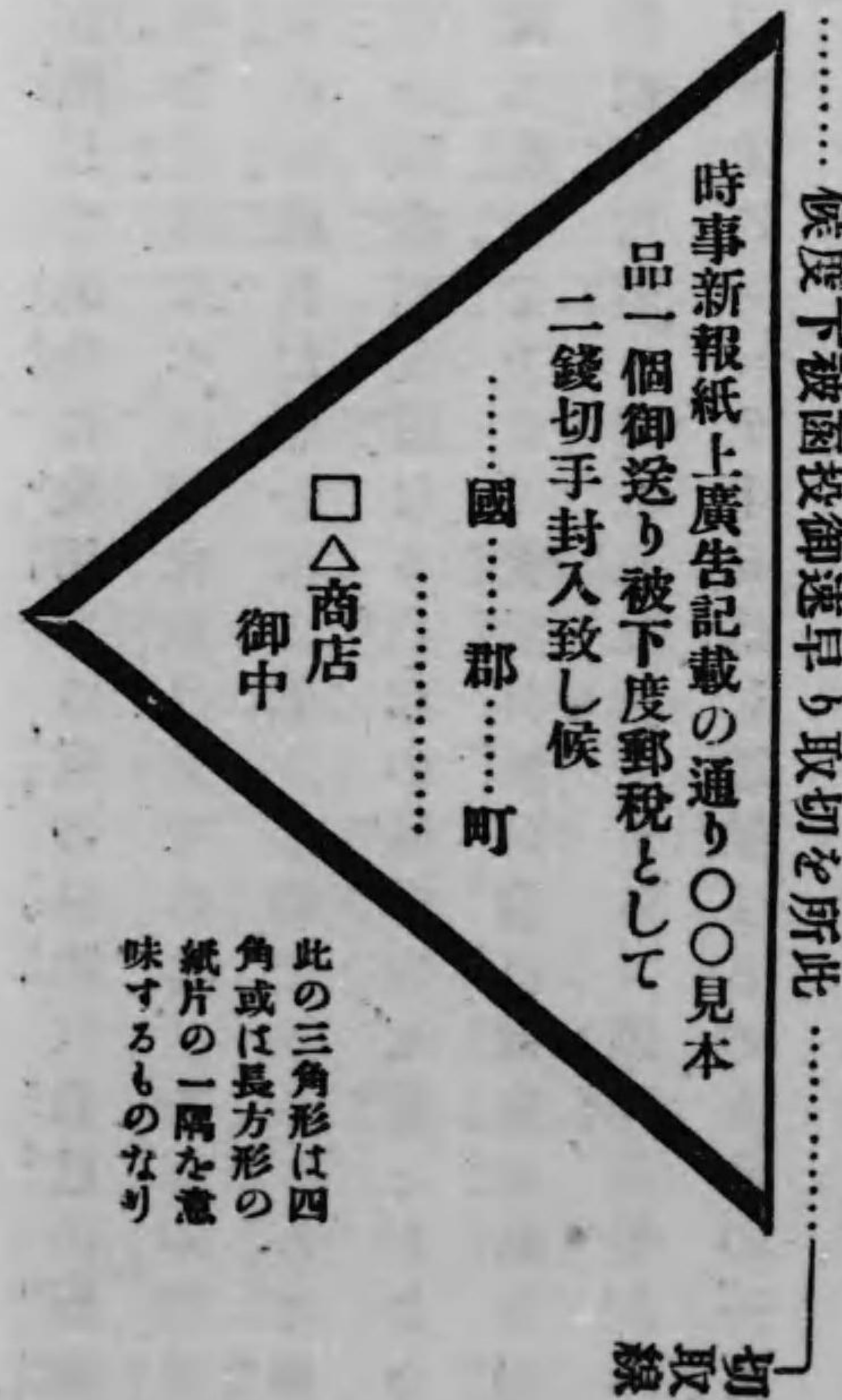


クーポンを附して其の發送者に限り見本品を進呈する規定を設ける事である。此内(一)と(二)は顧客に何等の費用を負担させないものであるが(三)の場合には見本品請求者に送料の負擔を請ふものである、左にクーポンの形式を掲ぐ。

形雛のンポウク



此の三角形は四角或は長方形の紙片の一隅を意味するものなり

見本品配付廣告は他の目録及び引札廣告よりも経費が餘計にかゝるのであるが、其代りには之が一番に効果がある、物品に依りては見本品を配付出来ないものが澤山にあるので之等は目録を利用するより外に仕方がないのである。見本品を受けた人は其を使用する事に依て直に品物の自己に適不適或は品質の良否を判断が出来る、従つて其品物が氣に入つたものなれば直ちに注文するに至るか或は次回に必要の際は必ず其の商品を求めるのである。見本品の配付は廣告としては最上の手段であるが、惜むらくは物品の大部分は見本品を作るに適當しない、呉服物の如き、化粧品品の如きは別物で、是等は見本廣告が最も容易に利用されべきものである。化粧品や化粧クリームの如きは見本品廣告が新聞雑誌其他有らゆる廣告機關よりも最も有効であ

る、而して其の配付方法は第六章に於て詳述してある故に、讀者は其部分を参照されたい。

見本品の配付は(一)の場合には進物廣告の意味も含まれる、即ち店頭顧客に進呈するものであるから此の二様を兼ねる事となる。第二の場合は見本品廣告の一般的のもので、此の方法に依らなくては配付方法がない、殊に小賣商店が少數の見本品を配付するためには其の配付先配付場所も餘程研究を要するものである。第三の場合は小賣店では一寸其利用が六づかしい、何故なれば新聞雑誌に廣告を掲載すべき機会がないからである。若し其の機会があるなれば此の方法は第二よりも有益であると云ふのは見本品の請求者は多少に關はらず郵送料を支辨する義務があるので従つて入手後夫を使用せずに放り出して置くと云

ふ事が絶えてないので此點は第二が一番に多いのである。

(六) 招待券配付

小賣店が顧客若しくは新得意名簿顧客を多く得んために特に作製したる名簿記載の客筋に招待券を送る場合は大略左の如くである。

- 一、大賣出し又は新流行品の披露
- 二、中元又は歳暮贈答品の陳列
- 三、特種品の大安賣日
- 四、クリスマス等の裝飾展開
- 五、變はつた品物の賣出し(例へば百貨店の賣出に白いもの賣出しとか赤いもの賣出とか稱せられ其賣出には一切白いもの或は赤いもの以外の品は販賣しない規定あるもの)

招待券を發送するには市内なれば配達人若しくは市内郵便、地方は普通郵便物で配付する。招待券は嚴肅、眞面目、加ふるに宛名人に對し敬意を表するものであるから、開封書状では禮を失する嫌がある。其用紙は臺紙のやうな厚紙を用ゐる封筒は夫に準じた西洋封筒が良いのである。金縁の臺紙などは稍高價ではあるが體裁が大變に良い、宛名は正確に而かも尊敬を表はすべき程度の能筆でなければならぬ。

招待券の配付廣告は其廣告的價値は最も疑はれつゝあるもので、招待券は必ずしも品物の購買勸誘状ではないからである。客筋の方から見れば露骨に品物の購買を勸誘されるよりも招待券を送られた方が何の位氣持が良いか知れない、婦人の如きは大商店から立派な招待券が到着したとすると夫を一種の誇とす

るものである。人間の心程妙なものはない、是非何か買に来て貰ひたいと言はれると何となく行き悪いものであるが、是非何か見に来て貰ひたいと言はれると行つて見たくなるものである。其實行かうと志す時は既に何物かを買はんとする意志が生じて居るのである。招待券廣告は間接の直接廣告である、新陳列品を店舗の一部で見ても其儘立去る人は少ないので、招待券により店舗を訪ふた人は十中の五六は必ず何品かの購買者となるのである。

(七) 勸誘状配付廣告

此の廣告方法は専ら從來の御得意に對するもので客引策としては最も効果の少ないものである、絶えず注文があつた御得意が久しく注文を遠のいた場合などに勸誘状を出すものである、

