっている。

つぎに、年間平均成長率の順に見ると、セルフ・サービス店の10.4%、家具建具什器小売業の8.2%、百貨店の6.1%の順となっている。

構成比の変化によって、小売業の構造変化の一端をみると、つぎのようになる。

〔成長業種〕

家具建具什器小売業(10.0→12.5→15.3%)

セルフ・サービス店(5.5→8.2→13.5%)

〔減衰業種〕

織物衣服身回り品小売業

(17.1→13.3→11.0%)

飲食料品小売業(32.0→30.3→26.4%)

百貨店(11.3→11.4→10.4%)

(3) 昭和60年流通構造の展望

わが国の卸売・小売業は、運輸・倉庫業の発展と相伴って、昭和40年代の高度成長期に大量流通を吸収するシステム化を完成し、昭和50年代に質的転換をとげて、昭和60年代には流通産業として定着していることであろう。産業化した流通業とは、多様化した経済社会のニーズを、大量生産メカニズムの中でグループ化し、消費部門との間にあって、産業オルガナイザー機能を果たすことができることを意味する。

このように、高度に発達した流通機構を成立させる要因として、第1に、流通の知識集約化があり、第2に、流通のシステム化がある。

昭和60年までには、消費の高度化、多様化が相当に進んでいるものと考えられる。そこでは、消費者のニーズを新たに引きだして創造された、いわゆる知識商品が高付加価値をうむものとして、生産者や流通業者によって追求されている。いわば、モノ流れ時代の市場ニーズに対応するために、流通産業が「知識商品」の生産について、新

表 4 労働生産性の推移 (単位, 億円, 万人, 万円)

	昭和45年			昭和60年			60年／45年
	販 売 額	就業者数	1人当り 販 売 額	販 売 額	就業者数	1人当り 販 売 額	1人当り 販売倍率
商業計	1, 101, 171	838	1, 314	2, 899, 182	914	3, 171	2. 41
卸売業	904, 065	317	2, 852	2, 372, 455	370	6, 412	2. 25
小売業	197, 107	521	378	526, 726	545	966	2. 56

(資料) 就業者数: 通産省「産業構造の長期ビジョン」

たな理論展開を要求されているということである。

つぎに、流通の合理化、システム化はさらに促進され、昭和60年には流通労働力の省力化が追求されていることであろう。流通のシステム化は、商取引面では、セルフ・サービス部門の拡大、チェーン化等がさらに促進され、物流面では、直送化や共同化が要請され、情報面では、商品や企業等のコード統一化、情報処理の標準化等となって具体化されている。

このことは、流通労働の生産性向上の必要性からも生ずる。今回の販売額予測結果と、通商産業省「産業構造の長期ビジョン」による就業者数予測結果との比較で1人あたり販売額の推移をみると、表4のとおりとなる。これによると、昭和60年には、45年に比べて1人あたり実質2.4倍の売上げを達成していることを示している。

昭和50年代の経済成長率は、6%程度が妥当な線として打ちだされている。今回の予測結果によると、流通部門の成長率も6.7%となっており、平均的成長を達成するものと思われる。これが、流通産業にどのようなインパクトを与えるかを考えてみると、第1に、卸売機能の2極分化であり、第2に、小売機能の総合化ということである。すなわち、総合化の中の専門化ともいいかえられよう。

大量生産のシステムは、少量分散の消費システムとの間に介在する卸売チャネルをさらに必要としている。流通のシステム化、知識集約化は、卸売機能担当者の役割強化を促進し、その結果、卸売業は、大きく、総合卸と専門卸の2つの機能分

化が進んでいることであろう。もちろん、これには全国卸と地方卸とのかねあいもあろう。

つぎに、小売業は、多様化した消費者のニーズを専門店の感覚でとらえて、それを品揃えに生かし、これを統合化したうえで、総合小売業を完成する。昭和60年における小売構造は、チェーン化、グループ化、共同化が相当程度達成されていることであろう。たとえば、ショッピング・センターは、専門店が有機的に結合してできた総合小売店に発展している。10年後の小売構造は、形態的には総合化、機能的には知識集約的専門化の中にあるものと思われる。

