

特208

27

工 商 市 京 東

工
相
談
所
編

營 經 店 商

と

理 整 計 會

版 會 演 講 京 東



始



特208
27



東京市商工相談所編

商店經營と會計整理

東京講演會出版部刊



は し が き

このパンフレットは、東京市商工相談所主催「商店の會計整理實情を聴く會(酒類商)」の速記録を蒐録したものである。論者は何れも小賣商店經營の老練家、先覺者揃ひ、店と奥との經費の分け方、掛賣、現金賣、商品券等の賣上の整理、決算、棚卸の時期、仕入に就いて、又、集金と支拂、月々の金の繰り廻し其他の金融問題等、小賣商店會計の急所に關する實地經驗に基いたその所説は、直に採つて經營改善に應用することの出来る事柄である。小賣商經營難の聲高い折柄、損益收支を一目瞭然たらしめる會計整理の仕方は、小賣商店經營の第一歩を築くもの、汎く讀まれ、大いに参考とし、指針として戴きたいものである。

東京市商工相談所主催――

商店の會計整理實情を聴く會(酒類商)出席者氏名

二月十五日 於 日比谷 鶴水(順序不同)

來賓側

東京商科大学教授
 東京府地方事務官
 計理士
 東京酒類商同業組合長
 同 副組合長
 同 副組合長
 同 副組合長

酒類商側

尾田源兵衛氏
 北澤浩次氏
 柴田竹三郎氏
 西山德之助氏
 大留立夫氏
 北川竹次郎氏
 宮崎清吉氏

岡本弘氏
 長崎佐次郎氏
 本橋利兵衛氏
 樋口瀧藏氏
 西野弘氏
 新谷佐太郎氏
 伊藤藤光忠氏
 高梨治三郎氏
 山岸諒二氏
 橋爪繁男氏
 栗原輝氏
 秋山源太郎氏
 伊藤藤久氏
 花井元治氏

東京市側

商工課長	三村一氏
商工相談所長	沖鹽正夫氏
相談所事務囑託	井關孝雄氏
同 計理士	飯塚憲一氏
同 計理士	園田理一氏

(以上)

目次

一、小賣經營の改善は帳簿の改善から……………(一)

 小賣商の會計整理と帳簿改善……………(二)

二、經費整理に就て……………(四)

 店と奥との經費の分界……………(五)

 店の商品を奥で使つた場合の整理方法……………(八)

 店と奥の經費分擔率と決算の時期……………(九)

 個人商店に對する認定課税に就て……………(三)

 店費と生活費の分け方……………(三)

 勘定は中々合はない……………(一六)

 棚卸の時期、營業費と生活費の仕譯……………(一七)

損益計算は何時頃やるか.....(一〇)

店と奥との關聯費に就て.....(一一)

利益率を見る方法.....(一二)

簡單で善い收支計算方法は？.....(一三)

一番善い方法.....(一四)

薄利多忙な商賣.....(一五)

帳面付けが商賣ではない.....(一六)

三、賣上整理事項に就て.....(一七)

掛賣をどういふ風に帳面に付けるか.....(一八)

大福帳、日記帳、得意先口取.....(一九)

三枚複寫の傳票.....(二〇)

カデックスと四枚複寫傳票.....(二一)

通帳とその不便.....(二二)

四、仕入の問題.....(二三)

仕入の整理と仕入先の數.....(二四)

仕入は問屋と醸造元と何れが好いか.....(二五)

共同仕入れ.....(二六)

同業者間の商品融通とその整理の仕方.....(二七)

會員組織による共同仕入.....(二八)

五、金融の問題

商業組合の得失	(七)
手形の支拂はどういふ風にするか	(八)
仕入の整理と手形の支拂	(八)
小口の現金仕入はどう記帳整理するか	(三)
支拂と集金の関係	(六)
赤字の積る原因	(九)
賣上に對する利益率の低下	(九)
賣上利益減少とその對策	(九)
東京の商人と大阪の商人の支拂振り	(六)
支拂を杜撰ならしめた近因	(九)
酒屋の素質	(九)
利益による生活と簿記會計	(一〇)

商店の經營改善と會計整理

東京市商工相談所

一 小賣經營の改善は帳簿の改善から

沖鹽 只今から開會致します。私商工相談所長の沖鹽と申します。商工相談所で色々商工業者の相談に應じて居るのでございますが、最近帳簿組織の改善に就きまして色々相談を受けまして、私自身としまして小賣商店の經營の改善は、帳簿組織が最も大事であるといふ事を考へて居るのであります。太田先生にも色々御迷惑を掛けまして、最近にも産業局では帳簿組織に關する講習會を開いて戴いて居りますし、又昨年の十二月の初旬に矢張り酒類商の方々の御集りを願ひまして、帳簿組織改善に關する座談會を開きましたのでありますが、何分小賣商店といふのは、色々の階級がありまして、中々面倒なものでありますから、色々な相談を受けまして、或る人は内儀さん一人で經營されて居るや

うな家もありますし、又使用人を五、六人置いて居るやうな家もありますし、一概にどういふ帳簿が宜いと言ふことが非常に困難なのであります。斯様な次第で色々工夫しまして、十二月に酒類商の座談會を開いたのでありますが、時間の都合もありまして、充分に現在の酒類商に於ける帳簿の現状に就て聴くことが出来なかつたものでございますから、本日改めて皆様の御出席を願ひまして、斯ういふ座談會を開いた次第でございます。御忙しい所を御出席願ひまして、厚く御禮申し上げます。それでは此の前と同じ様に商大教授太田先生に座長になつて戴きまして、お話を進めて戴きたいと思ひます。太田先生を御紹介申し上げます。

小賣商の會計整理と帳簿改善

座長(太田) 一寸御挨拶申し上げます。私只今御紹介に預りました太田でございます。實は吾々學校で簿記會計を研究をし、又講義して居る範圍の中で、小賣商の會計といふのは今迄閉却されて居りまして、全く論じ得なかつたのでありますが、それに就きましては、商工省で産業合理局が出来ます時に、矢張りどうしても標準的なものを拵へなければならぬといふ主張を致しまして、其を研究課題の中に入れて置いたのであります。所が矢張り合理局の委員は、吾々のやうな學者畑の方から出るのではな

ければ、大會社の會計課長といふやうな方が委員となつて出られた爲に、小賣商店といふものに對する理解が充分でないうらみがありました。實は色々計畫はあり、或は懸賞募集とか、或は調査問合せをするといふやうなことはありましたけれども、未だ具體的に何等手を着けてないし、又手も着けられないといふやうな状態であります。そこで實は一昨年の秋頃から私個人と致しまして、小賣商店の簿記會計の事を考へて見ようと決心致しまして、一、二回商工會議所の方の依頼で其の問題をお話し、皆さんの御意見を伺つたこともありました。昨年の夏は此處に見えて居られます笠原君の膽入りで、二三の小賣業者の方にお集りを願ひまして、約五回ばかり色々簿記會計、或は内の經營の問題に就きまして、座談會を開いて大變得る所がありました。仕合せをしたのでありますが、東京市の商工相談所の方でも、昨年業種を限つて、酒商に就きまして會計整理の座談會を御催しになり、此處で半日お話を伺つたことがありましたが、今回又同じ酒商に就て同じ計畫をやるといふわけで出たのであります。私に座長といふお話がございましたが、どうも座長としては甚だ不手際でありますので、其點はうまく行かぬだらうと思ひますが、皆様の隔意なき御意見御經驗といふやうなものを、此處で打明けてお話を願ひ、さうして又店の大きさにより、或は又店の地域によりまして色々違つた問題もあるし、又其間自然改良しなければならぬといふやうな點も、お氣付になることもございませうし、現在おやり

になつて居る所でも結構であるし、又斯うしたら更に宜からうといふやうなお考へもありませうと思ひますので、それを忌憚なくお話を願います。さうして此の簿記會計を通じて小賣商といふものゝ經營の根本問題に就て、改善進歩するといふやうになれば、甚だ結構な事と思ふ次第であります。一寸御挨拶を申上げて置く次第であります。

偕て前回の座談會に於きましては、お手許に差上げてあります「商店の會計整理實情を聴く會順序」、此の内容に就て大體申上げたのでありますが、今回は此の順序に就きましては私にお委せを願ひまして大體何處からやるといふことを申上げて行くやうに致したいと思ひます、どうか御承知を願ひます。

二 經費整理に就て

座長 そこで、「經費整理事項」、此の言はゞ店費の整理といふ所から、始めて行きましたらどんなものでございませうか。店費の整理を致しまして、それから仕入、賣上、金融といふ方に進むことに致したいと思ひます。

經費整理事項

- 一、奥と店との經費の區別をどうつけて居りますか。家賃、地代、電燈料、水道料、瓦斯料、交際費、衛生費、賄費、仕着等。
- 二、店の商品(例へば味噌醬油等)を毎日奥の賄用に使ふ場合に、どう整理されてゐますか。

店と奥との經費の分界

座長 第一、店と奥との經費の分界でございしますが、これが吾々の方の簿記會計でありますと、一番大事なことになつて居ります。それを決めなければ店の營業成績は判らぬといふことになつて居ります。現在どういふ風におやりになつて居りますか。これは實は税金の問題とも關係がありますので、どの程度迄を奥の經費にし、どの程度迄を店の經費にするかに就て、實際どうやつてゐらつしやるか、其點をお伺ひしたいと思ひます。これは地域に關係なく全體に關係した問題で、可なり重大なやうに考へますので、皆様の御意見をズツとお伺ひしたいと存じます。序でありますからそれと共に決算を何時やるか、損益の締括りを何時やるかも、併せてお話を願ひます。それでは甚だ僭越ですが、此の名簿の順序でお伺致します、大留さんにお伺ひ致します。

大留 経費の方は餘り詳しくは分けて居りませんが、電燈、水道、瓦斯、全部店費でやつてしまひまして、税務署に申告する時は、其中から何%かを差引くのです。

座長 店費とはして置きまして、後で其の合計の中から何%かを奥の家計費だとして引くのです。

大留 さうです、衛生費とか賄費は奥の方の費用にして、間接経費の方にやつて居ります。

座長 店からは一定額を奥の方へ渡して居るのですか。

大留 さういふ風にしたいと思ひますが、無くなりますと、十圓なら十圓をやつて居りまして、奥の方は帳面には附けませんで、無くなるとやつて居ります、大體月々決つて居ります。

座長 それは勘定は奥勘定とか、何とかいふのでやつて居りますのですか。

大留 それは金を渡すには、雑費として帳面に記けてしまひます、何にでも使ひますから……。

座長 併しそれを税務署へ申告なさる時には、店費になる雑費もあるし、純然たる賄費もあるわけですか。

大留 両方ありますけれども、金錢出納帳から引抜いて、店の方のものは店の方の雑費に記けて置きます。

座長 決算は何時おやりになりますか。

大留 決算は毎年九月二十五日にやつて居ります。二十五日に帳面の締切をやるものですから、其時にやつて居ります。棚卸も矢張り二十五日に毎月やつて居ります。どうも此の區別は中々うまくハツきりは行かないものでございます。水道とか電氣とかはさうハツきり行きません。

座長 理論的には行かぬと思ひます。

大留 ですから、いゝ加減のところまで分けてやつて居ります。

座長 いゝ加減のところまで分ける其の基準をどうするか、實は中々難かしいぢやないかと思ひますが、理窟を言つたらば、是は際限がないですから。

大留 勿論瓦斯なんといふものは店では使はないですから、奥のものになると思ひますけれども、電燈、水道は大分洗ひ物に使つて居りますから、矢張り七分三分位から、五分々々位の見當で分けるぢやないかと思ひます。

座長 宮崎さんの方は如何でせう。

宮崎 手前共の方は矢張り電燈、水道、地代とか、瓦斯などは殊更店でカプト酒をやる爲に、多く瓦斯を使ひますので、奥の費用には全然當てませぬ、奥の費用は衛生費とか賄費、さう云つたやうなものであります。それを今申上げるやうな工合に、雑費として月に五十圓なら五十圓といふものを當が

うのでございます。

座長 つまり店から奥へ當がうのですナ。

宮崎 さうでございます。

座長 棚卸は何時おやりになりますか。

宮崎 棚卸は五月三十日でございます、これは毎年一回でございます。

座長 毎月はおやりなりませぬか。

宮崎 やりませぬ。

店の商品を奥で使った場合の整理方法

座長 此の二番目の店の商品を奥で使つたといふ場合は、どうでせうか。

宮崎 これは吾々は今迄は金として見ないのでございます。

座長 どうも賣上へ入れて一方損にするといふことは面倒ですから、これは前回もお酒は中々大きな金額になるだらうと云つて問題になつたのですけれども……(笑聲)、味噌などはいくらうけれども、お酒は可なりの額になるぢやないかと思はれるですナ。

宮崎 帳面に附けてやつたこともありますがけれども、一三ヶ月やると見當が大體付くから、後は廢してしまひました。

座長 見當を付ければ、或はこれ位といふ大體の見當で行くことも宜いですナ。

宮崎 見當を付けると、どうもお酒が減つたといふことで……(笑聲)。

座長 毎月生活費としておやりになるのは、矢張り無くなつた時分におやりになるのですね。

宮崎 さういふことでございます。

座長 無くなつた時にやるといふことは一番便利ですがけれども、どうも亂雑になりませぬか。

宮崎 大體は決つて居ります、正月や盆といふ時は特別でございますけれども、それ以外は大抵一……して居ります、モウ五圓とは違ひませんです。

店と奥の經費分割率と決算の時期

座長 岡本さんの方は如何でせうか。

岡本 只の第一の方の問題でございますが、手前の所は矢張り地代とか電燈、水道、之を三分の二に見て居りますのです。

座長 三分の二を店ですか。

岡本 左様でございます。棚卸も便宜六月中に一回やるだけでございます。

座長 何時頃が一番お閑なんですか。

岡本 矢張り六月ですナ、それで六月半ば頃にやることにして居ります。

笠原 六月一ぱいといふことになつて居るのぢやないですか。

岡本 六月中にやることになつて居ります。

座長 一體決算は閑の時にやるのが宜いですナ。花井さんの方は如何ですか。

花井 私共では経費の店と奥の関係がどうも困りますのです。私の所では現金賣で薄利でやつて居りますから、七、三で分けてやつて見たりましたが、どうもハッキリ分りませぬから、最近では私を初め家内、店員、全部を給料制度でやつて居ります。私共は住居が直ぐ店の側にありますから、矢張りカブトをやつて居りますが、店と劃然と區別して居ります、味噌とか醤油は矢張り賣値でやつて居ります。正月とか盆とか使ふ量の多い時には原價でやることがありますが、平常は賣値でやつて居ります。この二年ばかりやつて居りますが、ハッキリして居ります。店員が二階に寝て居りますけれども、其の電燈代だけは店を出して居ります。食べる方は全部區別して居ります。

座長 店と奥と關聯する費用はありませぬか。

花井 それが全然無いのです。電気は店員が寝る時の電気ですから、それは店の方の費用でやつて居りますが、唯だそれだけです、他は皆別になつて居ります。

座長 決算は何時おやりになりますか。

花井 毎月二十日の締切で棚卸をやりまして、毎月收支決算を出して居ります、さうしませぬと何しろ薄利でやつて居りますから、先月喰込んで今月儲つたといふやうなことが判りませぬ。二十四日に私共の總會がありまして、其日には卸の方でスツカリ決算をやつて呉れますから、今月は損をしたか利益を擧げたかといふことが判ります。毎月決算が判つて利益が分りますから、皆一生懸命になつて利益を擧げようと競争になつて居ります。奥と店の區別は以前は非常に困りましたけれども、現在ではハッキリ行つて居ります。まだ私の店でない他の内々の店で矢張りさういふ店もありますが、中には奥の費用を別に書出して後から引くのがあります。日計表を私の店は渡してあるものですから、全部それでやらせて居ります。年に一回位の決算では、吾々は利益が薄いので到底安心が出来ないので。

