

は取引を拒絶する事。五、返品に關聯して約定品の不引取と云ふ問題があるが、之も産地、問屋組合の協力に依り常習者には取引を拒絶し、聯盟が出来れば其仲裁判定に依る外はない。

見本取引

漸行的に實施すれば効果は多い

生産を調節すべき對案として見本取引程合理的なものはない。賣行に不安なく、見本で約定してから製織、加工すれば原料の危険は防ぎ得るし、正常な工費だけはと見本取引で得るのだから生産者として此種結構なことは無い。然し配給機關たる問屋、小賣商にすればそれだけ危険の負擔が重くなるから合理的で無いと云ふ事になる。見本取引は生産者側には生産の調節となるが買方では思惑を加味する程度が多くなるから餘程うまくやらぬと眞の需給調節にはならぬと云ふ事も一考しなればならぬ。然らば見本取引を盛大ならしめて且つ合理的に行ふ方法は無いものか如何か。

尾州のセル衰退せる原因は種々あるも見本に依る約定取引なる爲に問屋へ現品の渡りにはそれと同じ様な柄で若干品位の落ちた格安品が濫造せられて問屋に競争に堪えられぬ事となり、一方生産は調節される所か、反つて過剰に陥ると云ふ事になり、先づ問屋の力の注ぎ振りが減じて来た事が大きな原因の一つで無かつたか。そして産地の競争から粗悪品が續出したと云ふことが預つて力がある。見本取引は悪く行くと生産者まで迷惑を蒙ることになる。此の點は克服を要せなければならぬ。小口仕入が取引の合理化として叫ばれつゝある際意を排すべく反つて見本取引を助長する様では見本取引は反つて害がある。

然し見本取引が合理的に行はれるならば、原料の騰落による波瀾だけは避け難いが、市價の變動を少なくする事が出来る。而も原糸騰落の原因は製品の高低から起る事が少くないのであるから、市價の變動を最小限度に止め得る事になつて、生産者、問屋、小賣商の受ける利益は甚だ大きい。織物の市價が餘りに變動しすぎる爲に受ける打撃は廉賣や滞貨の比ではなく市價の變動を少くすれば斯界の合理化の目的は大半達成されたとも稱し得るのであるから、此の點から云つても見本取引は奨励すべきである。

一、見本取引を行ふ場合には見本製産を排して買主に優先権と独占権を與ふる事、然らざれば反つて生産過多、市價の賣崩などの結果に陥る。
二、一産地或は同種の生産者が一致の歩調に出でないと反つて良くない結果が現はれる。
三、受渡しに就き双方で責任を負ひ信用を重んじなければならぬ。
四、相場騰落を見越しての見本取引(思惑取引)は斷じて排すべきである。

小賣商問題

他力本願を去り收支のバランスを確立し自己の特長を發揮する事に努むる事

場所にも依るだらうが、小賣商の専門化と云ふ事は時代の趨勢である。特長のある店と云ふ事を中心として進まなければならぬのであるから自然専門店が考慮される事になる。然し單に専門店と云つても立ち行き難いものもあらうから銘仙、毛斯綿、御召及染吳服縮布特殊品と云ふ工合に場所と資力を考察して扱品の中心を定めてやつて行くと云ふ事が肝要であらうと思ふ。漫然とした扱品を以て進んで行くと云ふ事は考へ物であつて、それでは結局認められぬ事とならう。専門化と云ふ事は慎重に考慮すべき一要件であると信ずる。

講ずべく、安く仕入れて常に新しい商品を提供する事が合理化の最となつては小賣商の繁榮は期し難い。

百貨店の壓迫を云々する小賣商自身が百貨店を利用しつゝある事實は百貨店の長所を認めた結果でないか。自店の繁榮策は此所から出發しなければ駄目である。一つの商店街を百貨店化し附近の顧客に對し百貨店へ行くと同一の利便を與ふるならば百貨店取て恐るゝに足らぬ。外敵を防ぐは易し、内部の資金難を如何にすべき乎である。卒直に云へば小賣商の會計は収益から支出を決定するに非ずして経費から利益率を算定せんとする所に缺陷がある。他との對抗に負けるのは此の缺陷に原因する所が多増す程行詰るの當然である。金融難の緩和は收支の豫算が確然としてからでなくては一時的の彌縫策に終るであらう。

故に他に求むるに己が先づ實力を養はねばならぬ。百貨店の組合加入を要求せんとすれば先づ同業組合の機能を充分に發揮せしめ

小なる點と雖も百貨店の反對の口實となる休日、賣値協定などに就いては事前に解決策を講ずべきである。互に同業組合を親睦會程度に心得て居り乍ら百貨店に加盟を強要するのは一種のいやがらせに過ぎぬ。庶民金融中小業者機關銀行に就いても信用を重んじ、他人に迷惑を掛けぬ確固たる精神が必要である。單に困るから金融難を救えと云つてもいくら機關銀行でも無制限に貸されるものでない。合理化と共に他力本願から目覺めて自力本願に立脚する事は最も肝要であり且つ眞に小賣商の救はれる道である。

然らば小賣商は如何にして金融難からまぬがれ得るか。先づ整理を斷行して舊債の處置をつけて出直すより外は無い。將來に於ける收支の豫算が定まれば整理資金を得る途は自在なべき筈であつて徒に表面を糊塗して其日暮しに終始し、更に浮味に落ち込むやうな叫んでも小賣商は浮ばれぬ。小賣商は何故に經營が困難であるか。同業者の過多が根本的の缺陷であり自然競争を餘儀なくされ

廉賣や亂賣が防がれ、手形取引が合理的に行はれ、商品券の壓迫から逃れ得たとして小賣商は健全な發展を期し得るかどうか。小賣商の繁榮策はかゝる外部からの不自然な壓迫から脱する爲に共同の力に依つて合理化を計ると共に、進んで内面的の合理的經營を計るに非ずんば能はぬ事である。己を救ふものは己を置いて外になし。小賣商の合理的經營策は此所から立論せねばならぬ。
資本的商業と個人的商業の特長を克く理解して行けば百貨店は恐るゝに足らぬと思ふ。百貨店は目標として進む事は一般小賣商として策の得たものでなく、自店の個性はハツキリと顧客へ吹き込む事が肝要である。百貨店は金で信用を保有し金で顧客を吸収するのであるから一般小賣商は人力で客を呼び客を繋いで行く様にしなければならぬ。然るに店員の訓練法を見ると一律に百貨店を対象として居る様に思はれる。甚だ智恵の無い話で小賣店のサービスは親切である事を忘れては無らぬ。つけ焼刃の廉賣で客を呼ぶが如き拙策は執らぬ所である。

て經費は嵩み、口饒は薄くなると思ふのが小賣商の悩みの根本問題である。故に總ての外面的條件が小賣商に有利に解決されても此の根本的の缺陷を解決するに非ずんば一時的の緩和策に止り、明日になれば亦新に悩みの種が生じ、小賣商は依然として經營難にあえがねばならぬ。

一、問屋の百貨店中心、百貨店との差別待遇の撤廢を迫ること。問屋に依つては新柄の内見を有力店に乞ひ然る後一般に公開したりする。之は止めて貰ふべきであらう。
二、商品券に就いては既記の如き主旨に依つて當局に取締を要望すること。
三、組合の規約を改正し百貨店も加入せしめ得る様にして百貨店の特質は認めて加入を求めること。
四、不當廉賣の防止策に就いても當局の規則と云ふが如き有

名無實な策を選ばず、共同の力に依つて不當廉賣の餘地の無い様な對策を選ぶこと―共同の力は自力の集合であるが一片の法令、保護は他力であり、他力本願が永遠の繁榮策で無いことを念としなければならぬ。

- 一、經營の苦しいものは速に整理を斷行せなければならぬ。
- 二、收支のバランスに留意し無駄な經費を省くべきである。
- 三、店員を能率的に働かしめねばならぬ。百貨店以上に奉仕を念とする様に訓練をせなければならぬ。
- 四、特長ある店として顧客の認識を得なければ駄目である。商品にも中心を定め、信用を重ざる様にすべきである。
- 五、小口常用仕入れ、現金仕入れを理想として行かねばならぬ。
- 六、無駄排除と萎縮的節約を混同してはならぬ。必要な經費をおしみ店員の待遇を等閑にしては繁榮しない。
- 七、時代の推移を良く考へて時

問屋經營

市價安定―中間業者たる本家の使命―産地小賣商の指導と擁護

織物問屋は産地と小賣商の仲介機關から生産業者としての卸業に變化しつゝある事は何人も認むるであらう。自店加工するモスリ、京染、中形などは元より銘仙、御召、セルの如きも機織と特約して獨占的の柄を以て自店の特長とせんとする傾向が顯著であるが、之は問屋の進歩であつて問屋の進むべき道は此の獨占的の強味に依るに非ずんば次第に存在性を失ふであらう。問屋が生産に参加し、獨占品に依つて問屋の機能を發揮せんとする事は合理的である。次に販賣に就いても連鎖的の販賣策、小賣商の地盤擁護が考慮され出して來てゐる。喜ぶべき傾向と思ふ。賣込のみに没頭して小賣

商の販賣競争を助長して居ては其尻が問屋へ來るのは當然である。自信のある品柄を地域限定して小賣商へ提供すれば互に相當な成績を擧げ得ることは見易い理窟である。連鎖店に更に一歩進めて資本的の援助もする代りに主として自店から仕入れせしむるものであつて、小賣商の地盤を認める遣り方より更に合理的のものであるが、何れにしても無制限に得意を増加して事々に其尻を持ち込まれるよりもましである。多く賣る事が商賣の理想であるが、儲からなかつたり回収難に苦しんで居ては多量販賣も考へ物であらう。連鎖式、地域的小賣商選擇は今後大いに研究すべき問題である。

依託販賣と云ふ方法は果して合理的であるや否や。問屋が製造に参加するのと、問屋が小賣方面に迄参加するのと大いに趣が違ふのであつて、依託販賣は避くべきものと思ふ。依託でなくては買つて呉れぬとか値段の維持が出来ぬと云ふ商品は本格的で無いと思ふ。特殊の新製品であつて而も流行の變遷が少い物を宣傳的に依託とするのであればともかく、同じ商品を一方へは賣切り、一方へは依託で

出すと云ふ様な方法は不合理である。而も依託された方では責任が無いから販賣に熱が無いのは當然であるから、かゝる方法は避くべきである。結局殘品の投資と云ふことになるから依託に依らねばならぬ様な物は扱はないことにするがほんとうであらう。

