

第七十一回 参議院商工委員会會議録第二十四号

昭和四十八年九月十一日(火曜日)
午前十時二十七分開会

出席者は左のとおり。

委員長 佐田 一郎君
理事 劍木 亨弘君
若林 正武君
大矢 正君
藤井 恒男君

委員 植木 光教君
小笠 公昭君
林田 悠紀夫君
細川 護昭君
安田 隆明君
阿貝 根 登君
小野 明君
藤田 虎雄君
藤田 進君
中尾 辰義君
須藤 五郎君

國務大臣 通商産業大臣 中曾根康弘君
政府委員 公正取引委員会 委員長 高橋 俊英君
公正取引委員会 事務局長 吉田 文剛君
公正取引委員会 事務局取引部長 熊田淳一郎君
通商産業審議官 森口 八郎君
通商産業省産業 政策局長 小松勇五郎君
中小企業庁次長 原山 義史君

中小企業庁指導 部長 栗林 隆一君
労働省労働基準 局長 渡邊 健二君
事務局側 常任委員会専門 員 菊地 拓君

参考人 井狩彌治郎君
日本百貨店協会 会長代行 井狩彌治郎君
日本チェーン ス トア協会会長 中内 功君
全日本商店街連 合会会長 並木 貞人君

○委員長(佐田一郎君) ただいまから商工委員会を開会いたします。
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案を議題といたします。
本日は、本法案について参考人から御意見を承ることにしております。

参考人として、日本百貨店協会会長代行井狩彌治郎君、日本チェーンストア協会会長中内功君、全日本商店街連合会会長並木貞人君、以上三名の方々の御出席を願っております。
この際、参考人各位に一言ごあいさつを申し上げます。
本日は、皆さまには御多忙中のところ、本委員会に御出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日は、ただいま議題となりました法律案につ

きまして、それぞれのお立場から忌憚のない御意見を承りまして、本委員会における審査の参考にしたいと存じておりますので、何とぞよろしくお願いを申し上げます。

なお、参考人の方々には、初めにそれぞれ十五分程度の陳述をお願いをし、その後、委員からの質疑にお答えいただきたいと存じますので、どうぞよろしくお願いをいたします。

○参考人(井狩彌治郎君) 私、日本百貨店協会の会長の職を代行いたしております大丸社長の井狩でございます。

実は、古屋会長が病氣静養中でございますので、その間、私が会長代行をとりつめておりますような次第でございます。

さて、日本百貨店協会と申しますのは、百貨店業界を代表いたします唯一の団体でございます。会員が百二十四社、店舗数は二百二十五でございまして、百貨店法適用店の売り上げ高の九四・七%を占めておられるような次第でございます。なお、御参考までに申し上げますと、百貨店の売り上げ高は欧米諸国とはほぼ同様でございます。小売り業界全体の約一割を占めておるのでござい

きます。

御承知のように、百貨店法は、昭和三十一年六月十六日に施行されました。そのまゝ今日に至り、実に十七年余を経過いたしておりますのでござい

ます。この間に、百貨店法によって立つ経済社会情勢は一変してしまひ、いまや激動する流通業界におきましては、何人といえども、この変化に對して、適切果敢に對応していかなければなら

ないきびしい環境下に置かれながら、大型小売業者の中でひとり百貨店業者のみが、しかも、十七年余も前に制定されたままの法律によって拘束されておるといふこととござい

ます。このように、他の大型小売業者との競争条件の不公平という点からはもちろんのことと

ござい、流通近代化の推進、消費者福祉の増進、さらには外資の自由化の推進等、新しい流通政策の流れの中にありまして、きわめて不合理なことと考へるからにはほかならないのでござい

ます。私どもは、現行百貨店法のあり方の再検討にあたりましては、ひとり百貨店の立場だけでなく、広く多くの中小小売業者、消費者の立場、流通近代化の路線、資本自由化の本格化等、私どもなりに多角的、総合的な観点から、七〇年代におきま

す流通政策のあり方につきまして、真剣な検討を加えてまいつたのでござい

ます。その結果、基本的考え方といたしましては、小売

まず第一は、中小小売り商の立場を考慮しながら、流通近代化の円滑な推進と消費者福祉の増進に重点を置いた考え方へと、法律の性格を前向きに改めたいということ。

第二は、百貨店とその他の大型小売業について、法の公平をはかることを主眼としていただきたい。

第三は、法律の規制対象及び規制内容について、合理化、近代化していただきたい、こういうこと

以上、私どもの宿年の主張につきましてその要旨を申し述べさせていただいたわけでございますが、一方、政府におかれましては、去る昭和四十五年十二月以来二年余に及ぶ通商産業省産業構造審議会流通部会の審議及び関係業界を含めての慎重な検討の結果に基づきまして、今回の法律案の提出に至ったものでございまして、この間の御努力に對して、私どもは深く敬意を表するものでございませう。

本日、意見を求められております大規模小売店舗法案につきましては、以上申し述べました私どもの年来的主張がおおむね取り入れられた内容になっておりますので、冒頭に申し上げましたとおり賛成でございます。

いまや、わが国流通部門に対する資本自由化の要請はきわめて強く、また、国内におきます流通近代化の推進は焦眉の急となつてまいりましたのでございませう。つきましては、強大な外資の本格的進出が始まるうとしております今日、外資をも含めてわが国小売業界全体が健全な秩序ある発展を遂げることができるとは、本法案の今国会における成立によりましてぜひ確立していただきますよう、重ねて切にお願いを申し上げます。

以上で本法案につきましての意見は終わらせていただきますが、この機会に二点ほど申し上げます。まず最初に、御理解をいただきたいことは、われわれ百貨店といたしましては、今後、消費者福

祉の増進に一その努力を重ねることはもとよりのことでございますが、特に納入業者との取引関係の面における改善向上につきましては、これを機会に決意を新たにいたしまして、格段の努力を重ねる所存であるということでございませう。

次に、私どもと日ごろ御関係の深い中小小売業者の方々に対しては、この法律と相まみちまして、このほど国会を通過成立しております中小小売商業振興法をはじめとするものも振興策が講ぜられることを期待し、中小小売商との共存共栄の実をあげるよう、今後とも努力をいたしてまいり所存でございますことを申し添える次第でございます。

御清聴ありがとうございました。委員長(佐田一郎君) どうもありがとうございます。次に、中内参考人にお願いをいたします。

○参考人(中内功君) 日本チェーンストア協会の中内でございます。

本日は、この参議院商工委員会の席に参考人としてお招きをいただきまして、御審議にかかりましたこと、また、この法案について意見を述べたこと、また、この法案に光栄を感じておられること、また、厚くお礼を申し上げます。

長年、小売業界で論議の中心にありましたこの法案が、本国会において審議されることに關しまして、チェーンストア業界の一員といたしまして、まことに感慨深いものがございます。

結論から先に申し上げますならば、われわれチェーンストア業界の意見といたしましては、いろいろこれからの弾力的な運用についてのお願ひはございますが、本国会においてこの法案を成立させていただきたい、この一言になると思つた次第でございます。

去る七月、衆議院商工委員会に参考人としてお招きを受けました際も申し上げたところでございますが、もともと私もチェーンストア業界は、流通業としての本来のあり方は、公正にして自由な競争、これを柱として確立されなければならぬ

い。この自由競争原理に立つてこそはじめて流通の近代化や合理化が進められる、そして企業の創意くふう、生産性向上への努力により生み出された成果が消費者指向型経済への移行を早め、また、個別企業としてはよい品をより安く売れる仕組みとなり、その結果が社会へ還元されることになる。このような基本的な考え方に立つていられるのでございませう。経営の姿勢も、すべてこのような信念で貫かれていられるべきだと考えている次第でございます。

したがって、自由競争の規制として働く制限的な制度、また、古い既得の権益を温存しようとするいろいろな保護の体制につきましては、常にその緩和や撤廃を要望し続け、意欲ある小売業者の育成による流通業界におきます近代化を要望し続けて今日まできています次第でございます。したがって、百貨店法に關しても、かねがねその撤廃を要請し続けてまいりました。しかし、ここ三年にわたります産業構造審議会流通部会を中心として進められたいろいろの御相談にもあらずかり、また、答申が出ましたあとに数次に開かれました小売問題研究会における議論も踏まえまして、私どもといたしましては、その結論に一応従うことが現時点におきます現実的な解決方法であると考えております。われわれといたしましては、消費者の本格的な参画のない小売業界の利害調整だけに止まらずこの結論には、納得のいたしかねる点も多々あるわけでございます。

しかし、長年論議を重ねてまいりましたこれまでの経緯や複雑な環境情勢を勘案いたしまして、新法の設立施行に同調いたすことといたしたような次第でございます。

御承知のごとく、私もチェーンストア業界は、大衆の日々に使用されます生活必需品を中心として品ぞろえをいたしております。よりよい品質の品をより安い価格で供給するということをその存在の理由としまして、百貨店、小売店との間に近時急速に拡大しております消費の大きい空間を充足させるべく、また一方、太い短いパイプによ

る流通の近代化による流通コストの削減に努力を続けてまいりました。この二、三年特に上昇を続けております消費者物価、これが引き起こしております問題のさなかにあり、チェーンストア業界に課せられましたその使命と任務の重大さにいままさらながら思いを新たにいたしておりますような次第でございます。

一例をあげさせていただきますと、本年三月ごろより原料大豆の極端な不足によりまして、豆腐の小売り価格が一斉に値上がりいたしましたことがございました。その際にも、私もチェーンストア業界だけは、何とか計画的な仕入れ、計画的な販売により、従来の価格を維持しようとするので力を尽くしてまいりました。また、少しでも物価値上がりの歯どめになりたいというふうな考えまして、一部の商品でございますが、価格凍結宣言などもいたしております。当協会企業の中におきまして、次第にこの実行に取り組み姿勢をとるものがふえてまいっております。また、価格凍結いたしました商品は商品の品数も、昨年よりも徐々にその品数をふやしていきつつあります。その他の商品につきましても、契約による大量仕入れによりまして薄利多売、このような方法、また一方、流通の合理化という手段によりまして流通コストの削減をはかっておる次第でございます。消費者の利益の確保、そして少しでも消費者のお役に立ちたい、このような考えに基づいて企業姿勢をつくり上げておる次第でございます。

しかし、消費者の利益の確保とともに、一方におきましても、既存の百四十万軒に及びます中小小売商業との間の協調も考えなければならぬことは承知いたしております。ひつきょう、完全な総合小売業といふものはこの世の中には存在しないものであります。ことに消費の高度化、多様化、複雑化、また個性化の時代を迎えておる現在におきましては、それぞれの客層に応じた小売業が競争的に補完関係をつくり上げることが必要となつてきておると考えておる次第でございます。

以上で参議院商工委員会に参考人としてお招きを受けました際も申し上げたところでございませう。チェーンストア業界は、流通業としての本来のあり方は、公正にして自由な競争、これを柱として確立されなければならぬ

豊富な品ぞろえと強力な配達網を持つ百貨店、専門的な知識、技術を提供する小売り店、販売のセルフサービスと大量仕入れによる仕入れの合理化、これによる安さを強調するチェーンストア、それぞれが個性を持ち、強く消費者に訴えねばならない時代が来るべきだと考えておる次第でございます。

このような観点から、われわれチェーンストア業界といたしましては、いよいよその存在理由を明確にし、低価格による日常生活必需品の販売に挑戦してまいりたいと考えております。

さて、低価格販売をささえる大きな要素といたしまして、規模の大きさに基づく大量仕入れによる仕入れの合理化、このことがあるわけでございます。先ほども申し上げましたとおり、日常生活品につきましては、生産者、メーカーより計画的に商品を大量に仕入れ、大量に販売する組織が必要だと考えます。それを可能にするのが、端的に申し上げますとチェーン店の店数をふやすこと、つまり出店をしていくことであります。自由な出店を規制するというのが、現時点では流通近代化を阻害する最も大きな要因の一つになると考えておる次第でございます。

特に、最近上陸しつつあります、われわれ日本のチェーンの規模の十数倍に近い巨大外資を含めまして、流通業界が国際化時代を迎えることは論を待たないことと存じます。これに対して国内体制を固める、そして当面の課題を考えますと、出店の規制を強化されますことは、どうしても賛成いたしかねるものがございます。法案の御趣旨が、単なる大規模小売り業と中小小売り業との活動分野の調整ということとどまることなく、消費者利益、これの保護に十分に配慮することを明記されていることを高く評価して、中小小売り業の事業活動の機会を確保しなければならぬと考えることについては、現状では強調いたしたいと考えておる次第でございます。このような理由でこの法案の成立に賛成いたしたいと考えておる次第でございます。

以上、申し上げますとおり、法案の成立には賛成するものでありますが、その他大幅にゆだねられております運用面におきましては、次のことをお願い申し上げます。

一といたしまして、事前審査というところでございますが、これを特に法文の中に字句で表現されましたことによりまして、審査が許可制と誤って運用されることのないように、つまり、次第に原則的に新增設が禁止されること、このように変質したり変貌したりすることのないように、行政当局におかれましては、この運用に誤りのないようにお願いをいたしたいと存する次第でございます。

第二といたしましては、営業時間と休日の問題でございます。この国の現状といたしましては、週休二日制が普及してきております。休日を中心とした余暇活動の大型化の時代というものを迎え、大都市周辺部への生活の範囲を拡大しつつあるわけでございます。また、共働き家庭の激増、主婦のパートタイムへの進出、勤務時間の多様化による深夜における購買の増加等、このような新しい生活態様の変化というものがございまして、それはひっきょう、生活者の行動が拡大し、解放されつつあることと存じます。勢い、これらの消費に対応する時と場所と機会にいつても応じられるような販売体制というものが要求されることとなってきております。また一方、北海道から沖縄まで、おのおのの日没時間の差がございまして、または都道府県におきましてもその地域の事情や、同じ都市内におきましても駅前商店街、住宅地域など地区地区の事情もございまして、それは千差万別と考えられますので、消費者の利便をそこなわないように、特に営業時間、休日につきましては、弾力性のある運用が与えられますように御配慮をお願い申し上げます。

以上、いろいろと意見を申し上げさせていただきましたわけでございますが、終わりに重ねてお願いを申し上げますが、法案には結論として賛成

をいたしております。本国会におきまして成立することを期待しておりますが、その運用におきましては、十分弾力的に消費者の利便、流通近代化による流通コストの削減、このような社会的要請を勘案していただきますことをお願い申し上げます。ことに出店活動につきましても、届け出制の本旨をそなうような規制を加えまいように切にお願いを申し上げます。

以上、参考人として意見を述べさせていただきました。まことにありがとうございます。

○委員長(佐田一郎君) どうもありがとうございます。次に、並木参考人にお願いをいたします。

○参考人(並木貞人君) 御指名を受けました並木でございます。

私も小売商がかねてよりの念願でありました中小商業振興法案が、当委員会の諸先生方の御理解と御支援によりまして過般成立されましたことに対しまして、この機会をかりまして、代表いたしまして厚く御礼を申し上げます。

また、私も多年の要望でありました本法案の御審議の席上において意見を述べた機会をお与えくださいましたことにつきましても、感謝を申し上げます。意見を求められました本法案に対しまして、以下、私どもの考えを申し上げます。

私どもの団体は、全国各地の商店会を会員として構成されております都道府県商店街連合会の統合した全国商業団体であり、その中には振興組合、協同組合、専門店会等々の法人組織も含まれております。したがって、現在全国約二百万店といわれています小売商の代弁機関でありますとともに、中小小売店または商店街のために環境の整備、経営指導、あるいは消費者対策、その他の事業を積極的に進めているものであります。全国小売商業の規模は、九九・七%が中小企業者でありまして、四人以下の従事者を持つている店は八六・五%を占めている現状にあります。

す。したがって、かように多くの零細商業者がかかえている小売商業団体といたしましては、主として小規模対策とともに協業化、協同化、さらには商店街町ぐるみの再開発、近代化等の集団化対策、連鎖化等を中心に推進をいたしておる現状でございます。

御承知のとおり、今日のわが国経済界はきわめて激しい変化を示しており、海外の経済動向、国の施策、商社等、大企業を含めた方策等の影響は私どもにきわめて大きく影響し、小規模商業者の存否にかかわるまでの重要性を内蔵するにまで至っております。特に、百貨店法の適用を作為的のなされていくスーパー等の大型店は、各地とも繁華街を中心としての進出であり、その進出度合いも、年とともに大きくなりつつある現状にあります。

私ども中小商業者は、戦後荒廃の焼け野原から、寒暑にもめげず、日夜にわたり鋭意努力して今日の繁華街を築き上げるとともに、その営業成績の成否にかかわらず地域社会及び当局の要請等により地域の防犯、防火、衛生、清掃または交通安全、勤労青少年補導の諸対策及び納税、貯蓄等、社会福祉の貢献とともに、街路灯、アーケード等の設置等、環境の整備に努力をいたしてまいりましたのであります。時代の変遷、交通機関の発達、経済社会環境の変化、並びに消費者ニードの多様化等にあいながらも、現在において国民消費の大部分は私ども中小商業者に依存しており、特に、大企業が手を出し得ない山間僻地の需給をも受け持つておるのが、私ども中小商業者の現況ということをお認めをお願い申し上げます。

しかるに今日、かつての町づくりでの功労者であった中小商業者が、繁華街において漸次無秩序なる大型店の進出に侵食されて脱落していくことは、資本力、経営能力、設備、労働力、サービス等が劣るがためとのみは言いがたく、大型店の不調和な販売戦の激化に起因しているものもあると考えられます。私どもはこれらにかんがみまして、協同化、協業化、チェーン化、近代化等をはじめ、

経営指導に、運営の合理化等に役所当局の御協力を得て、せっかく積極的に努力中でありませう。

かかることにおいて、私も多年の強い要望でありました百貨店法の適用からのがれていたスーパー等大型店が、百貨店と同様私も中小小売業者と調整し合える規制法である本法案が国会審議の段階にまで至りましたことは、まことに喜びにたえないとともに、諸先生方の御理解と御支援によりまして一日も早く本法案が成立されますよう、全国中小小売業者を代表し、御願ひ申し上げる次第でございます。

本法案の内容、骨子等については、通産省当局等よりたびたびの非公式ながら諮問等も受けておりますので、十分に承しておるものにて、その内容も私どもの要望とおおむね一致しているものと考え、賛成であります。この機会に、大型スーパー等の中小小売業者への影響と必要性を簡単に申し述べさせていただきます。

大型スーパー等が出ることによりまして、中小小売業者が長年にわたる団結と努力により形成された繁華街をつくり上げてまいり、発展してきた時点で、突如としてその繁華街に進出、閉店するがために、既存の小売商業への影響はきわめて大きいのでございます。また、比較の出店のスーパーは地元商店街に非協力であります。また、大型スーパー等の開店により商店街の町の流れを変えるため、ごく一部を除いては全体の町づくり、商店街活動等に好ましくない結果を来たしておる例が多々ございます。大型スーパーの無秩序なる進出閉店は、後日、地域の再開発計画に悪影響を及ぼしているのをご存じます。

大型スーパーの開店は、またそのほか従業員対策上より考えてみますと、従業員の雇用が地元においては集中して大型スーパー等に行くので、中小規模の商店街には従業員の雇用が困難になりつつあるというところがございます。また、既存の小売店からの引き抜きの見られる点も地域によつてはございます。また、雇用条件への影響も小売業者には大きな影響を及ぼしてきております。

セルフ化の影響によりまして、近隣の小売商業の接客態度が非常に悪くなつてくるという影響も見がせぬものがございます。

現在の、百貨店との対比でございますが、百貨店法による現在の百貨店は、法の運用に必ずしも満足とはいえないまでも、一応法により規制され、地域商店街、商業者との調整下に法の精神を理解され、運用されておりますので、地元との協調もよく、開店後は問題を起しておりません。一方、大型スーパーについては、現在規制もなく、行政指導による運用の道があまりなくても必ずしも満足の結果は得られず、各地にて問題を起しておるのでございます。

また、大型スーパーは消費者性向の店であるといわれましても、これは百貨店ももちろん、私ども中小小売業者も時代環境を十分認識、勉強し、消費者のニーズにこたえるべく目下せっかく努力中であり、全国の売り上げ高を見ましてもおわかりのように、消費者は中小小売業者への依存度がより高いのでございます。したがって、大型スーパーのみが消費者性向の店であるなどというのはいささか不十分なものと思われ、消費者ニーズ等にこたえる道は、今後とも中小小売業者の活用待つべきものが多いと考えられます。

以上のような影響を考へるほかに、今後、外資系スーパー等の大型店の進出が予想されますし、さらには、国内大企業が外国資本との合併または提携による新しい商品の開拓、資本の大型化等による繁華街への進出も予想される等考えますときに、今後、非常なる危惧を抱くものでございます。

次に、本法案通過後の効果について申し上げます。百貨店法適用外の大型店は、多分に繁華街への進出が多いのでありますが、繁華街は、前述のとおり中小小売業者のたゆまざる努力と犠牲によつて築き上げた町だけに、大型店の突如としての開店は、よそ者の感覚があり、お互いに疎外感を持ち、営業も対抗的となり、感情むき出しの激烈な

販売をしている向きが多いのでありますが、本法によりまして、お互いの調整の場を終えて、その了解のもとの出店であるならば、気持ちよく互いに町の一人として手をとるに、町づくりに協力し合い、要請されているところの町の再開発、近代化、環境の整備、あるいは消費者の諸要請等にこたえすることがともどもにできるものと考えられます。

また、販売面におきましても、お互いに話し合い、調整し合い、それぞれの分に応じた持ち味を出し合い、相補完し合い、一つの商店街としてきたる不均衡も摩擦も起さず、調和のとれた町づくりが生まれるものと考えられます。

また、本法案が成立いたしましたも、私どもは安易な考えを持たず、この法案の趣旨にのっとり、大型店と協調し合い、町の再開発、環境の整備をはかる一方、接客態度の改善、運営の合理化等をはかり、物資流通のむすばしくなつてきておるおりに、物資流通を含め消費者並びに当局の諸要請におこたえするとともに、都市機能の重要な一環をなすものとして、脱着者の起さないよう共同の力にてささえていく考えでございます。

以上、申し上げましたが、最後に御要望を一点申し上げます。これは、法律は運用にあるといいますが、特に本法は、政令、通達、運用等にゆだねている幾多の問題点があるものと予想されます。政府当局並びに法に成文化されているもの等の運用いかんによっては、私どもは大きな影響を受けるものが出てくるかと思われまします。今後の運用にあたっては、私ども中小小売業者の現状と本法案の趣旨を十分御理解いただいた運用であられませう、切にお願いいたします。次第でございます。

