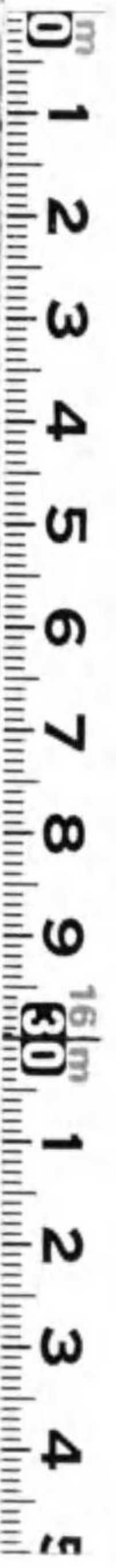


365
156



始



特 233
901



赤
の
こ
ろ
の
ま
は
り
の
ま
は
り
の
ま
は
り



赤箱マツダランプ發賣の思出

序

大正十五年に私は社命を以て、製造部長より販賣部長に轉じ、従來自分の手で製造して居た電球を、今度は自ら販賣する役廻りになつた。直接販賣に従事して左右を見廻すと、電球の販賣が容易ならぬ状況にある事を知つたのである。即ち當時我社に取つては、電球の最大需要者である電燈會社方面に於ては、電力の過剰の爲めに電球の消費する電力の増加は餘り問題でなくて、主として壽命の長きを求められた。一方漸次其需要を増しつゝあつた一般小賣市場、即ちメートル需要家方面に於ては、彼等が電球の品質に關する知識の不足の爲めに、當時短壽命の安電球が市場に跋扈し、爲めに我マツダランプの需要は浸蝕せらるゝの止むを得ない状況に立到つてゐた。之を挽回せんとするには、小賣市場に於ける電球の單價を引下げ、同時に其壽命も、メートル需要家に對して最も經濟的なる程度に、短縮するを最も適策としてゐるけれども、此の短壽命は電燈會社の好まざる處であり、又電燈會社に對して、小賣市場に於けると同等に値段を引下げる事は、我社の収益を根底から引つくり返す事になる。私は當時非常に苦心して其改善を志し、此兩方面に適應する折衷的政策を採り、御茶を濁して居つたのである。昭和五年春私はアメリカへ渡り、同地の電球販賣の實情を見て、豁然として悟る所があつた。當時アメ

リカに於ては、電球の大部分の需要と云ふものは小賣市場にあつて、我邦の定額燈用として電燈會社で購入すると云ふ様なものは殆んどない。従つてアメリカに於ける需要は、大部分メートル燈用として消費者が直接購入するものであるから電力消費と云ふ事が非常な重要な問題になつて居る。従つて電力の消費と、電球の壽命と云ふもの、間に、釣合が取れて居る様な電球が販賣されて居る。電球の壽命は凡そ一千時間で、我國の二分の一乃至三分の一と云ふ状況である。従つて一年の電球の消費高が多いから、電球の製造原價が下がり、電球の賣價も安くなつて居る。従て優良なる電球が粗悪なる電球と品質に於ては勿論價格に於ても競争が出来る状況になつて居る。是が電球使用者に取つても、製造者に取つても、又取次販賣店に取つても最も好ましき状態である。我邦にも是非共之を持歸らなければならぬのであるが、我邦には此儘では全然當はまらない。我邦の電球需要の大部分は電燈會社にある。之に良能率短壽命の電球を勧めても顧るものがない。而も小賣市場に相變らず長壽命電球を販賣して居たのでは、個數が上らぬから値段が安くならぬ。其上需要家は電力消費が多いから二重の損になる。お耻しい事であるが、私はアメリカへ來てアメリカの状況を見て、始めて是は日本では適用出來ぬ事を知つた。同時に日本では日本獨特のやり方をせねばならぬ事を考へついた。夫れは日本では電球を二種作るより外に方法はない。アメリカの様に單一主義で行く事は事實不可能であり又從來不消化状態で、此單一主義を試みようとしたから、遂に重態に陥つたのである。そうだ、日

本は日本流で行かねばならぬ。電燈會社に對しては電燈會社として最も徳用な電球を供給し、一般小賣市場に於てはメートル需要家に取つて、最も經濟的な電球を供給するに限る。私はアメリカ三界迄行かねば、此んな小學生見たいな事に氣がつかなくかつたかと耻入る次第であるが兎に角氣がついてよかつたと取るものも取敢へず、シベリヤ鐵道で飛んで歸つて此政策を決定し、同年八月一日を以て發表した。所謂青箱赤箱政策と云ふものが之である。幸にして此政策は時宜に適したと見へて、其後多少の實際上の困難はあつたが、之に打勝つて今日の赤箱マツダランプの礎石となつたのである。斯くて赤箱マツダランプは誕生したのであるが、續いて販賣網敷設工作として卸會社制度の設定となつた。之に依つて東京は中央、城北、城南、山手の四區制を敷き、横濱に金港、静岡に壽美屋、名古屋に愛京、京都に平安の各社は漸次設立を見るに到り着々小賣網は建設せられつゝあつたのである。一方安球にあつては本邦輸出貿易好調の時流に乗じ、簇生に簇生を重ね遂に昭和七年には年間二千二百八十萬個の安球が國內に横流するを見るに到つた。乍然此數字は我國内に氾濫する安球の數だけであり、外國へ投賣的に侵出するものは、實に億を以て數へ、此の爲め該球の進出に最も苦しんだ米國の如きは、遂に此等日本製安球の輸入禁止を策する様になつた。一朝此等輸出球が輸出不能とならんか、我國電球市場の混亂は實に言語に絶するものがある可く、想像するだに慄然たる状態であつたのである。茲に於て我社に於ては此電球界の動向を察し、最も迅速に全國津々浦々に迄我赤箱マツダ

網を設置し、以て國內に充滿する二千二百八十萬個の安球の掃蕩を期すると共に、此難局に具へん事を意圖して苦心研究の結果、遂に我社獨特の辨理店政策が考案せらるゝに到つた。

昭和七年二月一日我社辨理店計畫の一試金石として、會津一市五郡に建設せられた會津辨理店の誕生は、日本商業史上に鮮かな一點を印象した。辨理店主宮森氏は之が爲め年間三萬六千個の安球を抛棄し、マツダ網の敷設擴張に精進せられる事となり、吾社伊藤駐在員半歳の苦闘續いて今は亡き石山青年の川崎内地留學となつた。斯くして會津辨理店の基礎確立するや亞いて諏訪、甲府、岡山と三個所に建設されたが、此等は盡く此制度の將來性ある事を暗示した爲め、茲に昭和八年五月、本社に小賣大會議を招集した結果、愈々全國的辨理店網の敷設工作の開始となり、爾來足掛三年の今日に於ては全國に卸會社八個所、辨理店四十九個所、シンジケート二個所、方面契約四個所に至つてゐる。而して此等機關内に結成した細胞マツダ會の數は約三百五十を數ふるに至り、益々廣く愈々深く殆んど日本全國餘す所無く赤一色に彩られた感がある。今後は此の既設販賣網を如何に補強充實し運用するかと云ふ事が最も緊要な問題として残つてゐる譯である。

本書は開拓篇、方面篇、又新篇の三部と附録會津辨理店學とに依つて構成せられて居るが、之等三篇は共に新聞の記事態に記述したものである。開拓篇は昭和八年五月六日創刊、我社辨理店擴張の大運動開始と共に、各開拓員の工作進行の狀況を記述し、併せて各員が之を他山の石

として相勵まして進む便としたものであり、従つて其目標も我社小賣開拓員であつて、八月十日を以て終刊したのである。次の方面篇は同年九月一日より同十二月九日に至り、大體開拓された販賣網の補強擴張指導を念とし、同時に特に處女地の開拓工作を援助する事を目的とし、呼び掛ける目標も今度は開拓員は素より各辨理店に向つてなされたのである。以上開拓時報、方面彙報の二つは開拓事業が急速に進展しつゝある時流に合する様、最も新しい有力なニュースの提供を念とした爲め、各百個日間の發行期間は日曜祭日無休刊を以て續行した。續いて昨昭和九年二月一日より三度マツダ又新時報を刊行し現在に到つてゐるのであるが、之が目標は方面彙報と同様専ら辨理店に置いたのである。之は我社製品のあらゆる種類の電球に就ての商品學的記述を主とし、其間方面運動進行の情況をリポートし、且指導する目的を以て發刊したのである。當初同年五月二十六日を以て打切る事に豫定されてゐたのであつたが、紅象旗戰役の開戦と共に、更に奮起一番して更衣刷新、専心方面運動の推移と共に、戰役の経過を報導する指導的報導機關として活動する事となつた。而して本紙の發行日を前二者と異にし一と六の日と定めたのは大阪の商賣の神様として有名な御靈神社の祭例日にとり、常に我マツダランプの永遠の發展を神へ祈る心からであり、又マツダ又新時報の又新なる文字は聖典大學にある「苟に日に新なり、日々に新にして又日に新なり」とり、吾人が日進月歩の世に處して常に遅れず世界をリードせん事を念じたるに外ならない。尙本書末に附された附録會津辨理店學は、

同辨理店の發生より翌年三月に至る同辨理店の歴史を商業史的觀點より記述したものである。此等開拓、方面、又新の三篇は既述せる如く日々最もニュース、バリエーある事件を捉へて報導し、且論じ批判したもので、一貫した歴史としての體系を具へたものでなく、歴史學的に見れば最も原始的な所謂「歴史は事實なり」の發現史的段階にあるものであるが、乍然附録を合して四部を通覽する時、吾社辨理店發生以來の赤箱マツダランプの歴史は一貫して脈々と浪打つ我社の主張と共に、吾人の胸底に湧然と蘇り、其處に本書に内藏しつゝ纏つて表現せられざりし史觀が、自然と讀む人の胸中に編纂せられ、將來に處す可き何等かの示唆を必ずや得られる事を確信するのである。秋正に昭和十年春此一書を刊行して諸彦の御清鑒に供する所以のものは、我マツダランプに對する自他の認識を更に深からしめ、自信に満ちた協力を促進せんとする念願に外ならないのである。終に臨み本書編纂に當り、開拓時報發刊以來滿二個年、苦心編輯せられた本社事業部副長西岡東啓氏並に同部社員坂口宏君の勞を多謝するものである。

皇紀二千五百九拾五年三月

事業部長 清水與七郎
副社長

赤箱マツダ考現學目次

開拓篇

全土の卷

開拓時報發刊の言葉に代へて	一頁
小賣開拓は一個を單位とす	一
顧客は「マン、フウ、ノウス」へ行く	二
日本一の大きな判押	二
只で人を使ふ法	三
チンドン口上	三
オスラム電球獨逸の卷	六
伯林の電氣屋さんに總動員令	六
三宅功さんのチンドン口上	七
一番槍は誰であらう	九
タリーカードで販賣店の球調べ	一〇
マツダ黨トマツダ看板黨	一一
KT、SK組とKM、NI組	一一

二〇ワット以下は飛んでもない割合	一一
電氣屋さんの電球常備ストック標準	一三
一日三十六個は一月ざつと千個の勘定	一四
本部の動員令	一四
ユニオンビル型の「マツタランプ」看板	一四
本社寫眞のデカイ額	一五
「悪い球は只でも損」の講演徹底	一五
東京のキャンペン六ヶ月ブツ通し案	一五
彼氏は軍門に降る	一六
行かん哉アマゾンへ	一六
網の目から逃げた魚が一千万個	一七
安球タングスの征伐は矢張り直線織條電球で	一七
どこ迄も手段は手段	一八
電氣屋のキャバシター論	一八
スコープとは範圍とも云ふが餘力が本當だ	一八
不等需要率	一九
負荷率	一九
クオーターの考査	二〇

品種別クオーター説	二〇
五ワット電球愈々便所燈の本舞臺にデビュー	二一
熊本電氣の大計劃着手	二一
五ワット電球小賣の秘法	二二
五月の暦	二二
出張所長會議の訓話トリオ	二二
電球は我社の根幹を爲すものである	二三
品質の宣傳が必要也	二三
須く吾人は殻を破る要あり	二三
C-2 全光のキャンペン	二四
耐熱ガラスと花見酒	二四
光頭ペビーゴルフを爲す勿れ	二五
調べて見ればこはそも如何に	二六
赤箱おけさ	二七
パイタライトは七號だけ賣れる	三〇
赤タングスも考へようでは普及型	三〇
總會當日の社長の御演説	三一
六月の暦	三一

關川重雄さん開拓部へ……………	三二
五ツツト便所燈自然に五割の増加……………	三二
津守副社長のコール令……………	三二
劍 聖 鐵 舟……………	三三
コールは畢竟活動知……………	三三
腹 据 法……………	三三
光は闇を消せども闇は光を消さず……………	三四
開拓網は西部の方が密……………	三四

東 日 本 の 卷

郡山辨理店主の新らしき心境……………	三五
水戸辨理店の開設……………	三六
店員の交換留學……………	三六
東青電氣會社の電燈會社サービス……………	三七
甲府辨理店の五湖々畔進出……………	三七
利は元にあらず賣價にあり……………	三八
賣るには先づ集金……………	三九
城南會社のマツダ會……………	三九

顧問及理事の心境……………	四〇
千葉辨理店主と松平正輝さん……………	四一
問屋の特約店開拓實例……………	四二
水戸の辨理店……………	四三
千葉辨理店の陣容……………	四三
イルミノアムメーター到着と同時に……………	四四
ヒルへの實例……………	四四
電氣屋さんと偉人傳……………	四五
讀切講談天晴れ三宅……………	四六
マツダの店頭小賣レコードは進む……………	四八
江東區域は賣上倍加す……………	四八
田川盛雄さんと井口さん……………	四九
顯れ出でたる武智光秀ならね井口靜市……………	四九
自分で賣る許りか他店を紹介し……………	五〇
深川 マツダ 會……………	五〇
深川マツダ會のプログラム……………	五一
座談會後二〇個三〇個と言ふ註文が續々と來る……………	五二
熱の傳道師甲府の横田さん……………	五二

イルミノアムメーターの會津石山さん	五二
照明學校の修業證書授與式	五三
高島屋の十錢ランプに憤激	五三
同窓會氣分	五四
菓子屋からランプ屋へ轉向	五四
親切は盡すもの	五五
チエツク商戦が出雲の神に	五五
五月十日より松平さん新開拓に着手	五六
十九の青年石山君若松聯隊を陥落す	五六
イルミノ戦は續々快勝	五六
消防組頭大會にマツタの出品	五七
特專店は嬉しいが	五七
昔は大名今は理事	五八
電球は全部一ヶ月半で取替へる	五九
千葉縣下各町に一個宛イルミノ	五九
足利市と桐生市に攻撃點の選定	六〇
横田さん女學校へ進出の巻	六〇
石田さん病軀を押して獅子奮迅	六一

松平さん栃木に出丸を築城	六一
ピンチ打者としての清水新雄さん	六二
ストラツガーに代つて彼氏ミート主義で行つた	六三
名刀イルミノの切味	六三
石山さんの五W戦術	六三
惚藥イルミノ丸	六四
何が河合さんをしてプロボーズせしめたか	六四
持參金は少いけれど年間三千六百個	六五
赤タンクス里島城を陥落す	六五
話が着いたら今日から實行	六五
勝部吉次郎さん開拓部へ、そして北海道へ	六六
函館辨理店	六六
勝部吉次郎さん北海道へ出發	六七
會津の石山君上京	六七
會津辨理店主の苦惱	六七
會津若松聯隊へイルミノ戦後日物語	六八
名古屋出張所管下のマツタ會	六八
西三マツタ會	六八

新納さんと日東さんの一本勝負	六九
炭鑛の社宅に用心箱を	七〇
月下氷人は新納さん	七〇
人間は感情の動物	七一
北海道の征伐は函館から	七二
待望の電燈會社より小賣解禁	七二
辨理店下の卸店へ出張所より	七三
C-2全光赤タンクスにイルミノ戦	七三
金港の秋元専務愈々ミツワ電氣店を閉店	七三
武藤山治さんの推奨せられる米國式採用規則書	七四
決して夫は大問題ではない	七五
千葉辨理店主寫眞師會員を照明學校へ	七五
西三マツタ會の最低責任數を二萬八千個とす	七六
續々完成する方面契約	七六
入間川辨理店の誕生も近日中	七六
函館辨理店の内容着々充實	七七
清涼の燈火のポスターを床屋へ掲揚	七八
横田さんのC-2比較試験器	七八

俄然C-2大歡迎	七八
連判帳式契約	七九
マツタ赤タン聯盟案	八〇
豊公戦略	八〇
五稜廓燕信録	八〇
石山さんイルミノ戦續行	八一
姪間電氣店を顧問に推薦	八一
足利辨理店主と足利市長さん	八二
愛京赤タン聯盟が用意ドンでスタート	八二
忠臣藏を翻譯すればバラエチイ	八三
關川さん開拓の手始は越前マツタ會の創立	八三
福島辨理店と盛岡方面契約成立	八四
南勢マツタ會設立	八四
伊賀上野の仇討	八四
關川さんの工場征伐は	八五
關川さんの挨拶に感激した島田さん	八六

西日本の巻

卸會社大分電氣の安産日近づく……………八七
 廣島シンジケートの成立……………八七
 木屋竹輔さんが大分電氣の支配人に……………八七
 伊藤さん松山方面へ出陣……………八八
 姫路の電氣屋さんの賣つて居る電球……………八八
 姫路の開拓……………八八
 高村範夫氏の人となり……………八九
 函館と熊本……………八九
 伊藤公樹さん京城安着……………九〇
 大分電氣のスピード振……………九〇
 後樂園鶴聲録……………九一
 坂井さんの下婢の忠勤談……………九一
 マツタランフだけは自分で買はねばならぬ……………九二
 下婢の無智か小僧の馬鹿か……………九二
 伊藤公樹さん活動の第一歩……………九三
 喪を秘して奮戦……………九四

南紀山陰の攻略も近きにより……………九四
 朝鮮軍平壤に戦端開始……………九五
 福岡市内で他製品年間十九萬個……………九六
 引張り風のイルミノ嬢……………九六
 朝鮮軍平壤を抜く……………九六
 塞翁が馬とは良く云つたもの……………九七
 鎮南浦サーベ―餘聞……………九七
 伊藤公と伊藤公樹さん……………九八
 松岡さん嫁選び的一幕……………九八
 和歌之浦談判録……………九九
 特に印形を持つて来い……………九九
 木屋さんのダァ―談……………一〇〇
 鶴水園のペランダ、ゴシツブ……………一〇〇
 松浦さんの責任感……………一〇一
 山田部隊の追撃に敵軍潰走……………一〇二
 工場マツダ化命中率は百%……………一〇二
 赤旗を出すゝ賣れ出さぬと賣れぬ……………一〇三
 岡山のマツタ會……………一〇三

廣島のマツタ會……………一〇四

伊藤さんの膳立表……………一〇四

松岡さん快走遂にテープを切る……………一〇四

電氣屋さんの先曳後押……………一〇五

俄然廣島市内赤化す……………一〇六

松岡さん縣廳構内利用の一手……………一〇六

廣島のマツタ會……………一〇七

廣東の幹事……………一〇七

廣西の幹事……………一〇八

吳の幹事……………一〇八

廣島三者の徳……………一〇八

神様の申子マツタ係勤務……………一〇九

臨時小賣開拓部最初の辨理店調印……………一〇九

熊本の辨理店……………一〇九

奈良の辨理店……………一一〇

いにしへの奈良……………一一〇

奈良縣の市場は二大別……………一一〇

南部の統制……………一一一

電球用心箱利用は百パーセント……………一一一

廣島シンジケート成立記念商戦の火蓋を切る……………一一二

吉屋さんと三島さんの一騎打……………一一二

従來月平均二十個が十九日間に八百五十個……………一一三

松岡さん早くも三丹地方サーベ……………一一三

伊藤さん南鮮を席捲す……………一一四

大田辨理店主の印章……………一一五

印章鑑識法……………一一五

四分角四個所掛の二字印「渡邊」……………一一六

マツタ會成立に伴ふ宣傳で豫定突破……………一一六

白鷺城下通信……………一一六

群山の方面契約成立……………一一七

鎮南浦の方面契約成立……………一一七

姫路の「神の申子」教育……………一二七

大田辨理店……………一二八

ペタルを踏んで十五、六里……………一二八

廣島出張所の移轉……………一二八

伊藤さん織物工場退治の巻……………一二九

電球を取扱はないラヂオ屋征伐	一一九
四國征伐は松山から	一一〇
マツタ會の席上で辨理店推奨	一一〇
井上平三郎と云ふ人	一一〇
マツタ會を先に辨理店を後に	一一一
和歌山城内千秋齊の評定	一一一
今治マツタ會の準備行動	一一二
高松辨理店を電氣屋連に推奨させる	一一二
高知辨理店の誕生も今一息	一一三
福知山辨理店と京電の中澤さん	一一三
舞鶴の碓井さんと福知山の牧野さん	一一四
廣島マツタ會の發會式	一一四
羅 南 の 開 拓	一一五
チンドン屋の口上練習	一一五
高知辨理店の推奨	一一五
格さん辨理店の自力更生を促す	一一六
廣島東西マツタ會の幹事會	一一六
電工をトロール網に使ふの卷	一一六

「任す」と云ふ言葉の力	一一七
大邱辨理店の龜井さんに商品學の講習	一一八
井菱さん松山辨理店を引受く	一二八
井菱譜代大名銘々傳	一二九
松浦さんの持久戰奏効	一二九
心の燈臺は久留米の平岡さん	一三〇
小賣市場と電燈會社とは別	一三〇
群山方面契約成立	一三一
松岡さん山陰道サーペーの卷	一三一
大倉邦彦翁修養辭	一三二
開拓時報終刊の辭	一三二

方面篇

人物の卷

辨理店の皆様へ	一三五
取引店に世話にならず面倒を見てあげる	一三六
旭川辨理店若主人の來京	一三六

羅津辨理店の成立	一三七
徳島辨理店の成立	一三八
大邱マツタ會	一三九
高知辨理店	一三九
三丹辨理店牧野源太郎さん	一四〇
咸興辨理店右田孝太郎さん	一四一
埼玉辨理店矢島保太郎さん	一四二
前橋辨理店反町茂さん	一四二
栃木辨理店毛塚齋之助さん	一四三
足利辨理店秋山又藏さん	一四四
甲府辨理店のマツタ係横田さん	一四四
會津辨理店宮森清介さん	一四五
帯廣辨理店藤内熊治さん	一四七
釧路辨理店高橋議保さん	一四七
臺北小林商店の谷村機械電氣部	一四八
商賣の建設は御得意の建設より	一四九
第二回内地留學生奈良辨理店の藤田さん	一五〇

事件の巻

マツタ照明學校在外研究員の制度	一五一
山手會社御得意の小僧さん	一五二
知多郡の需要一躍四倍加す	一五二
三河國に二つのマツタ會	一五三
歩合戦術	一五四
岐阜のマツタ會	一五五
赤タン聯盟豫定通調印	一五六
山梨縣下一圓に五百臺のグライダー	一五七
日滿提携は電燈會社と電氣店の間にも必要	一五八
電燈會社と電氣店との協力	一五九
福井縣マツタ會の成立	一六〇
京都市に十八のマツタ會	一六〇
東京市内協定値段勵行	一六一
山手會社の夜店マツタ説法	一六二
吳マツタ會成立	一六三
福井マツタ會の連判狀	一六四

城南マツタ會店主講習會……………一六四

松山辨理店の連判状……………一六五

天満マツタ會の會員募集……………一六六

築港マツタ會の方面新開拓……………一六六

マツタの陣太鼓……………一六六

自然に出來た荒川マツタ會……………一六七

九月初旬廣島シンジケート……………一六八

四條マツタ會の發會式……………一六九

或日の葉書日報の摘録……………一六九

大分電氣株式會社のプロフキル……………一七〇

照明學校で創立總會を開いた……………一七一

廣島では電燈會社と電氣店とが提携……………一七二

時計屋さんがマツタの販賣店になつた話……………一七三

マツタ會のコンテストは白熱す……………一七三

深川帝友會理事マツタ黨に改宗……………一七四

日本電力會社驕然協力主義に轉向……………一七四

諏訪辨理店の近況……………一七四

山手マツタ會の「主婦の會」……………一七五

成田の御不動様がマツタの御採用……………一七六

自家用蓬萊屋の巻……………一七七

伊勢丹のチウブラランプ……………一七七

水戸マツタ會がとりもつ……………一七八

川口市の釣桿屋さん……………一七九

御輿宣傳の威力……………一八〇

甲府辨理店東西マツタ會發會式……………一八〇

電燈會社へイルミノ戰……………一八一

岡山の電球經濟研究所……………一八二

伊豫の今治と西條……………一八三

水戸辨理店土浦代理店の三友商會……………一八三

徳島辨理店の披露とマツタ係……………一八四

得意歴訪數の日本新記録……………一八五

マツタ會同志のコンテスト……………一八六

中央電氣商店管下第五區の策戰會……………一八七

隨 感 の 卷

殻を破つてブッシュ……………一八九

市場の統制は方面の力による……………一八九

マツタ會は連判狀で行き度い……………一九〇

店主が桃太郎式であれば……………一九一

大倉邦彦翁食前の言葉……………一九一

取引先の信用限度……………一九二

當然のサービス……………一九三

コンチンジャン……………一九四

よい習慣の接木……………一九五

辰野九紫のお辭儀論……………一九五

東京音頭……………一九六

連判狀調印時の注意……………一九八

商店繁榮の秘訣標語……………一九九

よい事の實行が第一……………二〇〇

誠意の無策は自然の商略……………二〇〇

百聞一見戦法……………二〇一

上手な販賣術……………二〇二

電氣サイレンの通行人調査……………二〇三

小賣協定値段嚴守實行委員……………二〇四

壽命三萬時間の電球……………二〇五

マツタ會第一期工作レビュー……………二〇六

東京電氣の特許權數と研究所の増設……………二〇六

辨理店のマツタ係給與……………二〇七

辨理店の集金……………二〇八

協定小賣値段の勵行……………二〇八

ヒタ押の頑張りは確固たる信念から……………二〇九

東京電氣業組合の見積……………二一〇

辨理店とシンデケート……………二一一

水戸辨理店マツタ係の給與と待遇……………二一二

マツタ會の發會式で連判狀の確認……………二一二

町人學……………二二三

終刊の辭……………二二四

又 新 篇

電球商品學の卷

マツダ又新時報發刊の言葉……………二一五
 奉祝用サインランプ註文殺到……………二一六
 赤 タ ンの 辯……………二一七
 全 光 禮 讚……………二一八
 ショウケース用としての兩口金管型電球……………二一九
 ネオンランプの躍進……………二二〇
 マツダ耐震電球……………二二一
 マツダ集魚燈……………二二二
 活動寫真用電球の話……………二二三
 「八分艶消」赤箱新艶消電球の出陣……………二二四
 マツダ投影器用電球の話……………二二五
 豆球で寫す活動寫真の話……………二二六
 涼味の光マツダ晝光電球……………二二七
 防空演習用電球……………二二七
 マツダ街路照明用電球の話……………二二八

高壓水銀燈利用の銀座晝光化……………二三〇

紅 象 の 卷

近 畿 便 り……………二三一
 久留米と佐世保と木浦のニュース……………二三一
 近畿地方のマツダ會工作……………二三三
 金澤辨理店の春季商戰……………二三三
 關西ところどころ……………二三四
 函 館 の 大 火……………二三四
 但馬便りと伊豫便り……………二三五
 電球サツク型のカットアウト……………二三六
 大阪、松江、會津の近況……………二三六
 滋賀便りと甲府便り……………二三七
 愛嬌味のある瓦斯入電球……………二三八
 修業式と長崎ニュース……………二三八
 「涼味の光」商戰……………二三九
 販賣主義より開拓主義へ……………二四〇
 第一着手は武者繪カードで……………二四一

防空演習用電球の規格	二四二
初夏のニュース	二四三
三寸看板	二四四
又新時報續刊に際して	二四五
防空演習用電球註文陸續	二四六
巨象の垂看板と赤鉛筆の景品	二四七
長岡便り	二四七
防空電球好評噴々	二四八
晝光電球商戦第一句の戦況	二四九
奈良辨理店の電燈會社との連衡政策	二五〇
防空演習目指して阪神共同會社大活躍	二五〇
米國GE會社より我社新株七萬九千株譲受く	二五一
晝光電球商戦第二句の鳥瞰圖	二五二
函館からと甲府からの便り	二五二
天滿マツダ會の決議録	二五三
朝鮮防空ニュース	二五四
晝光電球商戦第三句の戦況	二五四
南紀地方マツダ會改修工作着々進展	二五五

防空ランプ販賣の新戦術吊下の一手	二五六
滋賀辨理店の緊急臨時マツダ會	二五六
大阪市電の車内晝光電球使用後日譚	二五七
晝光電球商戦第四句の戦況	二五七
阪神共同管下防空ランプ販賣戦線の二風景	二五八
山陰地方マツダ會改修工作着々進展	二五九
防空ランプ一戸一燈のスローガン實現す	二五九
徳島辨理店の盆踊を利用した宣傳計劃	二六〇
人口順位指數表と其利用	二六〇
晝光電球商戦第五句の戦績	二六三
マツダ會々員の新指導標三寸看板	二六四
赤箱C-2第一次戦々評	二六五
防空ランプで菊人形の局部照明	二六六
愛京會社の活動寫真利用の宣傳賣出	二六六
東都防空ニュース	二六七
松岡さんの小區域制倍加補強工作着々進展	二六七
東京警備司令部より我社防空ランプに證明書下附さる	二六八
北海道軍早くも紅象旗戦役策戦計劃を樹立	二六九

三丹辨理店管下宮津加悦谷聯合マツタ會開催	二七〇
防空ランプの新用途發見陸續	二七〇
阪神共同會社の三寸看板工作	二七一
愛京會社の紅象旗戰役對策	二七二
毎水曜日には全國八十三地方新聞に一齊廣告	二七三
東都防空餘聞	二七三
九月の紅象旗戰役鳥瞰圖	二七四
小マツタ會主義に轉向の和歌山マツタ會	二七五
關門及北九州演習に我社の防空電球	二七六
米澤辨理店の開設	二七七
東京マツタ販賣會社の補助販賣員制度	二七八
十月の紅象旗戰役鳥瞰圖	二七九
會津辨理店の三寸看板オンパレード	二八〇
旭川辨理店の粗品及サービスマ券附大賣出し	二八一
滋賀辨理店ラストスパートに入る	二八二
補助販賣員派遣に對し禮狀續々來る	二八三
「電氣の家」共同建物ビルディングの開館式	二八三
我社々歌の制定	二八四