個人商店に對する稅務署の認定課稅に就て

座長 併し税務署などにお届けになる年度決算はしませぬか。

花井 やつて居りますが、此處で税務署の事を色々伺つて宜しいですか、別に影響あるやうなことはないですか。

冲野 ありませぬ。

花井 それでは一寸伺ひますが、税務署は法人などは帳簿通り行くけれども、個人の税金は税務署の方で御決定なさるやうですが、税務署に出てゐらつしやる方に一寸以前訊いて見るに、どうも帳簿通りには行かない、寧ろそれは小賣業者は帳簿が無いからぢやないかと思ひますけれども……。

座長 税務署の方ではさういふ確つかりした簿簿が無いから認定するのだといふのですけれども……。

花井 寧ろさういふのだらうと思ひます。これは小賣業者にも罪があると思ひますけれども、認定といふのですから、確實の事は出ませぬ、恐らく帳簿を出したら現在出して居る以上に税金を取られるだらうと思ひますが、帳簿はありませぬからと云ふてやつて居ります。認定でやられるならば出しても出さぬでも同じことですから、殆ど出したことはありませぬ。どうも法律で決めても利益の無い者は出さぬやうに決められて居つて、小賣業者は認定でやるといふことは矛盾して居るやうに思ひます。現在では法人の方が輕くて、吾々小賣業者が非常に重税を課けられて居るやうに思つて居ります、矢

張り帳面の不完全からだと思つて居りますが、何しろ私共は薄利で行くのですから、帳簿を確實にやらないことにはやり切れない、それで各支店は全部日計表を書かせて毎日損益を出させて居ります。自分が出さなくても卸部で出すのです。仕入は卸部から行つて居るのですから、入金がちやんと判りますから、棚卸を出せばハツきり判るのです。

冲野 以前の座談會で税務署の方に御出席を願ひまして、矢張り其の認定に對しては不平があつたやうでございます。

花井 私共の店でも内々一家でも大分出して居りまして、法人に對する店がぼつ／＼出来るやうになつて居ります。

座長 此の日計表に就ては、是は重要な問題があるさうですから、此後の仕入や賣上の問題に關聯して又お伺するやうになるだらうと思ひますが、秋山さんの方は如何でせう。

店費と生活費の分け方

秋山 私の店では地代は出しませぬが、電燈料、水道料、さう云つたやうなものは店で一切私が支拂つて居ります。賄費は毎月決つた額だけを奥へ出して居ります。賄費の方は店員一人に付て幾らとい

ふことを、大體推定でやつて居ります。電燈料、水道料と云つたやうなものは三分の二だけ店の費用といふ割合でやつて居ります。

座長 それは年度末及毎月末に一遍に三分の二と合計したものを引いてしまふのですか。

秋山 さうでございます。合計したものを毎月引くのでございます。

座長 生活費のやうなものは是は矢張り別勘定で出して居るわけですか。

秋山 生活費は毎月一定の金額を奥の方へ渡して居りますが、其中に賄費といふのがありますが、賄費は店の者一人に付て幾らといふので額を決めまして、それでやつて居ります。

座長 それへ又附加へてやるわけですか。

秋山 さうでございます。

座長 賄費は店の費用になるのですか。

秋山 店の費用になりますのです。奥の家族の費用は入りませぬが、店の者のは入れて居ります。

笠原 其時の額は一人八圓位ですか。

秋山 十圓にして居ります。

笠原 八圓位ならば税務署の方で認めて居りませぬか。

山岸 いや、それは六圓や八圓ちや迎もいけないです、十圓で兎に角多過ぎないでせう。

秋山 さう多過ぎないだらうと思ひます。

山岸 皆さん御自身をお考へになつてもさうでせう、近頃は店員だからと云つて何を食はしても宜いといふことは出来ぬですから、殆ど主人と同等でせう。來客でも見えた時に主人が別の物を食べるといふ程度で……。

笠原 併し主人が晩酌をやつても十二圓に見て居るですよ。

山岸 私は晩酌をやりませぬから、その邊は……(笑聲)。

座長 税務署は澤山は認めないですナ。

山岸 若し八圓位に認めて行くならば、それは税務署官吏の錯覺ですナ、東京市内で如何に店員でも生活費八圓なんて馬鹿なことはありません。

山岸 食費ですナ、さうすると一日二十錢ちやありませんか、二十錢でどうしてやつて行けますか、最低十圓でせう。

花井 最低十圓掛かりますナ。

座長 税務署ではそれ位掛かるだらうと見て居るといふことを、笠原さんから聞いて居るですが……。

山岸 それ位でやるならば恐らく奉公人が居らないでせう。先づ馬のやうな生活をさせない限りは八圓ちや行かないですナ。

座長 一日五合にしても、米代だけで四圓五十錢掛かりますからナ。

栗原 店員は五合以下では賄へないです。

座長 私共それ位掛かるだらうと思ひますね。

岡本 十二圓は税務署で認めるらしいですナ。

座長 それ位認めなければ無理ですナ。

山岸 八圓といふことは何處から割出したですか、實に無謀ですナ。實に驚き入つたものですナ。

高梨 此頃の若い衆は、朝も夜も何か附かなければ御不平です。夜おつけなんかだと、翌日働きが鈍ります。

座長 それは昔のやうな工合に行かぬですナ。

高梨 結局働いて貰はうと思つて、此方の方もサービスをするのです。

勘定は中々合はない

座長 秋山さんの方は決算は何時なさいますか。

秋山 大體は一月半ばに昨年度内を一遍だけやりますが、それも確實なるものは自分でやらうと思つて居りますけれども、出来ませぬです。決算はやつて居りますけれども、どうも何時も合はないで、其の結果は何處へ持つて行くか、結局大體のことで済ましてしまふといふことになつてしまひますが、随分綿密にやつて居りますけれども、どうも合ひませぬですナ。

座長 棚卸は難かしくございませうナ。栗原さんの方はどうでございませう。

棚卸の時期、營業費と生活費仕譯のいろく

栗原 私の所は賄費などは店員の賄費と見ないで奥の費用として居ります。其の經費は小遣帳を附けさせて置いて、月末に合計したものを家計費で出して居ります。店の費用としては水道料、これは店頭引いて居りますから店の費用にしてしまふ、それから店員の給料と自分の交際費、例へば店の爲に作つてある會のやうなものがあります、毎月一回乃至二回集つて營業上の相談をする會、さういふ會のやうなものも交際費として店の經費に見てしまひます。それから電話料、斯ういふ風なものは一切奥の方には計算しないで、店の方に計算します。家賃や地代は出ませぬが、家屋に課つて來る費

用は全部奥の費用として出して居ります。それから先程の店の商品、味噌や醤油などを奥で使ふ場合之を幾らに見るかといふことは、一切見られませぬですから、推定も致して居りませぬで、構はず使はして居るやうな状態でございます。年度の棚卸は三月二十五日の丁度店の締切をした時に年に一遍やつて居ります。それも矢張り秋山さんの御説のやうに正確に参りませぬものですから、先づ稍といふ所でおツつけて居ります。

座長 橋爪さんの方は如何です。

橋爪 金銭の出納帳といふものは兎に角何處の店にもありませんうけれども、私はそれを絶えず備へ附けて置きまして、有ゆる入つた金も出した費用も皆記入します。奥で使ふものは、細かいのは家庭費として僅か宛無くなれば又渡すといふ風にして五圓位宛渡して置く、そんなわけで僅か宛しか渡さない爲に三圓以上の支拂の場合には店から拂ふ、總て子供の月謝でも何でも少し金の張るものは店から拂ふ、それを一ヶ月分を必要経費の帳面と家庭費の帳面と二冊拵へて置きまして、それへ移し取ります。それで電燈のやうなものは半分を店にし、半分を奥にして居ります。水道も亦左様にして居ります。店員の食費のやうなものは、生活費の方へ皆記入して置いて、是はどういふ風に此中からやつて宜いのか、其點が極めてハッキリしないのであります。

座長 若し税務署へでもお見せになるならば、其中を幾らか店員の頭に割つて見てお引きになるやうにしたらどうです。

橋爪 調べて下されば宜いのです、それはやつて呉れることと思ふのでありますけれども、實は一昨年でございます、出納帳は何でも控えるやうになつて居りました、或は町會の會費を拂つた場合に於て一時立替のものも支拂の方に控えて置きます、それを町會の費用が入つて來た時には收入の方へ控えることがあるのです、そんなものを何でも構ひませぬから、其日々に扱つたものは皆控えるやうにして居ります、さうすると一昨年は税務署にスツカリ弾かれてしまつて此額が相當の額に上つたのです。

座長 賣上よりも餘程大きいものになる……。

橋爪 さうでございます。これ位の金を一ケ年間に扱つて居るから、此位の税金などは何でもないと云ふのです。其中には電話でも何でも入つて居るからと折衝しましたけれども、結局は可なり多額の税金を納めたやうになつて居ります。それで奥の費用と店で使つた本當の必要経費といふものはハッキリ區別して居ります。唯だそこに分らないのは店員の経費といふものがハッキリしませんです。それで五日目位宛に記入して居ります。

座長 一ヶ月に出納帳を何枚位使ふのですか。

橋爪 小さい出納帳一冊ありますと、先づ一ヶ年迄も使へませぬです。

座長 さうすると一ヶ月に何枚位使ふのですか。

橋爪 月に三枚位は使ふことになりました。

笠原 十枚といふと二十頁ですか。

橋爪 さうでございます、普通の出納帳は何頁位ありませうか、あれが一ヶ年迄は使へませぬ。店の費用は落ちなく控え、奥の費用は面倒ですから家庭費として無くなる都度出してやるのです。

座長 それは極く細かいもので、蕎麥屋へ拂ふとかいふ費用ですね。

橋爪 それは一々やるのは面倒ですから、家庭費としてやつて居るのです、それを控えるやうに言つて女中に帳面を渡して置いたこともありますけれども、忙しいものですから、中々實行が困難なんです。

損益計算は何時頃やるか

座長 決算は何時おやりになりますか。

橋爪 其點がハッキリしてゐないので。品物は品物の来る度に傳票に依つて、月々商品別にして決

算の出来るやうにして居ります。

座長 仕入一口毎に決算が出来て居るわけですか。

橋爪 さうです、商品別にしてちやんと出来て居ります。棚卸は年々さういふ風にして送つて來て居る關係上、明に棚卸をして見て、其處に決算をハッキリするといふことは何だか出来ないのです、仕入の額と賣上の額は毎日控えて居りますから、賣上から仕入を引いたものは利益である、其の利益の中から必要経費を差引いて見ることは容易な仕事でありますから、それをやつてハッキリ決算といふものは現はじて居りますけれども、併し棚卸をさせぬから在庫品の價額といふものは分りませぬのです。

座長 それにしましても、損益計算は何時おやりになりますか。

橋爪 月々計算を出して置きましたそれを一年間やつて見ます、十二月迄締括つたものを正月に損益計算をやることにして居ります。

座長 棚卸をやらない方法もないではないから、悪いこともないですね。

橋爪 山手の營業といふものは乾物類から有ゆる物に亘つてですから、棚卸といふ事はどうも面倒なんです。それで年々大體仕入の額といふものは決つて居りますから、賣上の中から仕入を引いて見た

ものが要するに利益であるといふことにしまして、それから二冊に出来て居る帳簿の中から、所謂必要経費の一年間の締括りを出して、其の利益の中から引くやうにして、其處に必要な経費を引いた純益といふものを出すやうにして居ります。

座長 少し餘談ですけれども、其棚卸の出来ないのでは玩具屋があるのです。玩具屋といふのは非常に種類が多い。ですから棚卸が出来ないので。それで店に在る物は在る物として、内容は變つて居つても構はず放つて置くのです、今のお話のやうに仕入と賣上で見て行くのですが、どうも仕方がないですナ。山岸さんの方は如何ですか。

店と奥との關聯費に就て

山岸 大體先程花井さんの仰しやつた、あんな程度でございます。所が問題は、花井さんのお宅はお店と奥の生活が別になつて居られる、私の所はごつちやになつて居りますから、其處が多少違ふ所でありまして、後は花井さんと同じ様な方法でやつて居ります。

座長 唯だ奥と店と一緒に、關聯費がありますね。

山岸 それが問題なんですナ、假に電燈費などは十圓拂つたとすると、十燈附いて居るとして、寢る部屋、お茶を飲む部屋の二燈分を奥のものと看做します。假に電燈料十圓拂つた時に、家庭費と店費の口座がありますから、電燈料の領收證から附ける時に家庭費に二圓、後の八圓を店費に附けるのです。そんな工合に推量でやつて居ります。水道などもそんな工合にやつて居ります。それから奥で使ふ店の商品、味噌とか醤油、そんな物は店員にも女中達にも堅く言ひ付けて、今鍋が煮立つて居るから、一寸店に行つてお味噌を持つて来いといふことは嚴禁して居るのです。百匁でも二百匁でも必要だけ店員に話をして計つて貰ふ、店員に對しては、奥の女中は絶対に得意さんの女中と看做せ、女中が斷りなしに持つて行くことは禁じて居ります。奥も毎日カードに擧げることにして、味噌百匁八錢なら八錢、十錢なら十錢として全然お得意様扱ひにして、店の商品を亂雜に使ふことを防いで居ります。

笠原 それが此前の時も出しましたが、困難ではありませんか。

山岸 いや、困難ではありませんね、至つて簡單です。それで假にお勝手の費用が二百圓なら二百圓掛つた、さうした時に家の頭數で割つて行くのです、店員一人頭を十圓と看做して八人居れば八十圓、女中が二人居りますから一人を奥と看做し、一人は店をやつて居る爲に一人餘計に居る、さういふ見解から一人の女中の費用は店費と看做し、他の一人の費用は家庭費と看做すといふ風にやつて居りま

すけれども、中々其の區別はハッキリしませぬのです。結局煎じ詰めて行くと、小賣屋の帳簿なんといふのは、最初大留さんのお話になりましたやうなことに歸着するぢやないかと思つて居ります。それぢやいかぬと思つて居りますけれども、どうしてもそんな所へ陥り易いですね。色々考へて居るですけれども、今日なんか實は其邊きちんと行くやうな方法を、皆様の方でお示し下さるかと思つて大變樂しみにして参つたわけでありませぬ。

笠原 洋品店あたりでは、主人が店のシャツを着るとか靴下を穿くといふことは稀ですが、一番店の商品を奥で使ふのは酒屋さんですね。摺鉢を持つて味噌を取りに行き、醤油差しを持つて行くといふ式で行くが、大留さんのやうにおやりになれば、一人頭味噌は幾ら、醤油は幾ら、月平均が幾らと、大體が分つて來はせんかと思ひます。

利益率を見る方法

山岸 所が私共の店の現状と、大留さんの店など、比較にならないのです。大留さんなどは日本橋でズツとやつて居る利益の相當擧つて居るお店です。私共は親から貰つたわけではなし、自分が素人同様からやつた新しい店ですから、擴張する爲に店員を入れる、八人居る店員の一人が不良と見れば、

それを罷めて一人入れるとか、豫備と二人入れるとか、さういふ風に人員に變動が始終あるのです。ですから大體豫想が付かない場合があるのです。此の點が非常に苦しいのです。どうして行くかといふことが、逆も難かしいのです。それを色々考へた結果、店の利益といふ事が一番根本になるのですから、店の商品を現在四つに分類してあるのです。一、二、三、四としまして、大體其一に屬する商品は何と何と何、二に屬する商品は何と何といふやうな工合に分類しまして、一の賣上に對しては三割なら三割、二の賣上に對しては二割なら二割、三の賣上に對しては一割、一番悪い物の物は五分とか三分しか利益がない、或はビールといふ様な物は三分とか二分にしか廻らない、といふ風に大體利益の基準を置きまして、店員の一人の賣上を計算する場合に、傳票を見ながら繰ります場合に大體これは何に屬する、これは何に屬するといふことを、一番大きな店員にやらせて居ります。長いことやつて居りますと大體頭に入つて居りますから、誰々は今日の賣上は一に屬する商品は幾ら、あり、二に屬する商品は幾ら、三に屬する商品は幾ら、四に屬する商品は幾ら、合計幾らといふ風に、四つに分けてやつて居ります。

