

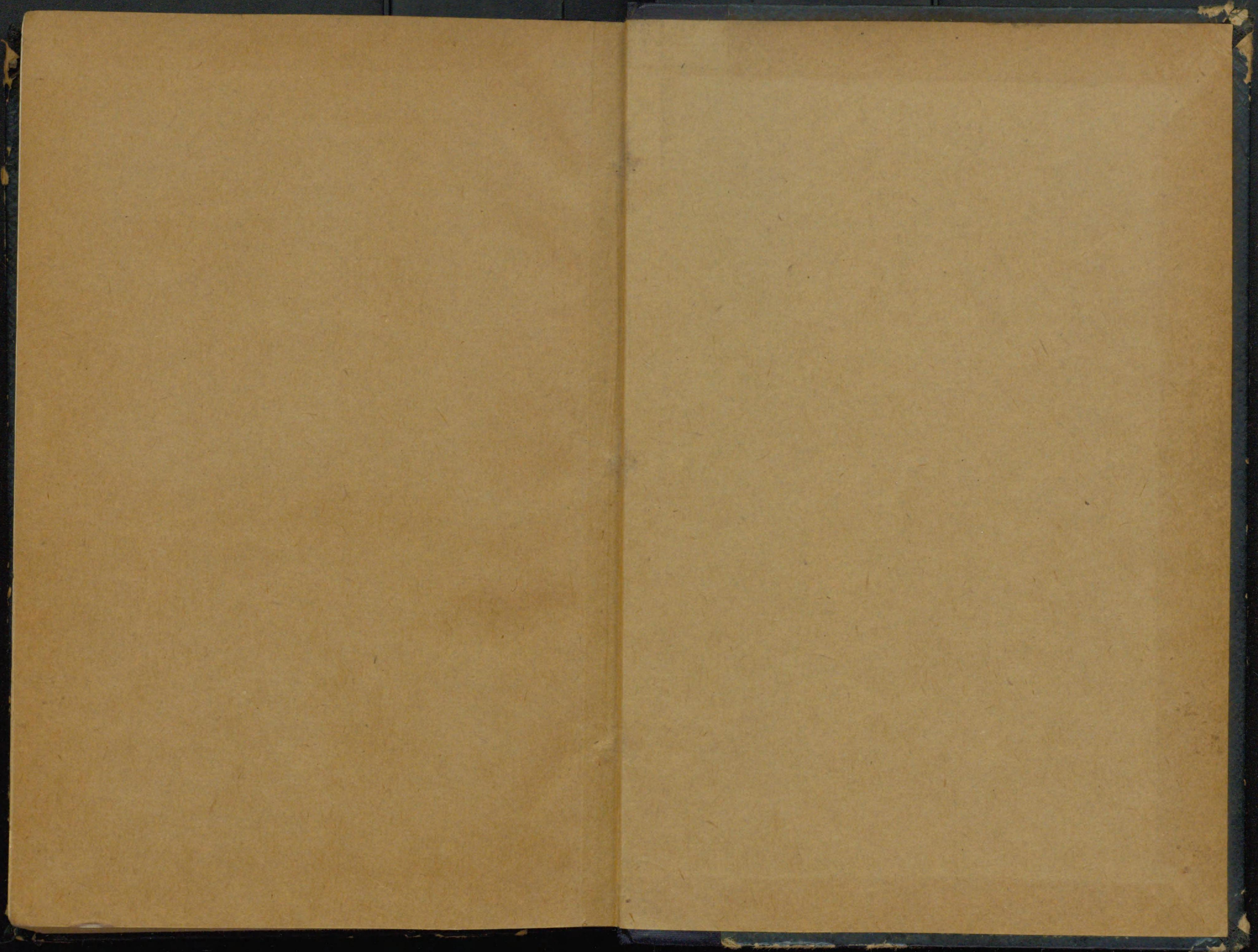
775-14



1200501600492





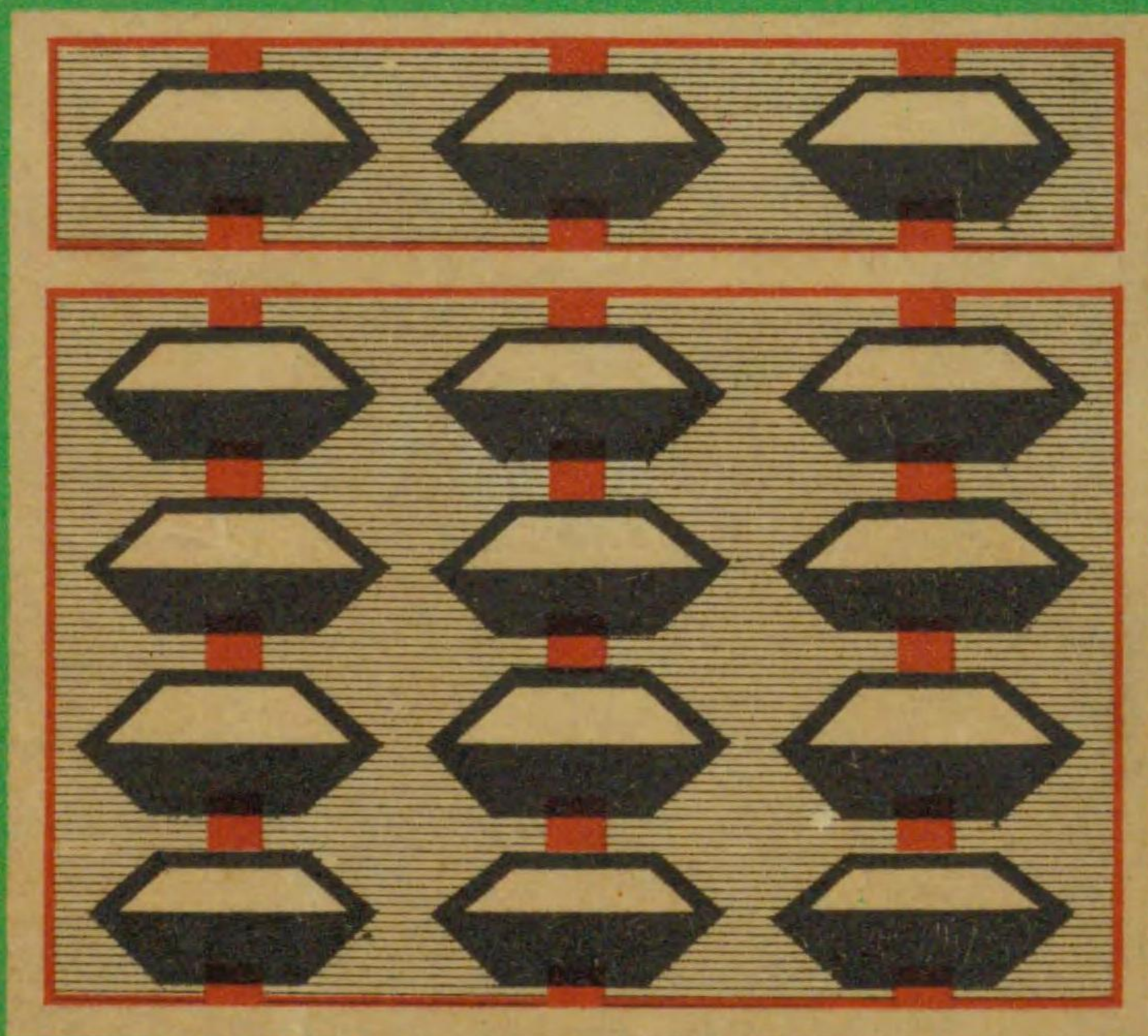




編界店商

775  
14

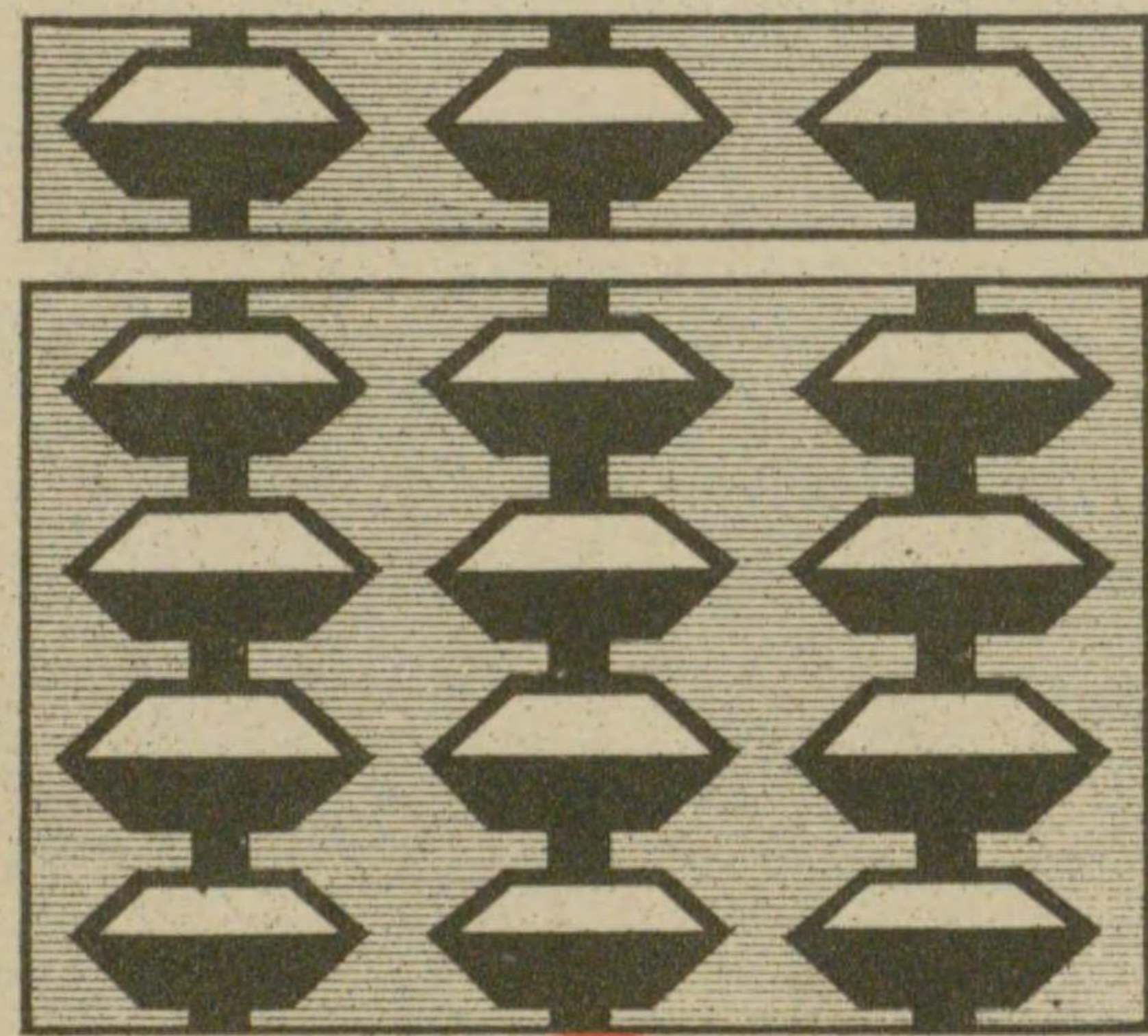
# 小資本 開業案內





商 店 界 編

# 小 資 本 開 業 案 內



東 京 誠 文 堂 新 光 社 發 行

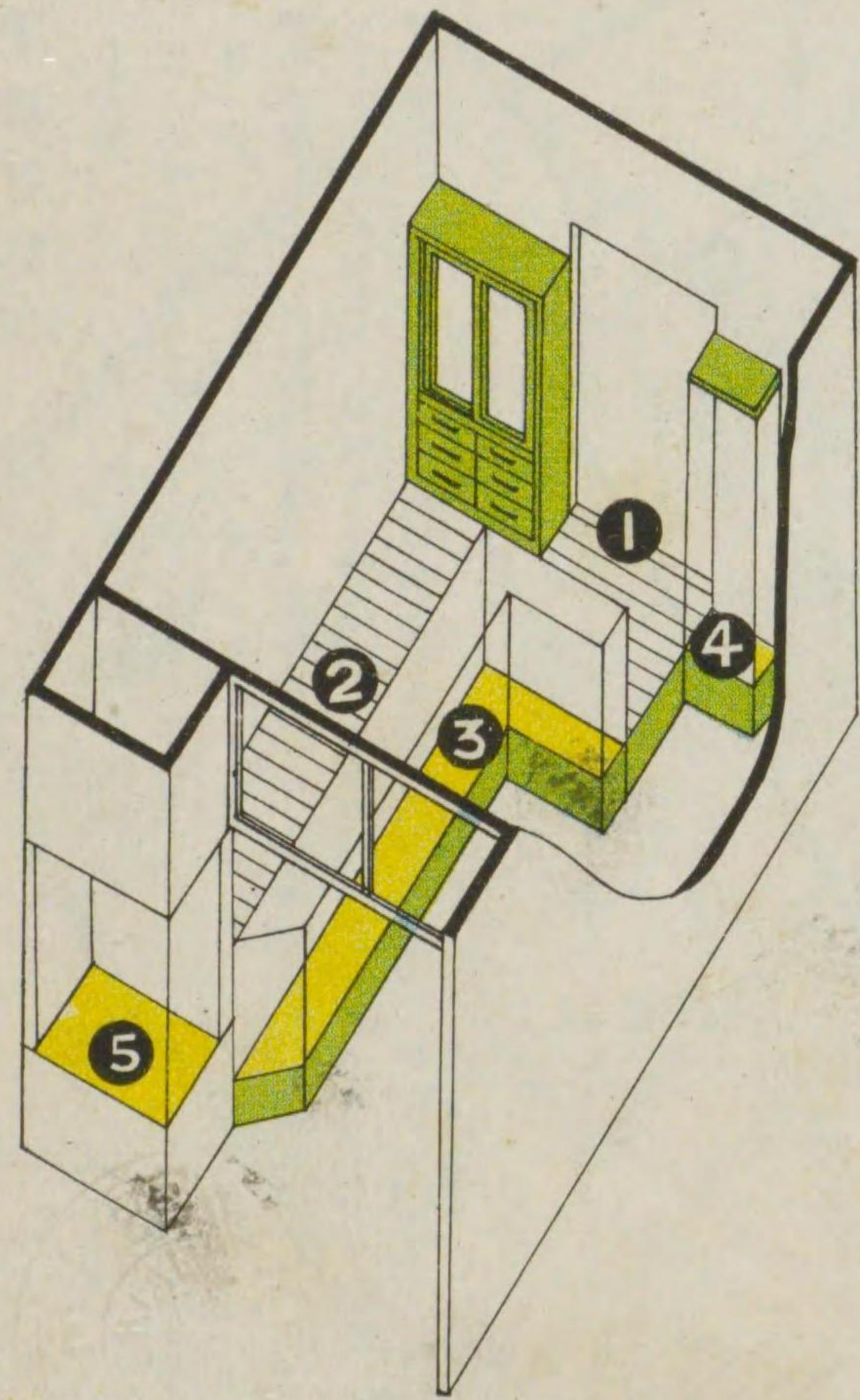
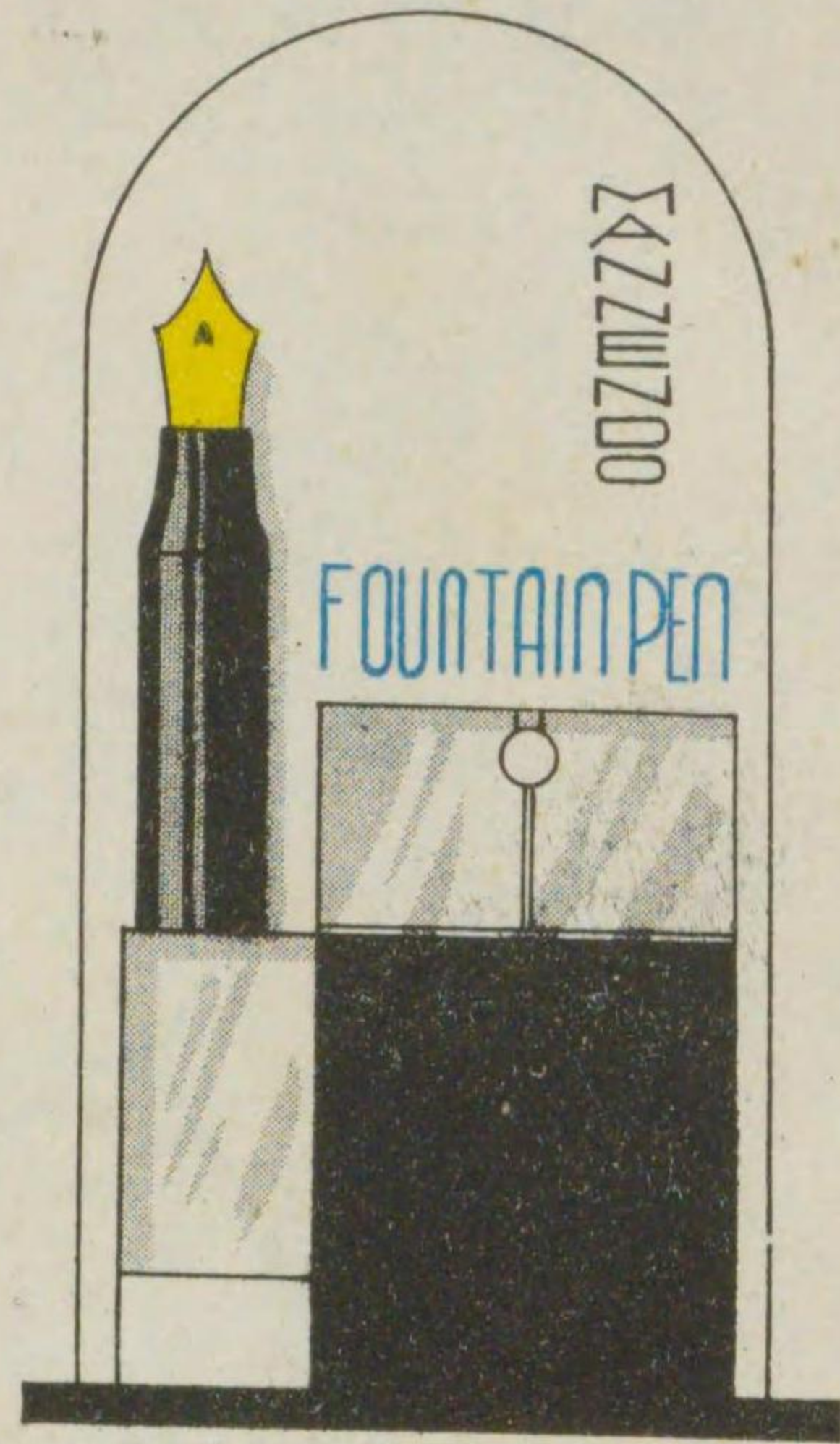


775  
14

例 實 計 設 舗 店

【一のそ】

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



萬 年 筆 店

1 奥への通路  
2 賣場兼修繕場  
3 陳列ケース  
4 同 右  
5 ショーウィンドー

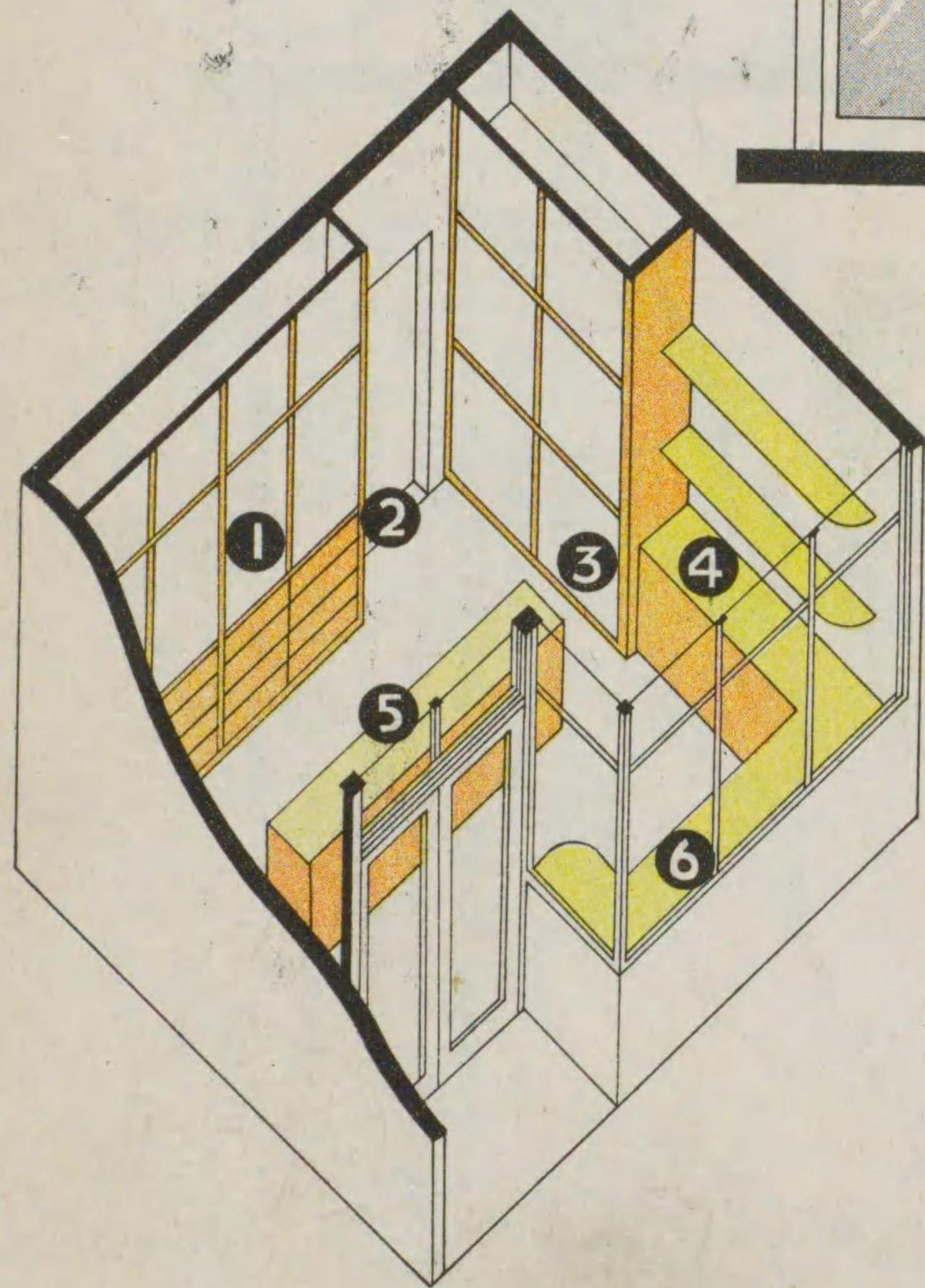
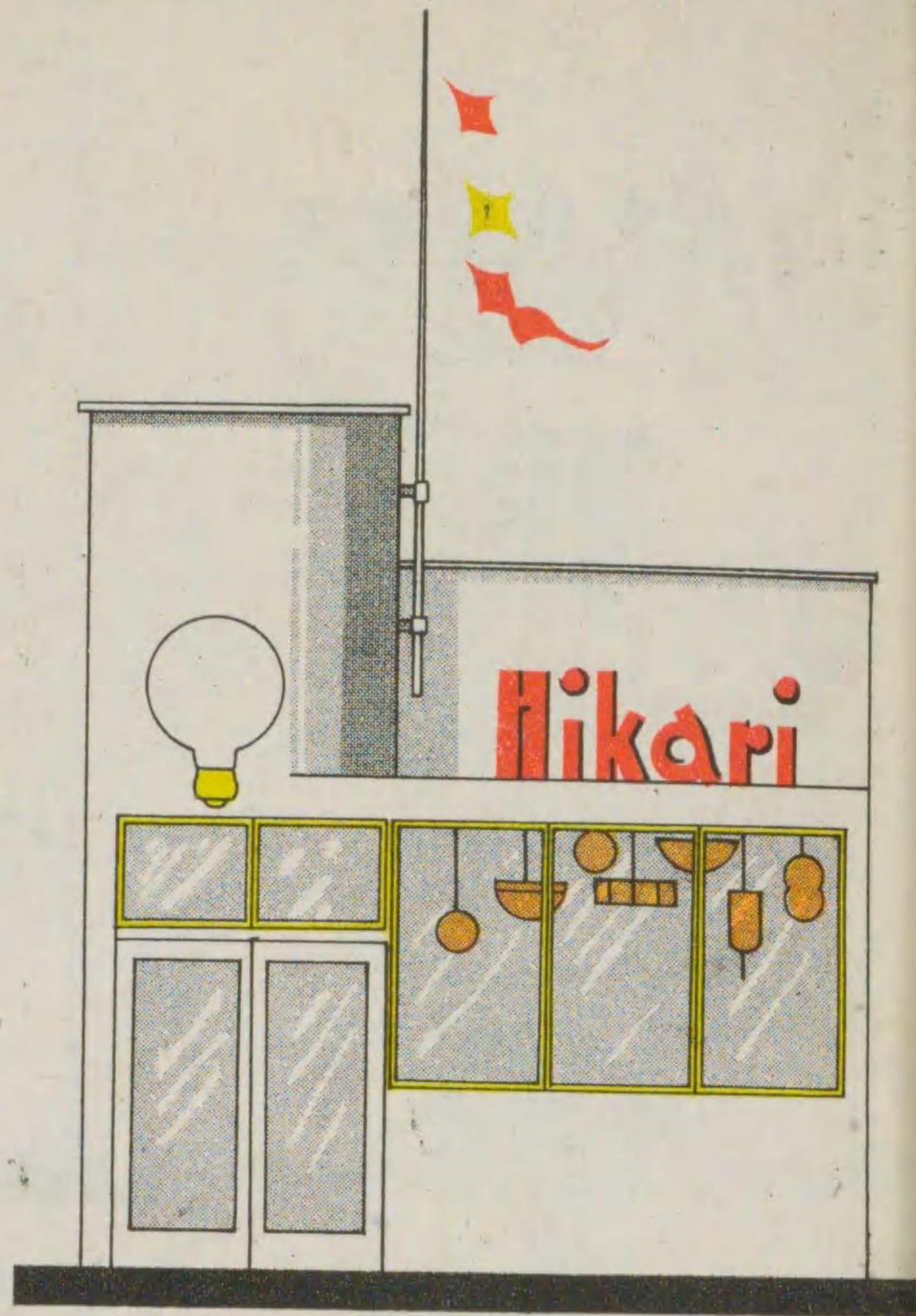
間口九尺の小さな店舗です。  
外装壁面及び商品型看板共トタン製ペイント仕上です。  
豫算が無いのでケース其の他は出来合ひ格安品を見つけた  
か、本舗に廣告入のものを寄贈してもらひます。



例實計設舗店

[三のそ]

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



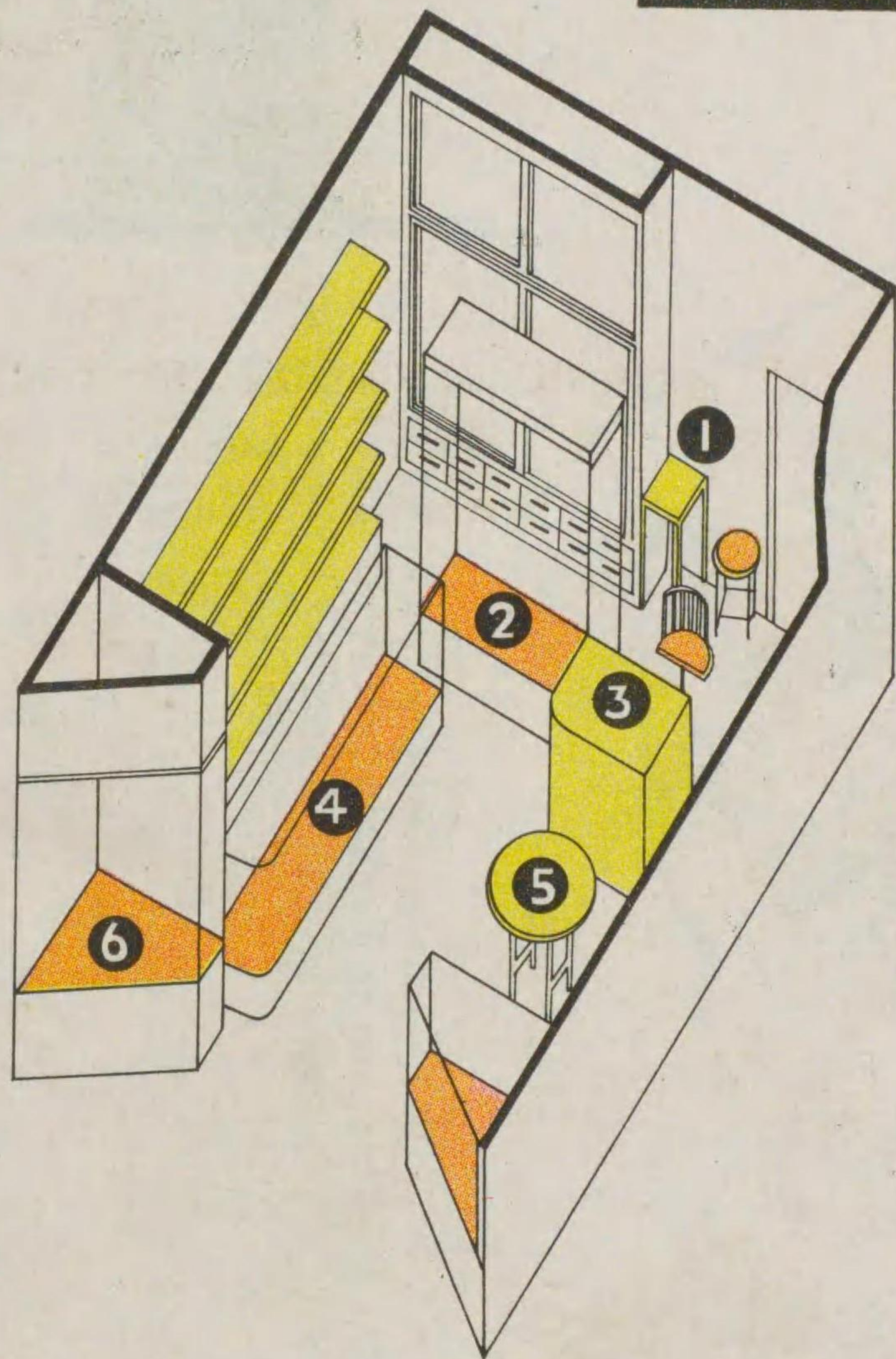
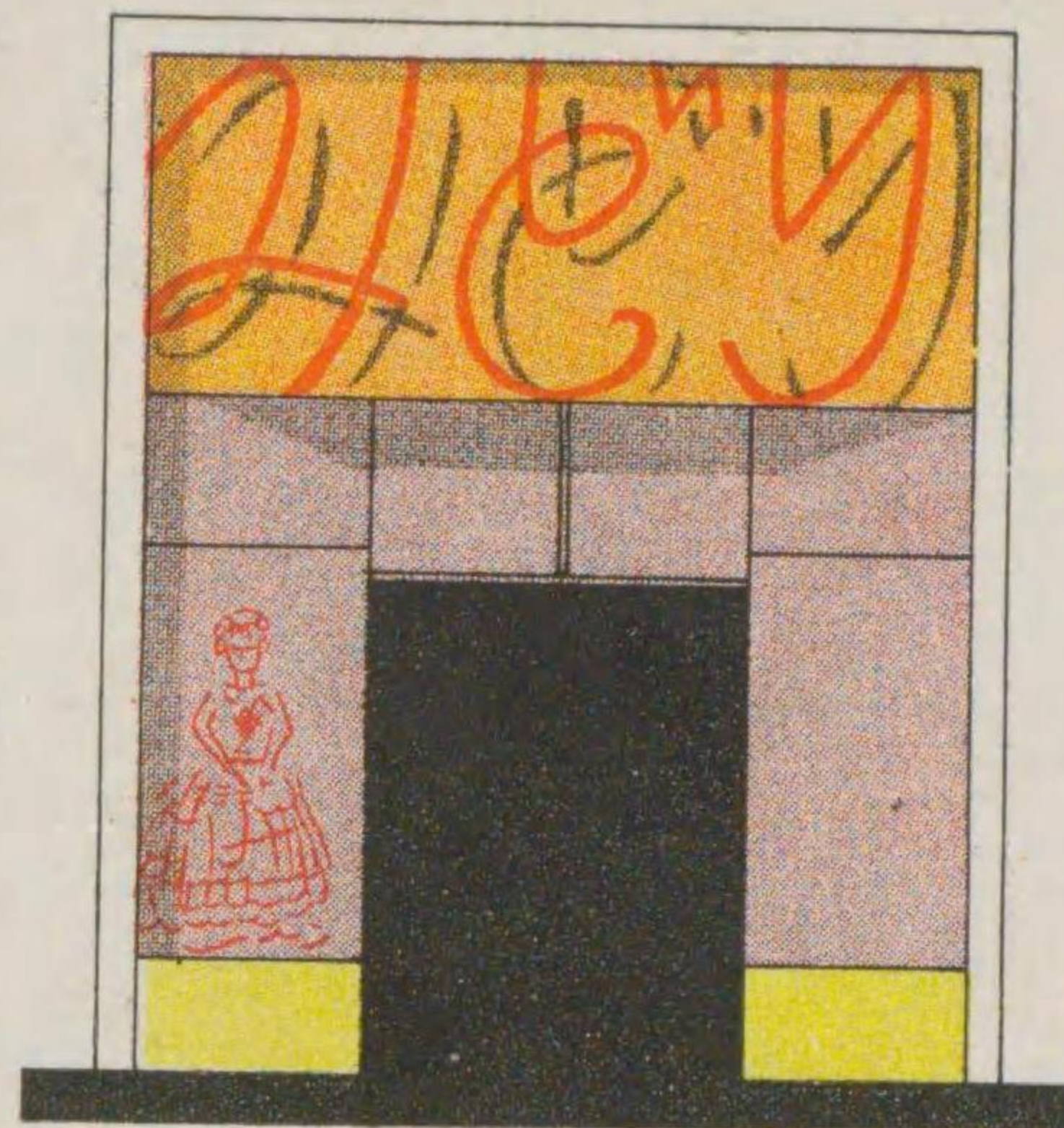
電 球 店

