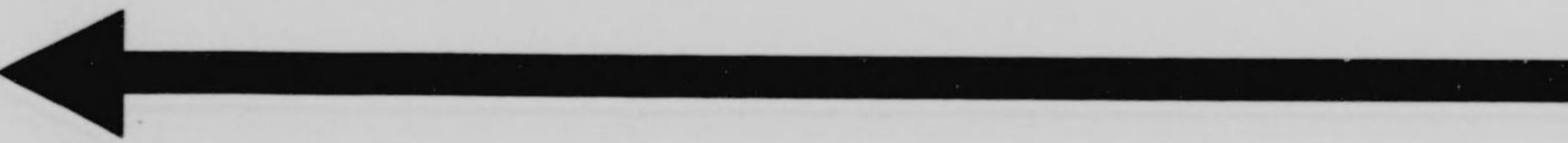




始



寺田誠一著

最新活用
實業文庫
第一編

商賣知識と實地取引



東京廣文堂書店發行

375-2



寺田一誠著

商賣知識と實地取引

東京廣文堂書店發行

大正
7. 3. 13
内交



は し が き

き が し は

これからは何でも實業の世の中である。早く立身出世しようと思ふならば、先づ實業界に入るのが一番捷徑であつて、其の入口は極めて廣い。小學校卒業當時の少年は誰でも我が身の將來の目的を定めるのに迷ひ易いものであるが、多くの人は我も我もと官人や學者や將校等になることを希望して居るらしい。けれども、人間は官吏・學者・將校などにならなくとも、他に求むべきよい職業が幾らもあるから、餘り迷はずに其の目的を定めるがよい。私は多くの少年青年に對つて實業家になつてはどうかとお奨めする。自分の學力と體力と、家の資産とを考へて見たならば、更に進んで小學校から中學校、中學校から高等程度の學校に進むよりは、思切つて廣い實業界に飛出した方が都合のよい境遇に居る人が極めて多からうと思はれる。

此の本は小學校卒業したばかりの少年又は現に商家に勤めてゐる子弟の爲に商賣

上の知識と實地の取引上に必要な事柄を詳しく分り易く述べたものである。將來實業家にならうと思ふ者は、商業とはどんなものか、其の他商人として心得てゐなければならぬ事柄に就いても大體通じてゐなければならぬ。つまり商人として世に立つて、大いに活動すべき基礎の知識を與へようといふのが本書の目的であるから、後日商人にならうと思ふ人々は必ず本書を一讀されんことを希望して止まぬのである。

(2)

大正七年二月

著者識

商賣知識と實地取引

目次

第一 世間でいふ商業と法律上の商業	……………	(一)
第二 商人	……………	(六)
第三 店員と實務	……………	(八)
(一) 店員	……………	(八)
(二) 商店の實務	……………	(一〇)
第四 賣買取引に必要な事柄	……………	(一七)

(1)

第五 賣買取引の順序

(一) 卸賣と小賣の區別及び其の關係……………(四六)

(二) 品質……………(一〇)

(三) 數量……………(二四)

(四) 引渡の場所及び時期……………(三〇)

(一) 引渡の場所……………(三〇)

(二) 引渡の時期……………(三四)

(三) 代價……………(三六)

(四) 相場建方……………(三八)

(一) 取引値段の定め方……………(三八)

(二) 代金支拂の方法……………(四一)

第六 日々の精算と月末の集金及び支拂

(一) 賣買取引の方法……………(五一)

(二) 仕入……………(六四)

(三) 販賣上の準備……………(七二)

(四) 廣告法の一般……………(八七)

(五) 賣買の契約……………(九八)

(六) 販賣の種類……………(一〇八)

(七) 商品の發送及び引取法……………(一二三)

(一) 日々の精算……………(一三八)

(二) 集金……………(一四三)

(三) 支拂……………(一四四)

第七 分擔事務の整理と店員の心得

- (一) 商品取扱の心得……………(一四八)
- (二) 金銭の取扱整理に就いての心得……………(一五三)

第八 貨幣

- (一) 我が國の本位貨幣……………(一五七)
- (二) 我が國の補助貨幣……………(一五九)
- (三) 我が國の紙幣……………(一六〇)
- (四) 外國貨幣の價值……………(一六三)

第九 手形

- (一) 約束手形……………(一六七)
- (二) 爲替手形……………(一七九)

第十 小切手

- (一) 小切手の振出方及び受取方……………(一八四)
- (二) 小切手の不渡……………(一八七)
- (三) 横線小切手……………(一八八)

第十一 商事便覽

- (一) 普通郵便……………(一九一)
- (二) 小包郵便……………(一九三)
- (三) 郵便物の容積及び重量の制限……………(一九四)
- (四) 郵便爲替料……………(一九五)
- (五) 電信料……………(一九五)
- (六) 郵便物の特別扱……………(一九六)



最新活用 實業文庫 商賣知識と實地取引

寺田誠一著

第一 世間でいふ商業と法律上の商業

あまなび即ち商業といふ言葉の本来の意味は品物と品物とを取換ることであつて、實際は方々の人が野菜・米・魚・鹽・織物などを或一定の場所に持ち寄り、互に其の品物を交換して、不便ながらも暮向きの不足を補つてゐたのである。是を物物交換の時代といふ。然るに世の中が次第に進み開けるに従つて貨幣即ち金銭といふものが造り出されて來たので、今度は品物の代りに貨幣を用ひて品物を賣買することが始まり、之と同時に品物を拵へる者から色々の品物を買入れて來て、それを欲しがつてゐる人

(1)

(七)	鐵道小荷物(客車便)の運賃表	一九〇
(八)	印紙税法摘要	二〇〇
(九)	金利計算表	二〇二

(6)

目次(終)

に賣捌くことを職業とするもの即ち商人といふ者が生じたのである。是實に今日の商業といふものが起つた始めである。故に商業とは人間に必要な品物を他から買入れて、更に他に賣捌くことであると言つてよいし、世間でも亦さう考へてゐる。

斯く品物の賣買を仕事とするのは何の爲であるかと云へば、其の儲けに依つて先づ一家の生計を立てよう行かうといふのであるから、一圓で買入れた品物を同じ一圓で賣捌くといふことは素よりあるべき筈がない。即ち買入れた値段よりも幾らか高く賣つて、買入れた時の値段と賣つた時の値段との差を儲け即ち利益として懐に納めるのである。言葉を換へて云へば、成るべく安く買つて、成るべく高く賣ればそれだけ利益が多くなる譯で、其の利益は買入れてから賣るまでの手数・骨折等に對する當然の報酬即ち賃金と見ることが出来る。斯く品物の賣買其の他に依つて利益を得ようとすることを營利といひ、營利を目的とする平常の仕事即ち職業を營業といふ。商業を營む者は誰でも利益を得る考でやつてゐるに違ひない。けれども時としては千圓で買入れ

た物がどうしても八圓にしか賣れないといふことが往々ある。即ち場合に依つては損をすることもあり、或は續けざまに損ばかりしてゐることもないではない。併しちもと利益を得ようとする考で、即ち營利の目的で始めた仕事である以上は、たとひ幾ら損しても矢張り商業を營んでるのである。

商業の中には日々の衣食住に必要な品物を賣買する商賣もあり、また賣買業の中には自分で品物を拵へたり或は品物を拵へる製造元から澤山買入れて少しづつ同業者に賣渡す卸賣業といふものがあり、卸賣業から品物を買受けて、世間一般の人々に少しづつ賣捌く小商業といふものもあり、又品物が集散する土地には問屋もあれば、仲買業もあり、或は公債・株券・手形・地所・建物などを賣買する商賣もある。其の他品物を送り届ける海陸の運送業もあり、手許に遊んでゐる金を預けたり資金を貸して貰つたりする爲の銀行業もあり、品物を安全に預つて呉れる倉庫業もあり、火事・水害等に依つて生ずる品物の損害を埋合せて呉れる保険業もあり、商賣の景氣や商店の信

用などを取調べて呉れる通信業もあつて、其の種類は實に色々様々である。但し之等種々の商賣の中、品物を賣買する賣買業と、品物を賣買しない運送業や銀行業などの性質は自ら違ふものである。即ち賣買業とは品物を有つてゐる者から買入れて、無いに賣捌くことであつて、言はゞ總べての商業の基となるべきものである。故に狭い意味で商業といへば直ちに賣買業を指すのであるが、運送業・倉庫業・保険等は自分が直接に賣買するものではなく、たゞ賣買業を助けて其の取引を便利に速かに行はしめるものである。それで學問上では一般に商業を分けて、

物を賣買する商業（賣買業）

賣買を助ける商業（補助商業）

の二つとする。また賣買業のことを固有商業ともいひ、補助商業のことを機關商業ともいふが、此の區別は商業の性質に依つて起つたものである。

賣買業たると補助商業たるとを問はず、自分で其の商賣をして居れば利益も損害も

すべて自分の懐に關係して来る。併し他人から依頼れて取引の代理や賣買の仲立をして居れば儲けても損しても自分の懐には關係がなく、たゞ自分に代理や仲立を頼んだ人から手数料として幾らかの口錢を貰ふだけである。そこで商業は其の目的に依つて、

自分の爲にする商業（自己商業）

他人の爲にする商業（仲介商業）

の二つに分けることも出来るものである。

以上述べたのは學問上並びに世間でいふ商業の一般であるが、商法（商業に關した法律のこと）の規定に依ると、商行爲をなす營業はすべて商業といふことになつてゐる。然らば商行爲とは何のことかと云ふに、營利を目的としてゐる仕事のことであつて、品物の賣買はもとより、銀行・運送・倉庫・保険等の營業、品物を造つたり又はそれに細工を施したりする職業、總べての請負業、書籍・雜誌・新聞などを出版したり印刷し

たりする商賈、電氣や瓦斯の事業、寫眞を撮る職業、其の他多くの人を集めるのを目的とする宿屋・芝居・活動寫眞・料理屋・貸席・湯屋・理髮店などは總べて營利を目的としてゐる仕事であるから、何れも法律上の商業である。一體、法律上でいふ商業の中には學問上の理窟に合はぬものもあるが、何れも平素利益を得ようといふ目的の下に仕事をしてゐるのみならず、其の仕事の遣り方が世間の人の云ふ商業なるものとよく似てゐるので、法律では取締りの便宜上、營利を目的としてゐる總べての仕事は商業と見做したのである。此の點は商業の學問をする者は勿論、實際に商業に携る者の特に注意すべきことである。

第二 商人

賣買業でも、補助商業でも、自己商業でも、仲介商業でも、或は自分の資本で營んでるようと、他人から借受けた資本で遣つてゐようと、又は自分一人で營業してゐよ

うと、多数の雇人を使つてゐようと、そんな事には少しも關係なく、苟くも商業と名のつくものに従事してゐる者は悉く商人である。即ち世間では主に米屋・酒屋・味噌醬油屋・炭屋・呉服屋・砂糠屋・八百屋・魚屋・荒物屋・小間物屋等の如き賣買業、質屋・運送屋等の如き補助商業を營んでゐる人を商人と呼んでゐるけれども、法律上では「自分の名義で商行を營む者を商人といふ」ことに定めてある。故に各種の賣買業、補助商業の外、電氣瓦斯の事業、請負業、出版印刷業、寫眞業、料理屋、旅宿業、湯屋等を自分の名義で營んで居る人も亦商人である。従つて法律上でいふ商人なる言葉は世間でいふのよりも少し廣い意味に使はれてゐるのみならず、商業を營むものは必ずしも人間に限つたことがない。即ち法律上で人間と同じやうに取扱つてゐる會社でもよいのである。現に多くの會社は人間と同じやうに商業を營んで居るが如く、廣い意味では會社をも商人と見做して取扱ふのである。

われ／＼は如何なる職業に就かうと固より自由である。百姓の子だからとて必ずし

も生涯百姓で終らなければならぬものではない、大工の家に生れた者は一生大工で終らなければならぬといふことはない。百姓が厭なら呉服屋になるもよし、大工が嫌なら小間物屋になるもよし、總べて誰でも自分の好きな商業を選んで自由に營むことが出来る。世の中の商業の種類は全く千差萬別であるが、自分の性質と能力とを資本に相應した商賣を見付け出し、其の商賣をよく見習ひ聞習つて、行く行くは一廉の商人になるといふことは誠に望ましいことであり、面白いことでもあり、又大いに力瘤を入れて働くだけの張合のあることである。

第三 店員と實務

(一) 店員

商人が商賣を營む場所を商店といふ。營業振りの大小等に依つて色々に違ふけれども、苟くも店を構へて立派に商賣を遣つてゐる以上は多い少いの差違こそあれ必ず雇

人即ち店員を使つて、それ／＼其の事務を分擔させてゐる。先づ雇人には普通支配人・番頭・手代・小僧などといふ區別を付けてゐる。支配人とは主人即ち店主に代つて一切の店務を取締る者であつて、一番重い責任を有つてゐるし、其の爲した仕事は主人が行つたと同じやうに見做される。但し主人自身が店の一切の仕事を統べてゐる商店には支配人を置かないのである。番頭とは主人又は支配人の指圖を受けて店の仕事の一部分を預るもので、例へば販賣係とか、會計係とかいふやうな者である。手代と番頭との區別ははつきりしてゐないが、手代も亦矢張り主人又は支配人の指圖に依つて一部の事務を任せられてゐる。但し順序からいへば支配人の下に番頭が居り、其の次に手代が居るといふことになる。つまり番頭は其の名の通り手代の頭であると思へば間違がない。番頭や手代は其の任せられてゐる事務に對してのみ主人を代表するものであるから、其の行つた仕事は主人の行つたと同じやうに見てよい。小僧は主人又は支配人・番頭・手代等の言付けを受けて方々に使ひに行つたり、其の他色々の雜務を

執たりするものである。

我が國の習慣では小學校位を卒業した者は初め小僧として雇入れて、店の細かい雑用を勤めさせ、其の傍商務を覚えさせると共に二年三年と月日が経つて身體も大きくなり、世の中の事情にも通じて來れば、それ〴〵得意の仕事に任せることになつてゐる。即ち小僧から手代、手代から番頭といふ風に次第に立身して行つて、よい地位を占めることになるのである。併し不平ばかり並べて居て眞面目に働かず、又は言行に影日向のあるやうな不誠實な者や、主人の眼を盗んで悪い事をする者等は中途で暇を出されてしまふ。さういふ人間はたとひ何商賣に就いたとしても逆も立身出世が覺束ない。

(二) 商店の責務

商店の事務は商賣の如何に依つて違ふけれども、大體からいへば其の主なるものは帳簿係・出納係・販賣係・仕入係・通信係・地方係・廣告係・發送係等である。今其の

仕事の概要を述べて、實際に店務を預る時の参考に供さうと思ふ。

(1) 帳簿係 とは店の収入支出の整理を行ふ役目である。即ち貸が幾らあつて、借りがどうなつて居るか、今日の總賣上げはどれだけあつて、仕入・雜費等に幾ら費したかといふやうなことを一々帳面に記ける仕事である。帳面は商人に取つて最も大切なもので、西洋では帳簿は「商店の鏡である」と云つてゐる位である。帳簿係となる者は綿密な頭を有し、且計算が上手でなければならぬ。何冊かの帳面はそれ〴〵其の記け方がちがふのみならず、帳面と帳面とは互に關係があるもので、たとひ其の中の一冊だけ付け誤つても其の影響は帳面全體に及ぶものである。故に帳面を見ただけで、いつも店の會計が一目瞭然として居る様に整理を付けて置くには、店務の全體によく通じ、帳簿の性質と記入方とを辨へ、且物を分別する力に富んでゐることが必要であるし、又仕事が丁寧で綺麗でなければならぬ。殊に自分一人だけ分るやうな帳面の記け方は禁物である。帳簿係のことを一に簿記方ともいふこともある。

(2) 出納係 は賣上げ代金を受取つたり、仕入れた品代金を支拂つたりする役目である。出納係に殊に大切なことは正直、計算、金銭の鑑別力等である。金銭の出入に對して不正なことをする様な者は駄目である。が、たとひ正直であつても金銭の計算が下手で、僅ばかりの勘定に手間取つたり釣銭を多く出したりしてゐる様でも困るから極めて計算が上手で正確でなければならぬ。又世の中には質の貨幣や紙幣を使ふ悪人が居らねとも限らねから客の出した金銭が眞物であるか、贋物であるかを鑑別ける眼識と技倆も大切であるが、また小切手についても一通りの知識を有たなければならぬ。小切手などうっかり物を賣つて遣つて、後で其の小切手が不渡と云つて、銀行に持つて行つても金にならないことがあるからである。

(3) 販賣係 は直接客を相手にして商品を賣捌く役目である。品物の賣れる、賣れぬといふことは賣手の巧拙に依ることが多いものであるから、販賣係となつて顧客に接する者は何となく愛嬌があつて人好きがするのみならず、喋り方も上手で、又どんな

客に對しても一樣に親切でなければならぬ。殊に自分の店で取扱つてゐる商品の品質、産地等に通じ、また餘り駄引を用ひず、何でも心地よく賣る様に萬事に就いて心掛けることが大切である。小賣商の店の如きは賣手の態度一つで買手が付くもので、お世辭の一つも言へぬ様な不愛嬌な店は如何によい品物を陳列べて置いても自然と客足が遠くなる。

(4) 仕入係 は自分の店で客に賣る品物を製造元から買入れる役目である。商品は出来るだけ安く仕入れなければならぬ。安く仕入れなければ賣つても儲けが少いから、成るべく安く仕入れて、成るべく高く賣捌く方法を講ずるのが商賣の道である。併し如何に直段ばかり安く仕入れても品質の悪いものや、時節に向かぬ品物では何にもならぬ。従つて仕入係は品物の質や拵へ方に明く、また機會を見計ふ力に富んで、相手がよい品物、賣れる品物を安く賣放すやうに仕向けて行かなければならぬので、どうしても駄引が大切である。つまり商品を鑑定める力と世の中の景氣と流行とを見

抜く力と客足の早い良い品物を安く買取る願引とは實に仕入係としての大切な資格である。

(5) 通信係 とは註文・照會・催促・交渉其の他種々の手紙に對して一つ一つ返事を出す役目である。従つて其の資格としては先づ文章が上手で字が綺麗で、而かも仕事の手早くなければならぬ。一通の手紙、一枚の葉書を書くのに長い時間を潰すやうでも困るが、同じ用件に對して幾度も手紙を往復して居るやうでも亦困る。で、手紙や葉書は何でもたゞ一遍で用事を片付けてしまふやうでなければならぬから、通信係は物の道理の分つた者、要領を得てゐる者が一番よい。また商業上の用語には世間の言葉と多少違つたものがあるから、廣く商用語に通じてゐること及び多少英語の素養がなければ勤まらぬ。何となれば少し手廣く商賣してゐる商店になると、往々海外からも註文が来るからである。西洋では「手紙は店前の鏡である。」と言つてゐるが、實際手紙を見ると、其の商店にはどんな店員がゐて、又どんな調子で商賣してゐるかといふ

ことがすつかり分るもので、事實上手紙は其の商店の信用に關することが甚だ多い。

(6) 廣告係 とは自分の店の品物を世間一般の人に知らせて、成るべく多く買はせよとする大切な役目である。世間には同じ種類の品物を賣つてゐる商店が幾百千軒あるか、其の數殆ど數へ難い程であるが、皆競うて其の賣上げを多くしようと苦心し奮闘してゐる。故に同業者間の劇しい競争に打勝つには良い品物を他よりも安く賣ることも無論大切であるが、一方に於ては盛に廣告して廣い世間の人の目に萬遍なく觸れさせて、欲しいと思ふ心をそより立てと遣つて、我も我もと買ふ様に仕向けなければならぬ。廣告の上手下手は品物の賣行と離れることの出来ない關係を有つて居るから、廣告係になる者はよく社會の實情に通じ文章が上手で意匠が巧なるべきは勿論、廣告すべき時期・力法・新聞・雜誌・場所等に就いても人並以上の見識を有たなければならぬ。

(7) 地方係 とは各地に出掛けて行つて、從來取引してゐた客に會つて註文を取つた

り賣掛金を取立てたり、或は更に新しい客を見付けたり、或は商品の見本を持つて行つて廣告したりする役目である。これを學問上では 兼 業 旅 行 人 といひ、注文取りと集金の二つを兼ねたものである。地方係は見知らぬ人に接する機会が多いから、風采がよく、喋り方が巧く、駈引が上手で頓智があり、又客の性質を見抜くことが早く、而かも親切であれば申分がない。但し金銭に對しては飽くまで正直でなければ、動もすると間違を起し易い。

(8) 貨物係 とは仕入れた商品や返品を受取り其の數量を調べて置くべき場所に運び、或は註文品を荷造りしたり發送したり、或は産品を倉庫から持出して來たりする役目である。貨物係となる者は身體が丈夫で辛抱強く、また忠實で綿密でなければならぬ。入店當時の少青年は先づ荷造・發送・運搬等の勞役に向けられ勝なものであるが、決して厭な顔などせずに眞面目に働くことが肝腎である。

此の外、商賣の如何に依つて製造係・電話係・振替係・外交係などいろいろに別け

てゐる所もあるが、普通の賣買業は大抵斯んなもので、中には一人で二つを兼ねてゐる場合もある。例へば帳簿係と出納係を兼ね、通信係と振替係を兼ね、廣告係と外交係を兼ねてゐるやうな例は餘り大きくない商店には幾らもあることである。

第四 賣買取引に必要な事柄

賣買即ち賣る、買ふといふことは、此方から品物を渡して、其の代りに品物に相當するだけの金銭を受取ることである。言葉を換へていへば金銭で價を見積ることの出來る品物と、其の品物に相當する金銭とを交換することである。他人から買入れた品物を幾らかの儲けを得る爲に更に他人に賣捌く職業を賣買業といひ、賣買業を営むもの即ち商人が儲ける爲に賣捌く品物を總べて商品といふ。商品の種類は非常に多い。例へば米・麥・豆・鹽・醬油・味噌・油・石油・薪炭・魚肉・野菜・砂糖・木綿・綿・器具等の如き日用品、酒・煙草・絹織物・化粧品等の如き贅澤品、船荷證

券・鐵道貨物引換證・倉庫證券・商品切手・株券・公債・社債券等の如き有價證券、其の他土地・建物・材木・船舶・貴金屬・書籍・書畫・新聞・雜誌・電話等は勿論のこと、今日では形のないものさへ賣買されつゝある。形を備へてゐる無用の即ち無形の商品とは特許權・實用新案權・意匠權などの如く漫りに他人が眞似することの出來ぬ權利のことである。商品の種類は斯くの如く雜多であり、一軒の商店で取扱うて居る品物は時としては雜貨店・乾物屋等の如く澤山の種類を陳列してゐるものもあるが、其の多くは抵四五種に限られてゐる。即ち米屋は主として米麥、酒屋は主に酒・醬油・味噌・太物屋は木綿・絹物といふやうに略々專業に傾いて居るから、賣買上其の品質を調べて、よい品物を賣買することが誠に容易なことである。

何商賣に限らず、いざ賣買取引をするにはどういふ事柄に注意しなければならぬかといへば、先づ

(一) 品質 即ちどういふ品物であるかといふことを吟味し、其の種類に依つて上中下

の區別を設け、次に

(二) 數量 即ち其の品物の分量がどれだけあるかといふことを調べ、其の次に

(三) 價格 即ち其の品物の單價は幾らで、總體の値段が幾らであるかといふことを明かにし、更に

(四) 引渡の時期及び場所 即ち何時何處で其の品物を買手に渡すかといふことを取極め、最後に

(五) 代金支拂の方法 即ち其の品物の代金は何時どんな方法で支拂ふかといふことを確かにしなければならぬ。此の五つの事柄は商品を賣買するに當つて、賣手も買手もよく承知して置かぬと、後日に至つていろ／＼な行違やら紛擾やらが生じて取引の圓滑を缺き、兎角してゐる中に大切な商機が逃げてしまつて、賣れる品物も賣れなくなるといふ馬鹿を見ることがある。今賣買取引に必要な五つの事柄に就き商人として是非心得て置かねばならぬことだけを述べて見よう。

