

酒

醬油店経営策

洋造社経済部編

552
550

キット繁昌する

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 60 1 2 3 4 5

始



キツト酒醬油店經營策 目次

酒醬油店失敗の種々相 (一)

失敗の原因 (一)

販賣方針を改革せよ (一)

酒醬油店の掛賣問題 (九)

掛賣制度の是非 (九)

賣掛代金回収の呼吸 (一六)

不良掛金の整理方法 (二三)

目次



貸倒れ豫防策……………(二九)

酒醬油店の商品仕入れの研究……………(三〇)

少資本を上手に回轉せよ……………(三一)

少資本の運用効果……………(三二)

酒醬油店と客の評判……………(三三)

よき評判をとれ……………(三四)

商品知識が必要……………(三五)

酒醬油店の商品知識概要……………(三六)

清酒……………(四一)

麥酒……………(四二)

醬油……………(四三)

味噌……………(四四)

清涼飲料……………(四五)

乳酸飲料……………(四六)

味淋……………(四七)

白酒……………(四八)

ソース……………(四九)

罐詰類……………(五〇)

牛肉の罐詰……………(五一)

福神漬……………(七四)

海苔及佃煮……………(七五)

酒醬油店の商品の取扱ひ方……………(七九)

商品を尊敬せよ……………(七九)

棚古し豫防策……………(八〇)

陳列場所と賣上問題……………(八二)

酒醬油店のお客様……………(八五)

お客は如何なる店で買物をするか……………(八五)

賣上高の向上は店員の良否にあり……………(八七)

お客を斯く待遇せよ……………(九四)

店員 十 誠……………(一〇〇)

酒醬油店の廣告方法……………(一〇一)

常に廣告せよ……………(一〇一)

廣告文案及び圖案作例に就いて……………(一〇四)

廣告文案資料集……………(一〇五)

チラシ廣告作成上の注意及び作例集……………(一三〇)

酒醬油店の賣出し方法……………(一四〇)

ナゼ賣出しは必要か……………(一四〇)

ストック品の特賣方法……………(一四二)

割引賣出しの是非……………(一四七)

酒醬油店の新商略集……………(一五一)

献立表商略……………(一五二)

公平な現金割戻し商略……………(一五三)

吸引商略……………(一五五)

金の腕時計進呈……………(一五九)

新聞購読商略……………(一五九)

贈答品利用の得意擴張……………(一六〇)

買物促進商略……………(一六〇)

雑誌回讀會……………(一六一)

朝の賣出し商略……………(一六二)

店員以上の能率を上げたハガキ商略……………(一六二)

奇抜な共同賣出し……………(一六四)

ビールデー商略……………(一六五)

御注文品お承り函……………(一六六)

旗の日割増デー……………(一六七)

文藝商略……………(一六八)

雨天賣出し……………(一六九)

醬油無代進呈賣出し……………(一七〇)

一日一品賣出し……………(一七一)

特235
505

目次

八

謝恩券商略	(一七一)
成功する委託販賣	(一七二)
酒店と道路案内	(一七三)
面白い割増商略	(一七五)
マッチの活用方法	(一七四)
レツテル利用商略	(一七五)
奇抜な傳書鳩商略	(一七七)
野球熱を利用する商略	(一七八)
開店商略	(一七八)
移轉廣告商略	(一七九)
買物差止商略	(一八〇)

洋造社經濟部編

キ
繁昌するト
酒醬油店經營策

酒醬油店失敗の種々相

失敗の原因

吾々人類の生存に一日も缺く事の出来ないものは衣食住の三つである、然し此の中でも衣食とは絶対になくてならぬものではないが食物に至つては、如何しても必要缺くべからざるものである。

かゝる重大なる地位を占めて居る酒味噌醬油店は、到る所に需要を見出せると共に、他の商賣に比較して簡単に出来るので、之を販賣するもの近年非常に増加し、大都會の區域内は勿論の事、郊外に行つても、同一の町内に、酒味噌醬油店は、三軒や四軒ない所はない位である。斯くの如く何處に開業しても、お客を需め易い酒味噌醬油店は、増加すると同時に競争も自然甚しくなる結果となる。

好景氣時代は、根本の購買力が増加するから、多數の同業者と共に自店の繁榮をも計ることも出来るが、不景氣になると購買力それ自身が減退してしまふのであるから、さういふ仲間にあつて自店を榮えしむるには、自然他店の客を奪はなければならぬ。極言すれば、自分が生きるためには人を倒さなければならぬ事になる。

ところが我に懸命があれば彼には必死がある、不景氣時代の競争は、斯くして益々激烈にして悲壯、無理がいよいよ甚しくなる、そして収益は一層減少する計りの結果となる。

又一方經濟界の不況に加へ百貨店の隆盛及び公設市場と私設市場の増加濫立、消費組合購買組合等の發達等に依り疲弊困憊の結果、轉業又は廢業する店も、新開業者も多い代りに従つて驚く計り多い勘定になる。

かゝる現狀に意を注いだ東京府勸業常置委員會では、最近五ヶ年間に於て東京舊市内の一般小賣業者の倒産者を調査の結果、實に五萬一千有餘名に上り、社會問題上由々しき状態であるとなし、關係當局方面に於ても漸やく注視するに至つた模様である。

然らば我酒味噲醬油店の現狀や如何、組合員八千五百名を擁する東京酒類商同業組合の組合員移動統計に依れば

年 度	新加入者數	廢業及轉業者數
昭和 二 年 度	七二四名	七九六名
昭和 三 年 度	四四〇名	三三五名
昭和 四 年 度	五八七名	六七三名
昭和 五 年 度	六二〇名	四三九名
昭和 六 年 度	九六〇名	七六二名
昭和 七 年 度	六八七名	五一〇名

以上の如く新加入者が多いかわりに失敗者も多いと云ふことが一見して解る、これは競争者の多いと云ふ事と、商賣に經驗の浅い人にでも出来るので、サラリマンの内職とか退職或は解雇手當などに依る僅かな資本で、素人が手を出して失敗するなどは云ふまでもない、そうした外部的理由以外にもつと有力な失敗しなければならぬ失敗の理由が澤山あらうと信ずるので

ある。

その失敗の原因さへ解れば打捨て、おけば當然失敗すべき運命にある、酒醬油店に業を興へるとか注射をするとかの方法により救ふ道があらうと思ふ。その失敗の原因にも種々あらう、店主の浪費、放漫なる掛賣、經費倒れ、開業場所の不適當、資金の不足、經營者が酒醬油商に不適當なる場合等々數へれば幾らもあるが、その中、最も墜ち易いのは資金の不足であらう。失敗商店の十分の三は資金が不足する事に依つて行詰り、又は競争者に負けるのである、次に開業場所が商店に損失を興へると云ふ實例は酒醬油店に最も多く見るところである、勿論數ある失敗者の中には店主が不正をなしたるために信用を墜して遂に失敗する者、天災的事變に依つて損害を受け二度起つ事の出来ないなどもあるが、概して云ふなれば資本と人物とが小賣店が成功するか否かを決定する最大事項と云へるのである。

斯く云ふと小資本では成功出来ない様に思われるが、資本が少さいければ小さいで少さな商賣をして居さいすれば、そこに資本の無理がなく成功の可能性がある。普通の商店が限りある

資本で、大資本家のやつて居る百貨店の眞似をしやうと云ふ事は、烏が鶴の眞似をして溺れる様なものである。資本相當の經營をせよ。見榮や體裁で大廣告をしたり、ありもせぬ資本で山勘的大量仕入れなどは失敗の第一歩と知らなければならぬ。

故に、店を擴張するにせよ、大量仕入れをするにせよ、經驗を積んだ上でなくてはウツカリ手を出してはならぬ。要するに、資本に無理がなく、經營者が其道に經驗があれば、先づ大丈夫、そのアトは熱心誠實、お客様大切に勵みさへすれば良いのである。

勿論商人である以上機會を促へる機智と云ふものはなくてはならぬ、お客様を惹きつける力は熱心や誠實ばかりではない、後に述べる廣告だ、賣出した、商略だ等は云ふ迄もなく必要であるが、前述の如くであれば間違ひがないとだけ云つて置くのである、失敗の原因もいろいろあるが、多くは改め得るがしかし、

恐しいのは資本の冒險である、知らない方面には一時に手を出さぬ事、擴張はそろ／＼とやる事これが商賣に失敗しない一番の道と筆者は信するのである。

最後に酒味醬油店が失敗する原因の十中の八、九迄は放漫なる掛賣の結果が禍因をなして居るのである。以下項を改めて順次述べる事にする。

販賣方針を改革せよ

時勢は滔天の勢を以つて制度の改善を促しつゝある現狀に鑑みてか、我生産者及び問屋業者も近來その販賣方針を餘程變へて、幾十年間の商習慣たる信用取引を現金取引と殆んど同様な手形制度に改めた。

然し小賣業者と需要家との間ではどうかと云へば全然賣人だけが信用する取引であつて、見知りもせぬ人が突然引越して來ても何等の考慮も躊躇もなく信用と商品とサービスを彼方からも此方からも鼓り込んで行く、そうして賣り込めば月末の勘定日には大抵拂つて呉れるものと一人で決めて居る、商賣に勉強する結果鼓り込んで行くことも、引越荷物物の御手傳ひも悪いことではないけれど盲目的に猛進して一種の押つけ賣り、商品さへ置いて行けば商賣にな

つた儲かつたと算盤を弾いて満足してゐる様な商賣をして、恰も對人信用取引の秘訣かの如く信じて舊來の徹を率然と踏んで居るのが酒醬油商の今日の狀態である。

その結果、殊に近來の如く不況深刻になると、却々質の悪い需用家が多く借り倒しの夜通を常習として市内外を轉々とするものが多い折柄、こんな輩に引ツ掛つたが最後、根こそぎ倒されてそれこそ一文も取れぬ。

又は月末に行けば五日と云ひ、五日に行けば十日、十五日恰度二月目の末日に矢の催促をしてヤツト三分の一乃至半分呉れるなら上等の部で、月末に半分の勘定を呉れる家なら上得意だとまで云われてゐる位だから、先づ回收不能が多いと云ふ意味に讀れぬこともない、これに依つても如何に回收率の困難なるかが窺われるではないか。

こんな商賣をして居たら如何に巨萬の資金を抱へての商賣も忽ちにして破産せねばなるまい、殊に大資本を抱擁してゐない問屋業乃至小賣業者はこれがために資金の運轉を硬塞されて仕舞ふ、假りに問屋から小賣屋へ手形で商品を賣つても其の取つた手形が果して期日に確實に

落ちるや否やさへ疑問だ、と或る問屋の主人公は話して居た、そんなところへ品物を賣らねばよいではないかと、云へば荷を送らねば今迄貸してある商品代は却々取れぬ、との事である、情けない故である、宛然泥沼へ足を突き込んだ態で抜き差しならぬとはこんなことを云つたのだらうと思ふ。

以上の不安は常に問屋業者が持つ機心の種であるが、小賣業者とて同じことで然る結果が問屋への支拂に窮して来る、背に腹は代られぬので高い関を跨いで不義理の頭を問屋に下げねばならぬ事になるのである。これも度重なる問屋ではよい顔はせぬ、此方でも行き難くなる、その中に荷も止まる、他の問屋と取引する之れも前同様となり第三第四途には一般に不信用が知れ渡つて何處からも荷が来なくなると最後だ、俗に「サンキン割」又は「分産」とも云ふ惨めな境涯に陥り明日からの露命を繋ぐ糧にも窮することになる、これは一體誰れの罪であらう、みんな盲目的競争と社撰な取引の結果の齎らすところである。

酒醬油店の掛賣問題

掛賣制度の是非

従つて小賣業者は今日一般の需用者に對して、現金で買つて頂かなければ立ち行かない現在に於て、現金販賣制度が商取引の上に理想である事を、識者、學者が等しく滔々として述べて居るが、扭て直ちに實現されるかといへば、吾々酒味噌醬油小賣業者に於て殊に其の困難と不可能性を多分に持つて居る。

然れば掛賣制度を極力排すべしとは是又暴言である、なんとなれば最近の實例として掛賣制度を現金制度に改革して成績結果思わしからずして、再び掛賣に戻りし某酒醬油店主の告白談を參者に供し、諸君の判斷に俟つ事にする。

私は當地に於て拾五年前程以前に小さな酒醬油店を開業した者で、お蔭で今日では先づ此附

近の町内での酒屋としては相當認められる様になつた。

隙店最初は先づ親類知己を頼つて最負にして貰わなければならぬから「お買物は現金にお願ひ致します」など、勝手な事は言へない。只買つてさへ戴けば結構だと思はなくてはならぬ、それでも次第に客は殖へ上得意へは通帳を出し、年々それが十數軒宛殖へて七、八年後には百數十軒になつた。

それに通帳を出してある様な家は減多に帳尻が残るやうな事はなく、又毎日現金の賣上もあるのだから問屋への支拂も、どうにか繰廻しがついて行つた。毎年少しづつ、の貸倒れもあるにはあつたが、ホンの小口のみで大した苦痛もない。

それより當座帳から濫帳、それから集金と隨分に金を受取るまでに手數がかゝるから此の方の失費が多いわけだ、けれ共貸賣りしてゐればこそお客様との親しみはより以上で常得意の人達とはそれこそ親類の様な交りをつけて居た、ところが茲に一つの脅威が生れて來た。

それは他でもない同じ町内に新らしく同業者が増えたがそれが絶對現金主義を標榜し、目

先の犠牲を拂つても得意を得やうとする腹であらう、壘詰酒、立醬油、ビール等の所謂一流銘柄品をメチャ、クチャに安く賣り我等に對抗してきた事だ。中には原價以下に賣る品もあつた、この遺り口ではどうせ長続きはしないだろうと暫らく形勢を觀望してゐたが、何がさて人通りの多い所であり又安賣りの廣告ビラを手にした客の心は動搖する。

新店だから一寸味を見やうと寄つた客がだん／＼安値に引つけられて行くやうだ、金の都合の悪い時だけ自分の店へ來られて、現金を握つてゐる時はその新店へ行くと云ふやうな氣がする、これではこちらはい、面の皮、お客様の御用を足してい、汁だけは向ふに吸はれるわけ、だと云ふてこの上安く賣り、損をして品を貸してゐたら到底引合ふ話でない。此際自分の店も現金制度に改正して彼に對抗してやろうと考へた。

現金賣ならいくら安く賣つても好い、今假りに五歩儲けても十回回轉させれば五割になるのだから、それに集金の手數だけ販賣の方へ向けたら何の位能率が擧がるか知れないなど考へたので、時勢の進運に伴ひ貸賣して居る事が出来なくなつた事を述べ現金賣に改革の目

を御得意様全部へ依頼状を兼ねて通知した。又通帳の出してある御得意へは各戸別それ〴〵
叮嚀に訪問して、風呂敷手拭等の手土産を持参して、諒解を得べく廻つた。そして更に或る
日を期して三日間宣傳のため現金販賣披露大賣出しを催して思ひ切つて廉賣をした。この賣
出しの特賣品の損失、通信費進物等百餘圓の失費を招いたが、餘り客の感情を害ねる事なく
して自分の意のあるところは徹底した。

さて改革して見ると資金多回轉數の上からは有利であるが、販賣の方は一寸あてが外れ
た。第一値段が通らぬどんなにか安くなくては客が承知せぬ。薄利といへどこれではお話し
ならぬ、今迄の様に店が暇になつたからとて御用聞きには行けぬ。行けぬわけでもないが「今
日はお錢の都合が悪いから」と云われ、「お代はいつでも宜敷う御座います」と云ふて勤める
事も出来ぬ、あの人に貸して此の人に貸せぬと云ふわけにも行かず月末には金が這入る勤人
の固い方でも店則を破る事は出来ぬ。小さい商いばかりで儲かる大きい取引は極めて尠なく
なつてしまつた。自分自身に就いて考へても、仕入れに出掛けて絶対現金の間屋へ這入ると

妙に懐勘定ばかりして買へないが、延賣の間屋なら今金を支拂はなくても済むから氣が大
きくなつて「どうにかなるだらう」と勤めらるゝ儘に思わす餘計に買入れると云ふ事になる
から、少しでも餘計賣らうとか利益を得やうとするには堅く貸賣するに限ると又も思ひ直し
て絶対現金をやめて掛賣制度を始めた。この上は「資金の運用と」「貸倒れ防止」に就いて考
慮を拂ふ事にしたと云々。

掛賣と云ふ事に頭を悩ますのは、都會の商人より地方の商人に多い傾向がある、地方に於て
は、掛賣をしなければ商賣が出来ないやうな客で凡て知つた人である、あれは何處の誰だ、あ
れは何町の某だ皆チャンと知つて居る人達ばかりだ、故に現金賣を主張しにくい、客も勿論掛
買ひの意りで買物に來た際、それを現金だなんか云はうものなら、幾ら店の主義と云つて見た
ところで「私に信用は御座いませんか」と云ふやうな皮肉を云ひ出すかも知れない、云わない
迄も客は腹を立て、仕舞ふ、従つて買ひに來なくなる、そこでどうしても掛賣をやらねばなら
ない事になる。

これに反して都會はいろんな人間の寄合場所である、土着の人間は少ない、又人も澤山居るから、知らぬ人が多い、今日居ても明日知らぬ間に引越して仕舞ふ様な人も場所に依つてはあつて、どうしても掛賣は出来ない、尤も始終買物に来て店で顔を知られ、相當信用が出来れば掛賣をするが、全體から云ふと掛賣は地方に比して遙かに少ない方である。

然れ共近來の如く不況深刻になると都會の商人も地方の商人も變りはない。

賣上げを焦れば賣掛金は嵩む事は何處の酒醬油店でも止むを得ない所であらう、去りとて、賣掛回収に難儀すれば自然賣上に影響することになる。如何なる同業者でも此のチレンマに苦しむのである、現金で販賣したつて、掛で販賣したつて、お客様の買上高に變りはなく、お客様の注文して下さる數量にも變りがないと云ふのなら、天下の商人何を苦しんで掛賣をしやう。掛賣は手数がかゝる、間違ひがある、記帳落ちがある、危険がある、決して商人にとつて有難いものでない。にも抱わらず、盛んに掛賣する所以は。現金で販賣するのと、掛で販賣するのとでは、お客様の買上高に大きな相違を來たすからである。

だからして、お得意を殖し、賣上を多くせんには、掛賣の魅力を以つてしなければならぬ事になる。殊に俸給生活者の如き、又は俸給生活者に限らないが、平素金の廻りが悪くても、月末又は一定日に一時に這入ると云ふやうな人達の多い今日の世界の中では、どうしても掛賣でなければ買物がしにくい事になる。

それ故に酒醬油店がその販賣手段として、現金賣を採るか、掛賣手段で一貫するかは如實に直面する最も大なる問題である、と同時にその兩者のいづれを採用するかは全く指摘の出来ない事である。其處で概括して一般の酒醬油店を見るに先づ掛賣と現金賣とを七分三分、或は六分四分位の率で行つてゐるのが大部分であると思つて間違ひないと思ふ。要するにそのいづれを採るも、兩者を併用するも、その店自身の深き研究と方法の如何に依つてその成績の良否が決定されるのである。

然らば、若し掛賣を實行するとせば如何なる方法にてその回収を容易ならしむるか、否、若しその掛賣が所謂不良の結果を生んだ時は、どうして整理するか、斯かる結果に逢着する以前

にこれを豫防する方法はなきや、と云ふ様な條件に就いて述べて見たい。

賣掛代金回収の呼吸

無證文で商品を渡し、其代金を月々正しく支拂を受けるを理想とする掛賣關係には、確固たる双方の信念とお客様の謹ましやかなる責任感に待たねばならぬ處が甚大である。貸した者に對して、借りた者が返済する事は當然な義務であり乍ら茲では、それを期待する事が出来ないのである、故にお客の信頼と責任感を充分持つて戴いて、一種嚴肅な氣分を培つ、取引を進めて行く必要がある。