先生方の御尽力によりまして、本法案が一日も早く成立いたしますよう重ねてお願い申し上げます。また、私の陳述にかえさしていただきます。○委員長(佐田一郎君) ありがとうございます。以上で参考人の方々の御意見の陳述は終わりました。

これから参考人の方々に對する質疑を行ないます。

○阿貝根君 中内さんちよっとお尋ねいたしますが、三十一年にこの百貨店法ができました場合に、それまで二十一年間で百貨店の売り場面積の拡張は一九%だった。それが百貨店法ができるというようになって、審議中にかげ込み増設ですか、三十%一べんにふくれ上がつてしまつた。こういう結果が出ておるわけなんです。さらに、今度の法律案がかかつておるといふようになりますから、もちろんこれはスーパーが中心でございますが、スーパーでも、ちょうど百貨店のかげ込み増設のように、非常に大きな増設をやられておるといふことですが、これはいかがでしようか。

○参考人(中内功君) ただいまの御質問にお答え申し上げます。私どもとしましては、チェーンストア業界全体が拡大の傾向の中にあるわけでございます。出店と申しますのは、約三年ほど前から立地を調査しまして、要員を育成して、そして出店計画というものを進めておるわけでございます。この意味で、この法案ができるということ、急遽かけ込みというふうなことは実際にはできないわけでございます。一方では、拡大の傾向にありまします。急にそれが目立ってきたというふうなことでございますので、業界としましては、数字を調べてみましても、急遽にこたえただけ拡大を行なつておるといふことではございません。歴年パーセントが上がつておるといふふうにご存じておられます。

以上でございます。○阿貝根君 スーパーについては、もちろん、本法ができます場合はスーパーのことは考えてもおりませんでした。しかし、急速に伸びてきたのだからそれはわかりました。しかし、私どもの調査では、この法案ができてから、ダイエーさんをはじめとして、相当大がかりな増設が行なわれておるといふことを

聞くわけでは、これも商売上としてはいい方な
いと思うのですけれども、百貨店法について私
どもはここで質問いたしました場合に、これは百貨
店の拡張法案だ、これがいつまでもかかればか
かるほど百貨店はその間に拡張に拡張するとい
うこと、これは拡張法案だということをここで言
われたことがあるんです。いま言われておられる
のは、これはスーパの拡張法案だ、いまのうちにう
んと拡張しておけ、そうしないと事前審査で引
かるといふようなお話しが出るほどなんです
だから、この法の精神をお考えいただいて御賛
成願うならば、もっと方法があるのじゃないか
らうか。商売として広く大きくやったほうが、
それは利益もあるしいじゃないか、これは自由
主義経済では言えるかもしれない。しかし、そ
れが野放しにできないのでこういう法案がでて
おる。とするならば、何か御協力が足りなくて
しつぱ法案に賛成されておる。まあ一つは、百
貨店が許可制から届け出制になったので、スー
パーから見ればあまりおもしろくないと思われ
ますが、そういうことはお考えになりませんか。
○参考人(中内功君) たいまの御質問にお答え
申し上げたいと思います。

四十六年を一〇〇としますと、四十七年で一
二〇、四十八年で一四〇というふうに、歴年二〇%
ぐらいの規模の拡大がこの業界では行なわれて
きたわけですが、その意味で急激にこの法
案に対しての、まあ防衛的な意味で拡大をした
というふうにはわれわれは考えておりません。ち
ょうど建築コストの上昇の問題とか、いろいろ
な予見が重なりましての若干の出店増加もあつた
かと思ひます。また一方では、この法案が成立
する見通しがつきましたので、一部の小売り商
の方々からかけ込みではないかというふうな疑
いの目で見られておるわけですが、業界とし
ては、この点に対しては反省しておるわけが
ありません。現状におきましては、私どもとし
ては、無用の刺激を与えるような、そういう言
動に關しては厳重に注意をしていきたいと、業
界として

ては考えておる次第でございます。
○阿貝根登君 まあ業界としてはそうでは
ないが、私どものいた資料の中では、現在でも
ダイエーさん、西友ストアさんなどは非常に大
きく店舗のかけ込み拡大をやられておる、こ
ういうことを聞いておりますので質問を申し上
げたわけなんです。
それから、百貨店協会の会長代行さんに質
問いたしますが、最近、大都市では百貨店の
拡張はもうほとんど終わったのじゃないかと思
うけれど、地方に比べて非常に勢いで百貨店
が今度、地方に向かって非常な勢いで百貨店
が進出されておる、こういうことを聞いてお
りますか、そういうことがございますか。
○参考人(井狩彌治郎君) 百貨店の増設の
御質問でございますが、経済の発展に伴い
まして、地方の百貨店の発展に即応いたしま
して、既存の百貨店自身も増床しておられ
ますし、また、都市百貨店のほうからも進
出をしておられることも事実でございます
。しかし、御案内のとおり、現在の状態
では百貨店法というものが厳然としてござ
います。しかも、その地方の地元の方々の
十分な御意見を集約いたしました結果に基
づいて営業を許可されておりますので、私
どももいたしましては、適正な範囲内で
営業をさしていただいております。う
ちうちうちに理解いたしております次第で
ございます。
○阿貝根登君 一つ実例を申し上げますが、
ある県で百貨店法が非常に尊重されて、そ
して、商調協の意見が強くして既存の百
貨店がどうしても拡張できない、だから、
その県は日本じゅうで一番小さな百貨店
になっておる。いわゆる売り場面積が日本
じゅうで一番少ない。ところが今度、それ
に目をつけた東京の百貨店がそこに百貨
店を開く、こうなってきたわけなんです。
そして、おっしゃるのには、いま言いま
したように、この県は他県に比べて百貨
店の占めるシェアが非常に少ないのだ、
だからここに大きな百貨店をつくるのだ、
こういうことをやられたわけなんです。だ
から、法

を守って商調協と話し、中小企業と話し
合ひをして、共存できるように、これ以上
われわれも店舗をふくらませませんと言
って十数年やってきた人はばかを見るじ
やないか。それなら、なぜほくらに許さ
なかった、こういう反論が私らのところ
に非常にくるわけなんです。まじめに法
を守つておつたらば、これは百貨店が狭
いからと中央から百貨店が進出してき
た、それで大問題になったわけなんです
。こういうようなことは百貨店協会とし
ては、一応調整の上やられるのですか。
地方の百貨店が泣いてもしかたがない、
大資本には大資本の行き方がある、こ
ういう行き方なんでしょうか、御説明
願ひたいと思ひますが。
○参考人(井狩彌治郎君) 私どももいた
しましては、百貨店協会というものが
ございまして、これは大都市、地方都市
を含めましたもので形成をいたしてお
ります。したがって、御案内のとおり
でございます。したがって、全体の協
会店そのものは日本百貨店全体の状
況などをよく知悉しておるのことは
事実でございます。したがって、一つ
の百貨店自体が強引に出ていって、か
りにそういうことがございまして、実
際問題といたしまして、地方により
ましては、その地方の経済情勢にも
よります。地方の発展力にもよります。
いろいろな事情が内在いたしてお
りまして、その事情に即応したやり方
でもって規制を受けておるような次第
でございます。われわれ百貨店協
会といたしましては、各地方におき
ます皆さん方の公正な調整に期待を
いたしまして、われわれといたしまして
は、それに従っていきよ現在のところ
は方法はないのでございまして、協
会としてこれを強制的にどうこうする
というふうな権限をいま持つており
ませんが、これはあくまでも、いま御
指摘がございましたように、われわれ
自身の、お互いの店の良識で判断し
て地方に進出していくということが望
ましいことかと考えておるような次第
でございます。
○阿貝根登君 そうしますと、とにかく、
商調協や既存の百貨店の反対を押し
切つてそこに今度は

大きなスーパをつくられる、百貨店
をつくるのに地方から反対があり、許
可がおりなかつた。それで、既存の百
貨店は、法を守つて商調協の話し合
ひの上で一坪だつてふやしていかない
のですから、ふやしてないが、人口は
ふえてくる。そうすると、百貨店を二
つ合わせても足りない。それから、皆
さん方の協会というのはいさうも
ない。なんですよ。そして、地方の
その同じ百貨店であっても、百貨店
協会の一員も追い落とす。それが
できないというのだったら、今度は
大マーケット、大スーパができる
わけなんです。これはスーパさん、ど
うでしょう。商業として、私が言
うように、とにかく自由経済だから
かってやらせろというお考えなら別
です。しかし、今度は百貨店がで
きぬならスーパでいい、百貨店
は自分が申請したが、百貨店が地
元が反対してだめだ、そんならこ
れを全部スーパにする、大スー
パーができる、こういうことはい
いことではないか、悪いことでは
しょうか、教えていただきたいと
思ひます。どちらからでもけつ
こうです。
○参考人(中内功君) 御質問に
お答え申し上げます。スーパと百貨
店とは、私どもは、基本的には扱
い品目が違うというふうに考
えておるわけでございます。して、
百貨店で反対されたからスーパ
に転身させるというものは理論
的にはできない。と申しますのは、
スーパ自体は、生鮮食品をはじめ
生活必需品というものを売つ
ておるわけでございます。いま
まで、店舗面積としましては、
一応二千四百坪ぐらいまでの範
囲しか商品の供給ができない
わけでございます。それ以上大
きな店は、地元の方々の御協
力を得まして、そして、ショ
ッピングセンターとしていろ
んな補完的な業種を入れて
おられますので、店舗は一部
大きなものもできておるわけ
でございます。この意味でスー
パー、ショッピングセンター
という形のものもあるわけ
でございますが、基本的には、
百貨店と違ひました。このよ
うな生活必需品のものを扱
つておるの

がスーパードというふうに私どもは考えております。

○阿貝根登君 わかりました。店舗としてはそうかもしれません。しかし、資本としては百貨店がスーパードを開いている。こっちは百貨店で、一応いままでもきつた規定でやっている。ところが、同じその資本の百貨店がスーパードを経営していく、そういうものについてどうせ午後後の時間に当局にお尋ねする予定なんです、井狩さんのほうでわかっておいたら、いまの百貨店がスーパードを経営しておるところはどのくらいあるか、教えていただきたいと思うのですが。

○参考人(井狩彌治郎君) 現在の百貨店が経営いたしますスーパードの正確な数字は、私、いま持っておりませんのですが、主として電鉄関係の百貨店として進出なすっておりますところが非常に多いと思えます。しかし、その規模はどれを取り上げても、一つ一つの店舗を取り上げてみますと、きわめて小規模なものです、数は多いでございますけれども。したがって、それが直接的に非常に大きな影響を与えておるといふふうには私どもは考えておらない次第でございます。

○阿貝根登君 それでは質問を変えてみますが、百貨店に店員さんと手伝い店員とありますが、がいますね。この比率はどのくらいでございますか。それから、ついでにスーパードさんのほうにもパートはどのくらいの比率がありますか、お尋ねいたします。

○参考人(井狩彌治郎君) 百貨店におきまして手伝い店員の数は、正確な数字は把握しにくいのでございませぬけれども、従来の統計で出ておりますのは、大体平月におきまして全国で約四万人でございます。それで、十二月なんか繁忙期になりますと約五万人程度になると思えますが、これが比率から申し上げますと、全従業員の約二割弱に該当するといふふうに記憶いたしております。

○参考人(中内功君) 正社員とパートタイマーの比率でございますが、大手の十二社の統計を見ますと、正社員七万五千名に対してパートタイ

マーは二万九千名でございます。正社員に対してはパートタイマーの比率は四〇%ぐらい、全体の総数に対しては、パートタイマーは三〇%ぐらいでございます。

○阿貝根登君 大体私の調査と同じ数字をおっしゃっていただいたわけですね。百貨店のほうは二十一万六千二百七十九名のうち四万二千二百三十名、全従業員に対する比率が一九・五%と、こうなっておりますわけなんです。スーパードさんのほうも、大体比率としては私の調査したのと同じなんです、その待遇はどうなっておりますか、お尋ねいたします。

○参考人(井狩彌治郎君) 待遇という御質問でございますが、この質問の内容は給与の問題でございます。よろしく。

○阿貝根登君 はい。

○参考人(井狩彌治郎君) 給与につきましては、これは問屋さんのほうでお支払いを願っておりますのでございませぬ。

○参考人(中内功君) 私どものほうは正社員、パートタイマーということばすら正式には使っておりませぬので、正社員と準社員というふうなことは、また、一部ではフルタイムとパートタイムというふうなことで、身分上の差別はないようにしていることが業界の一つの慣行になっておるわけでございます。最近におきまして中高年の活用、また女子の職場への進出ということ、われわれ小売り業の場合におきましては、そのようにな新しい労働力を獲得するということが必要になってきたわけでございますので、この意味で、福利厚生施設をはじめ正社員とパートタイマーの間の格差というのは、漸次解消するように努力をしております。

○阿貝根登君 お二方に申し上げるのですけれども、私たちがここに参っておりますのは、正社員とパートタイマーといたしまして、正社員と手伝い店員といたしまして、この差が非常に大き過ぎるために、名目としては何々百貨店の名目で売られます。しかし、手伝い店員は自分の地元が一番大

切なんです。それに反して買う人は、これは何々百貨店のものだという買って喜んで帰る。しかし、実質はそうじゃないんだと、こういうことが言われておるわけなんです。

それは何かという、やはり、手伝い店員はそれのところじゃないからおれは知らぬのだ、給料も何も見ないから幾らあるか知らぬといま協会の代表言われますけれども、その気持ちがそれだけ店員に反映しておることは事実なんです。あなた自身も、自分の店で売っておる人を、これは手伝い店員だから、地元から金をもらっているのだからおれは知らないのだと、こういうことだから私は差が出ておると思うのです。それが買手人にも不快の念を与えておる、私はこう思うのです。たとえそうであっても、三越なら三越というレッテルを張った店でも、しかもその包み紙で物

を売るなら、その店員になり切らなければならぬ。私は思うのです。それが二割近くおる、こういうことはおかしいと思うのです。

スーパードさんにも私は言えると思うのです。同じになるように努力をしておるとおっしゃるけれども、同じ店で同じに働く、ただ環境が違うだけ、時間が短いかどうかというだけならば、それだけ同じように、やっぱり自分の会社の従業員であるならば見てもらわなければ、ここに格差つけられるということ、店そのものに格差をつけるのだ。同じ三越のマークでもマークが違うぞ、こういうことはかえって、将来から見れば店のためにもならぬのじゃないか、私はこう思うのです。

それから、これはスーパードさんのほうが多いと思うのですが、チェッカーというのですか、タイプのようにカチャカチャやるああいふ人たちが、非常に長時間のあれでキーパンチャーのように一つの病気が出てきておる、職業病だ、こういう陳情も受けておるわけなんです。こういう人たちは、いま大体何時間勤務でやらしておりますか。

○参考人(中内功君) ただいまの御質問にお答え申します。

先、私どものスーパードのほうは、手伝い店員

というものは一部の高級化粧品以外のところではとっておりませぬので、いま先生おっしゃいますような正社員とパートタイマーの格差は全然ない、また、ないように努力をしておるわけでございます。給料も全部各チェーンで払っております。チェーンの責任でやらしていただいておることを申し上げたいと思っております。

御質問の離職の問題でございますが、この問題に關しまして、最近、離職問題というものが出てきたわけでございます。単にチェッカーだけではなしに、銀行の札数勘定、またテレックス電話のオペレーター、いろんなところに離職の問題が出てきておりますので、私ども自体もこれに対する対策をいま急遽行なっておりますわけでございます。先ほどの正社員、パートタイマー一四万四千八百八十四名の中で、チェッカーが全部で一万七千五百七十七名、これがチェッカーの教でございます。その中で、現在離職者と私どものほうで考えられておるものが二百七十二名、パートタイマーには現在のところ幸いにして離職患者は出ておりませんが、この二百七十二名に關しまして、全従業員に占めます比率は〇・二六%というふうなことになっておりますので、業界としても大きな関心を持ましてこの対策に当たっております。

労働省のほうからも指導要領が出まして、私どもとしましては、現在当社でやっております例で御説明申し上げますと、常時レジ一台につきまして二名のチェッカーを置くといふふうに変更していただきまして、連続の作業時間は六十分を標準としまして、六十分ごとに一回の割合で十五分の休みをとらすということにさせていただきます。それからレジスター自体を、いままでのような機械化した、いわゆるわれわれはメカと言っておりますが、それから電子をいたしましたECRという新しい機械にかえさしていただいておりまして、定期的

の

健康精密診断というものを行なっております。それから患者治療に關しましては、全面的に会社のほうで責任をもってこれに對して対処する。それから、チェッカーから苦痛の訴えがあった場合、また、そういうふうなことに對しての気分的な問題も多いわけでございますので、そういう場合は急遽配置がえをする、並びに作業環境の改善としましてはチェッカーの休養室を、これを専属でつくるといふふうなことで対処していただいておりますので、この問題に關しましては、業界としまして非常に大きな関心を持ちまして改善に努力をさしていただいております。

○阿眞根君 非常な関心を持っていただいております。このあたりは当局に質問いたしますが、最後に、大きな百貨店はおそらく交代制でやっておられるかもしれませんが、三人の方にお尋ねいたしますが、今日のこの状態から見て、週休二日制というのは避けられないものなんでしょう。こうなってくると思うんです。そこでお三方、週休二日制ということについてはどういってお考えをお持ちになっておるか、最後にお尋ねいたします。

○参考人(井持彌治郎君) 百貨店側といたしましては、週休二日制の問題につきましては、前向きで検討いたしております。すでにもう実施に移しておられる店舗もございます。だんだんこの傾向が急速に進んでまいりものと理解しておりますし、われわれのほうもそういうふうに進めたいと考えております。

○参考人(中内功君) 私どもの業界としましては、大手の場合はほとんどが週休二日制を実施していただいております。これは私も小売業界の一つの利点でございます。完全なシフトを組んで、そしてそのシフトによります作業ということによりまして、週休二日制がわりあい他産業に比べまして導入しやすいという状況でございます。先生おっしゃいますように、週休二日制というのは、これは今後はもう絶対不可欠の要件になる、またそうすべきだというふうな考え

おる次第でございます。

○参考人(並木真人君) 答え申し上げます。私どものほうの団体の考え方としては、時代の趨勢を見まして何らかの形で二日制を考えていきたい。一斉休業とかそういうことでなくして、あるいは町ぐるみとかそういうようなことを考えないで、個々の店舗なら店舗を、まず第一段階としては何らかの形で週休の方法を考えていきたい。しかしながら、先ほども申し上げましたように、私どもの九十何%に近いものが中小企業でございますので、これら等を踏まえて、無理のないような、また、家族経営店というものもたいへんありますので、いろいろ踏まえながら考えてみたいと思っております。考えていたしましては、何らかの形で週休制へ向かえるように努力をさしていただきたい、かように考えております。

○大矢正君 時間もありませんので、私、一問だけお三方にお尋ねいたしますが、特に中内さんにはいろいろ他の関係等もおありのように承っておりますので、お答えをいただきたいと思っております。ただ、私自身、先入観を持ってお尋ねをしておるわけじゃないんです。そのことをお断わりしておきたいと思っております。

それは、先般来議会で、特にこの商工委員会におきましても若干問題になっております。公正取引委員会の例の再販制度の洗い直しと原則自由と申しますか、競争原理を働かせるという前提に立った再販制度は原則的になくする、例外として若干のものを認めるといふこの大きな転換の問題がございます。しかし、これは直接きょうお見えの皆さんに御質問することではないのでございしますが、これと関連をしまして、公取が発表いたしました安売りに関する問題に關しての考え方でありまして、何を称して安売りと申すのか、安売りの境界は何かというふうなことはいろいろあると思っております。まあ私どもも、おとり販売その他、当委員会におきましても何回か議論してきた内容でもありますが、この点については特に中内さんはいへ

んごりっぱな御意見をお持ちのように漏れ承っておりますが、いまの段階で、公取が言っている安売りというものの内容は、具体的にどういふものかということとはつまびらかではありませんが、皆さんが過去における経緯その他から御判断をされまして、どういふ考え方を持っておられるか、この辺についてお答えを願いたい、こう思うわけでございます。

○参考人(中内功君) 答え申し上げます。

私どもとしては、再販に對しましては反対を申し上げておいたわけでございます。再販自体が、いわゆる寡占メーカーの販売政策として使われておることに対して非常に危険を感じておいたわけでございます。御存じのように、再販が認定されたときは、ほとんどのメーカーはそれを活用しておらなかったわけでございます。それが、販売競争が熾烈化しますと、再販による小売りの系列化と、そして価格規制を行なうことにより、その余剰の利潤自体を非価格競争のほうへ向けていくと、いわゆる宣伝、販売、リベートというふうなことになるわけでございます。そして、ますます製品価格を上げ上げていく、そして余剰の価格自体をそのような非価格競争へ投入するというところで、商品の名前をただ単にデラックスとか、ネオとか、スーパーとか、いろんな名前をつけてまして、値上げをするという傾向が、化粧品をはじめ薬品業界にも非常な勢いで浸透してきてましたので、反対運動を続けておいたわけでございます。

今回、一部その手直しが行なわれ、値幅再販とか、また一部は撤廃ということになってきたわけでございます。ところが、そうした場合におきまして、その反対に今度は安売りを制限しようというところで、漏れ承るところによりまして、六%、これを算定の基準にする、仕入れ原価プラス六%というふうなことになるわけでございます。六%というのは、私どもとしても、全然その理論的根拠がないんじゃないかというふうな考えをおるわけでございます。ことに、最近のように消費者の嗜好自体が急激に変化しております。商品のライフサイクルと申しますか、そういうものが非常に激しく移り変わっておる時代に、そのような商品の見切りとか、また、それを販売して資金を回収するということになりまして、一方では、そのような制限によりまして、安く売ってはいけな

んだというふうなムードが小売商業の間に広まっていくこと自体が、これまた非常に危険だと思っております。やはり自己の計算で商人として活動しております者が、創意くふうによりまして、そして他に大きな迷惑をかける、その範囲内におきましての競争を行なっていく、そして生産を上げていくということが必要ではないかというふうな考えをおるわけでございます。私どもとしては、六%というふうなこの安売りの制限ということに對しては、あくまでも反対をしたいというふうな考えをおるわけでございます。六%の根拠、直接経費というものは何かというふうなことについては、今後とも大いに反対をしていきたい、このように考えておる次第でございます。

○参考人(井持彌治郎君) 私どもは、この再販価格という問題につきましては、実はもう数年来、非常に大きな関心を持っておるわけなんです。と申しますのは、まあ百貨店は従来、戦前からワンプライスということをもつてたてまえておりました。これでもって百貨店の実際の信用を維持してまいったようなことでございます。かようなことでまいったわけでございますが、戦後におきまして最近の情勢は、いまのスーパの進出その他の関係もございました。また流通の情勢も変わってまいりましたし、あらゆる意味において経済情勢が一変してまいりました今日において、この再販価格というものがどういふふうな取り上げられることが一番望ましいのかと、私どももいたしましては、秩序のある、またお客さまが安心して買えるものをしていただける、またわれわれも安心して流通の仕事に携わっていただける

