

能きるのである。

即ち二種の遺方とは、

一、發行所から毎月特約を以て安く買入れる事、此場合には特に何年間一手引受けと云ふ様に契約をして置く必要がある。

一、東京市内の古本屋を歩いて、店頭に月おくれの雑誌が出てゐる場合に之れを買取るのである。

何れも其價格は大同小異であるが、

第一 方法は便利で、骨が折れないが、多少高價である事を覺悟せねばならない。之れに反し東京市内の古本屋を歩いて買集めるのは、

一軒一軒歩いて買入れるのであるから大變に骨が折れるが、頗る安く買入れる事が能きる。

従つて、後者の方法は商業と云ふ立場から言へば、理論上合理的ではあるが、手数のかかる事は夥しい。其の何れを選択すべきかは、營業者の境遇に依らなければならぬ。

時は生命なりと云ふ理窟から言へば直接發行所と特約して買入れる方はいゝやうであるけれど

も、零碎な利益を目的とする人の側から理論的に言へば、東京市内の古本屋を一軒一軒歩いて買入れる方は利益が多いのであるから、上乘の策である事は此處に贅言を述べる迄でもあるまいと想はれる。

今雑誌發行の現状を見るに、如何に賣行きのよい雑誌と雖も、毎月五百や一千冊の残本があるもので、雑誌屋は之れを一貫目何程とか、一冊幾何と云ふ破天荒の安い値段で、數物屋と云ふ一種の古本屋へ卸してゐる。

従つて月おくれの雑誌屋が行つて、一冊定價の五分の一値段で買入れる旨を申込みば財政の富裕でない雑誌の發行者は、喜んで其の申込みに應ずるのである。

今日古新聞でさへ一貫目五十錢するではないかと主張する人があるかも知れないが、

この月おくれの古雑誌は古新聞とちがひ、其需要が極めて狭いから、古新聞と比較にならない程安く買入れる事が能きるのである。

營業は何事も呼吸であるから、更に一步を進めて、この月おくれの古雑誌を利用して、新刊雑誌の回讀會でも組織したならば、其利益は一層莫大なものであらう。即ち一貫目卅錢とし三百

圓を以て此回讀會を開業し、一貫目の雑誌が二十冊あると假定すれば
資本金參百圓

參百圓にて 古雑誌 一千貫

此冊數 二萬冊也

一人一ヶ月十冊宛を配達し、見料一ヶ月一人に付六十錢を徴收するものとせば、

一ヶ月の回讀者は 二千人

一ヶ月の見料 金千貳百圓

従つて一ヶ年末の總收入

金壹萬四千四百圓也

故に滿拾ヶ年末には

金拾四萬四千圓

である。

之れを以て見れば金儲けは幾等もある、何にを苦んで、危険の多い株式相場や米相場に手を出

す必要があらうか。

人間と云ふものは、よく時勢の推移を研究し、

其時代の嗜好や、時代の要求に投合すれば何程でも儲ける事が能きものである。彼の相場師を見よ。

其商賣が危険性を帯びてゐる丈けに、朝の百萬長者も、時として夕べには成貧の旗頭となり、割長屋に住み、土鍋で南京米の飯を焚かなければならない様な破目に陥入つてゐるではないか、思ふと恐ろしいことだ。

之れ一つは其營業の危険的なものにも依るであらうが、一は其當人が、時勢の研究をせず、時代錯誤に陥つた結果恚した悲惨に陥入つたのだとも言へるのである。

現代に在つては金儲け事業は到處にゴロゴロしてゐるが、さて時勢に投合し、共鳴して一代の巨萬の富を積むと云ふ事は、實に至難な事で到底凡庸な人間には出来ない藝當である。

併し、恚した諸點に晨に着眼して、平素時勢の推移に細心の注意を拂ひ、時代の要求に共鳴し迎合順應すれば、金儲ほど容易な仕事はないのである。

九 筆耕屋

一七八

筆耕屋は種類は幾通りもある。例へば、文士や學者の原稿の淨書、大學生のノートの淨書から手紙葉書の宛名書き、或は書翰の代筆等である。それは手奇麗で、然かも誰れでも出来る萬人向きのものであり、且又、資本と云ふものも殆ど、眞錢位で済むから妙である。今日では、インキとペンで關はぬのもあるから、仕事の能率か上り而かも収入は考へたより多いから、まことに甘い内職である、一ヶ月か二ヶ月も暮らせれば從つてお得意先も出来るが、それまでは付うしても、筆耕専門屋に入ると將來非常に仕事が連續的に能る。然かも、素人には相當の指導もして呉れるし、萬事都合よく運んで呉れるから専門屋に入る事が一番の近徑である。

市内に於て、筆耕屋の看板を掲げてやつてゐるのは幾十あるが、中にも京橋の大成社とか數寄屋橋小學校裏に壬寅社、早稲田終點の鈴木上野バラック街の文化筆耕社などがあるからそれ等に依つて細々しい事は調査して欲しい。しかし、若し知人の會社とか、名士などは終始澤山な書物

があるから、それから入るも一方法であらう。

尤も、最初に筆耕屋として手を始めさせるものは、葉書或は封筒の宛名書である。之れは字が拙くとも仕上つた物が同じ體裁に調つてゐれば、筆耕屋としては立派なものである。例へば中央に當つて姓名を記し、其の右に住所を書いて、其の位置は枚々整理されてゐれば良いのである。之れは筆耕屋の守らねばならぬ重大な要件である。甘く整正されるには第一姓名を記して後に住所を書く事で、之れには副目的として能率の向上する事である。例へば、住所と姓名を併記されたカードがあるとすれば、普通姓名は住所よりも字數が少く、且つ大きく書かれてゐる。故に視る人の視覺に最初に入るもの何れかと云へば云はずとも知れた姓名である。夫故一日或は何時間間に其の微細な差が十枚となり、百枚となるとは筆耕屋の語る處である。

次に申さねばならぬ事は賃銀であるが、普通相場では、葉書或ひは封筒の封皮書は五厘から八厘程度である。之れにはインキを用ふる處もあり又、特に筆書を注文する處もあるが、それに依つて、決して賃銀には相違がない、一日普通の人で二千五百から千位までは努力次第で能る。早い人になると二千三百はかけるが、それでは翌日の能率に支障を來すから、精々千三百程度は

尤も適當であらう。しかし、サラリーマンは、日中は會社なり官署なりに勤務してゐるのだから、夜分とか、休日のみがそれに充てられるのであるが、六時から、十時頃までは、五百か六百は樂に書けやう。又時には自宅に持参して書けるものもあり、又一日幾圓（普通三圓五十錢位）で書くのもある。其には大凡の見當で、筆耕屋で日數を極めるのであるから、期間内に書上げると充分に責任が果されるのである。

少し、字の巧みな者になれば奉書とか其他の手紙の代筆がある。これは非常に割高なもので一枚三十錢か 四五十錢であるが、これは仲々仕事が出ないのである。それから、謄寫紙の書手であるが、之れも三十錢から三十五錢位の程度である。

何にしても筆耕屋は最初其の道に明い専門屋に就いて二ヶ月なり三ヶ月なりやる事が尤も肝要である。

第十篇

大利益ある新流行の儲かる商賣

一 繪はがき店

關東大震災後、牛どん、ゆで小豆等の飲食店に次いで、先づ眞先に飛び出して來たのは繪はがき屋である。

云ふまでもなく、其の當時に於ては、震災繪葉書の大流行に因つて、賣上並に其の純益も頗る多く、日比谷邊りから丸ビル附近へかけて並んだ露店ばかりでも、優に三百軒近くの夥しき數に及んだのである。

勿論、斯くの如きは、單なる一時的現象であつたとしても、震災繪葉書が殆んど其の影を消した今日に於てすら、尙當の繪はがき屋が依然として到る處で繁昌して居るのは、新しき商賣として、其の最も有望なるを示しつつある證據であらうと思はる。

元來、繪はがき屋なる商賣は、或る事件々々を區劃として、其の流行の轉期を生ずるものであつて、謂はゞ際物屋で、其の商品をローズにすることが甚だ多いから、是非とも時好の赴くとこ

ろを先見觀取する必要がある。併しそれは所謂商賣人としての注意を積み足るのであつて、先づ普通の小賣業者としては別段の経験を要しないと云つてもいゝのである。

其の資金の點に於ても、規模の大小に依つて、夫れに甚しき多寡の差を生ずるが、極最少の限度であるならば、家賃、敷金、權利金、又は其の店の構造等に要する費用は之れを別として、先づ五十圓から百圓まで位の商品仕入でも、立派に開業することが出来るのである。

特別なる經營の経験を要せざること、斯くの如く、比較的多額の資本を要せざること、斯くの如く、而も手軽に着手し得て、其の體裁も見苦しからず、否寧ろ頗るキレイであるところの繪はがき店は、冒頭に記載したる希望條件にも一々合致して、素人の開業には慥に好適のものであることを失はない。

繪葉書類の商品として最も取扱ひ易い點は、第一、其の價格の低廉なること、第二、其の品質の鑑別に困難ならざること、第三、其の容積の大ならずして貯藏、運搬、陳列に便利なること等である。

其の價格の低廉なるは、小資本に依る開業に最も適當せるものであつて、前述せるが如く、五

十圓位の商品仕入を以つて立派に店頭を賑はせ得るのである。しかしながら、繪葉書のみならず種々なる繪畫、額縁等をも販賣せんとすれば、資本の必要と經驗の必要は自から増加するものである。故に、素人からすぐさま商賣を始めるには、最初は少しく小規模過ぎる位のものから這入つて、漸次其の擴張を期することが、最も安易でもあり、而も最も無難なやり方である。其の品質の鑑別に困難ならざる事は、無經驗の者にとつて甚だ有難い處であつて、全くの素人でも大いに安心して繪ハガキ屋を開業し得る所以である。

更に、其の客積の小なることは、大なる店舗を使用し得ざる薄資者には、頗る願つたり叶つたりのことである。實際繪ハガキ屋には左程に廣い店舗を要しない。否寧ろ無闇にだゞ廣いよりは間口が一間か一間半の、小じんまりとした店構への方が、繪ハガキ屋としては最も落ちつきがあるのである。

右の如く、小資本でも豊富な仕入が出来、無經驗でも直ちに良否の鑑別が出来、更に陳列以外には何等の設備をも要せざる繪ハガキ屋の如きは、洵に素人の開業にふさはしい商賣であると云はねばならぬ。

繪ハガキの生命とするところは、漸新といふことである。如何に其の營業が安易なりとは云へ漸新を期する點に營業者が意を用ひなかつたならば、結局其の失敗を招致すべきは明かである。喩へて云つてみるならば、繪葉書は、丁度青物とか、生魚とかと等しく、實際に於て最も新らしき物が喜ばるゝと共に、稍々古きものは最早何人も見向かずして、終には販賣し得ぬ腐敗物となつて仕舞ふのである。

故に、繪ハガキ屋をなさんとする者は、漸新を期するの創見と、腐敗物を生ぜざらんとする機敏とを人一倍に要するのである。

更に、繪葉書なるものは、生活上の必需品ではなくして、謂はゞ、趣味的、好奇的の商品であるから、受身的に構へ込んで、到底其の販賣高を増加し得ない、故に、何處までも發動的に働きかけて、顧客を己が店頭に惹きつける工夫を凝さなければならぬ。此點に於ても、矢張り創見と機敏とは最も必要である。

繪葉書の製造並に其の卸賣は、中流どころの寫眞版印刷所若しくは石版印刷所で之れをなしつつある例もあるが、單なる店舗のみを有し、其の製造は他の印刷所に依頼して、自己は唯賣捌き

問屋の地位にあるのが普通一般である。さて繪ハガキ商として、独自の創見を有し、常に衆に先ずる機敏さを必要とするは、この種の製造兼卸賣の地位にあるものである。

繪ハガキ商は、活版印刷業など、異つて餘りに田舎めいた處では其の開業は不可能であつて、少なくとも人口七八千以上を有する小都會でなければ成功は覺束ない、併し獨立した營業ではなくして、他業の片手間で兼ねるのは勿論茲に云ふ例外である。

處で、普通五六萬の人口を有する都會にて新しい繪ハガキ屋で成功せんとすれば、先づ寫眞術とか印刷術とかを側らに修業して、機敏に其の土地々々のニユースを捕へて、自店で顧客の興味をそゝる繪葉書を製作することである。更に寫眞の焼増に依つて其れを願つたら慥かに面白い一法である。

なほ、斯くの如きを、一層顧客の興味本位に従つて其の經營を進めんとすれば、東京或は大坂等にある寫眞通信社と特約して、我國に於ける重なる出來事を悉く店頭の硝子中に集めて、其の斬新を失はざること等が良策である。

二 ばんぢゅう販賣店

『ばんぢゅう！』『ばんぢゅう！』先づ、コノ名稱の由來から説かなければならぬ。さて『ばんぢゅう？』とは、麵麩と饅頭の合の子であるといふ意味でパンの『ばん』をそのまま取り饅頭の『頭』丈取つて、最も呼び易い『ばんぢゅう』と語呂を合せたものである。

その名稱が頗る變テコなので、珍らし物數奇連の人氣に投じたものと見え『ばんぢゅう！』『ばんぢゅう！』は目下京阪から東京へかけて、大流行の姿である。

これは、純然たる製菓業に屬するものであるけれども、誰にも出來る最も簡易な商賣で、從來のドラ焼——今川焼等に多少改良を加へた一種の駄菓子である。

そして『ばんぢゅう』は電熱器を應用して、製造するのが一つの特色となつてゐる。

この電熱器は有名なウキタ電熱工業株式會社の製作發賣に係るもので『ばんぢゅう』も亦同會社の製菓部に於ける第一期計畫の新事業として着手したものである。と聞いては、一寸意外の感に

打たれるのである。

大阪、神戸に於ても、數年前からこの『ばんちう』を賣出して豫想外の好成績を納め一年前東京でもこれを試み銀座尾張町、淺草雷門前、牛込神樂坂、麻布十番通りなど極めて人通りの多い地點にそれ／＼出張所販賣所等を設けて何れも熾に賣り出してゐるが商機を見るに敏なる商人として決して見逃すべからざる新職業であると思ふ。

記者はコノ新職業に就いて其の實際的の意見を徴すべく牛込神樂坂販賣店主任杉谷虎太氏を訪ねて、詳細に『ばんちう』販賣に關する説明を聴くことが出来た。

大體の要點に就いて述べ愛讀者諸君の御参考に供したいと思ふ。

さて、東京で『ばんちう』を賣り初めたのは、約一年以前の事であるが、新しい電熱製菓といふので、非常の人氣を博し、銀座尾張町、淺草雷門の賣店の如きは、日夜店前市をなすの大盛況を示してゐる、これは一個二錢といふ安價販賣が時節柄社會の需要を喚起したものであるかも知れないが兎に角婦人及子供に非常の歡迎をうけてゐる、中には立派な美髯の紳士が「オレにも五十錢くれ！」なんと叫ぶ人もある。

大抵は、十錢二十錢三十錢五十錢一圓といふ順序の購客で二圓三圓といふやうな大口はない。然しそれ丈購客の雲集が烈しいのであるから結局販賣額に於ては二圓三圓の大口より細かい賣上が積り積つて馬鹿にならぬ賣上高を示すのである。

亦そして、多くはお茶菓子用或は、おみやげ用として熾に用ひられてゐる、店で食べたい客には、店内に卓、椅子の設備があるから、自由に座して悠々と喫茶しながら食べられるのである。景品代りに無代で喫茶の便を與へてゐる。言はゞ純日本式珈琲店といった風のもので珈琲一杯に洋菓子を一つ食べるところ、『ばんちう』でお茶を一杯呑むといふのである。その對照は誠におもしろい。そして、日本人從來の習慣と嗜好に一致してゐるのみならず茶は無代で呑める。そして菓子は一個二錢といふ安價販賣であるから物價昂騰の今日途上喫茶——一休みしながらお茶を一杯呑みたいといふ人には都合よろしく子供を伴れた御婦人などにはお誂へ向きである。

白いエプロン様のものを着た職人は、店頭の電熱器に相對し、汗を流しながら一生懸命に『ばんちう』を焼く、往來の人は亦珍らし氣にコレに見とれる。一人二人聽て五人十人となり客が客を呼んでついに一集團をなして了ふ。

そして中から美味相な光景に我慢がし切れず店内に入り込んで先づお茶を一杯といふ者もあれば亦二十銭のおみやといふ客も出るといふ譯で、人の弱點——食慾を巧に刺戟し挑發して行くところにこの商賣のおもしろ味があると思ふ。

要するに一種の喫茶店とも言へるし亦しるこ屋のやゝ進歩したものとも言へる、又其設備が衛生的であり清潔であるといふ點に於ても、確にコノ商略の繁昌を來した一つの理由とも見られるのである。瓦斯、炭火を用ひず極めて衛生的な簡単な電熱器を用ひて手際よく心持よく製菓するのであるから見てゐる客の方でも、非常に安心が出来る。そして焼芋、おしるこ、ドラ焼に今川焼などに比較して、如何にも上品である氣持がよろしい。その製菓法に於てその製品に於て何となく現代化されたところがあるので一層客の要求が烈しい。

現在のところ、これらの賣店は會社の直營で、各出張所販賣店には各一名宛の社員——主任が特派されて店の一切を監督する組織になつてゐる。

午前十時頃から午後の十一時頃まで殆んど間斷なく所謂『動くウインドー』とも稱すべき二三人の職人はセツセツと店頭で製菓に忙殺されてゐるといふ有様である。

金銭出納器の前には女店員が朝から晩までつき切りで賣上金の受授に忙殺されてゐる。つまり製菓と會計とは全然分擔されてゐるのであるから從來の如くドラ焼を焼きながら金を受取つて品物を客に渡すといふ不衛生な不體裁な方法は全然なくなつてゐる。コレなども確に一つの新しい商略であると思ふ。

『ばんぢう』の製菓法には一種の特許があつてあるといふが要するに原料を精選して現代人の嗜好趣味に適するやうに製されてゐるものらしい。勿論電熱器は同會社の特許品であることはいふまでもない。

