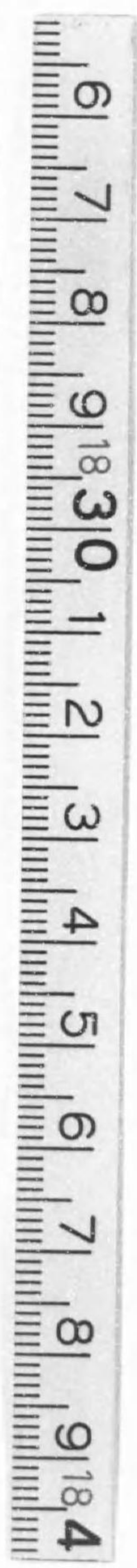


五口等の戦ひ

納本



始



特216
725



山田忍三著

の戦ひ

博文館刊





影 近 者 著

・世界は夫ての公衆に於て

革命會が行はれてある

・世相の複雑を以て

怪奇を以て常化すは

青年の爲なり

・林業は旧慣を去り

自己の手腕を信賴し

創設王をせよ

相也



まへがき

一、今日の青年に足らぬものは大夢なり、卒業前の學生は就職の事を主として考へ、「何處の會社へ勤めん」「月給はいくらか知らん」「勤務はつらくはないか」等に苦勞して居る。

一、ヒットラーは、今より十四年前、菜葉服を着てペンキ屋をやりつゝ、ナチスの同志僅か數名に過ぎなかつた時、「獨逸は必ず歐洲を支配する」と公言したと謂はる。「彼れの大夢」もさる事ながら、今日歐洲に於て將に實現しつゝあり。彼れ自身も嚙ぞ痛快であらう。

一、青年諸君、ヒットラーの如く雄大なる見識と、男性的氣魄とを以つて、新亞細亞の建設に参加せられん事を希望す。時代は、諸君の雄飛を期

待す。

一、我國は目下新體制に向つて急進しつゝあり。私の如き老人は思想的にも、體力的にも、直接の参加は無理だ。それは青春に富む、元氣潑刺たる青年諸君の當然の任務ではないか。

一、本書は予が青年同志になしたる訓話を集録したるものである。換言せば、私の信念のシンボルである。新體制に於ける青年諸君の指針ともなれば幸である。

昭和十五年九月

山田忍三

吾等の戦ひ (目次)

- 一、著者近影 (口繪)
- 一、三訓 (◆)
- 一、内地三訓
- 一、大陸三訓
- 一、闇取引に對する訓令
- 一、吾等の白木屋
- 一、店員は百貨店の財産なり
- 一、婦人の先覺者

一、青年は發奮せよ……………	(一一)
一、組織の高速度……………	(二六)
一、賣出し戦術……………	(一八)
一、燗 仲 倫……………	(二三)
一、女子店員の責任……………	(二九)
一、轉向は自己の實力に立脚せよ……………	(三五)
一、男の中の男……………	(三九)
一、一枚下れ縁の下……………	(四五)
一、大勇と小勇……………	(四七)
一、必ず賣つて見せよ……………	(四九)

一、傳言のショット……………	(五三)
一、第六感……………	(六)
一、女性の進路……………	(六六)
一、社員の規律……………	(七四)
一、私の感心する女性……………	(七七)
一、心のサービス……………	(八四)
一、好きな社員……………	(九〇)
一、社員の人格……………	(九五)
一、信用の出来る青年……………	(一〇四)
一、不足と満足……………	(一〇七)

- 一、一藝に秀でよ……………(一九)
- 一、自己を採點せよ……………(二三)
- 一、世渡り法……………(二九)
- 一、心臓を作る法……………(三三)
- 一、十八點で満足せよ……………(三七)
- 一、使はれる人……………(四〇)
- 一、接客の仕方……………(四四)
- 一、今日を頑張る……………(五一)
- 一、東亞の建設は青年の任務……………(五六)
- 一、知識と智慧……………(六一)

内地三訓

- 一、賣るは易く、儲くるは難し
- 二、志は廣大に、行は細心なるべし
- 三、情は人の爲ならず

大陸三訓

- 一、當社は、大陸經營の實行機關なり
- 二、故に先づ支那民衆の幸福を計れ
- 三、賢明にして、大膽なる勇者たれ

闇取引に對する訓令

現下の如き戰時體制下にありては、物價の高騰、配給の不圓滑は、國家の大方針に基因するものなれば、忍び難きを忍ぶが國民としての責務にして、亦國を愛する所以なるべし。

然るに近來「闇取引」なる語が流行し、商人としてこれをなすは時流止むなしとせるが如き傾向あるを遺憾とす。最前線の配給機關としての百貨店は、如何なる難局に遭遇するとも「闇取引」の如きは絶対に行はざる様、また、白木屋の店員である以上「法律は絶対に犯さない」との信念の基に勇敢に創意工夫せよ。そは國策に順應する百貨店の「忠君愛國」なればなり。

吾等の白木屋

昭和三年二月

- 一、白木屋は吾等の白木屋なり。
- 二、當社更生の目醒しき活躍は、吾等に何を教へしや。須らく自己の手腕を信ぜよ。
- 三、國民に、安價なる生活を提供する吾等の誇りは、男性的ならずや。
- 四、吾等は、何によりて東洋一たんとするや。設備か、人の和か、賣上か、否々然らず。犠牲に向つて活動する白木精神之れなり。
- 五、上級者は、一種の特長を有する人々なり。机上の空論者にあらず。腰掛の守護者にもあらず。あの姿、あの眞摯、あの活動振りを眞似よ。
- 六、人事の公平は、白木の特性なり。風評阿諛は何等の權威なし、數字々々吾等の最も好むものは數字なり。
- 七、社員は、新進氣鋭の拔擢青年にして、其の行動に活氣横溢し、勇氣充滿す、白

木の發展期して待つべし。

- 八、當社の經營振りは、同業者を驚かしむ。業界に如何なる波紋を描きしや。再考せよ。

- 九、自己の特性を發見せよ。そして之を培養せよ。吾等は特性なきを恥ず。特性は他人の絶對に企及し能はざる武器なればなり。此の武器こそ、吾等を成功に導く。男子は殊に他人の眞似を嫌む。吾等は總て創造に活さん。

- 十、缺點は、誰しもが有するものなり。釋迦然り、キリスト然り、況んや凡人たる吾等に於てをや。故に缺點あるを喜べ。

- 十一、昨日を語るは愚なり。今日に安んずるも低能なり。吾等は明日に向つて創意工夫せざるべからず。

- 十二、か弱き女店員よ、朝早くから夜遅くまで、座臥に慣れたる身を以て、立ちつなり。

我等の白木屋

くめの苦勤を笑顔で活動するいぢらしさ。

十三、吾等は、崇高なる自己職責の権利を極度に要求し、獨歩活動を以て範を天下に垂れん。獨立獨行は男子の本領なり。獨斷專行亦然り。吾等の行動には絶大の權威を有す。

十四、吾等は、高度なる自負心を愛す。これ向上心の變態なればなり。謙讓なる美名にかくるな。

十五、白木精神とは何か、即ち相互精神なり。店、客、社員、悉く利害一致共存共榮の精神に基き、全體の幸福の爲めに大活動する勇猛心之れなり。

店員は百貨店の財産なり

昭和四年五月

百貨店の商品は、いづこの店でも略ぼ同じである。産地も問屋も同じであるから。また、どの百貨店でも、極力経費を節約し安く賣る事に努めるから、賣價も略ぼ同じである。

然らば何を以て競争するか。「あの店は好き」と御客に思はれるより外に仕方がなし。

好かれる爲には、御客の求むる商品のみを充實し、あまり賣れない商品は迅速に整理せよ。

好かれる爲には、お客と親しくならなければならぬ。親しくなる爲には、お顔を覺へ、姓名を覺へ、家庭の状況を知り、一家團欒の一人に加はらなければならぬ。

店の設備も商品も充分でないのに、お客がこんなに多くさん來て下さるのは、誠

に有難い。社員諸君がお客に親切にするからである、厚く感謝す。

また諸君もお客に感謝せよ。

店舗や設備に不十分の點があつても、悲觀してはならぬ。大きな戦闘艦よりも、アメリカは「小さな潜航艇」を非常に恐れて居る。

諸君は、潜航艇の乗組員である。不自由もあらうが、一面には男性的な愉快さがある筈である。毎日其威力を増大し、大に躍進しつゝある白木屋の現状を喜ばれよ。

婦人の先覺者

昭和五年七月

一、販賣員としては男女の區別はない

婦人だからと謂ふて遠慮し、男よりも弱いものと自分できめて居る事は果して適當か。また無條件に男に絶対服従する癖もよろしくない。

事の善惡正邪をきわめて、従ふべきは従ひ、服従すべきは服従し、戦ふべきは大いに戦はなければならぬ。

男に對し正しき競争、職務上の戦争は、力のあらん限り奮闘しなければならぬ。社會人としての正しき競争は、結局會社に對して廣義の協同動作となる。

一、生活を獨立せよ

諸嬢は、多年當社の爲に犠牲的に奮闘し、亦幾多の艱難に打ち勝ち辛苦に堪へて今日の如く生活獨立の榮譽を得たのである。

また一面より見れば、我國に於ける婦人活動の新方面を開拓した先覺者である。また人間として最も尊重すべき獨立獨行の實行者たる賢明なる婦人である。

諸嬢は、活動婦人の先覺者であり模範者である。

其出所進退は悉く公明なるべく、善惡正邪を公平に判別し、各自の特技を發揚し、以て活模範を垂れ、我國女性の爲め大いに氣焰を擧げられよ。

青年は發奮せよ

昭和五年九月

一、青年は意氣を製造せよ

近頃の教育は「物質の教育」に重點を置き、精神の鍛鍊不十分なるを以て、思想の動搖烈しく、前途有爲の青年が路頭に迷ふ事多し。即ち徒に外來思想を偏重し、共產主義とかデモクラシー思想を喜び、終には一身を亡ぼすに到る、實に遺憾の極みである。

青年にして、日本の歴史を忘れ國情を自覺せず、國民性を想はず、かの戀愛至上主義などに隨喜の涙を流す輩のあるに至つては、實に沙汰の限りである。

青年にして、難局突破の精神を失ひ、大望もなく、進取躍進の意氣に缺くれば、我が國運は忽ち衰頹すべし。

我國の現情は、不屈不撓の青年、渾身是れ向上心、滿肚唯だ霸氣、自己の立てた

る大目的に向つて勇往邁進する青年、烈日の如き意氣ある青年を要求す。

二、汝の先輩を見よ。

老年は、過去に於ける百戦の青年勇士であつた。今や熱も失せ、恰も儉安を喜ぶかの自然の状態を見て、若し青年が徒らに老年を侮辱せば、そは大なる誤りである。

青年よ、自己の任務を悟れ、諸君は洋の東西を問はず、國難打開の實行者でなければならぬ。

試みに、青年にして歴史に不朽の名を馳せた人物を挙げん。

吉田松陰は二十六歳の時に松下村塾を開き、木戸孝允も二十六歳の若さで大檢使となつた。高杉晋作、坂本龍馬、中岡慎太郎が、奇兵隊、海援隊、陸援隊を率ゐたのは、各々二十八九歳の時である。服部金太郎は二十二歳の時資本金百五十圓で時計店を開業し今日に到れり。

ナポレオンは二十八歳で伊太利軍司令官であつた。グラッドストーンは二十二歳で代議士であつた。ピットが英國の首相となつたのは僅か二十四歳の青年の時であつ

たではないか。

此等の人々の青年時代と、諸君の今日の沈衰せる意氣、今日の卑屈なる希望とを比較せよ。感慨無量であらふ。

三、自己を信ぜよ

現代の青年に不足せるは「自信」である。「俺なら出来る」と云ふ絶対の自信である。青年よ自らを卑下するな。先づ自惚れよ。かくしてこそ人間の腦力は絶大な力を現はし、如何なる難局に遭遇するも、必ず突破する事を得ん。

また、現代の青年には無駄が多すぎる。我々が實力を涵養するための第一の中心指標は、「自力の經濟的用法」である。「腦力の節約」「體力の節約」である。

現代の青年は、「自己の力」を使用するに當り、不經濟に浪費してゐる。

どうでもよい事に神經を使ふ、五分間を無駄にする。一錢を無駄にする。これが長日月に涉つて成功、不成功の別れ途となる。愚者と賢者との差は唯の紙一枚である。而も極めて薄い紙一枚の差である。

四、五分間と一錢

諸君は「ちよつと五分間ばかり」と言ふかも知れない。

だが、起きた時の五分間、電車を待つ間食事前後の五分間、歸り仕度の五分間、化粧の五分間、就寝前の五分間を巧みに活用せよ。予の體驗に依れば、此時間はスバラシキヒントを發見する絶好のチャンスである。

唯五分でも毎日繰返せば、一年には三十時間になる。三千人が之れを實行すれば九萬時間、恐るべきヒントが得られる筈だ。

一錢を尊重せよ

一錢の無駄も之を有利に轉換すれば、驚くべき偉大なる力となる。假令單なる貯蓄にせよ、五千人が之をなせば、元金のみにて一日に五十圓、一年には一萬八千二百五十圓となる。

千里の堤も蟻の一穴から崩れると言ふ。

一錢を輕視せるものは、一錢のために亡ぶものである。運命を開拓せんとするも

のは、この「五分間」と「一錢」を尊重し利用せよ。

組織の高速度

昭和六年四月

- 顧客に對するサービスの完全を期する爲め「組織の活潑なる運用」を希望す。
- 一、擔任者不在の爲め、顧客に迷惑をかけざる様、其上役又は次席の者は、代りて店務を處理すべし。
 - 二、上役にして休暇其他の事故により不在の時は、留守中次席者に於て代理し得る様平素より訓練し置くべし。
 - 三、部長不在の時は次長に於て、係長不在の時は高級古參の主任に於て、主任不在の時は直屬次席者に於て萬事代行すべき責務あり。
 - 四、休暇病氣等の事故に依り休務する場合は勿論、店務に依り一時不在の時と雖も、上役は直屬の下級者に豫め詳細に所要の區處を爲しおくものとす。
 - 五、下級者は上役よりの所要の指示ありたる場合は勿論、假令其區處なき時に於

ても、萬事獨斷を以て適當に處理し顧客に満足を與ふべきものとす。

- 六、以上は仕入及事務關係に於て特に注意すべき事項なり。
- 七、店外より電話にて要件申込の場合に、本人不在の故を以て用務を辨ぜざる事屢々なり。上役又は次席者は速に本人に代り御用を承り處理すべし。
- 八、電話交換手は、特に茲に意を用ひ「席におられません」「本日休みです」等の言辭を以てお客に應待する事を禁ず。懇ろに用務を承り、或は代人を呼び出して御用を缺かさざる様取計ふべし。
- 九、電話のみならず、面會、來訪者の場合に於ても亦同じ。

賣出し戦術

昭和六年五月

- 一、御進物は特に體裁を尊ぶ
イ、水引や熨斗は特に丁寧に——よく熨斗が落ちてゐる。
ロ、上書は必ず楷書で——時々粗雑な書體を見受ける、「誤配」となる。
ハ、包装や紐のかけ方はシツカリと、不體裁にならぬ様。
ニ、パッキングは確實に——配送中に破損する。
- 二、御進物と正札
イ、多忙に紛れ値札をとるのをツイ忘れ勝ち——こんな不都合なことはない。
ロ、數物の時値札のついて居る事が多い——贈つた人が恥をかく。
- 三、商品や函に疵はないか
イ、包装する前に商品の破損、ヨゴレ、疵はないか——陶器、硝子器、銀器はよく

磨け。

- ロ、函や包み紙のヨゴレ、傷みはないか——「古物」に見える。
- ハ、腐敗し易い品物は御届けする前に特に吟味せよ——果物、お菓子など。
- 四、御届先は最も正確に
イ、お届先は成るべくお客様にお書き願ふこと。
ロ、御届先は特に正確に伺ひ、番地を落さぬこと——東京は廣い、誤配する。
ハ、傳票は楷書で——達筆は誤配誤算の基。
ニ、數物の時、品物とお届先とを取違へぬこと——贈つた人が迷惑。
ホ、御届は最後のサービス。特にメッセンジャーは、言葉遣ひを丁寧に、愛嬌よく、品物の取扱を大切に。
- 五、御約束は必ず履行すること
イ、無理な御約束はしないこと——結局無理は失敗の基。
ロ、御届のお約束は必ず餘裕を戴くこと——殊に時間的に無責任なお約束は禁物。

- ハ、荷造送料費を良く研究せよ—御客様に無駄な負擔をかけるな。
 - ニ、もし何かの事情で遅れる場合は、必ず「中間の経過報告」をお客様へ。
- 六、御廻しは迅速正確に

