

ふ現状である。

兎も角誰が考へても世にコンナ馬鹿々々しきことあらんや、物價の高いのも無理がない。物價引下げも成程容易ならぬものだといふことはこれで分るのだ。

中間商人の撲滅や生産費の低下を計る事も結構だが、物價が需要供給の原則によつてキマるものである以上、眞の原價低限策は供給の増加か需要の減少にあることを一言つけ加へて置く。

〇八 工場から需要者の手へ

生産品が製造工場の裏の門から出て世間の風に當り、直接消費者の手に入るまでには、斯の如き多数の商人から利益をとられ、手数料をとられ、口錢をとられるのであるから實際の生産原價に對して、非常な割高な手数料を加算されるのである。

要するに、高價なる商品となる理由は多数の中間商人の手を煩はす結果であるから、先づ第一にこれをこの中間商人の手を省く工夫をしなければならぬのだ。

巧妙なる仕入の方法とは、如何にして中間商人の手を省いて生産者より直接而も大量仕入の特

典を以つて工場からマーケットへといふモットーの實現に努力すべきだ。

生産工場、マーケット、直接需要者を三者の貫通した一本のチェンに依つて、商賣が出来るといふ事になれば、無駄な手数や無駄な口錢が省かれ生産品の原價は甚しく低下するのだ。

さうして、製造家は消費者の嗜好趣味實用必需に應じる最もふさはしい商品を生産することが出来るのだ。結局、製品は社會の好評を博し絶対無限の要求をうけることが出来るであらう。

我邦に於ける一般商業取引の最大缺陷は果して、何の點にあるかと言へば、その最も主大なるものは、生産者對一般商人との間に、何等の相互的連絡統一のついてないことだ。

生産者は生産者で、又問屋は問屋で、小賣店は小賣店で、各個相異なる自由勝手な行動に出で熾に利益の壟斷をやることだ。

お互に口錢利益のとり合だ。その爭奪戦振りのさもしさときたらイヤハヤ餓狼の貪食會だ。開いた口が塞らぬ次第だ。國內ですらこの有様であるから、況してや海外貿易がウマク行く可き道理がない。

ソラ戦争は止んだ。輸出杜絶だ。輸入超過だ。内外の倉庫に滞貨山積のあはれをとめてもの

だ。この分ではトテモ海外取引も、輸出貿易も頗る心細いものだ。何しろ、粗製濫造といふ極印を海外市場でやきつけられてゐるジャパン製品だから……

マーケットの仕入に關するは、なしは飛んだところへソレて了つたが、大體に於て右の説明に依つて如何に從來の仕入方法がその誤れるも甚しかつたかといふが分るであらうと信ずる。

最後に一言する「生産品の仕入通路を短縮することは最大の急務である」と。

第九編 マーケット經營と社會政策

一 實用品と社會中産階級の 係

三越の倉知専務は、マーケット新設に際し都下の各新聞記者を招じて一席披露の挨拶を述べられたのであるがその一齣に曰く「三越の商品の約七割は生活必需品即ち實用品である」と斷言して一座の人々を驚した。といふことであるが驚くのも無理がない三越といふところは、何んでも彼んでも、奢侈贅澤な高價な商品——例へば、一本何千圓といふ繻珍の丸帯さては一個何萬圓と

いふダイヤ寶石貴金屬品ばかり賣つて居るならべてゐる店所謂、貴族上流向きの商店であるといふ誤れる觀察を下してゐるのであるから。

然るに何ぞ計らん、倉知専務の言に依つて「全商品の約七割は實用品である」といふ告白に依つて、店内を一巡して具さに觀察すれば成程倉知専務の言に些の間違のないことを感ずるので。誇張もなければ虚言もない。

正真正銘偽らざる正直な告白である。

三越を以つて、有産階級の娛樂場と即斷したのは全く氷解し得た。七月二十五日の東京朝日は「節約宣傳」記事の中に左の一節をかいてあつた。

「東京驛で扱ふ清酒は一日千樽になつて居る、三越で賣られた顧客の種類は上流よりも中産階級であるのでその仕入品も從來突飛な贅澤品を以て特色として居たのを改めて中流向のものを仕入れる方針を取つてゐる」

この記事の一節に依つて見ても、今やまさに三越の中心得意といふものは、全く社會の中産階級に轉移せんとしつゝある新しい傾向を認めざるを得ない。

本春三日、倉知專務が、郷里の新聞記者に向つて實用品製産急務を力説高唱してゐるのに徴しても倉知專務の頭腦は全く、三越は社會の中樞階級を規はなければならぬといふ考に傾きかけてゐることを知ることが出来る。

「美術工藝も必要である、實用上の工藝品で生計を保つて其餘裕で美術工藝品を作るのなら宜いけれども、經濟を離れて無暗によい驚くやうな物を拵へるのみでは産業の基礎を危くする。中流階級以下の人々が需要する實用向の物を作れば、日本全國は云ふに及ばず外國へも賣れて行くのは判り切つてゐる、實用向と云つても一時の九谷焼のやうに米國人などに只やると云つても貰ひ手の無い物を作つては駄目である。必ずや發達する工業の條件としては見て奇麗で、使つて頑丈で、値段が割合安い、此の三點に歸結する。」と

三越呉服店最高幹部の頭腦のはたらく有様と、現代の社會面に反映するさまざまの事象を綜合して考へると、三越は正しく社會の第三階級に對して販賣的主力を傾注しようとしつゝあることがハッキリと分明する。

大正八年十一月に開催した彼の木綿デーを出發點として、三越は全くその經營方針を一變して了つたものらしい。

社會の中樞階級——第三階級を眞のお得意とし、味方として新たなら販賣政策を樹て、純中産階級本位の販賣商品——純實用品を提供することを販賣基點セリングポイントとせなければ、到底商店永遠の繁榮は望み得られぬといふのだ。

三越は遂に斷行としてこの主義を信奉することになつたのであらう。
木綿デーよりマーケットへと急進したあとを見ても現世紀の新勢に順應してその新しき流れに棹して、進め行かうと努力しつゝあることが認められる。

二 社會の第三階級を純得意として

三越が、衆に先んじて、機を見るの明と事を斷するの勇を以つて、曩に「木綿デー」を催し、空前の大成功を収め、今亦その余勢を驅り永久的社會奉仕事業として新に「三越マーケット」を創設し、犠牲的實用品の大廉價提供を試みつゝあるは、他の追隨と、模倣とを許さざる底の超凡なる大計畫を、何の苦もなくやつたのは、眞に驚嘆に値すべき出來事であると言はなければならぬ。

「三越マーケット」を一言にして評すれば、一商店の「廉價市場」たるにすぎない。即ち幾十年前の過去に於て、大凶作、大饑饉、大災害等に際して、時の富豪は、罹災貧民の悲惨なる生活の眞狀に同情して、自己の有する米倉を開放しその救済のために、美はしい大犠牲を拂つたといふ事實がある以上「三越マーケット」も、之に類する社會救済事業の一端と見るに足るであらう。

舉世滔々、眼前の暴利に眩惑して小局の利益に汲々たるとき「三越」が物價引下げの一端として自から進んで「マーケット」を創設し斯界の先驅者となり「公共の店」たる生きた模範を天下の各小賣業者に示したるその手際とヤリ口は實に近時に於ける最大壯快事といふべきか。

三越は「マーケット」に依つて、原價販賣を試み多少の缺損を免れざる状態にあるといふことであるが、これに依つて得る三越の社會的信望と民衆の好感とは、實に、幾十萬の犠牲的缺損を補うて尙余りあるものであらう。かくて斯業のソツソリチーたる基礎を確立し、更に進んで、前途の大雄圖をヒントし得たるものだ。

あゝ、實に獨り超然として往くものは勇ましい。と感嘆之を久しうせざるを得ない。

徒に高價なる珍寶に驚異の腫を輝かした時代は疾うにすぎ去つた。世の中はかゝる虚榮虚飾に

對し反感を有つやうになつて來た。眞面目な堅實な風を謳歌する傾向が大きい強い力となつて動いて來た。

三越は「マーケット」の新創を以つて、大局新轉の一動機として、これらの社會的反感よりのがれ、新に生きんとするの大努力を示した。そして一般公衆との間に新しい協調の第一線を劃した。

三越は民衆すなはち第三階級との握手を第一歩として、今後果して如何なる主義方針の下に、社會的政策を進めて行かうとするのであらうか。

われ／＼は「三越マーケット」の今後の新しい展開を刮目して見んと欲するものである。

三 フルジョア階級の購買力激減

貴族富豪は所詮、貴族であり富豪である。他に何物をも存しない。その實際的購買力は到底、絶對多數を占めるところの第三階級の大民衆の力に敵すべくもないのだ。

時代の新勢は高級尊重の弊を排し第三階級本位に移つて了つたのだ。

ここに於て、世間一般の小賣商店經營者は各々その大勢の赴くところに従つて進まなければな

らぬ。極言すれば、今後に於ける一般小賣業者はそのアタマに社會政策の知識と思想とを注入しこれを販賣基點として、商賣をやつて行かなければ必ず時代の落伍者となつて了ふであらう。これまでの日本の小賣商人のアタマには、計算の無計算から盲目的にたゞもうワケもなく貴人富者を尊重するの弊がネバリ且コピリついてゐた。

之は一種の傳統的舊想であるが、先づコノ誤まれる町人氣質の破壊から着手しなければならぬ。社會一般公衆——社會の中樞階級を目標として、販賣及經營の政策計畫を以つて之に應じるにあらざれば商賣の繁昌は未來永劫に求め得られないのだ。

三越或は白木屋或はいつ屋等の如きデパートメントはいふに及ばず、都會の小賣店と言はず、地方の小賣店と言はず、第三階級——中流以下の民衆を唯一の購客として尊重し優待するに非ざれば、決して立ち行かないことは「三越のマーケット」に依つて、最も鮮明に最も的確に立證され表現されたのだ。貴人富者の鼻息のみ覗ふ商人は、小賣商店は、將來、斷じて大發展の見込なく、早晚悲しい没落の悲境に立至らなければならぬ自然の運命を有つてゐる。

あゝさめよ！さめよ！

現代小賣商店經營者諸君よ！

四 實用品對中樞階級の購買力増大 (其一)

三越の倉知專務は「どうしても實用品——而も中樞階級を目的として商賣をして行かなければならぬ」といふ大決心をなしたるその前面には背後には、社會には、時代にはさうした空氣さうした風潮、さうした趨勢が奔放汪流の如く迸つてゐるからであることはいふまでもない。

需要者の自覺——生活上の調節を計るための覺醒——贅澤奢侈無駄等なすべからざるものといふことに——自覺めたのである。

十一圓のトランクも六圓のトランクも、そのトランクたることにはかほりないのみならず、外形内容に於て、大した相違がない。況してや「間に合ふ品、實用的商品」といふ上から見ても、何を苦んで高價な商品を求め自から得意になる必要があらう。あるとすれば、その理由は果してドコにあるといふのだ？言つて見玉へ！

なるほど、六圓のトランクは少し革が悪い内裏のきれ、地も十一圓のそれに比して甚だ見劣がす

る金具の光澤も甚だ薄弱だ。

然し、金具や内のきれ地の美しいといふことは、贅澤及奢侈といふ意味に共通するものであつて、六圓のトランクで間に合せ實用に適せしめたるあとの約六圓を有効に使ふ方がヨリ利益である筈だ。

これはホンの一例をトランクに取つたものであるが、獨りトランクのみに限らず、ありとあらゆる實用品といふものは、すべてコノ點から出發してゐるものであるといふことを明示したにすぎない。これに反するものは要するに奢侈、贅澤品に類するものであることを斷するのだ。

五 實用品對中樞階級の購買力 (其二)

進んで、近時社會の趨嚮を洞觀するに、需要者側に於ても、商店側並製造者側に於ても、時代は「實用品萬能！社會はこれを求めてやまぬ！」(社會中樞階級中心の需要することいふまでもない)といふ現象と傾向が實に驚くべき速度を以て推轉して來たのである。

現に、あらゆる百貨商店には、あらゆる生産者は、この新しい需要に對して新しい供給をなすべく、従来の營業或は生産方針を、全然一擲して新しい方針で進みつゝあるではないか。

例へば、三越、白木等に於ては、純實用品販賣及仕入を、營業の核心とし又生産者側、例へば京都の西陣など「西陣のお召が高い高い」といふ世間の評判をこの際何んとかし好評を博するやうにせねばならぬといふ理由の下にもつともつと無駄な費用生産費を低限して原價をウント安くし市場に供給しようとする調査研究を進めてゐるといふことだ。この一例に徴しても、販賣、生産兩方面の當事者のアタマは、全く、「純實用品廉價主義」といふことに全力を注ぎつゝあることを認めるのだ。

西陣御召でも横物に絹を織り込んだもので結構だ。何も純絹織物でなければといふ日本人の嗜好或は趣味といふものは、始めつから不了見であり分を守らず足ることを知らぬものだ。

ソコへ行くと文化の魁をした西洋人は實にエライもので、冬服一着で春秋兩様に用ゐ、冬はシャツを着、夏はシャツを脱する——年から年中のべつ幕なしに之を用ゐる實用經濟主義を奉じて、生活の調節と生活の安定とを計つてゐることは美しい心掛といふべく、それが生活向上の一助ともなり人生生活發展の基調ともなるものだ。

六 實用品對中樞階級の購買力 (其三)

贅澤品より實用品のより多く用ゐられることは、三才の兒童と雖もヨクそのワケをかみわけて居る最も平易な問題であるけれども、人生の大なる矛盾がココにもあり。高くて利が大きいければといふ横着心を出したのだ。

安木綿一反賣つて僅かな口錢を得るよりは、寧ろ絹物を一反賣つて、大きい開きを利用した方が如何にも徳であるものゝ如く考へたものだ。目先きだ小局だ。大局の著眼に缺けた根性の現はれで、小さい、小さい。

商店——アタマの進んだ新しい商人は、既にコノ點に氣がついて居た——もう高いものゝ賣れる時代はすぎた。世間——中流級の人々の要求するものは廉價なる純實用品に一定して來た。

その證據には、統計——實際の賣上率、販賣の状態に照して見ればスグ分る。

贅澤品は三割乃至四割、實用品は六割乃至七割、然しコノ勢ひで進むならば、いつか必ず贅澤品といふものは、市場から撃退されてその影を斷つて了ふ時節が來ないとも限らない。

人生一代の大成儀に費したところの婚儀用衣裳の如きもの並に調度一式に數萬圓を放擲して顧みなかつた、おめでたい親御さんがゐる。お嫁さんも御鞆さんも自から之を得意とし以つて結婚禮讚の具に供し大にめでたがつたものだ。

さてその衣裳はと言へば、桐の箆笥の底に保管され年に一度の蟲乾に、世間の風に當るといふのだ。これは生産的と言へよか、有効生活と言へよか文化の進展と言へよか。ココだ、ココだ。生産、仕入、販賣、需要の變化はコンナところから崩れかゝりココから新に築き上げられようとしてゐるのだ。つまり、破壊から建設への道程だ。

七 その生々しき社會の反映を觀よ!

