

から、如何なる場合にも用ゆることが出来る。いま日本でも、大商店の廣告等を常に注意して見るがよい。必ずそれには、その店自體の特徴のある店名文字が一定されてあつて、そう無闇矢鱈に印刷屋任せ等にはしてゐないのである。何故この必要があるかと云ふと、或る程度迄は人々はこの字體を見たゞけで凡そ何店の廣告であるかと云ふことが直ぐに判ると云ふ利益があるからである。にもかゝらず、そのネームプレートに常に取り替へ用ひてゐるとしたならば忙しい時などは何處の廣告だと云ふ風で、一見した位ではそれを知られぬ爲めに親しみもなく、捨て去られることがある。若しこの場合に既に馴染みある、ネームプレートを見たならば本文を讀む前に既に「ハ、ア何店がまた何かやるな」と云ふ注意を強く惹くと共に、興味を覚えしめて、たとへ忙しい時でも、本文を眺めて呉れるのである。

之れ程に重要な役目をする、ネームプレートをそこの印刷屋任せにしてゴジツク體、明朝體、清朝體、何んでも御座れで用ひてゐると云ふのは、大變損なやり方と云はねばならぬ。

### (三) 店名の据え場所

これは可成り議論のある點であらうが、大體に於いて一致するところは、製造家や、經賣商の廣告には、商品名を先きにして、店名を末尾に置き、小賣商の廣告には店名を先きにして、趣旨を後にするがよいと云ふことになつてゐる。これは何んでも彼んでも常に所書きはしまひに書き、名前もしまひに書くこと云ふ日本人の永い間の習慣にとつては聊かやり辛い感じがすることではあらうが、大體はこの標準を頭に置たがよからうと思ふ。かと云つて廣告の形狀に従つて無論その位置は中央にも、末端にも色々置き換へられなければならぬ。冒頭句の精組であるか、縦組であるかと云ふことに依つて全體の調子も變つて來るものであるから、均整を破らぬ範圍に於いて、よろしく配分するがよい。

### (四) 冒頭句と値段の表はし方、及び値段の引力

廣告には先づ値段を常に表はすことを原則と心得て居ればよからう。殊に日用品等の如き値段の些少の差異が忽ち需要に影響する商品にあつては、各商品共一々値段表を廣告して、賣り上げの増加を圖るがよからう。特殊な商品には猶更この必要があるものであつて、先づ小賣商店の廣告にはこの値段の公表を常にするものと考へて居ることが間違ひがなからう。その表示のし方は、或ひは冒頭句と共に併はして表示することもあらうし、ヘッドラインを別の言葉で表はして次に適當の目立つ場所に判り易く表示するもよいことであらう。この値段のあるとないと依つては、廣告を見た程の人には興味に差が出来て来る。何れもがその経験に照らして、其の値段が安いと信じられたなら、もうその心持は既に購買せん計りに逆惹き付けられてゐる。何んとしても小賣廣告と云ふものは、出来る限り値段を公示すると云ふことにするがよい。

(五) ヘッドラインの四種

ヘッドラインは特に忙しい時には、先づその廣告の大體を客に手つ取り早く話し掛けるものであつて、このヘッドラインのよいとわるいに依つては、その廣告は大變な差が生じるものである。大體ヘッドラインの種類を分つと四つになる。第一、それは事實を述べるもの、説明的なものである。「貴女の皮膚の色艶を守るものはこれ!! (化粧品等の廣告)」次は、第二の命令的な、指導的なものである。「愛兒の爲めには、親として何を將來に用意してやるがよいか!! (保険等の廣告)」第三は、疑問型のものである。「貴下の胃腸の掃除を誰れに任せて居りますか (薬品類の廣告)」第四は、滑稽體のものである。これは餘程注意をして用ひぬと變な駄洒落や、淺薄な滑稽や、獨り呑み込みのもの等が出来て、少しも滑稽でない計りか、その廣告文を卑くすることがあつたり、更に皮肉にも廣告文の滑稽よりも、廣告主を滑稽視される目に遭ばねばならぬ。

特に、ヘッドラインに就いて注意を要することは、その商品を買つて呉れる客がどう云ふ階級の人であるかを充分呑み込んで、その階級の人に當て筈る、惹き付ける巧な文句を用ひ

ねばならぬものである。

(六) 巧妙に用ひられた畫の力

廣告に繪を用ひることは、彼の『百聞は一見に如かず』と云ふ古い諺の如く、出来るだけ商品の實際を見せやうとする場合にも役に立ち、その商品が作り得る雰圍氣の説明にも役に立つものである。繪の入つてゐる廣告を見るとその殆んどは商品自體を表はすものか、或ひはその商品の使用の様を示し、そこに湧く雰圍氣を感じしめやうとするものである。それのみならず、商品を表はしたものは些の説明をも要せず、商品自體に就いての理解を見せるもの、肚に入れる。この外に最近多く用ひられるデグス、デミー、のんきな父さん等の漫畫に依つて、ある暗示を與へやうとするものがあるが、この様な漫畫を用ひることは未だしもであるが、決して、漫畫を見る人に共通な類似感を起させる類の滑稽畫を用ひることは慎んだ方がよろ。

大人と雖も、要すに成長した子供であるから、繪のあるものは矢張り先づ第一に繪にその注意を惹き付けられる。であるからして、繪を用いたと俱に、本文の方にもその繪に劣らぬ巧みさを忘れさへしなければその廣告は相當の効果を擧げ得るものである。繪だけを用ひて肝心の説明に手ぬかりであると云ふが如きは、未だく繪を用ひるよりも、何よりも廣告に就いて、更に修行することが必要であらう。

(七) 繪の使ひ方と用ゆべき繪の品種

挿し繪を使ふからと云つて、その商店に全然無關係な繪を使ひたがる人があるが、それは目を惹くと云ふ上からは、或ひは効果あることかも知れぬが、あまり一般には賞めてよいことではない。そこで如何にその繪を用ひるかと云ふことは、その商品次第であつて、新流行品、新發明品等の新商品であつたならば、その用途を説明する風の繪がよいであらう。また、例へば剃刀の如きものであれば單に姿を出すもよいが、その形が在來の形であるならば、そ

んな単純な繪よりも、髭でも剃つて居る様な繪の方がよいこと勿論であらう。

どんな繪を用ひるがよいかと云ふことは、商品のそれ／＼に應じて定めねばならぬことであるから、大體に通じたことは、單に、美麗、珍らしい、奇抜と云ふ様な繪計りでは効果が上らない。廣告品に關係あるものを用ゆると云ふことが、殆んど一致決定された方法であらう。

特にこゝでも云つて置きたいことは、どうも日本の廣告畫には、美人のツンと濟ました様な挿繪の多いことである。あちらを見ても美人、こちらを見ても美人、廣告畫には美人を挿繪としなければならぬ様に考へるのは、あまり策の得た話しではない。

猶、原則として付け加へておきたいのは、商務、營業等に就いて、廣告する場合には、繪畫は使用しないのである。こう云ふ場合に用ひられた繪畫は、廣告を強めずして反對に弱めるものである。

(八) 寫真を用ゆる廣告

近來、寫眞の流行と共に、寫眞術も素人の間に普及されて一般が寫眞に對しての理解が非常に進んで來てゐる。そこでこの寫眞を近來は盛んに廣告面に挿入するが流行し出した。これは大變商品に依つては利益のあることで、精密な構造を有つた商品、特に機械類にあつては、この寫眞を用ひて、廣告するが得策であらう。

然しその寫眞も、無修正のものでは、仲々甘くは行かぬものであるから、それは、エアールラツシに依つて専門家に修正をさせて極度にその商品の特徵を明示した寫眞でなければならぬ。

猶も一つ寫眞挿入廣告に就いて注意を要することは、廣告を載せる新聞、雜誌等の紙質に依つて、それを寫眞製版の際に編み目の大小に注意しなければ、切角よく撮れた寫眞も寫眞製版とされて、印刷したのを見ると殆んど商品の特徵も何にも見分け難い程潰れてゐるこ

とがある。これは網目の大小を無頓着にしてゐたからである。大體に於いては、新聞紙等の紙の膚が粗いものに用ひる寫真版の網目は荒いものがよく、紙の目の細いものには、網目の細いものがよい。この事を注意して居らぬと、寫真版は常に不鮮明のものとなつて却つて邪魔なものとなる。

(九) 廣告の本文の記し方

廣告の本文は大體その内容をわかつと、販賣的、教育的、案内的、好意的の四ツとなるだらう。

販賣的廣告と云ふのは、讀んだ者を、是非共その品物を買はせるだけの力を有つて居なければならぬ。これには定價や、販賣取次店等をも無論明記したがよい。

教育的廣告と雖も、賣ることに變りはないが、これはその商品の効能、用法及び製法等を教へる形式をとつて居るものであつて、爲めに説明式廣告と云ふ別名もある。この廣告には

教しへ様とする要點を誤らなく理解されるだけの充分の用意を怠つてはならぬ。

案内廣告と云ふのは、會社組織、個人組織等の商店を新たに設立して、事業を經營することの利益を説き、商店設立の興味を誘ひ起し、機械の廣告をしては、その有利な事業であることを説明し、土地の放資が安全確實であると云ふことを説いて、その方面に對する興味を喚び起す等の案内式のもの云ふのである。

好意廣告と云ふのは、會社や商店の事務の内容及び設備を説明し、或ひは商店の商業上の立場や、經濟上の立場を説明し「客に斯々の便利を圖る」とか、又は「今度、社會奉仕として、何々に商品何萬個を寄附した、この事の出來たのも平素皆様の御愛顧の賜である」と云ふ如うな風にゆく廣告である。

廣告の文章は何んと云つても、管々しい長いものはよくない。所謂「下手の長談義」筆餘りて、意足らず」と云ふ様では、到底廣告の目的を達することは出來ない。

(十) 簡勁な廣告文の書き方

大體、この簡勁な廣告文の書き方など云ふことは、四本足の五徳を、三本足の五徳と取り替へよと云ふ様な風に、四ツのものを三ツにしると簡單に説明の出来るものではない。而し危つかしい三又の土瓶釣しをやめて、せめて四本足の五徳にしたがよいと云ふ程の方法はこゝにある。

それは先づ諸君が、何んでもよいから、廣告しようと思ふものに就いて、是非云つてしまひたいと思ふこと全部を含めた廣告文起草して見るがよい。この場合に必ず出来上つた文章は諸君の好む文體に依つて、おそろしく派手に、而も冗長に出来ることは、請け合ひである。さてこゝである。此の際に先づ第一に文章の訂正をしてゆく。センチメンタルな文章もいけない。さうかと云つて、墓地の下から復活させた三代前の老人漢學者が、世の末を嘆く様な流行らぬ堅苦しい漢文體も御免である。文章の調子は必ず今日日本に於いて、尤も多く

用ひられて居る所謂白文體即ち、そこいらにいくらでも實例を見る事の出来る文章でなければならぬ。

そこで文章が一通り柔らかくなつたら、それからは文章の有つた文意に就いて、英斷一番冗長なところや、何にかを切つて捨てるのである。その場合に必ず諸君は切角自分が苦心して考へ出した名文句、或ひは廻りくどいが美しい文句等を削るのを吝んではいけない。要はたゞ廣告の目的に副つた點だけを殘して相當美しい、よい感じを有たせることにある。

この調子で、この仕事を三度、四度その最初の文章に向つて、加へて行つたならば、やがてその文章は餘程最初のものから見ると進んだ簡勁な文章に變つて居るであらう。かう云ふ方法を常に繰り返して居れば、次からは何時とはなしに廣告文を頭から書き直す必要のない程のものが作れる様になるであらう。

多少は骨が折れても、苦勞でもこの方法を厭はず繰り返すが最上と私は考へるのである。

(十一) 廣告の組み立てと配列

大小の活字を無闇に入り亂らせて使ふことは、よくないことであると云ふことは既に説明を終つてゐるから、今更こゝでは云はないが、この組み方に注意をすることは、對照と均整と云ふことである。均整には活字の組み方、繪畫、餘白、各部分の調和、釣り合と云ふことを研究せねばならぬ。寸法、明暗、色彩に就いても釣り合ひをとらなかつたならば、喻へ様のない暗い不快なものとならうし、行と行との間の餘白、これは氣を付けないと廣告面が眞つ黒に見える。さらでだに、近頃の外國あたりの廣告界では、「廣告面から逃げ出す黒」と言葉が生れてさへ居る程である。あまり紙面を眞つ黒にベタ／＼と塗り潰すのは愉快のものでない、明暗の調子は實にこの快感を助けるものであつて、その調子の巧みにとれて居る廣告には、見るからに愉快さがある。色彩とても其の通りである。あまり毒々しい色を使はずに對照をよく調和を保たしめて置くことが大切である。

(十二) 色を多く用ひやうとするな

大體雜誌や新聞の廣告、若しくはチラシにして見ても、出来るだけ黒と白と鼠(網目)との三つの色で廣告を作つて行く氣にならねばいけない。この調子を覺えれば、色と同じ様な味を興へる廣告繪も樂に出来るものである。假りにチラシを作るにしても、不愉快な毒々しいドラツクの建て物が化けて來た様な、厚化粧等は決して愉快な廣告ではない。色を使ふにしても巧な配合に依る、二色か、精々三色止りであるが、成る可くは、二色で網目を使つてゆくがよい。吳々も色を多く用ひやうとすべからずである。

以下に各種各様の實物廣告についてすこし説明しよう。

コレは時事問題を利用した手軽なチラシ廣告の一種で、大正十三年十月廿五日から十一月九日迄開かれた上野池ノ端無電展のプログラムを裏に刷つてある。

# 無線電話研究者の爲に

## 獨逸製最高級 NEMO

【受話器】(定價貳拾圓也)

特價提供金拾五圓也 開期 自十一月廿五日 至十一月五日

但し無線電話普及展覽會開期中(五百個)限り

東京市京橋區南鍋町一ノ四

### 内外工業社

電話銀座二二七〇番

振替東京四四三四番

特賣店 上野三橋(動坂線停留所前)

(りあムラグロブに面裏)

次の物は寫眞屋さんとしては例の珍らしい活動家のワタベ氏が用ひたものであつて、同時に

期の無電商へ宛た物である、原物は私製のはがきである。

## コノ展覽會を充分有効に御利用下さい!!

それには、當會への貴方の御出品の御模様を、日本全國へ御知らせになるに限り、現場寫眞を刷り込んだ宣傳紙に限ると思ひます。その御用には幸ひ、當寫眞部がピツタリ御役に立ちます。都下の各商業雜誌及び機械雜誌、就中、雜誌「無線と實驗」社の囑託を受けてゐます當部は、自然光線下の現狀寫眞の撮影を最も得意として居ります。大規模の撮影から、精細な機械の部分に至るまで、熟れ切つた技術によつて撮影仕上げ御覽に入れます。猶當部には寫眞撮影の外に寫眞工藝一切の請負と、カタログ類、チラシ廣告類の代案、製作もいたしますから――

ゼヒ、コノ機會に乗じて、御利用の上更に一大發展あらんことを御薦めいたします。小石川林町三番地

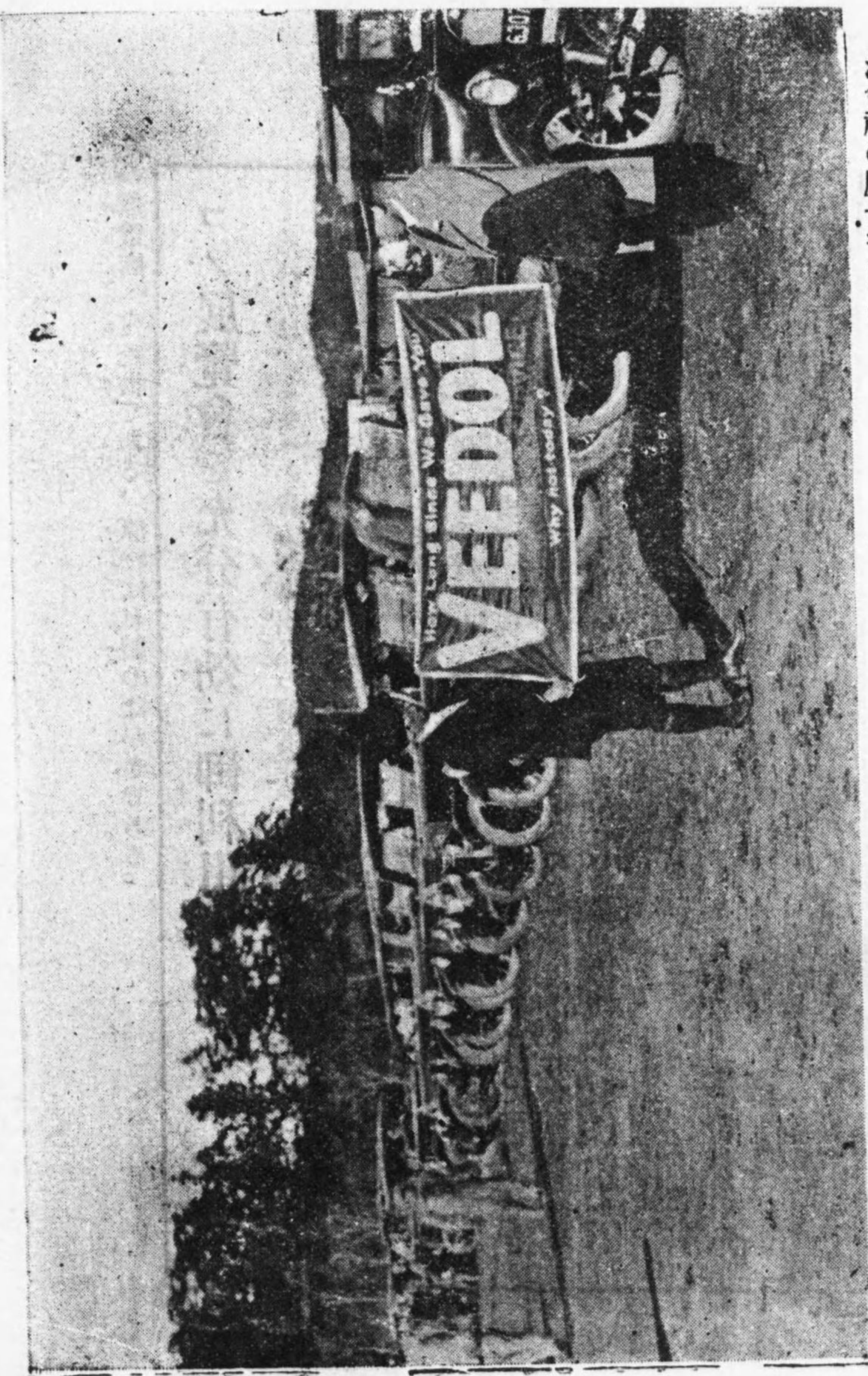
## 出品者各位

御申込所は、館内の三敬社陳列所内寫眞部宛か、又は前記へハカキにて御申聞け下さい。速日着手いたします

ワタベ寫眞部



この寫眞も時事問題を利用した廣告の一種であつて、自動車遠乗會の際のものである。滑油會社の廣告である。



時事問題利用の廣告のこれも一つであつて大正十三年九月一日の震災紀念日を目差して出したハカキ廣告であつて、氣の利いた良く出来たものである。

### 苦艱の記念を迎へて、いよく

復興の第二年、活動季の秋に這入りました。



皆さまの御意氣込みに劣らぬ元氣と準備の下に、當部の撮影技師は緊張して御用命を待つて居ります。加之、カタログ製作の方の手配も完全に調ひました。

どうか、この機に乗じて、皆さまが一段の御發展の爲に、當部を御利用下さい！

實用寫眞  
御家庭寫眞  
寫眞工藝一切  
カタログ製

## ワタベ寫眞部

小石川區林町三番地



昭和十一年五月廿一日

廣福織物會

三任 農商務省

高松 高屋  
松坂 高屋  
白木 越屋

各店一齊に  
衣用室

時代は廣幅

例方裁織物廣福

(大正十三年十一月)

これも廣幅宣傳による時事廣告である。

次ははかき廣告の行き方であるが、これもワタベ氏の物であるが、氣の利いた好模範である。

こんど御撮りになる寫眞は……

やはり熟練た御馴染の當方を御利用下さいますれば、御客様の方も御手数も省け、當方でも大變樂に撮らせて頂けますから、更に一段手軽に撮影が出来ます。

氣運は次第に動いて、益々實用寫眞の必要の度を強めて居ります！御用命一下、早速参上いたす準備は既に出来て居ります！どうぞ、當方を充分御利用下さいませ！！

小石川區林町三番地

ワタベ寫眞部

店頭寫眞  
陳列窓寫眞  
廣告用寫眞  
工場内作業寫眞  
新聞雑誌用寫眞  
其他寫眞攝影一式

# あなたの御營業上に寫眞の利用を

## なすつて居られますか？

御營業を益々發展せしめる上に、寫眞の役立つ事が、今日程に重大なことは未だ嘗つてありませんでした。大規模な現狀撮影や、精巧な機械類や、微細い商品類、御家庭生活の實狀等をその現狀に在るが儘で、他人の嫌がる自然光線の下で手ツ取早く譯もなく撮影しますのが、當寫眞部の専門技能であります。既に御馴染の常顧客さまは勿論、未だ一度も當部を御試しでない御營業主さまも、ぜひ當所の御利用を御願ひいたします。

諺をそのまゝに「雨が降らうが、槍が降らうが」御用と御通知次第、早速參上撮影いたします。

### ワタベ寫眞部

小石川區林町三番地

實用寫眞  
御家庭寫眞  
寫眞工藝一切  
カタログ調製

次は吉田洋服店の返信用紙付往復はかき型廣告である。少年相手の物としては至極面白いものであらう。



注文書  
僕の學校制服を注文しますから  
日午後 時店員を差向けて下さい  
大正 年 月 日 日  
區 町 丁目 番地

品産國的表代

# カニモ一ハ印蝶

各種豊富取揃有  
御注文は是非弊店へ



仕入れて安心  
賣つて安心

元賣發カニモ一ハ印蝶  
店約特ンリオイアウ木鈴  
元賣發ス-ケ型同及ンリモ-ハ  
屋問具動運具玩器樂

## 店商吉龜賀須 券

目丁二町茅區草淺市京東  
番〇九五二四京東管振・八四國話電

### ◀目品業營▶

ハシ  
卓上型  
卓上オルガン  
同型  
卓上オルガン  
ハシ  
卓上型  
卓上オルガン  
ハシ  
卓上型  
卓上オルガン  
ハシ  
卓上型  
卓上オルガン

教育玩具、ゴムマリ、尺八  
清笛横笛、各種譜本、樂器  
附屬品、美術人形

# 翳す身に嬉しい思のする雨傘

—の東京仕込みがドンと揃ひました。ドーン  
この傘を御仕入れの上、御客さまにも悦ば  
れながら、御儲け下さいまし。



廣島市堀川町二三  
雨傘卸商 川河田清吉商店

これは通例のチラシ廣告です原物は四六倍。

御客さまは、キツ  
トさう思つておら  
れます。早く  
雨が降ればよい  
と。それは此東  
傘を翳す快さが御  
氣に入るからです

東京地張雨傘御値段  
一寸細無地 金  
二寸細無地 金  
三寸細無地 金  
一寸極細無地 金  
二寸極細無地 金  
三寸極細無地 金

圓圓圓圓圓圓圓

錢錢錢錢錢錢錢

傘の良し悪しは御  
天氣の時の御客の  
御心に残る強さが  
なくては不可ませ  
ん。良い物として  
この傘の御評判を  
御聞き下さい。



## 第五章 ポスター廣告

### (一) ポスター廣告の本領

ポスター廣告も、近來は非常に盛んになつて來た。これが往年の頃に比べると甚だしい進歩の跡を、そこに發見する。三越あたりが纔かにやつて居つただけの時代と比べては、官公署等あたりまでが盛んにポスターで色々な宣傳廣告を行つてゐる當代は全くポスター全盛の時代と云ふべきである。

ポスター廣告は其の本領を實は戸外にもつてゐるものである。而し日本は國柄であるか眞のポスターとしては發展せず、小デนมマリとしたものとなつて特別の發展をしてゐる。その用ひられる圖案の上にも、一頃全盛であつた、美人横行の時代を去つて一段二段數段の進歩を示してゐる。このポスター廣告が急激に發達して來たのは、何んと云つても、歐洲

大戰の際に、諸外國で用ひた、ポスター宣傳に刺激された事は大したものである。後藤新平氏が彼の朝日新聞のポスター展覽會に臨んで、その道専門家の前で、ポスターに關する穿つた批評を吐いてアツと云はしたのも今は懐しい思ひ出である。この時から僅か數年の後の今日を眺めるとポスター技術の上に到底淺い日の間の進歩とは思へぬ點が多々ある。然しまだ私が見る所では利用の範圍が可成り狭いこと、一種の既に型と云ふ様なものに捉へられてゐることが感じられる。私は諸君にお奨めしたいのは、あらゆる商人諸君は自己の商業に應じて、季節に臨んで、まだ一盛んにこのポスター廣告を用ひることである。

日本には春は花、夏は汐干、海水浴、秋は月に紅葉、冬はまた、舞姫の様な粉雪に風情を添へてゐる四季様々の自然の姿を、觀賞する人々の行樂が旺んである。ところがその人々に對してのポスター宣傳は決して行き渡つてはゐないのである。大いに機を見てこの方面へ今後發展されんことを御奨めする。

(二) ポスター印刷の要件

ポスター印刷には次の如き諸點を頭に置いておねといけなす。

- 一、圖案は奇抜なものがよい。
- 二、色彩の鮮明であつて、相當刺激も強く、可成り遠くからもそれを眺め得る様なものがよい。
- 三、戸外に晒らすものであるから、色彩がさめ易いが成る可く褪め難くせねばいけない。
- 四、風に對しても相當堪へ得るものがよい。

