

九州地方の卸売活動からみた都市間結合関係と都市群システム

西 原 純*

九州地方における卸売流通からみた都市間結合および都市群システムについて、1982年商業統計調査個票から筆者が独自に集計した資料を用いて検討した。その結果、3大都市圏から九州地方へ、福岡から九州地方へ、県域内、九州地方から九州外の地方へ向かう流通経路が複合して、都市間結合が形成されていることが裏づけられた。卸売事業所の仕入先地域の構成に示される、3大都市圏との結合の程度によって、広域中心都市・県庁所在地級都市・地域中心（県内副次中心）都市という都市階層が識別された。これには中間卸支所・最終卸支所の活動が最も大きく寄与していることが明らかとなった。

卸売流通からみると、福岡は東京圏・大阪圏を頂点とする全国的都市群システムに、県庁所在地級都市以下の都市群は福岡を頂点とする地方的都市群システムに組み込まれていることが明らかとなった。東京・大阪・福岡という結合先の違い、当該都市の都市階層の違いによっても、都市間結合の様式に違いがみられた。

キーワード：都市群システム、卸売業、卸売流通組織、支所、九州

I はじめに

1960年代以降の高度経済成長期に、大量生産方式を確立したメーカーは、販売部門を拡充したり販売会社を設立し、自己商品の全国的販売網を確立した（辻，1973；日野，1978，1979）。一方、発達著しい大規模小売商や、チェーンストア・独立小売商によるボランティアチェーンなどの組織化された小売商も、生産業者・一次卸との結合を強めた（佐藤，1974；田村，1976）。このように、わが国の卸売流通は、メーカーおよび大規模小売商・組織化された小売商という流通経路の両端からの経路再編の動きによって、大きな変革を迫られた。

地方圏では、中央の大手メーカー・商社が全国的販売網を確立する過程で、多数の支所の配置が進み、地方の流通拠点が形成された。同時に、地元卸売業者が中央の大手メーカー・商社の販売網に組み込まれ、系列化が進行した。この結果、卸売流通における都市間結合によって、地方圏の都市群システムの骨格が形成されているという（長谷川，1974a）。

従来の卸売流通の研究では、商業統計表を利用して都道府県ごとの仕入先地域および販売先地域資料

によって、全国的な地域間結合関係が分析されてきた（安藤，1962；森川，1966；辻，1973；日野，1978；田口，1980；山口，1986；Hayashi and Hino，1988）。その結果、東京・大阪・愛知（名古屋）の3大都市圏相互の結合に加えて、東京を中心とする全国的な商圏、大阪・愛知（名古屋）を中心とする全国を2～3に分割したスケールの商圏、北海道（札幌）・宮城（仙台）・広島・福岡の広域中心都市が位置する県を中心とする、地方ブロックスケールの商圏などが重層的に展開する形態が明らかにされている。

とくに、1980年代は全国的には東京一極集中現象が、地方においては広域中心都市への一極集中現象が進んだ（九州経済調査協会，1991）。そのなかでも、日野（1992）によると、東北地方各県では、東京都からの仕入比率の低下と宮城県からの仕入比率の増大という現象があり、広域中心都市を拠点とする卸売流通の分節化が生じているという。

ところで、他の先進資本主義国に比較して、わが国の流通組織は、流通経路が長くしかも多段階に組織されて複雑である（ラウマー，1986）。そのため、商業統計表¹⁾を用いた従来の研究については、この集計様式に起因する次の問題点が指摘できる。

*長崎大学教育学部

①仕入先・販売先別の資料においては、集計が都道府県単位であるため、広域中心都市・県庁所在地級都市・県内の副次的な地域中心都市の取引流通を説明できなかった。②一般に商品流通は、「元卸」、「中間卸」、「最終卸」などの何段階かの特定の機能を有する卸売業者を経由する。しかし、商業統計表では、流通段階別に仕入先・販売先が集計されていないため（田口，1980），流通段階ごとに異なったパターンを示す取引流通の把握には不十分であった。

これらを解決するため、高崎（1972）は北海道地方主要都市の商業統計調査個票の再集計を、長谷川（1974a, b）および九州経済調査協会（1978）は、東北地方主要都市卸売事業所の抽出調査、福岡市卸売事業所の抽出調査を行ない、地方ブロックにおける取引流通を分析している。しかし、抽出された卸売事業所数と調査都市数が少ない²⁾ため、当該地方の都市間の取引流通全体を明らかにするまでには至っていない。

また外国でも、卸売流通の構造と都市活動の階層性や都市群システムとを関連づけた研究例は、わが国に比較していっそう少ない（Delobez, 1982）。筆者の管見するところでは、卸売活動の集積量から都市の階層性を論じた研究がほとんどで（Lord, 1984; Simmons, 1986），卸売活動の都市間結合関係から都市群システムを明らかにした研究はみられない（Ironsides and Peterson, 1982）。

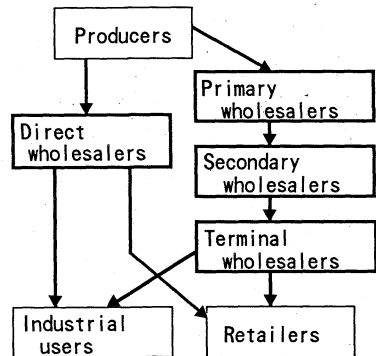
本稿は、従来の卸売流通における地域間結合の分析に欠けていた都市単位による分析を、九州地方を対象として行ない、流通段階別に取引流通からみた都市間結合関係の形態を検討し、九州地方の都市群システムの構造を明らかにしようとしたものである。その際、①広域中心都市福岡・県庁所在地級都市と3大都市圏の結合関係はいかなる強さにあったのか、②九州地方の諸都市は、東京圏と大阪圏のいずれとより強く結合していたのか、③福岡は九州地方内の都市群とどのような結びつきにあったのか、という

3点に注目した。本稿の目的を達成するために、1982年商業統計調査個票を都市単位にして、卸売事業所を流通段階別に再集計して、筆者独自の資料を作成した。

II 資料と方法

1982年商業統計調査の個票を次のように再集計した。研究対象を、九州地方に立地する法人組織の28,263卸売事業所³⁾とした。まず、個票に記録されている卸売事業所の各々を次のように分類した。本所⁴⁾・支所別分類、元卸・直取引卸・中間卸・最終卸の流通段階別分類（第1図）、おもな仕入先・販売先地域による分類、およびおもな仕入先・販売先業者による分類（第1表）である。なお、仕入先業者が「本支店間移動」となっているもの⁵⁾は、「企業内仕入れ」であっても当該事業所は二次卸と位置づけ、次いで販売先業者の種類によって中間卸もしくは最終卸に細分類した。

次に、九州地方の市町村ごとに、卸売事業所数を数え、その数が30以上に達する82市町村を研究対



第1図 商品の流通経路と卸売事業所の流通段階別分類

（Hayashi and Hino, 1988 を著者が一部改変）。

Fig. 1 Classification of wholesalers according to distribution channels and levels in the distribution system

（modified by the author from Hayashi and Hino, 1988）。

第1表 卸売事業所の分類
Table 1 Classification of wholesalers

*Classification of wholesalers according to the major location of their suppliers	
(A) Same prefecture	
(B) Elsewhere in Kyushu (other than same prefecture)	
(B)' Fukuoka	
(C) Three metropolitan regions: i. e. the Tokyo (Tokyo, Saitama, Chiba, Kanagawa), Osaka (Osaka, Kyoto, Hyogo) and Nagoya (Aichi) metropolitan regions	
(C)' Tokyo metropolitan region (C)" Osaka metropolitan region	
(D) Elsewhere in Japan (other than (A), (B) or (C))	
*Classification of wholesalers according to the major destination of sales shipments	
(A) Same prefecture	
(B) Elsewhere in Kyushu (other than same prefecture)	
(C) Beyond Kyushu (other than (A) or (B))	
*Classification of wholesalers according to the major type of enterprises from which they obtain their supplies	
(A) Other establishments owned by the same enterprise (Intra-corporate)	
(B) Producers	(C) Wholesalers
(D) Others	
*Classification of wholesalers according to the major type of enterprises to which they make their sales	
(A) Other establishments owned by the same enterprise (Intra-corporate)	
(B) Wholesalers	(C) Retailers
(D) Industrial users	(E) Others

主要地域、主要タイプとする基準値はそれぞれのカテゴリーシェアが50%以上。
Criterion of a 'major location' or a 'major type' is a share of its category with above 50%.

象都市とした（以下、行政的には町であっても便宜的に都市と呼ぶことにする）。82都市について、流通段階別に仕入先地域⁶⁾・販売先地域分類、仕入先業者・販売先業者分類ごとの事業所数を求めた。

バンス（1973）は、「流通産業の活動のいずれの尺度も欠点をもっていることは疑問の余地がない。しかし、卸売業の雇用者数は最も標準的な尺度であると思われる」と述べている。しかし本稿では、集計作業上の制約から事業所数で把握した。ただし、82都市について、卸売事業所数と従業者数・販売額との間の相関係数を算出すると、それぞれ0.983、0.957⁷⁾と両者の間の相関はきわめて高く、都市の卸売活動を事業所数で把握しても大きな問題はないと思われる⁸⁾。

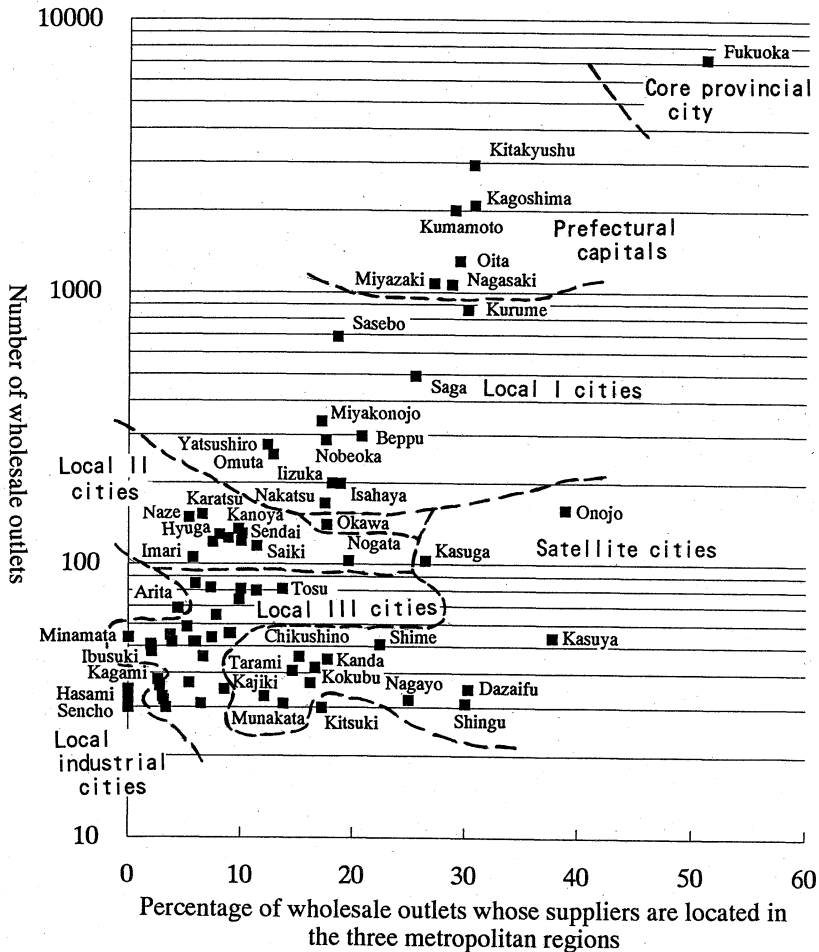
わが国の卸売活動からみた地方圏の都市階層は、

3大都市圏との結合関係の強弱に起因するといわれている（長谷川、1974a, b）。そこで、本稿ではまず、各都市の卸売活動を全体的性格（卸売事業所数、仕入活動における3大都市圏との結合関係、販売先地域の特徴）からグループ分けし、グループごとに卸売活動の特色や都市間結合関係の特色を明らかにした。さらに、そのグループの特徴を典型的に示す都市、および特異な性格をもつ都市について、卸売活動の特色を個別に明らかにする手順をとった。

