業の店を見學するか、二、三日も見習ひすれば先づヒト通りの樣子は解る。

參考　東京や大阪などのやうに仕入れに便利なところは以上の通りであるが、中以下の都市に在つては、珈琲も紅茶もともに十錢以上、ケーキは二ッが一人前で十錢から仕入れによつては十五錢で賣るところもある。どちらにせよ、トーストで三割から三割五分、菓子パンの類で二割五分から三割、シロップや紅茶ならばザット四割、コーヒーの方は値段の割合においしく喫ますといふことになれば二割乃至二割五分の程度であらう。

駄菓子店の開業案内

騷然雜然とした下町のしかも裏街である。そこには、よくもまア、こんなにも澤山な子供がドコに住つてゐるのであらうか！　と思はれるほど大勢の子供が遊んでゐる。かうしたプロ住宅の付近や勞働者街には、此の子供をお得意とする駄菓子屋が、此處かしこに幾多散見するのである。

兩親はいかに節約をしても、子供にだけは欲しがるものを與えてやり度いのが、兒を有つ親の人情であらう。まして、下層階級の子供達の唯一の慰樂は食慾を滿足させることである。發育ざかりの頑童が、糖分を含んだ駄菓子に對していかに旺盛なる慾念と活潑なる憧憬をもつであらうかは、決して想像に難くはない。

下町の子供は、山の手の子供と比較して遙かにその購買力が勝さつてゐる。だから、舊くからの同業者がドレほどあらうとも、新らしく割り込んでゆける餘地は幾らでもある筈だ。駄菓子屋は、いはゆる駄菓子を主な商品として『なまもの』鹽せんべい、安價な玩具、風船、繪雜誌の類を扱ふ。賣値の如きも一錢二錢が殆んど大部分であつて、五錢十錢とまとまることは先づ尠ない。

資金と設備　駄菓子屋にも矢張り、その規模の大小と店舗の廣狹や舗の位置によつて資金も多少は違つてくる。しかし、こゝでは最も手輕にやり得る、萬人向きの程度のものに就て述べ度いと思ふ。駄菓子屋を開業するに就て、ゼヒ必要なものとしては駄菓子箱、それにガラス製の瓶、駄菓子を並べて置く陳列臺がある。すなはち固定する資本として最低のところを見積ると、

(イ)駄菓子箱	十個	八圓五〇錢から十圓位
(ロ)猫　瓶	五個	四圓前後
(ハ)陳列臺	一脚	五圓見當

これは、ビール箱四、五個を壞して簡單な手製のものを作り、周圍に裂を張つて代用させてよろしい。

(ニ)日　除　け　一張り　十圓前後

合計して卅圓位ゐになるが、中古品を利用するなら拾圓位で一切が調ふ。

更に入用なのは仕入れ資金であつて、之は流動資本とでもいふべきものである。すなはち、

(イ)駄菓子類　十五種　三　圓
(ロ)あんもの　三　種　二圓四〇錢
(ハ)煎　餅　類　五　種　一圓五〇錢
(ニ)なまもの　五　種　一　圓
(ホ)一本むき　三　種　三〇錢
(ヘ)ラムネ、蜜柑水　一圓五〇錢
(ト)玩　具　類　卅　點　二　圓
(チ)おまけもの　五〇錢
(リ)雜　品　一圓五〇錢

之は安ものゝチョコレート、キャラメル、チューインガム、それに、カルメ燒、鼈甲燒、南京豆等を用意しておく。

合計十三圓七〇錢となる。

此の商賣を新しく始めるに當つての總資本は、前述のとほり五十圓もあれば十分やつてゆけるのであつて、道具類に中古品を利用するならば卅五圓位でも間に合ふわけである。

仕入の方法　以前には、東京では下谷から神田方面に駄菓子の問屋があつて、それ〴〵買ひ出しに出かけるとか、或は問屋の外交員が廻つて來て配給したものであるが、現今では到るところに問屋があるので、別に手間ヒマかけて買ひ出しを行ふ面倒さはない。それに、駄菓子屋らしい構えをするとウルサイほど外交の者が出張つて御用聞をするから、わざ〳〵問屋の所在を探ねてゆく必要はない。大體に、駄菓子一錢賣りのもので十四個乃至十五個が十錢といふ建値であつて、卅錢賣れば十錢の利益はあるものと見て差支へはない。なまものは、乾燥したり腐敗したりするので、昨日のものは明日邊り殘存してゐるものを交換して呉れることになつてゐる。だから、普通の駄菓子よりも幾分か率がすくなくて、十錢で十三個乃至十四個といふのが一錢賣りなまものの却値である。――すべての商品を通じて、一割七・八分から二割五分方の利巾があると考へてよろしい。

