

541
93

6 7 8 9 6^m 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 7^m

始



15.9.10

模範商店小賣物語

長會協一シフエ

池田藤四郎 著

大正
14. 6. 13
内交

厚生閣

はしがき

この書物は、頁數も少ないし、編輯の方法も拙いし、今日までに何程か書物を作つた經驗のある著者自身の甚だ遺憾に存する次第であります。

それはさうとしても、兎に角肝腎の内容は、實に面白く整つて居ります。

(1)

講演の材料やら、新聞雜誌に載せたものも、澤山集めてありますが、何れも吾邦の小賣商店經營者諸君が御心得になつて然るべき貴重の新知識のみであります。

す。
この自信じしんがなくては、斯か様な書物しょもつは作つくれるものでない、御諒察ごれうさつを願ねがひます。

大正十四年五月

池田藤四郎識

(2)

目次

模範商店小賣物語

- 一、小賣商店の開拓販賣 二、「平均の客」と云ふこと 三、積極と樂觀の生活
四、人間相互の一致和合 五、社會的地位の高い外交販賣人 六、銀行と小賣店との關係 七、三越と入口 八、商賣に依る客の取扱ひ方 九、陳列窓の秘訣、一〇、商品を尊重せよ 一一、奉仕の精神 一二、寶石店主の告白 一三、販賣十則 一四、一舉兩得の小言請求書 一五、自動車番號の利用法 一六、誕生祝ひ 一七、窓の電燈 一八、空約束は禁物 一九、割引は客の自由

小賣商萬年繁榮の秘訣

- 一、不景氣を避ける科學的研究 二、無算當無方針の仕入 三、少量連發仕入の十七利益 四、不景氣なしの佛國小賣商店の營業振 五、少量仕入に伴ふ要件 六、小賣店數の制限

(1)

資本の回轉は仕入方次第……………一〇九

- 一、資本の不足を訴へるな
- 二、商品整理と賣行觀察
- 三、消費者に忠實たれ
- 四、良く仕入れた商品は半分賣れたも同然である

アメリカ土産小賣物語……………一二六

- 一、世界一贅澤町の小賣法
- 二、外賣のコツ
- 三、最新の妙案
- 四、廣告の新例
- 五、利目受合の窓
- 六、店員のしつけ方
- 七、共有の姓名で地方客の代理
- 八、幼児會
- 九、容器ミレット
- 一〇、店員好遇の一例
- 一一、至れり盡せりの設備
- 一二、店員慰安の保養場
- 一三、店員の教育と成績分析制度
- 一四、いつも同士一同を迎ふる不斷の開門

アメリカの田舎に見る模範小賣店の實狀……………一五六

- 一、天井が高く店内は廣く明るく商品は美しく見へる
- 二、素張らしく迅速な販賣法
- 三、如何にも食欲をそゝる様に食料品が陳列してある
- 四、買はずには居られない巧な陳列振り
- 五、附屬品一式を巧に列べて客の目を奪ふ仕掛

- 六、店内の配列順序は萬事科學的
- 七、此の店の販賣秘訣
- 八、無益の手数を省いた整理
- 九、客も店の便宜を計つて朝の内に注文する
- 一〇、仕入注文は自働的方法
- 一一、商品の容器
- 一二、組外し自由の商品箱は實用的
- 一三、カミヤホリは翌日へ持越さす

模範商店小賣日誌……………一七九

- 一、協同一致の精神
- 二、一日に三十分勉強する
- 三、市民衆の仕入代理
- 四、雨降り利用の通信販賣法
- 五、カードの作成
- 六、鶏骨のダシの味噌汁と麥飯
- 七、腹六分目無病長命
- 八、信用券と貸賣證明札
- 九、約東部の設置
- 一〇、事務分擔は能率を増進させる
- 一一、組織の力
- 一二、嘘八百の廣告にだまされる多くの人
- 一三、正直第一こそ絶大の廣告である
- 一四、舌一枚と耳二つの使ひ道
- 一五、温情主義の經營法
- 一六、雇ふ上での注意
- 一七、手紙の書方
- 一八、新聞社廣告係の機敏
- 一九、寫真機の利用
- 二〇、現金主義
- 二一、失敗物語と諸君の覺悟
- 二二、新米小僧の手柄
- 二三、星一さんの十五圓の帽子
- 二四、販賣法の研究
- 二五、不正の摘發
- 二六、反省十箇條

▲模範商店小賣物語

小賣商店の經營については、今日種々の研究が試みられて居る。但し大部分は店頭に座して客を待つと云ふ側の方法に限られて居るやうだ。近來小賣商店の開拓販賣といふ事を、文字通り實行させ様と努力いたして居る製造家が吾邦にも現はれて來た。

開拓販賣は比較的内容的な仕事である。今日迄多くの場合、店主、店員は店内に在つて客の來るのを待つてゐた。今後は、各自が店を出て一定の目標物に向つて突進する。之にはチャンと訪問すべき目標があるから、仕事が爲し易い。普通の人間ならば之は出来る仕事である。これが出来ないのは餘程間の抜けた人間である。

自己の經營する店舗の附近、一丁範圍内に住んでゐる人家を、秩序的に調査し、其家内の様子を知らぬことは決して困難ではない。先づ市町村の役場から、僅かの手数料で戸籍謄本を貰つて來る。戸籍を寫し取つて之をカードに作り、全部のカードを纏めて統計化すると、七十歳以上の老人が町内に何人あるかも、新婚者が幾組あるかも、明白に判つて了ふ。

この様な豫備知識を案内にして、賣込に行けば、年寄にはどう云ふ物が向き、若い人には何がむくと云ふ具合に、確實に商品が動いて來る。客が店頭で買ひ兼ねる或種の品物などは外交販賣によつて容易に賣れるのである。

之に反して、店頭に客を集めると云ふ事は、非常に難しい。澤山商品

を揃へてあつても客が來ねば致し方がない。

一方「開拓販賣」は自分が外へ出て、積極的に客をつかまへるのだから、店頭にあつて客を待つより幾分樂である。

單に客の來るのを待つ側は、客が來なければ如何とも手のつけ様がない。店内で物を賣る事は實に難しいものである。世間から客を呼集める様に仕組まなければならぬ。

小賣法の進歩した外國邊りでは、店内にどうして客を呼び寄せたらいかと云ふ事に、あらゆる苦心を致して居る。

如何にして店内に客を呼び寄せるか。之について私は少しく語りたかと思ふ。

店頭販賣についての第一要素は店員である。

店員は先づ第一に身體の始末をよくせねばならぬ。吾々は先づ衛生を守り。朝起きたら必ず冷水を飲む。諸君は毎朝コップで水を三杯お上りなさい。人間の身體は殆んど七八割方水である。人は常に、體內へ水を届てやらねばならぬ。水を飲まずにアルコールの混つた液體を飲む人もあるが、之は宜しくない。必ず普通の清水を飲む。水道の水でも井戸の水でも結構である。次に年頃の店員は自分で髯を剃る。何故斯う立入つた事柄を説くかと云ふに、之は客の側から見た註文である。曾て米國のデトロイト市に於ける一大建築材料製造會社は、客先へ向けて質問を發した。

その會社は常に數百名の賣子を各地へ出して居る。それは自家の製品を請負師、又は新築を計畫して居る向へ、賣付ける爲である。

其質問の要點は、如何なる賣子が最も良き第一印象を客先へ與ふるか、それを知りたかつたのである。

この質問に應じて親切に答へた百二十五名中の大多數は、綺麗に顔を剃つた身嗜みの好い賣子が一番よろしいと云ふ意見に一致した。即ち身仕舞の良い人でなければならぬと云ふことである。

店内の人々は、常に髯を綺麗に剃つて、齒をよく磨き、顔を丁寧に洗ふ。服装の如きも、襟あかのつかぬキチンとしたものを着て、一分も隙のないやうにして居る。爪にアカを溜ておくのは宜しくない。衛生の見地から爪は殊に入ケ間しく始末せねばならぬ。

總じて、相手方の印象をよくするには、身體から出てくる色々の汚物及び外部へ附着するよごれなどを、取去らねばならぬ。目、口、耳、鼻

等から出る腐敗液は、客に悪印象を興へずにおかぬのである。
次に店員は快活な氣持ちを有たなければならぬ。誠心誠意、必ずしも政治家の專賣ではない。本當の生一本の心持になつて、親切第一の標語を守つて行くのである。

店頭で客を待つ身は、常に緊張して居なければならぬ。實際は却々さうでもない。

女店員は編物をして居る、御手玉を取つて居る。

男店員は碁、將棋に夢中である。このくらゐの事は客が大目に見るだらうなどと云つて、パチパチやつて居る。さう云ふ時に、各自が客となつて、他人の店先を通過する場合を想像せよ。茶を買ふにも藥を求めやうにも、店のものが將棋を差したり、編物をやつてゐるのでは、品物を

買ふ氣になれない。斯う云ふことではいけない。

總て物事には、時と場合とがある。商人が店先へ出て居る間は、出陣の覺悟で、緊張した心持の所有者たるべき筈である。如何にして客に満足と興へ、親切をつくさうかの屈託以外、他意なき筈である。其位の心持でなければ、消費者に對して完全な勤めは出来ないのである。

一方には、店員として學ぶべき事が澤山ある。先づ商品を學ぶ、之には少からず脳味噌の働きを要する。

或アメリカの會社に勤めて居る一外交販賣人は、商品三千餘につき、一々値段を覚えて居る。三千餘のコマンドした品物に對して、一品毎に何十何錢と云ふ小さい數字を、すつかり頭に入れて居る。之は人間として必ず出来るものである。

他に又斯ういふ一例もある。英國の一地方に於ける古本屋の店員は、店内に飾つてある新古無数の書籍を、單に書物の背皮を見ただけで、其の書名を心得てゐる。何萬と云ふ書籍を、悉く頭に入れてゐるのである。

要するに、之は本人が業務に熱心で、絶えず緊張してゐるからである。緊張してゐる人間の頭は、如何なる物をも覚えこんで仕舞ふ。

我邦の店員中には、緊張どころか、折角店へ来た客が早く歸ればいゝと思ふ不所存者もあるやうだ。客が歸れば、差しかけの將棋がつゞけられる。さう云ふ店員に出會ふ客こそみぢめなものである。

偶に將棋杯を好む客があつても、『平均の客』は、それを喜ばない。碁の好きな客、將棋の好きな客は喜ぶかも知れないが、吾々はさう云ふ特

種の人達を向ふへ廻して、物事を考へるのではない。平均の人間が相手であることを考へなければならぬ。

平均の人間とは、大多數を占むる普通人のことである。吾々は此の普通人の思召に叶ふ様に、心掛けねばならぬのである。

此事は特に良く御注意を願ひ度い。吾々は決して圖抜けた人々を相手にするのではない。特種の道樂に興がる客のみを、意中に置いてはならぬ。平均した大多數の人々は、時間潰しの將棋を喜ばない。總ての人々の御機嫌に叶ふ様にするのは骨である。唯々平均の人を標準としての取扱が、肝腎であると思ふ。

商店の人々は、親切第一である外、始終の樂觀が必要である。將來に對して大なる希望を持ち、決して何事も悲觀してはいけない。

澤庵の尻尾でお茶漬を強られても、決して失望すべきではない。
 麦飯でも澤庵の尻尾でも、食ひ方に依つては、澤山の營養分が吸収出
 来る。人は不味いものを喰べさせられると、長くそれを口中に留ず、直
 ぐ食道へ押送つてしまふ。これが宜しくない。噛むことをせず、鴨呑み
 にすれば、食物の營養分は少しも吸収されない。
 食物はよく噛むと、たとひ腐敗したものでも、何等の害を爲さぬ。よ
 く弱つた魚の刺身を食つて酔ふ事がある。總身眞赤になつて中毒するこ
 とがある。如何に腐敗した刺身でも、良くそれを噛みこなして、自分の
 知らぬ間に、食道へ這入るやうにすれば、後崇りは決して無い。
 之をフレッチャー式攝食法といふのである。この人は曾て日本に居た
 頃から、食物の喰べ方について研究を試みて居た。

食物を口へ入れて、それをいつまでもよく噛むと、何時となく、それ
 がなくなつてしまふ。食道へ自分から押込んでならぬ。知らぬ間に胃
 袋へ入るやうに、喰べつゞけるのである。長く噛んでをれば、態々呑み
 込むに及ばず、自然落つところへ這入つてしまふ。
 何程噛んでも口中に残つてゐるもの例へば鶏肉の筋の如きは、無理に
 も呑み込まなければならぬものであるが、かういふものは、胃袋で受取
 れないものであるから、直ぐ吐き出してしまふ。澤庵の尻尾でも、麦飯
 でも、良く噛みこなせば、營養分は全部吸収出来る。
 實に此通り、食物は食べ方如何に依つて、不味いものも旨く喰べられ
 る。よく噛めば澤山の分量を攝るに及ばない。震災後東京の人は玄米に
 弱らせられた。私はよく洗つた玄米を焙烙で充分狐色になるまで炒らせ

た。即ち之は煎り米である。米がバツと花を開いた様になつて軽くなる。軽くなつた煎り米を、其まゝ食べてもいゝが、更に充分水を加へて御飯にたくことにいたした。斯うしてつくつた御飯は、實に美味である。之をたべると便通がよくなる。殊に經濟的でもあるから、どれだけ私共家族の者に取つて、満足だつたか知れないのである。

其後は何時も玄米に馬鈴薯なり薩摩いもなり、ポテト類を細くきつたのを入れて居る。地震後は米代が従前の半分で済む。要するに、如何なる食物をあてがはれても、心の持ちやうでは、いやなものをも却て好くやうになる。如何に無理非道な主人でも店員の齒を奪ふ事は出来ない。

齒のある人間は、充分之を利用して、不味いものを噛みこなして了

ふ。

吾々は前途に大望を有する身である。粗末な食物位の事に征服されてはならない。之に満足して、堪えられぬと思ふ生活をも、ニコ／＼と辛抱して行くのである。

何事にも悲觀は別して禁物である。新聞雑誌を見ると、悲觀を極めた心細い議論などが掲載されて居る。抑々引込み思案本位の理屈は、何人にも言ひ易い。

之に反して、樂觀説は理屈を合はせるのが骨折である。然るに世の中の動き方を見ると、世界の人口は増殖するのみである。

何事につけても、建設的構成的の事物に關する數字は、増加一方である。

根本に於て心細かるべき事情は、皆無である。吾々は世界の進歩發達に力づけられて、悲觀を已めねばならない。畢竟悲觀論者は、一つの立派な病人として取扱はるべきものである。

社會主義なども、悲觀から出發して居る。或醫師は其原因を齒齦に歸して居る。社会と云いがワカレカイ。何をアカス

目の悪い人、其他身體に故障のある人は、健全なる積極的思想を諒解し得ない。身體を常に健康状態に保てば、悲觀說に呪はれる懸念はない。

人は六十になつてもまだ前途がある。年齢を問はず、吾々は常に前途の希望を持たなければならぬ。『何程働いても結局主人の爲だ』などいつて、ブラ／＼して居る人もあるが、肝腎の身體は、自己の所有物であ

る。身體は決して主人の自由にならない。

故に前途に大なる希望を有する商店員は、身體を丈夫にして置かねばならない。

外國の大きな會社では、既に斯ういふ點に氣がついて、雇人のため、齒醫者までも雇ふて居る。

使用人のために齒醫者を置かぬ事業經營者は、最早時代遅れである。更に進んでは、眼醫者を雇ふて置く程にもならなければならぬ。

日本人百名に就き八十五名は、眼が悪い。之れは電燈の罪でもあり、小活字の新聞書籍を読むからでもあり、又食物の影響でもあらう、兎に角眼の悪い人が多い。眼に全く故障の無い人は、殆ど數へる程しかない。眼が悪いとか、齒が悪いとか、其他身體の重要部分に故障があるか

ら、人は悲觀説に共鳴するのである。謂ゆるヤケクソになるのである。重ねて言ふ、商店員は決して悲觀してはいけない。悲觀は傳染する。心持の悪いときに客が来れば、どうしてもニコ／＼出来ない。殊に齒の悪いときなどに客が来ると、普通の言葉をかけられても、癩に障る。終には客を怒らせる。折角のお客さまも去つてしまふ。迎も親切丁寧どころではない。

次には客に對するときの心持について、少しく説きたいと思ふ。

私は嘗てかういふ話を耳にしたことがある。某大會社の支配人が、或時、人を雇入れやうとして、澤山の希望者中から、一通り良さうな一名を見出した。この人ならよからうと云ふので、十中八九採用の決心で居たのだが、一寸妙に感じたことがあつた。暫らく其男を待たせて置い

てから、支配人は鏡の前へ立つて自分の顔をよくしらべて見た。

別によごれた點もなし、カラーは洗濯したばかりでもあり、何分不思議だと思ひ乍ら、應て戻つて来て、「君は別に悪い點もないが、餘りジロ／＼拙者の顔を見なさるやうだ。客はジロ／＼見られると大變困る。其癖を直せば採用してもよい」と言つた。さう云はれて其男は成程と氣がつき、採用後は其悪癖を改めて良き店員になつたと云ふことである。

斯う云ふ事はよく氣をつけなければならぬ。不正直者と思はれることを恐れて、無理に我慢して相手の眼を睨める人がある。瞬きもせず、昵と人の顔を見詰めてゐる。努力一番して人の顔を見るのであるから、目つきに餘裕がない。かゝる場合經驗者は直ぐそれを看破して了ふ。

『正直者と思はれたさに、俺の目を睨んで居るな』と直感して了ふ。
人間は殊更つくつてはいけない。正直ありのまゝでなければならぬ。
自然の態度を保つのが勝利である。

天保銭は結局天保銭以上に通用しないのだから、一切有の儘を曝け出して見せるに限る。

ちつと人を見詰める事が、正直者の看板ではない。正直の資格は外に見出される。人は自然の態度で差支へないやうに、常日頃修養せねばならぬ。ジロ／＼見詰められては相手の客が嫌がるに相違ない。

私は又内部の和合と云ふ事を力説したいと思ふ。能率増進の上から見ても、之が一番必要である。人の和合が出来て居らねば、如何なる方法も、成績が擧がらない。

會て或大會社に、重要な地位を占めて居る人と、私に會見した事がある。其會社は近く科學的經營法の實施を試みるのであるが、其計畫は實行に就て、何かいゝ考案はないかとの質問である。私は無遠慮に、貴方の會社は駄目である、社員一同心の入替を先づ以て行はなければ、科學的經營法は實行出来ないと答へた。

