

横浜における流通システムの特質

山 口 辰 男

はじめに

I 港湾流通システムの特質

1. 海上物流にみる変貌
2. 海上物流施設の大型化と機械化
3. 港湾物流を革新させた高度生産性
4. 物流革新の関連業界への影響
5. ま と め

II 卸売流通システムにみる特質

1. 特質のひそむ背景
3. 卸売流通の構造と特質
3. 卸売業近代化としての「卸売団地」
4. 横浜卸売流通における問題点と所在

はじめに

横浜における流通問題は、港湾を接点とする流通問題として捉えられる。それは横浜が誕生してからそのまま港湾都市の顔をもち続けてきたり、さらに大正時代末期からは生産（工業）都市の顔を持ち、加えて近来は住宅都市としての顔をも示すようになってきたが、その何れにも関連をもつ諸業がすべて港湾関連業務をめぐって存在しているからである。

以上の「都市の顔」の変貌は、今日横浜港が吞吐する物流量のうち僅か1～3%前後が横浜の地場貿易業者の扱い量に過ぎないことにそれが現われている。確かに横浜市内に現存する貿易業者は随分と多いが、その大部分は東京商社の支店・営業所・出張所であり、その担当任務は主として物流デリバリー業務なのである。こうなったことは、第二次世界大戦後のみ

られてきた港湾荷役の機械化の伸展，輸送型態の変化（コンテナリゼーション），荷役時間の短縮化，などとともに港湾貨物取扱業者（いわゆる乙仲業者）の減少・転業・船の停泊日数の減少，港湾労務者の激減（雇用量の低下），船員対象の慰楽・物販業の著しい低下などが大きな変貌の理由にあげられてきた。この間にあってホクそ笑むものは，地場の物流関係業者（運輸業，倉庫業者など）である。それでも，受注上の便宜から本社の東京移転が後を絶たぬ現状にある。

しかし，重化学工業の進展とメーカーの直貿易の増大などから，横浜港における物流量は輸出入とも著しく増加し，戦前（昭和12年）の最高量だった880万トンをはるかに大きく超えて，ここ10年間の最低量（昭和49年）の6,266万トンに比べても尚7.1倍の量に達しているのである。

以下，横浜の流通システムの質的，量的の変化から最近10年間の動向を通じて関連流通業との関わり合いを眺めてみよう。

I 港湾流通システムの特質

1. 海上物流にみる変貌

最近10年間の横浜港の物流状況を，外貿貨物と内貿貨にわけると以下のようなになる。

(1) 外貿貨物輸出入の推移

オイルショック以来の不況にもかかわらず，輸出は着実に伸び傾向を示し，その中心をなすものは輸送用機器（自動車）および電気機器（TV・ラジオ・家電製品・電卓・事務器）であり，この2項目だけで総輸出トン数の66%を占める。戦前の繊維中心時代に比べて隔世の感がある。世界的な不況の中においてなおこれらのものが集中豪雨的に伸びたのは，製品の優秀性によるものであり，また円高の一土台を形成したものといえよ

う。

この他、鉄鋼はやや低下は見せたものの、化学工業品などは低下せず、これらは何れも横浜港の背後地をなす神奈川県および首都圏各地の工業を基盤とするものである。

外貿貨物の輸入は一時（52年）、鉄鋼・造船が構造不況産業の不振と円高による輸出の不振から大きく落ちこんだが、これに対して戦後のエネルギー源の石油転換時代への突入に影響されて原油輸入が著るしく増加したが、一方工業原料類は不況のため縮小をみせた。

以上にみた輸出入外貿貨物の構造変化は、わが国の高度成長の過程で基幹産業が極めて高度の発展をとげたのに較べ、中小企業の衰微傾向を感じさせる。産業の二重構造のますますの拡大があったとみる事が出来よう。

(2) 内貿貨物の移出入の推移

移出についてみると、総移出量は40年以降に一時増加をみせたが、49年以降は漸次低下傾向を示し、近頃では両者が均衡を示すようになりつつある。

52年以降においては新たに輸送用容器（コンテナ）の移出が目立って大きくなってきたし、また他の雑品類のシェアが著しく拡大してきたことが特徴的といえる。

次で移入についてみると、移出と異って、総移入量において49年には40年の2.8倍に、52年には3.3倍にも拡大されてきている。この原因は明らかに原油にある。これは横浜における大規模石油精製業の原料需要の旺盛を意味する。一方、鉄鋼と重油の移入量の減少がみられた。背後地工業の停滞を物語るといえよう。

移出入流通を通じてその貨物構成をみると、臨海工業が必要とする原材料の移入とその製品の移出の様相を示しており、雑貨類の海上流通は非常

に少いという特徴がうかがえる。

2. 海上流通施設の大型化と機械化

(1) 商業港から工業港化への足取り

昭和40年から50年にかけての10年間は、横浜港の海上流通施設が開港以来の大変化を来した時代として特筆できよう。その変化を図示したものが付図1である。図の中で網目を施した部分が40年から工事を進め、57年までに完工拡大された部分であり、斜線の部分は目下（58年末）工事中の部分を示している。