1 陳列棚  
2 奥への通路  
3 照明器陳列棚  
4 同 上  
5 小物陳列臺  
6 ショーウィンドー代用棚  
ショーウィンドーの代りに窓を透して店内を見せます。  
棚ケースとも簡単なもので充分間に合ひます。外装はモルタル仕上げで  
も、トタン板にペイントを塗つたものでもよいでせう。

例實計設舗店

[二のそ]

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



手 藝 材 料 店

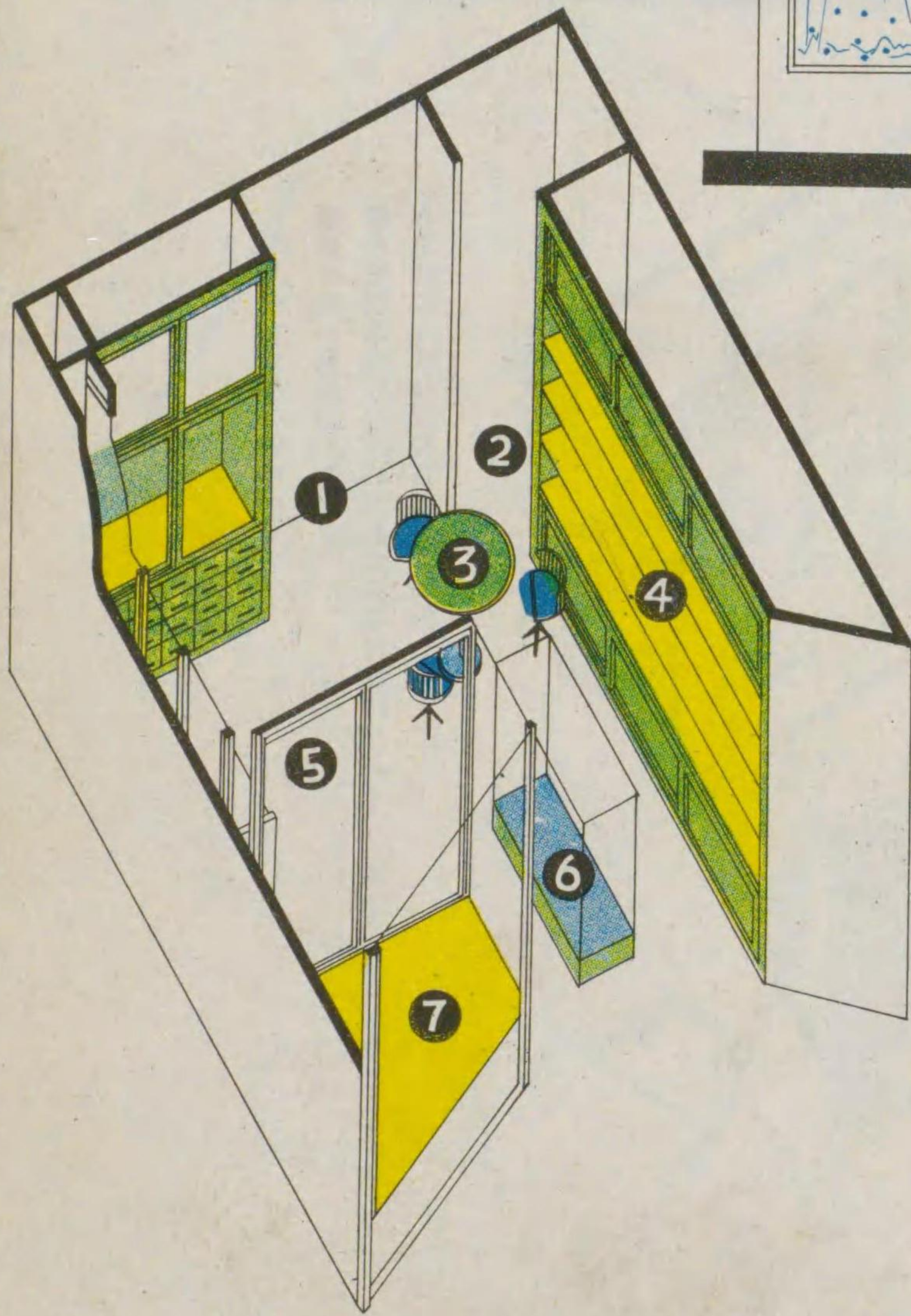
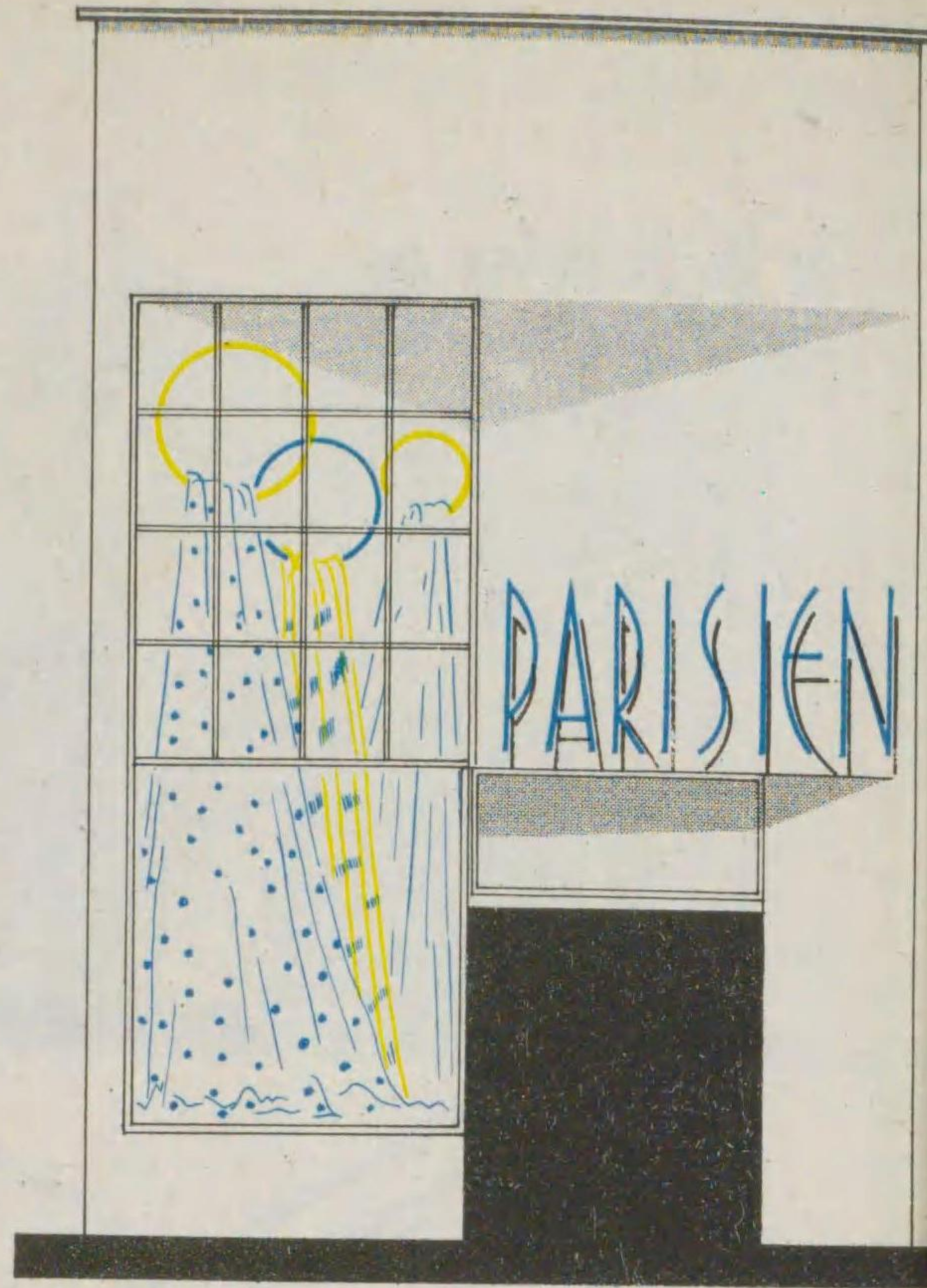
1 帳 場  
2 出来上り品ケース  
3 製作 臺  
4 材料ケース  
5 對談テーブル  
6 ショーウィンドー  
製作賞演を見せ、お客様に簡単なことなら教へられるやうにとの設備をし  
てあります。外装はごく單純な工作ですから設備費はあまりかかりません。  
看板文字もブリキ板かベニヤ板の切り抜きにペイントを塗つて作ります。



例 實 計 設 舗 店

〔五のそ〕

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



婦 人 子 供 服 店

- 1 奥への通路
- 2 着 装 室
- 3 対談テーブル
- 4 生 地 棚

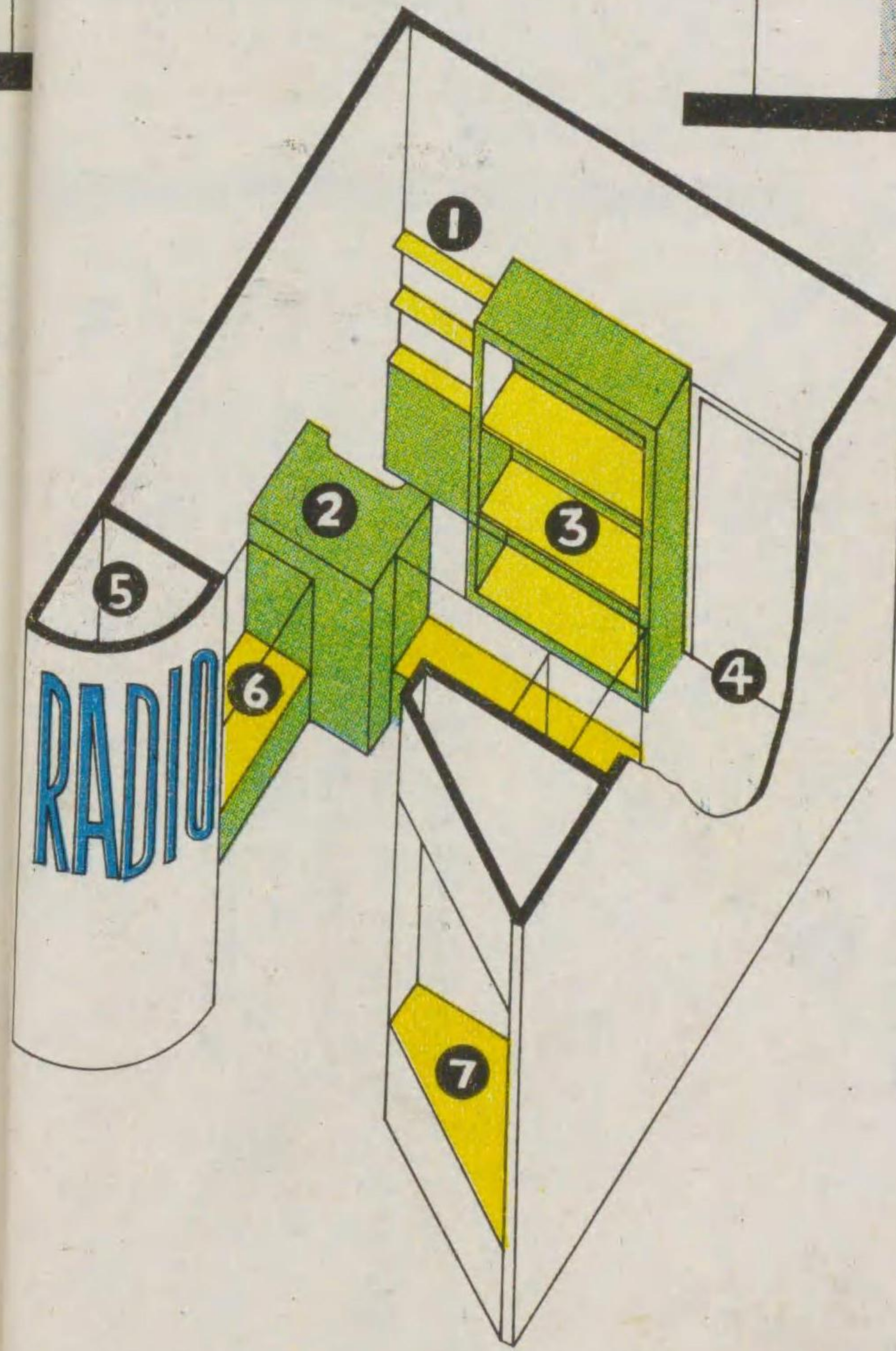
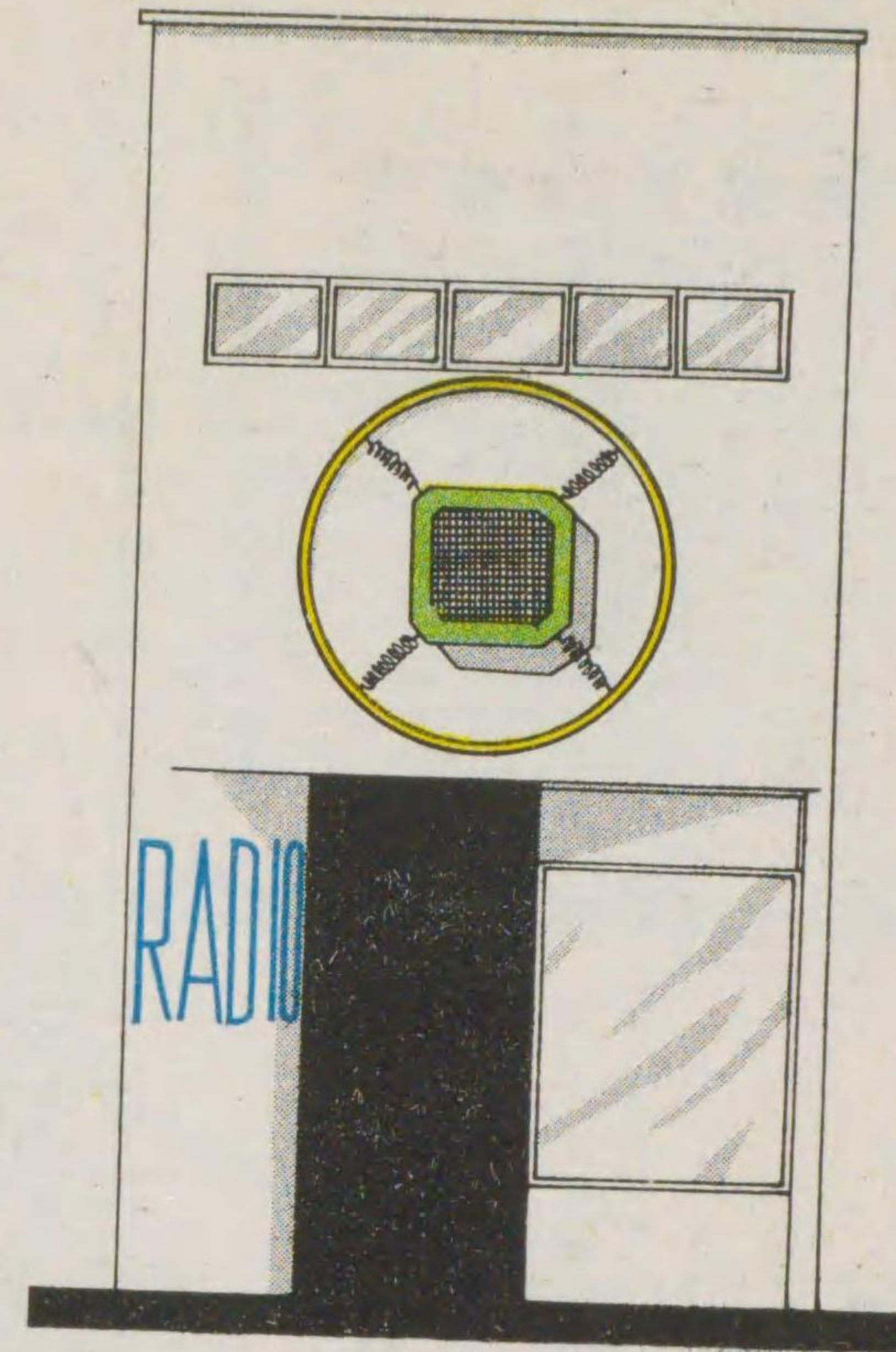
- 5 裁断テーブル及びミシン位置
- 6 附属品ケース
- 7 ショーウィンドー

椅子、テーブル、ケース共、出来合品で充分間に合ひます。着装室の入口にはお手のものゝ生地でカーテンを下げませう。設備費はたいしてかわりませんが、どんなに簡単にしても五、六百圓はかゝるでせう。

例 實 計 設 舗 店

〔四のそ〕

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



ラヂオ店

- 1 修繕用部分品棚
- 2 修 繕 臺
- 3 セット陳列棚
- 4 奥への通路

- 5 物 置
- 6 部分品ケース
- 7 ショーウィンドー(後にケース)

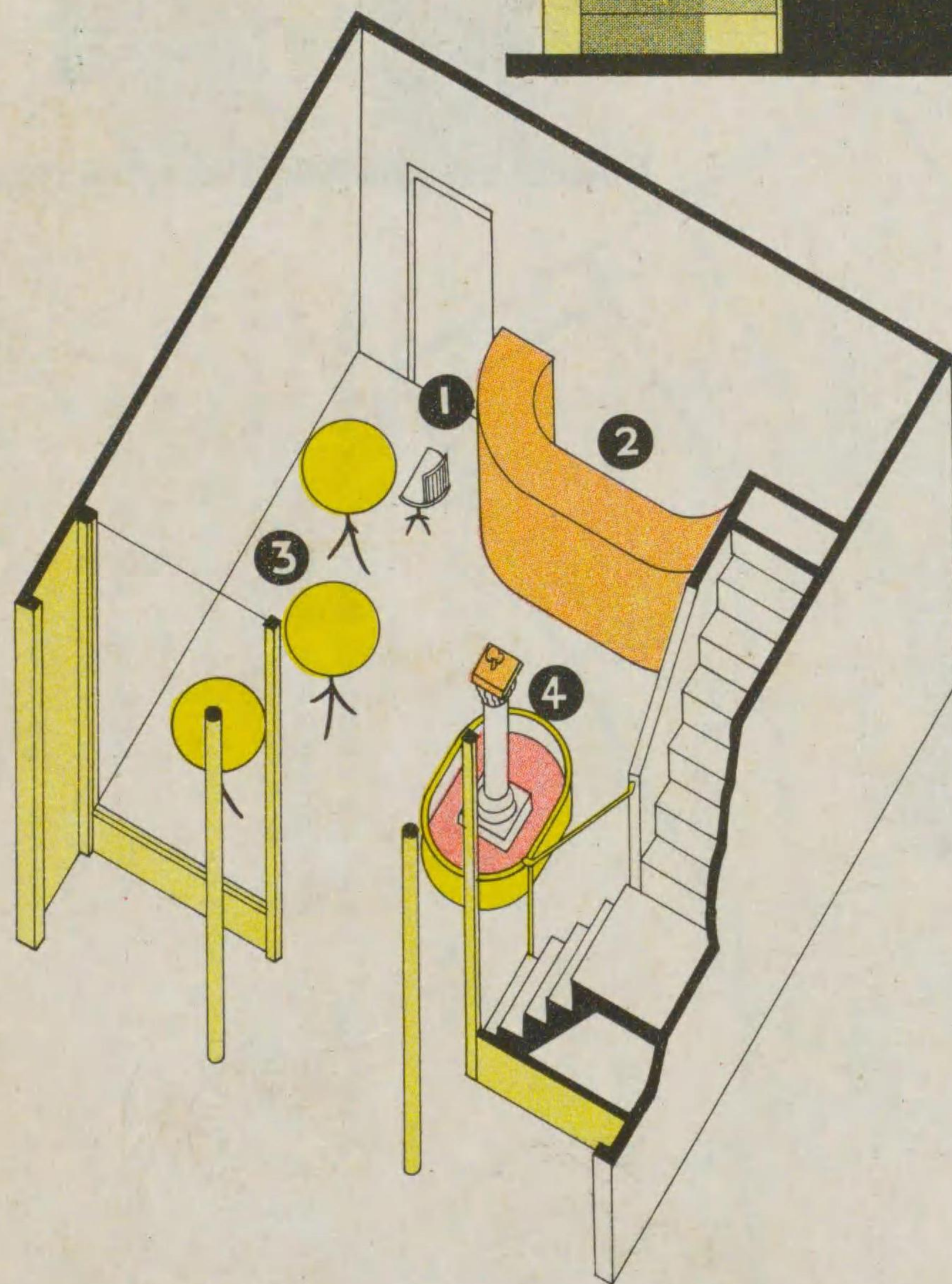
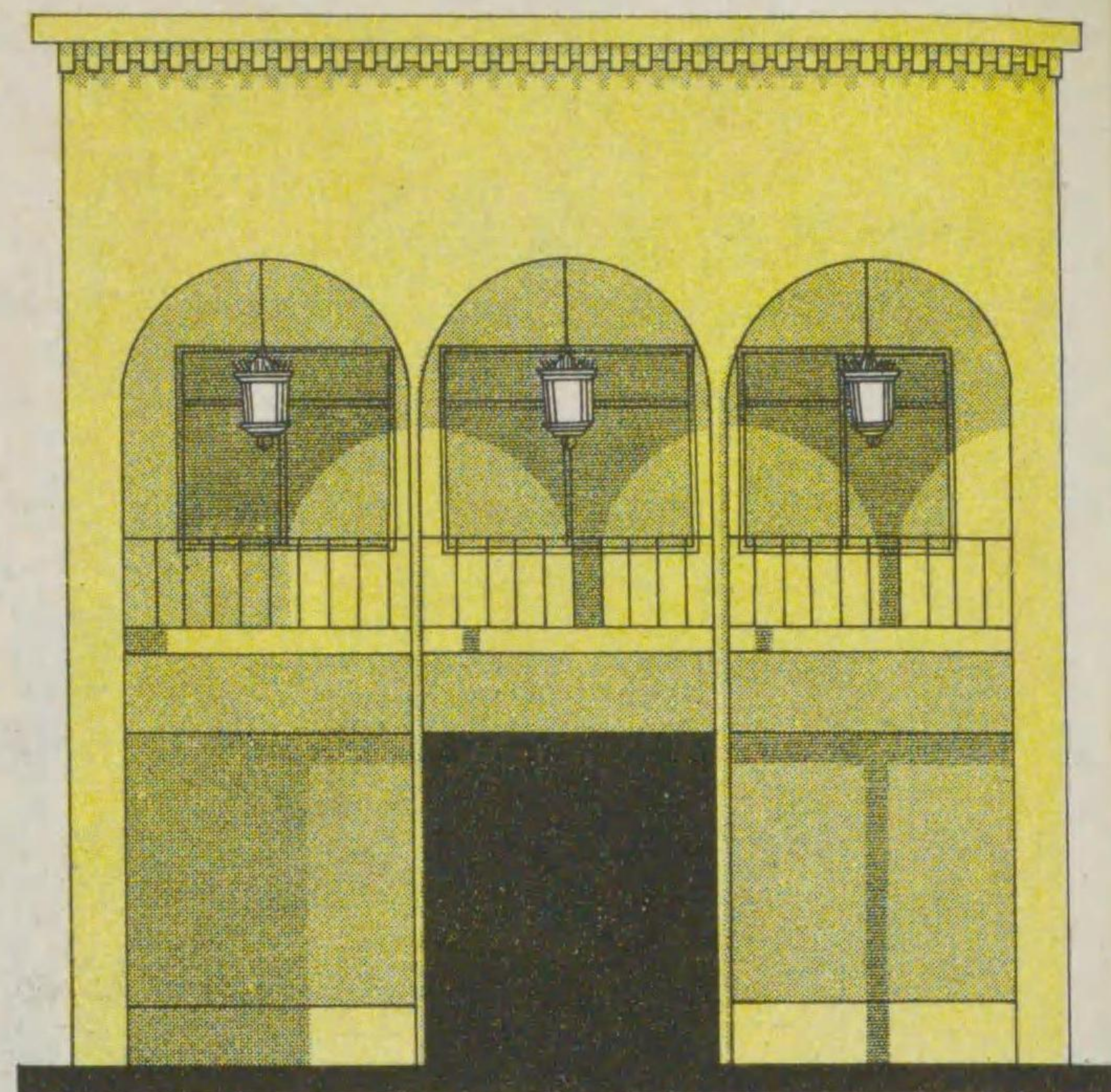
1 2 3 共相當ガコンなもの方が却つていゝでせう。マイクrohホンが反對にラウドスピーカーになつてゐます。その周囲は二階の採光窓とします。材料によつて五百圓位から出来るでせう。



例實計設舗店

〔七のそ〕

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



マカロニ料理店

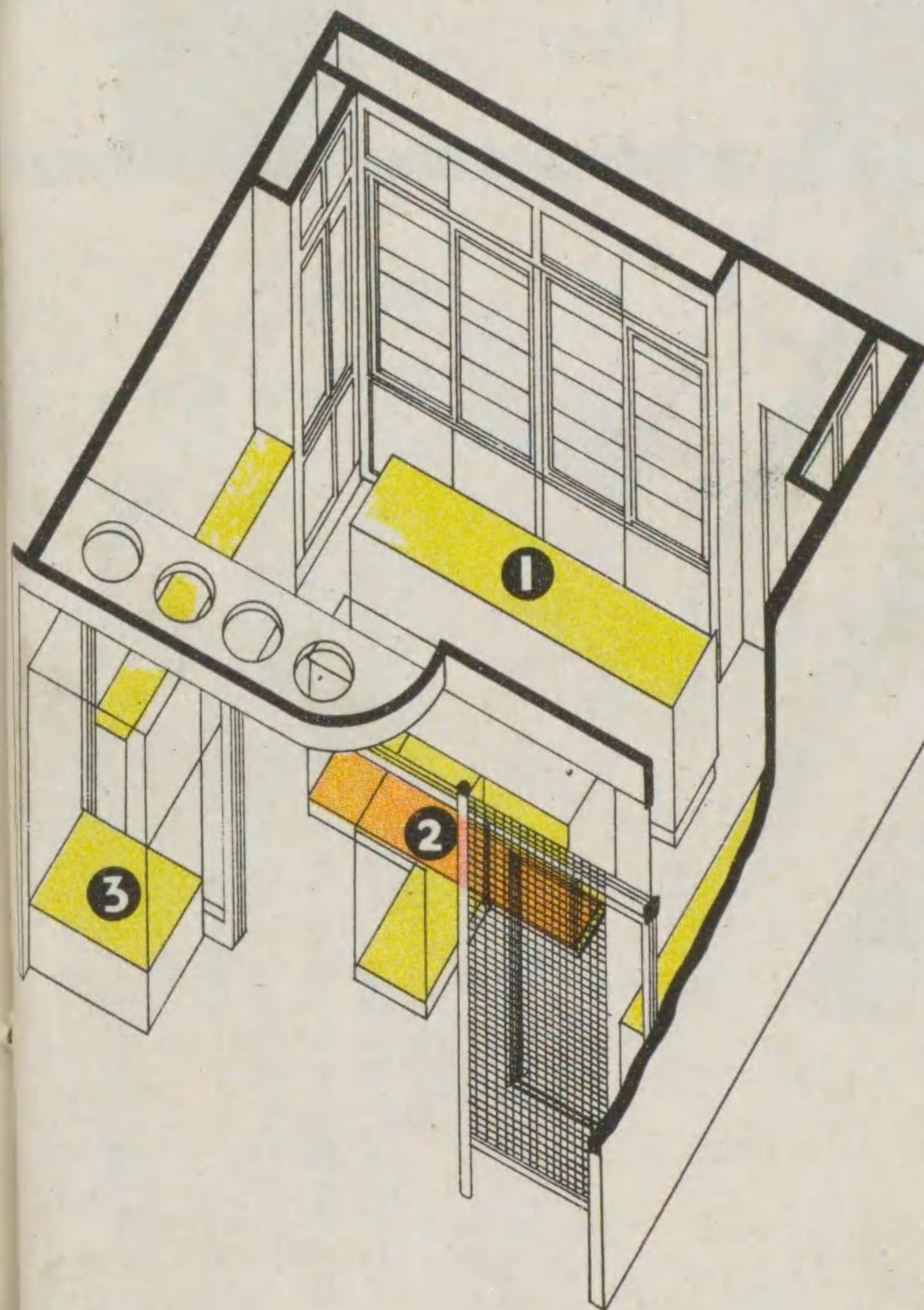
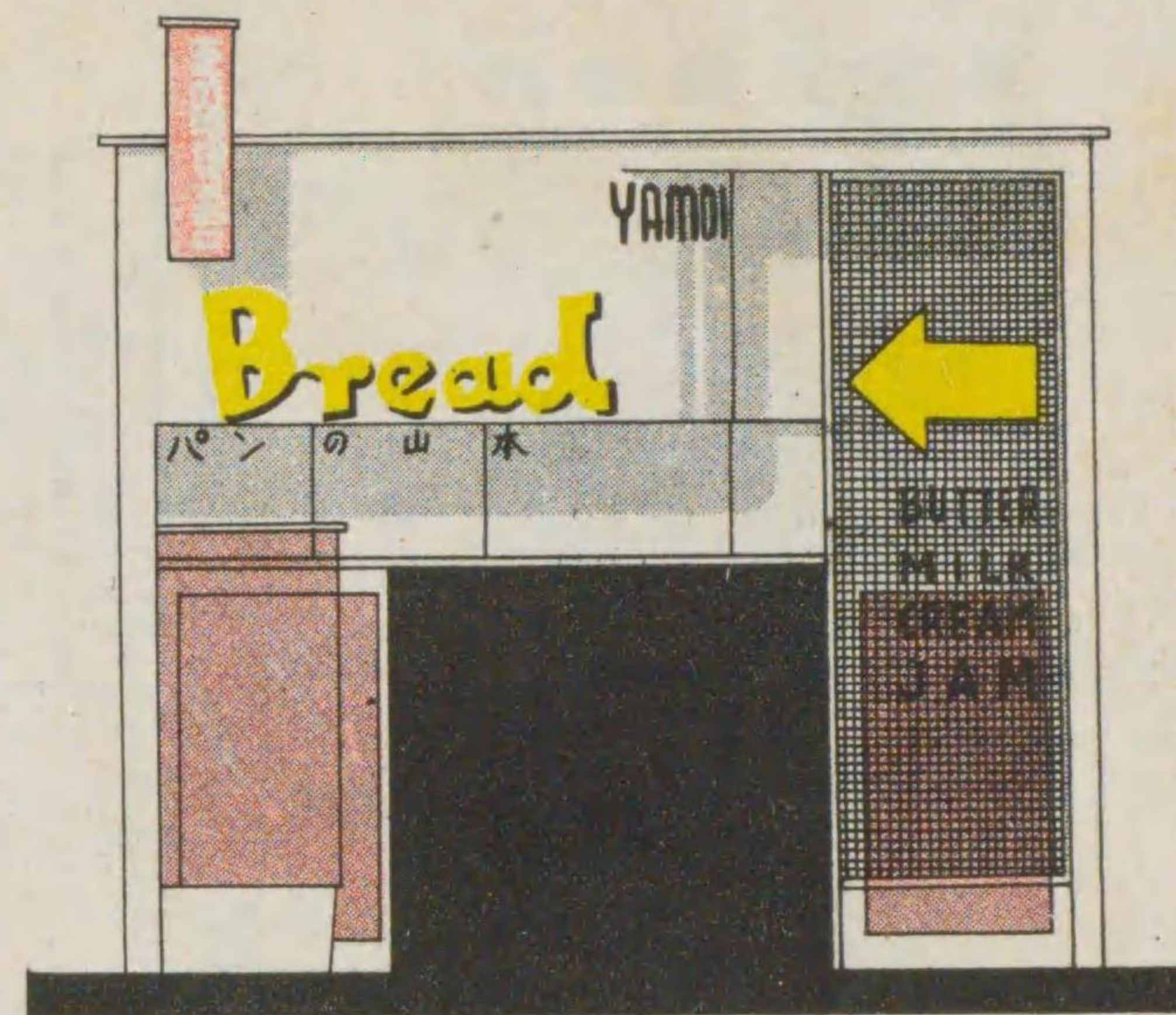
- 1 トイレットへの通路
- 2 パーテンドー
- 3 客席
- 4 噴水

