

513  
56



始



7.7.28

573-56



藤田一松先生に捧ぐ

この小著を謹んで



## 序に代へて

この小著は、著者が日夕勤務しつゝある三越呉服店の「マーケット」にそのヒンドを得て、稿をおこしたものである。従つて、内容の全部が、殆んど三越のそれに範をとつた。要するに「三越マーケット」の組織及經營の實際は、我邦に於けるいはゆる「マーケット」なるもの、源泉であり新しい商店繁榮の本流そのものである。著者は、最も忠實に、而も熱心に「マーケット式商店繁榮策」の眞諦に觸れんことに力め、曲りなりにも「マーケット」の計畫及實行の方法を闡明し得たことを、ひそかに誇りとする。

然し、純自己流の主説と私観とに囚はれたのは、著者の研究と知識とが、未だ完成の境地に到達せぬことを物語つてゐるものだ、この點は、特に讀者諸賢の寛恕と諒察とを乞ふ次第である。

幸ひに、「マーケットとは何ぞや？」といふ輪廓アウトラインを見出す事が出来れば、著者は望

外の至幸とするものである。

この書は、著者が一日の三越勤務を了へ、夏の短夜、群蚊に襲はれながら筆を執り、あわただしい中に、稿を脱したもので、素より蕪雜杜撰體を成して居らぬが、然し夫等の缺點は大方の忌憚なき叱正と批判とを享け、更に自分の新研究を進めて、他日校訂する時機のあることを信ずる。

なほ、終に臨んで、著者は、本書の編述に就いて、三越呉服店前常務取締役藤田一松先生が「三越マーケット」の新設に際して、特に著者を、其第一線に立たせ實際研究の衝に當らしめた恩情に對し謹んで謝意を表すると共に、杉浦非水先生が外遊準備に忙殺せられつゝある際にも拘らず本書の爲、特に装幀の勞をとられたる好意に對して深厚の感謝を捧ぐるものである。

大正十一年十一月二日

著 者 識

# マーケット式商店繁榮策

## 目 次

### 第一編 マーケットの意義

- 一 マーケットの新設 (一)……………二 日本 の 物 價 が 世 界 一 高 い 理 由 (其 一) (三)……………
- 三 同 (其 二) (三)……………四 同 (其 三) (五)……………五 日 本 中 産 階 級 の 生 活 苦 と 脅 威 (六)……………六 生 活 緊 縮 と 中 産 階 級 の 悲 哀 (八)……………七 マーケットの出現と中産階級 (二)……………八 マーケットと小賣商店の革新 (三)……………九 バイゲンデーよりマーケットトへ (二五)……………一〇 マーケット經營と小賣商店の運命 (二七)……………一一 マーケットの内的的觀見 (其 一) (二八)……………一二 同 (其 二) (二九)……………一三 同 (其 三) (三〇)……………一四 同 (其 四) (三一)……………一五 マーケットはいちば? しぢやう? (其 一) (三二)……………一六 同 (其 二) (三五)

### 第二編 マーケット經營の實際

- 一 マーケット新設のチャンス (三七)……………二 デパートメントストアとしてのマーケット (三九)……………三 マーケット出現の動機及其徑路 (四三)……………四 米國の小賣利率と

目 次

- 日本の小賣利率の比較對照 (三三)……………五
- マーケットの出現と特價品の亡滅 (三五)……………
- 六。マーケットと特價品部の對立 (三七)……………七
- 時代に順應せるマーケット經營の特點
- 八。マーケットは特價品部の市場化か (四二)……………九
- マーケット經營の特殊條件 (四三)
- 一〇。マーケット經營の特質及其基調 (四五)……………一一
- 安からう悪からうの公設市場

### 第三編 マーケットの組織及計登

- 一 最小限度の原價低限 (四九)……………二
- マーケット創設の準備 (五一)……………三
- マーケットの經營と其の目標 (五三)……………四
- マーケットの販賣員と賣場設計 (五四)……………五
- マーケットの面積査定 (五七)……………六
- マーケットの入口と其の設備 (五九)……………七
- マーケットの販賣品目と其の陳列法 (其一一) (六〇)……………八
- 同 (其一二) (六一)……………九
- 同 (其一三) (六二)……………一〇
- 同 (其一四) (六三)……………一一
- マーケットの販賣傳票作成 (六九)……………一二
- マーケットの販賣商品の整理 (七一)……………一三
- 苦情係りの任務 (七四)

### 第四編 マーケット販賣實務

- 一。マーケット販賣品目の選定 (七五)……………二
- マーケット販賣に適する商品 (七六)……………三
- 日用品販賣店の種類別 (七八)……………四
- マーケットの賣行良き商品 (八八)……………五
- マーケットの賣行悪き商品 (九〇)……………六
- マーケット販賣の促進方法 (九三)……………七

- 七。マーケット主要販賣品目 (九六)……………八
- マーケットと公設市場の異點 (九七)……………九
- 九。マーケットの販賣力増進 (一〇一)……………一〇
- マーケット賣場揭示のいろく (一〇三)……………一一
- 賣場に揭示と注意要項 (一〇六)

### 第五編 マーケット販賣術

- 一 販賣員の態度 (其一一) (一〇八)……………一二
- 同 (其一二) (一一〇)……………一三
- 販賣員の正しき努力 (一二三)……………一四
- 給仕なしの食堂 (一二五)……………一五
- 賣子なしの賣場 (一二七)……………一六
- 販賣員なしのマーケット (一二九)……………一七
- 販賣員親切第一奉仕 (一三三)……………一八
- マーケットの勃興的新傾向 (一三三)

### 第六編 マーケットの計畫より實行へ

- 一。マーケットの賣物と其面積 (一二五)……………一二
- マーケット設置の場所 (一二七)……………一三
- マーケットの立體的設計及陳列 (一二六)……………一四
- マーケットの販賣品目及新製品 (一二〇)……………一五
- マーケットの販賣員と其服裝 (一二三)……………一六
- マーケットの設備は素風満々たれ (一二四)……………一七
- お祭り騒ぎは時代錯誤 (一二五)……………一八
- マーケット終業後の職務 (一二七)……………一九
- マーケットの別動店員 (一二九)……………二〇
- マーケットの中心的顧客の階級 (一二〇)……………二一
- マーケット顧客名簿作成 (一二二)

第七編 マーケット經營の根本政策

- 一 マーケット商品と其値札 (其一) (二四三)……………二 同 (其二) (二四五)……………三 同 (其三) (二四七)……………四 同 (其四) (二四九)……………五 同 (其五) (二五一)……………六 マーケットの特別價格表示板 (二五二)……………七 マーケットは現金即賣主義 (二五三)……………八 マーケットは掛賣及割引無用 (二五七)……………九 あらゆる無駄の經費節約 (二五九)……………一〇 販賣品の取替引取厳禁 (二六一)……………一一 ローズ品の輕減 (二六三)……………一二 包装費の節減及絶對省略 (二六五)……………一三 商賣人に卸賣をなさず (二六七)……………一四 マーケットの營業時間及縮切時間 (二六八)

第八編 マーケットの會計及仕入の實際

- 一 計算正確第一の事 (二七三)……………二 勘定場係員の資格者 (二七五)……………三 勘定場の第一線及第二線 (二七八)……………四 勘定場の單一方法 (其一) (二八〇)……………五 同 (其二) (二八二)……………六 生産工場よりマーケットへ (二八三)……………七 中間商人の仕入通路省略 (二八四)……………八 工場の門から需要者の手へ (二八六)

第九編 マーケット經營と社會政策

- 一 實用品と社會中産階級の關係 (二八八)……………二 社會の第三階級を純得意として (二九二)

- 三 ブルジョア階級の購買力激減 (二九三)……………四 實用品對中産階級の購買力増大 (其一一) (二九五)……………五 同 (其一二) (二九六)……………六 同 (其三) (二九八)……………七 その生々しき社會の反映を觀よ! (二九九)

第十編 マーケットの廣告とウインドウの問題

- 一 廣告の質實方針 (三〇五)……………二 廣告宣傳機會の捕捉 (三〇七)……………三 マーケット新設廣告實例 (三〇九)……………四 デミとはでの中間を行く廣告法 (三一九)……………五 マーケット廣告の文句 (三一三)……………六 ウインドウ裝飾の最適方法 (三一四)

第十一編 マーケット對各市場比較

- 一 マーケット對各市場及特價品部比較 (三二六)……………二 マーケットの本質的中心點 (三三二)……………三 公設市場對マーケットの相違點 (三三三)……………四 中央市場とマーケットの對照 (三三四)……………五 公設市場對私設市場の關係 (三三六)……………六 特價部とは? マーケットとは? (三七七)……………七 マーケットの内容及實質 (三三九)……………八 マーケットを創始せんとする人々へ (其一) (三三三)……………九 同 (其二) (三四五)……………一〇 同 (其三) (三七七)……………一一 英國のマーケットは主として食料品中心 (三五〇)……………一二 正札の確明と市中商人の機敏 (三五三)……………一三 マーケットへ自動車で買物に来る英國婦人 (三五五)

第十二編 マーケット經營者の内的外的の諸職分

- 一 仕入と販賣とに對する最もよき職分 (二五七)……………二 時代の新潮に順應する職分 (二五九)……………三 新しいヒントをつかまんとするための職分 (二六一)……………四 賣場と陳列そのものを大に活用せんとする職分 (二六四)……………五 値札を新しく美しくする努力 (二六六)
- 六 急變に臨んで驚かざる準備 (二六八)……………七 顧客の求めて止まざる商品 (二六九)……………八 販賣員の意見及希望 (二七〇)……………九 販賣戦線に立つ勇氣の鼓舞 (二七三)

第十三編 マーケット販賣百ヶ條

第十四編 マーケットと資本の回轉率

- 一 大經營も共通の經費で安くて済む (二六六)……………二 資本の回轉率とはドンナ事か (二六八)……………三 偉大なる富の力も快速なる資本の回轉率から (二六九)……………四 資本の回轉は頭と腕の問題 (二七二)……………五 金銭出納器會社の宣傳したる資本回轉率 (二七三)……………六 商店の會計と資本の回轉率 (二七五)……………七 アメリカ商店の資本回轉率 (二七六)……………八 よくはやる店の資本回轉率 (二七八)……………九 はやらない店の資本回轉率 (二八〇)……………一〇 安く賣る商店の資本回轉率 (二八四)……………一一 大商店の資本回轉率 (二八六)

目次終

マーケット式商店繁榮策

新山虎治著



第一編

マーケットの意義

一 マーケットの新設

「三越マーケット」の新設は、戦後空前の不況時代——而かも有ゆる商賣の最も閑散な八月暑中季節に於て、果然「眞に果然、満都の市民に對して、強烈なる刺戟と深刻なる注意とを與へ、同店創業以來、未だ曾つて無かりし奇蹟的大繁榮を齎したのだ。

「三越マーケット」を通じて觀たる、現時の社會相乃至時代相は、まさに、人間の生活苦、そのもの、現はれ—生きむとするもの、願ひと望みとの大なる反映であつた。この新しい現象に依つて、

マーケットの意義



われ／＼は、時代人心の赴くところを明かに認めることが出来たのだ。

「三越マーケット」の創設は、時宜にふさはしいプランであつたのみならず、そのやり方が（三越といふ比較的大きな華やかな背景）甚だしく質實簡素の風を帯びてゐたので、社會の大なる信望と満都人士の讚賞とを博し、彼の熱烈火の如き人氣を示すに至つたゆゑである。

然るに、一國非常の危局に參する人々が、長大の時間と幾多の苦心とを以つて、研究調査を續け、尙且その行くべき道を見出し得ずして、依然、物價の引下並中央市場の兩問題に對して、所謂最善の考慮を費やしつゝあるとき、三越は既に一步お先きに失敬してそのスタートを切り、天晴、あざやかな物價引下の先手を打つた。

そして、倉知専務藤田松田の兩常務並濱田營業部長等の諸氏は大いにその男振りを上げたといふものだ。

### 二 日本物價が世界一高き理由（其一）

「日本の物價が世界第一等に高い」といふ説は、もう世界的に喧傳されてゐる。而も世界一高

い物價の中で、就中生活必需品が世界一に高いのだ。そこで、在留外人の中にはハフ／＼の體で日本を逃げ出すものがあつたのだ。

われ／＼は、國民の一員として日本の一臣民として實に情けなく思はなければならぬ。最近に於ける日本銀行の調査に依つて之を見ると、今假りに物價率を一〇〇と見て、左表の如き昂進の狀態を示してゐる。世界第一の物品高價國として、日本は果して世界に誇り得るや否や考へて見るのは矢張りわれ／＼日本國民でなければならぬ。

時 期	東 京	ロンドン	ニューヨーク
大正十一年三月	二二一	一六八	一三四
同 四 月	二〇七	一六七	一三三
同 五 月	二〇四	一七〇	一三五

これは元よりいろいろな物價商品の平均相場を現はしたので、海外では、物によつて戦争前と同様に下落したこともある。

### 三 日本物價が世界一高き理由（其二）

然らば何故、世界を通じて、日本獨り物價が高騰してゐるかといふ問題について、日本の經濟學者や實業家や政治家等の間に喧しく論議されてゐるが、その主たる原因とする所の二三をあければかういふのだ。

日本は世界の大戦争のおかげで、意外の「富」を得た。現在、日本の國內に十八億何千萬圓といふ金が流れ込んでゐる。この正貨は大部分所謂資本家(ブルジョア階級)の手に掌握されて、そこに基礎を置く政府當局は何んとかして、その金を保持していききたい。然うすれば國家百年の大計が樹立されるといふ考へからして、世間でいふ重金主義に捉はれ、前の内閣も現在の内閣も共に戦争中から例の「金輸出禁止」を繼續して今日に至つた次第だ。

故に、貿易による海外製品——比較的割安な輸入品は皆目來ない。

それで國産品はバカバカしく高い。政府は一刻も早く、固苦らしい重金主義を放擲して「金禁出」を解除し、一般國民の生活不安を除けよ、と叫ぶのである。

この言説は可成り深刻で且徹底的なものであることは、多數世民の認めてゐるところだ。

#### 四 日本の物價が世界一高い理由 (其三)

第二の説としては、日本には生産品に配給制度が圓滑に進んでゐない。あるところではある品物が馬鹿に澤山あるかと思ふと他の土地には非常に不足で困惑の極に達してゐる。つまり生産品——生活必需品の配給が公平に行亘つてゐない、運輸その他の關係で不完全であるといふのだ。

そこで、鐵道、遞信、農商務、内務、大藏の各省が物價引下げの策として例の中央市場設置のセントラルマーケット義を計畫した。

本著の世に出る頃は多分實施の運びに至るであらう。

第三の説としては、國民が好況時代以來非常に生活が向上し、贅澤奢侈三昧に耽つた故に、今日の不況時代に、經濟の念乏しく、無駄費ひを續けてゐる。

要するに價格の引下げは國民それ自身の自覺及覺醒にあると稱して全國商業會議所の、節約デ—などが大騒ぎを演じて消費節約の大々的プロパガンダが行はれたりしたのだ。

コンナことも少しづつ、國民の節約心理を刺戟したものらしい。更に資本家と生産に従事する勞

働者と二つに分けて云はせると、資本家は労働者の賃銀を初めすべての生産費用が依然として高いから物價も高いのだといふ。

労働者の方では賃銀をへらされては堪らない。物さへ安くしてくれれば、賃銀は多少下つても生活が出来る、パンにありつけると主張してゐる。

### 五 日本中産階級の生活苦と脅威

今や不景氣の慘風、全國至る所を吹きまくり、一般民衆の生活を脅威してゐる。

好況時代に於ては、容易に収入の増大を計ることが出来たのであるが、現時の如き財界不振の時代に於ては全然反對の現象を示し、あらゆる事業は整理縮少方針をとり、不振不況その極に達し、自然是等の人々の収入率は甚しく減少の傾向を現はして來たことは否むことが出来ない。

物價の低落は収入激減に比して降下の度遅々として下らず。而も新しい文化時代に處する生活の向上は、漸次生活費の膨脹となり、愈々益々生活に對する脅威と不安の念を深からしめるに至つたのだ。

從來、毎月百圓宛の全収入を得つゝあつた人は、内に収入の減少を見、外に支出の増加を認めなければならぬ破目に陥つた。

蓋し時代の趨勢上、已むを得ざる事に屬するので、かくの如き、苦らしいデレンマに掛り、如何にして、この難局をキリ抜けようかといふことに苦惱してゐるのだ。

よし、ヨリ以上の収入は得らるべくもないとしても、収入以内に於ける生活の安定——人間的な生活の維持——その最適の方法如何、之に對して探るべき救急策即ち生活内面の緊縮は「生活費の合理的制限」に俟ち、他に適當の方法がないのだ。

而して、生活費を制限することは頗る至難の事に屬する問題で、一旦膨脹したる生活を急に整理緊縮することは、容易になし得られぬ事だ。況んや生活費の制限をやである。

現代の如き、經濟組織と社會制度とを以つてしては、一般民衆の經費制限といふことはオイソレと簡単に解決し得べくもない。少しでも之を行はうとするに際しては非常なる困難が之に伴ふのである。現時の状態に照して何人も之を推測するに難くない。

これに對して、我邦に於ける一部の有識階級は、種々なる方法で「生活費節約」のことを傳唱

大に努めてゐるが、それは一つの空想にすぎない。生活問題は机上の空論に依つて無事に治まりのつくものではない。

如何にも出来さうな企畫であるけれどもいざ實行といふ段になると、全く手も足も出ないのだ。

## 六 生活緊縮と中産階級の悲哀

今日、我邦の經濟組織を以つてしては、急にこれを徹底せしむることは不可能と言つてよろしいことだ。

何んとなれば、新時代に於ける文化的進歩は、國民生活の上にも、いろんな影響と覺醒とを與へてゐる——生活の隋力と習慣とがあつて、從來、春夏秋冬の各シーズンに適應する服装品を準備して來たものが、生活費制限節約の名目に依つて、春秋二季のものに省略して了ふことは六つかしい。また朝晝晩の三度の食事を二度に減じ、その分量を節約し減縮することは、健康維持のためのみならず、永い間の慣習から言つても、生活精力の集注補給から見ても、到底不可能の事だ。夢想的問題だ。

文化時代に於ける社交に對しても相當の交歓機關を整へなければならず、又住み心地の良い居宅にも住まなければならず、適當の營養カロリーに富む飲食物も攝取せねばならぬ。其等のことは、すべて必要そのものである「必需」そのものである。然るに、生活費節減のために「必要」を失ひ「必需」を求め得られざるに至らば、そこに果して何が殘存するであらうか。生活の敗滅丈だ。文化的合理生活を度外して人間生活はドコにある。その思はざるも甚しきことであると言はざるを得ない。

能く考へて觀ると、各個人の生活に對して收入そのよろしきを得ないのは、要するに日本現時の經濟組織、若くは社會制度の缺陷から生じたものであると言ひ得る。

何れにしても、生活安定方策如何といふことは、頗る急を要する刻下の重大問題である。そこで、如何なる方法を講ずれば比較的容易に簡單に、生活費の制限（合理的節約？）實行實現され得べきや——例せば、毎月百圓の收入を得つゝある人がヨリ以上の收入を得る能はざるに於ては、百圓の全經費を二割減の八十圓乃至三割減の七十圓に限定する——即ち貳十圓乃至三十圓の生活費制限の新しい研究工夫を必要とするのだ。

然るに、今日一般小賣相場——生活必需品の値段は、比較的低落率が遅い。小賣相場がもつともつと低下せねば、如何に生活費の制限、節約を計つても、其目的の地點に到達し得られないではないか。

さりとて、消費者が直接製造業者の手から少量の商品を普通廉價で買ひうけるといふことは望むべからざることである。

一般國民——中流階級の大なる悩みと憂へと悶へとは實にここにあるのである。そこで、政府當局は之に對して何等かの解決點を見出し、民衆に便宜を與へようとして物價引下げの問題について審議大に努めたのだ。公設市場の如きも、主として中流家庭に於ける「日用必需品を出来る丈安く供給する」一つの機關として創設されたものであつた。最近に、政府に於ては物價引下策を發表し、一方に於ては各地に中央市場を設置して既設の公設市場に改良を加へつゝ、最低廉價を以つて日用必需品を一般中流階級に提供する——實際の市價より遙に安い商品を直接需要者の手に供給するのが目的である。

かゝる社會的公共的の事業が新に計畫され、政府當局の主動に依つて、成立し實行されるとい

ふことは誠に時代に適應した社會的施設であり社會的政策であるのだ。

## 七 マーケットの出現と中産階級

日本の小賣相場は世界中で一番高いことは前に述べた。戦後の不景氣で、日本の中流民は二重の苦痛をうけてゐる。一般國民の収入が漸減から激減へ下りつゝあるにも拘らず、物價は益々上向き加減で、いつ落ちつくものとも知れぬ状態にある。

其上生活費は益々膨脹するのだ。中流階級の人々は全く困りキツてゐる矢先き、その生活費制限の目的を以て、一種の新しい私設市場計畫を樹て、良品安價提供の機關として現はれたのは即ち三越のマーケットである。三越が自から率先して「マーケット」を新設し、生活必需品の犠牲的廉價を一般中流階級に向つて試みつゝあることは、東京市民——社會の一員として著者の歡喜に堪へないところだ。

著者は、茲に言を更めて説かんとすることは、かくの如き社會的問題は、先づ民衆自から之が解決の方法を講ずることに最善の工夫研究をなすべきものであると共に、又商人側に於ても、之

に對する方策を樹て國民生活の安定を得さしめ、新しい文化時代に處する一般民衆をしてヨリ幸福なる生活の光明面にみちびいて行くのが當然の責務であらねばならぬといふのだ。

茲にマーケットの如きものありて、優良の商品を驚くべき廉價を以つて販賣し、尙且商人として相當の業績をあげ得べき方法ありとすれば、社會救済の眞義に則り商人諸君は自から進んで之が實行に力めなければならぬ。

一步退いて考ふるのに、現在の如き小賣商店の經營組織を以つてするときは、内外の諸設備に對する過大の費用——顧客を吸収せんがための宣傳廣告費用、或は同業商店との烈しい販賣的競争に對するため、自然、口錢率の低下を餘儀なくされるのみならず、大資本を擁する商店の壓迫、事毎に不利なる立場に立たなければならぬ次第で、商店の經營は實に骨の折れること夥しい。

## 八 マーケットと小賣商店の革新

かるが故に、在來の如き多額に失費を要する販賣組織を更新し、營業費の大節約を斷行し一方に於て、同業店より常に一步先んじて、時代に順應する進歩的經營方針の下に活躍せねばならぬ。

この意味から考察して日本現時の小賣商店に於ける販賣組織の革新は現下の最大急務でなければならぬ。

本著に説くところの所謂マーケット式商店繁榮策並に資本の回轉率は、斯の如く行詰り急迫の狀態にある日本の商店の危機を急援する最良の方法であるのみならず、これ等の商店に對して、一脈の新空氣を注入し又一道の新光明を投下する最も有利にして優秀の地盤を占め、全都市全町村を相手として、無限に顧客を集注し、販額の大増進を計り商店百年の新繁榮策を建設し、尙且、社會的貢獻をもち得べき方法であると信するのみならず、マーケット式經營に據るときは、商店自身は、在來の如き無駄な營業費を極度に節約し一切の虚飾的設備をなさずして、偉大なる販賣高を上げることが出来る。

在來の商店經營法の多くは、營業費廣告費等に對して、多額の犠牲的冗費を拂はなければならなかつた。「勘定合つて錢足らず」といふ奇なる現象を見ることは、よく商人の經驗する所である。不景氣時代に於ける商店の經營に臨んで、斯の如き事柄は、大に慎重に考慮を要すべき問題である。

ある商店の如きは、營業費の約五割は虚飾的經費に投じた上に尙最良の商品を世間普通の相場  
で販賣せねばならぬ、又店舗の設備、ウインドー裝飾等も他店に劣らぬやうにせねばならぬとい  
ふやうな次第で、その經營上の苦心も思ひやられる。經營組織の不備なる商店としては蓋し已む  
を得ざる事由と見なければならぬ。

この傾向は日を逐うて益々顯著なる事實となつて現はれ、商店が相當の利益を得て、前途の發  
展を期するといふことは、何れの點、何れの方面から考へて見ても、頗る六つかしい結果となつ  
て來た。

茲に於て、商店の根本的改造を必要とする。——商店自身に取つて最も有利な經營方法、新し  
い販賣政策、繁榮計畫は一に懸つてくり返して力説するところのマーケット式經營そのものに在  
るのである。

最優良なる純實用品を社會の中樞階級に向つて、犠牲的廉價を以つて提供する時は、絶大無限  
の好評を博し、利率少しと雖も、販賣の大を以つて之を補ふマーケット式經營は、現時の小賣商  
店界を驚倒するに足るべき最善最良の新繁榮計畫である。

一度、マーケット式經營法に則とりて新に販賣を試みるならば、その商店は、營業費を極度に  
輕減し一切の無駄を省いて無限の發展を實現し、繁榮から繁榮へと向つて進んで行くことが出來  
るのであらう。

