



北海道商業史（大型店の分析）

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2012-11-07 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 藤波, 信成 メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.32150/00003378

北海道商業史（大型店の分析）

藤 波 信 成

目 次

序

- 一. 北海道大型小売店設置の現状
- 二. 大型店進出に関する問題点
- 三. 結 論

序

北海道における大型小売店の進出は昭和45年を契機に急激に増加し、なかでもスーパーの進出は目覚しく地域のうち独立小中小売店舗との熾烈な商戦は、各都市は勿論地方の商工会議所等この問題で頭を悩まし、又一方中小売業者は通産大臣を相手に、大店法（大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律、昭和48年法律109号）の改正を要請すると共に大型店舗面積の規制を訴える事態となった。このような状態をよりの確に分析することが、北海道と本州の商業圏及び大店法による地域の一般化の影響による実態の相違を知ることと、北海道特有の商業の在り方を把握することが出来る。また今日の大店法の問題点を解明することも出来るのである。地域性に立脚した、在来の小売業者との併存が可能となるか、或は地元の商業の発展に大きく寄与し得るか否かの答えを見出さなければならぬ、その結果大店法に問題があるのか、それとも地元小売業者の無責任による百年一日の如き経営に依存し、経済社会の発展に何等の活性化の為に手を講ずることなく、徒に産業構造の中で踰いているのかを見究めなければならない。

一. 北海道大型小売店設置の現状

北海道の大型店は地元百貨店と本州巨大資本の本道進出によるものである。殊に本州企業の本道進出は目覚しく、その商戦は日を追う毎に熾烈化し、とりわけ昭和50年を境に一段と激化してきたのである。丁度昭和48年日本経済が景気の過熱の時期を迎えた頃には、当年10月第1次オイルショックで世界経済が停滞し、昭和49年には国内経済も漸次衰退しはじめた。⑩ それ故わが国大手の企業の減産体制は勿論のこと、大型店10社即ちダイエー、イトーヨーカー堂、西友ストアー、ジャスコ、ニチイ、ユニー、長崎屋、ユニー、寿屋、忠実屋等のスーパーと三越、高島屋、西武、松坂屋、東急、そごう等の百貨店の売上高は減少しはじめた。大型店の企業グループは会社の再編成と新販路の開拓に大きな熱意をみせ、北海道に目を向けたのである。即ち昭和49年に3店の進出しかなかった業界も昭和50年に入り9店、同51年に11店、同52年14店、同53年17店、同54年14店、同56年6店と、同年3月函館西武百貨店、同4月室蘭長崎屋中央店、桐屋、今井

デパート（室蘭店移転新築），その後中標津町長崎屋，旭川ニチイ，函館湯川にショパーズプラザ（ホリタ），釧路市イトヨーカー堂，同年10月30日札幌平岸西友ストア，岩見沢ダイエー，同11月30日札幌手稲ニチイの10店（今井を除く）である。以上昭和49年から56年まで，84店の本州大手の本道進出である。② 本道の地元百貨店もこの本州企業の巨大資本に対抗して，どのように顧客を惹きつけ，どのように購買層を維持することが出来るか，その対策に苦慮しなければならなくなった。経営者はその改善策として，サービス面の向上と，売場面積の拡張と改築・改装につとめこれまでの郷土愛と地の利を有効に生かし大規模店の郊外出店に対抗したのである。今大手百貨店と本道スーパーの営業成績（表1-1.2）を見ると，季節的变化はあるものの売上高は順調に推移している。然し業界ではこれ以上大型店の増設は中小小売業の経営を圧迫し，それのみならず倒産に追いやるものである。それに関わる機関として，商業活動調整協議会のあり方そのものを批判し，またその無機能の実体を取り上げ，国会への働きとして大店法そのものの改正案，あるいは廃止を要求する一方通産省の行政指導の無策ぶりを猛烈に中傷したのである。それなのに中小企業小売店の在り方は旧態依然たる経営方式から脱皮出来ずに景気変動の波に押し流され今日に至っている。その中でも時代の進化と共に大型店に対抗して自己の商業経営を格調の高いものに，質的改善し消

