

れば、殆んど居ながらにして澤山の御得意の注文を取るにも等しい。

しかし外交員がそんな具合に會社とか役所とか、乃至は銀行等を常得意としてしまふ迄には並々ならぬ苦心と手腕があつたことは云ふ迄もない。

新しい洋服屋が初めて會社や銀行を訪れて見ても、てんで受けつけて呉れるものでないしまご／＼すると頭から怒鳴りつけられて追ひ返されてしまふ。よしんばうまく取り入つて中へ這入つたとしても、知らない洋服屋へオイソレと注文する様な物好きはそんなにあるものでない。安ければ仕立が粗末だらう。とか、値段が高いとか何とか、第一お客に第一回の訪問で信用して貰へるものでない。

そこへ行くと出入りつけの洋服屋の外交員ならば、新しくその會社とお役所なりに這入つて来た人、或は轉任して来た人でも、最初の面會で容易に注文して貰へる徳がある。つまりその同僚なり何なりがその外交員を保證して呉れるからである。

## 外交員の資格

洋服の注文取りと一口に云ふと單に注文を取つて歩く酒屋乃至は米屋の御用聞きの様に見えるが、實は此の外交員そんな生じつかない事では勤まらない即ちこの外交員は全然の素人では注文が取れないのである。

何處の洋服屋の外交員でも第一に注文を取る場合は洋服の生地の見本を持つて歩いて、それをお客に見せなければいけない。お客はその生地によつて注文するからである。そうすると外交員は如何しても生地に對する知識を持ち合せてゐなければならぬことになる。始終洋服を作つてゐる人で少しハイカラなお客になると、外交員の説明を待つ迄もなく、僅かに二三寸巾の見本地によつて自分の注文しやうとする洋服の想像をつけるが、慣れない人、割合に無頓着な人は注文する際には見本地丈で中々判断をつけ兼ねるものである。そこで外交員は持ち合せてゐる知識を傾けて出来る丈親切に、出来る丈納得のゆく様に説明する必要がある。例へばその生地の原料状態から、價格の點、比較の點、及び生地から洋服に仕立てた場合の有様と注文するお客の好みと云つたものに迄頭を働かさなければならぬ。

その點は呉服屋の番頭が呉服物をお客にすゝめる場合と似てゐるが、見本が極く小さい點と商品に對するお客の知識が洋服の方が呉服物よりも遅れてゐる點で洋服屋の外交員の方が更に難しいだらうと思ふ。その上價格も張るものであるから尙更であらう。たゞ、相手が男のお客であると云ふ點丈は多少女客相手のものより氣骨が折れなくて好いと云ふ位であらう。

見本の選擇が濟んで、愈々注文と云ふことになる。今度はそのお客の寸法を取らなければな



らない。呉服物の様にその生地を持つてお客が行くと云ふ事はないし、又仕立を頼むにしてもお客の方からチャンと寸法を云つて呉れるから呉服物の方が手間が入らない。けれども洋服は注文するお客が自分の洋服の寸法を知つてると云ふことは絶対にない。如何しても外交員が巻尺を持つて一々計らなければならぬのである。此の寸法を取ることは慣れたら何んでもない譯であるが、それ迄には一通りの経験が必要である、一寸素人には出来ない。

扱て注文が取れて、その洋服の假縫ひが出来たとすると、今度はその假縫ひを持つて再びお客の所へ行かなければならない。ところが此の假縫ひと云ふのが洋服の一番重要な點である。假縫ひの如何によつて洋服のスタイルが善くも悪くなるのだから、外交員としては注文を取る以上に難しい所である。折角注文を貰つても恰好が悪かつたり、お客の身體にピッタリ合はなかつたりするともう臺無しである。そのお客を失ふ許りでなく、お客の友人知己、乃至は會社、銀行の得意からまで信用を落してしまふと云ふ破目に陥る。だから假縫ひは最も慎重にやらなければならぬし、洋服屋としても假縫ひの完全に出来ないものは外交員としてお客の前へ出せないことになるのである。

尤も注文取りは注文文、假縫ひは假縫ひで別な店員が出掛けると云ふ所もないではないが、

そう云ふやり方は非常に損である。お客に馴染み方が遅いし。お客としても注文した外交員ならば、よくこちらの氣持なり、身體の恰好なりを呑み込んで寸法を取つて呉れたのだからと云ふ譯で思つた通りのことが云へやうと云ふものである。折角注文してやつた外交員が假縫ひに來ないで顔の知らない男がやつて來ると第一ゴチない感じである許りでなく、時によると外交員はたゞ注文文取ればあとはどうでも好い、と云つた風にも考へられたりする。

だから外交員は如何しても假縫ひが出来ないと損である。

そして勿論洋服の出来た場合も自身で持つてゆかなければならない。

以上述べた様に洋服の外交員は生地に對する知識、假縫ひの技術等と云つたものを覚えてゐるものでなければ出来ない譯である。

随つて洋服屋では、経験のあるものを喜ぶ譯であるが、素人ならば數週間乃至數ヶ月間、その洋服屋にゐて實地を見習ふより仕方がない。そして生地の見方から寸法の取り方及び假縫ひ等を覚え込んで、愈々外交に出掛けると云ふ場合には最初経験のあるものと一緒に行つて練習するか、或はその店へ來るお客に就いて實地に練習すると好いのである。



## 外交の要 領と方法

洋服屋の外交員が變なスタイルの洋服を着て歩くのは拙い。勤くとも流行の洋服位は安物でも着て歩かないと、注文するお客は信用が出来なくなる。自分が仕立の悪い洋服を着て「私の所は仕立が自慢ですから」と云つて見た所で始まらないのである。外交員の洋服は云はゞ仕立やスタイルの見本見たいなものであらう。「私の着てゐるのは他の店で作つたのですから」なんて云つたつて辯解にはならない。が、それだからと云つて何も高い洋服を着て歩いた方が好いと云ふのでない。あまり立派な洋服（生地）を着てゆくと注文する方がタジ／＼となつて引込めないとも限らない。御得意筋によつては高價な洋服も差支へないけれども、普通のお客相手ならなるべくお客に氣の置けない程度のもを着て歩いた方が好い。「洋服屋の外交員あつて君は中々立派な洋服を着てゐるね」位の戯談でも云つて注文して呉れるなら好いが「こいつ生意氣に」とか「安物を注文するのは一寸あの洋服の手前氣が引ける」などと考へられたら非常な損になるのである。御得意を見出す方法は矢張り紹介によつた方が一番安全で且つ能率があがる。洋服は何にして價格が大きいものであるから支拂ひの確かなお客でないとは危険である。いくら注文許り澤山取つて見た所で拂ひの悪いもの許りであつたら何にもならない。紹介によつてゆくと、第一そ

の紹介して呉れる人の信用状態によつて相手方の信用状態も略解ると云ふものであるし、又紹介介する方でも全然支拂能力のないものを紹介する筈はない。だから突然飛び込んで行つて初めての人から注文を貰ふ場合よりはズツト安全な譯である。その上、紹介と云ふ事は紹介者がその洋服屋に對して或る程度の信用を持つて呉れたことを意味するので、注文も容易に取れると云ふものである。

大きな銀行、會社、役所等はその點割合に安全であるが、その代り這入り込むのに相當骨が折れる、これも矢張り最初その中の誰れか一人に紹介を貰つて行つて注文を取り、それによつて他の人達へも注文を願ふと云ふ方法にした方が好い。

洋服屋によつては月賦制度のところもあり現金制度のところもあり、月賦制度でも長いものあれば短いものもあり、現金制度にも注文の際一割の現金であとは出来た際に全額を貰ふとかいふいろ／＼の方法をとつてゐるであらうから、隨つて外交員も自分の話のやり方如何によつてこれもいろ／＼外交の仕方がある筈である。

が概して月賦制度の方が注文が取れ易く、現金制度の方は反對に難しい。しかし、現金なら現金の様に例へば月賦よりは同じ品物でも安いとか、或は月賦ものゝ仕立よりも丈夫であると



かの勧誘方法があらうし、月賦ならば、高い金を一時に出さなくとも五ヶ月に割つて戴くのだから支拂が楽だとか、現金に比べても注文が澤山あつて資本が豊富だから決して高くないなどとお客を口説く方法もあらうから、一概に外交員の仕事をどちらが好いどちらが楽だとは云ひ切る事が出来ないけれども、価格が大きいもの丈に、殊に銀行會社、官廳等へ這入り込んでる洋服屋は大抵月賦制度の所が多い様である。

それから外交員は期日を違へない心掛が必要であると思ふ、折角當てにして待つてゐるお客等は一日違へても困ることになる場合が多いのだから、その點をよく注意して店の方へ傳へておかないといけない。

### 安心な 収入

洋服屋の外交員はその店に寝泊りして食事をも給せられるのが多い。そしてその外に三四十圓の定給を貰ひ、更らに注文高によつて歩合を貰ふと云ふ按配である。その變り注文があれば夜分でもお客のところへ行かなければならぬ。

要するに洋服の外交員は一種の店員でもあり外交員でもある譯で、前にも云つた様に御客を見つけて生地の説明もやれば、寸法も取る、假縫もやると云つた風に注文に關する一切のこと

を一人でやる譯である。普通の外交員がたゞ外部で注文文を取ると云つたのとは一寸性質が違つてゐる。

その店に寝泊をせずしに食事を取らない外交員になると五六十圓のものから、七八十圓の定給とそれに注文高の歩合を貰ふことになつてゐる。歩合は大抵注文高の五分見當であらう。五十圓のものなら二圓五十錢と云ふ所である。

洋服には時季があるので、年中を通じてと云ふ譯にはいかない。冬物とか、夏物とかの前になると所謂注文殺到の有様になつても、その間の注文のない時は至つて閑である。所謂九月十月の洋服の書き入れ時には一人で一日に六着位の注文を取つてくるものもあるが、先づ平均して見て好い方で三着、少い方で一着と云ふ所であらう。注文等は高低五六十圓の所の平均になると云ふから、好い方で一日七圓五十錢、悪い方でも二圓五十錢一ヶ月にすると二百二十圓から七十五圓の収入と云ふ計算である。

但しこれは季節時の注文の多い時の話である。先づ年中を平均して見ると一人一日一着と云ふ所であらう。さうすると固定給料共百二三十圓の収入と云ふ譯である。



が、これも洋服代が完全に支拂ひされた場合の話して、月賦の場合には入金した金額の何割と云ふ定めになること勿論である。又店に電話で注文のあつた時でもその外交員がゆけば同じく歩合にありつける。つまり前に述べた外交以外のいろ／＼な仕事をするからである。

## 外交の 洋服店

- 外交員は既製品専門店でなければ大きい洋服店で大抵使用してゐるが、左に主なる洋服店で外交に力をいれて居る所を書いておこう。
- 東京市神田神保町電車停留所前 萬崎洋服店
  - 東京市外東大久保一五六 田峯洋服店
  - 同 大森澤田六八三 東京屋高等洋服店
  - 東京市神田三崎町二ノ一 双益洋装商會
  - 同 本郷區駒込神明町三四 小池洋服店
  - 同 小石川區餌差町二九 關口洋服店
  - 同 本郷區動坂町一五六 武田洋服店
  - 同 市外巢鴨町上駒込妙義坂三一九 小形洋服店
  - 同 同 王子町下十條 正札堂洋服店

## タイプライター外交員

### 固定給も相當に多額

- 同 同 高田町一二五 加藤洋服店
- 同 同 代々幡町幡ヶ谷二四二 ケーオー洋服店
- 同 同 中澁谷七一八 田中屋洋服店

## 或る會社の 組織

これは日本タイプライター株式會社の組織である。此の會社の外交員は官廳係と民間係の二つに分れており、民間係は更に第一民間係第二民間係に區別されてゐる。

官廳係と云ふのは主として官廳を御得意として廻る外交員、民間係の第一は普通の所謂外交員で新規にタイプライターを買ひ込む御得意を探して歩くのが役員、第二民間係は已に機械の賣り込である御得意を訪問して、更らに新しい注文はないか、附屬部分品の注文はな



いかと聞いて歩く係りである。

官廳には大抵已にタイプライターが入つてゐるけれども、大きい所丈に常に新しいものや部分品の注文がある。それを入札の方法によつてとつて来るのが官廳廻りの外交員の仕事である。民間第二係のものになると、見積りを立てて入札をやる必要もなく、單に酒屋の御用聞き式に「今日は何か注文はありますか」と云つて注文を聞いて歩けば好い。ところが第一民間係と云ふのは全然さうした當てはなく、隨時知らない會社なり、商店なりに入り込んで注文を見つけて歩かなければならない、だから此の三つの係の中では第一民間係が一番難しいし又最も重要な生命を擔つてゐるとも云へるのである。

で、此の會社に採用されると先づ一通りタイプライターに關する知識を教はり、以前外交の経験のなかつたもの或は若いものは第二民間係を云ひつかる。多少外交の経験のあるものか、年輩のものは第一民間係を承り、外交の第一戦に立たなければならぬ。官廳係は、第一民間係の中から隨時成績の好いもの、乃至は長年第一民間係で苦勞を重ねたものが擇ばれることになつており、云はゞ昇格の意味で引きあげられるのである。と云ふのは、仕事の割合に樂な割に収入の多いのが官廳係だからである。そして勿論此の三つの係りは外交員自身の希望によつて、都合の好い方に廻してもらふ譯にはゆかない。

## 固定給と歩合

外交員の全部は固定給制度になつてゐるが、又全部が歩合を貰ふ制度にもなつてゐる。官廳係は固定給に對して賣込高千八百圓位の責任額を持つてゐるが責任額に對しては別に十八圓の歩合を貰ふことになつてゐる。此の歩合は約一分の割合である。しかし責任額を超えた賣上額に對しては三分位の歩合となつてゐる。これは確然と三分となつてゐると云ふ譯でなく、何千圓迄は何歩、何千圓以上は何歩と夫々細かい規定になつてゐるけれども、それを平均して約三分と見たのである。三分と云ふと千圓に對して三十圓の割合で、非常に尠い割合の様に考へられるけれども、大體商品自體が一臺二百圓のものから高いのなる千圓二千圓となるものであるから、千圓二千圓の賣上は割合に造作がない。殊に相手は官廳であるから金高の大きい注文は何んでもないのである。だから官廳係は平均毎月二百圓位の歩合を貰つてゐるさうで、年度末の三月前後には二ヶ月で千圓の収入を得ることすら珍らしくないと云ふ。先づ官廳係は固定給が八十圓前後として、最低の注文しか取らないとしても責任額でない歩合十八圓を合算して約百圓の収入は間違ひのない所であらう。



これに比べると民間係の方は多少収入が落ちる、中でも第一民間の方は何と云つても新規の注文を當てのない所から見つけてくるのであるから骨が折れるし、官廳係の様にはさう無暗に金高を多きくすると云ふ譯にはゆかない。その代り責任額と云ふのがない上に、取つて来た注文に對しては別に歩合が貰へる。その歩合の割合は、最初の一臺が十五圓、二臺目が二十圓、三臺目が二十五圓、四臺目が三十圓、四臺目以上各一臺について三十圓宛貰ふことになつてゐる。だから假りに五臺の注文を取つたとすると百二十圓の歩合が貰へる計算になるのである。現在民間係りで最も成績を擧げてゐるのは毎月六臺宛、つまり百五十圓宛の収入を得てゐると云ふ。が何んと云つても新規注文は困難で、二三臺と云ふところが普通なさうである。しかし歩合の他に六十圓位の固定給を貰つてゐるのであるから、最低一臺賣つたとしても七十五圓、二臺賣れば矢張り百圓近くの収入はあることになる。

民間係の第二は初めての経験のものが多くので固定給も四十圓程度である。そして年齢も二十歳前後から二十五六歳迄、中等學校位を卒業したての若い人達の働きどころである。これは責任額はなく、注文額の一分見當の歩合を貰ふことになつてゐる。仕事はさう難しいと云ふ譯でなし、年もまだ若く経験もないのであるから収入もさう大したことはない。一番成績の好い

もので固定給共月百二十三十圓と云ふ所、最も成績のよくない所になると五六十圓と云ふのなどもある。

## 外交の要領

「タイプライターとはどんなものか、どんな働きをするものか位は今では大抵の人が知つてゐる。だから外交員は一々タイプライターを持つて歩いて説明して廻る必要がない譯である。大體此の會社ならタイプライターを使用しさうだと思ふとその會社へ飛び込んで見る、すると會社では勿論タイプライターは知つてゐるし、使用したいとも考へてゐる。が現在のところでは買ふ餘裕がない、もう一二年経つたら買ふつもりである。と云つた様な話しの所が多い」とは一外交員の語つたところである。そうすると外交員と云ふものはタイプライターには不必要の様に考へられるが、「要するにタイプライターの外資員は相手の買ふ時機を早めるに行くものである。例へばもう一二年後に買ひたいと思ふ人の所へ行つて、しきりに勧誘して半年後に買はせる。又は現在は金の餘裕がないから來月に行つたいと云ふ人に對しては、その信用状態によつて來月拂にして買ひ込ませるとか云つた按配である。それを、仕事の性質上どうしてもタイプライターなど使用しなくとも好い人のところへ行つて、いくら勧誘して見た所で到底見込はない。そんな人は何もタイプライターの



あることを知らんで使用しないのではなく、知つて居つても必要がないから買はないのである。つまり此の外交員はタイプライターを使用し度いと云ふ意志のある人で、何等かの事情でまだ買ひ込んでないのを時機を早めて買ひこませるのが主眼である」と語つてゐる。

ではどうして一體使用したいと考へてゐる様な人を見つけ出すかと云ふと、毎日の新聞廣告の中で、特に多額の費用を投じて廣告を出してゐるその廣告主に眼をつけると云ふのである。その外交員の云ふのには

「多きな廣告と云ふのはその人の資力を表はしてゐる。廣告をすると云ふことはその廣告主の營業振りが、外部に對して凡て廣告的であると云ふことを示してゐると思ふ。さう云ふ人は一枚の手紙であつても外部に出すものに對しては相當の形式を重んじ廣告的にやる。つまりタイプライター等を使用したがる人であると思ふ。そこで大きな廣告主を自當に私は勧誘に出掛けるのであるが今迄の經驗によれば先づこれが間違つた考へ方ではなかつたと云ふ事が解つた」と

### 商品に對する知識

タイプライターは、どんなものであるか位は大抵の人が知つてゐるから、外交員は説明する必要があまりないけれども、しかし自身では出来る丈深い知識を持つてゐなければならぬ。殊に器械を賣り込んだ得意を廻る外交員に

於て然りである。例へば「一寸具合が悪くなつたが見て呉れないか」と御得意から云はれた場合「それでは明日器械部のもを寄越しますから」と云つて逃げられぬこともないだらうが、それでは御得意も喜ばない筈である「さうですか一寸拜見ませう」と云つて故障のある部分を調査し、器械部のもを、手を借りる程の根本的の故障でなかつたら、その場で故障を直してやる様でない成績を擧げにくい。だからその爲めには是非とも出来る丈の知識を持ち合せておく必要があるのである。此の稿で述べた或る會社では毎週外交員のものに丈の講習をやる事になつてゐるが、矢張りそうした場合の處置に對する準備なのである。

### 外交販賣の店

東京市丸の内丸ビル一階	日本タイプライター株式會社
同 京橋第一相互館一階	東洋タイプライター
大阪市北區中之島ビル三階	今井商會
東京市麴町區丸の内有樂町一ノ四	稲岡合名會社
同 神田區錦町三ノ十二	第一商店
同 京橋區南大工町十	小林商店



# 金錢登録器の外交員

## 現代的の商店によく賣れる

### 外交するには

金錢登録器の種類は現在非常に澤山あるので、その一つ／＼に一々述べることは不可能であるから、その中の一つ國松商店の寶萊金錢登録器に就いて述べることにしやう。

金錢登録器の外交員とは勿論金錢登録器を販賣外交するのであるが、寶萊金錢登録器は割合に小型に出来てゐて、携帶して歩く事の出来る程度のものであるから、外交員はみな見本として一臺宛持つて歩くことになつてゐる、小型とは云ひ條、約三貫目の重量であるからさう軽いものでない。それを一日中持つて歩くとなると相當骨が折れる「半労働です」と此處の外交員は笑つてゐるが、三分の一労働位にはなりさうである。

一體外交員がその商品の見本を持つて歩いて直接お客に見せると云ふことは最も好い事であつて、どんな立派なカタログを示すよりも幾層倍の効果があるものである。カタログ面に表はれた寫眞と云ふものはどうしてもその商品の全部を代表することは不可能であり、随つて寫眞で見た場合と、實物を見た場合とはてんで違ふ様なことが有り勝ちである。だから假令どんな商品であつても、出来るならばその外交員が實物見本をもつて御得意を廻るに超したことはない。但し實物見本携帶不可能のものは此の限りでないが。

此の點を考慮した國松商店では、多少無理な様に考へられるけれども約三貫目の登録器を、外交員の一人々々に持ち歩かせてゐる譯である。事實又、外交員の成績に於てその方がズツと成績が上つてゐるのであるから、三分の一労働でも結局外交員として骨折り甲斐があると云へる。此の登録器の一臺の値段は二十圓から三十五圓迄、他の金錢登録器に比べてズツと安い點は此の商品の強みであり、随つて外交員の樂な點であらうと思ふ。

### 買はせる要領

外交員としてはなるべく経験のあるものを採用する方針で、現在ゐる外交員の大部分は何等かの外交の経験をもつてゐるものである。何故に経験のあるものを希望するかと云ふに、どうしても素人のものは永續が出来ないと云ふのであ



る。何故に長続き出来ないかと云ふ點については「最初から非常に成績が上がるものである。随つて収入も相當に大きいだらうと考へて外交員を志望して來るらしく、初めの二三ヶ月外交をやつて見て思はしい成績がないと、すつかり悲觀してしまつて止めてしまふと云つた風である素人の人は大抵そうである。ところが一度外交員をやつたことのあるものは。外交と云ふものは、斯う云ふものである。と云ふことをよく呑み込んでゐるから、少し位成績が悪くて思はしい収入がないからと云つても決して力を落さない、現在より將來、今日よりも明日、明日よりも明後日、今月よりも來月と云ふ具合に却つて勇氣を奮ひ起す。こゝが素人と経験のあるものとの最初の分れ路です、だから私の店ではなるべく経験のあるものを使用する方針をとつてゐますが、勿論絶対に素人を採用しないと云ふのではない、以上の様な理由で出來る丈経験家を望んでゐるので、素人でもよくその邊を呑み込んだ、所謂根氣のつゞく人は喜んで使用したいと考へております」

と國松商店の主人は語つてゐる。

つまり、何れにしても根氣の續く人でなければ外交はつとまらない、と云ふ事を證明してゐる譯である。

さて、此の金錢登録器の外交の要領は如何にと云ふと、先づ御得意の選定方が第一である。得意の大部分は商店であるけれども、その商店が凡て此の登録器を使用し得る御得意であるかと云ふにさうでない。魚屋や豆腐屋に何ん遍勧誘に出かけた所でヌカに釘を打つ様なものである。魚屋豆腐屋は極端な例になるが、その他の商店でも、金錢登録器を使用し得る程の店であるかどうか、又使用するにふさわしい店であるかどうか、と云ふ點を呑み込んでゆかないと結局無駄な努力を費して効果が擧がらないと云ふ破目になる。

現代式商店、一口に云へばこれが此の器械の御得意である「頭の禿げた主人公の店はなるべく避けてゐます」とは一人の外交員の話であつたが、此の言葉は滑稽の様に聞えるけれども、現代式商店と云ふ意味の一面の眞理を物語るものであらうと思ふ。年取つた主人公、と云ふことは要するに店の經營の古いことを意味してゐる場合が多いのである。そうした古い經營法の店では金錢登録器などはてんで問題にしてない。無理な品物でも買ひ込む様に考へてゐるのである。だから一寸主人公を見て、必らずしも頭の禿げてゐる人が年寄りである譯でもなく、又必らずしも年寄りの主人公古い經營をやつてると云ふことにはならないけれども、見た瞬間に「ハハ、これはとても金錢登録器を買ふ店ではないな」と外交員の頭の中で考へた場合、その



店はなるべく後廻しにした方が好いのである。そして其の反對に出来る丈現代的な店、金銭登録器を使ひさうな店の方を主として勧誘して廻つた方が、能率の上にも、効果の上にもよろしいと思ふ。

## 外交員 の心得

前にも云つた通り、サンプルとして登録器を提げて歩くのであるから、かなり骨が折れる上にまた體裁もよろしくない。どつちかと云へば折靴でも小脇に抱え込んで歩く方が、同じ外交員であり乍らズット體裁が好い。金銭登録器の外交員はだから虚榮心の強いもの、見榮の張りたいものには全然出来ない。(國松商店である)眞夏の暑い時には埃にまみれた汗を額に流して歩かねばならないのである。尠くとも此處の外交員になつた以上見榮を張つて歩くことは出来ない譯である。

金銭登録器と云ふものに對しては、他の外交と同様相當の知識を持ち合せておかなければならない。殊に、同じ金銭登録器としても、何故に値段が他のものと比べて安いか、と云ふ點を覚えておかないと、お客に安い理由を納得させる譯にゆかない。値段許り安くとも破れ安いのだらうとか、値段相當のまやかし物だらう等思はれては賣り込みにくい。出来るならば、その金銭登録器の出來上る迄の詳細な知識は勿論のこと、他品と比較して相異なる點等をもよく會得

しておいた方が外交員としては將來の成功を勝ち得ると思ふ。

## 樂に二百 圓の收入

素人はなるべく採用しない方針であるけれども、全然使用してないと云ふ譯ではない、矢張り素人であつた人もある、その素人の最初の收入はどれ位かと云ふに、平均一ヶ月に十臺賣つて五六十圓と云ふ所、勿論固定給なしの全然の歩合制度によつてである。一臺から五六圓の歩合と云ふ譯にならう。

これが素人の外交員のしかも最初の頃の成績である。五六十圓の收入と云ふことは決して好いと云ふ譯にはゆかないし、かなりの苦勞をして尙且つ、と云ふのだから随分苦しい譯であるだから大抵の人は參つてしまふ、が茲で參つてしまつたら何んにもならない。「苦あつての樂」と昔から云はれてゐる。此の苦境時代を味つて然る後に報はれる時代のあることを知らねばならない。勿論外交員によつてはあまり勞せずして、初めつからかなりの收入にありつけるものもあらうけれども、そんな外交はさう澤山ある譯のものでもなし、又最初苦しまずには結局最後には好い目を見ないものなのだから、こゝの所苦しくともしばらく眼をつむつて切り抜けなければいけない。

一年位経つた人の成績を聞いて見ると、先づ毎月二十臺平均に賣り、收入も百圓を下らない



と云ふ、やゝ報はれてゐる。一年我慢すればもう大丈夫である、三月や半年でサジを投げたんでは本當の金銭登録器の外交の味を味つたのではないのである。

現在在る外交員の中では毎月二百圓平均に収入を得るものが最高になつてゐる。勿論相當の経験を積み、苦境時代を切り抜けた人である。斯う云ふ人はもう最初の試練時代程の苦心せずとも、割合に樂々と三十臺四十臺を賣りあげてゐるのである。もう金銭登録器の外交の要領を完全に呑み込んで、ピッタリと一種の型に當てはまつた様な圓滿な交渉をお客との間にしてく。だから金銭登録器の外交などと云ふものは難しいものでなく、大した苦勞はないものであると考へてゐるのである。

さうならなければならぬ。

以上は東京市内及近郊を得意としてゐる外交員の収入状態であるが、外交員によつては地方へ出張して販賣して歩いてゐるものもある。地方へ出張するのは勿論外交員の任意であるしその費用も自辨であるけれども、此の方は又より以上に成績が好い。殆んどその何れの外交員も平均三四十臺を賣り、二百圓前後の収入を得てゐる。これは地方にはまだ金銭登録器が東京市内や近郊程入りこんでゐないのと、競争の激しくないのが原因してゐる。だから、本人が

奮闘家で、どしどし地方へ出張して歩くならば、割合に東京市内などより樂に好い成績を収めることが出来る譯である。他の高い器械の所は賣数は少くとも歩合がいゝわけになる。

最後に外交員達の一日平均の訪問軒數を聞いて見るに約十軒であると云ふ。見込のありさうな家丈をねらつて歩く上に相手が商店であるからいろ／＼故障が起き易い。例へばお客がたて込んでその店の商賣の邪魔になる様であると遠慮しなければならぬ。客の澤山ゐる店はもう初つから這入らないで後廻しにしなければならぬ。朝はあまり早くから這入りこむことは、お客ならば好いけれども少くとも金を出させる問題であるから商店としては喜ばない、勿論夜遅くとも好い顔はしないのである、だから中々普通の民家の様に一日に澤山の軒數を廻りきれない譯である。

### 金銭登

### 録器店

金銭登録器製造販賣所の主なるものは左の通りである。

東京市京橋區銀座三丁目一	ナシヨナル金銭登録器部
同 中澁谷道玄坂二六二	和田製作所
同 南千住三ノ輪三五三	ヤマト商會
同 市外尾久町二七三一	精工社木工部
同 丸の内丸ビル三階	サンストランド商會