製菓法は簡單であるし電熱器は餘り高價なものでないしそれに原料も至つて手軽に求められるものであるから、少しの練習を積めは誰にも出来る最も上品にして利益ある新職業として將來有望なものであると信ずる。

然し、これをやるには會社と契約しなければならぬ。第一ばんぢう並に電熱器が何れも特許品であるといふ以上どうしても會社と妥協の上ならでは開業は出来ない、一方には『平和パン』と言ふものもある。要するに『ばんぢう』と電熱器の模倣品である。

同會社の方針としては、なるべく多く直營販賣店を設けて大に發展する計畫であるといふてゐるが必ずしも個人經營が絶對出來ぬといふ譯のものではないらしい。會社との契約さへ成立すれば何時、何處でヤツてもよろしいのである。

會社は都會から地方へ大にこの『ばんぢゆう』を賣り弘める新計畫を立て、居るといふことであるから前途益々『ばんぢゆう』は江湖に紹介され廣告され従つて歡迎されることであらうと思ふ。電氣のある所人通りのある所で開業すればキット大成功すること疑ひなしである。

三 麵麩屋

鬼の首でも取ツたやうに馳せ歸つて豆腐屋を勧めた私は『どうもさう朝が早くては兎ても……』と一家擧つて尻込みをしてゐる爲に折角の有利な商賣がおくらになつて了つた事を残念に思つたが、自分でする譯でもないので據所なく引下ツた。

『もう少し樂で、綺麗事で、女子供にも出來る商賣があり相なものですネ』と細君の注文は却々

蟲がよい、『貴金屬商は何うです、千圓でダイヤを一個買つて店へ飾つて幸ひに賣れたら又一個仕入れる。それならば老母さんでも出來るでせう』と皮肉を云つてやつたら△君はきまり悪る相に『たつた千圓の資本でそんな六ヶしい注文を出されては堪らんネ』と笑つてゐた。そして『一つをパン屋などは何うだらう』と云ふ『ウム、パン屋は界限に一軒もないネ、それはいゝかも知れんパン屋に懇意な人は居ないかね』あるよ、例に依つて屋號は木村屋だ、聞いてやらう』先づ大體固定資本に七百圓を投じ、仕入に三百圓と云ふ豫算で當つて見た。

約 三十圓 店の三方に棚を吊る費用。

約 三百圓 二間乃至二間半の間口に左右と奥の正面に三臺、パンや洋菓子をを入れる硝子張りの飾り臺を作る。

百二十圓 をラスクだの、ヌガーだのチョコレートだの西洋菓子類を入れて横に置く硝子器一打、之は割に高いものだ。臺付でなければモツと安いが、

六十圓 同じく硝子の壘、ニツケルで蓋をつけて之はタテにおく丸味を帯びたもの一打。

十圓 豆腐屋なら不用だがパンやでは是非がない、之は看板代。

五十圓十錢 木村屋の三字を真鍮で切りぬいて右の看板につける。少々贅澤だが高尙に人目を引くため奮發する。一字十六圓七十錢づつ。

三十圓 鏡二面。

店を大きく見せる爲に、左右の壁に大鏡を張る。

十圓 一寸風呂敷包を置いてお客様が包むだりなさる角卓、小さな秋田の藤椅子一脚。

二十六圓 店の前へ、鹽せんべい、かきもち、安いビスケツトなど入れた四角張つた硝子箱を置く。

二十圓 雨覆兼用の日よけ。

合計金六百五十六圓十錢。

差引四十三圓九十錢は右以外の雑費を支辨して猶残つたら豫備費に編入。

仕入は仲次が矢張り先方から大きな箱車で卸しに来る。森永の西洋菓子、バター、ジャム、乾葡萄、あんずなどの食料品、食パン、かきもちやなど、夫々やつて来る、始めは現金だが、中には最初から一週間拂、半月拂などにする家もある、それにかまはず、三百圓丈け現金で仕入れてど

うにか店の體裁を整ふことが出来る。

別に五六丁離れたパン製造屋と特約して食パン以外の生もの(アンパン、ソクハツ、ジャミパン、甘喰等)を毎朝仕入れる事にし、之は店の擔當で、自轉車を飛ばせる、躰て自轉車も買ふ筈乍ら當分は隣家のを拜借。

そこでいよく蓋をあけて見ると、初日に百圓以上の賣上、二日目は七十圓、尤も賣出して約二割見當の景品付、それに近所にパン屋がなかつた爲とあらう、三日目はガタ落ちの十五圓、オヤ／＼と思つてゐると四日目は三十圓、爾來平均二十五六圓の賣行。

利益はと云ふと、食パンが一ばん薄く、半斤七錢の仕入れが九錢、それも兎もすると切り込んで最後の一切は五錢位に割引くから何程も儲からぬ。それが又日に四五本は賣れて行く、定連で食パンのお客は大概顔ぶれがきまつてゐるのも可笑しい。

森永式の乾いた菓子は平均三割、生ものは二割の利、干葡萄の如きは仕入が一箱三十三錢で賣値も同値、一錢も儲からぬ。三十五錢にしたらピッタリ賣れなくなつたので又候三十三錢と貼札をしておく、アンズも損、永く賣れぬと蟲が生く。

平均二割五歩儲るとして百八十七圓五十錢は浮く筈乍ら新店の悲しさは何かと不足なもの多くそれも仕入がだん／＼嵩むで行くから先づ百廿圓の利益と思へば固い。あとは目に見えて品物でふえて行く。千圓の資本で月一割の利は満更でない。それに女房子供で立派に立つて行く。一つには場所が好い悪いもあらう。これは筆者の親友□君の實話である。参考にならば甚幸である

四 ゴム靴屋

歐米に於ける都會地を、ゴムの長靴でも履いて歩いたならば『あれは何んだイ』と、誰からも可笑がられるさうであるが、我が東京邊りでは、雨降りや、雪降りや、又は其の後の二三日間は、傘はなくとも、必ず長靴だけは履いて出掛けなければならぬ。『天氣の悪い日は雨が降る』とは、全く知れ切つた話だが、更に『雨の降る日は靴が入る』とは、之れ亦何人も認むる當前の事柄である。

實際に於て、泥濘の跳返す雨降りの東京で、ゴムの長靴でも履いて居らない者は、はたの見る

目も大いにはなれな程であつて、お笑しいどころか、街を歩くにも、電車に乗るにも、ゴム靴は必要缺くべからざるところの雨具である。

斯くの如き譯合で、東京に於ける其の需要のみでも頗る莫大なるものであるが、東北及北海道地方を始めとし、總ての都鄙を通ずる、ゴム靴の素晴らしい全國的流行から考察してみると、従來の雨傘屋、下駄屋などと同様に、ゴム靴屋の實用販賣店としての地位は、全く之れを看過し得ざるものがある。

ゴム靴が我國に普及し始めたのは、僅か四五年來のことであるが、それにも拘はらず今日では都會地は云ふに及ばず、如何なる田舎地方までも其の販路が擴張せられ、先づ小學生の駒下駄がゴム靴に變り次いで百姓の草鞋がゴム靴に脱ぎ替へられて、村にたつた一軒といふ荒物屋の店頭に至らも、金物だとか塵紙だとかのかたはらに、必ずゴム靴が五六足は並べられるやうな有様となつた、こと程左様に、近來に於けるゴム靴の流行は實に素晴らしいものとなつて來たのである。

幾度も繰近すことであるが、何れの場合に於ても、素人商賣向きの商品として最も適當せるものは、第一容易に賣捌き得る實用品たること、第二其の取扱ひに就て成るべく特殊の經驗知識を

要せざることを、第三小額の資金を以つて比較的少量の仕入をなし得ること等である。

ところで、この希望条件にびつたりと當填るやうな商品は、所謂さうは問屋が卸さぬのが通例であつて、却々其れを求むるに困難なるものであるが、茲に述べんとするゴム靴類などの如きは全く以つてお誂へ向きの商品であると云はねばならぬ。

都會地に於けるゴム靴の流行は、其の市街道路の完成することに依つて、或ひは多少勢ひを減じ、終にはゴム靴を履いて歩行することが、歐米の都會でお可笑がられると同様に、我國の都會でも大いに珍らしがられる様な時代が來ぬとも限らぬのであるが、夫れは兎も角として、雨量が多く、而も降雨降雪の後は忽ちに泥田のやうなぬかるみとなる道路の多くを持つ我國に於ては幸か、不幸か、ゴム靴商の前途有望なるべきは多言を俟たない。

殊に商品そのものゝ性質よりして、何等の特別知識を有せざる無經驗の素人が、薄資を以つて新らしく商賣を開始せんとするには、ゴム靴商の如きは全く其の好適なものである。

實用上並に商品としてのゴム靴には、元來いろいろの名目がある。先づ其の大ききで區別してみると小長、合長、大長の三種類がある。

小長とは普通七文半以下の子供靴を呼び合長とは八文から九文半までの中人向きの靴を云ふ。更に大長とは十文以上十一文位までの大人靴を指すのである。

而して、製造並に卸賣商の間に行はれる實際の取引上に於ては、文數の如何に拘はらず、只單に小長、合長、大長の三者に大別せらるゝのみであつて、其の價格取り決めの際も略々三段に定められるのである。

尙茲に注意すべきはゴム靴の商賣は總て現金取引であつて、製造者と卸賣商、卸賣商と小賣商との關係にありても、特別の事情なき限りは、絶対に信用取引を行はないことである。其の理由とするところは、ゴム靴の鑑別は未だ立人間にも萬全を期し得ないのであるから、該品質に就ての紛擾を前以つて避けんとする爲めであつて、謂はゞ其の場限りの關係で後累を絶たんとする願ひに外ならぬ。ところで、これは考へに依つては、商業道德上甚だ遺憾の點がないでもない。

ゴム靴の主なる製造地は、東京、大阪、神戸、名古屋及び九州の北部等であるが、其の製造高の多少から云へば、先づ阪神地方が全國第一位であらう、東京地方は關西に比較して稍々少なく又名古屋地方は極く小規模の製産ではあるが、其の品質に就ては既に斯界の評がある。

この他に於て、有力なる米國のブーツ會社が二三内地市場に割込んで居るが、其の商戦地の主なるものは、北海道を始めとし、東北及北陸地方の如き積雪地である。

現今に於けるゴム靴の卸相場は、小長各文が二圓、合長各文が二圓五十錢から三圓まで、大長各文が四圓から四圓五十錢見當である。故に各種取り交せて平均三圓から三圓五十錢位とすれば二三百圓の仕入を以つて、優に七八十足のゴム靴を其の店頭に取り揃へ得るのである。

而して、開店最初の仕入方法は、成るべく信用の厚い卸賣問屋に行つて、各製造業者の製品をいろ／＼と比較して、其の中最も優良にして最も賣行きのいゝ物を選出すべきである。僅少なる口錢を省く爲めに、無經驗なる素人が最初から直接に或る製造工場より一種類のみの仕入をすことは、商品に就ての知識を養ふ上から云ふも、種々なる顧客の様々なる需要に應ずる上から云ふも、甚た策の不得拙劣なるものである。

しかしながら、多少ゴム靴取扱上の経験を有し、其の資金も次第に豊富となつて來れば、其の時こそは適宜の製造業者から適宜の仕入を仲介者無しに行ふことの有利なるべきは多言を要しない。

なほ前述したるが如く、ゴム靴の他の商品と異つて、現金仕入であり、又現金販賣であるから資金の回轉率が多いことに依つて、其の儲けを甚だ増大することが出来る。

例へば今五百圓の資本で或る商品を仕入れて、一ヶ月間に其れだけ賣盡したとすれば、其の利益を二割とみても月に百圓であるが、二百圓の資本でゴム靴商を開始して、雨期の好機會十日間で、其れを全部賣り終つたとすれば、二百圓の資本は月三回に還元して六百圓の用をなし、計算上二百二十圓の利益を擧げ得る譯合である。

さて茲に一個當りの利益に就て云つてみるならば、小長が二圓の仕入で、二圓五十錢から三圓までの小賣であるが故に、約七八十錢の儲け合長が二圓五十錢から三圓までの仕入で、小賣が三圓五十錢見當であるが故に、約一圓内外の儲け、大長が四圓から四圓五十錢の仕入で、小賣値段が五圓を最低にして六七圓にも及ぶが故に、少なくとも二圓そこ／＼の儲けは儲かである。

五 時計蓄音器修繕業

一口に時計店と云つても、其れにはいろいろの階級等差はあるが、茲に述べようとするのは、時計材料輸入商、又は服部のやうな帝都一流のものに就ては、小資本で、主人夫婦と小僧一人位でやつて行くところの、所謂時計職に就てゐる。尤も時計職とは云ふものゝ、さゝやか乍らも見世を開き、大小多数の商品を陳列し、商ひついでに修繕をやり、又修繕ついでに商ひをする程度を意味するのである。

仕事場に販賣所を兼ねた小さな店舗を構へ、時計販と時計修繕とを以て生活して行く例は、都會地の其れにも頗る多いが、地方に於ては總てが皆左様であると稱してもいい、従つて、普通に時計屋と指すものゝ大部分は、時計職兼時計商のことであるのだ。

時計職となるには、先づ時計の直し方を覚えなければならぬ。それには、時計製造工場の職工になるのが一番よからうと素人考へする者もあらうが、時計工場では總てが分業組織で、或る一部の作業に習熟することが出来ても時計全体の構造に就て知悉し得ない爲めに、時計修繕職になると云ふ目的は達せられない、よし時計修繕の技を習得することが出来ても、其れは非常に損な行き方である。時計修繕職になるには、先づどうしても、格恰な時計商店へ住み込むより外に途

はなからうと思はるゝ。それも、餘り大きな店では、専門々々に仕事に分れて居つて、却々早く總てを覚え込み難いから、中若しくは中以下の時計店に奉公するのが、最も近道とせられて居る。小規模の時計店では修繕の方に就ても、何から何まで自ら手をかけることが出来るし、それから、販の方にも就ても、其の商賣の呼吸が自ら分つて来るので、大商店に五年居つて覺えるところを、僅か二三年で速成することが出来る。

時計屋の小僧なんかにならないで、それで一人前の時計職に成りたいと云ふのは、一寸無理な注文ではあるが、性來が器用な質で機械類の取扱ひに多分の興味を有して居る者なれば、勉強次第で成つて成れないことはなからう。

それには、先づいろいろな、古物の安時計を買ひ集めて来て、之れを解剖したり、又解剖した者を組立てたりして、しかも、要處々々の解らぬ時は、近しい時計屋に聞只して見る位で、勿論不十分ではあるが、時計修繕の一通を覚え込むことが出来る、米國の自動車王ヘンリー・フォードの如きも、其の少年時代にはなぐさみ半分に、古時計の解剖や組立やの結果、遂に、一人前の時計職に成り終はせて居つたと云ふ話である。時計店に修繕したにしても、自分自身で修繕方

法を覺えたにしても、どのみち、時計職として立ち、時計商を兼ねて成功しようとするれば、何事も競争の世の中で、他人一倍の大勉強を要することは敢て云ふまでもない。

同じ時計職、時計商の中でも、更に古物を取扱ふことになれば、其の利益は案外に多いものであるらしい、古物の時計、古物の鎖古物の指輪等を販賣するには、先づ、所轄警察署に願つて古物商の鑑札を得て置かねばならぬ。古物商の出願許可は、前科者でない限り、譯なく許可して呉れるであらう。

古物取扱ひの商賣で、最もボロいのは、古物交換、又は古道具商なり、屑屋なりから買ひ取つた時計を、其の狂ひを直したり、其の錆を綺麗に落したりして、中古時計の御客を見付けることであるさうな。一體に時計の善い悪い狂ひの進行程度、其他時計の總てに就て、普通の素人には、能く分らない點が多いところに、古物取扱者が吸ひとり得る旨い汁があるのだ。

時計屋へ御客がやつて来て、懐中時計の蓋硝子が割れたとか、大針が折れたとか、セコンドが失くなつたと云へば、其の主人なり番頭なりは、ためつすがめつ、必ず殊勝らしく之れを検査する、さうして、勿體振つた口調で、「ハ、ア、此奴は一寸困りましたなア、……いや何とか押しつ

けてみませう、大丈夫です。」と、一と先づ修繕が出来ないやうな口吻を漏らして、結局は「一圓かゝります」位で引請けて仕舞ふ。

ところが、其の實は、材料屋から間に合ひの蓋硝子なり、分針なり秒針なりを仕入れて居いて一寸した小暇で、其れをはめ代へ、つけ代へて置くだけのことで、困りましたなアも、何とか押しつけてみませうもないのである。こんな處が、素人の馬鹿氣た點であると共に、時計屋の旨くやらかす點であらう。

時計の材料類、又は時計修繕用の器具機械は、どんな物でも、ちやんと、出来合ひが出来て居る故に、其れを見つくるつで、一ダースとか、半ダースとか、仕入れて来て置けば、後は、御客の時計が損じて来るのを待つばかりだ。

時計の修繕料は、何を標準として決めてあるかは知らぬが、到る處同業組合を以て制一して居る、それでも勉強する處は勉強し、非道いことをする處は非道いことをするので事實組合規約は空文に歸し居る有様と云つていゝ。

修繕を依頼して来る時計には、金、銀、赤銅、ニツケルなどの種類があつて、其の價格に頗る

高低の差あるは云ふ迄もない、さうして、時計の種類等級毎に、修繕料の多寡が違つて居る。そこで、十圓十五圓のニツケル製時計を直しても、百圓二百圓の金側時計を直しても、多少入念の度が異るとは云へ、其の修繕手數に大差あるものではないから、ニツケルの修繕依頼よりも、金の修繕依頼の方が、割のいい修繕料が頂戴出来て、頗る有難い仕事である。しかしながら、新開業で、其の技術も餘り認められて居らぬ者の處へは、ニツケルか銀の修繕依頼者はあつても、金や白金の修繕依頼者は極めて少ない爲め、同じやうに働いても、信用のある店と、未だ信用のない店とは、其の修繕料収入に於て格段の違ひがある。