座長 さうすると、各店員が毎日幾ら儲けて來たといふことが分るわけですね。

山岸 棚卸でなしに其の商品に對する利益ですから、大體頭に入れて居るわけです。一ヶ月の利益が

幾ら、店費家計費通算して幾らく掛つた、此店としては剩餘金が出て居る、さうすると店員を茲に一人殖やすと、十圓なり十五圓の給料を呉れて食費を入れると、三十圓掛かる、自轉車一臺が幾ら、さうすると店員一人入れると、幾らく掛かる、それぢや二人入れても缺損しないだらうといふ様な見當でやつて居ります。

座長 それは四つ位の分類で大概行きますか。

山岸 モット明細にやりたいですけども、それをやると時間も掛りますし、さう煩雜には出来ませぬから、不十分ながら四つに分けてやつて居るわけです。

座長 お話を伺ひまして、其の方法は近頃亞米利加あたりでやる方法に非常に似て居るのです。賣上品に對して二割物とか一割物とか率を決めて置きまして、實際の棚卸はやらないで率で利益を出してしまつて、二分の物もあるし、三分の物もあるし、五分の物もある。ですから、正確には出ませぬけれども、大體のグループを決めまして、率で以て損益計費を出して行く遣方があるのですが、それは非常に便利のことがあるのですけれども、それを毎日おやりになるのは大變ですナ。

山岸 毎日やらなければ大變なことになるのです。毎日やるから出来るのでして、四日、五日溜つたら大變なことになるのです。全部の店員が手傳ふのです。

座長 尤も之をやらせると、多少毎日競争と言ふとをかしいですけども、レースでも見るやうな氣になつて店員は喜んでやりませぬか。

山岸 幾分樂しみにはして居ります。そんな工合にしてやらして居りますと、自分達も店員として多少自覺を持つことになるだらうと思ひます。棚卸についても何か簡單な而も手數の掛らないやうな方法はなにかと、色々考へて見たのですけれども、どうも乾物もやれば、薪炭もやるし、荒物もやる、さうかと云つて倉庫がきちんとして、荒物の倉庫、薪炭の倉庫、乾物の倉庫と區別が出来、問屋さんの方に、残り幾らときちんと判れば宜いですけども、中々それが困難なんですから、今のやうな方法を採つて、大體の利益といふものを頭に入れるやうにやつたのです。

座長 本當の決算はやりませぬか。

山岸 年二回やります。

座長 何時おやりになりますか。

山岸 半年毎に、八月と二月です。八月に一番ハッキリやれるわけです。何故かと言ひますと、私達の所は相當高級住宅の多い所ですから、八月には殆ど誰方も居なくなつてしまふのです。商品も減り在庫品も減つてしまふ。ですから一番やりよい時期なんです。

何か簡単に良い收支計算の方法はないか

座長 高梨さんの方は如何ですか。

高梨 私の方は去年の九月頃迄若い者が三人居りまして、其の當時は自分が店に居つて相當細かく整理を附けたのですけれども、其後は自分が出るやうになつてからは放任主義になつてしまつたのです。大體其の當時は家の経費が百圓位掛つて居つたのですが、それを基準として、家の方へは小遣として三十圓だけ渡して置くのです、後は水道、電燈、瓦斯、それは私の方から出すのです。炭も店の物ですから、只持つて行つて切つて置くといふことにして、漠としてゐるのです。何とかしなければならぬと思ひますけれども、自分が出て表で働くといふことになる、逆も細かい計算が出来ないので、若い者の方だけは帳簿を別にしまして細かく分けて居りますが、現在の若い者は體を吝むので、商ひ率が悪いのです。先づ大森の下町邊りですと、日に十圓の商ひをして居るのは腕が良いのです。大概七八圓所です。モウ一人入りたいと思ひますけれども、經費倒れになるので、つひ自分が出てやることになるわけです。

座長 現金出納帳は附けて居りますが。

高梨 附けて居りますが、併し私の方は殆ど掛賣りが多いのです。店賣と私の註文を取つたのを店の註文帳に附け、若い衆は別々に持つて居ります。それでお米と炭、それから醤油、味噌は勿論のこと自由に奥で使つて居るやうにして居ります。整理が付きませんから……。整理して居るうちに、御用聞きに行かなければならぬといふやうなことがあつて、中々出来ないのです。一軒の家に三遍位行くのですから叶はぬ、今の酒屋は實に苦しいですよ。皆さんはどう思つてゐらつしやるか分りませんが、まるで得意一軒に同業三人です、越して來ると二人か三人附いて居つて奪合ひです。ですからすぐ貸すといふことになる、貸すと回収が付かないといふことになつて來る、ですから販賣能率はのすもの、月の括りとしてはどうしても貸付が殖えて來て、不安を感じるのです。之を何か良い方法に於て簡単に收支決算も附けたいと思つて居りますが、子供が四人居り、年寄が一人居りまして、私が出ました後は、家の者に小遣を細かく書けと言つても出來得ませぬから、さういふ風にやつて居りますが、本當に漠としたことでやつて居ります。

一番良い方法

座長 一番良いと私共が思ふのは、賣上は手を附けない、賣上は錢箱の中に皆入れて置いて、出す金

は他から出すといふことにでもすることが一番でせうね。所が御婦人連なんかに店を委すと賣上を使つてしまつて困る……。

高梨 賣上に手を平氣で附けたがる、後で返して置けと言ふのですが、中々さう行かないのです。

山岸 今はそんな店は殆ど無いでせう。

座長 ありますネ。

山岸 今時それぢや、餘り放任し過ぎますネ、さうすると私達は良い方カナ。(笑聲)

座長 優等以上でせうナ。賣上に手を附けるといふのはザラにあるですよ。

高梨 山岸さんの言ふやうにやるのは大森近所では百人の中一人あれば好い方です。

栗原 自分から先に立つて店の者が一日一パイ働かなければならぬ、自分が帳場に居つて一々収支出納をやつて居りましたでは、どうも收支が償はない。仕方がないから一日一パイ働いてしまふ、するとサア夜分になつて店の收支から奥の經費まで計算しろと言つても、是は出来得ませぬ。私共は店員三人と毎日御用聞きをします、子供が二人居ります、女中は居りませぬ、家内は奥の方だけで澤山ですが、店を半分だけはさせる、自分は午後の配達はしないで店の者にやらせる、斯ういふことにして居りますと、夜分の帳簿までは手が付きませぬ。が最近それはいかぬ事だ、帳簿は完全にしなければ

いかぬと思ひまして、賣上は今迄もやつて居りましたが、最近は其他の細かい所までやつて来て居りますが、今迄は出来ませんでした。

笠原 さういふ店が百軒の中九十八位ありますね。

栗原 マア大抵の所ではそんな工合ではないですか。

山岸 店賣の中から小遣を使つて行くといふやうな、そんなのがありますカナ、考へられませんがネ。

高梨 子供が泣いてゐる、ちよつと此中から出して置けといふことはあるです。

座長 それを忘れなければ宜いですがナ。

山岸 私共は豆腐一丁買ふにも、子供が小遣を頂戴したいといふ時にも、奥の方の小遣から出す方が簡單のやうに思ひますがネ、店賣の中からガチャンと出して行くよりか――。

秋山 私の方は山手ですから現金賣は少いですが、其中から出すといふことは現金賣が少いだけに多いのです。

薄利多忙な商賣

高梨 斯ういふ例を考へて戴くと宜いのです。六時に起き洗場を済まして、七時半乃至八時に出掛け

ます。一廻り巡つて歸つて來ると十二時です。それから註文品を詰めて出しますのは一時か三時です。配達して歸つて來て、炭の五俵も切つて御覽なさい。それで一日一パイの仕事です。私は去年の九月迄整理をやつて居りましたが、大體家の費用は百圓と押へて置けば宜いのです。稅務署の申告も大體で附けて居ります。先づそれ以上やるには、一人奉公人を置いて一日に五圓か八圓の賣上しかなくて、今言ふ十圓も食扶持を出し、湯錢、床屋代を拂つて、果してそれで收支が付くかどうか。何しろ競争が激しいので利益率がないのです。今でも六十二錢に賣れるといふのを五十二錢に賣つて居る。それで組合に向つて之を賣價統制をして呉れと言ひましても、組合も多勢のことですから、天へ石を放るやうなことで出來得ないのです。(笑聲) 組合の方にさういふことは出來得ない、出來得ないことをしろと言ふのは無理なんです。所が昨晩あたりでも近所に開業した店があるのですが、どうしてお前さんの所ではチンドン屋まで雇つて五十二錢のポスターを掛けたかと訊いて見ると、隣の家で五十二錢で賣つて居るからやつた、隣の家で六十二錢に賣れば家でも六十二錢に賣ると言ふのです。其の五十二錢で賣つて居る家を組合に強制加入をやらなければならぬと云つても、未だ強制加入がさせ得ないのです。それは財産のある者が所得の方から食出すならば出來得るけれども、營業で食つて行くといふことは先づ不可能です。私などは家賃が出ませぬからまだ宜いのですが、これで家賃を出すとしたら、

假に四十圓と看做すと、月々四十圓宛缺損といふことになる。實に酒屋は今苦しいですよ。何故かと言ふと、昔は酒屋の炭とか、酒屋の米といふものを問屋さんが賣らして呉れました。所が此節は酒屋が支拂が苦しいから、米屋の豆炭とか、米屋の醬油とか、米屋の酒とか、米屋さんの方ばかりに持つて行く、又米屋さんの方は率が好いから支拂が好いといふことになる。ですから此儘ですと酒屋は衰微する一方です。家に緩つくり奉公人を使つてやつて居る方は、體にも餘裕がありますし小遣も餘計要る、家に居れば煙草でも三つも喫むが御用聞きに出掛ければ一つで済む、働くと經費が少なくて済む、遊んで居ると却て費用が餘計掛かる、反比例になります。そんなわけで兎に角貸してあるものは二度行く所は三度行くやうにして取れ、註文も要領よくして取れといふ風に總て萬能主義でやつて居ります、さうしなければ家あたりでは收支が償つて行きませぬ。

座長 今の高梨さんのお話は自然賣上の問題と關係がありますので、賣上に行つて、例へば何軒位の得意を有つて居るのが宜いか、一軒でどれ位の平均賣上になるかといふ事をお話願ふことにいたしますから、それに自然關係するだらうと思ひます。——伊藤さんの方では如何ですか。

帳面付けが商賣ではない——何か簡便な方法はないか

伊藤(久) 私も皆様が御報告申上げましたやうな順序でございますけれども、私は親譲りの財産を受けて居る者ではなく、新世帯から始めて未だ十五年にはなりません。今日迄やつて来た者でありまして、最初に多少會計整理といふ事に素養を持つて居りましたので、酒屋の營業を個人で經營する上に就て複式簿記法に依りまして、十何圓かの帳簿を仕入れて日計とか、月計とか、或は現金出納簿とかを作つてやつて見たのでございますが、それをやるのが商賣になるやうな形になつて(笑聲)結局どうも他の方が追はれて来るやうになる、どうも斯んな事ばかりやつて居つては商賣にならぬし、月給を貰ふわけでもなし(笑聲)といふので、何年か過して参りました。毎年二月は酒屋は比較的閑な時でございます、暮に賣上げて正月の月には、未だ集金状態も割合に思はしくないのですが、二月になりますと暮に賣上げたものも略々集金が出来る状態になつて、此時が棚卸などをやつて見るには——月給を貰はない計理士がやるには一番宜い、斯う想ひまして毎月二月に棚卸をやつて決算をして見ることにして居ります。三年、四年と續けてやつて見ましたが、何時でも赤字が出て来るやうな状態になる、どうも斯んな事ばかりやつて居ると食へなくなつてしまふやうな感じがしまして、これはどうも人の財産を預つてやるのではなくて、自分の商賣で自分でやつて、残れば残つたのであるが、足りないと思つても誰も出して呉れるわけでもなし、誰も月給を呉れるわけでもなし、(笑聲)斯う思ひま

して、昔の大福帳式に戻つてしまつたのです。それで御質問の奥の經費、店の經費といふ事に就きましては、どうも餘裕があるわけではないので、最初は賣上の中からいきなり豆腐一丁買ふとか、野菜を買ふとか、魚を買ふとかいふ時に掴み出したのでありましたが、どうも是は具合が悪い、經費を節約しなければいけない、利益を擧げて居るのか損して居るのか分らないからといふので、晦日に集金をして金のあるやうな氣のする時に奥の方へ、大體只今では見當が付きました十圓とか二十圓とか云ふて渡して置きます。それから此の整理をする爲に現金で買ふよりは帳面で買ふ方が宜い、斯んなやうに考へまして、米屋も帳面にして呉れ、八百屋も帳面にして呉れ、魚屋も帳面にして呉れといふことにして、出入りをする所の同じやうな商賣の方々に帳面にして貰ひ、拂も月末に一遍に支拂ふやうにして居ります。奥の方で豆腐一丁買ふとか、或は現金で一丁買ひ物があつたり、子供の小遣とか仕着せのやうなものを買ふといふやうなものを、二十圓でも三十圓でも大體見計つてやつて居ります。さうして之を整理をして居ります。電燈、水道、瓦斯、斯ういふ風なものは何も他に餘祿があるわけでもない、店で拂つて店の經費として計算をして居ります。大體今日迄来て居りますと見當が付きますので、月に奥の方に或は經費といふやうなものとして、マア八十圓とか百五十圓とかいふやうな大體の見當を付けます。さうして大福帳式で、店の方の賣上なども、若い者にも一日の賣上高を縮さ

せまして、それを全部寄せて現金が幾ら、貸賣が幾ら、斯う計算しまして一日の賣上高を作らせます。それを月に集めて月の賣上高を拵へる。それから矢張り住宅地でありますので、現金賣よりは貸賣が多うございまして、月の集金高といふのも餘り變動なく大體に一定して居りますので、經驗に依りまして晦日迄に八割の集金をする、五日迄に残りの一割位をする、残り一割位はどうしても残る、或は一割五分位は残るといふやうな順序で、大體の計算を立てます。洵に漠然たるものでございまして、先程から皆様方から申上げたやうなわけで、マア酒屋の會計は専門の人が居つてやれば別ですが、普通酒屋の小賣業者とすれば、複式簿記制度のやうな完全な簿記制度はどうも不可能だと思ひます。何とか之に代るやうな簡便でうまくやれる方法はないだらうか。日計表などは必要ないと思ひますが、少くとも希望としますと、月計表位は作つて大體の自分の營業状態をわからせるわけに行かないか、斯んな風にも考へて居ります。一ヶ月毎に計算をし、それを通じて一ヶ年計算する。これ位の程度ならば或は出來ないこともないと思ひますが、毎日のものまでも之をどう斯うするといふことは、逆も小賣業をする酒商としますと困難な問題ぢやないかと思ひます。そんなやうな程度で自分でも月の賣上を現金の賣上と貸の賣上と區別して一つの統計を作る、支拂を要するものも一つの統計を作つて、千圓支拂がある、集金の豫定は千五百圓ある、結局そこに五百圓残らなくてはならぬ筈だ、斯ういふや

うな大體の豫算を立てさして、それから今月は生命保險の拂込が來るとか、或はどういふ臨時の要件があるか、さういふやうなものも其の月々に依つて豫算を立てるやうな方法でやつて居りますのでございませぬ。