經營の實際　お客は何せ頑是ない子供であるから、子供を蒼蠅さがるやうな人には相應しくない。尙、冬は『お好み燒』であるとか『ソバ燒』をやると、案外に大人のお客が面白半分にやつて來て、

意外な増收を得ることもある。之に要する道具類は、木製の角火鉢に鐵板と諸材料だけであるから、資本もまことに微々たるものですむ。

冬は氷物一切に『みつ豆』とか『心太』を扱ふこともよい。氷削りやコップなどは中古品か古道具屋で十圓も出せば問に合ふし、小型の冷藏庫も八圓乃至十圓で結構ちよつとしたものが手に這入る。

普通の住宅地（下町）に於ける駄菓子屋では、一日の賣上げ二圓五十錢から三圓といふところで、それ以下のこともあれば四圓五圓といふ驚異的な數字を擧げることもある。平均して、一ヶ月六十圓の賣上げがあるなら、老人などの仕事としては決して惡い方ではない。この利益、廿圓近くはあるわけだから。

飲食物を商ふ場合には、豫め所轄警察署の衞生掛へ出頭して、その旨を申出なくてはならない。すなはち、取締規則に基いて定期的な一種の健康珍斷を受けるわけである。

最後に今一言、かうして始めに一回揃へておくと、あとは賣れたゞけのものを補充してゆかなくてはならないので、毎日一圓から一圓廿錢位の現金は手許に用意しておく必要がある。

今川燒店の開業案內

今川燒とはひと口にいふものゝ、此の中には鯛燒あり、黃金燒あり或は義士燒（巴燒）ありと云つた工合に、さま〳〵な型があるが、恰も今川燒が之等を總稱する代表的な名詞のやうになつてはゐるものゝその實は型燒と呼ぶのが至當であらう。

曾ては秋の末つ方からせい〳〵晩春の候にかけてが、此の商賣の季節であつて、次第に陽氣が暑さを加へて來る頃になると、その多くが氷屋に轉向する習慣になつてゐた。ところが、いつの間にか今川燒屋は一年の四季を通じて、それが眞夏になつても依然として繁昌するといふ奇觀を呈し、當今では冬でよし夏でもよいと云つた季節を問はない商賣となつてゐる。

神田の區役所の横を、小川町の通り　抜けやうとするところに、名代『長兵衞燒』とかなんとか申す、今川燒屋がある。某私立大學を了へたとかいふ若いインテリの主人公は、學友の就職運動をよそにして、決然と自ら今川燒商賣に身を投じ、ジャンパーにコール天のズボンといふ勇敢ないでたちで毎日此の職場で勤勉そのものゝ如く働いてゐる。

彼は曰く『よしんば雀の泪ほどの月給にあり付いたからといつて、將來いつの日に馘びになるか知れません、そんなバカな、不安な生活をしてゐるより、此の方がドレだけ生き甲斐があるか判りませんよ！』と、いかにも獨立人らしい氣構えを仄の見せるのであつた。彼長兵衞燒氏は、すでに銀座裏

にも亦支店を設け、片や學生街に片や散歩街の兩所に屯して、其の味覺を大衆に問ふてゐる。

だが、筆者は玆に於て長兵衛燒の廣告をしやうとするものではない。たゞ、云はんとするところのものは、一介の書生サンにしても、尙、今川燒屋をかくまで成し遂げ得られるのであるといふ、生きた事實を提げて紹介するにとゞまるわけなのだ。