愛京會社の夜間街頭宣傳	二八四
十一月の紅象旗戰役鳥瞰圖	二八六
大阪の夜間街頭宣傳の特異性	二八七
小學校の先生から所望された繪解	二八八
旭川マツタ會の近況	二八八
會津辨理店の若松市に於ける三寸看板工作完成	二八九
ラヂオ讀本の發刊	二八九
八王子方面の三寸看板工作	二八九
「繪解」益々好評	二九〇
繪解を女學校の展覽會に	二九〇
照明學校で女學校家事科教員研究會	二九一
東北岩手縣下の三寸看板効果現れ始む	二九一
全光電球賣出し	二九二
拂出運動は武者繪カードで	二九三
武者繪カードをポスターに	二九四
紅象旗戰役の覇權は遂に西軍の手に	二九四
紅象旗戰役設計畫書を商業學校の教材への話	二九五
旭川辨理店の新春アングリフ	二九五

紅象旗戦役師團別戦績發表さる……………二九七
 我社四・五V及三Vスワン口金付豆球發賣に就いて……………二九八
 新 春 譜……………二九九
 夜店説法から奮起した平安第三師團中川さんの奮闘……………二九九
 白濱温泉に於けるチンドン宣傳隊の効果……………三〇〇
 府立マツダ會結成……………三〇一
 キャンペーンダーを破つた道軍の好成绩……………三〇一
 全光電球冬之陣愈々最後のクライマックス……………三〇二
 東青電氣會社の五W戦術着々奏効……………三〇四
 今日の佳き日……………三〇五

附 録

會津辨理店學の卷

緒 論……………三〇七
 搖 籃 時 代……………三〇八
 會津市五郡を選んだ理由……………三〇八

宮森電氣店を辨理店に選んだ理由及經路……………三一〇
 戦 闘 開 始……………三一
 會津電力との交渉經過……………三一六
 ラヂオ商報……………三二八
 街頭宣傳……………三二九
 對組合工作問題……………三三二
 獨 立 時 代……………三三四
 石山君内地留學……………三三四
 會津辨理店管下の卸小賣店名簿……………三三五
 結 論……………三三八

開

拓

篇

全 東 西

土 日 日

の の の

の の の

卷 卷 卷

開拓時報發刊の
言葉に代へて

英國の諺に「砂地を耕す勿れ」と云ふ言葉がある。之は無駄骨を折るなと云ふ事である。諸君が開拓事業に従事せられるに當り最も大切な事は迅速にして且適當なる行動を取ると言ふ事である。そこで本部にあつては、諸君の努力を更に援助し諸君の最も效果的なる活動に寄與する目的を以て茲に寸暇を裂き開拓時報を發刊し諸氏の開拓作業に對し刻々有效なる資料を提供する次第である。願くば吾人の微衷のある所を汲み他山の石として御利用あらん事を希ふ。

小賣開拓は
一個を單位とす

吉屋さんが金港商會の見學に行つた時、専務の秋元さんが私共の商賣は電球一個が單位ですと云はれ、成程と膝を敲いて吉屋さん感嘆の一場面があつた。此挿話を聞いた電球課では之は開平開立の術と云ふのであると云ふ話になつた。よく聞いて見ると平方根だの立方根だのと云つた所で原語では「エポリュウシヨ」の一字で盡きる。意譯すれば「開發」で之は求むるものは根一つと云ふ譯である。ナル程、柳生但馬守と荒木又右衛門の一本勝負も仍如件と首肯出来る。

顧客は「マン、フ
ウ、ノウス」へ行く

大朝、大毎に匹敵する亞米利加の「フキチュアー」の名記者で、東日の小野賢一郎さんタイプのリブレール君の思索になる「信んずると否と」の文献から、GE會社のフリーマン、パンス部長が、この春商戦に組立てた案が「マン、フウ、ノウスの免狀」である。此免狀は取引店中の希望者に其名を明記して與へるのであるが、其條件は四つ、一、免狀を目立つ所に掲げること 二、經濟で良照明の廣告をウキンドに貼ること 三、リブレールの「信んずると否と」の冊子を顧客に配ること 四、お客に洩れなく電球を勤めること、以上と云つた風のものである。

日本一の

大きな判押

パンス部長がGEで「マン、フウ、ノウスの免狀」の智慧を絞つて居る時、東京では山手の川筋さんが、同じ希望を湧かして重役會に提案したのが偶然の符合と云はうか「照明學校の免狀」案であつた。其後太田、關、木村さんと云つた顔振で數次の研究が行はれ、「マツダ照明學校在外研究員制度」と云ふ内規が纏まり、上司の許可を得て已に實行圈に入つて居る。而し免狀の印刷はまだ出來上らぬが、第一回に交付する人員は十二名であり、「マツダ照明學校之印」は出來上つた。之は七十六ミリ平方と云ふ明治五年我國に株式會社が出來て以來他の會社に類のない大きなもので、黄楊で一個二十五圓と云ふ代物である。事程左様な代物丈けに、GEとは違つて四つの條件でなく、もつと慎

重な詮衡と考慮を拂ひ、苟も會社の名譽を毀損せざることは勿論、商賣の實際に本當に貢獻する先でなくては押さぬと云ふ取扱である。電球課は之をマーシヤル、シール（戒嚴令下の判押）と云つて居る。

只て人を使ふ法

チンドン屋は下品であるに不拘、紙芝居、チンドン時代に逆轉して來た。エロに次ぐにグロと云つた譯かも知れぬが、あのアレグロ調の旋律には、女子供が吸着く許りの立派な電氣屋の旦那衆まで、ステツプを踏んでピラ配りは素より、旗持行進、偕ては四辻でマツダ教の説教までやつて下さる。洵に難有いおまじなひ、之が商賣のホオカースボウカス（インチキの希臘語にて手品の呪文）一名只て人を使ふ法と云ふものでせう。

チンドン口上

チンドン屋が、マツダランプの口上には、まごつくのは無理がない、「スベート時代」は先づよいとして、「マツダランプを使へば電氣が二〇キロ徳」等に至つては、滑稽で誤愛嬌ものであるかも知れぬが、コレでは困る。又中には此處に専門家が居られる故、口上は専門家よりとチンドン巧く逃げて、甲府辨理店の横田さんに譲り、横田さんドギマギの珍景を演じたこともあつた。而し遠は日大工科出丈けあり、又三週間に亘る

太田さんのお仕込空しからず、却つて大月、谷村の兩町で、ヤンヤの喝采を博したと云ふことである。然しチンドンヤの所謂「スベード時代」テキストのあつた方がよいと云ふので、俊雄さんに依頼して綴つて貰つたもの、左に三ツお目通り致させます。

口上の一

東西々々、此のたび御紹介致しまするは日本一のマツダのランプ、光は明るく電氣の要らない、つぶの揃つて、壽命の永い、天下無敵の經濟球、御當市では何々店を初めとし、十何軒の電氣屋が、相より助けて店ごとに、粗悪の球をばのぞかんものと、何月何日より何日まで五日間、詳しくは差上まする引札に、記しましたるその通り、マツダランプと粗悪の球と、どつちが勝つかの一騎打ち、比べて御覽に入れまする。はつきり白黒ついたり上は、結局安いが御家の御徳、さあく／＼迷はずマツダの球で、一家の經濟一國の、富をば世界に輝かし、金も力もある日本を、建つるは偏に皆様方の、御心一つできまります。明日とは云はず今すぐ様、御持込あつて御試めし合ひの程、幾重にも願ひあげ奉りまアース。カチ／＼チンチンドン／＼

口上の二

東西々々、罷り出ました電氣屋一味、このたび御目通り致しまするは、天下に名代のマツダのランプ、闇をば拂ひ白光の、明るい家に福の神、あち

らにも有る、こちらにも有ると云ふ、粗悪な品とは事違ひ、壽命が永くて電氣の要らない、徳用第一經濟本意、眞正むくの國産品、詳しくは引札にて、申上げますその通り、何月何日まで五日の間、御持ち合せのランプと、マツダランプとの一騎打ち、どつちが徳かどつちが損かの、勝負をば機械にかけて、御覽に入れます。看板にいつわり無し、マツダの武者振り、勝負々々と呼びあげますれば、さあく／＼皆様、明日とのばさず今すぐさま、御試し合ひの程偏に、願ひ奉りまアース。

口上の三

東西々々、このたびおひろめ致しまするは、天下無敵の經濟ランプ、マツダの球より明るくて、マツダの球より電氣の要らない、球があるなら出合しくは御手元に差上げました、引札に記しましたるその通り、何月何日まで五日の間、何々店を筆頭に、十何軒の店々で、御持ち合ひなる他製の品と、マツダの球と一本勝負、機械にかけて御覽に入れますれば、あすとは云はず今すぐに、御試し合ひの程願ひ上げ奉りまアース。よい球使へば電氣の代で、壹圓からの徳になる、眼のため、身のため、家のため、一家の安きはランプから、サア／＼迷はずマツダの光に、道案内は福の神、あらたかな効めの程をば、御わけ申し上げ、奉りまアース。

オスラム電球 獨逸の巻

オスラム電球の常務エンゼン博士が、「照明經濟」を提唱して以來、六年の年月が流れた、此間の努力が酬ひられて本年一月末現在に於て、獨逸市場に百七十二の「方面」が建設せられた。此グループは我社の所謂マツダ會とは、看板を異にして居るが其職能の本質は同一と見て宜敷い。蓋し「方面」事業は大衆に呼掛け、オスラム電球の賣上を促進する所にあるらしく、客年十一月より本年一月に至る三箇月間、五十八都市に商戦を行ひ、其所で百七回の講演を爲し、三萬五千六十四人に呼掛けて居る。其記録を見るに遠に獨逸人のやることらしく、講演會も主婦の會、下女の會、女教員の會、女學生の會等ピツクアップが行届き、クレフェルドでは二千百人の主婦の會（最大）、オスナブルグでは十五人の女教員の會（最小）、平均聽衆は三百三十人で、全會數中の八十九（八三%）は、主婦の會であつたと云ふ。

伯林の電氣屋 さんに總動員令

伯林に「エレクトロヒルへ」と云ふ、新しい會が生れた。其綱領を見ると、電燈會社、製造會社及工事請負人の結社であり、會員に對する特典は割烹器、湯沸器等の大型電氣器具の賣上に對しては、一口百マルクの賞金を與へる外、伯林市電氣局より副賞が與へられると云つたやうなものであるが、義務の側を見れば 一、電氣割烹器を使用すること 二、電氣湯沸器を使用すること 三、其店頭店内ウキ

ンドウは良照明を行ひ店頭で電氣サインを掲げること 四、A E V の組合章（電氣器械器具の品質を管理す可き電氣協會の實行委員章）を掲げること 五、技術、商業及宣傳の諸問題に就き會が指令を發する場合の講演會及講習會等に必ず出席すること等々である。

三宅功さんの チンドン口上

チンドンを消化劑に用ひる考案は小澤清作さんであつた。電氣屋さんは失禮な云分ではあるが、猿廻の猿と同様踊る範圍は猿廻を中心に綱の長さの圓周丈で、猿廻が動かねば其圓は擴がらぬ。之を踊らすのは鞭と太鼓である、猿に喰はし過ぎては働かぬ。去迎喰はせねば働かぬ。踊りもせぬ。猿を踊らす太鼓の音が小澤さんのチンドン案を生んだ母體であつた。所で之はやつて見ると効果觀面、喜ぶまいことか電氣屋さん、踊るは踊るはラヂオ屋さんと云つた調子、そこで一層之を効果的にしやうと考へたのが、イルミノアムメーターで電球比較試験のチンドン行進となつた次第である。東京各卸會社は盛んにチンドン利用で効果を上げて、賣上の記録を段々高めて居る。中にも本家の小澤さん遂にチンドン屋常雇案まで目下研究中とある。チンドン口上は此間俊雄さんに願つて三箇を得たが、中央區域で評判のよい三宅功さんの口上の要領を爰にお目通迄控へさせます。

口上の要領

皆さん、電球と云ふものは、昔使つた石油ランプのホヤとは違ひますよ、

電氣で光りを出す器械なんですよ、ですから此の器械が良いと悪いとは、大變な損徳が出来るものです。

悪い電球は電氣を澤山喰つて、而かも明かるさは夫れ程でない、おまけに壽命が短かい、實に不經濟なものです。良い電球は電氣を喰ふ事が少なくて、明るくてそして壽命が長いから、非常に經濟と云ふものです。

是れを小僧さんに例へて見るなら、一方は大飯喰ひの怠け者で辛棒が出来ない、一方は飯は餘り喰はないが良く働いて長い間辛棒する。

どうです皆さん。何ちらを取りますか、給金が安いからと云ふて大飯喰いで怠け者で辛棒が出来なかつたらやり切れないでせう。

扱皆さん、此頃の電球が三〇ワットとか、四〇ワットとか、百ワットと云ふのは、何の事だか御存じですか、是れは其電球が一時間に電氣を何ワット喰ふと云ふ事なんですよ。

昔は十燭とか十六燭とか五十燭と云つて光りの明るさで區別して居りましたが、此頃は電氣の喰ひ量で區別して居るのです。

つまり百ワットの電球と云ふ事は、一時間に百ワット喰ふと云ふ事なんです。千ワットの事を一キロワットと云ふ事は御存じでせう。つまり百ワットの電球を十時間使へば千ワットとなる譯で、此千ワットの事を一キロワットと云つて、電燈會社では一キロ十六錢とか十四錢とかに

計算して、メートルに現はれた量丈代金を貰つて行くのです。

處がどうですか、市中には百ワットと云ひながら百十ワット以上も電氣を喰ひ。六〇ワットと云ひながら七〇ワット以上も電氣を喰ふのがざらにある。そうかと思へば、同じ六〇ワットでも四〇ワット位の明るさしかないと云ふ様な、實に非道いのが澤山あります。全く電氣を喰ふ計りか、人を喰つた代物です。ですから安くさへあれば、經濟だらうなんて考へたら大間違ひですよ、毎月の電氣代でふんだんに損をします。同じ使ふなら良い電球を選ばねば、大變に御損です。悪い電球なら只貰つても損と云ふのは此事です。兎に角電球を買ふ時には安いとか高いとか考へても、電氣代の方は高いか安いかわからないお方が澤山にあります。

何んでも無い事です。知らなきや損ですよ。そこで御當地マツダランプ販賣聯盟の電氣店は、何れも信用のある御店で有りますが、平素の御引立に報ゆる爲め、電球の比較實驗をして御覽に入れ、皆さんの御徳になる事を憚り乍ら教へ申そうと、論より證據で御目に懸け度いと云ふ譯なんです。

お金を戴かうと云ふのではありません。徳になる事を知つて戴かうと云ふ譯なんです。見るも聞くも只の法樂、何うぞ御遠慮なく御出懸け下さい。

一番槍は と云ふ話が本部の寄合で起つた。大阪か東京か何れにしても先づ其の邊で

誰てあらう

あらうと興味を有つて所謂鶴首と云つた鹽梅、所が葉書日報が始まり諸君の活動が明白になつたが、恰度同時と云つて宜敷い、姫路の九〇パーセント成功と一緒に松平さんから反町嘉造氏快諾の報告が来た。反町さんは市場調査課の反町さんの御親戚、従来も取引があり前橋第一の電氣屋さんであるが、同業者との折合に懸念せられて居た所、井上、木暮、笠原、電榮社と云つた前橋の電氣屋さん、天島、阿久澤と云つた高崎の電氣屋さん全部賛成と云ふ話が纏まつて、早速調印しようと思ふことになつたと云ふ。東西共に芽出度しく先づ之で辨理店新設豫定線二個は出来たことになる。

タリーカードで

販賣店の球調べ

佛蘭西郵船が入港すると、十二時間で荷役一切を了へて出帆と云ふスピード、そこで臨時に受渡立合人が要ると云ふ譯で、タリーマンと云ふ者が必要でもあり、又そんな臨時的の仕事丈をやるルンベンさんが、昔から港にはあると云ふ次第。此アイデイヤを電球に考案したのがGE會社のタリー、カードである。そこで吾社では此三月之を東京に應用、「電氣屋さんの賣球調」を一週間主要な店に就て試みた。やつて見ると之は有効と云ふ靈驗が表はれ、城北の松井さん販賣店全部にやらすと云ふ意氣込、舌に乗せて知る初纏の味と云つた恰好である。

マツダ黨と

マツダ看板黨

我々は電球の販賣店を一口に電氣屋さんと呼んで居る。處が此電氣屋さんにはマツダ黨とマツダ看板黨の二つがある。マツダに對する熱心さは恰度アベコベであり、マツダ黨のマツダランプは其賣上總數の七割五分見當。マツダ看板黨のマツダランプは其賣上總數の一割五分と云つた調子になつて居る。と云つて少數の調査で全體を卜することは出来ぬが、タリー、カードの抽出數字が此傾向を雄辯に物語つてゐる。

K T・S K 組

K M・N I 組

K Tさんは昨年來小賣専門に轉化せられたが、堂々たる舊甲號助成會の理事と云つた方、S Kさんは元照明學會の技手であつたと思ふ。兎に角お兩所共お馴染の深い方丈けに、マツダに對する熱度が賣上に判然と反影して居る。之に反してK M、N Iさんと云つた御兩軒は御量見が解らぬ丈け、マツダは總數の二割又は一割と云つた鹽梅、マツダの看板で他製品を賣る、洵に怪しからぬと申上げ度い程である。次頁別表を御覽下さい。

二〇ワット以下は
飛んでもない割合

中央區域で右の四軒を任意に抽出して更に二〇ワット以下に就て見ると
マツダ四十六個に對して他製品三百二十個となり、マツダが僅かに一割

一日三十六個は
一月ざつと千個

の勘定。いくら東京でも、一日三十六個平均と云へばざつと月一千個、そんならマツダランプが賣れる電氣屋さんはソウざらにあるもではない。此數字は他製品をも引くるめての話、數に於ては其五割五分がマツダランプになつて居る。言ひ換へれば月五百個のマツダランプを賣る電氣屋さんが東京では現今電氣屋さんとしての一人前と云つた勘定、之を倍にするのがセールスマンの手腕と云つた譯になるであらう。

本部の動員令

將來の建設にと云ふ言葉は稍々陳腐になりかけてきた。今日では無限の展開性を有ち市場に對する多角形の性能増進の努力を必要とすと云はれて居る。そこで本部に於ても多角形の準備に相當の忙しさを増し、就中諸事迅速にと云ふことをモットウに動員は令せられてゐる。

ユニオンピール型 の「マツダランプ」

看板。看板と云へばサイン、サインと云へば電燈看板、苟も吾々の口にする看板には、電燈を點けぬものはないと云つた吾々の常識ではあるが、點燈費の負擔と云ふことが問題になる。殊に全国的に小賣網の建設となると、點燈費は大問題である。そこでせめて辨理店下の卸屋さんには、或獎勵の條件で點燈せ

ぬ大看板、假に之をユニオンピール型と呼んで居るが、之を遣つてはどうかの研究を始めた。之が動員令第一である。

本社寫眞の デカイ額

どうも地方では、氣の利いた電氣屋さんは辨理店から仕入を嫌ひ、東京大阪の大問屋又は製造元と直取引をしたがる。之は人の下につかぬ負けず嫌の人情であらう。そこで其店頭に本社の寫眞のデカイ額を掛けさせたら、尤も之も或獎勵の條件で、辨理店下の卸屋さん、又は所謂市内小賣區域では、マツダを従来より二倍賣ると云ふやうな、努力家の店にやらうと云つた研究、之が動員令第二である。

「悪い球は只でも 損」の講演徹底

本部からは太田さん西岡俊雄さん其他と云つた巨砲、各出張所からは電球技術連絡員諸公總動員の許に、商工會議所、組合、學校、マツダ會と片端から講演會を行つてはどうか、蓋しイルミノアムメーター、照明ブウス、繪圖教材使用と云つた通俗中の通俗、「悪い球は只でも損」を徹底したらどうかと云ふ研究、之が動員令の第三である。

東京のキャンペン

東京ではマツダ會が完成した、此マツダ會を單位として各々クオータを

六箇月ブツ通し案

定め、其クオーターを各々一〇〇パーセントとして、マツダ會の賣上競技と云ふコンテストを行ひ、六月から十一月迄各月賞を呈し半期ブツ通しでやり、來春一卸會社優勝最高點より三位迄のマツダ會を決定し、而して其三個の優勝マツダ會より各一人宛のチャンピオンを選出せしめ、之等の人々を飛行機で上海又は新京に送つてはどうか就ての細目の研究、之が動員令の第四である。

彼氏は

軍門に降る

この電氣屋さんは立派な店と、狙いをつけて十數回足を運んでも、何日も酢だの蒟蒻だのと、文句澤山で喰着かぬ。従つて取引が無いので、販賣店聯盟には入れぬと云ふことになる。處がイザ販賣店の名前を聯ねてピラ撒き行進曲となると、屹度この電氣屋さんから苦情が出る。俺の所でもマツダは賣つて居る、何故除名したと云ふのである。此種の電氣屋さんに限つて、他區域の間屋さん和亂賣と云ふピライト關係がある。酢だの蒟蒻だと云ふ理由は其處にある。爰に於て罪科明白、こうなると話はトン／＼拍子、彼氏は同方面の同業者から除外された形になるのがつらい、正規の割引で宜敷いと軍門に降る。方面運動の効果は洵に面白いと、川筋さん凱旋將軍の如く語つた。

行かん哉

小賣用赤箱電球を發賣し、茲に近く三週年を迎へる事になつたが、爾來江

アマゾンへ

湖の好評を博し其賣上も逐次累加して來てゐるとは言へ、吾國小賣電球市場に於て、年間二千二百八十萬個の安球の横行して居る現状に照して見れば、前途に尙未開の大アマゾンの廣漠たる原野の横はるを見、此の新天地の開拓の必要が痛感せられる。

網の目から逃げ

た魚が一千萬個

赤箱電球は發賣の頭初から、一般照明用の所謂標準品種の螺旋織條化をモットーとして邁進して來て居り、世間も漸次直線織條電球から螺旋織條電球に變つて來てはゐるが、然し全國の群小工場は素より其他にも地方的の種々なる事情に依つて、未だ相變らず因襲的に直線織條を好む需要家は相當多く、此の分野に於ける他製品（通稱タンクス）の跳梁跋扈は實に一千萬個と目される。

安球タンクスの

征伐は矢張り

直線織條で。此の原因たるや明々白々、我社が從來直線織條電球を江戸時代の行燈視して殆んど顧みなかつた事に依るものであるが、然し世智辛い此節、そう／＼理想ばかり唱へて、アタラ一千萬個と云ふ龐大な數字をミス／＼失ふのは商策上どうかと思へるし、而も此儘放置する時はオールマツダ即良照明電燈經濟の大願成就は困難である。そこで考へ出されたのがBストレイト電球の新發賣と云ふ一手、

之に依つて安球の中堅たるBストレイトを、KOしやうと云ふのである。

どこ迄も

手段は手段

だからして此のランプは、どこ迄もオールマツダに達する爲の便に過ぎず、従来網の目を逃げてゐた魚を、今度は目を詰めて逃さない様にしないで、敢て進んで之を捕へやうとするものでないから、廣告等は勿論行はず、ただ小賣市場及販賣店經由の雜工場方面にのみ販賣するものとし、直接一般電燈會社自家用得意に對しては販賣しないのである。我等のコロンバスやマゼランよ、願くばB電球の此の新發賣の眞の意味を體し十分之を活用せられん事を希ふ。

電氣屋の

キャバシター論

お客は富める者、貧しき者、其中位の者の三種で、所謂客種と云つたものがあり、高いマツダ、安い十錢球と一定の分野がある。従つて電氣屋のマツダランプ販賣力と云ふものには、大體スコープがきまつて居ると云ふ説がある。そこでどうきまつて居るか。此の「大體のスコープ」と云ふのは何かと云ふ研究が、市場調査委員會に擡頭した。

スコープとは範

圍とも云ふが

餘力が本當だ。言葉の意義から詮索が始まる。スコープと云へば法律上では限定せらるゝ範圍と云ふ消極的に用ひられるが、文學上には餘力と云ふ

積極的の意義である。我々は之を電球的にキャバシターと云ふ。其本職の言葉でスコープ説を分解して見やうではないかと云ふことに進展した。

不等需要率

電氣屋の活動、其力、總て一定して居らぬ。然し甲はマツダ二十個、他製品十個、乙はマツダ十個、他製品二十個と云つた風に、現實の電球販賣力は存在する。之を例題に考査して見やう。マツダと云ひ、他製品と云ひ、同様に電球である。品質が違ひ、値段が違ひ、電氣屋の力の入方が違ふと云ふ丈けであり、電氣屋にして見れば骨が折れないで儲かる方を賣つて居る事で、自分の店にはドレ丈けの「本當の電球」の販賣力があるか知つて居らぬ。此例題によつて算術を試みて見ると、マツダと他製品とを同類項にする必要がある。他製品をマツダに換算するには其比を一對一・二五と假定して見る。さすれば、他製品はマツダの〇・八掛となるから、甲はマツダの二十個に一〇×〇・八即ち八個を加へて二十八個、乙はマツダの十個に二〇×〇・八即ち十六個を加へて二十六個となり、甲乙共に電球を毎日同じやうに三十個宛賣つては居るが、其キャバシターは甲の二十八個に對し、乙は二十六個と云ふ如くなる。之を不等需要率キャバシターと稱すべきであらう。

負荷率

不等需要率は力の均定説で、ソコ迄はマツダを賣り得べき蓋然性と云ふ可

きで、マツダは高價であり又説明には骨が折れる。電氣屋の力のインフレーションが違ふ故に、不等需要率の〇・五を負荷率と假定せば、假題甲はマツダの二十個に $10 \times 0.8 \times 0.5$ を加へて二十四個、乙はマツダの十個に $20 \times 0.8 \times 0.5$ を加へて十八個となり、甲のキャパシティー二十四個、乙のキャパシティー十八個となる。此例題の算術で不等需要率は〇・八、負荷率は其〇・五と觀念上の仕譯と目算とは委員會で一先づついた。

クオータの考査

〇・八と云ひ〇・五と云ひ率の當否は、之から委員會で研究することであらうが、市場開拓を考査する場合、又は辨理店其他のクオータを決定する時、其標準となるものはマツダの賣上數と、他製品の賣上數と、其區域と云ふことになる。夫には負荷率キャパシティー即ちクオータと考へて宜敷いが不等需要率迄のギャップ、ソコへ努力のプースターが必要だ。

品 種 別 クオータ説

總數のクオータは目標的に必要だが、品種別のクオータこそ、實質的に必要だと云ふ委員會のオントロギーが更に擡頭、此處研究熱は上昇の一方である。

五ワット電球愈々 便所燈の本舞臺に

デビュー。五ワット電球が常夜燈として、小賣方面の好評を博せることは、發賣第一期たる前期に、豫定通り六萬個を突破した事實が、雄辯に物語つて居るが、この球の發賣に當つて、日本國中五百萬と見當をつけた便所用の定額燈として電燈會社へ、推薦しやうと云ふ重大な希望があつたので、先づ小手調に伊東水力に勧誘、二日間で申込締切と云ふ大盛況である。此殷鑑により各出張所へ運動が慫慂せられて製造は開始、各出張所の努力が展開した。期が改まると共に九州方面の情報が本部へ傳へられたが、其ニュースによれば、五ワット電球は愈々本格的に便所燈として、本舞臺にデビューすることゝなる由である。

熊本電氣の

大計劃着手

便所燈勧誘戰の計劃を孕んで將に出産と云ふ會社は、鹿兒島の第二回戰、日本水電、森水電、野津市組合、球摩川、都城、人吉兩營業所、平戸電燈、西杵電氣、大野水力と云つた諸會社、中にも大野水力の専務取締役は、朝鮮の威安電氣を經營して居られるので、其方にも實行と云ふ熱心さ、又熊本電氣は電氣時計の勧誘が六月一杯で終了次第、引續いて七、八の夏期五ワット普及を徹底的にやる。少なくとも五千個位使ふと云つた大計劃の第一期戰と云ふ景氣である。

五ワット電球 小賣の秘法

明治の初年燈蕊一本點通しと云ふ家は、東京の士分には少なかつたと清浦伯がお話せられたことがあつた。之は強ち士分が貧乏であつたと云ふのみでなく、勿體ないと云ふ觀念からであつたらしい。此潜在意識は今でもあらうと云つたもの、現に銀座や新宿の賣店に二燭光をと云はれるお客様がある。二は五よりも數が小さい。そこで五ワットと云はずに、小賣は三燭と云つて欲しいと豫て電球課から示達があつた處で此球をブッシュするには愛京會社流にキャンベンの時、「一割以上」是非五ワット電球をと條件付でやるに限る。東京では第一流の電氣屋さんは、三燭ランプは電球賣上全體の一割二分を占めて居ると云ふ状態である。

五月の曆

五月には水戸の辨理店が出来、大分電氣會社が生れた。辨理店の話の纏つた所は前橋、足利、栃木、姫路、奈良、熊本、平壤の七箇所で開拓部員七名のバー、ヘッド一箇所宛のスピードに當り、開拓會議申合事項中の一が完全に實現した。此外進行中の所は和歌山、久留米、其他と云つた調子で、開拓部設立第三月の六月に入つた。

出張所長會議の 訓話 トリオ

建國二千五百九十三年舊曆五月十三日巳の刻、出張所長會議が本社寫眞の間に召集せられ、津守副社長によつて銀槌は輕打せられ、劈頭山口社長は「電球は我社の根幹を爲すものである」と仰せられ、續いて清水副社長は

