

二、小賣商店の廣告 小賣商店中普通の商舖の如く、主として附近の者を相手とする者は、陳列、店前裝飾の外、引札、電柱廣告、又は廣告柱などにて充分なるべく、稍大なるは更に新聞、ポスターなどを併せ用ふるを可とす。電氣、電車も亦利用し得べき場合なきにあらざるべし。従來是等の商店にては、廣告の効力、間接なる爲めか、其費用を全く餘分のものゝ如く考へ居る爲め、思ひ切つて廣告する者少く、隨て益効力をも認め得るに至らざるが如し。

百貨商店其他の大商店に於ては、店舖に關するものゝ外、新聞雜誌、機關雜誌、ポスター、小冊子、型録、さては引札、電車、停車場など、あらゆる廣告手段を利用し得べきも、効力の最も著しきは、内外共に新聞紙の廣告なりと云ふ。是れ新聞が毎日廣く讀まると、絶えず新商品を紹介し、商店名の記憶を新にするの便あるが爲めなるべし。然れども大商店中にも、百貨商店の如きは主として店名を告知するを主とし、商品は機關雜誌、型録等に依りて知らすを主義とすれど、普通の商店の如く、商品の種類少きものは、商品其物を廣告するも可なり、又老舗は多少自重的態度を採り、餘り奇抜なる方法を用ゐざるを可とするも、新に開店する者は、屋外廣告其他總てに、多少斬新の趣向をも加ふるの必要あるべし。而して地方も亦全體としては購買力に富

む筈にて、殊に大戰中の如く、農家、輸出工業家の懷中豊なるときは、地方新聞を始め「ポスター」其他の廣告手段を、地方へ利用するの必要あり、通信販賣の如き、最も乘すべき好機會なりと謂ふべし。

小賣商店の廣告は、其効果多くは直に表はるゝものにて、例へば或る反物を新聞に廣告して、間もなく注文し來る者著しく増加するときは、其廣告の効なりと見るべく、又何等効果なきときは、多少店名の廣告と爲る外、其廣告は殆んど無効に終れるものとせざるべからず。是を以て或る出版物又は商品を絶へず販賣せんには、廣告も亦時々行ふの必要あり、賣上高少しく減じたりとて、直に廣告費を節約するが如きは、最も拙劣なる遺口なりと謂ふべし。

小賣の廣告は成否直に表はるゝを以て、梅雨期に、レインコートを賣らんとするが如き場合には、極めて機敏に廣告し、時機を失せざるを要す。又説明の文句は現代的平易のものを用ひ、商品に依りては、感情に訴ふる暗示的の圖案を添附し、代價は必らず記載するを要す。廉賣品なれば何故に廉賣するや其理由を示し、試用品なれば其期間を明瞭にして、時に注文狀を附記すべきこと、嘗て述べたる所の如し。

小賣に限らず、廣告の效果如何を知らんが爲めに、(一)廣告に注文狀を附け、(二)注文



の場合其廣告に依る旨を書添ふべく依頼し、(三)廣告の異なるに従ひ、自店の宛名の一部を變更し、或は係名を替へ、又は(四)何の廣告に依りたるやを書添へたる者、即ち(二)を實行せし者には型録を贈呈するか、代價の二、三分を値引するが如くすることあり、(三)の如きは多少効力あるべきも、唯大體の結果を知るに過ぎざるべし。茲に注意すべきは、商店の廣告戦に對する消費者側の抵抗的心理作用にして、シエリングトンは之に關して、六項目を列擧したり。

- (一) 顧客の消費力、は其收入に依て定まるがゆゑに、假令廣告が欲望を挑發し、之が爲め多少の收入を増加せしむる場合ありとするも、是亦程度あり、且つ其收入に依りて限らるゝを注意すべし。
- (二) 顧客の貯蓄心、と販賣とは往々兩立せず、收入と貯蓄心の強弱が購買を決するものなれども、貯蓄心は彈力を有するを常とす。
- (三) 生活程度、顧客は自己の屬する社會階級の位置に應ずる商品を需要し、其社會の風評を氣兼ねし、所謂身分相當の消費を爲すものなれども、是亦伸縮の餘地あるものとす。
- (四) 代價の巨價、現今多數の日用商品は略一定せる代價あり、例へば「ソイヤツ」は三圓前後「ネクタイ」は一圓乃至二圓前後と云へる如く考へらるゝを以て、新商品の代價も亦此範圍内に於て決定し、品質其他に於て競争するを利とす。

(五) 購買方法、從來は「値切」「懸引」などの風ありたれども、漸次正價式と爲りたる爲め顧客は品質保證せられたる満足等を主とするに至りたれども、一方に於て幾分買入に不注意と爲れる傾きなきにあらず。

(六) 販賣の増加、現今の顧客は各方面より購買を勧誘せらるゝを以て單獨の場合に比し説服容易ならざること。

三、卸賣商店の廣告 卸賣商店は小賣商又は製造元の如く、一般消費者に對して商品を吹聴する必要少きを以て、商業旅行人をして注文を集めしむる外、其代用として特種商品専門の雑誌へ廣告し、又廻狀型録などを郵送するを利とす、唯新規開業の場合に於ては、新聞廣告をも利用するの必要之あるべし。

四、製造家の廣告 製造業者が其製品を治く廣告するは、極めて重要なる仕事にして、廣告中にも亦主要なる種類に屬す、從來は商業旅行人をして卸賣商又は小賣商の注文を集め、現今と雖も尙ほ之を行ひ居れど、販賣先廣きとき、又は販路を擴張せんとするときは、多數の販賣員を使用するの必要あり、經費も亦從て巨額に上るべきがゆゑに、新聞雜誌「ポスター」、廻狀、鐵道廣告など種々の手段に依りて廣く廣告することゝ爲れり、固より印刷物なれば、販賣員が自ら見本を携へ、販賣術を施すが如き効果を見る能はず、例へば商品に對し興味を有せしむる點、其缺點を指摘せら



れたる場合に、之を辯解する點など、到底店員の如くなる能はず、即ち依然販賣員を使用しつゝ、唯其數を減じ、之を補ふに廣告を以てするものなれば、其圖案、説明等も亦最も努力するを要す。

然れども製造元が商品を商人に販賣するに當り、廣告は専門雜誌に止め、商業旅行人を各商店に廻らしめ、單に商人にさへ賣込めば足れりと爲したる習慣は、既に陳腐に屬し、先づ新聞其他の手段に依りて一般的の廣告を行ひ、消費者の注意を惹起し、消費者より小賣商、小賣商より卸賣商へ、其商品の販賣を促し、自然製造元へ注文する如き策を採る者少からざるを以て、製造家も亦小賣大商店の如く、國民的廣告を必要とするに至れり、但し單に消費者のみに廣告するときは、往々商人側の感情を害することなきにあらざるを以て、先づ一週一回六週間位、廻狀を配布して商人側に廣告し、斯々の商品あり、其品質用途如何を知らせ置き、更に一般廣告を行はば一層有効なるべく、其上少數にても商業旅行人を巡廻せしめ、注文を集むれば妙なるべし、商人側への廣告は相手は黒人なるだけ、相當の注意を拂ふ必要あり、商人の多數は各方面より廣告を配布され、且つ商品に關する充分の智識を有するものなればなり。

商品の需要は地方に依りて異なることあれば、各地の風俗慣習を察して、無用の廣告と爲らざるを心掛くべし、若し需要ある地方ならんか、先づ其地方の廣告手段を用ひ、然る後一般廣告を以て上塗りするも効あるべく、廣告の効力は或る程度まで經費を増すに従ひ遞増するも、之に充つる資金大ならざるときは、餘り望なき地方又は、階級を放棄し、有望の部分へ密集せしむるを利とす、但し製造家の廣告の効力は之を數年後に期すべきものにて、種々の手段を用ふる爲め、其能率判然せざる場合多きを覺悟せざるべからず、一般廣告としては先づ新聞廣告を用ひ、順次他の廣告を以てすること得策なりと云ふ。

**五、製造品廣告の準備** 新に或る製造品を販賣するに當り、一般的廣告戦を開始せんには、(一)其商品の名稱が記憶され易く、模倣し難きや否や、(二)販路が集中せるや又は分散せるや、(三)販賣の特徴を如何なる點に置くや、(四)現在賣行きよきあらゆる競争品を集めて、其長所を慎重に検査し、尙ほ自己の製品の特徴が、少くも之に匹敵し得るや否やを見るべし、(五)其製品の内外の包装が競争品に比し遜色なきや否や、(六)競争者の廣告、其他商人との取引條件、就中代價及支拂條件を調査し、若し或る製造家が某地方に有力ならば、其理由を採知し、(七)販賣先なる商人と會見し、新商品の氣



受如何なるべきか、現在市場に存する競争品に對する意見、其長短等を聞正し、是等の材料に依りて、巧に廣告戦を開始すべし、而して斯く開始せる後と雖も、自家の商業旅行人をして、時々其巡廻地方に於ける廣告の効力を報告せしめ、前記の如き材料の蒐集を繼續し、更に新に競争者が表はるゝとか、原料が騰貴するとか、需要者側に變化あるが如き場合あらんには、絶えず臨機の處置に出づる用意あるを要す。

### 第三項 廣告の心理學的研究

廣告は人の注意を喚起し、其興味を呼び、購買心を挑發せしむるを以て、目的と爲すものなれば、注意、記憶、暗示、模倣、習慣、本能行動又は色、美など心理的作用を知ること必要なれども、從來は歐米に於ても單に經驗的智識に依りて判斷し、研究は繪畫、文章、活字の組立法等に止り、是等も科學的に行ひたるにはあざりき、然るに米國に於ては十數年前より、心理學者の側より廣告を研究する者表はれ、現今に於ては所謂能率の研究と共に益盛んならんとするに至れり、其効果如何は今尙ほ試驗中に屬すと雖も、或る一派の者の説くが如く、實際上に於ても全く無用のものにはあらざるべし、我邦にて數年來、多少此方面に指を染めたる者なきにあらずと雖も、日

尙ほ淺く、實驗的材料の如きは、未だ極めて乏しきが如し。

心理學的研究に二種あり、第一は普通心理學の應用として、各種の廣告手段を批判するものにて、例へば、注意に如何なる種類あり、之を惹起す條件には、刺激の大きさのもの、興味のあるもの、大形のもの、を有効とす、從て廣告も亦此法則に準じて作り、色の如きも刺激の強き赤色、青色等を主とすべし、と云へる類なれども、第二は心理學的實驗 (Psychological experiment) に依り、廣告に用ふべき方法を研究するものにて、其二、三例を示せば次の如し。

(1) 廣告の大小 雜誌廣告に於て全頁廣告、二分の一頁廣告、四分の一頁廣告の中、大なる廣告が小なる廣告に比し注意を惹くことは、常識にても明かなれども、其程度の大小を知らんが爲め、或雜誌を取り、數十人の者に十分間一覽せしめ、其記憶に存する廣告を記載せしめ、或は斯る方法を他の數團に行ひ、其結果を綜合して、統計表を作るものにて、「スコット」が嘗て五十人の大人を集め、各雜誌より同大の廣告百頁を綴ぢ、何氣なく一通り目を通させ、速きは三分、遅きは三十分、に及べり、記憶を尋ねたるに、書籍以外の廣告に關する結果は次の如くなりき。



商 品 廣 告	全 頁	半 頁	四 分 一 頁	其 他
廣 告 の 數	四三	一五	三六	九三
廣 告 の 頁 數	四三	七・五	九	五・五
指 名 總 數	二八一	四一	三九	一四
各 廣 告 に 對 する 指 名 平 均 度 數	六・五	二・七	一・〇八	二・五
各 廣 告 頁 に 對 する 指 名 平 均 度 數	六・五	五・五	四・三	二・五

即ち全頁廣告の記憶價値の最も大なるを知るべし、更に實驗物を改め、全員廣告は一回半、半頁廣告は二回、四分の一頁廣告は四回、八分の一頁廣告は八回、十二分の一頁廣告は十二回表はるゝ如く、各頁を二十秒づゝ見せたる結果を見るに、四分の一頁を四回見た効果は、全頁廣告を一回、二分の一頁廣告を二回見たる場合に比し其記憶價値一倍半なれども、八分の一頁廣告の八回出現の結果は、四分の一頁廣告の四回出現より效力薄きを知れり。

(2) 色の研究 は廣告以外、從來より行はれたるものにて、實驗の結果必らずしも、全然符合するものにあらずれども、米國などにて研究せる結果は略次の如し。

(a) 色の好惡 は男女に依りて差異あり、男性は青を一位赤を第二位に置くも(米國にて)女性に赤を第一位青を第二位に置き、又女子は概して淡色を好むも、男子は濃き色又は

黒色を好み、女子の好惡は略一定せるも、男子は人に依りて大差あり、然れども平均の順位は青、赤、淡青、青紫、牡丹色、薄牡丹色なりと云ふ、尤も他の實驗に依れば、赤、綠、青、橙、紫、黄、黄紫、紫、青、牡丹色、黄、綠、青、紫、及綠、橙、黄、綠、綠、黄の如き順序なりとも云ふ。

(b) 背景との配合 黒、白及び鼠の三種の地色に對し、赤、橙、黄、綠、青、紫の六種の色を配合せる結果を見るに、白の背景に於ては、青、綠、赤、橙、紫の順序、又黒地に於ては、黄、橙、青、綠、赤、紫の順序、又鼠の背景に於ては、黄、橙、紫の順序なりしと云ふ。

(c) 年齢 總て子供は輝ける色を喜び、「ライオンチ」が倫敦に於て行ひたる實驗に依れば、子供の好む順序は、青、赤、黄、綠、白、黒にて、黄色は年齢と知識の進むに従ひ位置が下り、緑は全く之に反す、概言すれば、年少の時は、赤又は之に近き色が喜ばれ、長ずるに従ひ青及び之に近き色を好むに至るが如し。

(d) 文野 「アレン」の調査に依れば、未開人は赤、黄、橙、青、綠の順序なりと云ふ。

色は種々の影響を心理状態に及ぼすものにて、例へば(一)赤は賑かにて興奮的、喜悅的のものなれば威力、勝利、愛情などの意味を表はすに適す、隨て書齋の如き落着きたるものゝ裝飾には適せざるなり、又(二)青は種々の點に於て赤に反し、即ち稍沈靜的のものなれば夏に適し、秋に適せず、婦人子供より成年以上の男子に適す、(三)綠は赤青の中間に位し、多少陽氣の氣分あり、(四)黄は愉快なれども、幾分輕き調子を帯ぶ、(五)橙は赤と黄の中間に在りて、稍輕く、(六)牡丹と紫とは鈍調を帯ぶるも、落着きある中に元氣を有す、婦人は之を好むが如し。



(3) 暗示 各種の廣告が暗示的效果を表す程度は、男女の別に依り、社會の階級に依りて同じからざるがゆゑに、之を試験せんが爲め、假に男女に就て行ひたるに、時間の節約を主とする廣告は、大體上餘り効果多からざるも、就中女子に對しては効力殆んど之なく、食慾に訴へたるものは女子に有効なれども、男子には効少く「同情」に訴へたるものは、男女の差殊に著しかりしと云ふ。

斯る研究は直に採て以て、廣告術に應用すること能はざれども、其補助として參考せば、極めて有益なるを疑はず、唯現今に於ては、邦人に對する此種の實驗なきを遺憾とするのみ。

註 記憶を注意「スコット」が是等二要素に關する原則として示せるものは次の如し。  
 (甲) 記憶を強むる原則 是(一)反覆し同じことを繰返し唱へ、見せ、聞き、讀み、考ふること  
 (二) 注意(三)聯想……既に覺えたる他の事物と關聯せしめて記憶すること(四)頓智 例へば半屋の看板に十三里(九里四里廿し)、米國の國民ビスケット會社がビスケットに Unicola (Unicola) を冠し、電話番號三十三の洋服屋が、三十三番地に開店し、三十三圓服を賣らむるの類を云ふ。  
 (乙) 注意の六原則は(一)反對注意のなき場合(二)感傷の強さ(赤色又は黒地に白色の如し)(三)對照物の如何……例へば暗夜の稻妻(四)了解の容易……低級の品には、平易の口語體を用ふるが如し、(五)反覆(六)感情の強さ。

#### 第四項 廣告經濟

一 廣告の成功 或る商品を廣告して、其結果が果して有利なりしや否やを知らんには、其廣告の爲めに幾何の賣上を増加せしやを知らざるべからず、然るに嘗て述べたる如く通信販賣其他小賣の特別の場合の外、之を判知すること容易ならず、殊に店名の廣告効を數年に收めんとする商品廣告種々の廣告手段を併用する場合に於て然りとす、隨て或廣告戰が成功したるや否やも、之を知ること困難なる場合少からざれども、茲には大體之を知り得るものと見て説明すべし、即ち廣告が成功せるとは、賣上總利益より普通の販賣費の外、其廣告費をも差引きて、相當の利益ありたる場合を謂ひ、販賣高著しく増加し、假令収益率は減少するも、其金額多きときは、理想的成功と稱すべきも、販賣高少く、収益も亦僅少なるときは、効果少きものと云ふべく、又廣告費を支拂へば、純益なきか或は缺損と爲るが如き場合は、不成功に終れりと謂はざるべからず、然れども廣告の當時は結果少きも、漸次累積して大なる効果を表はすことあり、又廣告の効果には、商品の販賣より生ずる直接の利益の外、賣れたる商品其ものが一種の廣告と爲り、更に商店の信用を造るの利益あるを



忘るべからず、尤も不成功の広告は前者の効なきと同時に、後者の効果も亦之なきに至るものとす。

二、**廣告費の多少** 或商店が一箇年廣告費として幾何を支出すべきや、又或る商品の廣告に幾何を投すべきやは、商店の種類と規模、商品の性質如何に因るものなれば、通則を設くること能はず、例へば三越、白木、丸善の如き大商店にて廣く販賣し得る商品を有するもの、又は賣藥、化粧品、雜誌、際物的出版物を賣り引むる場合には、惜まず廣告費を支出して可なるも、普通の小賣店にて金物、下駄などを賣る者は、別に著しき廣告の必要なしが如し、然れども如何に廣告の効ある商店又は商品にても、廣告費は總資金と賣上金とに對し、相當の比例を有せしむべきものにて、突飛の支出を爲すべきものにあらず、廣告の効果は往々明かならざるのみならず、成效せる場合に於ても、或一定の程度までは其効力漸次遞増すべきも、一定の限度を超ゆれば、却て不利益と爲るものなればなり。

廣告費の多少に關して注意すべきは、其以外の販賣費、販賣部並に商業旅行人などの費用との關係にして、兩者の區別は往々明かならざれども、例へば商業旅行人の費用は販賣費と見るを常とするも、廣告手段とも爲るが如し、米國などの經驗に

依れば、廣告費に費す金額増加するに従ひ、總賣上金額に對する販賣費の割合減少すと云へば、直に廣告費の多少のみに依りて、其効果を判定し能はざるものとす、更に廣告費の増加に因りて、生産費(製造の場合)を減少し得る場合に於て然りとす、從來内外共に商品の分配費用、即ち生産原費と消費者代價との差は、驚くべき巨額に上るがゆゑに、廣告に依りて此一部を節約し得るものとせば、製造會社、商店の經營上に於て、此手段を有効ならしむるは、實に自身の利益のみに止まらざるべし。

(註) 販賣費 (Selling cost) には廣狹種々あり、(一) 最狹義の販賣費は、廣告費以外即ち販賣部の經費にして、(二) 狹義の販賣費は、廣告費を含みたるもの、(三) 廣義の販賣費は、販賣部、廣告の外、一般經營中販賣部の負擔すべきものを含むものとす、今此廣義を採り、米國に於て商品の販賣費と、生産費の割合如何を見るに、世界に洽く販賣せらるる「ダイヤモンド」にて、生産費の五倍に上るものあり、稍成功せる者にて四倍、三倍のもの少からず、普通の製造品にて平均一倍又は一倍半、賣藥、特別品、織物、金物、食料品などは四倍乃至五倍に上り、更に狹義の販賣費のみを見るに、「メリヤス」肌着類は、純益の六分乃至一割、男子校服が四分乃至七分、事務所用服が二割五分乃至三割三分、賣藥金物類が二割五分乃至四割六分、自動車の販賣費が往々一臺五百弗、「ピアノ」が百弗以上と云ふに至つては驚かざるべけんや、(我邦にても、賣藥の如きは廣告其他の販賣費が代價の大部分を占むるは、人の知る所なれども、其他の商品に關する割合は明かたらず)

三、**廣告費と營業信用** 廣告成效したるときは、商品の販賣利益を増加する外、商店



の信用 (Goodwill) を増加するものとせば、廣告費の一部は普通の營業費即ち収益的支出 (Revenue expenditure) と異り、營業信用なる無形の資産 (Intangible property) を買入るゝものなれば、相當の割合に依り、一部を費用、一部を資本的支出 (Capital expenditure) として處理するを可とす。廣告が失敗せるか、若しくは單に現在の信用又は賣上高を持續するに止まるときは、廣告費の全部を費用と見ること當然なれども、資産を買入れたる代金を費用と見るは、一種の秘密積立金なり、確實には相違なきも、正確なる方法にはあらず、殊に賣藥化粧品又は機械の賣弘め、新規開店の如き、或は製造品販賣の如き場合に於て然りとす。唯廣告費の中如何なる割合を資産と爲すやは、實際上之を定むること困難なる場合あるべきも、收益率等より考察し、内輪に見積りて記帳せば可なるべし。

四 廣告費の負擔 或る商品を販賣するに當り、新聞其他に廣告せば、其費用は賣價より收めざるべからず、即ちそれだけ賣價を高むる結果は、購買者が之を負擔するが如く見え、廣告の發達は、廣告費の増加を意味し、自然一般物價の騰貴を促すが如くなれども、事實に於ては之に反し、其商品の賣價を高めざるのみか、場合に依り却て低下せしむること少からず、一見矛盾するが如くなれども、之を製造品廣告に考

ふるに、廣告の結果、販賣高増加すれば、其生産費を節約し得るがゆゑに、斯く節約し得たる金額を以て、廣告費を支拂ふことを得べく、販賣高著しく増加せば、品質を改良したる上、更に賣價をも引下げて、以て是等兩方面より販路を擴張し、信用を加ふることを得べし。廣告に成効したる商品が、品質優良にして、其割合に廉價なるは、蓋し之が爲めに、名も知られぬ商品が、往々不廉なるは、販賣費商品持抱への利子などに費す所多きが爲めなり。商品廣く知られ、何人も名稱に依り直に買入れ、賣行良好のものならんか、至る所の小賣商店は喜んで之を仕入れ、是等は一個當りの利益歩合は少きを常とするも、其賣捌速にして、資金の廻轉速なれば、結局の利益多き爲め、小賣商店に賣行きよきときは、卸商の注文を促し、延て製造元の規模擴張を要求すべく、是等總ての者は、往々甘んじて利益の歩合を低下し、以て収益の増大を圖るを常とす、即ち廣告商品が却て非廣告商品に比し、低廉なる所以なりとす。

或は謂はん、製造元の如く、生産費節約の餘地ある者は、可なれど、卸小賣の商人の如く、仕入代價の略定まれる者が、廣告に費す場合に於ては、自然それだけ賣價を高むべしと、然れども、商人の數多き、廣告せざる商人も少からず、然るに廣告したる商人が、同一の商品を賣るに當り、是等の商人が販賣する代價より、高價に賣捌くが如



きは到底行ひ得るものにあらず、是に於てか勉めて有効の廣告手段を撰擇し、經費に應じて之を行ひ、銳意販路を擴張して以て其他の販賣費を省き、一個當りの利益は之を引下ぐるに甘んずべきを以て、此場合に於ても亦消費者の負擔に歸するものにはあらざるなり、然れども一時或商品を仕入れ、廣告に依りて賣退かんとする場合、若くは始めより廣告の成否に疑を抱き、廣告費を償ふべく賣價を高めたるときは、購買者は少くも其一部を負擔することゝ爲るべし。

更に一步を進め、假りに或商品を最も有効に廣告し、殆んど獨占に近き市場を獲得するか、獨占に至らざるまでも、廣告に成效したる結果は、他の競争品を驅逐し、自から其販賣者に損失を蒙らしむるに至るを以て、觀察點に依りては、廣告費の一部は、是等の失敗者が負擔するものと見ることを得ざるにあらざるべし。

### 第五項 廣告業者

廣告の發達するに従ひ、之を研究する専門の學者の外、種々の専門業者 (Publicity expert; advertising expert) を見るに至れり、其最も著しきは廣告取次業者及請負業者なれども、其他商店、製造會社の廣告主任、之を助くる、廣告文起草者、通信係、料金係、廣

告圖案家、並に新聞雜誌社の廣告係又は「ポスター」配布者などあり、孰れも重要な職業と爲るに至れり。

一 廣告取次業者 (Advertising agent) とは、廣告者の依頼に應じ、廣告の周旋を爲し、手数料又は賣買價格の差を利する者を云ふ、即ち一方製造家、又は商店など廣告を爲さんとする者と、他方新聞雜誌社、ビル、ポスター、時には印刷所との間に介在して、廣告手段の撰擇、廣告料の取極などを行ふ者なり、米國には戰前に於て此種の者三百七十五社あり、一般廣告の九割五分は是等の者の手を経て行はれ、地方的廣告も之に依るもの少からずと云ふ、我邦に於ては此種の業務尙ほ多からずと雖も、東京の日本電報通信社、帝國通信社、弘報堂、博報堂、大阪の萬年社、京都の京華社等有各なるものは、相當の營業を行ひ居るが如し。普通の商店は勿論相當の廣告係を設ける、ある大商店に於ても、之に依頼する方、廣告料其他の點に於て却て利益なりと云ふ。

〔註〕 廣告取次業の利益 廣告取次業者は、新聞雜誌、ポスター、電車其他あらゆる廣告手段の事情に通じ、技能卓越せる起案家 (Copy-writer)、圖案家 (Artists)、料金係 (Rate clerk)、印刷係 (Printing clerk) 等を使用し、待遇も亦頗る多く、起案家には米國大統領の年俸より多きものあり、且つ多年の經驗上、商品市場に精通し、如何なる手段に依りて、如何なる金額を投ぜべきやを知られるを以て、廣告其物の効果を多からしむる點に於ても、之に依頼する方



便益あるのみならず、料金も亦幾分低廉なるの利あり、取次業者は例へば新聞社より得たる手数料の一部(五分乃至七分五厘)を割きて、廣告者に與へ、又は一括して低廉に買切り、少額の利益に甘んじて、之を廣告者へ賣渡すものなればなり。(尤も取次業者の利益は二分五厘乃至五分と云へる如く、極めて僅少の利益なるを以て、新聞社などよりは特別手数料又は割引を與へて、之を補ふものありと云ふ)

廣告取次業の種類 英語にては Agent (代理人)と云ひ、我邦にても取次業と呼ぶも、此業務の中には新聞廣告を賣買し、又は鐵道廣告の場所を、一手に買入れ、之を賣る者(Contractor)の如く、自己の計算に於てする者少からず、又新聞社よりは手数料を得るも、依頼者には廣告を賣る者多ければ、是等は純粹の商人にて、取次業者にはあらざるなり。

(A) 廣告請負業 (The Service agent) とは依頼者の目的を聽き、其商品と資金に應じ、適當の廣告手段を撰擇し、總廣告の策劃計畫を立案し、新聞には何程、ポスターに幾何、鐵道に若干と割宛て、而も之を極めて公平に分配し(利益の多少を顧みず、廣告開始後も絶へず助言を與へ、臨機の處置を採るものにて、畢竟廣告依頼者の「廣告部」の作用を行ふものなり、多額の俸給を支拂ひて有能の係員を使用するは、主として此種類の請負業者にして、報酬は單純の取次業者に比し稍高きも、完全なる廣告部の設けなき者は之に依頼するを便とす。

(B) 廣告周旋業 (The Space broker, or Space buyer) は單に新聞社其他と廣告依頼人との間に立ち、廣告を周旋する者にて、主として料金の交渉を目的とし、廣告手段は廣告者より指定する場合多きがゆゑに、廣告係を使用する者の依頼に依るも、又自ら廣告者に助言し、廣告手段の撰擇等に參與することなきにあらざり、隨て是亦相當の専門技術者を

使用するを常とす。

二. 廣告主任 (Advertising manager) とは商店又は製造會社の内部に於ける廣告部の主任たるものを云ふ、外部に於て、如何に有能便利なる取次業者の如き者あるも、各商店には各特別の内情あり、又微細の點にまで注意を及ぼすは、到底外部の營業者に對して望み難き所なるを以て、内外共に大規模の者は、廣告術に秀で、機敏と判斷とに於て卓越せる者を備ひて、其廣告部員を統帥せしめ、機關雜誌、型録、小冊子、通信廣告、廣告取次人との交渉に當らしめ、往々販賣主任を兼ねしむる場合あり、英國にては主任に對して年三千磅の高給を支拂ふ者あり、其他一般の對遇良好なれども、尙ほ適材を得るに苦しめりと云ふ、我邦に於ても將來教育ある者に對する有望の職業たるを失はざるべし。

三. 廣告係 (Advertisement manager) とは新聞社又は雜誌社の廣告部主任にして前二種の者と異なり、主として經營上、即ち財政上より廣告を觀察し、廣告の撰擇、挿入の場所料率の決定、取次業者に對する手数料及割引歩合(英國にては一割乃至一割五分にて連續せるものは、更に五分乃至一割二分を割引すと云ふ)特別料金を定め、其部員を指揮し、往々廣告取(Copywriter)を派して廣告を勸誘せしむるものとす、新聞



社の収入は主として廣告料に在り、雜誌社と雖も、廣告料は重要な財源なれば、此任務も亦隨て重要視せられ、外國にては、主筆より高給を給與することありと云ふ。

## 第六項 廣告道德と法律

一、廣告道德 職業に關する廣告、學校又は通信教授に關する廣告、放資に關する廣告中には、往々如何はしきもの甚しきは詐偽的のものなきにあらず、商品販賣に關するものにも、亦之に類する誇大、惡德、又は欺瞞的のもの少からず、殊に人の弱點を利用する賣藥、痼疾、婦人病、下部の病氣、色を白くし、又は瘡せる藥など、疾病又は美人欲を利用するもの、迷信を利用する出版物、投機、其他金儲に關する書籍の如き、或は色情を利用する物の如きは、日常散見する所なり。

凡そ商品の販賣策は品質の割合に不廉ならざるにあり、正直は廣告の場合に於ても最上の方法にして、如何に巨費を投じて、洽く廣告するも、其廣告に不正直なる點あらんか、忽ち信用を失して、其販路杜絶し、且つ販賣商店全體の信用を害するのみならず、新聞雜誌ならんか、其威信を傷け、延て廣告全體の信用を失はしむる結果は、新聞社雜誌社の廣告収入を減じ、國民全體の廣告費の効果を滅殺すべく、更に其

道德風教に及ぼす所輕少にあらざるべし、米國に於ても近年大に此點に注意し、廣告掲載の撰擇を嚴にすべく、唱導せる者あり、(プリンタース、インク誌の如し)或雜誌は賣藥、不道德的事項、不快の事項、誤解され易き事項、競争者の惡口等に關する廣告を拒絶し、紐育タイムスも亦僞瞞的廣告を受けざる事と爲せり、我邦にても極端なる廣告は拒絶すべきも、相當の地位ある新聞雜誌にて、尙ほ惡德廣告、淫靡廣告を掲げて恬然たるものあり、(僅か百圓で六年に二萬圓儲かる法)本君と寝やふか五千石とろか(書名)毛はへ藥、紐育市外に於ける突飛なる土地放資法の如し)是れ想ふに商品書籍の販賣に苦心せると、新聞雜誌社が廣告収入に依りて維持せらるゝと、一般讀者の趣味又は智識の程度低き爲めなるべきも、是等の廣告を掲載せざればとて新聞社の經營が困難と爲る程にはあらざるべく、却て信用を増加し、廣告増加することゝ爲る場合あるべく、又一方新聞雜誌社が是等の廣告を拒絶すれば、廣告者及び取次業者も亦自から立案に注意するに至るべきなり。

更に商品販賣の方面より考察するに、詐偽的のものは固より、惡德のものとも雖も、如何に方便なればとて、道德上許すべきものにあらず、誇大の吹聴も程度に依りては讀者の誤解を招き、是れ或は廣告の目的なるべきも、一種の詐偽と爲る處あれば



充分の注意あるを要す、然れども賣薬化粧品の如きものに、多少の虚偽、惡意ならざる偽言ありたればとて、直に不道德を以て責むべきものに、あらず、惡意なき虚言、方便としての虚言を用ふるは、獨り廣告に止まらず、獨り商業に止まらず、宗教、政治、教育あらゆる方面に行はるゝ習慣なればなり、要するに此點は頗る微妙なる場合ありと知るべし。

〔註〕米國の新聞廣告 米國の Printer's Ink (機關雜誌) は、一九一〇年に於て、米國に於ける二百五十の新聞社に對し、詐偽的又は不適當の廣告を防止する手段を尋ね、其返事を同誌に發表せしが、之が爲め新聞社が廣告に對する責任觀念を喚起することを得たり、此返信に於て、六十五社は、花柳病に關する廣告を拒絶し、十社は一應検査の上承諾し、其他特許藥、占ひ、興奮飲料、報酬券等に關する廣告を拒む者、漸く増加するに至れり。

商品を廣告するに當り、競争品の缺點を指摘し、而も之を針小棒大に吹聴するが如きも、亦背徳の行爲なるのみならず、嘗て述べたるが如く、決して自己の商品に對する好感を買ふ所以にあらざるなり。

二、廣告の法律 廣告全體に關する特別法は、嘗て英國に於て制定せられたることある由(？)なれども、現今各國共に特別の法律を制定せる者稀なるが如し、我邦に於ても、特に之に關する直接の規定は、民法第五百二十九條以下の懸賞廣告に關する

もの、並に警察行政上の廣告物取締法、警察犯處罰令第一條、醫師法第七條(醫師の誇大虚偽の廣告などにて間接的規定には特許法、商標法、刑法の風俗壞亂詐偽取財に關するもの、出版法、新聞紙法、賣薬法等あり、多少の取締は行ひ得ることゝ爲り居れども、斯る規定のみに依るは實効少ければ、廣告道德を進むると共に、廣告に關する完全なる一般的規定を設くるを得策とす、嘗て不正競争法の草案を作り、最近再び之を作成したるも、未だ制定の運びに至らざるなり。

廣告は賣渡の一方の豫約なるか又は契約の申込なるや、將又申込の誘引なるや、此點に就ては、上卷賣買の豫約の部にも述べたれ共、所謂懸賞廣告(或行爲を爲したる者に一定の報酬を爲すべき者の廣告)は、契約の申込と見て、相手方が其行爲を爲したるとき、契約成立すと見る事、或は然るべきも、普通の販賣廣告の如きは、申込の誘引と見るを妥當とす、蓋し廣告者は之に依りて顧客の申込を得んとするを常とし、顧客も亦廣告に依りて大體を知り、之を買入るべく、申込むを常とし、懸賞廣告の如く特に廣告の報酬に刺激せられて、或行爲を行ふものとは、趣を異にすればなり。

〔註〕(一)民法第五百二十九條 或行爲を爲したる者に一定の報酬を與ふべき者を廣告したる者は其行爲を爲したる者に對して其報酬を與ふる義務を負ふ。



(二) 廣告物取締法(明治四十四年四月七日法律第七十號)は四箇條に過ぎず、美觀又は風致を保存する爲め、行政官廳は廣告物の表示其他の物の設置を、禁止又は制限することを得(第一條)之に反したる物件は除却を命じ、其他必要な處分を爲すことを得(第二條)廣告物、看板其他之に關する物件にして、危險の虞あり、又は安寧秩序を害し、若くは風俗を紊す虞ありと認むるものも、亦除却を命じ、其他必要な處分を爲すことを得(第三條)、第二條及第三條の行政命令に違反したるときは拘留又は科料に處す。