今川燒は、大衆の愛好する食品である。甘黨ならざる御仁でも、一ッや二ッは結構頬張つて見度くなる食べものである。ポカ〳〵と湯氣の立つてゐる熱い奴を、息を吹き〳〵嚙ぢるのも惡食的な云ひ方ではなく捨て難い妙味がある。であればこそ、自轉車小僧サンばかりではなく、銀行會社のお茶時に、オフィスガールや給仕君等の手に五〇錢だの一圓だのと、まとめてお買上げの光榮に浴するのも强ち不思議ではない。

資金と設備　三和土の土間はゼヒ欲しい。その廣さはせめて三坪半から四坪はあつて貰ひ度い。假りに間口二間に奥行二間か、間口九尺に奥行二間位の土間だとすると、入口か奥の正面かに燒く所を設ける。之に、細長い大テーブル一個か、小さいテーブルを二、三脚置く。椅子は向ひ合つて座れるなら結構であるが、場合によつては片側だけでもよい。で、これを八脚から十脚も並べをく。

しかし、これは上乘な理想的な場合であつて必ずしも之に捉れる必要はない。間口二間の奥行が九尺位のところなら、テーブル一個に椅子の四、五脚を並べたゞけでも十分やつてゆける筈である。

固定資金

(イ)今川燒臺一式	三五圓前後（ガス火床、燒型）	
(ロ)種注ぎ餡差し	二圓五〇錢位	
(ハ)餡舟三枚	四圓五〇錢位	
(ニ)小瀨戸引舟	一　圓位	
(ホ)粉　棒	六〇錢位	
(ヘ)皿　三十枚	九〇錢位	
(ト)湯呑三十個	一圓二〇錢位	
(チ)賣場臺	一二圓見當	
(リ)テーブル　二脚	一　〇　圓位	
(ヌ)椅　子　八脚	一二圓前後	
(ル)かまど(一斗釜付)	一八圓見當	
(オ)の　れ　ん	五　圓位	

（ワ）日　除　け　　十五　圓位

以上でザット一二〇圓ばかりを要することになる。だがこれではどうも資本がかゝりすぎるといふのであれば、瓦斯火床を廢めて箱火鉢にしてもよいし、或はまたビール箱でも改造して練瓦を底に敷き、周圍にトタンを張つてもよい。燒型の如きも、中古品で十分間に合ふのだから、資金の都合では出來るだけかうした出物を利用するがよい。新品でも中古品でも、東京なら淺草の合羽橋（市電菊屋橋か合羽橋で下車する）界隈には、此の種の器具を扱つてゐる專門店が軒を並べてゐるから希望のものを容易に求めることが出來る。

だから中古品で間に合ふものはそれで間に合せ、手細工仕事が出來るものは自分で作るといふやり方でならば、八〇圓位でもやれないことはないのである。尙、店舗の借入れや、敷金などの要る場合はそれを別に計上しなくてはならない。

流動資金

小麥粉一袋、甘イス一貫匁、水飴一罐、小豆一斗、砂糖五貫匁、鹽若干、コークス一俵、木炭一俵
重曹が若干、胡麻油を少量

以上で材料は先づひととほり揃つたことになる。此の資金概算卅五圓で固定流動の兩資本を合せても二百圓あれば用は足りる勘定となる。別に店で食べる客用の番茶だとか、買ひに來た客に包んで渡す袋だとか、冬なれば暖を採る火鉢の練炭代を見たとしてもおそらく十圓とはかゝるまい。

製造の實際　これは殆んど誰れでも知つてゐることであるから、改めて說く必要もないであらうが火床の上に燒型を置き、胡麻油を塗り、種注ぎに水で溶いたメリケン粉を入れて型に流し込む。その中に竹を半分に割つた餡差しで餡を適當に差し入れ、更にその上にメリケン粉の液を注ぎ込む。さうして、片面が燒けたならば金箆を用ひて一個づゝ裏返へしにする。

これだけの方法だから、素人にでも容易に出來るわけであつて、小麥粉の練り方だの餡の造り方などは、誰れでも知つてゐることゝして省略をする。尤も、餡は製餡所から仕入れることが出來るけれど好みの味ひを出さうとするならば矢張りかまどを作つて煮るにこしたことはない。