うような体制ができることが一番望ましい、こういうことでございます。したがって、この安売りの問題につきましては、私はまだ結論をここで申し上げる段階ではないというふうに考えておりますし、この問題は商品の内容によっても違いますが、いろいろと複雑な問題が商品のにもございまして、お客さんの要望も非常に複雑化し、高級化してまいりました今日におきまして、ここで百貨店側といたしましては、何とかこれを秩序のある販売体制というものが確立されて、しかも、一般の顧客に喜ばれるというように各商品別に確立されることになれば、非常にけっこうだというふうに思っております。

○参考人(並木貞人君) お答えいたします。

再販問題の廃止につきましては、私も業界関係の各種団体との結論をまだ得ておりませんので、結論は申し上げられませんが、再販商品を扱っているところのお店等の意見等を聞きまして申し上げたいと思っておりますが、再販につきましては、従来の精神、それを廃止することによりまして設定当時の精神がくずれるというほか、非常に安売りのおとり商品としてこの商品になりやすいので、一つの乱売的な結論が出やすいというところで、再販をまだ暫定的に現状とおりにお願い申し上げます。

なお、安売り防止の問題につきましては、いま百貨店協会のほうからお話がありましたけれども、なおその内容、あるいはどうあるべきかというふうなことが私どものほうの情報でこまかに掌握しておりますので、ここで結論を申し上げられませんが、いずれにいたしましても、再販の一部にしろ廃止になりました場合には、乱売的なおとり商品の要素が多分出るということで、これらを含めまして再販は暫時現状のままでお願いを申し上げます。

○中尾辰義君 私は、消費者の立場でちょっとお伺いしますが、最初に百貨店協会の会長代行の井狩さんにお伺いをします。

従来、百貨店に対しては、非常によい品を

適正な価格で、しかも非常に開放的な雰囲気の中で楽しい買い物ができること、まあこういうような評価をしておいたわけでございますけれども、最近の百貨店の商法には、インフレや投機ブームに便乗したり、過度に消費者を刺激し、幻惑させるような行き過ぎた面が相当あるんじゃないか。これは先般も国会で問題になったんですが、例の百円札束十万円が百貨店で十八万円で売られておったとか、あるいは元値の十倍で輸入画を売ったというあこぎ過ぎるデパート商法が問題にもなった。また最近では、ことしの五月ですが、例の切手のネズミ講ですね、二年で五万円が十五万円、一千万円なら三千万円と、こういうふうなキャッチフレーズで庶民の夢をかき立てている新たな商法が全国の大手デパートなどに進出している、こういうことは新聞にも出ておりますがね。

○参考人(井狩彌治郎君) いま御指摘いただきました点でございますが、先般も御指摘がございまして、私もといたしましては、去る六月の八日におきまして、たとえば絵画等特殊商品の販売方法におきまして御指摘がございましたので、これら問題については、われわれ百貨店としての従来からいたしている信用を失わないように、十分厳重な管理をする必要があるということで、一応の警告を發して自粛をいたしておるわけでございます。この絵画の販売のみならず、宣伝の広告の取り扱い方につきましても、慎重にこれを取り扱うようにわれわれは自粛をいたしておるような次第でございます。

一時、インフレムードと申しますか、そういうものが非常に過熱をしております状況下におきましていろいろな面が出てまいっております。これに対してやはりわれわれといたしまして

は、納入業者に対する管理を十分にやっていたか、なければならぬし、さらには宣伝広告の内容にももっと末端においてチェックしていかないとけない、われわれ幹部はわかっておりませんが、末端におきますチェックの方法について再検討を要するということを自覚いたしました。全国の百貨店に対して、これらに対して一般のほうから御非難を受けまいようにするに厳重に申し渡しをいたしまして今日に至るような次第でございます。最近はそのようなことはほとんどないというふうなわれわれは信じている次第でございます。

○中尾辰義君 それから、もう一つお伺いいたしますが、これはまあお客に対する働きかけといいますが、非常に最近百貨店の商法も積極的になってまいりまして、たとえば化粧品売り場のキャッチガールとか、あるいは洋服の売り場とか、そういうようなところで、店を歩いておっても呼ばれ、あるいは手を握られるとか、いま買わないと秋には値上がりしますとか、若干押し売りのようなそういう態度が出てくる、どうも近ごろ歩きにくくなったと、こういうような批判もあるように感じますが、これはちょっと行き過ぎたような感じがするのですがね。その点、顧客の誘導効果という点はあるかもしれませんけれども、もう少し節度が望ましいのじゃないか。従来の百貨店に対する信用といいますが、百貨店なら、一般的に包装紙を見ただけでこの百貨店のしるしが入っているか、それだけで、大丸あるいは三越といえどもそれでも信用があったわけですからね。ところが最近、かなり、相当積極的に逸脱して押し売りの行動まで出てくるというの、非常にいやな感じもすると、そういうような批判の声も出ております。もう少し節度が望ましいのじゃないかと思っておりますが、その点いかがですか。

○参考人(井狩彌治郎君) いま御指摘の問題は、いわゆるサービスの問題に関連する問題だと理解いたしますが、実際の現場におきまして、いま御

指摘のような、いわゆる押しつけがましいようなやり方というふうなことは、厳にこれはわれわれも戒めておるわけでございまして、これはわれわれの従業員の問題に関連する問題でございます。戦後におきます従業員の問題につきましては、百貨店の経営におきまして最も重要な、また、最も切実な問題の一つとしてわれわれとしては非常に関心を持ちまして、これの改善に全力を傾倒しておるといふのが私どもの立場でございます。

申し上げるまでもなく、百貨店は信用をもって立っておる。お客さんに買っていただくかなければ、商売が成り立たないわけなのでございまして、お客さんにはやさしくもそういうような御批判を受けるようなことがありません。これは信用はもちろんな商売それ自体も成り立たないというのでございまして、これらの点につきましては、いままも御指摘ございましたように、できるだけ今後におきましても厳重にこれはチェックいたしまして、さようなことのないようにいたしたいと思います。

○中尾辰義君 それではもう一つ、今度は百貨店の誇大広告の件ですが、たとえば、お中元やお歳暮になりまして、全館大バーゲンと、こういうような看板が出て、大々的にお客さんに宣伝しておるわけですね。行ってみますと、一部の限定された即売行為であると、そういうような場合もあるわけですね。そこで百貨店業界でも、業界、団体として公正競争規約のとりまとめをやっていらっしゃるようになっておりますけれども、これはどうなっておりますか、その辺をお伺いしたい。

○参考人(井狩彌治郎君) いまの御質問に関連いたしまして、総括的に申し上げますと、まず一つは、取り引きの改善の問題につきましては、百貨店業界全体の重要な課題の一つとして、すでに四十六年から教育改善専門委員会というものを設けまして、鋭意取引先との関係の改善につとめてまいってきておるわけでございます。派遣店員の問題につきましても、これに関連がございまして、

鋭意この改善に取組んでおるわけでございます。

ただいま御指摘の誇大広告というような問題でございますが、これらの点につきましては、公正取引委員会からも御注意をいたしておりまして、行き過ぎのないようにわれわれとしてはやっ
てまいりたい、それについてはいま御指摘ござい
ましたように、われわれ自身の公正規約と競争規
約というものをみずから自主的にいま成案を得つ
つございまして、まだ最終的な段階までまいって
おりませんが、ほとんど一応の案はもうできてお
るんでございますが、なお関係方面その他ともよ
く御連絡申し上げまして、最も完全なものでこれ
を仕上げまして、われわれ自身がみずからを規制
して、今後の一般情勢に即応するような姿勢をま
ず打ち出していくべきだというふうに——これは
遠からずこの公正規約もでき上がりまして、この
方向で進めてまいりたいというふうに考えておる
次第でございます。

○中尾辰義君 並木参考人に一言お伺いします。けれども、中小小売業者の方々の現在置かれてお
ります立場、これはよくわかりませんが、消費者の
立場からいまして大規模小売店と中小小売
業者、その間にも有効な協同関係が働いたほうが
望ましいと、これは私が言うまでもないことでは
ないか、この点についてどのようにお受けとめにな
ていらっしゃるのか、私は消費者の立場から聞い
ておるわけですが、いかがでしょうか。

○参考人(並木貞人君) お答えいたします。いま——もう一回ちょっとあれですが、有効な
競争があったほうがよろしいという……。

○中尾辰義君 競争関係が働いたほうが、消費者
側から見た場合はいいんじゃないかという考え
もあるわけですか。

○参考人(並木貞人君) はい、ほぼわかりました。
お答えいたします。
現在、先ほど申しましたように、一つの店舗
が幾らりつぽであつても、いろいろやってもなか
なかお客には、あるいは消費者の要請にはこたえ

られないので、町づくり全部がひとつ環境の整備
なりいろいろやってお客さまの御要請におこたえ
しようというので、協同化、協業化のような町づ
くりという一つのグループによっての接客関係を
考えておるわけでございますので、法律なり規制
によって私どもの了解を得まして出られました百
貨店なりスーパーなりというものは、これとは決
してあまり競争関係でなくして、町の中に溶け込
んでいただいた一つの町づくりの一員としての立
場で、気持ちよい町であるというような感覚でお
客さまをお迎えしていきたいと、かように考えて
おります。

○藤井恒男君 時間がありませんから、まとめて
私、御三方に一、二問ずつお伺いします。

まず、井狩参考人にお尋ねしますが、きょうい
ただいたこの資料の六ページの中で、特に納入業
者との取引関係の面における改善向上について、
決意を新たに、格段の努力を重ねるといふふう
に述べておられるわけだけども、この納入業者との取
引関係の改善向上というのはいかなる何をして
おられるのか、この点少しお聞きしたいと思いま
す。

それから、中内参考人にお尋ねしますが、スー
パーにおける資本と売り上げとの関係ですけど、
私の承知しておるところではダイエーと長崎屋、
それからイトーヨーカ堂の三社が株を上場してお
る、他は上場企業がないというのを聞いておる
んです。この売り上げと資本との関係がその他の、
まあこれは序列というところじゃないでしょうか、
たとえばニチイというジャスコにしろ西友あるい
はユニー、こういってところはわれわれが見ると
ころもうすでに上場する実力があるし、資本の民
主化という意味からも上場することが好ましいと
いうふうに思うわけだけども、業会の内部でこの辺
どういうことになっておるのか、お聞きしたいと
思います。

それから、たとえば東京で例をとると、生活の
態様が著しく変化している。たとえば一時間ない
し一時間半というのはごく普通の通勤距離であ

る。しかもその人たちが共かせぎを余儀なくして
おるといふような現状に徴して、消費者に便宜を
供与するといふ面からいくなら、一がいこの閉
店時刻というものが一律的に規制されること
について不便を感じる。たとえば、いまスーパー
の場合には七時が大体原則だろうと思つただけ
ど、私の調べた範囲では、むしろ共かせぎの人た
ちは、七時直前に飛び込んでくるというふうな状
況を私は承知しておるわけです。この辺たいへん
矛盾を来たすように私は思うわけなんです、どうい
うふうにお考えですか。

それから、これに対応する場合に、シフト勤務
を現在しておられると思つて、開店の時間
帯から見ますと、今後、時間規制になつてくる
と、このシフト勤務というものが、全体の時間が
狭まるといふと、二組のずれ動をやつておいた場
合には非常にこのロスが多い。勢い、百貨店のよ
うにまあ日勤務を主体にしよう、足らぬところ
は、これは手伝い店員でカバーしておる。まあ手
伝い店員というのはいけないわけですから、これ
は井狩参考人にもお聞きしたいわけだけども、開店
時間の中でぎりぎり一ぱい実働八時間という基準
法を守つていこうとすれば、出店前と閉店の残務
整理をどう計算しますと、結局どこかで何かカ
バーしなければ成り立たない。あるいははずれ動を
しなきゃならぬ。スーパーの場合には、明らかに
開店時間が長いからずれ動が有効に作用しておる
わけだけども、これがずつと縮まるといふと、スー
パーも二組でこれをやることに無理を感じる。結
局、これ一組で常残業やらそうかというところに、
経営を合理化するのならやつかざるを得ぬわけ
ですね。その辺のところをどういふふうに見通し
ておられるか。

それから、並木参考人にお伺いしますが、私の
聞いておる範囲では、スーパーの出店によってそ
の繁華街が非常に影響を受けるというお話でし
た。で、その影響を受けるのは中小小売商が被
害を受けるというふうなニュアンスで私は受け
取ったわけなんですけど、まあ、本来繁華街はおれ

たちがつくったものだ、そこによそ者が出てく
るのけしからぬ、それによって顧客を取られると
いう印象に私は受け取つたんです。しかし、私の
聞いておるところでは、スーパーなり百貨店なり
が出店することによって客足がひんばんに動く
わけですから、その周辺地域における中小小売
商の売り上げはむしろ伸びるといふデータが現に
出ている。この辺をどう理解したいのか。

以上、御三方に承りたいと思つておる。
○参考人(井狩彌治郎君) ただいま御質問いた
きました。納入業者等の取引関係の面におきま
す改善向上ということを目頭御説明申し上げたわ
けでございますが、これには具体的に申し上げま
す。一つは、派遣店員の問題と返品の問題でござ
います。で、これらについて強力にひとつ改善を
進めてまいりたいというところで努力をいたしてお
るわけでございますが、先ほど申し上げました
ように、この問題は、歴史的な過程もございま
していろいろな事情がございまして、実は、四十
六年の九月から取引改善専門委員会という問題を
設置いたしました。もうすでに今年の九月までで
二十五回もこの開催をいたしまして、その間、
納入業者団体の代表とも懇談をしながら、改善の
実を徐々にあげてまいっているわけでございま
す。また、公取方面からも御指導もいたしてお
ります。したがって、この派遣店員の問題につ
きましては、これを廃止の方向へ持っていきたい
、努力目標を廃止することに置きたいというこ
とで、いま作業を始めておるわけでございます。

また、返品問題につきましては、これもいろいろ
と取引の契約時におきますあいまいなところの
ないよう、お取引の契約時に条件をはっきりし
ておいて、こういう問題がいたすらに起きてこ
ないように明確にしていきたいと思います。こ
れらの問題に真剣にこれから具体的に取組んで
いきたいというのが、先ほど申しました改善向上
の問題でございます。
それからもう一つ、従業員の勤務の問題でござ
います。この問題は、いまも御指摘もございま

したように、一定の勤務時間でございまして、開店と閉店の問題がございまして、どうしても時間外の勤務というものが起こりがちなんでございまして。したがしまして、これをさらに徹底しますのには、個人的に指定いたしましたして、何時何分に帰る、明確にこれは交代して帰るということをご指定、指示いたしまして、こういう問題が起こらないように漸次これを改善していくということでは、ま取っ組んでおるような——これは各店によりまして違ひますのですけれども、この問題は、いずれ全般的に取り上げて改善をいかなきゃならぬ問題だろうかと思つておるような次第でございまして。

で、共かせぎの方であれば五時半ぐらいに会社を出られまして、郊外の駅へ着かれますと大体六時半から七時ぐらいというのが一つのパターンになつておるわけがございまして、ここで一律に七時に閉店するというふうなことは非常に御不便をおかけすることになるわけがございまして、アメリカと違ひまして、日本の食生活またはいろんな買いものの購買習慣と申しますものが、通勤の途上について買つて帰るといふふうなことで、また、週休二日制というものが普及しますと、やはり休みの日は買ひものよりはレジャーを楽しまたい、ことに、家庭内におきますような余暇の活用というものが盛んになると思ふので、そういうふうな新しい消費の動向に対応しましては、通勤の途上でお買ひものがしつていただけるような、そのような仕組みというものが必要だと思ふわけがございまして、この意味で、このたびの法案で今後御指導にあずかると思ふます届出制によりまして、地元の商店街並びに既存のいろいろな業者の方との話し合ひを十分に進めていきたい。

○参考人(中内功君) お答え申し上げます。第一番目のスーパ一の資本の關係でございまして、私どもとしましては、現在御指摘のようにダイエー、長崎屋、イトーヨーカ堂、この三社のみが株式公開を行なつておるわけでございまして、この秋に準備をしておりますのは、いずみやさんが準備をされておるやに承つております。

ことに、ここでお願いをいたしたいのは、単に大規模小売り業者と中小小売り業者との間にける利害の調整ということではなしに、やはり消費者代表の方——地元のはんどうに毎日商店を御活用いただきますという主婦の方々の代表、いわゆる消費者代表を商調協に必ずおいでいただきますして、ほんとうの消費者の声を今後の法案の運用において活用していただきたい、このように存ずる次第でございまして。

業界の一つの傾向として、やはり先ほど御指摘のございましたように、大衆資本の導入により経営の近代化、そして所有と経営を分離しまして新しい管理の態様をつくり、そして、もっと積極的に御利用いただきたくして消費者の声を直接的に経営にこれを反映させていきたいというふうな考えでおるわけがございまして。

三番目のシフトの問題でございまして、私どものほうはこの意味で、シフト制度というもののに対しては創業以来各社とも取り組んでおるわけがございまして、ことに各社とも現在では完全週休二日制へ邁進しておるわけがございまして、週四時間労働というわけでございまして、常時話し合ひを続けておるわけがございまして。女子の残業というふうな非合理的なことは一切やらないように考えておるわけがございまして、この

意味では、今後とも御指導にあずかりまして、働く人々に対しましても人間的なそらういう生活ができるような仕組み、これはやはり営業時間と勤務時間とを完全に分離して考える。営業時間はお客さまに合わせていろいろ多様化する。ただここで労働時間に関しては週四十時間、週休二日制というものを確立しまして、ともどもその間におきます調和を保つていきたいと思つておる次第でございまして。

○参考人(並木貞人君) お答えいたします。御指摘のとおり、その商店街に大型店が出ることにしましては、それが全部悪いとは言ひませんが、若干のその点の恩恵をこうむる点がございまして、大きく分けまして商店街全般として考えて、その商店街の意思決定を見ているわけがございまして、その場合に、まず大型店等の開店におきましては、その町の一會員、一商店という考え方でなくして、別格的な存在となりまして、その町への協力度合いが別格扱いになりまして、一般の商業活動あるいは宣伝その他売り出し、いろいろな面においても別扱いで、町とは遊離した存在としての活動になりまして、密着がしがたいた点でございまして。

第二には、その出ました通りは非常に繁華街になりますけれども、従来の栄えた通りであっても、そこにスーパーや大型店が出なくてほかに出た場合には、従来の客の流れが全部変えてしまつて、せっかくそこにおいての都市計画あるいは消費者の観光的な歩道、いろいろなものがスーパーの進出に地点において消費者の流れが変わつてしまうために、お客さんあるいは商店街等において非常に混乱を来たし、また、そのために非常に被害を受けるものも出てくる。それから、業種によりましては非常にスーパー等の大型店の進出において事実上営業上に打撃を受けているものもございまして。特に周辺部における小売り商は大きな痛手を受けておるわけがございまして。ただ、いいことは、大型店の出ました通りは客寄せのために方々から集つてまいりますので、その通りだけでは多く

の恩恵を受けるでありますけれども、広域的な商店街という観点から見れば、これはあまり好ましくないものという判断において、結論が商店街で出されておるわけがございまして。以上申し上げました観点から、集团的な結論をいたしましたして、好ましくないという結論を出しておるわけがございまして。

○須藤五郎君 お三人にお尋ねしたいのですが、物価問題と流通問題との關係、非常に物価が高くなつてきて、みな困つておるわけですが、皆さんもその点においてはいろいろ苦心をしております。どう思つておるのでしょうか、この流通問題ですね、どういうふうにしていくべきか、どういうふうにして物価をもう少し下げることができるようになるのかという点で、いろいろ考えていらつしやる点もあらうかと思つたので、現在やつていらつしやるやり方、また、これからこういうふうにいっただきたいと思つておるお考えがあるならば、参考までに聞かしておいていただきたいと思います。

○参考人(并野彌治郎君) いまお話のございました物価問題につきましては、いま一番大きな問題として取り上げられておりますので、百貨店側として取り上げられるだけでこれに御協力申し上げたいということがございまして。

具体的にお話申し上げますと、われわれのできます範囲内のことになりまして、先ほどこれは中内参考人からお話がございまして、先ほど申し上げていく、そして一般のメーカーの方々に喜んでもらうべくして、安くお客さんにも提供することができると、安くお客さんにも提供することができると、産地と直結していくやり方もあるかと思つた。産地の方々と実際の提携をいたしまして、あるいは計画的な、商品によりましていろいろまぢまぢでございまして、物によりましては計画生産と取り組んでやつてまいります。これも一つの方法かと存じます。

それから、いま流通のパイプが複雑になってお
りますのを、なるべくできるだけこれを単一化で
きるような方向でも努力したいと思えます。一番
大きなネットワークになっておりますことは、やっぱり
流通センターと申しますか、物流の問題が、これ
はなかなかわれわれ一つの企業だけでは解決でき
ませんが、これは、全社、全政府機関の御支援を
いただいて、全体として物流のコストをできるだ
け安くしていただきたいということでございます。

それからもう一つは、百貨店の取り扱っており
ます商品が、御案内のとおり、国際的になってま
いりまして、これが非常に複雑で、日本よりもむ
しろよそで買ったほうが、外国で買ったほうが安
い、あるいは外国で加工したほうが安いという問
題が現実起こっております。したがって、
シエラを国際的に広げまして、そして物資の調達
をはかっていくことが、われわれのこれから取り
組んでいかなければならない一つの大きな課題で
はなからうか。これは、一つの会社だけでやって
おりまして十分な効果があがりませんので、で
きれば数社が集まるとか、あるいはまた協会自体
の問題としてこれを取り上げていくとか、いろい
ろな問題があるかと思えますが、これは、最近
における著しい大きな、いわゆる国際的な仕入れ
網を拡充して、それによって最も安い商品を、最
も安くお客さまに提供するというのも一つの課
題ではなからうか、かように考えておる次第で
ございます。

○参考人(中内功君) お答え申し上げます。

私もチェーンストアとしましては、やはり物
価の中で値上がりするものと、それからもつと下
がっていいものとはっきり二つに分けて、毎日わ
れわれの店を御活用願っております消費者の方々
に情報として差し上げたいというふうに考えてお
るわけでございます。値上がりするものに関して
はできるだけこれを押えるように、また、消費者
の御協力を得ましてそういう品物はなるべく買わ
ないような、そういう仕組みをつくっていく。そ

