

特230

545

商店經營講座

新潟放送局編



始



時 230
545



商店

經營講座

新潟放送局編





新潟縣商會



はしがき

世の中には、誰にでも容易に出来さうで出来ないものが澤山ある。商店の經營も其の一である。昔から士族の商法等と云ふ言葉もある位で、飛入りではなかくむづかしい。では現在商店を經營して居る人々は、どうかと言ふと、之も舊來の慣習に依つてやつて居る人が多くて、尙研究改良さるべき餘地が充分あると思はれる。新潟縣も日本海面の重要位地を占めて居て、日滿兩國の捷路に當り、或は視察に、或は觀光に、他縣人のみならず、外國人の來縣も益々多からんとする際、商店の經營に就ても、尙一段の工夫を要するものがあると思はれる。當局では、此等の觀點から、新潟縣廳、新潟商業學校及新潟商工會議所の權威者に御依頼して、昨年十一月及本年一月の兩度、商店經營講座と題し、次の如き内容の放送をした處が、豫期以上の反響があり、取纏め出版されたいとの希望も尠くないので、茲に之を輯録して、一般にお頒ちする事とした次第である。

昭和十年六月

編者識



當擔…て就に合組る寸關に業商講六第
 事主工商縣湯新
 氏吉信山内



當擔……{て就に制統算豫講五第
 {て就に織組進帳講三第續
 長校學商農津江直現諭教校學業商湯新
 氏三政田牟



當擔…{て就にひ扱客講一第續
 {て就に用信と業商講一第續
 長校學業商湯新
 氏俊學柳一

商店經營講座

目次

- 第一講 昭和九年十一月九日
店舗に就て……新潟商工會議所常議員 安藤文平 一
- 第二講 昭和九年十一月十日
仕入れに就て……新潟縣商工技師 兒玉親徳 三
- 第三講 昭和九年十一月十二日
販賣と宣傳に就て……新潟商業振興會幹事 島影長次郎 三
- 第四講 昭和九年十一月十三日
客扱ひに就て……新潟商業學校長 一柳學俊 四

第五講 昭和九年十一月十四日

豫算統制に就て……新潟商業學校教諭 牟田政三 三五

第六講 昭和九年十一月十五日

商業に関する組合に就て……新潟縣商工主事 内山信吉 三八

續商店經營講座

第一講 昭和十年一月二十四日

商業と信用に就て……新潟商業學校長 一柳學俊 九

第二講 昭和十年一月二十五日

商品の陳列に就て……新潟縣商工技師 兒玉親徳 一〇五

第三講 昭和十年一月二十六日

帳簿組織に就て……新潟商業學校教諭 牟田政三 一四

商店經營講座

店舗に就て (第一講)

新潟商工會議所常議員 安藤文平

店舗の御話を致します前に先づ最初に商店發達の歴史的過程を御話して見たいと思ひます。

一、行商時代

商店の店舗が現代の様な形式を備へましたのは比較的最近のことです。貨幣制度が確立せず、物資の交換が容易でなかつた古い時代の商賣は殆ど全部が行商であつたのであります。其の行商は生産者自身が自己の成品を脊負ふて、他の生産者を歴訪し所要の物質と交換すると云ふ原始的の商賣が營まれたのであります。此の商の仕方に現

店舗に就て

代の商賣と云ふ觀念とは内容に於て多少の相違點があるのであります。其の相異つた主な點は、今日の商賣は最後に利益を目標として營まれてをるにかゝはらず、當時の商賣は生産者同志が必需品と必需品を交換すると云ふ事を目的としてその賣買交換でありますから、直ちに今日の商賣と同じであるとは言ひ得ないかも知れませんが兎に角之が後世の商賣の源をなしてをることは今更論する餘地はないと思ひます。しかし當時の商賣は一定の位置に店舗を定めての商賣でなく生産者同志が隨時隨所で物資の交換をやつてをつたに過ぎなかつたのであります。

二、市場時代

社會組織が漸次複雑化し、日一日と人の集團が大を加ふるに従ひ、初期の持廻り式の行商では目的の達成が追々困難を覚えるやうになりましたので、自然に時を定めて一定の地域に生産品を持寄つて交換を行ふ様になつたのであります。之が今日の市場の起原であると思ひます。市場が賣買の爲めに一定の地域を設けると云ふ事が、今日の商店

の店舗に相當するので、其の形式に於て多少異なる點はありますが、この市場が店舗の起原であると推定し得る理由があるのであります。市場が発生するには自ら二つの理由があるのであります。其の第一は都市即ち消費者の集團に近きこと、第二は各種生産品の産地に近く物資輸送に最も便利の土地が選ばれるのであります。此の市場發生の條件はやがて後世の商店の位置を決定する條件と全く一致してをると云ふ點から觀ても昔の市場は原始的ではあるが今日の店舗に相當すると云ひ得るのであります。應神天皇の朝に大和の輕の地に始めて公設の市場を設けられたと云ふ事も前に述べました二つの理由によるものであります。此の輕の市は帝都の地でありますから消費者の數も多く併かも大和地方は當時最も文化の進んだ土地でありましたので各種産業が他の土地に比して發達してをつた關係上市場即ち商業上の店舗の位置としては絶好の條件に置かれたのであります。店舗を持たぬ行商時代から一定の地域に開設する市場時代に進展し來たことは取りも直さず商業の發達を意味するものであります。

三、座商時代

市場が發達し之に集る人も物資も漸次増加し般販を來したのでありますが未だ治安が充分に維持されなかつた時代のことでもありますから物資の集散する市場を目差して盜賊横行すると云ふ物騒な世態となりましたので、自然に市場の利用も減退する様な傾向が見えて來ましたので、之に代る商賣の機關が必然的に生れて來たのであります。それは免許制度の屋内營業オウナイであつて此の免許制度の營業を後世『座商』と云つてをつたのであります。

野天で開設する危険な市場では賣る人も買ふ人も意を安じて取引が出來なくなつた結果生れた此の『座』と云ふ營業は全く今日の營業と同様で或る意味からは反て今日の營業より組織に於て進歩してをる様にも思はれます。その理由は献納金によつて免許を受けてその商品別に分業的營業をするのでありますから實際上よく商業上の統制が取れたものと思ひます。此の營業免許のための献納金は政府の收入財源中の相當部分を占めて

をつたと云はれてをります。「座」と云ふ營業制度の様式は部分的には徳川の末期まで續いてをつたのでありますから、今でも東京には銀座、新鑄座など云ふ地名が残つてをりますし、地方でも酒の醸造販賣をする業者を『酒座』と呼び、度量衡器の製造販賣業者を『秤座』と云つてをりますことも當時の面影を偲ぶ名稱であります。

四、商人の擡頭

社會制度も段々と整頓し、經濟組織も漸次完成に近づくにつれ舊來の半工半商の過渡時代から離脱し武士階級を別として農、工、商とハッキリ區別出来る程度までに産業が發達を遂げたのであります。純然たる商業の發生は農工業に比しズツト遅かつたのであります。が經濟的に異常な膨張をした商人は遂に農工業者をリードし或る場合に於ては武士階級中の最上位にある大名さへも商人の實力に壓倒される様になつたのであります。一般商人に經濟的實力が充實するにつれ、自然店舗の建築にも力を注ぐ様になつた結果徳川時代に至りましては江戸、大阪の様な大都市には幾十戸前の土藏を背景とし間口數十

間と云ふ大店舗が軒を並べるまでに店舗の建築も發達したのであります。此時代の代表的店舗は大體に於て土藏造りが多く従つて店内は非常に暗かつたのであります。木造建築の店舗も亦此の土藏造りの店舗に習つて同じく店内は薄暗かつたのであります。其上當時の習慣として店の軒先には營業名、屋號を白く染め抜た紺の『のれん』をかけたのでありますから現代の店舗を見る眼では實に御話にならぬ程の暗さであつたのであります。

併し徳川時代は勿論明治の中葉に至りましても未だ中流以上の階級の人達が直接商店へ出向ひて買物をするると云ふ事は誠に稀で若しあつたとしても、なるべく『のれん』の蔭で人目を避けるようにして買物をしてをつたのでありますから卻て見透しのつく明るい開放的な店では『お客』がいやがつたのであります。こんな『お客の心理』が反映して店舗も自然陰氣で薄暗く重苦しい形式で好まれたのかも知れません。浮世繪に現はれた明治初年の東京駿河町の越後屋呉服店や、十四五年前までの上野廣小路の松坂屋の

建築などは徳川末期の店舗の様式を示す典型的のものであります。

五、現代商店構成の要素

西洋文明の奔流の勢で輸入せられてからは商店建築も此の勢に押されて幾分明るくはなりましたが明治中期までの店舗の變化は至つて遅々たるものであります。其後我國に外國のデパートが輸入せられた時を契機として一般商店建築に異常なる變化を來したのであります。デパートは舊來の一般商店に缺けてをつた各種のサービスを實行しお客の吸収に努めた爲に『お客』は進んでデパートへ買物に出掛ける様な氣分になり人々の買物に對する舊慣を根本的に變化せしめたのであります。最近の店舗の改良は此の購買者側の『買物に對する氣分』の急激なる變化に商店側が刺戟せられた結果に外ならぬのであります。現代商店構成の要素は顧客の購買心理の動向を察知すると共に『よき店舗』『よき商品』並に之に携はる『よき店員』の三つががっちり『スクラム』を組んで行くこと云ふ事が第一の構成要素であります。併し『よき店舗』と云ふことは決して善美を

盡したとか、輪奐の美を極めたとか云ふ意味ではなく寧ろ環境に調和し清楚で感じのよい店舗と云ふ風に解釋して欲しいのであります。

六、店のセクション

『よき店舗』と云ふことの内容を一言でハッキリ云ひ現はすことは六ヶ敷しいのであります。が今茲に美人と云ふものゝ表現に言葉を假りて言へば先づ第一に美しい容貌、第二に身體の形のよさと云ふものゝ説明で大體美人と云ふこと了解が出来る筈だと思ひます。『よき店舗』の説明もこれと同様であります。第一の美しき容貌に相當する所は店頭の美しさを意味し、身體の形のよさと云ふ事は店内の形のよさと當て嵌まると思ひます。店の形がよいと溫然と云つても雲をつかむ様なものであります。「よい店の形」と云ふことにも一定の原則があるのであります。此の原則的の割合は間口三に對し奥行五と云ふセクションでありまして店舗として最もよい形としてあるのであります。此のセクションを店舗のゴールデンセクションと云つて居ります。先づ此のセクションに準據

して店舗を造れば決して形が悪いと云ふ批評は受けないと思ひます。私共が日常使つてゐるものも此のセクションで出来てゐるものが澤山あるのであります。例へばゴールデンバットやチェリーの箱、名刺や郵便はがき、書物の形も大體此の三對五のセクションで出来てゐるのであります。

七、店相

人に人相があるやうに、店にも店相があると思ひます。例へば非常な美人でありながら一見して何となく淋しく見える人とか亦貧相に見える人があるものでありますし、之を反對に朗かで福相に見える人があるのであります。之は店に就ても同様の事が言ひ得ると思ひます。店頭は非常に綺麗で店内もよく整頓され商品も充實し理論的には先づ自分のない商店でありながら何となく冷たく、親しみにくく、あまりはやらぬ店と、一見してあまり綺麗でもなく店内もダラシない様でありながらお客に親しみを持たれて大變繁昌すると云ふ店があるやうであります。之が店の店相とでも云ふのでないかと思はれま

す。店が大變繁昌して『もうかつた』からと云ふので店を改築した結果バツタリ『お客』が來なくなつたと云ふ話も往々聞くことでありますから、店舗を改築される時には以前の繁昌した店がどう云ふ點で『お客』に親まれたかを充分に研究して此の解決のつかぬ内に建築資金があるからと云つて漫然と店舗を改築すると云ふ事は折角の福相を無理に貧相にする様なものだと思いますから充分の考慮を拂はれる必要があります。淋しく見える人とか亦貧相に見える人がありますし之と反對に目鼻立を細々に分解して見ると遺憾ながら美人と云ひ得ない人でも相對する時に何共云へない程朗かな感じを與へる所謂福相の人があるのであります。これは店舗に就ても同様の事が云ひ得ると思ひます。店は非常に綺麗で店内も整頓して居り申分ない様であるが何となく冷たく親しみにくい店と、一見してあまり綺麗でもなく店内も多少亂れてをるやうであつてしかも大變親しみ易い店と云ふものがあります。これが所謂店の貧相福相と云ふのであります。店舗と云ふものは死物であつて之を活用するのは人でありますから店を經營する人、販賣に直

接たづさわる人のやり方によつてその店舗を明るく福相にするも、暗く貧相にすることも出來ると思ひます。

八、夜の商賣と電燈

今から二三十年前の石油ランプの時代までは燈火の關係上或種の商品は殆ど夜の商賣と云ふものが出來なく全く日光で商賣をしてをつたのであります。電燈の普及につれ追々夜の商賣が多くなり殊に最近では晝光色の電球の發達により殆ど日光と同様の光線を得ることが出來るやうになりました。からは小賣は漸次晝間營業に移りかけたのであります。それは都會地程夜の小賣が多く都會も場末よりは中央部が夜間の商賣が多くなつて來ましたので店舗も追々晝間營業を主とする様な傾向を生じて來たのであります。然らば夜の商賣のための電燈はどの程度の燭光が適當だと云へば商品の種類によつて多少の差はありませうが實驗上から大體店の床から天井までの高さを十二尺前後の店舗とすれば坪當百二三十ワットが適當であると思ひます。此の燭火は店舗内の全面に對する照明でシヨ

ケースの内部を照明するためには特殊の照明設備をする必要のあることは申迄もありません。殊に照明器具によつて光力の低下することが往々ありますから器具の選定には専門家と充分相談する必要があると思ひます。

参 考

店舗としての必要條件

- 一、天井は高過ぎず低過ぎず大體四十坪に十四尺
- (イ) 高過ぎれば店をつめたく、照明に不便、電力も不經濟
- (ロ) 低過ればお客を不愉快に店を貧弱に
- 二、天井に電線を引かぬ事
- 三、天井に紙を貼らぬ事
- 四、階段は成るべく奥に柱は成る可く少く
- 五、店内通路は道路と同じ平面に

仕 入 れ に 就 て (第二講)

新潟縣商工技師 兒 玉 親 徳

今回新潟放送局が御計畫になりました商店經營講座の内私は商品の仕入に就て御話致すことになりました。

商品の仕入と申しましても商品には澤山の種類がありまして呉服もあれば雜貨もあり魚類もあれば菓物もあり、オモチャもあれば機械器具もあると云ふ風に千差萬別でありまして此内には常に間斷なく賣れるものもあれば季節に依つて賣れるものもあり漸次亡びて行くものもあれば新たに賣れ出すものもある様な譯でありますから其の一つ／＼に就て申上げる知識はありませんし、又其の箇々のものに就ては各商店各深い經驗を持つて居られるのでありますから、私は只共通した一般的の仕入に關して取るべき方策とでも云ふ様なことを申上げて見様と思ひます。そして商店と申しても小賣店と卸問屋とあ

りますがどちらにも共通点が多いのでありますから主として小賣店に就いて申し上げます。扱世の中ではよく經濟戰とか商業戰とか申して商賣を戰爭に例へて申しますが誠に其の通りでありまして單に商賣に限らず人の一生は皆之れ生存の戰であります。

本當の戰爭は大軍を率ゐて一擧に勝を制するのがよいのですから戰略の上手なもの戰術の上手なものが勝を占める譯であります。が商業の戰は本當の戰爭と違ひまして持久戰であり永久戰であります。従つて戰略や戰術を時々應用するのも結構であります。が其の根本の一貫した戰法は正攻法であります。言ひ換へれば信用と親切をモットーとして進まなければならぬのであります。

それで信用を得るには賣る品物が確實なものでなければならぬ。即ち品質に應じた値段のものではない。然し確實であつても古くてはいけない、確實で新しい品を常に御客に提供しなければならぬのであります。之を戰爭に例へれば商品は武器でありまして曲つた鐵砲では戰爭が出来ない、正確な鐵砲であつてもさびて居つては彈丸の到達

距離が短かくなると云ふ譯で不利であります。此確實で新しい商品を店頭に陳列して商戰を進めて行く第一關門は仕入であります。

商業の使命は客に必要な品を配給して利潤を得るのを目的とするものであります。から如何にしたらば利益を上げ得るか云ふに結局は早く賣ると云ふことに歸着するのであります。恰も工場の作業がコンベヤーに依つて順序よく運ばれて行くが如く商店に於ても仕入れた商品が次へへと現金に替つて行かなければならぬのであります。利幅を少くしても資金の固定化を防がなければなりません。工場に於て作業工程の圓滑なる進行が能率増進の根本であると同様商店に於ては商業行程の短縮即ち商品の流れの早いのが商業能率の増進であります。言葉を換へて云ひますれば即ち薄利速賣であります。暴利速賣が出来ればこれに越したことはありませんが競争の激しい今日それは中々出来ないのであります。