III 都市グループと卸売活動の特徴

1. 都市分類

九州地方82都市における卸売事業所数と3大都市圏からの仕入比率との関係を第2図に示した。両者の間には強い対応関係が存在する。第2図に基づ



第2図 研究対象 82 都市についての卸売事業所の集積規模と仕入活動における 3 大都市圏との結合の強さ
Fig. 2 Numbers of wholesale outlets and strength of linkages to suppliers located in the three metropolitan regions, for 82 Kyushu cities

いて都市群をグループ分けすると、以下の 7 グループ⁹⁾に大別できる。

- ①広域中心都市：福岡
- ②県庁所在地級都市：北九州・鹿児島・熊本・大分・宮崎・長崎
- ③地域中心Ⅰ都市（卸売事業所数 160 以上）：久留米・佐世保・佐賀・都城・別府・延岡・八代・大牟田・飯塚・諫早・中津
- ④地域中心Ⅱ都市（卸売事業所数 100 以上）：唐津・名瀬・鹿屋・川内・日向・本渡・日田・人吉・佐伯・伊万里・直方

- ⑤地域中心Ⅲ都市：田川・島原など 34 都市
 - ⑥衛星都市：大野城・春日・粕屋・志免・菊田・筑紫野・国分・多良見・北部・太宰府・加治木・長与・宗像・新宮
 - ⑦地場産業都市：大川・有田・波佐見・鏡・千丁
- 7 グループのうち、広域中心都市から地域中心Ⅲ都市までのグループでは、卸売事業所数と 3 大都市圏仕入比率との対応関係がとくに明瞭である。しかし、久留米・佐世保・佐賀は、第 2 図では県庁所在地級都市と地域中心Ⅰ都市グループの間の漸移的位置にある。また、地域中心都市に分類した都市群を

さらに3グループに分けたが、卸売活動に階層的な違いが存在するかどうかは後で説明する。一方、衛星都市・地場産業都市は各々独特の特徴をもつグループである。衛星都市は、広域中心都市・県庁所在地級都市の郊外部に位置し、そこに立地する卸売業は事業所数に対して3大都市圏からの仕入比率が高い。地場産業都市は、地域中心Ⅲ都市と第2図では明瞭に区別できないが、九州以外の地方への販売比率が高いという特徴がある。

ただし、3大都市圏からの仕入比率を詳細に検討すると、九州地方卸売事業所全体において、東京圏が12.1%、大阪圏が13.0%であるのに対し、名古屋圏は1.8%に留まっている。九州地方は2大都市圏の卸売商圏の傘下にあるといえよう。このため、卸売流通における都市間の結合関係を都市群システムの観点から分析する第Ⅴ章においては、3大都市圏のうち東京圏・大阪圏にしばって論議を進めることにする。

2. 卸売事業所の本所・支所構成

地方圏の卸売事業所を企業組織網の観点からみると、3大都市圏の企業による全国的な組織網、広域中心都市に立地する企業による地方的な事業所網、および地元企業による県域的な事業所網、さらには

地元企業による産地卸的な組織が発達している（西原，1991）。このため、都市別の卸売事業所の集積量には、県外企業支所の集積が大きく影響する。卸売事業所全体に占める支所比率をみると、広域中心都市福岡62.0%、県庁所在地級都市42.6%、地域中心Ⅰ都市38.8%・Ⅱ都市46.1%・Ⅲ都市38.5%と、階層の高いグループほど支所比率が高い。福岡以外の都市でも予想以上に支所比率が高く、衛星都市でも54.2%に達する。地場産業都市では、本所比率が69.3%を占め、文字どおり「地場」の性格が強い。

本研究で資料とした商業統計調査個票では、支所の本所所在地についての情報はなく、支所を県内企業・県外企業の支所に分類することができない。そこで、本所所在地別の卸売事業所構成を1981年事業所統計調査結果に基づいて検討すると、福岡では支所のうち88.5%が県外企業、県庁所在地級都市7都市¹⁰⁾でも支所に占める県外企業比率の平均値は75.9%である。したがって、福岡・県庁所在地級都市では、支所の大半を県外企業の支所とみなしてもさしつかえないと思われる。しかし、上記8都市を除く九州地方7県における支所の中では、県内企業の支所が57.6%を占める。このことから、下位階層の都市グループの支所には、県外企業よりも県内企業の支所が多いことが理解できる。

第2表 卸売事業所の流通段階別・都市グループ別の構成
Table 2 Compositions of wholesale outlets by levels within the distribution system and by class of cities

Classes of cities	Number of wholesale outlets	Level within the wholesale distribution system			
		Primary	Direct	Secondary	Terminal
Core provincial city	7,238	7.9	19.8	31.3(26.4)	41.0(26.1)
Prefectural capitals	10,511	6.3	21.5	20.2(12.9)	52.0(24.0)
Local I cities	4,066	5.7	21.5	13.8(6.9)	58.9(26.8)
Local II cities	1,390	6.9	17.5	14.8(6.0)	60.8(34.2)
Local III cities	1,755	7.1	20.5	12.8(5.0)	59.7(26.6)
Satellite cities	740	8.6	21.6	23.2(16.1)	46.5(27.6)
Local industrial cities	309	24.9	26.5	23.3(12.3)	25.2(9.4)
Kyushu Province	28,263	7.3(1.7)	20.7(5.4)	21.1(14.2)	50.9(25.3)

Unit: %

(): 各都市グループごとの全卸売事業所数に対する、流通段階別の支所卸売事業所の割合
(): Percentage of enterprises that are branch wholesale outlets within a particular level to the number of wholesale outlets located in each class of cities

3. 卸売事業所の流通段階別の構成

流通段階別卸売事業所の展開は、都市グループによって異なった特徴をもつ（第2表）。元卸と、直取引卸の構成比率では、地場産業都市を除いて、グループ間に大きな違いはない。地方圏においては、生産者に直結している卸売業者が、上位階層の都市に集積するという傾向はみられなかった。

中間卸の構成比率は、広域中心都市→県庁所在地級都市→地域中心Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ都市に移るにつれて低下する。逆に、最終卸の構成比率は、広域中心都市41.0%、県庁所在地級都市52.0%、地域中心3グループ（58.9%、60.8%、59.7%）と、下位階層グループの都市ほど流通経路の末端部分を担う最終卸が高い比率を示している。さらに、広域中心都市・県庁所在地級都市では中間卸・最終卸とも支所のウエイトが高い。これは、上位の階層都市グループほど、そこに立地する支所の多くが県外企業の支所である点と対応し、その支所が全国的な流通組織の一翼を担っていることを物語っている。

次に、衛星都市の中間卸・最終卸構成比率はともに広域中心都市と県庁所在地級都市との中間的値をとる。しかも、中間卸・最終卸のうち支所のウエイトが高い。また、地場産業都市は、元卸だけでなく直取引卸・中間卸とも20%を超える高い比率を占

め、流通組織の上部に位置する卸売業者の割合が高く、他の都市グループと異なった特徴もつ。

4. 卸売事業所の業種構成

都市グループごとの業種構成の特色は、これまで論じてきた都市グループにおける本所・支所別、流通段階別の卸売事業所の構成と強く関連している（第3表）。広域中心都市から地域中心Ⅲ都市においては、上位階層のグループほど高い構成比率を示す業種は、機械器具・衣服身の回り品・その他・家具・建具・じゅう器などである。これらの業種が扱う商品は、ナショナルブランド製品・全国的流通商品・流行品という特徴をもつ。とくに機械器具卸売業は、九州地方全体の卸売事業所数の4分の1を占め、これまで述べてきた九州地方の都市グループ間における流通段階別、本所・支所別の差異は、機械器具卸売業の中間卸・最終卸の地域的展開のパターンによってほぼ形成されているといっても過言ではない。また、その市場圏の空間的構造から衣服身の回り品卸売業は、山口(1986)によれば集中的業種に分類されているが、本分析結果はその分類と一致している。

逆に、下位階層のグループほど高い構成比率を示す業種は、農水産物・食料飲料・建築材料である。これらの業種が扱う商品は、地方圏でおもに生産さ

第3表 卸売事業所の業種別・都市グループ別の構成
Table 3 Compositions of wholesale outlets by types of goods traded and by class of cities

Classes of cities	Text.	Apprl.	Farm	Food	Drugs	Chem.	Minrl.	Mchn.	Bld.	Furn.	Misc.
Core provincial city	1.2	10.4	4.1	8.7	5.0	5.9	5.6	30.5	8.8	5.3	14.1
Prefectural capitals	1.0	4.4	7.9	12.2	5.8	3.9	6.2	29.8	12.6	4.5	10.3
Local I cities	1.1	5.8	7.6	16.0	7.4	3.4	5.1	25.9	12.2	4.4	9.8
Local II cities	3.2	2.1	10.6	18.7	6.0	2.9	5.6	24.0	17.0	2.4	6.0
Local III cities	0.2	1.9	15.0	18.8	5.1	3.2	5.6	18.7	20.2	2.7	7.0
Satellite cities	0.5	2.4	6.2	13.5	4.1	3.9	7.4	26.1	21.2	4.7	8.4
Local industrial cities	0.0	0.3	6.1	1.6	0.0	4.2	1.6	7.1	17.8	55.3	5.5
Kyushu Province	1.1	5.5	8.3	13.1	5.4	4.1	5.8	26.7	13.5	5.0	10.3

各種商品卸売業と再生資源卸売業は表示していない。

General merchandized and recycled materials' wholesalers are not shown.

Text.: textile products Apprl.: apparel and accessory Farm: agricultural and aquatic products

Food: food and beverages Drugs: drugs and toiletries Chem.: chemical products Minrl.: minerals and metals Mchn.: machinery and appliances Bld.: building materials Furn.: furniture and household furnishings Misc.: miscellaneous wholesalers

Unit: %

れるもので、これらの業種は、山口(1986)によっても、分散的業種・分散的業種の変型に分類されている。

衛星都市では、農水産物・食料飲料・機械器具の構成比率は、それぞれの中心都市が所属するグループの構成比率と類似している。しかし、建築材料・鉱物金属材料の業種では、衛星都市グループの構成比率は、7都市グループのうちで最も高い。これは、当該業種の場合、商品保管に広いスペースを要するために、都市圏内での郊外立地が進んでいることを反映している(西原, 1978)。逆に、衣服身の回り品の構成比率は著しく低く、この業種の卸売事業所は都市圏中心都市に立地する傾向が強い。

地場産業都市グループでは、全体の 55.3%が地場産品を扱う家具建具じゅう器卸売事業所からなる。

IV 流通段階別卸売活動の空間的形態

1. 元卸の仕入先・販売先地域

卸売事業所の 7.3%を占める元卸 2,067 事業所の特性をみると、元卸の 76.3%にあたる 1,578 事業所が本所であり、しかも元卸に分類される本所と支

所の間には仕入先・販売先地域の構成に大きな違いがない。そこで、本所・支所を合わせて分析することにする。他の流通段階と比較しながら、元卸 2,067 事業所の地域的結びつきをみると、県内からの仕入れ比率(47.7%)と、九州地方外(他地方)への販売比率(20.2%)が、元卸では相対的に高いという特徴が指摘できる(第4表)。

また元卸の主要な業種構成は、機械器具(19.5%)・農水産物(16.0%)・食料飲料(14.5%)で、その構成比率は他の流通段階の場合と大きく異なる。さらに、その特徴を明瞭にするため、九州地方の卸売事業所全体を基数にして、元卸の業種別特化係数を算出すると、特化係数が高い業種は繊維品(特化係数 2.43, 構成比率 2.6%)・農水産物(1.94, 16.0%)・家具建具じゅう器(1.84, 9.1%)となる。

このことから、九州地方の元卸には、地元で生産された農産物や日用消費財を全国に流通させる産地卸の多いことがわかる。逆に、他の卸売業に比べて、仕入れにおいては3大都市圏との結びつきが弱く、機械器具・医薬品・衣服身の回り品卸の比率が小さ

第4表 元卸の仕入先・販売先地域の構成

Table 4 Compositions of primary wholesale outlets by the main region from which supplies are obtained and the destination of sales

