

第三次産業の配置と所得の地域的循環

矢田, 俊文

<https://doi.org/10.15017/4475386>

出版情報：経済學研究. 49 (1/2), pp.137-163, 1984-03-10. 九州大学経済学会
バージョン：
権利関係：



第三次産業の配置と所得の地域的循環

矢 田 俊 文

I はじめに一問題視角の設定

第二次大戦後の「本格的重化学工業化」を軸とする高度成長がつくりだしたわが国の産業配置と地域構造については、近年の経済地理学の方野での精力的な研究によってかなりの部分が実証的に解明されている¹⁾。こうした産業配置と地域構造の分析は、また、過密・過疎問題、地域格差などを典型とする地域問題・国土問題の発生機構の解明と不可分に結びつき、中央・地方政府の地域政策、住民運動の提起する具体的提言など実践的分野にまで深くかかわってきている。

ところで、戦後日本資本主義の地域構造²⁾の全体像について筆者はすでに次のような整理を行なった。

戦後の「本格的重化学工業化」を主導した鉄鋼一機械、石油—化学などの独占的大企業が掌

握する戦略部門での設備投資＝産業配置が、一方で電力、ガラス、セメント、その他の関連重化学部門を引きつけ、他方で部品供給、下請などを担当する同一部門内部の多数の中小企業を牽引しつつ、太平洋ベルト地帯に集中するかたちで展開した。それは、既存の4大工業地帯との対比で見れば、著しい外延的膨張を伴った投資であったが、視点を変えて全国的レベルで見れば鹿島から北九州にかけての限られた地理的範囲への集中・集積的投資でもあった。こうして形成された太平洋ベルト地帯という巨大な重化学工業地帯がわが国の産業配置の背骨となり、これを基軸とする地域的分業の再編成は、農林漁業地帯およびここに基盤をおく食品、木材・木製品、陶磁器、織物などの「地域産業」、 「地場産業」の地域的分布に強いインパクトを与えた。

「本格的重化学工業化」は、他方で、原・燃料の輸入、中間製品取引、最終製品の輸出および国内販売を活発化させ、その過程で輸出入や生産財取引に強い商社、耐久消費財の販売を掌握する独占資本の販売部門、さらにはスーパー・百貨店・チェーンストアなどの巨大小売資本などの影響力を強めることになった。これらの巨大資本は、大都市に拠点をおきつつ、都市の階層性に対応した流通のネットワークを確立し、在来の卸・小売業の配置に大きな変化をもたらした。さらに、輸出入や製品の国内の地域的移動を支える輸送手段体系が港湾、道路網、鉄道

- 1) 野原敏雄・森滝健一郎編著『戦後日本資本主義の地域構造』汐文社 1975
野原敏雄『日本資本主義と地域経済』大月書店 1977
北村嘉行・矢田俊文編著『日本工業の地域構造』大明堂 1977
長岡頭・中藤康俊・山口不二雄編著『日本農業の地域構造』大明堂 1978
北村嘉行・寺阪昭信編著『流通・情報の地域構造』大明堂 1979
伊藤達也・内藤博夫・山口不二雄編著『人口流動の地域構造』大明堂 1979
竹内淳彦『工業地域構造論』大明堂 1978
高橋伸夫『金融の地域構造』大明堂 1983
- 2) 矢田俊文『産業配置と地域構造』大明堂 1982
とくに第四章

網などのかたちで政府の公共投資によって系統的に整備され、全国的スケールでの交通ネットワークを強固に形づくった。

こうした物質的財貨の生産、流通、輸送にかかわる部門の配置を一つの柱とすれば、もう一つの柱となる諸部門の配置が存在する。

「本格的重化学工業化」のなかで、その主体となった独占企業集団の中核的地位を確立した金融部門であり、また、巨大な財政機構を通じて、あるいは産業・貿易・金融など一連の経済政策を通じて「重化学工業段階」の日本経済に深く介入している巨大な国家機構の配置である。これらの一国の政治経済の中核的位置にある部門の配置は、一般に独占が強まり、中央集権化が進むにつれて首都への集中傾向が顕著になるとともに、都市の階層的なネットワークに沿った全国的な出先機関の配置を行なう。物質的財貨の生産・流通・輸送部門における企業の本社・本店などの中枢管理機能も、国家機構・金融機関との結合を深めるとともに、相互の地域的接触の度合も強まり、ほぼ類似した配置を形づくることになる。

これらの諸機構は、全国的レベルでの管理の中核であるとともに、財政資金・金融資金・各種の所得の地域的循環をも統括し、これらの機構の立地地点は所得・資金の地域的集中・分配の結節地点ともなる。したがってこれらの諸機関と関連の深い第三次産業、たとえば情報サービス、調査・広告、その他の事業サービス業、専門サービス業、学術研究機関など一般に事業関連サービス業とよばれるもの、新聞・雑誌などの出版業、放送業といったマスコミ業、さらには企業交際費にかかわる各種飲食店が巨大都市に集中するかたちの配置となる。中枢管理機能および事業関連サービス業などの集中による

人口の増大は消費需要の拡大をもたらし、医療・福祉・教育・娯楽・その他の消費関連サービス業、小売業、飲食店などの第三次産業の地域的集中をも加重することになる。

こうした中枢管理機能や多様なサービス業の配置を通じて全国的な人的交流や情報伝達が活発化し、それを支えるものとしての輸送手段や通信手段のネットワークが政府の公共投資によって系統的に整備された。新幹線の建設、航空網の整備、各種通信網の飛躍的な発展である。

以上のような産業配置、一言でいえば、一方での独占的企業の掌握する戦略的重化学部門の地域的集中・集積＝太平洋ベルト地帯の形成を基軸とする地域的分業体系の確立と、他方での国家機構・独占企業集団の管理機構の地域的集中・集積＝首都の肥大化を頂点とする都市ネットワークの整備、この両者を統一したかたちでつくりあげられた高度成長期の産業配置を基盤にして重層的な地域編成ができあがったのである。

すなわち、物質的財貨の生産・流通・輸送部門の配置を基盤にして、原材料、半製品、製品といった「素材の地域的循環」がなされ、このうちとくに消費財は全国的に張りめぐらされた卸・小売業の立地のネットワークによって販売される。つまり、このネットワークを媒介にして卸売・小売市場圏が重層的に編成される。首都を頂点として階層的に秩序づけられた都市は、こうした市場圏の結節点となる。同じように、個人の消費生活とかかわりの深い消費関連サービス業や飲食店の顧客の吸収圏も形成され、一般に重層的な小売市場圏とほぼ一致している。

金融・保険部門もその本・支店網の形成は、ほぼ都市の階層性と対応しており、卸・小売市場圏と似たかたちで重層的な金融圏をつくりあ

げている。さらに、卸・小売、飲食、サービス、金融・保険だけでなく、物質的財貨の生産部門も都市の階層性に対応した本・支店網の形成を通じて営業活動を展開し、それぞれの重層的な管轄領域を設定している。

以上にみられる全国的に重層的に張りめぐらされた市場圏、サービス圏、金融圏、管轄圏といった各種の機能地域に大きな枠をはめこみ全体的に統合するのが国家機構のつくりあげる管理圏である。それは国家機構の頂点たる中央政府とその出先機関の立地および管理領域であり、なによりも都道府県、市町村といった地方自治体の管理領域でもある。

素材やサービスの地域的循環だけでなく、所得や資金の地域的循環もこうした重層的な機能地域とほぼ対応して行なわれる。すなわち、物質的財貨生産部門で生産された「価値」は、本社・支社費用、商業利潤、サービス所得、利子、地代、租税などのかたちで本社・支社、卸・小売業、サービス業、金融・保険業、不動産業、国家機構の立地網を通じて再配分され、また、金融機関や国家機構の立地網は民間資金や財政資金の吸収・散布の結節地点となるのである。

また、労働力の再生産圏としての生活圏も小売業の市場圏、個人消費サービス業のサービス圏、教育・福祉その他の公共機関のサービス圏、および通勤圏の総体として形成されるものであって、重層的な機能の最末端に位置している。

こうして、市場圏、サービス圏、金融圏、民間企業の管轄圏、そして国家機構の管理圏さらには生活圏といった多くの種類の機能地域が財・サービスの地域的循環、所得・資金の地域的循環、労働力の地域的循環のなかでつくりあげられる。しかも、これらの多様な機能地域の

重層的編成がまったく別個に形成されているわけではなく、東・(中)・西日本、北海道・東北・関東・東海・北陸・関西・中国・四国・九州などのブロック圏域、さらに都道府県域一県内地方都市圏域一市町村域といった重層的な地域編成という機能地域とほぼ対応している。つまり、総合的な機能地域＝経済圏が明確に形づくられてきたのである。こうした重層的な経済圏の編成＝地域編成は、国家機構、独占企業集団の中核管理機能の強化と首都東京への集中を通じて、その国土の空間的管理の一環として歴史的に作りあげられたものであり、高度成長期における中央集権および独占の強化、結節的な地位にある大・中・小都市間の階層的な交通・通信網の整備によってますます強固に確立していったのである。

これまでの叙述によって特徴づけられる戦後日本資本主義の地域構造は、当然のこととして、わが国経済の規模拡大・効率化と相互規定的関係にあるところの国土空間システムの形成・確立という側面をもつとともに、他方でこのシステム確立自体が「地域問題」の深化をもたらすことになった。基本的な点だけを指摘すれば、第一に、37万km²の国土のなかで東京から福岡までの太平洋ベルト地帯に極端な資本と人口の集中がなされ、ここにだけ経済活動の重みが強く加わり、それ以外のわが国の東北および西南部とのあいだの地域格差がぎりぎりの限度までに進行したことである。過密・過疎問題、郊外のスプロール化とインナーシティの荒廃にみられる大都市問題などがその代表である。第二に、こうした経済の地域間不均衡の国土利用への反映としての土地・水・森林資源などの国土の非有効利用と各種の災害の発生といった国土問題の深刻化である。大都市での地価の高騰、

水不足、宅地災害の頻発、農山村地帯での土地の放棄、森林・河川管理の弱化に伴う自然の荒廃などにその典型がみられる。第三に、国家機構、民間レベルとも中央における意思決定の地方の末端までの効率的貫徹が著しく強まり、地方独自の意思決定に基づく経済活動の範囲が狭くなったことである。「地方の時代」、「地域主義」は、こうした中央・地方の関係の強化を逆説的かつ希望的に表現したものであって、その多くはスローガンだけにとどまっているにすぎない。

ところで、いまは1980年代の半ばにさしかかろうとしている。高度経済成長が終焉してすでに10年が経過している。高度成長期に形成・確立したわが国経済の地域構造は、その後の低成長と産業構造の転換のなかで当然一定の修正を受けている。産業構造の転換とは全般的な工業の停滞のなかであっての先端技術関連産業の突出的成長であり、それとのかかわりでの「経済のソフト化」、「サービス化」、さらには急速な「第三次産業化」の進行として特徴づけられている³⁾。したがって、地域構造の再編の実態の解明と将来展望も、先端技術産業の配置と第三次産業の配置を基軸になされなければならない。前者は、いままでの電気機械工業の配置と研究開発部門の配置とが相互にかかわりつつ相対的に独自の配置がなされつつあり⁴⁾、今後の詳細な解析を必要とするといえる。後者はすでに指摘した高度成長期の産業配置の第二の柱である国家機構、独占企業集団の中枢管理機能の配置を軸とする第三次産業の都市の階層性に対応した集中・集積の延長上のものとして位置づけることができる。その意味で地域構造を規定する

