帝國實業學會編

資本額少實業成功法

東京 學友社發行

259
254

特21
189

序

如何にせば少額の資本を以て成功し得べきか。これ實に何人も知らんとする現實問題なり、本書は懸賞を以て廣く其考案を募集したるもの及會自ら愼重に考究したる結果極めて現社界に適應せる方法を説明するを得たり。論ずる所深遠に走らず、説く所實際に適ひ、洵にこれ少資本を以て實業界に立たんとする者の爲めに、唯一の顧問たる價値あるを信ず。その社會を益するの尠からざるを喜び敢えて卷頭に寸言を陳ぶ

明治四十二年春四月

青涯生識

明治
42 4 28
内閣

少額資本 實業成功法

帝國實業學會編

目次

緒言……一
少資本にて成功し得る職業……五
人の氣のつかぬ職業……六
人の厭ふ職業……一二
高尚なる職業……一九
最速に成功し得る實業……三六
地方田舍に於ける有望なる事業……四二
如何なる實業が大成功を得べきか……四五
何故に東京に出て、失敗するか……五〇
驚くべき計算表……五三
資本金を得る法……五八
借金償却法……五九
不景氣を利用せよ……六一
四ヶ條の商略……六六
最有望なる實業學校……六九
日本財產家一覽表……七三

緒言

今や世の中は實業の世となつた。實業の向ふ所、頗る強大にして社會の百事皆其左右するに至つたのは愉快である。されば少年が將來の希望を問へば百人中七十人までは實業家になると答ひ、今まで他の職務にあつた者も其を止して實業に從事する樣になつたのは近年の趨勢である、これ實に喜ぶべき現象にして國の富强もかくてこそ得らるゝのである。何故に世は此の如き有樣に進歩して來たといふにこれ世人が迷夢より覺め來つたからである。十數年前までは學者がエラい、官吏がエラいなどと只其外觀の善いに迷ひて我も〳〵と其の方面に向つて進んだ。其結果近頃になりて官吏などに

なりたい人のみ多くて其空き椅子がない樣になつた。其故何々大學を卒業したといふ肩書を持つて居る者が月給十何圓で雇員に採用してもらひ、又或る者は其れにすらありつけず、徒に下宿屋の二階に轉がつてゐる有樣になつた。いはゞ世の生存競走は骨折らずに遊んで暮すといふ事を許さなくなつた、其れで一面實業界の發達はいくらでも働く人を要求する。何をしても食つて行けるといふので世は沿々して實業界に向つたのである。然し其結果として生存競爭の世の中は今やたとへ實業に從事しても少額の資本では獨立成功はむづかしくなつて來たのである。世の中はかくの如く切辛くなつて失業者は道路に滿ち怨聲かまびすしき迄の有樣になつたのは眞に寒心すべき至りではあるまいか。

されど一歩退いて考ふるに世の中には隨分多くもあらぬ資本金で旨く營業を續けて着々成功して行く者も多いではないか。資本がないから職業を求むるには困難である、從つて成功は出來ぬと考へてゐる人は最早已に處世の道を踏みはづして自ら生存競爭場裡の弱者となり終つた者で到底平和の戰爭に打ち勝つて最後の安心立命など得らるべきものではない。本書の讀者諸君よ、諸君中にはかゝる自暴自棄になつてゐる人はあるまい。宜しく奮然と立つて實業界の勇者となられん事を希望する。されど少資本にて立たんとする者に是非とも覺悟せねばならぬ事がある、これ大に注意すべき事である、其は何かといふに人の少しは嫌ふ樣な下等の職業にも一時の方便として喜んで從事せんければならぬ事である。今の世の中は非常に奢侈に流れて來たと同時に又例の虛榮心に驅られてゐる。少しでも資本金が出來ると、もう下等の商業は厭になつて小奇麗な仕事に轉業して仕舞ふのみならず、始めから資本金もない癖に下等な職業はいやだなどと取り合はない人が多いのである。これが人間の弱點である。戰爭の謀は敵の弱點を突くのであるといふが實業上の戰略にも矢張り人の餘り注意しない、事で、そして好んで就かぬ業務に從ふのが少資本で成功する第一の要素であると思ふ。人の悲しむ所は我が勇む所、人の休息する所は我が働くべき所、人の氣の付かぬ所は我が

手腕をのばすべき所であるといふ事を常に心に銘じて考れてはならぬ、そして冷靜な眼を以て人の仕事を見てゐる内には必ず好い事業を見出し得るものである。けれどもかゝる事は實際の問題で多少其の人の智識にも關係するのであるから是々の仕事は最人の弱點を突く良き仕事であるといふ事は今說明し得られぬ。若し强えて說明じたにせよ、場所と時間との相違は同じ商略にしても不適當となつて仕舞ふものである。故にかゝる仕事は諸君の常に研究して居らねばならぬ事で、もし一たび其好事業を見出し得れば一擧して富豪の列に入るも難しとせざる所である。

あゝ實に少資本にて成功せんとする者は人の氣の付かぬ事、又は人の厭ふ職業に甘んじて從事するに限る、今其例として若干の職業を擧げて其參考としよう。小恥を忍んで困難に屈せず、勤儉以て浮華の心を去り餘財生じなば之を蓄積し行かんには其の成功は疑なしである。

○少資本にて成功し得る職業

同じ少資本といつても千圓も何萬圓のと比較すれば少資本であると同じく人によつては百圓でも五十圓でも大資本である。つまり少資本といふ程度もあるが本書が今茲に記すものは五圓位より百圓以下として職業を撰定して置くのである。百圓以下の資本で出來る職業の成功、勿論成功には違ひないが其は甚だ小さき成功である。其の業を以て巨萬の富を作りあげるといふ事は六つかしいものである。故に少資本で何なりと何年なりと從事して多くの資本を得たならば更に大きなる事業又は商業に轉じて行くのがよい。そして多少元の仕事に關係ある業に轉じて行くので、然らざれば或は經驗のない所より思はぬ失敗を來す事があるかもしれぬ。例へば新聞配達夫より新聞店に轉じ、更に新聞の經營者になるとか、大道又は露店の古本店より進んで一定の店を有する古本屋となり更に新本をも商ひ、更に書籍の發行者となるが如き又は素人下宿屋

より本物の下宿屋となり更に大なるホテルでも經營する樣な順序にして大成功を得べき者である、それで今次に述べんとするは即ちこの最初少資本にて初められる職業の事である。すべて物には順序といふ事がある、十圓廿圓の資本から忽ち幾萬の資産を作る事は到底出來ぬ事である。

然し人には慾がある、否研究心がある、若し少資本で忽ち數百千圓の利益も得られはせまいかとは誰しも考ふる所である。然り其れも出來ぬ事ではないけれど其は前に述べし人の氣の付かぬ仕事である。已に人がやつてゐる職業ではもう先を越されてゐる本會は研究のため東京の有力なる諸新聞に廣告して少資本で成功し得る職業を懸賞で募つて見た、應募者は可なりあつたけれど例の人の厭な仕事の方のみ多くて、人の氣のつかぬといふ方面は殘念ながら甚だ少かつたのである、今其の中有望のものを撰みて其營業の內幕、方法等をも述べる事にしよう。

▲米の行商　これは人の氣のつかぬ方面である、今都會の貧民窟、まあ東京ならば萬年町、鮫が橋あたりへ車を引いて夕方に米賣りに行くのである。車は赤くでも塗つて高張提灯でもつけ、よろしく人の目に立つ樣にするのだ、米は下等米か外國米何でも安いのを主とし、望みにより一升でも五合でも乃至は二合三合でも喜んでどし〳〵賣るのである。貧民の多くは出稼であるから夕方になると各仕事を終つて何がしかの賃金又は利益を懷にして己が家に歸つて來る、そして是から疲れた身で遠く米買に出掛けて行くのが今の狀態だが、若しこの米の行商があつたとすると屹度賣れるに相違ない、賣れゝば利益は一割以上確で現金賣であるから貸倒れもない、資本金は二十圓もあれば充分であらう。

尙東京市內では米を配達するに袋を用ゐてゐるが、これも箱車にし其得意の家の主婦の前で何升何合と量つて渡すことにしたら必ず繁昌するであらう。

▲賣藥行商　人は見て知つてゐる、けれども其の利益の割合は知つてゐる者が少くない。即ち人の知らぬ職業の一つである。賣藥には印紙がはつてあつて定價が書いて

ある、所によると其定價定りでなければ賣らぬ、所が賣藥の元價は十錢賣りのもの元で三錢か三錢五厘、高くて五錢である、つまり七割乃至五割の利益である、何か利益があるといつて倍以上もうかる職業はそんなに多くはあるまい。資本金は隨つて多くを要しない五圓內外で充分であらう。ゼムとか賓丹とかを人込の中へ持つて行つて賣る、十錢のを十人に賣れば賣高一圓其の內六十錢內外は利益である、尤賣藥行商には鑑札がなければならぬ、これは地方廳に願つて下付してもらう、其れから生盛藥館等の賣子になるもよいではないか、十圓の保證金さへ納むれば服裝もカバンも藥も貸してくれる、利益は一ヶ月三十圓內外とは驚くべきではありませんか。

▲米飯配達業　神田猿樂町に淸炊舍といふのがある、其の營業は一人者や貸間生活の勞働者苦學生等のために毎朝米飯を配達するのである、世は進歩するに從つて益分業になつて行くといふが隨分面白い營業も出來るものである、そして中々うまく行つて行くがこれも資本金とては入らぬのである。先づ最初都手を求めてお得意を見付ける、一日分何程と極めて一ヶ月或は半月分の前金を受取り、それを運轉して米屋の仕拂に充てるのである、朝は早く起きて飯を炊き早朝に配達を終れば又別の副業をしてもよい、利益は二割位と見て大差なく資本金とて只家を借りるのと容器でも買ふ位三四十圓もあれば充分である。

▲汽車中の呼賣　これは全國至る所の汽車にやつてゐる事は一度旅行せし事のある人は誰れしも知つてゐる、知りては居るものゝ其營業の秘密は餘り多くは人に知られてゐぬ。資本としては僅に二三圓書籍なれば神田表神保町邊の數物屋と稱する書店、（これは各出版元で發行しても賣れぬので困つてゐる書籍や雜誌の賣れ殘りなどの五百部とか千部とか數あるものを安價に賣買する書店）に行つて表紙の奇麗なのや頁數の多いのを一貫目何錢といふ價で買つてくる、其れで汽車に乘組み多くの旅行者の無爲に困つてゐる前に立つて演說的說明をする、旅行者は耳を峙てゝ聞いてゐる、先づ一寸其中でよささうな本を出して定價十錢とし、それから外の小本雜誌を一々面白を

かしく説明しつゝこれも景品、これもおまけとし都合十冊あつてタッタ十錢といふ樣に賣り込むのである、其の他小石川戸崎町九十二塚田商店の滿洲金指環、又は各ゴム工場で製造する風船玉など、何れも仕入は安くて賣れはよきもの、賣り方は書籍と同じく數々あつてたつた十錢といふのであるからよく田舍への土産などに賣れる、賣れば割のよいもの故一日一圓にも二圓にもなる、あまり儲かるので當人はなまけて來て二日營業しては一日休みたくなるといふ心さへ出さなかつたら一年二年の內には隨分と少からぬ貯蓄を得らるゝのであらう。

