

始



東京商工會議所發行

特240

99

パンフレット 第一輯

定價十錢

どう  
う

如何すれば小賣店は

繁榮するか！

山田忍三著



特240  
99

山田忍三著

如何すれば小賣商は  
繁榮するか



東京商工會議所發行  
商工パンフレット第一輯



— 目 次 —

第一章 小賣商衰微の原因……………(一)

第一、庶民階級の購買力減退……………(一)

- 一、農民の購買力
- 二、小市民階級の購買力
- 三、労働者階級の購買力

第二、小賣業者の無統制と濫立……………(七)

- 一、無統制と濫立の弊
- 二、濫立の實情
- 三、小賣店の營業狀態と壽命
- 四、小賣商濫増の原因

第三、經營内部の缺陷……………(一三)

- 一、小賣商失敗の原因
- 二、非科學的の經營



三、銀行政策と金融難	
第四、他種配給機關の進出	(一九)
一、産業組合	
二、日用品市場の發達	
三、生産業者の直接配給	
四、百貨店	
第二章 小賣商繁榮具體案	(二三)
第一、共同的繁榮策	(二三)
一、小賣商の救若しくは距離の制限	
二、金融難打開	
三、共同施設	
四、商業組合の結成と活動	
第二、自力更生策	(三六)
一、貧乏日本精神	
二、人的要素と經營改善	
三、百貨店の缺陷利用	

# 如何すれば小賣商は 繁榮するか

山田 忍 三

## 第一章 小賣商衰微の原因

### 第一、庶民階級の購買力減退

小賣商が衰微し、その救済振興が急務であると朝野に叫ばれてゐる。然らば如何にすれば小賣商は振興するであらうか。その解答は極めて簡單である。賣上が増せ



ばよ。

賣上の増加は小賣商の数を一定にして、國民の購買力が増せばよい。

購買力の増加は大衆の収入が増せばよい。

だが果して大衆の購買力は増加してゐるであらうか。

### 一、農民の購買力

先づ之を農民に見る。農民の負債は約六十億萬圓といはれる斯くの如き老大な負債の生じたのは農産物の暴落、打續く天災、子弟の教育費等がその主なる原因であらう。

政府はこゝ數年間農村救済の爲にあらゆる手段を講じてゐる。

例へば農産物價の恒久維持策として米穀統制法より米穀自治管理法を制定し、また、産謫處理統制法を制定してゐる。

農家必需品價格の引下策として肥料統制法を、農産經濟行程の合理化策として農山漁村經濟更生特別助成を、農村負債整理策として負債整理組合の普及獎勵を、農村負擔過剩の矯正策として町村財政補給金制を、農産品を原料とする加工業を農村へ奪回する爲に農村工業獎勵を、又東北

農村救済の爲に東北興業株式會社、東北振興電力株式會社等枚擧に遑のない程の施設と法律化とを行つてゐる。

これ等によつて農民經濟は救はれたか、残念乍ら思ふやうに行かぬ。

例へば以上の諸施設は農産物の價格引上と農村必需品の價格引下運動にも拘らず、實情は之に反して次の如き傾向を示してゐる。

農産品物價と農村需要品物價の推移表 大正十四年——一〇〇 東洋經濟調

	農産品物價	農村需要品物價
昭和六年十二月	四六・一	四七・六
〃 七年 六月	四一・六	四四・七
〃 〃 十二月	五三・七	六四・三
〃 八年 六月	五七・五	六三・六
〃 〃 十二月	五七・三	五八・九
〃 九年 六月	五〇・四	五八・九
〃 〃 十二月	五二・三	六〇・三



昭和十年六月

五一〇

五九・八

即ち農産品物價の騰勢は鈍く、需要品物價の騰勢は強い。之によつて見ても農村經濟の現狀は逐年困窮に向つて居ることが明瞭である。

### 二、小市民階級の購買力

次に小市民階級即ちサラリーマンの購買力は如何。最近は軍需景氣で關係會社の利益も増加してゐるやうであるが、サラリーマンの収入はあまり増大してゐない。現に毎年専門學校や大學を卒業する者は二萬五千人といはれてゐるが、斯様に多數の就職希望者があつては給料が昇る筈がない。

例へば學校卒業者の初任給を昭和五年と八年とを比較すると。

教育程度	種類	給料	
		昭和五年	昭和八年
大學程度	〔技〕	七七・七五	七〇・二〇
	〔事〕	六九・四五	六二・一九
高等程度	〔技〕	七〇・二〇	七〇・二〇
	〔事〕	六二・一九	六二・一九
中等程度	〔技〕	七〇・二〇	七〇・二〇
	〔事〕	六二・一九	六二・一九

昭和十一年二月  
最高 最低

中等學校程度の卒業者	〔技〕	〔事〕
専門學校程度の卒業者	〔技〕	〔事〕
六四・八五	五八・八九	五六・四二
七八・八九	八二・三五	七〇
三八・八六	三四・八八	三〇
三七・〇一	三三・八六	一〇

（下段は本年二月全國知識階級職業紹介所取扱に關する就職者の最高最低俸給額）  
即ち昭和八年の初任給は昭和五年に比較して一樣に低下し、最近の給料が決して上つてゐない。殊にサラリーマンが相當苦しい事は次の表によつて明である。

（昭和九年九月—十年八月の家計調査、内閣統計局發表）

實收總額	内勤勞收入	實支出	勤勞收入對實支出	
			過不足	割合
俸給生活者	九六・八七	八七・二八	一・一六	一・三三
勞働者	八六・六六	八〇・四〇	三・六七	四・五六

俸給生活者、勞働者とも勤勞に依る収入と實支出の關係に於て不足ないが、俸給生活者はその剩餘が勞働者より少いのである。これでは購買力の出よう筈がない。  
小賣業者の賣上が延びないのは當然である。



### 三、労働者階級の購買力

こゝにも矢張り購買力減退の跡が見られる。

	生計費指数	實收賃銀	購買力指数
七年一月	一〇〇	一〇〇	一〇〇
七月	九七	九八	一〇〇
八年一月	一〇六	一〇二	九六
七月	一〇二	九九	九七
九年一月	一〇五	一〇〇	九五
七月	一〇五	一〇二	九七
十年一月	一一一	一〇三	九三
七月	一一三	九九	八八
十一年一月	一一五	一〇三	九〇

右の如く購買力は昭和七年に比較すると一割の低下になつてゐる。最近に於ては工業界の殷盛によつて労働者一人當りの収入は増加してゐるが、労働者全般の購買力は却つて減退してゐるのである。

即ち昔は織機にしても一人一日一反を織るのが精々であつたのが、今日では十五六歳の少女が日三十反位織つてゐる。

又セメント一萬俵製造するに昔は職工百人を要したとすれば今日では三十五人で足りるのである。換言すれば残りの六十五人は失業者となつた譯である。

之れを商工省調査の昭和九年工場統計表によると、昭和七年に比較して労働者は二割五分の増加なるに、生産額は五割七分の増加となつてゐる。即ち労働者一人當りの生産能力は僅か三年の間に一割五分の増加ともなつてゐる。之れを逆の言葉でいへば實質賃銀は昭和七年に比較して一割四分方も低下したことになる。