イ、賣場廻しは間違の起らぬ様正確に—××賣場の山田様では間違ひ易い、必ず「地名とお名前」とを併記すること。

- ロ、御廻し品を長く賣場に放置することは禁物—其日の内に必ず整理せよ。
- 七、判らぬことは主任に聞くこと

イ、臨時店員や手傳の人は、なんでも主任に聞け。

ロ、苦情や御問合せは、必ず主任が解決せよ。

ハ、自分で判らぬことは、スグ主任に聞くこと。

八、忙がしい時は、特に言葉遣ひや動作に氣をつけよ。

イ、キビ／＼した應接—忙がしい時こそ腕の見せ時。

ロ、忙がしさでツイ其場逃れのお約束、ブツキラ棒な言葉遣ひ—九韜の功を一策

に缺く。

ハ、忙がしい時の電話は、特に親切鄭重に。

ニ、品取換や高引の御申出は、速く氣持ちよく。

九、御客様からの電話は、親切丁寧に

イ、電話注文の處置は、他店に比し拙劣との評。

ロ、自分に關係のないことは、特に丁寧に。

ハ、御名ざしの店員が不在の時「居りませんがチャリ」は大禁物「誰々は唯今不在ですが、お差支へなければ私が代つて伺ひます」と。

ニ、御客様からの電話の時、幾人もの店員が代はりがはり御客様に同じことを何度も繰返して伺ふてはならぬ。

十、健康に注意せよ。

イ、飲食に注意し、出来るだけ睡眠をとること。

ロ、忙がしい時は、食事も休養も充分に出来ぬかも知れぬ、お互に繰合せて仕事

に差支へぬ様に。

十一、主任諸君の重責

- イ、臨時店員、手傳人などの扱つた仕事には間違ひ多し。
- ロ、社員の技倆に應じ簡單の仕事を命じ事故を起すな。
- ハ、事故が起きたら自ら解決せよ。

燐 仿

昭和六年十一月

「燐仿」とは「火事の場合の人の力」と謂ふ意味、即ち人力の偉大さを表徴する意味で、私が「新作した文字」である。

一、難局を引受く

私が長い間の軍刀生活に別れて、全く無経験な實業界へ飛入り、白木屋の専務となつたのは今から五年前である。

その當事の白木屋は、かなり苦しい内情であつた。

場所は帝都目抜の中心地日本橋にありながら、過ぐる大震災の慘禍は意外に甚だしく、その創痕より容易に脱け得ないのみか、傷口は寧ろ悪化の一方であつた。嘗ては江戸の名華と謳はれた白木屋も、遂に五大百貨店の列から除外されさうな状態であつた。

この難關を目がけて飛込んだのであるから、その苦心と努力とは、實際言葉に云ひ盡せないものがあつた。然し苦心の甲斐あつて、世を擧げて逐年不況の聲に怯えてゐる中に、わが白木屋は、昭和六年の秋をもつて一萬坪の大店舗も完成し、十一月より華々しく營業を開始する運びとなつたのは、顧みて多少の感慨と、また欣快の情禁じ難きを覺えるのである。

然らば、白木屋はどうして更生したか。

素よりお客様方の御最負の賜であるが、私は更に

- 1、傳統的な格式の打破
- 2、生きさんが爲に萬事を犠牲にしたこと
- 3、他の百貨店の特賣場で満足したこと
- 4、人力の偉大性を極端に發揮したこと

この四つの理由によるものと考へる。

二、火事の際の人の力

白木屋は江戸以來越後屋（三越の前身）と並び稱せられた二大店舗であつた。江戸名物誌にも「諸式註文望次第、貯收品物不可量、唯非吳服糸而已。萬事人間無盡藏」とその繁昌振りを謳はれたほどで、その當事既に今日の百貨店組織の一部を備へてをつたのである。従つて大店としての名分とか、格式とかを重んずることは又一通りではなかつた。

然し乍ら、私の入社當時は白木屋興亡の瀬戸際である。株主や、店員や、親切なお客様からの反對も斷然斥けて、あらゆる傳統と形式とを打破し、名分を棄て、恥を忍び、實利本意に一路白木更生の爲に邁進した。

「白木屋には安物しかないではないか」と云はれる。

「よろしい。高い品物はどうぞ他店へ行つてお買ひ下さい。その代り安い品物が御入用なら、どうぞ白木屋へ御用命を願ひます」

といふ風に、甘んじて他店の特賣場となり、營業方針も従來と逆に、廣く社會大衆を目蒐けて進んで來た。

只此際に於て痛切に感じたのは「人の力」である。店員の力である。

金も、経験も、學問も畢竟は無力に近い。たゞ人力のみが無限に偉大であると確信する。いざ「火事」と云ふ時には、足腰立たぬ病人でさへ、重い箆筒を持ち出すではないか。その力である。その意氣込みである。私はこの偉大な人間の力に

傳 仿

といふ新字を作つた。意味は「火事の場合の人の力」といふ事である。

私は、白木更生の爲には、先づ全店員の精神を統一して、只この一路の爲には何物を犠牲にするとも厭はないと誓ふた。

この決心と信念のあるところ、何事か成らざるものがあらうか。恰かも軍人が戦場に望み欣んで身命を抛げ棄てるやうに。また社會主義者がその主義の爲には如何なる迫害にも抗しようとするやうに。わが白木屋の全店員もその更生のために全力を發揮することに努めたのである。

三、眞理と現實

従つて私の店員待遇法も、全く從來の慣習を打破した。私は自分が入社するに當つても、所謂「子分」なるものを一人も伴れず、すべて白木屋の生へ抜ききの青年から抜擢した。

抜擢の仕方は、極めて簡單明瞭である。曰く、「會社に最も多くの利益を與へた者」を重用した。學問があるからとて優遇しない。在社年限が長いからとて好遇しない、株式を澤山持つた社員でも働さがなければ去つて貰ふ。もし私の自宅に菓子折でも持參してひそかに歡心を買はうとするが如き者は、即座に首にしてしまふ。

私のこの方針は、ナポレオンの統制法を真似たのである。賞罰は即時斷行する。そして男女の間に何等性別を置かず、働さのあるものは自然に榮達する道を開いた。現に課長級の三分の二は、二十代の社員より抜擢したものである。

要するに私のモットーは眞理と現實にある。

眞理は、平凡なるも、斷じて敗れざる道である。

現實とは、白木屋だから斯ふしなければならぬといふ、自己本位の考へ方でなく、

市民はいま何を要求してゐるかを直視し、之に應ずる如く營業政策を改めた事である。

吾々は、只生産者より消費者への仲介者に過ぎない。自分の趣味や道樂で營業してはならぬ。何處までも社會大衆の爲に奉仕することを念願として働くのみ。

女子店員の責任

昭和七年五月

一、諸君は店を代表す

二千名の諸君は、各々獨立の立場で白木屋を代表し、お客に接するのである。御客から観ると、社長の爲した事も、女店員の爲した事も、差別なく白木屋の爲した事になる。

白木屋女店員の世評は悪くない。美人揃ひである、愛嬌に富んで居る、親切であるとの評判が高い。サービスの點でも他の店に優つてをるとの事、誠に喜ばしい事である。

だが、中には此等に缺けて居る人が皆無とは言へぬ。店の代表者たる責任を自覺し一層の注意を望む。

二、商品を愛せ

女子店員の責任

商品は、御客のものであつて、店の物でも諸君の物でもない。また商品は、現金と同じである。商賣に経験の浅い人は、金錢は貴ぶが商品を粗末にする癖がある。「紙幣」は紙屑に等しい場合もある。先の世界大戦の時、獨逸の紙幣は一時壁紙に代用された事がある。「金」のみが貴いといふ考へ方は誤りである。現代は金より大切な「物」の時代である。

私が軍隊に居つた時、銃に敬禮をさせられて變に思つた事がある。今日から考へれば當り前の事である。

物には、生命もあれば靈もある、故に物に對しては、敬意を拂ひ愛護しなければならぬ。

諸君のお客に對する愛嬌は申分はないが、商品に對する愛嬌は至つて乏しい。商品も御客と同様に愛撫せよ。

三、嫉妬心

嫉妬心は誰にもある。女性は殊の外嫉妬心に秀でた特徴を持つてゐる。そしてお

客の大部分は女性であるから、嫉妬心の研究は大いに必要である。

御客は、諸君にどんな事を希望して居らるか。愛嬌を振りまいてもらいたい、尊敬してもらひたいのである。白木屋へ行つて氣持がよかつたといふ事は、諸君の愛嬌がよかつたと言ふ事である。

然るに、賣場に於て男女店員がコソコソと話して居れば、御客は男であらうと、女であらうと、諸君に對して小さい嫉妬心が起るものである。

諸君は、賣場に於て私語する事は、絶対に止めなければならぬ。

商用の談話でも、誤解されぬ様にハッキリした態度で話さねばならぬ。誤解を受けるのは、諸君の注意が足りないからである。

近頃は此點に遺憾至極の事が多い。

四、自己の幸福を計れ

幸福は、自ら求めて得られる。

女店員として幸福を得る第一の道は、客から愛せられる事である。逆に客を怒ら

せたり、又は客が店員より輕蔑されたと誤感する様な態度をすれば、必ず客に憎まれる。

百貨店の立場は無抵抗主義である。諸君が輕蔑した積りでなくとも、諸君の態度なり、愛嬌が不足で、お客が店員に輕蔑されたと感じられたら、其の人は百貨店の社員として不適當の人である。即時やめて貰ふ事になる。

と言つて「オベツカ」を使ふ必要はない。無抵抗主義の誤つた習慣から、言ふべき事も言はず、正しく理解して貰ふ事に努めずして、お客から誤解をうける社員も尠くない。

自分の方に道理がある、客の方に落度があるのだと威張つて居つたのでは商賣にならぬ。卒直、素直に正理を述べ理解して貰はなければならぬ。

二十歳前後の諸君に、斯様な要求をする事は、無理の様に思はれるが、そんな六ヶ敷しいことではない。

多少でも、混み入つた事、知らぬ事は、自分獨りで始末せず、主任に相談すれば

よい。商賣の事は勿論私用の事でも遠慮なく主任に相談せよ。

五、風紀問題

男女店員間の秘密の交際は、店の掟で嚴重に禁じてある。然るに近來兎角の噂を耳にする。もし事實とすれば、諸君の爲に非常に不幸な事である。

自分は、從來かゝる事に關し、可成り自由な氣持をもつてゐたが、事實として現はれて來る以上、今後斷乎たる處置をとらなければならぬ。

男女店員間で結婚せんとする場合は、規則では結婚後一方がやめればよい事になつて居るが、諸君が御互に交渉を始めてから、一方が退店し、その後で正式に結婚を届け出ると言ふやり方は一種の詐欺である。先づ始めに社長に相談して許可を得よ。

目下秘かに婚談進行中の社員があるなら、速に主任なり人事課または直接社長に申し出て公然と解決せよ。場合によつて仲介の勞もとらん。人生の出發に際し前後の順序を誤つてはならぬ。

詐欺行爲を以て、秘密結婚をした人は生涯不幸である。我國の道德として、惡事をなしたと噂される人は、決して成功するものでない。出來心結婚は永くて一ヶ年である、永久の夫婦はその出發點から慎重に注意してかかる。

危篤に陥らぬうちに、一寸熱が出た程度の時、社長に申し出る様にして欲しい。

轉向は自己の實力に立脚せよ

昭和七年九月

私は軍部に約十八年も居つたので、商賣の經驗など微塵もなく、算盤珠の弾き方一つ満足に出來なかつた身でありながら、かうして商賣に携つて居るのは、如何なる動機か。

大正十二年、かの關東大震災の最中、士官學校の教官だつた私は、同僚の將校達に向つてかう言つた。

「今に大革命が起るぞ」聞いた同僚達は

「何、革命！そんな馬鹿な事があるものか」

「いや確かに起る」

「起る筈がない」そこで私は

「革命と言つても、經濟界の革命だ。第二の大倉喜八郎、淺野總一郎が出て來ると

轉向は自己の實力に立脚せよ

言ふんだ」

「それなら確にさうであらふ」そこで一同大笑ひだつた。

その瞬間、私は突然「斯く言ふ私が軍人をやめて、第二の淺野や大倉にならう」と決心したのである。

ほどなく東京全市に戒嚴令が布かれ、私も警備の任についた。

乗馬で市中をバカバカ廻りながら、ふと「自動車を使つてこの際運輸業をやつたらどうかうか?」「これは良い、きつと當る」かう思つた私は、當時神田で出版業をして居た私の兄弟にすゝめ、早速自動車運輸業を開始した。

あの際の事だから、忽ち素晴らしい成績を挙げた。

ガソリン、オイル、辨當まで先方持ちで、一日の賃貸料五十圓、「これは占めた」と言ふので、更に二臺の自動車を買ひ足し、一日實に百五十圓と云ふ運賃が懐に入つたのである。

この棚ボタ式儲けは長くは續かぬ。

此の遣り口が次第に一般に知れ、やがて猫も杓子も自動車運輸業に着眼し、各會社の重役連など申し合せた様に、ポケットマネーで自動車を買ひ始めた。

戒嚴令が解かれて、東京全市が平靜に復すると共に、市營の運輸機關などが活動を始め、自動車の運賃は見る／＼下り、一日一臺五十圓はその半分の二十五圓となり、次いで十圓にまでなつてしまつた。

「これではいけない」と豫感した私は、戒嚴令が解かれる前に、其自動車を高價に賣拂ひ、今度は自動車の販賣業に轉向した。

「こんなに自動車の需要が激しいから、その配給をなす商賣は必ず大事業になるであらふ」と。

きはどい刹那の此の轉身は、將せるかなそれが又見事に命中した。

これが私の第二次轉向である。

右の如き私の遣り方は、所謂下世話の濡れ手で粟、一攫千金式と見る人には見えませう。だが、大倉、淺野、岩崎、大川、馬越、大橋の諸氏は、青年時代凡そ赤手

轉向は自己の實力に立脚せよ

空拳で巨萬の富をなしたのではないか。唯それに至る道、そこに「眼のつけ所」と云ふ機微と、空理空論でなく現實に自己の力量手腕に立脚せる事を忘れてはならぬ

男の中の男

昭和八年一月

一、社員は悉く店を代表す

百貨店は、一社員の力が、最も露骨に、最も直接に作用する組織になつてゐる。販売員は顧客に、仕入掛は取引先に、其他の社員も皆な夫々獨立して相手に折衝するのである。大膽にも一女店員が全白木屋を代表して顧客に接するのである。

今日世界に於て要望する人物は、リーダーたる實力ある少數の大人物である。然るに百貨店に於ては、全店員が悉く優秀なる人物でなければならぬ。そは百貨店の組織上、機械は一つもなく全部が人であるから。

また経費の大部分は人件費である。優秀店員をなるべく安月給で充實する事は、百貨店經營の最も重要な着眼点であると共に、最も大なる悩みである。

二、こんな青年が好き

男の中の男

昔から「男の中の男」と云はれた人々には、或る共通の型がある。その時代の要求に相應する型の男で、多分に一種の道德的要件を具備して居る。幡隨院長兵衛、近藤勇、高杉晋作、皆然り。

然るに現代の青年には、學問のある人、要領のよい人、細心なる頭腦の持主は捨てる程澤山ある。

然るに智慧がない。識見がない、腹がない、度胸がない。其罪は學校教育の無定見に依るのであらふ。

三、眞の男とは

敷島の大和男の子は唐竹を

たゞ打ちわりし音とだに聞け

と云ふ歌にある如く、男としては先づ明朗な人生觀を持つてゐなければならぬ。環境に打ちのめされて、虚無的な思想に蝕ばれたる青年の多きは何故か、高級の學問をして秀才と謂はるゝ人が、たやすく左傾するのは何故か。學理の安物買に身

をやつし、心身の鍛錬を忘れたるが爲めなるべし。

とる太刀の直なる道し踏み行かば

何か恐れんやまと大丈夫

常に一定の強き識見を持ち、何時でも、身を鴻毛の輕さにもく精神に充てる青年でなければならぬ。また一旦決定せる目的に向つては、勇敢に猪突する勇氣ある青年を望む。

公明正大鏡の如き人物には、行く所恐怖がない。恐怖なければ、自然に明朗の人となり得る。随つて腹も出來、識見も出來、物事に狼狽せず、沈着果斷の性となる。

斯様な素質を有し、始めて天下の誰れもが認める「獨立した個人」となり。一人前の人間と云ふことが出来る。

道ときかば火にも水にもためらはぬ

これやすなをといふべかるらむ

火にも水にもためらはぬ、眞に迫力ある力を内に藏してこそ、始めてスナホさが

生れる。即ち人格が圓熟する。

人間生を此世に享け、事業に携はるも、劍をかざして國を守るも、或は社員として接客販賣にたずさわるも、そは手段にして、終局の目的は、人間本來の目的なる眞に「男らしき男」「男の中の男」となることである。