ところが、先方は非常に不審な顔をして、其理由を聞かれた。其處で私は語を繼いで、斯う言ふた、『貴方の會社は、聞く處に依ると、社内で喧嘩ばかりして居る。源平左右に分れて喧嘩をしてゐる。ソイツを改めなければ、新經營法も手のつけ様がない。人の和合せの會社若くは商店は、決して能率増進法に縁があるとは思つて下さるな。物の根本が狂つてゐる、魂の入れ方が違つてゐる。之を入れかへなくては、萬事無駄で

ある。この大きな障害物が存する限り、改善は逆も覺束ない』と云ふ意味を、先方へ告げたのである。

良く世間に見る處であるが、一旦社長なり支配人なりに任命された人に對して、一種の毛嫌ひから社員が反抗する。不平が生み出す理不盡の主張が通らぬと、ストライキなるものを實行して、内輪のモメから廣い世間へ迷惑を及ぼす連中が澤山居る。勿論色々理由もあらうが、畢竟は、人間と人間との間の問題である。無論折合の付くべきものである。抑も社員が、上に立つて采配を振る人を認めてゐると云ふ立派な事實は、其人の手を経て渡される月給を取つてゐることである。ソコに居てソコの祿を食み乍ら、ソコの主權者に反對する人は、全體の不和を自ら作らうとして居る人であらう。何れも人間同志の事ではあり、中には氣

に入らぬ人、いやな人が澤山居る。けれども夫は極些細の事柄である。一生涯のずつと先に控へてゐる自分最後の目的を目前に置いて、凡てを考へて見ると、其道に横たはる人事日常の交渉に、餘り行詰つた態度を示すのは不可である。心持ちを大きく持てば使ふ方も使はれる方も、和合一致は受合である。

前にストライキと云ふことを述べたが、労働者と資本家との折合が悪いと、之がよく行はれる。一小局部のストライキは社會全般に深甚の迷惑を與へる。私は其解決を、人間相互の一致和合に見得ると考へる。

畢竟、萬事の根本は、互讓の精神を基礎とする一致和合に外ならない。人間社會の事は、總て和合の二字に止めを刺すのである。

事業家は、其事業に就ての一切を、従業者一同へ打明ける。決算報告

も其仕譯勘定も、總て使はれてゐる人々の得心が行く様に、親切に、精細に、説明してやれば、ストライキの起る道理はない。相互に和合して何事も打ち明けて行くと云ふ事、即ち意志の疏通が必要である。

眞實を告げれば、人は同情する。資本家の懐具合が判れば、其苦心に對して氣の毒を感じる。然るに淺薄な使用主になると、内兜を見透されては堪らぬなどと、頻りに虚勢を張つて、實力以上に信用手形を濫發し、終に如何とも致し難き仕儀と相成るのである。

最後の大目的を達する爲めには、店内全部の『人の和合』を計らなければならぬ。店員は各自率先して、事物を樂觀し、一切の悲觀を避けて、店内へ来る人々に良い氣持を與へるやう覺悟しなければならぬ。百人中の十人でも、斯う云ふ心持になれば、それは日本の利益であり、世

界の利益である。

大事は總て小事から出發する。この心持ち、この態度下、毎日の仕事に従ふことが、強ち模範的であると申すのではない。要するに之は尋常の事であり、當り前の務めである。人間がなさねばならぬものを、爲すに過ぎないのである。

次に商前を賣る場所に就て、語りたいと思ふ。既に述べた通り『開拓販賣』の一面は、巨星をつけた客を親しく訪問することにある。自身出張して販賣するのであるから比較的困難ではない。

アメリカあたりで外交販賣人と云へば、相當社會上の地位も高いのである。日本では、新聞に外交募集の廣告が出て居ると、一般の求職人は之を輕蔑いたして居る。然るに海を渡つてアメリカへ參ると、外交販賣

人は第一流の俱樂部へも出入する事が出来、社會上の地位も高く、一般人からそれを認められて居るから、普通の會社員などは、先づ差當つての小理想として、早く賣込みに出度い、出張販賣に廻して貰ひたいと希望して居る位であり、人々は外交員になる事を熱望して居る。遺憾ながら日本では、大多数の人が、外交販賣なるものを非常に厭がる。外國人は一日も早く商品や販賣術の要領を頭に入れ、甲斐々々しく見本をカバンに詰めこんで、賣込に出掛けるのを楽しんでゐる。世間も外交販賣人を比較的良く扱つて呉れる。外交員の態度次第では、日本も近き將來に於て、さう云ふ時代にめぐり合ふことであらう。客を訪問して物を賣ることが、一層容易になる時もあると思ふのである。

外交販賣とちがつて、店内へ客を引きつけることは、容易ならぬ骨折である。之は難事中の難事とも云へやう。勢ひ、店舗の位置や、入口などに就ても考へなければならぬ。唯漫然と、あすここに空家があるから、先づ八百屋でも開かうと云ふ様な考へを持つて、店舗の位置を決定したのでは、逆も儲かる店は出来ない。如何に家賃が安くあつても、自分の商賣に向かない場所へ根城をつくつてはならぬ。人通りの少い町筋、又絶えず電燈をつけて置かねばならぬ様な暗い小路などは、避けるに限る。大きな銀行が建つてゐたり、見上げるやうな保險會社の建物が建つてゐたりする場所は、概して小賣に向かないから、成るべくそれに近寄らぬが宜しい。

日本では此點を左程に思はない。堂々たる銀行の大建物を見ると、あの近所なら屹度賣れるに相違ないなど思つて、店を設ける。現在の三菱銀行や、東京市役所の近所は、小賣に適しない。アメリカでは大きな會社のビルディングが附近に出来る時、小賣屋は皆逃げてしまふ。小賣屋は小賣屋の軒をならべた町筋へ行かなければならない。妙なもので、銀行の方では、小賣屋の賣上げを自分の方へ吸集しやうとして、嫌はれながら小賣屋の後を追つかけて行く。それを見て又一方が逃げ出すといふ有様である。

アメリカの紐育市民は、同市の四十二丁目を世界の中心だと云つて居る。この附近には大きなホテルがあり、大商店があつて、實に盛大を極めて居る。然るに最近此町筋を目懸けて、大銀行大會社などが移つて

參つた。此あたりへ落ちる金を、小賣屋の手から銘々の金庫へ吸収しやうとして、古いホテルを買収して改築したりなどいたし、實に堂々たる大構へを設けた。其結果、附近一帯小賣町としての將來を心配し初めたといふことである。

此點につき、日本には未だそれだけの影響を與へて居らぬが、兎に角、將來は何程か注意せねばならぬものと考へられる。

大きな建物は、夜間點燈をせず、窓を閉めて了ふから、附近は悉く淋しくなる。これが小賣向にはいけない。

店舗の所在地を定めるに就ては格別念を入れて、町筋を調査する必要がある。土地柄や、町筋の如何によつて、客の来る來ないの境が立つのである。店頭に座して客の來店を待つには、多數の客に便利よき位置へ

店を設けなければならぬ。之は是非共人通り繁き場所に限るのである。人通りの多少を調べるには、一定の日数を限つて、季節に應じ實地の踏査を試みるのである。秋の九月の末は、此町筋にどれだけの人が往來するか、電車の乗降客が何人あるか、自動車、人力車、荷車、及自轉車は、各々何臺通るかと云ふ様な點を、調査係の手で綿密具體的に計算する。ドコでもいゝから、明いて居る場所へ、店を開かうなど云ふ舊來の考へを捨て、今後の小賣屋さんは、出来る丈け適當の位置を調査選定するのである。

之についても、イギリスとアメリカとの間には、非常なる相違がある。アメリカ人は、格別場所の選定に、八釜しいけれども、イギリス人は、夫程八釜しく選り好みをせぬ。アメリカのお客は浮氣である。諸々

方々の店を覗いたり、素見したりして、終りに買よささうな店を選定する。随つて店主は位置の選定に、容易ならぬ苦心を拂ふのである。之れと反對に、イギリスでは、一度店の御得意になると、客はモウ其店を離れない。兎に角馴染を重ねて得意になつた上は、三代も四代も連綿として、常得意になる。それ故に、多少不便な場所へ店を構へても、商賣はやつて行ける。其代りに、急速の發展は望めない。祖父の初めた仕事、漸く孫の時代になつてモノになるといつた具合である。

アメリカには一代分限者が多い。即ち本人一代に小商店から振出して大規模のデパートメント、ストアに仕上げると云ふやり方であるから、自然土一升を金一升到に利用せねば、之が出来ぬ譯である。何れへ店舗を設けるにしても、兎に角入口の造り方は特に注意を要す

る。餘りケバくしい入口は宜しくない。三越の入口は暗くなつて居る。けれども中へ一步踏込んだ處が、少し明り過ぎる様でもある。表から中へ入つて行く客の姿が、餘りハッキリ店内の人々に映ると、一般にキマリの悪い感じを與へる。三越の入口は常に混雜し過ぎる。震災前は主なる入口が僅かに一ヶ所だつた爲めだらうと思はれる。

斯う云ふ缺點は、下足を預かることから生ずるのである。白木屋も亦入口が一ヶ所だつた。入口は成るべく多數設けるがいつと思ふ。下足を預かるとすれば、入口を多く造ることが出来ない。勢ひ一ヶ所に比較的大きなものを設けなければならぬ。私は下足を預かるのを止めればいゝと思ふ。外國にはそれがない。客に靴をぬがせて、それを一々預かるなどは夢にも出来ない。

下足を止めて、大小取混ぜ多數の入口を設ければ、客に便利を與へる。入口を多くすれば、出入の混雜は緩和される。三越は地下室を大部分、下足の爲めに取られてゐる。然るに地下室は一番品物の賣れる重要な場所である。

次にお客が店内へ足を運び入れた時、之を如何に扱ふかと云ふに、餘りチャホヤしては、却て宜しくない。餘りチャホヤされると、お客は逃げる。五月繩く付き纏はれてチャホヤされると、物を買はうとしても、自分の判断を働かせる餘裕がなくなる。

結局、單に品物を素見して、その儘買はずに出る場合もあつたり、又はうるさい勧誘を斷り切れず、氣に入らぬ物を、それと知りつゝ餘儀なく背負ひ込む時もある。要らぬ品物を、勧め上手に買はせることは、實

によくないと思ふ。

客の扱ひ方は誠に六かしい問題である。お互に研究工夫して『平均の人』を如何に取扱ふたら良いかを究めたいと思ふのである。

之については、何分商店の營業が、みなそれ／＼異つて居るから、一定不變の法則によることは出来ない。自轉車屋の前を通る自轉車の客がチェーンの故障に出會へば、必ず其店へ油なり新規のチェーンなりを買ひに這入つて来る。さういふ時には、直ぐ店員が出て御用を達して上げなければならぬ。客の求めて居る要件が明白に解つてゐるからである。けれども本屋へ客が来た場合に、店員が直ぐ出ていつて、お客へつき纏へば、お客は迷惑する。本屋のお客さんは、ブラ／＼自分で店内の書籍を見て歩くのである。店員に着き纏はれては、實に困つて了ふ。

この通り商賣によつて、夫々客扱ひは違つて来る。それにしても、買物客に多少の餘裕を與へるといふことは、一般に必要であると思はれて居る。

窓の利用法については、小賣店として之を考へてない人はない。

私はウキンドウに關する實例を少しお話ししたいと思ふ。店頭窓は、出來得る限り良く飾らねばならぬ。此點については人々の意見が一致いたして居る。

然し乍ら如何なる方針と形式によつて、之を飾るべきかに迷ひがある。

窓は客を引きつけなければならぬ。客をひき付けて、其注意を取りとめなければならぬ。工夫をこらした面白いものを窓へ飾つて、一旦、

客を引きつけても、客がそれを見ただけで、其儘行きすぎて了ふのでは致し方がない。

英國の商品窓は、何もかも總ての商品を、全部正札附で之に飾り立てる。一見、見本棚の形式である。米國式の窓は、之に反して、見本棚の様になつて居ないのが多い。特殊の商品を、力強く見せるために、ホンの僅の品物を、巧妙に飾る傾きがある。

一例を挙げると、或アメリカの呉服屋さんは、其陳列窓へ六十餘通りの色見本をならべて、其前面、程よき邊に設けた小さな硝子のテーブルの上へ、特別染色の反物を一反載せておいた。其の傍には美術的に印刷した文字を以て、『最新バリー流行色』と記してある。

窓の前に立つ通行人は、此特別染色の反物の色合を、バックにならべ

てある六十餘通りの色見本と比較して見て、『ハ、ア成る程變つて居るワ』と判断する。

イギリスでは、さう云ふ事を餘りやらない。

ロンドンと、ニューヨーク邊との間には、右の如く窓を飾るにしても、力の入れ具合が大いに相違いたして居る。窓飾りは別に大した費用をかけるに及ばずして、而も人の注意を引く事が出来る。

岡山なら岡山といふ地方の都會で、其市中何れにも見當らぬ一番大きな人形を窓へ飾つて見せる。往來の人々は、直に之へ集まつて来る。

又次には之と正反對に、岡山市中の最も小さな人形を飾つて見せる。

小さい人形の前面には大きな蟲眼鏡をぶら下げて、それを覗かせるのである。

世間の人は兩極端を喜ぶものであるから、右様の最大見本、最小見本を見れば、必ず帰宅後に家人や店員へ、之を話して聞かせる。斯うして、それからそれへと口傳への廣告が行はれるのである。

この様な窓飾りを續けて參ると、アノ店は今度ドンナ物を飾るであらうかといふ好奇心が、通行人の頭を支配する。アノ店の事だから必ず目先の變つた趣向を見せるであらうといふ期待がある。

果して一般の期待に背かず、次には窓一杯臺所器具をならべる。窓全部を臺所に形取るのである。料理用のコンロを始め、なにかも揃つてゐる。一方には御定まりの鼠入らずがおかれてある。その横には米櫃が出て居る。

如何にもキッチンと片付いた秩序的の臺所である。然るに金網で造つた

鼠取りが其處に在つて、其中には捕へられた小鼠がクル〜廻つてゐる。通行人の注意は、必ず動いてゐる小動物に向けられる。

又或時は、客間を窓に現し、火鉢の横へ猫を一疋寝かして置くとか、チンコロ犬を飾つて置くとかする。

總て動くもの程人の眼を惹くものはない。

之は、秩序の整ふた臺所、居心地の好さそうな客間などを、窓へ飾り附けて、其内容を組立てた器具調度を賣らうとする用意であるが、其目的を完全に達するため、小鼠や犬猫等の生きた動物を配した點に、販賣術の奥義が存して居るのである。

何々デーといふ特別賣出しに際し、小賣店は、デーの二三日前から、窓全部を其賣出商品で飾つてしまふ。デーの始まるまでは、決して其商

品を賣らない。賣らないものは是非買つて見たい。故に愈よ二三日經つて、賣出しの日が來ると客が一時に押寄せて來る。之は顧客心理を巧に掴み得たヤリ方である。三十一日に賣出さうとすれば、廿七日頃に窓をすつかり飾りつけて、卅一日までは其品物を賣らない。賣らないから客は一層欲しくてたまらない。自然賣出しにドット買ひに來るのである。但し之はアメリカ式であるが、アメリカと日本との間には、客の氣組に多少の相違がある。通行人の好奇心を極度に唆る趣向には、餘程異つたものがある。一週間引續いて、窓を外部から見えぬ様に締めきつて置き、『一體アノ店は、何を飾つて居るのだらう』と、人々を不審がらせる。その好奇心が、人を店内に惹きつけ、相應に品物が賣れるといふこともある。

近來は新聞に却々面白い漫畫が出て居る。大臣でも、大統領でも、大實業家でも、之には降參いたすのである。『時の人』をとらへて、其一舉一動を、深刻に畫筆の先にて、突きまくるのである。新聞の漫畫は小さく印刷してあるが、アレを擴大して窓へ貼り出したならば、僅少の費用で頗る有効な窓飾りになり、通行人の注意を惹くことであらう。小さな漫畫を大々的に擴大する方法は、小學校でも教へて居る。唯然し、人の注意を惹くと云ふても、其物にのみ注意を引いたのでは不可である。それを見ると共に、傍らの商品に目が向くやう、工風しなければならぬ。

機械人形なども、巧に飾っておけば特に人の注意を引く。
 近頃、獨逸の機械人形を店頭に掲げて、通行人の足を留めた店がある。それは道化役者に扮した人形で、絶へず口を動かしたり、目を動かしたり、恰も活ける人の如き態度で廣告のカードを上げ下げして居る。之を普通の人形にやらせては面白くない。顔の造作や、手足が動くので、人形に特殊の興味を感ずるのである。
 アメリカの小賣店などでは、新發賣のズボン吊りを賣るのに、窓へ人間が立つて一々用ゐる方を實地に見せて居る。
 常人は何か口を動かして説明をして居るが、硝子窓の中であるから、外へは聞えない。
 そこでそれを聞かせる爲に、蓄音機を利用する。店内で仕掛けた蓄音

機の聲が、窓の外へ設けた擴声器へ通するのである。窓の中に立つて説明を試みて居る人間の口の動き方と、蓄音機の聲とが、よく一致する時もある。外れる場合もある。それを見物が面白がつて笑ひ興じて居る内に、窓に出て居る外の商品に目がつき、結局希望の品物を買求めに店內へ這入つて来る。
 人形店等では、よく十六七の綺麗な女の子を窓へ入れて、人形の手を引かせて居る。アンヨは上手、コロブは御下手と云つた調子で、人間が人形の手を引いて、窓の中をアチコチあるいて居る。之は相應に人の注意を引くが、窓へ出る娘が永續きしない。通行人に見られるのが辛さに直ぐ止めて了ふ。随つて始終人が變るのだが、之を見た通行人は夫を人形店の方針であるかに推察し、却て人氣を呼ぶのである。これが過ちの

功名とでもいふのであらう。

先年銀座邊りでも之をやつて居た。

外國から縫取りの小機械を取寄せた店が、之を窓へ飾り、十七八の女を使ふて、實地使用の具合を見せて居た。

相當な給料を拂つた事でもあらうが、女は始終變つて居た。其の内に誰も斯ういふ仕事に應ずるものがなくなつて了つた。

然し外國では、次から次へと之に應ずる小娘が相應に多いやうである。

私は諸君に對して商品を尊敬せよと御勧めしたい。自家の取扱ふ商品を尊敬せぬ人は、自尊心の缺けて居る人と云はれても返事が出来ぬ筈である。

自尊心のない人は、自分の商品を投げやりにして居る。客が店へ來て居る時だけ、商品を大切に扱つて見せる商人は、不親切の性質を所有して居る。之は大に改めなければならぬ。