「品質の宣傳が必要也」と又津守副社長は「須く吾人は殻を破る要あり」と高唱せられた。

電球は我社の根幹 を爲すものである

との社長の仰せは恰も東郷元帥の「皇國の興廢此一戰にあり」と同様に響く。何んとなれば此一戰を英語でジス、エンゲージメントと譯されて居る。エンゲージメント即ち従事で、我従業員が従事すべきもの、根であり、幹であるものは電球で、電球は我社の生命線であると同時に、天氣晴朗なれども波高き此時代、我社の興廢は電球の賣上にある。そこで今期は前期賣上に非常時的加算の豫定ラツバが出張所長會議に吹奏せられた。

品質の宣傳 が必要也

山はマホメットに來らぬ。マホメットが山に行くと云ふ話があるが、顧客は研究所に來ぬ。研究所が顧客に行くと云ふ考へがフキリップスの電球試験器となり、我社のイルミノアムメーターとなつたのである。若し他製品がマツダに眞似て、能率のよい電球を造つたとすれば、其壽命はお話にならぬ程短壽命となるであらう。我々は何處迄もイルミノ式により、品質宣傳を行ふ可きであると、清水副社長は話された。

須く吾人は殻

赤箱マツダを清水副社長が発賣せられたことは、當時にあつては對電燈會

を破る要あり

社關係の困難があつたが、我社としてはエポックを劃したものであつた。又今回赤タン發賣も同様エポックメーカーキングである。色々のハンデキャップもあらう。然し之は已に赤箱で經驗を経て來たことであり、戦線突破困難ならずと思ふ。而して販賣の數に又努力に於て、須く殻を破つて新時代を劃する覺悟が必要である。分業が發達すると文物制度に頼ることゝなり易い。此頼る觀念こそ文物制度の上に眠ることで、危険は其處に胚胎するとは津守副社長の司會辭であつた。

C-2 全光の

キャンペン

五月廿一日C-2全光の「清涼の燈火」キャンペンは火蓋を切られた。C-2夏季勸誘は京都電燈の發明もの、本家は當社で御座ると今年も逸早く二萬五千個と云ふ大量の御註文、電界の名士石川芳次郎氏が營業部長の事とて何時もながらアグレッシブ感激の外なし、小賣方面にあつては五月末日迄の十一日間、大阪出張所がC-2、六千九百二十個全光六千五百八十九個他出張所の報告は未着であるが、恐らくトツプを切つて居るであらう。

耐熱ガラスと

花見酒

長い間雪に閉じ込められてゐた東北の弘前だけに、春の訪れの待たれるのも人一倍、御堀端に、天主閣の下に、櫻花爛漫全市擧げての大花見は、鐵道省が力瘤を入れて宣傳する程あつて素晴らしい。花見は晝も良いが夜櫻

と來たら又格別、そこで毎年花間にランプが燦然と照り映へると云ふ事になるのだが、どうも四〇W以上の球を屋外に使用する時は、雨や雪を避ける設備をしないと、破損の恐れがあつて具合が悪く、從來花見の興を殺ぐ事が夥しい。併しながら花見をしやうと云ふのにそんな設備をするのも無風流、そこで弘前電燈が色々考へた末、今年はマツダの耐熱ガラスを使用したらと云ふ事に一決、二〇〇W千個の註文となつたが、果して水をかけても破れないものかどうか疑しいと云ふので、如露で水をかけた處何んともない。此れなら大丈夫と云ふので安心して屋外に點けて大好評、矢張り耐熱ガラスは違つたもの、一個の事故も無く無事御用を濟まし、御蔭で花見酒の味も良かつたと弘前電燈會社より通信があつた。

光頭ペビーゴル

フを爲す勿れ

それは丁度戸外に涼を求めて、宵の一時を過さうと云ふ雨上りの初夏の或晩、アンドリウス、ジョウジ商會の經營してゐる芝のトム、サム、ゴルフ、リンクと云ふ、アングル、トムに良く似た名前のペビーゴルフ場に起つた珍事件である。今しも社長のペプワースさんが庭に立つて、アカアカと照し出されたゴルフ場を、誇らし氣に悠然と見渡した途端、俄然降るにも事缺いて一、〇〇〇Wの大電球が破裂し頭上に散然と落下したから耐らない。光彩陸離、光頭大會に群る全國の巨頭を見事押しつけ、いみじくも一等を贏たる稀代の逸品、アナヤと云ふ間に臺なしかと思はれたが、餘程運の良い人と見へ、折良く帽子

をチャンと冠つてゐたのでケガ無くて無事、彼氏ビツクリ仰天、龜の子の様に首をスクメたが、暫くしてソツと帽子を取つて、大事な日く附の逸物をツルリと撫で、見たが光頭戦線異状無し。ヤレヤレ安心とほつと一息つくと憎らしいのは件の電球、サア先生怒つたの候の、危く助かつた燦たる代物を、茹で章魚の様にしてカンカンになり、早速のピヤース副社長の所へ嚴談申込んで来た。

調べて見れば

こはそも如何に

此れは大變と早速調べて見た處、同ゴルフ場は一、〇〇〇W十九個、五〇〇W二十個合計三十九個の大電球を野天で使用、而も雨除けの設備がしてないから、破裂するのも無理はない。のみならず三十九個全部点けても一〇六V、無點燈状態では一一六Vからある。此れでは全部の電球を、一齊に点けるのならイザ知らず、部分々々點火するのなら斷線するのが當然で、切れなければ不思議である。そこで御立腹は御尤も、然し従來の早期斷線に、又此度の破裂の譯は、雨除の設置がなくても破損の惧のない耐熱ガラスに取換れば、何んでもありませんよとの説明を聞きベプワースさんそんな便利なものがあるならと云ふので、早速問題の 一、〇〇〇Wの球を先づ取代へ、五〇〇Wの球も追々に耐熱ガラスにする事となり、そこで光頭電球の衝突事件も一先づ圓く納まつたが、其後成績極めて良好、バルブの破損一個も無く、ベプワースさん無帽息災、安心して庭の散歩が出来る

とは、耐熱ガラスの御蔭である。

赤箱おけさ

御維新の時、錦の御旗を押立て、一宮さん宮さん御馬の前にチラ／＼するのはアリヤ何んじやいな、アレハ朝敵征伐せよとの錦の御旗を知らないか、トコトンヤレトンヤレな」と歌つて歩武堂々と進軍した様に戦には軍歌が附物である。赤箱征戦今や酣、吾人に常に希望と信頼と自信を與へ、猛進の元氣の源泉となる軍歌こそ望ましい。そこで短詩、和歌、俚謡の作家として有名な佐藤惣之助さんに作つて貰つた譯であるが、レコードにして賣出の計画もあるからして、聽て電氣店の店頭から景氣よく赤箱禮讚のメロデイーが流れ出す事にならう。

ラマツダ 赤箱おけさ

一、マツダマツダと光りもなびくよ

マツダ赤箱アは戀むすめ

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

二、電球は電球は赤箱あの娘は御器量

いつもあかるい球の肌

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

三、縁は縁は赤箱柳はみどりよ

つけてうれしい新世帯

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

四、島の島のアンコと赤箱マツダよ

電球のよいのはすぐ解る

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

五、電球で電球でよいのが赤箱マツダよ

つけてよいのが花の紅

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

六、嫁と嫁と電気は使ひよがござるよ

球で赤箱 赤だすき

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

七、誰れを誰れをマツダの涼みの浴衣よ

球は赤箱 赤てがら

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

八、マツダマツダ赤箱世帯の寶よ

買って安心つけて得

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

九、親の親の光りと赤箱マツダよ

清く明るく價もやすい

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

十、店は店はサービス灯りが大事よ

球は赤箱 赤字除け

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

十一、つけてつけて赤箱あかるい心よ

闇と浮世の道しるべ

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

十二、どうせ涼むなら灯りで涼めよ

月もマツダの葉に宿る

アリヤ、アリヤ、アリヤセ

バイタライトは 七号だけ賣れる

我社の銀座賣店にバイタライトを一號から七號迄各號陳列してあるが、此頃妙に七號だけが賣れて他號は出ぬと戸田さんのお話、よく聞いて見ると五號六號七號共に普及型として特に安價に提供して居るのであるが、五號は懸吊式六號は一見安物らしく見へる。其處へ行くと七號は體裁が、三號ソツクリ、三〇〇ワットに就て見れば、三號の十八圓に對し七號は十二圓と云ふ六圓安である。賣れるのも道理哉と首肯出来る。

赤タングスも考へ

やうては普及型

二〇ワットの半艶は三十錢、二〇ワットの赤タンは二十錢、マツダの同じ製品で同じ燭光で十錢安とあつてはバイタの三號には及ばぬ。七號で結構だと云ふお客様は依然此處にも徂徠するのである。假令半艶のみが廣告されて居ても、イザ金を拂ふ段取になれば、買易い方を買ふ。賣る方も賣り易い方を賣ると云つた調子。此處如何に處方す可きか、差詰マツダ會での御相談ものでせう。

總會當日の

去る總會當日の午前十一時半總員大ホールへの召集が令せられた。社長の御演説は午後一時が常例だが、今朝は斷然殻を破つてドン前と云ふことで、

社長の御演説

社長には音吐彌々清朗、特許を失つた電球の商内がどう成行くか、豊富な實力を有する故に、懸念はなしと諸君と共に信じて居たものゝ、其實驗は初めてのことなれば、業績如何を興味を以つて見て居たが、諸君の努力は正に奏効好成绩を上げ、我社の實力は明かに立證せられ、信念は益々深く、力強くなり行くを覺ゆ。諸君の顔を見れば、日頃考へて居ることを全部述べ度いが、時間がないと、亞いでラヂオに話を移され、ラヂオ機械の製造の一大新面目、殊に軍部への貢獻、各部一同の協力に感激深きものがある。要之内部にあつて障を設け、フリクションの行はるゝことは斷然禁物、足並揃へて外部へ力強く向ふことが此上共に必要、目標を外部に置いての協力を力説せられた。

六月の 曆

六月に入つて開拓せられた辨理店は、和歌山、久留米、函館、大邱の四個所、それに西三河五郡の西三マツダ會、鎮南浦の方面契約二個所合計六個所であつたが、方面契約が二個所迄完成したことは何よりお芽出度い。以上に五月の七個所を加へれば十三個所、夫に阪神兩都市の統制に、阪神共同電氣株式會社の創立準備の完成とあつて、開拓事業はグングン進展しつゝある。もうソロソロ開拓地圖を作つても作り榮へがするであらう。

關川重雄さん 開拓部へ

金澤マツダシンヂケートは石川、富山、福井の三縣に亘る廣汎な地域で、縣の中心には方面契約マツダ會があつた。夫には主任の福永さん一人では手が廻り兼ねるとのこと、關川さん駐在經理員より開拓部に轉任、専門に三縣下の開拓に努力せられることになつた。

五ワット便所燈 自然に五割の増加

伊東水力會社で五ワット便所燈採用の日本記録、否世界記録が作られた。申込の殺到で工事不能を慮り二百燈で一應締切つたが、其重寶さを傳へ聞き、半期後には自然に殖へて三百十九燈に達したと云ふ。

津守副社長の

コール令

六月下旬津守副社長より、千八百六十八字よりなるコール令を部員に發せられ、冒頭に法然上人の「只管一向に念佛を唱ふべし」を引用せられた。會で大倉邦彦氏が「東西兩洋に流通するラヂオの電波を想像する時、一心歸命の題目念佛の偉力を確認するのは當然である。無言の祈禱が神に聞かれる位だから神ながらの道に適つた皇國隆昌の祈願をば行に移した事が達せられない筈はない」と感想を述べられて居る。津守副社長の御感想も將に同様と解せられる。

劍聖鐵舟

山岡鐵舟一夜の悟りを大倉式に翻譯すれば「疲れて家に歸つた父は頭是な子供に爲に馬となつて子供を喜ばせ角力の相手となつてことさらに負けてやる。父は子供に従ひ乍ら子供を導きつゝある。此場合子供が主となつて父は従であるが教育的立場から見れば馬や力士となる父は主であつて子供は従である。總ての場合、かく主従の立場を兼備し得る人ならば成就の人である」此コッコそ劍聖豁然の悟であり、又コールする人の心の糧であらう。

コールは

畢竟活動知

大倉式修養學によれば「活動知は實踐知を生み實踐知は創造知を生む。單なる知は肥料であり實踐は種子である。種子は自然に助けられても生長し得るが肥料だけでは花も咲かず實も結ばない」。

腹据法

大倉式修養學に「若し人生を數學の式に表はすならば $a + b = x$ となる、 a は自己完成の程度であり b は他己完成の總和であり、 x は人生の幸福である。若し幸福實現の大を願ふなら一面には自己の修養に努力し他面には周圍の人と物とに對する愛の表現を大にしなければならぬことは自明の理である」とある。他己完成には他人に接觸が必要、又回数も多き方がより効果的、ソレデ人生の幸福即ち愛が生れて、生命も要らぬ程腹が据ることゝなると云つた次第でせう。

光は闇を消せども
闇は光を消さず

奈良朝の初期、始めて貨幣が行はれた頃には、人々はその利用を知らなかつたから法を設けて蓄財者には位を與へた程である。電氣屋がまだマツダの眞價を知らぬのは無理がない。マツダの普及促進は我等の皇國隆昌の祈願である。他製品の闇はマツダの光を消すことは出来ぬ。信んぜよ腹は据はる。コールセよ他己完成せん。

開拓網は西部
の方が密

七月一日現在の戦況地圖を開いてバツと目一面に圖上の數字が映じた時、直感するのは矢張り東京を中心とした關東地方が一番開拓網が稠密で、東京を中心として東部と西部とでは、西部の方の開拓が進んでゐると云ふ事である。東京府を除いた全國の一府或は一縣の内、一番かゝる機關を多くもつのは愛知縣の三方面契約と福島縣の三辨理店である。未開拓の府縣を拾つて見れば盛岡、山形、長野、三重、富山、福井、大阪、鳥取、島根、山口であり、九州では福岡、佐賀、長崎、宮崎、四國は全部となつてゐるが、然し現在では九州、四國の開拓は急速なる發展振を示し、其他の府縣も着々と開拓の緒に着きつゝある。朝鮮では伊藤さんの努力により次第に賑になり、北海道も函館に端を發し北上の氣運勃々たるものがある。ただ依然として舊體を止めてゐるのは臺灣であり、之に目鼻がつく日が待遠しい様に思へる。

東日本

郡山辨理店主の
新らしき心境

辨理店開設前の郡山方面の電球小賣市場の状態を考へて見るに、郡山市の初瀬七郎商店はマツダ及び他製球共で年間一萬六千個、同市の佐藤左一商店は同じく年間一萬五千個を取扱ひ、二本松、白河、須賀川、平其他で他製球四萬個、計年間七萬一千個中マツダは僅かに一萬一千個、やつと總數の一割六分と云ふ情ない状態であつた。そして初瀬商店は主として自家用を得意とし佐藤商店は小賣店専門の關係で佐藤さんに辨理店を委嘱する事となつた。佐藤さんとしては、他製品を捨てゝもマツダは年間一萬個以上は六ヶ敷いと責任數の上に難色があつたが、僅か一萬個位では辨理店と云ふ建前に對して恥しい。そこで結局目標五萬個と云ふ事となり去る三月調印を了した。處が面白いもので佐藤さんの非常時的努力が利いて、四月一日から四月二十日迄の間に五千三百個を賣切つて了ひ、五月も此状勢で二千個は確實だらうと言ふ朗かな話。そこで佐藤さん腕に自信を得て喜び勇んで上京し本社に挨拶にやつて來た。そして本社で種々懇談してゐる中に佐藤さんすっかり東京會社と意氣投合し心境に一大變化を來し大發心をやつた、と云ふのは取引は契約通り

キチンキチンと實行し東京會社から入つて來る目前の利益は之を眼中に置かないこと、それには獎勵金はもとより手数料迄も、全部東京會社に積立て定期預金と考へると云ふのである。佐藤さんは當年とつて四十七歳、五年後の五十二歳には馬に喰はせると迄は行かないまでも、兎に角之が相當の資産になると云ふ寸法である。洵に近來にない朗かなエピソードではあるまいか。

水戸辦理店の開設

水戸で電氣屋さんと云へば、先づ石川さんでせうと外山岩太さんが折紙を附け、伊藤公樹さんが辦理店學で詮衡をした人、同君數次の交渉は愈々具體化に入り、去る四月廿八日芽出度調印の運になつた。伊藤さんは同日を以て一切の事務を後任の松平正輝さんに引継ぎ五月二日渡鮮と云ふ幕である。松平さんは曩に千葉、今又水戸の引繼を受け之から畫龍點睛の獨壇場であると共に又一ヶ月一ヶ所の開拓と云ふ同君の車輪の活動が展開せられる。

店員の交換留學

外山さんは專賣の「タカラランプ」と云ふ自轉車燈器の擴張の爲め、豫て水戸へ店員を駐在せしむる計劃を樹て、居た。處が恰度其取引先である石川

さんが我社の辦理店になつたので、石川さんの小僧さんを外山さんが引受け、外山さんの店員を石川さんが引受け、店員の交換をして外山さんでは販路の擴張、石川さんでは小僧の教育、之を合せて我社はマツダの開拓に利用しやうと云ふ寸法が話題に上つた。儲て實行は如何、後報に譲る。

東青電氣會社の

電燈會社サービス

本年三月本州の最北端青森市に誕生した東青電氣は、もともと青森電燈會社區域の小賣がその目的とする所であるが、青森電燈、弘前電燈、西海電氣、大湊電燈等のサービスに遙々親の仙臺出張所から出掛けるよりも、地元の子供にやらせた方が手も行届くし何かと便利である。そこで今後東青電氣に之等諸會社のサービスをやらせる事となつた。従來手が行き届かず隔靴の感があつた此等諸會社へのマツダ化も、今後得意のサービスで一段の躍進を示す事であらう。

甲府辦理店の

五湖々畔進出

先般谷村、大月兩町に出張、チンドンヤ戰術と横田さんの大道演説、中楯辦理店主の出馬等で大成功を収めた甲府辦理店は、續いて中楯さんと横田さんとの二人で富士山麓の船津地方に出張、船津には中屋吳服雜貨店、勝

山には小佐野雜貨店を特約店として内定した。同地は今年が國立公園決定後の第一年である爲、之から夏にかけての遊覽客の吸集策に旅館も商店もいづれも大童の態とあるが、そこに目をつけた甲府辨理店の長驅により、やがて湖畔の旅館別荘の窓々から洩れるマツダランプの光影が、湖上の小波に燦然と輝く事にならう。

利は元にあらず

賣價にあり

賣るには有名品、而し有名品は仲間の競争で利益が無い。利益は賣價の維持勵行にありと自覺した電氣屋さんが、マツダの傘下に集まつて出來たマツダ會の一例が新宿に展開した。其地域の會員(聯盟店)二十二軒中、チンドン行進にトキワさん、北原さん、中村さん、小俣さん、秋元さん等五人の有力者(照明學校在外研究員候補)が参加せられ、各自五百枚宛のビラを撒き、タカラ電氣から小僧さん二人旗持に加はり、中にも小俣さん(小俣電氣ラヂオテレビジョン商會主)は例の美聲で口上を勧められて居た。斯くして「マツダランプと他製電球の比較試験を御覽に入れます」とビラの聯盟店にお客を誘ひ、此處でイルミノアムメーターを利用、需要の喚起と共に協定値段の勵行と云ふ、同業の爲めとあつて熱河行進の士氣旺盛なものがあつた。

賣るには

先づ集金

東京は助成會の解散に亞いでマツダ會の建設と云ふ段取に伴ひ、城北會社では其區域を十區に分割、一區一人の理事の詮衡に着手、松井専務は理事らしき理事の人選に相當の苦心を重ねて、やつと出來上つた。そこで更にそのリストを、クレジットリミットを賣掛表とに對照して見ると、一人残らずクレジットオーパーと云ふ仕末。之は困つたと瞑目一番、此仕末は自分でやらうと軒別行脚の途に上つて、膝を交へて語つて見れば、「ヨウガス勘定は綺麗に拂ひませう」そこは江戸兒の電氣屋さん、幡隨院長兵衛男で御座る。後口は屹度引受けると、天氣晴朗サア行け、ソラ賣れ、時は期末に際して車輪の活動、意氣又ヨウヨウ時代、都の城北我等の卸會社フレ。

城南會社の

マツダ會

十郡以上の國を大國と云ひ、參與する顧問は、三人が賛成と云つた調子で話合ひを遂げ、四卸會社は十理事三顧問を目標として、夫々詮衡にスタートを切つた。處が實際問題にぶつかつて見れば、多少の修正は免かれぬ。そこで各社では夫々善處鹽梅をすることゝなり、此程出來上つた實例として、城南會社の分を御紹介致す事とする。城南の區域中芝區は生命線と云つた譯で北西部、北東部、西南部、東南部の四方面、麴町、赤坂、麻布は區全體を各々一方面と爲し、舊郡部は品川、目黒の一部、品

川荏原の一部、大森蒲田、目黒荏原の一部及世田ヶ谷以上の十二方面となり顧問は園部さん、坂口さん、浅田さん、兒玉さんの四氏が就任せられ、木野富次郎さんを一名追加しては如何と云ふ問題が残つて居る。右の十二理事のクォータ(責任數)は一萬八千個と云ふ數を示して居る。

顧問及理事の心境

顧問の筆頭園部さんは、舊助成會の理事中の有力者、副會長候補と云つた名望家で藏前の出身、同氏は城南會社より顧問の通知が無いので、推薦状態は何日よこすのだと、日曜日に態々森田さんを尋ねて見え、其時森田専務が貴公の名前が載つて居らぬと云つた所、夫は怪からぬ自分は此間二百四十餘圓掛は全部綺麗に拂つてピタ一文も借りは無い。加之數年マツダの爲めに努力してお爲にこそなれ妨害等はした事が無いとて大憤慨。そこで夫では砂田さんに相談して見ると云つたものゝ、翌日はマツダ會の發會式と云ふので谷口成美さんの所へ電話を掛け、砂田さんと呼んで貰ひ、園部さんを是非追加、顧問を四名にして呉れとの話合で、斯く城南は顧問四名制になつたと云ふ。世田ヶ谷方面の理事肥後眞さん(東京ラヂオ研究所)は、ピラを月一萬枚丈けよこして呉れ、毎朝小僧と一緒に自分で一千枚宛撒いて歩くと云つた調子、目黒荏原方面の青島和夫さんは苦勞人、「之から見て呉れ」と大馬力が出初めた。三田の入山さんは會には無くてはならぬ親切家、處が弟の二郎

さん、此間まで學校に通つて居たと思つて居る内に、店の切盛一切を引受けると云つた形、マツダは兄貴許り引張つて、乃公を何日迄子供扱とは怪しからぬ。兄貴はマツダを賣れ、己は他製品だとお立腹で、森田さんも弱つて居る。其内二郎さん心境の變化を來すこととせう。

千葉辨理店主と

松平正輝さん

松平さんが千葉辨理店へ行つて見ると、荷物は着いたが頼りにする弟さんの電氣店が焼け、下手をやれば貸倒になり現金では捌けぬ。儲てどうしたものか、手の出しやうがないと、店主の櫻井さん、三日頭痛がして寢て居ると云ふ仕末。斯くてはならんと松平さん、櫻井さんに起きて貰ひ、サア一行かうと廻りも廻つたり、市内の二十軒々別に話合つて見れば、一ヶ月他製品一萬三千個、マツダは一千百四十五個賣れて居ることが判明、櫻井さんも驚いたが、松平さんも驚いた。辨理店が出来マゴマゴして居れば、從來東京から流出して居た毎月千百四十五個も棒になると云ふことである。そこで賣掛の限度口と、現金口とに大別して、割當を拵へ、契約書式を持參して、契約の調印と同時に、注文獲得と云ふ第二幕目のカーテンを開いた、當つて碎けろだ。調印の口數十七、此契約數一萬七千八百個となり、卸店六、小賣店十一の注文受、現金口四百三十五個、延取引口二千百個合計で二千六百十七個、斯うなつて見れば、辨理店のストックに不足を來す事となり、八百個

を本社へ注文と云ふ段取となつた。之で氣をよくした櫻井店主、コレカラだ、高橋さん國榮社の二軒、此二軒で一ヶ月に電球を五千個は賣る。就中高橋さんはオートバイ二臺を揃へて郡部に迄配給して居る進歩的の方、又軍人上りの國榮社は消極的、この二人を二人共か、其内の一人か、兎に角第三幕目口説落と云ふ筋書に進んだ。辨理店の責任數は開拓員其人の責任數だと云ふ、松平さんの奮闘振誠に目出度々々々。

問屋の特約店

開拓實例

千葉の辨理店、水戸の辨理店共に外山商店の取引先であり、外山岩太さんの紹介で話が芽出度纏まつた。之から拵へる辨理店が臨時小賣開拓部の本舞臺にデビューするものだ。處で伊藤公樹さんの後を承つた松平正輝さん、千葉で自信を得て愈々新開拓に着手と云ふ幕である。そこで松平さん、外山さんの所へ通つて目着けたのが、足利を中心とする伊勢崎、桐生と云つた地域である。此地域は最近に外山商店で、タカラランプ（自轉車用燈）の開拓をした所で、二ヶ月許り金子修造君と云ふ青年店員が駐在して居た。追に外山さんのお仕込丈けあり、販賣員とは云へ電燈工事もやれば、器械器具の修理まで、實に鮮かなもの、普通の電氣屋さんが徒足で逃げる。此青年店員が賣出キャンペーンの指導注文取は素より、特約店の集金までやつてのけ、傍ら工事と修理とを教へ、二ヶ月で

素人を一人前の電氣屋に育て上げて來た。然し其特約店では資力が足らぬ故、Aと云ふ店が宜敷いと思ふ。其店は資産四、五萬圓あり、オートバイを有つて郡部に配給をして居る。本業は電氣の卸と工事である。而し此店は仲間内の評判がよくない。内容は少し落ちるが、評判のよいのはS商會である。兎に角今の特約店では一般の電氣屋以上には延びぬ。外山さんに馬御視察可然との建議を齎らして駐在地を引上げて來た。

水戸の辨理店

東部電力はやつとマツダに歸らんとし、折角目下高燭増燈の勧誘に車輪の活動中である。そこで水戸の辨理店には、待機の姿勢をとらして、市場の觀測をするやうに悠憑して居る次第である。従つて活動開始は何れ來月になるであらうと思ふが、水戸市の電氣屋さん十軒、其年間他製品の賣上數は約一萬個、郡部は明治屋、萩屋の二軒で専門にやつて居り、此二軒の賣上數四萬八千個と云ふ見當丈けはついた。儲て片や東部電力片や若い辨理店、交番電流のスキツチ加減、此所却々六ヶ敷い。松平ピツチャー、イン、ザ、ホールと云つた所です。

千葉辨理店

の陣容

千葉の辨理店は、千葉市通町の愛電社を本丸とし、佐倉の河合秀一さん（元帝電の銚子營業所長、東電になつて佐倉の出張所長）を出丸として築城され、愛電社は千葉市、河合さんは縣下一圓と云つた分擔になつて居る。處

で愛電社の陣容如何と云ふに、通町の愛電社は店主の櫻井さん采配を振り、弟さんに電友社を、番頭さんに中央百貨店電氣部を經營させ、元店員であつた小河原さんの店、小河原ラヂオ電氣商會を遊軍に控へさせ、辨理店の作業に就ても小河原さんに手傳はすと云つた陣容である。此經營振は會津の宮森さんのチェーン、ストア一を一寸髣髴せしめて居る。

イルミノアム

メーター到着と

同時に。千葉辨理店にイルミノアムメーターが、供給せられた數は六臺であつた。そこで一臺を辨理店に備へ、他の五臺は十日間宛の豫定で割振配給を行つた。第一回の配給店は朝日堂ラヂオ店、マツダヤラヂオ部、金丸樂器店、小河原ラヂオ電氣商會、植草ラヂオ商會の五軒である。處で面白いことは小河原さんの所へイルミノアムメーターが到着した時、お客が電球を四個呉れと入つて來た。物は驗と早速店にある安物の他製品とマツダを較べて見ると、安物は七ワットも餘分に電氣を喰ふことが解り、之を計算して見て、第一に驚いたのは店主自身であつたと同時にお客さんも成程電球はマツダランプに限るねと、マツダが早速賣れて小河原さん朗か。

ヒルへの實例

濱口雄幸さんの「ヒルへ」は、鹽田先生の愁眉を開いたと云ふが、一體ヒルへとは何かと云へば、獨逸語で助かるとか助けるとか云つた英語のヘル

プだそうな。千葉に船橋屋さん、佐賀屋さんと云ふ店があり、此店で毎月電球と稱するもの各三百個宛賣つて居る。そこで松平さん、櫻井さん兩所でマツダの御契約をとの話となり、聞いて見るとマツダは賣つたことはないが、船橋屋さんは千葉の國榮社より、佐賀屋さんは同市の高橋電氣商會より仕入れて居るとのこと、之を國榮、高橋さん夫々の經由にして調印を了つた。此話を國榮、高橋さんの卸屋に話したら、遠は東京電氣は公平で、左様にしてこそ市場統制が出来ますと感心したと云ふ。之が本當のヒルへと云ふものでせう。と云つて右の卸屋さん二人の他製品一ヶ月四千五百個をマツダ化するの之からだ。

電氣屋さんと

偉人傳

中央マツダ會の理事の中に、山菊工業所山口菊次郎さんと云ふ人がある。山口さんは群馬縣の人、當年とつて三十五歳の新進氣鋭、マツダ宗のコチである。先般山口さん及附近の電氣屋さんが六、七人集つて座談會を開き、宣傳にチンドン屋を使はうではないかと云ふ話になつた。處が山口さんチンドン費は中央電氣さんの受持で俺達の爲にやつて下される事、どうせやるならチンドン屋に委せ切りにせず、一つ我々皆んなで街頭進出、大にマツダの氣を吐かうではないかと大いに主張した。他の電氣店連、始めは餘り氣乗りしなかつたが、次第に山口さんの熱に動かされ、よし皆で一

