


MMRC
DISCUSSION PAPER SERIES

No. 338

酒類流通における流通統制の影響
—酒類卸売業者の分析—

東京大学大学院経済学研究科
板垣 由美子

2011年3月

 **MONOZUKURI** 東京大学ものづくり経営研究センター
Manufacturing Management Research Center (MMRC)

ディスカッション・ペーパー・シリーズは未定稿を議論を目的として公開しているものである。
引用・複写の際には著者の了解を得られたい。

<http://merc.e.u-tokyo.ac.jp/mmrc/dp/index.html>

Influence of distribution control in liquors circulation

—The liquors wholesaler's analysis—

Yumiko ITAGAKI

The distribution control was executed in Japan of the 1940's. The distribution control is an important point under discussion, and has a lot of researches. In the recent research, it is said that the circulation dealings system from prewar days to postwar days was consecutive.

However, the most important change in the 1940's was a change of a commercial population. A commercial population was 3.92 million people in 1936, but it decreased to 1.56 million people in 1944. And, it recovered 2.19 million people in 1947.

This suggests the possibility that the distributor has been changed from before the war after the war. In a word, if commercial person's characteristic in the 1940's is not clarified, circulation from prewar days to postwar days cannot be understood.

Therefore, this text assumes the wholesaler of sake to be a case, and clarifies their characteristics. And, it thinks about the influence of the distribution control from their characteristics.

As a result of the analysis, the following two points have been understood. First, a commercial person of the war period was a comparatively affluent commercial person in prewar days. Next, most of a commercial person after the war was a commercial person at the war.

In a word, the liquors distributor from the war to postwar days was comparatively affluent commercial person before the war.

However, a commercial person was not doing "Continuousness" from before the war after the war. A commercial person at the war was a stockholder of the control associations company. And, a commercial person in postwar days was member of the following organization of the control associations company.

In other words, a commercial person in the war period and postwar days was consecutive by the control associations company.

KEYWORD:

The distribution control, Wholesaler, The control associations company

1. はじめに

1940年代の日本では流通統制（配給統制）が実施された。統制を運営するにあたって、多段階で複雑であった流通網¹は単線的な流通網（配給機構）に整備され、物資の販売は配給機構を通じて行なわれた。

配給機構は流通統制を支えたシステムであり、その重要性から流通史や戦時経済論など様々な視点から研究がなされてきた。たとえば、池田敦²は加工食品を事例として戦前・戦時・戦後の流通網について検討し、山崎志郎³は繊維製品を事例に、また柳沢遊⁴は「東京」の生活必需品を事例に、配給機構の整備過程を丹念に描き出した。

先行研究の中で興味深いのは、池田の議論である。池田によれば、戦前にメーカー主導で特約店網が形成されていた分野では、その特約店網が戦時期の配給機構の基盤となった。そして戦後統制が終了した後には、メーカーは戦前の特約店網を再構築させるような形で流通網の整備をしていったという。

戦時期における流通システムが、既存（戦前）のシステムを利用した側面を持っていることは風呂勉⁵や宮島英昭⁶らによっても指摘されているから、池田の議論の特徴は「戦前と戦後の流通取引制度は連続していた」という点にあるだろう。

とはいえ、池田の議論には問題点がある。まず池田が取扱った事例は、森永製菓の洋菓子、味の素、ビール（麦酒）といった「新興」財であり、戦前において特約店システムが成立するような、メーカーの力が十分に強い産業であった。そして池田自身も言及しているように、戦前にこのような力関係が確認されている産業は一般的ではない⁷。

第2に、1940年代に生じた商業就業者数の変動（商業者の退出と参入）について論じて

1 戦前の流通網については、佐々木聡「流通構造の変革－化粧品・石鹸問屋の経営を中心に－」佐々木聡・中林真幸編『講座・日本経営史3 組織と戦略の時代 1914～1937』ミネルヴァ書房、2010年、111-141頁、などが詳しい。

2 池田敦「加工食品流通」石原武政・矢作敏行『日本の流通100年』第1章、有斐閣、2004年、19-54頁。

3 山崎志郎「繊維関連部門の中小商工業整備」原朗・山崎志郎『戦時日本経済の再編成』日本経済評論社、2006年、227-263頁。

4 柳沢遊「東京における中小商業企業整備」原朗・山崎志郎『戦時日本経済の再編成』日本経済評論社、2006年、265-292頁。

5 風呂勉「昭和戦時流通論の再検討」『大阪学院大学流通・経営科学論集』第20巻第4号、1995年3月。

6 宮島は鉄鋼・石炭などを事例とし、戦前カルテルが存在していた産業ではカルテルが配給・価格統制の担い手となったことを指摘している。宮島英昭「戦時経済統制の展開と産業組織の変容（一）（二）」東京大学社会科学研究所『社会科学研究』第39巻第6号、1988年、第40巻第2号、1988年。

7 メーカーが流通の系列化を図る事例は戦間期から確認されているが、それが大きな流れとなり、メーカーの力が相対的に強くなったのは戦後だと言われている。山口由等「統制の解除とヤミ市からの復興」石井寛治編『近代日本流通史』第5章、東京堂出版、2005年、120-151頁などを参照。

いないことである⁸。

1940年ごろから流通統制が開始され、各産業で配給機構が整備されていった。整備の基本方針「配給機構整備要綱」（1941年1月商工省）は、産業・物資ごとに商業者を卸売業者と小売業者に区分し、それぞれの組織化を指示するもので、これによって卸売業者は「統制会社」「配給組合」と呼ばれた販売統制機関に、小売業者は小売組合に統合され、生産者→販売統制機関→小売組合→消費者という配給機構が形成された。

この過程で、卸売業者と小売業者の転廃業（企業整備）が推し進められ、商業者就業者数は1936年から1944年の間に392万人から156万人まで激減した。転廃業が実施されたのは、戦争によって物資量が減少していく中で多数の商業者は必要なくなっていたこと、また戦前「過剰」と評されていた商業者を整理することで、商業部門の「合理化」と同時に不足する重要産業の労働力を確保すること（労務動員政策・転廃業政策）が企図されたことによる⁹。そして、戦後徐々に流通統制が解除されていく中で、商業者就業者数は回復し、1947年には219万人となった。

塩田咲子¹⁰や大門正克・柳沢遊¹¹は、労務動員政策の観点から戦時期に退出した小売業者について検討し、退出した小売業者には資産や営業立地、年齢などに特徴があったことを明らかにした。戦前の商業者の中から、ある特徴を持った人々が退出していたという事実は、戦前と戦時の商業者が質的に不連続の面をもつものであることを示唆している。

また戦後商業部門に参入した商業者には、元商業者（戦前に営業をしていたが戦時期に廃業をした業者）も含まれていたが、新規参入者（戦前は商業に従事しておらず、戦後になってはじめて参入した人々）も多く存在した。新規参入者は、復興期の商業就業者数の3～4割にもものぼったといわれる¹²。

つまり1940年代の間に300万人近い商業就業者が移動しており、それによって、当該期における流通の担い手が変化していた可能性がある。したがって、戦前・戦時・戦後の流通システムを俯瞰し、そこにある種の類似性があったとしても、そのシステムに関わる人々についての考察をおこなわずして、戦前・戦時・戦後の流通システムを「連続」していたと評価するのは早計だろう。

戦前から戦後の流通において、生じた大きな変化は商業就業者数の変動であった。とす

⁸ 1940年代の商業就業者数の変動は主に「企業整備」によるものであるが、池田はその点を論じていない。ただし、池田の論文が所収されている『日本の流通100年』に、矢作敏行によって企業整備が論じられている（第7章「中小小売業」）。それゆえ池田の論文にこの点に関連する考察が欠けていることは池田の視点の問題とはいいいきれない。

⁹ 商業者整備の背景にあった構想については、山崎志郎「戦時中小商工業整備の展開と国民小瀬金庫」原朗・山崎志郎編『戦時中小企業整備資料』現代史料出版、2004年を参照。

¹⁰ 塩田咲子「戦時統制経済下の中小商工業者」中村正則編『戦争と国家独占資本主義』日本評論社、1979年、221-266頁。山口由等「食糧配給機構の再編と国民更正金庫」原朗・山崎志郎編『戦時日本の経済再編成』日本経済評論社、2006年、139-173頁。