その手段としては店々に依つて上手下手は有るも先づ「堅い店」である、成程あの店は、堅い店である、とお客から信じられ且つ支拂をユルガセには出来ないと思われてゐる店であれば、掛倒れ防止は期せずして上成績を納め得らるゝと信するのである。例へばお客が都合上今日は駄目だから、明日にして貰ひたい、今日も都合が悪いから明後日に來て呉れと、金の不自由の

無い様な家であり乍らもさう云ふ場合が良くある、こんな場合には決して集金人をして不愛想な顔などせしめては不可ない、足まめに何遍でも御伺ひしなければどんな腹がお客にあるか知れない、よしんば實際に金の都合が付かないにしろ、お客は店に對して「堅い店」と云ふ感念を受取つて居る、又電話などで御断りの來た場合小僧君などが電話口へ出て「左様で御座いますか」など、切つて終ふのはお客の良き手段に利用される怖れがある、必ずこんな場合には、「一寸御待ち下さい」と一應主人に聞いて見るなり、電話口へ立つて頂くなりして輕々に取扱つてはならない、尙通帳及び配達日の嚴格を期す事、又は算盤の正確、入金の不不足は例へ一錢一厘でも頂戴に伺ふなり御返金するなりして、解決を付ける事、これなどは實務上多々ある事故に呉れくも注意しなければならぬ、以上大體に於て「堅い店」として店が求めるお客への技巧なれど其他まだく注意して行く點は種々ある、が要するに堅い店になれば、良いのである。

集金と云ふ仕事は大抵小僧さんから始まつて、それで手が足りない場合、小僧さんから段々

上の番頭さんが出勤するといふやうになる。つまり、一番他に仕事の力の少ない者が、集金と云ふ役目に廻らされる。これであつて店主は集金時には一日帳場に座つて集金の成績が上らないのを齒がみしたり叱つたりする。

集金と云ふものは、そんな優しいものではない、若しこの座り込んだ店主が尻を上げて一日集金に廻つたならば、必ずや小僧さんよりも、二倍三倍の成績を上るだらう。そして小僧さんには「來月にして呉れ」と云ふ返事の家でも店主なら黙つて呉れたらう！、小僧さんが一徹に「是非貰つて來いと云われました」とか「馬鹿ッ無い金が拂はれるか」といわれたやうな場合でも店主であつたら、「では貴方様も御都合のいゝやうに、此際二割は天引でお負け致しますから御拂ひ下さいませんか」と云ふ相談を始めて居るに違ひない。小僧さんの集金法は機械的で應變の處置も取れず融通も利かない。「ゼヒ取つて來いッ」と叱言一番勇氣をつけたものが、行つた先でその通りを小僧さんは云つて了つて怒りを買ふことは常に有勝ちのことである。その上、あとで「何だあんな事を小僧さんに言付けたのか、それ程俺の家は信用しないのか」と、

金は取れず客には叱られて詫びるやうな馬鹿を見る。

集金は、資本金回収の商賣上最も大切な、そして技巧を要することであるのに、小僧さんや頭のない店員任せである店主の氣が知れない、よろしく店主自から出馬するか、或は、機械的で絶對安心の客だけを下の者を遣り、難しくなる程首席店員の店主の代理を務め得る者が出掛けるやうにしないで成績は擧げない。

集金先では、先づ叮嚀な挨拶御機嫌伺ひから引いて自分の店の繁昌の御禮など述べ、それから話しを切り出すやうにする事。但し集金人自身が朝夕出入して居る場合は臨機に應じて挨拶をなす事。金拂ひの悪い客の中には、金が有つて拂はない客と、眞實うに金が無くして拂へない客とがある。

金が有つて拂はない客の中に二ツある。一ツは數量が違ふとか、品物が悪いとか云つて難癖をつけて勘定を棒引にしようとする客と、一ツは安く値引きをさせようとする客とである。前者は、その家の支拂日が五日とか月末とかに定つてゐれば、その日は必ず行く事である。そし

て「済まないが、何日にして呉れ」と云はれたら云われる儘に、決してさからはなないで「かしこまりました」と、四、五回は足を運ぶ事である。何日に來て貰ひたいと云はれた日には「今日も又呉れないで延ばすだらう」と、思つても、必ず行かねばならぬ。若し行かないと「約束の日に君が來るだろうと待つて居たが、來ないから……拂へない」と、口實をつけられても仕方がない。兎に角足マメに、足を運ぶ事が何より大切である。それから何と云われても怒つたり、向ふの氣嫌を損ねたり、喧嘩などしてはいけない。喧嘩をしたらもうそれでおじやんだ。

ムカツ腹が立つても「私の方でも問屋へ支拂ひに、困つてゐますから、幾分なりとも……」と、云つて貰ふやうにする。

支拂日に行つても拂ふ人にはサツサと拂つて、拂ふまいとする人にはケンもホロ／＼だが、その人達の邪魔にならぬやうな處でジツト待つて居る事が肝要である。さうして根氣よく行けば、向ふでも可哀さうだと思つて、始めは棒引にしようと思つた客でも半分は、呉れる。價切りをしたいと思つて居る客ならば、これも矢張り、怒らせる事は禁物で、月の定まつた

支拂日又は、必ず定められた日には行く事を忘れてはならぬ。

例へば五十圓の賣掛金の場合、割引したら拂ふと云われた時に「それなら、いくら位にしたら……」と、切り出す。「半分位にしたらバツト拂ふ」と云ふた場合に、「それでは餘りひどいから一割位引きますから、それで拂つて頂けないでせうか」と云ふと、「一割位ちや……」と客は思わせ振りをする。「兎に角店に行つて相談して、又御伺ひしますから」と、その場は一時はづして歸つて來る事だ。それから又行つて「兎に角大割引しまして二割だけ引きますから」と云つて拂へばよいが、「二割位なら引いて呉れとは頼まない」と云ふやうであつたら、兎に角半分だけでも貰つて、サツサと引あげて來る事である。さうしないと二度行つても呉れないやうになる事が往々ある。

それから金が無くして拂へない客には、これも足マメに行つて親切にする事である。親切にしてチヨイ／＼立寄ると、奥さんの方でも氣の毒になつて少し宛でも支拂ふ氣になる。親切にして根氣よく少しづつでも永く掛つて回収して行く事。短氣を起したら、もうそれまでである。

今賣掛代金が溜つてゐる上に、品物を入れて呉れと云はれた場合は、兎に角前の賣掛金を貰ふやうにする。それが全部拂へなければ、私の方でも困つて居るからと云つて、例へば六十圓の残りがあれば、その半分の三十圓を拂つて貰つて、十圓の新しい品物をやると云つたやうに溜つた金をだん／＼少なくする事である。

尙繰返して賣掛代金回収の呼吸として、是非心得置くべき條件を挙げれば、左の諸點であらう。

(一) 定日必ず集金に行く事、即ち毎月、月末拂ひならば月末に、五日拂ひなら五日に、十日拂ひならば十日に、忘れずに行く事。

(二) 定日に留守だとか、何とかの事故あらば翌日必ず行く事。若し何日に来いと云つたら其の日に必ず行く事。

(三) 客が賣掛金を持つて行きます、届けますの類は適宜に期日を定め、定日拂ひに比し一層穩かに請求する事、決して先方より届けて呉れるのをアテにせぬ事。

(四) 回收未済が出来ても商品の供給は成るべく續ける事、但し危険の程度が増大する場合は適宜の措置を執る事。

(五) 固定貸付とも云ふべき……一ヶ月分が其儘不拂ひとなり翌月以降のものが順次拂われて居る場合……のものが出来たら、其の翌月から僅か宛でも従前の分に入れる様拂つて貰ふ事。

(六) すべて集金には手数の掛る事を厭はぬ事。

以上の如く實行すれば結果は必ず、優良の成績を挙げ得る事と信ずる。

不良掛金の整理方法

前述に依つて賣掛代金回収の呼吸を大略ながら知つて頂けたと信ずる故に、爰で筆者は更に一步言を進め、然らばいよく賣掛金の回収が出来ないと云ふ場合、これを切り抜けて回収金の整理をつけるにはどんな様な處置をつければいゝか。よく斯うした問題が起ると直ぐに他人

を頼んだり、辯護士に依頼したりする人があるが、これは寧ろ安富な策と見る事は出来ない。或る酒店が一年越しの賣掛金をどうしても取らうとして辯護士を介して色々交渉した結果、訴訟まで起したはいゝが、結果に於ては、差引き辯護士に支拂つた料金と、やつと回收出来た金は全額の半分だつたりして、却つて時間や手数の冗費で損こそしたれ、決して利益にはなつてゐなかつたと云ふ話があるのみならず、感情の上から云つても面白くない。それが問屋對小賣店の如き比較的金額の張つた賣掛金であつても尙辯護士の手を煩わすことは餘程の考慮を要するとは、或る問屋の主人が筆者に語つた言葉で、偽わらざる聲であると肯定出来る。

其處で最も穩かで然かも大抵の場合に成功する賣掛金回收法とはどんなものであるか。第一條件として店員任せにするなど云ふ事である。これは例へばいよく回收不能と見たらば仕方がないから、半金でもよろしい、又値引を或る點までして少々の損はしても全然掛割れとならない様に和解をすゝめなければならぬが、そんなとき店員では自由が利かない。或る點まで萬事を任されてゐる老練な番頭級の店員が、主人の信用を充分持つて居て、すべてを主人の代

理としてやつてのけ得る者ならこの限りでないが、さもない店員は絶対にかゝる際に立ち會せることは、徒らに幾度も足を運び然かも、何時までも、煮え切らないと云つた状態におかれるのである。

主人自から出馬せよ。そして充分の用意と熱心さを以つて對手を訪問することである。全權を任せてある店員があるとしても、更に主人の訪問は先方に對して氣持の上での効果は充分ある、爰に至つて第二條件として注意をせねばならぬことがある。即ち主人が御得意を訪れたとき、對手に、どこまでも「店員を寄こしても拂はないものだから、とうとう主人が来たな」と云ふ感じを抱せない事である。結果は其處にあると云つても、その感情をまざく對手に悟られぬ様な用意が是非必要である。

そこに商人としてのコツがあるのではあるまいか。「店員を伺わせましたが依然として拂つて下さいませんので私が来ました。なんでも彼んでも今日はずせひ拂つて貰ひたい」と云つた調子で口を切つたらそれこそ半分でも貰へる處を、一文も回收出来ないといふ破目に陥ち入つてし

まふ最も下手なやり口である。「店員を度々御伺せ致しますがどうもあの男が要領得ませんが、何にかあの男が御氣に障わる様な事でも言つたんではないでせうか、落度でもあるのではありますまいか」と云つた工合に極めて對手の感情をそらせない様に、害させない様に話を仕向ける事が肝心である。誰れもが、こんな場合、わざ／＼主人が出て來られては勢ひ半額でも拂はざるを得まい。

第三條件として決して全額を回収しやうと思ふなと云ふ事である、元來が掛倒れになりかゝる以上まかり間違へば全然取れなくなる勘定であるから、半分でも或は月割りでもいゝから、兎に角一時に全部を取らうとする様な慾を出しては駄目である。

大抵は掛買をして支拂ひを満足に出來ない客は要するに、金廻りが充分でないから拂ひ滞るのである故に金さへ入つて來れば必ず拂つて下さるのである。根氣よくお互ひに氣持よい交渉がつくなればそれが一番いゝ方法手段である事は云ふまでもない。

若し最後の手段として辯護士の手を煩わす様な事があるとしたら、賣掛金總額とこの事件に

對する總費用との釣り合ひを精査してかゝる事である。うつかりすると、あぶはち取らずになつて了ふ。

最後に、見切りを付けた不良賣掛金を「のし袋」に入れて先方に進呈する整理方法を發表して、業界に一大センセーションを起した名古屋市某酒店主の「お客の購買力と貸金整理」の意見を次に參考迄に掲ぐ。

昔はお得意様へ貸をして居た爲めに人情關係と相俟つて常得意となり取引の繼續が出來たものであるが、今日ではそれと反對に貸金のある爲めに其の借りのある店へは足が遠くなり、取引の中絶となり掛賣の便宜と親切がかへつて得意を失ふ材料となり資本をかけて損を多く招くと云つた時代になつて了つたのである。

これは人心が悪化したのではない。人間には良心があるから先の借金を拂はぬうちは其の店へ買ひ物に行き兼ねる。横道を廻つても一番安く現金で賣る店へ行つてしまふ。これは人間の心理であつて手許に餘裕がないから少しでも安く賣る店へ走ることは當然である。人間は買は

ねば生きて居られない借金を拂ふ力はなく共、現在必要のものを求めるだけは生存して居る以上必ず何とか産み出すものである。そこで貸金も回収したい。後を現金でも賣りたいと云ふのが今日の商店心理ではあるが、それは商店のみ勝手な都合であつて共存共榮の意義から云ふと相互に良い事ではなくては云ふべくして實行困難であるから、行詰れる今日お客様の立場にのみ考へて居たでは肝心の購買力を握むことが出来ぬ。富は購買力であるお客様の資産信用よ購買力如何が商店に取つて大切の問題である。商店の目標は品物を賣るにある。お客様の購買力を吸収することに重きを置くならば一日も早く古い貸金等は、お客様の立場になつて解決し、無理をせずに互に心よく實行の出来る方法により貸金整理をなし、請求を爲すに費す時間を客の購買力を惹く方へ活用すべきである。

そこで私共の店では不良貸金を調べ、その得意の購買力を研究して今後現金で常得意になつて頂けば最も廉價で勉強する意味を通じ、思ひ切つて其の貸金を提供する案を樹て、計算書をじて居る。

「のし袋」に入れ、丁寧な挨拶付で貸金を先方の誠意により進呈して了つた。それが動機となり感謝の念を以つて取引を復活され喜ばれながら純益を増して行く事の出来たことは愉快に感じて居る。

どうせ取れない貸金に未練を残して請求して見た處で、経費と尊い時間を空費するのみで案外好結果は擧がらない。見込みは誰でも付けられるが見切りは一寸つけ難い。その見切りが大切である。損して徳を取ることにも不況時代の一策である。云々

貸倒れ豫防策

永續的な御得意を澤山持つには掛賣に依つて開拓するのが一番捷徑である事は既に述べた通りである。然れ共決して賣らんが爲に貸す、借りたいと云ふから貸すが如き掛賣は絶対になすべきでない。要はお客の粒を選ぶ事が最大条件となるのである。

そのお客の撰擇を誤らぬ様に精緻な處程を踏んで、研究を充分してお客の内容の充實した質

の良いのばかりなら、回収に苦まず、従つて商品も薄利で賣れる、勉強するからお客も殖へる双方とも有利である。

然しこのお客を撰擇する事は、却々困難な事である、商人である以上、誰が此の事を考へない者があるものか、然るに事實に於ては考へて居ないと思へる程危険な事をやつて居る。それは要するに調査が足りないのである。餘りに信用する事が早過ぎるのである、一寸風采がよいとか、眞面目な人らしいとか、家が立派だからと云ふやうな事で信用して仕舞ふからである。人と云ふものは決して風采や人品や、家位で信用出来るものでない、地方に於ては比較的よくこれ等の事は解るが、都會では却々解るものでない、堂々たる紳士が實は無一文の男であつたりする事は決して珍らしくないのである。だから迂濶に信用しないで掛賣を申込まれたら三日なり五日なりの豫猶を貰つて、直ちに其の人物の信用程度を調査し、信用があると見た上で始めて掛賣を開始すべしである、一圓や二圓の買物にそんな事が出来るかと云ふ人があるかも知れないが、一圓や二圓の客でも滞れば大きい、矢張り信用を調査する必要がある。

信用を調査する事は何も興信所を煩わして調査すると云ふ程の大した意味ではない。もし出来ればそれに越した事はないが、小賣店の信用調査にそんな大袈裟な事も必要であらう、先づ出来得る限り手を盡して店員に於て調査すればよいのである、それで調べていよ／＼安心と云ふ段になつて、信用すればよいと云ふのである。

そして信用程度を定める、某は何圓迄とか、某は何十圓とか云ふ風に信用程度を定める、そしてそれ以上は貸さない様に警戒するのである、掛賣の危険は要するに實力以上に買はせるから起つて來るのである、そこで實力以内、即ち信用程度に於て買はせるやうにすれば自然に危険がなくなつて來るのである。

以上の處程を踏んで、次の如き、文意の店則を通帳の表紙裏に印刷したる通帳を持參して店主自身が御挨拶傍々、お客の諒解を求めに訪問して、始めて取引するのも又、一方法であらう。

店 則

- (一) 商品を撰擇して其優良を期す。
 - (二) 極力經費を節約して以つて商品の廉價を期す。
以上方針斷行ニ付キ左ノ如ク決定仕候。
 - (イ) 貸賣廢止。
 - (ロ) 財力上の問題に原因致し候。
 - (ハ) 但し本通帳に記帳して月々定まつた日に正しく御支拂を受ける御
勸定は貸賣と見做不申候。
- 以上御理解の上精々本通帳の御利用を奉懇願候。
- 〇〇屋 酒店主 寸白

要するに掛賣はよい事である、然しこれを行ふに、先づ信用程度と云ふ事と、賣過ぎない、

と云ふ事と、一ヶ月計算にすると云ふ事、これだけを豫防策として用ひたならば比較的安安全全に
出来らうと思ふのである。

酒醬油店の商品仕入の研究

少資本を上手に回轉せよ

酒醬油小賣業者は從來の不景氣と全く縁を絶つべき第一策として、經營努力の大部分を、商品仕入れの研究に充つべきである。

原則としては、先づ資本の回轉を迅速頻繁に行ふため、少量連發仕入主義に依るを可とする。

一、其の利益特徴は

一、一回の仕入れに多額の資金を投ずるに及ばぬから、少資本で經營が出来、資本が實によく廻る理合である。

二、故に金利の負擔が軽くなる。

三、仕入品は常に新しい。

四、取扱ひに費用を要せぬ。

五、商品の減損は殆んどゼロで済む。

六、賣れ残る心配がないから、後日に至つて値引や積戻をするに及ばない。

七、倉庫や貯藏所は手輕なもので用が足りる。

八、販賣費の節約。

九、季節向商品を扱ふ場合には、殊に都合よし。

十、抑もが少量の仕入れであるから、凡てに危険が少ない。

十一、少量仕入れは、資本の回轉を迅速にする意味であるから、自然良品が安く賣れる。

十二、店内の構造配置を科學的になし得るから、例へ少量仕入れでもこれを賑やかに飾つて見せる事が出来る。

十三、場所を取らぬ。

十四、棚卸が至つて樂に出来る。

酒醬油店の商品仕入れの研究

十五、仕入勘定が、確實に決済し得るから、問屋にも醸造元にも迷惑を與へない。
 十六、少量仕入主義は、仕入係に科學的方法の必要を會得せしむる。

少資本の運用効果

無算當の商店主は一時の興に驅られて、仕入れに食傷する。つい勸められ上手に釣り込まれたり、つまらぬ一時的の慾に心を奪はれたりすると、勢ひこなし切れぬ荷物をウンと背負ひ込む怖れがある。

一時に多量の商品を仕入れて徳の行く場合は、其の商品が非常に大規模のもので、毎日の賣れ行きが、それに伴って莫大の額に達する時のみである。

普通の酒醬油店主は、多量の仕入れを斷じて避けなければならぬ。少量連發主義によつて、少しづゝ再々仕入れさえすれば、資本の回轉が目まぐるしい程迅速になり、商品も新しいものが割安に賣れる譯合ひである。

此の道理は、實に何人に取つても、理解さるべき筈であるに、依然として棚古しの賣残り品に、折角貴重店内を塞がれて居る多くの酒醬油店を見受けるのは、誠に困つた次第である。資本の回轉を迅速にする手段としては、先づ店内の商品を一々分類して置く。同種類のものを一組づゝに分けて、その賣上を別々に記録して置く、その中には、全く外の商品に引づられて、ヨボ／＼チンパを曳いて居る御荷物が目についてくる。