Classes of cities	Number of wholesale outlets	Main region from which supplies are obtained (%)					Destination of sales (%)		
		Same pref.	Elsewhere in Kyushu	(Fukuoka)	Metropolitan regions	Elsewhere in Japan	Same pref.	Elsewhere in Kyushu	Beyond Kyushu
Core provincial city	574.0*	35.0	3.8	—	41.1	20.1	69.1	13.6	17.3
Prefectural capitals	110.2*	35.0	18.2	16.4**	30.8	16.0	84.3	5.5	10.2
Local I cities	21.0*	49.8	16.9	16.4**	21.8	11.6	71.2	10.7	18.1
Local II cities	8.7*	72.9	13.5	5.6**	8.3	5.2	57.5	10.3	32.2
Local III cities	3.6*	72.4	16.3	13.1**	3.3	8.1	65.0	12.0	23.1
Satellite cities	4.6*	36.5	9.5	15.4**	30.2	23.8	74.5	16.4	9.1
Local industrial cities	15.4*	87.0	9.1	0.0**	1.3	2.6	25.8	4.8	69.4
Kyushu Province	2,067	47.7	12.5	12.3**	25.7	14.1	69.5	10.3	20.2
(Head office based)	1,578	48.9	12.2	10.4**	25.0	13.9	69.7	9.5	20.8
(Branches)	489	43.7	13.3	20.7**	28.1	15.0	68.9	13.0	18.1

* 1 都市当たりの卸売事業所数の平均値。

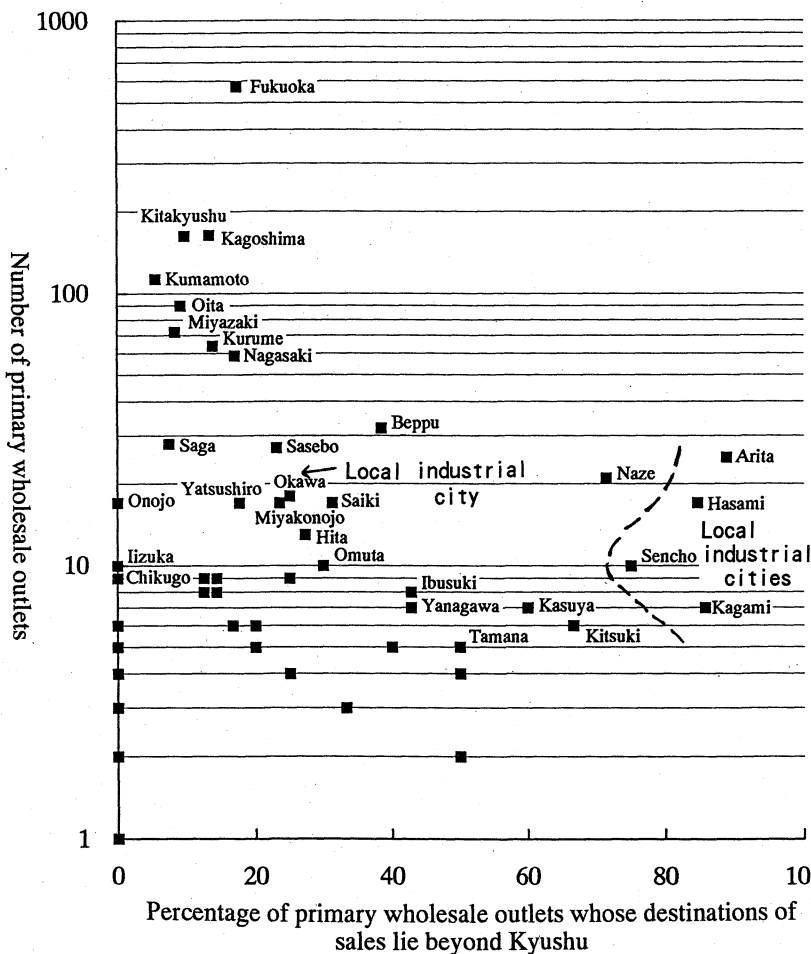
**福岡県に位置する都市はこの計算から除外してある。

本所カテゴリーには単独事業所を含む。

* Average of number of wholesale outlets per city.

**Cities located in Fukuoka prefecture are excluded for this calculation.

The head office category includes wholesaler which operate from a single establishment.



第3図 元卸の販売活動からみた九州地方外との結合の強さ
Fig. 3 Strength of sales linkages to areas located beyond Kyushu, for primary wholesale outlets

い。この点から、3大都市圏の資本財・耐久消費財メーカーや一般消費財生産業者と直結した元卸が、九州地方には非常に少ないことがわかる。

次に、7都市グループごとに、事業所数と仕入先・販売先地域の構成比率（第4表、第3図）をみた。元卸の特徴を最もよく示す都市グループは、地場産業都市である。このグループでは、1都市当たりの事業所数が多く、県内からの仕入比率（87.0%）と他地方への販売比率（69.4%）が非常に高い。このグループの主要な業種は、家具建具じゅう器卸であり、89.6%を占めている。グループを構成する

都市を個別にみると、大川は家具、有田・波佐見は陶磁器、鏡・千丁は畳表の産地卸が集積している。

なお、地域中心Ⅰ都市に分類した都市のうち、名瀬・別府の場合、元卸のみでは県内からの仕入比率はそれぞれ95.2%・51.6%であり、他地方への販売比率は71.4%・38.5%である。両都市のおもな業種は、それぞれ繊維品（90.5%）と家具建具じゅう器（34.4%）からなり、名瀬・別府は元卸のみに注目すると地場産業都市の性格を示している。

次に、広域中心都市から地域中心Ⅲ都市に至る各グループの仕入先・販売先地域の構成をみた。上位

階層グループほど県内からの仕入比率が低く、3大都市圏からの仕入比率が高いという特徴は不明瞭ながらみられるが、グループ間の格差は小さい。この特徴は、後述する中間卸本所と類似している。また、販売先地域の構成をみても、上位階層グループでの他地方への販売比率は小さい。逆に、この販売比率が高く産地卸の割合が高い都市は、下位階層の地域中心Ⅱ都市（32.2%）と地域中心Ⅲ都市であった（23.1%）。

下位階層グループほど産地卸の割合が大きい点は、業種構成にも現われている。最大の構成比率を示す業種は、広域中心都市：機械器具 28.2%、県庁所在地級都市：機械器具 25.3%、地域中心Ⅰ都市：食料飲料 21.6%、地域中心Ⅱ都市：食料飲料 22.9%、地域中心Ⅲ都市：農水産物 41.1%と移り変わり、下位階層都市グループほど山口のいう分散的業種が多くなっている。

ただし、広域中心都市福岡の元卸の業種は、化学製品（7.3%）・鉱物金属材料（7.1%）の比率が相対的に高く、3大都市圏からの仕入比率もかなり高い。

すなわち、福岡の元卸は、産地卸タイプではなく、3大都市圏のメーカーからの生産財を扱う卸売業者であると思われる。このように、福岡は事業所数も第2位鹿児島に比べて3.5倍の集積をもち、生産業者・メーカーに直結した卸売活動では、九州地方内の中心的地位を有する。

2. 直取引卸の仕入先・販売先地域

直取引卸は5,859事業所存在し、九州地方卸売事業所全体の20.7%を占め重要な部分をなす。そのうち本所が4,340、支所が1,519である。直取引卸の場合も、元卸同様に、本所と支所の違いによる仕入先・販売先地域構成の差は小さいので、両者をあわせて分析する（第5表）。

直取引卸も、特徴的な仕入先・販売先地域の構成をもつ。他の流通段階と比較して、3大都市圏からの仕入比率（30.7%）と福岡からの仕入比率¹⁾（26.0%）が高く、県内への販売比率が著しく高い（87.9%）。直取引卸は、3大都市圏や福岡県と仕入れの面で結びつき、販売先がおもに県内の小売業

第5表 直取引卸の仕入先・販売先地域の構成

Table 5 Compositions of direct wholesale outlets by the main region from which supplies are obtained and the destination of sales

Classes of cities	Number of wholesale outlets	Main region from which supplies are obtained (%)					Destination of sales (%)		
		Same pref.	Elsewhere in Kyushu	(Fukuoka)	Metropolitan regions	Elsewhere in Japan	Same pref.	Elsewhere in Kyushu	Beyond Kyushu
Core provincial city	1,435.0*	40.1	2.7	—	45.2	12.1	79.3	11.2	9.5
Prefectural capitals	376.2*	30.8	21.5	24.9**	33.6	14.0	93.4	4.0	2.6
Local I cities	79.6*	34.6	27.9	32.3**	26.7	10.8	88.2	7.9	3.9
Local II cities	22.1*	43.7	34.9	29.2**	10.1	11.3	91.2	6.3	2.5
Local III cities	10.6*	56.7	24.9	29.0**	9.2	9.2	86.8	9.0	4.2
Satellite cities	11.4*	44.6	15.3	35.3**	30.6	9.6	89.7	6.5	3.9
Local industrial cities	16.4*	70.9	10.1	7.5**	6.3	12.7	62.0	8.5	29.6
Kyushu Province	5,859	39.2	18.0	26.0**	30.7	12.1	87.9	7.0	5.1
(Head office based)	4,340	40.2	17.7	23.3**	29.8	12.3	89.2	6.0	4.8
(Branches)	1,519	36.4	18.9	35.1**	33.0	11.7	84.2	9.9	5.9

* 1都市当たりの卸売事業所数の平均値。

**福岡県に位置する都市はこの計算から除外してある。

本所カテゴリーには単独事業所を含む。

* Average of number of wholesale outlets per city.

**Cities located in Fukuoka prefecture are excluded for this calculation.

The head office category includes wholesalers which operate from a single establishment.

者・産業用使用者に限られていることがわかる。

その特徴は業種構成にも現われている。主要業種は、機械器具（24.1%）・建築材料（14.0%）・食料飲料（13.5%）であるが、他の流通段階と比較すると衣服身の回り品の割合が高い（比率7.7%、特化係数1.40）。衣服身の回り品流通においては、商品が非規格化商品・多様化商品・流行品であるため、卸売業のうちでも生産業者や小売業者に直結しているタイプの直取引卸が重要な部分を担っているからである。

広域中心都市から地域中心Ⅲ都市グループごとに、仕入先・販売先地域の構成比率をみると（第5表）、上位階層グループほど3大都市圏からの仕入比率が高く、3大都市圏との強い結合関係を示す。都市グループ間の3大都市圏との結合の差異は比較的明瞭で、後述する最終卸本所の場合とよく類似している。また、福岡からの仕入比率に注目すると、グループ間で大きな違いはなく30%前後の値を示す。仕入れの面での福岡との結びつきは、グループ間の差異がほとんどない。

直取引卸においても、仕入先地域の構成の違いに関連して、最大比率を示す業種は、広域中心都市：機械器具 29.3%、県庁所在地級都市：機械器具 28.9%、地域中心Ⅰ都市：機械器具 20.3%、地域中心Ⅱ都市：食料飲料 21.8%、地域中心Ⅲ都市：食料飲料 21.7%と変化する。このように、都市グループの主要業種は主として3大都市圏で生産される耐久消費財・資本財から、地元でも生産されて分散的業種にあたる食料飲料へ変化している。また、集中的業種である衣服身の回り品卸も、上位階層グループほど構成比率が大きい。直取引卸のうち、前述の3大都市圏の生産業者やメーカーと結びつくものは上位階層都市に多く集積しているからである。

しかし、広域中心都市福岡も、直取引卸の特性上、九州地方他県への販売機能が最も弱い。福岡の九州地方他県への販売比率（11.2%）と他地方への販売

比率（9.5%）は、他の流通段階の福岡の卸売事業所の場合に比べると最も低い。

3. 中間卸の本所・支所の仕入先・販売先地域

中間卸では、他の流通段階の卸売業に比べて、支所比率が中間卸全体の67.4%と最も高く、さらに、本所と支所（第6表）の仕入先地域の違いが最も大きい。したがって、ここでは、本所・支所に分けて分析する。

中間卸は、生産業者に直結している元卸と小売業者・産業用使用者に直結している最終卸の間に介在している。したがって、中間卸には、地元商品を元卸から仕入れて販売活動を行なう産地中間卸タイプと、3大都市圏に位置する商社やメーカー販売部門から仕入れて、九州地方に散在する最終卸に販売するいわゆる地方卸タイプに大別できる。