四、理想なき努力は徒勞

東に行くべきを西に行き、進むべきを退き、賣るべきを買ふが如き人物が、世の中に相當多い。而かも斯かる人は、正直で熱心家に多いのは矛盾ではないか。

斯の如き青年は、目的の發見が出来ないか、目的を誤認するか、または目的を一つに纏める事が出来ぬから、一見目的がない様に見える。ハッキリせぬ目的を以て、イクラ努力しても、之れは見當が違ふから、無駄である。無益である。無論效果は擧らぬ。

本人は「努力は成功の基」といふ格言に不審をいなく、不平を謂ふ、社會を呪う様になる。

故に目的をハッキリ發見し、之れを一つに定め、それに向つて、全力を以て突進する青年を希望す。

五、至誠一貫の青年

誠心ある者が欲しい。これこそ現代の要求する青年であり、將來の人物である。

軍人勅諭に五ヶ條の御訓諭がある。最後に

「さて之を行はんには一つの誠心こそ大切なれ」と、また

「心だに誠あれば何事もなるものぞかし」と

申されてあるのも、亦深き眞理を示しになつたものと拜す。

この誠心さへあれば、假令學問智識が不足してををつても、人間として及第である。將來があるから。

「店員の良否は客が定める」と云ふ百貨店の鐵則がある。

一見如才なく客のつき易い店員でも、眞心のない店員はイツカ客が離れ去る。客の好き嫌ひは、全く店員の人物如何による。

サービスの本质も亦真心以外にない。

即ち愛店心と云ふも、愛社心と云ふも、總て店を思ひ、社を思ひ、自己に與へられたる職責を盡す真心から生ずるのである。

この真心を持ち、一步一步人生を力強く歩む者こそ、予の待望する青年であり、男の中の男である。

一枚下れ縁の下

昭和八年三月

私はほんとに幸福だと感謝し、毎日氣持よく暮らし、現在の地位境遇に満足してをる。

社員諸君は、物質的には不満もあらふが、宏量な態度で、満足な地位が將來必ず來ると確信ある氣持で暮らせ。然らば安心でもあり幸福でもある。

彼女の最も幸福な事は、決して金や物質ではない、氣持ちである。

熱海のお宮は、何故不幸だったか、ダイヤモンドにだまされたからである。即ち人間は、物質では決して満足出来るものではない。

故に氣持ちの上で、一枚下つて安心立命せば、其人はいつか自然に希望を達するものである。

一枚下れ縁の下

一枚下れ縁の下

生活に於ても、他人より一枚下れば氣持は樂である。衣物でも、他人より一枚下
のものを着て満足出求れば幸福である。

社長として、他の百貨店の社長と比べると、色々の理窟もある、色々な不愉快や
不平も出るが、一枚下つて、諸君と私とを比較すれば、物質に於ても、精神的にも
たしかに諸君より幸福である。

社員諸君、自己の年齢や、學校時代の勉強の仕方、迫力、境遇、頭の働き方を自
省し、一枚下れ縁の下の氣持で、創意工夫せよ。然らば本日を愉快に暮す事が出来
明日あるを保證す。

大勇と小勇

昭和八年九月

一、大勇と小勇とは佛教でいふ大乘と小乗の關係の如し。

軍人に賜はりたる御勅諭に、詳しく御諭しになつて居る。喧嘩の勇は小勇である。

自己本位の人、弱者に對し威張る人、家庭の事をクヨクヨする人も亦「小勇」の持
ち主である。

大勇とは、私慾殊に女色酒色金色に打ち克つ事、種々なる誘惑にかゝらない事、
取引先よりの誘惑に乘らぬ事、不正に反抗する事、死を恐れざる事等ある。

二、白木屋の大火「昭和七年十二月」に際し、電話交換手の美談がある。

交換手は、火事が起るや直ちに店内電話で各所に知らせ、或は店外電話で取引先
や警察方面に發火及び時々刻々の變化を通報した。

この間約一時間半。猛火の中の交換であつた。

「私共十數名は六階の東北隅に居ります。四面火になりました。早く救けて下さい」と警視廳へ最後の電話で頼んだ。幸にも消防署の必死の努力により、間もなく隣家伴傳の屋根から、一名の負傷者もなく全部救助された。

あの非常時に於て、而かも若年の婦女子の身でありながら、火焰の中で一時間以上も自己の生命を犠牲にし、自己の職業に忠實なりしは、實に「驚嘆すべき大勇」である。

必ず賣つて見せる

昭和八年十一月

一、商品のありか

統制運動の際「商品のアリカ」を良く覚えて下さいと希望しておいた。其後調査の結果二、三滑稽な調査餘聞がある。

- ◎一階の或る賣場でお客様から「都おこし」の賣場を尋ねられたら「地下室食料品賣場に御座います」と答へた。これは中學程度の教育を受けた或る店員の失敗談。
- ◎「ハオリシタ」は何番賣場にあるかといふ問に對し「四階の婦人服賣場に居られます」と答へた店員があつた。(フランス人のフェリシタ嬢と間違つたのであらう)

出勤の往復時間とか、食事の時間、休憩時間等の雑談の時、お互に商品のアリカを話し合ひ自然に覚えられよ。

必ず賣つて見せる

必ず賣つて見せる

二、必ず賣つて見せる

「賣る事」に専心せよ。陳列商品の番をするだけでなく「必ずそれを賣つて見せる」といふ意氣込みで働かれよ。

どうしても、今日中にアレを賣らなければ飯が食へぬ。今日コレを現金に換へなければ借金の利子が拂へぬといふ時には、必ず賣れるものである。

お客から求められて賣るのは、商賣ではない。それは單に「引換」である。

販賣部の諸君は、毎日商品の引換をして居るのではない。若し然らば、それはオミクジを扱ふ「神主」さんと何等異ふ所はない。諸君は神主ではない、販賣員である。故に毎日商品の引換をしながら、一人前の商賣人顔をして、待遇問題や福利施設に就て、不平ばかり言ふ社員があつたら、誠に笑止千萬な話である。

この商品を、今日必ず現金化す決心があつて、始めてセールスマンとしての資格があるのである。大部分の諸君は、此の考へ方で働いて居るのであらふ。中にはそれに氣付いて居つても斷行の熱意の足らぬ社員もあらふ。

幹部諸君は、青年時代に、皆な良きセールスマンであつた。理窟を言ふ事は下手かも知れぬが、商品を賣る事にかけては天下一品の勇士である。青年諸君先輩を見ならつて、早く良きセールスマンになられよ。

必ず賣つて見せる

傳言のシヨット

昭和九年一月

御客より商賣上の事や、庶務、宣傳等に關して傳言や、註文、忠告等があつた場合、其擔任者へ傳へ放しの事があるので、御客から不平や小言が相當に多い。

其擔任者も、註文や忠告を間接に受けた場合は、特に力を入れて懇切丁寧に仕事を處理せよ、然らばお客は感服せらるゝものである。是れが眞のサービスであらう。

傳言を頼まれた人は、其擔任者へ傳へ放しでなく、爾後の成行や、處置を再度検討し、果して御客に満足を與へたか否かを確めよ。時により、物によつては、自分で直接に始末し、御客と店との仲介者としての立場と責任を果されよ。然らば御客は必ず満足せらるゝであらう。

例の一

山本男爵家は、當店呉服部百五十番賣場の常華客にして、福田番頭を特に愛され

たり、

或日

山本男爵家より福田番頭へ電話かゝる。

生憎、福田番頭は他の華客へ參上し、外出中なりし爲め中村店員が代つて應待す。

「ハイ、白木屋百五十番賣場であります。毎度有難御座います。折角であります。生憎福田は外出中であります。私は中村と申す店員で御座いますが、若し御差支へが御座いませんでしたら、御用件を御洩らし下さいませんか」

「福田さんは御留守ですか、それでは歸られたら、長女の御召か一反欲しいと言つて下さい」

「承知致しました。御急ぎで御座いましたら私が持つて參上致します、如何で御座いませうか」

「御厚意難有う、福田さんが歸つてからでよろしい」

「かしこまりました。念の爲め心當りがありますから、早速電話をかけて福田に傳

へます」

「どうぞ」

x

x

x

中村店員は左の如く処理せり。

山本男爵家よりの電話の要旨を「メモ」に書いて時間を記入し、賣場主任に渡す。尙福田の行先へ電話をかけ、山本男爵家よりの御註文を通知す。

福田は、中村店員より右の電話を受くるや、外出先より直ちに山本男爵家へ電話をかけ、唯今より御伺ひ致す旨申し上ぐ。

御宅にて奥様に直接に御目にかゝり、御希望の要旨を承り早速歸店す。

主任は、福田の歸店を知るや、直ちに「メモ」を渡し、尙必要の注意を與ふ。

中村は、再び福田に口頭にて電話の要旨を述べ。

福田は、中村の協力に對し感謝の禮を述べ。

最近の實例は、之れに反し、山本男爵家よりの電話は、遂に主任にも福田にも通

ぜよりき。

例の二

某婦人雜誌社より、電話にての傳言。

「來月號に白木屋の記事を出しますから、記事に關係ある寫眞三枚、明五日午後三時迄に届けて下さる様、宣傳部へ御傳言頼む」

井上係長（傳言を頼まれた人）

早速宣傳部に行き、部長に其傳言を傳へ、時間を間違へざる様特に注意す。

宣傳部

早速御依頼の件承諾の旨、電話にて某雜誌社へ通知す。

次に手配準備し、翌日時間迄に寫眞を届ける。

更に某雜誌社へ届けた旨電話す。

次に傳言者（井上係長）へ時間通り依頼品を、雜誌社へ届けた旨電話にて通知す。

井上係長

電話にて某雑誌社知人へ、傳言通り寫眞は届きしやを確める。斯様の手順で、傳言を處理すれば、御客様から賞められるにちがひない。然し最近の事實は、全く之れと反對で、傳言の言ひ放しであつた。寫眞は、婦人雑誌にのらなかつた。

例の三

某雑誌記者より、光村部長に面會を申し込み来る。

光村部長は生憎外出中。

部附社員、「ハ、ハ、アンの例の記者か」と想像し、敬遠の心がわき出て「光村部長は唯今外出中です」

「何時頃にお歸りになりますか」

「分かりません」

之れではサービスにならぬ。豈計らんや、「例の記者」と思ふたのは部附社員の誤りで、某社の眞面目の經濟記者であつたのみならず、光村部長が最非面會しなけ

ればならぬ用事があつたので、部附社員は御叱言を頂戴した。

或る婦人から電話がかゝつた。

「もしもし京山部長は御在社ですか」

「唯今會議中でありませす」唯今店内巡視中でありませす」

「一寸電話口へ出て頂けないでせうか」

「會議中ですから駄目です」

「左様ですか」

部附社員は、何處かの料理屋の女將とでも思つたらしい。であるから、其電話の事は京山部長にさへ報告しなかつた。

二三日してから、料理屋の女將でなく、京山部長の大恩人の財界名士の奥様からの電話であつた事が分つた。

x

x

x

或る日、第五十銀行の重役秘書から電話がかゝつた。

よく電話がかゝるので、先方の言葉ですぐ銀行の秘書である事が分つた。

「ハイ、白木屋の秘書で御座います。御早う御座います、御變りはありませんか、時節柄御忙しいでせう」

「毎度御世話様になります、早速ですが、當方の梅村常務か村山専務さんに一寸御目にかゝりたいと申して居りますが、御都合によりましては、私の方から御伺ひ致してもよろしいと申して居ります。御都合如何でせう」

「折角ですのに、村山専務は一寸外出して居ります、誠に夫禮に存じます。出先の心當りがありますから、早速電話で聞き合せ、後程御返事申し上げます。御差支へありませんでせうか」

「誠に恐れ入りますが、そうして頂きますれば仕合せに存じます」

「承知致しました、後程御返事申し上げます」

秘書は、早速心當りへ電話を掛け、村山専務に、梅村常務が面會を希望して居ら

る旨を報告し、何分の指示を受け、銀行秘書に返事す。

村山専務は、出先より第五十銀行へ電話をかけ、梅村常務と打合せ、白木屋への歸途第五十銀行へ立寄り用達を爲す。

村山専務は、銀行より歸店し六階重役室に入ると机上に、右電話の要旨を記入せる「メモ」を発見す。ハハアこの秘書は――

第六感

昭和九年六月

一、三越における實例

最近三越の森田某君宛に、新潟の某富豪から、突然「娘の嫁入りに付き一切の調度を依頼したし、至急御出張を乞ふ」といふ意味の電報が舞ひ込んだ。地方からの註文は、たいてい調度係か或は店宛に来るのが普通だが、此の電報に限り、森田君個人宛に来たのは、不思議であつた。

富豪某氏は、上京の都度、時々三越で買物をせられる程度で、森田君としては、特に自分個人が名指しを受ける理由について何等思ひ當る點もなかつた。とにかく名指しの通り新潟に出張した。

早速某氏邸を訪問した所、御主人が鄭重に出迎へられ「どうも御苦勞様でした。實は私の妹を嫁入りさせるについて、亡くなりました父の遺言により、是非貴方に

婚禮調度の御世話をお願いしたいと存じまして」との話であつた。

御指名の理由を聞いてみると、某氏の先代が亡くなる時に、「娘を嫁入りさせる時には、調度萬端は東京の三越に森田といふ感心な店員が居るからその人に頼め」との遺言だつた。そして嫁入調度一切につき數萬圓の註文を受けて歸京した。

三越の重役は、どうしてこんな澤山の註文を特に森田君を名指して来たのか分らないので、早速森田君に事情を尋ねたら、次の様な一部始終が判明した。

話は、今から約二十年前に戻る。

當時の富豪某家の先代が上京し、三越へ買物に二三日通はれた事があつた。その時應待したのが當時未だ若かりし森田青年店員であつた。地方の御客には、晝飯時に御飯を差上げるのが例になつて居つたので、毎日晝になると是非別室で御召し上りになる様にすゝめたが、先代はその都度遠慮し、態々外へ出て晝食をすまして來られるのであつた。

森田君は、大變不思議に思ひながらも、或る日、外で晝飯をすまして歸られた先

代と話をして居ると、どうも酒の香がぶーんと漂つて来た、これが若い店員であつた森田君の第六感にピンと来た。

其處で、その翌日森田君は「お食事が何でしたらお茶でも一杯差上げたい」と申し入れた。先代としては、再三のすゝめにお茶までもお断るのは失禮と思ひ、すゝめられるまゝに別室に通ると、食卓の上にキレイな土瓶と茶碗が用意してあつた。なみなみとつがれるまゝに、そのお茶をヒョイと口へ持つて行くと、馥郁たる酒の香がぶーんと鼻をついた。先代は晝飯にも酒を嗜む程のお酒好きでしたから、此の森田君の氣轉の利いたサービスに相好を崩して喜ばれた。

先代としては、此のうれしい記憶を何時までも忘れる事が出来ず、森田君の此のサービスに對し、せめて娘の婚禮調度でも注文して報ひたいと考へ、遺言まで残して死なれたのである。

森田君の第六感の働きと、巧妙なサービスとが、二十年後の今日に於て、大きな實を結んだのである。

二、當店外人賣場に於ける實例

先日、某ホテルを經營して居る私の友人から「最近白木屋の店員の訓練が、良く行届いて居てサービスも非常に宜しい」と讃められた。

友人は、先日「バラ展」を見物に來られたが、少し時間に餘裕があつたので、附近の美術賣場に立寄られた。その時白木屋獨特の外人賣場をみて、ホテル經營上の参考にと、取扱商品の種類、販賣方法、店員のサービス振りを研究するため、其處の一店員に二三質問を試みられた。

すると、其の店員の應待振りは誠に丁寧で、賣場商品其の他についての説明はもとより、賣場にはない商品は他の賣場まで案内するといふ親切巧妙なサービス振りに、遂ひ釣り込まれ多額の買物をして歸られた。

もともと「バラ展」を見物に來たのが、たまたま時間つぶしに立寄つた賣場の一店員のサービスが良かったので、多額の買物をした上、「白木屋の店員はサービスが良い、訓練が行届いて居る」と賞められたのである。

唯一人の店員が良い事をすれば、白木屋全體が賞められ、悪い事をすれば白木屋の店員はみんな駄目になる。諸君の誰れでも、お客に對しては白木屋の代表者である。一女店員でも全白木屋を代表する重大なる責任を持つて居る事を自覺して下さい。