全部の商品をチャンボンにして置くと、其の計算が不正確になり勝ちで、果して何が儲かり何が損であるかの見當も容易につき難い。

反對に、商品进行分类し、一々巨細に其の賣れ行きを突留めて居ると、損も得も其の源が明瞭するから、自然仕入れ方にも注意が行届くのである。

賣れ行きの少ない商品は、特に開拓販賣なり訪問販賣なりに依つて、集約的に力を添へてやる。如何に努めても賣れない商品は、斯うして次から次へと、一應試験を済ませた上賣らぬ事にする。

如何にしても縁遠い商品は、決して扱ふべからずである。商品を全部分類化して、一々賣れ行きを叮嚀に吟味して見ると、消費者に縁遠い商品と、良く賣れる商品とが明白になる。

仕入れを少量連發主義に依る場合には、以上の關係が明らかになるから、無算當の仕入れを避けるやうになる。

一度に百圓の仕入れを斷行すれば、その百圓は當分再び使へない。然るに一度に十圓づゝ仕入れた商品は、スグ様に品の新しい中に客の手へ渡るから、再び現金となつて、休む間もなく次の仕入金となる。十圓の資本を十回使つた方が、百圓を一度に投げ出すより、遙かに利益である事は云ふまでもない。極端に煎じ詰めた話ではあるが、一圓の金も頻繁に回轉すれば、僅か一日でも巨額の利を生む勘定である。

銀行が資金を融通する場合を見ても分かる事だが、金はなるべく長く寝かさぬ事にする。資本は使ひ方によつて、百圓でも不足を感じ、十圓でも足りる。

資本の不足を訴へて居る商店を調べて見ると、半年も一年も賣れない商品が、澤山店内に停

滯してゐる。何んと勿體ない事ではないか。

景品付賣出とか、旅行又は觀劇招待特賣とか、又はホンの僅かの割引に惚れて、餘計な品物を仕入れる癖は、是非とも正さなければならぬ。同時に、品物を賣る事に一層の努力を必要とする。如何に上手に仕入れても、これを巧妙に賣つて行かねば、少量も多量もあつたものではな

はなし。
「良く仕入れた商品は、半分賣れたも同然である」との名言は、畢竟商店と消費者との間柄を考へれば直ちに首肯される。即ち商店は、其の所在する土地の消費者一同に使はるゝ仕入係であることを知らねばならぬ。

主人は立派に一軒の店を構ふる獨立商人には相違ないが、良く考へて見ると、消費者即ちお客様の雇人に過ぎないことが判かる。彼は要するに、お客様に使はるゝ商品仕入係に外ならぬのである。

故に雇主たる消費者の意に満たぬ品物を多量に仕入れたならば、其の結果の不首尾に終るべ

きは論のないところで、イヤでもあらうが、此邊の意味合は良く頭へ入れて置くべきである。消費者即ちお客様に忠實ならんとすれば、資本の回轉を迅速にして、一回轉毎に極めて僅かの口錢を添へるだけで我慢する。資本を頻繁にする最大秘訣は、適度の仕入れ即ち少量運發主義に依る仕入れ法である。これを可能ならしむるものは、販賣する商品全部の分類化によつて、賣れる商品と、賣れない商品とを區別整理するにある。如何にお客の便利を思ふとは云へ、一年も半年も賣れぬやうな商品を用意して置く必要はないのである。所謂「奉仕」の穿き違ひと云ふのがこれである。同じ事を再々繰返すやうであるが、此問題は、實に重要視さるべきものである。

酒醬油店と客の評判

よき評判をとれ

酒醬油店にとつて最も恐ろしいのは客の評判である、一人の客に信用を墜す、例へば良い酒を誤魔化して賣付ける、又は其の酒店主が商品知識が缺けて居るため問屋より不良商品を賣付けられても、知らずに客に賣付ける、すると其の客は腹立ち紛れにスグにこれを家族に傳へる、親族に傳へる、友人に傳へる、悪評判は忽ちに數十人に擴まる、悪評は其人々の口から口へと傳はつて何處迄擴まるやら分らない。

さう云ふ事が幾つも幾つもあつたら何うであらう、彼方からも此方からも悪評を盛んに立てられて、忽ちにして御得意の凡ての範圍に擴まつて了ふであらう、これが狭い土地だつたら何うであらう、忽ち町全體に擴まつて仕舞ふ、サアさうなると大變だ「あの店の酒は悪い」とか

「あの店の醬油は高い」とか云ふ事が、其の土地の輿論になつて仕舞ふ、するともうこれは其の酒店に對する致命傷である、再び立つ能わざる破滅に至らせて仕舞ふ。

酒醬油店に最も恐るべきは客の評判である、何でもない事のやうに思つて居る一人や二人の客を失ふ事が、やがて數十人數百人の客を失ふ原因となるのである。そこで商人は例へ一錢の客一人でも不愉快な氣持を起させないやうに、悪い評判を立てられないやうに、一生懸命にお客様を取扱はなければならぬのである。

これに反して、よい事が擴まる事も又素晴らしいものである、お客様は案外正直なもので少し氣に入つた事があるとスグに方々へ吹聴に及ぶ「酒を買ふのか、あの店へ行きたまへ親切だから」と云つて呉れる、満足と興へ快感を興へて置くと常にその本人が何時迄も店へ來て呉れるばかりでなく、酒とか醬油の話が話題にのほれば友人迄にも其の店へ行くやうに勧めて呉れる、料金を要らずの廣告のやうなものである、この廣告が彼方からも擴まり、此方からも擴まつたら何うであらう、忽ち「あの店の商品は確實だ」とか「あの店は親切」だと云ふやう

な評判が口から口へ傳つて、自分から廣告などしないでも人が勝手に廣告をして呉れ、やがて「あの酒店は確實だ」と云ふ事が町全體の輿論になつて仕舞ふ、かうなると占めたものだ、初めて其の土地へ來た人でも「醬油は何處がよう御座いませうか」「〇〇屋へお出でなさい、よい品が安くてあるから」と云つたやうな調子で廣告をして呉れる、その人が買ひに來てくれる、買つて見ると成程親切だ、品が良い、安い、そこで早速家族のものに吹聴する、知人に吹聴すると云ふ具合でその効果や實に測られないものがある。

人は凡て誇張したがる癖がある、正味の所を云わないで多少掛値をして話をする。善い事は一層よく、悪い事は一層悪く云ひたがるのは人情である、一寸よい噂が立つか一寸悪い噂が立つか、此一寸の境目が非常に大事なところである。一寸した親切が非常によい噂となつて擴まつて行く事もあれば一寸した失策が、盛んに悪い様に吹聴されて行く事もある、酒醬油店が注意すべきは噂の起りである。

商品知識が必要

繁昌する酒醬油店になるには條件として先づ「品の良いものを賣れ」と云ふ事になる、眼前の小利に促される様な一時的の事を考へないで永久のお客を作る事を考へなければならぬ。然らば客に満足を與へる商品を賣るには先づ商品の研究をする事で、取扱ふ商品の用途、内容、體裁、價格などに就いて、お客の立場から適不適を存分に究め、更にその原料材料及製造の順序手續に至るまでも調べ盡して置く事である。

商品知識が不充分であると、商人としての自信がないから、ヤリ損じが多い、客に少々突きこんで質問されると、嘘か出放題の返事をする、安心して、これならと云ふ氣持の出て來るのは、信實自分の商なふ品物に自信が付いてからの事で、商品の身許を先祖まで溯つて洗ひざらいに調べて、其品質體裁もよく且つ充分間に合ひさうなものならば、安心してその品物を客に勧める事も、賣る事も出来る。如何にチラシ廣告を撒き、巧妙に窓を飾り、思ふさま廣告して

も、主たる商品が不安極まるものであれば、それは商品を賣るにあらず「不信用」「惡評判」を賣るやうなものである。

酒醬油店が取扱ふ商品の數は随分多いが、研究して充分なる知識を持つて居れば取扱商品に就いて、心強よく安心して客に販賣したり仕入れたりする事が出来る譯である。

以上の外に次の如き又別の利益がある、醸造家や問屋側の人々も、小賣店の方で、そのやうに眞剣な研究的態度を採るならば、寸分の油斷も出來ないのみならず、金輪際、安心の出來ぬ商品は造れない。變んな品を賣らせやうとしても、小賣店がこれを調べて居るから、それは出來ない。

徹底的に小賣店諸君が何も彼も御承知であるから、醸造家なり問屋が、下手な商品を賣り付ける事は出來ないと云ふ考へが出て來る事になるのであるから販賣ばかりでなく、仕入れに就いても非常な利益がある譯で、商品の知識を常に養なつて置く事は即ち一舉兩得である。

酒醬油店の商品知識概要

酒醬油店が醜々の取扱ふ商品に就いて、完全な知識を本書で説く事は、紙面の都合上出来ぬが、販賣戰の第一線に立つ店員諸君の爲めに、酒醬油店の販賣員として必要なる商品知識の大略を参考迄に掲げる事にする。

清 酒

「酒を飲むこと」を神の意に反するとするクリスチャンや、頭から酒嫌ひの人にとっては酒の味がどうであらうが、値段が高かゝらうが安すからうが我關不滯であるが、昔から「酒は百藥の長」と禮讃される程酒は人類に魅力を持つて居る。

一日の勞働を終へ、座りの好い猪口を左手にグート引き懸ける清酒の味は到底下戸の想像し

得ぬ快味であり、又格別の境地があると云ふものだ。

清酒の産地は攝州灘が筆頭で近來東北地方も擡頭して來たが、上物は現在の處何んと云つても灘物である。とてつもない大きな酒の仕込樽が並んだ灘の酒醸造場の偉觀は見事なもので何んとも云へぬ氣分がする。

清酒の原料は米と水の二種、麥酒とか味淋の原料に較べると甚だ簡單さがある、然し原料が少くないだけに清酒の醸造は一朝一夕のものでない、機械の使用をふんだんにして只日數の問題如何で出來上るビールの醸造とは雲泥の差がある。

高層なビルディングの美も科學的操作に依つて優れたる點を見出し得るも、腕一本を頼りに精進に精進の結昌として残された日本大工の功蹟を日光の靈堂に見るとき、其處には云ふに云われざる優雅とビーンと來る日本獨特の香りがあるではないか、清酒の清酒たる重々しさは全くこれと同一感があるやうに思われる、殊に清酒醸造には仕入れの水が一番大切で、これが酒の生命であり、その味の根源である。

古來から酒は灘と相場が決つてゐる様だが、同地は前記の條件の總てを具備して居るからである。灘の水は井戸水で、硬水七、八度のものである。腐敗率の多い軟水に比して相當優れてゐるのは云ふまでもない。然し軟水又寒てる可からず、非常に上品な味を持ち、所謂「くせ」のない酒は軟水のみが持つ特徴であるから世の中は儘にならぬものである。

第一工程として糶の調節がある。これは蒸米にモヤシ（種糶）を加へ、糶室に於て造るのである。就中米は清酒醸造にあつては重要な原料である。近來朝鮮米も使用される向もあるが岡山縣、兵庫縣の二縣以外の米では優良なる酒造は出来ないと迄云はれ居る。

これらから考へると兵庫米と灘の銘酒、別に不思議はない筈である。さて糶室に於て出来た糶、これを蒸米に混入し、水を加へて摺り潰し、攪拌數日間の後、寄桶に移し、更に攪拌し、時に暖氣樽等に、入れて醱酵を助成する、別法として、添加醱、體醱、酵母、連醱醱、山卸廢止醱、速醱醱などがある。

仕込みと稱するのは、醱の製造であつて、前記の様にして出来た。醱に新らたな原料を入れ

て醱酵を早める、この方法は初、仲、留の三つがある。そしてこの醱を壓搾して液汁をとり、更に澄してから渣引を行ひ、丁度八十八夜前後に火入れをして、然る後に、團樽に入れて貯蔵する酒倉がこれである。夏を過ぎた酒を古酒と云ひ、十分に熟したものである。出来上つた酒は樽や壘詰となつて市場へ出される。云ひ忘れたが酒を仕込む桶圍、これは奈良縣の吉野山の杉材で製作せられたものでないと絶対に銘酒は出来ないと云われて居る、従つて樽も同じでやはり吉野杉樽でないと清酒の味が出ないものである。

一月いつばいは正月氣分である。同時に三月、四月も酒呑みにとつてはシーズンであらう。酒店での酒は壘詰より量り賣りの方が勿論多いに違ひない。一般の人は壘詰の酒を良いやうに思つてゐるが、優良なるものは、壘詰に限る壘詰物は十中の九分まで例へ同じ名の酒であつても二、三流處の製品を入れてあると見てもよい、だから同じ銘酒と稱して市場に出しても壘詰のものは壘詰よりも値段が安くなつて居る。斯うして考察して來ると酒呑みに受けるには壘詰の酒を賣る心掛けであつて欲しい、習慣だとか云つて四斗樽の帯へ穴をあけて水を入れたりす

る、商賣根性は全然出さない事である。で最も賣りたいと思ふ酒は、毎日の様に持つて行く得意先に一斗でも二斗でも見本に持参するとか、或は景品のつもりで少しでも餘計に量るとか(時たま)酒呑みは、意地のきたないものである。一口でも多くあると思ふと大變うれしいものだ、こんな呼吸を清酒の取扱業者は持つて居たいものである。

清酒の選び方とか、見分け方とは中々容易の事ではないが、大體次の目安で鑑別して行けば間違ない。

(1) 新酒の腐つたものは多くは甘くて酸味が強い、即ち甘酸の二味がひどい、古酒の腐つたものは酸味ばかりが強い。

(2) 燗酒で良し悪しを見るには酒を燗をしたのを其儘冷して見て味つて見る、良い酒だと燗をしない酒と色も味も變らないが、悪い酒は、それ等の品質が非常に變つてゐる。

(3) 古酒に新酒を混ぜた場合、古酒三升に新酒一升位であると一寸分りにくい、新酒が澤山はいると、新酒特有の麴の香氣が残つてゐるので分る。

(4) 燗詰の酒では、先づ燗詰方法の完全であるか否かを見る、燗詰の完全なものは一度燗詰を殺菌したと云ふ事が分るからである。

良い酒は口の中に入れると甘味と辛味を感じる、吐いて見ても後口の中に何等の味を残さないと云ふのが純良な酒である、悪い酒は飲んだ後で甘味が残つたり、すっぱ味が残つたりする。

麥酒

夏が来る、炎天から歸つて一杯、夕涼みがてらに散歩しては一杯、必らずしも左黨ばかりでない右黨又ビールなら飲んで見たいと云ふ代物、需要益々増加する所以でもあらうか。

日本のビール生産高は、一ヶ年間約九十五萬石、瓶一本三合三勺入り四十八本入りの一箱を以つて算すれば五百十三萬箱、十年前の三十萬箱に比較して三倍の増加にして、現在では歐米に向け輸出の域にまで達してゐるのだから素晴らしい。

ビールの原料は大麥とホップと水である、ビールに一種の苦味と芳香があるのは此のホップの混入あるに外ならない。だからビール腹から出る、ゲツプーはホップの香りがするぢやないか……と云ふ人がある。尤もである。

ホップとは高山植物の一種にして我國では北海道邊りで幾らか採取出来る様であるが、何んと云つてもビール魂とまで言はれる獨逸産に匹敵するものはない。ビール製造になくてはならぬホップは苦味を與へる外に、多分の殺菌力を持つて居る。

大麥は精進して水を加へ、壓搾空氣にて混入し二日乃至四日を費して一様に水分を與へる。更に發芽さすため八日間と云ふものは、水蒸氣と空氣を送つて自然發芽と同時にチアスターゼ(糖化素)の發生を待たねばならぬ。

この發芽した麥を粉碎し微温湯と共に釜の中で適度の温度で糖分化さしてしまふ。糖を除いてこの汁にホップを與へて一定の濃度にし、更にポツプの粕を除いて冷却する。冷却した麥汁は醱酵室にて酵母を加へられ、約十日間の後、アルコール分が含有されて来る。更に九十日間、

苦味や風味は次第に圓熟し全くビールの生體となる、これをその儘ビヤ樽に詰めたのが、近來著しい勢ひで街頭進出した生ビールである、このビールをグツト飲み乾す時の快味は知る人ぞ知るで、腹に浸み込む美味さは實にこたへられぬ。

その生ビールを更に殺菌操作をして壺に詰められて箱入りとなるのが普通のビールである。左にビールの簡單なる良否鑑別法を掲ぐ。

(1) 麥酒は全く透明で、液の中から絶へず炭酸の小氣泡が立ち昇るものでなければならぬ。

澄んでゐるかどうかを見るには無色のコップに盛つて白壁に透かして見る。

(2) 酸味を帯びたり、嘔き氣を催すやうな臭味あるものはいけぬ、これは微生物の中で酸母類、粘液菌その他の腐敗菌の作用によるものである。

(3) 壺の底を傍らから斜めに見ておどんだ物、又は浮遊物のあるものは悪い。

醬油

風味を以つては世界一を誇る支那料理、或は一般に普及してゐる洋食に至つては醬油は絶対に用ひられてない。純日本料理でさへ醬油を以つて調理されたものは純粹のものとされず、俗に「醬油の味は下品である」とさへ云われてゐるが、然し實際の話が日本人の家庭から醬油を抜いたら如何に鹽あり、味の素が料理法の奥傳とされてゐようと吾々の舌は満足出来るものでない。何にはさて、いづれの家庭にも無くてはならない調味料は醬油であると云ふ結果になる。

日常家庭用として絶對の勢力を有する醬油は現在に於ては實に數限りなき種類がある。醬油の上物を用ひるを看板とする、料理屋或は蕎麥屋に至るまでがその空樽を並べて鼻高々とする時まで云われてゐる。

醬油醸造に當つて先づ原料としては、食鹽、大豆、小麥（或は大麥）が選ばれる。但し香川

縣小豆島あたりから出来る白醬油、或は愛知縣で出来る溜醬油などはこの限りでない。従つて此の二種のもものは醸造法も異なつて来る。一般の醬油は、右原料中の大豆を蒸氣で蒸し、小麥は煎つて挽き、この二つを混入して種糶を撒布して約三晝夜ばかり糶室に放置して置く。斯くして其處に糶が出来るわけである。

一方食鹽は水に融し、更に蒸氣によつて沸騰せしめ、よく滓引をして後に、仕込桶に移し、前に出来上つた糶を入れて諸味を造る。

諸味は日に一回攪拌を行つて滿一ケ年經つと完全に發酵する。これを袋に入れて壓搾し、科學的殺菌法を施して更に濾過し濁りなきものとして樽詰、瓶詰として市場に出るのである。

醬油は人體の健康に必要なものにして、凡ゆる成分を補給して行くものであるだけに最も大切である。まして社會の人々に薦める地位にある、店員諸君にとつては醬油の鑑別法を充分知つて居て貰ひたい。

第一、味の美しい事。

第二、香りのよい事。

第三、光澤色彩のよい事。

第四、濃度に重みある事。

この四條件を完全に具備したものが一番よいのである。

甘味 は醤油に極めて大切なものではあるが、後から加へられたものは單なる砂糖の味しかない、従つて口に入れて直ぐ消えてなくなる甘味は眞實の醤油の甘味ではない。

辛さ も大切なもので、舌も刺すやうな辛さは、先づ後から鹽を入れたもの、若しくは成熟不十分のものと云つてよい。

若干の苦味と酸味とがあるがこれは口の中で感じないものが良い。

色の濃淡 は品質とは別問題で濃いのは必ず良いとは限らない、古くなつた醤油は色が濃くなり又不良商人は下等品に着色する、大體に於て色の濃いのは香氣もなく味も下等なものを見てよい。然し再製醤油とか或は特殊のものは論外である。