今川燒は、十錢で十個のものもあればまた、五錢で三個のものもある。或はウント大くして中味の餡もタップリと詰め、六個を十錢で賣つてゐるところもある。

數の多いものほど大きさもよほど加減してあり、厚味も薄手になつてゐるのは已むを得ないわけである。皮となるべき小麥粉の中へ重曹を入れて、之を脚らまし、量を大きく見せやうとする手法もあるのだが、かうしたデリケートな點は、別に敎へられなくても自分自身やつてゐれば自ら會得出來る

ことでもある。

常に客の出入りする店ならばガスを使用することが使利であり、客の足が途絶へ易いところならコークスを使用する方が、燃料は經濟的でもある。

ウマイといふ評判を取るタメには、皮の中に砂糖を入れて甘味を付けるとか、餡の中へ水飴を加へるならば、風味のある餡が出來る。

その孰れにしても、安い主義で賣るか、それともウマイ主義でゆくかは、經營者の考へ方次第であつて、敢て喋々するまでもない。

經營の實際　店は明るく清潔に、愛嬌よく勉强主義でやつてゆくことは、此の種の商賣の場合に於ても亦大いに必要である。冬場は序でに汁粉、雜煮の類をやるのもよいであらうし、夏場はなんと云つても氷屋が最も有利である。假りに、みつ豆、西瓜の類を商ふとしても資本總額二百五十圓もあれば足りるであらう。利益は平均して三割を切れることは先づあるまい。

お好み燒屋の開業案内

此の商賣は、もともと子供本位に子供洋食？　ドン〳〵燒として屋臺行商であつたものが、（現今でも行商はやつてゐるが）店を構へ大人の客に好みのものを勝手に作らせるか、またはそこの家の主婦なりがその燒臺の周圍に客を座らせ、いち〳〵客の好みに應じて手際よく燒いて進ぜる仕組を案出したものである。『商店界』誌上に之を紹介してからといふものは、こゝ三、四年の中に、全國花柳界を中心として、旺んに流行し出した新職業である。お客は大抵が青年男女で然も粹筋が多いから、場所は叙上の如く殆んど花柳界又は散歩地帶と限られてゐる。お好燒を又の名おたのしみ燒等と稱して看板を掲げて居る家もあるのはこの故である。東京舊市内の各花街へ之から開業せんとするには、殆んど餘すところがなく、行き渡つてゐるので、先づ新市街のそれへ目指すのがよからう。尤も、この商賣は小資本で然も大した準備も要せず誰でも開業出來るところから、舊市内ではあつても其開業と廢業が頻繁に行はれており、案外に其新陳代謝も活潑であるから、此虚に乘じて出店或は讓店を利用することができる。但だこゝに注意すべきは、寛いだ氣持で遊びに來る客のみを相手にする關係上遠慮や氣兼ねのない樣に愛嬌よくしなければいけない。

資金と設備　客の好みに任せて燒かせるやうな設備をするには、讓店を買取つた場合は別として、新規に開業するには成るべく手の要らない小理料屋を利用して改造するに限る。先づサウした讓店を引受けて開業するとしても五百圓は要る。

固定資本（三百六十圓）

店舗改造費	五〇圓
焼　臺　四臺	四〇圓
食器棚、餡粉箱、ウドン粉臺	三〇圓
冷　藏　庫（中古）	一五圓
鐵　　板　四個	二〇圓
セト物一式	二〇圓
ウドン粉類	五圓
ハガシ、サジ一式	六圓
そば蒸釜　一個	八圓
セイロ　二個	三圓
消火器（中古）啖壺	一〇圓
披露目の時の手拭、チラシ	二五圓
のれん（之れは客其他からの寄付もある）その他細かい物	五〇圓

以上の資金は少し上物を使用した計算であるが、儉約するとせばこの半分位でも出來ることは勿論である。此の他に、百五十圓程度の權利金と敷金を別に計上して含まなくてはならぬ。流動資金五〇圓とする。