大正十一年七月中旬——都下の各新聞に「三越マーケット」といふ廣告が彗星の如く現はれた。そして、その説明に「三越の社會奉仕事業、實用品の犠牲的廉價提供」といふ文字が定つてゐた。

あの廣告は、大した面積分量を有して居る譯でもなく、又「三越」といふ比較的大きい華やかな背景から見ても、決して、はでな大廣告といふことは出来なかつたのだが、その計畫が時宜に適

したること、その廣告手法が質實簡素の風を帯びてゐたため、甚しく社會の耳目を聳動した。廣告としても、廣告界空前の大効率を發揮した。

聊か場當り的に見えたにしろ「三越」自身の規つた所謂「中流階級」を魅するに充分の「力」が充ち満ちてゐた。

あの廣告を一瞥した瞬間に於て、著者は既に豫想以上の効果をもたらすことを信じてゐた。これは獨り著者一個の私見とするに止まらず、心ある多くの人々は皆等しく「奇蹟的現象」として必ずや、烈しいショックを感じたことであらうと想像するものだ。

果して、三越マーケットは衆目環視の焦點となり眞に素晴らしい人氣を集め一種の「新しい社會的閃光」を放射し、不況時代の不景氣を突破し、非常の偉力と權威とを示して、空前の大成功を收め得た。

當日の光景をスケッチしたる二三のニュースを左に掲げ、如何に三越マーケットが、繁盛を極めたかを證據立て見よう。

三越がけふから日用品の市場開き

物價引下げを表看板に確に二三割は安い

三越が物價引下げを表看板に五日からマーケットを開く、果してどれだけ市價より安いか、同業者も一般市民も注意してゐるがこの日用品市場は三越西館五階の一部に設けられ種目は

品目	賣價	市價
手拭 中形	一圓	二圓二三十錢
紅金 帛裏	一圓廿錢	一圓五十錢
格子 上布	一圓卅錢	一圓六十錢
シーツ	一圓卅錢	一圓五十錢
巾 二尺六寸五分丈五尺一寸		
タオル 半打	一圓十五錢	二割 高
瓶詰醬油 一升	八十二錢	一圓五錢
罐詰牛大和煮	四十錢	七十錢
コーンピーフ	四十五錢	七十五錢

久留米 餅	六圓卅五錢	八圓位
瀬戸物	二割安	
白メンネル(大幅九尺五寸)	一圓卅錢	二割高

その他シャツ、靴下、紙類、下駄、勝手道具等何づれも二割乃至三割迄安い、右について倉知事務は「高價な品を二割三割と割引すれば如何にも派手に見えますがマーケットは安い實用品ばかりですから至つて地味です、これは三日や四日ですぐ賣れ切れまして中止する企ては無く永久につゞけ行極はめて力強いものですから一年二年とやつて行く内には必ず皆様から認めていたゞく事が出来ると思ひます」と(中外)

安い物へ汗だくで寄る人波

連日のマーケットを取違へたのか三越の混雑

息つく閑もなく去來する電車を「室町三越前」で空になる程棄てた人達は蟻の群がるやうに三越の五階まで眞黒く連る——之は三越マーケット開始の第一日たる五日の朝の光景である、歩くといふよりも人に押し上げられて新館の五階に出ると開館後僅かに三十分といふ八時半には早く

も「満員」の札が其處此處の圓柱に貼り出される、内に入つて行くともう鹽やら、飯櫃、バケツ、タワシまで手に餘る程抱へ込んだ内儀さん、洗面器から食器類、さては浴衣地などを白い腕には堪へられさうもない位堆く積んだ娘さんなどが渦を巻いて居る、九十何度といふ此暑熱に——而も此ムツとする人蒸れの中に飛び込んで間の人を押し分け、漁り歩く人々の顔には一様に眞剣味が見られた、之丈でも如何に世間の高い物價が人の所有慾を壓へ村けて居たか、想像されて寧ろ恐ろしい感じさへする帳場を覗くと其處も亦刻々に運び出して來る人と、其等に持ち運ばれた品物とで忽ち數十數百の小山が作られるので十數名の店員は黒い汗を絞つて整理に天手古舞をして居る、「何しろ此通りな有様ですから懣々お出で下つた御客さんに満足を與へられなかつたことを遺憾と思ひます。」(やまと)

三越の日用品市場へけふ四萬の客。此現象は何を語る

物價値下げ運動の先鞭として三越が實行した日用品市場は五日午前八時先づ其の第一日目の蓋を開けた會場に充られた三越の大建物五階西部の一割には市價よりも平均一割五分から三割位安いと云ふ紅金巾晒木綿縮メリンス久留米餅等の反物類やパン煎茶牛肉乾等等の食料品や臺所道

具箒盥おはち餉臺バケツ洋傘下駄石鹼等のゴチャゴチャした物が所狭い迄に並べ立てられて今日のお客様を待つて居る何しろ此の市價より夥しく安いと云ふのが著しく人氣を唆つて愈よ蓋を開けるや否や八字髻の紳士も丸髻姿の奥様もさては女學生風のや職人態のや商人もお神さんも一緒にたになつてワアーツと押寄せる物凄サ正午迄の入場者が約四萬と算せられたにても如何に其の大人氣であつたかが察せられる之が爲三越では店員總出となつて混雜制止の爲聲を囁したが其座な生優しい事位では却々追つ付かず結局エレベーター傍と五階入口の二ヶ所とに俄か作りの關所を設け五六名宛の三越店員が番卒代りに聲を囁し乍ら押寄せる群集を百人一組にしながら場内に入れて居ると云ふ有様である一方品物は羽が生えて飛ぶやうに賣れ午後一時には早くも全部を賣盡したので到頭此の日のマーケットを閉ぢると云ふ盛況で之に鑑みた三越では此のマーケットを今後永久に繼續し物價値下げ運動を徹底的ならしむる事にしたいと意氣込んで居る。(國民)

第十編 マーケットの廣告とウ井ンドウの問題

一 廣告の質實方針

マーケットの廣告はどんな風にやればよいか先づ二三の實例について述べ更に之に著者の所説を加へて見よう。

實際經營家の立場に向つて、嚴密なる批判を下せば、マーケットそのもの、性質及利益といふものから見て廣告費の出どころがないと推論を立てなければならぬ。

マーケットは、營業費を極度に節約してゐる。然る廣告の費用だけは使ふといふワケには參らぬのだ。

商店の武器は何んと言つたところで、廣告だ。廣告宣傳なしに商賣は出来るものでない。況してや、新しい試みになる「マーケット」の新設をやである。結局、マーケットは商賣でやるのだ商賣とする以上は、必然の結果として廣告宣傳に對しても相當に努力せねばならぬといふ點

に歸著することだ。

手近な「三越マーケット」の廣告其他を例に引いて見よう。

意匠や圖案、廣告文句は別として、マーケットといふ日本にまだない、新しい商賣、商賣が不適當なら——新しい市場を開いたとする。

その意味はこの廣告に依つて十分とまでは行かないまでも、ある程度の徹底的理解を讀者に對して得せしめたであらうと信ずるものだ。

然し、著者をして、本當に卒直に之を批判せしむれば、新聞廣告より雜誌廣告の方は成功（廣告製作上の意）したものと信ずる。

何んとなれば、新聞廣告は見らるゝ通り、リンククの使ひ方、意匠が實際のところ感心し得られない。

寧ろ雜誌廣告の大店舗表示の方はキキメが強いと思ふ。何んと言つてもあの大城廓的印象は三越の建築でなければ、與へられぬ大印象だ。この意味に於て著者は、新聞より雜誌廣告の方優れりとするゆゑである。

廣告は意匠よりも何よりも先づその反響の強弱に依つてキキメのあるなしの問題がキマる。して見れば、マーケットの繁榮に照して廣告は非常にヨクきいたと言はなければならぬ。

然し茲に注意すべきことは、廣告のそれよりも、いよく八月五日開設するといふ前日三越のなしたる新聞社招待會に於ける倉知事務の挨拶（宣傳演説）の方が少し藥がききすぎたことを見通すことは出来ない。五日の東京新聞の社會欄には、ドノ新聞もドノ新聞も筆を揃へて敵も味方も三越マーケットの出現に對して恐ろしい讚辭をあげせかけたのだ。公然とやつたのもあるし亦非公式に裏の方からホメたゝへたのもある。

之を要するに倉知事務の挨拶振りは余程、巧妙を極め尙且ある一種の強烈な魅力チャームイングを以つて居たものと思推される。（前項新聞記事参照）

二 廣告宣傳機會の捕捉

そして、新聞記者を上手に手なづけた頭腦と手腕は如何にもあざやかだ。單簡に言へば倉知事務の人格的閃光の反映とも言ひ得るであらう。

日本新聞界始つて以來一商店(三越は一商店である)のため満都新聞紙が全部擧つてあゝした好意的提灯記事をかいたのは「三越マーケット」を以つて嚆矢とするものだらうか。

勿論、マーケットそのもの、計畫が現代社會によき範例を示したことに由る、また社會からその新設を大なる好感を以つて迎へられたにも依るであらう。その實際を見るに及んで、新聞記者諸君は「成程コ奴アい、計畫だ!」といふい、直感所謂新聞記者特有の第六感が三越のために社會のために、誠によくはたらいた理由にも依るであらう。その何れにしても、マーケットの記事は東京の諸新聞のい、社會種に使はれたことは、マーケットをあゝの如き大繁榮線を導出せしめるに至つた一つの動機を作つたことは否めない。

一方には商業會議所の節約デーがある。その一方には、政府諸公の物價引下げ問題頭痛鉢巻があり、セントラル・マーケットの創設計畫、公設市場改革の御詮議の眞最中、三越マーケットは、その先手を打つて、あゝしたあつさりした計畫から實行へと忽ち社會面に大きな美くしい光彩を輝やかしたのだ。

時も時、折も折、何ぞ繁榮せずして止むべけんや、満都の土女、熱狂して之に赴き、ために、

マーケットは廣告宣傳を以つてするに、汗のマーケットとして、熱のマーケットとして、日本全國津々浦々にプロバカンダされたといふのは、まア天祐だ。

大阪の三越支店では一足お先きに、市内市場を開いたのであるが本店の最高幹部の諒解の下に開いたものだ。繰り返していふ如く、大阪の三越支店に開かれた市内市場は本部に於ける最高幹部會議に、ヒントを得てやつたもので、期間もタツタ十日間、三越マーケットは永久的——その人氣の點に於ても大阪と東京とは大變なちがひがあつたやうだ。

店内市場の廣告は右に示すが如きもので、マーケットの廣告に比してその内容はボンヤリしてゐる。

然し、兎にも角にも日本に於ける^{マーケットファストプラン}市場計畫最初の廣告であるといふ意味に於て慎んで敬意を表し併せて大に注意すべき價値の存することを言明したい。

尙、實物参考品として、二三のマーケット廣告を左に掲げよう。

三 マーケット新設廣告實例

謹告

(時代の要求と)
白木屋呉服店

貴店は時代の要求に鑑みまして、今春英米服類
質格安品常設賣場を店内四階に設置致し、大量
の精安品を備供し来りました。以御座幸ひに
貴大立賣上呼を尊すことが出来ましたと同時に
時動勢、少からず一般の御便益に資することか
出来たかと存じますので此機会に御禮を申上げ
るので御座います。

然る處経済界の趨勢は、如上の格安品常設賣場
を更に一層擴大する必要を認めますので、八月
十日から、場所を廣め、賣品種目を増加し、努
めて日用品の品目を多く致しました。たから御一
覽を願ひたう存じます。尚今後は右の外時々品目
を定め「白木特賣」を催しまして、大引下げ販賣
を大々的に施行し以て平素の御愛顧に酬ひたき

精神で御座います。

日常必需品以外、一般呉服及び百貨に於きまし
ても、貴店は時代の要求に鑑み、店内に研究部
を設けまして、努めて趣向の別味と、實用的な
ると價格の低廉なるとの三箇事に注意を致さ
まして、研究と試探とに意を盡し、其趣旨の下
に店内陳列を改め申てありますことを御吹聴申
上げるので御座います。

前述の通り貴店が格安品常設賣場に對する獨特
の設備、由に時代の要求に適應成は先驅とし
たる研究と試探とを以てせる一般商品陳列の態
を思召されて信望の御愛顧を蒙れ賜はんことを
願ひ奉ります。

日本橋

△白木屋呉服店

遺て本文の如く貴店は格安品常設賣場用並白木特賣用として大量格安品の仕入れを致します。か
ら陳列を初めとし百貨製造元並に其他の諸氏にして格安商品大量御持合の向は貴店へ直登
御交渉下され度願ひ上げます。

店内市場

二十日より三十日まで (廿五日
を休日)
東館六階に於て

二題に店內市場が出来ます。これは
三題が家庭への新たな華仕として買
用に廉價を最も明かにお示し致す
べきものであります。この市場には
夏向の食料品、便利重
實なお台所用具から
家具、雜貨、装物、呉服
等のうちで日用缺ぐべからざるもの
のみを選擇して御覽に入れるので御
座います。



三越呉服店



東京

三越呉服店

- 三越の社會奉仕事業●
- 三越マーケットの新設●

八月五日より三越呉服店の五階にて開設

三越マーケット特色

- 一、値段が安い事
- 二、品質が良い事
- 三、商賣にする人
には賣らぬ事
- 四、賣川品の外一
切賣らぬこと

◇目品賣販◇

●本舖類 新録山、双子、紡織品、遠州藩、
縮緬、絹セル、綿セル、絹木綿、裏地、紺緋、
布圍地、浴巾、白綿、紡織品、モノ其他
●雜貨類 毛布、襪子、傘、ソックス、道又
靴下、筆、墨、洗滌物、小兒服、石鹼、手袋、
ソカナイフ其他
●食器、食料品、喜所用具... 磁器、砂糖、
菓子、煎茶、茶、乾物より乾物まで一切
●洋服類 洋服中、付近、追加へます

期下の大問題たる物價調節に即かたりとも貢献するには賣用品の種
々の廉價提供を致します外に賣がないと存じます。社會奉仕として
三越マーケットの内容が如何に充實せるか是非御一覽を御願申します
但し電話の注文文は乍勝手御断り申します



夏の

棚

さらさらへ

大賣出し

東京上野

松坂屋 いとう呉服店

市價に値をなく常に有用的良品を廉賣せる
松坂屋が更に今回の棚さらへに於て
如何に犠牲的本仕に忠實
なるか是非御來觀
願上候

年一回の夏物

八月一日より五日まで



三越マーケット

三越の社會奉仕事業 三越マーケットの新設

來る八月五日より三越呉服店の五階にて

三越マーケットの特色は

- 一、施設が非常に美しいこと
- 二、品物が如何にも美しいこと
- 三、高價とする方が愛らぬこと
- 四、買物品の一切が揃ふこと

目 品 賣 販	
絹織物	絹織物、絹織物、絹織物、絹織物
綿織物	綿織物、綿織物、綿織物、綿織物
毛織物	毛織物、毛織物、毛織物、毛織物
小物	小物、小物、小物、小物
靴	靴、靴、靴、靴
帽子	帽子、帽子、帽子、帽子
手袋	手袋、手袋、手袋、手袋
扇子	扇子、扇子、扇子、扇子
傘	傘、傘、傘、傘
その他	その他、その他、その他、その他

部下の大問題たる物價調節に聊かたりとも貢獻するには實用品の犠牲的廉價提供を致します外に策がましいと存じます。社會奉仕として、三越マーケットの内容が如何に充實せるか是非御一覽を御願ひ申上ります。但し手紙又は電話の御注文は乍勝手御断りいたします。

東京 三越呉服店

最近物價調節問題が喧しくなつて、愈よ其の實行の域に入つてまゐりましたのは、洵に結構なことでございます。此の問題に就きましては弊店は夙に惟ふところがありまして良品廉賣主義の實用的商店といふ信條に據り、獨り斷然として顧客本位に實際の努力を續けて居りますが此の趣旨が漸く一般化されてまゐりましたのは、歡ばしいことに存じます。

常設特賣場の大擴張 既に御承知の通り、弊店には獨特の特賣場がございます。之は創始以來十數年、帝都で最も古い歴史を有する實用品専門の常設市場でありまして、急拵への設備とは異なり、長い間の經驗によつて、十分の自信もあり、定評もある譯でございますが、此の時節柄一段の努力を費しまして今月二十日から、既設特賣場の大擴張をなし、四階陳列場の殆ど全部、二百五十餘坪といふ尠大な區域を提供することになりました。それに就ては、各所の廉賣市場で折々聞くところの、所謂安からう悪からうの弊に陥ることを恐れ、俄仕入の不行届な品物で御客様方に御迷惑をかけることを避けまして、弊店に於きましては、從來取扱ひ來つて相當の經驗と御華客様の御信用を頂いて居ります。絹布綿布を初め、各種の雜貨家具類に至るまで、種類を最も豊富にし、數量を夥しく増加し、品質は一層精選いたし、御客様方が安心し

マーケットの廣告及ウ井ンドウの問題

て御買需めになられますやうに徐ろに其の充實を計り、名實共に實用品専門の特賣場たることを期して居るのでございます。

全商品の値下げ断行 元來薄利多賣によつて、資本の廻轉を速かにするのは、最も進んだ商賣の仕方でありますが、弊店は夙から此の方法を利用し、他が一度に一割も儲けるところは、五分づゝ五六回に儲けるといふやうにし、出来る限り利益率即ち口錢を少くして、顧客のお爲を計つて居るのでございますが、尙弊店は此の機會に一步を進めて、一層此の口錢率を引下げ全店全商品に互つて、一齊に値下げを断行し、且又此の際弊店では大英斷を以て營業費の大節減をなし、只管商品の廉價供給を計り大々に社會奉仕の實を擧げることいたしました。

一品たりとも他店に比して高價ならざる理由 何故に其様に廉く賣れるかといふと、弊店は昔から、各商品を主として直接生産者から、而も現金を以て大量に仕入をし居るからでございます、仲次の口錢を省き、現金の金利によつて、生産者の廉く提供するため、つまり他店で企て、も到底及ばない程、廉く賣ることが出来る譯なのでございます。