座長、やはり決算は二月に一遍おやりになるのですね。

伊藤(久) 二月に一遍やります。

座長 神谷さんの方では何時おやりになりますか。

神谷 出來合の出納簿を買ひまして、毎日家の者にやらせて居ります。

座長 複式ですか。

神谷 いや單式です。閑の時にそれを店の費用と家計簿と區別して二つに分けて居ります。それから味噌、醤油の奥へ使ふのは全然區別して居りませぬ。

座長 全然只で使つて居るわけですか。

神谷 さうです。飯屋さんが御飯を餘祿に使つて居るやうに……(笑聲)それに下町でありますと、さういふ事を細かくやると、店の若い衆さんの活動が鈍るやうに考へます。

座長 お酒などはどうです。

神谷 お酒は頂戴しませぬので——。それから棚卸は毎月二十日にやつて居ります。其の時分が一番暇でありますし、問屋さんが大抵帳面を二十日に締めますから……。

三 賣上整理事項に就て

座長 それでは経費、店費の事に就きましては大體お伺ひした所で、マア手があり完全にやれば店の経費と家計費と區別をする、若しそれが面倒ならば總括して是位掛かるといふやうに見るが、それが若し更に面倒であるならば全部一括して店でやつてしまふといふ風に、是は矢張りお話の通りに手數が有るか無いかの問題が非常に多い問題ではないかと思ふ。そこで経費を負擔する元としまして、一番初めの紙にあります、賣上整理事項の方をやりまして、賣上て集金した金を仕入の方にどういふ風に使ふかといふ風に、仕入の方を三番目に出すことにして、次に賣上整理事項に就てお話を願ひたいと思ひますが、一寸此の前の座談會の時にもありましたし、先に読んでみます。

賣上整理事項

- 一、得意先の臺所口で注文を取つた時の記録を、後でどう生かして使つてゐますか。
- 二、配達をする時に、どんな記録を書いてゐますか。
- 三、現金賣(店頭賣)と掛賣りの整理は、手輕で正確に行つてゐますか。掛賣りの得意先の主人や主婦が店頭で現金で買つたり、臨時電話注文などがある場合は、最も附落ちが多いのですが、かゝる際は、どう整理してゐますか。
- 四、〆切日を何時にしてゐますか、請求書をどうして作りますか。通帳を使つてゐられる商店では、その通帳に工夫をする餘地はありませんか。(通帳は使ひ方によれば當店と得意先の共同の賣上臺帳でもあり、請求書ともなり、受領證ともなる重寶なものです)。
- 五、賣上月計表はどうして作りますか、毎日の現金賣りと掛賣り高をどう整理して、その一ヶ月分をまとめる方法。
- 六、入金の整理——内金の整理方法。
- 七、請求書或は領收書に特に工夫して、請求額と受領額との間に誤算や不正を起さしめない用意等がありますでせうか。
- 八、商品券を賣つた場合の整理方法。

商品券を掛で賣つて其の商品券で商品を賣つたやうな場合の整理。

四〇

掛賣をどういふ風に帳面に付けるか

座長 斯んな事を此前問題として出したのでありますが、大變雜駁になつて居りますので、問題を二つか三つに分けて考へて見たいと思ひますが、一番初めは掛賣を一體どういふ風に帳面にお付けになるか、是も前回色々お話がございましたが、最も手を掛けてゐるやうに思ひますのは、一々傳票を作るのでございます。それで其中に極く簡単に申しますと、御用聞きに行く連中に(手帳の實物を示し)是位の大きさの切取の出来る手帳を渡して置きました、向ふで註文を聞いたら、それに註文の數量を書いて家へ持つて来る、それに照して註文の品物を拵へて、それを持出す時にそれを必ず出して、其の傳票は二枚なり三枚の複寫を取るやうにして状差のやうなものに差して置く、それを後で得意先元帳に付け込み、賣上元帳に付け込む、斯ういふことをやつて居るお店もありますし、通帳に附込むだけにして居るといふお店もありますが、兎に角掛賣は是は外部の關係でありますから、何處のお店でもやると思ひますから之を第一に出して置きました。それから掛賣の付け落ちになるのはないか、と言ふのは、得意先の主人などが歸りがけに店に寄つて品物一つ持つて行く、さうすると今のやうな

納品票をやつて居る家ですと、却てそれが付け落ちになる、或は電話で註文があつて今直ぐ持つて来て呉れといふ時に、御用聞きに行かないものですか、初めの傳票がないから付け落ちになるから却て宜くないぢやないかといふやうな意見もありまして、中々重要な問題として皆さんお考へになつたやうであります、之を一つお話を願ひたいと思ひます。誰方か特におやりになつて居る所で、是は特に良い方法だらうといふやうなものをおやりになつて居る向がございましたら、一寸お話願へませぬでせうか。

大福帳、日記帳、得意先口取

宮崎 私は舊來から大福帳で以て日記を附けまして、御用聞きに行つた者は一々御用聞の手帳を持つて居りますから、それに依つて控へたものを日記帳へ附けます。日記帳へ附けたものを毎日、得意の口取がありますから、其の口取へ擧げるやうにして居ります。

座長 口取といふのは得意先毎に口座を有つて居る臺帳ですナ。

宮崎 さうでございます。

座長 品物は日記帳と引合せて出しますか。

宮崎 日記帳へ書いて引合せをして品物を持たせてやります。

座長 それでは日記帳へ一日の終りに纏めて書くのではなくて始終書くわけですナ。

宮崎 さうでございます。お得意先の臨時に取りに來た物も總てそれに附けるのでございます。

三枚複寫の傳票

栗原 私共では三枚複寫の傳票を使つて居りまして、是は一品一枚傳票でございます。必ず一品渡す毎に一枚の傳票を附けます。先づ店員が御用を聞いて來ますと、其の手帳に依つて全部一品一枚の傳票をズツと書きまして、さうして之を切取つて商品別にしまして、例へば燻物とか、罐詰物とか、薪炭類とかいふ種類別にして配達の商品を作つてしまふ、さうして配達させる。又臨時に電話の御注文の場合、或は御主人、女中さんなどが店頭に取りに來た場合、其の場合も一々附けてしまふ。納品票があつて、其の納品票を入れる袋がお得意先に行つて居ります。此方は三枚複寫の請求表といふのが出來て居りますから、之を整理箱といふのがありまして、それに毎日整理をしてはカード毎に入れて置きます。月末になりますと其の請求表を綴ぢまして、それに計算表といふものを表面に附けまして、之に合計高を書入れて得意の名前を書いて請求する。さうして自分の方の控は、先程の宮崎さんのお

話の大福帳のやうな長帳を其儘保存して置きます。若し何かの間違ひがあつたといふやうな場合には、其の別々になつて居る大福帳に書いてあるのを調べると、何處の次に書いてあつたから御用聞の時であつたとか、或は其の納品票には必ず責任者を記入する欄がありますので、一の區の場合には(一)、二區の場合には(二)、店頭の場合には(三)の字。電話の時には(テ)の字を書いて置く。それから順序で見ると朝であつたとか、晝であつたとか、夜分であつたといふことが分る。それから大福帳で口取でやつて行くとよく頁を二枚一遍に捲つて附落す場合がある、それを發見するのが困難の場合があるが、此の傳票で行くとさういふ憂ひが無いのです。木村さんの中に小林さんが入つて居つたり、小林さんの中に木村さんが入つて居つても、それは月末に請求書を調べる時に判るし、又間違つてお得意先に行つて居りまして、木村さんといふのが間違つて入つて居りましたから御諒解を願ひたいといふことで、お得意先の方で知らせて下さる。

座長 口取は一切附けないですか。

栗原 附けないのです。請求表の整理箱といふ箱がありまして、其箱に一々得意の數に應じただけ入れる仕切がしてありまして、それに一々請求表を差込んで置きます、それを月末に綴ぢて其の表面に計算表を附けて請求するのです。

座長 代金が内金の場合にはどうなりますか。

栗原 カードが臺帳になりました。高を出して残高を出します。随つて入金の高をどう附けるかといふ場合に、直ぐ下の欄に繰越高幾ら〜といふのが出て行きます。

座長 それでは宮崎さんの方でやつてゐらつしやる毎日擧げるのを月一回擧げる、斯ういふことになるですね。

栗原 整理箱に請求書が入つて居りますから、それを綴ちてやるといふことで簡單に行きます。それから此の方法には附け間違ひといふのがないのです。唯だ缺點もあります、其の缺點は例へば、甲といふ得意から醬油の註文があつた、彼處のお得意様へは何印が行つて居つたらう、ヒゲタだつたらうか、キツコーマンだつたらうか、ヤマサだつたらうかといふことで一々判いで見ないと判らない。それが幸ひ月末の前の傳票が澤山入つて居る時ならば直ぐ判りますが、生憎傳票を出してしまつた後ですと一寸分らない。彼處の家へは幾らの酒が行つて居つたかといふことが調べても一寸判らない。ですから此の缺點を防ぐには整理箱に切取りを二枚使つて其處へ同じやうに差込んで行けば、一番完全だと思ひますが、未だ私の所ではそれは實行して居りませぬ。

山岸 私も栗原さんの仰しやつたやうな程度に開店當時からやつて見たのです。其の缺點としては、

矢張りお客さんは俺は彼處の家のお客さんだといふ氣があるのですから、電話で酒を持つて來いと言はれた際に、一々幾らのお酒でしたかといふことを訊くことは、どうも如何にも御氣嫌を損するやうな氣がして、何時もの酒と言はれると、分つても分らなくても「ハイ畏りました」と言つて電話を切るのです、後から帳面を繰つて見て富久娘をやつて居るとか、大關をやつて居るとかといふことが分らなければ困るのです、其の缺點を除くのに何とかやらなければならぬが、さうかと云つて昔の大福帳のやうにやるのも宜くないといふ風に考へます。

栗原 矢張り箱を二重に使ふのが一番宜いやうに思はれるのです。

カデックスの利用價值と四枚複寫傳票

山岸 それではあのカデックス——引張り出すやつですナ、あれを買つて見たのですが、其の結果は結局昔の大福帳の口取のやつを多少進歩させたに過ぎないといふことを近頃感じたのです。高い金を出して買つて見たが、結局これは昔の大福帳と變らないのだと思つて居るです。

座長 つまり轉記することが面倒ですから、それを成るべく省略したいといふことが目的なんですネ。

山岸 カデックスならば轉記は一回で済むのですが、昔の大福帳ですと、口取に移してそれから通帳

に擧げるのですから、其點は一回は助かるのですが、結局同じやうなものだと思つて居ります。未だ三ヶ月ばかりしかやつて見ないので、これは逆もいかぬワイ、それでも高い金を出して買ったのですから、モウ少し使つて見たいと思つて居りますが、大した効果もないのです。それで今度は四枚複寫にやつて見ようと思つて居りますが、今のあなたのお説のあれを四枚にやつて、箱の中に差込む時に請求書と家に控に残すものを色分けにして同じ中に挟んでしまふ、さうすると箱を二つにする必要もないと考へて居ります。

栗原 色分けですか、それは宜うございますネ。

高梨 それは宜いさうですが、火災の時などには逆も滅茶々になつてしまふさうです、火災の周章でた時に是は傳票だからと言つて外へ持出せば宜いが……。

山岸 絶対にそんなことはないです、きちんと傳票が入るだけの箱を造つてあつて、夜寝る時に鍵をかつて寝るので、何處へ放つて置いてもそれが焼けるといふことはないのです。

栗原 一昨年ですか極く近所に火災がありました、其時に何時もならば大福帳を持つて出なければならぬが、安心して居つたのです。此の傳票の箱を持つて出て呉れといふわけで、其の箱には錠戸が掛つて居るから何處へ出して焼けない、だから火災の時でも落付いて出されるのです。

笠原 これ位の筆筒みたいになつて居るのでね。

山岸 四尺位ございませう、四尺位の中に段を仕切りまして、それが抽出しになつて居るのです。

座長 其カード箱の大きさは得意先の數に關係しますナ。

山岸 要するにカードの大きさにもよるです。

栗原 今の一品傳票の時には枚數が多くなつて来て中々整理が困難ですナ。

山岸 四枚傳票が宜いと思ひまして、どうしたら宜いかと今考へて居りますが、四枚複寫の方が宜いと思つて居ります。三枚複寫で行けば宜いですが、今言ふやうに新規に來た女中さんなどが酒を持つて來て下さいと言つた時に、幾らのお酒でしたかと訊くのも工合が悪いし、さうかと云つて五百軒も六百軒もあるお得意様の事を、一々主人の頭に入れて置くといふことは逆も出來ませぬし……。

笠原 日記帳に書いて、其時に棚に商品が無い場合には消すわけですネ。

栗原 無い場合には消すのです。消す時には斜線を引けば宜いのです。納品票をモウ一遍持ち戻らして、間違ひを防ぐ爲に本來ならば「取消」といふ判を捺しても宜いわけですが、同じものを合せて置いて斜線を引けばそれで間違ひないことになるのです。

笠原 賣れ足が速いといふことは何處で分るのですか。

栗原 それは別になりますナ。

山岸 それは大體分るので、斯ういふ物は出ないのだ、家では此印がいけないといふことが頭の中に出るですよ。

栗原 今の三枚傳票で行けば色々の利用法があるのです。家の商品名を書くとか、或は奨励語を書くとか、未だ私の所では利用はしませぬが、何枚溜めたらどういふ奨励をするとかいふ奨励方法は、これなら出来ると思つて居ります。

山岸 複雑にして行く分には、幾らでもうまい方法はあるですけれども……。

通帳とその便不便

座長 通帳をお使ひになつて居る所はございませぬか。

高梨 手前共は通帳を使つて居りますが、通帳はどうも手数が掛りますね。注文帳から臺帳へ擧げて、臺帳から口取口座へ移して、それを通帳に移す。さうして通帳に移したのも縮めて見る。臺帳だけ縮めて居ると、どうかすると間違ひがあることがあります。

座長 臺帳の各得意の賣上の合計と注文帳の合計と合せますか。

高梨 書拔帳といふのがありまして、書拔帳に出しまして其月の合計を概略出します、併し私の所には全納にならないのが澤山ありますから、中々一ヶ月の賣上をはつきりするといふことは困難です。假に暮の商ひにしましても、先月の三十日に回収が付かなくて此の十五日にも回収が付かないといふやうな金は相當額に上つて居ります。お盆時分になつて來ると、それが略々先々の残つた程度位になつて行きます。それに恰度景氣が一寸好くなる時分には、大工さんでも職人さんでも何處でも勘定も好し、お酒も召上るから職人さんをモットーとして商ひをして居つたが、それが景氣が悪くなつて來た時には打撃を受けました。現在では職人さんの居る所が分つて、どれ位収益が擧がるかといふことを見てお得意さんを取るやうにして居ります。それには若い者ばかりでは能率が擧がりませぬから自分が出て行つて注文を取ることにして居ります。

座長 通帳は一月一遍お宅で以て書くのですか。

高梨 通帳を締めますからと言つて、全部集めて來て書きます。

大留 手前共でも通帳です。

宮崎 通帳が一番都合が好いです、賣上の額も書拔きがあるから全部の口取を一つの額に入れて、假に五百軒なら五百軒の得意先を全部書拔きにして、代金なり金額なりが分るわけです。

大留 手前共は場所の関係から傳票はどうかと思ひます。斯んな横帳なんか書いては解らないといふのが、時々出て来るのです、藝者屋さんの女中さんなんか……。

山岸 いや、讀めるとか讀めないといふことよりも、私達の商賣は昔の通帳が一番好いですね。唯だ毎日の整理に多大の時間が掛かる、是が問題なんですナ。

栗原 轉記の手数がなかつたならば、通帳が一番宜いのです。

伊藤(久) 私は何より先に經費といふことを考へて掛かるのです、現在通帳でやつて居りますが、私の所は小さな小賣業者ですから、鹽を五錢だとか、三錢だとか細かい筆數のものが澤山出来るので、之を一々傳票に書いて行くと大變な紙が要るのでございます、此の點を考慮しまして、成るべく野を小さく仕立て、十何枚の通帳を拵へさせます。是は一寸纏めて拵へさせますと三錢五厘で作ります。是が一年に一冊あれば大概の家庭が間に合ひます、之に五錢の收入印紙を貼つて是で八錢五厘掛かりますのです。それと通帳を附けます關係上口取が要りますが、此の口取も、さう良い物でなくても間に合ひますので、二百枚綴ち位で六十五錢か七十錢位で口取の帳面が一冊間に合ひます。之を百軒の得意に付て一年に二百枚綴のが一冊では間に合ひませぬけれども、三百枚綴ち位のものにして九十錢か一圓のが一冊あれば充分間に合ひます。それと藁半紙の大福帳に綴ちた長いのがありますが、あれ

