

科学研究費助成事業 研究成果報告書

平成 30 年 5 月 24 日現在

機関番号：37111

研究種目：若手研究(B)

研究期間：2014～2017

課題番号：26780246

研究課題名(和文)卸売業者の効率性に関する理論的・実証的研究

研究課題名(英文)Theoretical and empirical study of wholesalers efficiency

研究代表者

杉本 宏幸 (Sugimoto, Hiroyuki)

福岡大学・商学部・教授

研究者番号：90389338

交付決定額(研究期間全体)：(直接経費) 1,800,000円

研究成果の概要(和文)：本研究の目的は、卸売業者の効率性と中小小売業者数の関係についてモデル分析とデータ分析で検討することである。モデル分析の結果、卸売業者の活動規模が拡大し、卸売マージンが低いとき、中小小売業者の店舗密度が高くなることが主にわかった。ヨーロッパの国家レベルデータ、日本の都道府県データ、日本の市区町村データを用いて分析した結果、これらモデル分析の結果とおおよそ整合的だった。卸売業者が効率的になると、多くの中小規模小売業者だけでなく、大規模小売業者とも共存しうると示唆された。

研究成果の概要(英文)：The purpose of this research is to examine the relationship between the efficiency of wholesalers and the number of small-scaled retail stores by model analysis and data analysis. As a result of the model analysis, it is mainly found that when the wholesalers' scale expanded and the wholesalers' margin is low, the density of small store become higher. These results of model analysis about wholesalers and retail stores are broadly consistent with data analysis by using Europe country level census data, prefectural level and city level census data of Japan. The results of the models suggest that wholesalers would be co-existence with not only many small-scale retail stores, but also with large scale retail store.

研究分野：商学

キーワード：卸売業者 中小小売業者 大規模小売業者 共存関係

1. 研究開始当初の背景

流通システムの円滑な機能は、消費者が滞りない生活を過ごすにあたって必須である。しかし近年、都市部や地方での買い物弱者の存在が明らかになり、消費生活を支える基盤である流通システムの機能が揺らぎはじめている。こうした問題は多数の小売店が存在した時代には、地方の生活を除けば表面化しなかったものの、小売店の減少は買い物に際する利便性がいまだ十分でないことを暗示する。

小売店舗の存在や減少について既存研究では、小売市場構造、後継者問題、高齢化や都市部への人口集中等の人口構造の変化、消費者の在庫行動と買い物行動、モータリゼーション等と関わって議論されることが多い。これらに対し本研究は、中間流通である卸売業者と小売業者の関係について理論的・実証的な研究を行う。

卸売業者は、川上のメーカーや川下の小売業者および消費者の中間に位置する存在である。このように流通システムに埋め込まれた存在である卸売業者は、それ自体を単独で扱ってもどのような役割を担っているのかわかりやすくすることがやや難しい。

本研究では、消費財分野における卸売業者に焦点をあて、これと取引先である中小小売業者との関係を対象とする。中小小売業者は経営能力が不十分なことが多く、取引先卸売業者による適切な経営支援がなされるなら、卸売業者と中小小売業者は共存できる可能性が高い。日本に数多く存在する中小小売業者は、多くのアイテムを自分だけで調達することが容易でないことから、商品仕入や調達等といった業務を卸売業者に依存しながら経営することが多い。CVS チェーンやスーパーも卸売企業と強固な関係を持って高度な情報技術やロジスティクスを活用するし、小売経営やオペレーションは卸売業者による種々の小売店支援活動(リテール・サポート)、物流システム等に支えられる側面が存在する。

一定数の小売店が存続することは我々消費者の買い物の利便性にとって重要であり、それら小売店の存続と経営は、卸売業者の活動効率と密接に関わっている。本研究では、卸売業者の効率性が向上(低下)することが取引先である中小小売店舗の存続とどのように関わるのかに着目する。

2. 研究の目的

本研究では、卸売と小売の関係に着目する。卸売業者による効率的な活動が、取引先である中小小売業者の存在を支え、多数の中小小売店の存在に寄与してきた側面に本論文は着目する。モデル分析による検討を基礎に、この妥当性を政府統計によって確認しながら、地方卸売市場がある地域 A を調査する。これらを通じて、多数の中小小売業者が存在することに対し、卸売業者がどのような影響

を持ち、卸売業者がどのような役割を果たすのか、理論的・実証的に明らかにしていくことが本研究の目的である。

3. 研究の方法

本研究で採用する研究の方法は三つである。第一に、ゲーム理論的なモデル分析で得られた結果(杉本・中西 2002)を基礎に、これを拡張したモデル(Sugimoto and Nakanishi 2011)を修正して数値解析を用いたモデル分析を行う。第二に、第一の方法で得られた結果の妥当性について、政府統計などの各種センサスを国内外から収集し、これらのデータ分析を行う。第三に、A 地域における調査を通じて、A 地域における卸売業者群と小売業者の関係を明らかにすることである。