2. 流通構造予測作業のプロセス

(1) 本調査の目的

産業構造の予測結果は、往々にして、予測時点の経済動向の影響を受けやすい。このため、高度成長期に行なわれた流通構造の予測結果が、再検討を迫られていた関係もあって、とくに石油危機後の流通環境の変化に対応した形の予測作業の必要性から、この調査は企画された。したがって、この予測結果はすでに、通商産業省の流通政策立案のための基礎資料として活用されている。

(2) 予測作業の前提

① 産業連関表ベースの商業販売額

産業連関表における商業部門の生産額は、前述のとおり、マージン額で示されている。したがって、たとえば、「産業構造の長期ビジョン」における商業部門の予測結果もマージン額であって、販売額ではない。しかも、このマージン額は、通常のマージンとは異なった算定方法をとっている。^(注1) 本調査の予測結果は、産業連関ベースのマージン額をベース(コントロール・データ)としつつ、商業実態基本調査のマージン率を転換コンバータとして活用し、販売額予測にまで発展させたところに特徴がある。

② 商品分類から業種・業態分類への転換

産業連関表は、個々の品目ベースを統合させた

表 5 産業連関表ベース商業生産額(マージン額)の比較

単位10億円

	40年	45年	60年	対比
商 業 計	6,909	14,290	(イ) 36,151 (ロ) 35,271	102.5 100.0
卸 売 業	4,072	9,341	(イ) 24,366 (ロ) 23,409	104.1 100.0
小 売 業	2,837	4,949	(イ) 11,785 (ロ) 11,862	99.4 100.0

(注) (イ)=当調査推計

(ロ)=通産省「長期ビジョン」推計

形で、各産業部門が構成されているため、商業統計の業種分類とは、かならずしも一致しない。そのうえ、商業統計では、総合商社、百貨店、セルフ・サービス店のような業態分類もかねているので、本調査では、これらの品目別販売額や販売シェア等を別途推計して、昭和60年における業種・業態別販売額を予測した。

③ 基準年次価格の設定

産業連関表は、金額表示であるため、これを異時点間で比較する場合、特定時点の価格水準に固定しなければならない。本調査では、昭和45年基準の物価指数でデフレートしてある。

④ 予測結果の突合せ

産業連関表における商業生産額の予測は、通産省「長期ビジョン」において、すでに行なわれており、今回の予測結果と対応させたものが、表5である。40年および45年結果は、実績であるため同額である。60年予測結果は、2.5%の差となっており、わずかに今回の予測結果が大きめの数字となっている。

(3) 予測作業の手順

今回の調査は、昭和60年の流通構造の一端を計量的に明らかにするものであり、その際、昭和60年の産業構造を示す60年産業連関表の作成が重要な作業となる。しかし、この産業構造の予測そのものは、すでに通産省「長期ビジョン」と、経済企画庁・産業構造問題研究会の予測結果があり、本調査の委員会(主査、井原哲夫慶応大学助教授)において、後者を採用することに決定した。