▲寫眞旅行　といへば如何にも慰み旅行の樣であるが、これ又營業として隨分面白い事である、何せ寫眞といへば知らぬ者はないけれど少しく田舍に行くと寫眞店はないものである、其れ故其地方に器械を持つて行つて撮影をすゝめる、一日應ずる者があつて其れが出來上つたのを見ると近所隣の娘連、さては少しく富める家の風景とか家庭團樂の所などこちらで一寸まごつく程依頼されるものである、尤寫眞は素人には一寸出來ぬけれど何二三ヶ月稽古すれば田舍廻には、充分である、資本金としては器械代のみで五十圓も出せば使用に適せぬ事はない、風景の寫眞など素人にもよく奇麗にとれるものであるから人物をとるにも風景中の人物としてとると中々よく出來る利益は原料十錢使つて三十錢の寫眞は出來る、十組うつせば二圓の利益は確である、自分の氣に合つた風景などとりて氣樂に金もうけしつゝ旅行とは何と旨い事ではあるまいか。

▲蓄音器旅行　隨分地方へ行くとゴゼ、大神樂、祭文讀み等下等な藝人でさへ中々優待しつゝあるのであるが其れよりもずつと高尙な業であるから必ず大高評を博するに違ねない、其れは五十圓も出して蓄音機と平圓盤の二三十枚も買つて其れを持つて地方回りをする、田舍では下等藝人でさへ優待して宿泊さして其の上近所隣の人が多勢見に來、聞きに來るので少からぬ金を得させてくれる、これは寫眞などとちがつて、練習も何も入つたものでない、ぐる〳〵把手を回して針さへ盤にあてれば浪花節から

義太夫、チヨボクレ、西洋音樂に至るまで何でも器械其物が種々なる藝を演ずるので大喝采を博し得るのである。

又今少し資本を出せたなら活動寫眞もきつと成功する、いや、この方資本金が多いだけ其れだけ收入も增加するのであるが、これは、ちと大仕事である。

何にしても、かゝる事は餘り多く種類もないので隨分よい金もうけになるばかりでなく、旅行の樂しみも得らるゝではありませんか。

▲發明品の販賣業　これは業務其のものは誰も氣が就てゐるけれど其販賣品には氣のつかぬのである、發明品とて其れは數が非常に多い、專賣特許、實用新案など新に特許されたものは農商務省の特許局公報を見れば毎日〳〵新聞を見る樣に新らしい發明品を知る事が出來る、其の內で自分でこれならと思ふ品があつたら其發賣元を尋ねて特約して賣らせて貰ふ、發賣元では喜んで應じてくれるにちがひない、其の品によつて或は學校官署などを賣つて回る高尙のもあらうし、露店などで賣るによいのもあらう、都會に適する物も田舍で賣れるものもあらう、要は自分でよく考へて見れば分るのである、何せ特許品だといふと人は早くもよい物だと者へて仕舞ふ、それで價は高く賣れるのだから面白い。この一例を上げると夏は水道の自由栓、冬は米とぎ器械など賣り回るの類である。只この業はこの特許品はかゝる場所へかくして賣ればよいとの考をするのが肝要で、それさへ旨く考付けば資本金など五圓か十圓もあれば充分二十圓もあれば賣子の五人七人は使つて自分は遊んでゐても儲かつてくる、

何職業でも一人で如何に骨を折つて働いても仲々普通の仕事では一日一圓は骨が折れる、然るに賣子や使用人を用ゐれば今一人に付十錢宛の割を得るとしても十人の使用人では一圓の利益が上つてくる、今の世の人は仕事がなくて困つてゐるから雇はれる人はいくらもある、何業にかゝはらず、人を使つて其利益の頭をはねるといふ事は金もうけの秘法である。

▲內職受負　前の原理を應用してなどといふと大ゲサだが人を使ふといふのでこん

な商賣もある、內職といへば隨分範圍は廣いが重に女子に關するもので、普通世に知られてゐるものではシャツ、ハンカチーフ足袋の甲縫、縫箔、造花、化粧品の包裝、鼻緒、毛糸、經木細工等であるが、これ等は直接問屋から內職に出すのでなくて、其中間に下受と云ふがあつて、此下請負者が問屋から一時に多數の仕事を受負つて來てそれを一般に分ちて其中間で賃錢の差額を儲けるので、例へばハンカチの縁縫千ダース四十八圓（一枚四厘）の割で問屋と契約し之を三厘五毛で縫はせる、其の差五毛が自分の利益で甚僅かの樣ではあるけれども數が多いので利益も可なりに上るのである殊に經木眞田の如き、小網町飯田河岸等の問屋から其原料を俵で買ひ入れ、これを貧民窟の女人連に內職させ、大森川崎邊の製造家と特約して賣る事にすれば其利益は三割以上ともなるのである。資本金は原料一俵七圓として五俵もあれば澤山である。

▲古下駄屋　これはどちらかといへば人の厭な商買に屬するかも知れぬ、けれども人の氣のつかぬ所は其原料の集め方である、下宿屋又は旅人宿などにては客人の置き忘れた下駄又ははき捨てたものなど澤山溜るものである、それを只で貰つて來るのである、其れも氣の毒だと思へば砂糖袋の一つも遣物でもして置けば一年間位ロハで貰へる、其れを洗つて鉋をかけ、鼻緒を洗つてすげ換へて夜店へ行つて賣れば一足五六錢から二十錢位にはなる、資本金はないのであるから賣上高　すべて利益である、一夜二十足賣れて十錢平均として二圓の利益、やゝ下賤ではあるけれども資本金の入らぬ利益の多いのはこれ等が其最上なるものであらう。

▲椅子の修繕　都會から放れた小町村場役にも學校にも必ず數脚の椅子は備付けてある、そして其れが多く破れて布はさけ中から藁などが出て居るのが多い、これは修繕すべき椅子屋が近所にないからである、所で金儲とはここである、學校か役場に行つて椅子の修繕はといへば何れの町村でも五つや七つはない所はない。それで一脚修繕料四五十錢から七八十錢位とる、仕事は最簡單で近所の店からフランネルを入用だけ買ひ來り椅子の破れてゐる上に覆ひ釘を打ちつけるので一時間に五つ位出來上る、

もし藤網の破れたのなら板一枚うちつけて其の上に藁をのせフランネルの椅子に改造してしまう。これは職人でなくとも少しく器用な人には誰れにでも出來資本金は二圓で澤山、道具は金槌に鋏だけ、一日の利益はうまく仕事が多ければ三圓以上になるのは決して珍らしくない。

▲印刷注文取　廣告札や名刺の小より少しく大きい物で定價表や營業案内などの印刷を注文取して回るので商店會社官廳など絶えず回つてゐる内に自然お得意が出來て終には勞せずして利益がある樣になる、少しも經驗もない者なら最初其印刷原稿を借りて行つて印刷屋に積らせる、そして其れに二割三割の利益を加へて注文を受ける、損のない商賣で資本金など少しも入らぬといつてもよい。殊に面白いのは年末年始の名刺の注文取であつて多人數集合してゐる所などに行かうものなら目の回る程注文がある、たとへば百枚四十錢の名刺を五十組注文とれば四五、二十圓其の半額の十圓は注文取の利益である、印刷は自分でせずとこんなに利益があるのであるから自分は十

一月の末から十二月の末まで一ケ月間縱機無盡に運動する、一日十圓一ケ月三百圓の收入は困難であるけれども百五十圓は決して困難でない、十二月の一ケ月間に下等官吏の一年の給料は得られる、其癖其官吏先生など「コラッ名刺屋」などと齒髭などひねり回すから可笑しいではないか。

▲メリヤス製造　これは家庭の工業といつてよい利益は一日一圓は平氣であるがやはり資本は五十圓位なければならぬ、機械の賣店は本所綠町川田長吉方、材料は日本橋田所町丁字屋、そして出來上つたものを買ひ入れる問屋は日本橋横山町高澤商店等大きな商取引をしてゐる所である。

類似の仕事にミシン裁縫がある、機械は一臺三四十圓位銀座三丁目シンガーミシン會社で賣つて居る、そして婦人のためには麹町區有樂町にシンガーミシン學院といふのがあつて速成的に其技術を敎へて居る、收入はこれも月三十圓內外、そして技術を習得するに何れも容易であるのは最有望なる仕事ではありませんか。女の仕事の話が出

た序に書いて置きたいのは曾つて東京萬朝報社が懸賞にて如何にせば女一人の力にて最早く壹圓の金を儲け得るかといふ考案を募つた事があつた、其の時一、二、三等に當選した職業を參考として茲に掲げておく。

▲包紙及敷紙製造　近來都市より各地方へ賣出す商品は皆包紙を以て包裝せらる包紙の需用多大なり之を製出するは婦人好職業の一なるべし。資金は金十圓、反古紙、刷毛、打刷毛、晒生麩等の買入代なり、製法は古新聞を用ひ表に二枚裏一枚宛反古紙を貼る敷紙は表裏共三枚宛張り澁を塗る大小包紙は六尺平方より六尺に一丈二尺位のもの賣行宜し敷紙は四疊半、六疊、八疊（二枚にして）等需用多し。一日の製出高は六尺平方ならば卅枚、六尺に一丈二尺物に十五六枚は容易なり敷紙は四疊半十二三枚は難からず之を乾かせ掲るには晴天の日戸外に繩を張りて掛く何し雨天の日は若し室用暖爐あらば室内に繩を張り之を掛けて乾かせ得るなり、賣上代價包紙は六尺平方にて五六錢、六尺に二間物十錢内外、敷紙は四疊半一枚十五六錢、一日分の諸雜費三四十錢と見て充分なり。

▲安きメンネルシャツ作り賣　拙者の妻が現に行へる良法ありミシン器械の古手（ツヽ四五圓のでよし）を求め町のメンネルの切賣の殘り三尺四尺六七尺なるを貰目にて買來りヅボン下、シャツなどに仕立て賣るなり、貰目にて買ひたる物を仕立てゝ賣れば五錢位のが十錢にも活く割となり壹圓は愚か五圓を儲くるにも多くの時日を要せず、シャツ、ヅボン下ならば買手も多く一通り裁縫を心得たる女ならんには特別に傳授を受けずとも出來るなり機械の使用方は大抵、機械の賣主が教へて呉れる者なり以上余が妻の實驗なり。

▲座布團の仕立賣　一枚の座布團を作らんに更紗二尺を要す此代價二十錢とし、綿は中綿にて四十錢位、即ち元價六十錢を以て作り六十五錢には賣れるなり、一枚に五錢の利あり一時間に二枚半作れるとして十二錢五厘の割なり、一日八時間仕事すればる糸針などの費用は云ふ程もなし、獨立にて賣るも商一圓の儲けを得ん、仕立に要

店へ賣るも或は大問屋と特約するもよし敢て買り路に困らざる可し。

▲ペンキ屋　一台の小車に屋根に上りて看板を塗るべき諸道具、つまりペンキ一通りと刷毛數本に小梯子一本などを積み、一人のペンキ職工を雇ひてこの車をひかせる。少し注意して町を通れば數限なく並んだ各店の看板には隨分古びて色さめ、中にはペンキの所々剝げなどして見苦しくなつたのが澤山ある、そこで前記の車を引かせながら自分は其側を一所に歩いて繁華な町を通り古びた看板の家々に入つて其修繕をすゝめる。かくせば先方も頗る輕便なれば依頼する人も多かるべく、業務は單に修繕なれば職工も報酬は多くを要せず、資本とて十日もあればよいと思ふ。