このうち、中間卸本所1,941事業所の特性をみると（表省略）、3大都市圏からの仕入比率が、16.9%と6分類して考察した流通段階の中で最も低く、九州地方および他地方への販売比率が7.9%、10.1%とかなり高い。また、中間卸本所の主要な業種も、機械器具が18.4%に対し、農水産物が17.3%、食料飲料が14.1%を占め、地元産品を取り扱う卸売業者の割合が高い。

これらの点から判断すると、中間卸本所は、元卸の特色と類似し、地元地域から仕入れた商品を地元最終卸や、県外の最終卸へ販売する産地中間卸が多いと思われる。中間卸本所の仕入先・販売先地域の構成を都市グループ別にみても、その特徴が現われている。地場産業都市グループでは、1都市当たりの事業所数が6.8と比較的大きく、県内からの仕入比率と他地方への販売比率が大きい。家具建具じゅう器卸が70.6%を占めることから、中間卸本所も産地卸の機能を果たしていることが明らかである。

他の都市グループに注目すると、どれも県内仕入比率が60%前後と高く、3大都市圏からの仕入比

率は上位階層グループほど高い傾向が認められるが、グループ間にあまり大きな格差はない。また県内への販売比率はどのグループも80%前後を示す。都市階層にかかわらず、中間卸本所の取引においては3大都市圏との結びつきが弱い。これらの特色は、元卸による流通活動の空間的形態と類似している。

中間卸支所4,010事業所のうち、広域中心都市と県庁所在地級都市の割合が81.4%を占める。しかも当該都市に立地する中間卸支所のほとんどが、先に述べたように、県外企業の支所である。本節で分析する中間卸支所は、耐久消費財や一般消費財のうちでもナショナルブランド製品の分野で、3大都市圏の商社・メーカー販売部門から九州地方に散在する最終卸への全国的流通機構の中間部分を分担している地方卸であるといえよう。

中間卸支所の仕入先・販売先地域の構成をみると、他の流通段階の卸売事業所に比べて最も際だった特色をもつ（第6表）。すなわち、3大都市圏からの仕入比率（48.2%）が最も高く、県内からの仕入比率（22.4%）が最も低い。販売先地域の構成でも、元卸に次いで、九州地方他県への比率（12.8%）・他地方への比率（12.0%）が高い。また、中間卸支所の主要業種は大手メーカーによる流通の系列化が

進んでいる分野が多く、その割合は機械器具が33.4%、食料飲料が12.7%、その他¹²⁾が10.8%を占めている。

次に、広域中心都市から地域中心Ⅲ都市に至る各グループ間の差異について検討すると（第6表）、集積規模および3大都市圏との結合の格差が、他の流通段階に比較して最も明瞭である。すなわち、仕入先地域の構成では、上位階層グループほど、県内からの仕入比率が低く、3大都市圏からの仕入比率が高い。広域中心都市と地域中心Ⅲ都市のグループ間には、3大都市圏からの仕入比率で、59.4%もの格差が存在している。

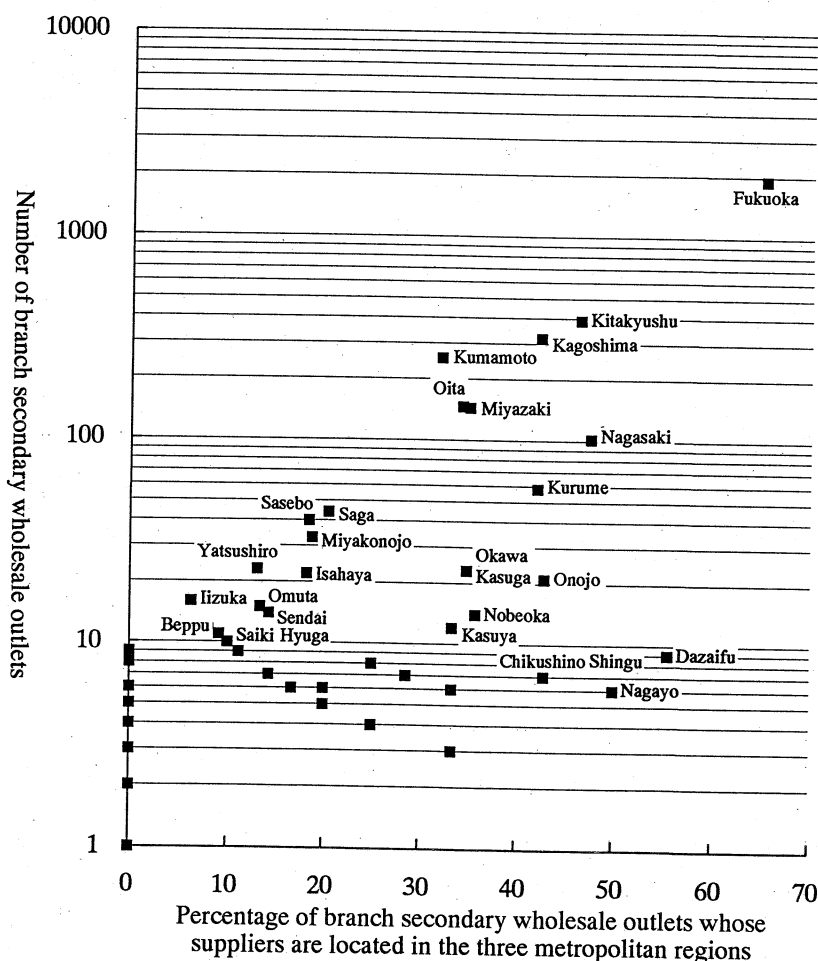
福岡が、九州地方の中間卸支所全体に占めるシェアは47.7%で、第2位都市北九州の4.9倍にも及び、この第1位と第2位比は他の流通段階の同比に比較して最も高い。福岡の3大都市圏からの仕入比率は65.1%と群を抜いて高い（第4図）。その福岡の中間卸支所の販売先も、九州地方他県への比率および他地方への比率はそれぞれ、16.7%、19.4%と高い。すなわち、福岡に立地する中間卸支所が、3大都市圏と九州地方との仲介的な機能、および支店経済と呼ばれる広域中心都市としての機能を担っていることを裏づけている。

第6表 中間卸支所の仕入先・販売先地域の構成

Table 6 Compositions of branch secondary wholesale outlets by the main region from which supplies are obtained and the destination of sales

Classes of cities	Number of wholesale outlets	Main region from which supplies are obtained (%)					Destination of sales (%)		
		Same pref.	Elsewhere in Kyushu	(Fukuoka)	Metropolitan regions	Elsewhere in Japan	Same pref.	Elsewhere in Kyushu	Beyond Kyushu
Core provincial city	1,911.0*	12.9	3.3	—	65.1	18.7	63.9	16.7	19.4
Prefectural capitals	225.7*	21.7	24.8	25.6**	40.3	13.2	86.3	8.9	4.8
Local I cities	25.6*	40.6	28.4	30.5**	23.0	7.9	83.6	10.0	6.4
Local II cities	7.6*	53.0	31.3	28.8**	8.4	7.2	89.3	4.8	6.0
Local III cities	2.6*	54.5	33.0	33.8**	5.7	6.8	77.0	14.9	8.0
Satellite cities	8.5*	37.3	8.5	30.4**	36.4	17.8	76.4	11.8	11.8
Local industrial cities	7.6*	55.3	7.9	0.0**	21.1	15.8	66.7	6.1	27.3
Kyushu Province	4,010	22.4	14.2	25.7**	48.2	15.2	75.2	12.8	12.0

* 1都市当たりの卸売事業所数の平均値。
**福岡県に位置する都市はこの計算から除外してある。
* Average of number of wholesale outlets per city.
**Cities located in Fukuoka prefecture are excluded for this calculation.



第4図 中間卸支所の仕入活動からみた3大都市圏との結合の強さ
Fig. 4 Strength of linkages to suppliers located in the three metropolitan regions, for branch secondary wholesale outlets

また、県庁所在地級都市と地域中心Ⅰ都市との間の支所数格差も、8.8倍と大きい。したがって、耐久消費財や一般消費財のうちブランド品を扱う、全国的な流通ネットワークのなかで、中間卸支所の集積の多寡が、言い換えると県外企業の地方卸の集積の多寡が、卸売流通における広域中心都市および県庁所在地級都市という階層的な差異を形成しているのである。

他の流通段階の卸売業ではあまり位置づけが明確でなかった衛星都市は、この中間卸支所では、下位階層グループと違った際だった特徴を示す。卸売事

業所数そのものはほとんど同じであった地域中心Ⅲ都市と比べて、1都市あたりの中間卸支所数は8.5と比較的多く、県内からの仕入れ、3大都市圏からの仕入れ、九州地方他県への販売、業種構成（機械器具：37.0%）の点で、都市圏中心都市である広域中心都市や県庁所在地級都市と類似した特性を示す。

4. 最終卸本所の仕入先・販売先地域

九州地方の最終卸事業所は全体で14,386事業所を数え、そのうち49.7%が支所からなる。しかも、本所・支所の間で事業所の特性に大きな違いが認め

第7表 最終卸本所の仕入先・販売先地域の構成

Table 7 Compositions of head office based terminal wholesale outlets by the main region from which supplies are obtained and the destination of sales

Classes of cities	Number of wholesale outlets	Main region from which supplies are obtained (%)					Destination of sales (%)		
		Same pref.	Elsewhere in Kyushu	(Fukuoka)	Metropolitan regions	Elsewhere in Japan	Same pref.	Elsewhere in Kyushu	Beyond Kyushu
Core provincial city	1,075.0*	67.1	1.4	—	25.5	5.9	89.0	7.3	3.7
Prefectural capitals	491.5*	54.5	17.2	19.9**	20.6	7.6	96.3	1.9	1.8
Local I cities	118.8*	48.9	25.1	29.1**	18.5	7.6	93.0	5.5	1.5
Local II cities	33.6*	57.0	28.7	24.5**	8.0	6.3	95.7	3.8	0.5
Local III cities	17.1*	65.7	24.9	26.4**	5.4	4.0	94.8	3.6	1.6
Satellite cities	10.0*	76.3	6.5	16.1**	10.8	6.5	94.9	3.6	1.5
Local industrial cities	9.8*	58.3	20.8	19.0**	12.5	8.3	85.7	10.2	4.1
Kyushu Province	7,233	59.1	17.5	21.9**	17.0	6.4	94.3	3.8	1.8

* 1都市当たりの卸売事業所数の平均値。

**福岡県に位置する都市はこの計算から除外してある。

本所カテゴリーには単独事業所を含む。

* Average of number of wholesale outlets per city.

**Cities located in Fukuoka prefecture are excluded for this calculation.

The head office category includes wholesalers which operate from a single establishment.

