

地域商業の構造変化と発展方向

— 復帰後沖縄における動向の検討 —

白戸伸一

はじめに

1. 本土復帰前後の経済動向
2. 商業機関の特質と問題点

むすびにかえて

はじめに

小稿の課題は、沖縄県を対象に高度経済成長期以降の地方における流通構造の変化とその問題点を解明することにある。その分析にあたっては、さしあたり二つの問題意識をもっている。第一は、全国的には1950年代後半のスーパーマーケット登場を契機とした、いわゆる「流通革命」distribution revolutionの進行が、流通構造に実際にはどのような変革的作用をもったのかを確認したい、ということである。佐藤肇氏に従えば、「流通革命」とは流通経路を短縮しながら、大量生産と大量消費を結ぶ大量流通を可能にする流通上の変革である。具体的には、小型店舗の大型化と中間卸売商の排除により実現されるものである⁽¹⁾。その意味では、一般的には小売段階への大商業資本の登場と、独占的産業資本の流通分野への進出＝マーケティング戦略の展開が、流通分野での中小零細経営との対抗関係を激化させざるをえない。したがって、従来過小・過多が指摘されている流通業界が、どのように再編され、そこではどのような問題が生じているのかを検討する必要がある。

第二は、基本的には資本主義的合理性追求の産物である「流通革命」が、

相対的に立ち遅れた地方経済に、どのような変革的作用をおよぼすのか、ということである。一般的に「流通革命」の担い手は、産業資本であれ商業資本であれ、大消費地＝大都市を拠点として活動しており、地方進出の場合には大資本として参入してくる。しかも当然のことながら、より進んだ販売方式や経営形態を伴っている。対峙するのは中小の地元資本であり、零細な個人経営である。販売方式等においても伝統的形態であり、流通構造もそれに対応した低効率なものである。したがって、方向は事前に定まっているようにもみえるが、受けてたつ地元資本と、行政側の取り組み方によってはさまざまな形態で進行してゆくであろう。1970年代後半より、自治体では「地域主義」がしばしば議論されている。背景には、「行革」推進による地方への所得再分配縮小や、過疎・過密問題、「安定成長」に対応した地域経済の確立要請などがある。しかし論者によっては、「産業社会の次に期待すべき新しいヴィジョン⁽²⁾」として捉えるというスケールの大きいものもある。いずれにおいても経済的自立を唱え、自給性の向上を主張している。しかしその場合、他地域や中央との適正な分業に関する位置づけが弱いように思われる。地域レベルで流通問題を考える場合、住民の生活向上に対する貢献とともに、外部との合理的分業を促進する流通網の整備を視野に入れなければならない。それゆえ、流通政策の検討にはこのような視点も必要と思われる。

以上、本稿での課題と問題意識について述べたが、対象地である沖縄は、1972年にやっと本土に復帰されたことや、米軍支配と復帰後ひき続き巨大な基地が存続しているため、地域経済として一般化しにくい側面がある。経済政策においても、「格差是正」や「基地経済」からの脱却が重要なポイントとなった。商業の実態についても、「基地経済」が消費型経済を形成したため、他県とは異なる構造がみられる。それゆえ、この特殊性の内容に関しても吟味しておこう。

1 本土復帰前後の経済動向

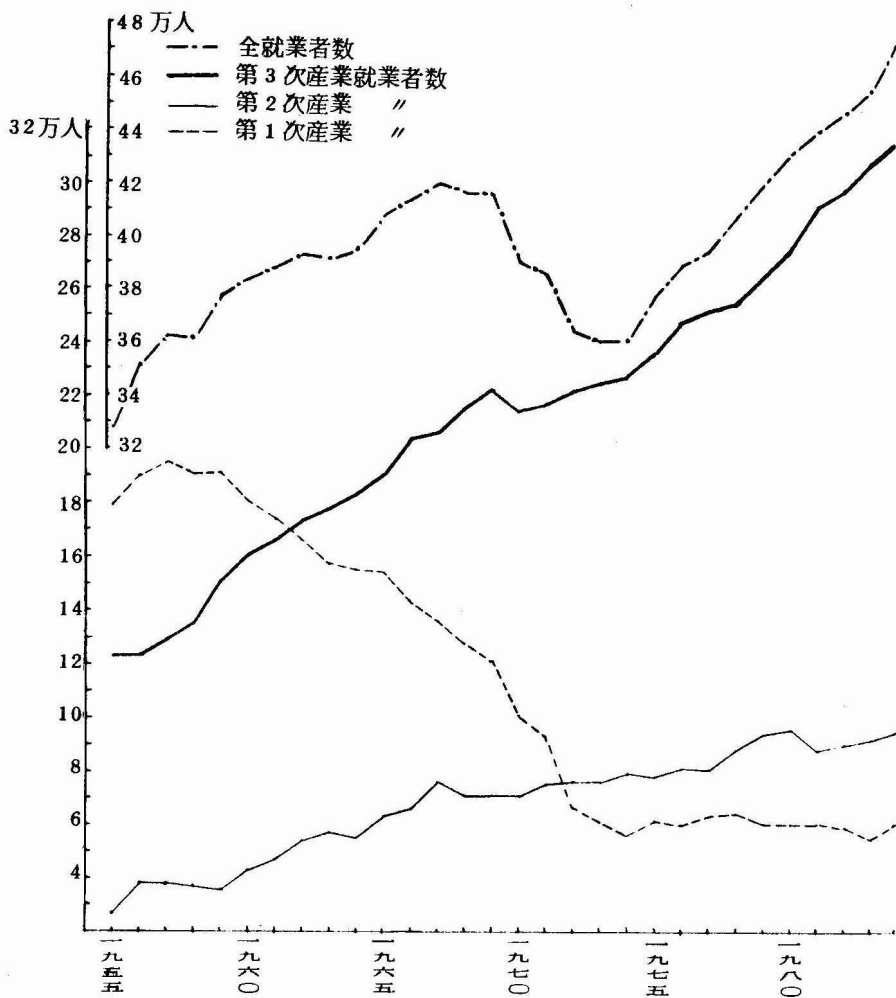
流通構造・流通政策の検討に先立ち、経済構造全体を概観しておこう。

本土復帰は沖縄経済に重大なインパクトを与えた。政策面でも本土との一体化が推進された。しかし日本最大の米軍基地を残存させての復帰であったがゆえに、復帰後の経済発展の目標とされた「基地経済」からの脱却＝「自立的発展」は、順調に進んできたとはいいがたい。中島良昭氏の整理に従うと、「基地経済」は、1.政策決定権を米軍が保持し、政策の主眼を基地機能の維持と安上がりの運営に置いている、2.基地需要（建設・拡張、雇用、用地料、その他）が経済発展と密接不可分である、3.対外収支に占める基地収入の割合が大きい、4.産業発展の乏しい「消費型経済」である、5.基地周辺都市へ人口が集中している、という特徴をもっている。⁽³⁾すなわち、「基地経済」とは単純に県民所得や対外収支に占める基地収入の大きさを意味しているのではなく、県内の経済構造の特質を意味している。したがって「基地経済」からの脱却を検証するには、経済構造の解明が不可欠といえる。

さらに、「自立的発展」が議論される場合、基地収入依存の経済構造にかわって「各種産業の振興」による「平和経済」への移行が課題とされてきた。具体的には生活・産業基盤の整備を前提として、まず労働集約型工業（電子工業、機械工業、縫製加工業）を誘致し、次に重化学工業（石油精製業等）および観光開発の推進が位置づけられていた。⁽⁴⁾その意味では、基地依存からの脱却にとどまらず、第二次産業の振興により県外（おもに政府）依存の経済構造とならないことをも展望した課題であった。したがって県域経済の再生産が、どの程度自立的におこなわれているかが問題とされねばならない。これらの問題に留意しながら、以下において若干の検討を試みよう。