商品標準相場の公表 加之、弊店では今回の舉を徹底的に意義あらしめる爲に、今後毎月數回、此の特賣場に於ける商品の標準相場を公表することにいたしました。其の趣旨は、之によつて一つには生産者の覺醒を促し、一つには奸商の暴利を防止し、また一つには、一般顧客方の御安心を得んがためなのでございますれば、此上とも精々御利用をお願い申し上げます。

なほ此の特賣場擴張や、商品値段改正、整理等のため、弊店は十八、十九日の兩日だけ、午後三時限り閉店しまして、内容を整頓し、来る二十日より面目一新したる特賣場を華々しく開放し、賑々しく大方の御來臨をお待受いたします。右の如き次第で、弊店に於きましては、萬事お客様方のお爲になりますやうにと、それを唯一の信條といたして居りますことは、御存知の通りでございます。(いとう松坂屋記事廣告)

四 チミをはての中間に行く廣告法

マーケットの廣告だからと言つて、余り小行數では目に立たないし、社會の注意をひけつる力に乏しい。

さうかと言つて大々の廣告を發表すれば、コンナに大きい廣告を出すのだから余り安くもなか

らうといふ誤解を招く虞れがある。

デミでもいけない。はででもないけない。両方ふさがろの状態であるが、結局、広告はその中間行數をとることにするが一等である。

中間行數とは即ち百行内外のところであらう。ソレ以上の行數を使つては、出費上の問題となる虞れがある。

一段三十行位の記事はさみ込み廣告を三越が現に用ゐてゐるが、三越としてあの小廣告で十分であらう。

意匠とか文句とかなるだけアツサリとかく方がいい。ゴテ／＼と社會奉仕の理由やマーケットの新設説明を牛の涎式にダラ／＼やつては反てイヤ味が多い。

多くの社會民はソウシャル・サーピイス(社會奉仕)の講義を大抵ききあきてゐる。

高島屋呉服店安賣デー及三越木綿デーのとき用ゐられたときの廣告文句は、マーケットにも適用し得らるゝ點があるから、参考のために之をマーケット廣告材料として掲出する、参照に供して貰ひたい。

來る廿一日、廿二日、廿三日(三日間) 午前八時より

高島屋の安賣デー

價格は卸値よりも安く品は堅實な家庭向

- 三階 木綿類、裏地類、ネル、モスリン友仙、銘仙類等の實用品を満載
- 二階 には御召、高貴織、大島緋、友仙、帯地類を潤澤に取揃へて置きます
- 何れも 安い時に仕入れた品ですから特に安くお願ひいたします

安賣品に限り
御買物は

- 現金でお願ひいたします
- お持ちかへりを願ひます
- お取替、お引取はお断りいたします

▲御客様満員の節は乍勝手臨時御入口を締切ます、豫め御諒願ひます

三越の木綿デー

——實用品特別安賣——

唯今物價益々騰貴の折柄聊かなりとも平生の御最負に酬いかつは一般の御便益の爲め弊店丸の内別館に於て左の方法にて實用品の特別安賣を致します。

一 御一人の御買上は一種一品限りに願ひます。

一 御買上品は御持歸へりを願ひます。

一 御買上の上は取替御斷り願ひます。

一 期日内にも準備品賣切の節は賣出を停止致します。

販賣品目

時 是——十一月三、四日の三日間

場 所——丸の内三越別館

御入口——同別館西入口

五 マーケット広告の文句

文案について、著者の私見を述べて見よう。先づ、世間並に平素の御引立に對して、感謝の意を表するのであるがそれは勿論、定り文句でよろしい。時勢の新運に順應していよくマーケットを新設するといふ風にかいてゼヒ御來店が願はしいとヤル丈のことだ。

由來、かうした広告は余り長い文句を使用するものではない世の中は忙しい廣告をスツカリ讀む程の優暢さ余裕はないのである。ゴク簡單にあつさりやつてノケるに限る、世の中は忙しい。生活は尙さら忙しい。簡單明瞭主義で行くより他に良法なしだ。ソレにふところも可成りいそがしいやうに思はれる。人の眼や心もこれに従つてクル／＼走馬燈のやうに回轉率の速度をやつてゐるといふ現況だ。

牛のよだれも、程々に廣告文句はあくまでカンタンメイリヤウのことだ。新聞廣告とチラシ廣告と兩方用るなければならぬ。然し、新聞のない土地はチラシかピラで澤山だ。

要するに、マーケットといふものは、非常に安い實用品をうるところであるといふことを客の

心に植ゑつけばよれでよろしい。

客といふものは、慾が強くて物好きなものである。少しでも新しい催しであり、安いものが買へるとなると、自から進んでやつて来る。多少の無理してまでも買物する氣になるものと見えるからおもしろい。

マーケットも商賣である以上客のかうした心持を捉へて、商賣を上手にやつて行かなければならない。ほんまにしつかりやるべしだ。

〇六 ウィンドウ裝飾の最適方法

マーケットの新設にウィンドウ裝飾は必ずしも緊要とせない。然し、ウィンドウを有する商店はそれをマーケット新設に關する裝飾で行くがよろしい。

唯、慎むべきは、余りケバ／＼しい華やかな飾りつけをなさざることだ。裝飾材料の如きも、マーケット廉賣品を主材として、箒でもバケツでもよろしい、又洗面器でも靴下でも關はない。實際の商品をウィンドウに表示するのが一等得策だ。マーケットの説明を商品でやるのだ。

ウィンドウは必ずしも、美しいもの貴いものを飾るために設けたものではない。三越のマーケット新設に對するウィンドウは最も露骨にマーケット振りを發揮してゐた。

客の方でもウィンドウを一見して、「ははア三越マーケット」では鹽も賣れば、バケツも賣る値段を見て成程安い一つ入つて見よう買つて見ようといふ氣が自然に起つて来るに相違ない。

マーケットのウィンドウは、技巧を弄する必要がない。極めて質素簡單な飾り方でよろしい。マーケット新設に際して、京人形を置き、これに美しい流行の新服裝を着せたり、贅澤品をゴチャ／＼陳列したり、おまけに、立派な背景を用ゐたりしては「ははアマーケットは贅澤品の廉賣だ」など思はせたり「これが生活必需品か」と反感を抱かせたりするにキマつてゐる。

三越では、店内の一部にマーケットを新設した。普通賣場に於ては相變らず、貴金屬も賣つてゐるし絹織物の類も賣つてゐる。

然るに、マーケット新設と同時に、ウィンドウといふウィンドウを悉くマーケット廉賣商品を以つて埋めてゐた——そのヤリ方は、實に大膽であると同時に細心の注意が拂はれてゐた。

これ程、三越はマーケットに對して、眞剣であり正實であると認めざるを得ない。三越といふ

ところは、昔から奢侈贅澤品のみを賣る商店であると誤認してゐた人達も、あの殺風景な没趣味なマーケット廉賣品のウ井ンドウを見たら「やア三越でコンナ商品も賣るのか？」と言つて今更ら驚きの眼を見張る人もあつたであらう。

マーケットのウ井ンドウの飾り方はあくまでも、無技巧にして野趣満々たるものがよろしい。無技巧と言つても、全然、不統一不完備の飾り方を以つてせよといふのではない。

そこところは、腕に覚えのあるウインドウトリマー諸君のはたき一生に一度の腕だめしだ。高島屋の川勝といふ人は可成り悪くないアタマを持つてゐるらしく左のやうなウ井ンドウ失敗談をしたことがある。

マーケットの京人形はどうだ。讀者諸君三省三考ナール程と言ひ玉はむ。

ウ井ンドウの人形飾の経験からこんなな感じました。昨年十月のウ井ンドウに「仕舞支度」と名付けて十歳ばかりの少女が仕舞着に仕舞袴をつけて居る所をお姉様が着附を手傳つて居る處そしてこの二人の稍遠くに、其の家の兄嫂様とおほしき盛装した婦人に小鼓を持たして立たせました。

仕舞の衣裳から持ものから、其他二人の婦人衣裳まで、其の時の仕舞「吳服」謠曲の意に因んだものを特製し、其のウ井ンドウの扁額には織姫の圖を背景に「吳服」の謠曲を文字も美しく書き書したりなどして、随分多額の金を費つてすべて本式に致しました。自分でも非常にウマク出来たと感心を致しました。扱幕開けして批評を社會に乞うて見ますと案外にも窓に寄る人が少なくなつた。そして其の窓に寄る見物客は普通の婦人子供でなく、世の或る智識階級の趣味の生活をして居る一部の人々でありました。是れは全く専門的になり過ぎて居つたのであります。其の以前のウインドウには單に春の野に戯れて居る京舞妓五人を無雜作に配し、衣裳なども有合せの友禪を用ひたのですが、これがまた非常な人氣を博し窓前黒山の様な人盛りでした。

ウ井ンドウの裝飾が日に日に進歩してまゐりました今日ですから、餘りに低級なものを亂作するとは禁物ですが、一般的に理解せうるべきもので、そして新らしい創作的價值のあるものを選ぶことが第一要件であると信じました。

外面的の美しい華やかさで、客を嚇しつけるやり方は時代おくれだ。ウ井ンドウを飾るにしても、一人ヨリ二人の客の心にピツタリ映るウ井ンドウを飾らなければダメだ。

高島屋の川勝氏はざつと右のやうな實驗を述べたのだ。ウインドウ裝飾に對する頂門の一針だ大に傾聴するに價せずんばあるべからずだ。

第十一編 マーケット對各市場比較

一 マーケット對各市場及特價品部比較

著者は、本著を草するに當り、大阪・京都・名古屋・横濱等の各都市に於ける百貨商店の特價品部に就いて見學する所があつたのだが、各都市至るところの百貨商店では恰も現代の新流行を競ふものゝ如く特價品部なるものが賣場の一部に設置されてあつた。

大阪の三越支店の四階約半分が特價品部であつた。そして、六階には店内市場を開催中であつたのである。

著者はこれを見て、所謂特價品部なるものとマーケットなるものと相異なる點をハツキリと見届けることが出來た。

すなはち特價品部なるものは、唯、漫然と設置されたものであつて、言はゞ格安品の賣場たるにすぎないのであると。

第一社會奉仕といふ意義を全然有せざること。

第二生活實需品の販賣品目を限定せざること。

第三中流階級に販賣すべき方針に出でざること。

特價品部なるものは、この三點に對して、何等確然たる目標を置いてゐない。比較的安い商品を陳列してゐるといふことに止まる。その甚しきに至つては、實用品ともつかず、新流行品ともつかず、賣残り品とも、見切品ともローズ物ともつかぬ一種得體の知れない一二點の品物がならべられてあつたので、特價品のための特價品部たるの觀を呈してゐるものであつた。

ある百貨商店の經營者の如きは、自分の店には疾うに特價部を設けてゐると言つてゐるし、それから特價品部を開いてゐると大差がない——といふ時に三越のマーケットに魁してゐるといふことをほのかしてゐるが、これは全く、特價品部とマーケットの意義の解釋を全然はきちがへて居るのである。

成程、大阪の三越、白木、兩支店を始めそれから大丸、十合及、名古屋の伊藤吳服店並十一屋等にも特價品は特價品部と銘を打つてゐる商店及商品はあるにはあつたけれども、前に述べた通り、マーケットの主旨及目的と相去ること余りに遠く、特價品部とマーケットは全然相異なる性質のものであるといふことを見出したのだ。

強ひて贅意を表せんとすれば、三越大阪支店の「店内市場」を以つてやゝマーケットの經營組織に近いもの見なければならなかつた。

三越大阪支店の店内市場は八月廿日から八月三十日の十日間に亘つて東館第六階で之を開催したのである。販賣品目は、主として夏向き食料品、臺所用具、家具、雜貨、袋物、吳服類之に加へて、野菜・果物・雜穀・魚類・漆器等を陳列してあつた。

十月三日から大阪の白木屋支店が「日用品デー」を開催したので。然し、大阪三越支店の「店内市場」は僅か十日間で終つたのを見て、一時的の廉賣デーと何等選むところがないのである。それに、その本流は東京本店に發して居るのだといふのだから何と言つてもマーケットの根源は三越吳服店東京本店に發したものと見なければならぬ。

茲に好んで本家争ひをする必要がないのであるが、唯、特販部とマーケットと意義及事實の相違する點を闡明すれば自から足れりとするものだ。

〇二 マーケットの本質的中心點

右の説明に依つて、店内市場・特價販賣部・マーケットの内容形式の相異り、各々特色のあることを知ることが出来るのであらうと思ふ。(公設市場との關係は前篇に詳説して居る)

以下、マーケット開設に關する諸の注意要項を簡單に述べて見よう。

或は、重複、異動を免れないかも知れないが、その一般注意を一定の順序を置かず左に之を掲げる。

マーケットに於て販賣する商品は、純良なる商品を原價に均しい値段を以つて提供すること。原價に均しいといふ意味は、商賣をやる以上、全然利益なしでヤリ得る道理がないのだから原價に均しい程度の利潤に甘んじて、販賣することを抽象した言葉である。純然たる原價販賣は、三越の如き大百貨商店に於て、店舗のある一部を開放して之を斷行することは尙可能なるも普通

商店に於て之を行ふことは一寸困難とするのである。第一、店舗の面積に限りあり且賣上額に限りがあるからである。

マーケットに於て販賣する商品は必ず純生活必需品たるの範圍を超えざること。

マーケットは、贅澤品を販賣するところでないのだ。

マーケットは、社會の中樞階級を販賣的中心點として、茲に目標を置き、商品の仕入及販賣の方針を進めて行かなければならぬ。

マーケットは一點二點の商品に限定せず、衣食住に要する數十點の商品を抱擁せねばならぬ。少くとも雜貨類の數十點、或は木綿類の數十點、一點二點の販賣品目を以つてするならば敢へてマーケットを開設するの要あらんやだ。それは一種の特價販賣にすぎないものである。

マーケットは、永久的の販賣計畫を樹て、その施設を完全に作らなければならぬ。公設市場の如きバラツク式の一時的建築に之を開催すべきものでない。

三 公設市場對マーケットの相違點

公設市場は、たべものを賣るところマーケットはきものを賣るところ——かう簡單に言へば、相違點が非常に明快になる。

然し、これは元よりその主要商品を抽象した言葉であつて、公設市場必ずしも日用食料品のみ販賣せずして、木綿も雜貨も賣つてゐるし、また、マーケット必ずしも食料品を供給せずといふワケでなく、コーンビーフの罐詰もあれば、食パン、ビスケット、海苔の罐詰更に進んで、奈良漬、梅干、鹽鮭、茶、醬油、やまと煮の類を商なつてゐる——が然しその大部分はすべて、罐詰或は罐詰になつてゐる商品であることを承知して貰はなければならぬ。イクラ、マーケットは包装なしの裸のままの商品を賣つてゐると言つても醬油の樽賣りや奈良漬の掴みうり、さては、鮭鹽のキリ賣りはヤラないのである。

砂糖にしても箱に入つた角砂糖のみを賣つてゐるのだ。

その全部が全部——悉く、固く包装されたものであることを知つて貰ひたい。マーケットの食料品は斯くの如く包装完全なもののみを販賣するに拘らず、公設市場は全然反對に蔬菜にしろ、果實にしろ、鮮魚にしろ薪炭にしろ、肉類にしろ砂糖にしろ、全部バラのままで賣つてゐる。

十銭でもいい、二十銭でも三十銭でもいい、と客の望むがまゝに、はかりうりきりうりの分割販売をやつてゐるのである。

マーケットは、断然コレをやらない。コーンビーフは一罐四十五銭、角砂糖は一個二十八銭とキマリキツク賣價を以つて一貫してゐる。醤油の如きも一升罐詰一本イクラ——といふ風に、商品を一箇イクラと定めて販賣してゐるのである。

四 中央市場とマーケットの對照

尙、公設市場とマーケットの相違點を一層明かにするためその内容に立至つて、その一斑を説いて見よう。(前にも述べたが再説する、念には念を入れて)

前にも述べたが、公設市場の販賣品目は主として、日用食料品が中心となり主要販賣品目となつてゐる——例へば、蔬菜・果實・鮮魚・鶏卵・米穀・味噌・醤油・清酒・砂糖・薪炭等がその主たるもので、呉服・雜貨・荒物・臺所道具・メリヤス製品・化粧品・食器・下駄等の如きは、ホンの形式的その一部分を領して居るにすぎないのだ。