産業配置のうち、「第三次産業化」にともない、第一の柱すなわち戦略的重化学工業部門の配置の比重が相対的に低下し、重心が第二の柱に移行しつつあるとみることができる。太平洋ベルト地帯での工業都市の停滞と地方中核都市・県庁所在都市の引き続き成長といった対比的現象のなかにその一端をうかがうことができる。

「第三次産業化」に伴う「第三次産業都市」の成長は、しかしながらあくまで、中枢管理機能の配置を基軸とある全国的規模での第三次産業の配置の一環であり、その結節点にある都市の成長であって、高度成長期に形成された国土空間システムと切り離して考察することはできない。しかも、第三次産業の多くがそれ自体所得を形成する本源的所得形成部門とみることができず、物質的財貨の生産部門で発生した所得の再配分をうける部門つまり派生的所得に依存しており、第三次産業の成長もあくまでこうした経済基盤と不可分な関係を有している。したがって、都市がそれ自体で独自に第三次産業化を進めて成長の波にのれるわけではなく、都市ネットワークさらにはそれを媒介とする所得・資金の地域的循環の流れに包摂されることによっではじめて、具体的な都市での第三次産業の成長基盤が存在しうるのである。現在の地域構造を前提とする限り、こうしたネットワークからはずれた都市の第三次産業化による成長は一段と困難であり、冷酷な空間経済の論理が貫徹していることを見逃すことはできない。

本稿は、以上のような問題意識にたつて、高度成長期における地域構造を規定する第二の柱であり、低成長期におけますますます重要性が強まってきた中枢管理機能の配置を軸とする第三次産業の配置を考察するとともに、それを支える経済機構たる所得の地域的循環についての考

3) 大阪市立大学経済研究所編『産業構造の転換と日本経済』東京大学出版会 1979

4) 山口不二雄「IC産業の立地動向」『地理』27巻6号 1982

第三次産業の配置と所得の地域的循環

第1表 産業別就業者数推移 (15歳以上)

	1960		1970		1980		70/60	80/70
	千人	%	千人	%	千人	%		
第一次産業	14,345	32.8	10,075	19.3	6,110	10.9	0.70	0.61
農業	13,216	30.2	9,334	17.9	5,484	9.8	0.71	0.59
林業	454	1.0	206	0.4	165	0.3	0.45	0.80
漁業	675	1.5	535	1.0	461	0.8	0.79	0.86
第二次産業	12,731	29.1	17,827	34.1	18,737	33.6	1.40	1.05
鉱業	533	1.2	216	0.4	108	0.2	0.41	0.50
建設業	2,703	6.2	3,929	7.5	5,383	9.6	1.45	1.37
製造業	9,495	21.7	13,682	26.2	13,246	23.7	1.44	0.97
第三次産業	16,605	38.0	24,293	46.5	30,900	55.4	1.46	1.27
卸・小売業	6,870	15.7	10,060	19.3	12,731	22.8	1.46	1.27
金融・保険業	708	1.6	1,104	2.1	1,576	2.8	1.56	1.43
不動産業	88	0.2	273	0.5	427	0.8	3.10	1.56
運輸・通信業	2,203	5.0	3,214	6.2	3,504	6.3	1.46	1.09
電気・ガス業	233	0.5	287	0.5	349	0.6	1.23	1.22
サービス業	5,171	11.8	7,635	14.6	10,288	18.4	1.48	1.35
公務	1,332	3.0	1,720	3.3	2,025	3.6	1.29	1.18
計	43,691	100.0	52,235	100.0	55,811	100.0	1.20	1.07

国勢調査報告。1960, 70, 80年

え方を試論的に提起しようとするものである。

II 第三次産業の成長と配置

1. 第三次産業の動向

高度成長および引き続き低成長期における第三次産業の動向については、すでにいくつかの詳細な分析があるので¹⁾、ここでは簡単に考察するにとどめたい。

第1表にみるように、『国勢調査』の「産業別15歳以上就業者数」では、1960年から70年までの10年間に第二次産業1.40倍、第三次産業1.46倍と、ともに全体の1.20倍を大幅に上回る伸びを示し、産業構造の「第二次、第三次産業化」をもたらしたのに対し、ほぼ低成長期にあたる

70年から80年までの10年間には、全体が1.07倍、第二次産業が1.05倍の伸びを示したのに比して、第三次産業だけが1.27倍と突出した増加をみ「第三次産業化」のみが一方向的に進行した。この結果、各産業の構成比は、第一次産業が60年32.8%→70年19.3%→80年10.9%と急速に低下し、第二次産業が60年29.1%→70年34.1%と高度成長期に上昇し、80年33.6%と低成長期に低下傾向を示したのに対し、第三次産業のみは60年38.0%→70年46.5%→80年55.4%と一貫して上昇している。

第三次産業の伸びには、もちろん部門別に不均等がみられる。

第2表の『事業所統計調査結果報告』の就業者数の推移でみると、高度成長期にあたる1960年から72年の間に第三次産業全体で1.70倍に増大した。このなかで、不動産業が4.19倍ととび抜けた伸びを示したほか、金融・保険業、事業

1) 杉岡碩夫『第三次産業』日本評論社 1970
飯盛信男『生産的労働と第三次産業』青木書店 1978
飯盛信男『日本経済と第三次産業』九州大学出版会 1981

第2表 第三次産業従業者数推移 (『事業所報告』)

	1960	1972	72/60	1981	81/72
	千人	千人		千人	
G 卸・小売業	6,802	11,636	1.71	14,897	1.28
G ₁ 卸売業	2,131	3,752	1.76	4,378	1.17
G ₂ 小売業	3,737	5,847	1.56	7,396	1.26
G ₃ 飲食店	934	2,037	2.18	3,123	1.53
H 金融・保険業	788	1,411	1.79	1,711	1.21
I 不動産業	96	402	4.19	629	1.56
J 運輸・通信業	2,177	3,107	1.43	3,401	1.09
K 電気・ガス・水道業	212	275	1.30	322	1.17
L サービス業	4,277	7,539	1.76	10,548	1.40
L ₁ 消費関連	3,545	6,262	1.77	8,311	1.33
L ₂ 事業関連	732	1,277	1.74	2,237	1.75
M 公務	...	1,532	...	1,735	1.13
計 (公務除く)	(14,352)	(24,370)	(1.70)	(31,508)	(1.29)
(〃 含む)	...	25,902	...	33,243	1.28

『事業所統計調査結果報告』(1960, 72, 81年)ただし事業関連サービス業について1960年は中分類番号83, 89, 92, 93, 1972, 81年は 81, 85, 86, 87, 93, 94 の合計とした。

関連サービス業、消費関連サービス業、飲食店などで高い伸びがみられた。そのほか卸売業も平均を上回った。これに対し、電気・ガス・水道業、運輸・通信業など物質的財貨の生産・輸送部門が平均を下回った。

こうした高度成長期における第三次産業拡大の具体的な様相は、巨大独占企業集団主導の「本格的重化学工業化」の反映とみることができる。すなわち、一方で積極的設備投資を支える資金を間接金融方式によって供給し、独占的企業集団の中核的位置を確立した金融・保険部門が急速に成長し²⁾、他方で独占間の市場競争の激化と全体としての市場拡大に関連して広告業を中心とする事業関連サービス業、さらには卸売業の急成長がみられた。また、国家の経済への積極的介入、独占企業集団の再編成と強化とかわかって、中枢管理機能が巨大化し、その拠点となった東京をはじめとする巨大都市が成長し、そのなかで不動産業、一部の飲食店など大都市

型第三次産業がとくに著しい増加を示した。これに対し、小売業などの個人消費に直結した部門や運輸・通信、電気・ガスなどいわゆる「公共」部門の成長は相対的に遅れた。

1973年の「石油危機」以降の低成長期においては若干様相を異にしている。1972年から81年の9年間に第三次産業が全体として1.28倍と着実な伸びを示したが、そのなかで事業関連サービス業、消費関連サービス業などのサービス部門、飲食店、不動産業が平均を上回って成長した。これに対し、相変わらず電気・ガス・水道業、運輸・通信業が平均を下回るとともに、卸売業・小売業などの商業部門、金融・保険業なども平均以下となった。この時期においては、設備投資の停滞、生産拡大の低迷によって生産・輸送部門だけでなく、流通部門の伸びも低く、さらには金融部門の成長も弱くなった。これに対し、事業関連サービス業は、コンピューターなど先端技術の普及に関連して、「従来製造業等に内部化されていた事務サービスや専門的サ

2) 宮崎義一『戦後日本の経済機構』新評論 1966

ービスが効率化・合理化の観点から分離独立」³⁾し、また、消費関連サービス業や飲食店は、「都市化の進展に伴う家事労働の社会化傾向を背景」⁴⁾として需要が増大し、こうした需要に対応して過剰資本がこれらの部門に流れ込んだ結果の急成長とみることができる。それは他方で「物質的生産部門から排出された労働力」の「潜在的失業＝不完全就業のプール」⁵⁾としての役割を一部になったことも否定できない。

2. 第三次産業の配置

こうした部門間の不均等を内包して成長し続けた第三次産業の配置はいかなるものであろうか。以下考察してみよう。

第1～8図は、各種の第三次産業の配置と都市の階層性との関係を表わしたものである。

第三次産業の分類は、H 金融・保険業、I 不動産業、J 運輸・通信業、K 電気・ガス・水道・熱供給業については『事業所統計調査報告』の大分類をそのまま使い、G 卸売業・小売業については、G₁ 卸売業 (40～42)、G₂ 小売業 (43～45, 47～49)、G₃ 飲食店 (46)、L サービス業については、L₁ 事業関連サービス業 (81, 85～87, 93, 94)、L₂ 消費関連サービス業 (74～80, 82～84, 88～92, 95)、M 公務については、M₁ 国家事務 (97)、M₂ 地方事務 (98) と、それぞれ中分類にまでおり、それをいくつかグルーピングした。これは、一方で第三章で述べるそれぞれの部門の所得源泉を考慮し、他方でそれぞれの配置の特性をも考えあわせ、さらに分析を複雑にしないよう配慮した分類である。

また、取り上げた都市は、東京を頂点とする

中枢管理機能のネットワークに対応した都市の階層秩序から、それぞれの階層を代表するものを1～2づつ選定した。すなわち、I 東京 (人口—1980年10月1日国勢調査—834.9万人—以下同じ)、II 大阪 (264.8万人)、名古屋 (208.8万人)、III₁ 札幌 (140.2万人)、福岡 (108.9万人)、III₂ 仙台 (66.5万人)、広島 (89.9万人)、IV 新潟 (45.8万人)、宮崎 (26.5万人)、V 長岡 (18.0万人)、都城 (12.9万人)、VI 糸魚川 (3.6万人)、小林 (4.0万人) である。I は首都、II は西および中部日本の中心都市、III₁ と III₂ はいわゆる地方中核都市で北海道・東北・中国・九州のブロック拠点都市、IV は県庁所在都市、V は県内を2～3分する場合の地方中心都市、VI は地方小都市である。分析を複雑にさせないため IV、V、VI は新潟、宮崎両県内都市に限定した。これらの県内都市の配置の階層性は、三大都市圏や太平洋ベルト重化学工業地帯の影響が弱く、一定の秩序を維持していることを考慮したからである。以上の13都市のほか、それぞれの階層都市とほぼ同規模の人口を有しながら、こうしたネットワークの結節的地位にはない都市、逆に言えば他の機能にかなり強く特化した都市を1～2選定し、比較の対象とした。II との対比では II' 横浜 (277.4万人) という工業兼住宅都市、III₁ との対比では III₁' 北九州 (106.5万人) という工業都市、III₂ との対比では III₂' 堺 (81.0万人) という工業兼住宅都市、IV との対比では IV' 八王子 (38.7万人) という住宅兼学園都市、V との対比では V' 別府 (13.7万人) という観光都市、VI との対比では VI' 燕 (4.4万人) という地場産業都市と中間 (4.9万人) という住宅都市をそれぞれ取り上げ、これらの7都市を加えて対象とする都市を20とした。