仕入と仕事の實際　此の商賣は左記のやうに品數もまことに多いことゝて、イチイチその作り方を詳述するわけにはゆかない。ちよッと器用な方なら、ほんの二、三日くろうとに就て習へば充分やつてゆかれると思ふ。現金賣りであるから、仕入れの方もヤハリ現金取引がよいかと思ふ。看板は、（仕舞ひ）付近の料理屋などゝ同じくかなり晩くなる。午前中に一切の仕込みをして、晝前にはスツカリ仕度を調へておく。

献立表は次のとほりである。

オムレツ（一八錢——二〇錢）焼ソバ（一八錢）玉子焼（一五錢）玉子ソバ（一五錢）月見焼（一五錢）ビフテキ（一五錢）肉パン（一五錢）サンドウィッチ（一三錢——二〇錢）カツレツ（一五錢——一八錢）あんこ焼（一〇錢——一三錢）牛フライ（八錢）餅フライ（八錢）シユウマイ（七錢）ポテト野菜（七錢）よせ鍋（一〇錢——一五錢）どら焼（五錢——七錢）てつぽう卷（五錢——七錢）おしるこ（七錢——八錢）イカフライ（七錢）えびフライ（七錢——八錢）その他いろいろ

大體、右のやうではあるが、必ずしも此の全部を出さなくてはならぬわけでもない。そして又、量の多いとすくないと、場所の良し惡し、タネものゝ甲乙とによつて、値段も多少は異つてくる。此の邊のところは、土地柄とか客層をよく見きはめてから決定すべきであらう。

宣傳方法　開業の場所は殆んど花柳界とか散歩街の近くであらうから、宣傳廣告の手法も割合に簡單である。それには先づチラシ千枚位をまき、他に名入手拭を二百枚位、主として待合とか、藝者屋にくばつて、客の藝者には特にサービスして呉れ〳〵も賴むことである。

牧益狀況

全般に對し三割五分乃至四割位である。

その他の參考資料　店によつてはビールや酒を用意しておく處もある。

この商賣も、一度來た客は再び繰り返し來て貰ふ樣に、サービス愛嬌をよくするのは勿論の事であるが、料理もその店獨特のものを常に考案して、客の注意を惹くことに努め倦きさせない樣に心掛ける事が肝要である。

尙又、いろいろと風儀の點に就ては細心の注意を拂ふべきであつて、若い男女學生の同伴客に對しては、いかゞはしいことのないやうにウマク處置しなくてはならない。そして、此の商賣もまた所轄警察署に豫め願出てから開業する必要がある。

酒まんぢゆう店の開業案内

酒まんぢゆう或はふかしまんぢゆう、又は玉まんぢゆう等々と、その名こそ違へ內容は殆んど同じ樣な商賣である。蒸し立ての溫い處を食べさせるのが、この商賣の身上であるが、酒まんぢうの場合は、單なる膨らし粉（イスパタ）を使つて大きく見せる方法の他に、酒の香氣を添えるがタメ、發酵用のイーストを使ふ方法もあるけれど、このコツがちよッと六ケ敷いので、こゝでは之が說明を省いておく。

この商賣は秋から冬を越して晩春までのものであるから、夏季は氷屋に轉向するとかして年中仕事のあるやうにして置かなくてはならぬ。

資金と設備　店舗は土間で差支へない。店の設備といつても什器が大部分であるから百五十圓も用意すればよい。

次に大體必要な什器を列擧して見れば、

蒸し竈——練炭、石炭、コークスを用ゐるもの　二十五圓

釜	一個	六圓位
木箱（アンコを入れるもの、材料をこねるもの）		
十個	一個	一圓八十錢
蒸籠	五組	二十圓
鉢（メリケン粉をとく）		一圓五十錢
卓子及び椅子	一組	十二圓
暖簾		七圓
棚		二十圓

以上で大體の設備がすんだわけである。

此の他に、流動資金としては五十圓もあれば充分であらう。

仕入と仕事の實際　材料を仕入れる場合は大體、一週間分位も仕入れて置けば澤山である。梅雨季のやうな場合には、とかく材料をくさらす虞れがあるから、なるべく控へ目として置いた方がいゝと思ふ。

