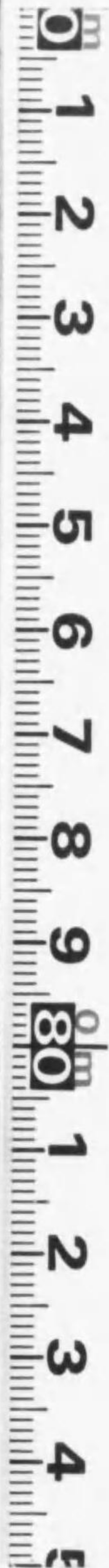


特251

884

一閑堂迂入述  
轉換期に於ける  
新聞廣告の仕方



始



時251  
884



一閑堂 迂人 述

轉換期に於ける  
新聞廣告の仕方  
附、瀬戸保太郎論

サカエ書房刊





は し か き

この冊子は「轉換期に於ける新聞廣告の仕方」なんてタイトルを附したが、その實内容は轉換期に於ける新聞界、廣告界の種々相と新聞各個の消長を述べて、廣告戰策の参考に資すといつたのが本統で、觀方によると看板に伴ありの感なきにしも非ずなので、豫めお断りして置く。なほ卷末に廣告界の怪物瀬戸保太郎論を載せたのは彼の正體を暴露して諸君に警告し、併せて彼の反省を促さんとする婆心に出でたるに過ぎない。

永い鬱陶しい霖雨に喘ぎくやつた仕事で、とても纏つたものゝ出来、そんな筈はないけれども、たとへ一言でも何かの御役に立てば望外の幸である。

七月十日

一 閑 堂 敬 白

彼等にとりて未來は希望なく、  
而して過去は惜しからず。  
レルモントフ

## 轉換期に於ける 新聞廣告の仕方

一 閑堂 迂人 述

(一)

支那事變勃發以來滿一ケ年、今やわが國は準戰時體制より純然たる戰時體制をとるに到つた。物資の消費制限は國民生活の上に種々の支障を來し、中には氣の毒にも生業を失つたものすら生じたが、國を舉げて聖戰に従事し、多くの青年は生命をすら捧げてゐるのであるから、假令いかなる困難辛苦に遭遇しやうとも、甘んじて堪へ忍ばなければならぬ。かゝる秋、國民生活の眼となり耳となり、或はリーダーともなるべき新聞にも種々の影

響を及ぼせるは怪むに足りない。事變の新聞及び新聞事業に及ぼせる影響は、これを一大別することが出来る。即ち新聞製作の上に於ては國論統一、言論統制がそれであり、新聞事業の上に於ては用紙制限、利潤低下がそれである。

明治初年の新聞創生期は暫らく措き、わが國の新聞は日清、日露の兩戰役をモメントとして逐次勢力を増し、政黨萬能、自由主義謳歌時代を以て最も華々しく活躍した。だからわが國の新聞は多少の差こそあれ、何れも自由主義の温床の中に育てられたものと言つても差支ない。そうした新聞が突如として今回の支那事變といふ古今未曾有の大事變に遭遇したのであるから、彼等としては自己の有する尺度を以てしては到底計り知ることが出来ず、左往右往して戸迷つたのを強ち攻め立てる譯にはいかない。しかし戰爭遂行のためには徒らに勝手氣儘な彼等の言論を放任することは出来ない。國論統一は刻下の急務である。ここに於て新聞は言論統制を以て國論統一の國策に副ふべく、その製作方針を變革するに到つた。爾來滿一ヶ年、やうやく軌道に乗り初めたが、悲しいかな、未だにどこかしら自

由主義の殘滓の散見するのは甚だ遺憾千萬である。所謂長期戦ともなれば、益々國論統一の強化を要し、新聞の言論統制は整然として一絲亂れざるものでなくてはならない。舉國以來古今未曾有の聖戰に、貶たる自由主義的尺度を以て、その大きさや、深さを計ることは絶対に不可能である。然らば新聞はいかなる尺度を以て今回の大事變を計るべきか。ここに今日の新聞が課せられた最も大きな問題が横臥つてゐる譯である。

次に用紙制限問題について一瞥するに、わが國の新聞事業は、他の重要産業に較べると未だそれほど尨大な組織は備へてゐないが、近年頗る資本主義産業形態を整へ、やゝともすると、その本來の使命である社會の木鐸性、或は指導性を忘れ、單なる營利事業かの如き觀を呈するに到つた。大朝、大毎兩社の如きは各一千萬圓の巨資を擁し、事變勃發前までは年一割近い好配當をさへ易々と持續し、百五十萬、二百萬といふ尨大なる發行部數を誇り、その發展は停るところを知らざるが如くであつた。ところが好事魔多しの譬に漏れず、最近に及んで新聞事業にとりては一日として欠ぐべからざる用紙供給の製紙會社が、

王子製紙に合併統一され、独占による横暴の上にかへて、加へて、パルプ品薄のため用紙価格は徐々に騰貴するに到つた。そうした時さらに今回の大事變は勃發し、國策上パルプは軍需品、ステープル・ファイバー等々に大量向けられ、新聞紙用としては著しく制限をうけることゝなつた。かくて最初のうちはトラスト化による價格騰貴に悩まされたが、今日では國策上より供給不足に苦められる破目となつた。新聞社は今後その割當られた用紙の數量を適宜按配して、或は紙幅を減じ、或は發行部數を減じなどして、辛じてバランスを合せるより外なき状態である。紙幅を減ずることは、廣告掲載量を減ずることであり、發行部數を減ずることは、販賣部數を減ずることである。廣告料と購讀料を以て賄ふ新聞事業が、今後その利潤の低下するは灼を視るよりも瞭かである。

かく見てゆくとき新聞の非常時相は、危急存亡の重大、深刻なる悩みを惱みつゝあることが解る。事變が長期戦ともなれば、果して新聞事業は營利事業として成り立ち得るものなりや否や。或は國論統一のために國策上よりする非營利事業にまで轉化するのではある

まいか。——これは一部論者の意見であるが、今日の情勢を以てすれば先づ／＼杞人の憂として措こう。

## (二)

新聞が國論統一をその製作方針とし、用紙制限による減頁、廣告面の整理、減幅等を斷行せんとする今日の趨勢は、新聞廣告を以て商戰最大の武器とする廣告主の廣告戰策にも重大なる影響を及ぼすは、蓋し必然の成行である。新聞廣告界當面の關心事はスペース制限問題と、これに關聯する廣告料値上げ問題でなくてはならない。

スペース制限問題は前述の用紙制限に起因せるもので、用紙制限により新聞の紙幅が從來の一定量以下に制限されることより發生せる問題で、(從來新聞に種々の機會を捕へて、廣告面を過半量とせる増頁を頻々へ行つて來たが、今後そうした用紙濫費は許されなくなる。)最近東京日日が率先して提唱しつゝある、一頁廣告拒否、一頁十四段中十段を限度と