この20都市について、さきにグルーピングし

3) 飯盛前掲書 (1978), 189頁

4) 同上, 185頁

5) 同上, 172～173頁

た第三次産業の11部門の1981年の従業者数(『事業所統計調査結果報告』)を1980年の人口(『国勢調査報告』)で割り、人口当りの各部門の従業者数を計算する。そして、各々の都市での各部門の値をそれぞれの部門における人口当り従業者数の全国平均で割って指数化し、それぞれの水準値を求めた⁶⁾。

つまり

$$K_{ij} = \frac{A_{ij}}{P_i} \div \frac{A_j}{P} \times 100$$

K_{ij} … i 都市での j 業種の水準値

A_{ij} … i 都市での j 業種の従業者数

P_i … i 都市での人口

A_j … 全国の j 業種の従業者数

P … 全国的人口

となり、これを各業種ごとに図化したのが第1～8図である。

図から明らかなように、各業種の配置パターンは大きく2つのタイプに分けられる。

第一は、人口当りの就業者数が全国平均に比して都市間に大きな差かみられないものである。つまり、当該業種がほぼ人口分布に対応して配置されているものであり、水準値が100前後に集中している業種である。第1～4図にあげた小売業、消費関連サービス業、地方公務員、運輸・通信業、電気・ガス・水道業などがこのグループに入れることができる。このうち、前三者は、Ⅰ～Ⅵ都市群とⅡ'～Ⅵ'都市群の間に若干の格差が認められるものの、Ⅰ～Ⅵ都市群内部の都市間には人口規模による差異は明瞭には認められず、小売業は110～157、消費関連サービス業は97～126と他業種と比較すれば、全体として平準化している。Ⅱ'～Ⅵ'の都市群は工

業都市や住宅都市が多いこともあって、観光都市別府を除いて、小売業76～121、消費関連サービス業57～97と、全般的に同規模のⅡ～Ⅵ都市群より低い水準値を示している。ただ、別府だけは水準値が高く、消費関連サービス業が181と20都市中最高を示しているのは、観光都市としての性格を強く反映している。

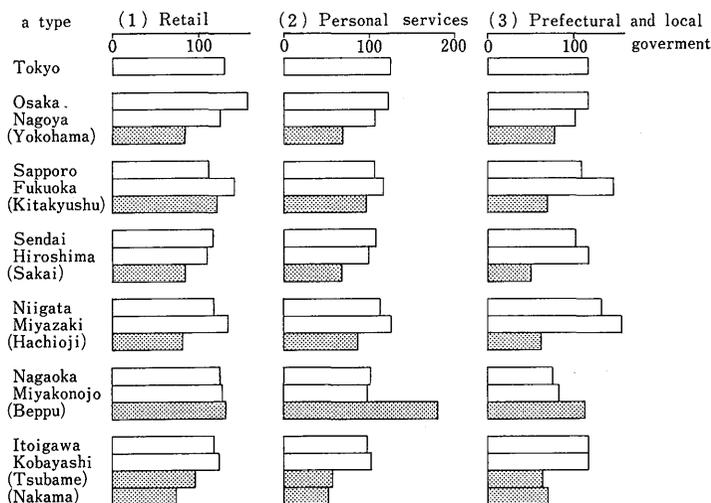
中分類までおいてみると、小売業のなかで消費者との日常的結びつきの最も強い飲食料点小売業、消費関連サービス業において日常的労働力再生産に不可欠な医療業および教育において、こうした都市間の強い平準化傾向を認めることができる(第2図)。これは、同じく小売業のなかでも、百貨店、スーパーなどの各種商品小売業が拠点都市での立地を示すために、都市格差がかなり大きくなっているのとは対照的である(第3図)。

これらの部門が全体として平準化傾向を示すのは、消費者を対象する業種であり、人口分布にほぼ比例した配置を行なうことからきわめて当然のことであり、また、Ⅰ～Ⅵ都市群とⅡ'～Ⅵ'の都市群との間の若干の格差も前者が最終個人消費市場において一定の拠点性を有していることを考慮すれば、これも改めて詳述するほどのないことである。地方公務員の配置も、こうしたⅠ～Ⅵ群とⅡ'～Ⅵ'群との格差(76～157対50～78…ただし別府除く)が小売業や消費関連サービス業の場合よりも大きいものの、Ⅰ～Ⅵの都市群内部では人口規模による都市間格差は小さくなく、このグループ(a タイプ)に入れることができるであろう。個人消費生活への公共サービスを主業務としていることから妥当な分類といえる。

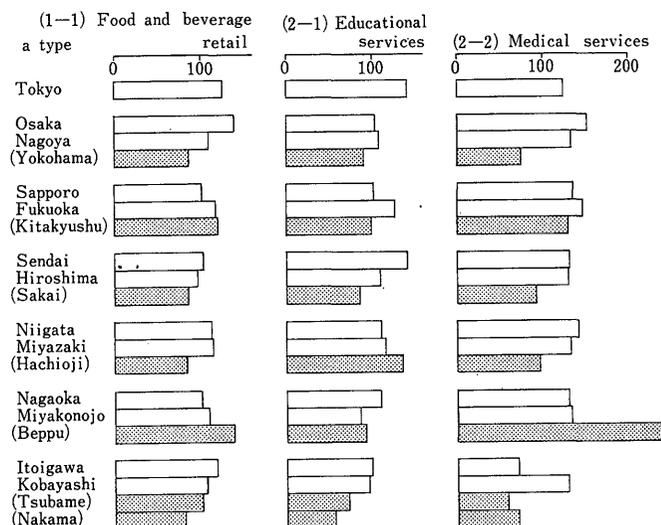
これに対して、さきにあげた五業種中の後の二者、つまり運輸・通信業と電気・ガス水道業

6) これは『地域経済総覧(各年版)』(東洋経済)で使われている手法を参考にした。

第三次産業の配置と所得の地域的循環



第1図 地域産業の配置——その1



第2図 地域産業の配置——その2

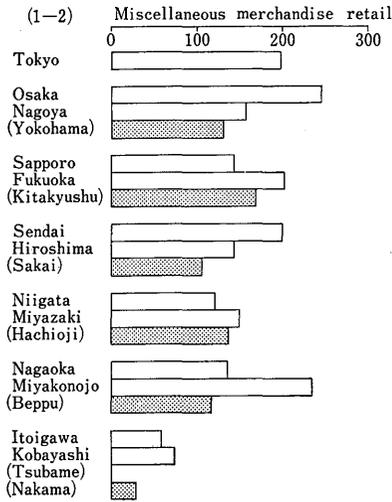
は、若干異なった様相を示している。

1つは、I～VI都市群の水準値は全般に高く（運輸・通信業 92～231，電気・ガス・水道業 79～211），しかもII'～VI'都市群との格差も大きいことである。2つには、I～VI都市群内の都市間には、それほど大きな差はないものの、ある程度の階層間格差を認めることができる。こうした特徴は、基本的には人口分布に対応した配置を示すという点でaタイプの側面をもち

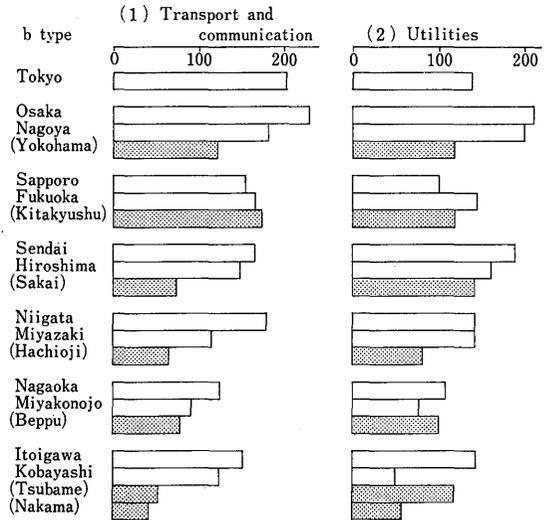
ながら、他方で輸送の結節点、電気・ガス・水道の供給拠点など一定の拠点性を有するcタイプの配置に似た側面をも有することを物語っている。これをbタイプと分類しておこう。

以上a、b両タイプに分類された五業種に対し、卸売業、金融・保険業、事業関連サービス業、不動産業の四業種は、かなり異なった配置を示している(第5,6図)。

すなわち、I～VI都市群とII'～VI'都市群と



第3図 地域産業の配置——その3



第4図 地域間産業の配置

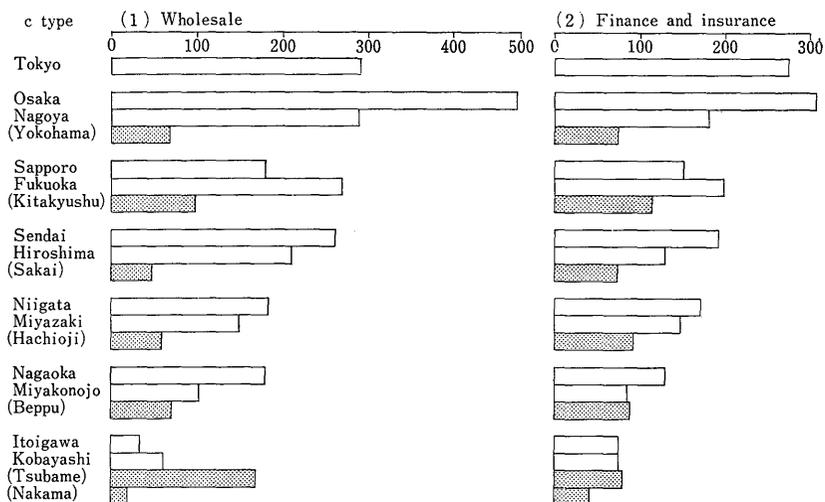
の格差は決定的ともいえるほどの開きがあり、また、I～VI群の都市のそれぞれの水準値がほぼ都市の階層性に対応したかたちで階段状を示している。そして、頂点にある東京・大阪・名古屋の水準値は200～500と著しい高い値を示している。つまり、aタイプとの対比でみられたbタイプの若干の特徴が大幅に増幅されて現象している。これらの四業種は、さらに詳細に検討すると2つのタイプに分けることができる。