表 1-1 大手百貨店5社売上高および経常利益

昭和57年8月中旬決算					昭和58年2月期決算						
	売上高	経常利益	当期利益		売上高	経常利益	当期利益		売上高	経常利益	当期利益
三越	276,871 (0.5)	2,798 (△61.0)	2,336 (△46.6)	三越	5,455 (△7.0)	△49 (-)	△51 (-)				
高島屋	222,406 (5.9)	5,466 (5.0)	2,054 (△7.1)	高島屋	4,666 (5.8)	118 (4.4)	38 (△14.0)				
大丸	208,466 (0.2)	1,551 (△58.2)	1,065 (△41.4)	大丸	4,345 (△0.7)	19 (△75.6)	15 (△58.1)				
松坂屋	163,567 (0.1)	3,113 (△5.3)	1,980 (2.0)	松坂屋	3,386 (△1.3)	82 (△8.7)	42 (△5.8)				
そごう	94,453 (△0.2)	2,006 (△16.2)	909 (△22.3)	そごう	1,948 (△0.4)	46 (△11.7)	20 (△23.8)				

単位・百万円，カッコ内は前年同期比伸び率%，△はマイナス，帝国データバンク調べ

単位・億円（未満は四捨五入），カッコ内は前年同期比伸び率%，△はマイナス，帝国データバンク調べ

表 1-2 地場スーパー昭和59年度売上高上位10社

順位	前年順位	チェーン名	店舗数	売上高(単位万円)	前期比(%△は減)
1	1	札幌フードセンター	19	2,064,559	20
2	2	ホクホー	11	1,964,683	3.4
3	4	札幌東急ストア	12	1,937,705	13.6
4	3	ラッキーマ	31	1,928,300	3.8
5	5	サンドール	11	1,685,981	2.2
6	6	スーパーみしま	12	1,367,284	0.6
7	7	王子サービスセンター	9	1,226,393	△ 1.1
8	9	大丸スーパー	12	1,189,878	14.3
9	11	フードセンター	21	1,088,739	12.7
10	10	ユニークショップつしま	13	1,085,622	7.9

帝国データバンク札幌支店調べ

費者のニーズにマッチするサービスを検討し実践している優良小売店の健全性は売上げを減少することなく、何時の時代にも生き延びているのである。また此等大型店の指摘されている過密化の中小企業経営の競合の問題と、消費者ニーズによる流通機構の改善を早急に求める地域住民との意見の対立は、都市の地域再開発の問題と絡み、商調協の場で解決は非常に難かしくなっている。これら大型店の過密化の分析は色々な角度から検討されなければならない。現在全国の商調協で用いられている資料では、一．行政人口に対して第2次第3次産業者の比率、二．人口の伸び率、三．年間販売額、四．売場面積、五．商業人口、六．小売業の売場面積と1平方メートル当り消費者数の比率、七．第1種大規模店の店舗面積、八．第1種大規模店1平方メートル当りの消費者数等である。以上これらの資料分析で十分その問題を見究めることが出来るであろうか、算定出来ない幾多の要因が重なり地域の事情と相俟って、ますます解決を難かしくしているのである。即ち一例を挙げると40軒以内には大都市があり、交通網の整備されている地域と、都市周辺まで20軒でも交通便が悪い地域とでは、全く問題にならない条件が出てくるし、また消費者購買層とではその地域差があり、消費者動向としての質の高い商業人口と、そうでない人的要件では大変な差がある。更に郷土愛の根強い因習に育まれた市町村でも同じことが言える。