### 九 バーゲンデーよりマーケットへ

往年（大正八年十一月）三越が、物價昂騰の際に臨んで、中産階級救濟の一助たらしめんと  
の主旨に基き自から進んで「木綿デー」を開催し一種のバーゲンセールを試み「公共の店」たる  
範を天下に示して、社會の歡聲と民衆の讚賞とを以つて迎へられたのであつた。

いままた「三越マーケット」を創始し、茲にふたたび、社會民衆の歡呼喝采を博するに至つた  
のだ。

而も「三越マーケット」は「木綿デー」の如く、數日間に渉る短期の催しでなく、永久的の計  
畫であることは、左に掲ぐるところの倉知專務の證言に徴して、明かに之を知ることが出来るのだ。

「先年、社會奉仕の一端として、木綿デーを舉行したが、あれは一時的のものであつて、今回の

マーケットは永久的のものである。従つて三日や四日で品物が賣切れたとて中止する企でない  
今後の成績に見て貰ひたい」と聲明してゐるのだから、恐らく「三越マーケット」は二三年間  
に涉つて繼續せらるべきものと觀てよろしい。

つまり、マーケットは、永久的施設を以て社會に存立すべき、確實なる可能性を有してゐるこ  
とを裏書してゐる。

また、マーケットは、獨り三越の占有すべき販賣機關でもなければ、三越獨得の販賣計畫でも  
ないのだ。大なり小なり店舗を有し資金を有し商品を有する者は、天下何人と雖も容易に之を實  
行し得るのだ。

この意味に於て、われ／＼は、いま、茲にマーケットの經營を説かんとするものである。すな  
はち「三越マーケット」にそのヒントを得て、よりよきマーケット經營を試み、以つて、おくれ  
ばせながら、日常生活の實用必需品の廉價提供を行ひ、物價引下げに貢獻し、併せて國民生活安  
定のために、幾分なりとも、貢獻し奉仕するところあらんとすることを力説するものだ。

## 一〇 マーケット經營と小賣商店の運命

マーケットは原則として、永久的計畫の下に經營せらるべきものである。これまで、各商店に  
行はれた特賣デーや、特價日や、安價週間と言つた風のものとは大にその趣を異にする點は一時  
的施設でない所に在る。

本綿デ一の延長はマーケットでありマーケットは一年でも二年でも繼續してやるところに永久  
的社會奉仕事業としての眞價を認知することが出来る。三日や四日の廉價デーは三日坊主的で本  
當の意味に於ける社會奉仕を目的とする犠牲的廉價とは言ひ難い。

ある論者はいふ。

若し三越のマーケットが一定期間の催しであるとせば、世人はその廉價につられて貯金を引出  
して買入るべく、一方に賣殘品の處分法となり、他方に豫期せざる新しき需要を喚起し、相場  
を騰貴せしむるか又は相場の下落を抑制するに至るであらうと、これは合理的推論である。一の  
三越の廉賣がそれほどの影響を及ぼすか否かは知らぬが、三越がそれを行ふとき他のデパートメ



ントもまた、それに倣はざるを得ざるに至るべく、果して然らば或人のいふ説も架空の言でなくなる。ここに於て三越マーケットの設置期間は事實問題としては輕視されないこととなる、と。

## 一一 マーケットの内面的觀見 (其一)

さて、はなしは錯綜するが、一體「マーケット」とは何を意味するものか——先づこれから決して「マーケット」經營の説明に移つて行かなければならぬのだ。

「マーケット」といふのは英語の market から來たもので、單なる「市場」といふ意味だ。更にこれを動詞に使へば「市場で賣る」といふ意義になる。之を要するに「マーケット」といふ言葉は廣い意味に於ける「販賣市場」ともいふべきものであつて、物價引下げたとか廉價販賣だとかといふことがらに、何等の關聯を有してゐないのだ。

言はゞ、三越の機智に依つて、かゝる新しい言葉を、三越の店名に冠して、一つの新しい試みをやつたまでのことだ。

單に「三越市場」と稱するは餘りに平凡すぎる。そこでひゞきのよい英語で「三越マーケット」

と發音する方が、社會に對して何かしら新しい響を傳へる——由來、日本人就中江戸ッ兒は、珍奇なものに憧れる心の動き方が極めて烈しい。

三越は、ここに目標を置いて、「三越市場」といふところを特に「三越マーケット」と大に新しさを發揮したのだ。

その名稱は公設市場、廉賣市場、店内市場、特價市場をちよいと新しくしたまでのことだ。然し流石に三越だ。「三越マーケット」といふ一種の合の子看板が大當りに當つて、字義通り千客萬來の大繁昌！矢張三越は商賣上手であると言はざるを得ない。

## 一二 マーケットの内面的觀見 (其二)

また、アメリカで出版せられたマーケティング (marketing) に關する二三の著述の中に、矢張り論じてゐる。

その重なる事柄は商品の販賣側即ち分配方面であるが唯從來の販賣術 (セールスマンシップ) などと異なる點は、從來専ら販賣の技術や組織及經營など實際的方面にのみ限らるゝの觀あるに反

し、是は、經濟學的に研究してゐる點である。現にシカゴ大學のダンカンはその著書の序文中に「本書は單に現在の分配組織を説くに止まらず尙ほ一步を進めて諸原因と影響とを闡明し實際上應用經濟學の著書たるを期す」と言明してゐる。

而して其の内容はドンナものであるか一瞥すれば一緒論を十八節に分け「マーケティング」の意義から商業組織、職務の分岐、商品原料品及食料品及食料品製造、商業上の問題と商業、調査統計、經濟學、經營學、商業史、商法との關係、商業研究の教育的價值などを略説して居る。

#### 第一編 原料品及食料品

二、商品の分析 三、市場の分析 四、商業組織 六、運輸 七、取引所 八、倉庫 九、商品の商業的分類 十、商業報告 十一、市場代價 十二、金融

#### 第二編

十三、商品の分析 十四、市場の分析 十五、分配組織 十六、新式小賣商 十七、商業方針 十八、市場の防衛及擴張 十九、販賣の組織 二十、廣告經濟 二十一、販賣費用及代價 二十二、販賣上社會上の政策

### 一三三 マーケットの内面的觀見 (其三)

次に「ハーヴァード」大學の「マーケティング」擔任教授なる Melvin Thomas Copeland の著書の中には「マーケティング」の定義として「商品を生産者から消費者へ分配する場合の商業經營政策を支配する原理を研究するものである」と言ひ、その中には、小賣商及卸賣商、製造者の販賣組織、原料品の分配に従事する種々の代理人並に商品の販賣を便にし、之を發達せしむる其他のあらゆる手段を含むと説破してゐる。

内容の一斑は

一、緒論(販賣法及政策) 二、需要を支配する條件 三、小賣營業 四、卸賣營業 五、大量消費者に對する原料品等の販賣法 六、販賣の經營 七、商標及廣告 八、代價政策  
上述の如く「マーケティング」の意義は、その人々に依つて異つた見解を下してゐるが之を通觀すると商品の販賣方面を經營者の立場からと又國民經濟論上からとの兩方面から研究するものと見てよいのだ。

## 一四 マーケットの内面的観見 (其四)

「マーケット」を學問的に検討すれば、いろ／＼の解釋や註説を必要とするであらう。

現に、歐米の商業學や經濟學の學者間に於て、いろんな論議、主張が唱へられ「マーケティング」marketing に関する著述が熾に行はれてゐるといふことだ。

我邦に於ても、小林商學士は「マーケティング」に関する新しい研究を發表したのが如上略述した通りだ。依て茲にその大要を約説した次第だ。

又「マーケティング」の意義は多少人に依つて見解を異にしてゐる。商品の販賣方面を經營者の立場からと又國民經濟論上からの兩方面から研究するものと見てよからう。

經營者の立場から觀た研究が多いので、經營學の一分科と見る學者もあるが、經濟學と商業學の何れに屬するものであるかと言へば、商業學に屬するものと見るのが適當であらう。

商業學其ものがまだ新しい學問で、中には之を經濟學の一部門なりと見て居る學者もあるのであるから、若しかく見るときは「マーケティング」は當然經濟學の一部となるのである。併し

現今に於ては商業學は學問の分岐上獨立の一學科と見る方が正しい。「マーケティング」の字義を「市場販賣論」とするか又は單に「販賣論」とするか或はその内容から觀て「商品分配論」か又は「商業組織論」とするか、論の代りに學を用ふるか、何れにしても更に新しい研究を要する次第であると結んで居る。

右の約説に依つて「マーケティング」なるもの、大體の輪廓——比較的意義の廣汎なることが分るであらうと思ふ。

本著は、通俗平易に商賣の新しいヤリ方を説くことを主眼として居るのだから、學問的専門的のことは一切省き、量の問題をはなれ、質の實際に就いて説く積りである。

## 一五 マーケットはいちば？ しちやう？ (其一)

なほ、「マーケット」といふ字義及發音に就いて、もう少し著者の説明を加へて見よう。「市場」といふ言葉は、随分早くから我邦に言ひふるされてゐる。例せば、馬市場・青物市場・魚市場、や、新しい意味に於ける所で株式市場・商品・米穀・取引市場、ごく新しい所では、公設市場・販賣市場。

中央市場(未設)、店内市場(三越大阪支店)等がある。

そして、市場をいちばとも言ひ、またしぢやうともいふのである。現に著者が、最近關西のマーケット見學に赴いた次手に、大阪の三越支店に行き、小店員を捉へて、

「店内市場(しぢやう)は何處にあるか？」と訊いて見た。然るに例の小店員は、怪疑に堪へないといふ表情で、

「てんないしぢやう？ おまへん！」とアツきら棒に答へたものだ。劍もホロロの挨拶に著者は怒氣心頭に發して、上方の小賢六、生意氣なり一本參らさん哉と、

「いやしくも三越の店員ともあらうものが、店内市場が分らんやうでどうするツ！」勵聲一番すれど何の反應もない。それから著者は北田支店長に會見して、この不都合を詰つた所か、

「はアそれや無理もありません。大阪方面では市場をいちばと通稱してゐるのですから……」これには流石の著者も一本參らすべく出たのであるが、あべこべに一本參らざるを得なかつた。

東京では減多に、公設いちば、廉賣いちば、などと言はない。ドレもコレもしぢやう市場で通してゐる。

著者は、言語學者でない。いちばと言ひ、しぢやうと言ひ、果してその何れが正しいか知らないが、言葉の上に現はれる地方色から言つても、「市場」といふ言葉は、移動性に富んでゐることを一言附加して置く。

### 一六 マーケットはいちば？ しぢやう？ (其二)

大阪方面(關西地方)に於ては、市場を一般にいちばと稱し、東京附近(關東方面)に在つては、一様にしぢやうと言つてゐる。

早いなしは、東京の新聞に出る市場——公設市場・中央市場等の文字に、必ず公設しぢやうとルビを振る。問題の中央いちばの設置なんて傍訓したらそれこそ江戸ッ兒のもの笑ひの種となるのだ。事實中央しぢやうとやつてゐる——然るに、大阪の新聞は、市場といふ活字にキマリ切つて、いちばといふルビをつける。

大阪では、三越の店内いちば、天満いちば、日用品いちば等いふ風に、あくまでもいちばで押し通してゐる。萬一、しぢやうなどとやらうものなら、上方賢六は、しぢやうテ何んのことやと

たちまち疑ひの大渦をまき起すであらう。

如何にも、市場の呼稱が曖昧である。いちばは下卑だ。しぢやうは平凡だ。何かおもしろい言葉がないかと、さがしあてたのが、三越の所謂「マーケット」である。日本語の市場を英語でマーケットと言つたまでのことであるが、物好きな大帝國の人民には、新しい「マーケット」といふ片假名文字の言葉が無上に氣に入つたものらしく、何んでもかんでも「マーケット」でなければ夜も日もあけぬ様などいふ勢ひを示したのだ。

ここに一挿話がある。東京朝日新聞の青鉛筆に掲げた六號記事に誠に、おもしろいマーケット洒落れが紹介されてあつた。

「マーケットで當た三越重役の鼻息は荒い、藤田常務が重役室で一店員を捉へて「三越はダイヤや緞珍の丸帯ばかり賣つてる所ぢやない、箒やバケツも賣りますといふことが社會に紹介されただけでも大成功さ」店員「お説御尤もで……」そこへ濱田支配人がノツソリ入つて來て、店員が重役用の椅子に頑張つてゐるのを見咎め、「オイ君、そこは上席だぞ」すると、藤田常務「まあ、負けとけ」(マーケット)と洒落れて大機嫌だつた。」

かうした次第で「マーケット」といふ言葉に對して、何等の知識を有せざる者でも、何となく「負ける……」「負けて置け……」といふ一種の暗示を與へる。

世間には「マーケット」を負ける店、品物を安く賣る所といふ風に解釋する者も確に一人や二人はあらうと思ふ。

いちばやしぢやうといふより「マーケット」と稱する方が如何にも新しい感を與へ、安くマケるところのやうに思はれるのだ。

商賣にかけては流石に三越はヌケ目もヌカリもない。この筆法で中央市場もセントラル・マーケットの方がひびきがよいと思ふ。



## 第二編 マーケット經營の實際

### 一 マーケット新設のチャンス

加藤内閣の政費大緊縮の聲明に相次いで、府市、商業會議所の節約宣傳、それに、中央市場の

設置、物價調節案、暴利取締令等といふ諸問題に内外騒然たる中にありて、このチャンスをつ捉へて逸早く生活必需品の廉價販賣市場——マーケットの新設を発表したのは、三越呉服店であつた。かうした三越の新しい計畫に刺戟されて都下大呉服店は一齊に物價引下げを宣言し、白木屋は格安デー、高島屋は原價提供デー、いとう松坂屋は、棚ざらへデー、松屋呉服店は値下賣出しをやつて、白熱的光彩を放つたのだが、茲に注意すべき出来事は、三越が永久的の廉價計畫を樹て、マーケットを創設したのに反して、他の大呉服店は何れも短期間の廉價方法を採つたことである。(然し何れも常設的のを特置するであらう)

松坂屋の夏の棚ざらへ大賣出しは八月一日から五日まで、即ち三越の八月五日からといふのを、五日早く繰り上げて之を催して五日間で終了する方法を採つた。

また、松屋呉服店は物價調節の先驅と銘を打つて、八月一日から七日までの期間で「値下げ大賣出し」を催した。其他の大呉服店に於てもそれ〴〵廉價デーを開催したのであるが何れも五日間乃至一週間の期間を定め三越のマーケット開設に對すること凡そ一週間、ちよいと、あとの雁がさきになつた姿であつたが、三越は眞つ先に計畫を発表して、各大呉服店の短期廉價の終了す

る頃、ノソリノソリ土俵の上にその雄姿を現したといふワケだ。

そして、いよく明五日から兎に角、マーケットを開設するといふ前日、倉知専務は都下の新聞記者を始め、後藤市長や、田子社會局長、さては鶴見商務局長等の高官連中並に商議會議所の役員等を招じて、マーケット新設の披露に及んだものだ。

## 二 デパートメントストアとしてのマーケット

三越の倉知専務の試みたマーケット新設披露の挨拶は、マーケットの經營を知らんとする者に取つて、まさに金科玉條に値すべきものがある。

いま、試みにその二三を摘録して、讀者の参考に資することにしよう。

「今度私共の方で行ふ物價調節策として、廉價販賣は値下げではなく(數日前都下の一新聞が三越は販賣商品全部に互つて二割乃至三割の大値下げを斷行すると誤報したそれに對する辨明?)三越マーケットといふ店内に一つのデパートメントを新設し八月五日から永久的に日用必需品のみを賣る、例へば反物の如きは文庫紙を附せず、すべての裝飾を廢して赤裸々に、そして實用的

にして殆ど原價に等しい値段を以つて、提供する。」

「随つて多少の缺損は覺悟の前である。それには、使用店員の給料、家屋地代の賃貸料並に營業稅一切の諸費用を加算せず、純粹の仕入原價——その中藏敷き爲替等の實費は加算するが先づ私共商人としては、犠牲的廉賣であると確信する。茲に更めて市價の何割安いといふことを申上ない。唯諸君の御諒察に御任かせする。」

二割三割の値下げと言へば、如何にも華やかに大袈裟であるが、さうした計畫は決して永續すべき理由がない。

缺損を承知の上では言ふものゝ、數字の知れた方面の商品の利益から之を補ひをつけて行く積りである。私共は商賣人として立つ以上、無茶な値下げは出来ない。」と更に論調を進めて、

「マーケットは、誠にジミな計畫であるけれど、永久的に進むべく相當彈力に富んだ組織の下に創案されてあるから、假令米國に於けるワナメーカーの如き大きい影響を社會に及ぼさなくとも、これが動機となつて、物價調節の因を發すれば、社會に奉仕する力も比較的強いと信じて疑はない」と合理的の説明を試みて一座の人々を首肯せしめた。

### 三 マーケット出現の動機及其徑路

説明の順序として「三越マーケット」の新設されるまでのイキサツについて、ホンの少しばかり説いて見たい。

ことの起りはかうだ。世間の景氣はだん／＼悪くなつて來るのに反して、小賣相場は次第に高騰する傾向を示して來た。そして中流中産階級の生活を脅やかしたのである。

「かう物が高くなつては全くやり切れない」といふ聲の高い矢先き、ウント物價を安くして、セツバ詰つた生活に多少なりともユトリをつける——三越の社會事業として計畫されたのは、即ち「三越マーケット」新設の發端である。

何んでも今から四五月以前のこと、三越の最高幹部會議に、この問題が持出されたのであるが、文字通り満場一致直ちに實行準備にとりかかつたのだ。

そして、さし當りマーケット設置の場所として選ばれたのは、從來、計算・商品・通信の事務室に使はれてゐた三越五階西南の一角約百五十坪を全部解放して、新に三越マーケットを創設した

のだ。(事務室は新築の本館に移された)

それからマーケットの四綱要ともいふべき定めを樹てた。

- 一、値段が、非常に安いこと。
- 二、品質が如何にも良いこと。
- 三、商賣にする者に賣らぬこと。
- 四、實用品の外一切賣らぬこと。

更に進んで販賣品目としてあけられたものを大別すれば、左の四種類であつた。

- 木綿類……新銘仙、双子、紡績綿、遠州綿、縞縮、綿セル、綿ネル、晒木綿、裏地、紺緋、布圍地、染緋、白緋、紡績緋、モスなど其他。
- 雜貨類……毛布、帽子、傘、シャツ、猿又、靴下、筆墨紙、履物、小兒服、石鹼、手套、ハンカチーフ其他。
- 食器、食料品、臺所用具……罐詰、砂糖、菓子、饅頭、茶、乾物より荒物まで一切。
- 洋服類……準備中。

其他、マーケット係員の任命、特産地に對する店員の急派、生産品の大量仕入と電光石火の活動を以つて、曲なりにも八月五日までその準備を整頓し得たのであるが、マーケットの幕を切つて落すまでの重役並係員の勞苦奮闘は並大抵のことではなかつたのである。

#### 四 米國の小賣利率と日本の小賣利率の比較對照

大阪の三越支店に於ては、八月二十日から三十日まで「店内市場」を開いたのであるが、これは本店の計畫を試験的にやつて見たもので、丁度、木綿デーを催したとき、大阪の三越支店が本店で催す前に「さかえ日」を催したのと同じ行き方で、その計畫の本流は、紛もなく三越本部の最高幹部會議にその源を發したものであるらしい。

之に先つて、都下の某紙が、逸早く、三越の物價引下げを報じた記事の中に、大要左の如き意味のニュースを以つてした。

物價調節問題の喧傳されつゝある折柄、鶴見商務局長が三越の倉知事務に對して、米國のワナメーカーが商品の賣價を二割引にして賣出しを斷行し、各商店をして之れに追隨せしめ、一舉に



して全米の物價引下を慫慂したる實例に倣ひ、三越も斷然二割の賣價引下を斷行しては如何と勸誘したるに、倉知專務は之に共鳴して、直ちに三越の商品全部に互る二割の値下げを誓言したといふ意味のニュースであつた。

然し、これはニュースとして傳へられたものであつた。倉知專務の與り知らざるところであつたことはいふまでもない。

倉知專務が、その後、ある新聞記者に語つたところに依れば、

「デパートメント・ストアの權威ニューヨークのジョン・ワナメーカーが一五二〇年五月、物價調節策としてフィラデルフィヤとニューヨークにある商品價格二千萬弗を全部二割引で賣却した爲めにこの影響は、可成り大きく全米の各商店に及んだのであつた。

その結果は、即ち小賣値段の「定價獎勵」といふことになり随つて物價はグン／＼下つて來たのであるが、實はワナメーカーが大商店なるが故に世間には著しく宣傳されたもので、それより前既にニューヨークのブルックリンといふデパートメント・ストアが手持品の一割引聲明を行つたのであるから、物價引下けの先驅は實にブルックリンであつたのである。さてワナメーカー

は寶石及び貴金屬その他の高貴な贅澤品を除く外一切に定價の二割引を斷行したもので、可成りの缺損もしたやうであつた。大體、米國の商業者の利益は、五割乃至六割位あつて、一寸大變な暴利を貪つてゐるやうであるが、米國はすべての經費が高いので、差引計算をすると純益は五分乃至一割内外にすぎないのである。併し五、六割の利益の中から二割引下けを行ふのは尙可能性を帯びてゐるが、我日本の小賣の利率は一割五分精々である」と説いて、私かに小賣商人の賣上利率の極めて僅少なることを嘆じたものらしい。

### 五 マーケットの出現と特價品の亡滅

いま著者は、著者の自説を主張する機會を與へられたことを心からよろこぶ。

何となれば、著者の言はんとするところは、即ちマーケットそのものは、著者のハラとピツタリ一致合體してゐるからだ。

これまでの賣出しといふ賣出しは、ヤレ景品だ、ソレ樂隊だと、まるで子供だましのお祭り騒ぎにひとしいものだつた。

實を言へば、購客自身も、それを御承知の上で、賣出しそのものよりも、寧ろかうした空ら景氣に浮かされて、福引景品さては、樂隊や餘興にひきつけられて、餘り必要でもないものまで、態々買ひに出かけて行くといふ有様であつた。

然し、さうした傾向はいつの間にか消え失せて了つて、もつと眞面目な、もつと實際的な賣出しでなければ、世間一般の人々が承知しなくなつた。樂隊や萬國旗、さては、イルミネーションなどで、購客の心は動かなくなつた。

極言すれば、福引や景品で威かされなくなつた。これとて、矢張り時代の進運に伴ふ人心の變化だ。新しい購買心理の發動だ。

つまり、射倖的販賣方法では、本當に販賣的實績をあげ得られなくなつたのだ。

「景品も入らぬ福引も入らぬ樂隊も入らぬ。彩旗電飾眞ツ平御免！ 唯欲しいのは、安くて上等の品物だ」といふ風に、物を買ふ人の心持は變つて來たのだ。

福引や景品がヒドク販賣の均等制を缺いてゐたことも、かうした新しい人心の傾向を促進した一つの理由であり原因であらう。

そして、同じ福引券を買つて、福引場に行き、福引をひいて見た結果が、甲の客にはステキなものが當り、乙の客には貰つて有難迷惑的なものが當る。コンナことでは、公平無私の均等制を破る愚劣の策だ。

當つた客はうれしいであらう。然し當らぬ客はみじめであらう。平和博の福引策の失敗は何を話つてゐる——客である以上、客として同一の取扱ひをするのが當然、商店の繁昌も失敗もこの一點に存するのだ。

## 六 マーケットと特價品部の對立

景品をくれるなら、五圓の客にも十圓の客にも同一のものをくれるがよろしい。十圓の客だからと言つて等級の勝れた景品をくれ、五圓の客に對しては、頗る劣等なお粗末のものでは、餘り現金すぎる露骨すぎる、大抵の顧客はイヤになる。

假令五圓の客でも、客たる點に相違はない筈。五圓の客はいつの世まで五圓の客と定つてゐるワケではあるまい。時として、拾圓貳拾圓は愚か、實に驚くべき巨額の買物をせぬとも斷言出來

ぬ。五圓の客十圓の客と分界線をつけるのは、目先きに墮しすぎたやり口だ。ソナナ現金政策でどうして、百年繁榮の大長計が樹て得られるものか。

この意味に於て、福引は絶廢すべきもの、景品はよろしく斷禁して、それ丈利益率を低下すべしと主張するものだ。

賣出しといふものが、多くの場合、商店自身が儲けるため即ちウント賣上増進を計るための書き入れ計畫で、一つ賣出しをやり景氣をつけて儲けようといふのが根本の目的であつた。

然し、現代の賣出しはその方針を更めて、ある程度まで缺損する見込でヤルべきだ。何んとなれば、商店は平常顧客から尠からず利益を得てゐる。それで商賣が立つて行くのだ。その上賣出しをやつて儲けなければならぬといふのが既に間違ひだ。

三越のマーケットを、木綿デーの延長だと観ることが出来る。同時に三越のマーケットは木綿デーの進化したものであると言ひ得る。

木綿デーの開催は僅か三日間に互る短期の賣出しであつた。そして、一人の買物は一種一品に限定されてゐた。買物は必ず、自分で持つてかへらなければならなかつた。そして、準備商品が