▲繪葉書賣　上野淺草新橋など主要なる土地の旅宿に出向いて、頼めば座敷に通して呉れるから東京名所、美人の繪葉書など五圓計り持て行つて色々説明して賣れば屹度賣れる、田舍の者など土産として隨分買つてくれる、問屋は下谷西黒門町山光堂などゝ、元價一錢のは二錢乃至二錢五厘に賣るのだから三圓も賣れば一圓五十錢以上の利金となる。年末に「謹賀新年」など印刷したものを行商すると之も一日に三四圓になる。

人の氣のつかぬ商買の例はこれ位に止めて置いて今度は人の嫌ふ職業の方に移ふ、これは今玆に事々しく説明する迄もなし、諸君は常に眼に見、耳に聞いて「アゝ厭な仕事だと思ふ稼業の多くは人の予想のつかぬ程の利益があるものだ。今少資本にして如何にしてか成功して見たいといふ健氣な氣質を持てる諸君は外見が悪い、骨が折れる位相當の資本金を貯積するまでは一時忍び通す位の勇氣のある者ならればどうして成功は六かしいものである、今の大富豪などと大きな面してゐる者も數年前否十數年前には果して何事をかなせる、或る少數の者を除く外は皆この厭ふべき職業をしてゐたものに相違ない、そして著者は常にかう思ふてゐる、或る特別の仕事をして資本金を得、更に仕事を習つて事業を始めるといふよりは資本金を得つゝ仕事を覺えるが何より速成の良方法であると、金をためつゝ仕事を覺える、そんな旨い方法はあるかといふに其れは人の最厭ふべき奉公人である使用人である、人間大事業をなさんとせば、

▲奉公人　にならざるべからず、見習職工、番頭小僧など其の一種である、一度人に使はれた人は人を使ふ方法を知り他日の参考になるのみならず、其奉公中注意してゐると營業の秘密や、仕入方、販賣、方なども覺えられる、奉公するは一時飯を食ふため、給金を得るためではないと決心してゐねば一生奉公生活で終るかもしれぬ、故に自分は將來米屋になりたくば米屋に奉公し、炭屋になりたくば炭屋に奉公せねばならぬ、著者の鄉里の人で事業に失敗して何かうまい事はないかと著者を東京に尋ねて來た人があつた、それで將來は何になりたいのかと尋ねると余が鄉里は木炭の產地であるから東京で炭屋をして見たいといふ、其れならば炭屋に奉公して一時見習をするがよいと月三圓の給金で或る炭屋に奉公にやつた、するとタドンを作るのが厭だと逃げかへり更に獨立して炭屋を始めたが一ヶ月立たぬ間に借金して拵らいた資本金まで失ふてしまつた、こんな事では何をしたとて成功が出來るものでない、若し炭屋にせめて半年も奉公してから始めたなら給金も十八圓も貯へて資本の一部となり、こんなに早く失敗する事はなかつたに相違ない、つまらぬ話ではあるけれど最注意すべき事ではありますまいか。然らば東京に出て來て奉公したいとならば如何にすべき、第一市內に確實なる保證人一名又は二名は要する、保證人のない人など無暗に東京に出て來たとて決して雇ふ所はない、其れに奉公口を尋ねるには自分の知己朋友から傳手を求めて廣く多くの人に賴んで置くがよいので、これなら最安全であるけれどもどうしても其道がないとならば所謂口入業又は周旋屋に依賴せねばならぬ、所が市中の桂庵など殆んど詐謀師同樣でどうして中々あぶない事をせられる、故になるべく近寄らぬ樣にせねばならぬ、萬一止むを得ずば最信用ある口入屋に賴むべく其はまづ日本橋區新芳町、千束屋、大黑屋、藤屋、大阪屋などである、新聞の廣告などで何々周旋社、何々紹介所などといふのはまあ體のよい詐謀師である、實際眞面目に營業してゐれば廣告などせずとよいではないか。かゝる所では只雇主の姓名などを敎へる計に紹介料として五十錢乃至一圓位徵收する、そして種々の口實の下にたとへ雇入れざる場合にも

紹介料は決して返さぬ。新芳町のならば雇入れられて三日間計り試みに仕込んで見て其れでいよ〳〵勤まる主人の方でも此男でよいとなつてからでなければ手數料は取らぬ手數料は給金の一割である、只注意して置くのは今日申込んだから今日適當なる口があるといふわけではないから十日半月或は待たせられるかも知れぬ事で、其の間の用意などして置くがよい。資本金の百圓や二百圓位あつたにせよ、其は一時郵便局へでもあづけて置いて奉公するといふ位でなければ實業の成功は十中八九失敗に終る、何となれば商賣は人の考へる事や學問で習つた事と、實際やつて見るとは非常に違ふものであるからである、奉公人は實業大學校の生徒である。

▲牛乳配達　牛乳配達は午前二時頃目を覺まし牧場より回送し來れる乳を瓶につめ自分の受持なる百軒ばかりへ配達し午前七時頃までに終つて歸り、それより四五時間睡眠し午后四時頃から又配達に出かけ六時頃に終るので其れよりは學校へも行く事が出來るので苦學生などにも適するけれど、腕一本にて成功せんとする者の資本金を造るにもよい業である。給料は一ヶ月三圓位、其れに集金高の五分位歩合を給せらるゝので合せて八九圓にはなる、食料は店主の持ちであるから一年位にして略百圓の蓄財が出來る、初めは故參の人に得意の家や牛乳の量など敎はりつゝやるのだから田舍から出てきた計りの者でも差支ない。望みの者は市內の店へ行つて直接自分で主人に面會して賴むが近道である、かくて一年二年にして若干の資本が出來たならば今度は獨立して牛乳店を開く、營業の方法などは已に自然と覺えた所であるから失敗する事もあるまい。もし位置のよい所に營業場を得たならば充分成功の見込のある仕事だ、自分の牧場を設けて數十頭の乳牛を養ひ、數十名の配達夫を使役する樣にならば、亦盛なる事ではありませんか。

▲新聞配達　赤手成功を期するものは先づ第一に從事すべきもの、東京には各種の新聞社が略二十もあり皆數十名の配達夫を雇つておく、其の他報知新聞は各區に支局があつて其れより配達するので支局毎に若干名を雇つてある、新聞は大抵發行日の前

日午后十時から十二時頃に刷り上るを其社の主任係から自分の受持枚數だけ（まあ二三百枚）を受取つて大急ぎに折り配達に出かけ日の出ぬ内に其の日の仕事が終るのである。給料は最初が十圓から十二圓、外に賞與金もあるから月十三四圓になる、就職の手續はといへば自分で新聞社へ行つて主任に面會して頼むので欠員があれば何時でも採用して呉れる、然し保證金の十圓乃至は保證人の印が必要である、そして就職した初めは色々と教はりつゝ配達するのだから町の名も知らぬ人でさへ出來ぬ事はない此外に各新聞店でも新聞配達を募集するがこれと大差がないから略する事にする。只新聞社のは只一種の新聞のみ配達し、新聞店のはいろ〳〵の新聞を配達するので、給料も後者の方が少しく多いのみならず、將來自分で新聞店を開く時の稽古にもなる事であれば后者の方がよいかもしれぬ。新聞店を開くについての種々の仕方も其間に覺えられるであらう。

▲燒芋屋、氷屋　冬は燒芋をし夏になると氷屋になる、利益の多いのは氷屋で若し夏の暑い日が晴天十日あれば一年の生活費はもうかるといふ事だ、何せ一貫目いくらで買つてコップ一盃二錢三錢に賣るのだから三圓が直に十圓になる割合だそうだ。それに一日に廿圓位の賣上げは場所さへよければ何の事はない。資本金は五十圓百圓でも出來るが五百圓もあれば大きく出來る割の悪い業ではない。資本金の大部分は家を借りるので、道具とて少く、仕入とて其日〳〵の賣上げをやりくりする事が出來る。

▲古本屋　資本金の五圓か十圓もあれば其の金をもつて數物屋に行つて仕入をする一貫目いくらといふので丸で書籍としての價ではない、其の中からやゝ表紙の奇麗なのを撰び出し、一冊二錢又は三錢と區別して賣るので、平均五割以上の利益がある、尤少資本でするのであるから露店に出るのである、僕は其人の名譽に關するだらうと思つていはぬけれども、近頃兩國橋の邊に立派な書籍店が開かれた、まづ東京でも有數のものだ、ここの主人は老婦人で、數年前まではやはり兩國橋の邊で毎夜カンテラ

のほのくらき下、大道にしいた莚の上、按摩の笛もさゆる夜更けまで、川風にふかれて居た露店の古本屋ではあるまいか。更に駿河臺下東明館の邊りに數百軒櫛の齒の如くに打ち並べる書肆の內に洋裝の金文字の光る美本のみ美々しく飾り立てたる某出版書肆の十數年前まではこれも小さき古本屋でゐつたではないか。あゝこれを見ては何人か奮起せざるを得べきである。

▲飲食店の露店　といへば少くない、一寸乙なのが一品六錢乃至八錢の西洋料理からおでんや、鮨屋、大福餅、其の他いろ〳〵あるけれど、皆大道に屋臺を出して午後九頃十時からの客をまつ、資本は何れとしても五十圓位、尤も屋臺を借りてするならば其半額、大福餅の如きは四五圓であらう。けれども是は人の予想し得ざる驚くべき賣高と利益とを占めてゐる、おでんやにして酒を併せ賣るもの、西洋料理の如き一ヶ月三百圓の賣上げと金百圓の利益を得つゝあるのだ、高等官の或る者よりはずつと收入が多いのだ、只前にも云へる如く一寸外見が惡く、人の厭ふ仕事であるのが玉に疵ではあるまいか。今日本に十指の中に屈せらるゝ某富豪は其前半生はおでんやであつたではないか、何も大成を期する有望なる諸君の愧づべき仕事でない。望みの者は一寸茲に營業の方法を記したとてすぐに開業が出來るものでもないから、反つて其營業をしてゐる人に委細の相談をするがよい只少資本で金もうけをするは何でも飲食物を商ふに限る、其の內でも露店だと殊に利益が多い、蓄財の志ある者には第一有望の職業である事をくりかへしておく。

以上のべた所は何れも人の嫌ふ所の金もうけの仕事である、さて此の外に人の氣のつかぬ仕事でもなく、人の嫌ふ仕事でもなく先づ高尙の仕事で矢張少資本で始められる仕事がある、けれども利益は前二者に比較して多少少からぬことを得ぬは當然である即ち其二三を次に記述して見よう。

▲ミルクホール　學生の多い神田本郷邊には殊によい、店にテーブルを置き牛乳、パン等を學生に喫せしむる業である、官報に數種の新聞雜誌を無料にて閱覽させるの

は何れも同じ事である、業務の簡單なる一少女の仕事にしても樂な位、いや中には三四名の人でも急がしい位の繁昌を極めて居る所もあるが、そうなれば大成功といつてもよい、けれど中々そうは行かぬ、資金は二三十圓位でよい代りには利益も普通二三十圓（一ヶ月）位である、故に店は妻君か娘に任せて置いて自分は牛乳配達をするといふ樣にすると利益の多くなるのは當然である。