られる。ここでも、本所・支所別に考察する。

最終卸の機能をはたす地元企業（本所）には2つのタイプがある。第1のタイプは、耐久消費財・一般消費財のナショナルブランド製品をおもに扱う最終卸で、メーカー・商社によって組織化された全国的・地方的流通経路の末端に代理店として組み込まれているものである。第2のタイプは、多種多様な非規格化・非ブランド製品からなる日用消費財を扱い、多くの仕入先業者と多くの販売先業者をもつ最終卸である（長谷川，1984）。

最終卸本所7,233事業所の仕入先・販売先地域の構成には、ローカルな仕入活動・ローカルな販売活動を反映した特色がある（第7表）。すなわち、他の流通段階の卸売業に比較して、県内および九州地方からの仕入比率がそれぞれ59.1%、17.5%と高く、3大都市圏からの仕入比率は17.0%と低い。販売先地域は、県内への比率が94.3%と著しく高いという特色を示す。

都市グループ別に仕入先・販売先地域の構成をみると（第7表）、広域中心都市から地域中心Ⅲ都市までの各グループには、3大都市圏からの仕入比率が、上位階層グループほど高いというかなり明瞭な

特徴がある。上位階層グループほど、最終卸本所（地元企業）のうち前者のタイプの事業所が多く立地して、3大都市圏と比較的強い結合関係を有している。しかし、3大都市圏との結合におけるグループ間の格差は、直取引卸と同程度であり、中間卸支所および後述する最終卸支所よりも小さい。

最終卸という事業所の性格を反映して、福岡は、九州地方最終卸本所の14.9%しか占めておらず、また第2位都市の北九州との格差比率は、1.4倍と、他の流通段階の場合と比べて最も格差が小さい。仕入先・販売先地域の構成をみても、福岡の地元企業は3大都市圏と九州地方との間の仲介的機能が弱い。それに対して、県庁所在地級都市と地域中心Ⅰ都市グループにおいては、最終卸本所の構成比率は28.0%、32.1%（第2表）と、他の都市グループに比べて最も高い。この点から、地元企業の最終卸が2都市グループの卸売活動の重要な部分を担っていることがわかる。

3大都市圏との結びつきが弱い分、県庁所在地級都市以下の各グループとも、福岡からの仕入比率が高い。とくに、地域中心Ⅰ～Ⅲ都市グループでは、25%程度の比率を占め、3大都市圏よりも、広域中

心都市福岡と強い結合関係を示す。

広域中心都市から地域中心Ⅲ都市グループまでの最終卸本所の業種構成についてみると、上位階層グループほど大きい比率を示す業種は、機械器具・その他で耐久消費財・一般消費財のなかでもブランド品を扱う業種であり、大手メーカーによって系列化された最終卸が、上位都市に集積している。すなわち、上位3都市グループにおいては、機械器具卸が最も高い比率を占め、広域中心都市では24.5%、県庁所在地級都市では24.6%、地域中心Ⅰ都市では20.7%となる。

逆の傾向を示す業種は、建築材料・食料飲料という輸送比価の小さいもので、これらを扱う卸売事業所は下位階層都市にも散在的に立地している。したがって、下位の2グループの最も高い構成比率を示す業種は、建築材料で、地域中心Ⅱ都市23.8%、地域中心Ⅲ都市29.6%となる。

5. 最終卸支所の仕入先・販売先地域

最終卸支所は、3大都市圏・九州地方に立地している商社・メーカー販売部門によって系列化された流通機構のうち末端部分をなす。ただし、その本所

所在地の違いによって、3大都市圏企業の支所、福岡企業の支所、地元企業の支所の3タイプに大別できよう。

したがって、最終卸支所7,153事業所の仕入先地域の全体的傾向をみると、先の中間卸支所の仕入活動にみられた都市間結合と類似したパターンが認められる。すなわち、最終卸支所には、3大都市圏からの仕入比率と九州地方の他県からの仕入比率がそれぞれ、34.3%と20.2%で高い。ただし、販売先地域の構成では、県内比率が88.5%と高く、地元地域への販売をおもに担当している。

最終卸支所の特色は、業種構成にも現われている。すなわち、他の流通段階の卸売業に比べても、機械器具の構成比率が35.2%と最も高く、これに食料飲料が13.2%、その他が10.1%で続く。これは、中間卸支所においても認められたことであるが、機械器具・食料飲料・楽器・文房具などの流通分野ではメーカーおよび商社により多数の支所が配置されていることの現われである。

次に広域中心都市から地域中心Ⅲ都市までの各グループを比較検討すると（第8表）、上位階層グループほど県内からの仕入比率が低く、3大都市圏か

第8表 最終卸支所の仕入先・販売先地域の構成

Table 8 Compositions of branch terminal wholesale outlets by the main region from which supplies are obtained and the destination of sales

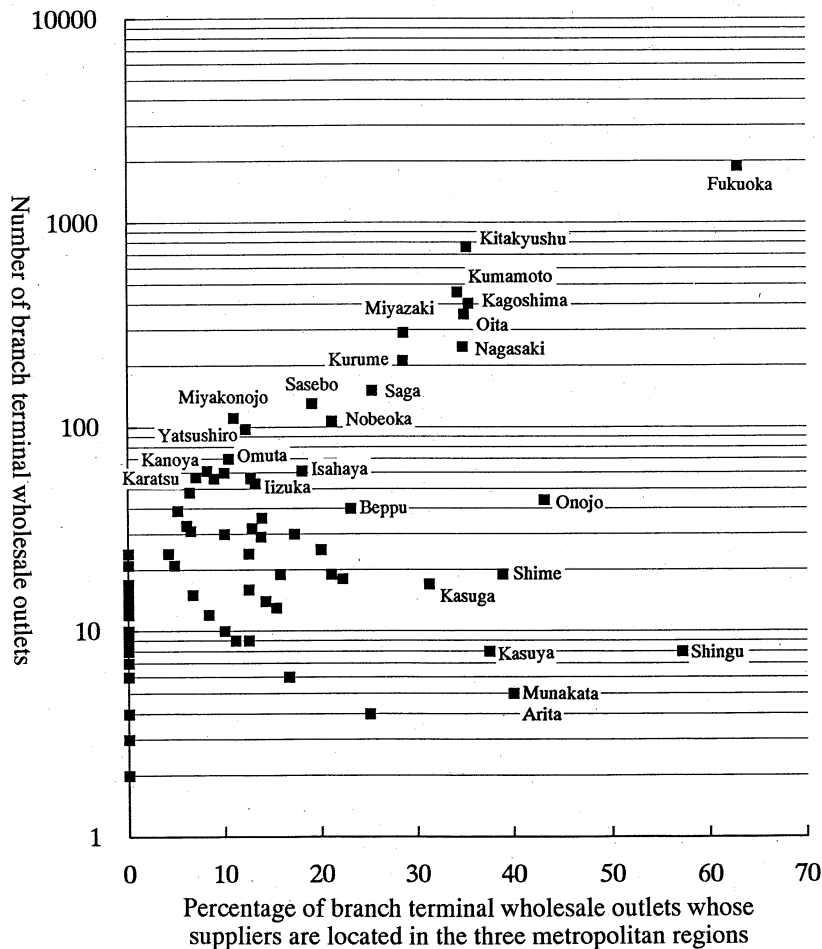
Classes of cities	Number of wholesale outlets	Main region from which supplies are obtained (%)					Destination of sales (%)		
		Same pref.	Elsewhere in Kyushu	(Fukuoka)	Metropolitan regions	Elsewhere in Japan	Same pref.	Elsewhere in Kyushu	Beyond Kyushu
Core provincial city	1,889.0*	21.7	3.2	—	62.9	12.2	71.3	14.2	14.5
Prefectural capitals	419.7*	29.9	26.2	28.1**	34.3	9.7	93.4	4.0	2.6
Local I cities	99.0*	43.9	30.6	32.1**	19.5	5.9	94.8	4.7	0.5
Local II cities	43.2*	59.8	27.3	21.7**	9.5	3.4	97.9	1.9	0.2
Local III cities	13.7*	64.4	25.9	22.2**	5.6	4.1	93.8	5.6	0.6
Satellite cities	14.6*	49.0	16.0	23.2**	27.0	8.0	91.5	6.0	2.5
Local industrial cities	5.8*	51.7	13.8	20.0**	20.7	13.8	76.9	11.5	11.5
Kyushu Province	7,153	37.0	20.2	26.0**	34.3	8.5	88.5	6.7	4.8

* 1都市当たりの卸売事業所数の平均値。

**福岡県に位置する都市はこの計算から除外してある。

* Average of number of wholesale outlets per city.

**Cities located in Fukuoka prefecture are excluded for this calculation.



第5図 最終卸支所の仕入活動からみた3大都市圏との結合の強さ
Fig. 5 Strength of linkages to suppliers located in the three metropolitan regions, for branch terminal wholesale outlets

らの仕入比率が高い。この理由は、先述したように、上位階層をなす広域中心都市・県庁所在地級都市では、3大都市圏企業の支所が多く立地し、全国的な流通組織に組み込まれているためである。また、地域中心Ⅰ都市以下のグループでは支所といっても地元企業の支所が多く、仕入先地域も地元地域の比率が高い。

これを反映して、広域中心都市から地域中心Ⅲ都市までのグループでは、事業所数の格差とともに3大都市圏からの仕入比率においても非常に明瞭なグループ間の格差が存在している。この点でも、中間

卸支所の場合と非常に類似している（第5図）。

とくに、福岡は、九州地方の最終卸支所全体の26.4%を占め、第2位都市北九州との格差は2.5倍に達する。3大都市圏からの仕入比率も62.9%におよび、福岡は全国的流通組織網の九州拠点として支配的な影響力をもっていることがわかる。しかし、販売先地域の構成をみると、中間卸支所の場合よりも、九州地方他県への販売比率が14.2%とやや低く、最終卸ゆえにローカル色がやや強い。

衛星都市グループにおいては、他の流通段階に比べて事業所数が14.6と最も大きく、最終卸支所が

衛星都市の卸売機能の最も主要な構成要素をなしている。ただし、都市圏の中心都市である広域中心都市・県庁所在地級都市に比較して、仕入活動・販売活動においても地元地域のウエイトが高く、支所といっても地元企業の支所がほとんどであると思われる。その主要業種である機械器具の構成比率は29.4%にとどまり、食料飲料が19.6%，建築材料が14.7%と、末端卸として物流施設を必要とする業種の比率が相対的に高い。

V 卸売流通からみた九州地方における都市群システム

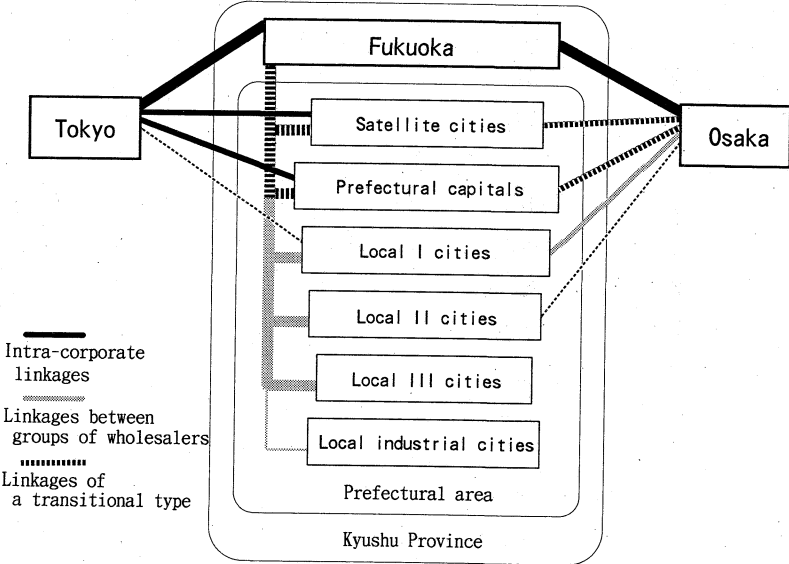
1. 九州地方における全国的都市群システムと地方的都市群システムの展開

本章では、卸売活動全体を通してみた都市間結合の形態を、全国的・地方的都市群システムの観点から整理し、その結合の構造的特徴を検討する。その際、第Ⅲ章で述べたように、卸売事業所数・3大都市圏からの仕入比率では、他の県庁所在地級都市と

地域中心Ⅰ都市の中間的位置にあった久留米・佐世保・佐賀についての位置づけも検討することにする。

九州地方の各都市は、そこに立地する卸売事業所とその仕入先依存地域という形で、東京圏・大阪圏・広域中心都市福岡と結びついている。本章では、7つの都市グループについて、全流通段階の卸売事業所のうち、仕入先を東京圏・大阪圏・福岡とする事業所比率を求めて、九州地方諸都市と2大都市圏・福岡との結合の強さを把握した。さらに、仕入先地域を東京圏・大阪圏・福岡とする卸売事業所群の特性を、本所・支所、流通段階、業種構成、仕入先業者タイプ、販売先業者タイプという観点から把握した（第9表）。そして、東京圏・大阪圏・福岡との結合を支える卸売事業所の特性から、全国的都市群システム・地方的都市群システム中心都市と九州地方諸都市との結合様式を論じた。

全国的中心をなす2大都市圏との結合の程度は、一般に都市階層を下るとともに低下する。すなわち、広域中心都市福岡は、九州地方の都市のなかで、東



第6図 卸売流通の結合様式からみた九州地方の都市群システム概念図
Fig. 6 Conceptual representation of the urban system in Kyushu, based on types of wholesale trade linkages

京圏・大阪圏との結合が最も強く、国家的都市群システムの九州の地方拠点となしている。県庁所在地級都市・地域中心Ⅰ都市でも、2大都市圏との直接的な結合関係は存在し、弱いながらも全国的都市群システムの傘下にあるといえよう。これに対し、地域中心Ⅱ都市以下のグループでは、2大都市圏との直接的な連結関係がほとんどない。また、全国的都市群システムの頂点をなす2大都市圏との結合の強