(一) 品質

品質を定める方法にはいろいろある。今其の主なるものを挙げると、
 (イ) 買手が自分で其の品物をよく調べて、若し氣に入つたら買入れの約束をする方法、
 即ち現品に依る方法である。横濱の商人の間に使はれてゐる「拜見」といふ言葉は即ち賣買するに當り先づ現品を見て其の品質を定めるといふことであつて、小賣の場合には殆ど此の方法に依つてゐると言つてよい。買手が現品を調べた上で引取つた品物に對しては、後で其の品物が違ふから取換へろの、傷があるから代金を返せのと苦情を提出しても、賣手の方では其の請求に應じなくともよい。但し賣手も買手も容易に見出すことの出来ぬ傷であつた場合にのみ限り、買取つてから六箇月以内ならば賣手に對して品物の取換へを要求し或は値引きを提出し、或は代金の拂戻を請求することが出来る。又賣手が試みに其の商品を買手に使はせて見て、若し買手の氣に入ればいよいよ賣買して代金を送らせるか、萬一氣に入なければ三日とか五日とかと極めた日限

内に代金を返すか、或は外の品物と交換するといふやうな方法もある。是即ち現品買買であつて、現品に依る方法の一種である。次は、

(ロ) 見本又は雛形に依つて品質を定める方法である。見本とは商品の一部分を抜取つたものであるから、買手が見本に依つて註文して来た場合には、其の見本と寸分の違ひない品質のものを送らなければならぬ。若し買手が現品を受取つた時に見本と相違してゐる點があるなら、賣手に對して遠慮なく其の取引方を拒み、或は賣買の約束を取り消し、或は値引を請求することが出来る。但し現品の傷が見本にもあつた場合には、買手は賣手に對して苦情を提出することが出来ない。つまり何れも其の見本をよく調べて見なかつたかといふことから、罪は買手の粗漏に歸してしまふのである。農産物・食料品等は品質を代表する物を見本といふが、織物・刺繍等の如き製造品の品質を代表する物を雛形といふのである。

(ハ) 米・麥・豆等は收穫れぬ前には現品のないことがあり、また見本も無いことがあ

る。斯ういふ場合には標準品又は標本といつて、例へば米ならば米の品質の標準となるべき品物を拵へて置き之を土臺にして、値段を定めて賣買することになつてゐる。米穀取引所で相場を定める標準となるべき米を建米と稱してゐるのは正しく其の一例である。標準品に依つて賣買した場合に於て賣物がたとひ標準品と違ふ點があつても、其の主なる品質だけが同じであればよいといふことになつて居る。

(二) 現品も見本も見せず、また標準品も示さないで、其の品質を定める場合には商標又は銘柄又は説明書などに依ることになつてゐる。商標は自分の店で拵へたものであるといふことを一目見て直ぐに分るやうに文字や繪畫を種々に組合せたものであつて、其の商標を見たり聞いたりすれば直ちに其の品質の良否を知ることが出来るものである。例へば「ミツツ石鹼」、「ライオン齒磨」、「澤の鶴」、「龜の子たわし」、「馬印マッチ」、「ミルク、キャラメル」等といへば、其の現品や見本を見せたり見たりしなくとも、たと其の商標に依つて賣買することが出来るやうな類である。書籍の中にも之に

福商標
(訂の)

類似したものがある。例へば「言海」ミアヘット氏倫理學等の如く、其の内容見本を見せないで、單に書名のみによつて賣買してゐる。また銘柄に依つてのみ賣買することがある。銘柄とは其の品物の産地又は製造所又は品質を知るに足るべき世間一般の通名のことであつて、例へば「九谷焼」といへば石川縣の九谷村附近から産する磁器といふことが分り、「久留米餅」といへば佐賀縣の久留米地方から産する織物といふことが分るのみならず、併せて其の品質を知ることが出来る。其他各地より産する米・生絲・漆器等にもそれ／＼通名があり、株式にも「東株」、「郵船株」などといふ幾多の銘柄があり、之等は總べて銘柄に依つて賣買されてゐる。又機械の如きものの中には其の構造・使用法等を明細に説明を加へ或は圖解を施さなければ其の品質を買手に判定させることのむづかしい物がある。説明書に依つて賣買した場合、其の品物が説明書通りで無かつたならば、買手は賣手に對して賣買の約束を取消し、或は値段の割引をさせることも出来、賣手は之を拒むことが出来ない。

(二) 數量

商品の數量は長さで測るもの、箇數で測るもの、大きさで測るもの、目方で測るもの、秤目で測るもの、體積で測るものなどあつて、それ／＼一様でないのみか、同じ物でも産地や販賣地の習慣に依つて違ふこともあるから、先づ其の單位・習慣等を承知して置く必要がある。

1) 長さ 長さの單位は普通曲尺で丈・尺・寸・分を用ひるが、鯨尺の一尺は曲尺の一尺二寸五分に當る。鯨尺は織物の長さを度る時にのみ用ひるもので、一反は鯨尺で二丈八尺、二匹は一反即ち五丈六尺である。但し足袋に限つて曲尺を用ひ、其の一文の長さは八分である。毛織物には碼を用ひ、銅板の如き金物の長さには呎・吋を用ひる。

一碼 (yard) 即ち三・〇一七二五尺 (約三尺)

一呎 (foot) 即ち一碼の三分の一で、一・〇〇六尺 (約一尺)

一吋 (inch) 即ち一呎の十二分の一で、八・三分 (約八分)

(ロ) 箇數 鉛筆一打といへば十二本のことであり、筆一對といへば二本のことである。美濃紙は一帖四十八枚であるが、百枚といふ場合には實際九十六枚しかない。海産物の中には其の個數を示す爲に百石といふ單位を用ひてゐるものもあるが、之は其の容積をいふのではない。例へば生鮭は六萬尾を百石といひ、鹽鮭は六千尾を百石といふのである。

(ハ) 大きさ 地積即ち土地の面積は六尺四方を單位に取りて一坪又は一步といひ、三十歩を一畝、十畝を一反、十反を一町と稱へてゐる。その他一寸四方の寸坪は金箔・銀箔・石版・銅版・亞鉛版等に用ひられ、一尺四方の尺坪は金巾・更紗・鐵葉・亞鉛板の如きものを測るに用ひられてゐる。

(ニ) 樹目 穀物・醬油・酒・石油等を測るには主に升を單位にして、勺・合・斗・石を用ひてゐるが、液體にはガロン (ガ) 又はリットル (立) を用ひることがある。即ち
一ガロン 即ち二・〇九八四六升 (約二升一合)

一リットル 即ち五・五四三五合（約五合五勺）である。

(ホ) 體積 體積の單位の中特に必要なものは材木の體積を測る時の尺、貨物の體積を測る才、船積貨物の體積を表す噸などである。

尺、切口一平方尺で、長さ二間の體積、即ち十二立方尺

才、即ち一立方尺

噸 (一) 船積貨物の場合の噸は四十才即ち四十立方尺。(二) 汽船汽車等の容積をあ

らはず噸は百才即ち百立方尺。
(ヘ) 目方 重さの單位には匁・貫を用ひるのが昔書であるが、茶・砂糖等には斤を用ひ、百六十匁を以て一斤と定めてゐる。但し菓子には百二十匁、牛肉類は百匁、宇治茶は二百匁を一斤として賣買する習慣がある。その他藥品にはグラム(瓦)・オンス(弓)・封度等を用ひる。即ち

一グラム(ワ) 即ち十五分の四匁

(百匁) 即ち三百七十五瓦

一オンス 即ち一封度の十六分の一で、七・五六匁(約七匁六分)

一封度 即ち一噸の二千二百四十分の一で、百二十匁九六(約百二十匁)

之を英斤といふ時は、百六十匁一斤を和斤といふのである。

また目方の重い物を測る時には噸なる單位を用ひるが、目方の噸と體積の噸とを混同してはならぬ。即ち

英噸(重噸) 即ち二千二百四十封度で、我が二百七十貫九十五匁(約二百

一噸) 七十一貫、又は千六百八十斤)

米噸(輕噸) 即ち二千封度で、我が二百四十貫(千五百斤)

である。石炭・石材等の如く重さの割合に價格の安い物を測る時には主に英噸を用ひるのである。その他三十石(四十貫)、擔(百斤)等の單位に依つて賣買するものもあ

る。また餅粕のやうな海産物の重さは何貫匁と言はず、四十貫を一石といひ、四千貫を百石と稱へる、

(ト) 目方及び風袋 商品はアンペラ・蓆・菰などに包み、或は袋・俵・桶・箱・罎・樽等に
入れて賣買されてゐる。蓆・袋・樽の如き容器を包装物といひ、包装物の重さを風袋と
いふ。商品の重さと風袋を合せたものを總重量(又は皆掛)といひ、總重量の中から
品物に混じてゐる土砂・塵埃・水分等の重量と風袋とを引去つたものを 純重量(略
して純量)又は正味重量(略して正味)といふのである。但し品物の重量は皆掛で測
る場合と、正味で測る場合とある。

(チ) 風袋の計算法 (一) 一つ一つの商品に就いて其の風袋を衡ることを實際風袋といひ、
これは習慣上値段の高い品物にだけ行はれて居る。また(二) 數多の商品の中から適宜
に四箇なり五箇なりを抜き取り、其の風袋を別々に計算して全體の合計を求め、それを
品物の箇數で割つて得た平均の目方をば平均風袋といひ、平均風袋を以て個々の商品

の風袋と見做すこともある。(三) 商品を賣買するに當り、賣手と買手が相談の上で其の
風袋幾らと極めたものを協定風袋といひ、(四) 商品の包装物の表面に風袋幾何と記して
發荷したものを表示風袋といふのである。また(五) 商品の荷造りは其の産地に依つて大
抵一定してゐるので、風袋も殆ど一樣であるから、習慣上或商品の風袋を何程と概
算で定めてしまつた場合には、之を習慣風袋といふ。例へば錫の産地では其の荷造材
料の目方を七百匁と定めてあるやうなものである。

(リ) 正味計算の習慣 商品の種類に依り風袋の外に色々の名を附けて目方を差引く習
慣がある。例へば横濱の生絲商人が生絲を外國の商館に賣渡す場合には、繭引とい
つて生絲を結束してある絲の重さを總重量の百分の一として差引いてゐる。徳島縣で
は葉藍を賣買する時に入目引と稱へて其中に土砂が混入して居るものと見做し之を其
の總重量の中から差引く習慣がある。また王藍については水引といつて、總重量の二
割を水分の目方と見做して差引いてゐる。その他棉花商が荷造する時には込みと云つ

て、棉の中に混れる脂肪・砂・莖等の雜物が一貫目につき二十匁又は三十匁位あるものと見込んで、それだけ餘分に加へることになつて居る。例へば正味十貫目の注文に對しては風袋の外に二貫目又は三貫目だけ餘分に加へたものを受渡すのである。また糖蜜・酒精などは運送中に漏れたり揮發したりして分量が減ることがあるので、其の減少した分を漏損と稱へて、之を總重量から引去ることもある。硝子器・陶磁器の類は運送中に破損し易いものであるから、賣買の際には破損減去といつて實際の破損高又は破損の見積高を差引くことになつてゐる。

(三) 引渡の場所及び時期

(イ) 引渡の場所

賣買した商品は先づそれを引渡す場所を定めなければならぬ。何となれば賣手が其の商品を買手に引渡すまでの中に破損れたり紛失したりすれば、賣手に於て其の損害を償ふ義務があるのみならず、買手の方から賣買の約束を取消されても拒むことが出

來ないからである。然るに既に定めた引渡の場所に於て賣手が一旦買手に其の商品を引渡してしまへば、たとひそれが破毀れようが、紛失らうと、賣手には何等の義務がなく、悉く買手の損といふことになる。つまり賣買した商品は之を引渡すと同時に其の責任が買手に移るものである。又其の商品を引渡す場所まで運搬する一切の費用は賣手の方で持ち、引渡が済んだ後の一切の費用は買手の方で持つといふ習慣になつてゐる。故に賣買した商品に對する責任を明かにする爲にはぜひ引渡の場所を定め、また其の商品を引渡すまでは極めて大切に取扱はぬと、品物と其の運賃とを合せて損するやうなことが起る。今商品受渡の場所につき其の主なるものを説明すれば、

(イ) 現場渡 とは現在商品のある場所即ち現場で直ちに受渡すことである。賣手へ現場で其の品物を引渡した以上は、それが破損れようと、紛失らうと一切の責任は買手に移り、又それを運搬する費用も買手の負擔となる。

(ロ) 埠頭渡 とは賣買した商品が港の埠頭で揚卸しされると同時に買手が荷受を済す

方法である。棧橋で引渡すのを棧橋渡といひ、河岸で引渡すのを河岸渡といふ。
(ハ) 舢船渡 とは本船又は陸地から舢船に商品を積込むと同時に其の引渡が終つたものとする事である。

(ニ) 船腹渡 とは賣手が荷物を舢船に乗せて本船の側まで運んで行つて引渡す事である。

(ホ) 船腹受取 買手が本船の側まで舢船を出して行つて、商品を受取る事である。

(ヘ) 本船積込渡 とは賣手が商品を本船に積込んだ時に其の引渡しを終るものであつて、英語では之を Free on Board といひて通常其の頭字だけを取つて F.O.B. といつて居る。我が國から外國へ貨物を積出す時に大抵此の方法に據るものであつて、普通は其の下に港の名を附して呼ぶことになつてゐる。例へば神戸で本船に積込めば神戸本船積込渡 即ち F.O.B.Kobe と書くのである。

(ト) 甲板渡 とは本船の甲板で受渡すものである。

(チ) 沖取 船が港に着いた時に買手が沖まで行つて荷物を受取る事である。

(リ) 着渡 賣手が船の着いた港で品物を引渡すのが着渡であつて、買手から見れば

沖取になる。外國から品物を仕入れるには大抵此の方法に依つてゐる。

(ヌ) 倉庫渡 とは倉庫に入つてゐる品物を其の儘賣渡す事である。但し賣手が買手の指圖した倉庫に品物を運んで行つて、其處で引渡す事もある。

(ル) 停車場渡 とは賣手又は買手の停車場で荷物を引渡す方法である。例へば東京の商人が横濱の商人に品物を賣渡した時、それを發送地なる東京驛で引渡すものを發送地停車場渡といひ、到着地なる横濱驛で引渡すものを到着地停車場渡といふのである。

(オ) 貨車積込渡 とは賣手が品物發送地の停車場の貨車に積込めば引渡済みとなるものであつて、一に貨車積渡ともいふ。發送地停車場渡は品物を單に停車場まで持込みさへすれば、それで引渡が済んだものとする事である。併し貨車積込渡では其の品物を

貨車に積込まない中は、總べての責任はなほ賣手にあることになつてゐる。
(フ)買主店渡 とは賣手が其の品物を貸手の店頭まで運んで行つて引渡すものである。俗に庭渡又は庭離といふのは即ち是である。

(ろ)引渡の時期

賣買の約束が成立つた時、其の品物が賣手の手許にあれば何時でも引渡すことが出来る。併し品物が賣手の手許に無い時には豫め日限を定めて引渡さなければならぬ。もとく商品には必要に応じて賣買するものであるが、將來の相場又は時期を當込んで取引することが極めて多い。例へば米・石油・砂糖・洋紙等の如きは將來其の値段がだんく高くなるばかりであつて、容易に安くなるといふ見込の付かぬ場合には、其の値段の割合に安い時に賣買の約束だけして置いて、現品は賣手から二箇月後なり三箇月後なりに送らせることが出来る。また太物・帽子等の如く夏物、冬物の區別あるものは、其の賣行く季節よりも二三箇月前に注文して置いて、賣出しに遅れない様に

品物を送らせねばならぬ。従つて商品を賣買するには其の引渡しの時日を正確に定めて置くことが大切で、もし時日を定めて置かなければ、買手の方では賣行きの良い時期を失つて、賣損なる。又賣手の方では着荷の時期を取違へた爲に買手から引取方を拒まれたり、損害を償はせられたりすることが起る。斯く商品を引渡す期日の誤りは賣手も買手も甚だ迷惑するものであるから、賣買の約束をする時に當つて正確に其の受渡の時期を何月何日と定めなければならぬ。今其の主なる方法を述べると、

(イ)即時渡 賣買の約束と同時に引渡すか、或は其の日の中に引渡さすのであるが、幾ら後れても其の翌日中には必ず引渡さなければならぬ。

(ロ)直渡 とは賣買の約束をした日から三日又は四日以内に引渡すことである。

(ハ)延取引 とは賣手と買手が商品の代金を受渡する期日を豫め何月何日と定めて置き、其の日か、或は双方の都合で其の期日以内に受渡すものである。

(ニ)先渡 とは賣買の約束をした日から幾月の中に渡すといふ様に豫め引渡の時期を

定めて、其の時日の間に引渡すものである。其の中、賣買の約束をした日から一箇月後とか、二箇月後とかといふ様に月數で定めるものを定期渡といひ、又五月渡とか九月渡とかいふ様に月の名で定める場合もある。月の名で定めた場合には其の月の中にさへ引渡せば何日でもよいのであるが、此の方法は多く外國との取引に用ひられる。又船に積込む月を引渡の時期と定めた場合には之を積渡といひ、矢張り先渡の一種である。例へば十月船積渡といへば、賣手は十月中に其の品物を船に積込めばよいのである。但し積渡も亦外國との取引に多く用ひられて居る。

(四) 代價

(い) 相場の建方

どんな商品でも總べて相場といふものがある。相場とは其の時の値段即ち時價又は市價のことである。例へば米が一升貳拾五錢するとか、壹圓につき四升五合買へるとかいふのは即ち其の時の米の相場であつて、相場の呼び方を俗に建方といふ。今相場

の建方の主な方法を述べて見よう。

(1) 品物の分量を基とするもの 例へば米一石につき何圓、石炭一斤につき何拾錢、紙一連につき何圓といふ具合に、品物の分量を單位にして値段を唱へるものである。また

(ロ) 金額を基とするもの 白米一圓につき何升何合といふやうに、金目を單位にして唱へるものである。或は

(ハ) 銀目を基とするもの もある。例へば東京地方の茶商が茶を小賣する時に二十目の茶とか、五十目の茶とか唱へるのは、昔用ひてゐた貨幣の銀目を基として一斤の値段を定めたものである。昔は銀六十目は小判一兩に相當し、一兩は今の一圓に當るか、三十目の茶といへば一斤五十錢の茶のことであり、五十目の茶といへば一斤約八十三錢の茶といふことになる。

斯くの如く相場の建方は商品の稱類に依り、或は地方の習慣に依つて違ふものであ

るが、實際に取引する場合には其の品物の相場の建方をよく承知して置かねばならぬ。

(ろ) 取引値段の定め方

商品を賣買するには、先づ其の取引値段を定めなければならぬ。取引値段とは商品の原價に荷造費・車馬賃・運賃其の他一切の費用を込めたものとすることである。但し取引値段は商品の荷造費・運賃等を賣手の方で持つか、買手の方で持つかといふことに依つて違つて來るものであるが、普通品物を引渡する場所までの諸雜費は賣手の方で持つことになつてゐる。今取引値段の主なるものを舉げて見ると、

(イ) 現場渡値段 とは品物を現場渡の約束で値段を定めるものであつて、之に要する荷造費・運賃其の他一切の費用は總べて買手の負擔となる。

(ロ) 停車場渡値段 とは停車場渡の約束で賣買した時の値段であつて、品物を停車場まで持運ぶまでの荷造費・運賃等は賣手の方で持たねばならぬから、其の取引直段即ち停車場渡値段は原價に之等の諸雜費を加へたものとなる。但し到着地停車場渡の場合

は賣手の方で途中の汽車賃をも支拂はねばならぬから、發送地停車場渡の場合よりも其の値段が高くなる。併し買手の方から見れば、何方でも同じことである。

(ハ) 運賃込値段 とは船で品物を送る場合、船に其の荷物を積込むまでの荷造其の他の諸雜費と、それを陸揚する港までの運賃とを原價に加へたものとすることである。俗に沖き値段といふのは、買手の方から此の運賃込値段を見た時の言葉である。英國では原價のことをC.O.S.といひ、運賃のことをFreightといふところから、運賃込といふ意味を表す時は其の頭字だけ取つて、C.C. 又は O.S.F. といふ。また運賃込値段のことにシエフ値段 C.C. Price といふのである。外國から商品を仕入れる場合には大抵此の約束で値段を定める。

(ニ) 本船積込値段 とは本船積込渡の約束で賣買した時の値段のことであつて、船に持運んで來るまでの間に掛つた一切の費用と原價とを加へた和である。俗に之を乗値又は船乗相場ともいひ、英語では F.O.B. Price 即ちエフオービー値段と稱へ、

外國 商品を積送る場合は大抵此の約束に依つて其の値段を定める。

(二) 運賃保険拂込直段 船で商品を送る場合、賣手の方で荷造其の他の諸雜費並に運賃を支拂ふのみならず、其の品物に保険を付けて保険料をも支拂ふことがある。此の場合の取引値段は原價と運賃と保険料とを加へたものになるから、之を運賃保険料込値段といひ、俗にいふ沖着値段とは即ち是である。英語では原價の *Cost* と、保険料の *Insurance* と、運賃の *Freight* の頭字を合せた *CIF* を以て運賃保険料込といふ意味を表し、其の値段をシフ値段 (*Cif Price*) と呼び、外國との取引に於ては多く此の約束で値段を定める。

(ホ) 買主店渡値段 これは買主の店まで持込む運賃其の他の一切の費用を賣手の方で持つた場合、其の諸費用を原價に加へて取引値段としたものであつて、一に持込値段ともいふ。また諸掛込値段或は諸掛賣手持といふ用語も亦之と同じ意味のものであるが、之等は多く小さい貨物の賣買に用ひられて居る。

(ヘ) 諸掛先拂 とは品物の運賃其の他の一切の諸掛を買手の方で持つてことであつて、諸掛向拂又は諸掛買手持ともいふ。但し諸掛賣手持と同じく主として小取引に於てのみ用ひられる。

(五) 代金支拂の方法

商品を賣買した時には必ず其の代金の支拂方法を定めなければならぬ。即ち現金で拂ふか、小切手で拂ふか、或は手形で拂ふかといふ事や、又は現品と引換に拂ふのか、支拂を後に延ばすのか、其の邊の事を明確に定めて置かぬと、後で種々の面倒が起り易いものである。今商業上の習慣に基づいて代金支拂の方法に就いて述べる。

(イ) 前金拂 とは品物を受取る前に買手が其の代金の全部を賣手に渡してしまふことであつて、之を前拂ともいふ。蓋し前金拂は買手の信用が薄いか、或は買手が多くて自然と競争の起る場合に行はれるものである。又買手の方で約束を破らないといふ證據に手附金として品代金の一部分を支拂ふこともあるが、これは立派な前金拂であ

る。但し買手が期日になつても残金を持つて品物を受取りに來ない場合、即ち賣買の約束を破つた場合には、賣手は其の手附金を買手に返さなくともよい。俗にいふ手附流とは即ち是である。又賣手の方で約束を破つて他に賣却した場合には、買手は賣手に對して手附金の二倍だけ請求する権利があり、賣手は買手に對して必ず其の請求額を支拂はねばならぬことになつてゐる。

