

(第9表)

仕入・仕拂・残金一覽表							
仕入先	残高	月			月		
		仕入	仕拂	残高	仕入	仕拂	残高
計							

(本表ハ6ヶ月連続記入ニスルコト)

そうして一日分を計算して掛代金仕拂分の合計を現金仕入仕拂の取扱と同様に第三表の仕入支拂欄に記入し傳票は日別の綴込保存することとする。

但しその月の請求金の内拂をして買掛未拂を残した場合には請求書に内拂金額と未拂残高を記入しておいて仕入先別に翌月廻しとして手配する必要が生じることとなる。

この場合、少々手数ではあるがなるべく第九表の仕入関係一覽表を作つて参考とすることが望ましいことである。(第九表は仕入関係のみでなく掛賣関係においても利用の必要あり。)

(2) 營業費の支拂

營業費の仕拂に就ては仕拂金額の大小を問はず必ず出金傳票を用ひることとする。

營業費については先づ店の規模、内容に應じてその費目も色々異なるであらうが大體を示せば、

- 1、店舗費(家賃・保険料・修繕費・設備費)
- 2、人件費(給料・積立金・保健及び娯樂・賄ひ費)
- 3、賣上増進費(裝飾費・宣傳費・景品費・進物費)
- 4、配達費(自轉車費・運賃・荷造費)
- 5、消耗品費(文具費・消耗印刷費・包裝費)
- 6、通信費(電話料・郵券費)
- 7、光熱費(電燈費・薪炭燃料費・動力費)
- 8、公課費(直接税金・附加税)
- 9、雜費(町内費・組合費・交際費・利子)

以上の9費目であり、更に家計費として奥向一切の費用が出金されることとなるのである。

さて、營業費の仕拂については最初に述べたように僅かな金額でも店の賣溜金からツカミ取り式一時流用を止めて仕拂準備金として別に若干の金額を用意しておく、そして仕拂の都度必ず出金票に金額と使途を記入して日計するまでは現金と同様に收めておくこととする。

閉店後一日分の出金票を取り揃へて費目別に分類し經費内譯表(第十表)の各費目欄に記入すること

(第10表)

經費支出一覽表

日附	人件費	店舗費	賣上増費進	消耗	通信費	光熱費	公課費	雜費	家計費	日計
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										
計										

と、なる。(費目はゴム印を作つておく。一個十錢位)
 記入が濟んだら直ちにこれ等の傳票を一括して日別に順々に一ヶ月分綴込に加へることとする。但し家計費については別に家計費の詳細内譯を見るため主婦の手で家計簿を用意して記帳することが必要である。

小賣店ではこの家計費の取扱がきはめて亂雑の向が多く店と奥がほとんど混み合ひで分けることが出来難い。斯くならないようにするには開店當初から店の錠としこれを主婦の心掛の一つとして正確に取扱つて行く習慣をつくれれば決して難しいことではない。
 以上で一通り小規模商店の金錢出入についての會計は明かになつて來た。

決算について

日毎に僅かな勞力をしまないで金錢出入、仕入、販賣についての記録さへ整へられてゐれば一ヶ月の計算も容易なことで、更にこれを十二ヶ月合算すれば難なく一年の決算も出來上ることとなるのである。

決算については手持品の棚卸を行はねばならぬ。棚卸が出來れば即座に損益計算が見られること、

なる。棚卸については商品別に仕入原價で計算できればそれに越したことはないが、若し賣價で調べ上げた場合にはこれを商品の種類に應じて標準の利幅により原價へ換算することが必要である。

1、一ケ年の賣上高

これには第四表の賣上一覽表の年間合計を持ち出すこととし、現金賣上及び貸賣上に分けて記載することとする。

2、本年仕入額

第九表の仕入一覽票の年間仕入合計を採る。但しこの場合、掛仕入に限らず現金仕入も本表に所載することが肝要である。

3、營業費及び家計費

第十表の經費一覽表の年間合計高を用ひる。

以上の數字の外に前年末及び本年末の棚卸高(商品原價)が判れば次の損益表(第十表)の通りに作成、計算することが出来る。

第十一表損益計算表に示す通り(1)の賣上高より(2)の商品原價を控除すれば賣買差益を見ることがで

(第11表)

損益計算表	自	年	月
	至	年	月
(1) 賣上總額			
1、現上金賣			
2、掛賣上			
(2) 商品原價			
1、本年仕入高			
(+) 2、繰入商品(前年ヨリ)……	前	期	末(棚卸殘高)
(-) 3、繰越商品(次年へ)……	本	期	末(棚卸殘高)
(3) 販賣差益	(1)-(2)=(3)		
(4) 利益	(3)-(營業費)		
(5) 手取純益	(4)-(家計費)		

きるし、賣買差益から營業費を差引けば利益が現はれる。更に最後に家計費を引き去れば手取純益が出ることとなり營業の實態がこゝに明瞭なり、數字として經營に對する指針を提供することとなるわけである。

外交販賣心得

時代の要求

戦時體制下、幾多制限の手が小賣店の上に加へられる。まづ年中行事としてゐた盆、暮の賣出し、福引、景品付もある範圍を限つての他まかりならぬといふ、店舗改造、シヨウインドの一つも増してお客を惹こうかと考へるが、第一材料からして手に入らぬとあれば、これまた不可能に近い。かうした従來の顧客吸引策の手が殆んど封じられたかと思ふと、更に擲手の方からは貯蓄獎勵でもつてムダ買ひは止ませうとの申合せが徹底してくる。

こんな場合、同じ商賣でも間ぐちを廣く店舗の壯大を誇つてゐたお店ほど割の悪いものはない。どうせ賣上げ額がこれ以上延びぬとあれば、逆に賣場面積を狭めても、販賣能率をあげねばならぬ。店舗と住宅を別に持つてゐた人は昔の開業當時にもどつたつもりで何れか一方へ單一化する事を考へねばならぬであらうし、もし他に削減の餘地ないお店であれば、店番を交代制にして外賣りでも始め

ようかと考へねばならぬ。事實、最近になつて東京一を誇る百貨店でさへ、外賣係の編成替へをして積極的に進軍を開始したと聞くが、ムリもない。まさしくさういふ時代が來たのである。

加ふるに、公定々價の制定は、あらゆる店の特長をなくしたといふと語弊があるが、われ々の觀念において、轉たそれに近いものがある。「同品同價」は、いふまでもなく従來のどこよりもいゝ品をどこよりも安くなどいふスローガンを使へなくなつたことを意味する。

景品政策、もちろん、見え透いた口錢の内から自腹を切つてまで敢行する物好きもあるまいから、この種の物的サービスは遠からず影をひそめるだらう。自然商人は何のからくりもない（ゴマカシのない）裸一貫になつて商戰場裡に打つて出た次第なのである。

客はこの際、最も便利なお店から買物するに違ひない。つまり、

- 一、遠慮氣兼ねない店で
- 二、雨の日も風の日も、居ながらにして
- 三、品數の澤山あるところで
- 四、小さい店よりは代表的大きな店で
- 五、買物は配達して貰ひ

- 六、出来るなら、多少のムリの利く
 - 七、愉快な氣持で遊び半分に
 - 八、スピード時代、すぐ間に合ふ店で
 - 九、できるなら一個所で品物を揃へたい
 - 十、同品なら勿論安いものを
- さて、こうした客の要求を百パーセントに充ててくれる店は、どういふ形式の店であらうか。それは従來の百貨店でもなく、専門店でもなく、いはんやその邊にある小賣店でも勿論なく、サービスが客各個のところまで徹底して行ける、これからの訪問販賣の場合において、初めて出現できさうな氣配がするのである。

昔のサービス

大正の初め頃、東京の下谷に「山川」といふ呉服屋があつて、良品を響ぎ、自家製品の紺の裏地などは何しろ堅いもので、他店のもの、ゆうに三倍は保つたものなさうで、従つて賣る商人の氣位も高く、客が如何に澤山買物をする岩崎の番頭であらうが、またその邸が如何に眼と鼻の間の近きであらうが、「お買上げ品は御めい々お持歸りのこと、只今配達手不足につき云々」として充分申譯けは立つたものなさうだ。客の方も商人の「良品奉仕」で、他の少々の手抜きぐらゐは我慢してくれたものらしい。

それが、いはゆる近代の百貨店時代となり、下駄ばきで坪數萬圓もする絨氈を踏ませ、無料で特等の催物をお見せして客の御機嫌を伺ふ時代とはなつた。場末の小店までが、見よう目まねで無けなしの資金をはたき、店舗設備萬端、晝中も店内に照明して客を待つといふ、絢爛たる「店舗設備サービス」時代が出現したわけだ。

しかるに近頃の客は、ますます賢明といふよりはむしろズルクなり、馴れるに従つていよいよサービスを要求する。

この賣價に幾程の元値それに地代、店舗費、人件費が加算されてゐるか、腹の中でチャンと計算してゐる近頃の客なのである。「モトネを切つてこの安値」など、いつたところで、元値を切つてどうして商賣が成立つか、と逆に反問するぐらゐのイヂ悪さを持つてをられるのである。

これからのサービス

先にもいつたやうに、この際、いやこれからのサービスはどうしても客をゴマカして品物を賣つて得られる時代ではない。明朗な正直一點ばり、まさしく合理的經營時代なのである。

その代り、客の望むサービスは、それが理不盡でない限り、如何やうでも御用達して上げねばならぬ時代だ、商賣に残された競争場裡はそこだけだからである。

例へば、無料配達サービスについてみると、これは百貨店時代において、遂に自分の身を喰む經費倒れとなりかゝつたが、結局現在のガソリン統制に名をかりて、わづかに客の徳義心に訴へてゐるといふ實情、しかし、一度甘い味をしめた客の習慣は容易に封すべくもなく、將來もこの問題は小賣店側に課せられた相當大きな負擔として残されるであらうし、また解決すべき義務がある。

さて、これ等は何によつて圓滿解決できるかといふと、いはゆる「奉仕の徹底」によるより他に方法がないようだ。つまり、店側と客側との隔りが各個撃破の要領で解消してゆけば、今度は更らに積極的に「お客教育」によつて逆にこちらから往復配達實費ぐらゐる申受けできぬでもない。さういふ例で成功してゐるのはいくらもある。

かういふことは、今までの店頭販賣ではどの客も一律に扱つてゐた關係上、どうも他所の客の見てゐる前でこの客だけは特別といふわけにもいかず、さりとして、店内掲示といふのも口でいふよりは親しみもなく、殊に馴れぬ店員が客扱ひの作法も手傳つて、つひには御客の不満となり小賣店立ち行かぬの悲鳴とはなつたことも再三ではなかつた。

これ等の舊慣を打破しての外交訪問販賣の世界は、「奉仕徹底」「お客教育」の意味をもつて、將來ますます興味ある問題となるのである。

従來の外交員に見られた型は、先づ商品を最先に立て、自分はその後附屬したものゝやうに、何等自立つた自己表示をすることなしにそれとなく商品を置いて來たものであつた。品物を置いて代金さへ受取れば、あとは野となれ山となれで、販賣員とお客の關係はそれキリになつてしまふ。

だから、お客方で品物を使つて見て、あそこが具合が悪いの、ヤレ故障が起つたといふ場合、當然その世話をしてくべき當の販賣員が、ちよつと手近に居ないために（名前を忘れたために、住所が判らぬために、或ひは電話をかけても常に不在のために、又は何日やつて來るか判らぬために、等重ねくの無愛想に嫌や氣をもよほして）、とうとう品物は氣に入つたが、外交員は誰でもない、本社の適当な人を差向けて下さい。製造家直接なら、中間に介在するヨケイな者がゐないだけに、値段も安からうといふことになる。

これが、諸君の場合の最も危険な立場である、とお氣付にならぬであらうか。

われ／＼は、決して、いはゆる「商品本位」の品物受渡係であつてはならないのである。

X

X

ではこれからの外交販賣員はどういふ方法をとつたらいいのか。まづ、商品などは、何でもいゝ、條件のいゝものであつたら、食糧品であらうが、雑貨を扱はうが、それを幾種類持つて歩くも御自由であるが、(商品知識などは一日調べれば判ることであるし、複雑なものなら専門の助手を連れて歩いていゝ)、しかし最初の内はなるべく銘柄の利くものを持つたゞ、次の條件は心得てほしい。

商品を自家籠中ものにしてしまふこと、そして、商品を通して、自分の親切を、自分の人格を相手に賣込むこと、つまり、諸君が持参したものなら、何んでも客が喜んで見てくれて、諸君から買ふことを樂しみとし、例へ空手でやつて行つても、諸君の來訪なら何時でも歓迎するといつた具合の關係に仕上げなければウソである。

諸君は、お客の最も善良な、そして親切な、尊敬するに足る友人の一人に加はらなければウソだ。そこに本當の商賣の世界が生れて來るのである。

一應の注意として次のことが言へよう、これからの販賣員は、商品や、商賣そのものゝ流行遅れと共に、御自分まで、時勢に、また相手客に取殘されてしまふ様な人間であつてはならぬといふ意味で

ある。

販賣員の信用

一説には商賣を選定するに、その投下資本の六割までは研究に使つていゝとさえいはれてゐる。實に慎重を極めた言であるが、成功もまたその内にあるといはなければならぬ。われ／＼の外交販賣には、たとへ店に商品が色々あらうとも、その如何なる商品を選ぶか、これまた成功の分れ目だ。これは一にも二にも、將來性のあるもの(お客の便宜になるもの、引續いて需要されるもの)を選ぶに限る。

このためには、絶えず、お客奉仕を基調とした、研究心、又は伯樂的慧眼をもつて世間を見張つて

訪問、外交、御用聞きに行つて、見込みない商品と知つたら、惜しまず、すぐ放擲した方がよい。さういふ品は店でも賣れないことが多いものだ。その代り、いゝものが見付かつたら、一刻を争う

な。
チューインガムで有名なりグレイがさうであつた。彼は最初は石鱈の外交をやりつゝ、景品に不完全なチューインガムをつけて居た。途中から急にその景品の方が有望だと、これに興味を持ち出して、本業はさておき、遂にはチューインガム王になつたのである。

萬年筆王のウォーターマンがさうであつた。彼は生命保険外交員當時苦がい経験をした。所持の萬年筆が不完全だつた爲に、肝心の時にインキが出ず、みす／＼自分の客の署名を後から來た奴にとられたからである。彼の萬年筆の社會奉仕感が遂に世界第一の萬年筆工場主まで仕上げさせたのである。小店經營の経験も、そこを土臺にしての外交販賣も、こゝろいふ眼のつけどころが大切である。駄目なものに、いつまでも力こぶを入れてゐたとて仕方がない。有望と見た商品に全力を擧げることだ。近頃は移動店舗とか、「走る商品棚」とかいつて、都會では特別な設備をした店舗自動車か街を走つてゐるが、得意先開拓の外交諸君の場合は、自身が、間口二間ならぬ、五尺の男一匹分の店舗なのである。又は支店なのである。即ち諸君の笑顔が看板であり、服装や動作が店のスタイルを決定するものであり、靴の中の商品表なり、見本として荷物臺に積んだ正味十圓ばかりの商品が、今日一日中に賣上げてしまはねばならぬ在庫品といつたわけだ。

さて、こゝ同じ人通りの街に、ちよつど同じ品物を同じ値段で賣る店があつたとして、つまり、現在の公定價格時代において、客はその何れを選ぶかについて考へて見たい。その答へはきまつてゐる

- (一) 「感じのいゝ店から買ふ。」
- (二) 「信用ある店で買ふ。」
- (三) 「新奇な店で買ふ。」

と大體三つに分けられるであらう。

外交員の選擇の場合も、この條件がそつくり當てはまることである。

「どうせ買ふなら、あの薄ぎたない爺のところより、毎朝自轉車で來るあの若い快活な人から買つた方がいゝわ。たとへ同じ畠でとれるオサツにしてもね」とか、

「あの米屋さんたら、本當に氣が利くたらないわ、電話はすぐ取ついでくれるし、郵便も出してくれるし、夕立が來れば、干物取入れの手傳ひもしてくるし、それでゐて、御商賣の方も一度だつて米櫃を空にしたことないんですもの」などは、主として諸君の親切といふ好感がもたらす收獲である。

信用ある店とか、信用ある人とかいふものは、未だかつてウソを言はぬといふことであつて、それ

が、生命の長いことは當然である。かうした歴史を五十年、百年と持つ店は、いはゆる老舗として町内の尊敬を集めることになるのだが、外交員の場合だつてこれがある。その爲にはウソを言はぬことである。

即ち、ごまかしの商品を賣らず、賣り方で客をごまかさぬことだ。

最後の、客は新奇を好むに至つては、これは諸君に許された自由な活躍舞臺だといつていゝ。例に引いては甚だ失禮かも知れぬが、假りに凱旋したわが戦傷病兵士の一人が、なれぬ義手義足ながらミシンを操作して「國策順應、廢物更生」の衣服修理業を開始したとしてみ給へ、世の同情は翕然として集り、物ずきな奥さんは、うっかりして算笥ごと修繕に出しかねまいし、またたとへ一藝一能に長じないたゞの飴賣屋さんでも、赤い半纏を着て、「せきの藥・消解せき飴」「鎧袖一觸・蔣介石あめ」とでも高聲にどなつて歩いたとしたら、近所の子供達は「小父さん、その變な飴一錢ちやうだい」といつてぞろ／＼後について來るだらう。

販賣員の修養

しかし、諸君の場合は、例の如何なる新奇を考へ出すとしても、それはあくまで相手客の爲を考へ

たものつまり、「奉仕の觀念」にみちた手段を選ばなければならぬ。自己中心趣味——いわゆる獨りよがりの我儘は、この商賣には絶対に許されぬものである。ぢやによつてこゝに相手に好感を與へるための工夫が生じて來るわけである。

こゝに道學者の書いた「萬人に好かれる秘訣」といふ本がある。参考のためその要領を書き抜いて見よう。

- (一) 他人に對して寛容であるべし
- (二) 努めて他人の意見を尊重すべし
- (三) 謙遜にして禮儀を重んずべし
- (四) 快活にして他人の長所美點を認め
- (五) 自分の短所缺點に注意して他人と協調し
- (六) 他人に對して親切に、且つ同情心をもち
- (七) 自分が悪いと氣がつけば、直ちに謝まり
- (八) 責任を重んじて男らしくあり

(九) 常に誠實でウソを言はぬこと

(十) 一旦約束すれば必ず守るに當る人

これ萬人に好かれる秘訣なるべしとある。如何にも言ひ得て妙なのであるが、私はこれを更らに要約して、次の二つの言葉を贈りたい。

それは、

「先づ微笑」

「貴下本位」

X

X

朝起きたら眼ざめに先づ微笑、これは、顔面筋肉の運動になる。挨拶する、時まづ微笑、これは、言葉のさはりを非常にやわらげる。飯を喰ふ前に先づ微笑、これは食事を美味にさせるに効があり、萬物に感謝する念を植ゑつける。こうして朝夕に微笑主義をもつて暮らしていると、いざといふ時にまごつかない。客の家の門前に行つたら、さつそく、先づ微笑をもつて切出せばいゝ。女神の微笑は鬼神をもひしく、これは西洋の諺にもあることである。

「貴下本位」とは何か、即ち自己を後にし、相手を先にするといふ、奉仕觀念の表れである。このことについては「新しい商業書簡」、「新しい外交販賣」(倉本長治著) 本社發行にくわしく述べてあるから、それも参考に見られるとして、如何なる行動をとられるにしろ常にそれが相手に影響することを考へ、常に相手の便宜のため、客を喜ばすことが、自分の務めと思つて行動してゐれば間違ひはない。街を流してゐるタクシーの運転手でもそうである。キチンとお抱へ運転手のやうな風をして、動作もインギンに、お客を乗せてゐる時は、これはお客様の手です、(これは俺の手だといふ風はいかん) といつた態度でやつてゐれば、それが、繁昌しないワケはない。

X

X

假りに、販賣員の服装について考へて見よう。服装の目的には種々あるが、この場合の目的とは、趣味でもなければ、自分を偉らく見せるため氣どつたものゝ必要もない。出来るなら相手に一種の好感を與へるものを準備すべきである。

黒つぽい感じのサージ服、もちろんス・フ結構、ネクタイも同系統の無地、カラーとカフスは純白と決めたい。これならば如何なやかましい、毛唐の前に立つたとして恥はかゝないですむであらう。無帽主義は君の御勝手であるが、靴はぜひ黒いものを、キレイに磨いておきたい。靴の手入れのよし悪しはその人の「生活の餘裕を表はす」といふ言葉もある程で、客の眼といふものは、なかゝ辛辣に

働くものであるから、こまかい心くばりが必要だ。

相手に好感を與へるものは、以上に述べた専ら精神上のものにも多いが、どうして、それだけではつとまらない。丁度社交上の禮儀に、たゞの口上だけではすまされないと同様である。そこには何か物質がともなはなければならぬ。

これからの世の中は、忙しくなるにつれて、いきおひ、打算的に話が進めやすいやうになつて來つた。感情的な千の贅言より一杯のコーヒー、ギザ一枚の功德がどれ程適切かは、諸君も日常しばしば経験されたことであらう。つまり、アノ手である。

もしこゝに、今まで述べて來た諸條件を完備した販賣員が二人居たとして、その内の落伍者になる者は、いはゆる報酬の使ひ方の下手な方だ。さういふ時代なのである。

勿論、報酬は多いだけよろしい。もし同じ價値のものであつたら、いはゆる「貴下本位」で、誠意のこもつたもの程よろしい。賣込みが間接に、召使や女中や、秘書を通して行はれる時には、なほ更この手が必要なのである。

顧客名簿の作成

正しい、頼りになるべきお客は一定の場所に居住してゐるものである。そこで「顧客名簿兼住所録」なるものゝ作成が必要になつて來る。一定の住所を持たぬ人間は住所不定の不良か、いわゆる浮浪人といつたロクな者でないから、相手にするには及ばない。

お客名簿を作るには大體次の方法によつて調査してみる。

- (一) 附近居住者によるもの
- (二) 縣人郷里關係
- (三) 職業別
- (四) 官廳、會社、工場
- (五) 學校、軍隊
- (六) 社交、宗教團體等

その何れでもいゝから、自分の店に最も縁のありさうなものを調べ上げる。區役所や、大きな筆耕屋でも大體判らぬでないが、徹底的に調べ、自分のものにするには、やはり自力に頼る他ない。外交販賣員にとつて、この「お客名簿」こそは唯一の資産なのであつて、後日手放す時があつても、相當の價値に評價されていゝものである。私の知つてゐる雜誌同讀者の一人は、その會員名簿を相當高價に賣つて現在の食料品商開業資金の一部とした。

さて、誰でも一般に、お客名簿はその数の多きをもつて尊しとする風があるが、これは當らない、量よりはむしろ質である。質のいゝこれはと思ふ者を最低五十人も持つて居れば、當初の内はよしとせねばなるまい。その代り、この五十人に出来るだけのサービスをするのである。そしてすつかり自分のものにしてしまふのである。

やがて、これは次々と周囲に新客を紹介してくれる母體となるものであるから、時々見廻つて、肥料をやつておく必要がある。

すべて商賣は、間口せまく、奥深くの行き方が賢明であり、その方が合理的とも言へる。數だけを殖やして、後の世話に手が廻りかねるやうでは、自分の能力以上の事業に手を擴げたと同様に失敗するのは當然である。

さて、このお客調査を如何に作成し、如何に管理して行くかといふに

氏名	住所	職業
地位	資産	家族
宗教	趣味	性質
特殊條件	購買能力	探點評

など少くもこの十二項目位設けて研究する必要がある。この内の特殊條件とは、最近の境遇の變化

出産とか弔事、記念日誕生日などを調べて、少くともこれは商賣に關係ありさうな材料と見たら、何でも残らず書き込んでおくのである。

轉居や、地位、肩書の異動も、即刻訂正記入しておくこと勿論である。これは毎日、日記をつけるつもりになつてゼヒ繼續したい。面白い仕事となること必定である。

この他に、精細な番地入りの地圖が必要である。これに記入すべきものは、自分の所在を中心とした半徑一キロ、二キロ、三キロといった圓周と、お客の所在を示すマークである。色分したピンや小旗で示すのも面白い。そして、凡べての作戰計畫は、この地圖の上で行はれるものであつて、例へば訪問の順序やコースは一目で判るし、お客倍加計畫は、内圓から次第に外圓に及ぶといつた調子である。

そして、訪問のコースは毎日一定にして、あだかも汽車か郵便配達のやうに、一定の時刻に現れるやうにすれば、能率もあがるし(自轉車で一日五十キロ位走れる)お客様の方でも非常に便宜であることはいふまでもない。

準備のいろいろ

昔は外交員の飛込み主義とか言つて、どの家へも行き當りばつたり、「今日わア」とぶつかつて行つたものだが、少くとも今日では、この手を常道としてゐない。(勿論、一ヶ月の幾日と日を決めて新開拓のためにする人もあるが)もつと合理的な科學的な方法をとつてゐる。

それは、「誰々の御紹介(紹介状なしでい)により何々の用件で何日何時頃、お役所(お宅)に参上いたします」最近開業した何屋でございます。新鮮な品を敏速にお届けいたしますので、御好評」といつたやうな前ぶれの手紙なり案内状を出し、でき得れば、商品のカタログ、値段表まで封入して、後日、人間が品物だけを持参すれば、すぐ了解出来るやうにして置くのである。後で述べるが、今度の暴利取締令によつて商品價格表示は最も明確にせねばならぬ。そのために、外交販賣員は品物に値札をつけることは勿論であるが、さうでなくても別にシツカリした價格一覽表といつたものを常にポケットに入れておき、イザといふ場合すぐ出せるやうにしておいた方がよい。

(一) 相手をよく研究調査すること

この最初の敵情偵察に最大級の努力と時間を費やしてゐる者が必ず成功するものである。菓子を賣るにも相手の家庭によつて、その菓子(菓子)の性質と賣値が違ふ。こうして當外れのないところだけを狙つて肉弾をぶつけるのであるから、何で敵城を陥落させずにおかう。

(二) 案内状またはカタログは、費用の許す限り、最上のものを選ぶ

案内状は必ずしも封書でなくていい、時節柄葉書殊に愛國ハガキ等でも活用して、また、費用がゆるすならアートの上質のものを使い、刷度數も相當に重ね、あんな小さな店だけれども、よくマアこんな立派な廣告を……と云はれる位にしておく(客の方でも決して悪い氣持はせぬものである)。

自分の名刺代りにもなり、當分二、三年間は一緒に苦勞する自分の正直な助手だと思へば、歸りの電車賃が節約出来るだけに、廣告郵便物なるものは、少し金をかけてやつてもいゝわけだ。

ついでに名刺なども、小さな店(店)で人名も知らないやうならば尙更らで、普通以上立派な、そして相手の印象に残るやうなものを使ひたい。これは商店ではないが、私の知つてゐるM生命のナンバーワンは、アメリカの百萬ドルクラブ會員章を縮寫した、金刷マーク入の名刺をうやうやしく差出して、相當の信頼を求めることになつてゐる。

(三) 案内状を發送する時期の研究が肝要

案内状を發送する時期の問題も、相手によく讀んで貰ふためには、これまた大いに研究の必要がある。ちよつと遠い例になるが、先年の東京市議選舉の時、革新同盟が壓倒的な投票を勝ち得たのは

その聲明書がよく讀まれたことに起因するか、その印刷物や、これを送出す時期は前から研究されてあつた。即ち他の黨派とは異なり感じのいゝ上質の紙に印刷したものを、丁度日曜の午後、市民が落付いて讀めるやうな時分に出された。ドイツ、ナチスの爆彈聲明は、これまた發表の時期がよく研究されてゐて、きまつて土曜の午後行はれる。そうすれば、多少政府の政策に反對するものでも、月曜日の皆と會社で顔を合せるまでには、大がいの熱は冷めてゐるから、大きな反動も起らずにすむ——といった具合である。諸君の場合も同様相手によく手紙を讀んで貰ふためには、まづ手紙の發送時期を研究することが新しい科學だ。

(四) 紹介状はあまり頼りにするな

始めは得意先がないのだから、知人を頼つて、努めて紹介状を貰ふ。紹介状も、相手に自分を信用させるための手段、または話の糸口を引出すための材料としてなら、大いに好ましいが、これを後ダテに是が非でもと壓倒的に出かけるのは絶對禁物である。その爲に反つて紹介者に迷惑をかけることを懼れるのである。これからの販賣員は第三者の紹介状は餘りアテにせず、先づ自分を賣込むことを考へる。

(五) サンプルその他、土産品を持つた方がいい、

米國のフラーといふブラシの會社では、實物宣傳主義で、先づ訪問した先に小型のブラシを一組置いてくることになつてゐる。不動銀行では、貯金の通帳を賣付けるのに守本尊の大黒様の像を持つてある。また、品物とは違ふが、外交員は何かお得意の、藝の一つづらるもつてゐる方がいい。「あの流行歌のうまい洗濯屋はまだ來ないか」といつた工合である。藝は身も助くとはこのことである、何の藝のない外交員でも、その日の朝刊をよく讀んで行くといかないでは、先方で話を合はせるのに、引いては商賣上げに差支へが出来るだらう。話題は自分でも研究して成るべく豊富に持つて出かけた方がいい。このために、新刊の雑誌か外國新聞の一つづらるとつて勉強して置きたいものである。

以上は、販賣準備を技術的に見た言ひ方であるが、もつとすばらしい秘術を公開しよう。これは私の尊敬する心靈學者の直傳であるが、まづ、明日、誰彼を訪問する前夜、心靜かに端座して狙ふ相手の面影を思ひ浮べて、これに自分の目的を念じ込むといふのである。そして、それが例へ借金やうな難題でも、相手が承知してくれる時は、その時に心靈の通じるものがあるから、安心して翌日乗込めば、百發百中だといふのである。これはまた現代風な言ひ方でも説明出來ぬこともないが、こゝではわざと避ける、試して御覽なさい。

賣込みの實際

店で客を迎へる時は差程でもないが、こちらから家庭へなり、會社なりへ單身乗込む場合は、敵地へでも行くが如く、一種の恐怖におそわれるものである。この怖けに打勝つにはどうするか。

(一) 先に述べた様に、案内状を送つて先づおけば、ずつと氣が樂になる。電話をかけておくのもいゝ。

(二) 商品知識を出来るだけ仕入れて、(競争者のことも調らべ)ひとかどの専門家のつもりで自信たつぷりに出掛ける。

(三) 相手も、自分も非常時を背負つてゐる同じ日本人である。好意を合ふはお互ひ様だといふ安心。

(四) 自分は相手に特別にサービスしてあげるのだ。その爲の商品を賣込むのだといふ奉仕的な氣持から起る誠意。

(五) 「勝つと思へば勝つ」といふ信念から起る勇氣、これは、牧野元次郎氏の言で、その外交員の「金科玉條」みたいになつてゐる。

相手へ近づく方法として一番いゝのは、相手の立場に立つといふことである。これがつまり「貴方本位」なのだ。もし、二目會ふなり、「今日は忙しいよ」とか、「今は駄目」とか言つたら、決して逆つてはいけない。「ではまた次に参りませう」と言つてその時はそれで歸つた方がいゝ。

さうではないか、「今は駄目」といふ相手の言の内には「次にはいゝ時がある」といふことを白状してゐるではないですか。この時「だつて旦那、せつかく來たんぢやありませんか、カワイさうですよ」なんて押つけがましく出るのは決して「貴方本位」ではない、話は最初からコワレてしまふ危険がある。

こゝで相手の同情を求めるといふ態度が問題になるが、これも、決して自分の我儘から押つけがましく出たものであつては、失敗である。同情を求めるといふは男子として恥べきことである。それはこちらの誠意をもつて、「貴方本位」を感得させるものでなくてはならない。

その意味で、成るべく相手に逆らはぬのがよいのである。しかし、オベツカつかいとまた違ふ。これは、反つて相手を損ねるものだから避け、一番いゝことは、二人が打とけて友達なみに話し合ふことである。その爲には、相手に話を合はすこと大いに必要。相手の名前なども時に「××さん」と

呼んで、話の間に狭むことは、親密の度を増す一つの方法である。殊に、相手が婦人である場合、「奥様」「若奥様」或ひはまた「お嬢さん」と呼ぶ等との使ひ分けがなか／＼うっかり出来ないものだ。

また、商店の主婦のことは、普通「おかみさん」と呼び「奥さん」とは呼ばぬものであるが、習慣によつて違ふところがあるから、その邊のところは豫めよく調査しておくべきであらう。

なるべく、相手の標準より一段上の敬稱をもつて呼ぶにかぎる。相手の子供が傍により付いて来た場合などは、さつそく「坊ちゃん」とか「嬢ちゃん」とか、名前が判ればその愛稱をもつて呼び、更らにいゝ雰囲気を作らねばならない。

「いゝものを上げませう」等と持参の土産物など出すのもこの時だ。この點、子供好きな販賣員は得である。

また、見も知らぬ人間が相手と同居して居る場合、諸君はどういつた態度をとられるであらうか。その答へが商賣人の成功の分れ目である。即ち、われ／＼は徹頭徹尾商賣人になり切つていなければならぬのだから機會があつたら、更らに新客開拓をと考へてゐなければならぬのである。用のあるのは相手一人、他の一人には用がないといふ態度ではいけない。さつそく次の様にやる。「お差支へなけ

れば、お引合せ願へませんでせうか。」と相手に頼み、許しが出たら、自分の名刺を出し、「かういふ者ですが、いづれか御用がありましたら、どうぞお役に立たせて下さいませうやうに」と上品に宣傳しておくものである。

さて賣り方の實際については最も効果があるやうに自分でもいろ／＼研究してみる必要があるが、普通行はれてゐるところでは次の數種に分けて考へられるだらう。

(一) 販賣員が見本を手にもつて説明する。

普通の御用聞きはやつてゐないが、發明品や新商品の賣込みにはこれは普通に行はれてゐることだ、品物の使ひ方、動き方を實驗しながら、相手に興味を起させ、質問させるやうにしむける。どんな場合でも見本を持つて出かける方がよい。

(二) 見本を相手に渡して説明する。

その見本を相手に持たせて見るのだ。さうすれば、たゞ見てゐたとは違つて、實感が起つて來ること必條である。殊に相手が子供ならこの手に限る。婦人に對しても同様である。食品ならば試食させて見るのである。

(三) 利益を指摘し、損益を比較する。

保険勧誘、投資、銀行利殖などの説明が大體これである。普通の品をお願ひする場合でもまづ持参の値段表をお目につけて、「これは公定定價です、店舗をかまへてゐる方はどうしてもこの値段でお願ひしなければならぬのですが、私は御覽のやうに身一つです。つまり、店舗維持費とか、店員人件費とかいつたものだけ差引いてこれに安くしておきませう」とでもいふと、キツトお客様の方でもこれからはお前のとこに限ぎると思ふに違ひない。

(四) 奇術をやつて見せる法。

これはよく大道商人がやつてゐる手で、あまり上品とは言へぬ。双物をわざとナマクラに見せて、一二度チヨイ／＼とやれば、玉散る氷の双忽ちに一枚の白紙が二つが四つ、四つが八つ、八つが十六、散るは吉野の花吹雪と……これは研石の宣傳といふわけである。

掛金回収をどうする

家具や洋服といった高價なものになると、相手の仕拂ひの便宜も考へて、月賦拂ひとか月末勘定とかを工夫してやる親切も必要なことである。しかし三十錢、五十錢のものを延ばされては、とてもや

り切れぬから、即金主義は常に宣傳した方がいゝ。(しかし、官廳、會社の様に一個所で集金の便がある場合は、他の競争者の奉仕ぶりをも考へて、一律には行かぬこともあらう。)

一般に、金拂ひの悪い客にはどうするか。これには、自分の身をもつて示めす親切さと、キチヨウメンさの外、ちよつと手はあるまい。

例へば、

(一) 貴方の不始末に關する限り、責任を負つて、自分のポケットの内から御用立てしてゐるのだぐらゐの誠意を示すこと。

(二) サービスは他に幾らでもするが、勘定の方は絶対にやかましいのですぞ。

といった態度で、「明日、何時に伺はせて頂きます」とはつきり申上げたら、その通り時間通りにはビシリと門をたたくやうにしなければならぬ。

かうして何んでもダラシナクないところを常に身をもつて示すやうにすれば、相手もその意氣に惹かれて、或る程度までは自分について來るものである。もしそれでも利かぬ客は、これを選んだ自分に落度があるのであるが、五度が十度でも、せい／＼通つて取るものは取らねばなるまい。十度目にとれるものを九度目で放棄するのはバカけてゐるからである。

賣出しと商略

商略の必要性

商賣は小手先きの仕事ではない。モット根本的な信念に基いた社會的な事業である。いはゞ社會事業の一つとして、眞剣に行はるべきものである。それを、何んぞや、夜店の香具師のやうに、徒らに客を集めさへすれば良いといふやうな賣出商略なんか熱中するなどはケシカランといふ説をなす人が多い。

しかし、商賣が社會的有意義な仕事であればあるほど、それを徹底させるために、店へ一人でも多くの人を集め、たゞで集まらねば景品や福引で之を釣り込んでゝもその店の行はんとするところを行ふのが何故悪からう。安い、良いと廣告したからとて、客は決して殺到しては來ない。何故なれば、どの店も皆、良い安いと廣告をしてゐるからである。たゞ、今日にあつては、戰爭の最中であつて、國家は物資を節約しなければならぬし、國民も擧つて、貯蓄をし、且つ、物價を高騰せしめないよう

に努力しなければならぬ時代であるので、徒らに公衆の購買心を唆つたり、我一人よからんとする如きは慎しまねばならぬ。そこで群がる商店の中から、抜き出で、一人でも多くの人々を店へ引きつけようといふのが商略であるが、非常時の世の中であるから、商略も良い品を安く賣るといふのが主眼でなければならぬ。

サテ、「大安賣」「破格投賣」「二割引大賣出」——そんな廣告はザラにあるが人々は決して氣にもとめやうとしない。しかし、一度「閉店大賣出」と看板を書き直すと、客は殺到して、陳列室のガラス板を破る位の賑ひを呈するのである。「金が欲しい」と書いた大きな旗を店頭を立て、大東京中をアツといはせた商人があつたが、その方が一割引しかせんでも、「二割引大賣出」よりは人氣を集めるのであつて、そこに商略の面白さがあり、必要性があるのである。

開店當時には、殊に、かうしたアツといはせる商略がほしいものである。それによつて、一躍店は小さくとも「あそこの、あの店」と世間の人々の口の端にのほるやうにしたいものである。

意表に出る

「あの男は柄は小さいが、なか／＼力があるぞ」といふ風に相手方に思ひ込まれたら、モウ占めたも

のだ。うつかり、喧嘩なんかを仕掛けて、非道い目に逢はされてはならぬといふので、悪童共はその少年を警戒し、あるひは不知不識の中に尊敬するやうにならんでもない。

店は小さくとも「あれで仲々大したことをやるもんぢや」といふ印象を人々に與へることは、開店早々可成り大切な事の一つである。それは一つの店に對する信用だからである。

大げさな宣傳や、思ひ切つた商略は實際のところ經營の純理論からはツマラヌものであるし、實際上の採算も辻褃の合ふことの稀なものではあるが、しかし、いはゆるコケオドシといふか、悪い手口ではあるけれども、世間をアツと驚かせそれからそれへの語り草を作り、一舉にして二年三年と人々に忘れられないやうな立場を作ることを考へるならば、その時の採算は合はずとも、開店商略は思ひ切つて大げさにやつてのける方が將來の商賣を築く上において得策であるともいへよう。

その意味からいつて、開店商略はできるだけ奇想天外な人の意表に出るやうな性質のものがよい。しかし、十分に注意しなければならぬことは、そのために下品になる恐れがあるといふことである。

賣出の手續

賣出をするに當つて、本當は別に手續などはいらないのであるが、非常時にあつては、何かと、警察もやかましいので、看板を一枚出すにしても、景品をつけるにしても、又は福引を行ふにしても、一應は警察へ届けるようにしなければならぬ。

そこで今これらについての規則などを擧げておくと、大體次ぎのやうなものがある。

「交通取締規則」商店が廣告を用ひる場合に、どうしても道路の上でしなければならぬ。人の手に渡すならよいが、撒いてはいけない。人に廣告を渡すために何か特別の設備をしてはいけない。又は廣告塔や立看板を黙つて立て、はいけない等々の規則があつて左の如くである。