れから、値下がりするものに関してはどうぞん
を下げたい。値が下がらない一つの歯とめとい
うものはいまこの国の物価にはたくさんかかっ
ておるわけでございます。そういうふうな歯とめ
を解いていただきまして、値下がりするものに関
してはもっと大幅な値下げをして、物価全体がや
はり安定してくるということが必要だと思われ
てございまして、この意味でやはり規模を拡大し
ていく。

小売り業者自体が非常に、先ほども申し上げま
したように、百四十七万軒もあるわけございま
して、現在、人口当たりアメリカの倍の商店をわ
れわれは持つておるわけございまして、この意
味では、やはり規模を拡大して、そして生産性を
あげていくことが大事だと思われましてございま
して、このために今回、国会におきましては小売り
商業の振興法案というものをつくられたわけで
ございまして、それを機会に商店街の近代化とか、
またボランティアチェーンの育成というふうなこ
とで、おのこの店の店が主体性を持ちながら、しか
も仕入れものにおきましては、ボランティア
チェーンとしてチェーンの大きな力を持つていく
というふうな仕組みが必要になってくると思われ
てございまして、そのような仕組みの中でいろい
ろの不合理というものを今度除去していくとい
うことで、やみ再販、寡占価格、管理価格とい
うふうないろいろな仕組みがあるわけございま
して、そういうふうな安く売れないような仕組みに
関しては、これを是正をしていただくということ
が必要だと思われましてございまして。

また一方では、消費者に関しましては、サービ
スとしまして商品の価格というものをはっきり分
けて考えていただく。たとえば牛乳であれば、牛乳
で上がっておりますのは牛乳価格も少しは上が
っておりますが、サービス料のほうが、いわゆる配
送料というもののほうが上がっておりますわけ
ございまして、配送料がそれだけ物価を押し上げて
おるといふことならば、牛乳店なりスーパーの店頭
なりで牛乳を消費者の方に直接買っていただく

いうふうな仕組みが必要になってくると思われ
てございまして。

また一方、井符さんも申されましたように、政
府におきましても、長期的な安定的な供給体制と
いうものを確立していただく。ことに輸入政策に
おきましての弾力的な活用、食料品をはじめ輸入
にたよっているものも非常にたくさんあるわけ
ございまして、大豆の問題、牛肉の問題、豚肉の
問題、また飼料穀物の問題というふうなことで、
飼料穀物が上がりますと卵から牛乳からも豚
肉、牛肉、畜産物、ハム、ソーセージに至るまで
全部値上がりするわけございまして、この点に
関しましての輸入政策の活用によりまして、この
ような材料費が上らないような仕組みというも
のを考えていただきたいと思われましてございま
して、いろいろな仕組みを通じましてやはり生産性の
高い、そして物価を引き下げるようないろいろな仕
組みというものをつくり上げていただきたい、こ
のように考える次第でございます。

○参考人(並木貞人君) お答えいたします。

物価問題につきまして申し上げますならば、
私どもの小売り商は非常に多岐多面的で、一がい
に申し上げられませんが、おおむねの点で申
上げたいのは、物価の上昇は、私どもの点で考
えるならば、卸とメーカーからの押し寄せの上昇
になってきているわけございまして、私ども小
売り商自体が上げておる、マージンをよけい取る
とか、あるいはいろいろなことかかき、経費が上
がったとか、いろいろなことによる上昇を招いて
いるものではございません。他動的なものと考えて
おります。これを下げる点について申し上げます
ならば、私どもは現在ボランティアチェーンある
いは連鎖化等その他によりまして共同仕入れをする
ことによりまして、なるべく仕入れを安くいたし
ましてお客さまの御要望におこたえしたい、かよ
うな点で指導いたしておるわけでございます。
流通を含めて申し上げますならば、いま申し
ましたように、メーカーと卸の点から押し寄せ
るのでございまして、特に、メーカーと小売りとを

つなぐところの御段階に問題があるのではない
か。先ほど百貨店のほうからお話がありました物
流過程の中に何らかの方法を考えていただくなら
ば、価格にも流通の合理化にもあらゆる点で問題
が解消されるのではないかと、かように考えており
ます。

○須藤五郎君 百貨店の井符さんにお尋ねしま
す。私はこの間、東京の流通センター——羽田に
行く途中にありますね、あそこを実は見にいって
きたんです。そうすると、ある百貨店はワゴンで
Aを全部借り切つて、そしてオートメーションで
物の出し入れをやっておる。まあ非常に便利に
ござっております。物もスムーズにどんとどんと動
いておるんですね。だから、物の動くスピードとい
う点から言えば非常にうまくいっているように思
うんです。ところが、それができたからといって、
その百貨店で売っている品物はよそと比べて別
安くはない。私は思っていますね。

そうすると、流通さえうまくいっていい、流
通センターがうまく動いていけば物価にそれが反
映するといふふうに、簡単に考えられないような
気がするんです。物の流通をスピードで、スム
ーズにどんとどんと回転を早くすることとは資本
の回転が早くなるということであり結局そのもう
けが多くなるということにつながるんであって、
消費者の立場に立てば、どうも物価が安くなる
ということに通じないような感じを持って私は帰
ってきたわけなんです。だから、ほんとの意味なら
ば、そういううんじやなしに、流通をうまくスム
ーズにどんとどんとスピードが早まるならば、それが
やはり消費者に対して物価を下げるという点で還元
されていくというのが、これがほんとうじやない
かと思うのですが、いまでもそういうふう
になっていないような感じして私は帰ってきたわけ
なんです。百貨店としてはその点はどうい
うふうに考え、今後どういふふうにしていこうとい
うふうな考え方を持っていこうかを伺っ
ておきたいんですがね。

○参考人(井符治郎君) いま御指摘ございま

たのは、ちよどいまの情勢が非常に物価がもう上がつてあるという情勢でございますので、実際の際に防壁して、それを防止しているという役割を果たしてあるという形じゃないかと、思っております。でございますから、たとえ家具一つ取り上げても、家具の需要というものは非常に大きくなってございまして、日本の住宅事情もございまして、これをかりに確保しようと思つて、これが相当な場所を持つて一括して押さえておきますと、どんどん上がっていきますから、したがって、一つの倉庫の中へ、こちらへ入れまして、そして、それには相当な倉庫を持つて臨んでまいりまして、従来のようないわゆる納入業者だけにおまかせして、そのつどやっておりましたのはもう上がる一方でございまして、これは何としてもわれわれのほうから計画的に生産を確保して、それを自分の倉庫の中へ入れて自分で確保して、そしてお客さまに提供する。いまの役目はちよどいその歯どめのような役目、むしろ消極的な役目しか果たしていない。これを積極面に、さらに安くとつとこへ持つていくには、まだ相当大きな政治的な面からこれを御解決願わないと、われわれの業者だけでどうしていいかわからない問題だろうか、かように考えるわけでございますが、ごらんいただきましたものは、そういう意味においては非常に大きな役割を果たしてあるんじゃないかと、いうふうに考えておるのでございます。

○須藤五郎君 井狩さん、いまとんどん物が上がつていく、だから自分たちとしても大量に物を貯えて置く必要があるのだ、こういう御意見ですね。それじゃ、安く買ったものを、物がずつと上がつていった値段でお売りになるのですから、たくさん貯えたものは買ひ込んだときの値段でそれと少しの利潤をかけてお売りになればともかく、たくさん買ひ込んで、物の値が上がった段階でその値でお売りになるのですから、やはり買ひ占めと同じことになるのじゃないですか、それは、
○参考人(井狩治郎君) いや、それほど、半年

も一年も買ひだめておくほど商品は、回転率はおそれございません。実際にそれが刻々上がつてまいりますから、でございますから、とてもおもしろいような余裕もございまして、また、われわれはそれだけの資金を持つてやるような商売じゃございませんので、決してそういう、いわゆる結果的に見て買ひだめになるような結果ということにはなりません、むしろ、現在の家具一つ取り上げても、あれだけ大きな面積を取るのでございますから、これはおのずから限度がございまして、でございますので、決して上がったるがらつばなしで、それでもつてわれわれのほうをもうけていくというところは決してございまして、まあごらんいただきまして、決してわれわれのいまの益率が非常に上がつておるといふようなことは頭もございまして、むしろ防壁これつとめておるような状況が現実でございます。

○須藤五郎君 私、議論をするのはやめます。実態だけ私に申し上げたので、流通センターが資本の回転を非常に早くするといふことのために利用されておるのである、物を消費者に安く売られるといふふうに通商センターが利用されていくという点を申し上げたので、そうじゃなしに、やはりこれから流通をどんどんあつて、非常に便利にするといふことは、とりもなはず、物を安くするといふ方向でそれが運営をされないと意味がないのじゃないかといふことをいま申し上げたのでございまして、これ以上議論は私はやめておきますから……。

○委員長(佐田一郎君) それでは、これにて参考人に対する質疑は終了いたしました。参考人の各位には、御多用中、長時間にわたり御出席をいただきました、また、貴重な御意見を拝聴させていただきました。まことにありがとうございます。委員一同を代表いたしまして厚くお礼を申し上げます。それでは、午後一時二十分まで休憩をいたしませう。

午後零時二十六分休憩

午後一時三十四分開会
○委員長(佐田一郎君) ただいまから商工委員会を再開いたします。

午前中に引き続き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案を議題といたします。

これより質疑に入ります。

○阿鼻根登君 公取委員長の時間がないようでございますので、この点を先に御質問申し上げます。百貨店における手伝いの店員が、公正取引委員会の資料によりますと、本年一月現在において、従業員数が二十一万六千二百七十九名のうち四万二千二百三十名もおり、全従業員に対する比率が一九・五％、しかし、この数字は二百七十二店舗の平均であります、大手の有名な百貨店では、どの本を読んでも三割も手伝い店員がいるといふことが書かれています。この程度の手伝い店員がいると見るのが常識であるかと思ひます。この手伝い店員につきましても、公正取引委員会においても、従来、再三にわたつて業界の自主的な改善努力を要請しておられるといふことでござい

ます。なお、昭和四十五年の十一月には、百貨店業者に対して改善するよう強く勧告をして、百貨店から改善計画書の提出を求めて強力に改善を指導していただいておりますが、その効果もあ

がつておらない、こういうことでございまして。四十七年の手伝い店員の占める割合が二〇・三％であったのが、本年わずか〇・八％下がつて一九・五％になったにすぎません。この点について通産大臣と公取委員長の御意見を伺つてみたいと思ひ

ます。

○政府委員(高橋俊英君) 御説のとおり、百貨店の手伝い店員は改善すると、することをたびたび計画しながらその効果があまり明確にあらわれておりません。たいへん遺憾なことではござい

ます。たいへん遺憾なことではござい

ます。

○阿鼻根登君 公取委員長は時間がないよう

から、そのものずばりを質問していきま

す。不当表示につきましても、少し古い資料を見

ても、西武池袋店等は四割が不当表示だとい

うことが言われておるわけなんです。それで大蔵省のダイヤモンドなんですが、大蔵省から

的にどういふ計画で派遣店員を減らすかといふような点について計画の提出を求めまして、その実行を監視する、それによっていままでの速さよりは相当テンポを速めて、そういう派遣店員といふふうな制度を大幅に縮小してまいりたいと思ひます。百貨店によりましては、すでに計画に自主的に着手していきつとつともありますけれども、全体としてはまだ不十分な点が多ござい

ます。手伝い店員にいろいろな事情があることはわかりませんが、しかし、いづれにしても、それは経営の合理化その他の点から見まして、むしろ優越的な地位をちよつと乱用し過ぎていて、は

ないか、こういう観点をもちまして、相当厳正に是正を求めようと思ひます。

○岡田大臣(中曾根康弘君) 手伝い店員の問題につきましても、かねてから返品問題ともに不正取引におちいらないようにという見地から、公取とも連絡しまして、百貨店協会等を通じていろいろ警告もして、これが廃止を行なうように努力してきたところでござい

ます。

手伝い店員については、公取の見解では、特殊な技術または能力を持つておる者について限定的にやむを得ぬと認めるときには認める、というよ

うな態度であったように思ひますが、まさにそのとおりでありまして、これが一九％以上にも及んで

いるといふことは、著しく趣旨に反することではござい

ません。今後とも公取とも連携をとりまして、全廃を目途に大いに行政指導をしたいと思つてお

ります。

○阿鼻根登君 公取委員長は時間がないよう

から、そのものずばりを質問していきま

どれだけダイヤモンドを出したのか、それを百貨店がどれだけ売ったのか、いまだのくらくら残っているのか、それがわかっておたら教えてもらいたいと思いますが。

○政府委員(熊田淳一郎君) 大蔵省の払い下げダイヤモンドの放出の時期は、昭和四十一年度から開始をされました。その放出の方法は二つございまして、一般入札と委託販売の二つの方法がございます。委託販売のほうは、昭和四十四年度をもって中止しております。

現在までの放出量でございますが、約十二万二千六百六十カラット、個数にいたしまして約六十万二千五百四十個でございます。現在大蔵省に残っておりますいわれておりますのは、約三万八千五百カラットということでございます。

○阿貝根登君 それを委託販売したのは中止したということですが、それじゃ、委託販売は中止したからもう委託販売で残っているのはいない。一般入札でどれくらい処分されたかということをお聞いおるわけですか。

○政府委員(熊田淳一郎君) 一般入札と委託販売とで量がどの程度であるか、ちょっと手元にたまたま数字を持っておりません。

○阿貝根登君 大体それがわからないと、不当表示だと言つてもどのぐらにあるのか、大蔵省に三万何千カラットあると、これは大蔵省にあるんだから問題ありません。しかし、委託販売は四十四年で打ち切ったからこれはもうないはず。そうすると、一般入札でどの業者がどれだけ買ったのかということとはわかってはいるはずなんです。そうすると、その業者はどれだけ売ったのか。じつと握っているのか、じつと握っているのを許しているのかどうか。おそらく一般入札したならば、これは早く売りなさいということでしょう。それが一般入札は四十八年からですか、四十一年からやっただけで、四十八年の今日までまだこれは大蔵省の払い出しダイヤモンドですと言うぐらいついてはいるのかどうか。それがわからなかつたらなかなかむずかしいんじゃないか。それはわかりませ

んか。

○政府委員(熊田淳一郎君) ただいま手元に実際に販売された量という数字を持ち合わせておりませんので、申しわけありませんが、ちょっとその点ははっきりしたお答えができないわけでございます。

○阿貝根登君 じゃ、公取委員長にお尋ねします。四十一年に一般入札した、それをいま、これは大蔵省の払い下げですと言つて売った場合は、四十一年といまの物価と比較したら幾らに売れましたか、一カラット。

○政府委員(高橋俊英君) 私実は、ダイヤモンドの値段の値上がり程度はよくわかりませんが、はつきり申し上げまして、相当騰貴しているというところは承知しております。確かにおっしゃったとおり。それから大蔵省が一般入札であれ、委託販売であれ、出す場合に、市価よりも高い値段をつけることはないんで、若干低い価格であろう、通常そういうことでないかと処分ができませんから、少し低い価格でやっている。そして、ことにインフレムードが高まったような今日、貴金屬類等に対して非常に投機的な買ひものが多かったということも承知しております。そういう点から申しますと、かなりの値上りを来たしていることは確かであると思ひます。

○阿貝根登君 そうしますと、これはやはり昔でいけば隠蔽物資ですか、そういうふうなこんな場所もとらないやつはしばらく置いておけばいいじゃありませんか、そういうことを大蔵省は許すかどうか。四十一年に払い下げた、それを少し売ってあと売らなかつた、そして物価の上がるのをずつとにらんでおいて、今日になってまた大蔵省の払い下げですと言つて市価よりも安く売られるけれども、膨大な利潤をそこで得るじゃありませんか。これが十二万二千六百六十カラットですか、六十万二千五百四十個。残っているのは三万八千五百カラットです。そうすると、十二万カラットからのダイヤモンドが出ておるはずなんです。そのダイヤモンドをそのとき少しだけ売って、あとは

ずつと隠しておいて、いま時分になって大蔵省の払い下げですと、こう言つて売れば、置くのにも場所も何も要らぬのに、ばく大な利益を得さしていることになるではありませんか。だからその数をつかんでおられますかと、こういう国の、しかもこれは戦時中のものであって、国民の衆人環視のものなんです。それが大蔵省からどれだけ払い下げられて、どれだけ売れて、どれだけ残っているのだと、それもつかめないんですか。それじゃ、不良表示だとか不当表示だと言つたところで、きめ手にならぬじゃありませんか。そういうのを押える手はないんですか。

○政府委員(高橋俊英君) 実は、御承知と思ひますけれども、私どもはそのダイヤモンドの払い下げそのもの、なお、その追跡というふうなことについで直接そこまで監視をする立場にはないんじゃないか。私どもの不当表示というのは、大蔵省からの払い下げだと称して中身が正体不明のもの、を百貨店で売つた、こういう事態につきましては、それは不当表示の疑いが大きいあるわけですから、私どものほうの権限としてなさないければならないこと、なすべきことは、まさにその不当表示の問題としてこの問題を取り上げていく。その際に、いろいろ調べてみたけれども、全部は把握できません。それは大蔵省からどれだけ払い下げた、いま取引部長から申し上げたとおり、そういう点は当然わかつております。残っているのもわかつておりますが、それが、第一次に払い下げを受けたものをそのまま直接販売するわけじゃございませんで、それからさらに転売されて、それでデパートにいくものもあるし、他の貴金屬商によつて売られるものもある。

なお、四十一年に払い下げたものが今日まで、あるいは最近に至るまで置いてあつたというふうな考えられることはないのをごいまして、ダイヤモンド等に対する投機的な買ひが特に起こつて、したがつて売り惜しみをしたかもしれないというの、私はやっぱりドルの動揺のときからではないかと思ひます。そのときから、つまり金

価格が上がると、外国で金価格が上がつて、ダイヤモンドもいままでよりは速いテンポで値上がりするといふような事態が起つてきたということはございますが、それらの間の事情について公取が逐一その行くえを調べるといふことは、ほとんど至難のわざといひますか、困難なわざでございます。ただし、取り締まりの対象といたしましたの、不当表示の疑いが濃い、こういうことで権限を行使するに至つたわけでございます。その点は御了承をいただきたいと思ひます。

○阿貝根登君 じゃ、通産大臣はどうお考えになりますか。これは大蔵省の役人見えておらぬから、呼んでおられませんからしようがないんだけれども、公取委員長は、ただ大蔵省の払い下げでないやつを払い下げだと言つたから、これは不当表示だ。私は、そこまで言うなら、どれだけ大蔵省の払い出しが残っているかということをつかんでおかなければいかぬと思ひます。なぜなら、大蔵省の払い下げだから安いんですよと言えは不当表示になるので、しかし、実際のものだったら、昔のやつよりもいまのやつの方が高いはずなんです。常識から言へば、それをなぜこれは大蔵省の払い下げですと言ふかと、これは問題があると思ひます。これはダイヤモンドといつても、ビンからキリまでいろいろあるでしょう。しかし、そうだったら、あなた方も、それは大蔵省の払い下げじゃないのをなぜ払い下げと言つたかというだけじゃないんでしょう。それだけだったらそれはだれでもできますよ。そうじゃないでしよう。これは大蔵省の払い下げのやつよりいいやつであるか、あるいは悪いやつであるか、あるいはその大蔵省の払い下げはどのくらいあつたからどのくらい残っているのか、そういうところをつまびらかにしなかつたら、何もきめ手がないじゃありませんか。

じゃ、通産大臣はどうお考えになりますか。四十一年からいままで持つておるわけがないでしよう、それは公取委員長ならそうでしょう。しかし、いまの百貨店の経営者諸君は、きょうも朝

会ったですが、その連中がそういうことも目につかぬで商売できますか、あなた。大蔵省から安く払い下げたなら、一部は安く払い下げて、あと握っておけば高くなるというところは百も承知していますよ。だから私は、まだどこかに隠してあると思ふんです。そういうのも追跡しなければ、とてもじゃない、不当表示だ、不当表示だと言っても、その不当表示は高く売っているわけじゃないわけなんです。通産省、どういうふうにお考えですか、大臣は。

○國務大臣(中曾根康弘君) いまお話を承った範圍におきましては、阿貝根委員の申されるとおりだらうと私は思います。幾ら、いつ、どういふ品物が出たかということ的確につかんでおかないければ、不当表示であるかないかという根拠がわからぬだらうという考えはごもっともであると思ひます。いまだどういふふうになつてゐるか私はわかりませんが、大蔵省から払い下げを受けたときに、大蔵省のほうで検印でも押して、何かラットのこの品物は何月何日大蔵省から払い下げたものであると、こんな判こでも押して、一つ一つについて証明書みたいなものでもつけておけば、そういう証拠ははつきりしてくると思ひますけれども、もしそういう手続をしておらなかつたとすれば、大蔵省の払い下げであると書くことは非常に疑わしい行為になると、そう思ひます。

○阿貝根委員 まあ、大蔵省が来ておりませんからしようがないのですけれども、先ほどから申し上げますように、戦時中これは国民から取り上げたダイヤモンドなんです。普通の、国がよそから買ひ上げたダイヤモンドじゃないのです。国民から取り上げたダイヤモンドなんです。そのダイヤモンドが、国から払い下げる場合に、どれだけ払い下げたけれども、その行く先はどこにいったかわからぬと、そういうふうなずさんなことは許されないと私は思ふのです。これは大蔵省に言うことばなんです、皆さんに言うことばじゃないんです。そういうものでしょう、このダイヤモンドというのは、性格から考えても、ただ、払い下

げてやったからそれから先は商人がどうしようとかつてだといふことじゃないと思ふのです。それは国民に報告せよならぬと思ふのです。これは非常な問題になつて払い下げたやつです。それなら国民に、どれだけ払い下げて、どれだけいま市場に回つて消化されてしまつたというくらいのことば、大蔵省は当然つかんでおかねばならぬ。そうしなければ、四十一年に安く払い下げてもらつて、いま時分に大蔵省の払い下げですというダイヤモンドを売つたら、私は何十倍もうかると思ふのです。そういうことをしかねないですよ、商人というものは、商人というのには利にさといふのです。そういうことができなくては商売はできぬくらいだと思ふのです。だから、これを大蔵省に言ひたいと思ふのですけれども、おられませんか、一応私の意見だけを申し上げておきます。

それから、先般、公正取引委員長の命令でいわゆる目玉商品、不当に安い商品は仕入れ価格の六%ですか、それ以外下げちゃならぬ、こういうことでずいぶん消費者の集会から抗議が来ておるようですが、その点について少し御説明を願ひたいと思ひます。