其他新荷着案内と同時に勸誘状を送る場合もある。勸誘状は顧客の注意を絶えず自店に引留めるためのものである。殊に定期刊行物の持たない店舗にあつては絶えず勸誘状を其得意に送る事に依つて自店の近状を報告する事ともなれば顧客の注意を引き出す手段ともなる。招待券は夫に相當した催し設備がない時には送る事の出来ないものであるが、勸誘状は品切を問合はせるやうな使命をも有するもので随時に其使用が出来るのである。甲品が久しく品切の處今回漸く出来たに就ては其の注文を仰ぐために勸誘状を出すとか、極めて少數の食器が西洋から到着した之はルイ十四世時代の形を模倣したもので頗る美術的のもので、數に限りがあるから品限とならない内に御注文を乞ふと云つた意味のものは總て勸誘状の形式である。左に其の雛形二

三を記載する。

勸誘状の雛形

拜啓毎々御引立を蒙り奉謝候さて兼て御問合せ有之候○○品今朝漸く入荷仕り候所何分にも少數のために亦々品切の恐れ可有之と存知候間此際何卒至急御注文賜り度御用命偏に待上候 謹言

拜啓毎々御引立を蒙り奉謝候陳者昨日入港エムプレスロシア號により少數の新食器到着仕り候、右はルイ十四世時代の大典的情調を表現したる極めて美術的のものに有之小人數の御集合の際の晩餐の食卓用には頗る適當品かと存せられ候に就ては何卒御用命を賜り度少數の品物にて候間至急御申付を願上候御都合により當方より品物持參御高覽に供す可候勿々

拜啓初夏の候に御座候處益々御清祥の段奉大賀候陳者兼て御引立を蒙り居り候處近來は更に何等の御用命之なく候へ共何か弊店の取扱に付御意に入らざる所有之候哉何卒御洩し給り候は、忝く候幸に格別の不都合なしとの御意に候は、精々品物に就ては吟味仕り如何様とも御用命に應じ可申候間何卒特に倍舊の御最負を願上候 頓首

(八) 時間割引販賣

客引策として最も偉大なるは時間割引販賣である、毎日一定の時間内に限り特種の商品を割引して賣出すのである。此方法は近來酒屋、薪炭商などが利用しつゝあるやうで即ち「一日、十五日に限り正宗倍増賣」などの立看板を諸所に見受けるのであるが、一日、十五日の如く間隔を置いては夫程に効目はない、

たとひ單時間でも毎日之を行はなければならぬ。商品の總てを盡く割引して賣出したのではとても利益は見られないが、特賣品の如きもので相當に賣れ行く處のものを毎日三十分乃至一時間を限定して半額賣をするのは頗る強い印象を需要者に與へる。

賣れそうもないローズ物を安賣するのでは何にもならない、最も客筋から歡迎される品物でなければ駄目であるが、取次物では到底斯かる破天荒の計畫は行へない、之は如何しても自己の店舗の專賣品でなければ出来ないのである。一流の菓子店が毎朝數量を限りて賣出す處の菓子の如きは稍や之に似た方法である、其菓子を賣出すことに依つて店舗では當然幾何かの損失を豫期してゐるからである。然しながら若し此の方法を一層改良

して「午前八時までは、きんつば一個金一錢、八時以後は金二錢」と云ふ風にしたなれば品切を断る憂もなく顧客には好感を與へて一舉兩得の結果を得られるので、すると之は時間割引販賣商略に適合する事となるのである。

(九) 引札廣告の配付

引札廣告は客引策として通例如何なる店舗でも利用するものである。此の方法は最善のものであるに關はらずあまり一般的となつたために更に効力がなくなつたとは能く聞く所であるが、効力が減じたと云ふよりは其利用方法が誤られて居るためである。引札廣告だからと云つて安價な粗末な紙に印刷して戸毎に投込んだのでは効目のある譯がない、引札廣告は既に充分の改良すべき餘地があるのである。客引策として何故最善であるか

と云ふに經費が最も低いので多數の配付が出来るのであるから若し引札の方式を變更すれば、充分の効果を擧げる事が出来る、引札に就ては前章に於て説明し盡した、茲では客引策の一部分として列記したに過ぎぬ。

第十章 賞與金と店員

(一) 使用人の報酬と其支給方法

人を使つて以上は報酬を與へなくてはならないが小賣店では夫を如何なる方法で計算すべきかと云ふに二種の形式がある。即ち一定の給料を支拂ふ外に賞與金の問題である。小賣店などでは店員を使用するに殆ど賞與金を積立ると云ふ事をしないのが多いやうであるが、店主が商品の利益を樂みつゝ、働くやうに雇人も自己の勞力に對する報酬以外に特種の賞與金を望むのは當然であつて之れあるがために彼等は一年中何等の不平も言はずに前途を樂んで働くのである。然らば賞與金はたとひ小賣店であるからと云つてもなくてはならぬものである。賞與金を與

ふるの趣旨は使用人に忠實に其の業に安んせしむる事が其の重なる目的である。一定の給料のみを受けて居るものはその働き方が鈍いのは争ふべからざる事實である。生命保険の勧誘員の如き若し一定の給料のみで働かせるとしたなれば何人も保険勧誘を充分に行はないであらう。給料は車代にも足らない所謂手當でありながら勧誘しさえすれば多額の歩合を貰へるのを樂みに彼等は争つて其の業務に忠實なのである。然るに小賣店の如きは歩合制度を設ける事は甚だ悪結果を來たすのである。一部の小賣店では歩合制度の下に店員を働かしつゝあるが之等の店員は他店のものと比較すると實によく勉強するのであるが、歩合を得たい一心のために商品を濫賣したり或は金銭が自由になるために酒色に興じたりなどして此の制度を設けてある店舗の

店員は概して品行不良である、これでは反つて悪い人間を養成するやうなものである。小賣店の如きは小僧から中僧となり始めて一人前の店員となるもので、單に雇主使用人以外の密接の關係がある。即ちある程度までの行儀作法を心得させるものである。故に小僧奉公は見習と稱して本來は雇主より一錢一厘の報酬を求むべきでないのが其の原則であつたが時勢の進運につれて此の小僧さへも三年前後を勤務する時は、多少の月給を與へらるゝのが通例になつたのである。書籍商丸善會社の如きは知識供給所であるに關はらず店員は總て小僧から養成して一切中年の者を雇入れないのである、が然し同店では小僧に充分の教育を施して居る、即ち營業時間後に數名の教師を聘して學校に置けるが如き規則正しき教育を施し、修業科目に學校と同等

の試験をも科して居る。斯かる有様なれば相當年齢に達する頃には大抵の店員は一定の教育を授けらるゝ事になるのである。

(二) 給料と賞典金の割合

給料と賞典金の割合は如何するかと云ふのは標準が定め難い、銀行會社などでは随分割のよい賞典金を與へるやうである日本銀行の如きは實に給料の九割を賞典金として與へるとの事である、すると二十圓の月給取は其の實三十八圓の月收がある譯になる。斯る例は別問題として日本銀行は賞典金の割合は多額なれど給料は他に比し極めて低くければ結局は左して差ある事なし(普通の小賣店では一ヶ年の月給額に對する千分の四十より千分の二百まで與ふるが通例であると思はれる、即ち十圓の月給取の最低賞典金は年額四圓八十錢、最高二十四圓と云ふのであ

る。小僧の手當が月三圓とすれば其の最低賞典金は年額一圓四十四錢、最高七圓二十錢となる割合である。

(三) 利益配當金

小賣店のあるもの、内に「今年是不景氣で損失であつたから賞典金は與へない」など、平然と店員に告げる店舗がある様で、店員が能く不平を言ふのを聞く所である。其の云ふ所によると「賞典金とは名ばかりで毎年損つゝきだと言つて呉れない」と云ふのである。賞典金は利益配當金ではないのである。其の店舗が缺損続きであるにしても使用人を雇つてゐる以上は與へなくてはならないものである。利益配當金は之に反して其の店舗の計算に純利益が計上された場合のみ分配を受くべきものである。其の店舗が利益がある時は店員は二重の配當金がある譯である。