第三十四條 道路ニ廣告宣傳ビラ等ヲ撒布スヘカラス

第三十五條 車馬ヲ特ニ裝飾シテ廣告宣傳等ノ目的ヲ以テ通行スヘカラス

第三十六條 左ニ掲クル行爲ヲ爲サムトスルトキハ其ノ目的、方法期間及區域又ハ場所ヲ示シ警察ヲ(第八條乃至第十二號ノ場合ハ出發地所轄警察官署)ニ願出シ許可ヲ受クヘシ

一、道路 工事ヲ施サムトスルトキ

二、道路ニ於テ作業ヲ爲サムトスルトキ

三、工事ノ爲道路ニ竹木、土石其ノ他ノ材料ヲ置キ又ハ掛出、板圍、繩張、足場、支柱等ヲ設ケ

ムトスルトキ

四、道路ニ幟杭、舞臺、掛小屋等ヲ設ケムトスルトキ

五、道路ニ電柱、揭示板、廣告札、榜標、柵欄、街燈、飾門、飾塔、跨道ノ類ヲ設ケムトスルト

キ

六、道路ニ屋臺店ノ類ヲ出サムトスルトキ

七、道路ニ於テ寄附金品ヲ募集シ又ハ物件ヲ販賣若ハ交付セムトスルトキ

八、道路ニ神輿、山車、踊屋臺等ヲ出サムトスルトキ

九、廣告、宣傳等ノ爲旗幟、看板行燈等ヲ用ヒ通行セムトスルトキ

十、異様ノ服装ヲ爲シ又ハ數人連行樂器ヲ鳴ラシ通行セムトスルトキ

十一、道路ニ於テ特別ノ設備ニ依リ車馬ヲ牽引シ又ハ物件ヲ移轉若ハ運搬セムトスルトキ

十二、道路ニ於テ徒歩競争ヲ爲サムトスルトキ

十三、前各號ノ外交通ノ妨ケトナルヘキ方法ニ依リ道路ヲ使用セムトスルトキ

第三十九條 道路ニ商品、商品棚、塵芥容器等ヲ置キ、又ハ軒、標旗、標燈、看枚、物干、日除、

雨除等ヲ突出セシムヘカラス但シ標旗、標燈、看枚、日除、雨除ノ類ヲ路面ニ米四二(一間二尺)

以上ノ高サニ於テ六十一纏(二尺)以内突出セシムルハ此ノ限ニアラス

前項但書ニ依ル日除雨除ハ右類ヲ用イ構造装置上危険ノ虞ナカラシメ必要ナルトキハ之ヲ捲收ス

ヘシ日除雨除ニ關シテハ人家連立セサル場所ニ限り所轄警察署ノ許可ヲ受ケ前二項ノ規定ニ依ラ

サルコトヲ得

第四十條 露店ハ所轄警察署ニ於テ指定シタル区域内ニ非サレハ之ヲ爲スコトヲ得ス

第四十一條 露店ヲ出スモノハ左ノ事項ヲ遵守スヘシ

一、各店ハ間口ニ米(約一間)奥行一米(三尺三寸)以内タルコト

二、十二米、(六間三尺)毎ニ一米(三尺三寸)以上ノ間隔ヲ保ツコト

三、道路ノ交叉點、曲角、横斷歩道又ハ電車停留場側ニ於テ其ノ標示柱ヨリ十一米(六間)以内ニ

出店セサルコト

四、火災報知機、消火柱、人孔等マンホールヨリ三米(一間四尺)以内ニ出店セサルコト

五、路次又ハ建物ノ出入口ヲ閉塞セサルコト

六、糶賣ヲ爲ササルコト

七、魚貝其ノ他腐敗シ易キモノヲ販賣セサルコト

賣出しと商略

八、道路ヲ汚損セサルコト

九、午後十一時以後ハ閉店スルコト（各府縣によつて異なる）

「廣告取締規則」以上の交通取締と並んで各府縣には廣告物取締規則といふのがある。これは、屋外看板の取締を行ふ目的の爲のものであつて、一例として東京府のものを掲げてみる。

第一條 左ノ地域内ニ廣告物ノ表示其ノ他之ニ關スル物件ヲ設置スルコトヲ得ス但シ公益ノ爲ニス

ルモノニシテ警視廳ノ許可ヲ受ケタル場合ハ此ノ限ニ在ラス

一、宮城、離宮、東宮御所、青山御所、麻布御殿ノ各附近

二、各皇族邸附近

三、武藏御陵墓地及各皇族御墓附近

四、社寺、佛堂、説教所境内

五、公園地及其附近

六、勝區（向島、荒川堤、井ノ頭、小金井、道灌山等）

七、墓地及其附近

八、都市計畫法第十條第二項ノ規定ニ依リ指定セラレタル風致地區

前項第四號ノ地域内ニ於テ祭典、法要、説教其ノ他社寺、佛堂、説教所ノ類カ其ノ事務ノ爲ニス
ル場合ハ前項ノ規定ヲ適用セス

本條ノ許可ヲ受ケタル後ニ於テ之ヲ移轉、改造、變更若シクハ設置ヲ繼續セムトスルトキハ更ニ
警視廳ノ許可ヲ受クヘシ但シ設置ヲ繼續セムトスルトキハ期間滿了十日前迄ニ願出スヘシ

第二條 左ノ地域内ニ廣告物ノ表示又ハ之ニ關スル物件（廣告場廣告塔ヲ除ク）ノ設置ヲ爲サムト
スル者ハ所轄警察官署ニ願出許可ヲ受クヘシ之ヲ移轉、改造、變更シ若クハ設置ヲ繼續セムトス
ルトキモ亦同シ但シ設置ヲ繼續セムトスルトキハ期間滿了十日前迄ニ願出ツヘシ

一、東京市

二、八王子

三、社寺、佛堂、説教所境内ヨリ展望シ得ヘキ場所

四、公園及勝區ヨリ展望シ得ヘキ場所

五、鐵道、停車場附近

六、鐵道軌道ノ沿線及之ヨリ展望シ得ヘキ場所

七、平地ヨリ展望シ得ヘキ高臺

賣出しと商略

八、前各號ノ外特ニ告示シタル場所

前項ニ該當セサル場所ニ設置セムトスル廣告物件ト雖其ノ長サ又ハ幅三・六五米(約十二尺)ヲ超エヌ其ノ面積六・六〇平方米(約二坪)ヲ超ユルモノニ對シテハ前項ノ規定ヲ適要ス

第三條 前條ノ地域内ニ廣告場又ハ廣告塔ヲ設置セムトハルトキハ警視廳ニ願出許可ヲ受クヘシ之ヲ移轉、改造變更若ハ設置ヲ繼續セムトスルトキ亦同シ但シ設置ヲ繼續セムトスルトキハ期間滿了十日迄ニ願出スヘシ墻壁其ノ他ノ建造物ニ六六〇平方米(約二坪)第一條乃至第三條ノ規定ニ依リ廣告物ノ表示又ハ之ニ關スル物件ノ設置ノ許可ヲ受ケタル者ハ其ノ廣告物ノ見易キ箇所ニ自己ノ住所、氏名及許可期間ヲ表示スヘシ以上ノ場所ヲ占メ又ハ五箇以上ノ他人ノ廣告物ヲ表示若ハ設置スルモノハ之ヲ廣告場ト看做ス

第四條 第一條乃至第三條ノ願書ニハ左ノ事項ヲ具スヘシ

- 一、出願者ノ族籍、住所、職業、氏名、生年月日但シ法人ニ在リテハ其ノ名稱、事務所所在地、代表者ノ氏名(第三條ノ場合ニ在リテハ定款書ヲ添フヘシ)
- 二、設置ノ場所及期間
- 三、廣告物ノ材質、形狀、寸法、色彩、構造ノ方法等ヲ記載セル圖面及工事仕様書

四、設置ノ狀況ヲ知り得ヘキ圖面

五、表示ノ文字圖畫

六、設置セムトスル場所カ他人ノ所有若ハ管理ニ係ルトキハ其ノ承諾書

七、工事落成期日

出願者他府縣管内ニ住所ヲ有スルトキハ東京府管内ニ住居ヲ有スル管理人ヲ定メ前項ノ願書ニ連署セシムヘシ

工事落成シタルトキハ届出テ検査ヲ受クヘシ

第五條 第一條ノ地域外ニ於テ電柱(軌道用ノ柱ヲ包含ス)若ハ街燈柱ノ自體ニ廣告ヲ標示セムトスルモノハ第二條ノ規定ニ拘ハラス其ノ許可ヲ受クルコトヲ要セス但シ支柱、支線柱及電車ノ中央柱ニハ之ヲ標示スヘカラス

前項ノ廣告ハ地上二・二〇米(約四尺以上)三・六五米(約十二尺)以下ニ於テ之ヲ爲シ其ノ色彩ハ白黒又ハ青ヲ使用スヘシ但シ繪畫ヲ標示スヘカラス

第六條 第一條乃至第二條ノ許可ヲ受ケタル者左ノ各號ノ一ニ該當スル場合ニ於テハ五日以内ニ許可ヲ受ケタル官廳ニ届出ツヘシ

一族籍、住所、氏名ヲ變更シタルトキ（法人ナルトキハ其ノ名稱、事務所、所在地代表者ノ氏名、定款ヲ變更シタルトキ）

二 管理人又ハ其ノ住所氏名ヲ變更シタルトキ

三 廣告物其ノ他之ニ關スル物件ヲ其ノ表示又ハ設置期間内ニ除却又ハ廢止シタルトキ

第七條 廣告物ノ表示其ノ他之ニ關スル物件ノ設置者ニシテ其ノ許可ヲ取消サレ又ハ當該事業ヲ廢止シタルトキハ十日以内ニ廣告物其ノ他之ニ關スル物件ヲ除却スヘシ其ノ表示又ハ設置期間ノ滿了シタルトキ亦同シ

第八條 廣告物其ノ他之ニ關スル物件ニシテ汚染、褪色、剝離若ハ破損シタルトキハ速ニ改修スヘシ

第九條 廣告物其ノ他之ニ關スル物件ニシテ本則ニ依リ許可ヲ受ケタル場合ト雖モ土地狀況ノ變遷等ニ因リ美觀又ハ風致ヲ害スルニ至リタルトキハ速ニ障害ノ處置ヲ爲スヘシ

前項ノ規定ハ許可ヲ要セサル場所ニ於ケルモノニ之ヲ準用

第十條 本則ニ依リ警視廳ニ差出スヘキ願届書ハ所轄警察官署ヲ經由スヘシ

第十一條 廣告物ヲ表示シ其ノ他之ニ關スル物件ノ設置ニ關シ他ノ法令ニ規定アル場合ハ其ノ規定

ニ依ルノ外本令ノ規定ニ從フヘシ

廣告物看板によつて道路を専有する場合や賣出に當つて景品、福引などを行ふ場合には、夫々届出を要するものであつて、その書式は左の如きものである。

廣告物設置願

本籍 住所

氏

名

年

月

日

一 設置ノ場所及期間 何郡何町大字何々何番地先自許可ノ日 至何年何月何日 間

二 廣告物ノ材質形狀寸法色彩構造ノ方法等ヲ記載セル圖面及工事仕様書別紙添附ス

三 設置ノ狀況ヲ知り得ヘキ圖面別紙添附ス

四 表示ノ文字圖面

火災保險年齢ヲ不問赤ペンキ塗リ外交員募集何々所前横丁ハ黒ペンキ地ハ白ペンキ塗リ

五 設置セントスル場所カ他人ノ所有若クハ管地ニ係ルトキハ其承諾書（別紙添付ス）

賣出しと商略

賣出しと商略

六 工事落成期日ハ許可ノ日ヨリ三日トス

前記ノ場所ニ廣告物設置仕度候間許可被成下度仕様書並ニ圖面相添へ此段相願候也

右

年 月 日

氏

名印

何警察署長(官名) 氏

名殿

仕 様 書

一 廣告物ノ材質形状寸法色彩構造方法 杉板ヲ以テ三角形ニ組上(別紙圖面ノ通り)高サ六尺五寸副一片九寸宛トシ別紙ノ通り文字ヲ記載ス

道路使用願

一 土地ノ表示

何郡何町大字何番地先 (別紙圖面表示ノ位置)

町道路敷 長サ 二米
幅 〇・二米

六尺六寸
六寸六分

面 積 〇・四平方米 一合二勺一才

二 使用ノ目的及方法 目的 廣告物設置 方法 幅二寸五分角二本下部地中ニ埋込ミ堀立テ

トナシ其ノ上端ニ圖示ノ如キ額ヲ掲グルモノトス

三 使用ノ期間 何年何月何日ヨリ何年何月何日迄滿一ケ年

四 使用料 御指定ノ通り

五 工事著手竣工期日 著手 御許可ノ日ヨリ二日間 竣工 著手ノ日

六 附屬書類 一 實況圖、求積圖、構造圖

右ノ通り使用致度候間御許可相成度別紙附屬圖面相添へ此段及御願候也

何郡何町大字何々番地

年 月 日

氏

名印

何町(村)長 氏 名殿

懸賞と福引 商店の商略といふと、懸賞や福引が、その王座を占めるといつてもよい。これは一々

届出なければならぬものであるけれども、商店ではトカク忘れ勝ちであつて、賣出半ばに警察かと中

止を命ぜられたりすることがあるのも皆一寸した届を怠るからである。非常時にあつては、あまり時

局の認識を缺くものは許されないうであるから、その點も豫め考へる必要がある。

懸賞付物品販賣届

賣出しと商略

賣出しと商略

一 販賣品ノ種目 ……類

一 期間何々何年何月何日ヨリ同年同月何日マデ景品種目及價格

桐箆 筒 一 單價 五十圓

置時計 三 同 二十圓

銘仙反物 二〇 同 五圓

石 鹼 五十打 同 五十錢

何々

何々

一 提供方法

買上額三圓毎ニ抽籤券一枚ヲ供シ抽籤ト一本ヲ引カシメ明記シタル賞品ヲ呈ス空籤ナシ

一 目的

開店記念賣出ノタメ

一 場所

左記店舗ニ於テ

右ノ通り懸賞付物品販賣致度候間右御届ニ及ビ候也

何縣何郡何市町村何番地

年 月 日

何々店主 何

某

何縣知事 何 某殿

福引施行届

本 籍

住 所

氏

年 月 日生 名

一 目的 例年大賣出

二 方法 詳細 商品金壹圓五拾錢買上ノ客ニ對シ籤壹本ヅツヲ引カシメ左記等級ノ籤ニ

當籤ナシタル品ヲ壹個ヅツ呈シ尙金壹圓五拾錢買上毎ニ籤一本ツツ引カシム

但シ空籤ナシ

三 施行ノ場所及期間

賣出しと商略

場所 肩書住所ニ同シ
 期 間 自何年何月何日
 至同 何月何日

四 景品ノ種目、數量、金額、賞品ニアリテハ其單價

等級	品名	數	單價	小計
一等	銘仙反物一	七	金參圓也	金貳拾壹圓也
二等	木綿反物一	一〇	金壹圓也	金拾圓也
三等	木綿裏地一	一五	金八十錢也	金拾貳圓也
四等	タオル一	二〇	金十二錢也	金二圓四十錢也
五等	化粧品石鹼一	四八	金八錢也	金三圓八十四錢也
計	百本			

合計金四拾九圓貳拾錢也

右福引施行仕度候間此段御届候也

年月日

右

氏

名印

何警察署長(官名) 氏

名氏

當つた開店商略

其の一 東海道筋のある中都市の町はづれの女學校前に小さな靴下専門店を開いた人があつた。この人は自分の家で、靴下製造の内職をしてゐたのであるが、造つた品が思ふやうに問屋が賣れないし、賣れたところで値が安くて引合はないところから、直接小賣をしようといふので、ほんの申分けみtainな小店を開いたのであつた。

開店の時、大形の西洋紙を何枚か買つて来て、之に墨や赤インキでポスターを書いた。何と書いたかといふと、

自家製造
 靴下大安賣
 一足お求めの方へ洩なく
 可愛い金魚を呈します

といふだけであつた。金魚といつても一匹二錢か三錢の小さな金魚である。これを罐詰の空罐に入れ

賣出しと商略

てお客様に一つづつ進呈するのである。

ところが、女學生の心理などは妙なもので、その生きた金魚の景品といふのが大變人氣を呼んで、忽ち三日間で自家製造の山と積んだ靴下が皆出てしまつて、反對に問屋から靴下を仕入れて來なければならぬ位だつたといふ。

金魚といふ景品を思ひ付いたばかりで、それまで持て餘して來た靴下がスツカリ賣れてしまつたといふのだから朗かな話である。

其の二 神奈川県のあるお菓子屋さんが、開店早々の賣出に西洋草花の小さな鉢をお客に進呈して非常な好評を博したことがあつた。

五十錢買ふ毎に一つづつ、一鉢五錢の可愛い草花の小鉢を呉れたのであつた。

初夏のことであつたから、パンヂイとか、チューリップとか、ヒヤシンスとかいふ草花の鉢だつたので、これは店に飾つてゐても美事な飾りとなるのである。この商略はその後各地のお菓子屋さんで行はれ、森永製菓などが、卒先して全國各都市で聯合賣出を行つたりしたこともあるもので、既に古びた商略となつてしまつたが、土地によつては、まだ目新しい印象を與へることができらるであらう。

其の三 東京のある呉服屋さんが行つた賣出の商略に銀貨鷲掴みといふのがあつた。東京では、こ

れは警察に禁じられたけれども、地方警察では或は別にやかましいことはいはないかも知れない。

その商略の骨子は、五圓買上のお客様に、その籠に入れてある一錢二錢の銅貨と、十錢白銅、五錢白銅とを交ぜたものを一と掴み掴まさせるのである。鷲掴みといふので、如何にも景氣が良さうに聞えるが、實は三圓とは掴かめない。人によつては二圓五十錢位であるから、五分引の賣出しに當る。そうして掴んだ金額と同じだけの商品券をくれるのである。これを五分引賣出とか、一割引賣出とか廣告したのでは、サツパリ魅力はないが、かういふ風に銀貨鷲掴み、どなた様にも掴んだ金額だけの商品券を進呈しますと廣告すると、興味湧然として來て、我も我もとこれを試みたくなるといふのが人情の自然といふものである。

今度こそと思つて掴んだのが案外、少く、他人が掴んだのが自分よりも多かつたりすると、モウ一度やつてみたくなつて、三度も四度も五圓づゝの買物をしたお客もあつたとかで、これは嘘のような大當りで、買物をしないお客迄が店の前に黒山のやうに立ち、賣出は大成功だつたのだが、たうとう警察へ同業からの投票があつたりして、射倖心を唆るといふので禁じられたのであつた。

其の四 開店商略は必ずしも買物をしたお客へ何か進呈するといふことに限つたことではない。ある文房具店では、開店當日チラシ廣告と一緒に小學生の胸へつける小さなメダルを只で配つて大層

當つたことがあつた。

そのメダルには大將とか中將とか記してあつて、子供達が、兵隊ゴツコをするのに都合よいやうに出来たものであつたから、貰つた子供等は非常に喜んだのであつた。が、貰はなかつた子供は、遊びの仲間に入れないので、何とかして之を得たいものと思ふのだが、モウ、その時は配つては呉れてない。チラシ廣告を見ると、その文具店で何かしら買物をすれば、同じメダルを呉れるといふことが書いてあるのであちらの學校、こちらの學校の生徒達がやつて来て、その文房具屋さんには開店早々非常に賑はつたといふ話である。

かういふ風に、ある程度タダで何かを配つて、その後は買はねば貰へないといふのも良い思ひ付きといへよう。

其の五 水戸のある小さな洋品屋が開業の時チラシ廣告を配つた。その廣告を持つて店へ来てくれさへすれば、買物はしなくとも、お好の大きさの足袋を片一方タダで呉れると書いてあるのである。そうして、タダ呉れる足袋は右の足の方ばかりなのである。左の足袋はたとへ一錢のものでもお買求め下さる方へ進呈いたします故、新店お引立の思召しを以つて、何なりとも一品だにお求めの程を願ひますと店内に張紙がしてある。

人を小馬鹿にしたやうな話だが、ユーモアがあつてよい。これでお客は怒りはしまいかといふに、さうでなく、大笑ひに笑つて、殆んど全部が買物をしてくれたさうであるばかりか、これが町中の評判になつて、新聞にまで書かれたとかいふ話である。

X

開店商略の當つた例話などは、マダ／＼澤山あるけれども「商店界」や「商店界」の附録などにこれまで、紹介されて来た各種の商略の数は何百種に及んでるので、その内、開店商略として面白そうなものを新たに選んで多少の新工夫を加へ次ぎに重ねて紹介することにしよう。

菓子店の商略

菓子店の開業に當つて、附近一帯にチンドン屋を炒かせたり、チラシ廣告を撒いたり、ポスターを出したりするのは當然であるが、更に會社や銀行や工場、商店等へ向つて、開店披露アマダ會といふ風な印刷物を配るのは良い思ひ付きである。

開店數日間根氣よく毎日午前中に前記のお得意筋へ『アマダ會用紙』といふものを配布しておく。アマダ會用紙とは、一枚の紙にアマダ主、アマダ會員、品名、希望とを印刷されたもので各紙別々の

番號が付されてをる事が必要である。かくして二十口の御注文の内から抽籤で一種程當籤させて當籤番號の阿米ダ會には金額拂戻しをやるとか翌日また前日と同じだけの菓子をお届けるといふのである。一口五十錢として二十口あつて十圓一口割戻しをして五十錢である。十圓の五十錢は五分である。この抽籤の爲に客は可なり好奇心を持つばかりでなく、阿米ダ會のチラシ廣告をもらつたら、その菓子屋は一體どんな店だらうといふので、菓子の注文を試してみたくなるであらう。

開店御披露の爲、二十口に一口の割合で、翌日また同じ量だけのサービスをするといふのも、大いに人氣をあふることにならう。

出前もやる洋食屋、その他の食べもの屋の開業商略としては、キット面白いであらう。

葉茶屋の商略

本書にも記したやうに茶舗の經營は古い。時代の變遷に連れてあらゆる商賣のやり方が變つて來てをるが、まだく舊式であり傳統を捨てぬ茶舗等は、開店早々大いに考へねばならぬ。然し時代には勝てず、ほつくと改遣着手といふ茶舗も目につき出した。お茶屋の商略といへば土曜日半額とか、半斤割増デーとかが殆どであるが、珍しい商略を行つて評判になつた店がある。

それは新茶の販賣に「お茶の友」といふ商略を用ひたのである。お茶の友とは新茶半斤又は一斤買った客へ菓子店と契約しておいて菓子の引換券を呈上したのである。

羊羹とか最中とかいふものを菓子店で呉れるのであるが、これは菓子店と茶舗との所謂タイアップ商略といへる。

開店早々、かういふ商略を用ひて、思ひ切つて、澤山の菓子を呉れるなど、アツといはせる價値がある。

五十錢のお茶に對して、十錢から十五錢迄の菓子を、その八割位を拂ふ契約で、ドシ／＼呉れたらよい。その廣告には、たゞ菓子の引換券をくれるとのみ書くのではなく、その量がどれほどあるのかといふことを、値段で書かず寫眞に寫して、印刷して示すやうにしたらばよい。

洋品店の商略

洋品店などは開業の時には、何か一寸したシガレットケースの安物とか、又は、櫛付きの懷中鏡などといふものをお客に呉れて、所謂「粗景進呈」をやるのだが、それもよいとして、その外、お客を惹きつける何か風變りの商略がほしい。

これもまた、既に商店界誌上に發表されたものであるが、開店に際し、先濯券付きのワイシャツ賣出としては趣向が古いから、洗濯費の入らないワイシャツ賣出といふ事にして、客の氣持を掴むなどは面白い。或る洋服店で『洗濯費の入らぬ白服』と宣傳して非常に効果があつた例がある。言葉や文字の相違が一寸客の好奇心を捕へる事がよくあるもので、この商略等はその事實を物語つてゐる。同様に麥稈帽についても同やうに、無料洗濯券付き麥帽の提供などもできるが、開店御披露洗濯費不要、ワイシャツ均一大安出などが一番面白いのではないかと思ふ。

樂器、レコード店の商略

招待商略は何業でやつてもよいが、音樂會などの場合は樂器店等に面白い商略である。もつとも、學生相手の店でなら客の音樂に對する趣味を調べておいて、宛名廣告をしても面白い結果が得られるであらう。

客の好みと招待の會とがピッタリと合へば非常によい。例へば落語の好きなレコードファンにはレコード一枚買上に對し、落語名人會に招待する。洋樂の好きな人には音樂會に招待するといふ風にである。しかし、仲々さうは行かない。況んや開店匆々、そんな調査もできないし、よしんばできたから

とてうまい工合に、浪花節の會や、落語の席や、音樂會があるものでない。そこで、開業當時ある何かの音樂的催とタイアップして、極力その宣傳を受けける代り、その入場券をできるだけ安く譲つてもらひ、客を一樣にこれに招待するのがよい。ビクター、コロムビアその他のレコード會社に問ひ合はせてみれば、丁度、いゝあんばいに、開店の頃、その土地へ專屬歌手の加はつた何かの一座が来るやうになつてゐないでもない。そんなことにでもなつてゐたら、この商略は大當りに當るから、ポスターなどを澤山に作つて、レコード買ふなら、この店でといふことを人々の頭に沁みこませるのがよい。

尤も、そんなことで儲かるわけではないが、開店したての店として、店の存在を一般に廣く知らせるには、こんなことでもするのは悪いことでない。

飲食店の商略

飲食店などは、どうしても一度は客を店内へ引き入れなければならぬ商賣である。開業早々『幸運の蘭玉』無料サービスの色々など、宣傳して、店内の天井から『マユ玉』數百個吊り下げて置く。この中には一箇一箇へ印刷物が入れてあつて、客に之を自由にとらしむるといふのである。この文字

は「あなたの御健康を祝つて生ビールを一杯呈上」とか「あなたは女給の五人にコーヒを御馳走して下さい、お會計は当店マスターが負擔」とか「あなたへの女給奉仕料は絶対いたゞきません」とか「いふ様な事が書かれてある。これは開店ばかりでなく忘年会、新年會、等の客惹策又は花見時の商略としても面白い。」

靴店の商略

ここに紹介するやうな商略は何の商賣にでも應用出来るものだが、今、かりに靴店の商略として書いてみよう。

先づ「開店披露の爲、大人靴一足お求めの方に限り何々進呈、更らにお子様靴五十錢均一提供」この見出しの廣告で、若し大人の靴を御買ひになられたお客様には御子さまの靴一足を只の五十錢で販賣いたすのである。但し店内には一歳から十歳の御子様に限るといふ風な條件をハッキリ書き現はしておかないといけない。

この種の商略は、靴に限らず、閑散期を利用して安價に、更に多少の損をしても現金に換へるといふ商賣の意志に基いた商略であるから、これを開店商略に利用するときは、大人の靴に對しては、靴墨一個、靴篋一個づつ進呈といふやうなことにし、更に右のやうに子供靴の破格提供をするのである。

子供服店の商略

子供服店が開業の時行ふ商略としては、お買上げの場合、お子様の寫眞をお寫し申上げますといふ手が非常に好評のやうである。

これは一と頃アメリカで大變流行した商略で、我が國でやつても同じく評判がよかつたのである。この方法は、附近の寫眞屋さんと相談して、一枚の寫眞を八十錢か六十錢とかで契約し、お客様には撮影券を差上げるのである。寫眞屋さんとしては、儲け仕事にはならないが、寫眞館の廣告になるやう、子供服店の方で宣傳するし、それから、キット焼増しの注文があるので、結局は寫眞館も利益を擧げることができるといふ仕組みになつてゐるのである。

この場合、氣をつけなければならぬことは、お客様が無料撮影券を持つて寫眞館へ行くのに氣おくれがしないやうに何んとか工夫することである。

それには住所を承つて、これに對して寫眞館の方からもお客様に鄭重な案内状を出すやうにするな

どがよい。

料理店の商略

マカロニ料理その他の飲食店の開業商略としては、開業第一日は幾ら喰べても金五十錢均一といふやうなものがよろしい。東京には「喰ひほうだい」などといふ店があつて、幾ら喰べても一圓といふ式の營業で、成功してゐる位であるから、セメテ開業第一日だけでも、かういふ商略を用ひるのがよろしい。五十錢で腹一杯喰べられたのでは、儲からぬだらうけれど、開店の披露宣傳とあれば、大いに金を投じて、世の中の人々に、その店の存在を知つて頂かねばならぬのであるから、損得の問題ではないのである。

廣告は風呂屋にポスターを出す位でもよいが、更に店頭にも大きな看板を出すやうにしたならばよいだらう。

草花店の商略

切花、西洋草花の店など開く時は、お花の御用を承はることが出来るさうな家庭へ挨拶に出かける

のがよい。挨拶状を出しただけでは仲々讀んでももらへないので御主人がその挨拶状を持つて一軒一軒お伺ひをするのがよろしい。

但し、その時、切花の一二輪をお土産に持つて行くようにする。これは情味があつて非常によろしい。

この種の開店披露には、ある別荘地の菓子店が自分の作った菊の鉢を見込客に配つて一舉大成功した例がある。普通手拭やハンカチーフなどを披露に配るやうだが、花などはスグ凋れるものではあるが、外に例がないだけ印象の深い、といふところにまた捨て難い處があるものである。

玩具店の商略

玩具店開業にはチンドンやを仕立て、街を歩くときなど、小旗などを澤山に街の子供達に配るのがよろしからう。風船などを配るのもよいが、紙製の小旗など費用がかゝらずよろしからう。

子供達にも親にも、玩具店が出来たといふことを知らせるだけであるが、何か配るといふことは子供に馴染を作るといふ意味になる。その外に更に買物に來たお客にゴム風船などを呉れるといふやうにしたならば上乘であらう。この外、一錢玩具といつて、一錢賣りの仕入五厘位の小玩具が色々あ

るから、かういふものを景品に呉れるのもよろしからう。

ラヂオ店の商略

ラヂオ店などを開く場合、開業のポスターを貼り出した位では、人は仲々注意してはくれないので、矢張り何とか注意を惹くやうな商略を必要とするものである。

開業向ふ十日間、ラヂオ修理無料といふやうな宣傳をするのもよからう。御遠慮なくお申越し願ひますとして、大々的にこの無料サービスを宣傳する。

または、同じ期間中、セット一臺をお求めの方へは一月の聴取料を當店で負擔いたします、といふやうな事も謳ふのがよい。採算の合はぬことはない商賣であるから、場合によつたら二ヶ月間負擔としてもよろしからう。

運動具店の商略

運動具店などは廣告をしたからとて、スグに品物の賣れるものではない。そこで町内や附近の若い衆たちの野球チームなどを糾合して、早朝野球大會などを主催するのがよいであらう。

何々運動具店開店披露野球大會など、謳つて、早朝、町内對抗仕合などを行はせ、優勝チームに十圓位の優勝カップを贈呈するといふやうなことを考へる。

またはピンポン大會でもよし何でもよいから、得意先となる人々に店の存在を衆知せしめるやうな催しを行ひ、同時に、大いに好感を持たれるやうにするのがよい。

この種の優勝カップは店名を入れ、持ち廻りといふことにしてゐたならば、これから何回試合を主催しても、別に後日は費用を要しないことになるのであるから、開業宣傳としては、むしろ費用のからぬ方であらう。

日用品店の商略

酒屋、食料品店又は乾物店等の開業披露の商略は、矢張り安賣りがよいやうである、普通は安賣の外に粗景進呈といふ手を併せて行つてゐるが、附近の客を惹くには景品よりも安賣の方が魅力が多いものである。全商品を安く賣る必要はないけれども、最も人の好みさうな代表的商品五、六點を撰んで思ひ切つた安賣りをするのがよろしい。

この安賣はポスターなどに大々的に書き出して、店頭やら錢湯やらまたは、電柱などに貼り出し置

くのがよい。又チンドン屋などを朝から廻はすのも忘れてはいけない。始めの三日間位の賣上によつてたとへ十圓でも二十圓でも損になつたからとて一向恐れるにはあたらない。開店披露の賣出は廣告宣傳のつもりで思ひ切つて安賣りをし、世間の人の注目をできるだけ澤山に注ぐ方が勝ちなのである。

ミルクホールの商略

本書で紹介してゐるパンとコーヒーの店とかホットドッグの店とかいふやうな安値な飲食店の開業に當つては、店の前をできるだけ賑々しく飾り立て、如何にも開業したばかりの新しい店であるといふ印象を興へるやうにしたならばよい。その爲に、できることなら知人から知人へと手を廻はして、有名な映畫女優等の名の入つた花環などを澤山飾つて、この店にはさういふ人氣のある人々との何かの縁があるといふ風な事を思はせたりするのも一策である。

さうして、十錢のパンまたは十錢のミルク一杯のお客様にも、洩れなくハンカチーフ一枚を呉れるとか、又はタオル一本を呉れるとかいふ風に、この新開店の店へ立寄ることによつて、飲んだミルクが、タダになるか又は景品がタダになるとかいふ氣を起させるのがよろしい。

この種の商賣は、附近の人を相手といふよりは、通りがかりの人を得意先とするものであるから、一般の商店のやうにチンドン屋とか附近の店だけに配るチラシ廣告などは効き目が少ないものである。

洋品、服飾、小間物店

洋品店開業案内

一口に洋品商といふても四五十萬の資本を投じ二三十人もの店員を使用してゐる店もあれば内職的に二三百圓の資本でやつてゐるものも洋品商であるし一律に見ることは困難である。今茲に新しく洋品店を開業しようとするれば最少限度如何なる程度のものにすべきであらう。

洋品といへば先づワイシャツ、カラー、ネクタイ等の洋装の附屬品を指すのであるが、洋品と名づけられるもの總てを取揃へようとするならば相當多額な資本を要することであり、従つて現在では之等の内の部分に依つて専門店となるものが多くなつて來た。帽子店、ネクタイ店、ワイシャツカラー店、或は小供用品、婦人用品店といふやうに洋品界にも新分野が拓けて來てゐるが洋品店も百貨店進出の影響を多分にうけてゐる現状である。又、綿布統制の影響により取扱商品全般に亘りオー・スフ、スフ混紡等の商品がどしどし現はれてきてゐる。

資金と設備 資金一、五〇〇圓として、シヨウウインド、ケース、棚、販賣臺等の店舗設備費に三〇〇圓しかかけられぬ。挿繪に示す程度の店の如くには仲々出來ぬが我慢して、商品仕入資金に一、〇〇〇圓、豫備金に二〇〇圓割當てる。そして一、〇〇〇圓位ではあらゆる種類の商品を十二分に揃へる事は不可能であるが、洋品店と名のる以上の最少限度としては大體次の如き商品を揃へなければならぬので、これらの主要商品と資金の割當額を示せば、

ワイシャツ	二〇〇圓
ネクタイ	一〇〇圓
靴 下	五〇圓
シャツ類	二〇〇圓
タオル製品、ハンゲチ類	一〇〇圓
その他の雜貨	二〇〇圓
カ ラ	五〇圓
手 袋	五〇圓
足 袋	五〇圓

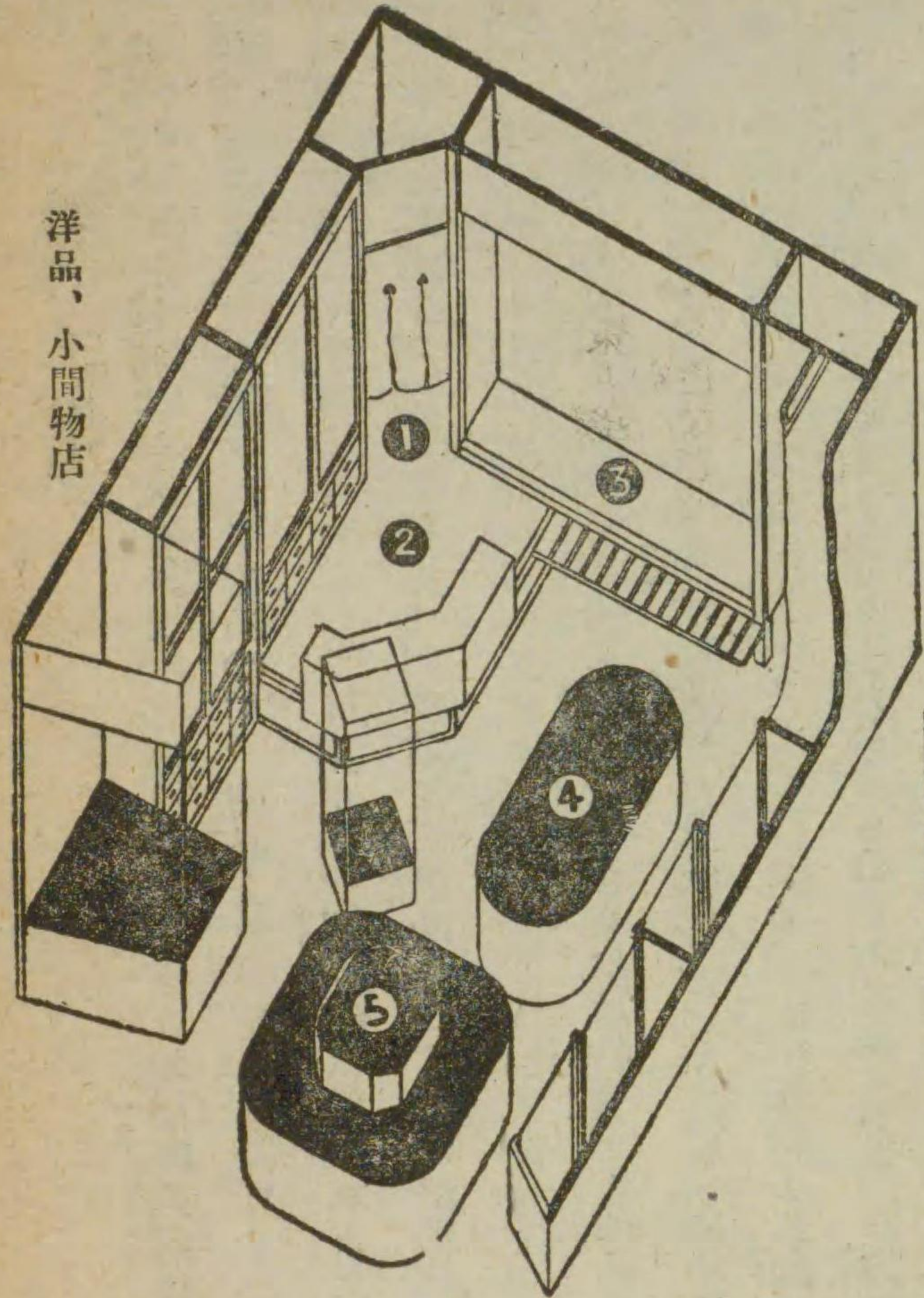
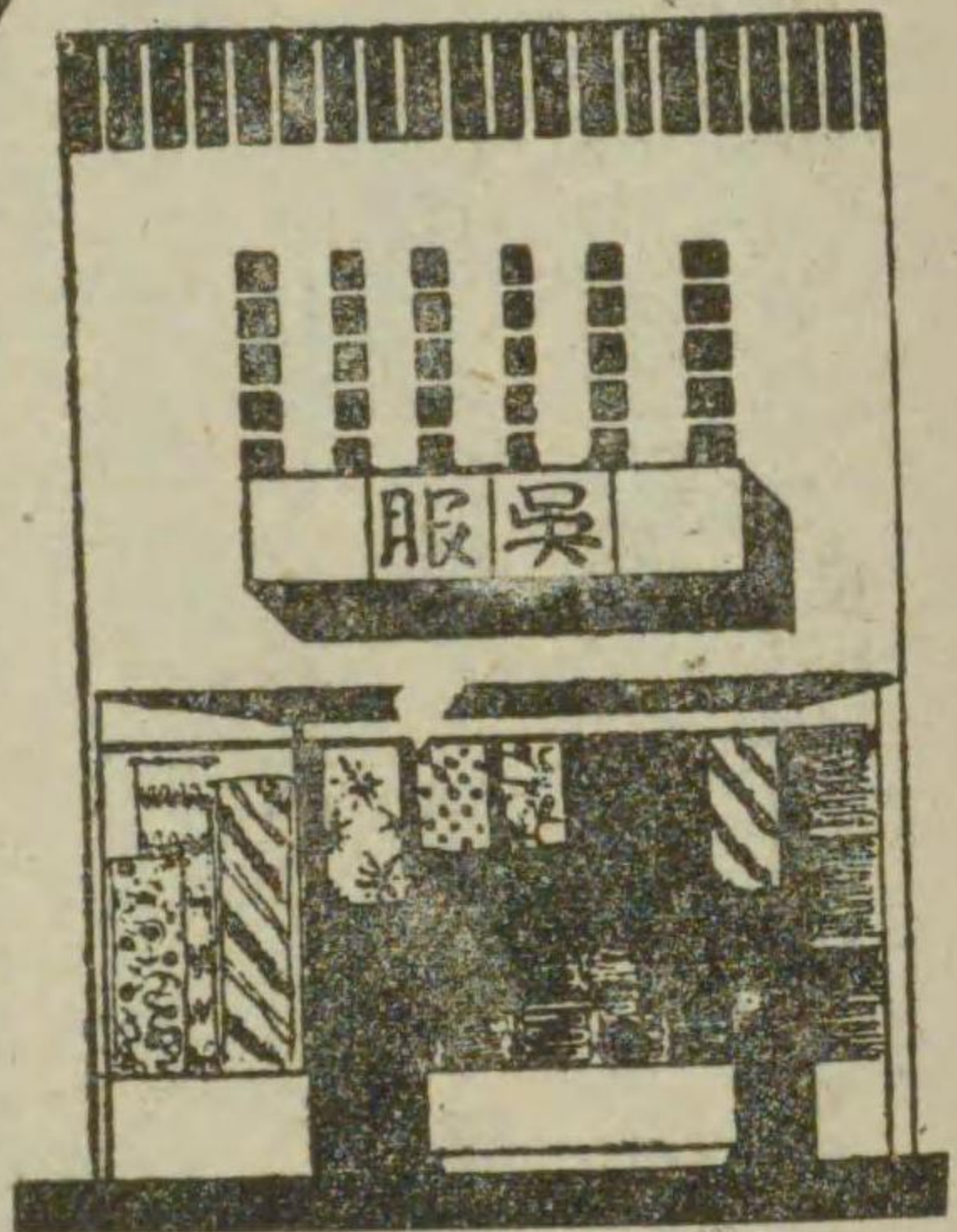
尤も、これは冬物を中心とした場合であるが、もし開業が夏場に向ふ頃であればこの割当額は幾らか少くてよいことになり、専門化してワイシャツ中心に行くとしてワイシャツに主力を置くなどもあるしい。