する運動等は、こうした傾向の最も端的な現れである。つまり新聞社は用紙制限により、それだけ広告スペースを減ぜられ、従來の廣告料率を以てするときは、著しく減收を來すこととなる。然るに今日の新聞の營業狀態は、假令紙面がいかにか縮少されても、廣告料金の減收を來すことは何よりの苦痛である。極論すればこれは新聞事業の基礎を脅す致命的打撃と云つても差支ない。そこで甚だ不自然な傾向ではあるが、廣告料値上げといふ難問題が惹起され、新聞社は自衛上遮二無二この難問題を解決せんと、凡ゆる術策を弄しつゝある現狀である。

一方こうした傾向を廣告主側より見ると、これ又現在以上に廣告料金を値上されることは耐へ得るところでない。物資消費統制は廣告主が廣告宣傳せんとする商品或は原料中に統制品目に加へられてゐるものは勿論、假令そうした直接の影響なくとも、時節柄賣行き減少を來し、現在程度の廣告費負擔ですら耐へ難いのであるから、スペースを減ぜられ、その反對に料金の値上げを要求されては、二重に負擔増加となり、遂には廣告主自體が採

算をとり得なくなる。

新聞社の要求と廣告主の實狀とが、かくの如く極端に相反するとき、果して新聞社の要求は容れられるだらうか。今後種々厄介な問題が発生するものと豫想される。

元來新聞廣告料率なるものは、嚴格に言へば有つて無きが如く極めて曖昧なもので、所謂需要供給の平衡を保つたところに、辛じて決定を見てゐるに過ぎない。然るに前述の如く新聞社側が強制的にスペースを制限せられ、従來の如く自由に潤澤な廣告面が作製出來なくなつて來ると、新聞廣告を以て商戰最大の武器とする廣告主は、假令料率は値上げされても、その減少したスペースを使用しなければ商品が賣れなくなるから、結局他の方面に於て經費を節約したり、商品の値上げを行つてゞも、新聞社の要求に應じなければ、自己の生きる途を失ふこととなる。

だからこの問題を大局的に見ると、結局軍扇は新聞社側に上るかに見られる。たゞこゝで一つ問題となるのは、廣告料率の合理化である。従來新聞の廣告料率は、前にも述べた

如く極めて不合理なもので、甲は一行一圓八十錢のものを、乙は一圓五十錢に、さらに丙になると一圓などいふ、到底一般市場に於ける商品の價格などは同一觀念では考へられないやうな曖昧なもので、それも掲載スペースが異つてゞもゐるなればまだ解るが、同日同紙面でありながら、こうした甚しき料率の相違を來すのが實狀である。所謂水もの、水ものたる所以で、新聞經營の最も不合理なる一面は此處にある。今後は新聞社が自發的にこうした出鱈目な不合理な料率を整理して、今少し合理的な方法を以て廣告主に對しなくてはならない。

さらに新聞社の不眞面目なる一面は祝儀廣告である。一例を挙げると朝日が亞歐飛行をやれば何等廣告宣傳等を必要としない商事會社や工業會社が、社名や營業科目を麗々しくならべて大廣告を掲載する。これ等は決して廣告主の希望で掲載したのではなく、體のいゝ寄附祝儀廣告である。だからスペースの不自由なることが、廣告料値上げの口實である以上、廣告を生命とする廣告主に少しでも多くのスペースを提供するのが廣告主に對し

て忠實なる所以であるから、今後こうした祝儀廣告は絶対に拒否すべきである。

廣告料率を合理化し、祝儀廣告を全廢し、而る後に出來得る限り公平妥當なる方法を以て、廣告主の負擔増加を要求するのは、此際新聞社のとるべき賢明なる策と云はねばならぬ。いやしくも廣告主の弱點に乗ずるが如き行動は、最もとらざるところである。

次に新聞社に向つて希望するのは、不良、惡德廣告の拒否である。廣告面を淨化することは讀者に忠實なる所以で、新聞社はスペースさへ賣ればその内容は敢て容喙せぬと云つた從來の不眞面目な態度は、誠に苦々しき限りである。廣告主も亦非常時下の今日、新聞の有する社會への影響力を考慮して、不良惡德廣告の惡名を負はぬだけの道德觀がなくてはならない。さなくば新聞廣告は國家社會を毒するものとして排斥されても致し方あるまい。

### (三)

新聞廣告を商戰最大の武器とする廣告主の苦痛は、新聞社が廣告主の足元を見透し遮二



無二横車を押す限り、益々募るものと見なければならぬ。然らば今後廣告主はいかなる對策を以て自己を防衛すべきか。これには種々の秘策が練られつゝあること、思ふが、茲に一、二の戰策を述べて見やう。

先づ廣告主が此際とるべき何よりの戰策は、從來の觀念を一應揚棄して、新に新聞の内容を検討することである。例へば新聞販賣部數を調査することも必要である。(斷じて赤紙を含む發行部數ではない。)さらに讀者層を知ることにも必要である。曾て某化粧品本舗で懸賞募集したことがあつたが、東京有力紙中で東京毎夕が最も優秀なる成績を上げた。しかし懸賞應募者必ずしも購讀者ではない。本所や深川あたりの下層階級は懸賞には舉つて應募するが、購讀者ではない。若し此の場合本舗に具眼者がなければ、東京毎夕が東京第一の廣告効果ある新聞といふ結論を下す。こうした危険な考へ方が、今日の廣告主間にはまだ残つてゐるのではあるまいか。又京都の某紙が市内に自轉車を以て朝夕配達しつゝあるのを知つて、その販賣部數の瑣々たるに驚いたことがある。假へいかにその社屋が立

派でも、諸設備が完備してゐても、新聞を自轉車で配達してゐては、決して販賣部數を誇る譯にはゆかない。一步を譲つて販賣部數が夥しき數字に上るとも、その讀者層が購買階級に非ざるかぎり廣告効果は上らない。

又、甲の調査によつてその購買階級たるものが解つても、これを直ちに乙に移して當て嵌めることは出来ない。その商品各個に各特殊の購買層を有することを考慮しなければならぬ。單に甲紙は有力紙とか、乙紙は併讀紙とかいふ範疇を以て、新聞を律することは最も杜撰な廣告戰策である。

新聞社といふものは、いかにして自己の勢力を、より大に廣告主に見せかけ、より有利なる廣告を獲得せんかに日夜全力を傾けてゐるもので、そこには何の道徳もなければ節操もない、實に廣告俄鬼以外の何物でもないのである。社屋の壯麗も施設の完備も、すべては廣告主へのトリックとさへ見られる。かゝる點を深く考察して、凡ゆる方面より新聞社の内容を深く知ることが、廣告主の最も肝要なる廣告戰策のアルファでありオメガである。