賣切れて了へば直ちに中止する定めであつた。

尤も、その主旨は、物價昂騰の折柄、平生の御最眞に酬い、かつは一般の御便宜のためといふのであつた。

## 七 時代に順應せるマーケット經營の特點

「三越マーケット」は、物價の調節に貢献するところあらんとの趣意に依つて設けられ、木綿デーの如く、物價昂騰の折柄、平生の御最眞に酬いるためでもあらうが他に大目的がある——木綿デーの三日に反して、マーケットは一年二年は愚か五年でも十年でも繼續してやる。木綿デーの如く一人一種一品主義でなく、商賣にするためでない限り一人でイクラ買つてもよろしい。また客の希望に依つては、買上品一口につき二十錢の配達料を徴收して、普通商品同様市内配達をもひきうけるといふのだ。何かにつけて、便利であり且自由だ。

これを木綿デーの延長であり木綿デーの進化そのものであるといふことに何の無理があらうかの不思議があらう。

木綿デーに倣つて世間の商店は、安賣デーだ、特價デーだ、奉仕デーだと騒いだやうにマーケットに倣つて、格安品常設賣場だ、實用品の専門市場だ常設特賣場だ日用品廉賣場だと新しい名稱をつけて、華々しく新鋭氣分を發揮する商店が、あとからあとから出て來るのは誠にもしろい興味ある現象である。

特價品販賣は、各商店に早くから行はれて居たのであるが、特に賣場を區割して販賣商品を生活必需品に限定し、而も永久的施設を試みたるものにおいて、三越のマーケットを以つてその急先鋒と見なければならぬ。

大阪の大丸・十合・三越支店、さては白木屋支店・高島屋等を始め更に名古屋のいとう呉服店・十屋呉服店等に於ても、疾うの昔から特價品部を特設してゐたことは否むべからざる嚴然たる事實だ。また、東都に於ける白木屋・いとう屋兩呉服店に於ても、特價品の販賣を試みつゝあつたのであるが、三越マーケットの如く、積極的でなかつた。三越マーケットの如く切實緊要の設備を施してゐなかつた。

三越マーケットに一日の長ありとせば、その積極的な點にある。その切實緊要な設備を施したる所に存する。

## 八 マーケットは特價品部の市場化か

三越マーケットが、木綿デーの延長であるといふ以上、マーケットそのものは、從來、あらゆる商店に行はれて來た、バアゲンデー・安賣デー・特販デー・割引デー・値下げデー・均一デー・福引デー・歳暮年始賣出しや中元暑中賣出し、メチャク安賣デー等といふやうなあらゆる賣出しを包含したものであることが分る。

名稱は右に示せる如く、多種多様に言ひ現はされて居るが、之を總括して言へば、特價販賣の一言につきて居る。

この意味に於て、マーケットは特價販賣の市場化したものであるといふことが出来るのである。故にマーケットを端的に約言すれば特價販賣そのものは即ちマーケットであり、マーケットそのものは即ち特價販賣であるといふのだ。

特價販賣と言つても、商店や商品の種類に依つて、そのやり方が各々相異なる——或る特殊な商

品のみに限つて特價で販賣する。また商店全部の商品に對して、特價を以つて提供する場合がある。

或はまた、二三種、五六種の商品を限定して、特別販賣をやる時もある。全く金何圓何十錢として均一的に行ふ場合もあれば、或は何割引として提供する時もある。

特價の時日に於ても、或る曜日——一週間中の或る曜日を以て、特價日とすることもあり或は何日より何日までと日限を切つて、特價品を賣出す場合もある。現今我邦に行はれてゐる特別販賣は、主として、さる特殊の商品を特定の價格で販賣する方法——例せば、丸善などで、夏帽シーズンに於て麥藁を市場一般の相場よりある特定の安値で賣る——それからデパート式大商店の行爲は所謂特價販賣である。デパート式特價販賣のやり方は、丸善の麥藁帽一點の特價販賣と異り、少くとも或る主要商品に附帶した多數の特價品を有してかゝるもの二つである。

而して、マーケットは、後者の進歩發達したものであると斷ずることが出来る。取りも直さずマーケットは、實用品の特價販賣常設市場であるのだ。

### 九 マーケット經營の特殊條件

以上述べ來れる説明に依り、商店を中心として、試みられたさまざまの賣出し及特價販賣が今日マーケットを出現するに至つた一つの動機を作つたことを明示し得たものと信ずる。

三越の木綿デーはマーケットの近因を作り、各商店に於ける特價品販賣は、いままさに、マーケット化さんとして居る實情にある。

然し、これまで説いたのは、商店それ自體を中心として出發點とした、マーケットの形式及内容的意義を述べたものである。

そこで、説明が少し複雑になるが、所謂、一般市場販賣——公設市場、廣賣市場等といふ市府を中心として設置された市場もマーケットたる意義に何の相違もない。

また、半官半民組織に據る農商務省の「世帯の會」で、一つのマーケットを形造り、商品陳列館で家庭實用品を販賣したのもマーケットである。或は、家事改良會、みどり會等といふやうな二三の婦人團體が中心となり主催となつて、ある會場内に生活必需品を陳列して販賣するのもマ

マーケットである。

マーケットの範圍は右の如く極めて廣い意味に解釋されるのであるが、原則として左の條件を具備してゐるものでなければ、眞實の意味に於けるマーケットと言ひ得る資格も價值もない。

勿論、その資格と言ひ價值と言ひ、マーケットそのもの、存立に何等の關係を有せぬものであるかも知れない。

然し我邦に設置されたる一般の日用品市場は、生活必需品の廉價販賣を本義として、その立脚地點と定めてゐる以上、マーケットの實際經營に於ける原則の有無に依つて資格ありと認め又は價值なしと認めなければならぬ。

- 一、マーケットに販賣する商品は、生活必需品なるべきこと。
- 二、マーケットに販賣する商品は必ず一般市價より一割乃至二割安價なるべきこと。
- 三、<sup>○</sup>マーケットにて販賣する商品は價格以上に優良なるべきこと。
- 四、<sup>○</sup>マーケットは永久的の計畫なるべきこと。

マーケットと雖も商賣である以上、原價提供を以つて、マーケット販賣の主要條件と定める譯

にはいかなから省いて置く。

なほ一言つけ加へて置きたいことはマーケットは、團體によらず官吏の手に支配されず、全然獨立した所謂「私設市場」であるといふことだ。尙くはしいことは後段に述べる。

### 一〇 マーケット經營の特質及基調

前節に掲げたマーケット販賣に關する四箇條の準則は、その公設市場たると店内市場たるとを問はず、必ずこれを遵守し實行すべきものである。

この四箇條の原則を度外して、マーケットの存立は無意義、無價值のものとなることは當然の結果と見ることが出来る。

マーケット(市場)の名にかくれて、暴利を貪ること、粗惡不良の商品を提供すること、奢侈贅澤の商品をうりつけることは、その主旨に反しマーケットの販賣本義に悖るものであるのみならず大なる社會的罪惡を構成するものであると言はなければならぬ。

マーケットは徹頭徹尾、社會政策を基調として經營すべきもので、物價調節の機關たる使命を

果し、一方に於ては生活脅威（中産階級の）の緩和をなす安全網たるの實を擧げなければならぬのだ。

歐米に於けるマーケットは、全く中流民のために設けられてゐる。そして、全然生活必需の商品に限定されてゐる。歐米の中流家庭に於ける主婦は、自から進んでバスケットを提げて、その市場に出かけて行つて、自由勝手に買物する。少しも耻かしいと思はない。

然るに日本の婦人はどうであらう。餘程勇氣あり自覺ある主婦でなければ、自から市場に出かけて行かうとはしない。

一家の主婦として、市場に買物に行くことを大きい耻辱であるかのやうに考へて居る。

矢張り、家庭に黙り込んで、商店の小僧が御用ききに來るのを待つて、高い御米や酒や醬油、さては魚類青物を買ふ方がよいと考へてゐるらしい。

そのクセ、奢侈品贅澤な衣服だとか或は時計だとか指輪だとか一寸體裁のいいものを買ふ段になると、自から卒先して出かけて行くといふ調子である。何といふ矛盾の甚しいことであらう。

日本でも東北のある地方に、日をキメて、市場といふものが町の一角を占して出来る。そこに

は、近在の農家の婦人や百姓連が、野菜、穀類を持つて來て賣る。

これなども一種の聯合マーケット（集合團體）であるが、<sup>プライスカード</sup>價格札をつけておかない。一定の相場といふものがキメられてない。個々別々の値段を呼稱する。甲が一把五錢で賣つてゐる葱を乙は四錢五厘で賣つてゐる。勿論、品質の關係もあるが、まア葱は要するに葱だ。そして、客と交渉がまとまれば商談忽ち成立と來る。然し、成立するまでは「五厘まけろ」「イヤまからぬ」で可成りの時間を無駄にしてさふ。

それに、東京邊の婦人と大に心持が別で、主婦は女中をつれ大きな籠を提げて市中を堂々闊歩して、買物して歩く。この點は、確に海外婦人的のところがある。

東京の御奥様に少し見學させてやりたい位だ。

## 一一 安からう悪からうの公設市場

はい、は少しは横道にソレた氣味であるが、マーケットの全局について説明するために、もう少し、著者の説くところをきいて貰ひたい。

歐洲戦争のあと急に不景氣が來た。下るべき筈の物價が俄に暴騰し、とても生活がやつて行かれないといふので、中流以下の貧しい人々を救済する目的で、公設市場(廉賣市場)が非常な勢で出來た。東京全市、大阪、京都、名古屋等言ふやうな主要都市は勿論、日本全國至る所の小都會に(二百九十三)設置されたのである。

設置されたにはされたが、やれ商品が不良であるとか、値段が高價であるとかといふ風に「安からう悪からう」の不評で持切つて居る。他にいろんな非難の聲もあり、實際市場そのものに悪弊もあつたりして、なか／＼市場の本領を立派に遂行し得られなかつたのである。

その甚しきに至つては、清水正己氏の所謂、ユダヤ式經營法がこの公設市場に應用され、ゴマカシ商人の横行は甚しいのだ。

例せば一個二錢の立札のある果物五つ買つて十錢拂ふと、二錢五厘足らぬといふ「でも一個二錢としてあるぢやないか」と云ふと「いゝえ二錢五厘です」と云ふ。

よく見ると五厘は果物の中にかくれて、二錢とだけしか見えなかつたといふやうな奸計が白晝公然と行はれたこともあるのだ。

公設市場は名稱丈は如何にも立派であるけれど、いろ／＼な商人の集合團體であるから(烏合の衆)當局者の監督がどんなに嚴重でも行届なかつたのだ。

本當に公設市場を生きたものにしよつとすれば、結局信用の厚い商人を糾合して、立派なマーケットを築きあげなければならぬ。そして客の絶對的信用を得なければ、公設マーケットの成功は覺束ないものと言つてよろしい。

要するにユダヤ人式のマーケット經營では駄目である。

## 第三編 マーケットの組織及經營

### 一 最小限度の原價低限

マーケットの本領とする點は、一時に生活實需品を生産し、その生産したる商品をマーケットに出して賣ることだ。

つまり、出來得る丈生産費を低限して、販賣上の諸經費を節約し、出來得る丈安い原價に仕上



け、これを出来得る丈安い價格で提供する——コレが即ちマーケット販賣の全生命だ。

マーケットの美名をかりて、賣残りの残品拂ひをヤルなどは沙汰の限りだ。何のことはない、羊頭狗肉に類する奸策だ。

マーケットは、賣残品藏拂さらへでありローズ品の投資であるといふ結果となり、究極するところマーケットは化ケツトになつて、その商店の信用、名譽、聲價、權威が臺なしとなつて、早晩自から救ふべからざる慘敗の運命に遭逢すること火を見るより瞭だ。

一體全體、見切品を安く賣る——元値を切つて安賣することは間ちがひも大まちがひだ。呉服店でヨクやるところのよせ切見切反物賣出しなども、時代の新勢に順應すべき販賣法であるとは思はれない。

要は、マーケットには羊頭狗肉の策は無用だ。マーケットの美名を濫用することは大に慎むべきことだ。

日本に於けるデパート式の大商店始め、その他の各商店では、マーケット經營に對して異常の注意を拂つてゐるやうだ。

時勢の推移——社會の風潮は烈しい勢ひで動きつゝ進みつゝある。唯賣りさへすればツレでもろしい。ウント儲けさへすれば結構であるといふ時代は疾うにすぎ去つた。

百尺竿頭尙一步を進めて、何んとかして、社會民衆のために寄與する所がありたいといふ熱烈な奉仕觀念の發露がなければならぬのだ。まゝいふと、*何んか、いかに、*

## ニ マーケット創設の準備

マーケットを事實化するまでに漕ぎつけることは、可成りの苦心と工夫とが傾けられたものであることは、前節に於て述べたが今茲に之を再びくり返して説く——仕入の苦心、生産品の選擇から賣場、廣告、その他の宣傳——いよく大ピラに社會に對し民衆に對してマーケット新設を宣するまでの徑路は決して生やさしい計畫では出来ぬのだ。

マーケットに對する著者一個の私見を言へば、マーケットは徹頭徹尾「實質主義」で行くべきものであると信じるのだ。

例へば一反の木綿物にしても、極端に無駄を省く——いろいろな色彩を配合し幾度も手数をか

けたマーク及包装、文庫紙房縁といふやうな包装的経費を全然省いて了ふのだ。

日本古來の商業モットーとして「賣物には花を飾れ」とあるが、著者の理想はこのモットーをその根底から破壊して了ふことだ。

「賣物を裸にせよ」この一句だ。

ピンからキリまで、無駄な費用を省け！ 極端に経費を節約せよ！ といふ主義一天張だ。何の商品に依らず包装その他の飾りといふものに對する費用は、決して僅少な額ではない。

ヨク調査して見たならば可成りの額に上るものであることを見出すであらう。殊に呉服の類を業とする商店にあつては、物價昂騰の折柄、かうした経費は實に侮るべからざるものがあるに相違ない。

ソコで、マーケットを徹底的に行らうとするには、随分極端な節約方法をとらなければならぬ。先づバッキングといふものを全廢する、次には賣上書、請取證の類を止める。第三には配達もすかりストップして了ふ。

これらの経費を節約して、イクラでもよいから、商品の原價計算を最低限に定め、最低の利益

二分乃至三分を見積るので。時として全然利率なしで行かなければならぬ場合もあらう。然し、商賣だ。商賣は要するに商賣だ。商人は慈善事業を商賣とするものではない筈だ。

極端に安く仕入れて、極端に安く賣る。時間を省き、手数を省き、ドコまでも「省け」で行き、純アメリカ流に一度金銭出納器キャッシュレジャーが一回轉すれば、ソレで一切のビジネスが完全且簡單に終了するところまで馬力をかけることだ。

### 三 マーケットの經營と其の目標

は、ないはさかのほるが、マーケットをやるには、先づ第一に經濟狀態の考査から出發した商品の仕入れをしなければならぬ。

例せば生産過剩の結果ストックがありあまつて困りヌイてゐるといふ製造家を物色し、その商品が果して優良なもので而も生活實需品に適するものでなれば、スグそれを全部買ひとる。勿論、價格の如きも最低限度まで切りつめて買ふのである。

コンナ次第で、マーケットといふものは、商店の有するすべての商品に行き互るといふことは

頗る困難である。だからマーケットは常に安價優良なる生活實需品にして、而も生産し仕入し得られるものの範圍は限定されるのだ。

それからマーケットを目して、一種のローズ品の片づけ、或は見切品の安賣りだといふ風の誤つた見方をする人もあるが、信用ある大商店のマーケットにはかゝる卑劣の手段を弄するが如きことは断じてないと言明して憚らない。

何と言つても、マーケット経営はいまやつと日本に生れたばかりだ。急に改良が行はれなくも行く行くは、理想的のマーケットとして生成するであらう。

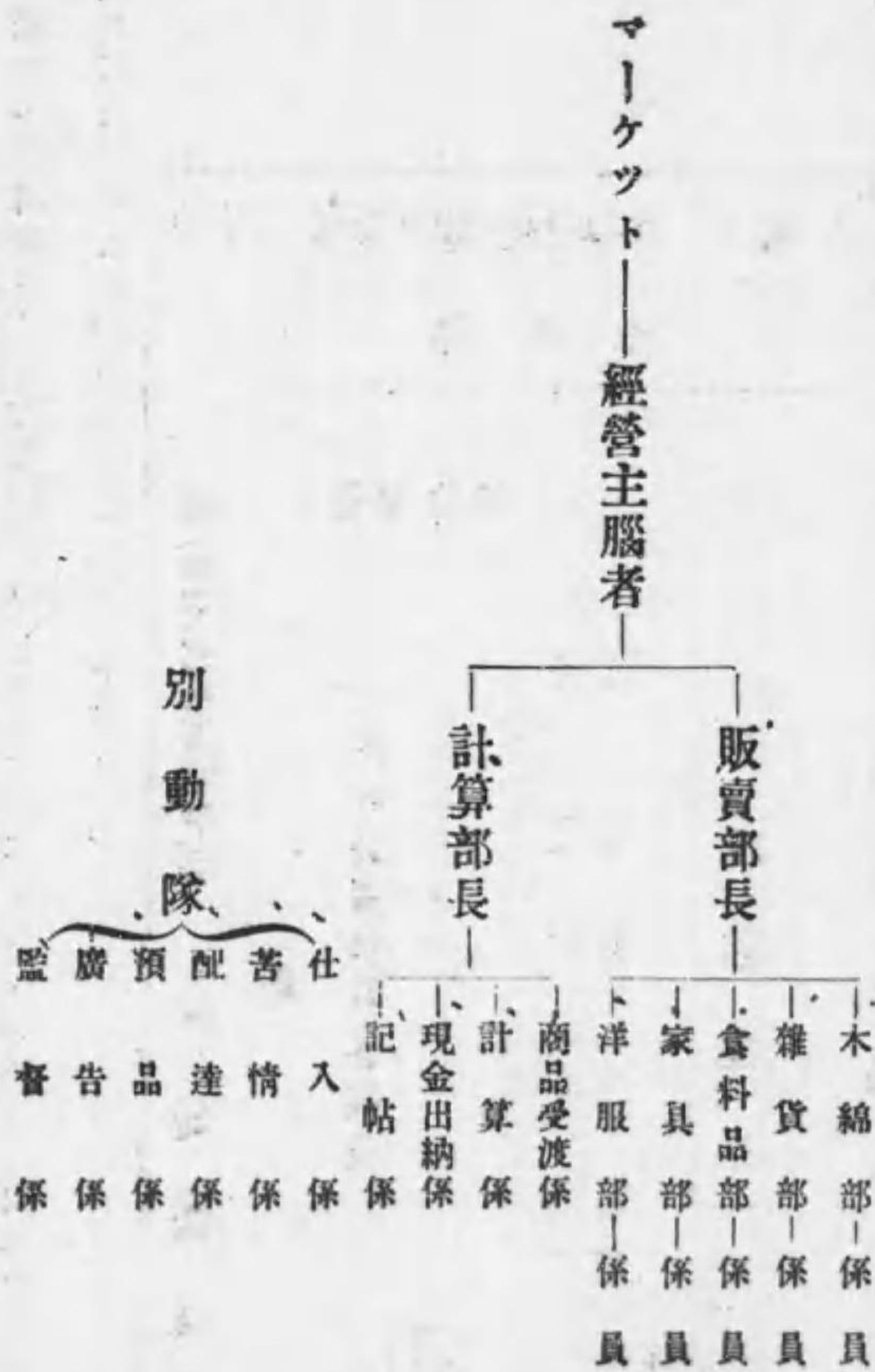
之を要するにマーケットは儲ける主義でヤツテはいけない。ドコまで社會奉仕、犠牲的廉價販賣の實を擧げて行かなければダメだ。

#### 四 マーケットの販賣員と賣場設計

マーケットの大體の組織編制は右に示す如きものでいゝ。

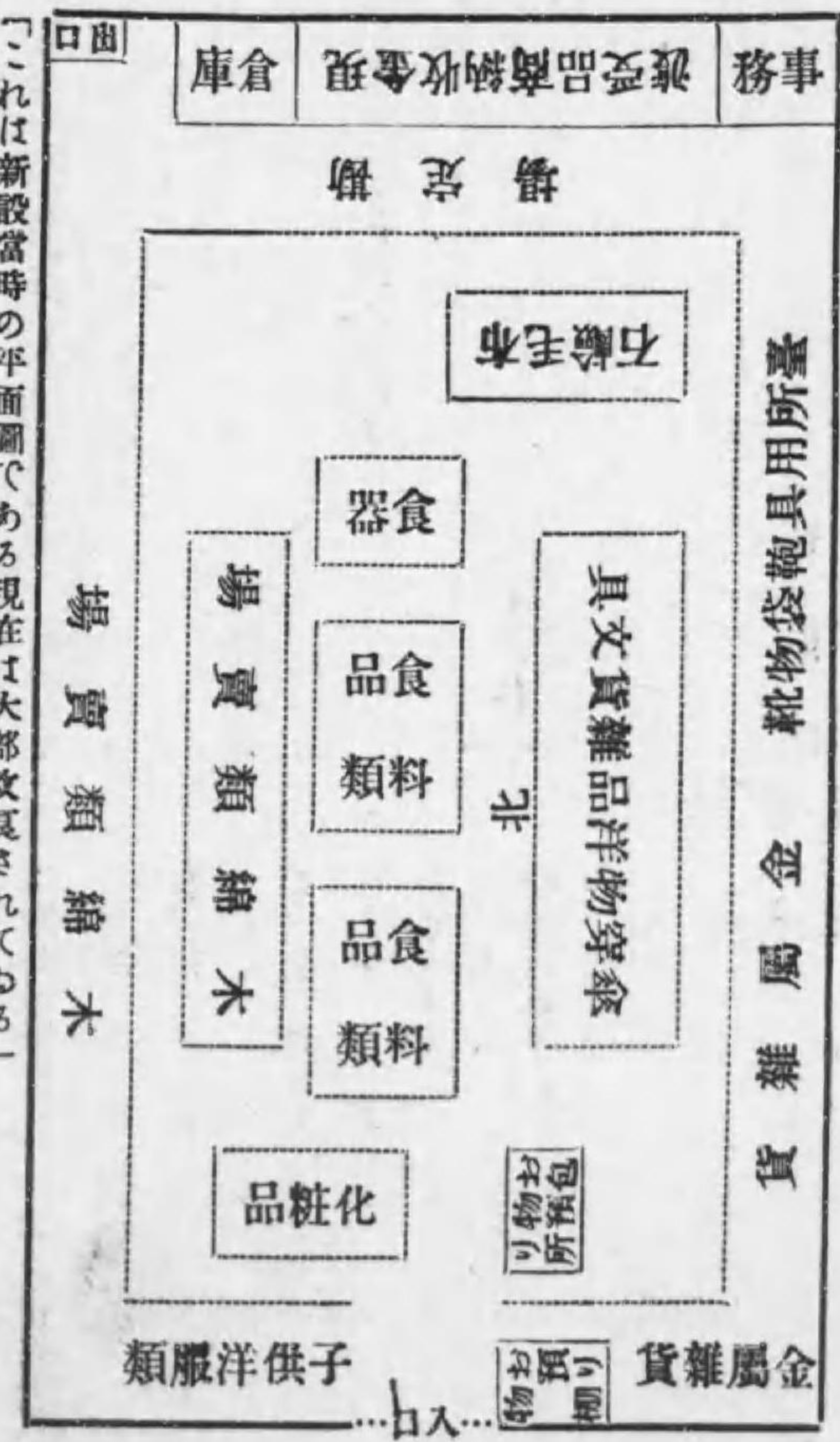
この上いろんな役割も仕事もあるが、餘り大仕掛けにして、如何かと思ふ。コンナところで一

つ實際に當つて見るがいゝ。人員の足りないところは、兼務兼任で行くより他にないのである。



マーケットの賣場の範例として、三越の賣場の新設當時の平面圖を御目にかける。

コレは百五十坪を以つて、その總面積としてゐる普通の小賣商店には少し大きすぎる。ソレに到底マネの出来ることでないから、これを手本として縮少した賣場を作り上げればよい。御註文通りに行くまいが小さくともマーケットだ。



「これは新設當時の平面圖である現在は大部改良されてゐる」

### 五 マーケットの面積査定

マーケット賣場の設計はどうすればよろしいか、それは商店自體の位置及面積、建築の様式等に依つて相異なるのであるが、先づ大體に於て全店舗の約半分をマーケットに開放する覺悟がなければならぬ(後節に詳説する)。

三越の如き比較的大面積を有する店舗であり尙多くの賣場<sup>セクション</sup>を有してゐるところにあつては、五階全部をマーケットにするといふワケには行かない。普通賣場はそのまゝにして置かなければ、他賣場に影響する。三越の特定したるマーケットの場所は西館五階西側(元事務室)約百五十坪を占してゐる。