この優秀店員は美術賣場の山田君である。

三、第六感に依り詐欺を免れた實例

先日、當店洋服賣場へ銚子の某家政女學校の校長さんが來られ「女學生の洋服並に帽子靴等附屬品約五千圓を注文したい、ついでには生徒からの集金の都合上懸賣にして貰ひたい」といふ注文の希望であつた。

話の内に、一寸不審の點があつたので、賣場では「何れ改めて銚子の學校へ御伺し御相談申し上げます」と申出た所、その校長は何となくそれを好まれない様であつたが、とにかく是非さうさせていたゞきたいと約束をした。

當日、御得意係栗屋主任が銚子へ出張する事になり、同君は第六感により、當日

は約束の時間より一列車早く銚子に行き、警察、區役所、區長、學校附近につき調査した所、その校舎はあるが生徒は一名もなく、尙校長なるものは學校を種に働く大詐欺師たる事が判明した。とにかく約束の時間に、所謂學校で校長と會ひ、婉曲に懸賣を拒絶して歸つた。

御得意係員の第六感による機敏なる働きで、約五千圓の損害を未然に防ぐ事が出來た。五千圓の損害は純利に換算すると十餘萬圓の賣上に相當する。

販賣にのみ熱中すると、所謂助平根性が働いて、賣る事にのみ全力を傾注し、代金回収の難易を忘れ易いものである。お互に注意を周密にし、第六感を敏感に働かせませう。

女性の進路

昭和九年六月

一、なぜ働くか

諸君が白木屋で働くのは、如何なる理由か。

廣く社會を見たい、遊んでゐるのは勿體ない。又單に働くのが好きだといふ人もあらうが、働いて家計の一部を補助しやう、今まで世話になつた親の手助けをしやうといふのが、恐らくその本意ではないか。

廣く世の中を知りたいといふのは、將來への準備のためであらう。

また、商賣を覚え度いといふ人もあるが、其考へ方には無條件では同意し兼ねる。何故ならば、女性は男性と生活するのが自然であり、神意でもある。

であるから諸君は、嫁に行くのが終局の目的であり、最大の幸福でもある。従つて諸君は、この嫁入り前の二三年を、出来るだけ社會人として、有意義に使用した

いと謂ふ氣持ちから、働く氣になつたのが本當の考へ方であらう。

二、不意の出来事に備へよ

諸君が、家庭を出て働く以上は、日々に新しい色々な出来事にぶつかる。この不意の出来事に常に備へなければならぬ。

自分の豫期しない事が突然起きて來ても、不意の出来事に對する、平素から「心の準備」があれば、其瞬間にハッキリ問題のポイントを捕へることが出来る。

諸君の日常生活に於て、泥棒の入ることもある、火事が起ることもある、電車の中で酔漢に手をにぎられる事もあらう。かういふ突嗟の場合、どうすればよいか。之れに對する處置方法を、平素から考へて置かねばならぬ。

社會は複雑であるとは云へ、諸君の身の廻りに起る不意の出来事は、大體豫測の出来ることである。この豫測出来る五つか六つの出来事に對し、平素から心の準備があれば、突嗟の場合に適宜の手段がとれる筈である。

戦争の時は、豫備隊を十分に準備し、勝つた場合、兩方の力がほと一致せる場合

負けした場合と、三段の處置が即時出来る様に工夫してある。

私が士官學校の教官をしてゐた頃、戦争で起る「不意の出來事」を想像して見たら、凡そ十八通り位のものであつた。

生徒の質問も、またこの十八通り以外には出なかつたのであるから、「不意の出來事」に就て、豫め研究すれば大體は豫期し得る事柄であつて「不意」でなく「有意」に變化するものである。

両親が急死した場合とか、自分の急病の場合の處置を、平素から豫め研究準備しておけば、自分も、家族も狼狽せず済む。

三、人の見方

諸君の立場に於て「不意の出來事」とはどんな事件であらうか。親の急死、自己の急病、火事、地震、盜難、財政的破産等色々あらうが、諸君が家庭を出て働く以上、特に注意せねばならぬ大きな問題は「異性の誘惑」である。

其異性は、社外の人もあらうし、社内の人もあらう。諸君が賣場に立つて見廻す

周囲の男性は、大學を出たスマートな青年である。故に心の準備が必要であり、男性を正解する力がなければならぬ。

具體的に「異性の見方」に就いて話さう。老婆心ながら、女のたしなみとして聞かれよ。

第一は「健康」である。

美男子であるとかないとかいつても、その差は極めて僅かであり、頭が良いとか悪いとかいつても、それは紙一枚の差である。

諸君が、若し二十年後に再び集つたなら、お互の間に、非常に差が出来てゐることを發見するであらう。夫が出世し地位も財産も十分に出来てゐる人もあり、夫に死別して悲惨な境遇の人もあらう。また既に告別式のすんだ人もあらう。

故に第一は健康である。いくら美男子でも肺病になつてはおしまひである。健康で働くからこそ、出世もし、幸福にもなれる。病身では働きたくても働けない。

第二は男性的なること。

堂々として正道を濶歩し、縦横の才幹を振ひ得る男性でなければならぬ。自分を想ふてくれる男性を、夫にしたいといふ女性もあるが、それは条件にはならぬ。なぜなら、諸君を「想ふ人」は百人も二百人もある筈である。唯一人の夫を選ぶに、「想ふ」といふだけでは心細い。

まして誰れがどんな風に想つてゐるか分るものでない。然もその想ふてくれる人が、百人も二百人もあるといふ事は、結局は無いといふのと同じ理である。例へば金は貴いものと一般にいふが、金を澤山持つてゐる人と、持つてゐない人がゐるから、金が貴いのである。誰れでも金を澤山持つて居れば貴くない。

真面目丈けでは良條件ではない。田舎の農夫はすべて真面目ではないか。又心の正しいといふだけでは、偉いとはいはれない。村長は多く人格者である。又理想に合ふ人とか理解のある人といふことも唯一の標準ではない。

社長はどういふ見方で男性を見てゐるか、「腕のある人」こそ諸君の永久の幸福をもたらす男子であらう。

外觀はキレイに見えても、心の腐敗せる人間も相當にある。腕のある人は必ず心が強くて正しい。

四、團體生活と服従

團體の一員として生活してゆくからには、服従が大切である。店員の一員として東京市民の一員として、又日本國民の一員として、生活して行く以上は、その團體統制に服さねばならぬ。三千五百の店員と共同して働く以上は、全員が御互に働き易いやうに、統制して行かねばならぬ。その統制の範囲内で自由に働くといふのが、本當の社會人の働き方である。

例へば、暑いといふて、裸で市中を歩く人はない。自然に社會の統制に服して居る。

當店の「店規」は、三百年の間に自然に出來た習慣である。三百年間も續いて研究是正せられた店規であるから、この店規は精練せられたる正しさがある。故にこの店規には誰も服従しなければならぬ。

然し盲従は希望せぬ。なぜなら、盲従の人は働きのない人であるから。

五、何が幸福か

どういふ事が幸福であらうか？ 好きな事が自由に出来るのが一番の幸福であらう。一生懸命に働くのは、働いた結果、自分の好む所のものを自由に振舞ひ得るからである。

では現在の諸君の境遇、即ち販賣員として愉快なこととは、如何なることか。云ふまでもなく、よく賣ることである。然らばどうすれば賣れるか？

良いサービスも必要であらう。商品智識も十分でなければならぬ。又讀心術即ちお客の氣持を素早く見て取る才も必要である。

今茲に井上秀子、山中サチ子といふ二人の販賣員の前に、山本といふ令夫人が買物に來られた場合。どちらの店員に話しかけられるであらうか。いふまでもなく愛嬌のある山中サチ子である。

故に販賣員としては、先づ第一印象がよくなければならぬ。お客が買物に來られ

て、諸君の第一印象が悪いと、高島屋や三越へ行かれてしまふ。

如何にすれば、第一印象をよくする事が出来るか、第一は朗らかといふことである。顔も、動作も、話振りも凡てが朗らかでなければならぬ。故に先づ笑顔を作る事を練習せよ。

第二は、調和といふことである。顔も、髪も、衣物の色も、凡て調和のとれた纏まつたものでなければならぬ。顔にのみ白粉をゴテゴテ塗つて、着物の汚れたのを着てゐては、調和はとれぬ。

身だしなみは「なで肩の人」がよいとは限らぬ。肥つてゐる人は、肥つたなりに調和をとればよい。要は頭の働き方である。

この二つが揃へば、第一印象は必ず良い。従つて前に立つお客も増し、商品も澤山賣れることになる。愉快であり幸福になる。獨り販賣員のみならず、人間は常に朗らかでなければならぬ。而して朗らかの大敵は悩みである。故に細心の注意と準備をなし、悩みを製造しない様に心掛けなければならぬ。

社員の規律

昭和九年十月

一、公人としての義務

取引先と、如何なる理由あるも、私かに酒食を共にする事を禁ず。株主や御客より彼れ是れ評判せらるゝのみならず、同僚よりも猜疑の眼を以て見らる。將來雄飛せんとする青年諸君、自己の身邊を清くせよ。

二、信義を重んずべし

同僚間の約束は勿論、御客との約束は嚴重に守れ。實行困難なる註文を、輕々しく請合ふが如きは無責任なり、破約の多くは此種に屬す。人間の成功と否とは、此の輕々の動機に因す。

三、秘密を嚴守すべし

國家に秘密ある如く、事業にもそれ相當の秘密あり。人事行政に於て殊に然り。

故に共同の利益の爲めに必要な秘密は、お互に嚴守するを要す。秘密を守れざる人は、即ち信用のおけざる人なり。吾人は常に此見地より自己を反省するを要す。

四、惡事を選げよ

株主優待票や商品券を悪用して、私利を計るが如きは特に避けよ。之れより受くる利益と、この曝露より受くる損害とを比較考察せよ。神佛は常に吾人を照覽しあり。

五、商品の適正化は目下の急務なり

當社資産の内容は優良となり、店員の氣風は潑刺たり、店内設備の優化や什器の改善は着々進行しつゝあり。然るに獨り商品の適正化は、遅々として進まず。商品智識の不足か、商才の缺乏か、自己の行動に不純あらざるか。

六、青年の勇氣

大和民族は、世界無比の速度を以て飛躍しつゝあり、我が白木屋も今將に大躍進を爲さんとす。社員諸君は、白木屋の大發展を喜ぶと共に、其光榮に浴されよ、こ

れが爲めには、自己を守るに嚴に、私慾を制するに勇敢ならざるべからず。慎むべきはお互の私慾なり。

私の感心する女性

昭和十年一月

一、現身うつしかの親心

三十幾年勤續の、矢野あいといふ婦人がある。

この人は、八十餘歳の老母に孝養を盡す爲め、一身を犠牲にして働き續けたのである。今は食堂の係長で、女としてこの地位に上つたのは偉い。

この人は、食堂に働く少年女子店員の訓育に全力を傾けてゐる。

「斯うしてあの子を教育してやらう、あゝしてあの子を矮めてやらう」などといふ考へは毛頭ない。

ただ、何となく春風のやうに穩かな母である。この母の下に働いてゐると、親船に乗つたやうだと少女が慕ふ。

食堂に働く百人餘りの少女店員は、十五六の遊びたい盛りである。そしてどちら

を見ても同じ年頃の娘さんが、お客として着飾つて食堂に入つて来る。「羨しい」と思ふのが人情であらふ。然るに少女店員は一人もそんな考へを持たぬ。「働くこと」を心から喜び、誇りとし、嬉々として毎日愉快にすごしてゐる。

性格も違へば、境遇も違ふいろいろな年頃の娘を、一様に分け隔てなく育て上げ上品な感じを與へるまでにする——これは矢野さんの人格の反映と思ふ。口や腕では出来ぬ、「人徳の光り」である。

そして、矢野さんの人徳は、真心のこもつた「親心」を以て少女に接するからである。

「親心」には誰れも及ぶ事は出来ぬ。その温い懐の中にフンワリと包まれてしまふ。理想の母性愛である。

白木屋の火災の時に、多くの店員が傷き倒れて日本橋病院に收容された。矢野さんは、自分も生死の境を潜つて來た身でありながら、一週間餘り帯をも解かず、殆んど不眠不休、病床に呻吟する者の、下の物迄一々世話をして感謝の的となつた。

これは「勤める」といふ氣持ちでは決して出来ないことである。この人には他人も身内もない。手の及ぶ限り、眼のとゞく限り、すべて「親心」を以て接する。そこに尊い感化力があるのであらふ。

洵に、得難い女性である。

二、如何にも軍人の妻らしい水城さん

女店員監督は、嘗て演習中に衝突沈没した神通艦々長水城大佐の未亡人春壽さんである。

水城大佐は責任を痛感し、自及して果てられたのだが、水城さんは少しも取亂すことなく、夫の遺志を繼いで、如何にも軍人の妻らしく、總べての事を處理した。

その軍人の妻らしい強さが、凜として、あの人の胸の中に潜んでゐる。

女性に得難いものは、凜々しさである。水城さんを見れば「成程、こんな女性もあるか!」と感心させられる。

と云つて、四角四面な堅苦しい苦蟲をつぶした様な人ではない。また所謂インテ

リ型の威張る氣持ちは少しもない。恰も「串團子」の様な三徳を備へた人である。婦人の集りの中に斡旋役を勤めることも屢々ある。知識的な論客の多い尖鋭な婦人連の間に在つても、巧みに軟かく調和して、會をリードして行く。賑かで暢氣なマダム連の會の時でも、姿を崩すことなく、見事に波を乗り切つて行く。「どんな人にも、何かしら教へられるところがあります。私は、まだまだ至らぬ者です」と常に云つてゐる。その奥床しい心根が、どんな人にも調和性を示すのであらう。

一旦、不正不義と觀れば、躊躇することなく、立ち向ふといふ肚が出来て居るから、軟い中にも相手を乗せしめない。

如何にも、日本婦人らしい美德の持主である。

水城さんは二千餘人の女店員を監督指導してをるが、泣いて訓戒を與へてゐるのを見たことはあつても、叱つてゐるのを見たことがない。

「皆んな、もう何でも判つてゐるのですから、子供とは違ひます。云へば悟ります

叱る必要は決してありません。第一、叱る資格が私にないではありませんか！」とは、水城さんの心根である。

女性の心理をよく知り其理解の深さに於て、水城さんの如きは稀に見るところと私は愕いてゐる。

女店員のいろいろな悩みを、水城さんは最も迅速に「早期発見」する。その症状の重くならないうちに、適當な相談相手となつて親切に解決する。監督にこの適任者を得た女店員は幸福である。

三、立派なモダンガール

秘書付の女事務員に、吉田ヒサと云ふ女性が居た。戸板高等女學校の出身で學校の色合ひから云へば、秘書付などいふのは方面違ひの様にも思はれるが、この人は秘書付のみならず、どんな仕事をやらしても、必ず立派にやつてのける女性であつた。

私が出先から、

「今日、何時に部長會議を開くから……」と云ふ時、吉田君が電話口に出たなら、それ以上、一言も云はなくてすむ。

部長の名前も、人数も、會議の場所も、ちやんと心得てゐて、抜かりなく準備をしてくれるといふ安心さがある。

これが、

「ハイ、畏りました。——で、場所は何處で、何誰と、何誰を……？」

などと一々聞き返されたとする。多忙な私などは煩はしくて仕方がない。手段方法の一々を説明せずとも、唯だ「目的」だけ示せば物事が済むといふ事は、非常に滑らかな感じで氣持が好いし、仕事の能率もあがる。

もう一つ感心なことは、「憂ひ顔」を見せたことがない。

永い年月の間だから、不愉快な日や、癢に觸る場合も、幾度かあつたであらふにそんな素振りを見せたことがない。

ほんとに良い意味の、典型的モダンな女性であつた。女らしい優しさもあり、身

躰みも野暮ならず、家庭に入つても最良の主婦となり得ると思つた。

人生を明るく暮す心構へが出来て、何時も屈托がなければ、心に餘裕があれば、事に臨んで狼狽しない。

そのよき例は、白木屋の火災の時、吉田君が火に追はれて六階の一室に逃れ、絶體絶命に陥つた時でも、聊かも慌てることなく、隣室の窓から、鐵の樋を傳ひ下りれば、避難が出来る事に氣がつき、同僚を誘ひ、煙を潜り、窓硝子の一部を破壊して、僅か二尺ばかりの穴をつくり、三尺も離れた鐵樋に飛び付く事にした。