かくして新聞社の内容を凡ゆる方向より検討し、自己が廣告戦に使用すべき新聞を厳選するのが順序である。次に決定せる使用新聞に向つて、いかにして有利、有効に廣告を掲載するかは、これ亦廣告主にとつて重大なる研究問題である。或は廣告代理業者を仲介とするもよし、或は直接本社又は支局と契約するもよし、その間の交渉は已に廣告主諸君が主人であるから、ここに蛇足を加へることは差控へやう。

たゞその契約、取引に際して、絶対に公私の混同をさけ、情實に摘はれざるやう心懸くべきである。所謂おつき合ひ、祝儀廣告などは、廣告主にとりて何等利益を齎さざるのみか、その見識をすら疑はれる結果となる。廣告主が新聞社や代理業者の利に釣らるゝのはとりも直さず、われとわが足を喰ふ章魚にも等しき愚擧たることを忘れてはならない。廣告主は自己の調査、研究に基く新聞社への認識を、いかなる場合にも情實を以て左右してはならない。かくては遂に非常時商戦に廣告を以て立ち得ざる、落伍者となるは當然である。

なほここに廣告主に向つて聲を大にして警告すべきは——世はまさに非常時の眞只中にある。わが國の存亡を賭せるこの一戦には、凡ゆる犠牲を拂ふとも、必勝を期せねばならぬといふ一事である。眼中私利あつて國家なきが如き破廉恥なる行動は、斷乎として排撃しなければならぬ。廣告主は文案、意匠の末に到るまで細心の注意を拂ひ、「良き商品を廣く多く、而も安く賣る」といふ確固たる信念のもとに廣告宣傳に力を竭すべきである。怪しげなる誇大廣告や惡德廣告は此際全國三百の新聞紙上から姿を消すのが國策に副ふ所以である。

これを要するに、今日の廣告主に最も缺乏してゐて、而も最も必要なる廣告戰策は、從來の觀念を一應揚棄して、凡ゆる方向より新に新聞の内容を検討することである。されば以下全國主要紙についていさゝか調査、研究し、廣告戰策の參考に資せんとする次第である。

## 新聞の分野と消長

### 一、東京及び附近

東京の新聞界は關東震災以來十數年、依然として混沌状態にある。東京の街が慌しく轉變するやうに、新聞界も常に動搖甚しく、一日として安定を得ない。然しそれは經營方面から昂たもので、新聞そのものからすると、その讀者層がわが文化の中心だけに極めて高く、到底大阪其他の都市では見られないやうな高級な新聞が競つて發行されてゐる。

東京の新聞は全國三百新聞のよき手本となりつゝあるが、さて一面これを廣告効果の上から見ると、どうであらうか。東京にはわが國人口の一割近くの人間が棲息してゐる。しかもその大部分は生産階級に非ずして消費階級であるが、彼等は果してその購買慾を満足するだけの財力に恵まれてゐるだらうか、といふことを考へるといさゝか怪しくなつて來る。廣告主は大體こつした諸點を考慮してから、東京の新聞を検討することが必要である。

### 東京日日新聞

東京の新聞界は東日、東朝、讀賣の三紙で覇を争つてゐるかの如くである。東日の讀者層はどちらかといふと下町に多い。東日の規いところは、新鮮な社會面を提供すること、通俗的な學藝記事に力を注ぐにある。盛んに作家を客員や顧問にしたり、久米正雄を學藝部長に据えたりするのは、そうした傾向を表明するものと云へやう。最も明るくて、最も派手な新聞の代表的なものは東日である。

廣告主が東日を使用するには、こつした點に焦點を置かねばならない。一時東日の營業状態に關する種々なデマが飛んだが、震災後十數年東日が各方面に播いた種は、そう一朝一夕に枯れてしまふものではない。ましてや一騎當千の猛者が轡を併べて待機してゐたのであるから、廣告主たるもの、さうしたデマに乗ぜられることなく、東日を信じて大に使用して可なりである。

## 東京朝日新聞

元來東日が下町の新聞ならば、東朝は山手の新聞である。あくまで高踏的に、インテリ階級を脱ふところが東朝の身上である。さらに言へば日本の代表的高級新聞が東朝である。ところが、事變以來東朝の持ち味ともいふべきそうした高踏的、インテリ趣味が、いつの間にか消へてしまつて、後に残るものはたゞギゴチない律氣さと、野暮さばかりとなつてしまつた。いくら非常時下とはいへ、何の物ずきで讀者はわざ／＼撰りに撰つて、氣の抜けたビールみたいな新聞を読まねばならぬのだらうか。

或は東朝の讀者は、昨今の東朝の如く魂の抜けた、胡麻化しその日／＼を生活してゐるのかも知れない。そんな人々が若しありとすれば、恐らく廣告主にとつては何等の興味もなき階級であらう。

今なほ東朝に信頼を繋ぐ向もあるけれども、二・二六事件以來の東朝は昔のそれではな

い。その言動にはどこかしら讀者と調和しない何物か含まれてゐるのを見逃せない。

## 讀賣新聞

新興讀賣なんて云ふ呼び方も、もう鼻について來た。今では已に讀賣は押しも押されもせぬ三大紙の一つになつてしまつた。正力社長の言ひ分によれば、東京第一の新聞だそうだが、そこまでは保證の限りでない。

讀賣の強さは、ハースト的強さにある。常に奇想天外、業界の横紙破りなところにその魅力がある。今回の事變でも最も特派員の活躍してゐるのは讀賣である。經濟的には到底大阪系一紙に及びもつかないが、とに角一紙と雁行してゆくばかりか、時には追ひ越しさへもする。その闘志の旺盛なること、恐らく全國三百新聞中にあつて、讀賣の右に出ずるものは一つもあるまい。

廣告主にとつて讀賣の利用價值は可なり大きい。その讀者階級からみても、東日の下町

東朝の山手の如く限つたものではなく、誰彼の差別なく、興味本位の新聞として讀まれてゐるから、此點に留意して戰策を立てたならば、豫期以上の効果を上げ得るだらう。惜むらくは讀賣には未だ新聞の品位がない、これさへ出来れば將來東京新聞界に覇を唱へることは易々たるものであらう。

### 報知新聞

報知を談ることは、何だか痛々しくてならない。かの震災直後の華々しかった報知を知つてゐるものにとつて、今日の蕭條たる報知を談ることは耐へ難い苦痛である。今日の報知はそれほど影が薄い。一時は、時事廢刊の後を承け、報知廢刊説が誠しやかに傳へられたが、野間氏の頑張りで今日に及んでゐる。しかし野間氏の心境がいつ變化せぬとも限らぬから、報知が今日の如く野間氏の扶助なくしては立ち行かない間は、いつ第二の時事たる運命が待つてゐるかも知れない。

報知自らの急務は自給自足にある。一兩年來幹部諸君がそれに気づき、種々の改革を行ひ赤字克服策を講じつゝある。

### 國民新聞

數年前新愛知の經營にうつてから、種々の方法で更生策が講ぜられつゝあるが、未だ昔日の面影はない。將來の國民は一寸誰しも見透しがつかない。

### 中外商業新聞

### 都新聞

中外と都とを併べるのは奇妙な取合せだが、いづれも特殊の讀者層を持つ有力紙なので併べてみた。中外の讀者層はその標題の示すが如く經濟界にある。殊に市場關係には全國に涉つて、牢として抜くべからざる勢力を有してゐる。惜むらくはその性質上、他の大新