東京市淺草區小島町一番地  
大阪市北區新喜多町二七  
東京市日本橋區本銀町三ノ三  
同 下谷區車坂町四〇番地  
東京四ツ谷區左門町九五  
同 銀座尾張町天金前

國 松 商 店  
石田發明品製作所  
山 田 商 店  
キ ン グ 商 會  
日 華 鋼 機 製 作 所  
ア ン カ ー 登 録 器 會 社

## ストーヴの外交員

### 短期間丈に収入が多い

仕事の  
内容  
ストーヴの使用期間は暖國と寒國とで多少の相違があるけれども、普通十一月から翌年の三月一ぱい位のものであらう。(北海道邊は十月頃から四月迄である) 随つてストーヴの商ひも先づ十月頃から翌年の二月頃迄と見なければならぬ。五ヶ月間位である。

ストーヴは一個買ふと必らずしもそれが一年きりでおしまひになるものではないが、しかしその需要は毎年次第に多くなつてゆく許りである。年々改良された立派なものが出来て行く上に、値段も安くなつてゆくの、今迄は、會社とか銀行とか、乃至は役所學校等の方面にのみ使用されてゐたのが、近年は一般家庭方面に迄用ゐられる様になつて來たのである。だからこれからストーヴの季節に入ると云ふ頃からの商賣としては此の外交員が非常に好いのである。

がたゞ今も云ふ通り時季が短かく一時的のものである、随つてストーヴの季節が過ぎると他の商賣に鞍替しなければならぬことになるが。しかしこれとても絶対にと云ふ譯でなく、ストーヴでも製造販賣してゐる所では普通大低夏季の閑な時季に對する方法を講じてゐるものがある。即ち冬はストーヴ、夏は冷蔵庫(例へば)と云つた具合に、季節々々によつて商賣替へをする様になつてゐる、これは外交員の爲めと云ふよりも、ストーヴの製造家自身の生活の爲めである。だから、冬季ストーヴの外交員として働いたものは、又その同じ所で夏季は別な商品の外交員が出来ると云ふ具合になつてゐる。

尙その上に、一時的ではあるが時季に投じたものである丈に商品が非常によく賣れる。此の



時季にミツシリ働くと夏は遊んでゐても好いと云ふ位の収入が得られるのである。

## 月收入 は多大

ストーブの種類はいろいろあるし、随つて價格も澤山ある筈だから、それを一々茲に列挙する譯にゆかないが、下谷の丸和商店の平和ストーブの實例について述べることにしやう。

平和ストーブは高さ二尺五寸直径九寸の大きさのもので、事務所用にも座敷用にも使用出来る。煙突のない點に就いて特許を得てゐる。

一臺十八圓五十錢が小賣値段になつてゐるが、外交員はこのストーブを一臺賣ると五圓の歩合を貰ふことになつてゐる。約三割の歩合である。

この外交員は初め新聞廣告によつて募集され、履歴書持参で行くと経験がなくとも大抵は採用される。勿論學歷など全然不必要である。

そして初めから固定給は全然ない。つまり全部その外交員の働き高による歩合制度である。採用されると、ストーブに就いての特徴を一通り覚え込んで(別に難しい知識は必要がない。たゞ特許になつてゐる點を覚える丈である。)その日からカタログを持参して自分の思ふ方面へ活動することになる。カタログには寫眞が出てゐるし、構造に就いては詳しく説明してあるか

ら、實際のところ外交員は殆んどカタログを読む丈で好い位である。

そしてその日に一臺の注文を取つて來たとすると、配達は別に店の方でやるからその方の心配は勿論何にも必要がないし、全部現金制度になつてゐるから商品が届けられて金の入り次第、五圓丈の歩合が外交員の懐ろにこぼれ込む。

現在三十人程の外交員がゐるが、尙毎日新聞で募集してゐるので、いくらでも誰れでも外交員になることが出来る譯であるが、素人のものが外交員に採用されてその日からカタログを持つて飛び出したらどの位の成績を擧げるか、と云ふに、まるつきり見當がつかなくてゆき當りバツタリに初めてゐる人でも三日に一個は賣つてくる。外交員になり立てのしかも成績の悪い人である。三日に一個とすると一ヶ月に十個、つまり五十圓の歩合になる譯である。

普通のものになるとどの位かと云ふと、一日一個は缺かさなない。或る日は具合が悪くて一個も賣れなくとも、その翌日は二個賣ると云ふ具合で、平均すると一日に一個は賣る。一ヶ月に三十個である。するとその収入は百五十圓と云ふ事になるから、少し活動して電車賃を多く費しても結構好い収入である。

ところがそれは普通の人達であるが、現在最も好い成績を擧げてゐる人は驚くなかれ、一ヶ



月に三百個賣つてゐる。三百個と云ふことは一個について五圓の收入として千五百圓である。一ヶ月に千五百圓、斯んな大きな收入が外にあらうか。嘘の様な話であるが現實に違ひない。一ヶ月に三百個とすると、一日十個平均に賣らなければならぬことになるが、しかし考へて見てもこれは必らずしも不可能でないと云ふことが解る。と云ふのは、十個二十個とまとまつた注文さへ取つて來れば直ぐに三百個位は出ることになるからである。事實その三百個賣る外交員は大口許りねらつて歩いてゐる方で、一個宛賣ると云ふ様な方面には活動しない。尠くて五個、多い方は三十個四十個などと云ふ注文を取つてくるのである。數が多くなつて、ストープの値段が多少安くなつても外交員の歩合には關係しないことになつてゐるから、結局少しい位安くとも大口の注文をとつた方が外交員としては徳な譯である。尤も店としても數さへ多く出れば利益の具合は一個當り多少尠くとも差支へない筈であるから。

このレコードが十月中旬から十一月中旬にかけての一ヶ月間に作られたものである。更らに十一月中旬から十二月中旬頃迄のレコードが見たいと思ふ位である。この外交員はもう一ヶ月の働きて優に一年間位の收入を得てゐる。外交員の手腕と收入も著しくこゝ迄來ると申し分ない。

しと云へやう。

## 賣込の方法

素人で初め見當がつかない様な人は先づ自分の知人友人を尋ね廻るのである。そしてその知人から次次へと紹介して貰つて歩く。斯うして一週間か二週間歩き廻ると略ストープのコツが呑み込めて來るし、今度は紹介なしにも一人で歩ける様な自信がついてくる。ストープは何處迄も紹介々々で外交して廻るよりも、思ひ切つて知らない所へでもどしどし飛び込んだ方が好い。それは一つは短かい期間のことではあるし、あまり紹介々々で手間取つて居る様だと大切な時日を空費することになる。もうストープの欲しい寒さになつて來ると一日二日を争はねばならないのである。一日遅れたが爲めに他の店なり、他店の外交員なりから買はれてしまふと何んにもならない。他の商品が一年間通じて需要があるのに反し、此の商品は約五ヶ月、それもほんとに好い時期は二ヶ月位なので、大切な二ヶ月中の一日は他品の一週間分位に相當するものと考へなければならぬのである。出來る丈澤山の人を出來る丈早くどん／＼訪問して賣り込む必要がおきてくる。

それからお客はストープに對しては充分の理解を持つてゐる。別に紹介があつたから買ふの無いから買はないの、と云ふ様な感情は極めて持たれにくい商品である。誰れしも欲しいとは



考へてゐるのである。たゞ値段の點と、そのストーブの良否が問題となる丈であるから、必ずしもそこに紹介状を必要としない。そのストーブが値段の點でお客と折合へばつまり買つて貰へるからである。

であるから、ストーブを使ひさうな會社、銀行、商店、學校、役所等は片つばしから訪問するに越したことはない。(たゞし紹介状なしには入れない所は是非紹介状を貰つてゆく必要のあることは勿論である。)

## 外交の

## 要領

外交は寒い暑い日にでも外を出て歩く商賣だから容易ではない。

が、寒い日はストーブの賣れる日だと考へて餘計活動する覺悟を極めなければならぬ。十一月頃から、雨でも降つて寒い日が二三日續くと誰しもストーブの事を考へる。「ストーブでも今年には買はうかな」位に考へる人は随分多いに違ひないのである。が、買はうかなと考へる人必ずしも買ふ人ではないけれども、そこへ丁度ストーブの外交員が行き合せたとしてもして見給へ、「あゝストーブか、一體どの位の値段かね」位の事になるものである。つまり單に買はうかな、位に考へてゐる様な人は、實際にストーブの外交員に會ふと、その外交員のストーブの品物と値段とによつては直ぐに注文して呉れる人なのである。斯う云

ふ人を逃がしてはならない。

「今日は、大分お寒くなりました。ストーブは如何です」てな按梅で訪問して歩くと、如何にもストーブの外交員らしくて好い。だから、ストーブの外交員は寒ければ寒い程賣行きの好い日と思つて活動しなければならぬ。

會社や銀行、或は學校等で直接使用するものはその會社なり銀行なり學校なりの係りのものに面會して話しこめば好いが、會社員、銀行員、或は役人等の自宅で使用するものに就いては、なるべくその人の勤め先で豫め渡りをつけて置いた方が好い。

勤め人は如何しても勤め先にゐる中は忙しいし、それにストーブなんか買ふとか買はんとか云ふ様な話しはあまり出来ないであらうから、その人の自宅の方へ御伺ひすることにするのである。それには豫めカタログを見せて、多少とも色氣のありさうな場合は「兎に角御宅の方へ夜分でも御伺ひすることに致しませう」と云ふ事にして、自宅の所番地を聞いて置くのである。或は日曜にしてもよいし、又は主人公が居なくとも、奥様で話しが分る様にして置いて貰つても好い。

そうすると、直接主人の留居宅の方へ突然訪問して、「兎に角主人に相談して見ますから」と



云はれて二度足を使ふ必要もなくなる譯である。

これは家庭訪問の場合の一つの方法である。

しかし、必ずしも一度勤め先の方を訪問して然る後に家庭を訪問しようと云ふのではない。それは適宜である。會社や銀行へ賣り込みに行つた際、その序に社員連中の注文をも取ると云つた一舉兩得の方法として云ふのである。

直接家庭を訪問しても差支へない、が此の場合には假令實物を持つて行つたとしても主人の留守な所は直ぐには買つて貰へない。必ず主人と相談してからと来る、であるから、一應説明をしたならばカタログを置いて来て、その翌日乃至は翌々日またゆくことにする。

説明は簡單であるから、一日に山手方面の家庭は十五軒や二十軒は訪問出来る。その中一軒や二軒の注文は尠くともあるのである。

これは一軒々々戸別訪問である。但し一軒に就いて二回の手間がかかる點は、下町の商店や事務所等を廻るのに比べると損である。

### ストープ 販賣店

- ストープの販賣店は
- 東京市下谷區東黒門町八番地 丸 和 商 會

等が大きいものである。

## 電柱廣告の外交員

### 勧誘が樂な外交

仕事は 茲に喋々する迄もなく、電柱廣告の効果と云ふものも相等に大きいものである。その効果の大きい電柱廣告を勧誘してあるのが此の外交員の仕事である。東京市内南紺屋町の電柱廣告社には現在四人程の外交員が、市内及郡部に涉つて

勧誘して廻つてゐるが、更に數名の外交員を必要として毎日の新聞に募集廣告を出してゐる。別に經驗がなくとも構はない。學歷なども大して必要とは思はない、と云ふ募集條件である。



此の電柱廣告社の受持範圍となつてゐる許可電柱は市内外を合せて約三千本であるが、これ迄に契約済となつてゐるものはその中千四百本、残り千六百本がこれから勧誘する空いた電柱となつてゐる。外に、已に契約済乃至は使用中の千四百本の中から解約になるものもあるもので、解約になつたものに對しては又新しく募集して歩かなければならない。そして三千本の許可電柱が全部契約使用せらるゝ迄は外交員の活動する世界がある譯であり、三千本が全部済んで、もその時又遞信省の方に申請して新しく許可電柱を貰ふことが出来るから、先づ外交員の事は無盡藏と云つても好い位に廣い將來を持つてゐるものと考へて好い。

現在電柱廣告の募集を許可されてゐるのは此の廣告社許りであるから、隨つて他社との競争などと云つたものがなく、外交員の勧誘もその點樂と云へる。

### 勸誘の方法

電柱へ廣告を出す様な御得意はどんな種類の人か、又どんな種類の商賣は電柱へ廣告を出して効果があげられるか、と云ふことを外交員は知つておかなければならない。

三越や松坂屋へ行つて電柱へ廣告を出して呉れと云つても全然無駄である位は解るかも知れない。しかしどう云ふ譯で無駄であるが、勧誘して見ても如何な理由で百貨店等は電柱廣告を

斷るのであらうか、と云ふ點を深く追求して見ると、自ら電柱廣告の勧誘先やらその効果のある點なども判明して來やうと云ふものである。がしかし、こゝでそんな事を長々と研究すると云ふことは許されてゐないし、又甚だ當を得たものでもないかと考へてゐるから、單にその結果から見、現在どんな種類の商賣の人が電柱廣告を利用してゐるか、と云ふ事を調べて見やうと思ふ。そうすると、深い原因は判らぬ乍らも、さう云つた種類の人を勧誘して歩けば良い譯になるからである。

一番多いのが醫院、病院の廣告である。それから料理店、質店なども多く、普通の商店は一番少い。

大きい病院なら格別、小さいのになると仲々存在が明かでないといつた様な場合、此の電柱廣告が非常によくその役目を果して呉れる。質店などもさうである。近くにあるのであらうけれども、中々場所の分らない商賣である。さうした時に電柱廣告がその質屋の存在を教へて呉れる。

右の様な事實から考へると自然電柱廣告の効力範圍と云つたものが知られやうと思ふ。即ち、その電柱の近くの醫者なり質店なりが効力が多いと云ふことになる。



巢鴨の或る町の電柱廣告へ、京橋のある醫院の廣告が出ておつたとしても、その廣告を見た人は特別の事情のない限り先づ巢鴨から京橋迄出掛ける様なことはないものと見なければならぬ。若し同じ二つの醫院の廣告が出ておつた場一には當然その中の近い方を擇ぶに違いないのである。

即ち電柱廣告はその電柱の近くの人でなければ効果が薄い場合が多く、随つて外交員は或る一つの電柱を中心にして成るべく近くの人を勧誘して廻らなければならない。

但し、多少遠くとも、お客の澤山出る盛り場の近所の電柱がある場合は此の限りでない。

相當に効果があるものと見て差支へないから。同時に、電柱の近くが盛り場であると云つた場合は、そう云ふ意味で恰好のものであり、廣告の効果も一層大きくなる譯である。

そんな關係で、電柱廣告はその電柱の位置と、廣告主と電柱との距離等の問題から廣告料金に差がある。

更らに、電柱にトタンを巻いてペンキで書く場合と、看板式のもの電柱に取りつける場合とによつても料金に違が生ずる。

トタンにペンキの方は、場所によつて一本一ヶ月の廣告料金は六十錢から一圓迄、看板の

方は一圓五十錢から二圓五十錢迄である。

此の外にトタン塗は最初の意匠料として三圓五十錢から四圓五十錢、看板は七圓から九圓迄取られる。つまり意匠料と云ふのは材料から圖案料取付料の意味である。

以上の様な點を心得て、外交員は電柱の地圖と見比べ乍ら勧誘に廻る譯であるが、廣告料金が安い上に、電柱廣告をする廣告主の範圍が一定してゐるので割合に仕事は楽である。

訪問先で電柱廣告の廣告の効果を説かなければならないと云つた場合も割合に尠い。たゞその電柱の場所と料金とをお客に知らして、それに多少の説明をすれば好い位なところである。

殊に一ヶ月六十錢の廣告料金に至つてはまるで無料に等しいと同然であるから、それさへ斷る様なお客では到底強く勧誘して見ても無駄である。却つて外交員としては能率をあげる爲めに

他の方へ廻つた方がよいのである。だから、前に云つた様な醫院、病院、料理店、質店などが、或る範圍内に於てはなるべく二つの同業店を取らぬことである。例へば同じ醫院にして

も小兒科の醫院と、耳鼻科の醫院とは同業ではあるけれどもお客の種類が全然違ふから構はないが、同じ耳鼻科の醫院の廣告を二本並べることが避けなければならない。勿論その醫院とし



て廣告の効果が半減されるのであるから喜ぶ筈はない。料理店にしても質店にしてもその通りである。此の點を外交員は注意して勧誘しないと、あとで苦情を云はれたり、乃至は取消されてしまふ。

## 収入の 多寡

外交員には一ヶ月三十圓程の固定給がある。此の固定給に對しては別に責任額はないし、その上勧誘高によつて歩合が貰へるから割が良い譯である。何にしろ一本の電柱の廣告料金は最低一ヶ月六十錢等と云ふのから来る位だから、十本や二十本を勧誘したところで廣告料金の歩合と云ふものは知れたものである、と考へられる。事實廣告料金の収入丈とすれば尠いものに違ひないが、此の外に意匠料に對する歩合も貰へることになつてゐるから、實はさう大して心配した程のものでない。

廣告料金の方はその一割五分、意匠料の方は約一割二三分を貰ふ規定である。そうすると、假りに意匠料四圓のトタン塗り廣告を六十錢の廣告料で契約すると、意匠の方から約五十錢、廣告料の方から約十錢、合せて六十錢の収入となる譯である。これが九圓の意匠と、二圓五十錢の廣告料金のものをきめたとすると、約一圓四十錢の収入となる。

意匠料は契約したその月丈であるけれども、廣告料の方は毎月(契約中)貰へるし、その

外に固定給も三十圓位這入ると云ふ譯だから全収入は仲々尠くない。

殊に電柱廣告は一ヶ月や二ヶ月の契約と云ふのが稀で、大抵半年以上一年位のものが多いから、半年なり一年なり毎月新しいのを契約してゆくと非常に大きい額になる。まだ電柱廣告社は創業が新しいので古い經驗を持つ外交員がなく、隨つて茲に誌す程の良い収入を得てゐるものを擧げることが出来ないけれども、或る期間以上勤めてゐれば必らず良い成績を得ることの容易であることは、斷言して憚らない所である。

現在ゐるものは普通固定給共約八十圓の収入とすることで、成績の好いものになると十月中丈でも約六十本の契約をし、その以前からの分をも合せると百四五十圓の全収入であると云つてゐる。他の新聞や雑誌に比べると一口の廣告料と云ふものは問題にならぬ程少さいし、隨つてそれに對す収入も誠に僅かなものに違ひないけれども、勧誘の容易である點と、そして契約期間の長い點では此の電柱廣告の外交員の方が遙かに優つてゐる。その上經驗も必要とせず、大した知識も入らないから學歷も不必要であると云ふ點に至つては、世の失業に悩む人の恰好職業でなければなるまいと思ふ。

電柱廣告社は目下東京に一ヶ所丈である。



# 裝飾塔の外交員

## 時季によつて面白い程儲かる

### どんな仕事か

商店が賣出しをする場合に、街路に立てる裝飾塔、乃至は裝飾塔と店頭とを聯絡する看板等を専門に製作してゐる所がある。どんな小さな店でも簡單ながら裝飾塔、乃至は看板を裝飾にして賣出しをやらうとする昨今、さうした専門の商賣が現はれることは當然である。地方にも一寸した都會なら必らず出來てゐるだらうし、東京などは東市内丈でも多小合せて數十軒と云ふ多數の専門製作所を産み出してゐる。その製作所の注文取りが即ち茲に云ふ裝飾塔の外交員である。専門の外交員の出現も亦時代の然らしめた所以と云へやう。

そこで、商店が賣出しを初めやうと考へる。すると賣出しを賑かにしてお客を澤山集めやう

が爲めに何か店の前を奇麗に飾り度い。飾り度いけれどもその飾り方は素人の手で難しい、と云つた様な場合に此の外交員が必要になつてくる。

現在東京には數十軒の専門店があると云つたが、それらの多くはまだ大規模のものでなく随つて有名になつてゐると云ふ程のものはほんの數軒に過ぎない。それらの有名無名の店がてんでに外交員を使用してやるのであるから随つて一向に秩序なんか保たれてゐない。同じ一町内でも數軒の裝飾屋が這入り込んでゐる有様で、Aと云ふ店がXと云ふ裝飾屋に作らへて貰つたとすれば、その隣りのBと云ふ店は△△裝飾店に、その又隣りのCと云ふ店は○○裝飾店の手になつたものである、と云ふ奇現象を呈してゐる。

要するにまだ商店自身が裝飾の可否そのものに知識を深く持つてないことと、裝飾店が此の頃初めて出來て來たので有名なものが尠いのと、随つて値段等も等一されてない關係上、全く外交員の腕次第によつて注文すると云ふ様になつてゐる爲めであらうと思ふ。

### 外交員たる者

そんな具合に、裝飾その物に對して商店が深い知識を持つてゐないのであるがしかし外交員としては全然あやふやな知識で注文を取つて歩くことは危険である。



高さ何尺の中何尺の塔が、どんな材料を用いた場合に何の位の實費で出来るか、それが幾尺更らに高くなつたら、或は短かくなつた場合には値段の點に於てどれ丈の差異が生じてくるかと云ふ風な點を覚えてないと注文はとれない。

殊に裝飾塔などは一寸見た眼では中々値段の見當が付き兼ねるものである。材料の如何と、仕上げの粗密によつて一本丈の塔でも五圓位は直ぐ違つてくる。

勿論外交員として採用された場合はさうした點について教へられることであらうし、實際に製作中のものを見てゐれば段々解つてくる譯である。

が更らに外交員は廣告塔と云ふものに對する裝飾的方面の知識をも持ち合せてゐなければならぬ。

裝飾的方面の知識と云ふのは、例へば塔の恰好が如何な風であればその店に似合ふかと云ふ事や、塔や看板の色彩がその商賣にはどんなのがよいか、とか云つた風の知識である。

これは全然素人の人が初めから覚えられると云ふことは不可能であらうし、外交に従事する傍ら修得してゆくより仕方がない。また外交をやつてゐれば知らずくの中になさうした方面の知識は覚え込んでゆくものである。

### 廣告取 の要領

賣出し裝飾をやらぬやうな種類の商賣——例へば魚屋、床屋、八百屋、豆腐屋——は除かなければならない。なるべく繁昌しさうな店、現代的式な店を擇ぶことである。

賣出しと云ふものは年末、中元を始めとして、年中何かにかの賣出しがある、その上その店々に取つては、例へば開店とか、開店一週年紀念か云つた種類のものもあるから、どんな閑散な時季でも一町内で必らず一軒や二軒の賣出しを見かける、だから種切れと云ふことはない。

が、賣出しをやつてゐるのを見て「ハハー」と云ふのでその店へ飛び込んでも初まらない。賣出しを見て賣出しを知つたんではもう遅いのである。

少くとも、その店の賣出しの一週間前にはその事實を知らなければならぬ。そして裝飾塔の注文を取り、裝飾塔を作製してその店へ立てると云ふ順序になるのであるが、それが先づどんな小さいものでも二三日、大きいものになると四五日もかゝるし、尙天氣の具合によつては取り付けが一日や二日遅れる場合もあらうから、最少限度一週間前には注文が取れる様でないといけない。

どうして一週間前てそれを知るか、曰く直接その店に當つて見ることである。その店の主人



公に會つて、裝飾塔の話を持ち込む。曰く裝飾塔の廣告的効果とか、その店の裝飾塔の作製振り、値段の勉強振り等と云つたものを話して「是非ひとつ作らして貰ひたい」と云ふ具合に御願ひする。若し近い中に賣出しをやらうと考へてない店ならば、好い加減な態度であまり乗氣になつて呉れないが、近々賣出しをやり度いと考へてゐる店ならば必ず釣り込まれてくるものである。

此の際、外交員はその店の相談役である覺悟で、出来る丈安く、そして出来る丈立派なものを作つてやるべく努力する。單に金とり主義で、出来る丈高いものを注文させやうなんて腹では失敗する。賣出しをやつて裝飾塔は立てたいが、あまり大きな金を出すのも考へもんだ、と云ふのが多くの商店主の腹なのである。

「矢張り賣り出しの成績を上げるには立派な裝飾塔が必要であるけれども、金も相當にかけないとイケません」等と云ふと、「それはさうかも知れないがまあ止しときませう」と來る。

だからそんな理屈は云はん方が好い、勿論相手によつてである。が「金はいくらかゝつても好いから出来る丈立派な廣告的の效果のある裝飾塔を作つて貰ひ度い」と云ふ商店はあまりないものと思はなければならぬ。

「出来る丈立派に出来る丈安く」と行くのが本當である。

しかし此の裝飾塔の見積りは、たゞ塔の大きさや恰好等丈で金何程とハッキリ出しにくい。と云ふよりは相手に呑み込ましにくい、であるから、外交員はなるべく裝飾塔の實物寫眞を携帯するか、圖案を携帯するか、さもなければその店の近くの店の裝飾塔を比較にして値段を定めたが好い。また先方から斯う斯う云ふ恰好なものと申込があつた場合には、それによつて正しい圖案を作製した上に確實な價格を定めることにし、その場は大體の値段を云ふて置いた方が好いと思ふ。

注文を取つてからは据えつけの期日を違えてならないこと勿論である。何日から賣出しと云ふことになつてゐるならば賣出し當日間に合ふか否や、と心配させる様ではもういけない。何日から賣出しならその前日の何時頃迄に取り付けてしまふ、と約束してその約束を必ず實行する様にすることである。その次の注文を貰ふ際に影響して來るからである。

## 幾何

裝飾塔は割合に金目のものである。塔を一本立てる丈でも十五圓や二十圓はかゝるし、一寸したのものになると四十圓五十圓、少し立派なものだと思ふ様なものは百圓位についてゐるものである。が、高い割合には商店からの注文がある。



商店としては如何にしても賣出しにはなくてはならないものと考へて來たからである。假りに五十圓位の注文を取つて來たら何程の収入になるかと云ふと、先づ一割は外れない所であらう。尤も、五十圓のものなら一割と云ふ具合に定つてゐる譯でなく、或る場合には二割位になる場合もあらうし、或る場合には五分にもならない場合もあらうけれども、平均して一割見當のものが普通である。

前にも云つた様に、普通の商品と違つて同じ品物があると云ふ譯のものでもないし、又同じ様に見立てても實際は中身の材料によつて値段が違ふし、場所の遠近により、或は人道の廣さによりと云ふ具合に、その時その場合によつてみんな違ふ。随つて儲けの割合も違へば外交員の歩合の率も違つてくると云ふ譯である。

が、要するにあまり儲けを多くしやうとするとその次には注文が取れなかつたり、他の裝飾店に取られたりすることになるのであるから、結局相當な割合の儲け丈取る方針の方が勝ちになる譯であると思ふ。

一年中賣出しがあるとは云ひ條、矢張り一番忙しく一番収入になるのは中元と年末である。一人の外交員が一日に二軒も三軒もの注文を取つてくる。或は聯合賣出しの注文を受けてく

る、と云ふ按極で年末と中元には裝飾店では臨時に人を雇入れて仕事を間に合せると云ふことになつてゐる。

斯うした場合の外交員の収入は勿論多い。一日に十圓位の収入になることは珍らしくないものである。

或る裝飾店の外交員は、自身で一寸した圖案も出来るのであるが、普通の日で毎日一軒の注文は必らず取つてくると云ふ。そしてこの外交員の収入は毎月最低百五十圓を下らないと云ふのである。そうすると一日五十圓のものを取つて來て一割の歩合として百五十圓であるが、實際は三四十圓のものに對しても五六圓貰ふ場合もあるので、一日平均五十圓のものを取つて來なくても百五十圓位になつて行く。

つまり外交員の腕次第で、好い御得意を見つけた場合は歩合も多く貰へると云ふことになるのである。

尙その上、御得意が定まり次第、段々仕事に樂になつて収入が多くなつてゆく、であるから外交員は一度注文を貰つた所へは親切な裝飾上の相談役として時々出掛けることを忘れてはいけない。



## 裝飾塔 製作業

裝飾店は各地々々に必らずあるものである。  
次には東京の主なるものを上げやう。

同	東京市京橋區西紺屋町	廣目屋裝飾部
同	日本橋區室町	白孔雀社
同	京橋區南大工町十一	中田商店
同	神田區西福田町一番地	山下裝飾部
同	深川區森下町二四	都裝飾店

## 金庫の外交員

### 店からお客が貰へる外交

## 仕事の 様子

金庫には手提金庫と手提でない据えつけ金庫と二種類あるが、茲で云ふのは据えつける金庫の方の外交員である。  
誰れしも知つてゐる様に金庫を作るところは澤山あつて、しかもその特徴とする

所は各々違つてゐる。が、僅かな資本では出来ぬものである關係上、苟も金庫を製造販賣してゐる所はみな相當に大きい店であり、且つ相當に古くから營業を續けてゐるもの許りである。随つて同業者間に組合と云ふものが出来てはゐるが、各店夫々好い特徴を出しあつて負けず劣らずの競争をやつてゐる按梅である。

どんなに大きい違ひがあるにせよ、金庫は金庫としての役目が果せるものでなければならず、火事に合つて直ぐ焼けるもの、泥棒の爲めに直ぐ破られると云ふ風なものでは金庫と呼ぶ事が出来ない。多少の相異、多少の優劣はあるかも知れないが、現在金庫として世間に販賣されてゐるものは先づ似たりよつたりのものと見て差支へあるまい。

それ故、競争となつてくると如何しても値段の點に落ち合つてくる。値段の點に落ち合つてくるとそこに資金の大小が關係してくる。

と云ふ譯で、結局資金の大きな、随つて廣告も澤山やつて有名になつた商店のしかも、値段の安い金庫を賣つてゐる店の外交員が樂に外交が出来ると云ふことになつてくる。

がさて、安くて好い金庫を一體外交員は何處を目當てに賣り込んで歩いたものであらうか。これは誰しも考へて見てそして難しい問題に違ひない。



實際外の商品と比べて見て、何處に金庫の欲しい人がゐるかと思ふ事は中々探すのに困難である事が解る。

商店を軒別に訪問したところで始まらない。普通の家庭などはトント手應へがあるものでな

30.