¹¹ 大門正克・柳沢遊「戦時労働力の給源と動員—農民家族と都市商工業者を対象に—」土地制度史学会『土地制度史学』第151号、1996年4月、28-47頁。

¹² 柳沢遊「戦後復興期の中小企業」原朗編『復興期の日本経済』東京大学出版会、2002年、313-345頁。山口由等「都市経済の成長」原朗編『高度成長始動期の日本経済』日本経済評論社、2010年。

れば、戦前から戦後の流通の実態を明らかにするためには、当該期の商業者に焦点をあわせた議論をおこなう必要がある。そして、それは当該期の商業就業者数の変動を引き起こした流通統制の影響を明らかにすることにつながる。

そこで本稿は、酒類業¹³を事例として、戦前・戦時・戦後の酒類卸売業者の特徴を明らかにし、流通統制によって生じた変化を考察することを課題とする。具体的には、商業者の減少局面（戦時期）と増加局面（復興期）において、商業部門に存在した業者の特徴を考察し、そこから流通統制の影響をさぐる。

酒類業を事例とするのは、1) 酒類が伝統的な消費財であると同時に戦時期には生活必需品として重要な財となっていたこと、2) 商業部門の中でも相対的に比重の高い産業であることによる。

なお本稿では、卸売業者を分析の対象とする。卸売業者は戦前流通の要であり、流通統制の運営主体である販売統制機関の担い手となっていたということに加え、同時期の卸売業者に関する研究が十分でないことによる。戦時期の商業者の転廃業政策については、重要な研究¹⁴が多数存在するが、それらの主な対象は小売業者であり、卸売業者に関しては不明な点が多い。また流通統制の運営および販売統制機関の実態についても未だ明らかになっていない。本稿の分析は、戦時期の商業部門および統制の実態解明の一助となるのである。

本稿はまず次節にて、流通統制前後（1930～1960年）の酒類業の概況を述べる。その後は戦時期の卸売業者（3節）、復興期の卸売業者（4節）について検討していく。

酒類業では1941年に酒類類販売統制機関「大日本酒類販売株式会社」「道府県酒類販売株式会社」が設立され、その際卸売業者は廃業し、同機関の株主に編成されていたことから、3節では同機関の株主の特徴を考察する。ここでは、国立公文書館所蔵『閉鎖機関清算関係』資料「大日本酒類販売」を用いる¹⁵。

戦後統制の終了（酒類配給公団の廃止）によって、酒類業では酒類販売免許制度と指定卸売業者制度が制定された。復興期の酒類流通の中心となっていたのが指定卸売業者制度であったことから、4節では当該期の資料を用いて、指定卸売業者の特徴を検討する。

最後に戦前・戦時・戦後の卸売業者の特徴から流通統制の影響を考察し、まとめにかえる。

2. 流通統制前後の酒類業（1930～1960年）¹⁶

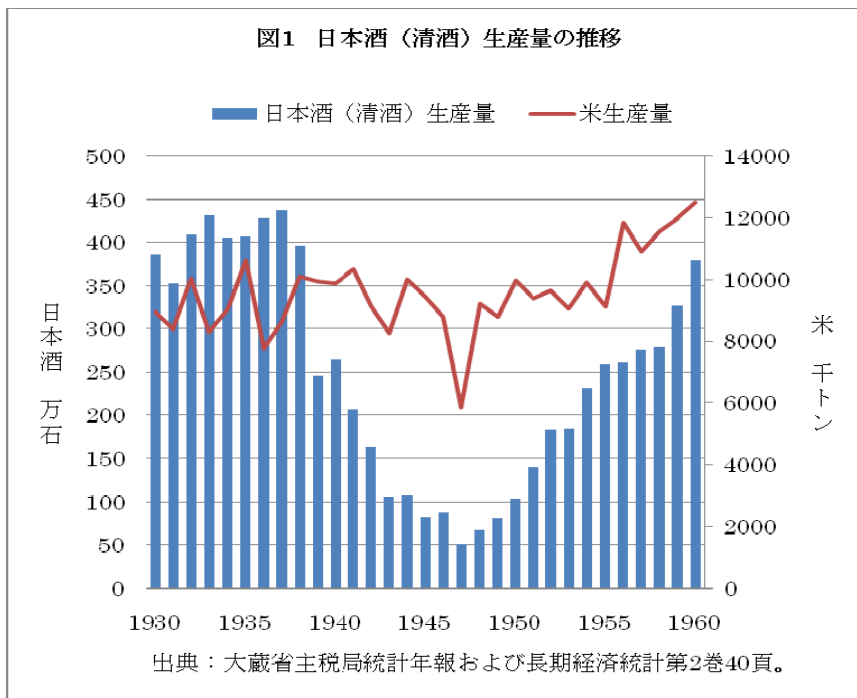
1) 流通統制の開始（1930～1945年）

¹³ 本稿の「酒類」とは日本酒（清酒）・合成清酒・焼酎を示す。ビール（麦酒）と果実酒はそれぞれ別の販売統制機関が設立されていたことから、「酒類」の対象から外している。

¹⁴ 大門正克・柳沢遊 前掲論文、1996年。塩田咲子 前掲論文、1979年。山口由等 前掲論文、2006年。

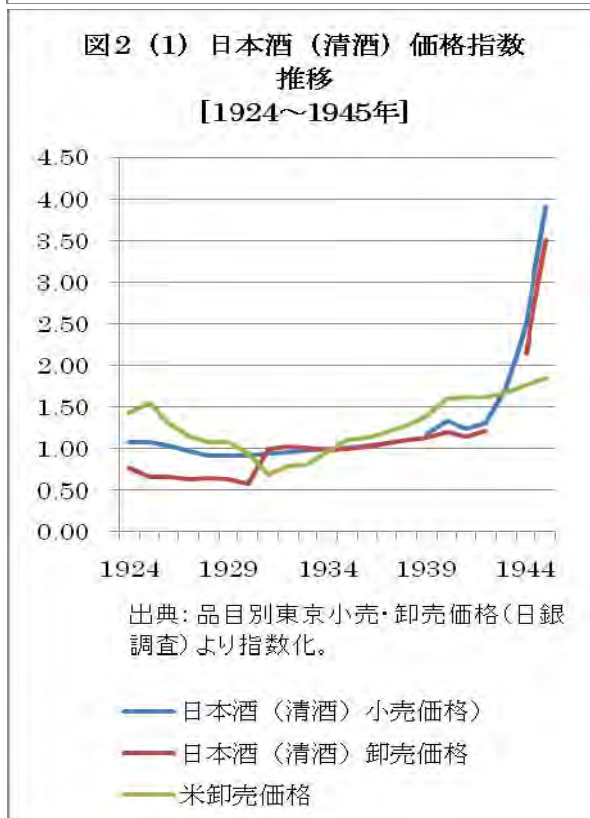
¹⁵ 以下同資料については、作成者「タイトル」年次＜大日本酒類販売株式会社『綴』、国立公文書館所蔵＞として記す。

¹⁶ なおこの節の論拠は特に断りがない限り、酒造組合中央会『酒造組合中央会沿革史第3編』1974年による。



1930年代初頭の日本は不況で、酒類の消費需要も減退した。その状況を図1・2から読み取るのは難しいが、酒類価格は「算盤の外れた」「採算外れ」のものとなり、生産業者も商業業者も資金難に苦しみ、休廃業が相次いだといわれている¹⁷。

酒類業界団体「酒造組合中央会」（中央



会）は、酒類業の不況は「過剰」生産によって引き起こされたものだとし、評議会等で生産量の削減を決議した。生産量の調整によって不況からの脱却を図ろうとする中央会に対して、各地の酒造組合は販売のあり方に問題があると考えた。当時の酒税は造石税であり、生産者は酒類を生産した以上納税義務を負っていた。生産者は納税資金を確保するために、投げ売りや景品付き販売といった乱売をおこなっていたことから、各地で売掛金の回収方法あるいは取引改善に関する協定が結ばれた。また大正期以降販売業者の参入・退出の激しさが売掛金の回収を困難にしているという主張もあり、販売業者の免許制度導入運動もおこなわれた¹⁸。