▲貸本屋　これも資本は二三十圓位で始められる代り一ケ月の利益も二十圓內外に過ぎぬ、故に將來大富豪とならんと志す者には足らぬ仕事である、けれども女にも出來るから店は妻君か娘にさせて置いて、自分は風呂敷に何十冊かの貸本を背ひ得意廻をするといふ風にせばこれも內外相應じて立派な純益を得られる。資金の二三十圓は如何に活用するかといふに、其の中十圓位を持つて古本屋回りをなし、不如歸、金色夜叉、女夫波といふ樣な昔から有名な小說を買つてくる、これさへ十冊もあれば先づ家賃位は出て行くもの、定價の半額で買へるから十圓では略二十部金文字入れのを買へる。あとの十圓では講談物を買ふので新本でも一部七八錢位であるから若し古本が手に入ると十圓で二百冊は買ひ得らるし、あとの十圓で店を作るといふ樣にするので店に來た店には保證金として其定價だけ預つて本を貸すのだから決して損はない、貸料は新刊小說は二十日位、講談物は十日位で書籍の元價だけ取つてしまう樣にするのだ。

▲廣告募集業　一寸した服裝は入るが其の外に資本金とて入らず、愉快な職業はこれであらう。尤應接に如才なく外交の手腕なければ巧く行かぬが一寸辨舌のよい者などは意外の收入を得らるゝのだ。廣告募集員は各新聞社や廣告取次店に雇はれて出版物や賣藥や其の他種々の物品の廣告を募集するので、其社や店の肩書付の名刺を持つて他の新聞や雜誌に廣告を出した店を訪問して勸誘するので、其秘傳は或一二種の新聞では元價限り勉強しておいて地方新聞の如き奴で思切り掛けて置く、給金は殆んどない、ある所もあるけれど甚少ないが其廣告料の歩合を給せらるので中には月百圓の

収入を得る者もあるとの事、資本が出來たらば獨立して廣告取次業を開くがよい。

▲素人下宿　資本は家の敷金と膳椀位に過ぎぬ、家はどうせなければならぬものゝ少し大きいのを求めるといふ計り、まづ兩方で十圓でも三十圓でも出來るし、百圓かゝれば本業同然となれる。先づ「貸間あり」の札を出しておくと學生や獨身者など日に何十人と尋ねて來る、そして室を見せて室代何圓、賄料何圓と極めて其を前金に申受ける、でないと逃げられる憂がないとも限らぬ。利益は一人につき三四圓で五人も置けば優に一家の經濟は立つ、これを家内の者に任せて自分は他へ出勤する、又は前に說いた有望の職業に從事するといふ樣にせばこれ亦よい業務といはねばならぬ。

▲菓子商　パン類駄菓子類、又は鹽せんべいなど商ふので場所によつては立派な營業で優に男子一生の事業に餘る位大きくも出來るけれど又場所によつては五圓十圓の少資本でやつて行くといく位である、鹽せんべいなど自分で製造して賣ればこれ又利益の強いものである、要するに場所次第で場所は又資金次第である。場末の店だとやつと食つて行く位のもの故、これは家内に任せておいて自分は他の仕事をする、一例を擧げると人力車夫だ、これは資金も入らず人の車を借りてもやれる、只歯代としての中等の車で一日十錢位拂はねばならぬ、其他蠟燭代草鞋代等十錢は要するけれど夜だけでと平均六七十錢は得られるから以上の諸費を引いても一ヶ月十五六圓にはなる、自分で車を買ふとすると三十圓位入るがかうすると利益も多くなる、外見など一時の事忍ばねばならぬ。

▲貸家案内　東京位移轉する者の多い所はない、一日に二個や三個引越荷車を見ぬ事はない位、これだから毎日貸家をさがしてあるく人の多いのは知れてる、其の者の爲めに自分が近傍の貸家の間數、敷金、屋賃等を聞き來り、之を帳薄に記しおき、客の望みによつて閲覽させるので、普通閲覽料として二十錢を取る、それでも家を探す方では喜んで見て行くといふ、これと同時に職業案内を始めるとこれも利益は多い、つまり雇ひ入れる方から雇人の資格や給金を問ひ來て希望者に紹介するので、其就職

に盡力はせぬ、只これ〳〵の雇主があるといふ事を希望者に敎へるのみで、手數料として五十錢位取る、自分で職業に窮した時かゝる案內所に行くのは損である代り、自分で營業するならあまり旨過ぎる位だ、けれどこれで立派に店を張つて行く、資本金は家の敷金位にすぎぬ、まあ入らぬと云つてもよい位である。

▲呉服行商　ちと田舍の方面でなくてはうまく行くまい、資本は風呂敷一枚に反物の二三十端、金にして三四十圓位、それで品が品だけ容易に賣れぬ、併し一品でも賣れば相當の利益はあるから、充分暇を潰して勸誘してあるくに限る、「どうぞ、ひやかして下さい」といつた樣にゆつくり構へる事が肝心である、一度買つてくれた家はなるべく永久の顧客とする樣に心掛けるがこの營業の秘訣で、女の歡心を買ふ事も忘れてはならぬ、勉强次第月四五十圓位もうける事も困難ではない。

▲石鹼商　も利益の多いのは誰れしも知つてゐる通り、橫山町の平木商店か野村商店とかいふ樣な問屋に行き殘物を求めて商賣を始める事にすると資本金三十圓位で利益三割位あるといふ▲賣藥化粧品　の店を開業するには資本金八十圓位、利益は三割五分位ある、問屋山崎帝國堂。▲ランプ硝子商　は資本金五十圓位問屋は日本橋區材木町瀧澤硝子店、赤羽根商店などである。▲眼鏡商　は資本四十圓利益四五割位ある問屋は日本橋の加賀屋である、右何れも行商にも又店賣りにも適し、利益の最多い業である。

右の外西洋洗濯業など大きくも小さくも出來るし、利益も比較的多い、露店の帽子屋など各製造元で一打善通二圓のもので一個賣りか三十五錢、即ち一打で忽ち二圓廿錢の利益が生じ一夜に二打位賣れるといふ、これ等も旨い商賣ではあるまいか。地方の小間物行商、これも呉服行商に劣らぬ收入がある、否この方が反つて得意を早く見付得らるゝだけ得策かも知れぬ。下駄屋なども市內でやる商賣としては利益の强い方で普通三割位である、以上述べ來つたもの、まづ少資本で旨くやつて行ける營業の一斑を示したものに過ぎぬ、何をしても人間は食つて行けぬ事はないけれど其の間に貯蓄

するといふ事を忘れると漸次發展し行く事が出來ぬ。

以上は本會の自ら精確に調査せるものと、東京諸新聞に廣告して募集した考案とを編述したものである。此の外嶄新奇拔の職業の應募もあつたけれど所によつて出來ぬ事や相當の技術を要し學問を要する事業は採錄せぬ事にした、つまり誰にでも出來るといふことを眼目として本書は編述したからである。知尙よき職業、面白き考案もあればどし〳〵通知して下さい、增訂の折に揭載する事とし、薄謝もをも呈する事にする。

○最速に成功し得る實業

少資本といふ程にもあらざれど比較的多からぬ資本にて最速に成功し得らるゝ業はといはゞ先づ次に述べんとする四種の如き、其最なるものであらう。

▲賣藥製造業　醫者が如何なる地方にも餘る程出來た今日賣藥など飲む者はあるまいとは皮相の考で實は毎年毎年賣藥は賣れ增して行く、それで昔から藥九層倍とかいつてある通り世の中に藥位もうかる商品は多くはあるまい、今定價千錢の賣藥ありとすれば、

金一錢	藥品原料
金一錢	製造費及包紙
金二錢	賣藥收入印紙
金一錢	製造業の利益
金六錢	小賣業の利益
合計金拾錢	

といふ樣な割合である、これを以て見ると製造業者の利益は殆んど僅少であるかの如くであるけれども實際はそうでない、一ケ月に何萬、何十萬包と賣れ行くのであるから僅一錢宛の利益でも決して馬鹿にはならぬこれ賣藥製造業者の多くが僅に數年十數年にして成功せし者が多いわけである、小賣業者は一個賣つて六錢も利益があるけれ

ど一日に百包とも賣れる店は多くないので大きくはなれぬのである、これを以て見るに一個についての利益は少くも數多數を出す方が成功するのである、然るに今もし自分で製造して自分で小賣するとしたならば十錢の藥では七錢の利益がある、一圓の藥では七十錢の利益がある。其れ故自分で製藥して新聞などに廣告して自分で需要者に賣り渡す方法を取つてゐる製藥業者が少くない、東京大阪兵庫縣など其最多い地方で、この方法によると百圓位の資本金で一年二年にして數萬圓の資産を造りあげた例も少くない。

然らば賣藥製造の方法はといへば其は一寸茲に記述するのは紙數の上から甚困難であるから略するとして只賣藥製造は何人にも出來るといふ事を附記しておく、たとへ藥の事に少しも智識のない人でも醫師か藥劑師に其調劑法を敎はり其筋へ願ひ出でゝ許可になると何人でも製劑して發賣する事が出來るのである。但許可を受けずに發賣すると法律の制裁がある事を忘れてならぬ、この業務は決して都會に限らない、兵庫縣の田舍でも盛くやつて行くのである。

▲出版業　これも又利益の多いので成功を早める事が出來る、其の代り失敗する事が多いのであるから充分事業の內幕を見拔いた上、世の需要を考へて出版せねばならぬ事である、いふまでもなく出版業とは、學者や著作家が書いた原稿を買つて印刷業者に印刷させ製本せしめた上、書籍商に卸賣する業であるから別に學問などといらぬ事ではあるけれど原稿料や印刷紙製本などの智識がなくてはならぬ、尤これは少しく出版業者に屬はれてでも居るとすぐ分る事である、其れで利益はといふと殆んど定まつて居らぬ。比較的高い本になると出來上り十錢の本が二十錢三十錢又は其以上に賣る出版屋もあれば又安い出版屋では十錢かゝつた本を十一錢位に賣る所もあり、雜誌などは皆利益は一冊について五厘か一錢多くて二三錢だけれど何萬といふ數が出ると利益も嵩むし別に廣告料の收入も出てくるのである、日本第一ともいはるゝ博文館は創業以來未だ二十二年にしかならぬ、三省堂などはずつと近頃成功したのだ、殊に此

二三年間に成功した出版屋が非常に多い。

▲種苗商　種子も亦非常に利益のあるもので一錢の仕入れ品が二錢三錢になるは珍らしくない、苗木も亦然りである、殊に種苗の需要者は日本全國の農業者全體である利益があつて數が賣れる、其れで成功せずには居られぬ、若し自分で種子を採取し苗木を養成して日本全國の農家に廣く販賣したならばと思ふけれど未だ其れ程の大事業家はないのである、これに類した業に種禽業あり、新に流行し初めたる鷄の卵など一個只の卵として賣れば二三錢のものも種卵とすれば一個五十錢一圓にも賣れる、親鳥を賣つても同じ事、利益は何れにしても多い、其他蠶卵紙などこれも有望であるけれどもこれは地方によつて旨くない、さて前にいつた苗木とは果樹又は觀賞植物の苗木の事で、茄子南瓜の類ではない、前者は日本全國に廣く販賣し得れども、後者はさうは行かぬ、何れも地方田舍にても出來る有望な仕事と思ふ。