斯様な次第で、日用食料品が公設市場に於ける主なる販賣品目とされてゐるのだ。

そして生産者から直接仕入れてゐるものは殆ど絶無と言つてよろしい。中間商人の手を経て、その市場に商品がその姿を現はすのだ。比較的不廉の理由もここにあり。

それは、勿論關係商人の内部的缺陷から來た一つの餘弊であると見なければならぬ。

マーケットの設置は主として、木綿・洋品雜貨・食器・家具・臺所用具・洋服類を中心の販賣品目とするものであつて、公設市場のその如く、日用食料品中心のものでない。また呉服店雜貨店の經營としては、商品の性質から言つても、マーケットそのものに、潑刺たる氷詰の鮮魚をならべたり、土の香烈しい蔬菜を出陳したり更に味噌醤油薪炭の類を販賣品目に加へることは六つかしことである。

そして之を加へざるところにいはゆるマーケットの特徴が存するのだ。

尙商賣人と役人との仕事振りには月とスツボンの大なる異點のあることを一言斷つて置く。

セントラル・マーケットの無賃運輸、冷蔵設備もいゝが、しつかりやつて買ひたいものだ。ソロバン玉の位取りをしつかりと。

五 公設市場對私設市場の關係

前節に於て、所謂、公設市場とマーケットとは、市場たる點に於ては、寸毫も異るところはないのであるけれど、その經營及組織の上に少からざる相違點を見出すのである。

幾度となくくり返していふのも可笑しいけれども少しその意義をはつきりと言ひ現はして見ることにしよう。

さて、公設市場は、(目下全國各都市を通じて、約三百餘軒の多きに上れり)公共團體の經營に成つてゐる。そして、公設市場の販賣人なるものは、大部分はその土地土地の小賣商人が指定をうけて販賣するといふ制度になつてゐる。従つて公共的觀念に乏しく、すべては利己的に流れてゐる。而も、役員と小賣商人との間に收賄關係が結れ又品質劣悪價格不廉のものを販賣したりしてその弊害を醸した實例も二三にして止まらない。

そこで、世間から公設市場は廉からう悪からうといふ非難をうけるに至つた次第だ。つまり、内部の統一、節制整理といふものが少しもないのである。

マーケットは、ある一個の經營者に依つて營まれるものであつて、内部の統一及制度は比較的完全に實行し得られる可能性を有してゐるのである。仕入、販賣、或は廣告についても、一貫した主義方針の下に之を行ひ得られるのである。

所謂廉賣市場の如く、甲の商人乙の商人の集合的組織ではないのである。そして、市設經營の目的及主旨を自から遵守して、これを最後まで把持して進んで行かうとするのである。

この一點に照らしても公設市場なるものと所謂マーケットなるものとの内容及實質は、非常なる逕庭を存するものであることを認め得られるであらう。

マーケットは、純然たる私設市場であることも明になるであらう。

六 特價部とは？ マーケットとは？

右の説明に依つて、特價品部及公設市場とがマーケットと大部クダが違ふ點のあることが分つたこと、信ずる。

世間有識の人士の中には、マーケットも特價品部もさては公設市場も、皆同じ性質のものとし

て、その解釋及判斷をゴツチャにしてゐる人がある。

之を要するに公設市場には公設市場としての特色があり特價販賣部には特價販賣部としての特色がありまたマーケットにはマーケットとしての本然の特色を有してゐるのである。然し、その市設たる點に於ては些の異色を見出すことは出来ないのである。

これを以つて考ふるに、公設市場特價品販賣部、マーケットといふものゝ三角市場は各々相異つた組織的機能を有してゐるのだ。

公設市場に行く客、特價販賣部に來る客、マーケットに入る客——その種別は多少異つた色彩を持つてゐるものと見なければならぬ。

これをゴク簡單に申せば、公設市場の客は中流階級以下に屬する労働者の御女將さんといふやうな本當にその日暮らしの貧しい人々を中心の得意としてゐるのだ。勿論、中流の人々も行くのであらうが中流の人々はマーケットにも來る人である。マーケットには所謂第三階級以下の人々はまア余り御用のある方でない。併しながら決して全然ないとは申せぬ。

マーケットには中流を中心として、更に上流階級の客も來る。事實上流の人々の求むべき商品

の一つや二つ賣つてゐる。即ちマーケットは、極貧しい人には縁の遠い所であるけれども中流を中心として上流に屬する一部の人々の御用を便することが出来る、就中、「食」よりも寧ろ「衣住」に關する商品をヨリ多く網羅して居る。

そこへ行くと、特價品部の中心勢力といふものはドコにあるか極めて漠然、模糊たる状態にある。何となれば、前にも述べた如く特價品には何等の目標がないからである。

よし、特價品部を以つて、マーケットと同じ形式、同じ内容を有するものに、こしらへあけても、その中心とする販賣品の動搖を認むる以上、客の中心勢力も異動多きものと見ねばならぬ。

○七 マーケットの内容及實質

マーケット經營講話の結論として、これまで説いて來たあらしの點を再説する。

マーケットの商品は純良なる實用品、社會中産階級の生活必需品。特殊階級の要する、澤品を賣ることは無用だ。萬一、貴重なダイヤ貴金屬品が一つでもあつたらマーケットは臺なしだ。あくまでも、中流方面の要求する純實用品の提供でなければダメだ。

かりにマーケットを新設するとする——無論永久的施設計畫の下に之を行ふのである。商品は粉ひもなき純實用品加之純良なる中流生活必需品本位、而してその價格が普通より一割乃至二割方、確に安いといふことを立證して賣るのだ。

福引景氣又は樂隊、萬國旗を一切用ゐない。つまり鳴り物飾りものを用ゐない。ソナナ經費の餘裕があつたら其原價計算をソレ丈低減しろといふのだ。

「安くて良い品」中心で行く——空景氣をつけるために、反て經費がかさむ。ソレでは何んにもならぬ。決してよい結果を見られない。世間にしてもさうである。あんな風に華やかなこととしてどうして安く賣るのだらうといふ疑惑の念を抱く、結局余り品物が良くあるまい。大して安くもあるまいといふ。

マーケットは、徹底徹底、顧客本位であると同時に商店本位でなければならぬ。

つまり顧客の方では安くて良い品物が買へるといふ風に、商店の方では分外的利益を得ずして、客に良い品物を安く提供するといふ風にやるのだ。

マーケットは非常に質素にやらなければならぬ。そして、十分客の信用を得るやうにベストを

つくして努力せねばならぬ。

「成程市價より確に安いそして品物も確によろしい」といふ確信を抱かしめるやうにしなければならぬ。

マーケットとは名ばかりでその實際は「安價」の實を少しも擧げてゐないのでは、マーケットは失敗に終る。結局のところは、マーケットを新設する商店それ自身の平素の信用不信用に依つてその成敗がキマるのだ。三越マーケットの成功は平素の信用状態が厚いから成功したとも言へる。何と言つても常平生が店にとつても人にとつても一番大事である。

何れにしても、日本現在の商店經營——普通の賣出し商略はもう全然行詰りの状態にある。コレを何んとかして、挽回し更新改造しなければ、商店は亡びる。

それにはドウしても、社會奉仕、犠牲的廉價といふ看板を眞向上段最上段に振り翳して眞剣な白刃をひらめかし商戦を續けて行かなければならぬらしい。

マーケットを新設して、白熱的に緊張的に積極的に、その奉仕振り、廉價振りを示して見せることは、表面損しても結局無駄とはならぬ。もうこれからの商賣は、奉仕の精神をはなれて、商

店の繁昌は期待されぬものと見てさしつかへない。

マーケットをいよく新設するとしてドンナ準備計畫を要するか左にざつと掲載したい。

福引景品を絶対に用ゐざること。

一切の裝飾余興を用ゐざること。

さうして、マーケットは、安賣デー木綿デーの文進したもので、短期間より長期間に互つて行はれるものであることだ。

マーケットの景品福引代と言つては語弊はあるが、マーケットの一隅に、いとう松坂でやつてゐるやうな給仕なしの食堂——喫茶室——室がいけなければ、席——卓と腰掛けの一つも置いて始末のつく——最も簡便も大に簡單なる設備して、ソコで、夏は氷水であるとかラムネであるとかアイスクリームであるとか或はソーダ水であるとか冬は熱いものとか客自身の給仕(前節参照)に依る小さい簡易食席(室に非ず堂に非ずもつともつと小設備)を作ること一つの新しい試みである。新しいマーケットの附帯事業としておもしろいことであると思ふ。

そして賣上も相當あり客も好んで用ゐるであらうと信ずる實際やつて見て「これは確に見込あ

る」といふ確信のついたところでイクラでも擴張するがよろしいソレこそ階上を開放するときはそのときだ。

商店の食堂繁昌といふものは、あらゆる方面に於て恐ろしい勢ひを以つて進んでゐる。

マーケットを創始せんとする人々へ (其一)

地方に於ける中流商店(洋品店たると呉服店たるとを問はない。)

いま、マーケットを新設するとキメる。その一着手にして先づ何を賣るべきかを決しなければならぬ。

自店の販賣品の中から中流向き實用品を選び出して之に充てるもよし、又、新に商品を仕入れてやるもよし、資金及商品の都合次第でドウにもヤリ得るであらう。

要するに自店に於て販賣しつゝある商品を中心として、マーケットに適するものを賣ればよいのである。大に賣れる實用品を大に賣る。この工夫を進めて行くのだ。

ここに一軒の洋品店(マーケットは呉服屋の專賣特許でない)があると假定する、ソコで、商店

の新計畫マーケット經營を試みて大に氣を吐いて見ようといふのだ。

思ひ切つて自店店舗の半分をマーケットのために開放するのだ。これまでありふれた、賣り出し設備の如きを全然撤廢して、マーケット的色彩を濃くして見せる工夫をするのである。

毒々しいデコレーションはカビ臭い。美くしい陳列棚も御多分に洩れず時代おくれの遺物だ。

いま著者をして、新しい時代の商店主人公を以つて任じるならば、從來の如き平々凡々情氣滿々たる商品の陳列裝飾は、西曆一千九百二十二年の新經營法には向かない。

店舗が小さければ小さいなりによろしい。大きければそれに越したことはないのであるがまアあり丈の面積と場所の半分でやるとする。

そして、著者は早速、普通品賣場とマーケットとを分割して了ふ。そこにマーケットの商品を陳列するのである。

普通品賣場もマーケットも同一店舗内に於いて、午前八時から午後九時まで販賣戰を續けるのだ。普通商品などは結局賣れても賣れなくともよろしい。マーケットの商品がその率以上にうれてくれればいいのだ。この理想を持って販賣増進のために死力をつくして戦ふのである。

これまでの本邦の商店の小賣賣場といふものは、賣場の活用でなく賣場の死用であつた販賣能率をあけることを知らなかつた。

唯、陳列さへ上手であれば、商品さへ豊富であればといふ無鐵砲な考へを有つてゐた時代に対する何等の目標テストもなくまた社會に對する何等の基點ポイントを置いてゐなかつた。

九 マーケットを創始せんとする人々へ (其二)

元來、「賣る賣場」といふよりは「飾る賣場」に墮してゐた。

「マーケット」がイヤなら「安價市場」或は「店内市場」でもよろしい。ソレでも氣に入らぬのなら他に適當の名稱を考へて見るがよろしい。然しマーケットはマーケットの方がふさはしい。

そして「マーケット」といふ言葉は語呂がよくて活氣があつて新し味タツブリであることを忘れてはならない。それから、マーケットが三越のおかけで、社會化され時代化されてゐることを記憶しなければならぬ。合の子辨當に似たマーケットの人氣と景氣とを忘れてはならぬ。

つまり三越百貨店(デパートメントストア)白木屋呉服店、いとう松坂屋等は何れも百貨商店

即ちデパートメントストアといふ言葉が世間に用ゐられてゐる。

三越マーケット、白木屋マーケット、いとうマーケットで世間を通るワケだ。何を苦るしんで語呂の悪い六づかしい日本語を要せんやだ。

ヤル人の自由意志を尊重せなければならぬ。他人のことより自分の頭の蠅を追ふことだ。

棚は俄か作りのもので結構間に合ふ。陳列臺だつて勘定臺だつて、荒削りの板でよろしい。ニスを塗つたり、贅澤な布を張り込んだりする必要は更がない。また、場所は二階があるなら二階土間があるなら土間でもよろしい。

然しそれらの設計は實際の場所に對つた上でなければ決定されないのだ。

ウインドウがあらば、ゴク簡単なマーケットに適したウインドウを飾る、手をこめたり裝飾材料を多く使ふ必要のないことは前に述べた。著者は固く自説を持して一步も譲らないのだ。

勘定場には出来ることならキャッシュレジスターの一臺位は必ず準備せねばならぬ。若し豫算の都合が悪かつたら大阪の伊藤喜の簡単な金銭出納器で間に合せるもよからう。キャッシュレジスターは三百圓以上、十分の一金銭出納器は三十圓位の相場だ。

店内の設備も極めて簡單でいい。その他設備萬端の方法手段は、販賣すべき商品の選定、それに場所の關係等を考へてやればいゝぢやないか。

呉服店は呉服店として、洋品店は洋品店として、適當の商品を選定してやればいゝのである。少し注意と工夫とを以つてすれば、おもしろい商品を年々仕入れてウント賣ることが出来るといふものだ。マーケットのつけ目はこゝにある。このところを巧く上手にやつて社會奉仕の名に耻ぢず一切犠牲的安價の意味を事實に示せばそれでよい筈だ。

一〇 マーケットを創始せんとする人々へ (其三)

マーケットにふさはしい商品を仕入れ、價格を研究し、品質を吟味して、その販賣に萬一の遺漏なからんことを期するに於ては、必ず相當の良成績をおけること一點の疑を容れない。

工夫と計畫とが十分熟成して「これならばやつて行かれる」と自信のついたところでやるにこしたことはない。

尙、マーケットは呉服屋だから呉服類を主要販賣品目としなければならぬ。洋品雜貨店である

から洋品雜貨を中心として、販賣品を選定しなければならぬといふ拘束も決定もない以上、マーケットの販賣品として可能の商品があり販賣上手順のつくものならば何を賣つてもいいのである。唯中心主要の商品は自店販賣品の中から出さなければウツだ。何でも彼んでも賣ればオウルライト、呉服屋のマーケットで、鮮魚を賣つたり豆腐を賣つたり蒲鉾天麩羅のやうなものは余りに不調和だ。

そのへんのところは各自の常識判断に俟たなければならぬ。

マーケットに適せざる商品をうらんがためマーケットするならば、マーケットそのものと、何等の関係なくまたマーケット販賣の意義を成さず、その價值を有せぬが故にやらぬ方がよろしい。イクラマーケットでもいつも同じ型と同じ式で行くことはおもしろくない。現型を破り古きを葬つて新に生きんとするところにマーケットの前途に多大の希望を屬することが出来る。生氣瀲灑の氣の燃ゆるところに新しい前途がひらけて行く。

日本の小賣商店は、沈滞し切つてゐる。店舗は寂寞たる光景を呈してゐる。之は果して何を語つてゐるのであらう。

卵のカラを破らなければ、ヒナは生れて來ない——自ら破らなければ、誰も破つてはくれぬ。新奇を好むは世のならひマーケットは何のことか一向御存じなくして買ひに來るお客、見に來る客が多いであらう。この客を巧にひきつける方法はないであらうか？

現代の新商人諸君よ！ 諸君は一生一代の大英斷を下して、新希望に燃ゆるマーケット經營をやつて見ようとする氣が御座らぬか、若し萬一やつて大に商界革新のために奮闘するならば諸君の努力は決して無駄とはならぬのだ。骨折損の疲れ儲けとはならぬのだ。

日本の商店の賣場は、社會に對し、購客に對して、その奉仕せんとするものが何物もなかつた。諸君は先づ他に奉仕せんことを考へなければならぬ。まかぬ種は生えないとは昔から相場がキマツてゐる。(セールス・サービスよりパーソナリサアピスへ)

そして、自己の有する店舗、賣場を最大に利用活用し善用したならば、何で社會は黙つてゐよう。大きい反響は必ず起つて來るに相違ない。然し今明日中に来るといふとは保證の限りでない。單に物をうる店だ。美しい商品高い商品、立派な商品——唯ソレ丈で商店はどうして繁昌して行くことが出來よう。それには永遠の存立生命はない。

苟も、店舗そのものが社會との接觸如何に依つて、存立の意義ありとするものならば、須らく自から時代の新勢に順應して進む決心と覺悟がなければならぬのだ。

物價引下げを宣して社會の注意を喚起し、併せてマーケット新設に依つて、實用品の犠牲的安價販賣を試み斯界の覺醒に貢獻するところありたる三越吳服店に對して著者は多くの感謝と讃辭を捧げるものだ。尙引續き日本に於けるマーケット創始者として大に努力して常に斯界の模範となつて貰ひたいのだ。