番出掛けようと衆議一決、春の一日朝から晩まで、チンドンくくくの旋律に合せて、眞黒くなつてのピラ撒の一幕、此の大成功を見た同じく理事の窪田さん、同志を糾合、之を早速眞似てやつたら又々大評判と云ふ事である。山口さんが開業したのはやつと四年前の事、今では特専店でありながら半期マツダを一萬個賣らうと云ふ。押しも押されぬ立派な電気屋さん、何が彼をしてかくマツダに熱心ならしめたかと聞いて見ると、山口さん色々偉い人の傳記を讀んで見るに、結局一流品の良い品を取扱ひ、正々堂々と商賣しなければ、成功しないと云ふ信念を得たからだと云ふ偉人傳から商賣の正道を引出した山口さん、又偉いかなである。

讀切講談

天晴れ三宅さん

北千住に於ては、昨年京濱五社で新規開拓を遣り出してから、従業員が未だ若い學校出立ての人だつた爲、電気店の眞前だらうが、直ぐ横だらうが、御構なくドシ／＼開拓してしまつた。さあ怒つたのは電気屋連中。宮城、

蓑田の兩君が急先鋒となつて今年の正月二十三日、反マツダ會の發會式を擧げようと云ふ喧ぎ、之を聞いた三宅さん、スワ一大事とオットリ刀で北千住指して一目散、二日前の二十一日此等の人々に粗餐を呈する事にして座談會を開催、席上逸り立つ電気屋連を慰めて新規開拓の實情を述べ、之が彼等の商賣に何等影響するものでないと云ふ事を懇々説明した。處が三宅さ

んの出方にガラツト變つた電気屋一黨、忽ち黒雲退散天氣晴朗、それではイデオロギーを逆にして、今後マツダ黨になると云ふ。そこで善は急げと早速北千住マツダ會の發會式と云ふ段取になつた。

處が此の席に南千住の塚本さんと、先般城北マツダ會の理事に就任した大野さん、此の二軒の有力な特専店主を招待した。元來北千住と南千住とは犬猿の仲の事、第一マツダ會が北にあつて南にないのが癢に觸る、ヨシ此方も一つ立派なマツダ會を作つて、紳士的に北に對抗してやらうと云ふ氣運が次第に濃厚となつて來た。

折しも北千住方面は前の宮城さん、蓑田さんの二人で區域を兩分し、各電気店は急を要する時は其區域に従つて二人の中何れからか取ると云ふ事になつたが、先般北千住方面でチンドン行進をやつた處、蓑田さんは之に自ら参加し一躍自己の賣上は二倍となり、その他の蓑田さん區域の各店の賣上も三倍の増大振、之に刺戟された南千住では、城北さんにチンドン屋をやつて貰ふには、是非とも南千住マツダ會を作らねばならぬと云ふ事となり、從來南千住にあつた荒川電気工業組合を中核とし、荒川マツダ會を建設、會員に對するサービスは城北から爲し、會長の山崎さんと副會長の大野さん、塚本さんの三人で、會員の城北に對する支拂保證に當り、

三氏の保證する金額の割合は未定であるが、既に契約書も作成中であり、取敢ず始めの事だからと云ふので、大體半期の豫定個數は大野さん、塚本さん各二千個宛、他十三、四軒で五千個、計九千個を南千住方面で引受ける事とし、去る五月四日發會式を舉行したと云ふ事である。三宅さん千番に一番の兼合藝當から、南北千住の二方面の出現、誠に微笑しい挿話である。

マツダランプの 頭店小賣レコード

は進む。小網町の加納庫次商店がマツダランプを一日二百個賣つたと云ふニュースは、此間のことで、業界の一つ話となつて居たが、既報の通り北島町の山菊工業所は、一日二百八十個の賣上記録を得、之に亞いで高島屋附近の協信商會では、更に二百八十個と云ふ躍進振りを示した。以上は何れも日本橋區内の事であるが、今又神田區新柳町東京電氣商會では一日三百五十個と云ふレコードを挙げた。之が總て店頭小賣であり、協定値段で賣れた數である。中央會社のタクトの振具合、洵に鮮かなもの、衷心より敬意を拂ふ。

江東區域は 賣上倍加す

本所深川は中央會社區域中最も賣上不振の地帯で、半期本所は一萬八千個、深川は七千個と云ふ情ない状態であつた。其が今では本所二萬五千個、

深川三萬個と云ふ二倍以上に跳進した。本所は儲措き深川は何故に四倍以上になつたか、開拓史の一頁を飾るに足る或る物がなければなるまい。

田川盛雄さん と井口さん

四時間座込む田川さんは潮田の鹽風でガツチリ練へられた體格の持主で中央會社のカードマスターである。田川さん深川の開拓に當り目を着けたのが東陽町一丁目の井口電機商會である。此店にはマツダ真空管が若干有るが、中央會社との取引が無い許りか、電氣屋と云ふにマツダランプを賣つて居らぬ。そこで早大の井口三壘手がバッターに立つた時の慶大の宮武投手と云つた形で、井口さんをストラックアウトせんと、ツウスリー迄猛球を投込み、餘す所今一球となつた。宮武ならぬ田川投手、考へたり考へたり、最後の球は目を潰つて四時間座込と云ふ猛烈な直球であつた。

顯れ出てたる

武智光秀

ならぬ井口靜市さん。井口電機商會と云つても普通の電氣屋さんで御主人の靜市さんは、早大の井口さんが名三壘手としての強打者である許りか、主將の器であると同様、東京ラヂオ小賣商組合の支部長として、又會の重鎮として組合の實務に當つて居られる人、田川さんの四時間座込が奏効して、深川の重鎮としての井口さんの同情と共鳴とを得、四倍化の成績を示した。

自分で賣る許り か他店を紹介し

信用程度を教へて呉れる井口さん。電球と云へばマツダと、折角骨を折つて下さるが、一方組合の仕事が忙しい、自分の店で月三十個や五十個賣つたのでは埒が明くまい。あすこへ行け、此處がよいと、組合關係で知合のラヂオ屋さん二十數軒を世話して呉れ、あすこは現金、こゝは何程貸しても大丈夫と迄、身に引受けての御盡力振り、乗出した以上屹度お役に立てやうと云ふ、追かに組合の頭目丈けあり難有仕合と、田川さん最近喜び勇んで居ると云ふ。

深川マツダ會

四月廿七日に中央會社區域のマツダ會が成立。其翌日深川マツダ會舉行と云つた超スピード、恰度承德への行軍のやうである。伏見さん「月二回は各所でマツダ會を催します」又「緊急の打合せは事務所の會議室へ理事諸君を召集して、三拾錢のお辨當で済ます」と云ふ意氣込です。深川マツダ會は深川八幡様の境内の新井と云ふ割烹店、場所が場所故夜は五月蠅からうと云ふのを、夜に限ると例の井口靜市さんの膽煎で、料理は一圓、酒は五十錢で一切を新井屋に請負はせ、司會者に代つて井口さんが、時節柄飲み食の會ではなく、眞面目な座談會であるからとの、口上係を勤めて下さると云つた鹽梅で、出席者電

氣ラヂオ屋さん二十軒、和氣靄々裡に終始し、非常に有効であつたと伏見さん得意げに語つた。

深川マツダ會の プログラム

深川方面の理事は、高木勉さんに島田七五郎さんのお二人。高木さんはツロナス、スピーカーで市會議員にでもと云つたお方。島田さんは溫和な商人、電球をよくお賣りになる何處迄も商賣人と云つたタイプ。お二人共遅刻と云ふので時間勵行主義の井口さん、定刻となれば主宰者に代つての司會辭、次に出席者銘々傳に移り、お名前は豫々承つて居りましたが貴兄であつたか、と云ふやうに打解け合ふ和やかさ、其處で本題に移つて一、マツダランプ濫賣防止に關する意見交換（伏見さん座長の形で店頭では一割以上の割引を絶対にせぬこと、決議）二、マツダランプの優秀なるを證明する實驗（椎橋さんがイルミノアムメーターで、先づ手初に新井屋に點いて居るマツダ、トウ、メイジの三種を比較、驚いたのは新井屋さん、そんなに違ふものかと、其所へ出席して居た出入の電氣屋へマツダの新御註文と云ふことになつた）三、マツダランプに對する各自の希望意見（萩野専務が座長となり、理事の高木さんが進行係で、結局イルミノアムメーターは代金を拂つても宜敷故、一臺よこして呉れと云ふやうな話がそここに出た）四、御挨拶（三宅さん澤山賣つて下さい、賣上高に比例して東京會社は相當のことは皆様のお爲とあれば何事でも致しますと云つた話）散會に就ても井口さん一切の御世話を下さつて、マツダ會は好評噴々。

座談會後二〇個 三〇個と云ふ

から二十個三十個と云ふ註文が續々來ますと伏見さんは恵比須顔である。

註文が續々來るマツダ會即ち座談會で、伏見さんのお話はマツダ會であつたり、座談會であつたり混線する、こと程左様に座談會がマツダ會の名に變つたと云ふに外ならぬのであらう。深川マツダ會以來、出席した御連中

熱の傳道師

甲府の横田さん

甲府に駐在してより茲に半年、今では立派なコンマーシャルエンジニアで、最近メキメキと商賣道のレールに乗り油が乗つて來た横田さん、日に十軒以上の得意を廻らねば氣が濟まぬと云ふ頑張り方であるが、此程東京の明光社（事務所は新宿角筈で製作所は大井町）と云ふ安球屋の社員が甲府へ來て、マツダランプの看板目當てに片端から安球の誘惑、そこで横田さん生意氣なと早速店を飛び出し、奴の歩いた跡を一軒々々尋ねて見た所、販賣店の殆んど全部が云ひ合せた様に、安球なんて眞平御免と眞甲から肘鐵を食はせたとの話に、横田さんすつかり氣を良くして、最近頗る心境明朗とある。

イルミノ、アンメー

「會津の芝居小屋の方が帝劇なんかより遙に立派で大きいですよ」とク

ターの會津石山さん

ルリと目をむいて郷土自慢一發、會津魂を發揮した石山さん、川崎留學中仕入れたるイルミノアンメーター應用のバレージの一手最近盛んに活用中で、その都度数個宛のものにしてゐる。バレージの際得る數は僅かではあるが、その宣傳効果たるや蓋し甚大であり「其後に來るもの」が期待せられる。

照明學校の

修業證書授與式

照明學校の第一回修業證書授與式が、五月十一日藏前工業會館で行はれた。開校以來滿五年十個月目と云ふ昭和八年五月一日附である。第一號より第十三號迄の十三名、在外研究員たるべき全科目の修業と云ふことである。此日授與の證書は「副」である。之は街頭進出に際して資格證明に用ひ、不日交附の正證には日本一の判押のついた店頭用だと云ふ。修業生は川筋さん、三笠さん、本多さんと云つた業界の旦那筋、組合の幹部と云ふ超弩級揃の堂々たるもの、之等の方々がチンドン行進に、街頭演説に學校の講演に、マツダランプならでは夜が明けぬ、コレカラ大活動をやらうと云ふ段取、偕ても斯迄誘導した川筋さんの苦心、其成功は奈邊に存するであらう。

高島屋の十錢

百貨店の進出は電氣屋の生命線を脅しつつあつた。組合の幹部は日夜焦慮し、寄合つての協議した。此處にて川筋さん禍を轉じて福と爲すは、此機

ランプに憤激 會なりと連中を説き、會社を動かし、十錢球あるが故にマツダの宣傳白熱と云ふ智恵を絞つた。そこで協定値段の勵行に足並を揃へてチンドン行進、次いで街頭進出の實行に移る事となつた。其の第一階梯に照明學校の在外研究員を産み、川筋さんは第十三號と云ふ免狀を貰つて、天氣晴朗三十年若返るに至つた。

同窓會氣分

十三名の修業生中三人迄中村さん。電氣屋には中村姓が多いですね、あの時にはよく註文が間違つて來た。儲つたものだとの述懐談に花が咲く。之が式後紅茶に果物の御馳走で、全く同窓會と云つた氣分、學校免狀小學生の昔に返つた他愛なさ、之れ懇親のクライマックス、斯くてこそ統制と賣上の促進は期待出來やうと云ふものである。

菓子屋から

横濱の保土ヶ谷郵便局の隣に、菓子屋を開いてゐる久保田さん、御年は當年とつて四十四、五の働盛りで、御内儀はと云へば小學校の裁縫の教師と云ふ。夫婦共稼の勤勞家、處が久保田さん生來器械イジリが好きだと見へラヂオに凝つてゐる中に、次第にランプも好きになり、一番菓子屋の片手間に、電氣店を開いてやらうと、店の一部に電氣部を開設したのが、金港が創立されて間もない昭和六年夏の事、もともと商賣熱心な久保田さん、それからと云ふものは、一生懸命ランプ商賣に身を入れ始め、

ランプ屋へ轉向

翌年夏には三日間、マツダランプ特約店開業一週年記念大賣出しをやり、電球以外は電氣器具は云ふも更なり、菓子類までも全商品を擧げての大安賣。

親切は盡すもの

然し此の久保田さん、悲しい事には素々菓子屋、たゞ無闇に好きで電氣店を始めたものゝ、電氣に關する智識がない。御得意からラヂオの修繕等を頼まれ、ハタと困つてハテ如何したものかと思案の態、之を見た金港の佐藤さん、持前の親切氣から、久保田さんの代りに得意先へ出掛け、親身になつてのサービス振りに、喜んだのは久保田さん、そこで俄然すつかり金港黨になつてしまつた。

チエツク商戰が

處が昨春のチエツク、ダブル、チエツク、の大商戰。早速參加し最後の蓋を開いて驚いた。全身是感激の此の久保田さん、見事金の射落したから耐らない。彼氏喜んだの候の、此れからはマツダでなければ夜も日も明けぬと云ふ有様で、今年も此の五月の七日から十六日迄十日間の大賣出をやり、期間中はマツダランプ並にマツダ真空管、何れでも一個買へば粗品進呈と云ふサービス振り、その上自身でマツダランプの廣告ピラを八百枚印刷し、自分の得意先のメートル需要家に撒布したと云ふ。久保田さんの金港へ寄せた最近の便りに依れば、此の賣出しはただ自分一個の利益の爲でなく、

出雲の神に

處が昨春のチエツク、ダブル、チエツク、の大商戰。早速參加し最後の蓋を開いて驚いた。全身是感激の此の久保田さん、見事金の射落したから耐らない。彼氏喜んだの候の、此れからはマツダでなければ夜も日も明けぬと云ふ有様で、今年も此の五月の七日から十六日迄十日間の大賣出をやり、期間中はマツダランプ並にマツダ真空管、何れでも一個買へば粗品進呈と云ふサービス振り、その上自身でマツダランプの廣告ピラを八百枚印刷し、自分の得意先のメートル需要家に撒布したと云ふ。久保田さんの金港へ寄せた最近の便りに依れば、此の賣出しはただ自分一個の利益の爲でなく、

マツダ電球販賣店一統の一助ともし、延いては金港への禮心の現はれだと云ふ立派な御心掛、久保田さん近頃になり心境に一變化を來し、來年小學校を出る一人息子を電氣學校に出し、此れまでの菓子屋はサラリと止めて、愈々此れから電氣店一本槍で行かうと云ふ、久保田さんのピライト話のクサリ。

五月十日より松平

さん新開拓に着手

伊藤公樹さんから引繼いだ千葉の問題一段落を告げたので、松平さん十日より愈々新開拓に進軍、第一着は前橋、高崎地域、東京での準備がよく出来て居たものと見へ、グングン交渉に入つて居る様子、待遇の問題は最後として、反町商店の主人夫婦に當つて居ると云ふのが第一報。

十九の青年石山君

若松聯隊を陥落す

猛烈な活動を起して居る石山君。若松第二十九聯隊へイルミノ戦を仕掛け、頑強なE中尉を口説落して三〇ワット五十個を獲得した、之は五月四日の快報であるが、此日安田銀行に強襲を行ひ、アムメーターで係の渡部某氏を陥落させ、三〇ワット三個に四〇ワット全光二個を得た上、電氣屋さん廻りで百二十五個の外自動車ランプ五個と云ふ分捕を爲したと云ふ事である。

イルミノ戦は

石山君最近では毎日イルミノ戦をやつて居り電氣屋さん廻り、特に集金が

續々快勝

相當忙しらしいが日報から拾つて見れば川井牛肉店の六個、山田嘉藤治さんと云ふ家で十個煙草專賣局で二個の外、林紡織工場では工場長に直談判を試みB三〇ワット百個の見積を出して居る。

消防組頭大會に

マツダの出品

五月十日から十二日迄の三日間、會津若松市を去る十數里の喜多方町で、福島縣下の消防組頭大會が行はれるので、二千名程消防の連中が集合する。其機會を捉へて石山君バイタライト、オリオン五球セット、マツダ真空管、配線器具、一〇〇ワットから五ワット迄の全マツダを其前日九日に携行、日進堂時計店と云ふ販賣店のウキンドーを借切つて陳列を行ひ、其序に日進堂から賣掛四十五圓五十一錢を集金して歸つたと云ふ熱心さであり、又作業が徹底して居る。斯くてこそ三週間の東京電氣留學の効果があつたと云ふもの。

特專店は

嬉しいが

中央電氣管内、城東區龜戸町の棚木電氣工業所の店主棚木健壽さんは、新興の電氣屋さん、資性は實直業務に熱心な上、新開拓地には稀に見る堂々たる店舗を構へ、商賣も次第に繁昌、今では電氣屋仲間の錚々たる御人物、そこで先般特專店リンクにも加盟して貰つた處、非常に感激し、感ずる所あつて姓名判断

に見て貰つたら、此れから電氣店で一旗擧げるには、「勇」では駄目だと云ふ事、棚木さん早速「健壽」と改め、生れ變つた氣になつて益々家業に没頭してゐた。處が此の棚木さん、特專店リンクに加盟後も、あの立派な眞鍮製のピカピカ光つた看板を貰つて居り乍ら、更に店頭にかけない。三宅さんハテ此れは面妖なと其理由を訊いた處が面白い。棚木さんの曰くだ。今期は未だ責任數を果さないから、名實伴はぬ中は心苦しいと云ふ、と云ふ様な譯で一意専心消化に努め、去る三月同方面で行つた宣傳週間の時などは、自分でわざわざ「マツダランプ」の旗幟數本を作り、此れを店頭に掲げて氣勢を擧げただけでは満足出來ず、自分自ら陣頭に立つて宣傳に大童と云ふ物凄い勢である。

昔は大名

今は理事

偶々中央マツダ會が設立されるに及び、棚木さんこそ龜戸町で最適任と云ふ事になり、同氏を押しして理事とした。處が棚木さん、特專店になつた上今度は中央マツダ會の理事に推擧され、龜戸方面の大將格に祭り上げられたのだから氏の得意や思ふ可し。人一倍感激性と責任感の強い彼氏が、此の知遇に報いんものと決然立つて、龜戸一圓のオールマツダを發心したのも無理もない。先日中央マツダ會の理事の初顔合の際、棚木さん獨りモーニングを一着に及び、定刻威風堂々と出席、理事長挨拶後山田顧問が之に答へ「中央は東京市の中央を意味し又マツダ會の中心を意味してゐるが故に、

須らく他の四マツダ會の模範たらん事」を希望した處、棚木さんすつかり之に共鳴して了ひ、矢も楯も耐らず、突如として之に呼應し、賛意を高調したと云ふ。熱血漢の彼の事、爾來龜戸の群小電氣店を糾合し、率先して彼等を指導する一方、需要家開發に精進努力、最近ではオールマツダが口癖となる程である。

電球は全部一

ヶ月半で取替へる

横濱にジャーマン俱樂部があるのは不思議ではないが、この俱樂部ではマツダランプ専用であり、而も斷れなくても、一ヶ月半で全部新品と取替へる、よいお得意ですと茶谷さんの不思議そうなお話、成程獨逸人は學者を尊敬するものだ、感心せざるを得ない。と云ふのはオスラム會社のエンゼン重役が、照明經濟を提唱して以來六星霜、題目が照明經濟、提唱者がエンゼン博士とあつて學者を尊敬する、そこは獨逸人、又よい事とあれば實行せねば氣の納まらぬ國民性もあるも、伯林の獅子吼がよくも濱迄傳つたものだ、ツクツク宣傳學の暗示を受ける。

千葉縣下各町に

一個宛イルミノを

先日佐倉の河合さんが東京出張所へやつて來て松平さんに、「千葉縣下の各町に一ヶ宛イルミノアムメーターを供給して貰ひ度い」と云ふ、聞けば最近河合さんメートル需要家を片端から虱潰しに戸別訪問して、イル

ミノ應用のバレージをやつて居る處却々成績がよい。そこですつかりイルミノ宗に凝つたものと判明、此の處イルミノ大モテの態とある。

足利市と桐生市 に攻撃點の選定

前橋辨理店の新設、郡山辨理店區域外の濫賣防止、千葉と水戸のマツダ會設立と、此の處大車輪の松平さん、十八日に外山商店を訪問し、過般依頼してあつた足利市、桐生市其他の地方に於ける電氣店の營業狀態を調査する爲、同店の店員渡邊さんと懇談。それから更に川製作所、井上爲一商店を訪れ、同様懇談調査の結果、足利市では松島電氣商會、秋山電氣商會、桐生市では横田電氣店、石原ラヂオ店を有力候補として選定、之から本條の交渉だと云ふ。

横田さん女學校

へ進出の巻

甲府の商戦も終りに近づいた今日此頃、横田さんあの長い足を摺コ木の様にして東奔西走。電氣屋の引取勸説に餘念がない。處が丁度先日大月町の濱野屋さんから、此の十四日から三日間、同町の大月高女で十週年記念祭があるから、是非一つマツダランプの宣傳をやつて貰ひ度いとの話、渡りに船と早速乗つた横田さんお祝の前日大月町へ出掛け、マツダランプ、照明の今昔繪卷、通信今昔繪卷、ラヂオの進歩、電球裝飾に依る點滅と云ふ盛澤山な出品オンパレード。同校は本年から家政科を新設し

て、現校長の大武さんは典型的「ニッポン娘」の薫育に、非常に御熱心だそうであるが、横田さんの此の出品機宜に適し、正に將來の家庭婦人の教育價値は100%であり好評噴々。

石田さん病軀を

押し獅子奮迅

青森と云へば有名な小賣開拓に苦手な所。雪や林檎が名物かと思つたら之また意外、電氣知識のない事も驚く許り、石田さんランプを賣るには先づ人の頭の改造からと、此の處得意の話術で新開拓に車輪の活動、先日も從來マツダを一個も取扱はなかつた青森ラヂオ商會を、とう／＼説つけオールマツダにする共に、一月程の間に二千五百個を引取らせ、續いて松木デパートを口説いて電球部を開設させて之と取引を開始する等、其の活躍は目覺しい。從來青森地方ではマツダは年間僅かに五千個と云ふ情けないを通り越してアキれた状態だつたが、東青電氣會社が創立されて僅かに三ヶ月の今日、一萬個を突破すると云ふ飛躍的マツダの進撃振り、聞けば石田さん最近神経痛を押ししての出陣との事、遙に御見舞申上げると共に感謝の意を表する。

松平さん栃木に

出丸を築城

先般來上毛地方で轉戦又轉戦息もつかずに大活動の松平さん。得意のメキキで此れぞとグット睨んだのは栃木市の毛塚商店。そこで去る二十三日毛塚商店を訪問、辨理店設置に關し種々懇談數時間にして大體了解を得て置

き、向ふの都合もある事故、一晚ゆつくり毛塚さんが親子相談した後、翌日返事を聞きませうと云ふ事にして其の日は引上げたが、翌日は愈々決勝、松平騎士の追込見事に極まつて毛塚さん辨理店契約の各條項を了解の上、辨理店設置を欣然快諾ゴールイン。松平さん大喜びで歸京後手續致しますと早速の報告、毛塚商店は現在他製電球一ヶ年五萬個を販賣してゐるらしく、信用状態は最良だそうである。

ピンチ打者として の清水新雄さん

清水新雄さんが開拓部に轉勤と共に練習の爲め、城北會社に配屬された。夫は期末締切を控へたラストインニング、而も一死満塁と云ふ戦のクライマックスであつた。次の打者は足の早い中井さん、大抵の球は打つてのける自信があるが、淺草は千束町山崎電氣商會のヒヨロヒヨロ球と來ては、スラッガーの彼氏の却つて苦手とする所、そこでバットを清水さんに譲つて、彼氏に得意の走壘丈けをやらせと云ふ段取になつた。清水さんは桂流の精練證、師匠の電燈會社高燭増燈勧誘の切込法を竹刀に代へてバットで行くポーズ、ツウースリーの最後を狙つて打ちも打つたり、千九百個ライナーのクリーンヒット、走者三人ホームインでクオーターの三千個は見事にOK、まだ練習不足で足に自信のない清水さん、ベースを中井さんに譲つてベンチに引挙げたと云ふ事である。

スラッガーに代つて彼

氏ミート主義で行つた

大物打の中井さんに代つた清水さんは、バットを短かく持つて單打主義に出た。彼氏は、桂流の極意頭寒足熱でチャンスを待つにあり、「三〇ワット千九百個夫で結構です。來月御希望のワットと取替へて差上げます」とアウドロを引かけた處は早大の佐藤と云つた態「本社の人の保證なら間違ひあるまい」とレフトヘカーンと一本。

名刀イルミノ

の切味

會津の石山さん最近腰間帯ぶる所の新刀イルミノ切味が嬉しくて耐らず、盛んに武者修業の道場破り、片端から遣附けては看板をマツダに取替へると云ふ武勇傳。又も先日若松の原之町は地金箔店に、頼もう頼もうと他流試合を申込み、振り冠つたる大上段、見事極つてとう／＼ネオンランプまで、註文をせしめて來たと言ふ。

石山さんの

五W 戦術

會津の石山さん先日原之町の金箔屋で大見得切つたと思つたら、今度は河岸を變へて下四之町の山口齒科醫院、出て來た奥さんをつかまへて、得意のイルミノ實驗公開。奥さんスツカリ感心、それでは五ワットをと云ふ譯で早速二ヶの受註となる。石山さん齒醫者で味を占めたので、又も現はれたるは榮町の關川醫

院、面會したる院長先生を相手にして、右手にイルミノ、左手には習ひ覺えた極意の秘法の電氣算術、兩刀使は宮本武藏で見事院長の御面を一本、五ワットを五ヶせしめて意氣揚々。

惚藥イルミノ丸

佐倉の河合秀一さん、先日川崎の本社へ見えたが、千葉へ歸ると早速前もつて會見の約束のしてあつた成田町在押畑の大島吳服店を訪問した。河合さんは帝電銚子、東電佐倉の出張所長を歴任して來た人。今でも東電の農村電化をやつて居られる人だけにうまいもの、本條の話に入る前にチョイト飲ませた家傳の名藥イルミノ丸、種々の電球を比較して見せた處、大島さん成程ナアと感心、そこをすかさず河合さん膝を進めて愈々本條の懇談となつた。

何が河合さん

せしめたか。大島さんは元來は吳服屋さんだが現在では本業の手に成田地方の「ユアサ」自轉車ランプ及電池の卸店、その持つ區域は成田町、安食町、木下町、神崎町、等却々廣い。「ユアサ」の方は最近初めたけれども現金賣で未收はタダの一錢も無いと云ふ御堅い上に、マツダランプも「ユアサ」電池配達も序に何個でも卸賣致しませうと云ふ實に頼もしい御仁である。

持參金は少い

けれど年間三千六百個、そこで河合さん、此の人なればと云ふ譯で、マツダランプ販賣店を全區域に十ヶ所位作り、一ヶ所月五十個位として年六千個の契約を極力交渉したけれども、まだオボコ娘の大島さん、何分吳服が本業で電氣の知識が少いものだからと引込思案、結局一ヶ年三千六百個の持參金と云ふ事にして、芽出たく河合さん大島さんを口説落し、鴛鴦の契、高砂やア的一幕とは嬉しい話。

赤タンクス

岡崎市の里島電氣商會の店主杉山俊一さんは、中部電機の組合長ラヂオ組合の副組合長と云つた名望家である。吉川さんの赤タンクス發賣を機會に行つた突撃により、マツダ宗の同市近藤朝重さんと握手し、又兩氏の外更に二名を加へた同盟が成立、西三河五郡に自動車を飛ばし、一ヶ年五萬個と云ふ調印を得、方面契約の段取になつたと云ふ。前年の一萬五千個が一躍五萬個に飛上り、愛京電氣會社今期豫定中の割當がピタリと此地域に完成を告げた。

話が着いたら

今日から實行

岡崎市三龍社は千二百燈、六〇ワット迄十一錢の安物使用の里島さんのお得意、先づ手初めに之をマツダにと杉山さん率先吉川さん同道で訪問、次回から赤タンクにと話が纏まり、其足で日清紡の岡崎工場へとのしたが、此

處は大多數がCランプ、Bランプは僅少だが「數の如何に不拘苟も電球と名のつくものは總てマツダを」と里島店主スツカリ改宗したと云ふ話である。

勝部吉次郎さん

北海道へ。新宿賣店主任の勝部さん開拓部へ轉任、三ヶ月北海道へ駐在とあつて、一週間本社で辨理店學の研究、折柄出張所長會議の爲め守分所長上京、其機會に函館の北斗電氣さんを同道して、北斗さんと勝部さん御一緒に小賣市場開拓學の研究、御兩君同時に卒業とあつてビライト關係一層濃厚である。

函館辨理店

函館の北斗さんと云へば支拂振では北海道第一、愛京電氣會社の長谷川さんとも御馴染が深い。あの人は立派な人ですよとの信任振であり、淺田所長も守分さんも共に褒める。北斗の店主竹内八郎さん酒も嫌い貰も喫はぬ、固い所は勝部さんソツクリ、當年取つて三十年、オートバイで毎日飛廻つての活動、成程寺井の電機部が甲號辭退と同時に其後任に推薦せられた丈けある。函中を出て遞信省に勤務の傍ら電氣工學を學んだ人、亡父歿後家業を継ぎ、一昨年一月函館放送局開設以來、ラヂオセットの賣上激増で市内同業者の首席と迄、興信所は折紙をつけて居る。

勝部吉次郎さん

北海道へ出發

勝部さん本部で週日の準備を遂げ、守分所長同伴十日の夜行で愈々北海道へ鹿島立ち、三ヶ月間駐在中に函館、旭川、室蘭の三ヶ所の辨理店を拵へる丈けでは面白くない。魂を十分に入れようと云つた顔。又守分さんは滯京中にスツカリ北電の了解を得、最早辨理店は三箇所出來上つたと云ふ氣配、元氣な守分所長、眞面目な勝部さん、本部でビライト、手を携へての蜜月旅行お月さんも満丸るい。