4. 研究成果

本研究では、モデル分析、モデル分析のデータによる検討、データ分析によるモデルの応用と拡張という大きく三つを行った。

(1) モデル分析

複数の中小小売業者(小型店)が卸売業者を介してメーカーから商品を仕入れるとともに、メーカーから直接商品を仕入れる大規模小売業者(大型店)で構成される流通システムを仮定し、この流通システムにおける卸売業者の役割をモデル分析で検討した。これは、杉本・中西(2002)によるゲーム理論的分析で扱っていた市場を、複数の市場に拡張した Sugimoto and Nakanishi (2011) を修正したものである。

卸売段階を一段階とし、大型店・小型店・卸売業者に自由参入を仮定して数値解析で得た解から、卸売業者の活動規模が拡大(縮小)すると小型店店舗数が増加(減少)こと、小型店の店舗規模が縮小(拡大)すると小型店の店舗数が増加すること、大型店の活動規模が縮小(拡大)すると小型店の店舗数が増加(減少)することが主な分析結果として得られた(5. 主な発表論文等〔雑誌論文〕)。さらに、卸売マージンを外的パラメータとしたモデルへ修正して、卸売業者群の活動が空間的に競争する小売市場群へ及ぼす影響を分析したところ、卸売マージンが低い(高い)ほど小型店の店舗数が多く(少なく)、店舗密度は高く(低く)なることが明示解で得られた(5. 主な発表論文等〔学会発表〕)。

二つのモデル分析を通じて、得られた知見は以下である。卸売業者の規模の拡大と低マージンでの活動は、取引先である小型店の活動領域を増やし、小型店の店舗数を増やして店舗密度を上昇させる。この意味での卸売業者の効率性は、取引先である複数の中小小売業者との共存を導く。さらに、卸売業者と大型店は取引関係にないものの、両者が規模を拡大させると小売市場が拡大し、小売市場全体の需要が拡大するという意味で、卸売業者

と大型店は共存関係にある。モデルが示唆するのは、卸売業者と複数の中小小売業者、そしてこれらとは本来競争関係にある大規模小売業者の三者共存関係である（5．主な発表論文等〔学会発表〕）。

このように競争関係にある業者群の共存が結論されることは多くなかったように思われる。しかし、大型店と中小店が併存する現実を考慮すれば、不自然なことではないだろう。こうした三者の共存関係を含む結論が、卸売を含めたフォーマルなモデルで得られ、さらにモデルを見直した結果、数値解でなく明示解で得られる可能性があるとして研究期間中にわかった。今後は、本モデルを含めたモデルを整理しつつ、これらプレーヤーの共存関係を検討したい。

（2）モデル分析のデータによる検討

小型店従業員（者）の規模が相対的に小さく、人口あたり大型店従業員（者）数が少なく、人口あたり卸売従業員（者）数が多いと、小型店企業（事業所）数の密度が高くなることから、ヨーロッパおよび南米 22 か国の自動車業界を除去した国家データ（2003・2004・2005・2006・2007 年）、日本の卸計および小売計の都道府県データ（2002 年）および市区町村データ（1985・1988・1997・1999・2004・2007・2012 年）、日本の飲食料品業界の都道府県データ（2002・2004・2007 年）および市区データ（1985 年から 2012 年まで）からわかった（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。これらに加え、卸売マージンが低いほど小型店企業密度が高くなることから、ヨーロッパおよび南米 16 か国の自動車業界を除去した国家データ（2003・2004・2005・2006・2007 年）からわかった（5．主な発表論文等〔学会発表〕）。

人口あたり卸売従業者数が増えると、取引先である中小小売業者の経営に対応しやすい。そうした卸売業者群が存在すれば地域の中小小売業者を支えうる。他方、競争である大規模小売業者の規模拡大は、それら中小小売業者の存在を脅かす。これら結果が日本国内のデータだけでなく、日本を含まない海外のデータから得られたことは、卸売の機能が日本に限定されないことを傍証している（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。

他方、零細規模の小売店密度は、卸売業者の労働生産性（従業者一人あたり年間商品販売額）が大きくなると低下すること（1997・1999・2002 年）、卸売事業所数が増えると高くなること（1985・1988・1991・1994・1997・1999・2002・2004・2007 年）が、日本の飲食料品業界の都道府県データからわかった。

従業者規模が大きい小売店が多く存在する地域は卸売業が高い生産性を発揮しやすいが、小売の生業性（従業者規模が小さく、個人店が多い）が残存する地域では卸売業の生産性が低いままで抑えられやすい（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。生業的な小