しかし、図1・図2(1)からわかるように1930年代前半には生産量が減少することはなく、価格も依然として低位にあった。

¹⁷ 大塚新蔵『纏まらぬ儘』より。大塚新蔵は大阪酒問屋「(名) 巴屋商店」(現・関西国分株式会社)の創業者の1人であり、大阪酒類商同業組合の指導者的存在であった。秋田伴助氏のご厚意に感謝する。

¹⁸ 販売業者免許に関する運動は大正期から行なわれていた。その中核となった団体は時期によって異なるが、酒類業が不況局面となるたびに、盛り上がりを見せたという。

中央会は生産減を達成するため、関係官庁に組合協定に統制規定を盛り込むための請願をおこなった。その結果 1937 年 8 月改正酒造組合法に「組合員の営業に関する統制」が追加された。

統制規定の追加をうけて、中央会は自主統制を開始した。1937 酒造年度（1937 年 10 月～38 年 9 月）には前年度（36 年度）の生産量を踏襲する勧告が、翌 38 酒造年度には 37 年度生産量の 13%減産勧告が出された。このように中央会が生産総量を規制する一方で、各地の酒造組合は 1936 年ごろから価格協定を結んだ。改正酒造組合法施行後はその流れは顕著となり、1939 年 8 月～1939 年 2 月の間に 23 の酒造組合（連合会）が価格協定を結んだ。また 1938 年には酒税法が改正され、販売業者の免許制度が導入された。

1939 年 3 月 7 日、政府は「物品販売価格取締規則」を定め、清酒価格は 3 月 4 日現在の価格に釘付けされた。10 月 20 日には「価格統制令」が制定され、合成清酒や焼酎などにも基準価格（9.18 価格）が設けられ、酒類は政府の価格統制に組み込まれた。

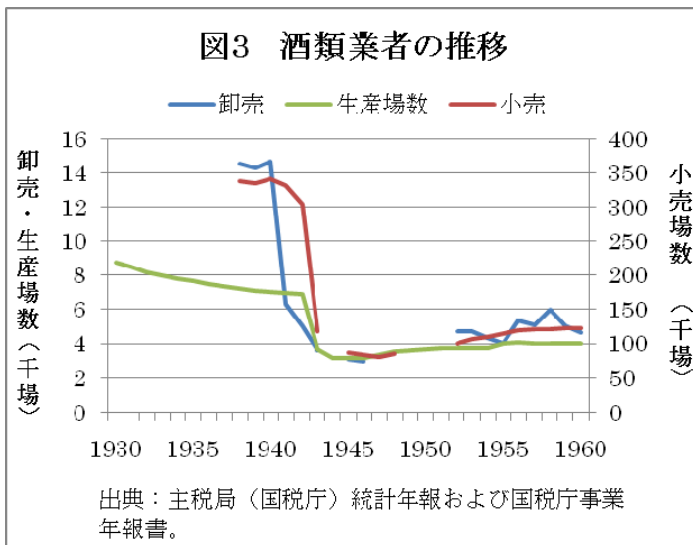
同年 9 月、中央会は 1939 年度を生産量を前 38 年度の 20%減とする方針を打ち出した。しかし、米の不作を懸念した政府が 10 月に酒造米を 200 万石（平年使用は 375 万石）とする通達を出したことから、中央会は 39 酒造年度における生産量を再検討することを余儀なくされ、11 月に当年生産量の対前年度 48%減を勧告、図 1 からも明らかのように生産量は著しく減少した。なお 1940 年以降の生産統制は、それまでの中央会による勧告方式ではなく、政府が中央会に当該年度の原料米を割当て、中央会が酒造組合を通じて各地の生産者に前年度の生産量に応じて原料米を割当てる形で行われた¹⁹。

生産統制と価格統制の開始は新たな社会問題を引き起こした。1939 年以降生産量の激減によって酒類不足が生じ、酒類に多分に加水した「金魚酒」「水酒」や工業用メチルアルコールで加工した混成酒などの悪酒が出回ったのである。また 1930 年代後半の軍需産業を中心とした好況によって、料理店や飲食店などで多量の酒類需要が発生したことで「公定価格」を超えた酒類取引（闇取引）が行われ、一般家庭が酒類を購入するのが困難となりつつあった。

中央会は配給統制案の立案・議決を行い、その実行にあたって税務官庁へ協力を要請し、1940 年 5 月 24 日大蔵省から税務監督局長宛に「清酒配給等に関する件」が通達された。同通達によって、京阪神地方を中心として闇取引が「跡を絶つ」に至ったといわれるが、依然として酒類は飲食店方面に流れ、一般家庭では酒類不足する傾向にあったため、大蔵省・農林省は酒類の流通統制の実施について検討を開始した。そして 1941 年 8 月 2 日、大蔵・農林両省の共同発表「酒類配給機構整備に就て」により、酒類流通統制の開始が発表された²⁰。

¹⁹ 酒造組合中央会による原料米割当は 1946 年まで続けられた。

²⁰ 大蔵省・農林省の 2 省による発表であったのは、大蔵省が生産者（個人・団体）および販売業者個人の所管省庁であり、農林省が販売業者団体の所管省庁であったことによる。両省は 1940 年ごろから配給機構の整備を検討し、大蔵省は、酒類卸売業者を廃業させて新しく会社を設立する「会社」案を、農林省は卸売業者を組合員として存続させる「組合」案を立案した。「会社」案・「組合」案は、生産者・販売者に伝えられ議論が重ねられた。そして、1941 年 6 月 18 日に全国酒類商同業組合連合会の臨時総会によって「会社」案が採択され、「会社」案による酒類配給機構の整備が決定した。これらの経緯は以下の文献に



この発表をうけて、「酒類配給機構整備要綱」が作成され、1941年10月酒類販売統制機関が設立された。酒類販売統制機関は「大日本酒類販売株式会社（中央会社）」と道府県に1つずつ設置された「道府県酒類販売株式会社（地方会社）」の計48社によって構成された組織であった。中央会社は生産者から全ての酒類を買入れ、それを大蔵省との協議団体によって決定された酒類配給計画に基づいて地方会社に売渡し、

地方会社も配給計画に基づいて道府県内の小売組合等に酒類を販売し、小売組合を通じて一般家庭に酒類が配給された。

また後述するように、酒類販売統制機関の設立によって卸売業者は廃業した。そのため、

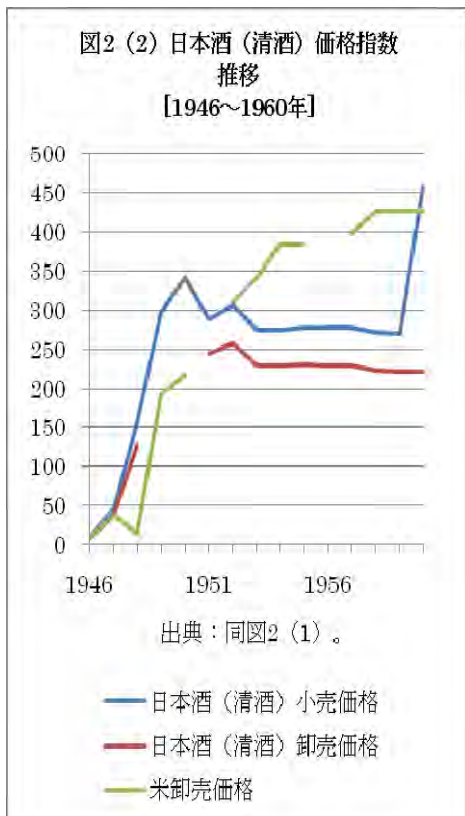


図3が示すように、卸売免許場数は1941年に大幅に減少した。1943年には生産者および小売業者の企業整備が実施され、酒類業は縮小した。

2) 流通統制の終了（1945～1960年）

終戦後は極度の物資不足に陥った。特に食糧不足は著しく、政府は食糧確保の見地から酒類原料米の割当てを続けた。図1からわかるように、1945年以降の生産量は戦争末期の1944年の生産量より20万～50万石も少なく、戦前生産量（36年）の19%程度にまで落ち込んだ。