そこで、60年の商業部門生産額であるマージン

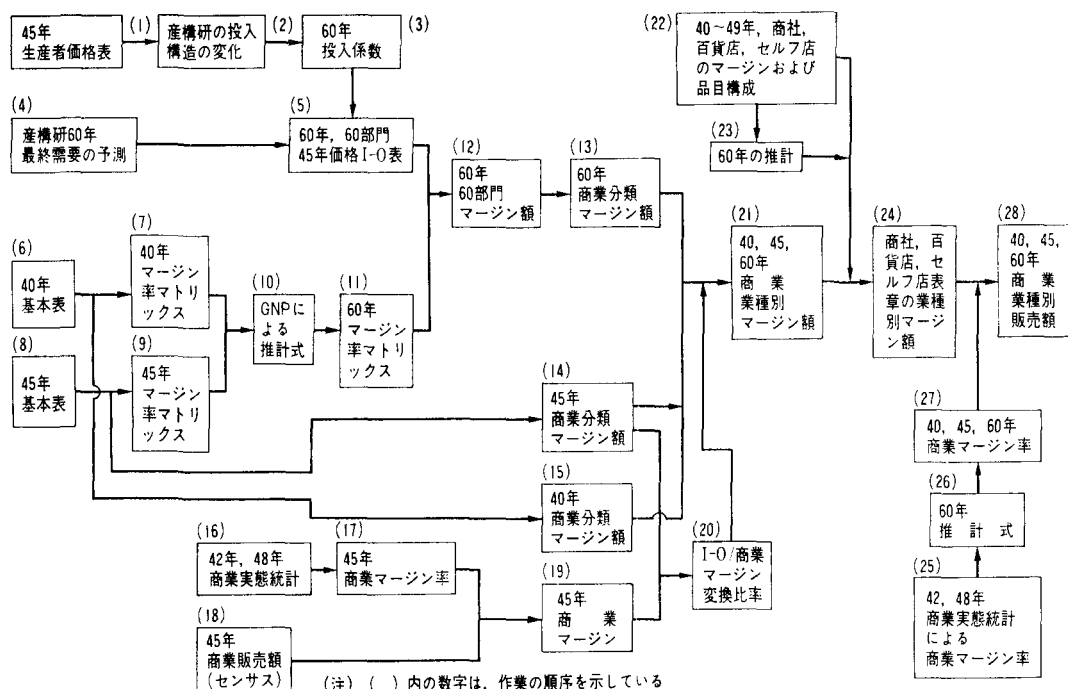


図 1 昭和60年流通構造予測作業概要図

額の予測作業は、40年および45年産業連関表基本表のマージン率マトリックス（マージン額÷購入者価格表生産額を各セルごとに計算したもの）から、60年のマージン率をGNP方式で推計するところからはじまった。この作業経過は、図1に示すとおりである。紙数の都合で、この説明は省略させていただいた。(注2)

3. 調査の課題と展望

産業連関分析モデルは、諸経済単位の供給および需要両セクターを同時齊合的に決定できる仕組みをもっているために、行政や民間機関においても、予測や計画のための手法として活用されてきた。しかし、流通セクターは、生産と消費両部門の中間にあって、産業連関表では商業マージンと運賃の2つからなっているが、予測や計画のために使用されることが少なかった。今回の予測結果は、わが国ではじめて昭和60年における卸売・小売販売額のレベルまで予測してあるところに意義がある。

産業連関表の商業部門の推計方式の特殊性もあ

って、今回の調査目的に合致した予測結果に到達するプロセスにおいて、幾多の問題が発生し、いまだに大いに検討の余地が残されている。商品の流通において、地域を無視することはできない。この流通における空間的・時間的位置づけと役割に関する問題点の追求のために、地域産業連関モデルを活用することによって、あわせて、問題解決の糸口が見いだせるのではないかと考えているものである。

(注1) 産業連関表商業部門の予測手法については、とくに、本調査の委員であった通商産業省統計解析課の産業連関班長・斉藤泰仙氏から指導を受けた。なお、同氏は「産業連関表による商業部門の予測」(通産省調査統計部編「経済統計研究」第4巻第4号)で、本調査に関するコメントを行なっている。

(注2) 予測作業のプロセスについては、山内・梅津「知識サービス化進む昭和60年の流通構造」(流通システム開発センター編「流通とシステム」(第11号、52年3月)にまとめている。

やまうち・もりひろ 1937年生
(財)流通システム開発センター研究員
略歴：琉球大学卒業後、琉球政府、同大経済研究所、ペンシルバニア州立大学(修士)。
(財)流通経済研究所を経て現在に至る。
専門：流通経済論(商品先物市場論)