人は常住、商品を大事に扱ふ心持を、抱いて居なければならぬ。商品を、單に金儲けの材料であると観て居る人は、必ず破産失敗に終るのである。商品は實に大切なものである。之を客の手へ渡すと同時に、客は「俺の物だ」と云ふ心持になる。

「俺の物だ」といふ心持は、實に強いものである。賣買の濟んだ刹那に、商品を敬ふ心持が變るといふ道理はない。

一刻前に商人の手にあつた品物も、買取られて客のものになると「俺の物」だといふ氣持を興へ、實に大切な品物になつて了ふ。此邊の呼吸

を考へたなら、常日頃から商人は『俺の大事な商品だ』といふ考を心から信じて居らねばならぬ。商品に就ての逐一を知れば、自然それを尊敬して参る。故に商品全體について完全なる知識を持たなければならぬ道理である。之を缺いては駄目である。

随分商品の数は多い様であるが、斯うして置けば、今後益々その商品について、心強く安心が出来る譯である。

製造家や問屋側の人々も、小賣屋の方で、其様に眞剣な研究的態度を取るならば、寸分の油断も出来ないのみならず、金輪際、安心の出来ぬ品物は造れない。變な品を賣らせ様としても、小賣店が之を調べてゐるから、それは出来ない。

徹底的に諸君が何も彼も御承知であるから、製造元にしても、下手な

事は出来ないといふ考へが出て参る。小賣店が銘々の扱ふ商品に就て、完全な知識を得なければ承知出来ぬと云ふ心持さへ持つてゐれば、又『コナ不安心な商品は決して取扱はない』と云ふ根據ある信念を抱く様になれば、否應なく良品が出来る譯である。

商品に就ての知識を持ち、同時に其世話をよくしてやる。商品の面倒をよく見てやれば、棚古しは出さずに済む。棚古しを防ぐ一方法として、アメリカの小賣店等では、商品を客へ渡す時、上積の品から順次に渡して居る。後で仕入れた新着品は下積にする。重ねて置く商品は、上下の順により、横積のものは前後の順によるといふ具合にして居る。新着品のある毎に、ストックの貯蔵所から残品を悉く外へ出して綺麗に掃除をすませ、新着品を下積にして、従來の手持残品をその上に載せておき、

上から順々に店へ出す事にすれば、棚古しは出ぬ道理である。些細な事の様であるが、細かい事に注意が肝腎であると思ふ。新着の品物を上へ上へと積み上げれば下積になつて居る残りものは、一生世に出られない。其の内にレッテルが古くなつて了ふ。注意深き商人は、色鉛筆を使ひ分けて、仕入月を一目見て分かる様にして居る。

一月月上旬に受取つた仕入品へは、黄色の一本筋を引いて置く。中旬のものは二本筋、下旬のものは三本筋を引く。二月着は赤筋、三月のものは青筋といった風に、色を見れば仕入れた日頃が判然する。この通りに始末して、商品を店へ出して置けば、品物の棚古しを防ぐことが出来るばかりでなく、棚卸の際にも、頗る樂に之が出来る。

如何様に手段方法を講じても、結局客の手へ渡らぬ品物は、棚古しになるのを免れない。英國の或小賣店では、絶對に之を防ぐ方法として店內の一番目立つ場所へ、綺麗な銀製の御盆を載せて、その上へ毎日毎日棚古しの品を積み重ね、それへ『今日の御買物』と記したカードを下ておいた。妙なもので御客衆は、要らぬものでも、割安ものなら買はふといふ氣持になる。他人に買はれぬ前に、之をサラつて行かふといふ慾心が出て、瞬く間に賣れて了ふ。此の方法に多少の工風をすれば、如何様にも應用の道はあらうと思はれる。

小賣商店が賣上を増さうとして何等か爲すべき餘地は、極めて多いと云はねばならぬ。

前にも記した通り、差し當つて店頭販賣以外に、外交販賣、通信販賣

を併せ行ふ事は合理的であり、一日も怠つてはならぬ事であると思ふ。販賣増進に關する手段方法は多種多様であるが、その實行に先だつて根本的に心の入替を行はねばならぬ。廣告にポスターを用ひ、新聞紙を利用するなどは必要に相違ないが、それよりも先づ第一、舊來の由緒傳説に依る方法に執着する事を避けねばならない。

先づ以て奉仕の精神から出發しなければ、如何なる販賣増進策も、大衆の利害から見ても、畢竟は徒勞に屬する。販賣増進の具體的方法を語るに先だち、私は一個の實例を諸君諸君に提供し、少しく考へて頂きたいと思ふ。

奉仕の根底には『興味』が潜んで居る。それを物語る下の一例はアメリカに於ける一の出來事である。

曾てG氏なる人があつた。或時米國の大都會に行き合せた折、寶石入のピンを買求むる爲め或店へ這入つた。G氏は其店で思ひ通りのピンを手に入れる事が出來たばかりでなく、誠に得難き經驗を得たのである。それは小賣販賣法について、興味深き奉仕の實際に親しく觸れ得たからである。

G氏は其店でピンを彼れ是れと見て居た。應て自分の前に居た店員よりも少しく年嵩の立派な人が出て來て、如何にも懇慇に微笑みつゝG氏に向ひ、『どういふお品を特にお入用ですか』と問ふた。G氏は無論この人が店主であらうとは思はなかつた。何氣なく其問ひに應じて、玉入りのピンが一本欲しいのだと答へた。どうもなか／＼氣に入つた品を選ぶのが骨だと云ふた所が、其人は『全くお氣に召した物を選ぶのは難かし

いものです。幸ひ私は寶石が道樂で、品物はかなり揃へて居ります。一寸失禮ですが……』と挨拶し乍ら、例の大きな時計屋の蟲眼鏡を片方の眼にかけて、G氏の手からピンを受取り之を叮嚀に吟味した。店主は既に之れで客を引きつける三つの事柄を行つたのだ。G氏は之に氣づいたのである。

第一、客の迎へ方が叮嚀懇懃であつた

第二、客の求むる品物に對して、店主はそれが自分の道樂だと云つた

(興味)

第三、わざ／＼蟲眼鏡をかけてまで、親切にピンを調べた

一應ピンを検へ終つた店主はG氏に向ひ、『玉がお好きでゐらつしやいますから、定めし御承知でもありませんが、同じ品物でも色々質が相違

して居ります。蟲眼鏡で一寸御覽下さるとお分りになりますが、この商品は誠に上品で御座います。艶と言ひ、質と言ひ、申分がありません。白星も皆無であります。御覽の通り手細工ではあり、裏も可なり良く仕上つて居ります。石のお好きな方は斯う云ふ細かい點に、お八釜敷いものであります』と述べた。G氏は稍暫らく見てゐたが、石の縁が少し磨き足りぬ様ではないかと尋ねた。店主は再び其ピンを手に取つて能く改めてゐたが、『成程仰の通り恐入りました。お客様のお眼の方が、私の眼よりも細かい所にお届きです。お急ぎでなければ最う一度職人に仕上直させませう』と答へた。

G氏はそれを承知して、兎に角品物を買取つた。

賣買は一應茲で済んだけれども、店主の販賣法に對するG氏の興味は、

決して盡きたのではない。店主は此取引が濟んでも、世間並にG氏を送出さなかつた。

G氏の寶石好きを見て取つた店主は、お急ぎでなくば色々集めたものもありますから、お目にかけてたいと思ひますと云つて、客を引止めた。物の三十分間は、次から次へと珍らしい玉類を熱心に説明しながら、色々出して見せた。逆も他店では見られぬ熱心さで、心ゆくまで説明して呉れた。よく斯うも品物に通じて居るものだと、G氏は店主の豊富なる知識に敬服せざるを得なかつた。此石は何處で手に入れたもので、誰れの作であるとか、それに絡はる色々の素性來歴を面白く語つて居る。其話振りには力が籠つて居る。客を喜ばせる事が、やがて自分の喜びであると云つた意氣込である。

計略で品物を買はせやうなど云ふ態度は、微塵もなかつた。寧ろ其態度は、蒐集家が自分の集めたものを友に見せて、これに誇ると云つた調子である。自分の道樂を、同好の士に頒たうといふ心意氣である。G氏は店主に向ひ、店員一同店主と同じ意氣込で商品に興味を抱いて居るかと問ふた。

店主は頭を左右に振つた。さうして次のやうな趣味ある物語を試みたのである。

* * *
 さう計りは参りません。私と同じ様に商品を可愛がつて呉れる店員には、一萬圓以上の年俸を拂つても差支へないのです。店員の給料を決めるのは、決して難かしい事ではありません。本人が店主に、どれ

だけの利得を興へて居るかと思ふ事は、算盤の問題です。例へば私共の店にしますと、年に六十萬圓の商賣をして呉れる店員は、其五分即ち年俸三萬圓の價値があるのです。手前共の商賣では、賣上げの五分を給料と見て居ります。

店員は、お客様の手へお渡しする自家の商品に、惚れて居なければならぬのです。其一切を知り盡して居なければなりません。又常にお客様の身になつて、其品物を見る事が必要であります。之が却々店員には分らないので困り入ります。

無論それは店員中にも天才が居りまして、どんな物でもよく賣つて呉れます。然し天才は別として、兎に角普通の店員でも、其仕事に僅二つの事を行つたならば、必ず現在の倍には賣上げを増すことが出来

ると思ひます。其二つとは

第一 頭を働かせる事

第二 仕事にぞつこん心を傾ける事

即ち身も魂も之れに入れる事でありますが、それを別の言葉で云ふと、仕事に心底から興味を持つと云ふ事になります。

いや／＼ながら、月給の手前働いて居るのでは、仕事にムラがありソツが出て參る。現に只今お買上げ下さつたピンの場合を考へて見ますと、事實私本人が、此石に惚れてゐたのであります。此石のことなら、大抵の素性を私は詳しく承知致して居ります。

御案内の通り、誰にしても好きなものは、根掘り葉掘り其一切について心得て了ひます。此心得があるからこそ、石の質も、細工も、仕

上もお客様のお腹に落ちるやうにお話が出来ます。私自身石が好きであり、りますから、進んでお話し申上げる事が楽しみであります。斯うなると、お客様と私の心持がシツクリと合つて参ります。私は唯モウ之を貴方様へお賣したいが能ではない。いはゞ貴方様と私と二人連れで、此店へ品物を見に参つた様なものであります。

斯う云ふ具合になりますと、自然私をば御信用下さる譯であります。假に今斯うして、賣場を境に向き合つてゐますものゝ、私の氣持は貴方様と一列に並んで居るのです。其處で私は、貴方様が特に斯う云ふピンをお求めになるに就ては、何か御目的があるに相違ないと考へるのです。想像力と云ひませうか、心の働きとでも申しませうか、兎に角私は貴方様の身になつて之れを考へます。恐らく之は御進物に相違

ない。御進物用ならば、先方様へ未來永劫快感と満足と與ふる物でなければなりません。マアこんな風に、頭を働かせる必要があらうと存じます。一般の店員には容易に此骨が呑込めない。御客様と差向ひになると、最早敵味方對陣の氣組になるのです。是が非でも、相手に物を買はせやうと云ふ勝負心が盛んになつて参ります。斯うなると、如何なる手段方法でも、無頓着に用ひたくなるものです。御客様に對しては不眞實となり、品物に關しては嘘を並べる。御無理御尤が御氣に入ると見て取つたら、無暗に御世辭御愛想を申上げる。冗談好きのお客様へは、滑稽な態度を御見せする。御客様の御損得などは少しも考へずに、只もう賣ればいと云ふ氣持のみであります。

お客様のお身に成つて、其利害を思ふてこそ、始めて奉仕の精神が現

れるのであります。お客様は、店員が親切であり、其上品物に詳しいとお氣付になると同時に、其店員を信用して下さる。品物に詳しい事は、無論必要であります。だがそれだけでは充分でない。それは單に品物中心のやり方でありませぬ。斯う云ふ店員は、矢張り賣らう賣りたいが先に立ち、折角客が他の品物を望んで居るのを、腹の中では知つて居ながら、其方へは楫を向けない。何でもいゝから賣るが勝たと計り考へて居る。

お客様を第一に祈つて居る店員は、さう云ふ態度に出ないのではありません。お客様のお思召に適はぬものを差上げるのは、誠に不正直な所作であります。

第一等の店員は、先づお客様の意に充つる道を考へ、自身先方様の

身に乗り移つて、販賣にとりかゝるのであります。斯う云ふ店員は、店のため永いお得意様を作るのであります。お客様と心からお馴染になるのも、出發點は此所でありませぬ。

優れた店員は、私の只今申上げた氣働が豊富であります。

賣場にのせた品物の裏面を見透せる丈の資格を持つて居ります。此品物は、どんな手續で何所から仕入れた物であり、其前途はどう云ふ運命に出會ふであらうかと云ふ、過去、現在、將來に亘る一切を悉く吞込んで居る。

例へば茲に扱つて居る金、銀、寶石にせよ、假りにもこれ等の商品に單なる品物と見るだけではいけません。私にとつては是等無数の商品、何れも悉く別個の性格を有する人間に等しい物とも思はれるの

です。

孤兒院の院長と、一家の主人との間に於ける氣組の相違が之であります。孤兒院の院長に取つて、收容孤兒は畢竟多數の孤兒に過ぎません。甲乙丙丁の個性が容易に浮き出して參らない。

然るに一家の主人にとつては、其子供等の個性特質が、はつきりと身へのり移つて參る。如何なる些事も、極めて興味深きものとなるのです。主人は我子に深き興味を寄せ、心からそれに愛情が湧いて來る。

一般の店員には、指輪もピンも首飾りも、丁度孤兒院に於ける孤兒の如きものです。

私自身には、何れも之れも個々別々美しく見へ興味を興へます。私はその素性特質を研究し、力の及ぶ限り一切を知り盡して了ふ。自然

此内の一個でも手離す場合には、知らず／＼それに對する自分の興味を品物に添へて、お客様へお譲りする事にもなるのであります。私は随分今日まで、色々の賣子や店員に接しました。自分の店は固よりの事、諸所方々の商店に參つて多くの店員を見ました。其結果、銘々の扱つて居る商品に最も深き興味を有する店員が、其販賣について一番良心的である事を發見いたしました。心から品物を思つて居る店員は申分のない立派な販賣員となるのであります。無論店員ともあるべきものは、商品の素質について、一般お客様よりも一層詳しく其心得のあるべき筈です。故に商品の選り好みについて、お客様の案内となるのが至當であります。之が却々骨の折れる問題で、どの程度迄御注意申上げて宜しいのかむづかしいものです。

御客様が何か品ものを御求めの場合、みすく之は御爲にならぬ品
 ものであることを知つても、先様が特にそれを望んで居られる時には
 餘り立入らず御希望通りにして上げねばならぬこともあります。之と
 反對に、お客様が買ものに不案内で、何れでも好いと云つた場合、店
 員は、之を客の利益に導いて行かねばなりません。良心の指導に従ひ
 客の利益を先づ考へるのであります。

此の販賣良心は、商品とお客様に對して親切と興味を感じて居なけれ
 ば、到底持てるものではない。これは單に寶石商に限つたことではあ
 りません。賣藥にせよ、食料品にせよ、家具にせよ、自動車なり、靴
 なりにせよ、如何なる商品の販賣についても、之は同様であります。
 家屋の賣買などの場合を考へて見ますと、若しも周旋屋が、木口や

ら構造やらをよく研究して、單に木石混合の建造物と考へずに、人間
 の住むべき家であると云ふ立場を深く味はつて居たならば、それから
 それへと色々な場合を想像し、お客様の身につまされて、其取引に眞實
 味を加はるから、成績の良かる可きは申す迄もありません。買主の家
 族數を知り、其人々の趣味嗜好を考へ、斯ふ云ふ人には斯ふ云ふ家が
 向くと見當をつけ、自分自身が買主本人に代つて萬事を考へるから、
 初めて愉快と満足と興ふる取引が結ばれるのであります。賣主ではあ
 るが、實は客の味方となるのであります。之は如何なる商品の販賣に
 も適する心意氣であります。

斯ふ云ふ氣組みになれぬ店員と、斯ふ云ふ氣組みを持つ店員との間
 に、何程成績が相違するかは、取立て、申上げるに及ばぬと思ひます。

固より店員ばかりでは、如何に焦つても代物は賣れない。店其物が同じ氣組みでなければならぬ。店の家風が、文字通りお客本位でなければなりません。優れた店員は、第一客に接する道を心得なければならぬ。生れ乍らにして接客に巧な者もある。然し乍ら或程度迄は之を學び修める事が出来ます。懇懃、叮嚀、興味、眞實、及び商品の知識之等四ヶ條は、店員に取り最も必要なるもので、誰にしても少しく奮發すれば、之だけは必ず身につけ得るのであります。眞心から涌き出でぬ興味は、畢竟皮相である。斯う云ふ態度は直に觀破されます。ダニの如くカジリつき、決して離さうとはせぬ無我夢中の店員は、客に厭はれて了ふ。然し乍らニコやかに客を迎へ、興味と理解とを以て、客の註文に耳を澄まして居る店員は、先づ客の信用に一步近づいた譯

であります。

世間には客の註文を聞く事さへ上の空で、微塵も理解など持たぬ店員が、意外に多數見受けられる。現に自分は、多數の商店で、番頭さんへ自分の求めて居る品物を、明白に誤解の餘地なき程度に告げたに拘はらず、多くの場合、全く違つた商品を出して見せられた。之ではない、斯く云々の品物であると云つても、なか／＼云ふ通りの物を出して呉れず、途方もない縁遠い品物を見せられました。私は小賣販賣法について、手の届く限り研究致して見ました。

其結果、實際の販賣手續中、商品の力が四分の一で、四分の三は店員の力に依る事を發見致しました。如何に良き品物でもそれを販賣するには、七割五分方、店員の梶の取り方次第纏まるのであります。