百五十坪と言へば、三越にとつては可成りの大面積である。實を言へば利益の比較的多い商品を陳列して、百五十坪の賣場面積も最も有効に使ふ方法はイクラもあるのである。何を苦んで、マーケット等を設けんやである。然し、マーケットの新設は純然たる三越の社會奉仕事業として、この大事な面積を思ひ切つてマーケットとのために割愛したのである。

この點から見ても、三越のマーケットは、如何に多大の犠牲を拂つて居るかが察知される——然し經營そのよろしきを得るに於ては、内からも外からも何等かの成果(有形無形)を收め得るであらうと信じて疑はない。

順序として、三越マーケットの大體の設計を説明して讀者の御参考に供して見よう。三越マーケットの總面積は前にも繰り返して言つた通り約百五十坪で、一寸見たところ、平面的で四角な一廓を形造つてゐるやうに見える。その略圖は前項に示せるが如きなものである。



## 六 マーケットの入口と其の設備

御覽の通り三越マーケットは、略圖に示す如く、極めて平明簡單、その陳列法の如きも平面的で、立體的な點は少しもない、如何にもマーケットらしい設計である。

先づ新しい試みとしては無難の方であらうと思ふ。場所も狭い(三越全體から觀て)、商品の種類も少い(漸次増加する筈)如何にもあつさりとしてゐる。が平面的の下に一種の緊縮味が漂うて

ゐるから、自から人氣を新にする觀を呈してゐる。

先づ、五階の入口には、三越マーケットとかいた御粗末千萬な看板が眼に映る——入口の右角に「御包御預り所」がある。若い店員と制服の監視係が二人、それに、女子供二人、風呂敷包や其他の包物を「御包を御預り致します—」と呼んで、一々客の御包を御預りすると共に例の合番付の木札を客に渡してゐる。

入口で「御荷物を御預り致します」といふのは、混雜する場内で、萬一萬引でもあつてはならぬといふ豫防手段であるが、コレは客の感情を害せぬやうにせねばならぬ。

「何んだ客をドロ棒扱ひにしてゐる、失敬千萬な」と思ふ客もあらうし、包みの中には、重要な書類や品物や其他貴重品が入つて居らぬとも限らぬ。理が非でもそれをドコまでも預らなければならぬと頑張り「御荷物を御預り致します」「モシ／＼御荷物を……」とやられたのでは、客もさぞ不快を感じるであらう。

これに對しては、よろしく臨機應變の處置をとらなければならぬのだ。

預るのをイヤがる客に強ひて無理無體に強制的なことをする權利もなし、客も必ず預けなければ

ばならぬといふ義務も有せぬのだ。ほんたうに御買物便利のためといふならば店舗の入口で御預りするか、ソレともマーケットの入口で預つたものを出口までまはすやうにせねばならぬ。

女の子任せは少し危険だ。相當の指揮者がついてゐて、その可否を命令する様にしなければ、飛んだ失敗を演じないとも限らない、注意すべきことだ。

好意的に御荷物を御預りするといふのならば、客にとつて、誠に有難いことであるけれども、萬引豫防策としてやられたのでは餘りいゝ氣持がせぬのみならず、客にとつては甚だ以つて有難迷惑千萬の儀で御座る。

遠慮深い婦人客などは包のなかにドンナ重要なものが入つてゐても、イヤ應なしに預けて了ふのもあらうし、さうしたものを女の子が忙し紛れに、甲の客に渡すべきものを乙の客にウツカリ渡して了つたりしたらどうであらう。

それこそ商店の信用は地に墮ちると言はなければならぬのだ。

### 七 マーケットの販賣品目と其の陳列法 (其一)

入口から、右側の方に入ると、金屬製品が一杯に陳列してある。その種類と正價は、

洗面器	眞鍮	自八	十	錢	至一圓二十錢
	銅製	自一圓	十	錢	至二圓
磁器	ニツケル	自四	十	錢	至一圓二十五錢
	磁瑯	自三	十五	錢	至六十五錢
パケツ	銅製	大型	貳圓	二十錢	
	鐵板	極大	五	十五錢	
	同	中型	五	十錢	
	同	小型	四	十錢	
鐵葉塵取	同	最小型	三	十五錢	
	同	同	同	同	六圓五十錢
フライパン	大	型	四	十八錢	
	中	型	三	十五錢	

マーケットの組織及計營

小 型

十 八 錢

六二

肉 引	六圓九十五錢	二重珙瑯鍋	二圓二十錢
銅製十能	五十錢	家庭用大工道具	七圓八十錢
銅製柄杓	三十五錢	ニューム柄杓	二十八錢
ニューム辨當箱	四十錢	ニューム藥罐	一圓七十錢
火 鬻 斗	四十五圓	銅 飯 蒸 し	二圓二十錢
魚 燒 き	二十三錢	ニッケル裁鋏	九十五錢
ニッケル大匙百本	二十五錢		

金屬製品賣場に接續して、靴、袋物、みだれ籠、實用靴等が陳列して居る。

實用靴(ボツクス) 九文より 十一文まで 均一價五圓八十五錢

ト ラ ン ク 牛	皮 二 尺	十九圓五十錢
ト ラ ン ク 豚	皮 二 尺	十一圓五十錢
手提トランク尺	五	六圓八十錢

八 マーケットの販賣品目と其の陳列法 (其二)

更に進めば洋品雜貨に接近したところに、家具臺所用具が陳列してある。

ざ る	九十錢	棕 梶 箒	一圓十錢
し や も じ	三 錢	洋 服 かけ	二十三錢
新 聞 挾	十六錢	割 箸 (一袋百對)	三十二錢
下 駄 箱	二圓五十錢	飯 鉢	二圓八十錢

マーケットの組織及計營

六三

手提トランク尺	二	六 圓
みだれ籠		二 圓
竹製屑籠	自五十錢	至九十錢
書 類 籠	自八十錢	至一 圓
千代田袋尺	五	二圓四十錢
鏡 臺	自六圓七十錢	至十一圓五十錢

たわし 五ヶ 二十五錢  
 洗濯板 二十三錢  
 徳用石鹼 半打 六十錢  
 洗濯石鹼 五ヶ 五十錢  
 炭とり籠 五十錢

これに相對して、傘、穿きもの、洋品雜貨文具の賣場がある。

鉛筆 一打 四十五錢 麻半巾 一打 三圓廿五錢  
 新半巾 一圓七十五錢 スリツバア 三十五錢  
 ズボン 釣 七十五錢 男下駄 壹圓十錢より  
 女下駄 八十五錢より  
 番傘 自四十錢 至七十五錢  
 蛇の目 自一圓十錢 至二圓十錢  
 縮シヤツ 三十五錢  
 メリヤス猿股 二枚一組 自六十錢 至九十錢  
 白チヨツキ 二圓十五錢 洋傘 貳圓九十錢より

日傘 一圓

靴 下 三足一組 自八十錢 至一圓

純毛糸腹卷 一圓貳拾錢 婦人夏腰卷 六十五錢

夏手提袋 五十錢

洋 盃半打 一圓十五錢  
 一圓五十錢

盆 自七十五錢 至一圓十五錢

椀 二十七錢 番茶器一組 一圓

番茶 正味一斤 三十八錢 ほうじ茶一斤 七十錢

煎茶一斤 九十五錢

白毛布 二枚續 自五圓 至九圓

食パン 一斤 十四錢 ビスケット 半斤 二十二錢

大和煮大罐 六十錢 コーンビーフ 四十錢



海	苦	四十錢	ヒゲタ醬酒一升	九十五錢
つるの子豆	一升	三十錢	梅	干
奈良漬	四十八錢			四十八錢

九 マーケットの販賣品目と其の陳列法 (其三)

三越マーケットの正面は、勘定場になつて居る。

「御勘定はどうぞあちらで……」賣場員の注意をうけた客は「向へこの品物を持つて行くんですか？」と不承無精に、エンやらやと、いろんな買物を抱へて、勘定場に行く。

勘定場には先客が群をなして待つてゐる、漸く自分に順番がまはつて來て、商品を勘定臺の上に置くと係の店員は、値札を見て「何圓何十何錢ナリー！ なほ願ひましては……」と聲高らかに読み上ると他の一人の店員は懸命に算盤玉をバチつかせて算を入れる。

總々高イクラといふ数字の現はれたところで客から現金を買ふ。それから現金收納係のところへ行つて總々高を高く呼びあけて入金をする。

出納係りの前にあるキャツシレダスターは一つ釘を押し電氣の仕掛で自動的に開き、請求書が獨りで出る、つりせんは手で出す——五圓以上の請とり證には參錢の收入印紙を貼る——この請とり證と品物とを揃へて、商品受渡係——(引合せ係パツカーと俗稱す)のところに持つて行く。そこで、もう一度算を入れて見る。その々高が請とり金額とピツタリ合つて居れば、ピタリと引合の印を押してくれる。

萬一違算があれば、イクラ多い、イクラ不足だ、もう一度檢算して見るがいゝ、とキウ／＼突込まれる。

ピツタリ々高が合はなければ、パツカーは承知せない。勢ひ、客に迷惑をかけなければならぬ。ピツタリと算が合へば、例のマーケットの包紙に包んで、封印まで押しスダ客に渡せる様にしてくれる。

マーケットの勘定場は、實に嚴重な組織で、商品數量と代金額に些のあやまりがあつても斷じてうけつけないのである。

マーケットで最も大事な關門はこの勘定場である。ここは實にマーケットの關所である、辨慶

の白紙では通してくれない。勘定場でこの錠を破れば、大變なことになるのだ。堤防も蟻一疋の穴からといふ、油断とスキがあつては相あらぬといふワケだ。

### 一〇 マーケットの販賣品目と其の陳列法 (其四)

勘定場の前を通つて、木綿部の賣場に行けば、新銘仙、双子、紡績縞、遠州縞、縞縮、綿セル、綿ネル、晒木綿、裏地、紺緋、布圍地、染緋、モスなどが二つの陳列臺に一緒に載せられてある。そして、値段の如きも五圓を最高値段として、その他大抵一圓内外のものばかりである。一々價格を表示すると際限がないから、ホンの代表的の商品の價格を一寸掲げて見よう。

帶	地	二圓五十錢	緋	一圓四十三錢
夜具	地	四圓二十錢	裏	一圓二十五錢
浴衣	地	九十五錢	白	二圓四十錢
白地浴衣	地	二圓九十五錢	木綿	

木綿賣場を一巡して入口の方に當つて、子供洋服が陳列してある。

タ	オ	ル	四	十	錢	敷	布	一圓三十錢
綿子供用毛布			一圓	十	錢	タオル地	エプロン	三十四錢
子供サル股三足			九	十五	錢			
	エ	プ	ロ	ン	尺			
					三			三十錢
					六			十錢
					七			十錢
子供洋服			自	四圓	五十錢	至	五圓	八十錢

### 一一 マーケットの販賣傳票作成

現に三越のマーケットで使用してゐる賣上傳票は左の様式に出來てゐる。二重になつてゐるしその上騰寫式になつてゐるから確實この上なしのものだ。この傳票さへあれば、金額の相違は元より商品の過不足とも忽ち明になるワケである。一枚は客の手に一枚は勘定場にいつの世までも残るのだ。

そして、賣上傳票の裏面には、赤インク刷りで、別項の如き注意條項がのせられて居る。そのヤリ方の至れり盡せりの點は、取つて以つて大に範とするところが多からうと思ふ。御参考のため原型そのまゝを登載するのだ。

（正印） = 御收仕候也

合札様

品別	品名	員數	引合	金額
60				
	合計			

元	現金	おつり
受	切手	

三越マーケット  
東京 三越呉服店 扱人

■ 当店販賣品は何れも相當の値段にて御願ひ申上居候得共萬一他店に比し高價なりとの御思召も有之候は、御遠慮なく營業部長迄御申聞下され度詳細御説明可申上候

■ 本手形記載の事項に付御不審の廉も有之候はば營業部長迄御注意下され度候

■ 接客上其他不行届の點も有之候は、營業部長迄御注意御願申上候

■ 誂物其他本手形記載の品物に關し御用の節は表記の賣場名及び扱人の姓を御示し相願度候

■ 三越へ御用の際は左の電話を御呼出し願上候

本局	六〇	本局	三八二七	本局	四一五七
"	一三七二	"	三八三二	"	四四九四
"	一四九六	"	三八七四	"	四五四七
"	二〇七五	"	四一四一	"	（自四〇〇〇 至四〇〇一 四〇〇九〇
"	二二一五	"	四一五六	"	四〇〇〇

マーケットの組織的計畫

三越の社會奉仕事業

三越マーケットの特色は

- 一、品質が如何にも良いこと
- 二、値段が非常にお廉いこと
- 三、商賣にする方に賣らぬと
- 四、實用品の外一切賣らぬと

陳列商品は左の通り

- 一、木綿類
- 二、雜貨類
- 三、食器食料品及臺所用品
- 四、出來合洋服インパネス等

御客様方へ御注意

- 一、電話の御注文は御断り申升
- 二、總て現金にて御買上げ願升
- 三、御取替は御断り申上ます

三越マーケット新設

### 二二 マーケット販賣商品の整理

客の希望に依つて、買上商品を出口の方にまはすときはマーケット専用の特別の合札を用ゐることになつてゐる。

面	表	面	裏
マ	ケ	○	此の品に限り
ー	ツ	1	配達料申受候
ト	ト	6	
		1	
		7	

赤い地に白色で文字を現はした札で、同一のものが二枚、青い紐が自由に通せるやうに上部に穴が開いてある。

「この品を出口まで……」

「ハイ畏りました」

「御名前さまは？」

「何某」

「御請取を拜借致します」

「この札を差上ますから出口で御引替に御品物を御うけとり下さい」

そして、請取證は、この品物の代價に入金したといふことを證する爲につけるのだ、それから請取證の裏に客の姓名と合札の番號一六一七——確に間ちがひないことを證するのだ。

客が出口に行つて、自分の買物をとらうとして、合札を出す。

「御名前さまは？」

「何某」

「はい……」

係員は、合札及請取證の姓名等を照合した上、確に間違ひがないと見た上で渡すのだ。客から、自宅に配達して貰ひたいといふ希望があれば、係員は早速その手續を運ぶ。勿論二十錢の送料を徴収するのである。

合札にかいてある通り「この品に限り配達料申受候」とあるから客の方でも既に承知してゐるのだ。

### 一三 苦情係りの任務

マーケットには、苦情係りを置かなければならぬ。苦情の主なるものは、買物が不足してゐるとか、合計金額が商品の値段に對合して實際價格より超過してゐるとか、品物が悪いから取替へてくれとか、品物が不用になつたから現金を返してくれとか、随分面倒な苦情が来るのである。これに對して、一々解決の勞をとるために、専任の苦情引うけ係員を任設する必要があるのである。この苦情は電話で来る、手紙で来る、本人直接申込んで来るといふ始末であるから、店員が一々この苦情をきいてゐたのでは、販賣の方が御留守になつて了ふ。

だから係り員を定めて、苦情が來たらスグ係員に引渡して、販賣員は、販賣を進めて行くことに努力しなければならぬ。

それから、苦情をきいてどう解決するかといふに、先づ、大抵は客の無理を通してやらなければならぬのだ。

代金を餘計取つたものであれば、請取證のペ高と現品とを照合すればスグ判明するが、品物の不足してゐるのには一番厄介だ。實に世話がやける。

品不足のものに關する苦情は、買つた品物と請取證の金額とつき合せて見るのが一番早い——客の足りない品の金額の差がそこに現はれて来る。

細工をする客になると随分妙なことをする者もある。ソコは苦情係りの認定と常識とに依つて解決せねばならぬ。

苦情承り係だからとて一々客の苦情をきいてゐては飛んでもない目に合はされる、

その苦情が果して正しいか正しくないかといふことは、結局、苦情係のアタマの問題だ。さうかと言つて、客に對して店の信用問題を考へなければならぬから、その正邪曲直をピシ／＼とやつつけることも出来ぬのだ。

何をいうても、混雜するマーケットのことである。間違もあらう錯誤もあらう、要は全員結束して、一切の誤を未然に防止する工夫に全力をつくすことだ。

勿論、店内——マーケットの中のことならばスグ解決がつくが、一旦歸宅してからの苦情解決は一番苦しい。

品物が届かないとか、おそいとかの苦情も、なるべくないやうにせねばならぬ。

## 第四編 マーケット販賣實務

### 一 マーケット販賣品目の選定

説明が前後したり、重複したり、岐路に入つたりするかも知れないが、マーケット經營に關して、言ひ残したことを一々ここに例證を提示して述べて見たいと思ふ。

販賣商品は生活實需品に限定すること、これはマーケット本來の大眼目であることは、いまここにあらためていふまでもないことだ。マーケット、マーケットと言つて、味噌も糞も同一に解釋してはいけない。マーケットは人間の生活に必ずなくてはならぬものを賣らなければならぬ。

然し、廉賣市場そのまゝのものゝものと大に意義を異にする點は前節に於て明に説明して置いたから

今に蛇足を加へない。

要するに、マーケットに於て販賣すべきものは、生活必需品と稱しても、その主たるものは、木綿、雜貨、食料、食器、臺所用具の類に限定せらるべきものである。

現に三越のマーケットで賣つて居る品はざつと左に掲げる種類の品である。勿論、時を経るに従つて、新しい商品を差加へて行くことであらう。

木綿類……新銘仙、双子、紡績縞、遠州縞、縮緬、綿セル、綿ネル、晒木綿、裏地、紺緋、布圍地、染緋、白緋、紡績緋、モス、その他。

雜貨類……毛布、帽子、傘、シャツ、猿又、靴下、筆墨紙、履物、小兒級、石鹼、手套、ハンカチーフ其他。

食器、食料品、臺所用具、罐詰、砂糖、菓子、鯉節、茶、乾物より荒物まで一切。洋服類……準備中。

これは、あらましの表示であるが、マーケットに於ける實際の販賣品目まだまだ澤山陳列されてある。

ニマーケット販賣に適する商品

著者の考へとして、マーケットの販賣品目は、生活實用品を主要品目とすることは勿論であるが、木綿、洋品、雜貨以外は殆ど全部が家庭用具（家具、臺所用具）でなければならぬと思ふ。そこで、著者の考へついた品目だけを讀者の参考のために左に表示して見よう。

② 玄關向き

帽子掛 名刺受盆 提燈  
ステツキ立(傘立兼用) 下駄箱 靴磨具  
國旗、球竿

座敷向き

神棚及供具一式 佛壇及佛具 箆筒  
手提金庫 額縁 衣箱  
机 本箱 狀差

✓

ボン／＼時計、目ざまし時計の旅行靴

座布團	洋服かけ	バスケット
帽子ちり取ブラシ	火鉢(長火鉢)	洋服ちり取箆
食卓	炭取り	鐵瓶
水さし	茶盆	藥罐
茶器	土瓶	茶柵
茶ほうじ	茶がら越し	湯碗
菓子皿	罐切り	栓ぬき
ナイフ	鐵瓶敷	急須
小楊枝入	吸入器	寒暖計
灰ならし	煙草盆	風呂敷小切れ類
布團包大風呂敷	メリンス巾風呂敷	木綿手廻り風呂敷
進物用帛紗	食卓ふきん	茶ぶきん

マーケット販賣實務

つやぶきん

蒲團、枕

寝具

二枚つゞき毛布

臺所向き

鼠入らず

錫 (大中小、ふた共)

まな板

釜、釜ぶた

飯櫃

出刃庖丁

さしみ庖丁

皿

重箱

爛德利

盛合せ皿

盃

鉢

パケツ

水こし

ほうろく

醤油こし

水 斐

小 桶

御飯杓子

あみ杓子

一升 樽

かめ

すり 小木

台 十能

魚 あみ

箸 (箸箱、わり箸)

鹽 筥

果物 籠

皮むき

洗物 桶

漬物 桶

水びしやく

おたま杓子

肉鍋

かめぶた

七リン

長十能

れんげ

味噌こし 筥

敷 筥

じゃうご

ふかし器

米かし 桶

味噌 桶

汁杓子

食卓覆ひ

玉子やき鍋

すり鉢

火けし壺

魚串

餅あみ

目 筥

龜の子たわし

醤油つぎ

おろしがね

マーケット販賣實務



ごみ捨籠  
 毛はたき  
 張物板  
 洗濯ブラシ  
 金だらひ  
 さゝら  
 草 箒(竹製)  
 こたつ火鉢  
 石けん  
 ランブ  
 かつぶしけづり  
 鋸  
 きり

ニューム辨當箱  
 箒  
 洗濯だらひ  
 洗濯石鹼入  
 吹竹  
 わらだわし  
 紙屑籠  
 くわいろ  
 楊枝  
 ほし物竿  
 切だし小刀  
 かなづち  
 なた

牛乳わかし  
 杓子差  
 洗濯板  
 下だらひ  
 うちは  
 みがき砂入  
 踏だ  
 あんか  
 はみがき  
 さん又  
 雑巾バケツ  
 くぎぬき  
 釘

ほし物ばさみ  
 蠅たき  
 勝手用薄べり  
 下駄泥おとし  
 貼物用刷毛  
 郵便受箱  
 水焜爐  
 フライパン  
 うがひ茶碗  
 髪洗ブラシ  
 輕石  
 釜下灰かき

小提灯  
 上草履  
 番傘  
 灰ふるひ  
 鼠とり  
 ちりとり  
 標札  
 珈琲用具  
 タオル  
 あかすり  
 風呂桶

安全ピン  
 塵芥溜箱  
 臺所下駄  
 お櫃蓋  
 ガラスみがき  
 庖丁掛  
 湯わかし  
 洗面器  
 手拭  
 さらしへちま  
 鏡臺

庭用具

鐵 除草器 如露  
 植木鉢 庭下駄 便所用具  
 手洗器 手拭かけ 下バケツ  
 草履 はたき 臭氣止器

先づ考へついた丈ざつと右のやうなものである。これならば、誰れが見ても人間生活に必要なものであると認め得るであらう。

マーケットはかうした商品を仕入れて販賣すべきものであると信ずるが故、大體の品目をあけて、讀者の參考に供した次第だ。季節向き如何は、仕入者のアタマの問題だ。

魚類 鹽 鮭 牛 肉 肉 白 菜 芋 小豆  
 其他マンスターヂ  
 カレー粉

海 昆 膠 節 布 節 鷄 卵 豚 肉 玉 菜 大 豆  
 牛 菜 ぜんまい  
 大 根 高野豆腐  
 藤 汁 竹輪 麩  
 馬 鈴 薯 椎 茸  
 キヤベツ 奈良漬  
 うづら豆 味噌漬  
 ねぎ 油物  
 南 瓜 福神漬  
 西 瓜 素麵  
 胡 椒 干温鈍  
 茄 又 食パン  
 水 蜜 ビスケット

羊 果 納 豆 八六  
 ありのみ ソー ス  
 パ ナ ー ミ ル ク  
 ト マ ト 薬 又  
 白 酒

マーケットで有名な商品は買られない。十五銭のサイダーを十銭で(原價計算から割出して)賣つたのでは、マーケットはいし相場が崩れて生産者の方が参つて了ふから、結局、自家仕入商品でもウント賣る方法をとらなければならぬ。



三 日用品販賣店の種類別

東京全市を通じて、日用品販賣店を商賣別にした統計は、マーケット經營の上に参考とする點が多いから左に掲げて見よう。

菓子 八四四三 傘 下駄類 二五五八

酒 醬 油	四一七七	小間物化粧品	二四五九
白 米	三六六七	文具書籍	二二七七
薪 木 炭	三二七六	藥 劑	二〇九九
蔬 菜 果 實	三一五九	吳 服	二〇四九
魚 類	三一〇七	家 具 類	一九〇〇
金 物	二八六〇	洋 品 雜 貨	一七六六
乾 物	一七三八	靴	六四九
建 築 材 料	一五四七	石炭コークス	六〇二
足 袋	一三五三	油 類	五九一
鳥 獸 肉	一〇八七	陶 磁 器	五七二
玩 具	一〇一四	電氣瓦斯器	五三二
漬 物	一〇〇八	洋 傘	四七二
硝 子 類	八五四	西 洋 食 器	四三七

マーケット販賣實務

砂 糖  
羅紗洋服地

六八四 日本食器  
六六六 夜具布團

二四〇  
六五五  
以上

八八

右の調査統計に徴して、(東京中心のものではあるけれども)日用品——生活必需品として、如何なる種類の商品が一番多く賣れてゐるか、又如何なる種類の商品は比較的賣行がよろしくないかといふことが一目瞭然だ。

コレを参考として、マーケットで何を賣ればよいかといふことは大抵見當がつくであらうと思ふからクドい説明を省く。

#### ④ マーケットの賣行良き商品

前項に於て説明した陳列商品及其價格に依つて、マーケットの販賣品目は凡そ如何なる商品を以つて主要商品として居るか、また、價格は如何なる程度のものであるか、この二つの點がおほろけながら分つたこと、信ずる。

さて、主要商品も、價格の程度も大體分つたが、その中で比較的賣上の多いものは何んであらう。一番賣上の少い商品は何んであらう——これも立派な研究項目である。

何んと言つても、一番賣上金額の多いものは、衣——即ち木綿類を最高とせなければならぬ。その次は食——食料品類である。食料品の中でも「成程市價より確に安い」と客自身に於て確信のつくものがより多く賣れるといふ現象を呈するのは當然だ。