一。英國のマーケット主として食料品中心

海外に於ける所謂マーケット即ち、日本に於ける公設市場のその如きもの、制度が行はれてゐることを前にも一寸述べたが足りないところを足したい。

先づ因縁淺からぬ英國の例を茲にとり、英國では、首都ロンドンを始めとして、各郡部に亘つて、所謂多くの公設市場的のものが設けられてゐる。

然し、日本の公設市場とや、異なる點は、肉類のマーケット、野菜のマーケットといふ風に各

一分割をなしてゐることだ。

肉類のマーケットでは、魚肉、鮭、鱒、蝦、鰈、牡蠣、蟹、鰻、鯨等が多く、牛肉、鳥肉では、牛、羊、豚、兎、雉、鳩、鶏、七面鳥の類が、ならべられてゐるといふことだ。

尤も新しい肉のみではなく、氷詰の魚肉もあれば、半ば腐敗しかけたものなどもあるといふことだ。

野菜マーケットには、キャベツ、ねぎ、玉葱、赤大根、萵苣、アスパラガス、胡瓜、トマト、茄子、馬鈴薯、豆類が多く又穀類のマーケットには、米麥、豆類で外に果物マーケットなどもある。

然し、日本の公設市場とは國狀を異にする關係上、自からその經營組織を異にするゆゑのものは至當である。

ツマリ、英國のマーケットを一言にして言へば、小賣市場——食料品を中心としてたつた、或種の市場で、日本で言へば、魚河岸を小賣公設市場にしたやうなものか、神田の青物市場を小賣市場化したものらしく考へられるのみならずソレに相違ないと推斷するに難くない。

ソコデ最も進歩したる、日常食料品小賣市場ともいふもので、日本に於て最近勃興の兆ある商店マーケットとは、大にその赴を異にしてゐることも知らなければならぬ。

右のやうな次第で、同じマーケットと稱してもさまざまのやり方いろいろの風があるのである（マーケット卸市場の意に非ず）

日本でいふマーケットといふものゝ定義は？商店内の市場——私設商店市場——といった風のものであり、全局的の意味から定義を下せば、公設市場も、株式取引所も、青物市場も、魚河岸も中央市場、マーケットであり、英國マーケットも眞のマーケットたる點に於て何れも同じ共通の意義を有してゐることは明かである。

日本でいふマーケットは、商店私設市場で便宜上、新しいマーケットといふ文字をつけた合の子料理のマーケットである。

早いはなしは、外國から熾んに新しい言葉が日本に輸入され、そしてそれが流行語となる。外國語が日本へ來て、外國語ではあるけれども外來語の日本化したものとなつて了ふ理窟と同じ結果である。

例へばマーケットであるとか、プロバカンダであるとか英語にして日本語、日本語にして英語であるといふ風に、内外共通の發音——文義で通うてゐるのである。

マーケットもその意味に於て大差なきものと信ずる。今度新設さるゝ中央市場の如きものも、ハイ化つてゆけば、セントラルマーケットなんていふ人が出て來るかも知れない。

一二 正札の確明と市中商人の機敏

なほ、英國の市場にはあらゆる食料品が完全に集められ、マーケットの相場はロンドン市場から定められるのであるが、すべて一ポンドの重量に對し幾シリング、幾ペンズといふ風にポンド單位で、魚や果物を買ふに「幾封度御入用ですか？」などと尋ねるのだ。

日本のやうに、大根を何本里、芋を何個といふとまるつ切反對の行き方である。然し數量も重量も結局は同一である。

一把イクラ、一本イクラといふ單位でないから買ふ客の顔付と財布を係數に入れて、好い加減な値をつけるのは大に違ふのである。自然市中の小賣商は、マーケットブライスに依つて市場

の価格を上下するが、食料品の調節は英國でも非常に努力し安いものを一般市民の手に提供してゐる様である。

品物は一つ一つ丁寧に正札をつけておくので、値段を尋ねる世話はやけず、何を買つても立派に包んで配達までしてくれる。マーケット以外所々方々に食料品を販賣する店があるが然し相場はマーケットを標準として立てられてゐる。

殊更に暴利を貪るものもないだらうが、午前、マーケットの相場が變更されると、他の市中のこれらの店も午後にはもうちやんと、正札(プライスカード)がマーケットと一様にかきかへられてゐるといふ程小商店が勉強振りと機敏さを現はしてゐる。

日本の小賣商人などはトテモ及びもつかぬ大した努力であると言はなければならない。

マーケットの買物に行く事が中産階級以下の家庭では一つの仕事になつてゐる。日課的豫定となつてゐる。會社通ひ、役所通ひと同様に考へられ、決して耻かしいことであるとは思はれてゐない。

日本の家庭の主婦——中流家庭の御婦人は、朝からコテ／＼白粉を塗つて、御自分の御顔丈は

大にマン纏飾をすることが御上手であるが、眞の市場に出かけて行く方は天で御かまひなし御半の煮えたの御存じないといふいろは歌留多の文句があるが、牛蒡やお葱の安價も御存じなく、臺所や御勝手口で小僧や番頭相手にムダ口を叩き、マーケットのカケ合ひをし飛んでもない代物をつかまされていゝ御機嫌でゐるのとはまるつきりは、なしが違ふ。

一三三 マーケットへ自動車で買物に来る英國婦人

郊外に住む中流以上のものになると、毎日自家用の自動車を飛ばして買物に来る婦人も少くないといふことだ。

これを以つて見る。日本人が「公設市場なんて貧乏人の——買物する所」とキメつけてゐるといふのは、その思はざるも甚しいものだ。

尤も、三越マーケットなどは、その點に於ては理想的なもので、多くの中流御婦人を迎へてゐるのみならず、英國同様中には自動車を乗りつける御婦人もあるので所謂日本の公設市場の比ではない。

商店マーケットとは言ひ條、矢張り三越は三越の背景がものをいふのである。同じ安價品でも「三越で賣る品物なら！」といふ多年の信頼と「三越マーケットへなら行つても外聞があしくもない」と見榮坊になる點もあるであらうが、公設市場（日本に於ける）とマーケットとはかうした相違點があることを記憶して貰はねばなりません。客の心持の違ふところがココに在る。

サテはなしは再び前に戻るが、英國では、家僕や家婢を大勢使つてゐる家庭の主婦でも、主婦自から最も勇敢にマーケットに出かけて行くのである。

そして、大概一週二回の買物と定められてゐる、即ち三日分の食料を買求めて來る譯だ。

マーケットの品物は、何から何まで非常に安價であるが、就中肉類は最も安く、百目一圓のもある代り唯の五錢で買へる肉もあるといふ次第で、贅澤を言へば際限がないが非常なシンプルライフも出来るのである。

日本の婦人のやうに用もないのに近所隣を歩いてロクに仕事もせぬといふのに、英國では、家庭の仕事に懸命となりタマに近親が相會して茶でも呑むといふ位のところガセキの山だ。

日本婦人のやうに、御上品なマネは臺所探見や井戸端會議も一向ハズまぬといふモノだ。夫婦

間の合意次第ドンナ簡単な生活も出来るのだ。

マーケットを經營せんとする人は須らくかうした内外の臺所關係、婦人氣質も一通り知つて置かなくてはならない。

尙この一節に依つて、海外に於けるマーケット市場といふものがどの程度のものであるかといふたところが大略御分りの事と信ずる。これにつけても日本の所謂、マーケットの方がヨリ有望であることが推定し得る、つまり日本のマーケットは日本獨特のマーケット（私設市場或は店内市場）であることもくれぐれも御注意して置きたい。

（この材料は在ロンドン吳工廠海陸技師若材求己氏の通信に據ることを附記して置きたい）

第十二編 マーケット經營者の内的外的の諸職分

一 仕入と販賣とに對する最もよき職分

マーケット經營の主腦人物はどんな仕事——役目をするかといふ点について、その大體を説き

マーケット經營者の内的外的の諸職分

本著の使命を終りたい。

主人公——經營首腦者は、最も重要な日課の一つとして、半日以上——少くとも三時間乃至五時間は、必ず賣場全體に互る巡視を勵行せねばならぬ。

また仕入に關する仕事を午前中打切つて仕舞ひ、午後からは専ら販賣方面に、全力を傾けるといふ風にしてもよろしい。

かうした規則的な方法に依つて、仕入と販賣の仕事を截然分割し、何れかその一方に中心精力を傾注してヨリ多くの新能率を發揮することに努力せねばならぬ。

また、大規模大組織の下に經營せられ居る一流の大商店に於ては、販賣主任が、店員の指導訓練に關する大體の方針を決定すると共に新しい販賣方針繁榮計畫等を樹てなければならぬ。

然し、唯單に、方針を定めたり計畫を樹てたりする丈では、何の意義もなければ、また何の價値もないのである。計畫から實行へスグ移つて行くやうな具體的成案の作成——そして、正常なる方法の下に試みられる實行、この二つの働きに依つて、マーケットの新人氣を博するやうにしなければならぬ。

如何なる大經綸、如何なる新計畫と雖も、唯、實行する丈では何にもならぬのだ。見るべき治績、誇るべき成果をドコにも見出すことが出来なければ……。

また、實行そのものが果して、如何なる程度まで計畫を實現し得て居るか、果して豫期の如く完全に、而も徹底的に行はれて居るかどうか、この問題を深刻に且嚴肅に調査研究することが、主人公として、經營主腦者として、最も緊要な見所であらう。

首腦者が賣場を巡視するに際して、先づ第一に、マーケットの現況から傾向を推觀し、更に統一綜合したる推察を下してその日の販賣的情勢を推斷しなければならぬ。

小規模な小賣商店のマーケットは、極めて簡單にこの方法を行ひ得られるのである、その實行方法に就いては、大商店に於ける販賣主任が實際に試みて居る方法について説明するのが一番分りが早いと思ふ。

二、時代の新潮に順應する職分

マーケット支配人は、朝夕の閑暇を利用して、成るべく内外の新聞雜誌——商賣に關する圖書

の類を讀んで参考となるべきことを拾ひ出しそれに一々眼を通して「時の流れ」を知り、これにふさはしい營業振りを以つて、進まなければならぬ。

とりわけ、自店對他店の販賣方法、商品の賣價、廣告手段等に對して特に深い注意を拂ひ、必要と認むる事柄は、その要旨を摘録せねばならぬ。

そして、店に來ると同時に、新しい參考資料として、幹部會議に提出せねばならぬ。

自他の窓飾なども對比して、優劣巧拙の點を篤と見究めなければならぬ。

而して、その長を採り短を捨て立派なウインドウを飾り、誰が見ても一點非難を打つところのない窓を飾りあけなければならぬ。

ウインドウの視察に對して、特に注意を要する點は左に列擧する四點である。

- 一、自店の窓飾は同業店のそれに比して顧客の眼を惹きつけ、かつ店内吸引の力強きや否や。
- 二、背景の案配、商品の配置、色彩の調和、照明及光線の採り方空氣及溫度の加減等が合理的であるや否や。
- 三、窓全體の空氣(カラア)が客に對して十分なる快感と最も好き印象とを與へ、而して、顧客

の注意と購買心とを喚起するや否や。

四、往還と窓飾との距離、出入口と窓飾との間隔等が周圍(環境)の情景に調和し適應してゐるや否や。

如上の諸點に照し、その中から新しいヒントを握り出して、自店のウインドウを生きたものとするに努力せねばならぬ。

更に、之に加ふるに自店の新しい創案と工夫とを以つてし内容形式共に完備充實したる窓飾を創り上げることだ。

三、新しいヒントをつかまんとするための職分

同業店のマーケットに陳列してある、新しい商品は、早刻、其係に命じ、實物見本として買ひつけ、品質や價格その他の點に就いて出來得る丈精細に嚴密に、明確に吟味し點檢して、完全なる調査と研究とをなし遂げなければならぬ。

- 一、自店に於て同一の商品を仕入或は販賣することの利害如何。
- 二、又よりよき優良品にして實用的なる商品を製作し販賣することの可否如何。

マーケットを巡視するときには、一番最初に、主要商品を陳列してとるところに行き、販賣的傾向及その實際的現象を洞察し、更に進んで内外の形勢に照らしてヨリ多く販賣の増進する對策を講じなければならぬ。

尙、マーケットに對する大體の監督方針は左の諸點にあると思ふ。

② 商品に關する監督

- 一、商品は、適當に準備されてゐるか（必ずしも豐潤なる在庫品を有する必要なしこの點最も緩急そのよろしきを得べきものとす）。
- 二、商品は何れも生活必需品にして、品質優良而も廉價なる賣價を附して居るか。
- 三、商品各個に、商品番號、仕入番號、販賣定價、商標等が一點缺くるところなく完全についてゐるかどうか？。
- 四、商品は、何れも、宣傳（廣告）せる如き、條件と特色及其特徴を遺憾なきまでに完備してゐるかどうか。

③ 陳列に關する監督

- 一、陳列器具及附屬品の掃除は、清潔に完全に行届いてゐるか（安賣市場らしい粗放散亂の狀を示すは最も不可也）。
- 二、陳列臺の陰に隠れて居る部分や陳列棚の上部に商品が散亂してゐたり塵埃が溜つてゐたりして居らぬか又臺の足が破れかゝつた危険なものがない。
- 三、包紙（別製ハترون用紙）紐絲、紙箱等が何の不足なく準備整頓してゐるか。

④ 販賣に關する監督

- 一、販賣員の新任、特別助手、不足補充員の準備がついてゐるか。
- 二、販賣員各個が、マーケット販賣に關する一通りの技能を有してゐるが、又マーケット販賣訓練が行届いてゐるか。
- 三、賣場の面積及商品の種類に依て、販賣員は過不足なく統合的に配置されて居るかどうか。
- 四、賣場の面積に對應して、商品は分類的に區劃され而も平準均等に陳列されてマーケットにふさはしい商品陳列が施されて居るか。
- 五、販賣員は、マーケットの販賣商品に關する一通りの知識を有して居るか。（例へばフライバ

ンの使ひ方防錆法を知る等)

六、特別事項——例へば一人の客に對してドノ位の程度に販賣するものか、その最大限度(商人の買占め防止の研究)といふことに對して、十分理解し諒承してゐるか。

七、販賣員は、比較的長時間に亙るマーケット販賣の激忙——勞作に堪へ得る健康體と忍耐性を保有して居るか。

八、販賣員の服装は店の内規方針に適和し且つ統一されたる特殊のスタイルにあてはまつてゐるか。

〇四 賣場と陳列そのものを大に活用せんとする職分

マーケットに於ける一つの賣場一つの陳列臺(又は棚)から豫想通りの販賣的實績を收め得ざる事實を見出したならば、時を移さず直に陳列商品全部を保管棚に納めて仕舞ふが、又場合に依つては、その全部を倉庫に移管して、或時機の到來を待つて、再びマーケットに出陳するか或は新しい特別の販賣方法(値段の低下)に依つて之を處分するか、或は全く放擲して了ふ事かにならぬか。

ればならぬ。多少の損失を恐れてマーケットの不評を招ぐことは策の愚劣なるものだ。

由來マーケットに限らず賣場——陳列面積の一平方尺と雖も無駄にせず(客の通路その他の便を計つての上の事)最も有効有利に之を活用することが大變だ。

一平方尺の面積——そこから賣上る商品の數量、これに正比例して現はれる販賣的利率をより多く得んとするために、經營首腦者並に販賣員は命がけて眞劍本氣に働かなければならぬ。

後節に述ぶる回轉率(ターンオーバー)の尠い商品を賣場に出陳することは、マーケット經營上最も忌むべき最も劣悪なる販賣政策である。

これを敢てすれば、商品の賣上高を激減し著るしい不成績をもたらして、結局、マーケットの消長に關する大問題を惹起することにならぬとも限らない。この點はマーケット經營首腦者の最も慎重なる考慮を要する點である。

マーケット主腦經營者は、マーケットの陳列商品に添附してある値札(プライハカード)が比較的高價にすぎると、その賣行が甚しい不振の状態に陥つて居ることを發見した場合は直ちにこれを更正しなければならぬ。

多くの店員を收容する大商店の販賣員の中には、午前中、至つて、立派な健康者らしい快活な態度で元氣よく販賣に従事して居ても、午後から漸次、心身疲勞の狀を現はし、甚しきに至つては、疲勞困憊の極、頭痛、めまひ、貧血、卒倒等の症狀を呈する店員が居る。さうした場合には、直ちに休養慰安の方法をとりその症狀に依つては「醫師の來るまで」の應急療法を與へなければならぬ。

かゝる非常の場合に、應ずるために、常に室内には應急用の醫藥を準備して置くことが、必要でありまた混然たる來客の中にも急病人をヨリ多く出さぬとも限らない。なほ、かゝる場合の補助員をも必要とする。