(三) 警察犯處罰令(明治四十一年九月、内務省令第十六號大正八年同令第十七號にて改正)第一條の六、新聞紙、雜誌其他の方法を以て、誇大又は虚偽の廣告を爲し、不正の利を圖りたる者(同條の七)是等の廣告を強ひたる者(同條の八)申込なき廣告を爲し、其代料を請求したるも者は、三十日未滿の拘留に處す。

(四) 賣藥法(大正三年三月法律第十四號、同五年改年)(第八條)賣藥の効能に關しては、文書、言語、其他何等の方法を以てするを問はず、免許を得たる事項を證明する外、之を誇張して公示することを得ず。(第九條)賣藥に關する廣告、賣藥の容器若くは被包、又は賣藥に添附し、若くは添附せずして頒布する文書には、左記の事項を記載するを得ず。

(一) 張表に涉る記事又は圖畫(二) 遊艇又は墮胎を暗示する記事(三) 虚偽誇大の證明若くは醫師其他の者が効能を保證したるものと、世人をして誤解せしむるの虞ある記事(四) 醫治の無效を暗示し、或は間に醫師を誹謗するが如き記事、第十六條……第八條若くは第九條に違反したる者は二百圓以下の罰金に處す。

(五) 出版法及新聞紙法の規定中、廣告に關係あるは、風俗壞亂と安寧秩序を妨害するものなり。

(六) 特許法等、他人の特許權、商標權等を侵害したる者は重き刑罰あり、特許、實用新案にあらざるものを販賣する爲め、廣告、看板、引札等に、其物(又は方法)が権利あることを表はし、又は紛はしき表示を爲したる場合に於ても、亦懲役若くは罰金に處せらるべし。

### 第十節 商業旅行人

一 意義及種類 商業旅行人 (Commercial traveller (英); Handelsreisende (獨)) は又「旅商」とも云ひ、卸小賣の商店又は製造會社を代表し、之が爲めに見本雛形又は型録などを携へて各地方を巡廻し、注文を收め若くは賣掛代金を集め、或は市場視察其他商店の利害に關する總ての事務を行ふ者を謂ふ、多くは雇傭せられたる店員を派遣するを常とするも、往々獨立の代理商として巡廻することあり、報酬は全然月給主義の者なきにあらねど、是等は總て契約に依りて異り、賣上高の何割かを手數料として與ふるもの多きが如し、從來我邦に存在せる所謂旅商人又は注文取、富山其他賣藥營業者の巡廻員(注文を取り且つ賣掛代金を集むる者)は實に其一種に屬するものとす、而して現今各國に於ては、内地の販賣に之を使用するのみならず、獨、米、英、佛各國競ふて海外販路の維持擴張に之を使用し、就中獨逸、米國の旅商の如きは其手腕



の卓越せる其数の多き、従て効果の顯著なるを以て有名なるものなり。(米國にては此種の者も亦 *Salesman* と稱す、廣義の販賣員に相違なければなり)

商業旅行人は前記の如く種々の點より區別することを得、即ち次の如し。

(一) 注文取と掛取 注文取 (*Sales traveller*) は主として商品の賣込を目的とする者にて、最も普通の商業旅行人なり、掛取 (*Collector*) は賣掛代金を回収する者なれども、注文取が之を兼ねる場合珍しからず、此他商業觀察員の如きも、亦廣義の商業旅行人と見るを得べし、注文取旁觀察する場合も少からざればなり。

(二) 店員と獨立商人 多くは使用人として、商店を代表すること前記の如し。

(三) 主人と店員 多くは店員をして旅行せしむるも、往々主人又は重役、又は其子弟を派遣することあり、此場合は單に注文取を目的とするものにあらず、支店又は代理店を觀察し、本店との關係を密接にし、且つ販賣人の成績を檢し、之を監督するが如き目的を有し、子弟なるときは、之を以て商況觀察、實際的訓練に責せんとするものにて、内外共に往時より行はれたる良慣習なり。

(四) 内國旅行商と海外旅行商 旅行先の内外に依る者にて、内國旅行商にも、亦専ら取引先の存在する都市のみを巡回する都市旅行商 (*Town traveller*) と其他との別あり。

二、利害 卸賣商店又は製造所は各地に支店、代理店又は出張所を設けて其商品を販賣せしめ、廣く廣告して顧客を吸收し、近來は通信販賣の如き便法も之なきにあらずと雖も、至る所に支店を設置し得るものにあらず、代理店は他店として利害の感

薄く、廣告は印刷物にて活動せざるが如き缺點あり、即ち店員自ら巡回して注文を收むる所以にして、之が爲め(一)顧客との意思疎通して親密の程度を増加し、(二)新に得意を得る外、競争者の事情を知りて舊得意を奪はるゝの不利を防ぎ、(三)各地の風俗習慣購買力商況等を審にし、(四)廣告手段と爲り、(五)店員又は子弟の智識経験を増加し、將來の首腦者を養成する便宜を供し、(六)行商の如く自ら商品を携帯すること稀なれば、危険少きが如き利益あり、殊に製造會社の如く、自己の販賣店を各地に設くること少き者にて、得意先の數小賣の如く散在せざる者は、必ず此の手段を用ゐざるべからず、卸賣商亦然り、然れども(一)小賣商の如く附近を顧客とする者、小賣大商店にて地方に販賣するも、顧客又は望ある者の數、極めて多數なるときは、通信販賣に依る外、此手段を用ゐ難く、(二)人口少きか、土地貧弱にて購買力なき地方には、之を派遣するも効少かるべく、(三)遠く隔りたる地方に於て活動する店員とて、其性質機敏にして、正直、勉勵、忍耐等の諸品性を備ふる者を選択し、且つ多少の教育を要するも、理想的の者少なきこと、(四)従て集金販賣の監督上苦心少からざるが如き弊なきにあらず。

三、販賣法及監督 舊得意を巡廻する場合とは別として、先づ販賣の見込ある地方な



る又否やを調査し、紳士録納税高其他の方法に依りて得意先たるべき者の信用を  
探知し、出發に當り豫め廻状を送附し、大略訪問日を通知し、自己の營業品店名訪問  
の目的などを記したる商用名刺 (Business card) を差出し、場合に依りては相當の紹  
介狀を添附し、愈々會見の上は、見本型録などを示して、巧みに注文を勧誘すべく、此  
場合の心得は、嘗て述べたるが如く、豫め商品に關する充分なる智識を有し、之が爲  
め、英獨米の如きは機械類の販賣には専門の技術者を使用し、購買者には其使用法  
を教へ、時々巡廻して修繕までも引受くと云ふ、相手が商人なれば、明瞭に且つ要領  
よく説明し、時に機才を用ゐ、辛棒強く賣込に勉むべく、注文を得たるときは相當帳  
簿に記入し、直に本店に報告するか、時々本店に歸る店員にて、急ぎの注文にあらざ  
れば、歸店の上發送すべし、(集金の方法は第五章參照)。

商業旅行人の撰擇と訓練は極めて重要にて、前述の如き人物を撰み、之を使用す  
るに當りては、日々毎週又は毎月各自の報告書を差出さしめ、本店は他の販賣員の  
成績、前年同期の成績などを參考として、精密に検査し、賣上高、費用、純益などの詳細  
を帳簿に記入し、時々之が統計を作成し、成績優良の者には特別の賞與を給し、不  
良なる者は例へば昇級停止などの制裁を加へ、商店の信用を傷くるが如き者は、斷然

解雇するを利とす。

四、海外商業旅行人 海外に於ける販路の維持擴張を目的とする手段は一にして  
足らず、領事、商務官制度の改良、諸會社協同、若くは官省の市場調査、輸出品陳列所の  
海外設置、金融機關の擴張、輸出、カルテル、又はダンピング、海外廣告手段、就中海外新  
聞の買收等、歐米に於ては夙に注意し、且銳意實行せられ、我邦に於ては尙ほ試みら  
れざるものすら少からず、海外商業旅行人の如きも、亦其一にして、從來と雖大會社  
の輸出商店は、適當の技能ある者を使用し、從て相當の成績を挙げ得たりと雖も、開  
戦後勃興せる層々たる貿易會社の如きは、單に資本を投ぜり、商品を仕入れて積出  
せりと云ふのみにて、最も肝要なる販賣員に注意せず、其撰擇と養成を等閑に附し  
たる者少からず、從て平和後の經濟に於ては、第一着に粗製濫造の點に於て、歐米商  
人に壓倒せらるゝの虞あるのみならず、人の點に於ても亦劣敗者たるや疑ふべか  
らず、從來獨逸が自國商品の販賣に力を致し、種々の手段を講じたるは、人の知る所  
なるが、商業旅行人の如きは、最も發達し、(一)競争者に比し其數多き爲め、總ての顧客  
を、少くも年一二回は巡廻し、且つ如何なる僻邑にも及び、(二)多くは獨逸人なるを以  
て、商賣上にも、幾分愛國的氣分あり、他國人の手緩きに乗じて、例へば佛國商店、米國



商店などの代理販賣を行ひ(三)其機會に依りて外國製商品を知り其模造品を造りて之を販賣し往々本物として賣込み(四)若し注文せられたるだけ持合なきときは其土地にて賣行良き商品を仕入れて之を注文主へ送り(五)獨逸の代理者中には獨逸種にて其土地に入籍し又は其土地に生れ其國の習慣に通じ獨逸の哨兵と見るべき者少からざれば旅行人が之と親密の關係を保たんにには店員主人若くは子弟が年々巡廻し需要を尋ね競争者の事情を知れば足れり(六)獨逸人にして例へば巴西化し米國化し若くは亞弗利加化したる者は固より獨逸より來れる者も能く其國の言語「イデオム」を解し到る所の言葉を話し顧客を説きて「スパイ」(犬)に化し是等をして更に新得意を造らしめ(七)機械化學工業品等を扱ふ者は工業學校を卒業し且つ工場の実習を経たる者なれば見積書を作り顧客の不平を聴き之を製造所に傳へて地方の事情に應ずる如き改良を促し(八)若し機械建設業電車モーター車販賣店ならんには渠は技師なるがゆゑに之を動かし必要の入手を爲し往々田舎の技師に取扱方法を教ゆることあるべし此最後の方法は工業教育の發達せる國に對しては必要少きも南米を始め西班牙露西亞の如き國には初めて賣弘むる必要條件たるを失はざるなり此他(九)渠等は往々下級より始め業務に精勵する外二

三箇國の國語と簿記等を習ひ其會社には必要の人物と爲り(十)例へば毎夕「カッフエー」に入るも居常商賣に注意して談笑の間に注文を取ることを珍しからず。

尙ほ渠等が賣弘めに熱心なる初對面に如何に拒絶され冷遇さるゝも之にメゲず假令少しは打たるゝとも屈せず執拗に注文を取るは「Stalke but order」驚くべきほどにて之が爲めに手段を擇ばず巴里の流行仕立方さては「トロイ」の「メリヤス」の圖案を知らんが爲めには其圖案者に贈賄し我邦に於ては「クルツ」ウイッカース」又は「シーメン」シュツケルト」の代理人が當路を腐敗せしめたるは尙ほ世人の記憶に新なる所なり。

米國に於ても近年獨逸式に倣ひ金融機關の援助市場調査商業旅行人派遣に注目するに至りたるが嘗て倫敦「タイムズ」紙上「ミラン」通信に依るも米國は從來よりも一層伊太利に於ける商業を擴張せんが爲め其企業に投資し紐育の「ナシヨナル」シチイ「パンタ」は重要都市に支店を設け小都邑には代理店を置き商業上の事項の外「ホテル」「クラブ」に至るまで調査せしめ以て商業旅行人に便せんとする計畫の如き其一例なり又加奈陀の如きも戰時勃興したる工業の製品並に軍用品製造所を變じたる工場製品の販路を獲得せんが爲めに種々の商業政策を案出し或は獨逸式に倣ひて白耳義羅馬尼其他の歐洲諸國へ長期の掛賣信用を與へ最近の里昂博覽會に於ては其出品を歐洲の數箇國語にて説明し加奈陀輸出協會は巴里並に「ブラッセル」に於て商店及び陳列所を設



け、過去數年來、世界の重なる國々に、商業委員を駐在せしめたるが、加奈陀販賣員が歐洲大陸に於て有利なるは、人口九百萬の中二百五十萬は佛蘭西語を話し得る點にて、里昂に於ても、之が爲め注文を増加せし例少からずと云ふ。

商業の爲め外國を旅行する者は、國に依り特許料(免狀の)又は租税を課せらるゝことあり(露西亞、巴西、亞爾然丁、瑞典の如し)是等は當該國の領事館に就き開合すを便とす。

五、我邦の旅商 我邦にても大戦後は特に輸出貿易の促進を企圖し、大正十五年の夏頃商工省後援の下に、亞弗利加、バルカン、支那、南洋、南米、中米、英領印度、緬甸、暹羅、佛領印度等、我邦の商品が比較的知られざる方面の販路を開拓せんことを圖り、東京、大阪、京都、神戸、名古屋及横濱の六大都市の輸出同業組合三十五と協議を遂げ、我邦の重要輸出品たる綿織物、莫大小、陶磁器、瑠璃鐵器、玩具、セルロイド、賣藥、ブラッシュ、絹製品等の宣傳を目的とする商業旅行人を派遣することゝ爲れり、之を「旅商」と稱することゝ爲りたれば、今後は一般に斯く呼ぶことゝ爲るべし、但し我邦に於ける海外旅商は今回始めて派遣せらるゝわけにあらずして、三井物産其他の貿易會社、綿絲布其他の製造會社も亦從來より社員を派遣して、此種の業務を行はしめたるものにて、今回は同業者が協同し、且つ政府の補助を仰ぎて派遣するを異れりとす。

るのみ第一回の旅商を四班に分ち、一班を五名に限り、一人に對し一萬五千圓づゝ、合計三十萬圓を交付することゝ爲せり、人選は各同業組合の推薦に由り、孰れも當業の經驗ある者なれど、海外旅商として後に述ぶるが如く資格を有する者は少きが如し。

第一回の旅商 第一班(支那、佛領印度支那、暹羅)、第二班(海峽植民地、蘭領東印度、比律賓、英領印度)、第三班(バルカン地方、埃及、東部及南部亞弗利加)、第四班(中部亞米利加、南亞米利加)。

商品の種類と派遣員の出身地並に派遣地方を示せば次の如し。

- (1) 綿織物……名古屋(一班)、神戸(二班)、大阪(三班)
- (2) 絹織物……横濱(二班)、神戸(三班)、横濱(四班)
- (3) 莫大小……神戸(二班)、大阪(三班)、大阪(四班)
- (4) 陶磁器……京都(三班)、名古屋(四班)
- (5) 硝子……大阪(二班)
- (6) 瑠璃鐵器……大阪(一班)
- (7) セルロイド製品……東京(四班)
- (8) 雜詰……東京(四班)
- (9) 文具……東京(一班)
- (10) 雜貨……大阪(一班)、京都(二班)、神戸(三班)、横濱(四班)



昭和二年十月に於ても亦第二回の旅商を派遣することとし、商工省の補助金三十萬圓を五班に分ち(一班班長の外五名一人一萬二千圓)約六箇月の豫定にて(第一回も然り)出發することゝ爲りしが、推薦者は亦六大都市の貿易團體にして(八月三十日發表)其班別及商品は次の如し。

- 第一班(支那、南洋)……綿織物、絹織物及同製品、陶磁器、食料品、雜貨
- 第二班(英領印度、東部亞弗利加)……綿織物、莫大小、硝子製品、珐瑯磁器其他の金屬、雜貨
- 第三班(埃及、バルカン)……綿織物、絹織物及同製品、莫大小製品、陶磁器、雜貨
- 第四班(中米方面)……綿織物、絹織物及同製品、陶磁器、セルロイド製品、雜貨
- 第五班(南米方面)……綿織物、絹織物及同製品、莫大小等

六 海外旅商の資格 海外旅商たらん者は(一)其商品の専門的智識を有し、生産費等にも精通して若し見本を特種の品質模様などに改むれば何程につくか、即座に答へ得る如く爲らざるべからず、即ち我邦に於て、當業者中より人選したる所以なるべきも、海外旅商は單に之れのみにては不完全にして(二)第一に派遣先の國語に慣れ種々の階級の者と交際せざるべからず、此點は我邦人は缺點少からず、遠く歐米人に及ばざるべし(三)其地の人情風俗就中國民性の特質を知らざれば意外の失敗を招くことあり、例へば西班牙人は性質溫柔なれども威嚴を重んじ、商賣にも細事

に形式を重んじ、米國人は植民地氣質にして大ザツパなる所あり、活動的、拜金的なるが如し、印度人が階級を重んずるが如きも注意すべき點ならん(四)其市場の事情及商品取引方法を知ること亦必要にて(五)本社は充分の權限を與へ、クレームを裁決することを得せしめ(六)本人は眞の商業外交官たる心持にて、本社其ものゝ如く考へ、本社に對しあらゆる情報を傳へざるべからず、取引も迅速に行ひ、例へば機に臨み即座に契約を爲さしむる如くせざるべからず、其他(七)海運に關する習慣、法律、保險に通じ(八)外國の法規例へば賣掛金の取立を知り(九)關稅制度を心得(十)爲替銀行、送金手續を知り(十一)自國の輸入商其他の事情に明かにして(十二)個人としては(一)信用あり(本社に重んぜられ)、(二)勢力的(三)適合性を有し(四)商業的にして頓智あり(五)旅商は明に閑暇を生ずるものなれば、有益に之を利用して、必要起れば直に起て之に従事し、勞力を惜しまざる如き人物なるを要す、但し數多の同業者より委託を受け、手数料商人として旅行する場合(外國には斯る専門的の者少からず)若くは我邦の同業者代表の視察員と、特定の製造會社の旅商並に廣く知られたる標準品にて獨占的の商品(シンガー、ミシンの如し)を販賣する者とは、多少趣を異にする所なきにあらず。



### 第十一節 通信販賣

一 意義及種類 通信販賣 (Mail-order business; Post-order business) とは商店所在地以外の顧客に對し郵便に依りて商品を廣告し郵便に依り販賣する方法を謂ふ其廣告するや主として廻狀型録代價表の如き撰擇せる顧客に宛てたるものを用ひ新聞雜誌其他の一般廣告手段を從として用ふるを常とす。

〔註〕通信販賣の意義 には廣狹二種あり之を廣く觀るときは苟も郵便に依りて廣告し郵便に依りて販賣する場合を含み從て新聞雜誌に廣告し之が爲め郵便に依りて注文せられ之を送附するが如き場合も亦其一種に屬するものとす尙ほ更に廣く觀るときは新聞雜誌以外如何なる廣告手段を用ふるも郵便に依りて地方より注文せられたるときは之を通信販賣と稱することを得我邦にては普通此意義に解し店頭以外の地方販賣を折く呼び居るが如し英國の W. A. Waterbury の如きも亦然り。

A more liberal interpretation, would be business in which, in connection with selling by the present ordinary methods, goods are also disposed of in greater or less volume by or through or with the assistance of correspondence and the post office department.

狹義に解するときは手紙型録の如き宛名廣告に依りて地方顧客の興味を惹起し主として型の定まれる手紙に依り其注文を集めんとする方法なり。

通信販賣の重なる種類は次の如し。

(1) 内地と外國 我邦にても亦外國にても主として國內に販路を求むるを常とするも外國に於ける規模の大なるものは國內の外廣く外國にも販賣するものなり。巴里の Au Printemps、ミカト、の Montgomery, Ward & Co. 及び Sears, Roebuck & Co. の如きは有名なるものなり。

〔註〕大通信販賣店の賣上金額 米國に於ける大規模の通信販賣店の賣上金額は次表の如く驚くべき金高を示すも其發行する型録は普通六箇月間有効にして發行前約九十日以内に仕入を行ふを以て普通の商店に比し資金の固定高多く且つ物價騰貴の際は利益あるも一九二〇年の後期及一九二一年の如く低落の際は大打撃を蒙るの弊あり。

	Sears Roebuck & Co.	Montgomery Ward & Co.	National Cloak and Suit Co.
1914	96,024,754	41,042,486	15,164,728
1915	106,228,421	49,303,587	17,371,650
1916	137,200,803	62,044,326	21,554,231
1917	165,807,608	73,512,645	27,649,538
1918	181,665,830	76,166,848	33,485,015
1919	233,982,584	99,336,053	39,449,986
*1920	233,856,872	101,745,271	47,404,428
1921	159,024,518	68,523,241	37,481,211
1922	160,648,152	84,738,826	45,357,566
1923	215,540,604	134,644,436	53,399,782



(2) 經營上の區別 通信販賣には(一)普通の商店が兼業として營む場合(二)新聞社、雜誌社の兼業(三)専ら之を營むもの、三種あり(一)は例へば三越、白木屋其他の呉服店の如く、特に通信販賣部を設けて之を手廣く行ふもの、即ち百貨商店の兼業と、丸善、明治屋、伊東屋等の地方販賣を含み、(二)は例へば報知社代理部、萬朝報の萬辨舎、實業の日本社婦人の友社の代理部の如し、(三)の専門業者は我邦にて名あるものは、博文館の別働隊なる博進社、其他二三にて、未だ胚胎時代に過ぎず、米國は通信販賣の盛なる國なるが、シカゴの前記二商店を始め、同市には三十餘の専門商店あり、二商店の如きは、閑暇の時にても、一日の郵便取扱數實に四萬を下らずと云ふ、以て其規模の大なるを推知し得べし。

商店兼業の利益は特に仕入を行はず、商品の販賣高を増加せしむるに在り、新聞社經營の場合には、注文に依りて發送する爲め、極めて小資本にて足り、其社の信用を利用して顧客を集め、廣告は自己の刊行物を用ふるの利あり、專業の場合の利害は後に述ぶるが如し。

二、起因 通信販賣の勃興せる原因は(一)第一通信の發達と廣告方法の進歩に在るや明かなるも、其他(二)貨物輸送の便開け、迅速低廉に商品を送達し得ること(三)商品

の種類就中輕量にして高價なる贅澤品の種類増加せしこと(四)出來合品の製造を改良し、一般に出來合品にても満足するに至りたること(之は歐米に多く我邦には少し)(五)地方の農家商人、其他の中流階級の生活程度昂上せること、此點は米國の如く、土地廣潤にして、裕かなる農民が都市に遠く散在せる場合に於て、殊に然り。

三、利害 通信販賣の利益を擧ぐれば、(一)専門的大規模の商店は、相當の商品を持合せ、注文に應じて直に發送するの必要あるも、小規模のもの、又は新聞社兼業のもの、の如きは、注文を待ちて仕入るゝの便あり、商店兼營のものは、仕入の序に多量に仕入るゝことを得、(二)從て賣殘と爲る割合少し、(三)顧客信用あれば、掛賣と爲す方、商店の利益なる場合あれど、多くは前金又は商品引替拂、代金引替小包、鐵道便の代金引替などなれば、資金の運轉上有利なり、即ち現金仕入を爲し得べく、又金繰の都合上並に自己の信用如何に依り、仕入を延拂にして賣渡を現金に爲すの利あり、(四)良品を格安に販賣するときは、正直なる地方人の事として、知人に吹聴し、自から廣告と爲るの利あり、(五)普通の小賣商店にても、時機を察して仕入るゝも、多量に仕入れたる後、市價下落の損失を蒙ることあり、然るに此方法に於ては、成行相場にて買入るゝが故に、危険少し、尤も其代りに仕入品騰貴の不時の利益を收め難き不利なきにあ



らず(六)假令地方の客なればとて、商品は吟味して送附すべきも、直接店頭立つ客に比して、苦情を述べらるゝの機會少し、固より商品注文違ひなれば、代金を返送する旨を約するの習ひなれど、ヨク／＼にあらざれば、代金を請求する者少なければなり(然れども是れ最も商品の撰擇に注意すべき理由なりと知らざるべからず)(七)専ら地方を相手とするものなれば、專業の者は郵便局と停車場の附近を撰ぶ、外店舗の位置を考ふる必要なし。

然れども通信販賣にも亦短所なきにあらず、即ち(一)有名なる商店、新聞社などが兼業として始むる場合は、既に堅固なる信用あり、又便利なる廣告手段ありて、地方人の信用を維ぐを得るも、全く新規に開業せんとする者は、餘程の大規模にて經營し、巨費を投じて廣告するにあらざれば、効少きこと(註) (二)店員の過失に依りて注文違ひの商品を送りたる時は、顧客の不信用を來す外、返戻、再送の運賃、運送中の毀損、販賣時機の經過等に依る損失を免れず、(三)往々惡意の顧客ありて、自己の注文せる商品を受取らざる場合あり、(四)地方のこととして、信用調査上困難あり、掛賣の場合、貸倒の危険多きこと、(五)地方同業者の嫉視を招き、延て商店の信用を傷けらるゝ虞なきにあらざることの如し。

〔註〕米國に於ても、一時は地方の商人の恐怖を生じたるも、大商店は依然繁榮するも、一時繁生せし小規模のものは漸く衰へんとする傾向あり、一九一二年六月の「ヂャーナル オブ、コンマース」に依れば、米國の地方小賣店の数は約三十萬にして、其商賣高は三十億弗なるに、最大の通信販賣店の賣上は八十萬弗に過ぎず、是すら、一部は外國に販賣せるものなりといふ。

四、適する商品 通信販賣に適する商品は、(一)餘り低廉ならざるを要す、運賃、保険料を要すること多く、販賣の手續は高價品と異らざればなり、(二)重量嵩高のものならざるを可とす、即ち時計、指輪、化粧品、被服類、書籍等の商品に適する所以なり、但し外國にては、「タイプライター」、「計算機」、「レコーダー」の如き店用器具より、大なるは、ピアノ、自動車、の如きものゝ通信販賣少からず、専門の大商店にては、小は針より、大なるは耕作機まで販賣し居ると云ふ、(三)上流社會と下級社會には適せず、下級の上位より中流の上位の者までを吸収し得るに過ぎず、地方にても上流の者は通信などにて注文せざればなり、(四)腐敗變質し易きもの、(五)書畫、骨董の如く、人に依り趣味を異にするものには適せざるなり。

五、販賣法 第一着手は廣告なり、廣告は新聞雑誌を補助的に使用する外、宛名式の廻狀型録等を配布するを主眼とす、之を配布するに當り、最先の要件は、顧客の名



簿を編成するに在り、猥りに手廣く列記して配布するときは、廣告費の浪費と爲り狭きときは効少く、信用の調査亦必要にして商品に依り調査手段を異にすべければなり、例へば家具と「タイプライター」とは配布先を異にするの類なり、即ち通信販賣部を商品別又は地方別に爲し、各別に調査する必要ある所以の一なり、名簿成らば之に對して型録其他を配布し、此場合の型録は成るべく繪畫にて了解する如く「カット」に注意し、最初の手紙は單に商店の信用を獲、商品に興味を起さしむるに止め、斯くて照會ありたるときは、之に對して懇切に返書を差出すべきも、注文ありたるときは、直に商品を送ること勿論なり、照會なきも望みある顧客ならんには、更に相當の時日を経て、稍調子を進めたる書翰を出し、尙ほ返事なき場合には、其購買の決意を促すべく、勸誘すべし、是等の書翰は顧客の種類を大別し、それらに相當の文句を案出し、豫め準備すべきものにて、(Follow-up; Form Letters; Stock Letters など)呼び、或は順次 Follow-ups, Chasers, Grips などと稱する者あり、外國などにては、所謂「活版刷」の惡感を抱かしめざらんが爲め、「タイプライター」式の活字を表はす謄寫機を用ひ、其文句の考案には、非常の注意を拂ふを常とし、中には「通信販賣」は書翰文立案の技術なり」とさへ唱ふる者あり、封筒の如きも、眞質の紙にて、切手を用ひ、一見廣

告として屑籠に投入せらるゝを避くべし。

尙注意すべきは、(一)注文狀を封入し、又は接續して送ること、(二)得意先臺帳の外注文帳(孰れもカードにて注文帳は注文ありたる場合始めて記入す)を作ること、(三)成るべく信用調査を嚴にし、必らずしも前金を強むること、前金を強ゆるときは顧客の感情を害することなしとするも、郵便送金などの手数を掛くるを煩はしとし、(商品を受取りたるときは、然らざるも)遂に心ありて注文を見合す虞なきにあらざればなり、巴里の「プランタン」通信販賣店にては、顧客より注文ありたるとき、直に端書にて注文狀接手の旨を報じ、之を注文帳に記入し、其係より更に各分課の一に對し、内部の注文狀(傳票)を廻附す、分課は國內の各地方別、又外國は國語別又は航路別と爲し、注文傳票は現金引換拂及掛の三種ありて、色相と形式とを異にす、而して掛賣と引換拂の場合、傳票を分課へ廻す前、其注文主の信用に關する摘要を注文帳に記入し、最後の勘定書を作るとき、更に照校せしむと云ふ、(四)一回にても注文せし顧客へは、其後、年一回にても代價表等を送り、所謂愛顧を維持すること、是等は全然無關係の者に比し、數等有望なればなり、(五)荷造運送に注意して毀損を防ぎ、(六)迅速に送達する方法を講じ、(七)苦情あらば、丁寧な辯明し、場合に依り代金を返送して品



物を引取るべし。

茲に注意すべきは、我邦の商店中には地方の人士を輕侮し、地方行の商品は少しく劣るも可なりとの舊式の觀念に捉はれ、往々劣悪のものを送附することにて、現今に於ては、地方にても中流以上の者は時々都會に來往し、或は都會の教育を受け、趣味、眼識共に下流の都人士に優るを常とするを以て、此點は大に改良せざるべからず、最初より詐偽的にイカサマ物を送附する者の如きは、固より問題と爲すに足らざるなり。

六、出張販賣　とは春秋二期又は年四回と云へる如く一定の時期を定め、店員を有望なる地方の都會に出張せしめ、商品を販賣するを云ふ、即ち本店の一時的延長にて之を行はんに、出張の二三日、其地方の新聞へ出張の時、日、開店の場所、日數、販賣商品の要目を列舉して廣告し、更に有力者へ案内狀を配布し、置き、其地方の商品を充分準備して出發し、往々樂隊行列の如き地方に珍しき戸外廣告を行ひ、其上美麗なる引札を配布し、大旅館又は大料理店にて、一週間、十日など一定期間開店するものとす、從來東京に於ては三越、白木屋、松屋、高島屋などの試むる所なりしが、近來其他の商店又は書畫屋などにて之を試むる者あるに至れり、出張販賣の利益は

商品其物の販賣上の利益を主とする小商店の外は、貨物を以て販賣店の廣告を爲し、主として商店と商品の信用を得んとするに在るが如し。

## 第十二節 百貨商店及連鎖商店

### 第一項 百貨商店

一、意義　百貨商店 (Department store) は小賣大商店 (Big-store (英); Warenhaus (獨)) とも云ひ、店舗を各部門に分ちて、萬般の商品を販賣する大規模の小賣商店を謂ふ、三越、白木屋の如きは其適列にして、種々の商品を販賣する上に於て、萬屋又は勸工場に類するも、萬屋 (General shop) の如く、普通の商店が、單に種々雑多の商品を販賣するものと異り、各商店各専門の部門と爲り、設備、執務其他に於ても全く異なる組織に依り、又勸工場 (Bazaar (英); Bazar (獨)) の如く、各小賣商店が或る建物の一部を賃借して、各自己の計算に於て販賣するものとは同じからざるなり。

(註) 百貨商店　は原語のまゝ、デパートメント、ストアと呼び又は單に百貨店と稱すること普通と爲れる類きあり。又 Departmental store, Universal provider などの稱あり。

二、起源　百貨商店が始めて設けられたるは、今より七八十年前にして、或は巴里な



りと云ひ、又紐育の Lord & Taylor (百年前なりと唱ふる者あれど、現今最も盛んなるは米國にして、次で佛、英、獨の順序なるべし、而して其勃興を促したる主なる原因は(一)交通の發達に在り、三越、白木屋の如きも、電車の便なくんば、今日の盛況を見る能はざるべく、又通信運送の便なからんか、其重要副業たる通信販賣の利益を擧ぐることは能はず、陳列販賣も亦從て其大を望み難かりしなるべし、(二)一般生活程度の昂上は商品就中奢侈的流行品の使用を廣汎にし、店前裝飾其他の欲望挑發策は益此傾向を煽りて、比較的優良品の販賣高増加したる事も、亦此商店の發達を促したる一要因にして、巴里の如き流行の中心に盛んに、我三越其他吳服店にて之に變化せる者多きを見ても、此邊の消息を解することを得べし、吳服店に大資産家ありたることも其原因なるべし、(三)小賣商店の競争激烈と爲るにも拘らず、顧客の満足充分ならざるを看取し、之を満足せしむる一方、競争に打勝たんとする大商店の希望(四)小賣販賣法の弊害甚しく、英國に於ても、上流社會の購買には、家扶の收賄、掛貸期間の長きこと(一年より一年半、長きは三年以上に及ぶものありしと云ふ)從て正直の顧客に對しても、高價に賣ることの如き惡弊ありたるを以て、是等の弊害を防がんとせしこと(五)一般に大規模經營の有利なるを認むるに至りたる等に在るべし、我

邦の百貨商店は一層最近の經營に係り、重なるものは皆吳服店の變化せるもの(寧ろ吳服店の兼業と稱する方適當なるべし)にて、三越、白木屋、松屋、いとう、松坂屋(東京)いとう、松坂屋本店、名古屋、大丸、吳服店(京都)、三越、大丸、十合(大阪)の如き皆然らざるはなし、外國にても亦吳服商の變化せし者少からずと云ふ。

(註) 外國の百貨商店の重なるものを擧ぐべし。

(一) 市俄古にて有名なるは、マールシャル、フイールドなるが、其他、マシヤ、兄弟商會、シイ、ピイ、スコット、フエア、ゴストン、ストアなども亦名あり。

(二) 紐育、ソナー、メー、カー、ギム、ベル、兄弟商會など有名にて、ギム、ベル、商會(Gimbel B. & S.)の規模を見るに、床の總坪數實に三百六十噐(十一萬四千五百坪)、客用昇降機三十六、商品用十、部門約四百、店員の總數五千人に上るといふ。(此兩商店は、フイラ、デル、フイヤシにもあり)

米國に於ける三、四の百貨店は一箇年の賣上一億圓に上り、三大都市に營業所を有する一商店の最近賣上高は、實に二億餘圓に上れりと云ふ。

米國に於て眞の百貨商店と稱すべきものは、現今(一九二五年)約二千にして、其内一箇年一百萬弗以上の營業を爲す者は四四五なりと云ひ、某研究家の説に據れば、米國の百貨商店は大小併せて四、五〇〇にして、其商業は全米國の小賣の一刻五分乃至二割に及ぶと稱す、尙ほ、ハー、グ、ア、ード、大學の調査に據れば(一九二六年刊行)重なる百貨商店の賣上金高は次の如し。



賣上金高に據る分類	店 舗 の 数	總 賣 上 金 の 合 計
\$ 10,000,000 以上	13	\$ 172,014,000
4,000,000—9,999,000	38	245,269,000
1,000,000—3,999,000	127	247,555,000
500,000—999,000	91	64,849,000
250,000—499,000	121	42,943,000
250,000 未満	185 581	26,990,000

(三) 巴里にて有名なるは「ル・ノール」(Grand magasin de Louvre, 1855) 及び「オ・ノール」(Au bon Marche, 1860) の二商店にて、後者の使用人は五千餘人、一箇年の賣上二億法(約八千萬圓)廣告費年額八百萬法(約三百萬圓)に上る。

(四) 倫敦「ハ・ロツツ」(ハロイツ・レー)の二商店最も有名なり、英國の百貨商店は、佛蘭西と相前後して設立せられたれども、其割合に發達せざるが如し、但し前者の如きも其使用人四千人に上ると云ふ。

(五) 伯林「ゾエルトハイム」「テーツ」「カウハウス」など著名なり。

三種類 百貨商品は普通通信販賣を兼ねるも、多くは附隨業と爲すこと、我邦の如

くなるを常とす、然るに巴里の「ブランタン」及「シカゴ」の「モンゴメリー」の如く、却て通信販賣を主とするものあり、後者も亦廣義の百貨商店には屬すべきも、嚴格に云へば通信販賣店と稱するこそ適當なるべし。