先づ鑑別せんとする醤油を、ガラスの試験管又はコップに入れて熱湯の中に沈める。すると良品は鹽分中に溶解した蛋白質が高熱のため、一時游離して沈澱物を生ずるが試験管(コップ)

を冷すと沈澱物がなくなる、下等な醤油は最初から蛋白質が澤山ない爲め沈澱しない。

又醤油を井のやうなものに入れ充分に傾けてから再び元の位置にかへすと、その側に附着した醤油が流れておりのを見ると、重い足取りで同一歩調でおりてくるのが良品である。

醤油の産地は關東では千葉縣、殊に野田、銚子、市川等や、群馬の館林、栃木の藤岡、埼玉の平柳、川口、東京の中野、品川等が最も有名である。

關西では播州龍野、大阪、泉州、香川縣の小豆島、岡山の兒島、山口縣柳井津等は可成有名である。

尙醤油の一般智識として一言したいのは、關東では一般に醤油の色の濃いのを好まれるが、これは多くの場合混ぜ物があることが多い。それに引きかへて關西ものは淡口と稱する色の薄いものが多く嗜好される様である。

醤油に就いて客から文句があつたとき、右の智識を呑み込んで居れば即座にその良否を定め又は説明し、客の得心の行く様に販賣をやるのも店員諸君の腕ではあるまいか。

味 噌

日本人にとつて米と味噌汁は付きものである程、味噌は傳統的に最も滋養あるものと推奨せられ、家庭經濟即ち換言すればお臺所經濟に深く根を延して、老若男女の別なくあらゆる階級を通じて生活上缺くことの出来ないものゝ一ツとなつてゐる。

故に新規開業の酒店が御用聞きを始めて、一番お得意をとり易いのは、先づ味噌醬油から始めるものと云ふ事になるのである。

味噌の製造が新らしく、十分熟成せぬものは口で味はうて強い鹽味を感じたり、また大豆粒だけを口に含むとき鹽分が、浸みて居ないのが大體の見分け方である。

嗅くて麴又は大豆そのまゝの匂ひの強いものも熟成の足らない證據である、また大豆の代用として隠元豆を使用して居る下等品なれば、日數を経るに従つて粘り氣が強くなるが、これに反して混物の無い良品は日數を経ると水分が少くなつて、固まり加減となるのは素人にも分

る。

然し同じ一口に味噌と云つても随分澤山な種類があるので、これを一ツ一ツに就いて良否の鑑別は中々六ヶ敷事であるが、以上の標準に依つて行けば、どんな味噌の善悪でも見分けられる事と思ふ。

不景氣は益々深刻化し段々セチ辛くなると、祖先傳來の味噌にまで革命を及ぼして居る事だけは承知して戴き度い。それは外でもない原價の安價を計る苦肉の策として、とんだ廢物の利用厚生をやることだ、例へば政府で持てあました米の落ち先を探索して見ると、味噌製造店の庫であつたり、尙一層酷いになると馬鈴薯や薩摩芋の消費者が、大きな味噌製造店であつたりするに於ては、其の眞疑は何れにせよ餘程注意しなければならぬ。

清 涼 飲 料

呑めや歌への宴席で酒呑めぬ右黨、手持無沙汰でもと云ふ處からサイダーのコップを傾ける

酒醬油店の商品知識概要

サイダーに酔ふと云ふのも變だが、それでも此のサイダーの景氣でどうやら左黨連と歩調を合せて行けるから不思議である、斯うしたサイダーは只に夏期に於ける清涼飲料以外にその勢力を擴大して來たと云へる。

サイダーに似た赤や黄の果實汁のシロップ清涼飲料がぞく／＼と市場に出て來るのも、あながち馬鹿にしたものでない。需要はそれ相當にあるのだから驚く。酒精分を含まぬ嗜好飲料として下戸黨に持てるサイダー、シロップ並にラムネ等の清涼飲料は、これを大別すると。

(一)天然礦泉 (二)人工飲料 (三)シロップ。の三種類である。

平野水は天然礦泉で、即ち炭酸泉を加工したもので有馬の山の上に、鐵砲水と云つて天然に湧き出で、直ぐ飲める炭酸水であるが、其の儘では一種の臭ひがして、とても飲料にならないので臭ひを抜き、鐵分を去り尙濃くては味が良くないから水を加へて薄め、更に炭酸瓦斯を詰め直して飲料に適する様にしたものである。

サイダー、シトロンなどは、水に砂糖密と枸橼酸を入れ、香料を加へ、色を着けてこれ、炭

酸瓦斯を含ませたもの、ラムネは水と砂糖密と酒石酸等に瓦斯を含ませるか又は重曹を加へるのである。着色したものは各種の着色劑で加工する事は勿論である。

シロップは砂糖を煮詰めてこれに自分の好む所の果實の人工香料を加へ、人工色素で色を着けたものである。

清涼飲料水の良否鑑別法としての心得は、上等の清涼飲料なれば、瓶の口を開けると、少さい泡が澤山出て急には液は出ない。コップに注いでから約卅分間位徐々に泡が立つのである、これは純粹に炭酸瓦斯が水中に溶けてゐる證據で、従つて味も良く腐敗も遅いのである。

これに反してコップに注ぐ際、大きな泡が液と一緒に外へ湧き出してしまふやうなのは、製造法が悪く、炭酸瓦斯と共に、空氣が入つて居るためである。素人は誤つてこれを新しいサイダーなりラムネとして居るが、そう云ふ飲料に限つてコップに注ぐと直ぐ泡が消えてしまふ、これは粗悪な證據である。

果實汁を用ひたもので、甘味の長く口中に残るものは人工の甘味が多くて不可ないもの、尙

あまりに濃厚な着色もいけないのである、勿論法規で色素を限定してはあがるが、とに角色の濃厚なのは不可なり。

乳酸飲料

乳酸飲料と云ふよりカルピスの様なものであると云つた方が解り易い、「初恋の味」から兎に角今日の盛名をなすまでの努力も並大抵のものではなかつたらうが、一つは滋強飲料としてカルピスが従來のサイダー、ラムネ類とは全く別な道を歩んでゐることが最大原因と見ることが出来よう。

獨逸のメテュコフ博士が彼のコーカサス地方の住民が非常に健康長壽であるのでこの原因を研究した處、彼等の日常用ひて居る牛乳の中に著しい乳酸菌の含有してゐることを發見し、これが人體に非常な効驗あることを發見した。

今日流行してゐる乳酸飲料即ちカルピス、バーピス、ラクトール、コーラス、ドリコノ、レ

キスレツキスの如き何れもこの乳酸菌の働きを利用して製造され、同時に滋強劑として廣告する所以でもある。

カルピスの原料は牛乳と蔗糖と乳酸カルシウムと三つである。第一に牛乳を高熱消毒し、それを急に冷却し、乳酸菌と酵母菌を加へて保温室に入れ乳酸カルシウムを加へて、醗酵を促し、更に又砂糖で甘味を付けて數日の後、塩詰にして市場に現われるのである。

レキスは多少製法に異りがある。乳酸菌を果物或は穀類の如き植物性の材料に移植すると、更に爽やかな飲料が出来ると云ふことを發見して造られたものである。

乳酸菌其他二種の特殊細菌を働かせて出来たものを更に調味加工の操作を経過せしめて製品としたものである。

味 林

我が國の味林によく似てゐる洋酒にリキウル (Liquenur) と云ふのがある。一種の混成酒で

あつて、アルコールと砂糖と色々な植物性の液汁又はエキス、香料等を加へて造られたものであつて、濃度、甘味、最も似てゐる、味淋は先づその製法と使用法とが異なるに過ぎない。

味淋はどうして出来るか、即ち焼酎と糯米の蒸したものと糶とを焼酎の中で糖化作用と蛋白質分解とを同時に遂げしむるのである。此際用ひられる焼酎は普通薄口のもので三十度位、濃い味淋を造るには、四十度、四十五度位のものを使用せねばならない。注意すべきは、この度（アルコールの）が餘り高すぎると直し酒のやうなものが出る怖れがある。

大體味淋は普通の調味料としてよりも直酒や、白酒や或は保命酒などの原料として、製造される方が多くもあり又その需要も多いのである。

家庭用調味料としての味淋は贅澤とされてゐる向きもあるが、現在でも殆んど其の使用が一般的になつて來たので醬油と共に需要多きものである。

美麗に包裝された箱詰は贈答用として最も重寶であるが故に砂糖に次ぐ此種の人氣者となつてゐる。

白 酒

何故白酒が三月の節句に付き物であるか、その詮議立ては別として、兎に角婦人や子供達の慰安的飲料として吾國では昔から用ひられて居ることは事實である。尤も昭和のモダンガールに至つては、ウキスキーの一杯や二杯は平氣と云ふ人も少なくないが、お人形の様なお嬢さんが白酒にほんのりと顔を染めたあたり「白酒に酔ひて蕩たし赫夜姫」の一句が想應しい。然るに近頃では、桃の節句ばかりが白酒のシーズンではない、正月のお屏蘇代り或は十二月頃から四、五月頃にかけて家庭用の飲料とし愛飲されて來た。時々新聞の廣告欄に出てゐる白酒の廣告を見て時候はづれと笑ふ野暮な人があるが、時代の推移は白酒を遂に日常の飲料にまで進めて來たのである。

この白酒は蒸した糯米に味淋と清酒の混合物を適度に加へ、適當な時期が來るとこれを白で挽き液體状態としたものと樽詰或は壺詰として市場に出すのである。含有するアルコール分は

大概四乃至六パーセント位、糖分に至つては二十五パーセントからある。さればこそ婦人や小供向として當を得て居る所以である。製法に依つて或は異つた方法もあり、そのレツテルが示す製造元の秘法は細部分に至つて發表を禁ずるものがある。大差なき秘法も根本に於ては何等の變りはないものである。

ソース

日本人の住宅が次第に文化住宅へと變化して行くと共に食事さへ洋食化して來たことは争はれぬ事實である。女學校を出た若奥さんが、手数が掛つて而かも仲々要領を得難い日本料理を調理するより、ノート一冊で簡単に食卓を賑かす洋食に興味を持つのも無理はない。

斯う觀察を向けて來ると効外の食料品店や酒店はかゝる家庭を相手として良質のソースを販賣すること又忽がせに出來ざる問題であらう。

良質で味のよいソースで怪しげな西洋御料理も多分に誤魔化され得るに至つては唯一の味方

ソースの賣り方も並大抵ではあるまい。

ソースと稱してゐるものに、ウスターシヤソース、アンチョビーソース、マヨネズソース、ホワイトソース等がある。各々その種類に依つて原料、製法も異つてゐるが、吾々が普通にソースと稱してゐるウスターシヤソースは原料として玉葱、ニンニク、セロリー、砂糖、香料などを用ひて製するのである。

アンチョビーソースは、バターアンチョビーエツセンスを原料とし、マヨネズは鶏卵(黄味)サラダ油、ベニガー、香料、砂糖等によつて製造される。

現在市場にあるソースの種類は實に無數だ、ソースの需要が家庭料理といよ／＼密接な關係を持つて來た、或は又支那料理、日本料理にまでソースの領分が擴つて來た以上、一般小賣店は最も信用ある、製品を取扱つてお得意を増さねばならない。例へその責任は自分の店になくてソース製造家にあつたとしても、お客は必ず「〇〇屋から買ふソースは駄目だ」としてしまふものである。

ソースは成る可く液の濃いのが良いので、よく素人は壘の底に沈澱があると「これは駄目だ」と云ふが、沈澱はソースに付き物で、使用の際よく振ればよいのである。こんな場合販賣員の要領一つでお客様を納得させ得ると、怒らせてしまふとの境である。心すべきである。

奥様方の御腕前と相まつて御家庭の

食卓になくはならぬ〇〇ソース

ソース用シヨカードとして店頭に出して御覽なさい。キット受けます。

罐詰類

罐詰の紹介をするに先き立つて先づ茲で罐詰の製法を内容物の如何によつて區別しなければならぬ。

水煮 原料になる肉或は蔬菜等を生のまゝ、罐に詰め、薄鹽を加へて密封し、機械に入れて空気を抜き同時に加熱殺菌をして後、更に密封して市場に出す、だから此の罐詰の内容品は家庭

に於て開罐してから一定の調理をせねば食卓にのほらぬが普通である。

味付 これは原料を醬油や砂糖や味淋其他の調味料は勿論、更に多分の香辛料を加へて脱氣殺菌の工程を経たもので、普通簡単な食用として、旅行並びに急場の用に供する罐詰は此の部に屬するものである。

油漬 例を以つて云へば、鰯の罐詰の如きもので、従つて材料としては多く魚肉が使用される、一旦鹽押しにして、更に陰干しにして充分に水分を切り、前以つて沸騰さして置いた、油焼鍋に入れて油焼にし、これを終つて罐に入れ、オリブ油又は落花生油、時に依つては綿實油などを加へ、更に香辛料として丁香とか胡椒、或はシヨウガ等を入れて密封してポイラーで殺菌したものである。

酢漬 魚肉、蔬菜類、果實などを酢に漬け、多少の香料を加へて製造するのであるが、この酢漬は罐詰として永く置く化学的變化を起して使用上悪品となる怖れが屢々あるので近來では容器は硝子壘を用ひ内容の變化を防ぎ固有の風味を保たしめる事に力を用ひてきた。それに

罐詰は内容物が美しく見えるので店頭飾つても非常にお客の食慾をそゝるのである、然しこれは果實や野菜類に限る様で牛肉や魚肉ではむしろ悪感的になつてしまふ。

砂糖漬 砂糖漬と云ふのは主に、果實、野菜類を漬けたもので、これらのものゝ灰汁分を充分に去り、砂糖液と共に罐詰にするか、既に砂糖漬にしてあるもの、又はジャムの様に練つた物等を罐に詰めたものである。

普通罐詰の良し悪しを見分けるには外から見るのと、罐を叩いて見ると、罐を開けて見ると三ツに分けられる。

(一) 外から見る法は罐のふたや底のふくれて居ないのが良品で殊に排氣式(此の式は罐詰の中味を殺菌してから罐詰内の空気を抜き取つたもので、この排氣式のものには罐に穴が二ツある又排氣式の反對に含氣式と云ふものがあるが、これは殺菌した後で空気を抜かずその儘にして置くので、これには穴が一ツあるだけである)の罐詰の上下は多少くほ味を持つてゐるものである。

不良の物は、罐の上下がふくれて居り、指先で強く押すと二度と元にかへらぬ。これは罐詰が腐つた爲めで、色々の瓦斯が出来てふくれるのである。又密閉した部分から汁の漏れ出るものや、二ツ以上の穴のあるものは不良である。

(二) 罐をたゞいて見る法は、良品は音が清く透るが、不良品は、空な音即ち響きが濁るものである。

罐を叩く法は排氣式、含氣式、液汁の多少、罐の大小、中味が内面についてゐるかどうかで違ひがあるから、この検査法は多少馴れぬと一寸判からぬ。

(三) 罐を開けて見る法は、良品は爽やかな香りがあり組織その他は、原形の儘で罐の内容に變化がない、悪い品は瓦斯が出て汁があり又は組織がやはらかになり、汁が濁つて元の色がなく、すつばいか滋味があるかする。

牛肉の罐詰

罐詰界を代表する牛肉の罐詰には色々ある、曰く大和煮、佃煮は古い處、野菜との混合煮から、薄切りにして照焼にしたもの、挽切のもの、鹽煮にしたコーンド、ビーフの如きもの、或は又ローストビーフの油焼など時代と共に牛はどんな風にも化けて行く。

大和煮は生姜其の他の香辛料を最初から混入して煮詰め罐に入れたものと、水煮にした肉を先づ罐に詰めて其の上から調味液を加へるものと二通りある。

混合煮は讀んで字の如く薄切りの肉に色々な野菜を加へて調理したもので、各種の名稱が付けてあるもの、元をたゞせば皆同一の調理に外ならず近來は之の種のもものが非常によく賣れる、踊る外能のない毛断な女性が夜遅く下宿で飯を食ふに最も理想的であるからだとは滿更噓でもあるまい。

ミンチビーフはミートプレス（挽肉器）にかけてよく肉を挽き野菜を添えて調理したものである。

ローストビーフは水煮にした牛肉を上等のバターで油燻し罐詰にしたものである。

ランチング、牛の舌を數日間鹽漬にして、香料を加へた調味液の中で煮て造つたものである。

まあざつと斯んな事で牛肉の罐詰製造の常識は得られ様。

元來罐詰類は四、五月頃から夏にかけて最も賣行きがよく、これは避暑地あたりの需要が増加するからである。遊び疲れて煮炊きが、めんどろだと云ふ御連中には——實際に避暑客は皆これであるが——無くてならぬ日用品であるらしい。社會的生存が目まぐるしい組織と煩雜なアトモスフエヤーに支配されて來れば來る程世の中の人には慰安が必要になつて來る、半日でもいゝから旅に出て田園の空氣に侵りたくなる、旅行氣分の助長は之の邊から出發して來る様だ、そしてこの旅行と罐詰は益々切つても切れぬ因果關係を生じて來るのである。

旅行にはぜひ〇〇の罐詰を
或は又

郊外散歩のお伴には〇〇煮の罐詰を

と云つた廣告は勢ひ小賣店の廣告文案に取り入れられて來なければならぬ。

福神漬

福神漬の原料は大根、茄子、鈍豆、筍、割干、紫蘇葉、蕃椒の七種を以て、一般的とされてゐるが、自惚れて曰く、「福神漬の高級品」たる日本漬、東京漬に至ると松茸、蓮根などが之れに加つて来る筆者に言わしむれば福神漬に高級も下級もない要するに福神漬はやつぱり福神漬だと云たくなるが、こんな悪口は止して工程に及ばう。

七種の野菜は機械或は、女工の手に依つて細かに切り込まれると之を樽に入れて水で幾度もくさらすのである。さうされた奴は壓搾作用に依つて思ひ切り水を切り、樽に詰めて醬油漬とする。この醬油は前以つて煮立てたものであつて決して生醬油は用ひない。醬油漬にすること一日又は一晝夜にしていよく醗酵にする。元來福神漬には、甘口と辛口とがあつて、一般向は辛口、高級品は甘口であると、高級品の製造家はすまして御座る、だが鹽辛い食物は下等民が喰ふのだと失禮な申分を吐く日本人に對してこの遣り口は或は當を得てゐると申し上げて

もいゝかも知れない。故に甘口の方へは砂糖を以つて調味する次第である。樽に詰めると假蓋をされてエキゾーストボックス（殺菌排氣器）に入れられる爰々で排氣と、二百度の高熱殺菌とが行なはれ、出て來たものが初めて密封されて自動運搬器に乗せられて荷造場に廻されるのである。

乾海苔及び海苔佃煮

海苔は江戸の名物である。何にも江戸の名物は火事と喧嘩ばかりではない、淺草海苔と銘打つた食料品は江戸から東京へ時代が移ると共に益々其の需用と眞價を認められるに至つてゐるから面白い、往時は今の淺草觀音附近に淺草川なる川があり、淺草海苔の名稱が生れたのである。東京灣の波がひた押しに岸を洗ふあたり、水も現在の様な泥水ではなかつたから現在産出の海苔は確かに此の時代のもより品質に於いて、味に於いて低下されつゝあると推理しても宜い筈である江戸を偲ぶ海苔が何故日本各地の海岸で出来るものより出來がいか、此奴は植

物學者に言わせた方が理論が合ふに違ひあるまいが、兎に角水質や海流の工合であると思つたら間違あるまい。且つて東京の水産試験所で海苔の移植を計畫して全国的に運動して見たが結局芳しい成績は擧げられなかつた。やはり海苔は江戸の名物として永久に残すことが廢退して行く他の東京名物の尻拭ひとして必要ではあるまいか、東京から各地へ移出される乾海苔に至つては、一ヶ年約三百萬圓であると云つたら少つと驚かざるを得まい、而して東京大森區から品川にかけてが、往時の淺草なき今日は海苔の採集製造地として名をなし之等の地は凡そ十萬に餘る漁夫を擁し彼等は全く海苔に依つて生きてゐる様な状態におかれてある。