当該期にはインフレーションが進行し、政府は「物価統制令」（1946年3月3日施行）を制定、酒類にも公定価格が設定された。しかし酒類の公定価格が1升23円（1946年3月）に対して闇価格は280円²¹となるなど、公定価格と闇価格には乖離があった。政府は飲食店などで飲用される酒類に加算税を課すことで闇価格との近接をはかるとともに、公定価格および酒税率を漸次引き上げ

詳しく記されている。前掲『酒造組合中央会沿革史第3編』1974年、544-545頁。横地信輔『東京酒問屋沿革史』1943年、285-288頁。喜多権治郎「回想録」大阪府小売酒販組合『50年沿革史』1956年、61-64頁。

²¹ 東洋経済新報調べ。東洋経済新報社『昭和産業史』第3巻、194頁。

ていった²²。【図 2 (2)】

また「臨時物資需給調整法」(1946年9月30日公布)および「指定物資配給手続規定」(1947年2月10日内閣訓令)が施行され、酒類の流通統制も継続された。

このように戦後統制が実施されていく中、戦時期に生産統制を担った中央会や、流通統制の担い手・酒類販売統制機関は閉鎖され、統制の担い手は「国家」へと移行した。戦時統制を担った中央会や酒類販売統制機関は、それぞれ酒類生産者と酒類商業者による「民間組織²³」であり、このような民間組織が生産統制や流通統制の運営を担うことは「私的独占」、すなわち独禁法に抵触するとされた。また中央会や酒類販売統制機関は戦争を支えた組織でもあり、その存続は否定されたのである。

そこで政府は酒類業団体の統制に関する規定を削除し、法律名を「酒類業組合法」と改めた。これによって中央会が生産統制を実施する法的根拠はなくなり、生産統制は国家統制となった。なお生産統制は、自主流通米制度が発足する1969年まで実施された。

一方、大蔵省は1946年9月ごろから戦後流通統制の担い手として「酒類配給公社」の設立検討を開始し、1947年7月7日「酒類配給公団法案」が国会に提出された。そして、1948年3月1日酒類配給公団が発足した。

酒類配給公団は、清酒・ビール・雑酒などすべての酒類を一元的に売買する組織であった。基本金3,000万円(全額政府出資)で、公団総裁には元大蔵省金融局長・式村義雄が就任し、財務局単位に支部(8支部)を置き、そのほか県庁所在地に支所(38支所)から構成された²⁴。公団の実態に関しては、管見の限り具体的なことはわからないが、支部・支所の実務も人事も「ほとんど戦時中の酒販会社の機構をつかった」といわれている²⁵。

酒類配給公団は配給計画の90%近く達成するなど業務に取り組んだが、1949年に入りその解散が論じられ、同年6月30日に解散することとなった。とはいえ、依然酒類生産は回復しておらず、酒類配給公団の解散によって流通に混乱が生じる可能性があった。加えて1949年4月30日に酒税法が一部改正、酒類は配給酒と自由販売酒に区分され、後者には基本酒税の酒税が上乗せ(加算税)されており、酒税確保の観点から酒類販売に何らかの規制を設けることが望まれた。

そこで大蔵省は「酒類配給規則」を改正した。また1949年6月1日に大蔵省の外局として設置された国税庁は「酒類配給公団の廃止に伴う措置」(1949年6月11日)を発表し、

²² 1950年4月には酒類1升950円中733円(77%)が酒税であった。なお1950年11月に酒税の大幅減税がおこなわれた。

²³ 戦時中に設立された販売統制機関は、1)民間組織(販売会社、共販組合)、と2)「統制会社令」に基づく統制組織(配給統制会社、統制組合)、の2つに区分される。後者の組織は、戦後GHQの経済民主化政策の開始によって会社名から「統制」の文字を削除することで、民間組織となった。たとえば、戦時中ビールの配給統制を担った「麦酒配給統制株式会社」は戦後「麦酒配給株式会社」に改称した。とはいえ、その業務および運営方針には大きな変更はなかった。

²⁴ 麒麟麦酒株式会社『麒麟麦酒の歴史<戦後編>』1969年。

²⁵ たとえば、酒類配給公団長野支所の場合、長野県酒類販売株式会社(1941年設立・1948年閉鎖)の総務部長・大塚貞麿が支所長となり、長野酒販の出張所長や全職員が公務員として公団の職員に繰り入れられたという。長野県酒造組合『信州の酒の歴史』1970年、356頁。

卸売業者を指定販売業者（甲機関）と非指定販売業者（乙機関）に区分して免許を与え、指定業者を加算税の納税義務者とする方針を明らかにした。なお、ビールの卸売には、非指定販売免許が必要となった²⁶。

以後、1952年「臨時物資需給調整法」が失効するまで、酒類の配給統制は指定販売制度によって実施された。指定販売制度は、1953年3月に「酒税法」が改正され酒税の一本化がなされてから1955年2月28日まで2年間かけて廃止され、1955年3月以降、酒類卸売業者はすべて同じ扱いとなった。

3. 戦時期の酒類卸売業者

1) 酒類販売統制機関の設立と酒類卸売業者

1941年酒類販売統制機関「大日本酒類販売株式会社（中央会社）」「道府県酒類販売株式会社（地方会社）」が設立された。同機関の設立方針「酒類配給機構整備要綱」には、次のように記されている。

「酒類配給機構整備要綱」²⁷

販売業態ニ関スル事項

- 一 卸売業者又ハ製造者（支店出張所ヲ含ム）ノ営メル卸売業態ハ、共ニ廃業セシメ、地方会社ノ業務トナルコト

道府県酒類販売統制株式会社ニ関スル事項

三 株主

- （イ）道府県内ニ於テ卸売実績ヲ有スル製造者及販売業者
- （ロ）同 委託販売等ノ特殊取引事情ニアル製造者、又ハ其ノ団体（考慮）
- （ハ）軍需酒、輸・移出酒、特等酒等ノ供出者、又ハ其ノ団体（考慮）

つまり、酒類販売統制機関の設立に際して、卸売業者は廃業し、その業務は地方会社に引き継がれることとなった。そして、廃業した卸売業者は地方会社の株主へと転じたのである。なお卸売業者の廃業は有償であり、彼らは基準年（1938年時点）の販売実績を基に算出された営業補償を販売統制機関から受け取った²⁸。また卸売業者の持株数は、基準年の販売実績3～5石あたり1株とされた²⁹。

²⁶当初、ビールの卸売免許は、取扱い酒類を原則ビールのみと限定した非指定卸売免許であった。「麦酒販売方法の改組実施について」（1949年12月12日、国税庁通達）によって、指定卸売業者・非指定卸売業者も販売できることとなったが、ビール会社の荷捌所となっていた会社および過去にビールの特約店であった業者にはビールのみ限定された非指定販売免許が付与されており、実際にはビールの卸売はビールに限定された免許保有者によって担われた。前掲『麒麟麦酒の歴史<戦後編>』1969年、456-460頁。

²⁷「酒類配給機構整備要綱」前掲『酒造組合中央会編沿革史第3編』1974年、550-560頁。

²⁸拙稿「酒類販売統制機関の実態－1941年～1945年における資金調整」政治経済学・経済史学会『歴史と経済』2009年10月。

²⁹「酒類配給機構整備要綱」持分（株式出資）ニ関スル資格 二 地方会社 （ハ）持分

とはいえ、すべての酒類卸売業者が酒類販売統制機関の株主に転じたわけではない。管見の限り、当該期の酒類卸売業者の総数は不明であるが、酒類販売統制機関が営業補償を支払った卸売業者の総数は判明する。そこで、47 地方会社の株主総数と営業補償人員を

表 1 地方会社株主数と営業補償人員(人)

47 地方会社(A)	営業補償人員(B)	A/B
16,686	33,776	49%

資料:大日本酒類販売株式会社「補償金二関スル綴」、
「地方会社営業報告書綴」

表 1 とした。ここから、地方会社株主 (1 万 6,686 人) が、営業補償人員 (3 万 3,776 人) の半数程度しか存在しないことがわかる。言い換えれば、1938 年時