又百貨商店の目的とする顧客の階級に依りて區別するときは(一)主として富裕社會、上流社會を目的とするもの(二)あらゆる階級の愛顧を得んとするもの、並に(三)安物の廉賣を主とするものに分つことを得、但し此區別は明確なるものにはあらず、例へば(一)の種類の商店に於ても、廉價品陳列室 (Basement) を設け(二)の商店も上等品を陳列するが如くなれども、外國にても、大勢は一の主義に進みつゝありと云ふ。

四、組織及設備 百貨商店の一般的組織は、呉服部、雜貨部、文房具部、家具部等商品に依りて部門を分ち、各部に主任を置き、其部の仕入、販賣、廣告など總て之に一任し、延て資本金も各部一定の豫算に依り、各損益を算出せしむ、之を支配する者には總支配人又は専務理事の如き者ありて統帥す、各部の主任は最も重要な職務を有し、其商品に關する智識經驗を有し、勤勉敏腕にして部下を統御するの才あり、一商店の主人たるの資格ある者を用ひざるべからず。



〔註〕外國の組織 紐育の「ギムベル」商會……重役にはI、L、及B「ギムベル」の三名あり、各該販賣部門の三分の一を支配し、其下に仕入係及仕入係補を置き、是等の下に販賣員を隷屬せしむ、倫敦の「ハーロツプ」會社……は八十餘の小賣部を有し、重役會は事務取締役に依りて代表せられ、其下に總支配人及計算係あり、支配人等は二名の監督 (Superintendent) と六名の監督補を使用して、各主任を監督せしむ、監督も亦仕入係にて、各部の主任は皆仕入係たるものとす、出勤は七時にして、事務と總支配人は共に朝食を認め、此間に營業上の打合を爲す習ひなりといふ。

店舗は壯麗なる建築を以てし、一は以て廣告と信用の手段に供し、室内の陳列室店前の表飾亦之に伴ひ、事務用設備としては、第三節に述べたるが如き室内電話を始め、空氣送達管、現金輸送機、金錢登錄機、タイプライター、計算機など、總て斬新の機具を用ひ、顧客を愉快ならしむる爲めには、休憩室、食堂、遊樂場などを設け、其便宜を圖るべく、書簡認め所、郵便局、芝居、汽車、汽船の切符賣渡所、兩替又は預金の如き銀行事務取扱所、理髮店等に至るまで設備し置く者あり、要するにあらゆる手段を盡して顧客の歡心を得、事務の敏活を圖らんとするは、此制度の一大特色なりとす。

五、特色及利害 百貨商店の特色は前記の(一)組織(二)設備の外(三)普通通信販賣を兼ねること(四)現金仕入と現金販賣を原則とすること等を擧ぐべく、又其利益は經營

上、顧客及び經濟上の三方面より觀察することを得べし。

(甲) 經營上の利益 (一) 仕入の分量多く、且つ現金仕入を行ひ得るを以て、低廉に仕入れ得べく、(二) 製造元の大顧客として、自己の便宜に適する如く製品の注文を爲し得べく、隨て仲介商人の手数を省くを得べきこと (三) 大規模經營とて多額の俸給を與へ、有能の支配者、仕入係、販賣係を集め、然も仕事の割合には、之を要せざること (四) 廣告費大なるが如きも、之を各部門、各商品、又は賣上金に比すれば、却て低廉にして有効なること (五) 通信販賣を兼ねるに最も適し、兩者相俟て所在地、地方、外國までも販路を擴張し、賣上高を驚くべき數字に達せしめ (六) 從て巨利を收め得ること (英國の某大商店の收入は戰前年十七萬磅と稱し、紐育の商店の總利益歩合二割五分、販賣費一割五分乃至一割七八分、純益七分乃至九分の低きに在るも、假りに一億圓の賣上ある商店にては、七百萬圓乃至九百萬圓の純益を生ずるの理なり) (七) あらゆる商品を網羅し、各地に販賣する爲め、一商品、一地方に於て不利なるも、他方に於て利し、普通商店の如く、多忙なるは年内二、三箇月に過ぎざるが如き弊なし。

(乙) 顧客の利益 (一) あらゆる商品を一箇所にて買入れ得る爲め、買物の時間と手数を省き得ること (二) 買物の傍ら一種の娛樂場となし得ること (三) 貧富を區別せず



同一の待遇を受くること(四)品質の割合に不廉ならざること(五)無料にて配達せられ、其配達迅速なること(六)不満足の商品は取替又は代金返戻の規則あることとなるべし。

(丙)經濟上の利益　(一)大規模經營より生ずる利益、即ち資本勞力の經濟的使用の外、(二)卸賣商、仲買人の如き仲介商人の利益を省きて、小賣代價を引下ぐること、(三)あらゆる商品を網羅し、顧客に便利を與ふるだけ、需用供給の適合を便にし、それだけ社會を利すること、(三)種々の商品を陳列し、又は廣告して世人の欲望を増加せしめ、其勉勵を促して産業の發達を促進し、傍ら文化の進歩に貢獻す、(四)小賣商店並立の場合の無益の競争を防止せしむ、(五)婦人、子供の勞働の需要を増加し、(六)大規模のものは世界に販路を擴張せしむ。

(丁)弊害　然れども此種の商店は、(一)大資本を擁する者にあらざれば、之を經營することを得ず、(二)經營費の割合多き爲め純益少きこと、(三)米國にては平均純賣上の三割内外を要す、(三)大都市にて顧客多く電車の便の如き交通の設備なき地には適せず、(四)此の如き都會にても、酒味、噲、薪炭の如き日用品まで及ぶ能はず、又地理的關係上顧客の多數は附近の小賣商店にて買物を爲し、上等品にても、例へば時計は服部、食

料品は明治屋、龜屋、洋書は丸善と云へる如く、専門の商店に就て、買入るゝの習ひなれば、此商店の發達には限度あること、(三)米國に於ても、通信販賣、百貨商店、連鎖商店の如き特別の小賣制度に依るものは、總額の一割五分に過ぎずと云ふ、(五)卸賣には性質上適せざるが如き短所あり、(六)多數の人を使用する困難、(七)各部支配人の人選の困難、(八)賣上が豫期の如く迅速、多大ならざること、(九)都市の顧客が不定なるが如き缺點あり。

又顧客より觀るも、(一)百貨商店の販賣品中には往々不廉なるものあり、(二)土地遠隔なるときは、假令電車ありとも、時間を要すること少からず、殊に設備の完全なるだけ、圖らず、悠々遊び過ることあり、(三)不用の商品まで買入れ、必要品にても、自然贅澤品を買入るゝこと、爲る弊害、(四)商品切手購入上の不利等之なきにあらず。

更に經濟上の弊害　に就いては學者間にも議論の存する所にして、(一)其巨額なる資本を頼みて顧客を眩惑せしめ、正直なれども資本乏しき、從來の小賣業者を閉息せしめ、自から獨占するに至る、之が爲め都會の或種の職業例へば上等の呉服物販賣を壓倒し、通信販賣に依りて、地方商店の利益をも吸收するに至る、(二)顧客の欲望を挑發して、無益の消費を促し、(三)時々行ふ廉賣は中流以下の家政を亂し、(四)獨立



の商人又は製造業者をして、使用人の地位に沈淪せしめ、(五)多数の使用人は生涯、獨立の機會なく單に使用人として終るが如き弊害ありと稱する者なきにあらず之が爲め外國にては百貨商店特別課税法なるもの顯はれ、佛國に於ては百貨商店反對者は一種の組合を組織し、機關雜誌を發行して、課税論を鼓吹せし結果、千八百八十年百貨商店に對して特別税を課し、爾後改正の都度税率を高め、又獨逸に於ては千九百年、普國は商店の分類表を作り、二種以上の商品を販賣する百貨商店には、累進税を賦課することゝ爲せりと云ふ、英米は大體自由主義を採るも、米國の或州は特別税を課し居るが如し、然れども(四)(五)の如きは大規模經營に伴ふ普通の結果にして、(三)は謂れなき非難なりと云ふべし、(二)は弊害なると共に社會の發達を促すの効あり、(一)に至つては或意味に於て悲しむべき現象なれども、是亦汽車の發達、電車の普及に依りて車夫、車宿の閉息するにも似たらんかな、社會を利する者若し繁榮すとせば、百貨商店のみを呪ふの理由を見出す能はず、況んや此商店の發展には限度あり、公設市場、又は消費組合の如き者も、亦小賣業には不利なるに於てをや。

**米國百貨商店の營業費** 「ハーヴァード」大學商業調査部が最近刊行せる報告(報告書第五十七號)に據れば、同國に於ける百貨商店の營業費が、純賣上高に對する割合は

次表の如し。

米國百貨商店の營業費

(純賣上高=100)

費目の大別	純賣上高 \$1,000,000 以上		純賣上高 \$1,000,000 未満	
	1924	1925	1924	1925
商店の數	163	183	399	398
給料及賃料(見積)	16.2%	16.0%	15.3%	15.2%
賃料(賃積)	3.0	3.0	2.3	2.5
賃料(賃積)	3.2	3.1	2.2	2.2
廣告費	0.5	0.5	0.7	0.65
諸子金	1.9	1.9	2.6	2.5
地租	1.3	1.3	0.75	0.75
役務(一)	0.6	0.6	0.75	0.75
入勤(二)	1.0	1.0	1.1	1.0
雜費(三)	0.5	0.5	0.4	0.4
旅費	0.25	0.3	0.25	0.3
文書	0.25	0.25	0.2	0.2
修繕	0.3	0.3	0.55	0.55
保險	0.3	0.3	0.55	0.55



減價の損失 其他 技術者謝礼金 合計 純利益 資本の廻轉	定率		率		計
	(一)	(二)	(三)	(四)	
減價の損失	0.25	0.25	0.35	0.3	
其他	0.7	0.7	0.6	0.65	
技術者謝礼金	0.15	0.2	0.15	0.15	
合計	30.1%	29.9%	28.2%	28.1%	
純利益	2.0	2.3	0.3	0.5	
資本の廻轉	3.5	3.7	2.3	2.5	

〔備考〕 (一) Service purchased (二) Unclassified (三) Communication (四) Professional services (五) 各年度の始と終の在庫高を平均したる金額を以て、純売上金高を除したるものなり。  
更に一九二五年に於ける純売上金高百萬弗以上の百貨商店百〇五の營業費と五大別  
に示せば次の如し。

一般經營費 Occupancy	場所費(a) 5.4%	廣告費(b) 4.2%	仕入費 3.4%	販賣費		計 20.9%
				一般配達 8.9%	1.1%	
(a) Occupancy	(b) Publicity					

## 第二項 連鎖商店其他

一 連鎖商店 連鎖商店 (Chain store [米]; Multiple shop [英]) とは商品の製造會社又は輸入商などが其製造品を直接に小賣せんが爲めに案出せられたる最近の販賣組織にして、全國到る所の重要都市に於て、小賣に適する地を擇み、順次小賣商店を設立し、本社の店員をして、各商店を主宰せしめ、本社の販賣部は各店舗を管理せんが爲め、其事務を店舗新設係、設備係、販賣係、廣告係を含む、監査係、景品係等各専門の部門に分ち、是等に關する普通の事務は本部に於て之を行ふものとす、即ち製造會社又は卸賣商の着手せる變態的百貨商店にして、大量仕入、共通事務の集中並に分擔などの點は百貨商店の長所を採り、顧客と商人との間の親密なる關係は、從來の小賣商の如くし、一は以て從來の代理店制度に代へしめんとするものなり、英米に於ても創立後最も早きも二十五六年前後にして、多數は日尙ほ淺く、成績明かならざれども、良好の結果を收め、漸次増加せんとするの傾向之ありと云ふ。

此種の組織は卸賣商人、仲次人など、商品分配上の經費を省き、顧客に對しては、賣價を低廉、且つ公平にして、配給を迅速ならしむるの利あり、又製造所は代理店若くは小賣商人の利益を、自己の手に收め、販賣高の増加と顧客需要の智識は、製造の改良、生産費の節約を齎するのみならず、需要の緩急に應じて製造することを得る場



合に於ては、普通の小賣商の如く賣殘品に苦しむが如きことなく、又製造部も生産過剰の不利を免るゝを得べし、然れども多數の店舗を設置するは、小資本のものには行ふこと能はず、之を行ひ得るも、資本の固定額を激増する爲め、一時財政の不便を免れず、又從來代理店主義を採り、各地に代理店を設けたる者が、俄に此組織に改めんとせば、一商店にても開店し、其風評傳らんか、總ての代理店は、戦々競々として商業を放擲するに至るの弊あり、紐育の糖菓製造所なる「ハイラー」は、從來専ら特約代理店を設け、有力にして熱心なるもの少なからず、相當の成績を挙げたるも、其小賣店を設置し、始むるや、代理店の恐惶を來したるを以て、現在代理店の繩張に屬し、圓滿に販賣し居る地方には、之を設置せざる旨を通知し、現今代理店と自己の小賣店との並行主義を採り居るも、其結果は、尙ほ試験中に屬するが如し。

此制度に適する商品は、食料品、藥品の如く、販賣の單位少く、主として個人的使用のものに適し、米國に於ては、藥品、煙草、ピアノ、其他の樂器、裁縫機械、萬年筆、靴、襪衣等の製造所が之を營むも、文房具店、器具の如きは、支店制度を可とし、吳服物は、我邦の如く百貨商店には適するも、此制度には不適當なりと爲す意見多きが如し、兎に角商品に依りては、採用し難き場合あるのみならず、元來通信、交通の便と運輸の發

達とに伴ふて勃興したるものなれば、是等の條件備はらざる地方には、適せざるや明かなりとす。

〔註〕米國の連鎖商店 は此制度の卒先者にして、成績も亦良好なるが、就中有名なるは「ブリーツ」會社(藥品商店、資本金一千三百萬圓、店舗の數五百箇所)、「トーマス、リンプトン」商店(珈琲其他の食料品店、資本金二千五百萬圓、店舗の數三千箇所)、「イーストン」牛、肉店(資本金一千萬圓)、「メーボール」牛乳店(資本金九百萬圓)、其他帝國煙草會社などにて、獨逸に於ても相當に勃興し來れりと云ふ。

米國の連鎖商店中有名なるは、聯合煙草商店なるが、其店舗の數も頗る多く、紐育市中に於ても、總煙草小賣店一萬二千の中三百は此會社に屬すと云ふ、我邦にても有名なる、「シムガ」シ、ニューイング、メシリン會社の如きも、全米國を通じて小賣店を有し、「ウォーターマン」萬年筆製造所の如きも、漸く之を設置するに至りたるが如し。

最近の形勢 米國に於ける連鎖商店は、爾來益發達し、店舗の數は全米國小賣商店の四分に過ぎざるも、其賣上金高は、總小賣金額の八分を占むと云ふ、今一九二五年發行の「The World Almanac and Book of Facts(四八二頁)」に掲げたる統計を示せば、次の如し。

米國連鎖商店の店舗數 (1925)

會社名	商品の種類	設立の年	店舗數
Great Atlantic & Pacific Tea Co.	Groceries	1859	10,000



F. W. Woolworth Co.	5 and 10-cent stores	1879	1,260
Bulter Grocery Co.	Groceries	1882	925
Acme Tea Co. *	Groceries	1887	433/1917)
S. S. Kresge Co.	5 and 10-cent stores	1897	233
United Cigar Stores Co.	Tobacco	1900	2,440
J. C. Penney Co.	Dry goods, ready-to-wear clothing, furnishing and shoes.	1902	676
The Louis K. Taggart Company	Drugs	1907	318(1921)

\* 此会社は現今千八百の店舗を有する American Stores Corporation の一部と爲れり。右の表に示すが如く、會社の数は最近増設せられざるも、店舗の増加は著しきものと如し。

二、連鎖商店の合同 米國に於ては、千九百十二年の春、全國各地の食料品連鎖商店(店舗の數三千に及ぶ)が一大合同を組織せんとしたることあり、其後實現せられざりしも、煙草會社の「ホウエーラン」氏の如きは、小賣營業の現状を精察したる結果、連鎖商店も亦其數の増加するに従ひ競争激甚と爲り、競争に疲れて合併したる結果は、極力利益を増加するに勉め、製造會社に對しては製造品仕入上頗る有利の地位に立ち、最初は他の製造品を販賣すべきも、漸次自己の製造所を設立するに至るべく、從て製造所は自ら獨立に、又は協同して連鎖商店制度を採用するに至り、小賣營

業に對し、一大革新を見ずんば已まざるべし」と。

三、其他の協同企業 普通の小賣商店は由來同業の競争激烈にして、仕入元なる卸賣商は往々専横なる爲め、經營容易ならざるを常とせしが、近年一方には百貨商店若くは通信販賣の如き新制度の勃興して、販路を蠶食するあり、他方製造業者は其販賣店を設置し、消費者は亦購買組合の如きものを組織するに至りたれば、之に對抗せんが爲め、種々の策を講ずるに至りたるが、(一)小賣商が多數の有名なる同業者を糾合して購買聯合を組織し、以て卸賣商又は製造所に對抗せんとするが如き(例へば米國「オクラホマ」市の「ナシヨナル」リテイラ、グロウサーズ、アツソシエイション」或は(二)小賣商の多數が製造會社の株式の大部分を所有し、其實權を握るが如き(例へば「ポストン」市の「ユーナイテッド」ドラッグ、カムパニイ)の如し、此製藥會社は現今株主として五千餘名の藥品商を網羅し、從來の如き誇大廣告を以て顧客を誘ひ、含有物不明なる「イカ」はしき藥品を販賣するものと異り、製品の内容を明示し、正直に販賣し、一地方には、一個の信用ある販賣店のみを委託し、而も販賣店が契約を解かんとするときは、何時にても之に應じ、賣殘品を原價+利子にて買戻し、小賣代價は分量に依る割引(Quantity discounts)を許さず、廣告の如きも約十種に對して殊に奮



發したるを以て頗る良好の成績を收めつゝありと云ふ又(三)各種の商品を販賣する種々の小賣商店が共通の仕事を協同して行ふが如き例へば「ユーナイテッド、ストア、アツソシエイション」の類にて共同賣出し出品者が勸工場を共有物と爲すが如きも亦之に屬す種々の制度の勃興を促すことゝ爲れり。

### 第十三節 割賦販賣

一 意義 割賦販賣法 (Credit instalment system (CIS); Abschlagzahlung (Am)) とは、商品を販賣するに當り直に總代金の支拂を求めず、一定の期間、定期に同一金額の支拂を求むるを云ふ、契約の際、普通申込金 (Deposit) を預り置くを常とす、商品は殆んどあらゆるものに行ひ得べきも、我邦にて多く適用せらるゝは、大辭書叢書の如き高價の出版物、樂器、裁縫機械、家具、洋服の類にて、近年電話、膳碗、債券の類を此方法にて販賣する者あり、建物會社の家屋建築の如きも、亦一種の割賦販賣法と見るを得べし、英國の如きも此方法の行はれたるは、最近三十年以來のことにて、種々の商品に應用せらる、例へば百科全書、家具、其一式 (モーター、自動車をも含む) 家屋其物に至ること、我邦の如しと云ふ而して、期間は短きは三四箇月より一箇年までを常とするも、我邦

にても家屋の建設、外國にて据付機械、鐵道貨車の如きは三年五年の長きに及ぶことあり、毎支拂期は普通厩月と爲すを以て、之を月賦拂 (Monthly Inst.) と稱するの習ひなれども、外國には毎三箇月拂、四箇月拂若くは半箇年拂のものも少からずと云ふ、賦金の多少は商品の種類と賣込先の收入如何に依りて同じからざれども、英國に於ける申込金は普通五分なりと云ふ。

二 代價 割賦品の代價 (Credit price) は即金代價 (Cash price) に比して著しく高きを常とす、是れ延拂に對する利子の外、貸倒の損失、集金費及び廣告費、中途解約の損失、資金固定の不便などを見積る爲めに、英國などにては、掛代價を普通原價の二倍以上とし、現金拂は五分乃至一割引、廣告費其他の販賣費を、賣上實收金額の二割五分以下に止むるも、月賦販賣の資金は固定するに、仕入元へ現金又は半金拂半額は例へば三箇月拂と爲す場合には、相當の資本を要し、且つ廣告費も少からず、一時的の商品の外、有荷は年内販賣高の少なくも三分の一と爲す必要上、絶えず仕入を行ふの必要ありて、資金豊富にあらざれば行ひ難しと云ふ。

但し上記の代價は普通の商品の場合にて、据付機械、客車の如き高價のものは、現金代價に比し五六分の利子を加ふるに過ぎずと云ふ、元來割賦販賣品の得意先に



は(甲)營業用の爲めに買入る、者と(乙)家事用の爲めにする場合との二種あり、我邦にては前者の例少きも、外國には此例珍しからず、多くは機械、器具、材料の如きものなれば、解約貸倒の虞少く、買入の數も多きがゆゑに、一般人に比し特に割引して賣渡すの習ひなり。

三、利害 月々一定の収入に衣食する俸給生活者を始め、其他小商工業者の如きは一時に巨額(比較的)の支出を爲すこと困難なるに、一時に高價の物品を要する場合あるを以て、之を月賦拂と爲すを得ば、便なること云ふまでもなく、(二)又月賦の期間内に缺點を表はす如き商品は、販賣し難きを以て、比較的良品を得るの利あり、(三)僅少の申込金に依り、直に現品を使用することを得べきを以て、若し營業用具ならんには、其収益を以て月賦金の支拂に充つることを得べく、(四)月賦金を支拂はんが爲めに勤勉節約、規則正しき習慣を作るの利あり、然れども顧客は之が爲めに(一)往々不用の商品、身分不相應の家具を買入れ、(二)代價割高の物を買ひ、(正直の月賦金支拂者は不正直の者の不拂を償ふことゝ爲る)、(三)差當り少額の現金にて買入れ得る爲め、資力をも顧みず、高價の品を買入れ、遂に中途解約の已むなきに至ることなきにあらず。

謂て商店の側より觀察すれば、(一)購買力乏しき顧客に對し可成り高き商品を販賣し得べく、即ち之が爲め或商品(百科全書、ピアノ、シューイング、メシンの類)の賣上高を増加し得べきこと、(二)此方法の爲め一旦顧客と爲りたる者は、關係親密と爲り、他の商品をも買入るゝの動機と爲ること、(三)月賦品廣告の爲め、商店其ものゝ廣告と爲ることなどの利益あれど、又一方に於て(一)廣告、勧誘の費用と手数を要すること少からず、(二)集金其他帳簿の整理上稍面倒なること、(三)掛金延滞、中途解約の損失を免れざること、(四)稀には惡意の顧客ありて、申込金に依り得たる現品を賣渡し、又は擔保に差入れ、之を取戻すこと能はざる場合あることの如き缺點なきにあらず、即ち貸倒れの危険あるを免れざるなり。

四、販賣法 月賦品を販賣せんには、通信販賣の如く(是亦一種の掛賣通信販賣法に外ならず)有望なる顧客名簿を作り、廻狀、小冊子の如き宛名廣告を以て勧誘し、或は其外新聞等へも廣告し、又は勧誘員をして、戸別訪問を行はしめ、若し新商店ならんには、店舗の所在地も繁華の地を撰び、陳列法、店前裝飾などに意を用ふるの必要あり、斯くて注文來らば、賣買契約を結び、倫敦には Hire Trades Protection Association なる月賦賣協會ありて、書式などを販賣す、現品引渡の上は、其受取證に署名を求め、同時



に通帳又は紙片を交付し置くべし。之には代價、日附、申込金、月賦金などの記入欄の外、契約條項を印刷しありて、其都度記入し、買主の信用如何に依りては(或は一般に)保證人の印をも求め置くを確實とす。斯くて毎月の期日には集金人を廻して支拂を求むるものにて(外國にては買主の拂込を乞ふ者あり)集金人には領收證の帳簿を渡し、例の如く切取りて買主に交付し、同時に通帳にも受取金額を記入するものとす。此場合商店の現金係は注意して領收證の控を改め、又集金人は同一人をして永く同一の場所を巡廻せしめざるを可とす。而して月賦金延滞せるときは、一應溫和なる催促狀を差出したる後、集金人を遣し、買主に疑ひある場合の外、猥りに商品を取戻して契約を解除し、又は差押を爲すが如きは之を行ふべからず。顧客も延滞日歩を支拂ふても、猶豫を求むるを便とすべき場合少からざればなり。又商品に依ては火災保險を附し、保險料は賣價に含ましむるを便とす。

外國にては顧客は何時にても商品を返附し、残れる賦金支拂の義務を免るゝことを得るの條件を附せるもの少からず。商品全く異狀なきときは、申込金、賦金だけ利する筈なれども、多くは多少汚損すべきを以て、商店に依りては之を競賣に附するものなきにあらねど、斯る場合普通は多少の手入を加へ、其状態に依り、「アラ(新)

として之を賣り、若くは「フル(故)」として半價に賣却し、以て解約の損失を補ふを常とす。(拙著高等商業數學、下卷六三九頁以下參照)

**五、賃借購買法** (Hire-purchase system) とは外國に行はるゝ割賦賣法的一種にして、商品の掛代金を定期に支拂ふも、其所有權は賦金皆済の時まで、依然賣主に存する點に於て異れり、即ち此名稱ある所以にして、普通の割賦拂に於ては、契約して品物の引渡を受くると同時に所有權移轉し、唯賦金何回か延滞の場合には、現物の返還を求め得るの權利を保留し、代金の支拂を定期拂と爲したるに過ぎざれども、此契約に於ては契約を賃貸借と見做し、從て賦金を賃貸料と認め、賦金支拂済と同時に所有權を移轉すべしと云へる條件を附したるものなり。然れども此契約に依るも、品物は契約の時より自己の占有に移して之を使用し得べく、又普通の約束に於ても、賦金皆済までは引戻さるゝの條件を脱すること能はざれば、結局は大差なきことゝ爲るなり。尤も家屋、据付機械の如き價格の大なるものは、此方法に依る方安全なるべきなり。

### 六、米國の月賦販賣

(A) 發達の原因、米國に於ける月賦販賣法は近年に始りたるにあらず、家具、月刊書



籍樂器等の販賣は従前より此方法を用ひたれども最近の著しき増加は一九二〇年頃より起りたるものにて、自動車の月賦販賣を先驅と爲すものゝ如し、而して其原因としては(一)一九二〇年の後半期より翌二一年に互れる財界不況の爲め、自動車其他諸商品の販路梗塞し、大戦中擴張を重ねたる諸工場は生産過剰を來し、之を賣退く必要あり、生産制限に因る間接費の増加を防がんとせしこと、(二)洗濯機械、農具、冷蔵庫、電氣機械等、勞力節約を目的とする機械の製造業發達せるに、是等は比較的高價にして、一般人の現金買には適せざること、(三)一般人就中勞働階級の收入増加し、且つ普偏せしこと、(四)廣告其他巧妙なる販賣策が効果を奏し、一般人も漸次廣告を信用するに至りたること、(五)月賦金融會社を始め銀行其他一般の投資家が月賦金融を便ならしめたる事、(六)米國自由公債の割賦拂等を擧ぐることを得べし。

(B) 月賦商品 現今米國に於ては、飲食物、光熱、及水以外殆んどあらゆる商品の小賣に關して此方法を用ゐらるゝも、其過半を占むるものは自動車にして、其外家具其他の家庭用具、真空掃除器、洗濯機械、冷蔵庫、製氷機械等、電氣、若くは瓦斯を使用する「ストーヴ」、扇風器、料理用具、温熱器等、此種類は輸送停止を行ひ得るを以て、掛金取立に便なり、寶石類、毛皮のコート、裝飾品、銀皿其他の皿類、硝子器及陶磁器、骨董品、樂器

(「ピアノ」蓄音器、ラヂオ器具等にも應用せられ、最近に至り、日用の衣服類にも用ゐらるゝに至れり、自動車には乗用の外、貨物自動車、乗合自動車、耕作用等を含むことを言を俟たず。

(C) 販賣高 月賦販賣に關する精確なる統計は得難きも、一箇年の小賣總額四百億弗の一分五分は月賦にて販賣せられ、一定の月賦掛金額は二十七億五千萬弗あり、此内自動車の分十五億弗を占むと云ひ、或は一九二五年度に於ては自動車のみにて二十億弗、某金融會社は十八億弗と推算す、其他の商品が、内輪に見積りて十億弗なりとも云へり、之に次ぐは家具類にて、月賦賣總額の一分九分、蓄音器は其賣上の八割、洗濯機械が七割五分、寶石が二割五分、樂器類の大部分は此方法に依ると云ふ。

(D) 自動車の販賣方法 米國に於ける自動車は約十年前より月賦販賣法を用ひたるも、製造家は掛賣を好まざる爲め、最初は微々たるものなりき、而して従前の方法は大中の都市若くは一地方に一人の一手販賣人を指定し、此卸賣商は直接使用者に對して小賣を行ふ傍ら、其區域内の小市邑に於て代理店を選定し、一九二〇年頃までは製造會社に注文したるとき、相當の前貸金(保證金)を爲し、自動車引取の際殘金を支拂ひ顧客に對しても亦掛賣を行ひ、其資金の融通を地方銀行に仰ぐ習慣な



りしが、最近に至り金融會社の媒介を経るに至れり。

〔註〕米國の自動車製造高 米國に於ける自動車の数が世界に冠たるは世人の周知する所なるが、一九二六年の夏頃に於て、客用自動車の人口に對する割合は、カリフォルニア州にては三、四人に付一臺、全國に於ては七人に付一臺なりき、而して米本國に於て製造する外、加奈陀の工場に於て製造するものあり、之を加ふるときは、其生産高は次の如し。(大部分は本國製なり)

	一九二四年	一九二五年
乗客用自動車	三、二六二、七六四臺	三、八一七、六三八臺
貨物自動車	三、七七七、三四四臺	四、九六六、九九八臺
合計	三、六四〇、一〇八臺	四、三一四、六三六臺

(右の數字は米國商務省が、同國自動車商業會議所と協力し、一七九箇所の製造會社内七社は客用専門、一二五社は貨物、一七は兩者を兼ね)の報告に據りて作成したるものなり、)

一九二五年の販賣高は大體生産高と同一なるものと觀て、其九割を月賦賣とし、平均一臺の賣價を七〇〇弗(同年の客用自動車の平均代價は一、〇〇〇弗なりと云ふ)とすれば、月賦販賣高は二十七億弗餘と爲り、其二割五分を現金拂とするときは、掛金額は二十億弗餘と爲る計算なり。

$$\$700 \times 4,300,000 \times .9 \times \left(1 - \frac{1}{4}\right) = \$2,032,000,000$$

一九二〇年以後に於ては、製造會社は直接掛賣の責任を負擔せず、自己と親縁ある

金融會社(Finance corporation)にて例へば紐育市の The General Motor Acceptance Corporation の如し、若くは獨立の金融會社をして、販賣店に對し信用を與へしめ、販賣店をして少額の現金にて自動車を買入れ、殘金は顧客に賣渡したるとき、若くは三箇月乃至六箇月拂とす、即ち購入希望者が自己の資産其他財政状態並に收入の見積額を記載したる書類に、相當の信用照會者を附し、申込狀を提出したる場合、是等の條件が完全なるときは、賣買契約を締結し、此際代價の二割五分乃至三割を支拂はしむ、月賦代價は即金代價に比し一割一分乃至二割三分高(新車なれば)にして、此殘額を十二箇月拂の月賦と爲すを常とす、尤も、カリフォルニアの如き飽滿せる地方は十八箇月とせざれば、賣行悪く、其他の地方に於ても近頃十四箇月又は十六箇月と爲すもの少からずと云ふ、而して販賣店は普通、月賦金皆済の時まで、自動車に對して質權を有するも、それは金融會社の代理人たる資格にて有するものとし、買主不履行の場合には、此代理人の爲めに、金融會社が訴訟を提起すること多し、畢竟販賣店が對人關係上取立を困難とすることあればなり。

契約成立したるときは、販賣店は買主より殘金に對する手形を受取り、之を金融會社に提供して、所定の割引歩合に依り割引せしむるも、製造會社と縁故ある大金融



會社中には其製造會社の自動車の販賣に對して、販賣店自ら振出したる約束手形を割引するものあり、又縁故の有無に拘らず會社に依りては割引を肯んぜざる場合あるを以て斯る場合には、販賣店は任意他の金融會社より割引を求むることを得べし、販賣店の手形は買主に關する事項に就き精密に審査する筈なれど、實際は見返として提供したる買主の手形中若干部分を検査するに止むと云ふ。

上記の如き自動車製造會社と親縁あるもの、外獨立の大金融會社ありて、全國に互り販賣商店の手形を割引し、其商品は自動車なると、ピアノなると、トスターなるを問はざるものあり、加之斯る大會社の外幾多の小金融業者あり、其他苟くも多少の資金を有する者は、此種の手形を割引し、小賣商店中にも之を試むる者あり、往々不確實の手形を割引するを以て、營業の競争以外大金融業者は脅威を感ずるに至りたりと云ふ。(一九二五年中に於て大會社が割引せし金額は、總月賦金額の五分の一以下なるべし。)

(E) 金融會社の資金 は孰れより求むるやと云ふに、自己の資本金の外(一)取引銀行の借入金及(二)擔保附信託證券(Collateral Trust Certificates)の發行に依るもの多く、紐育及東部地方の大金融會社二十七社の營業より推測すれば、資本金は八、九千萬弗

にして、兩種の方法に依る借入金は約其五倍として五億弗なるべければ、其他の八割は小銀行及び個人の信用を利用し居るの理なり、而して信託證券即ち信託手形(Trust Notes)の期限は希望者の意に従ひ三十日、六十日、若くは九十日とし、市中の金利と發行者の信用に由る割引歩合に依りて割引し、其買手は發行者と取引ある銀行、其他の諸銀行之を放資物とする個人等なりと云ふ、時としては銀行が直接に販賣店の手形を買入れ、金融業者は單に代理人とし、擔保の責を負はざる引受を爲すに止ることあり。

(F) 月賦販賣の利害 は既に述べたる所なるが、米國に於ては極端に發達せし爲め、學者實際家中之を非難する者少からず、其利益として數へらるゝ項目の中、金融會社が消費者の對物信用を利用して掛賣を安全にし、質權あるゆへ、自動車工業の如く巨額の間接費を要し、其製品の需要が期節的なる工業をして、年内平均に製造することを得せしめ、大量生産を可能ならしめて生産費を低減し、自動車の代價は一九一三年に比し、三四割方引下げられ、物價騰貴を考慮するときは、五六割も安しと云ふ、一般利用者に對して利益を與ふるものにて、消費財の月賦販賣は富の源泉を害すと云へる如き非難は當らずと云ふに在り、其他種々の攻撃を辯護する者あれ



ど、此方法が社會的、經濟的に有害なりと爲すものも少からず、或は信賴すべき統計なきを以て、尙ほ信用制度に及ぼす影響を論じ難しとか(ロッド氏)若くは現今に於て月賦販賣の可否を論ずるは無用の業なれども、之を行ふ者は如何なる點に留意すべきか、其方法を考慮せざるべからず(ウオーカー、オアー氏)として、警戒を與ふる者あり、今非難の重なる項目を擧ぐれば次の如し。

(一)生産財の月賦販賣は有益ならんも、消費財の月賦販賣は貯蓄の源泉を涸渇せしむるを以て弊害あり、生産財と雖も未だ之を要せざるに、月賦なるがゆへに買入るゝは堅實の經營法にはあらず、例へば印刷所に於て、最新の機械を買入るれば、多少能率を増進するの効ありとするも、其財政状態が未だ之を加ふる時期にあらずとせば、之を月賦にて購入するは安全の策にあらず、現有の設備を最も長く利用するを可とするが如し。

尙ほ之に類する非難は耐久性の貨物は月賦販賣に適するも、消耗性のものは支拂完了前に消費せらるゝを以て適せずと云ふ者あれど、月賦販賣品は多く前者に屬し、又消耗性ある衣服の如きも、月賦の期間短きときは差支へなかるべし。又必要品と贅澤品とに依り可否を分つ者あれど、此標準に依る區別は各家庭の