1つは、卸売業、金融・保険業にみられるもので上記の特徴がいわば典型的にあらわれており(第5図)、とくに都市ヒエラルヒーに対応して水準値が規則たたく階段状を示している。これをcタイプとする。cタイプの業種の配置は、民間企業の営業活動の拠点たる本社・支社の全国土レベルでのネットワーク的な設置、金融機関の本・支店網のそれぞれの拠点都市に対応した階層的立地形成といった独占企業集団の事業所配置を全体として反映したものとみることができる。

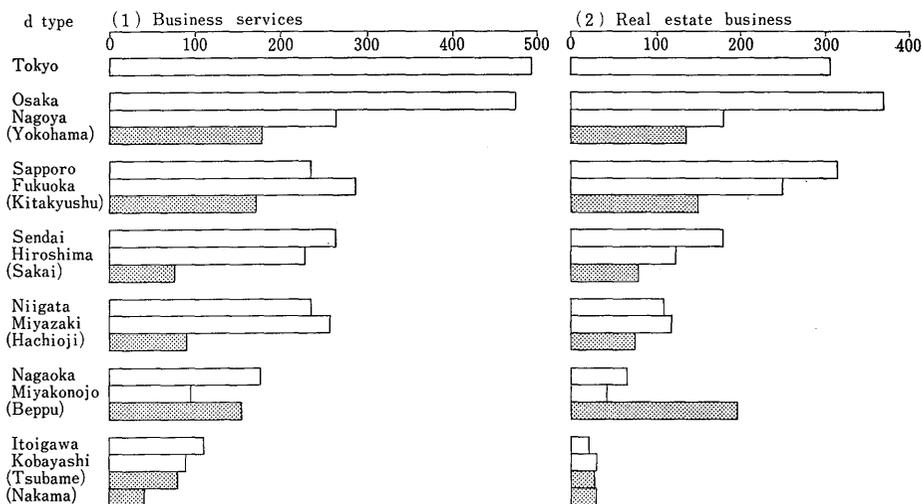
2つめは、cタイプとほぼ同じ配置の特徴をもつものの、階段状の配置のなかで、とくにI～III₁といった巨大都市で急傾斜を示すものである。つまり、巨大都市の水準値が「ガリバー的」とまではいかぬものの、とくに高くなっているものである。事業関連サービス業における東京(水準値494)、大阪(475)、不動産における東京(306)、大阪(370)、札幌(315)、福岡(250)などがそれである(第6図)。この傾向は、事業関連サービス業の典型である広告・調査・情報サービス業の配置をみると(第7図)、より明瞭ながたちをとっている。まさに、東京(663)、大阪(529)の二大中枢都市がガリバー的な突出を示している。

このことは、卸売業や金融・保険業が独占企業集団の都市ネットワークに対応した配置を反映しているのに対し、事業関連サービス業や不動産業が同じような配置を示しつつも、そのなかでとくに東西2拠点への極端な集中傾向をもっていることを物語っている。そこで、これらの業種の配置をdタイプとしよう。

第三次産業の配置と所得の地域的循環



第5図 ネットワーク産業の配置



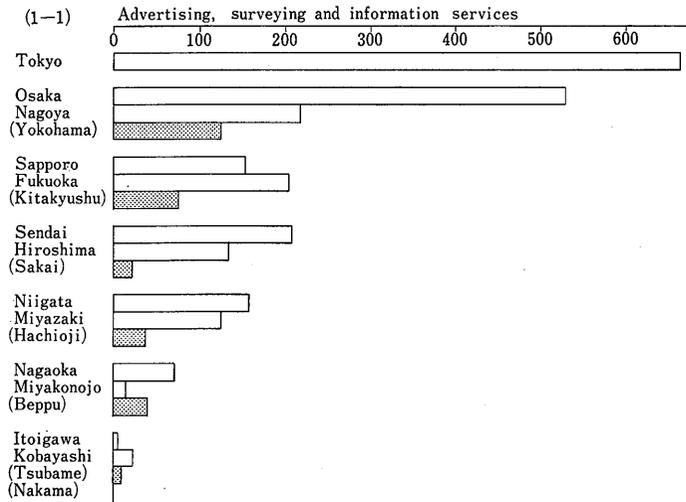
第6図 大都市型産業の配置——その1

このc, dタイプにおいて、II'~VI'群の都市は、地場産業都市の燕が卸売業で高い水準値を示し、観光都市別府で不動産業の集中がみられる以外は、いずれも水準値が極端に低い。この傾向は、とくに横浜・堺・八王子さらには中間など巨大都市の住宅都市と位置づけられる都市に顕著にあらわれており、結節機能の集積の低い衛星都市の性格をみごとに表現している。

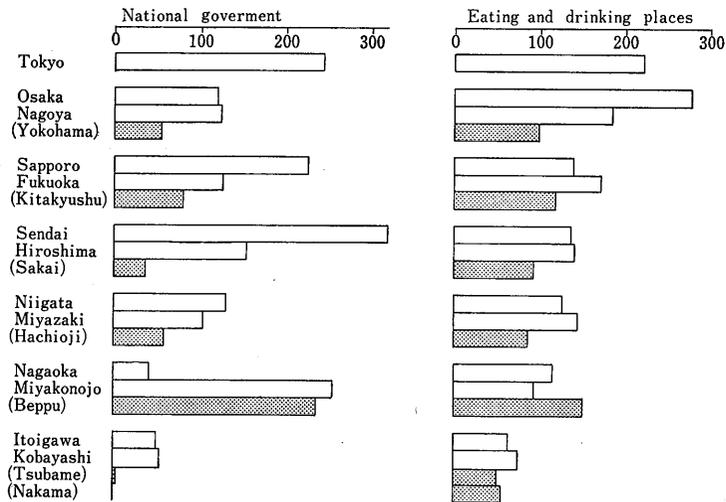
残る業種のうち、国家公務員は、自衛隊など

本来の司法・立法・行政事務以外も含むため、統計的には明瞭に示されないが、国家機構の全国的配置の傾向を考慮すれば⁷⁾、本来の事務についてはcタイプと同様の配置を示すとみてよいであろう。他方、飲食店についてはもっと複雑である。すなわち、食堂・レストラン、そば・うどん店など個人消費需要と密接に結びつ

7) 寺阪昭信「行政的中枢管理機能」(北村・寺阪前掲書)



第7図 大都市型産業の配置——その2



第8図 国家公務員と飲食店の配置

いた業種は、人口分布に対応した配置を示す a タイプとみられるし、料亭、バー・キャバレー・ナイトクラブ、酒場・ビヤホール、などは大都市の歓楽街や観光都市への集中が著しいとみられるから d タイプに分類されるであろう。小分類別の都市別数値はえられないので、これはあくまで推測の域をでないが、ドータルとしての飲食店の数値をみると（第8図）、100万以上の都市とくに東京・大阪・名古屋・福岡と観光

都市別府の水準値が高い一方で、広島・仙台・新潟・宮崎・長岡などの都市間では人口規模がかなり異なるにもかかわらずほぼ同じ水準値を示しているのは、こうした二面性の反映ともみることができる。その意味で飲食店は $(a+d)/2$ タイプと表現できる。

杉岡碩夫氏は、立地類型から第二次、第三次産業の各業種を「地域産業」、「地域間産業」、「都市型産業」、「大企業関連産業」にタイプ分け

したが⁸⁾、これを参考にして上記a～dタイプを再整理すると以下になるであろう。

aタイプ＝地域産業…小売業，消費関連サービス業および飲食店の1部，地方公務員。

bタイプ＝地域間産業…運輸・通信業，電気ガス・水道業。

cタイプ＝ネットワーク産業…卸売業，金融・保険業，国家公務員。

dタイプ＝大都市型産業…事業関連サービス業，不動産業，飲食店の1部。

なお，このほかに小売業，消費関連サービス業，飲食店，不動産業の1部にみられる観光地への集中立地タイプのももあり，これらをeタイプ＝観光型産業として特記することも可能であろう。第1～8図における観光都市別府の水準値の特異性を考慮すれば一定の妥当性を有している。

Ⅲ 第三次産業の所得源泉

1. 所得源泉の多様性

以上の現代におけるわが国の第三次産業の配置は，結局のところ所得の地域的循環によって支えられている。両者の関係を考察するまえに第三次産業の所得源泉についての考え方を整理しておこう。

第三次産業の所得源泉については，すでにいくつかの重要な論争があり，未だ決着がつかない⁹⁾。とくに，電気・ガス・水道業，運輸・通信業，サービス業をめぐっては，価値形成（本源的所得発生）部門であるか，価値非形成（派生的所得配分）部門であるかについて長い

間論争が続いている。また，商業についても，商業資本自立化の根拠，独占段階での商業資本排除の傾向などについて活発な議論がなされている。ここでは，多くの論者の見解に学びながら，現時点の筆者なりの考え方を述べてみよう。

まず，電気・ガス・水道業については，この部門は電気・ガス・用水といった物質的財貨を生産しており，製造業とほぼ同一に論ずるべきであろう。当然のことながら，製造業で生産される商品は固体である必要はなく，液体（用水），気体（ガス），さらにはエネルギーの一形態（電気）であっても，それだけで特別扱いする根拠はない。その意味で少なくとも発電所，ガス工場，用水ダム，浄水場での労働は価値形成的とみるべきである。もともと，この部門を製造業ではなく第三次産業に分類することが不自然なのである。ただ，多くの場合，送電網，ガス管，水道管など独自の輸送手段をもち，商品の輸送・販売をも同一部門内に包摂しているところに特異性をみいだせることができる。したがって，この部分の位置づけは次の運輸・通信部門の評価にもかかわってくる。

ところで，この運輸・通信部門については，一応マルクスの以下のような見解に従っておくことにしたい。

「物の使用価値はただその消費によってのみ実現されるものであって，その消費のためには物の場所の変換，したがって運輸業の追加生産過程が必要になることもありうる。だから，運輸業に投ぜられた生産資本は，一部は運輸手段からの価値移転によって，一部は運輸労働による価値付加によって，輸送される生産物に価値をつけ加えるのである」¹⁰⁾（傍点筆者）。

8) 杉岡碩夫前掲書，および杉岡碩夫編著『中小企業と地域主義』日本評論社 1973

1) この点では飯盛信男前掲書（1978）が参考となる。

2) マルクス『資本論』大月書店全集版（以下全集版とする）第24巻 183頁

つまり、運輸部門中の鉄道や道路輸送、水運、航空運輸などの物質的財貨の輸送については価値形成的とみることができる。

また、倉庫業についても、「商品在庫が商品流通の条件であり、しかも商品流通のなかで必然的に発生した形態」（在庫の正常な形態）であるかぎり、「在庫の維持に必要な費用、したがって在庫形成の費用—すなわち在庫形成に費やされる対象化されている労働または生きている労働—」，こうした「費用によって引き起こされる商品価値の引き上げは、この費用をただ按分比例的にいろいろな商品に割り当てる」³⁾ という考え方に立てば、原則的には価値形成的とみることができる。

これに対し、旅客輸送、運輸付帯サービス、情報の輸送たる通信業については、これを価値形成的とみなす十分な根拠をみいだすことは難しい。しかし、こうした中分類にまでおけると相互に微妙な相異があるものの、大分類レベルでは大勢として価値形成部門としてまとめて論ずることにしたい。