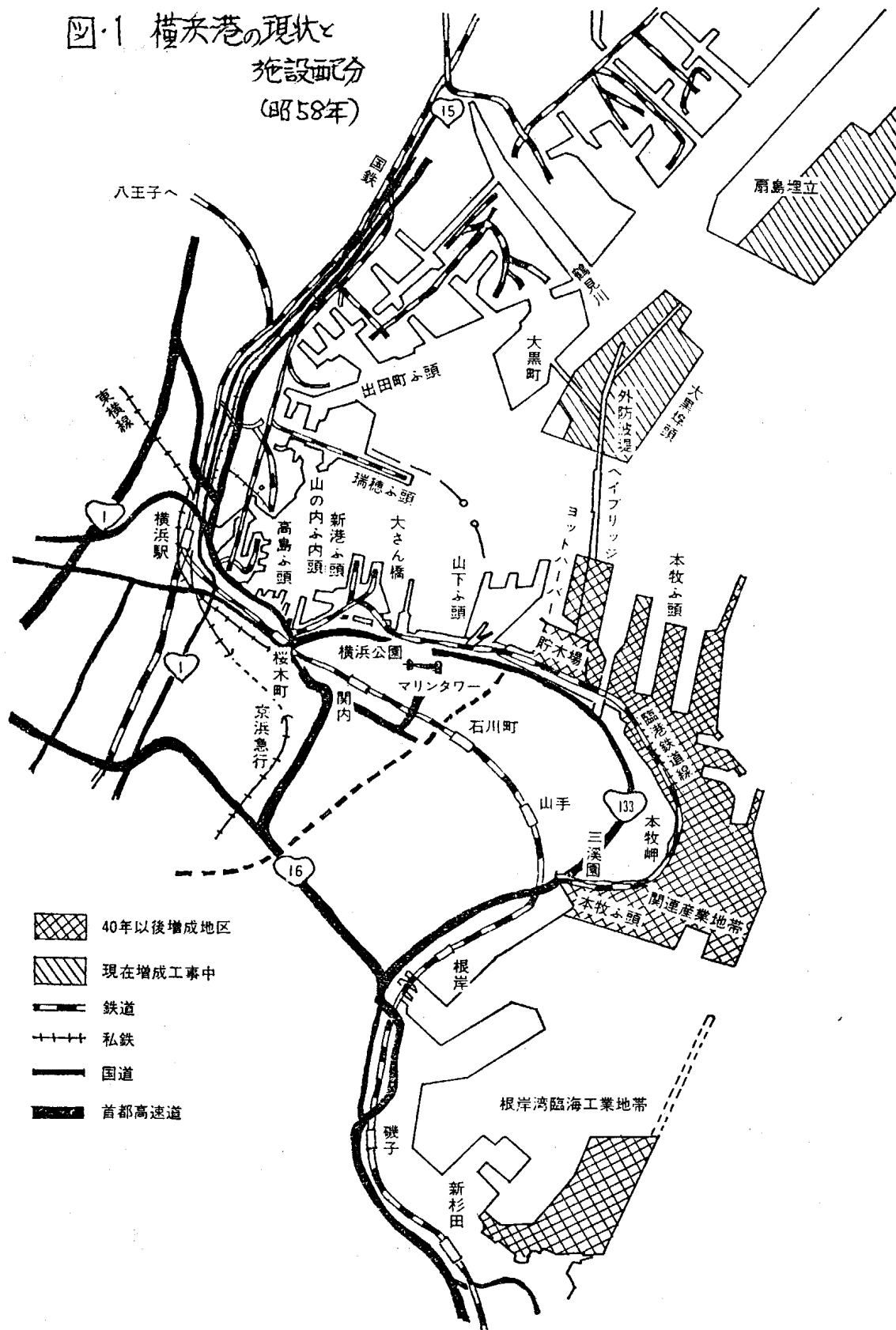
関東海運局調べのデータによれば、42年と51年との臨海地区の利用面積は、商港地区（公共埠頭地区）で2倍、工業港地区（工場岸壁および専用埠頭地区）で17.5倍となり、全臨港地区とすると5.7倍にも拡大されたのである。これからみる限りでは、横浜港は商業港というより工業港といったイメージの強さが感じられる。なお、横浜市港湾局のデータを借用すると、埠頭の延長（20万トンのシーバースは除外）は、公共埠頭15,221m、専用埠頭17,494mとなる。この他に係留ブイが83個となっている。

以上の公私の岸壁における年間の扱い貨物トン数は、公共で1,384万トン、私設で6,269万トンとなっている（52年）。1メートル当りの岸壁荷役量を計算してみると公共バースで90.9トン、工業バースでは358.3トンとなり、機械化された工業バースの高効率さが示される。

(2) 横浜港の物流を変貌させた工業化

工業生産の巨大化や合理化、自動化や高能率化は必然的に物流面に大きく影響を及ぼし、生産資本回転の周期あるいは速度に合わせた物流の革新を要求してくる。横浜港の機械化・大型化がその一端を示すものとするれば、それが海上流通面にどのような影響を与えてくるであろうか。

図・1 横浜港の現状と
 施設配分
 (昭58年)



この変化は、まず第二次大戦後におけるいわゆるインダストリアル・キャリアの出現であり、巨大タンカー、鉱石専用船などの不定期船部門の発達としてとらえられる。次いで定期船部門におけるフルコンテナ船のウィークリー・サービスの発達である。

根岸湾における20万トン・シーバースや、15万トン・バルク埠頭の出現が前者における作業型態であり、コンテナ・システムもまた本牧埠頭の完成を期として横浜港に現われた。

昭和44年度以降、コンテナ船の横浜入港は遂年増化を続けてきたが、49年を境に急激に隻数が減少をみせた。これは邦船の北米航路と欧州航路が東京に移転したことによるものだが、この結果、横浜港における邦船と外船とのバランスが失われて、邦船船社にとってはむしろ東京港の方に重点が移動することとなり、逆に横浜港に外船が集中するという事態が生れてきたのである。

いま、横浜入港の邦船と外船との隻数・トン数についての比率を算出してみると〔表1〕のようになり、外船の横浜港集中の事実が明瞭となる。大体において邦船40%、外船60%となっている。

〔表1〕 横浜入港の外航船の変化

昭和年	邦 船		外 船		合 計	
	隻 数	トン数 (万トン)	隻 数	トン数 (万トン)	隻 数	トン数 (万トン)
40	3,665 42%	3,037 38%	5,062 58%	4,905 62%	8,727 100%	7,942 100%
49	3,412 30%	5,357 34%	8,087 70%	10,317 66%	11,499 100%	15,674 100%

また、定期船貨物に対するコンテナ貨物（輸出入合計）は下掲（表2）のようになる。

〔表2〕 コンテナ貨物と定期船貨物との比率

昭和年	コンテナ貨物	定期船貨物	コンテナ化率
43	68万トン	1,236万トン	5.5%
44	95	1,364	7.0
45	200	1,535	13.0
46	333	1,646	20.3
47	410	1,609	25.5
48	458	1,580	29.0
49	464	1,486	31.3
50	455	1,277	35.6
51	562	1,490	37.7
52	595	1,587	37.5