点に営業をしていた酒類卸売業者の中で半分程度の業者のみが酒類販売統制機関の株主として組織化され、残りの業者は組織化されなかったのである。

2)戦時期の酒類卸売業者の特徴

それでは株主となった業者にはどのような特徴があるのだろうか。先にも述べたように、株式は業者の販売実績に応じて配分された。実際、和歌山県酒類販売株式会社は株式の配分について、販売実績「5 石 464 合³⁰」あたり 1 株と定義していたから、株主となるには販売実績 (営業規模) が必要であったといえよう。

また地方会社の 1 株の額面は 50 円と小額ではなかったから、株主となるには、ある程度の資金力も求められたと思われる。ただし、この点には留保が必要である。それは一般的に、商業者は販売統制機関への出資に自己資金を用いていないと考えられているからである。伝聞では、商業者には営業補償は支払われず、その代わりに販売統制機関の株式がわたされたこととされ、先行研究³¹の事例では、商業者は受け取った営業補償をそのまま販売統制機関の出資に回されていた。しかし、本稿が対象とする酒類販売統制機関の場合、資本金は 1941 年 10 月に全額払い込まれ、その後 (1941 年 11 月～1945 年) に数回にわたって営業補償の支払がおこなわれていた³²から、株主が営業補償を出資に充てることはできない。もっともこの事例とて、必ずしも株主が自己資金を用いていたとは言い切れないが、株主とその資金力は検討すべき論点であろう。なぜなら、営業補償という廃業に即した資金を受領しなくても生活を営める資金的裏づけがなければ、業者は株式を営業補償の代替として受取ることをこぼむだろう。それゆえ、株主となった業者は何らかの資金的な基盤を持っていたと考えられる。

そこで株主の営業規模および資金力について、『昭和 14 年 5 月刊行 商工信用録』³³を用いて検討してみよう。

ノ基準石数 [1938 年時点における販売石高] ニ対スル持株ノ割合 (3 石乃至 5 石ニテ 1 株ノ見当)。〔 〕は引用者。

³⁰ 和歌山県酒類販売株式会社「第 1 回営業報告書」1941 年<大日本酒類販売株式会社『営業報告書綴』, 国立公文書館所蔵>。

³¹ 山崎澄江「石炭配給機関の再編」原朗・山崎志郎編『戦時日本の経済再編成』日本経済評論社、2006 年、175-196 頁。

³² 拙稿 前掲論文、2009 年。

³³ 株式会社東京興信所『昭和 14 年 5 月刊行 商工信用録 第 78 版』1939 年。

商工信用録は、東京興信所が調べた商工業者について氏名、職業、住所または所在地、開業年月、正味身代、商内高又は収入、信用の程度、所得税などの情報を道府県ごとに記載している資料である。このうち、商工業者の資金力の指標として「正味身代（資産）」を、営業規模の指標として「商内高又は収入（収入）」を使用する。同資料はカバレッジが明確ではなく、酒類関係者のデータも決して多くないという難点が存在する。そのため地方会社の株主名簿が存在し且つ商工信用録収録地域である 13 県（神奈川・埼玉・栃木・千葉・山梨・岩手・福島・秋田・青森・長野・新潟・石川・富山）のデータを合算して使用することとする³⁴。

分析に際しおこなった作業は以下の通りである。

①商工信用録の職業欄に「酒」の文字を含む業者を酒類商業者とする。

②株主名簿と①を対照させ、資産（正味身代）、収入（商内高及び収入）の項目ごとにまとめる。なお商工信用録ではそれぞれの項目は A ～X のアルファベットで階層化されていることから、アルファベットを金額に置き換え再分類した。金額が 10 万円以上をⅠ、5 万円以上～10 万円未満をⅡ、1 万円以上～5 万円未満をⅢ、1 万円未満をⅣと表記する。

これらの作業の結果が表 2 である。資産、収入と順にみていこう。

表 2 酒類商業者と株主

(1) 資産

		酒類商業者 (α)		株主(β)		出現率 (β/α)
I	10 万円以上	228	15%	159	23%	70%
II	5 万円以上 10 万円未満	209	14%	133	19%	64%
III	1 万円以上 5 万円未満	475	31%	227	33%	48%
IV	1 万円未満	553	37%	156	23%	28%
	不明	47	3%	16	2%	34%
		1,512		691		

(2) 収入

		酒類商業者 (α)		株主(β)		出現率 (β/α)
I	10 万円以上	199	13%	144	21%	72%
II	5 万円以上 10 万円未満	322	21%	185	27%	57%
III	1 万円以上 5 万円未満	753	50%	309	45%	41%
IV	1 万円未満	238	16%	53	8%	22%
		1,512		691		

³⁴ 13 県各県ごとにも分析をおこなったが、その結果は 13 県を合算したものとほとんど変わらないものであったため、本稿では合算したデータのみを用いる。

資料:道府県酒類販売株式会社『第1回営業報告書』1941年(大日本酒類販売株式会社『営業報告書綴』、国立公文書館所蔵)および株式会社東京興信所『昭和14年5月刊行商工信用録第78版』1939年より作成。

・資産

まず表2(1)によれば、酒類商業者1512名のうちⅠ層に228名、Ⅱ層に209名、Ⅲ層に475名、Ⅳ層に553名、不明に47名存在したことが分かる。したがって酒類商業者の大部分がⅢ層以下、すなわち5万円未満の資産保有者であった。

株主についてみてみると、株主691名はⅠ層に159名、Ⅱ層に133名、Ⅲ層に227名、Ⅳ層に156名、不明に16名となっていた。つまり株主はⅢ層が最大で、次いでⅠ層・Ⅳ層となっている。

各層における株主の出現率(β/α)によれば、Ⅰ～Ⅴ層にかけて次第に株主業者の比率が低下している。Ⅰ層では株主業者は70%、Ⅱ層では64%、Ⅲ層では48%となり、Ⅳ層では28%程度である。

酒類商業者の中で多くの資産を持っていた業者は株主となっていたと考えられる。

・収入

表2(2)は収入に関してのものである。酒類商業者はⅠ層に199名、Ⅱ層に322名、Ⅲ層に753名、Ⅳ層に238名にわけられる。最大的人数が存在したのはⅢ層で、次いでⅡ層が多く、酒類商業者の大部分の収入は1万円以上10万円未満であった。

株主の収入層を確認してみると、株主はⅠ層に144名、Ⅱ層に185名、Ⅲ層に309名、Ⅳ層に53名、Ⅴ層に53名で、最大の層はⅢ層であった

各層における株主の出現率をみてみると、Ⅰ層では72%、Ⅱ層では57%、Ⅲ層では41%、Ⅳ層では22%と全体的には低下傾向にある。つまり、収入の多かった業者には株主となったものが多い。

以上のことから、資産、収入において比較的優位にあった商業者ほど株主に転じている確率(出現率 $\cdot \beta/\alpha$)が高いことがわかった。戦時期に酒類販売統制機関の株主となった業者とは、戦前の酒類商業者の中でも資金力をもち、営業規模も大きい業者であったといえよう³⁵。

酒類販売統制機関の設立は、戦前に存在していた業者を半数程度に減少させると同時に、戦前の商業者層の中で、比較的資金力や営業規模を有する商業者を組織化するものであった。

³⁵ 酒類商業者が株主となるには、資金力と営業規模の両方が必要であったわけではない。作成したデータをもとに、クロスチェックを行なったが、その結果、資金力と営業規模の両方を有している業者の出現率は69%と高いものであったが、資金力が営業規模のどちらかのみを有している場合でも出現率は50%程度となっていた。(なお両方とも有していない場合の出現率は29%)

4. 復興期の酒類卸売業者

1) 指定販売制度と酒類卸売業者

1949年6月30日、酒類配給公団が廃止されることとなった。そこで、国税庁は「酒類配給公団の廃止に伴う措置について」（1949年6月11日）を発表し、酒類配給公団の廃止以降（1949年7月1日以降）の酒類行政の方針を明らかにした。

「酒類配給公団の廃止に伴う措置について」³⁶

一 免許の方式

- (イ) 免許の俯瞰としての指定条件により卸売業の免許と小売業との免許を区分する。
- (ロ) 卸売業者として免許を受けた者の中に、特に確実な者に限って指定卸売業者の指定を与えて加算税相当額の徴税を行わせる。