○政府委員(高橋俊英君) ただいま御質問の点は、小売り業における不当販売を特殊指定という方法で規制しようという案でございます。これはいづれ公聴会などをやりまして告示ができませんので、私はあえてこれを案と申し上げます。また、公聴会の模様などによりましては多少の変更があり得るといふことも含んでおかなきゃなりません。私も、原案そのものを固執しなければならぬといふふうには考えておりませんが、御指摘のとおり、その一般的な基準としましては、いままでの目玉商品といわれるものが仕入れ価格をえも割つておるといふのがしばしば見られます。そのことにつきましては、かねてから公取に苦情が――主として小売り業でございます、競合する小売り業から、これは何とか規制して取り締まってもらえないのかと。ところが公取としては、不

当な価格であるとかあるいはその不当な利益、非常に高い価格とか不当に低い価格というふうな表現でございますから、一般指定の中にあるのでございまして、判断の基準が明確でございまして、そこでこのたび、再販問題等も実はからんでおるのでございますが、そういうブランド商品、目玉商品になりやすいようなもの、つまり手ごろなものを非常な安い値段をつけて売るといふことはいろんな点で弊害のほうが多いのじゃないか。それで外国の例も参考にしまして、この際、これを特殊指定、一般指定ではなくて基準をもつと明確にすべきではないか、こういう観点から基準をつくらうとしてゐるわけでございます。

ごく簡単にその目安を申し上げますと、スーパーあるいは一般小売店がどのくらいの一般管理経費、つまり販売するために必要な経費を要しておるかといふことを調査いたしました。特別に極端なものを除きます。これは中には理解できないようなものもございまして、それらのものは除きまして平均をとりますと、スーパーの場合においては、仕入れ価格に対して二・二%の経費がかつております。それから、一般小売店の場合には仕入れ価格に対して二・九%でございます。これは仕入れ価格に対してでありまして、小売り価格に対する、販売価格に対する割合はこれより低くなりまして、私どもの規制の標準としては、実質的な仕入れ価格から、たとえばリベートとかあるいは現品添付でもって実質的な値引きが卸から行なわれている場合、これはその分を考慮した実質的な仕入れ価格を基準にいたしまして、それに六%を加えた額までは目玉商品として販売することも差しつかえないと、これは言わざるを得ないわけではあります。

いままでの基準は、仕入れ価格そのものじゃないかといふふうな考えもつてまいつたのですが、実際にはこれはどこにも書いてない。しょうゆ、みそ業界に対する回答の中で、大体一べんそういうことを昭和四十年に出したことがございまして、それ以外にはないのでございまして、そこ

でいろいろな事情を勘案いたしましたして、これらのいまあげましたスーパーの場合でも、平均すれば二・二%の販売関係の経費がかかつてゐる。そのうち直接費と間接費に分けます。――間接費ということばは適当でないのかもしれませんが、一般管理費と申しますが、直接販売費は、スーパーの場合に二・二%、小売り業の場合に一・五%が平均でございまして、むろん最高、最低をとらえますと、これよりもかなり誤差がございまして。

そこで、いろいろな観点から、まず六%を加えた額であればほとんど全部の場合に、商品別原価をかりに原価計算いたしましたも赤字になることは確実であらう、相当の赤字になる。ですから、かなりの程度までの赤字販売はこの際認めるといたしまして、それを割つて非常な安売り、赤字販売をすることは、おとりを使つて客を呼び寄せる方法であり、それらの方法はほとんど全部の場合、スーパー等の大型小売店において可能であり、一般の小売店ではそういうことを継続して繰り返して行なうことはほとんどできないのでありますからして、公正な競争、なるべく自由な競争を行なわせないという趣旨、これは景品類や懸賞、不当景品類を相当厳格に規制してゐる考え方と同じでございます。

不当な景品によつて客を誘引するもの、おとりを使つて、おとり商品によつて客を他から自分のほうに奪ひ取らうとするのも公正な競争とはいへない、このような見地で、もちろん、これは事実問題として妥協点でございますが、六%に厳格なる根拠があるとは申しませんが、しかし、その程度が外国の例なども調べた上ですすまざる線ではなからうか。相当な赤字販売までは認めるが、あまり極端な、仕入れ価格をも相当割るような実例がございまして、そのようなことは消費者のためにならない。実質的にはおとり販売をすることによつて実はそれ以外の商品を買わせるように仕向け、そして相当の利益を得ておる、こういう商法、商いのあり方について、やはりこれを放置すべきでないという観点で、今回の案を立てたわ

きめてしまおうということはどうしても私には納得できない。あなたの気持ちはわかりますよ。気持ちにはわかりますけれども、私には納得できない。あなた二時からでしょう。もういいです。あと大臣に質問いたしますから。またほかの人の質問のときにはその質問に答えてください。

大臣に質問いたしますが、提案理由にありますように、本法案では、一方では消費者の利益を確保すると同時に、小売り業者の方々が置かれておる立場に対してその調整を行なう、こういうことが重要な柱として指摘されておりますが、その具体的な調整の方法として、いわゆる事前審査制がとられております。この事前審査制について通産大臣に若干御質問申し上げたいと思つております。

中小企業者の中には、依然としてこの事前審査制に対して反対を表明しており、百貨店の新増設についてはあくまで現行法とこの許可制にすべきであると主張しております。私が指摘するまでもなく、中小小売り業者はわが国の経済社会に非常に大きなウェイトを占め、店舗数は百九十万、また、就業者数は六百六十二万人といわれておる。これは全産業就業者数五千万人の一割以上を占めておるものです。農林業従事者が約八百三十万人とすると、これと肩を並べるような大きなもの。それにもかかわらず、農業や中小製造業等に対する施策に比べて、中小小売り商業に対する国の施策には従来あまり見るべきものはなかったと思つておる。中小小売り業者は、現在も現行の百貨店法による新規参入の規制にたよるところが大きいと言わざるを得ない実情であります。この点を考えて、現行法どおり許可制にすべきであるという中小業者の意見に対して、大臣はどのような受けとめ方をしておられるか、お伺いいたします。

○國務大臣(中曾根康弘君) 中小企業者からの、許可制というものを考えていらつしやるという要望はよくわかります。しかしながら、最近の情勢を見ますと、スーパーが非常に進出してまいりまして、百貨店よりもむしろスーパーとの紛争が地方の商調協等では多いようでございます。しかし

また一面、スーパー、百貨店等を見ますと、小売り商業、零細企業に対してそれぞれの機能を果たしておりました。百貨店は非常に多種多様の品物をそろえて、百貨店は物を買いにくく同時にレクリエーションにいくというような、ちょっといい気分させるというような庶民にとって独特の場所でもあります。それから、スーパーはスーパーでやはり流通機構の合理化の中で機能も果たしてきておるといふ面もございます。一面においては、小売り零細企業は非常にやりにくい商売であるというので近代化しないという面もあると思つておりますが、ともかく、百貨店やスーパーがお客さん目当てにいろいろサービスしたり努力しているというところは、零細小売りにとつても非常に刺激になって、それは消費者に対してはプラスの面であるわけでありまして。そういう面から、このスーパーというものもあながち否定すべきものではございません。

だがしかし、百貨店やスーパーが不当または過剰にサービスその他をやりまして、これは零細小売りの店が非常に困ります。特に商店街が困ります。そういう意味において、いままでの百貨店法では、スーパーは網の中に入れておきませんでしたけれども、スーパーをどうしても百貨店並みに規制する対象に入れなければいけない。そういう面からスーパーを入れる。それと同時に、やはり消費者時代でもあるからお客さんにサービス本位ということ、ある程度商店街や何かも刺激を与えながら競争の共存をやりながら、しかもわれわれは小売り商店を保護していきつつ発展していく、そういう考えに立ちまして、届け出主義という形で規制を行ないながら、そしてスーパーも取り込むという面から届け出主義という考えにきたわけでございます。

しかし実際は、商店街や小売り零細店を守る必要がございますから、商調協、商工会議所を中心にする一つの機構の網をくぐってこなければそれは営業を開始されない、そういう文句がある場合は

にはできない、そういうことを一つのチェックポイントにしまして、通産省が事実上行政指導を行なえるようにしたわけですね。それによって、もし言うことを聞かないという場合には営業停止ということをお知らせしますし、また罰金も三百万円と大きくいたしました。デパートあたりは三百万円ぐらいはいたしたことはないかもしれませんが、営業停止というものは非常に大きなものでございませぬ。そこへいくまでの間に従業員の勤務時間、開店時間、サービスの内容、条件等についても地元と調和させるようにして、これは従来百貨店についてありましたが、スーパーも同じ条件でそういう規制の網にかぶせることにしたわけでございます。

もう一つ考えられますことは、寄り合い百貨店というのがございます。これは中小零細の商店が集まりまして、百貨店類似の大きな店舗をつくらせておられるというのがございます。これらは商店街や商店が自衛策として伸びていくこととして努力している形で、むしろこれは奨励すべきものであります。しかし、それが百貨店なるがゆえにいつか著しい規制を受けるといふことも、これまた考えなければなりません。そういう意味において、寄り合い百貨店というものはむしろ奨励をする、助長する。それ以外のいままでのスーパーや百貨店については、小売り商店街や小売りの関係を調整する。そういう意味において当局が届け出という形はとっておりますけれども、事実上許可に近い内容をもってこれをチェックする、そういう形で流通体系の調整をはかっていたわけでございます。

○阿貝根登君 これがいま大臣が言われましたように悪質な場合は、営業停止するような強力な罰則をかけた、私は、これでこの法案に対して賛成の気持ちになったわけなんです。いままでは罰則、罰金でも、打ったところでそれは問題にならない

ただ、大臣にお尋ねしたいのは、寄り合い百貨店とか寄り合いスーパー、これはまあいいとして、

じゃ、その百貨店がスーパーを開いたのはどのくらいあるか、これは大臣かどなたかひとつ答えてください。その百貨店が百貨店の規制をはずされて事前審査になった、これは百貨店としては喜ばしいことです。スーパーとしてはこれは困ることです。小売り店としても困ったことなんです。なぜ規制をはずしたか、こうなります。しかし、現実の問題は私は、百貨店がスーパーを開いているのは多数あると思つております。私の知るところだけでも相当数あります。だから、百貨店がああじゃこうじゃ言いなからスーパーまで自分がやってしまつておられるじゃないか、百貨店とスーパーと二つやつて小売り業者をたたいているのが百貨店の実態じゃないか、こう思つておられるんです。だから、百貨店がスーパーを経営しているところはどのくらいあるか、知らしていただきたい。

○政府委員(森口八郎君) 百貨店を営んでいる企業が、直接同一の人格でスーパーを営業しているという百貨店はございません。全部別個の人格を持つてスーパーを営業いたしております。その数がどれだけあるかという御質問でございますが、百貨店協会の調査によりますと、先ほど申し上げましたように関係企業でスーパーをやっているもの、そういうものを持つております百貨店は、全体で五十四社という数字に相なっております。

○阿貝根登君 五十四社というところ、それはまたあとで出てきますけれども、何社あつて五十四社ですか。直接百貨店が、何々百貨店のスーパーだなんて出しているのはありませんよ。全部そういう百貨店の系列ですよ、資本参加ですよ。それから、材料の仕入れなんか一切その系列でやっているのですよ。

○政府委員(森口八郎君) 五十四社と申し上げましたのは、百貨店であつてスーパーを中心に営んでいる企業を持つておられるものが五十四社あるということでございます。五十四社が持つておられます関係小売り企業の数は百三社でございます。店舗の数といたしましては、全部で五百三十七店舗でございます。

○阿具根登君 百貨店協会の調査でそうだとするが、大臣、これはどうお考えになりますか。自由主義経済だから、百貨店がスーパーをやってもそれは何も文句を言うところはないのですけれども、しかし、やはりそういう大資本が中小企業を圧迫している。百貨店はこれ以上店舗をふやすことはなかなか困難だ、こうなってきましたと、今度はスーパーのほうが力を入れる。

熊本を御存じでしょう。熊本では既存の百貨店が二つありました。これは商調協が絶対店舗の拡張を許さない、だから三十一年から今日まで一坪も店舗は拡張しなかったのです。ところがそれを持ってきて、中央の大手の伊勢丹やらあるいは地方の大手の岩田屋が、ここは人口当たり面積が非常に狭いから、だから百貨店をここに作りた、既存の百貨店を二つ合わせても足らぬような大きな百貨店をつくらと、こう言い出したわけなんです。そうすると、法を守っておいた百貨店はばかを見るのです。何は申請しても商調協の反対で通産省から許可がおりない。そうして十年さんほりしてきたところが、人口に比して百貨店が少なうから中央から大きな資本がどかどかとおりにきた、それで大問題になってきたわけなんです。法を守った者はばかを見る。それで、その売り場面積まで入れると東京よりもっと人口に比しては広い百貨店になっちゃった。ところが今度は、その百貨店は許可されぬというようになってきた、ところが、それをそっくりスーパーにしました。こういうことをやっているじゃないですか。これは一体どういうことなんでしょうか。こういうことができれば法の日は何ほでもくぐっていい、こういうことになると思いますが。

○國務大臣(中曾根康弘君) 熊本の場合、阿具根委員の御指摘のとおりでございまして、鶴屋と大洋が店舗拡張の要請をだいた長い間やっておりますが、地元商調協を無理で抑制されてきたわけです。そこへ持ってきて、産交交通の前のターミナルを使って、岩田屋、伊勢丹が大きな百貨店をつくるということで、商調協でずいぶん

もみまされたけれども、結局、いままでも申請を抑制されてきた既設の二百店の店舗拡張をまざるべきである、そういうことで、岩田屋、伊勢丹の願いは通らなかつたので、そういうような行政措置を当方はしたわけでございます。これは極端な措置であつたと思ひます。しかるに今度は、通らなかつた伊勢丹、岩田屋がスーパーを開いたという事は私ちよつと初耳なんです。おそれなく、それも商調協である程度調整しながらやつたんだらうと思ひますけれども、商調協を無視してそれはやれないと思ひますが、その辺は事務当局に答弁させます。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のありましたスーパーにつきましては、十月に開店予定であります。

○委員長(退席、理事御木亨君着席) いろいろことなすね。そうすると、私は、一般的な問題としていつでも考えているのですけれども、まあ、通産省のお役人の方がこの百貨店なら百貨店の重役なり副社長なり、あるいは何なり重要な役目をしておられることについて言っておるわけじゃないんです。そうじゃなくして、少なくとも官庁の行政府につとめられて、局長じゃ、いや次官じゃと最高の地位にあって、そしてその場合は、たとえば自分の所管の業者は、おい、ちよつと来い、ちよつと来いとこう呼ばれる。呼ばれるけれども、非常に若くて次官になつて、今度は相手側は自分よりも大学は五年も十年も古い人、地位はこちらが指導的な立場にある、そして早く次官やめなやいかぬから、やめたらどこの会社か今度は頭下げていかにならぬ、あつて、今は百貨店に頭下げていかにならぬ、そしてその人が使われればならぬ、こういうのがいまの日本の繰り返しだと私は思ふんです。

この場合でも、たとえばもうお役人してあるよりも、いまのうちには百貨店に行つたほうはいわゆるという方も、それはおられて無理はないと思ふんです。で、次官の方だつて五十そこそこやめていつ、それから先、年金で食えるわけでもない、これはどこかに雇われねばならぬ、こういうことが天下り、天下りで今日非常に大きな問題を残しておる。大蔵省にしても通産省にしても、これは労働省にしてもどこでも一緒です。こういう問題については、これはちよつと脱線なんですけれども、あまり出世が早過ぎるのじゃないか、極端に言へば、位人臣をきわめて次官になつた、

次官になつたとたん、私はもうあと二年でやめらつたようなものなんです。で、次官とか局長とかいうことになつたならば、やはり大学の年次からいってもあるいは社会的な地位からいっても、こちらのほうが上で、会社の社長、ちよつと来なさいと、これはむすかしいですよ、というようなことを言うのは、五年も十年も下の若い人が六十も七十にもなつた人にそんなに言えないだらうし、役人の弱さが出てくる、そういうのが、こういうところにあらわれてくるのじゃなからうかと思ふんですけれども、これは一般的な——脱線の質問ですけれども、そういうふうな点、いかがお考えになりますか。

○國務大臣(中曾根康弘君) いまの熊本の御指摘の例は、調べましたところ、福岡の先機関の職員が退職後地元百貨店に入社しておりますが、退職前の本人の職務は百貨店と関係のない職務で、また、地元百貨店に入社した後のポストも正式のラインの仕事ではなくして、部付の嘱託というところであります。総合企画部付嘱託ということで、四十六年十二月に入つておるわけでございます。しかし、この者がいまの百貨店の申請について活躍したかどうかということは、どうも活躍したというふうなことはあまりわれわれのところへは出てきておりません。ポストも課長待遇というところで低いポストでありまして、通産省に働きかけるほどの力はない人間であります。また審査は、商調協を中心に行なわれたのでございまして、厳正にこれは行なわれたのでございまして、その活動の余地はないものであると私は思つております。なおしかし、将来こういう職員が天下り等によつて疑惑を受けるようなことはよくありませんから、これらの点については大いにわれわれも戒めたいと思つております。

それから、最後にお触れになりました役人の出世が早いという事は、私も実はそういう感じがしております。私は、科学技術庁の長官をしていましたときには、次官はできるだけうんと使え

つきましたは、地元のほうでも必要な諸手続は踏んでおりますので、当方としてもこのスーパーの開設については問題はないというように考えておるわけでございます。

つきましたは、地元のほうでも必要な諸手続は踏んでおりますので、当方としてもこのスーパーの開設については問題はないというように考えておるわけでございます。

と、次官と女房は古いほいほい、そう思いまして、篠原という次官はたしか六十近くまで、六十をこしてもやっていたかも知れません。そういうふうにして有用な人は長くやってもらって、特に科学技術政策のようなものは中心がないとだめですから、大黒柱として、本人は非常に後輩に対して悪いような顔をしておりましたが、私はがんばらしてやらせておいたのであります。日本の官庁全体が定年の問題もあると思いますけれども、おっしゃるようなもう少し年齢を引き上げて、次官のようなポジションになる人間は五十五をこして六十ぐらいまでやったりしたほうがいいと、私はそう思います。これはしかし、行政機構全般に關係することでもありますが、案外現役の諸君はそれを喜ぶんじゃないかとも思います。いままでの慣例で早くやめるといふことになっておるから、あまりおるといふと、あいつはしみつたれだとか何とか言われるから、二年ぐらいでさつと席を立つのかもしれないが、官庁全体としてのシステムをもっとゆっくりにやるようにすれば、そういうこともなくなるんじゃないかと思えます。

○阿具根君 私も全く同感です。それは若い人たちは早くやりたいでしょうけれども、しかし、自分の将来を考えていけば、自分がその順番にくるので、やっぱり五十歳ぐらいでやめていくならば、このあと何をしようかと考えるのは当然のことなんです。そういうふうにひとつ御指導を願いたいと思います。

それからもう一つ、これにはいろいろ問題があります。これが必ずしも間違いだときめつけて言っているわけではありませんが、この百貨店等から見れば、商調協が目の上のこぶなんです。何とか商調協が自分の思うとおりになってくればいいがと、ところがなかなかそれがなってくれない。だから、商調協に対する圧力をかけてもらわなければならないこと、ある時期、通産省からこういう省令というのか通達というのか、通達が出たことがあるんです。それは、商調協の委員になるのは二期でなければならぬ、それ以

上なる場合は通産省の了解を受けねばならぬ、こういう意味の通達が出たことがございます。これはあるところの特殊なボスに対する考え方であつたようです。しかし、それは別なところで非常に大きく利用された。

というところは、商調協というのは、小売りからあるいは一般消費者から選挙されて出た方々です。それを通産省が一方的に、二年間だけでなけりや、二期だけでなけりやできないぞ、それ以上は通産省の許可を受けなさい、こういうようになつてくると、これは民主主義の破壊です。たとえその中にボスがおつたらうとおるまいと、それをみんなが選んだならば、選んだその人たちが悪いのであって、何も通産省がそれに対して、その人は切りなさいというのではできないはずなんです。そういう通達が出たことがございます。私はその当時、直ちにその訂正を申し入れて、訂正は出しましたけれども、これは一つの非常に大きな波紋を描いていっておるわけなんです。

そういうことを見る場合に、通産省は何か大きなスパーやあるいは百貨店に非常な好意を持つておる。そうして商調協も、その人たちの自由になるような商調協をきめなさいと、そうすると一つもトラブルが起きずに、店舗拡張ときたならば商調協も賛成ですと、こうついでくる、そうするとばさつとそれを許可する、こういうことを考えておられるんですね。これは何も悪意でやられたことではないことは私も知っております。それでいままでもやらないのです。で、いよいよこの改正案が出て、私の質問も終わるので、一応そういうこともありますというのを申し上げて、そういうことがいいのかわるか、大臣御存じなかつたらほかの人で御答弁願います。

○政府委員(森口八郎君) 御存じのとおり、商業活動調整協議会は、百貨店法の運用についてきわめて重要な職分を果たしております。また、新しい法律におきましても中核的存在を果たす機関であるというように私も存じております。したがって、商業活動調整協議会の委員の構

成とかあるいは委員の任期とか、いかなる人を選ぶかということについては、いろいろの人々からいろいろな意見が出ておるところであります。私も、構成はできるだけ公正に、各界の意見が漏れなく出るような構成にしなければいけないというように考えております。したがって、確かにそういうような構成をとりますと、中央、地方でなかなかそういうことを代表する人材が少ないというところも十分承知をいたしておるところであります。したがって、確かに委員の任期を二年として再任を認めないという原則は、商調協を構成する上においてきわめて不都合な事例が生ずること、場合によっては考えられるところであるわけでございます。ただ、先ほど阿具根委員もおっしゃいましたとおり、やはりあまり留任を認めて任期が長い委員の中に、一部とかくのうらわさのある委員が出てきておるといふようなことも、これはまた事実でございますので、御指摘のありましたとおり、昭和四十七年十一月一日付の企業局長通牒によりまして、委員の任期は原則として二年とするということにいたしましたわけでございます。

ただ、再任は絶対にいけないということではございませんので、やむを得ない場合に限り再任することができるといふことといたしたわけでございます。したがって、再任はできるといふ立場でございますが、おっしゃいましたとおり、いろいろな事情であります。特殊な人が長く留任するということとは好ましくございませぬので、通商産業局と事前十分に連絡をとれというふうな通牒をいたしておることは、これもまた事実であります。ただ、商工会議所の会頭がこの委員を任命するということにいたしておられますので、どういふ人を選ぶかというところは、方針としては通商産業省は示しておりますが、具体的にいかなる人を選べというふうなことは一切言っておりませんし、これは商工会議所がみずから、こういう問題を解決するのにならぬという人が必要であるかという観点から選ばれるというところでございしますので、決しておっしゃる通りに、通産省の意のままになるような商業活