まず就業者数の推移をみた場合（図1）、全就業者数は1967年にピーク（約42万人）に達したのち急減し、復帰直後の1973、4年には1950年代後半の水準にまで減少している（約36万人）。その後は再び増勢に転じ1979年には67年のピークにまで回復し、以後も順調な増加を続けている。この推移を労働力人口の推移と対照すると、1971年まで両者はパラレルな

図1. 沖縄県の産業別就業者数の推移



・沖縄県『労働経済指標』各年版、琉球銀行調査部『戦後沖縄経済史』（1984）
p1306・7の数値を使用。

動きを示しているが、それ以降は乖離している。完全失業者の急増のためである。さらに三区分の産業別就業人口の推移と重ね合わせると、一貫した第1次産業における減退のいっぽうで、第2、第3次産業における増加が内包されていることがわかる。すなわち、67年のピークは第1次産業における減少を上回る第2、第3次産業就業者数の増加の結果であり、その後の減少は第1次産業における急減、第2、第3次産業の労働者吸引力の相対的低下を伴っている⁽⁵⁾。そして、70年代後半からの急速な回復は、第1次産業における減少が止まり横ばい状態となったことと、第3次産業の吸引力が再び増加しはじめたためである。このような変動により、産業別就業者構成は1961年までは1位：第1次産業 2位：第3次産業 3位：第2次産業、1962年～71年は1位：第3次産業 2位：第1次産業 3位：第2次産業、1972年以降は1位：第3次産業 2位：第2次産業 3位：第1次産業、という順位となっている。それゆえ、曲がりなりに産業高度化が進展したようにみえる。

ところが、この構成を全国のそれと対比してみると、重大な問題を抱えていることが明らかになる。表1によれば、第1次産業は過去25年間に全国を上回る比率で減少し、1980年には12.6パーセントと全国並の比率に達して

表 1. 沖縄県の産業別就業者構成

年度	第1次産業				第2次産業				第3次産業				完全失業者			
	構成比		指数		構成比		指数		構成比		指数		構成比		指数	
	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄	全国	沖縄
1955	41.1	54.5	100	100	23.4	8.2	100	100	35.5	37.3	100	100	1.6	1.4	100	100
1960	32.7	43.4	88	85	29.1	11.4	138	149	38.2	45.1	120	129	0.7	1.6	50	121
1965	24.7	32.7	73	64	31.5	17.4	163	226	43.7	49.8	149	142	1.4	2.0	106	156
1970	19.3	21.5	62	43	34.0	19.4	194	257	46.6	59.1	174	172	1.4	3.9	112	319
1975	13.8	13.9	45	29	34.1	20.8	196	293	51.8	64.7	196	200	2.3	8.1	192	712
1980	10.9	12.6	38	30	33.6	21.5	203	341	55.4	65.8	220	230	2.5	7.7	219	758

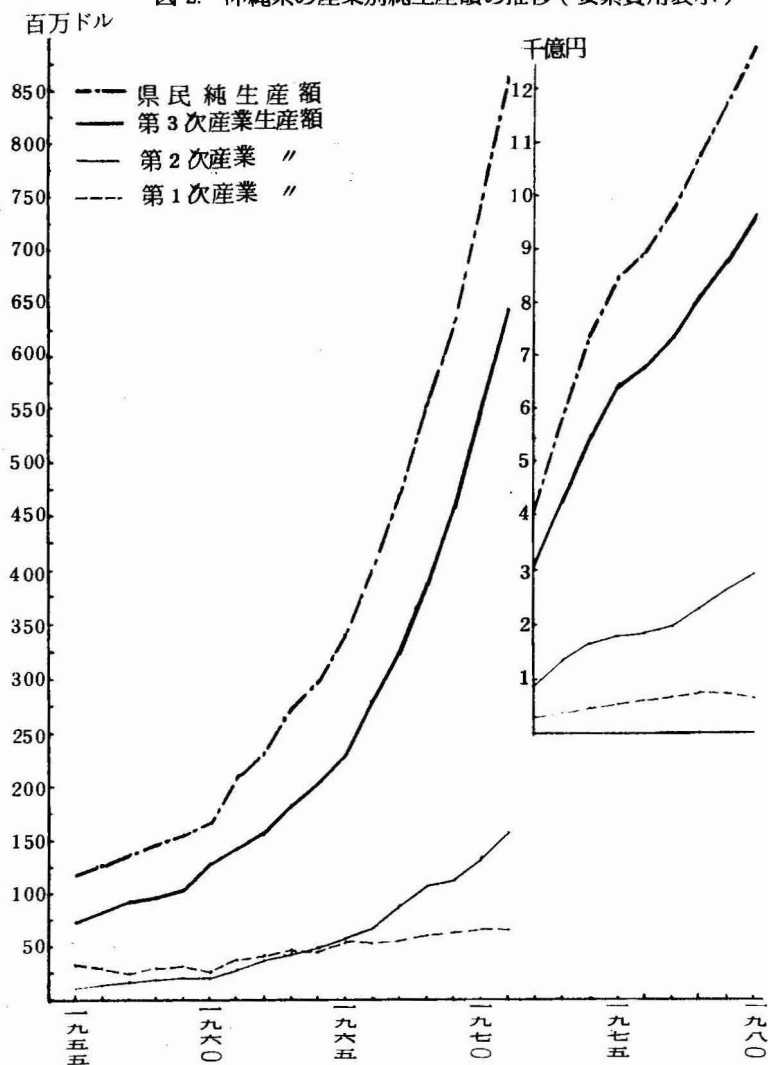
- ・各就業者の構成比は対全就業者数、完全失業者は対労働力人口の割合。
- ・各年『臨時国勢調査報告』ないし『国勢調査報告』の数値より算出。

ている。しかし第2次産業は、もともと農業県であったため1955年で全国

平均の3分の1程度の構成比でしかなかった。そして1980年に至っても全国平均に10パーセント以上も劣っている。そして、ちょうどその分だけ第3次産業（軍雇用者を含む）の比率が高くなっていった。第3次産業は全構成の約3分の2を占めている。つまり、第2次産業、とくに製造業の遅れは歴然としている。このことは完全失業者の急増としても現われている。つまり労働集約的諸製造業の未発達が、全国平均の3倍におよぶ失業率を生みだした大きな要因といえる。

次に産業別県民純生産の動向をみておこう（図2）。純生産額全体は1950年代後半は比較的低調であったが、沖縄駐留米軍がヴェトナム出動を開始した1965年以降急増し、本土復帰（1972年）、海洋博（1975年7月～76年1月）に至る期間も同様であった。しかし70年代後半になると、本土と同様に低成長の様相を帯びてくる。産業別でみると、第3次産業がズバ抜けて高い生産額を示している。それに較べると第1、第2次産業の値はかなり低い。第2次産業は、第1次産業が一貫して低迷しているのに対し、1964年にはそれを抜いて第2位となり、さらに60年代後半には顕著な伸びを示している。これは食料品と建設資材の生産が著増したためと思われる。1955年以降のおもな産業の生産動向は表2のようになっている。これらの数値は、推計方法や表示形式が変わっているため、累年の比較に必ずしも適当でないが、ある程度の傾向を把握することは可能であろう。すでにグラフでみたように、第3次産業は純生産額全体の主要割合を占めている。60年代はほぼ6割台、70年代は7割台に達し、全体の4分の3を占めている。第2次産業は製造業と建設業を主軸としているが、60年代末より恒常的に建設業が製造業を凌駕している。⁽⁶⁾すなわち、60年代には基地建設、70年代には海洋博（1975年）や社会資本の充実を目指した建設ブームにより、全国動向とは異なり建設業にリードされた発展となっている（70年代後半の全国の建設業と製造業の割合は1:3）。なお70年代半ばからの製造業の伸びは、石油製品の急増の結果である。沖縄の場合、1970年代後半より製造業は石油製品と食料品への片寄りが顕著である。第3次産業では卸・小売業が、絶対額では急増しながら、相対的には2割台に落ち着いているのに対し、観光関連産業の発達に