現在札幌市を中心として40軒の周辺都市のうち代表されるものは小樽市・江別市・千歳市・恵庭市・岩見沢市であるが、このうち商調協が一番問題になり今日に至っている、西友ストア（大店法3条答申結審の55条申請がない）の岩見沢市進出の経過と、道内で最も新しい設立となった岩見沢ダイエーの結審概況と大店法そのものと商調協の在り方を究明することにする。

岩見沢市の概況は昭和55年と60年の国勢調査を見ると^{註11}全道11位で大型店舗はダイエー岩見沢店・金市館岩見沢店・丹崎屋の三店が営業をなしているが、市の中心街再開発は当初、2条通り3条通の西2丁目、西3丁目の地域の商業振興会によるA地域を再開発地と考え市の協力を要請したのであるが、西友側としては3条～4条の西2丁目、3丁目を有力となし、B地域を強く要望し、A地区、B地区の二つの再開発は真向から対立したのである。

市及び商調協としても中心街の再開発は一本化すべきであるとの見解を示したのであるが、商工会の話し合いは決裂し、A地区（ジャスコ）、B地区（西友）と二者による地域の再開発を主張したのであるが、商工会議所及び市の指導助言も中心街再開発の一本化は出来ずこの問題は未解決となった。この間岩見沢市内の6商業者団体の西友ストアー出店計画に対する反対声明と、これにかかわる運動を全市小売者8割加盟している商工会議所と商調協に、キーテナントの店舗面積の縮小及び出店拒否の要望書を提出、また側面から市の行政に対して強力なる指導と尽力を要請したのである。丁度昭和54年の第2次オイルショックの時で全国的経済不況のうちにあり、日本中の小規模小売店の死活問題の時でもあった。それ故岩見沢市は勿論全国の問題として、全国商工会議所大会、自民党商工部会等に対して、全国各地からこの問題処理の陳情と商調協の改正案（許可制）を迫ったのである。これに対して通産省は昭和56年10月全国的紛争を懸念して、当分の間大型店の出店を見合わせるよう各通産局に指導するように通達するに至った。然るに地元中小小売店との紛争は最早目を覆うことが出来ず国会の予算委員会の場でも論議を呼び、遂に大型店問題懇談会^{註12}昭和57年1月29日に出店抑制策を纏め通産省に報告するに至った。

その趣旨は主に「相当の水準」に達している地域の出店は見合わせ自粛させると、自民党商工会（梶山静六会長）の意見の反映によったものであった。札幌通産局は道の商工部との連絡により昭和57年2月以降向う2箇年を抑制することにした。この通達の影響をまともに受けたのが岩見沢市の中心街発展計画による西友ストアーの出店計画であった。5年余に亘っての地元商店街は勿論、市商工部の中心街発展計画と合わせ、A地区B地区の一本化を推進しなければ、岩見沢市の近