生活程度に由るものにて、其可否は月賦と現金とに因るものにあらず、贅澤品なるときは、現金拂にても不可なるは言を俟たず。

(二)月賦販賣代價は現金代價に比し、普通一割一分乃至四割高し然れども、是等は畢竟利子、貸倒の損失、信用調査の費用、月賦金取立の費用の外、廣告費、販賣員其他の販賣費用(現金賣のみの場合に比して、多額を要す)を包含するを以て、強ち不當にはあらざるのみならず、多量生産の結果、生産費を節約し得るを以て、大體上賣價を低下せしむることを得べし。

(三)月賦販賣法は消費者の信用に依りて成立するを以て、若し消費者側に於て廣汎に互る不履行が起るか、一般信用状態の崩壊を始むるときは、斯る制度も亦破壊せられ、殊に定期預金其他の資金の七割以上までも、金融證券に放資したる銀行も少からざるを以て、(就中中西部に多し)是等の銀行、其他個人にて割引せる者、預金者等は意外の損失を蒙り、恐慌を惹起し、(少くも部分的の)或は其程度を激しからしむべし。

(四)信用の過度の膨脹は物價を騰貴せしめ、空景氣を生じて過剰生産を促し、其反動を醸成するの危険あり、從來景氣の循環は生産者信用が其主要原因を成せしが、



月賦販賣の爲め、更に消費者信用が他の原因と爲るの虞あり(之に對して、一九二〇年—一九二六年の物價平準は著しき變化なく、却て低落せりと云ふ者あるも月賦販賣流行の爲め、低落を阻碍せしや明かならず)故に不景氣の際には月賦信用を膨脹せしめ、好景氣の際にそれを制限せば可ならんと云ふ者あり。

(五) 月賦販賣は生活程度を高め、浪費を促すの弊害あり、此制度が商品の販賣を増進せしむる結果は、將來の購買力(半年乃至一年)を減少せしめ、且つ二、三年後に行ひ得る生活を今日行ふがゆへに、生活を贅澤ならしめ、若し生産者が將來の需要を過信して、製造するが如きことあらんか、過剰生産に陥るや明かなり。(之に對して、月賦販賣の訓練的價値を認め、此方法は秩序的消費と貯蓄の習慣を養ふものなりと云ふ者あり、人に依りては斯る其結果を生ずべきも、大體上元費を生ずるは事實ならん)

(六) 月賦販賣は貯蓄の資源を涸渇せしむと云ふ非難に對し、米國に於ては一九二〇年乃至一九二五年の六年間に貯蓄銀行の貯蓄預金は十一割五分を増加し(一人當りは十割四分の増加、生命保険準備金は十二割五分、建築及信用組合の資産は十八割三分の増加を見、一九二〇年に創設せられたる労働銀行は一九二五年に

三十六行と爲り、資本金九百萬弗に上れるに、此間労働者及少額俸給者の収入は一割五分乃至三割の増加ありたるに過ぎざるを以て、貯蓄の資源を奪ふものにあらずと唱ふる者あり。

(七) 以上は社會的若くは國民經濟上より觀たる弊害なるが、紐育信用係協會の幹事なる「ウォーカー、オア」氏が經營上警戒すべき事項として列擧せしものを觀るに次の如し。

- (1) 製造業者若くは商人は、銀行業務と其本業とを混同せず、長期の信用を避くること。
- (2) 投資的の物品を撰び、費用と爲るものを避くること(但し此區別は實際上困難なることあり)。
- (3) 月賦金額を過大ならしめず、將來の負擔を輕からしむる爲め、現金拂の金額を過少にせず、且つ期間を短縮すること。(販賣上には多少不利ならんも、危険なし)
- (4) 在庫品を急速に處分する目的の爲めに、條件如何に拘らず、販賣すべからず、顧客の満足を損なふやうに掛かること。
- (5) 顧客をして收入に應じたる購買を爲さしめ、身分不相應の貨物を賣附けざること(例へば自動車なれば、若し月賦拂ならざれば精々六、七百弗位のものを買ひ得る者に、千二百弗若くは千五百弗のものを賣るが如きことなからしむること)
- (6) 顧客の財政状態、並に其收入の見込額を考慮し、顧客にも利益を與ふる如く販賣し、單に自己の販賣高を増加するのみを念とせざること。
- (7) 財界の好況時に於ても、商業は間斷なく變化しつゝあり、且つ他日不況時代に至ること



とを忘れざること。

(8) 生産用具にても、購買の時期にあらざれば買入れざること。

(G) 結論 嘗て述べたる如く、月賦販賣を顧客より観るときは、必要な機械其他の要具などの外之に依るは不利益にて、必要なれば餘財に應じて現金にて買入るゝを可とするも、月賦拂の爲め冗費を省きて、財産を買入るゝが如きは、必ずしも不利ならざるのみならず、却て利益あり而して國民經濟上に於ける利害は商品に依り其代價に依り、各人の立場に依りて異なるを以て、之を概論することを得ざるも、過度の信用擴張が危険なるは事實なるべし、但し米國に於ける一定時の信用總額は千二百億弗乃至千三百億弗と稱せられ、月賦信用の金額は三十億に及ばざれば、一般に想像せらるゝ如く其影響は大なるものにあらず、又商品の販賣策としては、此制度に伴ふ前記の如き種々の短所に留意して行ふときは、其効少からず、殊に財界不況時に於て然りとす。

〔註〕 月賦契約の種類 米國に於ける月賦販賣契約の種類を見るに、調査商店數五百の中(一)條件附契約が一〇〇、(二)動産質が一、二一、(三)一九五は貸貸借と看做し、月賦金を貸借料(Credit)として取扱ひ居れり、貸貸借は固より、條件附賣買に於ても、所有權は賣主に在り、月賦金皆済の時始めて買主に移るものなるに、買主中には之を知らざる者もありと云ふ。

## 第七章 市場賣買

### 第一節 取引所の賣買

一 取引所の意義 取引所 (The Exchange (英); Die Börse (獨); La Bourse (佛)) は有價證券又は重要商品の賣買者を集め、其需要供給の投合を圖り、以て市價の調節を圖らんが爲めに設立せられたる、制限的市場にして、其取引は銘柄標準見本又は現物を以てし、一定の資格を有する者に依りて行はしむるを常とす、而して其賣買者は多く將來の相場を豫想し、少額の資金を以て、巨額の取引を行ふものなるがゆゑに、事實上投機市場と爲り、現物を賣買する者少きは、亦已むを得ざるに出づ。

〔注意〕 本項の詳説は之を専門の著書に譲り、單に其賣買手續を説くに止むと雖も、之に關して必要な一般事項は、之を概説することゝ爲せり。

二 種類 取引所を其取引物件に依りて區別するときは、株式取引所 (Stock exchange (英); Effektenbörse (獨)) 及び物産取引所 (Produce exchange (英); Warenbörse (獨)) の二種と爲すことを得、前者は公債、株券、社債券、就中株券を賣買し、後者には米穀取引所と商品取引所の別あり (日本にては、米、小麥、大豆、雜穀、棉花、綿絲、綿布、生絲、大豆、粕、砂糖等を賣







保の責に任ずることを得即ち賣主又は買主が履行せざるときは、取引所自ら履行すべき責あると同時に、取引所に對しては、取引員をして賣買に關する責任を負はしむるものとす。我邦に於ては明治二十八年頃は會員組織の取引所、八箇所ありしが漸く減少し、一時は總て株式組織のものゝみと爲りしが、大正十一年取引所法改正以後、商品に關し小樽、名古屋、神戸及大阪の四箇所に其設立を見るに至れり。歐米諸國は皆會員組織にして、我邦にても其利を説く者あり、政府は漸次會員組織に改めしむる方針にて、十一年の改正法も亦大體其趣旨に出でたれども、我邦取引員の信用乏しく、且つ株式の金融不完全なる爲めか、或は當所株主又は其投機者に有利なる爲めにや、事實に於て、株式組織に壓倒せらるゝの傾きあり。

〔註〕株式組織の取引所　は蓋し我邦特有の制度にして、倫敦の Royal Exchange の如きも、建物は株式會社に屬するも、取引は會員に依りて行はるゝものなり。會員にて株主を兼ねる者も少からず、而して手数料を收入となす株式組織なるが故に、其配當率を多くし、株券(當所株)の市價を吊上げ、以て株主の利益を圖らんには、只管取引高の多きを期し、且つ手数料の割合も高きを望むべきが故に、市場に於て取引する取引員とは、自から利害を異にするに至る、固より取引員にして當所株の所有者たるを妨げず、又然る者も之れなきにあらざると雖も、多くは別人にして、取引所の經營を左右するものとす。

株式會社なる爲め、我邦にては普通取引所自ら擔保の責を負ふものなるが、之が爲め取引員は相手方の信用如何を顧みるの必要なく、相手方不履行を敢てするも、取引所をして責任を負はしむるを得べし、從て安んじて、迅速に取引を行ふの利なきにあらざれども、之が爲め(一)會員組織の如く、相手方の信用を重んじ、自然人格信用ある取引員を集むる能はず、(二)相手方に對して證據、攻、又は違約攻をなし、故らに之を窮地に陥れて、違約を餘儀なくせしめ、取引所をして、其履行の責を負はしめ、以て買占、賣崩の暴利を收むるに便ならしむることあり、(三)取引所は擔保の責を負ふと稱しながら實際上に於ては、斯の如き場合、解合、立會中止等の常套手段に依り、責任を負はざるを常とす、其損失は往々取引員の負擔に歸し、一方手数料も少からざる爲め、取引員をして「呑み」小口落し等の方法に出でしむる弊害を生ずるものとす。

取引所の兼營事業　從來取引所は政府の認可を受け、其營業の部類に屬する倉庫業を兼營することを得たるのみなりしも、改正法(第八條)は會員組織の取引所に限りて、取引所の賣買取引に附帶する、其他の業務をも營むことを得るものと爲せり、即ち信託、金融、清算等の業務を營み得るものなれど、賠償の責に任ずる株式組織の取引所は依然倉庫業に限りて之を兼營し得ることゝ爲せり、但し物件又は銘柄の一部に付賠償の責に任ぜざる場合に於ては、其一部に付ては、倉庫以外の事業を兼營し得る定めたるを以て、東京株式取引所の如きは、賠償の責に任ぜざる有價證券の銘柄に付、受渡物件又は受渡代金の立替假渡を行ふことゝ爲せり、立替假渡とは清算取引に於て、賣方委託者に對しては、賣約と同時に其代金を受取ることを得せしめ、買方委託者に對しては、買付と同時に



物件を受取ることを得せしむるものにて、完全なる契約履行の擔保なれば、取引所に於ける取引を堅實にし、之を實物取引化するの効力あり、且つ精取、就中現物取引と清算取引との精取を便ならしむるものなり。

強制擔保 従来の株式組織取引所は、取引所法第二十二條に依り、賣買取引の違約より生ずる損害に付き、必らず賠償すべき義務あり、其但書と定款に依り、直取引及延取引の損害は賠償せざりしを以て、結局定期取引は必らず違約賠償を行ふことゝ爲り、隨て證據金を徴收したれども、改正法は商工大臣の認可を受け、賠償の責に任ずるを得るものと改めたるを以て、任意制度に近づくことゝ爲れり、然れども想ふに立替假渡の如き業を營む場合の外、孰れも認可を得て、従来の如く取引所自ら擔保の責を負ふべければ、事實上舊制度の下に於ける制度と、大差なきことゝ爲るべし。

三、取引員 (Exchange broker (英); [die Börsen] Makler(獨))は從來仲買人と稱し、取引所に屬して其監督の下に立ち、取引所の定むる有價證券又は米穀等を賣買する者にて、其賣買は他人の計算に於てすべきも、亦自己の計算に於てするを妨げず、但し他人の計算に於てする場合に於ても、自己の名を以てするがゆえに、其性質は商法の所謂仲立人にあらずして、寧ろ問屋に類するものとす、是故に例へば、引商店なる取引員が、甲乙丙丁等の委託者よりの注文にて賣買を行ふも、自己の賣買と混同し、取引所の帳簿に於ては、總て引商店の賣又は買と爲るに至る、即ち所謂「小口落」を辯護する

者ある所以なり、而して取引員は一定の身元保證金(二萬圓以上にて、多きは十五萬圓に及ぶ)を納め、商工大臣の免許を受け、取引所の定むる區域に於て、店舗又は出張所を設け、其資格としては、男女を問はず、日本人たる能力者、又は日本の法律に依り設立したる會社にして、復権せざる破産者又は家資分散者、取引所法に依り除名せられ、五箇年を経過せざる者、懲役又は重禁錮一年以上、其他の處刑者にて、刑の執行を終り、又は免除を得たる日より、五箇年を経過せざる者に、あらず、刑法其他の法律に觸れざる者たるを要す(取引所法第十一條)。

取引員は取引所に於て賣買する特權を有し、取引所に於ける賣買は、之を介するにあらざれば行ふことを得ず、取引員は此特權を利用し、専ら手数料を收めんが爲めに營業する者にて、三百圓の免許料も十數萬圓の身元保證金も、之を提供して惜しまざるものなるが、實際上に於ては、單に規定の手数料のみに依りては、經營困難なるがゆえに、自己の計算に於て賣買を試み、他の取引員への周旋を爲し、呑み其他の不正行爲を行ふ者少からずと云ふ。(保證金は一萬圓以上、資本金の千分の五以上にて、商工大臣が指し得ることゝなれり、但例外あり(十一年七月改正九月一日より施行))

改正取引所令は取引所に於ける賣買取引を分て、清算取引及び實物取引の二種と



爲したる爲め、東京株式取引所は取引員を分て、次の三種と爲せり。

(1) 一般取引員 株式の清算取引を行ふものにて、單に取引員と稱し得るものは之のみに限る。

(2) 實物取引員 株式の實物取引を行ふもの。

(3) 國債取引員 國債、地方債、社債及び外國々債等、債券の賣買取引を行ふもの。右の如く三種に分つても、一般取引員は理事長の承認を受け、實物取引員及び國債取引員を兼ねることを得べく、又實物取引員と國債取引員とは、是れ亦理事長の承認を受け、相互兼ねることを得るものと定む。

取引所法は其第十五條の二に依り、取引所の定款を以て、會員若くは取引員の員數を制限することを得せしめたるを以て、東京株式取引所は、一般取引員を八十一名改正前も亦然り、實物取引員は二百名、又國債取引員は五十名以内と制限したり、是れ取引員たる権利が、數萬圓の價格を有する所以なりとす。

取引員の身元保證金も亦前記の種類に依つて異り、東京株式取引所にては、一般取引員十五萬圓、實物取引員並に國債取引員は各三萬圓と定む、但し取引所の定むる有價證券を以て、之に代用することを得るものとす。

取引員は從來自然人に限られたれども、改正法は法人即ち會社も亦取引員たることを得るものと爲せり、畢竟銀行、信託會社等のものが、取引所を利用するの必要ありと同時に、市場も亦之を取引員たらしむるを便としたるに由る。

〔註〕 實際上の取引員 前記の如き正式の取引員の中にも、種々の別ある外、モグリのものも少からず、今從來、東京株式取引所に關するものを聞くに、(甲)公許仲買人中にも(一)自己の思惑などを試みず、誠實に客の注文のみを取引する者(二)自己の思惑に依り市場に賣買を試むる所謂手張仲買人(三)呑み仲買人(手張仲買人の中に、客の注文を市場に上せず、證據金を利用し、取引所手数料を着服する者(四)出資者の手先と爲るに過ぎざる者(五)他の仲買人の才取を行ふ者など種々あり、又(乙)非公許仲買人中にも(一)現物仲買人と稱し、相當の資金と信用とを有し、着實に賣買する取引所仲買人と協同のもの(二)店舗を取引所附近に設け、現物賣買の名目の下に、公許仲買人と連絡を附け、定期賣買の注文を引受くる者あり、又(三)市中の所々に散在して、現物賣買を行ふ者にて、兩替、電話又は不動産賣買を兼り、其取引は少額にて、公許仲買人又は(二)の仲買人を相手とし、口錢を求むるを目的とする者あり。

更に賣買物件に依つて取引員を區別すれば、(一)特殊株の取引員とて、主として或る種類の株式のみを取扱ふもの(二)長期取引員とて、主として長期の清算取引を行ふもの(三)短期取引員とて、主として特殊株の短期取引を行ふもの(四)現物取引員(五)國債取引員と爲すことを得(三)は從來公認せられざりしを以て、東京株式取引所の如きは、現物組合なる



ものを設け、従来の仲買人の外に、約百名の組合員を集め是等の非公許組合員は、仲買人の手を経て賣買したるを以て、十一年の改正法に於て之を公認したるものにして、國債取引員も亦之に類するものとす。

**四、役員及商議員會** 株式組織の取引所は、從來株主中より理事長、理事及び監事を選出し、之を役員と呼びて取引所の事務を執行せしが、改正法は諮問機關として、商議員會なるものを設け、重要な事項を付議せしむることゝ爲せり、即ち取引員をして、取引所の業務に容喙するの權利を與へたるものにて、此會は役員たらざる取引員又は會員の互選したる者及役員の互選したる者より成り、(東株は役員三名、一般取引員七名、實物取引員四名、國債取引員四名、合計十八名とす)次の十項は取引所令の定むる所に依り、必らず、商議員會に付議すべき義務あり。

- (一) 資本金、會員、取引員、商議員會又は賣買取引に關する定款の変更(二)業務規程の変更
- (三) 會員又は取引員の加入又は處分(四)市場の臨時開閉又は立會停止(五)上場物件の銘柄の決定又は廢止(六)賣買取引の標準物の決定又は廢止(七)賣買手数料に關する事項(八)賣買證據金に關する事項(九)賣買取引の違約に關する事項(十)定款又は業務規程に於て特に定めたる事項。

**五、證據金、手数料及取引税** 取引所に於て賣買を行はんとする者は、代價の若干歩合に相當する保證金を託し、且つ賣買高に應ずる手数料を支拂ふを要す、前者は單

に一時の預託金に過ぎざれども、後者は其都度支出する失費と爲り、即ち取引所及び取引員の収益を構成するものなり。

**甲、證據金** は清算取引の建玉に對して徵收するものにて、委託證據金と賣買證據金との別あり、前者は取引員が客より預るものにて、後者は取引員が其建玉に對して取引所に差入るゝ、賣買履行の保證金に外ならず、其割合は目的物の時價に應じて時々變更し、商議員會に謀り、理事會の決議に依り、商工大臣に申告の上、其の都度市場に掲示せらる、割合の限度は地方に依つて同じからざるが如し、而して取引所令に依れば、取引所が取引員をして證據金を納めしむるや否やは、商工大臣の認定に依るものと爲せど、實際は一般に之を納めしむること、従来の如くなるべし。

**證據金の種類** は取引所の業務規程に依り、各取引所任意に定むるものなれば、取引所に依りて同じからざるを以て、次に主として東京株式取引所の定むる種類を示すべし。

證據金は主として清算取引所に對して徵收するものにて、往々實物取引に對しても亦徵收する取引所なき所あらざるも、東京株式取引所に於ては清算取引に限りて之を收む(大阪株式、堂島米穀の如きも亦然り)其賣買證據金の種類は次の如し。



(一) **本證據金** は又「本證」「本敷」又は單に「敷」と呼び新規の賣買に對して徴收するものを云ふ、但し現存建玉に對して收むるものなれば賣付又は買付に付差入れしむるものにあらず其割合は帳入値段の五割(東株)又は三割(大株東米以内の如く)限度を定むるも、多くは相場場の五分内外、一割までにして、稀に二三割に及ぶものあるのみなり、國債市場の清算取引所に對しては、之を徴收せざるを常とす。

〔註〕本證據金の割合は時々改正せらるゝも、委託本證の敷例を示せば、次の如し。(賣買本證は其二分の一なり)

日本郵船……一〇圓—— 鐵道紡績……三〇圓—— 大日本紡績……八圓—— 東京株式……一〇圓

同 新……五圓—— 同 新……三〇圓—— 大日本製糖……一〇圓—— 日魯漁業……六圓

本證據金及追證據金の納期は、取引日の翌々日の正午まで(大阪は午前九時まで)にて、休會日は算入せず、受渡日の前日及前々日に約したる當月限の本證據金及追證據金は之を徴收せざるを常とす。

右は長期清算取引にして、短期取引の本證據金は帳入當日の午後三時までなれども、現在之を徴收せず。

(二) **追證據金** は「追證」又は「追敷」と呼び、現在建玉の帳入値段と其後の市場の相場(帳入値段)とを比較とし、其差額が本證據金の半額以上に達する毎に、損方より徴收す

る金額にして、畢竟本證據金の不足を補はしむるに在るを以て、相場好變するときは、之を返付するものとす、所謂「値戻り」なるものにして、本證據金が轉賣、買戻に因り建玉消滅して、返付せらるゝ場合を「仕切戻り」又受渡の履行に因り返付せらるゝを「受渡戻り」と稱す。

〔註〕追敷の受渡 例へば日糖株の先物相場が八十九圓にて賣買本證が五圓なりとすれば、此相場にて買建玉を有する者は、相場八十六圓五十錢に下落すれば、二圓五十錢を差入れ、更に低落して八十四圓に至れば、再び追敷を支拂ふが如し。而して相場好轉して八十六圓五十錢と爲れば、二圓五十錢を返付し、更に元の如く八十九圓と爲れば、第一回の追敷をも返戻し、それ以上騰貴して、例へば九十一圓五十錢と爲れば、反對に賣方より追敷を徴收するものとす。

一時に二回以上の追敷を徴收すべきとき、又は建玉の値段が前場の寄付若くは大引値段に比較して、本證據金の金額以上の差額を生じたるときは、即時に追證據金を徴收す、東株にては之を臨時追證據金と稱し(通常追證據金に對す)俗に「即敷」「即證」「即追」又は單に「即」と稱するもの是れなり。

(三) **割増本證據金** は各銘柄毎に賣買玉を相殺したる残玉數が、取引所の定めたる數量を超過したるとき、其超過部分に對し、適宜差入れしむるものにて、必要な相場



合は之を徴收せざるものとす。短期取引に於ては(一)本證據金(二)割増本證據金(三)豫納證據金(四)増證據金の四種類を收め得るも、現在徴收し居るは割増本證據のみなりと云ふ。納期は帳入當日の午後三時までなり。

(四)増證據金 には(一)事變立會停止其他の事由に依り、受渡に危険を生ずる虞あるとき、一定時日に現在し、又は其以後新現に成立する取引に對し、受渡前五日乃至十日前後に賣買双方より徴收するものと、(二)前記の事由に因り相場に激變を生ずる虞あるとき、徴收するものとの別あり、東京米穀商品取引所に於ては、前者を定時増證據金と呼び、後者を臨時増證據金と稱し居るも、東株には斯る特定の名稱は之なきが如し、而して東米の定時増證據金は、當月限の賣買米が一定の時日以後に於て現存し、又は新に成立する取引に對し、毎月十日午後三時限之を差入れしむ、其割合は(一)東株は本證據金の三倍以内、(二)東米は(一)は一圓以内、(二)は二十錢以上三圓以下の範圍内に於て、取引所之を定むるものとす。

(五)豫納證據金 には(一)相場に著しき變動ありと認むるとき、(二)又は取引員が一時に巨額の賣買を爲さんとする場合に於て、新現賣買に對し、取引員の全部又は一部より豫め之を徴收するものにて、其割合は取引所に於て隨時之を定む、増證據金及

豫納證據金の納入期は取引所便宜之を定むるものとす。

〔註〕豫納證據金及増證據金の例 大正十五年十月頃より久原鐵業株が買煽らるゝや、十二月十日第四回豫納金一千株以上四十圓、三千株以上五十圓、八日割増本證據金(單純)の増證據金なるべし、一千株迄四十圓、三千株迄四十五圓、三千十株以上五十圓に引上げ、九日更に之を増額したることありき。

證據金の免除 を爲すべき場合は次の如し。

(A)兩建の場合 兩建とは同一取引員の清算取引にして、同一銘柄、同一限月、同一數量、且つ同一價格(帳入値段異なるときは、假に差金の授受を爲して、同一のものに改む)の賣と買とが相殺せられずして、併立するを云ひ、(後出斯る取引に對しては賣買證據金を徴收せざるものとす。

(B)目的物の提供 賣方が約定證券(米穀、商品なれば倉荷證券)を取引所に提供すれば、證據金を免除す、是れ固より當然なるべし。

是等の賣買證據金は、孰れも現金にて支拂ふべきものなれども、便宜上或種の有價證券(國債證券又は取引所の指定したる地方債證券、會社の株券、債券、又は内國に於て發行したる外國債證券にて、債券は例へば勸業貯蓄及興銀の債券の如し)を以て代用し得るものとす、而して代用價格は取引所が取引所施行規則の定むる限度



〔國債、地方債は時價以下、其他は時價の九割以下〕に於て、隨時之を定むるものにて、概ね時價の七八掛なりと云ふ、但し商工大臣の指定するものは例へば追敷及増證據金半額迄、現金を以て納入せしむべき定めなりとす。

乙、取引税 は清算取引に對し賦課せらるゝものにて、改正取引所税法は之を次の三種に區別し従來の如く國債は免税とし、納期は取引員が毎月の分を翌月末日迄に納付せしむることゝ爲せり。

- 第一種 地方債及社債 (甲)七日以内の短期取引……萬分の〇・六 (乙)其他……萬分の一
- 第二種 有價證券 (甲)七日以内の短期取引……萬分の一・五 (乙)其他……萬分之二・五
- 第三種 商 品 萬分之二・五

賣買を解約するも税金は免除せず、又轉賣買戻にも課税することゝ爲せり。(取引所營業税は株式組織の取引所が負擔するものにて、手数料收入の一割五分と定む)

丙、手数料 は取引所の收入、仲立口錢及び取引税の三者を包含せり、取引所の收むる賣買手数料は取引所の主たる收入を構成し、株主總會の決議を経、取引所が商議員會に諮問して之を定め、商工大臣の認可を経べきも、取引員の收むる委託手数料は前記三者を含み、取引員の委員會に於て定め、取引所は之に對して意見を附し、商

工大臣の認可を得て市場に掲ぐ、其割合は取引の種類と時價とに依りて異なるものにて、例へば東京株式取引所の清算取引に關する數例を示せば、次の如し。

株式清算取引手数料 (一部、昭和二年二月調)

長期取引(時價)	委託手数料	賣買手数料	短期取引(時價)	委託手数料	賣買手数料
五〇圓以上 七五圓未満	三二・〇	七・六	五〇圓未満	一六・〇	一・九
七五圓同 一〇〇圓同	四三・〇	八・八	七五圓同	一八・〇	二・一
一〇〇圓同 一二五圓同	五三・〇	一〇・〇	一〇〇圓同	二〇・〇	二・二
一二五圓同 一五〇圓同	六三・〇	一〇・五	一二五圓同	二五・〇	二・四
一五〇圓同 二〇〇圓同	八〇・〇	一二・五	一五〇圓同	三〇・〇	二・六
			一七五圓同	三五・〇	二・九
			二〇〇圓同	四〇・〇	三・二

〔備考〕 右料率中賣買手数料は本建の分にて、現落は凡二割七分五厘減なり。長期取引の分は五〇圓未満及二〇〇圓以上を省きたるも、短期取引の分は二〇〇圓以上は二五圓未満毎に委託は五十錢、賣買は(本建)二厘を増す。

東京米穀商品取引所の例を擧ぐれば次の如し。

第一部米の委託手数料は亦取引の種類に依りて異なるも、清算取引は、代價一石に付例へば次の如し。(一〇〇〇石に付)



自二九・五〇 <sup>円</sup>	至三〇・〇〇	自三一・五〇 <sup>円</sup>	至三二・〇〇	自三三・五〇 <sup>円</sup>	至三四・〇〇	自三五・五〇 <sup>円</sup>	至三六・〇〇
自三〇・五〇 <sup>円</sup>	至三一・〇〇	自三二・五〇 <sup>円</sup>	至三三・〇〇	自三四・五〇 <sup>円</sup>	至三五・〇〇	自三六・五〇 <sup>円</sup>	至三七・〇〇
自三一・五〇 <sup>円</sup>	至三二・〇〇	自三二・五〇 <sup>円</sup>	至三三・〇〇	自三三・五〇 <sup>円</sup>	至三四・〇〇	自三四・五〇 <sup>円</sup>	至三五・〇〇
自三二・五〇 <sup>円</sup>	至三三・〇〇	自三三・五〇 <sup>円</sup>	至三四・〇〇	自三四・五〇 <sup>円</sup>	至三五・〇〇	自三五・五〇 <sup>円</sup>	至三六・〇〇
自三三・五〇 <sup>円</sup>	至三四・〇〇	自三四・五〇 <sup>円</sup>	至三五・〇〇	自三五・五〇 <sup>円</sup>	至三六・〇〇	自三六・五〇 <sup>円</sup>	至三七・〇〇

(第二部は蠶絲、綿絲、棉花及木綿なれども、主たるものは綿絲にして、第三部は雜穀、鹽、肥料なり、各特別の手數料を定む。)

六 銘柄及格付 銘柄とは例へば東株、郵船株、同新の如き、又は米なれば、富山縣射水三等米、熊本縣川尻二等米の如き、綿糸なれば、鐘紡二十手、四十手、富士八十手、大島百手等、目的物の種類を示す名稱にて、我國の取引所賣買中、有價證券に關するものは之に依りて行はるゝを常とするも、證券交換所は公債に格付賣買を用ひたることあり、米穀生絲、綿糸、大豆、粕の如き商品の定期取引は、格付賣買なる方法に依るを常とす、即ち標準見本を定め、之に依りて市價を決し、受渡は必ずしも之に依らず、一定の方法に依りて優劣の階級を定めたる代用商品を用ふる方法也、例へば東京に於ては武藏中米を建米と定め、毎年十一月に於て一年を通ずる格付法を定め、之に依りて、格上格下の差金を定め、之に依りて受渡するを許すが如し、格付の定め方は、産地と等級とに依りて若干錢づゝ上下せしむる品質主義と正米市場に於ける

標準米と代用米との市價の比率(受渡の時の)に依りて上下せしむる時價主義との二種あり、各利害なきにあらざれども、實際上品質主義に依るときは、代用米價格決定の困難なきと、受渡手續容易なるとの爲め、東京米穀商品取引所を始め、各地に於て之に依るもの少からざれども、近時は他の地方にては、東京の如く純然たる品質本位とせず、之に時價主義を加味し、或は全然時價主義に改めたるもの之ありと云ふ、而して代用米の範圍狭小なるときは、米の供給を減ずる爲め、投機業者をして買占に便ならしめ、市價を暴騰せしむるの虞あり、之に反して代用米の範圍を擴張し、例へば臺灣米の如き劣等米を、之れに加ふることを許すときは、供給の範圍を擴張し、且つ定期米の受渡には比較的劣等米を使用するの傾きあるを以て、(正米市場の相場より割高に使用し得れば固より、然らざるも割安米を使用するを常とす)自然定期米の市價を低くし、幾分米價抑制の効なきにあらざると雖も、之が爲め定期米と正米との値稍をして、益大ならしめ、自然正米商をして、取引所に向はざらしむるの弊あり。

消費都市の取引所に於ては、米の受渡を行ふ場合、從來標準米との格差を決する爲め、一々検査を行ひ、煩勞少からざりしが、酒田、鶴岡を始め、新潟、長岡、富山、高岡、金澤



等米産地の取引所に於ては、米券即ち米の倉荷證券を以て受渡を行ふ習慣あり、近年神戸、大阪、東京、岡山、下關等に於ても亦之に倣ひ、各地に於ける府縣(朝鮮は各道)又は同業組合の決定せる各等級米と、取引所の標準米との格差を定め、普通の格付表の外、別に附表として格付遞下表及容量遞減表なるものを作成し、實際の受渡は此格差を斟酌して行ふことゝ爲せり、但し産地に依りては、尙ほ検査受渡を行ふものなきにあらず。

(註) 標準米 は取引所所在地に於て最も多く生産せらるゝか、又は消費せらるゝ種類及品質のものを採用すべきものなれども、従來の沿革上或る産地のものを採る場合少からず、東京及横濱に於ては南埼玉郡粕壁町附近より晚稻中米約五十俵を採集し、取引所役員及米穀問屋中より委員を撰び、此中より見本を採取し、商議員會の意見を聽き、理事會の評決に依りて之を決し、謹詰と爲したる後、理事及取引員の部長等立會の上封印を施し、取引所に保存するものとす、堂島及神戸の標準米は攝津中米(亦、小粒、三等、神力種)を用ふ、武藏中米に比し稍上位に在るものと如し。

代用米の格差 を定むるに當ては、主として各地産米の品質(品位を主とし、即ち粒充實し、皮薄淺く、腹白きものを良しとす、其他、乾燥、調製、粒形及色澤をも考慮す)に依るも、亦銘柄關係(産地、穀物検査の事情、依量、依裝等)をも考慮し、尙ほ消費者の嗜好に適するや否や、名稱が廣く知らるゝや否や等をも斟酌し、取引所検査員數名の肉眼鑑定に依り、經驗に

依りて評價するものなれど、時價主義に依る場合の外、時價は直接格差に影響せざるものとす、而して品質劣等なるものは格付に加へざるを以て、産地に依り五等まで合格するものもあれば、又三等に止るものあり、毎年十一月又は十二月之を決し、翌年二月又は三月の賣買より適用す、二、三例を示せば次の如し。(大正十二年産米)

埼玉縣米	一等	二 等	三 等	四 等	五 等
三重縣米	二・八〇上	一・八〇上	〇・八〇上	同	格 一・〇〇下
山形縣庄内米	一・二〇上	〇・二〇上	〇・七〇下		
新潟縣米	一・二〇上	〇・三〇上	〇・六〇下	一・八〇下	
	〇・五〇上	〇・四〇下	一・四〇下	二・三〇下	

五等以下を除く  
關取種は特に一圓格上  
山居倉庫米は特に六十錢格上、鶴岡米は三十錢格上

格付表の用法 例へば甲が乙へ十一月限、三二圓八〇錢にて十枚(千石)を賣り、愈同月末受渡と爲り、埼玉縣五等米を引渡すものとすれば、乙は受渡値段より、一石に付一圓、千石に付十圓を差引き支拂へば可なるが如し、尤も當時の附表、格付遞下表に依れば、埼玉縣四等以下は、十一月限七十錢下げなるを以て、一石に付一圓七十錢、千石に付千七百圓を控除し得るの理なり、石數は、容量遞減表に依り、一依に付三合引とす、即ち四斗入とすれば、三斗九升七合のものとして計算せらるることゝ爲るべし。

生絲の格付表 横濱取引所の生絲標準品は器械太絲、矢島格と定め、毎年の出廻新絲に就き、取引所の検査員其他の關係人合議の上、其年度の標準品を決定するも、別に標準見



本なるものを作るにあらず、單に検査員の額裡に品質の標準を作るに止るなり、而して受渡に提供せられたる生絲は、織度(デニール)及再練の二點に付生絲検査所の器械検査に付し、其成績が、取引所の定むる一定の合格標準に合格したるものに就き、三名の検査員が、色澤、抱合、手觸、類節、荷口の整否等に就き肉眼検査を行ひ、其結果に依り、左記格付に依り受渡を爲すものとす(合格品に對しては封印を施し検査書を交付す、此證書は新絲出題前たる六月末まで有効とす)、格上は十五圓までとし、格下五圓を越ゆるものは不合格とす。

生絲格付表 (百斤に對す)

格上	同	同	格下
五圓	五圓	五圓	五圓

現今生絲の品質は、横濱(及神戸)の取引に於ては、最優以上、最優、羽子板種、矢鳥及八王子の六種に區別せらるゝも、越又は矢鳥格と稱するものは漸次消滅し、横濱に出題る生絲の九割は最優以上に屬す、品質改良にも因れど、主として荷主が單に賣價を吊上げんが爲めに外ならざるを以て、輸出商は斯る區別に拘らず品質本位にて買入るゝを常とす、而して右の區別を取引所の格付表と對照すれば、八王子は五圓下、越は五圓上の如く考へらるゝも、實際上最優等の區別が信用し難き爲め、検査員は是等に拘らず直に格付表を適用し、標準値段より五圓割みにて上下せしむるに過ぎず、此點は米穀、綿絲等と趣を異にする所にして、尙も一般市場の格差は普通十圓内外なるに、五圓割みとし、下等品を優