▲化粧品製造　化粧水、白粉、石鹸、はみがき粉、などの製造は其の利益は殆んど

賣藥と同じ事である、否印紙を貼らぬだけ一割方賣藥よりも多くもうかるわけである只化粧水を除くの外其の他の者は自分で製造して自分で日本全國に販賣する事は殆んど不可能である、故に利益の大部分は小賣業者に占められるゝのであるけれども、數でこなす事は出來る、殊に化粧水にあらずとも藥石鹸、藥はみがきとなせば廣告を以て販賣する事も出來る、賣藥は内務省の許可を受けなければならぬけれども化粧品は警察署の許可で製造販賣する事が出來るので素人でも出來るのは何れも同じ事である、もし何れにもせよ、やつて見たいとならば其の製造方法を敎え其筋の許可を受けるまで本會は盡力しあげる事にいたしませう、さて右の四種の營業の資本は如何程を要するかといふに何れも五十圓でも百圓でも、千圓五千圓、さては何萬の資本金でも出來るので勿論資本の多い程利益の多いのは明かである、只注意すべきは資本金の半額以上は廣告費に費すといふ事は何れも同じ事である、ゼムや仁丹、美顏水クラブ洗粉博文館の圖書の大々的廣告など何新聞を見ても眼につくではありませんか、只種苗商

の大廣告は一寸新聞には見えません、これは種苗商は「目錄進呈」といふ少さな廣告をして其申込者には大々的種苗目錄を送つて廣告するか、又は機關雜誌を發行して廣告してゐるのであります、かくの如く廣告を利用する商業は日本全國清國韓國遠くは西洋諸國にも得意を求め得るので成功が速かなのであります、五十圓の資本金でも一年四五百圓位の利益を得たといふ實例はいくらもある事であります、只何れも一寸素人には分りかねる事があるから、これは其商店又は製造所に職工となり、番頭小僧となりて入り込み、實地營業の秘密を知るが近道でもあり、失敗もせぬ良法であらうと思ふ。

○地方田舍に於ける有望なる事業

地方田舍には金もうけがないとは地方の人の異口同音に稱ふる所であるけれども實は決してそうでない、只今の農業なる業務は最着實にして失敗のなき仕事ではあるけれども實に利益の少なきものである、故に一代にして百十數年にして赤手より數萬の富を得んとか志す人の決して甘ずべき事業でない、只已に土地建物其他農業許不動產固定資本を有し其れで充分やつて行ける者ならば決して農業とて捨てた者にあらず、只小作農などしてどうしてもやり切れぬといふ人は別に適當なる職業に轉ずるがよいと思ふ。

其れで地方に於ける有望なる事業といへば殆んど枚擧するに遑あらず、特に地方によりて適不適があるから一樣にはいはれぬけれど前に述べた、賣藥製造販賣又は種苗商など何れの地にも適するならんと思ふ、其の他といへば、

▲果樹の栽培　である、梨、栗果の栽培は畑地一反歩年六十圓以上の純益を收むることは左のみ困難の事ではない、其他葡萄、密柑、柿、桃、栗等重要なる物である事を忘れてはならぬ、「桃栗三年柿八年、金のなる木は二十年」と豫算は立てなくてはならぬ、速に成功はなし得られざるも十年二十年後の利益は驚くべきものがあらう。

▲藥草の栽培　も亦非常の利益ありてかの除虫菊を始めて栽培せる和歌山縣の某は數年間に巨萬の富を得たのである、黄蓮人參、サフラン等今後有望なるものである、農家諸君よ、最有利なる作物は決して田にはない、畑である、畑の活用法さへ常に心掛けてゐたならば思はぬ成功も得らるゝであらう、藥草の培養も畑一段歩數百圓を得ることも難しとせぬ所である。

▲養豚、養兎、養鯉、養蜂　いづれも有望である、殊に其地方にないものを飼養して繁殖せしめ、種豚、種兎、種鯉、種蜂として頒賣せば其の奇利を博すること最目覺ましかるべし、然るには已れまづ飼養して大利ある事を世に吹聽し、且つ學士又は農事巡回教師等を聘して其講話など聞かしむる時は人皆爭つて飼養するに至るべし、其委細は各專門の書物もあれば略して記さず。

▲水車業　地方田舍には水車業に適當する奔流ある所あるべし、さる地方にはこの業など最有望なり、水車を利用せる精米、製材、製粉等其主なるものである、只規模小さくして其地方の需要を僅に充すといふ位にては成功覺付かなし。

▲醸造業　酒醤油等の醸造業、製糸業、農產製造業など地方に於ける最活潑なる事業である、特に其地方の特產物工業に屬するものは別して有望である、これ等はこの小冊で說明するよりは各地地咏風土を異にせる諸君が洗思默考せばさつと橫手を打つて喜ぶ程の好案を得らるゝであらう。わけて地方に於ける工賃は其低廉である、故に手工的小工業、例へて見れば竹細工、藁細工、蘭草細工等を地方に敎へ込み、自分は其販賣者の位置に立など最面白い事ではなからうか、其れには先づ自分が第一に學校に入り、又は或地方に旅行して其製作方法を稽古して來る事が第一である。

何れにもせよ、地方の人は今までの仕事の仕方は地方的に甚だ狹いのである、もう少し廣く世間の狀態を考察して、我土地、我が身に適當した新事業を起すがよい。其最早く氣の付いた者が勝利を得るのである。

○大成功を得べき實業

前に少資本にて成功し得べき職業は何れも大成功は出來ぬ、故に小成功、即ち數百千の資本が出來たならば己の今まで仕來りの職業に關係ある大成功を得べき實業に轉ずるがよいといふ事を說いた、然らば如何なる職業が大成功を得らるゝか、如何なる職業は大成功を得ざるかといふ事につき左に具體的に職業名をあげて見よう。

○大成功を得べきもの

株式仲買人　公使領事　建築師　醫師
遠洋航海　玉細工師　硝子製造　麵麭製造
酒釀造　陶器製造　金物師　菓子製造
鞍製造　仲買人　電氣技師　牧畜業
請負師　陶器製造　活版業　出版業
製粉業　鑛山業　洋紙商　香具屋
製油業　宿屋　マッチ製造　果樹栽培
時計店　呉服店　金物業

○大成功は得られざるもの

彫刻師　小作農　兵器商　馬具師
縫箔業　ミルクホール　喫茶店　兩替屋
大工　車製造　屑屋　印版師
小賣商　理髪師　シャツ屋　鍛冶職
仕立屋　製圖師　鍍金師　指物師
劍製人　表具師　鐵葉屋　鑄物師

銅版石版　植木屋
樂器製造　左官
建具屋　標本製造
ペンキ屋　寫眞師
染物師　塗物師
ランプ屋　本屋
石工　蹄鐵工
眼鏡師　漁師
製本屋　飲食店
ガラス屋

以上は一例としてあげたので、成功し得べき方に記せるものにても失敗し居り、かへつて成功し得ざる方に記せる事もなきにあらず、かゝる事は實際其の人の技倆と勤勉の如何により大に相違あるべきものなれば、決してその業にては成功し得られ、この業なれば成功し得られずなど斷言はなし得られざるも先づ右に類別せる方、當らずと雖遠からぬ方なり、故に今富を得んと考ふる人は數年又は十數年に幾萬幾十萬の資産を作りたる人と同じ業務を撰ぶべし、若し同じ事業に着手せんに資金及ばざれば其の家の使用人となれ、又常に交る人もなるべく己より數等富める人と交際し務めて常に出入し居る事肝要なり、富者に近づけば敢えて依頼するにあらずとも其内に自然富因を捉へ得べし、

故に何人も常に富豪者に身を近づけ置くかよい、但其精神は飽くまで不羈獨立の氣象を失つてはならぬ。話はチト横道にそれてしまつたが富豪に近づくと富豪の採り來つた職業を眞似るといふ事は肝心である。今もし如何なる仕事が大成功を得るかと一口にはいはゝ、まづ。

有望なる製造業
奢侈品の販賣業

などといはねばならぬ。今一生懸命に地質のやせたる畑を耕すとも其農夫は豐穰なる收納を得ざる如く其職業を撰ばざれば如何に辛苦艱難に堪へて熱心從事するとも到底巨萬の富は作り得られぬ事を忘れてはならぬ。

○何故に東京に出でて失敗するか

地方の人が東京に出でて百人までは失敗して故郷に逃げ歸る、然も其れが皆出京してより間もなくの事である、早い者は出京してより一ケ月、長いものは半年にして失敗して歸國の旅費さへもなくして仕舞ふ、もし一年以上東京に居る事が出來たならばこれ成功の端緒を得たものといつてもよい。何故に地方の人は東京に出てゝかく速に失敗するか。まづ第一は地理人情に通せぬ先に營業など始めるからである、地理人情を知らざる地に開業せば萬事不都合なるのみならず或は意外なる滑稽をさへ演じつゝ知らぬ顏ですましてゐるものだ、故にたとへ數百千圓の資本金がある者も、勿論資本金の少きものは先に云へるが如く半年ばかりはまづ奉公生活をするのがよい。

「急がば回れ」半年位遊んで居たとて最後の勝利は反つて此方にあるのだ。

殊に地方の人が出京するといふと甚失敬だが君等の多くは言語動作が田舍じみて一見地方質朴なる者だといふ事がすぐ分る、それで例の生馬の目をぬく連中に瞞着せらるゝ如き事になるものだ。もし相手の話が少しく親切であるとか、自分に利益の事でもあつたなら、これは欺かれるのだと考へれば間違はない。薄情極まる東京人士には決して親切にし又は人に利益を與へる樣の事はないのが當然ではないか。もし半年以上も東京に住みなれるとかゝる弊害はなくなるのである。

又地方の人が東京に商店でも出さうと思ふ者は必ず繁華なる町中に開業したがるものだがこれは間違つてる、何となればかゝる大通にはきつと倘大きい店があるにちがひない、それで競爭に失敗する、もし商店を開かんとせば己れが資力で出す其店が其邊第一立派な店になる樣にせねばならぬ。それでつまり地方から出て來たばかりの方は場末の町に出店するのがよい事になる、たとへば百圓ばかりの資本でも場末の町なら第一立派な店も出せるし、五萬十萬の大資本でも銀座日本橋の大通には決して眼のつく程ではない。殊に日用品の小賣商などならば大通りよりも小通りの裏道の方が反つ

て繁昌するものである。

東京は家賃が高い、殊に商業に都合のよい所だと裏通りでも驚く程である、今間口一間半で店六疊居間四疊半勝手三疊にて二階が四疊半に三疊の商店向貸家があるとする疊數合せて二十一枚に過ぎないのだから貸家として先づ小さい方である。其れで位置さへよい所なら一ケ月家賃二十五圓はとられるが、所によると六七圓でも借りられるのだ、殊に家賃を納めぬ場合のため保證金（敷金）として位置のよい方では百五拾圓を家主に預けおかねばならぬけれども後者なれば十五圓位でもよい、のみならず位置のよい貸家には必ず「雜作賣」になつてゐる、雜作賣とは其商店の雜作即ち戸障子など買ふ事であるけれども實際は然らずして住居權の賣買である。故に障子二三枚店棚位にして雜作代三四百圓位でなくては賣らぬ所がある、故に之を合すると位置のよい所にはいるには五六百圓の金を出さねばならぬけれど位置の悪い所だと同じ大きさの家でも僅に十五圓の金さへあればはいれる、其れで地方から出てきた方は誰れしも雜作の安い、そして家賃の比較的安い家を探して借りる、そも〳〵これが失敗の始まりである、つまり出來るだけ比較的雜作賣の高い家賃の高い家を借り受けねばならぬ。尤雜作賣は三割位、家賃は一割位直引する事があるから掛合つて見ねばならぬ事は勿論である。