が要りますのです。

座長 日記帳とか當座帳ですナ。

伊藤(久) さうです。あれが此頃十五錢出すと何枚綴ちかのがありますが、節約すればあれでなくても結構間に合ふのです。雑誌の古いのに筆で書いて置けば結構代用になります。さういふ風にして手數は掛かるけれども、經費の點から言つても、安く付きますし、又小賣業者の常として大きな取引はないのですから、小さなものをちよい／＼書くのには、どうもあれが宜いやうな氣がして、やつて居るのです。

座長 當座帳から臺帳へ毎日お移しになるのですか。

伊藤(久) 是だけは毎日附けませぬと、付け落ちが出ますから、毎日附けます。

宮崎 私共も毎日附けます。

座長 注文帳から口取に付け、それから通帳に付ける、月に一回附ける。それなら寧ろ簡單にする爲に當座帳だけ確つかり付けて置いて、毎日元帳へ轉記するのを廢めてしまつて、月に一回當座帳から口取へ移す、其時に通帳へ一遍に移すのですから、通帳と臺帳と一緒にしたやうなものを、カーボンの複寫にでも撮つておやりになつたら同じ理窟が簡單に行きはしませぬか。

山岸 それは今申上げたカデツクスのあれなんです。

橋爪 最近帝國酒新聞に出て居る河野さんのあれをやつて見ると、比較的正確に簡単に行くやうな気がして私はやつて居ります。

通帳と傳票との比較

山岸 あれは昔の大福帳から移ると、非常に手数が省かれたやうな気がするのです、所が三枚複寫の傳票からカデツクスに移ると非常に混雜をするのです、時間を省くといふ點はありますが……。

栗原 簡單で正確ですネ、只今杉並の方のお話がありました、経費の點から申しましたが、通帳の場合三百軒ある、之を五錢としても十五圓、其他に當座帳、臺帳といふやうなものを計算しますと、三百軒を土臺にしましたら、どうしても三十圓位掛かるでせう。傳票の場合には私共約三百軒のお得意でございますが、丁度傳票が二連の紙を刷らせますと約六十冊出來ます、其の六十冊が十五圓で出來ます、傳票は十五圓で一年分整つてしまふ、後は臺帳も要りませぬし通帳も要らない。通帳の場合には五錢の印紙が要るが、傳票の場合には十圓以下の請求をする時には要らない、私共のやうな山手の細かい商賣をして居りますと、其の印紙代が大分助かるわけなんです。随つて一年には十五圓の外

に針代、カーボン紙といふもので約一年を通じて八圓ありましたら足りるでせう。

大留 カーボン紙は高いぢやないですか。

栗原 百枚ありまして二圓三十錢です、一冊の傳票三百枚で一ヶ月使へるのです。随つて一年に三百軒の得意を有つて居りまして、一箱のカーボンを使ひ切れないのです。其他針も約一ヶ年保ちます。どう澤山使ひましても三百軒で三十圓と見れば大差ないので。私共四年ばかり前迄、昔の大福帳を使つて通帳でやつて居りましたが、どうしても是は煩雜でいかぬといふので、十二月の忙しい時に傳票に變へました。最初二、三ヶ月は一週間違ひましたが、最近では非常に簡單になりました。通帳の比ではありませぬ。例の大福帳の場合には勿論毎日擧げて行つて居りますれば、直ぐに請求書も出來るわけですが、途中で轉記するとか何とかいふ場合に直ぐ出來ませぬが、傳票ですと、其の整理が非常に簡單に出來る爲に、溜めないで幾日整理してしまひますから、直ぐ整理出來るといふやうな特長もあると思ひます。どうしても大福帳から元帳へ擧げる場合には三日か四日掛かるといふことがあると思ひますのです。

締切日の遅速とその利害關係

座長 締切は大概二十日頃ですか。

宮崎 二十五日です。

山岸 併し山手方面へ行くと二十日締切といふのが可なりあるです。色々の関係ですが、競争が非常に激甚の結果、他所では二十五日に締切る、家では二十日に締切る、其の五日の間に賣上をウンと上ぼせてやらうといふのが、我れもくといふことになつたぢやないかと思ひます。

栗原 私共は二十四日に締切つて二十五日に配つて居りますが、二十日締切と二十五日締切と二人入つて居ると、どうしても二十日締切の方に取られる傾きがあるのです。

宮崎 それは確にありますナ、私共は田園調布ですから、良い階級の所ですが、率先して二十日締切にやつて見たのです。彼處等の家ですと自分としても考へられないやうなお宅があります。假に醤油一樽四圓とか五圓とかいふ金嵩の張る物が、二十日に締切つて二十一日になるとパツと出るですナ、矢張り是は或る程度まで汚く考へて見なければいかぬと思ひましてネ……。

栗原 矢張り人間の氣持としまして、一つの締括りが附いたといふので、註文が出るのかも知れませんネ。

傳票と内金の整理法

座長 カードを使つて居る所では内金といふ場合にお困りぢやありませんか。

栗原 困りませぬ、内金で十圓の中五圓入ると、請求元帳カードの方の入金を消します時に、下へ持つて行つて、先月分幾らくといふものが其儘出てしまひますから……。

座長 だらしく月の中に一圓入る、二圓入るといふ場合には？

栗原 さういふ場合には、欄の内に細かく書いて行くより仕方がないです。

山岸 是は一般に通用しないでせうが、家では比較的良好い方が多いですから、安心してお貸して居る傾きもあるでせうが、例へば二十五圓の所二十圓入れて五圓残す、さういふ場合には戴かないのです。何故かと言ふと、内金なざる方の家でも職業とか収入程度は大體調べてありますから戴かないのです。先月の勘定が二十五圓、今月十圓、合せて三十五圓の場合に全部拂つて戴けない時には、先月の分だけ戴かして下さいと言つて、一月々々できちんとして行くのです。さうしないと前の明細を皆書いて呉れといふことになる、何ヶ月も前に遡つて書かなければならぬ。一月々々で解決が付いて居ると、傳票が無くなつても一ヶ月分だけ書いてやれば宜いのです。併し是は一般には通用しないことですが、私の所ではそんな風にやつて居るです。

座長 通帳の場合には便宜ですナ。

山岸 其の通帳が無くなつてしまつたのです。中にはお得意さんの方で無くして置いて、如何にも店員が無くしたやうに言はれるのです。

秋山 私は栗原さんのやうに三枚の傳票をやつて居ります、又通帳も使つて居ります。要するにお得意さんの臺帳として通帳の中に其月分の傳票を合計した締高を通帳に書いて傳票を挟んでお得意さんへお届けする。中には傳票なんて斯んな面倒臭いものは厭やだ、従前通り通帳に書いて貰ひたいといふお得意様があるのです。さういふ家は配達した時に通帳に書いて、傳票は書かず、二十五日に締切をした時に通帳だけ持つて行くのです、そればかりでなく酒屋といふのは、通帳が有ると無いとは一寸感じが違ふやうな氣がしまして、通帳が下つて居ると、彼處の酒屋から取つて居るといふ何か感じがありはしないかといふ點がありまして、通帳は今でも使つて居ります。手数は傳票ですから省けて居ります。

座長 通帳には電話の番號などが書いてあるから註文する時には便利ですナ。

笠原 あれも勢力範圍だといふことです。

栗原 今は傳票の袋をお届けするのが其策なんです。其袋に電話番號など書いてあるのです。

秋山 所が納品傳票を取つて置いて下さる方が半分もないのです。

山岸 店員がポケットに突込んで置いて、掃除すると澤山出て來ることがあるですよ。

大留 納品票といふのはどうも正確に取つて置かぬでせうね。

栗原 物を正確に整理しようといふお得意さんでは取つて置いて下さいます。併し投げ遣りのお得意さんは取つて置きませぬ、さういふ方は後で間違つた時でも何も仰しやいませぬ、矢張り間違つたことを仰しやる方は大抵取つて置いて下さいます。

花井 私共は得意は二十軒か三十軒しかありませんが、三枚傳票を使つて居ります。

山岸 兎に角此の帳簿に就ては實際良い方法は幾らもあるが、餘り良い方法に依ると先程の伊藤さんのお話のやうに事務員を三十圓、五十圓出して雇はなければならぬことになつてしまふ……。(笑聲)

現金賣はどのくらいあるか

座長 現金賣はどうです。現金賣りは非常に簡單ではございませぬか、是も下町と山手では大分違ふでせうが……。

山岸 大體酒屋の一般から見て、現金賣は少いと見て宜いでせうナ。假に一萬軒なら一萬軒といふものから見て、現金賣といふものは割合少いと見て宜いぢやありませんか。

宮崎 吾々は労働者を相手にして居る所ですから、現金賣が多いのです。芝浦といふ所は特殊の所でございまして、掛賣よりも現金賣の方が多いのです。一般に其の附近は現金賣が多いやうです。

座長 此前の會でも深川の方だつたと思ひますが、矢張り現金賣の方が多いいふお話でございまして。

栗原 私共は御承知の通り中野としましては西北部の隅になつて居ります、大體中流の住宅が主でございまして、一寸率を控へてありますが、斯んな具合になつて居ります。是は十二月の二十五日から一月の二十四日迄の統計でございまして、總計で千七百七十九圓七十錢の賣上に對しまして、現金賣は店賣と配達の現金を含んで三百七十一圓六十錢でございます、二割八分一厘強になります、是は十二月の最も現金賣の多い月です。それから一月一日から二十一日迄の統計があります、是は總賣上が九百六十六圓三十八錢、之に對する現金賣は僅に百五十三圓八十錢でございます。此中店賣の現金が百三十五圓六十錢、配達の現金が十八圓二十錢、是が一月の統計でございます、さうしますと現金賣は一割五分七厘です。恐らく是が山手としまして本當の純小賣の中産階級相手の商人の標準型だらうと思ひますのです。

山岸 それは現金賣の多い方でせう。私の所は一ヶ月に百五十圓位しかないので。店員八人置いてやつて百五十圓、直ぐ驛の眞向ひで相當場所は良いですが、それでさうなんです。私達のは現金賣と看做すべきものは電話の注文、店へ女中さんがいらつしやるもの、これが或る程度迄現金と看做して宜いぢやないかと思つて居ります。

栗原 確にそれはあります。千七百幾らの賣上の中掛賣の店頭へ取りに来るのが四百四十八圓四十八錢あります。

山岸 それが現金と看做すべきものぢやありませんか、全部近くの所には通帳が放り込んであるのですから……。

大留 ちつとも現金では入つてゐないのだからナ。

山岸 併し現金では入つてゐないが、配達經費といふものが掛つてゐない。

伊藤(久) 確に現金ぢやないナ。

座長 現金の收支計算が掛賣の多い場合に較べて面倒ぢやありませんか。

宮崎 面倒ぢやありませんね、レヂスターでやつて居ります。

座長 それは出來ますナ。

現金主義で困る場合

宮崎 一番困るのは、御用聞きに行つて居つて家ぢや現金主義だぞといふことを仰しやるですが、是は實に私達に取つては困るお得意さんです。奥さんが居ないとか女中さんが居ないといふ時には、直ぐ現金で頂戴しますといふことは商人として申上げられないから、店員は黙つて歸つて来る、三日か四日溜つた時分に酒屋さん拂ひますよと言はれても店員も忘れることがある。何と何とだつたかね？何と何と何でございました、有難うございましたと言つて金を貰つて来る。帳簿の方を整理して見ると何時の日は未だ貰つてゐないのがあるといふので店員が行くと、家ぢや現金主義だから残つてゐるわけではない、絶対に拂つたといふことで頑張られるのです、是が一番困るのです。

大留 少し溜めて現金で拂ふのは一番困るですね。

山岸 何でも品物と引換に拂ふといふ徹底した現金主義ならば宜いですが、さういふお得意さんはないですナ。

座長 それは店員に責任を有たせて手帳を持たせてやるとか何とかいふ方法はないですか。

山岸 其の注文の手帳を必ず保存して、之を一號なら一號として、一冊使ひ切つたら自分の抽出へでも入れて置いて、次に二號を使ふやうにして、何時でも見れば直ぐ分るやうにして置く、是が理想ですから、店員に言つてやりましても、落してしまつたとか、といふやうな事になつて、結局手帳は

當にならぬのです。

座長 店員にも或る程度まで責任を持たしてやれば宜いちやないですか。

山岸 結局私の所では、御用聞きから歸つて来ると手帳を預けて整理して行つたことがあるですけども、駄目ですネ、注文を聞いて控へて来るのは紙切に書いて來ても宜いし、歸つて來たら其の區域の傳票には他の者は書かないことになつて居りますから、各自に書かせるのです。要するにそれが御用聞きの手帳と同じ役割を演ずるわけです。

入金整理の仕方

栗原 私の友人に斯ういふのがありました。今の店から持出した掛賣に對する現金、之をどういふ風に君は整理して居るかと訊いた所が、自分は一切それを整理しない。月末迄其の店員に保管させる、一切を掛賣と看做して月末に何處々々は幾ら、何處々々は幾らと整理してしまふといふのです、尤もそれは現金賣の少い方の遣方ですネ。

山岸 それは或る程度まで店員を信用しなければ出來ないわけですよ。

座長 店員に金を持たせるといふことは、一寸悪い事が起る機會があるかも知れませぬナ。

北川 御参考にもなりますまいが、私共は斯ういふ方法でやつて居ります。それは註文帳なり手帳なり、それぐの控への物に控へて参りますと、矢張り各方面に限られた所謂註文帳といふのへ記帳させまして、それを標準として註文品を拵へます。品を持ち出す時には、それを標準に酒が何箇、味噌が何箇と、いふやうな工合に引合せまして出させます。それを後日なり當日なり口譯帳へ擧げて、通帳と引合せて出します。只今秋山さんのお話の如く、途中で入金なさる方がある。入金帳といふものを別に拵へて置いて、夜分歸つて來たら何處其處から何圓何錢、本日分と斯う記載させて、何圓何十錢といふ勘定を其の責任者が覚えて居る。それを今度店に備へてある總入金帳に擧げて、それから口譯帳へ入金することに依つて完了します。後日さういふ場合が生じた時には幸に其の手帳があれば分りますし、尙ほ一層探究する時には店員の手帳まで調べますけれども、大體持出帳に依つて持出してありますから、是はお前が持出したのだからお前行つて、斯ういふ順序に依つて書いたものですからと言つて、御諒解を願へといふ風にして間違ひを防ぐやうにしてやつて居ります。極く舊式な遣り方ですが――。

宮崎 そこが下町と山手と違ふのです。山手の方は矢張り新式の傳票でやるのが多いのです。

山岸 矢張り色々な方法を考へて見ては其の方法にしますけれども、結局自分の家で使つて居る以上

は何處までも店員に責任を持たせると言つても、間違ひがあつた場合には結局は店主の負擔になつてしまふのです。私共では一錢の金を受取るにしても金と引替に店主の判を貰はすのです。それを書いて出さないでは、絶対に受取らないのです。預つたものには此方で必ず判を捺してやる。其判は決めたのであるのです。ですから後で渡したとか渡さぬといふことは今迄ないのですけれども、それでもまたあの金は確に渡しましたと言はれると、僅かの金を何處迄も店員から取るといふことは言へない場合も出來て参りますし、店主の負擔になるですネ。

座長 山岸さんの仰しやるのは店員と店との御關係ですナ。

山岸 さうですけれども、それが結局お得意さんに響いて行くことになるのです。早い話が、私達は全然お得意さんに伺はないし、又御用聞にも出ないから、店員が折衝して來る。其の折衝して來た店員が私に折衝することになるのですから、店員と此方との問題が解決しなければ、お得意さんと店員との間の折衝が付かないことになるのです。

高梨 なかく言ふは易いですが行ひは出來ないです。それが人間です、出來れば機械だ。(笑聲)

商品券を賣つた場合の整理方法

座長 一寸話題を變へますが、商品券を賣つた場合の整理方法は如何様になさつて居りませうか。今酒屋さんの商品券といふものは非常に少なくなつて來たといふやうなお話で、餘り話合ふ材料がないだらうとは思ひますけれども……。