横浜港統計年報（52年）

上表でみると、定期船貨物の伸びが停滞しているのに、コンテナ貨物の伸びが著しい。事態はすでに定期船貨物の40%近くまで達しているのである。

3. 港湾物流を革新せしめた高度生産性

(1) 労働生産性の劃期的向上

52年の例でみると、輸出の47.1%を占めている輸送機械類は主として専用船で運ばれている、また、輸出の18.9%を占めるその他の機械類はほとんどがコンテナ船で運ばれている。これに日用品その他のコンテナ化したものを加えると、輸出の70%が従来の港湾作業、すなわち船内・沿岸などの労働対象から遠ざかってしまっている。

輸入についてみても、その60%を占める原油に、さらにコンテナ貨物を加えると、同じく70%程度の割合となる。これらのものは、高度に機械された分野であって極めて高い労働生産性を発揮している。

これは知るために、横浜港における在来の荷役の標準的作業を基準にし

て比較してみると次のようになる。

いま、標準的雑貨の作業についてみると、

ギヤング構成	13.5名
労働時間	8時間
扱貨物トン数	200トン
トン1人・時	1.8トン

(ギヤングとはクレーン当りの労働者数)

これに対して、コンテナ船における船積作業量は次のようになる。

ギヤング構成	8名
労働時間	8時間
作業量(20'コンテナ)	500トン
(8時間4,000トン 1時間当りの扱い高25個)	
トン / 人・時	65.2トン

したがって、在来の荷役を1とする比較作業率(RCHR)は35.5となる。もしこれが40'コンテナであればRCHRは71.0となる。すなわち労働生産性は70倍も大きいということになる。

さらに、より大きい機械設備をもつ専用埠頭の労働生産性をみると次のようなデータをあげ得る。

(a) 塩の場合(セミマントローリー式橋型クレーン、5トンのグラブバケットつき)

1時間当作業量	1,000トン
クレーン基として	3,000トン
クレーン当り作業要員	5~6人
トン / 人・時	166~200トン

(b) 雑穀の場合

輸入雑穀は上記のクレーンを使用し、同じ条件で上記の扱い高の

30%減となる。サイロの場合（本船接岸サイロ）は1,300トン/時となる。

(c) 自動車の場合

ギャング構成	ドライバー11人, ラッシュャー8人
作業時間	12時間（1シフト半）
積込量(3ギャング)	3,600台
トン/人・時	5.2台

(d) 石油の場合（15万トン・シーバースの例）

1時間当り作業量

(w) 7,500kl

(ℓ) 10,000kl（約11,600トン）

以上の各例でみられるような高度な生産性が港湾物流の主要な部分に普及してきたのが、この10年間に於ける大きな特徴といえる。しかもそれは、いまや社会的な平均数値にまで成長してきたのである。

この結果、これら平均数値を下回るような作業形態は衰退せざるを得なくなる。

(2) 高度生産性による労働者の激減

上述した港湾施設の大規模化と機械化とによる労働生産性の向上は、港湾労働者の雇用を極端にまで減少せしめてきた。

横浜港において働らく港湾労働者は、最盛時においては2万近くを擁していたが、現今においては12,000人台に低下、なお減少傾向を辿りつつある。

これは、コンテナ化による在来船の減少と専用船に対する機械化の進展によるものであり、さらにこれに追い打ちをかけたものが、近來の経済不況なのである。

また、登録日雇い労働者の数も、かつては3,000人を超えていたもの

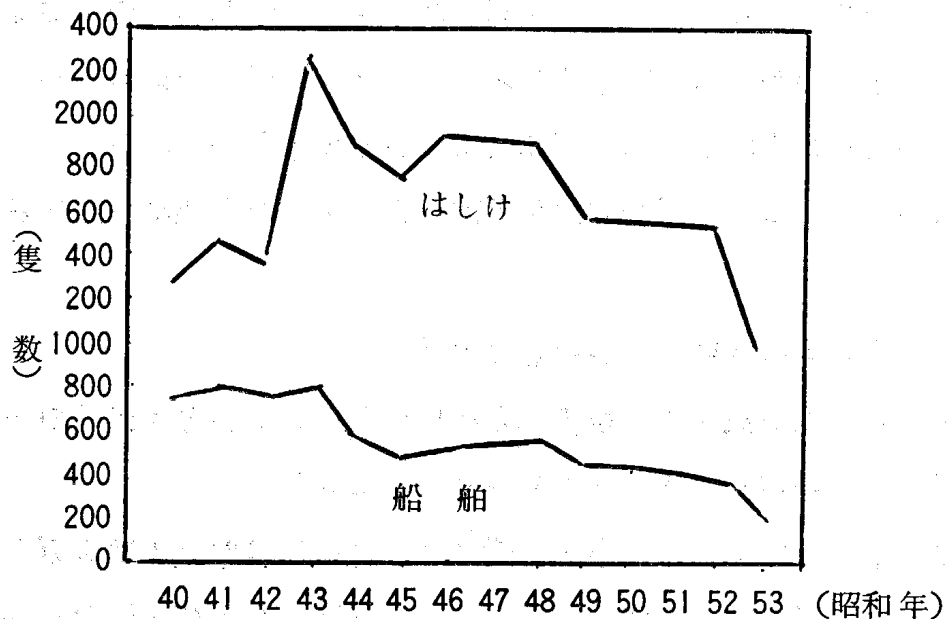
が、52年には500人という激減を見せ、その就労率は91%に低落したのである。

日雇い労働者の就労延日数指数は、昭和41年を100とした場合、52年には29も下がっている。減少の中心は船内とはしけ労働者であって、沿岸労働者にあっては逆に増加の傾向を示したのである。