動調整協議会というふうには私どもは考えておりませんし、現在までいろいろ百貨店問題で商業活動調整協議会から御報告書等をいただいておりますが、おおむね妥当な意見が述べられておるといふように考えております。

なお、くどいようですが、委員につきましては原則二年でございますが、再任は妨げないということになっておりますので、阿具根委員の御指摘になった点を十分しんしゃくいたしまして、この制度の運用をしてみたいというふうに考えております。

○阿具根君 御意見はよくわかるんですが、確かに委員の任期は二年である、再任を妨げずと、これは普通なんです。これは普通の民主主義なんです。それをニュアンスをちょっと変えて、再任をする場合は通産省の了解をとりなさい、その上で商工会議所の会頭は任命しなさいと、こうついでくると、これは全然性格が違ふんです。そういうふうにとられば、あなた方が、こうなつたら困ることだなどというねらひ打ちされたやつが、別なところに当たっておるわけなんです。それで別なところでは、いや、その代表に総評の事務局長がなるのはけしからぬ、これは通産省の了解を受けなければならないと、あるいはあの人には六回目だ、これは通産省の言うのに該当するといふようにとられてくるわけなんです。だからその点は十分注意していただきませぬと、商工会議所の会頭自身が自分の都合のいいような通達をばしはするのは事実なんです。だからそういう通達がいけばそれにびつたり合うんじゃないかと、あんた困りますよ、あんた困りますよと、こうなつて、とんでもないところ、大きなトラブルが起こつてきましたから、その点は、そのほうには取り消しをお願いいたしましたから、そういうことのないよう願っています。

商品仕入れ市場として重視し、家庭用電化製品、雑貨類、衣料品などを買いつけておる程度であります。それが、それでも買いつけのほうは問屋を通さず、メーカーから直接大量に仕入れておる。わが国のスーパーや百貨店が大部分を問屋を通して仕入れているのと比べて、相当流通経費が低くなっているものと思われまゝ。これが流通業の自由化で外資がわが国に本格的に入ってきて、自由に店舗網を持つようになりまゝと、わが国の中小小売業者に与える影響は、残念ながらきわめて大きなものであると言わざるを得ません。この関係各業界が一致してこの法案の成立を希望しておるといっても過言でないと思ひますが、また、このような脅威である外資が既存のわが国の店舗を買取したり、年中無休や、また深夜営業などの猛烈経営をしてきた場合に、本法案のような事前審査だけの規制では十分であるかどうか、私は非常に疑問に思つておりますが、この点について大臣の御見解をお尋ねいたします。

○政府委員(森口八郎君) 本法案は、外貨系のものであろうと何であらうと平等に適用されるということになるわけでございます。したが、いまして、御指摘のような深夜営業等につきましては、当然大規模店舗であります限り、この法案によつて規制を受けるわけでございますので、そういうような事態にはなるまい、というふうに考へております。

○阿眞根登君 法案では建物主義を採用して、大規模な小売店舗において小売業者を営もうとする者はすべて届け出を必要としておる。したが、一定規模以上の建物において小売業者を営む限り、百貨店、スーパーはもとより、中小小売業者の寄り合い百貨店、寄り合いスーパーも対象となり、建物内に出店する個々の小売業者についても、法律上は変更勧告等の調整措置が講ぜられることになりまゝですが、しかしながら、寄り合い百貨店、寄り合いスーパー等は、通常その立地する地域の中小小売業者の協議を経ておるものが多く、問題となるケースは非常に少ない

と思われ、また、百貨店や大型スーパーとの関係と異なり、競争条件に大差のない中小小売業者間のこのような建設については、本来の自由競争にまかすことが私は妥当であると思ひます。したが、寄り合い百貨店、寄り合いスーパーなどについては、よほどの事情が認められない限り、第一条後段の規定により、政府においては調整措置の運用上特別に配慮されるものと私は理解するのですが、こういうふうに考へてよろしいのですかどうか。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のように、本法案は大型スーパー等を調整対象として漏れなく把握いたしますために、いわゆる建物主義をとつております。したが、いまして、百貨店、大型スーパーだけではなく、御指摘のように、駅ビル、寄り合い百貨店等々すべて大規模小売店舗になりまして、これに入りまゝ中小小売業者はやはり届け出義務を一応負うということになりますし、制度的にも一応調整の対象になるということは御指摘のとおりであります。ただ、本法案の政策的意図が、大型小売店の進出から中小小売業者の事業活動の機会を守るということにあることを考へますと、たとへ大規模小売店舗に入居している場合でありましても、中小小売業者の事業活動を調整するということは適當ではないというふうに考へるわけでございます。この法案の十一条におきましても、勸告命令にあたりまして、大規模小売店舗内におきまゝ中小小売業者に対して特別の配慮をするということを示したしておりますので、こういう点を考へまして、政策的に合致した適正な運用を行なうべきであるというふうに考へております。

○阿眞根登君 次に、かけ込み新増設についてお尋ねいたします。先ほど参考人の方にお尋ねしたんですが、この百貨店法が三十一年にできたとき、三十一年までの二十年間をもつてみてみたところ、一三〇%しか百貨店の店舗はふえなかつたんです。ところが、百貨店法がここにかかつてから通るまでの間に三

三〇%の店舗がふくれ上がつてきたんです。まあ、事実新宿の伊勢丹を見てもらえばわかる、あの伊勢丹はこれが出てから倍になっております。そういうことをやられたのがこの前の百貨店法案です。で、そのとき私は、これは百貨店の拡大法案だと言つてこゝで毒づいたことがございます。ところが、今度もこの法案が出ると同時に、スーパーがかけ込み増設をどんどんやつておるわけなんです。これは御承知のとおりです。これに対してどういうお考えをお持ちになつておられるか、お尋ねいたします。

○政府委員(森口八郎君) 最近の特定店舗の届け出状況——私も特定店舗と言つておりますのは、いわゆる大型スーパーでございますが、届け出状況を見ますと、確かに若干ふえております。四十六年度百六十九件に對しまして、四十七年度は二百三十七件というように確かに若干最近はふえてきております。ただ私どもは、先ほど御説明申し上げましたとおり、こういうスーパーの増設につきましては、チェーンストア協会のほうと打ち合わせをいたしまして通達を出して、スーパーの新増設については、先ほど申し上げましたように、実際の行政指導を行ないまして、その設置を規制するということにしておるわけでございます。

なお、この法案の施行の前後のかけ込みについて申し上げますと、百貨店業者につきましては御存じのとおり、本法案の施行後も直ちに調整の対象となりまゝで、いわゆるかけ込みというようなことはないと存じます。その他の小売業者については、若干のかけ込みはあるかと存じますが、四カ月前に営業の開始届けを出さなければいけないというように法律で定めておられます。また、直ちに規制をするということになります。また、施行後四カ月前は一般の小売業者は開店できなくなるといふようなおそれがありますので、施行後四カ月前は経過期間を設けて、その間は自由ということとしておるわけでございます。ただ、先ほど御説明申し上げましたよ

うに、この自由な期間におきましても、私どももいたしましては、スーパーが過大に店舗を増設しないよう、地元の小売業者と摩擦を起した増設をしないよう、指導をいたしてまいらる所存であります。

○阿眞根登君 確かに局長通達を出されております。そうして業界に自粛を求められておりますが、昨年の十月までの月平均十二件のチェーンストアの届け出が、それ以降は月平均二十二件になつております。ものすごいこれはかけ込みなんです。通達を出されてもこれは聞くもんじやないんです。そういうなまやさしい連中はいいんです。だからこれに対して、法の精神はこうあるんだからということとどこかでチェックしなければ、この前の百貨店法をつくつたときと同じように、百貨店法が施行されたときはもう百貨店はふくれるだけふくれてしまつておつた、今度もこれができ上がったときは、もうチェーンストアはふくれるだけふくれてしまつておるんじゃないですか。何かチェックする方法はないですか。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のとおり、また先ほど申し上げましたとおり、確かに最近のスーパーの増設のペースはそれ以前に比べてふえております。ただ、ペース自体はふえておりますものの、異常という程度はふえておるのではないのかというように判断をいたしております。また、現在までのところ、大型スーパーにつきましては、おおむね、現地の小売業者との調整が終つて後にその店舗を開設するというような状況になつておりますので、特に問題点はなからうかというように存じております。

○阿眞根登君 いや、問題はありますよ。あからこういふ質問をしてはいるんです。どんだん向こうはふやしてはいるんですから、西武池袋——それからもう一つ一番大きいスーパー、こういうのはどんだんやつてはいるんです。だから、そういう小さいところが多少ふえるのを言つてはいるわけではないんです、私が言つてはいるのは、そんなものはこの法律ができてはいるんです。百貨店よ

りもでかいスーパーを持っておる人がふくらがしておるわけなんです。そういう人たちは何とかチェックしなければならぬと言っているわけですよ。小さいのが多少ふえるというのは、それは問題じゃないんです。百貨店よりでかいですよ。全部合わせてみない、たいへんなものなんです。

次に、この法案の附則第一条において、「公布の日から起算して六月をこえない範囲内において政令で定める日から施行する」ということになっておりますが、ただいま申し上げましたように、いまでさえもかけ込みがこんなに多いんだから、これはおそらく、この六カ月の間に無用の混乱や批判を招くことが私は相当出てくるだろうと思っております。それで、先日通過いたしました小売商業振興法などは、一カ月で政省令を作成し施行すると私は聞いています。これは一カ月じゃできぬでしょうけれども、六カ月以内というのがまるまる六カ月じゃなくて、せめて二カ月か三カ月の間に政省令を出してこれを実施するんだ、こういうことにやってもいいと思っておりますが、いかがですか。

○政府委員(森口八郎君) 確かに、施行時期まで六カ月もあるというのはきわめて長過ぎるというように感じます。したがって、できるだけこの施行時期を短い期間、三カ月とかその辺の期間に短縮する努力をいたしてみたいというように考えております。

ただ、御理解を願いたいのは、中小小売商業振興法と若干事情が異なっております。御存じのとおり、現在大規模小売店に入っておる者は、これは届け出をしなければいけません。届け出をする対象者が約二万人おるといってございまして、やほりその者に対するPRの期間として相当するのではないかとおもうに思っています。やはりこういう人たちに法律を周知させませんと、知らずして法律違反を犯すということになりますので、多数の人を相手にしておる法案、しかも罰則の伴う法案でございます。そういう点について

若干の日にちをいただきたいというように感ずるわけでございます。

○阿貝根登君 次に、脱法行為についてお尋ねいたしますが、これにつきまして、私は、現行法制定の際の委員会審議において指摘したところであり、残念ながら私が懸念したように、続々と疑似百貨店が統出されてきて、今日のような問題を生じたことは御承知のとおりであります。これについては、一面においてスーパーのようなものが出てきたという時代の要請もあつたこと、お客さんの利便ということも非常にあつたこと、認めますが、今回の改正では建物主義をとり、大型スーパーが疑似百貨店方式で脱法することを排除はしておるもの、新しい脱法行為が絶対に起きないという保証はありません。そういう脱法行為に対する通産大臣の基本的な態度を伺いたい。

○国務大臣(中曾根康弘君) 本法が成立する前後を問わず、行政指導は依然として生きておるわけでございます。スーパーの新設等につきましても、商調協にかけて地元の了解を得るようには、初めてその開店を認めるという形に依然として、やめていくつもりでございます。したがって、いままでのペースで商調協等を通じて行政指導をやっていくつもりで、かけ込みのようなものが行なわれぬように制御したいと思っております。

○阿貝根登君 たとえば通産省の統計によりますと、チェーンストアは、九百平方メートルから千四百平方メートルの売り場面積の店舗が最も効率のよい売り上げがあることになっております。法案では、基準売り場面積千五百平方メートル未満は、届け出すら出さなくても自由に新設できる。たとえ千五百平方メートル以上の店舗をすでに二つも三つも持っているような人が公道——一つの道をはさんでまんに新たに千四百九十平方メートルの建物をつくって本法案の規制を免れる意図があつたような場合は、これは明らかに脱法行為である、こう私は思っております。こういう場合にはど

ういう対策をおとりになるか、この点をお聞きいたします。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のように、公道をはさんだ二つの建物は原則として一つの建物とみなさないで、おのおのについて店舗の面積を算定することと相なっております。したがって、御指摘のように、公道をはさんで千四百平方メートルの店が二つあるという場合には、本法の規制の対象とはしないことを考えておるわけでございます。

本法案は、御存じのとおり、従来の企業主義から建物主義に考え方を変えたわけでございます。大きな建物を持つておるものが顧客吸引力があるという立場をとつておるわけでございます。その建物も千五百平方メートルでなせ切るかというところについては、議論があるわけでございます。けれども、千五百平方メートル以上の建物が顧客吸引力がある。したがってこれを、小売り商の事業機会を適正に確保するために調整の対象にするのだという立場をとつておるわけでございます。したがって、千四百平方メートルの建物は、小売り商の事業機会について一応の大きな影響はないというたてまえをとつた法案になっておるわけでございます。

ただ、この法案にも書いてございますように、千四百平方メートルの建物二つが現実と同じ企業で向かい合つてあるというふうな、こういう非能率な形は、現実には存在しないわけでございます。けれども、二つの建物を地下道で結んだり、あるいは空中回路で結ぶというふうな場合は、これはこの法案でも一つの建物になる、その場合には合算をするというたてまえをとつておるわけでございます。そういうふうな場合には当然本法の対象になるわけでございます。で、私どもは、千五百平方メートル以下の店舗は、それ自体としては小売り商に著しい影響を及ぼさないのではないかといたしてまえておるわけでございますが、なお御指摘のように、そういうふうな建物で非常に地域で問題を起すことというふうなものがござい

ました場合には、地元の商工会議所あるいは商工会等を仲介役といたしまして、そういう店舗を持つておる者と地元の小売り商との話し合いが行なわれるよう指導してまいりたいというふうに考えております。

○阿貝根登君 公道を境にして千四百平方メートルの店が二つできて、地下道でそれをびたつと結んでおるならあなたのおっしゃるとおりなんです。ところが、地下道ということではなくて、その地下道も店舗である、他の店舗がたぐさん地下道にあるんだ、たまたまその地下道から上がつていくところにスーパーが二つある、そういう場合はどうなりますか。

○政府委員(森口八郎君) 地下道の性格にもよるわけですが、地下道自体が、両方にある店と同じ人格でその商店街が営業されておるといふことでありましたら、その二つの店舗は合して一つということになるわけでございます。ただ、地下道が公道——公道というようにみなされません場合は、これは別々の店舗として計算をするというふうなことに相なるわけでございます。

○阿貝根登君 私、それを質問しておるわけなんです。いま、公道に面して、ただスーパーからスーパーに行く道を地下を掘るような、そんなことはしませんよ。そんなことはありませんよ。そういうところは地下道が全部商店になつておるわけなんです。地下をくくつてもうであるわけなんです。そして、それから上がつていけばスーパーが両方にあると……。

○政府委員(森口八郎君) 非常にむずかしい御質問なので、ちょっと手間とつて恐縮でございます。お尋ねの件ですが、いろいろケースがあつて、実態によつて異なつてくることだらうと思つておるわけでございます。その間が地下道で結ばれておる、その地下道は公道ではなしに、二つの店舗をつなぐためのものばらの目的のためにつくられた道でありまして、二つの店舗は合算して考えらるということになるかと思つておる。

それから第二のケースは、おのおの二つの店舗が公道に面してありまして、その間が地下道で結ばれておる。しかし、その地下道にある商店街が全然別の経営者によって営業されておる、全然別の経営主体によって営業されておる。要するに、その地下道にある商店街と、それから地上にありまして、公道の両側にあります建物とが一体とみなされない場合、これはやはり別途として計算するということにならうかと思ひます。

それから第三に、その二つの建物があつて、その間に商店街があつて、その商店街自体は、両側にある建物と同一の経営主体によって運用されておるといふような場合は、これは先ほどの単なる通路によって結ばれております場合と同様、地下道にありまして商店街、それから両側にあります店舗、両方の面積三つを合算したものを一つの建物であると認むべきであると思ひます。

いろいろなケースがございますけれども、要は、一体として、建物として把握されるかどうかというところが判断の基準であらうかと存じますが、ケースはいろいろございますので、具体的にどういふ場合がどうだということをお説明できないのを非常に遺憾に存じます。

○阿貝根登君 これはいろいろそういう複雑な問題もございまして、そのときどきまたお尋ねしてみたいと思ひます。

次に、百貨店における特殊指定の問題についてお尋ねいたします。

これは先ほど公正取引委員長にも御説明願つたんですが、大臣にもちよつとお答え願つたんですが、百貨店業については、昭和二十九年の十二月に特定の不公正な取引方法を告示で指定しておる。問屋からの手伝い店員の出向、不当返品、問屋への押しつけ販売などは原則として不公正な取引方法として禁止されておりますが、その実態は以前と比べて少しもよくなつておりません。極言すれば、百貨店はこのようなことをしておるから、中小小売業者よりも競争上優位な立場にあるとも言えると思ひます。またこの問題につきまして

は、昭和三十一年に現行法を審議する際、わが党の案では、百貨店法できびしく規制すると考えておつたんですが、御存じのことと思ひますが、通産省においてこの手伝い店員等のことについてどういふふうにお考えになつておりますか、再度お尋ねいたします。

○國務大臣(中曾根康弘君) 先ほど申し上げましたように、公取からも警告もありませんし、手伝い店員並びに不当返品の問題はかねてからの問題でございまして、われわれとしてもいまままで注意してきたところでございます。しかし、いまま産業政策局長に話しまして、もしこの法案が成立したら、直ちに全百貨店に対してそういうことが行なわれないように新しいスタートをするに際して深く戒めて、そうして通産局にも命じて、ときどき抜き打ち検査等の措置をするように指示しておつたところでございます。

〔理事 朝木平弘君退席、委員長着席〕

○阿貝根登君 この問題は、労働省もお見えになつておりますからちよつとお尋ねしますが、同じ百貨店で、その職員とそれから手伝い店員というものは全然違ふわけなんです。先ほど百貨店の代表の方にお聞きしましたが、手伝い店員は幾ら給料もらつておるか、問屋が払つておるんだから私は知りません、こういうわけなんです。そういう無責任なことで百貨店はやられておつて、同じ百貨店の中で百貨店の看板を背負つて、百貨店の包み紙で品物を包んでやつておる。お客さんはそのままたこの百貨店の者だと思つておるわけなんです。ところが、一方は出向社員である。だから、百貨店というよりも自分の問屋のことだけ考えておる。ところが、自分の給与は百貨店の店員よりもうんと下だと。同じ店舗で同じに働いておつて、そして一方は問屋から出てきておる出向社員である、一方はその本店の社員であるというところで段違ひの給与をもらつておる。こういうことは労働省として、基準局としてはどういふふうにお考えですか。

○政府委員(渡邊健二君) こういうふうな派遣店員あるいは出向店員の場合には、同じ職場におりましても雇用関係は、百貨店の店員は百貨店、それから派遣された店員は派遣元と雇用関係がございまして、同じでございますので、労働条件についてもいろいろ給与等において違いが出る場合があるわけでございます。同様なことは、百貨店以外におきましても、下請が元請の事業場の中に混在して就労している場合に同様なことがあるわけでございます。そのこと自身労働条件に格差があることは好ましいこととは存じません。また特にいろいろ問題がございまして、混在して仕事をしております場合に、使用主としての関係が非常にあいまいになる場合があるわけでございます。

たえて申しますと、百貨店のほうが超過勤務などをやる場合に、派遣店員のほうも同じ店舗におるためにやらざるを得ない。派遣元の使用主が十分にその辺を承知しないで超過勤務が行なわれるといったような、使用主責任が非常にあいまいになる場合がございまして、私もはそういう点に非常に問題だといふ考えから、できる限りそういう場合について使用主の責任関係を明確にするように、こういうふうな指導をいたしておるところでございます。ただ、賃金等につきましては、これは格差があることはもちろん好ましいことではございませんけれども、賃金についてはどういふふうなことは、直接役所としていろいろ介入したい点もございまして、使用主責任等につきましても不明確なためにトラブルが起きないようにという点については、指導をはかつておるところでございます。

○阿貝根登君 スーパーについてはいかがですか。今度は出向社員と違つて、スーパーはパートですな。パートと正社員ですな。正社員と準社員といふんですか、その待遇の差がございましておるわけなんです。これはどういふふうにお考えですか。

○政府委員(渡邊健二君) パートにつきましては、まあ、近ごろは非常に多くなつておるわけでございます。あらゆる業種にございまして、私どもパートにつきましては、これはスーパーだけではございせんが、百貨店、スーパーその他商業関係のパートの労働条件につきまして昭和四十六年六月に実施いたしました調査によりますと、大体パートの人の一カ月の実労働日数が二十三日、一日当たりの実労働時間は五時間が平均に相なつております。したがしまして、労働時間が常雇の人とは非常に差がございまして、賃金等にもちろん違いがあるわけでございますが、一時間当たりの賃金に直して計算をいたしてみますと、パートの人は当時で、女子でございまして、一時間当たり百九十五円、それから常雇の一般労働者の女子は二百七十円というふうなことで、まあ差は意外に少いと思ひます。若干の差はございまして、これも勤続年数はやはり常雇の人が三・七年であるのに対して、パートの人は二・二年というところでございまして、勤続年数も違いがございまして、この程度の差はそう大きな差とは言えないのではないかと、かように考えます。

ただ、特別給与、すなわちボーナス、夏期、年末のボーナス、これは非常に差がございまして、一般の労働者は、当時の調査では年間約十万二千円程度のボーナスであるのに対して、パートの人は年間特別給与が平均いたしまして、一万四千円程度と、非常に差があるわけでございます。これは大きな差でございますけれども、労働時間自身も、一般の労働者は八時間でございますのに、対して五時間であるというふうなこと、あるいは長期雇用がすべての人に必ずしも予定されていなく、といったようなことで、このような差ができておると考へるのでございまして、こういうふうなボーナス等についてはかなりの格差がある。したがしまして、パートと常雇の労働者の方々と混在しておる形になつております。

○阿貝根登君 次に、労働問題について若干お尋ねしますが、法案では、大規模店の休日、閉店時間は届け出制になつておる。近所の中小小売業者の苦情がなければ自由に営業できることになつ

ておる。この休日、閉店時間などの労働条件にから公益性的の問題につきましては、そこに働く従業員も非常に強く関心を持っておるところです。これにつきまして通産省では、第九条の通産省令で定める基準というのとはどのような基準を考へておられるのか、御説明願います。