故に、時計修繕職となつて、金や白金や、其他高價なもの、修繕を依頼さるゝやうにならなければ、先づ一人前以上のところへ漕ぎつけたと云ふことは出来ぬのである。

音楽の民衆化と云ふのであるか、どうかは知らぬが、兎も角も今日は、蓄音機の全盛時代である。さうして、其の機械レコード、附属品等の販賣を以て一個の獨立營業とする者が、都會地は勿論のこと、地方に於ても頗る數多く見あたるやうになつた。

蓄音機や、レコードの取次販賣店は、比較的小資本で間に合ふこと、一時に多大な利益を收め

得ること、上手すれば一度引きつけた御客を減多取逃さぬこと等の利點がある。

機械の善悪は一才素人に分らぬけれども、蓄音機商としては、先づ其の一通りを心得て置かすばなるまい。とは云ふものゝ、其れには何も特別の修業を要すると云ふ譯ではない。何の豫備知識のない者でも慣れれば直ぐ分る、けれども、時計屋で飯を食ふ者であれば、其れは全く何でもないことである。故に、専門店として立つ方針でない限りは、時計屋の蓄音機屋兼業が最も安全且つ似つかはしい。

レコードの方には、時々流行の變化があり、處々に向き不向きがあるから、或る程度まで注意する必要があるが、いゝ悪いは大低素人でも分り、又マークに依頼することが出来る爲めに、強ち時計屋の主人たらずとも、立派に之れを取扱ひ得る、前述の如く、レコードには流行りすたりがある其れ丈、技術的の手腕は不用でも、是非商賣的研究と、着眼と切り廻しとを要するのである。

時計修繕職の片手間に、蓄音機の修繕を引受ける事は何でもないが、之れが亦、却々にいゝ勘定合ひとなるのである。蓄音機とても懐中時計などと同様其の狂ひの原因は素人には少しも分ら

ぬので、大抵修繕を依頼された者は、『大した狂ひもないでせうが、明朝までに見て置ませう』と、何でもないものでも、一日か二日を態と費して、すぐ直るものでも、おいそれと御客の前などで手輕には直さない、さうして、ネジがゆるんだとか、油が切れたとか位の故障でも、まんなと何圓かの修繕料になるのである。

六 有利なタイヤ修繕業

日本全國どんな山家にも今日では、自動車自轉車のない處はない。またその自轉車の修繕屋は小資本で出来て非常に有望な事業であるが、なぜかこの商賣をする者が少い、自動車三輪車オートバイ自轉車のタイヤ及びチューブを修繕するのであつて、資本金は五十圓でも出来れば、百圓でも出来るが完全にするには約四百圓を要する。始めるには先づ四分の一のモートルと金剛砂石焼きゴム臺、スプリング削刀、パイス臺外に四五の小さな道具とタイヤ自轉タイヤの裏布が必要である。それで一寸したタイヤを修繕しても、一本が自動車は乗用と貨物とは違ふが、七圓位か

ら十圓、自轉車は五十錢位、きずの大小に依つてとる。それで資本が何程いるかといふと、自動車タイヤは裏切がゴム共で四五十錢、表の練ゴムが八十錢位タイヤ蒸氣乾燥質が、質蒸屋に依つて差異があるけれ共、七本一罐に蒸して金三圓五十錢位だから、一本の質は五十錢より掛らぬ。合計して一圓七八十錢で出来上る譯である。其他の雜費を七十錢計上しても二圓五十錢あれば充分で差引き一本につき、五圓以上の利益を得る事が出来る。自轉車タイヤは未だ心安く出来る。裏切ゴム表ゴム及蒸質を差引いても優に五十錢は利益がある。之の自轉車タイヤを一日一罐づつ上るとすると利益は最低に見積つても一日に三十五圓以上である。之を月に積ると一千〇五十圓の純益をあげ得る。近頃はゴムと言へば大抵の町に小規模のゴム工場があつてゴム靴、乳母車タイヤを製造してゐる。それで修繕業を始め様と思ひたつたなれば、ゴム工場に質練と乾燥を依頼して承諾を得る。自動車屋を廻り修繕タイヤを集めたなれば、損傷の部分を金剛砂石の廻轉する所へ當てゝすりへらせる。これはゴムをよく密接せしめる爲である。その次には兼て求めて置いた裏切に、溶解させたゴム糊を塗布した物をタイヤに裏はりし、表に練つて置いたゴムを損傷の場所へ填める。そして削刀でタイヤの形に表の部分を削つて形を整へると、チューブの入る部分へ

スプリングを入れて、細長い布でタイヤ全部を堅く締めつけて覆ひ五本なり七本なり出来上ると
 貨練屋へ出して乾燥さすのである。もうこれで蒸し上ると立派なものに仕上がつたのであるから、
 舊の如くにしてタイヤを自動車屋へ届けばいいのである。自轉車タイヤに至つては簡易に出来
 る焼きゴム臺の下に瓦斯又は混爐を入れて火をおこし焼き臺の熱くなるのを見て、ゴムの燃えな
 いていどにし破損場所の修理した所へ、うすい紙を一枚あてがつて焼きつけて乾燥させるのであ
 る。尙相當資本金があれば、自宅に小さい蒸氣罐乾燥罐を据つけて行ると一層便利で利益も多い
 が、初め貨練屋へ約束して置いて置いて汽車便なり、馬車で送つて蒸し上つたら送り歸して貰ふ方法
 とつてもよい、配合薬は一班に配合技師が秘密にしてゐる共、若し開業して見ようと思ふ方
 があれば本社に問合せて下さるか或は萬朝報の化學工藝係へ尋ねれば喜んでいつでも知らせてく
 れる。

七 無線電話機商

放送無線電話とは何んなものかといふことに就ては種々理論から學理から一々説明して解釋し
 て行くと、それは一冊の單行本としても、尙足りないくらいな長さになる。コ、では放送無線電
 話を利用しての新商賣としての無線電話屋なる一項をものにして大方の御参考に供したいと思
 ふ。

まづ、大企業としては無線電話の放送會社を経営するのだが、これは營利を目的としては、と
 ても經營が困難であるばかりでなく、一寸許可の可能率が乏しいし、亦資本金も、すくなくとも
 二三十萬を要するから、これは決して一般向でない。

そこで、何ういふ事なら小資本で出来るかといふと、それは申迄もなく此の放送の無線電話を
 受信する機械や部分品、さては消耗品といった種類の小賣業であるが。これは何しろ、開闢以來
 の新事業であるから、經營如何に依ては、相當成功するものもあらうと思はれる。

現にアメリカでは、ひとしきり大流行の蓄音器屋が、此の放送全盛の爲め打撃を蒙つて、どん
 くラヂオ屋に早替りしてしまつた。それから電氣機具屋や、自轉車屋や、時計屋杯で、經營困
 難の状態にあつた人々は、競つてこの仲間入りをしたことで、一番成功したのは、パンベヤガーと

いふニューヨーク州ニーク市の百貨店主で、すでに、二十萬弗の資産を作つてゐる。

さて、愈々放送が始まつたとなると何うかといふに、先づ第一番に各家庭、それは市内は勿論地方の山間、海上の傳聞船に到るまで、相場師とか、バー、カフェー、レストラン、ホテル、病院(各室)理髪店、百貨店、さては錢湯などといった、兎に角人々の寄り集る處では何うしてもこれを据付けなければならなくなる。

従來は新聞でも讀みながら、番の來るのを空しく待ちあぐんでゐた理髪所などでも、このラヂオがあれば、相場も、演奏も、時事も居ながら聽けるから、退屈が凌げるばかりでなく、時々刻々と新しい事柄が知れて行く。若しこのラヂオがないとしたら……それは恐らくある處が繁昌することは明かであらう。

現にアメリカなどでは、齒の療治をするのに痛いだらうくと心經を尖らせぬやう、耳に受話機をあてがつて、面白いものを聞かせて、痛さを忘れさす方法さへ行はれでゐるから、日本でも早晚さうなることは言を俟ぬであらう。

斯やうにラヂオの需要範圍は廣汎であるから、東京市内丈けでも千や二千のラヂオ屋さんが出

來ても立つて行くには相違あるまい。

しからは、このラヂオ屋を始めには、何うするかといふ問題になるが、それは目下盛んに活躍してゐる、國際無線とか、七歐商會、三井物産内地品なら、日本、信井、東京無線といつたやうな製造販賣所から供給を受ければよい、即ち特約店か代理店になることである。そして愈々發賣といふ段になると、品物は、全部前記各社では、逡信省電氣試験所の型式試験に合格したものでばかりを供給して呉れるから、販賣者諸君は各定價表に依て賣揃はよいわけである。

こゝで一寸疑問の起るのは、元來無線電話の受信機は、極く簡單なものだから、素人が勝手に作つて聽くであらうから、期待する如うには賣れぬであらうとの點であるが、この勝手に作つた受信機といふものは、絶対に許されないもので、どうしても型式試験にパスしたもので以外は一切使用罷りならぬことになつてゐるから、此の點は心配御無用である。

さらば、自分で作つたものを、直接試験所で試験して貰らうものがあつたら……これも此の場合には機械三臺を提供した上、更に三十圓乃至五十圓の試験料を納めなければならぬから、結局其の費用で試験済みのものが大偉張りで買取れるといふ仕組になつてゐるから、安心してよい。だ

から小賣業者萬歳といふことになる。

次に製作方面は如何といふに、これは専門の技術者を雇はねばならぬし、小規模で始めたのでは、研究費や何かが不十分でよいものが、出来なくなるから、矢張大會社に壓倒されて、成功は先づ覺束なくなる。だから、若しやするとすれば何か特殊の受信機を作るか、其傍ら販賣修繕でもやるの外はない、何か獨特の機械でも出来るなら、小規模で製作をやつて、弗々賣り擴めて行けば必ず成功するであらう。そこで、販賣する方法にもいくらかも手段があらうが、差詰め店頭にも最も優秀な機械を据付けて、

『サア〜何んでも聞える、御自由にお入りになつて、お聞き下さい。……』
てな調子で、行人人を呼込んで、

『ハイ特等がこれ〜、普通で兩々』

といった具合に實驗して見せて、機能を證明しながら、即興するのも一方法、更に友人や知己の各家庭を訪問して、月賦なり何なりの方法で賣捌く外交政策などと擧げ來ると、際限がなくなるから夫等は諸君の裁量に任せて置く。

次は、受信機に必要な、空中線即ちアンテナの工事設計の請負業、これは丸太二本で、T型アンテナ、手前共では極く勉強して、これ〜でやります……といふのも面白いが、更に亦之も受信機に必要な、蓄電池の充電業である。

恰度牛乳屋さんのやうに箱車でもこしらへて、自宅では蓄電池を數十箇（一ヶ三四十圓）を充電してゐて、お得意様を廻つて、充電した新しいものと放電したものと交換して料金を申受ける充電屋さん。……まだある、寫眞機と同じやうに段々と新しいよいものを追ふのが人情、そこを捉へた、中古新品の交換業

『古ラヂオ高價購入御一方次第……』云々てなラヂオ屋さん。……さては、受信機、真空管、乾電池、蓄電池の修繕屋さんから、一席金十錢也で帝劇のコンサートが聞かれると布令込むで、其の昔流行した覗き屋さんもどきのラヂオ立聞き屋さん……館を嘗たりラヂオを聞いたり……といったやうに、思ひ〜の商賣が始まるのも、もう目捷に迫つてゐるわけである。

そこで、我と思はん、有志の方は、此處を先途と一大飛躍を試みる亦時代に相應しい仕事でがなござらう。

八 自動車運轉手になる迄

正則の學問を習得することの出来ない人は、他に職業を求めて將來の立身を計らねばならない。併し、たゞ何等の選擇もなく職を求める事は甚だ愚かである。少くとも時代と共に進んで行く有望な職業を求めて、立身の緒を開いて行かねばならない。さうした意味から云つて、自動車運轉手は、最も新時代に適應した職業の一つだと云へる。他の職業に比較して、その収入も可成り多く、生活も男性的に華やかである。

運轉手になるにはどうすれば好いか？ これは矢張り専門の自動車學校へ入學してその特殊の技能學問を習得するのが、一番近道であらう。他に民間の自動車商會等へ弟子入りして研究する人もあるにはあるが、それは極く少數であり、且つ運轉手の免許證を取るにも、可成り困難を感じるから、矢張り自動車學校へ入學するのが、一番安全な方法である。東京にはこれらの人達を養成する學校も四五箇所あつて、比較的整頓した設備のもとに、それ／＼専門の豫備知識と運

轉の實際とを、短日月の間に教授してゐる。

入學は滿十四歳以上の者ならば不具者でない限り何人も出來得るのであつて、修業期間は各學校によつて多少異なるが、先づ四ヶ月間と見れば、最も長期間の方であらう。この外時間の餘裕のない人達のためには、速成科や専科と云つて、二ヶ月で卒業出来る方法もあるし、校外生等の機關も備はつてゐる。要するに、その人々の餘裕とか事情とかによつて、各自隨意な科を選べば好いのである。強ち期間が短いからと云つて習ふことが不充分だとは云へない。その人の勉強次第で、立派に資格を備へることも出来る。

だが、それらの學校を卒業すれば、直ぐに運轉手になれるかと云ふと、さうではない、これらの學校は只運轉手に必要な學問と、技術とを實際的に授けるだけであつて、運轉手の資格を得るには、東京ならば警視廳、地方ならば各府縣廳で、それ／＼試験を受けなければならぬ。さうして初め甲種なり、乙種なりの資格を得るのである。いよく一人前の運轉手となれば、もう占たもので、後はその手腕一つで、思ふ儘の成功も收められる。

それでは運轉手になるにはどんな資格が必要か、どうすればよいか、東京自動車學校の當事者

は語る『別に資格と云つても、さう難かしいものではありません。満十八歳以上になれば、誰でも受験することが出来ます。餘り身體の弱い者は駄目でせうけれど、さうでない限りは、誰にでも出来ます。又學校へ入らない人でも、合格することが出来ます。例へば、民間の修繕工場や貸自動車會社へ見習に勤めてゐる傍、研究して合格する人も可成りあります。要は、その人の頭の問題ですが、只學校へ入學すれば、初心な素人でも組織的に専門の知識が授けられるからです。甲種と乙種とは及び収入の點に就いてどんな差があるかと訊ねてみると、甲種はどんな自動車でも、所を選ばず自由に操縦することが出来ますが、乙種は一定の車體に限られてゐて、又一地方即ちその府縣内だけでしか乗れません。併し、今ではその制度も改正されては來ますが……それから収入には大した差はないやうですが、何と云つても甲種は優待されますし、収入の好い方へは矢張り甲種の者が多く採用されてゐます。若し、落第しても、一定の期間を置きさへすれば何度でも受けられます』と答へた。

これは外面的の資格である。更に或る一運轉手の意見をたづねてみると、

『餘程身體が強くないと初めはなかく辛いです、何分自轉車と違つて大きいものですから、な

かく骨も折れますよ。今では、さうでもありませんが、一番いやな所は十字街路と盛り場です。いくら警笛を鳴らしても、氣付かない人があつたり、馳つてゐる前をヒヨコヒヨコと横切られる時は、全くヒヤツとします。神經ですか？ それは確かに過敏になりますね、一定の軌道上を走るのとは違つていろ／＼な規則もありますし、尙更です、神經の及ぼす影響は絶大で強い身體でない、なかく續きません、それに夜なども随分おそくなる時もあるつて、睡眠不足になり勝てず、その代り又人に云へない愉快もあります。春先に郊外の坦々とした道をはしる時などはとても愉快ですね』と言ふ。

要するに外面上の資格は可成り容易だが、その道に入ると、又人の知らない苦樂があるらしく、殊に雑間の巷を駆け廻るのだから、神經も使ふであらうとし、餘り薄弱な人には向かないやうである。折角やりかけても身體の弱い爲に中途で止しては詰らないから、それ／＼自身の健康状態をも顧みてやる方が、結局得策である。

自動車學校を卒業する人達、その人達の志望は何と云つても、運轉手が大部分で、殆どその七割を占めてゐる。残りの三割は趣味の上からやつてゐる人や、自身が自動車商會を經營するに

就えて豫備知識を得んが爲の人達やである。だから生徒の年齢教育の差も區々で、五十近くの中老人や十五六の少年や、美髯を貯へた壯年紳士もゐると云ふ風である。それ等の人達が一團となつて講義を聞いたたり、分解修理の研究にいそしんだり、慣れない手付でハンドルを握つて自動車操つてゐる様は、一寸他の學校に見られない親しみと自由さがある。油染みた職工服の一青年は、「講義や修理も必要なのですが、一等面白いのは實地の練習です。初めてハンドルを把つて動かした時は、まるで子供のやうに喜びました。逆行や方向轉換などはなか／＼巧く行きませんが直線運轉は今では平氣です」と、云つてゐた。

かうして幾多の自動車界の卵は養成されて行くのである。満十八歳未満の者、合格試験に落伍した者達は、何れも助手となつたり、一修繕工となつて傍ら給料を得ながら、更に研究を積んで行くが、かりそめにも甲乙の差別なく運轉手の免許證を得た者は、ドシ／＼就職して行くことが出来る。それだけこの職業は全盛であり更に未來がある。その就職口方面を擧げて見ると。

- (一) 富豪貴族等の個人的方面
- (二) 會社商店等の専屬運轉手

(三) 民間經營の貸自動車方面
 (四) 乗合、タクシーの運轉手
 (五) 官省官營に關係した方面

殆ど右の如くに大略、區別されるであらう。さうして就職した人達は何れも多くの収入を得て各自將來の發展に向ひつゝある。

収入の點は、その人々の履歴年齢才能等によつて、一定に律することは出来ないが先づ貴族富豪等に勤務する者は、相當の月俸を支給された上に、洋服食事等は全部主人側で持つて呉れるのだから、非常に氣樂である。その外盆暮の賞與、客人のチップ等を加算すれば、随分多額の収入になる。最低八十圓から最高百二三十圓位にはなる時もある。