代化は益々遅れるとの見解から、商工会議所と市側とは全力をあげての調整に乗り出し、A地区B地区の合意が出来ぬまま、B地区の推進責任者は西友ストアーとの話し合いにより、推進計画を樹立、西友ストアーは昭和55年4月、大店法3条申請を行ったのである。消費者側はどちらの地区でも早期の開発を望んでいるので賛成を表明したのである。このようなトラブルは道内各地で行われ、大型店の過密地域の新設は殊のほか様相を激化し、通産省の指導も効果なく、市部では全市的な開発の見直しのみならず、首長選挙にまで発展し、政治問題化したのである。いま通産大臣の諮問機関である大規模小売店舗審議会（大店審）で、指標部会のアドバイザーの市場調査家の板倉勇氏の見解をみると、昭和57年3月26日、札幌経済センターで開かれた商店街近代役職員講習会で説明した大型店過密度ゾーン分析によると、一. 大型店1平方メートル当りの支持人口 二. 行政人口増加率 三. 全小売業の売り場面積に対する大型店の増加率 四. 全小売業1平方メートル当りの支持人口等をあげている。以上の要因からの大型店の過密度を説明しているが、道内における昭和57年1月現在の大型店過密地域は、札幌中央区、函館市、帯広市、釧路市、旭川市、室蘭市、江別市、苫小牧市等で、道内市部平均は大型店1平方メートル当り支持人口4.2である。⑩札幌市（西区、南区、白石区）、北見市、岩見沢市、滝川市、千歳市、網走市の9地域をあげている。また大型店出店可能な地域として、札幌豊平区、北区、東区、小樽市、美瑛市、富良野市、留萌市等である。これに対して札幌通産局では、出店指導は各都市毎のケースバイケースであり、画一的な指標はないとの各商調協への指導であった。本道で最近新しく開店した大型店は、岩見沢ダイエーであるがこれについて岩見沢商調協で審議された⑩全国類似都市44市のうち岩見沢市と最も似た市との比較である。このうち特に商業立地の条件と環境の類似都市8市を選び、岩見沢市と対比してみると、資料表2は、類似都市のうち小売業の売場面積一平方メートル当りの消費者数の数値で、岩見沢市に最も近い平均値を算出してみると、津山市、飯塚市、飯田市、唐津市の平均値が1.2人で、岩見沢の1.36人に近似している。また第一種大規模小売店舗による支持人口の数値では、下位4市即ち、津山市、深谷市、飯塚市、出雲市の平均値4.6人となり、ダイエー岩見沢店の8,812平方メートル（売場面積）第一種大規模法第5条の届出後の数値では4.67人となり、占有率も27.13%となる。大店法第3条届

表2 類似都市比較指標及び占有率指標

	行政人口		商業人口 54. 商業統計	55.7 現在の第1種 大規模小売店舗			商業統計		小売業の売場 面積1㎡当り 消費者数
	54. 3.31 人	51. 3.31 人		売場面積 ㎡	支持人口 人	占有率 %	年間 販売額 百万円	売場面積 ㎡	
津山市	80,595	78,572	123,130	23,542	5.23	22.03	57,926	106,913	1.15
諫早市	80,482	73,718	93,312	12,265	7.61	18.59	39,319	65,962	1.41
深谷市	80,113	76,661	81,820	20,213	4.05	34.97	33,947	57,796	1.42
飯塚市	80,079	76,360	123,193	26,561	4.64	25.28	65,010	105,060	1.17
岩見沢市	79,214	75,838	96,477	12,835	7.52	18.09	61,015	70,968	1.36
飯田市	78,542	78,090	105,341	18,244	5.78	26.18	53,657	90,411	1.17
唐津市	77,130	75,659	109,015	17,689	6.16	20.33	46,950	87,010	1.25
新発田市	75,995	74,705	95,248	17,635	5.40	23.35	45,814	75,535	1.26
出雲市	75,752	72,571	110,817	25,850	4.29	31.60	52,905	81,812	1.35

注1. 小売業の売場面積1㎡当りの消費者数の数値で下位の2分の1を占めるもの（津山市、飯塚市、飯田市、唐津市：平均1.2人）の平均値と比較。

注2. 現在の第1種大規模小売店舗における支持人口の数値で下位の2分の1を占めるもの（津山市、深谷市、飯塚市、出雲市）の平均値（4.6人）と比較。札幌通産局調べ

出のダイエー岩見沢店 14,100 平方メートル、テナント 3,000 平方メートル、計 17,100 平方メートルであった。しかし昭和 55 年 10 月 25 日の結審では、ダイエー 8,130 平方メートル、テナント 682 平方メートル、計 8,812 平方メートルとなっている。商調協の審査内容をみると、①総量規制による面積（類似都市比較指標）、商業人口 96,477 人/第一種支持人口 4.6 人——第一種大型店 $12,835 \div 8 = 1,338$ 平方メートルとなる。