先づ、男の店員が試みた。無事に下へ降りられた。

吉田君は、一番最後に、女の身で、この危険な輕業式藝當を演じ、九死に一生を得たのである。狼狽してゐたら勿論命はなかつた。

こんな女性は珍らしい。

心のサービス

昭和十年三月

一、秀吉と三成

秀吉が卷狩に行つた時、山野を馳け廻つたので非常に渴を覚え、或る山寺に立寄つて茶を所望した。すると小僧が茶碗にぬるい茶を八分目ほど持つて來た。秀吉は一氣に呑みほし、もう一杯といふ。次に稍々熱い茶を半分ほど持つて來た。更にもう一杯といふ、今度は小さな茶碗に上等な茶を少し持つて來た。

秀吉は、この小僧中々見所があるといつて連れ歸つた。この小僧こそ、後年の關ヶ原西軍の總大將石田三成である。

二、サービスとは

サービスとは、單に、百貨店や商店がやつてゐる習慣性の「毎度有難うございませう」と頭を下げることのみではない。そは、形のサービスであつて、此の外に心や

頭のサービスがある。

形のサービスでも、眞實と誠意と外觀の三つが整はなくてはならぬ。鄭重な態度や上品な言葉によつて現はさなければならぬ。茶を捧げるにも、應答をするにも、眞心を以て、スマートに丁寧に行はなくてはならぬ。

心のサービスとは、報謝の念を以て行ふサービスである。例へば、お客が遠路わざわざ自分の店にお出になつて、この商品をお買ひ下さるから、自分は給料を貰つて獨立生活が出来ると報謝の念を以て、お客に接するのが心のサービスである。

頭のサービスとは、頭の鋭い回轉によつて、相手の氣持を察知し、お客に満足を與へることである。例へば、コップを持つて來いといはれたとき、コップだけでなく、何を彼氏は求めつゝあるかを考へ、水を持つて行くなり、ビールの栓拔を添へて差出す等、鋭敏に自己の頭を働かすことである。

三、人を動かすサービス

石田三成の如きは、頭のサービスの好例である。このサービスが秀吉を動かし、遂にその引立によつて三成は一國一城の主となつた。

又、誠意を以てするサービス、即ち生死を共にする氣持を以てするサービスは、如何なる人をも動かす得るものである。

織田信長が、群臣を集めて密議をこらしてゐる時、蘭丸に向つて「寒いから次の間の障子をしめよ」と命じた。蘭丸が次の部屋へ行つて見ると障子は閉つてををつた。この時蘭丸は、音のしないやうに一旦障子を開け、次にガチャンと閉めて戻つて来た。

思ふに、信長は忍びの者でも居はせぬかと、それとなく蘭丸に偵察を命じたのであらう。蘭丸もさる者、主君の意中をチャンと讀んだのである。蘭丸が何故一遍分らぬやうに障子を開けてガチャンと閉めたか。閉めてありましたと群臣の前で御こたへすれば、主君を侮辱することになるからである。信長も蘭丸も共に鋭敏な頭の持主である。

蘭丸の如く本當に主君を思ひ、誠心を以てサービスをつくせば、如何に頑迷な主人でも社長でも、いつかは其の青年を重用するであらう。

四、心のサービスは成功の近道

石田三成の立身はフトシタ機會から展開されたのである、森蘭丸が主君信長の籠を一身にあつめたのは、頭のサービスが満點であつたからである。

運が悪いか、不遇だとか云つてコボス人があるが、機會といふものは、誰れにでも公平に天から分配せらるるものである。只それを發見し逃がさず掴み得る人のみがめぐまれる。一生懸命に働いて、尙其努力に報いられなかつたら、自己の頭の鋭敏さをもう一度反省しなければならぬ。どこか自分に足らぬ所がないかと、三百六十五日反省と工夫をこらして居れば、いつか人間は思ひがけない機會に於て、先輩から見出されるものである。名馬は伯樂にいつかは發見される。世間では此事を「運」と謂ふ。運は三百六十五日の努力の連続により初めて來るものであつて偶然のものではなす。

然かもその發見の機會端緒は實につまらぬものである。あの時の態度がよかつたとか、言葉使ひが氣に入つたとか、下駄を求めたら傘まで持つて来てくれたとか、ほんに下らぬ事で人は感心するものである。人生の重大事たる結婚の話も、多くは一寸した機みで始まるものである。

私の列車ボーイ時代は、一等客は稀であつた。或日の上り列車も廣島から乗車した海軍將校一名であつた。暇であつたので私は新聞ばかり読んで居つた。夕方姫路を通過する頃其將校も淋しかつたのであらう。私に話しかけた。これが奇縁となり私は其義父、時の吳鎮守府司令長官附ボーイに採用された。これが私の出世する第一歩である。

見知らぬ一海軍將校が私を認めたのは、私の新聞の読み方が上手であつたとの事である。其當時私は新聞の論説と海外電報を好んで讀む癖があつた。若し三面記事を讀んで居つたら私の今日がなかつたかも知れぬ。

青年諸君、頭の回轉速度を増す事に努力せられよ。そして三百六十五日、時と場

所とを論ぜず絶えざる誠意と報謝の氣持を續けられよ。伯樂はいつか諸君の才能を發見するであらう。

好きな社員

昭和十年六月

白木屋は左記の如き社員を尊重す。

一、販賣係―賣上の多い人

販賣員は、賣上の多い人が優遇せらる。理屈が立つても、學問があつても、賣上か尠なければ駄目。

三、サービス係―氣がきいて愛嬌のある人

氣がきくといふことは、天性であり生れつきである。自分は生來氣のつかぬ人間と思つたら、人事課に頼んで、他の係に廻して貰ふこと。

人事課もさういふ性質の人は、サービス係に廻はさぬ様注意せよ。

幹部は、各人の適性に注意し、本人の性格に合はぬ様な無理を云はぬこと。

三、エレベーター係―感じがよくハツカリした人

エレベーターガールは、女子店員の代表者である。お客が店に來られて、第一に接するのは、エレベーターガールである。

特に氣がきいて愛嬌がなければならぬ。お客が、先づ白木屋のサービスを判断せらるるのは、エレベーターガールである。

四、食堂係―お客を待たせぬ人

白木屋の食堂の店員は、特に評判がよい、上品で氣がきいてをると、また、反面にはお客を待たせるといふ悪評も高い。注文を承つてからお客の口に入るまでの時間が長い。食堂の設備に缺點があれば速に改善せよ。

將來は、現在の半分の時間で、お客に満足を與へよ。

五、レヂスター―釣錢を間違はぬ人

いくら正直に熱心にやつても、勘定が間違つては何にもならぬ。

六、チエツカー―間違發見の上手な人

チエツカーはお巡りさんである。監視監督の立場にあるから、他の社員はチエ

ツカリのいふことには、服従しなければならぬ。

間違の発見が少なくて遅いチエツカーは、昇給させぬ。

七、バツカー―最小の紙でキチンと包装する人

無駄のないやうに、最小の紙でキチンと包装する人が一番よいバツカーである。小さなものを、一番大きな包装紙で包む店員も尠くない。

紐でも一日一寸づつ節約すると、全店では、二千八百尺になる、なんと大きな數字ではないか。

八、電話係―頭で話をする人

耳で聞いて其儘口で話をする電話係は、大勢居るが、頭で話をする電話係は少い。野村銀行に居る某交換手は、いつも頭で話をしてをる。當社の交換手は其點まだ不十分だ。

九、受付係―澤山の顔を覚えてゐる人

受付係は、お客の顔を覚えるのが一番大切だ。車馬係とか、三階の休憩室とか

或は六階事務室の受付などは、大勢のお客の顔を覚えて居なければならぬ。

工業倶楽部や、日本倶楽部から歸るとき、階段を下りてまだ玄關へ出ない中に、その受付の人が「山田さんお歸り」と自動車を呼んでくれる。

中には玄關まで出た時「どなた様で」と聞くから「山田です」と答へてもまだ分らず、「どちらの山田様で」「白木屋の山田です」といつてから、やつと自動車を呼んでくれる倶楽部もある。どちらが氣持がよいか比較せられよ。

エレベーターガールと、サービスと、車馬係とが一致協力して、何番賣場の○様お歸りといつたら、そのお客はどんなに氣持がよいでせうか。要するに人情の機微を悟りサービスせられよ。

一〇、傳票整理係―同じ時間に多數の傳票を整理する人

同じ時間に、五十枚整理する社員と、百枚整理する社員と、どちらが昇給するか。傳票一枚整理するには一錢八厘かゝる。だから、傳票の整理は早い程店の爲になる。

- 一一、記帳係—早く記入する人—誤記は禁物
- 一二、計理係—傳票を嗅ふ人

傳票を扱ふには、眼光紙背に徹さなければならぬ。書類でも傳票でも、不正がある、何となく變な嗅ひがする。算盤をいれたり、色々な書類を調査しなければ、胡麻化しが分らぬやうではならぬ。

- 一三、受渡係—正確で敏速な人、愛嬌はいらぬ、商才もいらぬ。

- 一四、用度係—経費の節約が上手な人。

用度の係員は、経費を節約さへすれば昇給する。

社員の人格

昭和十年八月

我國では古より、盡すべきは盡し、慎しむべきは慎み、守るべきは守る、といふ三徳が國民の品格として傳統的に尊ばれて居る。此の心掛けこそ今日の日本を躍進せしめた根本要素である。

一、親切な人

親切な人とは、人間味があり人情の厚い人のことである。殊に我國のやうに家族主義の民族では、人情を以て萬事の本義として居る。また、我國には「士は己を知る者の爲に死す」とか或は「氣に入つたら水火も辭せず働く」といふ美風が、古くから行はれて居る。

日本人としては、我國特有の人情味を有たなければならぬ。

人情といふ文字は「人の情」と書く。人に情がなければ人間ではない。であるか

ら、人情の厚い人程我國では尊重せらる。諸君も出来るだけ人情を厚くし親切な人になられよ。

先般二番賣場の岸山氏が死亡せられた時、告別式の翌日親戚の方が三人で御禮に來られた。其時、皆さんが異口同音に

「白木屋社員の友情の厚いのに驚いた。吾々も今日迄屢々不幸に遭遇し、また人様の葬儀委員にもなつた事があるが、今回の岸山氏の罹病より、死亡葬儀に至る迄のお店の店員諸君の友情の厚いには實際に驚いた。これでこそ白木屋が更生したのである」と

長時間の禮談であつた。私は感慨無量で、返す言葉もなく唯々「恐れ入ります」と繰り返すのであつた。

二、慎ましやかな人

慎しまやかな人とは、禮儀の正しい人といふことである。何故に禮儀がいるか、家族の數人から、白木屋のやうに三千數百名、大きくは國家の一億萬人の如く、多

數の人間が相集つて一つの目的に向つて働くのであるから、自分の思ふ通り自由氣儘なことは許されぬ。お互が或る程度我慢しなければ、折合ひはつかぬ。五人の家族でも、勝手氣儘を平均に割ると、各自は五分の一だけしか自由勝手が出來ぬことになる。

斯様な考へ方で我慢してこそ、始めて其團體は力強く平和になるのである。これが禮儀である。

「鳩に三枝の禮あり」といふ如く、鳥獸ですら禮儀を知つて居る。故に上役に對しては、相當な敬意と禮儀を守られよ。上役は一見舊式のやうに見えるが、その青年時代は夫々革命兒（新らしい考で仕事をした人）であつた。勿論上役にも多少の缺點はあらう。然し一面には諸君の到底企て及ぶ事の出來ない、偉大なる「手腕、力量」の持主である。

當社は、何代も内閣の變つた店であるから、白木屋の幹部は、凡ゆる點で百戰苦闘の經驗者である。それを舊式に見えるからといふて、漠然かれこれいふことは輕

卒で、青年社員として慎しまなければならぬ。

他人の缺點だけを見て批評するのは良くない。先づ自己の手腕や人格と、上役のそれと、いづれが優れりやを比較考究せよ。

三、仕事は迅速正確に

仕事を迅速正確に処理するには「経験」と「熱心」と「頭」がよく働かなくてはならぬ。

この三つの条件は、平素の心懸けに依り修得する事が出来る。この修養がなければ萬一の場合に狼狽する。

昔、私の近所に火事があつた。その家のお婆さんが、「カゲた摺鉢」を持つてどうしやう、どうしやうと、屋敷の中をアチコチかけづり廻つた。カゲた摺鉢などは、どうなつてもよい筈である、火事の如き非常の場合に、斯様に狼狽するのは、平素に於ける準備研究が足りないからであらう。

「正確」に物事を取扱ふ事は、容易なことであるが、實行は中々困難である。不正確

の事を意識的に行ふ人は尠い、知らず知らずの間に、ついズボラをするのである。

毎日毎時細心の注意を以て、物事を正確に處理する習慣をつけられよ。

「習慣」は第二の天性である。

諸君が、確實迅速に本日の仕事を本日中に處理すれば、お客からいつも御褒めの言葉を頂き、白木屋の信用は日毎に増すのである。のみならず仕事をキチンと整理すれば、他の係や同僚に迷惑をかけずにすみ、お互に氣持良く「感謝の務め」が出来、能率が上がるのである。

最近感心しない实例がある。

大阪の野村様や、「わかもと」の長尾様の御買上品が、數週間または數ヶ月間行衛不明で、度々の御問合せで漸く善後處置が出来た様な恥しい出来事があつて、白木屋の信用を著しく失墜した。無論諸君の故意ではない、ウツカリして居つたか、ツイ失念したのであらう。

野村家は、大阪一二の資産家で當店の大株主である。長尾様は「わかもと」の御

主人で、他の百貨店で一二を争ふ上華客である。折角世話する人があつて當店に來られた厚意に對し、失敗をしたのである。チョットした諸君の不注意が、斯様に大きな波紋をえがくものである。

お互に相警めて、正確迅速に物事を處理させよう。

四、人の爲に働く心

人の爲に働く精神は、社員としては勿論の事、國民としても重要な心掛けである。「人の爲に働く心」とは「己を空しくして働く犠牲的精神」の事である。

田中大將が麻布の聯隊長であつた頃、大隈侯爵を招いて將校以下全兵士に一場の訓話を願はれた。その時大隈侯の話の主眼は

「軍人が國家の爲に死するあの犠牲的精神は、最大最高の道德である」といふことを高調せられた。實に人の爲に働く心は「最高の道德」である。

これを百貨店では、サービスと稱してゐる。所謂奉仕即ち御客に心から盡す貴い精神である。社員としての犠牲的精神の事である。この最高道德である犠牲的精神

即ち國家の爲め、會社の爲め、友人の爲め、父兄の爲めに働くといふ氣持は、社會生活に絶對に必要な條件である。英雄偉人の傳記を読めば、すぐ此の意味が納得出来る筈。

陸軍の問題であつた、林、真崎兩大將事件も、要は兩大將共聊かの私心もなく、非常時國家を思ふあまりの出來事である。所謂崇高なる犠牲的精神の發露である。私利私慾の問題なら、解決は容易であるが、孰れも國家を思ふ至誠心に於ける見解の相違であるから、解決が中々困難である。動機が最高道德の犠牲心より來て居るから、兩大將とも社會から人氣がある所以であらう。貴重なるは最高道德である。「實業に従事する者は、ともすれば老獪になり易い」、お互に注意させよう。

會社の爲め、お客様の爲めに盡すこの奉仕の氣持は、一日や二日の努力では、先方に中々通ぜぬ、毎日克明に續けてゐる中には、何時とはなしに先方に通ずるものである。之れが「人の光」即ち人格、人徳といふ形で諸君に報いられる。

私の子供の時、家を飛出し勞働しつゝ、奉仕精神の涵養にとめた方法は、勤務時

間中は常に会社の爲め、國家の爲め、人を喜ばせる爲に働くのであると、無理に考へて働いたのである。其会社に勤める以上は、一定の時間中は、どうせ働かなくてはならぬ、であるから、出来るだけ愉快に働く様にアキラメの気持ちで努めた。所が今日では、それが習慣となり、第二の天性となつたのではないかと喜んでゐる。諸君も、サービスの意味とか、其必要の有無とかは、よく承知であるから、アキラメの考へ方に依り、第二の天性を製造する事が出来るといふ信念の下に、大勇を以て私利私慾を制し、人の爲めに働く精神を鍛錬せられよ。必ず良き實を結ぶであらう。

何時でも仕事をする前に「犠牲的精神」を思ひ出し、二年、三年と續けて行けば、必ず第二の天性となり、何か非常なる事件が起つた時、自然に此の精神が發露して、貴い働きとなる事は請合である。その時の愉快は、眞に男性的愉快である。

幡隨院長兵衛が、今日尙社會から崇拜を受けるのも、此の理ではあるまいか。

五、善根の鍛錬道場

毎日白木屋には、何萬人といふお客が見える。よき接客鍛錬道場である。よき犠牲心養成の道場である。此意味に於て諸君は幸福である。又人間の心の奥の底には出来る事なら人の爲めに働きたいといふ良心(善根)がある筈である。接客毎に、諸君天有の善根を發露する絶好のチャンスと考へられよ。