以上の三ケ條失敗者の實驗談であるから忽にすべき事ではない。

○驚くべく計算表

毎月少しづゝにても銀行や郵便局に預けておくと下の如き大金となる、年利六分六厘一年二度利子を元金にくみ入るゝ勘定にて。

	毎月三十錢づゝ	毎月一圓づゝ	毎月三圓づゝ
初めの年	三圓六十九錢九厘	十二圓四十二錢九厘	三十七圓廿八錢七厘

五年目	廿一圓十四錢四厘	七十圓九十錢五厘	二百十二圓七十二錢	
十年目	五十圓廿六錢三厘	百六十八圓五十錢七厘	五百五圓五十三錢七厘	
十五年目	九十圓三十四錢五厘	三百二圓八十五錢九厘	九百八圓六十錢八厘	
二十年目	百四十五圓五十一錢八厘	四百八十七圓七十九錢九厘	千四百六十五圓四十四錢七厘	

備考　毎月三圓宛二十年間の元金は七百二十圓であるから差引七百四十三圓四十四錢七厘は利子である、僅に六分位の利子で元金より多くなるといふは驚くべきではありませんか。

諸君は右の表でまづ驚いたのであらうが更に意外なるは次の表である。これは元金百圓が倍になつて行く年數を示したものである。

	年一割の利	年一割五分の利	年二割の利
二百圓	七年半	五年目	三年七ヶ月
四百圓	十五年目	十年目	七年二ヶ月
八百圓	廿二年半	十五年目	十年九ヶ月
千六百圓	三十年目	二十年目	十四年四ヶ月
三千二百圓	三十七年半	二十五年目	十七年一ヶ月
六千四百圓	四十五年目	三十年目	二十一年半
一萬二千八百圓	五十二年半	三十五年目	廿五年一ヶ月
二萬五千六百圓	六十年目	四十年目	廿八年八ヶ月
五萬千二百圓	六十七年半	四十五年目	卅二年三ヶ月

この表の活用して見方は色々ある。

今年利一割で金を借りたとして元金百圓が四十五年目で六千四百圓になる、もし一割五分で同じく百圓を四十五年目まで借りるとすると五萬千二百圓となる、これを見て利達の大きい事を思ふべしである。僅に年五分の違ひで四十五年目には略十倍の差が生じて來る。

又年利一割五分で四十年間金を借りるとする單利なれば、元金百圓が元利共七百圓になる、これを前表の複利表で見ると二萬五千六百圓となる、利子に利子を生ませると元金にばかり利子を生ませるとは四十年間に二萬五千圓の差が出てくる、其れも僅に元金百圓でありながら、かうである。

何れにしても驚くべきではありませんか、金を借りるもの、及金を貸すもの、決して忘れてはならぬ事ではありませんか。

金を貸す方として計算せば百圓の金を年利一割で借りて一割五分に貸してをけば四十五年目には四萬四千八百圓の利益を生ずる、又單利一割五分で金を借り複利一割五分に貸す時は利子は同じてあるけれども單利と複利との差で四十年にして二萬四千九百圓の利益を占める事が出來る。

更に資本金百圓にて或品物を買入れ一割即十圓の利益を得、更に百十圓にて商品を仕入れ又一割の利益を見て賣るといふ樣にすれば百圓の資本金が六十七度賣買する內に五萬千二百圓になるではありませんか、二割の利益を見るとすると三十二回運轉ずるとこれと同じ大金を得るではありませんか、驚かざるを得ないでせう。

商人の利益といふは實に意外に多いものです、けれども多くの商人は財產を作る事が出來ぬといふは利益の少ない內に其利益を貪つて仕舞ふ、遣つてしまうからである。

少し大きくなつて來ると少し位贅澤をした所で遣ひ切れぬ位に利益はふえて來るものである。故に初めの內商人は決して奢つてはならぬ。又十圓の小資本でも一割の利益で六十回運轉すれば二千五百六十圓になるが百圓の大資本でも同じく一割の利益として三十回の運轉では千六百圓にしかならぬ。大資本をゆつくり動かすよりは小資本を

はげしく運轉させる方が利益の多いのを見れば決して金滿家は羨むに足らぬではありませんか。

○資本金を得る法

「有望なる職業はあれど資本がなくて」といふ人は最愚なる人である、何となればこれ位わけのない事は無いではありませんか。眼が見えぬ、手か動かぬといふなら其れも仕方がないとして、何不足なき身體を持つて金がないなどとは遊んで居るからだ。働けば金は自然と懐にはいる、殊に前に述べた有望の職業などに就いて働けば多くの日收は得らるゝ。其の內で毎日十錢一ヶ月三圓位どうかならぬ事ではない。僅の間だと辛抱してやれば收入によつては一ヶ月十圓位貯蓄が出來る、これを前の表の如く銀行に預けて六分六厘の利をつけてもらう。三圓宛として十年で五百圓。十圓宛なら五年で七百圓は得らるゝ。五百圓、七百圓もあれば大抵の事は始められる、本書は少額の資本にて成功し得るといふ主意だが、まさかに十圓二十圓で始めた其業務のまゝでやつたとて決して何十萬といふ資産は作れぬ、少資本でやる職業は有望なる大事業をする資本を作る方便であるといふ事を忘れてはならぬ。そうでないと露店商人はいつまでも露店商人、牛乳配達は何時までも牛乳配達で居なくてならぬ。只働け、只儉約して貯蓄せよ、この二つは大成功を得べき要素である。

○借金償却法

借金に二種ある、甲は生活又は病氣等のためにするもの、乙は營業のためにするものである。乙の借金はさほどまで厭ふべきものではなく、否少資本にて經營するものゝ止むを得ざる事ではあるけれども、甲種の借金は速に償却せねばならぬ。これを償却せんには何物をも惜むべからず、たとへ土地家屋衣服器具等の如きものなりとも之を賣却して借金の償却に充てねばならぬ。何となれば借金の利息は多く一割五分內外に

して其の利殖し行く事甚速かで到底土地家屋の利では併行し行かれぬからである。否若し土地家屋もありとすれば乙種の借財を償却するにも之を賣却するに如かず、資金を作る上にも土地家屋は賣却するがよい。人によると土地家屋は決して賣るべからざる如く考へる人もあるけれど其は謂れなき事である。但し都會にありて其土地家屋が其を賣りて資金を得、而して營業するより生ずる利益より其賃貸料の多い時は此の限にあらずである。けれど少しく都會を放れた地方には決してこんな現象はあるまいと思ふ。

今年五分の利益ある千圓の土地を有して一割五分利千圓の借金ある人は十年にして土地を失ひたる上尚千圓の借金は毫も減少しない。それよりは初めに土地を賣却して借金を償却するがよい。もし又この人が別の職業にて收入あるものならばいつかこの收入によりて借金は償却し、土地はもとの如く我が所有とせんなどと考へ居る人も多けれどこれも間違つてゐる。むしろ其の收入を積み置きて別の土地を求むるが得策であるべき。只貯金して償却するの一事のみ。

○不景氣の利用

近頃の不景氣は又格別である。驚くなかれ人生一日も缺くべからざる米さへも近頃は其賣高が減じたといふ。あゝこの不景氣果して何時まで續くであらう。吾人の考を以てすれば未だ恢復の曙光は認められぬ、今後何年何ケ月續くといふ明言は出來ねけれども到底急速に見込のない事は明かである、見よ大會社大商店までがこの不景氣の打撃を受けて破綻せるもの少からず、況んや其以下のものをやである。其悲慘なること戰爭と殆んど同一で、實に恐るべき風潮になつて來たのである。けれども今が不景氣の中に立つてこれを恐るゝは戰爭場裡に立つて戰爭の恐ろしいのを說くと一般、勇者

とはいはぬではありませんか。故に今實業界、即ち平和の戰爭、殊に目下の一大苦闘に際會して奮戰苦闘する覺悟がないならば到底成功の見込はない。

然り不景氣は米までも其賣高を減じたといふ、けれども一等米が二等米になり、或は外國米を交へ麥を多用するに至つたのみである。到底人間は食はずには生活し得られぬ。衣食住の三つはどうしても生活上缺くべからざるものである、故にこれ等の需用は如何なる極端なる不景にも減じ得る事は出來ぬ、只其影響を殊に感ずるものは、贅澤品に限られてゐるのである。けれども今の世は又虚榮心の發達した時で其生活程度はずつと上進してゐるのであるから、たとへ贅澤品にしろ、適當なる方法さへ以てすれば必ずや發展の道があるに違ひがない。今市中一般の贅澤商店は多くこの不景氣に支配されてゐる樣であるけれども其中の或者は反つて平素以上の繁盛を極めて居るものもある、故に不景氣は決して恐ろしいものではない。

けれども決して順風に帆を上げて走る如く何事もこの際はうまく行かぬ事は明かである、彼の今日の富豪の多くは實に不景氣時に資産を作り上げたのである、故に今日ても決して成功し得られぬ事はない、只強固の意志と斬新の方法さへ以てすれば必ず や充分の發展を見るであらう。否むしろ好景氣の時は誰れしも相當の利益はある代りに決して何人にも著大なる利益はない。

不景氣の時には何人にも著大なる利益はない代りには或人には却て大なる利益があるものである、只不景氣を利用せよ、利用する道を考へよ。人の泣く時は自分の笑ふ時であると考へ世の中の狀態を靜に觀察してゐる間には必ずや面白い考案が浮ぶのであらう。何糞、如何に世の中は不景氣だからとても何の事はないなどと何の考もなく、平素の如き考を以て不景氣に反抗して行く時は失敗は免れぬから、この大勢に反抗するといふ事は必ず愼まねばならぬ。

先づ今の世の中の人の心中は、どうかして金をもうけたい。少しの金で生活して行きたいといふのは第一の希望である、故にこの條件に適應した事をすれは必ず成功する

のである、即ち品は幾干か惡しさも價の安さもの、又は高價なる品は月賦にするとか して需要者に求め易からしめ、或は金もうけの方法を考へて幾多の人を利用する樣にするのである、戰爭に勝たんとせば敵の弱點を突け。不景氣の利用法も即ち人心の弱點を捕ふるにあるのであるから各自の職業について自ら如何なる方面を取るべきかを熟考したならば大に發明する所があるだらうと思ふ。

今其利用法の一例を示さんか、本郷區本郷四丁目帝國大學前の雜貨店にては其商品は これをわざ〳〵滅茶々々に投げ出し石鹸の如き今仕入れた計りの品も箱より取り出し包紙をむきとりて恰も賣殘の如くにし、陳列棚はすつかり空にして店先に席をしきて並べ、店頭には「店仕舞につき大安賣」と大書せる紙片を何枚もはり出し、恰も不景氣のため閉店するが如くにし、其商品が大安直の如くに見せつけてゐる、のみならず店員の二三は必死になつて、「これは數が足りないからイクラに負ける、それは箱がないからイクラにする」とか盛に說明してゐる、故に前には十人廿人の客の絕間がない此の如き方法を以て賣り始めたのは何時からであるかも知れぬが著者が始めて見たのは一昨年の暮かと思ふが未だ其の通りの營業をしてゐる、もう一年半にもなるが未だ客足はへらぬ、何となればこの通りは板橋町行きの大通りであるから地方の人が引きかへ〳〵に店の前に立つのだ。

この外に著者の見た所では府下澁谷町の道玄坂にも蒲團屋でこの方法を取つて居たものがあつた、芝の某といふ大呉服店でも商品都合上全部賣却の廣告を一年もつゞけてゐた。いづれも店の盛昌した事は同である。