そこで、これは實際外交員を使つて販路を求め様とすることは現在の様にもう殆んど眼のつく限り賣れ切つてゐる状態では困難である。

つまり如何しても廣告の力を待たなければならぬことになるのである。廣告の力によつてその店の存在と、その店の商品の特徴を世間に知らせなければならぬ。廣告を見た人で金庫の欲しい人はその店から買ふであらう。金庫の欲しい人は廣告を見るであらうと思ふ事になる。そうすると廣告さへすれば外交員は不必要か、と思ふ事にもなるが、外交員は不必要ではな

30.

外交員は店の出張説明員として是非必要なのである。即ち金庫の外交員は主として、注文客への交渉をするのが役目である。

## 外交の方法

そう云ふ譯で、外交員の仕事の九割迄は電話なり手紙なりで問い合わせるお客を訪問することである。

しかし問い合わせる所のお客必らずしも買上げるお客ではないので、買ふお客になるかならないかは實際に詳しい話しを聞いて見た上でないと分らない。

そう云ふことになる、外交員の使命は決して軽いものでないと云ふ事が分らう。つまりお客を探して歩かなくとも、先方から問い合わせる點は他の商品の外交員よりも樂であるが、その後の交渉の點によると他の外交員と何等變りがない。いや或はむしろ金庫の方が難しいかも知れない。と云ふのはお客は金庫を賣る店が澤山あることを知つてゐるし、そう一日や二日を決めなくとも電話なり手紙なりで間に合せさへすれば幾らでも他の金庫店からやつてくるとを知つてゐるから、ウツカリした交渉は出来ないものである。

その懸引は非常に難しい。

お客がその店の金庫に就いて「眞實によい」と云ふ事を誰れか他の人から聞き、どうしてもその店の金庫でなければならぬと思つてゐる場合なら格別、さもない場合ならば少し高いと考へると直ぐ他の金庫店に問い合わせるに違ひない。



勿論値段許りが物を云ふ譯でないが、かう云つた點を相手次第によく呑み込んで臨機に交渉してゆく手腕が外交員に必要である。

先づ、その店の金庫が何等かの災害にあつた時に如何によく金庫としての使命を完全に果たしたか、と云つた様な實例、及びそれに對する感謝狀でもあるならばその感謝狀の寫眞（カタログにでも刷り込んであるもの）を見せることである。

しかもその完全な使命を果たすに至つた原因、つまり金庫の構造の然らしむる所以を相手に納得させなければならぬ。或は材料の點にその原因があるならば、その點を説明しなければならぬのである。

そうしてそのお客を惹きつけて置いて、然る後に値段の交渉に這入る。値段の交渉は一番最後である。

此の最後の交渉が買ふか買はないかの分岐點になるのであるから、呼吸が一番難しい。「負けて呉れ」と云はれて「へえ」と引き下つちや弱虫である。かと云つて「出来ません」とはねつけた丈では外交員でない。あたり前の値段で買つて貰へるのを下手な交渉で安く買つて貰つたのでは店にとつては面白くない外交員なのである。

そう云つた點は矢張り外交員としての経験を重ねなければならぬのである。

### 収入の

### 具合は

と云つた譯で、大抵の金庫店では初めつから外交員としては出さないことにしてゐる。京橋の後藤金庫店等では外交員として採用しても最初の半年位は工場の方で實際の製造工程等を見習ひ、更らに店で販賣を見習はせる。そうして愈々外部に出て交渉が出来るると云ふ時になつて外交員として出すことにしてある。

此の店の外交員は固定給として四十圓乃至五十圓位貰ふ。(年輩や學歷等によつて多少相異がある。)が前にも云つた様に仕事の大部分がお客からの問ひ合せによつて出て行くのであるから随つて外交員の數も或る程度を限度としてゐる。

しかし、自分でお客を見つけた場合でなくとも歩合は貰へることになつてゐるのである。つまりお客から直接電話なり、手紙なりで店に問ひ合せて来た場合、それによつて出掛けて行つて注文を取つて来たとしても歩合が貰へる。(自分の力丈でお客を見つけて注文を取つて来て同じである。)

歩合の割合は責任額を超えると全額の二分と云ふ事になつてゐる。責任額は約千五百圓と云ふ事になつてゐるが、責任額の千五百圓に達しない内は固定給丈であるが、千五百圓を超すと、



超過額に對する丈でなく全額に對して、つまり二千圓取つたとすると全額二千圓に對して二分貰へる譯なのである。

だから假りに丁度責任額の千五百圓注文を取ると、責任を果たした許りでなく更らに三十圓の歩合が入つて来て、合計七十圓乃至八十圓の収入になる。

責任額の千五百圓と云ふことは非常に大きい額の様に考へられるけれども、實は金庫一個の價格が多きいから何んでもない額である。普通金庫は安いので百五十圓位から最高八百圓位のもの迄ある。

だかち五百圓の金庫とすると一ヶ月に三個注文を取ると責任が果せることになる。

後藤倉庫店では現在一人の外交員の毎月取る注文高は平均二千圓を下らないとあるから、平均八九十圓は収入がある譯である。しかもこれが自己の開拓を要しないお客に就いてゝあるから樂な譯である。

尙他の金庫店の歩合は、大抵五分見當のものであらう。全然歩合丈のところもあらうけれども、これにしても店のお客が自分のお客なのだから、樂に歩合にありつける譯である。此の外に、全然自分の力によつて得意を開拓する方面には大きな官廳會社がある。これは

毎日と云ふ譯ではないが、月に一邊位額を出してゐるとその中に注文にありつけるものである。會社等は新しく支店を設けるとか出張所を出すと云ふ場合には必ず金庫が必要なのであるから、さうした場合に機會を逃がさない様にしなければならぬ。即ち外交員は店のお客を訪問する一方、出来る丈大きい官廳や會社を訪問して顔なじみとなり、他の話の外交員に先んじられない注意も必要な譯である。

東京等の復興建築の最中のところでは、斯うした機會に新しく金庫を買ふと云つた所も随分あるであらうから、單身注文伺ひに出掛けることもよからうし、或は又店からカタログを送つて貰つておいて訪問するもよからうと思ふ。(電話帳等を見てカタログを送る方法が好い。)

現在外交員を使用してゐる金庫店の數は東京丈でも非常に多いが、その内で大きいもの丈を左に掲げておく。

### 有名

### 金庫店

東京市下谷區西町一	桑名金庫店
同 京橋區新榮町五ノ七	高橋金庫店
同 日本橋馬喰町	高崎金庫店
同 同 室町三ノ五	中川金庫店
同 京橋區新富町	大谷金庫店



同	日本橋區通り四ノ一	國末金庫店
同	京橋區銀座三ノ三	山田金庫店
同	同 松屋町二ノ八	佐倉金庫店
同	同 同 一ノ二	後藤金庫店
同	本所區柳原町二ノ二三	富士金庫店
同	神田區仲町一ノ九	松浦金庫店
同	本所區横川町	丸星金庫店
同	小石川區大塚停留所前	原島金庫店

## 土地賣買の外交員

慣れ、ば將來は獨立が出来る

### 仕事の性質

土地の外交員と云ふのは、或る土地を持つてゐてそれを賣らうとする商賣人の外交員である。所謂土地の仲介業者と同じものの様に考へられるが、仲介者即ちブローカーは賣らるべき土地と、買ふ人との中間にあつて商賣を成立させ、

賣買手数料を取るのが目的であるし、外交員となると單に買ふ人さへ見つけて歩いて商賣を成立させれば好いのである。尤も仲介業者の方も賣る方があつても要するに買ふ人を探さなければならぬと云ふ事になるが、仲介業者は自分の名義で賣り込むのに反し、外交員の方は外交員の雇はれてゐる店なり會社なりの名義で賣買を成立させる。

であるから外交員の場合には外交員自身の信用と云つたものは關係がなく、その店なり會社なりの信用が外部に對して働きかけることになる。

だからその點は外交員の方が仲介業者と異ふ所で、また容易な譯である。

が、容易であること云ふことはブローカーに比べた場合のことであつて、單に外交員として云ふならば蓋し世の中の最も難しい仕事のひとつであること云へやう。と同時に、これこそ腕一本で何程でも儲かる所謂男子の本懐とも云へる所の外交であるとも云へやうと思ふ。

毎日の新聞を見るとよく何々土地會社とか、何商會土地部とかで外交員を募集してゐるから自分でならうと思へば先づ他の外交員の場合の様に直ぐにでもなれさうなものであるが、しかしオインソレとそれが簡単に採用はして貰へない。

では何か難しい條件でもあるかと云ふに、別段これと云つた難しい條件もある譯でないが、



しかし或る種の人にとつては殆んど不可能と云つても好い程の障害が一つある。その障害のある人は先づ無理にも採用して貰つて見たところで到底外交員として生活を支へて行くことが出来ぬ。これ許りは如何に熱心にやつてもその日から何程かの収入を上げると云ふことは難しいのである。

つまり障害と云ふのは所謂顔の廣いと云ふことである。顔の廣いと云ふことは色々の意味に取れるけれども、例へば學校を出て来た許りの若い人等は特別の境遇でなかつた限り顔が廣いと云ふ事は出来ない。まだ世間を知らない、實際も實社會に尠い、随つて知己友人等も實社會には持つてないであらうと云ふ事になる。又若い人でなくとも或るひとつの會社にコツ／＼と仕事を一本道にやつて来た人とか、あまり實世間と縁のない仕事に携つて来た人とかはつまり顔もあまり廣くない譯である。

必らずしもその人が金持でなくとも、金持方面に知己が多いとか、事業家連中に顔を知られてゐるとか、或は單にいろ／＼な方面に交際を廣く持つてゐると云ふ様な人、それが此の外交員には適するのである。

或は又前に或る土地會社に居つて、その土地會社の外交をやつた経験があるとか、外交をや

らなくともいろ／＼商賣上その方面の仕事になれてゐる、と云つた人も結構である。つまりその土地會社が駄目になつてしまつて浪人してゐると云ふ様な人々である。

何れにしても、経験があるとか、或は経験がなくとも廣い交際を持つてゐるとか云ふ人であれば外交員に適さないし、採用も随つてされないことになる。

他の外交員と違ふところである。

## 外交のやり方

或る一つの土地がある。そうするとその土地は東京ならば如何な位置を占めてゐるか、市内との交通の便は如何であるか、現在のその附近の狀態は如何であるか及將來の場所としてどうか、と云ふ點を外交員は呑み込まなければならぬ。例へば現在は場末のつまらない位置になつてゐても、東京の地勢としては早晚その方面に發展してゆくと云ふ様な場所、乃至は茲數年を出でずしてその附近に電車が通るとか、大きな道路が出来るとか、云ふ所ならば少し位價格が高くて賣り捌き易いだらうし、又説明もし易い譯である。

たゞめくら滅法に幾ら／＼の土地が何處そこにあると云ふ丈では、買ふお客の方がよく知つてゐる場合なら格別、さもないと多くの場合は話にならない。



その外、その土地に關する地質の状態、周圍の環境と云つた様なものも勿論詳しく知つておく必要がある。若しその土地が住宅地として適當であると考へた場合はそのつもりでお客を探さなければならぬし、工場でも建てるに都合が好いとか、乃至は運動場なら如何とか、學校の敷地として恰好だとか云ふ事によつて夫々お客の種類も違ふし、隨つてその方面に向つて外交の手蔓も延さなければならぬと云ふ事になる。

土地會社によつてはその土地を新聞廣告に出して一般のお客に知らせる場合もあるが、全然新聞に廣告せず外交員の力丈によつてお客を得やうとする場合もある。勿論新聞に廣告すると云ふ事は或程度迄外交員の役目をさせる積りなのであるけれども、新聞の説明文では中々お客に買ふと云ふ意志を出させる事は多くの場合困難と見なければならぬ。××石鹼と云ふ名前を出した丈でお客が安心して買ふ様な商品とは全然性質が違つてゐるし、ウツカリして飛んでもない土地なんか買はうものなら後で後悔しても追つつかない程の價格が大きいものだから、如何しても買ふ前には詳細な説明を聞かないと承知をしない。そこで新聞廣告を見るとお客は色氣があるとその會社へ問ひ合せる、すると外交員が出掛けてゆくと云ふ順序になる。斯う云ふ風に新聞廣告によつて、先方から問ひ合せて来たお客の所へ出向く外交員は樂である。

る。

が、何も廣告せずに所謂お客の暗中模索をしなければならぬ外交員は中々つらい。そして大部分の外交員は後者の新聞廣告によらないお客を探す爲めに使はれてゐるのである。

さて一體何處を目當てにお客を探すか、と云ふ問題になるが、それはその土地の需要先の毛色によつて先づ豫め方向が定められる。

前にも云つた様に、例へばその土地が將來の發展地として有望であるとしたならば、その土地へ商店を建てるに必らず儲かる、とか、或は何も建てずとも買ひ取つて置くと地價が上るか儲かるとか云ふ理由があればそれによつて活動し始める。

活動の手始めは矢張り自分の知己友人間の手蔓を求める。商店向きの土地としたならば將來商賣を始めたいと考へてゐる人、乃至は現在何處かに商賣を始めてゐる人で更らに何等かの理由で好い土地を得て引越したいと考へてゐる人等を聞き知る。

住宅向きの閑靜地であると云ふ様な場合には、自身で靜かな土地を求めて家でも建てたいと考へてゐる人、或はそんな土地へ家を建て、儲け度いと考へてゐる人を自分の知つてゐる人々の間から噂さ丈でも聞きとる様にする。



これはほんの噂さ丈で結構な譯である。噂さでも何んでもいやしくもさうした句のある話しはどんく〜と手を延して探し廻る。そしてその噂の主から更らに、噂の主へと轉換してゆく。「いや私はまだ買ひ度いと考へてゐる譯ぢやないんです。私の知つてる斯の人なら或は買ひ度も知れませんが」とか「斯う云ふ人が買ひ度いと云ふ様な話をしてましたよ」とか云ふ具合に段々と眞物へ近近づいてゆく。

そして愈々眞物を探り當ることになる。これが直ぐに「買ひ度い」人にぶつつかる事もあらうし、或は五人も六人も聞き廻つて漸うやくその人を得る場合もあらうし、或はたゞ噂さ丈だつた人でも外交員の話しでほんとに買ふ事になる人もあるであらうし、いろ〜である。

で、愈々その本人に會ひ得た場合は、前に述べた様なその土地に關するあらゆる状態狀況を説明して勸誘に力めなければならぬのであるが、此の交渉丈は決して先を急いではならぬことである。

誰れでも五百六百萬、乃至は千圓二千圓の取引をするのにオイソレと應ずるものでない。頭からその土地の話しを切り出して行つてはならない事も勿論である。

## 収入の 點

實際買ひ度いと云ふ人に會つたとしてもたゞ一回丈で交渉のままとまることは恐らく絶對にない。先方が愈々買ふと云ふ事になる迄は何回足を運ばなければならぬか知らぬものでない。これが一日や二日で無くなるとか、或は一日二日の間に更らに價格がどうの斯うのと云ふのであれば格別、さもない以上は買ふ方としては至つてゆつくり、出来る丈詳しく調べ、考へて交渉する譯である。

だから外交員としては實に一人のお客を捕え、更らにそのお客に買はせる迄にはかなりの手数と時日を要する。それが價格の大きい場合は尙更である。斯う云ふ事を知らない、所謂経験のない人が出來ないと云ふのも無理ないところであらう。

斯うして非常な苦心と長い日數を費して交渉がままとすると、外交員は一體何程の収入を得るかと云ふに、先づ買取價格の三分から六分迄の歩合を貰ふ。(價格が大きくなる程普通歩合は多い) 或る會社では又歩合の外に固定給を出してゐる所もあるが、それはつまり斯う云ふ商賣の常として非常に収入にムラがあるので、外交員の生活の安定を得させやうが爲めであるけれども、實の所斯うした外交員になる程の者は相當の経験や自信を持つて、しかも商賣の性質を呑み込んでゐるから、固定給等はあまり當てにしない。また當てにしくとも好い程の収入が腕



次第によつてあるのである。

千圓の取引をすると最低三步として三十圓から六十圓の收入である。斯う云ふのが月に三つ  
まるとまると九十圓から百八十圓、先づ悪くない商賣と云へやう。

殊に大きい價格のものをまとめると、それ丈で半年位は仕事なしにもやつてゆける程の收入  
が得られる譯だから、少し位日數がかゝつて手數を要しても結局好い目を見る譯である。  
事實長いになると半年、或は一年もかゝると云ふ。勿論その間外交員はそれに許り關はつ  
てゐる譯でないが、先づそんな風である。

月に數百圓平均の收入を擧げてゐる外交員は珍らしくない。

だから、此の外交員は二三年もやると直ぐ所謂ブローカーになつて腕一本の大活動を始め  
たつた一つの土地を取り持つたが爲めに巨萬の利を得て成功したブローカーの列は尠くない  
が、それは「ブローカー編」に於て詳しく述べることにしやう。

### 土地會社

- 東京に於ける土地會社の内取つきのいゝものは次の通りである。
- 東京市四谷區坂町二〇 東陽土地株式會社
- 同 芝區櫻田町一九 高國商事會社

- 同 牛込區水道町四 原 地 所 部
- 同 市外戸塚源兵衛町一三二 高 山 地 所 部
- 同 同 北千住町一ノ一二 東亞土地合資會社
- 同 同 巢鴨町上駒込四九八 豐 城 商 店
- 同 同 市小石川區丸山町五 小 泉 地 所 部
- 同 同 神田小柳町二二 岡 植 商 店 土 地 部
- 同 同 日本橋西河岸町八 第 一 土 地 商 會

## 自轉車の外交員

數年後には獨立出来る

### 製造元 外交員

まつてない製造元の外交員、或は更らに御得意を開拓し様とする製造元の外交員である場合は

製造元が小賣店へ派遣する御得意廻りである。その製造元が已に定つた御得意  
を持つてゐる場合は外交員は單に所謂御得意廻りをやつて、注文を取り、及び  
製造元と小賣店との聯絡機關となつて働けば好いのであるが、まだ御得意が定



そこに外交員としての並々でない困難が伴つてくる。

まだ御得意になつてない自轉車小賣店と云ふことは要するに他の製造元から仕入れてゐる店と云ふに外ならない。とすると、さう云ふ店をこちらの御得意にしようとするには他店を驅除すると云ふ大きな障害があることを考へなければいけない。

そこには外交員の手腕と、そして商品の優秀とか價格低廉とか乃至は他の好い條件を提供する必要も起つてくる譯である。

外交的手腕は小賣店の外交員の場合も同じことであるからそれは後で一緒に述べることにするが、製造元の外交員は御得意先の御氣嫌伺ひと、新らしく小賣店を契約すると云つた仕事である關係上、多くは固定給制度である。

殊にそれが特約店制度や連鎖組織になつてゐる場合には、外交員と云ふよりも店員と云つた方が當つてゐる様な仕事の内容になつてゐるので、随つて歩合なども殆んどないことになつてゐる。

で、製造元の外交員について述べることは此の本の趣旨とも一致して來ない形になるので、小賣店の外交員を述べやうと思ふ。但し小賣店と云ふ意味は小賣をする店と云ふのであつて、

小賣さへするのであれば製造元だつて變りはないのだからその點を御含み願ひたい。

### 小賣店の

### 外交員

小賣店の外交員こそ腕一本で儲かつてゆく張り合のある仕事をするのである。外交員として出掛ける前に、豫めその自轉車に對する知識——値段、品質、特徴及他品との比較——を修得しなければならぬこと勿論である。

それから月賦販賣が主であるならばその方法、つまりお客の便宜な點を武器として外交に出掛ける。

初めて自轉車を使用するので新らしく買ふと云ふお客を見出さうとする努力は無駄である。自轉車は此の頃新らしく出來た商品とは違つて、已に使用すべき會社とか商店とか銀行、他のあらゆる所では使用してゐるので、外交員が新らしい得意を開拓してゆこうとするのも要するに已に自轉車を使用してゐるお客を第一の目當てとして活動しなければならぬのである。已に使用してゐるお客と云ふことは製造元對小賣の場合と同じく、その外交員の店以外と取引のあつたお客であるが、殆んど自轉車を使用してゐるところは、つまり自店かさもなければ他店の御得意となつてゐる譯であるが、自店から以前に買ったことのあるお客はその店の得意名簿にのつてゐるのであらうから、つまりその外交員の活動範圍内でないので、勢ひどうしても



他店から買ひ求めたお客の所を勧誘して廻らなければならぬことになる。

他店の御得意を奪ふ、と云ふことは中々難しい仕事に違ひないが、自轉車は要するにそれをしなければ販路擴張が出来ないのだから已むを得ないし、又お客としても必ずしも自轉車は何々の店でなければならぬと考へてゐる程にもなつてゐない上に、年々進歩改良されて行く商品だから、その時に見て安くて良い商品であれば必ずしも至難だとは云へないのである。

## 外交の

## 要領

先づ自轉車の使用者名簿を作製する必要があるが、これは東京ならば警視廳へでも行つて調べるのと直ぐ解るだらう。その中から自分の店のお客の分を取り除くと好い。たゞ漠然と御得意を探して歩くよりも此の方が樂だらうと思ふ。たゞし、たゞ漠然と歩くと云つても、自轉車を使つてゐる店位は道路を歩いても解らないことはないけれども、それよりも順序を立て、順次に廻つて行つた方が好いと思ふ。殊に自轉車を用ゐると云つても新らしいのを使つてゐる所もあらうし、古いのを使つてゐる所もあらうし、さう云ふ所は警視廳の方の鑑札の番號の如何によつて分る筈であるから、それによつて豫め策戦を立てた方が有効であらうと思ふ。

そうして見込御得意が定つたならば、例へば大きな會社や新聞店などと云つた所ならば紹介

狀があつた方が勿論よろしいのであるが、しかし製造元が確然として新聞にも廣告が出てゐると云つた自轉車ならば、紹介狀なしにもどん／＼這入つて差支へない譯である。

そしてその自轉車の特徴とか價格とかを述べる事は先づ第二として相手が忙しい人間で一刻も猶豫が出来ないと云ふ場合でもなるべく、直ぐには自分の店の自轉車の話しに觸れない方がよい。つまり相手方からこれ迄使用して自轉車に就いての感想を多少でも引張り出す様な方法でゆく。「どうもハンドルが傷み易い」とか「タイヤが弱い」とかそんな話しがキツト出るものである。それをよく記憶しておいて、そのお客との取引に利用するのみならず、その次のお客に對する取引にも利用の出来る様に、つまり自分の勉強として胸にたゞみ込んでおく。そうして相手の苦情とか希望とか云ふ點をスツカリ聞いてしまつた後に、徐ろに今度は自分の方の自轉車に就いて説明してゆくと云ふことにする。

しかし、如何なる場合にも他の製品にケチをつけてはならない。

他の製品の悪口は云はずともこつちの製品の特徴は云へるのである。しかも、他の製品の悪口を云ふと云ふことは多くの場合相手方に悪感を抱かせるもので、決してその取引を圓滿に解決する道ではない。相手が之迄使用してゐる自轉車の缺點を並べるのは相手がお客の立場とし



て云ふのであつて、こちらは何もそれに共鳴して相手方の使用してゐる自轉車の悪口を並べる必要はないのである。

たゞ、相手方の云ふがまゝを聞いて、然る後に進歩改良された自店の製品の特徴を擧げて勸誘にこれ努むるが良いのである。

斯うして次のお客へ行く。同様相手方の感想をたゞく。それを胸にしまひ込んで、又勸誘の作戦に出ると云ふ按梅にする。すると、お客の自轉車に對する苦情やら希望やらが漸次分つてゆくので、自分が如何にして如何なる點をねらつてお客にすゝめたら好いかと云ふことが漸次解つて行つて、一舉兩得の方法となるのである。

一臺尠くとも百圓と云ふ相場のものであるから、取引も一回丈でまとまると云ふことは先づないと見なければなるまい。さうすると根氣よく幾回でも同じ所へ出掛けなければならぬ。例へ月賦にしてからが、オイソレとまとまるものではないからである。

### 儲かる

### 機會

店によつては固定給料を呉れて、その店に住込みと云ふ所もある。そう云ふ所は固定給三十圓位で歩合があつても、僅かな率に過ぎない。矢張り住込でなく、固定給は同じく三十圓位でも歩合が働き次第によつてある

と云ふ店の方がよろしく。

自轉車一臺に就いての歩合はその店の秘密になつてゐるので確然たる所は知ることが出来なけれども、初めての外交員ならばしばらくの間は固定給の外に二三十圓の歩合で我慢しなければならぬ。

が、一年位経つと歩合で百圓の収入を得ることは困難でない。

或る一軒の御得意を作ると、作る時には困難であつたとしてもあとは樂である。得意廻りをする事さへ怠らずにやつてゐればその得意は逃しつこがないからである。

であるから、最初の一年よりも次の一年が樂になる。殊に十臺も二十臺も使用してゐる所などは必らず一年に一臺や二臺の新らしいのを買ひ込むから、そう云ふ得意を取つたなら決して逃がさない、つまり他店に取られない様に心掛けなければならない。それ丈で次の年は今年よりよくなるのである。

斯うしてゆくと二年三年後には非常に樂になつて、新らしい得意を開拓せずともたゞ注文取りで結構好い収入になると云ふ具合になる。

自轉車の外交を三年もやると大抵獨立してしまふと云ふのは此の爲めである。つまり三年の



間に自分の手で開拓した、確定した得意が出来る、もう他人の外交員でなく自分で自轉車を仕入れて自分の名前でお客へ賣り込むと云ふことになるのである。

それが爲めには、外交員時代に苦勞して經驗を積み、御得意を作る一方、他日獨立して店を持つ際の資金を蓄へることも心掛けねばならないことになる。

### 製造所 販賣店

自轉車を製造販賣してゐる所は大抵卸しの方の外交員を使用し、小賣店では小賣の外交員を使用する。小賣店でも主として修繕で主でない店であつて、これは各地方にも澤山ある譯である。茲には製造所二三と、小賣店の大きいものを

- 東京府下三河島町字町屋一九二 帝國自轉車製造株式會社
- 同 市日本橋區本銀町 正 輪 社
- 同 市京橋區銀座尾張町 大日本自轉車株式會社
- 同 下谷區竹町電車通り 宮澤自轉車店
- 同 四谷區三光町一 神藤自轉車店
- 同 神田區旅籠町電停前 市村商會
- 同 京橋區尾張町一 日米商會

## 肖像畫の外交員

### どんな素人でも五拾圓の收入

### どんな 仕事か

肖像畫の注文を取つて歩く外交員である。肖像畫の注文と云ふのは、お客の肖像を畫かせて貰ふことであるが、多くの場合それは寫眞の寫生肖像であつて、外交員は注文があつたらお客の寫眞を拜借して來るのである。その寫眞によつて肖像畫店では専門の畫家に肖像を畫かせる。

外交員としては隨つて何等畫才が必要な譯でないからどんな人にも出来る。注文を取つて寫眞を借りて歩きさへすれば好いのである。

しかも肖像畫店では始終新聞等で外交員を募集してゐるから、たやすく就職することも出来る。



## 何程の 収入か

店によつて全然歩合制度のところと固定給料並に歩合と云ふ所があるけれども結局のところどちらにしても實収入の點に於ては變りがない。

市内芝の武井肖像畫店では固定給料として五十圓を支給することになつてゐるその代りそれ丈の給料に對しては責任額百五十圓の注文を取つて來なければならぬ規定になつてゐるし、若し責任額以上に注文を得ればその超過分に對して更らに四割程の歩合を出す定めである。

全然歩合制度のところでも略右と同じ様な割合、即ち注文高の四五割位を外交員に出す。つまり武井肖像店に當てはめれば責任額丈の注文を取ると六十圓の収入と云ふ事になつて、固定給よりは多少好いが先づ大體に於て同じと云ふ程度である。