〇五 値札を新しく美しくする努力

値札は常に新しく美しいものでなくてはならない。午前中、如何にも綺麗で清鮮な値札であつても、刻々につめかけて來る顧客の入店數に正比例して、手垢、衣摺、埃塵等に汚れて了ひ、午前中の新しさ美しくさが全然取り去られて了ふことがある。マーケットの商品は値札を唯一の

中心として販賣せられ計算されるものであるから一層注意せねばならぬ。

主腦者が一枚の汚れた値札を見つけ出したときは、一刻も猶豫せず新しい美しい、鮮明な價格を表示した値札につけ代へなければならぬ。

また窓飾に對しても、不斷の配慮と注意とを拂ひ、汚れた商品の飾り代へや取り出した商品を補給しその他の缺點落度を早くあらためなければならぬ。

同業店マーケットの調査

同業店のマーケットで販賣してゐる商品の値段が、自店のマーケットに於て販賣してゐる商品の賣價に比して著るしく廉低率を以つて販賣してゐるといふ報告をうける場合がある。

かゝるときは、先づその風説の眞否を確めた上、何故かくの如く極端なる廉價を附して居るかを嚴重に探査しなければならぬ。

素より小賣相場の騰落は、頗る變化性に富み、或は騰り或は降り相場の高低が無限に連續するのであるから、マーケット經營者は、平素不斷、社會の風潮や景氣の好惡、物價の變動に注意して、小賣相場の變動を、より機敏により迅速に、察知し推測して、販賣上の蹉跌と齟齬とを未然

に防止する方法にベストをつくさねばならぬ。

財的變動を察知する耳と眼と

財的變動は、不景氣時代に於て最も甚しい現象であるが、或程度までは人爲的に之を解決し得らるべきものである。

六、急變に臨んで驚かざる準備

結局——無理な思惑や見込或は無程度無計算の大量仕入は慎まなければならぬ。殊に商品利率の薄いマーケット販賣品のことであるから注意の上にも注意を拂はなければならぬ。

時に應ずる準備と變に對應する始末をつねから考へて置けば、よし不慮の急變突發に際しても何等周章狼狽することなしに、悠々として進み、商店永遠の繁榮を期することが出来る。

セツバ詰つてアせることは一番よろしくないから、イクラ財界が變動から變動へと動いても、落付いて、危局を超越して行くやうに平常内外の情勢を達視して、應急の策を講じて置くことも最も肝要である。(衝動抑制)

マーケット(市場)から時々刻々に販賣情報をうけると共に、内外の商業市場の報導も見なければならぬ。そして、これに適應した仕入及販賣の方針を代へて行かなければならぬ。

そして、本當に利收のヨリ多い新しい販賣計畫の完成を圖らなければならぬ。

七、顧客の求めて止まざる商品

マーケット經營者は、賣場巡視中、唯商品や店員のみに対する監督に止まらず、更に進んで、顧客に對して、ヨリ大なる注意を拂はなければならぬ。

一、顧客の求めて止まざる商品の種類及其實質、色彩、形狀、價格等に對して最も鋭敏にして深刻なる眼光紙背に徹する底の鑑識を以つて臨まなければならぬ。

二、顧客の新しい趣味並に嗜好は、日用實需品の買物の上に如何に動いて行くか、そして如何なる商品の上にその力が集注されて行くか。

三、如何なる種類の商品がマーケットの販賣品として有力なるか。

四、如何なる種類の商品はマーケットの販賣商品として最も賣行あしきや。

マーケット經營者の内的外的の諸職分

五、顧客の切に需めて止まざる生活必需的商品は主として如何なる商品なるや將來の販賣的傾向及趨勢如何。

八 販賣員の意見及希望

販賣員に對して、特に注意すべき二三の事項に就いて述べよう。

販賣員全部が、マーケットの制度及訓令を遵守して只管販賣的能率の増進に努力してゐるかどうかが一番最初に當つて具さに之を精査しなければならぬ。

經營首腦者はマーケットのたましひ、生きた生命にもひとしいのであるから、販賣員一人一個に對してそのたましひを吹き込んで、顧客に對する販賣員の態度、商品の取扱方、販賣的方法——に對してよりよき結果と実績をあけるやうにせねばならぬ。

販賣員から主腦者に對する諸種の希望又は意見は、出来る丈詳細に之を聴取し、寛大なる襟度と雅量とを示して、之をうけ入れてやるやうにしなければならぬ。

又、販賣員が六つかしい客に對して、如何なる態度を以つて接觸し應待して居るかを見、極め

て冷靜な批判的觀察を下して、少しでも、販賣的成果を破壊し障害せんとするが如き言行があるならば、その販賣員を別室に呼んで、容赦なく警告を發し注意を與へて、その根本的肅正と販賣的精神の振作に鞭打たなければならぬ。

販賣員に對する愛の心

經營主腦者は、販賣員に對して、ある時は慈父の愛を以つて之に臨み、又あるときは最も良き友として、溫愛の情を垂れ、絶えず苦言し、警告し、激勵し、鞭撻して、立派なマーケット販賣員として、はた善き一人前の人間として育て上げなければならぬ。

正しい一個の販賣員

然し、人間には個々相異りたる特種と素質とを有して居るのであるから適材適所の選任を誤らぬ様に、その人間の本质——特性を洞觀して、その人間に向きさうな仕事——例へば、木綿部とか雜貨部とか、或は計算とか或は配達とか人それらの特點に鑑みて之を行はなければならぬ。そして、與へたる仕事と任務とを擔當せしめなければならぬ。

それから販賣員とて神様でなく人間である以上、時として、不都合不行届其他の過失に對して

は、出来得る丈、寛容の態度——春風一陣、博大極りない愛の心——凡てをゆるすべく大きい愛護の手をひろげて、最後の地点まで譲歩し、徒に峻厳苛酷の制裁を下して自から快哉を叫ぶが如き盲動は、マーケット経営主腦者として大に辨へなければならぬ。

之を要するに究極の目的は「最も善きマーケット販賣員」として、いつもニコ／＼した、快活な生々した人を創りあけること即ち正しい店員を育てあけることが、主腦者の大きい責務である。

九 販賣戦線に立つ勇氣の鼓舞

たえず笑に輝いてゐる御馴染の店員がマーケットに居れば、マーケットは獨で繁昌する、この正しい店員を仕立上ることは、上長者が下級者に對する、最も美しい奉仕の發露で、これこそ本當に純眞極りなきラブ——愛の心——人に奉ずる美しいな、さけであらう。

主腦者は連日烈しいマーケット戦に出動し砲彈煙雨の中に突入して勇戦奮闘する名將軍の如き、風格と氣概とがなければならぬ。

主腦者は、マーケット戦の中心的人物であるからその勇敢なる戰闘的態度は、販賣員の意氣を

鼓舞し、全員緊張、戦ひに參して、榮光輝く勝利の凱歌をあけることが出来るのである。

主腦者は、靜かな店主室又は支配人室に納まつて、常に戦線外に退き、軍務？の統攬、戰闘員の制御を怠るならば、戦はずして、勝敗の決を知ることが出来よう。

主腦者は自からマーケット戦の陣頭に立つて矢つき、刀折れ、仆れて後止むの決死的覺悟を以つて、闘はなければならぬ。

主腦者は、一軍を叱咤し、指揮、命令する總司令官であると共に、一方に於ては最も忠勇義烈なる一兵卒として、多くの販賣員と共に、團體的動作及行動を共にしなければならぬ。

一日の販賣戦を終つたならば、主腦者は先づ販賣員の一日の勞をいやすべく、暑い時には冷たいサイダー寒い時には熱いコーヒの一杯位宛振舞ふことを忘れてはならぬ多寡の知れたサイダー一杯コーヒ一杯、何に値するものぞといふ勿れ、そこは人情といふもの、三越のマーケットでは、四時に切り主任自から「みなさんどうも御苦勞さまでした」と言つて、一圓の特別手當と冷たいレモンティー一杯づつとを給したものだ。汗は垂る暑さは厳しい。レモンティー一杯に活動後の渴したる咽喉を潤した刹那の心持は眞に甘露の味であつて、一圓の特別手當と、レモンティー一杯と

を頂戴仕つてスグ買収されて了ふ程に人間は正直でないが、「ア、美味しいもう一杯欲しい」と思つてもタツタ一杯といふ丈だ。

そのまた一杯かつきりのところに特別の味がある。呑み放題に呑ましたらマーケットの儲け？をみんな呑んでもまだ足らぬ算當。何しろ三四十人の頭數で呑むことにかけてもドれもこれもヒケをとらぬ豪の者故、先づ一杯といふところは、無難無事といふものだ。呑ましてくれることを主腦者が忘れてくれなければまあいゝとして置くことだ。ガスばつたはなしだが何しろ働いたあの飲料は減法美味しい。

それからその日の賣上の多少に拘らず、主腦者は苦い顔したり御機嫌を悪くしたりせぬこと。マーケットは永久的計畫の廉賣市場だ——待てば海路の日和とやら前途は遼遠だ、氣を長くして待つと、マーケット繁榮計畫にして萬遺漏なく、その主腦者がマネーヂャよろしきを得るならば成功は期して待つべきものと信じて疑はぬ。

第十三編 マーケット販賣百ヶ條

『爲す勿れ!!』

『爲すべし!!』

『爲すべからず!!』

- 一、マーケット販賣の秘訣は、客に對して、最良の實用品を最低の廉價を以つて提供する事なり所謂「客の満足する商品を販賣せよ」はマーケット繁榮の眞諦なり。
- 二、マーケット販賣は、需要のある所に需要を惹起し、希望のある顧客の慾望を誘發し、而して生活必需品を販賣すべし。コレには、燃ゆるが如き熱烈な奉仕的決心を以つて、客の心を動しその購買心を喚起せざるべからず、要するに至誠の精神はマーケット販賣の生命なり。
- 三、小額の買物に對して、假令第一本バケツ一個の顧客がイカに難かしい面倒臭きことを云つて

も、販賣員は決してイヤな顔をしてはならぬ。假令一厘半錢の顧客でも、マーケットの立派なお得意なり。あくまで親切に之を遇すべし。そして、快活な態度でニッコリ笑つて相對すべし。

四、マーケットの販賣能率をまささんがため、客の要求せざる必需品を押付ける勿れ。押賣り主義はマーケットの最大禁物なり。「この洗面器は如何で御座います御安う御座います」なんといふ勿れ。マーケットは客の欲せざるものを強ふるところに非ざる也。

五、斯の如き無理なる押賣販賣を試みるなれば、何のこともなし、まるで縁日商人露店商人と五十歩百歩のちがひ、眞に慎むべき也。

六、マーケットに来る客の九分までは殆んど家庭の主婦なり女中さんなり、由來日本婦人の買物は決斷甚だ鈍くして女々しきこと限りなし。買物の選擇に手間どり小半日もかゝりて尙且容易に決せざるものなり。

あれにてもなしこれにても非すと、大抵の店員はウンザリして了ふものなり。然し、マーケットはこれをなすべからず。買ひたくば買ふべしおイヤならお止しなさい——御意のまゝの態度にて放任し置くべし自由氣まゝに勝手放題にかゝる客に對してかりそめにも牽制的言辭行動を示す

勿れ。元よりマーケットは客まかせの賣場なり。故に販賣員には何の手数も煩勞も厭ふ理由なき筈なり。

七、客と仲よくなることは、マーケット販賣の必要條件なり「奥さん今日は澤山の御買上有難う御座います」というて馴染客に挨拶すべし。客は「いゝえどう致しまして……」と恐縮すべし。もうこれでしつかり仲がよくなるものなり。客に接近する機會を捉へて最も誠意ある人格と態度と努力とを以つて執着すること肝要なり。

八、「正直は最善の販賣術！」は昔からなる通り相場也。マーケットの虚言と、誇張とは通らぬ相場と知るべし。

九、マーケットの繁昌を願はゞ、あくまで、親切第一の奉仕を捧ぐべし。一個のバケツを賣りたるが故に販賣終れりと爲す勿れ「誠に相済みませんが御勘定はあちらの方で……御氣の毒さまで御座いますが、御買物も御一緒に御持ちを願ひます……」と最後の一句を添ふべし。客は親切の情切なるに欣々として立去るべし。

一〇、「大根おろしがないか？」「ありません！」コンナ答へをする勿れ。先づ客のいふところを

十分聞き商品の所在を一應檢すべし。碌々捜しもせず事面倒臭なりとて一時ノガレの「お生憎さま」は實に誠意なき言ひ草なり。「御生憎さま！ 品切れ！ 御氣の毒様！」をお客撃退詞の代りに使ふ販賣員あり、かゝる販賣員は速にマーケットより撃退すべし。

一一、客が少し許りの買物を、たるに大きな札を差出すことあり「御利錢はありません！」とブツきら棒に切込む店員あり「失禮ですが細かいのがおありでしたら」と願ふべし。

一二、マーケットにある電話のリンが如何に激しくなり響くとも、知らぬ顔の半兵衛をキメ込む店員多し、かゝる店員はマーケットの忙しさにかこつけて目と鼻との間にある受話器すら手にせぬなり。ふたゝび、リンの鳴りひびくに及び「何んテ煩さいことだ」と一喝して「ハイイ！」とヤケ半分の聲を放つ。前に客あり苦笑して曰く「電話と手紙の注文は御断りとあつたわネ」

一三、販賣以つて足れり「如何にも御結構な御似合で……」などと寸法外れの子供洋服をうりつける店員あり。出鱈目も甚しきものなり。實際に於て不似合と知りつゝ敢てこの言をなす、無精も極まれり「少し御小さう御座いますが。このへんのものに遊ばしては……」といふ言葉を忘れたるなるべし。マーケットは余り忙しきが故に。

一四、客が賣場に現はれた時、「どうぞ御覽下さい」といふべし。然し「如何です？ 此フライパンは？」などと言ふこと無用なり。ヒマの有る時は、マーケットにも無駄口を叩くヒマありと見ゆ。

一五、「毎度有難う存じます」の言葉も咽喉のへんから出るのとハラのドン底から出て来るのと言葉のアクセントは余程違ふものなり、徒に形式虚禮の言はなさざる方まされりとす。いゝかけんのお世辭にて客はマーケットに来るものに非ず。客の求むるものは、御世辭に非ずして、よくして安き品物なり。

一六、マーケットには素見客多きものなり。ひやかし客なるが故にゾンザイな言葉を使ふ勿れ。明日は多くの買物なす客として来るべきタノミなしと斷じ難し。

一七、事實たつた一度も来たことなきマーケットの客に對して、活版印刷見たいな言葉にて「毎度……」と見え透いた御世辭をふりまくべからず「これからもどうぞ御引立……」といふ言葉はなつかしきものなり。

一八、物買うて客の勘定場に行く姿を見て安心しウンともスンとも言はぬ店員あり「有難う」の一つ位言つてもよき筈なり。物を賣つて仕舞へば兎角啞者のマネをしたがる店員多し。商賣は感

謝の辭の發する所に繁榮あることを知らざるがためなるべし。

一九、客より代金をうけとりたるまゝ一言もなくして立去る店員あり。「確に頂戴致しました。御剩錢を御請とりを……」とマーケットの忙しき中にも答へる時間はある筈なり。

二〇、販賣を急ぐ勿れ「これに致しませうか」など、不謹慎なことをいふ店員あり。主客轉倒も甚しき言葉なり。どちらが店員でどちらが客か見當つかず、結局買ふ人も賣る人もなくなるなり。

商品の選擇は客の絶對權に屬すべく、苟くも店員の容喙すべきことに非ず。

二二、服美しきが故に厚遇し、服貧しきが故にもてなさざるは教養なき旅館の番頭のモミ手藝に同じ。一錢の客も百圓の客もみんなマーケットの御客様なり。マーケットは一視平等安價低級市場なり。

二二、マーケットのお馴染客なりとて、特別の御便宜を與ふる勿れ。初めての客なりとて粗忽なる取扱をなす勿れ。マーケットとの客に新も舊もあるなし。客は凡て客なり。客に一二甲乙をつけるはマーケットのとらざるところなり。

二三、商品の良否に就いて實驗の出来るものは、客の面前に證すべし。兎角マーケットの品物は

余りに廉なるが故に不良なるべしと思ふ客あり。懷疑心強きは日本國民性の現はれ也。ガラノ、説明するよりこの方余程キキメあり。五圓八十五錢の靴の底はボール紙ならんと言はゞ、先づナイフを以つて切つて見せる勇あるべしこれ以上の雄辯なかるべし(且主任の許可を要す)