第二の生産地は同じ東京灣に面した神奈川縣下の川崎、潮田附近、千葉縣としては江戸川尻から木更津方面へかけての海岸地方で、いづれも東京灣に鄰接してゐることは正しく東京灣の水質が海苔の繁殖に良好であることは明らかである。

海苔の採集は各自製造業者が自分の持場々々を持つてゐて彼等は之れを場と稱してゐるが、之の場にシビを植えるシビ栗及び竹であつて、之れに浮遊して來る海苔がひつかゝるのである

或は現在では期前に良い海苔の芽を他から持つて來て、此處に移植する方法も大分行われてゐる。むしろ此の方が原則としては合理的であらう。斯うしてシビに附着した海苔を取つて來るシビから取つた海苔は肉ひき器の様なもので截斷する、昔は板の上のせて庖丁で叩いた様であるが現在では斯うした科學的操作に依つて一時に多量のものをやつてのける。

截斷されたものを桶に入れて眞水を滿し、次に櫛で計つては竹の簀の子の上にあけて、よくのばし日あたりのいゝ所に乾すのである。裏表を充分に乾すと初めて爰に完全な乾海苔が出來る。十枚一束にして小賣相場二三十錢から五六十錢のものになつてしまふのである。

最近海苔の聲價上を協議すべき計畫が當業者間に起り規格の統一と云ふ事が決議された。

之れに依ると大判縦七寸五分横七寸、小判縦六寸八分横六寸三分に寸法を統一し量目も時期に従つて統一しやうと云ふにある。大判は主に壽し屋向、小判は一般家庭向きである。

最後にこの海苔が遠く海外に渡つて、異郷にある同胞に祖國の香りを多分ににほわせる量の案外多い事を付け加へたい。輸入先は主に北米、關東州、支那、ペルー、布哇等邦人の活動地

である。

佃煮は、雨の多い年などは生海苔にしておくと、腐敗の恐れあるものを煮て罐詰や壘詰にするが現在では之の種の需要も相當ある處から初めからどしどし佃煮にしてしまふこともかなり多く用ひられてゐる様だ。江戸を偲ぶ海苔、祖國の香りがする海苔は單なる嗜好食品と云ふ計りでなく、ビタミンを含む榮養價値あるものであるとの學説が近頃盛んに唱へられる折柄、海苔の需要はますます増加するものではあるまいか。

酒醬油店の商品の取扱ひ方

商品を尊敬せよ

筆者は諸君に對して商品を尊敬せよと御勸めしたい。自店の取扱ふ商品を尊敬せぬ人は、自尊心の缺けて居る人と云われても返事が出来ぬ筈である。自尊心のない人は、自分の商品を投げ遣りにして居る。客が店へ来て居る時だけ商品を大切に扱つて見せる商人は、不親切の性質を所有して居る。これは大いに改めなければならぬ。商人は常に、商品を大事に取扱ふ心持ちを抱いて居なければならぬ。商品を、單に金儲けの材料であるとして居る商人は、必ず破産失敗に終るのである。商品は實に大切なものである。これを客の手へ渡すと同時に、客は「俺の物だ」と云ふ心持ちになる。「俺の物だ」と云ふ心持ちは、實に強いものである。賣買の濟んだ刹那に、商品を敬ふ心持が

變るといふ道理はない。

一刻前に商人の手にあつた商品も、買取られて客のものになると「俺の物だ」と云ふ氣持を與へ、實に大切な品物になつてしまふ。此の邊の呼吸を考へたら、常日頃から商人は「俺の大事な商品だ」といふ考へを心から信じて居らねばならぬ。

棚古し豫防策

先づ商品に就いての智識を持ち、同時に商品の世話をよくし、商品の面倒をよく見てやれば、自然棚古しは出さずに済む。棚古しを防ぐ一方法として、商品を客へ渡す時、上積の品から順次に渡し、後で仕入れた新着商品は下積にする。重ねて置く商品は上下の順により、横積のものは前後の順によると云ふ具合にする。新着品のある毎に、ストックの貯藏所から残品を悉く外へ出して綺麗に掃除を済ませ、新着品を下積にして、従來の手持残品をその上に載せて置き上から順々に店へ出す事にすれば、棚古しは出ぬ道理である。

些細な事のやうであるが、細かい事に注意が肝心であると思ふ。新着の品物を上へ上へと積み上げれば下積になつて居る残りものは、一生世に出られない。其の中にレッテルが古くなつてしまふ。

注意深き商人は、色鉛筆を使ひ分けて、仕入月を一目見て分かるやうにして居る。例へば一月月上旬に受取つた仕入品へは黄色の一本筋を引いて置く、中旬のものは二本筋、下旬のものは三本筋を引く。二月着は赤筋、三月ものは青筋といった風に、色を見れば仕入れた日頃が判然する。

この通りに始末して、商品を店へ出して置けば、品物の棚古しを防ぐことが出来るばかりでなく、棚卸の際にも、頗る樂にこれが出る。

如何やうに手段方法を講じても、結局客の手へ渡らぬ品物は、棚古しになるのを免がれない。或る酒醬油食料品店では、絶対にこれを防ぐ方法として店内の一番目立つ場所へ、綺麗な銀製の御盆を置いて、その上へ毎日々々棚古しの品を積み重ね、それへ「今日の御買物」と記

したカードを下げて置いた、妙なものでお客衆は、要らぬものでも割安ものなら買はふと云ふ氣持ちなる。他人の買はれぬ前に、これをサラツテ行かふといふ慾が出て、瞬間に賣れてしまふ。この方法に多少の工風をすれば、如何やうにも應用の道はあらうと思はれる。

陳列場所と賣上問題

酒醬油店が商品の陳列場所に依つて賣上げの増減があるか否やを研究して貰ひたい。如何に巧妙に建てられた店舗でも店内のいづれの場所も一樣に賣上げ能率を擧げる事は出来ないものである。必ずやある場所は非常に能率が擧がり、それと反對にある場所は非常に能率の擧らないものである。そこでこれに全體の賣上能率を高める上に於てこれを此の儘、止むを得ない事として捨て、置くべきか、或は一番賣上能率の擧がる場所に、云ひかへれば、一番上等の場所に比較的賣れ行きの悪い商品を持つて來て、それをより多く賣つた方がよいか、酒醬油店としてこれは大いに研究すべき問題であらう。

これに就いて某酒醬油店の研究に依ると期間を五日間として、最初の五日間は從前の儘の位置として其の賣上げを見、次の五日間は最も賣れる場所へ持つて來たところ、その全體の賣上げは前のそれよりも二割弱減じたのである。そこで今度は最も賣れる商品を最も賣れる場所へ持つて來たところ、その全體の賣上げは最初のそれよりも三割方増加し、次の五日間よりも五割弱増加したのである。つまりこれに依ると最も賣れる場所へは最も賣れる商品を常に置くことが全體の賣上げを増すといふ結果になつて居る。

もとより此の賣れる場所と賣れない場所との關係は、その店の位置、その店の構造、その時期、その季節に依つてそれ／＼多少の相違があるものであるから、此の酒醬油店の此の調査が何處の店へも當てはまる事とは云へないし、又この調査そのものに就いても同じ一ヶ月のうちでも月初めに多く賣れる店もあれば、月末或は月中ばに多く賣れる店もあるもので、これが完全な調査とも云われないが兎も角これに就いて自分の店はどんな結果を得るか、一應調査して見る必要があると思ふ、然して全體の最も賣上げの多い方法を採用すべきは云ふまでもない。尤

も中には自分の店の最も賣上能率の擧がる場所さへ、氣の付かない人もあるやうだが、斯うした人は先づ自分の店内に於て、何處が一番能率が擧がつてゐるかを研究してから掛る事である。

酒醬油店のお客様

お客は如何なる店で買物をするか

酒醬油店も店内を愈々改造せねばならぬ時代が來た、酒、味噌、醬油と云つた品々は店賣よりも殆んどが御用聞であると云ふので、從來の酒醬油店は只買ひに來て呉れる客を待ち、客の注文するものばかりを賣つて居る關係、上店内の構造などは、たいして意を用ふる必要がなかつた、然し今後の酒醬油店は、矢張り店内に這入つて客にいろ／＼の品のある事を知らせる必要もあり、又客の注文するもの以外に購買慾を起させるやうにしなければならぬのである。

酒店、味噌醬油店に限らず、凡て商店に於て第一に考ふべきは「這入り易い店」を拵らへると云ふ事である。這入り易いと云ふ事はどんな事であるかと云ふ事を述べる前に、這入り難いと云ふ事はドンナ事であるかと云ふ事を考へて見なければならぬ。

第一 入口に戸などが箆つて居て一々開けたり閉めたりしなければならぬ事。

入口に戸のある事と云ふのは、比較的新しい經營振をして居る店でよく見る處であるが、ガラス戸などを箆めて、客は一々それを開けなければ這入られぬ、と云ふやうな店舗である。ガラス戸などが箆つて居れば、店の體裁もよく、風も這入らないで誠に具合がよいやうであるが、これは客の爲めに誠に這入りにくいものである。矢張り酒醬油店は開け放しの方がよいのである。尤もガラス戸を箆めた處で、何時も開け放しにして居る處ならば、少しも差支へはない。

第二 入口の餘り狭い事。

入口の狭いと云ふのは、陳列窓を設けるが爲めに狭くなつたり、或は樽なんかを店頭によく置いたりする事の爲に通路を狭くするものであるが、これらも客に這入り難いと云ふ感じを與へる、若し客の多勢立込んで居る時などであつたら尙の事である。これは矢張り開け放して、何處からでも出入の出来るやうに、ユツタリとした店舗を構へる必要がある。

第三 賣場が店員や家族のために監視されるやうな位置にある事。

賣場の位置は餘程考へなければならぬ。酒を量り、醬油、味噌を量る處が、丁度帳場から監視を受けるやうな位置にあるのは頗るよくない、店の便利を云ふと、帳場から賣場の監視が出来るのは誠に都合のよい事かも知れないが、客の爲めには誠に不愉快なものである。又帳場でなくても、店主達から注意される事の多い場所は賣場としては不適當である。

第四 賣場が街路からよく見える事。

賣場が街路からあまり見透しの處は不可ない、これは客の心理状態から考へたものであるがあまり表から見えるやうな處に賣場があると、客は何んとなく這入りにくいものである。それが爲めに舊式の店舗ではよく暖簾を吊つて賣場の見えないやうにして居るものである。

然し今日の商店では暖簾は一向流行らない、昔は暖簾は店内の賣場を隠すものであり又店の歴史を語るものであつたが、今日では最早そんな事は何等の權威がなくなつた、今日暖簾の必要を認めるものではないが、他の方法、即ち賣場の位置を定めると云ふ事で、賣場が表からあ

まり露骨に見えないやうにすると云ふ事はぜひ必要な事である。

次に陰氣な店も又這入るに不愉快な感じがする。だから店内はいつも明かるくして置く必要がある。夜分の如きもタングステン電球を煌々と點けて置くがよい、舊式の店では陰氣な方をよいとして居たものであつた、けれどもソナ考へが間違つて居ると云ふ事は今更云ふまでもない事である。又、夜分などに多くの店舗が、經費節約の爲めに、ウス暗い灯で我慢して居るが、これは却つて客に不愉快な感じを與へ、這入り難く、思はわれて、賣上げを少なくする所以である。だから、夜となく晝となく店舗は常に明るくして置かなければならぬものである。

即ち以上の、這りにくいと云ふ缺點を取除いた店舗が「這入りよい店」となるのは言ふ迄もない事である。

這入りよいと云ふ事は客が店頭に立つた時の感じであるが、次に店内に這入つてから、「氣持のよい店である」と云ふ感じを與へるやうに設備をしなければならぬものである。これを説く

に當り例に依りて、如何なる事が客に不愉快なる感じを與へるかと云ふ事を考へて見る必要がある。

第一 店内が不潔である事。

店内の不潔であると云ふ事はあらゆる商賣に於て客に不愉快を感じさせるものであるが特に酒醬油味噌店等に於ては此の點に注意が肝要である。云ふ迄もなく酒醬油店は飲食物を扱ふ店である。飲食物を扱ふ處程どうしても不潔になり易い、だから飲食物を扱ふ店に於ては他の商賣よりも一層不潔と云ふ事に就いて注意しなければならぬのである。若し客が店内に這入つて来て、或は其處に汚い下駄とか草履が澤山脱ぎ放してあつたり、紙屑や薬屑が落ちて居たり、酒や醬油が流れて居たりして居ては、折角買ひに来た客も「あゝ汚ない、コンナ店へ来るではなかつた」と云ふやうな感じを抱くに決つて居る。

もしこれに反して、店内は掃き清められて一點の塵もなく、下駄なども脱ぎ捨て放しにしてなかつたら、ドンナに氣持よく買物をするか解らない。「いゝ氣持の店だ」と云ふ感じは必ず

心の中に抱いて居るであらう。

第二 賣場が不潔である事。

客に「い、氣持の店だ」と感じさせるには賣場に於て一層注意しなければならぬ。酒を量る上戸、酒を量る場所、酒を盛る器、それ等のものが不潔だつたら客は買つて歸つてからも不快に思ふだらう。だから斯う云ふ處は間斷なく掃除をして、毫も客に不愉快な感じを與へないやう、十分に注意しなければならぬのである。

店の古いと云ふ事は其の歴史と信用を語るものであるから悪い事ではない、けれども屋根に草の生えたのや、何時のものとも知れぬ汚ない看板の上つたのや、軒に燕の巢を拵へる程古つほけた軒を持つたのや、店内に剝げちよろけた看板を掲げたのはいづれも客に好感を與へないものであるから、古いもの必ずしもいゝものと云ふやうな考へを持たず、常に好感を與へると云ふ考へで、氣持のよいものばかり揃へると云ふ注意が必要である。

第三 客が注文するに取付きの悪い事。

店に依つては客が還入つて來た時、何んとなき取付の悪い處がある、それは賣場が店の鼻先にありながら、店員が遠い處に居るがため、一寸聲をかけなくては出て來ないと云ふやうな場合である、中には聲をかけても遠い處から「何を差上げませう」など、云つて居る店がある、斯う云ふのは誠に不可ない事で、店員は御用をスグ承るべく、賣場の傍を離れないやうにするか、賣場に極めて近い處に居るやうにしないでならぬのである。

第四 店内の不整頓なる事。

商品の不整頓と云ふ事も大いにいけない、酒は酒、醬油は醬油、麥酒は麥酒と、キッチンと置場所を區別し、而も種類等級などもチャンと順序立てられ、凡てに統一が取れて居ると云ふ風にしなればならない、然るに多くの店の中には随分不統一な店がある、樽の上に空瓶が轉がつて居るかと思ふと、古ボケタ空樽が其邊にゴロ／＼して居る、コチラに醬油があるかと思ふと、アチラにも醬油がある、と云ふ風である。そんな事では到底客によき感じを與へると云ふ事は出來ない、客は必ず「不秩序な店だな」と云ふ感じを起すに決つて居る。

賣上高の向上は店員の良否にあり

如何に店舗の設備組織が完備して居てもこれを利用する店員がシツカリして居なければ、豚に眞珠を與へた譬の如く結局何もならない。反對に店員がシツカリして居れば例へ設備が不完全であつても、弘法筆を選ばざるが如く多少の不利は補促して餘りあるものである。

然らば、一人の店員の努力がその店の賣上を左右するといふことは格別珍しい事ではないが、その顯著な實例、

舊市外の或市場内の酒醬油其他食料品屋さんでの話だが、こゝに十七才になる極めて優秀な店員が居る、三人の店員の中では一番年下であるに拘らず、この店員が店に居ると忽ち賣上が増加する、お届けもの、其他御用聞きに出ると何の家庭でも可愛がられて注文高も多いと云ふのである、ところがこの店員が風邪で二日ほど寝て店に出なかつた。するとその時は妙に客足が淋れ、従つて賣上げが著しく減じたそうで、ますくこの店員の遣り方が注意される

事になつたわけだが、この店員のやり方は徹頭徹尾親切なのだとある、つまりお客が来て、あれこれと買つて行くが、この店員はチツトモお客の氣を外らせないで氣持よく應對する、のみならず、何時行つて見てもニコくと小氣味よく働いてゐる。さうした行動のすべてが毎日出入りする婦人客とすつかり親しくなり、この店員が應對すると十錢だけ買ふ客でも十五錢なり二十錢なりを買つてしまふと云ふことになり、その反對にこの店員が店に出てゐないと、客が他の店へ逃げてしまふのだといふ事である。

商品が金になるか、ならぬかは一に店員如何によると云ふても過言でないと云われる程、商賣上の競争が激しくなつて來た今日、店員も一ツの専門技能として認められて來て居る。

店主が、あゝも慙うもと色々頭を悩まして計畫し、仕入れをして、多少でも利益を多く彈き出さうとしても、下手な店員の手にかゝつては、折角上手な仕入れに依つて得た利益も店員の手で失なわれて行くことになる。

お客を斯く待遇せよ

酒醬油店に限らず何商賣でも客の待遇法と云ふものが、其の店に繁榮を來たすか來たさぬかと云ふ、大原因になつて來るから、餘程注意して萬遺憾なきやうにしないと不可ないのである。

そこで顧客待遇法に就いて第一に苦心しなければならぬのは、店員の訓練である、顧客に接するのは多くは店員である、だから店員をシツカリ訓練して置かないと、いくら主人一人共氣になつて居ても、店員が主人の心を知らずにいゝ加減な客あしらしをして居たら、却つて客に不快な感を與へるものであるから先づ第一に店員を訓練しなければならぬ。

訓練のうちでも最も必要な事項を掲ぐれば次の如きであらう。

第一 緊張すること

店員は「お客に品物を渡して代金を受取るだけではなく、更に進んでは、お客の購買心をそ

より、積極的に販賣して、お客に満足を與へることを心掛けるべきである」即ち、店に在る店員は、恰も武士が戰場に在るが如く、十分出陣の用意が整ひ、緊張した心持でお客に對するものであるに拘わらず、随分色々變つたのもあるもので睡眠不足らしい顔でボンヤリ空を眺めて居る者、腮を突上げて往來の女を注視して居る者、店員同志が頻りに戯言を弄ばし合つて客の來たのも知らぬ者、天下の心配を一人で引受けた様な苦しい顔の者、アクビする者、伸びする者、頭をかいて居る者、碁將棋に熱中してお客が來たのも知らぬ者等々數へ切れない程多種多様である。こんな事ではお客の方で張合がない、折角店へ這入つたお客も、品物を買ふ氣持になれない。

第二 笑顔をもつて應對すること

お客は金を持つて物を買ひに來て居るのだ、と云ふ事を何時もハッキリ頭に入れて置いて貰ひたい。言葉をかへて云へば客は店へ満足を買ひに來てゐるのである。店へ這入れば當然店員から喜んで迎へられる事を豫想して來るのである、客一人々々これを歓迎し、これを満足さ

せて始めて其の店へ再び買ひに来るのである、客一人々々の心持に對して、其の日の一番大切な客であるやうに感ぜしめることは最も賢明な應待である。であるから店員は何の客に對しても笑みをもつて接し、速かに客の信頼を得ることに努力すべきである。

何の客も大切である。大切である事を充分存じて居りますと云ふことを、一人々々の客に感ぜしむることは上手な店員である。やり掛けた仕事も直ぐ手放して、いそぐと笑顔で客を迎へた時、先づ成功である。客を待たせて平氣な店員を随分見かけるが、餘り愉快なことではない。