過したるは、市價變動して箱の寄せたる場合にも、買方に損失なからしめんが爲めなりと云ふ。

綿絲の格付表 大阪三品取引所に於ける綿絲の標準品は(一)右標十六年は福島紡績の扇面標を、又(二)左標二十手は東洋紡績の金象標とし、各銘柄に依り格差を定む、例へば次の如し、(十三年五月限より同七月限まで、右標十六手の分)

鐘紡、鯉魚標……一〇圓上	大日本紡、立馬標……七圓上	東洋紡、金象標……同格
同、釣鐘標……一〇圓上	同、平標……二圓下	富士、瓦斯、五星標……三圓下

七取引の種類 從來取引所に於ける取引には直取引、延取引及び定期取引の三種ありたれども、改正法は此區別を廢し、實物取引と清算取引とに改めたり。

(註) 清算取引の受渡高 清算取引の大部分は、後に述ぶるが如き轉賣、買戻の方法に依り、差金取引と爲るものなるが、今試みに大正十一年五月中の、全国各地の定期取引賣買高及び受渡高を見るに次の如し(農商務省調査)

目的物	取引所の數	賣買高	受渡高	同割合(%)
米	穀△	三四……二八、八一、二〇〇石	一七九、九〇〇石	〇・六二
株	式索	一〇……四、七六八、八二〇株	四四八、五九〇株	九・四一
綿絲(東京、大阪)		二……六三六、〇〇〇圓	九四〇圓	〇・一五
蠶	絲(横濱)	一……二、九五九、七〇〇斤	二四、〇〇〇斤	〇・八一
大豆	粕(東京)	一……三、六一五、〇〇〇枚	六三、〇〇〇枚	一・七四



小 麥(東京)

一……………八、八〇〇、〇〇〇斤……………三二〇、〇〇〇斤……………三・六四

※所在地は東京、横濱、名古屋、京都、大阪、神戸、和歌山、廣島、博多及長崎にて、此内東京の賣買  
高二、八七九、六五〇株、大阪八五二、八八〇株を占む。

△米穀の賣買高は東京、大阪各六百萬石以上、京都三百二十萬石、新潟百五十萬石、名古屋  
百三十萬石、岡山、熊本各百萬石餘なりき。

舊取引所法は其第十八條に於て、取引の種類を前記の三種と定めたるも、改正法は  
單に賣買取引と稱して其區別を取引所令に譲ることゝ爲せり、今之れに據りて改  
正法に依る取引の種類を見るに賣買取引を大別して(A)實物取引(B)清算取引の二  
種と爲し、有價證券に限り、清算取引を分ちて、次頁に述ぶる二種と爲せり。

(A)實物取引 は差金の授受に依り、其決済を爲すことを得ざるもの。

(B)清算取引 は從來の定期取引に當るものにて、商品は細別なきも、有價證券に限  
り、一種の短期取引を認むることゝ爲せり。

(一)米穀其他の商品 限月短縮は從來取引所法改正論者の重要主張の一にして、取  
引の期限長きに失するため、轉賣買戻を容易ならしめ、投機を助長し、相場の激變を  
致すものなりとの非難あり、有價證券の限月撤廢、商品の限月短縮説あり、現に貴族  
院にて有價證券一箇月、商品二箇月説も出でたる由なるも、政府原案のまゝ、通過

し、次の如く定むることゝ爲れり、當局は商品は生産輸送に長時日を要するを以て、  
我取引所の實狀に鑑みて之を定めたりと稱するも、米穀にしても舊幕時代の三箇  
月を依然襲用するが如きは寔に謂れなしと謂ふべし。

(1)米……………三箇月

(2)蠶 絲……………六箇月

(3)棉花綿絲、綿布……………十二箇月

(4)大豆粕……………五箇月

(5)小 麥……………三箇月

(取引所法は米、蠶絲及有價證券の限月を定め、其他は取引所令に譲れり)

之を舊制度に比するに、米及蠶絲は變化なく、所謂三品の期限を一箇年に延長した  
ることゝ爲れり、實際に於ては、依然從來の習慣に依り、米は三箇月、生絲は五箇月、棉  
花と綿絲は七箇月、砂糖は六箇月、豆粕は四箇月と爲し居れり。

(二)有價證券 の限月は從來に比し一箇月短縮して、二箇月と爲せし外、別に短期取  
引を認めたり、即ち次の如し。

(イ)長期取引 は二箇月以内と定めたるも、大正十四年三月末日迄の取引は、從來  
の如く三箇月と爲すことを得るものと爲せしを以て、是亦十一年九月一日な  
る法令施行期日より、二箇年七箇月の猶豫を得ることゝ爲り、十四年四月一日  
より之を實施するに至れり。



限月を短縮して二箇月と爲すときは、從來の例と商品の例とに依れば、當限先物の二種と爲すべき筈なれども、慣習の三期と爲して二十日を一期とし五日、二十五日及十五日限と定め、從來の如く當限、中限及先物と稱へ居れり、二期に比すれば相場の変動少く、乗換期間四十日にして、稍取に便に、値段の數多くして大量取引にも便なるべし。

(ロ)短期取引 是有價證券の清算取引に限られ、往時の直取引(チキ)の慣習を公認したるが如きものにして、日歩の支拂に依り決済を繰延べ得る。短期の投機取引に用ひらるゝ方法なり。取引所令第十一條は短期取引の何物たるやを示したる條文にして、「有價證券の清算市場に於ける賣買取引にして七日以内の期限を以て履行期と爲すべき取引に屬するものに限り、受渡其他の決済は業務規定の定むる所により賣買成立の日より一箇月以内之か繰延を爲すことを得るものと爲せり」十二年六月改正而して法規には七日以内と爲すも、實際に於ては各取引所共に、取引の翌日帳入當日を以て履行期と爲すを以て、賣主又は買主は翌日證券の受渡及代金の支拂を行ふか、又は轉賣買戻を爲すべきことと爲れども、一箇月間は繰延料を支拂ひ、延期することを得るものとす。即

ち賣主は何時にても株券を引渡して代金を請求し得べく、買主も亦何時にても代金を支拂ひて株券を請求し得ると同時に、一箇月まで毎日繰延料を支拂ひて繰延を爲すことを得るわけなり、而して短期取引は長期と異り、取引所が擔保の責を負はず、少くも表面上は其取引も現在數種の株式に限られ、立會時間中は何時にても賣買を行ひ得るが如き差あり。短期取引の方法は後に述べ、上場株券は相當の資本金東京にては三百萬圓を有し、株數多く、營業成績良好なる會社の株券にて、浮動株多く、市價値頃(百圓内外より二百圓位)にして長期市場の人氣株を採る内規にて、東京にては東株、新鐘訪、新淺野、新久原、新日石、及東電の六種、大阪にては亦日糖、久原鐘紡、同新、東株、新大株、新の六種に限る、而して同一銘柄の株券を擔保の責任を負ふ長期取引と、然らざる短期取引とに上場するは二重上場にて、違法なりとの説あり、殊に代引假渡は取引所之を行ふべからずと云ふ者あれど、政府は當分之を許す意向なりと云ふ。

八、賣買單位呼値及立會 是營業細則(業務規程)の定むる所にして、賣買の單位とは賣買すべき數量の單位なり、例へば清算取引に於ける株式の單位は十株、米穀は百石、生絲は百斤、十斤を一枚とし、十枚を單位とすの類にて、端數を取引せざる定めな



り、又呼値とは相場建の意にして、例へば株式は一株、公債社債などは額面百圓又は最少額面に付き、米穀は一石、生絲は一枚に付何圓何十錢と唱ふるの類なり。

立會は賣主買主相會して取引を行ふことを謂ひ、例へば東京株式取引所に於ける清算及國債市場は毎日午前九時より一回、午後一時より一回行ふが如し、株式の取引は一回の立會に一時、乃至三時間を要す、午前の立會を前場又は本場と云ひ、午後の分を後場と稱す、(一)立會が公益に害あるとき、(二)相場に著しき變動あるとき、又は其處あるとき、(三)取引員が不穩當の賣買其他市場の秩序を紊す行爲を爲し、又は爲さんとするときは、取引所は立會の全部又は一部を停止すべし、而して先づ或銘柄(例へば郵船株)に就て當限の競賣買を行ひ、賣買双方の取引一通行はれ、或一定の相場に達し取引なきを見るや、こゝに木を入れ、此相場を寄附相場として發表す、次に同一銘柄の中限の寄附並に先物の寄附を定め、更に當限に溯りて尙一回賣買を行ひ、其止まる所の相場を大引相場とす、斯くて中先兩限の大引値段定れば、進んで次の銘柄に移り、漸次市場に掲示せる諸銘柄を一週して、以て一回の立會を了るものとす、所謂接續相場は寄附と大引とを連結する各値段の總稱にして、寄附相場にて出合はず、殘留する幾多の注文と、更に時々刻々増加し來る新なる注文と

に依りて取結ばるゝものなれば、一昂一低定りなく、從て數多の接續相場を見るに至る。

(註)立會 取引所株は兩場共特に二回の立會を爲すが如き例外あり、又米穀取引所に於ては、一回の立會を數節に分ち、節の數は地方に依りて異れり、例へば前場第一節は九時より第二節は九時半、第三節は十時二十分、第四節は十一時と爲し、後場も亦之に準ずるが如し、東京、横濱にては四月一日より九月三十日まで第一節を八時三十分を始め、第二節以後を前記の如くにして、五節、後場とも九節とす、又横濱の生絲は各場とも二節に分つ。

九 賣買方法 株式取引所に於ける賣買方法には(一)競賣買(二)相對賣買及(三)入札賣買の三種あれども、清算取引は競賣買に依り、實物取引は相對賣買又は入札賣買の方法に依るものとす。

(一)相對賣買 は賣主買主双方相對にて任意に賣買する普通の方法なり。  
(二)入札賣買 は豫め證券の名稱、取引の數量、及受渡期日を市場に掲示し、一定の時刻に於て、記名投票に依り、値段及個數を競争せしむる方法にて、開札の結果賣の場合には最高價、又買の場合には最低價を附したる者に落札するは、普通に行はるゝ所の如し、若し落札者二人以上あるときは、共同して引受くるか、又は落札者間に於



て更に競争するか、或は抽籤に依りて決定する習慣あり、相對賣買及入札賣買は賣買者の記號、證券の銘柄、個數及値段を場帳(取引所の帳簿)に登録したるとき、契約成立するものとす。

(三) 競賣買 取引所に於て「競賣買」と稱する方法には大體二種類あり、孰れも他の市場に見ざる習慣して、其大要は次の如し。

(甲) 同時競賣買 とは多數の者が賣方又は買方として同時に糶り合ふ方法にして、俗に「板寄せ」の方法と稱するは、即ち是れなり、而して「板寄せ」にも次の如き區別あり。

(A) 普通の板寄賣買 は又「申合せ方法」とも呼び、立會開始せらるゝや、市場係は假に相當の値段を發賣し、其値段に依る賣又は買の數量を記入し、賣の數量多きときは、假値段を下げ、又買の數量多きときは之を引上げ、再び賣買の數量を比較し、たる後、値段を加減し、結局賣買同一數量と爲りたるときの値段を以て總賣買の成立値段とす、此場合少量の差異あるも、何人か賣り又は買ひて對等數量と爲すを常とす、此方法は純然たる競争賣買なれども、何人が何人と取引したるや明かならざるを以て、賣方一團の取引員が買方一團の取引員に對することゝ爲り、而も取引所が履行の責に任ずるを以て、自然取引所へ賣り、取引所が買入れたるが

如き結果と爲るなり。

此方法は名古屋米穀、桑名米穀、四日市米穀、高岡米穀等に於て行はると云ふ。

極密の例 例へば市場係が三十一圓五十錢と發聲して賣買せしめたるに、各賣方買方が任意に賣又は買の數量を申出でたる結果、之を表の上下に分ちて記入す、買が一萬石にて賣が七千石なるときは、値段を改めて三十一圓七十錢と爲すべし、然るときは五十錢にて買ひたる者の中、賣方と爲りて前の買玉と相殺する者もあれば、新規の賣方も現はれて、前と反對に買一萬二千石買八千石と爲りたるものとせば、値段を引下げ三十一圓六十錢と爲し、若し此相場にて双方の數量大差なきものとすれば、之を以て決定値段と爲し、總て此値段にて取引せるものと看做すものとす、若し此値段に満足せざる者あるときは、兼合中反對の賣買に依りて相殺し得るがゆへに、結局此相場にて取引せんとする者のみが、買買したることゝ爲るなり。

價格の標示法 取引所に於て取引員(多くは場立)が代價を糶る場合には、指を以て現はすを常とす、即ち次の如し。

一及十(示指一本)、二(示指と中指二本)、三(中指、無名指、小指の三本を用ひ、示指と中指にて輪を作る)、四(拇指以外の四指)、五(全指)、六(拇指)、七(拇指に示指を添へる)、八(拇指に示指及中指を添へる)、九(拇指の頭を示指の先にて押へ、他の三本を握る)、十(拇指、示指、中指、小指、環指、無名指の五本を用ひ、示指と中指を握る)、十一(示指一本を左右に振るが如し、而して右の手附にて現はす場合、掌を内側に向けし時は買方(カヒ)、又外側に向けしときは賣方(ヤリ)と爲るものとす。



(B) 附合せの方法 は又豫約法若くは飛付の方法と稱し(飛値札附の弊ありたる爲めか)、其概要を述べれば各取引員の有する注文の中成行注文は相場に拘らず必ず成立せしむべきものなれば先づ最先に値段を定めず(或は適宜の値段にて)成行賣注文と成行買注文とを組合せ(之を附合せと云ふ)更に成行注文の殘留する部分と指値注文とを組合せ其終れる場合の相場を決定相場と爲すものなり。

東京大阪の米穀取引所東京株式取引所の寄付大引相場は此方法に依り決定せらるると云ふ。

附合せの例 例へば郵船株當限の前場第一回の立會に於て、(一)賣方には指値賣の注文を擁する者十四名(總て各取引員の注文數量を百株と假定す)、成行賣の注文を有する者三名あり、(二)買方には指値買の注文を擁する者十七名、成行買の注文を有する者八名ありとし、指値は次の如しと假定す。

指 値 賣……七〇圓(一人)、七〇・一〇圓(二人)、七〇・二〇圓(三人)、七〇・三〇圓(三人)、七〇・四〇圓(五人)、  
指 値 買……六九・九〇圓(一人)、六九・八〇圓(二人)、六九・七〇圓(四人)、六九・六〇圓(五人)、六九・五〇圓(五人)

斯る状態にて立會が開始せらるゝや、各場立は互に自己に有利なる賣方又は買方を求め、第一に値段に制限なき成行注文の手合せを見るべし(指値の賣と買とが附合せしものあれば、是亦當然賣買すべし)即ち成行賣三名と、成行買の三名との取引を見るを以て、

成行買の中残れる四名は、其相手を指値賣に求めざるべからず、即ち先づ最も低き指値の七〇圓の者と組合せ、更に七〇・一〇圓の二人と取引し、残りの一人は七〇・二〇圓の注文を有する三人の中の一人と取引し、成行買は之にて終り、指値買は安きに過ぎ、指値賣も前記以上は高きに過ぐるを以て、賣買成立せざることゝ爲るべし、由て此七十圓二十錢を以て寄付相場と定め、それより前に行はれたる賣買も亦總て此相場に依りたるものと看做す習慣なり、買買は摩耗に依り相場決定したるとき、成立したるものと定む。以上は成行買の超過せし場合なれども、成行賣が超過せし場合も亦之に準じ、唯相場が低下するのみなりとす。

(乙) 順次競賣買 は又歩み買買と稱し、立會開始の時より時の經過中、人氣に因て變動する相場に依り順次任意に行ふ方法にして、東京株式取引所に於ては、國債社債の清算取引株式の短期取引の接續相場、大阪株式取引所堂島米穀取引所等に於て用ゐらるゝと云ふ。

歩み賣買の例 例へば指値注文を有する某場立が七〇・二〇圓やりと呼び、成行買方一人進み出で之を買ふときは、先づ七〇・二〇圓の相場が決定せらるゝ次に十錢カヒを呼び、成行賣方一人之に應ずるときは、相場は七〇・一〇圓と爲り、更に買指値二十錢を呼び、一人の成行賣之に應じ、次で七〇・〇〇圓(ドタ)を唱へて、茲にも成行賣があると云へる如く、單に時の進むと共に、各別の取引が行はるゝ方法にて、賣方買方が一同に會し、自然競合ふことゝは爲るも、實は相對取引の集合せる如きものにて、純粹の競賣買とは稱し難し。



九、轉賣買戻 轉賣とは清算取引に於て、買方が其買入れたる物件の引渡期日(期月末日の前日)前に於て、同期限にて同一物を賣却して、現品の受渡を爲さざるを云ひ買戻とは之に反して、賣方が其賣渡したる物件を引渡す前に、同期限にて同一物の買入を契約するを云ふ、俗に之を手仕舞と呼び、斯る場合、取引所は差金の受拂を爲さしむるのみにて、總代金の受授を要求せざるがゆゑに、客は證據金の提供と手数料(取引税を含む)の失費のみに依り、巨額の取引を行ひ得るに至る、殊に取引所自ら責任を負ふを常とするを以て、自から投機的賣買を容易ならしむるに至る、改正法令は轉賣買戻なる語を用ふるを避けたるが如くなれど、事實上清算取引は之に依りて行はれざるべからず。而して受渡期日に迫りたる場合、其受渡を欲せざるときは、其當限を手仕舞ひ、中限又は先限に新規賣買を爲すを乗替と稱す。

十、取引の計算 關して述べべきは(一)帳入値段(二)即日仕切(三)小口落(四)指定落等なりとす。

(1)帳入値段 東京株式取引所の例を見るに、一日を以て一計算區域とし、其最終の圓位未滿を切捨てたる金額を帳入値段とす、帳入値段とは取引所の帳簿に登録せらるゝ値段の意にて、一計算區域(東京米穀商品取引所も亦當日の前場と後場とを一計算區域と爲すも、區域内の賣買總値段を總數量にて除したる金額を帳入値段とす)内に行はれたる、其銘柄の總ての値段(當日前場の寄附と大引並に當日後場の寄附と大引の四種)を此一値段に引直して、賣買者をして差金を支拂はしむ、而して帳入値段に對し、各場の公定相場を約定値段とし、一計算區域内に於て轉賣買戻を爲したるときは、各自約定値段に依りて決濟するものとす。

例へば當日後場の寄附二十五圓二十錢、大引二十六圓三十錢なりとせば、二十六圓を帳入値段と爲し、若し此寄附にて百株買入れたる者あらば、取引所は此者へ差金の八十圓(即ち  $25 \times 100$ )を支拂ひ、賣方より八十圓を收むるが如し、又當日の前場に於て、寄附又は大引値段二十六圓五十錢にて賣買せる者あらば、賣方は五十錢を收め、買方は五十錢を支拂ふものとす。

(2)即日仕切及兩建 同一計算區域即ち當日中に於て、同一取引員に關し、同一銘柄の限月に賣と買との兩方ある場合、帳入に際し賣と買とを相殺し、其殘餘の分を帳簿に残すものにて、之を現落又は即日仕切と稱し、取引所は其手数料を割引するを常とす(例へば三割)場口錢なるもの即ち是れなり、而して寄附又は大引の一立會中に賣と買とあるときは、競賣買手續中に述べたるが如く、之を相殺し、其殘留部分のみを認むるものなれど、即日仕切は更に此等殘留部分の相殺を行ふものなり(即日



仕切の場合に於ても亦特に取引所に申出で、手数料全部を支拂ひて賣と買との双方を存することあり、即ち兩建なるものにて、此場合の證據金は之を徴收せず而して先づ賣建を爲し、後に至りて買建を爲すも、相場豫想に反する爲め買戻と爲さず、双方を建て置く場合も亦兩建の一種なりとす。

(3) 小口落し 即日仕切の結果、例へば今日(一計算區域にて以下同じ)某取引員の買が百枚残りたる場合、其前に二百枚の賣が残れりとせば、是亦相殺を行ひ得るものにて、結局百枚の賣が登録されて残留することゝ爲るなり、而して前の賣二百枚の中百枚が前日の残り、又他の百枚は前々日の残りなりとせば、兩者固より値段を異にするを常とす、孰れの賣と相殺するやと云ふに、東京にては日附に拘らず利益の多きものを相殺し、從て之を利益落しと云ひ、大阪にては日附の古きものより落すがゆゑに、之を小口落し、又は順次落しと稱へ、一般にも亦斯く呼ぶこと多きが如し。

〔註〕利益落しの例 例へば前記(本文)の場合、前々日の賣が(帳入値段)五十二圓、又前日の賣が五十五圓なるとき、東京にては前日の五十五圓と相殺し、大阪にては前々日の五十二圓と相殺する類なり、而して右の如き値段がそれゝ買にて、當日の残りが賣なるときは、東京にては安き買なる五十二圓と相殺し、大阪にては前と同様、日附の早き五十二圓と相殺するを以て、双方同一の結果と爲るものとす、此場合の損益金は取引員より取

引所へ支拂又は受取るものにて、證據金は残留部分に對して提供し置けば可なり(利益落しの場合には利益の多きものより落しゆく爲め、相場が損に向ふときは、追證據金のかゝり方違し。)

(4) 指定落し とは以上の相殺方法を取引員より指定するを云ふ。實際上頗複雑と爲る方法にて、取引員と客との關係、並に取引所關係を巧妙に利用し得る玄人にあらざれば、有利に行ふこと能はずと云ふ。〔上記(2)、(3)の二種及(4)の三種をも總稱して小口落しと呼ぶ者あり〕

(5) バイカイ(賣買) 俗語物の賣買をバイカイと稱することあるも、取引所に於けるバイカイは一種特別の意義を有し、取引員が同銘柄、同限月にて同數、而も同値段の賣玉と買玉とを得たるとき、之を市場に出し、場帳に記帳せらるゝと同時に場帳より落すこと、バイカイを附ける若くは委託玉を市場に於て競賣買に付せず、又は賣買出來ざるとき、當日の出來値にて委託賣買玉の双方又は取引者が一方の相手方と爲り、を取引所の帳簿に登録して賣買の形式と爲すを云ふ。

十一 注文と履行 客が取引員に注文するに當り、成行と指値の孰れかを定めざるべからず、成行注文は價格に制限なきを以て、對手あれば、必ず賣買を成立せしむることを得べきも、指値注文なるときは、固より之に依るべきものなれば、必ずし



も契約成立すと云ふべからず、指値は例へば八十五圓以下に買入るべしと云へる如く、買價の限度又は賣價の最低限度を定むるものなるが、逆指値と稱し、市場の形勢に依り九十圓臺に上れば更に騰貴する見込ある場合、九十圓以上に上りたらば買入るべしと命ずるが如きことあり、又寄附大引などを指定することなきにあらずと云ふ。

此外兩建注文なるものあり、同一銘柄に於て賣と買との同數を同時に注文するものにて、約定價格より相場下落し、其極に達して、將に騰貴せんとするや、賣の一方を買戻して利益を收め、更に騰貴したる際、買の方を轉賣して利益を得るを云ふ。

客が新に取引員へ清算取引の注文を爲すときは、豫め紹介人を介して其旨を申込み、次に賣買委託書を差出さしむ、時々注文を爲さんには書面、電話又は電報を以てし、又は其店頭又は客の住宅に於てするも、口頭の場合同多し、普通客の住宅を訪問する注文取に命ずるを常とす。

而して注文を受けたる取引員は、證據金を受取り、其領收書を差出し、要項を記帳すると同時に、遅滞なく市場に掛くるものなるが、此場合には取引員の代理人たる「場立」をして行はしむ、斯くて客の賣注文又は買注文が成立するときは、客に對して

假通知を發し、更に取引員の組合規約に依て作れる左の如き賣買報告書を持參し、承諾書に記名調印を求むるものとす、證據金は注文の際差出すものなれど、相場の變動に依りて追敷を請求すること得、述べてたる所の如し、取引員が自己の注文を誠實に場の上せたるや否やを知らんが爲め、客は委託の際、取引員に對して賣買證明書を請求することを得、取引員は取引所に申告して之を交付するの義務ありとす、而して取引員が委託者と別段の契約を爲さざるときは、受託に關する事項其他は、取引所定款及び業務規定並に取引員賣買受託規程に依るべきものとす。

賣買委託書

本日及び今後東京株式取引所に於ける賣買を貴店へ委託する時は、取引所定款業務規程及び取引員組合規則中の賣買委託規定取引規定其他同規約の條項は承諾致候に付右定款規程及び規約並に習慣に依り御取扱相成異存無之尙ほ右定款業務規程及び組合規約は正に受取閱覽致候也

年	月	日	住所	委託人	何	某 <sup>㊟</sup>
取引員	何	某	股			



(取引所買賣報告書)

第 一 號	報告書	月限	圓	圓	譯内	壹個ノ直段	昭和 年 月 日	株式會社東京株式取引所取引員 相整候也	右當取引所定款業務規程及取引員組合規約ニ從ヒ
第 一 號	承諾書	月限	圓	圓	譯内	壹個ノ直段	昭和 年 月 日	株式會社東京株式取引所 及取引員組合規約ニ從ヒ	右拙者ノ委託ニ依リ東京株式取引所定款業務規程ノ趣承諾ス
第 一 號	株式	月限	圓	圓	譯内	壹個ノ直段	昭和 年 月 日	株式會社東京株式取引所	右拙者ノ委託ニ依リ東京株式取引所定款業務規程ノ趣承諾ス

受渡 取引所に於て行はるゝ取引の多くは清算取引に屬し、清算取引は普通轉賣買戻に依り、差金の受授に終るを以て、現實の目的物を受授する場合は、比較的稀なれども、實物取引は固より、清算取引に於ても、往々之を見ることあり、例へば騰貴を見込みて買入れたる先物が漸次下落し、當限に至りても、之を轉賣すること餘りに不利にて、一時忍耐せば再び騰貴の見込あるが如き場合には、代金を支拂ひ現物を引取るが如きは其一例なり、此場合賣方は現品に記名書替委任狀(記名株の場合)を添付して取引所に提出し、又一方買方は代金を納付して受渡を結了するものなるが(之を振込受渡と稱す)合意上取引所の手を俟たず、當事者直接に受渡を行ひ、結了後の届出に止むることあり、多くは受渡の時間までに完了せざる場合に行はるゝものなりと云ふ、合意受渡然れども取引所令第十六條は、受渡其他の決濟及其繰延は、必らず取引所を経て之を行ひ、是等の事務も亦取引所自ら之を行ふべきことを命じたるを以て、斯る受渡は法規上行ひ得ざることゝ爲れり。受渡期日は國債證券は毎週の火曜日、又其他の證券は毎月末日の前日(十二月は二十五日)の午後三時限と一定し、此日が休日に當れば、其前日、末日、休日なれば、其二日前、末日及其前日が休日なるときは、末日より三日前とす。



受渡の場所、は必らずしも一箇所に限らざるも、令第十六條は、業務規程を以て之を定むべきこと、爲せり、而して受渡の場合の値段は、賣付又は買付の當時の帳入値段なるやと云ふに、斯くするときは三ヶ月限なる爲め、毎月末に、八十有餘の異なる値段に依り、二百數十種の銘柄東京株式取引所にては、に對して、各賣買高に應ずる代價を算出せざるべからず、斯の如きは實際上煩に耐へざるを以て、受渡標準値段なるものを定め、受渡期日の前日、即ち最後の日の帳入値段なれど、米穀は最後の數日間の値段を平均すと云ふ、之と賣買當日の値段(帳入値段)との差金を受授すること宛も帳入値段に引直す場合の如くにし、斯く引直されたる標準値段に依り賣買したるものとして、受渡を行ふを法とす。

解合と肩替は裏面の不本意的決済方法にて、解合は合意上の解約(一種の轉賣買戻)又肩替は賣方又は買方一方が第三者に對して、自己の賣玉又は買玉を讓渡す行爲にして、孰れの場合も、市場の懸引上、自己の投機能力を超過したる巨額の取引を行ひ、絶體絶命に陥れる場合に出づる窮策にて、通常先づ肩替を行はんとし、何人も應ずる者なきとき、解合の交渉を始むるを常とす、是等の手段は又取引所が其責任を避けんが爲めに、之を強要する場合あること、嘗て述べたる所の如し。

早受渡と先日付手形 東株の長期取引に於て大正十四年六月以來行はれ、大株に於ても亦之に倣ひて始めたる制度に、早受渡なるものあり、賣方が受渡期日前に於て約定證券を取引所に提供し、取引所は買方の爲めに之を預りて、其約束手形を交付する方法にして、此手形は賣付當日の帳入値段を額面金額とし、其銘柄の一般の受渡日の翌日を支拂日としたるものなれば、之を先日付手形又は單に先付手形と稱へ居れり、賣方は此手形を銀行其他にて割引するを以て、日歩は豫め協定し、一般取引員に通知す、株券を擔保に借入るゝが如きことゝ爲るなり、而して買方は斯る場合一般受渡日を待たず、何時にても代金引換へに、株券の引渡を求むることを得るを以て、若し斯く取引所を介し受渡を了したるときは、當事者對取引所の關係に於ては、取引を決済したるが如き關係と爲るも、正式の受渡にあらざるを以て、建玉は依然取引所の帳簿に存在して、落されざるのみならず、賣方が受渡期日前に彙に受取りたる手形を取引所に返還して、株券の返戻を求むれば、之を返付することゝ爲り居るを以て、擔保貸付に異ならず、即ち取引所は一種の附帶業務を行ふことゝ爲るがゆへに、正式に觀れば、取引所法第一條に違反するの理なり、業務規程に於ては「手形を交付せざることあるべし」とか「日歩其他料金を徴收することなし」と定め、取



引所の營業にあらざるを標榜するも、斯る事項は單に表面を糊塗するに過ぎざるなり。

然れども之が爲めに多少にても長期取引を實物取引化し、證券金融を圓活ならしめ、又代行會社の金融を便にし、短期取引を助長するの効なきにあらずと雖、銀行等にて擔保に取らざる株券も、上場株なるときは、全額の金融を得るがゆへに、此點に危険あり、亦一方之が爲めに投機を促す弊なきにあらざるなり。

(大阪)にては、同一取引員が賣買附出しを爲し、其賣玉に對して現株を提供し、任意買玉の代金を支拂ひ(先きの手形にて可なり)株券を受取る方法に依る者少からず、斯る方法は純然たる金融業なれば、政府は成るべく之を行はしめざる警告を發したることあり。東株の手形發行高は二、三千万圓より、多きは五千四百萬圓(十五年の二月限)に上りたるを以て、議會の問題と爲り、爾來公稱資本金の四千七百萬圓を限度とし、之を三分し、三分の一は一般的平等に振り分け、三分の一は各取引員の過去二箇月の賣買高、残りの三分の一は過去二箇月間の受渡高に依り、手形の發行に手心を加へ居れりと云ふ。

**十二 短期取引の方法と決済** は長期取引の競賣買に準じて之を行ひ、寄附大引間に行はるゝ、接續相場(ザラ場)は歩み賣買の方法に依る。

短期取引の計算區域は前日の後場及當日の前場とし、此區域内に於ける最終の

約定値段の二十錢以下を切捨て、三十錢以上七十錢以下は、之を五十錢とし、八十錢以上一圓未満は、之を圓位に繰上げたものを以て、受渡標準値段と定む(デキの爲替値段に當る即ち當日の前場(例外として後場の引値段を標準とし、前日の後場と當日の前場に行はれたる總ての取引の約定値段を之に比較して、其差金を受授せしめ、其計算區域内の取引は、總て此値段に依りて取引せられたる如くす、而して前日の標準値段に依り繰越されたるものも、亦當日の標準値段との差金(即ち繰延差金)を受授して當日の標準値段に引直さるゝもの)とす、斯くて或る取引員が同一銘柄に付き同一値段の賣玉と買玉とを生ずるときは、特に申出なき限り、對當數量は轉賣買戻を爲したるものと看做して之を相殺す、即ち現落(長期取引にもあり)にして受渡は當日午後二時までなるを以て、若し之を行はんには、其數量を當日前場の引まで取引所に申出で、取引所は之に依り短期取引受渡明細表を作成す、短期取引の受渡は繰延と同様、當事者の合意に依るべき筈なるを以て、若し合意成立せざるとき、即ち受渡數量に過不足を生ずるときは、短期取引員組合(實は代行會社)が買方に代りて代金を支拂ひ、代引若くは賣方に代りて株券を交付する(代渡又は假渡)するものとす、買方たる取引員は身元保證金(二萬一千圓)の七八割までは、



小切手を以て支拂ふことを得べし。

短期取引は主として短期の投機取引を行ふことを目的とするを以て、當事者は自己の豫期する相場の出現するまで、受渡其他の決済を延期する必要あり、斯る場合賣方買方共に繰延を欲し、其數量一致すれば問題はなきも、然らざる場合には代行會社(大阪にては取引所、實は信銀之を行ふ)は受渡株の過剩數量又は不足數量と同一數量の「バイカイ」兩建を附出し、渡株過剩の時は買方に代り、代金を支拂ひて株券を受取り、不足のときは賣玉の株券を渡して代金を受取り、圓滿に繰延を行ふことを得せしむるものとす、此場合買方の支拂ふ繰延料を俗に「順日歩」と稱へ、賣方の支拂ふものを「逆日歩」と稱す、多くは順日歩にして時に逆日歩を生ずることあるのみ、繰延料は帳入當日の前場の引と同時に算出され、取引所は午後三時まで、買方全體より受取り、賣方全體に支拂ふものとす、繰延は斯る方法に依りて毎日繰返さるゝも、取引の日より一箇月の末日までには、受渡若くは轉賣買戻に依りて決済するを要す、是れ舊時の「デキ」の如く、萬年取引と異なる所以なれども、建玉の反對賣買に依りて手仕舞ひ(乗替)新に玉を建て得ることは行ひ得べし(尤も手數料は支拂ふを要す)。

日歩の割合 は「コール」の利率と受渡株の過不足に因りて決定せらるゝものにて、基礎的公式は次の如し、「コール」の利率の差を四厘と假定す。

$$\left( \text{コールの利率} \times \frac{\text{日歩}}{100} \right) \times \frac{\text{日歩}}{100} = \text{1株の日歩} = A_1 \times 10 = \text{1單位の日歩}$$

之に對し受渡の過不足に關する條件を加味するものとす。

代行會社 短期取引の組合は特定取引員として中央證券株式會社(資本金一千萬圓、拂込七百萬圓)を設立し、此會社をして代引代渡を行はしめ、之に對して賣買双方より一律に付四厘づゝを收めて、特定取引員手數料(積立てたる金額を支拂ひ、「中證」は此中より一切の經費を支拂ひ、其殘額と日歩とを收入と爲せり、然るに昭和二年七月短期取引員組合及東京株式取引所が中心と爲り、新に資本金一千萬圓の「東株代引株式會社」を設立し、「中證」の業務を引繼ぐことと爲れり。

(大正十五年上半期に於ける東株の短期取引の約四割五分は現落、一割五分が受渡高、轉賣買戻(仕切高)が二割なりと云ふ、又昭和二年上半期一日平均の賣買高は九六、四六九株にて、約六割は東株新なりき、六月中平均の日歩は東株十八錢(順)、織紡三十一錢(順)、淺野八錢(順)、久原、日石各十六錢(順)、鹽水二十三錢(逆)なれど、東株の如きは一、二月頃は四十九錢、四十四錢なりき)