二四、マーケットの客に向つて、諷刺・皮肉・諧謔の言を弄する勿れ。中には肩身狭き客もあるよろしく慎むべきなり。

二五、客の服装人相をデロ／＼見る勿れ。マーケットの客は生活につかれつゝある人が多ければなり。

二六、客を待たすこと大禁物なり。良き安き品に對して更によく速き奉仕を捧ぐべし。イクラやすぐともいつまでもまたさるゝことは安物品の有難味なくなるなり。アメリカにては時金念強し。

二七、一時に客の押よせ來れるときは、「お先様御順番」に販賣を決すべし。先きに來た客をあとまはしにするは不公平なり。

二八、マーケットにて大笑・居睡・缺・喫煙・讀書等をなすなかれ。マーケットは店員の談話室にあ

らず。喫煙室に非ず又休憩室にても非ざればなり。

二九、マーケット販売員は営業時間中成可く、受持の場所をはなるる勿れ。販売員なき賣場は生命のヌケ殻にも等しきもの也。

三〇、客より請求されたる商品は直ちに客に提示すべし。然し客の求むると否とは客の自由也。

三一、客の苦情はその最後までできくべし。聽いて苦情のケリをつくべし。

三二、マーケットの客は十人十色の人々なり。一々同じ筆法にても行き難し。人を見て法を説くこと夢々忘るゝ勿れ。

三三、マーケットに子供を伴ふ客あり。かゝる客に對して特に親切奉仕をつくすべし。混亂の場所に子供を伴れてくるはヨク／＼手不足なる家婦なりと知るべし。

三四、品切れ賣切れ商品の充給をヨリ神速ならしむべし品切れなりとて客にその代用品を勧むる勿れ。代用品を勧むるより早く品切れを充すことに努むべし。

三五、客の前にてマーケットの説——語符付牒仕 先のことなど語る勿れ。マーケットは「客の求むるものを賣るところなり。」

三六、化粧品店の店員がヒドク醜態であり、又賣薬店の販売員がヒドク不健康でありてはふさはしきものにて非ず。マーケットの店員が帯の間に金鎖をまきつけ、光る絹物など身につくるはふさはしからず。商品と販売員と調和のとれざる位客に對して不自然に見ゆるものなし。

三七、出入自由木戸御免のマーケットの客に對して、「入らしやい」を濫發する勿れ。マーケットは無理やりに客を伴れ込む九段のお祭りの興行物に非ざるなり。

三八、正札附の割引は見つともなきものなり。マーケットの割引も見つともなきものなり。一圓の値札あるものは一圓にて賣らざるべからず。

三九、マーケットにかけひきは無用なり。故に正賣價は物の價值なりと知るべし。

四〇、客に對して無理なる愛嬌を振り蒔く勿れ。

四一、客の前にて笑ふ勿れ。私語する勿れ。

四二、客の背後を追ふ勿れ。

四三、よき評判はマーケットを榮えしめあしき評判はマーケットを亡ぼすものなり。

四四、一人の客を一人の客なりとする勿れ、一人の客の背後には數知れぬ多數の客あり。評判程

世に恐ろしきものはなし。

四五、甲の客、乙の客、その顔の異にする如く心も異なるものなりマーケットに来る客は皆同じからず販賣員の態度もこれにつれて千變萬化すべし。

四六、販賣員は新しき元氣を以つて、客に接するをよしとす。元氣なき店員はマーケットの景氣をよくする能はざればなり。

四七、マーケットの店員はよき軀體の持主たるべし。弱き者はマーケットの販賣員たる資格なし。

四八、マーケットの客に對して、他店のマーケットを引合にカレコレと惡非批難する勿れ。

四九、客を批評する勿れ。

五〇、萬引を發見したるときは靜に係りに注意すべし、衆人環視の前にてとがめるは、マーケットの神聖を汚するものなり。

五一、値切る客には、「マーケットは一切御ひき致しませんからどうぞ値札通りで御願ひ致します」と言葉やさしくいふべし。

五二、マーケットの販賣員は常に快活なる人相と瀟洒なる服裝とを必要とす。

五三、マーケット販賣員の顔——その表情は春の海の如く洋々たる色を以つてせよ。微笑せよ。

五四、マーケットの販賣員は、多辯にすぎる勿れ。又無口にすぎる勿れ。多辯と無口の間を行くべし。

五五、マーケットの販賣員は絶えず謙遜の言行を以つて客に接すべし、マーケットは貧富階級の撇廢市場なり。

五六、販賣員は、自分の販賣手腕を鼻にかくるべからず。それよりも、もつと賣ること、働くことを工夫すべし。

五七、マーケットの御届けものはマーケットの商品なるが故に遅らすこと勿れ。

五八、客の忘れものは、速に處置すべし。

五九、商品切手にて買物する客あるときは、現金の客よりも早く取扱ふべし。左なくんば、翌日の新聞不平欄に訴へらるべし。

六〇、銀行小切手はマーケットにては通ぜざることを客に言葉やさしく答ふべし。

六一、マーケットの品が他店のそれに比して、高く惡しと客より注意ありたるときは直に主任に

之を通ずべし。

六二、マーケットの客の買物は引合せを嚴にすべし。あとで苦情が來ては事反て面倒となるべし

第十四編 マーケットと資本の回轉率

一 大經營も共通の經費で安くて済む

マーケット式商店の經營に結びつけて、本著の最も重要な目的とする資本の回轉率について一と通あらしの説明を加へて見よう。

本春四月、平和博の開催中、東京に於て全國新聞記者大會が催された時、三越呉服店は全國の新聞記者諸君一同を七階のギャラリーに招じて、一夕の小宴を張つた。そのときの倉知專務のテーブルスピーチの一齣に「みなさんが、三越といふ商店を一寸御覽になると、如何にも規模宏大、この經營に要する經費も亦莫大なものがあるであらうと御想像なさるる方も御ありになられることゝ存じます。それと同時に、これ丈の大屋臺を維持しこの大世帯を張つて行くのには、販賣

額も多からうが定めて利益（高率といふ意を含む）も多からうと御思召になられることであらうと御察するのであります。三越は御覽の通り身一度店内に入れば、その需むる所一として意の如くならざるまでにあらゆる商品を網羅してゐるのであります。

これを一言にして申上れば、丁度、京橋から日本橋までの間にある幾多の商店に於て販賣して居る商品を悉く同一店舗——一つ屋根の下に之を集中して居るの觀があるのであります。

従つて、その經費の如きも、約百部門に共通するものなるが故に比較的小額の經費を以て足るのであります。

これを京橋から日本橋までに至る幾多小商店に要する經費を合算したるものに比すれば、甚しく經費が節約されて居るといふことが御分りになられるであらうと存じます。

今後私共は設備改善の點について、或は商品の實質的改良について、更に進んでは商品の販賣價格の低限について、最善の努力をつくしまして、その共通經營に依つて得たる經費を出来る丈節約致しまして、社會公共の爲に何等かの奉仕をなさんとすることを心がけて居る次第であります」と結んだのであるが、席に列つた、五百有余の新聞記者諸君は倉知專務の極めて合理的なる

スピーチに酔はされたといふことである。

この説は、一般小賣商人の傾聴に値すべき生きた經營學である。

二 資本の回轉率とはドンナ事か

なほも一つわれ／＼の見通すべからざる重大なる事實は、倉知専務の高調したる、小賣商店の資本並商品の回轉率に關する解説であらねばならぬ。

マーケットの新しい研究をなさんとする前に、先づこの問題からキメてかゝらなければウソである。何んとなれば、マーケットは、薄利多賣商略の現状實化したものであり、薄利多賣は資本回轉の速度を最も早くする唯一の資金運用の方法であるから……

ふたたび、倉知専務の言説を茲に採録するのであるが、その一言一句は、私が邦の小賣業者にとつて、實に、天來の福音としてきくに足るべきものであることを信じて疑はない。「我國の一般小賣店の純利——殊に私共の如き百貨商店に在つては、漸く一割五分位の利益であつて極少いものになると五分内外である。然るに相當な配當が出来るといふのは、唯、回轉率が多いからであ

る。つまり一つの資本で年に五回轉すれば、五分宛の利益でも優に二割五分の利益に該當する譯合で好く賣れるものになると、一ヶ月三回一年を通算して、十八回轉もするので、平均、二分宛の口錢でも三割六分に當る。併し米國あたりの商店の如く一割も二割も値下げすることは殆ど不可能である。

現在三越で販賣してゐる商品の中、約七割は、生活必需品即ち實用的商品である。これらの商品から二分ヅ、の口錢を頂いてゐるのであるが、幸ひにして二ヶ月に三回轉即ち一年に十八回轉三割六分といふ利率を數字の上に現してゐるのである」と回轉率の眞理を闡明して、最も大膽に且率直に三越の儲け高を明示し公表して三越は決して、暴利を貪つてはゐない。三越は決して、奢侈贅澤な商品のみを販賣してゐないといふ二つの謎を極めて巧妙に極めて徹底的に解決した。

三 偉大なる富の力も快速なる資本の回轉率から

更に新にここにくり返していふ三越は「二ヶ月に三回轉即ち一ヶ年に十八回轉するので、二分の口錢でも三割六分といふ利率的數字を擧げ得る」と

回轉率——資本の回轉率即ちターン・オーバーといふことは、商品の賣れ行きがよければ、資本が急速度に回轉する。従つて、利益が薄くとも回轉の速度に依つて、利益率がグン／＼進んで行くのである。

年一回の回轉率に比して、年五回乃至十回の回轉率を以つて進めば、假令一分宛の口錢を得ても優に一割の口錢に當ることになる。

もつとコレを分りやすく説けば、三越の如き大資本を擁する商店を標準とするまでもなく、著者の貧弱なるポケットにある現金百圓を年に一回資本化して一割の利益即ち十圓を利するより年十回轉の資本化をやつて十割の利益を得れば、利率が元金に倍化して著者のポケットに返つて來るのである。

商店の經營もコノ理窟と同じことで、資本がイクラ少くとも、回轉率が迅速であれば結局大資本に對抗して高い大きい利率をあけることが出來るといふのである。

ソコで新しい經濟學の本をよまない人でも、商賣人は「資本回轉の速度」といふことを知つて置かなければならぬ。

徒に大資本を擁しても回轉率が鈍ければ、到底、資本の速い回轉率には敵せないのである。

商人諸君！ 大資本なきを嘆する勿れ。現在の資本をヨリ迅速に回轉せよ！

然らば黙つてゐても、その資本は獨りでズン／＼大資本化して行く。

大資本がなければ、商賣は思ふやうにやつて行けぬといふことは立派な時代錯誤である。假令小資本でもその運用の方法よろしきを得、所謂、回轉率を急速ならしむることが出來れば、大資本の鈍い運用にも優る所の結果を見ることが出來るであらう。

もし、資本回轉率といふものがなかつたならば貧乏人は一生貧乏線上にあり、いつまで經つても擡頭することが出來ないではないか。

四 資本の回轉は頭と腕の問題

世間の人達はよく、資本があればとか、資本が豊富であればとかコボすけれども、イクラ資本ばかり多くあつても、それを回轉せず其運用よろしきを得ざるに於ては一文の資本をも有せざるに如かないのだ。

回轉率の迅速に缺け其運用悪ければ到底此の成功線に進出することは不可能である。要するに、アタマと腕の問題だ。新しい時代の商業經營も繁榮政策も、アタマから出發してアタマに歸納することだ。

そして、資本が回轉率に乏しくば、有してゐるところの資本もプラス・マイナス・イコウ・ウルゼロとなること朝飯前のことだ。何んといふ悲惨事であらう。人生コレ以上の悲惨はない。世に何が恐ろしいかと言つても、資本の滯停、現金の停頓程恐ろしいことはない。

世の中に何が一番利益が多いかと言つても資本運用の敏速と回轉率の速度の早い事である。人のアタマさへよければ、金はアタマから無限に生み出されるのだ。計畫の時代だ。計畫さへよければ、資本は獨りで生れる。

何より眞つさきに先づ、人間個々の脳味噌を一新することだ。男兒、資本なきを憂へんやだ。人あつての資本だ。資本あつての人ではない。事業あつての金だ。金あつての事業ではない。

大に繁榮せんとアせるより先づ如何に資本を運轉すべきかを工夫すべきである。

それも御存じなく、資本が少い、資本が滯る。何んといふ間のヌケたはなしであらう。生きて

ゐるのか死んで了つたのがワケの分らぬ資本の使ひ方は止めて了はなければならぬ。ソんなことでは人生五十年一生浮ぶ瀬がないといふものだ。

この好題目を與へてくれたのは三越の倉知専務だ。そして、實際に其の範を天下に垂れたのは例のマーケットである。

記憶せよ！ マーケットは一攫千金を争ふ投機事業に非ざること。

「どうもならぬ！」といふ生氣のない聲色は弱者の叫びで人間はもつと強く生きて行かなければならない。

それには、先づいゝヒントを得て、少し頭をはたらかせることだ。そして、いゝ考へを實行する。ことだ。

五 金銭出納器會社の宣傳したる資本回轉率

アメリカのオハイオ州デイトン、ナショナル・キャツシ・レヂスター會社が商店に配附したるバシフレットを、清水正己先生がその主宰する商店界の讀者のため翻譯せられた中に、殊におもし

あいところがある。これを讀者の参考に供して置く。

資金の回轉率はドノ位でなければならぬかと云ふ事を見出す、極めて簡単な法則は、一ケ年の豫想賣上高を商品に備けんと思ふ標準利率を加へたるもので割ればそれでよろしいのである。

例へば、アナタの店の賣上を、一ケ年五萬圓にしようとして計畫して、五千圓の商品を動かすと假定すれば、あなたの小賣値段は元價の五十パーセント或は賣價の三十三パーセント三分の一として七千七百圓にならなければならない。

アナタの商品が年に何回轉しなければならぬかと云ふ事は、簡單にわかる。即ち一ケ年の豫想賣上五萬圓を、この七千五百圓で割ればよいのである。即ち六回と三分の二だけ運轉しなければならぬと云ふ事になる。

儲けを多くするためには、經費を節減する事、賣上を多くする事が最も必要であるが、この回轉率の数を殖すと云ふ事を何よりもまづ考へなければならぬ。

動かない商品は利益を食つて了ふ。

回轉率を多くすると云ふ事が何よりも必要だと云ふ事は、誰れでもよく知つてゐる事である

が、而し多くの商人諸君は、眞から回轉率を多くしようとして云ふ事を考へてゐないやうだ。解つてゐる實行しないのは甚だよろしくない。

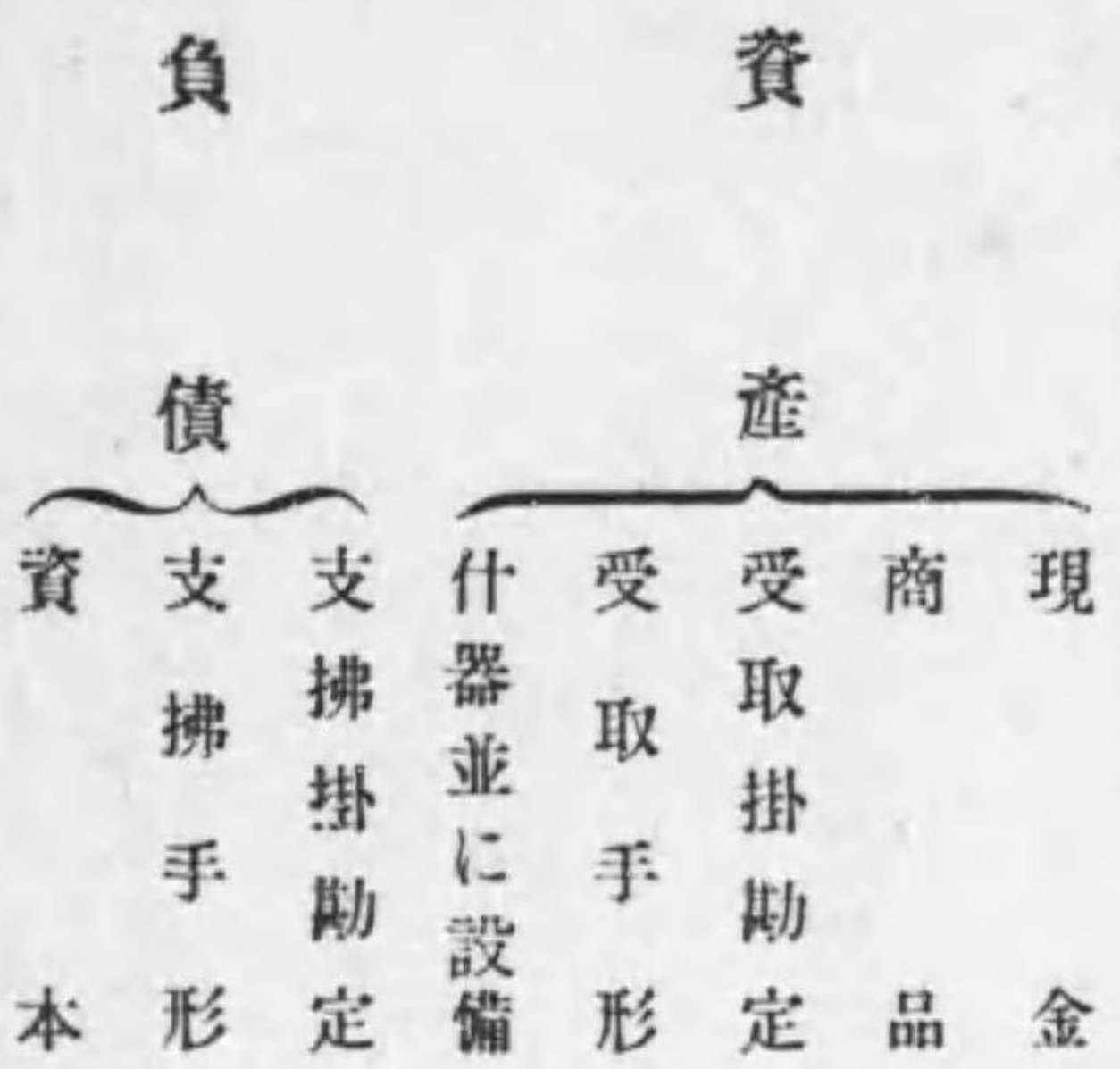
假令五割と云ふ荒つほい口錢を買つても、五千圓の品を年に一回しか回轉しなければ、二千五百圓しか儲からない。三割の利益でも年に二回しか回轉しなければ、三千圓しか儲からない。二割の利益でも、年に四五回も回轉すれば、五千圓の利益が上る。