あゝコンナ拙劣な方法でさへも今日の機に投じて居るからかく繁昌してゐるのだ、さればもう一層巧妙なる方法を案出したならば必ずや大成功を得るであらう。

不景氣の利用は實にうまく行けば面白いけれど、たとへ、これを利用せぬまでも、やがて好景氣の來る時の用意をしつゝ居るの何人も忘れてはならぬ事である、この用意なき者は折角好機運に向いて來ても其機運を捕ひ得ず、見ながら之を逸する事にもな

るであらう。

○四箇條の商畧

不景氣の利用も一つの商略であるけれども其の他目下必須の商略が三つ四つある、今順を追つて述べる事にしよう。

▲慈善の商略　商品に慈善券を添ふるか如き、利益の幾分を慈善事業に投ずる如き、又は廣告のために貧民を救助する如き、醫者の施療の如き皆商略である。これ一面より考ふる時は甚憎むべき事の樣なれど是れによりて多少救はるゝ人もあれば決して惡しき事でもあるまい。市中の某化粧品商に盛にこの方法を用ゐつゝある者がある。

▲好奇心に投ずる商略　最面白い商略である、人間といふものは平素眞面目の顏をして居るとも而も心中には多少好奇心があるものである、況んや始めよりさして眞面目ならざるもの、及少年などをや、皆これ人間の通有性であればもし能くこれに投ずる時は意外なる金もうけをなし得るものである。近頃新聞紙上に大々的廣告せるかの習字速成法や一二年前馬鹿が仙人かの食パン製法などみな成功した方で、殊に前者の如きは異數の發展である、然も其方法たるや白紙に白い墨で字を書くと赤く出る、而して數時間の後には矢張元の通りの白紙となる、それで手があがるとは何と面白い方法ではありませんか。又先年遞信省で紀念繪葉書を發行した事があつた、其賣出の日に著者は神田局に行つて見たが夜もまた明け放れぬ內に早や數千の人は局を取り圍んで押し合つてゐる、中には其れがために氣絕した者さへあつた、それで賣り出した時は數十百名の警官が制止してゐた、それで老少婦人にはとても買へぬ故僅に一組二十錢のを一圓五十錢に即座に買ひ取つて居た者があつた、もしこれが一商店の賣出であつたら如何に面白いではないか。

▲射倖心に投ずる商略　何か遊んで居て金もうけはあるまいか、とは多くの人の考へて居る所である、つまり人間には射倖心といふ弱點がある、今は禁ぜられて仕舞つた

けれど一時馬券の賣買を許されてゐた當時の狂熱といへば殆ど筆紙にも書きつくせぬ程であつた、又一昨年の東京博覽會では一時入場者か少くなつた時一等百圓以下の福引券を入場者にくれた事があつた、其の日の入場者は各先を爭つて門に逼り、最早滿員となりて入場し得ざるに至つたのも知らずに列を作つて本鄕切通坂上まで續いたといふ事である、この間略半里、幾萬の人であるか分らぬ。もし入場し得ざるを知つて歸りしのを加へなば十數萬に達したのは明である、殊に二十錢の入場券を一人にて數枚買つた人もあつたとの事、この日も非常の警戒をしたけれども傷病者を出した、僅に百圓、それも數萬人中或一二の人に限られて居るに何といふ射倖心の多い人ばかりであらう。この原稿をを書いてゐる窓前を「春季大福引賣出し」の赤旗を並べて樂隊にはやさせながら通つた、何處の商店であらう。樂隊の廣告、店先の大裝飾、多くの福引景品、其等の多大の費用を支出しても其店に利益を與へる程人は馳せつけるのである。

▲奢侈の商略　今の世の中の人は一般に其服裝や住居などを見て其の貧富を察する樣である、故に信用に重きを置ける實業家など、かゝる方面に反つて商略として奢侈を必要とする事あるべし。殊に其營業所など別してである。此のために多くの金を費すも得る所反つて多ければ即ち利益にして奢侈にあらず、節儉中の節儉である、然るに之に反して或る奢るべき時に只無暗に節儉なる如きはこれ奢侈の大なるものといふべきである。何となればこれがために出づる金なしとするも又これがために入る金も二百圓を益したるに劣る、この秘訣は常にばなけれ一厘も得る所なく、百圓を費して心すべきもの、分けて非常の儉約は友を得るの方便ならず、隨つて多く商機を捕ふる事能はざるに至る。商略としての奢侈と儉約との區別を知らば始めてよく實業界に雄飛する事が出來のである。

○有望なる實業學校

實業家にならうとするには小僧より順次出世する事も出來るけれど近來は學校出の方が世の好む樣になつた、故に學校に入學するは最よいけれど其選擇を誤つてはならぬもし學資が充分ある家の子弟にて實業高等教育まで進める者ならば。

一、中學校を卒業する

二、甲種即ち修業年限四ヶ年の農、工、商業學校を卒業する

何れにしても差支なく此の學校を卒業してから高等工業、高等農、高等商業學校に進むのが順序で其有望なるべきは勿論である只乙種（修業年限三年以下）の實業學校に間違つて入學せぬ樣にすればよい。乙種の卒業生は更に高等の學校に連絡がない。けれども學資千圓以上支出する事が出來ぬものにては決して前記の中學校に入學してはならぬ。反つて直に實業學校に入學するのだ。但甲種乙種何れでもよいけれど、乙種の方早く卒業し得らるゝだけ得策かも知れぬ、實業學校と一口にいへど左の如く專門に分れてゐるから其內の希望のものに入學するがよい。

職工學校（職工を養成するところ）

工業補習學校（業務にある者に學術を補習せしむるもの）

工業學校（工業上の學術と實地とを教授す）

染織學校（染物と織物との方法を教ゆ）

農學校（農業上の學術と實地とを）

水產學校（海產物等の事を）

蠶業學校（蠶養の方法等を）

農林學校（農業と山林との事を）

園藝學校（果樹の栽培等を）

商業學校（商業上の學術と實地とを教授す）

右何れも有望の學校にして各縣に一校若しくは數校必ず設立せられつゝあるから、わざ〳〵東京に出てくるには及ばん。否東京に出て出たとて地方の學校より別段勝れてゐ

るわけでもなく、且學資も多く要し、年少者には誘惑の危險もないでもない、故になるべく地方に於いて學ぶべきである、然し東京には又一種特別なる實業學校もある。

園藝學校（府下荏原郡駒澤村）
攻玉舍工學校（芝區新錢座町）
工手學校（京橋區南小田原町）
岩倉鐵道學校（下谷區車坂町）
電機學校（神田錦町三丁目）
東京主計學校（同）

など一寸地方には見られぬ故かゝる方面希望のものは是非東京に來ねばならぬ、規則書は郵卷封入して申込めば送つてくれるから其によつて組織を見てもらいたい。

實業成功法 終

○全國財産家一覽

八千萬圓	東京	三井八郎右衞門
同	大阪	住友吉右衞門
六千萬圓	東京	岩崎小彌太
同	大阪	鴻池善右衞門
同	東京	林維源
同	出羽	本間光輝
五千萬圓	伊丹	小西新右衞門
四千萬圓	東京	大倉喜八郎
同	東京	澁澤榮一
同	大阪	廣岡久右衞門
同	大阪	芝川又右衞門
三千萬圓	名古屋	伊藤次郎左衞門
同	新潟	市島德次郎
同	近江	阿部市郎兵衞
同	大阪	和田久左衞門
同	東京	安田善次郎
同	東京	三井八郎次郎
二千萬圓	大阪	殿村平右衞門
同	備前	野崎武吉郎
同	東京	川崎八郎右衞門
同	川崎	正藏
同	東京	古川市兵衞
同	東京	三井守之助
千五百萬圓	東京	三井高保
同	東京	渡邊治右衞門
一千萬圓	近江	外村宇兵衞
同	東京	鹿島清兵衞
同	三井復太郎	
同	中井新左衞門	
同	京都	辻忠郎兵衞
一千萬圓	大阪	廣瀨宰平
同	木原忠兵衞	

同 同 同

同		播州米澤長兵衛	
同	四百萬圓	同平岡熙	
同		塚本與惣次	
同		神奈川	加藤八郎右衛門
同		東京	外池五郎三郎
同		同	鹿島清右衛門
同		同	菊池長四郎
同		同	峰島キヨ
同	三百萬圓	同	前川太郎兵衛
同		同	近藤廉平
同		同	渡邊大三郎
同		同	高津伊兵衛
同		同	村越庄衛門
同		同	後藤長右衛門
同		東京	堀越角太郎
同		同	天野源七
同		阿波	犬伏九右衛門
同		大阪	塚野庄左衛門

同		同	薩川喜三郎
同		同	尾崎伊三郎
同		松坂	長谷川次郎兵衛
同		京都	內貴清兵衛
同		兵庫	伊藤長次郎
同	二百五十萬圓	近江	西村十郎兵衛
二百萬圓		十六名	
百五十萬圓		二十名	
百二十萬圓		十八名	
百萬圓		二十二名	
八十萬圓		五十五名	
七十萬圓		三十名	
五十萬圓		百〇八名	
總計		四百十六名	

明治四十二年四月廿五日印刷
明治四十二年四月二十八日發行

不許複製

著作者　帝國實業學會

發行者　東京市神田區錦町三丁目八番地　高柳淳之助

印刷者　東京市神田區松下町十番地　橫田五十吉

印刷所　東京市神田區松下町十番地　橫田活版所

發行所　東京市神田區錦町三丁目八番地　振替貯金東京一六一八番　友學社

定價金參拾錢

259
254

小學卒業 立身案内

富豪の子弟は如何にして立身すべきか▲學資なき者は如何にして成功すべきか▲如何にせば小學卒業にて最多くの月俸を得べきか▲小學卒業にて入學の官費學校▲最よき苦學の方法▲少額の學資にて足る有望學校▲試驗及第秘訣其他

一冊送料共廿七錢郵券代用三錢十枚

目次

大好評十四版

見よ、一日早ければ一日早く立身の方法を知るを得べし、小學卒業の青年は勿論小學校の生徒も速に本書を讀まざれば必ずや人に劣りて後悔するに至らん

發行の盛運を來せる本書を

一冊送料共金廿錢郵券代用廿二錢

少年ちゑ袋

ふしぎの手品や面白い遊戲、ちゑくらべからお笑草まで澤山あつてどれも諸君が實地にやつてすぐ出來る事ばかり面白く有て益なる少年必讀の書なり

産業組合 手引草

見よ少資本家何人も一讀すべき見よ實業家諸君は本書なり

少資本にて大資本家に對抗せんには必ず先づ組合を組織せざるべからず、本書は組合の組織方法經營法實驗談等を紙數百五十頁に渉りて詳說せるもの也組合は目下農商務省にて盛に奬勵しつゝあり一家一村の繁榮以て得らるべし