(ロ)直拂とは買手が商品を取引つてから一日か二日かの後に其の代金を支拂ふもので、而かも賣手の請求を待たずに支拂はねばならぬことになつて居る。

(ハ)現拂とは商品を取引つてから五日乃至十日以内に支拂ふものをいふ。

(ニ)貨物引換現金拂とは賣手が商品を取引つと同時に、買手が直ちに其の代金を現金又は小切手で支拂ふものをいふ。但し小切手は現金と見做して取扱はれてゐるものである。代金引換郵便は貨物引換現金拂の一種と見るべきものである。

(ホ)手形拂とは爲替手形又は約束手形を賣手に振出し、之に依つて代金の支拂に代

へるものをいふ。

(ヘ)證券引換拂とは買取つた品物に對する鐵道貨物引換證・船荷證券・倉庫證券等の如く貨物を代表する有價證券の引渡があると同時に、其の代金を支拂ふものである。

(ト)定期拂とは賣手と買手が相談の上で定めた期日に其の代金を現金で支拂ふものをいふ。

(チ)掛とは商品を取引つても、其の代金を支拂はずに置いて、賣手と買手が互に約定した期日、又は月末、或は半期末などに支拂ふものである。即ち支拂を後に延ばすものであつて、我が國では昔からの習慣上、月末・盆・暮などに掛代金を勘定することになつて居る。但し何日掛、何箇月掛といふやうに豫め支拂日を定めて置くこともある。

(ヌ)分割拂とは買手が商品の代金を一時に全部拂はずに、幾回にも分けて月々、又約束した期日に少しづつ支拂ふものである。例へば月賦拂の如く、其の金額期間及び

支拂の方法等は相談の上で定める。

(ル) 交互計算 商人と商人の間に於て取引が盛に行はれてゐる場合、其の取引毎に日々代金の受拂をするのは手数であり、又不便でもあるから、相互の帳面に取引高を一々記入して置き、三箇月なり、半年なりの終に其の貸借を差引勘定して帳消しにするものである。

(チ) 割引 とは値段の五分なり一割なりを引いて、特に安く賣ることである。例へば「一圓以上の現金拂に限り特に五分引」といへば、一圓の品なら其の五分の五錢を引いた九十五錢で賣ることになる。品代は之を二三箇月後に支拂はれよりも、現金で直ぐ受取つた方が資金の運用上甚だ都合がよいので、現金拂・現拂等に對しては割引をすることが多い。即ち現拂三分引ならば、買手は荷物を引取つた後、五日乃至十日以内に其の代金の三分だけ引いて送金すればよいといふことになる。

(ツ) 割戻 とは取引高の多い顧客先に對して、半期末か年末などに其の總取引高の幾

部分かを拂戻すことである。例へば上半期の取引高二千五百圓に對して其の五分だけ割戻すものとするれば、賣手の得点は二千五百圓の五分の一即ち百二十五圓を差引いた二千三百七十五圓といふことになる。又製造元・卸賣商などでは取次店や小賣店に對しと歩引し稱して月々の掛代金の中から其の二分なり二分五厘なりを特に差引いて勘定することもある。

第五 賣買取引の順序

商人は第一に其の商店で販賣すべき品物を買入れなければならぬ。然らば其の商品を何處から買入れるかと云ふに、卸賣商ならば其の品物を拵へる所から直接買入れるのである。例へば米麥類ならば農業者から、機械類ならば製作者から、菓子類ならば製造販賣元から、書籍雜誌類ならば出版元から買入れるやうなものである。また小賣商ならばそれ／＼穀物類・機械類・菓子類・書籍雜誌類等の卸賣商から買入れて来る。

乃で順序として卸賣と小賣の區別と關係、賣買取引の方法、仕入上の注意、販賣の準備、賣買の契約、商品の發送、商品の引取方法等、次ぎ／＼に起るべき重要な問題のあらましを説いて行かうと思ふ。

(一) 卸賣と小賣の區別及び其の關係

俗に卸賣といへばたゞ手廣く營業してゐて、澤山の商品を一度に賣捌くものゝ様に考へてゐる人が多い。けれどもそれは正しい解釋ではない。卸賣商とは農業者や、製造業のやうな生産者、或は他の卸賣商、又は之等の代理店・大賣捌所・問屋などから商品を買入れて、更にその商品を原料として他の品物を製造する生産者、又は他の卸賣商・小賣商等に販賣することを營業としてゐる者のことである。また小賣商とは一般に手狭く營業して居て、少しづつ商品を販賣してゐるものゝ如く考へられて居るけれども、これも正しい解釋とはいへぬ。乃ち小賣商とは卸賣商、又は其の代理店、又は問屋などから商品を買入れて、それを一般の消費者即ち世の中の人々に賣捌

くことを營業にしてゐる者をいふのである。斯くの如く卸賣商と小賣商との區別は賣買の多い少いに依るものではなく、取引する相手の如何に依るものである。即ち言ひ換へると、主に専門の營業者に賣捌くものが卸賣商であつて、直ぐ消費者に賣捌いてゐる者が小賣商といふことになる。

卸賣と小賣とは全然其の性質が違ものである。けれども卸賣と小賣とは之を兼ねて營業することが出来る。例へば卸賣も行れば小賣もするといふ店が幾らも世の中にあるのを見ても分るではないか。今卸賣と小賣の營業上の差別を述べると、斯うである。小賣商に於ては花客の需要に應じて、何時でも其の品物を渡すことが出来るやうに、常に販賣品を自分の店に取揃へて置くか、又は自分の倉庫などに貯へて置かねばならぬ。何となれば顧客の需める品物が無ければ、次第に客足が遠くなつて店の収入が減じ、従つて遂には營業が覺束なくなるからである。然るに卸賣商は小賣商と違つて、現品を自分の家に陳列べて置く必要がなく、たと見本又は標本を備へ付けて置いて、

注文の有り次第に生産者又は他の卸賣商から買入れて来るか、或は倉庫會社に預けて置いた品物を引出して来て、それを引渡せばよいのである。また小賣商人は品物を目に觸らせて、世人の購買心をそより立て、遣らなければならぬから、いきほひ人通りの賑やかな町に店を出さねばならぬが、卸賣商は必ずしも般賑な場所に店舗を設ける必要がない。寧ろ品物を各地に發送するのに便利な地點を選んで營業せねばならぬといふことになる。又卸賣商と小賣商とが賣買取引してゐる範圍も亦著しく違ふものである。即ち小賣は一村・一町・一市内等の狭い地域に限られて居るけれども、卸賣は一郡・一縣・一國內は勿論、商品の種類に依つては廣く海外諸國とも取引せねばならぬ。従つて小賣商人は其の地方の民俗・嗜好・景況等に通じて居れば充分であるけれども、卸賣商人は全國の流行・商況等は勿論、廣く世界の事情、經濟界の浮沈等にも明くなければならぬ。

卸賣と小賣とは斯くの如く種々な點に於て異なる性質を有つて居るものであるが、

其の關係は實に密接なものである。即ち卸賣商は出来るだけ良い品物を生産者又は他の卸賣商から買入れて出来るだけ安値で小賣商に賣渡し、小賣商も亦成るべく良い品物を卸賣商から買入れて、成るべく低廉な値段で一般消費者に賣捌くやうに心掛けなければならぬ。然るに困つたことには小賣商は何商賣に限らず、非常に其の同業者が多いので、どうしても其の間の競争が激しくなり、其の結果一方では營業費が掛り増すやうに、掛賣の貸倒れが出来るやうにして、つひに營業が思はしくない様になることもある。乃で、其の費用や、損失を取返す爲に粗悪な品物を賣付けるか、又は小賣値段を高くするといふやうになり勝である。斯うなると、小賣商に對する世間の氣受けが自然と悪くなり、それに伴なうて世間の人は好い品を市内の商店で販賣してゐる値段よりもつと安く買ふ工夫を考へる。購買組合の如きは慥かに其の一例と見るべきものである。即ち米・味噌・醬油・薪炭・砂糖・酒等のやうな日常生活に必要な品物を購買組合の名義で買つて、其の組合員の需めに應じて、市價よりも安く賣捌いて、成る

べく商人の手を経ずに必要品を買はうといふのである。また東京・大阪・京都・名古屋等の如き大都會には百貨商店といふ非常に大仕掛な萬屋が出来て、一から十まで何でも彼でも販賣してゐるので、小賣商業は次第々々に其の營業が困難になつて行く。併しこゝが小賣商の大きいに努力すべき點であつて、自分の心の持様一つ考一つで、其の困難に打勝つて成功することが幾らも出来る。何故かといふに百貨商店の如き大仕懸の小賣商があちこちへ出来て其の勢力が盛になると、數多の小賣商はそれに邪魔されて可なりの打撃を受けるに違ない。けれども其の爲に小賣商がだんく衰へて行くといふ様な心配は少しも無いものだからである。言葉をかへて云へば小賣商は一般世人を相手にして居るだけ顧客の嗜好、賣行の良悪などといふことがよく分り、また消費する方から云つても差當り必要な品物が直ぐ買へるので、日用品を賣る小賣商の如きは交通の便否に拘らず、何所の町村内にも無ければならぬ筈のものだからで、其の繁昌すると否とは全く賣買の上手下手に依ると言つていゝ。

(二) 賣買取引の方法

生産者・製造者・問屋・却賣商・小賣商などの間に於て賣買取引する方法には五つある。相對賣買・委託販賣・仲立人賣買・組合品賣買・競争賣買の五つが即ちそれである。併しこゝには賣買業に最も密接な關係のある相對賣買・委託販賣及び競争賣買の中の羅賣だけに就いて、やがては商人となるべき人の爲に述べて置かうと思ふ。

1) 相對賣買 とは賣手と買手とが口頭・書狀・電話又は電報などで取引することであつて、一に引會賣買ともいひ、最も普通な賣買取引の方法である。電報の場合は別として、口頭なり、書狀なり、電話なりで取引する場合は、賣手と買手との直接談判であるのみならず、其の間には少しでも高く賣らうといふ考と少しでも安く買はうといふ互に相容れぬ考がある。従つて巧く斷引を用ひて、賣手の方では出来るだけ高く賣らねばならず、買手の方では成るべく安く買はねばならぬ。其處の斷引の呼吸を呑込むことは素より多年經驗を積まねば叶はぬこととはいへ、少し世故に通じ世渡りの

道を覚えて来て、更に世の中の經濟狀態・損得・金利等といふことが分る様になれば、自然と駆引が強くなるものである。不正ならざる駆引は利益を得ようとする商人の常用手段であるから、幾ら用ひても差支がない。さて相對賣買に要する普通の書類は註文書・賣買契約書・送狀の三つであるが、之等の書類に就いては混雜を避け理解を易からしめる爲に後で詳しく説くことにする。

(ロ) 委託賣買 商人が問屋又は代理店に自分の商品を託して賣買して貰ふことを委託賣買といひ、之に二つの區別がある。一つは販賣委託で、他の一つは買附委託である。委託販賣のことを分り易く説明するには、いきほひ其の順序として代理店と問屋の事を述べなければならぬ。話が少し入込んで来るが、例へば或商人が自分の商賣を手廣く行らうと思つても、遠い地方々々の人情・風俗・習慣がよく分らず、又どんな品物が出来て、どんな品物が賣れるかと、どうして品物を賣捌いてよいか、又はどうして仕入れてよいかといふ様なことが分らなければ、逆も思ふやうに賣買が出来ない。たと

ひ地方々々の狀況がよく分つても、到る所に支店を設けたり出張店を出したりすることは到底出来ないことであるし、又相當に品物が賣れながらも其の必要のない地方も随分多い。斯ういふ場合に自分に代つて、其の商品を賣捌いて貰つたり、或は買入れて貰つたりするのがいはゆる代理店と問屋とである。併し代理店と問屋は決して同じ性質のものではない。今其の異なる主な點を述べると、

(イ) 代理店 とは依頼人即ち賣捌方を頼んだ人に代つて本人の名義で其の營業の全體、又は一部分を代理するものであつて、某の代理する時期は決して一時限りのものでなく、三年なり五年なり、或はもつと長い年月の間續いて行はれる。代理店が本人に代つて其の品物を賣つて遣つたり仕入れてやつたりすれば、其の骨折に對して、豫め約定した手数料即ち口錢を貰ふのである。が、其の口錢の歩合は双方の約束に依り、又は地方の習慣に依つて、必ずしも一樣ではない。例へば品物を賣つた場合は其の賣上高の何割を口錢と定めて置くこともあれば、或は個々の商品の値段を定め

て置いて、それ以上に賣上げた分は悉く代理商の得分とする様な慣習もある。代理店は依頼者から販賣方を頼まれた品物が若し賣れなかつた場合は無論之を本人に宛てて返送することが出来る。即ち返品である。

代理商にはいろいろの種類があるけれども、其中商人に取つて最も大切なのは販賣代理店である。販賣代理店とは依頼人の品物を賣捌くことだけ、世話する代理店であつて、「何々一手販賣店」とか、「何々大賣捌所」とか、又は「何々特約店」とかいふやうな看板を掲げてゐる店は悉く此の販賣代理店のことである。但し一手販賣店とは製造者が拵へた品物や、商人の商品を一手に取次いで、其の郡、其の縣といつたやうに、或限られた場所の内て賣捌くものである。販賣代理店は無論依頼された品物を自分の店で販賣するが、時としては自分は大賣捌人ひやうな地位に立つて、更に卸賣商又は小賣商などと特別に約束して、其の商品を賣らせることもある。但し販賣代理店は、本人即ち賣捌方を頼んだ人に對して、自分より外の者には決して販賣されない

といふことを堅く約束を取結び、たとひ其の販賣代理店の領分から本人に宛てて直接に注文が來ても、本人は其の注文主と直接に取引することが出来ない習慣になつてゐる。即ち買手即ち注文主に對して、何處の何といふ店が本店の代理店であるから、其處へ注文して呉れるやうに返事を出すか、或は注文状を代理店に宛てて送つてやつて、其處から直接送品させなければならぬ。斯ういふ場合に若し本人が其の注文主と直接取引したことが分れば、其の代理店の方ではそれを自分が取引の代理をしたのと同じ様に見做して、本人から手数料を貰ふことが出来る。

(2) 問屋 は一寸考へると、よく代理店に似てゐるが、其の性質がちがふ。即ち代理店は或定つた人に代つて、而かも其の本人の名義で品物を賣つたり買つたりするものである。併し問屋は別にこれと定つた人だけの代理をするのではなく、品物の賣捌方を頼む人がありさへすれば誰の品物でも適當な買手を見附けて賣捌き、又或品物が欲しいと思ふ人があれば適當な賣手を見附けて買取るものであるのみならず、頼んだ人

の名義を出さず、自分の名前で賣買するものである。問屋は斯く廣く世間一般の人の頼みに應じて、何んな商品でも賣買するとはいふものと、實際に於ては生絲問屋・魚問屋・砂糖問屋・紙問屋・菓子問屋などの如く、其の取扱ふ品物が自ら一定してゐる店が多い。

問屋と賣買取引するには販賣又は買附を依頼してある本人が誰であらうとそんなことには少しも構はず、たゞ其の問屋を信用して取引するのであるから、問屋は賣つた場合には必ず其の品物を買手に引渡し、又買つた場合には必ず其の代金を賣手に支拂はなければなりぬ。併し問屋は代理店と同じく他から頼まれて賣買取引するものでたとひ自分の名義で取引するにもせよ、其の性質は仲介であるから、最初本人と約束した手数料を貰ふだけである。問屋の貰ふ手数料には賣上手手数料と買附手数料の別があるが、其の何れを問はず、快して一定してゐるものではない。即ち賣上高又は買附高の三分なり五分なりの手手数料を貰ふことに約定することもあれば、或は品物に依り地方

の習慣に依つて定めることもある。但し委託れた商品が賣れない場合は依頼した人に宛てて返品し賣ることは代理店と同じである。

要するに代理店又は問屋に品物を頼めば、自分がわさく其の地方々々へ持運んで行つて賣捌く費用よりも、僅かな口銭で賣つて貰ふことが出来、従つて利益も多いといふことになるのである。

(3) 取次店 市を歩いて見たり、新聞・雑誌などを讀んだりすると、よく「何々取次店」とか「何々一手取次販賣店」とか「何々取次大賣捌所」とかといふ様な看板や、廣告を見ることある。取次店とは矢張り一種の仲介業であつて、賣手と買手の間に立つて双方の便宜を圖つて呉れるものである。例へば客から注文あれば、其の注文品を製造元が卸賣から買つて来て客に送り、或はいろ／＼の品物を取揃へておいて、客から注文あり次第に賣捌くといふ遣方である。故に其の性質は代理店に似てゐるところもあり、又問屋によく似てゐるところもあり、小賣商に似てゐる點もある。が、取次とい

ふ本来の意味が製造元又は卸賣商の如き元賣捌商から品物を受けて来て、それを他の卸賣商又は廣く世の人に賣捌くことであるといふ點から見れば、慥かに卸賣兼小賣商である。即ち小賣商が或る定まつた商人だけの品物を引受けて、其の人名義で販賣すれば代理店となり、また誰と人を定めず、何人の依頼にも應じて其の品を自分の名義で賣捌くことになれば問屋となるのである。例へば書籍や雑誌の取次店の如きは特に或出版元の書籍を特約販賣してゐる外に、又何處で出版した本でも、其の商店の依頼に應じて賣捌いてゐる所を見れば、全く代理店と問屋とを兼ねた商賣であると言はねばならぬ。但し顧客から注文を受けた品物を製造所又は卸商から安く現金で買ふか、或は掛で取つて来て、それを顧客に引渡すことを商賣にしてゐる者を俗に才取と云つて居るが、取次店は實に此の才取の發達したものと見てよいのである。さて

(ハ) 販賣委託とは自分の品物の賣捌方を問屋・代理店・取次店などに頼むことであ

り、買附委託とは品物の買方を頼むことである。但し販賣委託にせよ、買附委託にせよ、本人の方から幾ら以上ならば賣つて呉れとか、幾らなら買つて呉れといふ様に其の取引値段を指圖した場合には之を指値委託といひ、又之と全く反對に値段は其の時の相場で行成で幾らでもよいといふ場合には之を成行委託と稱へるのである。指値委託は本人から豫め値段を定めてあるので、其の値段より安い時には一旦本人の承諾を得た後でなければ、漫りにそれを賣捌くことが出来ない。但し或品物を定價の何掛かで、一時卸賣した形式を取つて其の販賣方を委託した場合には、其の掛値より少しでも高く賣れ、ばそれだけ利益があるから、買手の付き次第に賣捌いて、若し賣れなければ返品といふことになる。成行委託は本人から値段を幾らと定めて來てないだけ、賣り度い時に賣り、買ひ度い時に買へる譯であるから、問屋・取次店等がたとひ參圓で賣りながら二圓五拾錢にしか賣れなかつたと嘘を並べて來ても、之に對して何とも抗議の仕様がなないといふことになる。

それは兎も角、先づ自分の商店の品物を成るべく手廣く盛に賣捌かうと思ふには、先づ其の地方々々の問屋・取次店等に就いて其の土地の相場や、事情などを書狀で聞合せて賣行の具合を豫想し、尙運賃其の他の諸掛を計算して見た上で、若し委託しても相當に利益があるといふことが算盤珠の上にはあらはれて来たならば、いよく品物を發送することになる。尤も問屋に對して、此の品物を時價で賣つたら、諸入費・手数料が幾らで、手取金が何程になるかといふ計算書を出さして置き、それに基づいて更によく計算して見て、多少でも儲がある様なら、此に始めて商品を發送するといふ方法を執つてもよい。斯く商品を委託しない前に、豫め其の商品の賣上計算の結果を見るために問屋から取寄せる計算書を「試算賣上勘定書」又は「豫算勘定書」といひ、問屋の方では時々此の試算賣上勘定書を得意先に送つて来て、販賣の時期を失はぬやうに注意してゐるから、若し商品を問屋に委託するならば、先づ試算計算勘定書を見たと上で頼む方が安全でもあり、又便利でもある。又問屋がよい／＼商品を委託された

以上は、依頼した人の指圖通りに指値又は成行に任せて、成るべくよい値段で賣らなければならぬ。又賣上げたならば、其の總賣上高が幾ら、運賃・倉敷料・雜費等一切の費用が幾ら、手数料が幾らで、其の差引、即ち委託者の手に入る正味手取金が幾らであるといふ明細な勘定書（又は仕切書）を作り、それを賣上済の知通狀に添へて本人に送らねばならぬ。これを「賣上計算書」又は「賣上勘定書」といふ。また賣上の手取金は委託者との話合に依つて直ちに送ることもあり、或は一時預つて置くこともある。但し委託者が荷爲替を取組んだ時には、問屋はまだ品物を少しも賣らない前に其の爲替だけの金額を銀行に支拂はねばならぬことになるから、此の場合の手取金は諸掛・手数料等を引いた残りから、更に其の金高を差引いた残りといふことになる。以上は問屋に販賣方を委託した場合の話であるが、問屋の手を煩さずに取次店・代理店又は直接小賣店に對して委託販賣することが甚だ多い。取次店・小賣店等に頼んで商品を賣捌いて貰ふ時には、試算計算勘定書などの必要がない。即ち口頭なり書狀

なりで照會した結果、うまく値段の折合が付いたならば、先方の指定に従ひ、或は此方の見込に依つて商品を發送して遣るだけである。そして月末に至つて委託者から請求書を差出せば、其の品物が賣れても賣れなくとも勘定は勘定として済し、一先づ其の代金を支拂つておき、半期決算の時に賣残りの品を委託者の方に返送する習慣がある。又は賣上計算といつて、賣捌方を引受けた品物の中、月々賣れた分だけ委託者に勘定する習慣もあるが、賣上代金の計算方法は、最初取引する時の双方の約束に依つて定まるものである。

(二)競賣 一人の賣手に多數の買手がある場合には、いきほひ多くの買手が競争して、其の品物を高く買はうとする。そこで賣手の方では一番高い値段を附けた買手に其の品物を賣渡すといふことになる。これと反對に買手が一人で賣手が多數の場合には、賣手の方が相競うて買手に其の賣値を申出るから、買手の方では其の中で一番安い賣値を申出た者から買ふといふことになる。斯くの如き取引方法を競賣買賣といひ、普

通之を分けて入札賣買及び競賣の二つにする。此では賣買業に於て必要な競賣のみに就いて説明して置かう。

品物を賣る場合に數多の買手を集めて、先づ品物を示し、次いで買手に口頭で買値をだん／＼と煽らせて行くことがある。是即ち競賣するのであつて、俗に糶賣又は單に糶、或は糶市又は單に市などとも稱へてゐる。例へば最初二十錢と買値を呼べば、一人が二十一錢とつけ、又一人が二十三錢とつける様に、次第々々に其の値段を糶り上げさせて行つて、賣離してもよいと思ふ適當な値段に達した時、一番初めに其の値を付けた人に賣渡すのである。古道具・古本の市のやうな小仕懸の競賣は昔から盛行はれてゐるが、近來では毎秋書籍商組合が主催になつて行る書籍の競賣はなかく大仕懸なもので、其の競買人は殆ど全國の書籍商の集合である。競賣をする時には賣手は大抵競賣を商賣にしてゐる仲立人即ち競賣人に頼むのであるが、競賣人は賣買の場所・時日・商品の名稱・定價・個數・品物の取引、代金の支拂等、總べて競賣上に