椅子テーブルは極く簡単なものを使ひます。その代りに外装に少し費用をかけてみました。一體にメイント仕上げの格安な方法をとります。

例實計設舗店

〔六のそ〕

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



パン菓子店

- 1 賣臺
- 2 ケース
- 3 ショーウィンドー

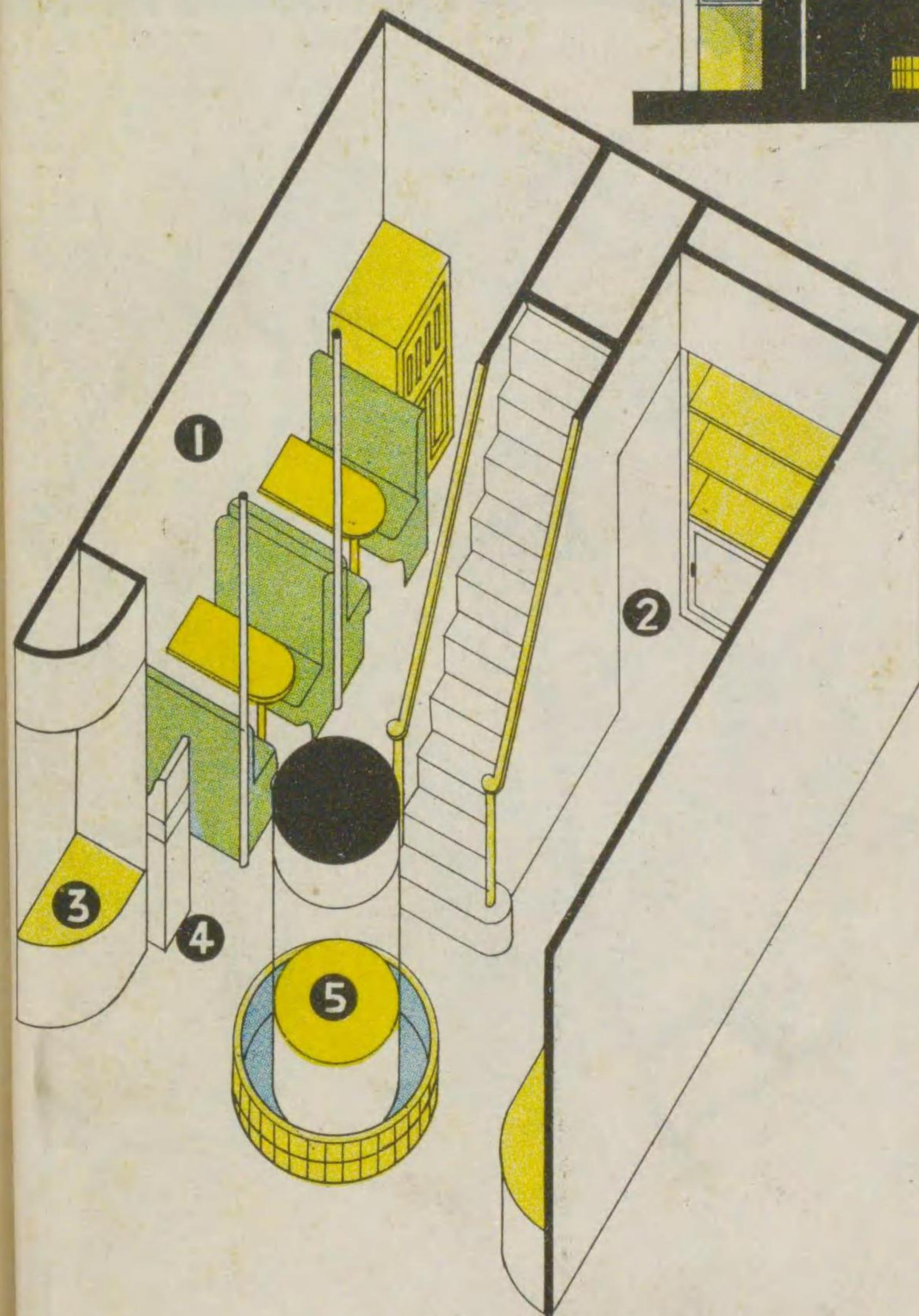
兩側の棚は商品陳列棚です。  
避暑地別荘地等比較的高級な住宅地域内の店として適當と思ひます。  
九百圓迄かければ相當見られる店になります。



例實計設舗店

[八のそ]

尙詳細の事項  
については本  
文の記事と各  
種設計圖及び  
其説明とを御  
覽下さい



フルーツパーラー

- 1 客席
  - 2 販賣部と喫茶部との通路兼帳場
  - 3 喫茶部ショーウィンドー
  - 4 同上レジスター
  - 5 販賣部ショーウィンドー
- テーブル及び椅子はメイント仕上げレザークロロス張り  
池水は外部タイル張、内部モザイクタイル、これに一寸費用がかゝり  
ますので、七百五十圓では上り惜いかもしれません。  
販賣部陳列臺もベイント仕上げの簡單なものの方が却つて調和します。

序 文

☆時局柄、犠牲産業轉換の途がやかましく議論されて居りますので、其意味に於ても  
本書はお役に立つことと存じます。本書には時局に拘束されることなしに、凡る業種  
の小資本開業の手引が収めてあります。四五十圓から二千圓位迄の資本で出来る商賣  
のみであります。二百圓あれば良いと書いてある商賣も、やり方で百圓でも出来  
ますし、千五百圓でこの程度にやつて行けるといふ店も、少しキバれば二千五百圓も  
三千圓もかゝります。大體に於て、昭和十四年頭の物價を標準としての概算です。  
基本の數字は大體、東京市商工相談所の調査のものに依りましたが、各項について  
は夫々の分擔者が親しく調査したものでありまして、いづれも正確を期しましたけれ  
ども、何もかも本書に頼るといふよりは、御自身でも、お調べなさることをお薦めし



ます。

☆先づ何よりも慎重に事に當りませう。支那事變以來、物資の國家統制が強化せられて、従來の商賣がやり憎くなり、あわてゝ轉業なさる方が多い時代であります。さういふ方も、充分な用意の上にも、念には念を入れて、調査をしてから商賣にかゝりませう。

これなら成功疑ひなしと思はれた事でも、仲々思ふやうには運ばないのが世の中でありますから、「どうかにかやつて行けさうだ」位のことでは失敗の危険が相當にあるものと覺悟せねばなりません。

従つて、ハツキリした目安のつかぬ内は店を開くことは見合せませう。

しかし、充分の用意が出来て仕事にかゝる時には、眞劍勝負と同じ氣構えで、必殺必勝の覺悟を以てやりませう。

少しでも判らぬ事は、必ず人に訊ねるなり、書物で調べるなり致しませう。熱心努

力の方向を誤らぬためには、正しい知識が必要だからです。

☆本書はさきに「商店界」臨時増刊として發行せられ、非常に好評を博した「小資本開業案内」をその執筆者が、それ／＼再分擔して、昭和十四年春の新情勢に適應したやうに書き改めたものを骨子に「商店界」編輯部において倉本長治先生指導の下に編輯整備したものであります。

終りに本書のために御執筆を快諾下さいました、東京市商工相談所小川直久氏、同囑託園田理一氏、月刊雑誌「開業知識」主幹三好貢氏、「商店界」特別寄稿家新保民八氏、井關純氏、岸秀雄氏の各先生に深甚の謝意を表する次第であります。

昭和十四年二月

商店界編輯部



# 小資本開業案内 目次

小資本開業……………	一
はしがりぎ……………	一
業種の選び方……………	三
開業場所の選び方……………	六
同業者を研究せよ……………	九
どんな店舗がよいか……………	三
店名のつけ方……………	五
半年位の余裕を持つ……………	七
商賣は自由……………	八
手續を要するもの……………	九
税務署への届……………	三



その他の規則……………三  
 手續の心得……………一四  
 商工相談所を利用せよ……………一五  
 全國商工相談所……………二七  
 開業資金の調達……………三三  
 むすび……………三四

經營の秘訣……………

小資本開業者の數……………三六  
 小店の戦法……………三六  
 小店の能率……………四〇  
 小店の經費……………四二  
 「他人の店」と「自分の店」……………四七  
 問屋に不義理するな……………五〇

小店の廣告法……………

廣告は小店の生命線……………五三  
 廣告の前の調査……………五四  
 廣告の根底—販賣基點……………五五  
 小店廣告の要領……………五九  
 廣告豫算の決め方……………六六  
 開店廣告の要領……………六九  
 廣告文案の書き方……………七〇  
 廣告と手がかり……………七三  
 廣告とサービス……………七四  
 宛名廣告時代……………七五  
 全力をあげて……………七六



税金と法規

税金のこと……………九

印紙税について……………九

戦時物品税……………六

民法上の定め……………三

刑法と商賣……………三

戦時法規……………七

商法の規定……………九

商業組合の法律……………〇

産業組合法……………〇

百貨店法……………六

商店法……………〇

商品券について……………三

意匠と商標……………四

特許と實用新案……………〇

共通商品券の取締……………三

懸賞についての取締……………三

店主と店員

繁昌は店員次第……………六

良店員を育てよ……………九

店員を導く力……………五

人を使ふ感所……………四

商店法と良店員……………四

傳票と記帳

記録は店の指針……………九



手数を省いて……………一五一  
 記帳の心得……………一五五  
 賣上の記帳……………一五八  
 仕拂の記帳……………一六三  
 決算について……………一六九

外交販賣心得……………一七三

時代の要求……………一七三  
 昔のサービス……………一七四  
 これからのサービス……………一七五  
 販賣員の信用……………一七九  
 販賣員の修養……………一八三  
 顧客名簿の作成……………一八六  
 準備のいろいろ……………一八九

賣込みの實際……………一九四  
 掛金回収をどうする……………一九九

賣出しと商略……………二〇〇

商略の必要性……………二〇〇  
 意表に出る……………二〇一  
 賣出の手續き……………二〇一  
 當つた開店商略……………二〇七  
 菓子店の商略……………二一一  
 葉茶屋の商略……………二一一  
 洋品店の商略……………二二三  
 樂器レコード店の商略……………二二四  
 飲食店の商略……………二二五  
 靴店の商略……………二二六



子供服店の商略……………二二七

料理店の商略……………二二六

草花店の商略……………二一九

玩具店の商略……………二二〇

ラヂオ店の商略……………二二〇

運動具店の商略……………二二二

日用品店の商略……………二二三

ミルクホールの商略……………二二三

洋品、服飾、小間物店

洋品店開業案内……………二二四

洋服既成品店開業案内……………二二九

既製品子供服店開業案内……………二四二

婦人子供服裁縫店開業案内……………二四五

手藝材料店開業案内

手藝材料店開業案内……………二五〇

小間物店開業案内……………二五五

書籍、文具、煙草店

書籍雜誌店開業案内……………二六四

玩具店開業案内……………二六七

万年筆店開業案内……………二七一

煙草小賣店の開業案内……………二七四

文房具店開業案内……………二七九

十錢ストアの開業案内……………二八三

化粧、藥品、カメラ、ラヂオ店

賣藥化粧品店開業案内……………二八七

寫真機及び材料店開業案内……………二九二



蓄音機レコード店開業案内……………三〇七

ラデオ店開業案内……………三〇四

切花店開業案内……………三〇七

食料品、日用品雜貨店……………三三三

食料品店開業案内……………三三三

乾物店開業案内……………三三六

果實店開業案内……………三三三

牛肉店開業案内……………三三六

履物店の開業案内……………三四二

瀬戸物店の開業案内……………三四八

ガラス器具店の開業案内……………三五三

薪炭商開業案内……………三五五

パン菓子お好み焼店……………三五九

パン菓子店の開業案内……………三五九

パンコーヒーの店開業案内……………三六一

駄菓子店の開業案内……………三六〇

今川焼店の開業案内……………三六六

お好み焼屋の開業案内……………三六一

酒まんぢゆう店の開業案内……………三六一

小料理、飲食店、食堂……………三六五

ホットドッグ店開業案内……………三六九

スタンドバー開業案内……………三九二

フルーツ・パラー開業案内……………三九五

支那料理店の開業案内……………三九九



簡易食堂開業案内……………四〇一

お惣菜、茶、豆腐店……………四一〇

惣菜店の開業案内……………四一〇

茶商の開業案内……………四一三

佃煮店の開業案内……………四一九

おでん屋の開業案内……………四二三

五色揚げ屋の開業案内……………四二六

豆腐製造販賣店の開業案内……………四三〇

氷屋と焼イモ屋開業案内……………四三五

古物、中古品業……………四四二

中古洋服の専門店開業案内……………四四二

中古帽子店の開業案内……………四五〇

古本店の開業案内……………四五三

古レコード販賣店の開業案内……………四五七

古レコード外交販賣開業案内……………四六二

タイプ、印刷、筆耕業……………四六八

タイプ印書店の開業案内……………四六八

謄寫印刷の開業案内……………四七二

筆耕請負開業案内……………四七七

——目次了——



# 小賣店開業

はしがき

目下は非常時で政府は各種の物資統制を強行し、物價の統制にも乗り出してゐる上、更に、消費節約、勤儉貯蓄の奨励を行ひ、「物を買ふな」「物資を愛護せよ」と大宣傳をしてゐるので、商店の經營は非常に六々敷しくなりつゝあるのである。

かかる時勢において、統制のため職を失つた人々が、この方面への轉業を志し、何故新しく商店が多く開業されるのか。それには現今の社會狀勢に基礎を置く、深い意味がないではない。しかしまた一面には、非常に取付き易いかの感があるからなのだ。由來、小商店主には、役所に永く勤めて、恩給はついたし、多少の貯金もできたが遊んでゐるわけに行かぬとか、會社をやめてまとまつた退職金が貰へたが、何にをやらうか等といふことから入る人が多かつた。

そこに行くと、ある商店に永年勤め、その商賣について十分知識も得たし、獨立してもよい年頃に



達したし、また何んとかなるといふので、店を開くものとの間には大きな差があると見なければならぬ。この方だと、経験はあるのだし、新しく店を持つといふことに立派な土臺があるわけだし、決心のほどにしてが、前記の工業部分から轉業者、戦時統制の犠牲者、お役所の恩給生活者とは比較になるまい。一つの必然に向つて、生長し、歩を續けるといふ論據があるのである。

しかし、以上のやうな商賣の経験ある人々ですら、多くの失敗者がある。それはいよく開店しようといふ場合には、相當多くの注意せねばならない事項があり、更らに又踏まねばならぬ道もあるのに、之を顧みないからではあるまいか。小社はこの點に關し、深く察するところがあつて、東京市が市民の爲に開設したる東京市商工相談所の開業相談擔當者達の非常なる協力を得て、最新の資料を基礎に以下、小賣店を開業する場合は是非心得るなければならぬ心構えを始めとして、追ひ追ひと各種の事項を具體的に述べるものが出來たのは幸である。

尙、本書記載の事柄以上に深く知りたいことや、各種の疑問については、本章の内に紹介してある全国各地の公設の商工相談所に出かけて行つて御相談なさるがよい。これらの相談所は國庫の補助を得て、一切無料で、開業・轉業・資金等の相談を取扱つてゐるからである。

### 業種の選び方

永年同一の商賣に携つてゐて、いよく獨立してその商賣を始めようといふ人は別だが、今までやつて來た工業が統制のためになつたとか、金があるとか、何にか商賣を始めようといふやうな業種を選定するにはなかく骨が折れる。

まづ第一に考へられるのは、何か手がかりのあるものを選ぶといふことだ。自分が今までにして來たことに關連してゐてその商品に知識を持つてゐるとか、今はやつてゐなくても、自分の家でやつてゐた商賣だとか、親類や知人が現在やつてゐるものだとか、または十分商店を開くのに援助してくれる人が経験者だとかいふやうな業種を選ぶのがよい。

以上のやうなことの無い場合には自らその選定方法が違つて來る。ここでは、自分の性格が問題になる。どんなによい商賣だと思へてもそれをやつて行かうと本人の性格に合はぬものでは何んにもならない。結局よい結果を期待することができぬことになる、それに家庭の状態も考慮に入れねばならない。働けるものが少いのに子供が多い場合もあらうし、働きざかりのものが數人ゐる場合もあり、店番ならすることのできる老人がゐるといふ場合もあらう。それらの家族の状態に就いては、現在ば



かりのことではなく、將來のことも十分考へて見て置く必要がある。

次に回轉の速い商賣を選ぶことが肝心だ。もと／＼小資本を生かして十分商をして行かうといふのだから、回轉率が高く餘り多くのストックを持つことなくして、利潤の多い性質のものがよいことは解り切つてゐるやうなものだ。しかし、それにはいろいろの商賣の性質を十分に知つた上で、比較研究して見なければ解るものではない。

仕入が樂で、金高も張らずに一通りの商品が揃えられる業種を選ぶことが大切である。仕入れた商品に手数をかけて加工する必要もなく殆ど仕入れたまゝで販賣できるやうな商品だと非常によい。事實、中には仕入れの非常に難かしいものがある。例えば相場の變動がはげしく、商品の價格が日々その相場に影響されるとか、仕入れをするのに數多くの問屋からでなければならぬとかいふのがそれだ。さういふ業種はできるだけ避けねばならない。

それにまた、なるべく一般向きの商品を買つておくことが必要だ。自店にある商品について知らなかつたり、従つて鑑別ができぬやうでは、商賣人としてやつて行けるわけがないではないか。それに商品の性質や用途等を一々客に徹底的に説明しなくてはならぬやうなものでは骨が折れるばかりでなく、賣り難いものだから、避けた方がよい。それと似た意味から新製品や特許品等は未経験者に

は向かない。それらの商品は使つてからの結果が十分解かつてゐないから、自信をもつて客に呼びかけるわけにも行かないし、説明することも簡單には行かないからだ。

一體、同種の商品にもいろいろな種類があり、利益の程度も違ふ。例は化粧品にとつて見よう。いはゆる有名化粧品、即ち名前のよく知られた、世間にマークだけでも通る化粧品と、無名化粧品とは利幅が随分違つてゐる。無名の、マークの通つてゐない商品だと比較的利幅も多いのだが、有名商品だと利幅も少く、時には、殆ど原價同様な値段で賣らねばならぬこともある。しかし、この有名商品を原價同様な値段で賣つて、因商品とし、他の商品をより以上に賣つて儲けるといふ方法もある。何んといつても、有名商品は賣り易く、無名商品は賣り難いものだから、その點十分注意を要するといふことができる。

業種の選定は以上の如く、なか／＼難かしいものだから、これが選定に當つては、十分の研究調査をしなければならぬ。一たん業種を定めたら、少くともその商賣を續けてゐる間、それから離れることはできないのだから、たとへ三ヶ月、四ヶ月遅れるやうなことがあつても、慎重に選定するやうにしなければならぬ。



開業場所の選び方

小賣店を開業する場合に最も重要なことは場所の選定である。今まで何かの製造工業をやつてゐたのが統制強化でダメになつたからとて、スグその場所で小賣店を開くといふのはよくない。場所の選定に就いては種々な條件が考へられる。

まづ第一に商賣と場所との關係が問題になる。商賣の種類が決定してゐると假定して、さてその商賣には何處が最も適當かといふことになる。事實、場所によつては成り立たない商賣さへ少くないのである。まづその商賣に適した地域を選定し、次にその地域のうちでもまた最も地の利を得たところを選ばなくてはならない。住宅地に向くのもあれば、學生街に向く商賣もあり、職工さんたちの多いところではなければならぬものもあらうし、人通りが多いといふことだけが絶対に必要な商賣もないではない。

しかし何んといつても交通に便利な、人通りの多いところが、一般には最も有利なところだといへよう。電車やバスの停留所近くとか、交叉點とか、汽車の停車場や、電車の停留場に行く人通りの多い通りとかがそれだ。しかし商賣によつては、餘り人通りがあり過ぎていけないといふやうなものもないではないが、これは寧ろ例外だと見る事ができよう。

それから小商店の有利な條件として、角店を選ぶ方がよい。角店は店の表面を二つの面に持つことになるのだから、それだけ客の見える面が廣くなつてゐるわけである。次に附近は勿論兩隣りとも商店であつてほしい。住宅地の中にボンと商店があつたのでは感心できない。このことはつまらぬこととのやうである、中々重要だから、注意を要する。また、店の向きといふことも忘れることができない。最もよいのは西側で、次は北側乃至南側だ。商賣によつては、例えば呉服屋とか飲食店などの場合には東側は絶対にダメだと考へてもよいだらう。尤も、通りが非常に狭まく、しかも兩側の店の建物が高くて、太陽の光線から受ける影響を蒙ることが少ない場合は、自ら別ではあるが、また少し廣い通りで、人通りの多い側と少い側のはつきり分つてゐるものがあるから注意しなければならぬ。少し氣をつけて見ると人通りの少い側には銀行や會社の大きな建物があつたり、空地があつたりするのであるが、かういふ側は避けべきだといへる。

數學に檢算といふことがあるやうに、開業の場所が大體決定したら研究調査をして見なければならぬことがある。それはその店にものを買ひに来てくれると思へる客の層と、その店の前を通る人の数と附近の交通状態とである。



例えば、魚を賣るとしたところで、邸町とサラリーマンの住宅地と労働者街とは大きな開きがあるのだから、店で扱ふ商品の選擇にも大きな差ができて來るのである。そればかりではない、客層を十分調べて見た結果、自分の選んだ場所では、自分の商賣をやつて行くのに、資本が少な過ぎる場合もあらうし、また反對に、餘り悪い商品のみを賣らねばならぬのに嫌氣がさす場合もあり得るのである。

次に交通量を調べるには主として歩行の人の數をとるのである。それも最も人の多く通る時間一時間とか、また最も少く通る一時間とか二時間とかを定めて數へて見る。また場所によつては日曜、祭日で非常な違ひが出て來るところもあるから、これにも注意せねばならない。尤も一日中で一番何時が人通りが激しいかといふことは、始めからは解らないから、大體一日中ぶら／＼して見てみるとか附近の商店の人に聞いて見るとかせねばならない。この交通量を調べるときに年齢別、男女別、職業別などを簡單にして實行して見ることは、具體案として推賞さるべきである。

しかし、交通量だけが重要なのではなくて、その中どれだけの數が店に入つて來るかが肝心なのである。交通量を調査するときも、そのつもりで實行しなくては意味がないのである。例えば、通る人のうちで通勤者が非常に多い場合など、商賣によつてはよいものと悪いものがあることは勿論である。

近年、各都市にあつては道路が非常によくつたし、また交通機關も發達した。従つて人の歩き廻る範圍が今までより段々廣くなつたしまた今後とも廣くなるものと考へられる。そこで昔考へられてゐたやうに客はその店を中心にして半徑三町以内などといふことではなくなつて來てゐるし、また店の信用なり、評判などがよくなつた場合、より遠くからの客に來て貰へる可能性ができて來たわけなのである。この交通状況の調査はまた店の開いたときの廣告の範圍といふことにもなるから忽がせにはできない。

いよ／＼こゝで商賣を始めようといふ決心したら、その借入れる家乃至買入れる家についても一應調査する必要がある。前に入つてゐた人の商賣、何年その人がやつてゐたかといふこと、何故前の人をやめたかといふこと、それに何代か前までの人のことまで遡つて知つて置くべきである。またその家から傳染病者が出たかどうか、ジメ／＼して健康に悪くはないか等から、新しい店とするために模様替をしたり、修繕をしたりするに要する時日と費用、さては建物の状態に至るまで十分調査して置かなければならない。

### 同業者を研究せよ



開店の場所の客層、交通量、交通状態などに就いて十分研究ができたなら、次に附近の同業者に就いて調査する必要がある。一つの新しい店を開くといふのは、いよく眞剣勝負を始めるのだといふ確固たる覚悟がある。一たん店を始めてしまつたら、勝つか負けるか、商賣繁昌で立派にやつて行けるか、僅かしかかなかつた資本を全然すつてしまふかといふノツピキならぬハメに陥つてゐるのである。従つて、同業者の調査にしてもアダやオロソカにできるものではない。根氣よく細い部分に至るまで自分が開店するのに自信がつくまで調べなければならぬ。

これは前項の問題と非常に密接な關係を持つもので、

- (一) どんなお客が集つて来るか。
  - (二) 一人のお客がどれぐらゐるの買ひ物をするか。
  - (三) 大體どのくらゐ賣れるか。
  - (四) どんな種類のものが賣れるか。
  - (五) どんな程度のもものが賣れるか。
- 等々の項目について調査するのである。これらは商賣を始める上の根本方針を建てる上に必要なばかりでなく、商賣を進めて行く上には大きな指示となるものである。

調査の方法についてはいろいろ苦心が入ることが覺悟せねばならぬ。フリの客となつて、何にかの買物をし、それとなく、調査したい事項について質問をして見るのもよいし、店の前をぶらぶらしながら店の客数を数えたり、レジスターの表示額を讀むといふ、相當エゲツナイ方法までやつて見る必要があらう。確固たる決心をした以上は、テレたりして、不十分な調査で満足してはいけぬ。また、それらの店に商品を卸してゐる問屋等について、種々な點を調べるのも、效果的な方法である。以上は附近の客層に賣れるものの傾向を知ることであるが、これで十分と思つてはならない。商賣は絶えず積極的な客の購買心をそつて、今までこの附近で賣れなかつたものまで賣る氣組でなければいけないのだから、附近の同業者の調査だけでなく、同種のもを賣る店について、處々方々の店についても、またはデパート同部門についても研究する必要がある。その附近で今まで賣れてないものを、特に安く賣つて店の特徴とするやうな商略もあるのである。同業者を調査することは、以上の利益があるばかりではない。店の構造や設備から、サービスに至るまで十分に知ることができるから、新しく開店する以上、より以上の便利な構造設備乃至はサービス等を工夫する上に重要な役割をはたすものである。

調査研究は重要だが、それでも、いざ開業といふ段になると、いろいろなことに不明だつたり、迷



つたりすることが起つて来るものである。そんなことでは、調査や研究が不十分なのだといつてしまへばそれまでだが、さうもいかぬことがある。従つて、いよく開店前になつたら、経験のある人を相談相手として十分教えて貰ふなり、できることなら、その経験ある人にある期間手傳つて貰ふことである。

また、自分がこれはと思ひ、今後主としてその店から商品を卸して貰はうと思つた問屋から、特にその道に明るい店主なり、番頭さんなりを頼んで来て、顧問見たいに相談もし、指導もして貰ふことである。これはその問屋がよい得意ができたことにもなるから、十分相談相手にもなり、手傳つてくれるものである。

### どんな店舗がよいか

商賣が定まり、場所も選定した。いよくどんな店舗を造らうかといふことになる。

こゝで第一に注意すべきことは、もとく小資本で開業するのである。絶対に多くの資金を固定させてはならないことである。何によらず、今まで相當同種類の商店があるところに割り込んで、新しく店を開くのであるから、ある期間商賣にならぬ場合が多いのである。従つて最も資金が大きく固定する店舗にはできるだけ金をかけず、しかも十分にその店舗を活用できるやうに設計し、造り上げねばならない。本書の内にも夫々の資本に準じて、投じ得る店舗設備費を掲げたが、これは最少限度の費用であつて、實はもう少し掛けたいところである。理想をいへば、本篇の各章に掲げたものを参考にしてムダのない店は作りたものである。

かく能率的に店舗を造るにはどうすればよいか。まづ店舗の構造、設備は一目見ても明朗たることだ。整然たることだ。そして清潔でなくてはならないことである。店舗は客に物を賣るところであるから、ただ綺麗なだけではいけない。客が店の前に立つて、一體何があるか、ドンナものが揃つてゐるかといふことを、簡単に見極めがつくやうになつてゐることが肝心である。

そのためにショーウィンドも是非ほしい。ショーウィンドがあれば、その店にあるもの、主なものを飾つて客に知らせることもできるし、新しい商品や流行の柄物を並べて置くことができるからだしかし、商賣の如何によつては、ショーウィンドがなくても濟むものもあるし、その店の間口が狭いときなどは無理してまで作らなくてもよいだらう。實際の例としても、ショーウィンドを作らないで非常に効果的な店舗を作つて成功してゐる人もある。

店舗の構造、設備は實に重要である。商品が賣れずにダンク／＼さびれて行く店の構造を換えたため



に俄然勢をもちかえし、前よりも一層よく賣れる店になつた例もなかく、多いのであるから、十分に研究してかゝらなくてはならない。具體的なことはこゝでは述べないが、根本的な二三の事項を擧げて見よう。

一、店に入り易いこと

客に入つて貰はなくては商賣にならないのだから、どうして客をして店に入り易い感じを持たせなければならぬ。知らず／＼に客が吸ひ込まれて来るやうな店が最もよい設計だともいへやう。

二、商品が整然と列べられること

無駄な入りくんだところが多くては、商品を整然として置くことが難かしい。整然と列べられた商品は、一目で客にその商品を知つて貰ふことができるし、また店員が商品を取出すのに間誤付いたりするやうなことがなくて済む。

三、その他内部の構造については、客と店員との關係とか、萬引を豫防でき易い方法とか、レヂスターの置きどころとか等々があるが、こゝでは凡て略すとして、設計の實例については別項を御覽願ひたい。

店名のつけ方

店名は解り易い、はつきりした、ゴロのよいものがよい。古い老舗でもあれば、伊勢屋とか尾張屋とかいふ名もおさまつてゐるやうなもの、新しく開業するといふのにそれでは面白くない。子供にでもすぐ覺えられるやうなものなら非常によい譯である。また口に出して呼ぶときのゴロも重要な要素をなす。いひ直せば呼び難いのはいけないし呼びいゝのは——といふことにもなる。年をとつた人にとつて呼び難い店名でも、商號が新しいもので、青年や少年を相手にするものであれば、いはゆるハイカラなものでもよく合ふものもある。

店名は看板に、包紙に、スタンプに、凡ゆるもの書き込まれるものだから、字の持つ形から來る感じも考慮に入るべきであらう。その意味からいつて、餘りこみ入つた漢字は是非避けたい。

今、大阪を中心にして關西地方の商店で假名文字を使つて好成绩を擧げてゐるところがある。勿論これは假名文字だけのためではなく、凡ての書類を假名文字にするぐらゐるだから、凡ゆる點に新しい經營法を行つてゐるためであることは勿論だが、面白い一つの傾向だといふことができる。看板その他に附近一帯が漢字ばかり使つてゐるところに、一軒かけ離れて假名ばかり使つてをれば、その



附近を通る人の眼をひく事は當然なことである。

片假名ばかりを使ふカナモジ信者でもあれば、凡てのものに片假名を使つて見るのも面白いが、一般には、その店の商賣によつて定むべきであらう。古くからの趣味を生かして行かうといふやうな商賣であれば、片假名のかわりに平假名を使つて見るのもよいし、變體假名を使つて見るのもよからう馴れてしまへば、一つの符牒として、その店を代表することになるものである。

符牒といへば、屋號なり、店名なりのマークを作ることとも是非必要であらう。段々人々に知られるやうになれば、たとへ譯の解らぬやうなマークでも、そのマークさへ見れば、その店を想起することのできるやうになるものである。マークはできるだけ簡單で、他の店のマークと區別のつき易いもので、一目見て、ハッキリその店を聯想できるものであつてほしい。一度これと定めた場合には、絶対にその形を變えることなく、凡ゆる場合にそのマークを利用して、できるだけ多くの人々に記憶して貰ふやうにすべきである。

多少本問題からそれるやうだが、以上のことに關連して、店名を始め、宣傳文その他を書く場合にそれが横書であるときには、左書きにすべきか、右書きにすべきかの問題が起つて来る。どちらでもよいが、少くとも、横書きにするときには、店としてどちらかに統一して置かねばならない。同じ店