これでは労働者階級の購買力の出やう管がない。

要するに庶民階級（農民、サラリーマン、労働者）一般の購買力は逐年減退して居るから小賣業者の賣上は益々減る譯である。

### 第二、小賣業者の無統制と濫立



### 一、無統制と濫立の弊

先般米國メーシー百貨店の仕入部長が來朝し市内を見物の時「消費者は何處に住んでゐるか見たい」といつたそうである。斯様にいはれる程我國の町は小賣商の連続で小賣商の過多と濫設を證據だてゝゐる。

最近行はれた都市の調査によると、小賣商一軒當りの人口は僅か二十八人である。また東京全市の小賣商の数は（市産業局調査）約十四萬二千軒で、一軒當り僅か世帯数が六・七、人口が三十五人の割合になる。

小賣商が如何に濫設されてゐるか、即ち昭和五年と昭和九年との増加を比較するに

青果小賣	(五四%)	菓子	(三九%)	靴	商	(三六%)
牛乳商	(三五%)	肉	商	(二七%)	蓄音器商	(二三%)
白米商	(二二%)	運動具商	(一九%)	酒類商	(一八%)	
ラヂオ商	(一二%)	眼鏡商	(一二%)			

購買力が寧ろ減退して居るに拘らず小賣商が斯くの如く無統制に増してはお互に共倒れとなる

のは當然である。

殊に内職的な小賣兼業者が舊東京市に於て二一・七%を占めてゐる（昭和六年東京市商業調査）に至つては無謀と謂はざるを得ない。

### 二、濫立の實情

東京市内に例をとつて見ると一軒の米屋を中心として、その五町以内の圓内にある同業者の数は次の如くなつて居る。

三軒あるのが全體の	……………九%
五軒あるのが全體の	……………一一%
七軒あるのが全體の	……………一二%
十五軒あるのが全體の	……………三四%
十軒あるのが全體の	……………一六%

自分の同業が僅か半徑五町の圓内に十五軒もあつたのでは競争が激甚で營業が苦しいのは當然である。



新様に營業の困難な業種は數多くある。例へば東京市に於て

	營業所數	一營業所當リ世帯數	一營業所當リ人口數
菓子パン類	二一、七九四	四八・八	二二八・三
其他飲食料品	一四、五九六	七二・八	三四〇・五
酒類調味清涼飲料	九、三〇一	一一四・三	五三四・六
履物雨具類	八、九二九	一一九・〇	五五六・六
穀物粉類	七、九六六	一三三・四	六二四・〇
茶果實類	六、一六〇	一七二・五	八〇六・九

右の様に東京市の小賣店の約半數は僅か百世帯前後の顧客を相手として商賣をするのであるから賣上も増さず、營業も不振である。

### 三、小賣店の營業狀態と壽命

無統制と濫立の結果、小賣店の營業狀態は極めて悪化して居る。東京市の小賣店の平均營業成績は

資本金 三、〇七八圓

賣上高(年)	四、八四七圓
利益(年)	一、〇四五圓
營業費(年)	八八三圓
純益(年)	一六二圓

一ケ年に僅か一六二圓の純益を擧げてゐるに過ぎない。この僅少な純益を以てしてどうして、家が暮せるか。それは延いて破産、廢業の運命に陥らざるを得ない。

浦和では一年十一ケ月で經營主が變り、銀座ですら四年に一回の割で經營主が入れ替り、神田の小川町の如きは僅か一ケ年で代替りとなることである。

米國のシャトル商會議所の小賣部長フイーラン氏と日本某氏との對話

日「米國では小賣値段と製造値との差が餘りに大きい。これでは大衆の購買力が弱り、不景氣が続くのは當然ではないか」

米「全く其の通り、更に食料品店の如きは平均三年と續かない。つまり三軒に一軒は毎年破産する状態だ。問屋は其の損害を他の小賣商にかける。従つて購買者は高いものを買ふ事になる、



「世の中には小賣店を開く馬鹿がある」とさへいはれてゐる。研究と用意のない無智な小賣商には全く困る」と。

米國にも小賣商濫立の弊が如實に示されてゐる。

#### 四、小賣商濫増の原因

然らばなぜ小賣商は濫増するか。

素よりその根本の原因は我國人口増加率の過大にある。一ヶ年九十萬人乃至百萬人宛増加する我國人口のはけ口は今の所商業以外に見當らぬ。

既に海外移民は制限せられ、工業は機械化により多くの人口を收容する能はず、農村は既に飽和點に達して居るから、僅かに生活の安全策として小賣商業が選ばれるのである。

大正九年より昭和五年の十ヶ年間の有業者増加傾向

有業者増加總數	二、三五八、五三四人	一〇〇%
商業人口の増加	一、二九〇、〇九六人	五四・七
工業人口の増加	三九九、三三三人	一六・九

殊に小賣商の開業に當つて

- 1、大資本を要せず
- 2、何等の法規の適用もなく
- 3、格別の智能を要せざる如く

考へられるからである。

また、若干の資金を有する失業者、事業失敗者が最後の逃避場として輕々しく開業する者が多く、或は家計の補助と失業の際の準備として内職的に始める者が多いから濫立するのである。

### 第三、經營内部の缺陷

#### 一、小賣商失敗の原因

小賣商が今日の如き窮迫に陥つた有力なる原因の一として擧げらるゝものに經營の内部的缺陷がある。

明治中期に於けるやうな「賣つてやる」主義の販賣政策が今日に於ても依然として多くの小賣



店に於て行はれつゝある。斯かる封建的習慣を墨守して居る小賣商に於ては所謂科學的經營など夢にも考へられず、進歩した同業商店若しくは他種の配給機關に壓されることは當然である。

米國に於て調査發表せられた小賣商失敗の原因を見るに、

- A、統制上の缺陷によるもの(四二・四%)
  - 1、金融不完全 二九・〇
  - 2、無經驗 一一・〇
  - 3、無謀競争 一・四
- B、經營上の缺陷 (四〇・五%)
  - 4、無能 一一・〇
  - 5、經費倒れ 三・〇
  - 6、貸倒れ 四・四
  - 7、場所の不適當 二・二
  - 8、不當の擴張 二・〇

- 9、詐欺、怠慢、浪費、放縱 一四・八
- 10、投機 二・一

C、災難によるもの (二七・一%)

- 11、天災による損失 三・八
- 12、病氣 三・五
- 13、關係者の失敗 二・六
- 14、詐欺の被害 一・二
- 15、盜難 一・〇
- 16、死亡 〇・八
- 17、契約による損失 〇・八
- 18、其他の原因 三・四
- 計 一〇〇・〇

右の如く小賣商失敗の原因は經營の當を得ないのが大多數である。これは我國に於ても同様で



あらう。

小賣店を不用意に開業する者の多いこと、又假令老舗であつても時運の進展に伴つて經營法を改善し得ないものが多いことを意味してゐる。激しい競争場裡にあつて優越なる地歩を占めんとするには社會の進運に伴ひ經營法を改善しなければならぬ。