聞の如く華々しき活躍の望めないことである。

都は特殊新聞中での特殊新聞である。といふのは、都は數十年來純下町新聞として堅實に、一枚の赤紙をも添付せず、極めて地味に經營され、今日の新聞經營法とは大凡縁遠い方法で、立派に生存して來た甚だ特異な存在である。それだけに廣告主としても特殊の研究法によつて都の利用方法を考へるのは面白からう。

中外、都何れも絶対に他に見ることの出來ぬ特殊の讀者層 購買層を有する新聞として見逃してはならない。

### 其他の群小紙

東京には以上の外、數十の新聞があるが、何れも氣息奄々、到底廣告主がそれを利用して廣告を掲載して、効果を上げ得るものはない。強いて云へば東京毎夕等があるが、今日の東京毎夕は、辛じて餘命を保つてゐるばかりで、廣告主の廣告戦に利用する價值などは

尠しもない。使用紙選擇にあつて第一にオミットするのが常道である。

### 横濱貿易新報

いはらき

東京附近に有力新聞として、その聲價を保ち、廣告主の關心を持つべき新聞は極めて寥寥たるものである。大部分の地方は、東京新聞の席捲するところとなり、餘程の確固たる地盤と經濟力を有しない限り、その存在を認識させることは極めて困難である。

かゝる中にあつて横濱市の横濱と、水戸のいはらきは關東地方新聞中に萬丈の氣を吐く存在である。貿易港横濱唯一の機關紙としての横濱、水戸文化の中心としてのいはらきは廣告主が、その廣告戰策を立てるに當つて是非見逃してはならない。

### 二、大阪及び附近

大阪の新聞界は昔ながらに大朝、大毎の獨壇場である。二大紙は單なる大阪紙ではなく

全關西の代表的新聞である。そればかりか強大なるその資本力は、支店として各東朝、東日を経営して、完全に東西兩都に鵬翼を張つてゐる。

新聞地理より見れば、大阪及び京都、神戸其他附近の都市は、完全に大朝、大毎二大紙色によつて塗りつぶされてゐる。だからそうした地方にあつて廣告主が、廣告戦策を立てんとするならば、何よりも先づ二大紙を研究してみなくてはならない。

しかしそれは二大紙の販賣に於ける勢力、或は新聞社そのもの、經濟的實力等を指したもので、新聞自體を検討すると、遺憾ながら東京有力新聞に比して著しく標準の劣れるは否定することの出来ない事實である。これはその製作者である編輯記者の劣等なるためではなく、東京に比して讀者の教養程度低きによるものである。廣告主はこの點を留意して假へ同一廣告を掲載するにしても、東京向き原稿と、大阪向き原稿との間には自ら相違がなくなくてはならない。だが讀者の知識程度の劣れることは必ずしも、廣告効果の稀薄なるを意味しない。往々その反對の場合すら生じるのは、已に廣告主諸君の熟知されるところであらう。

わが國新聞中最大の發行部數を有するのは大朝、大毎二紙である。従つて廣告効果の絶大なるも亦他にその比を見ないの言ふまでもないが、今日兩紙が目論見つゝある廣告料値上げは、果して妥當なりや否やは廣告主のさらに熟考を要する問題である。

### 大阪朝日新聞

大朝が凡ゆる意味に於てわが國三百新聞中の最高峰であり、廣告効果の絶大なるは今更説くまでもない。廣告主として大朝を見逃せないのは當然である。已にそうした點については種々廣告主間に研究、調査が進められてゐること、思ふから、茲では一寸變つた角度即ち今日の大朝の紙面について考察を加へて見たい。(たゞここで斷つて置かねばならないのはこうした考へ方、觀方は單に大朝のみについて言ふのではなく、全國三百紙について同じことが言ひたいのであるが、大朝がそうした各紙の代表紙の觀があるので言つてみた

にすぎない。)

大朝は近頃朝日精神運動とか何とか云ふ運動を起してゐるが、一體朝日精神とは何を指して言つてゐるのだらう。毎日大朝の紙面を見ても、少しもそうしたスピリットやイデオロギ―は發見することが出来ない。これは或は聞き違ひで、實はもつと儲ける祕傳を授けてゐるのかも知れない。この頃のやうな非常時に、スピリットやイデオロギ―を振り廻してゐては金儲けにはならない。營業局の仕事は金儲けにあるのだから、それでも解釋せねば腑に落ちかねる。

東朝同様大朝も二・二六事件以來一向に生彩がない。絶えずなにかに脅へて、他人の眼の色を伺つて、先へ／＼とクグつてゐるやうで、いかにも小心翼翼としてゐるさまが道化じみてゐる。表面華々しき編輯ぶりを見せてゐるが、一皮むけば常に消極的な、用意周到な意地悪さで、その日／＼を大過なからんことにこれ力めてゐるに過ぎない。今や大朝には誰一人として一世を叱咤するやうな大人物はゐない。せい／＼博覽會でも主催して

人氣を博し、時代の浪に乗る事位を考へてゐるのが關の山だ。

あの大資本、あの大組織、あの光輝ある歴史を持ち乍ら、何故に大朝は今日の如く腑甲斐ないのだらう。時勢に一步を先んじて指導的地位に立つことこそ、大朝の國家、國民への光榮なる義務ではあるまいか。

廣告主諸君も徒らに商取引關係に於てのみ大朝を見ず、冷靜に過去と現在の大朝を比較研究してみるのには、強ち無用のことではあるまい。

### 大阪毎日新聞

大毎は大朝に比すると處士的である。大朝に官僚臭があるとすれば、大毎には野人臭がある。従つてその製作する新聞にもそうした臭氣が泛つてゐる。大朝に比し大毎は常に元氣旺盛である。時によると元氣すぎて脱線することもあるが、野人には一定の軌道のないのが慣で、紙面に甚しき出来、不出來の生ずるのも亦止むを得ない。大毎の紙面は昨今總



じて面白く編輯されてゐて、絶えず紙面に興味を盛らうと心懸けてゐることが解る。大衆讀者より喝采を博するのは大毎に多い。そうしたセンセイショナルな新聞製作方針が眞の新聞道なりや否やと云ふ問題は他日論ずるとして、ここでは唯そうした特色が大毎讀者層にうけてゐることだけを、知つて置いて貰ひたい。

従つて大毎の讀者層は、大朝の讀者層よりも標準が低下してゐる。廣告主は此處に着眼して廣告戦策を立てるのが賢明の策である。

大朝は廣告部以外の社員が廣告主と接觸することを喜ばないが、大毎はあらゆる機構をあげて常に廣告主に接近すべく心懸けてゐる。折々阿諛迎合して、心あるものをして不快の感を抱かしめることもあるが、廣告が新聞經營の最も大きな財源である限り、それは如何ともなし能はざることであらう。廣告主としてはかゝる大毎の社風を利用するのも亦面白い方法であらう。