そこで先づ仕入れに對する方針を定めなければなりません。其の方針は、

仕入れに就て

第一、賣上とつり合ひの取れる數量の仕入

第二、正しい値段の仕入

第三、時期に應じた仕入

第四、賣行に對する見込

此四つの方針の下に仕入れをしなければならぬのでありますが此方針を立てるに必要な資料はやはり販賣の方から求めねばなりません。仕入れと云ひ販賣と云ひ要するに楯の両面でありますから販賣と云ふ楯の表面をよくしらべて仕入と云ふ楯の裏面を考へなければなりません。

そこで第一の賣上げとバランスの取れる數量を仕入れると云ふことは平素取扱つて居る商品を次々と補充して行くことに對する仕入でありますから必要數量を仕入れ餘分に仕入れないことが肝心であります。餘分に仕入れると粘着商品を出したり死藏品を生ずることになります。

然らばバランスのとれる數量を見出すには如何にしたらよいかと云ふに、之は手早く在庫品の數量を知ると云ふことであります。一口に在庫品の數量を知ると云へば何でもない様であります、實際問題としては中々六づかしいのでありまして、之には時々棚下しをしなければなりません、年に三回も四回も棚下しをやると云ふ商店は少いのでありまして、多くは大凡の見込で仕入れるか又は問屋から定期的に送つて來る商品が未だ相當残つて居る品の上へ陳列するとかして居りますから、そこで粘着商品が出來て古くなり遂には死藏品になると云ふ譯であります。そこで、在庫品の數を手早く知るには如何にしたらよいかと云ふに少し面倒ではありますが、百貨店が各賣場の責任者にやらせて居る様な在庫品検査表を作るのであります。此表の形式は縦横に野を澤山引き上の横の欄の一番左から右へ商品名欄、次が商品番號欄、次が賣場欄、次が原價欄、と各欄を設けこゝで縦に太い線を引いて其次から手持欄、入用欄、手持欄、入用欄と云ふ風に手持と入用の欄を交互に幾つも作るのであります。

仕入れに就て

但し商店に依つて商品番號と賣場の欄の不必要な所では此欄は除く方がよいと思ひます。尙此欄の外に検査月日と云ふ欄を設けて置きます。そして商品名、番號、原價等を記入し初めの手持欄には仕入れた數量を記入し入用欄には○を書いて置くか、チェックマークをつけて置きます。それから一週間か十日目に一回づつ、残りの數量を調べて手持欄に記入し補充の必要がなければ入用欄には○を書くか、チェックして置くかして何回か調べて居る内には手持の数が少くなつて補充の必要が起つて來ますから其の時は入用欄に入用な數量を記入します。之れを各商品別に調べて一覽表にして置きますと、此手持品検査表を見て何品をいくら仕入れ、ばよいと云ふことが分りますから常に適當な數量を仕入れることが出來ます。

尙各商店を一々數へて調べることは相當手數を要し店員の少い店では店を休んで調べなければならぬと云ふ困難もあると思はれますから、調べ易い方法を申し上げますと初め仕入れた商品を店へ出す前に値段札をつけますが此値段札を二枚續きのものとし其連續

點にミシン穴を明けて置き少し手數でも此二枚に品名と値段を記入して置く、そして賣れた時下の一枚を切り取つて置く、此切り取つた値段札を一定の箱へ保管して置いて一週間なり十日目に此値段札を調べれば一々現品を勘定しないで直ぐ賣上數量が分ります。若し出來得ることならば初め仕入れた場合に形、色、値段等の別に各別のカードに數量を記入して此カードに番號をつけて置き一方商品につける値段札にも合番號をつけて置いて切り取つた値段札と對照しますればどの品がよく賣れる、どう云ふ値段のものがよく賣れると云ふ種別別の需用狀況を正確に知ることが出來ます。

但し酒、醬油とか魚や菓物などには此方法は實行出來ませんから賣れた時、傳票に書くか又は残りの數量を現品について調べるより外に道はありません。

第二は正しき値段の仕入れであります、徳川時代より明治時代にかけては商賣の秘訣は「利は元にあり」と云ふのが原則になつて居りましたので、仕入に際しては何でも安く買ひさへすればよい安く買ふには値切るにありとして値押しと云ふことが、盛に行

はれたものでありますが、今日では餘程此觀念が變つて來て利益は回轉を早くするにありとなつて來ました。

然し其の積りで商賣を初めても遂賣る方よりも買ふ方に力はいつてやはり未だ可なり値切る手段が行はれて居ります、尤も値切ると云ふことは人情として誰しもやつて見たいものでありまして我々が買物に行きましてもやはり値切つて見るのであります。

正札がついて居つてもやはり一寸値切つて見る、負けなければ負けないでもよいのですが値切つて見なければ何となく氣がすまないと云つた感じがあります。

然し商店の仕入は多くは問屋からですから相手の數は少く、仕入れの回數は多いのであります。それ故問屋では仕入客をよく知つて居つて、何時でも値切る客にはそれだけ掛値をして商談を進めますから値切つた積りでも結局あまり得をして居ないのであります。そして又あまり値切ると次回には分からない様に品質を落してくるものであります。それ故に少し位は値切りもよいでせうがあまり値切らない様にして先方を信じてかゝれ

ば先方も亦無法な掛値はしないものであります。お互に信を以つて取引する方がよいのであります、そうすれば不當に高く仕入れる様なことはないのであります。

それから仕入商品に對する概括的の技術的知識を養つて置く必要があります。技術的知識があれば其品物と値段の關係がわかりますから正當な値段で仕入れることが出来るのであります。

第三は仕入れの時期であります。商品は賣る爲めに店に置くのでありますから商品が店にある時間が長ければ長い程経費がかゝつて利益が少なくなります。そこでこの在店時間を少くする爲には仕入れの時機を研究する必要があります。早きに過ぎると品物の在店時間が長くなり、遅きに過ぎると賣上の時機を失ふこととなります。販賣は季節によつて繁閑があるものでありますから賣上の最盛期直前にはなるべく多くの商品を手持ちし季節と季節の間には出来るだけこれを減じなければなりません。

例へば御得意に月給取が多く現金賣をする店では同じ月の中でも下旬の賣上が著しく

多くなるものですから下旬は手持を多くして充實を計り賣上げを多くする様にしなければなりません。

麥稈帽子の如き、シトロン、サイダーの如き、賣行期間の短いものは特に注意して調節を計り残品の出ない様に注意する必要があります。

第四は仕入れに對する見込であります。仕入れと云ふことは自分が買ふのではなくて客に代つて買ふのでありますから、客の欲するところのものを仕入れなければなりません。それには客の欲するものに對する研究が必要です。それには第一には回轉率を研究し此の回轉率に依つて自分の店は如何なる商品が最も良く賣れるかと云ふことを觀なければなりません。

次は客種であります。自分の店に来る御客の階級や職業を知ることにも必要でありますし、それから自分の店を利用する人の住んで居る範圍、凡そ何町四方の人が来るか、田舎からはどう云ふ客が来るかと云ふ様な客種と客の来る範圍を或程度迄研究して置く

必要があります。それから其の時期に於ける景氣不景氣も觀測しなければなりません。其の時の景氣の工合に依つて客が奮發したり儉約したりするものでありますから景氣のよい時には値段の高いもの、不景氣の時には安いものと云つた風に仕入れの上に加減する必要があります。

以上申上げた回轉率、客種、客の範圍、景氣、不景氣等を總合して賣行に對する見込を立てるのであります。特に呉服物などは柄を見て之は賣れるか賣れないかを觀測しなければなりません。殊に近來は幾多の特許品や實用品が次々と出て参りまして特許と云ふ名稱のもとに高く賣らうとして來ますが特許を受けた品物の半數は案外實用化しないものでありますから之等に對しては充分注意して見込を立てることが肝要であります。以上をもちまして仕入方針に對する要領を申上げましたが今度は仕入に對して平素心掛くべき點を申上げます。

第一は仕入先の限定であります。之れは成るべく問屋を一軒なり二軒なりに限定して

仕入れに就て

置いて、あまりあちこちから仕入れないことであります。よく方々の問屋へ當つて見て安い處から仕入れると云ふ方法を採られる方もありますが、それは或は安く仕入れることが出来るか知れませんが、月末送金が數十軒へ送らねばならぬ手數があり、又あちこちの問屋から種々様々の荷物が到來し中には客車便あり、小包あり送り方もさまざまで商品の外に箱を買ふことになり運賃も多額に上り結局荷造り運賃に一割近くも支拂ふ結果となります。

處が一軒の主たる問屋から仕入れると運賃は一分五厘乃至三分以下ですむと云はれて居ります。方々の店から買入れていくらか安くついた處で運賃がそれを蹴飛ばしてしまふ様では何にもならないのであります。其の上御互に信用がないから安心した取引が出来ないのであります。それ故信用ある問屋を選定して置いて主たる問屋を一軒に止め豫備としてもう一、二軒位と取引することにし相互に信頼して取引すると云ふ方が有利であります。人間の心理状態から申しまして自分一人を信頼してくれるとなれば問屋の

方でも親身になつて世話をしてくれます。

アメリカのヴォランタリー、チエーン、ストアの中には問屋を一つしか選ばないで非常に成功して居る店があるそうです。そして小賣商の方で、ストックを問屋へ報告すると問屋は其のストックに應じて適當數量の商品を送るので仕入過ぎ仕入不足と云ふ様なことはなくうまく連絡がついて居ることです。

又アメリカのシカゴにはマーチャンダイスマーケットと云ふ仕入市場があつて建物では世界第一と云ふ大きな問屋のデパートが出来て居り、そこへ行けば一ヶ所で何でも仕入れることが出来る仕組になつて居るそうです。之等は仕入れの費用を安くすることが出来ますから我國でも考ふべきことであります。

第二は思惑仕入であります。先行きが高くなるからなど、云はれて、もうけてやれなど、云ふ考へを起し思惑に依つて多量に仕入れをすることは禁物であります。度々申上げた様に商賣は回轉をよくするにありますから、必要に應じて仕入れるのは販賣の成績

を擧げんが爲でありますが思惑仕入は仕入其の物に依つて利益を擧げんとするものでありまして所謂一攫千金をねらつて居るのでありますから、そこに危険が伴ふのであります。うまく行くこともあるかはりに失敗することもある結局持久戦には禁物であります。要するに先高を見越して澤山買だめをすることも、先安を見越して買ひ惜しみをすることも共に思惑であつて共に營業の本旨にそむくものであります。營業としては値段の高低に關係なくひたすら營業上の必要に應じて仕入をなすべきであります。

然し物價の高下に對して全然無關心であれど云ふのではありません、不安のない程度で多少の手心も已むを得ないでせうが、只營業の根本を誤らない様に注意することが肝要であります。

それから問屋から出張販賣員が各小賣店を廻つて卸しに來ますが出張販賣員は自己の成績を上げるに熱心でありますから兎に角何でも多く仕入れさせると云ふ外交手段を講じます。然し仕入れる方では自己の必要に應じて仕入れるのでありますから、いくら押

しつけられてもそれに應ずるのは愚でありますし、又甘言に乗るとか人情にからまるとか云ふことは避くべきことであります、割引してくれたからと澤山仕入れれば、それだけ品物の寝る時間即ち在店時間が長くなりますから結局損になることがあります、此時は割引してくれた値段と賣上の時間とを考へて双方比較の上有利な方を探ることがよいと思ひます。

第三は仕入れに要する費用を出来るだけ少くすることでありませう。相當纏つた數量を仕入れる場合はこちらから出張して行つて其の間屋について現物を見て仕入れる方がよいのでありますから出張仕入れは有利でありますが出張費用を成るべく少くすることが肝要であります。滿洲から支那人や滿洲人が大阪へ仕入れに來ますが汽車も三等で場末の下宿屋の様なところに宿を取つて仕入れて行く。日本人は二等寢台で來て高等旅館に泊つて仕入れて行く。それ故新京や奉天では日本人の店より滿洲人の店の方が同じ品でも安いと云ふので日本人でも滿洲人や支那人の店へ買ひに行くと云ふ話を聽いて居りま

す。之等は判りきつて居ることですが考ふべき例であります。

第四に注意すべき點は運賃であります。運賃と云ふものは出来るだけ安く上る様にしなければ賣價に影響して販賣に骨が折れる様になります。それ故運賃はどう云ふ方法に依れば一番安くつくかと云ふことを研究して置かねばなりません。船の便のあるところでは船の運賃は割合に安い、其の代り鐵道の様に迅速には行かぬ。然し早目に注文すれば汽船で充分間に合ふと云つた點なども考へる必要があります、又同じ鐵道でも貨車で送る場合、客車で送る場合等で運賃が違ひますから、それ等をよく調べて置く必要があります。相手の問屋が同じ市内にある場合は運賃は、問題になりませんが遠距離から仕入れる場合は賣價に對して二、三分の運賃はかゝるものであり極く遠距離になれば五分も六分もかゝりますから下手な運送方法を探ると算盤に合はなくなります。上手な小賣店では大きな注文を發してある問屋の荷物の中へ外のあちこちの問屋へ出してある小さな注文の品を詰合せて送らせると云ふ方法を探つて居る處もあります。それから荷物の仕切

書には第何號の箱には何々、第何號の箱には何々と云ふ風に荷物の内容を明記して貰ふことが必要でありまして之が明記してあれば荷開きをする際に第何號はAの陳列台、第何號はBの陳列台と云ふ風に配置の順序がわかる便利があり且つ手数を省くものであります。氣の利かない問屋では之れをおろそかにしますから注文の際頼んで置くがよいと思ひます。

以上を以て仕入れに關する必要な事項を申上げた次第であります、要するに何時の時代にも同じ町内で伸び行く店と落ち行く店があります。特に近頃の様に世界的不況に悩まされて居る所へ持て來て一方から百貨店に壓迫され一方からは産業組合、消費組合に侵略されまるでサンドウィッチの様に真中にはさまれて身動き出来ない商店界に於てやはり伸び行く店は人の知らない間に一步步確實な經營の基礎を作り上げて居りますそれは一體どんな商賣のやり方であらうか、と云ふに決して一攫千金を夢見る様な投機的のものでありません。飽迄も精密な科學的經營に依つて店内經費の減少を計り回轉の

迅速に努め所謂速賣の方法を講じて居るのであります。そしてそれは仕入れと販賣の密接なる連絡に歸着するのでありますから以上申し上げました仕入に就いても充分な御研究と努力を願ふものであります。之れを以て私の講座を終りと致します。

（以下は非常に淡く、ほとんど不可読の文字が並ぶ）

販賣と宣傳に就いて (第三講)

新潟商業振興會幹事 島 影 長 治 郎

現在の小賣商業は百貨店、連鎖店、通信販賣、消費組合等の大規模販賣と獨立小賣店、行商等の小規模販賣とに二分されますが、私は此れ等双方に跨る販賣と云ふ廣い場面ではなく、又學理的や、系統的でもなく大都會大商店の話でもなく私共中小商業者の採る範圍に、ほんの局部的に御話を申し上げたいと思ひます。

正札販賣主義

世間を見ますに、まだく懸引する店が澤山あります。私はすべてが出来ることなら懸値を云はずに正札販賣主義を勵行されたいと思ひます。御得意様を繋ぐには如何にしても正札主義でなければなりません。根氣よく自信のついた値段で賣るならば必ず御客様の方でも「君の店は氣樂で買ひよい」とおつしやつて頂けます。

なかには随分六ヶ敷い御方も尠くありませんが、自分が眞に自信のある値段なら何も引けを取らずに正札制度で進めば御客様の方でも「堅い店だな」と納得が出来るものでもし唯一人でも一旦負けたとなれば、それでお終ひ、此の主義は根柢から覆へされたも同然です。更に大きな不利益は懸値を言はないから安心の出来る店だと信じられ之れを以て最負にして頂いて居る御得意様の耳に入つたら永年の功を一簣に缺く譯です、折角の店は滅茶々に崩れませう。

懸引をする事になれば信用が地に落ち、また一方に於ては非常に商賣が煩雜になります、懸値をしない店は賣價一定制が採れ無形の利益があり、商業の保護となり基本となつて、信用を得益々營業が向上して來ます。賣價一定制を採らない店は永久的の營業、氣樂な商賣、確實の金儲けは不可能であります。なかには其煩雜を思はず時々引かゝる好い鳥で意外の儲けをせしめて、喜ぶが如き一種の興味を以て居られる向もありますが私はそれには賛成出來ません。それから賣價一定制を採れば店員は勞せずして、自然に

而も全部の御客様へ親しみを持つことが出來ます。圓滿なる商賣は如何にしたならば出來ませうか、私は店員に向つて私の主義を、斯う云ふ風に含めて居ります。商は賣手ばかり弱い者でもなければ、買手に弱味があるものでもない、強味は客の方にあると同時に、店の方にもある、此の双方の強味が合致して初めて圓滿なる商賣が成立するもので、今少しよく申上げれば、双方が弱味を探り合ふ心持になつては商賣が仕悪になると云ふ意味で、双方の弱味が無くならねば本當の賣買が出來ません。然らば如何にしたらよいかと云ふに、これは商賣の極意とでも申しませうか一言や二言では云ひ盡せませんが、これを簡單に解剖して見ますと、御客様の強味は、何處でも欲しいものが買へる、唯一軒の商店でなくとも氣に向いた先で自由に求められると云ふ強味と、素人は商品知識に乏しいから不良なものを、高く掴ませられはしないかと云ふ弱味が附きませう。