## 二、非科學的の經營

一日の賣上を知らない小賣店は先づないとしても、帳簿をチャンと具備し、商品棚卸を嚴格に實施してゐる小賣店が果してどの位あるだらうか。只徒らに同業店を眞似てショーウィンドウを飾り、雑誌を讀んで商品の配列を行つたのでは、この激甚な販賣競争の世の中に勝利を得ることは不可能である。

所謂科學的經營は世の多くの小賣店が漫然と考へてゐるやうな生やさしいものではない。仕入に、販賣に、店員訓練に、商品に、陳列に、經費に周密な研究と、嚴格な實施を必要とするものである。世の多くの小賣店に於ては今も猶營業上の經費と生活上の經費とを混同してゐるものがある。斯かる商店が時代の進展に取殘されるのは寧ろ當然といはねばなるまい。

昔は經驗と勘で商賣が出来たかも知れぬが、今日では賣上と經費と利益率と手持の關係など商店經營上の根本原則を知らなくては商賣は出来ない。今日困窮してゐる商店の中で何%が斯かる經營原則を研究してゐるであらうか。

少くとも成功してゐる小賣店は斯様な方面に相當の調査と研究を行ひ、營業上にこれを實行してゐるのである。小賣店が賣行が鈍り立ち行かなくなる大きな原因はこの科學的經營を無視した六感的經營法にあると思ふ。

## 三、銀行政策と金融難

金融難は小賣店一様の苦痛である。現に東京市の商業調査の結果「何で一番困つてゐるか」との問に對して「金融」と答へたのが全體の三五%を占めてゐる。

中小商工業の金融難はその沿源遠く、近來に至つて問題となつたのではない。その特に著しくなつたのは昭和二年金融界のパニック以來である。從來中小商工業者の金融機關であつた中小銀行は大半破綻し、昭和三年一月銀行條令の改正により「銀行資本は六大都市に於ては二百萬圓以上、地方銀行は百萬圓以上」と定められ、昭和八年一月以降商人に便利な中小銀行が全滅してし



まつた。

また銀行と共に有力な資金供給機関であつた問屋も打續く不況と、中間商人排除の趨勢よりして衰微著しく、資金供給者としての資格を缺くに至つた。

これが爲め中小の商業者は高利の金貸業者若しくは親戚知人に走るの外なく、それ等は高利であるから益々借金を増大する事となり、遂に今日の如く全面的に金融難を訴ふるに至つたのである。

各地の都市に於て行はれた調査の結果に見るも、中小商業者が主として利用してゐる金融機関は問屋、金貸業、親戚知己、銀行で、この四者が借入額の八割五分より九割に達してゐる。この内銀行の利用は僅かに三割内外に過ぎず、而も銀行の利用者は上の商業者で、中以下の小賣店は銀行の恩恵に預り得ないのである。

斯る情況により、中小の小賣店は運轉資金の枯涸に悩み、みす／＼有利と知りながらも積極的に活動し得ず、果ては所謂「やりくり算段」も不可能となつて、遂に破綻に陥るものが少くない。近年資金が大銀行、大信託、大保險會社に集中する傾向は政府の大銀行主義と相俟つて著しく

激しくなり、小賣店と銀行とは縁なき衆生と化してしまつた。最近政府の一縣一銀行主義に對し各地の商工業者が反對の聲を擧げてゐるのも亦當然といはねばならぬ。

#### 第四、他種配給機關の進出

##### 一、産業組合

昭和五六年の不況以來生産者より直接消費者への運動が熾烈を加へ、産業組合、——特に購買組合の運動が旺盛となつた。

この組合が最も發達してゐるのは農村に於ける購買組合であつて、都市に於ては官廳、會社、學校の消費組合を除いては未だ見るべきものはない。

購買組合の賣上（十年七月末調）

農村購買組合 一七二、二一〇千圓

市街地購買組合 二五、七六三千圓

計 一九七、九七三千圓



農村に於ける購買組合の取扱品目中主なるものは肥料で、次が日用品雑貨であるから、肥料商及び日用品小賣商が最も其影響を蒙つてゐる譯である。

◎全購聯販賣高

	肥料	飼料	雑貨
大正十二年	一、四六三、千圓	一千圓	一七二、千圓
昭 和 二 年	三、一六六	—	五八〇
昭 和 四 年	三、六三八	—	五五七
昭 和 六 年	八、三七一	七	一、〇三〇
昭 和 八 年	一六、七〇九	二六八	二、一五六
昭 和 九 年	四二、五九八	一、五五四	六、七三一
昭 和 十 年	五九、四六四	三、九九六	一〇、二一五

昭和九年を四年と比較して見ると、肥料の販賣高は七倍、飼料は五百七十倍、雑貨は十倍の急増である。これが近時反産運動を激化せしめた原因である。

都市に於ける中小の小賣店をおびやかすものに、官廳、會社、學校の消費組合がある。例へば

鐵道省の共済組合購買部の配給高は一ケ年に實に三千百六十萬圓に達してゐる。其の他各消費者團體の賣上高は尨大なものとなるべくこれ等は皆小賣店を經由せずして消費者の手に渡り小賣店窮乏の一原因をなしてゐる。

二、日用品市場の發達

世界戦争に伴ふ物價暴騰の調節策として採られた日用品の公設市場は、必需品配給機關として著しき發展を遂げ、之に摸した私設市場と共に、今日に於ては一般小賣店と對立するに至つた。

昭和七年に於て東京市設市場は二、府設市場は四百五十、私設市場は六千三十三の營業所を有するに至り、同年に於ける小賣總額に對する割合は市設市場が〇・二%、府設市場は〇・七%、私設市場は三・九%に過ぎないが、一營業所當りの賣上は普通小賣店の數倍に達し、宛然小賣商の一敵國を形勢してゐる。

殊に私設小賣市場は小賣市場組合を結成し、共同仕入を行ひ、又六大都市小賣市場組合聯合會を結成するなど中々積極的な活動を續けてゐる。

最近に於ては市場と小賣店の競争は一層猛烈となり、廉賣々々の結果は相方共傷つく状態とな



つてゐる。これは都市に於ける第二、第三流の商店街に甚しく、かゝる商店街に於て日用品市場排撃の聲の高いのを見てもうなづける。

### 三、生産業者の直接配給

中間商人排除の運動として、消費者側より起されたものが購買組合であり、生産業者からの商人排除運動がこの直接配給即ち直營所である。

この運動は最近生れたものであるが、各生産業者の街頭進出は、漸次多くなり、今日に於ては森永製菓、明治製菓の賣店、喫茶店經營、資生堂の化粧品店、キリン、エビス兩ビール会社のビヤホール經營又織紡のサービスションの如きが之である。

この外生産業者の直營ではないが、一つの大製造會社の下に小賣店がチェーン化され、消費者への直接配給機關として大規模に組織化せられた森永ベルトラインの如きものがある。

斯くの如き大製造會社の街頭進出は豊富なる資本と、嶄新なる店舗と徹底せるサービス等相俟つて、小賣店を壓迫して居ることは明瞭である。

### 四、百貨店

以上の外に小賣店窮迫の原因として百貨店の進出が擧げられるのが普通である。

百貨店の發達がしかく小賣店を壓迫したものであるかは疑問とする所であつて、百貨店が單に特殊の小賣店として却つて經營の改善や接客サービス等に於て小賣店を裨益したのではないかとさへ考へ得られるのである。