**十三、取引所の利用法** 客が取引所を利用する方法は有價證券と米穀其他生絲、綿絲等とに依り、自から趣を異にするを以て、茲には主として有價證券に關するものを述べべし。



(1) 放資 客が取引所に依り有價證券を賣買する目的に大體二種あり、即ち放資を目的とする場合、及び投機を目的とする場合にして、放資賣買は現物市場に於てし、投機賣買は清算市場を利用するを常とす、而して放資賣買にも(一)低率にても確實に利子の定期収入を收むるを目的とする場合と(二)市價の騰貴を見込む場合、即ち利潤を目的とする場合と(三)双方を兼ねる場合との別あり、利廻五分前後に過ぎざる公債證書を買入るゝが如きは(一)に屬し、有望なる株式なれど、或事情の爲め一時低落せる現物を買入るゝが如きは(二)の種類にて、利息的収入と將來の騰貴を見込むが如きは(三)に屬す、有望なる株式にて、市價高く、利廻從て少きも、將來新株割宛の利益あるを豫想して、之を買入るゝが如きも亦(三)の一種と見るを得べし、然れども(二)又は(三)にても)の場合假令現物にても、騰落常なき株券を買入れ、法外の騰貴を豫想するが如きは、投機取引の一種にして、殊に安からざる利子の資金を借入れ、買入るゝが如き場合に於て然りとす、(二)が放資と看做し得べき場合は、市價の騰貴に依る利益をも利廻に加へて、一割乃至一割五分の如き利廻と爲れば、充分なりとの豫算にて、資力相當の金額を放下する場合に在りとす。

米穀の如きも亦短期の放資物と爲すを得ざるにあらずと雖も、之を行はんとする者は、正米市場に赴くの習ひなれば、米穀取引所の取引は總て清算取引と爲り、大部分投機取引と爲るは自然の數なりとす、殊に貯藏、保管の手續と費用を要し、品質も亦鑑定し易からざるを以て、株式なれば受渡を行ふ場合に於ても、米穀にては、成るべく之を避け、損失を忍びて轉賣買戻を爲すを常とす、綿絲、生絲の如きも亦然るが如し。

(2) 鞘取商内 取引所を利用する方法中、準放資とも見るべき確實なる方法は所謂鞘取商内にして、之に米穀の如く(一)清算相場と現物相場との鞘を取るもの(二)米穀にも亦株式にも行はるゝ限月相場の鞘を取るもの、竝に(三)各地相場の鞘を取る場合の三種あり、今株式に就て(二)の場合を述べんに、清算取引の相場は各限月の間に多少の差額之を鞘と云ふ、普通は當限と先物の差額なりを生ずるを以て、之を利用して利益を收むる方法にて、例へば次の如し、

鞘取の例 大日本紡績株の相場、八月某日に於て次の如しとし、當限の二百株を買ひ、先物を賣りたりとせば(證據金の計算は暫く除外す)

(右附) 當限(八月限)……¥126.50 中限(九月限)……¥127.10 先物(10月限)……¥129.80  
 ¥126.20 × 200 = ¥25,240……之を八月末(の前日)支拂ひ、現株を受取る  
 ¥129.80 × 200 = ¥25,960……之を十月末(の前日)受取り、現株を渡す



Y25,960—Y25,240……Y720……總利益

手数料を63圓として、買と賣との二回にて

Y720-(0.63×300×2)=Y468……卒の純益

卒は60日間(八月末より十月末に、25,240圓の資金に對し、468圓を得たるを以て、日歩如何程なるやを見るに

$468 \div 25,240 \times 100 \text{圓} = 0.309 = 31.0 \text{厘(日歩)} \dots \text{年1割1分2厘8毛}$

年利約一割一分餘に當る、即ち相當の利息と爲るべきも、此例は精取としては少きものにて、多きは日歩四錢、五錢にも上ることありと云ふ、殊に取引員自ら行ふときは、此外自己の手数料(二回にて一株に付き九十九錢二厘を收め得るを以て、利息率を高むるを得べし、又右の如き場合、十月に入りて、相場の模様依り、受渡期日前に十月限を買埋め、同時に十二月限即ち先物を賣る(即ち乗替へる)ときは、更に二箇月精取の期間を延長せしめ、一層有利の利息とも爲ることあるべし。(前例は總て寄附のものとし、例へば寄附の當限を買ひ、大引の先物を賣るも、固より可なり)

米穀市場に於ても亦限月の鞘を取る場合多きも、米は後の限月ほど高し、又黒人筋は往々清算相場と、正米相場との開きを利用することあり、例へば正米高きも、定期は目先安材料を控へて安きときは、正米業者が其所有の正米を賣放ち、清算市場に買建を爲すの類なり、又例へば東京の清算安く、地方の正米高きとき、地方に賣りて東京に買ふとか、或は堂島に安く、蠟穀町に高き場合、大阪に買ひ、東京に賣りて、他

自轉賣買戻を爲すか、又は大阪にて正米を受取り、之を東京に送りて、渡米に供するが如き、一種の鞘取商あり、之を裁定取引(Arbitrage (米)(圓))と稱す、歐米各國に於ては、例へば倫敦、巴里、柏林、紐育等の取引所に於て、各國の公債株券、主として國債の相場を電報にて知り、倫敦に買ひ、巴里に賣るが如き例少からずと云ふ。

(3)掛繫商内は米穀生絲綿絲等に行はるゝ方法にて、現物の騰落に因る損益を取引市場に轉嫁せんとするものなり、例へば茲に十萬石の正米を擁する者ありとし、今日の相場を四十圓(一石)と見て、之を絶頂と觀測し、一時に賣出さんには市價を下落せしむる虞あり、精米屋に對し、一日一萬石づゝ賣渡すも、十日を要し、其間に相場下落する虞なきにあらねば、一旦全部を清算市場に賣繫ぎ、當日正米一萬石を賣れば、清算の一萬石を買戻し、其翌日正米五千石を賣れば、清算の五千石を買戻し、正米の數量を賣建の數量と符合せしむる如くすべし、斯る場合市價下落し、假りに賣出翌日の相場三十五圓と爲りたりとせば、假に正米と清算と同一市價なりと假定す、正米に於て豫定に比し二萬五千圓を失ふ代りに、清算に於て二萬五千圓を利することゝ爲るがゆゑに、手数料だけは失ふこと言を俟たず、其損失を補ふことを得べく、又假に四十五圓に騰貴したりとせば、正米に於て利する所を以て、清算の損失



を償ふことを得べきが如し、生絲の如く或る代價にて仕入れたる原料を用ひて製造する物品を賣捌く場合に於ては、此方法に依り市價の騰落に關せず、安んじて製造を行ふことを得べし、但し近年は先賣約定なるもの行はれ、三四箇月後に引渡すべき生絲の先賣を行ふことを得るを以て、下落の虞ある場合と雖、取引所に依らずして、其損失を免るゝことを得べし（後節生絲の輸出参照）。

此他例へば九州にて正米を買集め、之を東京に送る場合、最初の豫算にては、運賃其他の諸掛を支拂ふも、尙ほ相當の利益あるだけ、兩地の市價に開きありたるも、買集め及び廻送に十數日を要するを以て、若し此間に東京の市價下落せば、意外の損失を蒙るべし、然るに初め九州に買付けたる際、直に東京の清算市場に賣繋ぎ、着荷の上販賣し終るを待ちて買戻せば、正米の損失を定期の利益にて補ひ得ること、前例に異らざるべし、而して買繋ぎの場合も亦之と同様にて、例へば一定期間に陸軍糧秣廠へ五萬石納入するの約定を爲し、之を漸次買入るゝ場合、市價漸く騰貴せば、豫定の利益を收め得難かるべしと雖も、豫め五萬石を清算市場に買繋ぎ、正米を買入るゝに従て之を轉賣せば、能く高價の仕入より生ずる不利を避くることを得べし、所謂取引所の保險作用なるもの即ち是なり。

(4) 投機的賣買 純然たる賭博的投機賣買の忌むべく、又正當なる投機の利害相伴ひ、必らずしも排斥すべきものにあらざるは、一般に認めらるゝ所なるが、是等の批判は暫く之を専門書に譲り、茲には單に取引所に於ける投機賣買の方法を説明するに止む。

(A) 普通の方法 取引所に於て株式其他を賣買し、所謂一攫千金を實現せんとする者は、清算取引に於て、將來の騰貴を見越して買ひ（所謂強氣）、下落を豫想して賣り（所謂弱氣）、期月までに相場果して豫期の如く騰落せば、買の場合には轉賣し、賣の場合には買戻し、以て其差金を利すること、嘗て述べたる所の如し。

〔註〕投機の例 十一月八日に於ける郵船株先物は六十八圓九十錢にて、將來騰貴の見込ありとせば、假に百株（十單位）を買入る、此委託證據金を十圓とし、一千圓と委託手数料三十二圓とを合せ、一千三十二圓を取引員に交付す、取引員は賣買本證五百圓及び賣買手数料七圓六十錢を取引所に提出す、斯くて豫想の如く市價漸騰するときは、追數の必要もなく、十二月下旬に至り、當限七十二圓五十錢となりとせば、其當限を百株賣り、手数料を支拂ふも、差引二百九十六圓の純益を收むることを得べし、即ち次の如し。

$$¥72.50 - ¥68.90 = ¥3.60 ; (¥3.60 - ¥0.32) \times 5 \times 100 = ¥520$$

即ち五十日前後の間に出資の三割内外を利するものなれど、此反對の相場を爲りたるときは、絶えず追數を差出し、結局亦轉賣して大損失を背負込むか、又は總代金を支拂ひ



て賣株を引取り、徐ろに騰貴を待つの外、之れなかるべきなり。  
右の場合、先物を買ひ十二月下旬まで待つものとせしむ、必ずしも然らず、十一月下旬に暴落したりとせば、其場合轉賣するも可なるべし。

以上は買建を賣埋め利喰ひを行ふ例なれども、他の商賣の如く、初め安くして將來騰貴を見込む場合に於てのみ投機を試むるもの(現物ありて高きに賣り、將來安きに買入るゝ場合は別とし)と異り、取引所に所ては、目的物を擁せざるに、今高く後安かるべき場合、先づ賣建を爲し、將來下落せしとき、之を買埋むることを得べきがゆゑに、經濟界の沈衰に向ふ場合に於ても、亦之を利用することを得べし、其手續は單に前記の逆に出づるに過ぎざるものとす。

右は正當の投機方法なれども、此他取引所に於て、或は取引所外に於て、種々の不法なる賭博的取引行はるゝを常とす、大正十一年取引所該改正以前に於て行はれたる所謂「チキ」直兩算薄張、合百の如き即ち是れなり。

〔註〕(一)「チキ」所謂「チキ」は直取引を利用し、法の禁ずる競賣買を用ひ(直取引、延取引には競賣買を許さず)毎日の相場の変動より生ずる差額を利せんとするものにて、少數の證券に限り(實際は東京株式取引所の新株を主とす)立會は午前午後の二回にて、寄附と大引の間に接續相場あり、大引の後に引跡相場なるもの現はるゝを常とす、而して一計(頭金)を支拂ひ、受渡する分は現品と代金とを受渡し、未済の分を翌日に繰越すものとす、翌日も亦斯くの如くして、爲替値段を定め、頭金を支拂ひ、更に前日の繰越に對する處分法として、其爲替値段と當日の爲替値段との差額を頭金として受渡し、全部を當日の爲替値段にて賣買せるものゝ如くし、然る後受渡すべきものは之を受渡し、其殘餘を繰越すものとす、此場合總ての約定に於て、賣方が現品を引渡すと云へば、買方は之に對して代金を支拂ふの義務あるも、買方が之を翌日へ延期すべく乞ふ(賣方も固より代金を受取るの意なきを常とす)と云ふ意味にて、代金に對し日歩を支拂ふものとす、即ち成行日歩なるものにて、波株多きときは高く、引取希望者多きときは日歩安きのみならず、引取者愈々多きときは、賣方より買方に對して日歩を支拂ふことありて、之を逆日歩と稱す、チキの賣買は頭金を利する目的なれば、賣方は日歩を收めたる上、頭金を利することあり、又此日歩のみを目的として取引する者も少なからずと云ふ(大正二年五月十九日、東京地方裁判所の判決に依れば、斯る取引は無効なるのみならず、賭博犯を構成するものと爲せしが、現今の短期取引は之を公認したること既述の如し)。

兩算「チキ」は取引所内に行はるゝ賭博なれど、兩算其他は取引所外に行はるゝ賭博にして、兩算は甲と乙との間に、或る値段と直幅(差額)を定め、取引所の或時までの相場に照



して、適否を見、輸贏を決するもの、薄皮は馴親なるモグリ取引員(存屋)の替む營業にて、客は或株に對して一定の金額(例へば一株一圓)を掛け、或る値段にて賣又は買を約し、取引所内の相場の変動に依り、此金額を失ひ(二十株なれば二十圓を)又は利するを云ふ、米穀市場の場合も亦之に類するものなり(米穀市場には、モグリ定期取引に類する薄皮たる方法行はる)

**十四吞其他** 吞は舊幕時代より行はれたる、取引員の惡德行爲にして、客よりの注文を取引所に上せず、表面上宛も賣買を爲したる如く装ひ、客に報告するを云ふ、例へば甲より郵船株當限百株の買注文あり、乙客よりは亦其賣注文ありたる場合、之を手元に於て組合せ(故に又「懐ろ合」と稱す)或は其買注文に對して自ら賣向ひ、賣注文に對して自ら買向ひ、而も取引所に上せざるが如きを云ふ、此場合全部吞むを「丸吞又は「鶉吞」と稱す、組合残りを取引所に出すことあればなり、斯くするときは取引員は客よりの手数料を着服し、證據金を利用するの利益あれども、之に對する責任者なきこととなり、客は不安の地位に立つのみならず、取引員自ら賣買者と爲るときは所謂「下駄を穿く」と稱し、高く賣り附け、安く買入れらるゝ虞あり、取引所に上す場合にも亦之あり、又所謂「馴合吞」と稱し、特に客に承諾の上之を行ひたる時、證據金、手数料少き爲めは、損失と爲りたる場合、其裏面行爲たるを、口實として、責任を負

はざる者あり、是等は延ひて一般取引員の信用を害すること少からざるなり。  
然れども取引所は既に即日仕切を認めて、一日の賣買中殘留部分のみを記帳し、之に對してのみ責任を負ひ、又「小口落し」を許して之を禁じたることあれど、相殺せる部分の責任を避くる結果(記帳せざるゆゑは、取引員の義務を大ならしめ、是等不正行爲に依りて之を補はしむべく、馴致するに至り、又是等に依りて、客よりは普通の證據金と手数料とを收め、取引所へは單に其一部分を差出せば可なりとの觀念を生ぜしめたるものなれば、吞行爲を以て全然取引員の不徳に歸せしむるは、少しく酷にして、要は取引所の制度を改善し、取引員の人格と信用とを高め、客も亦信用あるものと爲らしむるに在るも、其不正行爲たるや明かなれば、法は其第二十五條に依り、會員又は取引員は委託を受けたる賣買取引に付、取引所に於て其の賣付又は買付又は受渡を爲さずして、之を爲さしれると同一又は類似の計算を以て、委託者に對し其の決済を爲すことを得ず、前項の規定に違反したる會員又は取引員は取引所之一箇月以上の營業停止を命じ、又は之を除名すべし」と規定せり。

〔註〕小口落し 大正七年六月の勅令にて禁止し、且つ兩建證據金免除をも禁ずることゝ爲せしが、元年六月(七月一日より實施)之を解禁したり(但し委託者の指定したる數量以外



に限る)而して大正十一年の改正法令は、毫も之に關する規定を設けざるを以て、依然此慣習を認めんとするものなるべし。

**十五 違約處分** 取引所が取引員に對して違約處分を行ふ場合は、主として清算取引に關するものにて、(一)受渡を履行せざる場合は固より、(二)身元保證金を差入れず、又は其代用證券の價格が改正されたるときは、其缺損額を差入れざる場合、(三)證據金の差入又は缺損額の差入を怠る場合、(四)買差損金、即ち(イ)約定値段と帳入値段との差損金、(ロ)轉賣買戻に依る差損金、(ハ)履行の場合、受渡標準値段との差損金を納入せざる場合等にして、(一)の場合、受渡當日又其前日以前に違約したるときは、之を中間違約と云ひ、受渡當日又は前日に起りたるものを賣方違約處分と買方違約處分とに分つ、而して斯る場合、取引所は取引員の營業を停止し、一定の計算手續に依り違約物件の計算を行ひ、其結果被違約者に差益金あれば、取引所之を償ひ、受渡當日又は前日の違約のときは、其外一定歩合(例へば約定總代價の一分五分)の賠償金を支拂ひ之に充つる爲め、先づ證據金を用ひ、次に身元保證金に及び、尙ほ不足するときは、之を追求することを得、斯くて商工大臣に申請し、其認可を得て除名處分を行ふものとす、但し取引所は證據金及身元保證金に付き、他の債主に對して優先

權を有するも、取引の委託者は委託契約違反に因る債權に關し、是等に對し、他の債主は勿論取引所に對しても、又優先權を有するものとす。(此他法令又は定款に依り、除名處分を行ふ場合に種々ありと知るべし。)

## 第二節 市の賣買

### 第一項 「いち」の賣買

所謂「市」は商品の種類に依り、規模の大小と開設の時期とに依り、種々の別あること、嘗て述べたる如くなれども、茲には其二三例を説くこととすべし。

**一 青物市場** 都市に於て消費せらるる青物には、(甲)柑橘類、林檎、栗、松茸の如き、其附近に産出少くして、多少保存に耐ゆるものと、(乙)野菜の如く、保存に耐へず、且つ價格の割合に運賃其他の諸掛を要すること多きもの、二種あり、市場に於ては、(乙)は其附近の農家の生産せるものを賣買し、(甲)は遠く各地方の産地より輸送し來るものを賣買するを常とす、前者は農夫自ら、或は車力を備ふて之を市場に輸送し、問屋に其販賣を委託するも、後者は或は(一)自ら直接に取引せる問屋に託し、又は(二)地方の仲買人が之を買入れて問屋に送り、(三)近年は販賣組合の名に於て販賣を委託する



ものあり(乙)の場合に於ても往々仲買が農家より買入れ、之を市場に持出す場合なきにあらざる稀には此仲買自らか、又は途中仲買より買入れたる者が、之を直接小賣商又は消費者に販賣することありと云ふ。市中小賣商店は市場に於て、又は問屋若しくは仲買より是等を買入れ、現金又は延拂(月末拂又は月二回)と爲し、一般消費者に分配すること嘗て述べたる所にて、是等の徑路は東京も大阪も大差なきものゝ如し、而して兩市とも青物市場は大小十數箇所あれど、最も大なる中央市場とも見るべきは、大阪の天満市場と、東京の神田市場にして、場末の小市場は單に其附近の農夫が野菜類を持參するに過ぎざれども、前記甲種の品物は主として中央市場に集まるものなりと云ふ。尤も近郊の小農にても、大根は神田へ「モヤシ」は千住、菜、胡瓜、茄子の如きは手近の市場へと云へる如く、青物の種類に依りて販賣市場を定むる者少からず。手数料は五分乃至一割にて、近在の野菜は多く一割、なれど此中二分を買手たる小賣商に割戻すを常とす(東京)。

(註) 大阪青物市場の重なるは天満、木津、難波などにて、其他北野、九條、天王寺、江の子島、市同等の外、近郊に天下茶屋、住吉、堺の如き諸市場あり、東京にも、神田の外、中の郷、千住、菟町、本所一ツ目、四ツ目等諸所に之ありとす。

市場は問屋と仲買より成り、問屋は荷主の委託を受けて商品を販賣し、多く仲買を兼ね、市場に店舗を有して自ら青物を販賣し、仲買は單に市場又は問屋より買入れ、之を小賣商に賣り、若しくは他の市場に移送して販賣するものとす。天満にては現今問屋の數七十餘名、仲買の數約四十名、神田にては問屋百二十餘名、仲買四十名位なりと云ふ。

市場に於ける販賣方法は、糶賣又は相對賣買にして、糶賣は何地も同様、問屋の主人、伴又は役員が臺に立ち、振子と爲り、使用人が帳簿方と爲り、振子が品物を指定するや、多數の買手は符牒、手先又は暗號にて代價を糶り、落ちたる時は、目方、代價及び買主の名を記帳し、品物には買主と値段(符牒)とを記したる紙片を附し、更に他に品物に移りて糶るを常とす、而して相對賣買は、又「手買」と稱し、賣手(問屋)と買手(小賣商又は仲買)とは互に符牒にて賣買し、天満にては、大部分此方法に依り賣買せらると云ふ。

(註) 問屋の商略、問屋の中には往々不正の手段を弄する者あり、例へば多種類の商品を一括して糶賣し、買手を少くして安値に落し、多量の同一物品の一部を糶りたるのみにて、他の部分も亦同値段にて買手に落し、買手を組合員(大阪にては、問屋と仲買に限る)に限りて競争を減じ、又は糶上る見込のある場合にても、早く糶落し、或は相對賣買に於



て、荷主などに依段の知れ難きに乗じ、袖の下にて手を握り合ふ場合に於て殊に然り、實際の賣價を報告せざるか如き、又は高値を報知して荷物を呼び集めたる後、之を安く買取り、若くは市場賣捌代金は問屋の名に於て預金し、地方の荷主へは半期決算と爲し、故なく其利子を収むるが如き例少からずと云ふ。

**荷受組合** 荷受組合とは消費地に於ける青物、魚介、肉類、其他商品の問屋が各別に荷受けせず、組合の名に於て共同に荷受を行ひ、荷主より收むる手数料、其他の収入を問屋の出資額に應じて分配するものにて、従來問屋は得意先を集めんが爲めに、無益の競争を行ひ、山廻り、養應費、廣告費、通信費に費す所少からざりしが、此種の組合に依て、是等の冗費を省くことを得るのみならず、取扱貨物の缺乏に苦しむが如き弊なきを得、地方の荷主も亦正確なる仕切を得、問屋の撰擇に迷ふが如きことを得べし。

**出荷組合** は地方の荷主の團體にして、殊に農村、漁村に多きものなるが、其目的は産地の仲買商人を省きて、自己の収入を増加するに在り、之が爲め、(一)少量の生産品が纏りて、貨物に依りては銘柄販賣を可能ならしめ、(二)需要地の嗜好と相場とを直接に知ることを得、(三)出荷費用及び販賣費用を軽減し、(四)團體的に金融上の便宜を得、(五)出荷の設備を完全ならしむることを得べし、従て消費者も亦間接に利益を受

くるの理なるを以て、政府は中央卸賣市場關係に於て補助金を交付し、其設立を獎勵することゝ爲せり。

〔註〕 出荷組合の利益 農商務省の報告に依れば、大正十二年に於て、補助金交付の出荷組合(十一)の收め得たる利益の見込額は、取扱高五百六十八萬圓の約一割五分に當るべしと云ふ。

〔註〕 我邦市場の數 我邦に於ける青物、魚介等食料品市場の數を見るに、大正十二年農商務省の調査に依れば、(甲)卸賣市場一、五九七の中、(一)魚市場が七二五、(二)青物市場が四九四、(三)魚介、青物兼業市場及び其他の食料品市場が三七八、(乙)公設小賣市場が三四一箇所(大正十三年)(丙)私設小賣市場の數は不明であるが、關西に於ける六大都市中、神戸七一、京都三二、名古屋二二なりと云ふ。右市場に對し取締規則を設けたる府縣は三十四縣にて、大分、福井二縣にては、魚市場と其他とを區別するを以て、都合三十六と爲れど、此中明治時代の發布に係るものは二十一なりと云ふ。

**二、魚市場** 東京、大阪、其他各地の魚市場の沿革は、上卷に於て述べたるが如くなるが、魚市場の一例として、日本橋市場の組織の大要を述べん。

市場組合 日本橋の魚河岸は大震災後築地海軍工廠跡に移轉し、依然從來の如く取引を行ひ、築地假市場と稱し居れり、早晚中央卸賣市場と爲るが爲めに、其取扱



商品は魚介、藻類、鹽魚、乾魚、從來取扱ひ來れる製品にて、市場に於て是等の取引を行ふ問屋及仲買は一の同業組合を組織し、之を「日本橋魚市場組合」と稱し、組合員は相續營業權の賣買に因る場合の外新規に加入するを許さざるを以て、自から所謂「權利を生ずるの理なり、營業權を讓受けたる場合に於ても、理事會の決議を経て總會に附議したる後組合の許可を経ざれば組合員と爲ることを得ず、加入を許可されたる者は、其通知を受けたる日より五日以内に、次の如き身元保證金及手数料を納付して、組合の鑑札を受け、相續に依る場合は身元保證金を要せず、理事長より市に届出づべきものとす。

身元保證金	問屋……五〇〇圓	手数料	問屋……五〇圓
	仲買……一〇〇圓		仲買……二〇圓

問屋及仲買 魚市場に於て販賣を行ふ者は(一)問屋及(二)仲買業者にして、震災當時に於て問屋専業者十七名、問屋兼仲買業者七百五十三名、仲買専業者五百三十三名ありたるも、問屋専業者は殆んど名目のみに止り、荷主の爲めに販賣を行ふ者は主として問屋、仲買兼業者中の三四十名に過ぎず、其他の兼業者は資力乏しく、一箇年の取引高十萬圓に満たず、仲買専業者は大抵使用人上りにて、是亦小規模の者多く、

問屋より買受けて小賣者に賣渡す仲介者に過ぎざるなり、而して組合の規約に依れば、産地より直接送荷を受けて仲買に販賣する者を問屋業とし、問屋を経て問屋より買入れての意にて、荷主より買入るゝことを得ざるの意、一般に販賣する者を仲買業者とし、仲買業者は問屋行爲を爲すことを得ず、若し仲買業者が荷主の送荷を受けたる時は、之を組合に届出で理事長が適當と認むる問屋をして販賣せしめ、其仕切金を荷主に送附せしむ、仲買は組合外の者より自ら商品の買入を爲すことを得ざれども、從來取引せる日本橋四日市組合及東京鯉節組合員の取扱に係る鹽乾魚にして、理事長の承認を経たるものは、之を買入るゝことを得べし、鹽乾魚にして、量目取引を爲すものは、百分の二の割合にて、入目引を爲すことあり。

手数料、代金支拂 委託販賣の手數料は、代金の百分の七以上百分の十までとし、荷主若し委託替を爲さんとするときは、問屋は百分の三の手數料を請求す、問屋は量目を以て取引する荷物に對し、荷主が荷物に量目を表記し、仲買が之に依りて取引することを承諾したる場合の外、量目を改檢することを得、斯る規約は、恐く弊害を生ずる原因と爲るべし。

取引は總て現金拂にして、不拂者あるときは、之を理事長に申告することを得、理



事長不拂者に對し一旦警告を發し、尙ほ之に應ぜざるときは、取引拒絶の旨を通知する場合あるべし。

市場 市場の開場時間は毎日早朝より正午までなれど、時期に依り夕市を開くとあり、休日は市の認可を経て臨時休業を爲す外、一月一日と、毎月二十二日とす。組合員は閉市後互に假設物を撤去し、二時間以内に市場を掃除すべきものにて、道路其他指定地外の場所に於て取引を行ふことを得ず、理事長の許可なくして賣場所を變更し、他人の使用を許し、又は讓渡することを得ざる規定なり。

附屬業者 魚市場の附屬業者には、次の五種類あり、市場組合の承認を得て市の認可を受け、各業務別に組合を組織し、規約を設けて市場組合の承認を受け、市に届出づべきものとす。

- (1) 附屬商……は食堂、日用品の販賣を行ふものにて、市の認可を受け、市場組合の指定したる場所以外に於て營業を爲すことを得ず、商品の代價は總て揭示し、又は正札を附すべし。
- (2) 湖待業者……魚介其他の貨物、荷車、自轉車、自動車等を保管するものにて、其料金は組合の認可を受くべし。
- (3) 運送業者……は魚荷の運搬及取扱を爲すものにて、其料金は亦組合の認可を受くべし。

(4) 小揚業者……は魚荷を陸揚し、且つ運送する荷役業者にして、其賃料は組合の認可を要す。

(5) 輕子業……は魚荷の配達其他の勞働を行ふものにて、料金の認可を要するは前記の諸業と異らず。

三、書畫の市 の大なるは東京兩國美術俱樂部にして、此市は多く舊華族、富豪の有品を陳列し、専ら入札に依りて販賣するものとす。一回の賣上往々數百萬圓に上るは人の知る所なるが、札元數名ありて、會場を借入れ、開催に先ち優美なる目錄(一種の型録)を作り、關係書畫骨董商をして、それら有望なる得意先に配布せしめ、此印刷費のみにて一、二萬圓に上ることありと云ふ。且つ有名なる鑑賞家をして、新聞雜誌の上に、盛んに吹聴せしめ、多く土曜、日曜の兩日を下見日として、月曜日に入札し、且つ開札するを常とす。多く委託販賣にして、(此中に商賣人のもの、又は他の客筋のものを混ざることあるべし)手数料は一割なりと云ふ。(俱樂部員に限り入札することを得)

近年書畫骨董の流行著しき爲め、此他の小市場は至る所に開催せられ、多くは書畫殊に新舊の日本畫なり、而も之を營む者は看板を掲げたる書畫の商人にあらず、他の商業又は職業に従事する者が、内職若くは道樂的に營むか、若くは、市のみを專



業とし別に店舗に陳列せざる商人なるを常とす。近頃株式組織のもの二三を設立したれど多くは個人又は二三人若くは十數人の組合事業なり。

會場は自宅又は料理店席貸場を以てし、會期は月二回より六回位にて一定せず。大體現金市と延市との二種あり、現金市なるときと雖之に出入する書畫商人の紹介を要し、入場後住所氏名を記帳したる後取引を行ひ其後は毎期日に之に臨み得べきも、延市なるときは毎回通知を發し之を受けたる者にあらざれば、入札など行ひ得難き規則なり。是れ往々支拂能力以上に買入れ支拂ふこと能はざる者(之を「オヨグ」と云ふ)あるがゆゑなり。延市は月二回のもの多く、一期即ち半月づゝ順次支拂を延すを法とす。(此種の會社中有名なるは、美術俱樂部の日本美術株式会社(資本金百萬圓)並に株式會社東京會(資本金五萬圓)の二社なり。)

賣買方法 市に集るものは多く、玄人書畫商人又は素人の半商人にして、毎回販賣すべき數點(一人五點などの制限を附する者あり)を持參して順次振子をして、又は賣主自身手早く廣げ、客の中より發句、始の値段を呼び順次擧上ぐることをあれば、又入札法を用ふることもあり、此入札は椀の蓋を用ひ其糸尻に姓名を書き裏面に黒書して行ふを常とす、毎回消去するに便なればなるべし、金額は嘗て述べたる符號を用ひて記載し、又は糶るも普通の何圓何十錢を唱ふるも、固より妨げあることな

し、糶入札共に所有者は必らずしも賣放つを要せざれども、若し最初引込めざる旨を明約するときは、固より如何なる代價にても賣渡すの義務あるものとす、眞偽の判定に關して責任を負はず、所謂目で買はせる場合なきにあらざれど、新書畫の如きは、一般に賣主をして眞蹟を保證せしむるを常とす、眞蹟保證のものが偽物なること判明せしときは、一割の罰金を支拂ひて引取るの義務あるものとす、會費は三十錢より五十錢、高さも一圓を超ゆるもの少し、手数料は普通賣價の五分なれども、一回の賣上數千圓に上るもの少からざるを以て、貸倒れ背負込み(會主は義理上又は會場の景氣添の爲め、自然不利のものをも買込むに至る)等の損失少なければ、相當の利益を見ることを得べし。

三、外國の定期市 就ては、沿革の部に於て大要を述べたれば、茲には最近の外國通信(千九百十九年三月及六月倫敦タイムス)に依り、第四回里昂定期市の梗概を述ぶることとすべし。

古來獨逸の「ライプツヒ」市場は、内外商品の交易場として有名なりしが、佛蘭西の里昂市場が比較的便利なる地位を占め(巴里より二百四十哩、マルセイユより約二百哩に過ぎず、且つ瑞西及び伊太利との交通上にも便あり)絹織物を始め、染料其



の他の化學工業並に鐵、銅の如き金屬工業の盛大なるを利用し、之に一大定期市を開設し、以て従来「ライプツヒ」の占め來れる地位を奪取せんとせしが、千九百十六年(大正五年)三月市廳州廳並に商業會議所の提案に基き、遂に同年より毎年之を開催し、千九百十九年は其第四回を開きたるが、出品者の數並に取引高は、實に次の如き著しき増加を示し、當年は更に一層の進境を示す見込なりと云ふ。

年	出品人	外國出品人	取引金額
千九百十六年	一、四三一	一四三	九五、〇〇〇、〇〇〇法
千九百十七年	二、六一四	一四三	四一〇、〇〇〇、〇〇〇法
千九百十八年	三、一八二	一四三	七五〇、〇〇〇、〇〇〇法
千九百十九年	四、七〇〇	一、五〇〇	一、五〇〇、〇〇〇法

此年の市場は規模頗る大にして、建築も亦壯麗を極め、場内を五十三區に分ち、機械、織物を始め、製靴、革皮、玩具、文房具等の各部を更に一定面積約二十平方碼の陳列區に分ち、巧に諸商品を陳列し、入場者を卸賣商人又は其代表者に限りたるを以て、混雜の患なく、且つ陳列者別並に商品別の便利なる型録を作成せるを以て、客の欲する商品は、直に觀覽し得たりと云ふ。今後の會期は鐵道輸送上の混雜を防ぐ爲め、十月一日(當年より)より十五日間と、三月一日より十四日までの二回に分ち、前者は二大工業品たる機械及食料品に限り、後者は其他總ての商品を陳列せしむること

と爲せり。

(註)「ライプツヒ」の定期市 千九百十九年春期に開きたる同市場は、出品者は、前年の五千六百人に對し、八千人の多きに上りたるにも拘らず、「ザクセン」政府、労働者、並に軍人協會の紛議の爲め、輸送上の支障を生じ、充分顧客の希望を満すこと能はざりき、然れども、瑞典、諾威、丁抹、瑞西、和蘭、其他隣邦よりの買手は約三千人に及び、外國人の出品者も三百名あり、獨逸も近頃は例の模造品主義を棄て、自國特有品を販賣するの傾きあり、織物部、食品部にては、漸く平時的製品を陳列し、電氣、ツール製作の如き工業、建築工業は前年始めて設けたるも、著しく擴張せられ、紙の部は重要部門の一なるが、石版術は殊に目立ち、家具類も當年始めて陳列せられたり、而して商品の市價が不廉なるにも拘らず、取引高は頗る巨額に上り、殊に家具、金屬、硝子、磁器に於て著しく、其他玩具、石鹼、香水、喫煙用品、樂器類の如きも、亦相當の需要ありたりと云ふ。

## 第二項 正米市場

一 意義 正米とは顧ふに米穀の現物の意にして、所謂定期米(清算取引の米穀)に對する語なれば、正米市場は即ち米穀の現物を取引する私設公認の市場に外ならず、然るに米穀の實物取引は取引所に於ても、亦之を行ふことを得るを以て、米穀取引所の所在地に於ては、特に此種の市場を設くるの必要なきの理なれど、東京及神戸



の二市に於ては、從來の沿革上、取引所以外別に正米市場を設け、取引所に於ては主として投機的先物取引を行ひ、現物の直取引及延取引は之を正米市場に委することゝ爲れり。然るに大阪堂島の米穀取引所に於ては大正十五年十月二十三日商工省の認可を受けて正米市場を設置し、是亦東京の如く現物の外五十日以内の先物取引を行ふことゝ爲りたるを以て、我邦の正米市場は都合三箇所と爲りたれども、之に二種の區別あることゝ爲れり。

(甲) 獨立の正米市場 現物の直及延取引を行ふ從來の市場にて、米穀問屋の組合に依りて組織せられ、買方は何人たるを問はざる公開市場なれども、賣方は市場に屬する特定の商人に限らる。東京の市場は其適例なり。