必要な條件を定めて之を買手に示さなければならぬ。さて愈々競賣が始まると、先づ買手の方から買値の申出のあるのを待つて、それから段々と高く糶上げて行くのが普通である。が、商品を餘り安く買取られるやうな心配のある時には、先づ初めに競賣人の方で其の賣値段を云ひ出し、それを基にして段々と糶上げて行つてもよい。斯く競賣人の方で最初につける値段を競賣の開始値段といふのである。但し値段は多く十錢とか、一圓とかと金目で呼ぶのが普通であるけれども、定價通りに賣れる物に對しては七掛とか、六半とかと掛値で付けることもある。掛とは、割即ち十分の一といふのであるから、七掛といへばその定價七割のことであり、六半は六割五分といふ意味である。

(三) 仕入

卸賣・小賣・問屋・代理店・取次店等の區別が明かになり、其の上賣買取引の方法もあらまし分つたのであるから、従つて自分の店で販賣すべき品物は何處から如何して、

買入れて來いばよいかといふ事も又自ら商人の胸に浮ぶことと思ふ。とにかく、商人は先づ賣るべき商品を買入れなければならぬ。然らば何處から買入れるかといへば、生産者・製造者又は卸賣商から買入れるのが普通であるが、時としては問屋・取次店・代理店のやうな仲立人の手を経て買入れなければならぬこともある。斯く商人が他から商品を買入れることを仕入といひ、仕入の上手下手は實に商人の利害の岐れ目である。即ち商人は勉めて商品を安く仕入れなければならぬが、安くといふ意味は單に値段ばかり安くといふことではない。如何に値段を低廉に仕入れても其の品質が粗悪であつたり、分量が不足であつたりしたら、却つて値段の高い品物になる。故に品質が良くて、客足が早く、且分量も十分にある品物を安く仕入れることが大切である。そこで商品を買入れるには、實際どんな點に注意せねばならぬかといふに、先づ(1)品質と外觀に注意せねばならぬ。品質が悪く而かも外觀が好くなければ、品物は賣れぬものである。又如何に品質ばかり好くとも、外觀が少しも引立たぬ様では、矢

張り賣れぬものだから、成るべく品質と外觀の備つた好い品物を仕入れなければならぬ。

(ロ) 保ちのよいものを選べ。丈夫に出来るものは總べて其の保ちがよい。保ちのよい物は悪い物よりも其の賣行がよいのは當然のことであるから、消費者の徳用になるものを仕入れるがよい。

(ハ) 世人の嗜好、時の流行に合ふものを仕入れよ。人の嗜好といふものは非常に變り易いものであるから、流行品は何でも一時的によく賣れる。けれども、人の嗜好は刻々に變つて行くから、流行品は決して長く續いて賣れる様なことがなく、昨日の流行品は必ずしも今日の流行品ではないのである。故に絶えず人心の變化、顧客の嗜好等に注意して其の時世に適した物、目先の變つた物を仕入れなければならぬ。流行の魁をすることはよいが、流行に後れて品物を仕入れるが如きは最も下手な遣方である。

(ニ) 季節物はよく注意して仕入れ餘り資本を寝せない様にせねばならぬ。平常人間の

生活に必用な日用品は年中絶えず賣れるものである。が、其中、浴衣地・麥稈帽子・冬着・冬帽の如く、春夏秋冬の季節々々に依つて賣出す物は、餘程其の仕入方を巧くせねばならぬ。例をいへば夏物は仙品に限らず、もう夏になつてしまつてから仕入れては時既に遅く、もはや賣出しの間に合はない。従つていやでもおうでも翌年の夏まで持越さなければならぬといふことになる。が、世人の嗜好はいつも同じでないから、今年流つた物も來年になれば、すつかり流行が廢れて少しも賣れなくなり、折角仕入れた物が大部分損になるといふやうな馬鹿を見ることがある。それかと云つて、二箇月も三箇月も早く仕入れて置くのも、亦考へ物である。何となれば、それを賣出す時が来るまで保存して置かねばならぬから、従つて資金が二箇月なり三箇月なり無駄に遊ぶことになるからである。これを俗に資本が寝るといつて居るが、商人に取つて最も忌むべきことは資本をたど寝せて置くことである。資本はうまく運轉すればする程利益も多くなるものだが、寝せて置いてはそれだけ損になる。

(ホ) 値段の安い時に仕入れて置く。春衣・夏衣といふ様な季節物でなく、年中絶えず賣れる日用品ならば、常に其の相場の高下に氣を付けてゐて、今が買時といふ時期を誤らぬやうに仕入れなければならぬ。又同じ品物でも經濟界の状態に依つて、きつと其の値段に安い時と高い時とがある。しかし幾ら安くなつても際限なく下落するものではないから、もう少し安くならさうなものと餘り慾張す此處が買ふべき時期と思つたならば、思切つて仕入れて置くがよい。又此の品物は周圍の事情から考へると、必ず今の値段よりも下落せねばならぬといふ見當が付いたならば、私かに其の時機の到るのを待つて仕入れる位でなければならぬ。商人は機敏でなければならぬ、決斷力が強くなければならぬ、先見の明がなければならぬなどと云ふのは全く此の爲である。先見の明とは俗にいふ目先が利くことである。又此の事は單に仕入の時のみに限らず、商品を販賣する時にも頗る大切である。

(へ) たとひ遠くとも安い地方から仕入れよ。同じ品質、同じ賣行の品物があつて、近

い地方から産する物よりも、遠い地方から産する物が安く買へる場合には、たとひ産地が遠くとも安い地方から仕入れる方が得なことがある。例へば東京に居て仕入れる場合、大阪から買へば二圓八十錢であるが、名古屋から買へば三圓で、而かも其の運賃はどちらも郵税二十四錢で済むものすれば、遠い大阪から仕入れた方が差引二十拾錢だけ得になる。併し

(ト) 値段が高くとも運賃の安い方から仕入れた方が得な場合がある。例へば仙臺に居て仕入れる場合、同じ品質で同じ程度に賣行く品物が、大阪では五圓の相場であり、東京では五圓五十錢の時價であるとするれば、大阪から仕入れた方が五十錢安いやうに思はれる。けれども、東京と仙臺との間の運賃が五十錢、大阪仙臺間の運賃が一圓六十錢かよるとすれば、東京から仕入れた方が其の運賃に於て一圓十錢だけ得する。故に東京から仕入れる方が、たとひ其の値段が高くとも、差引勘定して見れば結局六十錢の得といふことになるのである。斯くの如く商品を仕入れる時には、單に値段にの

み氣を奪はれず、其の運賃も考へて見なければならぬ。即ち値段が高くとも運賃で埋合せが付くかどうか、又運賃が高くとも値段で埋合せが付くかどうかといふことを算盤の桁の上に表示して見て、然る後いよく仕入れても決して遅くはない。尤も

(チ) 同じ品質で同じ賣行で、而も同じ値段の品物ならばわざわざ遠い地方から仕入れるよりも、成るべく近い地方から手取早く仕入れる方が得である。何となれば運賃が安くて着くのが早いばかりでなく、運送の途中に於て破損・紛失等の事故を生ずることも割合に少いからである。

(リ) 一時に多く仕入れるな。今日は通信・交通・運輸等の便が開けてゐて欲しいと思ふ物はいつでも時價で仕入れることが出来るから、一時に同じ品物を澤山仕入れるのは、資本の運轉を滞くする原因である。商品は時期を見て、少しづつ仕入れて置いて、いつも消費者に不自由させぬ様であれば澤山である。但し格安の底値の時にどつさり買込んで置いて、上り相場になつた時、之を同業者に賣付けて一儲けしようといふや

うな確かな打算があるならば、幾ら買込んで置いてもよい。

(ヌ) 急ぐ品物は汽車便で仕入れよ。汽船便の運賃は汽車便のよりも遙かに安いけれども、品物の到着するのが非常に遅いから、逆も急ぎの間には合はぬ。故に至急を要する時々の品物の仕入には、たとひ運賃が高くとも汽車便の方がよい。要するに汽車便は荷物が早く着くけれども、其の運賃が高い。汽船便は其の運賃が安いけれども、荷物の着き方が遅い。故に急ぐ貨物は汽車、急がぬ貨物は汽船、又餘り量張らぬ品物は汽車、澤山の荷物なら汽船の方がその結果に於て得なことが多い。但し運賃を成るべく少くするといふことは、それだけ安く品物を仕入れたことになるから、特に急がぬ品物ならば海陸共に出来るだけ経済的な方法で運搬しなければならぬ。

商品の仕入に關する常識としては大體右に述べた事で澤山である。又いよ／＼首を其の方面に突込めば龜の甲より年の功で、次第にいろ／＼なことを覚えて來るものである、實際に見聞する事柄は皆活きた學問として實地の役に立つものであるから、平

素よく張目飛耳して手腕を磨かねばならぬ。

(四) 販賣上の準備

如何に良い品物を安く仕入れても、之を賣捌く方法が拙ければ、いはゆる寶の持腐れであつて何にもならぬ。總べて商賣は其の種類何たるを問はず、客の來るのを安閑として待つて居るやうでは駄目である。此方から客を迎ひ入れる様に種々の方法を講じて、出來るだけ澤山の客を呼集め引付けて買はせなければならぬ。又販賣値段を定めて、成るべく安く賣る方法を講じなければならぬ。今販賣上の準備として如何にして商品の販賣値段を定めるかといふ事と、又如何にせば多くの顧客を呼集め引付けることが出来るかといふことを説かうと思ふ。蓋し此の事項は商業實務上一番大切なことであるから、誠によく細心な注意を拂つて研究すると同時に、各商店が實際如何なる手段で客引して居るかといふことをば、其の店々の外觀・設備・裝飾・廣告・接待等についてよく取調べ、且二三商店に就いて比較して見ることも、亦極めて大切である、先づ差當り。

(1) 販賣値段の定め方

商品の賣れる、賣れぬといふことは品質・外見・時期等に依ることは勿論であるが、一般に高いものよりは安いものがよく賣れる。特に今日の如く物價が人々の收入如何を顧みず、たゞ騰貴する一方である時は特に安く割のよい物ほどよく賣れる。又商人の立場から見ても、値段を高くつけて數少く賣るよりは、値段を安くして數多く賣る方が得である。即ち一個賣つて幾らと大きな儲けを得ようとせず、澤山賣つて數の前で儲けようといふ考が一般商人の頭に深く浸み込んでゐるらしく、今日では誰も彼も薄利多賣主義を標榜してゐる。薄利多賣即ち儲けを薄くして、數を多く賣るにはどうしても値段の競争が劇しくなり、同じ品物なら安い物ほどよく賣れるといふこととなる。併し如何に薄利多賣を看板にしてゐても、元來幾らかの儲けを得て生計を立てよるる商人のことであるから、見すく損のいくのを承知の前で安く賣る譯には行かぬ。

それなら如何にして買値を出るだけ低廉に定め得るかといふに、

- (1) 商品の仕入値段、又は製造製作費
 - (2) 仕入れる時の資本を他から借受けたとすれば、それに對する利息。
 - (3) 商品を賣捌く爲にかけた廣告の費用
 - (4) 仕入に掛つた運賃其の他一切の費用
 - (5) 賣手の方で需要者に送る品物の荷造・運賃等を持つとすれば、其等の費用
 - (6) 掛で賣つた場合に生ずる貸倒の損害見積高
 - (7) 買込んで置いた賣品の暴落・破損・保存・蟲喰・賣残等に對する費用並に損失の見積高
 - (8) 税金、店員の衣食費、給料及び賞與、郵便切手及び收入印紙代、帳簿及び筆墨紙代其の他營業上の一切の費用を各商品に割當てた金高
- などを算出して見ると、大抵どの位で賣つてよいかといふ見當が付くけれども、(1)か

ら(7)までの平均だけでは仕入れた商品を賣つて食つて行くだけに止り、利益といふものが更に残らず、動もすると食込になり易い。故に(1)から(8)までの平均高に更に

(9)營業上の諸費用を差引いた上、二割なり三割なりの得ようとする利益

を加へなければならぬといふことになる。即ち(1)から(8)までの平均額に(9)の純利を合計したものが始めて販賣値段即ち賣値となるのである。従つて(1)から(7)までの諸掛を少くすればするほど、手取りの純利が増して來るといふことになる。そこで自分の店で拵へる品物が原價幾らで出來上るかといふことを附込む帳面が必要であつて、之を原價帳(又は元價帳)といふのである

(ロ)原價と定價と賣價との關係

賣値の算出法は斯くの如く細かい點までも考へなければならぬが、此にもう一つ心得て置かねばならぬ事項がある。それは原價と定價と賣價との關係であつて、少し算術を解く力のある者には直ぐ考へ得ようと思ふ。が、今左に二三の實例を引いて、參

考になることを述べて置く。即ち

(一) 原價一圓二拾錢の書籍を何程に賣らば一割五分の利害となるか。

(解) これは賣價を求めるものであつて、其の賣價は原價一圓二拾錢の一割五分増に當る。故に求める賣價は $120 \text{ 錢} \times (1 + 0.15) = 138 \text{ 錢}$ 即ち一圓三十八錢である。

(二) 一圓八十錢に賣れば二割の儲けある品物を一圓六十五錢に賣らば、其の損益はどうか。

(解) 損益を計算するには、先づ其の原價を求めなければならぬ。さて一圓八十錢は原價と其の二割にあたる利益とを合算したものであるから、 $180 \text{ 錢} \div (1 + 0.2) = 150 \text{ 錢}$ 即ち一圓五十錢は此の品物の原價である。故に之を一圓六十五錢で賣れば $165 \text{ 錢} - 150 \text{ 錢} = 15 \text{ 錢}$ 即ち十五錢の利益があり、此の十五錢は原價に對して、 $15 \text{ 錢} \div 150 \text{ 錢} = 0.1$ 即ち一割にあたる。故に一割の利があるといふことになる。

(三) 或商品に其の原價の一割二分の利益あるやうに二圓二十四錢の符牒を附けて置い

たが、都合があつて二圓十錢に賣つたとしたら、其の利益は幾何となるか。

(解) 原價は $224 \text{ 錢} \div (1 + 0.12) = 200 \text{ 錢}$ 即ち二圓である。然るに之を二圓十錢に賣つたのであるから、其の利益は $(210 \text{ 錢} - 200 \text{ 錢}) \div 200 \text{ 錢} = 0.05$ 即ち五分であることが解る。

(四) 原價一圓の品物に原價の二割増の定價をつけ、更に定價の五分引の値段で賣らば其の利益は何程か。

(解) 定價は $100 \text{ 錢} \times (1 + 0.2) = 120 \text{ 錢}$ である。従つて賣價は $120 \text{ 錢} \times (1 - 0.05) = 114 \text{ 錢}$ であるから、其の利益は $114 \text{ 錢} - 100 \text{ 錢} = 14 \text{ 錢}$ 即ち十四錢で、原價の一割四分に當る譯である。

(五) 定價の一割引に賣つても尙原價の二割にあたる利益があるやうにするには、原價一圓五十錢の品物の定價を何程と附くべきか。

(解) 原價一圓五十錢の品物の二割増は $150 \text{ 錢} \times (1 + 0.2) = 180 \text{ 錢}$ 即ち一圓八十錢で、此の一圓八十錢は、賣値、即ち定價の一割引に相當する。故に定價は $180 \text{ 錢} \div (1 - 0.1)$

II 200錢 即ち二圓と附けて置けばよいといふことになる。

(六) 定價の八掛に賣つても其の利益が尙原價六十錢の二割に當る様にするには、品物の定價は如何程に附けて置くべきか。

(解) 考へ方の理窟は(五)の場合と同じであるから、今度は一纏めの式で表して見よう。即ち

$$60 \text{ 錢} \times (1 + 0.2) \div 0.8 = 90 \text{ 錢}$$

即ち定價九十錢として置けばよいのである。斯くの如く定價と賣價とは原價を基として定むべきものであつて、利益の多い少いといふことは原價に對しての話である。故に原價即ち拵へた値段又は仕入れた値段を明細に計算しなければ定價も賣價も定めやうがないのである。

(ハ) 仲間値段

製造元・卸賣商・取次店・小賣商などの間に於ける値段は、一般世人に賣渡す値段より

も安いのが當然であつて、普通は定價の何掛で呼んでゐる。例へば八掛とへば、定價が一圓のものなら八十錢、七十錢のものなら五十六錢である。が之を金目で八十錢とか、五十六錢などと呼ばず、たとひ定價が幾らであらうと、八掛七半、七掛六半などと呼ぶのである。仲間値段は店々に依つて違ふのみならず、一軒の商店が其の取引先に賣る値段も亦決して同じでない。例へば甲商店が乙商店に賣る時は八掛、丙商店に賣る時は八二掛、丁商店に賣る時は七五掛といふやうに、其の卸値を異にしてゐるのである。また書籍商仲間では新版の本を仲間に入る時は特に安く卸し、之を入銀正味又は入銀値又は單に入銀に稱へてゐる。入銀後はその値段を普通正味とも普通とも正味ともいふ。例へば入銀が七掛半なら、普通は八掛といふやうになつてゐるのである。

(ニ) 販賣値段の示し方

いよく幾らで賣つたらよいかといふ販賣値段が定まれば、今度はそれを顧客に示さなければならぬ。販賣値段の示し方には二つある。即ち一は正札で、他は符牒であ

る。

(1) 正札 とは品物の値段を紙片などに書いて附けて置くことであつて、これは割引しないのが本則である。即ち正札通り、定價通りに賣捌くのである。古來我が國の商人は成るべく多くの利益を得ようといふあさはかな考から懸値をいふ習慣がある。懸値とは實際は一圓に賣つて然るべき品物を、一圓二十錢とか一圓三十錢とかと實際よりも高く吹ツ懸けることである。客の方では「高いな、少し負らぬか。お愛嬌に十錢も引け。」といふと、「いや、どう致しまして、斯んな物はちつとも儲けが御座いません。が、御愛嬌に五錢だけ引いて、一圓十五錢に致して置ませう。」と来る。つまり十五錢だけ法外の儲けを取つたのである。懸値をいふ商人は素より悪いが、商人はすべて懸値をいふものと台點して、何彼につけて値切る買手も亦悪い。商品は一厘一毛の懸値なしといふことにしなければ、賣手も買手も非常に舞駄目な時間を潰すものであるが、今日なほ懸値をいふ商人が絶えないのは遺憾千萬である。かの縁日商人や、古着商や、

古本屋や、古道具等は實に甚だしい懸値を言つて、法外のボロイ儲けを得ようとしてゐる。併し一方では「懸値なし」の正札附で販賣する商店即ち正直屋(One Price Shop)が次第々々に殖えつゝあるのは喜ばしいことである。正札附の商品なら、たとひ買附の顧客に對しても決して割引してはならぬ。若し一度割引すれば、買手は正札附懸値無しとは知りながら、物は試した、當つて碎けるといふ料簡で一寸根切つて見るといふことになるからである。正札附の懸値無しといふことに就いては、後でもう少し詳しく説くが、兎に角正札で賣値を示すことは、商賣の道にも叶つてゐるし、また現代的でもある。何となれば、買手は正札と品物を見比べて、高いか安いかわく判断することが出来、従つて時間を不經濟に使ふことが無くなるからである。

(2) 符牒 とは賣値を數字以外の字句で示すもの、即ち一種の暗號であるから、他人には容易にわからない。若し世人に感付かれたら更に變へてしまふからである。従つて懸引の劇しい商人同志の取引に於ては、或は必要かも知れぬが、少し商業道德の觀

念が進めば、符牒などといふ舊式なものは更に必要がない。商人同志の間の取引に於ても、小賣の場合に於ても正札で賣買する方がよいのである。さて符牒に二つある。一つは自分の店だけで用ひて他人には絶対に秘密にして置く所の御店符牒で、もう一つは同業者の間に一般に通ずる通り符牒（又は仲間符牒）である。今假りに自店特用の御店符牒を

ワガミセニフクキタル

一二三四五六七八九〇

とすれば、ミニは三十五錢、ワク〇は一圓七十錢といふことになるが、なか／＼人に分らない。従つて駈引をするには都合がよい。

ホ客引法

良い品物を安く仕入れて、いよく其の販賣値段を定めたら、店頭に陳列して之を賣捌かなければならぬ。品物を多く賣るには、顧客を成るべく多く引付けなければな

らぬので、従つて客引法に就いて研究する必要がある。但し賣買業を標準にして述べるのであるが、一般的にいへば、(1)客に接する賣手（即ち販賣係）は愛嬌があつて、其の言葉や、動作が客によい感じを與へること、(2)店内の設備が買ふに都合よく、賣るにも亦便利なやうに出来るること、(3)店頭窓其の他すべての裝飾が斬新で奇抜で人目を引き易いこと、(4)其他場所がよく、又何となく入り易いこと等種々の條件があるに違ない。が、客の身分の上下や風采のよしあし等なども拘らず、一切平等いつも同じ態度で、良い品物を安く賣つて、出来るだけ客に便宜を與へ、誠實誠意熱心に其の事に當るといふことが最も緊切である。但し商品を賣るには季節を利用し、或はうまく機会を捉へることも大切であり、且廣く世間に廣告もせねばならぬが、之等の仕事は小賣商の實務中最も大切なことである。廣告に關する事は別に説くが、此には商業實務の心得として、商品を多く賣込む爲に季節と機会を利用する方法に就いて述べて見よう。

(1) 季節を利用して客を引く方法 人間の生活に必要な品物なら、四季を通じて、何時でも賣行くものであるが、春夏秋冬の季節に依つて賣れるものがあり、歳暮・年始・學年始及び學期始・年度改り等の如き場合にも亦特に賣行くものであるから、其の季節・時期をうまく捉へて賣出さなければならぬ。例へば年末年始にかけて多くの商店は「年末年始御贈答品大賣出し」とか「歳暮新年御用品大賣出し」とかいふ立看板や廣告を出したり、春になれば「春衣大賣出し」を始め、夏になれば「夏衣大賣出し」を行つるが如きは、何れも季節を利用したものである。其の他學年始や年度改りに際して、學校・官衙・會社・銀行等にそれ／＼自分の店の廣告を頒布したり、店員を差向けて御用を伺はしめるが如き遣方も、亦季節を捉へて商品をうんと賣込まうとする手段である。然らば如何に季節を促へ時期を利用すべきかといふ問題が起るが、これは其の人の頭の働きに依ることであつて、一概に斯うとは云へぬ。尤も人の爲た後ばかり追はず、自分で目新しい事を考へるのが一番よい。

(2) 機會を利用して客を引く法 少し注意して居れば、世には捉ふべき機會が幾らあるか分らない。好い機會はいつもわれ／＼の前に横はつてゐるが、ほんやりして居ると、それが無意味に素通りして行くばかりである。試みに例を擧げて見ると、雛祭・花見・端午・祝祭日・川開き・クリスマス・七五三・入營・除隊等の如き年中行事や、婚禮・出生・誕生・死亡・橋・鐵道等の開通式、博覽會・野球大會・短艇競争、各種の集會等の如き偶發事件は何れも商品販賣上逃かすべからざる好機會である。即ち此の好い機會に際して廣告を新聞に出すなり、引札を配るなり、又は其の現場に出掛けて行つて商品を賣るなり、其の他自家獨特の方法を講ずれば、必ず相當の成績を擧げ得ることと思ふ。今クリスマスを利用して巧く商品を賣込んだ外國の一例を掲げて見よう。

外國では毎年十二月二十五日にクリスマスといつて、基督の生れた祝を行るのであるが、其の前夜即ち二十四日の夜にサンタクロースといふ神様がすやく／＼と眠つてゐる子供の枕元に遣つて来て、いろ／＼面白い玩具を置いて行くといふ傳説がある。そ