それから、洋品雜貨——例へばシャツ、サル又の類、就中最も賣行の旺盛を示したものはトランク、洗面器、バケツの類で、トランクの如きは、一日平均五六打の平均で賣れて行つた。尤も夏季旅行シーズンに出會した関係もあらうが、賣れるも賣れる、實によく賣れたものだ。

マーケットでも、季節向き商品でなければハケ方がよろしくないといふ例證は、半毛二枚續の白毛布が五圓ソコ〜で買へると言つてもこの暑いのに毛布でもあるまいといふのか、それとも懐中勘定の工合で、毛布は寒くなつてからでよろしい。それよりも先きゼヒなくてならぬものがあると言つた風に、麥湯冷やし器などは九十五度の暑熱の日約一千本からうりつくし、來る日も來る日も三十錢の麥冷やしはないかと言つて客が押よせて來たものであるが、もう全部賣りつく

して了つたあとで、何んとも仕方がなかつた——若し片つばしから生産が出来、仕入準備のつくものなら一週間暑熱期間中数千本の麥冷やし器は賣れたに相違ないし、實際賣場に立つて見て賣れる見込は十分ついたものだ。然し、マーケットはイクラ安賣りするからと言つて、賣れる商品ばかり巧く仕入れるワケに參らず、脾肉の嘆に堪へないことも多々ある次第だ。ここにマーケット仕入の悲哀といふのがある。

### 五 マーケットの賣行惡き商品

前篇に例證を明示した通り、安い商品を此の如くに積んでも賣れないものは依然として賣れない。例へば白毛布の如きがそれである。客の懐に餘裕があつて、この毛布は減法安い、寒い時の用意に一枚買つて置かうといふ殊勝な心掛を有つて居る人の少いところを見ると、中産生活者の財政状態が乍失禮餘程金融逼迫の状態になつてゐることを御察し申上げなければならぬ。そして、僅か三十錢の麥冷やしは、本當に羽が生えて飛ぶやうに賣れたのに比して、その販賣的狀態が如何にも皮肉な對照であると思ふ。

一方は冬の準備品而も五圓以上もする商品、一方は現在の必需品而も僅三十錢の代物だ。暑いには暑い、氷は高い。況してや、ソーダ水、アイスクリーム、ビール、サイダーは時節柄不經濟極まる贅澤なのみもの、一層のこと麥湯でも水道の水に冷やして呑んで我慢辛抱しよう。それが、衛生經濟の理窟に適つてゐる。コレだコレだ——と多くの客は、マーケットの麥冷しやしをねらつたものらしい。

さあここで一つ考へなければならぬ問題がある——マーケットも季節向き商品にして最も必要なもの例へば麥冷やしのやうもの、暑い盛りにイクラ安からうと白毛布はチト考へものだ。

それから何時まで陳列してゐても賣れないものは、潮時を見て全部撤回して了はなければならぬ、いつまでならべて置いても賣れないものは要するに賣れないのだから……。

マーケットの棚ざらしも、餘り感心したことでない。ドシ／＼新しい商品を陳列して、ドシドシ賣行くものを賣るに限る。

それから、實用靴の五圓八十五錢も結構であるが、寸法を合せるのに手間がとれ、マーケットの靴は考へものだ。尤も閑散人なき市場ならいざ知らず、三越マーケットの如き白熱の狀を示し

て賣る人買ふ人の混亂するところに靴の賣物は、賣る方よりも買ふ方で遠慮して貰はなければならぬものだ。

「あなたのお足は十文半！ はい十文半！ の御靴！」と言つた丈では納まらないのが靴といふ曲物だ。實際穿いて見た結果キツチリ筈れば萬歳だが、爪先がキツすぎる、やれ踵かかとが緩いのと、結局十文半が十文五分になつたり十文七分になつたり、イヤハヤこの暑いのに、靴一足で汗ダクあせの體は、マーケットにはふさはしからぬ光景だ。

## 六 マーケット販賣の増進方法

ついでのごとくに、少し賣物——マーケット販賣について一つ二つ氣のついたことを述べて見たいものだ。

マーケットに来る客は、安い商品を買ふ積りで来る。店員の方でも安い物を賣る積りで居る。つまり賣る方も買ふ方もハラがキマツてゐる。かけひきも、お世辭もお辭義おごんがひも、へちまも入らぬのがマーケットの特色だ。

毎度有難う御座ります。畏りまして御座りますと一々やつて居つたのでは、先づ店員の方がへこたれて了ふ。何しろ大舉して来る客に對して、一人々々に辭を低うし禮をつくすといふことは、一寸どころでなく、大にこたへるのだ。

寧ろ全然販賣術の單調化を以つて進む方がマーケット販賣らしくてよろしい。

「これはイクラ？」

「五十五錢です！」と答へて了へばよろしい。五十錢の洗面器一つ買ふに、やれココがへこんでゐるの、瀬戸がハゲてゐるのと、客は客として勝手な理窟をコネるのであるが、日本人は仕方がない。生れつき、グチツボク出来上つてゐるのだから「まあ奥さんソナところで御堪辯願ひます」とお世辭の一つも言つてなほきかなければ、陳列臺の下から新しいものを出して見せる。奥さんは一つ見せられたのでは承知が出来ぬとある。

それも見せてくれ、これも出してくれ、結局あり丈全部見つくして、選りに選つたあけくのはでは「もう一まはり寸法が大きいといゝんだけどネ」このへんのところは餘程の呼吸ものだ。イクラ社會奉仕でもマーケットでも、五十五錢の洗面器一個の販賣に對して、悠々五尺の男子が一

人の婦人客を御相手に一時間も二時間も貴重な時間をマイナスにするのは苦痛だ。

然うかと言つて、かうした六つかしい婦人客を、いゝかけんにあしらはうものなら「随分不親切ネエ……」と来る。

若し、おめでたい夫君の鼓膜にでも響いたら最後、「貴店マーケット何部賣場の店員——(人相風采の詳記)は斯く斯くの不親切云々」と尾にヒレつけて、愚妻儀マーケットにて五十五錢の洗面器一ヶ買ひ求め申候際……、麻布X生といふやうな筆法で、營業部長宛直接訴狀か左もなくんば、例の赤塗りの投書箱に、悪口三昧の文句をかきなぐり、それを投書箱へ捻ぢ込んで行くといふ段取り、相手の店員こそはいゝ災難、あくるあさ、主任の前に呼びつけられてコツピドイ御小言を頂戴した上「以來氣をつけますから……」と二三度叩頭して引下る惨めさ。

少し運のよろしくない者になると、忽ち譴責だ。更に運の悪いのになると、銘刀一下、首宙天に舞ひ上り、「あな怒らめしやマーケットよ！」といふところが落だ。

何れにしても、客の苦情は可成り多い。啞者が屁を放つたやうなことでも、「三越の信用」店の「れん」が持出される。果して店員に落度があるのか、ソレとも客の方が得手勝手なのか、苦情

ばかりはドコへ持つて行くところがない。結局、苦情の出ないやうな方法をとらなければならぬ。それには客と店員とが仲よくなることだ。

マーケットに来る客は、どちらかと言へば、足繁く通うて来る客が多い。マーケットそのものの性質から言つても、一度は二度、二度は三度と、客の方からやつて来るやうに出来てゐる。強ち安いものをあさりにやつて来るといふワケではないが、一度来た客は二度も三度も重ねて来るとは一點疑ふ餘地がない。

そこで、店員對客は、餘り狎れ合はぬ程度に於て、接近するやうにしなければならぬ。禮を失はざる範圍に於て、客と店員とが漸進的に接觸して行かなければならぬ。

一たん御馴染となつて了へば、もう大丈夫だ。普通賣場のやうに、悠々やつてゐられない。さつさつと第一の販賣をキリ上げて、お次の番に移らなければならぬのだ。

客の方から、ソコのところを諒解して貰つて、「マーケットは忙しいのだから……」と氣をきかして貰ふ様仕向けなければならぬ。

要領のよい客になると「本當に御察し致しますわ……本當にこんなに暑くてはネ……」とアベ

コペに客の方から御世辭をいふのがある。日本人の中にもなか／＼分りのいゝ時代を知る婦人が居る。客といふ客がみんなかういふ風に頭腦明晰であつてくれればいゝが、オツとドツコイ、イクラマーケットでも問屋で左様おやすくは卸してくれませぬ。



### マーケット主要販賣品目

マーケットに於ては、餘り説明を多く要する商品——純然たる生活實需品でない——專賣特許の米磨ぎ機械とか或は臺所に使ふ新しい發明品であるとか、さうしもの販賣は全然見合せて了ひ、生活上なくてはならぬもののみを中心とし主要販賣品とすべきである。

要するに誰が見ても「これは入用だ」と思ふ品物で、用途及使用方法の一目瞭然たるものを選まなければならぬ。

店員も面倒でないし、客の方で、店員より以上にヨク呑み込んでゐるといふ品物でなければならぬ。客がその商品の値札を見て、普通の世間相場と比較して見て、成程二割も三割も安いとスグ合點の行くやうな商品でなければならぬ。合點行くやうに承知の行くやうにするのがマーケット

トのつとめだ。

イクラ生活實用品でも餘り高價なものではない。實用品ではあるが、あつてもなくても間に合ふやうな一種の贅澤品ものはマーケットの販賣品には適せない。

三越のマーケットの商品について、一とわたりその値札を瞥見すれば、先づ最高値段で鏡臺の十一圓内外のものゝそれから蒲團地の四圓内外、鏡臺などは家具に屬すべきもので、生活必需品？と言ひ得るかどうか、嚴密なる意味からコレを割出せば十一圓の鏡臺は高すぎるのである。

然し、所謂市場——公設市場——のそれと三越のマーケットは全然その行き方を異にしてゐるのだ。例へば、公設市場は主として、食料品——米とか味噌とか醤油とか漬物とか、直接生活に必要な食料を中心としてゐるのに反して、三越のマーケットは、衣——を中心として木綿であるとか毛布であるとか子供洋服であるとか、傘、穿物の類、トランク、袋物と言つた風のものを中心してゐる。

これは呉服屋がマーケットを始めたのだからといふ理由にも依るが、世間の所謂公設市場と最もその趣を異にしてゐる點はここに存して居るのである。



つまりマーケットの眞意義？ はここにある。これを煎じ詰めて言へば、公設市場では主に汗露の滴るやうな商品が比較的多い。だからあゝした建物の中でやらなければならぬ。客は土足のまゝで遠慮なく入ることが出来るのである。

然るにマーケットはさうは行かない。もと呉服屋雜貨店の企であるから家具衣服と言つた風の濕氣のないものが多い。従つて上品だ。上品といふ言葉はマーケットに不適當かもしれないが、公設市場のそれに比しては確に上品であると言はなければならぬ。

尤も、三越のマーケットに、鹽鮭の紙包が桶に入れて出してあるから、自然の勢ひに乗じて所謂公設市場化することになるかも知れない。

現に大阪の三越支店で店内市場を開催した、西瓜や、南瓜、それから胡瓜や人參牛蒡等の類を陳列してゐた例に徴しても、將來三越マーケットは八百屋もやれば、魚屋もやり、お米お酒の類にまで手を伸すことになるかも知れない。

然しそれをヤルまでには、可成りの距離があり可成りの時間があるのだ。何んとなれば先づマーケットの構造及場所の改造が必要になつて来るから。



### マーケットと公設市場の異點

五階のマーケットでイクラ何んでも露の滴る鮮魚やお醤油御酒のはかり賣りは出来まい——それをイヨ／＼斷行するとすれば、結局五階から最低階にマーケットを移し、コンクリートの叩きにして土足のまゝ、労働者や商家の御女將さんが自由に出入するやうにしなければならぬのだ。

三越マーケットは、ソコまで階級の低下を希望するものではないと信ずる。矢張り社會の中樞階級を視つてゐるのだと思はれる。(地下室ベイヤメントの開放もいゝ)

またマーケットとして、公設市場の如く八百屋式、魚屋式、芋屋式、豆腐屋式のことはいり得まいと思ふ。もしやつたら一種の低級マーケットだ。

公設市場は風呂敷包やバスケットを持つて買ひに行くところ、マーケットは、粗末なりと雖もパトロン紙の包紙に包んで品物を賣つてくれるところ、ソコに所謂市場のそれとマーケットのそれとが根本に販賣商品の性質を異にすることがうかがはれる。

鮮魚・葱を三越のマークの入つた包紙には包めない。よしマーケットが今後大に進歩發達し、

販賣品目が増大したとするも、先づ人參牛蒡等の野菜類に數種の果物位を販賣するであらうか。それに雜穀、乾物、干魚の類を加へ得ることが出来るであらう。

なほ、マーケットに来る客と所謂市場に行く客とは全然ソノ客種が違ふ——市場は貧乏人の買物するところだとはヨク耳にするところだがマーケットの方は同じ貧乏人でも上等の部類で、先づ社會中樞階級の生活者と見てよろしい。

尤も三越のマーケットには自動車に乗つて来る婦人もタマにはあるといふから、一寸おもしろい現象で、三越でなければ見られない光景かも知れぬ。

現に、マーケットに現はれる客の中には名士や相當知名の婦人がチヨイ／＼やつて来るのを見かける。

現に前の香川縣知事東園子爵が五圓八十五錢の實用靴を買つたことも新聞で有名だ——石丸鐵道次官の奥さんが來たりした證據歴然、この調子でマーケットの販賣的勢力範圍が漸次擴大されて行かうものならマーケット萬歳だ。

## 九 マーケットの販賣力増進

マーケット經營に臨んで、大に考慮すべきことは、マーケットで賣つてゐる品物が店内至るところに在るとする——店内にある同じ品がマーケットにも陳列してある。そして、マーケットにある品物は少し落ちるが、普通賣場の割合に比して確に安い——かうした場合は客はマーケットの品物で間に合はせるといふことだ。結局、普通賣場にあるトランクが一向うれなくて、マーケットのトランクの方がられる——といふことになる。萬一みんなコノ調子でやられたのでは、マーケットは大に賣れてめでたいが、普通賣場の販賣がグツとへるといふ奇現象を呈する。マーケットは利益がない。普通賣場の品物は賣れさへすれば相當の利率を見ることが出来る。

さア店にとつては、まさに一大事となるのだ。マーケットの影響をうけて、店の商品はうれなといふことになつてはならぬ。

そこで、マーケットの商品の選定が必要となつて来るのである。店の商品に直接大影響を與へざる生活實需品の仕入及販賣でヤラなければならないのだ。といふ理由はこの點に基くものだ。

マーケット経営の苦心並工夫はこの點だ。他賣場の利益でマーケットの損失？を負担するといふ經營法をとる以上、他の賣場の商品をウント賣らなければならぬ次第だ。

マーケットの商品は、他の賣場の商品と衝突し同志打の姿となるものではないのである。マーケットに入つて來た御客さんが、どうも氣に入つたものがないといふ。然らば「第何階の第何番に同じ品物が澤山ありますから、どうぞそこへ入らしつて下さい」といふ。かういふ客が日々多數に上る。これなどは即ちマーケットの特色であらう。

マーケットでウント買ひこんだあけく、他の普通賣場に行つて相當買物する客もある。

マーケット丈で買物する積りでやつて來ても、他の普通賣場に行つて見て好きなもの欲しいものがあるから買ふのである。

かういふ風な行き方であれば、マーケットが客を呼んで、更に一般賣場の客として、ひきつけるやうなものだ。

要するにマーケット経営の妙味おもしろみが、こんなところにあるのだと信ずる。

## 一〇 マーケット賣場揭示のいろく

三越マーケットの勘定場の正面の壁には左の如き注意書きが、大きくかき出されて居る。

- 一、現金で御買上を願ひます。
- 一、電話及手紙の御注文は御断り致します。
- 一、御取替及御買戻しは御断り致します。
- 一、商品切手も現金同様に御取扱致します。
- 一、御買上品の御配達は送料實費を申受ます。
- 一、御買上品はなるべく御持歸りを願ひます。
- 一、進物は御断り致します。

すべて内にも外にも、少しの餘裕のない程の廉價販賣であるからコレ位のこととはやつて然るべきものだ。

なほ、公然と發表はして居らぬが、マーケットの賣場に於ける内規として、定められたものは

### 三越マーケット賣場取扱内規

- 一、總て現金とし賣掛及割引をなさず。
- 二、御取替はせざること、但し不得止場合は主任の許可を得て其當日限り御請求に應ずることあるべし。
- 三、賣付以外の品を場外に持出すことを禁ず。
- 四、電話及手紙の御注文は御断り。
- 五、商賣にする方には賣らぬこと。
- 六、配達に付きては一口二十錢の料金を申受くること。
- 七、地方送附御依頼の場合には荷造料及運賃の實費を申受くること。
- 八、御買上の際には必ず御持歸りや否やを確め御持歸り御希望の場合には賣上傳票を作らず直にキャッシュレジスターにより賣付くること。

配達御希望の場合には配達料金を賣上傳票に計上して料金を其場にて申受くること。

- 九、御届物承り所(出口)に於て合札にて配達御請求の場合は配達料は其場に於て申受くること。
- 十、特別なる合札を用ふること、其裏面に「此品に限り配達料申受候」と記入すること。
- 十一、特別なるパトロン紙の包装紙を用ふること。
- 十二、御買上品は購客御希望の場合に限り御渡し其他は全部合札にて出口へ廻すこと。
- 十三、進物は御断りすること、但し不得止場合に限り實費を申受くること。
- 十四、店員に一目して三越マーケット商品なることを知らしむる爲め、

- 一、字書の上に×の印を付すること。
- 二、レツテルを新製しこれを貼付すること。
- 三、特別なる傳票を用ふること。

このやうな次第で、販賣上、間然するところなきまでに、二重にも三重にも諸種の注意と警告が行届いてゐるのだ。

客と店員はかうした掟と定めとに依つて、三越マーケットの平和が維持されてゐるのである。

ココまで仕上げて完成するまでの當事者の苦心もまた思ひやられるといふものだ。

### 一一 賣場に揭示と注意要項

マーケットに掲示すべき、客の注意要項は前節に述べた例に倣つて、新に開設するマーケットにふさはしい文句を以つて、かき現はせばいいのである。

實際からいふと「懐中もの御用心」といふ文句は、一寸人の心を強く刺戟する文句であり、又何となく一種の物騒がしさを思はせる文句であるから餘程考物である。

然し、混亂の最高潮に達する場合よくある例であり、客は油断して買物に夢中である。そのスキを覘ふ曲者が暗中飛躍をやる以上、これも捨て置けないこと。警告の意味で懐中もの御用心を掲ぐるの余義ない結果とはなるのである。この揭示は大阪の商店は熾に見うける。

餘り混亂状態に陥らざる(地方賣店)、などならば、敢て懐中物御用心の注意の揭示も必要はなからうと思ふ。

反つて客を侮蔑したことにもなり平和な心持を害する虞れがあるといふので、三越は一切やら

ない。賣場の販賣品目の区分を一目して分るやうに、左に掲げるやうな形の看板を各賣場の天井から釣り下げるのもおもしろい。

三越マーケットでは、さうしたことは一切ヤラす。すべて商品そのものを以つて、木綿、小衣服、食料品、雑貨といふ風に分けてゐるが、ソレでも結構やつて行かれよう。

殊に面積の狭いところなれば、一口してドコに何があるといふことが分るのだから、かうした業々しい揭示など出すと、反つて滑稽を感じるかも知れない。そのへんの事柄は、その開催すべき實際の場所及面積に對應して設備と陳列とをせなければならぬ。

三越マーケットに標準を取るといふことは少し大袈裟であるけれども、デパートメントストアではないのだからマーケットとして、三越のマーケットを範例とし標準として、新しい設計を立ててもよろしいのだ。



看板の寸法や字體は新設すべきマーケットにふさはしいものでなければならぬ。そして贅澤な事は一切止してドコまでも實質風なものにしなければならぬ（安つほいと意味が違ふ）。

## 第五編 マーケット販賣術

### 一 販賣員の態度（其一）

「このトランクは何の革！」

「これは豚です。豚皮です。日本では餘り賞美されて居りませんが、英國では豚皮製のカバンが大變歡迎されて居ります……」

「革に大部キズがついてゐるネ」

「それは牧場に居るとき散々尻を叩きつけられたときの痕です」

店員の説明如何にもブツきら棒で御世辭も御上手もない。けれども、何處やら親しみとなつかしさが満ち充ちてゐる。客は店員の説明で不識不知の間にグン／＼ひきつけられて行く――

「打撲傷なんだネ、さほりにはならんネ、値段はイクラ？」

「十八圓五十――セン……」と頓狂な節まはしでいふ。

「十八圓五十錢……ドレ植札は何んだ十一圓五十錢としてあるぢやないか？」と客は險はしい表情をして店員に詰ると、店員はニツコリとホ、笑んで、愛嬌タツブリ、ここだとばかりに、

「マーケットですから十八圓五十錢の品物を十一圓五十錢におまけして居るのです！」とダ洒落を入れて客をからかふ。

客はゲラ／＼笑ふ。

「このトランクなら汽車の中でも旅館でも大威張りで持たれます。それにこの錠前が天下一品と來てゐます……」と説明して、兩方の錠の頭をクル／＼回轉すると、錠はあかなくなる。客は好奇心にかられてトランクが急に欲しくなる。

「これはドロ棒除けの魔法錠……この上鍵をかけたら天下の大力大錦でも……」と滑稽な身ぶりよろしくあつて、十一圓五十錢のトランクは目出度商談成立。

マーケットの販賣にはこの程度のユーモアと説明とがあつて邪魔にはならぬ。然し相手次第の

説法だ。

「この薬罐の蓋がバカに緩いのネエ」

「ヘエ、お湯が煮え立つたとき、自然に蒸氣の調節がとれる危険豫防のために態とユルくしてあるのです」

「あらまア本當に調法ネ」

「ヘエ一名大正安全薬罐と申します」

「一つ貰つて行くわ」

「ヘエどうぞ……」

マーケット販賣もこの調子で行けば誠におもしろいのであるが、ナカ／＼さう簡單に行かない。この調子で成功するのと失敗するものとある。ソコの見方が即ち販賣員の識見——人を見る明——人を説く術——が必要だ。猫も杓子も一緒には行かぬ。

## 二 販賣員の態度 其二

三越のマーケットに入つて、第一おどろくのは先づその市場振りの簡素なことである。ところどころに厚いボール紙に品名と値段をかいたものを立て、或はおつり錢のない様に願ひますとかいふ風のはり札以外、殆ど何も裝飾がないのだ。

商品の如きも何等の技巧なく陳列されて、見栄のせぬこと夥しいものだ。

金屬雜貨賣場には、急造の棚が出来て、その上に、バケツだとか洗面器だとかがガチャ／＼無器用に載せられてある。その最も甚しき棚になると、一番上の方に下駄箱が載つて客の混亂を睥睨してゐるといふ形だ。全く體裁も順序もあつたものぢやない。

陳列の方法は全然平面的で、立體的に陳列したものは一つもない。立體的に陳列すれば、まだまた、多くの商品を持込むことが出来るのであるけれども、マーケットには立體陳列は禁物らしい。何んとなれば、商品そのものが既に無粋なものだ。ソレをことさらに技巧をこらして陳列して見たところで一向飾り榮えがせぬのみならず、日本の婦人は兎角商品に對して横暴？ 殊に値段が安いものだとするとさらに暴虐？ を逞うして、折角陳列してある商品をその根底から破壊することを屁とも思はないのだ。

「これは少しユガンでるわ、一番下の方にあるのがよささうだわ」と大事な商品を遠慮會釋もなくグイ／＼押しノケて、自分のいゝと信ずる商品を手に入れればよろしいといふ自己中心主義——我利的根性を露骨に現はしてかゝる。

その最もおもしろい適例は、パラフィン紙に包んだ上等半巾で一圓七十五錢といふものがあつた。みんなパラフィン紙に包んであるのだからサンプルとして一つ封紙を破つて、中味はコレこの通り上等で十二枚一打キチンと入つてゐますといふ風に示して置いた。

ところが、このサンプル丈では御満足が出来ない。どうでもかうでも、他のパラフィン紙に包んだ半巾の中身も見なければ、御承知相成らぬとある。

「みんな同じ品物です」と言へば、少しヒステリックな婦人だと柳眉が逆立つ。どうもかうも店員として手がつけれられない、黙つて拜見すると「ほんたうに品が良くつて？ 一打確にあアる？」と一言二言おしやつて片つばしからビリ／＼とパラフィン紙を破つて、一袋毎に内身を檢視するのだ。

そして、甲の半巾も乙の半巾も散々にくひちらしたあけくのはては、「矢張り麻の半巾の方が

いゝわ」と来る。

ツレなら前から左様おツしやつてくれゝばよささうなものだが、と思つても、もう時既におそし、罪なくして、パラフィン紙の破られること五六打。

### 三 販賣員の正しき努力

あとの始末はみんな店員がしなければならぬのだ。まア何んて世話のやけるマーケットだらうと店員の嘆ずるのも強ち無理のない道理。道理のある無理だ。

かうした商品をスグ整理して了はなければスグ駄目になつて了ふ。獨り半巾に限つたワケでない、すべての商品がみんなさうである。だからマーケットでは、破れ易い商品を取扱つては忽ちローズ品の山が出来て了ふ。