花井 私の家には非常に商品券があるのです。それで商品券を發行した時に其金を預つて置いて、商品券が歸つて來た時に賣上に附ける。最初は商品券を掛で賣つて、其の商品券で商品を取りに來たといふ時に附けるのです。商品券を掛で賣るといふことは偶にはありますが、殊ど稀です、さういふ時には掛にしまふのです。掛が入らぬ中に商品券で取りに來ることがあるのですが、商品券を掛で出して、其の商品券で品物を取りに來た時には直ぐ請求するのです。店員は自分の今日の賣上が多いといふことで早速行くわけです。

座長 商品券を賣りました場合には現金賣上に立てまして同時に商品券を拂戻す、斯ういふ風になつて居りますですナ。

花井 別にさういふ帳面があるのです。回収した場合に賣上に入るわけです。

山岸 私の所もさうやつて居ります。商品券は賣上に入らない。商品券で買ひに來た方が、さうすると現金の中に入れて置いて、それを賣上と看做すのです。

座長 實は商品券を賣つた時に賣上に立て、商品券で賣つた場合に又賣上に立てた店があるのです。それが爲に非常に賣上が嵩んで税務の關係が嵩んだといふことがあるのですが、是は矢張り商品券賣上の場合には立てない方が宜いだらうと思ふですナ。

大留 手前の所では商品券賣上と書きます、歸つて來た場合にそれを消します。

栗原 商品券を賣つて賣上にしますと、其賣つたのが掛賣の得意先から戻つた時に引かなければならぬので、此の整理が困るのです。ですから今のお話のやうに現品の出た場合に賣上とする方が宜いですね。

山岸 例へば高梨さんが私の御得意さんとしますね、それに對して商品切手十圓を賣つたとします、此日の賣上を計算する場合に、其の計算から十圓省いて行くのです。何故かと言へば、あなたの持つて行かれた商品切手が、假に私のお得意に行つた場合には、月末になつて毎日日記帳に附けて賣上に數へて行つた賣上が商品切手になつて現れて來るでせう、ですからあなたに貸附た場合にはそれだけ省いてやるのです。

高梨 他に行つた場合にはどうしますか。

山岸 矢張り同じです、省くのです。十圓を現金賣の中に入れて置くのです。

高梨 さうすると、假に二十五日に商品切手を持つて来たとしても、其の持つて来たのは其の月の計算には入らないでせう。

山岸 お得意には関係がないのです。此方の日計表なり月計表の計算に入れるのです。

高梨 はてナ、それは危いぞ（笑聲）私は商品切手を持つて来て品物を渡した時に入金と付けないのです。切手を賣つた場合には附けるのです。さうしないと重複しますから。

山岸 毎日賣上の合計を取つて居るのだから傳票に書いてあるでせう、今日は幾らく、百五十圓なら百五十圓の計算を立て、行くでせう、其時に商品切手は其の計算の中に入れて、戻つて来た時にそれを現金と看做す、斯ういふのです。

四 仕入の問題

座長 まだ此の賣上に關しましてもお話が大分あるやうであります、時間が切迫致しますから、今度は仕入の問題に就てモウ少しお話を願つたらどんなものかと思ひます。

仕入整理事項

- 一、仕入先は何軒位ありますか。
- 二、締切日は何日ですか、その締切日は當方で決めますか、先方で決めますか。
- 三、仕入の整理はどうしてやりますか。仕入日記帳と仕入先元帳を使ふ、或は仕入先元帳一冊で済みますか、或は送状を商店別に綴つて整理する等。
- 四、仕入月計表を作つてゐますか。作つてゐないならば最も手軽に正確に作る方法はないものでせうか。

五、同業間の商品の融通の場合には、その値をどうつけてゐますか。

是は同業者間の商品の融通は仕入品の戻しにする店もあるやうでございます、又賣上に立てるといふ店もあるやうであります、其の問題が一つあります。之に脱けて居りますのに、仕入の方法に最近墮物などでは手形が大分用ひられて居るらしいので、其の整理をどういふ風にやつて居られますか。其邊が問題になると思ひます。之を前と同じやうに御意見のおありになる方からお話を願ひたいと思ひます。

仕入の整理と仕入先の數

高梨 私は手形と、持つて来た帳面で計算して居ります。矢張りそれを清算するといふ暇がないものですから、其の最後の結末だけは附けて置きます。

座長 仕入先元帳を拵へて置いてですナ。

高梨 さうでございます。

座長 仕入先元帳といふのは問屋の名前を書き出して元帳にしてますナ。

高梨 さうでございます。それを通算しまして締高を出して一ヶ月の計算をして居ります。

座長 手形を出しました時にはどういふ風にして居りますか。

高梨 手形は別に整理して居ります。

栗原 此(一)の「仕入先は何軒位ありますか」といふのは是は山手と下町では大分違ふですね。

座長 お話の如く大分違ふでせう。

栗原 下町は山手に較べたら大變少いですよ、私共は荒物から薪炭から、澤山の商品を扱つて居るですから仕入先も多いわけです。

座長 下町は何軒位でせうか。

大留 二十軒位と思ひます。

山岸 お宅などは特殊なお店ですから、別問題ですよ。

座長 大留さんの方で二十軒と仰しやるのですが、山岸さんの方は何軒位ですか。

山岸 私の方は四十軒位あります。それは荒物とか、薪炭とか色々ありますから、多いのです。酒問屋としては三軒です。

栗原 私共は十六軒ございます。

仕入は問屋と醸造元と何れが好いか

伊藤(久) 仕入先の事に就て申し上げます。是は商賣の程度に依りますでせうが、現在私が経験して居るのは餘りに販賣率のない商店ですが、問屋が澤山ありますが、販賣率のない店は、彼方からも此方からもと餘り取散らさない方が宜いと、今考へて居ります。酒類問屋と名附ける問屋さんから取引をすれば大變に便利ぢやないか、何故ならば、今纏めて是だけ届けて貰ひたい、斯ういふ風なものに對して遠慮なく注文が出来る、或は纏めて自動車で届けて呉れと遠慮なく注文することが出来ますし、又問屋の方としても即時に持つて來られる。けれども販賣能率が澤山ないと各々支拂の事など考へるものですから、半端に注文しなければならぬ。私は實際さういふ風な経験を有つて居る。一度に自動車

を一臺とか或は直ぐに届けて貰ひたいといふことが、常識から判断しても、サイドカーとかオートバイで一臺に纏れば届けて貰ふことが今電話を掛けて直ぐに出来ますか、まさか蜂ブドー酒二打欲しい赤玉二打欲しいとか、スタウトなどの新式の物に於ては客に宣傳するのが骨が折れるので餘り出ない。さうかと云つて澤山取れば支拂に影響する。それで少く欲しいといふことがあるのです。其の場合にあれこれと取散して居るとどうも工合が悪い、酒類問屋と名附ける所に取引を致しますと、色々の序でがありますからひよつと持つて来て呉れるといふ便利がありませんかと思つて居りますが、是は私が仕入先に對して現在味つて居る感じでございます。

座長 酒類問屋といふのは矢張り仲次ぎですから、どうかといふとお高く付きはしませんか。

伊藤(久) それが問題ですね。一寸考へますと當然さういふやうに考へることになるでございますが、併し酒類問屋と稱するものが高く付くか、或は純粹の酒問屋が高く付くか、唯だ理窟とか机の上の議論だけでない所があると思ひます。實際に酒問屋さんに當つて見た所の相場と、酒類問屋さんに當つて見た所の相場と結局さう違ふものではないのです。

山岸 それは結局其店の販賣高によることと思ふのです。酒類問屋の方に行つた方が得か、醸造元に行つた方が得かといふことは、其店によることと思ふのです。成程理窟は中間搾取者を抜きにして製

造元へ行つて取つて来る方が安いといふことは、是は理窟でございますが、是は其者の力如何によることですね。

共同仕入れ

栗原 私共は先程申しましたやうに、十六軒の問屋ですが、其中の十軒迄は、大體同方面の同業者十人ばかりで共同購入の會を作つて居ります、其會の方で取引して居る問屋が十軒ばかりあります。ですから個人としての問屋は六軒です。十人の同業者が酒、味噌、醤油といふものを大體統一して購入して居ります。ですから酒なんかでも個人では十樽しか買へないものが、共同ならば一車買へるといふわけです。それで酒問屋さんから買ふものも相場になつて居らぬと思ひます。で、個人でも資金の大きい酒問屋、醸造元、醤油問屋から直接買ふ方は別として、今日の中位の酒屋ならば、斯うした團體を作つて共同購入の方面に向つた方が宜くはないか。勿論今商業組合の方の組織も出来て居ますから、之を利用するのは結構ですが、其處まで行く一步手前の、さうした方面から先づ研究して行つた方が、安全ではないかと思ひます。それで私共は滿三年経験したのですが、殆ど其中間搾取といふものを除くことが出来て参りまして、十六軒の中十軒迄が共同購入の方で、六軒だけが荒物とか、乾物

とかいふ小さい物で、味噌も信州味噌、醤油も三印は勿論、其他中位の醤油、或は又酒も地廻りも本場の物もといふ風に、主だつた商品は全部會の方に統一して共同購入し、それで大變成績を擧げて居ります。

花井 私共のは一寸違つて居ります。私共は三年ばかり前十萬圓の株式にしまして、店が二十六軒位ありますが、私共は良いお得意を廻らぬで、貧しい階級、皆様がお残しになつた所ばかり、安く現金で買つて現金で安く賣るといふ方針でやつて居ります。總て株式會社で仕入をして居ります。私の家としては問屋といふものは一軒しかございませぬ。問屋の取引は偶にあるだけで、殆ど醸造元の取引であります。それで品物は皆驛から配達して倉庫に入れないのです。入れる物はホンの僅かの常備的の物だけ入れて居ります。總て経費を掛けないといふ主義でやつて居ります。それを二十日のべ切で棚卸して、二十四日が總會ですから其の總會に仕入がどれ程あり、賣上が幾らあり、差引が判るので。其の場合に若し損が行つて居ると色々な質問をされますから、皆競争して利益を出すことに努力して居ります。お得意廻りの方は——御用聞きを爲さる方は宜いのですけれども、私共は現金を持つて來て買つて呉れると言へば持つて行くので、此方から御用聞きに廻らぬのです。現金で安く買つて現金で安く賣るといふ主義です。それで現在ではあの一貫目の醤油を態々御用聞きをして買つて貰つて

代金は晦日でも宜いといふのですから、其點は私共は苦痛なんです。あの點は何とかお直しを願ひたいと思ふのです。以前は二錢位差があつたやうですが、それを同じに賣るといふことは、どうも吾々としては矛盾だと思ひますがネ。

栗原 さういふ方法をおやりになつて居る方が東京に澤山あれば別ですが、さういふ方が少なければ矢張り大勢の爲に……(笑聲)。

花井 何しろ私共は現金主義で、總て経費を省く主義でやつて居ります。

同業者間の商品融通とその整理の仕方

座長 今の栗原さんの仰しやつたやうな遣方、つまり商業組合の方面へ段々進出するといふ其の一手前の遣方が結局五番目の同業者間の商品融通が多くなるといふことになりはせんかと思ふのです。つまり甲の店は甲の仕入先だけ使ふ、乙の店は乙の仕入先だけ使ふ、斯ういふことになると、無い物はお互に融通するといふことになるでせうが、斯ういふ場合の整理はどうなさるでせうか。

栗原 お互の取引先だけでさういふ風にしないで、會として一つの會社みたいなものを作つてしまふそれは共同出資になつて居りまして、個人で儲けた以外の會の収入は會の方に入つてしまふ、積立金

を置きまして、勿論分配の方法なども決めて居る。會社みたいになつて居るのです。

座長 若しさうでない場合には、是はどういふ風に記すべきでせうか。

栗原 私共は色々の同業者間の商品の融通の場合に其の値段或は回収を、斯んな風にして居ります。賣原簿の中に臨時貸といふ口座を設けて、臨時貸の分は利益を取らない。ですから、是は別に區別しまして、誰々さんに酒を幾ら貸した、麥酒を幾ら貸したとなつて居りまして、回収の場合には現品で返して貰ふ、どうしても其お店に現品が入らないといふ時には、現金でお返しを願ふ、借りた場合にも同じです。

高梨 私もさういふ風なことを三年程やりまして約一年半、二年位うまく行きましたが、それは中々苦痛なものです。假に責任者になつた人は結果はどうなんです。會なる者には問屋は貸しませぬよ、會は何時打壞れるか分らぬから、手形引受の責任者がなければ貸しませぬ。其の責任者に何十萬圓かの財産があれば貸しますが、吾々のやうな者に、酒十駄と云つても物によれば一萬圓近くになるからどうして貸しますか。又假に其金を回収に行つても二つ返事では中々よこさない……。

山岸 私も高梨さんと同じ組合内ですが、商業組合がうまく行かないのです。商業組合は御存知の通り仕入だけを共同にするわけではないのですが、大體皆仕入を有利にするのが商業組合のやうに考へ

て居るのです。皆様のお考では此の商業組合はどんな工合に發展して行くお見込でせうか。

柴田 前途有望なりと考て居ります。決して悪いものぢやありません、今栗原さんの御説のも矢張り非公式の商業組合ですね。

會員組織による共同仕入

栗原 是は仕入の御参考になるかと思ひますから、一寸申上げて置きますが、私共の會は今年で滿三年経ちましたが、其會に於て睦會、親睦會といふものが幾つあつても積極的な福利増進は出来ない、どうしても同業者が相俟つて共同仕入れといふやうな方から積極的に利益増進を圖るべきだ、それは精神的にも或は經濟的にも條件の合つた者だけが相集つて、一つの支持團體を作ることが先決問題だ、斯う思ひまして拵へたのが、昭和八年の十一月だつたと思ひます。さうして先づ最初に銘々が三百圓宛、十人で三千圓の資金を出し合つて會を作りました。さうして勿論三千圓の金では僅かのもので、本當の仕事は出来ませぬ、それから或る方法を講じ、之を約一萬圓に増資して、幸福會と申しますが、其會の名前に依つて、銀行に特別當座取引を致しました。原則として支拂の方法は、全部銀行拂の手形で拂ふ、其會は會員以外には絶対に賣らぬ、十人の會員に對してのみ賣る、其賣るのは手形

以外には賣らない、掛賣りといふことはしない、全部銀行渡しの手形の仕入、斯ういふ事にしまして大體取引の限度を六十日に決めました。さうして賣る方が六十日、買ふ方が六十日乃至六十五日といふやうな僅かな期間を置いて、さうして始めましたわけです。さうすると勿論資産はそれ位しかないから、問屋さんも中々最初は信用もして下さらないでせう。彼方此方から色々信用調査もあつたやうであります、併し自分達は金も持たない、財産も持たないものですが、買った代金だけは何時も拂ふといふ觀念を持つて居る者だといふことを強調して、買ふ方も六十日の手形で買ふので、會員も並大抵ではないのですが、會から買った物は拂はなければならぬといふことにしまして、それを三年間繼續致しましたが、會員に對する固定貸といふやうなものは出来ませぬ。勿論出来る場合は是は商品では貸さないのです。現金で貸すのです。幾日の手形がどうしても俺は落ちない、此の場合には會長の方に申し出る、是は二十五日の短期間を限つて現金貸をするといふ方法を採つて居て、今迄取引先に對して只一日の手形の猶豫をも願つたことはありません、それから會員が手形が不渡になつたといふやうなこともございませぬ。それから此の場合直接會の方に入つて来る商品は三印、麥酒といふやうな物がございしますが、斯ういふ場合に各自に拂はしてしまひます。さうして會員だけは今の銀行拂ひを極力やらして居ります。併し會員の支店とか同店といふものがあります、之をしも銀行