たゞ武井の固定給と云ふ事になると、所謂固定した給料で生活の安定が得られるし、一寸成績が思はしくなくて責任額に達しないと云ふ月が一回位あつたとしても五十圓は貰へると云ふ特典がある。その點固定給の方がよろしい様であるが、腕のある、自信の持てる人は何等固定給が必要でない許りでなく、却つて少しでも割合の好い歩合制度の方を喜ぶ。即ち外交員として固定給を喜ぶのは初めの經驗の少い時丈で、慣れて來るに隨つて不必要に考へるのである。

さて此の外交員の實際の収入は何程あるものか、武井肖像畫店の成績を聞く。素人から初めて此の外交員になつたものでも一ヶ月二十枚の注文は樂に取つてくる。一枚と云ふのは平均十圓程度のものである。そうすると全部で二百圓、その内百五十圓が責任額になるから、残りの五十圓に對しては四割の歩合即ち二十圓貰へることになり、固定給と合せて七十圓の収入になる譯である。

それが初めての人である。尤も初めての人でも最初から三百圓も取る人がない譯でないが、それは先づ例外として、當分は此の程度の収入と見た方が好いと云ふ。

少し慣れて來ると二十五枚三十枚と云ふ具合になり、毎日一枚平均で注文を取つてくる様なのさへある。従つて収入も百圓を下ることがないと云ふ風になる。

一枚十圓と云ふのは普通のもので四六四倍型位の大きさであるが、それは木の額縁がついての値段である。ところが大きいものになると肖像文で三十圓、五十圓とするものもあるし、又油繪や絹張り等になると型が小さくとも値段が張つてくると云ふ按配に、慣れてくるとさうした大きいものも取れてくるので一枚丈の収入でも他の二三枚乃至は五六枚分になると云ふ風になつてくる。



或は又一人のお客が同じものを五枚とか十枚とかを注文する場合もあるので、時には一ヶ月に數百圓の注文を受けてくることもある。

新聞の外交員募集廣告には固定給五十圓外に歩合二百圓内外としてあるので、一寸考へると全然の嘘を並べて外交員を釣らうとしてゐるのではないかとも思はれるが、事實は必らずも嘘ではなく、成績の好いものは現にそれ位の収入を擧げてゐるものもある。勿論それ位の収入を得る迄には相當の経験と努力と根氣が必要な譯であつて、初めから百圓も二百圓も大した苦勞なしに得やうとすることは無理である。尠くとも半年、乃至は一年以上同じ道に勵んで見なければ本當のやり方は會得出来ないし、収入もそれに伴はないと思ふ。

### 御得意 の目當

肖像畫はその人の一種の寫眞であると共に部屋の裝飾にもなる。だから何處の家庭にもあつて好いものである。しかし何處の家庭にもあつて好いものに違ひないが、さう何處の家庭でも注文して呉れるものではない。

裏長屋の人達の中にも注文して呉れる人はあらうけれども、だからと云つて裏長屋だつて御得意になるとは云へない。矢張りある一つの目當とする階級がなければならぬ。

先づ中流階級以上と云ふ事になる。何故中流階級以上でなければならぬかと云ふと、少くとも十圓位の額でも飾らうと考へる位の階級でなければならぬからである。尤も中流階級以下だつて飾りたいと云ふ考へはない譯ぢやないだらうが、實際の購買力がこれに伴はない。が、普通の額を飾るのと違つて、肖像畫を飾るのであるからそこに多少の違ひも生じてくるし、中流階級以下でも或る種の人には肖像畫なら是非描いて貰つて飾り度いと云ふ人があるかも知れない。

これが肖像畫の欲しい或る種の御得意である。そして欲しい人は階級の如何に關らず買ふ人である。

では如何云ふ種類の人が肖像畫を欲しがるか。

第一に肖像畫は額として保存して置く上に、部屋の飾りとなるものであつて、故人の肖像等は最もそれにふさわしいものである。例へば自分の親の肖像畫、或は祖先の肖像畫と云つたものは部屋に掲げて永久の紀念、裝飾として役に立つ。孝心の厚い人、祖先崇拜家などは外交員が勧誘すると直ぐにでも應ずる人であり、多少の金目をも厭はない人である。

或は自分が叙位叙勳されたと云ふ様な場合、單に小さな寫眞として取つておく丈でなく大



な額にして一家の名譽を子々孫々に傳へたいと云ふ様な場合、娘の結婚の花嫁の姿を自分の家の額として残したいと思ふ場合には肖像畫を書かせると云ふ事になる。或は學校長、警察署長等が交迭した場合に前校長、前署長の肖像畫を掲げると云ふ事等もあるものである。

右に述べた様なのがつまり御得意の目當であつて、外交員はそれを目當に活動すると云ふことになる。

## 外交の

### コツ

外交員の中にはこれは思ふ様な家を一軒々々訪問して勧誘して歩くのもある。そう云ふ人は一日に三十軒位廻るのであるが、多く廻る丈また中々成績も悪くない。別にこれぞと云つた理由のない家でも外交員から説明を聞かされ、成程自分の家ではさう云ふ肖像畫を欲しいものだと思ふ風に考へてくる。であるから定つた目當でも所謂努力丈で一日一軒位の注文を取れるものであるが、更らに前に述べた様な目當の所を先にして順次目當のついてない方へ及ぼすと云ふ様にしたら一層成績が上らうと云ふものである。

即ち、よく新聞廣告等に「母何々儀病氣靜養中のところ……」云々と死亡廣告が出てゐると

すると、その家を訪問して「亡くなつた人の肖像を紀念に作つたら如何です」と云ふ具合にする。

前區會議員何某の死亡廣告が出てゐる。すると直ぐそこへ行つて肖像畫をすゝめる、と云ふ具合である。

が、早い方が好いだらうと云ふので一昨日死んだ今日の、まだ家の中がごた／＼してゐる所へゆくなどは考へものである。葬ひも済んで、家の中が稍落ちついて故人の噂話でも靜かにしてゐると云つた頃が好いだらうと思ふ。

そうするとお客の方でも、故人の紀念でも作りたいと云ふ氣になつて注文して呉れるであらう。

結婚の場合でもさうである。「お嬢さんの花嫁姿を額にしてお掲げになつては如何です」位で、可愛い娘の去つた後の家庭を訪問するとキット喜んで注文して呉れると思ふ。

しかし、外交員としてはこれもなるべくなら紹介状でもあつた方が先方に好意を持つて貰へるし、紹介状がなくとも豫め訪問先の例の挨拶状は差し出して置いた方が非常に都合が好いのである。



殊に中流家庭以上、上流家庭などになると中々訪問が面倒なものであるから、その前に豫め先方へ意を通しておかないと往々失敗する。

この方法をやるとすれば外交員自身として多少の負擔をすることになるが、それ丈樂にしかも注文を貰へる可能性が出来てくるのであるから、結局のところ徳をすることになると思ふ。

肖像畫店は

芝區三田魚ラン坂

武井肖像畫店

その他諸所にある。

## 萬年筆外交員

一ヶ所で何本も賣れる

### 外交の内容

萬年筆製作所でも有名な所では小賣をしない、卸し専門である。随つてさうした大きい所では外交員を使つて小賣をさせると云ふこともしない。(小賣店に賣らせる爲めに外交員を使ふ場合もない譯ではないが、それは外交員と云ふ性質

のものでなく、店員乃至は會社員としての場合が多く、収入も腕次第で儲かると云つた性質のものでない、給料制度である。)

また小賣店でも店員を出して外交をさせる場合があるけれども、それは所謂店員として外交をする丈で、外交員として外交をする譯でなく収入も外交によつて賣り上げた額に對して得られると云ふ風のものでない。

その上萬年筆は外交によつて賣上げを増すと云ふ性質の商品でなく、店を構えてお客に来て貰つて販賣すると云ふ習慣になつてゐる。

では如何な萬年筆が外交員を必要とするのかと云ふ事になるが、それは外交員を必要とするのではなく、外交によつて特種のお客を捕えて儲けやうと云ふのである。

それにはあまり有名でない萬年筆だと云ふと語弊があるが、或る特殊のお客相手に特に作られる萬年筆を外交販賣するのである。

特に作られると云ふのは値段の安いもの、或る特殊のお客と云ふのは軍隊、學校、工場と云つた様なところである。

何故さうした特殊のものでないといけなかつたかと云ふと、第一有名商品は製造所で小賣して呉



れない(外交員に對して)し、その上値段がみな高いもので尙且つ利益が尠い。所が品物はそんなに上等でなくとも、所謂實用向きであり高いものは使へないと云ふ人々へは矢張その安い方が向く。その上外交員の利益もさうした商品の方がズツト利益が多いのである。

そう云ふ萬年筆を賣つて特殊な卸店、或は製造元があるから、そこで仕入れてくるのである。(例の夜店のものとは全然違ふ。あゝ云ふまやかしものではない。)そこで此の仕入れであるが、仕入れとなるといかに外交販賣員でも相當の資金が必要であるし、僅か許りの資金で僅か許りの商品を仕入れて持つて歩いたんではあまり思はしい成績もあげ得られない。

と云ふて、店の方としては二十圓三十圓の品物を持たしてやるのであるから、たゞ外交員を志望して來た、それでは採用したで外へ出してやる譯にゆかないから、矢張り少し許りの保證金を置かなければならないことになる。

その保證金はしかし商品全部の原價に對するものではない。三十圓位の商品だつたら十圓位で好いものである。又保證人の如何によつては全然さう云ふものが不必要な店もある。しかし實はこれもやり方があるので、僅か十圓の資本でも或る種類の見本を一本宛持つてゆ

くとすれば割合に少額で済むことになるし、店の方としてもそれが十圓位で足りるのであつたらなら大抵は保證人をつけた丈で外交員として採用して呉れるものである。

が保證人をつけてその店の外交員として歩く場合と、自分の資金で商品を仕入れて歩く場合とは勿論利益の點に於て違ふ、その店の外交員となると利益の一部は店にとられてしまふのである。

がこれも已むを得まい。店の外交員としての場合について述べることにしやう。

### その方 法如何

御得意先は軍隊、學校等である。軍隊は中々やかましくて這入りにくい所であるから、この方は紹介状を貰つて行つて中隊長の許可を得るやうにしないといけない。中隊長の許可があつたなら今度は各班に廻つて班長の許しを得る。勿論これも中々許して貰へないものであるから再三懇願しなければならぬ。

中隊長と班長の許可さへ貰へたならもう大丈夫である。最初は隊内で商品を擴げることが難しくとも、慣れてくるとそれも出来る様になるし、班長自ら兵隊さん達に「オイ萬年筆の欲しいのは居らんか」位で紹介して呉れるので非常に樂である。何にしろ軍隊は人数が多いから、各班から一人宛に買つて貰つたとしても一中隊では澤山な數になる。或る一中隊が濟んだなら



又次の中隊の許可を得ると云ふ具合である。

がこれは軍隊と云つても將校相手ではなく、兵隊さん相手だからなるべく安い萬年筆でなければならぬ譯である。兵隊さんは一ヶ月五圓たらずの給料なのだから。

だから一本精々三圓位のところで、しかも三ヶ月の月賦制度にしてやることである。そして毎月一圓宛、會計の方から拂つて貰ふ様にする。

尙萬年筆には安いと云ふことの他に、軍人向きと云つた、例へば形が砲丸型になつてゐるとか、五ヶ條の五誓文を書いてあるとか云つたものは賣り安いこと勿論である。

學校等も至極好い得意である。學校によつては休み時間に控室邊りで校長の許可があると賣らせて呉れる。それならば非常に都合が好いが、さもないければ放課後に控室で賣らせて貰ふか或は寄宿舎の方に荷物を擴げさせて貰ふ。見本を見せるのである。

これも無論月賦制度がよろしいし、支拂は各個人から貰ふと云ふことにしても大抵間違ひがない。

斯うして軍隊や學校を交互に廻つてゐると、それが御得意になつてしまひ別に外の方へ手を出さずともそれ丈で結構好い収入となつてゆく様になる。

## 収入の 具合

一日に何程賣れるものであらうかと云ふことになるが、何にしろ多人數相手の外交であるから一日に澤山の御得意は廻らなくとも一ヶ所丈で相當に賣上げが出来る譯である。要するに中へ這入れてしまへば好い譯である。

一日に五本賣ることは殆んどどんな人にも出来る。一つの中隊（軍隊なら）丈で十本は賣れると見て差支へないのである。都合がよく行つて一日に二中隊も廻つたなら二十本も出る譯であるが、毎日さうもゆかないであらうから、最少限一中隊の半分として五本賣るとする、そうすると一本が三圓で、三圓の三割位が歩合となつてゐるから、九十錢の収入になる。（自分の資本で仕入れて賣る場合は約四割位儲かる。）これが五本だから四圓五十錢である。一日に四圓五十錢の収入とすると一ヶ月百三十五圓の収入である。

月賦制度だから最初の月の収入はこれの三分の一と見なければならぬとすると、百三十五圓の三分の一即ち、四十五圓が初めての月の収入である。その翌日は更らに他方面で百三十五圓の三分の一の四十五圓を得るから合せて九十圓、その翌月即ち三ヶ月目から完全に百三十五圓の収入になつてゆくことになる。



## 萬年筆 製作所

大きな萬年筆の製作所は、

東京市淺草區今戸町七	スワン萬年筆製造所
同 外千駄ヶ谷	アラビヤン萬年筆製造所
同 下谷區御成道	サンエス萬年筆製造所
同 京橋區南傳馬町	パイロット萬年筆製造所
吳市岩方通四ノ十五	セイラー萬年筆製造所

等であるが、しかし前に述べた様に、有名な萬年筆は如何しても儲かる率が尠いから、そしてあまり安いものがないから、なるべく有名でない、小さな製造所から仕入れる様にされた方が好いのである。

がこれ等の萬年筆でも勿論構はないことは構はないのである。或場合は却つて有名なもの程賣り安いから、却つてその方を選んだ方が好いこともあるが、たゞその場合は數でコナしてゆく考へでないといけない。

## 簡易印刷機の外資員

### 最低月百圓の收入

#### 面白い 仕事

である。

普通小賣値段で一臺十二三圓から十四五圓程度であらう。(小さい葉書版位のものをもつと安

50)

此の印刷機の特徴とする點は、一度に何色でも複寫することの出来ること、粘土さへ取り換へれば何年でも使用することが出来る點、及び値段が安くて取扱が頗る簡單であると云ふことである。

アートプリンターとかオフセットタイプとか云ふ簡易印刷機がある。アートプリンターは一名粘土印刷機とも云ふもので、或る特殊な粘土を材料として、それに文字なり圖案なりを書くその他の紙へ何枚でも複寫出来ると云ふ便利簡單な機械



會社や銀行等の始終印刷物を作らなければならぬ様な所ではよくこれを使用してゐるし一度に精々五六枚しか打てないしかも高價なタイプライター等よりも或る場合には重寶がられる。

尙印刷機の附屬品としては、コッペイインクが必要であるが、これは一瓶一圓二三十錢位のものであらう。一瓶は或る一色丈である。

## 外交の方法

外交員は見本として印刷機一臺と（之は直ぐに賣却しても好いもの）その印刷機で出来た印刷物二三種類携帯する。外交員は勿論その印刷機を用ゐて印刷する方法を心得て置かなければならない。それはお客の前で實際にその見本通り出来るかどうかをやつて見せる必要があるからである。しかし使用法は至極簡單なのだからどんな素人でも一寸やり方を聞くと直ぐ解るし、技術の巧拙もほとんど必要がないと云つて好い位であらう。

御得意の重なるものは従來銀行會社役所等であつたが、銀行會社役所等では殆んどもうどこでも使用してゐるから、新しい販路を求めてその方面へ外交した方がよろしい。  
新しい販路とはどの方面かと云ふに、小賣商店である。

小賣商店の賣出用チラシ、案内廣告等はこれ迄全部印刷屋へ注文し、しかも高い金と時間とを要して作らへてゐたものであるが、此の印刷機一臺あるともう印刷屋へ頼む必要なしに店員の手によつて簡單に何枚でも印刷出来る、と云ふのが勧誘の急所である。  
賣出しをやるに就いてチラシでも作り度いが金がかゝるから、と考へて止してゐる商店もあらうし、チラシを作る毎に斯んな金を取られるのはつまらない、と考へてゐる店主もあるだらう。

だから賣出しにチラシ等を之迄こしらへた事のない様な商店でも、この印刷機をすゝめる得意にはなれる譯である。

「たつた一回のチラシを印刷屋に依頼する丈の費用で斯んな立派な印刷機が手に這入ります」と云ふ具合にすゝめると、今迄チラシを止めてゐた商店と雖も心を引かれると云ふ按梅である。

随つて外交して歩く場合は賣出しでもやらうと云ふ様な小賣商店なら軒別に勧誘して歩いて好い。むしろ紹介状等が必要がないし、それよりも知らない所を軒別訪問した方が可能性が多いと思ふ。



他の外交員でも述べた様に、賣り出しをやりさうもない店、やりさうのない商賣の店へ飛び込んで無駄なことは勿論である。あまり貧弱な店等もいけない。その邊は外交員自身の判断によつて、これ位の店ならばよからうと考へた所によつて這入るのがよい。

お客の立て込んでゐる店へは成るべく這入らないこと、外交員が這入り込む時にお客が居らなくても、新しいお客が這入つて來たらこれもなるべく遠慮した方が好い。商賣が出來かかつてゐる場合でも、出來る丈その店の邪魔にならない方法を取らなければならない。

折角店主の方で買はうか知ら、と考へてゐる時でも、お客が來て忙しくなつてくると外交員の事なんか構つてゐられなくなる。随つてそんな時うるさくすると一度に斷られてしまつて、折角の有望な取引をフイにしてしまふことがあるものである。

銀行、會社、官廳方面でも地方へ出張するのは有望である。地方都市の會社、銀行、警察、學校、郵便局等は非常に好い御得意である。

### 収入は幾何

普通五割位儲かる。つまり外交員は賣値の五割位の歩合が貰へるのである。十圓に賣つたとすると一臺から約六圓の収入である。これが一日平均一臺宛賣れると一ヶ月百八十圓の収入になるのであるが、最

初からさう旨くはゆくものでない。先づ二日に一臺の割合と見なければならぬ。そうすると一ヶ月に十五臺、九十圓の歩合が貰へることになる。

印刷機の外にインキも一緒に賣れるのであるから、十五臺賣つたとしても約百圓は入るものと見て差支へあるまい。

それが初めての人である。しかしいくら外交に慣れて來たと云つて見たところで、一日に平均に三臺宛賣れることは到底難しい。平均一日一臺と云ふ所であらう。一ヶ月約二百圓の収入である。

ところが地方へ出張することになると、新しい會社銀行役所等がいくらでもあるから、随つて賣込も容易な譯で、一日に二三臺を賣ることも出來ると云ふものである。

謄寫盤の外交員が普通七八百圓の収入を擧げてゐるのであるから、それに比べると多少困難ではあるけれども三四百圓の収益は結構擧げ得られると信ずる。

たゞ地方出張は位置を換へる度に旅費がかかる譯であるが、旅費位はかゝつても結局賣上が二倍三倍となるのであるから儲かることになる、

プリンター販賣所は



である。

## 御進物の外交員

### 機先を制するが第一

結婚、出産、開店等の御目出度い時に必要な御進物の注文を取つて歩くのが此の外交員の仕事である。普通の乾物屋等の店員も頼まれれば御進物を持つてゆくだらうし、先方から注文がなくなるとも、御用聞きが目出度い所へ行き合せて遇然乍ら注文を受ける場合もあらうけれども、此の外交員は御進物文を専門に商賣としてゐる所の外交員である。随つて目出度い所文を漁つて歩いて御進物の注文を取つて來なければならぬ。

### 思付き な商賣

探し出して注文を取つてくるのである。

此の得意を探し出すと云ふのが此の外交員の難しい所であつて、しかもそれが遅くなつては已に他所の外交員が這入るなり、或は近所の店へ注文でもしてしまつたりしてゐる様な事になるので何にもならない。何處の店よりも早く探し出すことが必要である、その爲めには電車なにかに乗つてゐられない。それつと云へば直ぐ駆けつけられる様に自轉車に乗る。此の商賣ではそう十里も二十里も遠方迄手を擴げることが困難なので、御得意は大抵東京市内、或はその近郊になつてゐる。随つて自轉車で飛び出した方が實際早く、しかも便利である。つまり此の外交員は自轉車に乗れるものでなくてはならない。が尤もこれは絶対的と云ふ譯でなく、電車で用の足りるのもあらうけれども、どつちかと云ふと自轉車の方が好いからである。

### 客を獲 る方法

法である。

それには、或る一軒の御得意先を見つけた場合、その御得意先で聞き訊すのが一番好い。兎



角御目出度いことは近所の評判になり勝ちなものであるから、一軒の家に聞いて見るとその家の近所の御目出度い事は大抵分るものである。分つたら直ぐその家に駈けつける。そしてその家で注文を聞いた序に更らに、その近所の御目出度を聞き訊す、と云つた風に御得意から、御得意へと手蔓を探り出して飛び廻る方法が非常に手軽で骨が折れない。

けれども斯うした噂さから噂さへと御得意を見つけ出して歩く方法は決して完全なものではないので、所謂燈臺下暗しの例にもある如く噂さ洩れと云ふのがない譯でない。つい四五軒先の家で結婚があると云ふのにその當日迄知らないでゐる。と云ふ様な場合が尠くないのであるしかも結婚なら結婚が済んでしまつた後ではもう遅い、子供が生まれて一週間も経つた家のことを聞いたつて間に合はない。どうしてもこれはその御目出度いことがあまり遠い以前となつてしまはない中に見つけ出さないと商賣にはならないのである。そこで外交員はあらゆる機會、あらゆる手蔓を求めて最も早く御得意をかぎ出すことに頭を悩まさなければならぬ。例へば産婆の家へ行つて出産のあつた家、又は近い中に出産のありさうな家を聞いて來るとか、市區役所へ行つて子供の生れた家を調べあげて來るとか、或は結婚媒介所へ行つて御目出度い家を聞いて來るとか、その他いろいろの方法があるに違ひないが、出来る丈のそうした手段を利用

して極力御得意探索に力を入れる。

斯うしてあらゆる手段をめぐらして得た御得意でさへも、それが必ずしも注文するものとは限つてゐない。或はこつちの方で行つた場合にはもう他所の外交員が訪問して去つた後かも知れないし、又は近所の店へ注文してしまつてゐるかも知れないだらうし、こつちが一番先であつたとしても値段の點が折り合はなくて断はられる場合もあらうし、所謂そこに外交員に對する第二の苦心試験が待ち構えてゐる譯である。

此の外交員は御目出度い所へ行くのであるから、なるべく御目出度い所にふさわしい態度なり表情なりで入つてゆくことである。御目出度い態度と云つて別にある譯でなからうが、服装などもあまりみすばらしい。或はだらしないのは先方にいやな感じを起させる。何商賣の外交員でもその點は同じであるけれども、御目出度い家へ行くのであるから殊に此の外交員はそれが大切であると思ふ。又難しい顔や、憂鬱な顔色よりも何となく明るい、晴々とした表情をもつたものに對して先方は好い感じを持つ。今日明日に結婚があると云つて家中笑ひ顔で埋つてゐる所へ、今日はまだ晝めしも喰はないと云つた悲しさを貧弱な顔を出されると、相手は顔を見た瞬間からその外交員に對して嫌な感じを持つ。その結果商賣も成立たない、と云つた



風である。

「今日は、△△屋で御座います。此度はまだ御目出度う御座います」  
位は外交員として是非云はなければならぬ言葉である。一寸した事であるけれども、誰しも喜び事のある時に御目出度うと云はれて悪い氣のするものはない「いやどうも有難ふ」位で無理な注文も時によつては貰へることになり、他所へ注文しやうと考へてゐるのさへ豫定を變更してその外交員の方へ依頼すると云ふことにもならうと云ふものである。

### 角帶姿

でよし

商賣の種類が乾物店乃至菓子店などの御用聞きに似てゐるので、角帶に前掛と云つた和服姿でも構はない、たゞ自轉車に乗つて飛び廻るのであるから、どちらでも便利な方が好い譯で、和服で自轉車に乗りなれたものなら必らずしも洋服に着變る必要はないのである、東京下谷の松坂屋進物部の外交員は、三十人位の中洋服と和服と半々位になつてゐるさうで、別に注文には洋服も和服もさして影響がないと云ふ話してあつた。

が、此の松坂屋の御得意筋は主として中流階級の家庭である。だから和服の所謂角帶姿でも何等差支へないらしいけれども、これが上流社會、乃至は銀行會社とか云つた御得意相手の

場合はどうしても和服より洋服の方が現在ではよく見られると思ふ。つまり御得意の種類によつては是非洋服でなければならぬのである。

此の種の外交員になるには非常に簡單である。大體その店自體があまり大規模にやつてゐないから、採用條件なども難しい規定と云つたものは殆んどない。素人か、経験者か、學歴問はず、小學校を卒業して酒屋の御用聞きをやつて來た、と云ふものでも一向構はない。たゞ、御得意を見つけるのに相當頭を悩ますと云ふ丈で、あとはカタログなり、商品見本をもつて御得意の注文を聞いて歩けば好いのであるから、最初の外交員となるにはどんなものでも出来る譯である。不祝儀の贈答品もあるがその要領は同じである。

一二月月経験を積むと自ら商賣のコツが解つて來る、と云つた程度のものである。これも毎日の新聞廣告で募集してゐる。

### 収入も

よし

或る特殊な御得意であるからさう大した數はなかりさうに考へられるが決してさうでない。東京市内十數軒の同じ商賣の店が各々相當の得意を見つけて繁昌してゐる程であるから、先づ廣い東京では御得意の數に不足を來たす様な心配

は毛頭ない。



松坂屋進物部の外交員で最も成績をあげてゐるものは毎日平均十軒の御得意を探し當て、注文を聞きに廻ると云ふ。そうすると一ヶ月に一人でその外交員は三百軒訪問して歩くことになる。探し出せばそれ程澤山あるのである。

でその外交員は十軒廻つた中の二軒の割合で注文を持つてくる。一日二軒だから月に六十軒の注文である。固定給料はないが、その一ヶ月の歩合収入は毎月百五十圓を下らないと云ふ。尤もその歩合の計算は軒数になるのではなく、注文高になるのであるから、一軒の家で大きい注文があつた場合など歩合も随つて大きくなる譯である。

その他の者は普通の所で日に一軒の注文を取り、毎月七八十圓の収入である。これは専門にやつてゐるものであるが、此の他に内職としてやつてゐるものも数人あつて、

その外交員達でも二日に一軒、或は三日に一軒の割合に注文を持つて来て、一ヶ月に三四十圓の歩合を貰つてゆくと云ふ。

勿論外交員は單に注文を聞いて歩く丈で、配達は別の係りのものがやるのであるからその方は何も心配はいらないし、思ふ存分に活動が出来る。が、御得意を探し出すことに苦心があるので矢張り日に十軒も廻るのが成績の好い方になつてゐるけれども、これが何等かの方法で造

作なく御得意が見つかるのであつたら更らに好い成績をあげることが出来るのである。要するにその點が此の外交員の最も大切な生命とも云ふべき所であらうと信ずる。

東京市下谷區金杉上町停留所前

松坂屋進物部

## 消火器の外交員

### 東京市内で最高六七百圓の収入

仕事の  
その筋からの嚴達によつて、旅館、料理屋、待合、工場等と云つた所では必ず  
内 容 消火器を備えつけることになつてゐる。人の澤山集まる建物に對する火事の  
豫防上である。

だから此の外交員は一般に賣込が樂に出来る。

しかし消火器にもいろいろあるし、随つて外交員もその消火器の種類と性質と、更らにその店の信用によつて夫々異つてくる譯であるが、こゝでは便宜上「消火王」と云ふ名前を持つて



あるピストル型消火器の外交員に就いて實際を述べることにしやう。

消火王と云ふのは發火の際、火炎に向けてピストルの様に發射すると一種の瓦斯が發生して炎を消してしまふ、と云ふ作用を持つてゐる專賣特許品である。

二本一組で二十二圓五十錢が定價となつてゐる。

## 採用の條件

消火王製造所の中央理化製品販賣株式會社には現在十數人の外交員が居り、主として東京市内及び近郊を御得意として活動させてゐるが、(地方は特約店制度になつてゐる。)尙屢々新聞紙上に廣告して外交員を募集してゐる。

外交員としての資格は「相當の服裝を有し外交に自信あるもの」と云ふ事になつてゐて、その他學歴とか經驗の有無に就いては全然問題にしてゐない。たゞ外交に自信のあるもの、と云ふ點に就いては履歷書と本人の覺悟を聞いた上で決せられることになつてゐるが、要するに「眞面目な努力家でありさへすれば好い」と云ふのが同社の外交員採用上のモットーである。尙會社の取締役は、

「時代は陳列から外交へと移つております。たゞ陳列しておいてお客を待つ丈でなく、すゝんでお客を求めて賣り込む、これが今後に處する最良の方法であらうと思ひます。そう云ふ譯で、