會社商店等も、殆どそれに相似た収入で、勤先によつては食事は先方持ちであるがその場合はそれだけ給料も多くなる譯である。

併し、商店等は往々荷物自動車の運轉に従事する向が多くて、他に較べると勞力は可成り使ふが、配當などが多く這入る。

又貸自動車になると、夜間最もその需要が頻繁で（勿論晝間も出るが）、睡眠不足に成り勝て困るさうだが、その代り夜間は特別収入もあるし、配當やチップが非常に多く、却つてその月給等は目あてにしないさうだ。月々の収入は一定しないが、場所の好い處などでは二百圓位はザラになる。

乗合、タクシー等も貸自動車と略々共通したところがあつて、月給以外に、いろんな所から収入があるので、割合に評判が好い。

官省官廳 向に勤める、運転手も、役所によつて様々だが、總て月給制度で他のお役人さん同様年功と共に増加されて行く。又年末年始には相當の手當があたるさうだが、何分民間の勤務と異り派手な儲けがないので、運転手さん達は餘り嬉しがらない。

以上は大略の収入であつて、まあ一口に云へば百圓以上二百圓内外の所なら間違ひはなからう併し、それもその人々の才能技倆の相違によつて、高下はある。且つそれは相當の修養も必要なのだから、運転手になれたからと云つて、直に二百圓も取れると丸呑みしてはならない。要は一意見真面目な努力と修練によつて、一步一步進んで行くことが、肝要である。

自動車運転手の有望であると云ふことは、即ち、自動車業そのものゝ有望であると云ふことを裏書してゐる。文化の發達した今日の時代に於ては、實際自動車の需要はますます多きを加へるのである、そこで、只單に運転手になる許りでなく、更に一步進めて自動車業を計畫すると云ふことも將來意義ある事業ではあるまいか。現今この種の事業に成功して幾萬の富を得た人も數多く見受ける許りでなく、僅かの資財を以て、併も女の身で着々成功をさめつゝある人もある。最も困難を感じるの資力の問題でこれには可成りの纏つた資金を要するが、遣りやう考へやう一つで幾らでも計畫を實行することが出来る。完全な車庫を建てたり、電話を引いたり自動車三四臺も買込むには、少く共三萬圓以上の資金を要するが、それは素より金のある人なら誰でも出来ることで、別に不思議でも何でもない。

運転手生活から常にさうした方面に留意してきた一青年の話によると、運転手時代に得た収入を毎月貯蓄して五箇年を経過すれば優に自動車を一臺買込む金が出る。自動車の價格は一概に云へないが、普通の車體なら五六千圓である。自動車さへ手に入れれば、もう占めたもので、他の部分品等は一度に買入れなくとも必要に應じて求めれば、それで役立つて行く。車庫は賃借り

で契約するか、バラツク式の簡単な物を建てるかすれば好いので、これも初めから完全な物を望まれないが、兎に角さうして自身ハンドルを取つて遣つて行くなら、優に經營出來ると云ふことである。

貸自動車業の有利なことは世人も等しく認めて居ることだから、運轉手時代から素行の正しい人で幾らかの小金を貯蓄してゐるなら、話の仕様によつては金主も付くであらう。

その仲修繕工場や自動車販賣業なども面白い仕事で、これは貸自動車を經營するやうに、さう經營上困難を感じまい。

兎に角自動車業は、將來未だく發展して行く餘地もあるのだから、やつて損のない仕事だ。

規律の立つた生活でないこと、一定の月給よりもチップや配當等の多いこと、固定したお出入先を多く持たないこと等から見ても、運轉手生活も亦俗に謂ふ水商賣の一つであらう。従つて、その生活は往々華美になり放縱に流れる悪傾向を持つてゐる。儲けが多いので使ふ。使ふから無理をする。無理過ぎるから墮落する。曰く伯爵夫人と情死、曰く令嬢と駢落、曰く處女を誘惑、曰く運轉手の双傷沙汰。

新聞の三面記事がよくかうした題目で世間人を驚かした。勿論、運轉手許りが悪いのではないが、さうしただらしない生活が世間人には全く不良性に映るのであらう。今後運轉手たらんとする人達は、努めてさうした悪潮を斥け、品性の向上を計る、必要があらうと思ふ。

尙運轉従事中は忠實に總ての規則を守り注意を怠つてはならない。少し位早く走らしても好いと假りにも偶つとした茶目心から、規定外の速力を出して飛んでもない事故故障を惹起することが往々ある。それらの點も大いに考慮してゐないと、折角の大望も、水泡に歸し去つて了うからよく／＼慎む可きである。

自動車運轉手及びそれに關係した事は以上述べたところに依つて大略盡きたと思ふが、尙實際に就いての詳細を知り度い人は、それ／＼知合の専門家に訊いて見れば尙よく判る。各地方にも小規模な自動車講習所等もあるからそれへ訊き合はしても好い。

次に自動車學校は可成り多くあるが、何れも大同小異で、學則授業も略々相似てゐる。規則書は請求すれば、何時でも送つてくれるが、學費宿料等の概算表を記すと次の如くである。

卒業期間

學資金

一箇月 百圓内外

二箇月 百二十圓内外

四箇月 二百圓内外

尙學資金の中には教科書、實習費其他一切を加へてある。この外に一箇月宿料小遣ひ等に三十圓は必要である。

第十一篇 一風變つた新しい儲かる商賣

一 訪問販賣

小資本で初める人に面白い商賣は訪問販賣である。出延り販賣である。これについて、筆者の實行した、非常に儲かる現代式の行商法を書いて見る。

それは、ゴム爪掛の卸行商で、各地によつて、販賣値段の差があるか知れないが、ゴム爪掛の間屋が大阪に多い關係から、あまり、大した違ひはあるまい。

先、大阪の履物問屋より、代金引換、又は荷爲替付によつて、品物の送附を受ける、値段の高低は、問屋によつて、非常な差のある所があるので、問屋を選ぶことが大切である。

問屋を知るには、大阪問屋案内、又は仕入案内等を見れば、各履物問屋は競うてその名を出してゐるものである。

それによつて、その内二三戸の間屋に向つて、ゴム爪掛の卸値を問合はすれば、各店より、その値段表を送つてくれる。

大凡、四種類位あるが、値段は、ゴム冠、男女無地物で、九錢五厘、繪入物で十二錢位が普通で、信用が出来たら、これ以上割引して呉れることもある。運賃は、一足について割當れば、いくらもかゝらない。

初め小資本の者は、男物二百足（十足一箱入）女無地物二百足、繪入物二百足を仕入れれば商賣出来るもので、仕入金は、合計六十三圓あればよい、品物がついたら、小賣店に向つて卸賣をやるのだが、ゴム爪掛の小賣値段は、男女、無地物で二十錢、繪入物で二十五錢をとつてるので、卸値では、男女無地物、十四錢、繪入物で十八錢位で、小賣店の方では引受けて呉れる。大抵の小賣店で、各十足宛位引受けてくれる。一足について、男女無地物四錢五厘、繪入物で六錢位の利益は確實にあるもので、一日十軒も賣れば、三百足位何でもないことであるから、一日、かりに三百足の賣上を見るとき、利益は一日十五圓を見ることが出来る、私のやつて来た實例から見ても、運賃、諸雜費を引去り、純利益一日十圓は確實に儲かる。

けれ共、各地、小賣店では、取つけの間屋があるので、仲々、其方法を考へて、やらなければ訪問販賣はむづかしいものである。

それについて、私は次の様な方法をとつて、成功した。
初め、訪問販賣をする以前、私は、次の様な廣告を刷つた。

米川商店訪問販賣部

□米川商店は山鹿町大宮通に卸賣兼小賣を営んでゐる履物店であります弊店は京阪地方直仕入を以て極力、安價に販賣致して居ります。

□米川商店では今回御得意先の御用伺ひの範圍を廣くいたしましたしまして『訪問販賣部』と云ふものを設け、米川利一郎といふものを主任といたしまして各方面を廻らせることにいたしました。
□就きましては近日中、お店様へお伺ひいたさせたいと存じます。素より普通の御用伺ひや行商と違ひ、確實な店舗をかまえた弊店が、お客様の便利を計つて訪問販賣をさせる事ですから値段等も決して掛引せず、正札で安心して買つて頂ける様にいたして居ります。品物は、いづれも弊店の信用を保証する立派な品でございますから、安心して御取引を願ふことが出来ます。

□どこまでも信用本位で、お願する事にして居りますから、決してお伺ひしたからとて、無理に買つて頂かうとは思ひません。御氣に召せば、お買上を願ひたし、見ていただくだけでも満足でございます。

山鹿町大宮通

米川商店訪問販賣部

かう印刷して、別に名刺に、米川商店訪問販賣部主任米川利一郎と書いて、目につく様に赤の輪廓をつけ、裏面に『この名刺を持つてお伺ひいたします。御引見の榮を賜はらば有難き仕合せに存じます』と印刷して、それを封筒に入れ、廻らうと思ふ方面の履物小賣商へ郵便で送つた。

そして後から訪問したのであつた。
結果は非常によく、面白い程、賣れたのであつた。このやうにして新しい現代式の訪問販賣をなしたなら、私の云ふゴム爪掛に限らず、何でも面白く儲けることが出来る。

此の販賣法に成功するには第一に門前拂を喰はないやうにすることであつて、突然訪問するのではなく、豫め、店の内容、訪問者の姓名等、通告して置いて先方に印象を與へて置くことが、大

切である。又正札販賣で、普通行商人のやるやうな、掛引を一切しないことにする。
 私は今でも、此方法によつて、出廻をしたならば、大變儲かる面白い程賣れると思ふ。
 私は此の方法は、これから獨立して商賣しようと思ふ人に、面白く讀まれることゝ信じる。

一 生命保險の緣故募集

これは資本も何にも要らぬ脚と口とか資本であつて、努力さへすれば極めて儲けの確實なものである。しかし、最初には生命保險或は火災保險の勧誘員を志願しても、書記とか團長とか云ふ者の部下となつて、可成り頭をはねられるのであるが、成績如何に依つては、次第にそれが輕減されるのである。これは重に夜分か早朝、他人様の出拂はぬ所を突いて訪問せねばならぬし、保險屋とし云へば、世間から可成り唾棄されるので、大程の人は一遍で參つて了ふのであるが、これも生活するが爲めと云ふ固い信念でやれば、必ず成功する。これなどは前述の筆耕屋などゝは違ひ筋肉労働でないから、心掛けさへ可ければ大成する。尤もサラリーマンに相應しい副業で

ある。

生命保險の勧誘は一千圓を單位として、一ヶ年四五十圓程度の保険料徴收の者を加入さへすれば、二十六七圓になるのであるが、先に云つた如く、頭をはねられるのであるから、外務員には僅か十七八圓位しか手に入らぬのである。しかし、それが一ヶ月警へば責任額五千圓として、それが一ヶ月完全にとれたとすれば、團長とか書記と云ふ頭立つものは、次第に率をのほせて二十圓二十二圓遂には其全部を支給するやうになるのである。それは、其者が自己の成績が向上するから、僅かな頭よりも、自己の成績を向上させて、他にある懸賞其他の手當を得れば、將來自己の得となるからである。

最初仕うしても、全然未知の人を勧誘すると云ふ事は不可能であるから、先づ自分の緣故をたゞして募集することである。それから知人それから知人の紹介と云つて鼠算的に其の募集の範圍を擴張して往く事である。然し夜の手間で一ヶ月三人即ち三千圓を加入させたとすれば其の人の収入は十五圓として四十五圓となる。若し又五千圓を加入し得る力を得た場合には百二十五圓の収入となるのであるから實際に於て大なる金儲けの内職である。保險勧誘員の第一の心掛けね

ばならぬ事は生命保険會社の信用を調査する事である。會社が一般世間から確實であると認められて居るならば、勧誘も非常に容易である。然し一般に基礎の確實なる會社は収入は不足である、不確實な會社では収入は少し増加して居るのは止むを得ざる事である。

三 バンと焼芋との移動販賣

大小ビルディングの數丈けでも、一寸幾つあるかを正確に知つて居る人は、恐らく三菱の地所勤務の人でも澤山はあるまいと想像されるが、此のビルディングに吞吐されるサラリーマンや御婦人小社員に至る迄の數は拾幾萬を算すると思ふが、大變な物であらう。此の人々に對する中食の設備は、上は丸ビル屋上の精養軒を初めとして、日本亭、中央亭、東洋軒、ミカド、すつと下つては、地下室の花月、中央亭、扱てはバラツク建の食傷新道、山かん横町のおでん屋更に安直な處では、一袋十錢のバン屋に至る迄で、貧富貴賤、老幼男女の別なく、上戸下戸取りぐに御好み

次第であるが、何うも辨當屋さんバン屋さんの活躍が足りない様である。

震災前であつた。縁家と云ふ鰻屋が、辨當の注文を取つて、各事務所へ配達して、一儲け仕様と企んだ事が有つたが、終に實現されずに仕舞つた。

是れは地所部の方からの抗議で、立消えとなつたのかも知れないが、金儲けとしては確かに着眼が良い。そこで辨當となれば、如何に内證で持ち込んでも發見されるから駄目であるから、社員等を相手に、バンの注文を午前の九時頃から十一時頃迄に取つて、正午迄に届ける事にしたならば、一々給仕が社員の命をうけて、外迄買ひに行く手数が省ける計りでなく、外でほんやり買ひに来るのを待つて居るのに較べて、どんなに販賣能率が擧るか、三ツ子にも諒解が出来る筈だ。

此の仕事は、別に店を持たないでも、バン屋から車に入れて、ビジネスセンターに持つて來れば良い、是れは二人で共同して遣れば最も面白い。

一人はバン屋へ買ひ出しに行く、一人は注文を取つて歩く、注文を取る爲めに各事務室に入つて行くにも、奥の方に銀座まします課長さんや専務等と云ふいかめしい人に會ふのではない取次

ぎの給仕さんの御用を伺ひ、社員さんの注文を取つて呉れる給仕さんにはパンを唯遣る事にして置けば、日を経るに従つて、顔馴染も出来て、遣り易いと云ふ物だ。

そして二人で手分けして配達すれば、人目に係る大風呂敷を擔ぎ廻らなくとも済むから、例へ注文取り政策が御家の法度でも、其の網の目を抜けて、人一倍儲けの出来る事は受合ひだ。

此の方法を煙草屋さんが、車賣りを遣るのと一緒に遣つたら兩方賣れて、一舉兩得で一層面白からうと思ふ。

利益はパンは卸屋に聞けば判るし、賣れ残りのパンは、翌日の新しいのと取り換へて呉れるから、廢れが出来なくて、例へ利益が薄いにしても、損は絶対に無いのであるから、確實安全此の上なしである。資本も百圓はかゝらないし利益も一日一人當り三圓は下るまい。

大阪の市中を通ると、屢々鍋焼ウドンの屋臺車の様な小さい車に、焼芋の釜を巧にハメ込んで下から炭火を煽りながら、芋を焼いて、賣り歩いてるのを見かけた事があるが、東京には未だ見受けない様である。

臺車や釜は、兩方で八十圓も有れば立派に出来るし、生芋の仕入れは、一日五圓も有れば良く

それが丁度倍位に賣れる。唯問題なのは、木炭を使用するか、他に經濟的なものを使用するかに依つて、利益が違ふが、賣り上げ拾圓に對して、使用炭量は二圓までかゝらぬとの事であるが、大阪に於ける一日平均の賣り上げ高は、九圓乃至十二圓位、利益は二圓乃至三圓は確かである。

大阪では、皆繩張りを極めて居るから、倉庫の多い海岸で、荷上げ人足相手の芋屋は、名は移動でも、一つ所に店を出した丈で、五圓位の儲けが有ると云ふから、馬鹿にならない。東京でも、冬向き丈け遣つたら、深川や本所邊では定めし賣れるだらう。

四 贈答品仲介業

御蔵暮、お中元をはじめ所謂冠婚葬祭の贈答品と云ふものは、何處の家庭にとつても、かなり手数のかゝる、また煩はしいものに相違ない——或人はそこから一つの職業を思ひついた。つまり此の商は、この手数と煩はしさを省くための商賣なのである。

併し之は「贈」よりも「答」の方を主なお客にしてゐる。と云ふのは、誰れでも同じこと、贈

を受けたお返し、即ち答と云ふことになる、殊に手数がかり、何をお返ししたら好いものかと迷ふことが多いからである。早い話が、土産があつて、方々からお祝ひを贈られる、そこで御返禮をしなければならぬが、お節句に宴會を開いてその人々を招待すると云ふ昔流の返禮は、今日のやうに忙しい時代には、招ばれる方も却つて迷惑だし、招ぶ方としたら、その準備と跡始末の爲に三日間を費さなければならぬと云ふやうなことになる。そんな手数をかけ、お互ひに貴重な時間を費し、その上に費用までかけるよりは、何か簡単な品物で御返禮をしよう——これがまづ昨今、何處の家庭でも考へることである。そこで、その御返禮の品物の選擇になるが、その品物の選擇がまた煩はしく、その上水引だ、熨斗だ、包紙だのと、かなりに手数がかゝると思ふ。

そこに此の商賣が必要になつて来る。つまり先づ、電話其他の方法で御通知を受ければ、一通りの見本を持つてお伺する。そして、その品物の選定がつき、數が分りさへすれば直に其品物を箱入にして必要な文字を印刷した紙に、水引、熨斗をかけて、配るべき所にお配りするのである。この新しい商賣に就いて、この商賣で素的に儲けつゝある店を訪ねて聞いて見た。

何處の家庭でも、この答品に煩はされてゐるのは同じだと見えて、一度私の店へ御頼み下さつ

たお方は、大抵その御親戚へも知らせて呉れるので、昨今は、それからそれと注文が続いて来る。この商賣を始めようとしたのが昨年の二月開店したのが五月十五日、その後今月（八月）に至るまで、可なり順調で、七月末まで即ち約二ヶ月間に、純益金百三十二圓九十六錢を得た。最初の資本は千二百圓。開店に際して、その金を左のやうに使つた。