(三) ポスター廣告の色彩

或る人が、一千餘種の色彩に關して研究した結果は左の距離に於いて見ることが出来るだけの色彩それだけの強弱があつた。

それは、大體に於て、天候の晴曇に關せず左の様な割合で、人間の視界へ色彩は入り來るものである。

黄地に黒	は三百八十呎程
白地に綠	は三百七十呎程
白地に赤	は三百七十呎程
白地に青	は三百七十呎程
青地に白	は三百六十呎程
黒地に黄	は三百六十呎程
赤地に綠	は三百
綠地に赤	は二百九十呎程

右以上の距離では見えなくなるといふのであるが、日本の物の如くに殆んど全部は室内向きの物の多い所では、或は二百呎三百呎といふ様な視界の問題は不必要とも思はれようが、



尙参考として充分價値のあるものであると思ふ。

尙、天候の晴雨が大變にこの色彩に關係することは勿論である。日本の如くに一帶に藍（ブルー）の勝つた色調の國では、その事を考慮に入れて、圖案彩色に用意されるが至當であらうと思ふのである。

季節は、將に一家全員を擧げて屋外に誘ひ出すところの好季節である。この時に際して諸君が新しいポスター廣告に、客の心理を捉えることは肝要なことであらう。

最近、獨逸に募集されたカルピスのポスター等は、其後の日本のポスター圖案の上に新しい幾多の暗示を齎したものと云ふことが出来やう。

## 第七編 特別賣り出し商略

### 第一章 特別賣り出しの利害

#### (一) 特別賣出の二種

特別賣り出しが近頃では少しも特別賣り出しらしい感じを與へなくなつて來て居る。これは世の中の不況になつたことが、大分重大な原因を爲して居よう。不景氣になつて來て、人は容易に新しいものを買はうとはしない。それに何んとかして買はせようとする賣り手側の努力もあれば、焦燥もある。その結果は、あちらでも賣り出し、こちらでも賣り出しと云ふことになつて、大した成功も收めずに、内輪だけの空景氣で特別々と云つては賣り出しをしてゐる。これは充分考へねばならぬことであらう。賣り出しはやつたからには相當の

成績を是非共得たいものであつて、のべつ、のべつたら、いゝ加減な名目をつけて、怪しい  
 賣り出しを繰り返してゐることは、結局その商店の信用を臺なしにしてしまふであらう。  
 いまこれ等の賣り出しに就いて、大體どう云ふゆき方であるかと云ふと、これを大別して  
 二つに見られる。その一は只普通の販賣に或る名稱を附して、人の心を新らしくしやうとす  
 るのであつて、これには別に特點もない。かの新着品提供とか何々型流行新製品の陳列販  
 賣と云ふ様な風に名目を付してやる賣り出しである。次に第二のやり方は、これは一の方法  
 とは大變に差があつて、平常には無い特點や、何にかを付けてやる賣り出しである。現に最  
 も多く見る所謂特別賣り出しと云ふのはこの第二の方法である。

大正十三年の暮あたりから、有効にならうとする新警視廳令にこの第二の賣り出し方法を  
 取り締まるものがある。それは動もすれば、この特別賣り出しが、興味のある愛嬌のある方法  
 で軽い射倖心を募る位ならまだしもであるが、さうでなく猛烈な射倖心を人に起させたり、  
 無謀な投機的な興味を興へたりする方法が商略に用ひられることがあるので、それを取り

締らうとして、この新廳令が生れやうとしてゐるのである。(著者追記——この廳令は噂に止  
 つて遂に姿を現はさなかつた。)

廳令に觸れる觸れないは第二の問題としても、この特別賣り出しは餘程慎重に考へてかゝ  
 らねばいけない。

(一) 特別賣り出しの理由の公示

この特別賣り出しをやるには、名目とする理由が、誰れに聞かれても首肯されるものでな  
 ければいけない。『轉業の爲め、見切り大賣出』とか『店しまいに滅茶々々の投げ賣り』と  
 か云ふヤケ半分の名目を付けて、十日か一週間バタ／＼と賣つて置いて、期間が過ぎると、  
 涼しい顔をして營業をして居る等と云ふのは、決して人に推奨の出来るやり方ではない。

賣り出しをするからには、必ず理由があつて、その理由は何んとか人に首肯される名目の  
 下に、必ず公表しなければいけない。決して理由も公表せず只無言の儘で賣り出しをだけで  
 は効果の考へられないやり方である。例へば『季期の藏拂ひ、向ふ何日間特賣提供』とか

「今期の新型帽子、豫約特賣開始」と云ふ様な誰れが見ても成る程と感ぜられる理由を公表してこそ、人ははじめて、ふと内懐の中着の口を押へて見る氣になるものである。呉々も、萬人に首肯される理由の公示と云ふことをぬかつてはいけない。

(三) 特別賣出の利かぬ商賣

こゝに特別賣り出しが頗る不向な商賣がある、それは流行の變遷の盛んな呉服物とか、小間物類等と云ふならば特別賣り出しは常に有効に用ひられて居るが、變遷の極めて遅々とした家具商、什器商など、また外にもあるが、矢張りこの特別賣り出しの先づ利きにくい商賣である。それもやり方に依つてあるが、硝子食器の普及を圖らうと云ふ積りから、硝子食器の月賦賣り出しの變つた商略をする時はまた別であるが、どうもこの家具とか什器類とか云ふものは特別賣り出しをして見たところで、他の流行商品の様に面白い賣れ行きを見ることが出来ない。謂ふ所の需要の弾力の極く弱い商品である。賣り出しは矢張りその商品

によつて色々考へねばならない

(四) この識別が肝腎

この事をよく心において居らないと、結局特別賣り出しをしただけが、しなくもよい値引をして、無闇に客に品物をあてがつたことになつて、全く、その後當分客にその方面の需要に飽滿をさせてしまふ。假りに雜貨屋などで例へて見れば、靴下とかシャツとか云ふやうなものゝ特別賣り出しをして見たところが、さう云ふ品の上にはさう新しい裡からイヤになる程激しい流行の移り方もないので、用ひられる間は用ひてゐるものであるから、それが無くなる迄はもう大概の人間は新規買ひ入れを控へてしまふ。而しそれと變つて、裝飾的な意味を有つた、表面に現はれる帽子とか、着物とか、ネクタイと云ふやうなものであれば、どうしても人は流行の粹にあらずとも、流行に近い品物を身に着けて居たいものなのである。

特別賣り出しの視つて相當の成績を必ず擧げる點は即ちこゝである。

(五) 研究が肝要

無闇に賣り出しをやつて、只店が雑沓するのを見て喜んで居つて、無理をして、見切り賣りには未だ早い品迄も曰く何賣出し曰く何々特賣提供、曰く何々安價即賣等と年中特賣續きをやつて居つて、とても特別をやめたのでは、淋しくて店の人が我慢が出来ないと云ふのは決して賞めたことではない。

何時どう云ふ風にして、何品を特賣にかけるかは充分研究を必要とする問題である。決してその賣り出しの景氣に惚れ込んで、人真似染みて、自店の利害も充分考へず將來への影響も慮らず、特賣々々をやるのは寒心すべき事であると申し上げて置かう。

第二章 特別賣出の名稱と實例

(一) 名前の魅力と名前の好し悪し

特別賣り出しに誰も背かれる理由を公示することが必要であつて見れば、それは簡單明瞭に人に記憶され易い名稱を用ひねばならぬこと勿論である。只面白く人の注意を惹けばよいと云ふ様な單純な考へから今更らしく「滅茶々々大賣出し」等とやつて見てもちつとも客には感じられない。かと云つて、更に藥を強めて、見透いた嘘を名稱に謳はせて見ても、決して御自分が考へた程、人はさう正直に信じて呉れないものであることは前章に述べた通りである。然しどう云ふ客の種類を多く相手とする店であるかと云ふことを考へて、その一番多くの客にピッタリと御氣に入る様な名稱を付けなくてはいけない。勞働者街に居つて、イヤに乙に濟ました、理屈ツポイ名稱等は勿論いけない。かと云つて、智識階級とも云はれる御上品好きの人達の多い場所に居り乍ら、その客の階級も無頓着で商店だけが獨り合點で、胸に矢造を極めた、ザツクバランな調子で、御客さんのドギモを抜く等と云ふのはこれも勿論感心したことはない。近來盛んに流行する英語讀みの名目も、それがよく人に知られて殆んど國語化されたものであればよいが、さもなくて、その店の誰か新智識が僅に外國の商店

雑誌等から拾ひ出した、ホヤ／＼の何々セールだとか、何々デーだとか云ふことは、餘程慎重に店の客と、一般の常識の程度を考へて見ないと失敗することが多い。「凝つては思案に出でず」の諺の通り、無闇に凝らうと思ふて、獨り合點に陥ることは一番禁物である。それよりは寧ろ通俗な文字を見たゞけで直ぐ理解の出来る名稱が、一番無難であつて、その範圍でこそ、殿上人の御上品を覗ふもよからう、矢大臣にとぐる巻くべらんめえを極めるのも可からう。要するに土地と店とに依つて、その名稱は慎重に考へてかゝらねばならぬ。

(二) 一品賣り出し

これは最近盛んに應用されてゐる特別賣り出しであつて、一時に一品だけを賣り出すやり方である。ハンカチデーとか、半襟デーとか帶上げデーとか、メリンス端切デーとか云ふ風に、何れは處分しなければならぬ品物を巧に利用して、その時期に應じて特賣を開始する

のである。その品一品だけを取り扱ふ商店と云ふものは、一寸尠いものであるから、無論それに附隨した他の品物を何にか販賣してゐる、そこで来た客は一應は店内を一巡して、或ひは何にか他の品物も買つてゆく。これは可成り面白い方法であらう。

(三) 時間賣り出し

これは大都會の大商店がよく用ひる方法であつて時間を限つて、何品かを賣り出すのである。この時間内に賣る品物は、可成りな安い値札が付けてあつて、その方法に色々あるが、五分宛に限つて賣り出す物品もある。これは店に比較的客の杜絶れさうな時間を覗つて、例へば午前九時から、五分間を限つて、男子用の半靴六圓のものを、その時間内だけは、四圓五十錢で賣るとか、九時三十五分間から五分間だけは、靴の内のある一品をいくらかに値引して賣るとか云ふやり方であつて、可成り人の注意を強く惹き付けるものである。次はこれよりも長時間の一時間を賣出し時間と定めたやり方である。大體は五分間のやり方と同じで

ある。次には所謂均一式の賣り出しであつて、或るストツになりさうな商品を二種とか三種組み合せて相當の値段を付けて置く。そしてこれを「特賣一圓デー」とか云ふ風にして賣るのであつて、この方法は宣傳と俱に非常に人に喜ばれるものである。この均一のやり方に、思ひ切つて安い商品を賣り出すやり方がある。五錢とか三錢とか云ふ安い程面白いのであるが、相當堂々たる商店が、子供の小遣錢にも足らぬ程の小額な商品を名目にして特賣すると云ふので、人は可成り忘れ兼ねるものである。

#### (四) 紀念賣り出し

これは今迄にも色々な名目でやられてゐるが、餘程甘くないと客の方が馴れ切つてしまつて居つて、効力の薄いものである。「感謝賣り出し」とか「謝恩賣り出し」ずつと平たく「御禮賣り出し」等と云ふ名目でやつては居るが、店へ来る客は謝恩よりも、感謝よりも矢張りその賣り出しの實質を買ひに来るものであるから、謝恩と云ふことは賣り出し開始の重機にし

て置いて矢張り賣り出しをもつて呼ぶに足るだけのシツカリした賣り出し内容を明示することが肝要である。

#### (五) シーソーセール

これは子供の遊戯にシーソーといふのがある。一方が上れば一方が下るといふその運動を賣出しに應用したものであつて、大體時間による方法と、日による方法との二つがある。時間による方法は例へば甲の商品は午前八時を最廉賣時として以後一時間毎に騰貴せしめ、乙の商品は午前八時を最高賣時として以後一時間毎に低下して行くといふ販賣のしかたであつて、相當の規模ある商店である種の商品と顧客とを考へて行へば面白い結果を得られるであらう。日による方法は小規模の店でも應用自在の物であつて、それはある品幾種かを限つて賣出しを開始して漸次賣出し期間中に一日毎に値を下げて遂には賣出し期間の最終日、例へば十日間とすれば十日目には残存の品を無料若しくは無料同様にして商品を捌き盡すのをい

ふのである。これは最初の高い日の時には良品もあるが、漸次後日になるに従つて粗悪品若しくは比較的劣等品のみが残存して結局無料に均しい質の物ばかりになるのである。この日による賣出し方法は、かの悪貨は良貨を駆逐するといふ貨幣學上の「グレシヤム法則」に似てゐるからグレシヤム賣出し等ともいふ人がある。悪貨が後へ残つて良貨を早く追ひ出すといふ意味からである。

これは非常に評判をとつた方法であつて、手廣い商ひをする商店などはやつて見て面白い方法である。

(六) 返金賣り出し

この賣り出しは賣り出し期間が相當に永くなければいけないことであつて、假りに四月一日から三十日迄を賣り出しとすると、其の期間内に來た現金客には、受け取證の裏面に、若しくは受取證に添へて、一枚の投票用紙を興へて置く、そしてその賣り出しが済んで、その

翌月に入つてから、賣り出し期間内の或る一日を投票させる。三日でも、十日でも、或ひは二十三日でも其の外の日であつてもかまはないのであつて、要は客のどの日一日を返金日と定めるかと云ふことを評決させるのであつて、その一番投票の多かつた日、假りに十八日とすれば、その日中に買ひ物をした客は、以前の買ひ物をした受取證を持つて、規定の日限内に來店すれば、御買ひ物額だけを返金するのである。然し現金では返金せぬのであつて、その店の買物券を渡すのである。返金額は百圓もあらう、一圓もあらう。人氣を呼ぶ商略としては可成り面白い方法であつて、加ふるに投票及び票數の發表等の度毎にその店との關係を親密にしてゆく得がある。

(七) 自働的無代價賣出

これは米國で用ひられる方法であるが、賣り出しの期日は五週間位であつて、その間に悉く店出ししたる商品を賣り切らうとするのがこの特色である。

商 略

- 一、商品はすべて値札の通り、懸け値は一切致しませぬ。
- 二、十二日間を経ても猶賣れ残りたる品は値札の二割五分引と致します。
- 三、十八日間を経ても、猶賣れ残りたる品は値札の五割引と致します。
- 四、二十四日間を経ても、猶賣れ残りたる品は、値札の七割七分引と致します。
- 五、三十日間に賣れない残品は、即ち十割引、無代價にて全渡進上致します。

この間は値札通り	二割五分引	五割引	七割五分引	無代價
一 日				
	十二日	十八日	廿四日	三十日
				終 了

以上の如くするのであるが、これは大變な評判を呼ぶやり方であつて、名の示すが如く自働的に遂には無代價迄になつてゆくのであるから、人の注目することは大變なものである。

(八) 一品無代進呈賣出

大規模の手廣い商ひの商店には面白い賣り出し方法であらうと思ふ。

これは何んでも買ひに來た客にその買った品物が、定めた範圍内の品物であれば、何んでも關まはず、買った品物と同額の品を一品づゝは無代で進呈すると云ふのである。商店の懐勘定に見れば、世間に例のある半價賣り出し、五割引であるが、品物一品無代で進呈すると云ふ名目がこの賣り出しの有つた妙味である。

(九) 銀銅貨驚擱み商略

これは大正十三年の暮に東京京橋區八丁堀岡崎町大黒屋吳服店が『本店で五圓以上御買上げの方に一攫二十圓以上の方に二攫みを御持ち歸りを願ひます』といふ公示の下に銀銅貨の山積み置いて、大變な評判を取つた商略である。



古くからある方法であつて、決して大黒屋呉服店の創見に基くものではないのであるが、たゞ、それが今日迄あまり用ひられなかつたといふのは、大商店としては一寸應用のし難い下品さがあるのと、中、小商店としては、例の物臆却がる癖から、碌に研究もして見ぬ爲に大變に費用がかゝらうといふ様のおそれを抱いたにも因つてゐよう。が、大體は讀書がお嫌ひな日本の商店の人々が、さういふ商略を傳へる記事の載つた商店向きの雑誌の購讀をされぬことが、新商略を普及せしめぬ所以であらう。

この商略は銀銅貨一摺みと云へば至極大仰に響くが、その實は摺む掌に限りあることとて、平均すれば一割強にしか當らぬ。實質上では即ち一割強の割引賣出しに過ぎぬのであるが、そこが商略の妙とする名目の魅力である。因に貨幣の混ぜ加減に大分呼吸の要るところである。大黒屋は次の如き割合にそれを混ぜたといふ。一錢舊銅貨二萬枚二百圓。二錢舊銅貨二千五百枚五十圓。五錢穴アキ舊貨五百五十枚十五圓。計二百六十五圓。二萬三千〇五十枚の割合に混ぜたのである。

### 第三章 賣り出し前後の處置

#### (一) 特別賣出は盛んに廣告せよ

特別賣出しをやる位であつたら、遠いところの客をも呼ぶだけの積りでかゝつて準備しなければいけない。よい商略を用ひた賣り出しであつても、その廣告法が不徹底であつては、切角の賣り出しにも來る人は極く近所の人である。チラシも撒かねばならぬ、出來れば新聞廣告もせねばならぬ。目立つたポスターも用ひるがよい。そして店頭店内は勿論賣り出しらしい活氣のある景氣でなければならぬ。どつちから見ても賣り出しをして居ることが明瞭に判る様でなければならぬ。がまだそれだけでは充分ではない。平素の御得意へも案内の形式で通信廣告を用ひ、遠い範圍の客を呼ぶ爲めには、招待券等もその手紙につけて出して、當日店内で現金客にお茶でも出す準備をして置いたならばその招待券を持つて來た人

にもお茶位は出し、優遇する方法を考へた方が可からう。そしてもし出来るならば、その室には、御遠方客の招待所と云ふ様なことも掲示して置いた方が可い。開始した賣り出しは徹底的に世間へ知れ渡る様にしなければ、効果が薄いものであると知らねばならぬ。

(二) 特別賣出と常得意の優遇法

特別賣り出しをする第一の眼目は新しい客の吸集にあるが、特別賣り出しをしてゐる間にも常得意を優遇して『貴下は常得意様です』と云ふこちらの心持を向ふに明瞭に知らせねばならぬ。例へば前項に説明した様に、招待券を出すとか、或ひは賣り出し開始前日に來店して賣出しに就いての批評等も御聞せを願ひたいとか、その品物に對して、常得意様にだけは、先取特權を興へるとかと、と云ふ様な名目の下に賣り出し開始前日に來ることを誘ふ通信廣告等を出すこと等は面白いことかも知れない。

(三) 盛んに景氣を付けよ

賣り出しは普通商品の賣り出し時間よりも少し遅らせるとか、何んとか工夫して、賣り出し開始時間をつ人を作る事を工夫したがよい、表等も成る可く景氣よく、出来るだけ入りよくして苟且にも店へ來る人全部は喜んで見て頂くと云ふ心持を充分に表はしてゐなければいけない。時間を定めて、奏樂等を聞かせるのもよい工夫であるが、それはノベツやつては利きが薄い、且つ時間を定めてやるにも演奏曲目は人々から見へる様に大きく掲示して、勉めてそこへ人が集る工夫をしなければいけない。

(四) 期間の長短

賣り出しの期間をどの位にすればよいかと云へば先づ普通の賣り出しであれば、土地にもよるがあまり長いものもよくなからう。然し特殊な賣り出し商略を用ひるのであつたら、

それはその賣り出し商略の効果の表はれる期間を興へる必要がある。大都會でない地方ではどうしても短い期間でなければ直ぐ人が飽きてしまふであらう。この意味からも先きに説明した廣告を充分して遠方の客を賣り出しに誘ひ寄せる必要は充分める。土地相應、賣り出し商略相應の期間をそれ／＼工夫しなければいけない。

(五) 特別賣出終了後の、火の消えた淋しさを防げ

特別賣り出しが済んだならば店の陳列の様式から裝飾一切は、手際よく素早く、新装されねばならぬ。決して賣り出し中の残品等をそこいらに未練たらしく竝べて置いてはいけない。そして新しい装ひを凝らしたならば、早速相當の廣告法に依つてまたその店の忘れられぬ様に、だれない様に景氣引き立ての工夫を凝らさねばいけない。

例へば『賣り出し中は、多忙に紛れ、つひ平素のお客様への色々の奉仕設備等にも定めし手落があつたことゝ存じます。賣出しも終りまして店はまた、この季節向きの商品と季節向

きの裝飾設備とに、新しい元氣を以て、甦りました。どうか今迄通り御散歩の御序で、御休息旁々にも、御立寄り下さい』と云ふ様な意味の引き札でも出して、新しい元氣と、新しい手順の整つたことを世間へ知らせ、緩みなく客を惹き付ける工夫をしなければいけない。よくある賣出し後の淋しさは、その賣出し中の名目が大きければ、大きい程人にも、店にも、強く應へるものであるから、充分それを心して防がねばならぬ。俗に云ふ火の消えた如うな感じを自他共に味はしめぬことが第一である。

## 第八編 常得意を逃さぬ商略

### 第一章 常得意を維持する方法の種々

#### (一) 連続的割引及び景品商略

さて普通の色々の商略を或る時期々々に用ふることは、それだけでは常得意とするには困難であらう、且又、常得意の維持方法としても適當なものではない。一度来た人は二度と跡を引かせる爲めには、何にか外部から興味を興へてやるのが先づ最良の方法であらう。この法は短期的な派手なものではないかほりに、永い間を用ひられるものであるが、それと云つて同一商略を何時迄も使つてゐると云ふ事は素より感心出来ぬものである。例へば商品の包装の内部へ割引券を入れるとか、景品券を入れるのも一つの方法である。それは一枚で

役立つ様にするのではなくて、十枚とか、二十枚とか或る枚数を貯めて後ちに、甫めて役立つ様に豫め規定して置くのである。彼のキユーポン等もこの値引法の一つと見ることは出来る。

#### (二) 割戻商略の二種

これは製造元が商品に付するのと、小賣店が共同で割戻しをやるのとの二つがある。小賣店が共同でやるものが、キユーポンシステムであつて、これは殆んど説明の要らぬ割戻方法である。日本でも最近盛んにこのキユーポンシステムは各地に於いて發展しつつある。或る額を定めて、その額に達する毎に、一枚の割戻券を渡して置いて、それが数十枚に達するか或ひは或る金額に達した時に、規定の手續を経て、額面額だけの規定の商品を授與するのである。決して現金では渡さないのである。それから更に今一つの方法は製造元が商品等に一種のキユーポン券を付けて置くのであつて、それを何枚か貯めた後に、その商品取扱商

店へ提示すれば、規定の商品を贈與すると云ふのである。

(三) 消費組合對抗商略

これは消費組合の組織に含まれて居る割戻金の出所を客に明らかにすることに依つて防がうとするものであるが、日本の様に消費組合が發達せぬ國であつては、それ程心配の要らぬことであるが、外國殊に英國等の如き、大消費組合の發達してゐる國にあつては、商店は如何にこの消費組合の爲めに脅威されたことであつたかは知れない。それは然し結局その脅やかされた商店が消費組合の如く、年四回若しくは六回客の方へ消費組合の如く割戻しすることに依つて段々防止して行つた。然し單獨に或る一つの方法を以つて、消費組合の向ふを張つて行くことは出来ないことであつて、運賃も殆んど要らぬ消費組合の商品と商人の販賣する商品とは、それだけでも可成りな値開もあつて價格上に表はれてゆく。であるからして商店の方は、客への奉仕を主として他の方略を用ひると共に、年何回か、この割戻し

する商略を利用して、商店は只親切と、愉快と、便利とを味方として、消費組合と競争してゆかなければならない。

(四) 月賦販賣商略

月賦販賣も、この長い間信用を持續してゆくと云ふ點が一つの常得意維持上の方略に用ひられる。

充分計算して見て、合ふと見たならば、それを一つのその店の特徴として、専門ではなく一つの商略として之れを用ひて面白いものである。東京の萬崎洋服店等が盛んにこの月賦販賣商略を用ひて所謂洋服階級の人々に歓迎されてゐることは、注目に値する事實である。

何商賣にしろ、他店がやつて居らぬからと云つて、自分が試みることを躊躇してはならない。他店がやつて居らぬ間に、自店で充分研究して、方略を定めたならば、どんな商賣でも

よい、出来る限り新しい方法を採用して常に同業者中に抽き出せる覚悟と、用意がなければならぬ。

(五) 月賦販賣の三法

大體月賦販賣をするには三つの方法がある。遞増法と、遞減法と平均法との三つがある。遞増法は最初の支拂金が少なくて、漸次終りに至る程増額するのである。これは客を呼ぶには都合のよい方法ではあるが、可成り危険率がある。危険率の點から云へば最初には少し多い金を排ふが漸次遞減して行く方が危険率が少い。而しこれは人を惹き付ける力は前者よりも劣る。矢張り一般に多く用ひられる方法の平均法が先づ無難であらう。月賦販賣をするには何割位を掛けるがよいかは、それぐの商賣に依つて、計算決定するものであるが、さう高い掛け込みをしては駄目である。

(六) 月賦販賣と集金

月賦販賣上一番苦しんでゐるのは、この點である。大體の月賦販賣取引の間に起る問題は、この點に就いて紛糾を生じるのである。集金法としては色々に苦心されてゐる。最近流行の家具類の月賦販賣などは、月賦回数だけの約束手形を取つてゐる。それには保証人が裏書をする事になつてゐる。之れは割合よい方法である。その外集金郵便にて集めるとか、印刷をした振替用紙を送つて置いて、送金をさせるとか云ふ方法がよいのである。