優れた店員は、品物の陳列法や其取扱ひ方にソツがない。現今小賣販賣法も随分發達して居るやうではありますが、大部分のやり方を見ると、矢張り小賣販賣は、其日稼ぎの一時仕事以上には出ないやうな有様です。之は誠に遺憾千萬な事で、吾々から見ると、小賣販賣は實に堂々たる立派な學問であり、技術であります。販賣人は、醫者、辯護士の如き一流の職業と、同一の尊さを有するのです。故にそれ相當に研究を怠らず、店員に適當の教育訓練を施し、各人の優れた特徴を發揮させなければなりません。又報酬にしたところで、正しき計算を基礎として支給したならば、正にそれは、醫師、辯護士以上でもありません。何人も一生涯、甘んじてこれに身を投じ得可きものであります。

多くの店員は之を一生の職業として尊ぶどころか單に一時の腰掛にやつて居るとか、何等の的もなく店員でもやつて見やう位の手軽な量見で、事に當つて居る。従つて、將來極めて偉大なる何物かを、手にし得るといふ確信を持ちません。優れたる店員は、必ず上役の目に留つて来る。其成績は到底主人の目に這入らぬ譯には參りません。釘一本の販賣に身を振り出した小僧さんは、場合によつて其店の主人になる事もあり、ダイヤモンドの首飾りや、見上ぐるばかりの摩天閣を販賣する収入無比の賣子になるかも知れぬ。想像力と霸氣大望に不足がなければ、十中八九努力次第、其人の成功は受合であります。ならう事なら、販賣學を中學校の學科に加へたいものであります。高等小學の生徒にも之れを學ばせたい。此程度の學校を出た無数の男

女は、商店に職を求めて居る。兎に角何か職に有りついて、金を取るのが一番早道だと、誰も彼も考へて居ります。若しも之等の子供が、學校に於て販賣學と販賣術とを學んで居たならば、商店の賣買道德は必ず向上致す事でありませう。

店員は必ず商品を研究し、お客様を研究しなければならぬ。客の嗜好を知り、客の利益を考へる。常に客の味方となつて品物を選択する。先づ斯う云ふ事が大事だらうと思ひます。

以上は、G氏の間に應じて述べた寶石店主の意見である。

私は小賣店主諸君が、一大勇猛心を發揮して、心の入替を行ひ、一國の興廢は、實に全國を通じ、小賣商店の顧客に對する奉仕的精神の如何

にかゝるを自覺せられん事を切望する。如何に敏腕の店員と雖も、奉仕の精神から生れ出づる興味そのものに缺くる所があつては、品物の賣れる筈がない。以下アメリカ人の實行せる若干の販賣策を紹介し、少しく米人の勉強振りを御目にかけてたいと思ふ。

小賣商店は、如何にポスターで店頭を貼りつぶしても、店内の客扱ひに奉仕の精神が籠つてゐなければ、それは要するに小刀細工であり、おデッコ芝居の道具建に過ぎないものであることを知らねばならぬ。

日本の小賣屋は世界一不行届きだといふ評判もある。吾々は此耻辱を雪がねばならない。

販賣増進策の實行に就ては、他國の實例に學ぶべきものが多々存する様である。

永年各種各階級の顧客に接して、其長短習癖を注意深く研究すれば、却々に得難き學問となり、商品の販賣高を増すこと必定である。アメリカの一大百貨店主は、疾に此一事に氣づいて、顧客一般の買物振りを調査研究し、其結果を左の十則に煎じ詰めた。

販賣十則

1 客は、店員にうるさく勧められたり附纏はれるのを厭ふ。附近に店員が居らぬ時に限つて、客は良く商品を吟味し、其買氣も萌して來るやうだ。現に五臺のテーブルへ商品をならべて、之に二名の店員をつけておく方が、却て一臺毎に一名を附するよりも、客に喜ばれる。多勢の店員の前で商品を選択するのは、客に取り氣がさして困るものと

見える。

- 2 客は、商品が賣場の臺に載つて居る時よりも、テーブルの上にならべられて居る時に、良く調べもするし、買ひもする。
- 3 客は、店内へ這入つて來た時に、他の客が多勢ザワ／＼して居るのを見ると、不思議にも商品を餘計買ふ氣になる。
- 4 客は、最初の皮切りまで彼是躊躇するが、一旦買氣がつくと跡はサツサと買ふものだ。最初の思案を破つて、先づ一品でも買はせると、アトは割合に樂である。
- 5 商品は成るべく長方形のテーブルへならべる。斯うしておけば客は知らず知らず、奥の方へと誘ひ込まれる。随つて丸テーブルは用ゐぬこと。

6 婦人客は、必ず鏡の傍へ寄つて来る。鏡の置き場所次第で、商品は賣れるものだ。

7 店内の最も人目につき易い場所へ、毎日特賣の揭示をしておくと、客は必ずそれを見に来る。此様な揭示は、意外に客の注意を惹く。

8 人は動いて居るものに氣を取られる。商品にせよ、廣告にせよ、動いてゐるものゝ裏面を見て、其仕掛けを知らうとするのが人情である。此機微に通ずれば、工風は何とでも出来る。

9 サアと云ふ場合には、大人よりも、小兒に訴ふるが早道である。子供供伴れの客を大事にせよ。

10 通り一遍の客扱ひ振りを、少しでも變へて行けば、必ずそれだけ勉強に報ひがある。

以上十則を繰返し味はふて見ると、「商品をして自ら賣らしめよ」といふ最進流行語の意味が了解し得らるのである。良き品物のみを扱ふことの必要なるは、商品が店員の代理を兼ね得るの事實あるがためである。

一舉兩得の小言請求書

人は朝起きて相當の時間を身支度に費すのである。商人は自身の身仕舞を怠らぬと同時に、店舗の身仕舞を手傳ふてやらねばならぬ。然しながら、如何に注意すればとて、人には目こぼれがあり、度忘れがある。殊に岡目八目の鋭き針は、絶えず他人の弱所を突刺さんとして居る。突刺されて見ると、痛みの苦はあるにしても、多くの場合、再び突刺され

ぬだけの工風はする。
 自己の弱點短所を知つて、之を除けよ。一步進んでは、店舗の不備缺
 點を岡目八目に聞いて之を正せよ。如何に繁昌する店でも、必ず重大な
 る缺點が何れにか潜んで居る。之に氣づかぬものは、恐らく町内中店主
 のみであらう。

多くの客は店主と差向ひの場合、決して其店の短所缺點を指摘しない。
 客同士で話す場合には、随分思ひきつた批評をする。

御用聞きや配達の不親切にせよ、店員の不待遇にせよ、之を知つても
 店主へ容易に告げないのが、一般の習慣である。

商店の主人は、自己經營の店舗に對する偽りなき世間の評判を、必ず
 聞き知らねばならぬ。其商店の發展すべき唯一の道筋は、此所を通過せ

ねばならぬのである。己惚れの獨りよがりで成功した例は皆無である。
 御世辭よりも忌憚なき批評を樂しんで聞く店主は、既に成功の素質を
 有するものと見て差支ない。

然しながら、遠慮なき批難攻撃を耳に入れることは、ナマ易しい業で
 ない。成程店員は客から色々の小言苦情を聞くこともあるが、多くの場
 合、之を奥の主人なり支配人なりへ、告げ様とはせぬ。イヤな話を聞
 かせて、不興を蒙るのも損だし、時によると自分の落度であるかも知れ
 ず、先づ／＼觸らぬ神に崇りなしといった按配で、結局正されぬ缺點は
 伸びる一方である。眞理は敵から傳はると、誰かも云ふた通り、他人の
 悪口雜言も、自己反省の導因となれば、有難くもあり貴くもある。

之に氣づいたアメリカの一商店主は、一石を投じて二禽を獲るといふ

所謂一舉兩得の方法を講じて、大に得る處があつた。それは土地の新聞紙を利用して、左の如き廣告を出したのである。

『私共の朝夕祈つてゐるのは、御客様に此の上なしの奉仕を呈し度き事でありませう。誠に及ばぬ勝ちではありますが、現に毎日其方針で努力を續けて居るのです。』

然し乍ら私共一同、取るに足らぬ輩のみで、重々不行届勝ちと恐縮に存じて居ります。申上げるまでもなく、此の上少し宛でも良い店に致し、お客様へ一層御奉公の實を擧げ度いと念じて居ります。

就ては何事に拘はらず、私共の不行届にお氣付きの場合には、御忌憚なき、お小言を頂き度いと存じます。斯うして私共を御鞭撻して頂ければ、全く有難い仕合せに存じます。日頃の御愛顧に甘へまして、

斯様な御願ひを致しまするも、畢竟はお客様に少しでも御盡し申上げ度いが爲めでありませう。

萬一品物が思召通りでなかつた時には、必ず御遠慮なくさう仰しやつて頂きたい。萬一店員の不可解や無能に御氣を悪くなすつた時には、さう仰しやつて下さい。萬一御買上品の配達が遅くなつたり、中味や包装が損じた場合には、さう仰しやつて下さい。萬一品物の値段が不當と思召した場合には、さう仰しやつて下さい。此外、理由の何たるを問はず、御氣に召さぬ點もありましたなら、何卒其趣を御聞かせ下さい。よろしくないことは、屹度改めまするによつて、御最負に免じて、御遠慮のないところを御聞かせ下さい。

此上どう致せば、店が一層良くなるかといふことに、御氣づきの場

合には、御思召を御傳へ下さい。私共は衷心御好意を感謝いたすのであります。

何や彼や理屈はつけて見ますものゝ、要するに私共は御客様の仕入係であります。御當地御一同様に代つて、商品の仕入代理を承はつて居るのでありますから、言はゞ皆様の御召使も同然、自然御小言を頂かなくは、勤めが疎にならぬとも限りません』

此廣告を出して見ると、果して毎日電話や手紙で、いろ／＼の意見と注意が客から出て来た。随分思ひきつた小言苦情が無名でやつて来る。店主は第三者の立場で公平に一切を吟味し、着々改善の方法を講じ、大いに得る處があつた。

然るに人の心理状態は妙なもので、此事あつてから、一般に此店を目

がけて来る客の数が著しく殖へ、店主は思はぬ收穫に一層働きが緊張して来たといふ。店の改善も出来、賣場も殖へ、實に一舉兩得であつた。之に力を得た店主は、更に進んで、御得意表なるものをつくり、仔細に其移動を吟味し出した。日頃のおなじみ客が、フツツリ来なくなつた場合には、態々先方へ罷出で、其理由を伺ふて来る。些細の誤解や、思はぬ手脱りから、大事な御客とはなれることもあるが、斯うした方法を採れば、よしんば再び其御客が戻つて来ぬにしても、兎に角立派に言ひ開きやら御詫をした満足だけは残る譯である。店主として一番恐ろしく感ずるのは、御客の不満足を其儘捨て、おくことである。

如何に不満足で店を出た客でも、此方の出やう一つで笑ひもするし、機嫌も直すものだ。『品物はコチラのもの金は先方のものだ』など云ふフ

テ腐れは、廣い社會へ對する自己の義務を忘れた店主のみの、狭い料簡から出て來る言葉である。

開拓販賣法を採用して居る小賣店は、確に世間並以上に進歩して居る。此進歩に對して、更にコンクリートの土臺を築くには、常に自己の長所缺點を、顧客に指摘して貰ふ仕組を取るにある。

此實例によつて何等かの暗示を得た小賣店諸君は、通信販賣の皮切りとも見て、先づ附近一同の需要者へ、『小言請求書』を配達して見るのやう成るべく文句を叮嚀に認め、心から附近一同の仕入係であるといふ態度を失はぬやうにするが肝腎である。但他人の小言を善意に解釋し得ぬ人は、畢竟人の親切を無にするヤクザ者であるが故に、此様な重要な勤めを爲し得ぬであらう。

自動車番號の利用

競争の激しいアメリカの小賣商店は、一刻も油斷なく新案をめぐらし、て勉強振りを示さんと心がけて居る。

これは其儘日本で應用出來ぬかも知れぬが、兎に角アメリカ人の勉強振りを語る一端にもと此機會に之を紹介する。

毎日店頭を通過する自動車の番號を一々書きとめておいた商店があつた。

アメリカの自動車は日本の人力車以上に利用されて居るから、之を一々注意して其番號を書きとめておくことは、一方ならぬ仕事である。

勿論、さうするにしても、持主が自用车に乗つて居るものか、又は風

來客が借りものに乗つて居るかを判断したのだ。番號を書きとめたのは
自用車のみに限られた。翌日市役所の自動車役場へ人を向けて番號の持
主を寫し取つて來た。持主が分明したので、更にそれへ宛て、勸誘状
を出した。(日本でも東京には自動車持主表といふ重寶なものが出來て居
る。)其文句には斯ういふことが認めてある。『昨日弊店の店頭を御通りに
なりましたが、御覽の通り、弊店は自動車の御客様に對して至極便利の
位置を占めて居ります。就きまして今日は別紙の通り特賣をいたして
居りますから御來店を待たします。』印刷に附した特賣案内を、二三葉
之へ封入してあつた。
之を受取つた自動車の持主は、其店が自分の通つた事に氣がついて居
たのに嬉しく感じた。之は人情左もあるべきことである。自然友人に會

ふて其店の勉強振りを語り合ふ。僅かの費用で思はぬ得意もつくのであ
る。

店頭販賣は實に六かしいものである。然し乍ら注意深き店主は、此一
例に示す様な細かい事にも氣がついて居る。之を見逃しては冥利が盡き
るのである。油斷しては商賣の妙味が味はへない。

誕生祝ひ

西洋人は誕生を祝ふて、年々それを繰返して行く。日本人は比較的斯
ういふ事に頓着せぬ。如何なる人でも、誕生日を祝はれて、氣を悪くす
る人はない。

商店の經營者は顧客の誕生日を知つて、之をカードに寫し取り、日取

の口座を設けて、個人味ある待遇法を講ずることが出来る。

吾邦では役場に就て、近所の人々の生れ年月日を知ることが容易である。目欲しい人の誕生日を一々記録にとめて、さて一定のカード箱に之を整理收容し、誕生日に其人へ、たとへ些細なものでも進物祝品を呈すれば、一の親しみがでて、未來永劫のお得意が殖える譯だ。カードは古い名刺の裏を利用してよし、厚紙を手札型に切つても出来る。成るべく金をかけぬやうにして三百六十五枚作る。九月十五日附のカードへは其の日に生れた人々の名前を列記しておくのだが、十五日附のカードは必ず二日前の十三日に氣づくやうに口座を設けるのである。二日餘裕があるから、相手方の年輩其他に應じて意義ある進物が出る。種々の小冊子などは安くもあり進物としては面白いものもある。商品見本を入

れた誕生箱といふやうなものをつくつたなら、一層有効であらう。誕生日に之を受けた人の心持になつて見れば、此實例の意義が明瞭する。

窓の電燈

店頭販賣を助けるものは、言ふまでもなく、巧妙に飾られた商品窓である。窓を指して『無言の賣子』とは、よくも云つたものだ。此肝腎な窓も上手に使はぬと能率が擧がらない。殊に夜分電燈をつける場合には充分研究して、成るべく光力の強大なるものを用ゐる。ニユウヨーク電燈會社で試みた實驗の結果によると、十燭光の電燈を用ゐた窓へ四十燭の球を使ふて見たら、前よりも三割三分程多く通行人の足を引止めたさうだ。

更に百燭球をつけたところが、七割三分方人だかりが増した。次にその電球へ色ガラスをかぶせて見たら、更に四割人立が殖えた。それからそれへと、各種の實地試験を行ふた揚句、次の結論に達した。明るい窓は、總じて如何なる場合にも、暗い窓に比して、多数の通行人を引きつける。同様の光力とすれば、色電球の方が無色電球よりも、人を引きつける。

照明に關する事柄は、誰しも既に専門家から、聞き飽きる程聞いている。然し乍ら此所に記す様な、簡單極まる法則を頭に入れておく事は、販賣促進に就ての要件であるを知らねばならぬ。

空約束は禁物

客の求むる品物の無い時、『お生憎さま、スグ取寄せておきます』といふ甚だボンヤリした約束を客に向つて試みる番頭さんは、至る處に見受けられる。之は多くの場合、一種の御世辭とも、御挨拶とも見るべきもので、約束すると同時に忘れて了ふ泡沫である。アメリカの或大百貨店では、之に氣がついて、此様なカラ世辭は客の尊敬を失ふ事でもあるから、寧ろ一步進んで之に實を結ばしめやうと考へた。

此店は、其後『約束部』といふのを新設して、客へ約束したものは、必ず實行するといふ段取を定めた。口頭で約束したものを直に一定の書式へ認めて、各賣場から『約束部』へ廻附すると、其部では毎日各方面から集まる『約束カード』を分類整理して、必要の手段方法を取り約束の履行に努める。

一度約束したものは、神聖の義務であるといふ立場から出發して、萬事其履行に必要な機關を働かせる。『只今持合はせて居りませんが、明後日までには必ず取寄せておきます』と、一度口へ出した以上、其約束の商品名と期日其他の條件は、即刻カードへ記入されて『約束部』へ廻される。

『約束部』で如何に之を處理するかは、常識で容易に判斷し得る程度のものであるから、態と省くが、如何なる小規模の店舗でも、客に對してのカラ約束をカラにせず、之をモノにすることを心がけねばならぬ。店頭へ來た客は、必ず常得意に見せるといふ意氣込で、一切の約束を果たさねばならぬ。吾々は客の立場になつて、このやうな場合を考へて見ると、如何に再々ウソをつかれたかに染々するであらう。

割引は客の自由

特別の賣出しに割引は必ず附きものである。賣出しデーを一週間續けるとして、次のやうな割引法を實行するも面白からう。

『弊店は賣出しデー續行中、大割引を致します。割引はお客様の方で御自由に御きめ下さい。一割二割三割以上七割までは御隨意です。御買上品に對して一枚づつ割引籤を差上げます。一本も空籤は御座いません。一割以上七割までは御割引を致します。御幸運を祈ります』

運次第、一圓の買物で七十錢の割引がつくのもあれば、三十錢の買物で三錢だけの値引もある。均一の割引では餘り世間並であるから、このやうな運だめしを加味した方法も、時にとつては人氣を博するものであ

る。アメリカでは早くから、このやうな割引法を實行して客を喜ばせた店もある。

▲小賣商萬年繁榮の秘訣

不景氣を避ける科學的研究

ビジネス・サイクルと云へば、此頃の進んだ實業家は、その何であるかを良く承知して居る筈だ。世の中は變化の世界であるがゆへに、景氣に次いで不景氣の來るのも、迷惑ではあるが、別に驚くべきことでも、不思議の理合でもない。