私の所は外交員は勿論のこと、内勤社員を初め私共や社長に至る迄みな外交員のつもりで、働いております。實際に陸軍の兵器廠とかその他の大きい所で社長や私達のとつた所も尠くありません。ですから、眞に眞面目に外交をやつて努力しやうとする人は幾人でも私の所は採用する考へです。」

と、語つてゐる。

## 外交の方

## 法と要領

外交員はカタログを持つて勧誘に出掛けるのであるが、訪問先は前にも云つた様に、必らず消火器を備へつけて置かなければならない旅館とか待合とか工場とか云つたものがある。そう云ふ所では會社として別にカタログや挨拶状を前以つて差し出してあるから、外交員はそこへ注文を聞きに行けば好い譯である。

ところが、さう云つた得意のところへは必らず一臺や二臺の消火器は備へつけてあるのである。(その筋の達しだから)隨つて外交員は備へつけてある所へ更らに勧誘すると云つた形にもなるが、消火器には夫々特徴と實際の効力とがあるのであるから、それを説明して更らに一臺なり二臺なりを買はせる様にする。その筋の達しはその建物によつて最少限度の消火器を備へつけなければならぬことに(尠くともなつてゐる)から、良いものであればその上一臺や二



臺は必ず買はせる事も出来る餘裕がついてゐるものである。

或は又、普通の家庭を一々訪問してもよろしい。普通の家庭へは會社から一々カタログを送つてないので、此の方は外交員自身の力で勧誘しなければならぬ。消火器はこの家庭でも必要なものであるから、勧誘の仕方さへ上手であれば賣込は非常に樂なものである。殊に自分で建てた家に住居する人等は最も見込のあるお客と見なければならぬ。

殊に消火王にはカタログの他に實際の火事に於て擧げた効果の感謝状の印刷物があるから、それをお客に見せることによつて容易に相手を信用させることが出来る。その感謝状の來てゐる重なる御得意の種類は、自動車店、電気會社、材木店、紡績會社、工場、旅館、郵便局及び一般家庭と云ふ具合になつており、その土地その町の有力な人々の名前によつて書かれたものであることはその感謝状の寫眞によつて一見して分るのである。

尙その上、會社では消火王の實力試験を市内各所に於て毎月行ふことになつてゐるので、そう云つた實際に試験して効力を見せた場所等は外交員の活動が非常に樂になる譯である。實際に於て消火器を澤山備えつける所は驚く許りで、東京電燈會社等では約一萬個の消火器を置いてある程である。

その他二百個三百個と備へてる會社や工場は至る所にあると云ふ。如何に消火器が必要とされておられ、外交員の活動する所の多いかと云ふ事が解るのである。

尙實際の火事に於て使用した際には、中の藥品は會社で無料取換をしてやることになつてゐるし、實際に火災に使用して効果のあつた場合は、外交員は直ちにその火災のあつた土地へ駆せつけてお客を勧誘するのである。

火災は恐ろしいと云ふ觀念を人々は持つてゐる。ところがその火災が小さな中に或る消火器で消し止められた、と云ふ事實を見た場合に人々はその消火器を神様の様に有難がる事は當然である。

そう云ふ意味で、カタログより、實演効力よりも火事のあつた附近の家を「昨夜何處その火事が大事に至らうした時、此の消火器が見事に消し止めました」と云つて勧誘して歩いた方がどれだけの優れた効力があるか解らないのである。

同じ火事に關係するのでも火災保険より此の消火器の方が人々の實感に來ることは勿論であらうと思ふ。



## 収入の 歩合

初めての外交員は固定給として二十圓を支給され、それに對して二十組の責任數（一組二十二圓五十錢のもの）を持たされる。

しかしその後の成績によつて、固定給料は漸次昇給されるし、責任數は初めのまゝの二十組丈で好いのであるから非常に樂な上に、尙責任數を超過した分に對しては約一組當り二圓の歩合が貰へることになつてゐる。

現在固定給料で百二十圓支給されてゐるものが最高とある。

歩合の方では一ヶ月七十圓の収入になるものが最も成績の悪い方で、一番良成績を擧げてゐるのは一ヶ月六七百圓の収入になつてゐる。

一ヶ月七十圓の収入と云ふことは責任數共に四五十組の注文を取れば好い譯で、一日に一個乃至二個と云ふ割合になる。これはどんな素人でもそれ位の働きはこれ迄の外交員の成績に見ても出来ることである。その筈であらう、前に述べた様に消火器の需要者は至る所にある譯であり、それを戸別に訪問しても一日に一個や二個は賣れる筈である。

若し大きい會社とか工場とかを捕へれば十個や二十個は譯もなしに賣れてしまふのであるから。

現在ゐる外交員の大部分は一ヶ月百二十組から賣り、月收も二百五十圓乃至は三百圓位になつてゐると云ふ。

面白いことには、現在最良の成績を擧げてゐる——一ヶ月に三百五十組位賣ると云ふ外交員——外交員は大きい工場や會社はあまり訪問しないで、普通の家庭や商店を戸別に一軒一軒訪問して歩いてゐる。即ち丹念に一組二組と云ふ注文を取つて歩いて一ヶ月三百五十組も賣り捌くのである。三百五十組と云ふと一日約十二個見當であるが、大きい注文を取らずに小口許りでそれ位の成績を擧げ、しかも會社内で最も好いと云ふ點は一寸面白い現象であると思ふ。

これを見ても、必らずしも會社とか工場等の大きいところから大口に注文を取つてくるの許りが外交員として腕のあるのではなく、小さいところでも、丹念にコツ／＼と注文を取つて歩く、所謂ほんとの意味の努力家も亦外交員として優れたものであると云ふことが明瞭に解ると云へやう。

「何事も努力です。殊に外交員には努力と云ふ事が一番大切な要素であります。努力してゐると注文があつた場合ほんとに努力の仕甲斐があつたと感謝の念が湧いて來ます。先づ外交をやつてゐて、それが一個でも二個でも注文を取ること成功した時位愉快なものはありませんまい。



外交をやつた事のない他の人々には此の愉快さは解らないかも知れませんが、これは要するに外交員が努力して自分の力で注交を取つたと云ふ喜びに外なりません。と、會社の一外交員は語つてゐる。尙消火器會社を二三擧げれば

東京市日本橋區楓河岸二番地

中央理化製品販賣株式會社

同 神田鍛冶町二七

丸 山 商 會

同 本所小梅瓦町一

森 田 製 作 所

## 石炭の外交員

### 大きな商賣の手蔓が多い

#### 商賣の難易

一流の石炭會社には特に外交員と名のつくものは居ないし、又實際に外交員と云つたものがなくとも結構商賣は成立つてゆくものであるが、小さな石炭商になるとどうしても外交員の力によつて販路を求めなくてはならない。此の稿の

外交員と云ふのはさうした種類のものである。

外交員は第一に石炭に對する知識を持ち合せなくてはいけない。一口に石炭と云ふけれども、現在日本から出る石炭の種類丈でも非常に澤山あるし、その性質を詳細に一々呑み込むことは仲々一朝一夕の勉強では出来るものでない。尤も小さな石炭商と云ふても已に大體の御得意筋が定つて、單に毎日の注文伺ひに出掛ける程度の外交員であれば自分の店の石炭に就いて丈の知識を覚え込んでおけば差支へない筈である。けれども單に一つの名前を持つてゐる石炭にして見たところが、塊炭とか、中塊炭とか或は小塊、粉炭等といろく分れて居るし、その用途なりその性質なりも亦それく違つて來るのであるから、まるきりの素人には一寸出來兼ねる外交である。先づその石炭商で取扱つてゐるたゞ一つの石炭に就いて最初出來る丈の知識を修得しその石炭の需要先丈の注文を聞いて廻ると云ふのが素人の外交員としての順序であらう。そして徐々に外交の傍ら他のものも覚え込んでゆくと云つた接梅である。又實際に外交をやつてゐる中には自然と解つてくる。

石炭の需要先は、大きい所で一ヶ月幾千噸と云ふのから、小さいので二三噸或は半噸と云ふのに到る迄種々雑多である。その中一ヶ月幾千噸乃至は幾百噸等と云ふ口は小さな石炭商には



仲々取れるものではない。或は絶対的に不可能と云つても好い位であらう。と云ふのは、小さな石炭商と云ふものはみな自身で石炭山を持つてゐる譯でなく、大きな石炭會社から買つて來て商賣をするのであるから、一ヶ月幾千噸と使用する大工場等が大會社から直接安い値段で買入れてゐるのに對しては手も足も出ない譯なのである。つまりその石炭商が一ヶ月に商賣する石炭の量よりもその大工場が一ヶ月に消費する量の方が大きかつたりするので、自然値段等も却つて大工場の方が安かつたりする場合がある譯であるのだから、小さな石炭商としてはどうしても小口を澤山に取る方法を講ずるより仕方がない。尤も小さな石炭商と云つても、一ヶ月一三百噸位を扱ふ店もあるだらうし、一ヶ月數千噸を扱ふ店もあるだらうが、先づ月平均一噸位から四五百噸位迄を取扱ふ店のことを云ふ。

### 販賣の要領

此の商賣は非常に値段の競争が激しい。例へば同じ夕張炭でも甲の店と乙の店とでは一噸に就いて五十錢乃至は一圓も違つたりする場合がある。これはその石炭商自身が儲ける率の多少による場合と、同じ名前の石炭であり乍らいろいろ他の値段の違ふものを混合したりする事から生ずるのである。その店として初めての御得意の所へゆくと第一に石炭の名前が重大な役目をする。つまり石

炭の名前が石炭の性質と或る程度の値段を物語つてゐるので、その外交員の石炭が第一御得意の商賣に向くものであるかどうかと云ふことがそこで分れてくる。例へば、非常に高熱を要する工場では何々石炭とか、或は風呂屋の釜なら何んな石炭とか云ふ具合に、その需要先の經驗によつて買ひ込む石炭がみな違つてゐる。随つて全然その需要先に向かない石炭をいくらすゝめて見ても無駄である。名前が違つても同じ性質の石炭であるとか、或は全然同じ名前の石炭であるとか云つた場合にのみ取引の成立する可能性があるものである。

そこで値段の競争と云ふことになる。石炭は大體取扱數量が大きいもので、随つて金高も非常に大きくなるから一噸に就いて僅かな差があつても金額では随分違つてくる。百噸使ふ所で一噸に就いて五十錢安くして貰ふと五十圓違つてくるのである。小さい需要先では小さいなりに、また大きい數量を使ふ所では大きいなりに石炭の値段に對しては頭を使つてゐる所以である。それが爲めに素人眼には、殆んど分らぬ程度に安い石炭を混じて値段を安くする等と云ふことがよく行はれる。しかも見た丈でなく、實際に使用して見ても分らぬと云つた場合も尠くないのである。



此の點等をよく呑み込んで、値段の懸引から數量の交渉等をするのが外交員の役目であるから仲々難しい。

殊に相手が石炭に對して同等の經驗を持つてゐる場合などは、生半かな説明などしてゆくと大變な眼に合つてしまふ。又相手が初めて石炭を使ふと云ふ場合には、實際に石炭の見本を持つて行つていろ／＼と試験して見せなければならぬ。或は又、未だ石炭を使用しない所へ石炭をすゝめ様とする場合には、石炭と他の燃料との熱量の比較から、値段の比較を説明して結局のところ石炭の方が經濟的であると云ふ具合に勧誘しなければならぬ。

それから石炭と云ふものは大抵營業上缺くべからざるものである。随つて注文を受けた場合約束の期日を違へると云ふことは相手方に非常な迷惑を及ぼすことになり、遂には契約した石炭さへも約束の期日を違えたが爲めに取り消されると云ふことになる、これは何も外交員の直接の責任になると云ふ譯ではないけれども、約束した期日を嚴重に店の方に傳へて置かないとよくそんな事になる場合もあるし、又石炭の運送と云ふことは、數量が多く重量もあるし、ので仲々思ふ様にゆかぬ場合があるから、その邊をよく呑み込んで相手方と交渉して置く必要もあるのである。

## 儲けの 具 合

全然歩合制度のところもあるけれども、普通固定給制度で、或る數量以上は歩合を呉れると云ふ風になつてゐる。

外交員の歩合も先づ普通五十錢位のところであらう。

初めての外交員には御得意と云ふものがないのであるから、みな新規に開拓してゆかなければならない。新規に開拓すると云ふことは右に述べた様にいろ／＼困難である上に、素人のものには殆んど手が出ないと云つた風のものであるから、最初の中は豫想以上の悪い成績しか上らないものと覺悟しなければならぬ。

一ヶ月に五六十噸、乃至は二三十噸の注文しか取れない場合もあらうと思ふ。随つて固定給があるならば固定給以外に收入を得ることは初めの中は殆んど出来ないと思つても誤りでない。

が、慣れて来るに随つて次第に御得意が殖えてくる。一回注文のあつた所は何等かの故障の起らない限りその後も引き續いて注文が貰へるのであるから、一ヶ月に二軒宛の新らしい得意を見つけて行つたとしても一年立てば二十軒の得意は出来ることになる。さう云つた具合に、初めは中々思ふ様な成績が上がらないが月日が経つにつれて自然と得意が増えてゆき、あとは



出来た得意をたゞ廻つて歩く丈で相當の収入があると云ふ事になるのである。  
得意が二十軒も定つて、一軒で十噸宛使ふものとしても二百噸であるから、一噸から五十錢の歩合を貰ふものとすれば百圓の収入である。さうした状態を二三年續けると二三百圓の収入は譯なく取れる様になる。すると、毎日店の自轉車に乗つて豫定の御得意を廻つて歩いて一ヶ月の終りにはそれ丈の収入があると云ふ結構な生活である。  
又、その中には商賣の道で、その外交員の手腕によつて大口のものが見つからないとも限らない。一と口百噸とか、乃至は二百噸などと云ふのが見つかるるとそれ丈でもう一年間位の苦勞を一度に取り返してしまへる。

### 獨立が 容易

そんな風に、或る定つた御得意が出来、更らに大口の御得意もぼつ／＼出来る様になつて來ると今度は獨立してやつてゆくと云ふ運びになる。獨立すると云ふのは必ずしも店を持つて營業を起すと云ふ意味でなく、初めはブローカーとなるのである。それ迄は石炭商の外交員として注文を取つて歩いたのであるが、ブローカーとなると自分の名義で注文を取つて歩くことになるのである。さうすると今迄五十錢の歩合しか貰へなかつたものが、一月位の口錢を取ると云ふた具合になり、収入もズツト違つてくる。

何にしろ外交員時代に取つた御得意と云ふものは、値段が安く石炭が良ければ好いので、その外交員自身の商賣であらうと、或は石炭商の商賣であらうと構はないのであるから、その外交員が行けば喜んで前々通り注文して呉れるものである。で外交員としては以前の石炭商から石炭を買ひ入れてやつても好いし、或は又他の石炭商から買入れてやつても好い譯であるが、その邊はブローカーの商賣になるので「ブローカー」の編に於て詳しく述べることにし、茲ではたゞ外交員が獨立してブローカーになれるものであると云ふことを記述するに止めておく。  
石炭はしかし時季によつて需要高が違ふ。殊にそれが工場等を得意としてゐない、普通の家庭を相手にしてゐる小さな石炭商になると激しいのである。つまり冬季はいろ／＼な燃料として需要高が増し、夏季はその反對に減少する。  
随つて外交員も冬季は忙しいし収入も多いが夏季は閑で収入も減ると云ふ譯である。が、これも營業用として夏冬共石炭を使用する得意を持つてゐる場合には何等痛痒を感じない譯である。  
各地には夫々石炭商がある筈であるが東京で外交員を使用してゐる店は、

東京府下大崎町居木橋三〇

常盤石炭商會

同 市神田鍋町一二

稻垣商會



等多くあるが省略する。

## 點滅器の外交員

二日で一ヶ月分働く

### 商店の必需品

點滅器と云ふのは電燈が消えたり灯つたり、或は赤と白が交互に灯つたりする器械のことである。仁丹の廣告によく此の點滅式のものを見かける外、商店の夜間の看板として用ゐる所が多い。

點滅器はその文字が示す如く、電燈がいたり消えたりする装置になつてゐるから、たゞ灯つてゐる電燈よりもお客の眼を惹き易い。殊に赤とか、青とかが交るゝついたり消えたりするのはいやでも應でも眼につく。随つてつきつきりになつてゐる電燈よりも廣告効果の上で良い結果が得られることは當然である。そこで、斯うした設備はどここの商店でもやりたいと考へてゐるに違ひないのであるが、經費の都合上差控えてゐる状態にある。

此の點を呑み込んだ所謂發明家は、出来る丈價格が安くて立派に點滅する器械を編み出した、が此の發明家は資金があまり豊かでない。どしどし廣告をして賣廣めると云ふ方法を取ること出来ないのは無論のこと、澤山の製品をストックする作ると云ふ譯にもゆかない状態にあるのである。困つた。然し商店の必需品として賣れるだらうと云ふことは確信がついてゐる。商店の欲つしてゐるものを、安い値段で提供する試みなのだから、そこで、一策を考へ出したのが外交員による訪問販賣である。新聞へ廣告を出したら應著したもの三人あつた。一人は専門學校出である、他の二人は中等學校以下の資格しかないものであつたが、三人とも採用した。

### 外交員

點滅器はさして重いものではなかつたが相當にカサ張るので、せいゝ一人で二個しか持つて歩けない。先づ見本として三人共一個宛持つて外交に歩くことにした。そして、點滅器一個の保證金として十圓收めたのであつた。點滅器は一個小賣十五圓のものであつた。

最初の日の夕方、三人は下げて行つた見本をみんななくして歸つて來た。三人共一個宛賣つたのである。假りに十五圓に賣つたとしても、三人共その日は五圓宛儲かつた譯である。約一ヶ月経つた。賣上數を計算して見たら、その三人の外交員は一ヶ月に合計八十個以上を賣上げ



てゐた日曜は休むことにしてゐたから、正味働いた日数は三人共二十六七日であつた、そうすると、その一ヶ月、各人は平均毎日一個宛賣つて行つた計算になるのである。別に固定給がなしに、一個十圓で渡してやる點滅器は各人の働きによつて、定價の十五圓に賣らうと或はそれ以上に高く賣らうと自由にしてあつて、その間の利益を全部外交員に呉れる約束であつた。故に各人は全部定價通りに賣つたとしても、一人平均一ヶ月約三十個宛になつてゐるから百五十圓の収入があつたものと云へやう。事實點滅器が十五圓では非常に安いのであるから、腕次第によつては二十圓位でも結構捌ける性質を持つてゐる。隨つて各人の収入利益は百五十圓を超えやうとも少いことはない。

しかし三人の中で一番成績を擧げてゐるのは何んと云つても専門學校出の外交員であつた。別に學校出であるからと云つて必らずしも成績が良からう、と云ふ事は云へないけれども、その外交員はその位の教養がある上に、熱心な勤勉家であつた。

もう彼等三人はさうした外交員生活を半年以上續けてゐるが、最近學校出の外交員の成績を聞いて見るに、それ迄三人の販賣區域は主として東京市郊外と云ふことになつてゐたが、彼れは一人足を伸ばして遠く縣外に迄活動してゐると云ふ。そして先日宇都宮に出掛けた時など

僅か二個の見本を持つて一日歸りの豫定であつた所、至る所から注文を受けて歸京することが出来ず、遂にその晩は宇都宮に一泊し、翌日も亦相當の注文を受け取つて歸つて來たさうであるが、その二日間に於て彼は「一ヶ月分の仕事をして來た」と云つて喜んでゐる。二日間の注文は數に於て二十個に足りなかつたが、一ヶ月分の仕事をして來たと云つてゐる所を見ると、彼れは點滅器一個を二十圓位に賣り捌いて來たものと思はれる。二十圓とすると約二百圓の利益である。二日間に二百圓の利益、何んとうらやましい次第ではないか。

### 外交の方法

此の外交は勿論知らない商店へポカ／＼飛び込まなければならぬ。しかし、それだからと云つて、軒並にどんな店へでもどし／＼這入り込んで好いかと云ふにさうでもない。大體その街なら街、市なら市へ入つたらこれぞと思ふ商店の當りをつけないと駄目である、つまり、點滅器などを裝置して良い様な老舗、商賣を見極めてかゝらないと、無駄な足を使ふことになる。ほんの駄菓子店を店先に並べてゐる店や、妻君の内職に煙草でも賣らしてゐるやうな店ではてんで問題にならない。豆腐屋とか八百屋なんてのもいけない、魚屋さんも無駄である。

尤も商賣はたとへどんなものであらうと、相當繁昌してゐて、やり方も新しい、と思はれ



るなら格別、さもなければ先づ到底見込のない商賣が斯うした商品の御得意にあるものである。

先づ一番好いのが西洋料理店であらう。洋品店なども好い。殊にその近くに新しいやり方で經營してゐる同業店とか、點滅器を備へつけてゐる同業店のあるところなら持つてこいである。その店主を説きつけるにも都合が好い。なるべく現代的な店、それが此の商品のねらふ御得意である。

外交員の資格としては別に何も學歴とか、經驗とか云ふものを必要とはしないが、御得意が全部商店である關係上、商賣に關する知識は淺くとも持ち合せた方が都合が好い。「此の點滅器は安く丈夫です」位の説明では物足りないし、相手を説服させるには充分でないのである。矢張り點滅器を使用した場合の商店の外観や、廣告上の効果などに就いて簡單乍ら説明して、然る後にその點滅器の價格の安いこと、品質の優れてゐる點などを力説してゆく方が成功し易い。

また一つには、その點滅器の構造に就いて出来る丈の知識を持ち合せてゐる事も必要と思ふ。これもたゞ丈夫に出来てゐると説明するよりも「此處のところか斯う云ふ風に出来て居ります

から、亂暴な事をしない以上滅多に壊れる様なことはありません」とか「斯う云ふ仕掛ですか。約五時間は持ちます」とか、具體的な説明の方が相手に安心と納得を與へる。その上、時には自分が間に合せの技師になつてその器械の取付けをやつたりしなければならぬ場合が起きて来るだらうし、また實際それ位のことをしてやると商店の方も喜んで買ふに違ひないのだから、點滅器の構造に對する知識及進んでは、取付上の知識を迄、素人ながらも覚え込んでおつた方が外交には非常に都合が好いと思ふ。勿論急に覚えなくとも、漸次覚えてゆく様にするのである。

點滅器販賣所は

東京市新橋驛南角

日本農工具製作所

同 京橋區北橫町千代田ビル三階

メーリング社

その他電氣器具店でもやつてゐる處がある。



## 書籍の外交員

### 婦人子供にも儲かる商賣

#### 有利な 外交

書籍の外交員と云ふのは普通の書籍店の出張販賣員と云ふ意味ではない。普通の書籍店ではまた特に外交員と名のついたものを使用してゐないのである。普通の書籍店はみな組合と云ふものに加出して、協定通り書籍は定價で賣らなければならぬ。その上一軒の店を開くに就いては相當の資金が必要であり店がある以上店へ來るお客を主としてお客にするのが、目的である。會社とか銀行等へ店員を出して注文を取らせる方法をやつてる店もない譯でないが、店員は單に店の書籍のカatalogを見せるに行くこと云ふ丈に止まり、所謂外交的手腕を使つて商賣と云ふものをしてくるのではないのである。本の名前と定價を並べれば店員の役目は済んでゐるのだから。ところが茲に云ふ書籍の外交員と云ふのは、店を持たず、随つて書籍組合へも加入はしてゐ

なし、書籍は自分の思ふ通りの價格で賣つて歩く所の一種の行商販賣人である。が、行商販賣人と云ふと普通の藥とか、飴とかの行商人と同じ様に聞えるが、實はそれ等とは根本的に違ふのである。

第一には書籍にはみんな定價と云ふものがついてゐる。そして此の定價たるや何人も信じて好い所の定價であつて、普通の商品が假令定價表を貼つても、或は定價を印刷してあつたにしても、そのどんな定價よりも強い力を持つてゐる標準價格である。どんな大きな書籍店と雖もその定價以下では販賣が出来ない。つまり、定價販賣をするに於ては、店の大小に關らず、又は販賣人の如何にも關らず同一な信用を持つてゐる。

と同時に、多くの書籍は書籍そのもの、値段で買ふものでなく、その内容の如何によつて買ふものである。その内容が良く、と云ふよりもお客の氣に入れば買ふのであつて、他の商品の様に後で食べて見て旨くなかつたとか、着て見ると良くなかつたとか、或は壞れ易かつたとか他の店ではもつと易いのがあつたとか云ふ事が先づない品物である。お客がその本を實際に手に取つて見て、内容の一部なり、目次なり挿畫なりを見て然る後に買ふのであるし、またそれで買つてしまつてから文句を並べたり、或はその本を賣つた店なり人に對して悪感を持つとか



信用を云々するなどと云ふ性質のものでない。(勿論賣る人が嘘をついて、その嘘を信じて買った場合は別であるが、そう云ふ事は多くはあり得ないものである。何故なれば本を擴げて見れば直ぐ解ることであるから)

斯の様に特殊な商品であるから、書籍の外交員と云ふものは普通の所謂行商人とは全然違ふのである。

右の様に書籍は普通定價通りに賣られてゐるものであるがそれを此の外交員は定價の何割安かに販賣して歩くのだから非常な強みを持つてゐると云はなければならぬ。そしてそれは普通の書籍店ではやる事の出ない特典なのである。

## 販賣の方法

御得意は會社、銀行、役所等の知識階級の人達の澤山集まつてゐる所である。斯う云ふ所は初め紹介状を持つてゆく必要がある、紹介状がないと如何しても最初は斷はられ勝ちであるし、若し斷られないとしても紹介状のあつた方がないよりは好いのである。

訪問時間は晝休み、お茶の時間乃至は退け時間であることは此の種のお客を得意とする他の外交の場合と同様である。

さて、お客の前へ本を並べる、と云ふよりは見せる段になるのであるが、お客は一々本を手にとつて内容を見るとは云ひ條、短かい時間の中に其の本が如何な内容が如何な風に書いてあるか、と云ふ事は中々解るものでない、勿論大抵のお客は、そして大抵の本はその本の名前と大體の目次と著者の名前と丈で先づ買つて見やうとか、必要のない本だ。とか云ふ判断を與へられるけれども、それ以上の全體としての内容の讀後の感じ、批評等を他人から聞いた場合、より多くその本に引きつけられるものである。

例へば菊池寛と云ふ人の小説にしてからが、新聞の廣告とか、或は世間の人氣批評等によつて賣行きがズツ増すのである。

唯本を並べて「見れば解るのだから」と云つて涼しい顔をしてゐるよりも「此の本は斯んな内容を斯んな風に能く書いてある」とか「斯んな有益な記事を書いてある」とか説明した場合に、お客の購買心はより以上に強められる。その爲めには外交員は本の内容を知つてゐなければならぬ。知る爲めには勿論その本を讀まなければならぬ。が、自分が持つて歩く澤山の種類の本を全部讀むと云ふことは中々困難である。出来る丈讀むことである。一回の本を全部讀む必要がないけれども全部の本を簡單でも一通り眼を通しておく必要はある。



及び、その本が發行當時必らず新聞などで廣告されるに違ひないから、さうした廣告の内容とか、或は批評とか云ふものも出来る丈知つて置いた方が好い。「此の本は好いかね」と云ふお客の質問に對して單に「へえ大變面白う御座います」丈では不充分である。そこに或る程度の批評を加へたならば（勿論好い方に）お客は満足するし、續いては買ふことにもなるのである。そこで外交員は一種の書籍廣告の役目を持つといふことが云へやう。

それから外交員の賣る書籍は勿論定價よりは安い、安いと云つて現在新聞廣告に出てゐる新しい書籍（發行日の新しい）はないのである。つまりお客の注文によつて持つてゆく書籍ではないし、又注文された所でそれが新しい本であれば矢張り定價通りでなければならぬことになる。で、販賣する本の種類は豫め定つてゐるのであるから、現品の外にカタログを作つて持つて歩いた方が好い、若しカタログによつて注文を受けた場合は新らしく仕入れてくるのである。

### 仕入の方法

仕入れの方法等と云ふと大變大げさで外交員には向かない様な具合にも考へられるが、事實は僅か十圓位で仕入れが出来るのである。外交員の種類によつては十圓位の保證金を取られるのは尠くない。つまり或

る高價な商品を持つて歩く様な場合である。

書籍の外交員は別に高價な品物を持つて歩く譯ではないが、或る一つの書籍店に雇はれたものでなく、獨立の外交員だから仕入れに多少の金がかかる譯である。

十圓あつたら何の位の本が買へると云ふと先づ十冊位である。安いのを入れるともつと多くなるが、一冊一圓平均として十冊になる。

勿論普通の書籍店から仕入れるのではなく、特殊な此の方面の書籍店から手に入れるのである。但し一回入手に渡つた様な古本では絶対にない。又賣行きの悪かつた本と云ふ譯でもない。