でゐて、左書きのものがあつたり、右書きのものがあつたりするのは、醜態だと思ふ。

### 半年位の餘裕を持つて

商賣といふものは、開店したからといつて直ぐ賣れて行くものでない。いままで、その新しい店がなくても、附近の人にとつては十分必要を辨んじてゐたのだし、古い店にはそれと特徴もできてをり、得意もある程度まで定まつてゐるものである。そういふところに割込んで行くのだから、店の信用をつけ、得意を作るまでには相當の時日を要すると見なければならぬ。従つて、少くとも半年位は喰ひつないで行けるだけの資金を用意し、それだけの餘裕を準備して置かねばならない。

始めにコレと小資本を定めてかゝつた仕事ではあるが、どうしても店舗の新築や改造に、また包紙を作るとか等々に思はぬ金がかゝるものである。豫算外の金がかゝつてもよいだけの資金を持つてかかつた場合はよいが、そうでないと、以外な支障を來したりすることがある。事實、店を始めはしたが、開業勿々無理な借金をして、どうにもならなくなつたといふやうな例は多いのである。

一體、小賣店は開業する率も多いかわりに、僅かな月日を経て、閉店するものも多いのである。しかもその年々開店する數と閉店するもの數とはほとんど同じだといはれる程なのである。これは少して



も商賣が當つたとなると、同種の店がその附近に簇生するとか、デパートや消費組合の新設とか進出とかに原因はあらうが、それよりも大半は資金が潤澤でなかつたといふことに原因する場合が多い。店を開く以上、絶対にそんなことでヘコタレるやうではいけない。それには何より資金に無理をせぬことである。無理をしなくてもよいだけの準備があれば、ある期間はガンバルことができるし、ある期間ガンバルことができれば、商賣を不振に陥れた原因について十分な研究もでき、これに對する方策も立ち、もり返すこともできるといふものである。そしてある時季を過れば、店の經營方針も定まり、特徴とするところもでき、得意も増して立派にやつて行けるやうになるものである。資金の點に關しては、どうにかなるだらう等といふ、粗漏なことは一際許さるべきでないことは始めから肝に銘じて粗略にしてはならない。

商賣は自由

いよいよ開業となるまへに、警察の届とか手續について考へる要があり、實際のところ、店を始めたいが、その手續を知りたいといふ問合せは、『商店界』の誌上相談所に時々舞ひ込む。しかし、日本では營業は自由といふことになつてゐるので、原則としては誰が何の商賣をしても差問えないので

あつて、大體の商賣といふものは開業に當つて戦時物品税關係の稅務署申告以外、お役所に手續を要しないものである。

しかし、その營業の種類によつては警察の取締上必要があるもので、届出をさせる性質のものもあり、或ひは無暗矢鱈の人に、開業されたのでは危くてこまるような藥種商や藥局などの商賣もあるの（但し賣藥店は届けだけでよい）、こゝにいふのは内務省あたりの規則で一定の試験をして、之に卒業した者にのみ資格を與へるといふような商賣も、一々許可しなくては營業させない性質のものもあるのである。又、物品税（戦時の臨時税）を課せられる品を販賣する店は稅務署へ開業の時申告せねばならぬ。

そこで、普通の物品販賣業にあつては女給さんを置いたりする場合は別だが、何らの手續もいらなものと考へてよろしい。こゝに汗粉屋があつて、（届出を要す）よしんば店に婦女を置いて、給仕だけで客席に女が坐らねば許可はいらないのであるが、客と席に坐るとなると、これが許可營業となるのであるが、以下、特に届出を要したり願書を必要とする營業について簡単に記して置かう。

手續を要するもの



サテ、開業に先立つて手續を要する性質の商賣には次のようなものがある。

- 一、政府事業のもの
- 二、組合にて店舗制限のあるもの
- 三、資格を要するもの
- 四、許可を要するもの
- 五、届出だけでよいもの

この内、政府事業のもの、最たるものはタバコであらう。タバコ店を開業すると云つても、勝手に店を開いたとして、商品を廻はしてはくれない。その點で、本書の夫々の項を御覽になつたり、タバコ店ならその開業案内の項を精讀せられたらよろしい。

それから書籍雑誌店などは組合統制上、店舗の数の制限をしてるので、みだりに店を開いても、問屋が商品を配給してくれない。組合が加入をさしてくれないからである。尤も、絶対に新規開業を許さぬといふのではない。既成商店の營業を脅かさぬ程度の距離を保つ場所に開業するなら許可するといふのである。雑誌店などは、この統制は全體的であるが、その他の營業では地方的に、他の商賣では夫々組合の規定が違ふので、スグにも組合加入の出来る地方もあり、出来ない地方があつたりす

るのを心得なくてはなるまい。

又、資格を要する商賣としては、マッサージ業、産婆、看護婦、理髮師、藥劑師等があり、これらの商賣は、資格なくしては開業出来ない性質のものである。

また、理髮店、美容院、錢湯、飲食店、精肉店、氷室などは衛生的見地から、カフェー、バー、料理店、ダンスホールなどは風紀上から警察の取締を得なければならぬので、これは開業願(許可を要す)を出さぬといけない。

また、花火であるとか、火藥であるとか、セルロイドであるとかいふ風な製造上危険な工程のある商賣をする者も警察へ届けて、許可を願はないとならぬものである。その手續の書類などは代書屋(これを開業するのも許可を要す)へたのめば簡単にやつてくれるのであるから何も心配はいらないであらうが、尙、二三の見本を本篇の至るところに掲げておいたから、これを見られたい。

更に別の意味で警察の取締を受けなければならぬのに、藥店があり、旅館があり、古物商があり、質商がある。これは防犯の立場からやかましいものであるから、警察から許が出たら、その許可の印を店頭に出して置かないとならぬようになつてゐる。

更に映畫館や劇場銃砲店などは人を澤山集めて、一端火事などあつた時、危険なので、その意味で



許可を必要としてゐる。

今これら開業に際して警察關係の手續を要する營業の一覽表を掲げるならば左の如くである。

出するもの	水産、餅菓子屋、鮎屋、そばや、團子屋、蜜豆ホール、牛乳屋、ミルクホール
要するもの	産婆、雜業(屑拾ひ、パタ屋等)賣藥請賣業
許可するもの	待合、藝妓屋、貸席、芝居茶屋、料理店、飲食店、銘酒店、麥湯店、喫茶店、バー、カフェ、新聞
要するもの	閉覽所、休憩所、娯樂場、遊技場、撞球場、麻雀俱樂部、ダンスホール、ダンス教授所、技藝者、ア
要するもの	店、美容室、下宿、旅館、食肉商(肉屋、魚屋)、市場、藥種商、銃砲店、ガソリンスタンド、浴場、理髮
要するもの	古物商、請負業、興行場、無盡業、占業、口入業、自動車業、運輸業、代書業、建築代願業、質屋

### 稅務署への届

支那事變特別稅といふものの内に、物品稅といふのがある。これには製造課稅のものと、小賣課稅のものがある。

この内の小賣稅のものについても仲々大變であつて、(本書「稅の項」參照あれ)この稅法で定められた物品を扱ふ商店は開業に當つて左の通り所轄稅務署に申告せねばならない。

販賣場(店のこと)、販賣品・住所・氏名・屋號、これは開業のみでなく、讓渡、移轉、相續、繼承の時も同じだし、休止、廢業の場合も同様である。若し、これを行はぬと、同稅法施行規則第五十七

條によつて三百圓以下の罰金又は科料に處せられるのである。

### その他の規則

營業それ自身は自由であつても、動力を使用するようなのは、その設備についていろ／＼取締を受けるので、届出を必要とするのみか、許可なくしては之を運轉し得ないよつてゐるから、結局これも、その點で許可を得ない以上開業は出来ないといふことになる。自動車を使用する商賣なども、又、さういふ意味になる。自動車の許可、又はその車庫の許可等がないと營業をすることが出来ないからである。

その他、人を澤山集めて興行するといふような商賣は前述のように危険が多いので主として設備をやかましく云ふのであるし、映畫のように、一種の出版物の如く檢閲制度の行はれてゐるものによつて營業しようといふ場合も亦營業夫れ自身よりは映畫の檢閲がやかましい。従つて、これらのものは興行場の許可を先きにとり、又は映畫そのものについての檢閲を得たのでなくては、開業し得ないことになる。

更に、神社や佛閣の境内に出張して商賣をするような時も、その許可が先決問題であるから、營



業夫れ自體何の届も要らない性質のものであつても、これに附随する事項のために開業し得ないといふようなこともあるから、開業に當つては、何やかと、警察の了解を得ることに努めぬといかぬのである。

これは設定物のみについてではなく、一寸した賣上や景品についても同様であるから、本書の各項は一と通り目を通して貰ひたい。また限られたる本書中에서도スベテの願書や届を悉く網羅してあるのではないから、その點も含んで、念には念を入れてもらいたい。

### 手續の心得

次ぎに手續をするに當つての心得であるが、何の手續にせよ、それが役所に對するものでも、組合に對するものでも、相當長い期間が経たぬと返事が來ないものであるから、物によつては開業半年も前から、手續をしなくてはいけない。たとへばタバコ店の如きものも許可確實といつても、矢張りスツカリ濟むまでは半年はかゝる。

組合へ加入せねば商賣の出來ない性質のものなどは、お役所でないから簡單だらうと考へるが、それでも、組合なんかは、役員は一月一回位しか集合しないものである爲に、ツイ二ヶ月や三ヶ月は經つてしまふのが例であり、そのために、店を借りて空しく二ヶ月、三ヶ月と待たねばならぬことが多いから、その邊も念頭に置かぬとならぬ。

飲食店の許可などは半月もあればよろしいものであるが、それでも一ツイヶ月もかゝつてしまつて、店の設備は出來たが、仲々開業出來ないばかりか、一體何時開業出來るかの豫定日すらたゞず、開店披露の廣告の印刷も出來ないで間誤付くといふ例はザラにある。そこで警察相手の届などは努めて早目にするようなのがよろしい。

警察關係は營業によつては、時々御厄介になるものであるから、始めの印象が良いといふことも、別の意味で必要な譯でもある故、開業に當つては、そういふ後々のことも考へ、警察あたりにあまり手數のかゝらぬよう、完全な書類を出すのがよい。で、代書なり警察の係なりの事情通に相談して、萬遺漏なきを期することをおすゝめしたい。

### 商工相談所を利用せよ

以上述べて來た諸條項について、完全な準備ができてゐたら、決して失敗することはない。しかしこれを爲すものが人間である以上、完全といふことのあらうはづがないのである。従つて種々な點に



關して、不明のことも生じ、迷ふことも起つて來る。

かゝるときに當つて、經驗も少いものが決して無理押しをしてはいけない。無理押しやガンバリで成功しないとは限らず、それがうまく當つて、成功する場合もあるだらう。しかし、それは偶然であり、僥倖であるから見なければならぬ。理づめ、利づめの商賣に、偶然、僥倖を期待することは最も慎むべきことである。そんなことで失敗したのでは、他人に話すこともできないし、自分自身諦めもつかぬといふものだ。

疑問が起り、迷ひが生じたときには、必ず適當な人に相談しなくてはならぬ。各都市には大抵市役所か商工會議所などに商工相談所といふものが設けられてゐるのだから、相談所などに行つて十分自分の店の事情を告げ、適當な方法を訊ねて方策を樹つべきである。弱氣だとか、臆劫なため、等で相談せず、ズルズル、ベツタリに深みに陥つてはいけない。

またもし、その都市なり町なりに適當な相談所等のない場合には、これも信用の置ける同業者に相談するのもよい。同じ道に苦勞してゐる人には、自分の苦しみなり迷ひがよく判つても貰へるし、またよい知恵もあるといふものだ。もしまた適當な同業者のないときには最も深い關係にある問屋に相談するのもよからう。深い關係にある問屋であつて見れば、その店の成否が直接關係して來るのだから

親身になつて相談に乗つてくれようといふものである。また絶えず本や雜誌に發表されるものを讀んで置かねばならない。専門家の研究したもの、調査したものには参考となるべき點が多いし、今まで氣付かずにゐたことを教えられる點少くないであらう、次ぎに全國にある公設の商工相談所を掲げておく。

全國商工相談所

(一) 道府縣ノモノ		秋田縣	秋田市土手長町
工業	商業	愛知縣商工館	名古屋市西區新榮町
工業	商業	岡山縣	岡山市石關町
(二) 市附屬ノモノ		東京市	東京市京橋區數寄屋橋際
工業	商業	横濱市	横濱市中區港町横濱市役所内
工業	商業	長岡市	長岡市坂上ノ町二丁目 長岡市役所内
工業	商業	静岡市	静岡市追手町 静岡市役所内
工業	商業	清水市	清水市辻 清水市役所内
工業	商業	名古屋市	名古屋市西區南外堀町 名古屋市役所内
工業	商業	名古屋市	名古屋市



小賣店開業

堺市車之町東一丁目 堺市役所内 堺市

神戸市湊東區橋通一丁目 神戸市役所内 神戸市

大阪市北區中之島一丁目 大阪市役所内 大阪市

熊本市手取本町 熊本市役所内 熊本市

(三) 實業團體屬ノモノ

浦和市縣商工課内 商工會聯合會

神奈川縣廳 神奈川縣商工協會

福井縣 西野藤助報謝財團

甲府市柳町七三商工會議所内 山梨商工業組合聯合會

大阪市東區内本町橋詰共大阪實業組合聯合會

東京市麴町區丸ノ内三 三菱中三號館 東京商業組合研究會

(四) 商工會議所屬ノモノ

札幌市北一條西二丁目 札幌商工會議所

小樽市 小樽商工會議所

函館市鶴原町一 函館商工會議所

盛岡市内丸六四 盛岡商工會議所

仙臺市東二番丁八九 仙臺商工會議所

秋田市大町三丁目 秋田商工會議所

水戸市北三ノ丸九一九 水戸商工會議所

工業相談所

商工相談所

商工相談所

商工相談所

商工相談所

商工相談所

商工相談所

商工相談所

實業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

商業經營相談所

宇都宮市旭町一丁目

栃木町菌部一二

前橋市本町三九

東京市麴町區丸ノ内

八王子市

長岡市坂上町一丁目

金澤市西町一番町

福井市錦上町六八

敦賀市富貴三〇

長野市綠町

岐阜市美江寺町

大垣市郭町四五六

濱松市利町五九

名古屋市中區大池町四丁目

豊橋市花田町石塚四二

岡崎市連尺町八一

津市大門町津一一〇

宇治山田市

大津市橋本町七二

京都市中京區烏丸通

宇都宮商工會議所

栃木商工會議所

前橋商工會議所

東京商工會議所

八王子商工會議所

長岡商工會議所

金澤商工會議所

福井商工會議所

敦賀商工會議所

長野商工會議所

岐阜商工會議所

大垣商工會議所

濱松商工會議所

名古屋商工會議所

豊橋商工會議所

岡崎商工會議所

津商工會議所

宇治山田商工會議所

大津商工會議所

京都商工會議所

小賣店開業



小賣店開業

大阪市北區堂島	大阪商工會議所	商工	相談	所
堺市	堺商工會議所	商工	相談	所
神戸市海岸通二丁目	神戸商工會議所	小賣	商業經營	所
姫路市本町一〇八	姫路商工會議所	商工	相談	所
明石市	明石商工會議所	商工	相談	所
和歌山市西汀町一	和歌山商工會議所	商工	相談	所
岡山市内山下三〇	岡山商工會議所	商工	相談	所
廣島市	廣島商工會議所	商工	相談	所
吳市	吳商工會議所	商工	相談	所
徳島市船場町七八	徳島商工會議所	商工	相談	所
松山市	松山商工會議所	商工	相談	所
今治市	今治商工會議所	商工	相談	所
宇和島市	宇和島商工會議所	商工	相談	所
高知市中島町二四二	高知商工會議所	商工	相談	所
福岡市春吉西中洲一六六九	博多商工會議所	商工	相談	所
若松市	若松商工會議所	商工	相談	所
佐賀市	佐賀商工會議所	商工	相談	所
長崎市	長崎商工會議所	商工	相談	所
大分市	大分商工會議所	商工	相談	所
別府市別府	別府商工會議所	商工	相談	所
宮崎市川原町一	宮崎商工會議所	商工	相談	所
鹿兒島市築町一	鹿兒島商工會議所	商工	相談	所

現在では、右の外、新聞や雑誌がさういふ相談にも應じる欄を設けてはゐるけれども、何んといつても、新聞雑誌であつて見れば、それにその相談が手紙などを通じてされる場合などでは、第一十分に店の事情を書いてしまふ譯に行くものではないから、うまく行くわけがない。殊にそれを取扱ふ記者が忙がしい場合などは、面倒くさがつたり、十分に研究もしなかつたりして、十分な結果を報ずることができぬものである。従つて新聞や雑誌に相談をしかけるときには、以上のことを十分に留めて置いて参考とする程度に考ふべきである。尤もわが『商店界』の商賣指導欄にあつては、倉本主筆が十分の調査研究をしてをられることであるから、信用して戴いてよいと思ふ。

開業資金の調達

次に、資金が足りないので、何とか借用の途はないかといふ時に、一體どこへ相談したらよいかについて簡単に記述して置くこととしよう。近年政府の方針として、各種機關に對し小商工業者に對する救済、援助に相當力を入れるよう命じてゐるので、無理でない申込みに對してはかなり資金融通

小賣店開業



をやるようである。

日本工業銀行中小工業

中小商工課においては主として個人金融を行ひ、尙金融相談施設があつて地方への巡廻相談などに應じてゐる。最近この中小商工課内に轉業金融が新設され、固定設備資金運轉資金、舊整備資金を貸出範圍として業者の相談に應じてゐる。利率、貸付條件は後掲の中小商工振興資金と略同一である。(本店所在地 麴町區丸の内一ノ八興銀内)

庶民金庫

中小商工業者及び勤勞所得者に對する小口貸付、金融機關に對する小口貸付、小口金融の損失補償を業務とする。特長は、質屋、無盡、信用組合、高利貸は擔保、借入前預金拂込を前提としてその上貸出條件が悪いがこれ等の點を矯正してゐること。その代り信用調査嚴重。貸付金額は二千圓以内年利八分、無擔保貸付、保證人二名を要する。(所在地 東京のは神田區松住町一丁目その他大阪にもある)

恩給金庫

恩給年金又は扶助料等を受けてゐる者はその證書を提出して必要な資金融通を受けることが出来るから恩給者の開業資金はこれを利用するのが便利であらう。利率は八分以下二通りあり。この外受給者の懇切な相談相手となつてくれる。(所在地 京橋區新川町一ノ五)

東京信用保證協會

これは債務保證機關で東京外にも二三存在する。中小商工業者が協會會員

である金融機關(東京府内に本支店又は事務所を持つ銀行、信託、無盡の各會社、信用、商業、工業

輸出の各組合で協會の承認を受けたもの)から資金の貸付を受ける場合、これに信用の保證、貸付の一部補償を與へるものでこの保證をした中小商工業者に對しては債務繼續期間中の事業經營上の指導

もし、金融機關としては安心して貸付ができる結果利率も多少安くできる。保證を受けやうとする者は金融機關に對して信用保證付借入申込書と協會に對する信用保證願書を提出し、協會では金融機關の調査書に基いて書面又は實地審査の上で適當と認められた者に保證する。尙信用保證願書には營業、財産、納税その他支拂狀況を記入した事情申告書も附加する。(所在地 芝區田村町二丁目金原銀行跡)

中小商工振興資金

預金部において資金を融通するもので興銀、勸銀、農工銀行、北海道拓殖銀行商工中金、産業中金を通じて現に營業中の中小商工業者にして營業繼續の見込確實なものに貸す。利率は補償制度あるものは年五分二厘、ないものは七分二厘以内、貸付限度は同一借入主體に付二萬圓無擔保は五千圓以内。最近預金部では鑛業失業對策を理由とするものにもこれ等の機關を通じ同一條件で金融することとなり、總額三千二百萬圓をこれに充ててゐる。

不動貯蓄銀行

この銀行の貸出總額一億一千萬圓の大部分が中小商工業者に利用されてゐるので特記する。積立貯金で半額以上を積立てた場合金額を貸出すやり方、一般の貯蓄銀行もこのやり方を始



めたものが多い。

公益質屋 東京市内に現在二十軒ある。質物價額の七割まで貸出す。一口五十圓、一世帯五百圓以内を限度とするため市内民營質屋の貸出額に對して著しく劣り、年額約二百萬圓であるが利率は民營最低三割の半分一割五分である。この外公益質屋では一口五十圓、一世帯三百圓の生業資金を貸出すこの詳細は直接窓口で聞かれない。

むすび

以上述べて来たやうに、小賣店を開業しようとするものは、凡ゆる點で十分の調査、研究を行ひ、やつて行けるといふ自信がついてから店を開くべきである。開業する人には種々ある。即ち

- 一、ある定まつた金があり、遊んでゐるワケにも行かぬ場合
- 二、商賣にアテがある場合
- イ、一つ商賣の店に永く勤めて、獨立する時期に到達した場合
- ロ、いゝ條件で、ある商賣がやれることになつた場合
- 三、ある場所とか、家が商賣に適するので、そこを利用しようといふ場合

四、戦時統制で今まで事業が繼續營業出来ないで轉業しようといふ場合

五、統制經濟のため商品が充分で行渡らず、先行が不安のため轉業しようといふ場合  
等があつて、準備にせよ、調査にせよが皆違つて来る。

しかし何んといつても、生存競争の烈しい商賣の中に入つて、立派にやつて行かうといふには、確乎たる信念と不拔の決心をもつてかゝらなければならぬ。既に小賣商は樂な道ではなく、イバラの道なのであるから、自分の生命を商賣に打込むだけの決意をもたねばならぬのである。この信念、決意こそ、仕入にも現れるだらうし、サービスにも陳列にも、具體化されて、細心の注意力とともに商賣の發展を約束する基本となるのである。また、社會の一員として生活して行く上から、自分だけが抜けがけの功名をしたいと思いますと思ふことはよくない。共存共榮の道を力強く歩み進めるのだといふ心持ちを失つては、現代の商賣道に悖るばかりではなく、また永く繁昌を續けることができるものではない。

『大きな堤も蟻の穴から』といふ諺もある。一たん確固たる信念によつて、商賣の道を踏み出した以上は、凡ゆる點に細心の注意を怠らず、研究、調査の手をゆるめず、商賣の道に邁進して、成功を勝ち得るやう努力せねばならぬ。



# 經營の秘訣

## 小資本開業者の數

競争激甚な今日小資本で小賣店を開くといふことは、非常に危険なことではあるが、これは小資本だから危険であり、大資本なら危険でないといふ意味ではない。丁度、戦争に出るやうなもので、數十圓で手に入る小銃一本を持った兵隊は危険であり、何萬圓もかゝる最新の化學兵器を持った兵は危険でないとは云へないやうなものである。

一般に商店員死亡率率を云々する場合、小資本の店の死亡年齢が若い點につき力説する人が多いが、それには特別の理由があるのであつて、小資本だから商店の死亡が多いのでなく、小資本の店の方が大資本のものより數が多いので、従つて、その實數が多いといふことになるのである。

例へば開業資金が千圓臺乃至はそれ以下の小賣店といふものは、(東京市商業調査によると)東京舊市内に於て總小賣店の五割八分二厘に及んでゐるのである。従つて、その内から倒れて行く數も亦多

いといへやう。今、詳細に東京舊市内の個人經營小賣の開業資本別割合を見るならば次ぎのやうになつてゐる。

二〇〇圓未満	四・〇%	五〇〇圓同	一五・五%
一、〇〇〇圓同	一八・七%	二、〇〇〇圓同	一九・九%
三、〇〇〇圓同	一四・一%	五、〇〇〇圓同	一二・四%
七、〇〇〇圓同	六・四%	一〇、〇〇〇圓未満	三・七%
一〇、〇〇〇圓以上	五・一%		

これによつても判かるやうに、二千圓臺までの小資本開業者の實數といふものは、實に總數の七割二分三厘となつてゐる。

獨立小賣の大半が、實際に於て小資本で開業されてゐるのだといふ事實は、今から小資本で開業しようといふ人々にとつて、非常なる力強さを覚えさせるものではあるまいか。

これは東京舊市内での話であるから、地方都市においては、尙、その割合は高いものと見做してよろしからう。

こゝに、小資本開業も亦、今日の小賣業界における當然のことであるといふ結論を見出し得ることになるのではあるまいか。



小店の戦法

これから小賣店を開かうとする人々よ、「戦は望み憶する勿れ」と申上げたい。

イザ、開戦となつて、兵力が足りない、武器が少くない、兵糧が續かないといふやうなことで、實際勝味は少いであらう。けれども、今日の小賣業界における商戦の状態は、まだまだ昔の戦國時代の戦のやうな、敵味方入り亂れての亂闘であり、先づ自分以外の者は悉く敵であり、常に之と一騎打ちを行はねばならないのである。この状態は何時迄も續きはせぬ。やがては、商業組合や、またはアメリカ風の協同經營店や自由連鎖店が、同業間にモット、モット發達し、やがては、小賣店と小賣店との戦ひも、今日の本當の戦のやうに統制のとれた集團戦となり、科學戦となつて、昔風の一騎打ちは少くなることは必然であるが、ともあれ、今日のところでは、諸君は商戦場裡で一騎打ちをせねばならない覺悟が必要である。

一騎打ちである以上、一人の敵を屠り、又次ぎの敵を倒して行くのであるから、自分の力は小なりと雖も敵の兵力には矢張り限りがあるものと見てよい。

それなのに、戦場に望むに當つて、自からを顧みて、先づ卑下し、先づ微力を懼れてゐたのでは駄目である。鎧カブトに身を固めた武者と、身軽な雑兵とは、一寸見たところ雑兵に勝目はないやうなもの、雑兵には雑兵としての身の軽さや、見栄や外聞の世間態などを心配する必要のない良さがあつた。昔からの戦物語を讀んでも、鍋蓋を被つて戦場に駆けつけたやうなのが、案外駆け引きの味を得て殊勲を樹てた話が數多く傳へられてゐるのである。同様に、今日に於ても、僅かな資本で小賣店や飲食店を開き、五年十年の中に堂々同業を壓するやうな大商店に迄成功した人が非常に多いのである。

こつこつといふ話を他人の話として聞いてゐて、自分にはとても思ひもよらぬといふ風に考へてゐたのは今日の商戦場裡での大成は六ヶ敷い。アツよければ、槍一筋で一國一城の主とならんづる遠大な抱負を以つて、本當の戦場に望むだけの必死の覺悟で、勇氣リンリンとして、如何なる敵にも、全力を盡して當るのでなくてはならぬ。

開業に當つては、何よりも氣憶れしてはいけない。どこまでも積極的精神を以て、必ず成功するといふ心構えで、竹槍一本で敵陣へ突駈けるだけの勇氣がほしい。あちら、こちらに弱點は少ない兵力で、敵に當る時の兵法は、決して堂々の陣であらう筈はない。あちら、こちらに弱點はサツ多いことであらうが、弱點は、弱點としても、良い點、力になる點も亦、幾つか數へ上げられる



と思ふ。この特徴を最大に活かしてこそ、竹槍戦法の極意があらうといふものである。

### 小店の能率

小店なるが故に良い點は、幾つもある。小賣店の理想は最小の店で最大の賣上を持つことにある。その最大の能率は一體どの位であらうか。

百貨店などが、次第に店を大きくするが、これは従前の大ききで、モウこれ以上は賣れないと見極めをつけ、更らに一坪當りの賣上を増すことの困難から來た現象なのである。

彼等と雖も、従前の大ききで、モウ賣上げが延びと知つたら、決して、そんなに店を大きくはしないのである。

又百貨店法などといふ法律が最近出來たが、こゝいふものが從來の自由放任主義を制し、百貨店は勝手に店を大きくすることが出來なくなるので、今の内に、とにかく大きくして置かうといふので擴張した百貨店もあるが、大體に於ては、店は大きいほど良いのではなく、小さくとも、多く賣ればよいのである。大きくするのは、既に前の店ではコレ以上延びないといふ時に行ふべきものなのである。或は、店を大きくせずとも、モウ一軒作り、更らに又一軒作るといふやうにしたならばよい

のであつて、始めから、賣れもせぬのに、店を大きく作るといふことは非常に馬鹿々々しいことであつて大きな無駄であると云つてよろしい。

百貨店などでは、一坪當りの賣上といふものは、大體に於いて一ケ年一千圓以上あるのであつて、平均すると一千四百圓位であり、千四百圓賣るとすると、一ヶ月に百圓と一寸といふことである。これは、店全體の面積で賣上を割つた數で計算したのだが、小賣店の場合のことを考へるに便利なやうに、百貨店における賣場だけの面積（全體の坪數の六割見當）で年賣上高を割つて、百貨店の賣場坪當りの賣上げといふものを計算してみると、地方百貨店は約二千圓、大都會では二千六百圓といふ數字が出る。

つまり、一ケ年に一坪の店で二千圓の賣上を持つのが百貨店であるといふことになるのであるから一般の小賣店でも、ウンと能率を擧げた場合を考へるならば、たとへ一坪の店であつても年に二千五百圓位は賣ることが出来るのだといふことも考へられる。

一般の小資本開業の小賣店の店の坪數を四坪と假定して、この百貨店並の賣上數字を當嵌めてみるならば、年に八千圓から一萬圓位は賣つてよいといふことがいへる。

四坪の店で一ヶ月の賣上七百圓から八百圓といふ見當である。一日にすると、二十何圓になる店が



四坪位で毎日二十何圓を賣つてゐるならば、これは百貨店に少しもヒケはとつてゐないのである。であるとするれば、小賣店經營の最大の能率などいふものは、ワケのないことであるといへる。四坪前後の店なら、千圓か二千圓で立派な店が出来る。その店で二十圓から三十圓を賣ることは、それほど六ヶ敷しいものではない。一つ大いに、やつてみようではないか。

### 小 店 の 經 費

小店は一見してもわかるやうに經費がかゝらないのであるが、何分にも資力が充分でないので、仕入が兎角不利益になつて、その點非常に百貨店などよりは損をしてゐるのである。その點さへうまく行けば、そうして賣上げが、百貨店並みに（前記のやうに）、一坪二千圓以上も行くとなれば非常に經費は樂なワケである。

東京市の商業調査によると、商店經營の費用（營業費）は、百貨店は賣上の一割で済んでゐるのに、獨立小賣店はザット一割七分もかゝつてゐる。仕入が高くその上、經費がかゝるといふのだから一般小賣店の經營困難なのは押して知るべしだが、この經費の一割七分といふのは、賣上に對する割合のことであつて、この數字の基礎は一店が一ヶ年約五千七百圓ほど賣ると見てゐる。百貨店並みの能率があるとすれば、これは三坪の店ではなくてはならぬが、おそらくは、東京市舊市域の獨立小賣店の平均店坪教は四坪——五坪であらうから、これはこゝに謂ふところの最大能率を發揮してゐないと見てよい。百貨店並みの販賣能率を持つとすれば、四坪平均としても尙右の五千七百圓の二割五分増以上の賣上を持たねばいけない。即ち、東京市舊市域小賣店の一ヶ年賣上は少くとも一ヶ年七千六百圓以上であるのが本當であらう。小店の最大能率といふものを百貨店並みの賣上に基準するときは、前項に述べたやうに、四坪の店で八千圓から一萬圓になるのだから、この能率さへ完全に發揮出来れば、逆比例で、その經費率は次ぎのやうになる可きである。

一年賣上	五、七〇〇圓の時	經 費	一七・〇%
同	七、六〇〇圓の時	經 費	一二・七%
同	八、〇〇〇圓の時	經 費	一二・一%
同	一、〇〇〇圓の時	經 費	九・七%

即ち、經費も百貨店並みとなることが出来るのである。尤も、これは概算であつて、その通りの割合の經費になるとは云はない。何故ならば、賣上が増進すれば、經費の率は低減はするが、實数は多少殖えたからといつて、目に見えて家賃が殖えたり、電燈代が増したり、或は家族たちが食事を餘計



に喰へ出す譯ではない。従つて、大勢にあつては右のやうに、小店でも賣上さへ、確りと延びて、店一坪につき一ヶ年二千圓から二千五百圓、(四坪なら八千圓から一萬圓)を持つことが出来るならば、經營率も百貨店同様となり、經營の本質上は、たゞ仕入が百貨店より高くつくだけが立場が悪いに過ぎなくなる。

故に、小店だからとて、百貨店に何も劣るところはないのである。百貨店が經營が安いのではなく一般小賣店の方が、坪當りの賣上げが少いといふだけなのである。しかも、それは、どの店も少いといふので無く、ある店は、最大能率を擧げてゐるのであるから、これからの店だとも出来ることなのであつて、決して、小店經營も馬鹿には出来ないものと信ずる。

故に、小店經營の場合と雖も、店の一坪當りの賣上が年二千圓見當(四坪の店で一日賣上二十二、三圓以上)なければ、決して經營がウマク行つてゐるものと思つてはいけない。さうして、一ヶ月の經營がその場合の總賣上の一割位で濟まない時には、モット何かしら節約すべき費用があつたり、經費の支拂の工合が悪い點のあるといふことに氣がつかねば、いけないのである。