(3) 「^{はしけ}艇」の減少

横浜回漕協会の調査によると、横浜港保有の艇および回漕用船舶の隻数の状況は〔図2〕のようになり、最盛期の43年には2,300隻もの保有がみられたが53年9月には950隻にも減少し、同じく船舶においても同じ期間で791隻から224隻へと激減している。

図2 横浜港保有艇および回漕用船舶数の変化



また、艇の稼動月間回転率も、40年の4.7から53年には2.5にも低落を見せた。さらに艇による貨物運送量も43年の1,700万トンから52年には1,200万トンへと低下している。

港湾における物流革新の影響を最も大きく受けたものは艇と船内荷役部門であり、この衰退の裏面には経岸貨物の増加がひそんでいる。すなわ

ち、横浜港における経岸荷役は43年には34%に過ぎなかったものが、52年には75%にも上昇しているのも見逃がせない。当然港湾労働者の数も大幅に減少せざるを得ない。

4. 物流革新の関連業界への影響

(1) 営業倉庫部門の増大化

輸送システムの進展（コンテナリゼーションおよび専門船化）と荷役作業の機械化は必然的に大量貨物の揚陸が行われ、陸上輸送とのバランスが保たれなくなると「港頭滞貨」の現象が出てくる。そこでは野積エリアおよび倉庫が要求されてくる。

関東海運局のデータは、横浜臨海地区の野積エリアはこの10年間に1.7倍、営業倉庫の面積は28倍へと増加し、また大型専用船の増加はサイロを2.5倍に増大させている。

もっとも、横浜港における戦後の臨海倉庫は、輸入穀類の保管からはじまったものであるだけに、輸入穀類の受入れがサイロ化しつつあることは影響が大きく、一方におけるコンテナ化の進展とともに臨海倉庫が次第に港湾離れをして、内陸の工場あるいは商社の商品ストック・ポイントとしての性格が大きくなりつつある。

神奈川倉庫協会の調べによると52年における倉庫面積は173万平方メートルに達し、月末平均保管残高は年々増加を続け、52年には231万トンにも達している。

(2) 船会社の性格と業務の変貌

船社はかつては港の主人公であった。港湾業務はすべて船社の体系のもとに組織されていた。しかしこの10年間にこの性格は全くといってよい程に変貌してしまった。

その理由としては、①定期船業務がアンテナに変わり、北米および欧州航路のような花形航路が東京港へと移ったこと、②集貨や金融がほとんど東京で行われるようになったこと、③横浜唯一の輸出特化商品たるマフラー・スカーフの業界が円高のために振わなくなってきたこと、などのために船社の横浜支店の営業部門が不必要となり、東京へ引揚げる傾向が出てきて、横浜支店は単なるローカルな作業管理機能を主業務とするように地盤低下状態に陥ってきた。

基本的にみて、船社への影響の最も大きなものは旧来の定期船貨物の大きな部分が専用船に移ったことにある。戦後に新しく生れたインダストリアル・キャリアとは、工業生産に付随する海上運送の形態であって、船社としては経営の安定は得ることはできるが、海上運送における定期船業務の衰退を意味し、海上運送における荷主の主導性の強化を意味することになる。

さらに、コンテナ・システムの発達も在来定期船業務の衰退を助長し、在来船公共埠頭の様式をもって定着してきたわが国の港湾業務の体系に著しい影響を及ぼしてきた。

この10年間におけるこのような変化は極めて大きいものがあり、いまや大手船社支店の横浜退去説につながる重大問題となりつつある。

今日、船社の定期船業務の主体は、明らかにコンテナ・システムに移っており、これに付随するところの海運情報システムの発達がさらに業務の中央集中を助けている。最も発達した例によるとD/O情報を一度コンピューターに入力することにより社内業務の70%までが自動化されるようになってきた。そしてこの船社の情報システムの体系の中にエージェント業をはじめ、多くのものが包含されだしているのである。

(3) 商社プロパーの業務の激減傾向

戦後において、大手商社が横浜に支店を設けた理由は「生糸取引の復

活」にあった。しかしもうその頃には生糸取引は頻死の状態であって、かつての横浜の輸出大宗は全く凋落、逆に輸入に転換しており、絹織物も同様の運命になったため、横浜から営業部門はいち早く引揚げたのは商社だった。その後暫時の間は商社の運輸部門は横浜に残置されたが、ついには全部が東京その他に引揚げられてしまった。

この頃から新しい変貌が横浜に現われてきた。それは自動車や家電のような商品が、商社を介さないメーカーの手による直輸出の増加である。この頃、横浜港における輸出総額のうち、メーカーと商社扱いとの割合は、メーカー直貿易50%、貿易商社扱い50%（このうち商社プロパー輸出は25%、メーカーの貿易事務委託が25%）という状態だったが、50年以降においてはメーカーの直輸出は全額で70%以上にも達してきている。

ここで特に注目に値するのは、直輸出メーカーの貿易情報システムの発展である。コンピューター・システムを導入した大手の直輸出メーカーはつぎつぎと港湾業務へと進出してきている。

この体系のなかにまず採り入れられたのは海貨業であり、多くの場合、大手の直貿易メーカーの子会社としての海貨業を設立ないしは契約による専属の海貨業をもつようになったのである。その最も注目すべきものは、日産自動車の対米輸出システムである。これは、米国内のマーケティング情報、国内の生産工程の管理情報、および輸出に関連する輸送情報を、米国との間で通信衛星を通じて結び、それぞれのサブシステムをシュミレーションによって結合させ、対米輸出の最適化を図っていることである。

一方、進歩的な商社においても、輸入の面において生産工業とともに「水際投資」を行って、自社の輸入埠頭をもつようになってきた。しかし、この様式は古くから存在した形ではあるが、この10年間に商社の港湾への投資は著しく拡大されてきた。

輸出部門では商社はメーカーに抑えられたとしても輸入部門ではなお強

大な力を保有しており、商社の情報システムが港湾の倉庫業務を支配するところまでに発達してきており、「領収証まで荷主が作成する」といった事態さえ生じてきている。メーカーが海貨業を組織したのと同様に、商社は倉庫業を組織したということができよう。