中には賣行きの悪かつたのもあらうけれども、大部分は賣れ残つた本である。どんなに澤山賣れた本にしても賣れ残りは出来る物である。それが豫約で出版されたものでない限り、賣れ盡すと必らず二版三版と刷る、そして最後には必らず幾らか残る。そう云つた種類のもが此の仕入先の店に澤山あるのである。

よし又賣れ行きの悪かつた本にして見た所が、賣れ行きと云ふものは必らずしもその本の内容と一致するものでなく、例へば餘り廣告をしなかつたとか、下手な廣告をやつたり方面違ひの廣告をやつたとか、その他いろいろの原因がある。



ところが外交員はそれを直接或る適當な方面へ持つて行つてお客に見せるのであるから、その本が出た當時廣告を見ないで買はなかつた人も買ふことがあらうし、その當時金が無くて買へなかつた人でも今度は買へる人があるかも知れないし、又定價が高いと云つて買はないのが外交員の値段が安いので買ふと云ふ人も出て來やうと云ふものである、だから賣れ行きの悪かつた本が必らずしも賣れないだらうと云ふ豫斷は許されないことになる。

それから仕入に關しては、これは何の仕入れも同じ事であるが、自分の御得意に適當したものを擇ぶことである。會社にもいろいろの種類がある。銀行なら銀行、學校なら又その方面と云つた具合である。

「何處へ行つてもよく賣れたのは料理の本でした」と或る外交員は語つてゐたが、料理の本などは一般向きのものであらう。但し獨身者の多くゐる方面は駄目であること勿論である。

### 収益の 具 合

収入と云ふよりも収益と云つた方がふさわしい様である。

十圓で仕入れたものは十三圓から十五圓位になる。つまり少いもので三割、多いものになると五割位儲かるのである。

が最初の中は、十圓丈の資金で一日に四五圓の収益を擧げることが殆んど不可能である。と

云ふのは、十圓で十冊の本を仕入れ、或る會社で五冊賣れたとすると。あとの五冊はなか／＼賣れないものである、二冊位残つた場合は殊に困難であらう。つまり澤山ある中から擇ばせて買はせると云ふ方法でなければ駄目なものである。

であるから、最初十圓の資本で全部賣つたなら十五圓になる勘定としても、實際は全部賣れるものでないし、随つて漸次冊數を殖やして行くことを考へなければならぬ。そして毎日夕刻五冊位賣れ残つても賣上げが十五圓で五圓の収益があると云ふ風にならなければならぬ。云ひ換へれば毎日僅かづゝ残る冊數丈は固定資本として持つ譯になる。その固定資本に更らに翌日新しい十圓の資本を投じて出掛けると云ふ順序になるのである。

一外交員の實例を次に擧げやう。たゞ名前丈は都合上預ることにする。

その外交員は全然是迄外交の経験はなかつた。或る書籍店の會計係りをやつてゐた事はあるのである。が、勿論仕入はその書籍店でやる譯でなく、外交に歩くとしても何等その書籍店とは關係がないのであるから、書籍店に居つたとは云ひ條、殊に會計係りでもあつたしするので何等経験がなかつたと云へるのである。

文字通り全然未知の世界に飛び出したのである。



毎日、兩手に書籍の風呂敷包を下げて、會社から銀行へ、銀行から會社へと歩いた。一日平均四軒歩くると云ふ。そして毎日十二三冊賣れて、収益五圓を下ることがないと云ふのである。「毎月百五十圓は儲かりますが、一人ではそんなに澤山持つて歩けないので、更らに人でも雇はうかと考へてゐます」とある。

誰れでも出來て儲かるのである。此の種の外交向仕入書店は

東京市下谷御成街道

河野書籍店

## 繪葉書の外交員

### 最も簡単に出来る商賣

#### 容易な外交

繪葉書店や書籍店で外交員等を使はない。これは單獨で繪葉書を仕入れて、それを單獨に賣つて歩くので一種の小賣である。これも儲かる外交である。繪葉書は普通の名所繪ハガキや人物繪葉書でなく、例へば帝展院展の繪ハガキ

乃至は女優男優のブロマイド寫眞を賣つて歩く。

此の外に新年、中元の繪葉書(文字丈のもの)もあるから、茲に一概に繪葉書の外交員と標題を出したけれども、實は繪葉書類とした方が好いかも知れないのである。そして主としてブロマイド寫眞及び新年中元の繪葉書について述べたいと思ふ。

#### ブロマイド

#### 寫眞

活動寫眞全盛の世の中である。繪葉書店の店頭には有名男女優の繪葉書が所狭いまでに吊されてゐるし、それをまたあかずに眺め入る人達の如何に澤山あることであるか。紳士も淑女も大學生も女學生も、藝者も女中も會社員も店員も、まるで自分の戀人であるかの如く集まつてゐる。

こゝを見抜いて此のブロマイド寫眞の外交員が打つて出るのである。寫眞丈を持つて外交に出掛けるのであるから店を持つ必要もないし、大きな資本を要する譯でない。たゞ自分が持つて歩く丈の寫眞を仕入れさへすれば好いのである。あとは足と口が資本の補ひである。例へ五圓の資本でも賣り盡せば又仕入れて賣れる。五圓の資本が一日に二度廻れば十圓の資本である。それを一ヶ月間繰り廻せば三百圓の資本を持つてゐると同一の効力がある譯になる。



小資本の運轉、これが要するに外交販賣員に恵まれた唯一の特典であり、それはその人の腕次第、働き次第によつて無限に大きくなる性質のものであるから、なまじつか大資本を擁し、大店舗を構えるよりも此の方がズツト能率の上に於て優ると云はなければならぬ。

### 得意の種類

紳士も大學生もこれを眺めると云つた所でそれは程度問題、寫眞迄買つて集めやうとか之を讚美しやうと云ふ連中はあまりない。

矢張り女相手の商賣である。看護婦、女工、交換手、藝妓、娼妓、女給などと云ふ連中が上得意でなければならぬ。

しかし斯う云ふ女相手の商賣であるから、そこに多少外交員としての覺悟の必要なことは云ふ迄もない。藝妓町へ這入つても戸を開ける勇氣の持ち合せない外交員、看護婦の前にジツと立つなり坐るなりして、相手の批評談を聞いてゐる勇氣のない人は此の商賣に向かないものとあきらめなければならぬ。

儲かりさへすれば好い、と云ふ考へで少し位の恥しさなど超越してゆく所に此の外交員の成功がある。

先づ看護婦相手ならば、病院のひまな時間とか或は看護婦會の方へゆく。

藝妓町ならばなるべく午前中のひまな時間を擇ぶ。女工なら晝の休みとか、これはしかし申中這入りにくいものであるから、紹介でもなければ難しい。女給ならこれも午前中のお客のな

い時に訪問する。別に難しい販賣上の知識とか説明等と云つたものは殆んど不必要であつて、相手が見て欲しいと思へば買ふし、欲しくないと云へば買はない、と云ふのに任せて置く方が好いのである。

尤も女優なり男優なりの境遇とか近況等は覺えて居つた方が好い。例へば今度栗島スミ子が結婚したとか、だから獨身時代の寫眞はもうこれからない譯だとか、又は岡田嘉子は今度映畫界

を引いてもう二度と寫眞にすることはないだらうから今の中に入れておいた方が好い、位のところは勿論外交員として云つた方が好いのである。大抵買ふ方の當人が好きで買ふ場合が多いから、却つて外交員等(素人)よりよくその男女優について知つてゐるものであるけれども、

しかし外交員としても出来る丈の知識は出すに超すことはない。それから或る土地によつては活動常設館がその屬する會社の種類によつて、例へば松竹とか、日活とか、阪妻とか夫々お客の好みも分れてゐるものである。随つて外交員はその土地の

常設館の種類によつてその土地へゆく時の仕入方針を立てる必要もある。



## 數でこなす利益

プロマイド一枚十錢位から十五錢二十錢位のもの迄ある。そして約五割見當の利益があるのである。

すると五圓の資金があれば平均一枚十五錢として約三十五枚手に這入る。十錢のもの丈とすると五十枚である。最初はこれ丈の枚數しか持つて歩けない譯であるが、これをアルバムに挟んで歩くと何んでもないのである。しかも見本として持つて歩いて、そして希望の人に賣ると云ふて歩けば口實は立派に出来ることになる。

最初の四五日は之で我慢して歩くと、直ぐ二三圓の利益が浮いてゆくから、それで買ひ足して歩くと段々多くなつてゆく。

一日に五十枚の販賣は考へて見ても譯がない。事實斯うしてプロマイドを持つて歩いて五十枚賣れない外交員は恐らくないと或る外交員は語つてゐる。四五十人の看護婦達の前に出すと瞬く中に五十枚位は賣れてしまふ。

カフェーを軒並に歩いてもそれ位は出るのである。そして一ヶ月七八十圓の収入は樂に這入つてくる。

がたど、女相手である丈に勇氣が非常に必要であること丈を繰り返しておきたい。

## その他の繪葉書

中元や新年に使ふ挨拶葉書である。この御得意はプロマイドと反對に官廳、會社等の男が澤山集つてゐる所が好い。

新年はさうでもないが、中元の挨拶等は葉書を刷らせるのが面倒だとか、文句を考へるのが億劫だとかでつい省略してしまふ様な場合が多いものである。

新年の年始状にしても、自分で文案を考へて印刷所へ注文するよりも、良く出来上つた葉書があるとその方を便利とする。

そこへ外交員が訪問する譯なのである。

これは年始状なら年始状の様式がそう澤山あるものでないから、なるべく種類を尠くして、會社員とか、役所の役人なんか一番向きさうだと思ふ様なものを選んで十枚、五十枚、或は百枚一組にして持つてゆく。見本文で注文を取つて後で實物を持つてくると云ふ方法は駄目である。直ぐ間に合ふ、直ぐ家へ持つて歸つて書けると云ふ風にしなければならぬ。二三日待つて注成品を持つて來て貰ふ位ならば、出入りの印刷屋へ注文するとか、面倒臭いから止すと云つた具合に、結局失敗することになるからである。

勿論枚數は一組と云つても適宜五枚でも六枚でも賣る様にしないとイケない。つまり印刷屋



へ注文すると如何しても五十枚とか百枚とかまとめて注文しなければならぬので、その弱點をも補ふ様にするのである。

此の葉書は非常に利益の割合が多い。最低五割位から十割位迄儲かるのである。しかも亦ビツクリする程よく賣れるものである。つまり或る時季を目當てにするから、まるで一日に數百枚が飛ぶ様に賣れる。一日の賣上げが十圓はあるからその利益が先づ平均七割と見て七圓の利益である。

しかも實際は十圓位の賣上げではきかないのであつて、或る一つの會社で賣り仕舞ひになつたら更らに仕入れて賣ると云ふ具合にして行くと日に二十圓乃至は三十圓位賣れる。

但し、これは長い間ではない、長くて一ヶ月、短かいと三週間位の仕事である。

随つて此の外交文をやるに云ふ譯にはゆかない。そこで、前に述べてあるブロマイド寫眞と合せてやる方が好いのである。或はブロマイド寫眞が主であつて、中元年末には賞與の意味で葉書を賣ると云つた方が好いかも知れない。

此の外に、院展、文展の繪葉書も或る一つの時季には至極よいし、又利益も同様多いのであるから前の二つと合せてやつたらつまり繪葉書の外交員として立派に儲けてゆける譯である。

## 膽寫盤の外交員

### 訪問先指定、月收最高千二百圓

#### 採用の方法

膽寫盤外交員募集の廣告は毎日の新聞に二つや三つ出ないことはないが、その中の一つ、巢鴨宮仲の東京膽寫盤の外交員採用方法を述べやう。

同店の方針としては外交の経験の有無を問はずと云ふことになつてゐる。學歷も中等學校卒業程度であれば結構、或はそれ以下でも常識に富んだものなれば差支へなしとある。

現在仕事に従事してゐる外交員の大半は素人で採用されたものであるが、しかもその學歷も多くは中等學校卒業程度以下であるにも關らず、その成績は經驗家として採用された他の外交員と比べていささかの遜色すらないと云ふ。



履歴書携帯で同店の募集に應ずると、最初の日は同店の外交員としての仕事の内容を説明され、その場で應募者が承諾すると假契約となり、契約保証金として金二圓を徴收される。假契約と云ふのは、その翌日から一週間の講習を了つて、本人がその講習によつて得た膽寫盤外交員としての知識により、「やれる」と云ふ自信が付き、「やらう」と云ふ事によつて初めて店と本人との間になされる本契約に對して先づ假りに契約しておくのである。店としては充分本人の意志を尊重したやり方と云へるし、金二圓の保証金は假契約で本人が講習に出ることが嫌だと云へば直ぐに返して呉れることになつてゐる。つまり講習に要するいろ／＼の準備費用としての金二圓な譯である。

講習は最初の三日間が膽寫盤に關する知識の修得、あとの四日間が實地練習で、此の合せて七日間の講習が了ると、愈々東京膽寫堂の普通外交員と云ふ地位を貰つて指定の出張先へ飛び出す順序となる。

此の店の得意は東京市内及郡部と地方と云ふ事になつてゐるが、地方では遠く九州から朝鮮、北海道に迄手が伸びて居り、外交員は店が指定する或る一郡を自分の御得意先として分けて貰ひ、その郡内の適當な都市町村へ出張して行つて本陣を構へることになつてゐる。本陣を構へ

る所迄の出張旅費(汽車汽船賃)は實費丈店が支給する。

## 外交の

## 内容

出張する際には勿論必要丈の見本を持つて行くが、東京膽寫堂の商品は現在全國到る所に使用されてゐるので出張員がその土地で一々見本を持つて歩く必要はないのである。けれども新らたに得意を開拓する場合もある筈なので、その用意の爲めに見本をも携帯することになつてゐる。

その様に、全國の御得意がもう己に定つてゐる状態なので、これから新らたに得意を作つてゆくのに比べれば此店の外交員は非常に仕事が楽な譯である。で出張する前には、豫め店に出來て居る得意先の臺帳の中から、その外交員の受持つ一郡の得意先全部を書き抜いて持つてゆく。そしてその得意先を訪問して注文を取つて歩くのである。得意先の大部分は、諸官署、學校、各組合等の大きい處丈で、本店の方からその外交員が出張する前に豫め挨拶状を出しておくから、その外交員は知らないその土地へ乗り込んでも氣安く御得意廻りが出來やうと云ふものである。

外交員はたゞ注文を聞いて廻る丈で、若し御得意から注文があつた場合には、注文書にその旨を書いて東京の本店に送る。すると本店では直接その御得意先へ注文品を發送するので、外



交員は何の手段も入らない。

たゞし、そう云ふ風に御得意が殆んど定つた所許りである様なものゝ、新らしく得意を開拓する必要があるのである。無論店の爲めであるけれども、又自分自身の爲めでもあるのだから。さうした場合には見本を持つて新たに開拓しやうとする知らない御得意を訪問しなければならぬし、そこでは自分が東京で講習中に修得して来た所の技術を持つて實際に謄寫盤を使用してその便宜である點を御得意に知らせ、説明しなければならぬ。斯うした新らしい得意の開拓は、その外交員が分けて貰つた販路によつて違ふであらうし、殆んど開拓の餘地のない所を受持つたものはたゞ定つた御得意を廻れば好いけれども、割合に定つた御得意の尠い、新らしい得意を多く開拓しなければならぬ所を受け持つたものは比較的に苦勞が多いことになる。しかし勿論苦勞の多い所はつまり新規の注文がとれるのであるから、例へばたゞの御得意廻りなら謄寫盤のインキとか、紙とか云つた附屬品が多く出るので金高が尠いのに反し、新規の方は一臺で三十圓も四十圓もする謄寫盤と及びその附屬品が賣れることになるので、その金高も多く、随つて収入にも關係して來ると云ふことになる。一利一害である。店では最初本人を出張させる時に此の點を考慮し、始めての者は成るべく御得意の定つた樂な方へ廻すこと勿

論である。たゞそれは本人の自由にはならない。

### 得意廻りの要領

特に此の商品の外交員としての要領と云つたものはないが、新らしく得意を開拓する場合、如何に謄寫盤と云ふものが便宜なものであり、しかも安い値段で手に入れられるものであるかと云ふ點を説明する場合の手腕は重大なものと思ふ。

同店の幹部の云ふのには「御得意が凡て地方の團體であるから、賣込には割合に骨が折れないと考へてゐる。地方の何々組合などと云つた所では、謄寫盤を使ふ機會が非常に多いので、外交員が行つて良い説明をし、實際に使つて見せると大概の所は造作なく注文して呉れるが、此の最初の説明する場合には、相手の機先を制すると云ふことが必要であると外交員に教へてゐる。相手に先んじられては駄目である。つまり相手が突込んで來る前に、それを豫め見抜いてこちらから先手を打つてゆかないとその取引は失敗に終り勝である」と云ふのである。和達はこれを心理の接近と云つてゐるが、外交員は此の心掛けがないと得意を開拓するのに困難であらうと思ふ。一例を擧げて云ふならば、先方が何か小言を並べ様とする、するとこちらはそれを見抜いて先方が云ひ出さない前に辯解してゆくと云つた風である。



これが最先の交渉の場合、しかし第二回目からは今度は全然その反對にゆかなければならぬ。即ち先方の小言を快く全部受け入れて然る後に徐々にその小言に對する辯解をしてゆく。要するに第一回目は先方の小言を聞いてゐたのでは商賣が出来ない。だから成るべく先方の機先を制してこつちの説明を完全に終つてしまふ。それがお客に買はせる最良の手段である。お客が買つてしまつたならばその後はどんな小言でも甘んじて受けてそして、先方の主張を出る丈通してやる。これが即ちお客に親切であつて得意を長く保つておく所の最善の方法である。」

と、確かに味はふべき言である。

## 収入の 状態

外交員に採用される東京での一週間の講習期間中は毎日一圓宛の手當を貰ふ。講習中のあとの四日間の實地練習の際に注文が取れると注文高に應じて歩合が貰へるが、これは僅か四日間だから大した成績のあがる譯のものでなく、しかもこれによつて地方出張の際の成績を想像する譯にもゆかないので詳細のことは省いておく。先づ講習が終つて外交員になると、その日から月給五十圓を支給される規定である。これは固定給によつてゐて、その月は採用されたその日から起算することになつてゐる。

出張に要する汽車汽船車馬賃は店の負擔、但し店が指定した出張地までである。そこ迄は何等自費を要せずにゆくことが出来る。

さてその出張先に落ちついて、旅館なり、下宿なりに根據を定めることになるのであるが、此の旅館或は下宿に要する所謂滞在費用は全部自費支辯である。店から一厘の支給をもして呉れない。

さう云ふ事になると甚だ心細い譯であるが、しかしさう何から何迄店を出して呉れると云ふ事は無理である。最初の月は多少心細くもあり困る事には違ひなからうが、それ位のことはいくらでもなくなる。直ちに商賣に移れば差支へない譯である。店では此の點考慮して呉れて特に「活動を自由ならしむるが爲めに」と云ふので歩合制度を設けてゐる。即ち若し注文がある時、三分宛まゝとめてその注文書を東京の店の方に送る。すると店の方ではその注文書によつて商品を得意へ發達すると同時に、その外交員の希望によつて注文高に對する歩合を直ちに電報爲替をもつて送つてくれるのである。これが外交員に對する店の思ひやりである。だから外交員は注文さへあれば、若し必要だつたらいつでも店の方から歩合を送つて貰つて生活の足し、或は活動の資本にすることが出来る。尤もしかしこれは最初の中であつて、二三ヶ月す



ると大抵の外交員は三日目毎位に電送して貰はなくとも、月末勘定で間に合つてゆく様になるとの話である。

最初の半年位どの位の収入になるかと云ふに、どんな素人でも固定給の外に百五六十圓の歩合は毎月かゝさない。成績の好いになると初めから二三百圓宛とる。

ところが会社で規定を設けて、本人の希望さへあればいつでも固定給を廢して全部歩合制度にして呉れる。全部歩合と云ふのは固定給支給時代の歩合よりもズツと割がよくなつてゐる。会社としてはたゞ初め本人の生活の安定上、不安を除く意味で固定給を呉れてあるのであつて本人がその成績がよろしく、全部歩合でもやつてゆけると云ふ自信さへつけば、いつでも割の好い歩合制度にしてやるのである。この初めの固定給時代のものを普通社員、全部歩合制度のものを特別社員と呼んでゐる。

普通半年員經つと殆んど此の特別社員になつてしまふといふ。

特別社員の収入はどんなものだらうと云ふに、普通社員でさへ成績の好いになると毎月固定給の外に二三百圓稼ぐのであるから、まして歩合の割の好い特別社員は推して知るべしであると云へやう。

一ヶ月千二百圓。

これが特別社員として最高の成績を擧げてゐるものゝ毎月の平均収入である。斯う云ふのが現在全國を通じて四人ゐる。千圓位のものにはざらにあると云ふ。

毎月千四百圓と云ふレコード保持者があつたけれども、それは最近朝鮮で獨立してしまつたさうである。

斯んな鹽梅で、普通のものでも毎月六七百圓の収入、最も成績の悪いものでも二三百圓を下らないといふことである。

膽寫盤の外交員も斯うなるとブルジョアである。現在全國に約百名の外交員が出てゐる。尙云ひ忘れたが、普通社員時の固定給に對しては全然責任額がついてゐない。

### 膽寫盤 製造所

同	東京市神田區鍛冶町三	堀井膽寫堂
同	西巢鴨宮仲二一七〇	東京膽寫堂本店
同	千駄ヶ谷八五六	小林商會
同	日本橋區橋町三丁目	第一膽寫堂
同	下谷區竹町二八	オフセタイプ商會
同	銀座一ノ二	朝日商會
同	下谷區坂本町四ノ一	岩井商會



# 新考案品の外交員

## 樂に毎月百圓の收入

種々の新發明品があるが、その外交員については一々説明の煩を避けてその内の一種を例に引いて話して見やう。

洋服、和服、半襟等の襟垢乃至その他の汚れを取り去る爲めに作られたものに揮發ブラツシュがある。揮發油を入れた容器の尖端にブラツシュが附いてゐて、簡單な方法で使用出来るると云ふのが此の器械で、しかも定價（小賣）も一個一圓二十錢と云ふ安いものである。

此の器械を各家庭乃至はその他のお客へ賣り込まうと云ふのが外交員の仕事であるが、先づ此の外交員になる爲めの資格としては、製造販賣所の三陽商會では次の様な方針を取つてゐる。

### 新しい商品

外交員は男女を擇ばない。しかも實際としては女の方に向く御得意もある譯である。揮發ブラツシュの使用者の大部分が婦人である關係上、賣込人も亦婦人であつた方が好いからである。

が、小賣店への卸し外交は矢張り男でなければならぬ。但し、小賣の方の外交員は男女共無經驗でも構はないし、その他の點に就ても何等條件をつけてないが、卸しの外交員は多少經驗のあるもの、乃至は採用の際に於ける人物（例へば學校を出たもの、或は交際の廣いもの）によつて採用することになつてゐる。

これは卸しの方は矢張り商賣人相手の取引であるから、多少商賣上の懸引呼吸等に慣れた者でなければ成績が上らないと考へたからである。

小賣と卸しの方とは勿論收入の具合が全然違し、ブラツシュの値段にも相違がある。

小賣の方は前にも述べた様に一個一圓二十錢であるが、卸しの方は一ダース九圓である。

尙云ひ忘れたが、女の方の外交員は成るべく服装のあまりみすぼらしいものでないことと云ふことになつてゐるが、しかしこれも勿論或る程度迄の話で、お客の家庭を訪問した場合に相手から怪しまれたり等しない爲めの心づかひであらう、と云ふのは男ならば洋服で一向構は



ないのであるが、女は和服であるから如何しても此う云ふ點が特に目立つ。目立つが店の方で一定の服装を與へることが出来ないから成るべく右の様な方針で採用することにしたのである。

## 販賣の方法

小賣ならば第一に家庭訪問である。次には病院、女學校、電話交換局、婦人會、料理店、藝者屋、遊廓、會社、銀行であらう。外交員は男女共一ダース位の商品と、外にキハツ油を入れた商品一個とを持って歩いて、各自お客の所で實際に使用して見せ乍ら賣込む。

器械は特許品であるから、その特許を取るに至つた便利な點をよく説明しなければならぬ。一體和服や洋服の襟垢を取るには各家庭で非常に不便な方法をとつてゐる、例へば縮かキレ地かに揮發油を浸してやると云ふ具合である。しかもそんな方法では面倒臭い許りでなく中々垢がうまく取り去れない。

ところが此の揮發ブラツシュは、容器の部分に揮發を入れて置きさへすれば、あとはネヂの加減一つでブラツシュの部分に揮發がひとりでに泌み出て来るから、それで洋服なり和服なりの垢れた所をコスれば好いのである。

非常に便利で、しかもよく垢が取れる。

そう云ふ點をよく説明する。第一手が絶対に汚れると云ふ事がないから、奥様達始め御婦人達には是非とも買ひ入れる必要のあるものであると勸めてゆく。

器械に故障のない限り試験をして見て實際にお客に見せるのであるからお客はよく呑み込める。

要するに、お客に「成程便利だ」と實際に思はせる點が（斯うした新製品）賣込の最も重要なコツである。「不便だ」と思はれたり「不完全だ」と考へられてはもう賣れない。そうして最後に値段を持つて行つて「成程この値段なら安い」値段位の價值があると思はせてしまはなければならぬ。

各家庭を訪問した場合には「奥様、非常に便利なキハツブラツシュと云ふもので御座います」と云ふて實物をなるべく出して相手をすぐさま商品に惹きつける様にする。大抵の家庭では外交員だと思ふと、商品が何であらうとも兎に角「いりません」、「そんなものは不必要です」と頭から斷るものである。そこをスカサズ、「便利な此う云ふ……」と云ふ具合に「便利」と云ふのと實際の商品とで「外交員」と云ふ觀念を相手の頭から去らしめることが、勿論その呼吸は



難しいが家庭訪問のコツであると思ふ。

女學校とか、病院等は相等の手續さへ踏むか、紹介でもあれば割合に中へ入れるものであるが、その點にゆくと家庭の方は一寸呼吸が必要である。

卸賣の方は、これは店の代表者として揮發ブラツシユと云ふ者を紹介し、非常によく賣れる可能性のあるものであると云ふことを説明してゆけば好い譯であるが、しかし相手は商賣人であり、且つ商品が一つや二つでなく、尠くとも五個とか十個とか、乃至は一ダース或ば五ダースと云ふ具合になると頗る問題が難しくなってくる。成程品物は好いとなつても新しい商品である以上まだ賣行が解らない、そうするとあまり買つても危ないから少しにして置こうと云ふ腹になる。しかも現金取引になると更らにその傾向が強い。

さうした點を相手と折衝して、なるべく澤山賣りつけて行こうとするとは中々素人には難しいのである。が、つまるところは商品がよく賣れる性質のものであると云ふことを相手にハツキリ呑み込ませれば好い譯である。

卸しの方はそうして一回きりの御得意でなく、一回目によく賣れると二回三回と引續いて買つて貰へる永い御得意となるのであるから、あまり無理を云ふて澤山押しつける方法を取つてもいけないことは勿論である。一回は少くとも二回には澤山買つて貰へる、と云ふ腹で交渉して行く方が好い。

卸しの方の賣込先は、雜貨店、化粧品店、呉服店、美粧院等であらう。

## 収入の概況

卸しの方の外交員は同じ外交員でも待遇が好い。先づ固定給として最初の人なら四十圓位、経験を積んで成績を擧げるに隨つて固定給も漸次昇給、現在では百圓位のものもある。

朝と晩は必ず店に寄つて、朝晩の食事をすることになつてゐる。外交に出るには電車賃が約一ヶ月九圓と、外に晝食代として一ヶ月十二圓位貰ふ。そうするとそれ丈でも固定給外に三十圓の割合にはなるのである。所が更らに注文を取つてくると注文高の五分に相等する歩合も貰へる。

卸しの方は一ダース九圓であるから、一ダース賣ると四十五錢の収入である。若し一日に十ダースでも賣ると四圓五十錢と云ふ事になるのであるが、しかしさう澤山は却て賣れるものではない。先づ成績の好い人で一日二ダース平均、つまり一日九十錢の歩合、成績の悪い人で一日一ダース即ち四十五錢と云ふ所である。一ヶ月にすると好い人は二十七圓、悪い人が約十三圓



と云ふ譯であるが、しかし此の卸しの方は御得意は永久の御得意であつて今月の得意は又來月も注文してくると云ふ具合になるから、月を重ねるに随つて段々収入が多くなつてゆく。現在は百二十圓になつてゐるものが最高の成績になつてゐると云ふが、永くやつてゐる中には段々御得意の数が殖えてゆき、あとは新しい得意を開拓せずとも収入丈は這入つてくると云ふ状態になつてくるのである。