(七) 掛賣商略とその引力

月賦販賣は要するに長期間に渉る掛け賣り商略である、而して普通の掛け賣も普通の客を繋ぐには有力な商略である。どうしても今後信用組織の發達と俱にこの掛け賣り商略は色々と形こそ變はれ、益々發展してゆくものであつて、到底これを全部現金賣りにすると

云ふ事は不可能である。  
 『掛け買ひはどうも買ひ過ぎる』と云ふ客の言葉は必ず何商店でも聞いてゐるであらう。そこから色々の後日の面倒も危険も生れ来るとは云へ、この事は又實に掛け賣が持つた一つの顧客吸引力を示すものなのである。  
 資金に應じ、客に依つてはこの掛け賣商略を併用することが常得意様維持の上には、有力なこと勿論である。

(八) 貸し倒れ防禦策と預金商略

之れ程の強い顧客吸引力をもつた商店にとつて好もしい福の神も、何にも彼もは出来ないものと見へて、どうも貸し倒れが出来て来る。ウツカリすると福神賽銭を取り放す。ウツカリ信じ過ぎるとこの賽銭の取り放しに逢つて、福の神だと信心したその御本體が焉んぞ知らんや、ヒイキの引き倒しを本職とする貧乏神であつて、アツと驚いた時にはモウ遅い。六日

の菖蒲、十日の菊、團十郎張りの大目玉をムイテ口惜しがつても追つ付き申さぬ。

これでは困ることであるが、どう云ふ風にして防禦するがよいかと云ふに、色々に方法はあらうが、外國でやる方法にこう云ふのがある客から或る額の金を預金させて置いて、それは銀行の預金と同じ利息をつけるが、妙に片意地な見え坊の多い日本では、利殖と云ふことよりも不愉快で一才實行が出来なからう。防禦策としては、小賣商店が共同で信用調査機關と云ふ様なものを作つてこの貸し倒れを豫防する様な工夫がよからう。

(九) 未來の紳士、奥様を優遇する顧客維持商略

大人もの計り賣つて居る店では、動もするところの大事な未來の紳士、淑女諸君の兒童を忘れ勝ちになる。これは云ふ迄もなく、無考へ極まる話である。近來この事が流石に重要視されて来て、都會の相當の商店では兒童優遇の方法を講じて居るがこれは當然のことである。この方法を更に全國の商店がその規模に應じて何故採用しないであらうか。強ち三越、白

木、高島屋等の如き大商店の設備を真似る必要は無いが、どんな小店であつても店頭で充分その子供達を喜ばせることだけは、平素からの準備に依つて出来るのである。それを只空御世辭を親に聞かせたゞけでそれで済むかと思つて、捨て居くから、イザとなつた場合に大事の容の子供衆に差し上げる品物がなかつたり、喜ばせることが出来ないで、子供に判りさうもない、出来合の御世辭を振り撒いて間に合せて置く。これを少し注意をして、平素から子供好みの一寸した手遊び道具とか、廣告を兼ねた繪草紙とかを具へて置いて、せめてそれに依つてでもこの未來の紳士、淑女諸君の御機嫌を取り詰めば、親にも喜ばれ、その子供にも無論好かれると共に、その商店が平素からの注意の程も見えて、大變双方によいことである。

今後の商店はこの小紳士、小淑女を大人並みに客と考へて優遇する上に工夫を怠つてはならぬ。

## 第九編 通信販賣商略

### 第一章 通信販賣とその前途

#### (一) 地方消費者を相手

この通信販賣には後にも脱く専業と副業との二通りはあるが、通信販賣そのものにはまた二通りある。即ち一、自己の店に於いて販賣する商品と、二、自己が販賣し居らざる注文をも併せて送る場合との二つである。然し眞に通信販賣をやるには、自店に販賣しないもの迄も注文に應じる様なものでなければ、通信販賣業としては全いものではない。

通信販賣は地方消費者を相手とする商賣であるから、直接店賣りをする商店の様に店を飾つたり、大して賣れない商品迄も揃へて居いて客に見せると云ふ必要はない。それだけに固



定する資金を少くすることが出来るので巨額な資本を擁しなくとも、やり得る商賣であつて將來益々發展の見込み多い商賣である。

單一な商品を賣る通信販賣としては、強ち例を外國に藉りる迄もなく、日本に歴史的なる種苗通信販賣業者等の例がいくらもある。之れを單一商品でやるか各種の商品を手廣く通信販賣するか、隨意であるが、大體最もやりいゝ方法は、或る部門を限つて、その部門内であらゆる商品を賣ると云ふやり方が、一番確實でもあり、面白くもあらうし、資本の額も、強ち巨額は要しない、特に之を副業として、店は店、通信販賣は通信販賣としてやつて行くならば、相當面白い成績が、大した苦もなく得られるであらう。

(二) 通信販賣に適する商品

通信販賣にはどんな商品でも適して居るとは云ひ難い。今、その不適當のものゝ概略を述べて見れば、一、代價のあまり安いものは不向である。賣る方でも利潤が少く、買ふ方にし

てもその手数の煩雜に堪へなからうし、然も所要の手数、費用等は、高價なものも、安價なものもそう大した差はないのである。二、嵩高品または重量品はこれも不向である。大型機械類等は通信販賣には不向であるし、また無闇に重量のかゝるもの等は、運送の不便に同じく堪へなからう。三、腐敗し易いものと、破損し易いものも不向である。破損し易いものは運送中に破損の危険が多いし、腐敗し易いものは到底輸送に比較的時間を要する通信販賣等には不向であらう。四、品質の一定せないものは又これも不向である。美術品、骨董品等の如きは通信販賣にては容易にその商品の特徵等が客に明瞭に知らしめ難いので、これも不適當であらう。

結局通信販賣に向くものは、いま述べた諸點の反對、一、代價が高い程よく、二、容積、重量共にあまり大きなものでないのがよく、三、腐敗や破損の憂の尠いもの程よく、四、どうしてもカタログに説明し盡せる程度の商品でなければならぬこととなる。

(三) 通信販賣の副業と正業

通信販賣を専業とすることは勿論よい、而し特にこの章に述べたいことは、通信販賣を副業として、各小賣店が営むことを奨励したのである。小賣店がどうしても地方の客を呼ぶ爲めに、相當地方客を頭に置いて廣告をしてゐるのが現状である。して見れば、その先僅かに一步を進めれば、通信販賣は開始出来ることであつて、實に譯のないことである。その爲めに要する特別な設備とか、それらに要する費用とか云ふものは一個商店を經營してゐる人の身にとつて見れば極く些少のことなのである。既に今日に於いても商店に依つては、受動的にこの通信販賣の仕事をやつてゐる店が多いのである。

してみれば、これを只意識して計劃的に出るか、單に客から注文されて、受動的に無意識にやるかに依つて、通信販賣を立派にやるか、やらぬが、決まるのである。かく判明して見れば、素より儲けのある仕事であるから諸君も進んで自らこの通信販賣を副業としてやられ

てよい筈である。

(四) 商品仕入れ方法

客から注文を受けたならば、その商品を如何にして仕入れるかと云ふことは、自店取扱品でない場合はそれだけの準備がない場合はマゴ付かされるものである。その準備に就いて大體を述べて見よう。

何商品にせよ、その製造元と特約をして置くことがすべての點に於いて必要である。製造元がない場合には、それを取扱ふ問屋又は卸賣店に特約をして置かねばならぬ。そして、甲品は注文の出来る迄は何日間、乙品の注文後何日間と云ふが如く、その注文入品から、製品出来迄の日数は責任のある契約をして居かねばならぬ。カタログに注文到着後何日目に發送と云ふことも書いて置く必要があるから、その日附はこの仕入れ先との契約を基礎としなければいけない。さもなければ、客から注文は取つても、注文品の發送が無闇に遅れたが爲め

に、客からはそれを理由として、その商品を返戻して来ること等がある。こう云ふ後々の面倒を防ぐ上からも、是非この仕入先との協定は経て居かなければならぬ、次に注意することは、客から氣に入らぬとか其の他の理由で他品との交換を求めて、先きに送つた商品を返戻して来た場合に、その商品を仕入れ先に返すか、自店で引き取るか、その點を仕入れ先とよく協定して居なければいけない。荷作り等も製造業者の方であるか或ひは自店で荷造るか、矢張り前以つて、協定して居る必要がある。出来るならば、一枚の付票を仕入れ元へ送達すれば、その商品は、豫定の期限内に自店の名義を以て、仕入れ先より直接注文主へ發送して呉れる様にしたがよからう。

(五) 通信販賣成功法

通信販賣を成功させるのはどうするがよいか、いまその成功法を左に掲げて見よう。

一、奇抜なる名稱(商品の)を用ゆること。

- 二、斯業に通曉して居る惻愾な事務員を使ふこと。
- 三、すべての商品を供給するに充分の注意を拂ふこと。
- 四、すべての注文を迅速に發送すること。
- 五、すべての注文を注意して撰擇し、注文主の意を充すこと。
- 六、これらを總括する支配人の敏腕なこと。
- 七、すべての來信に對しては、極めて明晰に注意して誤信なき様にすること。
- 八、どんなに尠くも季節毎には、目錄を送ること。
- 九、廻状、小冊子等の廣告印刷物は、常に手廣く配布すること。
- 十、廣告を爲す場合に、通信販賣の便利を取扱ふ旨を書き入れること。
- 十一、顧客の求めに應じて、品物を他品と交換し、或ひは求めに應じて曩きに申し受けたる代金を返却すること。萬事萬端、店に來た客と同じ取り扱ひをしなければならぬ。
- 十二、事を行ふに秩序がなければいけない、そして整頓されてゐなければならぬ。

十三、發賣商品を精撰することは勿論である。買ひ手がこれを看破出来なくとも、品質の劣等なものを上等品等と稱して賣つてはいけない。

十四、嘘があつてはならぬ。必ず何日しか露はれるものであることを知らなければならぬ。

十五、客が不満足を云つて取り替へ、若しくは、返却を云ふ場合にも、保証は明かにして辯解はやめた方がいゝ。

以上は通信販賣の成功法として信奉するに足る諸點である。

(六) 通信卸賣業

通信卸賣業をやるには必ず次の諸點を注意してゐなければならぬ。一、正札付割引なしにする、二、證明ある者に限り、代金引換便又は荷爲替付きとして發送す。三、汽車、汽船への持ち込み料のみ無料にして、運賃は全部注文者の負擔とすること。四、不満足の際の取

り替へは自由であるが、到着後五日以内に返送させること。五、一打以下の注文は斷る。但し目錄に一箇の値段を付けたものだけ、打以内も販賣する。六、店を持つて居る人に限つて注文を受ける。一般の御客さんには御斷りする、と云ふ様な注意を常にその目錄には書かなければいけない。然し目錄には「このカタログ所載の値段は何月何日現在の市價に依つてゐる。故に當値段を有つてする取り引きは、永くは困るが、何月何日迄は高低にかゝはらず當店がキット責任を有つて送付します」と云ふことを書いて置く必要がある。通信卸賣業の方では、その仕入れに最も機敏と呼吸を働かして、必ず安い時に抜け目なく仕入れて置いそして一方、市價の多少の變動には應へて、小賣業者の注文に應じる様にするよ。小賣業者は纔かな市價の動搖も見て、大抵は幾分安い時にその仕入れをするものであるから、幾分にも安いことを取り得として小賣店が進んで注文する様に、仕向ける事が得策である。その外卸賣通信業をやる人は出来るだけ小賣店の便利になること一切を考へて、親切に相談してやり、教へる機關を設けることがよいのである。例へば、小賣店に無料で或る雑誌を毎

月送呈する。その雑誌は無論自店の宣傳雑誌ではあるが、その内容には、小賣店が讀んで参考となること、窓飾法とか、事務整理法とか、陳列販賣の様式とか、経費節減の方法とかを常に記載して、どこ迄も小賣商店の相談役となつてやる氣がなければならぬ。これは、いま云つた様な方法でやるならば、必ず成功するものであつて、且つ在來の卸賣業がやつて居る注文取りを諸地方へ、派遣する費用に比べると、その経費は確實に數%を減ずることが出來て、加ふるに、商品の持ち高も少なくてもよいものであるから、つまり資本の回轉率が多くなつて、非常に利益も随つて多くなる。且小賣店に對する親切の度合ひは遙かに深いものである。小賣店からも必ず喜ばれることは確かである。

(七) 特産品の通信販賣

地方では特産品の通信販賣をやるのが、大いによい、各土地々々には、それ相當の名産がある。然しその特産品は今日迄はその地方だけの感があつた。それでは思はしく發展は出

來なからうから、全國を相手に通信販賣を初めるのである。その地方々々で有名な特産品が今日迄も大都會方面は、大分都會の商店に依つて取り扱はれてゐるが、少し地方の都市へ行くと、もう全く中央の影響は受けてゐるが、遠い地方の特産品等と云ふ様なものは、まるきり販賣されては居らない。これは發展の餘地がこの方面に充分あることを示せるものである。一寸私が考へたゞけでも諸方にある特産品が、四國では、徳島の海苔羊羹、高知の珊瑚、鯉節、鰯のうるめ、下關では海丹、小倉で小倉織、久留米の餅、藍胎漆器、熊本の朝鮮飴、長崎のカステラ、岡山の吉備團子、神戸の牛肉の味噌漬、大阪の奈良漬、岩おこし、京都の千枚漬、時雨煮、大津の鮎壽司、岐阜の乾鮎、提灯、奈良のあられ酒、名古屋の守口大根漬、岡崎の八丁味噌、濱松の甘納豆、静岡ならば、茶とわさび漬、新潟のありの實、甲州の葡萄、北海道の燻製鮭、昆布、弘前の林檎、日光の羊羹等であるが、おそらく考へ出せば、まだ多く多いことであらう。

(八) やりよい方法

特産品を通信販賣するには、その土地でその品を賣つて居る人には副業として絶好のものである。そのやり方は、後段に通信販賣業に必要な機關を説明するところに詳述するが、要は全国的に特産品と云ふが如き獨占的な商品を手廣く賣らぬと云ふは間違ひであつて成程この通信販賣を副業とするがよいと云ふ熱を有つて欲しいものである。

第二章 通信販賣の機關

(九) 廣告と得意先臺帳

通信販賣業には、先づ第一、無くてならぬ機關は、廣告と得意先臺帳である。廣告を怠つては、通信販賣は事實上消滅してしまふ。また、廣告だけは出來ても、得意先臺帳の編成法

を知らなかつたならば、何處へ送つてよいかも判らず、結局商賣は出來ないことになる、で廣告の事は後段に説明するが、こゝでは先づ基礎となるところの得意先臺帳の編成法を述べやう。

全國にある人々をどうして知るかと云ふ事は各種の名鑑類を集めることである。例へば、商工信用録、日本工業要鑑、日本紳士録、各地の電話加入者名簿、振替口座加入者名簿、銀行會社要録、職員録、諸學校職員録、華族名鑑、日本婦人録、官私大學及び諸専門學校一覽等數へ舉げればまだ莫大の數である。要するに之れらを集めて、自己の商品に適した部類の人を選んで、先づ廣告物を發送するのである。それで得意先臺帳は編成される。

(二) カタログの威力

通信販賣にカタログは恰度之れを運動競技に喩へれば、ハンデイクヤップされたものと、然らざるものとの差異である。カタログのない通信販賣は事實上無力のものであつて、四斗俵

を背負された選手が、五哩のマラソン競走に加はる様なものであつて、殆んど問題にならぬ話である。然らばカタログはどうすればよいか、その作り方は次項で詳述しよう。

(三) カタログの作り方

カタログは、その商品の特色から、送金注文の手續に至る迄遺憾なく説明し、圖解し、更に振替貯金用紙なり、注文用紙なりを添へ、搔ゆいところへ手の届く様にして居いて、これを見た者は必ず買ひたいと云ふ氣のする様に出来てゐなければならぬ。カタログ製作上の大體の要領は、一、読み易いこと。二、商品の寫真を用ひて判り易くして置くこと。三、體裁も美しい方がよい。四、注文するに便利でなければいけない。五、値は安くしてやるがよい。この五ツの點である。

地方の人は更らでだに、六ツカシイ文章では困るものである。一番馴れた、一番読みよい文章に成る可くは振り假名を付けて誰にも相當面白く讀んで興味を覺える程でなければいけ

ない。而し、文章だけではどうしても不足であつて、そこには人を惹き付ける上からも、商品の理解を早める上からも、是非寫真、或ひは挿し繪が必要である。寫真は必ず、商品をも最も理解し易い位置から撮影したものでなければ用ひても意味を爲さない。然しそれらの組み方や配列が、間が抜けて居たり、ゴタ／＼して居たり、然るに一杯説明や寫真が詰まつてゐるのもよくない。相當美しさを感じしめるだけの體裁を有つて居なければいけない。そしてその判りよいよく出来たカタログを見て欲しくなつて注文を發したくも、肝心のその注文の仕方が頗る面倒であつたり、大變な手數がかゝると云ふのでは、切角買はふと思つた商品もその爲めに忽ちイヤになつてしまふ。であるから、注文の仕方は便利に出来て居なければいけない。

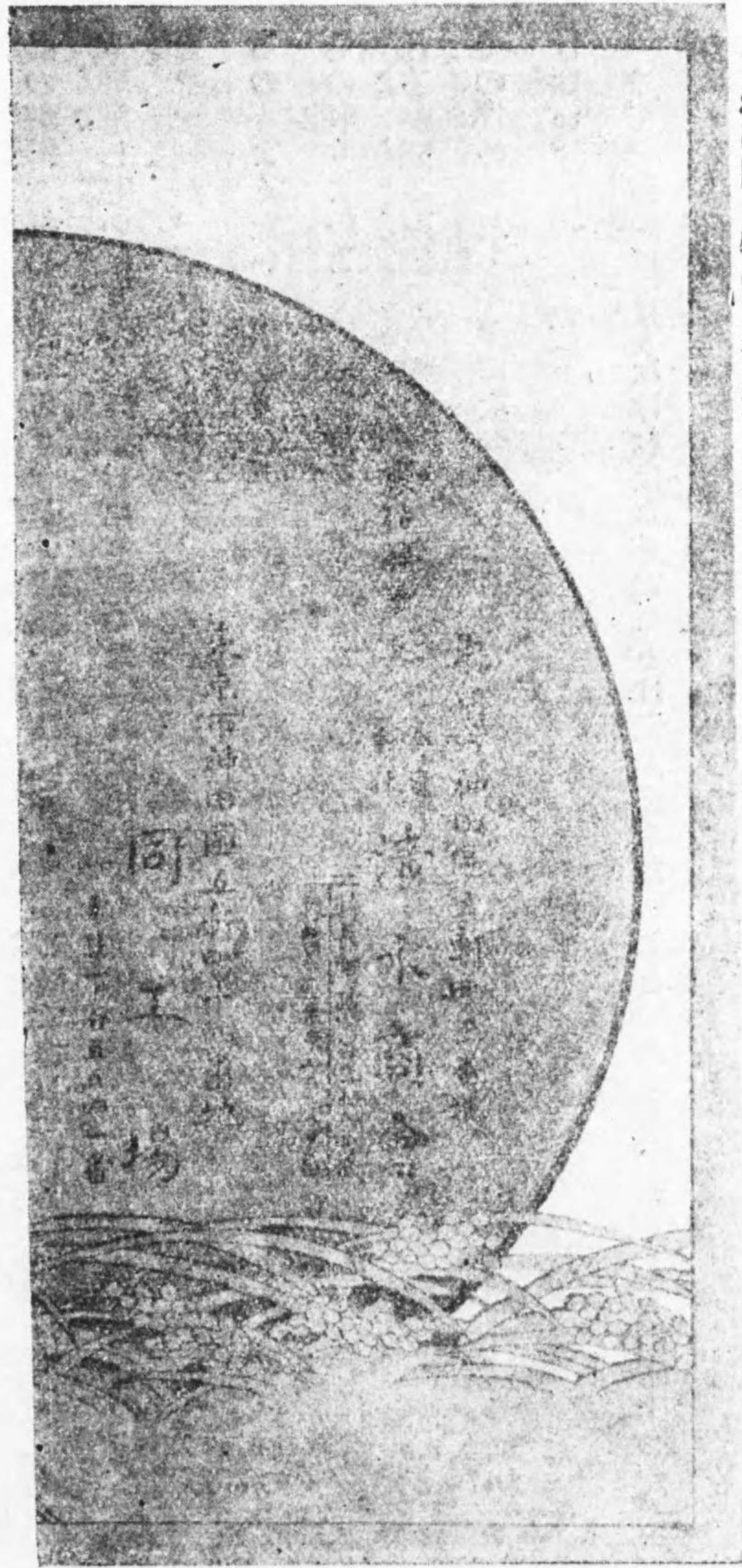
さて、値段は安くなければならぬことは云ふ迄もないことであらう。かくして出来上つたカタログは前項に説いた「得意先臺帳」に依つて、目指す方面へ漏れなく配布するのである。

(四) カタログの實例

以下に實例として文句を組み込んであるカタログのこれが、表紙である。



これは同じ物の裏表紙であつて共に美しい色刷り





これは、寫眞版に見える通り清水式無砂精米麥機のカタログで、先づ良い方であらう。天地は六寸あつて、幅は二寸九分の物であるが、紙面の都合上、次の如くに縮めて掲載してをく。猶このカタログには四六倍版程のオート紙の口繪寫眞が附されてある。

(以下清水式精米機カゴタの本文)

### 優等精米麥機發明の表彰

大正十一年四月廿九日清水式無砂精米麥機は實施上の効果優秀なる發明品なりとして農商務省發明獎勵規程に基き帝國發明協會より盛大なる表彰式を擧げられ農商務大臣特許局長、東京府知事、東京市長、商業會議所、會頭其他朝野貴賤の臨席上に於て表彰狀並に金牌を授與せらる。

蓋し本機は各種精米機中の最高賞を獨占せるものにして如何に他機に冠絶せるかを知りし。

### 專特許 第一五二四九號第一六五八八號 清水式無砂精米麥機說明

近時工業の勃興と共に精米業者及酒造家諸彦は到る處舊式胴搗を廢して文明的利器たる新式精米機の續々使設せらるゝを見るに到りたるは斯業の爲め最も慶賀すべき事なり、然るに現今種々なる名稱の元に新式精米機として發明せらるゝもの目を追ふて續出するも何れも精米機たる要點の完備を缺き實用に適せず唯誇大なる廣告を弄して顧客の歡心を迎ふるに汲々たるものゝみなれば需要者は是等誇大なる廣告に惑はされ多大の損害を蒙らるゝは洵に遺憾の極みと云ふべしされば各位の參考迄に精米機の最良なるものは如何なる構造によりて如何に特長を具備するかを具陳して清水式無砂精米機が如何なる構造と如何なる特長によりて多大の高評を博しつゝあるかを聊か御披露申上。

### 清水式無砂精米麥機の特長

#### 第一 無 砂

清水式無砂精米麥機の圖



この場所には機械の寫眞版が入れられてある。

米機と全く異なるが故に一握りの砂も用ひずして如何に乾燥よき古米と雖も從來の混砂搗

商 略

無砂米は衛生上有効なるのみならず經濟上混砂米に比し數倍有利なるは一般の認めらるゝ處なるも從來無砂精米機の發明せられたるものなく若し發明せらるゝも搗減と發熱多きか乃至は精白量の少きにより到底實用に適せず爲に無砂精米機として實用に適したるもの、發明は絶対に不可能の事と斷定せられたるなり然れ共清水式は根本的の發明にして其構造は從來の精

第二混砂

より數倍好成績に精白なし其精米は味はひ美にして最も醸造米に適し糠は石鹼代用品鳥獸飼料及肥料として最上なり、現に本機精白の無砂糠は宮内省御用達の榮を忝なふせり。

從來無砂精米機の完備せるものなかりし爲め砂は精米機の必需品の如く見做され混砂搗は一般の習慣となれるも過度の砂を用ふる時は多大の砂代を要するのみならず機械の磨損甚だしきが故になるべく少量の砂を以て最良の精白をなし得るにあらざれば完全なる精米機にあらず此點に於ても清水式は元來無砂精米機なるが故に少量(四斗一俵に三四合)の混砂にて最良の精白を得殊に機械の要部は堅牢なる材料を以て製作せるが故に變色の憂ひなく又容易に磨損することなし。