図 2. 沖縄県の産業別純生産額の推移（要素費用表示）



・1955～71年度は1971年度『国民所得報告書』（琉球政府）の数値を使用。
 1972年以降は昭和55年度『県民所得報告書』の数値を使用。

表 2. 産業別県民純生産額（要素費用表示）の推移
 単位 { 1955～70年：百万ドル }
 { 1972～80年：百万円 }

年度	a 第 1 次 産 業				c 第 2 次 産 業					
	$\frac{a}{k}$	b 農林業	$\frac{b}{k}$		$\frac{c}{k}$	d 製造業	$\frac{d}{k}$	e 建設業	$\frac{e}{k}$	
1955	32.6	27.8%	30.2	25.7%	11.7	10.0%	6.2	5.3	5.5	4.7%
1960	26.3	15.0	24.4	13.9	21.2	12.1	11.7	6.7	9.5	5.4
1965	53.7	15.8	49.8	14.6	57.2	16.8	34.6	10.2	22.6	6.6
1970	65.5	8.8	56.3	7.6	132.8	17.8	73.1	9.8	59.7	8.0
1972	29888	7.4	23,174	7.4	84,054	20.9	40,063	10.0	42,712	10.6
1975	51,437	6.1	42,569	5.1	177,071	21.0	71,529	8.5	103,213	12.3
1980	67,259	5.3	54,049	4.2	291,055	22.8	116,997	9.2	170,177	13.3

f 第 3 次 産 業										k 合計
$\frac{f}{k}$	g 卸小売業	$\frac{g}{k}$	金融 保険 不動産業	$\frac{h}{k}$	サービ ス業	$\frac{i}{k}$	軍 雇用	$\frac{j}{k}$	国民 総生産	
73.0	62.2%	30.2	25.7%		11.3	9.6%	19.0	16.2%	117.3	
128.1	72.9	68.8	39.2		14.3	8.1	20.0	11.4	175.6	
229.2	67.4	114.0	33.5		28.4	8.4	31.7	9.3	340.1	
545.7	73.4	254.9	34.3		71.0	9.5	73.1	9.8	743.9	
301,413	75.0	91,388	22.7	50,050	12.5	77,307	19.2	23,994	6.0	401,889
638,602	75.8	193,930	23.0	95,062	11.3	180,706	21.5	36,082	4.3	842,414
958,125	75.0	287,501	22.5	148,578	11.6	298,707	23.4	25,526	2.0	1,277,177

- ・1955～70年の製造業には鉱山業の数値が含まれている。
- ・1972年度以降の軍雇用の項は、県外受取中の軍雇用者所得額を適用。
- ・1955～70年の実数は1971年度『国民所得報告』（琉球政府）の数値を使用。1972年以降は昭和55年度『県民所得報告書』の数値を使用。

に伴い、サービス業が着実に増加している。さらに軍雇用は、就業者の急減とともに最近では絶対額でも減少傾向にある。その意味では「基地経済」の重要な要素の一つが、確かに減退している。

さらに県域経済と県外経済の関係をみてみよう。表3によれば、沖縄経済は貿易（移出・入）依存度が一貫して高く、常に7～8割台を示している。しかも輸・移出に比べ、輸・移入の割合がきわめて高い。このことは、県内での輸・移出向け産業が十分発達してないと同時に、生活諸物資の生産も不十分であることを示している。つまり、県域経済が生産面で脆弱であるため、県外の経済動向に大きく左右されることを意味している。たしかに、70年代にはいつから石油製品の輸・移出が急速に高まり、従来の砂糖とパインのモノカルチャー的生産＝輸・移出のみではなくなり、比率も20パーセント前後にまで伸びている。しかし輸・移入も増加しているため、結局極端に輸・移入依存度の高い不安定な県外取引状況は変わっていない。

表3 貿易収支の動向

年度	a 県民総生産	b 商品輸移出	c 商品輸移入	$\frac{b}{a}$	$\frac{c}{a}$	$\frac{b+c}{a}$
	百万ドル	百万ドル	百万ドル	%	%	%
1955	131.2	10.7	54.7	8.2	41.7	49.8
1960	204.1	24.0	126.2	11.8	61.8	73.6
1965	386.6	83.4	229.9	21.6	59.5	81.0
1970	850.7	106.7	480.6	12.5	56.5	69.0
	百万円	百万円	百万円			
1972	488,636	83,298	260,789	17.0	53.4	70.4
1975	1,014,696	215,741	605,775	21.3	59.7	81.0
1980	1,576,426	350,144	994,652	22.2	63.1	85.3

・琉球政府『国民所得報告書』（1972年2月刊）、沖縄県『県民所得報告書』（1982年10月刊）の数値を使用。

さらに県外との関連を、県外受取全体にまで拡大して分析してみると、60、70年代を通じて県民総生産の6～8割に相当する県外受取が継続されている

(表3、4)。その内訳を復帰以前と以後で対比してみると、以前は5割前後を軍関係(軍雇用者所得、軍人・軍属の消費支出、軍用地料等)が占めていたのに対し、復帰後は5～6割を県外からの財政への移転が占めている。したがって県経済を牽引する主軸が、米軍から日本政府の財政投資に転換していることを確認する。それに次ぐのが商品輸・移出である。商品輸・移出額は、1960年代には輸出の7～8割を占める食料品(主要なものは砂糖とパン)であり、たとえば1965年商品輸輸出額中前者が64パーセント、後者が15パーセントを占めていた)の伸びにより、1965年には8000万ドルを、1970年には1億ドルを突破している。復帰後も絶対額では急速に増大するが、内訳をみると食料品の占める割合が低下している(1971年食料品の割合は53パーセント)。それに代わって急増したのは石油製品であり、1972年以降第一位となっている。そのほか新たに、機械類、原料別製品も増加し、輸移出商品の構成は復帰前後でかなり異なっている。さらに復帰後の特徴となっていることに、観光収入の急増がある。海洋博を契機として急速に増加し、その翌年は急減するものの再び増加して、1977年以降、軍関係収入を凌駕している。

以上の検討を、「基地経済」からの脱却＝「自立的発展」という課題に即して、簡単にまとめるならば以下のようにいえよう。まず第1に、政策決定権は日本政府および県に移管されたが、米軍基地維持のための政策はひき続き政府により遂行されている。特にそのための諸対策費だけでも、毎年多額にのぼっている⁽⁷⁾。第2に、基地需要が県域経済に占める割合は、全体として後退した。ただし用地料や雇用は相変わらず無視できない。第3に、対外収支に占める軍関係費は大幅に後退している。ただし観光収入と対比してもその額は過小評価できない。第4に、消費型経済からの脱却および経済的自立性の確保は、就業人口、県民純生産、貿易収支、県外受取のいずれからみても達成されたいがいがない。特に巨額の財政投資抜きで県域経済の発展が考えられない現状は、財政抑制策との矛盾を深刻化させている。第5に、都市発展はコザ市のように60年代には基地に依存して発展してきた都市も、都市化・市街化の進行のいっほうで基地需要が減退している今日では、全国的動向と同様に中枢都市・中心都市としての発達に変貌してきており、基地が都市計画の阻害要因とさえな