仕入と経営の実際

商品の仕入に相當の研究を要するは勿論だが、先づ開業すべき土地の状況を詳細に調査して、その土地の階級層に従つて上物、中物、下物の三段に大別される商品の何れを選定するか最も研究を要する點であらう。繁昌するしないの分岐點でもある、さてその一を選定したとして、今度は問屋であるが、問屋も製造卸のものもあるし、各専門に依つて違ふものもあり、一軒で種々に合ふといふやうな問屋は殆どない。従つて帽子、ワイシャツ、ネクタイ或は靴下其他附屬品一通り揃へるには夫々の問屋に就て相談するのが早道である。唯商品を選定するに當つて前述の三段の内何れによるかをよく研究してかゝらねばならぬ。商品は大体一打を標準としてゐるし、半打からでなければ卸してはくれぬ。色、柄等は物に依つて指定できない物もあるし、指定するとせば、値段に影響すること勿論である。問屋も製造家も全然賣れないものを押付けはせぬが、みすく賣残りとなりはせぬかと思はれる品物迄も仕入れねばならぬ場合もあるから、そこは巧妙を要するであらう。仕入は先づ各地の商工相談所に問ひ合せてから、良い店を選んで行ひ、最初は現金であるが、半年

呉服店

- ① 奥への通路
- ② 坐賣場
- ③ 床間風陳列場
- ④ 商品臺
- ⑤ 格安又は宣傳品賣臺



洋品、小間物店

も經つて信用がつけば掛で仕入も充分できるやうになるから資金の廻轉はそれほど心配せんでよろしい。問題は如何によく賣るかにある。

販賣方法 百貨店の繁昌す

一つの理由は商品が自由に選擇出來て、買はずにどんな出られる所謂ヒヤカシが自由であるといふ點だといはれるが、やはり賣店としてもヒヤカシを歓迎する氣持で客に應待すべきであらう。最近はお上より價格表示をせよと

の命令で正札が勵行されてゐるが、ショーウィンドー等の陳列品は他の店と直ちに比較の出来るやうにはつきりと正札を附すべきであつて、商品と値段を同時に見せるといふ建前から、商品の色氣など夜も晝と大差なく見えるやうに、ウィンドー、照明等に就てもまた一段と工夫が必要であらう。ス・フ入りの品物に付いてはお客様はまだ非常に不安をもつてゐるから、洗濯方法等はよく研究して教へて差上げなければいけない。

また顧客の吸引策と残物の處分の目的で、たまには特賣デー等の催しも必要であらう。これは前述の仕入の際サイズや色などの都合で賣残りを見越して仕入れた物や實際賣残つたものを特に割引して販賣するのであるが、これ等も頻々とやつてよく、一年経つと二割三割引かねば賣れぬ品も、仕入れて半月目に見切ると一割引で飛んで賣れるものであるから、やり方に依つては可成りの成績は擧げ得らるゝのであることを信じてたい。

利益状況 収益は大體二割五分を下ることはない。賣足の早い物で一割五分から、遅いもので三割一四割といふものもある。殊に季節物例へば夏、冬の帽子、海水着、襟巻、手袋などは三割一四割位であり、夏の麥藁帽子等は期間が短く、保存の利かぬ點等で五割にもなるのがあり、また海水着等の柄物等は流行に支配されて四割一五割は當然とされてゐる位のものもある。

洋服既成品店開業案内

男子の日常服装の大部分は洋服である。衣食住の中、衣服に關する限り洋服を度外視しては服装を論ずる事が出来ない程普遍化されてゐる譯である。

ところが洋服を一着作るのにはどうして三四十圓乃至五六十圓と纏つた金が無くては自分の好みの洋服が手に入らない。そこに注文洋服以外に格安の既成品の販賣の強みがあるわけである。

東京市内だけの既成品の洋服販賣店は約六七千にも上つてゐる。就中淺草、神田、芝、新宿等はその最も數の多い場所である。既成品は大量に生産されるために格安である。従つてタイプとかスタイルとかいふ點に於ては個々としては不満足でも承知の上でなくてはならぬ。所謂何ヶ月か着用してゐる中に型崩れのある場合もあるが、それもまたやむを得ない譯である。

しかし技術の點からいへば相當に進歩してゐる今日、さう見られない程もない。仕事着としてサラリーマンが着る分では一向差支へはない。既成品を一寸直して立派に注文品同様着心地よくすること

は譯はない。かういふ意味で既成品販賣が年々増えて行く、外國の服装店の多くが既成品店であるのを見て決して遇然ではないのである。

資金と設備 店舗を造るには奥行を採る方がよい。それはこの商賣はぜひ人體スタンドを陳列する必要があるからである。即ちお客が店へ入ると其一側に一列乃至二列にすつと當方を斜に向つて列べて置けるやうにするのである。この人體スタンド丈がこの商賣の必需品で、物價が騰つたために四圓はするからこの個數約二十位が必要である。その他の什器としては販賣臺、卓子各一個、客用椅子四五個位のもので事足りる。だから先づ店舗の設備としては二百圓もあれば澤山で、ウィンドーなどは不必要である。人體スタンドは洋服附屬品店で賣つてゐる。

固定資金

二百圓

棚、人體スタンド、販賣臺、椅子、卓子等を用意する。

流動資金

(内譯) 背廣、モーニング

五〇〇圓

學生服

二〇〇圓

レインコート、トレンチコート、ヴァバリコート

二〇〇圓

計

九〇〇圓

仕入と販賣 次に商品の仕入であるが、商品はどういふ風になるかといへば、神田の或る問屋では二三百軒の下職をもつてゐる。一寸した問屋でも五六十軒の下職はもつてゐるとさへいはれてゐる。仕入はさういふ問屋から仕入れるのであるから、中には相當無責任な店もある事故、問屋選擇には東京大阪の商工相談所で充分調らべてもらふやうにする。昨年統制の影響で三割方の騰貴になつてゐるが、問屋にはストックが相當ある。ス・フ入りはまだ客が嫌つて買はない状態である。

商品の性質上夏や春のものは安いから相當賣らなければならぬが、秋冬のものは價格の點から十分に利益がある。それに中流以下の顧客をもつてゐる關係上、どうしても一寸見のよいものが一番いいから縞や柄の點に注意して置く必要がある。正札はつけてあつても多少色をつけるといふことが、この販賣のコツであつたが、昨今價格表記する關係上、やたらに正札と違つた價格で販賣する事を禁ぜられてゐるので、この商賣も正札勵行といふ事になつてきた。宣傳といつても別に取立て、いふ程の事もないが、所謂棚さらしのやうなものを一年に三、四回にわけて、特賣して宣傳に用ふることが一番効果的であるやうである。

利益狀況

利益は春夏のもので三割位、冬物で四割位まではある。だがやはり場所柄を考へなくて

はならぬ。盛り場はいくには決つてゐるが、又工場地帯なども悪くはない。何所ならば労働服などよく賣れるし、既成品のお客にはこの階級が多いばかりか、インフレ景気で職工さんなども大抵相當のものを買ふからである。營業上の注意としては、店員の客に對する點で、一寸した寸法の合はぬ位はスグ直してあげるといふ風に親切で丁寧であればよろしいわけであつて『お體に合ふまで直します』といふ標語などは必要であらう。又季節の點を特に飲み込んで置かぬと思はぬ賣残り品を澤山作つて折角の利益も半減するうらみがないでもない。そんな場合には思ひ切つて値下げせぬと賣れないからである。

既製品子供服店開業案内

子供服は從來のキモノに比して割合安價で、手数が省け、然も動作に輕快な爲小學生は勿論の事、幼兒の域にまで徹底し、今や和服姿の子供を見る事が奇異に感じられる位であり需要も益々増大する事であらうし、生地、縞柄、スタイル等に考慮を拂ふならばこの商賣はなほ一層發展する事であらう。

資金と設備 既成子供服店を開くにはいくら位の資金を要するかといふに、最低五百圓位から千圓

まで、店舗があつて、改装費と仕入だけで二千五百圓もあれば、大都會の堂々たる小店が開けるが、ここでは七、八百圓で出来る程度のものについて述べよう。

- 棚、ショーウィンドー及びその他の造作費 一五〇圓
- 陳列臺、服釣臺、人體、スタンド 一〇〇圓
- 商品の仕入費 六〇〇圓

計

八五〇圓

仕入と仕事の實際

春秋二回位、東京、大阪等の主なる卸屋によつて見本市が開かれるが、商品

も豊富であり好みのものが自由に選擇出来るからそこで仕入るなり契約をしておくなどがよい。或ひは問屋へ出かけて行けば平日でも色々陳列されてゐるから、一應は出かけて行つて東京、大阪の問屋を見るのがよい。商工相談所にも相談してみる。何しろ資金が少いのであるから、種類を多く數少く仕入れる。そして場所に依つて學生服が多く出る場合とか、女児服が多く出る場合があるから次回の仕入からはよく出るものを見究めて多く仕入る。尙凝つた型とか、變つた生地のは仕入ないで大體中流以下の人達を對象とするのが間違ひがなくてよい。然し流行は一應注意すべきである。開店に當つては、商品は服釣臺に斜に釣して一目に見渡される様にして置く。格安品は通行人の目

につく様に前の方に陳列するとし、商品全體を賑かに、色とりどりに美しく陳列するのがよいのだが、少し餘裕が出来たら人形を四つ五つ置くと、陳列が引立つて、少い商品で商賣するのに都合がよい。

販賣方法と宣傳方法 この商賣としても羊毛、綿毛統制により扱ふ生地も變つて来て純綿、純毛のストックもあればオール・スフ、混紡品、人絹、純絹等多種多様であるが、この點はよく客に説明の上販賣しなければいけない。又顧客は大部分が婦人子供であるから、親切に應對し、子供達に親みを持たせるやうにする。服には必ずハッキリした値段札をつけておく。尚季節の變り目とか、小學校の入學時季、七、五、三の時季、お正月を控へた時、その他小學校の備物等の折には注意して商品の充實を計かると共に極力宣傳を怠らない事である。商賣に慣れ、問屋の信用もつくと、いづれは年一、二回は陳列會の爲に大量の商品をある一定期間を定めて貸してくれたりすることもある。又、將來は是非自家製の商品を取賣出来る様にすれば利中もあり商賣は樂になる。

その他の參考資料 開店時季は春から夏に向ふ頃がよい。秋も決して悪くないし、七、五、三の祝など控へ能率があがる。開店場所は郊外の住宅地に接近した所或は小學校の附近がよい。なほ店の向きは西日を避けた方がよいであらう。利中は平均二割五分―三割であるが、季節の變り目に手持品をウンと見切つて處分し、次ぎの季節に持ち越さぬやうにするので、資金を寐かさず、又ローズや流

行おくれの品を持たぬため)この利中は必ずしも保持できないものと見ねばならぬ。結局二割平均とならう。

組合としては東京あたりなら婦人子供服組合があるが地方にはあまり無いし、別に加入しなくても差支へない。而し加入してれば市の開催日を知らしてくれたり、その他色々の便宜があるので、關係業者との連絡をとる意味でなるべく組合がある以上加入するのがよい。

子供服問屋として小澤合名會社、東京ドレス・ストア(東京市日本橋區横山町 大通)瀧本合名會社(大阪市東區谷町二丁目)等は本社と關係が深いものである。

婦人子供服裁縫店開業案内

わきたぎるやうな經濟生活の忙しさは小賣商店の經營の合理化を要求して止まないが、一般家庭に於ても、各種の合理化が叫ばれ、分けても服装改善の叫びは全國に氾濫してゐる。婦人子供服が贅澤品扱ひにされ、うろんな眼で見られたやうな時代はもうとうに過ぎて、全國到る處、今やまぎれもなく實用化、大衆化の時代に入つた。毎日の新聞の婦人欄、毎月の婦人雜誌の口繪等の影響は物凄くものである。この氣運を掴んで近頃婦人子供服店を開業する者が漸く多くなつたが、斯業も亦新手の商

賣として将来性あるもの、一つに數へてよからう。ここでは注文販賣の場合について説明すること、する。

普通小資本で行く場合は一家の中でも主婦たる人は裁斷・仕立の出来る場合が多いが、それだからといつて獨身婦人にも易々と開業できるかといふに、これはテト無理で一般に成績は餘り芳しくないやうである。それといふのは、斯業の生命ともいふべき外交工作から始めて、仕立、納品、集金、會計等一連の煩瑣きはまる仕事を婦人の身空で采配揮つて、凡てを落度なく企畫し、テキパキやつてけるには並々ならぬ手腕とエネルギーを要し、相當困難であるといはねばならないからである。従つて斯業の浮沈の岐れ目は偏に經營者側に一人でも信用できる優秀な職人をかゝへるか否かにかゝつてゐるとは業者のしみく、述懐するところである。かういふことはあながちこの商賣に限つたわけではないが、斯業は季節の影響を受けること特にはげしく、並通一、二、八月と殆んど年内の三分の一は閑なので、よほど得意先の確りしたのを澤山持つてゐるやうな顔の廣い人が經營するので無い限りはどうしても三年間は喰込むといはれ、夫婦二人でやる場合でも半年位は普通喰込みと見ねばなるまいといふ。

資金と設備 二間間口の最小規模で行くとして、場所にもよるが、開業資金は、店舗設備と仕事場

だけでも殆んど六七百圓近くかゝると見ねばなるまいか、格構な空店でもあれば、二三百圓で雜作することも出来よう。しかし注文服専門ならば仕入資金はホンの豫備金として少額あれば足りる。

固定資金

A、店舗設備

- (イ) ショーウィンドー(大人と子供のとり交せてスタン||人體が簡単なマネキン人形二ツ三ツ) 一〇〇圓
- (ロ) 假縫室 カーテンで仕切る位にして、カーテン代取付) 三〇圓
- (ハ) 鏡二ツ(一ツは假縫室取付ける) 五〇圓
- (ニ) ケース三個 四五圓 (ホ) 椅子とテーブル 三〇圓 (ヘ) スタイルブック五、六冊 一〇圓及びサンプルブック(無料)

B、仕事場

- (イ) ミシン 二八五圓 (ロ) 裁斷臺 三〇圓 (ハ) 仕事臺(坐るか椅子式かで様子が違ふ) 三〇圓
- (ニ) 鋏、アイロン、アイロン臺、その他の小道具 一〇圓

計 六二〇圓

洋品、小間物店

C、造作

ペンキを塗るか紙を張るだけでこの費用 一〇〇圓位

D、ミシン

これは一臺でよろしい。中古品ならシンガーで百六十圓位からでよいものがあり、近頃日本製の東京ミシン等も仲々よいが、値はシンガーに比してサシテ安くもない。

流動資金

生地仕入資金 若干

〔註〕椅子、テーブル等は東京ならば、合羽橋方面の家具屋で中古品を求めるとよい。

仕入と仕事の實際 小資本で行く場合、やり方に二つあるが、高級品本位でなく、中流相手の敷物で行くとして生地には(1)ウール、(2)絹物、(3)木綿物、(4)混紡物、(5)オールス・フ等がある。絹物には本絹、人絹の外、本絹、人絹、ファイバー等の交ぜ織がある。生地の名稱は販賣會社によつてマチマチで、同一生地でも一定しないから覚える必要はない。生地の配給経路は織元―販賣會社―問屋―卸小賣商の順序で、注文販賣業者の中には問屋から生地を仕入れて、更に他へ轉賣する者もあるが、仕入れは初めは一切現金主義であるから、ストックしないやうに注文に應じて少量づゝまめに入れるが

よく、仕入先については商工相談所に聞きなさい。尤も客種が決つてしまへば、お客によつては自分で(あの生地で)と生地を指定して来る人もあるので生地を入れてもよい。

仕事としては、斯業はミシン一臺で職人三人、見習二人の仕事ができるが、外から職人を雇ふのは人件費を稼ぐだけの注文を取らねばならないから、最も手堅い行き方としては、妻君が裁断、仕立てをやる場合なら、夫君は企畫と外交の肝腎かなめの部門を引受けて、彈丸のやうに飛廻はるといつた風にするがよい。奇態なことはこの商賣に限つて、店ばかり張つてチヨコナンと坐りこんでゐるた日にお客は何時まで経つても一人も來ないといふことである。顧客開拓にはならうことなら相手は素人の場合には女を向け、水商賣などの玄人客には男を向けるといふし、一般にお客との應待には後を引くやうに内輪の者が當つた方がよい。カフェーやダンスホールの女達を相手にすることは、代金同收の上に困難が伴ふものである。

販賣方法と収益狀況

普通の物品販賣業と違つて、この商賣ほど販賣方法に波瀾の多いものも尠い。それはお客の懐具合と人柄に應じて萬華鏡のやうに變るあの手この手を用ひるのである。一例を示せばお客にとつては注文値段は安いほどいゝやうなものゝ、業者の目から見れば、裏やボタン、芯などの附屬品に於て品を賤すか、手を省くかして結局製品そのものゝ格を下げると云つた按配で、必ずし

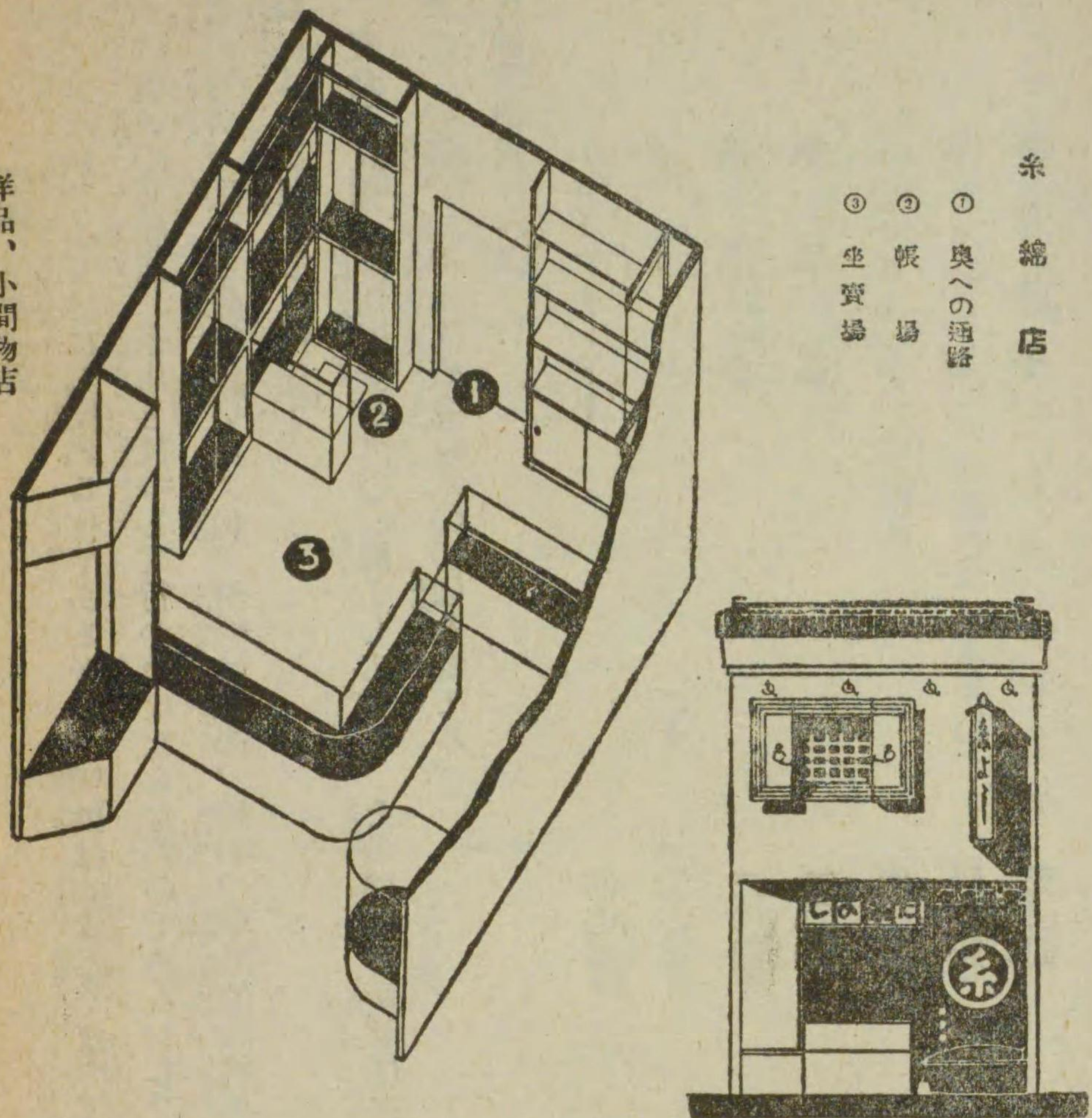
も得ではないのである。従つて製品の見積りも普通商品並みに原價計算に従ふわけには行かない。前記のようなカフェーやダンスホールの客のやうに支拂の危険性ある人や、二度目三度目のお客だからと云つて安心してゐると、普通の客でも、時として貸倒れになることもあるので、それを見積りの中に入れて算盤をとるのである。業者の打明け話では、殆んどカンで行くといふ位で計算は相當うるさいものと見えるが、正常の場合を假定して、オーダー・メイドの中流物の賣値は一應生地、工賃を含めての材料費の倍といふ。常得意を一端とつたら、奥さんの服、子供さんの服といふやうに、次々と注文をとる工夫をし、更に、その客の知合へ迄紹介してもらふ位にして擴賣して行くのがよく、注文があつた時、手付金はデパートと違つて強要せずに、お客の氣分に委した方がよい。要するに技術の商賣であるから、スタイルと仕立にみつしり力を入れて特色を發揮する一方、約束の期日を堅く守ることや、サービスに特別の注意を拂ふことなどが小資本開業者の成功の鍵といふべきであらう。

その他参考資料 數物屋の組合等があるが、店舗を張つてやる場合は組合には比較的縁がうすい。自由營業であるから別に警察等の届も願もいらぬ。

手藝材料店開案業内

糸綿店

- ① 奥への通路
- ② 帳場
- ③ 坐賣場



洋品、小間物店

手藝は各女學校、小學校で生徒に教へてゐる外、各婦人雜誌などが毎月色々、そのやり方を紹介するので、近頃非常に流行つて來たやうであるが、現在手藝材料の専門店はまだ見當らず、この種のものは小間物店或は糸店で兼業してゐる。又卸問屋で小賣をしてゐるものも多く、各デパートで賣つてゐる數量も仲々馬鹿にならぬのである。そして手藝は今後とも愈々一般家庭においても流行するだらう

し、女學校でも正課にしてゐる位であるから、需要は相當多くなつて來る筈だが、何しろデパート、或は既成小間物店、糸店と競争して行かねばならないのであるから、専門店としてやつてゆくには相當の努力を要する覺悟がある。尙、材料は綿糸、綿布、羊毛等の統制により今迄とは違つた物が種々取扱はれる様になるだらう。

資金と設備 開店資金を九〇〇圓として見て、その内譯を示せば次の通りである。先づ店舗設備費に三〇〇圓、商品仕入資金に六〇〇圓を當てる。

店舗設備費の内譯

シヨールウィンドー	四〇圓
ケ	一〇〇圓
商品棚	三〇圓
販賣臺	二〇圓
レジスター	四〇圓
看板	四〇圓
客用椅子	三〇圓

商品仕入資金の内譯

刺繡材料(フランス刺繡並に日本刺繡)	一五〇圓
フランス人形及び附屬品	一五〇圓
ハンドバッグ材料	二〇圓
文化刺繡材料	三〇圓
裁縫用具	一〇〇圓
ピルズ	二〇圓
モール	三〇圓
造花	三〇圓
針サシ	三〇圓
壁掛	三〇圓
ペインテックス	三〇圓
紹ザシ材料	三〇圓
カゴ材料	三〇圓
洋品、小間物店	

編物材料

三〇圓

クランプペーパー

一〇圓

仕入の實際 手藝材料は流行の變遷の激しいものであるから、ローズが出来易いので、仕入品の種類の選擇、その數量の手加減に餘程注意しなければならぬ。尙賣れる見込みの品物でも數少く種類は豊富に揃へておくやうにし、特別の注文で品物の足りない場合はすぐ問屋から仕入れられる様にしておけばよろしい。地方都市の店は、オイソレと仕入れが間に合はないので、兎角、一度に澤山仕入れやうとするが、矢張り少い目に仕入れるのがよい。

斯業に於ては商品知識並に手藝技術を要するが、次々と新材料新技術の新しいものが色々考案されて來るので經營者はそのつもりで、講習會、研究會、或は雜誌等により常に研究しなければならぬ。適當な取引先が見つからぬ時は、東京なり大阪の商工相談所に訊ねればよい。仕入案内とか何とか云つて二、三流又は四流の間屋を主とした廣告集のやうな刊行物も色々世の中には出てるが、かういふところに掲載されてゐる廣告主が良いとはいへない事が多いのも知つて置かねばならぬ。

販賣方法 最初は客の相談相手になる積りでやらねばならぬ。問屋で講師を實費で派遣する便宜を與へることが多いから色々と方面を變へて講習會などを自分の店や附近の學校で開き、一般の客や女

學生に技術を習得させ、自分の店の材料を買はせる様にする。或ひは女學校と連絡して時々校内に出張して販賣するなど考へてみる。其他、女工寄宿舎、女子青年團其他の女子團體には必ず呼びかける事が必要である。店を賑はす飾としてフランス人形の標本を二、三個おくのも店を引き立たせる上に効果があるし、お客の中の上手な作り手と協力して、出來たものを店で賣つたり、百貨店その他へ卸したりするのもよいであらう。かういふ風にすれば、四割位の利益はあるが、一般手藝品の利中平均は二割—三割の見當と見てよろしい。

その他の参考 開店場所は女學校の附近とか住宅地を控へた所がよい。また女學校では手藝を正課にしてゐるから傳手を求めて交渉し、材料を一手に引受ける様に努力するのが良しいが、多くの學校では、既に特殊關係の材料店を持つてゐたり、校内賣店で賣つたりしてゐるので、良く研究してかゝらぬといけない。

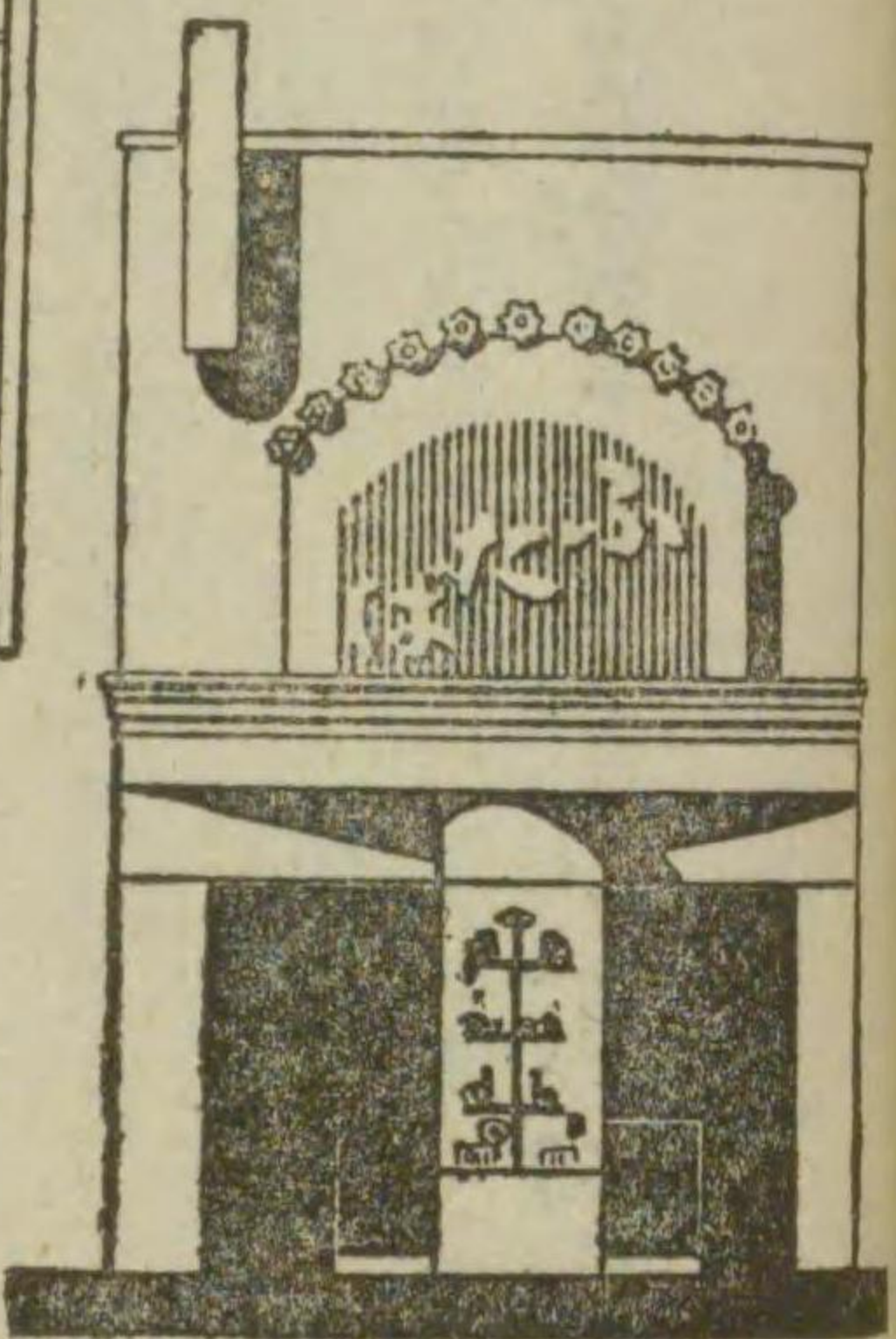
小間物店開業案内

小間物店は次第に減んで行くのではないかとさへ思へる。しかし、これは舊來のやり方をして來た店のことで、新しい傾向の小間物を扱ふ店は、これからもドシ／＼榮え行く。考へて見てもわかるや

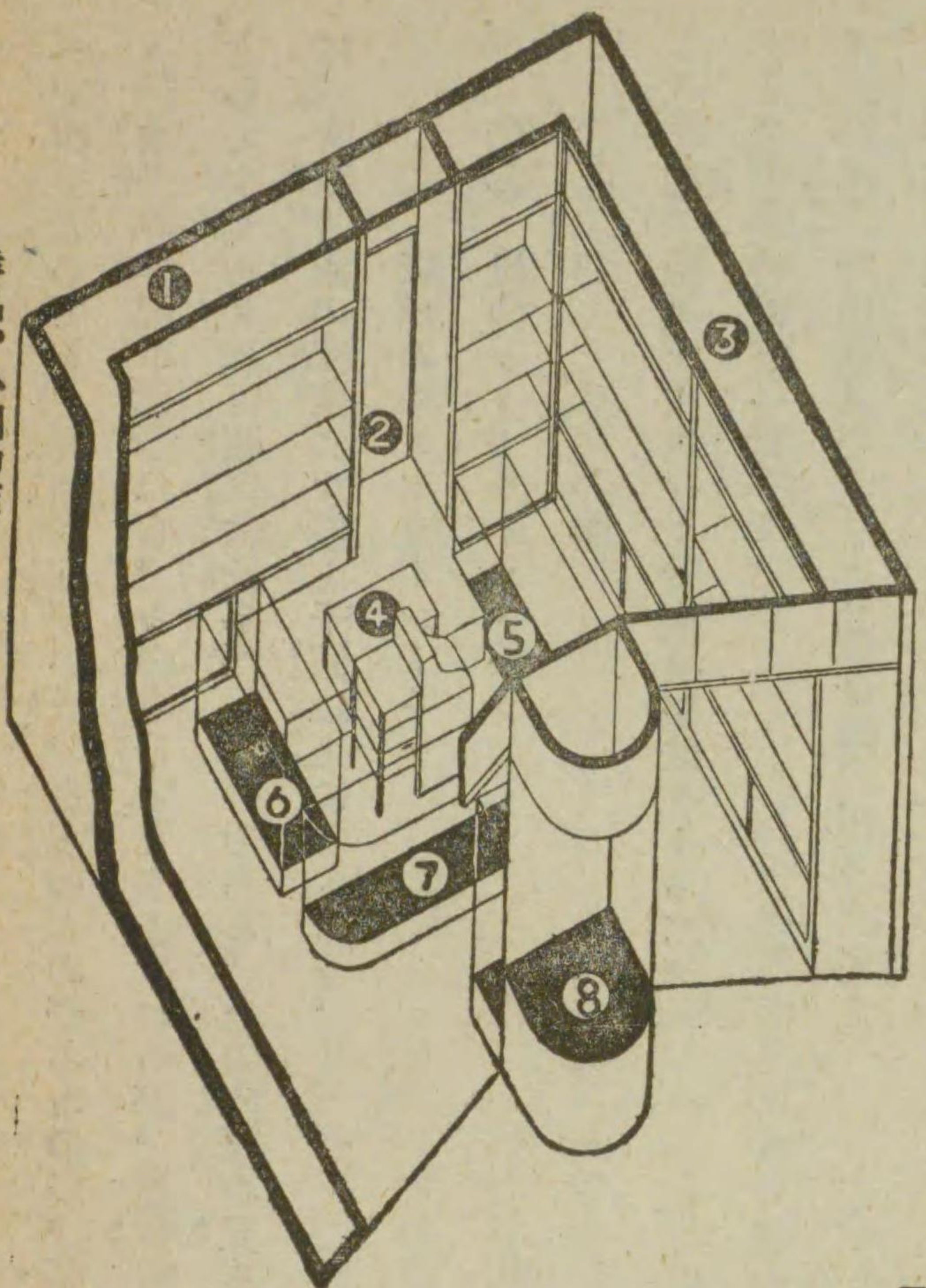
うに、人間生活にうるほひと輝きを與へる身だしなみは戦時下に於ても婦人にとつては大切なことはいふまでもない。事實どんなに世の中が變つてもこの種商品の需要は絶える事はあるまい。但し高級品華美品は賣行が減退してゐる。たゞ人々の嗜好の異ると同様商品の種類も多種多様である上に、あまつさへ流行變遷のはげしい點で、之を取扱ふことが六ヶ敷く、購買組合などの共同購入による大量販賣も、その爲に出来ない位であるから、小賣店としてはその脅威にさらされる虞れもなければ——化粧品は別——廻轉速度も比較的緩いために、デパートは取扱ひに不便を感じて一般に力を入れず、陳列を見ても上層の棚に置いてあるか、さもなくば面倒と見てか全然置いてないものもあるといふ風である。何れにしても獨立小賣店として經營されなければならぬ店である。又、一方製造業者は戦時下に於て材料不足の爲代用品の研究に相當苦心してゐるので、商品に容器に種々變遷があるだらう。然し一方翻つて年々輩出する藥局その他の類似業者が、小間物類似の品を取扱ひ始めて來た問題と思ひ合はせて、小間物店開業者の特別の決意を必要とするこゝはいふまでもない。一口に小間物店といつても商品の取扱範圍は頗る廣く、(1)純然たる小間物から始めて、(2)貴金屬、(3)雜貨、(4)化粧品、(5)装身具、等の類に及んでゐる。在來の小間物の(1)といふは櫛、笄、カンザシ、手柄、カモジ、袋物、元結、油などで、現今ではこれらのみを取扱ふ者は少く大部分は時代の影響を受けてハンドバック

小間物店

- ① 商品棚
- ② 奥への通路
- ③ 商品棚
- ④ 帳場
- ⑤ ⑥ 商品ケース
- ⑦ ショーウィンドー



洋品、小間物店



バックル、ブローチ、ベルトなどの商品種類を殖やして兼業の觀がある有様である。従つて業者としては大都會などでは、むしろ叙上の一つ一つの商品部門について各獨立の専門店による方がいゝかと思はれる位で、今日の小間物店とは婦人専用のデパートといつたものであつて、やがては、この種の店の大きいのが出來て來るのではないかといはれてゐる。

資金と設備 二間間口の構

洋品、小間物店

二五八

へでゆくとしても、商品が細かい上、金嵩のものがあるので、開業資金はどうしても一千五百圓は要る。地方の小都市だつたら、その半分でもすまされるが、都會で開業するなら、店舗の爲の固定資金として少くとも五百圓位は投じたいものである。その内譯を見ると、次ぎのやうになるが、之はこゝに示す設計圖の程度になると千圓以上にかゝらう。

- (イ) 店頭のショーウインド一ツ 二〇〇圓
- (ロ) 奥のショーウインド一ツ 五〇圓
- (ハ) 戸 棚 六〇圓
- (ニ) 陳列ケース一ツ、賣場臺兼ケース二ツ 七五圓
- (ホ) 特價臺一ツ 一五圓
- (ヘ) 附屬器具(クローム鍍金陳列用スタンド) 二五圓
- (ト) 照明器具 七五圓
- (チ) 日除、看板(寄附) 五〇〇圓

計

五〇〇圓

千五百圓の設備費に資金の中の三分の一を充てるのは稍々多すぎるやうに思はれるが、斯業に限つ

て商品との振會上設備は普通一般の商賣に比べて一層引立たせる要があるので、決して多くはない。設備さへよければいくらも品物の仕入がきくし、お客は設備から受ける印象によつて商品の信用程度を讀むといつた按配で、サービス一點張りではチト物淋しい。店舗設備の取付は全部一まとめにして一軒の店舗道具専門店にやらせ、日際、看枝等はその際サービスとして、無料給付させるやうなことをしてゐる店が多い。

更に流動資金を一千圓持つとして、これで商品仕入(貴金屬は小資本には不向なるにより除外)をする場合、どういふ割合にするかといふに、先づ左の如きものか。

- (イ) 小間物 一〇〇圓
 - (ロ) 雜貨 一〇〇圓
 - (ハ) 化粧品 一五〇圓
 - (ニ) 裝身具 一五〇圓
 - (ホ) 洋裝品 一五〇圓
- (裝身具は半襟、スカート、腰紐等の類を意味す)
- (ハンドバック、ベルト、バックル、ブローチ等)

洋品、小間物店

二五九

豫備資金

三五〇圓

二六〇

計

一、〇〇〇圓

資金按分の方法は素人である場合と、有力業者の紹介により仕入れる場合と、店員などの叩き上げの者がする場合とは、各多少行き方が違ふものであるが、何れの場合にせよ、三分主義をとるのが最も適策である。その譯は、生物と違つて飾り立ての品を置く商賣だけに廻轉が遅く、ローズになる危険が多いからで、運轉資金の三分の一の、ゆとりを見たとしても、仲々樂觀は出来ない。店が順調に行つた場合ですら、一度は必ず資金難に逢着するのが、一般の習ひであるからである。

仕入と仕事の実際 仕入問屋には地方向問屋と地問屋とがある。以前は地方向きの安物ばかり置く店と地問屋の優良品のみ扱ふ店があつたが、最近、商品の高下に拘ることなく、地問屋は多種多様な商品を、地問屋は専門的のものをといふ風になつて来て、色々特徴があるので、開業前に各地商工相談所で訊ねるやうにしたい。最初の仕入に際しては繰返へしいつたやうに、流行の變遷もあること故、餘計仕入れぬことである。化粧品などは會員組織で配つてゐるものもあるので、普通の素人には手出し出来ぬものもあるから、先づお客に指導して貰ふといふ心組を持つことで、「お好み次第なんでも取揃へますから……」と絶えずお客への親みを表現しておく。ところでお客の好みはマ

チ／＼であるから、物によつてはあまりに少量で煩に堪へないものもあるが、そんな場合は機嫌をそらさぬやうに他の品物を勧めるなりして手際よくやつてのければよい。こんな場合うつつけの法は先輩の援助をうけることで、開業に先立つて豫め信用ある一軒の同業者（小賣店）に渡りをつけておいて客の注文があつた都度高價なものなどはそこから取寄せるといふ風にするのである。それには仲間同志の通帳ともいふべき「世話帳」を使ふことにすれば、小僧を一走りさせたゞけで手に所望の品が得られる。世話帳は元々營利に根ざしたものでなく、専ら有無相通する商品の疎通を圖つたものであるから、小賣對消費者の通帳と違つて、利中はきはめて些少のものでなければならぬ。普通一般の商賣がさうであるやうに、この商賣も亦店賣の内陣を承るものは妻君で、主人は當初顧客開拓の先驅として八方に馳驅せねばならぬ。注意せねばならないのは、従來の所謂外交販賣といふ觀念に囚はれることなく、お客様への訪問販賣をするといふ奉仕的な氣持を以てかゝることである。利は元にあるといふ如く、繁榮の基となるものは仕入であるから、外交と仕入は共に主人の役目である。