最近に於ける問屋業の不成績が何に原因してゐるか。單に經濟界の不況なるが爲でないことは織物界全般から觀た購買力が左程激減して居らぬ事から見ても明であつて、織物相場が一般物價に比して餘りに下げ過ぎてゐると云ふ事が値下損を大きくし口銭率を減少し回収を不良に陥らしめ成績を低下せしめたのである。必然避け難い程度を越えた織物市價の下落は問屋の無定見な經營に依ることが多い。此の點は問屋として慎重に考慮せなければならぬ。織物は原料糸程騰落のあるべき性質のものでないのに其程度が原料糸よりも甚だしくは健全な經營は望まれぬ織物市價の安定策は必要缺くべからざる要件である。

に依るもので百貨店中心元より不可でない。然し單に数が廻る、金拂が速であると云ふ事を理由として一般小賣商よりも安く提供すると云ふ事は自縛自縛の結果とならばならぬ。普通の値、多く買つて呉れてこそ百貨店であつて安く提供して廉賣を助長し、値が通らぬ損である。泣事を云ひ、小賣商に損をせしめて回収難に苦しむと云ふのでは百貨店本位が問屋經營を困難に導く事になるではないか、誤つた百貨店中心主義は排すべきである。それが顧客としての百貨店を誤らしめぬ手段である。

問屋の合理化は前記の如く先づ市價安定に就いて問屋本家の使命を果す事に對する具體案の遂行から始めなければならぬ。而して種々の繁榮策に進むべきである。繰説した織物取引の合理化對策は殆んど問屋經營に關係を有するもののみであるが、結論の意味も兼ねて問屋の合理化對策として一括列擧して讀者の批判を乞ふ事とした。

紡織界の合理化

- 一、市價の騰落を避くる爲に産地と協力生産の調節に就いて
- 二、能率の向上、販賣と仕入の統制、顧客の選定と云ふ様な方面に店員を訓練すること。
- 三、生産設備は充實し、小賣は小口仕入れの傾向に在るから此の間、問屋としての滞貨を生ぜず、且つ顧客の要求を満たす様に配給に留意すべきである。
- 四、小賣商を保護する見地から連鎖式、地方的特約を結び販賣網の確立を期すこと。
- 五、資金難が投資、思惑を助長し、必然的に波瀾の動因となるものであるから回収に留意し無暴な賣込を避け、金融業者には安心の行く様了解せしめて資金難から來る波瀾、無用の損失を避くべきである。
- 六、經費の點に於て無駄排除の餘地が多きはなからうか。合理化は無駄の排除である。

時代の趨勢である。二、能率の向上、販賣と仕入の統制、顧客の選定と云ふ様な方面に店員を訓練すること。昔のオタナ式でも現在一般に行はるゝ會社式の店員訓練、待遇法でも駄目、殆んど大部分の店員が販賣亦仕入れの第一線に立つ問屋業に在つては、新時代の問屋としての統制を必要とする。三、生産設備は充實し、小賣は小口仕入れの傾向に在るから此の間、問屋としての滞貨を生ぜず、且つ顧客の要求を満たす様に配給に留意すべきである。四、小賣商を保護する見地から連鎖式、地方的特約を結び販賣網の確立を期すこと。五、資金難が投資、思惑を助長し、必然的に波瀾の動因となるものであるから回収に留意し無暴な賣込を避け、金融業者には安心の行く様了解せしめて資金難から來る波瀾、無用の損失を避くべきである。六、經費の點に於て無駄排除の餘地が多きはなからうか。合理化は無駄の排除である。

關東織物問屋

青山合名會社

東京市日本橋區田所町

織物不景氣打開策

本稿は昭和五年九月下浣パンフレットとして一般に問ふたものを再録せるものである。

はしがき

成金天下の黄金時代にも破産者は絶えなかつた。不景氣のドン底だつてうまく當つた經營はある。好景氣は指を咬へて待つべきでなく、智慧袋をひろげて進んで提ゆべきものだ。世界的不景氣を連呼して萎縮を事としたら否でも破産に追つ付かれる。山を探がして鑛脈を見つげるのは山師の仕事だが、不景氣の中から景氣を掘り出すのは科學的識見の働きである。經營の方法と技術とが條件に叶へば事

不景氣救治方策

世界的不景氣の遁辭に隠れた政府の無爲無策

不景氣は益々深刻で一才恢復の織物不景氣打開策

業はおのづから景氣を呼ぶ。本書は景氣製造術を説いたものとして餘り抽象に過ぎ難駁に止まるが織物界日常の見聞を土臺として平たく常識的に暗示を含めたものと、それで十分である。書中に輯めた論策は幾頃日本紡織通信紙上「不景氣打破論」並に「經營一新論」として連載せしものの中より適宜再録して補修を加へたもので、今春「織物合理化論策」と題して小冊を編め世上の眷顧を得たるに意を得、重ねて本書を發行するに至りしもの、清覽を得ば獨り編者の本懐のみでない。
昭和五年九月下浣
日本紡織通信社編輯局にて
編者 識

見込がない、恐らく未曾有のことと思はれる。國內のみの現象なら比較的轉換も早いと想像されるが不幸にして世界的不況とカチ合つたために、不景氣を一層深刻なら

しめ且恢復を至難ならしめるのである。海外の物價でも騰勢に轉ずれば自然國內物價を刺戟することもあり得るが現在はその望み得ない、購買力不振、物價低落、滯荷増、あらゆる經濟現象は一として深刻なる不況を示さざるはなし、政府は世界的不況と稱して其遁辭としてゐるがこれも今日不景氣の有力な原因には相違がない、然し我國の不況が果して世界と同程度と稱し得るか、恐らく何人と雖もそれ以上更に深刻であると認めてゐるであらう。早い話が我國の現在程度以上の不景氣は考へ得られまい、して見れば世界的不況の如きは單にこれを助長した程度に過ぎず、我が經濟界には更に多量に亘る根本的弊根が因果關係をなして今日の不況をなしてゐるのである。歐洲戦後十餘年我國にはかつて財界が安定し、國民が安んじて其業に就いたことがない、その間爲政者は投機を課り國民は攝生養生を怠つたので疲勞衰弱は其極に達した、今日不景氣の遠因近因は數へ難い程であるが根本原因としては大體次の如く要約し得るであらう。

- 一、從來常に金解禁の時機を誤つて来たこと
 - イ、國際貸借の悪影響
 - ロ、物價を不當に吊上ぐ
 - 二、好況時以來事業界は放漫を繰返して来たこと
 - イ、社外分配過多に陥る
 - ロ、借金過多に流る
 - ハ、資本固定の弊に陥る
 - 三、金利政策を誤り不當に通貨を膨脹せしめたこと
 - 四、財政を課り過度に國民經濟力を疲弊せしめたこと
 - 五、好況時以來事業界が不當に膨脹したまま整理がつかかなかつたこと
- 斯くて國民の經濟力は年々疲弊して来た折柄、消費節約と金解禁の大鐵槌が下され加ふるに國際的不況に見舞はれ二重三重の衝擊に遭遇したから堪らない、彈力なき經濟界はこの衝擊に堪えられず僅々半歳餘にして未曾有の不況に呻吟するに至り、大規模、中小規模産業を通じて多くの犠牲を生じた大會社の破綻整理と同時に中小商工業者の整理倒産續出の状態である、現状のまゝで押通せば今後の我が經濟界は由々しき大事を惹起せぬとも限らない、然るに斯かる難局に當つて政府は無能無策を暴

織物不景氣打開策

價であるに拘らずこれを知らないで外國品を使用してゐるものに對して、その蒙を啓くために紹介の勞を取るといふなら意義がある國產振興事業はこの意味に於いて行はれなければならない、然してこれが徹底すれば産業の振興と従つて不況對策の一助ともなるであらう産業合理局は昭和四年度に於ける輸入品總計二十二億圓餘の内國産品を以て代用し得るものとして六億六千八百萬圓を擧げてゐるが其品目内譯は次の通りとなつてゐる。

Table with 2 columns: Product Name and Amount. Includes categories like 第一紡織品 (46,611,500), 第二金屬製品 (1,335,500), 第三機械製品 (1,930,000), etc.

Table with 2 columns: Product Name and Amount. Includes categories like 麻織物 (65), 生織物 (155), 綿織物 (1,035), etc.

積極的打開策としての輸出貿易の促進

貸借改善も何でもなく出来る、然し代用せしめんとすれば國産品にそれだけの價值がなければ駄目だ、價值あらしめんとすれば結局あらゆる方面に於ける産業の進歩に俟たねばならない。政府は口先だけの宣傳に努めず、優良品を安價に生産せしめ得る如き方策をも樹てねばならぬ。

に比較すれば輸出共計約四倍に當つてゐる、斯かる飛躍は世界に其例がない。然し續つて考へると眞に發展を圖らねばならぬのは今後である從來の飛躍は、我産業が海外に發展し得る餘地と素地を多分に藏してゐたので、折柄歐洲戰を機として其餘地向つて進んで来たのである、然るに近來我が産業も、輸出貿易の發展も一巡頭を打つた観がある、従つて今後の發展は却々困難であり、加ふるに金解禁が行はれて當分の開従來得て來な輸出の特典を奪はれ、更に又近來關稅引上は世界的の流行と化した、印度、濠洲、カナダ、支那其他の重要相手國は何れも高率關稅を以て本邦よりの輸入を阻止するに至つた。

が四百三十七圓、佛國二百一圓、獨國百九十八圓であつて我國が一番貧弱である。斯かる立場から見ても萬難を排して關稅の障壁を突破し日本商品をして世界市場の覇者たらしめねばならぬ。

(一)輸出補償法

- イ、補償區域、ロシヤ、ベルカン、アフリカ、中南米
ロ、補償割合並に限度、政府補償の割合は銀行の蒙りたる實際損失の八割とし融通金額の八割を限度とす。
ハ、補償料、DAの場合(一)荷送人と荷受人と同一の場合年二分(二)DPの場合五厘
ニ、實施期、八月一日から實施
施
(二)綿製品運賃引下
イ、印度向箱入一噸十四圓五

織物不景氣打開策

十錢を十三圓五十錢とし一割戻は從來通り
ロ、上海向同八圓を七圓とし戻戻は從來通り
ハ、大連向同七圓三十錢を六圓三十錢とす
ニ、實施期、五月一日から實施
施
(三)輸出鐵道運賃割戻
イ、品目、生糸、絹織物、綿糸、綿織物
ロ、割戻率、二割
ハ、實施期、五月十日から實施
施
(四)爲替手形利率引下
正金銀行は東洋向利付爲替手形五分五厘を五分に引下げ四月二十日より實行。

以上の振興策は大いに可であつて輸出上にそれだけの効果あることは期待し得やう。殊に最大策たる補償法の實行は既に實際的に効果を擧げてゐる歐洲各國の例に見ても、相當新販路の開拓と輸出發展に寄與するであらうと思はれる然し考へねばならぬことはこれら諸對策は何れも補助策であることだ、従つて如何にこれら補助策が實行されたとしても根幹をなす