夫のみならず利益分配金を得たいがために店員は尙一層店務に努力奮闘するに至るのである。尙ほ利益分配金は店主の任意にあるのであるから何程と分配額を定める必要はない、店主の心一つで極めて差支はない。小賣店の如きは利益分配金はある場合には特別賞典金と混同しても差支ないのである。利益分配額を賣上の何分と規定する時は店員は賣上の増大にのみ熱中する事になる。

(四) 理想的の賞典金制度

賞典金は之を二種に分けて普通賞典と特別賞典とするのが最も公平である。普通賞典金は病氣事故などで缺勤した場合などは其の日數だけは比例して差引なければならぬ、今其の例を挙げれば甲乙兩人があるとして甲は一ヶ月皆勤、乙は五日間病

氣にて缺勤したりとすれば此の日数は甲は三十日、乙は二十五日となるものである。而して其の月給は何れも二十圓の支給を受け居るとすれば前記の賞典支給規定の最高率千分の二百とすれば何れも一ヶ年四十八圓の賞典金を得る事になる即ち月額四圓に當るのであるが、甲は一ヶ月間皆勤であるから當然四圓の賞典金を得られるが、乙は正味二十五日より勤めないものであるから其の率は日割一錢三厘強として三圓三十五錢しか貰へない譯になる、甲は月給と賞典金とを合せて二十四圓になるが乙は二十三圓三十五錢となるものである。假りに乙が十五日間缺勤したとすれば二十二圓より貰へない事になるのである。但し店員たる以上病氣の理由のために缺勤する場合などでは月給を減額する事は考へものである。月給を減額する場合の生じる

のは、

一、店員が故意に缺勤を繼續する事。
二、特種の失策をなして雇主に損害を與へたる場合。
三、自己店舗に不利益の行動を取りたる際。
右の如き場合にのみ月給の減額は行へるものである。特別賞典金の規定は特種の功勞あるものに對して店主の用心で與へるものである、同じ給料で働いて居ながらも甲の用務は朝から晩まで働き詰であるのに引替へて乙は常に閑散であるといふ場合に於て、甲は自己の激職に對して堪え難い不平を持ち違ひないが、其年末に至つて一般賞典金の外に特別賞典を受けたものは單に自分のみであると云ふ事が分かつた曉には働き甲斐があつたと心中竊かに喜悅の情に蔽はれるであらう。斯る人

のために特別賞與金の必要を見るに至るのである。特別賞與金の如きは亦公開すべき性質のものでないから店主の手心で任意に定め第三者に分らないやうにして置かなければならないのである。此の外使用人の賞與金には恩給制度あるも普通の小賣店では到底負擔に堪ゆる處でないのである。

尙ほ今一つは長く勤続しつゝある店員のために勤功賜金の積立が必要である。相當の年限十數年の間聊かの失策もなく皆勤したものに對して慰勞的の意味で勤功賜金を與へなくてはならないが、小賣店では一時に之を支出するのは到底困難であるから平常から別途積立金の如き制規を設けて皆勤者六年を経過する時には始めて勤功賜金の積立をする事とし爾後毎年一定の金額を積立て、行くときは退店の場合には店主は聊の苦痛なく一

定の退隱賜金を與へる事が出来る。退隱賜金を受けたものは亦夫を資本として自己の希望の營業を始めるなり夫を保證金として銀行會社等に職を求むる事が出来る。但し此の勤功賜金は店主が心して積立てべきであるが店員に知らしめる必要はない、若し其の店員が不都合のために解雇されたり或は一定の年限を待たずに暇を乞ふ場合には當然與へる必要のないものであるが、店主が豫め斯る積立金がある事を示して置くとその場合に種々の悶着が起る原因となるもので、不心得の者は夫がために店主を恨んだりして恩を仇で報するが如き事がないとも限らないのである。

第十一章 店員養成と小賣店

小賣店の下級店員は取も直さず小僧である小僧は年期奉公と稱へて一定の年限は無報酬で働く事になつて居る。其の目的は商業見習であるから彼等は此の恩點に浴せんとするがために有ゆる辛苦を忍耐して無事に年期を勤めん事に努力するのである。年期間を無事に終了するのは丁度學生が學校を卒業するやうなものでも平素の行爲が優秀である時には、人々が争つて獨立の方法を提供してくれるのである斯る小僧の及第者は殆ど無資本でも立派に營業が出来るやうになるのであるが、其の將來に就て斯く考へる小僧は少ないもので大抵は他店の振合など生嚙りに聽き込んで他人の身上のみを羨望するに至るのである。

(一) 小僧を冷遇する勿れ
翻つて雇主たる店主の小僧に對する態度如何を見る時は、頗る吾人の意を得ないものが多いのである。小僧は商業見習であるのに殆ど婢僕と同じやうに見做して有らゆる家庭の雜務を命ずるのみならず、子守や便所の掃除に迄も小僧を使用する、商賣向きと家事向きとを一切混同して使用するが故に小僧は日も尙ほ足らざる有様で仔々として働くのであるが、彼等が其の青春時代を萌芽する年齢となる時には漸くにして自己の現在を考へるに至り然して其の將來を悲觀するに至るのである。商業見習と云ふ名義で奉公をしながら自己は何時までも商賣の片端さへも見習ふ事は出來ず二六時中常に雜用に酷使されてる。が故に餘程の辛抱なくては勤らず、而かも幾年といふ年期を勤め上

げた處が前途に何の希望がないと云ふのは商賣するにしても店主から資本を給せらるゝ譯でなく、年期を済まして暇を取れば反つて不親切等の汚名を受けて自己の知合先なる同業者へも顔出しが出来なくなる場合にもなる事がある。

(二) 小僧の將來は奈何

斯の如き次第であるから年々小僧志願の者は減少するのみである。彼等が自己の無教育なるを自ら悔ゆるの結果は教育がなければ獨立獨行は出来ないものと誤解するに至るのである。已に商業見習と云ふ以上は前章の賞與金制度に示した如くある一定の年限(三年)を経過した曉には之を準店員として月々少額月給(手當を與へ而して賞與金の分配にも預かり得る權利をも與へる様にして充分に彼等を優遇すると同時に一面に於て其の將來に

不安なからしむる様平生から彼等に教ゆる處がなくてはならぬ。

如何に商業見習のために小僧となつたものと云へ、矢張人間である以上、時々には休日も欲すれば亦相當の美食も欲するのである。昔時は夫を絶対に辛抱する事に依て奉公を無事勤め上げたとしたものであるが、總ての社會状態は既に昔日の觀でない、たゞに小僧ばかりが昔時の習慣に従はなければならぬとは無理な話である。如何に自店のみが斯る嚴肅を守るにしても世間一般が左様ではないのであるから他より種々の習慣が入り込んて来る其の内に悪習も襲來して何時の間にか内證で買喰をしたり賣上を誤魔化すに至るのである。不良店員の出づる店舗は比較的此の舊套に囚られたる店舗に多いのは明かに其の短所を語

るものである。斯の例は殊に因循せる小賣店に最も多いのであるから小賣店は小僧の改良優待は自店の發展を意味するものとして充分に其の待遇方法を研究し併せて彼等の不平を少なくする事を研究して禍を未然に防がねばならない。如何に好遇したからと云つて亦彼等は十分満足するものでない、生意氣盛りの年頃の彼等を操縦することも亦難い哉である。

(三) 小僧たらんとする目的

然しながら方法さへ良ければ善良なる小僧を得る事は必ずしも難事ではない、若し小僧を今少しく人間らしく取扱ふ事となれば、従つて善良な小僧を得られる事となる。蓋し彼等の目的は其の業務を見習つて將來自己が獨立營業の出来るやうな素養を作らんとするか或は永久に其の店舗により生活の基礎を定め