販賣方法と収益 花柳界附近の小間物店には、夫れらしい處があり、女學生相手の店には又それらしい趣がなくてはいけませんが、客は九分通り女であるから、土地柄に應じて言葉使ひ、サービスの

方法等を色々考へる必要があるが、取扱商品の性質上接客にはお客がザツクバラんな物言ひの出来る同性の人をあてるがよい。近頃客層は若い人が多いから、接客に際しては映畫、レヴューなどの話相手も出来れば生花、琴などのありふれたものから年寄りの相手も出来るやうな特別の趣味を養つて、行く／＼は趣味の會といった風のもの迄持つて行く位の氣構へがあつて欲しい。斯業に携はる人は、女性相手の商賣だけに、細心の注意のきく人、心持の素直な人、氣長の人が良い。商品も場所柄によつて工夫を凝らす必要があり大都會の場合なら自分の希望に従つて、既定方針で進むこともできる。それは特殊商品に主力を注ぐやり方で、装身具の場合なら半襟を専門的に置くとか、コルセットスカートなどの洋装材料に重きを置くとか、化粧品なら歐文本位、或は和文本位といった類である。利中は物によつて違ふが、薄利主義で行くとして

- (イ) 小間物、雜貨、一般装身具 二割
 - (ロ) 同上(廻轉の遅いもの) 三割
 - (ハ) 一般化粧品 一割
 - (ニ) 特殊化粧品 二割
- 商品の一年の廻轉率は(イ)三回、(ロ)二回、(ハ)十二回、(ニ)六回、平均六廻轉を目標とする。

開業手續

賣薬を取扱ふ場合警察に賣薬請賣業の許可を要するが、その他は自由營業に屬し届出さへもいらぬ。組合は東京なら東京小間物化粧品同業組合があるやうに、各地共存する。その他業者の親睦機關として睦みの會、商店賣出の會等の如きものが各地にあるが、この種の協同機關にはできただけ加入して利用した方がよいと考へられるから、開業と同時に、問屋の外交員などを捉へて、色々と同業間のことを訊ねてみるのがよろしい。判らぬことを、そのまゝにして置くのが一番よくない。

書籍、文具、煙草店

書籍雜誌店開業案内

こゝでは小資本で素人に開店できる程度のものに就て説明することとする。書籍雜誌店は文化的意義があり、上品な商賣である上に、販賣は定價販賣であり、仕入に就ても駈引少く、少額の資本でも營業できるところから、銀行會社の勤人の細君など、有識婦人の副業としてふさわしいものである。最近では經濟、法律、工業の本がよく賣れてゐる。店に置く書籍雜誌の種類も店の周圍や通行人の階級種類によつて夫々適當のものを選んで置けばよい。

資金と設備 店の構へは間口九尺、奥行二間もあれば結構である。設備としては兩方の壁に巾一尺位の棚を五段位に吊り、中央に巾四尺長さ五尺位の雑誌を置く臺を設け、店頭溝の上に一般向き新刊の文藝物を出して置く臺をシツラへておくとよい。これ等の造作費に百圓ほど掛ける。

仕入資本を千圓とすれば、大體書籍七百圓、雜誌三百圓位の割合で仕入れたらよからう。だが雜誌

専門店となれば、この比率は却つて反對になるのが常である。この他に後記の組合加入金が必要である。

仕入と仕事の實際

書籍は買入れになるのであるから仕入に特別注意しなければならぬ。それに就ては問屋に相談して、二ヶ月位様子を見た上、不向きものは交換するといふ條件つきで仕入れることが肝要である。段々様子がわかつて客層の見極めがいつたら、小資本の店ならば是非その客層の性質に従つて品種を専門化するやうにしなければならぬ。中學校附近ならばその學校の參考書とか、上級學校の受験本位の書籍とか、又法科大學の附近の店ならば法律方面の書物下町では大衆文藝の、書籍等を主として置くといつた類である。かういふ風にすれば店が小さくとも案外の成功をおさめることができる。

販賣方法と収益狀況

新刊書籍の販賣店は組合の申合せによつて、定價販賣といふことになつてゐる。そのために従来あまり宣傳廣告といふことが爲されてゐないが、矢張りこの商賣にもそれは必要である。四月の新學期頃日曜表を刷込んだ葉などを學生に配布するなどは最も手近で効果多いやり方である。その他小學校の遠足や運動會に際してはお茶の無料サービスすることなども面白い。その上一番直接的で効果の多いのは銀行會社へ向きさうな雑誌書籍を小僧に擔がせて所謂出張販賣すること

とである。書籍雑誌は餘程讀みたいものがない限り、客は書店へ足を運ぶものでなく、普通多くは手にとつて中味を見て面白いと感じて列めて買ふやうなものであるから出張販売はせひやらなければならぬ。又、出征兵士への慰問袋には娛樂雑誌を入れる様にすゝめるのも本屋として當然なすべき事である。

収益状態については、雑誌は定價の一割五分位、書籍は一割乃至三割位である。雑誌は他の商賣に比して純益は少い様であるが、返本もでき、賣却も速いので、充分採算がとれるであらう。

その他の参考資料 開店場所としては、學校街がよい。勿論目貫きの場所であれば尚更よい。開業の手續としては、開店前にまづ附近の同業者一二軒について承諾を得た上書籍商組合と雑誌販賣業組合に加入しなければいけない。加入せぬと仕入が絶対に出来ないで、全く開店できぬことになる。加入金は書籍商組合は五十圓、雑誌の方は東京大阪二〇〇圓、地方五十圓である。

書籍雑誌商を始めるには最初古本屋からたゞき上げた後、漸次新本屋に變つてゆくといふ風にするのもよい。が、雑誌の方は組合が開店距離の制限をしてるので仲々組合加入がむづかしい。

そこで開業に際しては自分で附近に同業のない場所の見當をつけた上、東京ならば取次販賣店即ち後記の大東館などに行つてよく相談するのが早道である。問屋ではその土地の状況はよく調査が行

き届いてゐる書籍雑誌の種類數量等は適當に割當て何かと開業の便は與へてくれる。地方なら組合へ行つて相談するのがよい。

新規の開業は距離の制限附近書店の承諾書等の困難性もあるから既設書店の譲受けの方法もある。此場合権利金であるが一番肝要な賣上状態はその取引の問屋を聞いて之に就て聞けば大體判明するし、問屋に不拂があつたりすると、品の供給を止められるから其上の相談に依つていづれとも決するがよい。

仕入方法 雑誌の取次販賣店即ち問屋は全國ともに東京堂、大東館、東海堂、北隆館の四軒のみに限られ、そのいづれか一店と契約して一ヶ月分の賣上豫想高を保證金として入れて置く。書籍の方は別に取次店もあるが前記四軒で取扱つてくれるから慣れる間は雑誌と一所に仕入れた方が割利である。殊に新規開業者に對しては神田區淡路町大東館が親切に取扱つてくれる。雑誌は發行と同時に全部配達してくれ賣残りは引取つてくれる。

玩具店開業案内

子供のよきお友達である『おもちゃ』を賣る店は素人にも出来る格好の商賣である。都會ではこの

商賣はデパートに壓倒されてゐて、専門店は少い。地方にしても専門の店は少なく大低何か兼業してゐる店が大部分である。

開業に當つてはその土地の環境に注意し、子供達の家庭の生活程度は如何かも充分調査する必要がある。子供は周囲の影響を受ける事が甚だしいから賣れる玩具の種類も異つて来る。さうして、一度ある種のもものが流行るとなると、馬鹿々々しいほど賣れ出すものであるから、玩具店の経営者は、眼先きを利かせると随分面白いのである。現在は時局柄戦争に關聯したもの、即ち、大砲、飛行機、タンク等が子供に嬉ばれてゐる。金屬ゴム類の統制により將來は陶器又は木製の玩具に新しいものが現はれてこよう。

資金と設備 一寸した店を作るには七八百圓もあれば足りる。先づ店舗雑作だが、次頁に示した玩具店設計圖のやうな店にすると、仲々金もかゝるが、手軽に片付けるには二百圓もあればよく、その他左の如くでよろしいだらう。

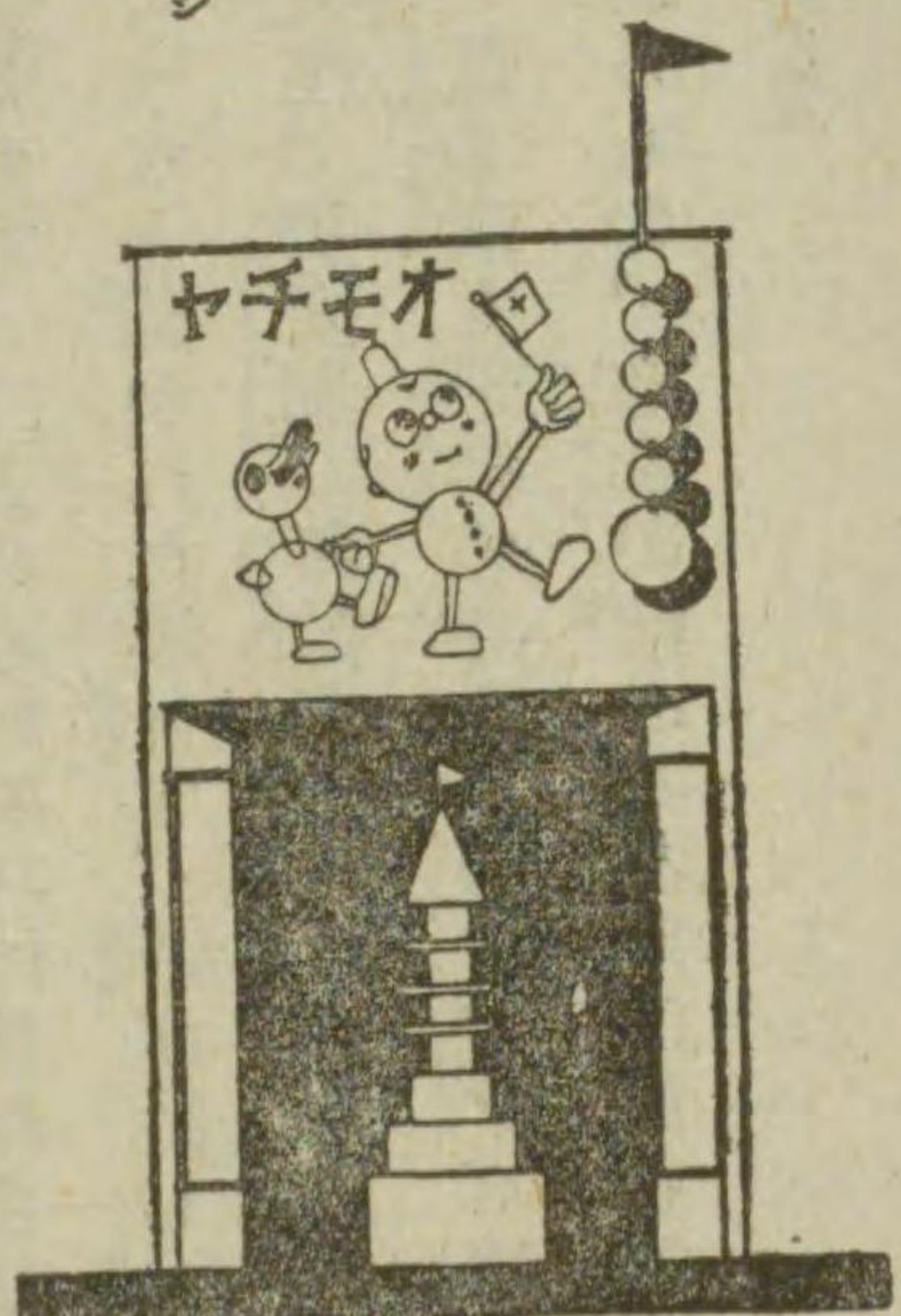
ショーカーイス、ショーウインド戸棚等の設備費

一般玩具
小物玩具

二〇〇圓
四五〇圓
五〇圓

玩具店

- ① 包装臺
 - ② 奥への通路
 - ③ 商品棚(男の子供用)
 - ④ 商品棚
 - ⑤ 商品棚
 - ⑥ 商品棚(女の子供用)
- この一番奥の所にレジスターがあります。

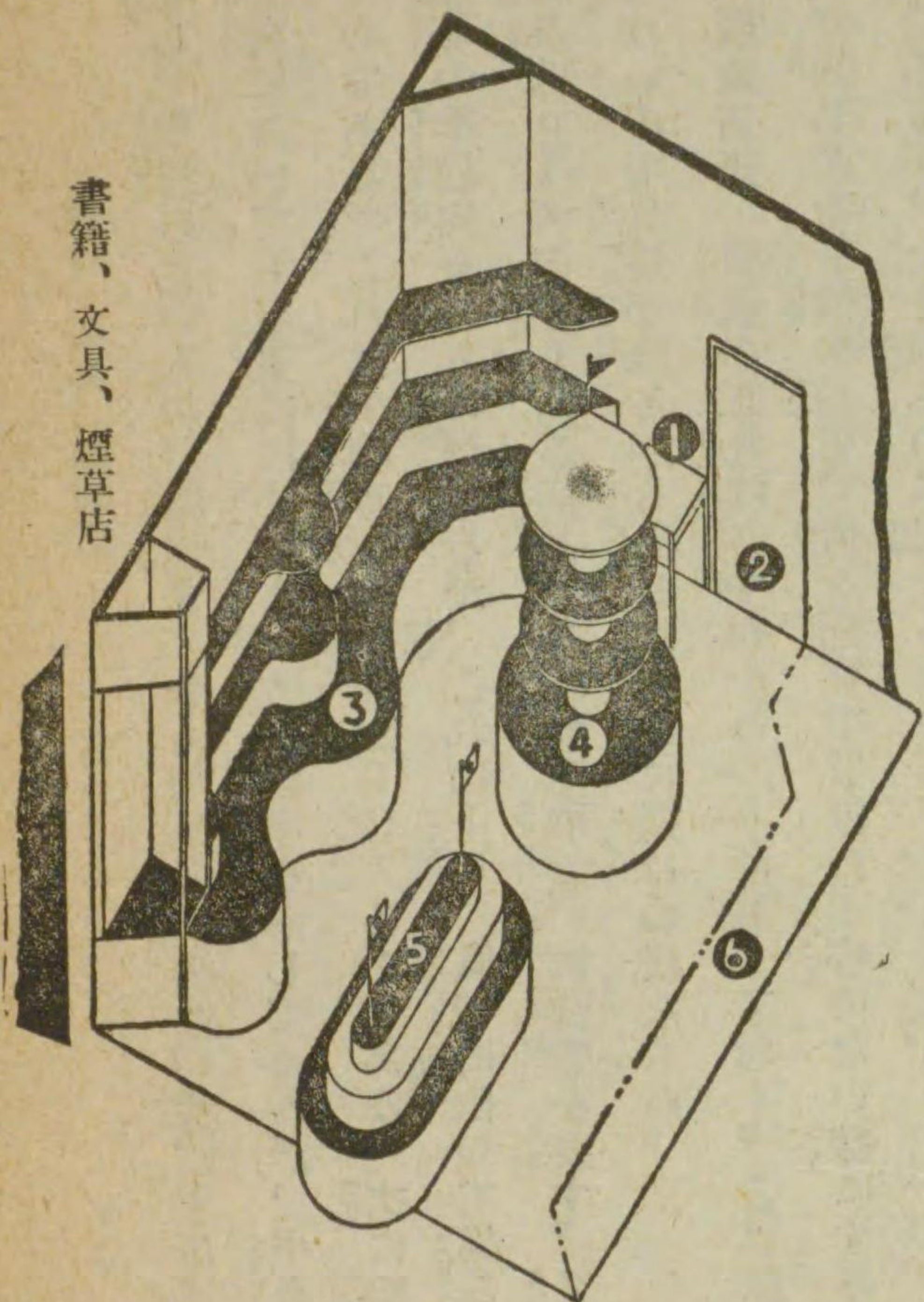


豫備金 一〇〇圓

計 八〇〇圓

仕入と仕事の實際 斯業は商品の種類が多様多様であるから、いざ開店となると自分では仲々選擇の出来ない。

そこで、最初は東京市立商工相談所とか、及び大阪市役所内の商工相談所で紹介してもらつて、問屋へ行つて頼めば土地及び店の状態、資金關係を考慮して取揃へて呉れる。次回からは、問屋へ行くなり、見本を見るなりして注



書籍、文具、煙草店

文し、賣行のよいもの、常備すべきものは品切のない様にする。次ぎに小物玩具であるが、これは需要高においても販賣高に於ても莫大な數字を示してゐるが、小資本の玩具店では見逃してはならないものである。これは小物専門の問屋から仕入るのである。次に際物と云つてお正月用品、お節句用品等の季節向きのものがあるが、これは土地、風習に依つて異なるから、よく調べてから置く事である。玩具はローズの多く出る商品であるから取扱に注意を要す。又繪具なども餘り上等なものを使用してないので日焼が来るから西日は絶対に避けねばならぬ。

販賣方法 賣値の正札は必ずわかるやうに貼つておく。これは賣價を間違へないばかりでなく、母親が欲しがる子供の前で、値を聞いて買はぬ事等のない様にするためである。玩具は需要するのは子供であるが、金を拂ふのは親であるから、二人の心理を巧に調和させる事が肝要である。また客から何歳位の子供には何がよいであらうかと聞かれた場合すぐ選び出し説明ができるやうでなければいけない。故に陳列も一定の系統を立て、男女別、年齢別、或は原料別等にきちんとしておく。玩具の兒童に及ぶ影響は非常に大きい、業者も子供の身を思つて、すぐ壊れるもの、醜悪なもの、恐怖觀念を起させるもの、怪我の恐れあるもの、有毒の繪の具を用ひたもの、投機心を起させるもの等不良玩具は取扱はぬやうにすべきである。

収益狀況 一體に利中の多い商賣であるから、客さへつけば、素人にも非常に氣樂にやつて行けるものである。節句の人形などは儲けが大きいので、やつてみたくなるものだが、始めの中は絶対にやらぬのがよく、問屋が無理にすすめて、委託でもしてくれるやうだつたらやるのがよからう。利中は平均二割から四割位である。特殊のものとしては

人形類

五割

汽車自動車等のゼンマイ仕掛のもの

四割

その他の參考資料 小賣店で組織してゐる組合はない。現在東京にある組合は卸並びに製造業者で組織してゐる同業組合だけである。地方では卸、小賣一絡の組合が多くあるが、強制加入の制度はない。

本社と關係ある問屋に東京市日本橋區横山町の増宗屋がある。

萬年筆開業案内

萬年筆は今日に於ては贅澤品の域を越えて實用品となり、萬人に行渡り殊に顧客の大半は學生といつてもよい位である。大體萬年筆は一般文房具店或は學校の購買組合等にも賣られてゐるが、萬年筆

書籍、文具、煙草店

となると商品の豊富な専門店へ買ひに来る傾向にある。この點大いに意を強くしてよいわけである。昨今は需要は更に減退せぬが統制のため金と金メッキとエポナイトが使用出来ないもので代用品が現はれて金ペン代りのクロームペンなど仲々よいが、一、二年の耐久力しかないといふ具合にまだ立派な製品が出来ないので従つて需要も少ない。これからの研究と相俟つて宣傳普及される事を業者は期待してゐる。万年筆店の中には製作所から製品を仕入れて販賣するのと部分品を買集めて、自ら組んで自家製として賣るのがあるがこゝでは前者に就いて説明する事にする。

資金と設備

小さな店で結構であるから、店舗設備費には、一五〇圓もかければよい。

商品は金高の割合に嵩張らないから店の間口もむしろ狭い方がよい。間口には解放して中央と左手にシヨウケースを置き、後から右手にかけて陳列棚を備へ付ける。商品仕入資金の割合はザント左の程度でよからう。

萬年筆

四五〇圓

シャープペンシル

五〇圓

シース、クリップ、インク

五〇圓

計

七〇〇圓

仕入方法

今日では、萬年筆も優秀な國産品ができ、非常な賣行を示してゐるから、國産品のみをおくのがよい。問屋には僅か乍らストックはある。それも有名品のみをおき、無名品は扱つてはならぬ。有名品としてはパイロット(細沼)、サンエス(並木)、アテナ(丸善)等がある。商品は各製作所から直接仕入れるのであつて、その營業所は東京の電話帳や大阪の電話帳でも判る筈である。尙仕入は現金である。尤も委託販賣の方法もあるが現金の方が仕入値が安くなる事は勿論である。返品は利かない。値段も一圓五十錢位から十二、三圓位まで色々あるが何しろ小資本なのであるから二、三圓から五、六圓程度が一番よく出るものを仕入れるシャープペンシル、クリップ、インキ等も萬年筆製作所から仕入れられる。

これからは代用品時代であるからいろいろ研究して、價も安く、使ひ心地のよいもの等を選択して仕入れ需要も喚起する必要がある。

販賣方法

専門店へ来る客は大抵パイロットを呉れとかサンエスを呉れとか指名して来る客が多

いのでこの點販賣にも樂であるが、漫然と入つて来た客には多くの種類を見せ餘りくどく説明せず客の氣を引いた品を見究はめ、他の品は引込め客の撰擇を迷はさない様にする。尙店賣だけに期待できないから、銀行會社等に行き、大いに外交販賣にも主力を注がねばならぬ。又斯業に於ては販賣

のみならず修繕もしなければならぬ。これは技術を持つてなければ製作所へ廻はせばよい。この際は期日を守り且つ迅速を旨とする事である。

収益状況

萬年筆

三割五分

シャープペンシル

三割

修繕

二割一五割

煙草小賣店の開業案内

年寄りでも婦人でも、誰にでも容易に出来る簡単な商賣と云へば、おそらく煙草屋に先づ指を屈する煙草の小賣りは利益は薄いけれども、必ずしも賑やかなよい通りでなくてはならぬわけではない。しかもその上に、資金も大して必要とはしないし、仕入れの方も頗る簡単でありラクである。そしてときに子供でも手傳はせる事も出来、利益は確實である。しかし、この商賣は官營である關係上、專賣局の指定に基づき開業を許されて始めて出来るので、その選に入る事がなく、困難とされてゐる。

開業準備

煙草屋を開業しようとするならば、先づその地方專賣局長に宛てて次に掲げるやうな

煙草小賣人指定申請書を提出せねばならぬ。添付書類として、(一)「店舗を中心とした附近の見取圖」と、(二)「店舗の圖面」を提出して、指定認可を待つことになる。また店舗の造作等はあらかじめ專賣局制定の煙草小賣人指示事項、營業心得等に就てよく研究し、指定通りの設備をする。即ち、陳列窓、陳列棚、陳列箱等がその主なるものとなつてゐる。

権利の讓受 しかし、何れにしても店舗の位置に制限があり、一町四方以内に同業者のない事が必要條件となつてゐるが、(もつとも東京の如き繁華な地帯では前記の距離以内でも差支へないことになつてゐる) 指定希望者が多いので容易に指定にならぬ。又、單に權利讓渡の目的などで申請する者などが多いので指定は益々困難な状態にある。

そこで既設の店舗の權利を讓受する方法があり、これは權利金に相當の支出を必要とするが、指定の困難からは免れることが出来、更に後日これを讓渡することも出来るのである。この場合は、煙草小賣人指定申請書の外に前營業者の廢業届(煙草小賣人指定書や前營業者の下附を受けてゐた書類を添付する)を同時に提出せねばならぬ。權利金に就ては、前營業者の營業状態を知る事が必要であつてその爲にはその保管してある煙草買受帳を見せて貰へばすぐに判る筈である。

つまり、二、三年も前からものを見ると大體の賣上げ成績は判るので、それに基づいて權利金の額

も相對的に取決めるわけである。尙こゝで注意しておき度いのは、權利の譲渡の約束は成立しても、權利金の交付は正式の指定認可が下りてからでないこと、金額は拂はないことである。といふのは前述したとおり指定營業である爲め、たとへ既設の煙草店を譲受けたとしても、必ず譲受人にその指定が下るとは即断できないのである。どんな事故に起因して却下とならないとも限らぬし、さうした後日の煩を避ける意味で、お互ひの譲渡契約が成立したときは、權利金の半額位を手交し、そして、いよいよ新申請人に指定認可が下りた場合に残額を支拂ふのが普通とされてゐる。

資金と設備 次に資金であるが、造作設備には前述の專賣局の指定に従つてすればよいのであつて大體どの位るの資金を必要とするかについて調べてみると、陳列窓（七、八十圓位から）陳列棚（十五、六圓位から）陳列箱（賣臺となるもの、十五、六圓位から）その他は指示規定に従つて設備すればよい。

次は仕入であるが、之は等級に依つて常備する煙草の額が限定されてゐる。一等地が八〇〇圓乃至一、〇〇〇圓で、二等地は五〇〇圓、前後である。東京では最少限度三〇〇圓程度は常備せねばならぬことになつてゐる、指定があれば、その地區にある專賣局の煙草販賣所から卸しに来てくれる。そして引續き三日乃至五日目位に巡回してくる。従つて次回からの仕入は賣上金の中から、補充

する分だけの在入を行へばよいのである。

販賣と収益 煙草は殆ど現金賣りである。掛賣は絶無と云つてもよい位で従つて賣上高も東京では、一日最低が五圓から最高五百圓に達するものもある。平均すれば七、八圓が最も多數であるだらう。利益は賣價の九分である。十圓に對して九十錢である。輸入煙草は率が良いけれども、特殊の場所でない限り多く期待することは出来ない。バット、光、暁等の大衆煙草を數でこなすやうにすべきではあるまいか。

その他の參考資料 煙草小賣人組合なるものがあつて、現在は前の元賣捌人の販賣區域毎に組合を設け、專賣局の指定で加入せねばならぬことになつてゐる。專賣局の注意指示等は、それぞれ組合を通じて小賣人に傳達され種々な統制をとつてゐる。

指定申請に就ては、傷痍軍人或はその遺家族、又は專賣局に十ヶ年以上勤続した者又は公傷退職した者等には優先權が認められてゐる。申請書を提出後相當の期間が経過して專賣局から調査に来る。その後、又相當の日數を経て始めて指定通知が来るのであるが、早く二ヶ月位、中には半年も要することがある。兼業の場合は規定に依つて生魚、肉類、豆腐、ポロ、精米、製粉、酒味噌、醬油等の販賣は兼業が

出来ないことになつてゐる。(その場合、煙草販賣所を仕切つて別に設ける様にすればよい)

◇煙草小賣人指定申請書

一 現在營業ノ種類

何々業

一 煙草小賣營業所豫定位置

府縣郡市區町村大字字番地

前記營業所ニ於テ煙草小賣人ニ指定相成度申請候也

住所 府縣郡市區町村大字字番地

年 月 日

氏 名 印

年 月 日生

地方專賣局長宛

(備考)

(一)申請者無能力者ナル場合ハ法定代理人、保佐人又ハ夫之ニ連署捺印スベシ

(二)申請人法人ナル場合ニ於テ申請書ニ記載シタル代表者以外ニ代表者アルトキハ其ノ氏名記載シタル書類ヲ添附スベシ

(三)豫定營業所附近ノ略圖ヲ添附スベシ

(四)豫定營業所ニシテ劇場、學校、會社、停車場構内等他人ノ管理ニ屬スルトキハ其ノ管理人ノ同意書ヲ添附スベシ

(五)現在營業ノ種類ハ詳細ニ記載シ且豫定營業所ニ於テ申請者以外ノ者が營業ヲ有スル場合ハ之ヲ區分併記スベシ

文房具店開業案内

現在文具小賣商はデパート、大規模専門店或は小、中、學校の消費組合等より著るしい打撃を蒙つてゐる状態で、各都市ともに小資本の専門店は極めて少く大抵雜貨、書籍雜誌、煙草店等を兼業してゐる。それに東京舊市内の學校附近には現在一軒や二軒の文房具店の無い所はなく、新規開店するに譲店を見つけるか、或は小資本では一流の商店街に出る事はできないから、二三流の商店街で繁華な場所を選ぶべきである。

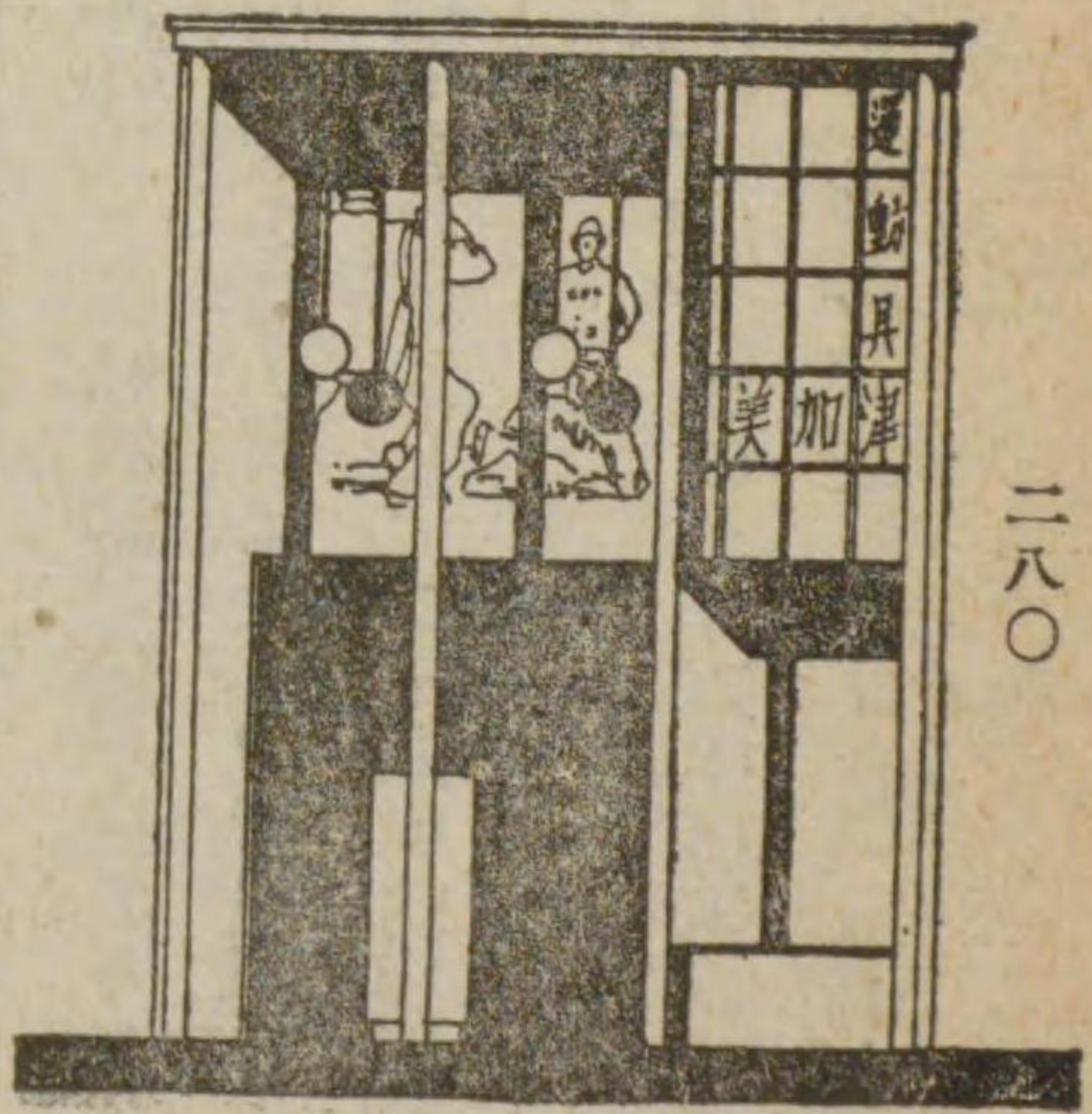
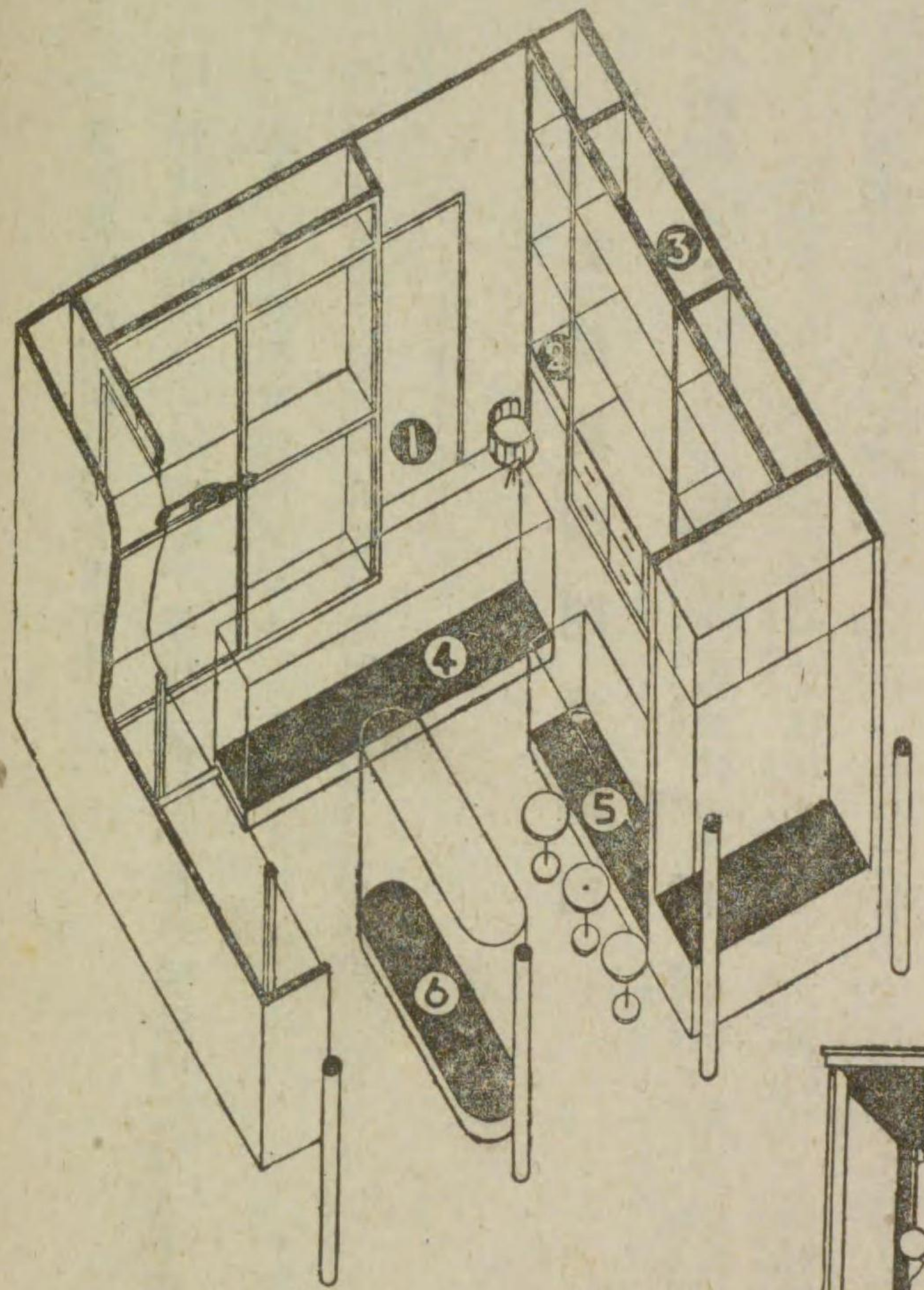
資金と設備 小學校前の小文房具店の譲店でもあれば、千圓位で居抜きのみ、入手出来るが、資金千圓見當で新たに開業するとしてもその割當は設備費に二百五十圓、仕入費に六百圓、豫備金として

書籍、文具、煙草店

書籍、文具、煙草店

運動具店

- ① 奥への通路
- ② 帳場
- ③ 運動着ケース
- ④ 登山ビクニック用品ケース
- ⑤ 小物類ケース及び商談用
- ⑥ 運動具部分品其他ケース



は百五十圓取つておく。

設備費としては商品戸棚に百圓、硝子張陳列棚に三十圓、細かい商品を並べる臺、ちり紙を置く臺の箱等に七十圓掛ける。その他看板、日除、店内のペンキ塗等に五十圓掛ける。ショーウィンドーは設けない事にして店全體がショーウィンドーのつもりで、外からよく見えるやうにし、店内の色彩は明るい特徴あるものにする。開店當時の宣傳費は豫備金の中より出す事にする。小學校前の店なら兒童に喜ばれるやうな半ば玩具めいた廣告物をつくるのがよい。

商品の仕入費としては學用文具、事務用文具に三百圓、紙工品に百圓、帳簿に五十圓、和洋紙に五十圓、萬年筆シャープペンシルに五十圓かける。尙、學校附近ならば學用文具をふやして帳簿類を少くする。商店街ならその逆を行く等、適當に按配すればよい。商品の種類も三四種程度でよろしい。

仕入と仕事 問屋は學用文具、筆墨、和洋紙等各専門に別れてゐるが、各都市の府縣立又は市立の商工相談所が紹介して呉れるやうな一流の問屋を選び、親切に指導して貰ふ様にするのが肝要である。尙、絶えず新しい文具ができるから、かういふものも仕入なくてはならぬし、賣残りを作つては尙いかぬので仕入にも注意する必要がある。利巾は二割乃至三割が普通であつて、經營は、比較的やさ

しい商賣であるが、商品の数が非常に多いから商品名価格を覚へるに骨が折れるので、面倒でも仕入の直後一つ一つの商品に小さな値札をつけるやうにしたならばよろしい。

販賣方法 墨汁、便箋、封筒、インキ、ちり紙等の良く賣れる品は店先に陳列し、万年筆、高級事務用品等は奥に陳列する。商品は客が自由に撰擇出来る様、陳列臺の位置を考慮する。

斯業は殆んど店賣が主であるが、外賣にも力を入れて、得意先開拓に努力する方がよろしい。クレオン、繪具、万年筆等の本舗には品名店名入りの葉、吸取紙等の宣傳物が用意されてゐるからこの種のものを利用すべきである。

その他の参考資料 文房具は單價が低く、収益率も薄いものであるから、現金賣を嚴守しなければならぬ。但し學校、役所、銀行、會社等に大量に納める場合は別で、特に地方等はこの方面の賣込みに成功するとすれば、經營は非常に樂になるし、取引額にのほるので、問屋の方も値を負けてくるとか、何とか便宜を計つてくれる。

組合としては東京ならば、東京文具商組合があり、東京文具チェーンといふ團體もあつて、小店が共同して大量仕入をしたり、自分達の手で特別の商品を造つたりして、有利な經營をしてゐる。その他の事務用品の問屋として、東京神田區三崎町一ノ八林商店がある。(これだと二、三百圓前後で

店が開かれるといふ)

十錢ストアの開業案内

十錢ストアは誰でもが容易に始められる商賣であらう。即ち、賣値が均一で一定してゐるから賣値を記憶する必要がなく、子供でも簡単に店番をすることも出来る。又、一方では十錢ストアは却つて商人らしくない方が好いと云はれる位である。

均一店はアメリカ邊りでは非常に隆盛であつて、百貨店が競つてこれを経営し、東京では高島屋がこれに手をつけてチェーンストア式に各地に支店や分店を置き「丸高均一店」と銘打つてゐる。値段の安いこと、値段の一定してゐる點などが現代人の要求するところに合致し、しかも將來性のある營業であることがうかがはれてゐる。

資金と設備 先づ開店するに當つての資金であるが、店舗を間口二間の奥行程度を標準にすれば、約五百圓は必要である。

店舗設備費
商品仕入費
書籍、文具、煙草店

二〇〇圓
二五〇圓
二八三

準備金

五〇圓

計

五〇〇圓

店の設備としては、たゞ客が氣持よく自由に出入出来るやうに明るく造れば良いであらう。たとへば三方を棚でかこみ、棚は第一段を地上三尺位、中は一尺五寸から二尺位、次に第二段、第三段、第四段と一尺位の間隔を置いて四段に作り、中は第二段、第三段は一尺見當、第四段は七寸位、そして第五段を作つて残りの商品を載せて置く。次は陳列臺であるが、高さは二尺乃至二尺五寸、中は四尺位、長さは奥行の程度に従つてよろしく決める。

仕入の實際 仕入は相當に考慮を要するところであつて、賣行の良否は如何なる種類の物を如何程づつ仕入れるかに依つて決定される。店の規模、附近の場所柄などを充分考慮して日用品雜貨、勝手道具、小金物、消耗品に類する物を種々と取扱ふことにする。尙ほ客は大抵婦人客が主であるから一緒に連れてくる子供の事も考へて玩具、繪本類も是非なくてはならぬであらう。

仕入先は之等の均一品を扱ふ問屋は東京には日本橋横山町に數軒ある。大阪、名古屋にもある筈であるから、その商工相談所で訊くのがよろしからう。仕入は一切現金である。始めて開店するならば之等の店に行つてよく相談するが好い。慣れない内は品物の選定が難しく、素人にはよく見えても