表 4. 県外受取の主要項目別内訳

単位 { 1955～70年：百万ドル }
 { 1972～80年：百万円 }

年度	a 県外受取	b 商品	$\frac{b}{a}$	c 軍関係	$\frac{c}{a}$	d 観光収入	$\frac{d}{a}$	e 県外から財政への移転	$\frac{e}{a}$
			%		%		%		%
1955	70.9	10.7	15.1	48.2	68.0			2.8	3.9
1960	130.3	24.0	18.4	71.9	55.2			3.7	2.8
1965	270.9	83.4	30.8	135.0	49.8			14.4	5.3
1970	477.3	106.7	22.4	228.2	47.8			57.8	12.1
1972	330,091	83,298	25.2	77,718	23.5	40,851	12.4	175,966	53.3
1973	498,266	116,984	23.5	78,483	15.8	47,592	9.6	254,399	51.1
1974	716,820	192,653	26.9	96,598	13.5	57,486	8.0	374,850	52.3
1975	776,285	215,741	27.8	101,565	13.1	127,655	16.4	388,101	50.0
1976	757,645	223,458	29.5	106,694	14.1	65,971	8.7	420,198	55.5
1977	808,837	241,563	29.9	101,167	12.5	106,382	13.2	500,652	61.9
1978	922,746	213,801	23.2	98,392	10.7	143,498	15.6	609,651	66.1
1979	1,065,957	258,827	24.3	101,937	9.6	182,175	17.1	672,816	63.1
1980	1,270,348	350,144	27.6	109,654	8.6	180,315	14.2	719,110	56.6

- ・県外受取は輸(移)出・県外からの移転を含む。
- ・1972年以降の軍関係は軍雇用者所得、軍人・軍属の消費支出等のほかに米軍用地料を含む。ただし、自衛隊関係はe項に含める。
- ・琉球政府『国民所得報告書』(1972年2月)、沖縄県『県民所得統計報告書』(1982年10月)の数値を使用。

っている。

このようにみえてくると、「基地経済」からの脱却は、復帰とベトナム戦争の終結により、徐々に進行していることは事実である。しかし地域経済の「自立化」という点では、第1に政府による多額の財政投資依存、第2に、貿易収支の不均衡にも現われているように、県外市場を射程に入れた第1次・2次産業発達のおくれが、未解決のままである。もちろん、「自立化」の議論では、域内の「自給自足」が最終目標ではなく、域外との合理的分業関係を形成しつ

つ、バランスのとれた産業発展を促し、域内住民の生活安定・向上を実現することが目標である。その意味では諸物資や情報の流通機構が、このような分業関係と住民生活に適合的なものとなっているかどうかが重要である。この点を次に検討しよう。

2. 商業機関の特質と問題点

本土復帰により、流通の担い手も改革を余儀なくされた。その改革は、さしあたり本土の流通企業の進出と基地依存からの脱却を旨とした経済諸政策によって方向づけられたといえよう。ここでは、流通全般を対象とする準備がないので、商品流通に直接関与する商業経営の特質と問題点を中心に検討しよう。

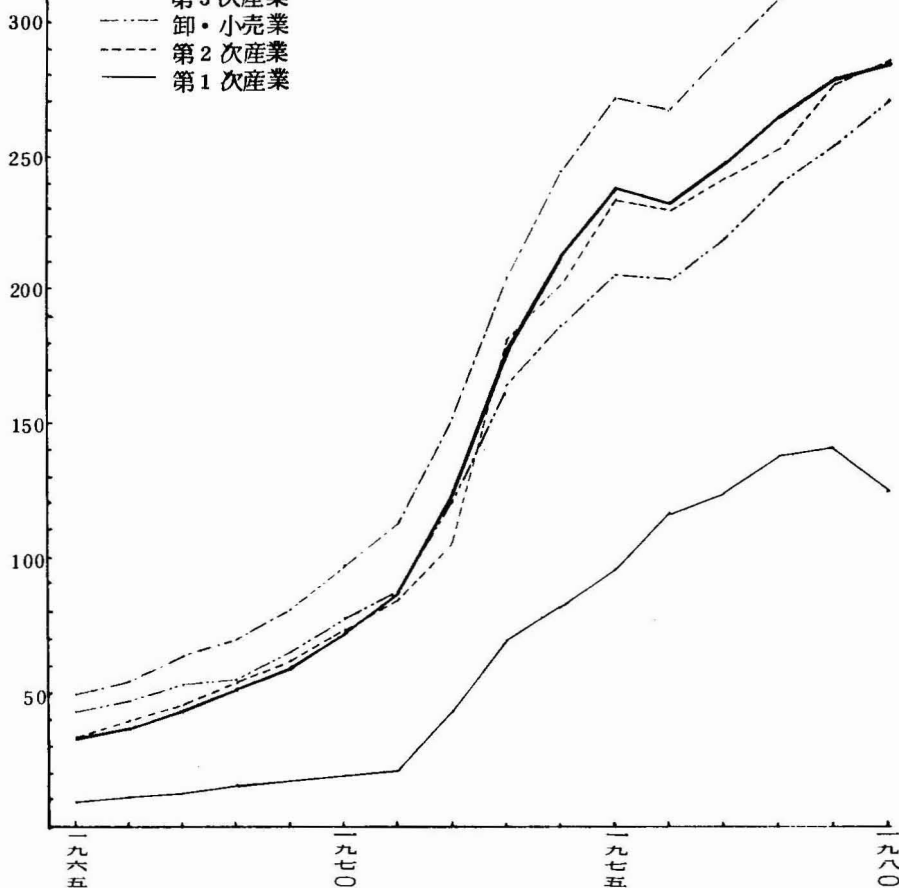
復帰前後の商業に関しては、すでに一定の研究蓄積がある⁽⁹⁾。そこでほぼ共通して指摘されているのは、第1に小売業における零細性および非専門性(“マチヤグー”と目される各種食料品小売業、その他の食料品小売業が多い)、第2に販売効率および経営効率の低さ(1店当たり従業員数・1店当たり売上げ高・従業員1人当たり売上げ高・売場効率などの低さ)、第3に卸・小売兼業率の高さ、第4に商業機能の那覇市への集中などである。そのほかにも、中島良昭氏は流通機構の非合理性(相対取引による青果物消費者価格の割高さおよび、小売店の零細性や離島・過疎地域の存在による2次卸の必要性)、運賃加算による高物価などを指摘している⁽¹⁰⁾。ところで、これらの諸見解は復帰後間もない統計に依っており、傾向として確定するには追跡調査が必要である。そこでここでは、零細性、百貨店・スーパーと一般個別経営の格差、協同化ないしチェーン方式による経営改善状況などを中心に、最近の統計によって検討してみよう。

まず卸・小売業の収益性を他産業と対比してみよう。図3によれば、就業者1人当たり県内純生産は、1970年代前半に急速に高まり、後半になるといわゆる低成長傾向を示している。各産業別にみると、全産業平均に較べて第1次産業はかなり低位であり、第2次産業がほぼ平均に等しく、第3次産業が全体

万円

図3. 就業者1人当たり県内純生産

— 全産業
- - 第3次産業
- · - 卸・小売業
- - - 第2次産業
— 第1次産業



- ・統計処理の相違によると思われる不整合が1972-1973、1975-1976、1979-1980年には顕著である。
- ・1971年までのドル表示額は1ドル=305円換算の数値。
- ・昭和48、50、53、54、56年度の『県民所得統計報告書』の数値を使用。

を引き上げる地位にあることがわかる。ところが、第3次産業中の卸・小売業をみると、1971年を境に全産業平均を下回りはじめ、1980年には第2次産業よりも約15万円低位にある。すなわち、第3次産業の収益性の高さは金融・保険業や運輸・通信業の高収益性に支えられての結果であり、卸・小売業は改善を必要とされているのである。