さの違いによって、2大都市圏—福岡—県庁所在地級都市—地域中心Ⅰ都市という階層関係が認められる（第9表、第6図）。

しかし、県庁所在地級都市から地域中心Ⅲ都市までのグループでは、2大都市圏との結合よりも福岡との結合の方が強い。これらの結合関係から、九州の地方拠点である福岡を頂点とし、九州地方の地域中心都市を傘下におさめる強固な地方的都市群シス

第9表 全国的中心都市（東京・大阪）・広域中心都市（福岡）を仕入先地域とする卸売事業所の特性
Table 9 Features of wholesalers which obtain their supplies from national metropolitan regions (Tokyo, Osaka) and the core provincial city (Fukuoka)

	Main region from which supplies are obtained			Branch wholesale outlets** (%)			Machinery and appliance wholesalers** (%)			Wholesalers which obtain supplies from intra-corporate sources** (%)			Wholesalers which make sales to retailers** (%)		
	Tokyo	Osaka	Fuku	Tokyo	Osaka	Fuku	Tokyo	Osaka	Fuku	Tokyo	Osaka	Fuku	Tokyo	Osaka	Fuku
Fukuoka	23.9	21.2	—	77.4	72.8	—	43.4	27.6	—	68.5	60.2	—	36.5	39.0	—
Kitakyushu	11.4	14.7	—	72.3	52.2	—	50.9	32.1	—	59.3	36.3	—	28.9	37.5	—
Kagoshima	12.1	13.8	20.3	60.7	44.2	49.8	56.7	29.3	38.9	52.2	33.2	32.1	34.4	45.2	34.3
Kumamoto	11.1	12.8	22.6	65.1	39.8	49.8	46.5	28.5	36.4	53.0	28.1	35.0	42.3	56.6	44.1
Oita	11.9	13.0	26.4	58.3	46.7	53.4	53.0	38.2	37.9	49.0	30.9	31.9	30.5	47.9	43.0
Miyazaki	11.8	10.3	23.7	57.9	44.5	54.2	55.6	34.5	34.8	49.2	34.5	30.8	38.9	41.8	41.5
Nagasaki	11.4	12.8	25.7	61.2	51.1	46.3	57.9	28.9	35.3	48.8	38.5	30.1	30.6	43.7	41.5
Prefectural capitals	11.6	13.3	23.2*	64.2	46.9	50.6*	52.8	31.5	36.9*	53.3	33.6	32.3*	33.9	44.8	40.7*
Kurume	9.1	17.0	—	54.5	27.8	—	44.2	20.1	—	44.2	20.8	—	39.0	59.7	—
Sasebo	6.3	9.0	31.2	47.6	25.0	30.3	45.2	25.0	35.6	33.3	15.0	13.5	42.9	50.0	38.9
Saga	9.1	10.9	39.5	50.0	35.8	46.4	54.5	24.5	36.5	45.5	26.4	27.1	56.8	50.9	42.7
Miyakonojo	4.8	8.4	22.3	50.0	35.7	56.8	62.5	21.4	29.7	43.8	21.4	32.4	25.0	57.1	41.9
Beppu	7.6	10.0	17.6	18.2	20.7	29.4	27.3	6.9	21.6	9.1	13.8	23.5	36.4	69.0	60.8
Nobeoka	6.1	10.4	22.9	70.6	51.7	50.0	52.9	41.4	34.4	64.7	24.1	28.1	58.8	55.2	46.9
Yatsushiro	3.6	8.0	24.0	60.0	45.5	56.1	30.0	22.7	36.4	30.0	22.7	28.8	50.0	59.1	43.9
Omuta	3.6	6.4	—	33.3	37.5	—	44.4	37.5	—	11.1	25.0	—	22.2	62.5	—
Iizuka	3.6	11.9	—	57.1	39.1	—	42.9	21.7	—	57.1	17.4	—	28.6	65.2	—
Isahaya	6.1	11.2	39.3	58.3	50.0	51.9	41.7	36.4	27.3	25.0	27.3	31.2	33.3	59.1	51.9
Nakatsu	3.0	9.6	36.7	100.0	25.0	44.3	80.0	37.5	23.0	80.0	12.5	29.5	80.0	62.5	60.7
Local I cities	6.6	11.1	29.5*	51.0	32.8	43.5*	46.4	24.2	32.5*	39.5	20.6	24.6*	42.9	57.9	45.5*
Local II cities	2.7	5.0	23.2*	59.5	47.1	48.5*	51.4	33.8	32.2*	45.9	32.4	23.4*	35.1	52.9	42.7*
Local III cities	2.0	2.9	25.0*	50.0	30.0	43.1*	35.3	16.0	29.1*	32.4	14.0	19.5*	41.2	58.0	45.7*
Satellite cities	11.0	10.3	23.8*	61.3	61.3	68.2*	47.5	32.0	34.1*	50.0	44.0	36.4*	35.0	40.0	43.2*
Industrial cities	2.3	3.9	5.9*	71.4	41.7	20.0*	0.0	0.0	30.0*	71.4	25.0	10.0*	14.3	25.0	40.0*

* 福岡県に立地する都市はこの計算から除外してある。

**東京・大阪・福岡をそれぞれ主要仕入先地域とする卸売事業所数に対するパーセント。

* Cities located in Fukuoka prefecture were excluded for this calculation.

**Percentage to the number of wholesale outlets which obtain mainly their supplies from Tokyo, Osaka, or Fukuoka.
Fuku: Fukuoka

テムの存在が認められる。とくに、県庁所在地級都市と地域中心Ⅰ都市では、全国的都市群システムおよび地方的都市群システムにおけるそれぞれの頂点都市との重層的な連結関係が存在しているが、地方的都市群システムにより強く結びつけられているといえよう。さらに、県庁所在地級都市から地域中心Ⅲ都市までのグループでは、福岡を介して２大都市圏と結びつく結合関係を有しており、九州の地方的都市群システムは、全国的都市群システムのサブシステムを形成していると考えられる。

また、２大都市圏のうち、福岡は東京圏とより強く結びついているものの、県庁所在地級都市以下の都市グループでは、大阪圏との結びつきが相対的に強くなる。この点は、かつて筆者が分析した企業の事業所網の展開からみた東京企業の優位性と異なる（西原，1991）。

また、県庁所在地級都市以下の都市グループにおいては、東京圏との結合様式と、大阪圏・福岡との結合様式が異なり、東京との結合は企業内結合、大阪・福岡との結合は卸売業者間取引の割合が大きい。ただし、下位階層の都市の場合には、たとえ東京圏との結合であっても、卸売業者間取引の性格が強まる（第9表、第6図）。

以下、都市グループごとに２大都市圏および福岡との結合の特徴を述べる。

2. 福岡と全国的都市群システム

まず、福岡と東京・大阪の２大都市圏との結合をみよう。福岡の全卸売事業所の45.1%までが２大都市圏からの仕入事業所で、福岡は、九州地方と２大都市圏とを結ぶ卓越した拠点機能を発揮し、前述のように、東京圏との結合を担う卸売事業所比率が大阪圏とのそれを上回る（第9表）。

福岡と東京圏、大阪圏との結合は、よく類似した様式をなす。仕入先地域を２大都市圏としている福岡の卸売事業所では、支所の勢力が卓越し、それら

のうち、中間卸支所（34.9%）と最終卸支所（33.7%）が大きな割合を示す。しかも、２大都市圏からの仕入事業所の実に64.6%が企業内での商品移動タイプであり、その主要な業種は機械器具卸である。すなわち、東京、大阪との結合様式はともに企業内結合を示す。

２大都市圏を仕入先地域とする福岡の卸売事業所では、九州地方他県および九州地方外他地方へ広域的な販売活動を行なう事業所の割合が大きい（33.5%）。また、その販売先業者をみると、卸売業者の割合が小売業者・産業用使用者の割合を上回る。したがって、福岡は、２大都市圏から九州地方へという全国的都市間結合においても、メーカー・生産業者から小売業者・産業用使用者へという流通経路においても、中間的位置にある。すなわち、福岡は、全国的都市群システムのサブシステムである九州地方の都市群システムの頂点都市をなしている。

3. 県庁所在地級都市と全国的・地方的都市群システム

県庁所在地級都市の卸売事業所は、仕入れにおいて福岡・東京圏・大阪圏との結合を担う事業所比率がそれぞれ23.2%、11.6%、13.3%で、福岡との結合が大阪圏・東京圏との結合を凌駕する。これまでの、都道府県単位の分析によっても、九州地方各県における他県からの仕入先地域で、最も高い構成比率を示していたのは、福岡であることが明らかにされていた（九州経済調査協会，1978）。本稿の分析によって、県内の最上位階層都市である県庁所在地級都市でさえ、仕入活動において最も結合関係が強い地域は、２大都市圏ではなく広域中心都市の福岡であることが判明した。この結果、県庁所在地級都市は、全国的都市群システムにおける直接的な２大都市圏との結合関係は存在するものの、福岡を頂点とする地方的都市群システムにおける結合関係が強いことが明らかとなった。

ただし、筆者が同様のデータで考察した東北地方県庁所在地級8都市（青森・八戸・盛岡・秋田・山形・福島・郡山・いわき）の事例では、東京圏との結合が31.3%で、仙台との結合15.0%を上回る。また、大阪圏との結合は5.1%にすぎない（西原，1992）。この点から、東北地方の県庁所在地級都市は、東京を頂点とする全国的都市群システムの強い影響下にあると考えられる。このような、地方拠点としての福岡と仙台の差異は、広域中心都市としての発展格差にも現われている（阿部，1991）。

ただし、九州地方においても東北地方においても、日野（1992）が指摘している広域中心都市を拠点とする卸売流通の分節化現象を考慮すると、広域中心都市のもつ重要性は1990年代には増加していると考えられる。

県庁所在地級都市のうち、福岡を仕入先地域とする事業所では、最終卸本所（24.8%）と最終卸支所（28.5%）の割合が大きい。すなわち、県庁所在地級都市に立地し福岡との結合を支える卸売事業所の仕入先タイプは、卸売業者間取引（40.4%）と企業内結合（32.3%）からなる中間型様式をなす。それらの主要業種をみると、機械器具と食料飲料が大きな割合を示す。すなわち、福岡との結合を支える業種は、機械器具および住民の日常的な消費財であり、しかも商品重量当たりの単価が安い食料飲料からなり、この業種の組み合わせは、下位階層の都市グループと福岡との結合においても共通している。

県庁所在地級都市においては、大阪圏との結合が東京圏との結合を上回り、しかもこれらの結合の様式も異なる。大阪圏との結合を支える事業所は、支所比率がやや低く、直取引卸（25.6%）と最終卸本所（24.6%）という地元企業が主要な担い手である。それは、大阪圏との結合においては、衣服身の回り品の流通が大きな比重を占め（13.7%）、当該業種においては最終卸本所・直取引卸の地位が高いためである。そのため、大阪との結合を担う事業所では、

卸売業者からの仕入事業所の比率（35.3%）が企業内移動（33.6%）のそれを若干上回り、販売先も産業用使用者が少なく小売業者が非常に高い割合を示す。したがって、県庁所在地級都市と大阪圏との結合についても、卸売業者間取引と企業内結合の中間型様式をなすといえよう。

ところが、東京圏との結合を担う事業所では、支所比率が高く（64.2%）、最終卸支所（36.2%）と中間卸支所（21.2%）がそのおもな担い手である。それはおもに、機械器具卸からなり、企業内移動という結合様式を示す。そのため、産業用使用者（34.0%）への販売事業所の比率も高い。このように、県庁所在地級都市と東京圏との結合は、福岡と東京圏との結合と同じ結合様式であることが判明した。しかし、両者には結合の強さそのものに大きな違いがあることは、前述のとおりである。