第三搗減

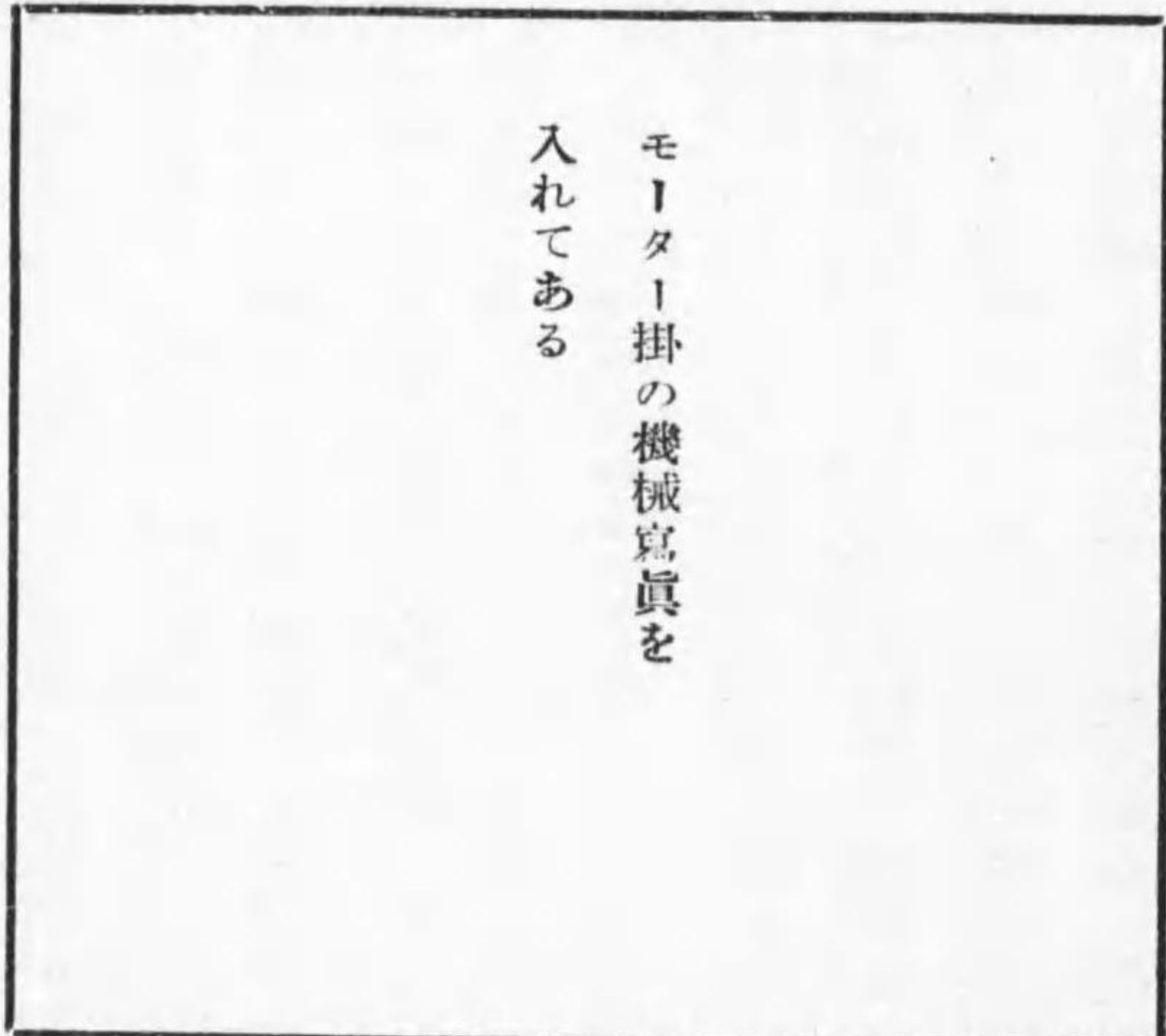
今假りに一日三十俵を精白し他精米機より搗減一分少しとせんか一ヶ年間には四十三石二斗即ち百〇八俵(四斗入)の利あり一俵十五圓とするも千六百二十圓なり況や二分三分の差

ある精米機に於ては一ヶ年三千圓乃至六千圓の相違ある譯なれば如何に價格低廉なるも搗減多き精米機は排斥せざるべからず此點に於て清水式は他の「ロール」式は勿論舊式胴搗より三分搗減し其相違を生ずる理由は

一、他のロール式に装置せる調節板並に網板は米粒を碎き過度の熱を生ぜしむるが故に之れに換ふるに内面に凸凹を有する堅牢なる圓筒を以てし之れが内部に一定の間隔を設け數條の螺旋を有せる眞棒「ロール」一分間三百六十回前後の回轉にて粒々と相摩擦せしむると同時に米粒は最も巧妙に反覆轉々して胴部の糠と芽とは除去せらる隨つて搗減少く發熱の憂ひなし。

二、他の「ロール」式に装置せる排出口は何れも眞棒「ロール」と直角の方向に装置せるが故に精米の行路に激變を與へ米粒を碎き搗減を多くす。然るに清水式は眞棒と同一の方向に圓筒に添ふて眞直に装置せるが故に精米の行路に障害を與へず隨つて米粒を碎く憂ひなく殊に精米を迅速に排出せるが故に發熱の憂ひなく搗減少し。

(圖の置裝機動電)



モーター掛の機械寫眞を入れてある

三、他の「ロール」式の加減器は何れも排出口を狭少にするの裝置なるも排出口を狭少にする時は精米に多大の障害を與ふるが故に米粒を碎き過度の熱を生ぜしむるに清水式は排出口を小さくせず然も偉大の效力を有する加減器を附し是が分銅の進退によりて精米の度を加減するの裝置なれば絶對に精米に障害を與へず如何に折れ易き外國米と雖も碎け米を生ずる憂ひなきが故に發熱の憂ひなし。

以上の如く清水式は其構造他精米機と根本的に異なるが故に搗減は無砂にて二分乃至五分とす。

第四發熱

過度の熱は米買を損じ搗減を多くし變色の憂ひあり殊に夏季過度の熱を起す時は米質を損する事多大なり此點に於て清水式は其の精白の要部は第三搗減の點に於て陳述せし如く最も簡單にして精米を迅速に排出するの装置なれば夏季と雖も過度の熱を生せず現に陸軍糧秣廠に於ける試験の結果發熱殆ど皆無にして其成績の優秀なるを廠員一同より賞賛せられたり。

第五馬力及精白量

精白量の少きもの又は馬力を多大に要するものは經濟上最も不利なるものなれば電動機又は石油發動機等の文明的原動機を應用せらるゝに際しては最も少馬力にて多量の精白をなすものを撰ばざるべからず此點に於て本機は其の發明他の「ロール」式と全く異り構造簡單にして容易に精白し得るの装置なるが故に運轉輕快にして精米を迅速に排出す其の成績左に

▲特大號は五馬力(モートル以下同じ)を以て拾時間百俵乃至百貳拾俵(四斗入)を優に精白す。

▲特等號は三馬力を以て十時間六十俵乃至七十俵(四斗入)を優に精白す。

▲一號機は二馬力を以て十時間四十俵乃至五十俵(四斗入)を優に精白す。

▲二號機は一馬力を以て十時間二十俵乃至三十俵(四斗入)を優に精白す。

▲三號機は半馬力を以て十時間十俵乃至十五俵(四斗入)を精白す。

(但精麥の場合は右の約倍數の馬力を要す)

第六取扱

取扱複雑なるものは搗減を多くし機械の破損大なるが故に最も注意を要する點なり此點に於て清水式は他の「ロール」式の如く調節板又は網板等の複雑なる装置なきが故に何人と雖も殆ど練習を要せずして容易に取扱ふ事を得隨つて機械を破損する事皆無なり。

第七据付場所

舊式胴搗の如き廣き場所を要する精米機は不經濟も甚だしきものなれば最も狭少の場所に於て完全に運轉せざるべからず此點に於て清水式は各號共僅二尺四方の場所に据え付けられ石油發動機又は電動機を利用せらるゝも長さ九尺幅三尺の狭少なる場所に完全に据え付けられ運轉中震動又は音響等の憂ひ皆無なり。

第八構 造

構造堅牢ならざれば前記の諸點如何に優良なるも年中損じ易く手入に迫はれて其損失莫大なり殊に他「ロール」式の如く調節板並に網板を有するものは月々四五圓の修繕費を要するが故に後日の損失を考ふれば如何に價格低廉なるも排斥せざるべからず此點に於て清水式は調節板並に網板なきが故に月々の修繕費を要せず摩擦部分の圓筒並に「ロール」は殊に堅牢なる本社特製の「チルド」を以て製作せるが故に一ヶ年間取換の必要なし又「メタル」は本社特製の「ガンメタル」を以て其の長さ其の他の「ロール」式の倍尺にして油は絶へず「リング」を以て引上ぐる装置なれば油の外部へ漏るゝ憂ひなく常に運轉を輕快なるしむ其他全

部の製作は他の精米機と異り發明者自身工場にありて職工を監督し細大漏さず入念に製作せるが故に機械は精巧にして堅牢なること他に其比を見ず。  
右の如く清水式は八大要點を完備せるは在來使用せらるゝ各位の夙に認識せらるゝ處にして決して誇言にあらざるは發明品博覽會並に各博覽會に於て精米機中の月桂冠を得たるの一事に於ても明かなり

精 麥

前陳の外清水式は精麥は勿論粟、黍、稗、高粱、等雜穀を精白するに適し殊に粳より直に精米するに成績良好なり尙本機の精麥は少量の水にて精白する事を得るが故に雨天の時と雖も麥を傷つくる事なし。

据 付 法

一、本機を据え付くるには原動機の据え付け終りて後工場の廣狹によりて適宜の所に木又は煉瓦を以て高さ二尺内外の臺を造り原動機車と精米機車の面の中心を取り調

革の外れざる位地に於て「ボルト」を以て取付けらるべし。  
 一、本機の回轉數は一分間三百六十回轉前後とす但し回轉數は精米の成績に關するにより回轉數に相違なき様注意せらるべし。

一、精精機の「ロール」は常に排出口に向ひて時計の針と反對の方向に回轉するもの故据る付の際豫め原動機の回轉に反せざる様注意すべし。

一、調革の幅は特大號四吋、特等號三吋、一號二吋半、二、三號二吋一枚物にて宜し調革は常に「メタル」に熱を起さざる程度に緊張せしめ置くべし。

使用法

一、本機を使用するには先づ漏斗下の蓋板を挿み込んで米の落ちざる様なし置き漏斗に玄米を盛り動力を革車に送りて運轉を開始したる後蓋板を全部引出し玄米を圓筒内へ流下せしむれば精米は排出口より出づるが故に精白の度を檢し分銅を進退して加減すべし而して一度排出せるものを更に繰返せば中白を得尙之れを繰返せば上白を得べし

(但し米質により四五回繰返す事あるべし)

尙油壺には常に油(モートル油又は種油)を以て油壺の側方にある眞鍮製の加減器を越えざる程度に満たし置くべし尙一週一回宛取換を要す。

一、磨滅せる圓筒「ロール」は精米の成績に關するが故に餘り磨滅せざる時期に於て取換へを要す。

一、圓筒「ロール」は素人にて容易に取換ふる事を得但し「ロール」を取換ふる際は革車を取外し革車の押捻の跡「イバリ」を鏝にて充分磨取り然る後に引抜き取換へらるべし。

一、「ロール」の先に取付たる排米機は一週間以上使用後取外すも差支なし。

一、「ロール」の基に嵌らせる赤色の「バッキング」(ファイバー)磨滅する時は機械を破損することあるが故に時々取換へを要す。

一、「メタル」に嵌らせる「リング」(油引揚用輪)は二ヶ所にあるも運搬中一方へ片寄り居る事あり据付の際相方へ分けて使用せらるべし。

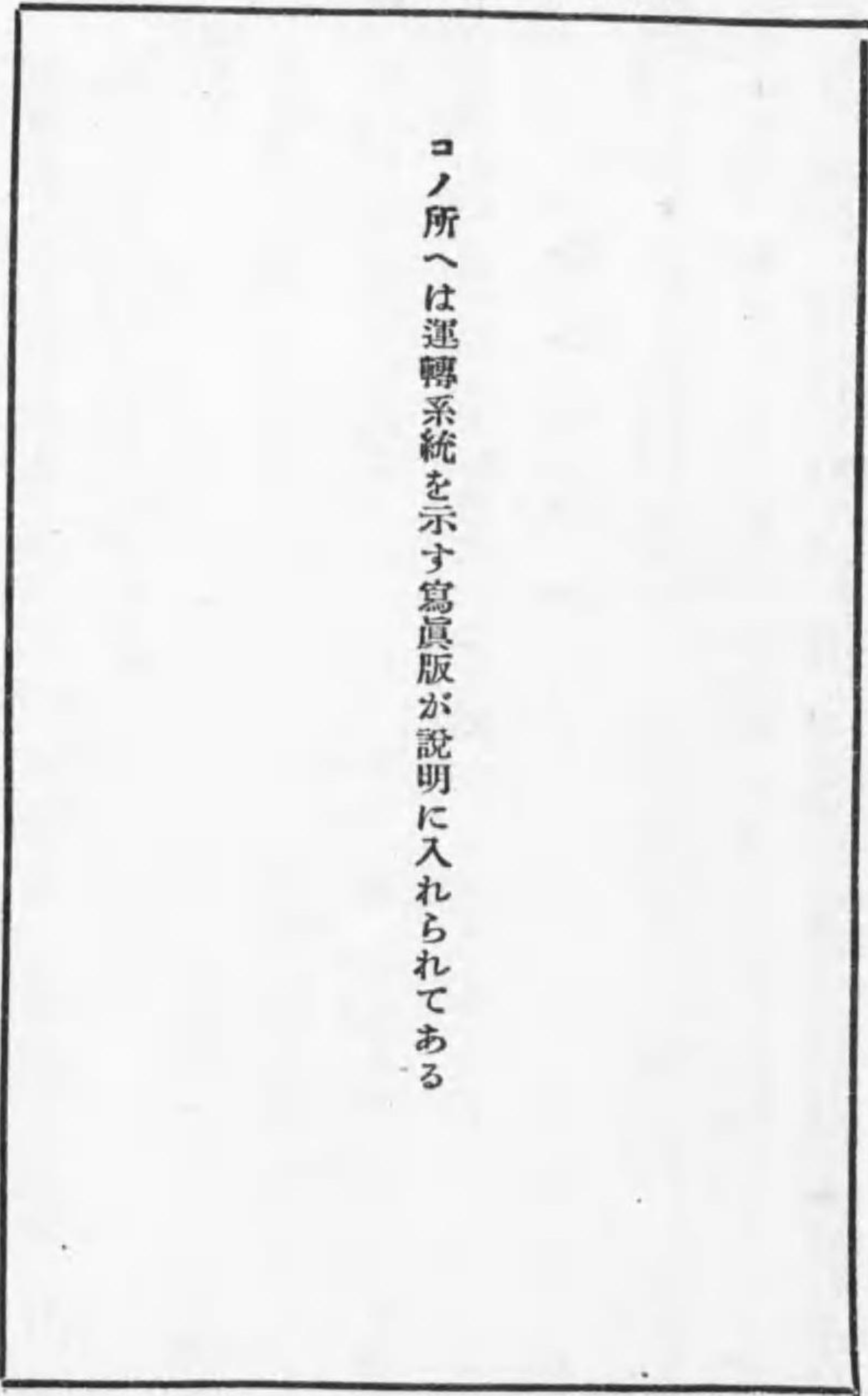
精米作業の改良法

近頃完全なる動力機の多く世に普及せらるゝと共に凡ての作業に動力を利用するの結果精米の繰返し作業に昇降機を使用して人夫料を節約せらるゝに至りたるも在來の昇降機は舊來の儘何等改良する處なき故に人夫料に於て從來と大差なきは誠に遺憾の極みなり此處に弊社獨特の考案により發明せる清水式自働循環昇降機は其の自働昇降機的作用により最  
初玄米を「タンク」に入れ白米となる迄は一切手数を要せず十三四歳の小僧能く五六臺の監督をなす事を得る。

精米機昇降機使用の概略

- 一 精米機を示したるものなり
- 二 米槽(タンク)を精米機の上に直立すること
- 三 昇降機を精米機の横に据ゑ附くること
- 四 昇降機の上端より米槽に米を排出することを示す
- 五 玄米、昇降機に入るゝ箱なり
- 六 糠を取る節なり

圖ノ置裝機降昇環循働自



コノ所へは運轉系統を示す寫眞版が説明に入れられてある

昇降機を取  
付くるも馬  
力を増加す  
る憂ひなし  
機械は堅牢  
にして運轉  
軽く震動音  
響なし

七

精米機を運轉する原動革車を示す

一

八 七の革車の調帯を示す

商 略

- 九 搗粉を入れる、(一一)の調帯を示す
- 一〇 搗粉の通過する道なり
- 一一 搗粉を入れる、函車なり
- 一二 漏斗より精米機に米を流下せしむる
- 一三 排出口を示す
- 一四 排出口用「分銅」を示す
- 一五 排出の白米を再び昇降機に入る、函

精米の方法

始め動力を掛け(七)の革車を回轉せしめ玄米を箱(五)より昇降機(三)を通じて米槽(二)へ入れ終りて後、瓣(十二)を全部引明け分銅(十四)を加減し排出口(十三)より篩(六)を通じて(十五)の箱より再び昇降機に移す事五回又は六回同一の方法を繰返せば上白米となるべし、故に最初一度手を掛くれば白米となる迄は監督するのみ何等手数を要する事なし。

- 一六 籾受け箱なり
- 一七 昇降機を運轉せしむる革車及調帯を示す
- 一八 昇降機「バケツト」用調帯の伸びたる時の送り捻子なり
- 一九 玄米を昇降機に送り込む口を開閉する處なり

精米機定價附屬品共

附屬品は篩取付けボールト  
スツバナ木捻廻の四品とす

(荷造運賃持込費を除く)

特大號機 (五馬力用)	一	臺	金	四	百	三	拾	圓	也
特等號機 (三馬力用)	一	臺	金	二	百	五	拾	圓	也
一號機 (二馬力用)	一	臺	金	百	九	拾	五	圓	也
二號機 (一馬力用)	一	臺	金	百	四	拾	五	圓	也
三號機 (半馬力用)	一	臺	金	百	拾	圓		也	

品 備 豫	特 大 號 機	特 等 號 機	メロ圓	メロ圓	本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
價 定	特 大 號 機	特 等 號 機	メロ圓	メロ圓	本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
			タ1	タ1	本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
			ル筒	ル筒	本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡
					本本本	金金金	十十七	圓圓圓	東京渡



商略

豫定 備價

一號機	二號機	三號機
メロ圓 タ1 ルル筒	メロ圓 タ1 ルル筒	メロ圓 タ1 ルル筒
本本本	本本本	本本本
金金金 十 十三 圓圓圓	金金金 八圓 十圓 五圓 十圓 十圓	金金金 八圓 十圓 五圓 十圓 十圓
同	同	同

自働昇降機定價 荷造運賃持込費を除く

一、二、三號

特等號	一、二、三號
五俵入 三俵入	五俵入 三俵入 二俵入 一俵入
定價 同	定價 同 同 同
金二百十圓 金百八十五圓	金百七十圓 金百五十圓 金百四十圓 金百三十圓
機の高さ 同	機の高さ 同 同 同
十五尺五寸 十三尺五寸	十尺四尺 十尺二尺 十尺五寸 九尺五寸

特大號 十俵入 同 金三百八十圓 機の高さ 十八尺

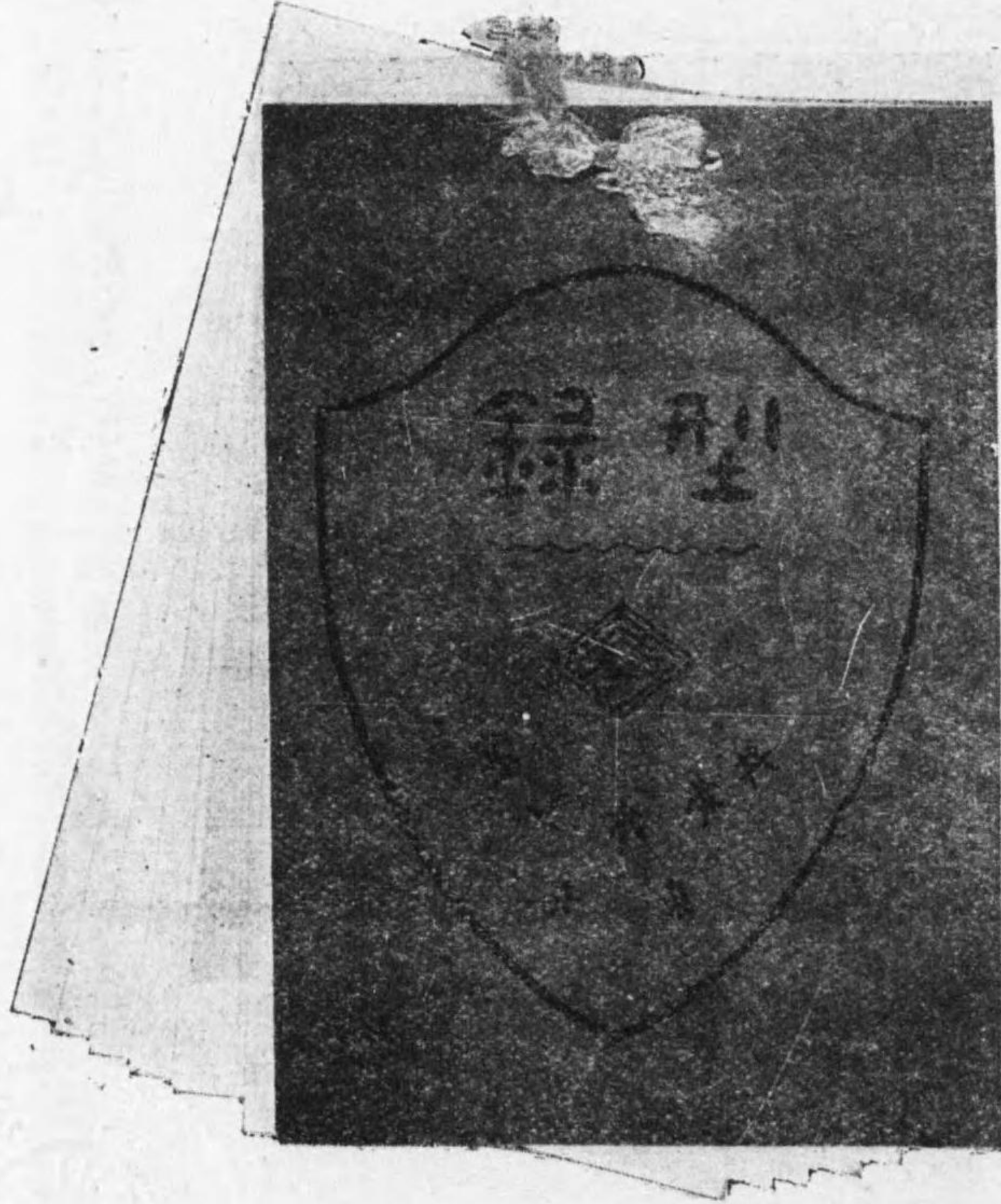
急告

近頃清水式の賣行多大なるを羨み本機を模造し或は清水式云々の廣告を以て世人を惑はすものあり現時發賣の清水式は弊商會の外斷じて之無く然も其成績雲泥の相違に付是等奸商に欺かれざる様店名併に登録商標(天下唯一)に御注意被下度候

候

▲本機は弊社並に各代理店に於て日々運轉致居候間何時にても御遠慮なく御試驗被下度候  
 以上にて清水のカタログは終つて居る。先づ説明式の物としては良い方である。次に掲げた寫真版は、これは松坂屋が出したカタログで四六の四倍判アト四頁の原色寫真版の入つた頗る美しい物である。

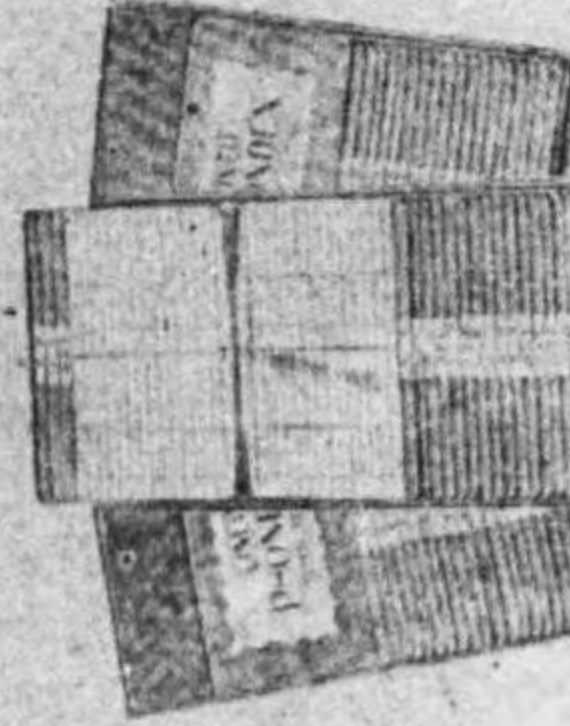
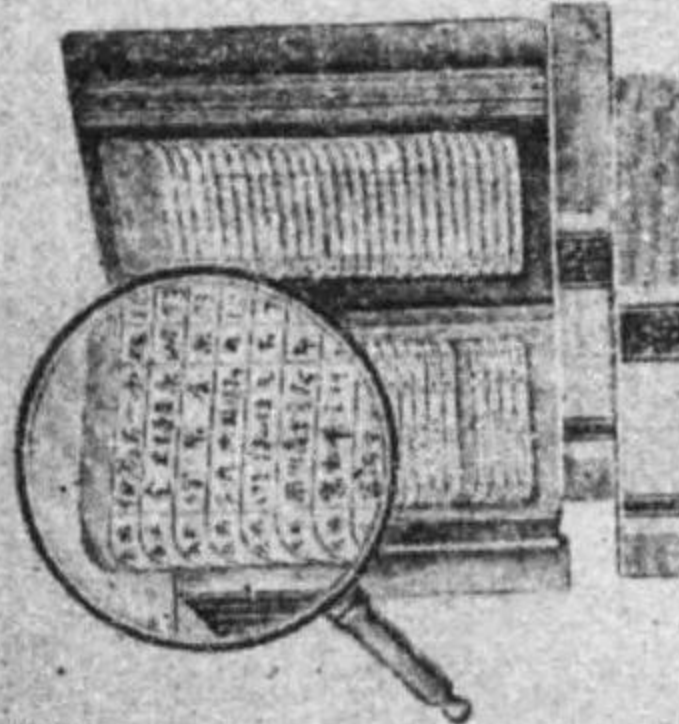
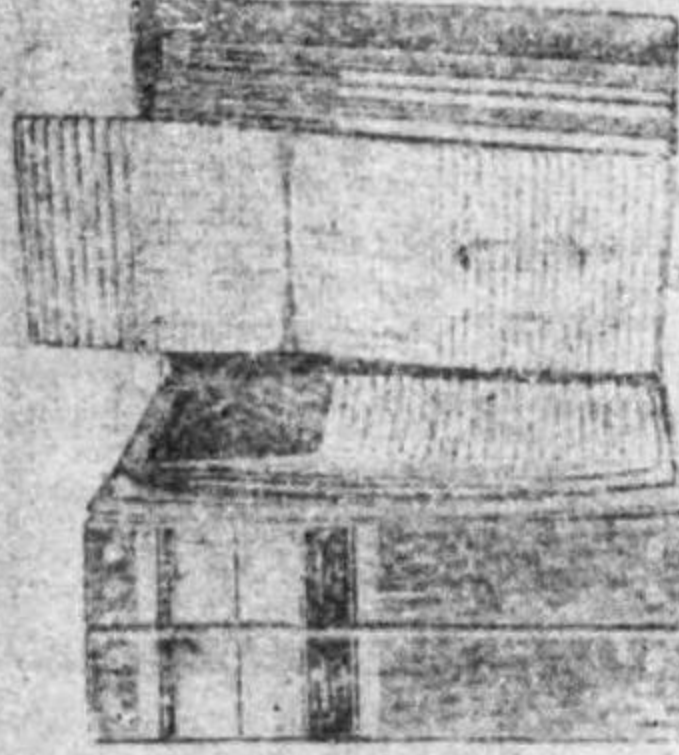