現在の最大の論争点はサービス業の評価にある。

飯盛信男氏は、「マルクス労働価値説の一般的理解としては、物質的財貨を生産する労働のみが価値、したがって国民所得を生産すると考えられているが、私は、有形的形態をとらぬサービス提供も無形の使用価値（有用効果）を素材的担い手として価値・したがって国民所得を生産すると考えている」⁴⁾ とし、その最大の根拠をサービス労働が「社会的分業の一環を担っている」こと、すなわち「社会のための使用価

値を提供する」⁵⁾ ことにもとめている。

しかし、「社会的分業の一環」として確立したことだけで価値形成的と論ずるには明らかに根拠が弱い。なぜなら、価値の担い手である商品が、まずもって使用価値でなければならず、「使用価値形成者」としての具体的有用労働は、「人間の、すべての社会形態から独立した存在条件であり、人間と自然との物質代謝を、したがって人間の生活を媒介するための、永遠の自然必然性である」⁶⁾（傍点筆者）、さらに、抽象的人間労働と価値との関係について、「流動状態にある人間の労働力、すなわち人間労働は、価値を形成するが、しかし価値ではない。それは、凝固状態において、対象的形態において、価値になるのである」⁷⁾（傍点筆者）として把握されていること、以上の2点を考慮する必要があるのではなからうか。つまり、人間と自然の物質代謝の一環として位置づけることができず、かつ、「有用性」なるものが人間の労働の流動状態のまま発揮されるサービス産業を、「価値形成的」=本源的所得の発生部門とみることには、やはり無理ではないかと思われる⁸⁾。そこで、本稿では「一般的理解」にしたがって、サービス業を価値非形成部門、所得の二次的分配にあずかるものとして論ずることにしたい。

ただ、サービス業のなかで自動車整備業、その他の修理業などの修理部門は、「固定資本の平均寿命中に」、「必要な維持、修理労働」は、「生産が行なわれるあいだに絶えず支出されなければならない、したがってその価値も絶えず生

5) 同上 125～126頁

6) マルクス『資本論』全集版第23巻 58頁

7) 同上 69頁

8) この点については次の論文が参考となる。

頭川博「価値形成労働の概念—労働価値論の発端命題の理論的分析」『一橋論叢』84巻2号 1980

3) 同上 181頁

4) 飯盛前掲書 12頁

産物の価値によって補填されなければならない』⁹⁾ という指摘にみるように一般的に価値形成的とみることができる。この点は飯盛氏の理解と同じである。しかし、この点については本論文の論旨展開にとって、それほど大きな意味をもたないので、サービス業全体を価値非形成部門として取扱っていくことにしたい。

次に、商業（卸売業、小売業、飲食店）部門の所得源泉についてふれておこう¹⁰⁾。

資本主義のもとでの商業資本は、産業資本によって生産された商品資本の貨幣への転化を媒介する操作を専ら独自の機能とするものとして、産業資本の他の諸機能から分離・独立させられ、社会的分業の特殊な形態となったものである。したがって、商業は、「価値と剰余価値との実現を媒介」するだけであって、「価値も剰余価値も創造する」ものではない。剰余価値の一部を産業資本から自分のほうに移させることによって¹¹⁾、商業利潤を獲得しているのであり、その意味で商業を価値非形成部門とすることには大きな異論はみられない。

この場合、商品の購買に要した部分を除く、商品の売買に要する費用、なかでも発送・保管・運輸以外の純粹の商業的な操作に要する費用＝純粹流通費用は、産業資本によって生産された剰余価値の控除によって補填されるものとされている¹²⁾。したがって、商業部門に従事する労働者の賃金もまた、サービス業従業者とともに派生的所得とみることができる。

ところで、この純粹技術操作の1部が自立化して独自の専門事業となった場合、どのように考えるべきであろうか。森下二次也氏は、「品質鑑定、信用調査、広告、店舗装飾、記簿、帳簿監査、代金回収などの諸操作」が自立化したものを「いわゆる商業的補助業」¹³⁾として位置づけ、飯盛信男氏も「広告業、法律事務所、公認会計士・税理士事務所等は純粹流通費用が自立化した部分として、広義の商業部門に含めるべきであろう」¹⁴⁾と述べている。しかし、産業資本における生産的機能部分の1部が自立化したものとみなされる情報サービス・調査業、土木建築サービス業、研究機関などの事業関連サービス業とこうした業種とは、相互に重複しているだけでなく、両者に質的差異をみいだすことは困難である。その意味で、「純粹流通費用」の1部が自立化した部門は、前者の業種と一括して「事業関連サービス業」とすべきであろう。

このようにみると、商業部門としては、やはり卸売業、小売業、飲食店のみが残ることになる。ただ、サービス業のなかでも物品賃貸業は、「所有の移転なしに物品・施設を賃貸料（使用料）とひきかえに使用のために提供するものであり、分割された形での価値実現・販売活動を行なう」¹⁵⁾ことから判断すれば、商業部門に入れるのが妥当と考えられる。しかし、本稿では大分類をベースにしたグルーピングを行なっているので、一応サービス業にいたのまま論ずることにしたい。

残るのは金融・保険業、不動産業、公務である。

9) マルクス『資本論』全集版第24巻 212～214頁
10) 商業資本と商業利潤については次の文献を参考にした。

橋本勲『商業資本と流通問題』ミネルヴァ書房 1970

日高普『商業資本の理論』時潮社 1972

井田喜久治『商業資本の研究』青木書店 1975

森下二次也『現代商業経済論(改訂版)』有斐閣 1977

11) マルクス『資本論』全集版第25巻 353頁

12) 井田喜久治氏はこうした見解には異論を述べている。井田喜久治前掲書

13) 森下二次也前掲書 161頁

14) 飯盛信男前掲書(1978) 145頁

15) 同上 138頁

る。

金融・保険部門のうち、銀行などの金融業は、基本的には「ある期間を限っての貨幣の譲渡、貸付、そして利子（剰余価値）をつけてのその回収」¹⁶⁾ という利子生み資本の固有の運動形態を担うものであり、その所得源を産業資本の剰余価値に依拠していることは明らかである。また、保険業も、「生命保険、損害保険ともに収受した保険料を運用し利殖する金融機関（長期資金供給を専門とする）であり、その本質は保険サービスの提供としてではなく金融機関として捉えるべきであろう」¹⁷⁾ との指摘のごとく、ともに剰余価値の再配分たる利子収入を所得源泉としている。

不動産部門の場合は、土地の賃貸・売買、土地に固定した建築物などの賃貸・売買を基本的業務にしている。このうち、貸家・貸間業などは、分割された形での価値実現、販売活動として商業利潤をえたり、また保有資産（建築物）に対する利子獲得などのかたちで所得をえている。しかし、一般的には地代収入を基本的な所得源泉としている。とくに、都市部における商業地・住宅地の売買・賃貸、ビルやマンションの売買・賃貸などには、こうした傾向が強い¹⁸⁾。いずれにしても、価値非形成的であり、産業資本で発生した剰余価値ないし部分的には賃金にその所得源泉をもとめている。

本来の行政・司法・立法事務に限定された意味での公務員の所得源泉は、いうまでもなく直接税・間接税など税金に依存しており、それは最終的には産業資本で発生した価値（剰余価値

および賃金部分）に依存していることは明らかである。

以上、紙数の制約もあって、「価値論争」に本格的に加わることなく、第三次産業の多様な所得源泉について筆者なりの結論だけを述べてきた。簡単に整理すれば次のようになる。

物質的財貨の生産過程そのものである電気・ガス・水道業、追加的生産過程として位置づけられる運輸・通信業（および修理業）は価値形成＝本源的所得の発生部門として分類され、そのほかの業種は価値非形成＝派生的所得の取得部門として位置づけられる。後者については、商業利潤（卸売業、小売業、飲食店）、サービス収入（事業関連サービス業、消費関連サービス業）、利子（金融・保険業）、地代（不動産業）、租税（国家公務、地方公務）というかたちで、農・林・水産、鉱・工・建設、運輸・通信部門などで発生した価値から迂回的に所得をえている。

2. 独占の形成と独占利潤

第三次産業の所得源泉については、資本主義一般だけでなく、独占段階特有の変化をも考慮に入れなければならない。

まず、産業資本における独占の形成は、電気・ガス・水道、運輸・通信などの部門においてもみられるとともに、両部門とも輸送という空間克服機能を通じて諸部門間の地理的結合をはかるがゆえに、社会的再生産の一般的条件となっている。これに、回収期間が長期にわたる膨大な固定資本を必要とするという事情も加わって、国家がこうした部門を直接・間接に掌握する傾向が強くなる。鉄道、電気・ガスなどの国有ないし公営化であり、道路、港湾など輸送主要手段への公共投資などがそれである。したがって、これらの部門は基本的には価値形成で

16) マルクス『資本論』全集版第25巻 435頁

17) 飯盛信男前掲書（1978）143頁

18) 大都市における地代・地価形成については、「地価理論について」、「大都市における地帯構成と地価形成」（矢田俊文前掲書）を参照のこと。

あるものの、なお財政機構を通じての所得の再配分機構と密接にかかわってくる。

独占段階における国家機構の巨大化は、教育、医療、保健、清掃、社会保険、社会福祉など労働力の再生産にかかわる消費関連サービス部門の中心部分だけでなく、情報サービス・調査、学術研究機関などの事業関連サービス部門の一部、そして軍事、警察をふくむ大量の公務員の所得を財政機構を通ずる再配分によって支えることになった。

産業資本における独占の形成は、他方で商業資本の排除の傾向を強めていくといわれている。森下二次也氏によれば、非独占的生産者や消費者からの収奪による独占利潤を安定的に確保するために、独占資本は価格の維持と市場の確保に狂奔する。つまり、強い価格統制と激しい市場争奪が独占資本の至上命令となり、個別資本の圧力から自由であろうとする商業資本と対立する。この結果、独占資本の私的性質と商業資本の社会的性質の矛盾が深化し、その解決のために独占資本が商業資本を排除しようとする。具体的には、独占資本がその内部機構として販売部門を組織するか、代理商・直属の販売会社など「実質的には全く商業資本の自立性を奪いながら、……形式的にはなお別個の企業として残存せしめておく」¹⁹⁾ 形態をとっている。独占資本は、こうした商業資本の排除によって必要となった追加的流通費用を独占利潤から支払う。そして、独占的産業資本の流通部門への浸透の過程で、広告業をはじめ情報サービス・調査業、専門サービス業など事業関連サービス部門もまた肥大化していくのである。

独占段階においては、卸売における大商社、小売における百貨店、スーパー、飲食店にお

けるチェーン店など、商業資本内部においても巨大資本が形成される。これらの巨大商業資本は、売手独占や買手独占を通じて、非独占商業資本だけでなく、「非独占生産者、一般消費者を収奪することによって龐大な利潤を社会のすみずみから吸収」²⁰⁾ している。また、その過程で多くの中小資本が系列化・従属化していく。しかし、その一方では、第Ⅱ章で述べたように小売業や飲食店では消費者と地理的に近接しなければならぬという特性から、人口分布に対応した分布を必要とし、小規模性・個性性・分散性という特質が払拭されえないために、零細業者の新規参入や撤退が容易に繰り返される。この結果、零細規模の小売業や飲食店が厚く堆積される。ここで発生する所得は、商業利潤という概念に包摂しうるものではなく、多くの場合商業労働者の賃金に相当するものにすぎないといえるであろう。