んとするかにあるので此の二項さへ解決が付けば小僧問題も差して心を勞するに至らない。

茲に一軒の店舗があるとして、小僧時代より中年に至り然して年期の終了するまでに有らゆる面倒を見る事なり、普通の讀み書きの類から其の商賣に於ける一般の知識及び年期中の手當に至るまで萬般至らざるなく、其の上期期濟の上は店員の希望に應じて自店にて月給取となるなり或は獨立をするなり亦是店主の推薦にて他の更らに有力なる店舗に好位置を得る等の如き事が出来れば恐らく小僧の何人も喜んで年期中を忠實に勤めるに至る、斯る店舗に雇はれんとして志願するものは類々として來るであらう。

小僧たらんとする目的に就ては、現在では何れも大商店にの

み入りたがるのであるが、其の奉公の目的が其の業務を見習ふて將來同業に従事しやうとする希望があるなれば無暗に大商店に入店するのは考へものである。勿論辛抱をして將來は其の店舖に相當の位置を得んとするなれば大商店は安全であるかもしれないが自己が獨立の希望があるとすれば反つて少資本の小賣店などが良いので自己の嗜好に適した商賣を選択して斯る店舖に入るべきである。例へば三越の如き大小賣店に入店したりして奉公する身になれば大變に肩身が廣いやうに思はれるがさて、退店して自己が其の商賣を始めやうと思はゞ到底不可能である事を悟るに至るであらう。例へば三越の一部分の營業を習得したりしても夫が自己の参考となるやは頗る疑はしい、と云つて三越の向ふを張つて大經營の店舖を開設する事などは夢想

だにも出来ないものである。商賣を獨立して開業しやうとするには仕入れ賣捌きの方法が自己によく會得されて居なければ、高く仕入れて安く賣ると云ふ結果を來たせば忽ちにして閉店して丁はなければならぬ。

(四) 家庭の事情の下に年期奉公

家庭の事情は如何しても自己の學資の出所がないと云つて遊んで暮す事も亦銀行會社員たる素養を作り置かんと單に希望のみにて實行が出来ず、止むなく大商店に年期奉公をして將來は其の店舖によりて立身出世の緒口を求めようとするのなれば大商店への入店は甚だ結構である。大商店なれば自己の技倆で榮達の道も早く亦自己に何等の才能ないとしても十五年二十年の後には相當の給料を與へらるゝ身分となれる之を小商店にて給

料さへも満足に得られざる所に比較すれば大變な相違である。

(五) 店員候補としての小僧

大商店に小僧として勤務せんとするものは將來は其の店舗に
より生活の道を求むるのが絶対に安全であるとは前述の次第で、
多くの小僧は店員候補者として其の將來を楽しみつゝ働く事が
出来る。大商店では斯る小僧の養成は中々の困難である。營業
時間以外に一定の教育を施す事も前章の丸善會社の如き營業時
間の短きものなれば好都合なれ共、營業時間の長き商店にあり
ては肝心の勉強せんとする時には日中の勤務の疲勞に堪え兼ね
るとの有様なれば折角の教育も何等の價値がないのである。商
業夜學校等に登校させる事は甚だ有益であるが全部の小僧を盡
く登校させる譯に行かぬ。

殊に小賣店などの如きは朝は早く夜十時頃まで店務を司らせ
て居る以上殆ど新聞一枚をも讀む暇さへない、是等の小僧は睡
眠を以て唯一の慰安とするに至り、勉強などは思ひもよらぬ
のである。稀には斯る志望者なきにあらざるも人間は器械力に
あらざれば其の限りある精力は到底永久に彼の希望を達せしめ
ないのである。一年に二回の數入に小遣と休日と與へるのみで
他は使ひるだけ使はなければ損だと云ふ使ひ方であれば其の店
舗は結局繁昌しないのである。良店員を多く養成して自己の商
賣をより多く繁榮に趣かしめんと努力するのは正に店主たるべ
き者の盡す可き所である。店主によりては月給さへ出せば學校
出の人間が無數に使へる何を苦んで小僧を養成せんやと云ふも
のがある。斯る店主は小僧の養成は更に念頭に置かずして放り

出しばなしである、丁度路傍の野犬の如く之等の小僧は野育であるから店主を店主とも思はない、亦店主も小僧が少しの不都合でもすれば直ぐ暇を出す事のみを考へて居る。學校出、特に甲乙兩種の實業學校出の生徒などは卒業しても當分は實地に役に立たない、殊に小商店などでは之等の聊か教育ある店員よりも小僧の方が遙かに多くの能力を發揮するのである。

第十二章 小賣店と店則

小賣店の店則は他のものとは聊か趣が異ふのである即ち小賣店相當の店則がある。大會社や銀行などの規則を其の儘取入れる譯には行かないのである。其の模範的の實例として東京に於ける著名なる店舗の店則二三を挙げる。

阿部金物店の店則

金物店としての阿部彦四郎氏商店は既に定評がある。今茲に同店の店則を採録して讀者の参考に供する。

第一章

第一條 店員ヲ左ノ三級トシ各級自一等至八等
一項 特別店員

一、年期滿了後勤績者

二、年期滿二十五年以上ニシテ特種ノ契約ニ依ル入店員

二項 通常店員

通常手續ニ依ル入店

三項 子供店員

年齡十六年以下ノ者

第二條 通常店員勤務年限ハ年齡十六年以下ノ者ハ十年滿十

六年以上ノ者ハ七年或ハ五年トス且年期中徴兵ニ依リ入營

シタルトキハ入營年數ヲ年期中ニ加算ス

第三條 特別店員及通常店員ニ俸給ヲ給シ且別ニ定ムル方法

ニ依リ毎年半年度決算期ニ賞與金ヲ附與ス

第四條 通常店員ノ賞與金ハ店主ヨリ預リ通帳ヲ渡シ置キ年

期滿了ノ節相渡スモノトス但シ年期中不都合ニヨリ解雇サ

レタルカ又ハ自己ノ都合ニ依リ退店スルトキハ之ヲ沒收ス

第五條 子供店員ニハ二等級ニ依リ手當金ヲ給與ス

第六條 十五年以上ノ勤績者及ビ特別勤功者ハ本俸ニ一割以

上五割以下ノ加俸ヲ附ス

第七條 十五年以上ノ勤績者及特別勤功者ニシテ退隠スルト

キハ別ニ定ムル方法ニ依リ退隠料ヲ給シ或ハ一定金額ノ株

券ヲ與ヘ其ノ利子ヲ永久ニ支給ス

第八條 店員疾病ニ罹リタルトキハ四ヶ月以内ハ月俸全額、

八ヶ月以内ハ半額、一ケ年以内ハ三分ノ一ヲ給與ス十五年

以上勤績者及特別勤功者ハ年內ヲ限ラズ扶助ヲナス

第九條 特別店員ハ等級一年半ヲ保證金トシテ店主ニ供托ス

五、市内ニ確實ナル保證人アル事
 第十四條 店員雇入ハ一ヶ月以上五ヶ月以内試験雇トシ追テ
 確定ノ上相當ノ等級ニ編入スルモノトス
 第十五條 雇入ノ節ハ左ノ書式ニ依リ保證人連署引受證書ヲ
 差入ルベシ

引請證

收	入
印	紙

何府何縣何市郡町村番地
 族籍何某何男

何 誰

年 月 日生

右者今般商業修業ノ爲メ貴店へ商業使用人トシテ御雇入
 被下候ニ付テハ貴店店則堅ク遵守可致ハ勿論勤務年期ヲ

ルヲ通例トス但シ相當ノ利子ヲ附ス
 第十條 特別店員ノ休暇ハ毎月二回トス
 第十一條 通常店員ノ休暇ハ毎月一回トシ休養券ヲ與フ若シ
 休暇セザルトキハ休養換金規則ニ依リ等級ニ應ジ休養券ヲ
 現金ニ引換フベシ
 第十二條 子供店員ノ休暇ハ一月七月及其他臨時ニ休養セシ
 ム
 第十三條 店員ハ左ノ資格ヲ要ス
 一、滿十二年以上ナル事
 二、身體強壯ナル事
 三、普通教育アル事
 四、品行方正ナル事