何んでもいゝから丈夫なもの、容易に破損せぬ實用品を販賣することだ。

コノ點に於て三越のマーケットの商品の選定法は確に成功圏内に入つたものだ。

木綿類などは少々荒つほい客の手にかゝつても、さうスグ駄目になるものではない。バケツだ



つてトランクだつて洗面器だつてさうだ。よくもかう皮肉な商品をマーケットに陳列したものと破顔獨笑せず居られない、殊にトランクなどは、汽車の中、停車場、旅館等に於ても兎角手荒に取扱はれ勝なものだ。それが小手調べの意味か、トランクなどは、三越のマーケットで先づ散々の取扱不注意の洗禮をうけるといふ次第だ。

商品——一般陳列品の整理は時々刻々にやつて行くがいい。スグ又第二第三の荒神様が来るからと言つて捨て、は置けない。これには専任の整理係りを置き、販売員は販売をやることにしなければ、販売能率が減退する。

東京堂では、雑誌のひやかし一人に一人の店員がついてゐる。サン／＼ひやかして放り出して行く、ソレをあとから店員はスグ元の所にキッチンと納めてゐる。黙つて置けばダメになる。

商品が散亂してゐる光景は一寸景氣がよささう見えるけれども、實際からいふと商品を損傷する結果となり、さては如何にも不良品を陳列してあるやうに見られる虞れがある。

この意味から見て、餘り同一の商品を豊富に陳列するといふことは大に考へものである。少量づつ陳列して置いて、それが形づきかけたとき出して來るといふ方法をとるのもいい。

けれども、かうした消極的陳列法は、如何にもマーケットの貧弱を思はせることになる——山積されてあつた品物がもう賣れて了つてゐる——といふやうな印象を客に與へることもマーケットとしてとるべき一つの政策であるとも考へられる。

#### 四 給仕なしの食堂

いとう呉服店の出口のところ一種の簡易なカフェテリア *Cafeteria* と言つた風のが最近設置された。面積は十坪内外の見當。(スパーと銘を打つて居る。)

ココのやり方をゴク簡單にとけば、コーヒーを呑みたいと(清涼飲料及コーヒー、ア紅茶等に限られてゐる)思ふ客は、係員のところに行つて代價を拂つてコーヒー一杯の札を一枚買ひとるのである。

その札を持つてスグ賣場に行つて、一杯のコーヒーを札と引替にうけとる。それを、自分で運んで、好きな椅子、空いてゐる場所に腰を下ろして呑むのである。

これまでの客は、何んでもかんでも事大主義で、假令一杯のコーヒーでも、悠々と自分は椅子

にフンゾリ返つて、リンの一つもならし、慇とボーイを呼んで、一杯のコーヒーを注文して、  
氣になつてゐたものだ。

給仕なしの飲食物は、何か大きい恥辱であるかのやうな膠想を抱いてゐたのだ。

然るにいとウ呉服店のソレに依つて、自分達の考へが非常に間違つてゐたことに誰しも氣がつくことであらうと思ふのだ。

星製藥の二階にもカフェテリアがあつて、給仕といふものは一人もゐない。自からニツケル盆とホウクとナイフとナフキンとを持參して好きな料理を盛つて貰つて、何と何とを貰つたかを係員にしらべて貰つて、キツプの金額にパンチ穴をあけて貰ふのだ。

そして、自分が自分の坐すべき椅子に運んでこれを食べ、食べ足りなかつたら自分で出かけて行つて欲しいものをもつて来る。

歸へるときに缺の入つた金額丈支拂つて出るのだ。實に簡單だ。給仕の手がハブける。無用の給料は料理を美味しくする、おまけにウント安い御馳走が出来上るといふワケだ。

米國のチェンストアーなどでも、この方法が疾うの昔から用ゐられ、店の入口で策を貸し客は

自分の要求する品物をその策の中に拾ひ込んで、勘定場に持つて行つて計算をするといふ仕合である。

マーケットにもかうした方法を採用せねばならぬ。おそかれ早かれこの方法が必ず應用さるべき當然の運命にあることを期待するものだ。給仕なしの御料理、賣子なしのマーケット、ソコマで進まなければマーケットの進歩は見られない。

然しコレは、客の自覺にまたなければならぬ問題だ。商店も全力をつくして奉仕するが、客の方でも最善の奉仕をしてくれなければダメだ。永久に成り立たない。

## 五 賣子なしの賣場

白木屋呉服店の五階に、賣子なしの賣場といふのが設けられてゐる。ソコでは主として子供用品、玩具の類が陳列されてゐるのだが、販賣員、監督、番人等の姿が見えないのだ。

日本には思ひきつた珍しい設備であり、大膽な賣場であると言はなければならぬ。

客はソコから自分の好きなものを欲しいものを勝手に選み出して出口のところの勘定係りのとこ

ろに行つて、値札通りの代金を支拂ひ、パツキングをすませるのだ。

このヤリ方は——マーケットに適用すれば誠に御都合よろしく参るのであるけれども、西洋のやうに日本人——客——買手の頭と腹が神聖でない限りナカ／＼行はれ難い計畫である。白木屋でも、玩具だから大丈夫だ、よし一つや二つ失敬されても敢て關するところでないといふつもりでやつてゐるらしい。

理想としては、誠に結構なことであり、著者も大賛成、マーケットはこれを十分に應用し得られるものとすれば、先づ第一に販賣員といふものをホンの一人か二人精々一つの賣場に一人位——三越のマーケットにこれをアテはめて申せば、

木綿賣場に一人、雜貨に一人、食器及食料品の賣場に一人、百五十坪の面積を有する賣場にタツタ三人の賣子——といふよりは、寧ろ小使、棚の上から品物を取り下ろしたり、御老體の客や眼の見えない人や耳の遠い人或は足の不自由な人々の買上品を勘定場にはこんで行く人が居ればよいのだ。

現在、三越マーケットの賣場丈に、雜貨賣場に五人、木綿賣場に三人、食料品賣場に三人、賣

場内を見まはつてゐる人が二三人といふ具合で、約二十人近い人がゐる。

それに、勘定場には第一線に立つ人と、第二線の現金出納及商品引合の係員を合し、それに主任及部長、事務の人々を入れ、ば少くとも四十人位は居るであらう。この人員を半減しても、現在の販賣能率をあげることは、そのやり方によつて、不可能であるとは言はれない。

もつと極端なる理想論としては、客自からブライスカードを見て、キャッシュレジスターの把手をまはすところまで行きたいのであるが。ソレでは何が何んと言つても、人間は神様でない以上、望んで得られぬ所だ。

著者の主論とする點は、マーケットはもつともつと客對店員相互間が道德的に自覺しなければ本當のマーケットは成り立たないといふのだ。

## 六 販賣員なしのマーケット

前に述べるのを忘れたが、マーケット賣場員の特に注意すべきことは、客が「これを買つて置かう……」と言つたとき、黙つてゐてはいけない。

「誠に相済みませんが御品物はあちらの御勘定場へ御持になつて頂きたう御座います」と言はなければならぬ。

左様でないと、客はその賣場でスグ勘定を濟せばいいものと思つて、財布をとり出したり金を出したりするのだ。

「あつちへ自分で持つて行けばよろしいのか」

「どうも相済みません……あちらで御願ひ致します」とあくまで丁寧親切に取扱はなければならぬ、何しろ、御客自身に買った品物を勘定物へ運ばせるのだから……本来から言へば、日本人の習慣として、客に品を運ばせるやうなことは失禮千萬なことである。客の方でも思ひ切つて失敬なことをさせると思ふであらう。

然し、マーケットは、品物が非常に安い、利益がない。店員の手が足りない——かうした理由から客の方でも多少遠慮が出るのだ。

前に述べた星のカフェテリアのこと、いとう呉服店の喫茶部のこと、即ち給仕なしの料理、白木屋の賣子なしの賣場のことを思へば、マーケットで、客自身が勝手に自分の欲しい品物を選

んでそれを勘定場に持参して勘定をすませて歸へるのが當然なのであるけれども、日本人は由來、客といふ立場に在ることを誇りたがるので、國民性の然らしむるところ今急にどうかうしやうたつて出来ぬ相談だ。

アメリカ人が賣場の入口で大きい箆をかりてソレに自分の買ひたい品を入れ集めて勘定してかへる心持になつて貰へば日本人も扱ひやすい客として迎へることが出来よう。

## 七 販賣員親切第一奉仕

さて、ことに一つの例外がある。客自身が買った品物を勘定場に持つて行くのは當然であるが、非常に齡をとつた老婦人であるとか又は耳の遠い人とか眼のよく見えない人とか、子供を澤山伴れた婦人であるとかの場合には、好意上販賣員自身がその品物を勘定場に持参し、音なく引合をして、更に賣場に持ち歸つて、このやうな不自由な人達を面倒見てやらなければならぬ義務がある。

殊に耳や目の不自由な人を、勘定場に行つてくれの、品物を持つて行つてくれのといふことは

少々残酷だ。假令先方がソレをやらうとしても販賣員の同情からこれをひきとめなければならぬ。「大變込み合つてゐますから手前が御勘定して参ります」とその一切をひきうけて最後まで面倒を見てやらなければならぬ。

かうした人達は自分の身の不自由を忍んで態々マーケットに買物に来てくれたのだ。その心持に對して一陳の春風を以つて接し、温い一片の同情を垂れるのは、販賣員としてよりも寧ろ一個の人間としてなすべきことである。

著者は曾つて、耳の遠い婦人の鏡臺を始末してやつた經驗を有つてゐる。どうも婦人のいふところは要領を得ない。鏡臺の前に立つて、十圓の紙幣を出したから多分鏡臺を買ふといふ意味だらうと思つて早速氣轉を利かして、自分で勘定をすませ、つり錢を婦人の手に渡したのだ。

婦人はこれを自宅に届けてくれといふ意味の態度を現して、名刺を出した。それから、著者は態々出口の御届けもの承り係に交渉して、婦人を少しも煩はさず、配達のことをひきうけたことがある。

これは知らぬ顔ですませばソレまでのことであるけれども、不具者弱者に對しては特別の好意を表し特別の面倒を見てやらなければならぬのだ。

ヨボくの御老人を混亂雜沓する勘定場に立たせたり、口の利けない人に買物を持たせてやつたりすることは販賣員の察し一つでキレイにキマリのつくことだ。

## 八 マーケットの勃興的新傾向

勿論、客の方でも、マーケットで買物するとき丈は餘り我まゝを言はず、店員に面倒をかけず、サツサツと買物の始末をつけて貰ふことにしなければならぬ。

理想は理想として、マーケット經營は今後、全國津々浦々の商店に於て行はれて行く傾向の見えるのに徴しても、近き將來に於て商店經營の新しい革命が現はれるであらう。

そして、當然來なければならぬ自然の運命にあるらしく考へられるのだ。

來る！ 商店の革命が近き將來に於て必ず來るに相違ない。

デパート式商店の革命の第一歩は、いま、日本橋畔を中心として、その低氣壓が微かに動き出して來たではないか。

新に百五十坪の賣場面積を擁して、マーケットを新設したる「三越」は果して何を語り、何を示すものなりや、苟も商店の經營に従事せんとするものゝ注目すべき新しい現象に非ずや。

マーケットに關する最後の私見として、著者は大商店がマーケットを以つて、根本的經營方針と定めなければならぬと斷ずるものだ。

何んとなれば、マーケットに雲集する客の大部分は、安い實用品を求めようと希望して來る社會の中樞階級である。言はゞ安い實用品の廉價に惚れて來るのである。

だから、三越の中心とする御得意は、コレラの中産階級に求めなければならぬのだ。

極論すれば、マーケットの客は三越の常に規つてゐる階級の客であるから。

店舗存在の相對物に値する得意を一人でも多く吸収することは、商店の存在を強くするものだ。

三越は現時社會の中樞階級に多くの得意を有するために、新にマーケットを新設し、以つて三越の社會的存在の意義を明かにすることが出来るのだ。

マーケットは、要するにかうした主意の下に創始され、新しい時代の機運に棹さして進んで行かうとするのだ。

## 第六編

### マーケットの計畫より實行へ

#### 一 マーケットの賣物と其面積

前節に一寸述べたマーケットの場所面積の問題を、もう少し詳しく述べたいと思ふが、三越マーケットは、百五十坪の面積を有する。白木屋でも、いとう屋でも皆百坪以上の面積をこれに充當してゐる、然し大抵の小賣店は百貨商店のやうに大きな廣い賣場を有つてゐないのだから、百坪だ五十坪だといふ面積を占領したくも出来ない相談だ、結局小面積で辛抱せねばならぬといふワケだ。

マーケットは大面積でも出来るがまたドンナ小さい面積でも、やつてやれぬことはないのである。つまり伸縮自在、その店舗その商店その建築に依つて、設計プランを立てるのである。勿論通風採光等の問題も考へなければならぬ。

猫の額のやうな場所でもやれる。然し餘り少さくなると、多くの商品を網羅することが出来ない

いのだ。

小さい面積を出来る丈大きく使はなければならぬ。平面的陳列主義を破つて立體的陳列主義をとることにすれば、全面積の倍位には利用出来る。

それから一つ、普通小賣店がマーケットを新設するとすれば、全店舗の三分の一や二分の一はマーケットのために開放しなければならぬ。そして、マーケットのために開放しても決して損はない筈だ。

といふのは、三越白木の如き大組織大經營を以つてするところは店舗も大きいけれど賣る商品も多い。經濟關係の上から見ても全部マーケットに開放して丁ふといふわけにはいかないのだ。

普通の小賣店であれば、賣上さへ多くなるならば、普通商品を悉く隅の方に押やつて、マーケット中心の商賣をやつて行つてもソロバンがとれ、反て前よりよい成績を上げ得るかもしれないのだ。

つまり大商店——より小賣商店の方がイクラか自由の利く立場になる。

三越はマーケットのため全坪數面積二十分の一乃至三十分の一位しかマーケットのためにその

賣場を開放することは出来ないといふ理由は、マーケットは比較的利益がない。全部マーケットとすれば如何に回轉率をヨクしても、百貨商店といふ關係上、賣上の額や利益の率の上に影響するのである。

他の賣場で相當賣り相當儲けなければ、三越としての業績を思ふ存外上げて行くことが出来ないことは前に述べた通りである。

ソコへ行くと一般普通の小賣商店に於ては、ソノへんのところはどうにも都合がつかまた自由が利く、結局、賣上が上進し利益が高上するならば、この際寧ろ思ひ切つてその全部をマーケットのために開設する方が有利である。

## 二 マーケット設置の場所

この意味に於て、マーケットは三越、白木といふやうなデパートメントストアなどでヤルより、自由が利いて反て賣上を殖やし利益を増す小賣商店に於て、マーケットを開設すべきものである。

なほ、三越でも白木でも、マーケットは五階とか三階とかに開設してあるから、下足を一々とつて貰つて、エレベーターに乗つてそこまで辿りつくまでが大變だ。

公設市場の如く穿きもの、風呂敷を抱へて自由に出たり入つたりするといふ便宜がない。普通の商店であれば、大抵は（二階のあるところは二階でもよろし）土間だから、一寸公設市場のやうな趣がある（實は新しい一種の私設マーケット）出入には便であるし、品物も見よい買ひよいといふ便がある。

結局、マーケットは小賣店に於ける一種の新しい私設市場（マーケット）として、大に發展し大に繁昌すべき立派な理由があり餘地があるものと信ずるのだ。

商品の回轉率をふやして、大に活動することが出来るならば、比較的回轉率の少ない商品の販賣を縮少して、マーケット式の經營を擴張する方が確に有利であり且時代の大勢に順應した新しい試みである。

### 三〇 マーケットの立體的設計及陳列

マーケットの客の通路の問題である。通路は客が一人通れる位の方がよろしい。何となればソレだけ小さい狭い面積が混雜することがないから……。

通路のみを廣く取つても肝腎のマーケットが狭くなつては、多種類の商品を陳列することが出来ないことになる。だから出来る丈通路の空隙を少くして、賣場——陳列臺を多く置くやうな方法をとらなければならぬ。

それから階上にマーケットを設けるとすれば、土足のまゝでは上れないから結局三越式に下足をとらなければならぬ。

ソレにはいろんな手数がかゝり經費もかゝることであり、前に述べたやうに、下足のまゝで行く方が反て利便が多いのだから階上を普通賣場にしても階下をマーケットにする方が得策であると思ふ。大阪の高島屋ではベイスタント（地下室）をマーケットに開放するといふ。

マーケットには破れ易い硝子器具やその他損傷しやすい商品の陳列は危険である。徒にローズものを多くする虞があるからだ。このへんのところも十分考慮する必要があるであらう。

この意味に於て、立派な硝子戸柵飾り柵を配置することは不得策である、客の混亂によつて損



傷するから……。マーケットには餘り善美をつくした飾裝陳列をするのは本來の主旨に反する。くれぐれも申上ることは、マーケットは尠大なる設計を誇りとするものではない。小規模なりと雖もその内容が充實し、すべての資格が備はつて居れば、マーケットの機能は十分發揮することが出来るのだ。

要するに外形よりも實質の如何が問題になるのだ。本當に纏りのつくものは大きいものより小さい方がつきやすい。間口よりも興行、興行よりも内面だ。

#### 四 マーケットの販賣品目及新製品

著者は前に、商店のマーケットは、純然たる公設市場的のものはいけなはいふことを述べたが、それは、マーケットの性質の上から言つた事で、實際やつて確に賣上があり利益があるならばその條件に適するものであればどちらもよろしいのである。

その土地土地の特種の實用品もあらう。又遠方から仕入れて来る商品もあらう。それは商人といふ立場から見て、賣上の多い利益の比較的多いものを選ぶ必要があるのである。

「これはマーケットには持つて來いの手頃の品物だ」とにらんだものは外さずドシ／＼仕入れることだ。

マーケットは、はなやかな空氣のよろしい威勢のいゝといふことよりは、如何にも緊張し切つて、引締つた空氣の充實してゐればマーケットらしい感と新しい眞剣味とを表現するため、人氣と景氣とを咬んであらう。何しろ前代未聞の不景氣時代に處する新しい最初の試みであるから。

結局、商略とか、政策とか、その時代その時代に適應した計畫(プラン)で行かなければウソだ。何となれば好景氣の絶頂のとき、如何にも沈み切つた寂しいものではダメである。矢張り好景氣にウカされ氣味な方法で進まなければ大勢順應とはならぬ。

今日、不況のドン底時代に於ては、それと反對な方策の下に、純然たる質實、寂しいけれども底力の充ち満ちてゐるやうな、所謂マーケット式繁榮法で行くのが、大勢逆行でなく確に正に新勢順應と認めなければならぬ。

讀者諸君!!

諸君は果して、大勢逆行をやる氣か、ソレ共本著者の主張に讀し大に共鳴して、時代の新勢に

マーケットの計畫より實行へ。

順應さるゝお積りか。

先づこの著書を読まぬ前に、實は讀者の本當の叫び——心からなる聲をききたかつたのである。時代の力程恐ろしいものはないのだ。

讀者諸君！

一體どういふ御決心です？

マーケットをおやりになりますか、なりませぬか。

## 五 マーケットの販賣員と其服装

三越のマーケットの賣場には、贅澤な陳列棚は一つもない。全部、平面的な御粗末な陳列臺の上に商品を略圖に示したやうな順序で陳列——寧ろ置いてあると言ふ方が適當だ。

これで結構よろしいのだ。下手にいろんな技巧や手法をこらして賣場を飾り立てたところに向役に立たないのみならず、客に依つては三越のマーケットは可成り美しい華やかな陳列裝飾を施してゐる。随分無駄な經費をかけたものだと言ふと邪推させる。

これぢやマーケットは相當利益を生んでゐるのに相違ないといふやうな疑心暗鬼を生ぜしめぬとも限らないことだ。

この意味から見ても、店員の風なども、大に慎まなければならぬものでなからうか、イヤに新しい洋服を着込んだり、光る衣服などを着ることは甚だ矛盾してゐることだ。マーケットに働くものはマーケットにふさはしい粗服主義をとらねばならぬ。

絹の羽織など着流してゐては、あの忙しいマーケットに思ひ切つた活躍が出来ないのだ。襦袢一枚サル又がけといふ風にも行くまいが、簡素な輕快な服装にあらためなければならぬものだ。木綿縞の單衣、黒縮みのシャツの上に黒の事務服、白の洋袴に白の縮み半シャツなどでよろしいのだ。(暑中の服装を中心としての説)

さうでなければ、マーケットそのものとの調和がとれない。一體三越の店員——賣場員の服装は、新スタイルを以つて自から貴しとしてゐる傾きがある。誰が見ても立派であるとは思ふけれども少し贅澤ぢやないかしらと感ずる。ソナナにタント貰つて居るのか？ 御給金を？ と氣をまはす客もあるに相違ない、分を守つてゐるのか否か、いよく怪しくなつて來るのは當然だ。

マーケットの計畫より實行へ

そこへ行くと、マーケットの係員は、ドレもコレも御粗末な服装をしてゐる。

子供などは木綿縞の單衣一枚、現金出納員などは黒の事務服で熾んに飛躍してゐる。賣場員の如きも汚ないワイシャツを着て平氣である。二三の女店員も居るが、何れも、ジミな縞の單衣を着てセツセと働いてゐた。

就中、最も感心すべきことは、豊泉主任澁谷伊藤など、いふ幹部級の人々が揃ひも揃つて、二三年着古した夏洋服を着てゐることだ。これは故意でも何んでもない、それで満足してゐるものらしい。

## 六 マーケットの設備は素風満々たれ

而も三越の豊泉益三は天下の豊泉益三で、ロクスツボ英語も出来ぬクセに、單身歐米を股にかけて、雜貨の仕入に出かけること前後八九回、今尙依然、三越の一番頭として、その分に足りて朝から晩まで木鼠のやうに、あの飄逸な何んとも言へない滑稽な無骨なスタイルで、マーケットの商品を整理したり仕入したり神出鬼没の活動を演じてゐるのだ。

自分の服装テなことは殆んど御關ひなしである——なれでも新洋行歸へりの當時は、可成り氣どり屋でおしやれサンで、ハイカラであつたさうだが、老いてナマ氣の枯渴したのでもあるまいが、今日の豊泉益三氏は無風流不粹人生きたサンプルだ。

働くのが何よりうれしいことのやうに考へてゐるやうだ。まア三越のマーケットもこの人を得てホット一安心の體に見うける。

豊泉主任の下に伊藤部長がある。この人も至つてジミに出来上つた人で、部長か平店員か分らぬ様な風をして、二六時中唯もう動から動への生活を送つてゐる。

よくもあゝ精力がつよくものだ。精力ぢやない、仕事に對する熱心だ趣味だ。それが一つの新しい繁昌となつて現はれるのだ。

三越のマーケットが當つた理由はかうした主任部長の内面的の奮闘力戦にもある。確にその功勞は推賞するに値ひするものである。

従つて一般店員もその風やヤリ方に馴染む——マーケットは益々マーケットらしい本領を發揮し、いよ／＼ますます／＼發展繁榮することであらう。

## 七 お祭り騒ぎは時代錯誤

三越の倉知専務が會つて著者に語つて言つた「三越はお祭り騒ぎをやらぬ程度に於て、店勢の新展を劃する積りである」と。

さうして、經營そのものは極めて質實を極めてゐる。専務御自身の服装は實に質素なもので、少しも贅澤らしい點を發見することが出来ない。何時もジミな和服姿で、朝から晩まで、コツコツ動いてゐるのである。

三越呉服店經營の最高主腦者にもふさはしからぬジミさに、著者は少からず面食つたものだ。三越と云へば、萬人が萬人とも、ケバ／＼しい華やかな經營振りを連想せざるにゐられないのであるが、一步その内面に入るとき如何に素風滿々たるかを觀るであらう。

觀よ？ 粗末なる重役室を、何の體裁もないテーブルと椅子は放置され、一つの飾り氣だにないではないか。これがあの華やかな三越呉服店の最高幹部室かと疑はざるを得ない。

倉知、藤田、松田の三重役は致々としてその日その日の執務に執掌する有様寧ろいぢらしき姿

なりと言はん哉だ。

かくありてこそ、三越の大經營が永遠に存續せられ、三越の全部が繁榮そのもの、權化であらねばならぬ。

三越の外觀華やかなりと雖も、その内面的經營及組織の質實さは果して何をか語るか。

彼の大城廓の如き華やかなる三越王國の形態は決してその内面の素風を表示するものではないのである。

三越今日の繁榮は、決して店舗の大とかウ井ンドの美とか廣告の妙とかに依るものではない。遠き昔の信用の増長だ。今日の繁昌はソコから生み出されて今の成育を見たものだ。信用の増大に伴ふ内的充實の表現だ。そこに起る世間の人氣だ。景氣だ。