實際に賣行きの悪い物も可成りあり、ストックの危険性を負ふよりは専門店の經驗者に店の規模とか附近の場所柄等をよく話して相談するが好い。尙、素人は利益に吸々として安價の物を仕入れたがる傾向があるが、之ではあの店は安物ばかりしか無い。ろくな物が無いといふ印象を與へて了つては客足を鈍らして了ふから、所謂マネキン商品と稱される原價賣りにも等しい物も少しは仕入れなければならぬ。マネキン商品といふのは客によく値段の知られてゐる、最も一般的なモノを指して謂ふ。詰り、他店で十錢では賣らない品物であつて、若し均一店で此等の商品を廣告的意味を含めて安價に賣れば、客に品物が安いといふ印象を與へるので自然と賣行を増加することになる。

販賣方法 均一店は先づ客に商品の選擇を自由にさせる爲に素見客の這入り易いやうにすれば好い。値段は一定してゐるからイチイチ尋ねる必要もなく、自由に手にとつて見ることが出来る。買ふと買はないとに拘らず第一に入り易いといふ感じを與へる事が肝腎である。

収益 品物は仕入れの原價がそれぞれ異つてゐるから商品の賣行に依つても多少は違つてくる。だが、大體のところ平均して二割乃至三割見當であらう。仕入の原價は七錢五厘が普通とされてゐる。六錢のものもあり、或は九錢のものもあるのであつて、之等を混ぜて平均が七錢五厘として仕入れるのが均一店の秘訣である。例外的ではあるけれども、原價四錢五厘位のものもときにはあり、原價九

錢五厘に當るものもあるので、この點を充分考慮に入れて、仕入や販賣に留意すべきである。

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

賣藥化粧品店開業案内

一般に藥屋といへば必ず化粧品も共に販賣されてを、藥屋へ行つて化粧品が無いといふことはない程、藥と化粧品とは切つても切れない商品である。この商賣も今一歩進んで調劑所、藥局といふやうなものを設置し従業員も相當使用すると、商品も之位では濟まされず一通りの醫療用具は取揃へ一般雜貨から煙草の販賣、それに寫眞に關する相談から焼付、現像等までを取扱ふことになればちつとやさつとの生やさしい資本では出來ないことだが、茲に紹介せんとするものは極く小ぢんまりして小僧の一人位は置いて後は一家内で之を切り廻す程度のものなら先づ一千二百圓位でできる。斯業を東京市内に開業しやうとするに、殆んど飽和状態であつて、舊市内では餘程の機會と條件がない限り困難であるから、先づ新市區方面に眼を注ぐべきである。

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

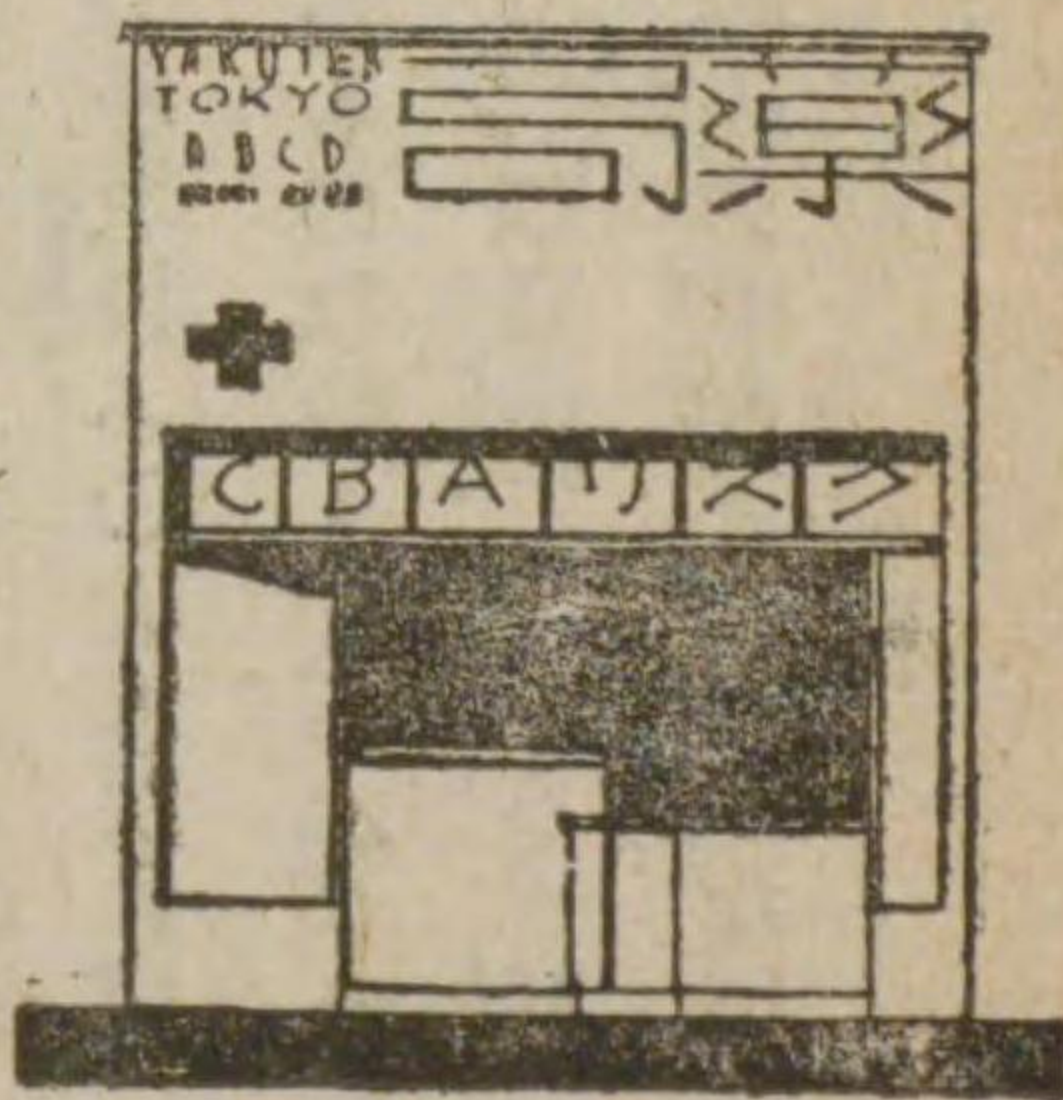
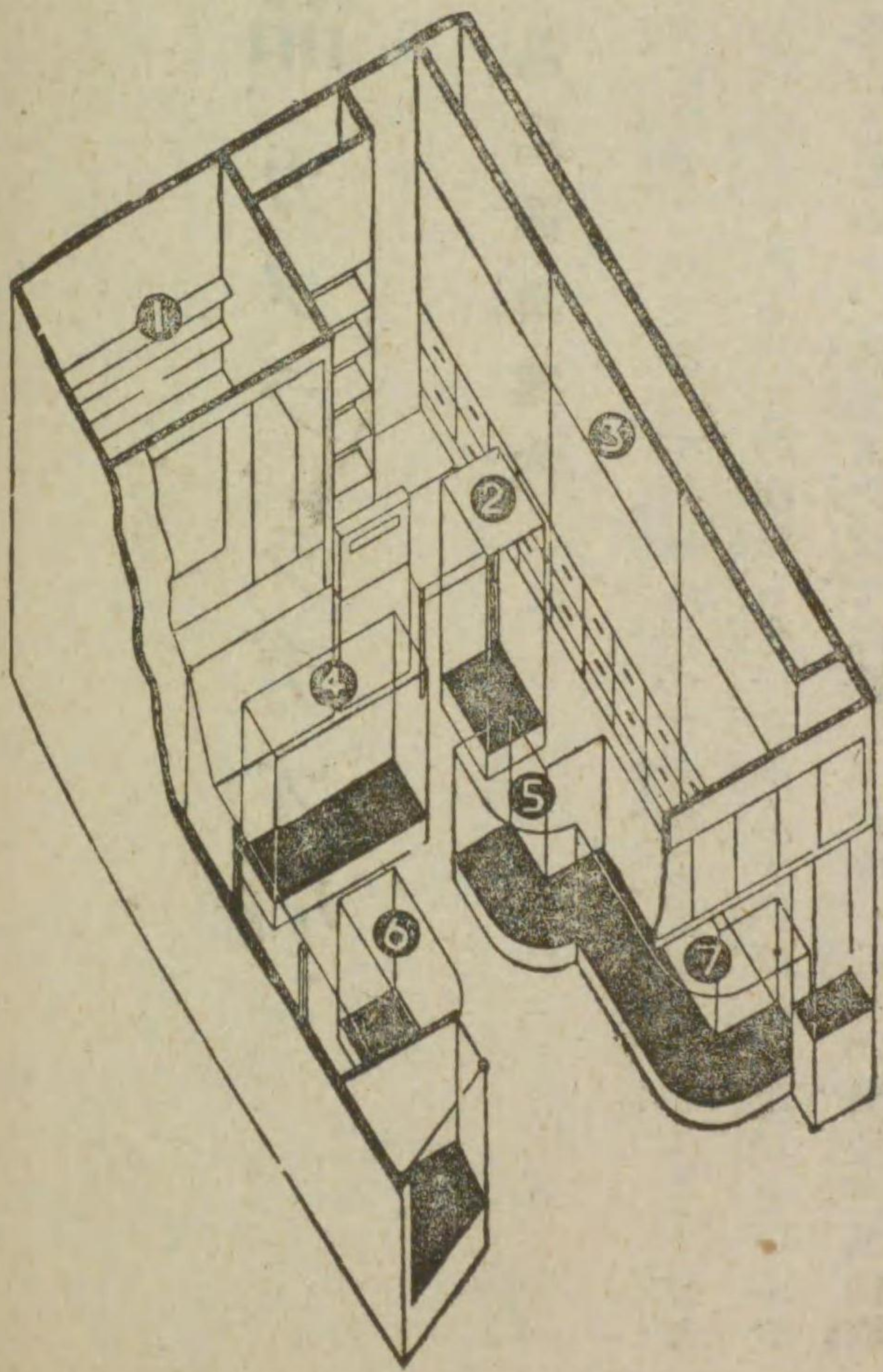
化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

さて茲に賣藥といふても種類もあり又各其資格や警察への届出も異つた難しい條件があるの
で、この區別を、こゝではつきりして置かないと開業に際して
錯雜して來るから以下之に就いて述べて見やう。

一口に藥屋といふても之を嚴密にするに賣藥請賣業、藥種商、それに藥劑師（藥局）の三つに分けることが出来る。最初に賣藥請賣業から述べて見る。
賣藥請賣業とは賣藥として調製されてゐる藥を取次販賣する

藥店

- ① 調劑室
- ② 醫科器具ケース
- ③ 賣藥新藥處藥ケース
- ④ 強壯劑、化粧品
- ⑤ 化粧品ケース
- ⑥ タバコ賣場



二八八

營業である。そして左記の拔萃事項を參考されたい。

昭和十年七月九日内務省令第四十三號賣藥法施行中改正條項に

第十三條、藥劑師又ハ藥種商、賣藥請賣營業ヲ成サントスル時ハ營業所毎ニ營業所々在地ヲ地方官ニ届出スベシ
藥劑師又ハ藥種商ニ非ザル者賣藥請賣營業ヲ爲サントスルトキハ營業所毎ニ營業所々在地ヲ地方官ノ許可ヲ受クベシ

そしてこの賣藥法改正の際衛生局長より賣藥法施行規則改正に關する件として各地方長官に通牒せられたものがあるから左に記さう。

一、賣藥請賣業の許可に就ては別に資格試験を行はず出願者の人物性行等斟酌して許可を決すべきものなるも、その許可は

大正三年十月廳令第二十一號「賣藥法に依る申請及届其他に關する件中」第十一條ノ二「左ノ各號ノ一ニ該當スル者ニ非ザレバ規則第十三條第二項ノ許可ヲナサズ」

として農漁村等賣藥請賣營業者の普及し居らざる地方に於て賣藥請賣營業を成さんとする者、又は主として賣藥請賣營業に依り生計を營む者の相續者に屬し之を與ふることを原則とすること

一、賣藥請賣營業者、賣藥行商に關し犯罪又は不正行爲ありたる場合にはその情狀に依り賣藥請賣營業の禁止をなすを妨げざること。

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

二八九

となつてゐる。故に茲に全然素人が新規に賣藥請賣業を開業せんとするには、前記廳令第二十一號第十一條の二の二項目に依る外は絶對出來ないことになる。通俗的に藥屋といへばこの中の藥種商のことを指すのであつて、藥屋で營業を初めやうとするには先づ以て藥種商にならなければならない。それでは藥種商になるには、

- (一) 府縣廳の定むる試験に合格すること
- (二) 指定の學校を卒業すること

前者は學校または獨學で勉強して地方廳（東京では警視廳）の試験を受けるのである。

獨學の參考書としては、藥種商講義録、藥種商全書がある。この外藥業關係者主催の隨時の講習會がある。

後者の指定學校とは

大阪市 小西藥劑學校で、卒業すれば無試験で藥種商になれる。

藥種商と賣藥請賣業は兼業出來ることになつてゐる。これで藥種商になることは、はつきりしたところと思ふ。

藥局 次に藥局を開くには先づ藥劑師の資格が要る。藥劑師になるには資格ある學校を卒業してそ

の届出を経た者か、藥劑師試験に合格した者であれば、この資格を得るものであつて、この藥劑師となれば前述のやうな藥局は勿論のこと藥種商並に賣藥請賣業も合せて營業することが出来る。

以上記するところにより、二者の區別がはつきりしたことと思ふ。故に賣藥を開業するには藥劑師は暫く置くとして、手取り早い藥種商の資格を得ることが必要條件となる譯である。

かくして營業も略順調を辿る様になつたらなほ一層の發展を期するため是非藥局を設けなくてはならぬことは縷述した様に、どうしても藥劑師の資格が必要となつて來る。

開業届 以上のやうに、最近では都會地では、全くの素人に藥店は開かせない方針となつたので、之を開くには自から藥種商試験を経て資格を得るか、或ひは自分か子女が藥劑師でないといけないこととなる。そこで、その開業に關する願、届も昔のものと同書式が違つてゐるので、こゝにひと通り示すことにしよう。

◇賣藥請賣營業届

住所

藥劑師(又ハ藥種商)

氏

名

生年月日

化粧、藥品、カメラ、ラヂオ店

二九二

一 營業所 現營業所同ジ

私儀今般右ノ通り賣藥請賣營業致度別紙藥劑師免許證書又ハ藥種商免許鑑札等相添へ此段差出候也

年 月 日

氏

名印

廳府縣長官宛

備考

正副二通作成、所轄警察署經由ノコト

◇賣藥請賣營業願 (其ノ一)

本籍

住所

氏

生年月日

名

一 營業所 右店番地ニ同ジ

當部落ハ所謂山間ノ僻地ニシテ賣藥請賣ヲ業ト爲ス者皆無、加之ニ賣藥行商人ノ入込ムモノナク、爲メニ部落民ハ一度其ノ需要起ランカ二里ニ餘ル峻峽ヲ越エテ隣村迄赴カザルヲ得ザル狀況ニ付キ無資格者ニ有之候へ共右營業許可相成度願出候也

年 月 日

氏

名印

廳府縣長官宛

備考

正副二通作成、所轄警察署經由ノコト

◇賣藥請賣營業願 (其ノ二)

本籍

住所

氏

生年月日

名

一 營業所 左肩番地

化粧、藥品、カメラ、ラヂオ店

八九三

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

二九四

私方ハ祖父何某以來賣藥請賣業ニヨリテノミ生計ヲ營ミ來リタルモノナルトコロ、去ル何月何日營業者父何某死亡シ、タメニ營業ヲ繼續スル能ハザルニ至リタルモノナルガ、ソレニテハ一家五人ノ生計營ミ難ク困難致居リ候ニ付、特別ノ御詮儀ヲ以テ右營業許可相成度戶籍謄本相添へ願出候也

年 月 日

氏

名 ㊦

廳 府 縣 長 官 宛

備 考

前書式並ニ本書式以外ニ於テ無資格者ニ許可セラルコトナシ。正副二通作成、所轄警察署經由ノコト前ト同シ。

尙右用紙は美濃紙白紙を使用すること

◇藥種商免許下付願

族 籍

住 所

氏

名 ㊦

生 年 月 日

一 營業所 右肩書地

私儀今般前記ノ場所ニ於テ藥種商相營致候ニ付免許下付相成度別紙履歷書戶籍謄本並ニ試験合格證書相添へ此段願出候也

年 月 日

氏

名 ㊦

廳 府 縣 長 官 宛

備 考

正副二通作成、所轄警察署經由提出ノコト

資金と設備 まづ開業資金千二百圓程度で商賣を始めるとする。この程度なら、間口二間半、奥行二間半位の店舗で開業する。資金用途は

設 備

三〇〇圓

藥 品

五〇〇圓

化 粧 品

二〇〇圓

照明その他什器

一五〇圓

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店

二九五

化粧、藥品、カメラ、ラヂオ店

手許金

一〇〇圓

二九六

合計

一、二五〇圓

とする。實際、小賣店開業に當つては、大體、資金の三分の一を設備に、三分の一を流通資本に、三分の一を豫備金としておく事が定則とされてゐる。

藥品、化粧品の仕入は、商工相談所の推薦するやうな信用のある問屋に任せる事が宜しいのだが設備の内譯を簡單に述べれば、

カウンター(硝子ケース)

幅一尺二寸立賣三尺二寸—四寸一間物二本

六〇圓

化粧品取付棚

三〇圓

アイランド式ウインドー(立體) 一本

五〇圓

化粧品ケース(硝子) 二本

四〇圓

藥品ケース(硝子) 二本

五〇圓

藥品分類箱(引手付) 二本

七〇圓

といふことになる。

店内陳列もその店の設計、商品、個性等によつて、その陳列の仕方が一様ではないが大體の心得としては、

- 一、いかなる場合でも商品は、部類別にする事。
 - 一、見出しを出しておけば、更に能率をあげることが出来る。
 - 一、同一の品を方々に置かぬ事。
 - 一、商品もケースも店舗も、常に清潔に整頓すること。
 - 一、商品には必ず説明と賣價をつけて置く事。
 - 一、古い商品を前に新しい商品を後にすること。
 - 一、賣れるものを前に、日焼けするものを後にすること。
- 商品陳列のコツ、賣れるものを第一線に出すことである。
- この外設備の一つとして、看板がある。看板には屋内に掛けるものと、屋外に掛けるものと色々ある。何れも皆適當の枚数が必要である。その中で最も大切なのは、屋外の正面屋上に掲げる看板である。何々屋とか何々堂とこれは是非共必要である。
- その他、入口の左右に掛ける袖看板、店内に掛ける額看板、柱掛看板等々いろいろの種類がある。

化粧、藥品、カメラ、ラヂオ店

二九七

大部分は製造元、卸問屋、本舗等で、極めて安い値段で作つてくれるが、最初仕入れをする時一緒に頼めば、中には無料で添付してくれるものである。

この外に、廣告入り覆、鐵板製屋上看板等も、相當安い値段で、本舗なり問屋なりが供給してくれる。小看板、ポール、紙製ポスターなどは、大概無料でわけてくれる。それから店前の照明も看板の一種であるから、意匠を凝して造る必要があるが、その形状や装置には極めて新しい型があるから、機會あるごとに研究的態度で種々のものを見て、よい形、よい仕掛のものを採り決める方がよい。

それに最近では簡単な點滅式や廻轉式のものもあつて、割合に安い費用で、出来る様になつてゐるから、精々人目を惹くものを取りつける方がよい。

仕入と仕事の實際 賣薬化粧品の開業に就いて一番重要な困難な問題は、最初の仕入は、如何なるものを、何程するかと、いふ問題である。

開業當時は、経験者でも賣れないものを買ひ込む危険がある。故に経験の少ない人は、仕入を信用のできる卸問屋にまかせ、量は最少限とし、なるべく後日に返品、交換を問屋と約束する事である。

仕入の間屋は、初めに一流よりも二、三流の親切な卸問屋を選んで相互の信頼で、仕入をすることが大切である。しかも、初めの間は餘程相手の問屋が不信用でない限り、餘り問屋を變へないことで

ある。といふのは、初めは仕入の見當がつかないから、問屋も注文は少しづつしかも、賣行きの悪い商品は、取換を頻繁にやらされるから、儲けも少いのである。しかも、將來の大きな取引を相方が希望してゐるから、些細な事で、安い問屋へ變更しない事である。

商品の仕入れは、小賣店の経営法中最も大切な問題で、良き仕入れは、半ば賣れたる商品である。といふ言葉があるが、仕入れの良否巧拙は、直接營業成績に影響して來るから、仕入技術といふものは、至大の關心を拂ふ事が大切である。

薬店化粧品店の仕入れは、前述の通り、少額仕入れ主義を定則とする。

その日賣れるものを、その日に仕入れる魚屋の仕入れと同じである。毎日仕入れをする位に、まづ賣れる丈づつを、廉價に仕入れる事が大切である。この方針で進むには、まづ客層、販賣區域等の點から、自分の店は、繁華街にあるとか、住宅街にあるとか、工場街にあるとか、その店の位置によつて、商賣の方針、つまり、仕入方法を考へてゆかなければならない。しかも、自分の店は、掛賣が四割ある。又は、現金賣が八割で、後の二割が工場の掛賣である。といった様な具合に、その店の状況に應じて仕入法を考慮しなければならない。その他、客の地位や種類、安月給取の多い町、學生街の真中にある店、郊外住宅地を顧客層とする店、花柳界を主な得意とする店、それぞれの立場に従つて

お客の層、種類に従つて、仕入れ方針を立て、行かなければならない。仕入に就いて大體注意すべきは

- 一、商品を多量に仕入れ過ぎはしないか。
 - 一、商品の支拂期限内に充分賣り盡すことが出来る量を仕入れたか。
 - 一、その商品の使用季節中に賣り盡す事が出来るか。
 - 一、本舗や問屋が誠意を持つて賣出してゐる商品であるか如何かを充分たしかめる事。
 - 一、商品が品質本位のものであるか如何か。
 - 一、信用してお客に奨める事のできる商品を仕入れる事。
 - 一、仕入資金を最もよく活用するには、どの商品をどれ丈仕入れ、ばよいか。
- それだけは是非心得なければならぬことである。

販賣方法 商品を賣るには、お客の心理を充分把握することが一番大切である。常々このお客の動機を心掛けてゐて其時期時期に宣傳なり廣告なりに應用して機會をつかむ様にすべきである。

藥や化粧品に就いてはお客は充分商品知識がないものである。故にお客からの質問は勿論のこと、當方より充分懇切にいち／＼説明を加へ、成程と得心の行く様にしなくてはならない。これは客の方

で知らないのを、奇貨として、良い加減にあしらつてゐる様では、お客の方で、不安心で、果して其效能ありや否や疑問を抱き到底買ふ氣にはなれない。故にこれは絶対に効きますと、精神的の暗示を與へる位に考へなくてはならない。それには平常問屋との間にその商品に就いて詳細な知識を得る様に努め、お客の問ひに、對しては、即座に答へらるゝ様心掛け置く必要がある。

開店當時は、勿論のこと、常に賣上増進するには、進んで宣傳廣告を利用しなくてはならぬ。實に店の繁昌する所しないとは、一にこの宣傳廣告の旨い利用方法の如何であつて、普通日用品商と違つて、この賣藥化粧品商は、其商賣の特種性質上せひ廣告宣傳に依らざれば、絶対に効果薄いといふても過言ではないのである。

収益狀況 賣藥化粧品はどの位儲かるか、之は全部に渡つてその卸値段と小賣値段を述べる譯にはゆかないが、大體、化粧品、石鹼、香粧品類は、一打賣つて二個儲けるといふ事が通則となつてゐる。だから、業界では、之を二個儲けといつてゐる。賣藥類は、卸値段の高い方のものでも(つまり小賣店にとつては儲ける率の少いところで)、定價の約三割引、仕入値段に對する利益率は四割一歩八厘になる。しかし、賣藥は、卸賣値段が小賣定價の五割引、又は、それ以上のものもあるから、濫賣さへしなければ相當儲けは大きいのである。

賣藥は組合の規定として、値崩しはしないといふ事になつてゐるが、仲々統制がとれないのである。しかし、濫賣をしたのでは、結局小賣店は自滅するより他はない。

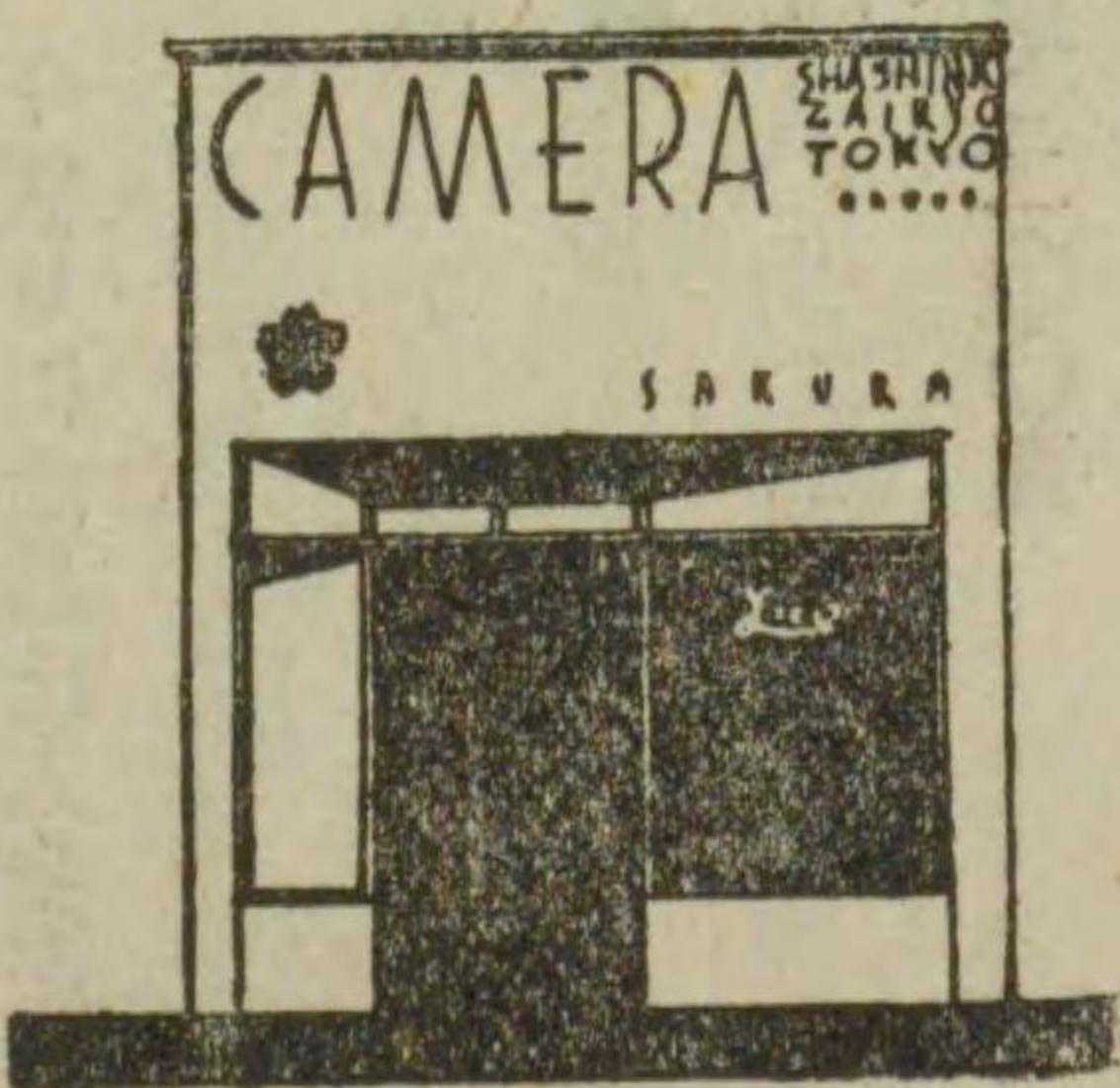
寫眞機及び材料店開業案内

寫眞機に十圓以下のものが各種できて、小學校の兒童などが、盛んに之を愛玩するやうになつたのは、一と頃流行した一圓カメラの功績と見てよい。それより以前は、寫眞機は高級品に屬し一部上流階級の者のみに愛好されてゐたが、最近優秀な寫眞機が、安價に販賣されるに至り、一般サラリーマン學生間に趣味娯樂として普及され、需要も非常に多く趣味的な職業としても有望であるが、東京あたりでは斯業も他の業種と同じく殆んど飽和状態に達し開店するにしても組合規定として距離の制限があるだけ、場所の選定にも非常な困難を伴ふのである。尙斯業は商品に對する専門的な知識及び技術を必要とするから寫眞趣味のない素人がすぐ開店するのは無理である。又、最近は爲替管理の關係で輸入の器械や附屬品、材料等が止まつた。然しこれは國産でも充分間に合ふ、従つて現在では舶來中古品が高値を呼んでゐる。

資金の割當 大體寫眞機は他の商品に比して單價が高く、従つて寫眞機店を開くには非常に資本が

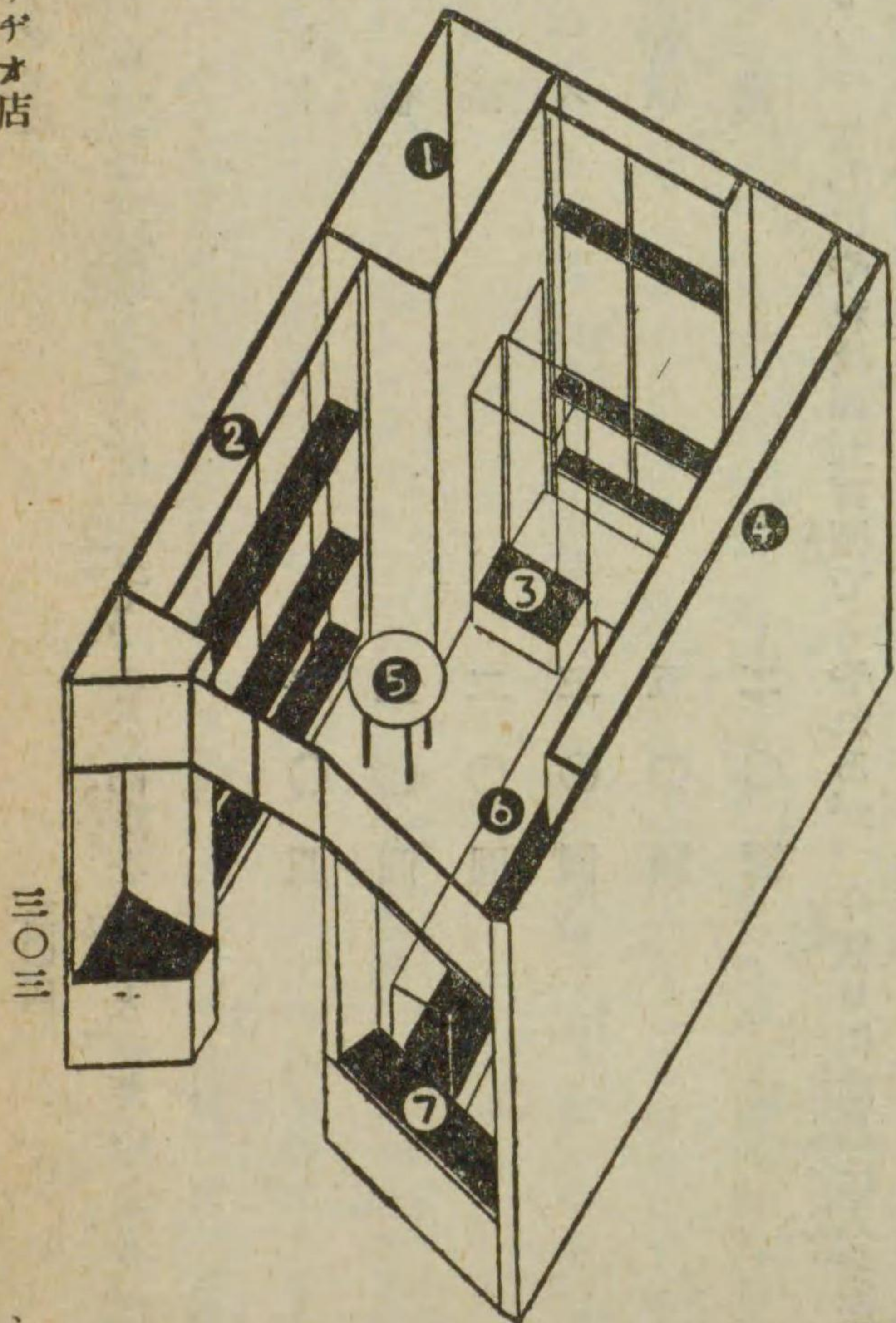
寫眞材料店

- ① 暗室
- ② 感光材料ケース
- ③ 部分品、高級品ケース
- ④ 一般向カメラ其他ケース
- ⑤ 對談用テーブル
- ⑥ 賣場ケース
- ⑦ ショーウィンド兼用ケース



かさばり、小資本で開く事は無理であるといつてよい。が、ここでは材料及び現像焼付を主とし寫眞機は格安のものを少々従として取扱ふ場合（むしろ材料店といつた方がよい）に就いて述べる事にする。こつといふやり方をするならば、一坪か二坪の小店で三四百圓の資本からでもできぬことはない。現在、撮影器械を賣らずに、引延し現像等の機械のみ扱つてゐる小店も相當あり、傍ら現像、引延を引受けて營業してゐるのが多いので

化粧品、藥品、カメラ、ラヂオ店



三〇三

化粧、藥品、カメラ、ラザオ店

三〇四

ある。この種の店としては、店舗設備費二百圓もあれば充分で、その内譯を示すと次ぎのようになる。

ショーウィンド	三〇圓
戸棚	二〇圓
賣臺	二〇圓
ケ	三〇圓
立看板及び屋根看板	五〇圓
暗室設備	二〇圓

サテ、仕入だが、小規模に、カメラなしにやれば四五百圓でもやれるが、今假りに商品仕入費が壹千圓あるとするならば、東京で本格的な寫真機店となる。

カメラ(單價十圓——三十圓位のもの五臺)

三〇〇圓

感光材料(乾板、印畫紙、フィルム)

三〇〇圓

現像用品、藥品、引伸機、仕上用具

二〇〇圓

附屬品類(スクリン、フィルター、三脚臺、閃光撮影用品等)二〇〇圓

小賣商同好會の加入金並に保證金として

二〇〇圓

仕入と仕事の実際 この商賣は、材料を賣ると、現像焼付による収益とによつて經營するのである。そして、感光材料は三ヶ月位から精々半年位しか持たないし、又最初から腐つてゐるものもあるから、仕入には注意すべきである。尙種類は商工相談所で信用ある會社を訊いて、各種のマークのもの一通り揃へおき、客の求めに應じられる様にして置く。現在はフィルム等は問屋が小賣店に割當てを行つてゐる。

尙商品は凡て返品は利かない。カメラにしろ感光材料にしろ種々の製品があるが、仕入に際しては一流の間屋を選ぶべきである。カメラは、ショーウィンドーに入れたり出したりしてゐると、棚ずれがして新品として賣れないおそれがあるから、取扱ひに注意しなければならぬ。又、おとくるが出来ると中古器械の交換等を頼まれる。

販賣方法 斯業の顧客は大別して營業寫真師とアマチュアであるが營業寫真師の信用状態が不明であるのと、小さな材料店では本職は相手にしてくれないから、最初はアマチュアのみを顧客とするのが無難である。斯業に於ては材料及び現像焼付に主力を注がねばならぬ。そして現像焼付の巧拙は店の信用に關するものであるから、相當の技術を要する。尙アマチュアは趣味としてやるのであるから

化粧、藥品、カメラ、ラザオ店

三〇五

たゞ商品を賣るだけではなく、親切に面倒を見てやる様にしなければならぬ。収益率は最もよく賣れるフィルム類が比較的によく、現像、焼付、引延して利益を擧げるより他ないのである。

カメラ	一・五割
感光材料	一・六——二・〇割
薬品	二・〇割
附属品	二・〇割
現像焼付	五・〇割

その他参考資料 現在寫真材料商組合の外に小賣商のみで組織されてゐる小賣商同好會といふものがあり、組合と共によく統制がとれてゐるが、開店する場合には先づこの同好會に加入しなければならぬ。加入に際しては左の事項を考慮の上諾否を決定する。

- 一、人物閱歴
- 一、商品を五百圓以上持つてゐるか否か
- 一、開店場所は附近の既存の店と約三丁離れてゐるか否か

尙加入金百圓と保證金百圓を収めなければならない。現在會員は約六百人位である。

組合へ加入するには同好會に入つて一年以上營業して商品も三千圓以上持つてゐる者でなければならぬ。加入金は三十圓である。組合は輸入業者、卸賣業者、小賣業者に依つて組織されてゐる。斯業に於てはカメラの交換といふ事があるが、これは數年間營業してゐて、成績の良い店でなければ認められず、また古物商の鑑札が要る。

次に開業場所に就いてゐるが斯業の顧客はアマチュア特に中等學校以上の學生を目標とするのがよいから、學校附近がよい。然し同業の一軒や二軒は必ずあるから場所を選定するにも相當困難である。

なほ寫眞器及び材料の間屋として小西六本店（東京市日本橋區室町）は本社とも關係深く、何にかと相談にも乗つてくれることと思ふ。

蓄音機及びレコード店開業案内

ラヂオの發展と共に一時蓄音機業者は窮境に立つた感があつたが、却つてラヂオ發達の波に乗つて營業は助成され、蓄音機はラヂオと共に家庭娛樂機關の一つとして各家庭に普及されるに至つた。更

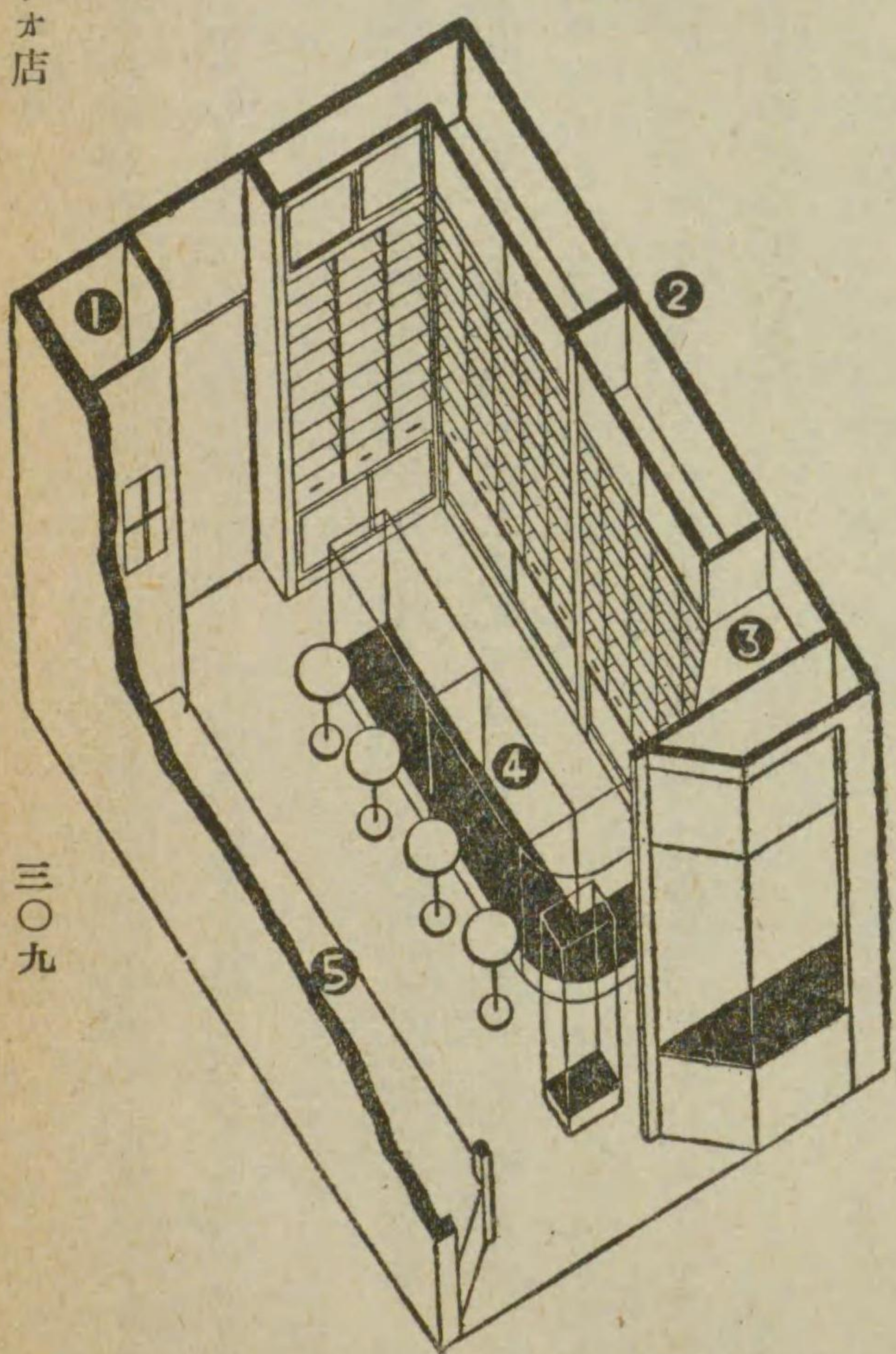
に電気蓄音機も百五十圓から千圓位までしてゐるものが、今や安物にもせよ五十圓位からあるやうになり、大衆店は小資本で開業出来るようになった。然し最近までの業界の状態は各地とも非組合員の亂賣により統制が亂され業者は苦境に立つてゐるが、今後續々と各地の從來の準則組合か商業組合となるに及び統制も一層強化され共存共榮の實が擧るやうにならう。而して商業組合が出来た東京あたりの様子を見ると加入の諾否を決定するにも非常に慎重を極め、従つて新規開店するにしても從來よりは條件が難しくなつてゐる。又、蓄音機は現在製造禁止になつてゐるがストックは相當ある。