何年ト相定メ勤務中拙者ヨリ御暇相願申間敷候萬一御家
則ニ背キ候カ不都合ノ所爲有之節ハ何時御解雇相成候共
異議無之候勿論本人ノ行爲ヨリ起リタル一切ノ責任ハ父
兄親戚保証人ニ於テ引受義務相果シ決シテ貴殿へ御迷惑
相掛申間敷候爲後日保証人連署引受證仍而如件

年 月 日

父兄或ハ親戚 住 所 何 誰 印

保証人 住 所 何 誰 印

保証人 住 所 何 誰 印

第二章 店員ノ心得

第十六條 店員ハ營業ノ秩序ヲ保テ便宜ヲ計リ本店ノ隆盛ヲ

期スルヲ以テ心トスベシ

第十七條 營業時間中ハ自己ノ一身ヲ悉ク營業ノタメニ捧ゲ

居ルモノナルコトヲ心トナスベシ

第十八條 誠實忠直ニシテ其ノ責任ヲ全ウシ苟モ私利怠惰ノ

風アルベカラズ

第十九條 温順謙讓ニシテ店員相互ニ行儀ヲ守リ信義ヲ盡シ

言語ヲ丁寧ニシテ苟モ粗暴ノ言語舉動アルベカラズ

第二十條 常ニ身體ヲ清潔ニシ店員ノ體面ヲ維持シ寒暑ニ拘

ラズ決シテ行儀ヲ崩スベカラズ

第二十一條 店員相應清洒ナル衣服ヲ着シ決シテ不相應且華

美ナル服装ヲナスベカラズ

第二十二條 執務定時前ニ於テ清掃シ或ハ必要ナル器具ヲ排

列シ定時ニ至レバ直チニ執務スル様用意アルベシ

第二十三條 常ニ店舗倉庫各受持ノ場所及ビ物品ヲ清掃整理

シ苟モ粗糲散亂セシムベカラズ

第二十四條 常ニ自己執務事業並ニ方法ニ就テ改良ノ餘地ヲ

發見スルノ心懸ヲ以テ執務スベシ

第二十五條 自己ノ執務ニ關シ本店ノタメ不利ナリト氣付ケ

ル事アレバ遠慮ナク之ヲ店主ニ具陳スベシ

第二十六條 營業時間中ハ讀書シ新聞紙ヲ讀ミ私用書狀ヲ認

メ其他一切私用ヲ爲スヲ得ズ但シ間暇無爲ナルカ又ハ特ニ

許可ヲ得タルトキハ此ノ限ニ在ラズ

第二十七條 事務ハ迅速ニ活潑ニ處理シ決シテ手間取ルベカ

ラズ

第二十八條 注成品ノ發送及物品ノ修繕等ハ迅速ニ爲スベシ

若シ期日ヲ約シタルトキハ遲滯ナク之ヲ處理シ決シテ違約

スベカラズ

第二十九條 商品及什器ハ綿密ニ且ツ大切ニ取扱フベシ

第三十條 金錢及商品ノ受渡ハ特ニ綿密ニ検査シ決シテ違算

ナキヲ期スベシ

第三十一條 客ニ對シテハ商品ノ購否ニ關ハラズ一意丁寧親

切ヲ旨トシ客ノ請求ニ對シテハ手數ト面倒トヲ厭ハズ必ズ

之ヲ見セシメ客ニ満足ヲ與フルコトヲ圖ルベシ

第三十二條 常ニ愛嬌ヲ善クシ苟モ高慢無禮ノ言語ヲ爲サバ

ルハ勿論客ノ面前ニ於テ決シテ餘談ヲ爲スベカラズ
第三十三條 店員相互間及其他ニ於テ金錢物品ノ貸借ヲナス
ベカラズ

第三十四條 外出セント欲スル時ハ營業用ト私用トニ拘ラズ
店主又ハ監督ノ許可ヲ受クベシ

第三章 罰則

第三十五條 店員心得條項ヲ遵守セザル者ハ懲罰ニ附ス

第三十六條 懲罰ハ輕重ニ依リ休養券ヲ沒收シ或ハ賞與金ヲ
減額若クハ沒收シ或ハ解雇退去セシム

第三十七條 左ノ條項ニ抵觸スル者ハ即時解雇シ或ハ損害ヲ
賠償セシム

一、本店ノ利益ニ反シ私利ヲ圖リ其他不正ノ行爲アルモノ

二、不平ノ念ヲ抱キ秩序ヲ攪亂スルモノ

三、品行修マラズ屢々店則ヲ犯シ改悛ノ見込ナキ者

松屋吳服店の店則

今川橋松屋吳服店の雇人に與へたる訓戒は左の如くである。

訓戒

第一、凡そ商賣の秘訣は信用にあり、故に得意先に對しては
専ら懇切を旨とし、其の眞實の便利を計り、以て當店の信
用を篤くすべし、假初にも言語を疎暴にし、又は詐僞に類
せる振舞をなすべからず、只管眞實を旨とし、得意の意を
損せざる様心掛くべし、物品代價は一律正札に依り賣るこ
ととし、聊かも懸引をなすべからず、抑も懸引の弊害たる
諸般に涉り、一二にして止まらずと雖も、第一得意の信用

を缺き、疑惑を生せしめ、且貴重の時間を空費する等賣買雙方に蒙る所の損害は一端に非ず、其の末は信用地に墜ちて顧みる者なきに至り、遂に救ふべからざるの悲境に陥ること昔より其の例甚だ多し能く注意戒慎すべし。

第二、貸賣は一切謝絶すべし、若し重役の許可を経ずして、自己の見込を以て貸賣し、損害を生せし場合には、悉皆本人に辨償せしむ、但し永年の得意にして尤も正しき人と認め、通帳を以て取引する類は妨げなしと雖もなるべく現金を以てすることを旨とすべし、是亦雙方の信用を重するなり。

第三、賣品十日間は何時にても、外品と引替へ得意に満足を與ふべし。

第四、持出し賣は年來の得意に非ざるよりはなる可く謝絶して來店を請ふべし、不慮の損害を豫防するがためなり。

第五、物品購求の多少に拘はらず、來客は總て當店の得意なれば、大切に禮儀を盡すべし、假令一品の購求せざるとも、其の望みに叶ふべき品物のあらざるは當店の準備至らざる所なれば、却つて丁寧に好意を盡し、後々の愛顧を乞ふべし。

第六、當店に於ては一切相場類似の事をなすべからず、相場業は損益に拘はらず一度之に投すれば正當業を營むことを厭ひ、終ひには産を傾け信を失ひ、身を措く所なきに至る、必ず關係すべからず。

第七、凡そ吉凶、慶弔、禮事、佛事、勸化、諸交際等可成質

素を旨とし派手を競ふ可からず。

第八、金銭貸借は紛議を醸すの本なれば、當店に勤務する者自身一己の存意を以て、金銭物品を貸借し、又は周旋保證をなすべからず、假令一己の家政に係ること、雖も、店員の評議を経て施行すべし。

第九、店帳場を司る者は、第一金銭の出納を明瞭にし、且つ内外出入に注意し、來客ある毎に丁寧に敬禮し、假初にも粗略の事あるべからず、帳場は特に人の視線を引く所なるを忘る可らず。

第十、仕入方を掌る者は、仕入役権限内にも示せるが如く、常に在品を調査すべきは勿論、倉庫内を見廻り物品の多寡有無を調べたる後、奥帳場金融の緩急を承り合せ、然る上

仕入をなす様心掛くべし仕入方は識らず知らず物品に偏し多數を同時に仕入る、弊に陥るものなればなり。

第十一、中帳場を掌る者は、持出役及帳簿の整理に注意し掛代金の採集を怠らず、總て取扱方を敏捷にし妄りに品貨をなすべからず、尤も詐僞手段に罹らざる様注意すべし。

第十二、仕立掛は直接に下職人に交るものなれば、なるべく其の職務を重んじ其の威嚴を保ち狎れなくしく交はらぬ様注意すべし、狎るゝときは情實の弊を生じ、當店の信用に拘はることあるに至るものなれば、能く々々注意すべし。