本質的な振興策にして見るべきものがなければ、結局新販路の開拓も舊販路に對する一層の活躍も従つて全體としての輸出振興は期せられぬことになる。

根本的振興策は何かといへば極めて平凡な次第から、生産費をズンと低下せしめて優良品を生産することである。これが輸出振興の金科玉條であり唯一の秘策であつてこれ以外に恐らく途はあるまい如何に補助策に馬力を掛けても肝腎の商品が高くて悪かつたら到底發展出来るものではない故に補助策の實行は輸出品が安くて良いといふことを前提として爲されなければならぬ、過般商工當局は官民合同といふ懸聲で輸出振興協議會を開いたが大いに失望せざるを得なかつた、即ち一番肝腎な根本問題に觸れないで海外視察とか航路の問題とか、電報料引下とか、検査問題とか、謂はゆる枝葉の問題たる補助策のみを論じてゐるからである。これらも勿論必要には相違ないが苟くも輸出振興を協議するならば更に深く根本の問題に觸れ如何にして生産費を下げて良品を作るかといへば、大小工業共に内

容を刷新する外はない、即ち進歩せる機械を頂點迄利用して大工業は大産生産主義を徹底せしめ中小工業は完全に統制協同を圖つて無謀な競争を避けあらゆる無駄を省かねばならぬ、これによつて失業を生ずればこれは別途の方法で解決すべきである。

せねばならぬ、加ふるに從來の如く非解禁の恩恵がないのであるから一層むづかしいと思はねばならぬ、況んや不景氣對策は主として輸出振興に俟たねばならぬのであるから到底漫然然たり得ない

織物經營一新論

營業費切詰に依る消極策と收益増進の積極策との配合

深刻な不景氣を如何にして打開するか。政府が依然として金融資本家の御氣餘取りに汲々として、無策無爲で居る間は立直り困難として傍觀してゐるには餘りに事應が接して居り政府を鞭撻して減税其他の施設を行はしめる事は緊要であるが當業者が一致して不景氣征伐の戦線に立つに非ずんば打開は困難である。端的に云へば政府を頼まず自力によつて此の深刻な不況を打開する意氣があつて始めて經濟界の好轉を期し得ると思ふ。本論は主として實際問題を捕へて不況切り抜けの具體策を検討して行くを目的とする。

い、官民一致して輸出振興の根本方針を確定實行し、これに水も洩らさぬ萬端の補助策を加へ兩々相俟つて積極的に輸出振興の大道を行ふべきである。

新論

不況に直面して之を打開するにも自ら消極策と積極策がある。一定の収入を限度とするならば此の收益減を補ふ爲には消極策に依るの外なきも、進んで收益の増加を計る積極策が無い課ではない。唯消極策と積極策とは氣分の上に係る分け方で人員の淘汰の如きは消極策と解するを普通とするも、經營者の手腕によつては積極策の前提として淘汰を行ふが如き事もあり得るから此の區分は常識的によることを諒とせられたい。

紡織業（機業家、原料絲製造會社、問屋、小賣商）者の不況切り抜け策は利益を増せば目的は殆んど達成されるのであつて、其の方法に營業費、製造費を切り詰める消極策と、進んで収入の増加を計る積極策のある事は云ふ迄もない

商業の合理化、經營の合理化による營業費切詰生産費の低下と不況切り抜けに依る經營の削減とは自別個に解釋すべきものであるが不況打開の爲に合理化を徹底せしむべきものであるかは議論の岐る所であるが、合理化による經營削減も期する所は利潤増加の目的を達成せしむるものである、然し其の相違する所は合理化を目標とするものはより多き利益を目的とするに對し、不況打開の目的によるものは之によつて利益減退を補はんとする所に相違點を認めるのである。然し結局其の手段を等しくし、一般に認識される合理化なるものが資本的に解さるゝ限り此の兩者を區分する事は困難であらう

故に經營の合理化、經營の切詰が徹底すればする程失業者を増加し、社會全體の收益を減退せしめ不景氣の濃度を激化すると云ふ結論に達するのであるが、現在の事態にあつては各自が若干の犠牲を忍んでも、ともかく局面を打開して安定を期し、失業の救済を考察する前に自己の存立を確保すべき必要に迫られてゐる。議論を超越して如何にすれば此の難局に處し

得るか云ふ事が當面の問題であらねばならぬ。營業費、製造費の切下として考へられる事は人員費の節約、資金の節約——金利負擔の軽減、工場費、店費の節約の三點である。而して一般に最も早く容易に手を染めるのは人員費の切詰であつて、古い頭の經營者は人員費の切詰めと、極少部分の經營の節約を以て能事終れりとなしてゐるものが多し。然し消極策に於ても人員費の切下げのみがその全部でない。却つて重視されぬ方面に節約の餘地が少くないと思ふ。

減俸は第二策、減員による士氣振興が第一策

人員費切下げの手段は減給と減員の二方面から考慮される。紡績などに於ては減給を避けて而も減給の目的を達成する爲に増給を見合せたり、新規採用の初任給を引下げたりする。減員の場合でも急激な減員を行はば新規採用の補充を行はぬと云ふ様な手段に出づる此の方法は若干時日を要するが甚だ無難であつて労働團體から乘ぜ

られる懸念がない。百貨店などでもこれと大同小異の方法に依つてゐるらしく男店員を減じて女店員を以て補充するなど一つの手段である。然しかゝる方法は合理化の課程に於ける人員費の節約とも考へられる問題であつて、藉すに時日を以てせなければ目的は達成されぬ、行詰つた現在に於て人員費を切詰めんとせば減給か減員の非常手段によらねばならぬ、そこで問題は減員がよいか減給が良いかと云ふ事になるのであるが、多數を擁するものと少數の店員を使用するものとは自ら趣を異にする従つて其時、其事業依つて解釋を異にするが總括的に言つて減給は止むを得ぬ事であらう。手段宜しきを得れば減給は避け難いことであるから減給された者も忍ぶ外はあるまい。官吏減俸案にせよ上に厚く下に薄く方法を取つたからこそ非難を受けたのであつて、先づ高給者の淘汰と減給を断行し、二次、三次と下給者の減給を遂行すればたいして非難を受けなかつたであらうが井上氏はかゝる微妙な事を解する程の苦勞人でもなく唯我獨尊でやつたから非難を招いたが、減給は手段を選んである程度

織物不景氣打開策

までは遂行さるべきであらう。唯考へねばならぬ事は非常の場合であるから出来るだけ下給者には其の率を少くすること、減給か減員かと云へば此の際減給を忍んで同僚の失業苦から救ふだけの考は離れぬものもあるものと云はなければならぬ。

然し眞剣にやるならば減員を先にすべきであらう。特に小賣商の如き、問屋の如きは減給によつて氣分を萎縮せしむるよりは凡員を淘汰して緊張せしむるに若くは無きものであつて才能のあるものならば何とあつて職を求め得る筈である、失業問題と無能力者の生活問題は別個に検討すべきもの、俸給生活者即ち無産階級には随分働きたくない者が多いから、かゝる者が生活難に悩む事は止むを得ない事と稱すべきであらう。かゝる者の職まで考慮せなければならぬのは浪費に依つて景氣を起さしめると等しいもので、かゝる者に途窮の恩典に浴せしめる方法は斷然無いものと考へる。要するに人員費の切下げは眞面目に考慮さるべき問題であつて廣汎な意味の賃銀値下が行はれるに

借金の利拂ひて浮び切れぬ事業の切抜け對策

舊平價解禁に依つて最も不合理な結果を招いたのは金融資本家及利息で食つてゐる不生産階級には殆んど打撃を與へず——否反つて物價下落の利益を與へて——生産分配に従事してゐるものゝみに打撃を轉嫁してゐることである。之が爲に自己資本以外に借金を有するものゝ苦痛は著しく加重して來た。而も此の苦痛は今後益々深刻化を加えて特殊なるものを除いては折角經營を切詰め或は積極的に利益の増加を計つても金利に追はれて整理、更生の目的を達成しがたい結果となるであらう。

舊平價解禁を井上氏が斷言した時、無産黨でも新平價を採用すると其れだけ自然的に貸銀の低下を招致すると云つて賛成した金融資本家が賛成なのは勿論であるが、一般大衆は日本の面目論などと云ふ小さな問題から無意識に舊平價解禁に賛成した。井上氏は金融資本家が打撃を受けなければ解雇の打撃はないものと過信してゐる、お目出度い蔵相であるから論外として労働者は減給、減員を以て臨まれ、事業家は金利負擔の苦痛に悩むと云ふ結果になつてゐる。株式の源泉課税論の叫ばれるのも株式公債に投資するものは高率を以て臨まれる爲であつて、斯くの如き不合理が改められざる限り生産、分配の事業が萎縮するのは當然であつて、不況打開策として金融再禁止論の擡頭するも一面の理ありとせねばならぬ。故に今日以後新しい資本を吸収して其れを新たな方面に投ずるならば従前割二歩に廻つたものが割以下に低下する事はあつても其れだけの効率を挙げ得るが舊來の借金は當時八朱の利息で割二歩の効率を挙げたものは投下された固定資本が七

掛となり而も其七掛の割にも足らぬ効率より擧げ得ないからいくらかもがいても利息を生み出す課に行かぬ整理案は成つたが利拂に困ると云ふ事になる。事業界の整理は舊債の一部切捨利息軽減まで行かねば短期負債を長期に借替えた位では何ともならぬ。舊債の合理的整理は最も急務であつて、此苦難が緩和されぬ限り中小商工業者の大部分は自滅の外はない。最も行ひ易い方法は舊債を投資に乗替へさせて事業に参加して貰ふ事である。これに依つて舊債の一部乃至大部を整理すれば非常により易くなる筈であつて、其の條件として利益の優先取得権を附し、金融資本家の歴迫を怖れるならば他日現金買戻しの約とするも宜しい。要するに現状の儘であれば利拂の追はれて自滅の外なく貸方も元金の回収がおぼつかなくなり種々困つた事態が惹起するから舊債は之れを投資の形式として精々經營の合理化を計らしめて、一時的には無利息、利息軽減の苦痛があつても將來に向つて債権を確保するにはこの方法より外に策はない。徒に金貸根性を發揮しては貸主を自滅せしめる事になる。一方經營主

形式的の經費節減よ
りも科學的の能率的の
無駄排除

一般經費の切詰めは既に各方面に於て行はれてゐる。然しそれは形式的の節約であつて眞の意味の切詰めは極一部を除いては着手されて居らぬと見るべきであらう。之を小規模の店に見ても見るならば、寄附は断る、状態の再用は實行する、臺所の電燈は暗くすると云ふ様な方面には相當考慮が拂はれてゐるが娘や妻君の芝居や活動行きは黙認せられ、主人の交際費は削減されて居らぬ。家賃、電話料、電燈料、乗車賃等が物價下落に伴つて値下されぬと云ふ事が甚