三 指定卸売業者の指定

- (イ) 指定は、確実なもの、即ち納税義務者としても不安を感じない程度の資力、信用及び人的構成を有する者に限ることとし、最も厳選する。
…〔略〕…
- (へ) 指定卸売業者に対しては、必ずその販売石数に応じ酒税法施行規則第42条第2項の規定に基き、その税額に相当する納税担保の提供を命ずる。

この発表を要約すれば、1) 卸売業者と小売業者に販売免許付与する、2) 卸売業者の中で、納税義務者として十分な資金力および信用力、企業規模を持つ「確実」な業者³⁷を、指定卸売業者として指定すること、となる。つまり、酒類配給公団の廃止以後、酒類流通は、酒類販売免許および指定卸売業者制度によって行政の管轄におかれることとなったのである。

2節で述べたように、指定卸売業者制度は1955年に廃止となった。そこで、1949年から1955年における指定卸売業者制度の役割を、表3から確認しておこう。

表3は、1950年と1954年の2時点における酒類卸売販売免許場数とその販売石高である³⁸。

1950年に卸売販売免許を受けたのは3,354場で、そのうち指定卸売免許場は2,859場(全体の約85%)であった。1954年には卸売免許場数は2,987場であり、そのうち指定卸売免許場は2,177場(約73%)であった。

次いで販売石高をみてみれば、1950年に販売された酒類販売石高は291万石で、そのう

³⁶ 国税庁「酒類配給公団の廃止に伴う措置について」1949年6月11日。前掲『麒麟麦酒の歴史－戦後編』1969年、450頁。

³⁷ 指定卸売業者の指定基準として、資本金は東京1,000万円以上・そのほかの地区500万円以上、納税保証担保は小県2,000万円以上・そのほかの地区4,000万円とされた。国税庁『国税庁事業年報書』昭和24年度・昭和25年度・昭和26年度、363頁。

³⁸ 1949年には国税庁によって指定卸売業者に対する十分な調査がなされていないこと、1955年は指定卸売業者制度の廃止によって、指定卸売業者と非指定卸売業者の販売石高の区分ができなくなっていることから、1950年と1954年の2時点を事例としてあげる。

表3 1950年・1954年における酒類卸売販売免許場数(場)と販売石高(石)

		1950年	1954年
指定卸売	場数	2,859	2,177
	販売石高	1,976,844	2,265,687
非指定卸売	場数	495	810
	販売石高	933,939	1,893,419
計	場数	3,354	2,987
	販売石高	2,910,783	4,159,106

資料: 国税庁『国税庁事業年報書』昭和24年度および昭和28年度。

- 1) 非指定卸売場数・販売石高からは、ビールのみを取扱うビール卸売場数およびビールの販売石高は除去している。
- 2) 1950年度の販売石高は不明であったため、1951年4月～1952年3月分を使用。1954年の販売石高は1953年4月～1954年3月分を使用。

ち指定卸売が販売したのが198万石(全体の約68%)である。1954年において、指定卸売が販売したのは223万石(約54%)であった。

1950年から1954年にかけて酒類卸売免許場数・販売石高における指定卸売免許場数・販売石高の割合は減少しているとはいえ、その割合は当該期間を通じて十分に大きなものであった。酒類卸売免許は指定卸売業者中心に付与され、販売も指定卸売業者が中心となっていたといえよう。指定卸売業者制度は、当該期の酒類流通の核であったのである。

現在、指定卸売業者の一覧が残存している。1949年に国税庁から指定卸売免許を付与された74団体の一覧を表4とした。

表4 指定卸売業者一覧(1949年指定)

指定番号	所在地	会社・組合名	代表者	指定年	廃止年
1	東京	小網商店	高梨仁三郎	1949年	1955年
2	神奈川	神奈川県酒類荷受協組	加納秀幸	1949年	1950年
3	東京	中央酒販株式会社	深田理吉	1949年	1955年
4	東京	第一酒類販売株式会社	牧原仁兵衛	1949年	1950年
5	東京	東京酒問屋株式会社	野村誠	1949年	1955年
6	東京	日本酒類販売株式会社	式村義雄	1949年	1955年
7	東京	東京酒類商協組	広川弘禪	1949年	1953年
8	神奈川	神奈川県酒販株式会社	帯井光蔵	1949年	1955年
9	山梨	山梨酒類販売株式会社	天野久	1949年	1951年
10	東京	(名)国分商店	国分勤兵衛	1949年	1950年
11	山梨	山梨県酒類荷受商協組連	秋山敬二	1949年	1954年
12	千葉	千葉県酒類商工協組連	鹿島三郎	1949年	1950年
13	千葉	千葉県中央酒類販売株式会社	川口達郎	1949年	1954年
14	大阪	近畿酒類販売株式会社	喜多樽治郎	1949年	1951年
15	大阪	大阪酒類販売株式会社	小林林三	1949年	1955年
16	大阪	株式会社松下商店	松下善一	1949年	1955年
17	大阪	株式会社祭原商店	祭原邦太郎	1949年	1955年

18	大阪	浪速酒類販売株式会社	柿浦佐一郎	1949年	1955年
19	京都	京都府酒類商工協組	西尾三郎	1949年	1950年
20	兵庫	兵庫県酒類卸商協組	清水重夫	1949年	1950年
21	兵庫	神戸酒類販売株式会社	高田為一	1949年	1955年
22	兵庫	兵庫酒類食品株式会社	笹田伝左衛門	1949年	1955年
23	北海道	北海道酒類販売株式会社	西尾長平	1949年	1955年
24	宮城	宮城県酒類卸商協組	天江勤兵衛	1949年	1955年
25	岩手	岩手県酒類卸商協組	吉田悟郎	1949年	1955年
26	青森	青森県酒類卸商協組	橋本八右衛門	1949年	1955年
27	長野	長野県酒類卸協組	和田芳郎	1949年	1955年
28	和歌山	和歌山県酒類卸商協組	的場鹿五郎	1949年	1952年
29	香川	香川県酒類卸商協組	池田伊三郎	1949年	1955年
30	愛知	中泉酒販株式会社	中埜又左衛門	1949年	1955年
31	香川	宝産業株式会社	齊田知よの	1949年	1955年
32	愛媛	愛媛県酒類卸商協組	稲本早苗	1949年	1954年
33	熊本	熊本県酒類卸商協組	下田理平太	1949年	1954年
34	大分	大分県酒類卸商協組	麻生修	1949年	1953年
35	鹿児島	鹿児島県酒類卸商協組	本坊常吉	1949年	1955年
36	宮崎	宮崎県酒類卸商協組	川野芳満	1949年	1954年
37	福岡	福岡酒類販売株式会社	富安重行	1949年	1953年
38	静岡	静岡県酒販株式会社	細野己市	1949年	1952年
39	高知	高知酒類卸商協組	南保右衛門	1949年	1951年
40	茨城	茨城県酒類卸商協組	加藤高蔵	1949年	1951年
41	栃木	栃木県酒販株式会社	荒井太吉	1949年	1955年
42	三重	三重県酒類販売協組	元坂新作	1949年	1954年
43	奈良	奈良県酒類卸協組	吉田庄逸	1949年	1955年
44	滋賀	滋賀県酒類卸協組	藤沢半四郎	1949年	1954年
45	宮城	仙台酒類販売株式会社	新井田喜佐久	1949年	1955年
46	宮城	株式会社亀井商店	亀井運蔵	1949年	1955年
47	広島	広島酒販株式会社	楠久	1949年	1955年
48	三重	三重酒類販売株式会社	沢村明善	1949年	1955年
49	北海道	北海道酒類商協組連	伊藤善七	1949年	1951年
50	長崎	長崎酒類卸商協組	瀬頭弥八	1949年	1955年
51	宮城	宮城県酒類卸株式会社	佐々木源六	1949年	1950年
52	山口	山口県酒類卸協組	脇助次郎	1949年	1953年
53	佐賀	佐賀酒類販売株式会社	矢野平八	1949年	1955年
54	新潟	新潟酒販株式会社	味方利造	1949年	1955年
55	石川	石川酒類卸協組	中村栄俊	1949年	1953年
56	福井	福井県酒類卸協組	増永伊太夫	1949年	1953年
57	富山	富山県酒類卸売協組	金井久兵衛	1949年	1953年