- 一金二百四十圓也 敷金百圓、家賃六十圓店の模様替八十圓。
- 一金九十圓也 廣告費（新聞ビラ其他）七十五圓。看板十五圓。
- 一金四十圓也 紙料、奉書紙、水引、熨斗等。
- 一金六十圓也 使用人費（外交員一人小僧一人）。
- 一金十圓也 電話借料。
- 一金七圓也 商品。

そこで商品は、すべて夏向きのもの——コップ、コップ臺、ガラス器具、茶器、タオル地、ハンカチーフ、晒地等——すべて持越と停滞のないやうにと心掛けた。

廣告方法としては、二三の新聞に二日間、それから四寸に八寸の細長い鉢力にペンキを塗つた

廣告板を、町の角々に釘づけにして、そしてピラは、配らずに、商品を入れた箱の底に、一枚づゝ入れると云ふ方法をとつた。随つてそのピラの紙は、チラシのやうな安物は使へない、かなり良い紙で両面刷りにした。これが一萬枚で約二十圓。

さて愈々開業したが、私は、方針として、十個二十個と云ふ小さい注文や、商品の小賣り、つまり、贈答品及び、その附屬品（ノシ水引、包紙）の小賣りには應じないことにした。と云ふのは、かう云ふ商賣では何うしても數でこなすより外に方法はなく、十個二十個と云ふやうな小さい注文や小賣りなどを受けてゐては、大切な大口の方がおろそかになり勝ちだし、なほたま、各家庭としても十個内外のことなら、普通の小賣り店で買つてそれを贈答品にした方が安あがりだと考へたからである。

で、少なくとも五十個以上の注文でないとお受けしないことにしたが、事實またこの方が資金の回收も目に見えて纏まり、小賣りのやうな掛けも出来ないものである。

現在（八月）残つてゐるのがガラス器具二百ばかり、これからさき仕入れる商品は、冬向きのもの——湯呑、風呂敷、フクサ、手拭——などにするつもりであるが、この他の品物でも、土地

にある品ならば、お望みによつて早速取寄せるのは勿論である。

大分昨今は、不景氣の聲が聞こえるが、私の商賣には少しも影響はない。イヤ不景氣になつて各家庭が儉約を守るやうになればなる程、贅澤な贈答品などよりは、私の店にあるやうな、實用的で安いものが喜ばれると信じてゐる。』と語る。なんと甘い着眼には驚ろくではないか。

五 種苗商と花店

人間の住んでゐる場所には、きつと美しい植物の需要が起る。文化のはげしい都會になればなるほど、草花や盆栽の需要があつて、一つの立派な商賣として成り立つて行けるものである。最近大層進歩して來た種苗商と花店とについてお話ししよう。これは上品で小資本で、いつからでも容易にとりかゝられる、やり方一つで相當の利益があがるから都會や近郊、さては農村の青年諸君の新しい仕事や副業として、これから面白いものだと思ふ。これらは進歩した農業ともいふべき園藝業の一部なのである。この二つの新しい事業に關係のあるものをざつと説明して見よう。

「作り屋」これは栽培家のことで、地代の廉なく出来る土地に草花や観賞植物の盆栽とか鉢物さては、苗木に仕立て、町の小賣店に卸したり、直接需要者に賣る商賣なのである。「花店」花店といふのは、わけて見ると次のやうになる。

(イ) 切花を商品とする店。

(ロ) 鉢物を商品とする店。

(ハ) 種苗や園藝肥料、器具、薬品など。

これまで生花の發達につれて、生花用の草ものや木ものを専門とする、所謂花屋なるものがあつた。けれども、これからやつて行くには、以上の商品を全部とり揃へてこなすやうにするのが面白いのである。米國あたりでは殆ど各種の専門になつて、カーネーションだけ取扱ふ店もある程であるが、日本では、まだ八百屋式に何でも取扱つた方がよいのである。普通に種苗店といふのは次のやうなものを取扱ふ。

(イ) 野菜、果樹、観賞植物の種苗。

(ロ) 園藝器具薬品など。

(ハ) 一般種苗のブローカー。

今日では種苗商と花店を同時に經營して一方では品物を店頭にならべ、小賣すると同時に、一方では通信販賣をなして經濟を圓滑にして居る。

どんな商賣にも場所が大層必要なことは申し上げるまでもないことで、都會や町で、はじめには、需要者の多く住んでゐる場所で見目をつくるところ、人の出入の多い通り又は劇場やホテルや女學校の近所などは、花店にはふさはしいのである。

種苗商はどちらかといへば、郡部に這入る大通りの入口や、東京で申せば西ヶ原駒場澁谷などのやうに、昔から地方の人々の頭に這入つてゐる土地を選ぶのが得策なのである。種苗商が何々農産園とか商會とかいふ名前をつけるに反し花店は新味のある何々ガーデンとか、何々ナーゼリーなどと片名をつけるのを見てもうなづかれるであらう。

一年中で一番賣れる時期を考へて見ると切花や鉢物を多く取扱ふ花店では、何と云つても十二月から四月までが盛りで、秋口には少しはうれるが、その他の季節は品がすくなく花の終へる時であるから、その道では合と云つて、あまり商品の動かない時なのである。

野菜や草花などの種苗のはけるのは、何といつても春秋彼岸前後で、小口の注文が殺到するために非常に忙しいのが常である。

では、一體これらの商品を取扱つて、どの位の利益があるかと申すと、その時の仕入値段や相場にもよるけれども、まづ次のやうな工合となる。

野菜草花種子……………八割前後。

鉢ものと切花……………五割以上。

園藝器具肥料薬……………一割から二割。

ところで、種ものなどは通信販賣とした場合には多大の廣告費を要し、注文も割合に小口であるから数でこなすようにする。だから、結局八割などは儲らぬが、五割以上には廻るものである。

鉢ものや切り花は生きものであるから、ローズもの（駄目ともいつて悪い品）も這入り日々日光に當てゝやつたり水や肥料を與へ、客のあるまで寝かして置かなければならぬから、大體から云へば五割位にはならうけれども、これらの品はしほれたり置きいたみのするものであるから賣れなかつたと云つて返品といふことは出来ぬ。切り花でも木もの非常に丈夫なものは間屋に返

せぬでもないが、しほれたものは、捨てしまふ。とにかく、生きものを扱ふのであるから、餘り永く店に寝かすのは損で、注文のあり次第取り次ぐのが一番利口な方法なのであるが、店としては若干の品物を置いて置かなければならぬ。

これに反して、園藝器具・肥料薬品などは賣れなかつた場合には、元へ品物を返すことが出来る。普通の商品と同じことだから、利益はすくなくとも数でこなすやうにすれば、安全第一の商品である。

これが経営上一番大切なことで、その人の腕一つで随分面白い仕事ともなり、あまり芳しからぬ結果ともなるので、次に経営費のあらましを話して置かう。手つとり早いからあけてみれば次の通りである。

□取次販賣——この取次販賣は即ちブローカーは自轉車と電話——近所のを最初に借りてもよし——とがあつて、看板をかゝけピラを播き、かけづり廻つて注文を集めて来る、それを懇意な店に行つて品物をかり現品引換へでかたづけに行けば殆ど資本なしに出来る商賣であらう。問屋でも信用があれば、品物の前貸しはしてくれる。

□通信販賣——これは振替口座を一つもつて、後は各店と契約して置き、注文のあり次第に品物を送つてやるので、良い品を勉強すれば三四年の中には信用も出来、立派な商賣として成り立つて行けるもので、資本の殆ど全部が広告費なのであるから、百圓でも五百圓でもとりかゝることが出来、それには広告のよくきく新聞雑誌を選び経済的の廣告をせぬと、広告費倒れになる心配がある、これは都會に於て地方相手にするのと、地方の農村にありて都會を相手(品物によりては)にするのと二つの場合がある。

□切花店——これも開店したならば、近所に宣傳するためにピラを播き、要すれに若干の廣告費を出して新聞に廣告するのもよい。この店には電話と自轉車の設備が是非とも望ましく、まごまごしてゐると品物が枯れてしまふ、品物の買ひ出しは自分で近郊の栽培家をまはり買ひ出すのが宜しい。見込がついたならば特別に栽培家と契約するやうにすれば、お互に便利であらう。生花の道の人々や各種の團體にも出入してゐる中には、だんく、と品物もはげ、よき御得意も出来、うまい商も出来るといふもの。場所を選び、賣れ行よき品物の種類と仕入れに注意して根氣よく續けてゐれば、店もよき株となるであらう。資本は固定資本として棚(白ペンキぬり)と容器

(一個七十錢位のガラス筒、又は亞鉛の筒)をはじめ鉄や如露やラファイア(薬の強いもの)包紙などの若干を用意すれば、直ぐに開業することが出来、冬の間は室を温める火鉢、夏は日覆などの用意も必要で、まづ二百圓から四百圓もあれば營業を初めることが出来る。贅澤を云へばきりが無い。

□種苗店——多くは通信販賣をかねてゐるもので、信用が第一番、常に需要の多い種子や最も時好に投じた珍しい種子を賣るやうにすれば自然と人氣が集り、五年もたつと根強い信用を得て『あの店は確かだ』と、云はれるやうになれば、これはやはり景氣よく廣告をするのと、じみにかまはる方針とがあつて、小さな注文でも粗略にせず、御客様を大切にしているれば、どしどし注文が来て、固定した顧客が出来、五年でも十年でも續けて買つてくれ、その中には大きな注文もくるものである。何よりも信用と根氣とが大切、資本は二百圓以上、その上はきりが無い。大きくなれば二百萬圓位の會社にも出来るものである。

高價なハイカラなものばかり扱ふか、數でこなす駄物を扱ふかといふことによつて、商略も定まるのであるが、茲には、初心者にも適した需要が多くて間違ひのないものだけを御披露した

して置く。震災前東京では生花用の植物が月に數萬圓はけたほどで、なか／＼馬鹿にはならぬ。災後焼け残つた同業者は商敵が激減したので、災前よりも景氣がよくなつた事は注意しなければならぬ。

〔切り花〕はらん、まつ、桃と櫻（室咲の速成）水仙、びやくしん、スキトピー、菊類、フリージャ、洋齒類、アスバラガス、秋の七草の類（すしき、われもかうなど）珍しい斑の樹木、一般の佛花（きんせんくわ、えぞぎく、百日草のやうな丈夫な萬人向のもの）等。

〔鉢物〕正月用のもの、丈夫な一二年草、球根もの（チウリツブ、ヒヤシンスなど）西洋草花で需要の多いもの、永持ちのする盆栽時好に投じた流行もの、バンジー及びヒナギクの類（廉價で數でこなすもの）等。

〔種苗〕第一が野菜、第二が果樹、山林用種苗、特用作物の種苗、庭木街路樹の苗。以上のもが仕事としては一番大きい。

一二年の草花、宿根草の種苗、球根、花卉きぬ絲草の種子（これは一般の種苗店で扱はず南洋産のもので年々取寄せ東京下谷に一手の代理店があるから俗向のものとして有望。）

右の中で何といふても大きな仕事となるのは重要野菜の種子で、たとへば大根、甘藍、たまねぎ、白菜のやうなものはよい、種子を割合廉價に賣り出すことが出来れば、一種のものでさへ商賣となる程のものである。

〔肥料〕小さい箱や罐に這入つてゐる化學肥料の類や園藝肥料の類。

〔器具〕和製又は舶來の園藝器具（これは既に東京でも二三の獨占店があるけれども、安全確實な小賣として間違ひなし）

〔藥品〕害虫驅除又は發育促進の藥品みたいなもので、随分と澤山な種類があつて各種の名が附せられてゐるが、效能の確實な信用ある店の製造にかゝるものが宜しい。エキセクオールといふ驅除劑や過燐酸石灰などいふ化學肥料も、目下のところ大きな容器に這入つてゐて價も高く、小量をほしがる素人の手にはなか／＼這入りかねるからして、かゝる藥品の極く小さな小瓶を作つたり、各種化學肥料の小量を小袋として賣り出せば必ず面白き結果にならうと筆者は信じて、皆さんにさういふ營業法をおすゝめする。

これまでの話で大體御理解のことと思ふが、なほこそ注意して置きたい。各種の野菜果樹の種

子や苗は、各々特産地から取り寄せること。一二年草の草花の種子は北海道に限る。その他の外國産のものと直輸入をする同業大會社から仲間として分けて貰ふこと。草花でも野菜でも一升二升と買つて、それを一袋五錢とか十錢の小袋に入れるのである。生花用の材料などは千葉縣下などが農家の副業としてやつてゐるから、見込がつかないならば早く立廻つて、他人の買ひ出しをした滓をつかまぬやうにされたい。とにかく、これらの園藝商は、農業とは異つて普通商業に近く、手腕を振ふ餘地が充分に残されてゐるから文化が進めば進むほど有望なものとなつて来るのは、これまでの實例に見て斷言することが出来る。今では昔と異つて、有望な青年の好事業として立派なものとなつて來たのである。

最後に申し述べて置きたいのはこの種の事業をやつてトントン調子に當れば何の問題もないが間違つて食ひ込むことがあるからして、相當の豫備費を用意して、さやうな場合にそなへなければならぬといふ事である。

六月賦販賣の研究

アメリカの雑誌を見てゐるとどの雑誌にしても必ず一頁やそこらの月賦販賣に關する廣告を見かけるのである。

『たつた五弗で臺所道具がすつかり買へる。』といふやうな廣告がある。馬鹿に安いなと思つてついで読んで見ると、何のことだ。月々五弗で何ヶ月の延拂ひの廣告なのである。又

¥ 30.00 Down

Monthly Payments total Price ¥ 150.00

と云ふ様な廣告がある。といふわけで、向ふには月賦拂の廣告が却々盛んに行はれてゐる。

その月賦販賣が小賣方法としてかくも盛んに行はれてゐるのには其處に何かの意義がなくてはならないはずであるが、これから其邊の所について研究して見よう。

月賦といふことは購買者の側の都合上行はれる處の販賣方法であることだけは誰にも一見解る事と思ふ。賣る方の店にとつて商品に對して行はれる支拂を回收するのに何で毎月拂ひなどいふ面倒が必要であらう。

しかし買ひ手の方にとつて都合よいことは結局賣手の便利なのであつて、商店が煩はしい手段をも辭することなくて、其販賣品を月賦拂で商ふといふ事實は雄辯に其邊の消息を語るものと云へる。つまりお客の都合のうち最も大きいものは金である。購買力の不足である。従つてその困難が解決されない間は商品は賣れないのである。賣れない事は商店の致命的事實なのであるから、多少のことは出来るだけ讓歩の形を採つて、商店はお客の購買力に一致する様な販賣方法を選ばねばならなくなる。

即ち、家具やピアノの様な又は少し金額が大きくなるが家などの販賣に就いてみるに、社會の人のうちの大部分の人は夫れらの代金を一回に支拂ふだけの財力のない人々である。よつてかゝる商品を賣る商人は、若し多く賣らうとするなら勢ひ月賦の方法によりかゝる購買者の財力に適し應ずる必要が其處に生ずるのである。

月賦販賣の意義は其處にあると云へる。

極言すると、月賦販賣はある商價品の値段を一般の購買力にまで引き下げて賣ることになるのである。

そこで始めて、百二十弗の臺所道具が五弗で買へるといふ意味になるのである。

従つて月賦販賣に關する問題の主要點は『毎日拂の金額の決定』にあるものと云へる。月賦拂に關して往々何ヶ月拂といふことが云はれるが、實際の小賣について見ると購買力に適應する月賦分割拂の要諦は毎月いくら拂といふところにあるので、このごろ流行る日本の家具類の月賦販賣はこの根本に於て間違つてゐるものがある。

あれは十ヶ月拂といふことになつてゐる様であるが、毎月一圓だけしか餘分支出のない學生はそれでは三十圓の本箱は買へないといふ譯である。無理算段で買ふにしても、その無理算段は十ヶ月續き兼ねるのがまあ普通であるから、つい不拂になつたり持ち逃げをやつたりする。つまりかゝる月賦方法に於ては信用月賦賣に伴ふ危険率が高くなる、で商品にも馬鹿に高値をつける必要が出てくるのである。

ところが、今云ふところのお客の方の購買力を本位に何ヶ月賦かを決定した場合には其危険率が低いのであるから、商賣がしよといふものである。

月賦分割の支拂が行はれるのは決して小賣に於てのみ見られることではないのであつて、商人同志の取引に於ても月賦拂は普通の受渡後六十日拂とか十日渡とかいふ支拂方法と共に行はれてゐるのである。

今私の知つてゐる範圍でアメリカの例を擧げるならば製産者から「屋乃至小賣店へ商品を賣る際に決済に月賦を用ゐるのに壁紙取引と自轉車、自動車などのゴム・タイヤの取引とがある。壁紙取引に行はれる代金支拂に關する商習慣は月賦と云ふのは少し變であるが二ヶ月拂であつて、支拂は十日目づゝに成されるのである。さうして、若も最初の十日で皆済の場合は何分引二十日目以内に支拂はれるならば何分引といふ様な割引が行はれてゐるのである。

夫れからタイヤ取引は冬に多く行はれ、其代金の支拂は四月十日に其内の幾分、五月十日にいくら、六月十日にいくらといふ風になされるであつて、これはまつたくの月賦制度と云ふことが出来る。

而して、こゝに六ヶ月月賦拂で賣る商品があるとき、其値段はどうつけたらよいかといふ點については後で述べるが、六ヶ月拂の値段のものが一ヶ月で支拂はれるとか二ヶ月間で決済される様な場合はどうしたらよいか。

小賣商品についての月賦値段の割引率などに關する参考になるものが少ししか手許にないので甚だ残念であるが、シンガー・ミシンが小賣月賦として廣く知られてゐるので其例を引いてみよう。先づミシンを買ふ契約をしたとき二十圓拂込むのち引きつゞき五圓づゝ毎月拂込むと二年八ヶ月で丁度利子共二百圓になるといふ。その二百圓が其ミシン代なのである。ところが若しこれを六ヶ月月賦で支拂ふとそれから一割を差引いてくれる、三ヶ月で拂つてしまふと一割五分安くしてくれる。即時拂をするなら二百圓の機械は百六十圓で買へるのである。