六 商店の會計と資本の回轉率

商品を高く賣つて儲けようと考へたのは、昔の商賣のやり方で、今日商人は安く賣つて、回轉率を多くせん事に努力する。一割の口錢でも年十回轉すれば、矢張り五千圓の金は利益となつて現はれて来る。

現金で賣れば安く賣れる。安く賣れば多く買ひに来る。多く買ひに来れば早くなくなる、早くなくなれば、商品の回轉は迅速になる。商品の回轉が迅速になれば、口錢が少くても利益が多くなる。

コレだけの理窟である。何んでもない理窟である。その何んでもない理窟を知つてゐながら實行しないで、ズルズルベツタリの掛賣を平氣でやつてゐる。小賣店でありながら、現金賣が實行出来ない。問屋ですら現金でなければ卸さぬと云ふ時代に、小賣店は「昔からの習慣だから」とか「百姓は現金にすると困るから」とお情け深い方は、矢張り、年二期の掛賣をしてござる。年二期の回收でどうして敏速な回轉が出来よう。



七 アメリカ商店の資本回轉率

前記アメリカの利益の、元價五十パーセント小賣値段の三十三パーセント三分の一と云ふのは大分ボリすぎるやうである。而し、アメリカは家賃が高い。人間が高い。小賣はどうしても此位儲けなければ合はぬものである。日本でコンナ標準をとるワケには行かない。

商店では、ゼヒ共此八つの項目に就てバランスシート(損益勘定書)を拵へなければならぬ。コレは誰でも知つてゐる事である。けれども、ドコの商店でも完全にこれをやつてゐるであらうか。現金がいくらあるか、そんな事はスグわかるであらうけれど、商品がいくらあるか、それがどこの店でも解るであらうか、解らないのが澤山ある。

「五千圓位あるでせう……」位でせうで済ませてゐる。でなければ「帖面づらでは五千圓となつてゐます」位のもので、實際五千圓あるやらどうやら分らない。棚卸しをやつて見て、それも極大ザツバに、「五千圓程のものだらう？」といふ位のものである。實に、危いこと夥しい。

掛勘定だつて怪しいもの、とれないのも澤山ある。とれないやうな處へ平氣でゐるからである。

信用調査なんて、何處の馬鹿がやるのだ。と云つたやうな考へであるからである。

バランスシートも拵へないで、拵へてもチャランボランのヤリ方で、勘定を合はして行くだけで、それでシツカリ儲け高が分るやうならそれこそ奇蹟だ。

八 よくはやる店の資本回転率

「よく流行する店は安い」と云ふ。一寸銀座を散歩しても、木村屋のパン屋の前ではいつも、二三十人の人が買ふ事を争つてゐる。玉木屋の前を通つて見ても、いつも十人や二十人居ない事はない。一寸飯を食べに這入つても、カフェーパウリスターの如きいつも満員である。成程、これらの店は揃ひも揃つて皆安い。

今、これ等の店の主人公に、何故安く賣るのかと訊ねたら異口同音に「お蔭様で御客さんが澤山見えますから……」と答ふるであらう。

御客さんの方から云ふと「安いから買ひに行くのだ」と云ふ。商店の方から云ふと「御客さんが澤山来るから安くなるのだ」と云ふ。

然らば、商店が安く賣るから御客さんが来るのか、御客さんが澤山来るから安く賣るのかどちらか解らなくなる。

而し最初は商店である。最初安く賣つたればこそ客が来たのである。そして客が来てくれたればこそ安くなつたのである。安くなつたから客は、次から次へと押かけるのである。次から次へと押かけるから尙安く賣れるのである。持ちつ持たれつである。持ちつ持たれつではあるが、最初其商店が安いといふ評判を取らなかつたなら、いつまで経つても客が来なかつたであらう。御客さんは新規開店の店で、安いか安くないかも知らないで、スグ押かけると云ふ事もあるまい。商店が初め「安く賣る」と云ふ事を廣告し買つて見ると成程安い。その評判が立つ、誰が行つてもなる程安い。それが遂にその店の繁昌の原因をなしたものに外ならぬ。

「流行する店」それは結局、最初から安く賣る主義を採つたからに外ならぬ。それを只「あの店はよく流行する店だ。歴史が古いからだ」など、云ふやうな淺薄な見方で見てはならない。今日は歴史がものを云ふ時代ではない。

昨日開業した店でも、今日安いと云ふ評判が立てば忽ち客を集める事が出来る時代である。

「安く賣る」と云ふ事は平凡な事を云ふやうであるが、商店繁昌第一の秘訣でなくて何んであらう。

九 はやらない店の資本回轉率

茲に流行しない店がある。而し其店は相當に儲けて賣つて居る。だからさう流行しなくても經營して行くだけの事は出来る。

原價一圓の商品を流行する店では一圓二十錢で賣つてゐる。流行しない店では一圓八十錢で賣つてゐる。して見ると、流行る店で四つ賣つた時の利益を、流行しない店では、一遍賣つて儲けて了ふのである。

四遍賣る手間と一遍賣る手間、そこに三度の差がある。流行する店へ八人客が來た時、流行らぬ店では二人の客があれば算盤は持て、行くのである。

かう考へると、安く賣つて多勢の客を呼ぶより、相當儲けてさう多勢の客を呼ばないでやつて行く方がいゝではないか、など、考へる人があるかも知れない。

而しそれは飛んでもない間違である。安く賣る店は手數がかつても、儲けが少くとも客は殖える一方で減ると云ふ事はない。然るに高く賣る店では、手數はかゝらず、儲けはあつても、客が殖えると云ふ事はない。減る一方だ。

殖える店と減る店、それは榮える店と滅びる店の差である。とてもおはなしにならない。のみならず、今日のやうに物價が騰貴して來ては、お客さんの神経は値段に對して、最も鋭敏であるから、尙更安い店へ安い店へと走つて行く。そして、高い店は追々と亡びる。

「高く賣つても引合ふから……」など、云ふやうなノンキな事は考へてゐられない。店の評判を考へないやうな人は商賣人でない。

然るに「安い」評判の店は割合に少なく、相當利益を見て、僅かな客で満足してゐる商店の多いのはどう云ふものだらう。

「流行る店」は次から次へと賣れて行く、仕入れたものはスダ賣れて了つて、その回收された金はスダ次の仕入に回つて行く。

處が「流行しない店」は仕入れた品がノコノコ動いて行く、急には賣れない。そして半年も一年

もかゝつて、やつと一回轉する。

今ソロバンを持つて來て勘定すると、流行る店が五萬圓の資本で年十回運轉したとすると、その賣上は五十萬圓と其利益とである。

次に、流行らぬ店が五百萬圓の資本で年二回しか運轉出來ないとすると、その賣上は十萬圓と其利益とである。

流行る店の利益率が一割とすれば五十萬圓に對する利益は五萬圓である流行らぬ店の利益率が二割とすれば十萬圓に對して二萬圓である。

安く賣つて年に五萬圓儲ける店と、高く賣つて二年に二萬圓儲ける店のそれは、一體どちらが徳であらうかアナタの赤ちやんにきいて御覽なさい。何と答へるか。

然るに世の中には儲ける事の嫌ひな人が多いのか、慾がないのか、年に二萬圓儲けて満足する組の人が多くて年に五萬圓儲ける組に賛成する人の少ないのはどういふものだらう。

一〇 安く賣る商店の資本回轉率

商賣の秘訣は「安く賣る」事であると云つた。それは運轉回數が多くなるからである。語を換へて云ふと、商賣繁榮の秘訣は資本の回轉率を多くする事であると云へる。資本の回轉率が多くなれば、なる程、その店は儲かつてゐるのである。素人はよく「五萬圓の資本で五萬圓儲ける。倍の口錢をとつてゐるのであらうか」と云ふやうな事を考へてゐる人がある。迂濶も亦甚しい。さう云ふ人は五萬圓の資本で年に二回しか回轉の出來ない流行しない店が安いと思つてゐるのであらう。儲ける店が高く賣るのではない。儲からぬ店が高く賣るのである。世の中はおもしろいものだ。

もし讀者が「流行る店」である事を希望するならば、それは勿論中には既に流行する店の仲間人をしてゐらるゝ人も尠からずあるであらう——まづ第一に「安く仕入れる方法」を講じ第二に回轉率を多くする工夫をしなければならぬ。

回轉率を多くする工夫は賣價を安くすると云ふ事であるが、それは單に儲ける率を少くすると云ふだけではいけない。儲ける率のみ少くした處で、経費が澤山にかゝれば結局賣値は高くなる。そこで「儲ける率を少くする」と同時に「経費を節減する」と云ふのが回轉率を多くする結果を來す

原因となるのである。経費——どれほどの値をかけるべきものだらうか。

儲けの率——それは何を標準とすべきものだらうか。

経費の方は商賣に依つて違ふ。營業場所に依つても違ふ。店の大小に依つても違ふ。だから一概に云ふ事は出来ない。而し儲ける率は大體標準がつけ得られる。

發明品と云ふやうなものを賣るには、その商品が世間に知られて居ないだけ、経費を多く要する。例へば外交員に賣らせるとなると外交員の日當とか、利益配當とか云ふものが普通の商品以上にかゝる。處が米屋とか酒屋とか云ふものは廣告一つするでなく、それで定まつた得意を守つて行くのであるから経費は遙かに少くて済むワケである。商賣に依つて経費の違ふワケである。銀座で商賣をするのと、品川で商賣をするのでは経費がスツカリ違つて来る。ソレはいふまでもないことである。即ち場所に依つて違ふ。

一一 大商店の資本回轉率

商店が大きいと経費は多くかゝる。店が小さいと少しかかゝらない。コレも云ふまでもない事

である。

尤も、それでは店が大きいとか、場所がよいとか云ふと経費が多くかゝるから商品が高くなるだらうと考へる人があるかも知れないが、さうは行かない。場所がよく、店が大きくても、その仕入が大規模で、賣る力があつたら経費は賣上金に割當てると大したものにならない、千圓の資本の小店で月三百圓賣つて経費が六十圓かゝつたとすると、賣上の二割の経費を要する事になる處が一萬圓の資本の店で三千圓賣つたとして経費が三百圓かゝつたとすると、それは賣上の一割の経費しか要しない事になる。だから結局小さい店程経費が多くかゝると云つてよいのである。茲にも資本合同、而して経費節減から安く賣る事の必要が起つて来る。

著者は、一方に於て店を大きくする事に依つて経費の節減——商品一つ一つにかゝる處の——を考へる必要を説くと同時に、一方出来る丈——店の大小に拘はらず無駄な費用を省く工夫をしなければならぬと説かなければならぬ。

商店に依ると随分無駄な費用をかけて平然としてゐるものである。店員の使ひ方が下手でズル／＼と一日働かせて、而も緊張して働かないから仕事の能率は一向に上らない店、徒らに複雑な

やり方をして無駄なやり方をして無駄な仕事をくり返してゐる店、商品をキズにしたり流行おくれにしたりして無駄な損をしてゐる店、要らぬ處に金を費つてゐる店は澤山ある。それを節約したら今日賣上の二割の経費を要してゐる店も、明日には賣上の一割五分で済ませ得るワケなのである。

著者は経費の最大限度を——たとへそれが如何なる商品であるにしろ二割と見る。そして、それが商店の發展により又経費節約により、一割五分になし、一割にする事が出来たら、その店は自然安く賣る事が出来、結局「流行る店」とならなければなるまいと思ふ。利益率は一割を限度とする。それを回轉率を多くする事に依つて七分なり五分なりにする事が出来れば、よしや商品一つ一つの利益は少くとも、一ケ年を通じたる業績は素晴らしいものになるであらう。

マーケット式商店繁榮策終

大正十一年十一月十七日印刷
大正十一年十一月廿日發行

マーケット式商店繁榮策

【定價金壹圓八拾錢】

不許複製

著者 新 山 虎 治

發行者 東京市神田區小川町四十番地
神 戶 文 三 郎

印刷者 東京市牛込區東五軒町四十番地
森 田 愛 介

發行所

東京市神田區小川町四〇
(振替東京四七七八八番)

大明堂書店

大明堂印刷所

◇報知新聞學藝部長 野村長一氏著

◇四六判三百二十頁 送料
◇定價金一圓八十錢 八錢

齋藤五枝氏裝書

小説 一萬年前

單純に、強烈に、無智に、存分に生きたる黎明人の生活を見よ
科學と藝術の握手によりて、本書は正に新時代の思想に先驅す
煩雜なる灰色の現代生活に懨らざる人々は、先づ本書に就て、科學の上に築かれたる、前人未發の藝術境を探るべきであります。二萬年前の原始人はその不思議なる藝術と至純なる生活とに對する陶醉境を示して疲れ憊める現代人に、如何にして自己の生活を確立し支配すべきかを誨へるでせう。そして人間そのもの、本來の姿と、空飛ぶ鳥の如く自由なる生活は、將に來るべき偉大なる新思想を暗示するでせう。
◇發行眞に如湧◇

◇報知新聞文學士赤澤義人著◇第一卷第二卷新刊 四六判美本定價各冊
編輯局 金壹圓卅錢送料六錢

新しい發明及發見

◇日進月歩の科學知識の最前線にあるは本書也

社会生活の改造と進歩とが發明及發見にある事は言ふを俟たない、産業は勿論日常生活乃至幽なる人生問題も其の基礎を科學に置かざるものは砂上の樓閣に等しい、本書第一卷並に第二卷(新刊)に於て詳説する各數十項は何れも世界の驚くべき新しい發明第一及發見であるわが國に於ては未知の新説のみである、如何に世界の科學知識が大股に進歩しつゝあるか、頗るわかり易く且趣味本位に説かれたる本書は少くも現在の日本に於て最も特筆する快著たるを失はず、向上に企畫に即刻萬人に勧む。
◆新刊◆
無熱の燈光
性格の基礎
四百萬の痛點
音樂と健康
汗の孔で犯人發見
誰にも有る身後光
や剣よりも危い握手法
泣かせる爆彈
左類退不相對
人米の扇風呂
空気がどのと
美声タミンの保存
日空美
◆其他百數十項略す

東京東區神田區小石川町四丁目八番
大田明堂書店
報知新聞社代理部

◇報知新聞社編

●四六判三百頁天金箱入紙美本
●定價壹圓八拾錢 送料十錢

— 忽六版

實験 子供の躰け方

△弱い子供を何うして丈夫にしたか。病弱より健康へ……
 ▲子供の悪癖を何うして矯正したか。悪癖から良習へ……
 ▲其他慈母が日常知つて置かねばならぬ子供の躰け方……
 權威ある教育家の激賞せる本書内容八十四篇は悉く血
 と涙の苦心より得た結晶のみであります。眞に愛の福
 音書とも活教訓書として何れの御家庭からも好評嘖々。

513
56

終