だから一時ゴマ化しのマーケットで客をひきつけようとするのは、新式經營法の鵜呑だといふのだ。大にこの點を咀嚼すべきだ。

## 八 マーケット終業後の職務

マーケット閉場後直ちに商品を整理し、不足品の補充を行ひ、賣行きのよろしき品、よろしからぬ品の統計表を作ることは必要である。

仕入は、この統計を参考として、賣行よき品ヨリ多く仕入れる方針をとり、反対によろしからざる品の仕入を見合せるといふ風にしなければならぬ。

その統計は傳票式のものでいゝのである。ドンナ商品が眞に一番多く賣れ何が一番賣れないといふことを明にするのだ。そして主任なり部長なりにこれを即刻報告するのである。

第一回の賣上現金整理は三時前にして、銀行の時間に間に合せるやうにしなければならぬ。マーケットは儲からぬから、金利で一厘半錢でも多く利殖して行かなければならぬといふ理由からではない。

現金整理保管の上から、この方が安全且確實の方法であるからである。

それから、賣上現金整理の時は、主任と係員とが立合の上で計算せねばならぬ。それからすべて、キャッシュレヂスターの登録額を唯一の入金證として計算を立てなければならぬ。

そして、その日その日の出納を明記して速算なからんことを期すべきである、又、日々の賣上

統計表と前日の對照表を作成することも大に参考となるものだ。

## 九 マーケットの別動店員

マーケットの出入口には、監督者——見張番を置くこともいゝが、餘り大きな眼、鋭い眼、凄しい眼、恐ろしい目等の持主は少し物騒すぎる。客に不快を與へる、イヤな思ひをさせる。

「なんてギロ／＼光る眼だらう？」

かうしてまでもマーケットの客を監視し、警戒せねばならぬのかと一種厭嫌の情を起させる。だからものやはらかな目を持った人でなければ見張番には適せぬのだ。意地の悪いのになると、監視係をいゝことにして、大に職權濫用をやつて客に迷惑をかけることがある。

不審と見てとがめて、調べて見たところ客の風呂敷包の中には何等一點疑を挿むべきものがなかつたといふやうな失敗談がある。サア納まらぬのは客の方である。人權蹂躪の罪重しとして猛烈に痛撃する。これに對して相當責任者が謝罪する結果となる。

萬引もあらう不正行爲を働く者もあらう。何しろ何萬といふ客の混到だ。然しさうしたことは

マーケットの計畫より實行へ

臨機應變の處置をとるべきである。一々恐ろしい目で睨みつけられては、客の方でチヂみ上つて了ふ。従つて商店の信用、マーケットの不評を招く因を作る。

### 一〇。マーケットの中心的顧客の階級

マーケットの客を粗末にしてはならぬ。不了見な店員になると、マーケットに来る客はドウセ貧乏人だ。安もの買ひの連中だと、頭から見縊つて、客を客とも思はなかつたり、客の問ひに快く明答を與へなかつたり、その外いろんな不都合をする。

これは甚だ以つてよろしくないことで、ために客の感情を甚しく害し、引いてはマーケットの信用を失墜することになる。

マーケットの客だからこそ大事にしてやらなければならぬのだ。何んとなれば、マーケットそれ自身に於て一番大事なお得意であるが故に……。

マーケットに来る客の方でも遠慮深い客になると、如何にも「安物買ひ」と見られたり思はれたりするキマリの悪るさを見せる。店員は店員で「何んだ貧乏人！」とキメつける。

著者は、遠慮する客に對しては特に禮を厚くし、辭を低うして接することを主張する。何んとなれば、この人あつてこそ社會の中樞階級を相手とするマーケットが繁昌するのだもの。それがすなはち、人間性の美はしい人情を現はれた。

「弱者に味方する」弱いものを助ける」といふ意味に於ても大に優遇歡待するのだ。

商品を説明するにしても、販賣するにしても、最善ベストの努力を捧げてやるべし！ さうすればアノ店員は感心だ。大商店を笠に着ない實に買ひよい店であるといふ好感を與へる。これで立派な新しいマーケットの御得意が一人出來るといふものだ。

### 一一。マーケット顧客名簿作成

マーケットの御得意名簿を作成して、何かの時に役に立たせることは必要だ。

マーケット内に何か新しい催しを開いたとか、或は何か新しい商品の出來た場合に、お招ぎしたり、又毎度御最辰に預つて有難く御禮申上るといふときの準備のために用意するのである。

そして、マーケットの客と仲よくなり知らず識らずの間に接近し、マーケットの永久の御客様

として了ふのである。それ丈マーケットそのものが社會に於ける強い力を有することになる。

どうせマーケットの御客さんであると、いゝかけんにあしらつて置いてはいけない。實際の經營方針から言つても、これ程大事な客はないのである。

然るに世間の商店では、電話番号帖や紳士録や興信録などから信用のあり相な資産のあり相な人名を引張り出して、やれ春の賣り出しで御座る、今度は夏衣の流行陳列會であるのと、熾んに御案内を濫發する。

これなどは商店にとつて實に大きな時代錯誤で、早晚中止せらるべき運命にあるものだ。それにつけてもマーケットの御客さま丈は大事にしなければならぬ。金持の先生や地位のある連中には兎角我まゝものが多く、そして浮氣性に富んで居る。今日は帝劇、明日は三越の逆用で、今日は三越、明日は白木屋を平氣でやる。金と暇がありあまるから、ソナナことをやらかすので、我が親愛なる第三階級の民衆は、一度くつついたらナカクはなれツこないといふ御執心！

何んと有難いことでは御座らぬか。かうして態々マーケットから案内状をくれた、早速マーケットに出かけて見ようではないかと萬障くり合せて來てくれる——人生意氣に感ずとはココのこ

とだ。買上品の多寡はどうでもいゝことだ。然しコレとて電話帖紳士録の連中の様に案内状、勧誘状の食傷病にかゝれば果してどうなるか、その點は一寸申上かねる。そのときになつて見れば分るであらう。

餘りに人員が多いため一時に案内状の發送が出来なければ局部的回轉發送でもいい。

人名宿所の調査方法は最初の配達品を中心として調べ、それから漸次全體の調査に移るがよい。地方の小賣店は何のワケもないことだ。

## 第七編 マーケット經營の根本政策

### 一〇 マーケット商品と其値札（其一）

マーケットで販賣する商品には、一つ一つ必ず値札（プライス・カード）をつけなければならぬ。イクラ面倒でも、手数がかゝつても、落なく洩なくつけなければならぬ。

かけひきなしの現金で正札つけ廉賣（ワンプライス、ボリス）であるから、値札一枚によつて、商

賣をやつてゐるのだ。客は値札を唯一の標準に、その商品の價格が品質に比して、よいか悪いか、或は安いか高いかを吟味するのだ。

一々店員について「これはイタラ？ あれば何程？」ときくのは、餘りに煩にたへないのみならず、店員の方でも一人一人の客からきかれたのでは全くやれ切れたものでない。ソレに一々商品の値段を記憶してゐるワケには行かない。

さて、値札はドンナものを用ゐる、ドンナ風につけるか、値札にもいろいろの種類——値札の裏面にアラビヤゴムをひいて自由に貼りつけ得るもの、値札に糸を結びつけてあるもの、前の半分は値札で、後の半分は紙摺となつて、商品に結びつけ得るやうになつてゐるもの、その他さまざまの型式のものがある。

三越のマーケットに於て、現在使用してゐるものは、主として、値札の裏面にアラビヤゴムをひいてあるもので、自由にはりつけ得られるものである。それから糸のついた値札でスグ商品に結びつけ得られるものか紙より式の値札が用ゐられてゐる。

罐詰・角砂糖・菓子・鯉節・茶等には、値札の裏面にアラビヤゴムをひいてあるもので結構間に合

ふが、靴であるとか子供洋服の類には、糸のついた厚い値札でなければ安心が出来ぬのである。

木綿類には矢張り紙より式のものが一番適應して居るやうだ。バケツとか薬罐とかフライパン洗面器の如き金屬製品及竹細工の筧とか、みだれ籠の類には、アラビヤゴムのノリが悪いと見え何時の間にか値札が剝落して、値段が分らなくなつて了ふといふ場合が多い。

## 二 マーケット商品と其値札 (其二)

豊富に陳列してある同一商品の中から一番氣に入つたものを選択しようとして、甲の客も、乙の客も、バケツ一つ買ふにしても、アレでもなしコレでもなしと、ガヂヤ／＼商品を持上げて見たり置いて見たりする間(比較的亂暴に弄られる)に、糊のツキの悪い値札が落つて了ふのである。

バケツにしても種類は五六種——極大型、一號型、二號型、三號型と分れ、従つて値段も六十五錢・五十五錢・四十五錢・四十錢といふ風に區別されてゐる。

イクラ頭のいい記憶のよろしい店員でも、一々アタマの中に値札をつけて居るワケには行かない。よし、はつきりイクラと覚えてゐても、販賣と計算とは全然別に分れてゐるのだが、折角



客がこれがよろしいと一つの氣に入つたバケツを選び出して、勘定場に持つて行つても、勘定場の方では、忙しい際中「値札のないものは困ります」と言つてうけつけぬ。客が賣場へ行つて五十錢のバケツだと言つて頑張つても駄目である。

そんなワケで、値札の落ちるといふことは、マーケットで一番よろしくないことだ。のみならず、性のよろしくない客になると、販賣員や勘定場員の忙しいのをいゝことにして、五十錢のバケツに四十錢の値札をつけ代へて、平氣でそれを勘定場へ持つて行く。勘定場は忙しいから「四十錢也！」と算入して了ふ。

これらの客は餘程用意周到に而も巧妙にやるのだからウツカリしてゐると、マーケットの商品は原價以下に賣り出される結果となる。忙しいからでは済まされなくなる。

これとて、値札の不完全から來たことであつて、値札さへしつかりして居れば、イクラ忙しいからと言つても、客が勝手に、高い値札をハイで安い値札につけ代へて了ふことが出來ないのだ。「これには値札がありません！ おイクラですか？」と客からきかれたとき、店員の方では面倒臭いから「さア値札がなければ分りません！」とやる。客の方では欲しいけれども仕方が

ない。えいまいよ。安い値札をつけてやれといふ趣向で、一時の出來心で變なことをして了ふ。この點最も注意を要するところであるのだ。

### 三。マーケット商品と其値札（其三）

若し、賣場の商品に値札のないものを發見した場合は、容赦なく賣場からその商品を撤回して了ふに限る。さうして置けばあとになつて苦情が起らない。また客の値札つけ代へをも防止することが出來るといふものだ。

根本的問題は、完全に値札をつけることだ。容易に剥落せぬやうに値札をつけることだ。

金物類、竹工製品の如きものには、別に特製の値札をつけることにすべきである。また、バケツの如きものに對しては直接商品に値段をかき込むか、スリ込む方法を探らなければならぬ。然し痕のつかぬ方法を考へなければならぬ。

勿論、製品に跡の残るやうなことをしてはならぬから、コノへんのところは、多少研究を要する點である。

トタン製の洗面器や眞鍮、銅、ニッケル製品につける値札は、従来のアラビヤゴムではりつける値札ではいけない。

よし、はりつけるにしても、容易に剥落せぬ方法を探らなければ駄目である。著者の考へではこれらの商品に對して、思ひ切つて大きい型の値札を一々糊ではりつける方がよろしいと信じる。これまでのやうな小さい値札ではダメであり、アラビヤ糊ではなほさら駄目である。

木綿類、洋服、帽子、毛布の如きものにははりつける値札ではいけない。糸で結びつける方の値札を用ゐるがよろしい。

つけるのが面倒臭いからと言つて一時ゴマ化しの簡易法は全然やめて了はなければならぬ。値札は形式のためにつけるものではなく、内容の價値を表示するものである。ことに、マーケットの如き特別の販賣法に依る場合に於て、最も客の注意をひきつけるものは値札であり、店員側に取つても、値札一つで商ひしてゐるのだから、計算の誤謬は値札の正確なることに依つて豫防し得られる。曖昧な値札程、客に不安心不信用の念を起させ、販賣及計算の上にも少からず錯誤を來すのである。

#### 四 マーケット商品と其値札 (其四)

マーケットと値札の關係は右に述べた通り非常に重大な關係を有してゐる。なアに廉賣品だからと言つて、いいかげんな値札を用ゐてはならぬ。寧ろ普通商品より以上に、立派な完全な仕かりした値札をつけなければならぬのだ。

三越マーケットの値札などもまだ完全なものとは言へない。まだまだ改良すべき點が多々あるのだ。

それから、値札に表示する文字のことであるが、兎角、日本といふ國は歐風カブレの早い國である丈、スグ歐風式にマネるクセがある。

値札について見るも左様である。ここに一例をあければ正價壹圓也とつける所を惣々、Y.1.00と横に行くのである。

著者の私見を忌憚なく開陳すれば、物を賣る商店それ自體は如何にハイカラになつても、物を買ふ側の客はまだまだソコまで分つてゐないことだ。勿論、あらゆる客の全部をいふものでない、

客の大部分はまだ大福帳的のアタマを有つてゐる。

だから簿記式の ¥1.00 C1.00 と表示されたのでは、一寸間誤つて了ふ。横文字でなく縦文字で正價金壹圓也とやつた方が比較的大多數の客に分る——老人にも子供にもよく分る。現に三越のマーケットにある食料品、臺所用具を始め、棕櫚箒や龜たわしの類にまで、熾に ¥1.00 が使はれてゐる。少し考へて見れば分ることである。マーケットにやつて来る御客さんの全部とは言はない、五割以上は、中流家庭の人々で知識階級に屬せざる婦人、女中、子供の客が多い。

どうして、文化主義萬能の世の中とは申せ ¥1.00 では一寸解せないのだ。

それより、いろは式に金一圓也とやつて貰へば、汗を流してゐる店員に、ことさらに「これはおイクラ？」ときかなくとも「之は一圓だ」スグそのまゝ勘定場に持参して一圓を拂つてさつさつとマーケットを引上げることが出来る。

店員も一々これはイクラこれはイクラと説明するので無駄な手数を要する。朝から晩まで「それは一圓です」「あれは金五十錢です」とやつてゐるのでは、全く値札の讀上といふものだ。

ことに、老婦人などには ¥1.00 などは何のことやら天で分らぬといふ始末、止むを得ず忙し

い店員を呼んで、一々値札をしらべて貰はなければならぬ。あわたしいマーケットで値札の講釋は少し氣がキカぬ次第だ。

マーケットといふ名目がハイカラだから必ずしもプライスカードまでハイカラにしなければならぬといふ筈はない。

値札は昔に返つて、一つ大福帳式にすること、簿記式——カードシステムとやらはまだ早い。先づハイカラは當分見合せて大福帳で行かなければならぬ。

## 五 マーケット商品と其値札 (其五)

値札について殊に注意すべきことは、仕入商品が多く、従つて、値札をつける厄介も大したものだ。さうかと言つて一刻も早く値札をつけて賣場に出さねばならぬといふので急ぐ、急いだ結果は、飛んでもない値札をつけて了ふ——二圓五十錢の商品に對して例の横文字で ¥1.00 とやつて了ふ。

これで、二圓五十錢の商品は忽ち九割の大値下げとなつてタツタ二十五錢でかへることになる。

急いで Y.25.50 のポイント一つ落したのだ。

賣場に出して、老人や子供でない、分る客から二十五銭か二圓五十銭かと言はれたとき、販賣員は何と答へる。間ちがひも甚しいことに、店員も客も呆れはてゝものが言へまい。

二圓五十銭と二十五銭の相違ならまだいいが、小さい差であつたならば、客の方で不安を抱く、「どうもこの店の値札は一向アテにならぬわい」と言つて信用せぬであらう。

またポイント一つのあやまりで、高い商品を見すく安く賣るやうな馬鹿を見ることもあらう。何しろ忙しいマーケット販賣のことだ。値札中心の計算で行くのだから全然ないとは言はれない。

著者の主張として、値札は全然日本式、壹貳叁の數字を用ゐること。そして、圓錢十厘の位と價格の點を間違へぬこと。鮮明に現はすこと等である。

大阪の大丸で、炭とり籠につけて居た値札は、特價品の値札として、誠に理想的に出來てゐた。それはゴク厚い硬質の紙で、型は長さ約一尺——巾一寸位、印刷は赤で、ざつと左のやうな形式のものであつた。

圓	十	圓									圓	十	錢	厘
			丌	品										

一割毎に厘錢十圓と位を定め、其割内に何圓何十何錢と墨痕鮮やかにかきこむやうに出來てゐた、そして、アタマの方には特價金と赤地の中にハツキリと白のキリヌキ文字で現はしてゐた。それをマン中から二ツに折つて、炭とり籠の釣手にピタリとはりつけ、横にしても縦にしても、値札の落ちる憂ひなく、後から見ても前から見ても、値段がイクラであるかといふことがスグ分るやうにしてあつた。

紫色のスタンプで曖昧なゴム印で値段を表示するより、この方は除程確實性を帯びてゐると思つた。この式でやれば、客も安心して特價品を表示の特價で買ふことが出來るといふものだ。これとてホンのちよいとした工夫に依つて出來たものだ。面倒や手数を厭はないで少し智慧を出せば、いくらでも工夫がつかう。

値段のキマツてゐる小さい商品——例へば三越の實用石鹼といふのがある。それは直接値札をつけない——六十錢一箱——といふ価格をボール紙にかいて立てゝゐる。

然しイクラ均一価格のものでも、一箱毎にプライスカードを「正價六十錢」とつけて置かなければならぬ。つけて置くのが本式で正確である。

均一価格の商品はとかく値札をつけることを省略され勝だ。

然しマーケットにはさうした簡略法ははやらない——ソナ不精した商品はマーケットには入れられぬ。

## 〇六 マーケットの特別価格表示板

マーケットの商品には値札以外の方法を以つて、価格を表示すること。

マーケットの商品には一個毎に明確な値札をつけなければならぬことは前に詳述したが値札以外大きいボール臺紙に極大バケツ五十五錢第一號四十五錢第二號四十錢第三號三十五錢といふ風に大きくかいて置くことが必要である。

客といふものは商品そのものより先づ価格はイクラ？ といふことに眼をつけるものだ。

値段と相談の上で買ふことを決定するのである。値札以外かうした方法を以つて、価格を表示する必要がある。

又別に價格表示場を作成して、新しい品古い品について一々その價格を毎日表示するのも一つの方法である。

いとう松坂屋呉服店に於ては、特賣場に毎日數回、商品の標準相場を公表してゐるが一寸おもしろい思ひつきである。客はその表を見て、現在目の前にある商品の値段と比較して「成程イクラ割安い」といふ信念の下に、自然購買心が起つて來るといふやり方だ。マーケットでもこの例に倣つて看板で販賣品目をならべその下に一々値段をかきわけ東京驛の汽車時間表のやうに、こんどの上り國府津行は何時何時分、あとの下の關急行は何時何十分といふ風に掲示したら便利であらうと思ふ。客も店員も一見して分るから便利調法コノ上なしであらう。

## 〇七 マーケットは現金即賣主義

前に説いたやうに、マーケットは現金かけねなし正札つきで薄利多賣主義の商賣である。現金で賣れば、資本の回轉を敏速にすることが出来るのである。

一度に一割を儲けるところは、五分づゝ五六回に儲ける方が遙かに利益なのである。成る丈、口錢率を引下けて、安いといふ評判の下に何回も何回もに資金を回轉するのである。現金の金利丈でも、大きい額に上るのである。

マーケットは現金制度であるといふ一點丈でも、商人のふところ、工合をよろしくすること請合である。

これまで、多くの商人がココに氣がつかないワケでもなかつたのであらうが、舊來の風習に囚はれ、オイソレとノけられなかつたのであらう。小賣商人の周圍環境が全く一變しようとしてゐる。このさい、何んとかせなければ同じ苦るしみをいつまでも續けて行かなければならぬかも知れない。心ある商人諸君は、この際熱慮斷行、自分の營業方針に對して大改造を加へなければならぬまい。

これまでのやうな、生きた商賣をやつてゐるのか死んだ商賣をやつてゐるのか一向ワケのワカ

らぬやうなヤリ方はさらりと捨て、眞に生れ變つた積りで、緊禪一番すべき秋である。

三越のマーケットの新例に倣つて、白木屋、いとう屋呉服店、高島屋呉服店その他日本全國大小の小賣業者がマーケット式の商賣振を以つて進んだならば、その周圍の町々の小賣値段が自然に牽制されて、商店自身も極めて安全の地位に到達することが出来るであらうと信するのだ。

丁度、投げ込まれた石の波紋が次から次へと傳はつてゆくやうに全局的に動いて行くと思ふ。この際、店舗を有し資本を擁する呉服店雜貨店がこの際、こぞつてこの新しい經營組織と販賣制度に依つて大に發展雄飛せられんことを御勧めするものだ。

## ハ。マーケットは掛賣及割引無用

掛賣及割引をなさざること。

マーケットの大なる一つの特徴とするところは、掛賣と割引とを絶對せぬ。假令トンナ事情があつてもこれをやらぬといふところにあるのだ。

それは、極度に利率を低下してゐる。もうコレ以上ノツビキならぬといふ最限度まで引下けて

ゐるのだから、ゼヒとも現金でなければならぬ。割引は一厘半錢も致さぬ。

マーケットの非常に強いところはここにあるのだ。掛賣りには、集金の面倒がある、中には期日が来ても回収のつかぬところが出来るとのみならず、貸付れを生ずる場合がある。

普通商店に於て掛賣の弊に悩んで居ることは夥しいものだ。これあるがため商店は圓滑資金の回轉運用が出来ず、大に困りヌイてゐるところがイクラ多いか知れない。

さればとて、スグ掛賣を斷禁するためには、情實關係、年來の事情、これまでの古い習慣等が横つてゐて許さない。兎に角、掛賣といふ事は、商人に取つて實に容易ならぬ難物であることは、想像に餘あることだ。

割引の問題も左様である。日本人の古い慣習、因習、傳統——の上からして、正札とか正價とか實價とかではオイソレと承知してくれない。イクライクラ割引しろとかイクラにまけろとか、シッコイ値切り方をする。左様でなければ買はぬとか止めるとかダダをコネるのである。

小賣相場には大抵標準がある。無法な賣價をつけては、世間が承知してくれぬ現代だ。ソレにも拘らず、もつと引け、もつとまけろ！と來るから、小賣商人たるもの全くやり切れたもので

ないのである。

マーケットに於て、値引、掛賣を全然行はずして商談を進めて行き得るものとすれば、小賣商人に取つてどんなに幸福であるかしのれない。マーケットの大なる特色は値引、掛賣の二つの苦痛からのがれ出ることの出来ることだ。多年悩みつゞけて來た問題からマーケットに依つてのがれ道を見出してホツと安心の一息を吐き得る小賣商人は幸福であると言はなければならぬ。

### 〇九 あらゆる無駄の經費節約

あらゆる手數面倒を省くこと。

手紙や電話の註文は一切合切御斷する。通信販賣程、面倒なことがない。折角これがよからうと見立て、やつても、忽ち逆送、代金の返送だ、手紙の返事だ。電話口問答だ。それに何だ彼んだで、煩いこと、煩いこと。

そこで、マーケットは、手紙や電話の御註文は一切お斷りするといふのだ。欲しくばマーケット

トに來りて購ふべしといふ、超然主義だ。

御買上の品物は、なるべく御持歸りを願ひたい——これも立派な理由をなしてゐる。三越は從來、買上金額の多寡、商品分量の大小に拘らず、客の希望に依つて配達區間を定め無料で配達してゐた。これに要する貨物自動車、馬車、手車、人夫、配達夫、メツセンヂャボーイ自転車、自動車等に對して莫大に經費をかけてゐるのである。

これがために態々青山にデイボーといふもの(配達所)まで特設して配達機關の圓滿を計つて居るといふ始末だ。マーケットの商品に對しては、配達をなさざることにしたのである。

然し客の希望とあれば一口實費二十錢を徴收して配達區域内に限り之を行ふことにしたのである。蓋し其餘裕のない程、最低廉價を以て提供して居るからである。

日本人は勞を惜むクセがあるのか、ハタに對する見榮のためか、兎角、商店といふものに對して面倒をかけたがる。おまけに配達がおそいの早いのと文句をならべる。

それから御進物包は一切致さぬことになつてゐる。三越マーケットの商品に限つてこれをやらぬ。ドウしてもやらねばならぬ場合にはその實費を申受けることになつてゐる。配達奉仕進物

奉仕、實に大變なものである。マーケットによつてツク／＼その奉仕振りの容易ならぬことを感ずる人も定めて多からうと思ふ。

マーケットの進物包は少しケチ臭く思はれる。マーケットでも、三越のマークが入つてゐるから進物に權威があるといふのも恐ろしい信用の力だ。

## 一〇、販賣品の取替引取嚴禁

お取替及引取はせざることを。

これもマーケットでなければなし得られぬことだ、需要者たる客自身が自分で「これでよろしい」と信じて一たん買ひ取つた品物である以上、多少氣に入らざる點があつても例のクセを出して(日本人の買物癖)「どうも工合がよくないから別のと取替へて買ひたい」と當然の權利を主張するが如き態度と言辭で申出るのである。