これを反對にいふと、現金賣百六十圓、三ヶ月月賦なら百七十圓といふ事になる。つまり、三ヶ月間の月賦には現金賣代價の六分二厘五毛の掛けがあることになる。之を更らに月割にしてみるなら一寸一ヶ月につき二分一厘程の利子を取つてゐるといふわけになる。シンガー・ミシンは毎月ミシン代金を拂ひ込ませて置く一方、金額が皆済になる迄この率で利子を取つて

るるのである。三ヶ月六分二厘五毛といふことは年二割五分の利子を意味して、甚だしく高利であるが、しかし、これにはいづれ後で述べようが、利子に貸倒れ不正などの危険率に伴ふ辨償金積立のやうな意味の金が増算せられてゐるのである。

月賦拂の時の代金と即時拂の代金との差、つまり、何ヶ月月賦ならどの位代金を高くして置いたらよいかといふ問題は、月賦販賣についての先決問題であつて、シンガポール、ミシンの場合一ヶ月につき一寸二割五分であるのを知つたが、一般はどうかといふと、日本で最近、何々組和洋家具月賦販賣とか丸共家具月賦販賣常設場とか云ふやうなものゝ場合は例外として、アメリカでは、期間一ヶ月につき二分、一年につき二割四分から三割六分位までであるのを普通とするさうである。

今述べたやうに、一ヶ月月賦の場合の値段は普通即時拂の時の代金よりも二割四分から三割餘まで高いのであるが、さてその数字はどうして出るのであるか。

何の商品によらず月賦販賣には右の率を用ひて行つてよいものであらうかこれは問題である。

月賦拂の場合は現金拂と違ひ金利關係がありさうして又お客の購買力の有無にもよる上、商品

の種類にも依りして代金の決定は普通の代金決定よりもはるかにむづかしいのである。

一ヶ月月賦の商品に對する價格が半ヶ年で皆済される時にはそこに割引がある。と書いて來たが、詳しく云ふならばたとへ一ヶ月月賦で百圓したもので半ヶ年拂で九十圓とあるにしろ、それは割引ではないのである。割引とは、ある定價から値段が引かれることを意味するが、月賦販賣にあつては一ヶ月月賦で百圓といふのも半ヶ年なら九十圓といふのも共に夫れは定價であり正價なので、決して割引ではないのである。この點については商賣人諸君も篤くと御存知のことであらう。半ヶ年間も商品を代金未済のまま、お客の手許に置くといふことはそれだけの資金を唯ねかして置くことである。たとへお客が月賦で其商品に對する代金を拂つてゐるにせよ、全額が支拂はれるまでは其品は商店の資本であるから、それに對して當然利子をとるのがほんとうである。又、月賦に伴ふ商店側の危険も見積らねばならない。その利子の危険分擔額とが、この場合百圓に對して、半ヶ年に十圓となつたからこそ、一ヶ月月賦の商品の代金が半ヶ年が支拂はれた時には九十圓であるのである。これは一見割引であるが、實質は定價なのである。

さて現金即時拂の値段を一ヶ月月賦價格にするにはどうしたらよいかといふに、即時拂の時の

値段は先づ、一ヶ年に對する銀行の現行貸出利率と、其商品に伴ふ借倒れ、其他の危険率とを乗じ、其れだけの和を更らに普通の現金賣價に加へればよいのである。さうして、月賦専門の商店であるならば毎月の拂込み金に對しても相當の金利を附けて計算してゐることを一見お客に知らしめる方法を探ることが大切である。多く日本などで行はれる月賦販賣にはそれがないうやうであるが、即時拂ならいくら月賦ならいくらと並べて比較されるとき、取る方の利子だけをいふのは商店として卑怯に思はれるからである。

月賦販賣にあつては商店は代金の一部をのみ支拂はただで商品のすべてをお客に手渡してしまふのであるから、其後、支拂が完了しないうちにお客によつて適宜に處分されたりすることがないとも限らないので、其邊に關して充分の考慮が拂はねばならない。

それには、月賦が全部支拂ひ済みになるまで商品はたとへお客の手に渡つたにしろ、其所有權は商店にあるものであるといふしつかりした契約書を作ることがいちばんたしかな方法である。

その契約書はあくまでも適法のものであることを要するのは云ふまでもない。

その上契約書には、商品の代金が未済のうちはお客が勝手に他へ出て讓渡し、又は入質するこ

とが出来ない様に書いておくのがよい。それ許りか必要とみとめられる商品については其商品の移動をさへ禁ずる必要があらう。

かうした風の商品に關する禁止事項を契約書に書いておくことは、ある不正な客があつて、毎月十五圓の支拂でピアノ一臺が買へるとするとき、先づ最初の金を拂つたのちピアノを自分で引き取り更らに之を他へ賣却又は入質するといふ様な事が起ることがあるから其時のためにするのである。

しかし契約書には唯、お客はこれ／＼してはいけなと書く許りではだめであつて、更らに右の様な禁止事項に反したお客のあつたときの處理方法を明記する必要がある。

即ち、右にあけたやうな契約書に反する事項をお客がした際にはお客は其商品の代金全額を一時に皆済する責のあるものとし、若し其れが出来なければ、商品を引きあけることなどするがよいのである。この際は、商品の減損毀損に對する賠償をお客がするものとし、それは既に拂ひ込んだ金から引かれた上、若しその金だけで賠償金に満たない時には、更らに其お金は追加金を拂ふ義務がある様にしておくのである。

但し此場合、契約書には印刷税法によるだけの印紙を貼り消印をしておかないと法律上効果が無くなつてしまふのであるから、ちやんと相當の手續だけ踏んでおくとよい。

月賦拂に伴ふ危険は貸倒れである。第一ヶ月分位しか金を拂はないで置いてあとは、取立てに行かうが催告をしようが何とも思はない様なや、商品を持つたま、行方をくらましてしまふやうなのがそれであるが、これを防止するにはどうしたらよいのであらうか、多くの商店はお客様の方の連帯責任者を二人選んで、契約書に記名捺印をしてゐるが、まづこれは確實な方法に違ひないが時として、そうした不正、客のことであるから印形なども偽造せられる場合がないとも限らない。

で、商店は保證人の印を貰ふ場合には、店員を自分の方から、あらかじめ定められた時間に保證人の家まで行かすがよいとせられてゐる。

又、お客が會社又は役所あたりに勤めてゐる通勤人であるならば、保證を其勤め先の會計課長又課に求めるもよい方法である。

さうした通勤人は現代に於ける小賣店の一大得意である上に、月賦販賣の場合の如きに於ては

お得意の全部が月給生活者であると云つてもよい位なのである。で、月賦に伴ふ危険の低減については其勤め先に保證を求めることが出来れば夫れに越したことはないのである。

ある一つの方法として、これはある會社の社員とある商人との間に行はれた方法であるが、こんなのがある。

お客である社員から商店が、會計課宛の依頼状を貰ふのである。

その依頼状には十ヶ月なら十ヶ月間毎月月給日に自分の月給から差引いて金いくらをその商店へ支拂つてくれといふことが書いてあるのである。

そのことはあらかじめ會計係の社員の了解さへ得れば、其人の在職中は最も安全な方法といへるであらう。

今云ふところの、勤人相手の月賦販賣に關して、毎月の支拂を其お客が受取るべき月給から差引いて會計課から直ぐに貰ふことが出来るといふのは、極稀な特殊の場合であるが、商店にとつては甚だ望ましいことである。

代金の取立て及商品の保證に關して、それではといつて、あまりに露骨に保證をお客に要求

することは商賣として下手な方法である。出来ることなら當らずさはらずに取立てが出来ることがよい。

月拂代金の取立には集金人を出すのであるが、集金人を出す前一週間位には必ず其旨を相手方に通知して置くのである。でないと、毎月きまり切つたものでありながら集金の成績は悪くなるものである。

それから集金を確かにするために機械類の販賣の場合などには集金人の外にも時々修繕の有無を問ひ合はせるための店員を出すのはよい事である。ピアノ・ミシンその他洗濯機などがさうである。

さうすることはお客に其月の集金を思ひ浮ばせる外に、商品に伴ふ不正を防止する。つまり、ピアノやミシンなどの轉貸や入質を皆無にするものである。

長い月賦制度

私の店は洋服店です。洋服使用は大體月給取りが最も其の多數を占めて居ります。普通月給

取りの生活は一月のサラリーで其の生計を立てなければならぬので苦しいのです。そして立派な服装を整へる餘裕はないといつてもあまり大なる過言でもないと思ひます。で當店ではそのことに就て非常に考慮し、同情して長期間の月賦制をとりました。どこの店でも月賦は資金を固定されるので嫌ひます。當店でも初めは資金がそのために固定し過ぎて困難の場合に會ひましたが、努力奮闘してその制を破らず、——客の任意に期間を定め其の間には少しも催促しない主義を實行した結果、多くの人々から其のために非常に人氣を得、繁昌を示して居り且つ此の頃は長い月賦制でもなほ充分の資金を運轉させる事が出来融通も利いて居ります。客の利益を出来るだけ計り度いといふ營業方針が私の店のいさゝかの誇とする所です。

右は東京神田の或る洋服店で、實行してゐる長期の月賦制度の例であるから参考にして貰いたい。

七年收一萬弗の婦人販賣員

商賣好き活動好きの夫人

米國に於ても、年收一萬弗以上をもつ婦人は極めて少ない、殊に婦人では逆も成功覺束ないとされてゐる大合社や、大銀行の特別専門的事務用器具販賣係として、販賣額年十萬弗を越え、一萬弗の年收を持つル・ワゴナー夫人は、實に婦人販賣員としての記録を破つたものといふことが出来る。然らば、ワゴナー夫人とは一體どんな婦人であらうか、之も何かの役に立てば幸甚である。千八百九十年、イリノイ州のオルニー村に生れた彼女は、早くから商賣好きであつた。少女時代には、音樂の教習費を得る爲に、毎朝四時に起きて、苺の盛り季節を通じ、一函一仙の賃銀で苺を摘んだ、十六歳の時結婚し、夫と共にロスアンゼルスに移住したが、その平靜な閑居生活は活動的素質をもつ彼女に決して満足を與へなかつた、即グリツフスが其地に活動映畫を開くや、直に番外の一人としてそれに加した、周圍の反對に逢つて映畫界を退かねばならぬこととなつてからは、彼女は現在彼女の働いてゐる會社が建てた學校に入り、計算機械の運用法を習得したが、異常の熱練と熱心とは、遂に會社の認むる處となり、一週二十五弗の初給で、宣傳販賣員として採用された。

要するに、彼女が一貫して商賣好きであり活動好きであつたことは事實であるが、一週二十五

弗を給されて以來僅かに數年、一萬弗の年收を得るに至るまでには、單なる榛色の眼と、はつきりした、熱情的の音聲のみを資本としたのでは決してない。其處には、複雑極まる商品に對する完全なる知識の養成と、一週間でも二週間でも、また必要ある場合は日夜の區別なき勵精を、唯一の資本としたこと勿論である。

鋭敏なる注意力

今から四年前、ワゴナー夫人が、その交つて働らいてゐた千五百人の男子販賣員の中から選抜されて、最も難かしい最終の販賣係に擧げられるや、彼女は都市から都市へ、銀行會社から銀行會社へと駆けめぐり、その賣込額、一躍各地支店長や、手腕ある男子販賣員を凌いだ。此處にその報酬として、彼女は紐育に近い有力なる支店の販賣部長に選任されたのであるが、その間の、彼女の熱心振りは、誠に特筆に値するものがある。

ワゴナー夫人が、彼女の會社特製の簿記機械一式を賣り込むために、ミシガン州の某市にある有数の大銀行に派遣された時であつた。彼女が銀行の前に姿を現はしたのは、嚴寒肌を刺す夕の

朝八時三十分であつた、勿論、銀行には、未だ事務員など顔を見せず、たゞ、現金受入係と、晝間の監視係の二人が居たゞけであつたが、彼女は、直にその現金受入係に向つて、自分の機械を賣り込む爲に先づ其銀行の記帳組織を一覽したいと申込んだのであつた。

如何に商賣とは云へ、斯くも早朝から出て来た、妙齡の婦人の熱心に受入係は直に承諾を興へたのであるが、今までありとあらゆる方面から、記帳組織の研究を遂げてゐたワゴナー夫人は此の銀行の記帳組織を見るや、直に帳簿の特殊の思考と、特殊の方法とを要する或る特徴の存在してゐることを發見した。従つて簿記機械を此の銀行に賣り込む爲には、先づ、それ等の特徴があつても、機械を使用する上に、何の支障もないといふ確信を與へなければならぬと考へたのであつた。

ワゴナー夫人は、其日朝八時から、夜遅くまで、其間、晝食の爲の數分間の外出以外に、ちよつとの休む暇もなく、帳簿から得た種々の材料について研究し、更にその翌日は、貴重な時間節約する爲に晝食を特に銀行へ持ち込ませて、同じ研究を續けたのであつた。かくて、其夜半、彼女は遂に、其銀行の記帳組織を、根本的に改善すべき必要を知り、それについて忠告すべ

き、極めて明瞭且つ適確な箇條書きを作成することが出来たのであつた。

翌朝、機械の見本一組がその銀行に運び込まれた時、彼女は約束に隨つて、幹部事務員と、四人の重役に對面し、記帳組織の缺陷を説いて簿記機械の運用法を試み、且つ、傍聴者のあらゆる質問と異論とに應答すること二時間、頭取は代價合計四千弗に對する四臺の機械注文書に、快よく署名したのであつた。

二晝夜がかりの熱心なる努力によつて、頭取の署名を得たワゴナー夫人が、彼女の会社のデトロイト支店に長距離電話をかけた處、支店長は、先づ彼女の成功を祝した後、直ぐその足で、其處から十二哩先の或る市に出發する様依頼した、用件は、簿記機械一式と、外に元帳装置一組が少し前に其の地の國立銀行に賣渡されたが、其銀行では、一日も早くその機械を取り付けたいといふのであつた。

ワゴナー夫人が銀行に着くと、銀行の三人の簿記係りが、幹部からその夜、その新奇な簿記機械を完全に運用の出来るまで居残つてゐる様に命ぜられてゐた處で、彼女は會社からも、一人の男子販賣員が、彼女の助手として派遣されてゐた。

五人は、最も深い注意を要する難かしい取付の仕事にかゝつた、六時頃一先づ機械の据付を終り、夜半に大體終局に近づき、最後の元帳カードの記入も済み、總勘定の出来上つたのは、實に午前三時であつた。が、ワゴナー夫人は、其日の午前十時には更に新しい重要な取引の爲に、是非共デトロイト行きの市外聯絡電車に乗り込まなければならなかつた。でちよつとの休養時間も與へられなかつた。而も外は彼女の纖弱な身體を、殆んどその足から擡はんとするお猛烈な吹雪の最中であつた。

が、彼女は助手と共に吹雪を衝いて外に出た。と同時に、彼等は再び空腹を感じた、が、其刻限に、戸を開いてゐる料理屋などは勿論なかつた。仕方なく、空腹を抱へて、嚴しい吹雪の中を電車を待つこと十分、三十分、一時間、来るべき筈の電車は、吹雪の爲に時間を滅茶々に狂はせていつまで経つても來なかつた。更に三十分、一時間、一時間半、前後を通じて二時間半、吹雪の中に立つた儘、五時半になつて、漸やく到着した電車に乗り込んだ時は、彼女は辛うじて硬い藤椅子の座席にもぐり込むだけの氣力を持つてゐたのだつた。

座席にもぐり込むや否や、グツタリと睡りについたワゴナー夫人は、四時間半の後には、疲勞

し切つた身體をデトロイト市、グリスウォールド街の或る銀行に運んだが、而も尙ほ熱心な勧誘と上手な應待によつて、重要な會見を済まし、甚だむづかしい大きな込實に見事成功したのであつた。

近頃、筆者がワゴナー夫人と會つた時、彼女は對談の一節に次の様に云つた。

妾の處へは、婦人販賣員として成功する機會があるか否か意見を聞きたいと、云つて訪ねて來る婦人が、毎日幾十人に達します。それ等の婦人の中には若い方もあれば、相當年輩の方もあり有夫の方もあれば未婚の方もあります。然し、それ等のすべての方に、妾の拂つただけの努力、即ち働らいて、働らいて、更に働らいた上、尙ほ勤務以外の時間には、會社との製品、他の競争會社の製品に就いて、知らねばならぬ巨細な點までを研究しようとする丈けの氣概があるかどうか、妾は疑はずには居られないのです。勿論、彼女達の幾人かは、多分それが出来るかも知れませんが、然し大部分のものは、到底むづかしいだらうと思ふのです。人々は物を賣込むには、そのこつさへ覺えれば、あとは容易に出来る様に思つてゐますが、事實は決してそんな容易いものではなく、他の如何なる職業よりも一番劇しい勞力が要るのです。と云つても、また、物を賣り込

びことがそれ程難かしいものとも思ひません。眞實に眞面目な婦人で、正直な報酬を得る爲に、
 それに相當する丈の努力を惜しまぬならば、さういふ婦人は此の世に於て、あらゆることに希
 望を持つことが出来ると思ひます。男子と同じ努力を要し、又同じ智慮を要す、難儀な仕事も、
 辭せずしてやる丈の氣概を持ち、男子と同じ程度まで教養ある婦人ならば、如何なる販賣の仕
 事に於ても、男子に負けぬだけの成績を挙げ得る筈です。殊に、婦人にあつては、男子の持たぬ
 一つの大きな利點があります。それは、婦人の販賣員は、何處へ出かけて行つても、決して面會
 を拒絶せられないといふことです。男子の販賣員にはいつも多忙で面會が出来ないといふ人々も
 婦人販賣員には、好奇心かまたは婦人に對する禮儀からか、兎に角面會を拒むことは決してあり
 ません。然し、婦人も一旦會見を許された上は、其處で彼女の利點は脆くも消失してしまひます
 即ち婦人なるが故に、取り扱ふ商品に就いて、不完全な説明は許されません。先方を首肯させる丈
 けの知識を示す必要があります。婦人なるが故に男子販賣員の用ふると同じ方法で、販賣契約を
 完結せずともよいといふことはありません。と云つて、妾は、婦人が一から十まで男と同じ様に
 やらねばならぬといふではありません。大抵の人が女の様な男を嫌ふと同じく、また男の様な女