以上のように、港湾における船社の業務の体系が後退し、代ってメーカーおよび商社による荷主の体系の進出が顕著となってきたのである。この体系交替の影響を最も大きくうけたのは海貨業である。戦前に大きく活躍し乙仲業者は、本船のスペース・ブローカーとしての性格を持っていたが、いまや海貨業務の主体は荷主代行業務へと移行しているのである。これまた著るしい変化といえよう。

5. ま と め

かつて昭和初期の頃、東京開港反対問題で横浜市や商工会議所および貿易協会などが一丸となって反対陳情（13年）や反対市民大会（15年）をやって大騒ぎしたことがあった。

それにもかかわらず、今日上述したように北米航路や欧州航路の東京移転が行われても、また今日の輸出の大宗である自動車の輸出が横浜を離れ追浜（横須賀市）に移行しようとしているのに、横浜は殆ど無関心でいるのは何としたことであろうか。実情が「声さえも出ないほどに弱っている」のであろうか。

今、主要な貨物が横浜港を離れ、船社や商社や海貨業までが横浜を去ろうとする気配をみせている、たしかに統計は「横浜港貿易量」の日本一を示しているが、その取扱いをしている主体は横浜から離れつつある。私はこの故に「横浜港貿易」と「横浜貿易」とを峻別して考えているのであるが、横浜が今日のような悲劇的な様相を示すに至ったのには次のような理由が考えられる。

その1は「開発のテンポと物流システム化との喰い違い」がみられることである。

本牧埠頭の計画が開始されたのは昭和30年代の船混みの最中の頃であって、運輸省も横浜市としてもいかに多くの船を埠頭につけるかが当時の至上命令であった。そして横浜港がわが国の代表的港であるだけにこの至上命令は重くのしかかった。しかし皮肉にもこの本牧埠頭が完成した頃には海運界はコンテナ時代に入っていたのである。

さらに悪条件としては、本格的なコンテナ埠頭計画をもつ大黒埠頭ができ上る頃には、すでに全国的にコンテナ埠頭があり余るという状態となっていて、主要航路が他港に定着したあととなっていたことである。

折角の埠頭づくりも横浜の場合は悲劇的に喰い違ってしまったのである。

その2としては「港湾行政と道路行政との喰い違い」があったことである。

横浜港と国内幹線道路との結合の悪さは世界に冠たるものである。これは徳川幕府の出島貿易政策による列島幹線からの離脱によって運命づけられたとも言える。それでも、本牧埠頭が完成する頃に、もっと道路事情が良好だったら横浜にコンテナ・システムを大規模に定着させ得ることも敢て不可能ではなかったはずである。わが国にはじめてコンテナ・システムを持ち込んだ米国のマトソン社の幹部が、日本へのシステム導入に当って実際に相模原から国道16号線を現地走破してみて「これでは駄目」という判断を下して、東京にターミナルを移したというのは有名な話となっている。こうした道路事情の悪さは一つには歴史的背景があり、一つには道路に対する市民意識の貧困欠如にあるとも考えられる。

日本人の意識の中に「港湾が物流の拠点」であるという考え方が現われてきたのは近々ここ10年位のことである。明治以来、貿易は出超のみ（特

に生糸の)を狙ってきたことが尾を引いていることもあろうが、港に対して市が主体(オーソリティー)を持たず、国の手に握られつづけてきたことにもよるであろうが、横浜は港の盛衰がそのまま市民の盛衰につながる事が市民意識のなかに稀薄なのは遺憾である。日本丸の安住の地が横浜に決ったが、横浜市自体が日本丸にならぬよう望まれる。

今日も、市内のビジネス地区のドまん中をコンテナ積載の大型トラックが大音を立て乍ら、渋滞にあえぎながらうごめいている。名づけてコンテナ街道という。列島の幹線道路までに辿りつくには時間の予想もできぬという道路事情は、昭和58年ではなく明治120年であることを思い知らされる。

Ⅱ 卸売流通システムにみる特質

1. 特質のひそむ背景

横浜という都市は、その日暮しの漁師部落が開国という大波にゆさぶられて、しかも短日月の間に村から町へ、町から市へと生育してきたところであり、他都市のように既存の人口、産業も商業も持たない丸裸のまま開港され、全国からの輸出引当て品の集荷と外国からの輸入品の分散地として、内外そして海陸の結節点として「港」を軸として成長してきた都市である。

したがって、港の発展につれて、港湾関係や貿易関係に携わる人々の生活活用、業務用の諸物資はすべてが隣接する大都市江戸～東京に依存せざるを得なかったのである。もちろん人口の増加につれて上記物資の一部は市内または神奈川県下での生産が行われてはきたものの、それはあくまで間に合わせの当座のつなぎに過ぎず、主体は東京の供給力に頼らざるを得なかった。

文明開化の波に乗って、珍奇な外国商品（舶来品）の輸入は増加していたが、その一部は元町あたりの小売店が在浜外国商社から仕入れて主として在留外人に売られはしたものの、輸入の大部分は工業用の原材料であったため、市民生活の必要物資は依然として東京に依存せざるを得なかった。

一方、横浜市内に興ってきた生活用・業務用品類の生産も、多種多様な商品生産には質的にも量的にも限度があり、供給に対応し得ることは困難であった。たとえば、ビール、石鹼のようなものから楽器、洋家具、事務器（タイプライター）のようなものまでの生産は興ったが、大きく成長しないうちに東京へと移ってしまった。今日の重化学工業のモデルインダストリーとして製鉄、電線、セメント、煉瓦などの市民生活に直接つながらない工業も開花はしたが実を結ぶ前に主体は東京へと移って行ってしまった。

つまり、横浜には小売業に対応できるよう生産も問屋も、都市出発以来欠如したままに明治、大正時代を過ごして来たのである。その故にいわゆる問屋なるものは散発的は僅かに存在はしても問屋街なるものは育たなかったのである。