諸君が爲す善根が、たとへ僅少であつても、全店員三千五百人の善根が集れば、大きなものになる。一日一回とすれば、三千五百回になる、一時間に一人が一回善根を行へば、一日には全店で約三萬回になる。このやうに大きな回数になるから、受けられるお客の氣持のよい事は當然である。

それが延いて白木屋の氣風となり、評判となり、信用も増し、會社の成績も擧り、諸君も幸福になるのである。

また、白木屋の社員は、禮儀も正しく、仕事も正確迅速である、客の爲めによく働く、實に洗練されてきた、社員の品格が出来たと評判がよくなつて、女の方はお嫁さんの申込が多く、男は早く出世する事になる。

信用の出来る青年

昭和十一年一月

一、至誠一貫の人

荒木大將の軍刀には、幼年學校の時代から、「至誠一貫」の文字が刻み込んである。荒木大將が今日、陸軍のみならず、全國民の輿望を一身に擔ふて居られるのも洵に故ある哉。

人には、眞心さへあれば、たとひ學問力量に不足があつても、先づ人間として及第である。

二、創意工夫せよ

世の中に努力家が多い。牛馬の如く努力してゐる。報いらる事が尠いから、不平をいひ、社會を呪つてゐる。

なぜ、も少し創意工夫せぬか。東に行くべきを西に行き、進むべきを退き、賣るべきを買つてゐる。

創意工夫の人は、準備も研究も常に人一倍である。かういふ人には、仕事を安心して委せられる。そして失敗がない。

三、責任感ありや

責任は自分で持て、他人に持たすな。

百貨店の如く、人と人との接觸が主なる事業では、責任感が旺盛でなければならぬ。

一度も客に約束したことは、たとひ如何なる理由があつても、なんとか工夫してその約束を果す店員でなければならぬ。「あの番頭さんが約束して呉れたのだから大丈夫だ」との信頼あらば、お客の信用を高め、賣上を増し、其番頭は出世する。

自己のなした仕事に責任を持つだけでは、十分ではない。男としては更に進んで積極的の責任感が必要である。

そは、責任を買つて出ることである。善い事は他人におしつけ、悪い事なら、私

がしたのだと、買つて出る丈の元気が慾しい。

四、成功の歴史の保有者

信用は成功の回数により定まる、成功の量ではない。

人生行路の最初のスタートから、十分に慎重に物事を考へ、創意工夫し、どんな小さな事でも、全力を擧げて成功しなければならぬ、猛獸獅子が小なる猫を捕へる時でも、大獸に接する如く「全力」を傾注すると謂はる。

「成功は量に非ず、質にもあらず、回数なり」。

一度に百萬圓儲けるよりも、百圓宛毎日儲ける人が、眞の商賣人である。

斯くの如き人は、成功を重ねる毎に腕は磨かれ、肚も出来、人間は益々大きくなる。故に安心して萬事委せられる。信用が出来る青年である。

不足と満足

昭和十一年六月

一、信長と秀吉

秀吉が織田信長の草履取りであつた時、雪の降る寒い夜に、信長が草履をはくと暖かいので、尻に敷いたのであらうと怒つた。後で秀吉が懐に入れて暖めてゐたことが判つて、それから大いに用ひられた。

秀吉は、主人の意圖をよく察知してまめに機敏に立ち働いたのである。實際に秀吉の如くこまめに機敏に働かれては、誰れでも感服する。

「不足」とは足を運ぶことが足りぬことであり、「満足」とは脚の運びが充分なことである。脚の運びが足りなければ、成り立つ事も不成功に終り、相手の氣にも入らぬ。

例へば他人に或る事を依頼する時に、手紙一本送つただけで、足を運ばなければ

相手は馬鹿にしてゐると憤慨しロクな返事はしてくれぬ。

足の運びが充分であれば、例令説明が下手であつても、あんなに度々来るのだからと、人情に負け、その誠意だけで結構といふことになり、出来ぬ相談まで出来るものである。三顧されて出慮した「諸葛孔明」の例もある。

足の運びが多ければ、所謂こまめに機敏に働くことになる。脚の運びが少なければ、相手は満足もしなければ關心も持たぬ。こゝに「不足」と「満足」の差がハッキリ現はれる。

世の中に、何の不平も云はず、不満な顔もせず、こまめに、機敏に立ち働かれて感服せぬ人はない。

二、大川平三郎氏の満足

こまめに、機敏に立ち働いて上役に認められ、成功した人の例は多い。

今實業界に大勢力を有し、關係會社實に六十社に及ぶといふ大川平三郎氏の、少年時代に於ける働き振りを紹介しよう。

大川氏は、埼玉縣の出身で、父は劍道師範であつたが、後上京して、今の米穀取引所の前身である、東京米店の仲買店を始めた。番頭に悪い者が居つて、間もなく破産した。大川氏は父の破産を見て「發憤」し、學校通ひをやめ、王子製紙工場の「給仕」となり、支配人の家へ同居させて貰つた。

氏は自分が成功して、一家を安樂にする爲には、先づ支配人の氣に入らなければならぬと考へ、毎朝支配人が起きて便所へ行つて居る間に居室を綺麗に掃除する。會社へは他の人よりも一時間も早く出る。行くと直ぐ一番に蒸氣釜に火を焚きつける。工場は何よりも先に原動力が必要である。如何に大勢の職工が早く出て來ても肝心の原動力の準備がなければ、機械は動かない。氏はそこに着眼し、先づ以て釜に火を焚きつけた。

その當時、王子工場には外國から技師が來てゐて、日本人に機械の操作を教へて居つた。氏はこの技師の説明をこまめにノートに控へた。其技師が臨時に休んだ時でも大川少年が居れば機械は完全に動く様になつた。西洋人では言葉の不自由があ

るので、却つて大川少年の方が重寶がられるやうになり、段々とその工場には缺くべからざる人物になつてしまつた。遂には最末席の小僧が、一躍工場長の仕事をすゝるやうになつた。

大川氏が如何にこまめに、機敏に脚を運んだかに敬服する。

三、大橋新太郎氏の満足

人に物を依頼するのに色々の方法があらう。手紙で頼むのも一つの方法であり、電話で話すのも一つの方法であるが、一番よいのはその人に會つて頼むに限る。

手紙では如何に文案を練つても、限られた紙面では自分の意を盡すことは困難である。假りに意を盡し得たとしても、相手がその返事を書くとき、十二分に考究するから、聊かでも疵があれば「ノー」といふ返事を書く率が多い。

電話であれば、手紙よりも遙かに自分の意志を述べることが出来る。然もお互に話しあつてゐるのであるから、多少は問答が出来る。「ハア、承知しました」といふ返事を聞く可能性が多い。然し何分遠く離れ合つての會話であるから、こちらの眞剣な顔附も態度も見せることが出来ない。相手の氣持を察することも困難である。又相手も忙しい用事の途中で、電話にかゝつてゐるのであるから、うるさがる恐れがある。また「ハア承知しました」といふ返事を聞いて、いざ印を貰ひに行くと「實は君、昨日あの話を他の重役に話したら、止した方がよいといつたのでネ」などといはれることもある。勿論手紙で依頼するよりも纏る率は多い譯だが、充分とはいへない。

會つて話をすれば、こちらの眞剣味も通ずるし、相手の心を読むことも出来るし相手の納得のいくまで説明することも出来る。承諾を得れば、直ぐに印を貰へるから、人に物を依頼するには、直接會つて話をするに限る。

是が即ち「不足と満足」の分れ目である。手紙や電話では「不足」であるから相手が承諾しない。行つて會へば「満足」だから相手も承諾する。足の運びの多い効果も明瞭に現はれる。

大橋新太郎氏は、實際に身を以て足を運ばれる。

或時、工業倶楽部で白木屋の重役會を開き、社債募集のことを協議した。その時一緒に晝食を攝りながら、「大橋さんが三井信託にお電話下さると好都合なのですが」との話が出た。暫くすると氏は他に用事があると謂はれて、食事の中途に席を立つて出て行かれた。私共は何處へ行かれたのか、別に氣にも留めず食事を終つて會社へ歸つた。

するとすぐ大橋氏が來られて「今信託會社へ行つて來た」といはれた。氏が晝飯の中途で席を立たれたのは、社債の事で信託會社に行かれる爲であつた。私共の話聞かれて、即座に足を運ばれたのである。私はこのとき思はず頭が下つた。「満足」をこれ程までに實行される氏は偉い方だとツクツク感心した。

四、光永星郎氏の満足

日本電報通信社の光永社長は、この足の運びの多いといふ點では、最も典型的な方である。電通は、昭和十年三十五週年に、記念祝賀會を催されたが、最初は日本廣告株式會社といつて、光永氏の起された會社である。

その日本廣告株式會社を起された當時、光永社長は、その當時の煙草王、村井吉兵衛氏のヒーローや、サンライスの煙草の新聞廣告を取次がうとして、毎日々々訪問された。その訪問の度毎に名刺の傍らに第何回訪問と書いて來られた。それが五十回となり、八十回となり、遂に百回を越へた。第百十四回の訪問となつて村井氏も遂に根負けし、光永氏の熱心と努力に感じ、煙草の廣告を同社に託することを承諾したさうである。

光永社長は、何故そんなに訪問したか。神佛さへ、百度詣りをすれば御利益があるといふから、人間にも百度以上訪問したら必ず効果があると信じて根氣よく訪問したのでさうである。

廣告取りの外交でも、斯様に多く足を運ばれては、陥落せぬ人はあるまい。

五、外交と満足

生命保險の外交は、如何に足を多く運び、こまめに迅速にサービスしなければならぬか。

ニューヨーク生命保険会社のアブラハム・セフ氏——同社隨一の名外交員——の勸誘哲學の一節に、次のやうなことが書いてある。

私は自分の契約者が紹介してくれた見込客でなければ訪問しない。これを原則としてゐる。この人を訪問して「私は紐育生命保険会社の者ですが、××さんの御紹介に依つて伺ひました」といふ具合に挨拶する。「今日は一寸忙しいから又後日に來て貰ひ度い」といはるれば、私は素直に退出し、日をかへて訪問する。私は「一度勝負」はしない。何度でも訪問する。

何度か訪問するうちに、相手が何か喋り度いといふやうな氣分の時がある。その時に、自分は坐り込んで傾聽する。聞き乍ら、この人には何ういふ風に話を切り出せばよいかと、こちらの作戦を工夫する。かうして私は成功を収めて來たのである。

又私は凡ゆる機会を見逃さず、誰にでもサービスをやる。たとへ其の爲に自分の服務時間が延長されることがあつたり、廻り道になつても、足を運んで出来る限り

契約者に對し、サービスする事にして居る。

このセフ氏の外交學の哲理は、つづめていへば、極度の「足の運行」である。何度でも相手が喋り度い氣分の起るまで訪問するといふのも、足の運行であり、契約者に對するサービスは過ぎるといふことがないといふのも、足の運び方の多いことである。

六、商賣と満足

足の運びの必要なことは、獨り處世上に於てのみではない、商店の經營に於ても會社の經營に於ても皆同じである。

嘗てアメリカのダルトン計算器會社が、どの位の説明回数に依つて、機械が賣れるものかを調査した事がある。その結果は

説明回数 販賣割合

八四回 一六

九四回 二四

不足と満足

九〇一回	一〇〇
九七七回	一一六
一〇五八回	一二一

説明回数が多ければ多い程、販賣高の率が多くなつてゐる。こゝにも「不足と満足」との差異が明瞭に現はれてゐる。

足の運びの重要なことは、小賣店でも同じことである。あの店は感じがいいとか、買ひ易いといふのは、主として、その店員の足の運び方の多少にかゝつてゐる。

例へば、面倒なことを喜んで運んだり、望みの品物がなかつたとき、それを手に入れるやうな方法を講じたり、客には出来るだけ早く、出来るだけ退屈せぬやうに待遇したり、賣場の界限がいつもキレイであるやうに注意したりすることは、小賣店の主要なサービスである。此等は、小僧さんが極度に足を運ばすことによつて出来る事である。

「不足と満足」が、商店の盛衰に重大なる關係を有するには、今更驚く次第である。

ワナメーカー翁は「畑の最も良い肥料は百姓の足である」といつてゐる。味はふべき言葉ではないか。

七、馳走と章駄天

馳走とは饗應のことである。所謂電話一本で料理屋から料理をとつて饗てなすことではない。主人が心をこめて自ら材料を買い出し、調理し、手づから客に配つて饗てなすのが本當の馳走である。字義通りよく走り廻つて、その用意に奔走し、以て客に振るまふのが馳走の本義である。茶の湯に於て主人が自ら茶をたて菓子配るのも同じ意味である。

假令芋の煮たのと菜葉のお汁であつても、主人が自ら足を運んで調理した料理なら客はいかばかり喜ぶであらう。田舎の友人の家に立寄つて「手製ですが」といつて出された料理が、主人自ら畑へ行つて取つて來た野菜であり、その家の生みだつたの卵子であつたら、どんなにうまく、又感銘深く食べられるか、お互が時折経験す

ることである。これこそ眞の心づくしの馳走である。

厨房に「韋駄天」の神を祭るのは、どういふ意味か。韋駄天の神は、増長天八將軍の一で佛法の守護神である。ある時捷疾鬼が佛舍利を奪つて逃去つたとき、之を追つて取戻したといふ程よく走る神である。この神を厨房に祭る譯は、馳走をするときに、この神が使ひ神となつて、よく走り廻つて、材料の収集もやり、調理もし、客の満足を祈る意味である。

斯くの如く、客をもてなすにも、足を極度に運べば客は満足するのである。

足を多く運ぶことは誠意を現し、足の運行不足は不誠意を示す事になる。

故に青年諸君は出来るだけ足を運行して、コマメに働かれよ。必ず幸福が来るであらう。

一藝に秀でよ

昭和十二年七月

賣場に働く店員は、販賣が一番上手か、商品の知識が豊富であることを希望す。

煙草賣場の人は、煙草に關しては白木屋中で一番よく知つてゐる。ハンケチ賣場の人は、原料が麻、木綿、人絹、メンベルグに依り其の使用法や洗濯法が異なる理由に明るい等、自分の擔任商品の知識が十分でなければならぬ。

仕入部の人は、少くとも、實用新案か、意匠登録か、專賣特許の一つや二つを持つてゐる位、其道の人である事を希望す。

銘仙やセルだけで百二十六の專賣特許を持つてゐる人がある。この人は、もと三越の呉服部に居た人で、同店在店中は「狂人」といはれてゐた。現在では百二十六の権利を持つて、日本になくはならぬ特長のある人となつた。狂人と笑つた人が却つて出世が遅れた。

計理係や出納係の人は、算盤では日本一とか、傳票の「嗅ひ方」が上手とか、傳票整理が非常に速いとか、何か特長を持たれよ。予は斯様な人を好む。この人が居なくなると、會社が困るといふやうな代りのない人になられよ。

經驗店員募集の廣告を見ると、數百人の志願者がある。斯様にいくらでも代りがある。何時やめられても會社が困らぬといふ社員は不幸である。三千五百人の社員が、總て一藝に秀で、何か日本一といふ特有の技能を持つことを希望する。

最近計理係の前田君は、二十歳の若さで、女學校や中學校の算盤の教師の試験に及第し、京橋の某女學校の先生として招かれた。私は非常に嬉しい。諸君が店で逐次昇級せらるゝのも嬉しいことだが、自分の育て子が、社會へ出て段々出世して行くのはまた格別の嬉しさである。

藝なり、腹なり、手腕なり、何か一つに秀でて、自分自分がそれで幸福に生活し出世せらるることを切望す

◎「自己の手腕を磨け、唯一の財産なればなり」

これは私の守り格言である。何か特長の手腕があれば、良い妻君も来るし、金を使つてくれと資本家からも頼みに来る。

我々の營業の目的は商賣である。理論の研究ではない。

醫者がいくら教室で生理學の講義がうまくても、脈をとるのが下手なら醫者として落第である。

諸君は百貨店の經營學を研究してゐるのではない、商賣をしてゐるのである。何か自己の特長を製造し、會社にも利益を與へ、自らも幸福なる生活が出来る様に心掛けなければならぬ。

自己を採點せよ

昭和十二年八月

一、三方面を熟慮せよ

吾々が物事を判断し、或は決心するに際し必ず考ふべき基礎條件が三つある。白木屋の名に於てする仕事は勿論、個人の私事でも、推理すべき一定の法式がある。之れを「スリーサイド」即ち三つの基礎條件と謂ふ。