然し本論は百貨店對小賣店の關係を述べるのが本旨ではないから敢て省略して置く。

## 第二章 小賣商繁榮具體案

### 第一、共同的繁榮策

#### 一、小賣商の數若しくは距離の制限

小賣商窮迫の最大の原因が、その濫立にあることは最早や疑のない所であるから、統制し制限しなければ他の手段を盡しても到底復興若しくは更生せしめることは不可能である。之れ小賣商の制限統制に關し朝野に於て熱心に論議され、研究されつゝある次第である。



例へば「東京實聯」は「小賣業に對する從來の自由放任主義を改め、小賣業者の開店並に移轉に關しては同業組合の承認を要する法制を設け、其の承認の條件は地方長官の認可を要することとする」とし、但し同業組合の設けなき業種にありては地方長官の營業認可を受くることとし、又商工省小賣業改善調査委員會も亦小賣業の統制を必要とし、これに關し意見を發表してゐる。

然らば如何にして小賣商の濫立を防止し、統制すべきか。その方法として大體三通あると思ふ

- 一は法制による制限であり、
- 二は地方長官の認可制であり、
- 三は自治的制限である。

法制による制限とは言ふ迄もなく小賣業法若しくは商店法制定による統制である。

今日でも種々なる方法によつて統制せられて居る業種がある。例へば煙草、鹽、切手印紙等の販賣店が官憲の統制下にあり、風呂屋、ダンスホール、撞球場、圓タク等が地方長官により統制され居るから、競争者も少く安全な營業を續けてゐる状態である。

自治的統制も亦處と業種により行はれてゐる所もある。東京市に於ける著名なものに白米商、

靴商、蓄音器商、書籍商、青物商等がある。

〔白米商同業組合〕は問屋と協定して新規開業者に對して、

(1) 七年以上勤続の店員の開業する場合は既設店との距離百米以上ならば許可を與へる。但し廢業者があつた場合は其の制限内でも詮衡の上許可する。

(2) 前項以外の者の開業の場合は既設店との間隔二百米以上でなければ許可を與へぬ。若し之に違反した者には問屋から送荷を停止せしむる。

〔靴同業組合〕では

(1) 新規開業者は附近同業者三名及び支部長の同意を要すること、

(2) 新規開業者は次の誓約をなすこと、不正競争並に不當亂賣をなさざること及び若し廢業する場合には同業者に讓渡することを實行してゐる。

〔蓄音器組合〕は製造會社を組合に加入せしめ、組合員以外の者へは商品を提供させぬ様規約に規程し且つ新規開業者は二町以内に同業者あるときはその承認を要することとしてゐる。

〔書籍商組合〕に於ては強力なる結束により、新規開業者は一定の距離間隔を置かなければ許さ



ず、勝手に開業しても問屋が書籍を卸さない。若し斯様な新規開業者へ問屋が卸せば小賣商が協同してポイコットするから問屋は左様なことはしない。その代り問屋は小賣商に對して定價販賣を勵行させてゐる。

限られたる購買力を濫立せる小賣店が相争ふことは無謀なる競争であつて共倒れとなることは明瞭であるから小賣商の統制は焦眉の急務である。

今日に於ては未だ小賣業法等の制定は困難である故、自治的に結束を固くし、營業を權利とするに至るまでの制限をなさねばならぬ。かくして始めて小賣商が永遠に繁榮する譯である。

## 二、金融難打開

小賣店の資金調達機關として問屋、金貨業、親戚知己が多くして、銀行が比較的少いことは前に述べた。之れは銀行の如き近代金融的機關は物的擔保に主きを置くのに小賣店には物的擔保少く、人的要素を以て經營主體としてゐるからである。

先づ中小商業者の金融難打開を金融機關の方面より研究せん。從來の如く物的擔保を主とする金融でなく、人的要素を主とする融資に改善するの要がある。殊に從來銀行破綻の多くが窓口の

金融より生ずるものは少く却て大口金融であることを考へれば、斯様な人的要素を主眼とする中小商業者への融資がその調査と、經營者の人格をさへ確めれば決して不確實でないことは明かであらう。

昭和二年の金融パニック以來大藏省の大銀行政策と、銀行當事者の貸出悪化の懸念から兎角中小金融は疎外されて來たが、最近に於て中小商工業金融改善要望の聲並に商工省の勸奨により大銀行に於ても弗々中小商工業金融に注目するに至つた。然し乍らかゝる大銀行の中小商工業への融資條件は依然として物的擔保に重きを置き、眞の中小商工業者の要望に添ひ得べくもない。

例へば昭和五年四月より商工小口信用貸付を行つてゐる日本晝夜銀行の貸付條件を見るに、貸付期限は一ケ年以内、貸付限度は

- (イ) 有擔保は二千圓以内、
- (ロ) 無擔保は一千圓以内、保證人は三名の連帶保證人を要し、
- (ハ) 擔保は有價證券、電話、商品、不動産、
- (ニ) 利子は日歩七厘となつてゐる。



之によれば通常銀行で取扱はれぬ電話、商品等につき融資の途が開かれた譯であるが、然し借入者の義務、嚴重なる保證人の必要等は所謂中小商業者にとつて殆んど耐え得ぬ條件であつて、之が融資を受け得る小賣商は極めて小數であらう。事實この貸出は極めて不成績であると謂はれる。

斯くの如き現状に於ては銀行よりの融資は中小の小賣店にとり絶望といはざるを得ない、現に過日發表せられた大阪商工會議所の金融關係調査によるも、銀行からの融資は、適當な擔保がないことゝ多數の保證人を要することから非常に困難だと報告されてゐる。

そこで問題となるのは無擔保若しくは輕擔保の信用貸付であるが、現在の銀行制度を以てしては之は不可能に近いことであらう。従つて現在の金融機關とは別個に對人信用を基本とする金融機關の創設が痛感せられるのである。かゝる金融機關は

- (1) 對人信用を主とする建前のものであること、
- (2) その爲には夫々の中小商工業につき専門の判斷力を平素から持つもので、且つ調査費其の他の經費を少くするやう平素から取引關係を持ち得る中小専門の金融機關たること、

(3) 専ら中小金融を使命とし、營利主義的見地から大口金融に資金を奪はれざる、特殊の専門的金融機關たること、

(4) 而も適正なる金利を以て經營し得る機關でなければならぬのである。

然し之も言ふは容易にして實行の難いものとするれば、債權保險株式會社、及び債務保證協會を設立し、金融機關の損失を填補し一方には借入者の信用を増補せしむるが如き機關の設立を促すより外ないであらう。

要するに中小の小賣商の金融制度の最大弱點は、信用の薄弱にあるのであるから、先づ各小賣商が信用の補強に努めねばならぬ。それが爲の捷徑は組合の結成である。小賣商が組合を結成して、その組合を通じて融資を受ける方法は既に各地の商業組合に於て實行されつゝある所で、小賣店個々の信用よりも組合の信用が高いことを實證されてゐる。