その理由は「巨大都市東京に近すぎた」こともあろうが、本質的には横浜商人たちが日本の産業革命期において商業貿易資本にのみ執着して、産業資本への転化を行わず、革命行きのバスに乗りおくれたことにあったといえよう。この問屋不在の長い期間は今日においても尚続いているのである。

横浜で卸売業が意識されるようになったのは大正末期から大震災を経て、東京の生産が大きくダウンした頃なのである。この間において横浜は第一次大戦で輸出品の品薄経験を味わされたが、それへの対応策として工業港化～工業立市へと大きく転換し、京浜工業地帯の造成に全力を傾注し

た。しかし、工業地帯が漸く戦力化する頃には、日本は準戦時体制から戦時体制へと進み、横浜が意図したところとは全く異った方向へと引きづられていったのである。

第二次大戦、戦災、敗戦、占領軍の接收と相次ぐなかで、僅かながらも存続してきた問屋街も潰滅し、その対象たる小売業の復興立遅れという戦後環境によって横浜卸売業の復興は遅々として加速されなかった。卸売店数対小売店数についてみると、戦前（昭和8年）の4.5：95.5に対して戦後（26年）においても4.0：96.5であり（26年総理府事業所統計）、同じ年の全国平均12.6：87.4に比べていかに横浜卸売業が劣勢であるかが知れよう。31年に至ってようやく11：88.9となったがそれでも同年の全国平均よりも大きく下回っている。54年において16.7：83.3、57年において16.5：83.5と54年よりも僅かながらの低下がみえている。

戦後における横浜の工業面の復興は比較的速かだったが為に、メーカーと卸売業との対応においては大きな遅滞はなかったとしても、小売業との対応は依然とし劣悪であったので、それへの対応策として「問屋ビルの造成」（30年）、卸売業者の協同による「卸売団地の建設」（56年）がなされた。しかし、これらの施策は、業者の当面する卸売機能の再開発（交通事情逼迫からの回避、荷捌きスペースの拡大などを中心とする）に対しては一応は役立ち得たが、流通上最も緊要とする「卸売取引機能の再開発」には程遠いものがある。

以上みてきたように、横浜は開港以来今日まで一貫して卸売流通不振の体質をもち続けてきたのである。つまり横浜は商業都市とはいえない、実は港湾都市であり、工業都市の顔をもち、現在では住宅都市という面も大きく持って純然たる商業都市に成り得ない宿命を持つ都市といえよう。

2. 横浜卸売流通の構造と特質

(1) 新興地域は高い店舗増加率

店舗の立地数を横浜市内について地域別（行政別）に眺めると〔表3〕のようになる。

これで見ると、比率の高い区よりも低い区の方が卸売業の成長指数が高い。成長指数の高い区は新設の区、人口増加の欲しい区が多い。それは旧来区にはもはや立地をする土地の余裕がないからである。全市卸売業店舗の半数余（50.6%）が国鉄東海道線を境とする北西の8区に立地、半数たらず（49.4%）が南西の6区にそれぞれ立地している。

なお、店舗の成長指数の平均は45～54年において161であるが、平均以上の成長区は旭、瀬谷、緑、金沢、港北、戸塚、港南、保土ヶ谷および磯

〔表3〕

横浜卸売業の行政区別立地比率
(54年)

行政区	比率%	成長指数
中区	18.2	122
神奈川区	14.4	125
南区	12.3	139
西区	10.5	134
鶴見区	9.2	149
戸塚区	5.9	254
港北区	5.8	303
保土ヶ谷区	5.3	175
金沢区	4.5	354
緑区	4.1	359
旭区	3.2	473
磯子区	3.2	174
港南区	2.9	252
瀬谷区	2.9	400

(成長指数は45年=100)

子の9区で何れも新興区であり、旧来の区である鶴見、南、西、神奈川および中の5区は何れも平均以下の成長率を示している。

また、規模について、従業員の数とその1店当り数から眺めてみると〔表4〕のようになる。

これらの数値から規模と業種との関係をおおまかに求めてみると以下のようになる。

〔表4〕

横浜卸売業の成長（指数31年=100）

昭和年	店舗数（指数）	従業員数（指数）	1店平均
31	1,933 (100)	14,739 (100)	7.6人
33	2,379 (123)	21,196 (144)	8.9
35	3,105 (161)	30,301 (206)	9.8
37	2,885 (149)	36,392 (247)	12.6
39	2,975 (154)	39,285 (267)	13.2
41	3,788 (196)	43,503 (295)	11.5
43	3,486 (180)	38,802 (263)	11.1
45	3,716 (192)	44,552 (302)	12.0
47	3,972 (205)	46,418 (315)	11.7
49	4,636 (240)	51,618 (350)	13.3
51	5,741 (297)	55,966 (380)	9.7
54	5,969 (309)	56,880 (386)	9.5
57	6,603 (342)	64,200 (436)	9.9

(a) 小規模（8人未満）

スポーツ・玩具（6.5人）

非ファッションアパレル（6.7人）

(b) 中規模（8～12人）平均 9.5人

荒物・金物・什器（10.8人）

化粧品・洗剤（11.9人）

ファッションアパレル（11.9人）

(c) 大規模（12人以上）

食品・飲料（12.9人）

家具・インテリア（14.3人）

(2) 業歴はその7割が戦後創業店

全体（店数）の69.8%が戦後の創業であって、昭和20年以降30年代までの創業が多い。

戦前創業店は28.1%と少く、明治・大正時代の創業店は15.3%に過ぎない。

(3) 2次，3次の問屋が多い

横浜の卸売業者の経営形態をみると、単独店が全体の半ば（53.1%）を占め、本店形態が16.5%，支店形態が30.4%となっていて、その小規模～零細性がうかがえる。同時にそれは2次性問屋～3次性問屋の多いことを物語る。もちろん業種によって形態比率は〔表5〕のように特長がみられる。