だ不合理であつて、かゝるものゝ値下要求はもつと聲を大にすべきであるに拘らず一般の態度は比較的冷靜である。經費の節減も唯だ容易に實行さるゝものに形式的に手を染める程度では深刻な不況を打開する事は困難である。

廉賣の宜しからぬ事は合理化の對案を述べた時に詳述したが、假りに廉賣其のものは一つの販賣策としては認せらるゝとしても、犧牲販賣によつてどれだけの収益を擧げ得ると云ふことを科學的に、計數的に研究して行ひつゝあるものが果してどれだけあるだらう。陳列の仕方によつて賣行の増進を計り得る可能性があるか、どうかを研究してゐる店がどれだけあるだらう。單にかゝるものが賣れ行が良きさうだと云つて製する無定見な機業家は多いが、自信のある製品を次々と提供すべく腐心、努力してゐる機業が果してどれだけの増進である。見込違ひの製品を造ること、陳列の方法如何で賣り得るものを賣らぬこと、唯廉賣の爲に廉賣を行つてゐる事などは大きな無駄でないか。かゝる方面の節約こそは緊要事であらうと

信ずる。 状態の再用を考へる先に販賣の合理化を考ふべきである。新モスは平均三反を賣り盡すならば三分として十反以上の手持は日々問屋から配給して呉れる土地ならば無駄である。従前三十反宛仕入れたからと云つて依然三十反の仕入れを續けてゐると云ふ様な無駄を行つて居りはせぬか。問屋は共同陳列會を催し陳列會の費用を節約し、更に効果の多いと云ふ方法を案出するまでの必要を認めては居らないか。更に市内の小賣商などは自店の所在地の人口の移動、日々の人の流れ及び其の階級の變遷などと云ふ點にまで考慮を拂つてゐるだらうか。銀座の商店街が殆んど經營難に苦しむと云ふ事實を單に百貨店の進出のみで解決せんとしては能はぬことである。家賃が商品價格に如何に影響してゐるか。往年の如く銀座で買つた故に何%か高いのを認める階級が如何に減少してゐるか。と云ふ點まで考察すれば銀座商店街の生くべき道は自ら明とならう。斯くの如く知つてか知らずに無駄を排除せず唯經營難をかこち、あらゆる方面に經費節約の餘地を残し乍ら敢

積極的利益増進策と
しての取扱品目の擴
張

不況が深刻であるから消極的に人件費を節約し、經費を切り詰めて忍苦景氣の轉換を待つと云ふのは平凡な經營者の考へる事で、進んだ經營者は此の難局に處して積極的利益の増加を計るべきである。機業家は新製品を考案するも可問屋小賣商は販賣の擴張を計るも可なりで、市場安定の爲めの操業短縮も止むを得ないかも知れないが、操短の犠牲を他の方面に振

織物不景氣打開策

り向けて一方に操短と同様の效果を擧げ、一方に新販路の開拓を行ふ方法を案出すべきでないか。不景氣だと云つて何事も手控えて居ては萎縮する一方である。積極的利益の増加を計り、或は減少率を輕微な程度に止めんとすれば販賣の擴張を計るか、消費の増進する手段を講ずるか、外道はない。それと不可分の問題に廉賣の防止があるが此の三策によつて少く共織物業者は今日の苦難から脱し得ると信ずる販賣の擴張は種々の形式によつて達成することが出来る。取扱品目の増加、即ち部門を擴張するのみの方法であれば新規に顧客の擴張を計つてもよい。亦部門の廢合によつて賣れるものに力を集注するのみの一つの手段であり、かゝる方法を綜合することも宜しい。但し漫然と販賣の擴張を期すべしと云ふ様な態度ではたいした効果はあるまじく、相當の考慮と努力を要することは云ふ迄もない。

取扱品目の増加は最近織物問屋が雜貨に進出し、洋反物商が中形を扱つた等に例を認めることが出来る。小賣商の子供服の取扱なども此の一例であつて、地方によつ

ては内職的に置いた子供服が存外良好な成績を擧げたと云ふ様な事も聴く。各種の織物を網羅するがよいが、深く掘り下げて綿布ならば綿布専門で押し通して行くのが良いかは重大な問題であつて資力の關係、人事關係、得意關係によつて自ら事情を異にするが、主として織物問屋に就いて云へば大資本を擁する店、活氣のある店は着々と地盤を堅めて取扱部門の擴張を計りつゝあると云ふ事は中小問屋に取つて看過されぬ問題である。而してデパートと中小問屋の地盤に侵入して來るとしたら中小問屋はどうなるか。取扱部門の擴張は局面打開策として考慮すべき問題であると共に中小問屋に取つては自衛上看過されぬ問題である。

部門の廢合と販賣方
法の科學的研究に依
り賣上を増せ

大商店が積極的に取扱商品の部門を擴張するのは單に不況打開の爲に利益減を補ふと云ふ目的のみでなく、もつと遠大に抱負を有するであらうが、人員を淘汰する代りに部門を増加して其の方面へ働を廻すと云ふ目的から副業的に洋反物商が富士絹や中形の加工を始めたたり、關東物産が高級綿布を扱つたり、吳服問屋がセルを扱つたりすることもあり得る。かゝる手段に出づるものは最初に相當な考慮が拂はれるならば概して成功するものであつて、それだけ他の店に取つて脅威である。今後更に此の傾向は顯著となるべくセル、中形に進出した洋反物商が或は羅紗或は染緋、果ては銘仙に迄手を染めぬと誰れが保證出来るか。吳服屋から初つたデパートは米、炭にまで手を染めたではないか。然らば部門の増加を計り得ない中小問屋、デパートに壓迫され勝ちな小賣商は如何にして此の二重の打撃から脱するか。消極的な經營策に甘んじなくては販賣の擴張は期し難いかと云へば必ずしも然らず部門の廢合、賣出し其他販賣の科學的研究によつて積極的の進出を期すべきである。

あるまい。部門の廢合と云へば何となく整理を行つて緊縮することの様に聽えるが、此所で云ふ意味は賣れ易い品、利益の多い品に努力を集注することであつて或は部門の擴張も新資本を投じたり、人を増したりせぬ範圍内に於て、或は亦一部門を廢した代りとして他の部門の擴張を行ふ事も含むのであつて、利益のないものは可及的に廢すると云ふ消極的の態度でなく、利益のあるものに力を注ぐと云ふ積極的の手段に出づべき事を指して部門の廢合と云ふのである。斯う云ふと何だか儲かるものに力を注げと云ふ様な事は云はなくとも誰れも心掛けてゐることで無いか……と一笑に附されるであらうが、如何せんこの儲かるものに力を注ぐと云ふ事は殆んど閉却されてゐるのである。模倣銘仙が良いと云へば何等の考慮も拂はずに之に走る機業家、手中が良いと云へばすぐに手中に、レイヨン九寸が賣れると云へばすぐにそれに力を注ぐと云ふ間屋、小賣商が果して賣れる品に力を注いでゐると云ひ得るだらうか。輸出貿易に於て當業者の受くる打撃は殆んど當業者の自殺的賣込競争に原因してゐる。

と見られてゐるが、内地織物に於ても機業家、問屋、小賣商が此の無意義な、有害なる競争に拂つてゐる犠牲は決して少く無いと信ずる。人がやつて儲けたからと云つて、其れを眞似て而も利益が擧げ得るならば世の中は樂なものである。

賣れ易い品に力を注ぐと云つても相當に考慮を要し、獨創的研究を必要とする。問屋に在つては廉賣犧牲品の標的となりつつあるものは可成避けることも一つの方法だらう。銘仙で云へば高級品に力を注いで値頃品は避けると云ふ様な方法を執るべく、小賣商としては克く土地の状況を考へて、克く出る商品と出ない商品とを見極めて、出ない商品の固定を避ける事が肝要であるが、更に進んで時世を考へなければならぬ。昨年賣れたもの必ずしも本年の花形でなく、昨年は思はずなかつたから本年も駄目とは断定出来ぬ。其所に努力の面白味があると稱すべきであらう。

廉賣を阻止するに非ずば織物界の更生は至難

廉賣による織物界の犠牲は莫大なるものである。織物界のみに就いて云へば金解禁の影響が斯く深刻で、もつと効果のある方法があるべきである。廉賣に非ずば福引では資本の多いものに負けるのは當然であつて、顧客の弱點を捕へて購買心をそよめる方法はいくらばもあると思ふ、特殊の場所ならばともかく、其所の店では一現の客にしてもその客としては其の店を克く知つてゐるものが多いのであつて、全部の客を永年の馴染客であると云ふ考へで經營するならば馬鹿々々しい廉賣などは行ひ得る譯であるまい。陳列窓には二ヶ月も三ヶ月も同じ柄をならべたり、残品を捌く爲に新柄の中へ残品を混じたりしてゐるは賣上の増加は望まれぬ。残品は残品として別に置いてこそ新柄がはつきり新味を發揮し、購買心をそよめるのであるまいか。一例既に然り、頭を使つて努力するに於ては賣行の増加は不況時代と雖も期待される筈である。

でなくとも廉賣に依つて行詰るべき運命に在るものと稱するも過言であるまいと思ふ。産業の合理化を計るにしても廉賣を防止するに非ずば其の目的は達成されぬが不況打開の大事業も廉賣戦が行はれてゐるは遂行は困難であると思ふ。

不當廉賣取締法の制定公布を促進するに努めよ

廉賣は産地の奮起と相俟つて問屋、小賣商の阻止運動が盛とならなければ止むものでない。百貨店としては産地、問屋、小賣商を苦しめても自己を生かせる爲に廉賣を敢行せねばならぬ必要に迫られてゐる。故にいくら非難をされ様も懇願をされやうが積極的に廉賣阻止の運動を起さぬ限り止むものでない。廉賣は百貨店として執るべき良策に非ずと唱えた大阪大丸が銘仙二圓四十錢と云ふ突飛な値段をつけたのを單に産地いぢめと見ないで百貨店間の廉賣戦の激化と見る時、廉賣戦の將來は悲心すべき事態を惹起するものと豫想せなければならぬ。

百貨店は廉賣品其物に對してたいては犧牲は拂つて居らぬ。安く仕入れて安く提供するのば奉仕でないかと。何たる暴言であらう。

百貨店は廉賣品其物に對してたいては犧牲は拂つて居らぬ。安く仕入れて安く提供するのば奉仕でないかと。何たる暴言であらう。一五圓で仕入れたものを一反二圓で賣るならば或は想すべき點もあらう。然るに一五圓のものを無理に四圓にせしめて一反二圓廿錢で賣つて奉仕と云ふ。是程の暴舉があらうか。勿論泣き泣きそれを提供して強いて御機嫌を取り結び、他の品で入れ合せをしたり金融關係から止むを得ぬときあらめたりする問屋、産地の不見識も論外であるが、資本主義の威力を發揮して問屋、産地から安く提供せしめ、小賣商を苦しむる百貨店の廉賣は取締法の發布を見るに非ずんば阻止されまい。理想的に云へ