②総量規制による面積（占有率指標）については、岩見沢市小売業面積 70,968 平方メートル×占有率 $0.245 - 12,835 / 1 - 0.245 \div 6.029$ 平方メートルとなり、③ダイエー岩見沢店の売上計画（45 億円）による面積はダイエー岩見沢店の売上 450,000 万円÷86 万円÷5,233 平方メートルを参考としたのである。⑥

岩見沢市の都市計画による街づくり構想と商店街振興策の意見を反映するよう配慮し、昭和 55 年 4 月以降 14 回に亘る審議の結果結審している。以上の点からみると、前述した板倉氏の考え方が近似している結審内容であるが、これが適正なる参考資料となるかどうかは甚だ疑問が生じるのである。内部経済・外部経済は勿論、商業人口の把握、地域周辺の市町村の動向及び環境の変化、交通網の整備、景気変動による小売店売上高の変化、都市計画の変更、産業構造の変化、消費者の購買力動向の変化等多くの問題が考えられるのである。

二. 大型店進出に関する問題点

前述した第一種大型店の現状分析において取り上げられた問題点について、更に深く検討しなければならない。

先ず第一は大型店の内部・外部経済についてである。当初の年間売上げ計画は売場面積の一平方メートル当たり、自系列企業が一番低い平均値で示されていること。テナントの資力に影響されること。仕入商品の需給に対する価格の変化及び商調協の審議が長くかかり、大店法第 3 条の申請時と全く商業事情が変ること、郊外店の場合には交通網の整備が遅延し、周辺都市の大型店と競合すること。

労働事情の変化の為、組織化した熟練労働者と、パートによる賃金給与が望めないこと等である。第二、商業人口の経済圏と商業圏の混同による商業人口の算定は、あまりにも多く、正しい支持人口の算出が出来ないこと、又過疎と過密の周辺市町村を抱えている、商業人口の算定は最も難かしいこと。第三、周辺市町村の産業構造の変化、特に炭鉱の閉山、漁業基地の斜陽化、第 1 次第 2 次第 3 次産業人口の急激な変化等である。第四、国鉄ローカル線の廃止に伴うバス路線、及び私鉄、電気軌道の運行の変化による交通網の不整備等、第五、景気変動による小売業の好・不況と、算定指数の正しい取り扱い方が難かしいこと、また小売業の倒産による占有率が変わること、第六、市町村における長期の都市計画が変更を生じ街づくりの行政指導に大きな変化が生じた場合、第七、消費者層の商品の品質に対する嗜好の変化と、景気変動による購買力の変化等である。以上の点を総合的に考察すると適正な判断は非常に困難であると思われる。殊に大店法第 5 条申請による答申までの結審が何年もかかる場合は再度新しい資料によらねばならず、また受入側地元の事業者の賛同も時を経る毎に拒否的反応を示すに至るのである。更に商調協委員会の委員の質的な問題もあり、高度の識見と忍耐力に富む人材が必要となるのであるが、その人選は容易ではなく、甚だ難かしいのである。大店法第 3 条申請の売場面積、開店日数、休日等地元商業者ともっとも関わりのある問題についても商調協に全面的に信頼し、全権を委ねる中小小売業者は皆無であり、商調協の推薦母体の事業者は尚更である。斯様な事情については経済的問題のみならず、政治的問題を包含している。即ち大店法そのものの内容の課題と、その運用面にあると考えられる。それは最近地方都市における大型店進出の紛争が年を追う如く全国的に激化しているからで、最早その問題解決は、経済的問題から政治問題へと発展してきた。岩見沢市におけるダイエー店の場合をみると、昭