組合の結成はその經營活動の合理性と共に金融活動上の合理性をも共に生ずるものであつて、將來の小賣店としては之れ以外に行くべき道はないかと思惟される。



## 三、共同施設

小賣商の最も力強い更生策として官唱民行してゐるのが商店街である。商店街はいはゞ平面的百貨店とも稱すべきもので、その熱と團結さへ鞏固であれば優に他の配給機關と對抗出来るのである。

この共同商店街の結成は〔東京下谷竹町の竹盛會〕の明治三十一年頃が嚆矢であつて、其後續々結成せられ今日では殆んど全部の商店街が共同聯合繁榮會を組織してゐる。

その共同施設を見るに、大多數は共同賣出し即ち中元、歳暮、年始の賣出し、共同日覆、共同撤水等であるが、中には更に一步を進めて共同廣告、共同裝飾、共同催し物等を行つてゐる所もある。然し眞に商店街として積極的に活動せんとするならば共同配達から、店員訓練、經營改善研究、家族慰安會、店員表彰等もなすべきである。

又現に武藏小山の商店街に於てはこの大部分を實施してゐる。

大阪心齋橋筋の商店街に於てはサーピスガールを街頭に進出せしめて買物案内から荷物の世話まで無料奉仕をしようとい計畫してゐる。

かくして始めて眞の横の百貨店としての機能が發揮出来るのであつて、この位眞剣に研究し熱を以て實行せねば繁榮することは出来ぬ。

次に小賣店の共同施設として効果あるものにボランタソーチエーンストアがある。チエーンストアの創設は一八五八年米國に於ける大西、太平洋茶業商會があり、我國の嚆矢は大正元年創設の東京實業藥劑師會である。その後昭和四年頃より小賣商の振興策として設立され、現在東京に於て約一〇の連鎖店がある。

連鎖店の主たる目的は、共同仕入に置かれてゐるやうであるが、共同賣出し、共同廣告、店員訓練等も相當に實行されてゐる。共同仕入の有利なことは敢て喋々を要せぬが連鎖店は普通の商店よりも一割は有利に仕入れる事が出来るといはれてゐる。その他の營業費に於ても節約し得ることは明瞭である。

米國に於ては普通の食料品店の營業費が賣上高に對して平均一八%かゝるに反して、食料品の連鎖店は平均一五%であるといはれる。約一割七分は節約し得られる模様である。

斯様な連鎖店經營は小賣店の更生振興に偉大な働きをなしてゐる。更に本支店を有する小賣店



は連鎖化によつて愈々偉力を發揮し得るであらうし、店員の暖簾分けにも連鎖店制度を適用して人事の沈滞を打破し得るやうな別の活面も生れて来る。

#### 四、商業組合の結成と活動

斯かる共同施設の法律的に認定せられたものが商業組合であつて、商業組合の結成が、小賣店振興更生に偉大な効果を擧げてゐることは昭和七年十月一日實施せられて以來僅か三ヶ年間に全國に於て一千十七の組合が結成されたことによつても明瞭である。

然らば此等の組合が如何なる事業を實行してゐるかと言ふに、取扱商品の仕入が九八二組合、營業の統制が九三五組合、資金の貸付及貯金の受入が七六三組合、取扱商品の保管が七四四組合、取扱商品の運搬が六六一組合、指導、研究、調査が六〇九組合、宣傳、荷造包装場、機關紙發行其他が六八三組合（以上何れも昭和十一年六月末日現在）となつてゐる。

斯くの如き事業の結果が如何に小賣商に貢獻を與へつゝあるかは極めて明瞭であつて、現に全東京を包括する七ツの藥品化粧品商業組合の如きは一ヶ年に百萬圓以上の共同仕入をなしてゐることとであり、この共同仕入によつて五分から一割五分程度の仕入原價の低下が見られるさ

うである。のみならずその利益は商品の統一と品位の向上が出来、従前になき信用を博し得ることとである。又中には製造者若しくは問屋と提携して組合のみの取扱ひ特製品を製造せしめて消費者の好評を博する等大規模の商店と相譲らざる利益を擧げてゐるとの事である。

單に共同仕入のみより見ても斯くの如くであるが、その他商品の保管、運搬、金融、販賣政策、營業統制、調査、研究等を擧げて來ればその効果は枚擧に遑なき程である。

殊に最近商店街商業組合が高唱せられ、その結成が漸次多きを加へて來た。之は所謂從來の任意申合せの何々町會より更に數歩を飛躍したもので、商店街商業組合の活動が眞の横の百貨店として發展しつゝあるのは喜ばしい事である。今かゝる商業組合の結成が如何に小賣店の振興に役立つか例を擧げて見よう。

〔京都四條繁榮商業組合〕は昭和八年十月關西に於ける最初の商店街商業組合として結成せられたもので組合員數百五十、位置は所謂京都銀座の四條通りである。商店街商業組合はその組合員の營業種目が多種多様に分れてゐる結果、共同仕入は困難であるが同商業組合に於ては独自の立場より、先づ顧客への奉仕に重點を置き、第一期事業として共同配達事業を起したのである。從



前は京都舊市内は各個の商店が別々に配達し、大京都市に擴張された爲、新市域は配達しなかつたのが、共同配達によつて新市街方面へも配達が行はれ、消費者の大好評を勝ち得たのである。

次に、營業費軽減の爲に營業用消耗品什器等の共同購入を行つた。組合員の總てが必要とする營業用品を共同仕入したら組合員から大いに歓迎せられたとの事である。

又新聞廣告の共同契約をなし、毎月一回一頁を四條繁榮街特約頁として特別の廉價にて契約し組合員へは時價の約三割安にて提供し、尙利益を擧げ、同時に組合員の相互扶助的效果を擧げてゐることである。

其の他共同賣出し、共同撒水、共同裝飾並に店員指導と社會奉仕を目的とする配屬青年團の組織等を行つて夫々好成績を擧げてゐる。

次に〔名古屋の大松通商業組合〕であるが、この組合は昭和八年十二月一日認可せられたもので、その事業の優秀なことに、好成績を以て有名である。組合員数は九十九名で、出資金は四千五百圓の比較的小規模の組合であるが、今日迄の業績は見るべきものが多い。

定款に定められた事業は、共同賣出し、保管及運搬、共同仕入、團體證標包裝紙及荷造材料の

統一、小賣市場の經營、共同裝飾調査及宣傳、營業統制、金融等であるが、共同宣傳は月三回又は四回之を行ひ、その方法はチラシ廣告、宣傳器具、顧客吸引設備等で之に對して特に宣傳部を設け部員五十名を以て之に當らしめてゐる。又顧客吸引設備としては街の中央にある事務所内に顧客休憩所を設備して顧客の便益を計つてゐる。

共同賣出しは毎年四月、六月、十二月に之を行ひ、その方法としては景品付賣出し、優待賣出し、特價賣出しを行ふ。又運搬及配達の爲にオート三輪車三臺を備付け組合員の利用に供してゐる次に街燈共同撒水等も行つてゐるが、商店街組合としての特色を發揮するものに「共榮大松市場」の經營がある。之は組合が經營し組合員がその市場内に出陳營業するもので非常に興味深いものと思ふ。