拂にしるといふことは中々苦痛ですから、是は自宅拂を認めてやりますが、其他は銀行拂でやつて居りました、今日では自畫自讚の嫌があるかも知れませぬが、問屋さんの調査では缺點が無く、此會ならば六十日の手形で結構だと言はれて居ります。そんな風に酒のやうな物にしても、五十日でなければ買へない物が六十日で買へるといふ風に、金融の方から言つても宜くはないかと思ふのであります。それからお互に相談し合つて仕入れる爲に、仕入れた商品に對する間違がない、比較的良い物を安く買へるのです。それからモウ一つの特長としては、三印、麥酒のやうな場合は共同購入であります爲に、仕入れの條件が變つて居ります。私の所は中野の北部睦會と云つて居りますが、此會に入つて居りますから亂賣の嫌ひがないのです、統制が非常にうまく行つて居ります。「君達が儲けて買つて呉れてこそ初めて此會の精神が現れるので、君達が亂賣するならば、例へば三印などは販賣高によつて多少割戻しの高下はあつたやうだが、さういふ場合でも數量が餘計賣れて居るから多少餘計貰へる。それを君達に戻す、麥酒の場合でも仲買手数料を戻すのだ」、斯ういふのが原因しまして賣崩しといふことは少いのです。大體此の會員は睦會の中の有志で拵へてあるもので、合間々々には亂賣統制をやるものですから、兩々相俟つてさういふ缺點が非常に除かれて居るわけです。是などは共同購入の非常な特長と思ひます。

商業組合の得失

七八

飯塚 目黒に立派な商業組合が出来て居りまして、其處では中々立派に經營が行つて居り、利益の割戻しまでやつて居ますが、それは御存知ありませんか。今の栗原さんの仰しやつたやうな組織でやつて居るのがありますか……。

山岸 目黒の方の組合も今の栗原さんの仰しやつた組合と似て居るぢやないですか。

飯塚 目黒の商業組合が非常に信用を得て、仕入を共同購入でやつて居るのがあるのです。

樋口 東京府の目黒の商業組合が利益を擧げて居るのは事實です。

飯塚 あゝいふ風のを、其の状況をお話になつたら大變に参考になるぢやありませんか。

座長 商業組合は中々大きな問題ですね。

山岸 あれは良いことは分つて居るが、うまく行かないですナ。

大留 金の問題でせうね。

栗原 金と氣持の問題ですナ。

沖鹽 栗原さんの所は商業組合に直されるぢやないですか。

栗原 それを山邊さんにも色々お話申し上げたいと思ひますが、商業組合の缺點は非常に區域が大きいかと思ひます。モツと小範圍で、要するに氣持の合つた者がなければ、取引を一緒にすることは出来ないのです。

山岸 廣範圍でも宜いから、要するに氣持が合つた者同志、例へば栗原さんと私、或は橋爪さん、さう云つた會員で、財産の状態とか、賣上状態とか、さういふ條件を同じにする者、それに對して商業組合のやうな認可方法を商工省あたりに執つて戴いたらどうか。大森の商業組合が出来まして總會のあつた後間もなく私が一石投じまして、商業組合を脱會するといふことを言つて、私達の睦會だけが連名で理事長に脱會届を出した、其時に理事長其他が「君は商業組合が良いといふことを知らないか」と言はれた、そこで「それは良いことは分つて居る」、「良いことが分つて居れば何故脱會するのか」、「いや、良いことは分つて居るけれども、それは理想であつて、其の理想の實現する迄は、他區はいざ知らず、大森區としては相當時日を要すると思ふ、それ迄に行く爲に、涙を飲んで組合に入つて居れといふならば別問題だけれども、立ち所に大森區の商業組合が良いから入れといふことは承服出来ない」と言つたのですが……。

座長 實は商工省で商業組合の法律を拵へる時に、私も少しばかり關係したことがあるのですが、あ

これは良いものだから成可くやつて、小賣商は今非常に窮境にあるのですから、兎に角仕入れ方面と金融方面を少くとも組合の力、共同の力で何とか片付けるといふのですから、私は結構なこと、思ふのですが、前途遼遠で色々の問題があるだらうし、是は一寸簿記の方と離れますね。

手形の支拂はどういふ風にするか

座長 それでは時間も無いから、仕入の中でお訊きたいと思ひますのは、最近手形の支拂が大分多くなつて来たが、手形の支拂をどういふ風になさいますか。一體手形の枚数が何枚位あつて、元帳整理をやつて居るかどうか、さういふ點はどう御整理になりますか。仕入先の非常に多いのは藥屋さんなどは多いですけども、藥屋さんも此頃商業組合が出来た爲に非常に少くなつた例もありますが、非常に仕入先が多いかち仕入先の整理が一通りでない。それが爲に仕入元帳を付けきれないといふのもありますが、酒商などでは今お話を伺ふと二十軒から四十軒位のものでありますから、仕入元帳はお附けになつても宜いと思ひますが、手形はどういふ風に御整理になりますか。

宮崎 手形は二月の月に拂ふべきものはどれだけあるといふ口取があるのです、手形が来ると同時に直ぐ現れるやうに仕入の中に附けて居るのです。

座長 掛で仕入れるのと同じに扱ふわけですか。

宮崎 手形だけが一つの口取になつて居るのです。手形の仕入と掛の仕入が、二月の何日に幾らあるといふことが直ぐ分つて居るのです。

座長 同じ店から或物は掛で買ひ、或物は手形で買ふといふことはございませぬか。

宮崎 あります。

座長 さういふ場合に別に分かれるわけですか。

宮崎 分れるのです、手形の臺帳だけが別に出て居りますから、二月の月に幾らあるといふことが一見して分るわけです。

仕入の整理と手形の支拂

北川 私は仕入先は現在十四、五軒でございませぬけれども、實際に私としてお出で下さつても御苦勞でないと思つてお店を約十軒位です。先づ廣い範圍に於て千圓程度の商ひに對しては酒屋として酒、醤油、麥酒、罐詰類、食料品程度を商つて居る者としたら大體十軒位の取引が順當ぢやないかと思ふのです。締切日は勿論私の方で要求出来ぬのが、例になつて居りますが、先方の言ひなりに小取引の

所は二十五日、酒問屋さんは二十日が大体に多いのです。仕入の整理は私共と致しましては當座帳、簿記で謂ふ日記帳へ記入しまして、それを仕入元帳の方へ舉げることになつて居ります。さうして今のお説の手形の方は一度に日附の順に書き列ねてしまふのです。手形と手形でないのに拘らず仕入先の某商店に附けてしまひます。さうして手形は別に手形に適當といふ程でもございませぬが、帳簿を拵へまして、一ヶ月乃至二ヶ月といふやうな工合に、購入しましてから大体六十日が最高期限でございませぬ。二月以上に延びるのは殆どないですから、さういふ風にして某は何月何日、某は何月何日といふ風に仕入元帳の方に控へるやうにして居ります。それから月計表、之を實は簡便な方法に依つてやつて見たいと思つて居りますが、未だ適切な方法が考へられてゐませぬので、唯だ今の仕入口譯帳に依る方法に依つて居りますが、それを一括したのが支拂豫定になるわけです。

座長 此處で月計と書いてあるのは書拔きの意味です、一覽表です。

北川 それは吾々のやうな十軒やそこらの所では殊更に月計表を拵へないでも、大体數字が頭にありますので作つたら宜いかも知れませぬけれども、私は未だ其の程度に至つて居りませぬ。それから同業者間の商品の融通の場合にはといふ此の項目に就きましては、先程お説の通り大体其月中に自分の所で仕入れて返済する物は返済することにして居ります。さうすれば其處の仕入を書かぬでも宜い。

又さう再三出入りするものでもないから、記憶にも残つて居る。例を挙げれば、麥酒の時期でないのに黒麥酒の賣行の不振な物をやらなければならぬといふ場合には、失禮ですがあれば現金でお願ひしたい、相手は同業者間のことですから、さういふ場合には大体四圓五十錢と定價がある物ならば三十錢を見て恐れ入りますが、四圓八十錢でお取り爲すつて置いて下さい、斯ういふ工合で大体處理して居ります。

小口の現金仕入はどう記帳整理するか

座長 現金で小口の仕入はどういふ風にしますか、矢張り出納帳に附けるだけで置きますか。

栗原 私共は元帳に現金仕入といふ口座を設けて置いて、それは商店を構はずにズツと附込みに書いてしまひます。

山岸 私達は一ヶ月八百圓位現金で仕入れがあります、主に乾物類砂糖等ですが、それは大体全部現金で拂はずに小切手で拂つて、小切手帳で整理して行つて居るのです。其の支拂つた摘要欄を見て、乾物なら乾物を買つた、鹽なら鹽を買つた、其の摘要欄を見て現金出納帳に舉げて行つて極く簡単にやつて居るのです。

北川 私共も約二百七、八十圓乃至三百圓位であります。それは矢張り仕入帳から出費したと同時に、現金項目を設けて置きまして、其處へ記帳し、それで今月は現金仕入が三百圓あつたとか、二百五十圓あつたといふ風に計算して居ります。極く口取の少いのは三ヶ月も四ヶ月も一括して居ります。

五 金融の問題

座長 色々お話を伺ひまして賣上から仕入の方へ参りましたが、最後に大體賣上の集金があつて、それから之を仕入先へ拂ふのでありますが、其の一ヶ月の金廻りの工合がどういふ風になるかといふ金融事項といふのが二枚目の終りにございますが、それに就て大體のお話をお願いしたらどんなものでございませうか。一寸読んで見ます。

金融事項

一ヶ月を金まわりの點から見て、どう過して行きますか。

一、メ切日(集金日)と支拂日は何時ですか。

二、一ヶ月を金まわりの上から見て、どう區切つてゐますか、例へば二十日(メ切日)——三十日

(集金)——五日(支拂日)——十四日(第二次支拂日)の如し。

三、集金の集り工合——その高低の波は如何ですか。下町と山の手では違ひませんか。各店々で集り工合の調子が一定してはゐませんか。

四、支拂豫定をどう立てゝゐますか。

五、集金豫定と支拂豫定で、一ヶ月が圓滑に運行して行きますか。

六、圓滑に運行して行かぬとすればその原因は何處にあるでせうか。(この集金支拂の豫定が立たないでは資金の融通を受けた所がうまく行かないのではないでせうか)

今度は最後の急所になるかも知れませぬが、金融の問題であります。之に就きまして此前の座談會などで問題になつた事を一寸申上げて置きますと、どうも山手のお店と下町のお店とは大變違ふやうです。山手のお店ですと、大概八割九割位の賣掛は月末に入つて、遅くも來月の十二、三日頃迄には残餘が入つて集金が纏まる。其代り今日もお話が出たやうに、現金賣上がない、一ヶ月金がなくて暮すといふことになります、それで大體支拂は集金の工合で月々五日拂にするといふやうに伺ひました。

所が下町の方はそれと反対に晦日には三分の一乃至二分の一位しか入らなくて、翌月にだらく入つて来る。それと同時に不斷の現金賣が多いわけで、随て支拂の方法にも關係あるわけですが、さういふ關係がどういふ風になつて居りますか。是は同じ酒商と申しましても地域により、型により、營業方針により大分違ひがあるでせう。けれども是は簿記ばかりの關係でなくて、能く考へて見なければならぬぢやないかと思ふですが、實は此點が私の方の簿記の點に關係がありますのは、帳面の組織を立案します場合に、其型によりまして大分遣り方が違ふのです。内容は簿記から大變離れると思ひますが、一つお伺ひしたいと思ひます。先づ下町の方の代表者として宮崎さんからお伺ひませう。現金賣が大變多いと仰しやいましたが、支拂と集金の關係は如何ですか。

支拂と集金の關係

宮崎 集金は吾々の方は晦日には洵に少いのでございます、約二割でございます。五日が約五割でございます。三割がだらくなんでございます。

座長 支拂の方は何日に爲さいますか。

宮崎 大體五日にして居ります。

座長 其間に大分食違ひがあるわけですね。

宮崎 さうです、大分食違ひがあるので實は困るのです。

笠原 支拂手形で否應なしに取られる、殊に三十日拂ひの手形で、取られる方は取られるので困るといふ話が此前ありましたですが……。

宮崎 結局どうも私共の方は食違ひが出来ます。

座長 是は山岸さんの方は全く反對でせうナ。

山岸 イヤ、最近は矢張り悪いです、四、五年前迄は迎も成績良好で誇つて居つた位で、晦日に殆ど十割でした。所が最近では七割位です。後の二割が五日でございます。残りの一割が十四、五日迄に入つて來ることになつて居ります。貸倒れは殆ど見ることはないやうに思つて居りますけれども、そんな風な状態になつて居ります。それが最近では確つかりした堂々たる方が五日拂といふのがあります。最近迎も五日拂といふのが出て参りました。

沖鹽 締切は二十日ですか。

山岸 二十日です。

座長 支拂の方の五日といふのは掛買は五日でせうが、手形の方は五日とは決りませぬね。

山岸 決りませぬ。

座長 是は晦日の集金状態で準備しなければなりません。

山岸 私の方は已むを得ないものは手形ですが、さうでないものは成るべく手形を避けて居るのです。迂さうでない手形が多くなつて来ると何日に幾ら拂ふのか、中々支拂の豫定が付かぬのですから、迂つかりして手形を出して銀行から不渡だなんと言はれては困りますから、手形取引は成るべくしないのです。手形で三十日やそこら融通して貰つた所で結局拂はなければならぬのですから、それを支拂ひの整理上成るべく手形を避けることにして居ります。

座長 實は手形も五日なら五日拂にすることは出来ないものかといふことが考へられるのですが……山岸 問屋さんとして絶対に手形制度でやつて居るやうな店もあるやうですが、さういふ店にも實は斯ういふわけだから僕の所は手形は抜きにして來れ、其代り君達が來る前に先に拂ふから、手形は廢めて呉れといふことにして居る店もあるのです。それは君の方が手形を抜きにしたといふことになる、どうも近くの他の店に厭やな氣持を起させるから手形にしてくれといふのですが、私の方は絶対に手形制度といふ方針を採つて居る店に對しても、手形を避ける方針でやつて居ります。

宮崎 手形と帳面と現金で仕入れるといふ場合には重複するのです。ですから是が手形なら手形ばかり

り帳面なら帳面ばかり、現金なら現金ばかりといふことでやれば宜いのです。それが一方は帳面で來る、一方は現金で來る、吾々でも安い物は現金で買ふといふことがあるのです。是が手形ばかりに一定されたら、結局毎日の現金収入といふものを手形の落ちる日を當てに積んで置くのですが、安い物があれば現金で買ふといふのが人情ですから、それで手形とか、帳面とか、現金といふものがある爲に複雑するのです。

座長 どうも手形といふものが支拂を複雑にするのぢやないかと思ふです。

伊藤(久) 私は手形の整理は別個に切離して居ります、原簿を拵へまして期日によつて整理して居りますが、大體手形の取引は先方から決めて貰ふわけでなくて、此方で三印は三十五日とか或は三十日とか言うて決定を見て居りますから、此方で註文して配達された時に初めて期日は出來るわけです。ですから假に五日に拂ふやうに取りたいと思へば、其のやうに取れる筈でございます。ですから私等の所は矢張り現金のない所でございます、掛賣が多いので帳面を二十五日に締めて置きますれば、必ず入金徐徐に出來て來る、それで晦日迄に大體八割見當の豫算を立て、居りますが、狂ひは殆どないのであります。五日迄に後の一割程度のは入つてしまふから、其時に拂ふやうな順序に手形も、此方から商品を取るのですから、非常に圓滑に行つて居るのです。配達された時に行きなり持つ

て来て、あなたの所は支拂が十日になるとか十五日になるとかいふやうなことはない筈です。ですから型に嵌つたやうなものではございますけれども、大體圓滑な時期に手形の落ちるやうな整理にすれば、そんなに苦勞はないと思つて居ります。

沖鹽 普通は何日拂になつて居りますか。

伊藤(久) 色々に違ふのでございます。

栗原 私共も矢張り山手の勤人さんが多い關係で、晦日までに七割、五日に二割、後一割位が残るやうな關係でございます。それで手形以外のものは小切手です、是は五日に纏めて居ります。手形のものは三印の場合は三十五日、麥酒の場合は三十日と、着荷との關係がありますから、是は統一を取れば取れるのですが、在荷の關係で一概に取るわけに行かぬものですから、だら／＼に取つて居ります。恰度俸給取の方が俸給と同時に後の豫算を立てると同じやうに晦日に立てる、後のだら／＼来るのを後の支拂に充てるといふ風にして、丁度落付いて参るやうでございます。