先づ産地から廉賣の打ち切り策を斷行する要がある。銘仙聯盟は多大の期待を以て生れたが、産地の統制から同種製品の製造家の統制へと進んだ織物界としては劃期的の企であるだけに聯盟會員の努力を要望したい。單に生産高の公表共同宣傳と云ふ様なことに止らず進んで規格の統一最低賃銀の決定、生産と需要の調節を計り、時によつては最低賃銀の決定をなすべきである産地の得意先は問屋でも百貨店でもなく一反宛買ふ顧客であり、其の大家は不合理な廉賣によつて間接的に損失を負担してゐるのであるから問屋や百貨店に遠慮する必要は決して無い。臨時公正なる最低賃銀を發表し、それ以下で賣る品には或は不正品あるを保し難く或は古い持越品たるやも計られぬ意味を宣傳することは顧客に對する親切である。

信がほしいものである。これあつてこそ廉賣に對して産地として積極的の行動が執り得る譯であつて現在の如き状態では如何に産地で泣言を並べても百貨店の廉賣競争は激化する一方である。百貨店の廉賣を阻止する手段は外にもある。如何にしてもかゝる業界を毒してまで自己の利益を計らんとする暴舉は取締らねばならぬのであるが、最も迷惑を受くる産地が無關心に粗製と濫造を繰返し、何等の自覺を有せず百貨店に迎合すれば能事終れり、せつせと安値を提供して百貨店の廉賣を助長してゐては何ともならぬ。産地は須く覺醒して廉賣の餘地を無からしむる様に努めねばならぬ。品質本位、新柄と新組織の研究、生産過剩の警戒、工資變動の防止、極端な安値の協定賣止め等、等各自が相協力して進めば産地の振興は期し得べきも、限りある市場を目がけて生産第一主義で猛進して居る百貨店に乘じられるのみである。廉賣防止運動は先づ産地の奮起を要する。

百貨店側の自覚に待ち、問屋が犠牲品提供の拒絶を行へば宜しいのであるが、百貨店の廉賣は自店の客引政策から同業者間の競争にまで進んでゐるから、心では其非を自覚して居ても止める譯には行かぬ事情があらう。問屋に於ても然りて、百貨店の横暴を快とせざるものもあらうが、如何せん自店が百貨店に抗しても百貨店への賣行を減ずるのみで百貨店の覺醒は期待出来ぬ。それ程問屋間の賣込競争も激化してゐるのであるから最早法令の制定と産地の廉賣向製品生産中止による外は道がなくなつてゐるのである。

投資取締法は商工業議會で採擇され目下當局に於て立案中と聞くが、一般小賣商及問屋、産地は協力してこれが制定公布の促進運動に努むべきである。而して之が具體化する時は非力説すべき點は其の罰則であつて、單に二、三千圓以下の料科と云ふ様なことでなく一週内外の營業停止、若しくは公稱資本金(拂込でも宜しい)或年商高の百分の五内外と云ふ様に大、小商店を通じて等しく苦痛を受くる様にせなければならぬ。罰金と利益を算盤に入れて考へる者が

が斷じて無いとに保し難い。廉賣は一般大衆に對しては奉仕とも犠牲とも聽ゆる美しい名であり、百貨店の廉賣を阻止すると共に一般に廉賣の名に隠れて不正を積む輩までも取締らなければ眞の目的は達成されぬからである。

政府に迫つて消費節約奨励の取消を聲明せしめよ

積極的の經營方針を執つて、廉賣防止が行はれるならば織物界は此の不況を或る程度まで打開出来るものと確信するが、更に政府をして不況打開の政策を執らしむる要がある。減税とか輸出奨励とか土木事業とか、或は行政整理、財政整理などと云ふことはいくらか要望しても腰の弱い現政府に望むことは不可能であり、其の少部分の遂行によつてどれだけ景氣轉換に役立つかは甚だ疑問であるから、それよりも國産愛用の宣傳と消費節約の聲明取消を要するが宜しい。

勿論減税と國産振興、輸出増進は不景氣打開の根本國策であつて金禁解に際して金融資本家を重視したことが此の深刻な不況の原因

であるから(具體的に云へば舊平價解禁が宜しくなかつたのであつても、もつと解禁に對しては慎重な考慮を拂ふべきであつた)此の原因を除くべく根本的の經濟政策を遂行すべきことは論を待たぬ所であるが、それよりも緊縮政策の塗替が急務である。他の諸政策は先づ消費節約の聲明を取り消して而して行ふべきものであらう。

消費節約の取消しが體面論として行ひ得ないと云ふ事に對しては最もうつつつけの口實は國産愛用の宣傳である。國産品ならばいくらか消費しても緊縮政策に反しない

儘である。悲しい哉海外へ賣る外に途がないから當業者は自殺的の賣込競争と非難され乍らも賣込に熱中しなければならぬ、其の際には全然原價も何も無視して海外の云ふが儘である。その六、七割以上を内地で消費するものであつたならば、内地の市價を標準となし得べく安く賣るにしても一定の方針が樹てられるのである更に國産愛用の必要は、消費經濟の發展せる現代に於ては國民の收益を増加する立場からも叫ばれるのであるある人が一反の銘仙を買はぬと云ふ事が廻り廻つて其の人の収入を減少せしめると云ふ事を知つたならば消費節約などと云ふ事は云へた義理で無いのである。濱口首相は官吏であるから消費節約に依つて貯金が出来ぬかも知れないが我が國は貯金が増えぬのみか貯金をも引出さねばならぬのである。郵便貯金の増加を消費節約の効果である等と考へてはとんでも無い誤であつて、失業に泣くものゝ激増振りを見れば其の弊害の如何に大なるかを知り得るであらう。

輸入を防遏して國産品を愛用せよ、輸入に待たねばならぬ精製品

を内地で供給すべく努めよと云ふ事はよいが、更に國産品である限りいくらでも消費せよ、それは五の仕事を増す結果となると云ふ事を宣傳せしむべきである。棉花、羊毛は輸入品だから綿布、モスリンを節約せよ等と云ふけちな事を云ふ勿れ原料の輸入は無限に増すべきである。一反の加工モスリンは其の五割五分が工資、其他として日本に支拂はれてゐるではないか紡織關係者は、否國民は消費節約の聲明を撤廢せしむべく猛運動を起さねばならぬ。

生産業者は自ら不景氣を追ふて深入しつゝある

産地が合理化を高唱して大量生産によつて生産原價の低廉を期することは宜しいが、染織品の如きは單に生産第一、値頃本位に進む事は考慮を要すると思ふ。糸を賣るのか技術を賣るのかは機業家染色業者として重大問題であつて、不況だからと云つて安く賣らねばならぬとのみ考へるのは當を得たもので無い。勿論當然引下げ得べき工費を何等の努力を拂はずに怠つたり、此際も依然として高率の

利潤を加算したりしては時代に取残り残される外は無いが、左様かと云つて正當な工費も加算せず、利潤も見込まず、甚だしきは品質を落して迄安く賣らんとするは宜しくない。合理化は統制の執れた大量生産でなくてはならぬ。安く提供する事は利潤を得ることを前提とせねばならぬ。然るに口に合理化を叫んで實際は生産者としては何の得る所もなき手段に隨してゐる。甚だ以て遺憾な次第である。

大量生産が本邦に於て可能なるか否かが先づ問題であつて、いくらか安く製造してもそれが内地向の商品である限りは賣行に限度がある。かゝる事は克く知つて居らなければならぬ事であるが、値段が解決する、安く売れば需要が起るとの考へてゐる。不況打開策として、産地として最も考慮すべき事は品質本位の特製品、特殊の新製品に精進する事であるまいか。大量生産でなければ紡績が操短を行はねばならぬと云ふ事實、それは産地が生産第一、値頃本位に進むことの決して策を得たもので無い事を語つてゐる。ある産地で生産を調節しても他の産地で濫造するから駄目だ。と云つて互に生産に

没頭しては何にもならぬ。それも眞に自信のある良い製品ならば自ら捌ける途はあるだらうが唯数をこさえる安く仕上げると云ふのは如何なるものか。染織品は技巧に依つて利潤を得ると云ふのでなくは合理的でない、原料糸の絹たると綿たると人絹たるとは問はない所である。

要するに不況の打開策は種々理窟を並べても、結局は努力と云ふ事になる。唯其の努力の方法が時代の趨勢に逆行する様な方向に拂はれるならば失敗であつて、時の流れに順應すべく努力をしたものが勝つのである。不況時代が常態であつて、好況時代は變態であると云ふ信念を以て努力を續けて行けば打開の道は自らあると信ずる購買力の減退にしてもどの階級が一番甚だしいかと云ふ事を克く見極めるならば賣行の激減を喰ひ止める事も出来るであらうし、内外の經濟事情に注視を怠らないならば値下損も輕微で済むであらう。要するにあらゆる方面への努力を怠つて生かすべき道は見當らぬ。

問屋は出張販賣を廢して回収難と賣込競争から免れよ

不況が深刻化すれば賣込競争が激化し、一方に賣掛代金の回收が困難となつて来る。此の相反する結果を示す因果關係を如何に處理したものかと云ふ事が重大な問題である。賣込競争の激化が如何に弊害を伴ふかは知りつゝも他の店との對抗上之行はざれば賣上を減退する外は無い。問屋の不況打開策は此の賣込競争と回収難から免るゝを得れば半以上解決されると稱すべきであらう。而も之れが單なる同業者の申合せの如きもので緩和されぬ所に重要性を有するのである。賣込競争の激化は出張販賣によると稱しても可なりであつて、此の出張販賣こそは慎重に考慮すべき點であらう。出張販賣の經費を單に出張旅費のみに限定して見る時には出来るだけ店員を派遣した方が利益であると云ふ結論に達するかも知れない。

然し出張販賣の眞の原價計算を行ふならば、斯く簡單な計算となすべきものでなく、或は出張販賣を行つた結果經費の膨脹を示す事が多いと思ふ。

滞貨を資産とし、帳簿上のみの決算に満足するならば出張販賣も利益であらう。然し必要を認めて

買ひに來たものと、押しつけ気味で買はせたものには賣値に若干の不利が生ずるのみでなく回収にも危険が増加すべきは云ふ迄もない。之を忍んでまでも出張販賣を敢行して單に賣上高のみの誇らしめとするのは誤りであるまいか。先づ出張販賣の得失に就いて嚴密なる原價計算を行ふ必要がある。若干の危険を敢てしても出張販賣は利益であると云ふ結論に達したならば出張販賣を行ふのも宜しいが問屋の本質論から云つて、亦小賣商が眞に合理的に經營すべき點から見て、出張販賣が果して當を得るかどうか。問屋が産地、小賣商の仲介機關として或る程度までは指導の立場に在る事を自覺するならば小賣商を中央市場に招いて選擇の自由を與へしめ、濫な仕入れを行はぬ様に仕向くべきではあるまいか出張販賣によつて仕入れを強いるのは結局小賣商の亂賣(亂賣競争の意味でなく換金處分の爲に)を助長する事になり、斯くては問屋の地位は益々危くなり、結局問屋は墓穴を掘ると云ふ事になりはせぬか。回収のために顧客に問ひ、併せて新規の注文を承る、小賣商は中