〔表5〕 業種別経営形態構造（56年）

	単 独 店	本 店	支 店	計
食 料・飲 料	52.3	15.5	32.3	100.0
ファッション性 衣 服・身 回 品	58.2	18.2	23.6	100.0
非ファッション性 衣 服・身 回 品	64.8	18.5	16.7	100.0
家具・インテリア	50.0	19.6	30.4	100.0
荒物・金物・什器	47.3	18.3	34.4	100.0
化粧品・洗剤	54.8	14.3	31.0	100.0
スポーツ用品・玩具	47.0	9.5	42.9	100.0
全 体	53.1	16.5	30.4	100.0

(4) 仲間取引が多い

卸売業者の販売先を地域別および扱商品別にみると〔表6〕，神奈川県（横浜を含む）内が圧倒的に多く82%を占め，残りの18%は東京都を主にその他に及んでいる。

〔表6〕 販売先地域別の販売割合（56年）

	神奈川県内	東京都内	千葉県 埼玉県	静岡県 愛知県	大阪府 京都府 兵庫県	その他	国外	合計
全 体	82.0%	9.5	0.7	1.7	1.4	2.5	2.2	100.0
身 回 品・衣 服	46.1	23.4	1.0	2.3	8.2	7.9	11.0	100.0
食 料・飲 料	88.7	6.9	0.6	1.6	0.3	1.2	0.6	100.0
化 粧 品	95.3	3.3	0.2	1.0	0.3	0.9	0.0	100.0
家 具・建 具・什 器	75.5	13.9	1.9	1.2	0.5	3.7	3.3	100.0
荒物・スポーツ・玩具	71.6	9.5	0.2	5.3	3.3	6.8	3.4	100.0

また，販売先の業者をみると小売業者と同業の卸売業者とが2大販売先となっている。〔表7〕このように卸売業同志の仲間取引がいかに多いかわかる。小売業者への販売は全商品においてみて半分以下となっており，また食料，飲料品では46.1%が卸売業者への販売となっている。

〔表7〕 卸売業の販売先と販売割合

	本・支店 内 移 動	卸売業者	小売業者	業務用 使用者	国外	合計
全 体	2.7	39.0	48.4	7.8	2.2	100.0
衣 服・身 回 品	13.6	29.9	40.4	3.5	11.0	100.0
食 料・飲 料	1.0	46.1	45.0	6.8	0.6	100.0
化 粧 品	0.3	23.2	75.5	1.1	0.0	100.0
家 具・建 具・什 器	1.8	17.9	60.7	16.3	3.3	100.0
荒物・スポーツ・玩具	5.6	17.3	53.6	20.0	3.4	100.0

さらに卸売業全体の販売額を小売業と対比し、かつ年次的の変化（伸び指数）をみると、〔表8〕のようになる。これで見ると、卸売業の1店当りの平均販売額は小売店の10店分にしか相当していない。

〔表8〕 卸小売業の販売額，成長指数，1店平均販売額

昭和	卸 売 業			小 売 業		
	販売額(百万円)	指 数	1店平均 百万円	販売額(百万円)	指 数	1店平均 百万円
45年	1,085,121	100	292	544,695	100	23
47	1,362,361	126	343	703,346	129	28
49	1,999,200	184	431	947,006	174	37
51	2,836,442	261	494	1,317,920	242	49
54	3,642,952	336	610	1,727,441	317	61

(5) 神奈川県と東京都が2大仕入地域

地元神奈川県と隣接する東京都とが2大仕入地域となっている。

〔表9〕をみると、仕入地の特徴を大体次の5つに分けることができる。

1. 地元神奈川県を主とする業種

〔表9〕 横浜卸売業の仕入先構造（仕入金額の割合）（56年）

業 種	仕入地域	神奈川県	東京都	千葉県 埼玉県	愛知県 静岡県	大阪府 京都府 兵庫県	その他 地域	国外	合計
		%	%	%	%	%	%	%	%
全 体		38.7	36.6	2.7	4.0	7.6	7.8	2.6	100.0
衣 服・身 回 品		27.3	30.0	0.8	3.9	13.0	17.4	7.7	100.0
食 料・飲 料		45.2	36.4	3.2	2.7	6.4	4.5	1.6	100.0
化 粧 品		17.6	63.2	0.1	8.1	9.9	0.0	0.9	100.0
家 具・建 具・什 器		24.5	27.9	3.2	9.5	7.5	24.4	2.8	100.0
荒物・スポーツ・玩具		25.4	45.7	0.9	7.2	10.3	5.6	4.8	100.0

2. 東京都を主とする業種
3. 関西の府県を主とする業種
4. その他の県を主とする業種
5. 国外にわたる業種

以上をまとめてみると

- ① 横浜市卸は神奈川と東京都を2大仕入地域にしているのに対し、東京都卸は地元東京都を主たる仕入地域にしている。
- ② 東京卸は地元以外では関西方面への依存がやや高い。
- ③ 東京都卸には仕入地域に拡がりが見られ、遠隔地域からの仕入割合のウェイトが高い。一方、横浜卸の仕入地域は限定的で、しかもその地域への依存度が高い状況にあるといえる。

3. 卸売業近代化としての「卸売団地」

卸売業近代化の波に乗って、今日いずれの都市にも「卸売団地」なる卸売集積が設けられている。

神奈川県には、横浜に2団地（横浜総合卸センター、横浜マーチャングアイズ・センター）、小田原市に1団地（小田原卸商業団地）がそれぞれあり、他にも1団地が計画中である。

横浜市の場合、団地造成の意義の一つは「従来から欠如していた卸集積を持とう」ということと、もう一つは「都市交通事情逼迫から動きのとれなくなった扱品の搬出入の問題の解決」におかれていた。したがって交通至便の位置と集積可能なスペースのある所在地との結節点とを求め造成された。

これらの団地は、何れも県の斡旋・援助のもとに国の高度化資金を導入し、協同組合組織をもって運営されている。

以上でみると、何れも「動きやすくなった」という点で進歩はみられる

が「本質的な卸売機能の近代化（商物分化）」という点ではまだまだ不十分といわざるを得ない。しかも集積規模が小さく、販売額において、団地合計で全県の卸売販売高の1～2%程度のシェアを受持つに過ぎない。