工風一番、この出たり引込んだりを、稍々平面に押潰し得れば、勝利は蓋し我物である。

全盛不況の循環が、三年乃至七年目には、必ず一と巡りするといふこ

とが、過去の事實で立派に證明されて居る以上、智慧のある人間の力でその對策が工風されぬといふことは無い。

注意深い實業家は、格別要慎して、景氣時代の絶頂に、不況時代に對する備へを怠らぬ。アメリカの商工業者は、昨今殊に此邊の關係を組織的に調査研究して、萬一に際し滑り轉ばぬやう豫め手を盡して居る。

それには、調査に便宜を與へる各種の機關が、常に一切の成行傾向を語る必要の數字統計を専門的に蒐集して、希望の向々へ頷つて居る。相當權威ある公私機關中には、實に左の如きものがある。

- 一、ハーヴァド大學經濟研究委員の發行する經濟統計評論。
- 二、バブソン統計所のビジネス、バローミタ。
- 三、ブルックマイア氏發行の財界觀測。

四、聯邦準備局發行の日報、週報、月報、及び各地方に於ける聯邦準備銀行の報告。

五、商務省發行の商況報告附録『商況現狀調查報告』。

六、ブラッドストリート報告。

ダン報告。

フオーブス雜誌(二週間毎に一回發行)。

紐育タイムス社のアナリスト週報。

アイヨン、エージ雜誌(基礎工業たる鋼鐵業の専門週刊雜誌)。

商業金融時報。

紐育ジヨウナル、オブ、コンマース。

此外に公私共斯ういつた機關が、相應に多數存在して居るから、商工

業者も、金融業者も、是等を利用して迷ふ處なく前途の見込を建て得るのである。個々銘々の専門業に對する循環は、斯の道筋を善用して何程か緩和される譯である。

以上の諸機關は、何れも夫々の流義と獨得の方法とにより、統計を基礎として一般市況の傾向を指示案内して居るから、一定の會費又は購讀料を散財して、それに目を通して居る實業家は、循環の全盛期に、手を擴げ過ぎることもなく、悲況時代に過分の手持品を死藏するの餘儀なき破目に陥ることも無い。

戦後は、各方面に見當のつかぬ事情が発生した關係であらう、循環對策の研究が、一層著しく旺んになつて來た模様である。

更に進んでは、根本的に一般商工業を安定せしむべき手段方法の研究

書も、チラホラ出て來たやうである。

心ある人々は、全盛の頂上で手を引き締め、尠くとも自家一身に限り不景氣見ずの經營法を採りたいといふ希望を、實現せんと焦つて居る。中には、數十年間、全く循環の影響を受けなかつた會社もある。斯ういふ實例を良く調べて見ると、如何なる事業も、一と通りの準備に油斷さへせねば、取立て、景氣と不景氣との間に境目をつけるには及ばぬとも云へる。

全盛のピークを切崩して、沈靜のヴァレーを埋潰すことは、強ち不可能事でもあるまい。然しながらこの大きな問題を取扱ふて、際限なく紙數を費すことは考へものであるがゆゑに、此所には問題の一方面のみを説くであらう。

無算當無方針の仕入

さて、謂ゆる世間の景氣不景氣は、商品の消費者が手に握る財布の紐の緩い緊いに出発するものと見てよからう。消費者に親しく接觸するものは、云ふまでもなく小賣店である。この關係を知つたなら、世の學者も先達も、今少し立入つて小賣商人の領分に注意すべき筈である。

今日は、如何なる事業でも、直接間接、小賣の影響を受けぬものはない。商品あつての消費者ではなく、實に消費者あつての商品であること。を思へば、最前線に立つて血眼の働きを捧げて居る小賣業者の利害を念頭に置かぬ實業界の先達諸君は、決して頼もしい人々であるとは云へ

ぬ。

經濟組織の重要な位置を占めて居る小賣商に、不景氣が一切來ぬことになれば、恐らく同一組織の他の部分も無病息才で其日が送れるであらう。

人々は宜しく何もかも全く舊來の方法を一通り吟味し直して、善悪良否の入れ替を實行し、生れ變つた氣分で無理のない方法を探るべきである。

之につけても、多數の小賣店主は、今日の重大なる時機に當面して、從來の不勉強振りと無策とに、我ながら愛想をつかさんばかりであらうと察せられる。

其店の中を見ると、無方針無算當に仕入れた商品が、亂雜無秩序の限

りを盡して積み重ねられて居る。漠然とした支拂期限を良いことにして、場合によつたら踏倒してやらう位の考で、次から次へと見當のつかぬ試賣品を脊負込み、枯木も庭の賑やかし位の軽い心持で居るもの、肝腎の客は少しも買ひに來ない。

無方針無算當では、逆も顧客を引きつけ得るやうな良品を集め難い。

店内は賑やかに見えるが、錢箱は常に充實せぬ有様である。

『良く仕入れた商品は半分賣れたも同様である』と、旨いことを言つた人もある位で、何がさて、商品の仕入にスキがあつてはならない。

少量連發仕入の十七利益

日本の小賣業者は、從來の不景氣と全く縁を絶つべき第一策として、

經營努力の大部分を、商品仕入の研究に充つべきである。

原則としては、先づ資本の回轉を迅速頻繁に行ふため、少量連發仕入主義に據るを可とする。

其利益特徴は

- 一、一回の仕入に多額の資金を投ずるに及ばぬから、少資本で經營が出來、資本が實に良く廻はる理合である。
- 二、故に金利の負擔が軽くなる。
- 三、仕入品は常に新らしい。
- 四、多額の火災保險を約束する必要が無い。
- 五、取扱ひに費用を要せぬ。
- 六、商品の減損は殆んどゼロで済む。

七、倉庫や貯藏所は手輕なもので用が足りる。
八、賣れのこる心配がないから、後日に至つて値引や積戻をするに及ばない。

九、販賣費の節約。

- 一〇、季節向流行品を扱ふ場合には、殊に都合よし。
- 一一、抑もが少量の仕入であるから、凡てに危険が少ない。
- 一二、少量仕入は、資本の回轉を迅速にする意味であるから、自然良品が安く賣れる。
- 一三、店内の構造配置を科學的に爲し得るから、たとひ少量仕入でも之を賑やかに飾つて見せることが出来る。
- 一四、場所を取らぬ。

- 一五、棚卸が至つて樂に出来る。
- 一六、仕入勘定が、確實に決済し得るから、問屋にも製造業者にも迷惑を與へない。
- 一七、少量仕入主義は、仕入係に科學的方法の必要を會得せしむる。

不景氣なしの佛國小賣商店の營業振

今を去る三百餘年前、フランスの一小工業地に、始めて商業會議所なるものが生れ出た。當のフランスには、現在二百個近き商業會議所が各地に存在して居る。此種の公共團は、今や全世界の文明諸國に設けられて居る。

斯うして早くから、商業の研究に志して居るフランスに於ては、過去

百ヶ年以上に涉つて、一回だも小賣商に不景氣が見舞はなかつた。それは、フランスの小賣商が克明に少量仕入主義を守つた賜である。彼等は永年の研究で、ビジネス、サイクルを避けるには、少量仕入主義に限ることを證明したのである。

小賣商相手の取引に對しては、第一此國の銀行が折角の勉強振りを示して居る。製造元なり問屋なりが、商品を小賣商へ卸す場合には、仕切書を二通つくつて先方へ届ける。内一通へは、小賣商が支拂承諾判を押して、之を製造元へ送りかへす。一通は手許へ残して勘定の整理用に充てる。製造元は、このアクセプタンス判のついた仕切書を、現金入用の場合、取引先の銀行へ差出して割引いて貰へる。銀行は、仕切書の全額面から六分の利子と手数料とを差引いたものを製造元へ支拂つて呉れる。

アクセプタンスつきの仕切書は、斯うして、現金同様の取扱を受けるのである。

支拂期日には、銀行が其聯絡筋を経て、之を小賣商から取立てる。そこに少しの危氣も間違もない。製造元にして見ると、現金取引も同様であるから、賣掛金に資金は固定せず、無理なヤリクリに神経を悩ます必要もなく、誠に樂に仕事を續けて行ける。自然良品を安く賣ることが出来るから、例の一六勝負じみたヤケ氣味の發展策を講ずるに及ばない。斯ういふ處へ、不景氣は決して來ないのである。フランスの小賣商がこのやうな經營法に慣れて居るのは、抑も無理をせぬからである。彼等は店舗の構造に充分の注意を拂ふて、小ジンマリと而かも賑かに見せ、無駄な商品をならべ立てる席の無いやうにして居る。食傷すると知りつ

商品をウソとつめ込むことは、厭ふべき罪惡だと信じて居る。期日に支拂の出来ぬ仕入は一切避けて居る。

若しも、一旦支拂承諾判の据はつた問屋なり製造元なりの仕切書が、不拂ひになると、其責任者たる小賣商は、即刻裁判所の手でテキパキと破産の宣告を受けるかも知れない。裁判所は、如何に多忙の際でも、此種の事件のみは一週間以内に片づける規定である。

フランスでは、此理由により、興信所なるものが、決して榮へない。必ず支拂へるといふ確信と準備が無ければ、たとへ一品でも餘分に仕入れぬ商習慣であるから、一夜成金の分限者には成り得ないにしても、金輪際倒れる懸念はないのである。

少量仕入に伴ふ要件

少量仕入主義を、別名で呼ぶと、『資本の早廻し』といふことになる。然しながら僅かの品物を仕入れたのみで、其販賣法に手落があつては、それこそ大變である。其處に如才の無いのがフランスの小賣商である。仕入と販賣とは、物の始終である。フランス人は、日頃から小賣販賣法に入念の工風を積んで居る。流石のアメリカ人ですへ、フランス人には、小賣法について一目も二目もおいて居る。その道の研究家は、フランス人が小賣商人として世界一であるといふ意見に、皆一致して居る。

第一、フランスには、ヒヤカシ客といふものが殆ど居らぬ。店員は、僅少の給料と賣上歩合で、比較的長時間精を出して働く。配達の小僧で

も、客先で注文を取れば、スグ歩合が貰へる。自然店員は勉強一方であるから、品物も安く賣れる。販賣術に巧妙な店員は、商品を餘計揃へておかずに、現に手持の分を手際よく賣る。

斯ういふ空氣の中で取引をするのであるから、製造元なども、決して一時の大注文を引受けない。不時の大注文は、十中八九拒絶する。無理をしてまで、職工を急に殖したり減したりするのは、社會全般に對する影響から見て宜しく無いと思はれて居る。

小賣商に不景氣が來ず、勘定は間違なく期日前に銀行が引受けてくれるから、勢ひ製造元も安神して堅實に仕事をやつて行ける。

以上は、何人でも容易に確かめ得る一の實例に過ぎない。景氣の最頂から、下り坂、谷底を経て、再び元の全盛期に立戻る循環

は、ナマ易しい方法で、其輪形を直線に引直し得べくもないが、先づ今日まで一番閑却されて居た小賣方面に、スモール、ストック主義を注入して、勢ひ之と聯關する集約販賣法を採つたならば、其收穫は案外多からうと思はれる。

スモール、ストック主義は、製造家に取つても、無二の良法である。輸入原料に頼る製造家は、船便の關係、距離の關係、其他の理由で、さう切詰めたことも出来ないが、精神は其處におかねばならぬ。無駄な金利を免かれずに、安い品物はつくれない。

小賣店數の制限

循環の悪影響を避ける他の手段には、小賣商店の數を制限するといふ

事もある。無益の競争を避けしむるため、小賣商店の數を法律で制限するも結構である。若し之が可能であるなら、其實行方法に面白い工風が無いでもないが、何分、言ひ傳への古い理屈にのみ執着して、商業の自由を束縛することは出来ぬなど、主張して居る人々もあるのだから、強て人氣に逆ふてまで之を言ひ張るにも當るまい。

▲資本の回轉は仕入方次第

資本の不足を訴へるな

無算當の商店主は一時の興に驅られて、仕入に食傷する。つい勸め上手につり込まれたり、つまらぬ一時的の慾に心を奪はれたりすると、勢ひこなし切れぬ荷物をウンと背負ひ込む恐れがある。

一時に多量の商品を仕入れて得の行く場合は、其商店が非常に大規模のもので、毎日の賣れ行きが、それに伴れ莫大の額に達する時のみである。

普通の商店主は、多量の仕入を斷じて避けなければならぬ。少量連發

主義によつて、少しづつ再々仕入さすれば、資本の回轉が目まぐるしい程迅速になり、品物も新しいものが割安に賣れる譯合である。此道理は、實に何人にと、容易に理解さるべき筈であるに、依然として棚古しの賣残り品に、折角貴重店内を塞がれて居る多くの商店を見受けるのは、誠に困つた次第である。資本の回轉を迅速にする手段としては、先づ店内の商品を一々分類しておく。同種類のを一組づつに分けて、其賣上を別々に記録しておく、其中には、全く外の商品に引づられて、ヨボく／＼チンバを曳いて居る御荷物が目について来る。全部の商品をチャンポンにしておくと、其計算が不正確になり勝ちで、果して何が儲かり、何が損であるかの見當も容易につき難い。

反對に、商品を分類化し、一々巨細に其賣行を突留て居ると、損も得も其源が明瞭するから、自然仕入れ方にも注意が行届くのである。賣行の少ないものは、特に開拓販賣なり通信販賣なりに依つて、集約的に力を添へてやる。如何に努めても賣れない品物は、斯うして次から次へと、一應試験を済ませた上賣らぬことにする。如何にしても縁遠い代物は、決して扱ふべからずである。商品を全部分類化して、一々賣行を丁寧吟味して見ると、消費者に縁遠いものと、良く賣れるものとが明白になる。斯くして良く賣れる商品には、良き場所を與へる。之には何人も異存のない處であらう。高い家賃を支拂つて呉れる客は、一番上等の家屋をあてがはれる。

仕入を少量連發主義に據る場合には、以上の關係が明かになるから、無算當の買ひ方を避けるやうになる。

一度に百圓の仕入を斷行すれば、その百圓は當分再び使へない。然るに一度に十圓づゝ仕入れた商品は、スグ様品の新しい内に客の手へ渡るから、再び現金となつて、休む間もなく次の仕入金となる。十圓の資本を十回使ふた方が、百圓を一度に投げ出すより、遙かに利益であることは云ふまでもない。

極端に煎じ詰めた話ではあるが、一圓の金も頻繁に回轉すれば、僅か一日でも巨額の利を生む勘定である。

銀行が資金を融通する場合を見ても分ることだが、金はなるべく長くは寝かさぬ事にする。資本は使ひ方によつて、百圓でも不足を感じ、十

圓でも足りる。

資本の不足を訴へて居る商店を調べて見ると、半年も十ヶ月も賣れない品物が、澤山店内に停滯して居る。何んと勿體ない事ではないか。

ホンの僅かの割引に惚れて、餘計な品物を仕入れる癖は、是非とも正さなければならぬ。

同時に、品物を賣る事に一層の努力を必要とする。上手に仕入れても、之を巧妙に賣つて行かねば、少量も多量もあつたものではない。

少量仕入は連發を極意とする。

前にも記した『良く仕入れた商品は、半分賣れたも同然である』との明言は、畢竟商店と消費者との間柄を考へれば直に首肯される。即ち商店は、其所在する土地の消費者一同に使はるゝ仕入係であることを知

らねばならぬ。

主人は立派に一軒の店を構ふる獨立商人には相違ないが、良く考へて見ると、消費者即ち御客様の雇人に過ぎないことがわかる。彼は要するに、御客様に使用はるゝ商品仕入係に外ならぬのである。

故に雇主たる消費者の意に満たぬ代物を多量に仕入れたならば、其結果の不首尾に終るべきは論の無い處で、イヤでもあらうが、此邊の意味合は良く頭へ入れておくべきである。

消費者に忠實ならんとすれば、資本の回轉を迅速にして、一回轉毎に極めて僅の口錢を添へるだけで我慢する。資本を頻繁に回轉する最大秘訣は、適度の仕入即ち少量連發主義に據る仕入法である。之を可能ならしむるものは、販賣する商品全部の分類化によつて、賣れるものと、賣

れぬものとを區別整理するにある。

如何に客の便利を思ふとは云へ、一年も半年も賣れぬやうな品物を用意しておく必要はないのである。謂ゆる『奉仕』の穿き違ひと云ふのがこれである。

同じ事を再々繰返すやうであるが、此問題は、實に重要視さるべきものである。

▲アメリカ産小賣物語

商品の販賣には並々ならぬ苦心を要する。アメリカの如く相應に販賣術の發達した國でも、常に油斷なく其研究を續けて居る。ドノ道、遅かれ早かれ世間へ知れるものなら、思付いた實行可能の良案妙策は、惜し氣なく右から左へ公表するに限ると云ふのが、一般アメリカ人の立場である。斯うして互ひに考案を交換する結果、全國の商業は盛んに發達する。之を吾國へ移して考ふると、ドーモ吾々はケチな根性に支配されて居るやうだ。名案の獨占は、應て銘々の不利益に歸する事に感付かぬやうである。知識と考案は、宜しく發表すべきである。何程頭を絞つて

も、吾々の力は知れたものである。如何程勿體を付けた處で、到底科學的研究を怠らぬ先進國には及ばない。されば吾々はお互ひに虎の巻を見せ合つて、多勢の力で一國の繁昌を立派に築き上げねばならぬ。アメリカの主なる製造業者及び問屋連は、商品販賣の道に就て、標準的の最良方法を、一般に應用して居るかの傾向がある。偶には奇想天外的の獨創妙案が突如として世を驚かす事もある。其様な妙案が出ると、新聞紙も雑誌も、根ほり葉ほり巨細に之を調べて紙上へ掲載する。掲載の目的は、世間一同へそれを推薦して、旨いものを裾分けせんとの意味に外ならぬ。扱て近頃の妙案をアメリカの公刊物から撰り出して、讀者諸君のため、私は此處に之を紹介せんとする。中には私自身の在米經驗談もあるが、夫是を突混せて記す事とする。

世界一贅澤町の小賣法

滯米中、私は世界の小賣中心地とも云ふべき紐育の第五街を根氣よく見て歩いた。フィフス、アヴェニュー『第五街』と云へば、別に説明を要せぬ程の堂々たる町筋で、今も昔も市中の富豪は、此兩側に立派な邸宅を構へて居る。然し乍ら時勢は恐ろしいもので、公園に面した片側町を除き、目拔きの大部分は、上流相手のデパートメント、ストアや一粒選りの小賣店に取つて代はられた。さすがに此町筋は電車の通行を許さない。小賣店の構造も、決して毒々しきものを許さない。別に法律の制裁に依るのではなく、町筋全體の人々が自然それを忌むからである。他の町筋では、一向に差支へない殺風景極まる金文字赤塗りの煙草連鎖