會津の

石山君上京

前期中の講評と、今期策戰の指導とを受くる爲め、會津辨理店主に代つて石山さん上京、母校に來ると云つた氣分で而も留學の延長と云つた調子、午前七時半に詰襟姿の丸坊主を本部に現はし、ハチ切そうな健康な様子、同期生の甲府の横田さんの奮闘振を尋ね、一向自分の武勇傳を口にせぬ。販賣の秘訣は「饒舌下手の聽上手」をチャント體得して居る。

會津辨理店主の

苦惱

石山さん今度の研究は「如何にして集金を手際よく迅速に爲すべき乎」と云ふ題目である。管下で金持某店すら月百圓以上拂つて呉れぬ。外の物品代金はキッチンキッチンと拂つてマツダ丈けを延滞するらしい。逆説すればマツダは百圓丈けしか賣らぬ。骨を折らぬと云つた調子に見へる。賣れることは賣れますが、集

金が困難では石山さんの内あけ話、宮森さんでは六ヶ月分位賣掛が延滞して弱つて居られる
そうである。

會津若松聯隊

へのイルミノ戦

石山さん大變勉強になつたと話してゐた。

後日物語。石山さんによれば若松聯隊へイルミノ戦を仕掛けた前日、聯隊では電球をエビスに注文をしたのであつたが、比較試験でスツカリ感心した中尉殿、即座にエビスへ電報で注文を取消した、道がに軍人勇猛果斷と、

名古屋出張所

管下のマツダ會

本所の所謂方面契約の方面とは、英語のサークルで、圈又は圓の意味から小さい集會或は團體と云ふ觀念に用ひられ、其自治によつて市場の統制を行ひ、又其團體面の競争心理を利用して賣上の増進を爲すことが、現時に於て殻を破る戰術と、同出張所の吉川さんスツカリ悟道したものと見へ、名古屋市内四方面、其他九方面、合計十三方面のマツダ會建設に、此の處懸命の努力中である。

西三マツダ會

西三河五郡を一團とする西三マツダ會は、里島商會の感激共鳴によりス
タートを切り、岡崎の御大近藤朝重さん愈々乗出して來た。斯様に連中の

氣が揃つた以上、いつそ保證金の五千圓も積んで、華々敷くやらうではないか、萬事は俺が引受ける。三河武士の面目にかけて負けてはならぬと里島、平野、沖田、鈴木の四天王を幕僚として、岡崎城主の貫録を見せた熱心さ、此情報に接した岡田代表取締役殿、道がに百萬石の大名、愛京電氣會社へ今期は五十萬個賣りませうの鶴の一聲、旗本連中承つて候。

新納さんと日東

さんの一本勝負

奥州平町の日東商會の御主人長島菊苗さんは、タダの電氣屋と思つたら大間違ひ、歴としたる肩書の持主、仙臺高工出身で入山炭礦にも勤務した事もあり、而も常盤地方炭礦會社に仙臺高工出の技術者が多い關係上、主たる御得意は炭礦方面で、電球も月四千個近くを納入して居ると云ふインテリ電氣屋さん、之を昨年十一月、期末註文獲得と新規開拓に出張の折、耳に挟んだ新納さん、此れが一番會はざあなるまいと早速面會、色々と話し合つて見た處、長島さん四、五年前東京本社へ取引照會の手紙を出したのに、何んの返事もないのが癢に觸り、爾來マツダはタダの一個も販賣せず、寧ろ逆宣傳の立場にありましたとの不足混りの打明け話、新納さん頑張るのは此處ぞと許り、臍下丹田に力を入れ、過去は過去として心機一轉、今後の取引願ひますと得意の強引、見事效を奏して見本的に六〇W以下百個の受註となつた。

炭礦の社宅に

用心箱を

新納さんやつと説きつけたとは云ふものゝ、變り易いのは此の世の習、何時また反マツダに變るかも知れずとの心配もあつたが、流石は長島さん、男子の一言金鐵の如しと云ふ譯で、其後新納さんが訪問の折、電球用心箱に依る従量需要家への電球委託販賣が、直接間接に齎す利益に就いて説いた處、忽ち大賛成、それでは早速遣りませうと云ふので、四ヶ月を出でずして二百箱を委託し、更に引續き二百個の註文と云ふ熱心さ、之等の箱は某炭礦の社宅に委託販賣の計劃だと云ふ事であるが、都合四百個全部委託すれば、用心箱丈で二千四百個の販賣は出來、斯くて最初の取引から二月末日迄に、七百七十個の受註と云ふ、長島部隊の飛躍的突撃振である。

月下氷人は
新納さん

三月一日郡山辨理店が設置せられた。同地方の供給會社たる東部電力會社は、七燈以上に限り従量制を許可してゐる爲、郡山支店管内（郡山市平町方面）の總従量燈數は約二萬三千燈に過ぎず、理論的にはオールマツダ化せざる限り、責任個數の獲得一寸困難。その上平町の有力店磐城工業商會は一時相當羽振りが良かったが、炭礦方面の不況の爲取引上の蹉跌を來し、その上商會主の中村さんが、大本教に熱中の餘り留守勝で番頭委せと云つた状態。又日東商會もツイ此の間落城させたばかりで取引も日尙淺い爲、此れは是非共此の際郡山辨理店に移讓して、取引圓滑を計る一方、郡山辨理店の責任數の達成に努

めねばならぬと考へ、佐藤さんを同道し、日東さんへ紹介旁々尙一段の御協力を願つた處、流石は佐藤さん取引條件に襟度を示し、日東商會は常盤地方のマツダ電球の卸元として活躍すると云ふ事に話は決着した。

人間は

感情の動物

新納さんと佐藤さんのフェアプレーを見た長島さん、青葉城下でスポーツマンスピリットを養つただけにスツカリ感激。宜しい私も男一匹、今後はマツダの爲に一肌脱がうと、或は片倉系極東ランプの絶體地盤たる、平片倉製糸工場を蠶食し、或は磐城炭礦の納屋社宅を左捻子にて納入差支なければ、同炭礦丈でも三四千個の納入可能と云ふので目下極力折衝中であり、その後の努力は見覺しい。而も取引開始後五月末日迄の受註が、三千六百十個になつてゐる事から見れば、年間五千個は易々たるのみならず、炭礦方面の開拓により年間一萬個に到達するのも近き將來にありと、新納さん此の處惠比須顔も無理もない。日東さんが從來マツダを一個も取扱はなかつたのは片意地からであるが、然し一度從來の行掛りをサラリと棄て、マツダと握手した以上二心を懐くは男の恥、斷然マツダの爲に努力を惜まないと同時に、マツダ電球販賣による目前の利益は之を顧慮せず、唯常盤地方マツダ電球卸元としての看板が、有形無形に日東商會の對外的信用を高める

のが、最も嬉しい所とは長島さんの心境。善にも強ければ悪にも強い。氣骨稜々の長島さんを中心としての新納さん、佐藤さんの三者提携、蓋し敲けば響く男の意氣の投合である。

北海道の征伐は

函館から

勝部さん無事十一日函館着。更に鐵路を北上十二日札幌着、旅の疲れも何のその、直ぐ様出張所に馳附け、守分所長始め所員一同へ挨拶するが早いか、何はさて置き先づ仕事をと、早速今後の仕事の打合せと云ふ精勤振である。十三日には山岡さんと同道で再び函館へ南下、北斗電氣商會を訪ね竹内さんに御挨拶、翌日は挨拶廻りに函館水電を訪問、營業部長の田村芳信さん、同次席の佐藤さん、技師長の笠井さん等の幹部連に面會し、マツダランプ並にマツダ真空管の小賣販賣市場の開拓統制につき、十分諒解を求め、次いで再び北斗さんの店へ行き、着々戦端開始の準備は進行中との事である。

待望の電燈會社 より小賣解禁

長岡では赤タン禁止で辨理店は待機中の處、坂本さんの運動功を奏して、北越水力電氣會社の電球賣價值下斷行により小賣も解禁。長野電燈會社も

大塚さん見事に口説落に成功、松平さんは徐々に辨理店設置の調査を開始したとある。

辨理店下の卸店 へ出張所より

代金督促應援の効果。石山さん會津より再度上京本社での打合により、仙臺出張所より辨理店下全卸店へ代金の督促狀が發送せられた。効果觀面廣木さんと二六さんの二軒は早速代金決裁、他はまだ歴訪せぬが、屹度埒が明きそうだと喜んだ日報が本部へ飛込んだ。二六さんは組合の幹事、二六さんが支拂へば二六さんから他に勸告して呉れるに相違ない。サーア蓋が開いたぞ石山さん、先日「賣れるには賣れますがね」と云つてゐた元氣のハチ切そうな石山さんの顔が眼前に髣髴する。

C-2全光赤タン グスにイルミノ戦

校に一個、之が一週間の活動の一端です。

金港の秋元專務 愈々ミツワ電氣

を閉店本職に精進を決意す。金港電氣の秋元專務、同社第六回の總會を前にして熟慮の結果、二兎を追ふ者一兎だに得ざる事實を痛感して、其經營に係るミツワ電氣商會を閉店して、専心金港の本務に精進の決意をせられ

たと云ふ。第六期と云へばざつと三ヶ年、秋元さんも東京電氣大學を卒業せられたものと見へる。

武藤山治さんの 推奨せられる

せられたものと見へる。

第一條 君にして君の仕事が厭ならば、其仕事が如何にせば好きになれるかを研究するがい。さもなくばそれを變更せよ。己が仕事を好まずして成功した者は嘗て無い。

第二條 君の擔當する一切の仕事に興味を持って。興味を感ぜざる仕事は全く爲す價値の無いものである。

第三條 君の仕事は一切自分で署名することが出来るまでの満足なものとせよ。而して「今日の仕事は今日として上出来だが、明日は又今日の仕事の経験から更によい仕事が出来ると心から言へるようになれ。

第四條 君の爲す仕事には一々相當の理由を持って、或者は或仕事を爲せと人から言はれたか

らとて其仕事をする。それは人の理由でする仕事である。つまりぬ者に取つてはそれも仕事をする一つの理由となるかも知れないが、立派な人間は其仕事をする原因を研究してかゝるのである。

決して夫は 大問題ではない

前記四ヶ條の外これと同様な條項が數々擧げてあるが、「之を要約すれば人間は決心さへすれば何事でも出来ること、仕事に身心を打込みさへすれば如何なる事にも成功すること、如何なる仕事でも己れを立派な成功者とする爲に、自分の性能とか、自信や、知識其他の資格を磨き上げるのだと考へれば、決してそれは大難事ではないこと」が謳はれてあると云ふ。秋元さんの御奮闘を祈る。

千葉辨理店主 寫眞師會員を

て段々と熱が上る。

照明學校へ引卒見學。千葉をマツダの一色で塗潰さうと云ふ櫻井昭さん、寫眞師會長が親戚であるのを幸ひ、會員一同に檄を飛ばして、一行約二十名照明學校の見學に引率、東京電氣の權威を示さうと云ふ工夫、日を逐う

西三マツダ會の最低責任数を二萬八千個とす

云ふ。

西三マツダ會の創立で一萬五千個から二萬五千個にレベルを上げた吉川さん、近藤さん、里島さん三氏は二日間行程三十六里、歴訪軒數三十二の調印を了した。最低責任の總數は二萬八千個になつたと

續々完成する

方面契約

西三マツダ會で自信を深めた吉川さん、ヤルわヤルわ、四日市を中心とする北勢マツダ會C K支部長の三組商會の新美さんを中心に、二十二店の連衡近々出産とのこと。又知多半島は猪島製作所、海軍堂、渡邊工務店の三軒を設立委員として知多マツダ會に大童の體、三軒丈け見ても夫々異つた特色が窺はれる。知多郡十町三ヶ村の決定も近いことであらう。

入間川辨理店の

誕生も近日中

先日來埼玉縣地方の辨理店候補地を調査選定に、眞黒になつて馳廻つてゐた松平さん、入間川町の矢島商店が最も同地方で活動的、信用も相當ある事を確め偵察飛行の結果は萬事OK。そこで愈々之れから本隊出動と、去る二十八日矢島さんの店へ乗込んだ。元來矢島さんは瀬戸物商だが、五年前からオートバイを利用して縣下を馳廻り、電機器具ナショナル電池の卸販賣をなし、現在ナショナル一ヶ年一萬

二千圓安球年間五萬個販賣すると云ふ豪の者。松平さん此の親子二人を前にして交渉を始めた處親父さんの方は早速賛成、息子さんにも松平さんと一緒になつて色々勧めると云ふ大乗氣だが息子さんの方は自信がつかないのか却々ウンと云はない。松平さん勝利は頑張りの一手にありと、更に拍車をかけての急追撃の戦法奏效し、やがて息子さんも次第に折れ出して來たので、松平さん深入りは禁物とあつて、「確答は再訪の時承り、割引率は其際申上げます」と約束して引上げ、續いて二日置いて再訪更に懇談した。處が息子さんも二日間の親子相談で安心したのか「自信が付きました。大いに活動して見ませう」と朗らかな顔、松平さんそれでは早速と本條の交渉に移つた結果、各條項總て承認と云ふトントン拍子の進展振りで辨理店契約の内諾を得た。松平さんの開拓、愈々油の乗つた本調子に入る。

函館辨理店の

内容着々充實

日報に見える勝部さんは、北海道の梅雨空とはまるで正反對の五月晴の朗らかさ、函館辨理店の内容も着々充實、藥屋、煙草屋、蓄音機、ラヂオ店と凡そランプの小賣に適する店の物色開始、「小賣店設置の實地調査も餘す所中央部の一部と東北部とだけになつた。先づ全光電球販賣に主力を注ぐ決心なり」と元氣の報告がある。

清涼の燈火のポスターを床屋へ掲揚

従来ポスターは電気屋さんの店頭を賑はすだけで、大衆にアピールする機會は至つて少く、折角苦心のポスターも之では泣かうと云ふものである。そこで甲府の横田さん、此度の清涼の燈火のポスターは、甲府市内の目星しい床屋へも持つて行つて、店に掛けて貰つたと云ふ事であるが、此方の喜ぶのは勿論の事、床屋さんだつて之で壁が涼しくなるのだから一舉兩得と云ふ譯である。

横田さんのC-2

比較試験器

目下宣傳中の晝光、全光の普及は、イルミノ式に普通の電球と比較して、其の持つ威力を目の當り見せるのが一番得だと横田さん、エンジニアであるだけに機械いじりは御手のもの、自分で普通電球と晝光電球の比較試験器を考案して今井箱店に注文、出来るが早いか之を持出し、甲府市内の吳服店を風潰しに軒別のパレージを開始した處、丁度正午から三時半頃までは、商店街は閑散な時刻と來るのて、店員全部に徹底的に説明が出来る。そこで横田さん此の時刻を狙つての猛襲で、甲府地方特有の無風状態九十九度の殺人的蒸暑さを物ともせず、訪門すること三十餘軒、元氣盛りの横田さん此の處耐熱行軍中である。

俄然 C-2

處が其の結果たるや素晴らしい、従来吳服店小間物店等は、夜間販賣の困

大歓迎

難を痛切に感じて居る折も折とて、どの店に行つてもC-2の涼しい事、色物の識別に便利な點等その持つ威力に今更乍ら感心し、歓迎又歓迎と言ふ譯で即座に全店取替の店、即刻取替を約する店等續出と言ふ大成功、之で御客も涼み乍ら夜でも安心して買物が出來、従つて吳服屋さんも大喜び、此方も商賣繁昌と云ふ譯で共存共榮の大道は、横田さん今度のパレージ程賛同歓迎を受けた事はありませんと大喜びである。

連判帳式契約

名古屋出張所の吉川さんは十三方面中、四方面迄契約を締結した。西三マツダ會は里島さん近藤さん其他數名の巨頭連に相談の結果、洵に結構大いにやりませうと異口同音、偕て今期の數量貴店には之丈け願ひます。夫も宜敷い、此數量丈けは何にが何んでも是非取つて頂かねばなりません。夫も承知した。一體此地域では何程引受れば宜敷い乎、左様です之々丈けは是非賣つて頂き度い。ソウ云ふ事なら一日も早い方が宜敷い、早速連中の連判を取りませう。夫には先づ貴店より、夫もソウだと、方面契約書の筆初に、先づ數量、住所、店名を書いてベタンと判押を押しした。斯く次々と連判が出て見ると、驚いたのは吉川さん、其地域割當數はズント數段飛の日本記録となつた。蓋し連判帳式契約の効果は偉大なものがある。あの店が夫丈け契約するなら俺も負けては居れぬと言ふ。ソコには人情の機微が見へる。本部では此情報によりオープンマーケット時代來と云つて居る。

マツダ赤タン 聯盟案

赤タンには廣告費を掛けぬ建前である。従つて戦略も格別のものが要ると云つた調子で、考案せられたものが赤タン聯盟案であるが、然し下手をやつては十三對一で肱鐵を喰はぬとも限らぬ、物は験だ。連判帳式契約で日本記録の名古屋の吉川さんにやつて見て貰つてはと早速上京を促し。折柄金澤の關川さんも見へたので貴方の方も如何、ヤツテ見ませうと早速OK。

豊公戦略

清洲の割普請が藤吉郎出世の糸口、赤タン聯盟亦名古屋の城下でオギアーと云ふ所、町球は好キヤタラン、オキヤーセと云はして見せやうと云ふ譯で何店に何個とソコは清洲の割普請流、連判帳にベタンと判押を押さし、競争心理を利用して今期は十六萬個を賣上げる勢、桶狭間の一戦が今様に展開するであらうと云つた形です。

五稜廓燕信録

「本日は新規開拓小賣に於て九軒の承諾を得た。漸く好晴に恵まれたので夜間視察をやつた。小員の撰ぶ小賣店は藥劑師の藥店を主として居る」と勝部さんの函館日誌、其翌日は「今日こそは嬉しい御報告をする事が出来る。函館一流の目抜の場所で、一流の藥劑師の店（銀座で申せば資生堂や三共の様な店）四軒を新規に開拓した。最初取扱はぬと頑張つて居たが、漸く成功する事を得た。明後日で開拓は一先づ打切る事となる。

る。

石山さんイル

ミノ戦續行

會津の石山さん、此週のイルミノ戦十三個所、九勝四敗のレコードである。其内の一軒材木町の伊關慶壽さんと云ふ御主人に面會、五ワット一個、十三ワット六個、四〇ワット二個の註文を得、説明に曰く「伊關慶壽さんにては從來キンセンランプを使用して居られたがマツダランプを宣傳、そして比較試験の結果キンセンは三ワット餘分に喰ふ事が解り、（四〇ワット試験）早速全部をマツダに取替ることにになり、而して「貴方は良い機械を見せて下さつた」と云はれ、其上マツダ九個の註文になり、意氣揚々家を辭す」とある。夢にラツケルメレーのカスタネットを聴く年頃の石山さんにして、尚ほ三伏盛夏の難行苦行不斷の需要家コール仍如件報告でお師匠さんの太田さんは大恐悦である。

蛭間電氣店 を顧問に推薦

足利辨理店主の秋山又藏さん、卸工事の老舗でありオートバイで村落まで配給と云ふ活動振であるが、「東京電氣株式會社足利辨理店代表者」と云ふ名刺を拵へて惠比須顔、三伏の炎天下も厭はず、御挨拶廻りに四角八面と

云つた形である。此程桐生市に蛭間さんを訪問、松平さんと鼎座して懇談を遂げた。蛭間さんと云へば、もと市會議員中の花形、營業に熱心で資産家で名望家と云ふ。福徳圓滿話も圓滿蛭間さん辨理店の顧問になつて下さい。ヤツテ見ませう。ソコで責任數一萬個夫も承知、早速顧問の名刺をと云ふ段取だと云ふ。之で佐倉の河合さんと共に辨理店の正式顧問が二人になつた次第である。

足利辨理店主と

秋山さん市役所へ辨理店引受けの御挨拶に市長、収入役等を訪問、市長さんは過般桐生市長と一緒にマツダ照明學校を見學してスツカリ感心、目下市主催で商店照明及工場照明改善の講演會を催し度いと云ふ希望を有つて居られる所から、夫は何より結構な話です。附近には工場二百餘あり商店主も百名位は集めるから、東京電氣から講師を派遣して下さい。準備は一切當市で致します。相當の宣傳にはなりましたよと、深切な市長さんのお話、秋山さん喜んでマツダランプ開拓第一歩は、工場進出と市長さんとのビライトの巻。

足利市長さん

吉川さん關川さん二日間の本社會議でスツカリ肚は決まつた。御兩人共責任數は今期キツトやり遂げやう。秘策と云ふのは赤穂浪士四十七人が吉良上野の首を擧げたオントロギー應用とある。赤タン部は其延

愛京赤タン聯盟が

用意ドンテスタート

長二十萬個は近日の内にを御覽に入れませう。笛一吹聯盟は踊る。ヤレばヤル程面白いとある。ゴールの赤テープ既に眼前と云つた風貌。

忠臣藏を翻譯す

と云ふ本部での話。之は場面變化が多角型だと云ふ意味である。多角型にも中心がなければならぬ。忠臣藏の哲學上の實體オン、トウ、ホワットを考へれば考へる程、市場開拓學之こそバラエチイそのものだが、ポウーと現像する様だ。儲夫はと云へば連判狀が中心で、枝が張り葉を有ち花が咲く、悲劇も喜劇も歌劇も之から湧いてコクテールが出来たと考へらる。成程尾張名古屋は芝居の本場と首肯出来る。

ればバラエチイ

關川さん開拓の手始は越前

マツダ會の創立。先般本社へ名古屋出張所の吉川さんと一緒に上京、吉川さん一流の連判狀式方面契約に就て種々研究、スツカリ開拓學を卒業された關川さん、任地金澤へ歸ると直ぐに活動開始。先づ手始めは越前マツダ會の創立を目指して福井市に猛進、伊藤電氣商店で半期壹萬個、島田商店で一萬五千個、柴田硝子店で貳千五百個計貳萬七千五百個の豫約註文を獲得。幸先良しと喜んだ關川さんの報告に「暑氣酷しき折なれ共涼味を痛感致居候」とある。暑さを忘れての力闘振が窺はれる。

福島辨理店と盛

岡方面契約成立

進展、開拓網の目も次第に小さく、逃げる魚も小魚となる。

福島市の東北佐藤電気商會とピライト。福島辨理店七月一日附新設、今後期末迄に六千個販賣の見込、盛岡では工藤三郎商店と方面契約締結に決定、期末迄に五千個の見込、と東北便り、仙臺出張所の開拓事業ドシク

南勢マツダ會

設立

十四日と十五日の兩日、津市を中心とした南勢マツダ會設立調印に出張し、松坂市を獨立せしむる事の不利を察した吉川さん、方向をかへて最初の目的を捨て、松坂市を含めて二市四郡一圓と決定、處が都合の悪い事には中心人物たる津市の長老で顔役の清友舎の松岡さんと、森田電気商會主と、米澤電気商會主の三人は親しみ薄く、さればとて此等の三國同盟が成立しなくては、従つてマツダ會の成立も困難となる。そこで吉川さん三者合流に懸命の努力の結果、遂に三人揃つてマツダ會創立を受くる事となり、三者の努力で津市内電気硝子商は全部加盟調印となつた。

伊賀上野の仇討

津市の方は上記三者で圓滿に解決して納まつたものの、松坂市の方は出来兼ねた。そこで吉川さん野上工業所及C K ラヂオ組合支部長山村さんを動かす事に努力したが、却々どうして難攻不落ピクともせぬ。殊に野上工業所さんの言ひ分六

ヶ敷く、大阪に本社をもつ關係上、サンランプを販賣して居る爲、如何に懇願しても頑として受附けない。其の結果マツダ會の豫定數に三千個のショートが出来た。そこで吉川さん夜の十一時四十五分まで、山村さんを始め市内販賣店を歴訪奮戦之努めたが、豫定の三萬個に對する此の不足は兩市では到底補ふ事が出来兼ねた。さればとて此の儘で終るのは残念至極、遂に意を決して姫路ランプの繩張りなる久居町、伊賀上野町迄突進、豫定數獲得に大奮、遂に二十二店契約個數三萬八百個を得てヤレ〜と安心して引揚げたが、マツダ會設立で此の一戦位骨の折れた事はありませんと、開拓事業の辛苦が報告に滲み出てゐる。

關川さんの

工場征伐は

機料問屋利用の赤タン戦術に。關川さんの北陸便りの一節に「赤タンを如何にして工場へ入れるかと云ふ事に就て研究して見た處、伊藤格治さんは組合を利用した様ですが、小生は機料問屋を利用しました」とある。福井縣は有名な絹織物の産地、従つて工場も又多い。機料問屋の利用は、之と密接な關係のある島田商店を説得落城させたらと思ひ付きであるが、赤タンと機料問屋とを使つて、表搦手から工場進撃を試みやうと云ふ寸法。福井マツダ會も成立した今日、八月には愈々本格的受註戦を展開、工場目指して猛進の豫定だそうである。「本社でも八燭、十六燭は充分用意して貰ひ度い」の報告と一緒に註文の關川さん、此の暑さにもめげず元氣一パイ。

關川さんの挨拶に 感激した島田さん

福井マツダ會の島田兼吉さん、關川さんと初對面のとき島田さんが「此様な小さい店ですから御期待に添ひ兼ねる」と云つた處、關川さんが「東京會社は店の大小で賣つて戴くのではない、貴下の腕に信賴して賣つて貰ふのである」と應へたので感激した島田さん「それでは大いに遣りませう」と云ふ事になり半期一萬五千個を欣然引受け、キンセン一萬八千個の契約を抛棄と、話はトン／＼拍子で進行したものと云ふ。從來大阪の間屋が島田さんの店に来て注文の數を聞くと「こんな店でそれ程賣れますか」等と失禮な事を云ふのが度々で、島田さんの自尊心を傷ける事が少くなかつたが、此度の關川さんの立派な御挨拶、流石は東京電氣と心から關川さんに信賴を感じたのも無理からぬ事である。事實島田さんの取引先は却々根強く、關川さんも一緒に二日間廻つただけで樂々五千個の注文を獲得した時、成程と感じたとの事であるが、それもその筈古きは親父さんの代から四十年、新しきは十八九年の取引先だけだと云ふから、その商賣の堅實さも想像するに難くない。而も親も子も一家總動員で和氣霽々と商賣して居られる有様は一寸外に見當らないと云ふ。關川さん最近の傑作とホク／＼ものである。

西日本

卸會社大分電氣 の安産日近づく

陣痛の苦もなく進んだ卸會社大分電氣の出産は、五月下旬と内定した。新案マツダ會が中津、別府、大分の三市を初め杵築、佐伯等の町々に出來、脈々たる氣勢が豊後水道に上ることも近いことと思ふ。

廣島シン チケートの成立

廣島開拓は年間二十萬個を目標として進行中であつたが、野村務さん赴任第一の仕事は此纏りをつけることである。此程漸く目鼻がついた。一條の懸案が残つて居るが之はスラ／＼と進むことであらう。

木屋竹輔さん が大分電氣の

支配人に。早大商科を出て十數年今油の乗切つた販賣の最前線の木屋さんが、新卸會社大分電氣の取締役支配人に就任せられることに内定した。木屋さんは洋服を法被に替へ、自轉車で飛廻り、自分が電氣屋になつた積りで半期六萬個は、是が非でも賣つて見せると云つた元氣です。加餐健闘を祈つてゐる次第である。

伊藤さん
松山方面へ出陣

姫路の請訓を手紙で仰ぎ、指令の来る間に松山へ出陣とある。段々油が乗つて来る續々やつて下さい。一ヶ月お一人一個所で宜敷いなと、御遠慮には及びませぬ。スナナー、ザ、ベター頼みますぜ。

姫路の電氣屋さん
の賣つてゐる電球

伊藤さん姫路開拓にイルミノアムメーターを携行して、電氣屋さん手持の安電球を片ばしから試験して見ると、明るさに於て彼の六〇ワットはマツダ四〇ワットと略同等を示し、彼我消費ワットの差により電力の節約高を計算、結局安物は只貰つても損、之を如實に示された電氣屋さん目をパチクリ、早速自店用の安物は、マツダに換へると云ふ感歎振であつたと云ふ。

姫路の開拓

姫路は阪神市場の延長と云つた形で、大阪の若宮、電飾、中島、衣笠等間斷なく競つて混亂状態を呈して居る。同市には立花商會の出張所があつて、從來相當の努力を拂つては居るものゝ、値段が到底太刀打が出来ぬと云つた現状、一面他製品はテキサス、リーガーとなつて、ヒヨロ／＼球でもオール、セーフのホーム、イン。そこで伊藤格治さんマーケット、サーベーターを徹底的に行ひ結論を得て、高村範夫氏を辨理店に立

つべしとの請訓を仰いで来た。

高村範夫氏
の人となり

同氏は曾て上海豊田紡績の工場長であつた人、現在では立花商會の姫路出張所長、吾等の要求する熱と意氣は正に一〇〇パーセント。損さへ行かぬばマツダの爲めなら努力は惜まぬと云つたタイプの人である。現に市内に用心箱百個を配り、亞いで郡部開拓に店主自ら陣頭に立ち、店員と共に目下一生懸命努力されてゐる。

函館と熊本

守分さんから「函館の攻略案が完成した。來月早々本社に行く故其時開陳する」と云ふニュースがあつた。春秋戰國時代に蘇信張儀が六國に縱談横議したと同じ武勇傳を齎すことであらう。此北海道通信と相前後して吉屋さんから熊本便りがあつた。大藩の家老職としての吉屋さん期末の多忙さは又一段のことであらうが、小賣開拓の重要性に鑑みて遮二無二突貫と云ふ武者振で、遂に高濱徳次商店をして年間七萬個の他製品を斷念せしめる所迄漕付け、半期責任數其他に就て四つの請訓と云ふ快報がある。