第三 容姿風貌を整へしめる事。

お客はまた、店員の服装の清楚なるを好む、軍人の服装が嚴しいのは、威容を整へしむるためである。店員も又お客に快感を興へるためには、容姿風采を整へしめなければならぬ。勿論ケバ／＼した服装は店員としては絶對禁物である。酒醬油店の店員らしい服装で頭の天邊から足の爪先まで、チャンとしてゐる事を必要とする。一口に云へば、身仕舞のよい人で、頭髮

は勿論、口腔、皮膚、爪に至るまで、悉く注意がよく行届いてゐる事である。殊に飲食物を取扱ふ酒醬油店の店員は服装に注意し、襟汚の付いた胖纏や、汚の付いたシャツを袖口から視かせてゐるのは客によい感じを與へないものである。

第四 商品知識が充分なる事。

客は店員から商品の知識を聞きたい場合もある。客に依つては商品の選擇を店員に任せる程の信頼を受ける事もある。兎も角も或る商品を客が好くやうに仕向けることが狙ひどころである。客との餘り長い雑談や餘談、批評などは避けて、敏捷に販賣することがよい。それには商品の知識、在庫品の種類等を詳しく知つて居ねばいけない。

多數の店員の中には、自分の取扱つゝある商品の原料、製造方法と工程、加工方法と其の材料、産地需給關係、良否鑑別法其他を一通り心得て居て、お客の質問に對し明快な答をなし得る者は幾人あるであらうか。

店員が商品に對する知識が缺けてゐるやうでは、圓滿なる應待が出来るものではない。故に

お客に満足を與へるやうに奉仕し得ると否とは、店員が商品に對して興味を持つてゐるか否かによつて岐れるものである。商品に對する知識が豊富であり、これに興味も有つてゐるならば計略を以つて物を賣りつけるやうな事は出来るものではない。又お客の身になつて、その利益を第一とすることも出来る。店員の奉仕と云ふのも、その出發點はこゝにあるものである。

第五 お客心理を研究する事。

一口にお客といつても、男もあり女もある、老人もあれば若い人もある、階級の上下、趣味性の相違等々千差萬別であるから、一概に云ふことは出来ないが、要は人間としての共通性を基として應待すれば大なる間違はないものであると思ふ。

先づ買ふ方の氣から云へば、店に足を踏み入れるや否や、無暗にペラ／＼とシヤベル、米搗きパツタのやうにノベツにお辭儀をされたり、餘りチャホヤされるのも有難味が薄い。ニコヤカに迎へ、興味と理解を持つて注文する品に耳を傾けられる時は嬉しい氣持がするものである。なる程、昔は商人は腰の低い多辯なのが一番よいとされて居た。客に考慮の間隙を與へな

い様にシヤベリ続ける、嘘言でも何でもかまわぬ、兎に角、客をシヤベリ負せて仕舞へばそれで商賣が出来るのであると信じて居たらしい。多辯とお辭儀と輕薄の愛想笑を以つて唯一の武器として居た時もあった。然し現代のお客はそのやうなゴマカシは決して喰わないのである。

次にお客のそれ／＼の購買力も大體見當をつけてかゝる事もよい。但し明らかに客を安く見積るやうでは失禮であるから、この點は注意すべきである。此場合は矢張り叮嚀にそれに手頃の値段の物から、順次高級な物へと商品をお目にかけることが宜しい。

商品を示す場合には明るい場所、明るい電燈の下でするがよい、故に賣場と採光の位置は最も有効に考へて貰ひ度い。賣りつける商品は充分お客の嗜好に従ふべきで、店員自身の嗜好に合ふ、合はぬではないから其の點は充分心得ねばならぬ。

商品を説明する時は店員自ら商品を手にとって説明すれば、客も其の商品を手持ち度い氣持になる。一度手にすれば、客の所有慾は一層強くなつて、大抵は買つて仕舞ふ。客に商品を觸らせることは誠に有効な方法である。不思議にもそれは人間の弱點を巧みにつかんでゐる。

酒醬油店の店員諸君よ、客と其の態度を研究せよ。そして人間の氣持や性質を讀むことに慣れなければ不可ない。

店員十誠

- 一、快感を與へよ。物を言ふにも、服裝の凡ての點に於ても、常に快感を與へよ。客は應待最もよく快感を與ふる店に行くものなり。
- 二、貴下の賣る商品を知れ、商品に就いて客の知らんと欲する事に答へよ。
- 三、客と議論する勿れ、貴下が若し客の論に服せずして、それを客に告げんか、貴下の勝ち得たるものはたゞ客をして貴下の敵たらしむる事のみ。
- 四、何事も明瞭になすべし。出鱈目を言ふべからず。
- 五、眞實を語れ。一度嘘言をなさんかお客は遂に再びその店に来ることなかる可し。
- 六、信用を増せ。一度客に約束したる事は必ず嚴守すべし。

- 七、客の姓名と容貌とを記憶すべし。客を悦ばしむるは巧妙なる世辭にあり。
- 八、自己の事を語るを休めよ。客に商品を賣らんとする時自慢氣に自己の事を語るものにあらず。若し出來得べくば客をして客自身の事を語らしめよ。
- 九、成功せん事を思へ。信用を増せ。信用は萬里に傳はらん。
- 十、人間たれ。巧みに商品を販賣する事は即ち心理學の活用なり。

酒醬油店の廣告方法

常に廣告せよ

廣告は、毎日店員が御用聞きに廻つて居るとか、自分の店は老舗だから、お客が店に来るか
ら別に廣告をしなくても良いと云ふやうな簡單なものではない。

毎日御得意を訪問して居るとか、古い店であるとか、新しい店であるとかに拘らず、絶へず廣
告をして、お客様の注意を其の店に集め不斷の人氣を守りたて、行かねば、永遠の繁昌は困難
である。

今日のやうに人氣の移り變りの激しくなかつた時代にあつては、昔の如く一度賣り込んだ老
舗の光りは相當永く續いたものであるが、昨今の如く、急テンポに變つて行く世の中にあつて
は、例へ老舗であつても一日も油断して居る譯にはいかぬ程、競争激甚の世の中になつて來た

のである。

廣告は今したから今スグ廣告の効果が現れて來ると云ふものでないから、繁昌して居る時
でも將來の爲めに常に廣告に力を入れることが是非必要であることは今更云ふまでもない。

廣告する店と廣告をしない店を比較すると、廣告をしない店は沈黙してコツ／＼と商賣をす
るやうなもので、今度斯かる店が現われたとか、斯かる商品を賣出すといふことは、現に其の
店を目撃した人でないと分らない、又其の勉強の仕方もどれ位の程度のものか少しも世間の人
には分らないのである、これに反し廣告する店は、其の店の前を通り、又は買物をした人は云
ふまでもなく、少しく遠い所に居て其の店を見たこともなければ買物をしたこともない人まで
も、其の店の出した廣告に惹かれて「では一つ其の店で買物をして見やう」と云ふことになる
から遠方のお客をも惹きつける力を持つて居ることが分る、もうそれだけで、此の二店に買物
に來られるお客の數に相違を生ずる事になる。

然し廣告をしさへすれば、何の店でもお客が雲集して繁昌するものと相場が定まつて居るな

らば、誰だつて競ふて廣告を出すに違ひないが、其の廣告の仕方一ツで、其の店に来るお客の増減が定まるのである、要するに、上手にお客を惹きつけるやうな廣告をする店には、お客が多く集り、これに反し、廣告の遣り方が拙劣で、お客を惹く力の弱い店へは、結局多くのお客が来ないと云ふ結果になるのである。

然らば、廣告の上手か下手かは、何によつて定まるかと云へば、例へば廣告文の書き方とか圖案の巧拙其他廣告計畫の如何に依つて定まるから、廣告の仕方に細心の注意を拂ふは勿論、十分に案を練つて、よく利くやうな廣告方法を案出して、お客を惹きつけるやうに、人一倍の努力を要する事と思ふ。

廣告文案及び圖案作例に就て

今日酒醬油店諸君の用ゐられて居られる廣告法はあまりに陳腐であり、又意匠に於て文章に於ても、廣告的效果の極めて貧弱なものが多い。そこで筆者はスグ應用の出来る廣告文案及び

廣告の種類のうちで最も多く用ゐられるチラシ廣告の作例を掲げる故に、諸君に於て適宜工夫してうまく應用して貰へば筆者は満足である。

廣告文案資料集

— 月

新年宴會には

- ウンと勉強いたしましたから
- △△正宗を召し上つて下さ
- い。決して悪酔ひしない銘酒です。

X X X

酒醬油店の廣告方法

キツト繁昌する酒醬油店經營策

屠蘇機嫌も棄てたものでないよ

だがね ウキスキーの味は又格別

上戸黨に△△ウキスキー

新春を期して宣傳賣出中

× × ×

彼の贈物は

何時も氣が利いてゐる

彼は今年も△△屋の△△正宗を選んだ

× × ×

貰つてよろこばれる品は

信用ある△△屋の信用ある品が何より

× × ×

山海の珍味

を生かすも殺すもお酒次第です、お料理よりもよいお酒に御心づかひが肝要です、△△屋の△△正宗の美味を御試しあれ

二月

酒のうまみは酔ふことにあります

酔はない酒は何にもなりません、

二日酔は困ります、決して二日酔せず完全に身體のあたゝまる酒として

△△を推薦いたしたいと思ひます

酒醬油店の廣告方法

桃のお節句に白酒。

X X X

お内裏様にお供へしたら

皆んなで楽しく頂きませう、

本場醸造 △△白酒

X X X

真心こもつた主婦の饗應に

主客共に満足

何にはなくともまあ一杯!

銘酒△△正宗

X X X

一日の慰め

には△△屋の△△正宗を一盞傾けるに限るとは、上戸黨の宣言するところです

三 月

御婦人によし

御子供方に又無害

三月の御節句に

△△屋の〇〇白酒をゼヒ!

X X X

血行盛んに、身體温まる

食前によし

食後によし

△△葡萄酒

酒醬油店の廣告方法

× × ×
經濟上手な奥様と

御近所で評判もごもつとも、

△△屋酒店で御買物なされば

決して間違ひはありません

× × ×

亂賣、投賣止んで

正確なる商法生まる

名實共に揃つた△△屋の春期賣出しです

× × ×

酒、さけ、サケ、SAKE

飲んで歌ふべしだ、△△酒で！

四 月

「花より團子」とは古い言葉で御座る

花見はそれ「酔ふて枕す美人の膝」！

其處で酒はぜひ〇〇清酒で

二合詰から一升詰まで

ありますが、特に携帯便利との

點から云つて四合詰を御すゝめ

します

× × ×

お料理は下手でも酒で上氣嫌

× × ×

酒醬油店の廣告方法

キツト繁昌する酒醬油店經營策

今日の花だより

飛鳥は——満開!

小金井——三分咲

江戸川——八分咲

△△酒店は——一割引

今が絶好のお買時にて候

X X X

明日は、楽しいピクニック

おいしい、食料品は △△屋で

いろいろ準備して居ります

からぜひ御用命を!

X X X

酔ひ心地此の上なし
一度ためしたら忘れられない洋酒
その名はSOSカクテル

五 月

新緑の五月だ

何處へ行かう、野に山に携帯便利

の△△清酒の壘話を忘れずに、

X X X

買つておどろく

この量、この値段

品質本位の△△屋

酒醬油店の廣告方法

X X X

女學校卒業

の若奥様なら、何にも彼も御存知です
お料理には必ず△△醬油をお買上げに
なります

X X X

甘いメロデー

を聞くやうな恍惚の境地、南國の香
り高い飲料水△△は、あなたの舌に
とけこむでせう

六 月

初夏の微風

は街にあふれ、君を待つに、新
味覺の生ビールあり、來りて渴
を慰し、涼を探りたまへ、

X X X

此の一壘

その一杯

夏のリズムの流れのやうに
若々しい朗らかな気分になる

X X X

キツト繁昌する酒醬油店經營策

入梅の憂鬱も

△△酒愛飲家には

夢にだに覚えぬ筈

爽快に活動を欲する士よ！

朝に夕べに

その一盃を傾けよ

× × ×

休養の一杯

に〇〇シロップ、斷然、うまいです

一本が七本になる經濟的夏期飲料です

七 月

軒下の風鈴の音を耳にし

團樂の食卓に盃を擧ぐ

これこそ△△愛飲家の家庭情緒

× × ×

中元暑中の御贈答品は……

健康の美酒として

何人にも喜ばれる

△△△△を！

× × ×

御贈答品の合理化、季節的御飲料

中味は優良、包装は綺麗

× × ×

酒醬油店の廣告方法

キツト繁昌する酒醬油店經營策

まあ何なによりのお品しなを……と

きつと喜よろこばれる、お格好かっこうで氣きの利りいた、御家庭向ごかていむきの御進物品ごしんもつひんを各種取かくしゆも揃そろへてあります

八
月

團扇うちやうせん左手ひだりに夕餉ゆふげの膳ぜんは

右手みぎに盃さかづきグート一杯いぱい

△△屋酒店

× × ×

涼味りやうみ満腹まんぷく

疲勞散逸ひらうさんいつの源泉げんせん

清凉飲料界せいりやういんれうかいの王わう

△△サイダー

× × ×

清風せいふうそよぐ

眞夏まなつの暑あつさは何處どこへやら、夕餉ゆふげの生なまビールびーるの一杯いぱいは、一日いちにちの苦勞くろうをいたはり、清凉せいりやうの風かぜを招まねく

× × ×

この一杯いぱい

が、あなたに活氣くわつぎを興おこへ、あなたの健康けんかうを増進ぞうしんするとしたならば、必ずかならずこれを御選ごせんびになると思おもひます、

酒醬油店の廣告方法

味覺の天國

X X X

この世で味ひ得られぬ最高の味がこれです、味覺の天國は△△醬油を使つて始めて得られます

九 月

馥郁の香り

價千金

味は之れ天下逸品

△△清酒

X X X

お酌下手でも

△△のお蔭

主人も客も

喜悅 満面

△△清酒

X X X

新秋の活動と食慾増進

暑さで満足されなかつた食慾が、秋の此の珍味食料品の數々で、驚く程に進みます。驚く程に力づきます

酒醬油店の廣告方法

キツト繁昌する酒醬油店經營策

× × ×

明日の活力養成は

先づ食前の一抔から

△△正宗

十

月

味覺のジャズ

食慾の亂舞

△△ブドー酒の眞價はコレ

× × × ×

天高く酒薫る秋

銘酒△△の芳醇を

知り給へ。

× × ×

秋月を肴に

さて！一盃如何

△△清酒

× × ×

駈け出しの弊店ですが

品質の良い點値段の安い點

決して引けを取らない自信があります

酒醬油店の廣告方法

× × ×

お酒召すなら

キットお氣に召す

△△正宗を御試し下さい

× × ×

秋冷の宵……

香りの高い此の一盞に銘酒△△の
眞價を知り給へ

十一月

紅葉をたきて

酒温むも又情趣深き哉

ピクニツクには是非△△正宗の壘詰を。

× × ×

收穫の秋、活動の秋

秋は食慾の一番旺盛な時であります

秋の御料理には淡くて割のきく

△△醬油

を御使ひ下さい

曰く美味……△△醬油

曰く經濟……△△醬油

而かも重寶……△△醬油

酒醬油店の廣告方法

キツト繁昌する酒醤油店経営策

X X X

悪酔ひがせず

香り芳醇

極めて上品な味を持つ

△△正宗をゼヒ御用命を乞ふ

X X X

天下幾百酒のうち

近代人の嗜好に悉く一致し正に

新時代の代表酒として

誇り得るのは

天下 只一ツ△△△あるのみ

先づ一度銘酒△△を御試飲下さいませ

愛酒黨の皆様が擧つて御推奨下さる

所以が真にわかります

X X X

犬も歩けば

棒にあたる式の御買物ではなく、お

酒、お味噌、醤油は△△屋でとお決

め下さい、品質本位で信用を頂いて

ゐる店です

酒醤油店の廣告方法

十二月

これは便利だ 此れは重寶だ

と云ふ品ばかりを色々取揃へて

あります。

御贈答品は是非△△屋酒店で

お買上げ下さい

X X X

贈る人の奥ゆかしさ

贈られた人からの感謝!

それはなんと云つても

△△の囃話です

X X X

景品や福引を抜きで

品質と安値本位の

△△屋酒店

X X X

各方面から折紙つきで

推奨されてゐる御贈答用品は

常店發賣にかゝる

化粧箱入△△△△

X X X

酒醬油店の廣告方法

チラシ廣告作成上の注意及び作例集

チラシ廣告の原稿作成は、如何なる方法に依つて撒くか、その撒く方法によつて原稿作成上の注意點も違つて来る、例へば、戸別配布の場合と街路撒布の場合とは、その訴求の行き方に違ひがあるから、色とか文案の長短とかその他の點に手加減を生じて来るから、第一に撒布方法を選定してから、かゝる事である。

街頭で通行人を目的として撒く時は、忙しく歩く人々の眼に最も早く、最も瞬間的印象に訴へなくてはならぬために、色彩も可なり強目にし、且つ又粗末なものでは右から左へ棄てられて了ふから、上質の紙を使ふとか文案も、短くて頭に残る様な文句でなければならぬ、之れに反して、戸別配布は相當餘裕を以つて見られる故、文案にしても、むしろ深く突き進んで信用を促へる様に考へねばならない等の、原稿作成の差違ある事を心得て置かねばならない。

御臺所の經濟

必ず五圓は減縮

△△屋酒店でお買付けに
なつてから今月は五圓も
減縮になつたと隣の奥
様は仰言つてゐます
御宅様でもぜひ△△屋酒店
を一度御用命して見て下さ
いませ

△△市本町三丁目角

△△屋酒店



神田區錦町
△
△
屋

電話 × × 番

醬油

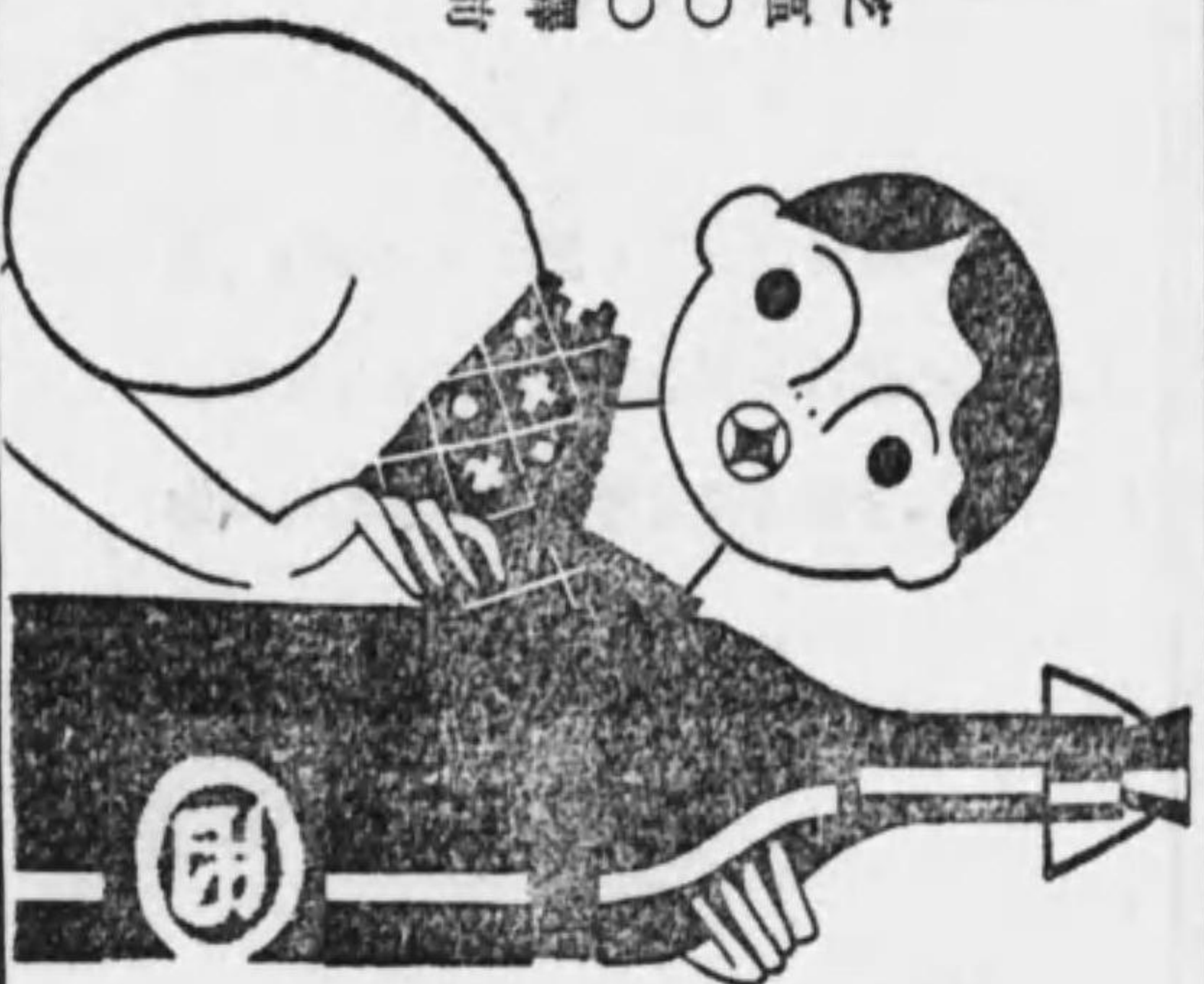
暑さで満足されなかつた食欲が、
△△屋の珍味食料品の数々で驚く
程、進みます。驚く程力づきます。