店なども、此町へ来ると、何となく上品な店構へをする。それ程に客筋が神経質であり、同時に裕福者が買物客の大部分を占めて居るとも讀める。私は此町筋で、商品窓の飾付けに、一見識示したものを見た。それは陳列窓へ、ホンの二三種の商品のみ飾つて居るものゝ多い事であつた。店構が立派であるから、嘸かし商品も潤澤だらうと思つて、美々しく飾られた窓を見ると、僅に絹襦袢が一枚のみ飾られてある。但し一枚の絹シャツを飾るにしても、其色合柄模様はシツクリと一致するネクタイやハンケチや靴下などが、中心のシャツを取巻いて居る。コンナ風に一つものを完全に徹底的に飾る店が、割合に多いやうだ。其後事の序に、フィフス、アヴェニュー、アツンション（第五街組合）の會頭クック氏に此事を訊ねて見たら、氏は私に對ひ笑ひながら『君、之が謂ゆる

有名なフイフス、アヴェニユウ、メソッド（第五街式）だよ」と。成程一枚の襯衣にせよ、一本のネクタイにせよ、世間並外れの高價に慣れた客を相手にする苦心は、之だなど、私は此やり方を頗る面白く感じたのである。澤山の商品を列べると、雷に撰り好みが迷はしいばかりでなく、慥にゴミ／＼した安っぽい感を與へる。實は之に就て私にも妙な經驗がある。或時此街を五ブラ中（銀ブラ語發明者に御詫）私は圖らずも美事なカラーを商品窓に發見した。天鷲絨の背景に映る純白の格好よきハイカラは、道行く人の目を惹きつけずには置かぬ。私は常日頃二打のカラーを用意して、朝晩新規のものを取替へて居た。無数の自動車が吐出すギヤソリンの煙は、高き建物に包まれた谷間にも均しきニュウヨークの街筋に満ちみちて居る。煤煙は公平に萬遍なく通行人の身邊に逼つて來

る。二打のカラーを常に用意して置くのも、強ち贅澤沙汰ではない。此堂々たるカラ屋に足を運んだ私は、店内の如何にも神々しく落付いた氣分に、幾分か毒氣をぬかれた。斯う云ふ店では、聲高に話すのも、森嚴を瀆すやに懸念される。テツキリ店の大將だらうと思はるる、氣品の高い白髪モーニングコート扮装の紳士は、私を迎へて物靜かに『何ぞ御用は』と問うた。私は恐る恐るカラーを求めたき由を答ふると、老紳士は委細畏つて、十六半のカラーを只一つだけ見せてくれた。カラーの取扱方には、一種得も言はれぬ勿體なさが伴うて居た。恰も名工の手になる掛替のない美術品を翫賞するが如き態度である。皮肉は私の禁物である。殊に斯る際さう云ふ氣分にはならうとしてもなり得ない。何故あの時賣下願書の書式を一枚拜領したいと云はなかつたかなど、後では

惜いやうな氣もするが、其時は實に眞劍であつた。私も日本を背負つた積りである。皮膚は黄色でも、強ち長者を氣取れぬ譯はない。私は鷹揚にそのカラーを二打貫ひたいと老紳士に告げた。老紳士もサル者、慇懃叮嚀に揉手をしながら委細畏つて、サテそれをお屋敷へ届けませうか、御供の運轉手へ渡しませうかと、顔面筋肉一つ動かさず、立派に私を百萬長者扱ひにして了つた。

まさかに長者自身に之を持歸らうなどとは、夢にも考へられぬ事である、と云つたやうな風をする。偕も勿體ない事だ。私の心配はカラーの値段如何にあつた。金錢などは問題でないと云つた調子で、何氣なく小切手を上げたいが、金高を何う入れたら宜いかと問うた。諸君、驚く勿れ、私は二十四本のカラーに對して四十八弗の小切手を渡したのだ。即

ち一本四圓替のカラーと名のつく寶物を、斯うして先づ／＼手に入れたのだ。安い高いの野暮を云はせず、サツサと無理往生を強ふるのがフェイス、アヴェニエウ、メソッドと稱する販賣法のコツである。果して、コンナ事實が東京でも行はれて居るかと聞いたなら、仲通りの道具やさん連中は笑つて答へぬであらう。仲通りメソッドの呼吸は果してドンナものであらうか。

外賣のコツ

前のものとは打つて變つて、迅速に大量販賣を眼目とする外交販賣のやり方にも、又容易ならぬ苦心が伴ふ。吾邦の販賣係、俗に云ふ外交員は、極く少數を除いて、比較的成績が宜しくないやうだ。其缺點は多く

目に見えて居る。

今之を指摘すれば、

第一、相手方を訪問する時間が不規則であるため、折角出来る話も、

先方の忙しさを察せずに出かけてカスを喰ふ。

第二、相手方の肚裡も態度も讀めず、随つて氣風を呑込めないから、

唯モウ自分の云ひたい事のみを喋つて失敗する。

第三、別に恐るゝに及ばずして、妙に臆病風に見舞はれ、相手が素氣

ない風をすると、それに氣が臆して言ふことも言へず、自信の不足から

退却する。

第四、之は實に大切な事でありながら、守る人が少ない。それは風采

服装である。折目のつかぬ小皺ない皺くちやの洋服を着て、カラーもカ

フスも大掃除の手傳をして來たやうな汚れを示し、髯は不精で剃る事を
せず、手入れ掃除の行届かぬ齒は、安タバコに呪はれて、想像も出來ぬ
悪臭を放ち、おまけに時々ボリボリと頭垢を搔落すに至つては、決して
好い氣持を相手方に與ふるものではない。和服の時も其通り、ボロボロ
に切れた袖口から、薄氣味悪い莫大小の襯衣を見せ、襟には垢がコビリ
着き、セルの袴は折目の代りに煙草の燒穴を見せ、紋付とは名のみで、
誠にいやはお座のさめたコロモを身に纏うて、それで何等かの獲物に
有りつかふと云ふのだから、寧ろ色よき返事のあるのが奇蹟とも考へら
れる。

第五、歩合口錢のみを氣にして仕事そのものに面白味を持たぬこと。

第六、報酬の餘りに少なきこと。

其他にもいろ／＼あるが、先づ斯う云ふ弱點を正す事が、外交販賣に着手する時の豫備行爲でなければならぬ。雇主にしても、一旦外交員に仕事を命じた上は、有力な後援を與へねばならぬ。アメリカの注意深き問屋製造業者は、常に此事に意を留め、外交員の出張する地方の小賣業者へ向けて、汐時を見計らひ、手紙も出せば説明書も送り、其地方の新聞へも盛んに廣告を掲載する。手紙にしても、漫然と有り觸れた書き方をするのではない。従來は一般に勸誘狀の認め方が書出しに重きを置き、肝腎の結び目に力の抜けた幽靈然たるものが多かつた。夫に又勸誘狀を認める時の心得方が良くないと、第一回の通信に、何も彼も言はふと思ふ點を、洗ひ浚ひ言ひ盡して了はふとする。元來最初一回の勸誘狀に釣られる人は割合に尠ないのだ。二度三度回を重ねる毎に、通信勸

誘の妙味が出て來るのである。初めに殘らず言ひ切つて了ふと、後の分は生温くなつて、迎も客を釣る處の沙汰ではない。此邊の呼吸は相應に六ヶしいもので、その研究も近頃却々能く行届いて來た。自然何處まで回を重ねても行詰る憂ひはない。

最新の妙案

幾通りもの商品を卸す店は、商品一種類毎に、専用の書簡用箋を作つたが可いと云ふ人もある。便箋へは一々其商品の寫眞や圖解を刷込み、一目見れば先づ其品物の大體が判ると云つた具合にする。澤山異つた書簡用箋を豫め用意する費用は、相應に嵩むけれど、それ位のことと成績には代へられない。今では之が最新妙案として、一般に喜ばれて居る。

手紙の認め方は、通信の主題たる商品の實地成績を、事細かに記すのが可いとしてある。従て一歩進んだ會社では、他へ賣渡した品物の成績報告を蒐めるため、存外多く手間暇を之に掛けて居る。

廣告の新例

何時も生々として居る販賣術の一方面は廣告術である。其昔の廣告を見ると、何れも自分の會社が、世界一だと云ひさへすれば、言ふだけの事は盡きたと考へて居た。今時そんな事を依然平氣でやつたならば、折角世界一と吹聴しても、恐らく階段の天邊に留る事は束の間であらう。一番進んだ廣告の文案係は、原稿の用句に容易ならぬ苦心を拂うて居るが、書き上げたものを見ると、結局人と出會ひ頭に話を交す時の調子其

儘の心持を、文章化して居るに過ぎない。飾らず、詐らず、簡單率直に有りの儘を要領よく述べるのが肝腎で、文章氣取りは絶対に禁物としてある。今も昔も餘り變つて居らぬのは、商品の廣告を一回一種類に限ること、場處が勿體ないと云うて、アレモコレモと幾種類の商品を、ゴチャ／＼同時に廣告してはならない。廣告を盛んに試みようとするに先だつて、アメリカの製造家は、イツモ必ず市場の綿密な下調べをする。其商品全體の賣行を能く調べるばかりでなく、競争品の賣行模様、賣行と季節との關係、其他前以て知るべき事は悉く調べ、一と通り完全な調査表を作つて置く。地方の新聞へ廣告を掲げた場合には、其新聞紙の勢力の及ぶ地方一帯の取引先を促して、廣告した商品を特に商品窓へ陳列させる。勿論かゝる際には、豫め内意を傳へて、其品物の賣行を盛んな

らしむべく一切の協力を惜まぬ。廣告を出した地方の急所折目へは、本社から手紙も説明書もドシドシ送つてやる。斯うして寄手擲手から、同時に攻めたてれば、人氣は立たずに居られない。昨今のアメリカの廣告を見て、中にも一番成績の好さうなのは、見出しを質問の形式に取つたのである。昔から之と同じやうなものは随分多数あるにしても、此頃一層此傾向が著しく目について来た。如何なる人でも質問に答は附き物だと考へる。若しも廣告に或る質問が大きな文字で出て居たならば、讀者は知らず識らず之につられて答へやうとする。自分の答と他人の答とが、どれ程變つて居るかを知らうとして、廣告を全部讀んで見る。斯う云ふ形式の廣告は、初めの大見出を質問風に認ため、其下へ答案風に廣告品の説明をする。偶には、全く商品に縁の無い土地の出來事を、廣告

の文案に用ひて、旨く成績を擧げた廣告主もある。電車中で車掌運轉手から意外の親切を受けた話などを廣告すると、土地の人々は自然、毎日其廣告に注意する。老舗を築き上げるまでには、斯う云ふ風に出發することもあるのだ。手始めの廣告に、會社の工場のこと、營業方針やらを、タツプリと人間味を添へて説明し、次に會社の理想を語り、それから漸く自家の商品を吹聴すると云ふ廣告法で、成績を擧げた人々もある。

利目受合の窓

アメリカの太平洋沿岸中、桑港などは、取りわけ商家が窓飾りに巧みである。私は嘗て此地へ上陸した時、異つた窓硝子を見た事がある。そ

の窓に張つた硝子板は平面直角でなく、半圓形をなして居た。鳥渡見ると全く窓硝子が無いやうにも見えて、商品は外から手を伸すと手に取れさうであつた。一般に此地方に於ける窓の裝飾はハッキリとした執拗い色合を貴ぶやうに見えた。

或るデパートメント、ストアでは、只一つの窓だけを特に客引用として、頭抜けた裝飾を施し、他の陳列窓を全部、一窓毎に一品づゝ其日の割安物を取替へ引換へ列べて居た。客引窓には、着飾つた人間、變つた動物、電氣仕掛で動く玩具などを飾りおき、兎に角動くものは一番人を惹付けるると云ふ廣告術の原則を應用して居た。謂はゞ此窓を囿にして、他の窓へ列べた見切物を客に買はせやうと云ふのである。之も却々の成績を擧げたと聞いた。同様の趣意から小規模の小賣店が、左右の窓を利

用したのも見た。一方の窓へは人寄せ専門に何ぞ珍らしさうな動く物を置き、片方の窓へは其日の見切物を山の様に積むで見せる。

今迄の經驗に依ると、アメリカでは、特に賣り弘めやうと云ふ代物を、左側の窓に列べるが可いとしてある。大抵の客は、何も買はずに店を出る時、必ず右手で扉の把手を握り、左へ顔を向けるものだと言ふ。コンナ細かい處へ注意すれば、エレヴェーター、買物の包み場其他お客が一度は必ず足を運ぶに相違ないと云ふ場處などを考へ、其附近へ見切の商品、殊に其日の呼物などを上手に列べて客を捉へることも、強ち出来ぬことはない。斯る場合、若しも巧みに書いた貼札を、要所々々へ掲げておけば、一層手際よく成績が擧るであらう。出口へ面して必ず一枚の大きな貼札を出して置く。店を出て行かうとする客の目の前に、之を突付

けるのである。窓へ色電氣を應用する店も、相當に殖えて來た。色つきのチエラテインで普通の電燈を遮れば、明りは夫々の色にかはり、窓一面を照らすのである。赤、瑪瑙、青、緑の四色が通例用ゐられて居るが之を商品の種類に依つて適當に變へて行く。

店員のしつけ方

店によつては、お客が買物を済ませた時、番頭手代に決して『外に何ぞ御用は御座いませんか』と言はせない。嚴重な店則で之を禁じて居る店もある。斯う云ふ言葉は、却つて御客に、買物は之で済むだと云ふ暗示を與ふるものさうだ。

或店では、二週間以上何等の咎めを受けなかつた店員に對して、別に

半日の公休を與へる。妙な奨勵法にも見えて、其實餘程之は成績が良く、店員の失策などは相應に減じたさうだ。半日の公休は其時使はずに貯めて置いて、夏休みの延長に充てる事も出来る。

店員一同へは、店の費用で、販賣術を教授する。其實習室は、店内の一室を賣場の雛形に作り上げ、生徒は賣子となり、店の幹部が客となる。優等生は賞與を受ける。傲慢な賣子は、斷じて此店に留まる事が出来ぬ。高慢ちきな者に限つて、金持の婦人の機嫌のみを取り、ザラの客に對しては、無愛想極まる態度を採る。金持の客に媚び諂ふ態度は、側から見ても見苦しくもあるのだが、こんな見え透いたやり方で、營業の衰微を來たした實例は、アメリカのみでない。小買物の客、必ずしも一生貧乏で終るとは限らない。今日の貧乏客は、明日の富豪客たる事無しとせず、

ゆめ／＼憧むべき事である。

共有の姓名で地方客の代理

或店では、店内に地方客代理係と云ふのを置いてある。親しく店へ来て、撰り好みすることの出来ぬお客の註文を取扱ふのが、其役目である。代理係は重に女子店員を之に充て、四五人の者が皆同じ姓名をばらして居る。それも極く有りふれた『伊藤はな』と云つたやうな假り名を用ゐ、其名宛の電話通信等は、四五人の係員の誰が受けても宜しい。何々係と云はずして、單に『何の何子』と云ふだけである。

店内には化粧室があつて、其化粧臺には有らゆる化粧品化粧道具が用意され、婦人客の使用隨意である。此お蔭で化粧品は實に能く賣れる。

幼 兒 會

四五年前、此店の支配人の考で、ペービー俱樂部、即ち幼兒會なるものを起した。毎日の新聞を見ては、市中の出産記録を取り、お産のあつた處へは、兩親へ宛て、祝辭を呈し、産兒を俱樂部へ入會せしめよとすゝめる。若しも兩親が自ら店へ来る事が厭やなら、葉書へ産兒の名前を書いて送れば宜しい。折返して店から、デコデコに飾つた會員證と、小さな金の指輪を、出産の御祝に贈る。指輪の金質は上等のものを用ふるが、一度に澤山仕入れるから、大した費用も掛らない。毎年九月、店内で幼兒會を催し、夫々の賞與を授ける。審判者は、此店と何等關係の無い、知名の市民中から選擇する。

容器とレツテル

デパートメント、ストアの向ふを張つて生れた譯でもなからうが、近來アメリカに於ける小賣の傾向は、チエーン、ストア、即ち同種類の商品を一定の標準化した方法のもとに、全國到處に設けた無數の同一店で、手軽く賣るといふ風になつて來た。殊に最近著しく人目に觸れて來たのはセルフ、サーヴィス式の連鎖店である。これは、なるべく店員の數を少くして、お客に品物を撰り取らせ、配達は店の手を煩はさずそのまゝ、めい／＼買物を持ち歸るといふやり方である。番頭手代がうるさく付きまとふて、「これは如何？」あれも如何？」と客を迷はす事なく、客自身が眼に映つた商品を選び取るのであるから、自然、商品その

物が賣子の務めをなしてゐる形である。かういふ形式の店は、生活に直接交渉のある食料品を主として賣つてをる。俗にこれをグローステリアと稱してをるが、カフェーの輕便に出來たものをキャフテリアといふが如く、バーバー(理髮店)の輕便なものをバーベリアといふが如く、サー(食料品店)の輕便なる組織經營法を採つてゐる此チエーン、ストアをグローステリアとはいふのである。近來では、自動車を利用する移動自由の小賣店をモトテリアと云つて居る。

セルフ、サーヴィスの店には、商品の賣方を務める者が一人もをらぬ。客は好きな物を自分で撰る。従つて商品の容器とレツテルが殊更に目立つてをらなければならぬ。店内には我一人といはんばかりに著しく目立つ物もあり、毫も人目につかぬ物もある。中には容器や貼紙の如何に拘

らず、實質本位で相變らず賣行きのよいお馴染みの品物もある。内容に馴染が深いから、その貫祿估券は、容器の良否などに左右される憂ひなく、誰れも彼れも安心して中味を信用する。これは一番確實な老舗品に限る。容器に貼つてある繪模様、圖案が如何にも説明的で食欲をそゝるやうであれば、それもよく賣れる原因となる。レツテルは又よく中味を思ひ出させる。レツテルに次いで必要なものは容器である。中味は容器次第で意外によく賣れる。肉類の罐詰などにしても、舊來のブリキ罐は中味の保存に都合がよくても、蓋をあけるのが億劫である。罐切りを用ゐて上手に切ればよいが、どうかすると怪我をする。一度怪我をするとブリキ罐を見ただけで總毛のよだつ人がある。勢ひ罐詰業者は一方ならぬ苦勞をする。ともかく中味は絶対に空氣に觸れてはならぬ。空氣に當