第十三、持出し役は、金額の少なからぬ物品を持ち出すものなれば、能く中帳場の指圖に従ひ、物品取扱を丁寧にし、客先に對する言語應對を慎しみ、先方の満足することに注

意すべく、初めて持参せる客先なれば、綿密に其の人其の家等に注意し詐偽に罹らざる様戒慎すべし。

第十四、凡て詐偽萬引注文違等より生ずる損害は、當店の不幸たるは勿論なれど、主任者不注意の責も亦輕きにあらず、故に是等の事ある場合には概して損害の十分の一は主任者より辨償せしむ。

但其の事情決して一樣に出づるものに非ざれば、其時に重役に於て之を審査し、不適當不公平の事なき様注意すべし。

油断大敵今日一日の事

- 一、今日一日三つの御恩を忘れず、不足言ふまじき事。
- 一、今日決して腹を立つまじき事。
- 一、今日一日人の悪しきを言はず、我がよきを云ふまじき事。

事。

一、今日一日の存命を喜び、家事を大切に勉むべき事。
右は唯今日一日の慎みにて候

我意我慢愚痴我まゝぞ地獄なる

勘忍すれば今日も極樂

之は頗る舊式の店則であつて今日の實際に役に立つ事は極めて少ないのであるが、他山の石として記載した。

(一) 小賣店相當の店則

前記の二店則の實例は何れも東京市に於ける著名な店舗のものではあるが、さて小賣店に應用するとなると一寸困難を感ずる前者は同じ様な事を繰返しあまり冗長であり、後者はあまりに舊式のために其の實行法は現在の店舗には甚だ困難である、

が然し流石に大店舗の細則だけに其の何れも極めて細密に渡つてゐる點に就ては申分がないのである。

小賣店の店則は數行で良い、何もシカツメらしく嚴しい文句を並べる必要はないのである。たゞ店員の實行が容易でありさへしたなれば夫で結構である。たゞあまり簡單にすぎる時は條文に威嚴がないために、店員が夫を馬鹿にしたりする事がある。故に、印刷物はたとひ短文のものでも可成立派な形式が必要である。粗末な紙に數行位印刷されてあれば有難味の薄いの當然であるから店則起草の際には此の點は特に念を入れて置く必要がある。

(二) 大賣店や銀行とは違ふ

何分一般の小賣店は小資本ではあるし利益は薄いのであるか

ら、とても大賣店や大銀行のやうに店則を定める事が出来ない、例へば賞與金に就ての規定にしても左程にタツブリと満足する程に與へる事は出来ないのである。勿論小賣店の店員は普通教育を受けたものが通例で夫以上の學力も教育もないのであるから、之を一方最高學府出身の社員達が受ける處の報酬と比較するのはあまりに蟲の良い話であるから、其の商店が夫を成す場合は兎に角普通の小賣店では店則に賞與金の一項を加へる事さへも甚だ困難である、夫を忍んで賞與金制度を設けるとするなれば小賣店の従事員は多くの不平は慎しまなくてはならない。

(三) 店則の定め方

歐米の店舗では店則は大部分顧客に對する應對法の注意事項で、店員夫自身に就ての取締はあまりに規定されてない、彼等

は雇人たる以上自己の爲すべき仕事の總ては能く承知して居るのである、即ちタイプライター及速記術の店員として入店したとするならば、入店の當初支配人は「お前之れ々々の職務をなせ」と命令を與へれば彼は一定の時間必ず一定の仕事を上上げて了ふので、翌日に延ばしたり執務中に休憩したりする事はない、報酬に對する勞力の義務は其の何人も盡すのである。従つてまわりくどい店則を設けて店員を一定の型の中に入れる必要はない、稀には不都合もあるが、斯る店員は情實に拘泥せず直に解雇されて了ふ。然して就職難の結果は務めて其の地位を動きたくない解雇され度ないと思ふが故に自己の職責は人の見る見ないに關はらず必ず履行する、而かも個人主義思想の發達は義務の觀念を極端に發揮して居る、入店の際に給料は何程、賞

與金は何程と云ふ總ての個條を聽いた上は、仕事は何處までも迅速に敏捷に而も聊かの違算なくやるのが彼等の特色である。故に店員に對する訓戒や店則の如きものは殆どないと云つて差支ない、米國の小賣大商店でも之と殆ど同様にてたゞ接客法に就ては随分深く研究されて居る。店則の定め方は主人本位でも店員本位でもいけないのである、一方に偏するのは既に公平を失する嫌があるもので何處までも正しい道を踏んだ手續のものでなくてはならぬ。無暗に罰則ばかりを設けるのは店員に反感を起させる動機となる。然して無暗に優待の方法を講ずれば店員は「我々が稼いでやるからだ」と天狗になつたりするもので、此の中庸を得る事が六づかしいのである。店則は第一に自己の店是を劈頭に現はすべきである、

然して店員は其の定められたる店是の謔を守れとするのは定則の第一要義である。次に顧客に接する方法に付、其の注意を擧げ然して後に店員の賞與金其他に就て記載すべきである。

原商店の店則

生絲輸出商として知られたる横濱の原商店の店則は此の點に於て吾人の頗る要領を得たものである。即ち、

事業經營の綱領

- 一、事業の成功は之を外にしては其の目的克く公益に伴ふに始まり之を内にしては主從意思の一致より成る。
- 二、事業の道は其の業を一にして、其の力を分たざるにあり、利益を後にし損失を避くるを先んずるにあり、克く時に後れず、又猥りに時に先んせざるにあり、之れを要するに常

に自己の實力を顧りみ伸縮よく其の權衡を失はざるに始まる。

三、主たる者にして主たるべからざる所あるは、從たる者にして從たるの道を盡さざる過なり。從たる者にして從たるべからざる行あるは主たる者にして主たる道を盡さざるの過なり。

四、主たるの道は克く容れて斷ずるにあり、よく慈にして嚴なるにあり之を要するに忠良長短を辨じて此に任ずるより始まる。

五、從たるの道は諫めて順なるにあり克く勤めて驕らざるにあり、同僚に信にして其の功を争はざるにあり、之を要するに、進退一に主家に盡すの至誠より始まる。

店員服務心得

- 一、凡そ店員たる者は、主人に對して勤勉忠直を旨とし、店則命令を遵守し、決して違背すべからず。
- 一、店員は職務の内外を問はず、徳義廉耻を重んじ、各部相互に謙讓し、主家全般の平和繁榮を希ふべきものとす。
- 一、自己の功を争ひ、或は之を求むるに急にして主家全般の利害を顧みざるものは主家に對し不忠の行爲たるべし。
- 一、店員は能く秩序を守り上長を尊敬し、儕輩と軋轢すべからず、下僚を壓虐すべからず。
- 一、店員は店内の機密を他へ洩すことを禁す。
- 一、店員は業務上の關係より金錢物品の寄贈を受くる事を嚴禁す。若し止むを得ざる場合に於て、之を受くるときは飲

食物の外總て商店の所得に歸すべきものとす、但切手類は飲食物と看做さず。

- 一、店員は主人の許可なくして、私かに店舗を開き商業を爲すを得ず。
- 一、店員は如何なる名義を以てするも投機に關係或は利益を目的として金錢を賭することを嚴禁す。
- 一、店員は規定の時間に出勤簿に捺印すべし。
- 一、店員は公用其他病氣事故により缺席する場合は、事情を具し届出づべし。但し各製絲場に於ては所長の許可を受くべし。
- 一、店員は本店が天災火災等のある場合假令自己の住居が罹災の恐あると否とに係はらず、直に本店に出勤し、應急の

準備を爲すべし。但し製絲部に於ては當該製絲場を以て本店とす。

(四) 店則の實行法

一度店則を店員間に公にした以上は、何處までも夫を實行しなくてはならぬ、既に規則となつた以上は情實で左右する事は出来ない。店主の個人的に其の店員を好不善なるがために店則を無視する如き傾向あれば夫は由々しき大事である。例へば店則中に出勤時間の勵行を定めたとするなれば、天災の場合を除くの外は一二分遅れても容赦はないと云ふ風でなければ店則の勵行は言ふべくして行はれないのである。店則は如何なる場合でも實行が伴はなければ夫は空文であるから更に何等の價値もないのである。罰も重ければ賞も重いと云ふ規定が大切である。