資金と設備 小資本で出来る商賣の内、比較的金のかゝる店である。ラヂオを置いたり、電気蓄音機を持つと、ちよつと二千圓以上はどうしても必要だが、レコードと蓄音機だけの手輕な店を出すとして、その資金は左の如きものか。

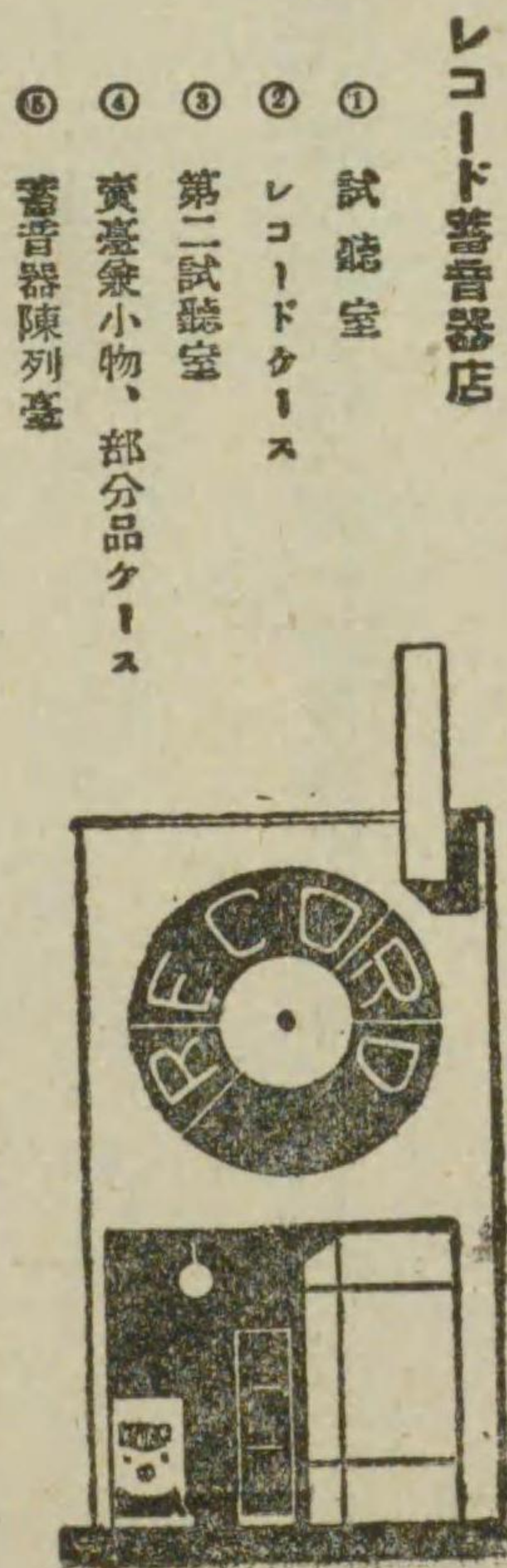
設備費(ショーウィンド、販賣臺、レコード棚)	二五〇圓
レコード	四〇〇圓
蓄音機	三〇〇圓
附屬品	五〇圓

レコードにしる、機械にしる各社の製品があるが、適當に按分すればよい。本當はレコードはなる

べく多く仕入れたのだが、開業當初は客の好みもわからぬから極めて少量にし、漸次手持を殖すようにするのが賢明だといへる。最近は浪曲と時局を謳つたものが賣行がよいが洋樂は山の手方面以外は成績が上らない尙蓄音機は高價なものは置けないから、三十圓から五十圓位のもの置くことにする。但し試聽用のものは別に用意する。この外問屋に收める保證金が必要が之は仕入方法の項に述べるところとする。



三〇九



仕入と仕事の実際 この畑では代表的レコード會社幾つかあり、夫々系統的に販賣網を持つてゐるので、その個々について述べることにしよう。先づ最初に各社レコードの仕入方法に就いて述べれば

(1) コロンビア

本社と特約店の契約を結ぶ保証金は店の信用状態に依りそれ／＼異なるが大體百圓程度である。毎月新譜が出た時會社で試聴會を開くからその時聴いた上注文するのである。支拂は月末拂ひである。

尙このコロンビアには大衆盤リーガルとその外ラッキーがあるが、この二つは本社とでもまたは賣捌元とでも契約が結べることになつてゐる。

(2) ビクター

大賣捌元と特約店の契約を結ぶ、保証金は大體二百圓程度である。毎月試聴會があるから聴いた上で注文する。支拂は月末拂ひである。

(3) ポリドール

大賣捌元と契約する保証金は大體百圓位、毎月新譜の試聴會があるから、聴いた上で注文する。月末拂ひである。

(4) キング

大賣捌元と契約を結ぶ、保証金は百圓位、試聴會は無く委託販賣の形式で仕入れる。

(5) テイチク

大賣捌元と契約を結ぶ、保証金は五十圓位、試聴會で聴いた上注文する。月末拂ひである。

(6) タイヘイ

大賣捌元と特約店の契約する、保証金は五十圓位である。會社としては試聴會は年に一、二回位しかやらないが、支部々々で開くから聴いた上で注文する。月末拂ひ。

保証金は前記の如く各社とも一定しない。又その店の信用如何によつては保証金を納入せずに取引出来る會社もある。又レコードは原則としては委託販賣は出来ないが特定のものに限つては一定期間委託販賣をすることがある。

以上述べた如く試聴會をやるとやらないところがあるが、やる上は大體毎月二十日迄に行はれるから聴いた上で種目を選定し仕入れの枚數を決めるのである。どんな種目のレコードを仕入れたらよいかは附近の人々の趣味によつてそれ／＼異なる。又世界的な樂人が來期した場合はその人の吹込んだレコードがよく賣れるのは必然の結果であり又映畫の主題歌の影響も非常に大きいから、この方面にも

一應の注意を拂ふべきである。而してこの商賣ではどうしても在庫品を豊富に持つてゐるに越した事はないが、初めは特殊なセット物などは別として、通俗的なものは一通り揃へ、品切れ等のないやうにしなければならぬ。レコードは極めて破損し易く、置場所が悪いと曲つて終ふから注意しなければならぬ。次にレコードの整理法であるが、大體新版と舊版に分け曲目別に分けておく。一般に新譜であるから賣れ舊譜は賣れぬといふのではなく、季節により思ひ出したやうに賣れるレコードもあるから注意が必要である。

販賣方法 レコードは客の趣味と氣分に從ひ、流行の激しい商品である。レコードは値段が協定されてゐるから同じ買ふならサービスのよい在庫品の多い店でといふ事になるから、之等の點に注意しなければならぬ。また斯業に於ては該博な商品知識を持つてゐなければならぬ。少くとも自分の扱ふレコードに關しては何を聴かれても返事が出来るやうでなければいけない。然し自己の趣味に片寄つてはならない。要するに商品知識が豊富であるといふ事が客の信頼を高め且つ斯業には一番の強味である。

収益状 況は他業に比して比較的よいのであるが、それだけ資金の廻轉が鈍いといふことになる。今、商品別に之を示すならば、レコード三割、機械三割、針三割といふことになつてゐる。

その他參考資料 斯業を始めるには必ず組合に加入しなければならない。加入に際して組合で左の事項を考慮することになつてゐる。

- 一、店舗の有無
- 一、指定會社と特約契約の有資格者
- 一、資力、人格、閱歴
- 一、附近組合員の位置及び業態
- 一、附近の人口及び購買力

尙組合で加入の申込を承諾したならば、加入金を出さぬといけない。今、東京での例を示すならば、加入金二十圓と商業組合の出資金として一口以上五十圓以下の出資金を出さねばならぬ。一口の金額は三十圓である。

商業組合であるから法律的に統制権があり、非組合員に商品を供給したり、協定値段を守らない場合は五百圓以下の過怠金を徴收されるか又は九十日以内の商取引停止處分を受ける。尙會社によつては年四回に分けレコード仕入額の七分を拂ひ戻すことになつてゐる。又場合によつては何時まで經つても賣れないものは、カタログからオミットして別なものと交換して呉れるものもあるが、どこの店も

この残賣りレコードには悩み抜いてゐるから、よほど仕入を氣をつけねばならぬ。そしてこの悩みの解決策として臨時的には會社で奉仕として十五錢二十錢で買ひ取ることもあるが、一圓餘りで仕入れたものを、二年三年寝かしておいた學句（一文にもならず、利息も損した上）、二十錢で買はれたからとて、何で有難たからう。何よりも、買ひすぎない工夫が必要だといへよう。

ラヂオ店開業案内

ラヂオが日本に來て二十年になるが、これ位發達した商賣は一寸ない。蓄音器屋や電氣器具屋などでラヂオセットや部分品を置かぬやうなところは殆んどないといつてよい。蓄音器はないがラヂオなら大抵の家にある。戦時下に於てラヂオは可成よい賣行を示してゐる。

たゞラヂオセットや部分品だけの販賣だけなら一寸専門店としてどうかと思はれるが、ラヂオの組立と修理とがなければ商賣にならぬ。

開業に要する資金 ラヂオ屋として相當に店を張るには二千圓の資金が要る。一流商店街以外に店を出すなら店舗設備はさして不必要であるが二間半の四間位の店に相當賑かに商品をならべるには仕入資金として千五百圓位は費る。店舗も口繪に示したもののやうに作ると、雜作設備に千圓はかゝる

が、これまでにせずともよい。近頃は大抵セットも國産品で間に合ふが、それでも十五圓位のセットを十臺、三十圓位のセットを十臺、五十圓位のセットを五臺、百圓前後のセットを一、二臺も置けばそれで千圓位のものはない。その他バルブでもマツダ、ドン、エレバムのやうな有名商品から一寸した安物バルブを入れて二百圓位ものを仕入れて置かねばならぬから千五百圓位は仕入資金にかかつて仕舞ふ。だから商品を相當に多く置くといふことは餘程賣れる見込みがないと損である。

店の設備は殆んど不必要で兩側に棚でも作ればいゝ、だから設備費として五十圓もあれば椅子や販賣臺、棚位は立派にできる。

仕入と仕事の實際 仕入は極く簡單である。最初は中所の卸屋から仕入れるのが便宜である。しかし大部分有名品を仕入れた方が出足が早い。近頃十五圓位より五十圓位ものがよく賣れる。部分品も一通りは揃へて置く必要がある。たゞラヂオ専門店となれば組立やら修理といふことが仕事の大部分になるから出来るなら遞信省の技術免許をとつた方がよい。全然ラヂオに知識のないといふことは近頃ではラヂオの商賣をする資格がないといふことになる。尙最近では製造不能と材料不足で格安品三割、高級品一割五分位の値上りを見せてゐる。問屋は各地にあるが、代表的なものは矢張り東京、大阪のもので、これは、こゝには紹介しないが、月刊雑誌『無線と實驗』に毎月つけて永年廣告して

るような店などは安全だが、尙、東京、大阪の公設の商工相談所で聞くのがよい。

販賣と宣傳 顧客が單にセットや部分品を買ひに来るといふのなら容易な仕事であるが、組立て、くれとか、修理して呉れといつて来るから、その際に賣るといふことがラヂオ商の強みである。だから販賣は單なる販賣でなくなる。従つて宣傳といふことも組立に行つた場合とか修理する時に宣傳する。『かういふバルブは新品で、永もちするとか』『かういふトランスがある』といった風に宣傳する。つまりラヂオの宣傳は直接各家庭で出来る。よく電氣工事屋さんが家庭で、ラヂオの修理を頼まれる事があるから、少くともラヂオ屋は電氣の知識の経験があつた方がいい。

収益狀況 について述べるならば、ラヂオの流行し出した當時は相當ボロイ儲けがあつたが現今の様一般に普及され同業者の激増した今日はなかくさうは行かなくなつた。ラヂオセットは三割の儲けがある。しかし近頃は月賦といふことが大分流行してゐるがこれは廻轉が遅くなる關係上それ以上の利がある。が結局は四割程度である。それに掛倒れもあつて、六ヶ敷いところである。部分品も二三割と見たら差支へはない。修理の點は五十錢から四五圓位ある。ラヂオ屋の儲かるのは修理で組立に至つてはピンからキリまでであるから、これはその人の腕次第である。

その他の參考資料 東京ならば京橋の横町にラヂオ小賣商組合といふのがある。その組合へ加入す

れば便宜である。營業は自由營業であるが、各地とも放送局を中心に、こゝにいふ組合があるから加入してゐた方が何かと便利である。

本誌に關係ある問屋としては左記の諸問屋がある。

廣瀬商會（東京市神田區仲町二ノ九）

川松電氣商會（東京市本郷區湯島同胞町九）

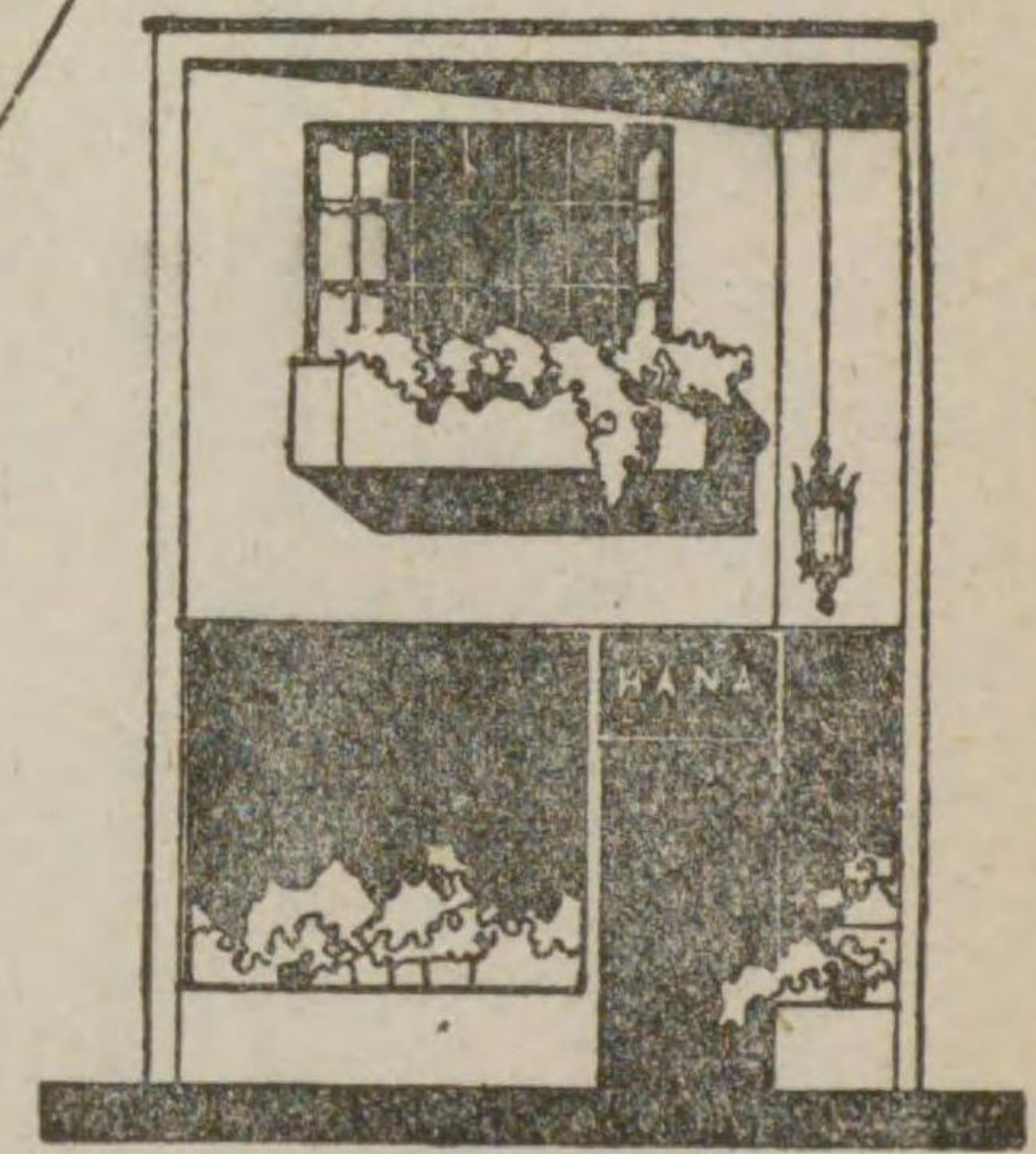
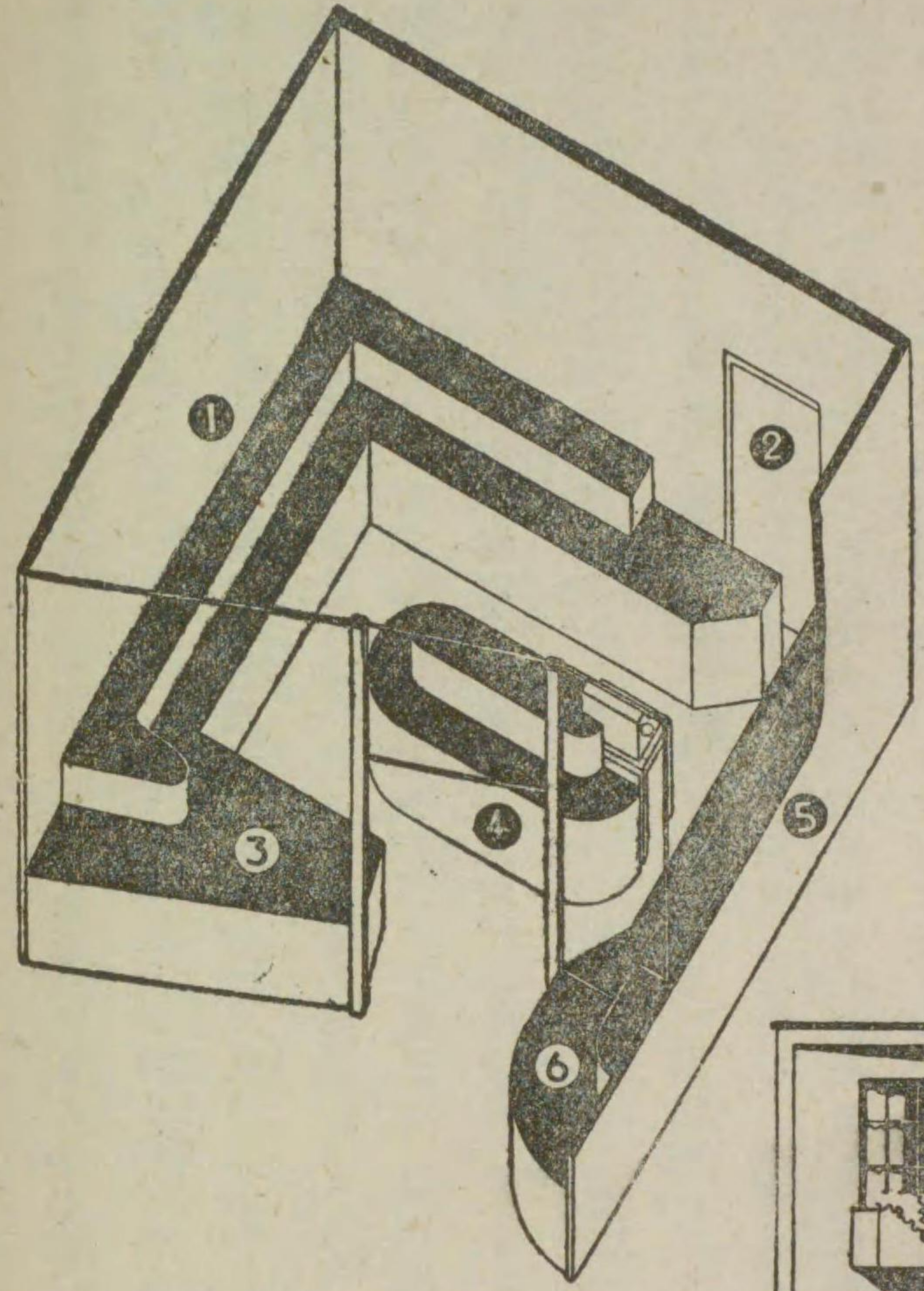
伊東ラヂオ商會（東京市本郷區千駄ヶ谷一八六）

錦水堂（大阪市東區南久寶寺町）

切花店開業案内

事變下とはいへ人は美を好むものである。家の中に花があり、庭に百花が咲き亂れ、病室に清々しい花がさゝれてゐることは何となく氣を引き立たせるものである。それ程病人にとつて必要なものはない。贅澤品として取扱はれた時代は過ぎ去つて、今日では生活の一要素となつて來た。殊に都會で草花を好むのは當然のことである。現今は特に傷病兵の慰問にはなくてはならぬ様にされてゐる。これに依つて見ても花屋といふ小商賣は十分に成り立つて行く。

- ① 商品棚
- ② 奥への通路
- ③ 商品棚
- ④ ⑤ 同右
- ⑥ 格安品棚



資金と設備 この商賣は資金は極めて少額で足り設備として飾窓商品棚、戸棚、花桶大中小各十個外に如露、手鋏等である。これも資金の程度に依つて適當に按配し得られるであらう。先づ二百圓乃至三百圓位で充分である。次は流動資金即ち日々の仕入金であるが一日で賣りつくせる程度を早く見極めてその限度で仕入れることである。これも五十圓位用意して置けば充分である。

仕入と仕事の実際 さて仕入であるが、先づ開店には必ず生花商組合に加入せねばならぬ。組合員でなければ生花市場と取引ができないからである。組合所在地は各都市の商工相談所に訊ねれば判かる。組合員證を貰つたら各所にある生花市場に出掛けて行つて仕入れるのである。市場は朝から或は夜になつて競賣が始められる。相場は相當變動があるし、生花である以上ローズの出るといふことを充分念頭に置いて仕入れなければならぬ。

販賣方法 市場では花の種類に依つて異なるが大體一本、十本、二十本、四十本、五十本と單位がある。大體仕入れた量の三分の二を賣れば好いとされてゐる。冬は一週間、夏は三日位を経れば後口一ズの出ない様にくれぐれも注意しなければならぬ。又多少花を生けるといふこともできるやうであれば結構である。

花は元來美と新鮮と生氣を對象とするものであるから店を奇麗にすることは勿論、女客が多いから應待には特に注意が必要である。——得意先の獲得方法としては生花師匠等と連絡をとつて得意ならば店の二階でも開放して出張所にも充てるとか家庭又はオフィスの裝飾用の草花を毎日配達する様に、得意先を定め、一月幾らで何日目毎に配達するといふ様に固定した得意を持つことは最も重要なことである。要するに主人は出商ひを、奥さんは店番といふやり方がよい譯である。

收 益 切花の値段は相當變動が多く、時としては卸値を切つて賣らねばならぬ場合もあるが大體十割乃至十二割以上にもなるのであるがローズを入れその計算になると三割五分乃至四割見當になる。従つてローズを出さないやうに賣行を早めることに依つて純益は上るのであるから精々商品の廻轉率を昂めることに努力すべきである。

その他参考資料 切花商も露店、夜店に出る花やもあり車を引いて行商する花やもあるが、苟も店舗を構へて客を吸収しようとする爲めには相當の設備は勿論であるが開店場所にも至大な關係がある。位置の選定等充分注意して場末でもなく又餘り繁華ならざる附近に住宅街を控へた商店街等を考慮に入れるべきである。價格表示をする場合西洋花は一日の内でも變動もあり「何錢より何錢まで」と云ふ様につけてゐる。又、相場の變動の激しくない日本間用生花十九種と花環には組合として協定價格を附し正札を附けるようによればよい。

食料品、日用雜貨店

食料品店開業案内

支那事變勃發この方、いろいろの物資が統制せられたが、日本は食料品は豊富なので、この商賣には統制自體の影響は少い。しかし、嗜好の向上及び商品の變遷につれ食料品店は從來の乾物屋式經營法ではとても時代の流に投ずることは出来なくなつた。大體食料品店は洋酒、罐詰、洋菓子、キャンデー類を主要品とする場合と罐詰、佃煮、乾物類を主要商品とする場合の二通りに分けられる。その何れを選ぶかは開店場所の状況に依つて異なるが何れにせよ斯業の競争者として酒屋、八百屋、漬物屋、マーケット等があつて、同じく罐詰類を取扱つてゐるので（罐詰は戦時に入つて仕入難が加つて來たが、今のところまだ相當問屋ストックはある）その場合には外交によつて得意先を開拓せねばならぬ。

資金と設備

所謂食料品店として都會地に開業するには少くとも千圓乃至二千圓は必要である。今

假りに、間口二間奥行三間程度の店舗で開業するとして最少限度設備費には五百圓位のものが必要であらう。

洋酒棚、罐詰棚、箱入菓子棚

三五〇圓

見本臺、包裝臺

七〇圓

菓子ケース、菓子壺

八〇圓

計量器、その他

一五〇圓

計

六五〇圓

佃煮、乾物類を主とする場合も大體五百圓位見積る。尙ウインドーは造らず店全體をウインドーのつもりで何んな品が何處にあるか客にも一目に見渡せるやうに陳列し、夏でも冬でも開け放しにしておく。レジスターなしなら五百圓以内ですむのは勿論である。

次に商品仕入費について見るに

第一の場合 (壹千參百圓位)

洋酒

四百圓

罐詰、瓶詰、調味料、水物

八百圓

洋菓子、パン、燻製品

壹百圓

計

壹千參百圓

第二の場合 (八百五十圓位)

調味料、海産物、麵類、奈良漬、其他樽詰、

酒肴品

五百圓

罐詰、瓶詰類

參百圓

惣菜、佃煮類

五十圓

計

八百五十圓

といふことになる。第一の洋酒はあまり廻轉がよくないので、日本製のウイスキー、ポートワイン、ボンパン、カルピス、ビール位に止めるのがよい。

仕入方法 大體斯業を開店するにしても商品知識と多少の經驗を要するが、素人で何も分らない時は信用ある問屋に相談して一切委せれば親切にして呉れる。仕入先にしても各々専門店があるから、洋酒は何處罐詰は何處といふやうにする。問屋は、ウツカリ廣告を見たゞけで取引をせず、各地の商工相談所に相談するのがよい。地方の相談所でワカラヌ事は、そこから東京大阪の相談所へ連絡して

食料品、日用雑貨店

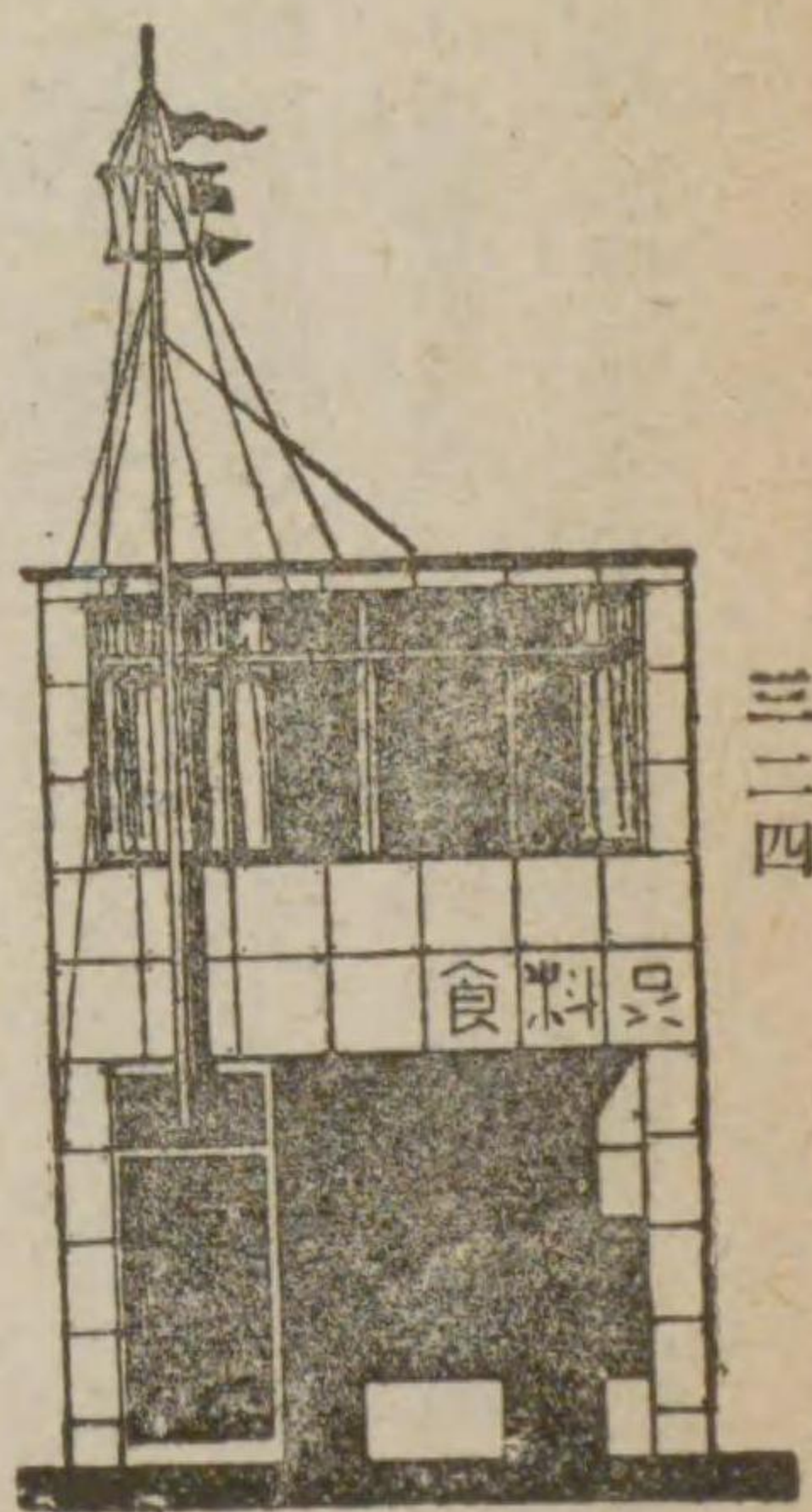
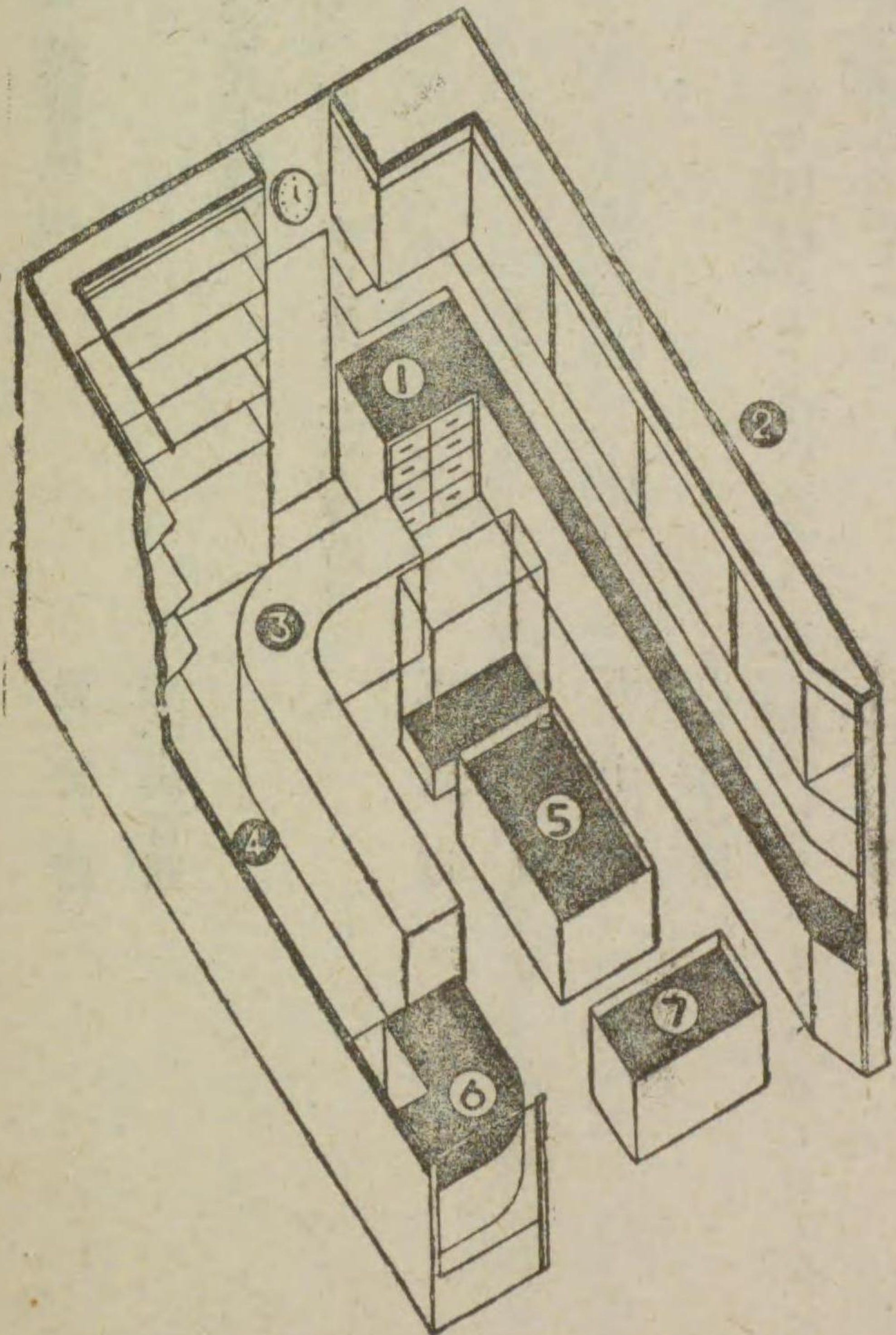
調らべてくれる。罐詰瓶詰等も一流の製品を選ばなければならぬ。佃煮惣菜類は店で拵へるのが良いが、それには技術を要するから問屋から仕入るとすれば返品が利かないから、仕入の量に注意しなければならぬ。

販賣方法

罐詰類は外觀だけでは眞價が判らぬし、又嗜好品である關係上人に依つて好き嫌ひがあるから、新しい品や人の知らないものは、どうしても試食宣傳をしなければならぬ。それには店頭ばかりでなく一般

食料品店

- ① 包装壺
- ② 商品棚
- ③ 寶蓋カウンター
- ④ 洋酒陳列棚
- ⑤ 食器臺
- ⑥ 店頭陳列棚
- ⑦ 大衆向商品臺



家庭へもサンプルを持つて廻るやう勉めるがよい。尚洋酒罐詰は一般家庭は勿論であるが、食堂、喫茶店、バー等には當然需要が多いのは必然であるから、これ等の方面の得意先廻りに努力し、連絡をつけねばならぬ。又一般家庭相手には、どうしても婦人客が多いから子供の喜ぶやうな景品をつけてサービスすると効果的である。いふまでもなく食料品は味覺に訴へるものであるから、新鮮な物を賣り清潔な感じを保つ事が肝要である。

収益その他 洋酒の高價なものになると、三割も三割五分にも廻るのがあるが、しかし、それだけ賣足が鈍い。和製のウイスキーやなにかになると、さうは儲からぬものである。大體の見當は、

洋酒	平均二割五分
罐詰	平均一割五分
瓶詰	一割五分—二割
洋菓子	二割—三割
佃煮類	二割—三割

といふ風であつて、平均二割になれば、まづ良いとしなければならぬ。

サテ、開店場所は市内の住宅地附近の商店街が第一だが、次いで郊外の繁華な商店街が良い。開

店時季は中元賣出しを目當てに五、六月頃か或は暮の贈答店を目當てに十一月頃開店するのが適當であらう。外交販賣に力を入れる關係上掛金の回收率の悪くならぬやう開店當時より心構へが必要である。これはこの商賣に限つた事はないが特に注意すべき業種である。現在製造並に卸賣業者と組織してゐる洋酒、食料品同業組合があるが、之等卸賣業者の大部分は小賣もしてゐるので一般の小賣業者にも加入して貰ふ事になつてゐる。それで現在加入してない業者も相當あるが組合としても追々加入させる方針をとる筈である。そしてこれは絶対に加入しなければ營業が出来ないといふのではない。加入金は別に取らないが毎月組合費として幾分のものが必要だが、負擔が少いなら加入してゐる方がよいであらう。

本社に關係の深い問屋としては洋酒類に池常商店(東京市四谷區大木戸)、罐詰類に川口屋商店(東京市下谷區二長町二五五)等が、何にかと相談にも乗つてくれよう。

乾物店開業案内

従来の乾物屋といへば、商ふ種目がせい／＼五六種位で、例へば粉、アヅキ、豆、ゴマといつた極く少數のものを商つて居たから極めて暢氣に商賣が出来た。同じ食料品でもこれらの食料品は商ふ上

に於て極めて樂であつたが、現在では時代も違つて來たので、それ位の種類では、とてもやつて行けなくなつた。といふのはデパートや、一流食料品店へ行けば大抵の商品が揃つてゐる。それを知つてゐる顧客がたま／＼乾物専門店へ來て、『やれあれはないか』『こんなものはないか』といふ具合に注文される。その度毎に『只今品切れです』『ありません』といふことは、體裁が極めて悪い。そこで一品二品と増して仕入れるから、段々殖えて行つて、近頃では玉子、海苔、茶、罐詰など大抵の保存食料品を殆んど商ふやうになつて來たから、勢ひその方面の知識が必要になつて來る許りでなく、仕入先もそれ／＼異なるから簡單に店を開くといふ譯には行かないことになつた。

現在の乾物屋がむづかしいといふのは以上のやうな譯で、殊に最近では市場に押されたりデパートや食料品店に顧客を取られたりして仲々經營困難に陥る。だから乾物屋を開くに當つては相當の努力がいるわけである。

店舗の設備と資金 この商賣は間口を廣くして奥行の狭い方が商賣がし易いやうである。棚、販賣臺、手桶、秤等はそれ／＼適當なものを用意せねばならぬが、やはり食料品であるから濕氣をさけ、腐敗を防ぐだけの用意をして置かなくてはならぬ。店の設備としては以上の店看板、立看板があれば十分で、設備としては大して資金を要しないわけである。