### 安く仕入れる法

百貨店なみの賣上を持つといふことは、四坪の小店で一日二十二、三圓以上賣ることがあることは前に述べた。

ところで、この賣上げさへ持つてば、アトは仕入が百貨店なみにさへ行けば、小店も、百貨店なみに儲かるのだといふ話を書いたが、百貨店と小店との仕入の差は一圓について二錢位のものである。

だから、この一圓につき二錢だけ安く仕入れるといふことも、それほど六ヶ敷いとは思へない。

なぜならば、今までの一般の小賣店の仕入原價が、一圓の賣値のものは七十八錢の割合であるといふ事それ自身が、すでに下手な仕入れであるからであり、その統計の基礎となつてゐる小賣店といふのが夫々何千圓も借金を背負つてゐて、その借金の内の四分の一は問屋から借りてゐるのだといふうなことだから、仕入が高いのは、むしろ當然なのである。

それや、これやを考へると、今から新しい活動資金を持つてかゝる獨立小賣店は、必ずや、既成のヨボヨボ商店よりは一圓につき一錢や二錢格安に仕入れられるだけの特權があると云つてよろしからう。

が、これは理窟であつて、實際はそんなことを云つただけでは仕入は安くならぬし、物資統制下の取引では商品を手に入ることが、先づ何よりも第一なのだから、次ぎのやうな心構へで問屋に臨むの



がよい。

一、支拂は出来るだけキチンと行へ  
 月末に拂ふと云つたら必ず月末に、五日に拂ふと云つたら必ず五日にその約束の金額の全部を支拂ふようにせよ。拂へないものを拂へるような顔をしたり、一部しか拂はぬのに、全部を支拂ふような風を装つてはいけない。こういうことをすると信用を落し問屋から警戒され、卸す品の値も自然勉強し難くなるし、品薄の商品は仲々廻してもらへぬからである。

二、誠意を以て取引をせよ

こちらが物を買ふので、問屋にとつては、小賣店の方がお得意様なわけであるが、誠意のない取引をする時、問屋の方が立腹する。僅かの口銭で色々便宜を計つてゐるのに、こんな不誠意をするならこちらも良心的には出られないと考へ易い。従つて、あちらこちらの場當りに問屋と取引するのは良くない。同じ品を仕入れるにしても今迄取引のある店にもあるものなら、なるべくその取引のある店から仕入を行つてやるといふ風に、誠意を見せるのが色々な便宜を計つてもらふ上からよいであらう。

三、問屋の爲にもなつてやること

問屋としては、新しく發賣した品などの賣行きについては色々と情報欲が強いものであるから、その賣行きなどを、折にふれて報告してやつたりなどして、相互に助け合ふといふ心構えが必要である。斯ういふように、問屋と共に援け合ふ心や、決して不爲にならぬといふ精神さへ先方に通ずれば、問屋も亦、小賣店に對して心から感謝して、一生懸命に小賣店の爲に盡してくれるであらうから、店は小さくとも、卸値段なども極力安くしてくれるのが人情である。

「他人の店」と「自分の店」

百貨店や東京大阪の一流商店は別として、その他の中小商店の一番大きな缺點は何かといふと、賣れない品を澤山に持つてゐるといふことである。これを言葉をかへていふならば仕入が下手であるといふ意味になる。

仕入が下手だといふのは、どういふ事かといふと、大體次ぎのやうに數へ上げることが出来やう。

- 一、誰が買ふか見當もつかない品を仕入れること
- 二、自分の店へ来るお客には不向きな品を仕入れること
- 三、自分の店へ来るお客に高すぎたり安過ぎたりする品を仕入れること



- 四、すべてのお客を満足させようとして、あまりに種類を多く仕入れること
  - 五、賣足の鈍い品を仕入れること
  - 六、良く賣れる品の中にも、大きさや色などによつて賣れぬものがあるが、そういうものをツイウツかり仕入れること
  - 七、問屋にすゝめられるまゝに、確信なく仕入れること
  - 八、まだあまり人の知らない新商品を仕入れること
  - 九、必ず賣れる品でも、二月分も三月分も間に合ふほどに仕入れること
  - 十、自分がよく知らないやうな性質の商品を仕入れること
- 以上のやうな仕入は皆いけないのである。小商店は近所のお客だけを相手にする性質のものであるから、商品は一品たりと雖も、本當は『この品は誰が買れて呉れる』『この品は必ず山田さんと小川さんが買つて下さる』といふ目安を置いて仕入れるのがよろしいのである。『この品はあそこの奥さんが御覽になればキット嬉んで下さる』といふハッキリした目標のある品ばかりが仕入れられれば、仕入れたものは必ず賣れ、賣れ残りといふものは無くなるのである。實際は、仲々そんな風には行かないが、そういう心組みが仕入れに必要なのである。少くともある商品については、そのやうな仕入が

出来なければならぬ。

かくして、店にある品は、何から何まで、悉く自分の店へ来て下さるお客の何時も買つて下さる品ばかりであり、どれもこれもお客の必要な乃至は買ひたいやうな品ばかりであるとすると、お客はその店を自分に一番親しい店に思ふのである。自分の欲しいものだけを取扱つて呉れてあるといふことは、お客にとつては非常に有難いことであるばかりか、他人の店のやうな気がしないものである。そこまでハッキリ意識してくれるお客は少いとしても、なんとなく親しみ深い感じを持つてくれることは本當である。

それは、高價な貴金屬店などの前を通ると、諸君が、何となく、自分に關係のない店であるといふ気がして、たとへ何かの用事があつたとしても、この店へは這入り憎いのに照し合せて考へてもお判りであらう。大阪は別として、東京の銀座には洋品店でありながら、一寸一般の入には這入り憎い店があるが、それは賣つてゐる品が、ある階級の人々へのみ向いて、一般人には向かないからなのであつて、これは多くの人にとつては『他人の店』で『自分の店』ではないのである。これは決して店構えのせいではなく、取扱つてゐる商品のせいなのである。もつと、深く掘り下げて考へるなら、商品は同じ性質のものであるけれども、その賣り値段が、一般向きでないからなのである。



そういう意味で、人々に親まれ『自分の店』として大いに利用されるには、先づ取扱ふ商品を吟味しなければいけないと信じる。

こういう点について、一般商品は甚しくウツカリしてゐるのでツイ色々、無駄な品（賣れ足の鈍い品は無駄な品なのである）を仕入れるのである。

無駄な品を仕入れるから、店へ這入つて見ると、商品が古くさいやうに見え、お客は、この店は流行らないのだナと感じ、流行らないから高いのだらうなどと勝手に想像してしまひ、お客に必要な品の新しいのがあつても、それまでが高いもののやうに聯想してしまふことになる。

問屋に不義理するな

仕入が不用意であつたり、下手であつたりする爲に、店に置いた品が賣れなくなると、問屋への支拂ひが出来なくなる。

毎月支拂つてゐたものを『濟みませんが今月は支拂を待つて下さい』といふやうなことになる、それが借金となつて、問屋に義理が悪くなつてしまふのである。

問屋の方は、製造元に對して、二ヶ月とか三月とかの約束手形で支拂をしてゐるものもあるだらうから、小賣店の拂が一ヶ月位停滞したからとて、大して文句は云はない場合も多からう。が、こういう風になると、小賣店としては、その問屋よりも、モット安く商品を提供してくれる問屋が他にあつても、そこから商品を仕入れることが、事實上義理が悪くて出来なくなる。で、ミスミス割高と知りながらも仕入れなくてはならず、經營は増々苦しくなり、今、大いに賣れると思つた品は、問屋が喜んで卸してくれず、賣れ残りの品などなら無理にも押しつけやうとし、いよいよ仕入は不合理にならうとするものである。

こういう事は、一般の小賣店にとつては、日常の茶飯事であつて、小賣店も悪いが、問屋も悪い。そこで小賣店の借金は大體に於て問屋に多いといふやうな結果になるのである。東京市の商業調査によると、市内の獨立小賣店の借金の三分の一は問屋からの借金であるといふ。月末の支拂を終つて後、尙、支拂ひ切れない借金（銀行からや信用組合からや、又は無盡會社からの借金）が合計して七百五十圓あるとすれば、その外に尙問屋の拂ひが二百五十圓滞つてゐるといふのが、今日の一般小賣店の大勢なのであつて、これがあたりまへとなつてゐる。

しかし、あたりまへは必ずしも當然といふことではない。これは甚々しく不當な結果なのであつて小賣店がウマク行くか行かないかは、こういう、世間にありふれた缺陷からうまく抜け出すか抜け出



せないかにあるところが多いものなのである。

そこで、よく「問屋泣せ」だといふ言葉が通用してゐるが、これは問屋も悪いのであつて反省すべきは勿論であるが、問屋を泣かせることを、よしんば可とするも、支拂ふべきは拂はずに泣かす結果が来るやうでは、その店が刻々駄目になりつゝあることを意味するに外ならぬ。

仕入さへ、うまく行はれ、問屋からは買った品が皆、現金になつて動いて行くなれば、決して問屋を斯んな風に泣かせることはあるまいし、反對に問屋は喜んで益々小賣店の繁榮に協力するやうになるだらう。

こう考へてみると、商品の仕入れを、よく吟味するといふことが如何に大切であるかといふことが判るのである。

そこで仕入は充分に慎重にせねばならぬばかりか、問屋を撰らぶことについても、一層の研究が必要であり、その點については、各章において述べるように、各地の商工相談所で、よく相談せられることをおすゝめする。

## 小店の廣告法

### 廣告は小店の生命線

支那事變以來、國民は非常に緊張してゐる。この時に當つての廣告は相當慎重を要するが、これが平時とあれば、あの手に、この手に數限りがない。こゝに一つの例話がある。――

上野の山の櫻が盛りで、花見の人で賑ふ中に物につかれたやうな女が一人、重さうなお腹を叩きながら踊り狂つてゐた。群がる彌次馬の真中でその女の聲は男のようにたくましく叫ぶ。

――中將湯飲んで、子が出来た。

――中將湯飲んで、子が出来た。

その狂女こそ、誰ぞ知らん今を時めく大富豪、中將湯の創始者津村氏その人である。女物のかつらと、お腹に抱へた笹の紛装で、中將湯の廣告芝居をいくさり演じたのだといふ。

その噂の眞偽の程は知らない。



然しこうした廣告のやり方は、専門的な言葉で云へば廣告のスタンツといふので、資本が少く、店が小さく、店員もゐないといふような小規模の店が、ぐんぐん商賣を盛にしてゆく爲には、どうしても身を以て當るといふ、この廣告熱心がなければ決して成功するものではないといふ事實を雄辯に物語つてゐる。

中將湯の例に限らず、小さな店が小さい乍らも堂々と大店を壓して行く底力は、「誰にも遠慮なく廣告がやれる」といふ點であつて、この利刃に似た廣告を上手に使つてこそ小店は潜水艇の威力を發揮しビリツとした處で大店を抑へ、充分の利益を擧げることが出来るのである。

小店の經營と發展の中心は、あらゆる意味で廣告の使ひ方一つといふことも出来る。私は信じてゐる。この心構へと根本の理論はたとへ戦時であらうと、平時であらうと、將又非常時であらうと少しも變るところがないのである。

廣告の前の調査

では廣告は大事な商賣發展の油だといふことは分つても、どういふ風な廣告をすればよいか、その廣告をどんな方法でやればよいか、それにはどの位金をかけたらいいかといふことが分らなければ折角の意氣込みもおぢやんになるから、こゝでなるべく簡単に分り易くその手引をしてくれといふ註文である。

成程、およそ小賣店の廣告となると、チンドン屋とか新聞折込みのチラシとか、立看板、マツチ、でなかつたら手拭の配布といふのが大程今迄のやり方だつた。それも效かぬことはない、大にやる可しだが、それを果して有効に使つた費用だけのことにあるようになってゐるかといふと中々以てさうではない。

見當違ひの廣告方法程害あつて益なきものはない。それを正しく的外さずにそれこそ一〇〇パーセントの効果を擧げしむるものとはいつたら、私は言下に「先づ足まめに調べてかゝれ」といひ度いこの事は開店の心構へとしてもきつと誰かが十分説明してくれることゝ思ふからあまり委しく言はないことにするが、その開店に大切な参考となつた店の周圍の調査の要點がどれだけ今後の廣告方針に大きな力となるかといふことはちよつと言葉では云ひ表はしにくい。

調査は廣告の半分だ。自分の性質を考へ、商品を調べることは先づ第一だが、その店の周圍一里位のお客の階級、お客になれさうな所謂見込客の數や、職業、收入状態、家を所有する人、借りてる人子供のある家、ないお家、等々、これは一般的な條件だが、酒屋には酒屋にふさはしく、小間物化粧



品店には又それぞれの立場でお客様に就て知らねばならぬいろいろな條件がある筈だ。その條件をよく調べてからそれらのお客様の氣持にびつたり来るような廣告の方法を考へ、文章を作るならばそれこそ百發百中の廣告が出来るのである。

たとへチンドン屋が好いと云つたところで、お屋敷町の片隅に作つた小店の開店廣告にそれを使つたとしても、恐らく誰も氣をつけてはくれない。或は又労働者が大多數の場末の町で反對に上品な色刷りのチラシに堂々たる漢語まじりの廣告ビラを撒いたところで利く譯はない。

どんな廣告を、どんな方法で、この二の出發點をはつきりと掴む爲に、小店の主人も、妻君も子供も、先づ心を合はせてその周圍からあらゆる顧客に關する調査材料を持ちよることだ。かくて敵陣の資料が出来たらそれで廣告策戰の根本を練つて、先づ開店廣告の作成に入らう。

廣告の根底——販賣基點

自分の店が何を商ふかといふこと、この商品を賣捌かうとする對照、お客さんがどういふ階級のどういふ嗜好をもつた人達かといふことがはつきり分つた以上、この二つを結びつける廣告の仕事は

自ら明らかである。といふ三段論法的な推理は割に容易いがいざとなると、その結びつけ方がなかなかもつてむつかしい。だが、原理は簡單、それを應用するに確實な資料と、熱心さがあれば後は實行、また實行だ。

既に消費する相手のお客の大體の傾向が分つた以上、この人達の好むもの、求めるものに向つて廣告すれば好い。お客さんがパンを求めるのに石を興へる愚者はないだらうが、お客さんがどんなパンを求め、どんな味が好きかといふことを調べ確かめて、『そのパンこそは私の店で賣るものだ』と呼びかけるところに廣告の大事なへそがある。

このへそを販賣基點と云ひ、消費者に訴へるから廣告の訴求基點だとも云ふ。

——みなさまのお店

——どこよりもよい品をどこよりも安く

とか

——信用のある店、信用のある品

或は

——入りよい店、買ひよい店

小店の廣告法



といふのは小賣店の標語であつて、同時にその店と客を結びつける販賣基點——へそとなつてゐる譯だ。けれども右の四つは實際上はあまり好いへそではない。既に廣告は賣らねばならぬものである以上、この販賣基點のように、どんな商賣でも、どこの店でも使ひさうな特長をもつて來て、自分の店の販賣基點にすることは損である。それよりもつと範圍を狭ばめて、自分の店で賣る品物が自分の店の周圍の客に求められてゐる大切な點をはつきり擱んでその小売店が訴へる販賣の中心題目とし、くり返しくしてこれを廣告すべきである。例へば藥屋さんの場合、

——御宅の顧問醫絶對正確安全の御調劑

といふやうなことが販賣基點となり、お菓子屋さんの場合は

——おいしいだけでなく、滋養と健康の點まで充分考へておすゝめする店

といふことになり、味噌醬油を賣る場合

無駄のない、楽しい生活の御設計には是非當店も預らせて頂き度う存じます。家庭の必需品を最も安く仕入れて安く賣る店、當店を御利用下さいませ。

といふ風になる。さうして進んでは季節毎に或は毎月定例的に出す廣告ビラや、宣傳の手紙等も總てこの販賣基點に副ふて、それをいろいろな角度から見客に訴へるといふことにする。このへそを見

付け出すに苦心をすればする程後は云はゞレールを敷いた上に汽車を走らすやうなもので、廣告を作ることが樂になる。そのレールが間違つてゐると汽車が飛んでもない處へ走つていつてしまふから、このへそなりレールなりを敷くことが大切だといふ譯である。

小店としてはいろんな點で人力を節約し、經費を節約して尙且強く線の太い印象をお客に與へることが肝心だから殊にこのことが大切になる。

ビラも、廣告文にこれによつてゆくてを示されるから、樂々と書けるし、いつものへそをねらつて考へてゐるから、よい廣告が見付かり易いのである。へそは必ず決めてかゝらねばならぬ小売店の生命線である。

### 小店廣告の要領

一般に廣告をする方法として使つてゐる手段を廣告の媒體といつてゐるが、小売店の廣告媒體として先づビラ、チラシ、ポスター、立看板、チンドン屋、宛名廣告、宣傳用のほり、包装紙、ウインドー、バック、シヨーカー、ネオン看板、マッチ廣告、カレンダー、吸取紙、附近を通る自動車を利用する廣告、電柱廣告等が考へられる。



新聞や雑誌に廣告することは、通信販賣をねらふ店や特殊の店を除いて効果はないと見なければならぬ。

さて以上の媒体のどれを選ぶか、或はどれとどれを併用するかといふことは、附近調査の結果分つた客の嗜好と、その店の性質によつて決定される譯だが、大體の説明と費用の概算を考へて見よう。

### 一、印刷物の廣告

チラシ廣告、小店としては一番便利従つて一番澤山使はれてゐる方法である。

新聞に入れてよく、郵便で配布しても、街頭で手渡ししてもよいが、あまり簡単に考へ過ぎてどの場合も同じ趣向でゆくのは考へものだ。やつぱり郵便の場合、新聞へ折込みの場合、折込みの場合等々違つた気分、それにふさはしい文案を書かねばならない。費用は普通四つ切（二尺三寸の九寸位）位の色ザラ紙六、〇〇〇枚一色刷で出来上り二十五圓位と押へて間違ない。

新聞紙へ折込みの費用が都會地だと千枚一圓だが、時々消費者視察を兼ねて一々戸毎に郵便受けへ入れて來るのでよい。

**宛名廣告** 郵便を利用してお客さん一人一人の名前へ宛て、出す廣告である。これは今後の小賣經營、殊に事變下の統制的な商賣にとつては特に大切だから後で委しく申上げよう。

**カタログ** 店の營業品、特殊に訴へたい季節的な商品等を印刷して客に配るもので、割合に上品な

品物、金のかゝる品物を賣る小店が利用する方法である。これは寫眞などを入れて分りよく魅力のあるものにした方がよいから、アート紙を使つて、出来るなら一枚一錢五厘位をかけた色刷、寫眞入りものとしたい。折り方もいろんな工夫でとても効果的に出来る。

**宣傳用名刺** 百枚八拾錢位で出来るが、あり來りのやり方で店の名前と所、商賣を書いただけでは目が見えぬ。それよりか店の標語を書き入れたり、店の名を端に小さくして置いて

——御名前を書き入れてこの名刺御持参の方へは一割引

といふように裏へ赤字で刷り込んで置くとか、附近の映畫常設館の今週のプログラムを刷つて置く方が若干の廣告費が助かつて、しかも客に喜ばれる。

### 二、店頭用廣告物

**陳列** 商品を要領よく陳列して、一目で客を吸ひよせ、買ひたいと思はすといふことは何よりも力強い、しかも金のかゝらぬよい廣告である。なるべく一商

品を一かたまりにして、同じ包装の連續から來る印象の強さをねらふとか、商品と商品の色合を考へて調和のよい陳列が必要だ。何となしに引つけられて、ついふらくと立寄る店は店員の感じもさうだがこの陳列のよさに據ることが多い。然し、あんまり店内が整へ過ぎてゐるのも冷たい感じ、固い感じで親しみにくいものだ。中にはわざと安い商品の一部を崩して置いて何となくよく賣れるものとい



ふ感じを興へて置く方がよい。特賣場へざつくばらんに並んだ反物にはつい遠慮なしに手が出るように『ざつな陳列も』どこかに息ぬきとして作つて置く方がよい。

シヨーカーカード 氣のきいた短い文句で商品を説明するカード。値段を書き入れることが必須條件である値段を入れずに置いて客によつて値が違つて云ふなどといふことは以ての外だ。シヨーカーカードは店員の代りをするのだから、いつもきれいに置いて、蠅の糞がついたり、しみや手垢のよごれが目立たぬようにして置くこと。

シヨウウィンドとそのバック 小店にとつてシヨウ・ウィンドに店のスペースを取られることは大きな問題だが、これは店の眼のようなものでは非なくてはならぬものだ。そしてこの背景は出来るなら一週間か十日位に一度づつ新しい圖案と取替へるようにし、いつも清新な眼にしてたき度い。附近の看板屋さんと特約して置けば、この背景一枚三圓位、圖柄は季節的な美しい繪であるよりも、商品の特長を浮かせて、買はせる繪であることが必要である。

序に云つて置くがこのシヨウ・ウィンドの陳列は品物を澤山ごちやごちやと並べることはむしろ印象を薄くして廣告の目的に副はないから、なるべく一商品を強く印象させ、忙がしく歩いてゐる人にも直ぐ覺えられるようにした方が得策である。例へば洋品店ならば夏は麥稈帽子だけを面白く配列して見るとか或時は又ネクタイだけをよきバックの前に陳列して、「ネクタイ週間」とするとか、お菓子屋さんならば、「ハイキングセール」で海や山へ持つてゆく簡單なお菓子の賣出しをシヨウウィンドで見せるといふようにする。たまくその品物は要らなくともお客は妙なものでこの印象からいろんなことを聯想して他の品物まで買はうとする氣持を起すものである。動いてゐる店、清新な店といふ感じがそれらの配列で印象づけられることが第一だから、いろ／＼ごちや／＼した陳列だと少し位陳列を變へて見ても、他の人にはいつも同じようにしか印象しないのである。

看板 屋根看板は眞正面に立て、置くより二つ折りの屏風のようにし、兩側から中心へ斜めに寄せらるような立て方が好い。それも出来るなら少しは屋根から道路へ向つてさしかけになるようにする。この費用が片側一間の看板として五圓から七圓位で出来る。

ネオン看板は夜、目立つて美しく疲れた都會人の心を慰めるような感じを興へるので急速に行きわたつてゐるが、一尺二圓五十錢を最低に十尺もあれば相當効果のあるネオン看板が出来るのである。これは約半年位で新しく替へなければならぬから小店の廣告費としては相當こたへる。近所にあんまり同じような看板が多かつたら、むしろ他のものを工夫すべきである。

電燈看板の方はネオンの方よりは經費も安く作りようによつては晝も客に見えるように出来るから



比較的經濟的である。色の變つた大小の電球を使ひ、時計仕掛けで、文句や簡単な繪なども入れられるが、小店では始めからそれ程までにやる必要はなからうと思はれる。

立看板は一尺五寸の六尺の枠付で一個一圓五十錢位、その他店の入口の左右に吊す袖看板は總金地で黒文字の彫りならば縦四尺五寸……幅一尺五寸位のもの十圓から十五圓、反對に黒地に金文字で八圓から拾圓まで、店内の額の看板(縦一尺五寸、幅三尺位として)金地に黒文字の彫刻が五圓から拾圓位、黒地金文字彫刻四圓から八圓位で出来る。

柱掛の看板は縦四尺五寸、幅六寸位なら總金地黒文字彫りで二圓五十錢前後反對なら一圓五十錢位で出来るが、看杖に就ては商品の製造本舗とか問屋に相談してその商品の名を中心に入れることの條件にすれば相當の補助をしてくれるものである。この邊も新開店の小店には心得て好いコツの一つだと思ふ。

のほりその他

店の名を染め出したり、賣出しの文字を染めたりするのほりは、赤地に白く文字を抜くのが一番目立つが天竺木綿が國策に殉じて使へなくなりス・フの一番丈夫で大幅八尺のもの二圓五十錢三尺の十二尺のもの一枚三圓五十錢位である。開店や賣出しの時用ひる提灯は百個を作るとして店名入り一個出来上り拾錢前後、店の名や宣傳のスローガン等を入れた包装紙は四、〇〇〇枚を

單位にして十二枚取りの小判が大體十六圓前後の豫算で出来る。

三、進呈用廣告物

マッチの廣告は古い割合に效目があるので、開店や賣出しになくなくてはならぬ撰ぶようにすること、他の廣告と聯絡をとつて店の販賣基點を強調することが必要である。二千四百個(二十グラス)を單位に白軸で十八九圓、レットルが一萬枚を單位に八圓位、貼賃が二三十グロス四十錢位かゝると見て大體の豫算が採れる。

一個の出来上り一錢位と押せばよからう。マッチ廣告の要領は圖案や文案の外に配布する點でよく氣をつけないと本當に無駄のことになるから、主人自ら街頭に立つて有効にこれを撒くといふ意氣込みでやつてほしい。

開店賣出しの景品に子供に上げるお土産として、季節向きの鯉のほりやおひな様が一枚打抜きで五厘位、これは季節によつて他の形に工夫して打抜かして見るのも一興である。ゴム風船は(一グロス一四四個)が名入りで一個五厘位で出来るが、他に型代が三十五錢取られる。

キヤラメルは菓子屋の卸問屋をいためると一〇〇個を單位に森永の五錢賣が三圓八拾五錢位で手に入る。明治製菓の四錢賣のがやはり百個で二圓八拾五錢、學生や會社員の多い土地で文房具とかこれに



因んだ小店を始めるなら吸取紙進呈も廣告効果のある方法で、上品できれいなものに、やはり他の廣告と聯絡のある文案や圖案を入れて一枚二錢から三錢で出来る。

その他手拭とか扇子團扇等を季節にふさはしく進呈する廣告法もあるが、これらはむしろ老舗向きの廣告で新開店の小店には効果は少くそれよりも他にもつとつやり度いものが多いから説明はぬいで置いた方がよいと思ふ。

#### 四、スタンツ(新奇)廣告

小賣店の廣告として今迄述べたものは大抵ありきたりのものでやり方の内容——文案とか圖案、型等に新機軸を出す以外に特にきわだつ

て工夫の要らないものだが、それだけにその効果は一定の範圍を超えないもので、云はば常識的な廣告法を一步も出ない。

ところでこのスタンツ廣告は本文の書き出しで一寸觸れて置いたやうなもので一寸人々の意表に出るといふところに人目を惹く魅力がひそんでゐる。チンドン屋などはこの意味で確にスタンツ廣告の一種だがあたかも従來のようなあり来りのものではあんまり常識的になり過ぎてしまつてスタンツ廣告としての魅力がなくなつてしまつた。然し、あのチンドン屋氏を動かしてよいスタンツ廣告を考へ出すことは、これからの小賣店殊に小店に與へられた非常に好い武器である。例へば町の中に迷兒を

出して置いて、泣いても子に不審がる人達がぞろ／＼後をついて、迷兒の家を探してやつてると、突然靴屋の前でこの子が立止つて、

——みなさんこれが僕の家です。

僕の家は最新式の靴を賣る一番新しいお店でございます。よい靴をお求めになるなら迷はずに此店へおいで下さい。迷兒の私の爲にお家をお探し下さつたお禮に靴を買ふのに迷つてらつしやるお客様方にこの事をお知らせ致します。

といふのである。これなど最も簡単なスタンツ廣告だが、その外、店の名を懸賞で大衆から募つたり『秘密の鍵』といふ廣告ビラを開店前に配つて置いて、その日になつて『秘密の鍵は何町の何番地××の店へ』といふ風に廣告して割に澤山の人を集めるといふやうなことは凡てスタンツ廣告である。店と土地とを考へた此種の廣告法を小店の開店に是非おすゝめする。

チンドン屋は鳴物入りで一日一人三圓から五圓位までの費用鳴物の要らぬかういふ廣告についても一肌ぬいでもらふには膝話で相談すればその土地に向いた割に好い工夫が生れると思ふ。

その他ポスターを附近のお風呂屋に吊り下げるといふ方法も是非やつてほしい廣告で、これは印刷にするなら一、〇〇〇枚を單位にして一枚五錢から拾錢以内で出来るが、小店の場合一度に金をかけ



ることが困難なら、かきポスターとして一番近いお風呂屋、床屋等へだけ始めは廣告して次々に毎月この範圍を延長してゆく。そして出来るなら三ヶ月以内に一度位宛やつた方がよく、費用は色を入れた書ポスターで一枚八十錢位がよいところ、吊つてくれるお風呂屋へは一枚について一週三十錢位のお禮をすることになつてゐる。

### 廣告豫算の決め方

以上のやうな廣告の媒體を二つ乃至三つ併用して始終廣告してゆくのが小店の生命を保ち、呼吸を續けるになくてならぬ方法だが、さて廣告費は全體で果してどれだけ使つたら好いのだらうか？ 多し程好いのに定まつてゐるが限りのある資本でそれは不可能だから、大體に於て賣上げ目標の二割から三割とにらんで廣告費を見積りその範圍でやれる廣告法を研究すべきだ。勿論これは平常の廣告費で開店當時の看板とか、ネオンとか、永久に残るやうな廣告物は又別にしてのことだ。さうすると始めは殆んど儲けがないかもしれないが、少しは赤字になつて儲けは全部次の月の廣告費に注ぎ込んで、よい廣告はし續けねば小店の呼吸は止まつてしまふ。だん／＼店が發展して、落付いたお客が出來て來れば廣告費は五分に減らしても効果は決して衰へない。

### 開店廣告の要領

さて廣告の基礎知識も出來て開店の廣告である。これには眞先に、スタンツ廣告が利用されねばならない。澤山の競争者があつて相當固いお客の層を擁してゐるのだから、一寸やそつとこのことで新しい店へ引つけることはむづかしい。そこで開店の前に人氣を集める店名投票とか、謎のピラ廣告とかで注目を集めて置いて、當日は鳴物入りで大に景氣のよい開店賣出しをやらねばならない。値段で安くするよりも景品や、懸賞や、福引等によつて人氣を湧かせる方が得策だが、懸賞といつても近頃は射倅取締りが強化されてきたから充分の注意が必要である。

開店賣出しが濟んだら、もう常識的な廣告法に歸つてよいかといふと決してさうではない。既に開店賣出しが調査を基本にしたその店の販賣基點から出發した以上、その方針の下に月例的に引續きやる方が本當である。

廣告のモットーに『くり返しは信用なり』といふことはこのことで、最初のピラに反響がなくても失望せず、二度、三度と引續いて廣告しなくては効果は少いのが當然で、最初の廣告の印象が薄れて來た頃、次に追かけての廣告が更に印象を新にしてくれる——といふやうに三度目は更に二度目より



も強く印象され反響も多くなるのだから、廣告を始めたら、決して中途で挫折しない根氣のよさと心臓の強さが必要である。その爲に始めの調査が必要で、こゝに至るとよい調査の資料とそれによる販賣のへそが光つて来る譯である。

廣告文案の書き方

今迄の小賣店の廣告ピラは出さないより増したといつた程度だつた。反響のないのも當然だ。ところでこれは書き方が悪いので、販賣基點の——よいピラには立派に反響があるといふことは次の實例で私がよく知つたのである。近所の酒味噌醬油を賣る長野屋さんは今迄自分流の廣告で『長野屋店頭大特賣デー』とか『震災記念日の特賣』とか『めちやくの大安賣り』といふやうな見出しに、商品の名をすらりと並べただけの廣告だつたが段々反響が思ふようになつたので、昨年の暮に私の處へ相談に來られた。元來安い値段といふことが此店の販賣基點で、それが又店の周圍一里以内のお客さんに一番びつたりと來る販賣基點といふことが分つたので、私は早速、そのピラの見出しを『暮の節約は長野屋で』と書き、商品の値段も一般市場値段と比較して何錢安いかといふことを比較して出したので、急に賣上げがいつもよりも三倍になつた。それに勢を得て、今度は醬油の値上りに對して『歳暮の大賣出し』といふのをやつてこれも當つた。

この店の電話番号は一九八七番だが今迄ちつとも廣告に利用してないのでヒドクヤスイナーと讀ませこれでもピラに書き込んだり、お風呂屋の廣告にも書き入れて印象を強めることに努力した。その後また醬油の値上りがあつたので今度は、

——早耳大賣出し

といふ見出しで『お早く少しでも買溜めなかつた方が得策だ』と廣告し、その次には又、『歳暮の賣出し』をやつて、三ヶ月目の特賣日にその店の名入りの醬油を『徳用醬油の發賣披露』として廣告する計畫を今から立てゝゐるのである。實は一番儲かるこの徳用醬油をうんと賣る計畫を立てゝゐるのだが、そこへ行くまでに三ヶ月前からかういふ準備的な賣出しの計畫を立てゝゐるところに、この店の強味がある。成績も非常に好い。