(五) 使用人と店則

既に其の店舗の使用人となつた上からは、絶対に店則に従ふべきである。つまりらぬ不平のために反抗したりして店則を無視するに至るやうでは始末に悪るいばかりでなく店主の迷惑は一通りでないのである。人に使はれる身上ともなれば随分無理と思ふ事も中々に多いが、夫を我慢して忍んで行く事が使用人の義務である以上、少し位の叱言を言はれたと云つては不平を起したり飛出したりするのでは結局自己の出世の妨となるものである。

守田實丹の店則

此の點に就ては守田實丹の店則は中々に能く行届いたもので之は戯作者として有名な先代守田實丹氏の起草になれるもので

あるとの事である。

條目の事

一、當家へ通動中は當家商業一方に深く心を用ゐる必らず他の商賣に心を動かし申間敷候且雇人仕方帳の記載に基き今後通動の者自宅に於て猥りに渡世を開き候儀遠慮有之可候事。

一、總て賣品は精々上品を選び、最も下直に販賣致す可し、若し賣品其の効を失ひ或は蟲食み汚れ等相生じ候はゞ、損益十個年の平均として、速かに取捨て可申候乍併其の係りの者平日の手當に佳し否とに因り可申に付怠りなく注意致すべく候、梅雨の候には勿論寒暑の二季に際し候ては、相當の手當に無油斷可致候事。

一、御客様より御用被仰付候節は、品物の多少に拘はらず、

専ら懇切丁寧を盡くし、取扱ひ可申候且つ御誂へ品の儀は必ず入念可致は勿論片時も早く出来可致様御請合ひ申上げ必ず延滞致す間敷候事。

一、御容體の御客方は、必ず其の都度藏名以上の者罷出で、懇ろに右御容體を相伺ひ、次第により帳場在勤の人或は上役の者と能く協議の上、相當の藥劑を差上可申候事。

一、御客様へ賣品差上候節は必ず藏名以上の者篤と相改め差上可申、尤も袋並に上包を用ゐる候品は、必ず品名相記し可申候、總て請取書の類又は上袋包等は、決して不分明の認め方致間敷候事。

一、正直を第一とし、神佛を尊信し、風俗一様に相見え候様堅く相守り、必ず身分不相應の物品所持致す間敷候事。

一、早起は家業出精無病安全の基に付、毎朝定刻には必ず離床の上怠り無く商業勤務可致候事。

一、火の用心並に戸締等大切に相心得可申は勿論、無益の雜誌に夜を更かし、又は睡眠を催しながら火燭を燈し置く等堅く無用たるべく候事。

一、順次吟味の仕法に付、一人の不調法は其の上役共兩人の落ち度に相成り、又一人の譽れは其の上役共兩人の譽れと相成候間、必ず不都合の風聞等無之様、相互に申合はせる事注意可有之候事。

一、商業上並に家内仕法其他總て當家のため筋良しき見込有之候節は其の考案を相認め和合組月番へ差出し申すべし早速評議の上取極め申可尤も面前の決議致兼候者は投票を行

ひ多數に基き決定致すべく候。

此時に當り自分の説少數にて消滅致候共必ず、異論有之間敷候事。

但し時宜により其の本人へ相當の褒賜可有之候なり。

一、賣藥類無印紙又は不足税又は無消印の品厳しく取糺し不都合無之様致すべく萬一手落ち有之候節は主家の名義に關係致候間吳々も嚴重に取扱可申候事。

但し包立て方に於ても空包み空錫等の間違ひ無之様篤と御注意可致候事。

一、酒類は精神を亂し息を生じ候に付定日の外相用の候事堅く無用たるべく候且つ臨時到來物等有之聊かにも酒類相用の候節は其段當直の和合組を経て御主人へ上申御許容の

上相計ひ可申候事。

但し何程の祝宴たり共夜十二時を限り取方付可申且つ豫て取締役を定め置き商業は勿論諸事不都合無之様注意可致候事。

一、随勤一同の者勤方の可否は其の時に支配役始め藏名以上の者相互ひに平日の行状に注目し毎年六月十二月無名投票を以て席順の昇降を改正相定め可申候事。

但し非常の功犯有之候者は臨時に賞罰申付け候儀勿論に候事。

一、非常手配りの儀は平日各々申合せ置き萬一火急のことありても必ず狼狽することなく怪我過ち無之様常に怠りなく相心掛けたとひ不時の節各持場々々の尋問を受け候とも其

の持場役割等即答相成候様可致候事。

但し時宜により臨時非常手配りの習練を催すことも可有之候且つ亦毎月定日齋人足を以て家根廻り掃除の節藏名以上掛りの者附添目塗り土並に用心水々溜等無失念様注意可致候事。

一、客前にて煙草を喫し候儀甚だ失禮に當り候故店先に於て喫煙の儀は堅く無用可爲候且つ新聞紙其他書物を讀み又は頬杖を致し又は朋輩と戯れ又は雑談を爲し居坐を亂し總て見苦しき行跡有之間敷く並に繪草紙寫眞等を玩弄する儀堅く無用可爲候事。

一、讀書筆算等各自怠りなく相心掛け可申は勿論に候へ共狼りに師を求め通學を爲し又私かに諸新聞紙雜誌の類を貸し

借り玩弄する等の類無用可爲候事。

但し其の事情品物により帳場及び主人の許諾を受け候儀は此の限に非ず候事。

一、碁將碁の類は休日限り許し有之候へ共晝間は商業の障りに相成候間無用可爲候、勝負事は修身のため宜しからざるものなれば相互に此の道に於ては、深く心を入れ申間敷候事。

以上

右の條々御主人始め和合組一同申合せ今般治定候に付爾後相互に篤と心頭に止め平日懈怠なく相心得精々勤務可有之者也。此の店則も聊か舊式で中には無用がなと思ふものも少くはないが、店員の訓戒になる點に就ては可成有益のものである。

模範小賣店の組織は當初各種の小賣業を分類し細別して其の大小資本を基礎としたる組織法を詳述する筈なりし處、著者の都合上右は「小賣商賣のいろく」と題する著書に変更する事としたり。

本書の讀者は亦既著模範小賣店經營法を一讀せられん事を望む、本書の姉妹篇なり、蓋し模範小賣店の經營と組織とは相共に小賣業者の知悉すべき重要問題である。(了)

模範小賣店の組織 (終)

模範小賣店の組織の姉妹編

読すに役立つ 昌繁賣商 虎の巻

佐々木十九先生著

模範小賣店經營法

四六列上製無類美本
定價 金八拾錢
郵送料 金六錢

本書は如何したら小賣店を模範的に經營する事が出来るかと云ふ事を極めて平易何人にも分る様に書いたものである、其日其日に役に立つ利益ある記述が満載されてある理屈や机上の空論を教ゆるのでない、事實を指示するものである。今日の小賣業者は勿論之れから開業せんとする者は是非一讀すべき金科玉條である。

佐々木十九先生著

實業秘訣 損して徳と札

四六列上製無類美本
定價 金八拾錢
郵送料 金六錢

本書は先生の抱懐せる深遠なる商業上の原則を誰にも分る様に公開したるものである。表題の示すが如く「損して徳と札」の一語は實に商業成功の秘訣を語るものである。此損と云ふ事は好んで損をするものでないが、何時の間にか損をするものである。之れを福に転ずる事は即ち失敗を意味するものであつて損も其處置宜しきを得ば之れを福に転ずる事は容易である、本書は如何にして損を防ぐべきかと云ふ事を懇切に平易に教へたものであつて、商人にとり日常の虎の巻であつて衣食に次での生命である。