だからこゝに千圓の資金があれば、店にける資金は三百圓位で澤山で、それよりもむしろ仕入資金を豊富にして置かなくてはならぬ。

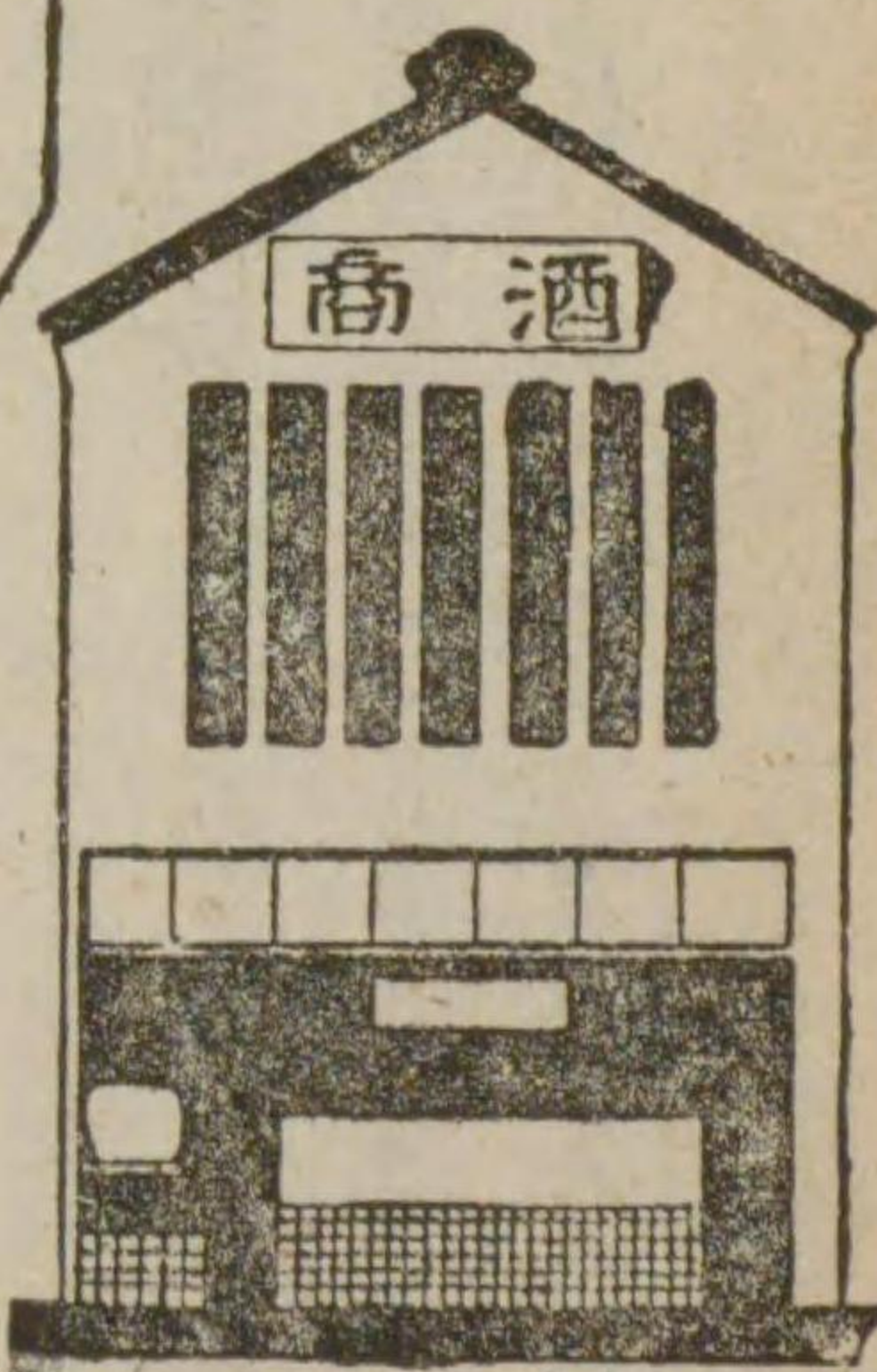
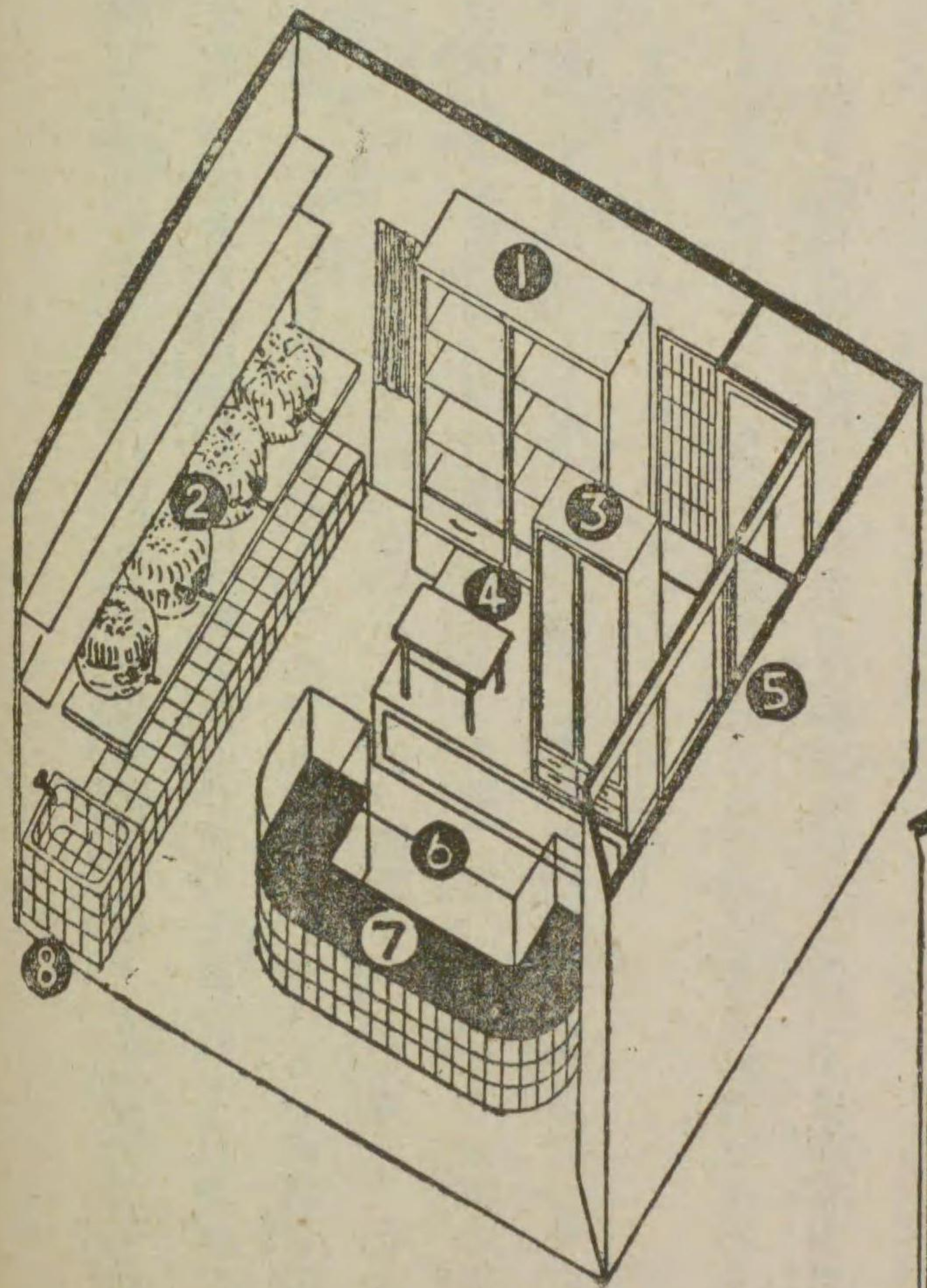
仕入と経営法 仕入は商品の種類が非常に多いから、一品について少しづつ仕入れても全體では相當の資金になる中には回轉率の非常に遅いものもあるから、土地の状況を見ないとどれが必要が多いかといふことは一寸わかりかねる。初めは問屋とよく相談し

て種類を多く数を少く仕入れ、流動資金も百や百五十は用意して置かねばならぬし、初めは現金仕入であるから商賣ははじめたが仕入資金に差支へるやうなことがあつてはならぬ。

乾物屋を開くのは前記のやうに次第に困難なので、これも新しい意味の保存食料品店として色々工夫が必要であらう。開店して、早速しなければならぬ仕事に商品の陳列の工夫、商品の手入である。カンプツはどう陳列するか、玉子はどういふ風にならるか、砂糖はどこへ置るか、粉や豆やきなこのやうなものが虫に食はれないやうにするにはどうすればよいか、海苔を濡めらせぬ方法如何といった細かい注意が要る。又粉や砂糖玉子のやうなものを秤る場合の注意も要る。かういふ風に店主も店員も一生懸命にかゝらぬと何しろこまかい商賣であるから儲からない。一寸した秤り増が利益を皆喰つてしまふこともあるし、店賣ばかりでは賣上が充分でないので、御用聞きも配達もやらねばならぬ。全く多忙である。仕事の實際に就いては商工相談所から話をしてもらひ、指導をしてくれるやうな問屋を選んだらよい。或ひはさもなくば、小賣店の見習等により充分自信をつける必要がある。乾物屋の販賣方法は量目が正確であり、よいものを賣るといふ建前と同時に何でも間に合せるやうにせねばならぬ。例へばお客が来て、『カレー粉がありませんか』といった場合いつもありませんでは始まらない。客の要望するもので店においてない物はその都度統計を取つておいて、その数の多いも

酒 店

- ① 罐詰類ケース
- ② 銘酒貯置場
- ③ 調味料其他ケース
- ④ 帳場
- ⑤ 商品ケース
- ⑥ 賣場
- ⑦ 味噌其他ケース
- ⑧ 樽洗場



のは取揃へる様にする。それから量目は正しくし、玉子のやうなものは新鮮なものを提供しなければお客は一度でこりてしまつて、『あそこの店はいつも古いものを賣る』といふ悪評でも立てばそれつきり不振になつて仕舞ふ。

従つて、少しづつ色々の品を持つので、利益の如きも賣上の何割儲かると断定は出来ない。

ある商品は三割も儲かるが、ある商品は一割位しか儲からぬといふ風に夫々異なるのはやむを得ないわけである。

それから大體は現金賣であればいいが、中にはいろくの事情によつて掛賣をする場合もないではない。さういふ場合には回轉がすつと遅くなるから従つて利中は同でも利廻りの點で多少の差が出来て来る。要するに商賣がこまかいからこつくと儲けて行かなければならない。それも中には相場の變動といふことのため多少利益に變動があつたりするし、虫が付いたりして、ローズものも出来る。最後に開店の場所であるが、やはり日用品を賣出しに出る人の通りの多いところが適當であるが、値段に自信の持てない素人は、市場などの安賣り本位の店が他にないやうなところを選ばねばなるまい。

その他營業上、季節上の注意としては、食料品を扱つてゐる以上清潔で衛生的であらねばならないのは勿論だが、開業には唯届出だけでよい。しかし度量衡を使用する商賣であるので、時々巡査が検査に来るからその邊のことを心得て置かねばならぬ。

果實店の開業案内

この商賣は嘗ては新しい營業の一つに數えられ、八百屋さんの兼業から獨立して、單獨で經營せられ始めた頃は驚異の眼を以て見られたものであつた。

果實は優れた榮養價と、獨特の風味を有することが次第に認識せられて、時代と共に廣く人々に賞味されて來たので、東京あたりでは一人平均して年三圓、一家平均すると十四圓ほどの果物を喰べてゐるとかと云はれており、年々その需要も非常に多くなつて將來とも益々發展すべきものであらう。だが、現在のところでは他の營業と同様に、大都會では殆ど飽和状態に達してゐて、東京青果小賣商組合聯合會（青果小賣商組合と果物小賣商組合で組織してゐるもの）に在つては、既存の店を擁護する意味に於て需要の少ない場所には同業者を殖やさない方針をとつてゐるから、東京市内での新規開店に當つては場所の選擇をするのに相當の困難があることを覺悟せねばならぬ。

資金と設備 果實店の特徵は、高級果實を避けさへすれば大した設備も不要であるところから、非

常に僅少な資本でも開業出来るわけである。今かりに、資金六百圓があるとして其の割當を行つてみるならば、

店舗設備費 (店内造作、備品等)	二五〇圓
商品仕入費	一五〇圓
進物籠その他	五〇圓
豫備金 (包紙、レジスターその他)	一五〇圓
計	六〇〇圓

果實は季節によつてそれぞれ異なるので、仕入の高も一概には云へないが、春先から夏にかけて開店するとせば、先づリンゴ、バナナ、イチゴ、夏ミカン、ネーブル等の仕入れに百圓も用意すれば充分であらう。これに進物籠等を加へ、豫備費で包紙などの印刷費、小型レジスターの月賦金等を支出すればよろしいであらうし、又、都合によつては四百圓でも五百圓でも開業が出来る。

仕入と仕事の實際 仕入の方法は先づ各地の市場に買出しに行き仲買人から仕入れる。市場へ買出しに行くにしても、果實は産地により品質の異なるものであるが、素人には最初から良し悪しの判るものではないから経験者又は問屋に指導して貰ふのがよい。そして、二回目からは賣れただけ仕入れる

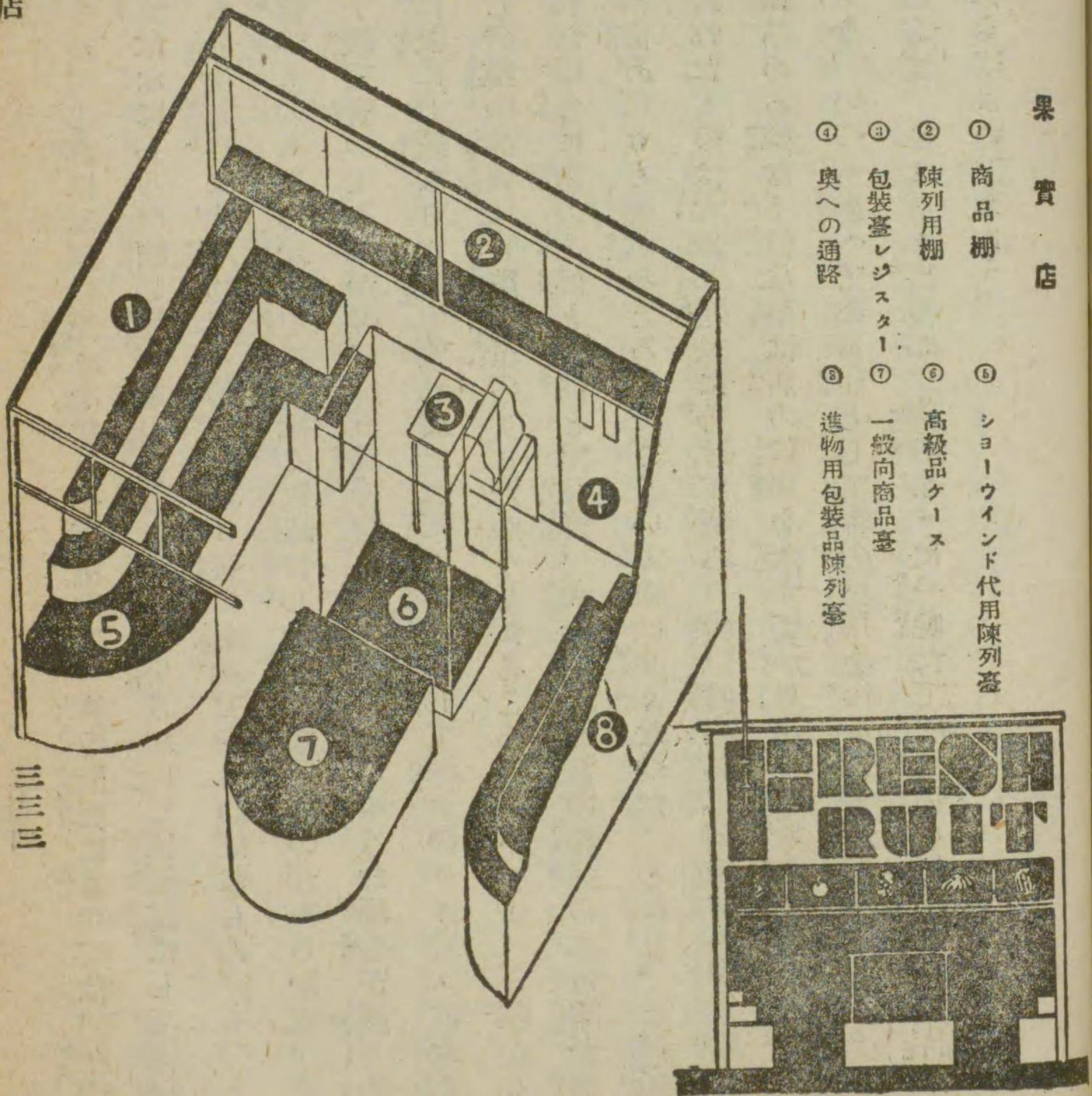
やうにする。果實は質によつても相當に値の開きがあるが、仕入れに際してはよく土地柄を見て値頃のもの

を仕入れる。尙、季節により特殊な果實が出るが(例へば四月前後ならばパイナップル、パイヤ、マンゴ)これも土地柄を見た上で需要の有無をハッキリ調べて仕入れないと、兎角ロイズになり易いので注意が肝要である。

販賣方法 出来るだけ贈

食料品、日用雑貨店

果 實 店



- ① 商品棚
- ② 陳列用棚
- ③ 包装蓋レジスター
- ④ 奥への通路
- ⑤ ショーウィンド代用陳列臺
- ⑥ 高級品ケース
- ⑦ 一般向商品臺
- ⑧ 進物用包装品陳列臺

答用進物籠を賣るやう努力する。これは二三の見本をならべて置いて、實際販賣に當つては、一つ一つ詰めるようにしたい。果實はなにしろ腐敗し易いものであるから、小さな店では籠詰にして置いて腐らす心配が多い。あらゆる品を其日に仕入れて、其日に賣り盡す主義でやらねばならぬ。もつとも果實は一週間でも十日でも保つものもあるが、中には極く短時日しか保たないものがあるから、さういふもので例へば今日まで十錢で賣つてゐたが翌日は五錢で賣らねばならないやうな場合が屢々あるこれも早く見切つて前の晩に既に七錢なり六錢で賣ればそれだけ客に對して一ツのサービスになるし損害も少なくて済むワケで、この種の商賣は實際經營のコツがかうしたところでもハッキリと判かるといへる。以前は果實を仕入れた場合に箱の上部と下部とで品質、大きさに非常の相違のある事があつたが、現在では産地の出荷組合あたりも統制をとるのでさういふ事は少くなつた。しかし、まだ多少の大小はあるから一と箱仕入れたものは大體二通りに分けて賣る。尙、贈答品用の籠詰を賣る場合にローズに近いものを下の方に詰める様な不信な事は店の信用を落すばかりか、同業全體の爲に良くないのである。新鮮なフルーツを、いつも揃へてゐる店として客の信用を得ることが大切である。収益狀況についていふならば、ローズも出るし、苺のように一晩たてば見切らねばならぬ品もあるので、平均して三割と見たらばよいであらう。

店の位置と組合 賣れさへすれば、實に儲かる歩のよい商賣である。しかし、果實はたび／＼繰返す如くローズの出易いものであり、従つて商品の回轉率を早めなければならぬから、場所はどうしても繁華な商店街を選ばなければならない。店舗の向きは北向きが絶對よいとされてゐる。さうでないといと一週間保つ品物でも陽當りの關係で二、三日でローズになる場合が往々ある。次ぎに『前』にも述べた如く東京青果小賣商組合聯合會としては距離の制限を設け同業者を殖やさない方針をとつてゐるが、これは別に規則で定めてある譯ではないから、組合に加入せず開店しようと思へば何處でもできるが、組合員でないものは、市場で壓迫を受けるやうなことになるから、なるべく組合に加入した方がよろしい。組合加入金は大體二十圓前後である。

參考資料 どんな果物が賣れ、その果物はどこの産地のものか、又、同じ果物にも色々品種があるが、その種類はどんな風かといふことを知るために左に組合での調査數字を擧げてみよう。

東京市一年間重要果物消費量及び産地調査(昭和十一年一月現在)

品名	金額	一人當り	産地
蜜柑	五、〇〇〇、〇〇〇圓	八五錢	静岡、和歌山、神奈川、大分、大阪、廣島、愛媛、山口、鹿兒島
リンゴ	三、五〇〇、〇〇〇圓	六〇錢	青森、長野、福島、北海道、朝鮮

食料品、日用雜貨店

バナナ	三、〇〇〇、〇〇〇圓	五一錢	臺灣
梨	一、三〇〇、〇〇〇圓	二二錢	東京、神奈川、千葉、福島、静岡、奈良、新潟、鳥取、和歌山、岡山
葡萄	九〇〇、〇〇〇圓	一五錢	山梨、大阪、長野、岡山、和歌山
枇杷	七六〇、〇〇〇圓	一三錢	千葉、長崎、兵庫、鹿兒島
桃	七〇〇、〇〇〇圓	一二錢	東京、神奈川、千葉、静岡、岡山
ネーブル	六五〇、〇〇〇圓	一一錢	静岡、和歌山、廣島、愛媛、米國
柿	六〇〇、〇〇〇圓	一〇錢	東京、千葉、埼玉、神奈川、静岡、岐阜、福島、山口、鳥取、岡山
夏蜜柑	五〇〇、〇〇〇圓	九錢	静岡、廣島、愛媛、山口、和歌山、千葉
栗	四五〇、〇〇〇圓	八錢	東京、神奈川、茨城、岩手、高知、愛媛、朝鮮
苺	四〇〇、〇〇〇圓	七錢	静岡、神奈川、千葉
メロン	三五〇、〇〇〇圓	六錢	東京、静岡、神奈川、千葉、愛知、山梨
櫻桃	一五〇、〇〇〇圓	三錢	山梨、福島、山形

重要果物の品種名

柑 橘 早生温州、金柑、寧波金、夏蜜柑、伊豫柑、三寶柑、レモン、ネーブル、ボンカン、ジャボン
 林 檜 中成子、旭、紅絞、柳玉、紅玉、國光、甘露、倭錦、印度
 和 梨 石井早生、市原早生、長十郎、眞鍮、二十世紀、明月、早生赤、晚三吉、八雲、菊水、新高、相模、青龍

支那梨

紅梨、慈梨、鴨梨

洋梨

パットレット、バスクラツサン、ヂュセスダングレーム、ブレコース、フレミツシユー、ピユータチー

甘柿

富有、御所、次郎、百目、禪寺丸、花御所

澁柿

衣紋、身不知、平核無柿、蜂屋

桃

橘早生、田中早生、日月桃、傳十郎、アムス、テンシユン、天津水蜜桃、白桃、白露

枇杷

田中、茂木、楠、福壽院

葡萄

テラウエア、甲州、キャンベルスアーリー、カトーバ、アジロンダツク

温室葡萄

マスカットオブアレキサンドリア、マスカットオブハンブルグ、カノンホールマスカット、グローコ

ールマン、ブラツクハンブルグ

栗

豊多摩早生、銀寄、大正早生、芝栗

櫻桃

黄玉、日の出、那翁、養老、若紫、大紫

苺

エキセルシヨア、ピクトリア、福羽、モナーグ、大島

メロン

アールスヘボリツト、スカーレット、ハネデユー

西瓜

大和、新大和、甘露、嘉寶、祥司、黒部、旭大和、マウンテンスイート

李

巴旦杏、米桃、甲州大李、郁李、フムサー、サンターローザ、ケルシージャパン

無花果

ブラウンターキー、ドウフキン、ホワイトセーア、在來種

牛肉店開業案内

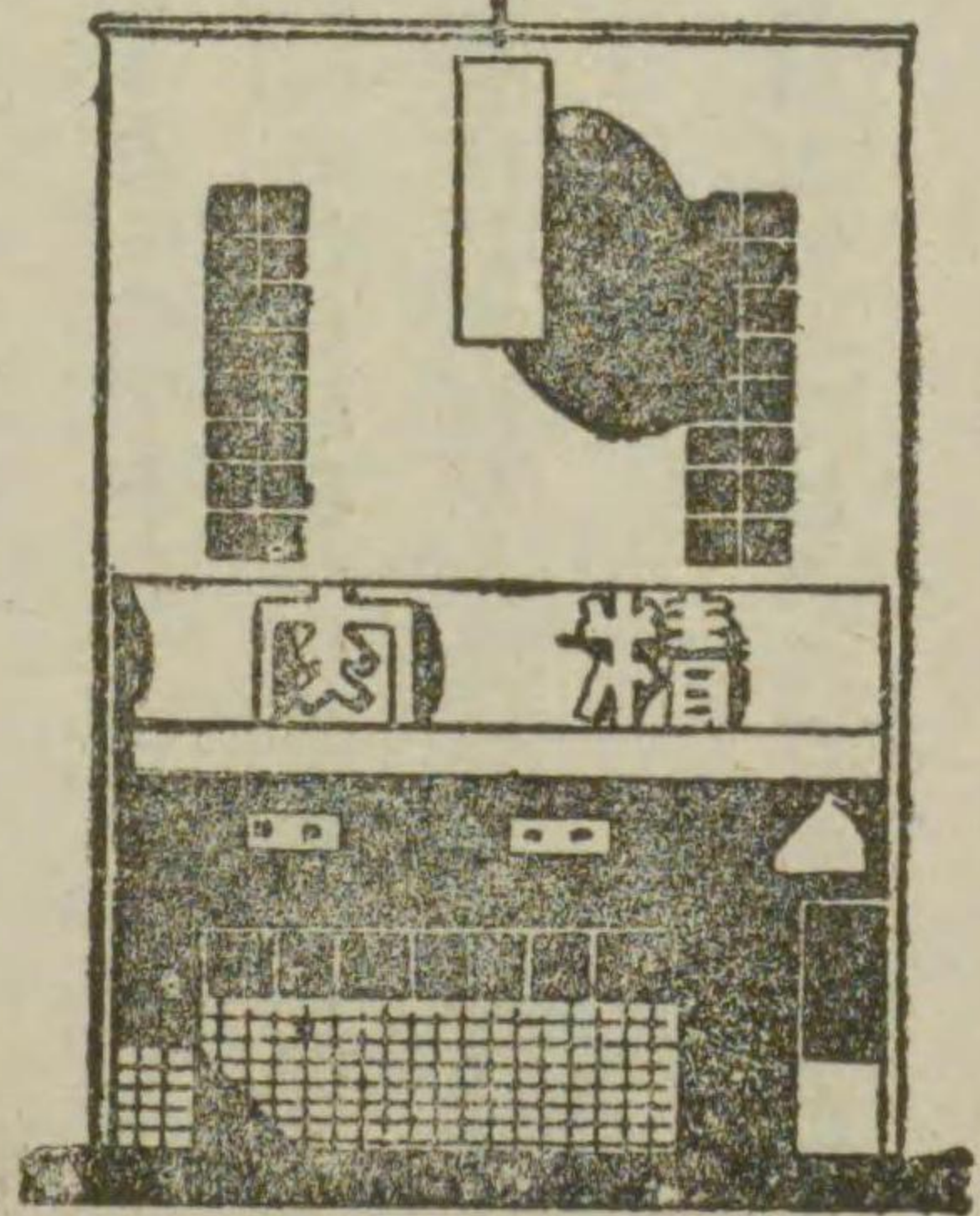
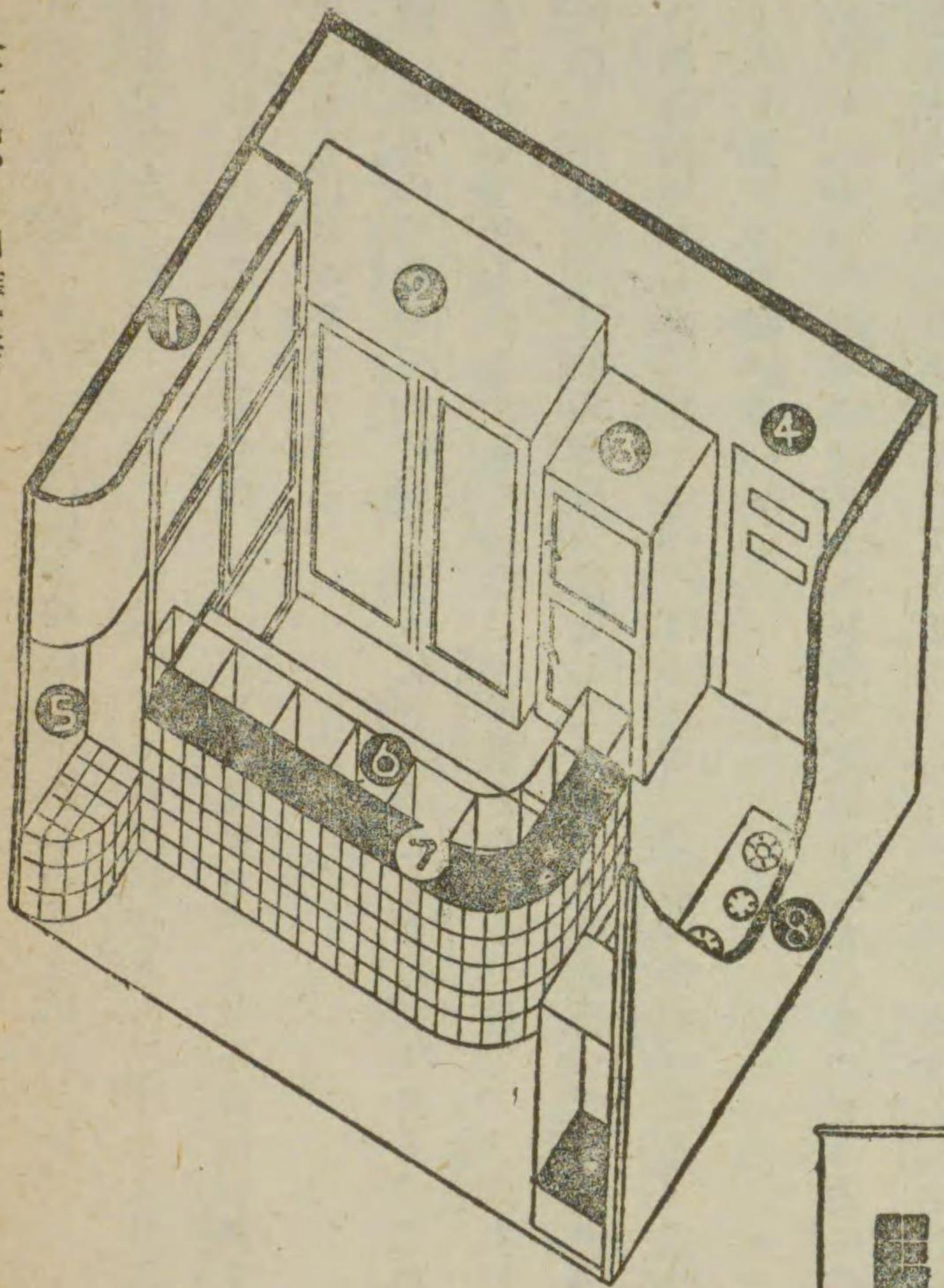
肉屋と一口にいへば牛肉、豚肉を小賣する店を指すのだが、ちよつと素人が手を出しかねるやうに考へられてゐる商賣であるが開業は敢て至難ではない。食料品商の繁閑は極端から極端へ走るのが多く商品の性質上からもさうであらうが開店場所と開業後の經營如何に據る場合が多い。最近、輸入肉は配給杜絶し、内地産の肉も一般市場への出廻り量は減じた。従つて肉類は値段が上つてゐる。然し農林省でも對策を講じてゐる由で營養國策の建前から圓滑な配給が行はれるであらう。

資金と設備 假に千圓餘の資金で開業するとしまづ店の設備であるが二間の間口とするならば店頭一間か一間半のケースを置き、後方に販賣臺（マナ板）を設け奥に冷蔵庫を据え付ける。その費用は約四百圓。其他コロッケやカツレツを造る大鍋（五、六圓）にかまどを設ける。其他肉切庖丁、挽肉器等である。食料品を取扱ふ爲めには清潔にすることは勿論である。これ等の設備に總額四百圓位、他は仕入資金に二百圓殘金は準備金とする。本書中の『モウ千圓あればこんな店』が出来るといふ項を見られたい。

仕入の實際 東京には肉類の大問屋、中間屋があり、肉屋はこの中間屋から仕入れるのが普通であ

肉店

- ① 食料品ケース
- ② 牛肉冷蔵庫
- ③ 鶏卵其他用冷蔵庫
- ④ 奥への通路
- ⑤ 特賣臺
- ⑥ 調理臺
- ⑦ 商品陳列ケース
- ⑧ フライ其他既成品用ガスレンジ



る。各都市にもある故、その土地の商工相談所で訊ねるやうにしたい。

仕入は現金である。だが、店の信用が付いてくれば掛仕入も出来るようになる。腐敗を恐れる商品だから大量に仕入れることも要らぬ。二、三日間に賣りつくせる程度に頻々に仕入れて行くのであるが、夏場等は最も注意を必要とする。

販賣方法 商品の等級を平均に賣るやうに努めることが肝要である。これは仕入に關係があり、枝肉(骨付き)として仕入れるから中には自然等級が生ずるわけで、上肉だけ賣れても、中、下が賣れなければ何にもならぬ。下物の處分方法としてコロツケ等を造つて店頭賣をやるのであるが、これとてなかく馬鹿にはならぬ。尙ハム、ソーセージ、焼豚等を揃へて置くことも好いだらう。或はソー、バター等も置くのも好い。

コロツケやカツレツの御客にはソースを添へてやるなどもサービスの一つであらう。利益の點は平均して三割と見られてゐるが、これも前述の様に枝肉の仕分に依つて等級が出来るので此點に充分注意すれば従つて利益もより以上多いことになる。仕分けた等級を上手に賣りつくすとがこの商賣の主要な點である。

その他參考資料 開業に先立つて斯業に就て充分研究することは勿論必要ではあるが一步進んで實

地に之を體驗することがより必要である。自ら枝肉を處理出来る迄は職人を一名雇入れねばならぬ。食費付で月三十圓乃至四十圓位である。他に配達として店員一名、これも食費付月十圓位である。

腐敗し易い食料品であるから衛生上の注意は警察等の取締も相當嚴重であるし、開業許可も得なくてはならぬ。願書は項末の通である。

それから開店の場所も目安を置く程度に依つて違ふが店賣を専門にすれば稍々場末ともいふべき繁華な場所も好いだらうし、御用配達を主としたいとすれば住宅街を控へたその附近の商店街も考慮に入れることが必要である。東京の東京肉商同業組合では既設業者の承諾書なくしては、二丁以内で開業する者には組合員は其業者と取引をしないといふ規定を設けてゐる。

◇食 肉 營 業 願

族 籍 住 所

氏

名 氏

生 年 月 日

一 營業所所在地

二 食肉ノ種類 何々

食料品、日用雑貨店

- 三 廢棄物ノ處分方法 廢棄物は日々魚腸骨業者ニ引渡スモノトシ、ソレ迄鍍力製ノ密閉容器ニ收容臭氣ノ發散汚液ノ滲漏ヲ防止スルモノトス、營業用器具ハスベテ鍍力製蓋附キ箱トス
 - 四 營業所ノ構造設備仕様 營業所ハ木造瓦葺二階建ノ内一戸、内壁ハ地盤ヨリ高サ四尺五寸（規程四尺以上）トタン張りトス、地盤ハ煉瓦張りトシ、外部下水へ排水スベク傾斜ヲ設ク、食肉置場ハ幅六尺奥行五尺ノ臺ヲ設ケ其上硝子張り食肉置場ヲ設ク、但シ塵埃蚊蠅ノ防止設備ヲ爲ス
 - 五 營業所圖面別紙添付ス
- 右ノ通り食肉營業仕度候間御許可相成度出願候也

年 月 日

- 一 無能力者ノ指定申請ニ付テハ法定代理人之ニ連署捺印スルコト
- 二 會社又ハ組合ノ指定申請ニ付テハ氏名ノ管所ニ會社又ハ組合名ヲ記載シ、代表者之ニ署名捺印シ見定款ヲ添附スルコト

履物店の開業案内

皮革の統制と物資愛護の建前から、靴に代つて下駄や草履が再認識され、勤人も洋服に下駄穿きで

サツソウと明るい街を歩く。そして、此の國策に沿ふ日本的な履物の傾向は、こゝ當分の間は存續されるであらう。新しい商賣の靴屋サンは失業したり轉業したりするが、下駄屋サンは此の處頗る多忙をきはめてゐる。

世の中は、いつ何時ドンナ變革を來すかは吾人ともに測り難きものがある。ヒト頃は、洋装化と鋪装道路の完備されたに原因して、下駄の賣行きが靴の進出に押されて目立つて少くなつてゐたのは事實である。しかし、だからといつて、履物商賣全體がもう駄目になつたといふのは當らない。反對に草履の賣行きはすばらしかつた。僅か十年前には履物の中二、三割にすぎなかつたものが、今では六割以上を占めてゐる。かつ又人々の足元を覗いて見ても六七割迄は傳來の下駄草履の支配するところであるから、この先十年や二十年はまづ動かぬところであらう。そこへ今回の皮革の統制が起り、爲に靴は昂騰を告げ、忽ち下駄と草履は需要を激増するに到つたのである。だから大衆の好みの動きさへハッキリ擷んで、この際商品を研究し、合理化して行きさへすれば、頽勢の挽回は勿論、趣味化された履物でも賣れば案外の幸運をカチ得ることも強ち困難ではない。

資金と設備 一通りの設備と商品を取揃へるには大體七百圓もあればよい。店舗はせいゝ一間半か二間間口位が適當であつて、設備として主なるものはウインド、戸棚、ケース、椅子などで、これ

食料品、日用雜貨店

三四四

等は古道具屋へ行つて見付けて來てもよい。履物店は鼻緒を上げる關係、上半座賣式にし、せめて三疊敷位のすげ場兼賣場が必要であるが、百貨店風に既成品ばかりを陳列しても商賣にならぬことはなく、東京には、さういふ式の店もボツ／＼できて來てゐる。サテ、七百圓の資金の内譯は左の如くである。

固定資金

- ウインド、賣臺、ケース、戸棚、椅子 二〇〇圓位
- 賣場用道具 五〇圓位

磨臺、ウズクリ(下駄をみがく)、クジリ、ハサミ、ミガキ玉(ツヤ出し)、イボタロー、カ
ナヅチ、前金(百足分)、釘(前金用、表付用、草履用)、色付ノ素、トクサ

計

二五〇圓

流動資金

商品の仕入資金として三百圓を用意する、内譯は次ぎの通りである。

- 下駄 一五〇圓
- 草履 一五〇圓

鼻緒

七〇圓

傘

三〇〇圓

計

四〇〇圓

合計

六五〇圓

材料の仕入と仕事の實際 何商賣でも同じわけだが、履物店では特に仕入が經營の中で一番難かしいものであつて、資金の廻轉、店の盛衰に對して之が決定的に作用する。故に自分の好みを本位とせず、動きの速い品を調査研究して選定し、型、色、柄などの選擇に十分注意しなければならぬ。人々の着物の柄や、季節毎の好みとか足元に氣をつけてゐれば、どんなものが一番多く用ひられるかが判る。最初は仕入も少くし、手まめに問屋通ひをする事は、回轉の上からは勿論、品物の種類、相場等を覺えるのにも好都合である。

塗下駄仕入の場合には、疵モノがあり勝ちなので疵の有無を注意する必要がある。最近下駄は慥の目數の多い高級品よりも、却つて軟かみのある柁目のあまり多くないものが賣れるらしい。問屋は東京なら淺草花川戸あたりに何十軒とあるが、各地とも適當な店を商工相談所から教へてもらふのがよい。