伊藤公樹さん
京城安着

伊藤さん去る五月九日夕刻京城着、小貫出張所長を初め吉田、鶴原の御兩君迄出迎と云ふ歓迎振、夫に鶴原さんの御世話で住宅迄取極めてあると云ふ至れり盡せりの御親切には出張所への轉任の経験ある者には感激の涙が湧く。斯くてこそ朝鮮開拓も和氣霽々と進展することであらう。本部としては感謝の意を表する次第である。

大分電氣會社
のスピード振

木屋さん期末の奇襲に東奔西走、寧日所か寧時がない。其間にあつて大分電氣會社の創立を引受けたからには一刻も惜しい。創立總會前に事務所も決め人も雇ふと云つた強行軍振り、廿三日創立總會開催、其十日前の五月十四日附で早くも都城より、大分電氣會社の所在地を別府市秋葉通八丁目に決定した。と云ふ本部への通牒をよこした。そこで本社電球課では飛行機の先引と云ふ感歎詞の創作となつた。と云つて早い丈けではなくリレーの鮮かさ振からで、別府通信の返信は小倉の松浦さんへ、松浦さんからは中村さん、松丸さんに電話でと云つた繋ぎ方、夫は恰度飛行機の連結飛行と云つた形である。

後樂園鶴聲録

岡山の電氣屋さんと云へば、木原さんの電氣部主任が安田さんで、夫に池田さん、原田さん、福田さん妙に田の字に縁が深い、其處に山田さんが駐在員となつて五田々々して居るかと思ふにさに非らず、交際は極めて圓滑、ランプに真空管に成績は漸次向上の一路を辿つて居ると云つた鹽梅である。現に原田さんの支配人坂井さん、遂この間と云つても三月の上旬でしたらう、文部省への用事の序に川崎に立寄られ、色々お世話になつて居ますとの御挨拶、辨理店は出張所と心得ての口吻である。山田さんの奮闘振が反射するやうに思はれて嬉しい。最近の便によると坂井さん、三月末から中耳炎で四十日以上入院、原田さんは商工會議所の新議員とあつて其方も御多忙、夫れや此れやでランプは千五百個の見込違となつて、其埋合せにと山田さんの大車輪、汗ダクの光景が見へるやうである。

坂井さんの
下婢の忠勤談

原田さんの近所に、退役陸軍少將の老御夫婦が住んで居られる。其家の息子さんと云つても當年四十八歳と云ふ中老、この人は岡山醫大の教授で精神病學の權威だそうである。この年迄奥さんを貰ふのを忘れたと云ふ許りか、月給なるものを持つて歸つたことがない。加之愛弟子の學位論文となると、自分の研究を全部サラケ出し何日も空々漢、弟子が皆博士となつてゐる今日、尙ほ醫學士で済まして御座

る、彼氏自身が精神病學者其ものであると云ふ。左様な人である丈けに老母の御可愛がりやうは又一段、伴の勉強に目を痛めてはと、ずつと以前から電球はマツダの御愛用とあるが、段々と御年で買物は下婢にと御命じになる。すると下婢は何時もマツダランプと云ひ付けても安物を買つて来る。何んと云つても安物を買つて来て、奥様近頃此方が御徳そうですと云ふ。下婢はマツダランプが電球と云ふ英語だと心得て居るものと見へますと云ふ原田さんのお話。

マツダランプは自分で買はねばならぬ

處が此先生に最近奥さんが出来て、御隠居さんやつと一ト安心したが、マツダランプだけは愈々自分で死ぬ迄買ひに来ねばなりませんとの御仰せ、はて合點行かじと承つて見ると、奥さんと云ふのは妙齡の獨逸人で、極めて質素ではあるが朝晩學校へタキシードお送迎、夫れに毛皮が高い、そこで家庭經濟と息子さんのお目の保護とから、マツダランプ愈々愛用となるが、偕て下婢の忠勤には懲々したと云ふことである。

下婢の無智か 小僧の馬鹿か

電氣屋さんの阿呆かと云ふ研究問題となる。海上ビルデングを逆に讀んで、グンデルピ上海とは獨逸商館か、と聞いたインテレ先生を、迂濶と笑

へないであらう。來期は小僧さん教育だと、山手會社の川筋さんの着目は成程と云へると思ふ。

伊藤公樹さん 活動の第一歩

伊藤さん京城府南山町一ノ一六に寓居を定めたが、荷物が未着で朝晩何に彼に御不自由とある。然し仕事の方は着任早々の事、詳細に打合せ研究を了へ、先づ京城電氣への御挨拶、亞いで小貫出張所長に隨伴して平壤のサベールと云ふ段取り、其間松谷囑託にも毎日朝鮮學の指導を受けて居られる。松谷さんは元古河の人、伊藤さんの嚴父及び義兄と日光の古河工場に勤務の關係上、且又伊藤さん上海時代に松谷さんも上海に居られた因縁でお話はずむと云つた調子で洵に御目出度い。時しも京城電氣營業首腦部主催で、七歐ラヂオ主人及店員一行三名の來城を期とし座談會があつた。伊藤さん小貫出張所長と一緒に出席、七歐側辭去の後伊藤さんは、「吾社の小賣網完成に尙一層力を注ぐ爲め専門に自分の着任、及現下内地の辨理店制度に依る吾社の小賣統制、並に市場値段の統一、從量燈需要家に對する直接奉仕」等々の精神を披瀝して諒解を得。又京城電氣の吾社に對する厚意はお話以上に良かつたとある。疾きこと風の如く、徐かなること林の如き態度で、着々用意が進行して居る様子、辨理店設置の第一目標を大邱太田と定めた、以下次號と報告してゐる。

喪を秘して奮戦

五月拾六日。此の日は我松岡さんにとつて、終生忘れ得ぬ日であつた。松岡さんは、當日は恰も奈良辨理店候補者大徳電氣商會主大森さん、並に奈良縣自動車界の先達田中さんと對談交渉中であつたが、折も折、突然御母堂急逝の訃報は至つた。然し人一倍に責任感の強い松岡さんは、胸中にこみ上げて來る涙をヒタ押に押し隠し、喪を秘して奮戦力闘、從來工事専門で、電球の卸をしてゐなかつた大徳さんに、其の配下の木津、郡山、丹波市の三支店、及奈良、櫻井、高田、畝傍、五所各地に散在する十支店を根幹として、小賣網を敷設する様に提案、極力慫慂された處、大徳さんも此の松岡さんの悲壯な氣持が映つたものか、それでは若し御力添へ願へるならば販賣部も新設し、場合によつては小賣店舗も新に開設、大いに努力させうとまでの大乘氣に、松岡さんは悲しみの極の中に一抹の喜びが湧いた。如斯にして奈良方面は、松岡さんの異狀な努力により開拓の一途は切り開かれ、いづれ正式に伺書を立て御承認の上は、一氣呵成に契約締結と云ふ域に迄到達。松岡さんの此の悲壯なる奮闘に對し、衷心より感謝の意を表すると共に、遙かに御母堂の訃に對し、謹んで哀悼の意を表す。

南紀、山陰の攻

和歌山市では、辨理店候補の南川電機店主が折悪く東上不在、又松岡さん

略も近きにあり

の御不幸、あれやこれやで交渉此處暫くは停頓の形であるが、南川さんも二十二、三日頃歸和の筈であるからして、歸和し次第早速交渉に入り、奈良と同様之又相當の進展を見る可く、一方山陰道にあつては鳥取縣は一方面、鳥根縣には二方面は確實であり。近日中に松岡さん奮然蹶起赤箱マツダの旗の下に、出雲方面に長驅出陣の豫定である。

朝鮮軍

平壤に戦端開始

伊藤さん九日に京城着、旅の疲れも何のその、直ちに目をつけたのは北朝鮮第一の古都平壤。十六日早速小貫さん同道で平壤へ出掛け、平壤府電氣課を訪問挨拶と同時に、當地に於ける小賣網の設置について諒解を得たばかりか、歸りの御土産にと新規納入電球の交渉を取纏め、先づ朝鮮開拓の第一歩は幸先良し、續いて午後特約店の一柳商店、井上商店、村上商店を歴訪、特に一柳さんをホテルに招じ、種々意中を伺つて見た處、話はトントンと調子よく運んだ模様、然し餘りスピードを出し過ぎては危険とあつて、翌日も引續き交渉の事とし、先方に考慮の餘地を與へる事にしたと云ふ。着鮮第二の快報。明治三十七、八年の役にも陸上の第一戦は、此の平壤の七星門外で火蓋が切られたが、之と併せて考へると面白い對照である。

福岡市内で他製
品年間十九萬個

期末の忙しさに、體が二つあつても足りないと言ふ今日此頃の吉屋さん、先づ征伐は御膝元の福岡からと市内の他製品取扱状況を調査した處、燈臺下暗しとは良く云つたもので驚く勿れ年間十九萬個、吉屋さん寸時も捨て置けぬと、福岡辨理店の第一候補者荒巻商店に、十八日早速會見を申込んだが折悪く責任者出張不在、との由である。

引張り風の
イルミノ嬢

姫路伊豫と飛脚旅行にイルミノを同伴。小賣開拓の本業の傍、諸所の電氣店で實驗して見せて電氣屋教育をやり、相當効果を挙げたものゝ、素々そのメーターは借物故、自由に思ふ様に使へない。そこで齒痒くて仕方がない伊藤格治さん、とうとう大阪開拓部用に二臺を据付け、自由に遠慮會釋なく使用し得る様にして呉れとの依頼狀來る。

朝鮮軍
平壤を抜く

平壤府電氣課では現在マツダ、旭、マースの三社の製品を使用し、而も一般配給方法としては府内に二百軒の配給店を有し、需要家が電氣課供給以外の電球使用はお家の法度とあるので、平壤のオールマツダ化は一寸むづかしい。そこで伊藤さんはハタと困つたが、そこはさるもの小貫さんと協議した結果此の貳百

軒の配給店は別個に考へ、兎も角現在吾社直接の特約店として一柳商店がある以上、何處迄も之をもり育てる事とし、而も電氣課には吾社のこの小賣政策に關し既に諒解の得てある今日、斷然積極的に乗出す事に肚を極め、一柳さんと再三懇談、遂に二十一日愈々ピライト關係に入る事に話が芽出度纏る。本社に詳細報告請訓と云ふ段取となつた。シーザー、ルビコン川渡河の圖と云つたかたちである。

塞翁が馬とは
良く云つたもの

伊藤さん一柳商店の現在賣行状態を調査した處、一ケ年マツダランプ二千個、他製品四萬八千個出ると云ふ話。處が平壤府の府營の取附燈数は約六萬燈である、而も貳百軒の配給機關を配下にもつてゐる。それだのにこの一柳さんの厩大な數字、ハテ合點行かじと調べて見れば、中産階級の鮮人の盗用球と判明、電球小賣市場は電燈會社と別個の存在と云ふ電球課の指導原理が成程と領かれる。

鎮南浦
サーベーター餘聞

伊藤さん平壤の方が大體目鼻がつきかけると、同時に早くも鎮南浦に手を延ばし、十七日アハヤ電氣商會を訪問。最近の賣上状態を調査した處、同商會の主人は十年程前に渡鮮した人、今では甲號契約でその責任数は年間五千個であるが、他製品もそれと同數位賣つてゐる模様、昨今では種々宣傳の結果商賣漸次好

調で年間一萬個位は賣れそうだとの見込はついた。が然し此の數字は大體の胸算用で精確なものでないので聊か心許ない。そこで伊藤さん今後此の點を充分折衝し、結局の所アハヤ電氣店は平壤辨理店のA級店とするか、或は鎮南浦獨立方面の方面契約とするか、何れかを選んで料理すると云ふ話である。

伊藤 公と

伊藤 公樹さん

伊藤さん朝鮮開拓に使用する印刷物を考へて見たが、全鮮民に宣傳の徹底を期するには、どうも鮮語で振假名附にしないと具合が悪いので、目下種々秘策を策を練つて居られるそうであるが、朝鮮初代の總督も伊藤公だつたし、字が同じだからと腕の冴まで似て貰ひ度いものである。

松岡 さん

嫁選びの一幕

松岡さんは和歌山辨理店の候補者として、南川電氣店と富士商會を選び、二人の中から一人を立て、互に握手させて市場の統制と云ふ事に極めたものの、南川電氣さんは市内及郡部に目標を置き、電球真空管共に殆んど卸専門、従つて電球は他製品を主としてマツダ一に對し四乃至五の割合。真空管は他製品一に對しマツダ六乃至七の割合で取扱ひ、其外に豆球の製造もやつて居られる器量良し、一方富士商會さんは、現在ではマツダ専賣で、其目標を従量燈の密集地帯たる和歌山市内及附近の諸工場

に置き小賣専門、真空管に就てはまだ些程力を入れてゐないが評判のシツカリ者、娘二人に婿一人、ハテ如何したものかと松岡さん沈思黙考色々考へた末、南川さんは卸に重點を置いて居る關係上、之を代表者に推し、電球真空管共に他製品と手を切つて貰ひ、更に豆球の製造を中止して貰ふ時は一石二鳥の大妙案、依つて南川さんに限ると第一候補に決定した。

和歌之浦談判録

處が五月二十三日南川さんから會ひ度いから來て下さいとの招電。待つてましたと早速和歌山へ飛んで行つた松岡さん、他製品のランプ真空管の取扱ひ、及豆球の製造を止めて貰ひ度いと相談を持かけた處、南川さんの云はれるのには、ランプと真空管は他製品と縁切になつても良いが、豆球の製造は十年前からやつて居り、現在では工人も七十名に達し、今では同店の最大財源である爲、之に代る財源が得られざる限り之は困難ですと色氣がない、これでは餘りに興がない。も少し味を附けねば話にならぬと松岡さんも一度考へなほして貰ふ事とし、熟慮の上二十六日來阪の時回答を得る事にしたと云ふ事である。

特に印形を持つて來いと

云はれたので忘れしました。五月二十三日午後三時、大分電氣會社の創立總會の定刻となつたが、一時間前早くも姿を現はした深尾翁の行衛が不明となつて大騒ぎやつと見出した所は浴槽、「ハア」一時間半も入つて居りました

が」との悠々振で道がに中津の長老歴日なしと云つた形である。創立總會は和やかに型の如く進展し、此間黙々として聞いて萬事合點の深尾翁、書類に調印の段取になつて、「今日特に印形を持つて來いと云はれたので忘れませんでした」の御挨拶、判押は容易につくものではありませぬとの御用心振でダーとなる。

木屋さんの

ダアー談

やつと貸家も見付けた家賃も三十七圓を三十圓にと話をついた。處が保證人が要ると云ふので瀬戸長藏さんに保證を頼んだ瀬戸さんは、大分電氣會社の取締役而も地元にあつて重役の筆頭、家も會社の事務所のこと、否應ある筈もない、所が先考の遺言で何事によらず保證は御免を蒙るとの御挨拶で木屋さん再びダアーとなる。

鶴水園のベラン

ダ、ゴシツプ

大分縣の四天王と云はれた日本電業所の莫根義包さんが缺けたのは淋しい。いや瀬戸さんは夫で御繁昌だ。瀬戸さんは焼太つたが一時は莫根さんに押されて居たと懷舊談に花が咲く、一體莫根さんは何んで電氣屋をやめたのか、酒に耽らず、女に溺れず、去迎競馬をやるでなし、つまり締括がなかつたと云ふ譯だらう。夫にしても人物は立派な人であつたが、あの風貌なりしが故に、油屋のお嬢さんが首丈け

の婿がねと云ふではないか、莫根さんは果物問屋をやつて居ると云ふが、油屋の女婿なら其方が、本當だらう。油屋さんは今でも大分縣の果物王、百町歩の果物園、百萬圓以上の身代と云ふではないかと、懇意な人の話の出るのは自然の人情、一番懇意な人は松浦さんでせうと話は松浦さんに向く。

松浦さんの

責任觀

莫根さんが破産したのは四年前でした。大正會社には特に御厄介になつた居るとして無理算段して迄勘定を拂つて呉れたが、どうしても拂へぬ金が百五十圓となつた。大正會社も東京會社へ合併、何んとしても始末をつけねばならぬので、法律手續を執らねばならぬことゝなつた。去迎自分が大正會社に推薦した甲斐のこと、會社には相濟まず、莫根さんにも氣の毒で、金額も僅か百五十圓のことである。私而立替へて決裁したが、莫根さんも立派な人丈けあり、其後毎月二圓三圓と返金して呉れ、後十七圓になつた、時折お手のものゝ果物は送つて呉れる、親戚同様に今でも交際して居ります、との松浦さんのお話、誰やらが松浦さんそう云ふお心掛なら屹度山本信雄翁の後目がつげますよと云へば、又誰やらが松浦さんは福岡出張所第一の金満家と云ふ。兎に角洵に結構なこと、陰徳あれば陽報あり。松浦さんに油屋さんが資本はいくらでも出しますと云ふ日が無いとも限らぬと、褒めるやら羨むやら、創立總會を賑はすこと、く。

山田部隊の追撃 に敵軍潰走

遂に白旗を掲ぐ。倉敷市の本町通り直村兄弟商會は、電機及硝子器具卸商として岡山縣西部に絶大なる勢力を有する一方の旗頭、特に安球賣にかけては縣下隨一、自稱なれども年間約拾萬個は取扱はうと云ふ豪の者、山田さん戦に勝つには先づ大将の首を擧げるに如かずと、昨年から手をかへ品をかへて攻めては見るが、直村城の守りは堅くイツカな落城せぬ、處が此の三月敵將直村重圍を破つて突如脱出、大阪方面よりマツダを仕入れて郡部に卸を開始、戦や正に白熱、之を知つたる山田さん、今は一刻も猶豫はならじと、猛襲に續ぐに猛襲、息もつがさぬマツダ軍の追撃に、さしもの勇將直村さんもうとう兜を脱いで降参、去る二十四日城下の盟、卸店契約芽出度く締結、直ちに倉敷市内に數軒の特約店を設置する事となると云ふ。直村さんは餘程乗り氣になつてゐる事として、今後大阪方面よりの電球が同店に流入せざる限り、案外早く倉敷市内の統制もとれ、マツダ會も成立する見込であると山田さんは意氣軒昂。

工場マツダ化 命中率は百%

山田さん大物退治の傍、最近盛んに工場マツダ化に精進中であるが、山田さんの腕の冴へにイルミノの威力、鬼に金棒と云ふ譯で試合成績は殆んど百點。最近破つた道場の數だけでも十指を屈し、而も其都度オールマツダに

看板を取替へて來ると云ふ凄しい勢である。

赤旗を出すと賣 れ、出さぬと

賣れぬ。赤旗稻荷大明神と云ふ實例が、岡山驛西北方面に生じた。商家櫛比の都市の中心ではコンコン様も逃出すかも知れぬが、有繋に新開地とあつて、赤旗の風に靡くアンダンテ調の樂の音に、コンコン様がワルツを遊ばすものと見へて、赤旗の日にはマツダが賣れるが、旗を出さぬとお客が來ぬと云ふ評判である。

岡山のマツダ會

岡山辨理店に於ては、マツダ會の設立準備が着々進行して居る。縣下の都市としては岡山、津山、倉敷の三市で、先づ第一着に此三市にマツダ會を設け、郡部方面の西大寺、高梁町と云つた町々は、必要の都度座談會を催す程度に止めること、而も岡山市を手始めに實行して、然る後に津山、倉敷の二市に及ぼすと云ふ事である。岡山市の特約店は八十四軒、之を二十店一團の見當とし、適切なる地區に統制の必要上、五方面に分割し、旭東十一軒、岡南十九軒、中央十九軒、岡北二十一軒、岡西十四軒を登録、石井コダツク、宮地、原田、岡山電業、中央電氣を理事に内定し、夫々内相談を進めつゝありとのことである。

廣島のマツダ會

廣島市内の特約店は現時四十軒、此倍には近々なるであらうと云ふ見込であるが、兎に角此四十軒を二つに割つて、マツダ會二方面と云ふ勘定で、東警察署區域、西警察署區域と地區を警察署區域に着目した所は、野村さんらしく面白い着想と云ふ可きであらう。

伊藤さんの

膳立表

伊藤公樹さん朝鮮鯛を貰ひ、愈々料理の段取となつたが、何分デカイ魚の事とて、庖丁の牙を見せるには先始めの獻立が一番大切、そこで此處は之れ丈け焼き、彼處は之れ丈け刺身にしてと、色々考へた揚句、一番うまい身のタツブリある釜山（慶尙南道）、光州（全羅南道）、全州（全羅北道）、大邱（慶尙北道）、太田（忠清南道）、平壤（平安南道黃海道）、新義州（平安北道）、咸興（咸鏡南道）、羅南（咸鏡北道）、に九個の辨理店を置き、木浦（全羅南道）、鎮南浦（平安南道）は方面契約、其他京城（京畿道）、江原道、元山（咸鏡南道）、羅津（咸鏡北道）は未定とし、時と場合客種を見て料理する事に極め結局大體十四品とする事に定めたと云ふ事である。

松岡さん快走遂

にテープを切る

去る十六日の第一回戦には、御母堂の計に會ひつゝも力闘遂に奈良辨理店候補の大徳さんを説得した松岡さん、續いて先日再び奈良へ遠征、大徳電氣商會を訪問し店主の大森徳兵衛さんを始め、妹婿の大森久司さん、支配

人の河嶋光藏さん等に面會、詳細に互つて協議、松岡さんの最後のダツシユ見事に利いて遂に本部へ請訓の段取となつた。奈良辨理店の區域は奈良縣下一圓及京都相樂郡一圓である。

電氣屋さんの

先曳後押

岡山驛前の食物新道は、場所柄丈けにかなり電燈が點いて居るが、之が殆んど悉く帝國ランプと云ふ現狀である。其處に一軒の電氣屋さんがある。此店は帝國ランプの岡山縣總代理店中央電氣のサブで、其處から賣つて居るので、山田さん豫てからサブ先生の傳導に努めて居たが、中央との關係が深いので却々動かぬ。然し三度が五度、五度が十度と、通ひ通ふ熱度が上る山田さんの熱心に、段々サブ先生軟化して来る。一方中央の社長福田さんは山田さんの同縣人、中國合同の工事請負人中の巨頭、美作一圓を地盤として百人の電工を使役する親分であるから、山田さんは條約締結を痛感して、赴任以來百パーセントのサービス振に流石の親分同情の念禁じ難く、去迎帝國の傍系關西電球の株主であり、現に一萬個の帝國ランプを有ち、代金も已に拂つて居る外、自分として二足の草鞋は履難ひとあつて、電球のことは支配人委せ、親分は中立、と云つた調子に漕付けた。ソコで山田さん、中央の了解は出來たと中央のサブ中市内有力店十軒を説廻つて、マツダ黨に改變さしてしまつた。斯うなるとこの十軒からマツダマツダと註文が陸續中央へ舞込むので、中央の支配人は目を廻し、サブがマツダの希望とあつては仕方がない。一萬個の帝國ランプは追々

郡部の工事に使ふことにして、賣球はマツダと之亦改變した。サア其處だと山田さん、例の食物新道のサブ先生に、イルミノ式の勧誘を仕掛け、中央の支配人に後押を頼み込み、自分が先曳を勤めてサブ先生の出勤を促し。新期初頭の興業として、食物新道戸別勧誘を試みることになつた。マアー御覽下さい。一ヶ月後には之を全マツダにしてお覽に入れますと云ふ山田さんは元氣である。

俄然 廣島

と云つても驚く勿れ。近頃實際のイデオロギーの赤化とは事違ひ、此れは至つて國家安泰の赤箱マツダ化の事、去る六月一日廣島の野村さん、市内に特約小賣店の赤看板を配布して廻つた處、此迄看板のサービスは愚かボスター、ピラのサービスすらも充分でなかつた事として、一枚のポスターでも廣告的效果百%、不思議な位にマツダの氣勢が擧る。そこで野村さん大喜び「今や廣島市内の小賣店完全に赤箱の赤に統轄されんとす勇躍々々」とは野村さんの報告を其儘。

松岡さん 縣廳

構内利用の一手

松岡さんと歌山辨理店候補者の南川さんとは、先日來交渉してゐるけれども、まだ辨理店創立の基礎工事としては、不充分、鐵筋だけでは仕様がなない。南川電氣店主の南川佳也さんと富士商會の藤田勝一さんとの握手、セメン

ト工事の必要がある。そこで松岡さんが會ふ場所は、何處が良からうかと諸所を物色、考へ出したのが和歌山縣廳内清交社、縣民が未だに政府と呼んで居る縣廳内だけに、松岡さんを加へて三人鼎座の懇談一層の眞面目に効果的、纏りも早く大體相互の諒解も出來握手も可能となつたと云ふ事である。

廣島のマツダ會

廣島のマツダ會組織は、警察區域により市を二分して廣東廣西に分ち、廣東の十八店四萬個、廣西の十九店五萬個、合計廣島市内九萬個、吳は九店三萬個、總計年間十二萬個と云つた調子であり、尾道福山の兩市は之から着手、此兩市と郡部と新開拓とを加へて年間二十萬個を目差して突進突撃の用意が出來たとのこと。

廣東の幹事

幹事候補五名中第一候補を三名とし、昭和ラヂオの岩田一治さん、大正電機の中川襄さん、盛電社の末盛一夫さんと云ふ顔振れ、梶、澤、電文社の三者シンチケート加盟店より夫々推薦とある。岩田さんは廣島の中心商店街に店舗を有つ年輩者、中川さんはラヂオ商組合の役員、最近商業組合の設立に奔走中の人、末盛さんは三十七、八歳と云ふ働盛り、賣價協定の急先鋒だと云ふ。

廣西の幹事

幹事候補は廣東と同様五名であるが、此地域には梶さんのサブは無く、勢ひ澤系三名電文社二名と二系統であり、第一候補を三名とすれば、澤系の粕谷及嵐の二店、電文社系の藏本電氣だと云ふことである。粕谷恕介さんは温健な人、嵐數一さんは廣島では最も古い電氣屋さん御老年で有力な人、藏本正さんは新進氣鋭、電球はマツダ以外のものは賣らぬマツダ黨だと云ふことである。

吳の幹事

幹事候補は四名、澤系二名電文社系二名であるが、四名中の筆頭毛利利喜衛さんは、元老格で顧問に御願ひし、幹事を三名として廣東廣西の右に習へとある。昭和電氣の宮川辨次郎さんは毛利さんと共に澤系の店、五十二歳機敏な商人、朽木ラヂオと足利電氣とは電文社系と云つても、朽木光政さんは電文社支店と云つた格、三十四歳快活で眞面目な人、足利覺一さんは相當の年輩者と云ふことである。

廣島三者の徳

澤榮一さんは先年迄我社の廣島主任、永年住み慣れた土地で電氣屋を經營日進月歩の發展振りて外からの御援助、松本さんは技術者で商賣人、鬼に金棒の現主任、野村さんは諏訪での經驗を豊富に有つ方、三者の和合は、智者に徳者に醫者の三

者の徳と云つた形で、マツダ會の仕上げが上乘だと電球界のゴシツブを其儘に。

神様の申子

マツダ係勤務

姫路の神様と云はれ多數の信者を有つ老女の申子の福島義男さん、第二世の神様として相當仲間には崇められ、時折商賣に關する豫言を發表することもある。神様の御告係も當年とつて二十八歳、米鹽の資も必要とあつて姫路辨理店に勤務、マツダの神に仕へる身となつたが、成績が上らねば首との嚴達で、第二世の神様此の處汗だけの形、御庇護の神願に大童の體だと云ふ。

臨時小賣開拓部

最初の辨理店調印

辨理店を拵へることを英語でコントラクトと云ひ、我々はコントラクトを契約と云つて居る。契約の調印第一回は熊本と奈良とが六月一日附で記録せられることになつた。開拓運動が段々具體化されて御芽出度いが、畫龍點睛は之からであらう。具體化の具體化に精進こそ望ましい。

熊本の辨理店

高濱徳次商店は熊本市下通町二丁目十六番地、店主は四十二、三歳。先々の創業になる現業に幼少より従事せられ、緊張せる營業振で年間マツダランプ三萬個、眞空管五千個を目標にスタートし他製品八萬個を捨てる以上マツダランプの五

萬個位は大丈夫と云つた調子だと云ふ吉屋さんの報告。

奈良の辨理店

大徳電気商會は名前から電球はマツダでなくては叶はぬ店、奈良市今辻子町二八、店主大森徳兵衛さんは年間マツダランプ五萬個、真空管三千個は御引受申すと、早速規劃係、販賣係、配達係を専任し、机も別個に配列し、其上電気係も一名採用したい故、推薦して呉れとの松岡さんへの依頼とある。松岡さん詮衡は本社に御願ひ致すこととする。

いにしへの奈良

奈良地方一般の物資は飛脚便、自動車便等で、大阪から供給を仰いでゐる關係上、電気店も又其取扱品は大阪の各問屋から供給を受け、一般に特別安物買の風が強い爲、勢ひ電球も従來は推定需要數十八萬九千六百五十個に對し、マツダランプの年間取扱數は約一萬五千個から二萬個個位の程度でしたらうと、松岡さんの話。

奈良縣の市場は二大別

と云ふ譯で松岡さん、先づ奈良に戰端を切り、三笠山麓に凱歌を擧げた。元來奈良縣の市場は大別して二つ、即ち奈良市を中心とせる櫻井、畝傍、高田、以北大佛さんの膝下の地、も一つはそれ以南の廣漠たる地方であ

る。處が奈良辨理店の力を以てしては、北部は統制し得るけれども、南部は飛脚便、自動車便等の關係上、全然大阪市場の範圍に屬し、約四倍以上も高い電車便や汽車便を以てする奈良からの統制は困難、然し面積に於ては南部は北部の二倍もあり、而も小都市町村密集し需要亦尠くない。

南部の統制

棄てもならず拾ひもならず、ハテ如何な處方箋を書いたものかとドクトル松岡考へたが流石は國手、書いたカルテのインキも鮮か、南部に於ては櫻井の中島電気店、高田の大森さんの親族の方に交渉し、南部の統制と販賣の増進を計るに大體肚を極めたと云ふ。此れで奈良南北朝時代の出現もせず済むと云ふものである。

電球用心箱利用は

一〇〇パーセント

岡山の山田さん三、四、五の三箇月間、春季需要家宣傳大運動に夢中の大活劇で、三萬個突破のレコードを作つた。此間市内及郡部の熱心を電氣屋さんに、短期間イルミノを貸付け、部分的に需要家歴訪を爲さしめた。其結果受註は三軒に一軒の割であつたが、電球用心箱を利用した者は、一〇〇パーセントの成績を上げた由である。