大正五年七月三日印刷

大正五年十月六日發行

模範小賣店の組織

定價金八十錢

著者 佐々木十九

發行者 宮下軍平
東京市神田區錦町一丁目十六番地

印刷人 中島藤太郎
東京市神田區錦町三丁目一番地

印刷所 神田印刷所
東京市神田區錦町三丁目一番地



發行所

東京市神田區錦町一丁目十六番地
振替口座東京第三四〇九番

二松堂書店

電話本局三七一七番

各冊袖珍形上製頗美本各冊完●定價各冊金三拾錢均一●送料各四錢

現 代 專 門 諸 大 實 業 分 業 擔 執 叢 筆 書

第一編 新式商業簿記

實業を営めば、財産は如何なる状態にあるか、又損失を来しはせぬが果して首尾よく利益が擧げて居るか、直に起る問題である、簿記は即ち此關係を明瞭に且つ正確に整理する爲に起つた學であるが本書は最新式の編纂法を以て複式簿記の原理、勘定科目記帳の方法、帳簿の形式等を平易に説明したものである。

第二編 新式銀行簿記

銀行預金、貸付、割引、爲替等金融に關する業務を行ふから其會計の整理は普通の賣買等よりは甚だ複雑である本書は即ち此繁雜なる業務を行ふ銀行業務の一斑銀行獨特の諸勘定、傳票、諸帳簿、決算方法等を平易に説明したものである。

第三編 最新商事要項

商業全般に亘り必要な事項を説明したもので總論に於ては商業の意義、種類、發達、商人、會社、貨幣、度量衡、有價證券等を説き各論では銀行、保險、鐵道、海運税關倉庫等の業務、並に手續等を説明したものである。

第四編 最新商業經濟

最少の經費を以て最大の功果を得ることは商業上最も必要である、即ち經濟は之が原則を研究する學科で、本書は經濟の基礎觀念たる慾望、財、經濟行爲、價值等に始まり次で經濟發展の要素たる天然、人口、技術並に經濟組織を形成する家族、國家、企業より、生産交換、分配消費等を説明したものである。

第五編 新式商業算術

商業を營む上に計筆の必要なことは云ふ迄もない、本書は最も斬新な方法により、普通賣買は勿論、銀行、保險、食庫、海運、外國貿易等商業一般に亘る度量衡貨幣の諸計算諸掛、利息の算出法、外國爲替の計算等を何人にも了解し得る様に説明したものである。

第六編 新式珠算書

珠算は本邦獨特の計算術で其便利にして實用的なるは歐洲式の數學に優ること數等である、之れ個人商店を始め銀行、會社、諸官廳等苟も會計事務のある所では必ず珠算を利用する所以である、本書は商業上必要な諸種の計算法を實例を設けて説明したものである。

蘆川克己先生著

根氣の世の中

四六判上製頗美本
定價金壹圓二拾錢
小包送料金八錢

我が日本人は大和魂あれど根氣の弱きを以て有名なり、事業の失敗は皆根氣負けをするより来る、著者我が國民に此缺陷を正さんが爲め蹶起して雄大の筆を呵して本書を著述せらる、内容平易簡明實例豊富趣味湧出し如何に根氣の弱き人も此書を一讀せば必ず根氣の強過ぎるに至る、實務家及學生は勿論何人も必讀すべき最良の好著なり。

ハーバート大學教授ミン爲替貯金局長下村宏先生序
スターメル博士原著
文學士 鈴木久藏先生譯

實業能率増進の心理

菊判上製頗美本全一冊
正價金 一圓十錢
小包送料 八錢

本書はテラー氏が「科學的管理法」の泰斗ミュンスター、メル博士が名著を譯せる者最良人物を採用し最良短を補へりと稱せらる、實際心理學の作業を最良効果の下に完成せんと努めつゝある現代の實業界に取りて眞に天來の福音書たり、譯者は能率増進法を始めて我が邦に紹介し實業之日本誌苦心せられたるものにして譯文平易簡明我が實業界に大革命を喚起すべきものたるを疑はず

大町桂月先生校訂

大正式辞と演説

四六列上製類美本
定價一圓二十錢
小包送料金八錢

本書は社交上諸種の集會、典禮、儀式等に際し演説或は文章に認め朗讀するあらゆる各種の言辭文章の模範を教へ各項講演朗讀に別ち之を懇切平易に其要を示し各章毎に應用成句を附し總ての場合に臨み應用自在ならしむ特に大町先生の嚴密なる校訂を得たれば内容の完備せるは敢て喋々を要せず各書店に至り其内容の完備せるを實見せられたし。

土井香國先生校閱 井土靈山先生著

新作詩自在

四六列上製類美本
定價一圓五十錢
小包送料金十二錢

本書は才子必讀の最新刊也。詩の諸法則、詩語韻典、平仄字引、兩韻便覽、韻字一覽、支那の詩的地理説明、現代諸名家の詩話等詩の智識と材料を此書に一括す、初學諸君には良師也。老學先生にも重寶也。著者の言に此一書にて詩の各體を作り得ざる鈍根は詩を斷念せよと、兎に角書肆の店頭には本書内容の實見を乞ふ。

東京帝國大學 理學博士 橫山又次郎先生著

寫真 科學 趣味 世界の奇蹟

四六版上製函入美本
實價金九拾五錢
郵送料金八錢

面白き事不可思議なる
事世界最大のもの最
高のもの最長のもの
等あらゆる珍らしき
事實を最も平易談話
體に七十餘個の寫真版を挿入して趣味多く記述し以て科學思想を博く世に普及せんとして現はれたる好著、内容は小説より面白く世界に於ける自然科學の一大バノラマたり故に少年少女の有益なる讀物たるは勿論社交上紳士淑女の座談の資料として教育家及父兄には兒童教育の好資料として一讀再讀せざるべからず、試に書肆の店頭に至り其實質を見られよ

工學士 瓜生康一先生著

大發明家と發明界の進歩

菊列寫真卅餘個挿入
上製類美本
實價金壹圓三拾五錢
小包送料八錢

本書は古今の大發明家及發明界の進歩發展を悉く網羅し然かも文章平易且挿入せる寫真版と相俟つて痛快恰も小説を讀む様に文明的知識が會得される、内容の一部を見るに、大砲、小銃、水雷、無線電信、電話、ラッシュウム、六〇六、飛行機、時計、軍艦、汽車、單軌鐵道、鐵筋混凝土、太陽熱動力機、地球不動説、動物人間製造法、盲目書畫批判機、其他發明界の事に巧に網羅せるもの發明家、工業家、專門家、學生教育家は勿論何人も必ず熟讀すべき最良有益の好著なり。

勝屋英造先生編著

増訂 外來語辭典

新形七百三十餘頁
上製美本全一拾錢
送實料金八圓拾錢

今回五千餘語三百二十餘頁の大増補新刊
新に五千餘語三百二十餘頁の大増補新刊
本書は外國語にして我が邦に輸入され既に邦語となつて今日盛に使用さるゝ新語壹萬餘語を選び之に原語を添へ平易簡明に解釋せる我が邦に未だ類とマネの無いハイカラ辭典である、文藝、哲學、政治、經濟、社會、宗教、あらゆる方面に亘る學術語を始め實業上の用語、社交上のハイカラ語、野球、庭球用語、飛行機、最新機械の術語を網羅す。附録に新語及神話小解を添ふ。
苟も社交界に活躍せんとする青年男女時勢の潮流に後れざらんとする紳士淑女は是非一書を備へざるべからず、尙本書は多大の好評を以て第五版一萬部を賣盡し品切の處今回新に五千餘の最新語を増補訂正して現る故に一二三四五版を見られし者も亦此増訂版を備へざるべからず

東京英語研究会編

獨修 大正日英新會話

新形ポケット入
上製頗美本
定價金五拾錢
郵稅金六錢

英語は世界の共通語なり、其英語會話に熟達せざれば現代社會に活動する事能はず本書は社交上商業上各方面に亘りて最も實用的に而かも獨習的に編纂したるものなり、されば中學程度の學生及獨習者諸君座右の良師友なり

361
1

終