れで外國ではクリスマスの時には玩具の賜答が盛に行はれてゐる。或年の十一月の下旬に

「サンタ、クロース様が大本營を當店にお定めなり、来る十二月一日の午後二時の汽車で御到着になります。當店は誠に光榮と存じます。」といふ味意の廣告を新聞に出したり、引札を配つた商店があつた。十二月になればクリスマスの日を樂みに指折り數へて待つのが子供の常である。町の子供は之を見聞きして大きに喜んで、早く十二月一日になればよいと待ちこがれてゐると、其の日は丁度土曜日で、午後は休みであるから、子供等は群をなしてわい〜と停車場に押掛け、サンタ、クロース様の御到着を今や遅しと首を長くして待受けて居る。いよ〜午後二時になると、サンタ、クロースに扮装した福々しい老翁が玩具を一ぱい詰込んだ袋を重さうに擔いで、優々と汽車から下りる。子供等は一聲に「萬歳!! 萬歳!!」と、手を拍つて喜ぶ。サンタ、クロース様はにこ〜と笑ひながら、袋の中の玩具を出して子供に分ち與へる、子供は其の

後からぞろ〜わい〜と列を作つて追掛けて来る。やがてサンタ、クロース様は彼の大本營と定めた商店に着くと、群れる子供の前に立つて、靜かに面白く玩具の説明を試みたのである。そして翌日から毎日午前中は賣場で玩具の番をなし、午後からは子供等に面白くして爲になるお伽噺を語つて聞かせたので、非常な人氣を集め非常な評判を取り、従つて又すばらしい賣上げを得たといふ話がある。我が國でもおひ〜とクリスマスが盛になつて来たから、何とか面白い方法がありさうにも思はれる。單に玩具店に限らず、何商賣でも機會を捉へて利用さへすれば、必ず數多の客を引き付け得るに違ひない。

(五) 廣告法の一般

商賣を手廣く盛に行ふには、自分の店の商品の種類・品質・値段とか、正直に親切に取扱ふとか、迅速に送品するとか、又は特別に勉強するとかいふ様な事を廣く世間に知らせることが大切である。つまり自分の店が大きいければ大きいなりに、小さければ

ば小さいなりに世の中から認められることが必要なのである。一體世の中から認められるといふ事は信用を集めるのと同じ意味であるから、是非相當の手段方法を講じて、自分の店が世の中から認められる様にやらねばならぬ。其の方法は即ち廣告である。廣告は非常にむづかしいものであつて、大きな商店では、立派な廣告係を置いてゐる。此には廣告全般に關する理論を避けて、單にどういふ方法で廣告をするかといふことを大ざつぱに述べて見ようと思ふ。さて廣告の方法として主に用ひられて居るものは、(1)引札、(2)看板、(3)新聞廣告、(4)雜誌廣告、(5)營業案内、(6)其の他の方法に依るもの等である。

(1)引札 とは一枚刷の廣告のことである。即ち俗にいふビラであつて、これは多くの商店で用ひてゐる。文章又は繪畫・寫眞版などに依つて、いろいろ工夫してゐる。が、文章が拙かつたり、意匠が引立たなかつたりすると、其の効果が少いし、又餘り遠い地方には利かないものである。往復葉書位の大きさの厚紙に印刷して、返信用の方

に一寸必要な文句を記入して切手さへ貼れば、直ぐ註文される様に工夫したのもあるが、元來引札は人によい感じを興へるもので無いと、大抵は鼻紙にされたり、或は其の儘紙屑籠の中に入れられたりするものである。但し拵へ方や配り方の如何に依つては必ず相當の効果を齎すものである。

(2)看板 にはいろいろある。文字を書いたもの、繪を描いたもの、彫刻したもの、ペンキで書いたものなどあり、もつと奇抜なものになると看板用の大きな行燈を人間が背負つて行くものもある。看板は人の目に付き易いものであるから、其の文字の形や、繪の配置や、繪具の具合等は巧妙に綺麗に書かなければならぬ。つまり看板専門の人に頼んで作るがよい。但し旅宿業・質屋・飲食店・賣藥商等の看板は營業取締規則に依つて掲げて居るものであつて、眞の意味の廣告ではない。どうせ掲げるなら、意匠を凝して奇抜な看板を出すのがよい。町を歩くとき、旅行したとき等によく注意して見たら、あゝ、成程斯うやらなくてはと、思はれるものが時折り目に觸れることがある。

(3) 新聞廣告 新聞の勢力は實に恐しいもので、殊に東京の新聞の勢力は國內はおろか、遠く海外にも及んでゐる。全國を相手にして手廣く商賣するには、何と言つても新聞を利用してどしどし廣告せねばならぬ商品がある。例へば賣藥・化粧品・書籍・雜誌・萬年筆・流行品等は其の主要なものである。但し新聞紙の廣告料は非常に高いものであるから、廣告倒れにならぬやう、豫め算盤を弾いて見て、損の立たぬ様に氣を附けねばならぬ。幾ら多く賣れても廣告料を差引いて損になる様では馬鹿らしいではないか。さて新聞紙は種類・地方・讀者等に依つて其の利目が一様でない。東北地方に利くもの、關西地方に利くもの、北國地方や中國地方に利くもの、學生に向くもの、家庭に向くもの、婦人に利くもの、花柳社會に利くもの、官吏に向くもの等など種々様々であるから、廣告の效能をして大ならしめるには、先づ其の新聞の性質・讀者・勢力といふことを考へなければならぬ。例へば主に婦人又は花柳社會を相手にして賣込まうといふのなら讀賣新聞・都新聞等がよく、學生紳士等を相手にするなら東京朝日

新聞・萬朝報・東京日日新聞が利き、實業家連中を相手にするなら時事新報・報知新聞がよく、關西地方の人々を相手にするなら大阪朝日新聞か大阪毎日新聞がよく、北海道に賣込む考なら北海タイムスがよく、九州地方ならば九州日報か福岡日日新聞がよいといふ様に、それ／＼適當な新聞を選むとが大切である。又如何に商品の種類、新聞の性質及び勢力、讀者の階級等を考へても、廣告の文章・意匠・體裁・時期・活字・木版等にも氣を付けて成るべく讀者の注意を惹き、強い感じを與へると共にどれ一つ買つて見ようといふ心、即ち購買心をそより立てるだけの力あるものでなければ駄目である。日々の新聞に掲載されて來る廣告はすべて非常な苦心と努力とに依つて作製されたもので、中には實際に頗る参考となるものがあるから、よく注意して讀むのみならず、奇抜なもの、珍らしいもの、巧妙なもの、斬新なもの、氣の利いたもの其他自分の氣に入つたものは總べて切抜いて置くがよい。

新聞廣告の事を終るに當り、此に活字の大きさと種類とを述べて、廣告文を作る時

の参考にしよう。活字の配合法を知らないと、組上りの體裁が誠に見苦しいものである。さて活字の大きさは普通初號から七號まで分けてあるが、其の標準は一時の七十二分の十一の方形を以て五號活字と定め、それを基として大小を分けたものである。即ち

商業

初號(二號活字の倍)

商業

一號(五號活字の倍)

商業

二號(五號活字の倍)

商業

三號(六號活字の倍)

商業

四號(五號活字の倍)

商業

五號

商業

六號(三號活字の二分の一)

商業

七號(五號活字の二分の一)

などである。然るに近來米國で活字の大きさを一定する爲にポイント式活字を拵へ、

一時の七十二分の一の方形を以て一ポイントと定めたので、我が國でも新聞・雑誌・書籍等にほつ／＼ポイント式を用ひるやうになつて來た。例へば東京朝日新聞は八ポイント半活字、時事新報は九・五ポイント活字を使つて印刷してゐる。ポイント式活字に對して従來のを舊活字と稱へる。本書の活字は即ち九ポイントである。また活字の書體にも亦いろいろある。今其の主なるものを四號活字で示すと、

商業

明朝體

商業

清朝體

商業

ゴシック體

商業

隸書體

商業

丸ゴシック體

商業

アンジック體

商業

フワンテール體

商業

行書體

商業

横平字體

商業

縦平字體

などであつて、これには亦三十六ポイントから六ポイントまでの大きさがある。普通

新聞雑誌などに使はれてゐるのは舊活字又はポイント式活字の明朝體である。また初號活字よりも大きい文字を使用する時には木版を作ればよいし、書物の廣告等の文字でよく見る様に白く抜かうと思ふならば、木版屋に頼んで彫下けて貰へばよいのであるが、之を俗に彫下げ又は白抜きと稱へてゐる。新聞社で使つてゐる活字の種類は大抵一定して居るから、若しゴジツク體・横平字體などを混用しようと思はゞ、豫め此方で組んで其の紙型なり鉛版なりを新聞社へ廻せばよいのである。

(4) 雑誌廣告 雑誌は新聞紙に比べると、廣く一般に行渡らぬものであるが、廣告の効力の期間が長いといふ長所を有つてゐる。新聞の生命は其の日限りであつて、翌日になれば大抵反古にされてしまふけれども、雑誌の生命は之に反して非常に長い。故に實質に賣擴めるには必ず其の向き／＼の雑誌に廣告せねばならぬ。但し一刻千金、早いが勝といふやうな際は新聞廣告に限る。また雑誌にせよ、新聞にせよ、掲載する場所が悪いと、其の廣告の効能も亦少いものであるから、少し廣告料が高くともよ

い場所を選ぶべきことも大切である。

(5) 營業案内 今日では商店の大小に拘らず、何處でも商品目錄とか、型錄とかいふものを發行して、自分の店で販賣取次してゐる商品の種類・名稱・品質・値段・用途・効能等を廣告して居る。これ一つは買手に便利を與へ、又一つには客の購買心をそよる爲であるが、手廣く商賣するにはどうしても營業案内の必要がある。營業案内は引札や、新聞雑誌の廣告などと違つて、體裁がよくて立派で、而も便利なやうに拵へれば必ず効能のあるもので、又之を遠方の客に送り付けて註文を取ることにも出来るから、店の構造が小さくとも、單に營業案内だけでも幾らも手廣く商賣することが出来る。日本のデパートメント、ストアたる三越・白木屋・松坂屋等では常に各商品の目錄を拵へて、絶えず客に配つて居る外に、中元や年末になれば御贈答品案内と言つたやうな商品目錄を出してゐる。今營業案内の主なものに就いて簡單に説明して見よう。即ち(1)商品目錄は販賣品の種類・品質・値段・用法・代金支拂法・割引の有無、送料・送届の方法等を詳

しく書いて、顧客の参考にしたものであつて、其の種類は極めて多い。本屋の出版圖書目録・賣薬品の藥品目録・食料品商の食料鑑詰目録・文房具商の文房具目録、其の他化粧品目録・洋傘目録・万年筆目録・洋服目録・春衣目録・帽子目録・蓄音機目録・漆器目録・染料目録・和洋酒目録・髪飾指輪目録など、商品の種類に依つて悉く違ふのである。(ロ)定價表は販賣品に値段を示したり、値段別に商品进行分类したりしたものである。三越の營業案内の中には一圓内外、二圓内外、五圓内外、十圓内外といふやうに賣値を基にして、それに相當する呉服類・雜貨類・御兒様向・食料品等を一纏めに示したものがあつた。(ハ)相場表は毎日高くなつたり安くなつたりする商品の相場を顧客に知らせる爲のものである。(ニ)相場書とは買手から何品の相場は幾らかと問合せられた時、それに對して送る賣値段書のことである。(ホ)見積書とは顧客から何々の品物を買はうと思ふが、一つ見積つて呉れまいかと言つて來た時、其の商品の値段・荷造・運賃其の一切の費用を計算して示すものである。其の他三越の「三越のタイム

ス、白木屋の「流行」等の如く専ら自分の店の廣告機關としての雑誌を發行して、世の中の流行やら、新製品やらを紹介するものもある。又雑誌でも、一枚刷のものでも、毎月一回とか、隔月一回とかと期日を定めて發行すれば第三種郵便物の許可も受けられるし、又毎月定つた部数だけの廣告を發送するなら約束郵便の許可も叶ふし、また引札の如き印刷物を特に或地方にだけ廣告しようと思ふなら廣告郵便を利用することも出来るなど、廣告の方法は無限である。

(6) 其の他の方法に依る廣告 廣告の方法は實に數限りがなく、以上述べたものよ外に尙盛に用ひられつゝあるものは繪ビラ、電氣廣告、野外又は山腹を利用する大看板、電車廣告、芝居の引幕、各種の行列廣告、蓄音器廣告、音樂隊廣告などである。

今廣告に關する大體の説明を終るに當つて、廣告文と人氣の吸集といふことの一例を述べて置きたい。廣告文は立派で、面白くて、奇抜であつてよく人の注意を惹起すものでなければならぬ。或雜貨店が其の店頭硝子窓に

「素見し大歡迎!!。帽子、萬年筆、靴其の他何でも最新流行の最優等品を手當り次第に脱線的破天荒の安値で差上げます。」

と書いた大きな紙を貼付けた處が、其の文章が奇抜な爲に非常に好成績を挙げたといふ話がある。又或古本屋が店頭に赤穂義士討入りの人形を飾り立て、其の傍に

「此のパノラマを見て道草食ひたる方はそれだけ駄足なざるべし。」

と立札して置いたのも亦非常に人氣に投じて、其の賣上げが日に倍する勢であつたといふことである。是は誠につまらぬ様であるが、斯く文章の魅力といふものは人の心を強く惹付けるものである。

(六) 賣買の契約

小賣の場合には買手に品物を渡し、それと引換に其の代金を貰へばよいので其の取引が至つて簡單である。併し商業實務に携はる以上は賣買取引の契約に就いて一通り心得て置かねばならぬ事がある。即ち賣買するには、先づ賣手が「何々の品物を買入

れたいから、幾ら幾らで賣つて呉れまいか。」といふ買手の申込に對して承諾するか、又は買手が「何々の品物を賣りたいから、時價幾らで買つて呉れまいか。」といふ賣手の申込に對して承諾せねばならぬ。

(1) 申込と承諾

斯くの如く賣買契約は申込と承諾とに依つて成立つものであつて、賣りたい買ひたいといふ申込に對して、相手が承諾を與へなければ、其の契約は成立たぬものである。賣買の申込や承諾は書面でも、口頭でも、電話でも、電報でもよいが、其の契約の成立につき法律上是非心得て置かねばならぬことがある。即ち

(1) 賣手と買手が相對で、賣手の方から買手に對つて賣らう、買はぬかと申込んだ場合に、買手が買はうと承諾すれば、單にこれだけで賣買契約が成立つたのである。併し若し買手の方で即座に買はうと承諾しなければ、其の申込は効力を失ふものである。故に賣手は其の後勝手に其の商品を他人に賣つても一向差支がない。又買手から

賣手に對して買はうと申込んだ時、賣手が即座に賣らうと承諾しない場合も亦同じである。

(2) 賣手の方から何品を幾らで賣りたいが、買うて呉れまいか。若し買ふなら三日以内とか、本月の七日までに承諾の旨を通知して貰ひたいとかと、豫め買手に對して承諾の期限を定めて申込むことがある。此の場合には申込者即ち賣手は其の期限の間だけ買手から返事の來るのを待つてゐなければならぬし、其の期限内に買手に對して申込を取消すことが出來ないし、又其の商品を漫りに他人に賣渡すことも出來ない。兎に角相手の返事を待つてゐて、若し其の期限内に承諾の通知が來なかつたならば、始めて買手が承諾しないものと見做して他人に賣渡してもよいといふことになる、但し品物を賣つてくれ、買つてくれといふ申込の書狀を出し、其の書狀が相手方に届かぬ前に電報で取消すことは有効である。又一定の期間が過ぎた後に承諾を受けた場合には、其の通知を差出した日と時間を消印について取調べる必要がある。そして其の時間が

若し此方から何月何日まで返事して貰ひたいと、前以て定めて遣つた期間内に到達すべき時日であつたとすれば、賣手は直ちに買手に對して承諾の通知が延着したことを知らせせて置かないと、承諾の通知が遅着しなかつたものと見做され、従つて賣買契約が成立することになる。

(3) 東京と大阪といふ様に甲乙二地に居る商人が承諾の期間を定めずに賣買の申込をした場合には、申込を受けた方即ち買手の方から相當の期間内に承諾の通知が來なければ、承諾がないものと見做してよい規定である。但し相當な期間とは此方から出した申込の通知が相手方に届く時間と、相手方が其の品物の値段賣行等を取調べる時間と、相手から出した承諾の通知が此方に着くまでの時間との和である。つまり大抵何とか言つて來さうな期限のことである。

(4) 承諾の効力は其の承諾通知を出した時に直ちに生じて賣買の契約が成立つものであるから、たとひ其の承諾通知が申込者に届かなくとも契約は已に成立してゐるので

ある。故に郵便で出した申込が相手方に届かぬ前に電報でそれを取消するのは有効であるけれども、一旦承諾の通知を出した以上は、たとひそれが申込者に着かない前に電報で取消しても無効である。

(5) 平常取引してゐる商店から買ふかとか賣るかといふ申込を受けた場合には、直ちに其の諾否を通知しなければならぬ。何となれば直ちに諾否の通知を出さなければ、申込者は相手方が承諾したものと見做して商品を發送しても差支ないし、又其の商品を買取つたことに見做されても仕方がないからである。つまり申込に對する諾否の通知を怠つた爲に厭々ながら品物を賣買せねばならぬといふ破目になるのである。

又賣手が買手に販賣を申込み、此の場合には豫め見積書で其の値段を定めることもあり、まだ出來上らない品物を賣込む時には、書籍店が盛に行ふやうに豫約募集の方法に依ることもある。豫約募集(又た豫約販賣)とは豫め商品の値段・數量・品質及び發送の期日等を定めて買手の方から其の代金の内金を取つて置く

て、約束の期日に品物を送ると同時に残金を拂込ませることである。尤も内金を拂込ませず、たと注文だけさせて置いて、約束の期日に商品を發送して、其の代金を取立てによもよい。前金又は内金を取つて豫約募集をする場合には官督官廳へ一定の保證金を納めなければならぬが、買手に前金又は内金を拂込ませぬ場合には保證金積立の必要がない。

(ロ) 注文

買手が賣手に購買を申込み、注文といひ、注文は手紙でも電話でも口頭でも、電報でも差支がない。書状で注文する場合は注文者に依り店々に依つて違ふ様に、其の形式はいつでもよい。が、取引の頻繁な商店では注文書の様式を定めて置いて品名・數量・代價・受渡期日・支拂方法及び期限・荷造・運送の方法等を記入し得る様に印刷して置くこともある。例へば

のやうな私製葉書せいはいはがきを用ひた簡單かんたんなものもある、又少しやかましいのになると、

注文書 No.

大正 年 月 日

書名	巻	數

上記の通り至急御取揃への上(便)にて御送附被下度萬一品切の節は折返し御一報願度候 以上

品名及數量	見本	價格	荷造方法	代金支拂

第 註

號

注文書

一、左記の通り御注文申上候間、代價並に要件當方申出の通りにて御調達被下度、當方の承諾を経ずして貴方に於て勝手に御變更相成候節は之に依りて起るべき危険損失は總べて貴方にて御負擔の事。

一、各種貨物は送狀に其の數量並に總量及び各箇の容積御記載の上原送狀の外二通の副送狀御送附の事。

一、本註文に依る御書狀並に送狀は總べて當註文書番號及び荷印御記載の事。

受渡場所	荷送期	荷印番號	備考

本註文書御落手の上は受書御送附被下度其の際御出荷の日取御通知願
上候 勿々

年 月 日

御 中

といふ様なものもある。註文に關し法律上せひ心得て置くべき事柄は、

(1) 註文者は自分の註文した品物に對して其の代金支拂の責任がある。但し相互の間に代金支拂に就いて別に約束してない場合には、賣渡の場所で品物と引換に支拂をな

し、又代價を定めて置かない場合には、引受る時の市價に依つて其の代金を拂はなければならぬ。(2) 相手方から送つて來た品物の品質・數量等が申込と違ふ場合には、註文主はそれを引取らなくてもよい。(3) 註文者が註文品を受取つた時は直ぐそれを檢め、若し瑕疵があつたり、數量が不足であつたりして居る場合は、直ちに其の旨を相手方に通知しなければならぬ。若し其の通知を怠れば、相手方に對して瑕疵又は不足等より生ずる代金の減額、契約の解除又は損害賠償等の請求をすることが出来ないのである。又書狀に依らず、口頭・電話・電報などで申込承諾して賣買契約が成立した場合には、後日に至つて苦情の起らない様に、其の要件を書いた覺書のやうな證據書類を互に取交して置くこともある。註文を受けた場合には賣手の方から其の註文を引受けたいといふ通知を出すこともある。之を俗に受書といふ。賣買契約が成立つても、品物や代金の受渡を後廻にする場合には、相場の變動等の爲にとかく苦情が起り易いものであるから嚴重に契約の條件を書いた同じ契約書を二通作り、各々記名捺印して賣手

は買手に、買手は賣手にそれを渡して後日の證據とする爲に一通つ所持して置くこともある。或は賣手だけが賣約證といふ覺書を買手に渡すこともあり、又賣手が買手に賣約證を渡すと同時に、買手からも買約證を賣手に渡すこともある。又品物や代金の受渡と同時に買手が賣手から賣渡證を取ることもある。

(七) 販賣の種類

賣買業に於て商品を販賣する方法は之を二つの方面から見ることが出来る。即ち何處もどんな手段で賣るかといふ方法の上からと、もう一つは顧客に代金を支拂せる方法の上からとである。今之に就いて其の概略を述べて見よう。

(一) 方便の上より見た販賣の種類

商品を取賣する方便はいろいろであるが、其の主なるものは(イ)店内で賣る方法、(ロ)店外で賣る方法、(ハ)電話で賣る方法、(ニ)郵便で賣る方法等である。

(イ) 店内で賣る場合には、其店の外觀・設備・裝飾・陳列等に注意して、多くの客が買ひ

に來る様に、又來易いやうに、又來たらよい感じと便宜を與へて遣る様にすればよい。

(ロ) 店外で賣る場合には、客が店に來るのを待つてゐず、此方から押掛けて行つて御用を聞かねばならぬ。八百屋・魚屋・酒醬油屋・豆腐屋などは毎日各戸を訪ね歩いて注文を取つて歩くが、斯くすれば顧客は居ながらにして好きな物を買ふことが出来て便利である。従つて賣れる、賣れば儲かるといふ譯で、賣手も買手も都合がよい。今日戸外に出で賣る品物は多く日常の食品薪炭等に限られてゐる様であるが、勞力を惜しまず、精良な品を持つれば、呉服でも、玩具でも、菓子でも、書籍雜誌でも、古着でも、有りとあらゆる商品は必ず相當に賣行く筈である。斯くして一旦顧客を見付けたならば、其の人はどういふ品物を好むかといふことに着眼して成るべく其の嗜好や趣味に適したものを持つて行かねばならぬ。

(ハ) 電話で賣る場合は、つまり戸外に出て顧客の家々を廻る代りに電話で御用を聞くのである。しかし客の方から進んで電話で注文して來る場合もある。故に電話で賣る

場合には自分の店で販賣してゐる商品の種類・値段・品質有・無等に通じてゐて、いつ何處の誰から注文されても、直ちに返事が出来る様でなければならぬ。電話を掛けて注文するのは便利な爲でもあるが、又急ぎの間に合せる爲でもあるから、注文を受けながらぐづぐづしてゐる様では役に立たぬ。又電話での話は相手の顔が見えないので、とかく粗暴な言葉が出易いものであるから、勉めて丁寧な立派な言葉を使ふことも大切である。

(二)郵便で賣る場合とは即ち通信販賣のことである。遠い地方の人は爲替か切手代用か、振替などで注文して来るものであるが、客からの注文だけを待たず、此方から型録なり、定價表なり、月報なり、目錄なりを送り付けて、「成るほど之は良ささうな品だ。」との感じを起させてどん／＼注文を受けたなら、一刻の猶豫せず、出来るだけ早く品物を送ることが大切である。客の注文はいろ／＼で、中には「金を幾ら送つたから、それに相當する様なもの、手頃なもの似合つたものを送つてくれ。」と云ふやうな漠然