広島シンジケート 成立記念商戦

火蓋を切る広島シンジケート成立して茲に二ヶ月、機正に熟せりと見たる野村大隊長の命令一下。梶、山本、澤の三中隊長に續く勇士は縣下特約店の精銳七十軒、六月一日を期して四萬個高地の總攻撃は開始せられた。先づ本部から到着した印刷物の煙幕にかへ、加へてタンク「イルミノ」號の街頭邁進、後方砲兵陣地よりはマツダランプ二百個一口とし一口買上毎に抽籤券一枚呈上と云ふ砲列を敷き、砲口に一度火を吐けば一組(百口)に對し抽籤で賞を極め、鐵道旅行券で一等一本、五十圓二等が二本で三十圓宛、三等が五本で十圓宛、四等が九十二本で一圓宛と云ふ巨彈の炸裂、野村隊長自ら陣頭に立つての叱咤號令、此の處藝備原野一帶戰濛塵々との事である。

吉屋さんと三島 さんの一騎打

先期から福岡の荒卷城の水攻めにかゝつてゐる吉屋さん、期も改まつてホット一息となつたので、今は一刻も猶豫はならじ、福岡市内年間十九萬個の安球の驅逐の秋正に至れりと云ふ譯で、先日荒卷商店の城代家老の三島さんと會見一騎打、他製品即時放棄の大ダンピラを眞向から振翳して攻め寄つたが、相手もさる者却々容易に承諾せず目下研究中であり、兩雄一上一下火花を散らしての激戦、吉屋さんは吾社の方針として他製球在庫の賣捌は之を認めるも、新規仕入は絶対に認めないと云ふ大鐵則を楯に、あの頑丈な體に物云はせての突張中とある。

従来月平均二〇個が 十九日間に八五〇個

姫路辨理店のストック、カードを伊藤格治さんが點檢して見ると、辨理店ビライト前にはマツダの賣上月平均僅かに二十個と云ふ驚く可き少數。夫が調印後の十九日間に一躍八百五十個。而かも之は電氣屋へは少なくて殆んど大部分直接需要家へ販賣して居るに驚いたと云ふ。處が店主の高橋範夫さん、上海豊田紡績の工場長時代に若返つた元氣と喜悅とで、商戦案も決まつたし、小賣店契約書の用意も出來たし、偕て之からと註文書に五千圓ポント太鼓の判を押し、「球は遅れぬやう願ひます伊藤さん」と云つた調子に氣をよくした伊藤さん、日報のインクに力が躍動して居る。

松岡さん早くも 三丹地方サーベ

奈良、和歌山も一段落となつたので、次は三丹地方に松岡さん、熊野主任同道で三丹地方サーベと云ふスピード、アップ。此の地方では何んと云つても福知山が第一の都邑である。そこで京電山陰支店を訪問し、炊殿支店長、中澤購買課長、萩原營業所長等幹部に面會。逸早く辨理店設置の諒解を得て置き、その足で福知山辨理店候補者の牧野源太郎さんを訪問し、大體の方針を話して種々懇談した。牧野さんは朝日新聞の代理店、日本動産火災の代理店をやつて居られるだけに活動的な人物の

様子。翌日は同様候補者として白羽の矢を立てた舞鶴の碓井久吉さんを、今度は松岡さん單獨で訪問したが生憎と不在。そこで西村硝子店、杉村硝子店に就き市場調査して引上げたこと云ふ事である。

伊藤さん 南鮮を席捲す

平壤の征伐を終へた伊藤さん、お次に目星をつけたのは大邱、大田、群山の南鮮三都邑。そこで大邱の松本硝子店、大田の川崎電気店に前以て訪問の旨を通知して置き、去る十四日根拠地京城を出發、同夜早速松本硝子店を訪問し、辨理店設置に就て大體の話はしたが、せいては事を仕損じるとその夜は其の邊で話を止めてアツサリ引上げ、翌日は後見人の渡邊さんとも會見、熟練千磨の伊藤さんだけに埒のあくのも又早い。「宜しい確に引受けた」と松本さんボンと胸板敲いて大邱辨理店何んなく誕生。伊藤さん幸先良しと續いて大田指して息も繼がざる飛燕の早術、夕刻着くや直ちに川崎電気商會を訪問して、方面契約につき一應懇談して置き、更に翌日は同商會取扱各得意先別の賣上個數を調査し、今後の見込につき十分研究、追て辨理店か、方面契約か何れかに極める事として再訪を約して辭去。同日午後五時小貫課長と待合せ、更に足を延ばして群山遠征。翌日小貫さんは南朝鮮電氣を尋ね、伊藤さんはミナト電氣商會を訪問、伊藤さんの手並は鮮かなもの

此處でも方面契約は無事成立、取敢ず一千五百五十個の受註獲得。正式契約調印は手續が整つた上でする事に諒解を得て歸城と云ふ。流線型加藤清正朝鮮征伐の勢である。

大田辨理店 主の印章

なる。

伊藤公樹さんから送つて來た、大田辨理店合資會社松本硝子店代表者渡邊鹽治郎さんの印章によつて、本社と契約した責任個數遂行の實行性ありや如何を卜して見ると、眞面目にして温厚、仍つて實現疑なしと云ふこと

印章鑑識法

と云つて別段の文献によるものではない。本部獨特の鑑識法の一である。さればと云つて種はある。夫は手島さんのお話と伊東禿さんのお話を調合して事業部らしく考へただけのことである。判は版で印刷同様唯威嚴裝飾に用ゆるに過ぎぬが印章となると印象で精神が入る。手島さんによれば材は黄楊直徑四分、輪廓は一重、文字は輪廓に八個所掛つて居らねば、實印の本格的品位がないと云ふ。伊東禿さんが今は昔古河の會計課長に就任の際、麴町の隼町東京一の篆刻家疇邨に眞似の出來ぬやうにと囑した時、「私の印刻は生きて居る」とて、象牙材三字で當時二十數圓と云ふことであつたと云ふ。

四分角四個所掛 の二字印「渡邊」

渡邊さんは當年とつて五十三歳、印章に夫程の御心使ひをなさつたかどうかは解らぬが、印刻は相當の者に頼まれたと見へ、字體溫健四角の輪廓に四個所掛りと云ふ準本格式、相當判押を大事にして居られる御様子が見え、此分なれば約束履行は疑なし、若し不幸にして豫定の賣上に達せぬ時は、伊藤公樹さんの援助が足らぬと、勝手な判断致すまいものでもありません。

マツダ會成立に伴ふ 宣傳で豫定突破

廣島出張所の野村さん郡部出張中に發熱、無理を強行した爲め旬日病臥焦燥裡に暮らし、杖に縋つて出勤各店を督勵の結果、マツダ會成立に伴ふ宣傳により、一舉豫定數突破の確信がついたとの日報の一節、

遙かに御加餐を祈る。

白鷺城下通信

伊藤格治さん姫路の辨理店主と同道。市内販賣店を歴訪し御挨拶と云ふ第一歩を踏出した。辨理店設置に就ては馬耳東風の電氣屋さん、マツダ會の設立には何れも賛成。ソコで伊藤さん辨理店披露とマツダ會の發會式を兼ねて行ふ計畫を立てたとのことである。

群山の方面

契約成立

小貫さんに伊藤公樹さん、小賣開拓ピライトの巻はドン々々進展、小貫さんが電燈會社の了解を得つゝある間に、伊藤さん目星をつけた電氣屋さんを訪問、陣地を並列に布いての突貫、南朝鮮電氣はOK。群山府明治町氷川禎次郎さん之亦OK、方面契約は立所に成立、不取敢受註千五百五十個、契約は後で調印と云つたスピード振である。

鎮南浦の

方面契約成立

伊藤公樹さん平壤は辨理店、鎮南浦は方面契約と狙ひをつけた通り、ピタリと鎮南浦は阿波屋電氣店の岩城爲一さんを中心に、鎮西、青木、アサヒ、吉林、一之の五軒をサークルにして、方面契約年間一萬個が芽出度成立。中にも一之と云ふのは碑石里の黄炳喆と云ふ朝鮮の人、日鮮融合徹底。

姫路の

「神の申子」教育

伊藤格治さん姫路辨理店の切なる希望により、マツダ係「神の申子」先生に肉彈應援の爲め、加古、飾磨の兩郡に販賣店歴訪挨拶、契約推奨、註文獲得の三拍子の雛型により要領を傳授、そして一軒残らず契約調印、註文獲得。其數壹千四百個に上り、割當數三段飛の新記録とは、「神の申子」初陣には以つて來いの

吉兆である。

大田 辨理店

年間五萬個の他製品を放棄して乗出した松本幸治郎さん。本業の板硝子と電気用品とを切離して電気部獨立の爲め、驛前目貫の中央通りの借家人に立退を命じ、マツダランプで内外共に塗潰す裝飾を施し、イザ之からと云ふ段取。ソコで東京電気系の店員を採用し度いと云ふことになり、伊藤公樹さん小貫課長と相談の上、京城電氣の長島營業課長さんに詮衡方を御願申上げたとある。

ベタルを踏んで十五六里

神の申子姫路辨理店のマツダ係福島さん、自轉車の猛者とあつて、往復十五六里の所は平氣でベタルを踏んで日歸の涼しい顔であるとのこと。

広島出張所の移轉

目下猛烈な行軍を起して居る広島出張所は、鐵砲町は邊僻とあつて大手町一丁目千代田ビル三階十號室に陣地を移轉した。市の中央で廣小路に近い外、交通の便は素より事務室も廣く、シンジゲートの會合にも事務室利用が出来、各加盟店とは指呼の間で、ストラタゼチカル、ロケーションにはもつて來いだと言ふ

話である。

伊藤さん織物工場退治の巻

姫路辨理店の區域は播州織物の産地として有名な土地、そこで伊藤さん工場要覽を調べて見たら、驚く可し飾磨郡に一七、加東郡に三六、加西郡に四三、多可郡に九五、印南郡に四〇其他二三締めて二五四工場、假に一工場當り一〇〇燈點燈し、年一個の需要率があるものとすれば、之が年間總需要数は二萬五千四百個となり、辨理店の責任數の半ばを占める事になる。伊藤さん捨て、は置けぬと斷然工場征伐を思立ち、その手段として一軒々々は面倒と、先ず各郡の織物同業組合に働きかけ、一氣呵成に片附ける事に方針を定めた。

電球を取扱はないラヂオ屋

マツダ會の發會式に此の處寧日のない廣島の野村さん、朝日ラヂオ商會は電氣屋であつても、ラヂオ屋専門で、電球は一個も店頭になかなかつたところ店主の木村さんと懇談の末、とうとう之を口説き落して、同店の營業課目に電球の一項を入れることに決定、今後は積極的にランプ販賣戰の陣頭に立つて貰ふ事とし、先づ最初の註文として今回商戰の二口註文獲得とは病氣上りの野村さん闘志満々。

四國征伐は 松山から

伊藤格治さん愈々松山征伐の機熟せりと、去る三十日海を渡つて松山着、直ちに主なる販賣店を歴訪し、マツダ會設置に就て行動開始した處、一軒残らず双手を舉げての大賛成にスツカリ氣を良くし、瀬踏は出來たイザ本論と、そこで大街道湊町の一流街に進軍。有力店管、三光堂、江口の三店を長時間に亙り説得した處、伊藤さんの熱に動かされマツダ會設置にOK。

マツダ會の席上 て辨理店推獎

ところで松山マツダ會は、近く松山市に合併の噂のある三津濱群中の五名を加へて二十名と爲し、今日十日前後呱呱の聲を上げ、伊藤さんが其の日の中に廻り切れなかつた店に對しては、前の三店に手分して勸説して貰い、而もマツダ會の發會式の席上で右の三名の方に奮闘して頂いて直ちに辨理店をマツダ會全員が決定推獎せしめると云ふ段取に取極め、翌日は引續き松山の電氣店、午後は今治に入り市内電氣店と夜の九時まで合計十五軒の訪問と云ふ縦横無礙の大活動。そこで辨理店には井菱商會を推し度いと本部に請訓。

井上平三郎 と云ふ人

井菱の店主井上平三郎さんは、もとの伊豫鐵社長の井上さんの御子息で、現在では三菱の代理店もやつて居られる方、井菱の名も此處から出たと云ふ譯である。伊藤さん松山の有力店訪問の際、辨理店問題に言及する時何

れの店も言合せた様に井菱さんなら最適任、何んと云つても松山のピカーと云ふ譯で賛成せざるはない。而も氣にしてゐた電文社の取引先の最有力店の管さんまでも賛成の上快く取引承諾。

マツダ會を先に 辨理店を後に

團栗の身長較べ。強いて一人を押立てれば、他の連中が憤慨すると云ふのが地方都市の電氣屋さんの常例、辨理店學に凝つては思案に能はずと心機一轉の伊藤格治さん。四國遠征虎の巻として先づ連中をマツダ會の網の中に入れ、自然に幹事長の貫録を有する仁の現はれるを待つて連中の承諾を得、それから辨理店にと寸法を變調、此の處汗ダクの奔走中とある。

和歌山城内 千秋齊の評定

御維新前なら何百石格で出仕の電氣屋さん、先般和歌山城内で評定會を開催した。夕刻五時から六時半迄の懇談評定を終へて、六時半から宴席に移り、此席で先刻のマツダ會設立幹事互選可然との多數の意見。然らばと互選の結果が宮下電機店、土岐本店、江川電機店、辻電機店の四奉行と決定。宮下さん以外は何れもラデオ組合の幹事、斯く四名制とした理由は、聽て會員四十名に達する見込故、其際二分會

にする松岡さんの考からだと言ふことである。

今治マツダ會の準備行動

松山辨理店を片附けた伊藤格治さん、續いて戦線を今治に進展、今治マツダ會設置の準備行動を開始した。伊藤さんの考では、今治マツダ會は今治市及近接郡部、壬生川、西條、新居濱の電氣店を以て組織の豫定とあるが、伊藤さん直ちに之等電氣店を一巡、今治市の驍將吉村電機に松山辨理店との取引を希望、とうとう之を説きつけた。

高松辨理店を電氣屋連に推薦させる

伊藤さんは松山から更に馬首を巡らし長驅高松に入り、直ちに同市の有力店鎌倉、綾田、四國電機の三店を訪問、辨理店に就て種々懇談した處孰れも賛成、だが然し三店共に「辨理店は電氣店以外の有力者に限りますよ」との條件附である。そこで伊藤さんの結論に曰く、「鎌倉、綾田の兩店は共にマツダを半期一萬個近く賣ると云ふ一方の旗頭、四國電氣も之に亞いで三千個以上の賣上がある。此の三店の攻守同盟によつて適當な人を推薦させれば何れの方面も好都合、依つて之に向つて突進の豫定」とある。如何なる人が辨理店線上に躍り出るか其處は伊藤さんの笛の吹き仕策、次の報告が待た

れる。

高知辨理店の誕生も今一息

高松攻の緒口も付いた。次は高知と破竹の勢。汽車に自動車にと搖られ搖られて南下。着くが早いか郡部専門店長岡郡後免町の松村商會を訪問し、種々懇談の結果高知の鬪將吉岡商店と握手して一定の責任數を引受け、郡部専門に努力する事を約束。伊藤さんの報告に依れば、高知辨理店もほぼ推薦し得る域に達したから、明日は電燈會社の諒解を得た上手續をとりますとある。松山、今治、高松、高知と四國の四要衝をグルリと一氣に馳廻つた伊藤さんの活動、正に今日此頃の水銀柱の奔騰と正比例の體である。

福知山辨理店と京電の中澤さん

松岡さんは三丹地方辨理店の候補者を、福知山の牧野さんと大體極めたが、牧野さんは京電山陰支店の中澤購買課長の親友。而も中澤さんの推薦で出現された方、牧野さんを辨理店にすれば中澤さんとその指導役として、牧野さんの電氣知識の不足を補つて頂き中澤さんの販賣上の經驗と力を借ると同時に、對京電關係の緩和も策し得られると云ふのが松岡さんの肚。松岡さんと中澤さんとの對話の上にも中澤

さんに此の感が表現せられてゐると云ふから此の問題はうまく行くでしやうと松岡さんは極く樂觀の態である。

舞鶴の確井さんと福知山の

牧野さんとピライトさせる舞鶴の確井久吉商店。此の店は本年三月甲號になつた店。月三千個の安球を北部へ散布してゐる大將格、確井さんが安球を止めれば大體北部から安球は影を没する事になる譯である。そこで松岡さんは福知山の牧野さんと、此の確井さん兩者の持つ特長を併用しやうと考へ、確井さんに對し安球の放棄を交渉した處、福井さんも松岡さんの熱と力に負けて遂に諒承、松岡外交成功の巻、早速牧野確井兩氏の對面を計り、一層具體化進展の豫定とある。

廣島のマツダ會の發會式

廣東に亞いで其翌晚廣西と云ふ順序で、廣島のマツダ會發會式が催ふされ松本さんの挨拶があり、幹事の定まる迄の議事進行係として山本電文社主が座長となつて、會則の審議、幹事選舉は座長に一任で豫定の通り決定。賣價協定は幹事會に譲ることゝして親睦會に移り延人員三十二名で經費總額五十一圓二十三錢とあるから、雑つと一人當經費は一圓六十錢と云ふ勘定になる。

羅南の開拓

將來歐亞連絡の要津大連を凌ごうと云ふ朝鮮の羅南は、新興の氣分が漲つて居るとは云ふものゝ尙前途遼遠と云つた形である。此處へ駒を進めた伊藤公樹さん、清津の旭、山口、奥田三軒を視察した足で羅南生駒町森ラヂオ商會の森恭男さんを探ね、此地域の辨理店をとの話に切出に、委細畏りました。年間一萬個をお引受け申すと決定した。

チンドン屋の口上練習

會てはマツダ音樂部の樂手であつた野村務さん、流石がにお手のもの、チンドン屋に俊さんや功さんのチンドン口上を練習させて、廣東四日間廣西四日間の宣傳、イルミノ拾臺を市内の電氣屋に總動員中とのことである。

高知辨理店の推薦

伊藤格治さんより「土佐電岡電燈課長を訪問、高知辨理店に付き諒解を求め、一方辨理店第一候補者吉岡商店其他有力店に付き批判を乞ひたる處、吉岡商店頗る良く、夫も其筈吉岡さんは目下土佐電の依頼を受け、同社の扇風機販賣に大童、高知市内にては目下の處土佐電の賣上を凌加し居る由。尙吉岡さんは熱心なるマツダ黨にしてオールマツダ、會て川崎本社を訪問した事あり、來阪の節は必ず當出張所を尋

ね、新智識を注入して歸ると云ふ形。而して賣上増進の爲には相當の無理も忍んでやると云ふ人であり、郡部専門の卸店松村さんとも何んなく握手。依つて小生は吉岡商店を辨理店に推奨、近く辨理店設立伺書提出の豫定に付御諒承願度し」とある。

格さん辨理店の

自力更生を促す

「姫路辨理店の招きにより出張、商賣に付き種々相談を受く、事實今日迄餘り世話を焼過ぎたる嫌あり、小生があまり矢面に立つ事は、結局辨理店の影を薄くし、其存在を疑はれる虞あれば、今後は小生に頼らず自力更生を促し置けり」と伊藤格治さんのお便り。

広島東西マツダ

會の幹事會

廣東廣西連絡協定が幹事會の名によつて行はれた。(1) 絶対に協定値段勵行のこと、(2) 割引率の内一分をマツダ會に貯金すること、之は協定値段を勵行すれば従前より利益が多くなるによる、(3) イルミノ街頭進出至急實行のこと等の決議が成立したと云ふ。

電工をトロール

網に使ふの巻

松岡さん先般奈良縣下の各方面を分擔して貰ふと思ふ目星しい電氣店巡歴行脚を試みた時の朗らかな話。先ず第一に廻つたのが櫻井の中島電氣商

會さん、此の方は辨理店の大森さんと奈良縣下を二分して勢力を張つてゐる合同電氣の指定工事人、支店も三ヶ所も持つてゐると云ふ大名格。松岡さん中島さんは別格と大體磯城郡、高市郡及王寺町の人口稠密地帯をお委せする事に決定した。處で大森さんは電工を四十六人、中島さんも三十五人、此等の電工連が毎日メートル需要家に接觸してゐる事に目をつけた松岡さん、トロール網を翻譯して早速の妙案、此等電工に賣上の一割位の獎勵金を與へ、需要家訪問の都度必ずマツダランプを持參して推奨したら如何と云ふ寸法。成程之はうまい考だと實施に決定したが、日々八十人も電工の販賣力と廣告力の成果は期待し得るものがあらう。

「任す」と云ふ

言葉の力

櫻井の次は宇陀郡松山の平五電氣屋さん、之は宇治電の指定工事人。「宇陀郡一圓を御任せするから成績を上げて頂き度い」との松岡さんの出方が氣に入つた平五さん「山間の事とて多くは引受けられませぬが、然し委すと云ふ言葉に知己を感じましたから、之からは他製品はブツツリ止めて専心マツダの販賣に没頭しましやう」と云ふエライ意氣込。松岡さん之に益々力を得て續いて訪れたのは田原木の森田電氣さん。此の人は田原木を中心とした市場のラヂオ卸店、八年前からエレバムの代理店で、あつたが、意氣で行く松岡さんの説に賛成せられ「御委任を引受けたる以上はエレバムと袖を分つてもマツダ販賣に努力致します」とキツパリ斷言。頼もしい電氣屋さんの態度に大喜び、

丁度武士道華なりし頃を偲ばせるものがある。

大邱辨理店の 龜井さんに 商品學の講習

伊藤公樹さんは去る七月十四日から大邱辨理店専門係員の龜井隆雄さんに商品學の講習を開始した。之で伊藤さんの手鹽にかけた弟子が三人となつた譯。甲府の横田さん、會津の石山さん、孰れも兄さん格に昇格の巻である。何がさて伊藤さんの薰陶を受けた龜井さんの事として今後の活動こそ見物である。

井菱さん松山 辨理店を引受く

二日に渡る伊藤格治さんの猛襲に、井菱さんもう々々兜を脱いで、松山城頭高く赤箱マツダの旗翻翹。井上さんも支配人も共に「及ばずながら言辨理店は確に引受けた、一ケ年五萬個に向ひ精進ませう」と確固たる御葉。然らば市郡は問題はないが、郡部統制の秘策や如何にと尋ねた處、流石は井上さん餘裕綽々。伊豫鐵に永年勤務退社した社員が、各方面に散在して電気店となり或は工事店となつて居り、井上さんが店を開いて以來、孰れも井菱に應援を惜まないからして、此等の人の援助により相當の成績は挙げ得られる筈と、一々列舉しての御説明に伊藤さんスツカリ安心し、松山マツダ會以外の郡部の統制も之なら大丈夫と本部へ報告。

井菱譜代 大名銘々傳

井上さんの列舉した人々を拾つて見るに、今治市の最有力店吉村電機店主も伊豫鐵に永年勤務した仁。先般伊藤さんが一本勝負でとうとう之を説きつけ、安物キングの放棄を約束させた人。宇和島市の吉原商店は同市同業者切つての有力店で資産家。伊豫鐵の工事代理店、大洲町の山中電気工業所、伊豫鐵に三十年近く勤続最近の開店。八幡町北澤商店は數ヶ月前迄伊豫鐵八幡濱營業所主任、退所後獨立開業の人、孰れも井菱さんの配下、伊豫鐵と云ふシツカリした連絡船を利用した郡部開拓、海の交通は四通發達、之なら年間責任數の遂行も六ヶ敷くはあるまい。

松浦さんの 持久戰奏效

小倉の東電社の御主人安達清さんは、今年の春松浦さんが五千個を持込んだ時も宜敷いと承諾。其實績は七千餘個の數字を挙げ、爾來マツダの爲に活躍せられてゐると云ふ北九州の雄である。松浦さんは此の人ならば小倉辨理店も二つ返事で引受けてくれるものと信じ切つて交渉開始した處が、之はシタリ、見事一蹴を喫して大敗北。然し松浦さんもさるもの之ぞと極めた以上は是が非でもと岩をも通す桑の弓、一心込めて通ひも通つた十七回、とうとう流石の安達さんも此の松浦さんの熱意に動かされて、去る十四日松浦さんの思も適ひ遂に快諾の幕となつた。

心の燈臺は久留 米の平岡さん

さもあらん此の安達さん當年とつて三十三歳の働き盛り、昭和二年に安達家に入婿し、六ヶ月後にはお父さんの松之助さんは樂隠居して家督相續。當時は次第に不景氣に向ふ際とて、未だ經驗に乏しい若年の清さんが如何なる手腕を振ふかは、非常に懸念せられる處だつたが、事業に熱心なので、却つて家運は以前より隆盛となつて來た。安達さんは我社の提案に對しては大に賛成はしてゐるが、何分從來取扱つて來た他製球九萬個を棄てた場合の利益計算上の不安と、從來電氣店として何んでもある店として自他共に認められて來た事に對する愛着、それを放棄するの思案に暮れてゐる時、心の燈臺となつたのは久留米辨理店の平岡さんであり、安達さんが思ひ餘つて平岡さんを訪れ、その意見を聞き始めて心底に蟠つてゐた不安も雲散霧消、十四日の快諾となつたものと云ふ。

小賣市場と 電燈會社とは別

小倉辨理店の區域中小倉市、八幡市、企救郡及遠賀郡の大部分は九軌區域で定額従量共引替料は無料。其他は凡そ九水區域で定額従量共引替料は拾錢、爲に從來小賣はマツダは勿論他製品にしても不振であつた。とは云へ素々此の地は大工業地帯、戦時景氣に多少自家用方面も活況を呈するものとも想像もせられ、且つかゝる小賣にとつてコンヂションの悪い土地柄にも拘らず、東電社で從來年間他製球を

九萬個も賣つてゐた事から考へれば、安達さんの奮發次第で辨理店責任數の達成も些して難事ではあるまいとの松浦さんの九州便り。

群山方面 契約成立

七月二十日の伊藤公樹さんの日報に「ミナト電氣店に交渉中の方面契約成立に及ぶ。土地有望特約店七軒招集懇談を遂ぐ」とあるが其翌日は早速ミナト電氣店主の水川律一さんの案内で、群山の一般特約店に挨拶廻り、それが終ると直ちに裡里へ追撃し、イエダ硝子店を訪問。是又方面契約の件に就き協議し、書類を與へ考慮を促す事とした。これで朝鮮では方面契約が二ヶ所となり、大邱、大田、群山と南鮮の三都邑鼎座の赤箱マツダの堅陣が敷かれた譯。此處は辨理店、彼處は方面契約と、使ひ分けての開拓行進、最近に至り愈々調子はアレグロとなり初代朝鮮開拓使伊藤さんの意氣軒昂たるものがある。

松岡さん山陰道 サーベ一の巻

三丹辨理店も本部の指令あり次第契約調印の域に達したので、今度は愈々鳥取松江の兩辨理店の建設と、名物のトンネルを潜り潜つて山陰入り。山陰道の都會はと云へば大體鳥取、米子、松江の三市、米子は鳥取縣とは云

ひ乍ら、縣の西端にあり商賣上は鳥取と縁が薄くて萬事松江と同一市場。然し之を鳥取と切離す時は鳥取辨理店は到底立ち行かぬ。そこで米子市は行政區域通りに鳥取辨理店につけ、鳥取辨理店の領地は鳥取縣下一圓とすると云ふ算段。處が松江と云ふ町は縣の東端に位する爲、細長い島根縣全縣下の統一は困難である。そこで縣の中央にある濱田さんか益田さんに辨理店の代理行爲を爲させる卸店を併設し、石見一圓の統制と販賣増進を計る事が必要であらう。と云ふのが松岡さんの山陰攻略についての大體の作戰である。

大倉邦彦翁

修養辭

(1)人間には人相應に重大なる任務を果すべき使命がある。その爲には心に堅き信念を必要とする。信念なき仕事は砂上の樓閣である。されば根本動力とし、信念を養ふことが修養であらねばならぬ。此信念は人が重大使命の何たるかを見誤る場合にも正しき指針を與へてくれる。

(2)よき役者は自分の役割で主役を助けて芝居と主役と自分とを完全に發揮する、自分をよく見せ様として主役と芝居とを毀してはならぬ。事業の失敗は多くはそれだ。

開拓時報 終刊の辭

本年五月六日「ドント、ブラウ、ゼ、サンズ」なる英國式モットーを旗幟として、諸君の活動に効果的の寄與を志し開拓時報は生れた。名詮自稱數日のピッチを置き、又はピッチを定めず、時々發行の計畫であつたのである

が、諸君の活動の旺盛にして、資料が豊富であつた爲め、日曜祭日無休刊で之を續けることが出来、此間本部は諸君に示唆を與ふるに、間然するところが無かつたと思ふ。既に臨時小賣開拓豫定期間の半を経過し、此處に替衣の必要を感じずるが故に、豫定の通り本號を以て一先づ休刊とし、後半戦に對しては更めて思索することゝした。此機會に諸君の御健康を祝し、後半戦一段の御奮闘を祈る。

方

隨事人面

感件物

ののの篇

卷卷卷

人 物

辨理店の皆様へ

各地の有力な方々が、当社出張所業務を代行して、マツダ電球及真空管の小賣網の統制及需要の促進に御盡力を頂いてゐる事は感謝に堪へない。爰に雑報を録して御清鑒に供する爲めに、方面彙報を發行して百ヶ日の奉仕を申上げることとした。由來日本國民は生れつき思索に不得手で、本能や感情の方が理性よりも何時も優位であり、理性の手が届かぬ暗黒地帯まで本能の手で探らうとするのが、この國の特色だと云ふ説がある。兎角感情で事を始めると、恰度煙突から出る煙の如くに、最初は勢よく見へるが、聽て影も形も見へなくなる。何處迄も思索と努力の連続で、習慣的な考を頭から追出し、又は震動させて、常に理智的な新らしい考を差込み、精神的の躍進を爲さねば業界の尖端には立ち得ない。そこで皆様に今日より百ヶ日間方面彙報と云ふマツダのコクテールを獻じ、お互に示唆を得度いと切望する次第である。