卸・小売業の収益性を低く押えている要因を、統計的に把握するとどうなるであろうか。この問題を解くにあたって、まず復帰後の商業の動向をみておこう。復帰後10年間に、沖縄の全商店数は1.3倍(表5)、従業者数もほぼ1.3倍(83,000人→104,000人)になった。中でも飲食店の伸びは著しく、中でも特にバー、酒場等が倍増し、沖縄商業の一特徴となっている。全国構成比と対比してみると、小売業の比率が高いかわりに卸売業のそれが低くなっている。一般的に収益性の高い卸売業の構成比が小さいのである。

問題点を鮮明にするため、8年間の変化と全国数値との比較を、表6によって試みよう。卸売業は、1店当たり従業者数において全国的にも減少している。しかし1店当たり年間販売額、従業者1人当たり年間販売額は、沖縄の場合、全国数値の1.57倍および1.85倍を上回り、2倍前後の伸び率となっている。つまり、1店当たり従業者数では2.0人も差があるけれど、販売効率は急速に高まっている。ただし、それでも全国水準には遠く及ばない。

小売業はどうか。1店当たり従業者数は、沖縄の場合70年代末に急速に増加した。これは小売店数の伸びが鈍化するいっぽうで、従業者数が順調に増加したためと思われる。しかしそれでも全国水準の7割にすぎず(2.6人)、零細なものであった。1店当たり年間販売額は2.3倍で全国の伸び率(2.1倍)を上回り、ギャップを多少は縮めた。しかし常時従業者1人当たり年間販売額の伸び率は全国以下であり、差を拡大している。したがって、従業者数の増加は販売額の増加をもたらしたけれども、全国水準との対比では、効率的人員配置となっていないのである。

小売業における効率性を規制するものとして、売場面積の狭小さを指摘しよう。単純に広ければよいとはいえないが、店舗販売形態においては販売効率を決定する重要な因子である。⁽¹⁾ 沖縄の場合、小売業1店当たりの売場面積は、全

体では8年間に1.4倍(41.1㎡)となっているが、それでも全国水準より14㎡も狭小である。これをさらに商業統計における産業中分類でみた場合、各種商品小売業⁽¹²⁾と織物・衣類・身の回り品小売業および飲食料点小売業とでは、全国水準との比較で反対の傾向がでていいる。すなわち、前者では沖縄が全国平均を上回り、後者では下回っている。沖縄の各種商品小売店の1店当たり売場面積は、前回調査時(1979年)には約2,223㎡であった。まさしく急増である。その原因は従業員1～4人規模の商店が淘汰されたことにある(10店→3店)。該当事業所数が少数である現状では、過大評価できないにしても、全国水準を超えていることは十分注目されてよい。いっぽう織物等や飲食料品の小売店は県内でもっとも多い。いわゆる“マチヤグー”も、多くはこの飲食料点小売業に属する各種食料品小売業やその他の飲食料点小売業であるといわれている⁽¹³⁾。この分野での狭小さが、小売業全体の売場の狭小さを規定している。

以上のような沖縄における商業の小規模性は、従業員規模別分類でも明瞭である。表7・8は卸・小売業別の商店数を示したものである。もとより事業所ごとの集計である限界はあるが、ある程度の目安となりうるだろう。まず卸売業の場合、全国的には5～9人規模が最も多いが、沖縄では1～2人が最も多く、零細性を象徴している。しかし10人未満規模の構成比率は、年々沖縄では減少し、全国レベルでは増加しているため、次第に接近してきている。いっぽう50人以上の大規模商店は、沖縄・全国ともに構成比率を下げており、見方によっては卸売業の停滞と受け取めうる。

これに対し小売業は、沖縄・全国ともに1～4人規模商店の分厚い滞留がまざり目につく。しかし沖縄の場合、その構成比は減少してきており、特に1～2人規模は1979年から1982年の間に実数でも減少し、遂に8割台を切っている。つまり1～2人規模商店の限界が統計的にも明確になったのである。それとは反対に50人以上の大規模商店は、1982年に10年前の数をはじめ突破し、それに続く中規模商店も着実に増加している。それゆえ小売業においては、規模面での上昇傾向は明確なものの、まだ零細商店の過多を払拭できていないといえよう。

表5 主要小売業の規模別構成

産業中分類	商店数		常時従業者数		年間販売額		年間販売額	
	実数	比率	実数	比率	1店当たり	1人当たり	1㎡当たり	
		%		%				万円
各種商品 (百貨店)	11	0.0	1,573	2.5	3,944,035	6.7	2,507	89
	6	0.0	1,515	2.4	3,831,782	6.5	2,564	93
飲食料品	11,269	47.6	20,064	32.0	15,791,623	26.9	1,401	43
	10,084	42.6	12,849	20.5	6,722,129	11.5	667	26
1～2人	755	3.2	2,510	4.0	2,316,321	3.9	923	50
3～4人	423	1.8	6,748	10.8	6,076,412	10.4	14,365	100
5～49人	7	0.0	467	0.7	676,761	1.2	96,680	162
50～99人	5,761	24.3	22,410	35.7	19,883,607	33.9	3,451	91
その他	3,735	15.8	5,299	8.4	3,019,079	5.1	808	27
	951	4.0	3,214	5.1	2,269,761	3.9	2,387	53
5～49人	1,061	4.5	13,037	20.8	13,690,765	23.3	12,904	234
50～99人	14	0.1	860	1.4	904,002	1.5	64,572	135

・比率は小売業計に対する割合。

・昭和57年「沖縄県の商業」の数値を使用。

表6 商店の単位当たり比較

事項	年 区 分		1974年		1982年	
			沖縄	全国	沖縄	全国
1店当たり 数(人)	卸売業		8.0	11.3	7.5	9.5
	小売業		2.1	3.4	2.6	3.7
1年間 店当たり 販売額 (万円)	卸売業	実数	17,950	59,254	35,012	92,930
		指数	100	100	195	157
	小売業	実数	1,074	2,603	2,477	5,459
		指数	100	100	231	210
常時 従業員 1人 販売額 (万円)	卸売業	実数	2,254	5,262	4,667	9,742
		指数	100	100	207	185
	小売業	実数	512	760	936	1,475
		指数	100	100	183	194
小売業 1店 当たり 売場 面積 (㎡)	小売業計		29.3	43.5	41.1	55.4
	各種商品 (百貨店)		2,129.8	2,486.2	4,008.1	2,947.3
	織物・衣服・身のま わり品		5,830.5	5,874.3	7,184.2	6,944.4
	飲食料品		2.49	52.6	40.8	62.8
	自動車・自転車		21.2	34.6	32.7	45.3
	自動車・自転車		117.5	21.2	?	20.2
	家具・建具・じゅう 器		53.6	64.5	74.2	82.2
その他		28.2	29.7	38.1	37.0	

- ・?は面積記載が欠落しているので算出できない。
- ・各年『沖縄県の商業』, 『商業統計表』の数値を使用。

表7 卸売業の従業者規模別商店数

年 店 数 規 模	1972年			1974年			1976年			1979年			1982年		
	実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比	
		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国
計	2,282	100.0	100.0	1,957	100.0	100.0	2,547	100.0	100.0	2,463	100.0	100.0	3,075	100.0	100.0
1～2人	747	32.7	20.3	546	27.9	20.4	795	31.2	21.4	723	29.4	21.6	827	26.9	23.3
3～4人	595	26.1	22.9	502	25.7	23.6	646	25.4	24.6	651	26.4	25.0	817	26.6	25.2
5～9人	510	22.3	28.5	518	26.5	28.7	645	25.3	28.6	612	24.8	28.5	819	26.6	27.9
10～19人	248	10.9	16.0	239	12.2	15.6	285	11.2	14.9	297	12.1	14.8	400	13.0	14.1
20～29人	72	3.2	5.2	68	3.5	4.9	85	3.3	4.7	68	2.8	4.5	99	3.2	4.3
30～49人	63	2.8	3.8	41	2.1	3.6	50	2.0	3.3	73	3.0	3.1	69	2.2	2.9
50～99人	38	1.7	2.2	37	1.9	2.2	33	1.3	1.9	32	1.3	1.8	35	1.1	1.6
100人以上	9	0.4	1.1	6	0.3	1.0	8	0.3	0.7	7	0.2	0.7	9	0.3	0.7