### 夕刊大阪新聞

大阪に於ける唯一の併讀夕刊紙は夕刊大阪である。夕刊大阪は大阪のローカル紙としてレーゾン・デーテルを有し、その地位は已に牢固たるものがある。人口三百數十萬の大都會にこうしたローカル紙が発生し、成長するのは當然である。大朝、大毎すら及ばざる特殊の讀者層と購買階級を有してゐるのも亦肯許することが出来る。

### 大阪時事新報

大阪時事は此處十年間絶えずジレンマに墮つて惱んで來た。それは過去の大新聞たる歴史を忘れることが出来ず、ローカル紙として甦生するには餘りにも自負心が強すぎ、翻つて經濟力は、二大紙の足元へもよりつけないといふのだから、如何ともなし難い。

しかし昨今消極的ではあるが、努力の結果收支のバランスが合ふまでになつたことは慶

賀に堪へない。

### 大阪中外商業新報

東京に於ける中外の遣り方をそのまま、大阪に移したのが大阪中外で、中外の經營である。財界がこれほど活潑に活動する大阪でありながら、その機關紙ともいふべき經濟新聞は、どうした譯か育ちにくい。大阪中外は苦心慘澹今日の地歩を築いたが、未だ本社には及びもつかない。しかし廣告主としてはこうした特殊新聞は見逃す譯にはいかない。

### 其他の群小紙

東京に比するとその數は尠いが、それでも大阪には群小紙が數十ある。何れも微々たるものだが、稍々その中にあつて頭角を現すのは、關西中央、關西日報（大阪日日）位のものであるが、廣告主にとつては殆んど利用價値を認めない。

### 工業三新聞（日刊、日本、日滿）

特殊機關新聞として、日刊工業、日本工業、日滿工業の三新聞は、わが國工業の中心地大阪にして初めて存在し得るものである。三社の優劣は輕々しく論じ得ないが、日本工業は夕刊大阪と姉妹關係にあつて、地盤關係廣く、日滿工業は新進氣鋭、その名の示すが如く滿洲、支那にまで驥足を伸ばさんとしてゐる。日刊工業は社内紛擾絶へず、やうやく衰頽の色濃厚である。

### 京都日出新聞 京都日日新聞

人口百萬に垂とする京都市は、永らく大朝、大毎の傘下に抱擁されて來たが、最近十年間に地元紙日出、京日が擡頭するに到つた。

兩紙の優劣はこれ又容易に論ずることが出来ないが、京都財界に地盤を有する日出と、夕刊大衆新聞から出發した京日とは、各異つた讀者層があり、何れも廣告主としては無視することの出来ぬ有力紙である。

### 神戸新聞

京都市同様、大朝、大毎の猛撃にも拘らず神戸新聞の地盤は堅い。兵庫縣下に於ける唯一の有力紙として、廣告主は輕んじてはならない。神戸又新は數年前没落して最早昔の面影もない。

### 三、東京以北

東京以北の關東は東京紙の勢力範圍に置かれてゐて、眼ほしい新聞は見當らない。奥羽に行くに仙臺に河北が蟠居し勢威を張つてゐる外、秋田魁、福島民報、東奥日報等は何れ

も地元の有効紙として著聞してゐる。北海道には北海タイムスと小樽新聞が争覇のゲームに精力を傾注してゐる。

總じて東北、北海道の新聞は他地方に較べて地味であるが、讀者の新聞信頼の度高く、人情質朴にして、廣告効果は能率的である。

### 河北新報

河北は東北の首都仙臺に於て發行される唯一の有効新聞である。東北六縣をその勢力圏として、東京紙の浸入を許さぬ陣は容頼もしい限りである。殊に同社は財的に恵まれ、どことなく長者の風格がある。

### 福島民報 秋田魁新聞

兩紙共各福島、秋田縣下にあつては代表的有力紙で兩縣下に勢力を有してゐる。

## 北海タイムス

樽新が商業都市小樽を中心とする商業新聞とすれば、タイムスは札幌を中心とする政治新聞と云ふことも出来やう。さらにタイムスの強味は財的に恵まれてゐる點にある。

## 小樽新聞

老雄タイムスに對抗して、樽新は絶えず積極的攻撃をつゞけてゐる。しかも全道經濟の中心地小樽を根據としてゐるだけに、北海道の經濟的發展と共に前途は洋々たるものがある。

## 其他の群小紙

北海道は地味荒蕪、内地に比し人口は稀薄であるが、人口數萬位を有する都市は十指を

以て數へるほどあるから、何れも一、二の新聞が発行されしむるとは云へ、廣告主として使用すべきものは尠い。北海道に於ける主力紙は北海タイムス、小樽新聞の二紙以外にはない。なほ樺太には樺太日日新聞がある。

## 四、中部

中部地方、即ち名古屋を中心とする地方は東京、大阪に次いで物資豊富、人口稠密せる文化程度の高き地方で、新聞も亦兩都に次ぐ大新聞がある。新愛知、名古屋兩紙の血戦は十年來今尙ほ續けられ、近年はその上に大朝、大毎の大阪勢が大舉進出し、地元二紙とこれ等二紙とが四つ巴となつての混戦、亂闘状態は實に興味深き見物である。

しかし名古屋といふところは、人口百萬といふ大都市でありながら、極めて保守、退嬰的な土地で、新聞の如きも大阪新聞が幾ら進入して來ても、永年馴染深い地元紙を捨て去ることを容易になし得ない。名古屋に廣告宣傳せんとする者は、何よりも先にそうした人

情に注意を向けなければならぬ。名古屋の勢力圏は大體東は濱松、靜岡まで、西は大垣、滋賀の一部、北は長野、北陸各縣にわたつてゐる。それ等の諸地方は東京或は大阪の勢力圏と相交錯してゐる箇所もあるが、地理的に近距離にあるだけ名古屋には有利である。

### 新 愛 知

新愛知は人口一千萬を有する中部に於ける大新聞で、地方紙などと呼ぶのは相應しくない。その資本金、その勢價は鬱然たる大樹の如き觀を呈してゐる。數年來大朝、大毎の大阪勢が大舉進撃して來たが、彼等は豫期に反し容易に名古屋の堅壘を抜くことが出來ず、昨今では持久戦に移つたやうである。

大阪勢の名古屋進撃の成否は今直ちに斷することは出來ないが、元來名古屋を中心とする中各部の地は、物資豊富、生活は極めて安易、人情は保守退嬰的である、従つてそうした各地に培はれた新愛知の地盤といふものは根強く、假令いかに大阪勢が押しよせやうと