中央市場へ來る要がなくなり合理的であると云ふ論は當つて居らぬ。小賣商が中央市場へ仕入れに來る経費を云々するに至つては存立の價値なしと稱すべきであつて、何れの點から云つても問屋の使命を全うする爲にはプロカーの賣込競争を避けてどつしりとした態度に出づべきである。出張販賣の廢止を主張すると共に嚴格な原價計算をなすべき事を提唱する。たいして收穫なくして小賣商の負擔を加重し、回収難を濃化し、且つ問屋の權威を失墜する出張販賣に就いては深甚なる考慮を要する。

年功と共に實力本位で店員の合理的待遇を計れ

故意に減員すると云ふのでなく亦不況対策として取扱部門の擴張を計つて其の反面に淘汰を避けること云ふ事と別個に考察すべき問題は人の配合及其能率である。卒直に云へば問屋の職制が合理化されてゐるかどうか、店員の待遇が當を得てゐるかどうかの省察と其の改善である。冗員を擁すれば全般の能率に關係し、其の職制宜しきを得ないと仕事は滯滞して機微に觸れず、待遇が不當ではほんとうの仕事の出來ぬことは官廳に於て常見せられてゐる所であるが、問屋營業にあつても、小賣商にあつても此の點は殆んど閉却されてゐると申すべきである。

經驗の貴い事は申す迄もないが經驗のみで今日の經濟界を押し切らんとするのは無理である。眞面目に二十年務め上げた人は尊重すべく、亦得難いがそれのみを以て店の全貌又は一部を任し得るとなす譯には行かぬ。二十年店の爲に務めて呉れたのか店ならばこそたいては間に合はぬ者を二十年置いてやつたのか、何れであるかの限界を定めなければならぬ筈である。年功番頭の弊が今日の織物界を如何に不振ならしめてゐるかは克く考察する要があると思ふ。云ふ意味は年功番頭を排斥せよと云ふのではない。年功さえ積めば宜しいと云ふ古い思想を捨て、人物本位に店員を配列すべしと云ふのである。之と同じ事は職制に於ても云ふことが出来る。東西の織物問屋を通じて近代式的統制ある職制を施してゐる店が果してどれだけある

だらうか。數十年一貫支配人、若しくは主人が金庫番を兼ねてゐる店をさえ見出すのである。而も單に十年、二十年の年功を経たと云ふのみで産地に行つて大量の仕入れをなし限度を越えて賣込をなす者の内には至つて頭の無い連中を見受けるのである。支配人、仕入部長、銘仙係と云ふ名稱こそはたいていの店に用ゐるが其の組織は雜然として昔ながらの大福帳式である。これでは好況の際には宜しいが不況を切り抜けて行くのに困難を感じるのには當然であると思ふ。組織の統制を缺く結果はどこの店にも冗員がある。常時は冗員の間にも見えるが陳列會、賣出しの際にはそれでも不足するのであつて決して冗員に非ざると云ふ話であるが、問屋としては陳列會の目を目標として經營してゐるのか、常時を目標としてゐるのかは考慮を要する點であつて賣出しを目標として店員を養つてゐるとしたら大變な誤りであらう。小僧なんか着せて食はせるのみだ、無意識に冗員もかゝらんと云つて、無意識に冗員を擁する様では自然店員の待遇も徹底せず、その店に生氣を缺く事とならう。深刻な不況を打開する

爲には店の組織と統制、店員の配置、合理的の待遇と云ふ點に改革の斧を振はねばならぬ。

陳列會、特賣會、見本市など云ふ催し物が客を吸引し、賣上の増進を計る目的であるならば最小の經費で最大の効果を擧ぐべく研究せなければならぬが、此の方面に就いては科學的研究も遅れてゐる。不況を打開する爲に經費節約を計り陳列會の費用をも節約すると云ふ事のみであれば問題は簡單であるが、陳列會、特賣會と云ふものが必要な行事となつてゐる事は否まれぬのであるから、單に經費を幾割削減すると云ふだけでは、その爲に賣行が減少すれば何にもならぬと思ふ。どうしても經費を減しても賣行の減らぬ方法、賣行の増す方法を考へなければならぬ筈である。

陳列會當日の賣上が十萬圓に上り其口錢平均一割として一萬圓經費三千圓を差引七千圓の利益、こいつは悪くない等算盤をはじいてはとんでも無い誤りである。陳列會の前日及翌日の賣上の減少、當日の平均賣上を考慮に入れ、更に陳列會の爲に仕入れたもの、嚴重な棚卸をし始めてほんとうの利益が見られるのであつて、かく嚴格に原價計算をなすならば陳列會を開催した爲に利益を擧げると云ふ事は殆んど不可能な筈である。あつても其額は僅少に止まるであらう。然らば陳列會の目的は陳列會其物によつて收穫を擧げやうと云ふのではなくて、一種の宣傳として行ふべきものと云ふ結論になる。

すが之は此の合理化に立脚したもので更に各方面でもかゝる企てが行はるべきではなからうか、一店の力の大きいものもあるが數店の共同力は更に大きいと思ふ。陳列會の合理化は各店の共同力に依らねばならぬ。自店の繁榮を望まんとすれば先づ東京とか大阪とか云ふ具合に自店の市場の振興を計らねばならぬ。大きく云へば織物市場の振興である。共存共榮は何時

である事は注意せなければならぬ採算を無視して事業が成り立たぬのは當然の事であるが、一面現在の採算なるものは餘りに無造作に計算されたものであることは日本の事業界に於ける大なる缺點である。綿絲一捆當りの生産費は二十番手に於て三十五圓乃至五十圓であるさうだ。比較的合理化された紡績に於て然りであつて他のものに於ては其差はもつと著しいと思ふ。なればならぬ。而も各社の當事者は自社の製造原價を中心として儲かるの損だのと云つて、如何にすれば三十五圓で製造し得るかの努力を怠つてゐる。

種々の催しを合理的に行ふと云ふ事の爲に考へねばならぬ事は陳列會、特賣會を催した爲に備かつた純粹の利益と費用の關係である。

陳列會、特賣會、見本市など云ふ催し物が客を吸引し、賣上の増進を計る目的であるならば最小の經費で最大の効果を擧ぐべく研究せなければならぬが、此の方面に就いては科學的研究も遅れてゐる。不況を打開する爲に經費節約を計り陳列會の費用をも節約すると云ふ事のみであれば問題は簡單であるが、陳列會、特賣會と云ふものが必要な行事となつてゐる事は否まれぬのであるから、單に經費を幾割削減すると云ふだけでは、その爲に賣行が減少すれば何にもならぬと思ふ。どうしても經費を減しても賣行の減らぬ方法、賣行の増す方法を考へなければならぬ筈である。

原價計算の不徹底と原價採算に對する觀念の根本的錯誤とが今日の不況をより深刻ならしめる一因

原價と云へば直接費と間接費を全部こめたものでなく單に製造費のみを云々する悪い習慣がある。之が高率配當の競争となりタコ配の流行となるのであつて最初から原價なるものは直接の製造費と、相當な金利(ペナ棒な借金政策で云ふ)と云つてゐる金利までも見込むべきか否かは多大の疑問がある。及銷却を加算したものを以てすればタコ配など云ふことはない筈である。利益金の多少によつて銷却金を加減すると云ふ事が既に誤つて居つて、銷却金は必ず

經費から支出すべきでなからうか
利益があつてもなくとも一定の銷
却金を計上してゐる會社は紡織方
面では那是製絲のみであつて、甚
だしきは修繕費まで固定資産に繰
込むものさへある。今日の不況は
かゝる無茶のたゞりである事に目
覺めて原價計算の合理化を計る要
があると思ふ。

一般も宜しくない。直接製造費
のみの原價に對しても、之を無視
して相場の高低を争ふと云ふ状態
である。製造家が損をしやうがど
うでも宜しい、賣りか買かで當れ
ば宜しいと云ふ考は誤つてゐる。
即ち商業的の見地から相場變動の
原因を見出さうとする日本の經濟
界は波瀾が大きく且つ不況を深刻
ならしめ、景氣の恢復を遅延せし
め、不能ならしめる。外的原因に
よらず日本の經濟界の立直つた事
のないのは此の商業的の觀測によ
つて市價を左右せんとするからで
ある。生産設備の擴張と操短を繰
返すと云ふ様な矛盾を敢てせなけ
ればならぬのはかゝる誤つた考が
平氣で用ひられてゐるからであつ
て、須く工業的の立場から相場變
動の原因を見出す様にならなくて
は駄目である。此の誤りは原價計

算に對する觀念が根本的に間違つ
てゐるところから來るものであら
う。

嚴格に計算すれば今日一割など
と云ふ配當の出來るべき筈はなく
事業資本の配當が四歩見當まで落
ちれば金利は三步位になり世の中
は非常にやり易くなる今日、日銀
の利下を眞面目に論ずる事は如何
と考へるが原價計算の合理化から
自然的に金利が下らなければ景氣
恢復はむづかしいと云はねばなら
ぬ。

政治に對する無關心 が經濟的にいかに怖 るべきかを悟れ

不景氣打開の聲は漸く喧しくな
つて各方面で名士の意見が發表さ
れてゐるが、政府が金解禁を斷行
するに際しての準備及善後處置の
缺點を數ふるか、然らずんば困
なるものは殆んど見當らぬ。中に
は金の輸出再禁止(平價切下を前
提として)説くもの、日銀の利下
を説くもの、減税を要望するもの
國産振興の助長を待望するもの、
果ては源泉課税論、其の反對に公
社債利息等の増税論など局部的の

議論は出てゐるが實行難のものが
多く不景氣打開策論であつて打開
の策を示したもので無い事を遺憾
とする。政府に財政經濟策の定見
なく、政權の維持に汲々たるのみ
であり、民論に一定の打開策の確
立なく唯政府の無能を攻むるのみ
で眞の要望を達成せしむる意志を
缺く。不景氣の打開される筈が無
いではないか。

國民が政治に對して餘りに無關
心であること、目前の小利と感情
に左右せられて選挙に對しても、
また議會に對しても餘りに興味本
位に墮して眞剣味を缺くことが不
況を深刻化せしめ其の立ち直りに
最善の處置の講じられぬ原因であ
る。政府は財閥資本家の顔色を伺
つて國家の發展を念とせず、資本
家も亦自己に都合の良い政策を要
望するのみで眞に國民の幸福を顧
みない甲論乙駁のうちに不況は益
々深刻化するのみである。
この責任は誰れにあるかと云へ
ば全國民の連帶して負擔すべきも
ので、眞に國家を思ふ内閣を出現
せしめて、ほんとうに國の繁榮す
る財政經濟策を確立、遂行せしめ
なければ駄目である。政府は議論
でなく實行である。不急の事業も