紙を用ひた氣の利いたものである。これはその表面の寫眞版である。

■ 手軽に寫眞版で現物を示した數葉の綴込カタログである。實物は菊半截の物で色ラシヤ表

■ めしならな捷簡厨事務家貴の事に利用して



▲ 其のINDEX VISIBLEなる事がりネオカードの真諦であります。即ち人名品名件名等萬般の口難整理に於て其所要口難を即座に……極めて即座に見出し得らるゝ而も取捨自在で取扱亦輕快なるを、全く従來の組織を超越した科學的整理方式であります。

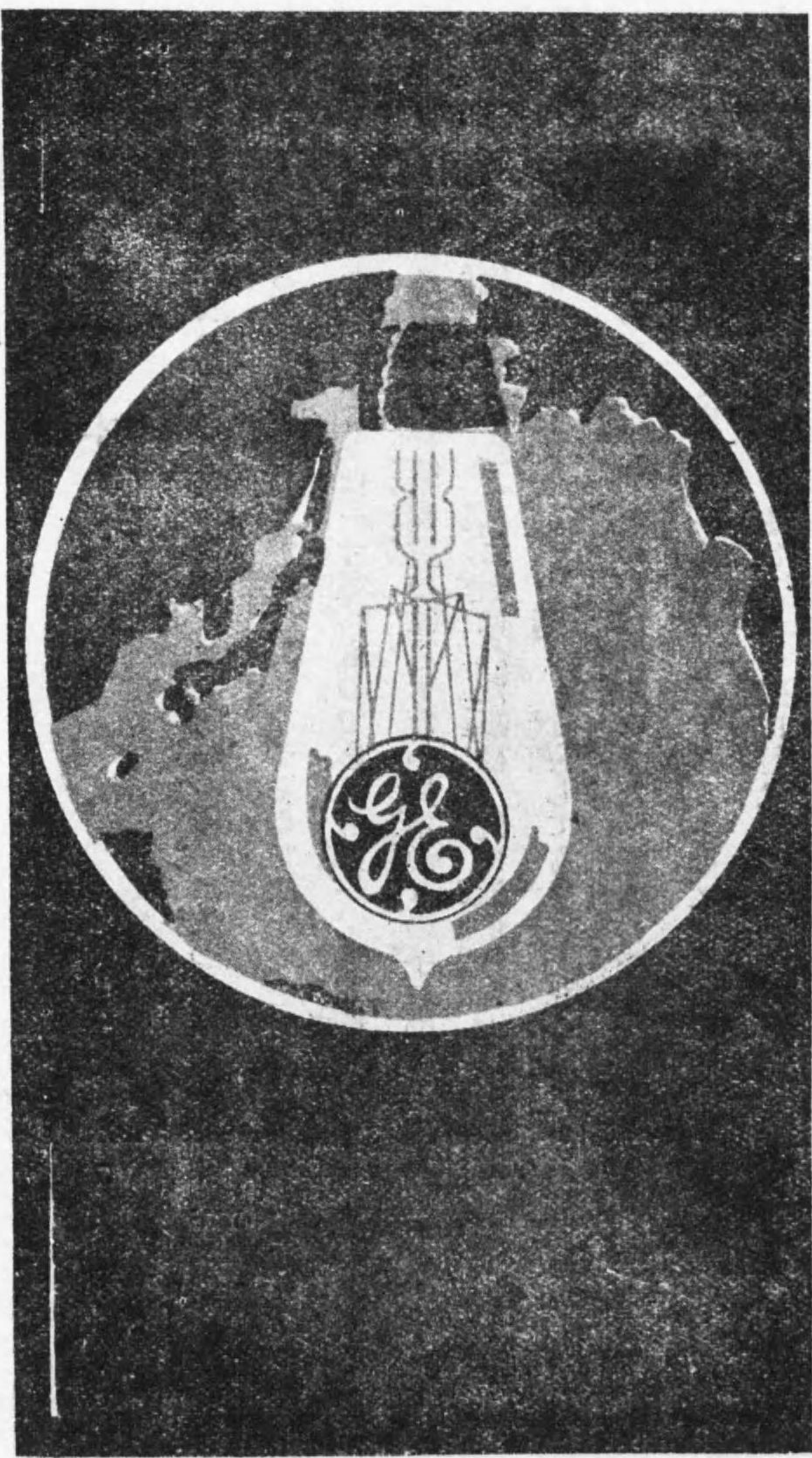
▲ 隨而其の應用範圍廣汎にして商品出納帳、買入記入帳、又は人名簿、印鑑簿、圖書カード等の外、信託カード、保險カード、履歴カード、兵籍カード、學業カード、職工カード、誌號、瓦斯水道引用者カード、運送業者カード等其の利可範圍極めて廣し難し。

▲ 現在品として下表の所類は常に準備す又特殊様式は御希望により多少に不拘御注文に應ずべくカードの寸法一寸×二寸より、二寸×五寸迄總て寸餘種あり詳細に就ては各販賣店代理店又は製造元へ御照會下さる様あります。

■ 御答品しして貴家の趣味品を高位高を

裏面





これはマツダランプの發行したカタログで美しい色刷の物で、實物は殆んど寫真版と同寸である。實物は三ツ折になつてゐて、内容は定價と説明になつてゐる。

商 略

内容の第一頁を示したものである。



(五) 實物見本

カタログを受け取つた客の中からは、その商品の種類に依つては見本を呉れと云ふ様な照會が來る事がある。それに對して、實物見本をやるのはよいことであるが、それを無代進呈にするか、どうかと云ふことは一寸考へものである。第一、見本配布にはすべて可成り金のかゝるものである。第二、眞實購買の意志もない見本漁りの手にのみ入り易いことがある。かと云つて、實物見本を送れと迄に云はれた事は、既に通信販賣が一步成功の域に入つたことを證據立てゝゐるのである。第三、細かく分裂しても見本となるものならばよいが、然し布れ地の如きは、あまり細くしたのでは見本にもなり兼ねるのであるから、この見本進呈と云ふことは近來は成る可く費用の一端を郵券等で納入させて、それを受け取つてから實際商品の少量か又は實物を賣る様にする事が一般に行はれてゐる。これは確に無責任な見本漁りの遊びの手を防ぐには一つの有力な方法である。

(六) 勸誘狀

通信販賣に使ふ勸誘狀は普通商用書翰とは全然その趣きが變つてゐる。この手紙起草するものは、目指す客の階級の平均をもとめて、その點にピッタリと當て筈らせねばならぬ。それが面と向つての取り引ならば、客の顔を見乍らも、色々に變化をもつて、遂ひに買はせると云ふことも出来ること云ふものであるが、一本の手紙にこの重大な仕事を托すのであるから、決して、おろそかには出来ないものである。

その第一要件としては、先づ欲望を喚び起すものである。それはその商品の特徴を明瞭に簡單に示し、その有効な特徴を理解させなければならぬ。

第二の要件は、その切角起きた欲望を充たす商品が即ちこの品であると云ふことを、是非しつかり思はせる力がなければならぬ。この力が無かつたならば態々金をかけて類似品や競争品の廣告をしたり、提灯持ちをしたのと同じ結果に陥る。其には只最上だとか、便利だ

とか云ふ言葉計りを無闇に書き並べるよりも、どこが最上で、どこが便利であるかの内容をハッキリ胸にシミ込ませることが一つの呼吸である。第三の要件は確實だと云ふことの證據を與へることである。それには自店の地位や、信用に就いての何にかの證明になるものを寫眞版其の他の方法を以つて入れて置くのである。第四の要件は愈々欲しくなつた客が、その飛び立つ思ひを即座に注文に變へることの出来るだけ便利に手軽に注文法が示されてなければいけない、切角商品は買ふ決心がついた、而しその注文の仕方、送金の仕方が、とても面倒であると云ふ様な心持を抱かれたら、切角の購買欲はその點からチリ／＼と後もどりをししてしまふ。この點はどうしてもカタログに缺くことの出来ない四要件である。

(七) 追 求 状

さてカタログが(勧誘状)客のところへ送達された。それでもう注文は来るものと定めてゐては、通信販賣は満足な成績を得られない。そこで施す策がこの追求状である。追求状は

さきに出した勧誘書翰の効果を償ふてどうしても先方に買はせやうとするものであるから、是非それだけの注意が行き渡つて居なければならぬ。そしてこの追求状を出してまた或る長からぬ、短かからぬ第二の追求状を出すのである。決して、追求状は第一と第二が同じものではない。斯くして、五回位迄この追求状を繰り返して、はじめて、最初に出した勧誘状の効果が完了されたのである。その割合は最初の勧誘書翰に依つて受ける注文は約一割であらう。次に第一回の追求状はそれよりは二割位も殖へよう。第二回の追求状は更にまた一二割を減ずるであらう、その後の追求は下るものと考へねばならぬ。追求状には、色々の追求の仕方もあるが、例へば特價期間の締め切り期日が迫まつて来たとか、提供商品が残念乍ら豫定の部数が残り少なくなつて居るとか云ふことを記すが、有効なやり方である、

(八) 商品の發送と代金の受入れ

さて愈々注文を受けて、通信販賣は成功したのである。然しまだ完了はせない、即ち商品を送達して代引なれば代金を受け取る迄はまだ完了とは云へないのである。この商品の發送に就いては本書の初めに於いて、既に説明して居いたから、茲には繰り返へさない。要するに客の手にその品物が完全に入手して、自店の親切も先方に感じられるものであればよいのである。

代金は原則として、前金拂ひを採用するがよい。その爲めに振替用紙を添付するのであつて、客にもその事の利益であり、安全であると云ふことを理解ゆく様に説明して置くがよいのである。而し、そののみを守つて居つては、注文は思ふ様にはとれぬから、代金引換便にも應ずることを矢張り併せ用ひるがよい。何れにしても、所謂貸し倒れになる様な通信販賣法は、絶対に避けるべきである。

### (九) 苦情取扱ひ係

最後に通信販賣に最も多い、この苦情の取扱ひであるが、それは決して冷淡に輕々しく、取り扱つてはいけない、多くの場合、自店の營業法の缺點も、商品の缺點も、それ等すべてを教ゆるものが、この客の苦情である。

然し通信販賣の苦情は仲々さうよい意味計りのものもなく、決して單純なものではないもの故にどうしても一つの獨立した分課の設立が必要なのである。と云つても決して驚くことはないので規模に應じて、只その組織を立てればよいと云ふのである。

斷じて、小役員任せや、無責任な人々に任しては置けないものである。

## 第三章 通信販賣の苦情とその取扱

### (一) 苦情の種類とそれらの處置

店賣りと通信販賣とに限らず、凡そ商賣をする以上は、全然客の苦情を無くすると云ふこ



とは餘程困難である。注意に注意を重ねたとしても、未だ何處かに客から苦情の出るものである。如何に誠意を籠めたとしても、それが自己の商店の手を離れてからも、猶自分の責任限界内の出来事であれば、矢張りその責任は商店で負はなければならない。正直に確實にと思つてやつて居てさへそれである。尤も欺偽的な誇大廣告をする程の商店であれば、客の苦情等は問題ではあるまい、然し本書の讀者とするのはそれ等の人ではない。随つて、眞面目な正しい商賣振りをする人のみを標準にして茲には説明をしてゆく。先づこの苦情の種類がどれ程あるかと云ふことは、それを知つて居いて今後にも都合がよからう。大體は七種類程の苦情があると知らねばなるまい。第一は、品物の間違により起る苦情であるが、これは間違へた場合と先方にイヤ氣がさして口實を設けて間違へたと云はれる場合がある。こう云ふ場合には、イ、その品物に異常がなく、郵税や運賃等の運送諸がりを先方が負擔して呉れた場合は、一切争論を避けて代金を御返しする處置と、ロ、金は返さないで、是非何にか他の品物と取り替へることにする處置と二つある。穩やかなことは、イ、の處置の方が

穩かであるが、然し成る可くは、その品物なり他の品物なりを買つて貰つて、店との縁がそれきりにならぬ様にした方がよい。第二の苦情は、品物の脱漏より起る苦情である。これには不着の場合の苦情もあるであらう、途中の何にかの間違も考へねばならぬが、そんな場合には、發送してある事を、素早く通知すると共に、不着の理由を確めて、その事を先方へも報らせてやつて、尙不着の場合には代品を送る事をも申し添へるがよい。第三は注文履行の遅れたことから起る苦情である。之れは確かにその店の通信販賣組織に何にか不備な點があるから生じる場合が多い。こう云ふ事は平素から充分注意して、通信販賣の標語とする『早く、正しく』先へ品が到着する様な設備を具へてゐなければならぬ。遅延した事に對する苦情には充分陳謝しなければいけない。第四は品物の運送中に於ける損傷に對する苦情である。之れはともすれば荷造り不完全の爲めに起ることもあり、激しい荷捌法の爲めに生ずることもある。これは矢張り、その爲めに甚だしい損傷があれば、品を取り替へるとか、それ程でない場合には充分陳謝して、荷造り上の點に就いて、然ることの今後起らざる様研究し

なければならぬ。第五は信書の紛失より起る苦情である。これは多くの場合がその店の混雑に紛れて紛失させるか、保管の方法が誤つて居たかであつて、さう云ふ場合には、通信料は勿論店で負擔して再注文を手早く促がさなければいけない。愚圖々々して居ると先方がその品物に對して、イヤ氣を有つことがある。第六は、品物の全然紛失より起る苦情である。これは双方が確に受け取つて居らず送つてあるとすれば、發送臺帳を調査すると共に、それを輸送した機關に就いて調査して、客へその事を次の様に通知しなければいけない。その要領は「目下各運輸徑路を調査中であつて、必ず數日内に、何れの方面へ誤配されたか、或ひは紛失されたかと云ふことを明瞭に調査してお知らせするから、今後幾日間に（假りに一週間とか十日とか）を、御猶豫下さると共に、この書状も御保存を願ひたい。愈々品物紛失と確定した場合には、御急報致すから、その時には御希望を書いて、本書と共に、返金を御望みか、代りの品を御望みか知らせて頂き度い」と云ふ様な風にして、こちらの誠意を見せると共に、勉めて先方の同情をも得て、切角の信用を無くしない様にせねばいけない。第七は、

品質の相違より起る苦情である。これは悉して、不用意の裡に廣告文中に誇大な文字が含まれ居たり、發送の手違いから、同じ品物でも質の違ふものを送つたりするか、第一の場合に先方が思ひ違つてイヤになつた者が、云ふ苦情に多いのである。これ等の注意する點は廣告文の起草に當つて、白々しい嘘や、誇大な點を含まさぬことを心掛くべきであるが、その處置に對しては第一の場合と殆んど同様である。

### (二) 苦情の割合

苦情の割り合は、經營法のよい店と、わるい店とでは、その割合に大差のあることは勿論であるが、大體は一%以下であるのが普通である。月に五萬通の勧誘状を出すものであれば、三四百どころが先づよい方の割り合であらう。それがわるい方の商店になれば、月に五千位の勧誘状しか出さぬ店であつても、その苦情が、一割にも二割にも上ることがある。これ等は全く通信販賣業者の信用上の重大な問題であるから、充分注意をして、必ず苦情は

減らすことを心掛けねばならぬ。

### 第四章 通信販賣の事務の實例

#### (一) 通信販賣の組織

通信販賣の組織としては、大體は次の様な組織を有たねばよくない。着信部、品揃へ部、手形部、通信部、計算部、荷造部、發送部、廣告發送部、地方部とし、地方部はその販路となる土地の状況を地域的に調査するか、或ひは經濟的に調査するかの仕事を常にして、これ等を統括する、總務部がその上にある。全體を地域的に區分して、北海道、本州、九州とか滿鮮とかいふ風にして事務の簡捷を計るのである。

## 第十編 新装された出張販賣商略

### 第一章 地方出張販賣法の秘訣

#### (一) 出張販賣の呼吸

これを例へて見れば、吾が店に居つてする販賣は實力のある上に、應援團を背後に控へて而も自信の競技を行ふ選手の如きものであらうが、出張販賣は、トラックに馴染もない異國へ出掛けて行つて、只一人應援團もなしに競技をしようと云ふ選手の様なものである。實力上に差がないとしても、競技をやる上から、何の位どつちの難易であるかは想像に難くないところである。

場合に依つては、先方に色々な口實をかまへられて、先方の顔を見乍らも、商談の時間を

與へられないで拒絶される場合もあらう。或る場合は顔も見られず數回の往訪も冗となつてしまふことがあらう。それにはどうしてもそこに何にか特殊な準備と云ふものがなければならぬ。この準備なしに出張販賣することは半以上不利益なハンディキアツプを有つたと同じである。

そこで、この呼吸の中心は、出張してからの應對と、出張する前のその準備との二つを具へることである。出張前の準備には色々あらうが、小賣出張販賣としての準備を次に説明する。

### (二) 小賣出張販賣の方法

商品の種類に依つては豫め小賣のカタログとか、勧誘書翰などを發して居くのが有効である。さうして訪問をすれば無論如何なる他地方の人であつてもさう無下には斷るものではない。

日本では外交員は、足と手と口の仕事としてあるが、外國では外交は、書翰を助手として用ゆることに依つて、つとまるとされて居る。随つて、勧誘状もカタログも送らないで、只、ブツ突けに行く様な商人はないと云つてもよい。之れは大いに参考としなければならぬことである。訪問先を紹介して呉れる人があれば、無論紹介を貰ふにこした事はないのでその紹介人も成る可くは客から客への紹介を頼むのが無關係者の紹介よりも、遙かに有力なものである。

### (三) その商略の實例

これにどう云ふ商略を用ひればよいかと云へば、それは一種の割戻し商略がよからう。例へば、先に送つて居いた、カタログなり、勧誘状なりに別圖の様な割引券か若しくは割り戻券を刷り込んで居くがよいことであらう。

表  
割 引 券

大正 年中通用

〇〇市〇〇町  
〇〇商店

御買上金額
販 賣 者

裏

出張販賣員の手から一度御買ひ物  
下さいましたら、二度目の時に最  
初御買上になつた額の二割を割戻  
しとして二度目の御買物額から差  
し引きます。

この場合に用ひる商略にも本書に既に説明した商略が色々應用の途がある。

第二章 卸賣出張販賣の方法

(一) 卸賣販賣の出張準備

卸賣販賣は、出張販賣をやらうと云ふには、今迄のやうに、只見本を有つて、名刺一枚で出掛けて行くと云ふやり方はよくない。無論、カタログなり色々の月報なりを常々用ひるは素より小賣店吸集の商略も、盛んに用ひねばいけない。近來は特にこの卸賣業者が地方へ出張して客の争奪を盛んにやるから、特に商略を用ひて、一方小賣店の忠實な相談相手となることを心掛けねばいけない。通信販賣のところでは卸賣通信販賣の説明に用ひた様な小賣店に對する親切な色々なやり方は、無論出来るだけ採用して、單に品物を賣る卸店、買ふ小賣店以上に「何處の小賣店にも、親切な相談相手」としての卸賣業者と云はれる様にし

て欲し。

(二) その商略の實例

これも、大體は前回の説明で盡され居ることではあるが、猶こゝに通信卸賣業者の爲めに  
よと思ふ商略の例を掲げて見やう。まづ出張しようと思ふ前に、左の如き印刷物を送  
つて置くのである。

謹啓毎々御引立を蒙り有難く存じ奉り候扱て今回店員伊藤一郎をして中國地  
方へ出張致させ候多分△月△日頃には貴店へ御伺ひ申上ぐ可き都合に相成  
居候間其節には御引見の上何卒御注文仰せ付られ度伏て御願ひ申上候。尙今  
回は別紙印刷物の如く景品附を以て御注文を仰ぐ事に計書致し候間御高覽の上  
何卒精々澤山御注文の程特に御願ひ申上置候先づは同人出發に先ち豫じめ御

依頼申上置度如斯くに御座候頓首

△△市△△町

〇〇商店々主 和泉 明

これはハガキ形でも書簡でもどちらでもよい、次に景品附の印刷物と云ふのは次のやうな  
ものである。

第〇回出張景品附賣出し

□弊店では今回店員を各地方へ出張させるに就きまして、御得意様平素の御引  
立の御禮に酬ゆる爲と、今回も精々澤山買つていたゞきたいために、景品附賣  
出しを催します。

商 略

□其方法は、弊店の店員が御地へお伺ひ申上げた時に御注文下さいました分に限り、左記の如く景品券を御添へいたします。

□御注文高百圓迄は十圓に對し景品券を一枚づゝの割合にて差上げます。御注文高百圓以上は八圓に對し景品券一枚づゝの割合にて差上げます。

□景品券には總て番號が打つてゐます。其番號は賣出し期限が済みましてから△△組合事務所に於て嚴重なる立會の下に抽籤いたし、左記の割合にて景品を差上げるのでゐます。

□一千枚に對し

店名入自轉車ラーヂ

一臺

店頭裝飾用柱時計

十個

店名入算盤

三十個

御客用灰皿

残り全部

□期間は△月△日より△月△日までゝゐいます。景品券は出張店員が持參して居りますから、其場で御受取を願ひます。御當籤の景品は小包で、或はお荷物と一緒に御送りいたします。

△△市△△町

○ ○ 商店

まづかう云ふものである、景品は然るべく選擇すればよい、或は現金にしてもいゝわけである、然し、景品は全體に亘るものでないと不可ないし、其最高景品は買上高の何割と云ふ規則があるから、豫じめ警察署に願つて承認を得て置かなければならない。

第二章 出張販賣で買はせる呼吸

(一) 先づ客を知れ

準備が出来て、愈々出張をして行つて先方との客と逢ふ段であるが、茲に注意をしなければならぬことがある。それは顔を見るなり、早速、商賣の話も仕難いもので、先づ談話は時季の挨拶から世間話しに迄も及ぶものである。この時に決して話に釣り込まれて忘れても同業者を攻撃する様な話材を選んではならぬ。向ふから水を向けられても、さう云ふ場合には巧みにさう云ふ話を外らしてしまふことが、後になつて客からわるく思はれない様にする大事な要領である。如何に不景氣であつても、泣き言や愚痴を聞かせる必要は素よりない。興奮したと云つて客と議論めいた事も避けねばいけない。大體興奮しない事に注意をして冷静を保つてゐなければいけない。然しさうく商賣の話し計りは、御互ひが出来るものではないから、政治上のことも、經濟上のことも、その他社會問題等も、自己の商賣を中心として、手際よく話しをする位は、寧ろ教養のある商人として好ましいことである。が、それ以上さう云ふ話しを深入りすることは慎まないと、議論とか、興奮とか云ふ事が、思はずそこから醸し出されるものである。その雑談の間に大事なことは、談話を通じて、若しくは對

談する間の態度に依つて先方の大體の氣心を會得することが、肝心である。それを發見する爲めにこそ、雑談をするにも意義があるのである。

馴れて來れば、自然にその呼吸は呑み込めるが、馴れない間は、最初から注意をして決して脱線せぬ様にして居らぬと、失敗するものである。

(二) 客はこゝで我慢が出来なくなる

愈々商談となると、賣りたい一心から、只買つて呉れると云つても、それは買はないことは諸君も先刻御承知である。それには、その商品の販賣要點を力を入れて説明すれば、それでよいので、無駄な百萬の繰り言よりも、その商品が有つた特徴、その商品が買はれて用ひられる優良點を、使用上から、製造上から、品質の上に迄ついで、判りよく、簡単に説明するのである。わるな奨めしなくとも、買はうと云ふ氣は常に商品のどの點に向つて動くか云ふことを知つて、その點に當て拵める様に説明すれば足るのである。即ちそれが要を得たセ



リング・ポイントを捉んだ説明の仕方である。この點を強調すれば、先方が手持ち品と、値段とから考へて、そろ／＼購買慾を強めて来る。こゝで客は我慢が出来ずに「買はふ」と決意する。それで出張販賣はその目的を達せられるのである。

## 第十一編 時代化した訪問販賣商略

### 第一章 小規模訪問販賣諸準備

#### (一) 今迄の行商法は駄目

こゝに訪問販賣と云ふのは、今迄の行商に、新生命を吹き込んで生かしたものである。それは質に於いては同じものであるが、その方法に於いても形態に於いても全く時代化されて居る。そこに人から厭はれ勝ちの行商人が、今後の世にも訪問販賣業者として、時代と