巨大資本と中小資本、さらには零細経営といったピラミッド構造は、小売業や飲食店だけでなく、サービス業や不動産業、さらには金融・保険業においても生じている。広告、マスコミ、観光、不動産業などにおいても巨大資本が形成される一方で、多数の零細経営が簇生している。飯盛信男氏によれば、「小売業・飲食店・対個人サービス業・不動産業では零細経営が圧倒的で、臨時、日雇という不安定な就業形態の比重が高く、所得も低い。第三次産業のなかでもとりわけこの四部門は潜在失業のプールとしての性格が強く、過剰労働力のふきだまりとして合理化・産業再編成がもたらす社会的矛盾（失業率）を緩和する役割をはたしてきた」²¹⁾ ということになる。いずれにしても、サービス、不動

20) 同上 266頁。

21) 飯盛信男前掲書（1978）229頁

19) 森下二次也前掲書 238頁

産部門は、第Ⅱ章で述べたように独占段階に本格化した大都市の成長と密接にかかわって伸びてきたものである。

独占段階を最も特徴づけるのは、金融・保険部門において巨大独占が形成され、金融独占集団の中核的地位を確立したことである。銀行は、勤労者からの零細資金をふくめて社会的遊休資金をかき集め、これを産業独占や商業、サービス独占に主として貸付けることによって独占利潤の分け前をえるだけでなく自らも独占的企業集団の中核となった。とくに、戦後のわが国では、間接金融方式の役割が企業の資金供給において決定的役割をはたし、独占企業集団の中心となったのである²²⁾。

こうして、独占段階においては、第三次産業においても主要部門で独占が形成され独占利潤を確保する一方、小規模性・個別性・零細性を払拭しきれない小売業、飲食店、消費関連サービス業などの部門を中心に零細経営が厚く堆積し、「利潤」概念など成立しえない零細所得をえるといったピラミッド構造が牢固として確立した。また、国家機構の巨大化の過程で、運輸・通信部門、電気・ガス・水道部門、消費関連サービス部門、さらには事業関連サービス部門の一部が、財政機構を通じる所得再配分機構に深くかかわるようになり、直接的に租税に支えられる公務員の数も増加したのである。

Ⅳ 第三次産業における所得の地域的循環と都市の成長

1. 第三次産業における所得の地域的循環

第Ⅱ章で述べた第三次産業の配置と第Ⅲ章の第三次産業の所得源泉を統一するかたちで、本章では第三次産業における所得の地域的循環を

22) 宮崎義一前掲書

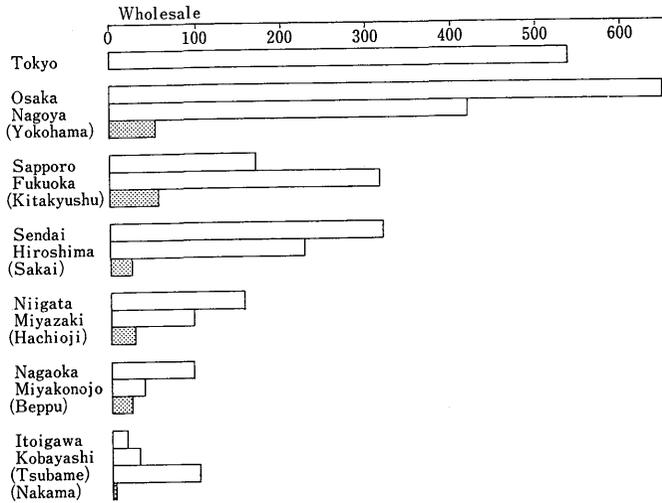
考察し、それとのかかわりで都市の成長についてふれてみよう。

商業活動に要する費用および利潤は、物質的財貨生産部門でつくられた剰余価値の一部が移転したものである。したがって、それは本源的には農林水産、鉱工業地域で発生したものである。これが商品の価値実現のために蒐集卸売、仲継卸売、分散卸売などの卸売業、さらには小売業、飲食店に純粋流通費用（商業労働の賃金をふくむ）や、商業利潤のかたちで、あるいは産業資本内部の販売部門の場合は販売費用のかたちで、これらの業種や機能が立地している地域に移動する。

したがって、太平洋ベルト地帯を軸とする全国的な生産地帯から東京・大阪を頂点とし、名古屋・札幌・福岡・仙台・広島などの地方中核都市、新潟・宮崎など県庁所在都市をへ、長岡・都城など地方中心都市にいたる卸売業の階層的配置（仲継卸売→分散卸売）に応じて、卸売商業費用・利潤が移動する。それは、当然のことながら都市ピラミッドの頂点にいくほど（Ⅳ→Ⅲ₂・Ⅲ₁→Ⅱ・Ⅰ）厚く、底辺にいくほど薄くなっていく。これば、すでにみたような人口当り卸売業就業者の水準値の都市階層差となって現われるが（第5図）、より直接的には人口当り卸売販売額の水準値をみると一層明瞭となる（第9図）。

すなわち、東京は、人口当り卸売就業者数の水準値 292 に対して、販売額の水準値は倍近い 539、大阪も 497 に対して 649 と後者がはるかに高く、九州、中国、東北という比較的人口規模の大きい地域の中核都市である福岡（271対 317）、広島（209 対 227）、仙台（261 対 319）も販売額水準値が就業者のそれを上回っているのに対し、背後地の人口規模の余り大きくない

第三次産業の配置と所得の地域的循環



第9図 卸売業の1人当り販売高水準値 (1982年)

札幌 (180 対 170) や県庁所在都市新潟 (183 対 156) では就業者の水準値が若干上回り、宮崎 (150 対 95)、長岡 (181 対 97)、都城 (104 対 38) など10~20万都市は販売額水準値は就業者のそれより著しく低くなっている。これは、当然のことながら、就業者当り取引額の大きい卸売業が上層都市に集中していることの結果である。とくに、こうした販売額の大きい卸売業は大都市の都心部に集中し、東京の千代田・中央、大阪の東・北区では9,000~31,000、名古屋の中・東・中村、福岡の中央・博多、札幌の中央区では1,000~4,000台と極端に高い値を示している。

こうしたことは、卸売業費用・利潤の都市間の配分が就業者の分布以上に上層都市に厚く、下層都市に薄くなっていることを表わしている。そして、この費用・利潤が巨大都市や地方拠点都市の地域経済を支える重要な所得源となっていることは確かである。これに対して、北九州・堺などの工業都市、横浜・八王子・中間などの大中小の住宅都市、別府などの観光都市など、いわゆるⅡ'~Ⅵ'群のほとんどの都市、さらに

は糸魚川・小林といった地方小都市は、就業者の水準値よりも販売額のそれの方がさらに低くなっており、地域経済にとって卸売業の費用・利潤の重要度はかなり低いとみられる。

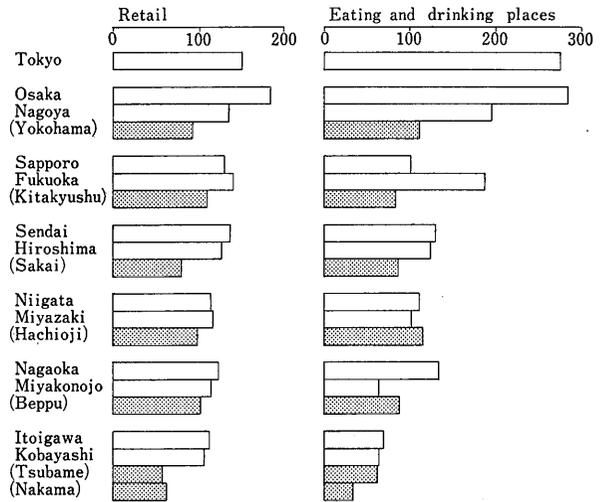
しかし、そのなかにあって地場産業都市燕は、就業者 (169)、販売額 (99) とともに高いことは注目に値する。巨大工場で作られる生産財は、直接取引ないし大手商社の介在によって取引され、消費財も独占企業独自の流通ルート (自動車、家電、ガソリンなど) にのるか、大都市に本社をおく仲継卸売資本に渡るため、生産地での卸売業の発達は弱い。これに対し、織物、陶磁器、洋食器などの中小企業が集中している地場産業都市では、産元問屋といわれる蒐集卸売資本が強固に存在し、商業利潤費用の1部が地元滞留することになる。燕だけでなく、三条 (販売額水準値 94)、十日町 (56)、五泉 (77—以上新潟県)、八女 (56)、大川 (59—以上福岡県) など都市の規模に比較して高い水準値がみられる。蒐集卸売資本が地元か大都市かによって、地場産業都市の地域経済におよぼす影響は大きく異なってくることは、地域経済振興に

とって重要な問題である。

小売業に関しては、人口分布に対応した地域的分布を示していることはすでに述べた通りである。したがって、小売業の取得する費用および利潤の配分も人口分布に対応して全国的に分散移動しているといえる。地方中小都市および農村部で第一次産業だけでなく第三次産業の比重が高いのは、こうした小売業、飲食店に関連した所得の地域的分散があることが強く影響している。

しかし、小売業においても、都市の規模に応じた多少の格差がみられ、それは就業者の水準値(第1図)より販売額的水準値(第10図)において明瞭に観取される。すなわち、東京(就業者水準値129対販売額水準値152)、大阪(157対185)、名古屋(125対136)、札幌112対131)、福岡(141対142)、仙台(117対139)、広島(110対128)など三大都市および地方中核都市では、就業者の水準値110~150台に対し販売額水準値120~180台と後者が若干高くなっている。これに対し、新潟(118対115)、宮崎(133対118)、長岡(125対123)、都城(128対115)、糸魚川(119対113)、小林(124対109)など県庁所在都市以下の地方都市では、就業者水準値が110~130台と大都市と遜色ないのに対し販売額水準値は100~120台とかなり低くなっている。北九州(121対111)、堺(85対84)、別府(132対105)、燕(97対79)、中間(76対62)などⅡ'~Ⅴ'群の都市も、横浜(85対95)、八王子(82対97)の東京大都市圏の都市を除けば、さきの地方都市と同様の傾向を示している。

こうした都市階層間における就業者格差を上



第10図 小売業・飲食店1人当り販売高水準値(1982年)

回る販売額格差が生ずるのは、高級専門店や大規模小売店の大都市(圏)への集中の反映とみてよいであろう。鈴木栄太郎氏の『都市社会学原理』に詳細に論じられているように¹⁾、小売業における高級品一買回り品一最寄品の差は地方都市における階層性、具体的には、新潟(または富山123)一長岡(または上越126)一糸魚川、福岡一久留米(137)一八女(100)、宮崎一都城一小林といった小売業販売額的水準値格差となつてあらわれる。地方都市レベルでの都市間ピラミッド構造を支える有力な要因ともなっているのである。

近年における百貨店・スーパーなどの大規模小売資本の地方拠点都市(地方中核都市、県庁所在都市、地方中心都市など)への相次ぐ進出は、地方都市間の小売業所得の配分に大きな変化をもたらしつつある。進出した大規模小売店が道路網の整備と相まってかなり広域的に商圈を拡大し、周辺都市の販売額の伸びをおさえ、小売業所得の拠点都市への集中をもたらす。新