その他電話を一回四錢の使用料を以て組合員に利用せしめ、自轉車を一日二十錢、一時間以内四錢の使用料を以て利用せしめ各組合員の經費節減に努力してゐる。包裝紙の統一、ネオンアイチの裝飾等も行ひ組合員の振興に役立たしめてゐる。今日に於ては組合員も此等の恩惠を次第に認識するやうになり、商店の數が次第に増加しつゝあることである。



## 第二、自力更生策

### 一、貧乏日本精神

我國の國勢が躍進せる原因如何。

歐米の先進諸國に伍して着々としてその地歩を占め、益々國威を高め、浸々として進み行く産業の發達は何に原因するか。人は我國は國土狹少にして天然資源乏しく、人口稠密なりと悲觀をする。斯様な自然的條件に恵まれざる我國が、その惡條件を一蹴し來つた所以のものは我國民のいだけ「貧乏日本精神」にあるのではないか。

數年前我が商品が血河の如き勢を以て諸外國に流出し始めた當時、この非難の一としてソーシヤル、ダンピングなる言葉が作られた。我國にはかゝる意味の勞働惡化はないにも拘らず、外國人から見てもソーシヤル、ダンピングと謂ふが如き状態にあるのは我國の國民生活の低水準から起つたものであらふ。勿論多年に亘る技術の研究と經營組織の改善を看過するものではないが、其有力なる要素は清貧に甘んずる我國民精神の美點が重大なる原因を爲してゐると思ふ。

無論現在の如き生活標準に甘んぜよといふのではない。然し、かゝる低生活標準は我國の偉力を發揮する偉大なる武器なのである。日本國民として清貧が如何に吾人を幸福ならしめてゐるかを感謝しなければならぬ。

かゝる見地より小賣店を眺めて見るに、窮迫それ自身は決して結構なことではないが、又決して恐るべきものではない。今日の農民が全人口の半數を占め、年々莫大な國費と軍力を負擔しつゝ猶且つ餘り恵まれた生活をなし得ざるを省みる時、小賣商のみが獨り安逸をむさぼらんとするのは些か自己主義といはざるを得ない。

お互が清貧に甘んじ、低生活に満足し、精神に於て豊であることが、我が日本が發展し行く唯一無二の原因であることを考へ、徒らに羽織を着、大政治家を氣取り且那風をふかさんとするのは小賣商人たる資格のない人であらう。

小賣商が自力更生若しくは振興の努力を棄てよといふのではない。努力をすることは今後一層必要なことであり、それなくしては我國は躍進しないのであるが、先づ自己を再認識して、然る後に出直して頂きたい。



今一つ再認識をしなければならぬ事は時勢の推移である。人力車が亡びて自動車、電車の世になつたやうに、小賣店が窮迫し、他の配給機關が繁榮するといふのも時勢である。

世は一刻々々に進化する。決して止ることを知らないのである。この世の進運に小賣商は伴つてゐるであらうか。何時までも封建的の遺風を守つて舊習を墨守してはゐないだらうか。世の進運に順應するものは榮え、反するものは衰へる。之は自然の法則である。

昔ながらの大福帳が近代的な簿記に勝てないことは判り切つたことでありながら、依然として大福帳式經營法を行つてゐる店が相當にあるのではないのか。斯くの如き小賣店に對しては「救済の」「振興の」と聲を高めることすら無駄である。

配給機關としての自己の職責を再吟味し再認識し然る後振興策を計ることを提唱したい。小賣店は各自が自己を再検討する時初めてそこに生きる道が開かれて行くのではないか。

## 二、人的要素と經營改善

經營内部を改善し、振興更生を計る一手段としても最も重要なものに人的要素の改善がある。人的要素の改善とは店員訓練と店主自身の心掛である。今日でも汚ない服装や見苦しい言葉或は

態度で接客する店が少くない。先づ斯様な點から改善をして行くことが小賣店振興の近道であらう。

素より良い店員を得ることは容易なことではない。又良い店員を養成することも困難であるに違ひない。殊に日常多忙極まる業務に當つてゐる店主として、店員訓練は十分に氣にかゝりながら、猶店員を教育する餘裕がなく、そのままする／＼になり勝ちなことはうなづけるが、然しそれでは何時まで経つても良い店員は得られない。暇のあるなしに拘らず、又多大の犠牲を要するかも知れぬが、先づ店員訓練に全力を注がねばならぬ。

小賣店に於て店員訓練に留意し、努力を拂つてゐるのが幾何あるか。依然として従來の慣行を墨守し、店員の訓練を行はざるもの多きにあらざるか。

優良なる販賣員を養成するにも、接客サービス、服装、商品知識、言語、動作、電話應待等數へ切れぬ訓練が必要であり、店員待遇に關しても、販賣獎勵、給料、前途の見通し等の研究が必要であり、一個の人間を作ると言ふ意味からも基礎若しくは常識教育、天才教育、講習會或は學校等に留意せねばならず、その他休養、スポーツ或は病氣等に關しても慎重に考へねばならぬ。



而もその方法は無数にあつて主人として大いに考慮すべき問題である。或る小賣店に於ては朝掃除及び朝食後朝禮を行ひ、主人が訓話をして種々の知識を興へ、同時に今日も頑張らうといふ元氣を付けてゐるさうである。

又或る小賣店に於ては店員を三組に分ちその一組は必ず三時間程早く自分等の居間へ引上げさせ自由に遊ばせたり勉強させたりした結果、各自に勉強の習慣が付き非常に好成績を擧げてゐるさうである。

又或る小賣店では基礎教育の終つた優秀店員四名に、その趣味と特長を發揮せしめてゐる。Aの店員は美術に興味を持つてゐるので裝飾や陳列を研究させ、Bはカメラが好きなの所から寫眞機を興へて將來はその店の廣告方面を擔當させる豫定であり、Cは學問が好きなの所から經營に關する書物雜誌を興へて専ら小賣店經營を研究させ、講習會等もC店員が店を代表して行くやうにせしめてゐる。Dは文字がうまいので、益々習字を習はせて店内のショーカードなどは總てDにやらせてゐる。斯様な天才教育の方法もある譯である。

又或る店では給料の八割は主人が貯蓄し、希望によつては三百圓を限度としてその貯蓄を主人

が貸り六分の利息をつけ、其の他一ケ年の不用品を買却してお年玉として店員に與へるなど、店員を好遇してゐる。その結果は十ケ年勤積すれば約四千圓の貯蓄が出来、店員の安全と獨立後の安心とを興へてゐる。

斯くの如く例を挙げれば限りがないが、眞に店員訓練に重點を置いてゐる所は必ず良き店員を得、良き社會人を得て其店は繁昌して居る。

僅かに店員を使用し訓練するといふことのみでも、斯様に小賣店の主人として重い責任があるましてや自店の繁榮を計り、家族の安樂を願ふには餘程の決心と覺悟がなければならぬ。