和55年4月1日の大店法第3条の諮問から大店法第5条申請56年7月4日の結審まで、また岩見沢市中心街再開発B地区（西友ストア）は昭和57年5月11日大店法第3条申請以来57年12月29日漸く結審、それ以後昭和61年3月現在未だに5条申請に至らず今日に及んでいる^⑥ダイエーの場合も西友ストアの場合も各商店小売業者の団体の商調協審議中止の猛反対の為、商調協委員の委員会出席不可能な事態が幾度も行われた事情を考えれば、一目瞭然である。滝川市の場合には更に問題を複雑化している。大店法5条申請が昭和58年1月17日に提出されたが、その内容を見ると滝川ダイエー店について、滝川商調協で昭和57年2月「キーテナント」売場面積1,500平方メートルで結審しているが、それを上回る6,500平方メートルで通産大臣に申請された^⑦通産省では大臣の諮問機関である。大規模小売店審議会（大店審）で審議し、昭和58年2月2日、地元の意見を求める書面が滝川商工会議所に送付された。即ち昭和58年3月16日迄に商調協を開き地元の意向をまとめ大店審に答申する様に通達がなされたのである。大店審では申請後2箇月以内地元から申請と異なる結論が出され、申請者がそれに従って訂正しない場合は大店審地方部会（札幌通産局内）の審議案件となり、大臣は大店審の答申を得て勸告（届出後4箇月以内）更に届出後5箇月以内に命令を行うことが出来るとなっている。以上の様に事前商調協の1,500平方メートルの4倍の申請は道内では勿論全国でもその例が少ないとされている。

これも地元の商業活動の実態が検討され、既設の大型店として高林デパート売場面積6,400平方メートル、名店ビル、3,600平方メートル、その他駅前再開発としての西友ストアはサブテナントを含め9,000平方メートルであり、それ故ダイエーは6,500平方メートルは経営上どうしても必要であるとの見解から今回の措置となったのである。このような事態に対処すべく通産省は幾度となく行政指導の徹底強化を計ったが、その効果は少なく全国的にもトラブルが多いため、遂に昭和59年2月4日までに大型小売店の新しい出店規制策を通産省から自由民主党商工部会に諮って2月7日に正式に決定した。その内容は現在の規制方法を原則的に引き継ぎ、商業活動調整協議会（商調協）の運営の手直し、地域の都市計画に合わせた店舗づくりの指導などを付け加えている。各地方通産局には相談室の設置を認めた。2月16日自民党商工部会（野田毅部会長）小売商業問題小委員会では、大型店の出店自粛指導は今後とも継続する^{註Ⅳ}こととし、中小小売店側から強く要求していた。大店法の改正による出店規制強化策（通産省）を結局見送ることとした。また出店自粛については、①商調協の運営方法の改善、大規模小売店舗審議会（大店審）の機能充実など商業調整の適正化を図る。②都市商業政策を推進する。③生活協同組合、農業協同組合などの出店も自粛させる。また、これについて小此木通産大臣は「現行措置の継続実施に際しては中小小売商の消費ニーズの多様化に対応した自助努力を期待するとともに、中小小売商業振興策を積極的に進めたい^⑧とこれ等の措置は一時的にも大型店出店による紛争は小康状態となったのである。しかしこの問題は解決したのではなく経済界の不況によるものであった。

その後昭和59年6月に入るや国際経済の場でのわが国の非関税障壁として、諸外国から批判された点について経済企画庁は流通機構の問題点についてその実態から「流通構造商取引慣行などに関する国際比較調査」を公表。^{註Ⅴ}

わが国の企業が税制上の優遇措置や大型店の出店規制などで保護され、その為日本では生産性の低い零細小売業の比率が高いことを指摘し今後は大規模小売店舗など、公的規制を緩和して流通業界の競争を促進し過保護的経済政策から脱皮すべきと結論づけたのである。以上のようにこれまでの一貫してきた規制の政策は一変して流通の緩和政策に切り換えられたのである。これまで外国為替の円高に苦しんできた、中小小売業は更に打撃を受けることになった。斯様な政策の転換は再び本道の大手スーパーの動きを活発とし、売上高も増益となった表3。昭和61年に入るや本州大手