△△市廣小路通り
△△屋食料品店

新秋の活動と
食欲増進

繁昌屋酒醬油店

芝區〇〇驛前



お買求め出来ます

ナソゾモ安心して
ないけれど

云ふ様な商略が

お安くしてと

一二の品を特に目立つて

毎月
十一月廿八日
特賣

△△屋酒店
△△町通り

銘酒△△壺升△圓△錢
銘酒△△壺升△圓△錢
銘酒△△壺升△圓△錢

香×××話電

御 命 用 命

酒を御試し下さいます
愛酒黨の皆様が擧つて
御推奨下さる所以が
真にわかります

先づ一度△△屋の

十一月ヨリ五日まで

△△屋の特賣

評判の

お酒召すなら
キットお氣に召す
△△屋の酒を
御試下さい
照酔ひがせや
香り芳醇
極めて上品な
味を持ち
△△屋の酒を
ぜひ御用命を乞ふ

△△區役所隣
△△屋酒店
電話××番



まあ何よりのお品を...と
きつと喜こばれるお格好
で氣の利いた、御家庭
向の御進物を各種取
揃へてあります



△△市△△郵便局隣
△△屋酒店
御用命電話××番へ

酒肴油店の廣告方法



特賣日の御知らせ

毎月五日、十五日

第一回特賣来る五日

品	價	特
銘酒	△△	壹升 △圓△△錢
鶴印醬油	壹升	△△錢
特選赤味噌	五百匁	△△錢

上田市松尾町

△△屋酒店



經濟のお上手な奥様に申上ます

酒、醬油、味噌、酢等の御嗜好物や調味料、

必ずお口に適ふもので、お安いものは△△屋に限ります

目丁二町本市臺仙

店酒屋△△

番三五七一話電

酒醬油店の賣出し方法

なぜ賣出しは必要か

商店の經營を圓滑容易ならしむるためには、經營の合理化が第一であつて、其結果販賣能率を最高點まで増進せしめて、資本の回轉率を極度に高むることが必要であるが、然し仕入れた商品全部を其の時に、或は短時日の間に消化販賣し盡すことは困難である。何うしても其の幾分かは賣れ残るものである。これが次ぎつぎに残ると遂には莫大な數量と金高に上るものである。

斯く商品は徒らに死蔵され現金が回收されないから、肝心の運轉資金にも影響を來し、金利を損するばかりでなく、次の時期に有利な立場に立ち、自由に儲けを掬ふことが出来ないのみならず、運用が停つて商機を逸して了ふことになる。其處で賣上増加を計るために賣出し商

略を催すると云ふ事になる。賣出しの目的は大略二つに別けることが出来る。

- 一、比較的短い期間を限つて賣上増加を目的とする場合。
- 二、店名を大衆に連續的印象に訴へて宣傳する場合。

即ちこの二大條項を目的とした賣出しは更に幾つかの條件が附帶することになる。

例へば第一の賣上増加を目的とする場合にしても、ストック品を整理するための場合もあれば賣足の遅い商品を速かに回轉させるために一種の圓商策をとる賣出しもある！、或は際物の仕入れをして、これを短期間に賣捌く目的でなされる場合もあると云ふやうに、同じ賣上増加を目的としても、そのよつて來たる原因が異なる場合がある。

第二の店名を連續的に客の頭に印象づける手段としての賣出しは、徹頭徹尾この條件、一歩槍で進むのであるから説明の餘地はないものとする。

然らば、第一の條件にかへつて、賣出しが賣上増加を目的としてなされるならば賣出しを催すると云ふことは商店經營學の重要な項目でなければならぬ。然し賣上を増進する方法

は賣出しによつて萬事解決するものでない。この事實は諸君にして既に明瞭であらうが、賣上増加は合理的經營と販賣とによつて構成されるのである。

而してこの合理的販賣法の一分子に含まれるのが、臨時に行はれる賣出しであつて、更に第二の店名の宣傳を兼ねた目的を持つてなされるのが年中行事としての賣出しである。

故に「賣出しは斯くの如き理由を以つてなすものなり」と説明出來ぬ微妙なる内容を持つものである。と同時に、味へば味ふ程、その妙味を忘れ兼ねるものである故に、賣出しの内容に對する研究と、巧妙なる商略による實行を忘れてはならぬものである。

ストック品の特賣方法

在庫品があつて、之れが思ふ様にはけない場合、人氣の中心を一氣に集めて顧客吸集を計畫しやうとする場合、諸君は先づ特賣出しをしなければならぬ。

商品によつてはどうしても次の時期に遇せないものがある、如何なる方法を講じても例へ一

個でもストック品を少なくすることを考へねばなるまい。

然らば特賣出し販賣に際して如何なる條件を最初に決定せねばならぬ、か之れを賣出し要項として次に擧げて見やう。

- 一、目的
- 二、特賣品となすべき商品の選擇
- 三、廣告方法
- 四、陳列の具體案
- 五、取扱ひ方
- 六、時期を定めるには
- 七、終局

大體斯うした各要項を樹て、次に之の一つ／＼に就いて研究して行くが肝要である。

目的 であるが、之れは自分の店が始め様とする特賣が如何なる目的を以つてゐるかを確認

る必要がある。即ち之れは確めると云ふよりは特賣開始が企劃するまでの必然的段階であるから、在庫品の整理を目的とせるか、或は店名を振め様とする人氣策から出發してゐるかをもう一度靜かに考へて見るとまあ斯うした用意である。

目的に依つて前述した各要項に自から區別が生じて來るのは明らかである、故に之の目的が那邊にあるやの點は最も特賣に當つての重要項目である。

商品の選擇 は在庫品の整理であつたならば、なる可く次期に持ち越し不可能な商品から始めて、種類は餘り多くに渡らないことである。

人氣策が目的であつた場合にしても、どの店でも何時も賣れるものばかりないから賣行きのにぶい商品、時期遅れとなつてしまふおそれがある商品、斯うしたものを持ち出すのである。値段の點は特賣賣出であるから格安である可きは勿論であるが、或る場合は原價或は少々なれば原價を切つてもいゝ位の覺悟をしないと理想的な特賣賣出しの利益は得られない。そんなに安く賣るのであるから多少の損失は免れない、然し乍ら損失の少々位したとて、何時ま

でも切りがなく在庫して居て、その内いよく店頭に出さうと決心したときは、己に全然賣物にならなくなつてしまつたなど、云ふ場合を考へて見るならば數等利益はある筈である。

廣告の方法 特賣の賣出し廣告は従來も屢々多くの人に依つて説かれてゐるが、賣出しの性質上やはり刺戟の強い、強調的な方法がよいと云ふ事になる店頭へ大きな旗を出す事もよからう、或は二三日前から近所へチラシを新聞折り込みにして配付する事もよければ、チンドン屋又は樂隊入りで當時は大いに景氣をつけるのも一策である。

元來特賣品賣出しは期間的な點から極く僅かなものであるから、連續的な廣告法は不必要である、一度にうんと力を入れてやればそれで充分効果はある。

陳列の具體案 特賣をするには店の様子を變へねばならぬ換言すれば、特賣をするらしい店にしなればならない。之れは特賣の期間中三日間なら三日間だけのことであるから、店の全體を變へるのは容易のことでないから店頭を主とし店内は一區劃に特賣場を設けて他はすべて普通品を置くと云ふ風に變へる。

店頭へケースを出すか店内にケースを置くかは特賣に當つて問題になるところであるが特賣と云ふ最も強い名目の場合であるが故に、之れはどうしても店頭近くに持つて來なければならぬ、奥行のある家では店頭から店内にかけて直線的に置場を設くるのもよい、店頭から店内に自然にお客様は釣られて入る様になる。

取扱ひ方 少しでも餘計賣る心掛けで商品の廻轉速やかなるを期せねばならない、商品の廻轉は即ち資本廻轉の理であるからである。

斯うした理由からして特賣商品を取扱ふには、相當に商品撰擇眼を働かせなければならぬことは己に前述した通りである。

時期を誤るな 特賣を開始するに當つて時期を適當に定めることは無駄のない商賣をするに云ふ點から見ても相當肝心であるが、過去の統計上から言つても諸人の一様に唱へる聲を聞いても夏期は不可で歳末前後が最高潮であることに一致してゐる。

歳末と云ふ時期が、感じの上に於いて何事もすべてが強い色彩に刺戟されてゐる關係もあり

又同時に商品の取扱ひに於いても、ぜひ年内に在庫品を仕末させて終ふ事が必要であるから特賣の方法が一層有爲になつて來る。

但し特賣期間は三日か四日を以つて最良とし長きに逸するは宜しくない、何故なら特賣の商品に付けた格安の價格に對する顧客の心理が、期間が長くなればそれ丈習性的に慣れて來て一向見向きもしないことになるしその店の信用さへも疑ふ様になる。

終局 特賣期間を終つたらば、直ちに残つた商品は普通値段に直して、「あの店の品はほんとに特賣期間中だけ格安に賣つたのだ」と云ふ觀念を客に植え付ける之れは第二、第三の特賣に際して顧客吸集の上から云つても大切なことである。

店頭や店内の飾りつけなどは出来る丈速やかに取り退いて、普通状態に復さねばならない。

割引賣出しの是非

酒醬油店に於て割引賣出しはよく用ひられる方法である、何れの商品でもさうであるが、割

引で賣ると云ふ事はいろ／＼の弊害がある。例へば一升一圓五十錢の酒を二割引で賣るなど、云ふと、お客は「一圓五十錢のものを一圓二十錢で賣る、それでもまだ一割位は儲けて居るに違ひないから、三割位は平素儲けて居るに違ひない、イヤ四割位も儲けて居るかわからないぞ」など、素人はいろ／＼揣摩憶測をやる。つまり痛くない腹を探られるのである。こんな事になると酒屋さんは誠につまらない。つまり割引と云ふ事は儲ける率を白状して居るやうな事になるから感心しないのである。誰でも損をして賣ると云ふ筈はないと思つてゐるから如何に原價販賣などと云つて割引をした處で、結局は矢張り同じ事で、お客さんに決しい好い感じを抱かせない。

處が割増賣出しはさう云ふ感じは起らない。一割増と云つても格別儲けの率を白状して居るやうに感じさせない。と云ふのは割引は直ちに金の問題であるが割増の方は量の問題であるから、それだけお客様の頭に鋭く感じないのである。だから割引賣出しを試みるよりも割増賣出しをした方が、同じ勉強するにしてもやり甲斐があると思われる。

然し割増賣出しもあまり誇張したやり方は感心しない。例へば三割増など、云つた處でそれは決してお客様に眞實な感じを抱かせるものでない。殊に甚しいのは倍掛デーなど、稱して賣出す事は尙更らである、「そんなに安く賣ると云ふのは怪しい」と云ふ事になる。そして素人と云ふものはいろ／＼勝手な想像をするもので、水を割つたのではあるまいか、粗悪品を加へるのではあるまいか、などと猜疑心を起す。

事實又醸造品に於て、さう大きな割増の出来る筈はないのである、例へば清酒には一升四十二錢の税金がかゝり、一升の酒を造るに精白米一升を要するのである、尙純良になる程三割も四割も減する程精白にし、外に工賃、運搬費等を要するから、従つて一升一圓以下の値段は全く不純なるものか非衛生的のものと斷言すると迄云われて居るのであるから、大きな割増を吹聴する店は何處かに、加減な事があると見るより仕方があるまい。そんな不正の事は斷じて不可ない、矢張り正直な割増でないとは結局は成功しない。そこで筆者の考へるには一割増と云ふ位の處が一番適當でなからうかと思ふのである、此位の割増であるとお客も信用する、又店

の方でもやりよからう。

一割増位の割増だとお客様には却つて喜ばれるのである。お客と云ふものは値の割引にも勿論引付けられるが、量を計つて賣るものなどでは、割引に對して一種の不安を抱くものであるから、却つて割増の「量を殖して貰ふ」と云ふ風の勉強振の方が心から歓迎するものである。「一割増だと大分徳だ。早く行つて買つて來やう」と云ふ事になるのである。お客様の心理と云ふものは複雑なやうで割合單純なものである。殊に愛酒家とか、世帯持ちの細君など云ふものは下手な景品よりも、寧ろ割増の方を喜ぶものである。

酒醬油店の新商略集

獻立表商略

毎日、毎日、三度の食事のお菜には、同じ物ばかりは食へたくないと云つて別に變つた料理も早速には思ひだせない、と云ふ様な工合で、大抵の場合殆ど多くの家庭では困つて居る。こうした家庭に、造作なく其の日の獻立を一樣に定めて戴く事が出来たら、御用開きの能率はどんなにか上るだらう。

そこに着眼した某食料品店では「奥様の友」と云ふ小印刷物を、毎朝々々小店員をして愛想よく各家庭に配達させて居る。

「奥様の友」の一例を挙げれば左のやうな事を、美麗な謄寫版刷にしてあるのである。

|| 今日のおさいは、これにお定めなつてはいかがです。料理の法も至つて簡単です、味も大變いゝものが出來ます、そして材料も至極新鮮な物を多量に仕入れてゐます故、お値段も普通より大變お安く出來ます。

|| 今日のおさい 材料、蟹罐一個(四十錢) 片栗粉三十匁(三錢) 大根一本(三錢) 卵四個(十二錢) フライ油少量(二瓶四十錢) 方法、蟹を罐より出して骨を抜き置きます。卵は白味のみを泡だてこれに片栗粉を加へ、まぜながら泡を立てこれを蟹の衣となして熱せし油の中にて揚げます。後おろし大根を添へて供します。

|| 今日のおさい 食料品知識。蝦及蟹をゆでる時にはブランデーか、又は焼酎を加へると色よくゆでられます。

|| 奥様の豆手帳。茶を飲み過ぎて気分が悪い時は砂糖か梅干を食べると直ぐなほります。

献立はなるべく厭きがこないやうにと、毎日趣向を變へるのである。又、榮養、味に關しても随分考慮して、脂肪分の多い日の次には蛋白質の多い副食物をお勧めし甘味の勝つた日の次には辛味の勝つた料理を紹介したりする。尙又、時期についても大いに考へ、祭日等には特種の料理をお勧めし、晦日には蕎麥を應用して見る様に種々考慮するのである。

この商略は大變な人氣を博し毎日、御用聞きは、この方法を実行する以前の約三倍もの注文を戴いて居る。どこの家庭でも他店の御用聞きに一向御用事がないらしいのに其の食料品店の小店員には、待ちかねて居らしやつたやうな風で其の日の献立に必要な材料をどつさり注文して下さるとの事である。

これに依つて某食料品店が得た利益は次のやうになる。

一、いづれの家庭でも同一の品物を御注文下さる故、大量仕入れが出來、割安値段で御奉仕が出来る。

二、今日のおさいは何にしようかと、お客様の方でお考へになる必要がないので御用聞きは短

時間に多数のお得意先を廻る事が出来る。

三、こちらの献立通り御注文なされる故、平常あまり賣れない品でも、一日にして賣切つてしまふ事が出来る。

四、他店には未だこんな商略がないので御注文は私共ばかりへ下さる。

五、お得意先ではだん／＼御吹聴して下さる故、そんな便利な献立があるなら私共へも毎日配達して下さいと、おつしやる御家庭も多く新得意先が次第に増加する。

利益は自分の店ばかりでなくお客様の方にも次のやうな利益がある。

- 一、重寶な料理の方法、食料品の知識が毎日得らる。
- 二、毎日、必要な料理材料は一店で全部揃へる事が出来る。
- 三、新鮮な品を毎日手に入れる事が出来る。
- 四、市價より安く買入れる事が出来る。

吸引商略

酒味噌醬油店で酒を買つた場合に罐詰の割引券を、味噌を買つた場合は醬油の割引券を、醬油を買つた場合は味噌の割引券と云ふ様に、商品に伴ふ割引券を呈上して、その商品が必要な場合にはこの割引券を活用して貰ふと云ふのである。

公平な現金割戻し商略

速く迄配達して貸賣りするお客様と、御来店現金御買上の御客様と、更に變りのない販賣方法は不公平ではあるまいか。公平なお客様奉仕をすることは當然過ぎることではあるが、それを同一視して居た店が今迄多かつた。商店に取つて一番有難いお客様は、お来店現金御買上の御客様である。その御客様を最も尊重し、奉仕的精神を以つて取扱はねばならぬ。吾業者は遠大の理想もよいが又近き物事は愛し、改善の一步步に堅めて行くことも必要である。

そこで公平なお客様奉仕として御来店現金のお客様へ、謝恩割戻金を差上げる事になし、かんたんな「のし袋」を作つてナショナル金銭登録器から出た領收證を十枚以上貯めて御持参の方へ、其の金額を合計して歩合を定めて割戻金を計算し、現金で御返しをすることを實行した、或酒醬油店があつた。

ところが、それが現金販賣の奨励にもなりお客様を喜ばせ殊に子供さん等は進んで、其の店に御使に行くやうになり、御駄賃に差上げる割戻金により心掛けのよい家庭では、その割戻金を貯金となし相當の金に纏つたなど、お子さん等から喜ばれたそうである。

金の腕時計進呈

今や世を擧げての黄金狂時代を巧みに利用した大阪市某酒店の賣出し廣告を紹介する。

只今流行の金の腕時計でも銀の腕時計でもお望み次第に差上げます。
 弊店開店以來僅かに一ケ年、日に日に非常な勢で繁昌いたして居ります。
 これは全く御得意様各位の熱心なるお力添へに依ること、厚く感謝の意を表します。就いては平素の御禮と永久の御最負を願ふと云ふ趣意とから、今回利益配當券附賣出しを開催する事にいたしました。次の様な規定です。何卒御一覽を願ひます。

賣出し期間は昭和×年四月一日より同×年三月末日迄の一ケ年間で御座います。

- (イ) 此の期間中にお買取願ひました弊店商品に對し、五圓に付き一枚づゝの割で配當券を差上げる事にいたしました。
- (ロ) 但し五圓以下お買上げの場合は五拾錢毎に補助券を差上げ置き此の券十枚を以つて配當券一枚とお交換いたします。