も容易に抜くことが出來ない。

### 名 古 屋 新 聞

競争は進歩の母である、新愛知、名古屋新聞の宿命的な競争は兩紙をして、今日の大をなさしめた原因である。兩紙の特色を見ると、名古屋新聞は絶へず積極的に攻勢をとつて來たが、新愛知はその都度防禦する立場にかかれて來た。新聞角逐戦に攻撃と、守備の何れが有利であるかは、已に今日の兩紙の占める地歩がこれを證明してゐる。

名古屋新聞は經濟的には常に不利な條件のもとに置かれて來た。過去二十年間名古屋新聞の辿り來つた道を振り返つてみると、實に荆棘の道そのものであつた。然るにかゝる困難を乗り越えて、社運は日に増し隆盛に趨き、強敵新愛知に對抗し得た攻撃的精神こそは驚嘆すべき事實である。

名古屋新聞の讀者層は新愛知に比し、遙に文化程度が高い。従つて多くの購買階級を含

んでゐる。廣告主の最も名古屋新聞に對して留意すべきはこの點にある。

信濃毎日新聞  
北國新聞  
新潟新聞

中部には長野縣に信毎、石川縣に北國新聞、新潟縣に新潟新聞等の有力紙がある。何れも縣下の代表紙であるから、廣告主としては嫌でも割愛することは出来ない。

### 五、中國・四國

中國、四國の新聞界は何れも大阪二大紙の攻撃圏に置かれてゐる。極端に言へば已に散々に攻略され、その傘下に這入つてしまつたとも見られぬでもない。

中國の新聞界はこれを山陽、山陰に別つのが常識であるが、新聞地理上より見れば、山

陰は荒蕪地にも等しく、新聞は微々として育たないのに較べ、山陽は各都市に各有力紙を有し、互に鎬を削つてゐる。

四國の新聞界は地勢上四國四縣に分散され、寨を高くして割據してゐる。

中國合同新聞  
中國新聞

山陽に於ける代表的有力紙は岡山の中國合同と、廣島の中國新聞である。中國合同は數年前山陽、中民の兩社が合併して生れたもので、紙面の如きは中央紙に少しの遜色もない。

松陽新報

山陰に新聞は寥々たるものだが、松江市の松陽は唯一の有力紙として古くより認められてゐる。

## 高知新聞 徳島毎日新聞

四國の新聞はその地勢上、四縣に割據してゐるが有力紙少く、僅に高知の高知新聞と徳島の徳島毎日新聞を數へるに過ぎない。兩紙は地理上大阪紙の影響著しきため、それに刺戟されて活潑に活動してゐる。諸種の設備などは豫想以上に整頓してゐる。ここでも競争が、新聞發展に如何に役立つものであるか、解る。

## 六、九州

九州の新聞界は、大朝・大毎の大阪二大紙が北九州へ進出してから、頓に混亂状態を呈し、地元群小紙は没落の悲運をさへ見るに到つた。北九州は阪神につぐ工業地として、人口稠密し、讀者層、購買階級にも高級なものが多い。大阪二大紙が北九州に向つて勢力を

集中するのも故なしとせぬ。さらに大阪二大紙は北九州を根據として中國の一部、全九州はもとより、朝鮮、滿洲にまで驥足を伸さんと目論んでゐるが、餘りにも地域が廣範に涉るため、進出以來數年になる今日尙ほ所期の成績を上げることが出来ぬばかりか、肝心の北九州には群小紙は兎も角として、福岡日日、九州日報の二強豪が控へて盛んに應戦するので、この堅壘をさへ抜くことが出来ぬ膠着状態にある。

南九州は北九州と遠く相隔つてゐて、これが地理的好條件となつて、なほ平和な夢を結んでゐる。しかし北九州にしろ南九州にしろ、大阪二大紙が豊富な資本力を以つて持久戦を開始せんとする昨今の情勢にあつては、決して油斷することは出来ない。

## 福岡日日新聞

大阪二大紙が大舉北九州へ進出しても、これを邀撃してビクともしないのが福日日である。財的にも、販賣地盤的にも基礎は稀に見る強固なもので、一般地方紙の概念を以て福日を

みることは出来ない。

### 九州日報

九州日報も亦福日に雁行して華々しき活躍を續けてゐる。財的には恵まれないが、その争闘性に到つては福日に一步も譲らない。九州日報の紙面には中野正剛といふ特殊の色彩がある。

### 九州日日新聞 九州新聞

熊本縣の代表二有力紙九州日日、九州新聞は比較的安泰な日を送つて今日に到つてゐる。その實力も相伯仲してゐる。

従來二紙共に政黨色が濃厚であつたが、昨今は餘程趣を異にして來た。

### 大分新聞 豊州新聞

大分縣を二分する大分、豊州の二紙は、大阪二大紙進出以來も、依然として聲價を失墜しないところを見ると、基礎は相當堅固なやうである。社風は大分は派手好み、豊州は地味好みである。

### 鹿兒島朝日新聞 鹿兒島新聞

九州の南端鹿兒島は、鹿兒島朝日、鹿兒島二紙の金城湯池であるが、餘り泰平になれ切つてゐると、いつ大阪勢が攻め込まぬとも限らない。

### 七、殖民地

殖民地の新聞は何れも特殊事情のもとに置かれてゐるから、單に販賣部數の多寡を以て



しては廣告効果を測定することは出来ない。大體殖民地の新聞界は、朝鮮、臺灣、滿洲に三大別することが出来るが、各地の事情は著しく相違してゐる。何れも昨今、そうした地方に言論が統一されつゝあるのは、非常時下當然の趨勢であらう。

### 京城日報

總督府の機關紙として京城日報は、全鮮に壓到的多數の讀者を持つてゐる。朝鮮の讀者層は、内地のそれに比し新聞への信頼心厚く、所謂購買階級多きため、販賣部數に比してその廣告効果は大きい。こうした傾向は臺灣日日、滿洲日日等の代表紙についても云ひ得るところで、これ即ち殖民地の殖民地たる所以である。

### 毎日新報 朝鮮日報

毎日新報、朝鮮日報ともに諺文紙の代表である。毎日新報は京城日報の姉妹紙で總督府

の機關紙、朝鮮日報は純然たる民衆輿論の代表紙である。諺文紙の廣告効果は邦字紙に比して更に大きい。これは讀者階級が最も眞面目であつて、新聞により新知識を吸収せんとするがためである。内地新聞に比し殖民地新聞は廣告効果が大きい。更に諺文新聞はより大であることを、廣告主は記憶して置かねばならない。

### 朝鮮新聞 平壤毎日新聞

朝鮮新聞は京城に於ける民衆輿論の代表紙を以て任じてゐるが、實力は京城日報に對抗するには未だ距離がある。

平壤毎日には堅實に經營され、同地方に重きをなしてゐる。釜山には釜山日報があるが近年振はなくなつた。

其他各地に夥しい新聞が發行されつゝあるが、さして有力なものは見當らない。

臺灣日日新報  
臺灣日報  
臺灣新聞

臺灣日日は臺北に、臺灣新聞は臺中に、臺灣日報は臺南に各本社を有してゐるが、臺灣日日は臺北にある丈けにその聲價は壓到的であつて、組織は株式會社であるが總督府の機關紙である。臺灣日報は民間紙として社礎堅實である。臺灣に廣告宣傳せんとするにはこの三紙を使用する外に途がない。