・出典：前掲表に同じ。

表8 小売業の従業者規模別商店数

年 店 数 規 模	1972年			1974年			1976年			1979年			1982年		
	実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比		実数	構成比	
		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国		沖縄	全国
計	20,397	100.0	100.0	21,075	100.0	100.0	22,595	100.0	100.0	23,159	100.0	100.0	23,698	100.0	100.0
1～2人	17,171	84.2	62.0	17,836	84.6	62.5	18,562	82.2	61.9	18,883	81.5	61.1	18,555	78.3	60.2
3～4人	1,989	9.8	23.3	2,049	9.7	23.3	2,464	10.9	23.7	2,538	11.0	24.0	2,902	12.2	24.0
5～9人	800	3.9	10.5	763	3.6	10.2	987	4.4	10.3	1,075	4.6	10.5	1,282	5.4	10.9
10～19人	263	1.3	2.8	262	1.2	2.7	399	1.8	2.7	423	1.8	2.8	653	2.8	3.1
20～29人	81	0.4	0.7	101	0.5	0.7	107	0.5	0.7	135	0.6	0.8	172	0.7	0.9
30～49人	53	0.3	0.4	39	0.2	0.4	45	0.2	0.4	70	0.3	0.5	90	0.4	0.6
50～99人	31	0.2	0.2	16	0.1	0.2	20	0.1	0.2	29	0.1	0.2	37	0.2	0.3
100人以上	9	0.0	0.1	9	0.0	0.1	11	0.0	0.1	6	0.0	0.1	7	0.0	0.1

・出典：前掲表に同じ。

以上、復帰以降の沖縄における商業の特徴と問題点を、8年間の変化と全国数値との対比から分析してきた。零細性や販売効率の低さはかなり正確に浮上してきたように思われる。そこで次に、最近の統計より沖縄の小売業の構造を

さらに詳細に検討してみよう。小売業における構造変化が、流通機構変革に、しばしば先導的役割を果たしているからである。

1982年の調査によると、沖縄では全商店中店舗数の最も多いのは飲食料
品店（29.8%）であり、次に飲食店（29.1%）、その他の小売業店⁽¹⁴⁾（15.2%）
であった。従業者数で最も多いのはその他の小売業（21.6%）、次に飲食料
品小売業（19.4%）、飲食店（17.2%）であった。年間販売額で最も多い
のは卸売業（62.5%）、次に小売業（37.5%）、飲食店（3.4%）（バー
・キャバレー・酒場等は含まない）であり、問題の小売業では、その他の小売
業（11.5%）、飲食料品店（9.2%）、家具・建具・じゅう器等小売店（4.1
%）が多い。このことから、飲食料品小売業、飲食店が店数・従業者数の比率
が高いのに、年間販売額が相対的に低く、そこに経営効率上の問題が潜んでい
ることがわかる。それゆえ、飲食料品小売業、その他の小売業に焦点を合わせ
ながら検討してみよう。

表9で明らかなように飲食料品小売店とその他の小売店の合計は、小売業全
体の商店数の約72パーセント、従業者数の約68パーセント、販売額の約61
パーセントを占めている。それゆえ、これらの分野での商店構成や経営効率の
動向は、全小売業の動向を規定するといっても過言ではない。両分野の特徴を
把握するため、常時従業者数1～4人規模＝小規模経営、5～49人規模＝中
規模経営、50人以上＝大規模経営と位置づけて検討する。商店数をみると、
両分野とも小規模経営が圧倒的割合を占め、ことに従業者1～2人規模がほとん
どである。表出してないが、たとえば飲食料品小売業の小規模経営は、98パ
ーセントが個人経営であり、そこでの従業者の93パーセントは個人業主と家
族従業者である。したがって、企業というより「生業としての性格を温存して
いる」という評価は、いまだに妥当する⁽¹⁵⁾。このことは、従業者数や年間販売額
が店数に比して小さな割合でしかないことにもあらわれている。各規模の販売
効率をみると、1店当たりおよび1人当たりの販売額では、総合スーパー、百
貨店等で構成されている各種商品小売業の抜群の成績がまず看取しうる。それ
に次ぐのは、かなり差はあるがやはり大規模経営である。小規模経営のそれは、
1店当たりは論外であり、1人当たりでも大規模経営の4割ないし6割程度

表 9 主要小売業の販売効率

産業 中分類	商店数		常時従業者数		年間販売額(万円)					
	実数	比率	実数	比率	実数	比率	1店当たり	1人当たり	1㎡当たり	
各種商品	11	0.0	1,573	2.5	3,944,035	6.7	358,549	2,507	89	
(百貨店)	6	0.0	1,515	2.4	3,831,782	6.5	735,302	2,564	93	
飲食料品	11,269	47.6	20,064	32.0	15,791,623	26.9	1,401	787	43	
従業者規模別	1～2人	10,084	42.6	12,849	20.5	6,722,129	11.5	667	523	26
	3～4人	755	3.2	2,510	4.0	2,316,321	3.9	3,068	923	50
	5～49人	423	1.8	6,748	10.8	6,076,412	10.4	14,365	900	100
	50～99人	7	0.0	467	0.7	676,761	1.2	96,680	1,449	162
その他	5,761	24.3	22,410	35.7	19,883,607	33.9	3,451	887	91	
従業者規模別	1～2人	3,735	15.8	5,299	8.4	3,019,079	5.1	808	570	27
	3～4人	951	4.0	3,214	5.1	2,269,761	3.9	2,387	706	53
	5～49人	1,061	4.5	13,037	20.8	13,690,765	23.3	12,904	1,050	234
	50～99人	14	0.1	860	1.4	904,002	1.5	64,572	1,051	135

- ・比率は小売業計に対する割合。
- ・昭和57年『沖縄県の商業』の数値を使用。

(飲食料品小売)である。ところが、1㎡当たり販売額では少し異なった状況が窺える。小規模経営の効率の低さは他と同様であるが、飲食料品小売業・その他の小売業双方の中規模および大規模経営の販売額は、各種商品のそれを大幅に凌駕している。近年、スーパーチェーン、ミニスーパー、最寄品 convenience goods を中心としたコンビニエンスストア、ファーストフード fast foods のチェーン、各種専門店チェーンの進出が顕著である。しかもこれらの経営効率はきわめて高く、この数字にその一端があらわれているといえよう。ともかく、中規模経営における売場面積に関する販売効率の高さは、十分注目されてよい。

このような動向を、セルフサービス店とチェーン店の普及状況から検討しておこう。

表 10 はセルフサービス店の普及状況を追跡したものである。セルフサービス店は、売場面積の 50 パーセント以上にセルフサービス方式を採用した店舗であり、スーパーマーケットの普及とともに発達してきた。沖縄の場合復帰後に増え、1972年に182店舗であったのが、1982年には919店舗(約5倍)となった。1982年現在で、小売店の3.9パーセント、販売額では15パーセントを占めている。内訳をみると、大型店の販売額がやはり大きい割合を占めている。全国比でみると、やはり劣ってはいるが、むしろ発達は近年になってからということもあり、さほど大きいギャップはない。

表 10 セルフサービス店の普及状況 (販売額 : 万円)