スリーサイドとは、マイサイド (My side) エアーサイド (Your side) ライトサイド (Right side) である。

第一は自分の考へ、第二は相手の気持ち、第三はその事柄が正しいか否か、此の「三方面に熟慮せよ」と或人が言つた。

新聞に廣告する時、宣傳部員自身が之れで良いと思つても、其廣告を御客が讀まなければそれは不成功である。

催物をする時、催物係員が自分は價值ありと信じてても一般民衆が好まなければ人氣は立たぬ。また其内容はインチキで社會に害毒を流すものはお客がすぐ發見する。

商品仕入に際し、仕入係員がこの商品は粹である、新柄であると思つて仕入れても、お客が見てスマートでも新柄でもないと思はれる商品は、賣れぬのみかその店の人氣まで落す。

理論的には最新流行の商品であつても、一般民衆がそう思はなければ「最も不良なる商品」であり、仕入は下手といふ事になる。

また、私が唯今お話して居る事が、私自身は新しい思想と思つても、諸君が古い思想であると思ふなら、この話は無駄である。

吾人が物事を判断するに當り常にこの三方面を考察して決心すれば、爲す事必ず成功する。従つて諸君の商才は益々冴へ、出世の速度も倍加し、諸君にも會社にも幸福を齎す事請合である。

二、百貨店のお客

アメリカで世界一の大部數を發行する婦人雜誌レデイース・ホーム・ジョーナルの副社長エドワード・ボック氏は、小僧から成り上り此雜誌を世界一にした偉い人である。その人の傳記「智能の英雄」に、百貨店の經營に參考になることが澤山ある。

氏曰く、婦人雜誌經營の根本觀念は

「教養ある婦人を避け家庭の婦人を求めよ」と

百貨店の經營も、インテリ階級や藝術家に好かれる様に店舗を設備し、商品を準備したのでは繁昌せぬ。

専門店は、インテリ階級を目標にしなければならぬ。

百貨店は、インテリ階級を相手とせず、民衆に立脚して營業しなければならぬ。

即ち The men in the street である。

相手たるお客が店に来るか來ぬか、大事な着眼點である。

三、頭腦の培養

ボック氏は、一生涯を通じて油断なき心の働き即ち機敏と、優れた着想を持った人であつた。元來天才的素質を多分に持った上に、寸暇を利用せる讀書により頭腦を培養し、また「有名人を利用」する事に最も優れた人であつた。

諸君は白木屋へ往復の寸暇、或は寢床の中の瞬間の暇を利用し、自己の仕事に關する著書を読んで、頭を培養し、クリーニングせよ。毎夜自己の頭腦に澤山の滋養物を採つて、翌日店へ來て十分の手腕を振はれよ。それが諸君成功の要訣であり、白木屋が繁昌する根元である。

私は出来るだけ書籍を読んで、自己の頭腦の培養に努め、以て諸君が一層幸福になる様に念じて居るが、身不肖にして思ふ様にならぬのを恥ぢてをる。

大學を卒業したから讀書しなくてもよい、カフェーか麻雀で遊んでゐても月給は貰へると思ふ社員は必ず他人に遅れる。

世の中には健康で、頭が良く、人格が優れ、日夜手腕の培養に努め、且つ熱意もあるといふ五つの條件を完全に持つ青年もある。カフェーや麻雀や映畫で時間を浪

費する人が、前記の青年と競争して負けるのは當然である。

人生は五十年といふ。若し遊んで暮す人のみが百歳も生きられるのなら、前記の俊才に追付く事も出来るが、同じく人生五十年では、遊者は俊才に絶対に追ひ付けぬ。

アイツは上役におべつかを謂ふから出世が早いのだとケナス人があるが、ケナス人は、おべつかすらも言ひ得ない、手腕の持主かも知れぬ。先づ自己の手腕を採點せよ。

四、自己に點をつけよ

或日某奥様が私を訪ねて來られた。その奥様の顔を一目見ると、夫婦喧嘩をして來られたなと感ぜられた。そこで

「貴女の御主人は男として何點ですか」と尋ねたら

「先づ七點でせう」

「では貴女は何點ですか」と聞くと、變な顔をせられて

「私は八點位と思ひます」

「よろしい、その差引残りの一點は貴女が勝手にお使ひなさい。芝居でも映畫でも成田參詣でもいゝでせう。そして七對七で妻として働いて御覽なさい。今まで貴女は夫の缺點のみを見てをられた。即ち自分を完全無缺の十點にし、夫を零にして比較して居られたから不平不満が起きたのである。お互は神様佛様ではない。十點ではない。若し唯今の夫を見棄て、他の男を求むれば、果して今のより優秀なる男を得る事が出來ますか。恐らく貴女のお容子、年齢殊に二度目では七點の男はキャッチ出來ぬでせう。五點の男かも知れない。今の夫は七點であるのに、取り換へた男が五點では、それは不幸を求むる事になるではありませんか」といふ話をした所、大いに悟られニコ／＼して歸られた。

お互は、友人や上役に點をつける前に、先づ自己に點數を附ける事が先決問題である。自分は二人前の缺點を持ちながら、他人にのみ十點を要求する低腦の多いのにはあきれられる。

自己を採點せよ

吾人に最も必要なるは自己反省である。

常に本日を反省し、幹部たる資格即ち現在の職務に相當する手腕や技能を自分は保有せりやと、自己に質問し、自己を採點する事が、吾人の責務である。

世渡り法

昭和十三年三月

- 一、犬も歩けば棒にあたる……………ぼんくらでも努力すれば何かをつかむ。
- 一、論より證據……………議論より實行。
- 一、花より團子……………形式より内容充實。
- 一、憎くまれ者世に憚かる……………反對者がある様でなければ成功は出来ぬ。
- 一、骨折り損の草臥もうけ……………計畫のないものは徒勞に終る。
- 一、下手な長談議……………受けの悪い話は早く切上げるのが良い。
- 一、年寄りの冷水……………無理をしないこと。
- 一、塵も積れば山となる……………貯蓄は細かく考へた方が良い。
- 一、律義者の子澤山……………道樂しない人は家庭本位。
- 一、糠に釘打つてもきかぬ……………確かりしない者は對手とせず。

- 一、瑠璃も玻璃も照らせば光る……良き内容も發表しなければ解らぬ。
- 一、老ひては子に従へ……新らしき時代を知れ。
- 一、破れ鍋にとぢ蓋……使へない物に手をかけても無駄。
- 一、勝つて兜の緒を締める……幸運の際に緊張せよ。
- 一、蘆の葢から天井覗く……見界がせまい。
- 一、旅は道連れ世は情け……人情を解せよ。
- 一、惣領の甚六……持てることに頼るな。
- 一、爪で拾つて箕でこぼす……細かい事に注意し過ぎて大事にぬかるな。
- 一、念には念を入れよ……細密なる計畫。
- 一、泣面に蜂……弱り目にたゞり目。
- 一、樂あれば苦ある……歡樂の後には憂へあり。
- 一、無理が通れば道理引込む……無理壓力は正論を壓倒する。
- 一、占卜師身の上知らず……自分の缺點はわからないものだ。

- 一、芋の煮えたのご存知ないか……下情に通じない。(うとい)
- 一、咽もと過ぐれば熱さを忘る……順境に慣れるな。
- 一、鬼に金棒……一〇〇%以上。
- 一、口あいて腹わた見せる……單純に眞實は見せ難い。
- 一、安物買ひの錢失ひ……決斷は大きく。
- 一、負けるが勝ち……實質的に勝つべし。
- 一、藝は身を助ける……一藝に秀でよ。
- 一、文はやりたし書く手は持たず……腕がなければ實行は出来ぬ。
- 一、轉ばぬ先の杖……注意が肝要。
- 一、得手に帆をあげ……得意に乗るな。
- 一、亭主の好きな赤烏帽子……支配者の行動は慎重に。
- 一、頭かくして尻かくさず……去就は綿密に。
- 一、聞くは一時の耻……不確實な認識は禁物。

- 一、油斷大敵……………油斷大敵。
- 一、目の上の瘤……………成功の妨害者。
- 一、身から出た錆……………自己精算すべし。
- 一、知らぬが佛……………他人の不注意に乗ずるのは卑怯。
- 一、縁は異なるもの味なもの……………交際は理屈や打算ではない。(特に男女)
- 一、貧乏閑なし……………前途ある貧乏。
- 一、門前の小僧習はぬ經を詠む……………無關心な経験でも度重なれば多少は實質を掴む。
- 一、背に腹はかへられぬ……………自己の犠牲はなし難し。
- 一、粹は身を喰ふ……………趣味に溺れるな。
- 一、京の夢大阪の夢……………空想の様に人生は豊富でない。

心臓を作る法

昭和十三年四月

一、平素の鍛錬

昨今の流行語である「心臓が強い」と云ふのは、結局、肚の出来てゐる人と謂ふ事である。肚の据つてゐない者が、心臓ばかり強く出来るものでない。

如何にして心臓を強くするか。

第一には、不正を行はない事。

不品行や詐欺を行ふものが、どうして人前で正々堂々の言動が出来るか、後暗くてとても強がりなど出来るものではない。

第二には、禮儀を失はぬこと。

禮儀正しければ、他人からあなどりを受けないから、腹もたえず、不安もなく、自信がつく。

第三には、英雄豪傑の傳記を愛讀すること。

私は幡隨院長兵衛が好き。あの旺盛なる犠牲的精神、あの男性的氣魄、あの子分を愛する心。

第四には、不事の事變を豫想し、常に對策を準備しある事。

災害、病氣、金繰り、仕事の失敗等を豫想し、それに對する處置を豫め研究しておけば、萬一の場合に狼狽せず、吐は自ら出來てくる。

軍隊には如何なる場合にも、なるべく多くの豫備隊を手許に置く、不時の事變に備へる爲めである。

私が士官學校の教官をしてゐた時、豫備隊の用法は「不時の事變に備へる」と云ふだけでは、あまりに抽象的なので、古今東西の戦史を調べ、過去に於て發生せる不時の事變の性質を研究して見たら、突發的事變が十八通りある事が判つた、故に之れに對する處置を平素研究してをけば、萬一の場合にあわてぬ。

事業家としては、知識、人物、資本の三つの豫備隊を持つて居ればよい。

知識の豫備隊とは、調査課を設けて調査を完備することであり、

人的豫備隊とは、社員に獨立性を與へて、何時でも先輩幹部の仕事を代つて處理する能力を養ひをけばよい。

資本の豫備隊とは、云ふ迄もなく必要に應じて金繰りの出來るやうに豫めツタリをつけてをけばよい。

即ち、少くとも一度の電話で十萬圓位金繰りして呉れる人を、十人持つてをればよい。

二、進んで難局に遭遇せよ

種々なる困難に遭遇し難局突破の體驗を積み。苦い經驗を以つてゐる者は、事に當つて底力が出て來る。

自分の家に、強盜が入つて兇器を突つけられた時、或は火事の時、一分間慌てざれば、必ず膽力が出て來る。

私は昭和七年暮の白木屋の火災の體驗に於て、自己を磨くことが出來た。

火事だと云ふので、重役室を飛び出すと、もう火がメラメラと燃え上つてゐる。咄嗟のことで、一時大いに狼狽したが、これではいかんと、帽子を冠り、一寸目をつぶつて、心を鎮め、此の際如何にすべきやと「一分間」考へた。そしたら、家や商品は焼いてもよい、萬難を排して人命を救助せよとの神命があつた。早速、人命救助の處置をした。

この苦がい尊い體驗は、私の肚を造つてくれた。

十八點で満足せよ

昭和十三年五月

- 一、神様は公平である。人間には、誰にも平等に「同量の幸福」を下さる。
- 一、「健康」と「手腕」と「財産」との三條件で、自分自身を採點せよ。
健康八點、手腕六點、財産四點、計十八點なら、人間として満足しなければならぬ。

滿點三十點の人は決して此世にあり得ない。

滿點なら人間ではない、神様か佛様である。十二點の缺點があればこそ始めて人間と謂ふ資格がある。また人間としての「幸福」が味はれる。

- 一、私は十三歳の時列車ボイを振出しに、所謂最も低い地位の體驗をして來たので、粗衣、粗食も平氣であり、逆境に立つても驚きもしなければ困りもしない。又仕事が低級だからといふて腹の立つた事もない。寧ろその日その日を氣

十八點で満足せよ

持よく幸福に暮して來た。

一、世の中に、物質的に満足してをる人は殆んどない。人間慾の本然であるから、物質はいくらあつても不満であらう。僅々五十年の人生では、私慾の方があまり多くて、之れを満足せしむる時間の方が足りない。故に寧ろ馬鹿になるか、適當にアキラメるか、或は私慾を制して平然たり得る人が、今日を満足し、人生を樂しみ得るのである。

一、自分の智慧や手腕が、不足だと思ふ事は屢々ある。其時は他人より二倍の時間と二倍の労力を費して、一人前の仕事を果す様に心掛けてをる。頭の悪いくせに、スローで而も短時間働いたのでは、敗けるに決つてゐる。

一、新たな問題が発生した時は、その都度、關係の書籍を調べ、或程度の素養を得てから、必ず先輩の指示を仰ぐ事にして居る。即ち書籍と先輩から、「無料で智慧を頂戴する」。

一、商賣に素人の私が、難局の白木屋を引受けて、今日までなんとか苦難を切り抜

けたのは、「先輩の指導」と「機會修學」の賜である。機會修學ほど貴重なものはない。「職業と修學の一致」、「事件と修學との一致」こそ、私の常識を涵養してくれた。

一、自己が高い地位にいたら、自惚や自慢を慎み馬鹿になること、また低い所や難局に陥つた時は、先づ自己を採點して反省す。然らば多くの場合アキラメ心が生じ、却つて勇氣が出て愉快になるものである。

使はれる人

昭和十三年八月

第一、上役に好かれよ

上役や主人が、青年に求むるものは何か。

「物」の方面では、「一藝に秀でたる特性」を持つ手腕家である事。販賣員は賣る事が上手ならよい、自動車の運轉手は運轉が上手ならよい、看護婦さんは看病が上手で病氣を早くなほす腕があればよい。

「心」の方面では、「犠牲的精神の強い人」。店を愛し、店と生死を共にする氣持ちの所有者を社長は好む。

自分の爲めに働く氣分は、他人から見てイヤシイ氣持ちがする。人の爲め會社のために働けば、上品に見え、御客にも好かれる、自然成績もよく、會社も繁昌し、自分も出世する。

大隈侯の謂はれた言葉によい金言がある。

「犠牲的精神は最高の道徳なり」と。

第二、自己の特性を發揮せよ

自分にはどんな特性があるかを發見し、その特長を一生懸命に培養し大きくせよ。働く時には遠慮なく其特長を使へ。個人々々の特長は、誰も眞似る事は出来ぬ。故に其會社になくはならぬ人物にならる。然らば會社も仕合せであり、其人も幸福である。

人間には、缺點や短所のないものはない、缺點を矯さんと努むるは無駄である。持つて生れた天與の缺點は、五年や十年の努力で矯るものでない。

人生は僅か五十年である。「缺點の矯正」に一生を終るのがよいか。自分の特長のみを培養する爲めに使ふ方が幸福か。

私は過去五十年間特性の培養にのみ努力して來た。毎日愉快に、國家のために意義ある御奉公をなしつつあると思ふ。

第三、「幸福」を製造せよ

幸福は求めて得られるものである。

幸福とは、悩みのない事である。故に悩みを作らぬ様にすればよい。悩みの主なものは、「私慾」と「戀愛」と「病氣」であらふ。

人間である以上、種々の慾望もあり、誘惑もある、之れ等に打勝つて悩みを作らぬ様に心掛ければよい。私慾に打勝つには大きな勇氣が要る。

軍隊では、私慾に打ち克ち得る人を「大勇」があるといふ。喧嘩の好きなのや、弱い者いぢめは「小勇」であつて、ほんとの大勇ではない。

氣の小さい無智の人は、現在の悩みを消すために、別に新しい悩みを製造するものである(五百圓の借金を返す爲めに八百圓の高利を借りるが如し)。

世の中には此種の悩みの製造家か存外多いのに驚く。

第四、分に安んぜよ

私がアメリカへ旅行した時、汽車の中で車掌に色々尋ねた。其答に、

「自分の歳は七十五才である、現在ロスアンゼルスに八十軒の貸家を持ち一家を支へるに充分な財産がある。また、慣れた仕事は氣樂に勤める事が出来るから、自分は車掌で満足であり幸福と思ふ。若し自分が野心を起し驛長や助役を希望すれば、慣れぬ事でもあり、自分の力にあまる仕事であるから必ず失敗しすぐ鹹になるであらう」と