1) 鈴木栄太郎『都市社会学原理』著作集Ⅴ未来社1969

潟 (1982年の1976年に対する販売額の伸び1.61…以下同じ), 長岡 (1.60) の両拠点都市にはさまれた三条 (1.47), 加茂 (1.47), 燕 (1.54), 栃尾 (1.53)の伸び低いこと, 都城 (1.84) の急伸に対する日南 (1.56), 小林 (1.59), 串間 (1.55), えびの (1.42) の低い伸び方などに反映しているとみられる²⁾。大規模小売店の本社が東京・大阪・福岡など巨大都市にある場合, ここで実現した利潤の大半は地元にとどまらず巨大都市に移っていくのである。かつて農村の中心街まで分散していた小売所得が, スポイトに吸われるインクのように地方拠点都市経由で巨大都市に流れていくわけである。

飲食店のうちそば・うどん, 食堂・レストラン, あるいは喫茶店など個人消費と深いかかわりあいをもった業種は, ほぼ小売業と同様に論ずることができる。しかし, この部門には, すでに述べたように料亭, バー・キャバレー・ナイトクラブ, さらに酒場・ビヤホールなど社用消費に関連した業種もふくまれている。就業者の水準値でもこのことを反映して *a* タイプと *d* タイプの配置を合成した $(a+d)/2$ 配置としてタイプ分けしたが, 販売額の水準値(第10図)でみると *d* タイプの傾向がより強く反映されている。

つまり, 東京 (就業者水準値 222 対販売額水準値 277), 大阪 (278 対 289), 名古屋 (185 対 195), さらに横浜 (99 対 112) といった 200 万人以上の巨大都市では販売額水準値の方が就業者水準値を上回っているのに対し, 札幌 (140 対 103), 福岡 (173 対 169) 以下の都市は, 1 部を除いて(八王子, 燕), ほとんど販売額水準値の方が就業者のそれを下回っている。

飲食店の所得が小売業同様地方都市の地域経済に依然重要な役割をはたしているものの, 巨大都市においてより厚く堆積していることを物語っている。

地方都市, さらには農村部の第三次産業を支えているのは, 小売業, 飲食店のほかに消費関連サービス業および公務である。

洗たく, 理容・浴場業, 旅館・その他の宿泊所, その他の個人サービス業 (写真業, 葬儀など), 映画・娯楽業, 宗教, 医療といった消費関連サービス業は, 地域住民の勤労所得の再配分をうけるかたちで所得を発生している。つまり, 多くの場合, 地域内の所得循環のなかでこれらの業種が支えられているとよい。

また, 消費関連サービス部門のながでも, 医療業の一部(公立病院など), 保健及び廃棄物処理業, 社会保険・社会福祉, さらに教育の大部分は, 地方自治体財政によって支払われている。それらは, 住民税・事業所税・固定資産税などの地方税のように, 地域内で発生した利潤や勤労所得を源泉としているとともに, 補助金や地方交付税のかたちで国家財政にも依存している。国家財政における歳入と歳出との地域的配分から明らかなように, とくに一般財政に関して巨大都市圏からの歳入がここへの歳出を上回り, その余剰分がその他の地方に配分されている。その意味では, 地方都市や農村部でのこれらの消費関連サービス部門は, 大都市圏にいったん集中した企業利潤や圏域内での経営所得・勤労所得が国家機構を通じて再配分された部分によっても支えられているのである。

消費関連サービス業で特異なのは, 観光関連の業種である。主として大都市圏の住民が社用消費や個人消費のかたちで, ゴルフ, スキー, テニス, 登山, 避暑あるいは温泉, 名所旧跡,

2) この数字は, 『地域経済総覧 1983/84』東洋経済新報社による。

自然の観照など、さまざまなレジャーや観光旅行にでかけ、膨大な所得を散布する。そこでは、この所得に関連して旅館・その他宿泊所、娯楽業などのサービス業が多く集中し、また、みやげもの店などの小売業、料亭、バー・キャバレーなどの飲食店も立地する。別府での消費関連サービス業、小売業、飲食店の就業者や販売額の水準値が高いのも、こうした所得の地域的再配分を反映したものとみることができる。農林漁業や鉱山業の衰退による本源的所得発生源の弱体化に伴って過疎化しつつある地方の農山漁村や小都市が、ゴルフ場、別荘地、海水浴場、スキー場、歴史博物館などをつくって地域経済の再生をはかろうとしているのは、大都市圏に集中した所得をこうしたかたちで再吸収しようとする戦略にほかならない。

独占段階においては、鉱工、建設、運輸・通信などの価値形成の中心部門で独占の支配がほぼ確立し、独占企業の拠点たる本社機構が多くの場合東京・大阪の二大都市に集中していった。したがって、その生産現場である鉱山、工場などで発生し、市場で実現したかたちをとる独占利潤の大部分が本社に集中していく。本社では、厳しい企業間競争のなかにあつて安定した地位を確保するためにさまざまな経営戦略を展開し、それに関連して多くの費用を独占利潤のなかから支払っていく。販売競争に打ち勝つために膨大な広告宣伝費を支出し、ユーザーとの取引に関連して多額の交際費を支払う。また、新製品の開発をめざしてかなりの研究投資を迫られる。長期・短期の経営戦略を確立するために、海外、政府、業界、研究機関などからの膨大な情報の蒐集に全力をあげる。また、弁護士・会計士・税理士など多くの専門家をかかえこんでいく。こうして、本社および重要支社の集中している

東京をはじめとする大都市には、情報サービス・調査・広告業、その他事業サービス業（速記・筆耕・複写業、建物サービス業など）、専門サービス業（法律事務所・特許事務所、公証人・役場・司法書士事務所、公認会計士事務所、税理士事務所、土木建築サービス業、デザイン業など）、学術的研究機関（研究所）といった事業関連サービス業が簇生する。広告業は、民間放送や新聞・雑誌社を支え、さらには多くの芸能人、作家、評論家およびこれと直接かかわるプロダクションなどの生活源ともなる。また、企業交際費や政治資金との関連でバー・キャバレー・ナイトクラブ、料亭などの飲食店の繁栄をもたらす。杉岡碩夫氏も、第二次産業で生産された「付加価値のうちの多くの部分が、減価償却費、配当、金利、賃貸料、運送通信費、倉庫料、保険料、広告料、交際費等に支出され…、このうち減価償却費と配当をのぞくと、いずれも第三次産業に支払われる」³⁾（傍点筆者）と指摘している。

これらの業種は、首都東京や西日本の中核大阪にとくに集中しているものの、他方では中核管理機能のネットワークを通じて地方中核都市や県庁所在都市へも支社・支店営業活動に対する費用として大量に支出される。そして、この費用は、これらの都市で散布されるために同じような業種が「ミニ東京」的に繁栄する。事業関連サービス業の集積であり、飲食店街の繁栄である。また、広告会社も独占利潤の地方拠点都市への再配分に一役かうことになる。広告会社は、テレビ番組をスポンサーに売りつけ、そこでえた収入の一部を制作した東京・大阪のテレビ会社に支払うとともに、地方のテレビ会社の放映権を買いとる。こうして、巨大企業の広

3) 杉岡碩夫前掲書（1970）60頁

第三次産業の配置と所得の地域的循環

告料は、東京だけでなくテレビ局のある地方拠点都市にかなりの規模で移動していく。

独占企業の必要とする長期・短期の資金は、銀行・保険会社からの借入金によってまかなわれる。巨大企業は独占利潤の1部を利子の支払いにあて、これが金融・保険部門の所得源となることは周知の通りである。金融・保険会社の貸付けは、巨大企業の本社のある東京・大阪をはじめとする大都市に集中するが、そのための資金は大都市だけでなく全国からかき集めなければならない。したがって、全国の主要都市にネットワーク的に配置された店舗では、預金残高が貸付残高を上回る場合が多い。すなわち、第3表にみるように、預貸率が1.00を上回っているのは、東京、大阪の大都市と中部、九州、東北、中国地方といった人口の多い後背地をかかえた地方中核都市名古屋、福岡、仙台、広島だけである。また、札幌、新潟が全国平均を上回っており、地場産業都市燕が0.99と高い値を示している。宮崎、長岡、都城など地方中心都市、北九州、別府などの工業都市、観光都市は0.70台となっている。これに対し、横浜、堺、八王子など大都市圏郊外都市、糸魚川、小林など地方小都市は0.50～0.60台と著しく低い値を示している。このことは、利ざやという名の収入が東京・大阪でとくに多く、地方中核都市で比較的多く発生し、それ以下の都市では次第に少なくなり、地方中小都市や郊外住宅都市ではマイナスとなることを示している。したがって、当然のことながら地方都市や郊外都市は、大都市店舗で獲得した利子収入の1部の再配分をうけて費用を補填することになる。つまり、利子収入の1部もまたネットワークを通じて地方拠点都市に再配分されていく。

独占利潤の一部は、株式の配当にも支払われ

第3表 都市別預貸率(1978年3月末)

Tokyo	1.17	Niigata	0.93
Osaka	1.17	Miyazaki	0.79
Nagoya	1.02	(Hachioji)	0.64
(Yokohama)	0.68	.	
Sapporo	0.98	Nagaoka	0.78
Fukuoka	1.08	Miyakonojo	0.76
(Kitakyusyu)	0.79	(Beppu)	0.70
Sendai	1.09	.	
Hiroshima	1.09	Itoigawa	0.57
(Sakai)	0.66	Kobayashi	0.62
.		(Tsubame)	0.99
.		(Nakama)	0.75
.		.	
.		Japan	(0.88)

経済企画庁『地域経済要覧』昭和55年版

$$\text{預貸率} = \frac{\text{貸出高}}{\text{預金高}}$$

(長期信用銀行、都市銀行、信託銀行、地方銀行、相互銀行、信用金庫)

る。それは証券会社をふくむ法人株主間に分配されるが、個人株主にもかなりの部分が支払われる。多くの場合、それらは高所得者の多い大都市に沈澱していく。また、巨大企業が事務所や店舗の建設のため土地を買収したり、あるいは貸ビルを借りたりする場合、土地代・テナント料のかたちで地主や貸ビル業者に支払いがなされ、それを媒介するものとして不動産業が繁栄する。企業の事務所・商店などの需要が集中する大都市や地方拠点都市の中心部において、とくに不動産業の活躍する機会が生ずる。また、これらの都市の周辺部では住宅需要が発生し、土地の売買を通じて不動産業や1部の農民に相当の地代収入が入る。こうして株式の売買収入、配当、土地売買収入、地代などの財産所得が主として大都市圏の証券業・不動産業・個人の収入として発生する。1979年度の県民分配所得中の配当(家計)のうち、東京都(21.9%)、大阪府(12.8%)の2都府が1/3以上を占め、賃貸料(家計)も東京都(21.9%)、大阪府(8.3%)

と1/3 近くを占めていることは、こうしたことを反映しているといえよう⁴⁾。

2. 第三次産業と都市の成長

第三次産業は、電気・ガス・水道業、運輸・通信業を除くと、ほとんど価値非形成的であり、他産業で発生した所得の分配を受ける。他方、わが国の都市は、川崎・北九州・堺・尼崎など工業都市もあるが、大半は第三次産業が中心となっている。したがって、多くの都市は、域内で本源的所得を発生する比率が少なく、他地域から移動してきた派生的所得によって地域経済が支えられている。その意味で、全国的レベルでの第三次産業をめぐる所得の地域的循環が都市の形成・成長に決定的な重要性をもっている。とくに、首都東京をはじめとする巨大都市の繁栄と過密化、地方中小都市の衰退、さらには中核都市や県庁所在都市の成長といった都市間の格差は、第三次産業の配置と所得の地域的循環といった視角の導入によってはじめて解明される。