俱に立派に繁榮して行けるものであることが知れよう。

全然、馴染みもなく、名さへも知らぬ人の家へ、玄關からひよつくりと行商人が顔を出す。その行商人がその數分の後には、どんな悲しい思ひをさせられるかは、御互ひが知り過ぎて居る。劍もホロ、に、物貰ひか等のやうにさへ思はれて、商ひも出来ずに冷酷な、侮蔑の瞳と、疑惑の目差しを、背に感じて出て来る行商人の心持ちこそは、實に同情に價ひするものがある。この缺陷を償ひ、善良な、在來の行商人諸君が、その商賣を繼續して行くにはどうすればよいかと云ふことに答へるのが本編の使命である。それは既に云つて居る通りに「時代化」することである。その時代化を次項に亘つて説かう。

#### (二) 案内状廣告

訪問販賣には是非共前觸れを用ひなくてははいけない。「行きますぞ」と云ふ前觸れをするのが、即ちこの案内状廣告である。

どこの牛の骨でもなく、馬の脚でもない、訪問者として、先づその所在を立派に通じる仕事を  
事をするのがこれである。不愉快極まる門前拂ひを防止する途は是非共この案内状廣告君  
の手腕に俟たねばならない。

それはどう云ふ風に書くかと云へば、大體は次の様なものでよからう。

「謹啓 御尊家様益々御清穆奉賀 候 陳者私儀今般東京△△商店特約店とし  
ていづれの御家庭にても必要なる實用本位の○○のみを取揃へ出廻り専門にて販  
賣致す事にいたし候 就ては御尊家様に於かせられても何卒御引立を願 上度 偏  
に御願 上 候 品物はいづれも丈夫本位、確實本位のものにして御覽下されば必  
ず御氣に召す事と信じ 候 亦値段は他店の眞似の出来ざる安價にて必ず御満足を  
得可申上 候 此點は特に 豫め申上 候 いづれ近日參堂 可仕 候 間 其節には  
持參品○○御高覽仰ぎ度く前以て御依頼申上置 候 先は不取敢開業の御挨拶迄

如此御座候 敬具

東京△△商店特約店

(出廻り専門)

△△郡△△町△番地

安藤松次郎

殿

右の様なものではないのであるが、それには、商賣に應じて、それ相當の變化を與へるがよ  
50

(III) その配る範圍

さて、案内廣告狀が出来上つたならば、それを配る範圍であるが、あまり手廣く配り過

### 郵便規則摘要

#### 通常郵便

第一種	書狀 印刷セル無封書	重量四匁又ハ端數每= 重量十匁又ハ端數每=	金參錢 金貳錢
第二種	通常葉書 封緘葉書	金壹錢五厘 往復葉書 金參錢	金參錢
第三種	毎用一回以上刊行 スル定期刊行物	重量二十匁又ハ其ノ端 數每=	金五厘
第四種	書籍、印刷物、業務用 書類、寫眞、書、畫、 圖、商品見本及雛形、 博物學上ノ標本	重量三十匁又ハ其 ノ端數每=	金貳錢
第五種	農産物種子	重量前十匁又ハ端數每=	金壹錢

前項各種ニ該當セザル物件及該當スルモノ封緘シタルモノハ第一種ノ取扱ヲ爲ス。異種ノ郵便物を合裝シタルモノハ其ノ種類中ノ最高料金ヲ納付スルコト。但シ第二種郵便物ヲ他種ノ郵便物ト合裝スルトキハ第一種郵便物トス。郵便葉書ノ表面又ハ第三種乃至第四種ノ郵便物ニ通信文ヲ記載シタルモノハ特ニ命令ヲ以テ規定シタル場合ヲ除ク外第一種ト同一ノ取扱ヲ爲ス。

#### 郵便物ノ特殊取扱

別配建料 (一箇)	陸上二里以内金參拾錢二里以上ハ一里毎ニ 金貳拾五錢ヲ加フ解船料ハ別ニ其實費額ヲ 受取人ヨリ徴收ス受取人納入セサルトキハ 差出人ヨリ徴收ス
留置通知料 (一箇)	金參錢 引取時刻證明料 (一箇) 金拾五錢
配達證明料 (一箇)	金參錢 通常郵便書留料 (一箇) 金七錢
内容證明料 (一箇)	一通ノ謄本一枚拾錢二枚以上ハ一枚ヲ増ス 毎ニ四錢ヲ加フ同時ニ二箇以上同文ノモノ ヲ差出ストキハ内一箇ヲ除キ他ハ前記料金 ノ半額
價格表記料	書留郵便物ノ料金ヨリ普通郵便料を差引タル 金額ノ外通貨ハ表記金額拾圓迄毎ニ金拾 錢其ノ他ノ物品ハ表記金額拾圓迄毎ニ金五 錢
代金引換料	委託料 (一箇) 金五錢 壹圓迄參錢、五圓迄五錢、拾圓迄七錢、廿 圓迄拾五錢、五拾圓迄廿五錢、百圓迄卅五 錢、百五十圓迄四拾五錢、貳百圓迄五拾五 錢、貳百圓以上ハ百圓ヲ増ス毎ニ拾錢ヲ加 フ、金額制限貳千圓迄

きて、肝心の自分が廻つてゆく時分には、先方が忘れてしまつて居る等と云ふ事があつては切角の案内状の効果が薄らぐから、案内状の印象が鮮やかな裡に訪問の出来る範圍に限つて置く方が利益である。その配り方も、チラシ配り式では絶対にイケない。それは郵便による方法でなければ、決して先方に印象され難く、且又女中や書生諸君の爲めに、切角の重大な任務を帯びた、この案内状廣告君は、残念にも任務を果さぬ前に、玄關口や、勝手元で、無残な處分を蒙つてしまふ。

郵便で送るには勉めて普通郵便として、相當の敬意と信用を受けられるだけの體裁を有つて居なければいけない。小規模で訪問販賣をする諸君が、郵便取扱ひ規則を知らないのは損であるから、次に廣告郵便發送に都合のいい郵便規則を掲げて置かう。

(四) 弛みなく訪問せよ

切角、案内状を郵便として、發送して置いて、その訪問が遅れる様ではいけない。珍らしい、新しいやり方の訪問販賣者だと云ふ印象が向ふにある間に行かなければ、先方の興味が弛む上に、或ひは忘れられないとも限らない。雨が降らうが、風が吹かうが、先方の邪魔にならぬ限りはこちらは我慢をして訪問せねば、無効のものとなつてしまふ。

そして一度でも買つて頂いた宅は、無論、分別した名簿に記入して置いて、今後訪問販賣上必要な廣告物等を配る時の有力な材料とすると共に、新商品の販賣を思ひ立つた時迄にも相當確實性ある豫定購買客の一單位として、計算することが出来るものである。

猶、郵便物發送に當つて、何にか著名な人、有力な人の人名住所等が知りたいと云ふには第九編第二章の『御得意先臺帳』の項を参照されたい。要するに本業は弛みなき努力に依つて、一路成功への途が拓ける。

### 速達郵便

同一郵便區市内相互間 (一筒) 金六錢  
 二筒郵便區市内相互間 (一筒) 金拾貳錢  
 同一ノ差出人ヨリ同一受取人ニ宛テ同時ニ二筒以上差出ストキハ  
 内一筒ヲ除キ他ハ前記料金ノ半額トス  
 小包郵便ノ重量ハ六百匁以内尙表面ニ〔速達〕ト朱記スルコト

### 小包郵便

區域	同一郵便區市内相互間		内地相互間		内地・臺灣・樺太相互間		小 幅 郵 便
	普通書留	留書	普通書留	留書	通常	書留	
匁	200	12	18	45	30	4	リ差出ストキハ
400	一貫	18	27	55	40	55	内ノモノハ
600	一貫六匁	24	36	65	50	65	但シノ幅及長サヲ得
900	六匁迄	30	45	75	60	75	ノ厚サ各三尺
1.000	匁迄	36	54	85	70	85	ノ容積ハ二尺五寸ヲ
1.200	迄	42	63	90	75	90	尺以內
1.400	六錢	48	72	95	80	95	ハ長
1.600	錢	54	81	10.0	85	1.00	・內

帝國及在支那帝國郵便官署區間内又ハ關東廳管内間(内地・臺灣・樺太ト朝鮮間亦同シ)ハ内地臺灣樺太相互間ノ書留料ト同シ

書留小包郵便物ノ損害賠償ハ〔亡失ノトキ〕重量二百匁迄貳圓・二百匁以上ハ二百匁又ハ其端數毎ニ壹圓ヲ加フ〔毀損ノトキ〕減重量ノ割合依リ重量二百匁迄壹圓以内・二百匁以上ハ二百匁又ハ其端數毎ニ五拾錢以内ヲ加フ

### 市内特別取扱

同一郵便區市内ニ發着スル全部又ハ大部分ヲ印刷シタル同文ノ有書封又ハ無封書狀(但シ通信用ニ充ツル爲メ其ノ全部ニ對シ有封之封ニハ郵便葉書・郵便切手・封筒又ハ印刷シタル各種ノ用紙竝ニ之ニ必要ナル收入印紙ヲ封入シ又無封書狀ニハ封筒・通常葉書若クハ相當料金ノ郵便切手ヲ貼付シタル私製葉書ニ差出人ノ宿所氏名又ハ返信用文ヲ印刷シタルモノ一枚ニ限リ添付スルコトヲ得)又ハ同一内容ノ第三種及第四種郵便物ニシテ同時ニ百通以上差出ストキハ下ノ料金ニヨリ市内特別取扱トナスコトヲ得

有封同文書狀重量四匁迄壹錢五厘四匁以上ハ四匁毎ニ壹錢ヲ加フ  
 無封同文書狀重量十匁迄壹錢五厘十匁以上ハ十匁毎ニ壹錢ヲ加フ  
 第三種郵便物(重量二十匁迄金四厘二十匁以上ハ二十匁毎ニ金參厘ヲ加フ)フ三千一筒以上ハ三千一筒分ヨリ二十匁毎ニ金五厘ヲ加フ  
 第四種郵便物(重量三十匁迄金六厘三十匁以上ハ三十匁毎ニ金五厘ヲ加フ)フ三千一筒以上ハ三千一筒分ヨリ重量三十匁毎ニ金五厘ヲ加フ

第三種及第四種市内特別取扱郵便物ニシテ別ニ定ムル原簿配達ノ方法ニ依ルモノハ前項ノ外百筒迄金五錢百一筒以上ハ十筒迄毎ニ金五厘ヲ加フ

第二章 大規模訪問販賣の諸準備

(一) 土地それ／＼の特色を知れ

この訪問販賣は御自分獨りでやらうと云ふのではなくて、聊か出張販賣の小賣専門と似た點がある。應用の出来ることは兩々相通じるが、然も之れは、また之れの特徴がある。大規模訪問販賣には、先づ品物を賣らうとする土地、即ち訪問販賣員派遣先の町の事情をそれ／＼知らなければいけない。御自分獨りでやるなれば、自分が行つて見て不可なれば、また直ちに他の町へ行くと云ふ風にして、冗なくやれるが、人を使ふと云ふにはそれではない。手數要らず、比較的樂に働きよくして居てやらねば、思はしい効果は得られぬ。假りに或る雜貨類の二三種類を賣るとしても、その派遣先の土地、土地の特徴を知らねば、適當な客を見出すに時間を要することゝならう。例へば山手と下町と云ふが如き差である。

然し土地それ／＼の特徴を調査すると云ふことは、そんな粗雜なものではない。も少し細かく調べておかねば、土地に住む人と云ふ様な、小さい部分を相手にするには、あまり調査が粗過ぎる。山の手と云つても、麻布方面と、牛込方面とは、それ／＼の差がある。小石川と赤坂にも、可成り目立つた差異がある。大體それ等を見分ける唯一の基本條件は交通機關の存在、發達程度である。省線を後ろに控へ、市電終點を有つた、赤坂から澁谷にかけて、これと云ふ市電終點のない小石川等に住む人々の間には大きな差がある。また同じ様に市電終點と、省線驛は有つて居ても、甲州街道の咽喉を扼して居る、四谷から新宿の如きは澁谷との間に大變な差がある。こう云ふ風にして、その地域に住む住民の部類、階級を知つてから後にすべての方略が用ひられなければいけない。

一人の仕事と違つて、多くの人を使ふのであるから、この根本の調査に狂ひを有つことはやがて全局面に可成り大きな違算となつて表はれるから、充分注意をしなければいけない。

(二) 案内状の發送

本業にも案内状を用ひる事は云ふ迄もない。それは内容の上に多くの販賣員を派遣すると云ふ事等を特に明記して置いて、大規模經營を信頼したがる人々の事大癡に訴へることが大事な手段である。大商店とか、大社會とか、大人物とか、大學とか、太の字を好むのは、大の字が有つた優越さを感じる人々の事大性の働きであつて、これを見逃すことは出来ない。然し特に注意を要することは、この場合も勿論ではあるが、誇大な空言を用ひないことである。之れを忘れては、眞實の繁榮は到底招來され難いであらう。

(三) 特色に應じた商品に力を注げ

土地の特色が判り、案内状を發送したら、即ち訪問を實行することである。それには既に調査に依つて視ひの定まつてゐることであるから、客に應じた商品を賣込む事に力を注ぐがよ

し。斜視や、亂視の鐵砲打ちの様に何處を視ふか、見當の付き兼ねる様なことではいけないこと勿論である。賣りに行く日取りの事も考へねばなるまい。労働者街の勘定日後數日は購買力は弾力に富んでゐるが、次の勘定日に近づくに随つて、その弾力は力を弱め、遂には無に近くなる。さう云ふことも無論販賣先の土地の事情に應じて忘れることの出来ない要點である。猶販賣員には、店の名刺を持たせるがよい。その名刺は次の如きがよい。名刺は只『東京△△商店特約店 出廻専門 何某 住所』等を書いて置けばよい、もし廣告に拵へやうと思つたら裏面に、例へば實用織物なら、

『實用織物とはどの御家庭にも必要な木綿本位の織物で、それを普通の呉服屋などよりズツと安く賣るのが弊店の目的です。出廻り専門で品物を持參して居りますから、一寸御覽を願ひます、キットお氣に入る品でゐます、勿論見ていただくだけで結構です。』と云ふやうな事を小さい字で印刷して置くのである。

(四) 監督上の方法

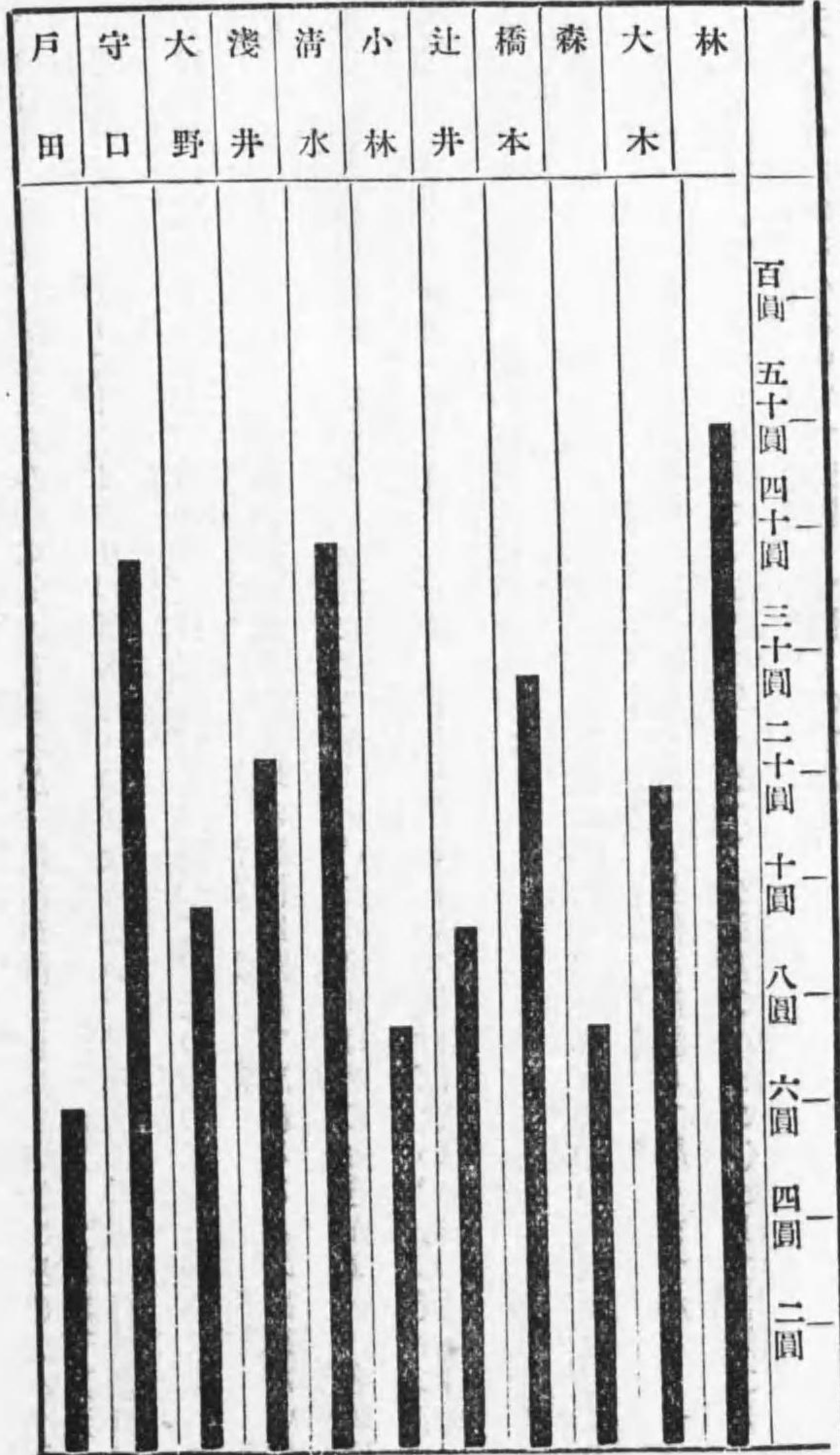
(第 號)

像巡 定行	明 定日	現 在	差 引手 元	送 金高	日 繰越 高	合計金	合計金	發信午 後前	時	分	受信午 後前	時	分	到 着時 刻	午 後時 分	出 發時 刻	午 後時 分	就 業時 刻	午 後時 分	終 業時 刻	午 後時 分	滯 在 地 名	投 宿 家 名	係 員

大正 年 月 日(第 〇 信) 〇〇出張員通信員報告箋

月 日持出品明細記入欄 (天候) 本日販賣品明細記入帳

この成績表は賣上表に依つて、縮めて行くのであるが、その賣上表にも、持ち出しと、賣上と、兩方が同時に判るものがない。それは次の様なものがよからう。



商 略

その監督上には、諸種の方法もあらうが、次の様な方法がよい。それは日々の成績表を作つて、日々の成績をとることが一方法である。

猶、販賣員一人々に就いての成績年表を作ることがよい。それは左の如きがよからう。

販賣員成績年表

名 姓	前期の成績			入 店	給 料
	昇 給	順 位	學 歴		
	一月	二月	三月		
	四月	五月	六月		
	七月	八月	九月		
	十月	十一月	十二月		
	合 計				
成 績	賣 上 高	返 戻 高	差 引 純 益 高	賣 上 の 順 位	給 料 と の 割 合
欠 勤					
問 違 の 度 數					

猶、この外に基本となる可き、普通營業上必要な、相當する帳簿類のことに就いては、ここに更めて云ふ迄もなからう。

### 第十二編 改良された手輕な屋外營業商略

#### 第一章 街と共に榮へる屋外販賣業

##### (一) 屋外營業は町からも喜ばれる

屋外販賣とは謂ふ所の露店業である。昔しは露店業とし云へば、不良品賣の代表とさへ目されて居つた。ところがその時代とは變つて、今日の露店業はなまじつかの小店に優る、豊富な、そして高價な商品を取り扱ふ様になつた。今日と雖も、舊式の所謂露店商人がないではない。然しそれらは、惰性的存在を有つのみであつて、眞に今後の屋外販賣業の使命を擔

##### 第十二編 改良された手輕な屋外營業商略



つて立つところのものは前述の人々である。

今日銀座の露店をはじめ、神保町、上野廣小路、四谷大通り等の露店を一目すれば判ることであるが、その露店が如何に町と共に榮へ、町に喜ばれつゝあるかと云ふことである。四谷の大通りの露店の如きは、一箇月宛、交替にて、その露店が南側舗道に移り、北側舗道に變る。それを大通りの商店諸君は成る可く、吾が側にその屋外販賣業者諸君が店出しすることを望んで居る。町を歩く人にしても、火の海の様な、あの華やかな、銀座や、神保町や、四谷の大通りを歩くことは實に愉快である。散歩とし云へば誰れが定めるでもなく、足は自然とその露店連なる大通りへ向つて動いてゆく。そこを歩くことは町に住むものにとつて確に一つの愉快なことである。そこを散歩することに依つて、云ふに云へない、華やかな感銘を受ける。町の側からも、この露店の開始されることを寧ろ獎勵のかたちであつて、屋外販賣業者をする人は、如斯に客からも、町からも、喜ばれてゐると云ふことが出来るのである。然し只遺憾なことは、昔しあつた無自覺な露店業者の感心し難い行爲が如何にこの、屋外

販賣業の徳性を傷けたかも知れない。然し乍ら漸く、近來の自覺した進歩的の屋外販賣業者諸君の手に依つて、その汚名は雪がれつゝある。この機を外さず、まさに精進一番爲す可きときである。

(一) 屋外販賣業の種々

屋外販賣業には、二つの特徴がある。その一は、店舗の移動が自由であること。その二は屋外群集の人々に販賣しようとするのを目的とするのである。今日迄に露店から仕上げて、大を爲してゐる人は大抵晝は何處、夜は何處と云ふ風に場所を定めて、晝の盛り場と、夜の盛り場とを營業所として居つた。今日でも名高い露店街には店舗を有つ店に劣らぬ、馴染客常得意が立派にあつて、堂々たる營業を續けてゐる。然しこの有名なる露店街たらずとも、季と處とを選べば、晝と夜とを移動して、巧みに營業がして行けるものである。この屋外販賣で年數萬圓を賣る商人諸君の多くを私は知つてゐる。

今日では、あらゆる商品殆んどが、堂々と屋外販賣の商品化されつゝある。よろしく、適當なる品を選んで適當なる場所を見出し、大いに發展すべきである。

(三) その町の繁昌の中心は何か

屋外營業を開始する際に、場所を撰ぶに就いて、商品を決めるに就いて、必ずその決定を左右するものがある。それは、賣りに出やうとする場所の繁華の中心が、何かと云ふことである。

之れを實例に就いて説明すれば、日本橋の人形町附近は人々の迷信的、水天宮があの繁華の中心になつてゐることは争へぬ。随つて、その縁日に當る日の如きは、特にあの雜沓する群衆の大半に就いて、凡そ、どう云ふ人であるかと云ふことが見極めることが出来る。然しあれ程の町になれば、無論單純なる迷信や信仰のみに依つて集まる人々が、雜沓を來たすだけではない。あの土地が一つの享樂地帯化されてゐることが、平日と雖も、股賑を極め

る所以である。澁谷終點から道玄坂へかけての、あの股賑は何にを中心として居るか、惟ふに市電終點と、郊外電車及び省線の兩驛を持ち、通勤者の往來の衝に當つてゐること、あの土地が道玄坂に一つの享樂の中心を有つてゐることが、由來歴史的にも、あの土地を繁榮に導いて來てゐる。加ふるに土地會社等の意識的に計畫された繁榮策に依つて、急激にあの發展を來たしたものであつて、決して、或る輕率なる人の云ふが如く、大震災に依つて忽然と繁華地帯となつたものでは、斷じてない。一度でも道玄坂に杖を引くものは誰れしも感じられる群衆の特徴は、所謂サラリーマン級の人が大多數であることである。そこに他の然らざる場所の露店とは、露店の差異あることを認めねばならぬ。

昔からそんな事は露店業がチャンと經驗して知つて居ること今更そんな事を聞く必要がないと云ふ人があるかも知れない。それは寔にその通りである。然しその人達はそれを經驗したのであつて、最初から意識してはかゝつて居なかつた。必ず初めの程は、數回の失敗をして、それに依つてはじめて教へられたのである。であるからして、私が本項を起す所以は只

如何なる初心者も、最初よりそのことなからしめんとするが爲めである。或ひは今日と雖も、純粹經驗にのみ依る、經驗派の人々は未だにその事を意識してしないのであらうと感ずる點が多々ある。單なる經驗の重複は依然經驗に過ぎない。何に依つて、如何なる方法に依つて結論を發見するかと云ふ方法を有つて居らない。然し私が上述したところのものは、その點に就いて一つの方法を提示したものである。單に人の模倣をすることは危険である。然し自分に批判と、辨別の上に一つの有力なる方法を發見すれば、その事は單なる經驗にのみ頼る人達に勝ることは遙かなるものがあらう。

その町の繁華の中心は、何にあるかと云ふことを先づ以つて、辨別して後に營業をはじめることが最も賢明なやり方である。

(四) 集つた人にイヤな印象を與へるな

さて、繁華地へ店を出したら、何よりも大事なことは、その雑沓に紛れて、自分の店が見

落されぬ注意が肝要である。かと云つて、あまり莫迦々々しい人の注意の惹き方をするには、臆がて、商品の質に對する輕蔑の念ともなつて來る。それは所謂タ、キ賣をする商品であれば或ひはよいことも知れない。然し同じ商品を賣るにしても、さう云ふ行き方を好まぬ人は、無論その方法を採用せぬことに限る。ポスター等によつて、人の注意を惹くことも一方法であらうし、巧みな有益な、露店に背景を用ひることも一つの方法である。