とした注文をしたり、自分の店にないもの、又は其の土地に無いもの等を注文して来ることもある。斯ういふ場合には成るべく客が満足する様にいろ／＼見計つたり、探し求めたりして適當なものを送らなければならぬ。兎に角あの店は親切だ、早く送つて呉れる、品物が良いなどと、世間から厚く信用されなくては、逆も店の賣上げが殖えない。我が國にも通信販賣で大成した人があるけれども、外國の遣振りに比べると、全くお話にならぬ。米國シカゴ市のシアス、ローバツク商會といふ通信販賣店の如きは一日に九萬通の注文状を受け、其の金高約四萬圓に上り、一箇年の賣上高が一億六千萬圓に達してゐるいふに至つては舌を巻いて驚くより外ないのである。我が國の商人ももう少し通信販賣の方面を開いて行けば、まだ／＼賣上高を殖すことが出来ること請合である。但し通信販賣には顧客名簿を拵へて置き、其の人々の年齢・嗜好・職業・趣味・氣風等を推察して、それに向く様な品物の廣告を順繰りに絶えず送附することが最も大切である。又時々「新刊書送費無料取次」といふ廣告が新聞雜誌で見受ける

が、彼いふ廣告も又極めて必要である。

(2) 代金支拂の方法上より見た販賣の種類

品物はすべて現金と引換に賣るのが本則である。けれども、取引が盛になれば卸でも小賣でも掛で賣つて、その代金を月末に計算する場合が多いし、又遠方の人は代金引換郵便で注文して來ることもある。従つて代金支拂の方法如何に依つて販賣の種類を區別すると、(イ)現金賣、(ロ)掛賣、(ハ)代金引換、(ニ)振替販賣、(ホ)集金販賣(へ)特價販賣の六つに分けることが出来る。今之に就いて實務の参考になることを説いて見よう。

(イ)現金賣とは品物と代金とを交換するものである。即ち客から代金を受取つて商品渡すのであるから、安全といふ點から云へば、最も安全な販賣法である。現金賣は資本の運轉を滑かにするものであるから、金利上から見れば掛賣よりは安く賣つてもよい筈であるのに、我が國の商人はいはゆる商人根性を出して掛賣を云ひ、實價よりも高く吹掛けて、少しでも餘計に儲けようといふ悪い習慣に囚はれてゐる。柳原や日蔭

町の古着商の掛値の如きは實に言語道斷で、三圓の品物を十圓にも十二三圓にも吹つ掛けるが、客の方で値切り倒すと、いろいろ駈引した揚句の果に、ちや思切つて負けてやれ。といふ調子で、とうとう三四圓に負けて賣る。斯ういふ賣り方を當然と心得てゐる商人が外にもあるので、客の方でも商人はすべて掛値をいふものと心得て負けるの、高いのと掛引することになる。これでは互に信用を重んじて安心して賣買が出来ないから、商人の方では總べて商品に正札を附けるか、それとも一厘一毛の掛値を言はせず言値通りに賣ることにならなければならぬ。即ち現金掛無しの主義で立派に賣ることに面目を改めなければならぬ。

さて現金賣の場合に注意すべきことは貨幣や紙幣の眞實を見分けることである。贋造貨幣や、贋紙幣に引つ掛らぬやう、客に氣付かれぬやう目鋭く之を鑑別ける力がないければ、安心して商賣が出来ない。又小切手は貨幣と同じ効力を有するものであるから、代金の代りに小切手を受取る場合も、亦充分に注意せねばならぬ。何となれば小

切手には不渡といつて、それを銀行に持つて行つても金にならぬものがあるから、う
 つかり無闇に受取つてはならぬのである。若し客が小切手を渡した場合には、其の小
 切手面に書いてある銀行に直ぐ電話を掛けて、有効な小切手であるかどうかを取調べ
 た上で受取らなければならぬ。有効な小切手であるか、どうかを確めもせず、品代
 金以上の小切手を受取つて釣銭を拂ひ、後で不渡と来た日には賣つた品物は勿論、釣
 銭までもまるく皆損といふことになる。故に金銭を取扱ふ人は餘程此の點に注意し
 なければならぬ。さて現金で賣つた場合には其の店で定めてある帳面に一つ一つ品名・
 數量・代價等を間違なく記けなければならぬが、其の帳面を現金賣上帳と稱へてあ
 る。但し洋式の帳簿を用ひてゐるならば、其の品名・數量・値段等を先づ商品賣上
 帳に記けなければならぬ。現賣帳又は商品賣上帳は毎日執務の終りに計算して、其の
 賣上高を金銭出納帳の入(収入)の方に記けなければならぬ。

(ロ)掛賣 とは代金を一時客に貸して置いて、後から取立てる販賣法であつて、之は

小賣と卸賣の二つの場合に分けて考へなければならぬ。先づ(1)一般の顧客に掛で小賣
 をする場合には其の信用程度を調べて大體幾ら位まで貸してよいかといふ見當を付け
 其の範囲内でさへ賣れば貸倒れなどにはならぬものである。掛で賣つた場合には一々
 其の品名・値段・數量等を日記帳又は當座帳などに月日の順に記込み、それを毎日々々
 々元帳(又は臺帳とも、貸借帳とも、大福帳ともいふ)の口座々々に間違なく轉載し
 て行つて貸を明かにし、月末になつたら元帳に基づいて、一つ一つ通帳に寫し取るか、
 又は請求書(俗に書出とも、仕切書ともいふ)を作るのである。故に掛で小賣をした場
 合の商品通帳・米穀通帳・味噌醬油酒通帳・青物通帳の如き通帳は即ち請求書の代
 用を爲すものと見做すことが出来る。また卸店・取次店・代理店・小賣店の如き仲間
 に掛て卸す場合には、賣手の方では、先づ店の日記帳に其の品名・數量・値段等を記
 け次に其の品物を店内販賣帳(又は出品帳又は控帳)に添へて買手に渡して、その
 品名と數量を出品帳に附けさせる。又賣手の方では買手の持つて來た通帳へ(書籍商

の仲間では勢利帳又は世利帳と稱へてゐる。其の品物の品名・數量を記して遣るのである。故に掛で卸した品物は其の店の日記帳と店內販賣帳(出品帳)とに記入され、買手の通帳(世利帳)に記入されて、慥かに賣つた、買つたといふ後日の證據になる。今度は仲間から電話なり端書なりで注文を受けて品物を届ける場合には、先づ其の品物を日記帳に記ける。次に其の品物と品物判取帳とを注文先へ持つて行つて、其の帳面に品物の品名・數量等を記けて判を捺させ、賣手は買手の店の取置帳(又は入品帳)に其の品物を記けて歸るのである。故に毎日々々出品帳と品物判取帳とを日記帳に突き合せて確かめ、更に日記帳に記つてある商品とそれを元帳の口座別に轉載して他店への貸を明かしておき、斯くて月末に至れば元帳に基づいて請求書を作り之を取引先へ送るといふ順序になる。今簡単な實例を引いて、掛賣計算のことを解り易く説明すれば、大正七年二月十日に石井五郎といふ人に大島紬一反九圓五拾錢で掛賣りしたとすれば、先づ日記帳(又は當座帳)にそれを附込み、今度は店を仕舞つて帳面

を整理する時に元帳の中の石井五郎といふ口座の處を開けて、大正七年二月十日の日附で大島紬一反九圓五拾錢と記けるのである。斯うして掛賣りした度毎にそれを人名勘定にして附込んで置けば、獨り石井五郎といふ人にのみ限らず、口座々々の處を開けて見れば其の人に何月何日にどんな品物を幾らで賣つたといふことが一目で分るから、月末に之を紙に寫し取つて、其の代金を請求することが出来る。掛で卸した場合も亦之と同じことである。

以上は掛で賣つた場合の説明であるが、若し掛で仲間から買ふ場合には、通帳(本屋なら世利帳)を持つて其の店へ行けばよい。そして受取るべき品物の品名・數量等を通帳に記けて貰つて其の品物を受取ると同時に、先方の店用販賣帳(又は出品帳)に其の品物の名稱・數量等を記けて来るのである。又電話で注文して買つた場合は、先方の品物判取帳に其の品物を附けて判を捺し、又先方をして此方の取置帳に其の品物を記けさせるのである。掛で買つた場合は店へ行つて買はうと、電話で買はうとそ

んなことに構はず、すべて一旦仕入帳につけ、今度は仕入帳から元帳の口座に一つ一つ振分けて附込んで、自分の店の借を明かにして置かねばならぬ。

(ハ)代金引換 とは客からの註文品を代金引換郵便といふ小包で送つて遣つて、代金と引換に其の品物を渡すといふ賣り方である。これは遠い地方の客が葉書一枚飛ばせば、どんな品物でも商店から自分の家へ届けて貰ふことが出来るのみならず、其の品物が途中で紛失する様な心配がないので、今日では盛に此の方法が用ひられてゐる。併し代金引換郵便は一寸手数料がかかるので、目録に「代金引換郵便一切御断り申候。」と書いてゐる商店もあるが、これは餘り不親切極まる。少しばかりの面倒を厭はず、客の望みに任せて代金引換でも何でも遣らなければならぬ。代金引換で客に品物を送るには、普通の小包の如く荷造りをなし、宛名の左方に赤い線を二本引き其の下に代金引換金何圓何十錢也と表記して郵便局に差出させばよいのである。但し小包の表面に記す金額は其の品物の代金と引換小包料とを加へたものを書くのである。斯うして郵

便局に差出した品物は、註文主が其の代金を郵便配達夫に渡さなければ受取ることが出来ない。客が代金を拂つて其の品物を受取れば、数日の後其の代金が郵便局から爲替で送届けて呉れる。又代金引換で賣つた代金を自分の振替貯金口座に振込ませることも出来るから、最初小包を郵便局に差出す時に、其の手續を行ればよいのである。

(ニ)振替販賣 とは代金を振替貯金口座に拂込ませ、いよく幾ら幾らの金を拂込んだといふ通知が振替貯金局から来た時に、其の品物を註文主に發送する方法である。振替貯金を利用して品物を手廣く販賣するには、先づ振替貯金に加入して自分の口座番號を定めて置かなければならぬ。今振替貯金に加入する手續を踏んで、自分の店の口座番號が假りに東京五百六十三番と定つたならば、引札・新聞・雜誌其の他の廣告に自分の店の振替口座が「東京五六三番」であるといふことを書き添へて、廣く世間の人に知らせなければならぬ。斯うして其の店の信用が厚くなり、其の振替口座番號も知れ渡ると、客の方では郵便局に行つて振替用紙を貰ひ、それに依つて代金を拂込む

ことになる。代金を拂込めば、振替貯金局の方では何時何處の何といふ人が幾らの金を何の爲に拂込んだといふ通知を其の商店に送つて来るから、商店の方では其の通知に依つて註文品を送つて遣ることが出来るといふ仕組である。振替で送つた金はたとひどんな事があつても届かぬといふ心配が決してなく、極めて安全であるのみならず、送金の手續も造作なく、料金も割合に安いので、今日は實に振替全盛の時代となつてゐる。苟くも全國を相手に商賣しようとならば必ず振替に加入し、賣手に配る廣告物には必ず自分の店だけに有効な振替用紙を添へて遣つて、註文上の便宜を圖るやうに手を廻さなければならぬ。

(ホ)集金販賣 顧客が買うてくれるか、どうかは固より分らぬ。けれども品物を送り付けたらきつと買つて呉れるだらうとの豫想の下に、先づ自分の店の商品を方々の客に送り付ける。之と同時に、「何々を送りましたから、どうか買つて下さい。若し御入用が無いならば、郵税先拂で御返し下さつても差支がありません。が、御買ひ下さる

ことならば、何月何日頃に集金郵便を出しますから、それに其の代金を御拂込み下さい。」といふ意味の葉書なり手紙なりを出すのである。此の遣方は少し厚かましい様であるが、遠い處の人が現品を見た上で買ふことが出来るから、誠に都合がよい。また振替貯金を利用して拂込ませてもよい。

(ハ)特價販賣 これは仲間に対し、或は一般世人に對して特に安く現金で賣る方法であつて、商品を整理する場合又は一時に賣上高を殖さうといふ場合に適してゐる。尤も仲間に對してのみは掛で賣ることもあるが、特價で販賣したものには何かの印を付けて、絶対に其の返品を許さぬことにしてある。「創業五周年特價大販賣」などといふ廣告を新聞に見えらることもあるが、よく注意して其の廣告振りを見て置くがよい。

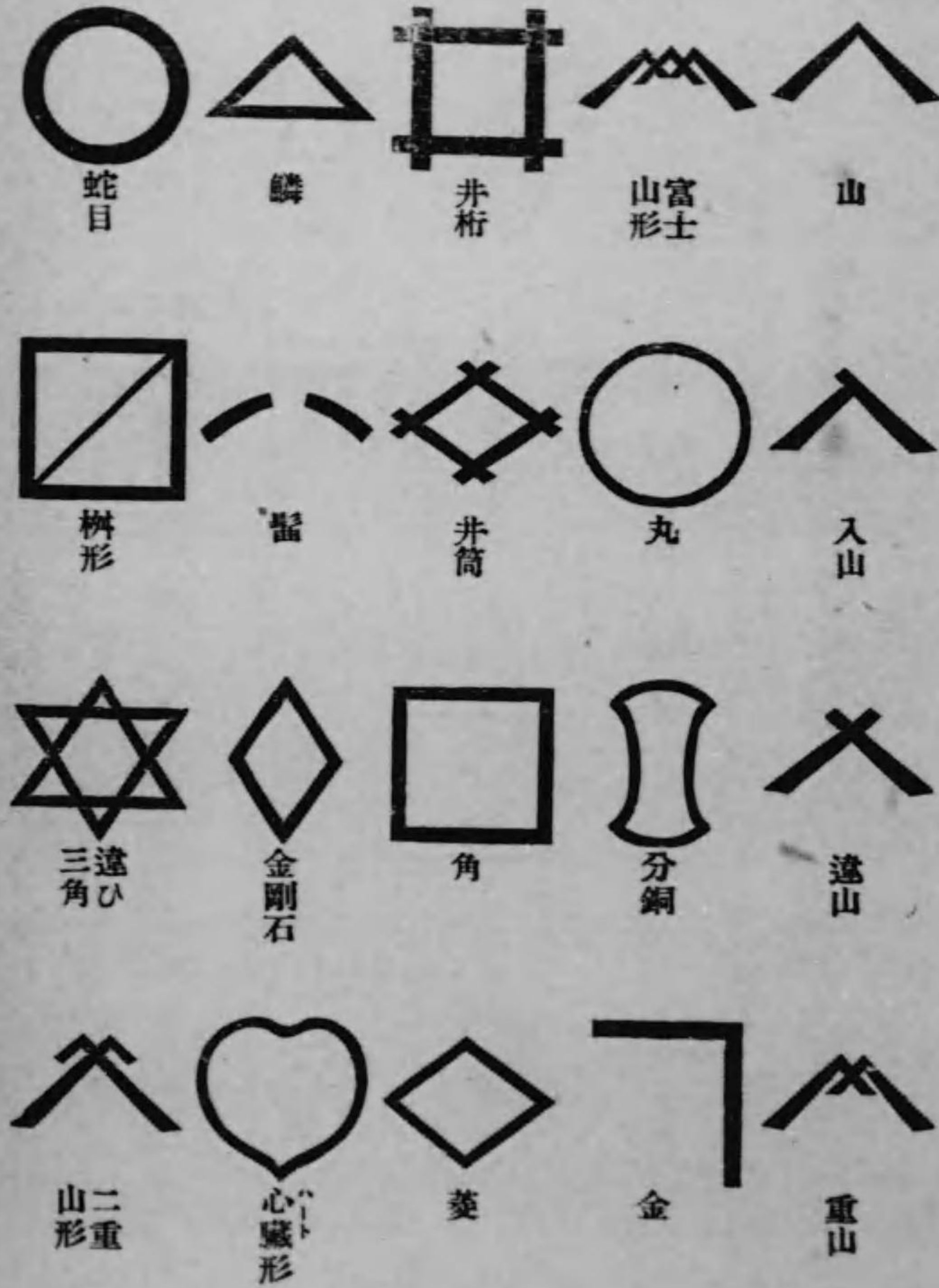
(八) 商品の發送及び引取法

商品を客に賣つた場合には、直ぐそれを引渡すこともあり、近ければ送り届けることもあり、郵便で送ることもある。が、遠い地方からの註文で、而も品物が嵩張つて

居れば貨物として鐵道便で出すか、或は運送屋に托んで汽車で送つて貰ふこともあり、又は舟に積込んで送る場合もあるのである。斯くの如く商品の發送方法にはいろいろあるが、此には直接鐵道便で送る場合と、貨物の種類や運賃の事や、運送屋の手を経て鐵道便で送る場合などの事に就いて説明して置かうと思ふ。

(一) 鐵道便で送荷する場合

品物を遠方に送るには、先づ荷造をしなければならぬ。木箱に入れるなり、菰で包むなり、油紙で裹むなり、兎に角其の品物の種類に應じて、途中で破損しない様に丈夫に念入りにしつかり荷造りせねばならぬ。荷造が出来上つたら、其の表面に荷受人の住所氏名又は商號を書き、次に荷印、貨物の個數などを明瞭に書く。荷印とは其の商人が適宜に自分で定めた商店の印章であつて、他人の商品に紛れないやうにするためのものである。荷印は勝手に定めるものであるから、其の種類もいろいろではあるが、其の主なるものは、



丙第一號

貨物運送狀

本書
號

(太線區畫内ハ鐵道係員記入)

引換代金
金 圓 錢

種 別
運送便
料
支拂方
店 町 驛
貨物引換
請求有
貨 賃
増支 拂 諾

貨物通知書第 號
○
貨物引換證第 號
○
代金引換證第 號

貨所屬、車番號	品名及 荷及造 書籍 箱入	記號	個數	實斤量	計

又ハ
特約
條件

大正 7 年 2 月 10 日 留 譯

引 取 地 質 と 業 知 資 商

全 山三
下 金ト
田 髯田

川 角川
△ PT 入 複三
角又ハ PT
入違三角

大 大丸
S N 十 入三
10 又ハ角に
入鱗に S N

伊 丸伊
B 入金
剛石
中 ハート中
ハート

などであつて、其の中又は下などに商店の頭字を入れて讀むのである。例へば

などと讀むのである。荷印は廣く世間一般に知れ渡れば、いはゆる通名になつてしまつて、全などといへば、直ぐ其の店の有様が頭に浮ぶ様になる。兎に角荷物に荷印を付けて置けば、他の荷物と混同する心配が無いから、積込む際にも、受取る時にも、誠に都合がよい。又荷印の外に品物の個數を書いて置くことも必要である。例へば同

丙第一號

貨物運送狀

本書記載ノ貨物ヲ鐵道規則ニ依リ運送委託候也

第 _____ 號

大正 7 年 2 月 10 日 託送

(太線區畫内ハ鐵道係員記入)

引換代金	金 _____ 圓 _____ 錢
貨物通知書第 _____ 號	○ _____
貨物引換證第 _____ 號	○ _____
代金引換證第 _____ 號	_____

扱種別	通常
運送便種類	貨物列車
運賃、料 支拂方法	現金拂
貨物引換證 請求有無	十 シ
増賃金 支拂諾否	十 シ

發 驛	汐 留	著 驛	金 澤 驛
撰定經由 線 名	米 原	著 線 名	北 陸 線
氏名又ハ 商 號	廣文堂書店	氏名又ハ 商 號	宇都宮書店
住 所	東京市京橋區 南橋町十八	住 所	金澤市片町 先 金澤驛

貨所屬、番號	品 荷 及 名 造	記 號	個 數	實 斤 量	才 積	貨 算 計 噸 數	車 數	價 格	立 替 金	運 賃 合 計	運 賃	集 荷 及 積 込 費	取 卸 及 配 達 費	引 換 手 數	合 計
	書 籍 入 箱														

特又
約ハ
條記
件事

大正 7 年 2 月 10 日 留 汐 驛ニ於テ作成

記 事 _____ 驛

引 取 地 質 と 業

など讀むのである。荷印は廣く世間一般に知れ渡れば、いはゆる通名になつてしまつて、金(田)などといへば、直ぐ其の店の有様が頭に浮ぶ様になる。兎に角荷物に荷印を付けて置けば、他の荷物と混同する心配が無いから、積込む際にも、受取る時にも、誠に都合がよい。又荷印の外に品物の個數を書いて置くことも必要である。例へば同



又ハ中入
ハート

運賃・料金・支拂方法 (中)

鐵 道 院
貨 物 通 知 書

大正 7 年 2 月 10 日發行

甲 28

荷 送 人 廣 文 堂 書 店 殿

發 驛 汐 留 着 驛 金 澤

荷 受 人 宇 都 宮 書 店 殿

扱 種 別 通 常 扱

撰 定 着 驛 名 北 陸
經 由 線 名 米 原

荷 受 人 所 金 澤 市 片 町

運送狀 番 號	貨車 所屬番	品名及荷造	記號	個數	實 斤 量	才積	貨金 計噸數	車數	運賃 割合	運賃		集荷人 積込費	取卸及 配達賃	合 計	
214		書籍箱入		2	2 3 3				424	1	02				

記事符號

イ
ロ
ハ
ニ

(注意) 配達扱ニアラザル貨物ハ本書引換ニ御渡
可致候間本書ハ荷受人ニ御送附被下度候

| 記 事

| 係 員

じ所に三個の荷物を送る場合には、その一つ一つに「三個の中一」「三個の中二」「三個の中三」と其の数を記して置けば、荷を積卸す時に、其の数を照し合せて見て、若し表記の個数と合はなければ、まだ荷物が幾つ足りないといふことが直ぐ分るから、極めて都合がよいのである。荷造が手落なく完全に出来上つたとすれば、今度は其の荷物を停車場に持つて行く。停車場には貨物運送状といふ用紙を備付けてあるから、それを貰つて、次に示せる雛形に太い活字で組んであるところだけ此方で記入し、更に荷送人の氏名又は商號の下に捺印し、それを貨物に添へて運輸掛に差出すのである。即ち百二十四頁と百二十五頁との間に挿める雛形の如く認めて差出すのである。これは説明する迄もなく、東京京橋の廣文堂といふ書店が金澤市の宇都宮書店に書籍入りの箱荷物二個を米原驛を経て運送して貰ふものであつて、其の料金は現拂即ち前拂になつてゐる。さて鐵道の運輸掛は貨物と運送状とを照し合せて見て、若し間違がなければ、其の運賃を計算して拂込ませ、それと同時に直ぐ前に示してある雛形のやう

出荷案内

大正7年1月10日 (注文)

書 名	冊 数	金 額
魔術的物理	20	24 000
學生辭典	500	175 000
一坪農業	1	1 000
國定算術教材	1	2 500
鑛業法新釋	5	9 000
通 常		1 020
	✓	2 1 2 520

上記の通り(價)にて發送致候間貴着御査收被下度
萬一過不足違算の節は折返し御一報被下度候也

東京市京橋南欄町十八番 廣文堂 電話京橋二四六三番 振替東京四六八四番

な運賃の領收證を兼ねたる運送通知書といふものを渡す。これで荷物の發送は先づ一段落を告げた譯であるが、今度は荷主の方では荷受人に對して確かに荷物を出したといふ通知を出さなければならぬ。其の通知書を出荷案内書又は送狀ともいひ、送狀には貨物の品名・數量・諸掛・發送の方法・年月日及び荷送人・荷受人の住所氏名等を明細に書くべきものである。例へば