話が少し外れたが實際に見出しに工夫をこらした内容のよい文案であるならば、ピラの効果は、きめんに利いてくるのである。

見出しは店で云へば窓節のやうなもので、一見してその特賣の特質と、それがお客である自分に對する利益を充分に暗示するものでなければならぬ。従つて又文案の内容は見出しを説明して客に



購買慾を起させるやうなものがなければならぬ。商賣によつて違ふので一般的には抽象的にしか云へないが、小賣店の爲によい廣告ビラは次のやうな要素について説明して行くと必ず當るのである。

店のサービスの内容

店の政策

客へのサービス

客の便利

他の店より優れた點

これらは品物の必要な時に店を思ひ出してもらふ爲の廣告——で  
いはば店の名聲廣告に用ひてよい文案である。

信用を植えつける文案

商品への慾望を強めることにより店の信用を高めるもので、サービスと違つて商品を廣告文案の先頭に立たせるもので例へば流行の變化を知らせて自分の店が流行の取入れに吝でないことを廣告したり、さつきの早耳賣出しのやうに、お客に忠實なことを知らすのなどは名聲廣告としてこの項に屬してゐる。

販賣促進の文案

値段の廣告はどうしても販賣促進の廣告に伴ふものだが、流行に合つてることゝか、その商品の效用價值、商品の特質、例へば電氣時計の場合『ねじを廻さずとも永久に狂はぬ時計』といふ點などを訴へることで充分賣上を増進することが出来る。

値段を呼ぶものとする場合、一見して比較出来る訴へ方が効果をよく現はす。

文章は尋常五年生に分る程度を標準とすること、分り易く、とつゝき易いことが肝心である。ビラの生命は全く見出し文案、レイアウトの三つにかゝつてゐるが、特に文案は大切である。

長野屋のビラは真中の三本の筋が店の位置、略圖でこれを圖案化してレイアウトに利用したところに面白さがある。かうしたレイアウト（文案と圖案の配列）にもよく氣をつけて客が見易いやうに工夫することが肝心だ。

廣告と手がかり

『くり返しは信用也』で小賣の廣告はくり返すところに生命があるとしても、徒らに同じものを續けて出したり、或は又無鐵砲にやつてゐるのでは進歩がなく従つて繁昌もない。

どの廣告が利いたか、どの廣告は悪かつたかを知る爲にも是非ビラ一枚一枚に引かゝりのある云はゞ鍵をつけて置くことだ。前記の長野屋の例を引くと、私は始めのビラにはお客に住所氏名を入



れてもらふキユーボンをつけ、それを切抜いて持参した人に引換に景品をあげるやうにした。これは一つにはお客の住所氏名を知つて宛名廣告の材料にする爲もあつたが、同時にその廣告がどの程度に利いたか廣告費と反響の割合はどうだつたかを研究し、この前のピラや次のピラと比較して、段々よいもの効果のあるものにしてゆく必要の爲だつた。かうして研究された廣告こそ鬼に金棒、必ず利くと保證ができるのである。

### 廣告とサービス

いくら廣告してもサービス振り、働らき振りが悪かつたら、結果は廣告しなかつた時よりも悪くなるから、お客に對する言葉、態度、親切さに於て充分のサービスが大切である。特に小店で開店早々となると、よいサービスは大事な資本だから、これなくして永續きは出来ない。それには先づお客さんの名を覚えて出来るだけ『ありがたうござります山田さん』とか『小林さんおはようござります』と名前でお客を呼ぶことだ。お客が喜ぶこと請合だ。そこへ向つて宛名廣告がゆく、

——来たばかり、開店したばかりの店で感心だ。

といふことで必ず受ける。それには廣告のピラにキユーボンをつけて住所氏名を聞くこともよく、また現金買の客に對しては買物包の中へ次のやうなハガキを入れて置く。

開店早々の店を御ひいき下さいまして難有う存じます。御厚情を永く覚えて必ず御期待に副ふやう致します。就ましてはあなた様は御現金でお買物をして頂きましたのでお所もお名前も存じませず本當に失禮に存じます。もの此葉書でお知らせ下さることが出来ましたら、末永く記録して何か時折の變つた催などを御案内し、よいサービスを致し度いと思つて居ります。

といふやうにして客の住所を集めることだ。『それ迄に私を考へてくれるのか』と客は微笑と好意をその店に寄せるとたんにお得意先名簿の名が一つ殖えるのである。

一體に小賣屋さんは此大切な現金のお客を虐待してゐる傾が多い。何年も近所にあるながら『旦那』以外に私達の名を知らない店が此近くにも随分あるが、この方法でやれば新しい客を喜ばせた上に宛名廣告が出来て一舉兩得である。

### 宛名廣告時代

かひつままで結論だけ云へば、これからはどうしても宛名廣告の時代だ。新聞廣告は費用がかゝり



過ぎる上に効果が分らず、ピラは一般的で客の目にふれることが少い上に力が弱い。そこへ行くと宛名廣告は相手の人を名差してどうしてもその人に読ませねば置かぬから効果が多しことになる。然しこれも文案本位でまづい文案ならばいくら書いても駄目なことは勿論である。

全力をあげて廣告

眞珠王御木氏は貧しい奮闘時代でも必ず汽車は二等に乗つた。それは決して彼の見榮でも贅澤でもなくて、二等車に乗つて上流の客を掴まえては必ず自分の發明した眞珠の廣告をくさり説明しようといふ熱心さからだつた。中將湯の例もその通り、小店の發展を計らうとしたら、主人を始め妻君から子供に至るまであらゆるものがあらゆる機會にこの店の特長を客に印象づける廣告の態度が必要素だ。自分からしつこいと感ずるならばそれはまだ自分の商賣が客に實際奉仕しようとする熱と自信がないからだ。氣おくれのしなだけ心の臓をもてる特長を備へサービスを持つては決して廣れる必要はない。否々むしろ或角度から見た店の缺點をすら特長として主張し得る自信と廣告力がなければならぬ。丁度宛名廣告の例の一つとして、私の書いた、最もサービスの悪い店の廣告を、むしろ特長として生かした手紙の例を掲げて、熱と勇氣で當らねばならぬ小店の廣告の結びとしよう。

何故に長野屋は安いのでせうか？

それは時々承るお叱言の――

『何故に買物を届けてくれない？』

と考へ合せていただくと、キツトお分りになつて戴けます。

小賣店が良い品を安く賣ると云ふ一番大事な仕事から離れて一日の大部分をお客様の御用聞きに廻りお届物をしてゐる時間と費用と人件費とは結局誰が拂はねばならぬでせうか。

賣る品物に掛つて來ます。高い値段で賣る外はありません。その上によい品物の選擇、安い仕入れの工夫などはどうして怠り勝になります。

私共は製造家を訪ねたり、問屋を駈けずり廻つたりして、どうしたら一番安く仕入れて、お客様を喜ばせるかに苦心して居ります以上、折角安く仕入れた品物にみすく無駄な經費をかけて賣る氣にはどうしてもなれないのでございます。

頑固なやうですけれど、その爲に押しつけがましい御用聞や、お届主義を廢しまして出来るだけ御



家庭經濟に奉仕する覺悟なので御座ります。日頃長野屋を御ひるき下さる或るお安様のお話では實は此の方法がアメリカでも今一番流行つてゐる評判の小賣方法でキャッシ・アンド・キャリー（現金、お持歸り）と云ふのなさうでござります。然し手前共のやり方はあちらの眞似では決してなく心から出た『御客様本位』の結果で御座ります。

何卒今後共御見棄てなく御引立下さいますやう偏に御願申上げます。

今年は又一層此の主義で御用をつとめさせて頂きますから新時代に生きる長野屋の方針を御聲援下さいますやう重ねて御願申上げます。

毎月一日・十五日に御案内申上ます特賣ビラは特に御注意願申上ます。お届物は致しませんが頑固な事は申しては居りますもの、親しく電話御利用の向くお持歸りの出来ぬ重いもの、御注文へは喜んで早速お届申上ます。電話はお馴染の

大塚（八六） 一九八七番でござります。

長野屋 店主 敬白

豊島區池袋三ツ又

# 税金と法規

## 税金のこと

日本の憲法は臣民の權利義務や議會や、その他の國家の大綱を定め兵役の義務と並んで納税の義務を定めてゐるが、商賣をするとなると所得税や營業收益税を納めなくてはならぬ。この税は所得税法とか營業收益税法などの法律によつて、一ケ年間營業をした実績によつて支拂ふものであるから、開業の時には別に税金の心の心配はいらない。（しかし印紙税法はさうは行かぬ）一ケ年たつても欠損であつたり又は収益が法定の金額に満たない時には納税の義務はないものである。納税の義務を生ずる収益が法定の金額に満たない時には納税の義務はないといふことは千や二千の資本で始める小商店は、當分税は納めずともよろしいといふ意味になる。

毎年春になると、税務署から税の申告書が廻つてくるから、これに記入して申告すれば、免税か幾らの税を支拂はねばならぬかを決定してくれる。税務署がこの店ではモット利益がある筈だと思つた



時には、呼び出したり又は役人がやつて來たりして調らべて行くが、税務署が不當の利益見積りをやつた場合には之に抗辯する方法もできてゐる。

税率やなにかは、日記帳の尻などに記されてゐるし、税務署から來る申告書にも、説明が詳しく書いてあるので、こゝに記すまでもあるまいが、今、商人にのみかゝる營業收益税の大體の事柄を記すなら左のやうになる。(法律の抜萃)

二 本法施行地ニ營業場ヲ有シ左ニ掲クル營業ヲ爲ス個人ニハ本法ニ依リ營業收益税ヲ課ス

一 物品販賣業(動植物ノ他普通ニ物品ト稱セサルモノノ販賣ヲ含ム)

二 銀行業

三 無盡業

四 金錢貸付業

五 物品貸付業(動植物其ノ他普通ニ物品ト稱セサルモノノ貸付ヲ含ム)

六 製造業(瓦斯電氣ノ供給物品ノ加工修理ヲ含ム)

七 運送業(運送取扱ヲ含ム)

八 倉庫業

九 請負業

十 印刷業

十一 出版業

十二 寫眞業

十三 貸席業

十四 旅人宿業(下宿ヲ含ミ木賃宿ヲ含マス)

十五 料理店業

十六 周旋業

十七 代理業

十八 仲立業

十九 問屋業

三 營業收益税ハ營業ノ純益ニ付之ヲ賦課ス

四 法人ノ純益ハ各事業年度ノ總益金ヨリ總損金ヲ控除シタル金額ニ依ル

六 (1) 個人ノ純益ハ前年中ノ總入收金額ヨリ必要ノ經費ヲ控除シタル金額ニ依ル但シ前年一月一



日ヨリ引續キ爲シタルニ非サル營業ニ付テハ其ノ年ノ豫算ニ依リ計算ス

(2) 相續シタル營業ニ付テハ相續人カ相續キ之ヲ爲シタルモノト看做シテ其ノ純益ヲ計算ス

(3) 資本利子税ヲ課セラルヘキ資本利子ハ之ヲ純益ニ算入セス

七 左ニ掲クル營業ノ純益ニハ營業收益税ヲ課セス

一 政府ノ發行スル印紙切手類ノ賣捌

二 度量衡ノ製作修覆又ハ販賣

三 自己ノ採掘シ又ハ採取シタル礦物ノ販賣

四 新聞紙法ニ依ル出版

五 本法施行地外ニ在ル營業場ニ於テ爲ス營業

尙、所得税は支那事變以後「支那事變特税法」といふ法律によつて、増徴されることになつてゐるが、これは商人に限つたことでないで、こゝには省略する。

印紙税について

印紙税法といふのがあつて、商賣の上に必要な各種の證書や帳簿の類に税金がかかるようになって

ゐる。

たとへば次ぎの證書、帳簿には一通乃至一冊ごとに一年以内の附込みに對し印紙税を納めねばならぬ。

- 一 不動産、鐵道財團、軌道財團又ハ船舶ノ所有權移轉ニ關スル證書
  - 記載金額五十圓以下ノモノ二錢
  - 同 百圓以下ノモノ三錢
  - 同 五百圓以下ノモノ十錢
  - 同 千圓以下ノモノ二十錢
- 二 消費貸借ニ關スル證書
  - 同 千圓以下ノモノ二十錢
  - 同 一萬圓以下ノモノ五十錢
- 三 請負ニ關スル證書
  - 同 一萬圓ヲ超ユルモノ一圓
- 四 運送ニ關スル證書
  - 記載金額ナキモノ三錢
- 五 傭船契約書
  - 二錢
- 六 委任狀
  - 三錢
- 七 約束手形
- 八 爲替手形
- 九 銀行預金證書



税金と法規

十 産業組合又ハ産業組合聯合會ノ發スル貯金證書

十一 産業組合聯合會、重要輸出品工業組合、重要輸出品工業組合聯合會又ハ輸出組合ノ發スル出資證券

十二 船貨證券

十三 運送貨物引換證

十四 倉庫證券

十五 保險證券

十六 株券

十七 債務

十八 相互保險會社ノ發スル基金證券

十九 株式申込證

二十 社債申込證

三 錢

二十一 地上權永小作權又ハ地役權ニ關スル證書

二十二 使用貸借、賃貸借、雇傭、寄託又ハ定期金ニ關スル證書

二十三 信託行爲ニ關スル證書

二十四 無盡ニ關スル證書

二十五 定款又ハ組合契約書

二十六 權利ノ變更ニ關スル證書

二十七 追認又ハ承認ニ關スル證書

二十八 物品切手

二十九 受取書

三十 質權抵當權ニ關スル證書

三十一 前各項以外ノ證書

三十二 預金通帳

三十三 前記以外ノ通帳

税金と法規

五 錢



三十四 判取帳

五十銭

八六

(1) 證書ニ金高記載ナキモ證書面ニ標記シアル價額ノ單位其ノ他ノ記載事項ニ依リ其ノ金高ヲ算出スルコトヲ得ルモノハ其ノ總金額ヲ以テ記載金高ト看做ス  
 但し、小切手、拾圓以下の手形、一圓以下の商品券、仕切書、賣買契約書、十圓以下の受取書、金額なき受取書、營業に關せざる受取書等である。

で、受取書でも取引單價の定まつてゐるものはワザと金額も單位も書かずに、十圓以上のものでも印紙を貼らずにすませるものもある。

また、印紙税を要する傳票などを、知らずに多年印紙なくて使用して來た店が、稅務官吏に發見されて大變な追徴金をとられた話も多いから、留意せねばならぬ。

戰時物品稅

昭和十三年三月「支那事變特別稅」といふのが公布された。これの内に、物品稅といふのがあつて小賣店が販賣の都度負擔せねばならぬものと、製造家が製造の毎に支拂はねばならぬものがあるがここには小賣店の負擔すべきものを掲げることにする。

同法の第三十八條に「物品稅ハ左ニ掲グル物品ニシテ命令ヲ以テ定ムルモノニ之ヲ課ス」とあり、その命令によるもので小賣店の關係あるのは左の物品であり、これに對して價格の百分の十五乃至百分の十に當る税金がかかるのである。

品名	課稅最低限	
	單位	價格
第一種 甲類(稅率百分の十五) 一 貴石若ハ半貴石又ハ之ヲ用ヒタル製品 イ 貴石、半貴石 ダイヤモンド、ルビー、サファイヤ、アレキサンドラ イト、クリソベリール、トパーズ、スピネル、エメラルド、アクアマリン、ベリール、トールマリン、ツルコン、クリソライト、ガーネット、オパール、翡翠、水晶、瑪瑙、猫眼石、虎眼石、孔雀石、土耳其玉、月長石、青金石、クンツァイト、ブラッドストーン及ヘ マタイト	一個	三圓

八七







税金と法規

- イ 帽子
- ロ 杖及鞭
- ハ 傘(ビーチパラソルヲ含ム)
- 十二 皮革製又ハ金屬製ノ靴及トラネ
- 十三 靴及履物
- イ 靴
  - (一) 長靴
  - (二) 其ノ他
- ロ 履物
- 十四 書畫及骨董
- 十五 室内裝飾用品
  - 置物、花器、香器、額縁、柱掛其ノ他ノ壁面裝飾品、人形及節句飾物
- 十六 照明器具
  - スタンド、シャンデリヤ、ペンダント、ブラケット、グロブ及シェード
- 十七 圍碁及將棋用具
  - イ 圍碁用具

九〇

一個	一個	一個	一個	一足	一足	一足	一個又ハ一組
五圓	三圓	六圓	十圓	四圓	十二圓	二十圓	五圓

- (一) 碁盤
- (二) 碁石
- (三) 碁笥
- ロ 將棋用具
  - (一) 將棋盤
  - (二) 將棋駒
- 十八 家具
  - 箆笥、棚類、箱類、鏡臺類、机及卓子類、椅子及腰掛類、火鉢臺類、屏風、衝立、几帳、衣桁、帽子掛
- 十九 漆器、陶磁器及硝子製器具ニシテ別號ニ掲ゲザルモノ但シ理化學用器、醫療用器、電氣絶縁材料及土木建築材料ヲ除ク
- 二十 貴金屬ヲ鍍シ又ハ張リタル製品ニシテ別號ニ掲ゲザルモノ
- 二十一 毛皮又ハ毛皮製品
  - イ 毛皮
  - ロ 毛皮製品
- 敷物、膝掛、手套類、襟卷、被服類、被服用ノ裏、襟袖及

九一

一個	一個	一個又ハ一組	一個又ハ一組	一個	一個	一組	一組	一組	一個
五圓	三圓	二十圓	五十圓	二圓	五圓	三圓	五圓	十圓	五圓



縁	一個又ハ一組	五圓
二十二 羽毛製品又ハ羽毛ヲ用ヒタル製品		
イ 羽毛製品	一個	五圓
襟卷		
ロ 羽毛ヲ用ヒタル製品	一個	五圓
蒲團、座蒲團及クツシヨン	一個	五圓
二十三 皮革製品ニシテ別號ニ掲ゲザルモノ		
イ 被服類	一個	五十圓
ロ 座蒲團及クツシヨン	一個	五圓
ハ 手袋	一對	二圓
二十四 メリヤス、レース、フェルト及同製品		
イ 外套、和服用コート及羽織	一個	七圓
ロ 襟卷	一個	五圓
ハ ネクタイ、手巾及手袋	一個又ハ一組	二圓
ニ 靴下及之ニ類スルモノ	一足	一圓
ホ スウェーター、肌着、下着及前各號以外ノ被服類	一個又ハ一組	四圓
ヘ 窓掛、卓子掛、敷物及之ニ類スルモノ	一個又ハ一組	三圓
ト イ號乃至ヘ號ニ掲グル物品ノ製造用ニ供シ得ベキ生地	一平方米	三圓

そうして、「支那事變特別税法施行規則」第四十七條では以上の税金は毎月分を翌月末に納付しなければならぬし、その他、次ぎのような諸手續を必要とするのである。

第三十六條 第一種に定められた物品の小賣を營む者は販賣面積及販賣品を、稅務署に届出なければならぬ

第三十八條 この本には紹介してないが製造課税となる第二種物品やマッチの販賣を休止するものも亦稅務署へ届出ねばならぬ。

第四十一條 右の相續、讓渡、廢止、移轉も届出ねばならぬ

第六十四條 受入れた物品の品名、數量、價格、受入の日、引渡人の住所氏名を記帳せねばならぬ

### 民法上の定め

民法にも商賣についての定めが色々あるが、これも、それほど詳しく知つて置く必要はあるまいと思ふが、念のため常識として、その一二をここに摘要して参考にしよう。

民法第三節には賣買についてのことが書いてある。その内から小店開業者が知つてゐてよいことを



引抜くと次ぎのようなものである。

第五十七條 買主が賣主に手附金を渡した時の、解約には、買主は其手附金を抛棄しなくてはならぬ、また賣主が解約する時には其倍額を償還しなくてはいけない。

第五十八條 賣買契約に關する費用は當事者が双方平分にして負擔しなくてはいけない。

第五十六十五條 數量を指示して賣買した物が不足してゐることを買主が知らずたるならば、一ヶ年間の内にその不足の代金を戻してもらふことが出来る。

第五十七十條 賣買の目的物に隠れた瑕のあつた場合は買主は解約が出来る。

第五十七十三條 賣買の目的物の引渡の期限がある時は、代金の支拂についても同様の期限があるものとする。

その他、色々とかまかなことが規定されてゐるから、賣買契約に當つて別に細い契約書を作らなくとも、色々と法律は商賣を保護をしてくれてゐるのがわかる。

しかし、第四章の法律行爲のところ、

第九十條 公の秩序又は善良の風俗に反する事項を目的とする法律行爲は無効とす

といふ一項があるので、儲かるからといつて、變な商賣(法律行爲)をしようと、それは無効であるとい

ふので、法律の力で、賣つた金を相手方に還へさないといけないことになる。この民法九十條には、時々色々な商賣人が引つかつて營業停止やら、賣上金を沒收されたりするものである。

### 刑法と商賣

商賣と皇室とは何の關係もないようで、仲々ウツカリ出来ない。菊の御紋のことがあるし、その他天長節などに賣出をしたりすることもあるからである。刑法では

第七十四條 天皇、太皇太后、皇太后、皇后、皇太子又は皇太孫に對し不敬の行爲ありたる者は三月以上五年以下の懲役に處す

神宮又は皇陵に對し不敬の行爲ありたる者亦同じ

第七十六條 皇族に對し不敬の行爲ありたる者は二月以上四年以下の懲役に處すとある。その他刑法では、營業上知り得たる他人の内證事を漏らした者を罰する規定やその他左の如き定めがあるから、一と通りは知つて置かねばならぬであらう。

第三百十四條 醫師、藥劑師、藥種商、產婆、辯護士、辯護人、公證人又は此等の職に在りし者故



なく其業務上取扱ひたることに付き知得たる人の秘密を漏洩したるときは六月以下の懲役又は百圓以下の罰金に處す(下略)

第七十五條 猥褻の文書、圖畫其他の物を頒布若くは販賣し又は公然之を陳列したる者は五百圓以下の罰金又は科料に處す(下略)

第八十七條 富籤を發賣したる者は二年以下の懲役又は三千圓以下の罰金に處す富籤發賣の取次を爲したる者は一年以下の懲役又は二千圓以下の罰金に處す

第二百三十條 公然事實を摘示し人の名譽を毀損したる者は其事實の有無を問はず一年以下懲役若くは禁錮又は五百圓以下の罰金に處す死者の名譽を毀損したる者は誣罔に出づるに非ざれば之を罰せず

第二百三十一條 事實を摘示せずと雖も公然人を侮辱したる者は拘留又は科料に處す

第二百三十三條 虚偽の風説を流布し又は偽計を用ひ人の信用を毀損し若くは其業務を妨害したる者は三年以下の懲役又は千圓以下の罰金に處す

第二百四十六條 人を欺罔して財物を騙取したる者は十年以下の懲役に處す

前項の方法を以て財産上不法の利益を得又は他人をして之を得せしめたる者亦同じ

戦時法規

支那事變が起きてから、今までの法律の外に商賣人の行爲を律する色々な法律が澤山に發令せられて、それだけでも一冊の本になつてゐるほど、商賣はやくこしくなつて來た。その多くは一口にいへば統制令とでもいふものであつて、「物資」と「物價」とを規定したもので、これを大別すると、

一、重要資材を使用して製造してはならぬといふ規定

二、今までよりも物を高く賣つてはならぬし、買溜めや賣惜みをしてはいけないといふ規定

の二つになると見てよい。小賣店にとつては、右の内の二つものが大切であるから、これについて手輕に記すならば、大體左の如くである。

先づ「物品販賣價格取締規則」といふものがあつて、これは政府や府縣が公定した物の値段より高く賣つてはいけない、安く賣つても、それが暴利を得る目的であつてはならぬといふのであり、これに違反すると懲役や罰金になるのである。

更に小賣店にとつて重大な法規は「暴利を目的とする物品の賣買取締に關する件」といふ商工省令であつて、これは「金屬及其の原料、金屬製品」以下二十九品目につき暴利を取締り、さらに第一



條の二といふので

物品の販賣を爲す者は其の價格を物品の見易き部分に記載し、店頭に掲示し、其他容易に之を了知し得る方法を以て表示すべし

と規定してゐる。これは定價をつけよといふのであるから一見何でもないやうであるながら、第四條の二に次ぎの規定があるため、非常にやかましいことになるのである。

左の各號に該當する者は拘留又は科料に處す

一、第一條の規定に依る表示をなさず又は虚偽の表示を爲したる者  
二以下は略すが、定價をつけた以上は、その定價通りに販賣しないと處罰せられるのである。ウツカリ割引などすると拘留といふことになるのである。さうして、使用人がやつたからといつて主人は知らぬとはいへぬのである。矢張り主人も罰せられるから大いに氣をつけなければならぬ。

### 商法の規定

商業についての法律は商法によつて定められてゐる。この法律では「自分の名で商賣を営むものを商人と云ふ」とせられてゐて、妻や子供が商賣をしてゐても、法律上、妻や子供がその當事者である

といふことを登記するのではなくては、自分の商賣と見做されても仕方ないといふことになつてゐる。しかし、路商や資本金五百圓未満の小商人は、そんな登記だの何だのといふ面倒なことは摘要しないことになつてゐる。この小商人には、商號の登記だとか、商業帳簿を持たねばならぬといふ風な規定も一切不要なのである。

サテ、商法上の規定で、一般小賣店が知つて置いてよささうな事項を左に抜萃して置く。

第十六條 商人は其氏名、其他の名稱を以つて商號(屋號)とすることが出来る

この場合、會社でないものが會社であることを示すやうな商號はつけることは出来ない定めがあるし會社は會社であることを明かにする必要がある。これに違反すると五圓以上五十圓の罰金になる。

第十九條 他人が裁判所に登記した商號は同市町村で同一の營業に使用してはいけない

第二十條 商業の登記をして置くと不正の競争の目的で同一又は類似の商號を使用する者に對して其使用を中止させることが出来るし、損害賠償の訴へも出来る

第二十五條 小賣の取引は現金賣と掛賣とを分ち日々の賣上總額のみを記載する商業帳簿を備へねばならぬ

第二十八條 商人は十年間其商業帳簿及び其營業に關する信書を保存しなければいけない

商法はその他會社や、商行爲としての賣買か問屋營業や、運送營業や、委託販賣や、保險などにつ



いての規定を細々と定めてゐるし、更に手形の各種のものや、海上運送その他の規定をしてゐるが、あまり小資業開業には關係がないので、こゝには觸れないことにする。

### 商業組合の法律

商賣をするについて、組合加入をせねばならない性質のものと、組合加入をせずともよいものがあるのは、第二篇の各章に於いて夫々記してある通りである。組合と一口に云つても、重要物産組合法といふ法律によつて規定された組合もあるし、普通準組合と云つてこれに倣つて商人が任意に作つてゐる組合もあり、これと別個に商業組合法といふ比較的新しい法律によつて出来てゐる組合もある。商業組合といふのは、中小商店救済のために出来たもので、昭和十三年共通商品券の發行の件が法文に追加されたりしたが、その性質は大體次ぎのやうなものである。

### 商業組合法

第一條 商業者ハ其ノ商業ノ改良發達ヲ圖ル爲共同ノ施設ヲ爲ス目的ヲ以テ商業組合ヲ設立スルコトヲ得但シ特別ノ事情アルトキハ二種以上ノ商業者ヲ以テ之ヲ設立スルコトヲ得  
前項ノ商業者ノ範圍ニ關シ必要ナル事項ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム

第二條 商業組合ハ法人トス

第三條 商業組合員ハ左ノ事業ヲ行フコトヲ得

- 一 組合員ノ取扱商品ノ仕入、保管運搬其ノ他組合員ノ營業ニ關スル共同施設
  - 二 組合員ノ營業ニ關スル統制
  - 三 組合員ノ營業ニ關スル指導研究調査其ノ他組合員ノ目的ヲ達スルニ必要ナル施設
- 組合ハ前項ノ事業ノ外組合員ニ對シ其ノ營業ニ必要ナル資金ノ貸付又ハ組合員ノ貯金ノ受入ヲ併セ行フコトヲ得

第一項ニ掲ケタル組合ノ施設ハ組合員ノ利用ニ支障ナキ場合ニ限り組合員ニ非ザル者ヲシテ命令ノ定ムル所ニ依リ之ヲ利用セシムルヲ得

第三條ノ二 商業組合ハ命令ノ定ムル所ニ依リ行政官廳ノ許可ヲ受ケ其ノ組合員ノ取扱商品ニ付商  
品券ヲ發行スルコトヲ得

第三條ノ三 商業組合商品券ヲ發行シタルトキハ組合員ハ之ニ對シ其ノ取扱商品ニ付引換ノ義務ヲ  
負フ

第三條ノ四 商業組合商品券ヲ發行シタル場合ニ於テ其ノ組合員商品券ノ引換ヲ爲スコト能ハザル  
トキ又ハ其ノ引換ヲ停止シタルトキハ其ノ商業組合ハ商品券ヲ所有者ニ對シ券面ニ表示シタル金  
額ヲ限度トシテ辨濟ノ責ヲ負フ

第三條ノ五 商品券ヲ發行シタル商業組合自ラ商品ヲ販賣スル場合ニ於テハ前三條中組合員トアル  
ハ組合及組合員トス



第四條 商業組合ハ其ノ名稱中ニ商業組合ナル文字ヲ用フベシ商業組合ニ非ザルモノハ其ノ名稱中ニ商業組合ナル文字ヲ用フルコトヲ得ズ

第五條 商業組合ハ定款ノ定ムル所ニ依リ其ノ經費ノ一部ヲ組合員ニ分賦スルコトヲ得

第六條 商業組合ハ定款ノ定ムル所ニ依リ定款違反者ニ對シ過怠金ヲ課スルコトヲ得

第七條 商業組合定款ノ定ムル所ニ依リ組合員ノ營業ニ關スル統制ヲ行フ場合ニ於テハ之ニ關スル規程ヲ定メ行政官廳ノ認可ヲ受クベシ其ノ規程ヲ變更セントスル場合亦同ジ

第八條 營業上ノ幣害ヲ豫防シ又ハ矯正スル爲必要ト認ムルトキハ行政官廳ハ商業組合ニ對シ必要ナル施設ヲ命ズルコトヲ得

第九條 營業上ノ弊害ヲ豫防シ又ハ矯正スル爲特ニ必要ト認ムルトキハ行政官廳ハ商業組合ノ組合員又ハ其ノ組合ノ組合員ニ非ズシテ其ノ組合ノ地區内ニ於テ組合員タル資格ヲ有スル者ニ對シ其ノ組合ノ統制ニ從フベキコトヲ命ズルコトヲ得

以下四十六條まで、色々と定めてあるが、これは常識的には、こゝに不必要かと思へるので略しておくが、この組合は加盟商店が共同仕入をしたり共同販賣をしたり、共同廣告をしたりして、利益があがればお互ひに分け合つてよいことになつてゐるところが新しく、各地方に澤山の組合が出来てゐる譯なのである。

産業組合法

主として農村に發達し、或ひは工場内を中心として發達して一般小賣店の營業を壓迫する組合であるといふので、近年反産運動など、稱し、この産業組合反對の聲が高いが一體産業組合といふのは何だらうか？ 商人も亦之を利用することが出来るのであるから、簡単に産業組合法の紹介もしておこう。

但し、以下記すものは、その拔萃に過ぎない。

産業組合法 (明治三十三年三月七日 法律第三十四號)

一 本法ニ於テ産業組合トハ組合員ノ産業又ハ其ノ經濟ノ發達ヲ企圖スル爲ノ目的ヲ以テ設立スル社団法人ヲ謂フ

一 組合員ニ産業ニ必要ナル資金ヲ貸付シ及貯金ノ便宜ヲ得セシムルコト(信用組合)

二 組合員ノ生産シタル物ニ加工セスシテ之ヲ賣却スルコト(販賣組合)

三 産業又ハ經濟ニ必要ナル物ヲ買入レ之ニ加工シ若ハ加工セスシテ又ハ之ヲ生産シテ組合員ニ賣却スルコト(購買組合)

四 組合員ヲシテ産業又ハ經濟ニ必要ナル設備ヲ利用セシムルコト(利用組合)



信用組合ハ組合員外ノ者ニシテ組合加入ノ豫約ヲ爲シタルモノノ出資一口ノ金額及出資一口ニ付定款ノ定ムル所ニ依リ加入ニ關シ拂込ムヘキ金額ノ合計額ニ達スル迄ノ貯金ヲ扱フコトヲ得信用組合ハ定款ノ定ムル所ニ依リ組合員ニ對シ其ノ經濟ノ發達ニ必要ナル資金ヲ貸付シ及組合員ト同一ノ家ニ在ル者、公共團體又ハ營利ヲ目的トセサル法人若ハ團體ノ貯金ヲ取扱フコトヲ得市又ハ主務大臣ノ指定スル市街地カ組合ノ區域ニ屬スル信用組合ハ定款ノ定ムル所ニ依リ組合員ニ對シ其ノ產業若ハ經濟ノ發達ニ必要ナル資金ノ爲手形ノ割引ヲ爲シ又ハ前二項ノ貯金ノ外組合ノ區域ニ居住スル組合員外ノ貯金ヲ取扱フコトヲ得