滿洲日日新聞

滿洲日日は滿鐵の經營するその機關紙であつたが、昨今滿洲國に於ける新聞が弘報協會によつて統率されることになつてから、その傘下に抱擁され色彩を變じた。しかし滿洲最

大の邦字紙として、牢として抜くべからざる地盤を有してゐる。滿洲國への廣告宣傳に滿日を除外することは出来ない。

その他滿洲諸紙

滿洲國の新聞界は弘報協會によつて統制されてゐるが、各都市にはそれ〴〵二、三の有力紙がある。土地柄廣告宣傳には見逃せない存在である。即ち大連には滿洲日日の外にデリー・ニュース(英文)、泰東日報(漢文)、奉天には奉天日日(邦文)、盛京時報(漢文)新京には大新京日報(邦文)、大同報(漢文)、滿鮮日報(諺文)、ハルビンには哈爾濱日日(邦文)、大北新報(漢文)、ハルビン・スコエ・ウレミヤ(露文)等々がそれである。これ等の各紙は、何れも發行部數に比し、廣告効果の大なるは先に述べた理由による。(終)

附

## 瀬戸保太郎論

一

大阪に於ける新聞廣告界の怪物瀬戸保太郎君とはどんな人物か、といふ事をよくきかれ  
る。尤もこの怪物に阿諛迎合してゐる多くの人々にはそんな事は百も承知であるから、本  
稿は読んで貰ふ必要がない。たゞ瀬戸保太郎君を少しも知らない人々に向つて、新聞廣告  
界とはこんな不思議なところで、こんな不可解な人物が棲息してゐるんだといふ事を充分  
知つて貰ひたいのである。

私人としての彼は表面には良いボスである、乾兒の面倒をよく見る。たゞしこれを公生

活と混同するや否や、といふ點については保證の限りでない。彼は山を愛し、スキーを好  
み、刀劍を蒐めると云つたブルジョアの趣味は一通りも二通りも心得てゐる。人によると  
彼がこうした多くの趣味を持つことは、たゞ其物を楽しむのではなく、これを附として地  
位と權勢と、黄金を得んとしてゐるのだと極言するものすらある。なるほどそう云ふと彼  
の大名行列の如き山登り、スキーには數十人の取巻きを連れて行く。彼の刀劍コレクショ  
ンは數本の國寶さへ含み、十倍、二十倍の高値で且那筋におさまる。彼の周旋する土地、  
建物は不思議に儲かる。——だが筆者はそう見たくない。彼の趣味は廣く且つ深く、實に  
類稀なる風流漢として置きたい。

又彼は女を愛し、酒を好む、こんな事は人間である限り極めて普通當然の事であつて、  
決して怪まないばかりか、こうした半面のある事によつて筆者は私人としての、人間瀬戸  
保太郎に親しみをさへ覺へる。だから假令彼が第二夫人、第三夫人を所有し、彼が青年時  
代放浪した支那大陸の風習をその儘傳へたにしろ、それを以て彼を非難しやうとは思はな

い。殊に彼は女に對してはよき旦那だ。實に寛大で、親切で至れり盡せりの好々爺だといふことだ。何と微笑しい話ではないか。

要するに私人としての彼瀬戸保太郎は、大體に於て今日のブルジョアとしてはさして非難さるべき何物をも持つてゐない。然らば公人としての彼は如何なる人物か。筆者は私人瀬戸保太郎をプロローグとして、いよく本論に入り、所謂彼の鵝的吸血鬼とも云ふべき、怪物としての彼の正體を暴露して見やう。

## 二

筆者は彼の新聞廣告界に於ける存在を敢て鵝的吸血鬼と呼ぶ。一體彼の正體は何か。今筆者の念頭に泛んだ彼の事業をここに記してみると、

- 一、大毎廣告部客員
- 二、わかもと本舗顧問（事實上の廣告部長）

三、壽屋顧問（事實上の廣告部長）

四、藤澤商店顧問

五、野村外吉商店顧問

六、盛京時報大阪支局長

七、他人名儀となつてゐる約二十の地方紙支局長

八、滿洲國通信社支社顧問

九、代理業經營（たゞし、表面には何故か看板を掲げず）

十、有力新聞約十紙の顧問

の如く多種、多方面にわたつてゐる。單に筆者の腦裡に泛んだものだけあげてもこれだけあるのだから、詳細に身邊を調査したら、何種類あるか見當すらつかない。右のうちその一つをとつても、優に中流以上の生活を支へ得るだけの収入を有するといふのだから、如何に彼が豪華な生活をしてゐるかゞ解るだらう。

然らば何故彼が鶴的存在なりやの質問に向つて答へやう。一例を挙げると彼が最もその店主より信任を得つゝあるわかもと本舗、壽屋等の顧問たることは廣告主の利益のために新聞社に乗ぜられざるやう厳密なる調査と計劃の上に廣告作戦を立てなくてはならぬといふ立場にある。ところが彼は一面大毎初め多くの新聞社の顧問として、その反対の立場にもある。彼が廣告主に忠ならんとすれば、新聞社に忠ならぬ筈に不可解千萬な立場にある。かゝる不得要領な不鮮明な立場にあつて彼は何をなし得るや、恐らく彼が如何に奇策縦横の才幹を有するとも手も足も出ない筈である。しかるに彼は平氣で洒蛙くゝと、何の不安も不合理もなきが如く、廣告界にボスとしてどかんと尻を据へてゐる。もつとこの點を詳述してみたいが、變なところに飛沫のかゝるのを慮つてこの邊で説明は省畧するが、筆者が敢て鶴的存在となすは即ちこれである。若し彼の干與事業が互に利害相反せざるものであれば、假令幾百の事業に干與するとも敢て咎むべきではないが、賣手と買手の双方に向つて同時に深く干與することは、到底常識を以てしては判断が出来ない、不可解千萬な

鶴的存在として擧げざるを得ない。

### 三

大阪の新聞廣告界には現在千人程度のもが生活してゐるが、何れも數年來の深刻な不況、殊に昨夏以來の支那事變にはほと／＼悩み抜いてゐる。ところが彼はこれに反比例して廣告界が不景氣であり、アブノーマルであればあるほど得意である。彼の公、私生活の豪壯さを見れば大凡不況や不景氣など、云つた點は藥にしたくも見當らない。彼の所得は月額三千圓乃至四千圓と推定される。かゝる莫大な月收は特殊軍需事業を除けば、大事業會社の重役さへも及ばないほどの巨額である。彼のこゝした年に四、五萬圓に及ぶ収入は、一體廣告界に如何なる貢獻をなせる報酬だらうか。