実数		年			
		1974年	1982年		
計	商店数	359	919		
	年間販売額	1,291,158	8,880,827		
大型店	商店数	125	355		
	年間販売額	929,648	7,591,078		
小型店	商店数	234	564		
	年間販売額	361,510	1,289,749		
構成比		沖縄	全国	沖縄	全国
計	商店数	1.7	2.7	3.9	5.1
	年間販売額	5.7	13.0	15.1	19.6
大型店	商店数	0.6	1.1	1.5	1.9
	年間販売額	4.1	11.3	12.9	17.0
小型店	商店数	1.1	1.6	2.4	3.1
	年間販売額	1.6	1.6	2.3	2.6

- ・構成比は小売業全体に対するそれぞれの比率。
- ・大型店は売場面積100㎡以上、小型店は100㎡未満のもの。
- ・1976年の大型店と小型店の実数計算の合計と計との誤差は資料による。
- ・出典：表8と同じ。

セルフサービス店の普及している分野をみておこう。表11でわかるように小売業一般と同様沖縄では食料品・その他および織物関係の小売業分野に普及している。各分野の商店数からみればまだ少数であるが、相対的に大規模経営中の普及率が高い。そのことは年間販売額に占める割合でみると、食料品店中の中規模経営(67.7%)、大規模経営(70.8%)、織物・衣服・身の回り品店中の大規模経営(78.1%)における比率の高さとなってあらわれている。さらに販売効率をみると、1店当たり販売額は食料品店では約6倍、その他の小売店では約2倍(表9との対比)、織物・衣服・身の回り品店では約12倍である。1人当たり販売額では、それぞれ約2.4倍、約2.9倍、約2.4倍である。これらのことより、一般の小売業店に較べてセルフ店がいかに高い販売効率を持っているかが明らかである。さらに規模別にみた場合、小規模経営でも1人当たり約1200万円(食料品店1~2人規模)、約2500万円(その他の店1~2人規模)の販売額に達しており、「生業」を脱却しつつあるといえよう。そして中規模経営であっても、2000万円前後の販売高に達し、百貨店の水準に近づいているのである(その他の店では突破……表9・11)。なお1㎡当たり販売額では、食料品店の中・大規模経営、その他の店の中規模経営が、百貨店の水準を凌駕している。

ところで、セルフサービス店の成長は、食料品、最寄品を中心に、大量仕入れによる仕入価格の引き下げと、流通経費の削減による低価格販売を実現したスーパーマーケットの成長に負う所が大である。スーパーマーケットの販売形態は、大量販売実現のための多店舗中小規模店の普及と不可分である。それゆえ、チェーン方式(レギュラーチェーンregular chain)の採用と不可分であった。チェーン方式の持つ経営的有利さは、所有と経営の分化が進む中ではボランティアチェーンvoluntary chain(以下VCと略記)の普及ともなってあらわれる。政策的にも、中小資本による商業経営の効率化・合理化のため推進された。そして仕入等の共同事業化や経費節減、最寄品等の大手メーカー品が一般化する中で、セルフサービス店も拡大したのである。チェーン形態として、さらにフランチャイズチェーンfranchise chain(以下FCと略記)がある。これは本部が加盟店に対し、自己の商号、商

表 1 1 セルフサービス店の主要分布状況

産業中分類	商店数		年間販売額(万円)				
	実数	比率	実数	比率	1店当たり	1人当たり	1㎡当たり
飲 食 料 品	755	6.7%	6,332,874	40.1%	8,388	1,883	69
従業者規模別	1 ~ 2 人	4.0	791,295	11.8	1,939	1,190	31
	3 ~ 4 人	24.0	950,479	41.0	5,251	1,538	46
	5 ~ 49 人	38.5	4,111,703	67.7	25,225	2,187	97
	50 ~ 99 人	42.9	479,397	70.8	159,799	2,397	151
そ の 他	74	1.3	554,968	2.8	7,500	2,569	80
従業者規模別	1 ~ 2 人	1.3	191,121	6.3	3,900	2,548	67
	3 ~ 4 人	1.7	56,169	2.5	3,511	1,060	43
	5 ~ 49 人	0.8	307,678	2.2	34,186	3,496	112
織物・衣服・身の回り品	51	1.4	990,835	16.7	19,428	1,825	60
従業者規模別	1 ~ 2 人	0.7	35,463	2.0	1,773	1,144	39
	3 ~ 4 人	2.4	35,309	3.0	3,210	954	40
	5 ~ 49 人	8.2	750,508	27.5	39,500	1,881	60
	50 ~ 99 人	50.0	169,555	78.1	169,555	2,231	75

- ・その他には医薬品・化粧品、書籍・文具、時計・眼鏡等の小売店が含まれている。
- ・比率は当該産業中分類および規模別分類の各項全体に対する比率。
- ・出典：表9に同じ。

標および経営ノウハウを提供し、同一イメージのもとで供給商品の販売をおこなわせるものであり、資本的には独立していても、VCに較べて統一性が強化されている。近年ではコンビニエンスストアやバラエティストア、ファーストフードという新たな形態の小売店で急速に増加している。

表12・13は、1982年調査のVCとFCの沖縄での普及状況を示したものである。双方ともいまだ十分発達してないが、VCの場合医薬品・化粧品小売業において、FCの場合はその他の飲食料点小売業、医薬品・化粧品小売業等において比較的普及している。法人、個人別にみると、VC・FCとも

に個人経営での普及が進んでいる。相対的に経営規模の小さい個人経営でチェーン化が進む場合、どのようなメリットが期待されるだろうか。答えうる材料を多くもっていないが、一般的には経営の安定化が促進されているようである。これらの動向については、今後の発達状況をさらに検討する必要がある。

表12 ボランタリー・チェーン加盟店の構成 (販売額：万円)

産業分類		計		法人		個人	
		店数	販売額	店数	販売額	店数	販売額
計	実数	64	579,158	17	491,448	47	87,710
	構成比	0.3	1.0	0.1	0.8	0.2	0.1
その他	実数	43	255,849	6	201,195	37	54,654
	構成比	0.7	1.3	0.1	1.0	0.6	0.3
(医療品、 化粧品)	実数	36	53,064	1	1,300	35	51,764
	構成比	2.6	3.0	0.1	0.1	2.5	2.9
飲食料品	実数	13	211,400	10	190,253	3	21,147
	構成比	0.1	1.3	0.1	1.2	0.0	0.1
(各種食料品)	実数	9	?	8	134,653	1	?
	構成比	0.2	?	0.2	1.7	0.0	?
家具、建具、 じゅう器	実数	6	108,209	1	100,000	5	8,209
	構成比	0.3	1.5	0.0	1.4	0.2	0.1
(家庭用機 械器具)	実数	5	8,209	—	—	5	8,209
	構成比	0.5	0.2	—	—	0.5	0.2

- ・販売額は年間販売額。
- ・計は、表出以外のものを含む。
- ・構成比は各産業分類別ごとの総数に対する比率。
- ・()内は小分類項目。
- ・該当商店数が1の場合、販売額は合計から逆算し、不可能なものは?とした。
- ・出典：前掲表に同じ。

表13 フランチャイズ・チェーン加盟店の構成

(販売額：万円)

産業分類		計		法人		個人	
		店数	販売額	店数	販売額	店数	販売額
計	実数	109	1,069,433	51	946,939	58	122,494
	構成比	0.5	1.8	0.2	1.6	0.2	0.2
飲食料品	実数	67	291,999	37	222,171	30	69,828
	構成比	1.2	1.5	0.6	1.1	0.5	0.4
(その他の 飲食料品)	実数	53	136,187	31	111,282	22	24,905
	構成比	3.8	7.7	2.2	6.3	1.6	1.4
(各種食料 品)	実数	8	?	2	?	6	42,783
	構成比	0.1	?	0.0	?	0.1	0.3
その他	実数	19	34,722	2	15,157	17	19,565
	構成比	0.4	0.5	0.0	0.2	0.4	0.3
(医薬品, 化粧品)	実数	11	10,767	—	—	11	10,767
	構成比	0.8	0.6	—	—	0.8	0.6
家具, 建具 じゅう器	実数	11	188,825	8	179,345	3	9,480
	構成比	0.5	2.7	0.3	2.5	0.1	0.1
(家庭用機 械器具)	実数	10	184,825	7	175,345	3	9,480
	構成比	1.0	5.2	0.7	5.0	0.3	0.3
織物, 衣服, 身の回り品	実数	8	?	2	?	6	22,321
	構成比	0.2	?	0.1	?	0.2	0.4