二 産業組合ノ組織ハ無限責任、有限責任、保證責任ノ三種トス但シ有限責任タルコトヲ得ル組合ハ左ノ各號ノ一ニ該當スルモノニ限ル

一 前條第四項ノ信用組合ニシテ定款ノ定ムル所ニ依リ同條第一項第二號乃至第四號ノ事業ヲ兼ネサルモノ

二 定款ノ定ムル所ニ依リ經濟ニ必要ナル物ノミヲ取扱フ購買組合ニシテ前條第一項第一號若ハ第二號ノ事業又ハ同條同項第四號ノ事業中産業ニ必要ナル設備ヲ利用セシムル事業ヲ兼ネサルモノ

七 産業組合ハ七人以上ニ非サレハ之ヲ設立スルコトヲ得ス

八 組合ノ設者ハ定款ヲ作り之ヲ主タル事務所所在地ノ地方長官ニ差出シ許可ヲ請フヘシ  
さうして、この組合を作るには組合員が各自出資し合はなければいけない仕組みになつてゐる。その出資はどんな場合でも一人で五十口以上の出資はいけない等々の定めである。全部で百五條（その

中には削除された個條もあるが）から成り、産業組合聯合會、産業組合中央會等のことが細々と立法化されてゐるのである。

小賣業を壓迫するものが百貨店だといふので、近年は百貨店をいろいろの方面から抑制する法律が出来たが、その根本をなすのがここに示す百貨店法である。ここには施行規則は抜いて本法だけをその一般を知つて置いて置くこととする。

百貨店法

（昭和十三年三月二十五日法律第二十八號）

第一條 本法ニ於テ百貨店業者ト稱スルハ同一ノ店舗ニ於テ命令ヲ以テ定ムル賣場面積ヲ有シ命令ノ定ムル所ニ依リ衣食住ニ關スル多種類ノ商品ノ小賣業ヲ營ム者ヲ謂フ

第二條 同一ノ建物ニ於テ二人以上ノ小賣業者各命令ヲ以テ定ムル賣場面積ヲ有シ相連繫シテ營業ヲ爲ス場合其ノ賣場面積及販賣スル商品ガ相合シテ前條ノ規定ニ依ル賣場面積及商品ノ種類ニ該當スルトキハ各小賣業者ハ命令ノ定ムル所ニ依リ之ヲ百貨店業者ト看做ス

第三條 百貨店業ヲ營マントスル者ハ命令ノ定ムル所ニ依リ主務大臣ノ許可ヲ受クベシ  
第四條 百貨店業者ハ左ノ場合ニ於テハ命令ノ定ムル所ニ依リ主務大臣ノ許可ヲ受クベシ  
一、支店、出張所其ノ他ノ店舗又ハ配給所ヲ設置セントスルトキ  
二、本店、支店、出張所其ノ他ノ店舗ノ賣場面積ヲ擴張セントスルトキ  
三、店舗以外ニ於テ小賣ヲ爲サントスルトキ

第五條 主務大臣必要アリト認ムルトキハ前二條ノ許可ヲ爲スニ當リ之ニ制限又ハ條件ヲ附スルコトヲ得



第六條 百貨店業者ハ閉店時刻以後及休業日ニ於テ營業ヲ爲スコトヲ得ズ

前項ノ營業ノ範圍、閉店時刻及休業日ニ關シ必要ナル事項ハ命令ヲ以テ之ヲ定ム

第七條 百貨店業者ハ其ノ統制ヲ圖リ小賣業ノ圓滿ナル發達ヲ期スル爲主務大臣ノ認可ヲ受ケ百貨店組合ヲ設立スルコトヲ得

第八條 百貨店業者百貨店組合ヲ設立セザル場合ニ於テ主務大臣必要アリト認ムルトキハ百貨店業者ニ對シ百貨店組合ノ設立ヲ命ズルコトヲ得

前項ノ規定ニ依リ設立ヲ命ゼラレタル者主務大臣ノ指定スル期限迄ニ設立ノ認可ヲ申請セザルトキハ主務大臣ノ定款ノ作成其ノ他設立ニ關シ必要ナル處分ヲ爲スコトヲ得

第九條 百貨店組合ハ法人トス

百貨店組合ハ營利事業ヲ爲スコトヲ得ズ

第十條 百貨店組合ハ左ノ事業ヲ行フコトヲ得

- 一、組合員ノ營業ニ關スル統制
- 二、組合員ノ營業ニ關スル指導
- 三、小賣業ニ關スル研究又ハ調査
- 四、其ノ他組合ノ目的達成上必要ナル事業

第十一條 百貨店組合ハ設立ノ認可アリタル時又ハ第八條第二項ノ規定ニ依リ定款ノ作成アリタル時成立ス

百貨店組合ノ設立アリタルトキハ各事務所ノ所在地ニ於テ設立ノ登記ヲ爲スベシ登記シタル事項中ニ變更ヲ生ジタルトキ亦同ジ

第十二條 百貨店組合ハ全國ヲ通ジテ一箇トシ組合ノ設立アリタルトキハ百貨店業者ハ其ノ組合員トス

第十三條 百貨店組合ハ第十條第一號ノ事業ヲ行フ場合ニ於テハ之ニ關スル規程ヲ定メ主務大臣ノ認可ヲ受クベシ其ノ規程ヲ變更セントスルトキ亦同ジ

第十四條 主務大臣小賣業ノ圓滿ナル發達ヲ圖ル其ノ他公益上必要アリト認ムルトキハ前條ノ規程ノ全部又ハ一部ノ變更又ハ取消ヲ爲スコトヲ得

第十五條 主務大臣小賣業ノ圓滿ナル發達ヲ圖ル爲其ノ他公益上必要アリト認ムルトキハ百貨店組合ニ對シ組合員ノ營業ノ統制ニ關シ必要ナル事項ヲ命ズルコトヲ得

第十六條 主務大臣小賣業ノ圓滿ナル發達ヲ圖ル爲其ノ他公益上必要アリト認ムルトキハ百貨店組合ノ組合員ニ對シ組合ノ統制ニ從フベキコトヲ命ズルコトヲ得

第十七條 行政官廳ハ百貨店業者又ハ百貨店組合ニ對シ其ノ業務ニ關シ報告ヲ爲サシメ其ノ他監督上必要ナル命令ヲ發シ又ハ處分ヲ爲スコトヲ得

行政官廳監督上必要アリト認ムルトキハ當該官吏ヲシテ百貨店業者又ハ百貨店組合ノ店舗事務所其ノ他ノ場所ニ臨檢シ業務ノ狀況又ハ帳簿書類其ノ他ノ物件ヲ検査セシムルコトヲ得此ノ場合ニ於テハ其ノ身分ヲ示ス證表ヲ携帶セシムベシ

第十八條 百貨店業者本法若ハ本法ニ基キテ發スル命令又ハ之ニ基キテ爲ス處分ニ違反シ又ハ第五條ノ規定ニ依リ許可ニ附シタル制限若ハ條件ニ違反シタルトキハ主務大臣ハ業務ノ停止若ハ法人ノ役員ノ解任ヲ爲シ又ハ第三條若ハ第四條ノ許可ヲ取消スルコトヲ得

第十九條 百貨店組合ノ決議又ハ組合ノ役員ノ行爲ガ法令、定款若ハ行政官廳ノ處分ニ違反シタルトキ又ハ公益ヲ害シ若ハ害スル虞アリト認ムルトキハ主務大臣左ノ處分ヲ爲スコトヲ得

- 一、決議ノ取消
- 二、役員ノ解任
- 三、組合ノ事業ノ停止
- 四、組合ノ解散



第二十條 本法ニ規定スルモノヲ除クノ外百貨店組合ノ設立、登記、管理、解散、清算其ノ他組合ニ關シ必要ナル事項ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム

第二十一條 第十四條乃至第十六條ノ規定ニ依ル命令又ハ處分其ノ他本法施行ニ關スル重要事項ニ付主務大臣ノ諮問ニ應ゼシムル爲百貨店委員會ヲ置ク

百貨店委員會ニ關スル規程ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム

第二十二條 第三條ノ規定ニ違反シ主務大臣ノ許可ヲ受ケズシテ百貨店業ヲ營ミタル者ハ五千圓以下ノ罰金ニ處ス

第二十三條 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ千圓以下ノ罰金ニ處ス

一、第四條ノ規定ニ依リ許可ヲ受クベキ事項ヲ許可ヲ受ケズシテ爲シタル者

二、第十五條又ハ第十六條ノ規定ニ依ル命令ニ違反シタル者

第二十四條 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ五百圓以下ノ罰金ニ處ス

一、第一條ノ規定ニ違反シテ營業ヲ爲シタル者

二、正當ノ事由ナクシテ第十七條ノ規定ニ依ル報告ヲ爲サズ若ハ虚偽ノ報告ヲ爲シ又ハ検査ヲ拒ミ妨ゲ若ハ忌避シ其ノ他行政官廳ノ命令又ハ處分ニ違反シタル者

第二十五條 百貨店業者又ハ百貨店組合ハ其ノ代理人、戸主、家族、雇人其ノ他ノ從業者ガ其ノ業務ニ關シ本法若ハ本法ニ基キテ發スル命令又ハ之ニ基キテ爲ス處分ニ違反シタルトキハ自己ノ指揮ニ出デザルノ故ヲ以テ其ノ處罰ヲ免ルルコトヲ得ズ

第二十六條 本法又ハ本法ニ基キテ發スル命令ニ依リ適用スベキ罰則ハ其ノ者ガ法人ナルトキハ理事、取締役其ノ他ノ法人ノ業務ヲ執行スル役員ニ未成年者又ハ禁治産者ナルトキハ其ノ法定代理人ニ之ヲ適用ス但シ營業ニ關シ成年者ト同一ノ能力ヲ有スル未成年者ニ付テハ此ノ限ニ在ラズ

第二十七條 百貨店組合法又ハ本法ニ基キテ發スル命令ニ依ル登記ヲ爲スコトヲ怠リ又ハ不正ノ登記ヲ爲シタルトキハ組合ノ役員又ハ清算人ヲ三百圓以下ノ過料ニ處ス

非訟手續法第二百六條乃至第二百八條ノ規定ハ前項ノ過料ニ之ヲ準用ス

附 則

本法施行ノ期日ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム  
本法施行ノ際現ニ營業ヲ爲ス百貨店業者ハ命令ノ定ムル所ニ依リ第三條ノ許可ヲ受ケタルモノト看做ス

商 店 法

昭和十三年十月一日から商店法が實施された。これは店員の保健のために制定された一つの勞働立法であつて、主として物品販賣業は夜十時に一齊店を閉めねばならぬといふのである。喫茶店しるこ店などは物品販賣業でないから十二時まで開業してよいが、十時になつたらモウ土産物は賣つてはならないのである。但し、各府縣が指定した特殊區域（東京なら淺草、大阪なら道頓堀、千日前等は十一時まで）はよいし、その他の小賣店でも特別の許があれば年六十日間に限り十一時まで營業がゆるされるのである。

第一 方法は市及び主務大臣の指定する町村（隣接町村）において物品販賣業又は理容業（理髮業を



含む)を営む店舗にこれを適用すること(料理、飲食店等には適用はない)

第二 店主は本法に定むる開店時刻後顧客に對し第一の營業をなすことを得ざること但し閉店時刻前より引續き店舗に在る顧客に對しては此の限に在らざること、店主は閉店時刻後と雖も負傷疾病災害その他緊急の事由を提示せる顧客に對し必要に應ずる物品を販賣することを得

第三 閉店時刻は午後十時とすること

行政官廳は命令の定むる所に依り地域を限り前項の時刻を午後十一時迄繰延ぶることを得る

第四 業務の繁忙なる時期に付行政官廳必要ありと認むるときは期間又は地域を限り一年に付六十日以内第二の規定を適用せず又は第三の時刻を繰延ぶることを得ること

前項の外行政官廳臨時必要ありと認むるときは期間又は地域を限り第二の規定を適用せず又は第三の時刻を繰延ぶることを得ること

第五 店主は使用人に對し毎月一回以上の休日を設定すべきこと

第六 左に掲ぐる店舗にして行政官廳の許可を受けたるものに付ては第二の規定は之を適用せざること

一、興行場、觀覽場、遊技場其の他之に類する場所に於ける店舗

三、停車場又は船舶發着所における店舗

四、その他主務大臣の指定する場所における店舗

前項第二號の店舗にして行政官廳の許可を受けたるものに付ては第五の規定はこれを適用せざること

第七 常時五十人以上の使用人を使用する店舗に在りては店主は十六歳未満の者及び女子をして一日に付十一時間を超えて就業せしむるを得ざること

店主は前項の就業時間が六時間を踏ゆるときは三十分以上、十時間を超ゆるときは一日に付十一時間を超えて就業せしむるを得ざること

店主は前項の就業時間が六時間を超ゆるときは三十分以上、十時間を超ゆるときは一時間以上の休憩時間を就業時間中に於て設くべきこと

業務の繁忙なる時期に於ては店主は行政官廳の許可を受け一年に付六十日以内第一項の就業時間を延長することを得ること

前項の外臨時必要ある場合に於ては店主は行政官廳の許可を受け第一項の就業時間を延長することを得ること



第八 第七第一項の店舗に在りては店主は十六歳未満の者及び女子に對し毎月二回以上の休日設くべきこと

業務の繁忙なる時期又は臨時必要ある場合に於ては店主は行政官廳の許可を受け前項の休日を一回迄に止むることを得ること

第九—第十三(省略)

第十四 店主又は第十三の規定により店主に代る者第二項第一項第五、第七第一項、第二項又は第八第一項の規定に違反したるときは五百圓以下の罰金又は科料に處すること

第十五 正當の理由なくして當該官吏の臨檢を拒み、妨げ若は忌避し又はその尋問に對し答辯を爲さず若は虚偽の陳述を爲したる者は三百圓以下の罰金又は科料に處すること

第十六、第十七(省略)

第十八 本法は汽車、汽船その他の交通機關内における店舗及び露店にこれを適用せざること  
行政官廳は物品販賣業をなす露店につき終業すべき時刻を定むること

商品券について

商品券の發行流通額が三千圓以上あるときは、商品券取締法といふ法律で取締られることになつてゐる。そうして、その施行細則といふので百貨店は額面五圓以下の商品券は發行してはならぬと規定され、月末現在高が一千圓以上になる商品券發行者は毎月二十日迄に前月の商品券發行額を券面全額別に記載した報告書を商工大臣に提出せぬといけないのである。小商店には必要のないことながら、これも商人常識だから仕方あるまい。  
今、念のため商品券取締法の一部を記載して参考に供しよう。

商品券取締法

(昭和七年九月六日  
法律二十八號)

第一條 商品券ヲ發行スル者ハ命令ノ定ムル所ニ依リ毎年二回ノ一定日現在ニ於ケル商品發行額ノ二分ノ一以上ノ金額ニ相當スル國債ヲ供託スヘシ但シ商品券發行額カ命令ノ定ムル額ヲ超エサルトキハ此ノ限ニ在ラス

前項ノ商品券發行額ハ商品券ノ引換未済ノ金額ニ依ル

第二條 商品券ノ所有者ハ商品券ノ引換未済ノ金額ヲ限度トシテ前條ノ供託物ニ付他ノ債權者ニ先チ辨濟ヲ受クルノ權利ヲ有ス



前項ノ權利ノ實行ニ關シ必要ナル事項ハ勅令ヲ以テ之ヲ定ム

第五條 主務大臣必要アリト認ムルトキハ商品券ノ發行者ニ對シ報告ヲ命シ又ハ當該官吏ヲシテ帳簿其ノ他ノ物件ノ検査ヲ爲サシムルコトヲ得

第六條 商品券ノ發行者第一條ノ規定ニ違反シタルトキハ千圓以下ノ罰金ニ處ス

第七條 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ三百圓以下ノ罰金ニ處ス

一 第四條ノ規定ニ依ル命令ニ違反シタル者

二 正當ノ理由ナクシテ第五條ノ規定ニ依リ命セラレタル報告ヲ爲サス若ハ虚偽ノ報告ヲ爲シ又ハ同條ノ規定ニ依ル検査ヲ拒ミ妨ケ若ハ忌避シタル者

第八條 商品ノ發行者ハ其ノ代理人、戶主、家族、同居者、雇人其ノ他ノ從業者カ其ノ營業ニ關シ本法又ハ本法ニ基キテ發スル命令ニ違反シタルトキハ自己ノ指揮ニ出テサルノ故ヲ以テ其ノ處罰ヲ免ルルコトヲ得ス

### 意匠と商標

小規模小賣店としては、意匠法や商標法し知識は、それほど必要はないけれども、知らずして、他

人の權利を犯したりして、思ひがけない賠償金をとられたりするようでは困るので、一と通りの常識は知つて居らねばいけないのであらう。

そこで、先づ意匠法中の要のところを少々左に摘録してお目にかけて置かう。

一 物品ニ關シ形状、模様若ハ色彩又ハ其ノ結合ニ係ル新規ノ意匠ノ工業的考察ヲ爲シタル者ハ其ノ物品ノ意匠ノ登録ヲ受クルコトヲ得

二 左ニ掲クル意匠ニ付テハ之ヲ登録セス

一 菊花御紋章ト同一又ハ類似ノ形状又ハ模様ヲ有スルモノ

二 秩序又ハ風俗ヲ紊スノ虞アルモノ

三 意匠權ノ存續期間ハ登録ノ日ヨリ十年ヲ以テ終了ス

二 意匠ノ登録ヲ受クル者又ハ登録主ハ登録料トシテ每件左ノ金額ヲ納付スヘシ

一 第一年乃至第三年毎年三圓

二 第四年乃至第十年毎年五圓

二五 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ一年以下ノ懲役又ハ三百圓以下ノ罰金ニ處ス

三 登録意匠ヲ應用セザル物品ヲ販賣又ハ擴布スル爲廣告、看板引札等ニ其ノ物品ガ登録意匠ヲ



應用シタルモノナルコトヲ表示ス又ハ之ニ紛ハシキ表示ヲナシタル者

二六 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ三年以下ノ懲役又ハ三千圓以下ノ罰金ニ處ス

一 他人ノ登録意匠ニ係ル物品ト同一ノ物品ヲ業トシテ製作、使用販賣又ハ擴布シタル者

二 他人ノ登録意匠ニ係ル物品ト類似ノ物品ヲ業トシテ製作使用販賣又ハ擴布シタル者

三 他人ノ登録意匠ニ係ル物品ト同一又ハ類似ノ物品ヲ業トシテ輸入又ハ移入シタル者

(2)前項ノ罪ハ告訴ヲ待テ之ヲ論ス

二七 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ一年以下ノ懲役又ハ千圓以下ノ罰金ニ處ス

一 詐欺ノ行爲ヲ以テ意匠ノ登録ヲ受ケ又ハ審決若ハ判決ヲ受ケタル者

二 登録意匠ニ係ラサル物品又ハ其ノ物品ノ容器包装ノ類ニ意匠登録標記ヲ附シ又ハ意匠標記ニ紛ハシテ表示ヲ爲シタル者

三 登録意匠ニ係ラサル物品ニシテ其ノ物品又ハ其ノ物品ノ容器包装ノ類ニ意匠登録標記ヲ附シ又ハ意匠登録標記ニ紛ハシキ表示ヲ爲シタルモノヲ販賣又ハ擴布シタル者

四 登録意匠ニ係ラサル物品ヲ製作若ハ使用セシムル爲又ハ販賣若ハ擴布スル爲廣告看板引札ノ類ニ其ノ物品カ登録意匠ニ係ルコトヲ表示シ又ハ之ニ紛ハシキ表示ヲ爲シタル者

次に、商號と商號について述べる。

商號と商號とは一寸違ふ。商號はその店の營業の爲、商號は、その商品の爲にあるものであつて、商號は特許局へ出願し、商號は登記所へ登記する性質のものである。

商號は非常に斬新で、他にないそうして氣の利いた店名でも考へつゝいた時に登記すべきで、小さな店は、普通では別に登記の必要はないと同様、商號も亦、自分で何か製造加工でもして、商品を發賣するのでなければ登録をするほどのこともない。

しかし、一寸した菓子などに、他人の登録した商號名などを附して、訴へられたりすると馬鹿くしいので、商號についての體のことは知らねばいけないだらう。

一 自己ノ生産、製造、加工、選擇、證明、取扱ハ販賣ノ商號ニ係ル商品ナルコトヲ爲登録ヲ受クルコトヲ得

(2)登録ヲ受クルコトヲ得ヘキ商號ハ文字、圖形若ハ記號又ハ其ノ結合ニシテ特別顯著ナルモノナルコトヲ要ス

(3)商號ハ之ニ施スヘキ色ヲ限定シテ登録ヲ受クルコトヲ得  
二 左ニ掲クル商號ニ付テハ之ヲ登録セス(省略)



- 八 取引人又ハ需要者ノ間ニ廣ク認識セラルル他人ノ標章ト同一又ハ類似ノ商品ニ使用スルモノ
- 九 他人ノ登録商標ト同一又ハ類似ニシテ同一又ハ類似ノ商品ニ使用スルモノ
- 一〇 商標權ノ存續期間ハ登録ノ日ヨリ二十年ヲ以テ終了ス
- 一一 前條ノ存續期間ハ更新登録ノ出願ニ依リ之ヲ更新スルコトヲ得
- 一二 左ノ各項ノ一ニ該當スル場合ニ於テハ審判ニ依リ商標ノ登録ヲ取消スヘシ
- 一三 商標權者正當ノ理由ナクシテ帝國内ニ於テ登録ノ日ヨリ一年間其ノ商標ヲ使用セザリシトキ又ハ引續キ三年間其ノ商標ノ使用ヲ中止シタルトキ
- 三四 左ノ各項ノ一ニ該當スル者ハ五年以下ノ懲役又ハ五千圓以下ノ罰金ニ處ス
- 一 他人ノ登録商標ト同一若ハ類似ノ商標ヲ同一若ハ類似ノ商品ニ使用シタル者又ハ其ノ商品ヲ交付、販賣ノ目的ヲ以テ所持スル者
- 二 他人ノ登録商標ト同一又ハ類似ノ商品ニ使用スルノ目的又ハ使用セシムルノ目的ヲ以テ製造又ハ模造シタル者
- 三 他人ノ登録商標ト同一又ハ類似ノ商品ヲ使用シタル同一又ハ類似ノ商標ヲ交付、販賣ノ目的ヲ以テ輸入又ハ移入シタル者

- 五 他人ノ登録商標ト同一又ハ類似ノ商標ヲ同一又ハ類似ノ商品ニ使用スルノ目的又ハ使用セシムルノ目的ヲ以テ輸入又ハ移入シタル者
  - 六 他人ノ登録商標ヲ製造若ハ模造スルノ目的又ハ製造若ハ模造セシムルノ目的ヲ以テ其ノ用具ヲ製作交付、販賣又ハ所持スル者
  - 七 同一又ハ類似ノ商品ニ關シ他人ノ登録商標ト同一又ハ類似ノモノヲ營業ニ用イル廣告、看板引札、物價表ノ類又ハ取引書類ニ使用シタル者
  - 三五 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ三年以下ノ懲役又ハ三千圓以下ノ罰金ニ處ス
  - 一 詐偽ノ行爲ヲ以テ商標若ハ商標權存續期間更新ノ登録ヲ受ケ又ハ審決若ハ判決ヲ受ケタル者
  - 二 登録ヲ受ケサル商標ニシテ商標登録標記ヲ附シ若ハ商標登録標記ニ紛ハシキ表示ヲ爲シタルモノヲ商品ニ使用シタル者又ハ其ノ商品ヲ交付シ販賣若ハ交付販賣ノ目的ヲ以テ所持スル者
  - 三 登録ヲ受ケサル商標ヲ爲シタルモノヲ營業ニ用イル廣告、看板、引札、物價表ノ類又ハ取引書類ニ使用シタル者
- 以上三十四條と三十五條の規定は、少しも知らなかつたでは濟まされぬ問題であるから、商品に商標をつけたり、うつかり商標らしいものを廣告に用ひたりしてはならぬのがわかるであらう。



### 特許と實用新案

商賣をしてゐても居なくとも、何か發明や考案をした場合は、他人に眞似られないように特許局へ出願して專賣特許なり實用新案なりの權利をとつて置くことよ。

特許といふのは、全然新規の發明に對して自分だけに製造と販賣の權利が貰へることで、これは十圓の收入印紙を貼つた規定の特許願を出し、許可になつてから、始めの三年は毎年十圓、第四年目と五年目は十五圓、第六年目から九年目までは二十五圓といふ風に、二十五年間二百圓迄の金を收めて、專賣權を持つ性質のもので、實用新案の方は、出願は五圓、許可になつてからは三年間は毎年七圓四年目から七年目までは毎年十五圓、それから二十五年目までは毎年二十五圓づつの登録料を出すことになつてゐる。

特許法によると

第二百二十九條 左の各號の一に該當する者は五年以下の懲役又は五千圓以下の罰金に處す

- 一 特許權を侵害したる者
- 二 特許權を侵害すべき物を輸入又は移入したる者

第三百十條 左の各號の一に該當する者は三年以下の懲役又は三千圓以下の罰金に處す

- 一 詐偽の行爲を以て特許を受け又は審決若は判決を受けたる者
- 二 特許に係らざる物又は其の物の容器包装の類に特許標記を附し又は特許標記に紛はしき表示を爲したる者

三 同様のものを販賣又は擴布したるもの

- 四 廣告、看板、引札の類に其の物又は方法が特許に係ることを表示しまたは之に紛はしき表示を爲したる者

その他の規定があり、實用新案法にあつても、同様に實用新案權を侵害すれば三年以下の懲役又は三千圓以下の罰金(第二十七條)、實用新案でないのにそうらしく見せかける表示をすると一年以下の懲役又は千圓以下の罰金(第二十七條)といふことになつてゐる。

そこで、外の商品に實用新案としてあるから、こちらのにも、そういふ表示をしてやらうなどと單純な考へで、登録のあるようなことを記すことはよろしくない。

### 共通商品券の取締



共通 商品券といふものがあつて、小商店が集つて、各自に商品券を發行し、これが加盟店に共通するようにした仕組みがあるが、一般には紙幣類似行爲取締規定といふので取締まれて發行は出来ぬが、今、之についての規則の内容を紹介すると左の如くである。

紙幣及び類似行爲の取締として規定されてあるものは

一 一様ノ形式ヲ備へ個々ノ取引ニ基カズシテ金額ヲ定メ多數ヲ發シタル證券ニシテ紙幣ト同様ノ作用ヲナスモノト認ムルトキハ主務大臣ニ於テソノ發行及流通ヲ禁止スルコトヲ得

前項ノ規定ハ一様ノ價格ヲ表示シテ物品ノ給付ヲ約束スル證券ニ付キ之ヲ準用ス

右ノ禁止ニ反シ證券ヲ行使シタル者ハ一年以下ノ禁錮又ハ千圓以下ノ罰金ニ處ス

これは普通商品券には關係なく共通商品券の場合のみ抵觸する。共通商品券を發行して商略をしやうとか、若くは組合の便を計らはうとする時には左の警察側の手心を知らねばならぬ。

- 一 金額三十錢以上五圓迄
- 二 商品の種類一種(つまり同業のみ)
- 三 六ヶ月以内に可成回収する事
- 四 所轄警察の許可を得る事

の四點である。

### 懸賞についての取締

懸賞廣告は廣告效果測定のためにしたり、或は物品販賣高の増加又は販路擴張又は單なる謝禮の意味で賞品又は賞金を附するのである。懸賞廣告は概して、一般の射倖心を唆る虞があるので明治四十一年内務省から懸賞又は富籤類似その他射倖方法提供行爲取締方といふ省令が出てをり、この種の行爲にして公安又は風俗を害するの虞ありと認むるものは府縣長官において、これを禁止または制限することができる。

### 懸賞、富籤類似及び射倖行爲取締規則

第一條 懸賞又ハ富籤類似其ノ他射倖ノ方法ヲ用イルコトヲ提供シ又ハ投票ヲ募集セムトスル者ハ

左ノ事項ヲ具シ施行五日前住所地又ハ施行地域所轄警察署ニ届出ツヘシ第二號乃至第三號ノ事項ヲ變更セシムトスルトキハ又同シ

- 一 本籍、住所、氏名、生年月日職業(法人ニ在リテハ其ノ名稱、事務所在地、代表者ノ氏名、



年齢)

二 目的

三 方法ノ詳細

四 施行ノ場所、期間

五 賞金品又ハ景品ノ種類、數量、金額(賞品ニ在リテハ單價)

第二條 當該警察官吏前條ノ届出ニ基キ營業者等ニ臨檢シ届出ニ關スル事項ヲ調査セムトスルトキハ之ヲ拒ムコトヲ得ス

第三條 左ノ各號ノ一ニ該當スル者ハ拘留又ハ科料ニ處ス

一 第一條ノ届出ヲ爲サスシテ懸賞又ハ富籤類似其ノ他ノ射倖行爲ヲ爲シ又ハ投票ヲ募集シタル者

二 詐偽其ノ他不正ノ方法ニ依リ懸賞又ハ富籤類似其ノ他ノ射倖行爲又ハ投票ノ募集ヲ爲シ又ハ爲サムトシタル者

三 第二條ノ規定ニ依ル臨檢ヲ拒ミタル者

第四條 旅行者ハ代理人、戶主、家族、同居人、雇人其ノ他ノ從業者ニシテ本令ニ違反シタルトキ

ハ己ノ指揮ニ出テサルノ故ヲ以テ其ノ處罰ヲ免ルルコトヲ得ス

第五條 未成年者又ハ禁治産者ニシテ本令ニ違反シタルトキハ本令ノ罰則ハ其ノ法定代理人ニ之ヲ

適用ス其ノ營業ニ關シ成年者ト同一ノ能力ヲ有スル未成年者ニ付テハ此ノ限ニ在ラス

第六條 法人ノ業務ニ關シ法人代表者其ノ他ノ從業者ニシテ本令ニ違反シタルトキハ第二條ノ罰則

ハ法人ノ代表者ニ之ヲ適用ス

そうして、この懸賞が物品を買つた人にも行はれる場合には、更に次ぎのような制限(東京)が行はれてゐる。

一、懸賞賞品の送料は主催者負擔のこと

二、はづれ籤があつてはいけない

三、買物金額の二十倍以上の賞品はいけない

四、金額にして三百圓以上の賞金はいけない

但し、買物を條件としないものは、娛樂的なる場合三十圓以下、學術的なる場合五十圓迄、公共的なる場合五百圓迄の懸賞はよろしいといふ内規がある。



# 店主と店員

## 繁昌は店員次第

小資本の店が繁昌する爲めに、是非忘れる事の出来ない一條に、良店員を得る事がある。今や非常時で軍需工業方面が段賑を極めてゐるので、青年は殆んどその方へ走らうとしてゐる。従つて、小商店で優良な店員を得ることは非常に六ヶ敷しくなつて來たのであるが、小店繁昌の最大要點がこの良店員にあるのであるから、何とかして、これを得るために努力しなくてはいけない。どんな大きな商店でも、良い店員を置く程成功する事はいふまでも無いが、分けても、小さい店は、店の大きさからその足りない所を、應待、奉仕等によつて補つて行かなければならないからである。

それには、常に顧客と第一線で接する店員がしつかりしてゐなくてはならない。良い店員がゐるならば、小店は小店なりに、何時如何なる時代でも、百分の繁昌を期待することが出来るのだ。

銀座邊りの喫茶店の中には、大資本により美少女を五六十人、百人と擁した殿堂がある。その中に

あつてDと呼ぶ小さな喫茶店が押される事無く、この非常時の折にも拘らず繁昌してゐるのは、大半良い店員が居る事によつてゐる。

百貨店の洋品部には、美しいネクタイが豊富にある。だがMと呼ぶ小さなネクタイ店が、素晴らしき繁昌をしてゐるのは、優しい女店員が親身になつて、良い、似合ふネクタイを見つけて呉れるからだ。

誰しも、悪い店員を擁して、店が繁昌するとは思つて居まい。

『良い店員を置きたい……。』

これは、如何に商賣に不案内の人が店を開いても、さう考へるに違ひない。

だが、漠然と、

『良店員を置きたい。』

と考へてゐる様な時では無い。もつと、切實に、良店員を置く事に努力しなければならぬ。

『人手の少い此の際だから、どんな店員でも仕方が無い。居ないよりはましだ。』

と考へて居る人も多い事だらう、人手の不足して居る事は確かだ。同情するに餘り有る事だ。

だからと云つて、良店員無しで商賣をしようとするのは甚だ危険である。



店が無ければ商賣が出来ない。商品が無ければ商賣が出来ない。そして、それと同様に良店員が無ければ商賣が出来ない事を考へなければならぬ。

店舗や商品と違つて、店員はそんなに良い店員で無くても間に合ふ爲めに、餘り氣に入らないが間に合せてゐる店が多い。

例へば田舎のバスと云ふと、顔の眞つ黒い奇妙な聲を出す車掌が多い。會社だつて、それで十分だと思つて居まいが、乗つて切符を切つて居れば間に合ふので、どうやら間に合はせて仕舞つてゐる。