スーパーの本道進出は再び動き始めた。いまその実態を見ると、ニチイ系の北海道ニチイ（本社・札幌）は道内7店目として札幌・東苗穂店、イトーヨーカ堂（本社・東京）道内13店目として札幌・新川店、56年にダイエー系の発表した北海道ダイエー（本社・札幌）札幌・手稲店・釧路店は61年3月手稲店は結審、62年4月開店となり、61年10月9日開店の西友（本社・東京）滝川店は道内8店目となり、ジャスコ（本社・東京）は小樽再開発ビル・百貨店ニューギンザ（本社・小樽）、長崎屋（本社・東京）小樽店も増床（審理中）等である。即ち昭和50年以来57年までの大型店の本道進出の怒涛のような激しさはないにしても、不況をやっと忍び耐えている中小小売店舗にとっては、またもやこの再来の影響を受け、これが本道経済にどのような変革を齎らし、産業構造まで変えてゆくのか、果してプラスになるのかどうかは甚だ疑問と言わざるを得ない。

三. 結 論

前述した如く「大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律」（大店法）の問題点および「商業活動調整協議会」（商調協）の在り方、大型店出による大店法第3条申請から第5条申請までの商業圏の変動等幾多の問題点をあげ究明したが、昭和55年以降の行政改革審議会の方角づけと地方財政の悪化は地方の中小都市の再開発を抑制する形となり景気の不況は地域住民の不安を一層駆立てる結果となり全国的な商工会議所の運動として、地方から中央の政界へと要望書が提出され、各監督官庁・各関係省庁のテーブルには請願書要望書が山積され、行政上の措置の不適切さによる法改正を含めての地域の零細小売業の存地拡充の為の措置を願ったのである。これに対して通産省は都道府県の各通産局に積極的な指導を主として地域の円滑な調整と助言を通達したのである。また対外的問題としては昭和58年からの国際収支の対米摩擦は年と共に悪化し、60年からのECとの貿易収支の差額は次第にその大きさを増し61年5月までの対全世界の経常収支（大蔵省61年6月30日発表）の黒字は、前年比40%増の491億6,900万ドルとなり、円高の要因は少しも改善されず、内需拡大は政府は勿論各経済界の呼びかけにも拘らず、景気は一向に好転せず、中小企業の倒産も日毎に数を増すのみであった。昭和56年57年と道内における「大型店出店凍結宣言」も59年から再び政府による大型店出店計画の緩和策により道内中小企業小売店舗にとって、再び死活問題として、この問題処理の為、市・商工会議所・商店街振興会に出店を見合わせるように懇請すると共に、大型店舗に出店計画を変更するように迫ったのである。

しかし各地域住民のニーズと地域中小小売店舗の考え方の相違は景気変動の波調と一致せず、商調協の解決策を難かしくしているのが現状である。それ故当面この傾向は続くであろう。今日内需

表3 大手スーパー9社(昭和61年)2月期決算

	売上高	経常利益	税引き利益
ダイエー	1,251,900 (1.6)	15,024 (11.0)	6,502 (3.9)
イトーヨーカ堂	860,873 (6.9)	31,847 (42.8)	14,818 (20.1)
西友	696,354 (6.8)	7,873 (7.0)	3,553 (0.1)
ジャスコ	695,116 (6.6)	17,729 (8.6)	9,019 (3.7)
ニチイ	549,652 (8.9)	13,359 (13.5)	6,545 (9.6)
ユニー	386,098 (4.0)	14,269 (4.1)	6,901 (1.2)
長崎屋	272,304 (2.0)	4,792 (22.1)	2,015 (15.0)
イズミヤ	239,053 (4.8)	7,830 (5.6)	3,826 (1.3)
忠実屋	218,757 (7.5)	4,855 (15.4)	2,231 (△3.5)