北九州は、県庁所在地級都市グループに分類してきたが、2大都市圏との結合の強さの点、および大阪との結合が東京との結合を上回るという点で、他の県庁所在地級都市とまったく同様の特性を示した。しかも、北九州は大阪圏との結合でも、支所事業所の担う比率が高く（52.2%）、企業内移動の比率が高い（36.3%）。すなわち、北九州は、2大都市圏との結合においてともに企業内結合の性格を強く示している。また、2大都市圏と仕入れの面で結びついている北九州の卸売事業所は、販売先においては産業用使用者と強く結びついている。この2つの点に、北九州の産業都市（矢田，1988）としての性格が現われていると思われる。

福岡および県庁所在地級都市の郊外部に位置する衛星都市グループは、その仕入活動からみた福岡との結合、および2大都市圏との結合においても、広域中心都市・県庁所在地級都市群と類似した特性をもつ。

衛星都市の場合、福岡との結合が大阪圏・東京圏との結合を上回る。その結合を担う事業所は、おも

に最終卸支所(36.4%)と直取引卸(27.3%)によって構成されている。また、その主要業種は、機械器具(34.1%)と食料飲料(22.7%)が大きく、県庁所在地級都市グループでもみられたように、福岡との結合を特色づける構成である。さらに、仕入先業者をみると、卸売業者間取引(29.5%)と企業内移動(36.4%)があい半ばし、結合様式は中間型を示す。

2大都市圏との結合を担う事業所においては、支所事業所が(61.3%)、その中でも最終卸支所(29.7%)と中間卸支所(23.2%)が、結合のおもな担い手である。なお、東京圏との結合が大阪圏との結合を上回るが、大阪圏との結合の場合も、最終卸支所の比率が最も高く(29.3%)、企業内結合の特徴が比較的強いが、中間型様式に位置づけられる。

4. 地域中心Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ都市と地方的都市群システム

先述のとおり、地域中心Ⅰ～Ⅲ都市グループは、卸売事業所全体の仕入活動においては、2大都市圏よりも福岡と強く結びついている。すなわち、これらのグループでは福岡を仕入先地域とする事業所の比率が25%前後であるのに対し、東京圏・大阪圏の比率はそれぞれ2.0～6.6%、2.9～11.1%である。また、福岡との結合においては、地域中心Ⅰ～Ⅲ都市というグループ間に結合の強弱や結合様式の違いがみられない。

福岡との結合を担う卸売業は、どの都市グループも流通の末端をなす最終卸が50%以上を占め、本所・支所の比率はほぼ同程度であった。その業種をみると、機械器具(30%前後)とともに食料飲料(15～20%)が重要な部分をなす。県庁所在地級都市や衛星都市と同様に、福岡との結合を支える業種は、機械器具・食料飲料という共通した構成を示す。

さらに、福岡との結合の特色は、どの都市グループも、予想以上に支所によって支えられている点である。しかし、仕入先業者を検討すると、卸売業者

比率が50%程度、企業内移動比率が25%程度と、卸売業者間取引が福岡からの仕入先の主流をなしている。これは、福岡との結合を担う事業所は支所であっても、地元企業の支所がほとんどで、福岡企業の本所と支所間の企業内商品移動が少ないためといえよう。この点は、九州経済調査協会(1978)の調査結果、「福岡企業の支所展開は九州地方では県庁所在地級都市にとどまり、これよりも下位の地域中心城市とは特約店・代理店という形式の系列化によって結び付けられている」とも一致する。

地域中心Ⅰ都市においては、東京圏・大阪圏と直接連結する部分がみられ、2大都市圏を頂点とする全国的都市群システムの一翼を弱いながらもなす。また、大阪圏との結合が東京圏との結合よりも強い。しかも、それらの結合の様式は異なっている。地域中心Ⅰ都市の場合、大阪圏との結合を担う事業所は、衣服身の回り品卸(20.6%)・機械器具卸(24.2%)などの最終卸本所がおもな担い手である(34.8%)。仕入先タイプは卸売業者からの比率が45.9%、販売先タイプは小売業者への比率が57.9%と高い割合を占める。すなわち、大阪圏との結合は、卸売業者間取引という性格を示している。

一方、東京圏との結合の第1の担い手は、最終卸支所(36.8%)で、業種としては機械器具卸が主である。しかし、県庁所在地級都市の場合と比較すると、東京との結合を担う事業所では衣服身の回り品が6.1%、卸売業者からの仕入比率が29.1%とやや高く、卸売業者間取引の性格も備えている。したがって、東京圏との結合様式は、企業内移動と卸売業者間取引の中間型といえよう。

県庁所在地都市と地域中心Ⅰ都市の中間的位置にあり、本研究では地域中心Ⅰ都市グループに分類して議論してきた久留米・佐世保・佐賀について大阪圏および東京圏との結合の特徴をみてみよう(第9表)。まず、3都市とも、他の県庁所在地級都市と比較して、2大都市圏との結合がやや弱く、また東

京圏よりも大阪圏との結合が相対的に強い。また、3都市における大阪圏および東京圏から直接仕入活動で結びついている卸売事業所の特徴をみると、県庁所在地級都市全体の特徴に比べて、支所比率・機械器具比率・仕入先としての企業内移動がともに低く、逆に販売先では小売業者への販売比率が大きい。これらの特徴は、地域中心Ⅰ都市の特徴により類似している。したがって、3都市は地域中心Ⅰ都市に位置づけることが最も適当であると思われる。

地域中心Ⅱ・Ⅲ都市における卸売事業所のうち東京圏・大阪圏を仕入先地域とする事業所比率は、5.0%以下で、もはや2大都市圏と直接結びついているとはいいがたいが、弱いながらも大阪圏との結びつきがある。この点が、九州地方下位階層都市の特徴といえよう。

VI ま と め

本稿では、商業統計調査個票を筆者が独自に集計した資料を用いて、卸売流通からみた九州地方の都市間結合の形態とそれによって形成されている都市群システムについて検討した。その結果、次の諸点が明らかになった。

①卸売流通には、業種（商品）ごとに高度に組織化・系列化された流通経路が成立し、その地域的展開には、3大都市圏→九州地方、九州地方・広域中心都市福岡→九州地方、県域→県域、九州地方→他地方といった都市（地域）間流通が複合している。そして、各都市における卸売機能と都市間結合は、これらの流通経路のうち、どの業種の、どの段階に位置する、どのような組織的特徴をもった卸売事業所が集積立地するのかによって特徴づけられる。

②元卸・中間卸本所は、流通経路の上位に位置するが、卸売活動の空間的広がり相対的に狭く、仕入活動における3大都市圏との関係の強弱をみても、階層的な都市間結合は認められなかった。すなわち、上位階層の都市に立地する元卸・中間卸本所はもと

もと3大都市圏との結合も弱く、また地場産業都市および下位階層の都市に立地する産地卸・産地中間卸の方が、九州地方→全国という地方産品（地場産品・農水産物）の広域的卸売活動を行っていた。

③直取引卸・最終卸本所は、主として地元企業からなり、ローカルな販売圏を対象としていた。しかし、仕入活動において3大都市圏との結びつきを有し、比較的明瞭な階層的な都市間結合が認められた。また、最終卸本所は、県庁所在地級都市と地域中心Ⅰ都市の卸売活動において、最も重要な位置を占めていた。

④中間卸支所・最終卸支所は、仕入活動において3大都市圏と強く結びつき、九州地方における広域中心都市—県庁所在地級都市—地域中心Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ都市という都市階層は中間卸支所・最終卸支所の仕入活動によって形成されているといっても過言ではないほどであった。また、このタイプの流通は、業種的には機械器具卸売業に最もその特徴が現われている。とくに、福岡は中間卸支所のシェアが非常に大きく、3大都市圏と九州地方との間の仲介的機能という広域中心都市としての機能は、中間卸支所が果たしていた。

⑤卸売流通の仕入活動からみた東京圏・大阪圏を頂点とする全国的都市群システムにおいて、東京圏との結合は機械器具流通を主とする企業内結合、大阪圏との結合は衣服身の回り品流通に特徴づけられる卸売業者間取引や中間型様式が主体であった。

福岡は2大都市圏のうちでもとくに、全国的商圏の中心東京圏と強い結合を有して、全国的都市群システムの地方拠点をなす。県庁所在地級都市および地域中心Ⅰ都市は、2大都市圏との直接的結合関係を有し、弱いながらも国家的都市群システムの一翼をなしている。また、県庁所在地級都市以下の都市グループでは、全国的には副次的中心大阪圏との結合が主となり、都市階層グループの違いによって、結合先と結合様式が異っていた。

⑥広域中心都市→九州地方という卸売流通からみると、県庁所在地級都市から地域中心Ⅲ都市までのグループは、2大都市圏よりも福岡と強く結びついており、強固な地方的都市群システムが形成され、これらの都市は福岡を介して2大都市圏とも結びつきを有していた。また、福岡との結合は、直取引卸・最終卸本所および最終卸支所によって担われ、業種的には機械器具・食料飲料であり、卸売業者間取引が主体であった。

本稿では、1982年時点における九州地方の卸売流通を分析した。とくに、1980年代には、東京一極集中現象・福岡一極集中現象が進んだ。また、卸売流通における高度情報化システムの進展も目を見張るものがあつた。したがって、1990年代の九州地方の卸売流通は、本稿で報告した都市間結合の形態が変化していることが予想される。1990年代の九州地方の卸売流通については今後の課題としたい。

本研究をまとめるために、多くの方々のご援助と多大な時間を必要とした。とくに、通商産業省調査統計部のご尽力によって、貴重な資料を分析することができた。さらに、東北大学名誉教授故板倉勝高先生・専修大学長谷川典夫先生・東北大学日野正輝先生・宮城学院女子大学阿部 隆先生・筑波大学村山祐司先生・ロンドン大学Richard Wiltshire 先生には、貴重なご指導とご助言をいただいた。記して感謝の意を表したい。

資料の集計・分析にあたっては、長崎大学総合情報処理センターを用いた。さらに、研究を進めるにあたっては、文部省科学研究費(平成2年度・3年度一般研究C課題番号02680193)を用いた。

(投稿 1993年12月27日)

(受理 1994年3月19日)

注

- 1) 1988年以降の商業統計表には、仕入先表・販売先表は掲載されておらず、これを用いて卸売流通の分析ができなくなった。
- 2) 商業統計調査個票を再集計した高崎(1972)では、北海道の30都市から札幌・函館・小樽・旭川・室蘭・釧路・帯広・北見の8都市が選ばれ、各都市ごとの卸売業における、道内・道外からの仕入比率、道内・道外への

販売比率が算出されている。

卸売事業所に対するアンケート調査による研究のうち、長谷川(1974a)では、宮城県一般卸売業4,205事業所のうちから、砂糖・酒類など7品目が選ばれ、172事業所に対するアンケート調査結果に基づいて分析が行なわれている。また、長谷川(1974b)においては、東北地方の諸都市から14都市(仙台・福島・郡山・山形・盛岡・秋田・青森・八戸・会津若松・米沢・石巻・花巻・大館・五所川原)が取り上げられ、その地元本社734企業・支店148企業に対する調査結果(14都市の卸売事業所に対する抽出率11.6%)が分析されている。そして、九州経済調査協会(1978)では、福岡の卸売事業所のうち、業種として衣服身の回り品・食料飲料・機械器具(自動車を除く)が選ばれ、420事業所に対するアンケート調査結果(抽出率6.1%)に基づく分析であった。

- 3) 集計作業は、1986年5月より1987年4月の間に行なつた。研究対象とした事業所は、九州地方の卸売事業所全体の71.6%にあたる。

- 4) 本所には、単独事業所を含む。

- 5) 商業統計表および田村(1986)では、製造卸、および本支店間移動による仕入活動(企業内仕入れ)を行なう卸売事業所を「元卸」、「中間卸」、「最終卸」に分類せず、「その他の卸」に分類してある。本稿では、流通経路における実質的位置を重要視したため(長谷川, 1984), 販売先業者の種類も加味して「元卸」、「中間卸」、「最終卸」のいずれかに分類した(第1図)。

なお、卸売事業所がメーカー支所の場合、その仕入先業者の種類は、ほとんどが「企業内仕入れ」(本支店間移動)である。また本分析では、たとえ広域中心都市に立地する広域卸(地方ブロック卸)であっても、中間卸・最終卸などに分類されている。