所が、T市からK市をつなぐバスが二會社あつた。當然、料金を競争し、車體で競争した後は、車掌で競争するより仕方が無くなつた。

兩會社は間に合はせを捨て、良い車掌の採用に心がけた結果、兩バスとも非常に氣持の良いバスとなつた。

幸に、かういふ競争相手が有れば良いが、さも無い時は、一生間に合はせて仕舞ふ事が多いのだ。かうして、世の中には、もつと繁昌すべきチャンスをして、間に合はせの店員を使つてゐる所が

多い。たとへ、競争相手が無くとも、自ら目覺めて良い店員を置き、掴むべきチャンスを物にして行かなければならぬ。

店主が勇ましく出征しても、後を安心して委せられる良店員の居る事はどんなに頼もしい事か、良店員を得る事は理想に終らしむべきものではない。

一刻も早く得なければならぬ、事實なのだ。

### 良店員を育てよ

かう述べて來ると、

『良店員の必要は解り切つてゐるが、幾ら探しても良店員は居ないぢやないか。』と怒る方があるかも知れない。

確かに、既製された良店員は、さうザラに轉つて居るものではない。雇つたその日から、店主と同様に働らき得る様な良店員を探す事は、曉天に星を求むる様なものだ。

だが、既製された良店員は居なくとも、筋の良い店員を見つけて來て育てる事は出来る。筋の良い店員とは？

それは、第一に店主の性格に適つた店員であり、第二には、商賣をする意識を持つてゐる店員である。



どんな店にでも、店には店の主義と云ふものがある。主人が二に二を足す四式の性格を持つて居るのに、樂天的な青年を雇つて、

『この店に入つた以上は、私の主義に合はせてお呉れ。』

といった所で、それは所詮無駄な努力だ。

始めから自分の性格に適つた男を見つける事が大切だ。水と油の性格を一致させて行かうといふのは無理過ぎる。

この點、同郷の青年を雇ふと、やる性格を同じうして樂である。例へば、店主が越後の人なら越後の青年を雇ふ。そうすれば、後越人獨特のコツコツと稼いで行く忍耐力の強い性格も似てゐるし、食物等も似通つて居る。茶飲話に國の話でもすれば話がよく合ひ、店主と店員の間に親しみが増す。

如何程、良い素質を持つて居ても、鹿兒島生れの奔放豪快な性格の店主と、越後生れの石橋主義の店員とでは、うまくやつて行けないのだ。

次に、商賣する意識を持つもの……これは最も大切な事だ。

私は、或時、

『親爺は米相場で失敗、一家がこんな目に遭ひましたから、私は眞面目な商賣について、將來商人

として身を立て、行かうと思ひます。』

こんな決心を持つた青年を世話した事がある。が、この位の氣持を持つた青年で無いと、良い店員になる筋を持つて居るとは云へない。

自分も將來この業で身を立てる……決心を持つてゐればこそ、眞劍になつて働らいて呉れる。

大學を出て、何處にも口が無いから、一つ保険の外交でもやるか、こんな調子で、外交生活に入つた者は、他に良い口があると、そつちへ行つて仕舞ふ。

同じやうに、何の目的も持たずに、店員生活に飛び込んで来たものは、嫁入り前の小遣稼ぎの女店員みために、良い口があると直ぐ飛んで行つて仕舞ふ。殊に、最近軍需品工場等で職工となつて働らく青年が多いから、單に月給だけが目當ての店員なら、萬案内の求人廣告に一寸良い口でも見つけるとさつさと飛んで行つて仕舞ふ事だらう。同じ年輩の女性でも美容院に働らく女性達は將來美容を以て業としようとするから、その美容院に止つて懸命に働らくだらうが、喫茶店に働らく女性はその時その時の生活が目當てだから、落つかない。結局、商賣をしようとする決心を持つ店員でなければならぬのだ。

尤も、十代の青年で、そんなに固い意識を持つ者は少ないが、多少ともさう云つた考へを持つてゐる



者を探して只單に雇傭關係からのみでなく、店員自身が、眞から商店生活を樂しみ、商賣を勵むやうにしてやらなければならぬ。

小商店の中には、

『そんな良い筋を持った店員ならば、我々の所へは來まい。』  
等とひがんでゐる人がある。

店員は、月給の多少によつて左右される……こんな考へを、先づ捨てなければならぬ。店員を金高で左右して行かうとすると、店員は益々動かなくなつて行く。

人間の事だから、誰しも月給の多い方がよい。だが、然し、  
『ラヂオなんかで聞いてゐると、小店員の月給は五圓位が多い。家では七圓も出してゐるのにどうして居ないんだらう。』

こんな考へを持つてゐる限りは、店員は居つかない。

今時の店員は、藝妓や半玉がお座敷に出て無理でも非道でも、力の前に小さくなつてゐる様に行かないのだ。

これは、或ひは歎かほしい事かも知れない。だが、時代といふ事も考へなければならぬ。

私だつて金が欲しい。例へ、十圓の金でも、

『どうぞ。』

と出されれば、有難く頂戴するが、それが五十圓と増されても、

『どうだ、五十圓だ、凄いだらう。これをやるから、有難く思へ。』

といった調子で出されたら、良い氣持では貰へない。

店員を使つてゐる、店員を月給でしばつてゐる氣持を捨てるのだ。小店であればある程そんな氣持は捨て、行かなければならぬ。

その代りに精神的に可愛がつて行く。人情で相手をしばつて行くのだ。

一番腰の落つかない喫茶店の女店員ですら、主人が人情主義で可愛がつてゐるならば、必ず落ついてゐる。

人情を忘れた人間はゐない筈だ。まして、感情に走り易い年頃の青少年を、人情で掴み得ない筈は無い。

店は少さくとも、親の様な氣持で、面倒を見てやれば、店員は必ず居つくものだ。

或る店主が、こんな事をいつた事があつた。



「私は良い店員を置く事に努力してゐますが、良い店員は少ないものです。尤も少し勤めさせて見てね。気に入らない時は代へれば良いんですからね……」

一旦雇つた以上は、何とかして育て、行く様にしなければならぬ。悪ければ、始めから断れば良いのだ。使つて置いて、無責任に止めさせる様な心掛では、店員は決して随いて来ない。

縁日でも冷かす様な態度でなく、もつと真剣に、店員を求め、店員を育て、行く事だ。

私の近所にある小さいYシャツ店の店員に非常に良いのがゐる。商賣が繁昌して、もう一人入れる事になつたが、新しく入つた店員も非常に良いので、或時、

「お宅では、何か良い条件でもおつけになるのですか……」

と尋ねて見た。

すると、店主は笑つて、

「別に条件等はありません。だが、私がタツタ一つ自慢したい事は他の人以上に真剣になつて、良い店員を探してゐる事です。新聞廣告をした所で、私は始めからいけない人はいけない……と断ります。そして、僅かな、お金ですが、電車賃にでも……と渡します、よく気に入らないで、『二三日中にお返

事しますから』といつたまゝ、おつぼりだすのが有りますが、こんな熱の無い事では、到底良い店員を得る事は出来ませんよ……」

これは蓋し味ふべき言葉で、店員募集はもつと真剣に、そして雇つた以上は無責任な態度を採らないで、面倒を見てやらなくてはならない。

良い商品、安い商品があれば、相當遠い所でも骨を折つて仕入に行く事だらう。だが、店員募集となると紹介所に委せるか、店頭に木の札をぶら下げて置く位で、それ以上努力する人は少い。紹介所でも、自ら行つて見込のある青年を見つけたら、自分から勧めて見るが良い。Hネクタイ店では國の小學校へ頼んで規則と店員を募集する理由とを刷つたピラを生徒に配つて貰つた。そして校長を通じてその店へ勤める様になつた店員達は、事實働らき良いその店の有様に感激して校長や親に報告する。次の年からは向ふから希望者が申し出て来る位だが、それでも、店員の希望者があれば、店主自身學校へ出むいて調べる位の努力をして居る。三行廣告をした位で、『店員が無い』とこぼすのは、こぼす方が間違つて居るのだ。

店員を導く力



先程、私は既製された良店員はゐない。これを育て、行くより仕方が無い……といったが、然らばどうして育て、どうして導いて行つたら良いだらうか。

大商店の様な店員學校を設ける譯には行かない小店にとつて、これは相當に難しい事ではあるが、決して出来ない事では無い。いや、出来ない所か、本當に教育して行つたならば百貨店の様に形式的にのみ整つた上つすべりした店員でなく、眞から良い店員が生れる筈だ。

小店にとつては、店員は家族の一人であり、家族はまた店員の一人である事を考へねばならない。

親爺のゐない時は、内儀さんが店へ出る。内儀さんのゐない時は娘さんが店を守る。皆店員なのだ。店主の出征でかうやつて店を守つて居る所も多いだらう。

その代り、店員も亦奥の忙しい時は、臨時女中ともなつて、奥を手傳はねばならない。

かうやつて一家が一體となつて、一つの店を守り、一つの家庭を持つて行く以上は、その一員たる店員も亦家族同様に遇して行かねばならない。

主人は先に生れて、何でも知つてゐる。店員は何年も後に生れて來て何にも知らないのだ。主人がじれつたくなる程何にも知らない。

「須田町を眞つ直ぐ行つて、三越の所を通ると日本銀行が有るだらう。え？ 日本銀行を知らないつ

て？ 馬鹿野郎、有名な日本銀行位知らないのか……」

こんな短氣では、良い店員を育て、行く事は難しい。

若い店員を育て、行くには、自分も若い氣持に戻つて見なくてはならないのだ。

父がマッチペーパーを集つてゐる事を知つてゐる小さい子供が、その父の所へ、何處からかマッチを持つて來て、

「はい、マッチ。」

と渡した時、親はどんな態度を採る。

そのマッチが下らないもので、ザラにある様なものでも、

「有難うよ、これは珍しい……」

と笑顔を作つて見せるに違ひない。

「こんなものはザラに有るよ。」

とか、

「今、忙しくてそれ所ぢやないよ。」

とかいつてゐるは、子供の教育は出来ない。」



それと同じ様に、店員を育てるにも亦、その年頃の事を考へてやらねば無理である。知らないから……と云つて、一々叱り飛ばしたのでは、店員は動いて行かない。面倒でも一々教へて導いて行かねばならない。

それには、一番良い方法は、主人自ら範を示す事である。文句を云ふより、自分で模範を示して見せる、無言の中に、

『斯うやれ。』

と教へるのだ。

店員位の年頃は、大變模倣性に富む年頃だ。店主が

『今日はひどい風でございますね……』

と来るお客毎にお世辭をいふ。何かの用事で店主が奥へ引込んでゐる間に客が来る。

應待に出た店員氏、主人の受賣で、

『今日はひどい風でございますね……』

とやつてゐる。まるで、レコードにでもとつた様に、寸分違はない事をいつてゐる。

奥で聞いて居る店主は、おかしくつて仕方が無いが、店へ出て、

『今の應待はうまかつたよ。あの調子でやるんだな。』

と褒めてやつた。

これで良いのである。この調子でなければ駄目なのだ。

店主が奥でラヂオを聞きながら、

『おい、今みたいな應待ぢや駄目ぢやないかッ。』

と、どなた所で、店員は、

『左様でございますか。』

と隨いて來ない。

これを教へたい……と思ふ事をやつて見せてそれを店員に眞似させる。人眞似乍ら覺えた店員は、

その中から面白さを發見して、今度は自ら進んで覺えて行くやうになる。

丁度、知識慾に燃えた子供が、一つづつでも覺えて行かうとして行く様に、例へ主人の眞似乍らで

も、何んとか一人前に應待して、それをお客に認められ、褒められると、段々と仕事に興味を感じて

來る。

そればかりではない。



ムツツリーニが收獲祭の時、自ら裸になつて刈り入れをやつて居る。指導者が熱をもつて範を示せば店員は黙つてついて来る。

主人に命令されてやつてる……となると、形式的な冷たい應待しか出来ないが、自分から職場に興味を覚えて来れば、自然と其處に活気が生れて来る。

應待もまた生き生きとして来る。良い應待といつても、隅から隅迄細い所に氣のついた應待は、望めるものではない。

しかし、客にとつて、店主から小僧に至る迄、商賣をしよう……といふ活氣の漲つてゐる店は、誠に感じの良いものだ。殊に此の非常時に熱の無い店に誰が好感を持つだらうか。

私は商賣の繁昌不繁昌を占ふ一つの方法を知つてゐる。私のやうな物を買はない、主人に會ふだけの用で入つて行つたお客でも、丁寧に元氣良く、

『いらつしやいませ。』

と云つて呉れる店は必ず繁昌してゐる。店に活氣があり、店員一同が生き／＼として働らいてゐるからだ。

雇はれてゐる……といふ氣持だと、主人の所へ来たお客等どうでも良い……といつた態度になる。

家族の一員として働らいてゐる氣持だと、主人同様にその客をもてなして呉れる。

かうして、主人は店員の立場、年頃を考へて巧みに導き、店員は家族の一人として、献身的に働らき、一身となつて、一つの店を盛り立て、行つたならば、寧ろ繁昌しない方が嘘だらう。

人を使ふ感所

さて、人を使ふには、それだけの感所が必要だ。その感所をはづしては、人は使へない。そして、その感所は極めて微妙な所にある。

或商店の店主がタツタ一言で、店員を感泣させた事がある。それは店員が風呂に入つてゐる時、『ぬるければ焚けよ。』

と聲をかけたのだ。

そういつた細い所に氣を配つてやれば、店員は非常に喜ぶ。且て、この店主は、店員時代家族の入つた風呂の後に入れさせられた。而も店員が年長順に入る爲め、最年少の彼が入る時は湯が膝迄しか無く、寒い／＼冬等は、

『あゝ、おかみさんが、足してお焚きよ……とでもいつて呉れたらなあ。』



とつくづく思つた。

それが、店主となつた時、優しい心懸けとなつて、店員をいたはつたのだ。

私が小資本で開店される方の爲めに、一番心配するのは、中年から商賣に入られて、かういつた店員の苦しみを察せられないのでは無いか……だ。

店員の経験の無いものが、店員を教育して行かうとする場合、一歩間違ふと理論的に走つて、情の伴はぬ事がある。

『これだけ優遇してゐるのに、どうして働らかないのか。』

と思ふ人があつたら、

『それは情が伴はないからだ。』

と答へたい。

待望の商店法も愈々發令されて店員の待遇もずつと良くなつたが、たゞ形式的な優遇であつて、まごころから出たものでなければ店員は心から感謝しないだらう。

一生懸命自轉車を走らせて歸つて來たならば、

『あゝ、御苦勞様、早かつたね。』

と褒めてやる事を忘れてはならない。

然し、ともすれば、これが逆になる事が多いのだ。

『一體何時間かゝつたんだい。何處かでサボつて來たんだらう。』

こんな疑ひの目を向ける店主の方が多いのだ。

金で雇つた……と思へばこそ、疑ひの目が向けられる。家族の一人だ、自分達と共々働いて、共々

にこの店を守り立て、行くのだ……と思へば、

『御苦勞様。』

といひたくなる。

小さい間違ひがあつても、

『しよりの無い子だな。氣をつけなさいよ。』

と笑ふ餘裕が出て來るのだ。

小資本の店を開いたとする、第一に必要な事は、店主自ら前垂をかけて陣頭に立つの心掛だ。

そして、その熱で店員を引つ張つて行く。自ら範を示して、店員を教育して行く。

ヒットラー總統が熱と力で國民を引つぱつて行く有様は我々がニュース映畫で見えさへ感激を覚え



るではないか。

それだけの順序が要る事を知らなければならぬ。自分だけが出来るだけ目立たぬ様にして、金を儲けようとするのは、餘程大資本でも持つてやるのでなければ不可能だ。小資本の店は飽くまで、一家の協力を待たなければならぬ。

小さい店での注意を、もう一つ二つ述べるならば、第一に叱言のいひ手を定める事だ。止むを得ず叱言をいつたり、注意をしたりする場合は、必ず主人からいひせるやうにする。

おかみさんがどなつたり、子供が叱り飛ばしたりすると、店主の苦心も、あたら無駄になつて仕舞ふ。人不足で店主の家族が店を手傳ふ場合、あつぱれ店主氣取で店員をどなりつけたりする事は注意しなければならぬ。

もう一つは、一人や二人の店員の時には食事に差をつけない事、子供と同様にお祭の日には小遣ひをやる位の心配をしてやらねばならないことであらう。

商店法と良店員

待望の商店法はいよく發令された。だが商店法の眞意は、

『十時以後は三〇位の商いしかないから止めたと同じだ』

と云つたところばかりにあるのではない。大きな目的は良店員を育て、行く爲めの最良の方法として選ばれたものである事に氣がつかなければならぬ。

正直の所、

『店主である私がこんな一生懸命やつて居るのに、店員だけ十時からノンビリして居るのは馬鹿馬鹿しい。』

と思つて居る人も少しはあるだらう。だが、その人達は直ぐ、

『長い時間、怠けてブラ／＼働いて貰ふより短い時間を懸命に働らいて、寐るべき時は寐、勉強すべき時は勉強して、健全な良い店員となつて貰つた方が良い事に氣がつくだらう。』

殊に、小商店に於ては僅かな商ひの中から出す人件費は馬鹿にならないものなので、一時間でも餘計にこれ使はうとし勝だが、店員がたゞ表面的に長時間無駄に動いて居る事のマイナスと、例へ短い時間でも良く働らいて店の賣上をより以上にして呉れるプラスと、差引どちらが大きいかよく考へなければならぬ。店を閉めてから内儀さんが、

『Kどん、一寸坊やを寐かせて呉れないか。』



などと使ふ事は如何程店の事をするのではなくともいけけない事だ。商店法は、  
『その筋のお達しにより。』

止むなくやるものではなくして、良店員を育てる爲めには自發的にやらねばならぬ事であり、心ある店は二年も三年も前からこれを勵行して居る。今迄の様に、雜誌一つ讀む暇の無い店員が良い店員になれる道理はない。明日の活動の爲めに、今日の健全なる保養と慰安は誰しも必要とする。

十時閉店以後、店員がこれを悪用して不健全な遊びに耽る事は監督しなければならぬが、それは親心の温い監督である事が大切で、囚人でも見張る様にガミ／＼とくつ／＼いて居る事は、折角の休養を無意味にして仕舞ふ。

終業後の一時間の使ひ方には

- (一) 早く寐させる
- (二) 店主が訓話をする
- (三) 讀書の時間を與へる
- (四) ラヂオを聞いたり軽い體操をしたりする。
- (五) 自由行動を許す

以上五つが考へられるが、どれが良い悪いと云ふよりは、此の五つの方法から長所のみを採つて次の様な方法が良いだらう。

先づ誰しも考へつく事は店主が店員に向つて訓話だの、販賣法だの、講義をする事で、一見結構なやうな事だが、正直の所、折角店が早く終つたのに、そんな話を毎晩一時間も聞かされたのではやり切れまい。一週間の中一回だけ店主の訓話、そして一回は店主立會ひの有益讀書會をして、後の五日間は自由行動を許す。自由行動と云つても、喫茶店に行つたりするのを許すのではなく、店員の部屋で、店員だけで、話をしたり、ラヂオを聞いたり、雑誌を讀んだり、手紙を書いたりする時間を許すのである。

女中が夜になつて御用を終り、女中部屋に下つて、襷を抜いた氣持は何とも云へぬ一日中での樂しいものだそうだが、勤人でない店員は、如何に優しい主人の下にあつても、一日中店主の眼から離れられずに仕事をして居るのだから、店主が全然顔を出さないホツとする時間を作つてやらなければ氣の毒だ。但し餘りに放縱に流れぬためには店員達の自治制によつて守らせて行くが良い。讀書もこれからの店員には必要で、常識を缺いた店員はもう役に立たない時代だ。指導雜誌、業界紙等どし／＼讀ませてやらなければならぬ。



次は休日の問題だが、近頃は、

『店員慰勞の爲め本日休業』

と云つた貼札が殖えて來た事は喜ぶべきだが、これとても店主の獨斷でハイキングなどに引つぱり廻し、

『何だ折角の休みを……』

と云つた氣持を抱かせてはならない。ハイキング勿論結構だが、店員達の意志によつたものでなければならぬ。

休業時間や休日の事ばかりでなく、交替制度によつて店員を勤務時間中は常に緊張に置く事を考へねばならない。一日の中の最多忙時間は別として、暇な時は二人居る店員の一人を休ませ、一人か店に出して置く。一人で居れば緊張して働いて居るし、二人でおしやべりをして時間を勞費する様な事は無い。

例へば、三時間交替に働いたとすれば、職場に居る店員は常に緊張し、休養の三時間には疲れを直す事が出来る……と云つた具合で、その店は常に和氣あいゝと、店中揃つて繁榮の道に進進する事ができるのだ。

# 傳票と記帳

## 記録は店の指針

商店を經營する以上その商賣から一家の生活の安定が得らるゝと云ふので、初めて働き甲斐もあらうし生業の値打も存する。

ほんの家賃稼ぎの内職か、または金持の時間つぶしの道樂商賣ならいざ知らず、いやしくも一家を養ふための正業として立つためには店の經費と暮し向の費用(奥向の入用)の外に家族の將來の幸福のために事業將來の發展のためいくらかの貯へも必要である。

こゝに於て販賣差益をどうしても缺かすわけにはゆかないことになる。

販賣差益はいふまでもなく賣上高から商品の原價(仕入のもとね)を差引いた残りであつて例へば月に三百圓の賣上ができる店でその商品原價が七割七分の二百三十一圓かゝるとせば、この場合販賣差益は六十九圓となり、假りに店の經費と奥の費用が合せて賣上の一割八分の程度として五十四圓とな



り、最後に十五圓の純益が収まるといふことになる。

ところで以上のやうな商賣の實績をはつきり知るためには店の大小を論せず毎日毎日あらわれてくる金の出し入れや物の動きが明らかに記録されていなければ、たうていその目的が達せられるものではない。

數字が明らかになつて初めて毎日の商賣に安心して従事することも出来ようし、經營について改良の動機ともなるであらうし、更に自分の業績を數字に現してみれば、到つては何物にも勝る醍醐味の存するところである。

まして長期戦下——長期建設非常時の今日、貯金奨励、生活様式の改善、消費節減は時局の歩みにつれて段々と深く掘り下げられてゆき物資統制の結果として取扱商品のうちにも制限を加へられるものもあらうし、物價統制によつて利幅も手數料程度に引しまつてくる。すなはち

- 1、賣上は減る
- 2、商品は仕入難
- 3、利幅は縮まる
- 4、經費は嵩む

と云ふ經營難が迫つてをり、従つてこれからの小賣店經營には胸算用はどうしてもいけない。正確な數字を基礎とした研究的態度が必要であること申すまでもない。ところで自店の數字を求めためにはどうしても毎日の營業狀態を有りのままに正確に記帳することから始まらねばならない。

### 手數を省いて

小賣商店で記帳と云へばいかにも面倒で、手數のかゝるかのやうに考へてゐる向が多いがこれは大變な誤りで、必ずしも正式の簿記を利用するほどのこともなく、主婦の手で日に二、三十分の時間があれば簡易に樂々とこの目的を果す方法がいくらか考へられるのである。

最も簡便で、要領のよい記帳整理法として、帳面のいらぬ店の會計、すなはち紙片さへあれば直ぐに間に合ふと云ふやり方を選ぶに越したことはない。

これについてまづ第一に考ふべきことは一體どんなことを記録すればよいかといふことである。

先づ第一には

- (1) 金錢の『入り』である。



金錢の入りには現金賣上と貨賣の入金があり、その他空箱や空罎を賣り拂つた代金、問屋からの割戻金などの雑収入金が數へられる。

次ぎには

(2) 金錢の『出』についてである。

すなはち金錢の支拂であつてこの中には商品仕入代金や營業費の外に奥向費用(生活費)の支出や大商店では金錢登録器を新調するとか、オートバイを購入了した時などに纏まつた金の支拂が行はれる。

更に、金錢の出入以外のことでは

(3) 賣上高の記録として

現金賣上高

貨賣上高(掛賣)

(4) 仕入についての記録として

仕入先別の仕入高

商品別の仕入高

などについていかにせば平易に手早く記帳出来るかについて説くことにしよう。

記帳の心得

店の會計についてぜひとも守らねばならぬことは店の經費と奥の費用とを、はつきり分けると云ふことである。店の賣溜金の中から勝手氣まゝに奥向の惣菜の小拂を出したり、小供の小遣をくれたりする店が少くないが、これは大變な間違ひで多少の不便は忍んでも店の賣上金には、その日一日の計算を終るまでは手をつけぬと云ふことにすべきである。

假りに止むを得ない必要に迫られた場合には金を取出すと同時に支拂金額、使途、適用、支拂責任者を書いたメモを差し入れておくことにせねばならぬ。このメモに實は現金同様な役目を果させる譯である。

X X

金錢の出し入れについては必ずその都度、その出入を明にするための傳票を書くことにする。この傳票は後述の出入傳票と入金傳票の二色を使い出し傳票は青刷、入金傳票は赤刷とする。もとよりの傳票は必ずしも印刷する迄もなく手近な紙片を切つて用ひてもよし、附近の文具店に行けば百枝







(第4表)

賣 上 一 覽 表 (月分)						
日 附	曜	天 氣	現 金 賣 上		費 賣 上	日 計
			客 數	金 額		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
7						
28						
29						
30						
31						
合 計						

傳票と記帳

一五七

第3表

金 錢 出 納 一 覽 表 (月分)										
日 附	天 氣	入 金				出 金				殘 高
		賣 現	上 掛	雜 收	合 計	仕 入	營 業 費	家 計 費	金 計	
繰越										
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
合 計										

傳票と記帳

一五六



2 貸賣の場合

ならうことなら現金賣一點張で行くことが好ましいことには違ひないが商賣の種類や土地の習慣に従つて、どうしても貸賣をやらなければならぬ事情におかれた場合、または貸賣することを得策とする場合、先づ第一に考へねばならぬことは

- 1、貸賣を間違なく入帳出来る仕組にしておくこと。(付け落ちのないやう)
- 2、正確に、簡便に貸賣の整理が出来るやう。(誤記、違算のないやう)
- 3、集金準備が敏速に出来るやう。(月末に立て混まぬやう)

豫め準備してかからねばならない。

従来、小賣店では大福帳に貸賣を記入しておくこと云ふ店が多かつた。そのため記帳洩れが實に多い——貸賣ができたとき直ぐ帳面に附けようと思つてゐるとたんに次の客が見えた——また貸賣であるかくして記帳する時機を失ひ、次から次への接客をつゞけてゐる内に先客の掛賣の品名や金額を忘れて了ふと云ふことになる。

そこで一番間違ひない方法は

- 1、貸賣のお客の買上用品が決ると同時に品名、數量、單價、金額を第五表に示す賣上傳票(實は

貸賣傳票)に記入、品揃への上、今一應傳票記録と現品を點檢して包裝の上お渡しすること

とせば、この間違ひは防止出来るやう。

第五表の賣上傳票は二枚乃至三枚復寫を用ひ二枚式を用ふる場合には、

- (1) 賣上票
- (2) 請求書内譯
- (3) 納品票

とし三枚式の場合には客へ品物と共に差出すための、

に用ひることとする。複雑な取引をする商店では更に一枚を加へて判取引を用ひるところもあるが、ここでは簡易な二枚式を採ることとしよう。

(1)の貸賣傳票は一日分を合計して、第四表のその日の貸賣上の欄に記入する。

そして(1)と(2)をクリップでつけたまゝ、厚いボール紙を二つ折にして作つた得意先別傳票整理カバーに挿入して得意先を五十音順か、町内別か、受持店員別の何れか便宜な方法で順序よく整頓保管する。この傳票の印刷は必ずしも自店で誂へる必要はなく安價な既製品が文具店で求められる。



御住所		電話		
月別	売上	入金	値引	残高
1				
2				
3				
4				
5				
6				
計				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
計				
年計				

傳票と記帳

- 請求票は二枚複寫として、
- (1) の請求票は請求書内譯票(賣上票の控)と返品票控の表紙としてピン又はホチキスでとじ込み得意先への集金に持参することとする。
  - (2) は掛賣明細本票といふ名稱をつけて賣上票と返品票の表紙として綴込み得意先から入金が出来るまで集金未決の箱に収めておく(第六表のB)
- 次に集金に際しては集金カードを持参する時に集金カード

(第5表)

○		○	
年		月 日	
オトコロ			
様			
ヒ	ン	メ	イ
カ	ズ	タ	ン
キ	ン	ガ	ク
配達・店渡	合	計	
備考			

傳票と記帳

3、月末計算  
カバー挿入にしておく。(整理カバーの内側を得意先臺帳にも利用することが出来る)

毎月二十日または月末(その店の商習慣によつて)賣掛代金の計算を行ふ場合には、さきの得意先賣上票挿を取り出して、その月分の貸賣高と返品高とを夫々計算の上第六表のような請求票を作る。(その上で整理カバーの内側に記入しておく)

2、品戻(返品)の場合  
得意先へ貸賣をしたものが返品された場合には便宜上、賣上票に赤色の復寫紙を用ひ、赤鉛筆で記入して貸賣のときと同様にその日の返品高合計を計算して第四表の貸賣上の欄の貸賣上高の上に赤字で記入した後、得意先別に「整理



(第六表ノA)

No.	御請求票	月分
様		
前月分繰越金		圓
本月納品代金 (別紙傳票 枚)		.
計		.
本月返品代金 (別紙傳票 枚)		.
本月御請求		.
月 日		
勉強堂本店		
トコロ デンヲ		

(第六表ノB)

No.	賣掛明細本票	月分
様		
前月分繰越金		.
本月納品代金 (別紙傳票 枚)		.
計		.
本日返品代金 (別紙傳票)		.
本日請求		.
頭	本月入金	.
末	差引残高	.

ドも持参して仕拂を受け取つた時に早速記入することとする。

この集金カードにより集金未決箱に收められてゐる掛賣明細本票、(第六表のB)の頭末欄の本月入金に記入し、更に入金傳票(第一表)を作製した後で集金カードには手配スミの印を押し、その月分を綴込保存しておく。若し掛員明細本票の差引残高即ち賣掛残金が残つた場合には翌月繰越として得意先別賣上票挾に戻すと共に入金額と残高とを得意先臺帳(傳票カバリの内面)にそれ

記入することとする。

(第7表)

〇		月限
様		
請求金		圓
入 金	月 日	
現金・小切手・手形		
證印	摘要	

仕 拂 の 記 録

(1) 仕入代金の仕拂

商品仕入代金の記録については仕入の條件によつてそれ〴〵記録の方法が異なることとなる。すなはち、……

- 1 仕入先から着荷と同時に現金仕入又は代引の場合
- 2 品受け後、月末又は一定の期限をおいて仕拂ふ延取引の場合

傳票と記帳



3 着荷後支拂手形を發行してその手形、満期日に支拂をする、例へば酒麥や醬油三印の取引の如き場合。

その他商品の委託を受けて賣れてから仕拂を立てるやうな場合もあるが、こゝでは單純な1と2の場合についてのみ説明を加へることとしよう。

一、現金仕入の場合

仕入先より商品が着いた場合先づ第一に納品書を開いて一々現品と突合せをして商品種名、數量金額が注文通り相違ないか破損品や汚損品が混つてゐないかをよく調べた後で請求書に記された金額について出金傳票(第八票)を作り、その傳票を仕入先の代金領收書にピンで止めておく。

領收證を持參しない仕入先に對しては別に判取帳(普通の出來合で三十錢から五十錢位)に支拂額の領收判を取つておく。

さて、現金仕入の出金傳票は一日の會計をすましてから、第三表の金銭出納一覽表の仕入欄にその日の仕入仕拂合計額を記入する。

(第8表)

出 金 傳 票			
No	年 月 日	主印	
勘 定	殿		
摘 要	金 額		
合 計			
備考	係印		

二、掛仕入の場合

掛仕入の場合には現金仕入の時と同様に着荷の時に商品點檢照合を終つた後、納品書に商品一種毎に受入先別に保管しておき月末仕入先から請求書が届いた時その請求書とさきに整理しておいた納品書

と照合して間違の有無を調べた上で仕拂の手續をとるのである。銀行小切手を利用する場合にも現金と同様に現金傳票を用ひて摘要欄に小切手發行の旨を明記しておく。

掛仕入に仕拂つた出金傳票には「掛買」のゴム印を捺しておくこととする。