若し説明の必要な商品を賣る人であれば、その説明は飽く迄も事實に即した説明でなければならぬ。比喩を用ゆるにしても、バカくしいと云ふ感じのするのはいけない。店を取り巻く遊び心の群集中に一人も『何んだ、莫迦々々しい』と云ふ様な、眩きを出させぬことが大事である。人と云ふ者は、大勢、群集してゐる時には、人一人々々の働きはその力を鈍めて居つて、恰も子供の様に單純に織かなことに御互ひが同じ合ふものである。一人の人間が眩やけば、その言葉は忽ち人々の心に傳播してゆく。そして平素ならば信じ難いことも、その場限りで手も無く信じてしまふ。これが所謂群集心理の作用であつて、この群集がよく

作用すればその店にとつての影響は賣り上の増加となる。一人が買物物をすれば、立ちどころに五人十人と、ふと誘ひ込まれて買ふものである。然しわろく群集心理が作用すれば、今迄店を取り巻いて居た人々はその店の前に立つのを恥の様に、俄かに店の前を離れてゆく。

この群集心理の働きをよく利用することが、屋外營業者の手腕である。そこに六尺の空氣を叩く、トリツクも生れ、破れ竹で板を叩き付けるバナ、屋さんの苦心もあるのである。

これは群集にイヤな感じを興へぬこと、嘘だと思はせぬことが第一であらう。そして最も重要な點は、客が買つてからも、その露店の好印象を樂しむ程に仕向けねばならぬ。自宅に歸つてから馬鹿にされた、と云ふ憤りを有つことが、今日迄の多くの人々の有つた露店に對する印象である。この悪印象を今後は絶対に客に興へぬと云ふ決意と努力を忘れてはいけな

50

## 第十三編 資金集收と大商店化

### 第一章 集められる資金の種々

#### (一) 私財に依るもの

こゝでは前編あたりで説いた營業はあまり問題としないのでそう云ふ人達が組織を大にして大商店化しようとする爲めに、合法的な資金集收の形を述べて見ようと思ふ。先づ、小資本の小商店から、少し手廣くやるには、所謂小資本の人の私財では一寸不足であらう。三四千圓位の金ではどうしても、それだけでは少し大きな仕事は出来兼ねる。そこで、その金を土臺にしても、他の協力出資者を見つけて新たな組織を起して、轉化發展するより外にはない。先づ私財(私の云ふところの)だけは一寸小商店以上には困難であらう、そこでその金を基

礎にして協力者と共に轉化してゆく形は、次のセツであらう。

- 一、親戚、友人等の出資と私財
- 二、匿名組合
- 三、合資會社
- 四、合名會社
- 五、株式合資會社
- 六、株式會社
- 七、連鎖商店

投機的な事業の危険は、勉めて避けたがよいこと勿論である。況んや射倖的な危険に於いておや、である。

然し、現代の社會に於いては如何なる正確なる計數を基礎として計畫されたる事業と雖もその事業が編み込まれたるところの現代の組織體——經濟社會——自體が既に大なる危険を

醸成しつゝあるから、絶対にその危険迄も避けやうとすることは、水上で車を押さうとするが如きものである。それは意味を爲し兼ねることであつて、即ちその危険迄は防ぎ兼ねるものである。

然しこの種の危険が絶対に如何なる事業にもあるものとするれば、それを怖れて事業經營を見合せると云ふのは、最も愚かな引き込み思案と云ふものである。その危険を怖れず、その事を意識して計畫着手して居れば、彼の成金者流の如き、有頂天の素天邊より、悲歎のどん底へ陥ち込む程の蹉跌には出逢はない。引き込み思案は捨てねばならぬ。然し事業自體に危険が必ずあるものと覺悟して、さる危険時には、直ちに善處を爲し得る準備を平素より有たねばならぬ。それには立派な組織を立てねばならぬ。以下にその組織のそれ〴〵に就いて説明しよう。

(二) 組合に依るもの

出資を他に求むる最も手軽なものは匿名組合である。その事を略述しよう。

- 一、匿名組合は商賣をする人が、商賣人であつてもなくてもいゝ他から出資を仰いで、其出資者を匿名として置いて、營業者が表面に立つて經營する方法を云ふのである。
- 二、そこで出資であるが、これは勿論財産の出資であつて信用とか、勞力を出資の目的とする事は出来ないのである。
- 三、そして其出資は營業中は其營業者のものとして扱はれる。出資者と營業者との間には只出資に對する約束が取かはされるばかりである。
- 四、出資したものは其目的とする處の營業のために用ゐられなければならぬので出資者個々の商賣に利用する事は出来ない。
- 五、もし匿名組合が缺損の行つた場合には只營業者の負擔となるばかりで、出資者に負擔はない。けれども營業者に損が行つてゐるのに、出資者が利益配當を請求するワケには行かない。

- 六、而しもし出資者が(即ち組合員が)自分の名を商號などに現して、營業をしてゐる時には、匿名組合であつても、營業を共にしてゐると云ふ處で、缺損に就て連帶責任を負はしめられる。
  - 七、組合員は勿論、營業者の財産目録や、貸借對照表等を檢閲する事も出来れば、業務及財産の様を詳細に檢査する事も出来る。
  - 八、もし組合としての事業が法律の規定にふれたり、或は法律の命令を受けたり、營業者が死亡したり、破産、禁治産の宣告を受けたりした時、乃至は匿名の組合員が破産した時などは組合はこれでおしまひになつて差支へないのである。
  - 九、かくして終了した場合は、營業者は組合員に出資額を返還しなければならぬ。もし缺損が行つて居れば、其残額だけ返還すればよいのである。
- かう云ふ約束であるから、匿名組合は至極簡單である。

(三) 会社に依るもの

会社には、我が商法で認めて居る会社が、四種類ある。それは合名会社、合資会社、株式合資会社、株式合資会社である。

合名会社は、無限責任の社員で組織される会社である。各社員はそれ／＼獨立して、代表する権利を有つてゐるのである。だから大勢の社員があつては、一致共同を缺く虞れがあるからして、社員に重きを置き、家族的によく一致する会社とする必要がある。無限責任社員と云ふのは、会社の財産を以つて会社の債務を完済する場合には、社員が会社の債権者に對して、自分の全財産を擧げて、会社の債務を辨償する責任を負ふものである。

合資会社——合資会社は一部の社員が無限責任を負ひ、他の一部の社員が有限責任を負ふ会社である。即ち無限責任社員の責任は合名会社の社員と同様で、有限責任社員の責任は其出資額を限度としてのみ責任を負ふのである。合名会社は悉く無限責任社員ばかりだから

有利な事業でも危険を冒して無限の責任を負うて呉れる共同者が少い。そこで其の事業を計畫した人達、或は充分力を入れてくれる人達が無限責任社員となりその不足分の資本金の補助を仰ぐ爲に、責任のない社員を加へるのである。そして会社の事務は、無限責任社員が當り、又代表社員を定めなかつた節にも各無限責任社員が会社を代表するのである。有限責任社員は会社の業務を執り又は代表をする事は出来ないが、資本を出して会社に利害關係があるのだから無限責任社員の行動を監視する爲に、帳簿や其他の書類などを検査することが出来る。そして唯だ決算期に於て契約の利益金の配當を受けるに止る。因みに有限責任社員は会社に對しては、会社が債務辨償不可能の場合にも、出資額以上には責任を負担しないものである。

(四) 株式組織

株式会社は、有限責任社員のみで出来てゐる会社であつて、その資本を株式に分け、株主

(即ち社員)は其有する株式の金額を限り會社に對して出資義務を負担するのみである。個人としては會社債権者に對し何等責任は負はない、だから社員は會社に對して自分の引受けた株式を拂ひ込めば其れでよいので、業務執行及會社の代表をせなければならぬと云ふ事もなく僅かな資本しかない細民でも社員即ち株主になる事が出来る。隨て大資本を吸集するにも都合がよい。詰り株式會社は純粹なる資本團體である。

會社の設立——會社を設立せんとするに凡ての會社と通じて必要な手續は定款を作成すること、設立登記を爲すこととの二つである。

第一、定款の作成 會社の組織の大綱を定め其關係を明瞭ならしむる設立の契約書が必要である。此の契約書が即ち定款であつて會社の憲法とも云ふやうなものである。

第二、設立登記 法律では登記なる手續を設け、登記を爲すに非ざれば會社の成立は出来ない事にした。登記は本店の所在地でしなればならぬ。もし會社が支店を設けたる時には本店及び其支店の所在地で登記をせなければならぬ。會社の登記は普通の商業登記と違ひ

登記のみであつて、裁判所の公告は要らないのである。そして一旦登記をしたる以上は、警へ此事を知ると知らぬとに拘はらず、總ての人に對抗する事が出来るのである。設立登記を爲す迄は開業は無論開業の準備すら出来ないものである。若し之に違反するときは過料に處せらるが一旦登記をした以上は速かに開業の準備に著手し、其營業を開始しなければならぬ。若し設立登記を爲した後に永く開業しなかつたら會社の名によつて何事か私利を營まうとするものとしか思はれぬ。裁判所は若しも會社が登記してから六ヶ月以内に開業しなかつたときは檢事の請求に因り又は職權を以て其會社の解散を命ずることを得べき旨規定してある。併し規定は實際上殆んど活用されてゐない。

會社の合併——會社と會社と競争を避ける爲めに合併するとか、會社と會社と經營の都合上合併するとか云ふ風に會社は合併する事は出来る。斯様な場合、合併せんとする會社が互に解散して新たに會社を新設することは甚だ面倒であるから、清算等の手續に依らずして合併し得ることを商法で定めてゐる。



合併には二種類がある。一は甲會社が乙會社に吸集せられて消滅し乙會社のみ獨り存続するものと甲乙の兩會社共に消滅して丙なる新會社を設立するものである。合併は合名會社は株式會社と合併して株式合資會社としてもよく、合資會社と合名會社と合併して合資會社としてもよい。

株式會社

株式會社を設立するには必ず七人以上の發起人が無ければならぬ。是れは會社の基礎の鞏固を計る爲めである。發起人が出來たら定款を作らなければならぬ。此の定款に記載せねばならぬのは左の八箇條である。

- (一) 目的
- (二) 商號
- (三) 資本の總額

- (四) 一株の金額
  - (五) 取締役が有すべき株式の數
  - (六) 本店及び支店の數
  - (七) 會社が公告を爲す方法
  - (八) 發起人の氏名住所 *捺印*
- 尙ほ發起人で左の事項を定めたる場合には、定款に記載して法律上の效力を受けることが必要である。

- (一) 存立時期又は解散の事由
- (二) 株式額面以上の發行（百圓で發行するものを百二圓にして發行すれば額面以上の發行と云ふ）
- (三) 發起人の受くべき特殊の利益及び之を受くべき者の氏名
- (四) 金銭以外の財産を以て出資の目的と爲す者の氏名其の財産の種類價格及び之に對す

して與ふる株式の數

(五) 會社の負擔に歸すべき設立費用及び發起人の受くべき報酬の額  
發起人は此の定款に署名捺印をするのである。今雛形を示すと、

### 何々株式會社定款

#### 第一章 總 則

第一條 本社ハ次條ニ規定スル目的ノ爲メニ設立スル株式會社トス

第二條 本社ハ何々ノ業ヲ營ムコトヲ目的トス

第三條 本社ノ商號ヲ何々株式會社ト稱ス

第四條 本社ノ本店及支店ノ所在地左ノ如シ

本店 何所何番地

支店 何所何番地

第五條 本社ノ公告ハ本店ノ所在地ヲ管轄スル登記所ノ商業登記ニ關スル公告ヲ

掲載スル新聞紙ニ掲ケテ之ヲ爲ス

第六條 本社ノ存立時期ハ會社成立ノ日ヨリ何十年トス (之ヲ定メタルトキ)

#### 第二章 資本及ヒ株式

第七條 會社ノ資本ノ總則及ヒ一株ノ金額ハ左ノ如シ

資本ノ總額 金何十萬圓

一株ノ金額 金何十圓

第八條 株式ハ第三十六條ニ掲クル (又ハ別ニ定ムル) 發起人ノ引受クヘキモノ

及ヒ第三十九條ニ依リ發起人カ特別ノ利益トシテ受クヘキモノヲ除キ其他ニ付

キ株主ヲ募集ス

第九條 株式ハ額面以上ノ價格ヲ以テ之ヲ發行スルコトヲ得

前項ノ場合ニ於ケル株式發行ノ特別方法ハ別ニ之ヲ定ム

第十條 株金ハ四回ニ分チ一回金何圓ヲ拂込ムモノトス

第二回及ヒ第三回 株金拂込ノ時期ハ株主總會ノ決議ニ依リテ之ヲ定ム

第十一條 株式引受人カ第一回株金ノ拂込ヲ爲サス其權利ヲ失ヒタル場合ニ於テ

發起人ハ株主ノ募集ヲ爲サス自ラ之ヲ引受クルコトヲ得

第十二條 株式引受人又ハ株主カ株金拂込期日ニ其ノ拂込ヲ爲サハルトキハ發起

人又ハ會社ガ商法第三百十條第一項第五百十三條第二項及ヒ第三項ノ手續ヲ爲

シタルニ拘ラス株式引受人又ハ株主ハ株金拂込期日ヨリ失權ノ日ニ至ルマテ其

拂込ムヘキ株金ニ對スル年何割ノ利息及ヒ一株ニ付キ金何圓ノ違約金ヲ支拂フ

コトヲ要ス

第十三條 記名株式ヲ讓渡スルトキハ當事者ノ連署シタル書面ヲ以テ又相續若ク

ハ受贈シタルトキハ身分登記又ハ戸籍謄本其他事實ヲ證明スヘキ證明書ヲ添付

シ相續人又ハ受贈者ノ記名シタル書面ヲ以テ株主名簿ノ登録及株券ニ於ケル株

主ノ氏名ノ表示ノ變更ヲ會社ニ請求スルコトヲ要ス

第十四條 株主カ株券ヲ滅失シタルトキハ其事由ヲ記載シ記名シタル書面ヲ以テ

之ニ代ハルヘキ新株券ノ交付ヲ會社ニ請求スルコトヲ得但滅失シタル新株カ記

名ナルトキハ保證人二名以上ノ署名シタル保證書ヲ添付シ其無記名ナルトキハ

除權判決ノ謄本ヲ添付スルコトヲ要ス

會社ハ前項ノ請求アルトキハ其株券ノ無効ナル旨及ヒ異議アル者ハ二ヶ月ノ期

間内ニ其申出ヲ爲スヘキ旨ヲ公告シ其申出ナキトキニ限り新株券ヲ交付ス但除

權判決ノ謄本ヲ添付シ請求ヲ爲シタル無記名株券ニ付テハ公告ノ手續ヲ要セス

前項公告ノ費用ハ請求者ノ負擔トス

第十五條 株主カ株券ヲ毀損シタルトキハ其事由ヲ記載シ署名シタル書面ヲ以テ

之ニ代ルヘキ新株券ノ交付ヲ會社ニ請求スルコトヲ得但其毀損シタル株券ヲ請

求書ニ添付シ會社ニ送還スルコトヲ要ス

第十六條 記名株券ヲ有スル株主カ氏名ヲ變更シタルトキ又ハ氏名ニ變更ヲ來スヘキ身分ノ變更ヲ爲シタルトキハ其事由ヲ記載シ署名シタル書面ヲ以テ株主名簿及ヒ株券ニ於ケル株主ノ氏名ノ表示ノ變更ヲ會社ニ請求スルコトヲ要ス但其變更ヲ證スル身分登記又ハ戶籍ノ謄本ヲ添付スルコトヲ要ス

第十七條 記名株券ヲ有スル株主カ住所ヲ變更シ又ハ從來會社ニ對シ使用セル印章ヲ變更シタルトキハ之ヲ會社ニ届出ツルコトヲ要ス此届出ヲ爲ササルトキハ之ヲ以テ會社ニ對抗スルコトヲ得ス

第十八條 株主カ記名株券ヲ無記名式株券ニ又ハ無記名式株券ヲ記名式株券ト爲スコトヲ請求スルニハ其事由ヲ記載シ署名シタル書面ヲ以テ之ヲ爲スコトヲ要ス但其變更セントスル株券ヲ請求書ニ添付シ會社ニ返還スルコトヲ要ス

第十九條 第十三條乃至第十六條及ヒ前條ノ株券ノ變更、株券ノ記載ノ變更株券ノ交付ノ請求ハ定時總會ノ期日前三十日間ハ之ヲ爲スコトヲ得ス

第三章 株 主 總 會

第二十一條 定時總會ヲ開クヘキ時期ハ毎年何月及ヒ何月トス

第二十二條 總會ノ決議ハ別段ノ定メアル場合ノ外出席シタル株主ノ議決權ノ過半數ヲ以テ之ヲ決ス可否同數ナルトキハ議長ノ決スル時ニ依ル但此場合ニ於テハ議長ハ可否ノ數ニ加ハルコトヲ得ス

第二十三條 總會ニ於テ株主ノ議決權ヲ行フ代理人ハ本會社ノ役員ニ非サルモノナルコトヲ要ス

第二十四條 各株主ハ一株ニ付キ一個ノ議決權ヲ有ス但十株ヲ超ユル株式ニ付テ八十株ニ滿ツル毎ニ其議決權ハ一個トス

第二十五條 總會ニ於テハ取締役中ノ一人其議長ト爲ル

第二十六條 總會ニ於テ決議シタル事項ハ各株主ニ通知スルコトヲ要ス

第四章 役員

第二十七條 取締役ハ何名トシ何十株ヲ超ユル株式ヲ有スル株主中ヨリ選任ス

査役ハ何名トシ何十株以上ヲ有スル株主中ヨリ之ヲ選任ス

第二十八條 取締役ノ任期ハ何年トシ監査役ノ任期ハ何年トシ但任期満了ノ後再

選スルコトヲ妨ケス

取締役又ハ監査役ノ補缺ニ依リ選任セラレタル者ノ任期ハ前任者ノ残任期間ト

ス

第二十九條 取締役ニ缺員ヲ生シタル場合ニ於テ法定ノ員數ヲ缺カス且職務ヲ取

扱フニ差支ナシト認ムル場合及ヒ商法第八十四條ニ依リ監査役中ヨリ一時取

締役ノ職務ヲ行フヘキ者ヲ定メタル場合ニハ次回ノ定時總會マテ其選任ヲ爲サ

サルコトヲ得

第三十條 取締役力有スヘキ株式ノ數ハ何十株以上トス

第五章 計算

第三十一條 營業年度ハ毎年一月一日ヨリ六月三十日マテ及ヒ七月一日ヨリ十二

月三十一日マテトス

第三十二條 損益計算ハ一營業年度ニ於ケル總益金ヨリ總損金ヲ控除シ其差額ヲ

純益金トス

第三十三條 利益ノ配當ハ前條ノ純益金ヨリ從來ノ損失ヲ填補シ準備金ヲ控除シ

猶何々ヲ控除シタル殘額ニ付テ之ヲ爲ス

第三十四條 準備金ハ每期純益金ノ何分ノ一トシ資本ノ二分ノ一ニ達スルマテ之

ヲ積立ツルモノトス

第三十五條 利益配當ノ割合ハ拂込ミタル株金額ニ從ヒ其營業年度ノ終リニ於ケ

商 略

ル現在株主ニ配當ス

附 則

第三十六條 會社設立ノ際發起人ノ引受クヘキ株數及ヒ其氏名左ノ如シ但シ次條ノ株式ヲ包含ス

何 株

發起人

何 某

何 株

同

何 某

何 株

同

何 某

第三十七條 會社設立ノ際金錢以外ノ財産ヲ以テ出資ノ目的ヲ爲ス者ノ氏名其財産ノ種類價格及ヒ之ニ對シテ與フル株式ノ數ハ左ノ如シ

一何 々

發起人

何 某

此價格金何圓

之ニ對シテ與フル株式ノ數何株

第三十八條 會社ノ負擔ニ歸スヘキ設立費用及ヒ發起人ノ受クヘキ報酬ノ額ハ左ノ如シ

設立費用 金何圓

報酬ノ額

金何 圓

發起人

何 某

金何 圓

同

何 某

第三十九條 發起人カ受クヘキ特別ノ利益及ヒ之ヲ受クヘキ者ノ氏名ハ左ノ如シ

本會社株式 何株

發起人

何 某

毎配當期ニ於テ 金何圓

同

何 某

何 々

同

何 某

第四十條 發起人ノ氏名、住所左ノ如シ

第十三編 資金集收と大商店化

商 略

何株式會社設立ノ爲メ商法第二百二十條及ヒ第二百二十二條ニ依リ此定款ヲ作り發起人左ニ署名捺印ス

同	同	同	同	同	同	同	住所
同	同	同	同	同	同	同	何 某

年 月 日

何 某印  
.....印

定款の作成を了つたら、株主を募集しなければならぬ。發起人が株式全部を引受けたときは株主の募集をせずともよい。發起人が株式全部を引受ける場合を共同設立と云ひ、株主を募集する場合を募集設立と云ふ。

發起設立——發起人が株式を全部引受けたときは會社は直ちに成立する。發起人は先づ取締役や監査役を互選し且つ株金の拂込をするのである。株金の拂込は一時で全部でなくとも先づ第一回拂込として少くも株金の四分の一を拂込めばよい。發起設立の場合には發起人

何 某印  
.....印  
.....印  
.....印  
.....印

以外に株主がないから法律では裁判所に検査役を選任せしめ一定の事項を調査せしむることにしてゐる。検査役は其調査の結果を裁判所に報告する。そして裁判所が其報告を聴いて發起人の行爲を正當と認めたらば認可する。若し不當と認めたら職権を以て變更することが出来る。もし検査役が虚偽の報告をして裁判所を欺罔したときは、刑罰を受ける。かくて調査が終つたら法人資格を得るのである。

募集設立——株式會社を組織するには大概募集設立の方法即ち株主を募集して設立する場合が多いつまり發起人が株式の一部を引受け残りの分を一般公衆から募集し、株金の割當をするのである。其れが済めば次は株金の拂込をさせるのであるが、株金の拂込は大抵四回位に分けるものであるから、詰り第一回の拂込にするのである。株金の拂込が了れば其次に創立總會を開いて、發起人の定めた定款を討議し、異議が無ければ取締役及監査役を選挙する。そして創立總會の終つた日から二週間以内に登記をして法人の資格を得るのである。

株主の権利——株式は一人で一個又は數個を有つことを得るのであるが、數人で一個の株式の一分つゝ分割して所有する事はできないのである。若し數人が株式を共有してゐる場合には、商法は一人の者に限りて株主権を行はしめて居る。株主権と云ふのは會社の事業に參與する事(總會に出席して決議に加はるが如き場合)利益の配當を請求する事、會社が解散などしたる場合に、残りの財産の分配を請求する事などである。株式に就きての義務は所謂出資であつて、定つた金額の拂込をするのである。

株券——會社は株主の権利を證明したり、其権利を移轉する用に供せしむる爲めに株主に對して株券を發行する、だから株券は株主権を表彰する有價證券である。株券には記名式と無記名式との二種類があつて、記名株券は株主の氏名を記載し無記名株券は之を記載せず單に其所持人を株主とする趣旨の株券である。會社の設立登記以前の株式は所謂權利株であるが、權利株の讓渡は商法で固く禁じてあるから讓渡の用に供すべき株券を會社の設立登記以前に發行するは危険である。だから株券は設立登記を爲したる後でなければ發行すること



とが出来ない。

無記名株券は其所持人を権利者とし、單に交付のみに依つて流用するものである。無記名株券は其流通は手輕であるが、之を紛失すれば株主の權利を失ふ。だから無記名株主は其權利を安全にする爲めに之を記名式となすことを請求することは出来る。

株主は自由に他人へ株式を譲渡することが出来る。而し會社がそれを好まないときは制限することも出来るのである。

株式を譲渡すと其譲渡しと共に株主たる資格を失ふ。即ち會社との關係がなくなり、會社に對する權利義務も共に消滅すべきものである。而し、株金全額の拂込を終らない株式を譲渡した者は其譲渡を株主名簿に登録した後、尙ほ二年間株金拂込の擔保義務即ち譲受人が拂込を爲さなかつたとき譲渡人が代つて拂込を爲すべき義務を負はしてゐる。

## 第二章 共同百貨商店の經營

### (一) 共同百貨商店の性質

この共同百貨商店は所謂勸商場である。小賣商店が、單一に存在して居つては、容易に一都市に於いての名物、若しくはその土地に於いての人目を惹く大商店となることに、非常な困難がある。その困難を解決せんとするものが、この共同百貨商店である。共同百貨商店の特異なる性質はこの點にある。

ところが所謂勸商場には、またその性質が有つた、重大な缺點がある。それが特に近代に及んで、百貨商店の輩出に依つて、特にその性質に基いた缺陷を覆ひ難き迄に曝露した。それは何にかと云ふと、單一主體に統一さるゝところの百貨商店と異つて、所謂「共同」の個々の寄り集りは、勢ひ無統一に流れて、一軒の勸商場内に、數十種類の異なる商風を用ひた事である。これは、秩序あり、統制あるデパートメントストアには實際較ぶ可くもなかつた。この無統一が遂に勸商場を面白からぬ風評の巷に追ひ込んでしまつた。

然し決して、數くにはあたらぬことであつて、この組織は飽く迄も「共同」の點を以つて大商店と共に競争場裡に小賣店を送り出すものなのである。小賣商店は、少しでも體制と商風の上に新味を附與してこの共同百貨商店を営むがよいと思ふ。

(二) 共同百貨商店の刷新

その刷新の要點は店舗の裝飾の仕方、外觀上にも種々注文があるが、然しそれ等は、通例の商店の經營法の頭を以つてしても考へ得るところである。問題の重心は設備のことに、經營上の二點である。然しこの點も悲しい哉、小企業者の集合體では充分のことは望まれな