たると肉類は腐敗してしまふ。中味を完全に守つて、しかも風味を保つブリキ罐を發明した人もある。罐蓋の中心を特に薄いブリキで張り、わけもなく切り取れるやうに工夫したのもある。罐の外側に心得方を記してあるが、どうも人氣がない。畢竟それは聯想の罪でもあらう。次ぎから次ぎへと、いろいろの新工夫が現はれて来る。アメリカの製造業者は容器次第で品物の賣れる事をだん／＼悟つて來た。馬子にも衣装である。容器に改良を加へれば加へるほど不必要なものでも賣れ行くといふ有様である。中味よりも容器が目的でそれを買つて行く人さへ多いのだ。近頃目立つて流行する硝子製の容器などは實にうまく考へたものだ。

食料品のお客は御婦人方が主である。昨今日本で賣り出した茶精とい

ふのがある。これと同様なコーヒー精といふのは随分久しくアメリカで賣れてをる。殊に硝子コップに詰めたものが目立って良く賣れる。品物も別段悪くはないが、容器の爲めにもよく賣れる。中味のコーヒー精をあけると、硝子の容器は忽ち上等の水呑みコップに化ける。これがお客を喜ばせる事夥しい。コーヒーは真空詰にしてあるから、餘計に買ひ込んで置いても、風味の保存に故障はない。そこで水呑みコップ欲しさに、澤山これを買ひ込む人がある。一時は戦争のお影で硝子の器具が容易には手に入らなかつた。その影響でもあらうか、アメリカ一般に硝子の容器に詰めた品物はよく賣れた。わけても形變りの物などは飛ぶやうに賣れた。中味を空けた硝子壺を、ジャムやゼリーの手製用に當てたものだ。アメリカの主婦は果實の出盛りになくそれを買ひ込んで、一年分

のジャムやゼリーを自分で作る。

近頃食料品店で一番人氣のあるのは、一斤に固めたバタを更に細長く短冊形に四分した物である。一斤包の中には、四半斤づゝ別々に包んだ短冊型が四つ入つてをる。この短冊を小口から切り落とすと、丁度一度にパンへ付け加減の賽の目が出る。一體外國の婦人はバタを氣にする事むしろ味噌汁育ちの我々には想像以外である。誰れでも小綺麗に器用に切つて食卓へ載せたがる。一斤の大塊から巧みにこれを切り分けるのは一寸むづかしい。ぐづくしてをればバタが溶ける。一斤を四半斤に分けて四個の短冊にしてをけば、單に一本を小口から切り落すだけの手数である。また、一度に一斤買はぬお客がある。わづかづゝ買ふ人には斯うしてをけば重寶である。

卵の容器にも巧みな物がいろいろ出て来た。細長い苞に一個々々天地詰めとしたのもあり、平たくボール紙で仕切つた箱を用ゐたものもある。硝子の容器にブリキの蓋をして、内縁へゴムをつけ、その上を溶解したゴムでふさぐのものもある。これなどは、あけるのに少しの不便もなく、何等の手間暇を要しない。

レットルの色彩も、人氣を呼ぶのがあり、好かれぬものもある。一頃アメリカでは、化粧品に濃い紫のレットルが流行した。お白粉など紫の容器に入れた物は分けてもよく賣れたものだ。俗に濃い紫は高貴の身柄を聯想せしめるから、之をロイヤル、パープルといつて、高等向きと考へられてゐる。ある店のお白粉棚を見ると、種々異つた色合ひ中、紫の分が九分通りも並べてあつた。容器に特別の装置をしたものは、その使用

法や附屬道具に一風變つたものが必ず珍重される。お白粉の容器に、小さなお白粉刷毛の箱を添へて人氣を取つたものもある。

品物に充分の自信があれば、多少の費用を惜しまず、これを賣り弘めなければならぬ。新聞廣告も必要であり、その他一般に行はれてゐる販賣方法も利用せねばならぬ。しかし乍ら何よりも肝腎な點は、常にその品物を聯想すべき容器の工夫である。罐詰、罐詰、箱詰、袋入、その他如何なる包装でも工夫の餘地は十分にある。猿真似も勿論せぬよりは結構である。たゞドイツ人のやうに、他人の發明に改良を加へんとする心掛けこそ肝腎である。

店員好遇の一例

大商店の經營には、何よりも先づ雇人の面倒を見てやる事が肝腎である。四五年前には、全く想像も及ばぬ人事の肝煎を、今やアメリカの各方面では盛んに行つて居る。ボーストンのジョーダン、マーシユ會社と云ふのは、相當に大規模のデパートメント、ストアであるが、未だ全く他に見られぬ程度の大々的施設を店員の爲に行つて居る。現に此店は二萬七千平方尺の一階全部を雇人の教育、娯樂用に充て、一切の調度は一流のホテルに於ける應接室にも匹敵する。萬事の設備は、店員一同の心肉兩様の慰安に相應しく、金錢に糸目をつけず之を整へて居る。圖書室は固よりのこと、廣々とした演說室、休息室、無言室、喫煙室、

大仕掛けの輕便食堂、衛生第一の炊事場、居心地のいゝ大食堂など、殘る限なく設けてある。運動室、娯樂室、體育室等には専門家を多勢雇入れて、それ／＼得意の方面を擔當させて居る。圖書係にも専門家があり營養研究にも其道の専門家が居る。此店の他と變つて居る點は、決して「雇人」及び「幸福増進」と云ふ文句を使はないのにある。「雇人」名義のものは店内一人も居らず、其内部に働く人は凡て「朋輩同士」である。「幸福増進」と云ふ文字は、何となく慈善やお情けを聯想せしむるから、その代りに「人事肝煎」なる言葉を用ひて居る。

至れり盡せりの設備

エレヴエーターから出て此大きな一階へ來ると、先づ第一に居心地よ

く椅子テーブルを配置した會議室と云ふのがある。商品係や仕入部の連中が、社長又は副社長同席の上、此室で定期に會議を催すのである。仕入部の委員も、此處を會議室に利用する。此處には幹部の者を一人も交へず、單に協議の結果を幹部へ持出だけである。店内の共済組合も此處で幹部會議を催す。餘興室を兼ねた演說堂には大きなピアノが備へてある。艶々と磨き立てた板の間はダンスにも好し、又如何なるお祭騒ぎにも持つて來いだ。その隣の女店員休息室には、いつも日光が部屋中へ差込み、如何にも柔く、氣を引立てるやうな家具が並べてある。天鵝絨張りの大きな安樂椅子、厚い絨氈、フツクリとふくれた脊附きの長椅子を始め、隅の方には燭臺を載せた家庭好みのテーブルがあり、之に面して美事な額縁入りの鏡を掛け、電燈、花瓶などに至るまで、凡ては住宅

の客間風に飾りつけられて居る。窓に窓掛はあつても日光の邪魔にはならず外部もよく見へる。此部屋の硝子仕切りには幕が掛つて居て、所々リボンでたくし揚げてある。女店員用の無言室と云ふのが之と鉤の手に設けてある。内部の調度は、休息室のそのやうに、人を引付ける。其左は圖書室である。何事も徹底的にやるのが此店の方針で、圖書室なども相當な専門家を圖書主任に聘し、手始めに一千冊の書物を買入れた。『同士』は書物の借出しも出来るし、圖書室内で讀むことも出来る。圖書室の隣りが男店員の喫煙室に充てられてある。窓から外を見渡すとポーストンの港は一目に見える。其次きが男子讀書室で、更に又其さきに少年店員の専用室がある。いづれの室を見ても、一流の俱樂部に劣らぬ設備を有し、電燈などは惜し氣もなく點けてある。どの部屋の位置も、必

す一方は窓になつて居る。殊に輕便食堂などは、外部に面して十二個の窓がある。晝飯時には、此食堂で四千名からの『同士』に食事を宛行ふ。硝子張りのテーブル、皮張りの椅子など、型の如く配置され、電燈は矢張り半間接式を採つて居る。中間には仕切りを置いて、その向ふに本食堂がある。何程か手狭に出来て居るが、内部の調度はヨリ以上に氣張つて居る。食物は凡て原價で賣り、一切の賄は店の經營に屬する。炊事場は廣く場處を取つてあるから、コック、給仕女、其他の雇人は樂に立働ける。臺所の冷蔵装置は却々の大規模である。

夏期には、屋上庭園を設け得るやうに設備が出来て居る。店員一同は毎日體操科へ出席して、體操教師の指圖の下に、例のワン、ツー、スリーを盛んにやる。店内には醫務局の設けがあつて、定期に店員の健康診

斷を行ふ。身體に異狀ある店員は、何時でも醫者に診てもらへる。店員が三日以上缺勤すると、醫務局附きの出張看護婦がその家庭を見舞ふ。人事相談部には經驗ある係員を置いて、店員の煩悶を解いてやる。

店員慰安の保養場

ボーストンから日本の里程、十里程のレンサムと云ふ郊外に、此店の保養場が設けられてある。保養場は三萬坪近くの廣い敷地を占め、店員に暑中休暇を此處で過させる。夏休みの外、毎週金曜日の午後から月曜日の朝まで、女店員八名、男店員四名は必ず代る代る此保養場でウキークエンドを樂しむ。十二名の中、五名は賣場から、三名は事務所から、三名は一般店員中から、一名は少年店員から撰まれる。敷地の大部分は

常雇の百姓が耕して居る。それに乳牛も飼つてあるし、旁々新鮮の牛乳と野菜には事缺かない。保養場の本館は、十九人の女店員を收容する事が出来る。寢室と居間、ダンスの出来る社交室、手紙を書く室等もあり、蓄音器は二臺用意してある外に、店員中音楽の心得ある者が多數居るから、絶えずピアノの音がする。男子部は十二人だけ收容出来る。主任とその家族は別に宛行つた部屋に住込んで居る。

無論、保養場行きは給料つきである。往復の旅費も會社の負擔である。毎週保養場へ休みにゆく男女店員の選擇は、各部主任と人事肝煎係の相談で決める。身體の幾分か衰弱して居るやうな人を選び出すのであるが、要は休ませると云ふことよりも轉地を主として居る。

店員の教育と成績分析制度

店員の教育は、店の營業に關するものを教へ込む。商業經營、間接費の説明、値上値下の理由、其他商品賣買に關する一切の講義を、聽かせる。最近實行後日もまだ淺いが、店員教育に活動寫真を利用し、商品販賣術と商品に就て、耳目兩方面から必要の知識を注入するヴァイジュアライズド、トレーニングは、非常に成績がよろしい。

店内『同士』の進歩發達に對する成績は、常に委しく記録化されて居る。各人の仕事振りを斯うして綿密に分析してあるから、空位が出来ても、直ぐ成績表を見て適材を適所へ充てる事が出来る。

成績分析制度の功德は、店員の給料、ボーナス、コミッション支給方

を自働的に調節するにある。着實に働けば、給料其他の所得も成績表の指數通りに増して行く。自然誰も彼も此刺戟を受けて働き、働けば働く程販賣其他の能率が上る譯である。

いつも同士一同を迎ふる

不斷の開門

斯んな風に、何くれとなく店員一同の働き良いやうに仕向けてあるから、實際此店是他に見る事を得ざる熱心忠實な商賣大事の一團に纏まつて居る。商店と云つても、他の店とは其意味合が異ふ。單なる抽象的水臭き他人行儀の響きを傳ふるのではなく、其處には言ふに言はれざる親しみが籠つて居る。幹部の重役も、各主任も、決して上役顔をせず、時と

場所などにも面倒くさい規則があるのではなし、行當りバツタリ出會がしらに、何事でも相談が出来る。如何に店員の間に懇なる精神が漲つて居るかは、同店の月報機關雜誌に始終掲載してある店の入口の寫真版を見ればわかる。即ち店の入口を説明するに『いつも同士一同を迎ふる不斷の開門』と記してある。

▲アメリカの田舎に見る
模範小賣店の實狀

此所に實例を以てアメリカの田舎に於ける最新式の模範小賣店を紹介する。場所も店名も唯徒らに片假名をならべるだけであるから、寧ろ之を省いて、單に人口三千の村落に於ける『よろずや』と見れば宜しい。人口三千の此小村は、決して大都會に接して居たのではない。それは遠く都と離れた土地に所在し、附近に果樹園の多きを以て多少知られて居る。アメリカの田舎の小店と云へば、狭い店内は無秩序を極め、小さな賣場の臺は罐詰の汁が流れてベタベタする上、色々のものが包んだ儘

に放り出されてあるなど、實に汚くろしく不潔を極めて居る。然るに今此所に記さんとする模範店のヤリ方は全く之に反して、學ぶべき多くのものを吾々に興へて居る。此店は出來合服及び呉服類の外は、何でも賣つて居る。附近の顧客が求めさうな代物は、悉く取揃へてあり、田舎にしては寧ろ大仕掛である。先づ重なる商品としては、食料品、金物及び農具類であつた。追々營業が發展して來た關係で、現今では營業が四棟の建物に分れて居る。恐らく今後店主が此店舗を改造、若くは新築する場合には、之を販賣店及び倉庫の二棟だけに分つことであらう。兎に角發展の都度擴張したのであるから、不便と知りつゝ、一切の營業を四棟に分つて居る現狀である。

幸に四棟とも建て續きであるから、間仕切に通用戸を設けて聯絡がとれて居る。見ようによつては一棟建と見ることゝ出来る。随て内部は却々廣い。場所は田舎であるが故に、假令敷地を廣く取つても、都會程に苦痛ではない。之は日本でも亦其通りである。三越呉服店程の大きな敷地を田舎で買入れるのは、何の造作も無いことだ。其處で此店は、相應に大きな場所を占めて居たに拘はらず、其方面の固定費は至つて高の知れたものであつた。

天井が高く店内は廣く明るく

商品は美しく見へる

店の構造は、別して天井を高くしてあつた。高サ二丈の別設計であつ

たから、中へ這入つて見ると、如何にも廣々と明るくノンビリした氣持を興へる。只寒國とすれば、高い天井は中を温めるに都合が宜しくない。然し乍ら何れにせよ、店内を廣く明るくして商品を美しく見せるには之に限る。天井が高いので店内の三方は幅一間半程の中二階で取巻いてある。言ふ迄もなく之は容易ならぬ利益である。中二階を三方へつくと店内が如何にも大きく見える上に、秩序よく商品を配列するのにも便利である。

素張らしく迅速な販賣法

茶のやうな小買物は、モノ々四五秒で濟み、新式の大仕掛けな牛乳搾り器械などは、風袋共に八十餘貫の重さであるが、十分間以内で取引

を了ると云ふ迅速である。

斯う云ふ迅速の販賣は何品に限らない。畢竟商品の置場が常に一定してある上に、番頭手代の頭腦が良く働くからである。

店内の一隅には、綺麗な棚の上に、草花野菜の種子類が、四百餘種袋入りの儘飾られてある。客が大根種を四斤欲しいと云へば、手代は種子袋棚に記してある符牒を見て、棚の下の抽出しから三十秒で品物を客へ渡す。種子物の陳列棚を見て、誰も氣づく二個の特徴は、瞬間に品物が買整へられること、又美しい飾り方に惹かされて、吾れ知らず園藝道具と種子類を買入れ、素人園藝を試みたいと云ふ心持の起ることである。此陳列棚を見ただけで、自然に園藝の興味が湧く。謂ゆる購買心をそゝるとは、此事である。

如何にも食慾をそゝるやうに
食料品が陳列してある

場所がアメリカであるから、バタのやうなものは、別して良く賣れる。バタの賣場へ参ると、艶々と拭き清められた硝子の冷蔵庫内には、六七種のバタが見る人の食慾をそゝるやうに、内容を其儘示したものと、固く包装されたものとで、如何にも客待ち顔である。斯うして品物の内外を同時に見せて居るから、客の購買心は自然に動いて来る。品物には、毎日の相場を標準として、それ／＼定價のカードがつけてある。客は別段口を利かずに、品物を一見して、何もかも一切を知り得る。買ひたくなければ買ふに及ばず、手代は相變らずニコニコして客を送るのである。

鐵砲が欲しければ、表の陳列窓と背合せになつて居る銃器棚から何でも撰り取る。ピストル、獵銃は固より、凡そ田舎で買ひさうな飛道具は一式取揃へて、行儀よく順々に並べてある。鐵砲のならば方などは、實に良く研究したもので、客は之を手に取るに及ばず、一目で要領が呑込めるやうにしてある。

買はずには居られない巧な陳列振り

金物類も見易きやうに商品棚へ吊下げてある。場合によつては見本のみでなく、同種類のもを澤山、棚一杯に格好よく吊るしてある。一挺欲しいと思つた小刀も、ツイ二本買はうと云ふ氣持になる。之は、品物を成るべく客の目にさらしておくが上策だと云ふ商略であ

る。隨て品物の代價と、其説明とを、巧みな文章でカードへ記し、それを一々添へて置く。少人數の手代賣子を態々煩はすまでもなく、客自身カードを見て要領を知る譯である。

アメリカの田舎であるから、日本の田舎とは何程か趣を異にして居る。百姓連は殆ど全部自動車を所有して居る上、農具も多く機械を使用する。左ればとて故障の起る都度、一々之を修繕屋の手へ渡す譯にも參らない。勢ひ大は自動車、農具類より、小は臺所用具、萬年筆等に至るまで、附屬掛替品を附近の『よろずや』で用意しておかねばならぬ。

斯う云ふ事情であつたから、此店は格別此點に注意して、如何なる機械器具の掛替部分品をも洩らす處なく揃へておいた。素人が下手な修繕を試みるよりも、多くの場合、新たに掛替部分品をソツクリ入れ替へた

方が利益である。自店で賣捌いた商品の掛替品は、悉く用意して萬一間に合はせた。而かも其部分品の陳列方も、他の商品同様巧みに飾りつけ、一目瞭然、來客は自分の欲するものを自由に撰取り、如何なる掛替品でも一分以内には間に合うた。

草刈機械の如きは、三種類程扱ふて居たが、小面倒な無数の小部分から組立てゝあるに拘はらず、其小さな螺釘の末に至るまで、店内に全部掛替品を取揃へ置き、一々大小に應じて、夫々の容器へ客の目につくやうに入れてあつた。