(乙) 取引所附屬の正米市場 始めて大阪に設置せられ、是亦直取引及延取引を行ふことを得るも、賣買は一箇年以上正米の賣買取引を行ひたる取引員に限る。東京に於ける正米市場の主たるものは、深川及神田川兩市場にして、其他日本橋、龜島川岸、本所、堅川筋にも之あれど、從來深川市場が中心なりしを以て、次に其組織及取引方法等の大要を述ぶるに當り、先づ米穀が都會に至る徑路を示すべし。但し、大震災後は神田川市場が優勢なりと云ふ。〔東京米穀商品取引所は兩正米市(場)を合併することを企圖せり〕

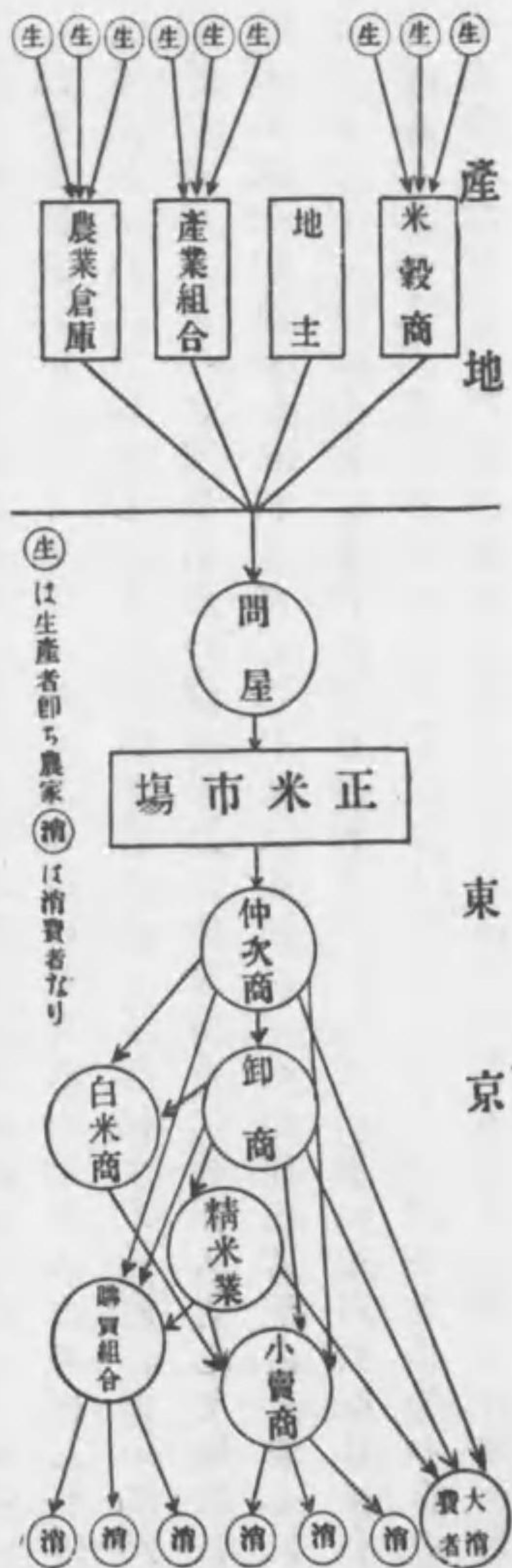
二米の集散 地方に於ける地主其他の農家が米を販賣する方法は、從來概ね其所在地の米穀商人に賣捌くに在りたるも、近年産業組合に委託し、若くは組合の經營に係る農業倉庫に依りて販賣するもの少からず、是等の米穀の中都會に集るものも亦主として地方の米穀商人が、其蒐集せる米を都會の間屋に委託し、或は都會の間屋の依頼に依りて買入れ手数料を收めて送付するもの多きも、其他(一)大地主(二)産業組合(三)農業倉庫の如き者も亦販賣を委託するものとす。

東京市内及近郊の住民が消費する米は一日二萬俵、一箇年三百萬石内外と推算せらるゝが、是等の米は近在より遠く九州東北に亘り、全國より集るものにて、地廻米最も多く、兩羽之に次ぎ、其他九州、北陸、三陸の順序なり。其輸送は主として汽車及汽船に依るも、市中直輸米と稱し、東京附近及地廻地方の中河船の便ある所より來るものは、多く和船に依りて積送せらるゝが如し、而して汽車積に依り、秋葉、錦糸、隅田、汐留、兩國、板橋、品川、淺草、千住、飯田町、新宿等各驛に廻着せらるゝ米の大部分は、直に市中商人の手に入り、單に其一部が深川諸倉庫に庫入せらるゝに過ぎざれども、汽船積のものは主として深川の倉庫に納めらるゝ(汽船に依るものは九州、關西地方の如き比較的遠隔の地方より移入せらるゝものにて、汽車積は東海道以東北陸、東



北其他近縣なりと云ふ河船積直輸米の一部は深川の倉庫に入り、一部は市中商人の手に移さるゝものなり、從て正米市場(就中深川市場)に於て取引せらる米は、主として汽船積のものにて、其他汽車積及河船積のものも之あるの理なり。而して是等の内地米は東京より更に他の地方へ轉送せらるゝが如きもの少く、殆んど市内に於て消費せられ、外國米の大部分は地方へ轉賣せらるゝ状態なりと云ふ、朝鮮米は多く市内に於て消費せらるべしと考へらる。

三、消費者に至る徑路 是等の米が如何なる順序を経て消費者の臺所に入るやと云ふに、玄米のまゝ、又は白米として直接市中の米穀商(卸賣商)若しくは小賣商、又は大消費者(例へば製造所、大商店等)に入る場合を除き、正米市場を経るものは(總て玄米)市場關係商人としては(一)問屋及(二)仲次人、其他市中の(三)卸賣商(四)精米業者(五)小賣商の階段を経るを普通とす、即ち市場の問屋は地方の荷主の依頼に依り、若しくは自ら買付けたる後、市場に於て仲次人に販賣し、仲次人は之を各種の需要者に賣渡すものにて、近年購買組合が直接に、若しくは卸賣商より買入るゝを以て、之を圖解すれば次の如く爲るべし。



(生)は生産者即ち農家(消)は消費者なり

〔備考〕産地の荷主は東京の都會へ販賣を委託し、又は賣渡すものにて、或は東京の問屋が産地の商人又は組合へ買付を依頼することあり。

東京の問屋は市場の組合に屬し(深川にては、之を市場同盟者と呼び三十餘名あり)之に(一)委託問屋として専ら委託販賣若しくは買付委託を行ふもの、又(二)買付問屋として自己の計算に於て地方より仕入れ、之を任意に販賣するもの、及び(三)委託兼買付問屋として双方を兼ねるもの、三種あり。

仲次人とは問屋の委託に依り、市場内に於て、米(雜穀も)の賣買を行ふ者にて、深川市場には十餘名あり。市場の賣方は問屋又は仲次人に限るも、買手は必ず仲次人に申込み、仲次人が問屋へ交渉する習慣なり。



卸賣商 是神田川河岸、龜島河岸、本所、野川方面に散在する玄米卸賣商にて、仲次人を經て市場より買入れたる米を、小賣商等へ賣捌く者にて、俗に「前藏筋」又は「脇店筋」と稱す。精米業社及白米商 是卸賣商(又は市場)より玄米を買入れ、之を白米と爲し、小賣商に賣渡すものなれど、小賣商自ら簡單なる精米機を備ふる者多きを以て、之を類す者少きが如し、而して直接市場又は脇店の卸商より買入るゝ所謂白米商は、多額の取引を行ふものなれば、更に小賣商に賣渡すを常とす。即ち是亦一種の卸賣商に外ならず。

四市場の組織 深川市場は明治十九年十二月、澁澤喜作、三井外三氏が府知事の依頼に依り、市中玄米問屋の統一、取引の整理を行はんが爲め、廻米問屋組合を組織し、佐賀町に公開市場を設け、之を廻米問屋市場と稱したるを以て起源とし、明治三十九年三月農商務大臣の許可を得たる米及雜穀の賣買取引を行ふ市場にして、組合員たる問屋を以て組織せられ、其事務は組合員中より選出する(一)總行事(一名)及行事(四名)任期各三箇年にて取引所の理事長及理事に當る(二)使用人として書記長、市場係、及書記を置き、是等に依りて行はれ、別に相談役二名、顧問役若干名を置く、使用人は有給なれども、役員並に相談役等は無給なり、而して市場の最高機關は組合員の總會(年二回の定期總會の外、臨時に開くことを得)にして、(一)組合及市場の存廢(二)經費歩合の増減(三)諸規則の改正(四)組合員及仲次人の加入(五)違約處分の如きは總會の決議に依らざれば之を行ふことを得ざる規約なり。

組合員及仲次人は各自市場の周圍に店舗を設け、一定の場所に見本を陳列し、之を買手に示し、普通相對を以て取引せしむ。

開市の時間は次の如し。

自三月至八月：午前八時—十二時 自九月至二月：午前九時—十二時

營業休息日は年首三日、大祭日、祝日及日曜日とし、臨時休業及開市は豫め揭示して之を行ふものとす。

五問屋と仲次人 は如何なる業務を行ふや、其大要を示すべし。

(甲)問屋 地方の荷主が販賣を依頼せんとするときは、荷物發送と同時に積付案内を發するを以て、問屋が之を受取りたるときは、荷物を庫入すべき倉庫其他の準備を爲し、着荷の上は案内事項に照合し、輕便、澤手俵(濡俵)あるや否やを檢し、異狀あるときは、直に荷主へ報告すべし、而して産地に於て荷爲替を附したるときは、之を支拂ひ、又之なきときは、相當の見積金を荷主又は荷主の指定先へ送附し、或は荷主が見積金に相當する爲替手形を振出し、銀行に取立を依頼したるときは、其支拂に應ずるを常とす。



斯くて問屋が荷物を受取りたるときは、荷主に對して、着荷案内を發し、荷物の品質を慎重に検査したる後、當日の相場を各等級別に分ち、電信にて荷主に通知し、(一)成行に任せるや、(二)指値賣、(三)平均賣、例へば毎日百俵宛十日間に賣るが如し、若く、(四)賣止、販賣見合せと爲すや、荷主の指圖を待ちて販賣すべし、而して問屋が委託品を賣却したるときは、其數量及値段を當日午後一時に電信にて通知し、且つ賣付案内を發し、現品の受渡を了し、賣上計算書を其内譯表、利子見積書竝に送金手形(手取金の)と共に送付するものにて、手数料の割合は、規約に依り千分の十五とす。

清算米の受渡 問屋は依頼に依り取引所に於て賣買したる清算米の限月受渡に應ずるものにて、(一)委託者が賣方なるときは、賣渡石數だけの正米を、限月迄に問屋に送付するを以て、問屋は賣主に代り正米の受渡及代金の受授を行ひ、(二)買方に依頼せられたる場合も、亦之に準ずるものとす、而して取引の受渡は總て指定倉庫の倉荷證券を以てすべき筈なるを以て、問屋が賣主より受取りたる米は、之を指定倉庫に寄託して、其證券を取引所に提出し、取引所は現物を審査し、然る後代金を支拂ふものにて、買方に立つ場合は、取引所へ倉荷證券引換へに代金を支拂ひ、之に依りて倉庫より出庫する順序なり、取引所は品質の審査又は容量受渡の手数料(其所屬の人夫をして行はしむるを以て)として、百石に付何圓かを收め、此料金は買買双方に於て折半して負擔する習慣なり、問屋の清算受渡手数料は千分の七・五即ち普通の手数料の半額とす(例外あり)。

買付委託 問屋は産地に於ける荷主の委託に依りて販賣する外、白米商又は大消費者等の依頼に依り、産地若くは市場に於て買入を行ふことあり、其手数料は千分の十と定む。

問屋自身の賣買 問屋が産地に於て米穀を買入れんとするときは、多く産地の買次問屋と賣買契約を行ひ、手数料に依りて買入れしむるものにて、其値段には嘗て述べたる如く、居拂値段、乗値段、着値段、及先約値段、例へば八、九月頃、十一月渡と定むるが如し等の區別あり、建値は依建を以てする場合なきにあらざるも、近年は多く石建にして、數量も亦石を以てし、或は依數若くは一車十噸車なれば、約百六十俵を以てすることあり、買約のとき、頭金として代金の一割乃至二割に相當する金額を送付するを常とす。従て荷爲替を附する場合附すること多し)には、此頭金を控除したる残額に對するものにて、問屋は斯る資金、或は荷主に對する荷爲替金の立替等に對し、多額の資金を要するを以て、現品を倉庫へ寄託したる倉荷證券に依り銀行より融通を仰ぐを常とす。

(乙)仲次人 是問屋と買手との間に介在し、賣買の仲介を行ふものにて、其店舗には常に各問屋の見本を備へ、買手をして直に市場に於ける賣米の優劣及代價を比



較することを得せしむるを以て買手は仲次商の店頭に來りて、各種の見本を比較し、自己の意に適するものあるときは、仲次人をして問屋に交渉させ、賣買成立したるときは、市場の定むる米穀藏出通知書に記入し、問屋に代りて買手に交付するものとす。此仲次手数料は一俵に付一錢五厘にて、問屋より支拂はるゝものなり。仲次人はそれ〴〵常得意の買手と取引するがゆへに、其信用状態を知り、且つ賣買に關し、問屋に對して責任を負ふを以て、問屋の便少からずと云ふ。仲次商は買手の信用如何に依り、賣價の一二割に相當する手付金を請求することあり。

## 六 市場の賣買取引

を別て直取引及延取引の二種と爲す。其要項は次の如し。

(1) 見本 市場の賣買は、原則として見本に依り、見本は最も精確を要するを以て、一口の銘柄中二十五俵より各俵に付き一指づゝを一面二十五畫の見本盆に指取り之を平均合一したるものとす。但し一口五十俵以下又は五百俵以上のものは、口に應じ適當の割合を以てす。

(2) 賣買單位と相場建 賣買の數量單位は個數即ち俵袋、呎等にて、一口の最小限度を二十俵と定め、相場は石建、神田川は一俵建、又は百斤建とし、五錢に止む。

(3) 現品の受渡と違約 市場に於て見本に依り賣買手合を爲したるときは、買主は

内金として代價の凡一割を即時賣主へ交付して、藏出通知書を受取り、當日より五日以内に殘金引換へに受渡を行ふべきものとす。但し相場變動の場合には内金を増額し、又は出庫期日を短縮することあるべし。内金を交付せざる場合には、代金引換へに、藏出通知書を受取る。若し五日を過るときは、其後の保管料及代金の延滞利子は、買手の負擔に歸する筈なり。而して現品が見本と相違したるときは、賣主より代品を出すか、又は仲次人の立會に依り解約することを得、但し賣買當日の午後一時までに之を行ふべき規約なれば、出來得る限り見本違を生ぜざること、に留意し居れり。賣買成立後の危険は買手に屬するものとす。

(4) 入札賣買 問屋が入札法に依りて米、雜穀を賣却せんとするときは、其見本と要領書(品名、荷印、俵數、榊量、藏所等)を市場事務所に差出して申込むべし。事務所は市場に掲示し、見本を陳列して買手の觀覽に供へ、一定の日を定めて入札せしむ。買手は必ず仲次人の手を経て入札すべきものとす。受渡期日は適宜之を定め、其際代金の支拂を行ふ。市場事務所は相當の費用を申受く、而して入札の數量は五百俵以上に限り、地方に於ける品評會の米又は共同販賣米の如きものが、時に此方法に依ることありと云ふ。入札數五個に満たざるとき、若くは賣主が値段を不相



當と認むるときは、賣渡さるることを得べし。

(5) 代金の支拂と現品の賣渡 買手が、米穀藏出通知書に依り、代金を見積り、此概算金額を賣主に支拂ふときは、賣主は之と引換へに現品所在の倉庫會社に宛てたる貨物受取書及、掛廻しはかき(數量代金の精算書)を渡すを以て、買手は此受取書を倉庫に差出し、倉庫の現場係に宛てたる、出庫指圖書を受取り、賣主が倉庫に是等の手續を託したるときは、買主は直接倉庫に見積金を支拂ひ、出庫指圖書及、掛廻しはかきを受取るべし(保管場所に至り掛廻検査を行ふものとす)。

掛廻しは小揚と稱する人夫の行ふ所にして、双方の小揚が之を行ひ、總俵の内凡そ一二割の俵數を出し、之を重俵、本俵、輕俵の三種に分ち、各種より一俵乃至四俵位を抽籤に依りて選び、其檢量を平均したるものを總俵の量と爲す方法にて、愈現品の引渡を了りたるときは、買手は出庫賃及運搬費を負擔して、引取るものとす、而して數量決定せば、渡方小揚は、掛廻しはかきに其數量を記入し、買手は之に依りて代金を精算し、彙に支拂ひたる見積代金との差金を受授して、以て一切の手續を完了するものとす。(以上は大體日本銀行調査局調、東京深川市場に於ける正米取引に關する調査に據る。)

七、延取引 の目的は本來産地へ注文したる米穀が未だ到着せざる場合に、其着荷を豫想し、之を市場に於て賣買するに在り、所謂供給契約に外ならずして、市場法案も亦堂島取引所の正米市場の規約も、此趣旨を以てすれども、實際上に於ては斯る制限内に於て行はるゝや否や、疑なき能はず、深川市場の規約に於ては、單に、期限を定めて賣買の契約を爲すものにして、其期限は賣買者双方の隨意たるべしと雖、長くも五十日を越ゆるを許さずと定め、賣買の目的物が現に市場に存在すると否とを問はず、唯期限を五十日以内に限定し、合意上受渡期日を伸縮することを得るも、是亦此制限内に於てすべきものとす、轉賣買戻を許さるのみ、而して延取引も亦見本品に據ることを得るも、直取引と異り、産地移出検査の等級を以てすることを認むるを以て、自から格付賣買を許すこと、爲るなり、又賣買は委託の場合と雖、組合員間の取引とし、取引所は一切履行に付き擔保の責に任ぜず、賣買約定品運送中の危難又は藏入中の變質に因り、契約通り履行し難きときは、賣主は其事實を證明し、全部又は一部の買戻を賣主に請求することを得、此場合の價格は總行事が評價人をして決せしむるものとす、市場経費歩合並に斯る場合の評價費用は、總て賣主の負擔とす。



延取引の賣買契約を取結びたるときは、賣買者双方より即時其銘柄俵數凡一俵の枳量價格受渡期日、船名(明かなるときは)等を市場へ届出で、帳簿へ登録を乞ひ愈期日受渡を了り、又は期日を變更したる場合にも届出づべき定めにして、契約締結の際賣主は内金として、代金の一割を翌日正午までに買主に支拂ひ、且つ銘柄俵數、内金其他の要件を明記したる「買附書」を組合に差出して檢印を請け、之を買主に交付すべし、受渡米は東京米穀商品取引所の特約倉庫の保管品に限り、受渡場所も深川區内の藏所、日本橋箱崎町、龜島町、京橋區月島、神田區佐久間町の藏所の内に限る。

正米の格付 東京正米問屋聯盟に於ては、毎年十二月一日の契約ものより翌年五月末日までに産地積出ものに對し、格付表を定む、大正十五年十一月二十一日に發表したる格付中の數例を示せば、次の如し。

十五年産米等級格差表

産地別	一等	二等	三等	四等	五等
埼玉、千葉	一・九〇	一・四〇	〇・八〇	〇・四〇	一・〇〇
栃木	二・六〇	二・二〇	一・七〇	一・〇〇	〇・六〇
秋田本庄	一・一〇	〇・六〇	〇・一〇	一・〇〇	二・二五
山形村山	一・六〇	〇・八〇	〇・三〇	一・二〇	—

同縣検査

同縣検査	一・一〇	〇・六〇	△	一・二〇	三・二〇
床内、山居、鶴岡	一・九〇	一・五〇	一・〇〇	△	二・〇〇
新潟	一・六〇	〇・八〇	△	〇・八〇	(上)二・〇〇 (下)三・五〇
福岡	一・二五	〇・七五	△	一・二五	—

(△印は建米、格差は一石建の相場に對す)

八、取引所の正米市場 凡そ米穀取引所は實物の取引をも行ふことを得るのみならず、本來は實物取引を主とし、便宜上先物取引をも行ふべきものなるを以て、此點より觀るときは、正米市場を別置するの必要なきものと謂はざるべからず、殊に正米市場に於て延取引を許すものと爲すときは、米穀取引所が二箇所に設けらるゝが如きことゝ爲るを以て、若し取引所所在地に於て新に正米市場の設立を認可するものとせば、之を別置せしめず、取引所に併置せしむべきものにて、大阪堂島取引所に對し、大正十五年十月其開設を認許したるは、固より當然にて、之が爲め從來の投機的空賣買を幾分にも緩和し、相場の激變を減少せしむることを得ば、効益少からざるべし、然るに東京に於ては、既述の如く、從來正米市場なるもの存在し、現物は主として此市場に於て行はれたるを以て、取引所に併置さるゝときは、現物問屋は打撃を蒙るべく、且つ延取引を許す市場を取引所に開かるゝときは、從來の權利



を奪はるゝことゝ爲るを以て、正米商は別置を主張して正米市場法の制定を望み取引所側は之に反對することゝ爲れり而して此問題は、大正三年米價調節會決議以來の懸案にして、大正十三年十月頃政府は約二十箇條より成る法案を決定するに至りたるが當時の要旨は次の如くなりき。

- (1)開設者(一)市町村、産業組合、同業組合、農會、民法第三十四條の公益法人か、又は(二)米穀商人の組合(但し公益の爲めにする市場開設の爲め組織したるものに限る)。
- (2)市場は商工大臣の定めたる地域に一箇所とし、其開設は認可を要す。
- (3)現物賣買を原則とし、轉賣買戻を認めず、賣買方法は相對又は入札とす。
- (4)市場を(一)生産地の買入市場及(二)消費地の賣捌市場とし、土地の状況に依り、兩者の合併市場を認む。(一)の買方(二)の賣方は特定人(問屋)とし、是等に對しては定款の規定に依り、身元保證金及賣買證據金を徴收することを得、相手方よりも證據金を收むることを得べしとす。
- (5)市場の定款及業務規程及役員就職は、主務大臣の認可を要す。

當時豫想せられたる土地は十二箇所にして、即ち(一)買入市場としては水戸、大曲、岡山、徳島の四箇所、(二)賣捌市場としては東京、深川及神田川、神戸、大阪の三箇所、三賣買市場は京都、熊本、鹿兒島、旭川及仙臺の五箇所なりき。

其後憲政會内閣の片岡商相は更に前記の法案を改正して、昨十五年二月中旬東

京、大阪、神戸、京都及名古屋の五取引所理事長、竝に深川及神田川兩市場の代表者を招致して意見を徴するに至りたるが、改正の要旨は次の如し。

- (1)正米の受渡は五日以内とするも、其市場に存在せざる物品を目的とする賣買は、五十日以内の延取引を許すこと(前法案も延取引は認めたるわけなり)。
- (2)右延取引は轉賣買戻を許すも、差金の受渡に依りて決済を爲すことを得ず(取引所法との抵觸を避けんが爲めなり)。
- (3)取引所法に依り現に米の賣買取引を行ふ取引所は、新法に拘らず、正米市場を開設することを得(明治三十九年の農省勅令第一號は之を廢止す)。

此法律の趣旨を窺ふに、從來の正米市場、竝に新に開設せらるべき取引所以外の現物市場を律するに在りて、取引所の正米市場は必ずしも此規定に依らざることを得るものとし、且つ差金取引を許さざることゝして、取引所側の苦情を緩和せんとしたるが如き跡あるも、米穀の如き代替性に富む物品に對し、現に市場に存在するや否やに依りて、延取引の可能を區別するは謂れなき規定にして、延取引の目的は未着品を賣買せしむるに在るも、轉賣買戻を認めて差金取引を許さざるが如きは矛盾の甚しきものと謂ふべし、延取引は當然投機取引を促すは明瞭なるを以て、正米市場に於ては全然之を許さざるか、又許可するとするも、市場の現行規約及舊



法案の如く轉賣買戻を認めざるを可とす。

九堂島正米市場 堂島取引所は取引所に正米市場を開設せんことを希望し居たるが十五年十月商工省は遂に之を認可することゝ爲せり其要旨は次の如し。

(1) 賣買は見本又は現物に限り、標準賣買を許さず。

(2) 現物取引の外先物賣買を認め、現物は一石又は一俵を單位とし、原則としては相對賣買の方法に依るも、必要あるときは入札、又は體賣買に依ることを得、履行期限は賣買の日より五日以内とす。

(3) 先物賣買は賣買成立當時市場に存在せざるものに限るも、市場に於て買付けたるものは此限にあらず、數量は十石、二十五俵又は十袋以上とし、賣買方法は相對と爲すも必要あるときは入札法に依ることを得、期限は五十日以内にて三期制を認むるも、最終の期間内は賣方勝手とす。

(4) 取引員たるには、引續き一箇年以上正米の賣買取引を業とする者、又は之に準ずべき當所取引員に限り、取引員は問屋以外の委託者より賣と買との注文を併せ受くることを得ず、取引員の數を制限せず、手数料は實費に止むること。

當局者は右市場開設の認可は、取引所令第九條の規定(賣買取引は實物市場に於ける賣買取引及清算市場に於ける賣買取引の二種とす)に依るものにて、正米市場法の制定とは全く別箇の問題なりと云へど、前記の要綱にても推知し得る如く、右の市場は大體正米市場法案に依り、之に東京の正米市場の規約を加除したるもの

にて、元來正米市場に屬する問屋等の希望したる延市場が、先づ大阪に於て取引所に依り開設せらるゝことゝ爲り、一方正米市場法は表面上握潰しと爲りたるわけなり。(昭和二年十月頃東京米穀商品取引所は深川及神田川兩正米市場を買収する交渉を進むるに至りたるが、此合併は當局者が大都市に於ける正米市場を取引所に附屬せしむる方針の一階級として、之を勸奨せる爲めなりと云ふ、之が一條件として廻米問屋の組合は、組合員をして十名以上の長期清算取引員を出願せしむることゝ爲せり)。

### 第三項 公設小賣市場

一 目的及内外の狀況 我邦に於ける公設小賣市場(Retail public markets)は大戦中及其後の物價暴騰に基く中流以下の者、就中下層階級の者の生活難を緩和せんが爲めに府市又は其他の公共團體の設立せしものにして、大阪市の如きは卒先巨費を投じて各所に之を設置したれど、東京市は大正八年八月一日に至りて僅かに三箇所を開設するに至りたるに過ぎず、隨て其成績は尙ほ試験中に屬するものとす(尤も東京府は新宿、中澁谷、品川、寺島、日暮里、瀧の川の如き郡部に於て、大正七年末頃よ



り設立せるものなきにあらず、又市内も漸次増設中にある。米國の都市中には、戦前に於て食糧品殊に農産品供給問題を研究し、(一)都市近在の生産者が其生産品を直接市民に供給する公開市場、(二)農民が投機業者を相手とする卸賣又は小賣市場の設置を圖り、現今大都市にて之を設けざるはなく、人口十萬以上を有する都市の四分の三、人口二萬五千以上十萬以下の都市の三分の一は之を設置し中には普通市價に比し四五割も廉價に之を販賣する者すらあり、其他各國之を設立せざるはなきが如し、即ち主として中間商人の利益を省き、市民に對し廉價の食料品其他の日用品を供給せんとするものにて、最初は市は自ら市場を建設し之を私人に使用せしめられたれども、現今は自ら市場を經營し、自ら小賣業を行ふもの少なからず、巴里の中央市場の如きは約二萬七千坪(二十二エーカー)の面積を有し、別に百有餘箇所の公設市場あり、中央市場のみにて、實に貳千萬圓の巨費を投じたるものなりと云ふ。

又英國、グラスゴーには市營の青物市場、魚市場、古着市場、家畜市場、肉市場等あり、是等市場の爲めに二十四萬磅を投じたるも、市は年々二萬磅(約八分)の収益を得つゝあり、又「マンチェスター」にも十箇所の市營市場あり、倫敦に於ける十四市場の中、地方政廳の經營に係るもの八箇所、商業組合の經營二箇所、私人經營二箇所、私設團體經營二箇所あり、又柏林にては二千八百十四萬七千馬克(約千三百五十萬圓)の市債を起して十四箇所の食糧品小賣市場を設置したりと云ふ。

(註)東京の公設市場は着手後日尙ほ淺く、從て計畫中のものあり、之を記述する材料に乏しきも、大體市と府の兩者が殆んど競争の姿にて之を設立し、市は先づ九段牛ヶ淵淺草三味線堀本郷眞砂町に開設し、漸次本所線町、早稲田等に設置することとし、府は築地、淺草の兩本願寺並に四谷見附の三箇所に開き、之れ亦早稲田、芝土橋等に建設することと爲せり、兩者多少建築を異にするも、一箇所の建設費一萬圓前後、市の最初の三ヶ所は(四萬圓)「バラッタ」式二棟、三棟の長屋風の店舗にて、間口は一間半又は二間位に仕切り(奥行も二間位)一箇所十二、三軒より多きは六十軒(瀧の川)に及ぶ販賣品は主として米、麥、雜穀、乾物、青物、味噌、醬油、鰯、魚、砂糖の如き食糧品にて、中には荒物、化粧品等を陳列せるものあり、賣價は一割乃至二割低廉なれども、下層階級を目的とする爲めか、米の如きも朝鮮米、東京米等を賣捌き、内國米を取扱はざるものあり、一は白米商の懇請に依るものなるべし、而して市府は建物に低料金を以て私人に貸與するがゆゑに、それだけ商品を廉賣し得るの理なれど、小賣商人の出張せる者多き爲めにや、一割安位(例へば市價四十三、四錢の三盆糖が市場にて三十九錢なるが如し)のものあるは、聊物足らぬ感なきにあらず。府が模範的と稱する芝土橋の市場は六間に九間の木造ベンキ館、屋根は天然「スレート」の半永久的建物にて、九尺二間の店舖二十を劃し、下水水道の設備も安全を期し、日用食糧品の總てを網羅し、生魚は新に成れる魚河岸の組合の代表者をして販賣せしめ、野菜



は大根、河岸、鹽魚、乾魚類は四日市、米は東京精米會社、醬油味噌は日本醸造會社、砂糖は堤商店など一流の者に請負はしめたりと云ふ(府は市内に二十六箇所、郡部に十箇所増設し、市も亦一區二箇所宛を設け、別に中央市場をも開く計畫なりと云ふ(大正十四年末の市設市場は二十箇所、其賣上金高五、七八五、三七七圓に上れり)。  
時間は八時より九時までの如く一定し、銀行の出張所ありて、商人に便するものあり。

**二、經營上の主義** 公設市場を經營する主義には、營利主義、損失主義及び原價主義の三種あり、營利主義は之に依りて利益を營まんとする者にて、私人又は私團體經營の場合と雖も之を許すべからず、元來下層階級の生活状態を改良し、若くは生活難を避くるに在ればなり、損失主義は市民の租税を以て、一部下層階級の救助に充つることゝ爲り、必らずしも不可なりと云ふにあらざると雖も、斯くては小賣業者の打撃頗る甚しく、且つ往々商人をして買入れしめ、又中流以上の者と雖も盛んに買入るゝに至るべければ、例外的場合の外行ふべきものにあらざり、殊に市の經費多端の場合に於て然りとす、斯る程度まで廉賣を行はんと欲せば、寧ろ極貧者を調査し、一定の救助金を給與するに如かず、但し建物の無料貸與の如き程度までは不可なかるべし、畢竟第三の原價主義を採るの外なき所以なり、之に關して注意すべきは(一)建物の貸與(二)經營の主體(三)販賣者の種類(四)賣價の決定の四者なるべし。

(1) **建物の貸與** 我邦の如く多く低賃貸與と爲すときは、市又は府は建設費の利子修繕費、原價償却費の一部を負擔する譯にて、即ち損失主義の一種と爲れど、損失主義も此程度までは許容するを得べし、殊に東京市の如く三菱の寄附金(百萬圓)を利用する場合に於ては、固より當然にて、亦損失主義とも爲らざるなり(市より觀て)瀧の川市場の如きは、近々一區域月六圓を徴收するの計畫ありと聞けど、修繕費等の意味に於て多少の賃貸料を收むるは、必ずしも咎むべきにあらざり、却て公共經營を奨勵する所以なれども、賃貸料を高むるときは、自から賣價を高め、幾分市場設置の目的を阻碍するに至る。

(2) **經營の主體** 外國には公共團體の外私設のものあり、我邦にも私團體の經營に係るものなきにあらざり、私團體と雖も相當の監督を行ふときは、之れなきに優るのみならず、市府の手の及ばざる所に之を設置するの利ありと雖も、公設市場の本來の目的上より觀て、府縣市町村の如き公共團體をして之を行はしむるを可とす、我邦の如きは單に建設し、貸與し、之を監督するに止まれども、外國にては直營のもの之なきにあらざり、我邦も亦一步を進めて直營主義と爲さんことを望まざるを得ず。  
(東京市には右百萬圓の外、四十萬圓の寄附あり、之は簡易食堂の建設(十五箇所一箇所、三萬圓の豫定に向くるもの也))



(3) 販賣者 現今の出品販賣者は(一)小賣商店最も多く、之に次ぐは(二)卸賣商更に(三)製造業者の如くなれども、小賣商多き爲め(一)賣價の安き程度少く(二)中間商人を省かんとする主義に反し(三)多少にても貨賃料を收むるの餘地少き缺點あり、從て卸商賣又は製造家をして販賣せしむるを可とすれども、小賣業者は往々卸賣商又は生産者に強要して廉賣を行はしめざることをあれば、此點より見るも直營主義を斷行するを利とす、歐米先進國が漸く此方針に向ひ來れる、寔に所以ありと謂ふべし、市營府營の如きは所謂お役人商賣の缺點あるを免れざれども、是等の弊は實際上の經驗ある商人を使用し、且つ監督を嚴にせば、或る程度まで防ぐことを得べきがゆゑに、漸次小賣商人の手より奪ふの策に出づべし、公設市場の販賣若し有利なりとせば、許可を受くる商人のみ利益を獨占する弊あり、若し利益少しとせば、市營と爲すも妨げなく、孰れより觀るも直營を不當と爲すの理由を見出し難ければなり。

(4) 賣價 我邦にては、商人自ら一般市價より稍安き(一)割乃至二割位までなり、賣價を定め、當局の認可を経ることゝ爲り居るを以て、賣價は不當なりと云ふこと能はず、又商品に依りて割引の歩合を異にすること已むを得ずと雖も、現今の如き

低度の割引にては効力少く、商品に依りては尙ほ充分割引の餘地あるもの少からざるべきがゆゑに、監督者は精密に原價と諸掛を計算し、更に一層の廉賣を行はざるべからず、割引歩合の多きは一見商人の忍ぶ能はざる所の如くなれども、之れが爲め販賣高を増加せば、損益相償ふに至るべきなり。

三、地位と構造 如何なる都市が公設市場を設置するの利益最も大なるやと云ふに、大都市に適するは明かなれども、東京の如く、小賣の代價一般に高き地方は、便益を受くること特に大なるを疑はず、米國「ブランチ」の説く所に依れば、市場設立の要求は貧民階級にあらざして中流階級なるがゆゑに、中流階級の多き都市は利益を受くること大なるを常とす、人口より云へば二萬五千以下の都市は之を設くるに適せざるも、五萬以上は其利益明白なり、但し生産者の生産額餘りに大なるか又は餘りに小にして小賣に適せざる場合は、市場設立困難なり云々と云ひしが、我邦の如きも現今の生活状態に於ては、勞働階級より寧ろ中の下位に在る所謂洋服細民の多き地區にも、之を設立するを得策とす、人口の點は國情を異にするを以て、直に我邦に適川し能はざるべきも、以て大體の標準と爲すに足るべし。

都市に於ける市場の所在地は之を分て(一)住宅地(山の手)市場(二)下町市場並に(三)



近在市場の三種と爲すことを得住宅地市場は最も理想的なれども下町と雖も亦地域に依り之を設くるの必要あるべく殊に山の手は轉居者多くして設置の不利少からず近在農民も亦品物の豊富なる下町就中中心的市場に集る傾向あるを以て外國にても中心市場に力を注ぐの傾きあり然れども同時に住宅地又は近在市場にも囑目せざる者少く我邦に於ても俸給生活者の大部分は山の手殊に郡部に退く傾きあるを以て是等の地域に設置するは最も急務たるべし斯る地域中にても附近購買者の階級多少殊に徒歩にて通ひ得る消費者の多少商品運搬の便否等を考慮すること最も必要なるべし。