食料品、日用雜貨店

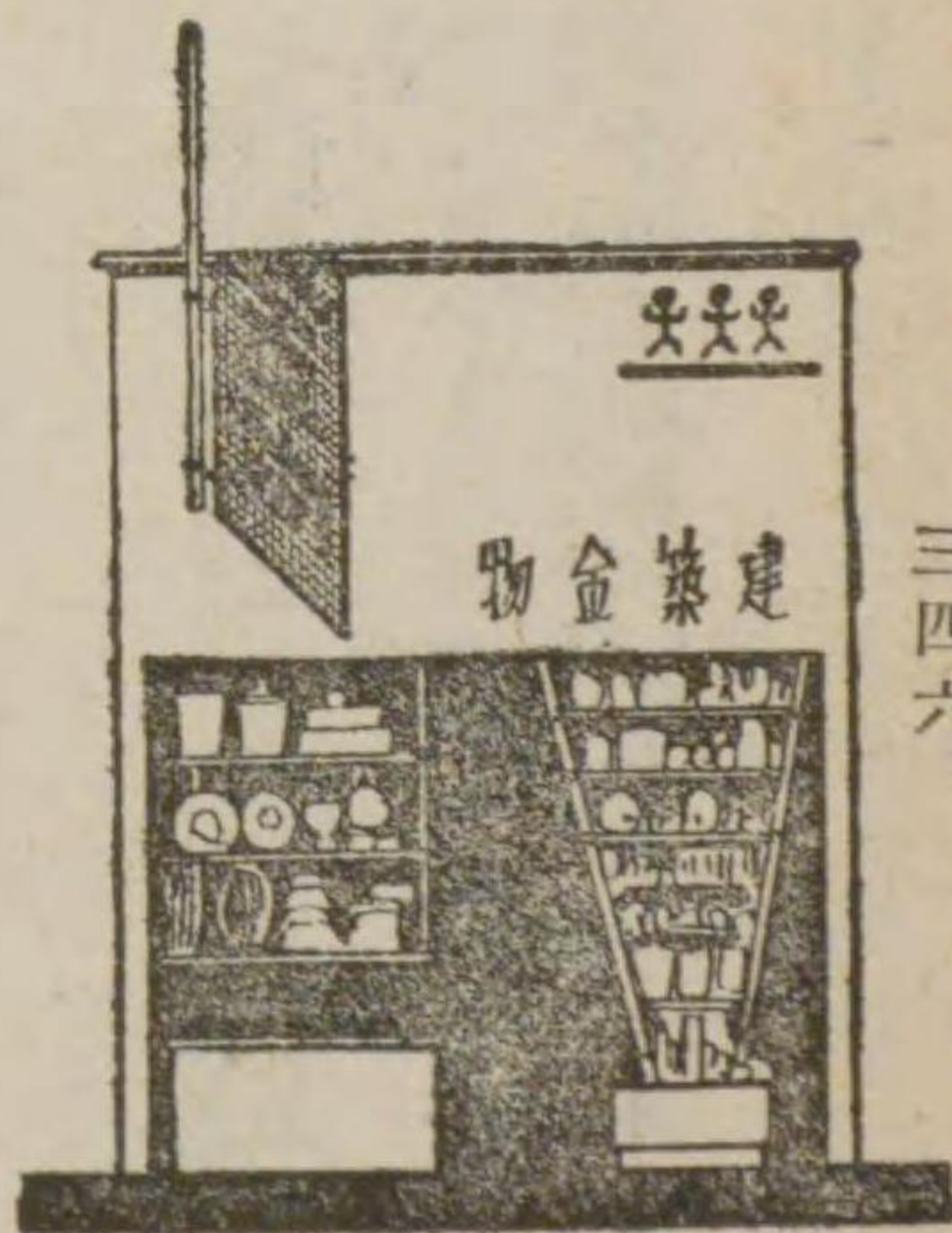
三四五

販賣方法と収益 仕入を行

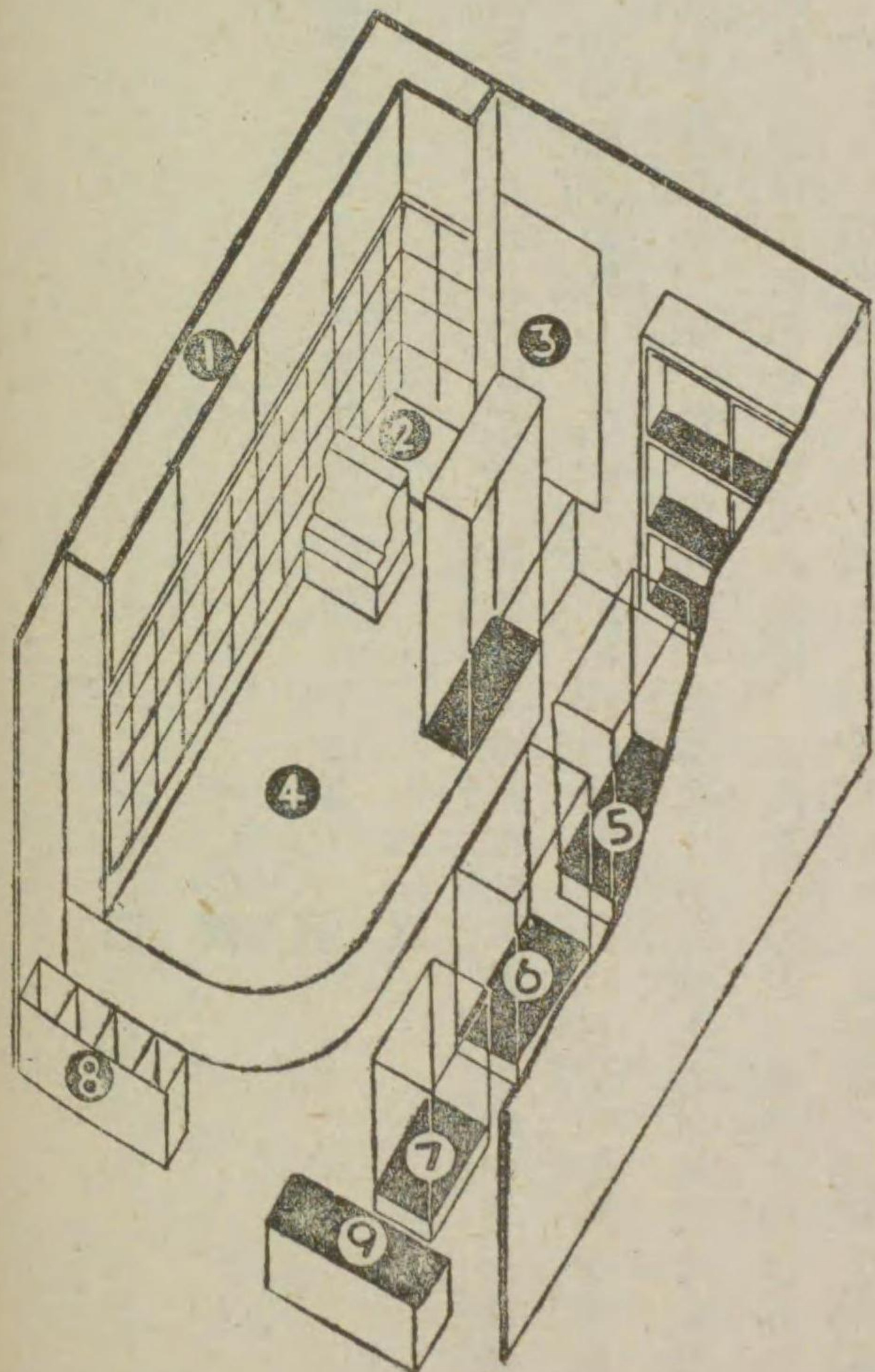
つたら下駄臺は砥の粉と煤玉とで調製したもので磨き上げ模様や色合等をよく見立て、鼻緒をすげて置くのである。實用向きの草履などは殆んど全部鼻緒をすげて出来上つたものが問屋とか卸屋から入つて来るが、中には別々に仕入れて鼻緒をすげるものもある。この他、始終店頭を訪れる顧客の接待をして、適当な商品を見立て、勧め、又客の好みに依つて見立てた物の鼻緒を

金物店

- ① 各種商品ケース
- ② 帳場
- ③ 奥への通路
- ④ 坐賣場
- ⑤⑥⑦ 高級品ケース
- ⑧ 釘賣場
- ⑨ 臺所用品賣臺



三四六



すげたりする。或は草履の修繕など多くの履物商がやつてゐるので、この爲には履物商組合で草履表の編み方や縫ひ方まで店員に講習してゐる。この草履の修繕では組合を作つて、草履にその組合のマークを入れ、一ヶ月以内の損傷はその組合加入店に行きさへすれば、無料で修繕するといふ條件で販賣擴張に努めてゐるものもある。

一日の賣上高は大凡どの位あればよいか。これは場所、店の經營の仕方によつてマチ／＼であるが家賃十五圓から二十圓程度なら十圓見當ならやつて行ける。繁昌するといふ店は、一日の賣上高が大體一ヶ月の家賃位といふことになつてゐる。利中は均らして二割から二割五分位である。

その他の参考資料

開店場所は斯業の飽和状態に鑑みて、小資本ならば餘り通りの廣くない土地で家の割合にこみ入つた所で中流程度の人々の住ふところがよい。開店時期は十月頃か、四五月頃が一番適當で、それ以外の月は一寸暇すぎる爲に宣傳してもそれ程の効果はなく、小資本の者では切出しがぐづつから止めた方がよい。尙ほ仕入先を知るには、東京市淺草區今戸町三八東洋履物商報社へ請求すれば『東洋履物商報』を一部送つて貰へるので、全部の仕入先がわかる。

尙斯業は自由營業ではあるが、東京なら同業組合（東京履物商同業組合）に入らなければ問屋は品物を持つて來て呉れないなどの不便があるので、新市域の二三區を除いては殆んど全市の業者が加

入して居り、模範的組合といはれてゐる。

瀬戸物店の開業案内

日常ゼヒともなくてはならぬものに陶器すなはちセトモノがある。そして、これは比較的いろゝとにでもやり易い商賣の一ツである。たゞ、破損し易いので取扱ひにはよほど注意を要するが、變質腐敗の惧れもないし流行に支配されることも尠ないので、此の點は手堅いわけである。

しかし、初めは餘り上モノに手を着けないで、安價な家庭臺所用品に主きを置いて、商品廻轉を速めることが大切である。さすれば、小資本でも充分やつてゆけるものである。注意すべき事項に就ては、後章で述べることゝして、先づ開業の第一歩を説くことゝしよう。

開業に要する資金 開業に要する資金は全體でザツト百圓。内店舗の設備費に二百五十圓、仕入資金を三百五十圓、準備金を百圓と見積つておかう。店舗の設備としては、ウインドーは別に無くてもよい。土間に商店を並べたり、一寸した棚を作つて商品が落ちないやうに針金で支へを作つたり、細木で柵を拵へたりして置けばいゝ。だから店舗としては別に資金を要しないが、たゞ顧客の買ひよい見よといふことを主眼にすれば事足りる。

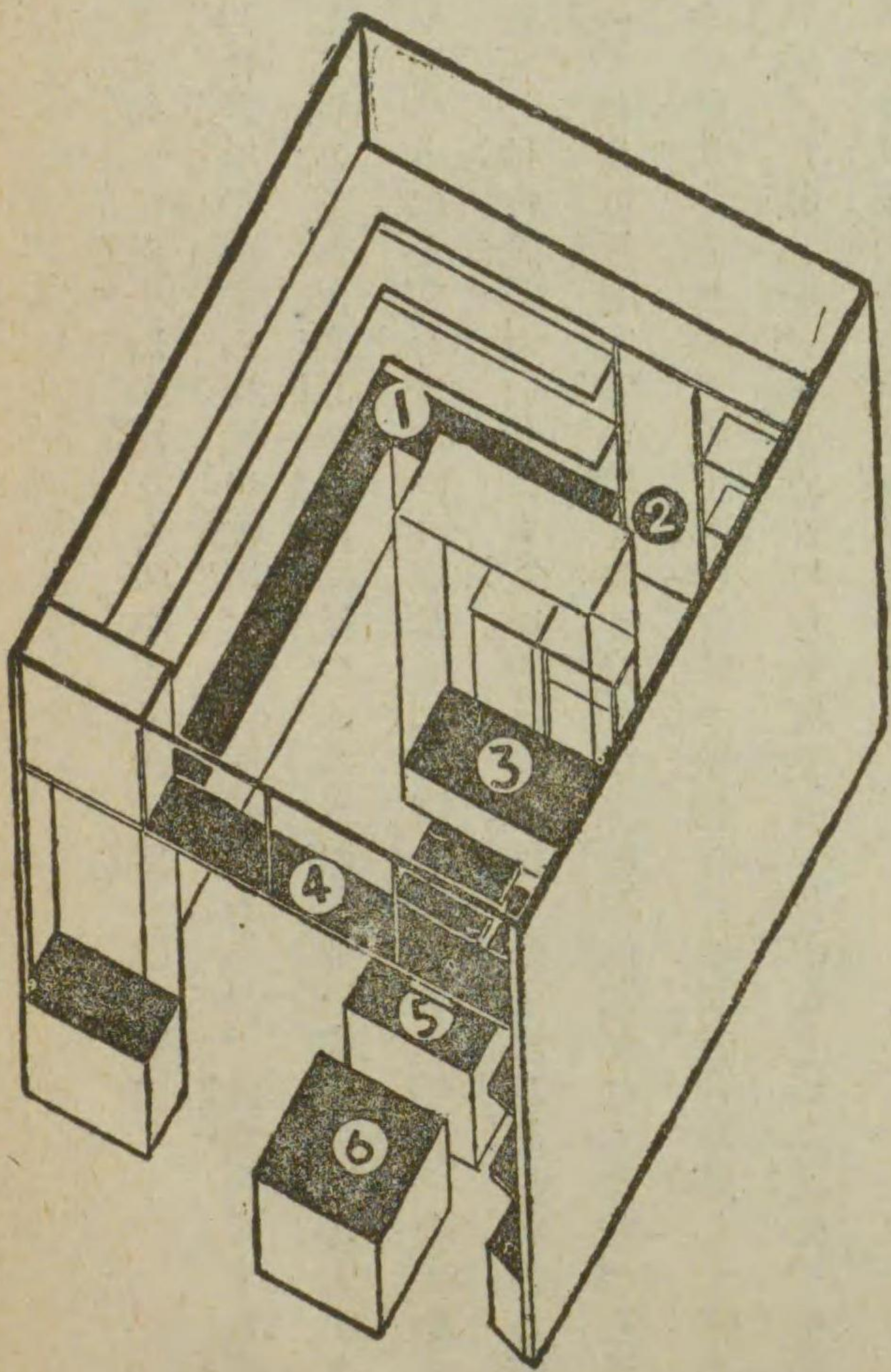
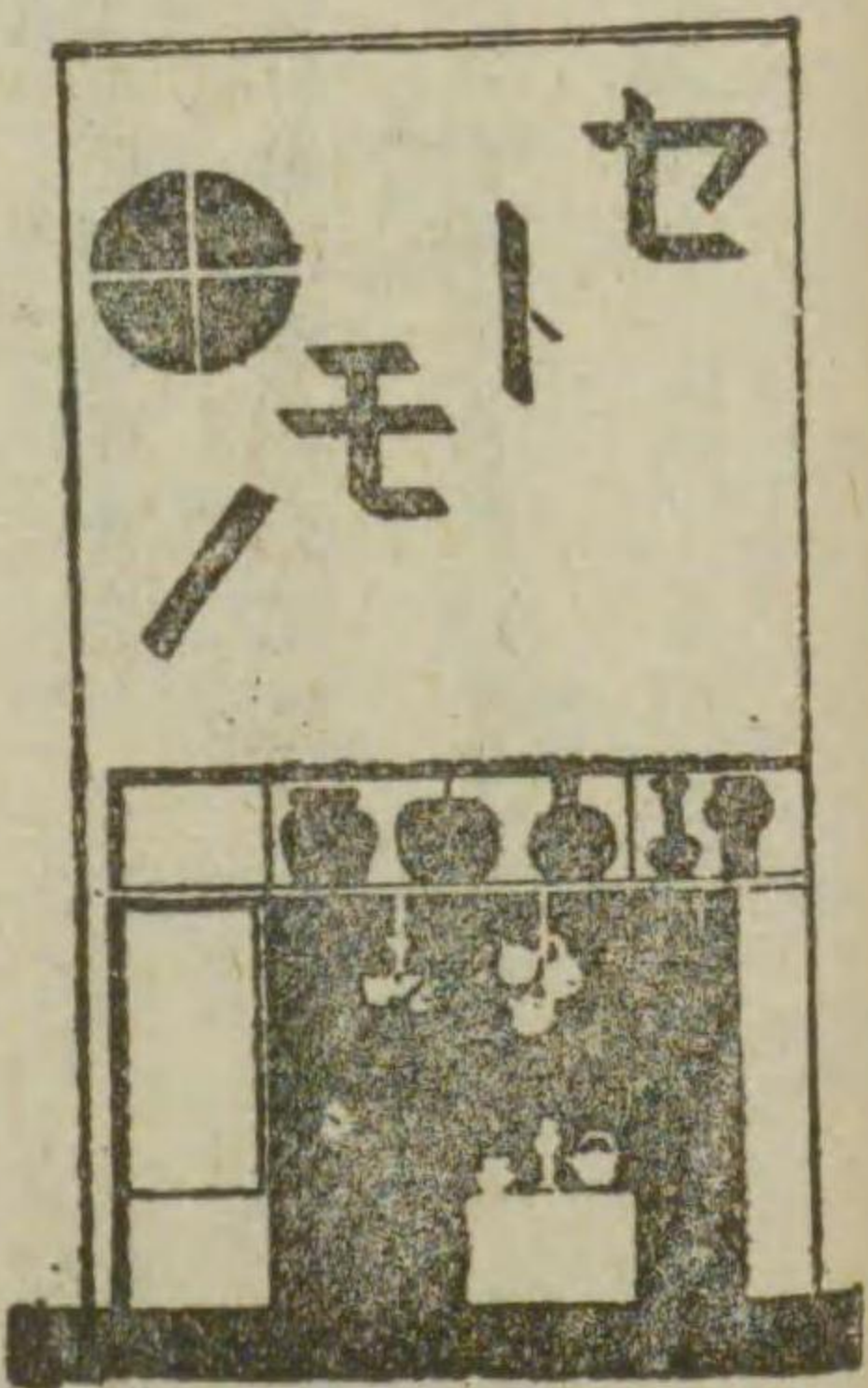
仕入と仕事の実際 仕入資金は

三百五十圓とする。そして仕入をするに當つては、なるべく種類を多く、和食器、洋食器、雑物などそれ／＼専門の問屋を、商工會議所なり商工相談所で教へて貰つてそこから仕入れた方が慥かであるが、最初経験の浅い時にはこれらを引きくるめた問屋から一手で仕入れ、品交換といふことを條件として仕入れた方が樂ではある。日本硬質、日本陶器といったやうな會社ものは、やはりそれらの御問屋から直接仕入れる方が格安であ

食料品、日用雑貨店

瀬戸物店

- ① 商品棚
- ② 奥への通路
- ③ 高級品ケース
- ④ 備間上商品棚
- ⑤ 二重式陳列臺
- ⑥ 見切臺大衆向賣臺



る。

それから仕入に當つては、セトモノの外に硝子器の様なものを置くのも悪くはない。

販賣方法と宣傳方法 裝飾や陳列に苦勞の要らぬ事は金物屋などと同じであるが、注意を要する點は商品の分類にある。即ち、一目して判ること、商品を豊富に見せるやうに、陳列することなどである。そして、値段は一目してスグ判るやうにしておかなければならぬ。四戰術と云つて、その均一賣りの中へ多少高い品を入れて置いて、他の全部がいかにも安いやうに思はせる手法を用ひてゐる舖もないではない。しかし、この四戰術を悪用して安い物を高く賣つては結局信用がなくなる。それから陳列窓も幸ひあるとすれば、その活用を忘れぬことで品物を時々取換へては目先きを新しくすることが肝要である。春は新世帯を當込んだ品物を、年末近くになれば正月用品をといふ風に、その時期に必要な物を取揃へて賣るのも案外効果のある遣り方である。

セトモノの需要が割合に多いのは、中元、年末、年始の贈答品の季節である。そして、上物ではないが、小盃、銚子、井の類はよく酒屋サンなど之手拭ひ代りにお得意に配る場合が甚だ多い。そこで、かうした際に酒屋の大量注文を受けることも商人として看過できないところである。利益はすくなくとも、數量を大きく動かすべく常に頭を働かさなくてはならぬ。

収益狀況 収益の狀態に就ては、元來が壊れ易い商品のことであるから、當然儲けはよくなければならぬ筈で、利中は物によつては賣上の五割といふものもあるが、平均して四割位である。上等品は荷造りなども丁寧なので、破損の程度も尠いためにその儲けは下等品より多い。そしてこゝに斷つておかねばならないのは、一見素人にはセトモノには随分破損品が多いやうに考へられるけれども、事實はこれに相違して破損程度は全商品の一割に達しないといふことである。

その他の參考資料 開店する場所は少々の權利金は出しても、店賣りのきく各階級の人々の往來する場所や、食料品市場などの近くなら尙更よい。商賣の仕方でも大して面倒はない。たゞ壊れ易い器物を扱ふのだから、なるべく品物を動かさずに済むやうに陳列し、通路は相當の間隔を開けて置いて、客をして自由にその品の前まで誘導できるやうにして置くことが望ましい。それに値段表を一つ／＼に附けて置くことを忘れてはならない。販賣の方式から言へば均一賣りの方法はセトモノ店には最もふさはしい。均一賣りだと例へば茶碗一個の客がついでに井や皿を買つて行くといふ長所がある。一度値段別に區分すれば後に面倒が起らない。従つて年中均一賣りでやり通すことの出來ぬやうなところでは、せめて中元とか年末だけでもこの方法を試みるとよい。

營業は自由營業で、組合は東京なら陶磁器同業組合に原則として入ることになつてゐる。

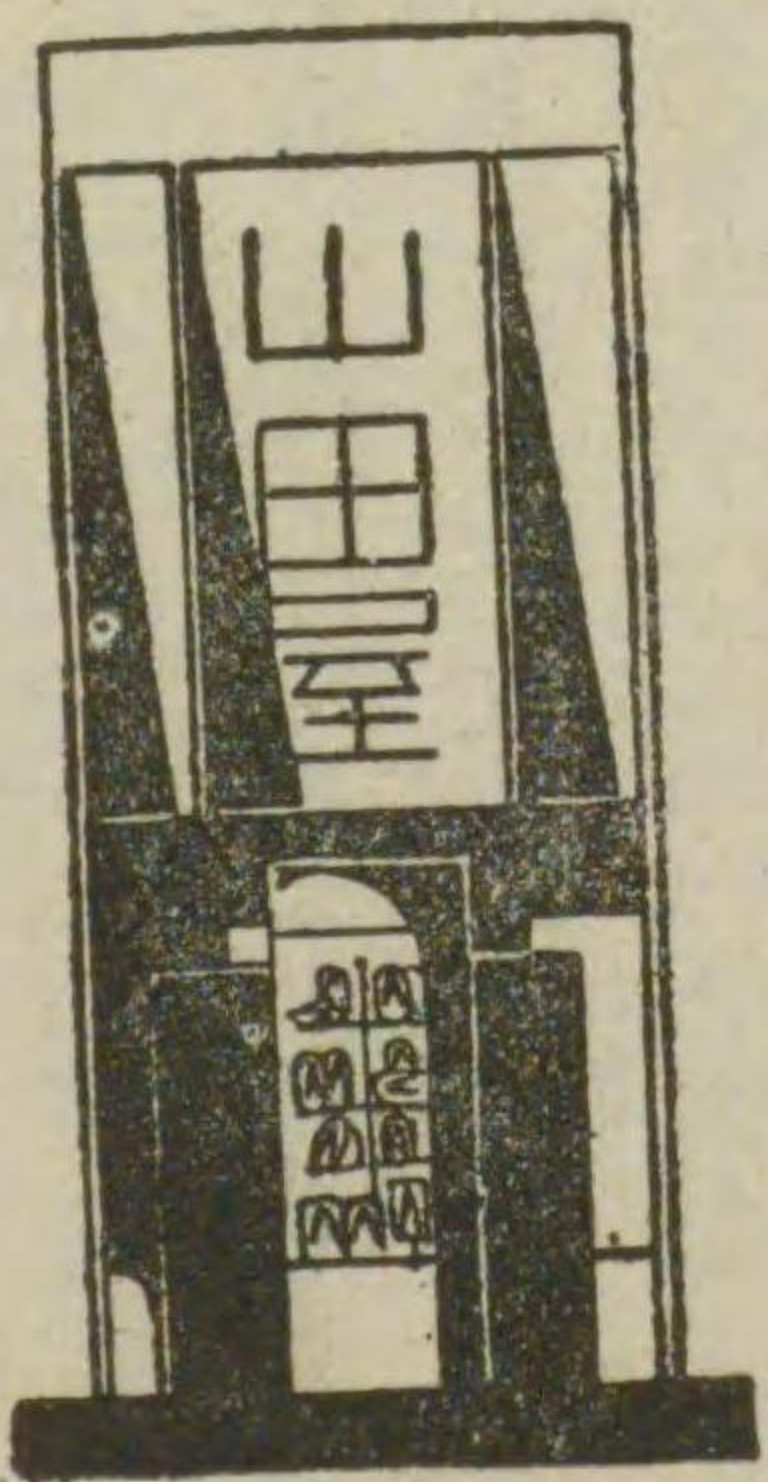
ガラス器具店の開業案内

ガラス並にガラス器具の需要は、年々増加するやうなことはあつても、減退するが如きことは絶對にない。殊に、金屬材料と其製品が貴重品扱ひをされて、特殊なものでないと市販されぬ現狀から推してゆくと、ガラス製品の有つ使命は却々にして多事多端であると云はなければならぬ。況しても金屬に代るべき事實上の代用品もガラス工業の中から發見されてゐるので、その將來は多大の期待がかけられてゐる。たとへば、扉のハンドルの如きはすでにガラス製のものが現れており、眞鍮の代用をつとめてゐることも御承知であらうし、安全カミソリの刃にしてもガラス製品が實用に供せられてゐるのである。日本家屋の障子にしても、これからはガラス障子が次第に殖えていくであらうし、るので、新舊兩様の見方から云つても洋々たるものがある。

資金と設備 此の商賣は都會であらうと否とを問はず成り立つものであらうと思ふ。そして、資金の點も六、七百圓あれば結構やつてゆけよう。先づ、造作に百五十圓、商品の仕入れに四百圓、備品等に五十圓もかけるならよいと思ふ。店舗は、ナルベクなら商店街であつて欲しい。そして、商品は餘り雜然とゴタゴタ並べ立てることはよくない。見るからにして整然と、ドコには何があるかといふ

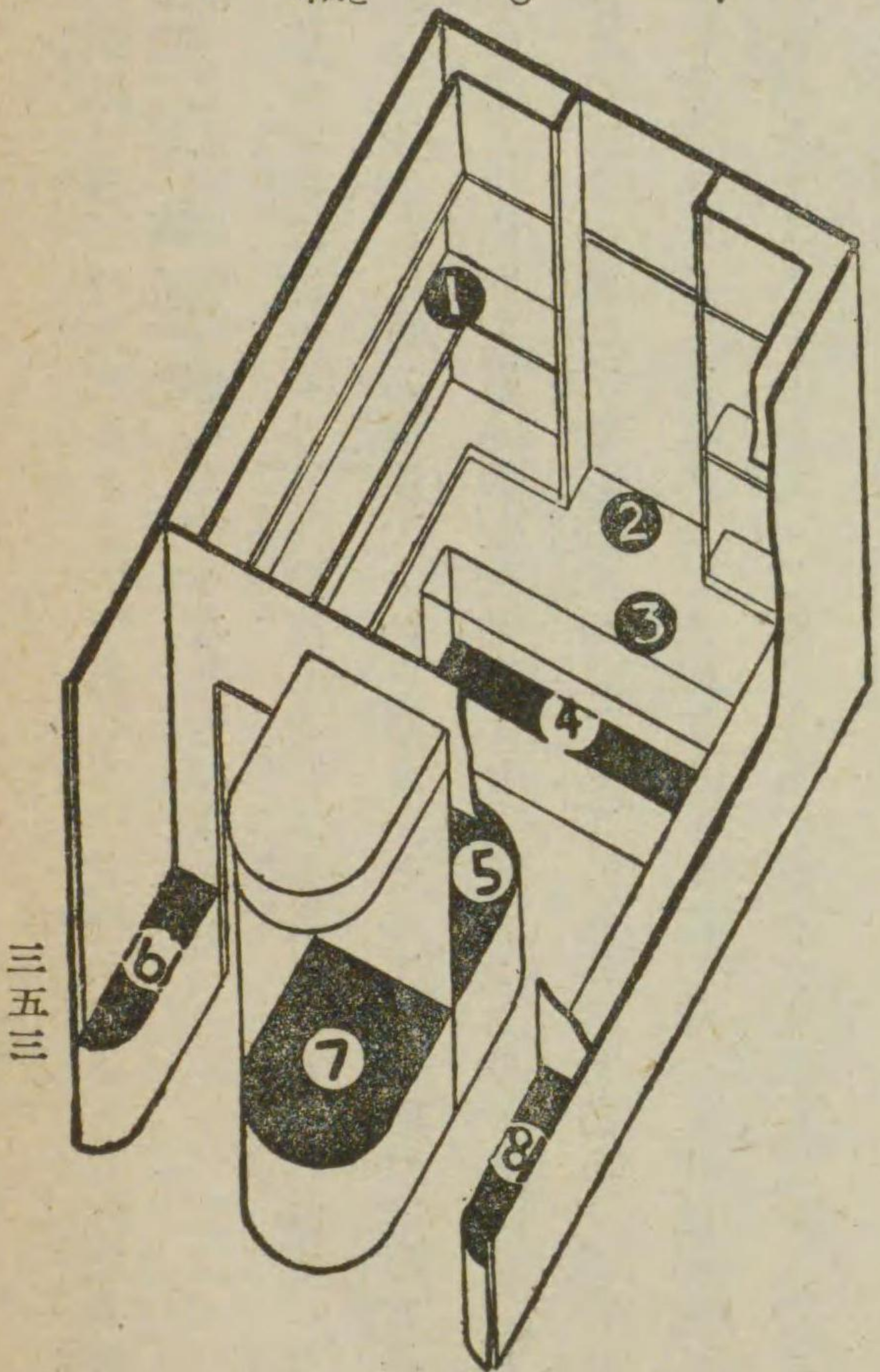
下駄履物店

- ① 既成品、半成品棚
- ② 奥への通路
- ③ 坐敷及び工作場
- ④ 高級品物、鼻緒類ケース
- ⑤ 季節向賣品臺
- ⑥ 大衆向賣品臺
- ⑦ ショークウインドー



ことの一目で判るやうにしておき度いものだ。店先には賣場臺を設け、そこにはコップの類、ガラス製の小皿の類やソース罐、醬油注ぎ、花瓶の如きものを並べておく又、特價臺のやうなものを置くことが出来れば、その上に十錢均一とでもしてお客の注意を惹くべく心掛ける。店内には棚を作つて、それにズラリと陳列するとか或ものは立てかけておく、板ガラス、鏡の類は壁際の安全なところに箱を設け、それに納めておくといふ板ガラス類はザツと二百五十圓、

食料品、日用雜貨店



鏡類に五十圓、大小のガラス器具類は百圓も仕入れるとよいであらう。其他の細々とした道具類の一切は、五十圓もかけるなら營業上すこしも不便を感じるやうなことはない。

仕事の實際 此の商賣も亦、開店の當初にはヤハリ宣傳賣出しを行ふ必要はあらうけれど、それは單に新規開店の舖が出来たといふことを知らしめる程度でよいと思ふ。そして、お客は其存在を知つたならば、家庭用のガラス器物類は多くは店頭で買ふのが普通であり、板ガラスやウインドウ用のもの、或は戸棚とか本箱とか、扉障子のものは客の方から註文をよこしてくれるのである。此の商賣のコツとも云ふべきところは、第一にガラスの截ち方にある。正確にキレイに、寸分たがはぬ様に剪つてゆくとともに、ガラス屋商賣の技術を要する、しかし、これとても、馴れた人に就て教えをうけるなら大抵の場合すぐに習得することが出来るものである。

窓ガラス、ウインドウ用、本箱や戸棚の類は、ピッタリと合ふ様に截斷してあとからパテを施すのであるが、此邊のところも容易に覺えることが出来る。たゞ、假りに使用人を置く場合にしても、自轉車に乗り得るものを雇ふべきであり、素人が開業するとせば、多少なり経験のある馴れた傭人を使ふことが得策であらう。懸け鏡、姿見、鏡臺、さうしたものは同じ大きサではあつても價格の差異の多いものであるから、是等に對する見分け方も或程度は知つておく必要がある。ドンヨリと曇つて見

えるもの、鉛色にくすんでゐるもの、兎かく歪んで映るものなどは優良でない。ちよつとした都市に在つては、協定値といふようなものも出来てゐるので、仕入れの場合にしても間違つてくが如きことは割合にすくない。また問屋の方でも日を隔いて見廻つてくれる習慣にもなつてゐる。

利益の點は、小物で二割見當、高價なものになると三割位はある。均らして二割五歩は間違ひない。そして、大きな顧客をもつやうになると、賣上げは商賣の地味な割合、に増加してゆくものである。

その他の參考資料 一見、まことに靜かな商賣のやうではあるが、經營の手法よろしきを得れば却に面白い一面を有つてゐる。といふのは、新規に開店するカフェーや食堂、或は洋館などの建築物には時として數百圓とか何千圓もの大量巨額の註文に接することもないではない。その尤たるものはステンドグラスの如き豪華なるものがあり、是等は請負人の建築屋に多くは依存されてゐるので平素かうした建築屋の仲間と氣脈を通じ、連絡をつけておくことも亦、伸びんとする人々にとつて看過できない心得の一ツであるといふべきところ。

薪炭商開業案内

薪炭商とか醤油屋のやうな日用品を商ふ店は一般に手がたいといはれてゐるが、商ひが細いのと、最初は現金仕入であつて、販賣は多少掛もあるから資金が固定するやうになる。尤も近頃では必要なものだけを仕入れ、なるべく現金主義にしてゐるから大した事もないやうである。

薪炭の需要は夏季をのぞき商賣としては悪い方ではない。素人でも出来る點に於て取付きやすい。開業に要する資金 五百圓位で開業が出来るが、少し手をひろげ立派に商賣するには千圓の資金が必要である。その内店舗設備や什器費にどれ位あればよいかといへば、店の設備としては、殆んど必要がないが、倉庫はこの商賣の必要な条件の一つである。倉庫といつても普通の物置程度であるがそれでも百五十圓乃至二百圓位はかゝる。その他什器——秤(十圓位)リヤカー(三十圓位)ノコギリ、薪割(共に二十圓位)これが百圓以内で全部揃ふ。だから三百圓と計算すれば一切が完備する。仕入と仕事の実際 最初は現金仕入である。木炭は上中下と三通りはどうしても仕入れなければならぬ。仕入に當つては直接製造元(地方)から仕入れる方法と問屋を通じて仕入れる方法とあるが、素人は問屋を通じた方が間違ひはない。産地の製造元を調べたり、問屋を調べるのには、商工相談所を利用するのが一番よい。相談所は各都市のものと連絡があるから、諸君の代りに郵便で問ひ合せてくれるものである。

待合や大料理店などで使ふクヌギの上等品(一圓八十六錢)から所謂ザクの安物雑丸(野州)(一圓三十四錢)など數種を仕入れる。薪は山よりの値段として

- 松 (日本材の上) 一圓に廿四本
- 雑大束物 (最上) 千把二八〇圓位

である。次に石炭も置き煉炭も置いた方がよい。殊に夏季に於ては木炭よりも煉炭の方が賣行きがよいとの事である。タドンは自家で夏季の比較的閑散な時に造つて置く。

販賣と宣傳 店賣りもあるが大部分御用聞き専門である。だから毎朝各戸に御用をきゝに行かねばならぬ。但しこの場合従來の同業者があればその同業者と協調を保ちつゝ、漸次得意を開拓して行かねばならぬから、その點でなるべく同業者の少い方面へ店を開くのも一方法である。最初は小規模に店員(配達)の一名だけ置いて全部得意廻りは自分でやるといふことにせねばならぬ。注文があつた場合には、正確と迅速とをモットーにして配達せねばならぬ。それから煉炭であるが、これは中々馬鹿にならぬ。それから煉炭用の火鉢とか七輪といったものを問屋と特約して店に置けばよい。煉炭火鉢や七輪にも種類が相當あるが、なるべく便利なものを二種

類用意して置けばよい。

収益状況 普通現金制度でやつて行けば回轉率も早いがかく掛賣（一ヶ月乃至二ヶ月）になり勝ちであるからそれらを見て利益は二割乃至二割五分位と見ればよい。

酒とか味噌とかはどうしても一ヶ月といふ期間がねかされるが薪炭の方は現金でも差支へない。しかしだんく得意が古くなれば掛賣といふことになり勝ちで仕方がない。

その他参考資料 市内でも酒屋が大抵薪炭を兼ねてゐるから、同業者の多いことは覺悟の前であるが、比較的同業者の少ない新開地を選んだ方が仕事しやすい。それから薪炭専門となれば夏季遊んで出来るだけ秋口への準備をして置く。

この商賣は自由營業であるが、各地に各種組合があり、東京には、東京薪炭同業組合がある。近頃は各地とも共同仕入を目的としての商業組合が出来つゝある。又、木炭は公定相場を定められた。

パン菓子、お好み焼店

パン菓子店の開業案内

パン菓子店はドンな家庭からも歓迎される時代の人気者である。子供のオヤツに、又は來客のときに、或はお土産などいろいろと利用されてゐる。従つて、菓子店ほど商品の廻率の高い商賣は稀らしい。そして又、パン菓子の類は婦人、子供に好まれるので、それ等を第一の顧客層としてゐる。また資金もさして必要としない上に、仕入方法も明治とか森永とか云つた大製菓會社とタイアップすれば簡単であり、見た眼もキレイなところから、素人には至つて始め易い商賣とされてゐる。

資金と設備 店舗の廣さを間口二間奥行三間位として、一千二百圓の資金を振りわけると、固定資金に七五〇圓、流動資金に二五〇圓となる。その詳細は次の如くである。

- 造作費（店舗の内外裝飾、床張り等） 二五〇圓
- 備品費 五〇〇圓

パン菓子お好み焼店

三五九

(内 譯)

硝子ケース	一二〇圓
一間戸棚二ヶ	一〇〇圓
菓子壘二ダース	一〇〇圓
特 價 臺	五〇圓
計量器及び金銭登録機	一〇〇圓
包装紙及びその他諸雜費	三〇圓
商品仕入資金	四五〇圓

(内 譯)

進物用箱	一四〇圓
乾菓子	一五〇圓
生菓子	二〇圓
パン類	一〇圓
シロップ類	三〇圓

罐詰類

キャンデー、ポケット物

特價品用菓子及びサック入菓子

合 計

一、〇〇〇圓

仕入と仕事の実際 この商賣を小資本で始めるには、先づ製菓會社の特約販賣店になるか、又は製菓問屋から直接仕入を行ふかである。森永、明治等の製菓會社は各種の宣傳機關を持つてゐるし、商品も多種多様のものを豊富に發賣してゐるから、それ等を利用することは、最も賢明な策だと云はねばなるまい。又は有名菓子問屋に事情を話して一切を切り盛つて貰つてもよい。但し、際物(季節物)は絶對に仕入てはならぬ。森永や明治の如き有名會社は各大都市に販賣所を持つてゐるから、その所在を知りたければ各地の商工相談所へ行けば教へてくれる。かうした大會社、大商店のものは品質主義をモットーとしてゐるから、商品の交換、取引なども簡單に行つてくれる。

販賣方法 仕入れた商品のうち、パン、生菓子類はケースの中に入れる。菓子壘は大きなものを使用し、一時に商品を出し入れすると濡り易いから、小さいものを使用すること。入りきらぬ場合は、残りの品は罐に入れて置く。又、値段はイチイチ必ず明記しなければならぬ。進物用の箱入菓子は棚

に並べ、各々値段をつけて置く、特價臺には特價品及びサツクに入つた菓子を置き、之にも値段札をつけるやうにする。特價臺は商戦の第一線を承るものであるから、その効果も非常に大きいワケである。その他の方法としては、他店とは異つた商品を仕入れて、それを中心として賣るのもよい。

収益 収益は平均して二割あるが、進物用菓子は二割五分位に廻るから、進物品が賣れるやうに努力したならばよろしからう。各地に組合は存在するが、自由營業であるから加入しなくとも一向に差支へない。

パンとコーヒーの店開業案内

ホロ苦くも香りの高い珈琲こそは、さなきだに倦怠を感じ易い都會生活者にとつて、疲勞を忘れさせ、詩情をそゝるにふさはしいものであるだらう。

しかもソコには、美味しいパン等が用意せられており、尙ほ簡単な食事すらとへのへることが出来たとしたなら、サラリーマンや學生達にかほどか歡ばれることだらう。

街をそゞろ歩きしてみると、かうした手輕るなパンと珈琲の舗が到るところに見うけられもし、そして相當に繁昌してゐるやうである。さしずめ東京であるならば、學生街に、オフィスの連なる街に

或は五錢乃至は六、七錢で珈琲を喫ましめ、ヤハリ五、六錢でトーストパンやケーキの類をも提供してゐるのがソレである。

資金と設備 この商賣は、ヤリ方如何によつてはかなりの資金を必要とするけれども、先づヒト通りの構えによつてやるのだつたら、當今でも五、六百圓程度の資金があれば充分であらう。いまその程度の店について資金の割當てをすれば、次の通りになる。

- | | |
|---|------|
| 店舗の造作費 | 二〇〇圓 |
| シヨーケース | 七〇圓 |
| 卓子及び椅子 | 一五〇圓 |
| 什器の類一切 | 五〇圓 |
| コーヒー沸器 | 三〇圓 |
| コーヒー挽器 | 一〇圓 |
| パン焼器 (トースト用) | 一〇圓 |
| 商品の仕入費 (食パン、洋菓子、コーヒー、紅茶、シロップ類、砂糖、クリーム等) | 五〇圓 |

仕入と仕事の實際　パンの仕入には充分吟味をする必要がある。それにはナルベク一流の間屋から仕入る様にする。食パンは一本が三斤になつてゐる。原價は三十五錢から四十五錢の間で、上中下と品質が異つてゐるから、その鑑別法も問屋について覚えて置かねばなるまい。トーストは焼器に入れて、コンガリと狐色に焼くのであるが、焼けたらバターかジャムをぬつて皿に入れればよい。半斤を大抵は三ツに切つて、その一片を五錢から六錢に賣るのであるが、切り方を研究して、分量を多く見せるやうにするのも繁昌のコツである。サンドウキツチは半斤を八ツに切り（上手なパン職人になると十二位に切る）パンとパンの間にハム、野菜サラダ、焼玉子等をはさんで、四片を（つまり四半斤分）皿にのせて、下に紙ナプキンを敷き、パセリを添えて之を十五錢から二十五錢に賣るのである。

コーヒーは、一ポンドが一圓廿錢内外のブラジルものか、或はモカ、ジャバ、ブラジルをミックスして挽き混ぜた一圓四、五十錢のものを使つて、之から大體に六十杯ぐらゐる攝るのが普通である。コーヒーの淹れ方にはチョツと技巧を要するのであつて、沸かし方やクリームを入れアンバイなどは、すべて珈琲の間屋が親切に教へてくれる。紅茶は罐入りを使ひ、此の他にメロン、オレンジ、グレーブジュースなどのシロップ物をも備へておく。賣値の方は、コーヒーは五錢から六錢、紅茶も同値、

シロップ類もほゞ同じくあらる。但し、ソーダ水はプレーンで十錢、フレーバ（味ひ）入りは十五錢ぐらゐるである。

ケーキ類は、毎日のように製造元の外交が廻つてくるから、その日その日に仕入れた方がよい。尚、生クリームを用ひたシユウクリムの如きは、夏場は特に注意しなくてはならぬ。それだけに、アシの速いものなど一時に餘り大量を仕入れぬことが肝要。簡単な食事をやらな限り、仕事の實際に就ては斯

喫茶店

- ① 化粧室、厨房への通路
- ② パーキング
- ③ テーブル