私は此老車掌の「分に安んずる氣持に」感服した。

十の力を以て、八の仕事をするれば、必ず成功するが、八の力を以て十の仕事をするれば、無理であるから必ず失敗する。

自己の力量に相當する地位で働け。他人の出世を見て、分不相應の地位を望むは不幸の始まりである。

己れの分を知る爲めには、毎晩自分自身を採點せよ。其平均點は通常六點か七點である。然らば自分の地位も六點か七點で満足しなければならぬ。

第五、「機會」は神様から公平に分配せらる

機會は、頭の働きの悪いと發見する事すら出來ぬ。幸ひに發見しても、自分の手腕力量が不十分なら捕へる事が出來ぬ。

斯様な人は「運がないとか」「天は公平でない」とか愚痴ばかり言ふて、自己の不明を悟らない大馬鹿者である。

機會を發見し、之れを捕へんとせば、平素から自己の手腕を十分に磨き、其素質を向上し、其技倆を製造しなければならぬ。

第六、商品は現金なり

商品は直ぐ現金になる。商賣に經驗の淺い人は、金錢は貴ぶも商品を粗末にするクセがある。甚だよろしくない。

熱海ホテルで目撃した良い例がある。

十歳ばかりの西洋人の子供が、庭で遊んでゐる時、ふと誤つて陶器製の腰掛を倒した。子供は直ぐその腰掛を起し、塵を拂ひ、腰掛に對して恰も軍人の如く手を舉げて敬禮した。その子供は「物を愛せよ」の教養が十分に出來て居たのであらふ。

若し我國の子供であつたら、こういう場合に、如何にするかと考へさせられた。

お互に「物」を大切にしませう、國策に沿ふ所以であるから。

接客の仕方

昭和十三年八月

第一、自己の手腕を磨け

自分の受持商品の原料や製造法を詳知し、お客から如何なる事を質問されても、満足なる答が直に出来なければならぬ、キリストは「飢たる者にパンを與へよ」と曰はれた。サービスも此の眞理と同じである。お客の要求を早くサトリ、其要求に満足を與へなければならぬ。的の外れたサービスはお客から笑はれる。故に笑はれぬ様、自分の手腕を磨かなければならぬ。

第二、讀心術に秀てよ

讀心術が下手だと、的の外れたサービスをする事になる。例へば六十歳前後の老夫婦が、二十歳位の娘さんをつれてお店に來られた、斯様なお客は通常現金を持つて居られる、そして娘さんの結婚の準備に來られたのだから、熟練な番頭さんが、

腕によりをかけてサービスすれば、必ず豫想以上のお買上げを頂けるものである。

第三、お客を「幸福」にせよ

普通に考へれば、販売員は、「商品を販売すればよいではないか、あとの事はあまり考へなくともよいではないか」と謂ふ社員もあるが、私は大反對である。

例へば、奥様が反物を買はれ、御宅に歸り家族の前でそれをヒロげられた時、家族の皆様がホメられるれば、奥様が非常に愉快なよい氣持になられる、店の信用も増す。

番頭さんの頭が悪いと、ムヤミに高價なものを賣りつけたり、其奥様に不似合のものをお奨めする。それではお客を「不幸」にする。例へば、本年流行の柄が横縞であつても、肥られた奥様なら其横ジマの着尺をお奨めしてはならぬ。肥られた奥様にはタテジマをお奨めし「スマートな美人」になれる様にサービスしなければならぬ。即ち番頭さんの頭の働きのより「奥様を美人」に製造する事が出来れば、其の奥様は必ず幸福である。

また、御家庭は官吏か、實業家か、その家風は下町風か、山の手風か、等色々の條件を考へてお客に接すれば、お客は満足され幸福になられる。

また、御客の境遇に相當する「値頃品」をお褒めしなければならぬ。兎角番頭さんは、高價なる商品を賣りたがるものである。

自分の賣上を増さんが爲に努力する氣持はよく分るが、御客にも金額に豫算がある事であるから、品物がよいからと謂ふて、御客の境遇に合はぬ高價なものをお褒めする事は、無禮でもあり、また恥をかゝす事になり、大變失禮である。

奥様の希望の點を早く察知し、「よき柄」で「値頃品」をお褒めすれば、奥様は必ず喜ばれる。

斯様に頭を働かし、奥様を幸福にして差し上げれば、その番頭さんは必ず評判が良し。

第四、お客に「感謝」せよ

お客から買上を頂いた時には、店員は必ず「毎度有難う御座います」と御禮を謂

ふが、其言葉に眞實味があるか、此點が最も重大なるネラヒである。

眞實なき言葉位、氣持ちの悪いものはない。

お客から商品の買上を賜はつたら、其瞬間に、先づ感謝しなければならぬ。此の商品の代金の一部が、自分の月給になるのだ、之れで生活が出来るのだといふ氣持ちで感謝すれば、自然と其氣持ちが、顔に現はれ、すぐ御客に通ずるものである。

第五、自己の「責任」を知れ

一女店員でも、御客に對しては、白木屋全體を代表するのである。商品の説明が下手でも、言葉使ひが悪くても、釣銭の出し方が亂暴でも、其店員個人の評判にはならず、すべて白木屋の評判になる。

一女店員の一言一動も、社長や専務の一言一動も、全く同一に評判を立てられるのである。

第六、輕卒な約束をするな

御注文の納品の期限とか、御届けの時間等には、充分餘裕のある様に約束しなけ

ればならぬ。それを輕卒に約束すると、御客に大變な御迷惑をかける。

また、自分では十分餘裕の時間をもつたツモリでも、不時の出來事で遅れる事が屢々ある。

製造元とか、誂品の裁縫所に病人が出來たり、不時の事變が起つたり、途中で自動車事故を起したりする。

軍隊では戰の時に、不意の出來事に應ずる爲に、澤山の豫備隊を持つ事になつてゐる。故に店員諸君もお客に約束する時は、十二分の餘裕を持たれよ。

第七、「商品知識」に明るき事

商賣は戰である。店員はお客より商品知識が深くなくては絶対に賣れぬ。商品知識は「機械化兵器」である。

戦地に於いて兵隊さんが強くなければ、戦に勝つ事が出來ない様に、商品の知識がお客より詳しくなければ商賣には勝てぬ。

昔風の丁寧なアイサツばかりでは、今日の御客は決して満足せられぬ。なぜなら

大ていの奥様は、色々の店を御マハリになり、商品の知識が非常に深いからである。

店員諸君が、御客の誰よりも商品知識がクワシクなる爲には、よほど苦心を要する。先づ書籍や雑誌で研究し、或は他店を見學し、或は生産工場を見學して商品知識を十二分に收得せよ。然らば優秀なる販賣員となる事が出来るであらふ。

今日を頑張る

昭和十四年十二月

一、實業青年の天職は何か

戦線に勇戦せる幾多の將兵は、身を鴻毛の軽さにおき、あらゆる困苦缺乏に耐え、赫々たる武動をたてた。

私情を捨て、公のために生命を賭してゐるだけに、頑張りとしては最高のものである。

この尊い頑張りこそ、商業に従事する青年に對し活きた手本である。銃後青年こそ、この心構へにて經濟戦の勇士として活躍しなければならぬ。

同胞が、折角血を流して獲た大陸經濟資源を、完全に把握することは、青年經濟戰士の重大なる任務である。

然るに今日の學校教育は、頑張る事を恰かも悪くい事のように、また妥協すること

を謙讓の美德として教へてゐる。その結果、毒にも藥にもならぬ「中性的青年」が出来る。青年の爲にも國家の爲にも莫大なる損害である。

今日、社會の要求する青年は、妥協を嫌ひ、正義に向つて突進する勇士である。

また國命に對しては絶対に服従する丈の理性の所有者でなければならぬ。

國命を尊重し、國命の遂行に従事する事は、吾人の最大の名譽であり幸福である。而して、國命遂行に最も必要なるは「創意」と「忍耐」と「全力傾注」とである。創意即ち智慧を以て國命遂行の適正手段を發見せよ、そしてすべての摩擦を排除し、困苦缺乏に耐えなければならぬ。

頑張れ青年諸君！

ナポレオンが「最後の五分間」と教へてゐる通り、この最後の頑張りの如何によつて、多くの場合勝敗即ち成功不成功が決定するのである。

經濟戦は時々刻々變化する。例へば物資統制、物價統制、配給統制となつて、吾人の天職たる商業に逐次肉薄しつつある、決して油断はならぬ。

また大陸進出に於ても、資金調整法や爲替管理法によつて送金は不自由である。通貨も毎日メマガルシク變化する。

支那人はボンヤリしてゐる様に見へるが、實は世界的商業のエキスパートである。吾人が彼等と競争は勿論、提携することも仲々困難である。

斯様に複雑し、而かも數多の考慮條件を持つこの難局を、勇敢に突破するには、青年特有の元氣と、創意の才能を以て、飽迄頑張らなければならぬ。

二、自己の天職を頑張れ

歐洲大戰の勃發で、日支事變も間もなく解決し、汪精衛の中央政府が樹立したら國內の情勢が、自由主義の體制に復舊するであらうと考へる者や、希望する者が多い。之れは大なる誤りである。

國家が遂行しつゝある亞細亞の平和工作は、これからである。

吾人は益々自肅自戒して、この大事業に成功しなければならぬ。そして、青年の仕事としてこんな痛快な事はない。故に今日の青年は、國家の方針に従ひ、幾多の

困情を排除し、一旦決定せられたる國策に對しては、進んで協力し、その實行にあつては、斷乎頑張らなければならぬ。

政府當局の行ふ政策に對し、兎や角批判をなすジャーナリストや、何々俱樂部の會員があるのは、甚だ遺憾である。現在の閣員は、批判する人々より確かに「偉い人物」に違ひない。

國家が過去三ヶ年餘に亘り遂行せる業績に徴しても、我が國は實によく頑張つた。故に政治、軍事、外交の事はこれ等の専門家に委し、商業に従事する吾人青年は、自己の本分に「全力を傾注」して正しく頑張るべきである。

三、英米問題の解決案

近來米國は、恰も英國の代理人の如き態度を以つて我國に對してゐる。彼の日米通商條約を破棄せるは何故であるか。

我國が先に滿洲國を統治し、今また亞細亞の平和工作に全力を擧げて斷行しつゝあるに對し、そは九ヶ國條約（一九二五年）に於ける「極東に於ける事態の安定を期

し支那の権利、利益を庇護し云々」の古證文に違反せる侵略的行爲なりと誤斷し、これを根源とせる「侮日思想」を以て、我國の發展を阻害せんとする手段に過ぎぬ。

英米の希望せる、門戸開放、機會均等は、支那にある英米の權益を進展せんとする野望にして、表面は、門戸開放、機會均等の名文句を以て紳士的に要求せる如く見ゆるも、其本意は我國の亞細亞に於ける發展を阻害せんが爲め、二十數年來蔣政権を積極的に援助し、以て今日の如く日支兩國を戦争に到らしめ、尙且つ之れを長期戦に導いたのであつて、今更彼等の老獪さに驚く。

吾人は、亞細亞の平和を切望し、國力を擧げて之れに努力して居る。そして之れを破壊せんとするものは、明瞭に英米の「侮日思想」である。

我國に「排英運動」の起れるは、英國が、支那を援助し、我國の平和工作を邪魔し、英國が目下支那より搾取しつゝある權益を、飽迄擁護せんとする英國の老獪精神を、我が國民が憎める反對運動にすぎぬ。

別言せば、英米が亞細亞を經濟的に占領せんとする野望に對し、我國民の反對運

動である、故に東洋の平和を害するものは英米の侮日思想である。

青年は、右の如き英米の野望を了解し、我國の國策を正解し、國論統一に協力し眞に一心同體となり、天地に恥ぢざる平和愛好の正義に向つて、強く強く頑張らなければならぬ。

知れ、敵は國內にあり。

東亞の建設は青年の任務

昭和十五年一月

支那事變が新たなる段階に入り、東亞獨立運動に邁進するに際し、最も重大なる條件は、我國青年の「勇氣と創意」なり。

また、時局の處理に最も有害なるは「舊慣」なり、故に一日も早く之れを打破せざるべからず。然し乍ら既成の段階にある老人の經驗や思想を、今更變改せんとするは「木によつて魚を求むるが如し」で殆んど不可能なり。

頭が軟かく、時流を理解し、明快豁達な青年にして、始めて新思想を理解し得べし。

自由主義思想と全體主義思想とは、考への根柢に於て大なる差異があり。既成老人に、これを理解し、これが實行を要求するは無理なり。

過去數千年の歴史を見るに、思想の革新は、二十歳より三十歳迄の青年の仕事な

り。

維新の勤王志士は、血氣盛んの青年であつた。吉田松陰先生は二十六歳、橋本左内先生は二十二歳と謂はる。

東亞の獨立運動は天下の大事業なり。故に「不言實行」の勇士にあらざれば其成功は困難なり。

内地に安居し東亞獨立運動の名論卓説を述ぶるが如きは、恰かも「犬の遠吼」の如し。無益有害なり。

徒手空拳の元氣を以て、自ら現地に出馬し、死生の境を往來するにあらざれば、建設に成功する能はざるべし。故に勇ある青年は、自ら馬を陣頭に進め、之れが實行に邁進しなければならぬ。内地に安居し、徒らに言論にふけるが如きは、全く無價値にして青年の任務にあらざるなり。

青年は、創意力に富み實行力旺盛なるを以て、この難事業の遂行に最も適當なる勇士なり。故に萬難を排し大陸經營に一身を犠牲にせよ。

支那は、我が國の十數倍の面積を有し、資源は無盡藏である。故に我が國は「持たざる國より持てる國」になれり。この持てる物資を最も有効に價值あらしむるは青年の任務なり。

即ち東亞は青年の雄飛する理想の天地である。

青年よ、なんの躊躇も要らぬ。萬難を排して大陸進出に邁進せよ、必ず成功せん之れ諸君の忠君愛國なり。

知識と智慧

昭和十五年二月

一、知識ありて智慧なきを恥ぢよ

青年の缺陷は知識あるも智慧に乏し。そは教育の罪なり。

學校に於ては、知識の注入に全力を注ぎ、智慧の製造を怠れり。而かも天性の發芽をツミ取り、缺點の矯正に没頭す。誤り之れより甚しきはなし。

青年は過去に於て、かく教育せられたる事を自悟せよ、この自悟早ければ早きほど、智慧の製造を迅速にす。

二、智慧あるを喜び知識なきを憂ふな

修學不十分にして、知識乏しき者よ、悲觀する事勿れ。

自己の天性を發見し、之れを武器とし、日常の仕事に専心せよ。さすれば、各人特有の智慧を製造する事を得ん。そして毎日これを培養せよ、然らば世事百般必ず

成功す。安心せよ、無學者よ。

「ナポレオン」「ヒットラー」「豊太閣」何れも、學問知識の持主に非らず、最高度の智慧者なり。

三、青年の心的革命

從來の自由主義經濟機構に於て、知識を偏重し智慧を輕視せる傾き有りしは、事情止むを得ざりと言へ、本人にとつては最大の不幸であり。國家の爲めにも、大なる損害であつた。

學識ある青年よ、一日も早く智慧の製造に熱中せよ。

智慧あらば、如何なる國難も突破し得べく、自力更生も容易なり、世界の氣勢を達觀せよ。平時か、戦時か、知識は平時にして智慧は戦時を意味す。目下の急務は青年の智慧涵養なり。

昭和十五年十月廿五日印刷
昭和十五年十月廿八日發行

不許複製



我等の戦ひ……奥付

◎ 定價 金八十錢

著者 山田忍三

發行者 大橋進一
東京市日本橋區本町三ノ九

印刷者 多木壽一
東京市小石川區戸崎町十三

東京市日本橋區本町

發行所 株式會社 博文館

(振替東京二四〇番)

(多木印刷所印)

外務省情報部編

大 戰 外 交 讀 本 (一)

ミュンヘン會議から英佛宣戰まで

四六判美裝 一八〇頁
定價・六〇 円・〇六

外務省情報部編

大 戰 外 交 讀 本 (二)

ソ芬戰より白蘭進撃まで

四六判美裝 二二〇頁
定價・八〇 円・〇六

根 岸 謙 著

博文館時局叢書
ポ ー ラ ン ド 事 情

四六判美裝 一八〇頁
定價・八〇 円・〇六

根 岸 謙 著

博文館時局叢書
風 雲 の バ ル カ ン

四六判美裝 一九〇頁
定價・八〇 円・〇六

外務省情報部
中 田 豊 著

日 本 外 交 秘 話

四六判上製 三五〇頁
定價二・〇〇 円・一四

廣島高師助教授
及川儀右衛門著

参 考 東 洋 史

菊判上製 七八〇頁
定價三・五〇 円・二二

終

¥.80

館文博