商店の方では御客様の仰せは御無理御尤もと拜承して置かねば、何時他店へ逃げられるかも知れぬと兢々とした弱味がある代りに、品質の適否や、價値の有無の鑑別は勿論業

界の消息も知れて居るから、今日でなくとも是非買つて貰へると云ふ強味があるでせう。そこで双方の弱味を忘れるには如何にしたらよいかと云ふ點が納め處で強味弱味一トづ元へ納め各々強味の中から弱味を引いて残つた差を見ると、御客様へ對し悪くない品を吟味し餘分の利益を頂かうとさへしなければ、得意は外づれる心配がない、その差を合算して得た和が永續圓滿取引と云ふことになります。

現金販賣主義

私は賣價一定制に對しては現金販賣を主張し度いのであります。現金賣の可否は皆様の方が貸賣の苦しい御經驗からして充分御承知のこと、察しますから、一々申上げませんが、その利害得失を相殺しましても尙現金取引の方が遙に御都合がよいと云ふことにならず。然らば如何にしたなら現金販賣制が實現出来るかと云ふに此れは中々困難であります。ありまして賣價一定制を斷行する様には参りません、餘程の決心を以てかゝるより外ありません。話を判り易くする爲めに極端な例を擧げて御参考に供しますが、或る商店で

は一切貸賣をしないで非常に評判が良いと云ふことを聞いて居ります。永年の御得意でも、信用のある財産家でも總て物品引換である。素より當座帳、元帳の備へがないと云ふ話で、若し豫算違ひで代金不足を告げた場合は店員が御伺ひして不足代金を頂くと云ふ位にして徹頭徹尾嚴として現金制を確守して居るそうです。

私が云ふ迄もなく現金販賣の長所は、何處の店でもある多いか少いかの貸倒れが無いこと、細心の注意をしても有勝な記帳漏れ、算盤違ひの氣附かない損失が未然に防げること、取立の爲め煩らばしい手數、勞力、無駄な時間、出張等が不要なこと、若い店員に旅先で自由に金を扱はせて通り易い弊害を蒙らないこと、資本の運轉は敏速且つ圓滑になつて金融に心配がなくなることで、この利益は十呂盤で見ますと一ヶ年には莫大な金額となりませう。それで今迄詰まらない處へ失はれた金高を仕入方面の利益又はこれを原價と見て捌けば御客様は品なり價值なりを認識され現金の爲に悪感を起される等のことは憂ふるに足らないのであります。御客様の方では、どうせ拂ふのだから、勉強

してくれるならそれでも構はぬ、借りて溜めると拂ふ時には大儀になるから現金の方が却つて喜ばれることでありませう。これでこそ現金販賣の誇であります。

次に宣傳であります。

宣傳の方法も色々ありますが、大々的のものは別として一般宣傳法としては、

新聞、雑誌への廣告

チラシ

引札

ポスター

カタログ

案内状

の類で最近では

マネキン

チンドン屋

飛行機宣傳

行列宣傳

等いづれも相當の金銭と腦力を勞します。

宣傳さへやれば、すぐ客が殺倒するとか、品物が立ち處に飛んで行くとか云ふものはありません。又商品の向く季節、時代により色々な方法があります。

又十回に一回の成功を望んで、何でもよしでやる向もありますが、雲をつかむ様なやり方は感心しません。百發百中と自信を以て自分の商品自分の店により才腕を振つてやらねばなりません。

新聞、雑誌、チラシ、引札等も宜しく又新考案があるなら此上もないことであります。が店々により特徴をハッキリして頂きたいと思ひます。

先づ模倣宣傳であります。他店の模倣宣傳は他店の短所を去り長所をドン／＼採取し

自分の長所を合致し、さうしておやりになることは、なんでもないこと、思ひますが、模倣宣傳はどうも統一が得られない不合理があります。いくら奇抜でも嶄新でも何だか他店の匂がしてならぬもので回数を重ねる程其の店の真意が何處にあるやら捕捉が出来なくなります。

自分の店として明示することが出来ないのは模倣宣傳の缺點とでも申しませうか、多く失敗の原因がこの邊にあるのではないかと思ひます。兎に角有効な宣傳をし必然的な成功を望まれる皆様は他人から授かつた方法を用ひないで御自分々々異なる方法を練り出さねばなりません。謙遜して俺は宣傳知識に乏しいから意匠だの文句だのは不得手だからと尻込みをせずお互に店で活動して居られる以上は立派に宣傳知識を具へて居られると思ひます。徒に他へ求めるに及びません。

廣告とか宣傳知識と申しますと何だか六ヶ敷いことのように考へますが、自分の商賣に精通して居れば足りるので、それに加へて得意を一軒でも多くしたい、倉の品を賣捌き

たいと望む一念さへあればそれでよろしいと思ひます。自分の扱つて居る品は、どの方面、如何なる家庭、如何なる人に使用されるか、充分辨へてあるなら既に宣傳知識は備はつてあるのです。それでこの品を是非賣りたい、蔭にばかり積んではいけない知らない人に知らせたいと、他より勉強して居る我店を多くの人に知らせたい、知らせたら一人でも多く自分の得意になつて来るものだと思ふ氣分になれば宣傳知識は次から次へと湧いて来るものであります。それで宣傳知識の有難いこの境地に入り始めて面白味が出ると思ひます。それと同時に業界の事情に通じない人の頭で作られた宣傳及廣告法は急所が外れて居ることに氣付く様になります。そして今度は一回は一回毎に改善され當事者は知らず識らず他店の宣傳等も参考に注目し何かに利用する様になり、何時とはなしに巧妙になれるものであります。

それで宣傳又は廣告とは第一に目立たなければならぬこと、第二に印象を與へなければ成功しないことですが、たゞ面白い意匠だな、能く考へたなとかと云ふだけでは氣休

めだけであり肝心の目的に引入れることは出来ません。世の中は年毎に複雑になつて行きますから、その邊は大いに考へて花火式のものでなく、その目的に引入れる様に宣傳しなければなりません。然らば宣傳らしい宣傳とは、どんな風のものかと申しますと、形式の上に表はしては説明出来ませんが、即ち動機です。宣傳は賣りたさにあります。その賣りたいと云ふ心理状態を大別して二つに別けます。その一は宣傳を利用して賣りたいと云ふ氣持とその二は賣りたいから宣傳すると云ふ氣持でありまして、その結果に於て非常なる相違があります。「宣傳して賣らう」賣りたいから宣傳する」一寸聞きますと云ひ方が前後して居るだけで別段異なる意味でない様に見えますが、なか／＼この二つは大變な差があります。

前者の宣傳を手段として賣る方針は宣傳さへすれば羽根が生えて飛ぶ、繁榮策は宣傳にあるものだと宣傳に重きを置いて居り様々の出發點から間違つて居ります。成程宣傳と云ふものは、重寶なもので、書けば意の如く、言ひたい放題のことも云へます。たれ

る様な名文句も出来ます。實質はどうでも優良に化けます。基礎の危い店も箱が付いて大商店と思はせることも出来ます。今にも喰ひ逃げしさうな或種の營業でも宣傳を以て儲けるかも知れません。然し如斯動機に依る宣傳はどうしても誇大になります。御客様の方でもお人よしばかりはありませんから、そんな煽動には乗りません。あの店の宣傳は誇張が多い嘘をよくならべてある、信用が出来ないと近所隣りが警告し合ひ一も二もなく悪感を持つて愛想をつかすと云ふことになりませう。

又宣傳本位で進みますと、その邊に満足出来ず、必ずや發展を急ぎますから焦り出し客が品をよく見、店を大きく認める以上に宣傳に無理が生じ始めます。これが自然に赴く勢でせう。その結果は一應棄てた費用を取り返すだけでも多く賣らねばならず、それだけ餘分に忙しいでせう。又隆盛らしく外から見えますが、それは永續きのしない繁昌で早晚反動が來て得たものは再び戻さねばならぬことになりはせぬかと思つて居ります。

後者の賣りたいから宣傳をすると云ふ動機から出たものは即ち宣傳らしい宣傳廣告で
ありまして、貸賣りは廢止したし、現状維持も感心せず、何とか得意を殖したいものだ
と考へ如何にしたらよいか宣傳の力を藉りれば或は吸收出来るかも知れん併し客は宣傳
で満足せられまい一時は得られても永く引附けるには宣傳だけでは駄目だ得意を満足さ
せ永く繋ぐには如何なる方法がよいであらうか、其名案は、客の満足は他店より、良い
品割合に安く賣りさへすれば得られるに極まつて居る。この外に奇抜な方法は一つもな
ない。そうだと決心して、此處だと考へなければなりません。それから此の品は屹度受け
る、この位なら安いと喜ばれるが、これを知つてくれるのは現在の御得意様だけだ、御
得意様の數は全體から見れば未だ少い、これ以外の人の中に御得意様になつて欲しい先
様が澤山ある、我が勉強振りを知つてくれるなら行々は得意になつて貰へるであらう。
兎に角多くの人は我店を未だ本當に知らないのだ知らせたい／＼として無限的に澤山あ

る需用者と我店を結び付けたいとなつて初めて思ひ附いた宣傳でなければ本當の宣傳で
ないと斷言出来るのであります。此點から出發した宣傳なら宣傳費の何十倍かの利益が
上つてくるに間違ひなく、この様な宣傳であるなら百發百中必ず的中するものと思ひま
す。

客扱ひに就て (第四講)

新潟商業學校長 一 柳 學 俊

第一、客扱ひの重要性

客扱ひのことは或は販賣術と言ひ或は顧客接待法と言ひ又は接客術とも言ひ或はサーブिसとも申しまして商店經營上最も大切なことの一つであらうと思ひます。凡そ一箇の商店を經營するが爲には先づ營業計畫を定め豫算を立てることから始まり愈々仕入れ販賣の實施となり、次に豫算と實際とを對照して其の成績を検討し將來の方針を定める等種々なる方面に周到なる注意と熱心とを以て經營するのでありますが、結局は仕入れた品物を店頭へ來て呉れたお客さんを買つて貰ふことが目的で種々研究し工夫する譯であります。然るに折角大きな店舗を構へ品物を豊富に藏しながら客扱ひに對する研究不十分なるが爲に一向に店の人氣がなく、従つて賣上成績の不良なものが少なくはなから

うかと思ひます。私は之まで大小十數ヶ所の都市を経て新潟市に參つた者ですが當市の商店の客扱ひ振りは中々良い方でありまして、私は初めから當市の商店に好感を持つて居る者の一人であります。併し當市は遊覽地として又將來の國際都市として全國各地の人々が追々數多くやつて來ること、思はれますので當市は勿論、全縣下各都市の商家の方々が今一段と客扱ひに就て御研究下さる機運を作りたいと思つて、以下之についての卑見を少しばかり申上げて御參考に供したいと思ひます。

第二、客の種類

物を買ふ意志の有無に依つて客を大體三種に區別することが出來やうと思ひます。

(一) 初めから一定の物を買ふ考へで來る客、例へば洋品雜貨店へ十五吋のソフトカラ―を買ふとか又は三十センチのワイシャツを買ふ目的を以つて來た客のやうなものであります。かうした客に物を賣ることは極めて容易であります、それでも客扱ひが悪いとその後二度と其店へ來ないやうなことになりますし殊に煙草とか切手などのやうな、

そここの店で買へるやうな品物になりますと客は少しでも感じのいゝ方の店へ行つてしまひますから餘程賣り手の方で考へなければなりません。

(二) 何か買つてもよいと考へて来る客 之は前に述べた客のやうに何を買はうといふハッキリした考へはないが何か必要なもの又は珍しい物があれば買はうと考へて来る客で、此の種の客の中には旅の人で土産物を探し求めて居るのが相當多からうと思はれます。かういふ客に對しては店員は逸早く客の心中を見抜いて適當な商品を出して見せないとそのまゝ買はずに歸つてしまひますから客扱ひの上に特別の技倆を要するのであります。これが客扱ひに馴れた店員にはよく分るのですが新米の店員やボンヤリした店員ですと素見客としか見えないのですから、かうした客の來た場合に馴れた店員が早速駆け附けて何が入用であるかを質ねなければなりません。

(三) 素見客 これは大抵は何も買はずに其のまゝ歸るのが普通ですが素見客だからと決して粗末に扱つてはなりません。素見客であらうと何であらうと一度店へ來て呉れ

た以上は之に好感を與へ、それでは買はうかといふ心を起させ、少くともこの次には此の店へ來て買はうといふ心を起させねばなりません。此頃は「素見客歓迎」など、店頭に掲げて客を呼んで居る店も見受けますが素見客を邪魔者扱ひにするやうな店もないとは申されませんから素見客の取扱方については一層深甚の注意が必要だと思ひます。

序に通掛りに物を尋ねる人々に就て申上げます。之は店へ來た客ではありませんが通りがかりに店先に居る店員に向つて何町へはどう行くか、何番地はどの邊か、某家はどこだとか又この邊に何々を賣る店はないかと尋ねる人々であります。大抵かうした場合店員は面倒臭がつていゝ加減にあしらふものですが、かうした人々に親切丁寧に教へてやることは其の店のよい廣告にもなり又之が縁になつてあの親切に教へて呉れた店であれを買はうといふやうなことになるものですから、お客ではないにしても少くとも素見客並に親切丁寧に取扱ふことが必要でせう。

第三、客扱ひの要件

それでは次に客扱ひを上手にするにはどうしたらよいかといふことを考へて見ませう。

(一) 朗らかで愛嬌のあること 人は第一印象が大事です。されば店へ入つて来た瞬間に客に不快な感じを抱かせるやうでは店員たるの資格はありません。然るに、或る意味に於て愛嬌を以て生命とする女店員の中に卻つて無愛相でツンと澄したのがあります。が、こんなのは男店員の無愛相なよりは一層不快感を強くさせるものであります。兎も角男店員も女店員も客に對しては「和顔」即ち愛嬌を以つて愉快に接すべきものであります。

(二) 機敏なること 品物の出し入れ、釣銭の勘定、買上品の包装等は凡て極めて機敏にやらねばなりません。現代人は大抵セツカチで常にイラ／＼して居る者が多いのですから凡てに互つて餘程迅速機敏に立ち廻らないと客を怒らせ二度と其の店へ來ないようにしてしまひます。特に本縣人は機敏性が缺けて居ると他府縣人に言はれて居りますから此

の點も十分御注意が必要であります。

(三) 言葉はハッキリして穩やかなること 客に對しては特に語尾を明瞭にし瞬味にならぬやうにすることが肝要であります。が、さりとて餘りに軍隊式切口上になつても宜しくありません。極めて自然に明瞭な且つ穩やかな言葉遣ひでなければなりません。店頭における應対用語に就ては後に申述べ積りです。

(四) 親切なこと 客は買物に當つてかれこれ迷ふものであります。殊に婦人客の呉服小間物類の買物はそれが一層甚しいのですが、店員は根氣よく之が相談相手になり、親切を盡し決して嫌さうな顔附や態度を示してはなりません。又單に買物をするお客ばかりではなく、客の伴れて居る子供とか同行者に對しても又持ち物などに對しても凡てに互つて親切丁寧でなければなりません。たとひ始めて來た他國の者でもたま／＼買物をした店の親切な客扱ひ振りが非常に氣に入り歸國後わざわざ其の店へ注文して來るやうにもなるのですから一現の客に對しても常得意同様に親切でなければなりません。アメ

リカのジョンワナーメーカー百貨店あたりでは「品物を買るより親切を売れ」をモットーとして居るさうですが確かに他山の石だらうと思ひます。

(五) 商品に對して十分なる知識を持つこと 自分の店又は持場に在る商品に就ては其の材料、製法、産地、値段、耐久力等の各方面に亙つて十分なる知識を持つて居なければなりません。客はいつどんな事を質ねるかも知れませんが、それに對して即座に明確な返答が出来るだけの知識を持つて居ないと客は其の品物に對して不安を感じ中途で買物を止めるかも知れません。當市の商店の中にも店員でありながら有り觸れた品物の値段も知らず、客から問はれると急いで奥の方へ駆込んで行つて聞いて來るといふやうなのがあります。こんなことから客の其の店に對する信用が減することになるのですからかうしたことも一層御注意があつてよからうと思ひます。

(六) 商才に富めること 客の氣質は一人々々異つて居て、氣の長い者、短い者、綿密な者、粗放な者等雜多であり又教養の程度から言つても目に一丁字の無い者から最高教

育を受けた者等之も區々でありますから、店員たるものはよく客の氣質や種類や又その心の動き方などを察して巧みに臨機應變の應對を爲しつゝ、遂には客が買物の決心をするやうに導いて行かねばならぬ。之が店員に商才の必要なる所以であります。次には、