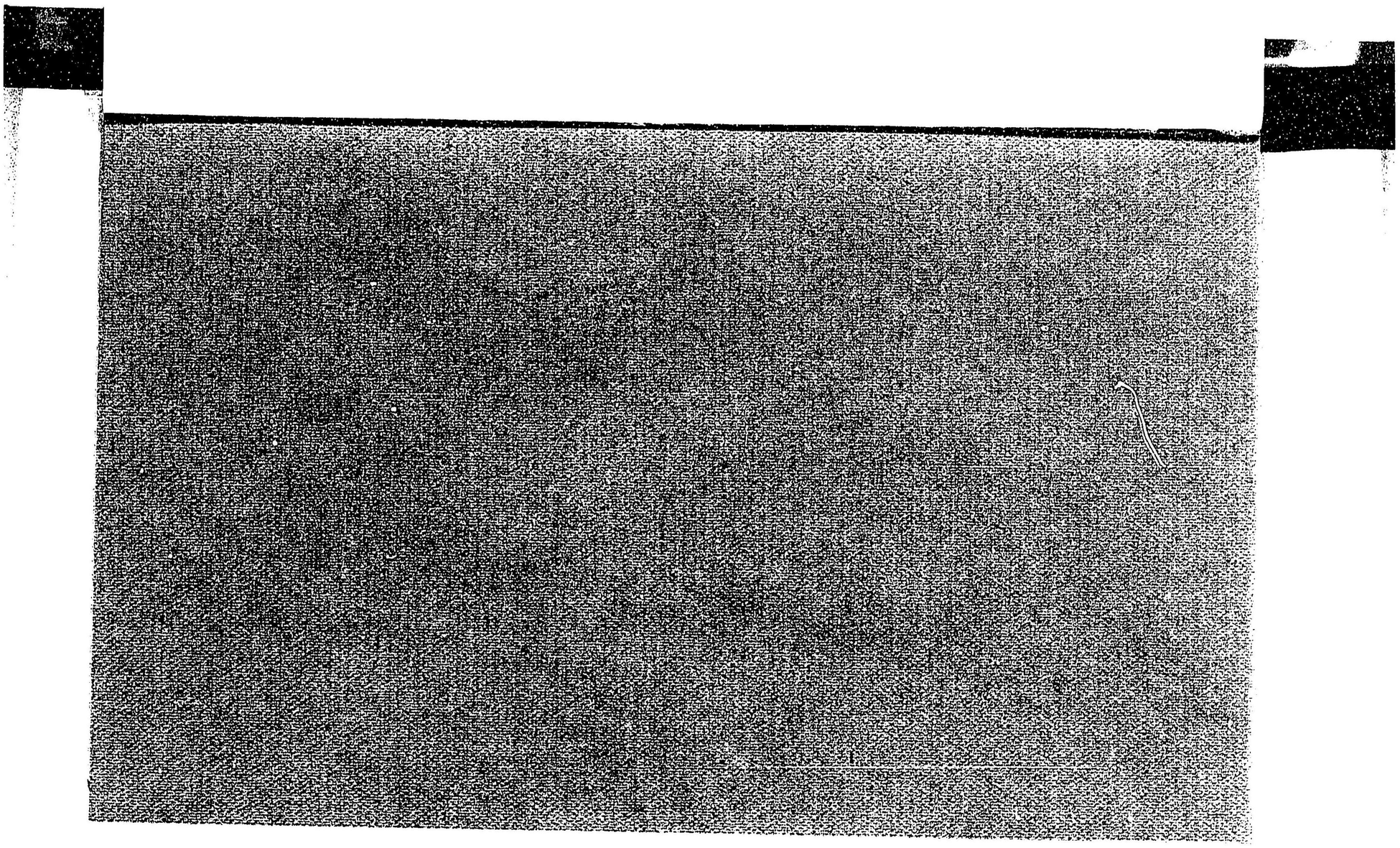
一冊送料共金四十四錢郵券代用四十八錢

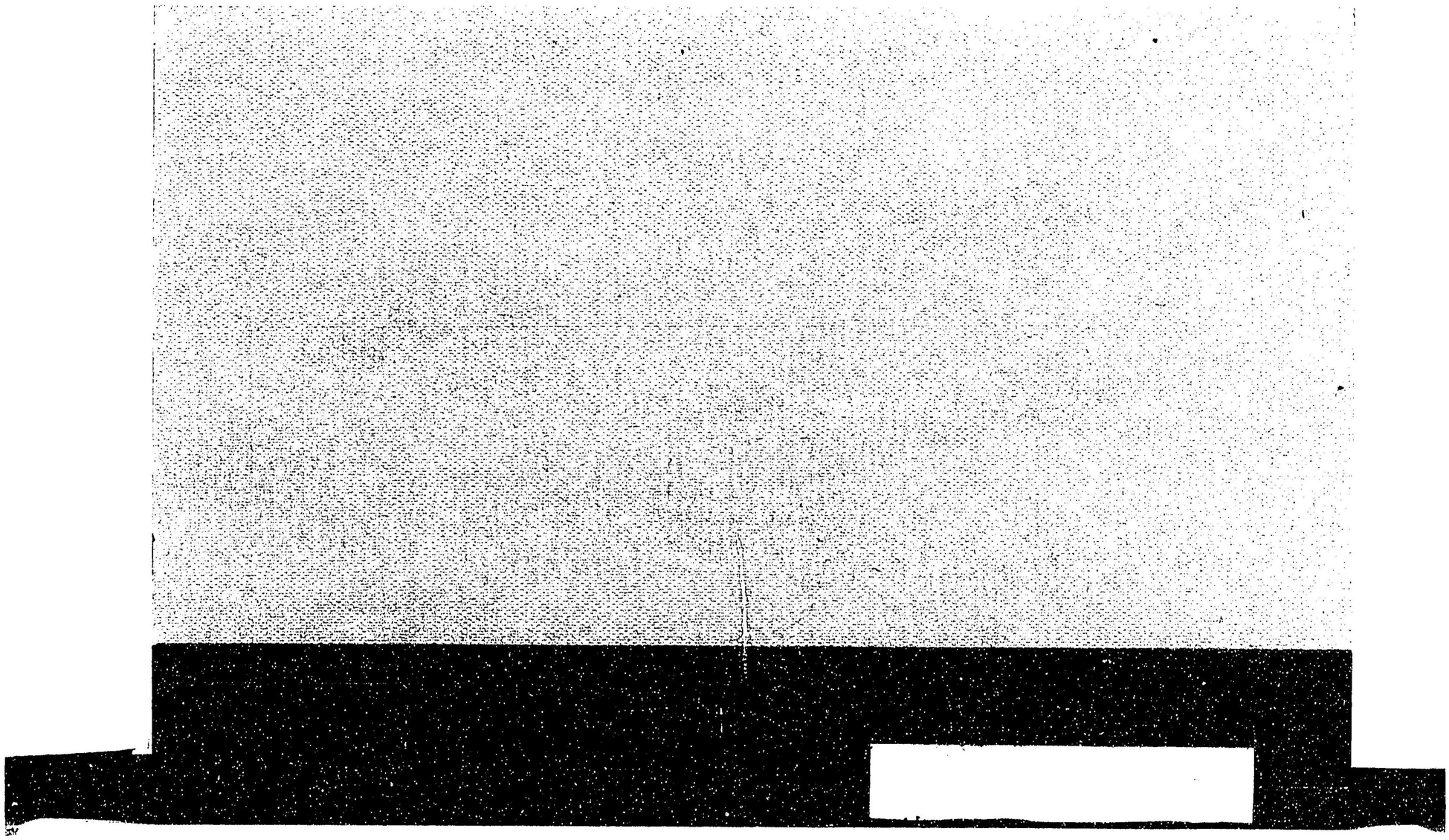
一讀百笑 あごはづし

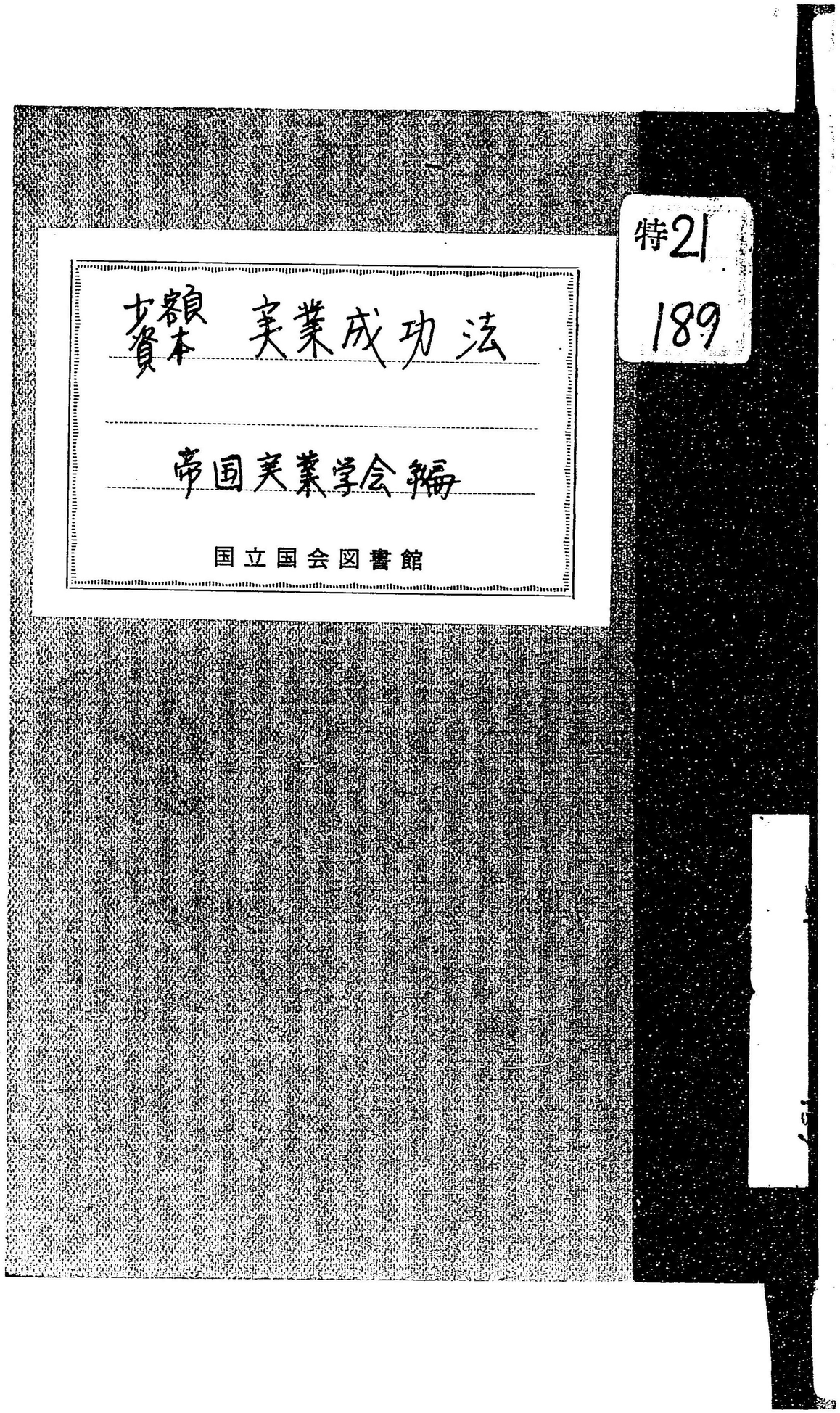
本書名は內容を說明して餘りあり。右の書籍今回特に定價の二割引にて御注文に應ずべく候間至急御注文あれ。又御便利を計り大勉强他店發行書籍一割引にて何書にても直に發送す

一冊送料共金十五錢郵券代用十七錢

東京市神田錦町三ノ八
振替東京一六一八番
學友社







041864-000-9

特21-189

実業成功法

帝国実業学会／編

M42

BDI-0500