○政府委員(藤口八郎君) 第九条で定める届出の基準は、おおむね現在の百貨店法で定められておりますが、これを踏襲をいたしたいというように考へておりますが、現在の百貨店法の基準は三十二年当時きめたものでございまして、具体的にどうするかというところにつきましては、さらに関係者の意見もよく徴しました上で定めたいというように考へております。

○阿貝根登君 労働省のほうはいいのですか。○政府委員(渡邊健二君) 私どもも、このきめ方いかんによりまして、まわりの中小企業の労働者等にもいろいろな労働条件上の影響があると考へております。そこで、そこ点につきましては、この法案の立案当時から通産省とは密接な連絡をとっておるわけでございまして、この閉店時刻及び休業日数等をおきめになります場合は、労働省と十分に御連絡をとりまして、通産省のほうから、そういうようにするとう御回答をいただいておりますので、今後十分に両省間で連絡をとってまいりたいと、かように考へております。

○阿貝根登君 先ほどの参考人の方にもお尋ねしたのですが、参考人の方々はなべて三名とも、百貨店代表もスーパー代表も、小売業者の代表も、週休二日制というのは世論のおもむくところである。だから、これは当然週休二日制に持つていかなければならぬのだ、そういう点については前を向いて自分たちも考へていきたい、ということも言っておられたので、労働省も通産省のほうも、もう週休二日制というのはこれは当然近い将来にきまることがございますから、こういう機会にそういう指導をしていただきたい、かように思います。いかがですか。

○政府委員(渡邊健二君) 週休二日制の普及につきましては、労働省はかねてからその普及に努力をいたしておるところでございまして、今年の二月御決定になりました経済社会基本計画におきましても、計画期間中に大企業においては大部分が完全週休二日制に到達する、中小企業においてもかなりの程度週休二日制が一般化するようにとめるといことが、この計画で規定されておるわけでございますが、この線に従いまして、労働省といたしましては、それぞれの産業、企業の実情に応じまして、計画期間の中でもできるだけ早い機会にこの目標が達成されるようにとすることで指導をとおしてございまして、

百貨店、スーパー等についてももちろんのことでございます。ただ、業種の性格等からいまして、これらの産業については土・日以外にする、あるいは交代制も導入するといったようなことがとられる場合が多く、現にそういうような形で、現在百貨店及びスーパーにおいてはかなり週休二日制がすでに普及をいたしておりますので、今後一その普及がはかれますようにわれわれとしても努力してまいりたいし、通産省におきましても通産行政の面から御配慮を願いたいと、かように考へておるところでございます。

それから、中小企業につきましても、われわれは、中小企業の労働者もそういう一般労働者の労働条件の改善におくられることなく、そういう労働条件の改善の恩恵にあずかれるようにしたいということで、週休二日制の普及をはかっております。したがって、これはなかなか実情からいって一挙にはいかなない、段階的に月一回とか二回から徐々にいかなるを得ないと思っておりますけれども、そういう中小企業における労働条件の改善というものと、百貨店あるいはスーパーの労働条件とが互いに改善の妨げにならないような配慮をしなければならない、かように考へますので、この閉店時刻あるいは休業日数等の問題についても

そういう点を考慮しながら通産省と相談をしてまいりたいと、かように考へております。○阿貝根登君 これは、三人とか四人とか家族でやっておるところは別なんです、この零細の三人、四人とか五人とかいう従業員でやっておるところは、店主が非常に従業員に気がつかうわけなんです。やはりそういうところでは店員が一人抜けたら大打撃なんです。だから何とかして店員に居ついてもらわなければならぬということ、私は相当苦勞していると思うんです。だから、大きなところよりも小さいところのほうが苦勞して、何とか二日はこれは休んでもやらなければ、店員がやめてしまつたら店を締めなければいけません。なかなかいままう人は集まりませんよ。だからそういう点も十分配慮されて御指導願いたいと思っております。

それから、チェーンストア協会の加盟店の従業員を調べてみますと、社員が六万九千五百五十五名、臨時職員が二万四千九百二十四名で、大体九万四千人おるんです。そのうちにチェッカーが一万三千九百六十三名、臨時職員が三千九百四十四名、一万七千名ばかりチェッカーがおりますが、そのチェッカーのうち、チェーンストア協会の加盟店だけで百九十二名のチェッカーの病人が出た。これは表面に出ただけがそのくらいだから、相当多数の人がそういう病気になると思っております。これに対して労働省ではどういう対策を考へられるか。

○政府委員(渡邊健二君) 一、二年前からスーパー店等におきます金銭登録作業につきまして、連続してレジスター業務に従事している時間が長い労働者につきまして、いわゆる頸肩腕症候群といった健康障害が発生して問題になってきております。したがって、労働省といたしまして、こういうものが非常にふえる傾向にございまして、本年二月から三月にかけて実施調査をいろいろいたしましたとともに、こういうものの職業性疾患発生の予防を期しますために、金銭登録作業の指導要領というのを策定いたしました。原則

として、繁忙時におきましては一連続作業時間をおおむね六十分にせい、そして十分な十五分の休憩を与えるようにする、それから、そういう繁忙時においてはチェッカーの仕事が、レジスターを打つのでございまして、そういう場合というのはサッカを別に配置して二人制とするように、それから、繁忙時以外においても特定の労働者に長時間レジスター作業等をさせないように配慮せい、それから、作業環境につきましても、そういう作業を行なう場所ではできるだけ気温十七度以上二十八度以下、照度も四百ルクス以上とするようにする、換気等についても十分注意して、事務衛生規則の基準に準ずるようにするよう、その他金銭登録作業につきましても休憩・休養の設備、騒音の軽減等の配慮をせよといったような指導通達を出しまして、そのような職業性疾患の発生の予防をはかるようつとめておるところでございます。

○阿貝根登君 スーパーの代表の方もそういうことをおっしゃったのですが、この新聞の一部をちょっと読んでみますと、「チェッカーはねえ、まるでぞうきんのように使われてるんですよ。朝十時から八時間労働で、休憩はお昼の四十五分間、午後四時から十五分間だけ。へんな話ですけど、お客がつかえてトイレに行けず、レジ台でぶっ倒れる人もあるくらい」。こういうことが書いてあるわけですね。だから、一応そういうお考へはけっこうですから、実際現実に移されるようにひとつ御指導を願います。現実はまだそこまでいっておりません。現代版女工賃史」と新聞に出るぐらいなんです。その点はひとつ十分御指導願いますと、使う人はぞうきんであるうがポロであるうがかまわれないんで、金さえもうかればなるべくしほってしほって取り上げたほうがいいんですから、そういうことがいまでも行なわれておつたらたいへんですから、ひとつ御指導願いたい、かように思います。

あと、こまごました問題ですから、最後に、デ

パートの保安衛生について大臣にお尋ねいたしました。

七月十五日——ちよつと前ですが、「吹き抜けいけません」、「改造費十億円どうしましょう」と、これは都が勧告したわけですね。吹き抜けができておるのは煙突になる、百貨店で火災が起こった場合は大被害が起きるといって、通産省が注意したんじゃないかと、これは都が勧告したんです。都が勧告したところが、改造費に十億円もかかっちゃうからそんなことはできませんというふうなことを言っておるんですね。非常に火災に対する準備がなされておらない。

それから、これは日経が取り上げておりますが、同時期のやつですが、室内の環境が非常に悪い、だから神奈川県百貨店などは浮遊粉じんが多くて非常に不衛生だ、こういうことを言っておる。これも新聞に出ております。それから、小田急の百貨店等はほかが出て通産省もなかった。消防署がかんかんになって厳重警告したと、こういうことも新聞で次々出ておるわけなんです。百貨店そのものがこういう災害に対して少しずさんじゃないのだからか。このところ当分百貨店の火事があるに起っておらないから——起っておるかもしれないけれども、何万人も人が入っておる百貨店でもしもこういう災害があったならば、たいへんなことになる。こういうことが指摘されておるんですが、通産省はこれに対してどういうお考えをお持ちになっておるか、どういう御指導をされておるか、お伺いいたします。

○国務大臣(中曾根康弘君) 百貨店は、消費者及び大ぜいの公衆が集まるところでございますから、その保安及び衛生ということにつきましては、当該百貨店のみならず、監督官庁であるわれわれとしても大きな責任があると思っております。御指摘の吹き抜けの問題は、これは消防法とかあるいは建築基準法等によって規制されておりました、いまのようなお客さんの立場という面からはあまり考慮はなかったんでないかと反省いたします。むしろ、そういう吹き抜けがあるほうが

お客さんの引きつけによろしいと、非常にきらびやかに見えたり、裝飾が置かれるという考慮があったかもしれない。そういう点につきましては、消防関係及び建築基準関係ともよく相談をいたしまして、いろいろ検討してお客さまの衛生及び保安について心配がないように処置していきたいと思っております。

○阿貝根登君 大体私の時間は終わったようですから、質問は終わります。

○中尾辰義君 一番最初に、流通政策の基本的な考えについてお伺いをいたします。

流通機構の近代化の促進ということはいささか叫ばれておるわけですが、なかなかそれができない。そして今日、これが物価高の大きな要因となっておることもまた事実でありまして、物価対策上からも流通近代化が大きく叫ばれておりますが、また他方では、豊かさを求めて個性的なもの、高級的なものを指向する消費者の需要の変化、意識の変化に流通業が十分にこたえておるかどうかも私は非常に疑問に思っているわけなんです。そこで、この問題を解決するには、通産省に流通消費局を設けるぐらいの積極的な政府の態度が要請をされておったんですけれども、残念ながらこの前の通産省の機構改革では、わずかに流通担当の審議官を置いて流通問題に取り組むということにすぎないことになった。そういうことで、通産大臣から中小小売り商業を含めた今後の流通政策のあり方に対する基本的な考えをお伺いをいたします。

○国務大臣(中曾根康弘君) 日本の流通機構体系は、最近非常に大きな変化がございまして、従来の小売り商業、特に零細企業、商店街、それからスーパーというものが出現をし、それから百貨店も最近全国に手を伸ばしまして、先ほど阿貝根委員のお話にもありましたように、資本的に地方の群小百貨店に手を伸ばすとか、あるいは百貨店自体がスーパーを別の系統で営むとか、そういうような変化が出てきております。あるいはさらさら、連鎖店、ボランティアチェーンとか、そういう

ような系統のものが出てまいりましたし、最近では、コンビニエンスストアという新しいアメリカの体系も導入されつつあります。そこへ持ってきて、外資が小売り商業に進出する可能性も出てきておるわけでありまして、そういう大きな変動の波の中に、一面においては消費者の利益を守ると同時に、零細小売り商業の地位を守り、それからいまのような各段階に出てきた新しい商店や体系に対して摩擦を起さないようにこの調和をとるといふことが必要でありますし、特にまた公正取引を確保して、大きなものが自由を乱用して支配力を強めるといふようなことを抑制させる、そういう問題が今日われわれの当面の行政目標として出てきておるところでございます。そういう観点から、今回審議されております法案を提出したという関係もございまして。

なおそのほか、連鎖店等につきましても、いろいろ行政指導をもつて規制しなければならぬ面もあるのではないかと思っております。

もう一つ大事なことは、流通段階が幾つか出てきますと、物価高を誘発するという問題がございまして。これは、日本の各製造者、問屋、小売り店にかけてマージンがどの程度累積していくか、そういう点もいまま態調査をやらしておりまして、各企業別にそれをどういふふうか処理していくかというのを、合理化していく方法を検討しておるといふのがその実情でございます。

○中尾辰義君 スーパーの小売り商に対する影響のことですが、流通業の近代化の一つの大きな原動力となっておるのは、安売りを武器にセルフサービス販売と連鎖店の拡大を進めておるスーパーの流通活動であり、今日の物価高を幾らかでも食いとめてくれるのも残念ながらスーパーであるところ、こういうふうな思われたいです。ところで、スーパーによる中小小売り商の影響を無視するものではないのですが、通産省ではスーパーをどのように評価され、また、スーパーの周辺中小小売り商に与えている影響をどのようにつかんでいらっしやるのか、お伺いをいたします。

○政府委員(森口八郎君) スーパーは、昭和三十年代にわが国で初めて登場したわけでございます。その武器とするところは、セルフサービス、それからやはり商品の大量購入、あるいはチェーンオペレーションというふうないろいろな斬新な商法を用いまして、低価格で消費者に日用品を供給するという面で非常に大きな地位を占めたわけでございます。そういう意味で、スーパーがわが国の流通業界に与えたよい面というものは、それはそれなりに評価しなければいけないと思っております。場合によっては周辺の小売り商にいろいろ影響を与えるというふうなこともまた出てくるわけでございます。たとえば人の流れが変わるとか、あるいは周辺の小売り商の売り上げ高とかあるいはマージンに影響が出てくるのか、そういう周辺の小売り商に影響を与えるということもまた十分考えられるところでありまして、中小企業庁で、スーパーについてどういふふうか考えておるかということも周辺の中小小売り商業者に聞いてみますと、スーパーが出てくると不利であるとする者が四二・三%を占めております。ただ半面、スーパーがございまして、スーパーと競合しない商品について売り上げがふえるというふうな小売り商があることもまた事実でございます。そういうふうな、スーパーが出てくると有利だと言っておる小売り商が二一・一%あります。また、スーパーの出店によって変わらないとする者が三一・四%、わからないとする者が五・二%あるというふうな状況になっております。いずれにいたしましても、周辺の小売り商に何らか不利の影響を与えておるといふことは否定できない現状でございます。今回の法案を提出した理由も、一つはここにありたいです。

○中尾辰義君 次に、今回のこの改正案のバックボーンとなっておる昨年十一月の産業構造審議会の第十回中間答申でも、現行の百貨店法が制定されてから十七年を経過し、その間、流通業の自由化の具体化等もあって、小売り商業をめぐる商環

境が著しく変化し、また、新たな政策要請として流通の近代化の推進、消費者利益の確保などの見地が重視されるようになったために、流通近代化、消費者利益の確保の視点を法の中で明らかにする、このことを答申したのであると私は理解しておりますが、今回の改正案ではこれが具体的にどのような明文化されているのか、念のために説明をお伺いします。また、流通近代化の文言が改正案の目的の中に入っていないが、この点はどうなっておりますのか。

以上。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のように、産業構造審議会の答申では、消費者利益の確保と流通近代化の増進という二つの主要目的としてあげております。まず、消費者利益の確保について本法案においていかに配慮したかということですが、第一条の目的の中で、「この法律は、消費者の利益の保護に配慮しつゝ、調整を行なうの保護に配慮する」ということを明らかにいたしております。また、本法案の第十一条におきまして、勧告を行なうにあたりましては消費者の利益に配慮する規定を特に挿入いたしました。実際上の運用についても遺憾なきを期しておるわけでございます。

流通の近代化につきましては、本法案で特に言及をいたしておらないわけですが、さきに成立いたしました中小小売商業振興法によりまして中小小売りの近代化の促進を行なうこととしていたしておりますので、通産省といたしましては、この二つの法律によりまして答申の示した二つの基本的方向は充足されておるといふように考えております。

○中尾辰義君 それじゃお伺いしますが、経済の流れに反した統制とか規制は必ずいつかは破られることは、われわれの多くの経験が教えてくれるところでありまして、また、この消費者の利益の点から考えますと、豊富な品ぞろえを提供する百貨店、あるいは専門的な知識、技術を提供する専門

店、なお、もよりの便宜性を提供する小売り店、セルフサービスによる安さを強調するチェーンストア等、それぞれ公正かつ自由に競争するという経済原則に従って初めて消費者の利益も得られるものと私は理解しております。もしこれを政府が、業者の置かれてある立場を考慮して調整を行なうというならば、その理由を消費者によく納得できるように説明し、了承してもらうことが最小限必要であると思いますが、この問いについて大臣の御所見を伺います。

○国務大臣(中曾根康弘君) 消費者の利益を確保するためには、各種の形態の小売り店が適正な競争を行なうことが必要であることは御指摘のとおりでございます。しかしながら、自分だけの力で顧客吸引力を持つ大型店と、それを持たない小売り店とでは競争条件においていへん差がございます。したがって、御指摘のように、小売りにおける適正な競争環境を形成するためには、わが国の小売りの現状においては、大型店の事業活動を調整し、両者の競争基盤の格差を埋めることが必要であると考えております。通産省としては、消費者代表を含む学識経験者によって構成されている、産構造流通部会の答申に示されたことのような考えに基づいて本法案を立案した次第でございますが、今後ともいまのような精神に基づきまして、大型店それから連鎖店——チェーンストアやらスーパー、それと商店街等との調整につきましましては、公平かつ公正に行なわれるように大いに努力してまいりたいと思っております。

○中尾辰義君 ところが、主婦連などの消費者団体は、今回の法案は業者保護が優先し、ともすれば消費者の利益の確保があと回しになりがちである、こういうふうなきめつけて、産構造審議会の答申どおり届け出制にすること等、規制の対象の拡大を行なわないことを陳情しておるわけですが、この点について大臣はどのように受けとめていらっしゃるのか。

○国務大臣(中曾根康弘君) 産構造流通部会は、改正の重要な要点として消費者利益の確保をあげ

ており、その答申の趣旨に沿って、本法案の第一条の目的に消費者利益の確保が明示されているとともに、第十一条において、本法案を運用する際には、消費者利益の確保に配慮すべきであるということが示されておるのであります。通産省としては、このような法案の趣旨を認識して、消費者利益の確保に十分に配慮しつゝ、本法案を適用してまいりたいと思ふ次第でございます。

スーパーというものが出てきて、これがいまままでの小売り商店街等にかんがりの刺激を与えまして、また最近、連鎖店——チェーンストア、ポラントリーチェーンとか、その他いろいろ出てまいりまして、これまた刺激を与えていることは事実であります。そういうような新しい合理化された、近代化された体系が入ってくることは、進歩のためにも必要であります。そういうようなものが必要以上に自由を乱用すると、今度は小売りの店が他が困ってまいります。お客さんの目から見れば、安くてもいいものが手っ取り早く入るほうがいいという原則であります。また、一面においては、そういう商売をしている人たちの生存権の問題も考えてやらなければならぬところがあります。そういう点から一歩一歩前進させて合理化を進める、近代化を進める、そういう精神に基づいてお客さまの要望にこたえようと、業者間の調整も進めていきたいと思っております。

○中尾辰義君 今日この物価が高いのは、これまた従来も何回となく言われておりますけれども、結局、いまの物価対策というものは消費者本位にものごとを考えていくべきじゃないか、その辺が少しこれは考えが至っておらないようなふうになっておるのじゃないかというところは、従来もしばしば論じられてきておるわけですが、それはいまの内閣自体が、まあ通産省は通産省で業界の味方に立って、厚生省は厚生省で、農林省は農林省で自分の所管の業界を守るような立場に立っておる、そういうところから、一体だれが消費者の味方になって応援をしてくれるか、これもしばしば言われておるのですがね。まあ、そういうことで

私は今回も質問をしておるわけですが、非常に最近の物価の高きことは、サラリーマンの生活を圧迫しておるわけですが、そこで次の質問に入りますが、消費者の利益と中小小売り業者の利益は、必ずしもこれはもう相入れない、これは当然でありませう。具体的な利害を調整することは非常にむずかしいことであると私は思うわけですが、法案では、これを従来

の許可制と異なる事前審査制度によって調整しようとしているわけですが、そこで、率直に大臣にお伺いをいたしますが、この事前審査制は、従来の百貨店について適用されてきた許可制とスーパーに適用されていた届け出制と具体的にどう異なる調整をしようとしているのか、この辺わかりやすくひとつ説明して下さい。

○国務大臣(中曾根康弘君) 今回の規制の方法を、一面においては大型店の範囲を拡大してスーパーも取り込む、同時に、許可制を事前届け出、事前審査、勧告、命令という体系に改めました。これによって消費者利益に対する配慮の趣旨を規制方式の上で明らかにする一方、大規模小売店舗に進出する小売り業者の届け出があったときには、通産大臣は、その内容を十分に審査して、その結果、中小小売りに商業に相当程度の影響を与えるおそれがあると認める場合には、審議会の意見を聞いて必要な勧告、命令を行なうこととしてあります。この命令の中には業務停止命令というものがあつてあります。したがって、事実上許可に近い内容のものもあつてあります。そういう意味におきまして、歯どめは十分持つておりながらも、この業界の自由競争を促進しつゝ推進していく、こういう考えに立っておるわけでありまして。

○中尾辰義君 続いて、これから開業しようとする大規模店舗の事業活動が、通産省における審査の基準に照らしましてどの程度中小小売り業者の利益を害するおそれがあるかどうかを判定する場合に、実際、具体的にどのような事項が審査の勘

案要素となるのか、その点いかがですか。

○政府委員(森口八郎君) 法律の第七条に明らかにしてあるわけですが、小売り業者から届け出がございまして、通産省のほうでは、その届け出にかかわる大規模小売店周辺の人口の規模とその推移、それから中小小売業者の近代化の見直し、ほかの大規模小売店周辺の配置及び当該地域の大規模小売店周辺の小売業者の現状等から、その大規模小売店周辺の進出により買ひもの客の流れの変化、それから、その地域における総小売り業者の販売額に占める中小小売り業者の販売額の割合等を推測いたしまして、いま申し上げましたような主要因に基づきまして、その届け出にかかわる大規模小売店における小売業者の事業活動が及ぼす周辺中小小売業者の事業活動への影響を審査するというようなことに相なるうかと存じます。

○中尾辰義君 それでは次に、商業活動調整協議会について伺います。

この協議会は、調整機関の中でも実質的には非常に重要な役割を果たすものであり、その運用いかんによりましては本法案の性格はだいぶ変わってくると言えざるを得ないものでありながら、法文の上では何の規定もありませんが、この協議会の性格はどのようなものであり、また、そのメンバーはどのような人が予定されておられるのか、説明して下さい。

○政府委員(森口八郎君) 商業活動調整協議会は、各地の商工会議所の内部機関として設けられております。現在全国で百六十四の商業活動調整協議会が設けられております。構成は、学識経験者、消費者、商業者という三者によって構成されております。また、本協議会の任務といたしましては、現行百貨店法のもとにおいて、地元における具体的な利害を調整する場として期待されておられるわけですが、この調整協議会は、新しい法案におきましても、利害調整の場として私どもは活用してまいりたいというように考えております。

先ほど申し上げました商調協の委員でございまして、各地によってその数は若干異なっておりますが、平均して十八人の委員で構成されております。先ほどの構成別で申しますと、学識経験者がそのうち三七％、商業者が四四％、消費者が約一七％というふうな構成されておまして、このほか、地元の通産局あるいは地方公共団体の職員が参与として加わっております。私どもは、本法案の運用にあたりまして、この三者構成を踏襲してまいりたいというように考えております。