(七) 店内全體の事情に通ずること が殊に店員の十名以上も居る大きな店には必要であります。客に接する者が自分の持場の商品に就て十分なる知識を持たねばならぬことは前に申上げた通りであります。客の側から見れば店員は其の店の店員であつて決してその持場だけの店員ではないのですから客は店員に向つて色々な事を遠慮なく質ねます。例へば何々はどこで賣つて居るかとか、かうした品物はどこに在るかなど言つて自分の持場に無い品物に就て聽かれた時にでも直ぐ様ハッキリした返事が出来るように店内全部の事情に通じて居ることが店員には必要であります。

第四、店員の選擇

店員としては以上のやうな客扱ひの出来るものでなければなりません。が店員を新に選擇

し採用する場合には餘程慎重に考查しなければなりません。それで店員選擇の標準に就て些か申し上げます。このことは客扱ひとは直接關係がないやうですが、客に接する者は店員ですから、従つて店員の選擇が重要な關心事となつて參るのであります。

(一) 容貌及表情 店員は勿論容貌のいゝ者が宜しい。容貌の醜い者は客をして不快の印象を抱かしめ、延いて販賣能率に影響するのみならず、之が其店の信用にも大きな關係を有するからであります。それで店員は容貌が整ひ、何となく人好のする快い表情の持主でなければなりません。従つて強度の近眼者や眼がギロ付いて居る者や眉毛が釣り上つたり、鼻や口が歪んで居たり、瘦せ過ぎて居たり又丈が餘りに高かつたり低かつたり、血色の悪い者などは落第であります。

(二) 體格及風采 に就て言へば、身長が相當にあり、體重もそれに相應し、身體的に缺點がなく又五感（視、聽、嗅、味、觸覺）の働きが完全であつて病氣のない者なれば自然姿勢も正しい筈であり、風采も亦相當に宜しい筈であります。體格及風采のよくな

い者は客に對して何となく貧弱な感じを與へ、店の體裁、信用にも關係して來ますから之等の點も店員選擇に當つては見逃がされません。

(三) 音聲のよきこと たどひ容貌や風采や態度がよくても音聲の濁つたり、噎れて居たり、吃り勝であつたり、口が重過ぎたりして居てはいけません。それかと言つて餘り能辯、雄辯、冗辯であつてもいけません。反對に言へば音聲が澄んで居り、音調が快活で而かもよく要領を得て居り、その一言一句が客の心に喰ひ入るやうなものでなければなりません。

以上は店員たるべき者の身體的必要條件であります。次にはその性格的條件として二三申し上げます。

(四) 快活で愛嬌のあること 官吏や醫者や辯護士でさへも世渡りには愛嬌が必要であります。況んや商人がブッキラボウであり無愛相であつてはなりません。それですからたどひ容貌等が劣つて居ても愛嬌が十分にあれば容貌風采等の悪い所も之で補はれるの

であります。その上更に愛嬌があり快活であれば、客に好感を與へ客を打ち解けさせ又十分自分の方の意志を傳へることも出来るのであります。併しいくら快活であつても起居振舞が粗暴に流れお客に對して禮儀を失するやうなものであつてはなりません。

(五) 動作の機敏なこと このことは前に申上げた所から直ぐ御考へ及びになることですから畧します。

(六) 社交性に富めること 店員は身分の上下貴賤を問はず又老幼男女を論せず色々の人と氣持よく話を交へることが必要ですから餘りに癖の多い偏つた者は他人との接觸交渉が圓滿に行きませんから店員としては不適當であります。

(七) 親切丁寧なこと 之も前に客扱ひの要件中に申上げましたからこゝには説明を省いておきます。

(八) 觀察力優れたること 現代人の心理的傾向を知り時代の流行を察し、之に對して理解と判斷力を有つて居なければ客の要求するやうな商品を仕入れることは出来ませ

んし又商品其物に對する正しい知識と理解とがなければ客に對する説得力は極めて薄弱なものとなつてしまひます。従つてかゝる觀察力の優れた者が良き店員としての重要な條件であらうと思ひます。

以上の外熱心、忠實、從順、發明、常識等の條件をも備へて居なければ良き店員たるの資格はありません。

第五、店員の訓練

かくして店員を選択し採用した上は之が訓練に全力を注がねばなりません。先づ新店員に向つて仕事の目的、方法、時期、場所等に就て教へ、之を教へた上は同情と親切と根氣とを以て熱心に訓練しなければなりません。いくら仕事に適した者を選択し採用しても之を教育しなければ販賣能率は上るものではありません。大きな會社とか百貨店とかになれば採用後の二三ヶ月間は店に出さず、専門の教育係が附いて居て、色々細かに教育し訓練し然る後始めて店に出し客に接せしむるのであります。中小商店になると

さうした準備教育も施さず、備ひ入れた其日から店へ出して、それで役に立つとか立たぬとかいふのが多いやうですが雇主は今少しく最初のイロハから親切丁寧に教育し訓練しないと新米の店員の一寸した不注意から一遍に店の信用を墜してしまふやうなこともありますから、自分の子に教へる積りで店員の訓練に意を用ひなければならぬと思ひます。

第六、店頭における應對用語に就て

先に店員の採用條件中に音聲のことを申しましたが之と共に言葉遣ひが大切であります。そしてその標準は、

- (1) 誰にも判る
- (2) 簡單明瞭な
- (3) 上品な言葉遣ひ

でなければなりません。之も店によりて一定の標準のあること、思ひますが、成るべく

一定して店員に教へ込むことが必要であります。次に若干の實例を擧げて見ますと、

(一) 客が店へ来た時又は客に近附く時は先づ「いらつしやいまし」といふ皮切りの言葉を忘れてはなりません。之は戦争で言へば第一發の導火線とも言ふべき最も大切なものだからであります。然るにヒドイのになると店には誰も居らず、客が大聲で呼ぶと始めて店員がノソノソ出て來るといつたやうな田舎式なのが都會の中央の店にもあります。都會の商店では常に店員が店に居り、這入つて來た客に對しては聲の響きに應ずるやう速に「いらつしやいまし」を言はねばなりません。

(二) 客が這入つて來たが先客があつて直ぐ手の放せぬ時は「いらつしやいまし、少々お待ち下さいまし」と挨拶すべきでありますのに、一向知らぬ顔をして居たり「いらつしやいまし」だけしか言はないのが少くありませんが、これは勿論よくありません。そして待たせたお客の所へ來た時には「どうもお待たせ申しました」だけは是非共言はねばなりません。

(三) 品切れの場合には「誠にお氣の毒様ですが生憎品切れになつて居りますが」と言ふべきでせう。又その到着の日の判つて居る時は「何日には屹度参りますが」と言ふべきでせう。しかし到着日のハッキリ判らないのにいゝ加減なことを言つて言ひ遁げをするのはよくありません。

(四) 釣銭の無い時はたとひ店に小銭が無くて近所へ替へに行くにしても客に對して釣銭を出すことを嫌がつたり、客に對して「小さいお金おこはございませんでせうか」なんて電車やバスの車掌のやうなことを言ふのは面白くないばかりではなく、この店は釣銭もないのかと思はれて店の信用にもかゝはることですから釣銭は文句なしにスラ／＼出した方が宜しい。殊に婦人客になりますと一種の虚榮心からと又兩替を兼ねて小銭を持ち乍ら大きなお金でお釣を呉れといふのがありますが、こんなものにも矢張り出来るだけ便宜を與へるやうにしたがよいと思ひます。時によると釣銭がない爲に買物を中止することもありますから。そして客を待たせた後釣銭を渡す場合には「どうもお待遠様でござ

いました——何圓何拾錢のお返しでございます。お改め下さいまし」といふのが穩當でせう。

兎も角言葉遣ひの内が一番難かしいのは斷りの言葉であらうと思ひますから餘程よく考へて客の感情を害はないやうに平素から訓練が必要です。

(五) 「有難うございます」といふ言葉は簡單ではあるが何所へ使つても感じのいゝ有効な言葉であります。例へば勘定の済んだ時の「有難うございました」又客の立ち去る時の「毎度有難うございます」などはその一例ですがまだ使へば使ふ所が澤山ありませう英國人のやうに「有難う」をもつと澤山有効に使つたらどうかと私は始終思つて居ます

(六) 之と同様に「相済みません」といふ相手方の感情を和らげるのに大變有効な言葉であります。例へば客を待たせた時の「どうも相済みません」粗忽をした場合の「どうも相済みません」は勿論ですがこの言葉の用法はもつと／＼研究して適當に使はれねばならぬと思ひます。

私が曾て滯英中最も愉快に感じ歸朝後も人さんにお勧めして居るのは以上の「有難うございます」と「相済みません」の二語であります。之を商店でも、もつと頻繁に有効に使へばその店の繁昌は必ず間違ひないものと思ひます。

(七) 其他單語でよく用ひられるものを擧げて見ると、

1. 「お値段が張ります」(高いとは言はぬこと)
2. 「お經濟向き」「お徳用向き」(經濟的とは言はぬこと)
3. 「お年頃」(年齢とは言はぬこと)
4. 「お年寄り」(老人とは言はぬこと)
5. 「御婦人向き」(女向きとは言はぬこと)
6. 「殿方向き」(男子向きとは言はぬこと)
7. 「お子様向き」(子供向きとは言はぬこと)
8. 「お女中向き」(女中向きとは言はぬこと)

9. 「お這入り口」(入口とは言はぬこと)

10. 「お出口」(出口とは言はぬこと)

11. 「お召し物」(着物とは言はぬこと) 等々

此の如く言葉づかひは凡て上品で感じのいゝものでなければなりません。子供の言葉遣ひを聴くとその家の良否がすぐ分ると同様、店員の言葉遣ひによつて其の店の品位が判るのですから言葉の使ひ方と雖も中々輕々しくは看做されないのであります。

第七、結 語

以上客扱ひに就て私の卑見の概畧を申し上げましたが最後に今一つ申上げて結びと致します。客扱ひとかサービスとか言ふとたゞ口先だけでするものゝやうに考へて居る方もありますが私はサービスの本義は次の三種の方法によつて實現されるものと思つて居ます。

- (一) 口によるサービス 之は前にも申上げましたやうに言葉によつて客に快感を與へ

客扱ひに就て

満足を與へること、どなたも日頃お考へになり又實行もして居られることです。重ねて申し上げます。今一層言葉遣ひを工夫し洗煉して大都市の商家として恥かしくないだけの言葉を使つて頂きたいのであります。

(二) 動作によるサービス 動作は言葉以上客の心持に強い影響を與へるものです。前にも申ましたやうに機敏であり輕快であり而かも親切であり、少しでも骨惜くみをしたり忌さうな態度を現はしてはなりません。即ち身を以て客の爲に便宜を計り満足を與へるのでなければなりません。概して言へば都會が小さくなる程口によるサービスも動作によるサービスも不十分であり又不自然であります。店の主人や幹部の心掛一つで小都會にも随分立派なサービスの出来る店が少くありません。新潟位の都會になると相當サービスがうまく出来るものと客の方で期待して居りますから、この期待を裏切つてはなりません。

(三) 心によるサービス 最後に今一つお忘れになつてはならぬ大切なサービスがある

と思ひます。心によるサービスと私の申すものがそれであります。たとひ口や動作で相當のサービスを致しましてもこの心によるサービスが十分に出来なければ客扱ひの上乗なものとは申されません。それは人間の活動は心が本で口や身體の動作は末だからであります。それでは心によるサービスとはどんなものか？簡單に言へば客に對する親切心であります又同情心であります。即ち客の爲になるやうに客に喜ばれるやうに、客になつた積りで温い親切と同情を以て客に接することであります。此の如く心の奥に同情親切の眞心が籠つて居れば少々口や動作のサービスが拙くともその同情親切の衷情は以心傳心的に自然に通ずるのであります。だからと言つて口や動作のサービスが拙くともよいといふではありません。此の方は此の方でよく他と比較し競争し工夫し洗煉するの必要なことは勿論であります。が口や動作だけで親切や同情の眞似事をしたゞだけで客は満足するものではない。客に對する眞心が大切であるといふことを申上げたのであります。

以上三種のサービスを概括して簡単に言へば、

「サービスは身口意の三業によりて行はれなければならない」

といふのが私の主張であります。身口意の三業といふのは佛教の言葉であります。それで將來の商家は商業道德の向上を計るは勿論のこと、商人は常に修養に心掛け社會人としての高き教養を有しなければ新時代の商人たる資格はないといふのが私の言はんとする所であります。

豫算統制に就て (第五講)

新潟商業學校教諭 牟田政三

商業とは生産者と消費者との中間にはさまつて、物質の配給を司どる業務であると云ふことは、皆さんの已に御承知の通りであります。然るに近時交通文化の發達は生産者は直接に消費者に、消費者は直接に生産者に、共に其觸接を計ると云ふことの運動が、盛んに行はるゝに至りました、ために商業者の活動範圍が著しくせばめらるる傾向を呈するに至りました。近時中小商業の不振を叫ばるゝ原因には、其因て來るところ種々ありませうが、舊態依然たる經營法によつて此新しき商業界の現象に對處して居ると云ふことが、見逃せない重なる原因の一つであると存じます。然らば商業の新現象に對處するには如何なる經營法を以て臨んだならばよいものでありませうか、それには幾多の點に新しい研究が進められて居るのでありますが、私は其重點の一つである「豫算統制」

と云ふことに就て簡単に御話しをして見たいと存じます。凡そ事業を經營する上に於て唯常識的の遣り方でなく、もつと道理に叶つて根據の上に立つて、過去に於ける事業經營の結果を分析判斷しまして、そして將來の豫測に備へたらばどうでありませうか、本來過去の社會状態なり、同種事業の事情なりを正確にかむことが出来なかつたら、それから出發した將來の豫測も亦不正確なものに終るのは自然の數でありませう。もしそれが誤りなく判斷せられたならばその結論である將來の豫測も亦たとへ正確とまではゆかなくとも、より正確に近いものになるであらう事は疑ひもないことであります。そしてそれが出来ることになつた曉には、事業經營の上に受ける便益はどんなに大きい事でありませう。

「常識的な經營法より科學的な經營法へ」と云ふ言葉は、近代產業界に於ける企業經營上の通用語となつて參りました。

今日科學的經營と言はれるもの、中で最も著しいもの、一つに「經營統計」と「豫算

統制」と云ふことがあります。經營統計とは主として過去の記録を分析研究し批判するものであるのに對して「豫算統制」とはそれから得られた判斷を基礎として、將來の經營活動を指導して行かうとするものであります。無論この兩者は完全な協力がなければお互の價值の大半を減殺せらるゝ性質のもので、兩々相俟つて始めて統制ある科學的經營が出来ることになるのであります。經營統計については今日は省略しまして主として「豫算統制」に就いて申述べたいと存じます。

「豫算統制」とは更に詳しく申しますと、過去の記録によつて合理的に將來最も多くの利益を上げ得らるゝ様に、仕入・販賣・金融・其他についてその釣合の保たれた詳細な収入と經費の將來の見積を作つて、之に従つて一齊に分限を守りお互に連絡を保ちつゝ一致協力以て資本の能率を高めんとするものであります。

此制度は昨今始まつたものではありません。現に國家其他の自治團體では豫算制度を早くから取入れて來て居るのであります。併しそれが一般企業の經營に結びつけて考へ

らるゝ様になつたのは極く最近の事でありまして、目覺めたる經營者にはどうしても無關心ではゐられない重要な價值を持つて居るものであります。それではこれを實際に運用して行くにはどうすればよいのでありませうか。

それには企業經營上の豫算を作りあげることが第一の仕事であります。次にはこの豫算を軌道として經營を統制して行くことであります。

豫算を折角立てゝもこの豫算と云ふ軌道の上に經營の統制が行はれて行かなければ、折角の努力も水泡に歸して目的を達することは全然不可能となる恐があるのであります。その運用の結果は必ずや豫算と云ふ軌道と照合して果してどの程度に實行されたか、又その間に甚だしき距離が生じたならば豫算と實行との喰違つた原因がどこにあるか、其原因は取除く工夫がないものであるか、今後とも豫算をそのまゝ之を中心に實行をすゝめて行つても差支ないものであるかと云ふことを確かめることが是非共行はれなければならぬのであります。それでは豫算制度の運用とはどんな點にあるか、

第一 豫算編成

第二 その實行

第三 實行後の検査及修正

とこの三段に分れるものと見ることが出来ます。

第一 豫算の編成

一口に豫算と云つても色々の豫算があります。商賣は賣るばかりでは成り立たない、そのためには仕入の方面も大切であり、金融の事や、經費の事も同様に考慮を費やさなければなりません。それで豫算は大體

販賣豫算

仕入豫算

經費豫算

金融豫算

豫算統制に就て

等の區別が生じて参ります。併し何と云つても販賣の豫算が一番の中心で、これが案内役となつて始めて、仕入はどの位するか、経費はどの程度に見積をするか、それには資金の融通を如何にすべきか等の事が定まるのであります。それでは販賣の豫算をどう云ふ風に樹てるべきかと云ふと、それは勿論過去に於ける販賣上の數字を土臺として過去數年間の平均の賣上を計算して、それに經營内部の状態の變化例へば今年は店舗の新築が行はれて賣場の模様替があつたとか、例年より安い品物が澤山手許にあるとか言つた様な事と、經營外部の事情の變化、例へば今年は米作が著しく凶作であるとか金利が一般に低下の状態にあるとか、近くに同業者が殖えたとか、言つた様な自分の營業の消長に密接の關係ある幾多の事情を充分に参酌して、今期はこれ位は賣れるだらうと云ふ様な事を數字的に現はして事業經營上の基礎目標とするのであります。斯くて販賣豫算はその基礎となる過去の販賣成績を誤りなく認識することが先づ第一の問題であります。これには單に前年のみのものを參考するに止めないで、もつと前に遡つて少くとも三年と