その主人が町會のことで忙しいとか、選挙で忙しいとかいつて、店を放り出してはゐないか。また毎晩宴會廻はりをしては居らぬか。

幹部第一線といふことがある。アメリカの大會社では重役や支配人が店頭に住つて直接顧客に接し商賣をなし、社員はその背後にあつて、その商賣の事務をとつてゐる。小賣店の主人が自ら第一線に立つて活動するのでなくして誰が眞に働くか。

主人は店内、店外に亘つて重大なる責務を有する。あらゆる方面に亘つて注意の眼を向け、商



品に、仕入に、陳列に、廣告に、金銭出納に、或は店員に、接客販賣に自ら進んで働かなければならぬ。主人はその商店の大黒柱であり、その店員の師表であることを考へ、些でもうかつな振舞をしてはならぬ。

常に誠實を以て人に接し、研究と工夫とを怠らず、愈々顧客奉仕、店員愛護、家内繁昌を以て主人の念願とし常に第一線に立つて自ら活模範を示さなければならぬ。

### 三、百貨店の缺限利用

今日繁榮してゐるといはれる百貨店にも大きな悩みはある。奢るものは久しからずといふ古諺もあるが、敢て奢りもしない百貨店も市民生活の變化からやがては衰微する運命にあるのではないか。手近な例は市民の娯樂趣味が變化し、週末旅行やハイキング等が流行し、日曜日の來客數が茲數年來漸減傾向を示してゐる如きは其の顯著なきざしである。

殊に百貨店はその組織の上より幾多の缺陥を有し到底小賣店には及ばぬものがある。小賣店はこの百貨店の缺陥を研究し其の弱點をネラツテ自己の經營改善と振興とに當るのが賢明な策であらう。

次に百貨店の弱點と小賣店の強みとを若干擧げて見よう。

第一に、百貨店は仕入力が弱い。百貨店の仕入係は多くは青年であつて、問屋の主人若しくは支配人より商品知識若しくは商才に於て及ばないのである。之に反して小賣店に於ては主人自らが仕入に當るのであるから。問屋の主人若しくは支配人に比較して商品知識や商才に於て劣つてゐない。否優れてゐるのである。小賣店はこの強みを大いに發揮せねばならぬ。

第二に、百貨店は商品の奥行が浅い。百貨店の特徴は回轉率を主とするのであるから値傾品が多く奥行が浅いのは當然である。例へば百貨店の果物を千匹屋に、書籍を丸善に比較すれば一見して明瞭である。小賣店は之に反して單一商品を取扱つてゐるのであるから品種やサイズに於ていくらでも奥行を深くすることが出来る。この強みを活用することが肝要である。

第三に、百貨店は顧客の趣味や嗜好に合致することが困難である。之は前者の理由の外に組織の上よりいつても出来ないものである。小賣店はこの點に於て絶大な強味を有してゐると思ふ。

第四は、百貨店はサービスが悪い、百貨店はサラリーマンの店員が接客するのであるから、サービスの悪いことは當然であつて、「サービス」「サービス」と聲をからして叫ぶのも之が爲であ



る。所が小賣店は主人自らが接客するのであるからサービスの點に於てはいたれりつくまりである。殊に事故に對する善後處置は百貨店では殆んど不可能に近いのに反し、小賣店は主人自らが自分の責任に於てやるのであるから迅速に且つ満足の行くまで行ひ得る。

第五に、百貨店はその營業組織の關係より營業費殊に人件費が大である。又包裝紙、テープ、水道、電氣等の無駄が多い。小賣商は斯様な無駄が少なくてすむ。

第六に、百貨店は急ぎのものが間に合はぬ。例へば今すぐ入院するのだからといつても間に合はぬし、夜至急必要だといつても到底間に合はぬ。之に反して小賣店は二十四時間主義であるから、かゝる急な用事にも直ちに應じ得る。

斯様に百貨店の缺陷と小賣店の強みとを擧げて來れば際限がないが、要するに小賣店としてはあくまで他の配給機關の長所短所を研究しそれを自店の上に加味して經營を改善して行けば必ず繁榮するのである。

(了)

昭和十一年十月卅一日 印刷  
昭和十一年十一月三日 發行

有所權販

如何すれば  
小賣商は繁榮するか

定價十錢(送料二錢)  
商工パンフレット第一輯

著者

山田 忍 三

發行者

東京市麹町區丸ノ内三ノ一四  
東京商工會議所 天野 健 雄

印刷所

東京市芝區新橋三ノ二〇  
更生社印刷所

發行所

東京市麹町區丸ノ内三ノ一四  
東京商工會議所  
振替東京一六七九一番

全 國  
一 手  
販 賣  
元

森 田 書 房

東京市麹町區有樂町二ノ二  
振替東京一一九一一七番  
電話銀座(57) 二五二三番  
六六三三番  
六八三六番



東京商工  
會議所刊行 商工調査書

標

題

- 六號 商工審議會の議題に對する意見
- 七 健康保險法改正意見並に參考資料
- 一二 株式取引所限月問題に關する調査
- 二〇 中小商工業金融と我國金融機關の現狀
- 二九 歐洲戰後本邦貿易の趨勢
- 三〇 配當課税問題に關する參考資料
- 三一 國民負擔輕減に關する參考資料
- 三四 不正競争の取締に關する調査
- 三六 我國に於ける生産並販賣の統制現狀
- 三七 中華民國新舊關稅率對照表
- 三八 解雇手當に關する調査
- 四〇 賠償及戰債支拂猶豫問題と世論

- (三五錢)
- (六〇錢)
- (六〇錢)
- (三五錢)
- (四〇錢)
- (三〇錢)
- (一〇錢)
- (四〇錢)
- (二五錢)
- (二五錢)
- (二〇錢)

實費

- 四一 英獨失業保險法とその實施狀態
- 四二 最近英國及獨逸の財政狀態
- 四三 獨佛兩國の爲替管理並資本逃避防止に關する法令
- 四四 金本位制停止後の英國財界
- 四五 各國爲替管理令
- 四六 購買組合の受くる寵遇と商工業者の蒙る壓迫
- 四八 インフレーションに關する調査

- (二五錢)
- (二五錢)
- (七〇錢)
- (三〇錢)
- (一圓)
- (一五錢)
- (二五錢)
- (二五錢)
- (六〇錢)
- (一五錢)
- (二〇錢)
- (二〇錢)
- (三〇錢)
- (二五錢)
- (二〇錢)
- (一〇錢)

五一

獨逸小賣商保護法及關係法規



五二	伊太利に於ける公衆販賣業並行商取締に關する法規	(二〇錢)
五三	英國植民地の織物輸入割當制	(七〇錢)
五四	新興産業に關する調査	(二五錢)
五五	輸出統制の改善問題	(一〇錢)
五六	支那の經濟恐慌に關する調査	
	第三卷(商工業)	(三〇錢)
五八	第四卷(支那經濟恐慌の特色)	(一五錢)
	商業組合に關する調査	
	第一卷(東京地方に於ける商業組合の實情)	(二〇錢)
	第二卷(大阪及名古屋地方に於ける當業者の意見並に同地方に於ける組合の實情)	(二〇錢)
五九	最近米國の財政々策	(二〇錢)
六〇	財界前途に關する諸觀察	(一五錢)
六一	支那經濟事情に關する調査	(二〇錢)
	第一卷(最近の金融事情)	(二〇錢)