○中尾辰義君 いまこの協議会の構成メンバーのパーセントのことがありましたけれども、これは消費者代表が一七％、一番少ないわけですが、これは消費者を少なくしたのはどういふわけなのか。それからまた、開店時刻あるいは休日等の問題に關しまして、当然それに最も密接な関係のある従業者の代表がその中に入っていないのはどういふわけなのか、その辺を説明してください。

○政府委員(森口八郎君) 商調協というものは、御説明いたしましたとおり、非常に重要な役割を果たすものでございまして、その構成も適正なものでなければいけないということはおっしゃるとおりでございまして、私どもも、構成は適正でなければならぬというように商工会議所を指導いたしておるところであります。ただ、消費者代表の数は、表面上は少ないわけですが、学識経験者は同時に消費者代表の役目を果たすというふうなことも当然考えられますので、その点も考慮しなければいけないのではないかとというように思っておりますが、なお、個別に見まして特に消費者代表が過小であるというふうな商調協につきましても、そういうふうな趣旨に沿いまして指導してまいりたいというように考えております。

なお、商調協に労働者代表を入れてはどうかという御意見でございますが、商調協自体は、先ほど申し上げておりますように、大規模小売店への進出に伴う小売り業者の事業活動の調整機関であります。したがって、労働条件の改善を直接に

目的としたしておるものではございませんので、やはり現在の三者構成が妥当ではないかというように思っております。ただ、おっしゃいましたとおり、閉店時間あるいは休業日数等については、労働条件等に結果的に影響する面があるかというように存するわけですが、労働者は、商調協あるいは大規模小売店審査会に意見を申し入れることができるというふうになっております。必要に応じて商調協あるいは審査会等が労働者の意見を聴取するように運用することといたして、その責めをふさぎたいというように考えております。

○中尾辰義君 次に、従来の協議会は、現行の百貨店法のもとにそれなりにある程度の役割りを果たしてきたとは思いますが、残念ながら、たしきたりと思いがちで、残念ながら、百貨店が申請してきた店舗面積をせいで削減するとか、開店日をおくらせるぐらいで、その機能を十分に果たしていないというところも耳にしておるわけです。通産省においては、今後の協議会の運営は、本法のねらいとするところを十分わきまをえられて、このようなことを言われぬように、協議会に優秀な人をできるだけ多数任命するなどして運営してもらいたい、こういうふうな思いをしておりますが、この点についてお考えをお伺いしたい。

○政府委員(森口八郎君) 全く御趣旨のとおりでございまして、そのように運用してまいりたいと思っております。

○中尾辰義君 それから、改正案の第十条、「改善勧告」について伺いたしますが、この規定が置かれている趣旨並びに一体どういふ基準で勧告を運営されようとしているのか、その基準、また、その勧告の意義と形態についてそれぞれ詳しく説明していただきたい。

また、大臣は、勧告をしたときは、その旨を公表しなければならぬことになっておりますが、いままで公表した具体的事例があるのかどうか、紹介していただきたい。

○政府委員(森口八郎君) この十条は、現行の百

貨店法の九条の勧告規定を引き継いだものであります。大型小売り業と中小企業は実力に格差がございまして、この法案では、新增設の規制とかあるいは閉店時刻、休日の規制とかいろいろな規制をやっておるわけですが、その効果は、そのみではその効果が不十分な場合も当然予想されるわけでございます。したがって、これら以外の営業行為全般につきましても必要に応じて通産省大臣が勧告することによりまして、両者の実力の格差を縮小したいというふうな趣旨のもとにこの規定が設けられたわけですが、営業に關する行為は広範にわたっておりますので、一々これを限定列挙できませんので、広く営業行為一般というところで規定をいたしたわけでございます。これを公表するというのは、やはり公表することによってその行為を社会的に批判させ、勧告の実効を期するというような意味で公表制度をとっておるわけでございます。

なお、現在の百貨店法九条によりまして、勧告をしたことがあるかどうかということもございまして、結論的に申しますと、この制度によりまして勧告はいたした実績はございません。ただ、勧告に至りまします前に、百貨店の営業行為が目に余ります場合には実際上の行政指導をしてきたという実績がございまして、また百貨店のほうでも、この行政指導に従ってまいりましたので、申し上げましたように、實際上勧告した実績はないわけでございます。

○中尾辰義君 それでは改善勧告の規定は、いま説明があったように、現行百貨店法の改善勧告の規定と同趣旨のようでありまして、改正案では、建物主義を採用している関係で、営業行為の例示から出張販売が削除されております。しかしながら、百貨店、大型スーパーなどの大規模店舗における小売り業が一体的に事業活動を行ない、その一環として出張販売を行なう場合、当然これは改善勧告の対象となる営業行為に該当するのではないかと思われまますが、この点いかがですか。

○政府委員(森口八郎君) 御指摘のような趣旨

で、出張販売は文言上削除されたわけですが、大規模小売り店舗の相当部分を占める小売り業者が出張販売等を行なう、しかもその結果悪影響があるという場合には、当然この対象になり得るといふように解しております。

○中尾辰義君 公取の委員長がお見えになりましたので、最後にちょっとお伺いいたします。

例の大安売り禁止令の問題ですが、先ほど阿具根委員からも質問がありましたけれども、この大安売りの禁止令につきましては、主婦連などの消費者八団体がこの公取の規制に反対しております。先週も緊急連絡会を開きまして、全国的に大安売り規制撤回運動を展開することをきめ、また、これまで消費者パワーと手を結んで再販制度廃止となってきた日本チェーンストア協会では、再販廃止商品の安売り実現を求めると、非常にありがたい動きをしているわけですが、公取の委員会で、どのような趣旨でこの不当廉売の規制を行なおうとおられるのか。また、主婦連等の反対運動をどのように受けとめておられるのか。先ほどちょっとありましたけれども、あらためてお伺いします。

○政府委員(高橋俊英君) この不当廉売は、私どもの考えといたしまして、実はおとり廉売を規制するつもりであったわけでございます。ただし、おとり廉売以外にも規制の対象となるものが皆無であるかどうか、これはまた一言に言えませんが、原則的には通常の普通の小売り業ではできないような、いわゆる大型小売り店、スーパー等でございます。そういうところが一部の商品を取りかえ引きかえ目玉商品として安売りするわけでございます。その安売りの程度がはなはだしいと、それは消費者のためになるかと申しますと、それを買ってほかのものを買わないということが買ければ消費者の利益になりますけれども、そうではない。そういうことはあり得ないわけでございます。おとりはあくまでえさでございます。おとりでございますから、そういうものを一部つくりまして、そして他の商品はみな少なくとも適正な

利潤を得て売っておる。これは小さな業者には、まねをしようとしてもなかなかできない。消費者の側から見ますと、消費者の反発が確かに強いんでございますが、何か公正取引委員会が安売りそのものを規制したとか、価格を下からささえるようにしているんじゃないかという誤解、私どもとしては、これは誤解であると申します。安く仕入れたものをその分だけ安く売ることがむしろけつこうなこと、それだけ流通の合理化がはかれるというところは歓迎するんでございます。そういうことをとめていく趣旨は全くありません。

ただし廉売の基準が、不当であるかないかということの判断の基準が、いままではっきりしていません。一般指定の五にございまして、不当な値段で売っちゃいかぬ、非常に高くても安くてもいかぬとありますけれども、不当な安売りというのは何であるかの基準がございまして、それで実は、実際の実例がいろいろございまして、特にその関係する小売り業界のほうからは訴えがございまして、スーパーの行き過ぎた安売り、ことに、その仕入れ価格を割ってまでやっている、だから同業者としては、同業者といいますが、同じ商品を扱っている専門店としては非常に耐えられない。

スーパーは、各種の商品を品ぞろえしていろいろ豊富に売っているのが通常でございます。それを大量に仕入れておるので、普通は仕入れ価格も安いのが原則でございますが、さらにその上にその仕入れ価格を割って販売するようになります。これは明らかに不正な方法ではないのかというところで指摘がございました。

その後、いままです完全な排除命令を出すに至っておりませんが、指導によってなるべくそういうことをしないようにということをやってきました。この際、はつきり申しまして再販の縮小ということも、もともと再販制度が不当な廉売から守るといふ趣旨でつくられたいきさつもございまして、不当な廉売、これはもうほとんどおとり販売を規制するという目的で、今回この基準を定めようとしているわけでございます。決

して消費者のためにならない、安く売ることがいけないんだという趣旨ではございません。全体として消費者が公正な競争から生まれる流通の効率化によって平均的に受ける利益のほうを守るべきであって、ごく一部のおとり商品だけを買うというふうな、偶発的とは言いませんけれども、ほんの一部の人だけが享受している利益を守る、それを保証するというよりはむしろのほうが大切ではないか、かように考えまして、仕入れ原価、これは実質的な仕入れ原価にその六%を加えたもの、これを境目といたしまして、それよりも安く売るといふのはあまりにも行き過ぎではないか、こういう感じでございます。

ちなみに、スーパーの場合におきましても、先ほど申しましたが、仕入れ価格に対する販売経費の平均の率を申しますと二二%になっております。ですから、六%というのはかなりの安売り、出血サービスである、こういうことはほとんど言えるのではないかと申しております。

○中尾辰義君 そこで、商品の仕入れ価格の平均に仕入れ価格の六%を加えた価格に満たない価格に、こういうふうな定義をされておるわけですが、これは昭和四十年にあなたのほうの公取の事務局長が通達をお出しになった。それには「製造原価あるいは仕入れ原価を割って販売すること」と、こうなっているんですね。ですから、四十年の通達では、製造、仕入れ原価を割った場合に、これはまたその対象になるわけですが、今回は、原価プラス六%と六%上がったわけですが、四十年から四十八年、八年経過して、これは何か状況が変わったんですか。そういう点がまだ少し納得しないところなんですがね。

○政府委員(吉田文剛君) 四十年の事務局長の通達は、みその協同組合連合会の質問に対して、それに答えるような形で一般指定の解釈に対する基準でございます。そう申しますと、確かにいままでは何も基準がないのですから、一般指定によりまして、一般指定の解釈として、これは「不当に」といふことを使っているだけでございませ

て、一般指定には数字は出ておりません。仕入れ原価ということも出ておりません。それを事務局長の通達で、早く言えば一片の通達で、その場をしのいできたというのが実情でございます。私どもはこれは適当ではない、むしろはつきりした基準を定め、しかもその例外となるべき場合ですね、正当な廉売、半額で売っても、あるいは仕入れ価格に対してその何割かで売っても、なお正当と認められる場合には不当とみなさないというケースも具体的にある程度列挙し、さらにその上、そのほかにも正当な理由がある場合に、たとえば、わずかの金額でありますけれども、手形の期限が差し迫っている、金融引き締め関係等で資金繰りがつかない、あるいは当てにした他からの入金がないということから、緊急に品物を処分しなければ自分が銀行の取引を停止される、このような場合がございまして、そういうような場合には正当な理由というふうな認めまして、どのような価格で売りましたもこれは一応とがめないというふうなことにいたしました。

ですから、今回ののは特殊指定として、一般指定のあいまいであった点をなるべく明確にするという意図でありまして、四十年といまが事情が違ふというよりは、その後、相当深く検討いたしまして、諸外国の例も参考といたしながら、そして、いまのような案に落ちついた。しかし私どもは、その六%をどこまでも買かなければならぬとかというはつきりしたものとは考えておりません。公聴会等も一再ならず行ないまして、各方面の御意見を十分承った上で最後の案を仕上げたいと思っております。

で、これは実は御承知だと思っておりますけれども、メーカーや小売り業界のほうからは低過ぎると言われ、今度は消費者の側、あるいは現に不当——私どもから言わせればおとり廉売をやっておりますスーパーと消費者の団体からは、これは高過ぎるといふふうな言われて、ちょうど背中合わせの議論にはさまれておるわけでございますが、私どもとしては何らかのやっぱ基準が必要である。

それには仕入れ原価というのは低過ぎはせぬかというふうに思われるわけですが。先ほど申しましたように、二二%プラスしなければ利益は全くなかない。二二%加えたものでもなお原価そのものでございます。仕入れ原価に経費を加えるとどうなるわけでございますか。六%を加えても出血は当然でございますので、仕入れ原価というのはいかにもこれはひど過ぎるといふふうな感じでございます。しかしこれは、私どもが絶対にそれは正しいとかいうふうなものではありません。はっきり申し上げまして、いろいろなところからきた一つの経験、諸外国の例等から編み出した腰だめのなものであることは認めざるを得ませんが、そういう趣旨のものでございます。

○中尾辰義君 いまの六%というのはこれは平均ですか。ただこの六%というのは少し大き過ぎるんじゃないかと、そういう意見もありませんし、かりに六%にいたしましたも、はたして業者がそういう六%を守ってきちっとやるのかどうか。一々それは調べるのもたいへんでしょうし、あるいは場合によってはあなたのほうでおきめになっても、かなり死文化していくんじゃないかと、そういうような批判もあるようですが、その点いかがですか。

○政府委員(高橋俊英君) 実は理想的なことを申しますと、たとえば直接販売費、こういうものがございまして、一般管理費等を経費のうちから除いたものでございますが、先ほどスピーの例で平均二二%が全体の販売費割合ですが、直接販売費だけでございまして平均は一一%でございます。そこで今度の場合に品物別に見て、直接販売費が六%を下回るような場合があればこまではいいというふうにかっこ書きで突は入っておるわけでございますが、そういう点、考え方としては直接販売費の中で最も低いと思われる場合、六%というのが調べられる範囲ではおそらく最低ではないだらうかと。商品別にみな計算するのが正しいのですが、これはそうなればほんとうに実行不可能でございます。私どもはそこまで原価計算を商品

別にやっつけていく手段を持ち合わせません。これはおそらく死文化してしまおうでしょう。そこで画一的に、おそろくたいていの商品がそれ以下の直接経費ではあり得ないと思われる点、ましてや、全体の販売費としてははつきり赤字になるであろうという線といたしまして六%という数字を選び出したということでございます。画一的な基準を定めなければ、わがほうとしてとても取り締まりをする能力はございません。

それから、仕入れ価格そのものでいくか、あるいはこういうふうな多少なりとも経費の一部を乗っけた価格を画一的にきめて、それでこれはその程度であれば、案外そういうところは、販売上の仕入れの上においても販売面においても帳簿はそう簡単に二重、三重にはできない。全部レジスターで記録されております。販売面は、仕入れ面には実は問題がありますけれども、これも過去三カ月間の平均、というのは、販売をするために、不当に安く売るために不当に安く仕入れるということをやめるか、あるいは卸と契約しているのがあるわけですね。つまり、あしたかあさって販売しようと思つて、その直前にかつて非常に廉売用の安い仕入れ価格をつくってしまったら、こういう行為が行なわれる公算が多分でございます。過去三カ月間の平均といえはそういう行為はおそらくできないだらう、それを相手方から計算させて出させると、それと突き合わせるという方法でございまして、情報としては各消費者、あるいは同業といえますが、小売り業者等からのいろいろな情報はおそらく予想以上に多いと思つております。

で、これに十分対処できるかどうかやってみなければわかりませんが、私どもは指導も加えながら、実はこういうことについてある程度規制が可能であると、死文化してしまつても何もないというふうなことはない、チェーンストア協会等に対しましていろいろの方法で実は自主的な規制を講じさせることも不可能ではありませぬし、できるだけの措置をとつて、死文化になるというふうな批判に対しては、そうでないということをお答え申し上げたいと考えておる次第でございます。

○中尾辰義君 最後に、大臣にお伺いします。いま公取委員長は答弁のように、なかなか確信を持って公取委員長は答弁をしていらつしやいますけれども、実際、消費者の立場から見れば、国民感情といえますが、消費者の立場から考えて、まあ、これは素朴な理論が知れませぬよ。こういうふうな物価が高いのに、安売りをしたつてどういふ問題があるんだと、むしろ政府は物価を安定させるわけですからね。だから、どうも首をひねつて消費者団体は反対しているわけですが、この両面から考えて、大臣はどのように調整なさるのか、その辺のところを最後に伺ひます。

○國務大臣(中曾根康弘君) 公取委員会は、われわれとは特立している機関でございますから、われわれがとかく申し上げることは差し控えたいと思つております。自民党の中にもいろいろ考えはあるようでありまして、まあ、そういう手続問題の当否というふうな問題は多少あると思つて、くれども、大局的に見て、今回の決断には敬意を表したいと思つております。

○委員長(佐田一郎君) 他に御発言がなければ、本案に対する本日の質疑はこの程度といたします。本日はこれにて散会いたします。午後四時十三分散会

九月七日予備審査のため、本委員会に左の案件を付託された。

一、伝統的工芸品産業の振興に関する法律案(衆第六〇号)

伝統的工芸品産業の振興に関する法律案
 伝統的工芸品産業の振興に関する法律
 (目的)

- 第一条 この法律は、伝統的な技術等を用いて製造され、かつ、国民の生活に豊かさや潤いをもたらす伝統的工芸品の産業が国民経済に占める特殊な地位にかんがみ、このような伝統的工芸品の産業の振興を図り、もつて国民生活の向上と国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする。
- (伝統的工芸品の指定等)
- 第二条 通商産業大臣は、工芸品であつて次の各号に掲げる要件に該当するものを伝統的工芸品として指定するものとする。
- 一 主として日常生活の用に供されるものとして製造されるものであること。
 - 二 その製造工程の主要部分が手作業によるものであること。
 - 三 伝統的な技術により製造されるものであること。
 - 四 伝統的に使用されてきた原材料が主たる原材料として用いられ、製造されるものであること。
 - 五 一定の地域において少なくとも数の者がその製造を行ない、又はその製造に従事しているものであること。
- 2 前項の規定による伝統的工芸品の指定は、当該伝統的工芸品の製造に係る伝統的な技術及び伝統的に使用されてきた原材料並びに当該伝統的工芸品の製造される地域を定めて、行なうものとする。
- 3 通商産業大臣は、伝統的工芸品の指定をしたときは、その旨を公示するものとする。
- 4 通商産業大臣は、伝統的工芸品が第一項各号に掲げる要件の一に該当しなくなつたときは、その指定を解除することができる。
- 5 第三項の規定は、伝統的工芸品の指定の解除について準用する。
- (振興計画の作成等)
- 第三条 伝統的工芸品を製造する事業者を直接又は間接の構成員とする事業協同組合、協同組合連合会、商工組合その他政令で定める法人(以

下「協同組合等」という。)は、伝統的工芸品産業に関する振興計画(以下「振興計画」という。)を作成し、これを通商産業大臣に提出して当該振興計画が適当である旨の認定を受けることができる。

2 前項に規定するもののほか、振興計画の認定及びその取消しに關し必要な事項は、通商産業省令で定める。

(振興計画の内容)

第四条 振興計画には、次の各号に掲げる事項について定めるものとする。

一 従事者の後継者の確保及び育成に關する事項

二 技術の保存及び向上その他品質の維持及び改善に關する事項

三 原材料の確保及び原材料についての研究に關する事項

四 需要の開拓に關する事項

五 作業場の改善に關する事項

六 原材料の共同購入、製品の共同販売その他事業の共同化に關する事項

七 従事者の福利厚生に關する事項

八 その他伝統的工芸品産業の振興を図るために必要な事項

(認定振興計画の実施に要する経費の補助)

第五条 国は、第三条第一項の認定を受けた振興計画(以下「認定振興計画」という。)に基づく事業を実施する協同組合等に対し、予算の範囲内において、当該事業を実施するのに必要な経費の一部を補助することができる。

(認定振興計画の実施に要する資金の確保等)

第六条 国は、認定振興計画に基づく事業を実施するのに必要な資金の確保又はその融通のあつせんに努めるものとする。

(税制上の措置)

第七条 国は、認定振興計画に基づく事業の実施を円滑に推進するため税制上必要な措置を講ずることができる。

(報告の徴収)

第八条 通商産業大臣は、認定振興計画に基づく事業を実施している協同組合等に対し、その実施状況について報告を求めることができる。

2 通商産業大臣は、特に必要があると認めるときは、認定振興計画に基づく事業を実施している協同組合等の直接又は間接の構成員である伝統的工芸品を製造している事業者に対し、必要な報告を求めることができる。

(罰則)

第九条 前条第一項又は第二項の規定による報告をせず、又は虚偽の報告をした者は、三万円以下の罰金に処する。

2 法人の代表者又は法人若しくは人の代理人、使用人その他の従業者が、その法人又は人の業務に關し、前項の違反行為をしたときは、行為者を罰するほか、その法人又は人に対して同項の刑を科する。

附則

この法律は、昭和四十九年四月一日から施行する。

本案施行に要する経費

本案施行に要する経費としては、約一億六千万円の見込みである。

九月七日日本委員会に左の案件を付託された。

一、電設資材の確保に關する請願(第五一七五号)(第五一七六号)(第五一七七号)(第五一七八号)(第五一九九号)(第五三〇一号)(第五三〇四号)(第五三二〇号)

第五一七五号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 群馬県前橋市問屋町一ノ八ノ四群馬県電気工事工業組合理事長 小山由太郎

第五一七六号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 埼玉県岩槻市本町三ノ一七ノ一九全関電工連埼玉県電気工事工業組合春日部支部内 竹内昇

第五一七七号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 宮崎市橋通四ノ二ノ一宮崎県電気工事工業組合理事長 高木寛

第五一七八号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 宮崎県都城市下長飯町一、七七七山内虎男

紹介議員 佐田 一郎君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五一七六号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 埼玉県岩槻市本町三ノ一七ノ一九全関電工連埼玉県電気工事工業組合春日部支部内 竹内昇

紹介議員 土屋 義彦君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五一七七号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 宮崎市橋通四ノ二ノ一宮崎県電気工事工業組合理事長 高木寛

紹介議員 温水 三郎君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五一七八号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 宮崎県都城市下長飯町一、七七七山内虎男

紹介議員 平島 敏夫君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五一七九号 昭和四十八年八月二十四日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 青森市長島三ノ三ノ一青森県電気工事工業組合内 芳賀良助

紹介議員 山崎 竜男君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

電設資材の確保に關する請願

請願者 高知市大原町八七高知県電気工事工業組合理事長 里見正誠

紹介議員 塩見 俊二君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五三〇四号 昭和四十八年八月二十九日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 沖縄県那覇市久茂地一ノ八ノ一沖縄県電気工事工業組合内 浜川智正

紹介議員 稲嶺 一郎君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。

第五三二〇号 昭和四十八年八月三十日受理

電設資材の確保に關する請願

請願者 長崎市金屋町七ノ一四長崎県電気工事工業組合内 今村清

紹介議員 初村龍一郎君

この請願の趣旨は、第五〇九二号と同じである。