か五年とかのものをとつて來て平均して見る必要があるのであります。併しこれだけでは單に過ぎ去つた事の研究に過ぎないのであります。將來の指導統制をまかせる材料としては一寸物足りないであります。そこで色々その後の事情の變化を参酌することが必要となつて参りますが、その中で最も道理に叶つたものとして考へられて居ることは自分の販賣しようとする商品に關して、その消費者の購買力や、消費階級の分布状態、その年齢別や性別、競争者の如何等を分析研究して、販賣の出來得る範圍をわきまへおいて、今後どの方面にどう呼びかけて行つたらどれ位の販賣が期待出來るかと言ふ様なことを、出來れば數字的に知りたいとするのであります。併し社會の出來事なり、その状態なりを數量化して取扱ふと云ふことは中々困難な事でよし苦心の結果出來たとしても、その結果である數字を、どう讀みこなすかどんな方面の數字をどう組合せれば、どう云ふ意味を吾々に教へてくれるものかと言つた様な事が、實際問題として非常にむづかしいものであつて、この種の研究は今後益々進めらるべき性質のものであ

ります。

かくて販賣の豫算が大體たてられると、それに相應したところの仕入並に經費の豫算が各々あまねなければならぬ。その仕入並に經費の豫算の編成に當つては、過去數ヶ年の平均數字に新事情を考慮するの必要がありますことは、販賣豫算の編成の場合と變りはありません。唯其上にも一つ考へらるべき要點は販賣豫算との釣合と云ふことであります、是が頗る大切な事であります。經費には直接販賣高と比例的の關係にあるもの即ち流動經費と、販賣高の増減には直接影響されない部分即ち固定費とがありますから是等を適當に調節することが必要であります。そして其豫算は上述しました販賣豫算の場合と同様の理論によつて編成さるべきであります。

唯販賣費の中の廣告費は販賣上特に大切な役割をなすものでその額も益々巨額になる傾向があり、その取扱にも専門的の技術を必要とする場合が多いので、これを獨立的に取扱ふ場合もあります。この場合には廣告費を販賣費から獨立させて別個の廣告豫算を

作ることが便利であるとされてゐます。唯此場合に問題となるのは廣告豫算の編成に當つて廣告費を見積るのに、過去の廣告費を基調とするか、豫想販賣高を土臺とするかの點であります。詳しく申しますと、

一、過去數ヶ年の平均廣告費に新しい事情や次の販賣計畫等を參酌して豫算を樹てるのがよいか
二、來るべき營業年度の販賣豫算を先づ土臺としてそれに大體何割位と云つた定め方を
するのよいか

此二つの問題であります。この兩者は共に相當の價值を認めらるべきものでありますがその何れを主とするかの點になりますと後者の方がより科學的であり實際上から見ても簡單で且具體的であると云ふことが出ます。

最後の金融豫算は當該期間の金錢的收入、他の言葉を以て云へば金のやりくりの豫定であります。一體今日でもまだ金のやりくりは前以てはつきりと豫定して置ける性質の

ものではなくて、その時になつて見なければ分るものではない、販賣さへうまく行つて居ればそう心配しなくても、金の都合は何かつくものであると云ふ風に單純に考へてゐる實際家が随分多いらしいのであります。

併しそれ等の人は科學的に正確にそうした豫定がつくものであると云ふことをまだ實感してゐないのであります。成る程その場主義で金のやりくりは出来るかも知れませんが、現にそうした人はやつてゐるのであります。考へて見れば前から豫定を樹てゝやる人に比べて、随分損をしてゐることだらうと思はれるのであります。急に金を調達しようとするれば比較的高い利息を拂つて無理な算段もしなければならぬでせう。反對に資金に餘裕ある時にも、急には其運用の方法を見出せないで唯遊ばせて目に見へない損をしてゐることが少なくないと考へられるのであります。又資金の中のどれだけを運轉資本に廻しとれただけを設備や什器に固定させるのがよいか、同じ金を借りるにも長期的な契約をするのが利益か、短期の安い利息で契約するのがよいか等もその使途

や資金の必要状態が豫定されるならば或程度迄見透しがつくものであらうと考へらるゝのであります。

又事業の活動範囲には限度ありますので、矢張資力相應に事をやらないと賣れる賣つた方が得だと云ふ様なやり方では、何處かにきつと無理が出来て参りました破綻を來す恐れがあるのであります。この點から申しましても金融の豫算をたてゝかゝると云ふことは非常に大きな役割をなすものであると云はなければなりません。

第二 豫算の實行

そこで次の問題は編成された豫算をどう云ふ風に實行に移すかと言ふことであります。豫算それ自身は單なる制度でありまして、それ自身が自動的に働らきかけるものではありません。この制度の活殺は一にかゝつて經營に當るものゝ腕次第であります。

この豫算自身は能動的に經營を指揮してくれるものではありません。上は店主から下小店員に至るまで店内全員が心を協せて各々其任務に應じて、その豫算を實行に移そう

と努力するのになかつたならば、折角の進歩した制度も死物同様になりまして經營者に何らの利益をも齎らしてくれぬものではありません。それには豫算の性質と内容とを各係員に徹底させ理解させて置くことが必要であります。又どんな經營にもあてはまると云つた様な便利な豫算制度は何處にもないのであります。そこでどうしても各々の事業をよく呑みこんで、これにしつくり合ふ様な數字を割り出して豫算を編まなければ何の價值もありません。又その豫算の實施に當りましてその完全な運用と言ふところまで漕ぎつけると云ふことは一朝一夕に出来るものではありません。その經營内に於て充分の訓練をなし興味を持たせて徐々に馴れさせると云ふ事が肝要であります。目覺めたる經營主が此制度の採用に希望と意氣とに燃えたつても、その下にあつて手となり足となつて、實際にそれを實施してゆく店員が同じ心地にならなければ却つて不平の種を蒔く様な事になり、逆の結果を齎らすに至るかも知れないと云ふことを充分に頭に入れて置かねばなりません。

第三 豫算實施後の検査及修正

以上豫算を立て、それを實施する迄の大略を述べて參りましたが、豫算制度の最後の刈入れはこの第三段の検査修正の點にあると云つても差支へないのであります。如何に上手に如何に精密に豫算がたてられても、豫算はその文字の示す通り見積計算に過ぎないのであります。多くの場合多少の喰違を生ずるのは免れないところであります。まして編成の當時豫定しなかつた種々の出來事が發生して事情の變化することのあるべきを考へて見ると、豫算と實行に喰違ひの生ずることは寧ろ當然の事と云はなければなりません。それで豫算を實施して後に顧みてその成果を見直はすと云ふことは

- 一、先づその實施に對して如何に努力が拂はれたか
- 二、次に豫算上に弱點はなかつたか
- 三、更に次の期の豫算の編成に際して修正を加ふべき點があるかどうか

と言つた様なことを知るのに頗る大切なことであります。

それではこの豫算と實際の比較をどうしてするか、

それには期を定めて詳細なる報告書によつて豫算實行の結果を通知させてこれを豫算と對比するのであります。而もこの報告書は一營業期間をなるべく細かく區切つて、その一區切りの終ると共に、直ちに提出する様にさせることが必要であります。なせならば次の期は直ちに引續いて始まつてゐるのであります、おくれで提出されては折角知り得たことも、時機を失つて所期の効果を擧げることが困難となつて來るからであります。又其回數を出来るだけ多くすると云ふことは、若し誤謬があつたりした場合でも、すぐその誤りを發見して事を未前に防ぐことが出来るからであります。少なくとも誤りのあまり大きくならない内に何とかすることが出来るからであります。

そしてこの豫算と實際とを對比することに依つて二者の喰違ひを知つたならば、これは寸時も放任して置かないで、必ず慎重にその喰違ひの起因を調査して満足なる説明の出来る様にしなければ、折角の豫算統制も其價値を失ふことになるのであります。

何故にかく複雑なる手數を要求するかと云ふと、それは單にその日までの豫算と實際の喰違ひの原因を明らかにするばかりでなく、次に直ぐ始まつてゐる期間に對する豫算を修正する上に貴重な材料を提供するからであります。又前にも云つた様に豫算はどんなに精密に編成されても、多少の喰違ひを免れないものであるから、不當であり見込み違ひであると知つたならば、一日もおくれないで直ちに修正して次の期の満足な統制指導を期待しなければならぬからであります。

要するに豫算統制とは、事業經營上の豫定を作つて、これを軌道として凡ての事を統制して行つて、満全なる結果を期せんとするものであります。

商業に關する組合に就て (第六講)

新潟縣商工主事 内 山 信 吉

商業に關係を有する組合は商店の種類が多いのと同様に組合の種類及其の数は極めて多種多様でありまして茲に一々枚舉に遑もありませんが先づ之を法律の規程に基づいて組織する組合と全然之等の規程に依らずして自由任意に組織する任意組合との二つに大別することが出来ると思ひます。

例へば同業組合、商業組合又は輸出組合の如きは各々其の法律に依つて組織する法人組合で前者に屬し何處の都市にもあります。吳服商組合とか菓子商組合或は米穀商組合などは概ね後者に屬し法人にあらざる任意組合であります。

此の任意組合は新潟市内に於て凡て六〇種、長岡市内に三〇餘種の組合がありまして全縣下全國では實に夥しい數になること、思ひます。新潟市にある此の組合のうちで最

も古いのが安政六年に組織された菓子商の市場に出る方々の盛市組合であります。承れば最近組織を變更されたと云ふことであります。次に組合ではありませんけれども常に一町一市の商工業の改善發達を目的とし専ら經濟の發展に努力する團體で各市にある商會議所各町には此に準すべき商工會又は實業振興會等があります。此等は何れも公益事業を目的とする總合的組合の如き内容實質を有するものといふことが出来ます。

此の商工會並に類似の團體が商會議所の外に本縣下に百以上も組織されてあります。

我國の商業に關する組合の起原は相當古い様であります。鎌倉時代に始めて『座』と稱する一種の商人組合の様な制度が生れ商取引に關係したのであります。其の後徳川時代には『座』なる商店團體に商賣上の特權を附與したのであります。明治維新に互り規則として始めて現はれたのが明治十七年今より丁度五十年前に農商務省から達しとして各府縣廳に對して同業組合準則と云ふものが出来ました。之が近代に於ける商業に關

する規則の濫觴かと思ひます。

之の準則に依つて設立された組合を俗に準則組合といつて居りますが本縣下には府縣知事の認可に依つて設立したものではありませんが法人でもなく又随分年代も経て居ますのと且つ内容も單純でありまして任意組合とたいした變りのない状態であります。

次に明治三十三年に重要物産同業組合法と産業組合法とが制定せられ其の前年には商法が規定せられましたので之等生産又は取引に關する各種の組合及銀行會社を設立する根本法制が確立し爾來シン／＼として實業が進み我國商工業の今日の基礎を作つたものと云ふことが出来ると思ひます。

現在全國に於ける商工業に關する同業組合は八一八組合で、本縣下には二四組合ありますが元來同業組合の目的は組合員の營業上の弊害を矯正豫防即検査の如き消極的事業に其の重點を置くのであつて積極的に經濟事業を行ふことは本來の使命ではないのであります。此の缺陷を補ふ爲に大正十四年に重要工業の改良を促進する爲に工業組合

法が制定され同時に本邦商品の輸出貿易の健全なる發展を圖る爲に輸出組合法が發布せられました。現在では五〇餘の輸出組合が組織され海外販路の開拓に活躍し今や世界市場の到る處に日本商品が雄飛躍進して居りますことは御承知の通りであります。

本縣にも最近滿蒙輸出組合が組織されました次第であります。更に昭和七年に中小商業の振興發達を企圖する目的を以て商業組合法が制定せられ一昨年十月から同法が實施せられたのであります。

以下商業組合に就いて少しく申し上げたいと存じます。從來政府の一般商業者に對する態度は即ち商業政策とでも云ふべきものでせうか關稅の如きは別として大體に於て自由放任主義を採られ商業者自身も又互に自由競争を旨とし自主獨得主義で所謂優勝劣敗官廳の保護や獎勵を受くることを潔よしとしなかつたので一面からは非常によい傾向ではあります。それがために中小商業に對する獎勵上何等の施設も無く生産業に比較して官廳の關心も乏しかつたことは事實であります。

然るに近時資本主義經濟の擡頭發展に伴ひまして中小商業者は漸次疲弊窮迫を告げ小賣商の如きは益々經營難に陥るのであります。

之が原因は世界的の一般不況、大資本の壓迫、デパートの進出、消費組合の發達或は同一商人の過剩等其他種々なる理由が數へらるゝでありませうけれども、一面には多數の商業者が徒らに舊慣に囚れて眞に統制を圖る途も講せず、各自が自由勝手に無謀な競争を敢てなし自ら不利を招いてゐる、又新時代に目覺めて強固なる組合團體を組織し様と考へても然るべき組合の規定もなく、産業組合や工業組合が永い間各種の助成を受け殊に相當多額の低利資金なども融通を受けて居るにも拘らず、商業者には其の途も開かれてゐない、其他一般指導獎勵に關する法制上の根柢もない。此の如きは中小商業者に對して所謂片手落の有様であつたと云ふことも營業不振の原因の一つであるとなし、茲に商業組合法が生れた所以であります。中小商業者は小資本を以て各自が箇々別々に商業を經營して居りますが、夫では大經營の商賣に顔顔して行くことは六ヶ敷いのです

から、茲に同一商業なり又は同一町内の商店が互に或る程度の出資をしあつて組合を結成しお互の共同自力に依つて商業の合理的經營を圖り、以て商賣の維持繁榮を圖らうと云ふのが商業組合の目的であります。商業組合事業としては自制的統制を行ふ一面もありませんが、同時に積極的に共同施設を爲すのであります。其の重なる二、三の點を擧ぐれば、第一は組合員が取扱ふ商品の共同仕入であります。又商品に附屬すべき包装並に荷造材料等を共同して大量仕入をなし以て仕入原價の低廉節約を圖ることでもあります。商品の仕入に就ては過日此の講座で種々注意すべきお話がありました、あの仕入方法を個人より更に共同へと擴大強化して其の効率を高むることでもあります。

第二は營業上の統制問題であります。之は箇々別々では到底効果を擧ぐることは困難であります。商品價格の協定の如き、營業時間にしても公休制度にしても或は又不當廉賣競争防止の如き、或は益暮其他四季折々の賣出にしても矢張秩序ある統制の下に何れも強固なる團體が一致協力して合理的に實行することが必要であります。

第三は資金の融通及貯金の問題であります。之は商業組合員の自力を養成すると共に組合を健全にする爲に貯金を受入れ、一面には必要に應じ政府の低利資金の供給を受くる途も開いて組合員に融通を圖る方法であります。

第四は共同保管の設備をなすことで、これは組合員の商品なり寄託品なりを保管又は一時預りをする事、倉庫其他の保管場所を設けて組合員に利用せしむるのであります。

第五は共同運搬設備で個人別々に馬車や貨物自動車を使用するよりも組合で之を備附け組合員の扱品を運搬する方法で、商品の仕入にも又は其の配給にも利用し輸送上の能率を擧げ経済的ならしむるのであります。

第六は宣傳賣出や出張販賣會、見本市の開催或は視察研究講習講話會等を催して組合員相互の智的向上に資することも目的の一つであります。

此の外實際問題に當つては各種の事業が考へらるゝのでありますが、組合員の業態や

規模性質に應じて最も適切有効の事業を選択して順次に經營して行くのであります。

商業組合が各種の事業を實施する場合に組合員が其の設備を利用し手数をかけた場合には組合で規定した利用料或は手数料を徴收して事業収入となすのであります。此の収益が如何に豊富であつても營業收益税や所得税は課せられないのであります。

現在商業組合を組織して居るものゝ概況を申し上げますと、本年九月迄に組合法が實施されて僅かに二年間に四八四組合が設立せられ、目下準備中の組合が二五〇程ありまして他の府縣では組合熱が随分盛であります。今一組合の平均人員は約百人、一人當りの平均出資額も百圓見當であります。又組合の營業種類を見ますと清涼飲料、酒類、調味料が五〇組合、食料品が四五、織物商が四〇、穀物粉類商が三五、藥品及化粧品が三〇、其他菓子麵麩類、豆腐商、肉類商、燃料商、材木商、建具指物商、疊表商、肥料商、荒物商、陶磁器硝子器商、金屬材料、紙及紙製品、文房具、小間物、履物雨具、樂器、時計貴金屬、電氣機械器具、ゴムセルロイド製品、魚介、海藻類、古物商及地區組合の