58	栃木	栃木県酒類卸協組	江部順治	1949年	1955年
59	福島	福島県酒類卸協組	黒沢松五郎	1949年	1954年
60	福島	福島県南酒類商協組	山口哲蔵	1949年	1954年
61	群馬	群馬県酒類卸協組	毛塚茂平次	1949年	1955年
62	愛知	愛知県酒類卸協組	伊東郁二	1949年	1954年
63	岐阜	岐阜県酒類卸協組	武藤嘉一	1949年	1954年
64	愛知	名古屋酒類販売協組	辛島敏之	1949年	1955年
65	新潟	新潟県酒類卸協組	田中大五郎	1949年	1955年
66	埼玉	埼玉県酒類卸協組	竹内栄吉	1949年	1953年
67	秋田	秋田酒類卸協組	伊藤仁右衛門	1949年	1955年
68	岡山	岡山県酒販株式会社	中原一磨	1949年	1955年
69	島根	島根県酒類卸協組	山本与三郎	1949年	1955年
70	徳島	徳島県酒類卸協組	前田民二	1949年	1955年
71	山形	山形県酒類卸協組	伊藤久吉	1949年	1955年
72	徳島	徳島酒類販売株式会社	木内兵右衛門	1949年	1955年
73	福岡	大福酒類販売株式会社	木村悌蔵	1949年	1952年
74	鳥取	鳥取県酒類卸協組	深田武雄	1949年	1953年

資料:「昭和24年7月～30年2月 指定販売業者の指定推移表」麒麟麦酒株式会社『麒麟麦酒の歴史<戦後編>』1969年、455-456頁より作成。

一瞥してわかるように、指定卸売業者は46都道府県（沖縄を除く）すべてに存在し、組織形態も「株式会社」「協同組合」など様々であった。ここで、注目して欲しいのが、廃止年である。1949年から1955年まで、業者の廃止が頻繁に行なわれていたことがわかる。そこで、各年末の指定卸売業者の実数を集計し、表5に掲げた。

表5 指定卸売業者の実数(1949～1954年)

	1949年	1950年	1951年	1952年	1953年	1954年
会社形態	32	38	36	36	39	43
組合形態	42	46	43	39	30	19
合計	74	84	79	75	69	62

資料:表4と同じ。

1949年末74団体であった指定卸売業者は、1950年に一度増加するも、以後は減少している。

1950年に増加するのは、同年に第一酒類販売株式会社〔表4・4³⁹〕、中央酒販株式会社〔3〕、近畿酒類販売株式会社〔14〕が事業者団体法に抵触しているとして、公正取引委員会から指摘されたため、解散・改組を余儀なくされたことによる。例えば、第一酒類販売株式会社は解散となり、(株)広屋商店、(株)升喜商店、(株)荒井商店、(株)牧原本店、

³⁹ 以下、〔 〕は表4における指定番号を示す。

(株)岡野商店、(株)近藤辰次郎商店の6店に分かれた。このことから、同年8月には指定卸売業者の指定基準が改正された⁴⁰。1951年以降の減少は、犯則事件を引き起こしたために指定を取り消された団体⁴¹や、営業不振によって解散あるいは非指定卸売業者となった団体が出現したことによる。

表5は、当該期の特徴をもう1つ示している。1949年には会社形態(株式会社・合名会社・合資会社)を採っていたのが32団体で、組合形態(協同組合・協同組合連合会)を採っていたのが42団体であったが、組合形態は年々減少傾向を示し、1953年には会社形態が主流となっている。

会社形態の増加は、組合形態を採っていた団体が次々と株式会社に改組したことによる⁴²。この動きは1) 組合形態が「その特殊な性格から事業の運営に行き詰りをきたし⁴³」ていたこと⁴⁴、2) 1953年3月に「酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律」(酒団法)が施行され、指定卸売制度が1955年2月末までとされ、組合形態では今後が不安となったこと⁴⁵、が要因であった。

2) 指定卸売業者の特徴

それでは、指定卸売業者にはどのような特徴があったのだろうか。当該期における酒類卸売業者に関する資料は乏しい。そこで、『1954年版行 帝国銀行・会社要録 第35版』⁴⁶を利用したい。

同資料は、1954年6月末日現在、国内に存在する銀行・信用金庫と資本金100万円以上の会社のデータを収録したものである。会社名称、所在地、設立年月日、事業目的、授権

⁴⁰ この改正によって、それまで地方別に定められていた資本金および納税保証担保は、全国一律の金額(資本金500万円以上、納税保証担保1,200万円以上)となった。前掲『国税庁事業年報書』昭和24年度・昭和25年度・昭和26年度、363-364頁。

⁴¹ 犯則事件による指定取消業者の名称、その中身は不明である。

⁴² 「昭和24年7月～昭和30年2月指定販売業者の指定推移表」前掲『麒麟麦酒の歴史一戦後編』1969年、455-456頁や国税庁の資料、酒類業者の社史などから12の組合が株式会社に改組したことが判明している。

⁴³ 国税庁『国税庁事業年報』昭和27年度、322頁より。

⁴⁴ 例えば、福島県郡山地区の小売業者組合「郡山酒類商業共同組合」を中心に設立された福島県南酒類商業協同組合〔60〕は、県下に設けられた11支部がそれぞれ独立の形で業務をおこない、売り上げ1升ごとに利益の一部を本部に経費として送金させていたが、各支部ともに売掛金の回収や仕入代金の確保が困難で、本部への送金も滞った。協同組合では組合運営の票決権は組合員1人1票与えられているため、執行部が経営改善をすることは難しかった。そこで1953年ごろから株式会社への改組を検討、1954年4月1日には福島県南酒販株式会社へと改組し営業をおこなった。福島県南酒販株式会社『福島県南酒販20年史』1969年、95-121頁。

⁴⁵ 千葉県酒類商工業協同組合連合会〔12〕は、酒団法施行によって1960年2月以降解散の対象となることになっていたため、1953年6月ごろから改組に関する研究を開始した。東京国税局にも意見を求めた後、株式会社への改組を決定し、同年末に千葉県酒類販売株式会社を設立した。1954年2月1日、千葉県酒類商工業協同組合連合会より一切の業務を引き継ぎ、指定卸売業者として運営を開始した。千葉県酒類販売株式会社『千葉県酒販50年史』2004年、26-31頁。

⁴⁶ 帝国興信所『1954年版行 帝国銀行・会社要録 第35版』1954年。

株数、資本金額、決算期、配当情報、会社役員情報、大株主とその持株数、株主数、従業員数、年間商内高（収入高）、取引銀行、支店や工場などの情報が記載されている⁴⁷。

1954年に指定卸売業者であった62団体のデータを『帝国銀行・会社要録』のデータとつき合わせた結果、32の指定卸売業者のデータを得ることができた。表6は32の指定卸売業者のデータを取りまとめたものである。

表6 『帝国銀行・会社要録 第35版』
にデータが存在した指定卸売業者

総数(社)	32
創立年	1869 ~ 1954
資本金額(万円)	150 ~ 10,000
株主数(人)	7 ~ 2,600
従業員数(人)	20 ~ 445
商内高(万円)	2,500 ~ 740,000

資料:「昭和24年7月～30年2月 指定販売業者の指定推移表」麒麟麦酒株式会社『麒麟麦酒の歴史<戦後編>』1969年、445-446頁および帝国興信所『帝国銀行・会社要録 第35版』1954年より作成。

彼らは、創立年、資本金額、株主数、従業員数、商内高などのすべての項目でばらつきがあり、特徴を見出しにくい。

国税庁の資料によれば、指定卸売業者は1) 公団職員による組織、2) かつて卸売業者であったものによる組織、3) 小売業者による組織、4) 製造業者と販売業者の合体した組織、に分類されている⁴⁸。つまり、指定卸売業者は①戦前から営業をしていた業者（戦前業者）、②戦後、公団の流れを汲んで設立した業者（公団系業者）、③戦後、公団の流れを汲まず設立した業者（その他）の3種類に区分できるのである。