注1. 単位・百万円, カッコ内は前期比伸び率%, △はマイナス

注2. 売上高には不動産収入など含む

昭和61年4月25日帝国データバンク調べ

外需の問題が山積し、産業構造の改革が叫ばれている時、大型店の在り方そのものも改善されるべきであり、法律面は勿論のこと、財務・経営組織まで再検討を余儀なくせざるを得なくなっている。

更に昭和59年から低物価及び円高の影響による消費者意識の変化も見逃せない。以上の如く内部・外部経済の急激なスピードの変化に追従出来ずに今日に至っているのが事実である。それ故短期的な解決策はないとしても、ポリシー・ミックスの上に近代的産業構造の転換と法律改正による抜本的対策が急務である。

<註>

註I 大店法「大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律」昭和48年法律第109号
第85国会で一部改正（昭和49年3月1日施行）
大規模小売店小売商業調整特別措置法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令（昭和54年5月11日政令第134号）施行期日は昭和54年5月14日とする。

註II 昭和55年と昭和60年度国勢調査の比較（昭和60年10月1日現在）

		1,542,979人(60年)	1,401,757人(55年)	増加率 10.1%
第1位	札幌市	363,628	352,619	3.1
第2位	旭川市	319,190	320,154	△ 0.3
第3位	函館市	214,545	214,694	△ 0.1
第4位	釧路市	172,490	180,728	△ 4.6
第5位	小樽市	162,930	153,861	5.9
第6位	帯広市	158,058	151,967	4.0
第7位	苫小牧市	136,209	150,199	△ 9.3
第8位	室蘭市	107,280	102,915	4.2
第9位	北見市	90,328	86,349	4.6
第10位	江別市	81,665	78,311	4.3
第11位	岩見沢市			

註III 大型店問題懇談会（通産省産業政策局長，中小企業庁長官の私的諮問機関・座長影山衛司商工組合中央金庫理事長）札幌通産局調べ

註IV 現行の行政指導は昭和57年2月から約2年間期限付きで実施されてきた。その内容は1. 大手スーパー、百貨店の出店抑制、2. 小規模市町村や大型店の多い過密地域への出店は特に自粛するよう指導を強める。札幌通産局調べ

註V 経済企画庁，昭和59年6月19日発表

生産から販売まで流通の複雑さを反映して、卸売販売額（各流通段階の販売額合計）を小売販売額で割った卸・小売比率は米国が1.4～1.7程度なのに日本は5.2と3倍強になっている。また人口1,000人当りの店舗数も日本はフランスを除く先進国の約2倍、一方小売業従業員1人当りの年間販売額は欧米各国より低く、生業的な従業員1～2人規模の零細店の比率は、フランスを下回るもの、米国や英国・西ドイツなどに比べると高い。問題点、零細店の比率が高いのは1. 消費者がまとめ買いよりも鮮度を重視する為、少しずつ買う習慣が強い。2. 個人事業者はサラリーマンより所得の捕捉、租税負担面で有利になっている（米国に比べ売上げに対する租税負担率が低い即ち租税面で優遇されている。）3. 大店法などで厳しく大型店の進出を規制、非効率な零細小売店を温存している。

以上の問題の解決は、大型店出店規制の即時撤廃しかし失業問題など流通業界の混乱を避け、流通の効率化の視点から出店手続きの簡素化など運用面で実質的に規制緩和を図ること、また、免許認可制の自由化を進めるべきと提言している。

① 昭和56年版 経済白書経済企画庁 p.p1-6

② 札幌通産局調べ

北海道商業史（大型店の分析）

- ③ 同上
- ④ 資料 44 類似都市（通商産業省）の岩見沢商調協審議（昭和 56 年 5 月 29 日）岩見沢商工会議所調べ
- ⑤ 岩見沢商工会議所調べ
- ⑥ 同上
- ⑦ 滝川商工会議所調べ
- ⑧ 小此木通産大臣昭和 59 年 2 月 16 日自民党商工部会で説明
- ⑨ 札幌通産局調べ

（本学教授 岩見沢分校）