本章第1節の考察から明らかなように、第三次産業をめぐる所得の地域的循環と都市の成長との関連は、大別して以下の4つの流れに整理される。

1つは、労働者・農民などの勤労者の所得の支払に関連するか、中央・地方の財政機構を通ずる所得再分配と結びついて、所得を実現している第三次産業である。ほとんどの小売業、あるいは消費関連サービス業や地方公務員、飲食店など第Ⅱ章で「*a*地域産業」とよんだものがそれである。これらは、大都市や地方拠点都市に多く配置しているだけでなく、地方中小都市や

町村部にも広く配置しており、とくに後者の地域経済にとって欠くことのできないものとなっている。1方では、巨大企業などの生産する消費財の小売による所得、国家財政による補助金、地方交付税の交付など全国的な所得の配分に依存するものもあるが、他方で、都市周辺における農林水産業、地場産業などによって地域内で発生した所得に支えられている側面が強い。この点では、地場産業を背景とした蒐集卸売業(産地問屋)、中小都市や農村部に広く根を張っている中小金融機関や農林金融機関もこうしたグループに入れることができるであろう。

近年における大規模小売業の地方拠点都市への進出と商圏の中小都市・農村部への拡大、仲継卸売業の産地掌握、大手金融機関の地方金融機関の系列化、市町村合併・集落再編成・自治体の合理化といった一連の動きは、域内所得の上層都市への吸収という点で、こうした地域産業の存続そのものをおびやかす、地方都市の衰退をも招きかねないものとなっている。

第2の流れは、巨大企業による利潤の本社集中とその大都市・地方拠点都市の再分配にかかわる第三次産業の形成である。巨大企業の本社・支社・支店・営業所配置、中央大商社を頂点としてネットワークを形成する卸売業の配置、都市銀行・地方銀行、保険会社の店舗配置、さらにはマスコミのネットワークをつくりあげる放送業などの1部の事業関連サービス業の配置、国家機関の出先機関にみられる国家公務員の配置といった「*c*ネットワーク産業」にみられる。これらの産業は、中枢機能のある東京・大阪で最も多くの派生所得を獲得して、厚く堆積し、さらに地方中核都市・県庁所在都市・地方中心都市にまで流れ込む所得に依存して一定程度集積し、これらの地方大都市の成長を経済的に支

4) 経済企画庁経済研究所編『県民所得統計年報』(昭和57年版)

えるかたちとなっている。

近年の県庁所在都市を中心とするこれらの都市の急成長は、全国土の規模での交通・通信網の整備を基盤とした巨大企業の本社・支社網の確立と、これを媒介とした所得の地域的配分の流れがより太くなったことの反映とみるべきである。したがって、これらの都市の繁栄は、「地方の自立」などというものではなく、国家や巨大企業による「中央の管理」の整備・強化によるものと理解することができる。「地方の時代」ブームはまさに一つのパラドックスである。

第3は、基本的には第2の流れと同じであるが、本社に集中された利潤がほとんど本社所在の大都市で散布され、1部が地方中核都市に流れ込むだけでその他の地方都市への波及する程度の低い所得の流れに依存する第三次産業である。情報サービス・調査・広告業に代表される事業関連サービス業、料亭、バー・キャバレー・ナイトクラブを典型とする社用消費関連の飲食店、そして貸ビル業などの不動産業があげられる。いわゆる「d 大都市型産業」であり、社用消費や高額所得者と結びついた高級小売業なども含めることができる。まさに、独占の強化に関連して成長する業種であり、それに比例して大都市が繁栄するのである。

第4は、都市化の進展に伴って、都市住民によって渴望されるスポーツ、レジャーなどに関連して発生する第三次産業である。これは、主として都市の住民が自然に恵まれた観光地などへ出かけてスポーツやレジャーを楽しみ、そこでの支払いによって飲食店、旅館・その他の宿泊所、娯楽所、各種スポーツ施設など消費関連サービス業、みやげもの店などの小売業の所得が実現する。こうした業種が集中することによ

って観光都市が形成される。この場合、地元旅館、みやげ物店、飲食店、民宿、村営リフトなど地元業者が中心となると地域経済への波及効果は大きい。大都市に本社のあるホテル、レストランさらにゴルフ場などが進出すると、その分の所得が再び大都市に還流することになる。大都市圏の住民が自然を求めて観光地にでかけ、そこでの所得の散布は再び大都市に吸収されることになり、地元はたんに「場」を提供するだけで、環境破壊など負の効果をえることになってしまう⁵⁾。

以上のように整理すると、巨大都市や地方拠点都市が独占の強化と全国的支配網の確立のなかで成長・繁栄し、逆に地方の地域経済に支えられて存続してきた地方都市が農林漁業・地場産業などの地域経済の弱体化とともに衰退するといった現在の都市間格差の発生機構が明らかとなる。換言すれば、大都市と地方都市との格差の拡大、大都市や拠点都市での都市問題の深刻化は、全国土のレベルでの独占の強化と深くかかわっているのである。

V むすび

いま、「ソフト化社会」への移行がさかんに主張されている。代表的著作である『ソフトノミックス』によれば、その内容なるものは、(1) 科学技術分野における量的拡大志向から高知識的、ソフトを重視した質的拡大志向への移行、(2) 人々の物の豊かさ志向から心の豊かさ志向への転換とそれに対応した新しいサービス産業の発展、(3) 「マス・プロ」の時代から「多品種・少量生産」の時代への移行、(4) 巨大化・大規模

5) この点については、杉岡碩夫『地域主義のすすめ—住民がつくる地域経済』東洋経済新報社1966を参照のこと。

化による中央集積効果の期待から地域や中小企業の機能の見直し、といったものである¹⁾。それは、具体的には、①第三次産業のウエイトの増大、②各産業内部のソフト化の進展、つまり各産業ないし各企業内部における情報・調査・企画・広報・福祉などのサービス部門の増大、③家計部門の消費の「モノ離れ」傾向、④サービス業を中心とする雇用の増大、サービス業の売上および収益の増大²⁾ となって反映している、というのである。

つまり、産業技術の面でエレクトロニクスを中心に先端技術が急速に普及し、FA、OA などのかたちで生産および事務部門での技術革新を推進するとともに、生産性を高めながら消費者のニーズに対応した「多品種少量生産」を生産的に可能にする。他方、この先端技術そのものをコントロールする研究・開発・企画部門の重要性が増し、また、「多品種少量生産」物の販売部門や消費の「モノ離れ」に対応したサービス部門が発展する³⁾。そのなかで、いままでの巨大な設備投資能力と大量販売組織をもって君臨していた巨大企業に対して、新技術の創造、アイデアに富むソフトの開発などによって中小企業の活躍の場が広がるとともに、その分だけ集積のメリットは薄れ、「地方への分散」も進む、というのである。高度先端技術の普及と第二次産業での雇用の停滞ないし縮小→研究・開発・企画部門、販売・サービス部門の発展による第

三次産業での雇用の増大という脈絡で経済構造における「ソフト化」を理解しても大過ないであろう。

こうした『ソフトノミックス』に代表される文明史観、社会経済構造の発達史観そのものには容易に納得し難いし、立論そのものが多くの読者を納得させるほど説得力をもつものではない。しかし、1970年代以降の高度先端技術の急速な普及と第三次産業化の進展は否定できない事実であり、両者を結合したかたちで近年の「産業構造の転換」を説明しようといういることについては、それなりの説得性を有している。少なくとも1980年代から90年代にかけての産業構造は、先端技術の本格的発展・普及化と第三次産業化を軸として展開していくと考えられるからである。こうした展開のなかで、「中央」と「地方」、都市間階層性と格差、いわゆる「地方都市」の将来は、どのように推移していくのであろうか。この点について、いままで考察してきた第三次産業の配置とのかかわりで簡単にふれることによって、「むすび」としたい。

第一に、FA、OA 機器の生産拠点となる1部の工業地帯・工業都市を除いて、全般的に工業都市の成長は鈍化し、本稿で考察したⅠ～Ⅳ群のネットワークの結節点にある都市群は、「第三次産業化」の進展とともに成長するであろう。

第二に、第三次産業化のなかでも販売・サービス部門の伸びは、卸・小売業、飲食店、消費関連サービス業の成長をもたらし、これらは立地典型的には、「地域産業」ないし「ネットワーク産業」であるから、地方中核都市や県庁所在都市、さらには地方中心都市レベルでの着実な成長を予測することができる。なぜなら、人対人の接触をベースとする「現場機能」的性格を有する、これらの第三次産業は、国土に広く

1) 館竜一郎／経済の構造変化と政策の研究会編『ソフトミックスー経済の新しい潮流』日本経済新聞社 1983 17～18頁

2) 同上 1～2頁, 97～128頁

3) 津田真澄氏は、FA化、OA化の進展によって生産・事務(P & O)部門での雇用は縮小し、代って開発・企画(R & D)部門と販売・サービス(S & S)部門で増加し、雇用は二極に分解する、と指摘している。津田真澄「経済のソフト化と雇用」『経済評論』1983年9月号

分布する人口のそれぞれの拠点都市においてこそ成長しうるからである。

第三に、成長する第三次産業のもう一つの極である研究・開発・企画・管理部門については、国家、本社、学術研究機関、さらにはマスコミ・その他の情報・調査機関の集中する大都市、なかでも首都東京に集中する傾向が強いということである。これは、さきに考察した大都市型産業の代表たる事業関連サービス業の配置（第7図）からも容易に推定しうる。INSなどの通信技術の革新が本格化すれば、情報の集中化は一層高速化・効率化し、その集中点で情報集積の利益が発生し、その利益に極端に依存したこれらの部門の集中がますます促進し、相乗効果が発生すると考えられるからである。この結果、情報の集中・解析・創造・管理の面での「中央」と「地方」との格差が決定的になるおそれさえ生じるといえるであろう。

以上のように考えると、人口の地域的集中・集積という点では、第一と第二の動きはこれを緩和するように作用し、第三の動きは逆に促進するように働く。しかし、量的には第一と第二の効果がはるかに大きいと思われるから、全体的には1970年代以降進んでいる集中・集積の鈍化の延長上に事態が展開していくものとみられ

る。そのなかで、地方拠点都市の拠点性がますます明確となっていくであろう。高度成長期に形成された大都市圏への人口集中・集積とは逆の力が少しずつ働いていくわけである。しかし、同じく高度成長期に確立した都市のネットワークと管理中枢の巨大都市への集中傾向は、第三の効果によって一層促進される可能性がある。研究・開発・企画・管理といった「頭腦的」機能の一点集中とそれに基づく管理の都市階層的秩序の強化が進むなかでの、人口の集中・集積の緩和ないし地方分散なるものは、決して「地方の時代」などとして評価しえないことは当然である。いまこそ「地方の時代」なるものの中味が単なる政治的スローガンやムードに終ることなく、社会科学的にとらえ直されることが急がれるのである。

（後記）本稿は、青野寿彦・矢田俊文編著『所得・資金の地域構造』大明堂（未刊）のために準備した原稿（1980年9月23日脱稿）をもとにその後の新しい資料を加えて全面的に書き改めたものである。なお、本書は当分出版される展望がないと思われるので、この段階で公表することにした。