・前掲表に同じ。

むすびにかえて

以上、沖縄における経済動向の概観と商業機関の特質の分析を試みた。第2次産業発達の不十分さのため、第3次産業が異常に肥大化した経済構造となり、商業分野における零細経営は潜在的過剰人口のプールとみる見解もある。確かに商店数では飲食料品店や飲食店がきわめて多く、しかもその経営は零細で不安定なものが多い。そのことは、全国水準との対比においても明らかである。しかし、小売業の分析で明らかのように、従業者1～2人という県内で最も大きい商店割合を占める零細経営（いわゆる“マチャグー”を含む）が、相対的のみならず絶対的にも減少しはじめていることは、今後の商業構造のあり方を考える場合重視すべき点である。

それとは反対に、セルフサービス店の急速な成長がみられ、それらは販売効率の点では中規模経営でも大規模経営に有効に対抗しうる要素を持っている。このことは地域商業のバランスのとれた展開を考える場合、やはり留意すべきであろう。

ところで、流通構造の変化を分析する場合に、大都市を拠点とした大商業資本と地元資本との軋轢を具体的に把握すべきことを指摘したが、本稿では把握しきれなかった。三越、ダイエーが出店して15ないし10年が経過した今日、多数の本土資本が参入しており、そのことが沖縄の商業構造を大きく変えてきたことは間違いない。最近ではスーパーの間隙を縫って、コンビニエンスストアが普及し、消費者の価値観の多様化のなかで、バラエティストアやDIYが普及してきている。しばしばそれらの担い手は、本土系企業である。このような新しい商業領域の展開を、地域経済の発達という視点から分析する必要がある。

さらに最近では地域経済の活性化推進のため、「一村一品運動」や「村おこし」がしばしば提唱され、商工会での取り組みも具体化されている。30年前、琉球政府は「経済振興第一次五ヶ年計画書」（1955年6月）を作成し、戦後復興の指針とした。その時にも「村起し運動」を提唱したが（188頁）、それが意図したものや方法においては、かなり異なっている。特に、かつてはと

にかく生産が第一であったが、今日のそれはいかにして広いマーケットを持ちうる「商品」を作り上げ、いかにして流通網に乗せるかが重視されている。したがって、今後の流通構造の分析にあたっては、このような下からの運動をフォローしうる流通形態の検討も考慮する必要がある。その意味では、協同組合（農協、生協等）の購販活動の分析が重要と思われる。

総じて、「流通革命」を議論するに必要な流通に関する機構的分析には至っていない。多くの残された課題については、今後少しずつ検討したいと思う。

注

1. 佐藤肇『日本の流通機構』（有斐閣昭和49年）17頁。なお、林周二氏はかつて『流通革命』（中央公論社 1962年）を著した際に、この変革の結果は「販売の社会的意義がまるで変わったものになるであろう」と予測した。しかし安部文彦氏の指摘にもあるように、「革命」という言葉のもつ根本的変革性を、進行中の流通再編に認めるには疑問なしとしない（安部文彦「地域商業の現状と革新の方向」〔『琉球大学経済研究』第19号 1953年3月 所収〕参照）。
2. 杉岡碩夫『地域主義の源流を求めて』（東洋経済新報社 1980年）198頁。
3. 中島良昭「沖縄経済10年の軌跡」(九州経済調査協会『九州経済統計月報』V.137-2, 1983.2) 参照。
4. 琉球政府『長期経済開発計画』（1970年）では、本土の諸制度適用と「交通通信体系、水資源、エネルギー部門、教育、医療部門等県土開発の基盤を整備し、各種産業の振興をはかり、もって日本経済の一環としての本県経済の自立的発展の方途を確立することが焦眉の急務」とされ(P1)、労働集約型工業・重化学工業・観光部門は「戦略産業」という位置づけがされている(P16~20)。

5. 安部文彦氏が、全産業就業人口が1967年をピークとして減少している理由を、「経済生活の高度化により通学、家事等働く必要のない人が増加したため」（「商業構造論」（『琉球大学経済研究』第16号 1975、3）113頁）としているのに対し、富永齊氏は「第一次産業就業者の減少を他産業就業者の増加でカバーできなかった」ためだとしている（山里将晃監著『図でみる沖縄の経済』新報出版 1979 58頁）。『労働経済指標』と国勢調査の同項目の数値にかなり誤差があることを考慮すると、即断はできないが、1971年までは労働力人口自体の減少で説明することも可能であるが、1972年以降は富永氏の見解が妥当と思われる。
6. 昭和48年度『県民所得統計報告書』では、1969年以降建設業がトップに立っており、表2の数値とは異なったものとなっている。以後他の統計書でも同様の形態となっている。
7. 1972年以降、防衛施設庁が基地対策経費として予算計上している額は、1972年235億円、1975年517億円、1980年726億円であり、県外からの財政移転の10～13パーセントに該当する（沖縄県労働渉外部『沖縄の米軍基地』昭和58年 369頁 参照）。
8. 真栄城守定『沖縄地域開発論』1984年 ひるぎ社 81～89頁参照。
9. たとえば、安部文彦「商業構造論—沖縄県を中心に—」（前掲）、
「地域商業の現状と革新の方向—沖縄・那覇市を中心に—」（前掲）
「戦後沖縄における流通機構の変遷」（『同上』第23号 昭和57年1月）。伊波美智子「戦後沖縄における流通政策（1）」（『同上』第17号 昭和51年3月）、中島良昭「沖縄における商品流通の特色」（前掲『九州経済統計月報』V。1.31—12 1977年12月）、山里将晃監・著 前掲書、沖縄社会経済調査委員会『本土復帰による沖縄社会経済変動調査報告書（要旨）』（昭和55年）、島袋嘉昌編・著『戦後沖縄の企業経営』（中央経済社 昭和57年）、通産省産構審沖縄地域産業分科会『80年代の沖縄地域産業ビジョン』（1982年）などがある。

10. 中島「沖縄における商品流通の特色」（前掲）
11. 売場効率に関しては、産業構造審議会流通部会で、近年停滞傾向にあること、大型の総合スーパーのそれが低下していることが指摘されている。その原因として、周辺地域のコンビニエンスストア等の成長、スーパー間の競争の激化がいわれている（産構審流通部会・中小企業政策審議会流通小委員会『80年代の流通産業と政策の基本方向（案）』昭和58年49頁）。
12. 通産省『商業統計表』によれば、これに該当する事業所は、衣・食・住にわたる各種商品を、片寄ることなく販売している。したがって上は百貨店、総合スーパーから、下はよろず屋まで含まれるが、いわゆる雑貨店はむしろ飲食料点小売業やその他の小売業に分類されることが多い。
13. 中島「沖縄における商品流通の特色」（前掲）16頁。なお各種食料品小売業とは、酒・調味料、食肉、鮮魚、乾物、野菜、果物、菓子・パン、米穀類、その他のうちの三種以上を片寄りなく小売しているものである。その他の飲食料品小売業とは、牛乳、料理品、茶、豆腐、氷・清涼飲料等を小売しているものである。
14. その他の小売業（産業中分類）とは、医薬品・化粧品、燃料小売店、書籍・文具小売店などが含まれる。
15. 安部「地域商業の現状と革新の方向」（前掲）180頁。