商店街等であります。尙旅館、寫眞屋、運送業、浴場、クリーニング等の商業組合もあ
ります。

之を要するに業態別に縦斷的にも、一町又は同一町内の商店街を横斷的にも組織が出
來ます。要は個々の分散してゐる力と智慧とを糾合團結して、共同の力に依つて時代の
波を乗り切り共存共榮の實を擧げんとするに外ならないのであります。

商業と信用に就て (續第一講)

新潟商業學校長 一 柳 學 俊

第一 信用の意義

先づ信用の意義に就て簡単に申し上げます。信用には(1)徳としての信用と(2)經濟的意義
の信用との二つがあるものと存じます。經濟的意義の信用に就て申し上げますと、御承知
の通り經濟界が發達し賣買取引が時間的にも、空間的にも延長されるやうになつてから
は、之迄狭い範圍の知人間に行はれて居たやうな個人的關係とは異り賣買力と言つたや
うな共通の抽象的能力によつてお互が對應せねばならぬやうになつた爲に信用の意味も
大いに局限せられ、貸手の方からすれば資本又は金錢を支拂ふといふ約束が履行せられ
ることに對する信認を指し、借手の方からすれば資本又は金錢を支拂はうとする約束を
以て現在の支拂に代へ得る能力即ちその辨濟力又は起債力を指すことになつて参りまし

た。此の如き意味の信用は信用の本來の意味即ち徳としての信用の意味から轉化して來たのでありまして、今日の實業界の信用制度はかゝる轉化した意味の信用から成立つて居るのであります。併し私のこのお話は主として徳としての信用即ち本來の意義の信用に就て申上げる積りであります。そしてこの信用制度なるものは信用の徳によりて堅實に發展するものであつて、信用の徳のない信用制度は不健全不確實なるものであるといふことを、先づ初めに御承知置きが願ひたいのであります。

第二 信用の重要性

信用は人の社會生活上極めて重要なものでありまして、我々お互が何等の不安もなく愉快に生活の出来るのは、我々の周圍に在る人々が互に信用し合つて居るからであります。若し人々が互に疑ひ合ひ「人を見れば泥坊」と言つたやうな考へを有つて居たならば其の社會は遂に自滅するより外はないのであります。實に社會は信用によつて成立つて居ると言つても過言ではないのであります。殊に實業界に於ては信用は更に大なる役

割を演ずるものであります。先に申上げました通り現代における實業の發達は眞に目覺ましいものでありますが、その最大原因の一つは信用制度の確立であります。例へば今日における大量の賣買は殆ど皆信用取引で、一個の契約によつて行はれ一々其場で物品や代金を授受するやうなことはないのであります。之によつて物資の流通は著しく敏活となり資本の回轉は極めて迅速になつたのであります。又銀行の業務などは徹頭徹尾信用を基礎として成立つて居るもので、我々は銀行を信用すればこそ安心して大切な財産を託し、銀行は又企業家を信用すればこそ之に資本を融通して利益を擧げて居るのであります。即ち之によつて一般預金者も企業家も多大の便宜が得られるのであります。其他運送の業務にしても保險の業務にしても倉庫等の業務又は信託の業務にしても一とて信用を基礎とせぬものはなく、従つて一朝信用を失へば實業界の第一線から驅逐されてしまふのであります。されば古來商家は自己の家名を重んじ暖簾の手前を汚すまいと努力するのであります。これ家名や暖簾は信用の結晶で資金以上に大きな働きをする

ものだからであります。

第三 如何にして信用を得るか

かく信用は實業家に取りて誠に大切なものでありますが、然らば如何にして信用を得ることが出来るかと言へば、これは信用を得るだけの價值ある道德的行爲をしたる結果であります。然らば所謂信用とは何かと言へば、信用とは忠誠なる人々に對して我々の探る所の道德的態度であります。忠誠は或は忠實と言ひ又は誠實とも正直とも言ひ、偽らざる真心を以て人に接し物に對することであります。そしてこの忠誠忠實の精神が日常生活上に色々な形を取つて現れて來るのであります。言葉の上の忠實は約束を守ることであり、仕事に現はれては勤勉となり、又此心を以て君に仕ふれば忠となり親に仕ふれば孝となる、といふ風に凡ての道德的行爲の基礎となるものが忠誠忠實であります。此の如き忠實忠誠な人々に對しては我々は決して欺かれたり裏切られたりする心配なしに物事を打ち委すことが出来るのであつて、之が即ち信用であります。然るに世の中に

は信用を得ることが最後の目的であるかの如く考へる向もありますが、しかし尊ぶべきは信用そのものではなくて信用を得る原因となつた道德的行爲であることを忘れてはなりません。

上述の通り信用を得る原因は道德的行爲であり、又道德的行爲の基礎となるものは忠誠の心であります。今少しく具體的に忠誠の心が如何なる方面に現はれて信用を博するに至るかを述べて見たいと思ひます。

(一) 親切なること 親切の内には(1)人に對する親切と(2)仕事に對する親切とがあると思ひます。所で人に對する親切は前回客扱ひの所で申上げましたから、こゝでは申上げませんが、客扱ひの所で言ひ漏したことを一、二附け加へますと、概して電話に依る客扱ひが何れの店でもよくないやうであります。即ち親切ではありません。大抵の店は店先に來て居る客の方に氣を取られて電話の方を後廻しにしたり、又電話口へ出ても應對振りがよくない爲に多くは客に満足を與へないのが通例のやうであります。併し電話

で注文したり問合はせる場合には相手方は相當取急いで居るのが普通ですから、電話の呼鈴を聴や否や逸早く電話口へ出ることに、又電話の應對に馴れた者で相手方の言ふ所を迅速正確に聞き取り得る者でなければなりません。面と向つて客と話す場合には口の方の足らぬ所は動作で補ふことが出来るけれども、電話の場合は口に依てのみサービスするのですからよく／＼應對が上手でない客に満足と與へることが出来ません。次には書面に對する返事の仕方ですが商用の書面に對しては原則として直ぐに返事を出さねばなりません。即ち手紙を受取つた其日の内に返事を出さねばなりません。それが理由もなく何日も／＼時日が経つてから返事を出したのでは相手方の信用を失つてしまうのです。又書面は其用紙内容筆蹟等によつて直ぐに其店の値打が判り信用に關係しますから書面で返事を出す場合には餘程考へなければなりません。

次に仕事に對する親切といふのは客の注文によりて製作加工するもので例へば洋服屋、呉服屋、靴屋、家具屋等でありませうが、之等の商人は餘程入念親切に仕事をしなければなりません。其場限りの體裁だけでは駄目でありまして『あの店へ頼んだら間違はな

い』といふ定評を受けなくては永續して商賣は繁昌するものではありません。仕事に親切であるか否かは英、佛二國を比較するとよく判ります。私は留學中に倫敦と巴里とで夫々一着づゝ洋服を新調しましたが、英國製の方は生地も丈夫ですが仕立方が實に入念親切であつて滿十年間着用して居ますが未だに綻びもしなければ釦も取れないのであります。之に反して佛蘭西製の方は型は嶄新であります但し仕立方は決して入念親切ではありません。物の半年もするとチョッキの縫ひ目が綻びて來たり釦が取れたりして小言を言ひ乍ら後から後へと修繕を加へなければなりません。こんなことから一般に英國製品には信用がおけるけれども佛國製品に對しては信用がおけないといふことになりましたから、どの店でも仕事を入念親切にすることが信用を得る爲には最も確實なる方法であります。

(一) 良い品を安く賣ること 品物の良否と値段との關係は (1) 品が良くて値が高いもの (2) 品が良くて値が安いもの (3) 品が悪くて値が高いもの及 (4) 品が悪くて値が安いもの

の、四種類になります。品が良くて値の高いものは概して賣れ行きが悪く、品が悪くて値の高いものは勿論賣れませんから結局品が良くて値の安いものと品が悪くて値の安いものが賣れるわけです。併乍ら良き品を安く賣る事が商賣繁昌の最も確實なる方法なることは申すまでもありません。良き品を安く賣れば客は自然其店に集つて來ます。従つて賣上高が多くなる。賣上高が多くなれば利廻りが良くなるから良き品を安く仕入れることが出來、従つて又安く賣ることが出來、之によつて店も繁昌し客も利益を受け満足するのであります。併し安く賣るといふだけで良き品を賣りませぬと客筋は悪くなり其店の信用も落ちることになりますから、矢張どこまでも良き品を安く賣るのが一番確實なる方法であります。中には良き品といへば高級品となる、高級品となれば買手が少なくなる虞れがあるといつて心配する人もありませうが、成程文化の程度の低い所例へば新開地とか植民地とかいふやうな所では粗悪なる安物もよく賣れますが、文化の向上するに従ひ少々位は高くとも良い物を買ふといふのが當然の成行ですから、新潟市のやうな相

當文化の程度の高い所では悪くて安い物よりも品が良くて而かも之を安く賣ることを本位とした方が結局得策であり又店の信用を得る所以であらうと思はれます。

(三)資本相當のことをすること 今日如き資本主義經濟の機構の下に於ては何商賣をするにしても、資本力のある者が力を持ち幅を利かす關係上店の信用が資本の多少によつて決せられ、信用の有るといふこと、大なる資本力を有することが同意義に解せられる場合が少くない。それ程資本は大きな力を有し信用にも關係し、十萬圓の資本といふよりも五十萬圓の方が五十萬圓よりも百萬圓の資本金の方に信用が加はるといふ有様であるが、しかし始めから大なる資本力を有する者に少なく、始めは小資本であつても堅實なる歩みを續け徐々に資本金も増加するのが順序であります。ですから資本金が少ければ少いだけに資本金相應の商ひをなす方が宜しいので一足飛びに大資本家の眞似をし柄にもないことをやらないのがいゝと思ひます。資本も潤澤でないのに無理算段をして商賣すれば却て世間からあれはヤマコではないかと疑はれることになるものです。要

するに資本相當に經營を續け將來の大成を期する事が信用を得る確實なる行き方でせう

(四)約束を守り嘘を言はぬこと 凡そ商人たる者は特に約束を守り一旦約束したことは如何なる困難に出くはしても之を實行するといふ評判程信用を高むるものはなく、反之嘘を言ふほど不信用を來すものはないのであります。かく約束を守り嘘を言はぬことは商人相互間に於ても必要であり又商人と客との間に於ても必要であります。即ち商人同志の間に於て金錢支拂並に物品引渡の約束を嚴重に履行するの必要なることは取引の圓滑永續を計る上に於て絶対必要なことであります。又商人が客に對して約束したことも必ず實行せねばなりません。處で商人間の約束履行は今日では相當嚴重に守られるやうになつて來たやうですが、商人對客人間のそれはそれほど嚴重に守られて居ないやうであります。尤も「紺屋の明後日」式の言ひ抜けは今日の商人にはありますまいがそれでも商人が約束した日時までに之を履行しない爲にどれだけ信用を落して居るかも知れせまぬ。客に對する約束を實行する點に於て矢張り英、佛二國の商人を比較對照し

て見るとよく判るのですが英國商人は何日何時に仕上げるとか届けるとか言つた以上決して出來ないから待つて呉れとは申しません。然るに佛國の商人は約束した日時が來ても平氣でまだ出來ないから待つて呉れと申します。遺憾乍ら我國の商人はフランス式で信用が出來ません。日本と佛蘭西とは幾多の點でよく似てるからと言つて信用のおけない點までも似て居ては困ります。

(五)私曲を行はず不正の利を貪らぬこと 凡そ商賣を營む者は素より利益を目的とするものであります。自己の利益を計ると同時に少くとも他人の利益を侵さないように注意せねばなりません。世間幾多の商人中名望あり資力ありて一時當代の實業家として數へられた者も、一度他人の利益を侵害したる爲に或は獄中に繋がれ或は再び世に立つ能はざる悲境に陥つた者も少くないのであります。かうなつてはもはや信用は零であります。現在の我が實業界に於ても遺憾ながらまだ幾多の不誠實不正直が行はれて居ます。例へば他店の屋號や商標に紛らはしいものを故意に使用したり、虚偽誇大なる廣告

を行つて顧客を欺いたりするのがそれでありませう。而かも現代では之等の不正行爲が往々營業上の行爲なるが故に比較的大目に見られて居るかの觀があるのですが、之は我國實業の健全なる發達の爲に是非共速に改めねばならぬのであります。

(六)店員を人並に待遇すること 會社組織の大きな店とか會社組織でなくとも大きな店になると相當大勢の店員を使用して居るのでありますが、いくら店員の訓練が大切であるといつても飲食や睡眠時間も碌々與へず、常に牛馬の如く酷使する事は決して人を使ふの途ではないのであります。現在でこそ人の店に使はれて居るもの、何れは一人前になり獨立經營すべき希望を抱いて若い店員は使はれて居るのでありますから、その人格を認めて人並み世間並みの待遇はしなければなりません、又かくすることは店員の能率を増進し店の信用を得るの途となるのであります。之に反して常に店員を酷使すれば彼等は店でこそ從順に信服を裝うて居てもその不平不満を外部に漏らせば之が直ちに店の信用にも響いて來るのであります。極卑近な一例を挙げますと新潟市の各商店に使は

れて居る『御用聞』などいふ者は少し顔馴染になると店のこと番頭のこと奥さんのこと食物の事など聞きもせぬのに事細かに打ち明けて得意先の主婦や女中に同情を求めめるのです。するとそれを聞いた方では餘りよい感じが致しません。ア、そんなヒドイ店かといふことになり、その御用聞が外のと入れ代るとそれを機會に店を變へるといつたやうな例が少なくなないのであります。此の如く店員待遇といふことも店の信用に關係するものであることを是非共考への中に入れておいていただきたいのであります。

(七)公益事業に貢獻すること 今日の進んだ實業家は單に自己の富を致すことを以て満足せず、進んで自國の産業を振興して自國を富ましめ更に其の富を以て人類社會の公益事業に貢獻することを以て最後の目的として居ります。例へばアメリカの豪商ロックフェラー、カーネギー、イーストマン等が世界の平和事業文化事業等に常に巨額の寄附をして居ることは餘りにも有名な話であります。之は實業そのものを以て國家社會に貢獻して一通り實業家としての使命を果し其上富以上の精神事業に其富を捧げるのであり

まして、かくなれば産業は單に個人の營利のみならず更に國力を充實する使命を帯び、更に進んで人類の幸福を増進するの助けともなるものであります。そしてかゝる立派な心掛を有する實業家に期せずして世間の信用の集まるのは固より當然の事であります。我國でも三井、三菱、住友、安田等の財閥が米國の大實業家の聲に倣うて社會公共事業に巨額の金を投げ出されることは誠に結構なことであります。處で中小商工業者にはさうした餘裕がないと言へばそれまで、すが『長者の萬燈より貧者の一燈』といふ諺もあることなれば身分相應に公益事業に賛助することは、社會の一員として當然の義務であり又商家としては信用を得るに至る立派な道德的行爲であります。敢て本縣本市の實業家各位の御一考を煩はす次第であります。もう一度繰返して申し上げますが信用は恰も花園に萌え出でたる草木のやうなものでありまして、平生から道德的行爲の肥料を施して土地を耕し肥しておかないと決してよい信用の芽は出て來るものではありません。

(八)經營者の人格を磨くこと 實業家の社會的地位の低い又實業道德の標準の低かつた時代に於ては、商人の中には随分不正直不道德の人物が少くなかつたやうで、商人といへば嘘を言ふ者曲つたことを平氣でやる者、生馬の眼を抜くものとして自他共に許して居たやうであります。今日では實業家の地位も高まり實業道德の標準も上り實業家としての第一の資格は、人格の立派なものでなければならぬといふことになつて參りました。立派な人格の必要なことは如何なる場合に於ても人間としての第一の要件であります。徹頭徹尾信用の上に立つべき實業界に於ては特に此點を重視し第一は高潔圓滿なる人格の所有者を要求するのであります。かうした人格の所有者となれば人と應對する場合その態度風貌の間にも自ら奥床しい人格の光りが現はれ、店の品格も自ら備はつて來るし、信用も自ら高まつて來るわけであります。いくら店頭裝飾や店内陳列に工夫を凝し宣傳に努めても何となく下卑た店といふ感じのするものが少くはありません。どうか之は其店の經營者の人格が自ら反映する結果であつて何共致し方がありません。どうか商人の人格の如何は永き人生の行路に於てその浮沈を決する唯一の鍵であり、又實業家

としての最高最善の資本あることを牢記していただきたいのであります。

第四 結 語

以上商人が信用を得るに至るの道について色々申し上げましたが、結局信用は道徳的行爲の結果であつて急に得られるものではないのでありますから、實業家各位はこの邊の消息をよくお考へになりました。

- 一、實業家の社會的地位と其使命を自覺し
- 二、實業道徳の振興を計り次で實業家としての人格を高め
- 三、終に動かすべからざる信用を得るに至るの所以を察すべきだと思ひます。

商品の陳列に就て (續第二講)