いが然し、行ひ得る點に就いての重大の事柄を述べて見よう。それは先づ第一に、あまりに建物内を「賣らん爲めの店構へ」ばかりに使用することはよくない。相當の通路、採光、通風の方法も充分考へねばならぬ。然しそれだけではいけない。範をデパートメントストアに籍れば誰れでも氣付くことである。それはあの大きな(比

較的)建物内へ入つても、勸商場には慰安設備のないことである。尤も名古屋市の中央バザーの様に娛樂場等の中に置いたのもあるが、然かもそれは不充分であり、猶且、商賣化されたのが見えて愉快でない。加ふるに内部の暗いことに於いては、決して所謂勸工場並を出で、居ない。休息所の設備も今後の共同百貨商店には必要である。グル／＼廻りをさせて表へホリ出す等はよくない。もし客に落ち着きを與へて、而して後に、親しみを有たさねばいけない。慰安の設備等を設ける事も必要である。出来れば食堂の共同兼營も無論よからう。

まだ色々の點に亘つてあらうが、大した經費も掛らなくて、設備上にも以上の如き改良が相當の共同體であれば行ひ得る。

次ぎは商風上のことであるが、所謂勸商場物の汚名は、是非拭はねばならぬ。そして販賣法も斷乎として正札付き賣り出しを標榜して値切らなくもよい店としての信用を有たねば駄目である。商略とても、統一のある斬新なるものを用ひて、天晴共同勸商場として

その新時代化を示してゆかなければ、苛惜この歴史ある勸商場、——小賣商店が直ちに大商店と肩を並べて競争市場裡に出づることを得るこの勸商場も竟ひに無残にもその跡を絶つて單に史上の存在としてのみ、人々の記憶に止まるであらう。

### 第三章 専門大商店の長所

#### (一) 専門大商店の意義

専門大商店と云ふのは、デパートメントストアが所謂百貨を取扱ふに對して、單に商品の専門に販賣して居る、大規模の小賣商店のことである。これは澤山あることで、漆器の黒江屋、お茶商の山本屋、洋種食料品の明治屋、同じく食料品の菊屋、文房具の伊東屋、ネル、セルの神谷、靴の青木等の様なのがさうである。中には卸賣を兼業としてゐる店もあるが、兎角専門小賣大商店として人に知られてゐる。

この商店の長所と云ふのは、その取り扱ひ商品に對しては、非常に深く研究をし、間口廣からずと雖も、奥行に到つては到底他の兼業商店が及ばぬものがある。百貨商店が、勢ひ廣く淺くなるに對して、専門小賣大商店は、何處迄も専門の一路を深く進むものであつて、その點では到底他の追従を許さぬものである。百貨商店の様に無關係の商品を餘儀なくそこに陳列し合ふと云ふ様な事はなく、飽く迄も一の筋道を立て、關係し合つた商品を陳列してゆける利益がある。然し趣好の凝つた客は何んでもそこで間に合ふ便利な店よりも殊にその店でなければならぬものを求めて歩くものである。その人々は多く贅澤な品をも買ひ得る人達で、その客は専門大商店の、大概は客となつてゐる。取扱ひ商品の撰擇に就いても、この専門大商店は客に向つて、よい高い標準を與へるもので、そこが即ち専門大商店の特徴でもある。廣く行く途も多くなる中であつて、専門に高く深くゆく、この大商店は世が分化、分類の傾向の進むに伴れて、決してその存在の意義を失はぬものである。

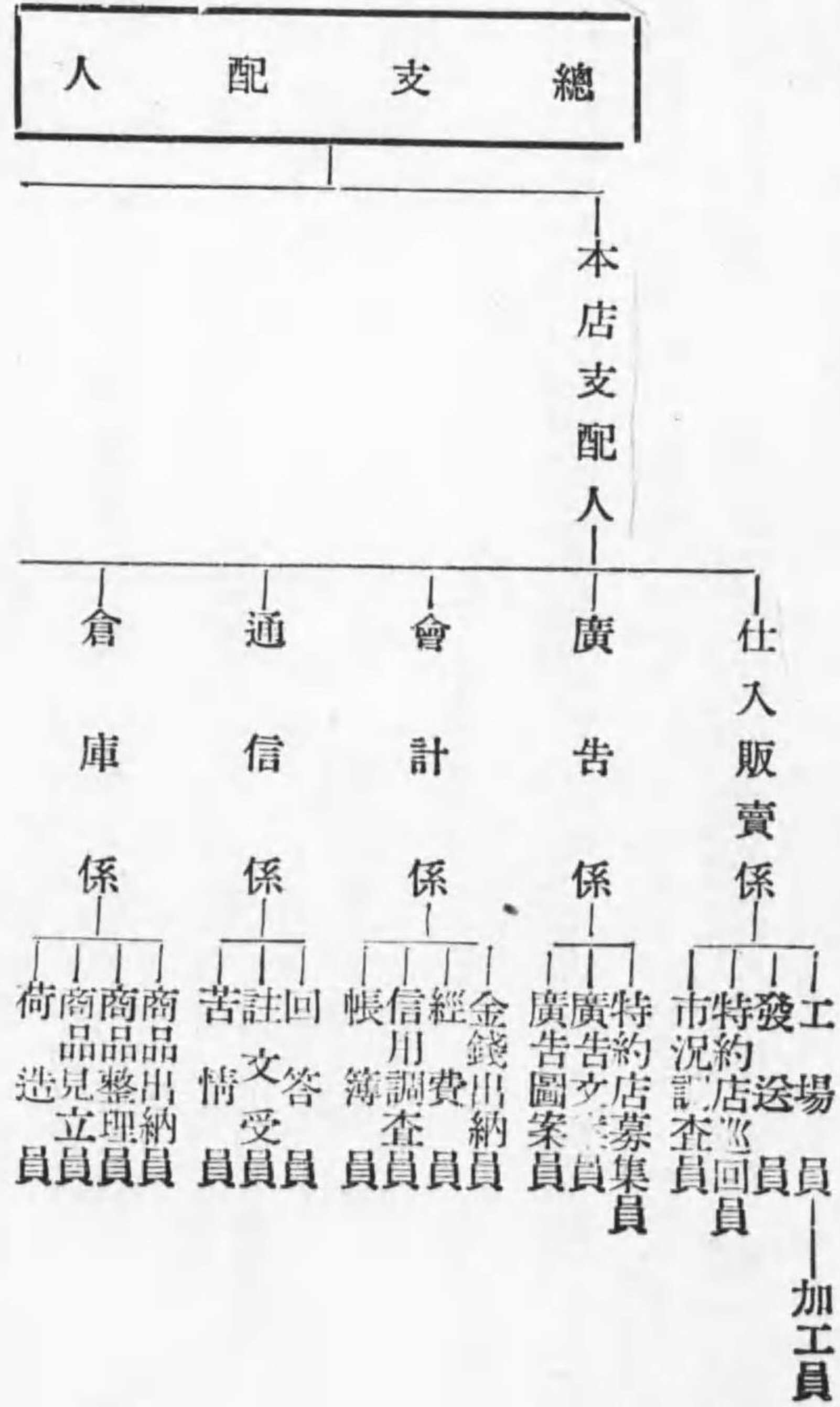
### (二) 専門大商店存立の餘地

専門大商店は、そこに有望な將來を有つてゐるが、その經營法にも亦立派な特徴を有つてゐなければならぬ。決して、デパートメントストアの様では、無論いけないのであつて何等かの特徴を有たなければならぬ。例へば、一寸休息所の設備にしても、出来る事ならばそこで品物も賣れる様な工夫に、取り引きの話も出来る様な工夫にするのがよからう。有名なものとならば、別にさう心配もなく、今後もゆけるであらうが、然しこれから専門大商店とならうとするには、先づ最初は關係のある他の商品も取扱ひつゝ、漸次地歩を固めて、遂に單一な商品を賣る、専門大商店となる徑路を履んだ方がよい。決して、デパートメントストアが如何に横行しようとも、その存在の根據は説明の如く、別途の地盤があるので、心配するところなく努力を續け、發展を畫すべきである。

## 第四章 連鎖商店の新威力

### (一) チェーンストアの性質とその特色

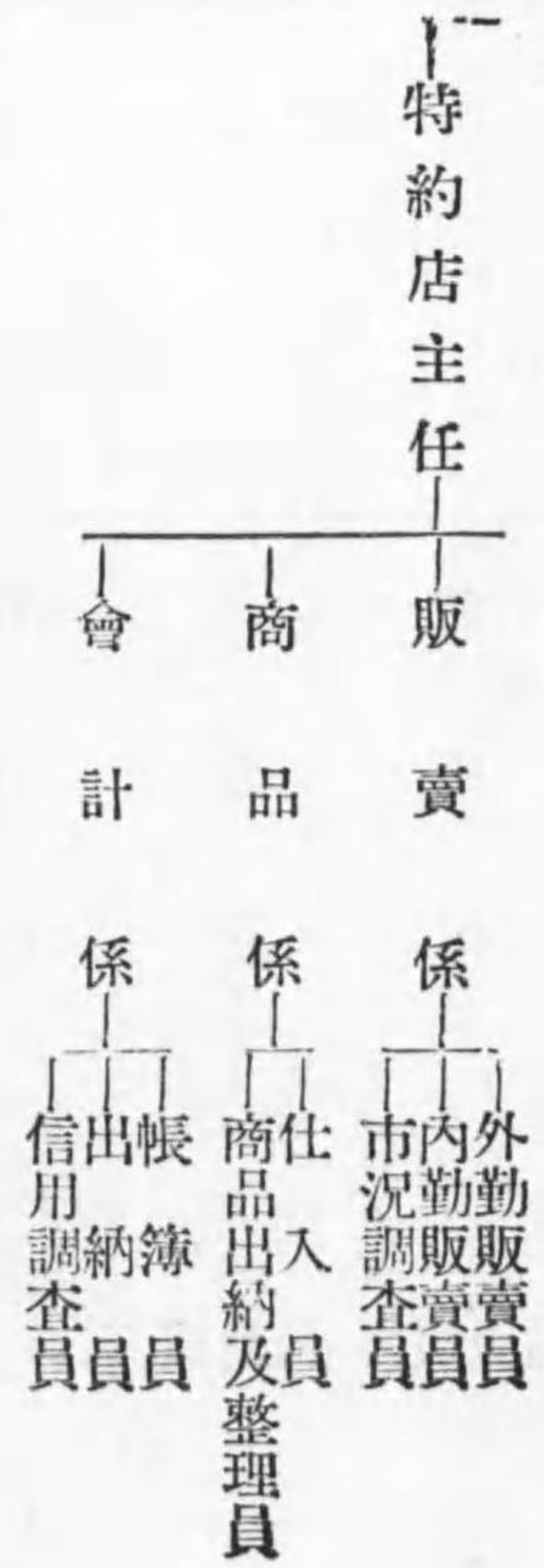
連鎖店と云ふのは、比較的晚く我國でも、一般化されて來たが、その意義は、文字にも大體は窺へるが如く、一つの中央主權的の組織であつて、同一の本部から、全國の各支部へ商品を、配給、販賣せしめるものである。本店が大規模に仕入れた商品の大廣告をして、多くの特約店、又は支店が、その商品を販賣する方法であつて、その取り扱ひ商品の種類が多ければ多い程、チェーンストアの妙味が發揮されて來る。例へば十個の支店を有つて、その店では、十個の商品を取り扱つて居るとすると、一の支店には、その商品中のA、B、Cの四種類の商品が、最も賣れ行きが多い。そして他の四種類は、半の賣れ行きであつて、残りの二種類は殆んど賣れない。ところが、第三の支店では、土地柄とて、一番賣れる商品



ては、同一の建築構造を有つてゐるのがよいのである。その家を見ただけで、直ちに何商店であることが知れる様にして居かなければいけない。そしてこのチェーンストアの組織は、どう云ふ組織がよいのか、と云ふのに、それは大體は次の様なのがよからう。

と云ふのは、G、H、I、J の四商品が最も多く賣れて、A、B、C 級の商品は殆んど賣れない。この様な風に、全國の支店を通して、取扱商品のの上に著しい特徴と、差異が顯れて来る。こゝにチェーンストアの妙味がある。仕入れた十種類の商品は絶對と云ひ得る程に正確に賣り盡すことが出来る。その方法は一箇月六回、若しくは五回、各支店から、手持ち品の賣れ行きを一定の表に記入せしめて、それを本部へ集めると、その表を一見することに依つて、本部長は（本部長は）全國の支店に、それ／＼賣れ行きのある品と、賣れる商品を見判けることが出来る。そして、一の支店の賣れ残り品は、三の支店へ直ちに廻送させる。それは、三の支店では最高の賣行品であるから。それと同時に、三の支店の賣れ残り品を又、一の支店へ至急廻送を命ずる。三の支店の賣れ残り品は、一の支店の最高賣行品である。

この様にチェーンストアと云ふものは、仕入れ商品の少しも無駄にならぬものであつて取扱商品の多いのは、可成り面白いものである。そして、その各支店の店舗は、原則とし



チェーンストアの本店には總支配人があつて、本店も、全國特約店——それは數千に亘る事がある——も、凡てを統御して行くので、チェーンストア全體の營業方針は此人が定めるので、本店は勿論、凡ての特約店は同じ營業方針の下に、歩調を揃へて營業して行かなければならないのである。

本店支配人は特約店の注文に應じて發送すべき商品の仕入及廣告等を一切取扱ふもので、それらの係りを其部下として使ふ。

茲には特に販賣係と云つて専任する程、販賣の人は必要でなく(と云ふのは販賣は特約店

がするのであつて、特に注文を訊きに廻つたり、店へ来る御客様の注文に對しても販賣員が要つたりする事がないからである) 只、特約店に對して販賣する係りを必要とするのであるから、それに仕入を兼ねさせて——販賣即仕入の原則に従ひ——仕入販賣係を置く事にするのである。其下には工場係があつて、製造の監督をなし経過を見る、加工係が、それを助ける、發送係は特約店から來る注文を發送するのであるが、全國の特約店から注文が來るのであるから、専任數人を要する。

亦、地方の特約店の營業状態を視察、旁注文を取つたり、代金を回収したりする仕事をする爲に特約店巡回係を設け、市中には他の商店の同じ販賣品に對する賣買、及、流行、新製品等を見て廻る市況調査係を置く。

廣告係は二つの仕事に分れる。一つは特約店募集の仕事をなし、一つは商品の廣告をするのであるが、廣告文案圖案の人達は双方の仕事をやつて、特約店募集の爲に別に一人の専任係を置く事にする。

會計係は他の營業のと格別相違もないから説明する迄もない。  
 通信係はチェーンストアも亦、丁度通信販賣の如く、特約店に對して通信販賣をやつてゐるやうなものであるから、其特約店に對して、照會の返事を出し、注文の受書を出し苦情を解決するなど、丁度通信販賣係の通信係と同じやうな仕事をする人を必要とする。  
 倉庫の各係も他と變りはないから説明に及ぶまい  
 特約店の方は丁度普通小賣店のやうなもので、其組織も格別變りはなく、只本店の支配を受けて、同じ營業方針の下で營業すると云ふだけである。販賣係は外勤と内勤と別れるが、多くは外勤に働かせるやうである。市況調査係は其地方でも商品の價格、新製品の到着等を調査して販賣に資するのであつて格別小賣店と變らない。  
 茲では仕入係の仕事は割合に簡單で、只本店へ對して注文を出しさえすればよいのである。問屋の何軒もと取引するでもなく、商品も同じマークのついたものを扱ふのであるから、撰擇や交渉に骨が折れない。亦ストックをあまりに持たないで、本店へ云つてやれば何時でも

あるから、店には少くして置くといふ方針——即ち資金を固定させない方針を採るのであるから、商品出納係及整理係も一人で間に合つて行く。  
 會計係のする仕事は他の營業と變りはないから説明を省く。

(二) 資金を何處に求めるか

以上のやうなものがチェーンストアであるが、さてかう云ふ性質のものはどうして資金を作るかと云ふと

- 一、各地に小資本經營をする處のチェーンの部分(支店、販賣店、或は特約店の名義で……)を作つて、全國的に大きな資金を生み出す事。
- 二、株式會社として經營し、全國のチェーンの分身(支店、販賣店、或は特約店名義……)を株主としたり、或は單に分身として置く事。

此二つの方法が用ゐられる。そして第一の方法では、地方のチェーンは單に小賣店であり

東京なり大阪の中心店は問屋であると云ふ形ちで、關係をつゞけ、地方の商店は仕入れるための信託金として資金を提供するのである。

第二の方法では株式會社としての形ちであるので、凡て株式會社としての法律に従つて行く、つまり中心店が株式會社で、地方の小賣店は只株主であつて、そして小賣店を經營してゐる。即ち株式出資と自分の經營とは別物であるといふ事になるのである。

而し、あの場合には地方のチェーンが、出資者(株主としての)でなく、單に命ぜられて、或は委任されてのチェーンである事もある。それはいろいろあるが、而し大體に於て地方の小賣店個々の資本金を、全国的に見て大資本と考へるのが至當である。

(三) 東京に於ける主要なるチェーンストアの營業振り(再録)

十幾萬の人の生命と、百數十億の富とを烏有とした稀有の大變災の一週年を迎へた吾人は今日の東京を眺めて、今更ながら人間の努力の大なると、その意氣の壯なりしとに驚異する

ものである。

あの瞬間の激震を基調として展開された戦慄と恐怖の數刻を経て後の東京の姿を眺めた人々は、その恐らく誰人と云へども、東京の復舊が今日程、速かに、新鋭濺刺と、その姿を現し來たらうとは一寸想像は出來なかつたであらう。

『どうなることであらう?』といふ不確實な不安が人の心を襲つて、遂にあの頃盛に流布された『遷都説』等を聴くに及んでは、眞實、あの荒涼たる焼野原を眺めて其處に『昔の帝都東京』の廢址を見ることにでも成るのではなからうか、といふ疑をも抱いた人があつたのは、強ちその人々の輕率な爲でもなかつた。こと程左様に、變災直後の東京は、既に世人に知悉されてゐる通りに、不安と、動搖の間に物事の全てが去就に迷うてゐた。

先づ一と通り表通りに店が揃ふ迄は約三年はかゝらう。とある人達は相當の推察を基礎として、斷定をした。

早くても、商店らしい商店が揃ふにはどうにしても一年以上はかゝらう、とある人達は又



別の方法によつて、斯うも推測した。

處が事實はどうであつたらうか。

あの動搖と混亂の眞最中から材料を得て成された復興の推測は、悉くが裏切られた。それはまつたく幸福に裏切られた。

餘震が鎮まつて、大體の人心に落着きを見て來ると、忽ち一齊と云へる程の復興への努力は開始された。そしてその第一線を見事に承つて起つたのは、商店であつた——誠に斯る際に御都合の好い守本尊の自由競争に驅使されて。

して、それ等の内でもこの震災を一轉機として、茲に平素よりの研究の結果を試験せんとする努力が、この復興と共に現れた。その現れの一つは建築の様式ともなつて、何等無關係無研究の行人をさへも驚かしめた。

が、數多いそれ等の諸種の新傾向を通じて最も重大な新しい試は、即ち本文の題目とする處のチェーンストアの組織であつた。

災前迄は單に本店一軒を全力を擧げて固守し發展せしめんとしてゐた、都下の大商店が、突如（無論それらの商店にはかねての不確定な若しくは確實な豫定であつたらう。が、一般の顧客側に取つては、まつたく突然一齊射撃であつた。）殆んど競争の形となつて、市内外の各所に自店の連鎖店を華々しくも開いて顧客に見えた。

三越、白木、松屋、等々々……それ等の店が、突然、焼残りの山手方面から焼失地域内等で活潑に營業をはじめたことは、その當時、如何程の全商店界を強く刺戟したことであつたか知れなかつた。

その頃、原始的の生存本能の中を泳いでゐた都人士は、忽ち渴えてゐたその慾望をこの新出現のオアシスによつて充すことが出來た。これはその頃の實利實益以外に全く大きな慰安となつたことは、忘れることの出來ぬ點である。

これに刺戟された土地の商人達は、茲に一齊に起つて商賣を始めた。平素よりの勇氣をも數倍することが出來て——。

復興時に擡頭し來つた都下のチェーンストアは、實にこの兩面への大きな力を働かかけて目醒しくも潑刺と營業を開始したのであつた。

震災——復興——と、去年からの歴史を辿るときに、忘れることの出來ぬのは實にこのチェーンストアの擡頭である。

震災の一年紀念日を迎へた吾人に取つては茲に何事かを、泌々と考へてみたい。

そこで、さしづめ、復興の魁となつて華々しく始められたこれのチェーンストアの現在の營業振を視察する事によつて、一面チェーンストアの消長を知ると共に、他面あの高額の震災の貴重な紀念日を紀念したいと思ふのである。

地域的に記述するのは店と店との比較には便利であらうが、勢ひ記述がゴタつくから、茲には緯には記す法を擇ばず、その徑によつて記して行く、

### 白木屋系

鸚鵡籠を踏み潰したやうに、正面ドームのかたい鐵筋を地面の一隅にしよんぼりと残した白木屋が災後の姿こそは、實に思出るさへも却々に哀れな姿であつた。

では、災前の姿はどうであつたらうか？ 妙にルネッサン型やゴジツク型の要するに寄せ集めの外觀は、どうしても唄に迄も謳はれた江戸からの傳統的な色調が濃厚な物であつた。そして四隣に肉迫し來る新銳の時代相に對して、まつたく一の齒搔さを示してゐたものである。

處が、今日の白木屋本店はどうであらう。建築の質からとはいへ見るからに輕快瀟灑なその姿は、決して本建築の高層樓と伍して大した見劣りがしてゐない。が問題は外觀よりも内容である。

何處からでもよい。災前よりも増加した出入口より入ると、はつと驚く程の物音が先づ人の耳に入る。それは、日本と西洋との握手、國粹情緒と異國情緒との交驛の叫である——下駄とコンクリー床との交響樂。

災前迄は履物を預けたのが、復興後の新傾向として（他の大商店並に）下駄履きの儘で入場を許されたから、店内には一種雑然としたこの交響樂が聞かれるのである。

キツドの歐羅巴型靴や、ロータスのヤンキー型靴や、平地でも轉びさうに扶り歩く踵の高い靴や、駒下駄や草鞋やフェルト草履や、日和下駄が、素は異國渡來のコンクリーの床に肌を摺つて行き交ふ有様は、まことに床上五寸を眺めても 日位は面白く暮せようといふ好見物である。

さて、この店内を一巡する。

恐ろしく緊張してゐる店員の態度は誠に快い。この新しい快い店に来て、この店員諸君の緊張振を見せられては、なる程、自分一人の道樂に買物に来るばかりでは氣が濟まず、つい近所隣りへ『白木屋行き』を自慢したくなるのは無理からぬことと思ふ。

『御届け』係りの人の處へ行つて一寸問うてみる。

『買物の御届け先に、四谷、就中鹽町近所の客は澤山ありますか』

私は期する處あつて問うてみた。すると、係りの人は慇懃に頭を下げて、自らが先づ審し相にして曰ふ。

『はい、それがどうも不思議で御座いますよ。各方面と同様に澤山あります……四谷には當店の四谷の店がありますから、本店から御届けする様な客は殆どないかと思ひますと、さうでなく他の方面同様に澤山あるのです。それぢや、四谷の店は賣れぬかといふとあの通りの繁昌をして居るのですからね……』

『すると、結局、澤山分店を出せば、それだけ多く賣れて、そして本店も益々盛んになるといふ譯で結構ですね。』

と、私は白木屋を祝福してそこを離れて、交響樂の渦の中を親しく、人波と共に歩いて見た。

災前下足を預つた頃に比較すると、人の流れがかなり早くなつて居ることが見逃されぬ。詰りは氣輕に店へ入つて又出て行けるが爲であることが知られる。

果して今後本建築をどういふことにするかは想像のできぬことながら、當分下駄履きの人達が減らぬ限りは、やはりこの下足の儘で店内の何處へでも勝手に行けることが、慥に客には悦ばれるであらうと私はこの現状から推して考へた。

この古い方の白木屋本店が、商風が古いのではない何處かに昔氣質とでもいふ様な一種の風格を失ふまいとして居つたのが、斯く一新された今日、その分身の各出張所には、當然に又素晴らしい新味が潑刺としてゐる。

白木屋丸ノ内營業所——丸ビル正面角——を覗いてみて私は嬉しい様な氣持となるのを禁じ得なかつた。

この小さな營業所には僅かに十二名の店員が居るだけである。が、この小店内へ押し合ふ様にして流れ入り溢れ出る客の數は、無論これ等の店員の數に數倍して居た。尤も、私が行つた時は丁度晝飯時であつたので、この店の顧客達が食後の散歩やら一寸した小買物に一齊に押かけて來る時刻でもあつた。

私もそれ等の人と共にこの店へ流れ入つてみた。非常に簡単に商賣されてゐて賣る人も買ふ人も共に快ささうなのが、見る眼にも誠に愉快である。

その店を出てふと私は思出した。この店にそは去年の災後第一に客を迎へて、目醒しい活躍を示し、貪る如きその頃の客の購買慾の幾分でもを、最も早く充したのであつた。

眞實、白木屋の復興を先づ眼に見せて人々に知らせたのは、この小さな店であつた。云はゞ復興の聲明をしたといふ歴史的な價値が、この店には附いてゐるのである。さう思ふと、まつたくこの店が何となく男々しくも尊いものとも思へて來る。

次は白木屋出張店——丸ビル、アーケード——を覗てみた。此處は全く本店の洋品部を持つて來たと同じ様な店である。洋品類が、見る見る間に賣れて行つてゐる。小さい商賣ではあるが、場所柄といひ店の位置といひ、この洋品店はまつたく好適の物である。背後に白木屋の後光が無くとも、キツと成功したであらう位置であるから、實にその後光も輝き榮えがするといふものである。