結論を先に言へば、彼は何等廣告界に貢獻することなく、あらゆる欺術と陰謀と圖々しきことによつて、前述の數十の新聞社と、廣告主と、代理業者と、地方紙支局長とを巧に操

縦して、吸血鬼の如く彼等の何れをも貪慾に搾取しつゝあるのである。外面に菩薩、内面如夜叉とは彼の正體である。彼は常に堂々たる巨軀と、禿光りのする頭顱にカムフラージュして、ボスらしく人情を振り翳し、正義を高唱するが、これこそ彼の巧妙極まる欺術である。

彼の存在することに依つて何人が眞に利益を得たか。大毎か、わかもとか、壽屋か、國通か、藤澤か、地方紙か。なるほど彼のお覚え目出度き某々の諸君は、假令その干渉する新聞が二流であり三流であつても、一流の待遇を受ける。だが深く考慮するなれば、彼が廣告掲載を承諾するのは決して彼自身の懐勘定に影響するわけではない。彼が多額の顧問料を得て當然なせるビジネスをなせるまでである。このビジネスに向つて某々の諸君は奉納金を仰せつかる。結局彼に廣告掲載の斡旋を依頼することは、彼に搾取の口實を與へるもので、三拜九拜叩頭を續けて、彼の手より一頁の紙型を獲得すれば、彼の貪慾な搾取の手はさらに一頁分を増して來るのである。

かくして假に某々の諸君が十の利益を得て、五の奉納金を支出したとしても、差引五の純益を得たことになるといふかも知れないが、一體新聞社といふところは、それほど無節操で不眞面目であつて良いものだらうか。多くの讀者に向つて正義を高唱し、社會の淨化を絶叫する新聞社が、かゝる野良犬が行人に這ひ寄つて一片のパンを求めるが如くにして廣告を蒐集することは、自己を冒瀆するもので、かかる行爲をなすに於ては、彼等の屬する新聞社は、已にその生存の意義をすら喪失したものと云はねばならぬ。即ち某々の諸君が彼より特別の恩恵により、多量の廣告を得たと嘯く時はとりも直さず某々の諸君の新聞道の亡びた時である。

#### 四

多くの廣告主より彼が依頼され、多額の顧問料を得てなせる廣告政策が、かく彼の一笑のため、情實にのみ左右されることは、實に苦々しき演職行爲と斷ぜざるを得ない。

假に某々君が價值以上に有利なる廣告を得たとすれば、廣告主はそれだけ被害を蒙る結果となる。何れの廣告主にしろか、る非合理、非組織的な廣告政策では、今日の非常時は到底乗り切れることは出来ない。その間にあつて彼は獨り新聞社を毒し、廣告主を毒して己が權勢を張り、莫大な利益を得つゝあるのである。

然らば彼は如何にして今日の地位を獲得したか。例へば彼がA新聞社に向つてその魔手を伸ばさんとするときは、先づ最初にその社の大阪支局長の性行並に大阪支局長の成績を詳細に調査する。そして從來彼の手より掲載されて來た廣告を極度に減ずる。理由は商品の賣行不振としても、新聞社の弱點を探り上げて、要するにそんなことは表面の理由で、たゞA新聞を虐待することに依つて芝居の筋書を進行させれば良いのだ。

支局長は一大事とばかり彼の許に日參して哀訴する。だが何等かの利益を得るに非ざる限り、そんな人情など露ほども持ち合せてゐる彼ではない。利益の提供を慫慂する位は茶飯事だ。これであつて思惑通りになればよし、なほ不可なれば今度は本社幹部に向つて、

支局長の人身攻撃をなし、支局を委任すれば從來の數割増収を保證する、と言葉巧みに取り入る。

そこで若し本社幹部が迂濶に彼の言を信すれば、愈々彼はA社顧問とか何とかいふ形式で天下りの支局長を願使する地位、即ち權利を獲得する。そこで支局は約の通り何割かの増収、増量となる。それは彼の掌中にある各廣告に手加減を加へるからである。そうすると必然廣告主は損害を蒙らねばならないこととなる。こんな見へ透いたカラクリでこれまで何十人かの人々が思ふ存分彼の手管で操られて來たのである。

## 五

以上を以て彼瀬戸保太郎君が如何なる人物であるかは、ほど解つたことと思ふが、筆者の如き缺點だらけな人間が他人を評することは難中の至難事に屬する。嚴肅に考慮するなればマクダラのマリヤに向つて石を投じ得るものは一人もない。殊に瀬戸君は筆者と郷里

を同ふせる同郷の先輩であつて、何等の怨恨もない。にも拘らずなほ且つ彼の行動を批評する所以は、あくまでも私情を離れ、大義名分に立脚して彼の猛省を促し、公明正大な行動をとつて貰ひたいがためである。不況の淵に蠢く大阪廣告界浄化の第一は、彼の自覺と反省を措いて他なしと信ずるからである。

彼に向つて筆者の要望するところは、これを要約すれば、その絶大な勢力と才幹を擧げて、日夜自己の權勢を張ることにのみ傾倒せず、あくまで公明正大な立場にあつて、廣く廣告界のために盡されんことである。それには先づ現在の鶴的立場から脱脚しなくてはならない。新聞社、代理業、廣告主等々に同時に深く干與して、その何れよりも莫大なる報酬を得、人事一切にまで容喙するが如きはとらざるところである。或は新聞社の利益を代表するための顧問も良からう、廣告主の利益を代表する顧問も良からう、とに角その立場を正々堂々公明正大なるものにすべきである。それさへ出来れば自餘の問題は自ら解決される。

さらに今一つ筆者の切望するところは、彼がボスらしく門戸を張り乾兒を養つて廣告界に號令せんとするなれば、眞に暖かき温情と、人間的良心とを所有されんことである。愛は無我でなくてはならない。何等か求むるところがあつてなせる温情や親切は結局眞のそれ等ではない。況んや自己の利害によつて人間に甲乙を附するが如き態度は最も苦々しき限りである。

已に彼自身痛感してゐるだらうが、彼は今や凡ゆる意味に於て重大危機にのぞんでゐる。この秋にあつて、一朝その方針を誤らば遂には立つ能はざるの窮地に墜るであらう。今だ、今こそ絶好の機會だ。神でない限り、人間は誰しも過誤を犯すものである。過を悔め、二十年前孤影蕭然として來阪せる時の謙虛なる氣持に立ち返り、廣告界のため誠心誠意盡するならば、自らそこには又異つた前途が開かれるであらう。(終)



昭和十三年七月廿九日印刷  
昭和十三年八月三日發行

著者 米津健一

發行所 大阪市北區會根崎上四丁目四四

印刷人 內海保兵衛

大阪市北區萬原町五〇

印刷所 万世社印刷所

大阪市北區萬原町五〇

＝ 定價十錢 ＝

發兌 大阪市北區會根崎上四丁目四四  
力工書房

電話北一二九四番

終