を嫌ひます。つまり、妾は、婦人はどこまでも婦人らしい人格を維持する必要があるが、それを
 商賣道具として使つてはならないといふのです。それは、先方に疑念を起させ、賣込の成功を妨
 げる外、何の益もないからです。』と。

兎に角、この意氣と熱誠とがあれば、決して男兒の出来ないことでも容易に出来ることと思ふ。

第十二篇 無資本で出来る儲かる商賣

小額の資本で、比較的多額の利益を挙げ得る営業の一つに、不動産買の仲介業がある。一口に小資本と云つても、自ら程度があつて、百圓も小資本であるし千圓も小資本である。併し此の仲介業の如きは、正式にやるのでなければ、一文の資本が無くとも出来るのであるから、此の點に於ては、他の營業の到底企及し得ない長所があるのである。

先づ普通此の營業を初めて始めるには一冊の帳簿と一脚の机があれば澤山である。若し電話でも持つてゐれば、最上等の部類に屬するものと云つて可い。至極簡單なものである。

何商賣でも然うであるが、不動産仲介業も、仲介者本人の利益であるばかりか賣方買方の双方にも便宜と利益とを與へるのである。社會上何うしても必要な機關である。

不動産の賣買は、多く其の金額が巨額に上るものである。これを仲介業者の手を煩はす事とすれば、金額の多い割合に甚だ僅少の手數料で、目的を達する事が出来るのである。賣買兩當事者

の利益は勿論である。又仲介業者の手を介さないとすれば、賣と買との出會ひが巧く行かない。賣りたいと思つても、容易に買手を得られない場合もあらうし、買ひたいと望んでも、却々賣手の無い事もある。縦しあつたにしろ、双方の希望と、實物とが、巧く一致すると云ふ事は、稀れな事である。仲介業者の手には、賣方からも、買方からも、多數の申込みが集まつてゐるので、仲介業者は、その希望を斟酌して、條件に一致しうなものを、その中から選擇して相談するものであるから、この點は頗る便宜であるのである。

然らば其の手數料は、如何なる振合ひのものであるかと云へば、實際は當事者の境遇や取扱物件の金額やに依つて、必ずしも一律には決定し兼ねるものであるが、寧ろ多くの同業者中、いはゆる『千三ツ』式の者の多だけそれだけ、眞面目な點を認めて貰ふに都合がよいと言ひ得るのである。

不動産買が、日本の歴史を通じて、最も盛んであつたのは、かの歐洲戰爭の中葉、即ち大正六年より八年十月頃までの間である。

當時は土地建物の値段が、突然に暴騰して而かも其の賣買が、頗る盛んであつたから、けれど

も、先づ概して左の如きものである。

千圓以上五千圓迄	千分の三十
一萬以上	千分の二十五
五萬圓以上	千分の二十
十萬圓以上	千分の十五

此の率は、土地及び家屋の孰れの仲介の場合にも適用出来るものであるけれども、先づ大抵は此の率よりも多く報酬を貰つてゐるものと思へば可い。その時は場合に依つては、出張旅費と云つたやうな性質の収入がある事もあるのである。

元來不動産の價格と云ふものは、金額の張るものであるから、千分の幾つと云つたやうな、低い率であつてもその仲介料は却々大きな額になるものである。東京市内で、荷も家屋と名の附いたものなれば、殆んど千圓以下のものは無い。少くとも三千圓とか四千圓はするものと見て可い。假りに五千圓とすれば、一口の周旋で、其の千分の三十、即ち百五十圓と云ふものが、仲介業者に入つて来るのである。巧く運ぶ時は、右から左へ交渉が成立する。直ぐ百五十圓が轉け込むと

云つたやうな事もある。

土地付の屋敷と云つたやうなものになると、少くとも五萬や六萬はする。少し大きいと思ふと十萬圓二十萬圓はするのである。十萬圓のものは一つ仲介すれば、その千分の十五は一千五百圓であるから、少くとも夫れだけの手数料が、仲介者の収入となるのである。

であるから、東京市だけでも、此の營業で成功した者が甚だ多い。一例を挙げれば、京橋木挽町の植木豊吉氏の如きは微々たる仲介業者から身を起したのであるが、現在では自動車に乗廻して仲介をやると云つた成功振りを示してゐる。そして同業者間に於て一流の地位を占めたばかりか、社会的にも立派な紳士となつてゐるのである。

又、一度大きな物件の仲介をして、その爲めに産を成したのもあれば、それが成功の動機となつて資産を作つたものもある。本郷の相陽商會の如きは其の實例であつて、有名な東郷ハガネの大地積を仲介したばかりに、巨萬の利益を占めて、それからトク／＼拍子に儲け出して今日の盛況を呈するに至つたのである。斯うした例は、その他にも甚だ多いのであるから、一々例示しない事にする。

二 廣告外交員註文取の秘訣

外交員を二通りに區別することが出来る。即ち頭を働かす者とさうで無い者である。現在此
事業に従事してゐる諸君の大半は皆此の頭を働かせて仕事をする人である。

頭を働かす人と働かせない人、換言すれば成功する人とならない人を區別して其要素を分解して
見やう。

- 一 世の中の事を知り抜いてゐる人
- 二 調子のよい眞面目な態度の人
- 三 實業家に接近する途を知つてゐる人
- 四 小ざつぱりした服装をして貧乏臭く見えない人
- 五 人の説をよく聴く事の出来る人、其の説を聴いて考へる人
- 七 廣告主に案を授けることの出来る人

- 八 自分の従事してゐる刊行物の値打をよく知り、如何なる質問を受けても返事の出来る人
- 九 他の刊行物の悪口を言はぬ人、若し他の刊行物に關する話の必要が起つた時には必ず良い所
だけしか話さぬ人

- 十 廣告主が自分の従事してゐる刊行物の他の廣告機關をも利用する理由を知つてゐる人
- 十一 其理由を利用して自分の刊行物に廣告を出させるやう工夫の出来る人
- 十二 他の刊行物の特色を知つて廣告主で勝手にこれを利用するのに反對らしい事を言はぬ人
- 十三 良い廣告文を作る腕のある人、時には自分で作つて見る人
- 十四 平素快活で、樂天的な人
- 十五 慎み深い人
- 十六 間違つた判断をせぬ人
- 十七 廣告主に自分の意見を主張せぬ人
- 十八 重要な用件か特別に注意でもせねばならぬ事がなくては廣告主を訪問せぬ人
- 十九 廣告主の商賣を研究し自分の従事してゐる刊行物に何故に廣告を掲載するが利益かと云ふ

理由を説明のできる人

二十 正直と親切と精力とによつて他の尊敬を受けるほどの人

二十一 廣告主の爲めに廣告の作戦計畫の相談相手になれる人、其の上自分の従事してゐる刊行物以外の廣告機關の事でも廣告主の利益に成ると思ふ事は親切に教へてやるやうな人

二十二 他と對話するに正しく其人の眼を視て物を言へる人、ピンだの時計の鎖などに眼を外らすことを嫌ふ

二十三 根氣よく愉快に働く人

二十四 自分の刊行物以外の出版物の廣告料金を知つて居て廣告主の質問に應じて直ぐ返事の出来る人

二十五 他の刊行物の頭立つた人の意評を口にせぬ人、他の美點を言ふ事が出来ぬ位なら寧ろ黙つてゐる方がよい。

二十六 原稿を泣附いて貰ふのでなく、議論より人格により智慧によつて取つて来る人

二十七 時事問題に精通して、何事にも間違ひのない判断の出来る人

二十八 廣告主の話題が人の一身上に關つた時には其問題以外の事は言はぬやうな人

二十九 自分の従事してゐる刊行物と競争してゐる刊行物を、兩方の長所短所をよく知つてくれた話の出来る人

三十 良い廣告文を十分研究してゐる人、尤も良い廣告文とは如何ものを指すのか何人も説明することは出来ないのは當然であるが廣告文の最良種類には効果が十分であつた廣告と思へば差支ないのである。

三十一 廣告主の希望を研究して其希望に副ふやうにする人

三十二 廣告主に迷惑をかけぬ人

三十三 自分の従事してゐる刊行物を批難され立腹する事があつても常に威嚴を保つて冷靜な態度で居られる人

三十四 怒り易くなく愚でなく、利己主義でなく見地の狭くない人

三十五 出来ぬ事と知りつゝ何でも引受ける様な事をせぬ人

三十六 損を承知で廣告を引受ける様なことをせぬ人

- 三十七 自分の社で規定があつて申込まれても引受ける事も出来ない性質の原稿を一應相談して見るからと稱して持歸る様な事をせぬ人、斷るものならば其場で斷る方が双方が利益である。
- 三十八 勤務時間中酒を飲まぬ人
- 三十九 自分が恰も社の重要な位置を占めて居る様な事を云はぬ人
- 四十 廣告圖の極く適當なもの或は有效なものを考へ出せる人
- 四十一 時には廣告の標語の適當な力強いものを考へ出せる人
- 四十二 勤務時間の前後でも常に働き常に考へて居る人
- 四十三 廣告の賣上勘定を増す事を自慢にして居る人、漁師が網で魚を捕るのに打方ばかりくても獲物がなくては仕方がない、つまり獲物の澤山あるのを自慢にする方がよい上手な外交員は上手な漁師と同じ事である。
- 四十四 無理に澤山の廣告を出すやうに強いぬ人、外交員としては對手がドノ位の商賣をして居るかを考へ其の利益の識別を廣告費として費せるかを計算して其の廣告費の割を自分の従事して居る刊行物に傾けることが出来るかを考へ合せて要求するやうにしなければならぬ。全部を

取らうと思ふのは間違ひである。

- 四十四 まだ廣告の必要を感じぬ人に對しては、細心の注意を以て談話する人、計畫を樹て立案し原稿の見本を作成し、豫算を作つて將來得意となる見込のある商家を鼓舞し、他の同業者の成功した實例を擧げて忍耐と努力とによつて自分の得意とすることが出来る人
 - 四十六 始めて廣告する人に對しては何呉れとなく力を盡して骨を惜まず働き獎勵につとめる人
 - 四十七 午餐、晚餐の席上などで商賣用の談をせぬ人
 - 四十八 廣告料金の値引以外の手段で、廣告主の御機嫌を取結ぶことの出来る人
 - 四十九 本社の方針をよく呑込んで外交的手腕を振ふ人
 - 五十 總ての廣告に目を通す人
- 失敗者は自分の業務を勉勵しない人で前記の五十箇條が一つも守れぬ人である。換言すれば此の事業の妨害者である。これ等の人々は廣告主を訪問するのは單に廣告の原稿を哀求する丈である。従つて、無暗に訪問する。訪問したとて何も話す材料の有る筈がない是等の人々に仕事の出来る譯がないのである。

以上、五十箇條を讀んで、唯單に外交注文取りの参考とする、ことのみでなく、諸君が取つて以つて範とすると思ふに足るべき事が澤山あると思ふ。
 苟も世に出て人に接せんとするものは等しくこの心掛がなくてはならぬ。
 その一箇條、一箇條を讀んで、諸君の胸に響くと響いて來るやうな節があるならば、今日只今よりスグ實行して欲しい。

三年收七萬圓の外交員

第一生命保險會社に渡幸吉君と呼ぶ保險外交の世界記録ホルダーがある。一年間の契約成就高二千件五百萬圓に達し、その成績から支給される歩合が一年七萬圓を下つたことがない。
 『矢野社長の五六倍の俸給とり』『二十五人力の保險男』『四十萬圓の財産家』等とり／＼評判で社内唯一の人氣をあつめてゐる。今日久し振りで、出張先から、歸京した渡君は、出社したかと思ふとひとりでいそいそと、事務を片づけて翌日朝はもう六時二十分の汽車で受持勸誘地帯の水戸

に出張して又大口を持つて來てくれるのだらう……と社の幹部に豫想させて居る。渡君は元選信省の官吏を勤め、明治四十一年、保險會社に入社したのだと。生れは鳥取で住所も同地に在るが、實際は一年中妻君をつれて諸々方々と外交に出歩き何年といふ間家郷にかへつたことがない一人の息子は親類に託して早稻田中學に通はせてゐるさうで氏の生活は旅から旅へ、宿屋から宿屋へいはゆる家庭生活を全くはなれた變つた所に十何年間つゞけられて來たのである。

力石現宮城縣知事に加入説得の際の如きいやがられる中に三十度から訪問して遂に成功したといふ。

同社の稻宮庶務課長の如き渡君の勤勉振りにいまさら驚嘆し又推賞もしてゐるが同氏の話に會社にとつては天地にかへ難い一大恩人で會社では氏の手腕を認めて以來保險勸誘には最も困難視されてゐる北海道、長野、新潟、を受持區域としたが、他の外交員等が手古摺りあぐんだところもほんの暫くの間は何の雜作もないもの、やうに開拓し、どんな寒村僻地にも手の届いて居らぬ所はない。

その上、手の餘つた時には中立地帯に定められた全国各地何處へでも出かけ例の二十五人力で

他を壓倒する。ソナナことから、他會社員からするぶん毛嫌ひされて居るが、當の本人は一向平氣でどしどし突込んで行く。旅館の一角を事務所において、妻君を事務員として活躍し一日三四時間位しか眠らないさうで、勸誘する時には相手がどんなエライ人であらうとお構ひなしで捕へたら決してはなさない。

本人はつねに『人間は保険に入らねばならぬものである』といふことを信じ切つて居りその信條を基として、誠意を披瀝して加入をすゝめてゐるのだ。

それに竹を割つたやうなサツパリした氣性が人に好感を與へることも氏の徳でせう。趣味といふ程のものは殆ど嗜まず、家庭も右の様の始末だがそれで守銭奴でもない。かりに一萬圓の契約をした加入者が現在五千圓に對する拂込みしか出来ない場合には、残り五千圓に對して當分自分の方で支拂つて置くといふやうな容易に他人の出来ないことまでする。それは加入者を信じ切つて居りその信じてゐるためにかうしたこともその成功に力を與へて居るものと見られる。もう四十萬圓も蓄財が出来たさうですがまだ引退する模様も見えず將來一體何を樂しみに生きて行かうとするのか常に社員の話題をにぎはしてゐます』と好参考であると信ずる。

四 素人婦人おでん屋

人間世間のすべてが、如何にもあはたゞしくそして、セツバ詰つた状態にあるときは、自然生活そのものまゝが、落つきがなく、動搖的な現象を呈して來る。

したがつて、なるべく簡單にして安價なもの、此の要求が第一條件となる。飲食物の如き、なるべく手輕にしてしかも、實用的であり、低廉なるものが求められます。

同じ飲食店にしても、贅澤な料理屋とかレストランとかが、時勢の不況力に押されてだん／＼衰微して行くのは、時代的傾向であり藝妓などあけて、ドンチャン騒ぎをするお客も次第になくなり、近頃は、なるべく簡單で安く上げる飲食店を客自から選ぶ様になつて來た。したがつて御手輕料理や小料理さてはおでん屋、小喫茶店等が繁昌せざるを得ない情勢となつて來た。

いくら世の中の不景氣が酷くなつて來ても昔から飲食店の衰れたことがありません。妙なもので、不景氣知らずの商賣は飲食店である。高級料理店や贅澤な飲食店は別として、實

質本位の小料理には不景氣がないのです。

この意味に於て、不景氣時代に於て、素人が商賣をやるとすれば、なれぬ商品仕入れや店内の設備、さては雇人必要とする資金の固定する商賣をやめて、五十圓乃至百圓もあれば、すぐ商賣が出来て、しかも相当利益のあるものをやらねばなりません。

それには、なんと云つても『たべもの商賣』である。在來東京で一番味を占た商賣は『たべもの商賣』であります。

いま假に、『素人おでん』といふものを開業しようとする。おでんなどと言へば如何にも労働者相手の卑しい稼業のやうに思はれるが、事實はこれと全く反對で客種なども案外上等の口があり且つ賣行も相当あり、したがつて儲けも多いといふ結果を見るのであります。

おでんと言つたところで、そんなに馬鹿にしたものでなく、これによつて産をなしたものが東京丈でもかなりの數を占めてゐる。『素人おでん』などは、存外、人氣に投じ客からうけて成功し得る可能性がであります。

原料の仕入もお芋、焼豆腐、こんにやく、竹輪、油揚位のもので、開業當時の間に合せにす

る。そして、かん酒と茶めしと御香のもの位を客に提供し、なるべく簡単な方法で開業するのであります。

漸次、客足がつくやうになり賣上に比例して儲けが多くなる様になつてから客の注文に應じて小料理を出す様にすればよろしい。

おでんやは食物本位の商賣ではあるが成功不成功の分れ目は女將さんたる人の愛嬌、御世辭、親切等、さうした客の取扱方の如何にあるのであります。

比較的あらくれた酒の好きな客を相手とする商賣であるだけ、他人の知らない苦勞もあれば、骨折もせねばならぬ。決して生やさしい商賣ではない。

しかし、客の機嫌や感じをよくすることは、少しなれて来ればなんでもなくなつて来ます。馴染客が増して来るにしたがつて、客の性質を呑みこみ、殺さうと生さうと、女將さんなる人の腕一本の力でどうにもなるのであります。