「へいへいよろしう御座いますとも、ドレでも御氣に入つたものとおとり替へ下さいまし」と下から出ると大につけ上り、甚しきに至つては「どうも自分の氣に入つた品物が無い、先づ止して



置かう」と言つて、最初拂つた代金の請求をする者がある。

「圖々しいにも程があるものだ。イクラ商人でもハラに据ゑかねることが多々あるが、ソコは弱い商人のこと」左様で御座りますか何んとも相済みませんと「平あやまりにあやまつて「何れ亦どうぞ……」買上代金の御返上だ。これでは小賣商人たるもの上つたりだ。

御自身で「これでよし」ときめて置き自家へ持參に及んで氣に食はぬから不用と來る。随分蟲のいはなしであるが、おほせられの義御無理御尤もで通して行かなければならぬ商人の悲しさ。品取替、現金買戻はかうして行はれつゝある。

マーケットではコレを拒むことが出来る。客の方でもマーケットだから仕方がないとあきらめるであらう。

かうした手數面倒からのがれ丈でも、マーケット經營は大變樂である。

三越では、一々御断りはしてゐるけれど、萬止むを得ざる場合に限り主任の承認を得て品取替現金買戻の請求に應ずることになつてゐる。

## 〇一〇 ローズ紙品の軽減

マーケットにローズ品といふものが比較的少いといふのも一特色である、何んとなればマーケットで販賣する商品は、耳にタコの出る程説き來り説き去つた通り、その全商品はドレもコレも人間生活の「衣食」或は「住」に必要缺くべからざる品物を以つて充たされてゐる以上、賣れ残りとか或はキズ物といふやうなものが殆どゼロであるといふも強ち過言ではないのだ。新しい流行品ならば、流行廢りもあらうし賣れ残りもあらうし従つてローズ物も出ることであらう。

よし、ローズ物が出たにしても、大したものではない。ドウにか簡單に處分し得らるべき筈である。

都鄙、幾多の大小商店に於て、ローズ品に惱んでゐることも否まれない事實である。だから自然、一般販賣品のアタマの上に、これらの缺損等が割りアテられ結局商品原價が非常に割高なものとなつたのもせひもない。ソレに前に述べたところの、貸付れや割引の損失もある。營業費もかけなければならぬといふ次第で、二重にも三重にも商品の原價の上にかけられてゐるのである。

マーケットは、この點をのがれることが出来るから、大した儲けがなくとも、決して損する憂へも虞れもないのである。

終に一言するのは、マーケットの破損品、及ローズものは一切客に出さぬこと賣らぬこと、せねばならぬ。

特別割引販賣しても、あのマーケットで買った品物といふことになり結局、割引がたゞつて、商品の不評を招くことになるのだ。ローズ品賣残品はすべて、店内に於て之を處分する適當の法工夫を考へ出すに如かずである。現に三越のマーケットに於て不良品は一切合切店頭に出さないのである。

客の方で、値段をひいてくれなくもよろしいこれ位のキズは辛抱するからと言つて所望されても店の大方針に反するからといふ理由の下に、一切御断りして居る。そこにまた新しい無限の信用が流れて行くのだ。

かうしたところに、大店らしいハラの見えるところが如何にも床しい。

## 〇一二 包装費の節減及絶對省略

マーケットの商品は包装を省略し裸のまゝでいゝけれども、客の買上用品は、矢張り包紙に包まなければならぬ。

ソレには二つの理由がある。三越の如き百貨商店に於ては、客が混亂する。そして店内至る所に商品が散在してゐる、客の買物は包紙に包んで始めて、入金決済のものであるといふことを證明することが出来る。

もし、包紙に包まず商品を裸のまゝで渡すことにすれば、入金したものが入金せぬか全く見當がつかなくなつて了ふ。

入金せぬ品物を如何にも價を支拂つたやうな顔して、一二品の品物を失敬することが出来る。よし客はみんな聖人で一人も不正行爲をする者がないとしても、商品の賣上管理の上から見ても、それはゆるすべからざることである。

なほ他の一つの理由は、品物の體裁を整へるために必要である。

バラのまゝ持歩くことは、ハタから見て餘り見よいものではない。三越の包紙でチャンと包まれれば、「あゝ三越で買物して来たナ」と思はせることが出来何となく體裁がよろしい、御本人もまた三越の包紙に包んで居るのだから大威張で「三越で買物して来たんだ」と大きな顔することが出来るのだ。

マーケットに使ふ包紙はあくまでも、質素なものでなければならぬ。三越に於ては、特定の意匠をこらしたバトロン紙を用ゐてゐる。店員にも客にも直ぐマーケットの品物であるといふことの分るやうにしてある。

これは普通賣場の品物と混合することを防止する一つの方法であり、またマーケットの品物はマーケットの品物として分かるやうにして置けば何かにつけて便利が多いのである。

例へば、出口御買物受渡係のところへ「コレを届けて貰ひたいが」と客から申込まれたとき、その包紙を見てマーケットの品物である——送料を頂くんだなといふことがスグ係員の頭腦に浮んで来る。普通賣場の商品を包む包紙で、マーケットの商品を包んであれば、かうした場合に困る。店員はマーケットで買ったものか普通賣場で買ったものか分らないから送料も何もとらず「ハ

イ畏りました」と引うけて了ふことになる。

### 〇一三 商賣人に卸賣をなさず

商人には一切賣らぬこと。

マーケットの商品は世間一般の小賣相場に比して、一乃至二割安くなつてゐるといふので、利を見るに敏なる商人は、マーケットから仕入れて、需要者にうりつけることをせぬとも限らない。

ソレでは社會奉仕も無意義になり結局小賣人奉仕となつて了ふのであるから、同種類の商品を同一人に賣らぬ定にしてあるのである。

然し、これは常識の問題であるから、客を見て判断する他にないのである。この斷りは一方から見れば、この一項によつても、マーケットの品物が如何に低廉安價であるかといふことを暗證した意味にもとれるのである。

三越式の御用心振りが至るところにひらめいてゐるのも興味深く、其急所急所をついて客に「成程マーケットは安いのだ……」と痛切に感得せしむる手際とそのやり口は實に感服せずにはゐられ

ないではないか。

然し、三越の社會奉仕事業と雖も、マーケットは欠損に次ぐに欠損を以つてするが如き經濟打算無視の政策はとつて居らぬことは、これを以つて見るも明かである。

やがてはマーケットの擴張——五階全部の開放も實現せられぬとも限らぬ。そして、大々的の飛躍を試み天下の視聽を驚倒する一大計畫を樹てるかもしれない。

マーケットには、卸賣販賣といふものは一切やらぬことを原則としてゐる。だから三越マーケットは商人には賣らぬと斷つてゐる。買占を防止するために同一商品を同一人にある數量以上に賣らぬ方針をとつてゐるのだ。

マーケットで、賣り惜みをしてはならぬ。品切になつてもいい。生産品の出るまで、賣らなくもいゝのである。賣惜しみをして、相場をつり上るワケに行かない商品のあり丈を全部悉皆賣りつくし、なくなれば品切として賣らぬまでのことである。

#### 一四<sup>〇</sup> マーケットの営業時間及締切時間

マーケットの営業時間は朝八時より午後五時頃迄が適當であらうと思ふ。然し混雑するときは一時間以前か二時間前にメ切つて了ふのもよい。イクラ客が殺到したからとて販賣力には限りあり、さう無限大に販賣するワケには行かない。混雑は反て、販賣能率を減殺するものである。

三越マーケット初日には場内大混雑を演じたため午前中にピツタリメ切つたのである。

またことに依つては一時メ切をやつてもいいのである。現在三越は午後三時メ切となつてゐるこれは店員の疲労の問題、商品整理の問題を解決するためである。

三越マーケットの入口には

「當分の間午後三時限りメ切申候」

といふビラがはられてゐる。

當分の間といふ意味は、混雑するからといふ意味で、もう少し客の数がヘリ客の調節商品の整理がつくやうになれば、普通賣場同様に、五時まで營業することになるであらうと思ふ。

日本人は短期間の催し——賣出しの習慣がついてゐるので、永久的計畫のマーケットを目して、一も二もなく三日か四日かの開催と早合點して、日の切れない中に買はなければと、例の餓鬼根

性を現はして、潮のやうにわアと押よせて来たものらしい。

で、マーケットを新に開設する商店は、永久的少くとも長期間に亘る計畫であり施設であることを世間に悟らしめなければならぬ。知らしめなければならぬ。

斯すれば、イクラ慾の強い性急な客でも「いつ行つても買へる」といふハラがあるからイクラかゆつくりやつて来る。おかげで商店は助かる。「わア」とやつて来られたのは如何にも景氣のよいものであるけれども、その割合に販賣能率の上るものでない。このへんにも日本人のヤジ的素質が發揮されるものと見える。第一大擧されては店員が天テコ舞したり目をクル／＼まはさねばならぬし、勘定やその他にヌカリが多く出来るといふのだ。

よし三時制限としても、四時頃までは、客が場内にウロついてゐるし、店員もその潮時を見てとり散らされた商品の整理をする時間を得ることが出来るし倉庫から新しい商品を出して不足してゐる商品を補充したりすることが出来るのである。

混亂中、ピツタリと入口を切るのも一つの政策と言へば政策で、ソレが反て人氣を呼ぶことがある。

それはヨク芝居や興行物のヤル藝當で、九分の入のときもう入口に「本日満員に付切申候」といふ札をかけて景氣をつけ、幕合には「満員御禮」とかいた札をアラ下ける。

つまり一つの人氣政策で、如何に景氣がいゝかといふことを宣傳するためなのだ、木戸を切つて更に人氣を湧かす意味から言つて、マーケットの混亂もちよいと、芝居が、つた切をやつて見るのも悪くはないことだ。

然しコレは余程實際的でなければダメだ。實際混雜し入場し切れない場合を見込んでやらなければ本當の芝居は打てないのだ。

三越のマーケットの初日「店内混亂に付本日切申候」は生きてゐた。光つてゐた。

## 第八編 マーケットの會計及仕入の實際

### 一 計算正確第一の事

マーケットの販賣的方法は前篇に依つてその大要を知り得ることが出来たであらうと思ふ。こゝには、勘定場に關することに就いて説明してそのやり方を實際に示して見よう。

勘定場を第一線と第二線と分けて説く(前にもその大體を述べたが)即ち第一線勘定場といふのは、直接、御客さんに接して、買物を整理し計算し受渡をする役目を帯びた店員の居るところで第二線の勘定場には、客と直接交渉せず唯、賣上代金の計算、出納及商品と代價の引合せ(バツカー)バツキング等をするところである。

第一線に立つ勘定場員が一通り客の買物を整理して檢算するべくイクライクラと客から現金をうけとつて、出納員に納める、出納員は現金を檢べたり、剩錢を出したりするのである。(キャッシュレジスターによる)それから、商品引合係(俗稱バツカー)のところに、キャッシュレジスターで

印刷された請取書<sup>レシート</sup>を示し、商品の代價が高がその受領書金額に相違の無有を調べて貰ふ——即ち商品全部の價格について再び算を入れて其が高が受領書(入金證)の額と毛厘ちがひなしといふところで、引合(バツカー)を終了特定の包紙に包んでレッテルを貼り引合檢印を押して無事通過となるのである。

萬一、違算でもあらうものなら受渡員から目の玉から火の出る程、ヤリ込められる。それだから第一線に立つて、檢算する人は余程しつかりした態度で間ちがひない、總之高を弾き上げなければならぬ。

この受渡引合(バツカー)は賣場の心臓部ともいふべき部分であつて、一步ここで寛大なる態度を取らうものならト、マーケットは駄目になる。何となれば、商品の受渡、及入金の不正確——すべての統一すべての整理が破壊されるからである。

引合せ(バツカー)の威力といふものは大したもので、子供でもバツカーの子供は威勢がい、なれない學校出新入店員(帝大・高商・慶大・早大)などの御歴々の方にでも、バツカーの子供達から頭ゴナしにミソクツに下鳴りつけられるのは毎度のこと「これは確信のある檢算かい? 何だか暖

「味だもう二度やり直してお出で……」と手酷くコキ下ろし、流石最高教育者、奮然慨然無念をなせなくも確信なきが故に如何共なし難く命を奉じて、唯々諾々一圓五十錢也五十五錢也をやつて確信あるソロバン玉をよせて行かなければならぬ。何といふ御苦勞様！學園から見た社會——三越呉服店——青年試練の大學校——人生苦難の大道場——やれ！やれ！二度で合なかつたら三度三度でいけなかつたら五度六度七度八度九度十度続け勘定の立つまで！石に頭をぶつつける積りで、鮮血淋漓と滴るまでやるべしやるべしと、慶大出の秀才加藤君を感奮せしめた。

マーケットの悲劇的シインの一つはまアざつとこんなものだ。

## 二 勘定場係員の資格者

だから第一線の勘定場に立つ係員も第二線の勘定場に居る係員も、算盤が達者——とまでは行かなくも(なれるなれぬの問題)正確なソロバン玉を弾き得る者でなければつとまらない。

尤も代價をよみ上げる分には算盤の必要もないのであるが、第一線と言ひ第二線と言ひ、言はゞソロバン一丁に依つて働くところである以上、ソロバン玉の弾き方位は知つてゐなければならぬ

ことは初めから分りキツタ問題だ。

代價を呼び上げるにしてもナカ／＼なれなければ、ハタできいてゐても甚だ興味索然とするものがある。況んや、この呼び上げに依つて算を入れる人の耳には、生臭坊士の下手な御經でもきくやうな氣がして、巧な指頭の微動を妨げるのだ。

「は——一算願ひまして——は金六十——錢也——上げ——ましては、七十六錢な——りなほ願ひまして——は一圓二十六——センチナリ」など、やられたんでは、玉を弾く方で調子が乗らなくなつて能率の減退となる。

そこへ行くと子供などはなれたもので、イヤなれ切つたもので、キビ／＼した調子で、「ハイ一算願ひましては六十錢也尙願ひまして五十五錢也」といふ風に、調子よく婉曲流暢にやつて、玉を弾く人に少しも間誤つかせない。

ソロバンは天性の器用無器用にも依ることであるが、昔の譬へにある通り、習ふより慣れろで、なれなければ出来ぬ仕事だ。

高商を出たの慶應を出たの帝大を出たのと威張つても、器用にソロバンを弾いたり巧妙に讀み

上げたりすることは子供の腕前には叶はない。そこに新入店員の悲哀がある。

古参の店員などは御自分の新入店當時のことをすつかり御忘れになつて「彼奴は低能だ鈍間だ」とかけ口つく。何しろコンナ次第でキウ／＼やられるのだから、百貨商店は青年試練の大學校であり、人生苦難の大道場である。學校出のホヤ／＼には、殊にいゝ藥だ。良藥は口に苦し室町式訓練の下に一人前の人間となれるワケだ。

### 三 勘定場の第一線及第二線

はなしは第一線第二線と混線の状態になつて來たが、第一線の勘定場臺の前は一杯の人だ「これを願ひます」私のを先きに勘定しておくれ！「イヤ妾が先きから待つてゐるのです」「いゝえ私の方が早いのです」「子供が泣いて困りますから……」ズツ隅隅ツこの方で、人波にもまれながら老婦人は、

「どうぞ助けて下さい！」ここにも人生の所謂争闘？があるのだ。

何しろ四方八方から手が出る顔が出る。聲が出る。店員の手には限りがある。ドノ客のを先にしていゝか後にしていゝか全く店員のアタマもまるでワヤだ。

さうかと言つて「私が一番早いのですから……」なんていふ客の方をウツカリ前に解決すると、「あアら余りヒドイわ不公平だわ妾の方が早くつてよー」といふ聲する主はと見れば、こはそもいかに、金縁眼鏡のハイカラ婦人御機嫌いとおん斜にわたらせられ、郵便局へでも訴へ出でかねまじき天候御險惡の御相貌！驚いて折角とりあけた商品を再び元に返すと「随分ひどいわネ」怨みの一句、第一線に立つ店員たるもの全くたまつたものに非ず、壽命の一年や二年縮まり相——忠ならんとすれば孝ならず、孝せんとすれば忠ならずあゝ右せんか左せんか、マーケットにも人生の迷路があるのだ。

なかには、ニツコリ媚び御澤山の笑ひマーケットを以つて、店員を迎へ込まうとする美くしい人もゐる。衆目環視の真ん中で「よし來た！」とはハタの手前出かねる。

さういふ人のものは態とあとまはしにして、隅つこの方で悲鳴を上げてゐる、子供の客や御老體の御客さんの方からキメてかゝるといふ始末。

同情といふものは妙なもので、他客はウンともスンとも不平を言はぬ。人間は矢張り小さいも



の・弱いもの・貧しいもの・老ひたるものに對して同情が深いものだ。

之を要するに、先客、先決主義で行く方が一番よろしい。少し注意せば、ドノ客が前から待つてゐるか位はおほろ氣ながら知り得るものだ。停車場の改札口のやうにすれば、一も二もなく次から次へと順番順路の解決がつくがマーケットに改札口も官僚式で不似合だ。

#### 四 勘定場の單一方法（其一）

マーケットに於ける勘定場は現在の如き、状態では駄目である。あれでは買物丈は簡單に手に入れることが出来ても、肝腎の御勘定の方に手間とれ、少くとも二十分や三十分を空費しなければならぬのみならず人波にもまれもまれて、立ちつゞけの體であるから疲勞・困憊・卒倒・人事不省等が出ないとも限らない。

それだけでは止まらない——マーケットは待たせすぎてイヤになる。だんだん客の数がへつて來ないとも限らない。

「イクラ安いからとてアンナに待たされてはたまらない」といふ評判が立つて、自然客足が遠のいて來る。

社會奉仕の事業であり、犠牲的廉價提供である以上、快速の奉仕、親切の奉仕があつて然るべきものである。

親切第一も奉仕であれば、良く速く勘定するのも立派な奉仕であらねばならぬ筈だ。

あわただしい生活の人々に對して、ヤキモキ焦慮せしむることはよろしくない。もつと勘定を早くして、早く品物を渡して家庭の仕事に差支へのないやうにしてやるのも、マーケットの任務であり大なる奉仕<sup>サービス</sup>ではあるまいか。

ソレには勘定場をドウ改良するかといふに、勘定場を出口と入口との二つにこしらへることである。一ヶ所丈だとドウしても客が停滯する。これを二つに分ければそれ丈客の数が分散する。ユトリがつく、店員も樂である客も樂である。お互にゆつくりした氣分で勘定をすまされる事が出来る。五分や十分なら平氣で待つことが出来るといふものだ。

出來得べくんば、勘定場を一切切同じ物にして丁ひ、二重の算をやらぬことにすればいい。勿論、店員は注意の上注意を重ねて、あらゆる間ちがひを未然に防止する様大なる覺悟がなければ

ばならぬ。

## 五 勘定場の單一方法（其二）

第一線と第二線の勘定場を分割せずコレを全部第一線にまとめ、現金出納係即ちキャッシュレヂスターをマン中に据ゑて、勘定係員が自から算を入れ、算がすんだら引合せもする、それがすんだらバッキングもするといふ風にすれば一舉兩得の方法であると思ふが間ちがひなければいゝが、

若干の補助員と二三の監督者が少し注意して居れば、仕事はズン／＼進捗するであらう。得て間ちがひ易いのは商品切手だ。忙し紛れ店員が、客から商品切手で品物の代金をうけとるとき、五圓券か十圓券かしつかり見ずにうけとつたり、また五圓であるといふ自己承認で客からうけとつても客に「五圓ですネ」と断りなく獨り合點で、剩錢を出したとき「今のは十圓の切手だよ」と出られたりすると店員は青くなる。「イヤ五圓でした」と断るもおそかりし由良之助で泣くより他に藝がない。泣く泣く不足の五圓は自腹を切り、なけなしの財布の底をはたかねばならぬ様なうき目を見ねばならぬ。

兎に角、商品切手は客の前でハツキリと金額をあらためなければならぬ。迂濶なことすると店に迷惑がかゝつたり、客に迷惑をかけたなりしなければならぬ。

それから、商品切手の客も、現金で買ふ客も同一の待遇をすべきこと勿論で特に客をして心置きなく買物の出来るやうにしなければならぬ。

参考のため商品切手の苦情を新聞記事そのまゝを御覽に入れる。

### 貧乏者から三越へ

三越の切手が三越の店内で通用しない——斯う云つても誰も信用しないかも知れない。三越の切手と云へば、殆んど現金同様で、他店でさへ通用する程であるから、三越の店内で通用しないなんて、そんな莫迦な事があるものかと云ふだらう。さうだ、本當に莫迦な事だ。

僕は三越の五階で買物をした、其處は三越マーケットと銘を打つて、社會奉仕の爲めに日用品を廉賣すると云ふのである。僕は三越で買物をするやうな柄ではないが、我々貧民の爲めに廉賣して呉れると云ふのだから、難有く買ひに行つたのである。其れに丁度他から僅か許りの

切手の貰つたのがあつたから。

さて買物をして切手を出した——と簡単に云つて了へば其れ迄だが、どうして却々さう簡単ではない。切手で買物をするには、理窟から云へば、既に前金が拂込んであるんだから、現金で買ふ以上に大威張で好い譯なんだが、感情といふ奴が頭を持上げて、買はずに済むことなら、肩身の狭い思ひをして、ソツと切手を出すやうな事はしたくない。是れが人情でなければ貧乏心理だ。

所で僕が恐る／＼切手を差出すと、店員は嫌な顔をした。先づ第一にそれが僕の頭にビーンと響いた。『切手はお手間が取れますが……』と店員は云ふ。

何故切手は手間が取れて現金は手間が取れぬのか、それは廉賣は會計が違ふので、切手は階下の會計に廻して、其處で手續を取つた上で更にマーケットの方へ廻るのだから、却々手間が取れるといふのである。僕は僅か許りの廉賣で丁度持合せの金があつたから、芋を洗ふやうな中に三十分も一時間も待たされては堪らぬから、更に極りの悪い思ひをして切手を返して貰つて、ホウ／＼の體で立歸つた。

三越の店内で、三越の切手の通用しなかつた次第は上述の通りである。三越の店内の組織が廉賣と普通のと會計が違ふか違はぬか、吾々の知つた事でない。お情で廉賣マーケットを設けてやるんだから、切手は體よくお断りをするんだと云ふのならば、吾々貧乏者は亦た何をか曰はんやである。(一體生) (國民新聞投書)

## 六 生産工場よりマーケットへ

生産地——原産地に仕入のため店員を特派して、その實際調査をやらして、ものはドシ／＼買ひ込むといふことも、仕入方策として面白いことであると思ふ。

マーケットに適する新實用品を漸次増して次から次へと目先きを代へて行くのも、新人氣を博すること、客のダレ氣味を引得る力がある。

イクラ、マーケットだからと言つて、いつもいつも同じものばかりならべてゐては、客の方でアキが来る。時として場面をかへて見せるといふことも永久的マーケットの生命をヨリ延長して行くために必要極まることである。

黙つてゐて、「何かいいものがあつたら持つて来い」といふ超然主義の仕入方法丈では、いい品物が手に入る筈はない。誰かこれを卒業してやる商人がないか、あれば占めたものだ。

### 〇七 中間商人の仕入通路省略

マーケットは出来得る丈販賣商品を生産者から直接(中間商人全絶廢)の仕入れをせねばならぬ生産過剰に悩める實用品或は財界の不況のためストック處分に困つてゐる、大量一時の現金仕入に依る原價低限の方法を講じなければ、茲に慎むべきとは、俄仕入れと不良品の仕入とである。

就中、市價より安く販賣する見込のある品物で、而も品質よき、實用品にして中産階級に適順するものであれば、その仕入方法は必ずしも前述の如き方法に依らなくともいいのだ。

各地方の特産品は實際、市民の趣味嗜好に適すべきものにして、且實用的商品を選まなければならぬ。

仕入の方法に就いては、各經營者のアタマの新しい創案工夫或は調査研究に依つて、之を進めて行かなければならぬ。

要するにマーケットに於て販賣すべき商品は極力原價計算の低限を緊要とする。のみならず仕入方法に大改善を如へ、全然、中間商人、ブローカ等の手を経ざる方法即ち直接取引の成立に俟たなければならぬのである。

生産者から直接マーケットへといふモットーの下に之を行はなければならぬ。然し從來の關係上、資金及取引の都合で一から十までこの筆法で行くことは頗る困難な事情もあるであらうから今忽にこのモットー通り實行出来ぬとしても行く行くはさうありたいものだ。

地方の小賣店などでは、ドンナ方法に依つて仕入をなしてゐるかと言へば、實に驚くべき多くの中間商人の手を経出してゐるのである。

これはホンの一例證であるが、先づ生産製造者から出發して、大問屋に行く、大問屋から更に仲織商人の手に入つて、東京の間屋(中央販賣機關)に渡り、それから地方の間屋に行つて小賣店の店頭とその商品乃至生産品が現はれるといふ順序である。

結局、直接需要者即消費者の手に入るには前後合せて七回の各關門を通過して來るのであるしかもこの關門では相當の通行税を取つてゐる。たゞでは決してその關所を通してくれないとい