コンナ具合にノンビリと目立つやうに、商品や其掛替品等を配列するに就ては、勢ひ広い場所を取る。一方、御客に取つては、ドレ丈時間と辛抱とが助かるか知れない。前にも記した通り、田舎の小村で場所を廣

く取るのは、少しも苦にならぬ。土一升金一升の土地なら知らぬこと、田舎取引の地所單位は一反歩一町歩である。最初から注意して居れば、都合よく随分廣々とした敷地を得られると思ふ。

此店で工風した人力省略の設備中、豫備品用の收容棚などは、殊に面白く出来て居た。草刈機械用の刃物などは、取扱に却々困難を感ずる。之は大きな丸い棒を二本打込んで、其上へ刃物を横に寝かせた儘人目につくやうにしてあつた。刃物は前へノメらぬやうに、細い鎖で止めてある。器械鋤の刃も、大小夫々に應じて、何人にも分るやうに順序よく陳列してある。商品の所在は圖表によつて符號別にし、手間ひまを要せず新參の手代にもスグ見當がつく。之には無論代價を記してある。

附屬品一式を巧に列べ
て客の眼を奪ふ仕掛け

附屬品ふぞくひんやら掛替部分かけかへぶぶん品の棚たなには必ず其本品そのほんびんが備へてある。自轉車じてんしゃの附屬品ぞくひんが欲しい場合ばあひには、自轉車じてんしゃのならんで居る處ところへ行けば、其附屬掛替そのふぞくかけかへ一式しきが、一定ていの順序じゆんじよによつて用意よういされて居る。誰も經驗けいけんした處ところであるが、三越さんせつのやうな何もかも賣る大仕掛おほじかけの「よろずや」へ行くと、馴れぬ御客おきやくは多少たせう狼狽あわて氣味きみになる。頭あたまが混亂こんらんして、鳥渡見當つぎけんたうがつかかねる。アメリカあたりでも、それは同じ事ことで、現げんに三越さんせつを小さくしたやうな此小店このこみせでさへ、同様のたより無さが附きまどふ。自然顧客ぜんこくかくは一も二もなく番頭手代衆ばんとうてだいしゆをアテにする。百人ひゃくにんの客きやくを完全に満足まんぞく

せしむるには、百人ひゃくにんの賣子うりこを要ようすることになる。ト云つて雇人やこひんの數かずを無制限せいげんに増す事は不可能ふかのうである。其處そこで客きやくのたてこむ折をりには、不本意ふほんいながら、一同いどうに同一どういの満足まんぞくを與あたふる事は出來ない。處ところが此店このみせへ來る御客おきやくは少しも狼狽あわてたり、見當けんたうに迷ふやうな事が無い。自分じぶんの欲しいものは、一切いっさい萬事秩序ばんじちつじよせいぜん整然せいぜんと一定ていの場所ばしよに陳列ちんれつされ、代物しろものの値段ねだんも格好かくかうも説明せつめいも一目瞭然りやうぜんとなつて居る。金錢きんせんの受授じゆじゆい以外いげいに、番頭手代ばんとうてだいを煩わづらはすことは全く無ないと申まをしても宜よろしい。之これが昨今世間さくこんせけんで良く聞く奉仕ほうしの徹底てつていしたる實例じつれいである。

店内の配列順序は萬事科學的

此店このみせの表構おもてかまひは、別に他たと變かはつた處ところがない。ペンキ塗ぬりの手當てあてが宜よろし

いので艶々と美しい。それに店前の掃除が實に良く行届いて居る。商品窓も他と較べて可なり奥行が深い。入口は三ヶ所にあつて、店内へ這入ると高い天井は廣々とした氣分を與へる。無數の商品は、秩序よく豫定の場所へギッシリ綺麗にツメ込まれて居るから、何となく豊かな氣持になれる。店内には二百名前後の客と五十名の番頭手代が居る譯であるが、少しも混雑せず、何れも落着き拂うて買物を整へて居る。畢竟之は萬事科學的に店内の配列順序を行つたためである。店内に無駄は少しもない。大通路は巾二間餘タツプりで、商品箱は、互ひに四五尺の間をおいて居る。そこは一時に二名以上通行せぬ横道であるから、狭くてもよろしい。左右の大きな入口の中間に休息所が設けてある。其中には電話もあれば、用紙とインクを備へた机、安樂椅子等も用意されてある。店内の右

側は悉く食料品の販賣に充てられ、ズツト突當りの賣場では出來たての副食物や、パン菓子等を賣る。其又更に奥の突當りに事務所があつて、帳面方、計算方、掛賣監督係が控へて居る。

此の店の販賣秘訣

左側は金物小道具類一式の賣場となつて居る。店内の眞つ中心は一段高く仕切つてあるが、此所に各部長、電話交換手、案内係などが席を設けて居る。これを除いた店内全部は、總て商品棚と商品箱で埋まつて居る。アチコチと店内を彷彿うて居る内には、是が非でも買ひたくなる代物に目がつく。此處が此店の秘訣とでも云ふべきか、説明と正札の付いた實物を上手に陳列すれば、何等の勧誘を要せずして、獨り手に賣れると

云ふのである。商品販賣術の第一義とも云ふべき、購買動機の促進を實にしたのがこれである。

無益の手数を省いた整理

左側の壁の中央から、隣の棟と聯絡が取れ、大仕掛の器械類や、農具草刈器、其他目方の重い金物類は、その棟に行儀よくならんで居る。此處へ這入ると凡てが金物ヅクメで、何となく冷やりする。店内一面は斯う云ふ品物で埋まつて居るが、決して足を踏入れ難いのではない。品物には大小を問はず、代價と説明とが添へてある。此賣場の商品に附屬する掛替部分品は、三方の壁に設けた棚に收つて居る。何れを見ても番頭手代の無益な手数を省き、而も整理に都合よく、顧客の御用を便

利に足す。

日本には無いことであるが、アメリカの百姓は良く金網で垣根をつくる。自然地方の「よろずや」は之を絶やさず仕入れて、萬一の註文に應ずる準備をして居る。然るに一卷となつた金網を、註文の寸法通りに切ることは却々面倒で、グルグル擴げて十間なり二十間切取る段になると、鉄を手にする番頭の背中へ一旦捲擴げた金網がドシンと捲戻つて來る。怪我、過ちは良く斯うして起るのである。附近の品物をハネ飛したり、損じたり、容易ならぬ騒ぎを起す。此店の番頭手代連は大いに首をひねつて考へた。其結果、僅に四五十仙の費用をかけて、賣場の横へ、馬の水呑臺風のものを作りつけ、捲いた金網をソツクリ其中へ入れて端から引出すことにした。中を刮抜いた高い臺の縁から、板の間へ所要の

寸尺だけ引張り出された金網は、グンナリと勢なく素直になつて居る。出て来た一端へは五斤程の分銅を載せ、譯も無く之へ鉄を入れ得るのである。話して見ればナンでも無いが、斯かることには餘り人の注意が行届かぬ。

客も店の便宜を計つて

朝の内に注文する

店の裏には、路地を隔て、品物配達部が設けられ、中には生物の食料品が積まれてある。電話、郵便、来店等による注文品全部は、此棟で一切処分し、決して表店へは廻さない。

近所の顧客は、何れも朝の内に必要品の注文書を店へ持つて来る。他

の要事を済まして午後の歸りがけに、其品物を店へ取りに来る。之は永年の訓練によつて、客の方でも自然さう云ふ風に店の便利を計つたものだ。注文品の處理に従事する店員は三名であるが、室内の整理が良く届いて居る上に、最新式の器械装置を利用するから、仕事も目ざましく捗取る。

路地の向ふに大きな器械類の賣場があつて、其一部分は新式の炊事場となつてゐる。店で賣る副食物や菓子などは皆此所で造る。

仕入注文は自動的方法

四番目の一棟は倉庫に充てられて居る。但し在庫品を澤山仕入れて資本を寝かすことはせぬ。凡て仕入は一定の書式により、品物毎に手持品

の最大限度を定め、豫定の最少限度に達すると即刻跡註文を出す。之は寧ろ自働的方法だとも云へる。商賣の利益は無論資本の急速なる回轉に依る。即ち商品を手早く賣つて、資本を一回でも餘計に働かさねばならぬ。豫備品の數量を決定するのは、固より此原則による。通例六十日乃至九十日には一回轉するやうにして居るが、品物次第第一週間に一回轉も可能である。中には無論、一年中に一二個以上賣れぬものもある。不思議と思はるゝは店内にホコリの立たぬことである。外部から靴の儘這入つては、自然濛々と砂ホコリが立ちさうなものであるが、事實は然らず、店内の空氣は至つて良く澄んで居る。之は店内の敷物の關係による。それは例の屋根瓦の代用紙を敷いてあるからである。第一安い上に、取外しは自由であるし、音も立たず永持ちもする。少し水氣を含ま

せた鋸屑をフリマイで片隅から掃き寄せると、ゴミも立たず綺麗に掃除が出来る。至極之は衛生的でもあり、且つ到底如何なる敷物を用ひてもこれだけの結果は得られない。

商品の容器

釘などの容器は、凡て一定の標準によつて造られた。一般に釘の製造元は百斤入りの樽で積出す。其樽入りの百斤を此店では百五十斤入りの容器へ移し替へる。其譯は、店内の容器を製造元の樽と同じく百斤前後にすれば、底に少しでも釘の残つて居る内に、百斤樽から明け移すことは出来ぬ。百五十斤入りの容器にしておけば、客の目に淋しい底を見せず、百斤樽を其儘賣れ残つた釘の上へ全部明け得るのである。釘の容器

は床から少し高めて置いて、金杓子を下へ受けて、中から出て来る釘を量るのに都合よくしてある。園藝道具などは澤山巧に吊してある。之を見ても買はぬ譯に行かぬ。

組外し自由の商品箱は實用的

小さな附屬品や部分品を容れる抽出は、凡て二重底になつて居る。大きな深い抽出は經濟的ではあるが、其中へガラガラと品物を入れて置いたは、取出すに困難である。此店では、抽出の底へ順序よく品物を一列にならべ、更に其上へ中底を設け、餘分の品物をそれへ收めるやうに工夫した。代物の數量が澤山這入つて、整理に都合よく出来たのが、此抽出の特徴である。

商品箱は組外し自由となつて居る。枠は伸縮自在で、組合はせ方如何によつて、棚の大小が望み次第となる。硝子板は枠が組上つてから小さなクリップで支へる。之は實用と裝飾との兩様を兼ねた新工風である。商品箱の内側、即ち店員の陣取る側は、店員の靴尖がつかへぬやうに、床から三四吋高くくりぬいてある。それだけ向ふ側に立つ顧客に近づき得ることも出来る。番頭手代の體が、斯うして外側へ屈み近づくと、買物客も買物が爲し宜いと云ふことである。何でもないことのやうであるが、好くも研究したものだ。商品箱内の陳列棚は、心持ち外側へ斜になつて居る。見本をそれへ載せて、現品を其下へ入れて置く。陳列棚は悉く硝子製で、別に之は珍しくもないが、商品の陳列法が上手であるから、上より覗くと、三段四段に重なり合つて居る棚の商品が一目に見える。

商品箱の内側は鏡張りである。
 店内の棚も容器も凡て造りつけでなく、抜き差し自由である。商店は子供のやうに段々成長する。其心得で内部を工風せねばならぬ。子供の着物に上げやヒダを餘計つけて置くのと同様に、店内の配置も將來の發達を見込んで置かねばならぬ。

ゴミやホコリは翌日へ持越さぬ

店を仕舞ふと、店員一同氣を揃へ十五分間に内部を整頓して、缺かさずに掃除する。ゴミもホコリも翌日へ持越すことは絶対にせぬ。如何なる紙屑でも二十四時間一ヶ所に留まることは出来ない。

▲模範商店小賣日誌

一日 (雨天)

朝早く起きて、例の如く大きなコップで澄みきつた水を二杯飲む。旦那の教へに従ひ、一倍注意して身支度を整へる。旦那は常日頃から色々と親身の面倒を見て下さる。ナンデモ店員は主人の身代りであるから、其意氣で御客衆に笑はれぬやう、キチンと身を整へなくてはならぬと仰せられる。

今朝、私はフト妙なことに氣がついて、それを旦那に申上げたところ

良い處へ氣がついたと、大層御褒めにあづかつた。考へて見ればなんでも無いことには相違ないが、それを考へない人が多いのには困る。それは外でもない。毎日旦那が店員の身の上を心配して、身仕舞萬端いろく御注意下さる御言葉を、其儘移して店頭的身仕舞に及ぼしたなら、之は御客衆へ對する尊敬の念ともなり、御近所の御店でも真似て下さるに違ひない。吾々は朝早く起きて顔を洗ひ、髭を剃り、冷水を使ふ。之と同様に店頭の顔を洗ひ、其髭を剃り、其内外に冷水を使はせることは、矢張り御客衆へ對する御つとめとなる筈だ。

窓硝子をボナミ(到る處の藥店にある)で拭き清め、看板を粉石鹼で洗ひ、商品を良くハタキにかけ、取替へる筈のものは取替へ、床を艶の出

るほど磨き上げるは固よりのこと、人様の目障りになる商品のケースなどは、雑巾へ油を塗つたもので、ピカ／＼するやうに拭きあげる。今までコンナ仕事をやらぬ譯ではなかつたのだが、御恥かしいことには、それをツライ勤めと許り思つて居た。店へ来る御客衆は、ニコ／＼顔の旦那が迎へて下さる。旦那は清潔第一を信仰して居らるゝだけに、寸分の隙もない。店員も其通り、同じ道をたどつて行かなければならぬ。大事なお客衆の一時預かり品とも云つて然るべき商品の面倒も、良く見てやらねばならぬ。別けても店其物を清潔にしておけば、何時ドナタが御出でになつても、立派に御迎へが出来る。

數ならぬ小店員の私が申上げた御注意を、別段生意氣な差出口とも思

召さず、却つて褒めて下さつた旦那の大きな處は、今更私を心強くする。店の外の衆も、流石に折合の良い店だと云ふ評判もある位で、私の差出口を悪く思ふどころか、進んで私の氣づかぬ點を注意して下さる。誠に愉快でたまらない。イツぞや東京から御話しに来て下さつた先生も仰つたが、日本人は物を打壊す騒動になると妙に氣を揃へるが、善いことを多勢の力で纏めやうといふ段になると、手前勝手の人間が出て来て、獨り拔駈けをするから困るといふことだ。私のやうな子供にソナナことは良くも分らないが、私共の店に限つて、協同一致の精神が隅から隅まで届いて居ることは確かである。朋輩の影口を利く時間の持合はせは一人として無いのだ。

雨が降つては客足も御遠慮がちである。今日から雨天の日と來客數を統計につくつて見やう。時候によつては、雨の日でも、左ほど客足のきれぬ時もあるが、それにしても商なひ高は減るやうだ。去年の春は常よりも氣候が溫暖で、割合に雨降りがつゞいた爲めか、六月頃には近在の草が意外に生成した。幸ひ店の主任が目の利く人であつたから、それを見越して草刈り鎌を澤山仕入れておいたので、イツもより早く御來店の御客衆に御便利を與へることが出來た。

店の主任は毎日必ず二時間は勉強するさうだ。忙がしくて本を読む時間もないなど云ふのは、ドーモ間違つて居るやうだ。三十分や一時間は如何やうにしても生み出せるものだ。一日三十分づつ本を読むとして

日曜を除いても、一週間に三時間、年分に積もると百五十六時間になる譯だ。主任は常に私共へ本を讀めと勸めて下さる。聞けば電氣の學問でも七十二時間あれば大體のことには通じるさうだ。世界中の有名な書物で、コレなら不朽の名著だと千人が千人共認めて居るものは、僅々百冊を超えて居らぬと伺つた。語學に達者なものは、之を一千時間で讀みこなすさうだから、早く言つて見れば三ケ年以内に古今東西の學問に通ずる譯だ。ホントに時間といふものは大切である。

二 日 (雨天)

晴れさうな模様ではあるが矢張り降りだ。

御客様の來ない時は妙に張り合ひがない。マサカ往來の御客様を引張りこんで來ることも出來まい。随分骨を折つて人目につくやう趣向を凝

らしては居るのだが、未だ窓飾りも店頭結構も充分とは言へない。

御客様の少い雨降りには、一體どうしたら宜いのかしら。ボンヤリして居たのでは、誠に濟まないやうな氣がする。旦那も言はれて居る通り斯うして大きな『よろづ屋』式の店を構へては居るものゝ、考へて見れば市民衆の仕入代理に雇はれて居る格だ。早く云つて見れば資本こそ旦那のものだが、吾々一同市民の使用人も同然だ。又其心意氣でなければホントの仕事は出來るものぢやない。旦那の御利益を思ふものは、先づ市民即ち御客様の利益を考へてかゝらねばならない。

其處で考へた。斯うして店内に居ながら、一人で萬人力を兼ねる方法

は無いものかしらと。雨降りを利用して一つ働く道はありさうなものだ。私は旦那に願ひした。どうか居ながらにして品物を買う方法を行わせて頂きたいと。旦那は妙な事をいふ小僧だと思召したには相違ないが、兎に角店員の學問にもなることだからとあつて、快く私の意見を採用して下すつた。其考案といふのは別に珍らしいものでもない。毎日郵便配達が投げこんで行く澤山の通信勸誘状を見て、如何にも良い仕事ではあるが、狙ひ方のよくないため、勿體ない程無駄の出ることになり、氣づいたのである。同様の通信販賣法を御店の近所だけでも上手にやつて見たならば、宛先をつけぬチラシよりは利き目があるかも知れない。如何に上等の印刷物でも、チラシとなつて了つては、其場限り消えて行くやうに思はれる。通信販賣法と云つても、強ち郵便局の手を経なければ

ば、一品たりとも販賣仕らずといふ堅苦しいものではあるまい。戸別訪問をやつて、再々先様へ罷り出づることも妙でないし、其處を恠口に補つて行くための通信販賣法ならば、雨降りを利用して一々別々の御手紙を書いてあげることが出来る。

□

旦那の許しを頂いて私は、スグ役場へ出掛けた。それは町内一帯五百五十軒程の戸籍謄本を寫すためであつた。店の連中三人に手傳つて貰ふたから、手を分けて早く仕事も濟んだ。相當の費用こそ出たが、容易ならぬ貴重材料を手に入れたのだから、旦那も喜んで下すつた。店へ歸つてから、豫て保存しておいた年賀の古名刺を残らず集めた。彼は六七百枚もあつたらうが、兎に角私はそれを同一寸法に缺で切り合はせ、カ