そこで、32の指定卸売業者を創立時期で区分して考察を加えることとする。まず『帝国銀行・会社要録』で得た創立年を参考とし、戦前の業者と戦後の業者に分類する。ただし、戦前から営業をしていたが、戦後に入って株式会社に改組した会社も存在し得るため、酒類業者の社史および2次文献を利用し、設立時期を検討したところ、①戦前業者には11社が分類されることがわかった⁴⁹。公団系業者とその他の業者の区分には、酒類販売統制機関の株主名簿・役員名簿を利用した。2節で述べたように、公団は酒類販売統制機関の後続組織であったから、公団系業者は、酒類販売統制機関の関係者であった可能性が高いからである。具体的には、戦後の業者21社の代表者・役員の中で、酒類販売統制機関の株主名簿・役員名簿に名前が載っていた10社を②公団系業者とし、名前の対照ができなかった11社を③その他とした⁵⁰。

⁴⁷ もっとも『1954年版行 帝国銀行・会社要録 第35版』は会社形態の組織しか収録していないし、そのカバリッジがどのくらいのものなのかは不明である。とはいえ、表5からわかるように1954年は会社組織形態をとる指定卸売業者が一番多かった時期であるから、対象時期としては妥当だといえよう。

⁴⁸ 前掲『国税庁事業年報書』昭和24年度・昭和25年度・昭和26年度、363-364頁。

⁴⁹ ①に分類されるのは、小網商店 [1]、国分商店 [10] などである。小網の社史によれば、小網は1928年に営業を開始し、戦時期酒類販売統制機関の設立に伴い、小網の酒類部は閉鎖されたが、1949年に指定免許を受け、酒類販売を復活させたという。株式会社小網『小網のあゆみ50年』1983年。

⁵⁰ なお②③に分類された21社についても可能な限り、酒類業者の社史・2次文献にはあたったところ、②に分類された日本酒類販売株式会社 [6] は、酒類配給公団総裁であった式村義雄が公団職員の雇用を確保する為に、酒類配給公団東京支所を母体に、同公団の京都支所を加えて設立したものであった。③に分類された東京都酒類販売株式会社 [7] の後続組

①戦前業者（11社）、②公団系業者（10社）、③その他（11社）それぞれの資本金額、株主数、従業員数、商内高の平均を表7とした。

表7 指定卸売業者の特徴

	①戦前業者	②公団系業者	③その他	全平均
会社数(社)	11	10	11	32
平均資本金額(万円)	1,138	1,115	1,759	1,344
平均株主数(人)	28	202	421	211
平均従業員数(人)	171	104	69	119
平均商内高(万円)	206,818	110,667	58,591	126,306
<参考>				
創立年	1869～1950年	1945～1954年	1945～1954年	
酒類販売統制機関との関係	有	有	無	

資料：同表6。

①戦前業者の平均資本金額は1,138万円、平均株主数は28名、平均従業員数は171名、平均商内高は206,818万円である。②公団系業者の平均資本金額は、①戦前業者とほとんど変わらないが、平均株主数は202名と多く、平均従業員数が104名、平均商内高は110,667万円と事業規模が小さい。③その他は、平均資本金額が1,759万円と多額で、平均株主数も421名と多いが、平均従業員数は69名、平均商内高は58,591万円と、②よりもさらに事業規模が小さい。つまり、指定卸売業者は、その設立時期・経緯によって会社規模・事業規模が異なっていたのである。

酒類流通の観点から言えば、①～③の中で重要なのは①だろう。従業員規模・商内高の大きさからいって、①戦前業者が指定卸売業者の中心であったと考えられる。また②公団系業者も見逃してはならない。時期は少し異なるが、1965年における酒類卸売販売量上位20社のうち、①戦前業者は10社、②公団系業者は6社となっており、②公団系業者が酒類卸売でかなりのウェイトを持っていたことがわかる⁵¹。さらに今回確認できた32データのうち、②公団系業者は10社であったが、国税庁の資料によれば指定卸売業者の大半が②公団系業者であったという⁵²。

織] は、東京の小売商団体・東京都酒類商業共同組合によって設立された会社であった。また脚注42で紹介した福島県南酒販株式会社[60の後続組織]も③に入っている。したがって各社の代表者・役員と酒類販売統制機関の関係の有無によって、②③を分類するという方法は、かなり有効な方法だといえる。日本酒類販売株式会社『日酒販40年の歩み』1990年、東京小売酒販組合『東京小売酒販組合40年史』1963年。

⁵¹ 国税庁間税部酒税課『酒税関係資料集 昭和42年11月』1967年、110頁。

⁵² 前掲『国税庁事業年報書』昭和24年度・昭和25年度・昭和26年度、363-364頁。

②公団系業者とは、酒類配給公団一すなわち酒類販売統制機関の流れを汲む組織であるから、彼らもまた戦前からの業者の1種だと見なせるだろう。復興期の酒類流通を支えたのは、戦前から営業していた酒類商業者であったのである。

5. おわりに

戦前に酒類卸売を営んでいた業者の半数程度は戦時期に退出し、残留した業者は酒類販売統制機関の株主として組織化された。そして戦後、酒類流通統制が解除され、新に指定卸売業者制度が整えられたが、この制度の中心となったのは、戦前から営業していた業者であった。

戦時と戦後の酒類流通の中心が、戦前から営業していた業者であったという事実は、戦前から戦後にかけて、担い手の側面においても「連続性」があったことを物語っている。とはいえ、この「連続性」には留保が必要である。

まず戦時期には、酒類販売統制機関の設立によって、戦前期の酒類商業者は半分程度に減少していた。残存した業者とは、戦前の酒類商業者層において比較的上位の業者であったから、戦前と戦時の「連続性」は上位層に限定されることとなる。

そして、流通統制終了後、1955年までは指定卸売業者制度が実施され、指定卸売業者となった人々が酒類流通の中心となったが、指定卸売業者制度が酒税の確保と同時に流通統制終了後の混乱を小さくするという目的をもっていたことから、指定卸売業者には資本金額や販売石高などの基準があった。しかし、戦時期に酒類販売統制機関の株主として残存していた、戦前の上位層業者でも、この基準をクリアするのは難しかった。

前節の分析で使用した『1954年版行 帝国銀行・会社要録 第35版』から、酒類販売統制機関の株主名簿・役員名簿に名前があったものの指定卸売業者ではない酒類商業者(13社)について確認をしたところ、平均資本金額は366万円、平均株主数70人、平均従業員数34人、平均商内高28,642万円となり、指定卸売業者の会社規模・従業員規模と隔たりがあることがわかる。また、表7で判明した①戦前業者11社は、戦前から「有力」と目され、酒類販売統制機関の大株主あるいは酒類販売統制機関の中核にて経営を担当するような業者であったし、所在地は東京・大阪など大都市に偏っていた。戦前の酒類流通は不明な点が多いが、全国的に卸売をおこなっているような業者はほんの少数であったことはよく知られている。つまり、戦前から営業をおこない、酒類販売統制機関の株主を経て、戦後に復活した業者は少数で、酒類販売統制機関の株主の多くは、指定卸売業者にはならなかった。戦前・戦時・戦後の商業者の「連続」は限定的だったのである。

指定卸売業者にならなかった戦前業者(酒類販売統制機関の株主)が、指定卸売業者となるには、表7②公団系業者の株主となる以外はなかっただろう。現時点では資料的制約があり、公団系業者の株主の実態は不明であるが、表7②公団系業者1社あたりの平均株主数は202名と多数であるから、この仮説は成り立つだろう。とすれば、②公団系業者は、戦前の比較的上位の(ただし、戦後に復活できるほど大きくはない)商業者をとりまとめ、戦後に残存させるという役割を果たしたことになる。この場合、戦前・戦時・戦後の業者の「連続」は流通統制によって成立しうるものだったと評価できよう。

戦前・戦時・戦後の商業者には「連続性」があったといえるが、それは流通統制による影響を取り込み、柔軟に対応したことで生じたものであり、単純な「連続」ではなかったのである。