また、小売業者の団地利用率が低く、県下市内の小売業者の団地に対する関心は著るしく低い。一般に仕入れへの配慮は低く「電話注文して配送してもらおう」程度の仕入態度のことが多い。なかには地元団地仕入れよりも「直接の東京仕入の方を格好良し」とする「見栄的仕入」に毒されている小売業者も多い。

小売業者における「頭の改造」がもっと進められないと、施設がよくなっても近代的流通システムは高揚されて来ない。

4. 横浜卸売流通における問題点と所在

筆者は、過去において、昭和41年神奈川県委託による「県下流通実態調査」、昭和43年同じく県委託による「貿易構造調査」、昭和46年横浜市委託による「卸売機能再開発調査」（横浜マーチャンダイズ・マート建設基本調査）と横浜市および神奈川県内の卸売業についての調査経験をもつが、この経験の上に56年横浜市が行った「横浜市卸流通構造基礎調査」により解明されたものを合わせて、横浜卸売流通システムの特徴を抽出してみると以下のようなになる。

(1) 地元小売業との不対応

① 地元需要の把握不十分

横浜の卸売業は地元の需要量の傾向を十分に把握できていない。小売業者の仕入地域としての横浜は、最寄性商品の場合では一応の満足を与えてはいるが、買回性商品となると首都圏内他都市、とくに東京都でないと満足されない。東京への仕入志向は極めて高い。

② 地元小売マーケットへの不対応

横浜の小売マーケットは、米軍の接收解除後人口の急増によって急激に拡大した。この間に旧来の小売集積地域の地盤沈下から、新しい集積地の増加があったが、これら集積地の小売商は常に商品仕入れに悩まされた。それはこれら小売業に対応する市内の卸売業者が弱体すぎたが故である。

③ 東京への至近性

有力卸商が多数立地する東京がすぐ隣接するという地理的要因は、横浜の卸売業を強化せしめない大きな要因であることは言うまでもない。とくに買回性商品の仕入においては、完全に東京卸売業者の商圏内に組込まれてしまっている。しかし東京に近いという要因はいわば与件であってどうにも変えることはできない。一方、交通機関や道路の進歩が却って渋滞を多発させ「至近性が逆に低下」して逆に東京が遠くなるという現象が出初めつつある。この現象に対応するものとするれば、横浜卸業者の同業者の集積度を巨大化することが望まれる。

④ 東京依存のマイナス性

卸と小売との立地的距離の長短は、必ずしも絶対的なものではない。東京が近いとはいえ仕入行動は一日仕事である。今日のように消費者意識の変転極まりない時代においては小売業者がこれに対応するためには常に「緊急仕入の可能性、当座仕入への対応性、緊急配送の必要性」が要望される。従って仕入距離が時間距離的に短縮されなければ販売チャンスの逸失につながってくる。東京に近いということは今後は時間距離的には遠くなりつつある。東京に近いからこそ、地元有力卸売商が必要となるといえよう。

⑤ 県下小売業把握における弱体性

戦後になって、県下の各都市はいずれも人口が急増し、県人口も700万人の大台に、横浜市も200万になろうとしている。その増加も東京都から

の溢流が多くなると、小売業者の仕入マーチャンダイジングの面からも東京仕入が便利となってくる。かくして県下小売業者の仕入行動は横浜を素通りして東京へと短絡する傾向がいよいよ大となり、横浜の県下小売商の吸収はいよいよ難かしくなる。県下の小売商を吸収できないようでは横浜の卸売業は強力にはなれない。こうなると、外部経済的な位置などの問題ではなく、横浜卸売業自体の本質的リフォーメーションが渴望されるのである。

(2) 卸売業者の仲間取引の過多

① 購買力の東京流出を助長

今日においても、地元卸売業者には小規模～零細な業者が多く、当然それらは2次～3次、時としては4次の卸売業者として仲間取引の連鎖をつづけて市内小売業につながっていく。そういった2次以降の卸売業者として地位に甘んじているのが問題なのである。逆に言えば、大型～強力小売店の仕入には対応できないという問題につながる。

横浜の市民購買力の東京流出を極力抑えようとする市の願望もこのような弱体卸売業者が多いという現状では、購買力の東京流出を皮肉にも間接的に助長しているということになる。

② 2～3次卸売業の地元小売業への不対応性

横浜小売業の一部の業種（家具・インテリア・玩具・娯楽用品・スポーツ用品・非ファッション性アパレル・その関連品・日用雑貨品など）では卸売業者の地元集積が強く望まれているにもかかわらず、その対策が遅れている。少くとも、2～3次卸売業者の1次化により小売業者に対する不便性の解消が望まれる。このような2～3次業者には、小売商に対する経営上の指導能力の貧困～欠如があるであろうし、効果的な広告政策、強力の販売政策の推進能力なども大きくは望めない。

③ 2～3次卸売業者の集積化

2～3次業者の集積化は単独～分散的立地よりもその機能を高め得るとは考えられるが、その集積方法においては、単なる立地的集積や、卸売業者的利益の立場だけの配慮を重点とした集積では役立たないことは、いわゆる卸売団地ないし卸売センターと呼ばれる集積に対する小売業者の利用が著るしく低率であることで既に立証されている。

その卸売団地なるものは、業種的にも、場所的にも、取引機能的にも、商品引取りにおいても、さらには交通面でも必ずしも小売業者の利便を重視したものとなっていない故に、小売業者の不評を買っているのである。

とまれ、卸売業者の集積化は、今後の卸売業対策の重要な課題である。

(3) チャンネルにおける変則性

以上のべてきたように、正規チャンネルとしての1次卸売業の不足、卸売集積の未完成とその造成重点志向の小売不対応などは、当然小売業者に自己に最も利便かつ有利なチャンネル選択をさせざるを得ない。それが変則的チャンネルを構成させていくのである。変則性が多くなるにつれ、複雑性は大きくなる。取扱い商品種類の多い小売業者はいよいよ仕入行動に困難・困惑を感ずるようになるであろう。

(58.12.10)