売店が多数の存在しうるには、取引先である卸売業者が一定数必要であると示唆された。（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。卸売業者の生産性または効率性は、取引先小売業者の規模などその在り方によって左右される。

（3）データ分析によるモデルの応用と拡張

モデルの応用として、事例として調査してきた地方卸売市場が含まれる地域 A について、該当するメッシュデータを診断事例として分析した。本研究の枠組みを適用して 1km メッシュのデータを分析した結果、中小小売業者および大型店の規模が大きいきとき当該地域では零細店を除き小売店密度が高いが、卸売業者の従業者規模はこれと関わりがあると見えなかった。

これは上述（1）のモデル分析の結果と異なり、当該地域で中小小売業者が経営を維持するには、その規模が一つの要因で、卸売業者の従業者規模は影響がそれほど無かった（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。地域 A では、本研究のモデルが示唆するように、卸売業者の効率性低下が地域の小型店減少を直接導く事実が必ずしも観察されていない。しかしそれは、中間流通機能の中小規模小売業者との関わりを弱さを示唆する可能性もあるため、地方における卸売流通機能の遂行はさらに調査が必要と思われる。

加えてモデルの拡張として上記（1）の数値解を確認した結果、中小小売業者の小売粗マージン率は、それら小売店数が増えると低下し、取引先卸売業者の活動効率が高くなると上昇するとわかった。この結果について、商業統計と 1987 年の全国物価統計調査を用いてデータで検討した。飲食料品業界の 26 ブランド 3 業態の小売粗マージン率のデータを用いて分析した結果、飲料・食料品卸売業の在庫回転日数が、一般小売店の粗マージン率を上昇させることがわかった。高度経済成長期に、飲食料品業界の一般小売店は、他の小売店との競争によってその粗マージン率を低下させていたが、それら小売店は自身の店舗規模の拡大と取引先卸売業の在庫保有を含む物流効率に支えられ、粗マージン率を向上させていたと示唆される（5．主な発表論文等〔雑誌論文〕）。

上記（1）では小売店数をはじめとした小売構造と卸売業者の関連を検討し、この妥当性を（2）で検討した。（1）の拡張を通じて、最寄り品におけるブランドベースのマーケティング・チャネルの分析へ応用させられる可能性があることが研究期間中に示唆された。

< 引用文献 >

杉本宏幸・中西正雄、卸売企業によるリテール・サポートとその意義、(日本商業学会)流通研究、第 5 巻、第 2 号、2002 年、17-34
Hiroyuki Sugimoto and Masao Nakanishi、

The Role of Wholesalers in Retail Competition、The 9th SARD Workshop Proceedings、2011、179-197

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文](計 5件)

杉本宏幸、卸売業者の規模と小売構造、(福岡大学)商学論叢、査読無し、第 62 巻、第 3 号、2018 年 3 月、341-380

杉本宏幸・中西正雄、第 102 回研究大会報告要約 小売空間市場群に対する卸売活動の影響-モデルと実証、査読無し、マーケティング・サイエンス、第 25 巻、第 1 号、2018 年 3 月、73-73

杉本宏幸、飲食料品業界の小売粗マージン率と卸売活動効率、(福岡大学)商学論叢、査読無し、第 61 巻、第 4 号、2017 年 3 月、219-244

杉本宏幸、卸売生産性と小規模小売店舗密度の分析、(福岡大学)商学論叢、査読無し、第 60 巻、第 3 号、2016 年 3 月、479-499

杉本宏幸、卸売生産性と小売店舗密度の分析 都道府県データによる検討、(福岡大学)商学論叢、査読無し、第 59 巻、第 4 号、2015 年 3 月、417-443

[学会発表](計 2件)

杉本宏幸・中西正雄、小売空間市場群に対する卸売活動の影響-モデルと実証、日本マーケティング・サイエンス学会第 102 回研究大会、2017 年 12 月 2 日、東京都港区、株式会社電通 電通ホール

杉本宏幸、飲食料品の小売粗マージン率とチャネル構造の検討、日本マーケティング・サイエンス学会 第 98 回研究大会、2015 年 12 月 13 日、東京都港区、株式会社電通 電通ホール

[図書](計 0件)

[産業財産権]

出願状況(計 0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：
番号：
出願年月日：
国内外の別：

取得状況(計 0件)

名称：
発明者：
権利者：
種類：

番号：
取得年月日：
国内外の別：

[その他]
ホームページ等

6. 研究組織

(1)研究代表者

杉本 宏幸 (SUGIMOTO, Hiroyuki)
福岡大学・商学部・教授
研究者番号： 90389338

(2)研究分担者

()

研究者番号：

(3)連携研究者

()

研究者番号：

(4)研究協力者

()