そこまで行くには相當の修練と經驗とを要するのであるが、それからあとは樂にやつて行けるのであります。

たゞおでん屋の難物は、計算の間違ひと食ひ付されることの多いことである。これは餘程しつかりした心を締めてかゝらばならぬところでありませぬ。

女主人公が料理番兼接待係となり、御主人公が會計係を受持つといふことにすれば、一番安心であり確實であります。

しかし、商略上から行けば、なるべく御女将さん一人が店に現はれ、御主人公は陰に隠れてゐる方がいゝ。容姿の美しい婦人が、女将となることはこの商賣をして、半ば以上成功せしめたも同然であります。

どこかいゝ場所柄なところを選んで、おでん屋の屋臺店を張り、道行く客を相手に一々御愛嬌を振りまき『どうぞ一杯めし上つて下さいまし！』と、ある程度までの誘惑(！)がなくてはなりません。

魅力をもつて客を巧にひきつけ巧に客の心理をつかむことも、この商賣には必要なことである。さうしてまでも商賣をやりたくないの、さうしてまで御金を儲けたくないといふのでは、てんでお話にならないのであります。何も彼も金儲けの手段にすぎないのである。もしこれに反するな

らば折角舞込んで来た福の神様を門口で追ひ返してしまふ様なものだ。何時迄たつても金儲けの出来つゝありません。

最後に、おでんや開業の第一方針として、先づ夫妻相携へて、市内の各おでんやを片つばしから實地見學をして歩くことでもあります。

そして、實際のやり方とコツとを學ばなければならぬのです。

これに要する準備として屋臺、おでん鍋、その他小皿や道具で、結構用が足りる。商賣の發展次第客のつき次第、いろんな小料理をこさへて出すことにする。

素人商賣の修練時代、みつしりと勉強して、客の扱方、料理法その他のことを自から研究して將來は立派な商賣としてやり得る迄にならなくてはならない。

不景氣だの節約だの言つて見たところで、人間の本能的慾望を全然抑制する事が出来ない以上——食慾の満足とまでは行かなくとも、おでん屋で一杯やる位のことには誰でもやり得ることである。不景氣が酷くなればなる程、節約氣分が烈くなればなる程、從來氣の利いた小料理屋で一杯やつたものが、まアおでんで辛抱しろといふ調子で、御手輕以下の御手輕料理として素人おで

んは益々有望な商賣となります。

また、これを開業する方のいはゆる素人側から考へて見ても、商賣は神聖なりで、ただ、何もせずブラ／＼あそんでゐて徒食するのに比して、如何に有意義であるか、少しも耻るところがないのみならず、却て世間様に對して誇り得ることでもあります。

何も御上品振つて、家庭内に引込んでゐるには及ばない。奥様と言はれお嬢様と言はれた人達でも、正々堂々自ら陣頭に立つて大に働くがいゝのであります。

金儲け法 (おはり)

昭和十三年十月十五日印刷
昭和十三年十月廿五日發行

不許
複製

定價 金壹圓八拾錢

送料 十四錢

編輯者 福德商會主人

東京市下谷區西町一番地

著作發行
兼印刷者 木村茂市郎

東京市下谷區西町一番地

印刷所 神宮館印刷工場

東京市下谷區西町一番地

發行所 木村書店

電話 下谷 431-317 番

振替 東京 九三七七七 番

神宮易書館出版目錄

<p>性相學原論 洋裝箱入九百八十六頁 定價金五十八圓 送料金十二圓</p> <p>科學的基礎に基き人類の腦部位説と心性機關とを確定し各人の特質性僻運命等を豫知明斷が出来る良書</p>	<p>周易之講義 洋裝箱入九百八十六頁 定價金五十八圓 送料金十二圓</p> <p>高島吞象柳田幾作兩先生の合著にして其講説は平つて平易に懇切なれば易道入門者の指針の良書である</p>	<p>幸福招來法 四六判二百三十八頁 定價金五十五圓 送料金六圓</p> <p>先天的薄運不幸の人も後天的修養努力によりて天運の缺を補ひ幸福の生涯を送る方法を説きたるもの</p>	<p>行事寶典 集判四百二十八頁 定價二圓五十錢 送料金十二圓</p> <p>神道の祭祀行事作法と其故實を詳説しなほ祝詞集を附記したれば神職神道教師神事研究者の好同伴なり</p>	<p>周易正文 キク判和紙本四百六十六頁 定價金五十錢 送料金六圓</p> <p>正しき易經の讀方が總振假名附となり且つ訓點附なれば初學者にも讀み易く體裁優美の美本である</p>	<p>五行易指南 キク判和紙本四百二十二頁 定價金二十二圓 送料金十二圓</p> <p>八卦六十四卦五行分屬六親六神用原忌仇神世應卦身納甲飛伏六甲十二運等に因る五行易の教科書である</p>	<p>妙術秘法大全 布表裝箱入三百二十頁 定價一圓五十錢 送料金十二圓</p> <p>本書は神佛兩道の行者が奥傳口授せし秘法數百種を公開せし珍書にて全部平假名付にて讀み易き良書</p>	<p>梅花心易指南 菊判和紙本二百四十頁 定價金十一圓 送料金十二圓</p> <p>梅花心易は筮竹算木を用ひず年月日時、物數、聲音、字劃、寸尺、人物、動物其他にて卦を起す至妙の易</p>	<p>萬夢秘藏書 キク判和紙本九十四頁 定價金五十錢 送料金六圓</p> <p>本書は夢の吉凶を五行に分類して自分獨りて判斷が出来る様平カナ付て編輯したる一家の重寶である</p>	<p>米相場必勝寶典 洋裝箱入三百九十八頁 定價金三十二圓 送料金十二圓</p> <p>米界の神様本間宗久翁の遺書に注解を加へ尙期米賣買手引と九十年間の米價高低が野線て示してある</p>
--	--	---	---	---	--	--	---	---	---

<p>因果物語集 洋裝箱入四判三百二十二頁 定價金八拾錢 送料金四圓</p> <p>現在の苦惱は過去の罪障によりて世にも恐ろしき因あれば果を生ずる實話を集めた書なり</p>	<p>手相と指紋の神秘 四六判上製四百二十頁 定價金壹圓 送料金四圓</p> <p>我國の手相術と西洋の掌紋術及び指紋術等に依り運命吉凶の判斷が素人にも容易に出来る</p>	<p>挨拶の仕方 四六判箱入二百五十二頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>改つた挨拶に一定の型あるを知り、それを實際に應用するが世渡り上手な人と云ふのです</p>	<p>將棋一手千盤 四六判箱入三百頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>將棋道の六韜三略たる本書は其配陣攻守の方</p>	<p>數學全書 四六判箱入九百二十頁 定價壹圓五拾錢 送料金四圓</p> <p>算術代數幾何三角及び珠算の基礎的知識を授ける爲理學士小山清先生が著述せられた書</p>	<p>式辭演說挨拶 四六判四百四十八頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>結婚葬祭入學出征凱旋開業其他凡百の祝賀吊祭の式辭や演說又改つた挨拶仕方の種本てす</p>	<p>草書千字文 日本紙百卅二頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>草書は走書にて筆勢の飄逸洒脱を尊ぶ其妙に達せんと欲せば本書によるが最も捷徑とする</p>	<p>楷書千字文 日本紙百卅二頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>本書によりて習熟せば運筆諸體共に間然する所なき端正なる楷書を書し得る域に達し得る</p>	<p>書道法帖 桐板表紙八十折本 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>永字八法楷行草假名書の筆法日常往復文書方迄懇切に説明した折本仕立の良習字手本てす</p>	<p>二體千字文 和紙百九十二頁 定價金八拾錢 送料金拾圓</p> <p>中村方載先生が千字文をば楷行草の三體に書し、なほ執筆運筆の方法を説明した良書なり</p>
--	--	---	---	---	--	---	---	---	---

東京市下谷區 木村書店 電話 九三七一 番

神宮易書館出版目錄

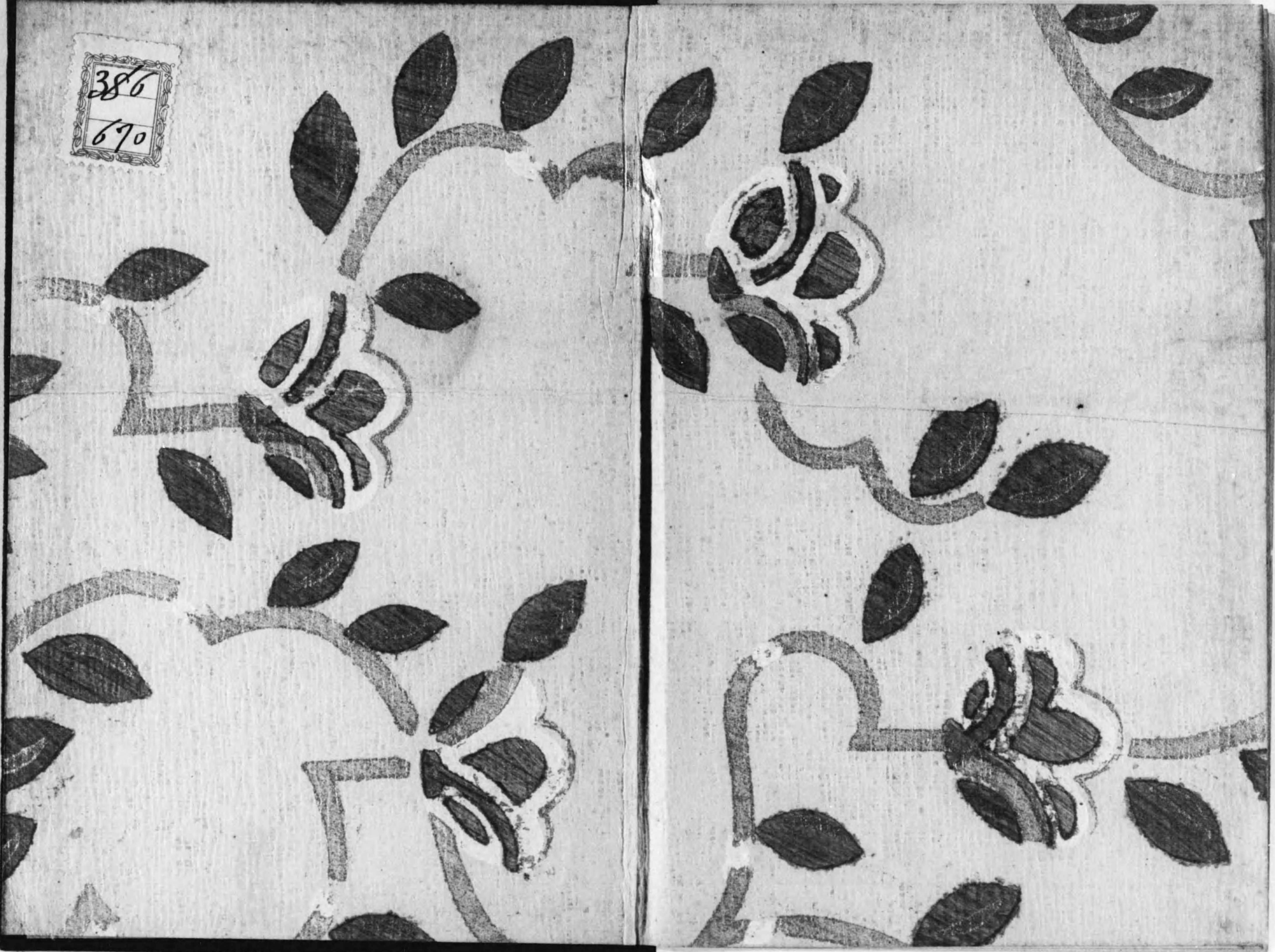
<p>實地家相方位秘傳 特價金八拾錢 送料金四錢 家相學は住宅哲學にて文化的住宅と雖も其學說に基き原理應用により子孫繁榮が得られる</p>	<p>秘生れ月と運命 特價金八拾錢 送料金四錢 同じ年でも生れ月が異れば氣質も運命も違ふものゆゑ、それを詳しく説明したのである</p>	<p>秘人相と骨相學 特價金八拾錢 送料金四錢 骨相學四十二機關人相學三停六府十二宮其他各部位に就て一代の運勢を詳説してある</p>	<p>秘姓名による運命 特價金八拾錢 送料金四錢 良姓名は良運命を造る説明と姓名の獨判斷が出来る附録には改名屆手續と名乗字引がある</p>	<p>祝詞創作便覽 特價金五拾錢 送料金四錢 農工商繁榮祈禱旅行誕生結婚入學入營の祝賀疾病災厄除け其他神祭祝詞の作り方を詳説す</p>	<p>勅諭戊申詔書新解 定價金五拾錢 送料金六錢 教育勅諭戊申詔書を詳解し我國體と我等臣民の歸趨を闡明せり、思想混亂の際一讀を薦む</p>	<p>易理運命大鑑 特價金八拾錢 送料金四錢 本書は生れ年月と最新學理により人相骨相家姓名學にて人生一代の運命を説いた寶典</p>	<p>佛敎一日一訓 特價金八拾錢 送料金四錢 我等の生涯は一日一訓の精神修養を積めば大人格者となれる、それを平易に説いた良書</p>	<p>人生を歩み行く道 特價金八拾錢 送料金四錢 此世を安らかに渡る意志鍛鍊術精神修養法等を前増上寺管長道重大僧正が平易に説いた書</p>	<p>悪い家相の直し方 特價金八拾錢 送料金四錢 家相が悪いと氣が付いたら本書によつて直せば家業繁榮子孫長久の良い家相となすがよい</p>	<p>新舊對照 萬年曆 定價二圓五十錢 送料金十二錢 弘化元年より昭和五年に至る八十七年間の曆を集めた者なれば干支九星推命易占を爲す人の良き參考書</p>	<p>永二世相萬曆大成 定價金三圓 送料金四錢 俗に『三世相』と稱する書なれば其内容は世間周知のことなれど其體裁と印刷は些か誇るところである</p>	<p>九星曆術活斷口傳書 定價金一圓 送料金十二錢 生年月日にて一代の運勢九星天地盤組み方家相方位曆の中段下段廿四節解說姓名判斷法外數十種が分る</p>	<p>九星奧儀秘傳 定價金八十錢 送料金十二錢 九星の體用九星陰陽線路圖解男女九星氣稟の割合及び天地四盤を組みて人事百般の活斷法が判る良書</p>	<p>家業繁榮子孫長久家相の見方 定價一圓五十錢 送料金十二錢 家相地相が悪ければ災厄應報がある故家業繁榮子孫長久を望む人は本書によりて居宅を構るがよい</p>	<p>秘訣斷易指南鈔 定價金十二圓 送料金四錢 馬場信武先生が八宮本之世應陰陽升降交位得失納甲飛伏五六神親生尅旺退等斷易を平易に説きたる良書</p>	<p>神道寶鑑 定價金十二圓 送料金四錢 山田先生が宗敎法令講義神道調度名目神道各派諸流を解説し尙ほ祭式行事作法をも詳細にしたる良書</p>	<p>增訂宅方明鑑 定價金三十八圓 送料金十二錢 誰にも判り易き様地相、家相を説いた良書なれば家業隆盛子孫繁榮を希ふ人には是非必用の良書である</p>	<p>一代開運の秘書 定價金五十錢 送料金九錢 子年より亥年迄十二冊に分本し各人天稟の性質適業相性家相方位毎年毎月毎日の運勢を詳細に説いた書</p>	<p>九星淘宮術判斷 定價金十二圓 送料金四錢 九星術は先天的の運勢を知り淘宮術は精神修養の術なり是を平易に解説し人事百般に應用し得る書なり</p>
---	---	--	---	---	---	---	--	---	---	---	--	--	---	--	--	--	---	--	--

東京市下谷區 木村書店 電話 谷下三七一 番七九七三九

神宮易書出版目錄

<p>吉凶判斷 二十八宿詳解 <small>キク判、製百三十二頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>文珠菩薩の宿曜經を叮嚀親切に解説したれば婦女子にも二十八宿による吉凶を判斷することが出来る</p>	<p>天氣豫報 米價高低豫測 <small>菊判上製三百三十六頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>干支九星易道より其年月日に於ける晴雨風曇寒暖又は米價の騰落及び天災地變を豫知することが出来る</p>	<p>金儲秘訣 <small>四六判上製三百九十二頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>金を溜めても夫を利殖して儲けることを知らぬ人が多い本書を利用せば十年にして萬金が得られる</p>	<p>眞言秘密兩部神法 加持祈禱奧傳 <small>和本布表裝四百二十頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>本書は神佛兩道の各行者が秘密とした加持祈禱に關する法式を五百二十有餘の圖解にて公開せし珍書</p>	<p>名前の付け方 姓名判斷學字典 <small>菊判和入二百三十八頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>自稱大家の邪說妄論と違ひ姓名學の眞隨を披歴して字引を付けたれば姓名判斷學研究者には好同伴なり</p>	<p>運氣開發 獨占ひ秘法 <small>菊判箱入七百二十頁</small> 特價 一圓五十錢 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>本書は易占干支九星相性方位家相人相手指紋骨相姓名學の字引及び相場必勝法を判り易くしたる良書</p>	<p>誰にも出来る 獨り占ひ <small>菊判箱入三百三十四頁</small> 定價金 五十錢 <small>送料金 四錢</small></p> <p>易の六十四卦を容易に判斷出来る様編纂した珍書にして筮竹の取り方占ひの仕方を詳しく記したる良書</p>	<p>易占的中秘法 <small>菊判箱入三百三十四頁</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>身の上判斷して何歳の時災難あるか又金儲けあるか容易に判斷が出来る良書なれば初學者に無二の良書</p>	<p>太上神仙 鎮宅靈符尊影 <small>類美表裝掛軸</small> 定價金 一圓 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>太上神仙大元北斗尊星御影に七十二道深秘の靈符を配して掛軸となし尊信渴仰の人々には分與する</p>	<p>惠比壽大黒天 福德二神尊影 <small>美麗表裝掛軸</small> 定價金 五十錢 <small>送料金 十二錢</small></p> <p>惠比壽大黒天二神の尊影を常に信仰する時は家業繁榮福德圓滿を守護せらるゝは世人周知の事である</p>
---	--	--	---	---	---	--	---	--	--

386
670



終