- 6) 商業統計調査個票では、各卸売事業所の仕入先・販売先地域別の金額ベースの割合が、都道府県別に示されており、仕入先・販売先地域は都道府県単位に把握できる。したがって、主要な仕入先地域に基づいて卸売事業所を分類する際には、仕入先地域が広域中心都市福岡であるとは特定できず、厳密には福岡県からの仕入事業所となる。ただし、販売先地域の観点からみると、九州地方の他県を販売先地域とする卸売事業所は、福岡市に立地するもの925に対し、福岡市以外の福岡県に立地するものは328に過ぎない。そのため、福岡県以外の九州各県に立地している卸売事業所のうち「仕入先地域が福岡(県)」であるものは、ほぼ広域中心都市福岡を仕入先地域とみなしてさしつかえない。

- 7) 卸売事業所数と従業者数・販売額との間の相関係数を算出するにあたって、変数間の線形関係を保つため、対数変換して求めた。その結果、いずれも有意水準0.1%で有意であった。

- 8) 九州経済調査協会 (1978): でも、仕入先・販売先地域の分析では「少数の大規模卸売事業所に左右されやすい」という理由で、卸売販売額・仕入額による集計に加えて、事業所数による集計を行なっている。
- 9) 本稿では、県内の副次的な中心都市を地域中心Ⅰ～Ⅲ都市に区分した。
- 10) 事業所統計調査では、本所・支所(本所の所在地別)事業所数は、県庁所在地都市および人口30万人以上の都市のみしか集計されていない。また、この部分の県庁所在地級都市は、北九州・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島をさす。
- 11) 広域中心都市である福岡からの仕入比率を考察する際には、福岡県内の都市を対象からはずした(以下、すべての流通段階の場合も同様)。
- 12) その他の卸売業には、スポーツ用品・楽器・がん具・文房具・雑誌・書籍などが含まれ、取り扱い商品は、一般消費財でも非常にバラエティーに富み、またブランド商品のウエイトが大きい。

文 献

- 阿部和俊 (1991): 『日本の都市体系研究』。地人書房, 323p.
- 安藤万寿夫 (1962): 日本における卸売市場地域の構造に関する統計的分析。愛知大学法経論集, 37・38号(経済編), 115-141.
- 九州経済調査協会 (1978): 福岡市卸売業の特質と課題。九州経済統計月報, 32(4), 3-27.
- 九州経済調査協会 (1991): 『福岡一極集中と九州経済(1990年度九州経済白書)』。九州経済調査協会, 218p.
- 佐藤 肇 (1974): 『日本の流通機構』。有斐閣, 347p.
- 高崎禎夫 (1972): 北海道卸売業の重層構造。北海道商工経済研究, 10, 62-79.
- 田口芳明 (1980): 地域的流通連関の構造とその変化。季刊経済研究, 2(4), 29-47.
- 田村正紀 (1976): 『現代の流通システムと消費者行動』。日本経済新聞社, 264p.
- 田村正紀 (1986): 『日本型流通システム』。千倉書房, 455p.
- 辻 悟一 (1973): 高度成長下の卸商業——その地理的変貌——。松山商大論集, 24(5), 37-55.
- 西原 純 (1978): 都市中心部における卸売事業所の立地変動——仙台の場合——。東北地理, 30, 42-54.
- 西原 純 (1991): 企業内事業所網の展開から見たわが国の都市群システム。地理学評論, 64A, 1-25.
- 西原 純 (1992): 卸売機能からみた都市間の結合関係と都市階層。長谷川典夫・阿部 隆・西原 純・石澤 孝・村山良之: 『現代都市の空間システム』。大明堂, 211-210.
- 長谷川典夫 (1974a): 東北における都市の卸売商圏と卸売機能(1)——宮城県内諸都市の卸売商圏の実態——。東北地理, 26, 75-85.
- 長谷川典夫 (1974b): 東北における都市の卸売商圏と卸売機能(2)——卸売業からみた都市間の結合関係と都市の序列について——。東北地理, 26, 157-171.
- 長谷川典夫 (1984): 『流通地域論』。大明堂, 315p.
- パンズ, J. E. Jr., 国松久弥訳 (1973): 『商業・卸売業の立地』。大明堂, 272p. Vance, J. E. Jr. (1970): The merchant's world: the geography of wholesaling. Prentice-Hall, New Jersey, 167p.
- 日野正輝 (1978): わが国の地域間商品取引流通の空間的形態とその変化——1960年～1972年を対象にして——。人文地理, 30, 385-405.
- 日野正輝 (1979): 大手家電メーカーの販売網の空間的形態の分析。経済地理学年報, 25, 83-100.
- 日野正輝 (1992): 都市間結合の分節化。文部省重点領域研究『近代化と環境変化』第1回ワークショップ「都市化と環境変化」資料集
- 森川 洋 (1966): 日本の国内商業と外国貿易。山口平四郎・兼子俊一・小林 博・森川 洋共著: 『人文地理ゼミナール 経済地理 Ⅲ』。大明堂, 145-162.
- 矢田俊文 (1988): サービス化の進展と地方都市の階層分解。都市問題, 79(10), 57-69.
- 山口不二雄 (1986): 商業・サービス業の地域構造の形成と変動。川島哲郎編: 『総観地理学講座 13 経済地理学』。朝倉書店, 123-167.
- ラウマー, H., 鈴木 武監訳 (1986): 流通システムの日独比較。九州大学出版会, 174p.
- Delobez, A. (1982): Intérêt et difficultés d'une étude géographique du commerce de gros. *Annales de Géographie*, 91, 499-509.
- Hayashi, N. and Hino, M. (1988): Spatial patterns of the distribution system in Japan and their recent changes. *Geographical Review of Japan*, 61B, 120-140.
- Ironside, R. G. and Peterson, D. D. (1982): Edmonton's wholesale relationships with northwest Canada. *Canadian Geographer*, 26, 201-224.
- Lord, J. D. (1984): Shifts in the wholesale trade status of U. S. metropolitan areas. *Professional Geographer*, 36, 51-63.
- Simmons, J. W. (1986): The impact of distribution activities on the Canadian urban system. *Nederlandse Geographische Studies*, 16, 60-69.

Inter-Urban Linkages and Systems of Cities: The Case of Wholesaling Activity in Kyushu Province, Japan

Jun NISHIHARA*

Since the period of 1960s, many large manufacturers and trading companies with headquarters located in Japan's three metropolitan regions (Tokyo, Osaka and Nagoya) have established their own national sales networks, and in the process have set up numerous branch offices in non-metropolitan (provincial) regions, where distribution centers have taken shape at both the provincial and prefectural levels. The inter-urban linkages created by wholesale distribution have in turn molded the structure of systems of cities within the provincial regions of Japan.

Wholesale distribution activity in Japan is very complex compared with other advanced capitalist countries, and is characterized by distribution channels that are long and split among many levels (Figure 1). Moreover, whether a particular wholesaling enterprise is locally owned or the branch of a company based elsewhere also makes a significant difference to the pattern of inter-urban linkages based on wholesale transactions. As a result, it is not possible to analyze inter-urban distribution linkages in adequate detail using conventional published sources, such as the reports of the Ministry of International Trade and Industry's Census of Commerce.

The present research is based upon data tabulated by the author from the original questionnaire returns (28,263 cases), 72% of various types wholesalers in Kyushu province on which the Census of Commerce is based. In the process, wholesalers were classified according to level in the distribution system whether or not an enterprise is a head or a branch office, and etc. (Table 1). In these data, numbers of wholesalers were showed for the main 82 cities in kyushu, classified by wholesaling sector, by the places and by the types of enterprises from which wholesalers draw their supplies and to which they make their sales. With these data, and using Kyushu as a case study, the author has sought to examine the nature of inter-urban linkages and systems of cities, defined by wholesale distribution activities in the provincial regions of Japan. The main findings are as follows.

1) Wholesale distribution takes place through highly organized and systematized channels which are specific to each sector or product. In other words, wholesaling activity is transacted through complex and intertwined inter-urban linkages between the three metropolitan regions and the province of Kyushu, between its core provincial city (Fukuoka) and the rest of Kyushu, within one prefecture of Kyushu, and between Kyushu and other parts of Japan. The six major categories of wholesalers defined by levels in the distribution system (primary wholesalers, direct wholesalers, head office-

based secondary wholesalers, branches of secondary wholesalers, head office-based terminal wholesalers and branches of terminal wholesalers), can be divided into three distinct groups on the basis of these inter-urban linkages.

2) The wholesaling functions of particular classes of cities, together with the characteristic structure of their inter-urban linkages, are determined by the organizational characteristics of the wholesaling enterprises to be found there, by the levels these enterprises occupy within the distribution system and by the types of goods traded (Tables 2 and 3). The spatial accumulation of wholesale outlets of particular kinds makes it possible in turn to identify classes (core provincial city, prefectural capitals, local I cities, local II cities, local III cities, satellite cities and local industrial cities) and systems of cities that are hierarchically structured (Figure 2).

3) Primary wholesalers and head office-based secondary wholesalers command a position at the top of the distribution channel, and to some extent the strength of metropolitan linkages increases in accordance with the hierarchical classes of cities. It is also the case, however, that the differences in the strength of metropolitan linkages between the classes of cities are smaller for these two types of wholesaler than for any others described in this paper (Table 4). Rather, it is wholesaling establishments in local industrial cities and in lower order settlements that are most extensively involved in long-distance transactions, dispatching locally produced specialities (such as the output of community-based industries, and agriculture and aquatic products) from Kyushu to destinations throughout Japan (Figure 3).

4) Direct wholesalers and head office-based terminal wholesalers occupy a position at the other end of the distribution channel, where goods are finally passed on to retailers and industrial users. It is for these wholesalers that differences in the strength of metropolitan linkages between the classes of cities are greater than for primary wholesalers and for head office-based secondary wholesalers. It is the case that direct wholesalers, who enjoy direct links to manufacturers as their source of supplies, exhibit stronger linkages to the three metropolitan regions in terms of the purchase of supplies than do head office-based terminal wholesalers. Both types of wholesalers tend to be locally owned, however, and to serve mainly local markets (Tables 5 and 7).

5) For branches of both secondary and terminal wholesalers, there are the clearest hierarchical differences between the classes of cities in the proportion of wholesalers who depend upon the three metropolitan regions for their supplies (Tables 6 and 8, and Figures 4 and 5). Indeed, one could almost define the hierarchy of core provincial city, prefectural capitals, and local I cities in Kyushu on the basis of the purchasing activities of branch secondary and branch-terminal wholesalers. This pattern of wholesaling activity is particularly marked in the case of the distribution of machinery and appliances. Fukuoka houses an especially large share of Kyushu's branch secondary wholesalers, and it is through such branch secondary wholesalers that Kyushu's core provincial city most clearly fulfils its function as the intermediary between the three metropolitan regions and this particular province.

6) If we look at Japan's national urban system in the context of wholesale distribution activity, and in particular at the metropolitan regions which lie at the heart of that system, Tokyo and Osaka, we find rather different patterns of linkage. Linkages between Kyushu and Tokyo are mainly intra-corporate, particularly in the machinery and appliances sector, whereas links to Osaka are mostly between individual wholesalers, especially in the apparel and accessories sector. Fukuoka, which sits at the apex of the urban system within Kyushu, enjoys strong linkages with Tokyo, the main focus of commercial activity at the national level, but prefectural capitals and other classes of cities located further down the hierarchy are more closely linked to Osaka, which acts as a secondary commercial center at the national level. Hence the destination of wholesales linkages varies between classes of cities according to their hierarchical status (Table 9 and Figure 6).

7) As regards wholesale distribution channels between Fukuoka, the core provincial city of Kyushu, and the remainder of the province, no obvious hierarchical relationships can be detected in the pattern of inter-urban linkages, contrasting prefectural capitals at one extreme with local III cities at the other. Fukuoka, the core provincial city, enjoys direct linkages of around the same strength with cities in all classes. Moreover, cities in all classes, from prefectural capitals on downwards, enjoy stronger links with Fukuoka than with either of the main national commercial centers, and together form a strong provincial urban system with Fukuoka at its apex. These linkages are mostly attributable to the activities of direct wholesalers, head office-based terminal wholesalers and branches of terminal wholesalers located in provincial cities, particularly those operating in the machinery and appliances and food and beverage products sectors, and are mostly between individual groups of wholesalers (Table 9 and Figure 6).

Key words: urban system, wholesale trade, wholesale distribution system, branch, Kyushu