市場の建築は専ら實用を旨とし虚飾と失費を避くべきも如何に實用を旨とすればとて普通の商店が漸次裝飾に意を用ふるに至りたる今日純バラック式吹けば飛ぶが如き店舗餘りに汚穢に見ゆる陳列などは商品の價値にも關し又顧客の惡感を生ずる結果は販賣高を減ずるのみならず商品を變質汚損せしむる外持久の年月短少なる缺點あるべし米國にて理想的と稱せらるゝ市場は床に不吸收性の材料を用ひて水吐をよくし壁は床上六尺まで是亦不吸收性の材料を用ひ肉類の賣場には硝子大理石瓦石盤石を用ひ成るべく冷蔵装置を備へ魚類の如きは臭

氣を防ぎ換氣と日光の如きも留意して完全ならしむべしと爲せり。

四監督 市府は經濟的知識就中公設市場の事情に精通し市場の機能に明るき監督官を置き(一)商人間の健全なる競争を維持し薄利多賣を旨とせしむること(二)如何なる形式にても不正の販賣を許さざること(我邦にても往々米の掛目砂糖の重さを誤魔化す市場商人ありと云ふ)(三)市場を政黨の争に利用せしめざること(我邦にては市自ら某政黨の二三米商に出店を許し市内白米商の大舉陳情を促したることあり)(四)掛賣を禁ずること(五)配達は特別の場合之を行ひ實費を申受くること(六)市場日報を發行し消費者をして毎日市況を知らしむること(我邦にては現今店前に張出しあるも呆然之を熟視するが如きは餘りよきものにあらず且つ市場に入らざれば知り難き不便あり)等なるべし。

#### 第四項 公設卸賣市場

一 緒説 公設卸賣市場(Public wholesale market)とは都市の如き公共團體が主として魚類肉類及青物の如き腐敗し易き日用食糧品の卸賣を行はしめんが爲めに設立し運輸交通貯藏法並に衛生上の設備を完全にして之を全部卸賣商又は仲買人に



使用せしめ、公平なる方法に依りて小賣商に販賣し、中間商人を監督し、是等商品の市價を低落せしめ、生活難を緩和せしめんとする其目的は、前記の公設小賣市場に異らざるなり。我邦に於ては大戦後東京、大阪の如き大都市に於て、先づ小賣市場が築出したれども、歐米に於ては夙に卸市場が設立せられ、漸次小賣市場(獨逸の地區市場)の發達を促したるものにして、例へば巴里の中央市場は一八五六年、倫敦の「スミスフィールド」肉市場は一八六三年、紐育の「ウエスト」ワシントン市場が一八八九年に設立せられたるが如し、畢竟都市社會政策の發現にして、我邦に於ては大正十二年三月、中央卸賣市場法を制定し、同年十一月一日より、差當り之を六大都市に之を施行することゝ爲りたるを以て、是等の都市(東京、京都、大阪、名古屋、横濱及神戸)に於ては着々其準備を進め、京都の如きは既に其業務を開始したりと言ふ、而して政府の方針は將來に於ては、六大都市以外にも之を施行する方針なれども、現在に於ては依然各府縣の取締規則に任せ、唯成るべく是等を統一せしむるものゝ如し。

【註】公設市場の種類

公設市場を區別すれば、次の四種と爲すことを得べし。

- (1) 公設卸賣市場 (Public wholesale market; Municipal wholesale market) は専ら前記の如き食糧品の卸賣を行はしむるものにて、前記の如きものを云ふ。
- (2) 公設小賣市場 (Public retail market) は元來生産者若しくは卸賣商人をして小賣を行はし

めんが爲めに、都市が設けたる市場なれども、内外共に小賣商人が販賣する場合少からず、而して農家が直接に青物等を小賣する場合には、次の農家市場の一種に屬す。

(3) 農家市場 (Farmers' market) は農家をして其生産物をして直接消費者に販賣せしめんが爲めに設けられたる市場にして、米國に於ても都市若しくは有力なる商人に依りて經營せらる、専ら消費者に販賣するを本旨とするも、亦小賣商若しくは卸賣商人に販賣するものなきにあらざり、後者は卸賣市場に屬し、商人の經營に係るときは、公設市場にあらずるは云ふまでもなし、農家市場に、(1) 建物内に於て取引するものと、(2) 然らざるものとの別あり、米國にては後者を (Open market, Market, Market square, Curb market などと呼び、公設のものには少し。

(4) 中央市場 (Central market; Zentral Markthalle) なる語は、普通或る商品の大量取引が集中せらるゝ範圍、又は市場を指稱するも、獨逸に於ては、市の中央に在りて食糧品の卸賣を兼行ふものを云ふ、我邦に於ては、中央卸賣市場と稱し、小賣を行はざるは法の明定する所なり。

**二、位置と設備** 卸賣市場は魚類の如き船舶若しくは鐵道に依るもの、肉類、野菜の如き主として汽車便に依るものを産地より集め、之を市中に散在する小賣商に分配するものなるが故に、水陸交通の便ある地點を選むの必要あり、殊に魚類の如きも迅速の輸送を尊ぶ結果、汽車便に依る場合少からざるを以て、汽車の便宜を考慮し、停車場よりは引込線を敷設するを要す、其他船積、船卸等、荷役に關する設備をも完全ならしめ、揚卸を迅速にすると同時に、其經費を省くの必要あり、大戦以來荷役賃



及小運送費が著しく増加せし爲め、自然食糧品の如き、それ等を多く要する貨物の代價を高むる原因と爲りたるを以て、特に此點に注意せざるべからず、(石巻より隅田川驛までの魚類の運賃は一噸七圓五十錢なるに、隅田川より日本橋魚河岸までの運賃が一噸拾圓問屋の店頭までは更に五圓を要すと云ふ、以て他を推知し得べし)然れども市場の所在地は必ずしも都市の中央に位するを要せず、前記の如き便あれば足り、又一地區一箇所なる時は、需給が統一せられ、市價も亦從て一定し、荷主買主共に選擇に迷ふが如き事なき長所あるも、東京、大阪の如き大都市にて殊に地區廣大なるときは、(東京の市場地區は東京市及び接續町村二十八を含む)一箇所にては不便なる虞あるを以て、分場を設くることを得ることゝ爲せり。(紐育の市場委員も五箇所を設くべく提案せりと云ふ)卸賣市場に必要な設備は、(一)荷役に必要なる棧橋、起重機、エレヅエーター、(二)冷蔵庫、生洲等の貯藏設備、(三)競賣場、四)荷造及荷扱場、五)検査場、六)賣場、七)倉庫、八)事務室等にして、荷役設備の必要なるは、既述の如くなるが、販賣貨物が魚類、肉類、鶏卵、果物の如き損敗し易き種類なるを以て、完全なる冷蔵庫を設け、是等の貯藏に便せしめざるべからず、是等の商品就中魚類の如きは腐敗の損失を見積りて販賣する爲め、自ら高價と爲れども、能く之を

貯藏し得て、是等の損失を減じ、供給量を増加するときは、其市價の低落を促すことを得べく、又貯藏の結果、隨時市場の需要に應じて賣出すことを得るを以て、市價の變動を緩和することを得べし、普通の冷蔵會社も亦一部の希望に應ずることを得るも、之が利用洽からず、且冷蔵装置が經費を要すること、比較的多き爲め、保管料も亦低廉なること能はざるを以て、公設市場などに於て此種の缺陷を補ふべき設備を爲すを可とす、即ち農商務省が大正十二年五月、水産冷蔵獎勵規則を發布し、水産物の冷蔵運搬船、船體機關は二割以内の補助金あり、冷蔵設備は五割まで、冷蔵庫補助金は三分の一、及貯氷庫同上に對して、補助金を交付することゝ爲りたる所以にして、中央市場の冷蔵庫及貯氷庫も亦補助を受くることゝ爲るなり、寧ろ中央卸賣市場の爲めの補助金と見ることを得べし、而して競賣場を設くるは、主として此方法に依りて販賣せしめんが爲めにて、市の特許を経たる競賣人をして、公平に販賣せしむるも、從來の慣習上相對賣買も少からざるべきを依て、殊に魚類の如きものは、別に賣場を設け、肉類を検査する爲め検査場を置き、場合に依りては、罐詰部をも設け、荷主又は買手の依頼に依り、魚類、肉類等の罐詰を行ふも妙なるべし、其他事務所に於ては、毎日精確なる商況報告を作成して、之を荷主及買主、問屋、仲買の如き商



人に頒布し且つ新聞に依りて公衆に周知せしむるを可とす。倉庫は例へば乾魚鹽魚等特別の装置を以て貯蔵することを要せざる貨物を藏置せんが爲めに設くるものなり。

【註】東京の中央市場は京橋區築地四丁目及南小田原町一丁目に於ける約九萬八千坪に設けらるゝ筈にして(此地は海軍工廠跡にて、日本橋魚河岸の魚市場は震災後此地に移り、バラック内にて假りに取引を行ひ居れり)建物は鐵筋コンクリートとし、此建築費約四百三十萬圓、其他敷地費等を加ふるときは千五百萬圓に上る豫定なり。(十五年二月頃の豫算にて昭和二年八月頃敷地は五萬九千坪に減少せり)。

用地費……六、五四七、五〇〇圓  
建築費……四、二九九、四〇〇圓  
設備費……三、六五一、一四三圓  
事務費……五〇一、九五七圓  
合計 一五、〇〇〇、〇〇〇圓

右の内三百七十五萬圓は國庫より補助せられ、既に交付済と爲れる筈なり、設備の大部分は次の如し。

荷造及荷扱場賣場	七〇〇坪	附屬商賣場	三〇〇坪	冷蔵庫	八〇〇坪
賣場	八、五〇〇	水道	八、〇〇〇	製米場	一、二五〇
倉庫	一、八〇〇	構内補装	六、〇〇〇	貯米場	四〇〇
事務所	三〇〇	乾場	三〇〇	醸酵室	五〇〇
食堂	五〇〇	車馬置場	五、〇〇〇		

此他(一)引込線(一哩)、(二)棧橋(二十箇所)、(三)岸壁(百八十間)、(四)ベルトコンベアー(五臺)、起重機、昇降機、トロツコ等を設くる計畫なり。

三販賣者と販賣方法 公設卸賣市場に於て販賣する者は理想としては生産者なれども各地に散在する生産者が自ら出張して販賣するは、多くの場合不可能なるを以て従來の慣例に従ひ市場の間屋に販賣を委託することゝ爲るべし、然るに問屋は更に仲買に賣渡し、仲買より小賣商の手に移る場合少からず、或は問屋自ら買入れて販賣し、小賣商も亦直接に若くは糶賣に於て買入るゝを以て、市場の賣方は問屋若くは地方の荷主にして、買方は仲買人若くは小賣商と爲るべし、而して中央卸賣市場に於て卸賣の業務を行ふ者は府縣知事の許可を得たる者に限り(法第十條)規定の保證金を納付すべきを以て(法第十一條)問屋若くは仲買人は此規定に従はざるべからず。

公設市場に於ける販賣法に糶賣及び相對賣買の二種類にして、他の市場の如く入札に依るもの稀なるが如し、我邦にては原則として糶賣に依らしめ、唯特別の事情ある場合に限り、他の方法主として相對賣買に依ることを得せしむ(法第十四條)歐米に於て亦大體糶賣に依らしむる主義多きも、之を區別すれば次の二種と爲す



ことを得。

甲、糶賣強制主義　は必ず公けの資格ある競賣人の手を経て販賣せしむるものにて例へば一八七八年以前の巴里の制度は其一例なれども、現今は稀なり。

乙、糶賣相對併行主義　は普通の卸賣商の相對賣買を行はしむる傍ら、公認の競賣商をして糶賣を行はしむる制度にて、獨逸米國などの方法は、多く之に屬す。

此主義に類するも、市場に於て販賣し得る者を、一定の資格を有し、且つ保證金を納めたる公認の委託問屋に限り、其賣買方法は糶賣若くは相對賣買孰れにても可なりとす任意制度あり、現在の巴里の中央市場の制度は其適例なり。

我邦の制度は表面上糶賣強制主義に屬するも、從來の慣習と商品の性質とに依り、實際は相對賣のもの少からざるべきを以て、事實上に於ては乙種の中の後者に類するものと爲るべし、巴里に於ても最初は糶賣強制主義を採りたれども、糶賣に伴ふ種々の弊害あると(一)市價の騰落を激しくすること、(二)市價釣上の傾向あること、(三)現金拂なる爲め仲買人、普通の買手に不便なること等、荷主側の反對とに因り、一八七八年相對賣買を認むることゝ爲れり。

我邦に於て糶賣を原則としたるは、從來市場賣買、就中委託販賣に伴ふ種々の弊

害を除き、取引を公明正大ならしめんが爲めなるべきも、糶賣に適する商品は品位の統一、格付を行ひ得るものか(例へば穀物)若くは品質の多少の差異は顧慮することを要せざるもの(例へば果物)或は少數の有力者に依て支配せらるゝものには適するも、品質區々にして、之が些少の差異も直に代價に影響するが如き魚類、肉類等には適せざるなり、我邦に於ても從來青物市場にては、多く糶賣法を用ふるも、魚鳥は相對にて取引し、又歐米にても然るが如し、例へば巴里の中央市場に於ても糶賣せらるるものは野菜及果實、乾酪の如き類にして(九割以上)家禽及獸類が四割内外、牛肉卵の如きは二割に過ぎず、魚類は殆んど全部相對賣買の方法に依り、シカゴの農産物市場公設にはあらざれど、に於ては、競賣に依るものは主として果物(就中柑橘類、苹果、變化し易き果物)のみにて、米國にては一般に不成績なりしを以て、紐育市の鳥肉競賣會社の如きも、其大計畫を放棄するに至れり、殊に糶賣には前掲の如き短所ありて、投機賣買を誘ひ易く、且つ荷主が市場の形勢不利なる場合、投賣を餘儀なくせらるゝは、却て糶賣に多きが如き缺點あるを以て、糶賣を強制し、若くは之を原則とする制度は當を得たるものにあらず、宜しく商品に依りて區別すべきものなりと信ず。



代金の支拂は市場公設の趣旨より觀るも現金拂と爲し、市價の引下を助くべきものにて、歐米の市場競賣には此種の規定を設けたるもの少からざるも、我邦にては明文なく、且つ買手より保證金を積立しむる規定(施行規則)あれば、掛賣をも認むる趣旨なるべきも、從來の魚市場、青物市場も亦主として現金拂と爲す慣習なりしを以て、明文を以て現金拂を強制するを可とす。

**四、市價政策** 公設卸賣市場に對する政策は大體公設小賣市場に對する政策に異らざるも、尙ほ多少趣を異にする所あるを以て、次に主として我邦の法規に關し、其要旨を述べし。

(1) **法規の制定** 市場に關して何等かの取締規則を設くるは、内外一般の慣習なれど、大體に於て放任し、營業者の自治に任すものと(英米の如し)、干涉保護の主義に出で、特別法を設くるものとの別あり(獨佛の如し)、我邦に於ては市場に關する法令は取引所に關するもの、外、大正十二年に定めたる中央卸賣市場法及其施行規則の外之なく、正米市場法制定の議あるも、未だ實行せられざるなり、卸賣市場法を制定したる目的は、歐羅巴大陸の例に倣ひて、都市社會政策を實行せんが爲めにて、大都市の卸賣市場の建設を補助し、之を監督せんが爲めなれども、單に一片の法令に

依りて、從來の弊害を除去し、且つ食糧品の市價の低落を期し得るものと思推せば、大なる誤解にして、問屋仲買人の如き仲介商人を始め、地方の荷主も小賣商人も共に覺醒して、其實行の遺漏なきを圖らざるべからず。

(2) **經營者と取扱物品** 我邦の市場法は市場開設者を原則として(一)地方公共團體とし、特別の事情ある場合に於ては(二)民法第三十四條の法人、即ち祭祀、宗教、慈善、學術、技藝、其他公益に關する社團又は財團にして、營利を目的とせざる者も、亦之を經營することを得るを以て、市場を經營する爲めに財團法人を設立し、卸賣市場を經營することを得べきわけなり、然れども實際に於ては、都市が開設するものなることは、自明の事實なり。

市場の取扱商品は(一)魚類、(二)肉類、(三)鳥類、(四)卵、(五)蔬菜、及(六)果實の六種に限るも(法第一條)特別の事情あるときは、是等の一部を省き、他の商品を加ふることを得る(第一條第二項)を以て、地方に依りては他の食糧品を取引することを得べし、但し公設卸賣の目的に適せざるものは固より許さず、又市場取扱の品目は業務規程を以て之を定め、此規程は商工大臣の許可を受くるを要し、之を變更せんとする場合も亦認可を経べき規定あるを以て、法第二條乃至第四條)經營者の任意に定むること



能はざるものとす。

京都の中央市場業務規定 昭和二年十月初旬、商工省は京都市場の業務規程を認可せしが、卸賣人の員数に就ては、鮮魚、川魚、鹽干魚、青果各部單數制と爲せり、業務規程の要綱は次の如し。

(一)市場に於ける取引は、躰賣を原則とすること、(二)不正賣買に對しては、之を差止め又は躰直し等を命じ得ること、(三)販賣手数料を一期以内とす、(四)卸賣人の員数を定め、前記の如く單一制と爲せしこと、(五)鮮魚其他各部に仲買人を置くこと、(六)仲買人は卸賣人類似の業務を爲すことを得ざること、(七)市場設備、建物の使用權の譲渡又は轉貸の禁止、(八)同一部の卸賣人の全部又は大部分が業務を爲さざるに至りたるときは、本市場自ら卸賣の業務を爲すこと。

(3) 料金と販賣法 料金には(一)市場が市場利用者より收むる使用料、保管料及手数料の如きものと(二)問屋其他卸賣を爲す者が荷主より收むる手数料との別あり、公設市場の性質上前者は實費主義を採りて、利益を圖るべからず、さりとて損失を負擔するにも及ばざること、小賣市場の場合に述べたる所の如し、而して卸賣を行ふ者は利益を營む者、市自ら之を行ふ場合は別なり、なれば、相當の手数料を收むるは差岡なきも、公益機關の仲介者としては、成るべく低率と爲さざるべからず、即ち孰れも商工大臣の認可を必要とする所以なり、(三)仲買人が小賣商より買付を委託せ

られたる場合の手数料に就ては規定なきを以て、多分其組合の規約に依ることゝ爲るべきも、是亦性質上認可を受くべきものにあらざるか。

販賣方法を躰賣に限ることは、既述の如し。

● 施行法第四條が開設者自ら卸賣を行ふことを豫定したるは、場合に依り商人のみの販賣に放任し難きとき、之を行はしむるに在り、案制策として妙ならんも、小賣の場合と異り、直接販賣の實行困難なるは、米國「ミンネソタ」の失敗に見るも明かなり。

(4) 舊市場の處分 中央市場を建設すると同時に、從來の市場を併合し、一方に於ては分場を設けて、舊地區に新市場を設くることは、設備及取引方法改善の上より觀るも當然なるが、茲に問題と爲るは(一)斯る場合舊市場の閉鎖を命ずること、並に(二)全然公設市場の獨占と爲すや否やの二點なり。

(二)は該第六條及七條に於て、當該指定區域内に於て中央卸賣市場類似の業務を爲す市場の閉鎖を命ずることを得、又閉鎖を命ぜられたる市場の開設者及卸賣の業務を爲す者に對し、勅令の定むる所に依り損失を補償すべき規定あるを以て、相當の補償金を與へて閉鎖せしむるの策を採れり、是れ固より當然にして、是等の者の



有する「グッドウィル」俗に謂ふ「権利」を故なく奪ふは暴政なれども、此金額の決定は實際上困難なるを以て之を當事者の協議に任ずも、若し協議調はざるときは、府縣知事の決定を求め、其決定に不服なるときは、九十日以内に普通の裁判所に出訴し得ることゝ爲せり（法第七條）東京市に於ては、魚河岸の補償金に付き紛争を醸したるは、世間の知る所にして、最近隣接町村に於ける三十七箇所の青物市場を買収して之を數箇所の分場に纏むるの議あるも、神田分場は既に敷地を買収し、江東分場は近く開始し、得る筈なりと云ふ（昭和二年八月）其補償金に數十萬圓を要し、且つ敷地の撰定に苦しみ居れりと云ふ。

〔註〕魚河岸の權利 日本橋魚河岸の問題は徳川時代に於て「株式」の一種（現今の意義にあらざ、上巻沿革の部参照）を有し、其「権利」は相當の價格を保ち、維新後株式廢止の後も、依然價格を有せしが、此外板舟權及平田舟權なるものあり、板舟は巾一尺長六尺の板に魚類を載せ、道路の賣場に並べて販賣するものにて、總ての仲買は問屋、其他板舟權所有者に對し、一尺に付一箇月四五圓の料金を拂ひ居れり、此延長八千尺あり（震災前）と云へば、一箇年の收入四五萬圓内外に及ぶの理なり、而して平田舟權は河岸に於て魚類を荷揚げするに用ひらるゝ舁棧橋にて、其數二十一隻あり、一隻の使用料一箇月二十圓なれば、一箇年の收入五千四十圓と爲る、是等の收入を資本化して其補償を市に要求したる事件が、即ち板舟權の問題なり。

（二）の問題は畢竟事實問題にて、例へば魚河岸の如く、從來殆んど獨占の地位に在りたる市場を買収したる場合には、公設市場も亦獨占的と爲るも、青物市場の如く隣接町村にも散在する場合には如何すべきや、目下市當事者の考ふるが如く、之を買収して數箇所の分場と爲すが可なるや、或は從來の如く之を認許し、單に其取締設備、販賣方法等の爲すに止むべきかと云ふに、卸賣を公設にする目的より考ふれば、之を公有と爲し、設備を完全にし、取引方法を改善するを妥當とするも、何箇所にまとめ、如何なる地點をもすべきは、充分考慮せざるべからず、是等の市場は市に接せる農夫が自ら其生産物を販賣する機關にて、此點は神田市場など、趣を異にするればなり。

（5）報告と検査 我市場法は市場の卸賣商をして、開設者に對し賣買値段及取引高を報告せしむるの義務を負はしめ、又開設者をして業務又は財産狀況の報告を商工大臣に對して爲さしむることを得るものと定む、而して商工大臣若しくは府縣知事は必要の場合、官吏をして開設者又は卸賣商の業務、之に關する帳簿、財産其他の物件を検査せしむることを得るを以て、市場商人共に相當の帳簿を備へ、之に記入せざるべからず、是れ想ふに、獨佛の制度に倣へるものにて、市場の賣買をして公正



ならしめ、其資産及び業務を監督せしむるに必要な規定なれども、實際の效果如何は検査の方法如何に依り、効力比較的薄かるべしと云ふ。

【註】帳簿記入の事項 大戦前シカゴ公設市場調査委員会は、委託販賣の爲めに荷受けしたる貨物に關し(一)貨物の數量及種類(二)販賣高及其代價(三)荷受及販賣の月日(四)荷受買立の住所氏名等の完全なる記録を作成し、荷主及市吏員の検査に應ずべしと爲せり。

上記の事項は主として市場を監督する目的に出で、從てそれ〴〵制裁の規定市場商人共に認可の取消業務の停止或は懲役若くは罰金等を設けらる。

(6)保護 我市場法第八條は政府は開設者に對し、設備費用の三分の一以内に於て補助金を交付することを得る規定を設け、其設立を奨勵することゝ爲せり。市場の利益を享くる者は主として其市民(及近邦の者)なれば、國庫の補助を要せざるが如くなれども、地方の生産者も亦間接に利益に浴するの限なれば、國庫が其一部を負擔することゝ爲したるものなるべきも、斯る種類の事業は都市をして獨立に行はしむるを可とす。國庫の補助は徒に設備費を巨額ならしめ、自然冗費を生ずるの弊あると、六大都市以外に及ぶに至れば、國庫の負擔は遂に數千萬圓にも達すべければなり。

### 第三節 競 賣

一 競賣の種類 競賣(Auction)には(甲)法律の規定に基き必ず此方法に依るべき場合と(乙)任意的に行ふ場合との別あり。前者は例へば差押物件の賣却、破産財團の處分、共有物分割の或る場合等にて、民事訴訟法又は競賣法(明治三十一年六月法律第十五號)の規定に依り、執達吏又は區裁判所之を行ふ定めなれども、後者は例へば倉庫會社が委託を受け、て不用品、毀損品等の競賣を行ひ、農業倉庫が米の競賣を爲し、市内小賣商店が和蘭競賣を行ひ、取引所が競賣買を行ふが如きを云ふ。會計規則に於ては、政府の工事製造又は物品賣買の契約を、一般競争契約、指名競争契約及隨意契約(三千圓以下の三種に分ち、競争契約は原則として入札を以て之を行ふことゝ爲せるを以て)第百〇一條、是亦競賣買の一種なれど、法の所謂競賣にはあらず。

二 倉庫の競賣 倉庫會社は臨時の委託に依り、貨物の競賣を行ふも、米券倉庫の如き場合の外、外國の羊毛競賣の如く、常時行はるゝものにあらず。從て條件の如きも、隨時之を契約するものゝ如し。鐵道院が嘗て東京倉庫會社(現時の三菱倉庫)に委託し、其不用品を處分したる場合の契約條項を見るに、要旨は次の如し。



- (1) 競賣の日時、場所、品質、種類、數量等は七日以前に適宜の方法を以て、二回以上廣告を爲すこと(倉庫は其請書に於て、名古屋新聞、横濱貿易、東京時事、東京朝日、大阪毎日、神戸又新等に廣告すべく約束せり)
- (2) 場所は院の指定に従ひて之を定め、何月何日何時より行ふ旨を約す。
- (3) 豫定價格は會社之を定め、立會人の承認を求め、最高競賣價格が此以上に出でたるときは競落す、競落は院側の吏員之を宣告す。
- (4) 貨物の引取は十日以内とし、若し競買人引取らざるときは、會社之を引取るの義務あり。

- (5) 競賣品の表に依り一口毎に競賣するも、院側の都合上、分割又は併合す。
- (6) 競争手数料は百分の三とし、之を代金より控除す。
- (7) 保證金一千圓を提供し、請書に違反したるときは、之を沒收す。

**三英國の競賣** 英國の貨物賣買條例は商品の競賣に關して數項を設け、且つ別に競賣業者(Auctioneer(英) Auktioner(獨))に對する詳密なる特別規定を定めたり、賣買條例は(一)口別貨物は各別に競賣すべきこと(二)競落は槌の一打又は習慣的方法に依りて決するも、斯る宣告までは代價の申込を取消し得ること(三)特に賣主の爲めに競買する場合あるべき旨を豫告したる場合の外、賣主は他人を使用して競争せしむるを得ず、競賣業者も亦賣主又は他の者の加入を認むべからず(四)保留代價ある旨及び賣主自ら又は賣主の爲めに競ることあるべき旨を明言することを得、斯く

競買權を明言したるときは、賣主又は其の代理人は、競買を行ふことを得べし。

英國市場に於て競賣を行はんに、競賣業者は開始前競賣場の見易き場所へ自己の住所氏名を掲げ、法令と特別の契約條項に従ひ行ふべきものにて、是等の約款は販賣品の型録中に印刷し、場内に之を掲げ、且つ競賣の際之を讀上げて以て、競買人に周知せしむ、斯くて目的物を吹聴するの習ひなれども、之に關して不實の事項を述べ、又は餘りに誇大の言を用ひたるときは、競賣者は競賣を忌避せられ、賣主並に買主に對して責任を負はざるべからず、發句(First bidding)は普通競賣業者より之を唱へ(如何に安くとも差間へなければ、往々保留代價を發句とすることあり)漸次之を擡り上げしむ(和蘭競賣の外、競落は英國の慣習として槌を落下せしむるを常とするも、故に競賣に附することを to knock down 又は to knock off a thing と稱す)時は砂時計の砂の動く間、又は蠟燭の火の燃ゆる間を其時間と爲すものあり、此時までは申込は之を取消し得ること、又明告して賣主自ら擡るか、又は代價を保留して、廉賣の損失を免るゝを得べきことは、前記賣買法の定むるが如し。

支拂は一般に延拂(Prompt)なるを以て、買主は規定の内拂金(必要あれば)と競賣手数料(Late money)とを提供して、賣買契約書に署名し、或は競賣業者自ら双方の代理



人として署名し)然る後貨物の處分権は買主に移轉するものとす、而して期限は普通二週間なるが、若し期限内に貨物を引取らんには、残金例へば八割及び仲立口錢とを支拂ひて、出庫指圖書を受取るべし、而して買主若し期限内に、右金額を支拂ひて、貨物を引取らざるときは、先きに差出したる預託金を沒收し、貨物を再賣し、尙ほ損害賠償を請求し得るものとす(卷末附録參照)。

【註】英國の競賣業者は毎年七月五日までを一期として、年額十磅の免許料を納むるを要し、此認許の権利は他人へ譲渡すことを得ず、而して競賣業者は元來賣主の代理人なれども、賣渡後は買主の代理人とも爲るわけにて、之に代りて契約書に署名することを得、競賣業者の賣主に對する義務は(一)賣主の指圖に従ふこと(二)特別の習慣又は権利ある場合の外、競賣業者の使用人をして、之を行はしむるを得ず(三)受託品の保管に就ては相當の注意を爲すこと(四)出來得るだけ高價に賣渡す工夫を爲すこと(五)代金を受領せずして貨物を引渡したるときは、自ら責任を負ふべきこと(但し賣主の承諾ありたるときは、固より妨げなく、又土地の場合に於ては、保證金を收むるを得るも、總代金を預るを得ず)(六)買主を拘束する契約書を作ること(七)競賣の結果受入れたる總ての金額は賣主の爲めに保管し、之より諸掛と手数料とを差引きたる殘額を支拂ふこと等にして是等の制限に背きたるときは、賣主より訴へらるゝことあるべく、又權限外の行爲に對しては、買主に對しても責を負ふべきものとす。

手数料の割合は契約の定むる所に依るも、普通賣上金に對する若干歩合にして、賣ら

ざる貨物に對しても、特定の報酬を支拂ひ、若くは保留代價の歩合を交付す、地所の手数料は例へば百磅まで五分、以上五千磅まで二分五厘、其以上は一分五厘、又家具は五百磅まで五分、殘額は二分五厘と爲すの類なり。

競賣の用語例を示せば次の如し。

1. Lot No. 134. 2. Give me an offer. 3. Start it along. 4. Start for it. 5. I bid ten dollars for it.
6. One of the finest wheels on the market. 7. Ten dollars all round. 8. Give me a quarter. (25 仙 E. J.)
9. Ten dollar and a quarter I have. 10. Who says the half? 11. Fifty—Ten dollar and fifty—Ten fifty.
12. Will you go the seventy-five? 13. I will take it at eleven dollars.
14. Only eleven dollars for this new American pneumatic wheel. 15. Shall I have twelve?
16. If I did not get any better price, I will sell it. 17. Going—Going—Going at eleven dollars.
17. Going—Gone. 19. Now then, next Lot No. 135, Complete set of the latest Larchshire Camera.

茶の競賣 英國に輸入する錫蘭茶の如きも、亦倫敦に於て競賣せらるゝもの多し、即ち着船の際は之を保稅倉庫に入れ、競賣目録には販賣條件の外、時日、生産地、品質、包装、種類等を記載し、各瓶詰の見本と共に配布し、買手は専門家をして検査と値付を爲さしめたる後、競賣場に臨み、此際目録の一隅に自己の買進まんとする最高價を符牒にて記し、敏活なる値押に便す、競賣法は例の如くにて、値段は一封度に付き半片づゝ進む、取引頗る迅速にして一時間に三百口の値付を行ふことあり、一口の取引済むときは「ハンマー」にて案を叩き、目録上の次の荷口に移ること例の如し、競落者は更に一箱に付き一封度宛の見本を取出して、之を販賣見本に比較し、本茶見本より劣るときは破談とするゝみならず、本茶が見本に等しきときは、其見本より上等ならざるを以て、破談と爲すことを得、



見本茶は外氣に曝され、露滴、水分等は品質を損するものなればなり、紐育にては露賣場  
なり、茶商人一區域に集り、販賣に便なり。

## 第八章 外國賣買

### 第一節 外國賣買の特徴

一 内國賣買と外國賣買 外國に對して賣買するを、普通外國貿易と稱す、然れども貿易なる語は、一國と他國との商業と云へる綜合的の觀念を現はすものなるに、以下説かんとする所は、主として商人なる營利主體を本位として、其手續上の方面を示すに在るを以て、故らに外國賣買なる語を用ふることに爲せり、但し外國賣買と外國貿易との區別は嚴格に云へば、番に上記の如き主體の區別に止まらず、外國貿易は商人其他營利業者の賣買なれども、外國賣買は政府の賣買、學校の賣買等非營利的賣買をも含むものとす。

外國賣買が國民經濟上、政治上、社會上並に文化上に如何なる影響を及ぼすや、此問題は頗る重要なものにて、殊に歐洲大戰の結果として、俄に三倍以上にも及びたる我邦に於ては、各方面より精密に研究する必要あれども、是等は其専門の著書に譲り、商人の立場より觀て、内國賣買と如何なる差違あるやを叙述すべし。

(1) 風俗言語を異にする爲め、取引上の不便あること。



- (2) 土地遠隔にして氣候、風俗、習慣を異にする爲め、需要を察すること難く、又供給過多き場合に於ては、其多寡變動を知ることに困難なること。
- (3) 通信の手段容易ならず(對手國の語を用ひて書翰を認め、海外電報を取扱ふ如し) 其時日と費用とを要すること多きこと。
- (4) 荷造上特別の注意を要し、運賃、保險の契約にも、相當の智識を要し、是等に關する諸掛を要すること大にして、注文より荷受までの時日大なること。
- (5) 少量の仕入又は販賣は、内國商業の場合に比し一層不利なること。
- (6) 從て其經營は巨額の資本を要すること。
- (7) 販賣掛仕入掛、支店事務員等に、専門教育あり、且つ經驗ある者を要すること。
- (8) 度量衡を異にし、支那、印度の如く亂雜なるものあり、取引上不便少からざること。
- (9) 貨幣制度を異にし、爲替相場時々變動し、往々收支の金額を精確に豫知し難き缺點あり、殊に本位を異にする場合、戰亂恐怖の起れる場合に於て然りとす。
- (10) 商品の市價は世界に於ける政治、經濟あらゆる原因に因りて影響せらるゝこと。
- (11) 自國外交の巧拙に因りて損益する場合少からず、其商業政策、工業政策、農業政策等に依りて直に影響を蒙ること、通商條約の改訂、工業所有權條約、關稅條約の締

結に於て殊に然り、支那の不買同盟の如き、外交上より起れる惡影響の適例なり、  
(12) 保護關稅政策の流行せる現時に於ては、關稅の變改増率に因る影響を蒙る場合少からざること。

(13) 問屋、仲立人等の仲介者を経ること、比較的多きこと。

(14) 上記の如き種々の困難あるだけ、之を經營する者は比較的少數の資本家に限られ、某國の某商品は自然幾分獨占的に賣買せられ、隨て收益率一般に大なるの利益あり、固より種々の危險も免れ難しと雖、大體上より觀て内國商業に比して有利なるは疑ふべからず、即ち古來多少冒險的の企業家若くは資本家が、主として外國商業に指を染めたる所以なりとす。

尙ほ内外商業の區別に關して注意すべきは、所謂内國商業は内國に於て仕入れ内國に於て販賣するものなれども、其商品は内國産なることあれば、又外國産なることあり、内國産の商品を國內に於て賣買する場合は、純然たる内國商業なること言ふまでもなけれど、外國産の商品を販賣する者の中、外國商店の支店、代理店の如きは固より、之が委託に依り、其商品を販賣する問屋の如きも、亦我國への輸入行爲の一部を行ふものにて、純然たる内國商業とは、自から趣を異にするものとす、而し