新潟縣商工技師 兒 玉 親 徳

販賣競争の激甚なる今日、商店として商品を陳列すると云ふことは、寔に重要なことでありまして、此の陳列方法の巧拙に依つて賣上に大なる影響があるのであります。それ故に今日の各商店では殆ど大部分ショーウィンドーを設けて、自己の商品を道行く人に見せる様に仕向け此に裝飾を施して購買心をそゝると云ふことに力を用ゐて居ります。

そして此は單にショーウィンドーばかりでなく、店内の陳列も亦此に釣合つて上手にやらなければなりません。然し商品の陳列方法と云ふものは一定の形式があるものでなく、皆さんが思ひ／＼の工夫に依つて、上手に陳列されて結構であります。其の主眼とする處は店内のあらゆる商品を、小ザツパリと氣持よく御客様の眼につく様にすると

云ふことに歸着するのであります。

然らば陳列の方法は如何にすべきやと云ふに、此は店頭陳列と店内陳列の二つに区分して、専門家の意見を総合し中小商店向として申上げること致します。

先づ店頭陳列の方から申上げます。店頭陳列とはショーウィンドー内の陳列でありまして此は單に陳列のみならず、裝飾も伴つてくるのであります。

ショーウィンドーは商店の目又は無言の販賣員と云はれる位でありまして今日の商店に於ては誠に重要な地位を占めて居ります。それ故各店とも競つて此が裝飾に意を用ひて居るのでありまして、店頭裝飾競技會なども行はれて居るのでありますが、其結果は裝飾に力がいり過ぎ、肝心の商品を見せると云ふことが、おろそかになり勝な爲今日では此店頭裝飾と云ふ言葉をやめて陳列窓装置と云ふ言葉に改めよと主張して居られる方もあるのであります。然し何れにしても自己の店の商品を上手に陳列し道行く人の足を止る様な力を持たせねばならのであります。依つて先づショーウィンドーの位置構

造から申上げます。

ショーウィンドーの位置は店の何處へ置いたらばよいかと云ふに、通行人の進んで行く方向に廣くとるのがよいのでありまして、普通左側通行としまして、入口が一つとすれば店の右側の方に造るのがよいのであります。若し二つ造るとすれば、右側に大きく左側に小さく補助的のものを造り其間を入口とするのであります。又入口が二箇所ならば中央に取る、又間口が狭く奥行の深い店ならば、已を得ませんから、奥に向つて長く取ると云ふ方法もあります。それから角を丸くするか又は斜めに切る、即ち角切りとして客を自然に店内にはいり易くすると云ふ風にするのがよいのであります。

次はショーウィンドーの床の高さでありますが、之は取扱ひ商品に依つて違はせねばなりませんから、一概には云へませんが、なるべく低い方が、よいのでありまして普通一尺二寸乃至一尺五寸がよく、高くても二尺迄であります。呉服店の様な人形を飾る店ではウント低く五寸位でよいのであります。

アメリカのデパートでは殆ど道路と同じ位にして道行く人が中の人形と並んで自分を比較し得ると云ふ風にして居る店もあるとのこと。但し貴金屬の如き時計の如きものは高い方がよいのでありますが、それでも二尺をあまり越えない方がよいと云はれて居ります。

ガラスは普通幅七尺位大きい店では八尺から九尺がよいのであります。そして經濟的にするには、あまり幅の廣いものを用ゐないで二枚繼いでよいのであります。

ウインドーの角には太い柱を用ゐないで接合金具を用ふるのがよいのであります。

それから奥行であります。此は淺過ぎても深過ぎても陳列爲悪いものでありますから大體を申上げますと、間口六尺ならば奥行三尺、間口九尺ならば奥行四尺、間口二間ならば奥行五尺位と云ふ割合が宜しく、又如何に間口が廣いウインドーでも奥行一間以上は宜しくありません。それから、眞四角のウインドーは陳列爲悪いし見づらくもありませんから成るべく長方形にするのがよいのであります。次にバックであります。バック

は全體を板張りにすると店内が暗くなりますから、板張りにするにしても下から三分の二位にして、上方三分の一位は明けて置いて光線を採る様にすることがよいのであります。尙欄間を設けて置くのがよいのであります。欄間があれば形をよくし又内部に照明の設備をするのに便利であります。照明用の電燈は外部から見えない様に、亦外部を照さないで内部だけを照す様にすることがよいのであります。

扱以上をもちましてショーウインドーの構造が出来ますれば今度は此中に陳列する方法であります。陳列する品は取扱品の各種を見本的に陳列する場合もあり、又代表的のものを陳列する場合もあり、又時々自分の店で最も多く賣らんとする品、所謂宣傳リリーダを陳列する場合もあります。それで陳列の方法には色々な様式がありますから便宜上「商品自身に依る陳列法」と「陳列器具を用ふる陳列法」とに區分して申上げます。先づ商品自身に依る陳列法から申上げます。

第一は散點式であります。此は不規則に散らばせて陳列するので比較的小形の商品に

適するのですが、平凡なるを免れませんから、商品の形状色彩を考へて無造作の内にも統一がある様に陳列しなければなりません。

第二は連続式であります。此は散點式の陳列を規則的な方法としたもので連続式にするのでありますが此もやはり比較的小形で同型の商品に適します。此規則的の連続に依つてマスメージムを見る様な感じを見る人に與へることが出来ます。但し全體から來る感じがどうしても單調になり勝ですからどこかに中心點を置くがよいと思ひます。

第三は集中式であります。此方法は散點式の反對に陳列場の二箇所乃至三箇所に集中して陳列するのであります。此は見て統一的な感じがあります。此も比較的同型の商品がよいのであります。

第四は左右均齊式であります。此は陳列場の中心線を中心として左右に均齊に商品を陳列するのであります。此はよく釣合のとれる陳列方法であります、陳列場の

如何に依つては、色々變化ある様式を出すことが出来ますが、商品の形態に依つては平凡になり易いものでありますから、此點注意を要します。

第五は並行式であります。縦、横、斜等何でもよいが商品を並行線上に並べる方法で簡單な方法であります。商品の形態や配列の方法で面白い陳列とすることが出来ます。例へば高サの取り合せて、前方より後方に向つて自然に高くしたり又は波形を現はしたりすることが出来ます。尙異つた趣を加へることも出来ます。

第六は圓形式であります。此は商品を圓形に陳列する方法であつて、概して小形で而も同型の商品に適する方法であります。此は圓形を二箇乃至三箇喰ひ違はせてもよく、又大小の圓を組合せるのもよいでせう。

第七は多角形式であります。此れは三角なり四角なり五角なり或は此等の角を組合せたりして、配列するのであります。圓形の場合と同じく此組合せによつて變化を見ることが出来ます。

第八はジグザグ式であります。此は商品を山形に陳列するのであります。此山形を何列にするのもよいでせう。

第九は放射状式であります。此は陳列場の中の何れかに中心點を置いて此中心點から放射状に並らべるのであります。此方法も此放射状を二箇なり三箇なり組合せてもよいし、中心を大なるものとし、先に行くに従つて小なるものを用ゐるとか、又は其反對に尖端を大にし中心に向つて小にするのもよいと思はれます。

第十は階段式であります。此は商品を階段形に陳列するのでありまして一階段毎に變つた商品を用ゐてもよく、又色の異つたものを用ふるもよく、階段の形を色々に変へることが出来ますから可なり變化を與へることが出来ます。

第十一は曲線式であります。此は色々な曲線状に商品を配列するのでありますが、此場合は成るべく同一商品がよいと云はれて居ります。

第十二は直線式であります。此は曲線に對する直線でありまして、直線で色々な形を

作るのであります。

第十三は對比式であります。此は形、色、大、小等の對比に依つて商品互の特長を助長して行くと云ふ方法で、例へば大きい商品に對して小さい商品、赤い包装の商品に對して緑の包装のものとか、丸いものに對して四角いものとか云ふ風に對比させるのであります。

第十四は寓意式であります。此は四角の形にハシを以てする意味を表はす方法であります。例へば商品のマークの形に陳列するとか、ダルマをダルマの形に陳列するとか、一圓均一の商品を集めて一圓と云ふ文字を表はす様に陳列するとか、其他色々な思ひ附きに依つて陳列することが出来ます。

以上は商品を平面に陳列する場合の基礎的方法を述べたのでありますが、此は立體にする場合にも多少は應用し得る譯であります。尙以上皆商品自身を用ふるのでありますから經費を要しないのであります。

次は陳列用具を用ゐて陳列する方法でありますが、此れは多少道具に經費がかゝります。其道具は

- (イ) 數段のガラス棚（木製でもよろし）
- (ロ) 伸縮自在のスタンド（木製或はニツケル製）
- (ハ) 値段札又は説明札をつけるT型スタンド
- (ニ) 陳列の上部に釣り下げて商品の種類を示す額
- (ホ) 裝飾額
- (ヘ) バック用衝立
- (ト) 人形（各種）

等であります。それで此道具を用ゐて陳列する方法には、廣告的とか、印象的とか、感覺的とか云ふ様な言葉が用ゐられて居りますが、別に具體的方法はないのでありますから、商品の形態、特質、色彩等に應じて、前申上げた道具を上手に利用する必要が

あります。例へば呉服類の様なものには模様を見せる關係上スタンドを用ゐて廣げて陳列したり、又は人形に着せて陳列すると云ふ様なことで是れ等は一般に用ゐられて居る處であります。情緒人形の様なものは氣の利いた棚を考案して並べる必要がありません。又手持品の内から各種の商品を混合して陳列する場合は同じ系統の品を同じ方面に纏める様にして調和よく取合せることが肝要であります。尙同じく取合せるにしても商品の用途を考へて連絡或は關係がついて居る様にする、例へば帽子とネクタイと洋服と云つた風に連絡を取るのがよく、靴と食料品と云つた様なかけ隔つたものを取合せるのはよくないのであります。

若し又此等の商品を組合せて陳列する場合は其用途に依つて連想を起させる様に、洋傘とハンドバックを組合せてバックに郊外散歩の繪を畫くとか、海水着と浮袋を組合せてバックに海水浴場の繪を畫くとかして其品物を用ゐた時の感じを味はせる、即ち連想を起させると云つた風の陳列をするのもよいのであります。之を連想陳列と云つて居

ります。但し帽子とサルマタとを組合せるなど、云ふことは穢い連想を起させますから此様な陳列は避くべきであります。それから高級品は數少く、流行の尖端を行く品は尙數が少い方がよいのであります。何となれば流行の尖端を行く品が數が多くては買ふ方で好奇心を失ふからであります。

そして此等の陳列道具を用ゐるのは一面空間を利用する目的も含まれて居るのでありますから、ウインドーの大きさに應じて適當なものを選び上手に空間を利用して工夫を凝らされるがよいのであります。それからバックであります。バックはウインドー内の商品を引立たせるのが目的でありますから、バックにあまり力を入れてバックばかり眺めさせる様にするのは却つて下手であります。バックは商品をよく見せる補助手段として考へねばなりません。然しバックは又多少は裝飾の必要もあるのであります。前申上げた連想を起させると云ふ様な意味には大いに利用しなければなりません。そこでバックの色でありますが、此れは先づ季節に重きを置き、春は明朗な色、萌黄とかクリーム色

とか云ふ様なもの、夏は水色とか青とか云ふ涼しい色、秋は黄とか緑とか秋に適する色、冬は赤味を帯びた紫とか、赤味を帯びた緑とか云ふ様に暖味を感じさせる色がよいのであります。但しあまりケバ／＼した色は用ゐない方がよいのであります。然し以上の色も商品の色との關係がありますから商品と調和する様心掛ねばなりません。商品を引立たせるには成るべく商品の色と反對の色を用ふるのがよいのであります。そして此バックにはウインドー衝立を用ゐる此の衝立にバック布を張りつけ時々取替ると云ふ風にするのが便利であります。

尙最も重用なことは値段札と説明札を各商品の側に立て、置くことでもあります。如何に上手に陳列しても値段がわからなければ客は買ふ氣にならないものであります。否買ふ氣があつても財布との相談が出来ませんから躊躇逡巡して中々店内へ這入つて來ないものであります。故に値段札だけは忘れずに而もよく見える様に立て、置く必要があります。新潟市内の店を見て歩きましたも、よく値段札をワザ／＼裏返して値段の見えな

い様にしてあるウインドーがありますが此れは最も拙劣な方法でありまして、折角の陳列も展覽會の様な感じになつてしまふものであります。此れは他店との競争上他店に値段を知らせない爲めでありますが甚だ勇氣のないやり方であります。寧ろ堂々と自信のある値段を見せる方がよいのであります。

それからショーカード即ち説明札には簡單にして其品の特徴を表はす文句を書かなければなりません。長い文句だと道行く人は読みません。此れ物を云ふカードでありますから品質、用途、價格、便益、特徴等を極く簡單に人の氣を引く様な文句で書く必要があります。但しあまり誇大にして「天下無敵」など云ふ文句は人を馬鹿にした様で、今日では通用しません。尙隣に同じ様な店がありましたら其のウインドーと同じ様な陳列ではいけませんから適當に趣向を變へる必要があります。

それからショーウインドー内の陳列は商賣にもよりますが時々陳列をし替へることが肝要であります。月に三四回位は取替へるがよいのであります。

次は店内の陳列であります。

以前はよくケースを用ゐる其内に陳列したのですが今日では皆裸陳列になりました。

此れは人間には觸手本能とて物に觸つて見たいと云ふ本能がありますから、商品も御客に觸らせる方がよいのであります。故に今日では皆陳列臺を用ゐるのであります。但し食料品の如き、菓子の如き、貴金屬の如き、不潔を忌み又は取扱ひに鄭重を要するものはケースに入れる方がよいのであります。

そこで先づ陳列臺の配置から申上げます。陳列臺は客の這入り易い様に店の入口に向つて縦に並べるのがよいのでありまして入り口に向つて横に並べると客が奥迄這入り悪いものでありますから入店防止となつていけません。それで今日最も商賣し易い標準の配置はU字形配置であります。此れは英語のUと云ふ字の形をした陳列臺、日本字で云へば片假名のコの字の形をした陳列臺を二つ向ひ合せて組み合はせ、二つの間に店員の這入り出来るだけの隙を置き其内部に店員が居り陳列臺の周圍を客が廻はり得る様に

するのであります。然し此のU字形陳列臺を一行用ふるには最少限度間口三間の店であればなりません。間口四間になればU字形陳列臺の外一方の壁側に一行の賣臺が配置出来ます。兎に角間口と奥行に依つて然るべく配置するのがよいのですが、要は客が店の奥迄這入り易い様に陳列臺を配置することであり、壁の方は棚を廢して壁の處に釣下げ陳列をするのがよいと云はれて居ります。此の釣下げ陳列の間に裝飾額をかけるのもよいのであります。裝飾額には代表的のものなり、宣傳リーダーなりの商品を裝飾的に配列して釣下げるか、額の様に掛けるのであります。此の裝飾額は必ずしも壁の處でなく客の最も目につき易い處へも下げる必要があります。

それから陳列臺の高さは二尺五寸、幅は三尺、内側のあきが二尺乃至三尺が最も便利であります。そして下にはストックを入れて置く様にするのであります。

次は陳列の方法であります。此の陳列の方法には價格を主とする陳列と品種を主とする陳列と二通りありますが、均一店ならば同一値段の處へ如何なる品でも並べなければ

なりません。普通の店ではやはり種別を主とし、そして同じ種類の内で値段の同じなものを揃へると云つた風の陳列法がよい思ひます。例へば洋品店ならば帽子類、シャツ類、ハンケチ類、洋傘類と云ふ風に区分し又同じ帽子類の内でも三圓の口、五圓の口と云ふ風に纏めて陳列し其上に種類を表はすショーカード及び値段札を立て、置くのがよいのであります。そしてやはりショーウィンドー内の混合陳列の場合と同じく其用途に依つて相關聯する部門を成べく接近して配列するのであります。併し此れも商品の形と云ふものが各異つて居りますから、帽子は棚を用ふるとか、ネクタイは釣下げにするとかで中々口で云ふ様には行きませんから、其點は右申上げた相關聯すると云ふ考へを以て上手に配列されんことを願ひます。

次に考ふべきことは商品は成るべく陳列臺の上に一定の高さに積み、賣れるに従つて下のストックから補充するのであります。但し補充する場合は上へ乗せないで下の方へ補充する方がよいのであります。上へ補充したのでは、どうしても上の方がよく賣れま

すから下のものは、いつ迄も下積となつて居つて遂には古物になる恐れがあります。かく種類を区分して秩序整然とし且つ高さを一定して置くことは賣上げを調べるにも便利であり萬引を防ぐ役にも立つのであります。然し右の如く種別別に区分するのは結構であります。用途に依つて区分することも亦考ふべきことでありまして例へば同じブラツシユでも齒磨ブラツシユもあり、洋服ブラツシユもあり、靴ブラツシユもありますから如何に種類が同じでも齒磨ブラツシユと靴ブラツシユを一緒に置くのはウインドーの場合にも申上げた通り悪い連想を起してよくないものであります。それからやはり空間を利用しなければなりませんから陳列臺の兩端の中央を基礎として其上にニツケルパイプなり木製の棧なりを渡し此の棧にかけて釣下げ陳列を行ふのであります。其の棧の高さは陳列臺の上凡そ二尺五寸から三尺位が適當であります。そして此れに釣下げ陳列を行ふのであります。其釣下つた品の下部は陳列臺の上の品に届かない様に少しスキがある方がよいのであります。此れは其下のスキから先きの方を見透し出來ますから