の如きは、私製葉書の裏に所要文字を刷込んで置いたものに、其の時其の時必要な事項を記入する様に拵へた送状の雛形である。文言の中の（便）のところは、若し荷物を通常扱で送つたなら通常便と書き、小荷物として出したら客車便と書き、小包郵便で出したら、下便と書くのである。そこで荷送人は此の送状と、停車場から受取つた貨物通知書とを受取人の許に郵便で送らなければならぬ。何となれば貨物通知書は荷受人が停車場から荷物を受取る時に無くならぬ證據物だからである。荷受人が荷物を受取るには、荷送人が郵送して来た貨物通知書を其の地の驛に差出し、それと引換に荷物を受取るのである。愈々荷物を受取つたならば、荷送人から送つて来た送状に照し合せて見て荷物の品名・數量・値段が合つてゐるか、或は破損品が無いかどうかといふことをよく調べ、たとひ少しの故障でも直ぐ其の旨を荷送人の方へ通知しなければならぬ。若し其の手續を怠ると、後になつて値段を引いて貰ふことも出来ず、又破損・紛失・變質・變色又は腐敗等に依つて生ずる損害を辨償させることも

出来ないからである。以上は商品の發送及び引取方の一般に就いてごく簡単に説明したので、送状の雛形の如きも書籍商仲間に行はれてゐるものを一例に引いたに過ぎない。で、此にもう一つ送状の雛形を示し、更に項を更めて運賃の事、運送屋に託して發荷する場合の事などもざつと述べて置かうと思ふ。さて送状に書くべき要項は前に述べた通りであるが、一般の形式を示せば

第二十號

送 状

印
三 錢 收
入 印 紙

一、○ 越後米 五拾俵

但一俵四斗入 此石高貳拾石也
新潟停車場渡 壹石に付金貳拾壹圓替

此代金四百貳拾圓也

諸掛	荷造費
一金參圓五拾錢也	運賃
一金七圓五拾錢也	車力賃
一金參圓也	
小計金拾四圓也	

合計金四百參拾四圓也

右の通り鐵道便にて積送致候間御查收被下度候也

大正七年二月五日

新潟市本町通

川島屋商店 印

東京神田新石町

花角米穀店

御中

である。これで商品の發送法及び引取方の大體が終つたのである。

(二)貨物の種類及び運賃

鐵道便の運賃は貨物の種類と距離に依つて異なるものであつて、貨物は通常之を小荷物と大貨物の二つに分けてある。

(1)小荷物 とは手荷物車に積んで運ぶことの出来る、體積の小さい貨物のことであつて、旅客列車で運送されて行く。俗に「客車便」といふのは即ち是であつて、其の運送方が一番早いだけに運賃も割合に高い。小荷物は之を分けて(1)通常小荷物 即ち普通の器具類、毀れ易い紙細工物、漆器類、帽子類其の他目方に依らずして才積で運賃を定める物、(2)特殊小荷物 (即ち犬・猫・家禽・人の死體・車類・新聞・雜誌・書籍・植物等) 及び(3)貴重品 (即ち高價な金銀類及び其の細工品・寶石・紙幣・郵便切手・證券類・骨董品等)の三種となし、其の目方百五十斤(二十四貫匁)までの物だけ取扱つてゐるが、其の運賃は哩數と斤數が少ければ少いほど安く、多ければ多いほど高い。ま

た小荷物は着驛(貨物の着く停車場)一里以内の場所へは停車場の方で無料で配達して呉れる。けれども、一里以上離れた土地には配達して呉れないから、若し或品物を或停車場から一里以上離れた所へ送るには、其の停車場留置として出して置き、此方から荷受人に對して停車場の運賃領收證を送つて遣つて其の小荷物を受取らしめるか、若しくは最初から運送店の手を経て送つて貰ふ方がよい。小荷物は鐵道便の中で一番早いものであるから、之には速達扱といふものがないが、代金引換で送ることには出来る。代金引換の客車便は荷物の輕重、距離の遠近に拘らず、一個につき其の料金八錢である。運賃の安い高いといふことは、他のものと比較の上の話であるから、無論一概にいふことは出来ない。けれども、重量が四五斤以内の物で急を要する場合には小荷物として差出す方が得である。また小荷物は斯く三種類に分けてあるが、大抵の品物は客車便といふ名稱の下に差出しても別に差支がない。

(2) 大貨物 とは小荷物にすることの出来ない貨物であつて、貨物列車で運送される。

通常之を(一)一級品(即ち重量が重く體積の大きい割合に値段の高い物、例へば米穀類・肥料・木材・石炭・薪炭等の類)、(二)二級品(即ち乾物・鹽魚・棉花・海草・砂糖等の類)、(三)三級品(即ち體積も重量も少く、又値段も安い物、例へば陶器・磁器・硝子器等の類)、(四)高級品(即ち體積が小さく重量も少く割合に値段が高い爲に特別に取扱方を大切にせねばならぬ物、例へば絹絲・絹織物・藥品等の類)、(五)外品(即ち牛馬豚羊の如き獸類、劇藥・マツチ・石油・火藥・油紙等の如き危險品、自轉車・人力車・馬車・荷車等の如き車輛類、金銀貨・白銅貨・貴金屬・地金類・寶石及び其の細工物、紙幣・郵便切手・郵便葉書・有價證券等の如き特殊な貴重品並に死體等)の四種類に分けてあるが、何れも斤數又は噸數に依つて其の運賃を異にしてゐる。俗に通常便と稱するのは貨物の通常扱の中、其の荷物を一斤につき運賃幾らの割合と定めて、斤數に依つて取扱ふもの、即ち通常取扱のことを指したものである。貨物の通常斤扱即ち通常便の運賃は目方一斤一哩幾らと計算するものであつて、割合に安い。又貨物

一口の目方が二噸以上の場合には一噸につき幾らといふ割合で其の運賃を計算し、之を噸積扱といひ、噸積扱は斤扱よりも運賃が安い。又石炭・木材の如き一級品或は二級品を運送する場合には一定の距離の間だけ一哩幾らの割合の料金で一臺以上の貨車を借切るとも出来れば、特別に其の取扱を丁寧にならぬ貴重な品物は別に運賃を約束して特別扱にして貰ふことも出来る。

さて世間一般に利用してゐる通常便は目方が重く、距離が遠くとも其の割合に運賃が安いけれども、之を小荷物即ち客車便に比べると、其の着き方が遙かに遅いから、若し急ぎの場合には速達扱として差出し、荷物が先方の停車場に着いたならば、直ぐ受取人の手許まで配達して貰ふ方がよい。但し急いで送らねばならぬ場合には少し運賃が高くとも客車便で送つた方が、通常便の速達扱にするよりも遙かに早く着く。今此に五十斤(八貫匁)の荷物があつて、之を東京から四百哩先の土地例へば大阪か和歌山か秋田か盛岡かへ送る場合に客車便で出した方がよいか、通常便で出した方が

よいかといふに、客車便なら其の運賃が一圓四十九錢であるけれども、通常便なら最高額の和歌山でさへ僅かに二十六錢で済むから、急がぬ場合は無論通常便の方が得である。故に客車便で出すべきか、通常便で出すべきかといふことは荷物の重量と距離と場合とに依ることであつて、固より彼斯うと云ふことが出来ないし、若し託送の取扱上に不明の點があるなら、遠慮なしに停車場の運輸係に就いて聞き質すがよい。序に云うて置くが、通常便は着拂(又は後拂)といつて、荷受人が荷物を受取る時に其の荷物と引換に運賃を拂つても差支ないし、又代金引替でもよいことになつて居るが、客車便では代金引替が利がす、その運賃はすべて現金拂(又は前拂)である。即ち荷受人が荷物を差出すと同時に、其の運賃を支拂はなければならぬ。又荷受人が停車場から荷物到着の通知を受けた場合は二十四時間以内にそれを受取に行かなければならぬ。若し時間が経過してから受取に行くと、貨物保管料といふ餘計な金を取られるから、捨てよ置いてはならぬ。

(三) 運送屋に託して荷物を送る場合の手續
運送屋の手を経て荷物を送る一例として、此に書籍商が荷物を託送する場合を説明して見よう。今荷主が運送屋に荷物を頼むには、先づ

三錢收 入印紙	
貨物運送狀	
大正七年一月十五日	
書籍入箱	右の通遞送候間貴着御查收被下度候也
壹個	
原價	金五拾貳圓六拾七錢也
要摘	運賃濟
出荷主	東京市京橋區南橫町大番地 廣文堂書店
届先	久留米市 米屋町 菊竹書店 御中
取扱店	三日本書籍運送店

の如き貨物運送狀に太い活字のところだけ此方で記入し、且三錢の收入印紙を貼用し、之を荷物に添へて運送屋に持つて行き、運送屋をして此方の荷物判取帳に年月日荷物の種類・個數・届先・原價・運賃等を記けさせて捺印させるか、又は貨物受取印を受取つて來ればよいのである。但し荷送人なる廣文堂書店は直ちに菊竹書店に對して出荷案内を出さなければならぬ。然る時は運送屋は荷主に代つて其の荷物を停車場に運送方を頼んで運送通知書を受取り、それを荷主からの貨物運送狀に添へて、届先なる久留米の支店又は取引店に送る。運送屋の支店又は取引店は其の運送通知書と引換に停車場から荷物を受取り、それに荷主からの貨物運送狀を添へて菊竹書店に配達するといふ順序になるのである。

一般に届先が停車場から離れてゐるとか、或は荷物の種類に依つて色々な手数が掛るとか、或は荷造が完全に出来ないとか、或は荷物を船積にしなければならぬとか、或は届先が随分遠いとかいふ場合には、運送屋に頼んで運送して貰ふ方が間違も少い

し、運賃も安上りで、誠に都合がよい。

第六 日々の精算と月末の集金及び支拂

賣買業に於ては毎日其の賣上けと支出とを精算して金の出入を明かにし、又月末に至らば受取るべきものは悉く受取り、支拂ふべきものは滞りなく支拂つて、毎月々々貸借關係を一目瞭然として置かなければならぬ。今、毎日々々の精算法と、月末の集金及び支拂について簡単に述べて置かうと思ふ。

(一) 日々の精算

商店の帳簿の様式は必ずしも同じでなく、或は従來の通り横綴ちの和様のものを使つてゐる處もあれば、或は洋式の簿記を用ひてゐる處もあり、又帳簿の名稱も一定して居らないから、何處の商店にも當籤るやうに説くことは素より不可能である。けれども、たとひ形式が違ひ名稱が異つて居ても、帳簿其の物の性質は元來同じかるべき

筈のものであるから、此に某商店に於て現に使用して居る帳簿を説明の材料に取るのである。さて前に述べた通り品物を現金で賣つた場合には必ず一つ一つ現賣帳に記して其の日の賣上高を求め、又店の費用として金を支出した場合は必ず費用帳又は店費附込帳に記して、矢張り其の日の店費の合計を出す。又品物を現金で買つた場合は勿論、すべて現金又は小切手等で支拂ふ時は、先づ金銭出納帳の其の日附の支出の部に附込み、次に金を金銭判取帳に添へて相手方に渡す。又之と同時に其の帳簿に月日・金高を附けて記名捺印させるか、或は領收證を取るものである。斯くすれば其の日の賣上と、店費と、店費以外の支拂高とが明かになつて来るから、之を金銭出納帳に記入して、差引幾らの入であるか出であるかを精算しなければならぬ。例へば大正七年二月八日の現賣高が二十五圓三十六錢で、店費が一圓二十錢、店費以外に十五圓を品代の内金として甲に支拂ひ、七十錢を名古屋の乙に着拂として送る荷物の車力賃として支拂つたとすれば、金銭出納帳の記載面は

といふことになるが、横綴りの帳簿でも同じことである。これは日金の金銭出納の計算であるが、掛で賣買した時はどうするかといふに、既に前に述べた通り掛で賣買した時には、賣つた物も買つた物も總べて先づ日記帳に附け込む。そして日記帳を基つて元帳の人名口座に振分けて間違ひなく附込んで行くのである。但し商店に依つては日記帳を當座帳ともいひ、元帳のことを臺帳又は貸借帳又は大福帳とも稱へてゐる。又簿記でいふ商品賣上帳とは和式帳簿の現賣帳と日記帳とを兼ねたものであつて、現金賣もすべて附込むことになつてゐるが、此でそれを説くのは彼之混同するから止めておく。

扱それなら元帳には如何な具合に附けて行くかといふに、元帳は貸借を明かにする帳面であるから、顧客の人名別に附込む様に口座を幾つにも分れてゐる。例へば取引先が五十軒あれば元帳の口座も五十に分れてゐるのである。今例を本屋の元帳に取つて、其の記け具合即ち日記帳から轉載したところを示せば、

帳納出錢金

大正七年		摘要	收入	支拂	残高
2	7	店 費		2000	102500
"	8	甲商店廣告内 印刷代ノ 金トシテ		15000	87500
"	"	乙商店宛荷 物ノ車力賃		750	86750
"	"	賣 上 高	25360		112110
"	"	店 費		1200	110910

區町橋屋日本寄館日數
六合館

大正7年	品名	數量	單價	借方	貸方
	第壹月期				
12 25	活用幾何學	15			11250
" 28	豐太閣	1			1200
1 5	個性研究	20			24000
" 12	珠算獨習	50			30000
" 18	立志訓	50			70000
" 20	萬葉集	30			66000
" 23	戶板裁縫書	5			13500
" 24	現代婦人訓	5		4000	
" "	日本文明史話	7		10500	
				14500	215950
			差引		201450

である。即ち計算の切替を毎月二十四日までとし、二十五日以後の註文は翌月分に記けるものと假定して、大正七年一月分を計算したのである。これは掛で賣つた場合の例であるが、掛で買つた場合には此の例に倣つて、仕入帳から元帳の口座の借方に轉載するのである。但し此の例に於て一月二十四日の借方に記つてあるものは返品を示すものでてゐる。

(二) 集金

斯うして計算を切つたならば、すべて元帳に基づいて此の通りに請求書を拵へて方々の取引先に出し、月末の勘定日に其の金を貰ひに行くのである。之を集金といふ。集金に行く場合は押切帳といふ帳面を持つて行つて、其の帳面に幾らの金を渡したといふことを相手方に書き付けて貰ふと同時に、先方の金銭判取帳に受取つただけの金額と月日を書き更に記名捺印するか、或は領收證を差出すことになつてゐる。但し金高五圓以上の領收證には三錢の收入印紙を貼らねばならぬが、假領收

證とすれば、其の必要がないのである。又押切帳は必ず何處の商店でも使つてゐるとはいへぬが、之を使へば何月何日に幾圓幾十錢の金を渡したといふ證據になり、従つて集金に行つた者は口實を設けて受取らなかつたなどと嘘を吐いて、一時でも誤魔化して置くことが出来ない。即ち金銭判取帳は此方が金を受取つたことを證據立てるものであり、押切帳は先方が金を支拂つたことを證明するものである。但し押切帳は月末に限らず、店員が金を受取に行く時は何時でも持つて行くのである。掛代金を受取つて来たならば、直ちに金銭出納帳に其の金高を記け、また元帳の口座々々にも入金旨を記入しなければならぬ。若し何かの都合で請求した金が其の一部分しか貰へなかつた場合には、元帳に内金幾ら入つて、差引幾らの残高即ち貸になつて居るかといふことを明瞭に記けて置かなければならぬ。

(三) 支拂

日々の精算及び月末の集金のことは大概にして、今度は月末の支拂について述べな

ければならぬ。支拂のもととなる帳面は俗にいふ仕入帳である。正しくは商品仕入帳を稱すべきもので、其の性質からいへば商品賣上帳と全く反對である。兎に角現金で買つたものは總べて金銭出納帳に記けることにして話を進めて来たのであるから、今此で説明する仕入帳は掛で商品を仕入れた時にのみ附込んで行つて、日記帳から元帳の口座に轉載するが如く矢張りそれを元帳の口座別に附け替へて行かねばならぬ。但し仕入帳に掛買のみ附けることにしてある場合は、現金で買つた品物を附ける現買帳が必要である。現買帳の其日の合計は金銭出納帳の出の部にあらはれて行く。さて元帳の甲なる口座を開けば何月何日に何を幾らの掛で買つて、其の金高が幾らであるといふことが一々明かに分るやうにしておき、月末になつたら、それを切つて其の月の合計を勘定して置かねばならぬ。斯うして置いて、方々の取引先から送つて来た請求書と照合して見て、若し間違がなければ集金人に金を拂つて遣る。金を受拂ふ時は受取る時と反對に先方の押切帳に月日と金高を書いて記名調印し、此方の金銭

判取帳に金高を記し捺印させて、それと引換に金を渡すのである。

第七 分擔事務の整理と店員の心得

世の中の商賣は種々様々であるが、何商賣に限らず其の店に雇はれた者は順序として始めは荷造・運搬・發送等の如き勞務を命ぜられ、次第に商店の内部の事情と事務の一般に通じ、且仲間との取引關係の事などを覚えて來れば、其の人の力量と才幹とに應じて帳簿掛とか、通信掛とか、地方掛とか、販賣掛とか、會計掛とか、外交係とか、製造係とかを命ぜられて、古參の店員と一緒に働くことになるのである。最初から上の地位を望むのは少し欲の深い話で、またたとひ仕事を預けられても手の出しやうが無いものであるから、先づ店の模様やら實務の一般やらを早く覺える様に勉めなければならぬ。

さて年配も相當になり、店務にもあらまし通じて來て、いよく一定の仕事に分擔

させられたならば、自分の仕事に對しては全力を盡して眞面目に働き、いつも仕事に追はれて居るやうなことが有つてはならぬ、寧ろ自ら進んで分擔事務を追うて行くやうな勢でなければならぬ。併し如何に仕事も早くとも餘り粗末であつて、他人が見ても分らぬやうな遺方でも困るし、又他の係りとの連絡も取らずに自分の仕事ばかり片付けて行くやうでも困る。同じ商店の仕事はたとひ幾つに分れてゐても、皆互に密接な關係があるものゆゑ、互に調子を合せて全體としての統一即ち纏りを付けて行くつもりでそれ／＼注意して執務することが一番大切である。又店員はそれ／＼一致協力して其の店の爲に奮闘し、まさかの時には其の店を一人で脊負つて立つ位の意氣込でなければならぬ。殊に仕事に對して言付けられた事にだけしがみ付いて居らず、氣轉を利かせて巧に立廻ることが大切である。一般に係りを分けていふならば、客に接する時の心得、商品受渡の心得、荷造發送記送の心得、品物配達の心得、金錢受渡の心得、注文勧誘の心得、廣告上の心得、地方出張の心得、書狀の發信通信整理上の心得、倉

庫の事務の心得、會計事務の心得、製造仕入の心得、帳簿整理の心得等數へ來れば實に澤山あるが、一口に云へば誠意誠心其の事に當つて敏活に正確に、そして少しでも其の商店の利益になるやうに働けばよいのである。主人の見てゐる處では眞面目を装うて働いてゐるのが、其の姿が見えなくなるや否や鬼の居ない時の洗濯だなどと怠惰けて遊んで居るやうなことがあつてはならぬ。一體言行に影日向あり表裏あるのは其の人の心に誠の乏しいといふ何よりの證據である。苟くも其の店に雇はれた者は主人と利害を共にし、運命を共にする決心で奮闘せねばならぬ。分担事務の心得については之を一つ一つ詳しく説明したいと思ふけれども本書を読む位の人は大抵自分の取るべき方針、進むべき道を辨へて居る筈であるから其の十中の八九を略し此には商品の取扱と金銭の取取扱の二つだけに就いてせひ心得て置かねばならぬことを述べて見よう

(一) 商品取扱心得

商品は其の店の生命ともいふべき貴重なものであるから、之を取扱ふには全く現金

に對すると同じ態度でなければならぬ。商品の價値といふことを考へず、たゞ形の上からばかり見て居ると、どうしても其の取扱が粗略になり従つて傷が付いたり、變色したり。變質したり、歪んだり、毀れたりして販賣することが出来ない様になつてしまふ。折角資本をかけて仕入れたり製造したりした品物が、たとひ一個でも販賣することが出来なくなつたとすれば、其の損害は實に大したもの、僅かばかりの利益だけでは容易に埋合せが出来るものでない。故に商品は勉めて肩物にならぬ様に勉めて丁寧に大切に取扱ふと同時に成るべく多く賣れる様にせねばならぬが、今其の注意すべき事柄を個條書にして示せば。

- (1) 商品自身が廣告になる様に美的に陳列して顧客の視線を集めること。
- (2) 秩序よく一定の場所に整頓し置き客の注文に應じて直ちに引出し得る様にして置くこと。客をいつまでも店頭に待せて置いたり、店内に有る品物の在所が分らぬために「お生憎様」と斷つたり、持合せの品物を店晒しにしたり、仕入れねばならぬ品物を

仕入れずして、必要のない品物を仕入れたりするが如きは、何れも品物の保存整頓法の悪い證據である。

(3) 常に出入れの頻繁なもの、よく賣行く物は手近い處に置くこと。
 (4) 日光通氣等に注意すること。商品の中には日光に當てると悪いものもあれば、空気の流通の良い場所に置かねばならぬものもある。

(5) 古い品物と新しい品物とを區別し置き、品質にさへ變りがなくば、古いものよりから先に賣捌いて行くべきこと。従つて右の品物は出入れに便利な手近い場所に置き、新しい品物は古い品物の下積にするか、店の内部に置かねばならぬ。店の外部にのみ新着品をすらりと陳列して、賣残の古い物を店の奥に貯へて置くが如きは商品の取扱整理法の最も拙い商人である。

(6) 他の品物に損害を與へる品物は特に注意して、別な場所に積置くか、或は最も下に積置くこと。

(7) 形の大きい品物、目方の重い品物は必ず小さい物又は軽い物の下に積むべきこと。

(8) 成るべく僅かの場所に成るべく多くの品物を積込み、變色・腐敗・雨濡・濕氣・乾燥・鼠喰・破損等を生ぜぬ様に注意すること。

(9) 容の信用を調べずして慢りに掛賣しないこと。貸倒れは品物を軽々しく取扱ふ場合に多く生ずるものである。

(10) 仲間の取引に於ては商品は必ず帳簿に記入した上で引渡すこと。日記帳、出品帳(品渡帳)及び勢利帳等に記けずに品物を渡せば、たとひ何月何日に品物を渡したといふ記憶があつても、其の代金の請求が出来なくなることがあり、或は全然附屬となつてしまふこともある。

(11) 仲間の取引に於ては出来るだけ品賃を避けること。品賃とは其の名の通り賣つたのではなく、先方の頼みに依つて一時貸付けることであつて、若し賣れば代金を持つて來るが、賣れなければ數日後に返して來る。これは掛賣としても記帳することの

出来ぬ性質のものであるから、萬已むを得ずして貸付ける場合には商品時賃額といふ様なものを拵へて置いて、必ずそれを記入して置かねばならぬ。

(12) 此方から返品して遣つた物、先方から返品して来た物は必ず其の都度直ちに記入して置くこと。然らざれば計算に錯誤を來して面倒になるのみか、互に信用を疑ふ様になつて取引の圓滑を缺かぬものでもない。

(13) 商品の包装・荷造は丁寧に丈夫にすべきこと。

(14) 品物の發送・送届は勉めて迅速にすべきこと。特に遠い地方から爲替や振替で注文して来たものや、電話の注文などは時を違はず、其の日の中に發送・配達の手續をしなければならぬ。