此の點卸しの方の外交は難しいがあとが樂である。その上固定給もあり、電車賃、及食事もさして貰へるから生活も安定してゐる。

之に比べると小賣の方の外交員は固定給が僅か二十圓しか貰へないことになつてゐるから多少生活は初め不安である。しかも此の二十圓に對しては、一ヶ月十ダースと云ふ責任額がついて居り、若し責任額をとれば二十圓は貰へるが、責任額丈取れない場合は二十圓は貰へないと云ふ規定である。となると固定給としての意味をなさないことになつてゐるが、實際は固定給と云ふよりも一種の奨励賞與金とでも云つた方が當つてゐる。

固定給の外には一個について四十五錢の歩合が貰へる。つまり一ダース九圓（卸し直段）の割合で外交員が卸して貰ふと同じ意味である。（金を出して品物を買つてゆくのではない、毎日

持つて出る品物は店のものである。）

一個について四十五錢であるから、十個賣ると四圓五十錢と云ふことになるが、普通の人は一日半ダース、即ち六個位平均にしか賣れない。そうすると一日の歩合は二圓七十錢であるから、一ヶ月にすると約八十圓になる。勿論責任額の十ダースは越えるから更らに固定給なる二十圓も當然貰へる。合せて一ヶ月百圓の収入、これが小賣の方の普通の外交員の成績である。成績の好い人はどの位賣るかと云ふに、一日約一ダース平均、つまり一ヶ月三十ダースを賣る。即ち個數にして三百六十個、一個から四十五錢の歩合として約百六十圓の収入であつて、固定給の二十圓を入れると約百八十圓と云ふ譯である。

一番成績の悪い人は如何。この方は一日約三個平均、即ち一圓三十五錢で、一ヶ月それでも四十圓位になる。これは責任額迄行かないから四十圓丈しか貰へない譯であるが、しかし一日三個平均と云ふのは本職にやつてゐる外交員ではなく、遊廓とか藝者屋等へ入り込んでゐる呉服屋等の内職である。内職に四十圓なら先づ上等と云つてよからうし、又本職にやつて一日三個しか賣れないと云ふことは、普通の人にはあまりないのである。普通は六個位賣れる可能性は、熱心にやりさへすれば充分にある。たゞ小賣の方は電車賃及食事代がない丈卸に比べると



多少つらいが、収入の歩合は多いのであるから結局腕さへあるなら小賣の外交でも決して卸し  
におとらないことになる。

同商會の所在地は東京市日本橋區村松町五〇番地であるが、商店界社代理部も發賣して居  
る。他の新製品は新聞等で分らう。

## 食料品販賣の外交員

### 試食して貰ふが第一

#### 仕事の 内容

食料品と云ふても豆腐とか納豆なんかの類ではない。それかと云ふて魚類或は  
干物類、乃至は罐詰類の外交員でもない。  
罐詰類の外交員はあるにはあるけれども、これは外交員と云ふべきより注文取  
り乃至は御用聞きと云つた、店員としてのほんの御得意廻りに過ぎないので、月給制度とか歩  
合制度とかによる外交員と云つたものではないのである。

では茲に云ふ食料品と云ふのは何かと云ふと、特種品の製造發賣元の外交員を云ふ。  
或る製製造販賣店の外交員の實例を左に示さうと思ふ。

實は此の商賣も製造販賣と云ふ有利な立場にあり乍ら、大抵の店では主人公とその妻君が店  
員兼職人と云つた所が多く、外交に出かけるにしても主人公が自ら御得意を廻つて来て小口の  
注文を取つてくる、と云つた式の所が多い。歎は大體價格の安いものである。だから主人公が  
片手間に普通の御得意から注文を取つて来る位の額は甚だ僅少であつて、職人二三人と自分の  
家庭の生活を支へる位が關の山なのである。つまりいつ迄も古いやり方であり、せいゝ食へ  
る位の程度を踏み出せない状態にある。さうした状態の歎屋が大部分であらうと思ふ。随つて  
斯うした歎屋に専任の外交員のあらう筈がなく、またあつたとしても従來のやり方では食つて  
ゆけないのである。茲に於て、歎の特殊な販賣法が必要であり、その販賣法として外交員を使  
用し、外交員が此の位の成績をあげてゐる、と云ふ或る實話を御目にかけたいと思ふのである。

初めて  
の外交

物語らうとする實例中の歎は、普通のこれ迄の歎とは一寸外觀なり實質なりが  
違つてゐた。が、全然別個のものでは勿論ないし、その製造方や原料等も普通  
の歎と同じである。ここでその歎の特徴を述べる事は蛇足の嫌ひがあるので省



くが、兎に角普通の麩の品質の優れたものと考へて貰へば差支へない。

その外交員の男は中等學校卒業者であつたが、外交の経験は少しもなく、性質もむしろ外交には向かない方の、どつちかと云へば無口のしかも咄辨の方であつた。しかし眞面目であり、熱心な所が取柄であつたらう。

職業紹介所の手を通じて、その麩屋に雇はれることになつたのである。

月給制度ではなく、全然歩合制度であつた。一口に麩と云つても、實際に麩の外交員として御得意を廻る爲めには麩に對する一通りの知識を持ち合せてゐなければならぬ。他の麩と品質の比較や、價格の相違も心得なければならぬまい、殊には初めての外交なのだから他人を訪問するに就いての要領も一通りは覚えてゐなければならなかつた。

彼れは工場に於て、或る一日の朝から晩迄その麩の製造方を見學した。そしてその主人の説明を聞いた。更らに翌日は他店で販賣してゐる麩の品質を調べ、その價格を調査した。たゞ二日間の急ごしらへの知識であり、甚だ浅い知識ではあつた。けれどもそれは是非必要なものであり、且つ又外交に歩いて見て實際に役立つたのであつた。

次には御得意先の種類であつたが、これが此の外交に廻らうとする眼目であり、また専任の

外交員を必要とするのであつた。

御得意の第一は名種の大きい工場である。第二は大きな病院である。第三はその他の多人数の宿泊する、或は食事をする刑務所、或は食堂と云つた種類のものであつた。彼れは主人からそれらの工場病院等の所在地、人數等を詳細に認めたものを渡され、更らに各種の麩の見本を受け取つて愈々外交の第一歩を踏み出したのであつた。

御得意の多くは最初市内、及びその近郊である。

## 外交の成績

彼れは最初出来る丈紹介状の力を借りやうと思つたが、中々思ふ様に手に這入らなかつたので、斷然紹介状なしに單獨に訪問することに決心した。

第一線の御得意は工場である。工場には少くとも四五百人から多い所では三千人四千人或は萬を超える程の女工を使用してゐる。女工の食料品としては非常に恰好なものであり、また買入れの數量も大きいであらうと云ふ所がねらひ所であつた。

最初は、大抵の工場では單に見本を見る丈に止まり、「使つて見なければ」との話であつたので見本を置いて來るに過ぎなかつた。勿論再びその結果に就いて訪問する旨を云ひ置いて、ある。日に四軒乃至は五軒宛廻つた。たゞ見本を置いて歩く丈と違ひ、從來の麩との比較(價



格及び品質、及び食料品としての麩の性質をかなり詳しく説明して歩くので、さう一日に澤山の敷を廻ることは出来なかつた。その上凡て電車を利用して歩くのであるから、尙更らることである。

五六日経つと、見本を置いて来た所へ行つて見なければならぬ。そうするとその日は新しい得意は廻れないと云ふ事になる。そんな按梅で、一日平均四軒廻つたとしても實際は二軒の注文を聞いて歩くのと同様であつた。つまりこれは敷に限らず、何商品でも初めて御意を廻るについての苦勞である。御得意が決定しさえすれば、同じ商品ならばその次には見本を持つてゆくことをせずとも直ぐ注文のあるなしが伺へる。しかし、此の場合は初めてなので、何れも同じ所へ二度宛足を運ばなければならなかつたのである。

二度目に行つてもまだ使つて見ない所もあつたり、或は見本を紛失したから又欲しいとかの話であつたり、結局此の見本を御得意先へ全部預けて完全に使用して貰へたのは、最初の一月僅か三十數軒に過ぎなかつた。そして取つた注文敷は僅か百五十貫であつた、一貫につき三十錢の歩合を貰ふことになつて、その月は四十五圓の収入であつた譯である。しかし、その翌月からは非常に樂であつた。毎日平均十貫を賣るのは何の造作もなかつたのである。殊に工

場は一度に十五貫位普通で買入れるし、大きい所になると五十貫位の注文を取ることあつた。斯うして、次第に御得意が定まるにつれて成績が上つてゆき、半ヶ年後には毎月百五十圓位の收入を得る様になつたのである。しかも仕事は非常に樂になり新しい得意へ廻る以外は、見本を見せる必要もなく、説明をする勞も入らない状態であつた。

## 外交上の心得

何にしる相手は工場等と云つた一種の御役所見たいな所である。先方の條件は中々難しい。その上外交員を待たせること夥しい。しかしこれらの苦勞に全然超越しなければ此の種の御得意相手には失敗である。

又麩の性質を説明する場合には、「價格が安くて滋養になり」と行かなければならぬし、相手が工場であつたならば、「女工さん達の食料として恰好なものと思ふ」としなれば喜ばれない。

他の麩と比較する場合には、「従來の麩のやうに病人丈が食べると云つたフワ／＼したものでなく、普通の方が食べてもおいしく、齒ざわりのある位の硬さを以つておりますから」とゆく。勿論此の麩は多少普通の麩よりも硬質のものなのである。

若し、他店から買つてゐるから、と冒頭に斷られた様な場合は、「これ迄の麩とは全く違ひま



す。製造方が違ふ許りでなく、その形と云ひ、硬さと云ひ、味と云ひみんな優れております、まあ見本を御覽下さい」と云つてそこで喰ひ止めることが必要である。そして、見本を見せた場合は、その場で直ぐ注文してくれと云ふことは商品の性質上無理である。喰べて見て良かつたら注文して貰ひたい、とあつさり云ふて引き下らなければならぬ。そして二度目に行つた時に前の見本による成績を聞いて見た上で注文を貰ふと云ふ方法を取るより仕方がない。若し二回目にあまりよくない様な話しを聞かされたならば、「如何な風にして食べたか」と云ふ點を伺ふて、若しそれ以外にも食べ方、つまり美味しく食べる方法があつたなら今度は「斯う云ふ風にして食べて見て下さい」と云ふ具合にしてもう一度見本を置いて来るが好い。そう云ふことを數回繰り返すのである。

さうすると、もと／＼麩そのものにはそんなに善悪があるものでないし、また他のものと同じだつたとしても大抵相手はこちらの熱心と根氣に動かされて買つて呉れるものである。

それで若しとても悪くて食べられない、と云ふ風であればとは注文はないだらうし、又どこでもそんな風な苦情が出るのであればそれは當然賣る資格のない商品なのだから、止めてしまはなければならぬものである。

しかしさうでない限りは、さう云つた方法で漸次注文が毎月貰へてゆく。現に此の外交員もそれで成績を擧げて行つてゐるのである。

その外交員は次の様に云つてゐる。

「外交員としては兎に角商賣の成績に初め動かされる様ではいけない。賣れても賣れなくとも一様に同じ努力を續けてゆく必要がある。實際外交に歩いて見て、最初こゝは見込があると思つて見本を置いて来た所でも全然注文がなかつたり、相手があまり氣乗しないのを見本を置いて来て二度目に行つて見ると、以外にも注文を貰つたりすることがある。

だから、見込がないと思つて諦めたり、悲觀したりする必要は全然ないし、又見込があると思つて喜んで、樂觀したりすることは外交員には禁物である。」

と。

尙麩の製造所は至る處にあるが、此の麩は越後の麩を作る所で、

市外板橋一二四番地吉田麩製造所

である。



# 婦人子供服店の外交員

## 婦人外交として絶好

### 流行の 商賣

此處數年來我國の婦人子供の洋装熱はすばらしい勢でひろまつて来た。今日小學校の運動場をのぞいてみても、その中流、下流を問はず兒童の殆んどはみな洋装である。是をみても如何にその需要の範圍が擴まつてゐるか、何はれるではないか。ボタン屋が婦人服店を兼業し、毛糸屋が子供服を兼業し、いづれもその本業より多忙を極めてゐるといふ珍談がある位で、現今最も一般的な商賣としてこの婦人子供服店位、流行してゐる商賣は少ない。しかも單なる一時の流行ばかりではなく、その經濟的の方面より考へても、たしかに日本服よりは徳用といふので、これから益々前途ある商賣といふわけだ、昨今その同業者の數も著しく増加して来た事は顯著な事實である。同業者の數が殖へて來ると、いきほひ其處にお客の争奪戰が烈しくなつて來る。

外交員募集が頻繁になつて來たといふ原因もそこにある。婦人子供服店の外交員といつても、切地附屬品を主として商ふ材料店の外交と、既製品服を販賣する既製服店の外交と二ツに分かれるが、先づ前者、材料店の外交から述べて行く事にす

### 材料店 の外交

この材料店の外交には婦人子供服に對する相當の豫備智識が入用である。例へば切地の入尺、數百種に餘る材料品の名稱。及びその用途などが充分分つてゐないと、客と充分な應對が出来ない。尤も少しその道に入つてゐれば知らず識らずの内には覺へて終ふが、一體に英語の名稱のものが多いため、小學校卒業程度の人には初めはその名稱を覺へるだけになり苦心するらしい。然し大體商賣さへ呑み込んで終へばその賣込み範圍も廣いので、既製服を賣るよりは手數も少なく、かなりの率をあげる事も出来るといふものである。

この方面の得意先としては、女學校から一般子供服店及び普通家庭に到るまで殆んど何處へ持つて行つても大抵は需要のあるものであるから、品物が流行の品で、値段さへ勉強すれば、かなりの賣上は本人の努力次第でとれるもので、素人向の商賣として、わけて婦人向の商賣と

5



しては最も容易な、しかも割のよい商賣であるといふ事になる。

## 賣込の

### 第一歩

就職方法として一番早いのは新聞の募集廣告に應じて入店するのであるが、是れとても若し知人にそうした店をやつてゐる人があつたなら、なるべく初めはそふした所で、親切に教へて貰ひ乍らやつて行く方が、給料は少々位安くとも安全である。店によつて得意先を指定して呉れる所もあるが、外交員でも募集しやうといふ位の店の多くは大抵新規の得意開拓の場合が多いのであるから、先づ大部分は自分で努力して新得意を作る位のつもりでなくてはならない。全然素人の人がこの商賣を初めるには先づ親戚知人を訪ねて、そこから徐々に紹介して貰ひ乍ら得意を殖やして行くのであるが、その人々の外交的手腕によつては、初めからどしどし婦人服店の商賣人相手に切り込んで行つた方が、大きい商ひをする事が出来る。

然し外交になれない人々が徒らに收入にあせつて、當もなくたゞ大きい所ばかりねらつて歩きまわる事は勞して刻ない決果を招く事が多いから、矢張り初めはムダの様でも小さい範圍から初めて徐々に手をひろげて行く方が確實である。

然もこの材料販賣の方は切地以外に種々の附屬品の注文が絶へずあるものであるから一度買

つて呉れれば引つゞきそれが常得意になつて行くものであるから、既製服販賣の場合の得意より、はるかに親密の度も深くなるし、商ひも長つゞきがするといふもので、同時にこの商賣の外交員の多くは數ヶ月にして大抵は獨立して商賣を初める人が多いやうである。つまり外交員からブローカーになり、更に店舗を開くまでにはその人々の努力にもよるが、凡そ三四年といふ處であらう。

## 既製服

### の外交

此の方も大體前の材料販賣と同じであるが、得意先の範圍が前とは少々異り、一般家庭がその主なるものであつて、しかも材料販賣の如く、こまかく部分的材料品の名稱等を覺える手数もなく出來たものを持つて行つて寸法に合つた品を賣つて來るのであるから、この點がはるかに前者よりも樂であり、従つて素人にも直ぐその日から取りつけるといふ便利がある。

賣込みとしては矢張り最初は知人等を訪ねて段々と紹介して貰つて得意を殖して行くのだがこの方は別に店の名前といふ様な信用問題も大して影響するものでなく、むしろ外交員それ自身親切である事が主になるものであるだけに、外交としてはかなりたやすい部に屬するものである。



で販賣方法に就ては別に事々しく述べる必要もあるまいと思ふから、早速その收入について記す事にする。

## 外交員の収入

店によつて一概に云へないが凡の表準として著者の調べた處に就て左に述べやう。  
先づ外交員を内勤者と通勤者に分ける。

内勤外交員は食事は主家持、手當として月十五圓位が普通でこれに別記の割合で賣上歩合が支給されるから食事先方持として素人でも三十圓から五十圓位の月收はある譯である。

この月十五圓位の手當は大抵電車賃その他の小物代として消えて終ふから收入の大部分は即ち賣上歩合から生み出さなければならぬ。外交員の歩合であるがこれもその賣上の方法によつて自から異り、

- 一、店の在來の得意から電話又は手紙等で注文がありそれによつて賣上げた場合は賣上の約一分五厘見當、
- 二、店の在來の得意であつても當方から訪問して注文を取つて來た場合は賣上の約三分見當
- 三、外交員の努力で新しい得意を作りそこから注文を取つて來た場合は五分見當

大體この位の割合で支給されてゐる。

勿論品代入金済の上での計算である。

一人の注文取高はその人の努力、技量にもよるが、二八月の閑散時を除いて経験あるものなら一ヶ月三千圓位の注文を取る者も珍らしくない。無経験者でも先づ五六百圓位の注文はとつて來る。

通勤の外交員の歩合は内勤外交員よりはズツとよく普通、五分から一割見當であるがその代り多くの場合、手當が附かない。従つて外交費のすべてをこの歩合の内から出して行かなくてはならない。併し無経験者が通勤で始める場合は店主との相談で十五圓位の手當を出して貰へる方法もある。

一日の外交費を平均一圓位の見當と見て住込みの者で月收三十圓から五十圓、通勤の者で五十圓から百五十圓見當といふ所である。

なかには辨當代として一日五十錢位支給する店もあるが、これはどの店でもといふわけのものでないからその人々の立場によつて店主と相談すべきものであらう。

とに角、仕事としては僅か一二ヶ月で充分呑み込めるものであるから、熱心と努力さへ失は



ずい勤勉に働けば、素人にも容易にとり附ける外交である。  
 婦人服店 大河内洋装店 東京市本郷區三丁目  
 草刈ボタン店 神田區表神保町  
 ヤギヤ商店 麹町區三丁目  
 井上婦人子供服店 神田區豊島町美倉橋下車  
 パリー洋装店 神田小川町通り

## 圖案社の外交員

確實な得意を得易い

### 新らし い商賣

一般商店が廣告にウキンドウ陳列に力を入れる様になつて來たのは極く最近の事であるが、これと同時に俄に殖へて來たのが圖案社の勃興である。圖案社の仕事は主として文字通りに、チラシ、ポスターその他諸種の圖案の引受であるが、最近ではウキンドウ陳列までも引受けて盛んに活動してゐる。

同業者が多くなれば得意の争奪戦が烈しくなつて來る。圖案社で近來目立つて外交員募集を初め出したのをみても分る事である。

圖案社の中には副業的に陳列器具の販賣までやつてゐる處もあるが、今述べる處のものはたゞ圖案一方の店について記して行く事にする。これも又その社によつて一概には云へないが、とに角この種の營業が一般的に認められて來たといふ事が極く最近の事であるため客の方でもまだその一流、二流の區別がはつきり分つてゐないので、外交員にしてみれば、よしんば自分の勤め先が新進の小さな圖案社であるにもせよ、それによつて客から何等差別的待遇を受ける心配がないから、この點大に氣安い所があるわけで、要は外交員の手腕一つで可成りの成績も納め得る極く新しい外交の一種である。

### 仕事と 収入

仕事としては至極簡單なもので得意を廻つて圖案の注文を受けて來る事がその大部分なのである。従つて努力を惜まず足まめに活動さへすれば決してむづかしい仕事ではない。

就職の方法としては新聞廣告によるのが一般的ではあるが、新しい商賣だけに腕の好い熱心な人を何處でも今望んでゐる處であるから、本人の熱心一つでは全然未知の圖案社へ突然飛



び込んで行つても就職出来る可能性を持つてゐる。然し新しい商賣だけにそうした便利がある代りには、固定給を出してゐる所は極めて少く、大抵は電車代、辨當代として月十五圓から二十圓位の手當で、あとは歩合制度の所が多い。

固定給がないだけに歩合率は相當によく、普通契約高の二割から三割位まで出してゐるが、素人の人でも熱心な人だと一日二軒から三軒位は勧誘して来る。一軒の注文高チラシ一種としても約六七圓見當であるからこの二割として一圓二十錢、同じ程度の注文三軒とれたとすると三圓以上になるから月に百圓近くまでは行くわけで、圖案に経験があり商店方面に實際の廣い人なら現在月に三百圓以上の収入をとつてゐる外交員もあるといふ。

此の商賣の書き入れ時は何といつても商店の賣出し月で一月、四月、七月、十二月等は何處の圖案社も相當多忙、従つて外交の人達にとつてもこれ等の月が最も活動しやすい時といふ事になる。

## 勸誘の要領

この圖案社の外交はやがては圖案文案家と特約して獨立して營業の出来る商賣で商業の發達に伴ひ前途益々有望な事業であるだけに今からでも一生懸命研究的態度で勤勉すれば必ず近い將來には一家の主として成功出来るもので、新ら

しい外交商賣の一つとして特にその要領を次に記してみよう。

商店方面に多くの知人を持つてゐる人ならそれらの知人を次から次とたよつて行けば割合にたやすく仕事も貰へるが、銀行會社方面の生活をして來た人だと一寸最初は手蔓がないから、どうしても自分の腕で得意を開拓して行かなくてはならない。

でその要領であるが、最初は先づ中流商店の中、相當廣告に熱心な店から見當をつけて行く。一流商店ではそれ／＼圖案部を持つてゐるから見當はないし、グツとおちて極く小さな店になると、廣告の效果から説き起して行かなくては中々五圓十圓といふ圖案料は出して呉れぬから説き落す迄には相當の時間を要する。で始めの内は話の早く分る中流處のしかも廣告に熱心な店から初めて行くのが良い。

そふいふ店に行けば廣告の效果はもう説く必要はない。たゞ『良いものを安く作成するからとに角一度試して貰ひ度い』といふ事を極力頼んでみるのである。

その位の店なら大抵それ迄には何處か他の圖案社と關係があるものであるから、それらの圖案社と競争の意味で始めの内は出来るだけ機敏に、出来るだけ親切に、しかも安くして良いものを作る様に心掛けねばならない。



所謂それをおとりにして段々と割の好い注文を貰ふ様にするのである。

それともう一つ大切な事は、その店の好みを早く知る事である。圖案の事であるから先方が注文するに當つても中々その好みを具體的に云ひ現はす事は六ヶしい。そこで外交の人はその店の大體の裝飾、商品等によつてその好みを早く見て取る事が必要である。

二枚も三枚も書き直して尙ほ先方の氣に入らない様な場合になると、當方の手間の損は申す迄もない事であるが、先方でも終ひにはイヤ氣がさして來る。

何枚も何枚も書かせて氣の毒だから、とに角、貰つておく——そんな事ではもうその後の注文はとれ様筈がない。併しこれが反對に一枚書いたものが先方の希望にピッタリとあつたものだと、黙つてゐても先方で又他店を紹介して呉れる。又眞によく出來たものとすれば自ら客も殖へて來るわけであるが、是等に就てはたゞに外交員の責任ばかりではなく、圖案社そのものの責任が大部分關係してゐるのであるが、中には圖案としては實に美事に出來てゐるがこちらの好みに合はないので——といふ理由で斷られる場合も少くない。これ等は申す迄もなく外交員が圖案家に充分得意先の氣持を通す事が出來得なかつた事に原因してゐるもので、この點が圖案社の外交のむづかしい處である。

要領の第二は注文があつてもなくても根よく足を運ぶ事で、そうしてゐる内には自から店の好みも分つて來るし、同時に店主とも親しみが出來て來るから、三度に一度位は注文も呉れる様になつて來る。注文を貰つたら最前も述べた如く機敏に且つ親切に盡す事を忘れてはいけない。要領の第三は先方の機先を制してこちらから仕事を拵らへて行くのである。

『こんどこんな賣出しをなさつたら如何です』とか『こんな方法で得意へ印刷物を配つたら如何です』といふ様に絶へず商略を考案して相談するのである。それには外交員自身が常に商賣について研究してゐなくてはならない。幸に自身が考案した賣出しなりその他の商略が採用になり『それは面白い。一つやつて見やう』といふ事になれば義理としてもその賣出しに關する一切の仕事はこちらへ貰へるものである。尙ほその上に、その賣出しが當つて呉れれば一躍して店主の信用を勝ち得るから、もうその得意は完全に自分の手に握つて終ふ事が出來る。併しそれ迄には相當の努力が要る事は勿論であつて、商賣の研究雑誌、廣告の研究雑誌には常に目を通して新しい方法を研究しておく必要がある。

### 圖案社

東京圖案社	東京市日本橋區金吹町四
サンシャイン社	同 京橋區南紺屋町二五
ヒロセ興業社	同 日本橋區檜物町二



# 雑誌広告の外交員

## 知識階級の内職として上乘

### 雑誌社 を選べ

今日月刊物として發行されてゐる雑誌の数は實に際限のない程夥しい數を示してゐるが、それ等の内で廣告を掲載してゐない雑誌は殆んどないと云つても良い位で、これをみて如何に今日雑誌廣告が盛に行はれてゐるかを知る事が出来るのである。併しそれら掲載廣告のすべてが廣告主からの申込を待つて掲載されたもの許りではない。勿論一流雑誌になれば黙つてゐても廣告掲載を申込んでは來るけれど、雑誌社の主要收入たる廣告に對し如何に一流雑誌たりとて先方から申込んで來るの許りを待つてゐられるわけのものではない。そこで廣告外交員の必要が起つて來るのである。

何の外交によらず店の名前が有名であればある程、やりよい事は申す迄もない事だが、わけな雑誌廣告の外交となると殊にその感が深い。殆んど存在を認められてゐない様な貧弱な雑誌社の外交となると、その人に可なりの手腕があつたとて到底完全にその技量を發揮する事は六ヶしい。されば雑誌廣告の外交員となるに先だち充分その雑誌社を選択する事が急務である、とは云へ一流雑誌の廣告部員には滅多に缺員が出來ないので、特別の紹介でもない限りは中々入社がむづかしい。従つて最も一般的に入り易いのは所謂三流以下の雑誌社であるが、是等雑誌の掲載廣告の多くは殆んど懇願的に貰つて來るもの許りであるから外交員の苦心も又一通りではない。

もと／＼雑誌そのものに信用がなく全く外交員の辯舌一つで申込を取つて來るのだから餘程技量のある熱心な人でないと思つた様には行かないものである。

### 資格と 外交法

資格といつて別に規定はない。然し外交員として世故に通じ、辯舌巧みで風采卑しからず位の條件は要る。殊に普通商品の販賣と異り中等學校程度の一一般常識は持つてゐないと、知識階級相手の商賣だけに客に馬鹿にされる事がある。殊にその雑誌の種類により相當その方面に知己を有してゐるといふ事と、多少の専門知識は



持つてゐる必要がある。わけて是が機械方面の雑誌とすると相當機械の方にも明るくないとその外交に當て大分損をする事がある。併し大體として雑誌廣告の外交員は他の商賣の賣込外交程専門的智識を要さないから特殊雑誌の外交でない限り素人としては割に入り易い部に屬するもので、要はその外交のコツを早く呑み込む點にあるのみでそれさへ覺へて終へば甲の雑誌から乙の雑誌に移つても直ぐその日から商賣にとり掛れるといふ特點がある。

交際廣い人物を傭主が望む點は他のいづれの外交とも同じであるが、更に雑誌廣告の外交員として必要な事は責任觀念の強い人でなくてはならない。發行期日の關係上、その締切日までキチンと受持廣告の整理をつけ掲載後も充分廣告主の氣に入る様に便利を計つてやる位の親切心がなくては長つゞきがしない。新聞雑誌廣告の外交員にはやゝもすると輕薄な人が多いと云はれてゐる。そうした人は假令一時は相當の成績を擧げ得ても、やがては廣告主から飽きられて終ふ人々で社にとつても頗る有難くない外交員なのである。

### 収入と支出

収入は社によつて異なるが大體に於て固定給の外に歩合を出してゐる。定給としては普通無經驗のもので初任給三十圓位、經驗者で五十圓位であつてこれに歩合が若干つくのみであるがその歩合が一流雑誌と無名雑誌とでは甚し

い懸隔があるのである。一流雑誌であればその勧誘は頗る樂であり、従つて契約高も可なり金額に昇るが、その代りには歩合が至極僅少で、早く云へば數で行く方である。普通一流雑誌で一割から二割位である、これが三流以下となるとズツと多くなつて四割から五割位まで行く。併し一流雑誌となれば廣告料金も相當高いからたとへ一割にした處で、小雑誌の三割四割位の金額には匹敵する。