六二	第二卷(北支農村織物工業と商人雇主制(一))	(二〇錢)
六三	第三卷(北支農村織物工業と商人雇主制(二))	(一五錢)
	最近獨逸の財政々策	(二〇錢)
	歐洲諸國に於ける産業組合政策	
	第一卷(英、獨、佛、伊)	(一〇錢)
	第二卷(澳、洪、チエツコ其他)	(一〇錢)
六四	商店法に關する調査	(二〇錢)
六五	各國統制經濟に關する調査	
	第一卷(イタリーの統制經濟)(一)	(一五錢)
	第二卷(イタリーの統制經濟)(二)	(一五錢)
	第三卷(獨逸商工經濟の團體機構統制)	(二五錢)
	東京商工會議所刊行	
	商工資料	
三號	人絹工業の近狀	(十錢)
	標題	實費
		(十錢)
	(佐羽太三郎講演)	



五	躍進する我國の羊毛工業	(楠本吉次郎講演)	(五錢)
八	世界經濟彙報—第一輯—		(二十錢)
一〇	シカゴ市に於ける交通統制の經過		(二十錢)
一三	我國莫大小工業の發展性		(十錢)
一四	磁瑯鐵器工業の進出		(五錢)
一五	西藏の資源に邦品進出の可能性	(多田等觀講演)	(十錢)
一六	海外に雄飛する日本陶磁器工業	(北地録次郎講演)	(十錢)
一八	輸出進展を續くる日本電球工業	(穂積眞六郎講演)	(五錢)
一九	朝鮮經濟事情に就いて	(首藤安人講演)	(十錢)
二〇	最近の中南米經濟事情に就いて	(笠間杲雄講演)	(十錢)
二一	ベルシャの文化と經濟		(十五錢)
二二	世界經濟彙報—第二輯—		(十五錢)
二三	米國ニューデイルの發展と貿易事情	(松本正雄講演)	(十錢)
二五	最近歐羅巴事情	(米田實講演)	(十錢)
二七	最近露西亞の經濟事情	(川谷幸左衛門講演)	(十錢)

二九	世界經濟彙報—第四輯—		(十五錢)
三〇	我國輸出工業の優越性	(天野健雄講演)	(十錢)
三一	個人所得稅資本利子稅營業收益稅便覽		(二十錢)
三二	世界經濟彙報—第五輯—		(十五錢)
三五	邦品に對する海外商業會議所の意見		(二十五錢)
三六	獨逸に於ける保證協會に就て	(工藤昭四郎筆)	(十錢)
三七	日本財政の前途(一)		(三十錢)
三八	日本財政の前途(二)		(四十錢)
三九	現下の農村問題	(山崎達之輔講演)	(十錢)
四〇	百貨店法の目標及效果	(平井泰太郎筆)	(十錢)
四一	最近のソヴェト・ロシア	(秦彦三郎講演)	(十錢)
四二	中小工業の將來	(桑原博隆筆)	(三十錢)
四三	資本蓄積と増稅問題	(木村増太郎述)	(十五錢)
四三	電力統制問題		(十錢)



標題

- 一號 獨逸に於ける合理化運動と獨逸産業合理化協會
- 二 商業標準化事業と其價值
- 三 流動作業に關する經驗
- 四 米國に於ける間接費の研究
- 五 木製包装の合理化
- 六 郵便小包の包装及發送
- 七 輸出取引の仕方
- 八 事務所の騒音防止方法
- 一一 厚紙包装の合理化
- 一二 包装用器具及び安全裝置
- 一三 米國に於ける恩給制度の研究
- 一四 職長の資格

實費

- (二〇錢)
- (四〇錢)
- (五〇錢)
- (三〇錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (二〇錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)

- 一九 會社重役及幹部の職務
- 二〇 販賣員の訓練
- 二一 中央配達制度による經費節約
- 二二 産業上の適職選擇
- 二三 鋳力製及び金屬製包装の合理化
- 二四 壓縮空氣設備の設計と運轉
- 二五 製造業に於ける出資の統制
- 二六 經濟的水平運搬の基礎
- 二七 手力車輛
- 二八 販賣配給費の計算方法
- 二九 生産豫算及び手許在高豫算
- 三〇 團體的獎勵法と個人的獎勵法
- 三一 不景氣が勞働に及ぼす影響を最小にする方法
- 三二 機械的動力傳達裝置
- 三三 海上運送用包装
- 三四
- 三五

- (二五錢)
- (二五錢)
- (一〇錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (二五錢)
- (二〇錢)
- (一圓)
- (四〇錢)
- (一〇錢)
- (二〇錢)
- (四〇錢)
- (二〇錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)
- (三五錢)



三六	給油の合理化	(五〇錢)
三七	貨銀支拂事務の管理	(四〇錢)
三八	顧客應待の訓練	(五〇錢)
三九	軌道に依らぬ小距離水平運搬第三部(機械的運轉の運搬車輛)	(四〇錢)
四一	最新自動車修繕工場	(四〇錢)
四二	機械の輸出販賣に就て	(四〇錢)
四三	住宅の熱消費の研究	(一〇圓)
四四	統一簿記—機械製造工場用—	(一〇圓)
四五	經濟性の計算方法	(三〇錢)
四六	營業用輕便運搬設備	(五〇錢)
四七	工程管理	(五〇錢)
四八	工場に於ける寸法の測定法	(五〇錢)
四九	特殊計算尺	(五〇錢)
五〇	卸賣商業に影響する經濟的諸要素	(二〇錢)
五一	小店舗の廣告法	(三〇錢)
五二		
五三		

五四	小店舗の整頓法	(三五錢)
五五	割當販賣法—消費者の需要及利潤ある市場—	(一〇錢)
五六	連鎖店	(二〇錢)

東京商工  
會議所刊行 定期刊行物

商工經濟(月刊)	(三十錢)
東京物價月報( )	(十錢)
東京勞働賃銀調(月刊)	(二錢)
重要經濟統計月報(月刊)	(三十五錢)
世界經濟統計(年四回)	(二十五錢)
東京商工會議所統計年報(昭和十年版)	(二圓)
中華民國及滿洲國貿易統計表(昭和十年度)	(八十錢)
List of Trade Enquiries(外國取引紹介通報)(旬刊)	(一ヶ月五十錢)



其他の刊行物

- |                   |            |         |
|-------------------|------------|---------|
| 商工年鑑(昭和十年版)       | (改造社)      | (十圓)    |
| アメリカの新經濟政策と金融統制   | (巖松堂)      | (一圓五十錢) |
| 日滿支經濟問題講話         | (巖松堂)      | (一圓九十錢) |
| 支那經濟年報(昭和十一年版)    | (改造社)      | (三圓)    |
| 世界景氣年報(一九三六年上半年)  | (改造社)      | (一圓五十錢) |
| 貿易政策講座            |            | (七十五錢)  |
| 珠算能力檢定試驗問題集(森山書店) | (自第一回至第七回) | (四十八錢)  |



339  
1294



終