赤字の積る原因

笠原 赤字の所は支拂と集金の豫定が順繰りに積つて行くですね、是が積り積つて行けば何處まで行

くかといふ不安なお店がありはしないか、其の原因は分らないのですか。

栗原 其の原因は、殊に最近四、五年間に東京の酒屋さんが疲弊して来た、これなどは麥酒の手形の取引が三十二日サイド或は三十五日サイド、是はどういふ風に取り引されてゐたかと言ふと、概ね通帳取引で整理されて居つた、通帳整理はどういふ風に取り引されて居つたかと言ふと、大體二十日締切で五日拂ですから四十五日、其の四十五日も内金が多くて延びる、結局二ヶ月に一回位の計算が當り前であつたでせう、つまり六十日、九十日の取引が多かつた。それが一躍主要取引の三印と麥酒が三十五日、三十二日といふ風に變つた爲に、増資をやつた方は別として増資をしない方はそれだけ資本が減つた、所があつた三印取引の變つた時に増資をした酒屋さんは殆どないだらう、それが今日棚卸をすれば同じなんだが懐は詰つて来た、だから年中赤字で追はれて居る。斯ういふことなんです。ですから麥酒と三印が六十日のサイドが出来れば、そこに餘裕が出来たらうと思ひますが……。

座長 唯だ金融だけの關係ならば宜いのですが、其の赤字が食込みが多いといふ爲に出来るといふことであると、是は問題です。

費上に対する利益率の低下

栗原 それは要するに勞力に對する利廻の程度が追付かない場合には、さういふことになつて來ます。私も杜撰ながら色々帳面に書いて賣上、支拂、經費、利益等を出して見ますけれども、酒屋は賣上に對して利益は雜收入まで入れて一割八分です。例へば三印を六十二錢に賣り、麥酒を三十三錢に賣つた極く眞面目な取引をして一割八分といふのが間違ない所でありませう。そしてどの程度の生活費が掛かるかと言ひますと、店の經費に六分五厘は掛つてしまひます。後の一割ちよつとのもので生活費を立て、行かなければならない。所が後の一割ちよつとで生活が立てるかと言ふと、逆も困難です。最低二割、先づ貯蓄或は娛樂費を見ましたなら、二割五分が至當ではないかと思ひます。

座長 さうしますと年額一萬圓の賣上に對して、一割二分ばかりとしますと、店費を引いた残りが千二百圓ですか。

栗原 千二百圓やつとでせう。

座長 さうすると月百圓やつとですね。一萬圓の賣上で以て月百圓といふことになりますね。

栗原 さうです、其の程度ですと生活費に幾ら掛かるかと言ふと、先づ一杯々でせうな、それが一割八分の場合です。眞面目に自分が働いて眞面目な利益を戴いた場合に其の程度です。それから競争に因つて、所によりますと三印は元値をやる所があるし、平均しましても一割二、三分にしか廻らな

い所が相當多いぢやないかと思ひます。そこらから赤字が出て來るのではないでせうか。だから是は賣價の統制を取ると同時に、三印・麥酒などは賣價の協定をする時に二割五分を限度として協定して貰ひたいと思ふのです。それで要するにさういふ方面が儲からない爲に、樽の判らない酒で儲けようとする、其爲に判つて居る酒が賣れなくなり、儲かる物が賣れなくて儲からない物が賣れるやうになつて來て居る。そんな事が矢張り遠い原因になつて居りませぬかと思ひます。ですから私共の方では極力樽酒を勉強して賣れといふことを、睦會などでは宣傳して居るのです。三印などは極力協定値段を守れといふことを言つて居るのです。三印や麥酒は酒屋の主要販賣品です。樽酒などは幾らも賣れるものではない、其幾らも賣れない樽酒で生活しようとするから、間違つて居るのだと思ふのです。だから私は酒屋は利益で食へといふことを宣傳しなければならぬと思ひます。

賣上利益減少とその對策

座長 實は單り酒屋だけの問題でなくて、段々商品を製造元が直接包装するやうになる、段々煙草のやうに製造元、問屋の方でやりつゝあるといふことは事實です、例へば書物の如きは一割五分以上はどうしても儲からぬやうに出來て居るものでして、此點は私はどうしても考へなければならぬと思ひ

ますが、其點は中間配給機關を商業組合を拵へるかどうかして、うまくやらなければ小賣商全體として立ち行かぬものではないかと思つて居ります。罐詰、壘詰を賣るのは大人が賣るものではなくて、子供や女が賣つても宜いし、終ひには自動販賣機が出来るかも知れないといふやうになるかも知れないが、今砂糖などは袋でやつて居りますが、今に亞米利加でやつて居るやうにパツキングでやるやうになつて、一封度の袋詰めにするといふことになれば砂糖商なんといふものは無くなつてしまふと思ひますが、是は大きな問題だと思ひます。名稱物は直接消費者に向つて供給する關係上配給費が掛かぬから、どうしてもそれは安くなるのは當然であつて、是は益々さういふ傾向にあるぢやないかといふやうな氣がするのでございます。

栗原 矢張りそれでございます。するとどうしても小賣商店の店舗當りの働き高、賣上高を増して行く外に方法はないですナ。店員をさう多く置かぬでも賣上が増して行くといふ風にやつて行くより外ないですけども、實際は同業者が多い爲に、あべこべに賣上高は低下して行く状態になつて居るのです。

山岸 問題は脱線しますけれども、根本的に進んで行つたら、政府の施政方針が悪いといふことになつて行くですね。さうすれば組合としても、亂賣とか値段の統制とか、是も大事な事ですけども、

それをやらうとする前に、今の産業組合に對する對策とか、百貨店に對する對策とか、同業者の制限とか、そんなやうな事の運動を、先以て組合として一生懸命やることの方が亂賣統制なんかやるよりか、私は大事な問題ではないかと思つて居ります。さうした事に成績を擧げたら亂賣統制もそこに自然出来る結果、内容も幾らかづゝ良くなつて来る、さうすれば問屋の方の支拂も、金融状態も良くなりませんかと思つて居りますが、唯だ儲ける爲に幾らに賣れ、幾らに賣れといふことを言つて居つても、場合によれば町内に一軒宛ある酒屋で同じ商品に向ふで四錢で賣つて居るのを見れば、此方では三錢で賣りますといふことになるぢやないかと思ひます。亂賣統制や資金の運轉の樂になるといふことは、根本の問題に立入つたら産業組合とか、百貨店とか、同業者の制限とか、さういふ事こそ、組合の最も大事な問題として突進んで行く、是が大事ぢやないかと思つて居ります。さうしたら金融問題などに對しても、賣れて儲かるのですから、そこで緩和されるぢやないかと思ひます。それを金融問題に對して斯うしようとかどうしようとか、醬油を幾らくに賣れと言つて見ても、逆も駄目だらうと思ひます。

栗原 本問題の酒屋の金融が努力してやつてゐながら、何處迄行つても喰違ひが合はない、赤字が何處迄進んで行つたらどう斯うといふ問題は、矢張り四、五年間の取引のさうした急激な變化といふこ

とが原因だらうと思ひます。それは要するに俸給が月給である限り、三十日宛の月給であれば、それと取引をして支拂ふのですから三十五日でなければならぬ、併し自分達が三十五日、四十日で賣つて居るので買先の方も五十日、六十日のゆとりがなければ圓滑に出来ない。小賣商人が荷受をして來て其の商品を賣捌いてしまつて、稍々回収に掛かるといふのは、どうしても五十日掛かるのです。それを考へないで三十日間、三十五日間に變革したといふことは酒屋を窮地に陥れた大きな原因だと思ひます。

東京の商人と大阪の商人の支拂振り

柴田 此の間、全国の洋酒同業組合が東京に新年會を開いた折に、實は手前の所に招待状が参りました。参加しまして全国の大家の御説を拜聴しました、其中に大阪の卸商の方が、どうも東京は支拂が不確實で困る。大阪では東京みたいな斯んな支拂の不確實の所は一軒もない、晦日にお約束すれば皆晦日に頂戴が出来る、而も五日といふのは一割か一割五分で他は晦日に皆頂戴が出来る、先以て東京の商人の方は買ふといふことよりは支拂ふといふことを頭に置いて下されば、斯んな間違はない、此の點は吾々が商ひをして非常に困ると言つて居りました。實際に關西方面の方が理財的にお長けになつ

て居りますので、吾々感心しましたのですが、先以て取るといふことよりは拂ふといふことを、頭に置いてやつたら宜くはないかと思つて居ります。色々聞いて見ますと、關西では前買品お断りといふ、前買品をそんなに貰つたら酒屋が出来ないといふ、此位理財的に向ふの方は長けて居る。平素お賣りになつて居る場詰の商品も中々安いのです。東京は生産地でないから理財的に頭がない、關西の方は慾はないが小さく緻密におやりになるから、そんなに悪い酒屋さんが殆どないらしいのです。東京は全く反對なんです。關西は大取りより小取りといふ考でおやりになつて居るらしいのです。感心しましたのは、前買品を断つて居るのは實に徹底して居ると思ふのです。是は東京の方も將來考慮すべき事ではないかと思つて居ります。

大留 組合長さんのお話ですが、大阪の方がお得意さんが良いぢやないですか。

柴田 大體酒を一合や二合買はない、一月には三本飲むのだから三本買つて來い、さうして場を一本五錢宛に取れといふ風にやるらしいのです。

大留 集金に行きましても、手前共は下町ですから山手と違つて居るのです、晦日に二割から三割、五日に三割から五割、それから手前共は見番が近所に在るから七日に幾らかあるのです。

柴田 悪い習慣を附けてしまつたですから、これは漸次良習慣を附けて貰ふより外ないですね。

支拂を杜撰ならしめた近因

九八

栗原 ですから手形制度の變つた時に五十日なり、六十日なり、今迄の制度に比較して稍々無理のない程度にして、手形といふものは必ず支拂ふべきものだといふ觀念をあの時にモツと強く植附けて貰つたら、今日のやうな支拂が杜撰にならなかつたのぢやないかと思ひますがナ。

柴田 今の手形取引は爲替手形で、一萬軒の中で問屋直接の取引が二千七百軒、其中で銀行拂の手形をお出しになるのが千軒位、後は自宅拂です、其の自宅拂が五日ばかりは延ばされるのです。それが事故係りに渡つてごたくして、愈々取れないと問屋に返る。問屋が整理する、代拂ひするわけです。ですから今では手形施行以來裁判の結果回収したとか、訴訟問題にしたのが一件か二件です。後はそんなことはしないで解決は付いて居るのです、一つの信用取引と大差はないのです。

栗原 一つは無駄な事をしたといふわけですね、隨て酒屋を是だけ苦しめた、こんな事をしないで酒屋は五十日にすれば、要するに二十日なり十五日の餘裕が出来るので増資をした形になるから、其代り必ず期日には絶対に渡すといふことにする、其代り銀行拂でなければいかぬといふやうにする、さういふ風にすれば幾等かでも樂が出来るかと思ふのです。

山岸 所が他の商賣と較べると、酒屋といふのはどうも支拂ひをしないで宜いやうな氣分で居るのが多いですね。

高梨 需用家がさうなんです、第一が家賃、第二が米屋、第三が電燈瓦斯、残つたのを酒屋にやつておけといふのが多いのです。(笑聲)

酒屋の素質

山岸 此の間或る方が家に來た時に、斯ういふことを言つて居つたのです、どうも酒屋といふものはうまく行く筈がない、假に小學校を卒業する者が先づ其の人間の將來どうしようかと考へる時に、資力があつて頭が良ければ勿論是は上級學校へ進んで行く、資力がないとすれば、頭の良いやうな級長とか副級長をやつた連中は何處へ行くかといふと、會社とか諸官廳の給仕に進んで行く、其次の地位のは同じ奉公をするならば問屋さんに行く、其次の者は先づ商賣するにしても資本も掛かるし一人前になつた時に又資本の心配が要るから、手に職を覺える床屋さんへ行くとか、大工さんに行く、それから其残りの中から極節はれた者が酒屋さんにも行かうかといふことになる。それが將來の店主になり、其の店主が又さういふ者を育てて行くのだから、酒屋の素質が良い筈がないぢやないか、だか

ら仕入れた物を貰つたやうな感じで居る、田舎から出て来て三人、四人使つて旦那々と言はれると偉大な出世でもしたやうに思ふ、又考へて見ると、疲弊した農村から見れば出世したのかも知れないが、それで問屋さんで一駄賣ると旅行に連れて行くとか、観劇に連れて行くといふことで、結局自分の懐から出て居るのも忘れて問屋を躍らして行く、さういふ素質の悪い奴が集つて商賣をして居るのだから、うまく行くわけがない、隨て問屋さんの方の支拂もうまく行かないといふことを言つて、一寸酒屋の商賣を侮辱したやうな話をしてゐましたのですが、どうも考へて見るとさうぢやないかとも思はれるのです。

柴田 どうもさうかも知れぬですね。

山岸 旅行などに行つて考へて見ると、どうも素質の良いのはいないのです、澤山に使ふのは良いですが、一駄とか一樽といふには、どうも良いはありません。

柴田 關西ではあれはやりませぬよ、三圓位で御辨當が付き土産が附いた景品附の切符が賣りに出してしまうのです。又芝居を見たり、湯治に行つて、それで儲つたら斯んな良い商賣はありませんからナ。(笑聲)

山岸 丸高さんの常務の吉原さん、あの方が熱を上げた時に、私は言つたことがあるのです。「丸高さ

ん、そんなに熱を上げるなら、他の問屋に卒先して景品を撤廢したらどうだい」と、所が「大きな聲で言ふな、結局景品を附けた方が賣れる」と言ふのです。

柴田 結局向の宣傳の爲に使はれてしまふですナ。

栗原 自力で自分の店を經營するといふ考が少いですね。

柴田 自力で自分の店を經營しく行くといふことを考へなければいかぬです。

利益による生活と簿記會計

座長 まだお話もございませうし、此プリントにあるものにも少し残つて居りますが、仕入、賣上、棚卸、經費、金融といふやうな方面に亘つて大體濟みまして、時間も大分延びたやうでありますから、今日の座談會はこれで終りに致したいと思ひます。大變色々皆様から有益な事をお伺ひしまして、私共としては非常に幸ひと思つて居るわけでありませぬ。先程栗原さんからも仰しやつたやうに、利益に依る生活といふことは、是は營業をするに最も必要な事であるし、利益を確かかり計算する爲には、矢張り簿記會計といふことも相當重要な役目を有つて居るのですから、成る可く簡易化して、極めて不完全なものであつても、全く放任するに勝るのですから、不完全のものでも假令一部分のものでも、

其の方面にお心掛けをして、さうして所謂自力更生の本心をお立てになるといふことが、吾々として最も希望しなければならぬ所だと考へて居る次第であります。今日は大變色々お話し下さいます、洵に有難く感謝する次第であります。

柴田 どうも私も皆様のお話を伺ひまして、大變資する所がありました。此の意味で私の組合の方へも、役員さん以上の方々がお揃ひのやうでありますから、どうか今後御鞭撻を御願ひ致します。

沖鹽 一寸御挨拶を申し上げます。本日は御忙しい所を長時間に亘りまして會計の實情をお伺ひ致しまして、洵に有難うございました。本日お集りになりました皆様方は、相當會計の方の知識を有つておいでになるのでありますが、私共の相談所へお出でになる方はモツとレベルの低い方がたくさんお出でになるのであります、本日お伺ひ致しました所を、私の方で参考と致しますばかりでなく、先生にも之を参考として戴きまして、さうして私の方の相談に與つた場合、適切なる指導が出来るやうに一定の標準をつくるに就きまして、先生から御指導を仰がうと思つて居ります。どうも長らく色々有難うございました。(拍手)

昭和十一年七月一日印刷
昭和十一年八月五日發行

【定價三十錢】

不許
複製

編輯發行
兼印刷人

東京市日本橋區通一ノ四
野口保元

東京市日本橋區通一ノ四

發行所

東京講演會出版部

電話日本橋(四)八番
振替東京一五二五番

(東京印刷所印刷)

終