行掛りがあれば遂行し、事を行は
んとすれば開口を擧げ乍ら、國債
整理を名として生産的の事業まで
も繰延べて節約だ、緊縮だと云つ
てゐる。國債市價を釣上ぐる爲に
不景氣を一層激化せしむると云ふ
のが現内閣の政策である。而も國
民は、此の政府に種々な事を要望
して不況打開を待望してゐる。甚
だおぼつかない望である。

紡織方面を中心とした不景氣打
開策は大體に於て論じ盡した。各
個の店に於て工場に於て其の對策
を實行されたならば不況に堪え、
或は業績を若干向上する事は出來
るだらう。然し全般的の景氣轉換
は政府の政策宜しきを得なければ
斷じて期し得ない、生絲は或は引
返し歩調に轉ずるだらう、新しく
考案すれば銘仙の變組織は賣行が
増進するかも知れぬ。然し織物界
全般の賣行を増すことは出來ない
國民は政治に無關心であり、政府
は國民の福祉を思はぬではどうと
もならぬ。國民は政治に關心を持
て、而して政府を鞭撻せよ、不景
氣打開の根本義は眞の財政策の遂
行であつて、之を措いて外には無
いのである。

日本紡織年鑑(完)

昭和五年十二月二十三日印刷
昭和五年十二月二十六日發行

日本紡織年鑑

定價金拾貳圓

編輯兼發行者 日本紡織通信社
東京市日本橋區長谷川町二十三番地

右代表者 西川浩世
東京市日本橋區長谷川町二十三番地

印刷所 文雅堂印刷所
東京市麹町區飯田町二丁目六十八番地

印刷者 山本三郎
東京市麹町區飯田町二丁目六十八番地

東京市日本橋區長谷川町二十三番地

日本紡織通信社

電話浪花 一九六六番
三八二三番

振替口座東京四〇四七四番

發行所



目録

製 造 品 目

モスリン。モス糸。セル糸。紡毛糸
メリヤス糸。キャツプヤーン。霜降糸



栗原紡織合名會社

東京市本所區柳島横川町十番地
電話墨田(74) 長三六〇番
三六一番

織物問屋
會 稻村源助商店

東京市日本橋區富澤町

織物問屋



森五東京支店

東京市日本橋區本石町貳丁目

本店 滋賀縣八幡町
電話近江八幡十六番

電話
日本橋 (24) 二〇七〇九番
長 二〇〇九三番
振替口座東京 一〇一七四番

大阪支店 大阪市東區本町二丁目
電話本町 長三三五番
振替口座大阪 一四七六番

織物問屋

大株式杉浦商店

東京・日本橋・本石町

織物問屋



株式會社

土屋留商店東京支店

日本橋・本町
本店 八五子市南町



織物問屋

株式會社

森林商店東京支店

東京市日本橋區久松町
本店 愛知縣一宮市
大阪支店 大阪市北久太郎町
奉天支店 奉天城內隅田通
安東縣出張所 安東縣市場通

加工綿布卸商

瀧定合名會社

京都支店

京都市室町通錦上ル

電話本局 (2) 長 二七四番
二四一六番
二四一七番

受信略號(ケフトタキサダ)

振替大阪二五四六

取引銀行

三井、第一、安田、愛知

名古屋、明治、三十四、

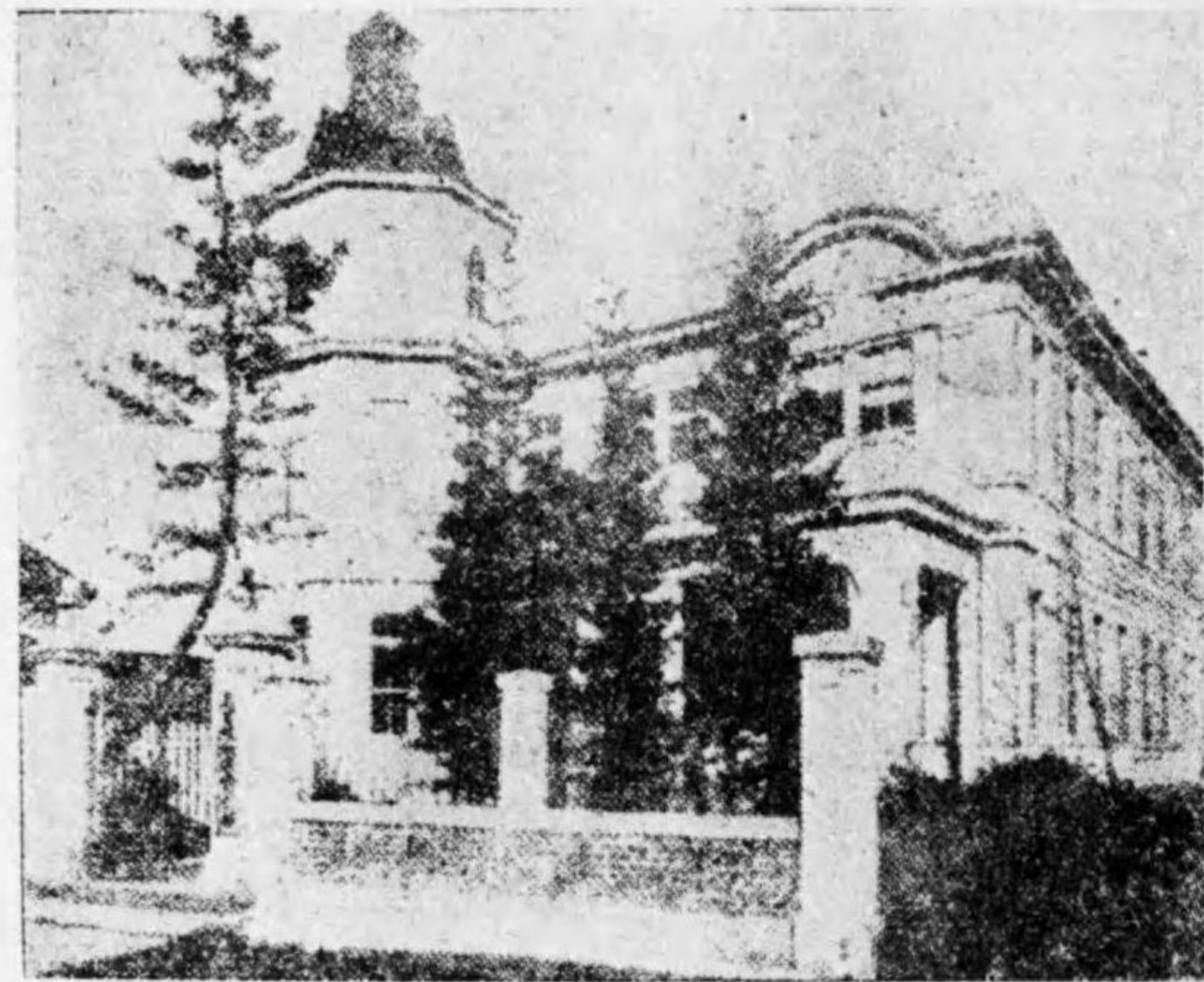
各京都支店

本店

名古屋市西區東萬町

大阪支店

大阪市東區安土町



年產—超一億圓

尾西織物同業組合

譯 內	
毛織物	五千餘萬圓
綿織物	千五百餘萬圓
交織物	九百餘萬圓
輸出織物	三千餘萬圓

營業品目

九重縞子	遠三縞	瓦斯モス
別珍	有松絞	天竺金巾類
久留米絣	伊勢縞	綿ネル
伊豫絣	捺染絣	阪無地物
尾濃品	知多晒	裏地類
本セル	三河木綿	木綿加工品

晴嵐上布 發賣元
御園絹大島

大

合名會社

宇野文商店

東京市日本橋區新大阪町
電話浪花 六二〇番
園六〇二一番

桐生織物同業組合

第一部(御召)

內外織物各種

佐野織物同業組合

栃木縣佐野町

資本金 五千貳百貳拾萬圓
 積立金 貳千六百參拾五萬圓
 本店 大阪市東區高麗橋四丁目
 頭取 菊池恭三
 副頭取 一瀬 兼 吉
 創立 明治十一年



株式會社 三十四銀行

東京支店 東京市日本橋區田所町一番地

東京市内 室町支店 丸之内支店 京橋支店
 外支店 八丁堀支店 神田支店 澁谷支店
 外全國各地支店五十六箇所 出張所四十九箇所

足利市通三丁目



株式會社 足利銀行

支店所在地

東 六 葉 佐 田 葛 枋 宇 新 小 結 宍
 丁 目 鹿 野 沼 生 木 都 石 山 城 戶
 支 支 支 支 支 支 支 支 支 支 支 支
 店 店 店 店 店 店 店 店 店 店 店 店
 足 利 市 通 三 丁 目 支 店
 友 部 出 張 所 茨 城 縣 西 茨 城 郡 宍 戶 町
 群 馬 縣 館 林 市 桐 生 市 桐 生 市 群 馬 縣 伊 勢 崎 市 前 橋 市 高 崎 市 埼玉 縣 深 谷 市 熊 谷 市 羽 生 市 東 京 市 日 本 橋 區 新 乘 物 町
 館 林 支 店 桐 生 支 店 桐 生 支 店 群 馬 縣 伊 勢 崎 支 店 前 橋 支 店 高 崎 支 店 埼玉 縣 深 谷 支 店 熊 谷 支 店 羽 生 支 店 東 京 市 日 本 橋 區 新 乘 物 支 店