殊に前述の如く契約數も多いから、どうしても小雑誌の人々よりは収入も大きい譯である。併し小雑誌は又小雑誌で廣告部員の優待法も色々と研究され、中には固定給なしで、廣告料金の八割を支給するなどといふ處もあるが、社の基礎がしつかりしてゐないと、廣告料金の未收が多かつたり、社から完全に歩合を支拂つて貰へなかつたりする事があり勝ちであるから出来る事ならたとへ初めの収入は僅少でも、基礎のしつかりした一流雑誌社へ入社する様に心懸けるのが最も安全である。

勤めの樂なのは小雑誌の廣告部員に限るものでその出勤退社の時間などは頗る不規則なもので、一流雑誌のそれに比べて大變な差のあるものである。勤めが樂で、歩合率が良いといふのだからこれで相當の契約高があり、未收がなく、社の支拂ひさへキチンとして呉れるなら小雜



誌社の廣告外交位よ商賣はないわけである。

雑誌の種類によつて廣告主の種類も自ら異なる事については前にも記したが、素人の人が始めるのには、どの方面の廣告外交が最もやりよいかといへば、普通娛樂雑誌の廣告外交が最もやりよといふ事になる。

即ち廣告主の範圍が廣いから行先を制限されず、何處へ持つて行つても直ぐ話が切り出し良

いからである。これが専門雑誌になると中々何處でも良いといふわけに行かないので、いきほひその方面に知人でもないといふ取りつきにくいといふ點がある。この意味から云つて婦人雑誌子供雑誌などといふのが素人の廣告外交をやる人々には極く適當であるといふ事になる。

雑誌廣告の外交でも古い技量のある人だと月に五百圓六百圓の収入をとつてゐる人も少くない。年極廣告を相當とつておけば全然勞せずして一ケ年間歩合が入つて來るのだから、少し社に古い外交になると、月の内幾日も動かないで相當の収入を擧げてゐる人が多いのである。普通素人がやつても半年もやつてゐる内には相當よい収入もとれるもので固定給と合して百圓の収入を得る事はそんなに骨の折れる事ではない。

併し内勤社員と異ひ、外交は電車代、辨當代その他種々の小使錢として一日平均一圓は要るから、たとへ百圓稼いだ處で正味月収は七十圓見當といふ事になる。社によつて電車切符を呉れる所もあるが、大抵は自辨の處の方が多い。

### 初月の 月 收

雑誌廣告の外交員の歩合は普通申込を受けてから一ヶ月乃至三ヶ月目でなくては入つて來ない。例へば一月號の雑誌に掲載される廣告原稿は大抵前年の十一月下旬から十二月月上旬で、締切られる。従つて一月號の廣告勸誘は十一月中にやらなくてはならない。斯くして一月號の雑誌が発行されるのが十二月二十日頃で、その廣告料金の支拂を受けるのが一月末日又は二月五日頃であるから、結局は前年十一月中に働いて受けた申込に對する歩合がその外交員の手に入つて來るのは、それから約三ヶ月を経た一月末日又は二月五日頃といふわけで、この間のつなぎをつけて行くのが最初の間は頗る苦しいわけである。即ち十一月に就職した外交員は十一月も十二月も固定給だけで働かなくてはならない。その固定給から運動費と生活費を浮かせるのであるから、最初一二ヶ月の苦しさは前以て覺悟して掛らなくてはならない。

三ヶ月目あたりからは、是が循環して行くから月収が平均するが、それ迄のつなぎをつける



方法を講じておかないと、案外な思ひをする事がないでもない。御注意までに一言附け加へておく。

定職でなくとも、文筆關係の知人を持つ勤人、學生の内職としてもこれは好適で相當の收入がある。雑誌は右の知人關係等の特殊の場合でなくば書店々頭で之を選ぶ事も出来やう。

## 興信所の外交員

### 興味と權威のある外交

#### 外交員 の仕事

商店の信用調査、結婚の身元調査等一般の調査事務を引受ける人事興信所といふ調査機關が近來盛んに殖えて來た。現在東京に於て興信所として認められてゐるものは帝國興信所を初めとして東京興信所、日本商業興信所、人事興信所等であるが、この他有名無名を合すると可なりの數の興信所及び名稱は異つてもそうした調査事務を引受けてゐる所がある。

是等の興信所にては調査事務を引受ける一方、機關紙を發行してゐるから外交員の仕事は調査事務所と同時に、その機關紙の購讀者勧誘、時としては廣告の勧誘までも引受けてやらなければならぬ。大きい社になるとその部門も自ら分けられて、きまつた仕事を各自分擔で行ふが、小さい社になるとピンからキリ迄外交員がやらなくてはならない。

勿論出来る事なら大きな信用ある興信所を選ぶべきであるが、種々の關係で中々そう思つた所へ容易に入る事はむづかしいので、普通募集廣告で入社出来るのはどうしても二流以下の興信所といふ事になる。

併し又考へ方によつて、巧い金儲けをしやうとするには却つて一流の大きい處へ入るよりは小さい社の方が便利かも知れないが、是等は余り公明正大な收入に屬するものでないだけに、出来るものなら収入は少なくとも一流の所に入りその大成を期す方が賢いやり方である。さて某一流興信所に就てその實際を記すと、先づ部門を分けて、内務部、外務部、文書課、統計課、代理課等にわけられ、それ等の社員の過半數は外務調査部に屬するもので、即ち今記す處の興信所外務員と稱するものである。その中には月收數百圓を得て豪華な生活をしてゐるものも少くない。



## 資格と 其収入

就職者の資格としては普通中等學校程度の學力を有し、年齢二十五歳以上、文筆に秀でたもので、相當常識の發達した世事に通じた人といふのが一般の希望條件になつてゐるが、併しこの規定通りでなくてはならぬといふ程、やかましい規則のあるものでもない。併し仕事を遂行して行く上に於てこの位の條件を具備した人であり、又その位の自信ある人でないと一寸むづかしいのである。殊に小さい社になると記者兼任となるのであるから多少經濟記事も書け、その方面の事情にも精通した人でないと自分自身が困つて來る事があるから、その就職に當つては充分仕事の分擔を聞いてから入社しないと結局長つゞき出來ないで徒らに履歷書面を賑はすだけに終る事があるから充分注意しなくてはならない。

その上、調査に當つては相當推察力の豊かな人でないと、その職務を完全に履行する事は六ヶしい。俗に世間でも新聞記者と同一視される位でこの興信所の外交員は機敏で洞察力に富んだ人を最も適任者とする。

次にその収入であるが、大抵入社後半年位は見習として準社員の特遇である。尤もその人々の技量によつてその見習期間に長短があるが先づ六ヶ月の見習をするのを普通としてゐる、

この見習期間が過ぎると始めて本社員として採用されるのであるが、初任給は月四十圓位から七十圓見當。外に月二冊位の割合で三圓の電車回数券（東京市内にあつては）が支給される。給料が他の外交員に比して割合によいだけに歩合は餘り多くない。會員勧誘に對してその入金の一割位が貰へるのでその他、調査件數に應じて幾分の手当を支給される。賞與は普通年二回、月給一ヶ月乃至一ツ半位の所である。以上は一流興信所としての例であるが、これが二三流處になるとズツと異り、給料が少なくて歩合が多いといふ逆な行き方をしてゐる。給料といふよりは寧ろ手当の意味で一ヶ月三十圓位、機關紙（一ヶ月並通三圓位の購讀料）の會員勧誘に對して四割から六割位迄の歩合を出してゐる處もある。それに小さな社になると、調査の名によつて銀行會社などの内幕記事などを調べに出かけ、所謂お車代といった様な内密的の不當收入を黙許してゐる處などもあるから、本當の月収いくらといふ事は是等小興信所の外交員として發表する事はむづかしい。又社によつては車馬費として月二十圓位を別に支給する處もあるし、社の帳面で人力又は自動車等を社員に使用させてゐる處などもあるが、是等は各々その社の方針による處で一概には云へない。

併し相當信用ある社に入つて眞面目に仕事をやつて三ヶ年もすれば月給も百五十圓位になる



から歩合と合せて三百圓位の収入を得る事はその人の努力によつてむづかしい事ではない。

### 有 數 興信所

帝國興信所	東京市京橋區木挽町一ノ一一
東京興信所	同 日本橋區三代町一
人事興信所	同 麴町區丸の内仲三號館二號

## 株式店の外交員

### 意外の儲をする事もある

### 派手な 商 賣

花柳界などで馬鹿げた金を使つて遊んで居る男の多くは大抵株屋の番頭と見てもよい程、株屋といふ商賣は表面誠に派手な商賣である。一躍大金儲けをするのには株屋でなくてはならない様に思つて若い連中には相當憧憬的になつて

ゐる商賣である。併しこれは頗る皮相な觀方であつて相當の店の店主とでもなつたものなら格別普通通稱する處の株屋さんといふのは大抵それら株式店の番頭であつて、扱ひ金高が大きい商賣だけに相當の歩合収入も入るが、こうした商賣にはつき物の酒と女にそれらの収入の大部分は消費されて終ふので、相當収入があつても所謂「あぶく銭身につかず」の譬で結局は呑み徳、遊び徳位で大した蓄財も出來ず終始して終ふのがこの商賣である。

従つて是の社會には放蕩無頼の連中が決して少くない。株屋の番頭といへば金は廻るだらうが品行の面白くない人が多いと世間的に思はれてゐるのも要するにこの「あぶく銭」の収入が多いため、遊興に身を持ち崩す人が多いからである。然し他の諸種の商賣に比して頗る利那的の商賣であり、それだけ不時の収入も多いので、いきほひ他の商賣人に見られぬ派手な點の多いのもこの商賣である。

### 外交員 の資格

一まともにして株屋の番頭といつてゐるが是を分けると内勤のものと外勤のものとのに分ける事が出来る。更に内勤の者を、事務と營業に分ける。株式店の外交員といふのはつまりその外勤店員の事であつて、仕事の大體としては客の勧誘である。この點は一般商賣の外交員と變りがない。



即ち取引所員たる仲買店に備はれて得意をとつて歩くのであるが、營業が營業だけに一般外交員より以上に機敏で、より以上時局に通じ處世にたけたものでなくては勤まらない。俗に「眼から鼻へぬける様な男」といふのがこの株式外交員たる資格？ だとさへ云はれてゐる位である。

一見頗る派手な商賣なので誰もがあげられる商賣ではあるが一人前の外交として立つて行くのには並々ならぬ努力苦心の要るものであつて、その大體の資格を述べてみると、第一、世間に顔の廣い社交的手腕を有するもの、第二、辨才あり機轉の利くもの、第三、各會社の内容に相當精通したもので、然も時局を見るに敏なるものでなくてはならない。

普通一般商品の外交とても決してたやすいものではないのであるが、わけてこの種の營業にはその人々の性質が重大な關係を有するものであつて、誰でもが飛び込んで直ぐとりつける商賣ではない。

## 就職の方法

就職の方法は大して六ヶしいものではない。普通日々の新聞紙上にも廣告されてゐるから、この店ならと思つた所があつたら出掛けて行つて頼みさへすればよいのであるが、さてその店の選擇がむづかしいのである。傭主の方でも使用

人には相當吟味するであらうが、就職者にしても相當考へて所謂「かたい店」をえらばなくてはならない。何商賣によらず店の信用の多寡がその店の外交員の働きに重大な關係を持つ事は當然であるが、わけてこの株式の方は信用一つの商賣であるだけに、信用のない店に入つたら最後折角の外交手腕も充分振ふ事が出来ないばかりか、他日その店から自分が獨立した際にも前に居た店の信用がどこ迄もついて廻るものであるから、この點は充分注意しなくてはならない。

客が商品を求める際、店をえらぶといふ點に就ては何商賣でも同じであるが、とりわけ株式方面になると、客は全くその店の信用一つで取引してゐるのであるから、客にしてもその取引の最初に當つて先づ調べるのはその株式店の歴史、信用状態が第一である。

「あの店はどこ／＼の分れである。あの店の分れなら安心して頼む事が出来る」と、こふした信用が、株式店の生命とする所で、従つてその店に勤める外交員が充分働く事の出来るのも出来ぬのも店の名一つである——と云ふ事になつて来る。

不信用な店に入つてゐると、どうしても思はしい商賣が出来ない。そこで遂にイカサマ的な營業をやり始める。株屋の墮落は斯くして始まり、株式外交員の失敗はそうした店に勤めた事



に多く原因してゐる。

で最も安全な就職方法としては、その道の人々に頼んで、信用ある堅實い店を調べて貰ひ、相當の人の紹介で入店させて貰ふのが一番である。併し何等株式方面に知人もなく紹介して貰ふ人もないといふのなら、矢張り新聞の募集廣告によるより外はないわけであるが、併し是等の人は、よしんば入店出来た所で、先づ當分は苦しまなくてはならない。

といふのが、全然株式方面（客筋でも店筋の人でも）に知人がない様な人では、たとひ入店出来たにしても、直ぐ行動にとりかゝれないからである。普通商品の販賣と異り、この商賣は知つてゐる處なら何處を訪問しても直ぐ買つて貰へる性質の商品ではないからである。

たとへ一人でも良い。自分の知己親戚等の内に、株に關係してゐる人でも居ない限りやたらに飛び込んで行つても決して出来る商賣ではない。よく新聞廣告などに「素人歓迎」であるとか「交際廣き紳士なら素人にも出来る」といふ様な事が書いてあるのに惹かされて、この方面に就職する人もあるが、その主要條件としては是非株式方面に一人でもいいから知合を有してゐなければならぬといふ事を忘れてはならない。

中には全然、素人で何等株式關係の知人を持たぬ人で相當成功してゐる外交員もないではな

いが、それ等は極めて稀な事と云つて良いと思ふ。

前述の如く世間體は頗る派手な商賣とされてゐる株式店員もその初任給は一般商店と大して變る所がないが、その周囲の附き合ひは随分派手であるため、どうしてもそこに無理が出て来る。株式方面に相當智識を持つてゐる人で、然もその方面の知己のある人なら早速にも商賣にとり掛れるから給料以外に相當の歩合もとれるので、どうかやつて行けない事もないのであるが、今述べた様に全然この方面に關係のない人々が、たゞ株屋の番頭——といふ名にあこがれてこの方面に飛び込んで行くのは、かなり危険であるといはなければならぬ。

## 外交員 の収入

収入は店に依つて固定給を出す處もあるが、多くは歩合制度である。

固定給としては大抵五十圓前後、店によつて車馬費として電車回数券を呉れる處もあるし、又晝飯代までも出す處もあるがそれ等は極めて少數であつて、大

抵はこの固定給ですべてを賄つて行かなくてはならない。

しかも度々云ふ様に一體が派手な商賣なので、どうしても見得が手傳ひ周囲の感化で虚榮に流れ勝ちになるから到底これ許りの固定給では小使錢に漸くである。いきほひ収入の大部分は歩合で稼ぎ出す事になつて来る。



次に歩合であるが、大抵は手數料の二割見當といふ處である。

株式店の利益は賣買の手數料を原則とする。その他、思惑買などといふのもあつて不時の儲けを覗ふ方法も行はれてゐるが原則としては株式賣買の手數料だけといふ事になつてゐる。然して外交員の歩合収入なるものはこの手數料の二割といふのである。

例へば自分の客が東京株式取引所の新株（普通これを新東と稱してゐる）を百枚、短期で賣り度といふ、そこでこの賣買が成立すると手數料は十株で四圓、百株だと四十圓になるからその二割即ち八圓が外交員の収入となるわけで、こんな客が六七人もあつて一ヶ月二三度位、賣買をやつてさへ呉れれば百圓や百五十圓の収入は樂に得る事が出来る。

この外、景氣の良い時には所謂「當りや」と稱する處の客（不時の相場の変動の爲め豫想外の利益を一氣に得た成金の一種）から御祝儀的に金一封を呈せられる事などもあるから、景氣さへ好くて株がどん／＼賣買される時に當り、好い得意を六七軒も持つてゐれば、かなり莫大な収入があるわけで、景氣が出て來ると第一に花柳界の人氣をあふるものは株式店員が大部分を占めるといふ原因もここにあるわけである。

### 注意す べき點

景氣の良い時には自動車で待合料理屋をかけまはり、景氣がおちると湯錢にも差しかへるといふのが株式店の人々の多くである。即ち彼等の豫算なき生活が斯ふした悲喜を齎らすものであつて儲けた時にグツと腹を占め百年の計を樹てる位の人で、相當手腕ある人でさへあれば外交生活僅か數年にしてたちまち一株式店の店主になり豪奢な生活をしてゐる人も少くない。とに角、株式店の外交たる商賣は、はたで思ふ程、樂な金の儲かる商賣ではないといふ事を呉々も御注意願ひ、向ふ見すにあこがれてこの商賣に飛び込んで行く人々の御参考に供したいと思ふ。

## 京染の外交員

### 御客に喜ばれる外交

一般的  
な商賣  
昨今洋装熱が大分流行してゐるとは云ひ條、未だ／＼日本人には和服の需要の方が多い事は周知の事實であつて、従つてこの種の商賣も充分前途ある營業で

50  
2



あるといふ事が出来る。併し段々生活が簡單になつて来るに従ひ、新しく型を起させて染めやうといふ程の人が次第に少くなつて来たといふ事は事實である。即ち上流階級の人々がその主なるものであるだけに一般的商賣ではあるが、そう／＼簡單に注文のとれるものではない。染物と云へば京都が本場である。従つて京染店が染物店としては最も客に信用が厚いので、名稱だけの京染店も近頃大分ある様であるが、それらは染物店そのものの經營法に屬する事であるからその外交員とは餘り深い關係を持つてゐないので、ここではその説明を省き、とに角、京染店の看板を出してゐる店の外交員として左に述べて行く事にする。

## 信用が

### 第一

この商賣は特に信用を第一とする。従つて突然お客の所を訪問して注文を呉れろと云つた所で中々とれるものではない。それにはどうしても紹介がある。或は店の名に於て相當宣傳しておいて貰はないと中々注文をとる事が六ヶしい。従つて外交員自身が實際廣く相當人に信用ある者か、さなくば、店自身が相當信用あるものか、そのいづれかに於て優れてゐないと相當外交には骨が折れる。

然も相當信用ある店には中々外交員の缺員が出ないから、いきほひ自己の手腕と努力に信頼して新聞廣告等によつて、外交員募集の店に入るより他はないのであるが、この交際廣いといふ事と、自分の言葉に相當人が信用して呉れる——といふ自信がなくて無見當に染物店外交員を志望するのは少々無理である。

これは特種のものであるだけに餘程年期でも入れたものでなくては六ヶしい様に考へる人もあるが、事實は少し經驗すれば素人でも直ぐに馴れる商賣であるから思ふ程六ヶしいものではない。又染め代にした處で大體値段は定められてはゐるが、型もの（模様を新しくおくもの）などの場合は、その型によつて各々値段に差が出て来るから、少し馴れて来ると、得意先の注文の仕方によつて多少のボロイ儲けも出来るといふもので、比較的収入のある外交である。

## 歩合率 と手當

染物店の外交の多くは大抵住込の店員が多い。つまり今日迄は餘り外交としてやつて来た商賣でなく所謂御用制度が次第に進んで外交となつて来たのであるから、全くの素人を備つて外交専門にやらせるといふ店が少ないので、いきほひ今迄の小僧が相當の年齢に達するとこの御用聞、注文取に出すといふので新式の店でもない限りは大抵住込みが多い。

住込外交員に對しての手當は三食主家持で大抵二十圓見當といふ所で歩合として注文取高の一割五分位を支給される。



通勤者には手當として三十圓位出す處もあるが、又歩合の率を高めて手當なしの店もあり、一概には云へない。

では月收はどの位になるかといふと、馴れたもので一人の注文取高は三四百圓見當、普通二百圓前後といふ處だから歩合收入は平均三十圓から四十圓といふ處で、これに手當が入るから先づ五十圓がらみといふ見當である。

一人の注文取高二百圓といふと、金嵩の多い染物の事であるから、たやすくその位には行きさうに思はれるが、事實は中々そうは行かず、染物の注文を呉れる迄には、湯通し、洗ひはり等の四五十錢の處から始めて行くのであるから、相當の努力を要する事は申す迄もない。

時期としては矢張り三四月頃が一番で、それについては十月から暮へかけてである。

併し小綺麗な商賣であるから婦人にも出来る外交として最近新聞などにも盛んに募集廣告を出してゐる店が多い。

## 靴墨店の外交員

### 小口ながら儲かる外交

#### 外交販賣 として

外交販賣の方法を御紹介する。

その性質から云つて或は小資本開業案内に屬するもので本書の説く處の腕一本で稼ぎ出す外交員としては少々範圍が異なる様に思はれるかも知れないが、その第一回の資本金は僅か二圓足らずのものであつて事實普通の外交員の一日分の小使錢位あれば優に第一回の仕入が出来るのであるから、特に此處に摘録して御参考に供する次第である。

由來、比較的利益率の強いものは人の氣付かぬ極めて詰らぬ商品に多いものであるがこの靴



クリームなどは確かにその一つであつて金高こそ低いとその利益たるや二つ折れ以上に相當し  
しかも可成りの賣行を有するものである。次にその方法を詳述しやう。

## 儲の多

## い小賣

今も靴クリームとして販賣せられてゐるものは例の軍人印を初めとして無慮數十種  
の多種類に上つてゐるがその品質が殆んど同じ程度のものであるにも拘らず  
値段には著しい高低があつて、所謂名の通つた舶來品などになると實に四十  
錢五十錢といふ法外な高値を稱してゐるものが多いのであるが、靴クリームの製造原價たるや  
その材料から推して考へても一ヶ當り精々十五錢から二十錢程度のものであつて、普通小賣値  
三十錢前後の品は大抵十二三錢がその製造原價になつてゐるのである。容器その他を少し加減  
すれば十錢以下でも結構製造出來るといふ頗る安價なものである事を前提として於て次にその  
販賣方法を記すに當り、その一例として僅か二圓の資本金で始めて僅々數年の中に立派な靴ク  
リーム、卸商を開業するに至つたといふ實例について述べて行かう。

その男は一時某銀行の一員として勤務して居たのであつたが、人員整理の爲めに俄かに失職  
し、此處に始めて彼は何かとして獨立した商賣を始めたいと考へ付いたのであるが、數ヶ月の  
浪人生活をしてゐる内に少々許りの退職手當は殆んど使ひ盡して如何に小資本の商賣を始め

にも到底その資本金として足りるだけの額の金融は附かなかつたのである。偶々彼は途上で或  
る舊友に出會つたがその友人は當時靴クリームの新製品を考案し目下賣出し中だつたのです  
められるまゝに彼もその翌日からその販賣に従事して見る事にしたのである。その新製品とい  
ふのは鉛製のチューブに入つた靴クリームで從來の瓶入のものとは一寸目先きが變つてゐるの  
で是なら賣れさうだなと彼は考へた。そこで早速その販賣を決心したのであるが、最初彼は一  
ダースだけを引受けて見る事にした。卸の原價が一本十錢、一ダースで一圓二十錢で、小賣値  
一本二十五錢、一ダース賣ると一圓八十錢といふ莫大な利益があるわけである。

販賣の豫備知識としては大したむづかしい事も要らなかつた。殊に彼もそれ迄洋服着のサラ  
リーマンとして靴クリームは使用してゐたので、その販賣要點なども直ぐ呑み込めたのである、  
即ち決して固くならない品であるとか、光澤がよく出るとかといふ様な極めて平凡な特長だけ  
を述べればそれでよかつたので販賣上の智識としては素人にも直ぐ覺へられる程度の簡單な  
ものであつた。でその強味とする處は普通舶來靴クリームの市價三十錢から四十錢見當の時に當  
り、舶來品と銘打つて僅か二十五錢といふのだから賣り込みにはそんなに苦心しなくとも結構  
賣れて行つたのである。



勿論本當の舶來品で輸入されて來たものがこんなに安く賣れる道理はない、氣安めに舶來品のペーパーは貼付してあるものそれは紛れもなく彼の友人が月島の工場で製造したもので、その辛ふじて舶來品の名目を保つてゐる點は材料の内、一種だけが舶來品を使用してゐるといふ事だけであつた。

## 第一日 の賣上

とに角、生れて初めて外交販賣を初めた彼がその第一日に仕入れた一ダースの靴クリームは僅か半日足らずで賣り切れて終ひ、純益一圓八十錢はそのまゝ彼の手に残つたのである。洋服を着るものに靴墨は必需品である、今差當り直ぐ要らないものでも安くても良いものがあれば大抵は買つて呉れるものであるが、わけて自分達の知人が賣りにでも來られれば義理としても一本や二本は買つて呉れるものである。値段から云つても一本廿五錢位のものであるから黒色と赤のロータス一本宛を買つて呉れても直ぐ一人當り二本位は賣れて終ふ。六人へ賣ればもうそれで一ダースはなくなつて終ふのであるから素人の初める外交販賣品としては頗る賣れ足の早い樂な商賣であるといふ事になる。斯くして彼はその開業第一日に彼の友人の勤める某保險會社を訪れて午前から午後へかけての數時間の間に三打餘りを賣り盡し純益五圓にながしを握る事が出來たのである。

これは別に彼の販賣術が上手であつた爲めでも何でもない。商品が一般的のものである事と、友人達が彼への義理で買つて呉れた事が原因してゐたのであるが、然し斯くして彼は第二日目には更に第二、第三の友人をその勤め先に訪ねて同じ程度の賣上を得て行つたのである。第一日に僅か一圓二十錢の仕入原價と十數錢の電車代で初めた彼の最初の外交販賣は斯くも容易に成功してその五日目には既に十數圓の現金を得る事が出來たのである。

## 販賣の 方法

前にも述べた如く是が販賣には何の技巧も要らないのである。たゞ實品廣品の意味でその内、一本だけを見本用として口を切りその場で客に勝手に使用させてみるか自分から客の一人の靴を借りて磨いてみればそれであとはスラ／＼と賣れて行くのであるから販賣方法としても頗る容易なものである。

初め知己友人の勤めてゐる銀行會社のみをそれからそれへと訪問販賣してゐた彼はやがて何處でも行き當り主義で銀行でも會社でも官廳でもどん／＼切り込んで行つた。

そして何れも相當の賣上を見るに到つたのである。靴墨は消耗品である。従つて一ヶ月もすれば又もとの得意を廻つて行けば、その品が不良品でさへなければ又買つて貰ふ事が出来る。即ち引續いてお得意とする事が出来る性質のものであるから、少し顔馴染になれば前の日の夕



方に銀行なり會社の湯香場の小使に頼んで一箱なり二箱なり（一箱は一ダース入り）を置かせて貰へば自分が附いて居なくとも買ひ度い人は買つておいて呉れる。

彼は間もなく警視廳へも賣り込んだ。長靴常用の警官達は彼にとつて最も良いお得意様だつた。警視廳で味を占めた彼は次に市内の警察署、憲兵隊等長靴常用の所を廻り初めた。

普通短靴の倍以上のクリームを使用する是等長靴のお客様を彼はそれからそれへと探して歩いた。市内の警察をあらかた廻り盡した彼は更に近接町村の警察へまでも手を延した。

一方小學校中學校を訪問し、運動場の一隅をかりて教職員から生徒へも賣り込んで行つた。晝休みの時間は銀行會社を廻り、間の時間は餘り規則のやかましくない小さな會社を訪問販賣してゐた。

大會社大銀行になると、訪問販賣に入りこませて貰ふ迄が相當に面倒である。知人の紹介でもあれば格別だが、そうでもないは大抵最初は門衛の所で斷られて終ふ。しかも銀行會社の訪問販賣に最も良い時間は十一時半頃から一時頃迄だから、その時間を當て込んで行つて門衛の所で斷られてグズ／＼してゐるとこの僅かな時間を取り逃して終ふ虞れがある。そこで新規の所へ切りこむには、どうしても前に一度交渉しておく必要がある。

一日の賣上の大部分は大抵この晝休みの時間内にとつて終ふのだから、その前後の時間を利用して新規開拓の所の交渉を先きにしておき僅かな晝休みの時間は百發百中の完全に活用して行かないと損をする。

場所によつてはその官廳なり銀行會社なりに購買組合、又は指定の賣店のある所がある。

そう云ふ處へは飛入りに入つて行つても中々店を出させて呉れないからいきほひ委託販賣の形式をとるより仕方がないのだが資金の少ない最初の内は中々そんな餘裕はないから充分見込のついた場所があつたら特に製造所と相談の上、利益は少々位少なくとも製造所の名に於て委託にして貰ふやうにした方が安全である。

## 仕入の方法

靴クリームには瓶入、罐入、チューブ入りの三種がある。更に色は黒色、赤色、茶色の三種の外にタン（淡黄色）と單に光艶だけを出す無色のものがある。

この他、液體のものが別にある。前述の男が最初に賣り出したのはチューブ入りであつたが、客の好みなどもあるので遂には瓶入罐入など様々なるものを扱ひ初めた。徳用瓶と稱する大瓶入のものなども扱つてゐた。併しこれ等瓶入のものは相當目方はるので、出来る事なら一種のマークのものに限つて販賣した方が樂である。次に仕入の方法であるが初めの