(15) 注文と違はぬ品物を送ること。取扱が粗漏なために注文と違つた品物を送つて遣つたら、容の迷惑は一通りであるまい。

(16) 見本と寸分違はぬ品物を送ること。

(17) 店内又は倉庫等にある在荷の數量を常に明かにして置くこと。

(18) 如何なる方面に如何なる品物がよく賣れ、又如何なる季節に如何なる品物がよく賣れるかといふ様なことを明瞭に調べて置くこと。

(19) 流行品又は際物は一時に賣盡してしまふ様に心掛けること。

(20) 同じ用途の品物でも時々目先を變へて、世人の嗜好に投する様に工夫して賣ることなどである。

(二) 金錢の取扱整理に就いての心得

金錢は直ちに自分の信用に關係するものであるから、極めて嚴重に取扱ひたとひ一錢でも間違があつてはならぬ。今金錢の取扱整理上特に注意すべき事項を述べると、

(1) 金錢は之を受取る時も拂渡す時も必ず其の人の面前で一應正確に計算して見ること。諺にも「勘定合つて錢足らず」とある通り、金錢は多くの場合に於て少い方間違を來し易いものであるから、其の受渡には再三勘定して見るがよい。

(2) 金錢の眞贋及び通不通に注意すべきこと。貨幣は大抵其の音響に依つて眞偽を區別し得るものであり、紙幣は紙質・模様等に依つて眞贋を鑑別することが出来る。

(3) 銀行や郵便局へ預金に行く途中、又は拂出に行つて歸る途中などは決して道草を喰はずに其の用を辨すべきこと。途中で遊んで居た爲に遺失したり、又は悪漢に騙取されたりした實例は世間に幾らもある。殊に銀行員だの、郵便局員だのと詐稱して、

「今渡した金に間違があるから、一寸其の金を返して呉れ。」とか、「一寸僕と一緒に來て呉れ。」などと言はれても、決して其の言葉に従はず、其の儘店に歸つて來なければならぬ。それを眞に受けてうっかり金を渡さうものなら、飛んでもない間違を來すこと

がある。つまり銀行歸りの小僧を言葉巧に騙して金を横取る悪漢が居るのである。

(4) 掛取り即ち集金に行つた場合は金を容れる鞆や財布を奪れぬ様に注意し、又其の中に入れたつもりで落すことがあるからよく氣を付けなければならぬ。

(5) 自分の店が銀行と當座取引をして居るなら、掛先から受取る小切手はすべて横線

小切手にして貰へば盜難を豫防することが出来ること。

(6) 金錢を他人に持つて行つて渡した場合には、必ず金錢判取帳に月日と金高とを記入し且捺印して貰ふか、或は領收證を受取るべきこと。

(7) 金残を取引先から受取つた場合には、押切帳に金高を記し判を押して貰ふこと及び先方の判取帳に金高を書いて捺印すべきこと。

(8) 客が僅かな買物に對して紙幣を出しても、快よく釣錢を拂ひ、若し店に小錢が無かつたら他で取替へて來て遣るべきこと。

(9) 遠地の取引先から送金のあつた場合は取りあへず記帳整理すると同時に、又必ず着金記帳の旨を通知すべきこと。

(10) 地方に出掛けて行つて集めた掛代金は決して懷中に溜めて置くことなく、必ず毎日店に宛てて送金すること。

(11) 金錢出納帳は必ず毎日切ること。

(12) 金は執務時間の終りに必ず現在高を計算しそれを帳簿と突合せて過不足のないことを確かめた後、之を一定の場所に納めて置くこと。

(13) 金銭は其の種類に依つて區別し整理して置く方が便利であること。

(14) 月末の支拂は時間を限つて正確にすべきこと。例へば「現金支拂は午後三時限り」といふやうな貼札を出して置いて、其の以後に來た人には小切手で支拂つて遣るやうにするか、或は「支拂は午後四時限り」と揭示して置いて、午後四時以後は絶対に支拂はず、總べて翌日に廻す様になければ事務の進捗上誠に不都合であること。

(15) 金銭領收證は金銭出納帳に記入した順序に整理して置く方が便利であること。

(16) 金銭の出入にはすべて傳票を用ひる方が便利でもあり、又間違が生じないこと。但し入金票は赤、出金票は青といふ様に色分にして置けば計算記帳上誠に都合がよい。

(17) 損傷又は磨滅に依つて量目の減じてゐる貨幣は成るべく受取らぬ方が、後日問題

を惹起すよりも遙かに得策であること。

(18) 小切手は注意して受取るべきこと。

(19) 商品切手は儘かに自分の店で發行したものであるか、どうかを確むべきこと。

(20) 金銭の計算は迅速にして正確なるべきこと。計算が早くとも不正確では何にもならず、また正確であつても遅くしては實際に處して不便が多いものである。其の他細かい事を數へたならば、他にも必要な事項があるだらうが、先づ大體これだけの事によく注意して間違を起さぬやうに取扱が出来、且其の整理か付けばそれで大丈夫である。

第八貨幣

貨幣即ち金銭は品物と引換に受取るものであるから、苟くも賣買業に携つて居る者は其の種類・性質・效能等について承知して居なければならぬ。

(一) 我が國の本位貨幣

貨幣には金屬で拵へたもの即ち硬貨と、紙片で拵へた紙幣の二つある、我が國の硬貨は金貨・銀貨・白銅貨・銅貨の四種類に分れてゐる。又金貨は五圓・十圓・二十圓の三種に分れてゐるが、之等の金貨は之を潰して地金にしても、それ／＼五圓・十圓・二十圓の價値を有つてゐるから、十圓の金貨を受取つて十圓の反物を賣つたとすれば、丁度同じ價値の物を賣つたことになり、若し十圓だけの價値の無い貨幣で賣つたとすれば之を受取つた方で損をすることになる。然るに我が國の金貨は之を地金としてもその表に書いてあるだけの價値を有つてゐるから、支拂つた方でも受取つた方でも互に決して損する心配がないし、又貨幣本來の目的にも適つてゐるので、之を本位貨幣といふのである。即ち我が國は金貨本位であつて、其の本位貨幣たる金貨は無制限に幾らでも、使ふことが出来るし、又幾ら多く金貨で支拂をされても之を拒んで受取らぬといふ譯には行かぬ。また支那、メキシコ等の如く銀貨本位の國に於ては銀貨だけは其の表に書いてあるだけの價値を有つてゐるもので、金貨や銅貨にはそれ

だけの價値がないのである。

(二) 我が國の補助貨幣

金は非常に高價なものであるから、十錢・二十錢・五十錢といふ様な少額の支拂に用ひる金貨を拵へることは甚だ困難である。そこで金よりもずつと價値の安い銀・銅などで貨幣を作つて、たとひ僅かな支拂にでも用ひられるやうにしてゐる。然るに此に一つ不都合なことには、銀や銅は金に比べると、其の價値が非常に安いので、地金にしてもそれだけの價値ある銀貨や銅貨を拵へると、其の體積が大きくなり目方が重くなつて、携帶上にも使用上にも甚だ不便が起る。それで本位貨幣の金貨で支拂ふことの出来ぬやうな僅かの金高に對してのみ使ふ時に限り、地金にしてもそれだけの價値のない貨幣をば、法律上それだけの價値あるものとして使つても差支ない様に定められたものがある。之を補助貨幣といひ、我が國の補助貨幣は銀貨・白銅貨・青銅貨の三種に分れて居る。補助貨幣は其の表に書いてあるだけの價値を有たぬものであるか

ら、無闇に銀貨や銅貨で澤山の支拂をされては之を受取つた方で損をする。故に補助貨幣は制限なく使ふことが出来ない。即ち銀貨の五十錢貨・二十錢貨・十錢貨は十圓まで支拂に用ひることが出来るけれども、それ以上の支拂は受取人の許可を受けねばならぬし、また受取人は自由にその受取方を拒むことが出来る、五錢白銅貨と、一錢及び五厘の青銅貨の三種は一圓まで自由に使ふことが出来るけれども、それ以上は受取らぬと言はれても差支がない。やがて鑄潰さるべき二錢銅貨も亦同じである。

(三) 我が國の紙幣

貨幣は金屬で拵へたものであるから、重くて持運びに不便であり、計算するにも亦不便である。故に政府は法律に依つて金貨・銀貨等と同様に使ひ得る所の紙幣を用ひることを許してゐる。我が國の紙幣は主に日本銀行が発行するものであつて、之に十錢・二十錢・五十錢・一圓・五圓・十圓・二十圓・五十圓・百圓・貳百圓の十種類ある。即ち日本の紙幣は銀行兌換紙幣であるが、多くの國も亦皆大きな銀行をして紙幣

を發行せしめ、政府自ら之を發行する場合が少なくない。

もと／＼紙幣は紙片であるから、金貨や銀貨のやうに價値を有つて居るものでないが銀行へ持て行けば何時でも直ちに正貨と引換へて貰ふことが出来る爲に貨幣として、通用するのである。故に紙幣を發行するには相當の正貨を準備して置いて、いつでも引換ることが出来るやうにしておく必要がある。例へば今二億萬圓の紙幣を發行するには日本銀行は二億萬圓だけの金貨なり銀貨なりを用意して置いて、それから發行せねばならぬ規定であつて、之を正貨準備發行といふのである。併し二億萬圓だけではまだ足らぬ場合には、たとひ銀行が手許に金貨や銀貨を持つてゐなくとも、更に一億二千萬圓までは發行することが出来る。但し此の場合には公債證書・大藏省證券其の他確實な有價證券の如く賣りさへすれば何時でも金に換へることの出来るものを一億二千萬圓だけ引換の保證として置いて發行せねばならぬので、斯くして紙幣を發行することを保證準備發行といふ。然るに世の中の人々がまだ／＼金を要求して

るる場合即ち金が不足な爲に世間で困つて居ると見た時には、日本銀行は更に紙幣を發行することが出来る。どうして發行するかと云へば、保證準備の場合のやうに公債證券大藏省證券等を保證としてその額面だけの紙幣を發行することが出来るのである。之を制限外の發行といひ、此の場合はその發行高に對して年六分以上の發行税を政府に納めなければならぬ規定である。一體紙幣は金貨・銀貨・白銅貨・青銅貨等の代りに使ふものであるから、世間で入用なだけ發行すれば澤山である。それを無闇に發行して實際入用な紙幣よりも餘計になると、忽ち物價が騰貴して來て、世間が不景氣になり従つて一般の人が非常に困るやうになる。こゝは商人として大いに注意すべき所である。即ち紙幣が多くなれば物價が高くなり、紙幣が少くなれば物價が安くなるのは如何いふ譯であるかといふに、紙幣が多くなれば貨幣の價値が品物の價値よりも安くなるのみならず、金廻りもよくなり、亦紙幣が少くなれば貨幣の價値が品物の價値よりも高くなるのみならず金廻りが悪くなるからである。そこで日本銀行は世間の景

氣不景氣といふことによく注意して紙幣を發行して居るものであつて、矢鱈に發行して居るものではない。例へば今世間では三億萬圓の金錢が要ると見込をつけた場合には丁度三億萬圓位の處を見計つて程よく紙幣を發行するものであるが、此の際日本銀行に準備すべき正貨が二億萬圓しかないとしても、別に一億二千萬圓の保證準備發行が出来から、合計三億二千萬圓の紙幣を發行する力がある。けれども紙幣は世間で入用なだけ發行すれば澤山であるから、三億萬圓しか發行しなかつたとすれば日本銀行にはまだ二千萬圓だけの紙幣を發行する力がある譯である。此の場合まだ二千萬圓だけの發行餘力を有つてゐるといふ。

かくの如く内地で紙幣を發行するのは日本銀行だけであるが、臺灣では臺灣銀行、朝鮮では朝鮮銀行も亦兌換紙幣を發行する特権を有つてゐる。

(四) 外國貨幣の價値

外國の本位貨幣は其の國に於て何時でも其の表に示してあるだけの價値を有つて居る

ものであるが、外國に於てはさうは行かぬ。即ち其の時の金銀の相場や爲替相場の高低に依つて、或は高くなつたり、或は安くなつたりするものであるが、大抵の標準を示すと次の通りである。

○英	國	(金貨本位)	一 磅 (£)	九圓七十六錢三厘
濠洲は英國に同じ				
○米	國	(金貨本位)	一 弗 (\$)	二圓 六厘
加奈陀は米國に同じ				
○佛	國	(金銀本位)	一 法 (Fr)	三十八錢七厘
瑞西・白耳義は佛國に同じ				
○伊	國	(金銀本位)	一 リラ	三十八錢七厘
○希	臘	(金銀本位)	一 ドラグマ	三十八錢七厘
○西	班牙	(金銀本位)	一 ベセタ	三十八錢七厘

○獨	逸	(金貨本位)	一 馬 (M)	四十七錢七厘
○露	國	(金貨本位)	一 留 (Ro)	一圓五錢三厘
○和	蘭	(金銀本位)	一 ギルドル	八十錢六厘
○瑞	典	(金貨本位)	一 クロイン	五十三錢七厘
丁抹・那威は瑞典に同じ				
○葡	萄牙	(金貨本位)	一 ミルレイ	二圓十六錢八厘
○澳	國	(金貨本位)	一 フロリン	八十一錢四厘
○土	耳古	(金貨本位)	一 ペアストル	四十錢六厘
○印	度	(金貨本位)	一 流	八錢八厘
○印	度	(金貨本位)	一 流	六十五錢
○ブラ	ジル	(金貨本位)	一 ミルリ	一圓九錢五厘
○墨	國	(銀貨本位)	一 ペソ	一圓
新嘉坡の一弗は墨銀に同じ				

○マニラ	(銀貨本位)	一ペソ	一
○亞爾然丁	(金貨本位)	一ペソ	一圓九十三錢五厘
○智利	(金貨本位)	一ペソ	七十三錢二厘
○秘露	(金貨本位)	一ソル	一圓九十三錢五厘
○香港	(銀貨本位)	一弗	一
○支那	(銀貨本位)	一兩	一圓四十錢
○瓜哇	(銀貨本位)	一ギルドル	五十二錢九厘
○暹羅	(銀貨本位)	一チカル	四圓七錢一厘

第九手形

などである。若し外國に居る人が其の國の紙幣などで註文して來た場合は、それを正金銀行に持つて行つて日本の貨幣と切替へて貰はなければならぬ。

品物を賣買した場合には普通は直ぐ其の代金を受渡すべきものであるが、如何に商人とはいへ、何時でも澤山の金を手許に持つて居るものでないから、其の支拂を後に延べなければならぬことがある。其の時に買手は何月何日に何程の金額を確かに支拂ふといふ意味の證文を賣手に渡さなければならぬが、法律上貨幣と同じに見做して代金の支拂に使ふことを許して置く證文を特に手形といふてある。法律上から云へば手形には約束手形、爲替手形、小切手の三つあることになつて居るが、商業上では約束手形と爲替手形の二つだけを俗に手形といひ、小切手は全然別なものとして取扱つてゐる。で、此には約束手形のことを主にし、爲替手形の事はほんの説明だけに止め又小切手の事は別に詳しく述べることにする。

(一) 約束手形

(1) 約束手形の振出方

今商人が假りに五百圓の品物を買込んだけれども其の代金を直ぐ賣手に渡すことが

出来ないといふ場合には「何月何日に金五百圓也を間違なく支拂ふ。」といふ約束の證文を賣手に渡して、支拂を延ばして貰ふことが出来る。此の證文は即ち約束手形であつて、約束手形を作つた人は振出人といひ、約束手形を受取つた人を受取人といふのである。約束手形は略して單に約手ともいひ、其の受取人は之を他人に譲渡することも出来る。又約手の所持人は之を金の代りとして現金と同じ様に支拂ふことも出来るものである。但し約手は必ず受取人の承諾を得て振出すべきものであつて、受取人の承諾がない場合には振出すことが出来ないし、又無理に受取らせることも出来ない。約束手形は貨幣と同じやうに通用する大切な證書であるから、商法では其の作り方を定めて間違の起らぬ様にしてある。然らば實際どうして振出すべきものであるか。今其の難形を示し且必ず書かねばならぬ事項を説明して置かうと思ふ。即ち

(控)

受取人 小林秀松	金額 一金五百圓也	支拂場所	第一銀行	支拂期日	大正七年三月六日
		番号	第拾貳號	振出日	大正七年一月十日

形は貨幣と同じやうに通用する大七の記号であつた。今其の雛
間違の起らぬ様にしてある。然らば實際どうして振出すべきものであるか。今其の雛
形を示し且必ず書かねばならぬ事項を説明して置かうと思ふ。即ち

(約束手形の雛の表の面)

(控)

東京交換所撰定

第拾貳號

⑤ 五圓收印
紙入錢

約束手形

一金五百圓也

右金額貴殿又ハ貴殿ノ指圖人へ此手形引換ニ無
相違仕拂可申候也

振出地 東京市

支拂期日 大正七年三月六日

支拂場所 東京市日本橋區兜町第一銀行

大正七年
一月十日

東京市京橋區南橫町七番地

大島日出雄 ⑤

小林秀松殿

番 號	第 拾 貳 號	振 出 日	大 正 七 年 一 月 十 日
	支 拂 場 所	第 一 銀 行	支 拂 期 日
支 拂 場 所	第 一 銀 行	支 拂 期 日	大 正 七 年 三 月 六 日
金 額	一 金 五 百 圓 也		
受 取 人	小 林 秀 松		

(面裏の形鑑の形手束約)

表面之金額 田 口 秀 吉 殿
又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也
小林 秀 松 印

大正七年二月十五日

表面之金額
又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也 殿

大正 年 月 日

表面之金額
又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也 殿

大正 年 月 日

表面之金額
又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也 殿

大正 年 月 日

表面之金額
又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也 殿

大正 年 月 日

表面之金額正ニ受取候也

田 口 秀 吉 印

大正七年三月六日

手

である。實際に受授する約束手形の雛形は右の通りであつて、若し約束手形の用紙を何處かの店から買つて来て振出す場合には、太い活字で組んである文字だけ書入れて、記名捺印すればよいのであるが、尙念の爲に一應説明すれば、

(1) 用紙の表面の初めに必ず「約束手形」といふ文字を明瞭に書くこと。

(2) 次に支拂ふべき金額が五百圓なら「一金五百圓也」とはつきり書くこと。若し利子を支拂ふ約束ならば、借用證の如く「但し日歩三錢の割とす」などと書ず、其の金高を算出して五百圓に加へたものを書かねばならぬ。

(3) 次に手形の文面を書くこと。約束手形の文面の書方として主に用ひられてゐるも

大正 年 月 日

表面之金額

又ハ同人指圖人へ御仕拂可被成候也 殿

大正 年 月 日

表面之金額正ニ受取候也

田口勇吉印

大正七年三月六日

手

形

である。實際に受授する約束手形の雛形は右の通りであつて、若し約束手形の用紙を何處かの店から買つて来て振出す場合には、太い活字で組んである文字だけ書入れて、記名捺印すればよいのであるが、尙念の爲に一應説明すれば、

(1) 用紙の表面の初めに必ず「約束手形」といふ文字を明瞭に書くこと。

(2) 次に支拂ふべき金額が五百圓なら「金五百圓也」とはつきり書くこと。若し利子を支拂ふ約束ならば、借用證の如く「但し日歩三錢の割とす」などと書ず、其の金高を算出して五百圓に加へたものを書かねばならぬ。

(3) 次に手形の文面を書くこと。約束手形の文面の書方として主に用ひられてゐるものに二つある。即ち記名式と指圖式とである。

(イ) 記名式 約束手形は振出人が自ら受取人に支拂ふのであるから、「右金額貴殿へ

此手形引換に無相違支拂可申候也」と書けば記名式となる。

(ロ) 指圖式 とは「右金額貴殿又は貴殿の指圖人へ此手形引換に無相違支拂可申候

也。この如く、受取人の指圖した人へでも支拂ふといふことを書いたものである。誰形について云へば、小林秀松へ支拂ふべきは勿論、其の人の指圖した人へなら、誰にでも拂はなければならぬといふことになる。

(4) 手形を振出した土地の名、即ち振出地を書くこと。例へば東京市とか大阪市とか書くのであつて、單に東京又は大阪など書いてはならぬ。

(5) 次に雛形に示してある通り、金を支拂ふ日即ち支拂期日を書くこと。支拂期日を満期日ともいひ、其の定め方に(イ)確定日拂、(ロ)日附後定期拂、(ハ)一覽拂、(ニ)一覽後定期拂の四通りあるが、實際主に用ひられてゐるのは確定日拂と日附後定期拂の二つである。

(イ) 確定日拂 とは雛形に示せる如く支拂日を豫め何月何日と確かに定めて置くものであつて、其の期日が來なければ金を渡さなくともよい。之を一に定期日拂ともいふことがある。

(ロ) 日附後定期拂 とは手形を振出した日から後何日目とか、何箇月目とかと支拂日を定める方法である。例へば一月十日に手形を振出して「日附後三十日拂」とすれば、法律上では翌日から數へて三十日目の四月九日を支拂日と定めるけれども、商人仲間の習慣に従へば振出した日即ち一月十日から數へて三十日目の四月八日を支拂日と定めることもある。又日附後一箇月拂とか、日附後二箇月拂とかいふ時の一箇月は月の大小に係なく、三十日を以て一箇月として計算するのである。故に「日附後一箇月として一月十日に手形を振出せば、法律上の支拂日は一箇月後の四月九日となり、習慣に従へば一日繰上げて四月八日が支拂日といふことになる。

(ハ) 一覽拂 とは受取人が振出人に手形を見せさへすれば、何時でも直ぐ拂つて貰ふことが出来るものである。若し一覽拂の手形を振出した場合に、受取人はそれを受取るや否や、「金を支拂うて呉れ。」と呈示するかも知れない。が、實際に於ては振出してから三日目とか、四日目とか、或は一週間目とかに支拂といふ特別の習慣が

ある場合に限つて用ひられて居るから、さういふ心配はない。

(6) 次に支拂場所を明記すること。一體約束手形の振出人は即ち支拂人であるから、受取人は振出人の住宅又は営業所へ行つて支拂を受ければよいのである。つまり振出人の住宅又は営業所は手形の振出地で、振出地と支拂地は同じことになるから、約束手形には振出地を何市何町何番地と書いて其處を支拂の場所とすることが出来る。商法の規定に依れば振出地は振出人の住所又は営業所と見做してゐる。併し雛形に示した通り、振出人の都合で振出地を單に東京市と書き、特に支拂の場所を定めることが出来る。自分の現住所で支拂ふならば「自宅」と書いてもよい。雛形の如く銀行を支拂の場所とする場合には其の銀行に當座預金をして置かなければならぬ。尤も當座預金の金高が約手の金高より少くとも満期日までにそれだけの金を預け入れる見込が充分あればよいのである。

(7) 次に振出した年號月日即ち手形を作つて受取人に渡した時日を書くこと。

(8) 次に振出人の住所氏名を書くこと。

(9) 受取人の氏名を書くこと。次に

(10) 手形の番號を書き、収入印紙を貼つて捺印し、次いで自分の氏名の下にも捺印すること。約束手形に貼付すべき収入印紙は金高二百圓以下は三錢、千圓以下は五錢、五千圓以下は十錢で、金高が増すと共に印紙税も高くなるが、これは印紙税法に定めである通り必ず貼用しなければならぬ。

(11) 最後に切取線の左の部分に雛形の太い活字の部分だけ書き入れて控となし、切取線から切離して受取人に渡すのである。

約束手形は代金を支拂ふ代りに使はれることは云ふまでもないが、金を借りる場合にも亦使はれる。例へば品物を仕入れる爲に金千圓を月三分の利子で五箇月借りようとするれば、其の利子は全部で百五十圓になる。即ち元金と利子とを合すれば千五百五十圓となるから、千五百五十圓を手形の額面高とし、自分が振出人となり、貸主例へば銀