この彙報は卸會社、辨理店並に小賣開拓部等の關係者一同に差上げる關係上隨筆の形に記述したのである。御一同の御回覽賜らば幸甚に存ずる。

取引店に世話にならず

面倒を見てあげる

城北電気會社(東京)の相談役海老沼啓助さん、今は功成り名遂げて六郷の畔に江風清月を楽しんで居られるが、曾ては本郷の鈴木商店の經營者として東都電球界の重鎮、取引店を見ること友達の如く又子供の如く「あの店ですかあれは私が長年面倒を見てあげて居ります」と決して世話になつて居るとは被仰らない。夫も其筈自店の掛は期日にキチンくと支拂つて、取引先の掛は延になつても悪い顔をなさらない。去連ダラシのない延滞は許さぬとの手厳さもあると云つた調子で、常に精神的に借を拵へぬ寸法、扱こそ面倒を見てあげて居ると云ふ音が出るのである。此位の氣位があれば商賣の將棋に先手々々と廻られる。道がに立志傳中の人は一風違つた所がある。

旭川辨理店

若主人の來京

旭川の山本駒次郎商店と云へば、陶磁器硝子板洋燈に縁故を有つ人なら殆んど誰でも知る北海道での老舗、マツダランプの取引關係は昭和三年以來若主人英一さんの發案による。店員達のこんな薄利なものは中止してはと一再の言をも肯んぜず、如何に薄利なりとも一流大會社の優良品を取扱ふことが、將來の爲めと強い自信を持つた英一さんは、旭川は素より瀧川、留萌、名寄の一帶に漸次取引店の開拓を行ひ、今では旭川電氣界の巨頭と仰がれ、現今店務一切は英一さんが經營せられ、北海道には珍

らしい年二回の棚卸勵行、帳簿は常に整頓され、青年實業家模範の人物と土地で噂せられる眞面目で熱心な人、だから資産は年々殖へる一方である。今夏彌々旭川辨理店を引受け、旭川マツダ會を創立するに就ても、同地電氣界の元老武市諒三さん、自轉車及蓄音機の卸商としての老舗、明治屋商店佐藤さんの心からの協力により、特約店四十六軒を網羅して芽出度組織完成、殊に英一さんと旭川中學同期卒業の土門さんは旭ランプと絶縁して英一さんを支援しやうと云ふ氣の入方であり、四方八方萬事OK、二、八兩月年二回は上京の例とあつて、今回は其序に本社に來社せられ連判帳式販賣法を聞いて成程と、ピンと若干響くものがあつた様子である。

羅津辨理店の

成立

羅津は將來有望ラシンと疾くも着目せられた岡田豊さん、流石に大阪市證券交換所に勤務し廣く世情に通じ、又獨立して大阪の眞中で貿易商を營んで居られた經驗もある。新進氣鋭仁だけに勇猛果斷、昭和八年五月十萬圓全額拂込済の合資組織を以つてこの地に大阪號百貨店を設立、雜貨部、土地建築部、保險部、魚菜部、食堂を經營せられ、店員二十數名一ヶ月賣上高一萬五千圓と云ふ躍進振を示して居られる。羅津の電燈數も來年六月迄には四萬燈には達しやうと云ふので、新たに電氣部を設置せられることになり、爰に芽出度我社の辨理店契約成立を見るに到つた。我社出張所に代つて市場

の開拓と統制とを、此處朝鮮東北不凍の軍港、師團所在豫定、日滿聯絡の捷徑、聽ては大連をも、凌がんと云ふ新興市羅津に行進曲の吹奏、其音も朗かに旭日昇天の御成功を遙かに御祈りする次第である。

徳島辨理店の

成 立

徳島縣下の定額燈は十九萬七千八百燈、従量燈は八萬八千四百燈、供給會社の合同電氣徳島支社は、従量燈に對しては十六燭光迄三十錢、五〇燭光及六〇ワット以下三十五錢と云ふ賣價で、電氣店との共存共榮の襟度を示して居られる。一方電氣店は徳島市内二十四軒あるが、一向に統一が無い。有力なる電氣店としては川島さんがあるが、仲間の融和は却々六ヶ敷い現況である。ソコでズ抜けた有力者をと、各方面に推薦方を依頼した大阪出張所の伊藤格治さん、漸く各方面一致の推薦は徳島市船場町三丁目佐藤商事株式會社々長佐藤正雄さんに白羽の矢が立ち、有力者の紹介で話はトントン拍子、徳島縣下一圓を區域とする辨理店が成立と同時に、電氣店三軒より御祝とあつて早速數百個辨理店へ電球の註文と云ふ吉兆、誠に芽出度い限りである。因に佐藤さんの御經歷は鐵商造船紡績業を経て、現商會社としてはセメント、飼料、農産物等の販賣であるが、曾ては四國電氣の社長又電氣店をも經營せられたことがあると云ふ。市内有數の資産家である。

大邱マツダ會

渡邊豊次郎さんと辨理店の契約が成立したのは本年の七月一日であつた。渡邊さんは山口縣の御出身、當年とつて五十三歳と云ふ油の乗り切つた働盛り、合資會社松本硝子店の代表者として、從來我社の卸店であつた仁である。責任感の強い渡邊さんは辨理店の契約成立と共に、更新の意氣と仕組とを要すと、採用せられたマツダ専任係の龜井隆雄さん、奇しき因縁とも云ふ可きか、渡邊さんが渡鮮せられた明治四十一年生れとある。同氏は京都市立第一工業學校電氣科の出身、京城其後大阪の丁子屋の電氣係として勤務、昨年家事の都合で退店の青年、大邱の丁子屋百貨店の支配人及電氣部主任の兩君よりの推薦と云ふことである。斯くて新組織は出來、早速八月廿一日より九月末日迄四十一日間の記念賣出とバラレルに、大邱マツダ會東部西部の二部制四十四軒の結束を促進し、幹事長に岩井宗平さん、庶務幹事に弘中商會の大須賀哲次郎さん、會計幹事に辨理店の松本幸次郎さんと云つた顔振に加へて、幹事は佐伯、南の御兩君の外趙、崔の御兩君日鮮幹事同數の親善振の結束を行ひ、會員中に金、推、禹、馬の鮮店四軒を網羅してゐる。小賣網は洵に快心至極と申し得べく、遙かに渡邊さんの御發展を祈つて居る。

高知辨理店

高知辨理店の組織は千葉の辨理店に一寸髣髴して居る。夫は市部と縣下との分擔が別れて二軒から成立つて居る所である。千葉の市内は櫻井昭さん

縣下は佐倉の河合秀一さんと云つた形と同様、高知の市内は吉岡磯吉さん縣下は御免町の松村さんの御二人の結束である。この仕組は船舶ならばツイン、スクリユーで定めてスピードも上がること、思ふ。扱て吉岡磯吉さんは先の見透しの判然としたスマートな御仁、當年五十二歳と承つて居る。元吳服商、御子息の爲めとあつて電氣店の御兼營、其後電氣ラヂオの將來を察知して吳服店を閉業し、親子睦しく電氣とラヂオに専念、今日に至ると云ふ高知市の名望家、電氣店開業以來電球はマツダに限るとマツダ一種主義であり、曾てはスーパー受信機に亞いで、電氣冷蔵庫を率先仕入れて數臺賣上げ、新品販賣でも決して損をしたことの無い芽出度いレコード保持者である。縣下分擔の松村さんは御本職は質屋だが、電氣部は卸先郡部に五十軒以上、ラヂオの方面は組合の幹部として御活動とのこと、遙かに御兩家の御發展を祈る。

三丹辨理店

牧野源太郎さん

牧野さんは朝日屋と云ふ大朝の賣捌元、傍ら日本動産火災の代理店、兼業に電話工事請負の山川工業所を經營して居られる。福知山商業學校出身、本年三十七歳と云ふ御壯年と承る。從來電燈照明に縁故のない牧野さんこそは、辨理店界の黒馬として今後は蓋し注目し値するであらう。區域は丹波、丹後、但馬の三ヶ國に福井縣の二郡、京都府の六郡を加へた十八郡である。古來十郡以上を以つて大國とすとあるから堂々たる領域と申す可きである。然しこの地方には大都邑が無い。市場中心は福知山

に舞鶴の二町、ソコで牧野さんの直領は福知山を中心とする十三郡、舞鶴を中心とする五郡は、舞鶴の碓井久吉さんに委任統治の條約締結とある。碓井さんはマツダとは古い取引關係があり、現に相當こなして居られるが、斯くなる上は町球は一切放擲して専心マツダに努力する。牧野さんと同數程度は屹度賣上げませうと云ふ氣の入れ方、一方牧野さんの本壘には、經驗豊富な同氏の學友がベンチ、コーチャーとして、新人牧野にホームランをカツ飛ばさせやうと控へて御座る。フレイ牧野、フレイくと祝福申上げ、黒馬牧野さんの前途に期待を捧ぐ。

咸興辨理店

右田孝太郎さん

咸興は東朝鮮灣に注ぐ戊川江の上流、咸鏡南道々廳の所在地である。地圖で見て右田さんのお店の町名を讀めば、霜滿軍營秋氣清の感興を覺へる。右田さんは素々マツダの卸店、八月一日辨理店契約に切替へ、從來の三倍引受けるとあつて本店五名、奥南支店三名の店員總動員とある。咸興府の電氣屋さんは右田さんを右翼とし全部右へ習へて全マツダに加盟とある。右田さんは熊本縣の御出身、明治卅八年の渡鮮、釜山の郵便局に、或は大興電氣會社の咸興支店に勤務せられたこともあつたが、生來の獨立自尊で大正十三年の開業、御苦勞人でソツのない御經營振と承る。從來の三倍は愚か五倍位は屹度やつてのけられること、信んじてゐる。遙かに御健康を祈る。

埼玉辨理店

矢島保太郎さん

縣廳が浦和の町にあつて市と云ふのは川越一市、武藏一國の埼玉縣、其半分は秩父の連山、そして縣下の燈数は三十萬、其内従量燈が七萬燈と外廓線を抽出して見れば其特異性が判然する。入間川町は川越、所澤と三角形を爲して居り、此町に矢島さんの先代が開店せられたのは明治元年、陶器商としては相當の老舗である。電機器具の卸を始められたのは昭和五年であるが、松下電器の代理店として年間夫だけでも壹萬圓を突破の現況であり、縣下の得意をオートバイで巡歴のサービス振は、好評噴々たるものがある。ソコで第一目標の川越市を去つて、矢島さんへの辨理店委嘱の交渉が展開された。矢島さんは沈思熟慮若主人の調査研究と相俟つて、自信がついた大いにやりませうの快諾、去る八月一日芽出度契約調印を見るに至つたのである。明治元年の開店、昭和維新に電氣界へ進出、爰にピカ一會社とピライト成立、矢島商店萬歳を三唱する。

前橋辨理店

反町茂さん

前橋の電氣屋さんと言へば、殆んど反町商店一軒かの如く云ふ人がある。夫も其筈前橋放送局開局一週間前後にラヂオセット一千臺賣切つて店頭山を築き、深更一時迄お客が列を造つたと云ふ繁昌振、辨理店を引受けるからには夫丈けの準備が要るとあつて、先づ高崎市内の統制は高崎ラヂオ組合長の矢嶋麟一郎さ

んを顧問に御願申上げ、親戚田中正嗣さんをマツダ係に起用して擔任させると云つた工合、田中さんは蠶糸學校の出身、曾て電氣店を經營した人、滿洲事變で召集され除隊歸國の太公望、反町さんと同年輩の働き盛り妻子もある責任の身柄でありスバラシイ活動振を展開して居る。反町さんに田中さん夫に矢嶋さん三者の結合シツクリ行つて、ラヂオ真空管では疾くも辨理店中の花形たる貫録を示し、ランプの賣上もドシドシ上つて行く様子に見受けられる。

栃木辨理店

毛塚齋之助さん

下野國を栃木縣と云ふ。其緣起を質せば縣廳が最初置かれた所が栃木町であつたに不外、今でも栃木町は卸屋さんの町、宇都宮は小賣の都と云つたかたちであり、四、五年前より市制問題が擡頭して居る。此町の毛塚齋之助さんは板硝子洋燈雜貨の問屋としての老舗、近年は電機器具類の外小倉石油のスタンド迄買収しての御營業、其堅實振と進歩的なプロフェルに足利方面を除いた縣下の辨理店にと、話はトン拍子に進み、やるからには徹底的にと若主人齋さんの下にマツダ係に福田儀君を配屬して、第一着に栃木町に十八軒、宇都宮市に十六軒のマツダ聯盟店が縣下に延びて行く。子女九人の福徳圓滿さはマツダランプの賣上にも反映して殖へて行き、榮えて行くであらう。

足利辨理店

秋山又藏さん

足利の秋山さんと云へば、關東では知られた電燈工事の請負者、如何に機業地が不景氣とは云へ工事件數年三百に上ると云ふ豪勢さ、足利本店の外桐生、佐野、館林の三個所に出張所を置いての工事と卸、足利市長も君が東京電氣の辨理店を引受けたか夫はお芽出度い、此間桐生市長と一緒に照明學校を參觀して痛感した。ソコで市主催の工場や商店の照明改善の講習會を計畫中である。工場はざつと二百、商店主も百名は集まる筈、東京電氣から講師を送つて貰ひ度い。設備は一切市で行ふと、先づ第一に市長に挨拶にと出掛けた秋山さん、幸先よしと其次に桐生の蛭間幸三郎さんを訪問、辨理店の顧問に推舉、蛭間さんは市會關係其他の公職を退いて、本職に専念せんとせられる折も折とて早速の承引、萬事引受たとあつて忽ち販賣網は足利に十五軒、桐生に二十軒、名和長年の船上山と云つた形、秋山商店のオートバイが、マツダランプと真空管とを山と積んで、足利桐生、伊勢崎と東西に馳驅する光景が、眼前に髣髴する。

甲府辨理店の

マツダ係横田さん

甲府辨理店の中楯清重さんは、山梨縣下唯一の私設電話工事の遞信省公認請負人と云ふ許りか、其下谷東黒門町の支店を通じて東都に於ても斯界の筆頭株、富士山麓の吉田が市になるので此處にも出張所を置いての

御活動、ガツチリした風貌は沖繩の多額納税者貴族院議員平尾喜之助氏に彷彿と云つた方である。マツダランプは十數年來の卸店、辛いも酸いも御承知、昨年七月會津、諏訪、岡山に亞いで第四番目の辨理店契約調印に當つても、今日の來るは十數年前より見透をつけて居たとの御挨拶、こと程左様に將來を見越してマツダ係を推薦して呉れとの御依頼の結果、其選に當つて日大専門部電氣科出身の横田俊明さん三週間本社で講習を受けて赴任、中楯さんは毎週本社に日報を送らす許りか、毎月一回本社に出頭させて諸般の打合、此爲めに本社には甲府會議と云ふものさへ出來た。然し之は甲府問題丈けでなく各辨理店共通の實の諸問題を討議して本部に役立つ許りでなく、横田さんは各地の情報を頭に收めてメキメキ手腕が進歩する。日大の電氣科の科長の大山松次郎博士は照明學校の關さんと同期生、同校の電燈照明の講座は元研究所で光度實驗を擔任して居られた猪狩理學士、横田さん本社へ來る度毎に大學本科へ通學と云つた調子で朗かな顔、會津の石山博さんと講習同期の關係であらう。横田さん本社へ來る度に石山さん元氣ですかと其安否を尋ねる。此の處宇治川の先陣争ひと云つた恰好である。斯くてこそ成績も上ると云つたものであらう。

會津辨理店

宮森清介さん

宮森さんと辨理店の契約が成立したのは昨年二月一日であつた。我國に辨理店なる制度が誕生したのは即ち此日であり、爾來一ヶ年半其數は四十二

を算するに至つた。宮森さんは明治四十三年開業以來マツダの卸關係を繼續せられ、此間同店に犬馬の勞を捧げた渡部さん、神山さん、佐藤さんの御三人は現在では別々に電氣店を經營、内部は宮森さんの支店、此外大和町に三人目の令弟富藏さんが宮森支店の采配を振つて居られ、本店と驛前の中央倉庫とは御兄弟で管理、會津一市五郡は本支店で分擔、従業員總數二十六名、特約店數約百軒と云ふ盛況である。疾くよりチェーン、ストアー式を採用し、且店員を優遇して支店の店主とするが如く、地方には珍しいアグレシブな遣り方、此店のマツダ係石山さん、内地留學第一回生と云ふ記録の保持者、流石に店主の仕込も窺はれ舊盆の前日店務多忙最中の一日其活動は左表の通りとある。

得意名	所在地	面會者	訪門目的	結 果
松川善吉	馬場町	本人	イルミノ宣傳	一〇燭三個 五燭三個
宮森本店	大町	細君	入金	十八圓四十六錢
二方商店	赤井町	人	集金	二十圓
古川荒物店	大町	主人	マツダ宣傳	C六〇W五個
日進堂	(來店)		入金	十一圓四錢
同	(註文)			C一〇〇W二五個 三〇WW五個 五個 一三W五〇個 五〇個 五〇個

同氏は主人の店を宮森本店と云ひ、自分を東京電氣駐在員の氣分におく所、非凡の風貌が表はれ、又斯の如く店員をリードせられる店主の人格は、蓋し長者の徳と申すべきであらう。

帶廣辨理店

藤内熊治さん

帶廣は今春四月市制がしかれ、北海道で最もテンポの早い其發展振と其將來とは、囑目に値するものがある。此地の電燈會社の社長さんで通つて居た藤内さんは、素我社東京出張所の販賣係を振出し、東電を経て北電に入り、昨年迄北電帶廣營業所長であつた人、今は神戸海上と愛國生命の代理店、傍ら小田島梅太郎さん經營の北東電氣商會の相談役、再び縁あつて我社の辨理店を引受け、帶廣の電工社で通つた青木善次郎さんとも販賣ブロック成立とある。圓滿な市場の統制が行はれることは火を睹るより明かなこと、斯く青木さん小田島さんを兩翼にして電燈會社の社長さんで通つた藤内さんの辨理店は、蓋し仕組として日本一と云ひ得べく、放送局の設置も盛んに噂に上ることの地のこと、電球も亦真空管も他の模範と爲るやうな優秀な成績を期待し遙かに御健康を祈る。

釧路辨理店

高橋議保さん

實業界の名士及成功者に山梨縣人が多い。高橋さんも山梨縣人である。一人儉なれば一家榮ゆの實踐躬行は、克く今日の高橋硝子店を築き上げられたものと見ゆる。高橋さんは稀に見る几帳面な人である。我社との取引は

昭和三年の二月より始まり、此間契約通りキチン／＼と代金の決済を爲し、一日たりとも延びたことが無い。流石に成功せられる人は違ふ。銀行に於ても手形には三日間のグレースと云ふものがある。此グレースの内に支拂へば夫でよいと云へば夫迄であるが、之は自分の名譽を保つ丈けて決して銀行の信用を得られると言ふものではない。約束したことをキチン／＼と爲す、夫でこそ信用と云ふものが生れる。信用の土臺には立派な成功が築かれる。遙かに敬意を拂ひ御繁榮を祈る。

臺北小林商店の

谷村機械電氣部

支配人來京臺北の合資會社小林商店はマツダランプ臺灣唯一の卸店、マツダ真空管も年三萬圓程賣捌いて居られる。處が此程豫て長富主任より辨理店の御話は承り、現に長富さんと御一緒に全島主要都市の電氣店視察を此程實行して、販賣の方策は大體立てたけれ共一應内地の状況も承り、辨理店の内容將來の本社の御方針等も了承致度故上京しましたと云つて、機械電氣部支配人の谷村博藏さんが來社された。代理店と辨理店との差異はドコですかの御質問から、同じマツダで小賣店には話が徹底せぬと云ふお話、辨理店は字義的に云へば部理代理店であるが代理と云ふ觀念を取つて本社と一體、而してマツダランプに關する限りとし、真空管は他に差支なき限り之を加ふるこ

と、即ち本社と同じ理想の下に本社出張所と同様に、ランプと真空管との市場統制をやつて頂ける方に限り、區域を限定し一區域一店主義で行ふ精神と、各地の實績並に電燈會社の電燈賣價は齒牙にかけぬこと、小賣市場は別個の存在であると、段々のお話に釋然たるものがあり、先づ年間十萬個は賣らねばなりませんまいと谷村さんお考が纏まつたらしい。態々御上京斯く實行前に諸般の研究にソツのなさ、衷心より敬意を拂はざるを得ない。

商賣の建設は

御得意の建設より

東京は本所區菊川町の日進堂無線工業所の中原定吉さん、音符的の姓名判斷によれば腹の中が定まつて吉しとある。曾て大阪の名市長と云はれた鶴原定吉さんを聯想する。中原さんは商號賣りラヂオの御専門、ランプと云へばパイロット用のマツダネオンランプ以外にはお扱になつて居らぬが、御人柄と云ひ商賣振と云ひマツダランプも賣つて貰ひ度いと、中央電氣の田川さんが盛んに勧誘した結果、中原さんは賣るとなれば相當の數をこなさねばなるまいと思案の末、フト考へ付いたのは本所には莫大小工場が多い。試にドンな球を使つて居る哉と當つて見れば安球許り、ソコだと許りに夫等の工場を片端から勧誘旬日を出でずして四十軒に約二千個と云ふ賣込に成功した。斯くして新商賣の建設は成つたが後が大事、此四十軒を常得意にと照明學校の見學を兼ねて大師詣に御案内と云ふ御趣向、生憎の小雨で十軒は缺席せられたが、三十軒の御主人は工場照明の實演を

見て成程と照明經濟の御得心、中原さんも斯くしてマツダランプの新らしい商賣を獲得せられた許りでなく、御専門のラヂオの御商賣も延びて行くに相違あるまい。

第二回内地留學生

奈良 辨理 店

藤田政一さん電球課の研究報告書に、會津辨理店學と題名せる七十頁の文献が本部に保存せられて居る。緒論より搖籃時代、獨立時代、結論の目次よりなり、石山さん内地留學と云ふ見出しの許に二頁を占めて居る。

この石山さんとは會津辨理店宮森清介さんの店員石山さんのこと、現にマツダ係として一市五郡の統制と開拓の實務を擔任して相當の成績を擧げて居る。留學は三週間に亘る電球學、電球販賣地理、真空管學、器具學、經理事務學、商戰學、小賣學、修身等範圍は廣汎に渉るが其の期間にコツと秘傳は會得して了つた。亞いで甲府辨理店の依頼によつて横田さんを本部で詮衡三週間の講習を施行して中楯清重さんに推薦した。亞いで奈良辨理店より店員藤田政一さんの講習方の依頼に接した。同君は本部記録の第二回内地留學生である。同氏の期間は二週間石山さんと同様十九歳で奈良商業の出身、去る七月廿六日大森徳兵衛さんのお店に入店した新人である。

事 件

マツダ照明學校

在外研究員の制度

食ふ爲の職業と考へてゐる間は、常に不平と苦痛とを感じるが、天職と考へて其業を樂み得る者は幸である。夫には先の見透をつけて精進するに限ると、山手電氣會社（東京）の川筋今藏専務が考案せられたのが、

御得意の電氣屋さんの有力者を照明學校の在外講師に迄育て上げ、我々は電球を賣るに非らずして「照明の効果」を賣る。其理解と熱とを望み度いとあつて、マツダ照明學校在外研究員の制度が生れたのであつた。第一回は三笠房市さん、中村芳三郎さん、本田三良さんと云つたような業界錚々たる十二名、第二回は大崎祐康さん、日比谷昇さん、井村源次郎さん、其他合計十一名、之で總計二十三名、此人達が山手電氣會社の區域に於て、マツダ照明學校との聯絡により、照明經濟の普及發達による利用厚生に貢献せられることは、富士山上に百萬燭光の燈臺を點んずると同様の觀がある。在外研究員各位の店頭には其證書が嚴肅に掲揚せられ、電氣界のリーダーたることを燦然と表彰して居る。

在外研究員の講習は一日で結構である。辨理店主より御推薦があれば、喜んで御引受する。

山手會社御得意 の小僧さん

三百人講習會。將を射んとせば先づ馬を射よの孫子の兵法應用とあつて、山手電氣會社專務（東京）の川筋今藏さん、お得意先の小僧さん三百名を引率して本社見學。夫も從來の型を破つて本社構内旅行と云ふ寸法。此日山手各マツダ會の理事オンパレード。各班を夫々引率して隊伍堂々、照明學校に於ては照明課長の太田さん、校長關さんの肝煎の下に在外研究員の小俣平さん、中村芳三郎さん、岡安三雄さん、神田憲章さんが二講堂に分れて電球學の講義をして下さる。此間一部隊は構内旅行をして、アレは何、コレは何とマツダ綜合大學の外貌を視察、之等が了つて正午大ホールで三十五錢の辨當と、扇島海水浴場行の往復切符を分配、午後は半日の清遊此海水浴場には會社の休憩所の施設があるので夫を利用と云つた經濟的な有意義の催、斯くてこそ商賣の發展が望める。新商賣往來四季の景觀夏の卷の一例であらう。

知多郡の需要 一躍四倍加す

愛知、三重、岐阜三縣下の小賣市場は、名古屋の愛京電氣會社で管轄して設立以來二ヶ年半、賣上は每期ぐンゲン上つて、創立當時に比し前期の如きは倍加の盛況と云つた形であります。知多郡の特約店は十八軒、昭和七年下期の賣上が四千三百四十七個と云ふ數字、夫が今期知多マツダ會設立と共に約束數一萬七千三百個と云ふ四倍に飛上つた。何故如斯莫大な數字を示すに到つたかと云へば、マツダ

會幹部諸君と云つても半田の猪島さん、武豊の海軍堂さん、横須賀町の渡邊さんが宜敷い引受けましたと、ポント判押を押されたのが初まり、夫では私の所では三百個、私の所は六百個、私の所は二千個と、店の格式相當に連判帳に記名調印となり、斯く判押を押した以上連中の顔に掛けても引取りますと朗かなお話、幹部の諸君コウなると知多郡には他製品は一個もなくありませんねと世話甲斐を喜ばれ、支店長の正田さん、愛京電氣常務の長谷川さん、今期の小賣は五十萬個は確信がついたとの名古屋だより。

三河國に二つの マツダ會

三河の中心市場は豊橋に岡崎の兩市、ソコで豊橋を中心とする東三河一市四郡三十五店、岡崎を中心とする西三河一市五郡三十一店の結束が成つて、此處に二つのマツダ會誕生となつた。豊橋の幹部は神谷さんに旭商會さん、岡崎の幹部は近藤さん、里島さん、鈴木さん、巴さん、豊橋の連判帳によれば今期は三十三店で二萬六千個、岡崎の連判帳は三十一店二萬八千個とある。前年同期の賣上に對比せば雜つと二倍と云ふ豪勢さ、成程マツダ會の仕組によつて同業者が知合になり、協力して協定値段を維持勵行すると云ふ規約が、之程効果があるものか、賣價の保證は利潤の保證で、利潤の保證なくては小賣店の前途は眞暗だ。之からは各地共斯あり度いものだと泌々感ぜられる。又爰に見逃せないことは矢張り結束は連判帳からと云ふことである。古るい形式は國民文

化にピタリとはまることである。徴税上の諺にも「古き租税は良税なり」とある。國民負擔の上へ善惡を超越して舊慣の捨てられぬこと思ひやられる。明治五年十二月の新曆採用ですら未だに行はれず、月齡を載せなければ曆本は賣れぬ。斯る所に商賣往來はあらうと云ふものである。

歩合戦術

北海道の小樽は王子系の北海水力電氣會社の供給區域であり、他の地方と事情を異にして電氣屋さんは北水から電球を卸して貰つてゐると言ふ所、處で北水の卸値はと言ふと非常に安く且又壹千個の球をハクのに一月もかゝると言つた鹽梅なので、スツカリ弱り切つた北水の營業課長の高橋さん、一日我社の札幌出張所を尋ね、守分所長に一體之はどうしたものかと相談を持かけた。處が守分さん「私に一つの案がある。一つ此の手で御遣りになつて見ては如何」。聞いた高橋さん成程と合點、早速實施したのが會社の營業課社員に手数料電球一ヶ當り七錢を支出し、四〇錢で販賣する事とし、夜間市内にマツダ宣傳隊を組織して、戸別的に手分して訪問販賣さすと言ふ殻を破つて突進の戦術、計畫見事圖に當つて大成功となり一夜に七百個以上販賣し、僅か二十日以内で總計一萬一千個賣切と言つた凄い勢である。そこで守分所長之れにヒントを得て、此の手を電氣屋さんの方にも應用し、電氣屋さんの店員に主人から一個五錢位の歩合を遣つた。夜間暇な店では戸別訪問のパレージ

をやらせ、一個五錢の歩合金は給料以外に毎日貯金させ、年期の濟む時分には之が相當の額になり、新に商賣を始める時の資本にさせたらと言ふ寸法、之なら主人も店員も一舉兩得、屹度成功疑なしと言ふ譯で「既にマツダ會が函館、旭川に出來た上は、早速電氣店御主人と計り本案實施の豫定」と元氣の良い蝦夷便りが來た。時は非常時來るを待たず出て戦ふの戦法は強ち陸海軍のみに限るまい。

岐阜のマツダ會

岐阜市と云へば今を去る二十年前、疾くも電燈爭議なるものを發生した事程左様に文句の多い土地。此處數年に亘る土地の有力者宇野さん、小林さん、伊東さん、川田さんの御奔走も水泡に歸し、眞面目な電氣業組合の結果は見込が立たぬとせられて居る所である。處が名古屋出張所の吉川さん、臨時小賣開拓部兼務を仰付かつて岐阜開拓に三日間背水の陣を布き、敵勢を見渡せば鶉は烏に通ずる烏合の勢、四天王は堅陣と見へても、統卒の大將軍がない。成程之では組合の結成が出來ぬ筈と首肯して、徐ろに蘇信張儀の六國連衡の亞流に従つた。そして三日間の同志の連判、今期お約束を通算して見ると、勿驚四萬三千個と云ふ數字、驚いたのは吉川さん、こんなに連中が引取つても果して金を拂ふか知らんと、早速再交渉に及べば、御心配は掛けません。ヤルとならば屹度ヤル、貰ひもしませ