- (ハ) お買上高五拾錢未満の場合は切捨てます。
 - (ニ) 利益配當券三十枚に達しましたら銀側腕時計一個、六十枚に達しましたら金側腕時計一個、とお取替へいたします。
 - (ホ) 時計はいづれも一流會社の製品で御座います。
 - (ヘ) 但し期間中三十枚以下の場合は無効に致します。
- どうか此の計畫を成功させて下さい、さうして何卒澤山のお買上を願ひたく存じます。

月 日
 △△町 △△屋 酒店
 御得意様各位御中

此の廣告をよく読んで見ると、百五拾圓に付き一回の權利があるわけである。ところが百五拾圓の買物が一ケ年に出來るお客が何人あるか。處が毎回五圓以上の買物をするだらうか。等々を考へ

て見ると此の商略は味ひがある。

新聞購讀商略

酒醬油店などは、常に近所へ新らしく引越してくる得意に注意してゐなければならぬ。そして新しい得意が出來たならば、その家へ挨拶代りとして、その家で現在とつて居ない新聞を一ヶ月分進呈する、豫め新聞店と契約をして置いて、つまり、御好みの新聞購讀券を一枚呉れるのである。又新聞購讀券を利用して、賣出しの際の當選者へは向ふ一ケ年間新聞を無代で配付すると云ふやり方も至極興味がある。

贈答品利用の得意擴張

中元及年末年始の贈答時期に於て、通りがよりの客が、店頭に並べられた數々の贈答品を見て急に思ひだした様に入つて來る。そして直ぐ近所の某々家へこれくの品物を届けて呉れと

云つた注文を頂いた場合、その届ける先が自店の御得意でない場合は、命ぜられた贈答品をお届けする機会を巧みに利用して、それを今後永久の顧客たらしめる算段が必要ではあるまいか。それがために品物をうんと吟味して店の存在と信用を高めるのも消極的な手段だが更に手拭の一本でもよい、或は一ヶ月間通用の割引券又は特別の粗品を差上げる引替券といった種類のものを添へて届ければ、その家庭と自店との繋りをつける事となり、いろいろの意味で好結果を齎らせることになると思ふ。格別金のかゝる事でもないから、出来得れば商略としてその位の用意が望ましい。

買物促進商略

毎日御用聞きに廻る御得意先のうちで、毎月支拂をキッチンとして下さる家庭ばかりを撰擇して、月々八圓とか九圓二、三十錢とか又は十一圓とか云ふ、商品の金額を買つて下さる家庭を會員として△△屋おたのしみ會と云ふやうなものを拵へるのである。そうして、毎月の御買物

金額が金拾圓以上になつた場合に一本づゝ福引が引けるといふ風にするのである、景品は商品券でも宜しいし、特別な品物でもよろしい。これは毎月支拂の金額が八圓とか九圓とか云ふお得意を十圓以上にしやうと云ふ商略である。

雑誌回讀會

常得意、つまり毎月いくらと殆んどキマツタお買物をして下さるお客様は、無料で新刊雑誌の回讀が出来るといふ風にするのである。雑誌回讀會に入會すれば、一ヶ月一圓の會費があるが、この方法はそんなのではなくタダで回讀させるのであるから、お客のよろこぶ事は勿論請合である。但し回讀させる雑誌は有力な婦人雑誌類、例へば主婦の友、婦人俱樂部、婦人公論等、娯樂雑誌類では、キング、講談俱樂部、朝日、現代といふやうな一般雑誌だけにするのである。この商略はまた何處の店でもやつた事のない嶄新奇抜な新案商略である。

朝の賣出し

朝午前六時から八時迄の二時間だけ割引賣出しをする。つまり、八時過ぎれば常の定價にかへると云ふのである。これは割引時間が極く短かいので、お客を引く力があるのと、殊に醬油とか味噌とか朝の仕度に必要な商品であるから賣出しの場合は大歓迎を受ける性質のものである。しかも、この朝の賣出しが長い年月を繼いで、その店の一つの特徴とでもなるやうであれば、その店は大繁昌疑なしである。

店員以上の能率を上げたハガキ商略

人件費の高い今日、経費節減、能率増進上の一策として最近某酒店が實行しつつあるハガキ商略を公開する。某酒店では本年度から餘分の人員を整理して人件費の一大節減を計ると同時に一番安い郵便を使用して御用伺をさせることにした。店員月給十五圓位の者一ケ年の雇

入總經費は食費給料外一切含めて凡そ六百圓を要する。これを郵便ハガキに換算すると四萬枚で一ケ年に割ると月に三千三百三十枚これを月三回乃至四回發信するとして一回に一千枚以上を出す事が出来る。このハガキに記す文面は簡單明瞭で感じのよい言葉を用ひ。

毎度有難う御座ります。

何月何日には△△を××錢にて

特賣いたします。

御用は電話〇〇番へ

早速お届けいたします。

△△屋酒店

と云ふ方式で毎月〳〵根氣よく多數のお得意様へ發信する。この宛名はナショナル宛名印刷器を用ひ得意名カードを作つて置き、千枚位の印刷には店員夜業の手間で三十分位あれば容易に一人でアテ名印刷が出来る。而して、これを毎月三回五回と繰返し一回毎に商品を変へて行

く。これを續行して見た處店員の十數倍の能率が擧り、一人省いた店員の給料だけの「ハガキ」商略が意外の賣上増進となり信用を向上したと云ふ事である。

奇抜な共同賣出し

酒店と精肉店と共同したら面白い賣出しが出来る。

「銘酒△△一升お買上げの方には、牛肉四半斤無代進呈」……これが酒店の賣出し「牛肉一斤お買上げの方には、銘酒△△二合瓶一本無代進呈」……これが牛肉店の景品付賣出しである。しかし、酒に牛肉は頗るはまりものであるが牛肉に酒は常によい相手役とはきまつてゐない。酒をのますに牛肉をやらかすお客もあるからである。どつちかと云ふと、酒店の方にふさわしい賣出しだ。酒一升到對して牛肉四半斤の景品はちつと荷が重すぎる様にもあるが、多量に買ひ込む約束にしたら、牛肉店と共同賣出しがなくなるとも相當割安には出来ると思ふ。

「酒店の新開店賣出し」等には先づもつて、第一等の景品付賣出しであることは疑ひを入れな

い。又、一々牛肉を買ひ込んできてお客様に進呈する手数を省くために「牛肉引替券」を出して、豫め約束しておいた牛肉店で肉を引換へて貰ふことにしてもよい。牛肉店の方では多少手数がかゝるけれども、その爲めには又景品以外に餘分に賣れることもあらうと云ふものであるから、損にはならない勘定である。

ビールデー商略

最近東京市内の或るビヤホールで用ゐた開店商略である。當日來店の客には、ビール一杯毎に一杯のビールを餘分に飲ませると云ふ遣り方であつた。ビール黨が舌なめづりして喜んだことであらう、但し一人一杯につき一杯だけの定めであつた。此の定め方は適宜に、二杯につき一杯とか、三杯につき一杯とか云ふ具合にする。そして土曜日毎にやつたら定めて面白いことと思ふ。

御注文品お承り函

錢湯の脱衣場番臺近くに酒醬油店の廣告をしかるべく拵へて、それに郵便受けのやうな御注文お承り函とも云ふべきものをつけて置く。その函には、毎夜十一時開函と記したほか、

一、弊店に關する一切のお小言、御注意、御希望等をお記しの上、御投函下さい。

一、御注文品名をお記しの上、御投函下さいませすれば、明日早朝お届けいたします。

といふやうなことをエナメルなどで書いて置くのである。そうして、更らに、その廣告板の一部には毎日、或は一日置き位に、新入荷の商品であるとか又はその季節向きの品であるとか、時としては格安品、見切品等をその定價と共に掲示するのである。

勿論、錢湯でのこと故、お客様はペン又鉛筆を持つてゐやう筈はないから、その注文受けの函に添へて、注文傳票と鉛筆を置くのである。

かうして注文があるとないとに拘わらず、毎晩店員の一人又は店主が錢湯へ出かけて、夜の

十一時に一度函をあけてみなければならぬ。まるつきり注文がないやうな時には店へ来るお客様に頼んで一、二度多くの浴客のあるなかで注文傳票をこの函に入れて貰ふやうにしたならばやがては、これを模した人も出るものである。

錢湯の賑ふのは冬季であるが、冬の寒い日になど、朝の支度のために主婦が酒屋まで行くのは大變な事なので、一度この注文函を利用したならば、それがキツト習慣になること、思ふ。

そうして、毎朝注文品を届けに行けば、その時はその時で又新しい注文がないこともあるまいし、この函があるために全然新規の得意先が出来るものでもあるまいから、繁昌策の一つとして試みて見る氣はないか。

旗の日割増デー

旗日、即ち祭日はいつでも割増の賣出し日と定めて置く、そしてあの店は旗日が賣出し日だと云ふ特徴をお客へ印象づけるのである。そして旗日即ち祭日が近づいて来たならば

評判の旗の日賣出し

△月△日 ××祭

又旗日が近づいて参りました。

例によつて旗の日賣出しであります。

何卒當日を御忘れなく御用命願します。

△△屋酒店

と云ふやうな意味の廣告を配つてお客と店をなじみにして行く。「日曜日賣出し」でも同じことであるが、日曜は月四回もあり、あまりひんぱん過ぎるからその點効果は少ないと思ふ。

文藝商略

岡山縣上道郡うをやや食料品店では、其土地で、和歌、俳句、冠句等の小文藝が盛んな所を目をつけて、文藝部と云ふものを設けた。それはお客様が買物をされた時、商品と共に各文藝の

題を印刷したものを封入して渡すのである。そうしてお客に、その題の和歌なり俳句なりを應募して貰つて、一定の期日に相當の選者を設けて「和歌俳句の會」「川柳冠句の會」と云つたものを、此の店の二階の廣間で開催するのである、そうして何度も此の會にお客が出席し、應募するうちに、確實に此のうをやや食料品店のお客となると共に、お客様名簿と云ふものが出来るのである。見事な商略である。

而もうをやや食料品店では不真面目な投書を避ける爲に、又遠慮なく出席していたゞ爲に一句又は一首に二錢づゝいたゞいて、此れを諸費用にあてゝゐる。この道に心得のある主人は試みてはどうだらふ。

雨天賣出し

長い日照りが續いたとき米國の或る商店が雨が降つたら品物を五割引することにした。そして遂に雨が降つた時この店は非常な賣上をしたのであつた。雨の日は何處の商店でも暇なもの

である。そこで雨の日は特賣日ときめて置いたなら平素と變らない或は平素以上の賣上を見る
ことが出来ると思ふ。殊に「雨の日賣出し」と云ふことは變つてゐるからキツトお客は珍しが
る。この商略は現に地下鐵ストアで實行して居る。

醬油無代進呈賣出し

一時的の景品を出して、その當座だけではあとに忘れてしまはれる事を怖れた或る酒醬油店
が「向ふ一ケ年分の醬油進呈賣出し」をやつて常得意の開拓と維持に努めた。それは、商品お
買上のお客様には、一等から三等まで抽籤の上醬油一ケ年分、半ケ年分、三ヶ月分を進呈する
ことにし毎月一升宛その當選者へ配達の上進呈すると云ふ方法であつた。

そうすると、一等當選のお客様は一ケ年間その酒醬油店から無代で毎月醬油を一升宛貰ふこ
とになり、一度に一斗二升の醬油を貰つてしまふよりも、その店に對する印象なり感謝の念を
長く、強くもつ事になり、常得意維持又は開拓策としては穿ち得たものと云へるのである。

一日一品賣出し

毎日用品を變へて賣出しをする商略であつて、百貨店などでやつてゐる方法である。店全體
が一時に賣出しをやるのと違つて、毎日一品づゝであるから混雜を防ぐことが出来る。のみな
らず、普通の賣出しならば精々五日間位が賣出し期間であるが、此の方法でやると可成り長い
間お客には目新しい好奇心を興へながら賣出しを續けることが出来るのである。

謝恩券商略

賣出しのチラシの片隅に「謝恩券」と云ふ文字を印刷しておいて、それを切り抜いて來れば
特價品が買へると云ふ商略である。チラシに印刷したこれ等の優待券は馬鹿にならぬ程應用
する人が多い。殊に婦人客と云ふものは、甚だ細かいところのあるものであるから効果は充分
ある。

成功する委託販賣

食料品を賣つてゐる或る店では毎月三回とか四回位しか御用聞きをしない代りに、初めて行く時に一つの大きなバスケットをお得意様に置いて来る。このバスケットの中には、日常各家庭で使用しそくないろく／＼な食料品罐詰類や壘詰酒ポートワインなどを詰め合せてある。そうして通帳が一冊添へてあるのである。この通帳には其の商品の現在高が記入されてゐてこの次ぎにお得意廻りをした時に現品とこれとを引合せてみると、スグ、何が何個消費されたかといふ事が判かるやうになつてゐる。そうして従來置いて行つた品をスツカリ引取つて、其時は別の新しい品をバスケットの中に残し、帳面をめて歸へるのである。

かくして、勘定は月末に行ふ事になるのであるが、人間といふものは非常に無精であると同時に暗示されやすいためにこの食料品の一杯詰つたバスケットが臺所にあると、ついその中のしぐれ煮であるとか大和煮なんていふものゝお料理を連想して、これを使ふことになつてしま

つたり、お吸物を拵らへかゝつて、バスケットの中の青豆の罐詰を活用してみたくなるので、何時とはなしにマヨネーズソースであるとかトマトケチャブなんていふものに手をつけてしまふのである。

酒店と道路案内

或る酒屋さんか自店の店の前へ次のやうな掲示を出して居た。「此の邊の御案内の解らぬ方は御遠慮なく當店へ御尋ね下さい」つまり道を訊ねたい人や、家を探す人に、詳しく教へてやうとする親切である。此の親切があればこそ此の酒店は繁昌する。不案内な土地で、どんな子供にでも道をたづねたい位に思つてゐる時右のやうな店を發見したならば、その人はどんなにか有難く思ふことであらう。

面白い割増商略

要するところは、何割増賣出しと云ふのと同じであるがこの方法は、買物當日にスグ割増をするのでなく、買物客へ當日の買物類の例へば一割増券を進呈してやり、その一割増券で次回の買物の時に割増をするのである。つまり此の商略は賣出し商略でなく、得意開拓、或は買物促進商略の一つである。「次回の御買物の節この割増券を御忘れなく必ず御利用下さいませ」と云ふ文句を割増券の裏面へ書いて、品物と共に手渡すか、買物包の中へ入れてやれば好い。

マッチの活用方法

廣告用マッチは店頭で置くか、でなければ、チラシ代用に撒くか大抵相場が定つてゐるが、これをもう少し有効に使用し得る法がある。

賣出し期間中店頭で大きな箱を設備して、その中にマッチを多數に入れて置く買物をした客に限つて自由に一個を持つて行つて貰ふ、或は店員が一々渡してもいい。

此のマッチの箱の中に割増券を入れて置く。五分増位から一、二割増程度或は二、三百個に二、三個の程度に五割増位のを入れて置く。

そして、廣告でこれをウント宣傳して置く。

中味は實用向きのマッチ故、割増券を中から出して、必ず棄て、しまふ様なこともないから、このマッチの廣告的効果も同時に擧がると云ふ次第。但し賣出し期間を長くしてはいけな

レッテル利用商略

ビール瓶にもサイダー酒醬油類の瓶にもレッテルが貼つてある。しかし此のレッテルは、ビールなり酒なりの醸造元の廣告にこそなるけれども、それを販賣する小賣店の廣告にはチツトモなつてゐないのである。レッテルには小賣店の名前が入つてゐないのだから。尤も、或る小賣店では、自分の店の包紙に包んで渡して、一寸氣のきいた親切振りと併せて廣告をもやつて

ゐるが、包紙と云ふものはホンの僅かの間の廣告紹介をつとめてくれるに過ぎない。ところが包紙の手数を借りる迄もなく、ビール瓶乃至酒醬油瓶類等を直接利用した廣告方法がある。横八分、縦二寸位の紙片に、店名と、番地と、電話番号と、更に廣告文句「親切本位の店」位のスローガンを印刷して、それを瓶の空いた面へ貼りつける。瓶の一方の面には、例へばビールならエビスビールとか酒なら櫻正宗とか醬油ならヒゲタ醬油とかの商標レツテルが貼りつけてあるが、他の面は全然空のまま遊んでゐるのであるから、この面を利用する事にどこからも苦情の起りつこはないのである。にも関わらず、これを利用する小賣店が尠ない。貼るレツテルは、色刷りの、打抜きの美術的になると金がかかるが、普通のチラシ程度のもなら大した費用にもならない。それを一枚一枚の空いてる面へ貼りつけるのである。此のレツテルが小賣店からお客様へ、お客様が、その瓶を使つてゐる間はその場所で、包紙以上に好い廣告の役目を果して呉れることになる。

奇抜な傳書鳩商略

傳書鳩を使ふのは軍隊か新聞社位と相場が定つてゐるが、住宅のマバラな郊外を得意とする酒店などが之を飼つて置いて利用したならば非常に役立つ面白いと思ふ。

例へば店員御用聞きは大抵月の中一日は休日が與へられて居る。そして休日の前の日豫め注文を聞いては置くが不意に何か入用な品が出来た場合、畑を越えて田圃を横切……などいふ事になると、どうも不便だ、さうした時に鳩は極めて敏速に用を足して呉れる。

或は又朝の中御用聞きの歸つた後で突然の珍客があつたなど、云ふ場合も想像される。店は豫め之に備へて主なるお得意に一羽づゝ鳩を配つて置くと客も便利、店も好都合と云ふわけである。

野球熱を利用する商略

野球を語らざれば人らしからぬほど野球狂時代……此の野球熱を商略に利用して賣上増進を計つた某酒店の方法、一般商店の中には店頭へ勝負の速報をするだけ故に、賣上増進には効果薄い、某酒店では東京大學リーグ戦の勝負豫想投票を募集した、その酒店で何んでも買へば投票券を呉れるのであつて、對校勝負、總數勝負、優勝順位等適中者から順次に十等までの賞品を出すのである。

開店商略

何千枚かのチラシを配るのに、そのチラシに一々番號を附しておく。そして開店當日のチラシを持参すると、店ではそれをクジ引でもつて或ひは豫め發表してある番號に基き又は、五

日開店ならば最後の番號が五の場合にはとかいふ條件で、當選者幾人かを作り、その人々へ賞品を呈すると云ふのである。その場合、當選者へ進呈する賞品の名前はチラシ廣告の中へ書き入れておいて、お客を誘ふが好い。また、その引札持参の方は、商品を買ふと、買はぬとによつて、區別をつける必要はない。誰れでも、當選させると云ふ趣旨のための番號であるのだから。

移轉廣告商略

商店が他の場所へ移轉した場合、その店の存在をお客へ早く知らせる必要がある。その時の商略である。新しい場所の番地を深く、お客の腦裡へ刻みつける爲に「〇〇番はどこでせう」と云ふ風な文句を新聞なりチラシなりで廣告する。そして好い加減の時に「〇〇番は今度移轉して来た何町何商店の番地であります」と發表する方法である。新らしく電話をひいた場合にも應用が出来やう。

買物差止商略

「来る何日から賣出しを始めます。御買物はそれまで御待ち下さい。今買つては御損です」と云ふ意味の廣告が第一回目、賣出し五六日前頃です。これが第一回目の廣告「御待ち下さいました賣出しは明日です。どうぞ早朝から賑はしく御来店下さい」が最後の廣告と云ふやり方である。御客の好奇心を漸次深くしてゆく丈に於て面白し。

8. 11. 15 8. 11. 15

昭和八年十一月一日印
昭和八年十一月五日發行

キット繁昌する酒醬油店經營策
定價金八拾錢

不許
複製

編輯者 深川區古石場町三ノ一七 島村要三
印刷者 東京市神田區西小川町一ノ九 伊藤三郎
印刷所 東京市神田區西小川町一ノ九 白鳳社印刷部

發行所

東京市小石川區西江戸町九番地
振替口座東京四五三一〇番

洋造社

終