萬引を防ぐことになりす。

尙陳列臺に餘地がありましたら色々のスタンドなり模型なりを用ゐて立體的の陳列をなすのがよいのであります。例へば手の模型を用ゐて手袋をはめた形とか、お盆の上に菓子器を乗せるとか云つた様なショーウインドー内に行ふのと似た様な陳列を應用するのであります。

以上は陳列の方法を極めて卑近に申上げたのであります。商品には色々の形があり高級品あり、中級品あり、大衆向の品があり、其種類も千差萬別でありますから以上申上げたことは單なる参考に過ぎないのであります。要するに自分が買手の立場になつて自分の店を考へ、他店のやり方を視察し巧に人の心を捕へて客を引き寄せる様工夫して陳列せられることが肝要であります。

帳簿組織に就て (續第三講)

新潟商業學校教諭 牟田政三

凡そ事業經營上に於ては一會計期間内に於ける營業成績の如何を知り、且將來の事業經營に資するため、財政上の資料を得ることが必要であります。

此目的を達するためには日々發生する財政状態の變化を、明瞭正確に記録整理することが必要であります。

扱事業經營上財政状態の變化を記録整理するには、事業の種類規模の大小によつて相違はありますが、種々雑多な帳簿が用ゐらるゝのであります。然し一事業に於ける各帳簿間には一貫したる系統があつて、互に脈絡統制がなければならぬのであります。茲に簿記會計上帳簿組織の問題が生ずるのであります。

帳簿組織は取引の記録整理をなすに就て、有效適切で且事業全體の立場から見ても、

出来る限り簡単な手數と少額なる費用とを以て運用し得るものでなければなりません。此要求を調和しようとするのが帳簿組織研究の目標でありまして先づ次の三點に就て考慮を要するのであります。

- 一、轉記の回數を減少するの工夫をなすこと
- 二、なるべく記帳の重複を避くること
- 三、誤謬及詐欺不正の發生を豫防し、且之が發生した場合にその檢出を容易ならしむる方法を講ずること

凡そ事業經營者が簿記會計に求むるところのものは大體に於て二つあります。第一は取引の結果を綜合して損益計算を行ひ會計期に於ける財政状態を總括表示することであつて、これは決算報告書によつて表示せられるのであります。第二は事業を經營し管理するに就て必要な資料を作る事であります。前者は取引の結果の總括的表示で、事業全體の狀態を大觀する爲のものでありまして、後者は種々の特殊事項を明細に表示し之

を管理するためのものであります。而して財政状態を大観するためには貸借対照表が作成せられ、損益發生の由來を概観せしむるためには損益計算書が作成せらるゝのであります。而も之等兩表に掲ぐべき數字は日々變化して止まないものでありますから、複式簿記では元帳を作つて之等兩表に掲ぐべき一切の事項について、その増減變化を記録して置き必要に應じてこの元帳を整理して貸借對照表及損益計算書を作成するのであります。然しながら頻繁に發生する取引を直接元帳に記入するのは誤謬脱漏等を生じ易いから、別に仕譯帳を設けて取引發生の順序に仕譯記録し置き、後仕譯帳より元帳の適當なる口座に轉記するのであります。然るに斯くの如き記入は總括的表示で貸借對照表や損益計算書に掲ぐべき金額の計算を究極の目的とするものであります。即ち計算的總括的記録であります。總括的記録でありますから取引の結果を表示するには單に適當なる勘定科目と正確なる金額を記入すれば足る譯であつて、その取引の内容に就て詳細なる記録を必要としないのであります。ところが實際に事業を經營して行く爲には計算的總括的記

録をなすのみでは足りません。例へば商品一〇〇圓を現金で仕入れた場合に、計算的總括的記録に於ては商品勘定の借方へ一〇〇圓、現金勘定の貸方へ一〇〇圓を記入して商品の増加が一〇〇圓現金の減少が一〇〇圓發生せし事を示せば足るのであります。實際の事業經營の爲にはこれだけの記録では足りませぬ。更にその購入せる商品は如何なる商品で一箇何圓替で何商店より買入たものであるか等の詳細なる事項を記録して置かなければならないのであります。斯くの如き記録は商品なる特殊の項目に就いて經營上参考となるべき事項を備忘の用に又事務管理の資料たらしめんとするものであります。故にこう云ふ参考的明細記録はその性質上なるべく詳細なるを要するのであります。そこで簿記記録の内容は以上總括的計算的記録と参考的明細記録との二種に區別することが出来るのであります。

― 簿記記録の内容に總括的なるものと明細なるものとが存するとしますと、その兩者を同一帳簿中に混合記入することは、記入する技術の方面から見ても、之を觀察すると

云ふ立場から見ても頗る不便の事であり、簿記の進歩に従つてこの二種の記録を別箇の帳簿に分割記載せんとする様になりまして主要簿及補助簿の區別が発生したのであります。

以上の如く帳簿を主要簿と補助簿とに區別する時は主要簿には主として決算報告書の作成に必要な事項のみを記録するために、記帳が簡單となり又觀察も便利となるのであります。又補助簿には或特殊なる事項のみを記載して種々なる取引を混在せしめないから、詳細なる事項を記録するも混雜を生ずる恐はありません。斯く計算的帳簿即ち主要簿と、明細帳簿即ち補助簿とを明確に區別して用ふる帳簿組織は、多く歐洲大陸諸國に於て用ゐらるゝもので之を大陸式と稱せられて居ます。この大陸式帳簿組織の特徴は前述せる如く主要簿と補助簿とが明確に區別せられて居る事と仕譯が全部一冊の仕譯帳に集まつて居る事とあります。次に斯くの如き帳簿組織の長所短所は如何なる點に存するかを考へて見たいと思ひます。

その長所として考へらるゝものは次の二點であります。

一、合計試算表を利用することによつて仕譯帳より元帳への轉記に誤謬なきや否やを
検査し得ること

二、複式簿記の原理に従つて記帳するのは仕譯帳及元帳のみで多數に存する補助簿は
何れも單純なる取引の明細記録に過ぎないから、複式簿記の素養ある簿記方は少
數にて足りる

と云ふことであります。大陸式帳簿組織を採用する場合に合計試算表が檢算用として特殊の效用を有するものは、次の如き理由によるのであります。そもく大陸式の帳簿組織では一切の取引が一冊の仕譯帳に記入せられてそれより元帳の諸口座に轉記せらるゝのでありまして元帳に記入せらるゝ一切の金額は必ず仕譯帳を経由するのであります。故に元帳口座の借方貸方の合計額を一表に集めた合計試算表の合計額は、最初の仕譯帳の合計額と一致すべき筈であります。即ち仕譯帳に記入せられた諸金額が一旦元帳諸口

座に分散され、それが再び合計試算表に集合されるのでありますから、合計試算表の合計額は分散せざる前の仕譯帳の合計額と一致すべき理であります。依て合計試算表の合計額と仕譯帳の最終合計額とを照合することによつて、仕譯帳より元帳への轉記に誤謬なきや否やを検査し得るのであります。大陸式帳簿組織の長所の第二即ち複式簿記の素養ある簿記方は少數で足ると云ふ點に就ては別段説明の要はないと存じます。然しこれは小規模の事業には相當重視すべき長所であるかも知れませんが、商業教育の普及せる今日大規模の事業にとつては多く問題とするに足らないのであります。

次に大陸式帳簿組織の短所と考へらるゝ點は

- 一、主要簿と補助簿との間に重複記入の行はるゝこと
- 二、轉記の回数の多きこと

の二つが主要なるものであります。

前述せる如くこの帳簿組織は主要簿と補助簿とを明確に區別するものであります。而

して主要簿たる仕譯帳には一切の取引が仕譯記入せらるゝと同時に、その主要なる取引に就ては別に補助簿が設けられてその取引の内容を詳細に記入するのであります。故に毎日發生する取引の大部分は仕譯帳に仕譯せらるゝと同時に、補助簿にも記入せらるゝことゝなるのであります。例へば商品を現金で仕入れた取引は仕譯帳に借方商品、貸方現金と仕譯せらるゝと同時に、仕入に關する詳細なる事項は仕入帳に、現金の支拂に關する明細は現金出納簿に記入せられるのであります。もとより仕譯帳の記入と補助簿の記入とは、その目的を異にするのであり又その故にこそ主要簿と補助簿とを分離したのであります。そのため同一取引を二種の帳簿に記帳することゝなりまして、事務の重複を生ずるに至るのであります。もし他に重複記帳を救ふの道がないならば兎も角後に述ぶる様に特別仕譯帳を利用することによつて、之を避け得ることが出来るならばこの點は大陸式帳簿組織の短所であると云ふことが出来ませう。次に大陸式帳簿組織では一冊の仕譯帳に一切の取引を仕譯し、それより總勘定元帳に一々轉記を行ふものであ

りますから轉記の回数が甚だ多いのであります。尤も仕譯帳を多桁式となし或は傳票を利用する等の方法によつて、或程度迄轉記の回数を減少することは出来るのであります。乍併その省略し得る程度は特別仕譯帳を用ふる場合に比して遙かに少ないのであります。これは特別仕譯帳を用ふる場合に較べての相對的な短所であります。

之を要するに大陸式帳簿組織は誤謬の検出と云ふ點では甚だ大きな長所を持つて居ますが、重複記帳を生ずると云ふ點と、轉記の回数が多いと云ふことに於て短所を有するのであります。事業の規模が小さく取引數も餘り多くない場合には重複記入をなす事も轉記の回数も多いことも左程大きな苦痛とはなりません。又かゝる場合には少數の複式簿記の素養ある簿記方を使用して記帳せしむる事が出来るのでありますから、大陸式帳簿組織を利用するのが便利であると考へられるのであります。乍併事業規模が大きくなり取引の數が増加すればする程、重複記帳や轉記回数の多い事は段々大きな苦痛となるのであります。而して又それと同時に複式簿記の素養ある簿記方は少數にて事足るなど

と云ふ長所は重要な問題ではなくなつて來るのであります。

そこで事業の規模が大きくなり取引數の増加するに従つて轉記の回数を減少するの方法を講ずることが必要となつて參ります。その意味に於て大陸式帳簿組織を採用する場合に用ゐらるゝ方法が二つあります。一つは仕譯帳を多桁式とする方法で、他の一つは傳票を利用して同一勘定科目を仕譯帳内の同一箇所に纏めて仕譯し、その合計額を元帳に轉記することによつて轉記回数を減少する方法であります。後者は銀行簿記に於て採用せられて居る方法であります。

今多桁式仕譯帳に就て假に借方及貸方にそれ〴〵「商品」「現金」「雜勘定」の三箇の金額欄を有する三桁式仕譯帳を一例として説明をして見たいと存じます。取引上勘定科目が商品或は現金なる場合には、借方に就ても貸方に就てもその金額を商品欄又は現金欄に記入し、其他の勘定科目の場合には雜勘定の欄に記入するのであります。斯くしますと商品欄及現金欄には同勘定科目の金額のみが現はるゝことゝなります。依て仕譯

帳より元帳に轉記する際には、商品及現金の二欄に記入せられた金額は、一定期間の合計額を一纏めに轉記することを得るのであります。たゞ雜勘定の欄に記入せられた金額はその勘定科目が種々雜多なるため、普通の仕譯帳の場合と同じく各金額を一々相當勘定口座に轉記しなければならぬのであります。斯く商品現金の如く勘定科目の中、頻繁に發生するものについて特別金額欄を設けて置くと、轉記の手数を省略し得る利益は莫大なるものであります。又多桁式仕譯帳に設けらるゝ商品現金の如き特別金額欄は、これをそのまゝ元帳勘定口座の一部と考へることも出來ます。故に商品勘定現金勘定に就ては元帳への轉記を省略し、仕譯帳内にて貸借残高を算出することも出來るのであります。もし一切の勘定科目に就て特別金額欄を設ける事が出來れば、仕譯帳に記入することは直ちに元帳へ記入することゝなつて轉記の手数は全然省略せらるゝに至るのであります。乍併仕譯帳内に特別金額欄を設けるには次の諸條件によつて特別金額欄を設けるの範圍が制限せらるゝことゝなるのであります。

一、特別金額欄は頻繁に發生する勘定科目に對してのみ設けること

二、餘りに多數の金額欄を設けるときは記帳に就て誤謬發生の機會を多くし又觀察にも不便となること

要するに一切の勘定科目に就て特別金額欄を設け元帳と仕譯帳とを一冊の帳簿にて間に合はすと云ふ事は事業の規模極めて小さく勘定科目数が極端に少數なる場合の外は實際に應用し難いものであります。實際には借方及貸方にそれ〴〵三桁づゝの金額欄を有する程度のものが便利とされて居ります。

尙傳票を利用する銀行簿記式の轉記回數減少法も、銀行業の様に現金の取扱を主とする特殊な事業に應用する場合は兎に角として他の一般事業には必ずしも便宜なる方法と云ふことは出來ませぬ。

ところが如何なる形式の仕譯帳を用ふるにせよ凡て事業の規模が大きくなり、取引數が増加して來ると主要簿の記帳に就ても分業を行ふ事が便宜となつて來るのであります

が、單に一冊の仕譯帳に多數の金額欄を設くる事のみによつてその要求を満足せしむることは到底出来ない相談であります。乍併もし補助簿を以て仕譯帳に代用し得るならば、それによつて主要簿、補助簿の重複記帳を避くる事が出来るばかりでなく、又同時に仕譯帳の分割をも行ふ結果となりまして記帳事務の分擔を行ふことが出来、更に又轉記の回数を節約する事も出来るのであります。斯くの如き企をなすものが所謂英米式の帳簿組織であります。

さきにも述べた様に、元來補助簿は經營に必要な資料を供せんが爲に或種事項の詳細を記録して置く帳簿であり、又主要簿は損益を計算し財政状態の概況を明かにする爲取引の結果を勘定科目別に分類計算するを主たる目的とする帳簿であります。そこで或補助簿の記録によつて主要簿の目的とする勘定科目別の分類即ち仕譯をも表示し得ることが出来るならば容易にその補助簿をして主要簿を兼ねしむる事が出来て重複記入を避けることが出来るのであります。かく元來補助簿として利用せられた帳簿を、仕譯帳に

代用せるものを特別仕譯帳と云ふのであります。特別仕譯帳に對して複式簿記固有の仕譯帳を普通仕譯帳或は固有仕譯帳と稱するのであります。

特別仕譯帳と普通仕譯帳と異なる點は、内容に就て言へば特別仕譯帳には或同一種類の取引のみが仕譯せらるゝに對し、普通仕譯帳には種々雜多なる取引が仕譯せらるゝ點であります。又其形式上の差異は特別仕譯帳に於ては同一取引のみを仕譯する結果借方か貸方か一方の勘定科目は、常に同一となるのでありますから、その同一なる勘定科目の記載が省略せられますが、普通仕譯帳では斯様な省略が行はれない點に存するのであります。英米ではこの特別仕譯帳の利用が盛に行はれて居るのであります。

英米式帳簿組織の長所を述べて見ますと

- 一、總括的計算的帳簿と參考的明細帳簿との間に存する重複記帳を除き得ること
- 二、轉記の手数を省略し得ること
- 三、仕譯帳が多數に分割せらるゝからその記帳を多人數で分擔し得ること

等で其缺點は

- 一、仕譯帳が多數に分割せらるゝの結果帳簿間の連絡關係が複雑となる事
- 二、従つて誤謬の豫防發見の方法が亦複雑困難となる事等であります。

以上の様でありますから英米式帳簿組織は事業の規模が大きくて、取引數が多い場合に適するのであります。蓋し取引數が多くなれば記帳の重複や轉記回數の多い事などが重大なる問題として考へらるゝ様になり、又規模が大きくなれば記帳事務を多數で分擔するの必要も増大して來るからであります。又之と同時に帳簿間の連絡關係が複雑となるの缺點も生じますが、之は事務手續の工夫によつて緩和し得ることであり、誤謬の豫防發見が困難になると云ふ事も、これは一方に於て仕事が多人数で分擔せらるゝ結果一人のなせる仕事が多人数によつて自然に檢算せらるゝ様な利益をも伴ふものであります。そこで大體に於て英米式帳簿組織は大規模なる事業に適するも

のと稱することが出來ようと思ひます。

以上は仕譯帳のみに就て申し上げたのでありますが、元帳に就ても亦同様に其能率増進の關係から幾多分割上の問題が生ずるのであります。けれどもこれは次の機會に譲ることに致します。

商店經營講座 【終り】

帳簿組織に就て

昭和十年六月十五日 印刷
昭和十年六月十八日 發行

頒布價格
金十五錢

新潟市旭町通三番町字濱浦五、三元ノ八新潟放送局

編輯兼 發行者 林 繁

印刷所 新潟市西大畑町五二九二 新潟刑務所

印刷者 新潟市西大畑町五二九二 村田 靜 男

終