營業種目

モスリン、綿布、毛糸
綿糸、其他織物加工



東洋モスリン株式会社

東京市外龜戸町七ノ五〇
電話墨田五五一番、五五五番
東京營業所 京橋區銀座三丁目

電話京橋(56)長一八四〇長六五三〇
三七六九
大阪出張所 東區淡路町三丁目
電話本局 三四三三番 三六〇二番

營業品目

モスリン、毛糸、羅紗、セルジス
旗布、袴地、毛布其他毛織物一切



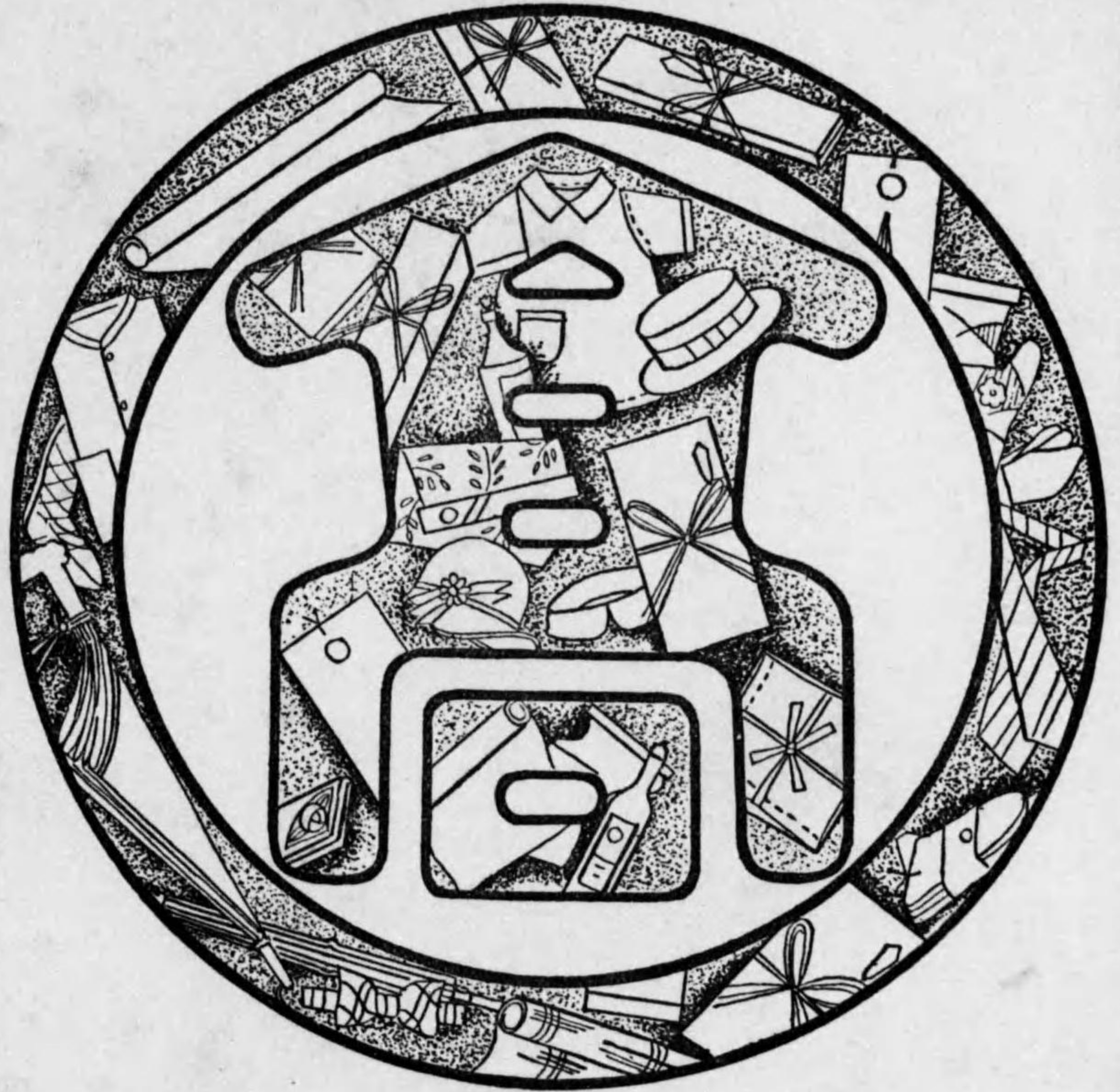
新興毛織株式會社

本社 大阪市東淀川區中津濱通二丁目

電話北 一七七〇番 一七七二番
一七七一番 一七七三番

東京支店 東京市麴町區丸ノ内三丁目二
電話丸ノ内 五七四番 五七六番
五七五番

工場 中津、戸ノ内、今津、大井、大垣、南千住



お買物は高島屋
四季に充實せざるは百貨

東京・京都

高島屋

電話京橋(代表)
一一五一番
一一六一番
振替口座
東京五一〇番

大阪店
南區長堀橋
京都店
烏丸松原上ル

綿糸布・絹糸布



富士瓦斯紡績株式會社

本社 東京市日本橋區坂本町四七

電話茅場町(66)

一四一番 一六〇六番
一四二番 一六〇七番
一四三番 一六〇八番

大阪出張所 大阪市北區中ノ島二丁目

電話本局 一一九六番
一一八九番



一年の重寶を

……年鑑に

年中の御用を

……松坂屋へ



座銀 ▽ 野上

屋坂松



松屋の信條

弊店は常に良品本位に、流行の源泉たるを期し品質柄合を吟味に吟味致し、御満足を願へる優秀品を差上げる事に努めて居ります。地方の御注文は通信販賣係へ御申越下さいませれば、早速御届け申上げます。何卒御引立の程を……

振替 東京 八八〇番
電話 東京橋(56)代(三)番番
表(五)四二二番番



東京 松屋呉服店 銀座

毛糸、綿糸紡績、モスリン
羅紗、キヤラコ製織



東京モスリン紡織株式会社

營業所 東京市日本橋區蠣殻町二丁目壹番地

電話茅場町(66) 園
三一三三番
三三〇七番

製 品

絹紡糸 女神

金鷹・銀鷹・
金寛比須・赤恵比須

不二絹 NITTO K.S.

NITTO K.O.

NITTO R.O.

NITTO N.S.



東京紡績株式会社

營業所

東京
大阪
場

福山第一島
郡山第一
郡山第二
金澤

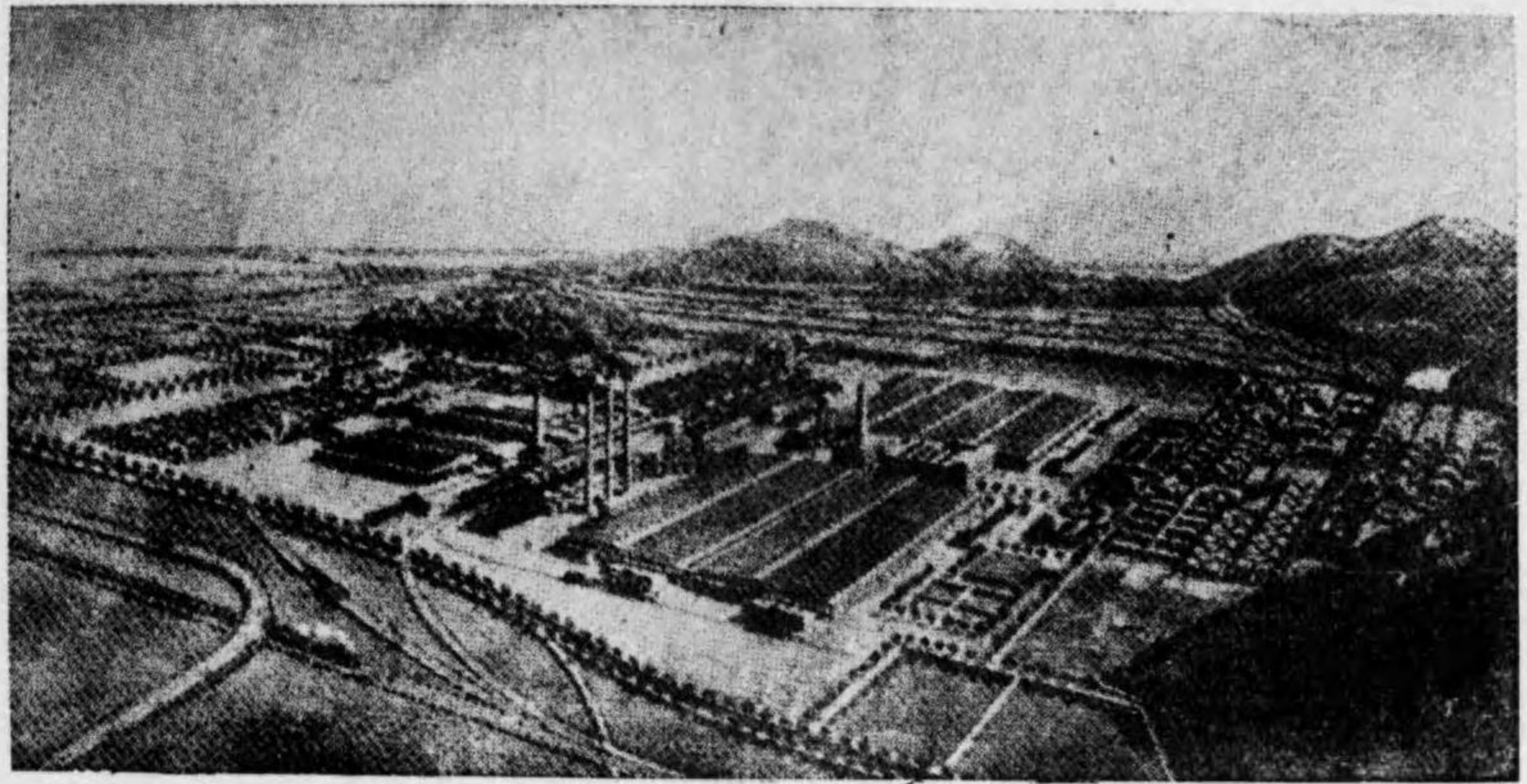


秩父絹織物同業組合

埼玉縣秩父町

實質市位の定評ある
本場秩父銘仙

東洋レーヨン株式会社



滋賀工場

東洋レーヨン製品ノ特徴

- 1 手觸柔軟ニシテ而モ腰強シ
- 2 色澤純白ニシテ上光リナシ
- 3 織度均一正確而モ糸足長シ
- 4 強靱性ト耐水性特ニ優良
- 5 染色容易ニシテ均齊ナリ

超特等品 (マルチ糸)



本邦唯一ノ最優秀糸ニシテ特製品ナリ
單纖維數ハ普通品ノ倍ナリ
手觸ハ本絹ニ等シク絹鳴ヲ生ズ

總代理店

三井物産株式会社

東京、横濱、桐生、新潟、福井、名古屋、金澤、京都、大阪、舞鶴

144
816


日本毛織株式會社


創立明治廿九年
 資本金五千萬圓
 諸積立金千八百六拾九萬圓
 保留金

本社 神戸市西出町六九一
 支店 東京市麴町區丸ノ内丸ビル内
 出張所 大阪市東區淡路町四丁目



御買物は三越

…三越の品は質品が長く値段が低座まい…

◆三越は百貨店で御座いますから、季節向の品々が充實して、日常の御生活に御必要な品物を各種豊富に取り揃へ陳列いたして居ります。
 ◆何んと申しましても流行と實用の
 良い品物は東京か
 は東京からお求め
 らお求め遊ばすに
 限りません
 ◆東京でも三越の品ならば
 一番御安心で、値段もまた
 一番低廉で御座います。何卒御用命を
 賜りますやう偏に御願ひ申し上げます



三越

東京市

日本橋

御手紙にて御注文の際には三越通信販賣係宛に御願ひ申し上げます。御申越次第カタログは無代進呈致します

終