それなら材料費としてどれだけ必要かと云へば、多少相場に變動があるから一概にはいへないが

メリケン粉（二十二キロとして）　四圓七・八十錢
アヅキ一斗で　三圓八・九十錢
砂糖（黃ザラ）一貫目　一圓五・六十錢
晒アン　一圓八・九十錢
清酒　二圓位
コークス又は煉炭　一圓六・七十錢

以上のやうな材料を仕入れる。これ等を以てまんぢうを造るのである。所謂酒まんぢうは、ふかしまんぢうと材料が同じであるが、たゞ異ふところは清酒を入れるかイーストを入れるかによつて異り且つその入れ方（分量）と、又蒸し方によつて味がいゝとか惡いとかになるから、その邊當初だけ職人を使ふとか少し仕事を見習ふかしないと飲み込めない。酒まんぢうの生命は、いかにもふつくらと仕上がるのを特長としてゐるから、なるべく柔かい位に造つた方がいゝやうである。メリケン粉一袋半からは、六ッ十錢賣りの小さいもので先づ千二、三百個から、よほど腕のよい人だと約千五百まんぢうが造られる。

販賣方法と宣傳　店頭の見える所に蒸籠から景氣よく煙を出させて、「ふかし立ての酒まんぢう」といつた風に看板でも出して往來の人の目を惹くやうにして置けばいゝ。冬などは、特に書き入時であ

るから、見るからにして溫かい感じを出さなくてはならぬ。

近所が大體の顧客であるから出來るだけ愛想よくやることである。特に女子供に對しては親切にすればこれに越した宣傳方法はない。

職人の二人も使つて、一日平均二千個位賣る處もある。賣價三つ五錢位のものを造れば、賣上げ三十圓位になるからコークス代やら職人の手間を差引いても十分儲かる譯である。

しかしこれは相當に賣れる場合であるが、職人を使はず、うちのものだけで小規模にはじめても二割五分乃至三割の利益があるから、かりに一日十圓賣上げがあるとすれば、一日の收益は三圓位にはなるから二、三人の家族なら食つて行ける。

その他の參考資料　開店場所は小僧さん、又は學生などがよく通る處でありたい。店で食べる客が多いので、一寸した椅子、テーブルを設け、番茶の一杯も出すやうにするのがよろしからうとおもふ又商家の附近では、おやつに買ひに來る向きが多いから、月に一回はチラシ廣告などを配つて、人氣を集めるやうにする。そして、多量の時は配達も賴まれるから、その時は敏速にやる事を心掛けねばならない。開業屆を警察へしないとならぬし、衞生的でないと、警察の檢査に遭つて、時々始末書を出さらせれたり、時によるとあまり不衞生なものは營業停止にもなる故、充分注意せぬといけない。

小料理、飲食店、食堂

マカロニ料理店開業案内

外國にあつて日本にない種類の商賣は、そのまゝ日本に持つて來ても必ず成功するとは限らないが、多くの場合は、外國で向けてゐるものは日本でも向けると見て差支へないようであり、その例は多いのである。

現在東京市内にマカロニ料理を出すレストランはあるが、料理の種類を之に限定して專門店と名のつくものは極く僅かしかない。外國ではマカロニを食べるスタンド式の料理店が到るところにあるが我國に於ても、もつと一般に愛好されてもよい筈である。これは一重にマカロニの料理法と相俟つて普及せしむべきで、料理法は素人にもすぐ覺えられる事であるが、これも味の研究は怠らぬやうに又一歩を進めて獨得の旨い料理法を研究するやう努力することが肝要である。又、マカロニ外國品もあるが國產品で充分間に合ふ。

資金と設備　この商賣は四五百圓からでも出來るのであつて、やれば必ず繁昌すると見做してよろしいものである。今、こゝにマカロニ店として、資金九百圓から千二百圓位を持つて開業するとして割當左の如し。

店舗設備費（七百五十圓位）	
造作費	二〇〇圓
椅子、卓子	一五〇圓
什器	二〇〇圓
ケース	三〇圓
冷藏庫	二十五圓位
ストーブ	一五〇圓

尤も以上は、手輕に手輕にと見た場合であつて、資金にモット餘裕があるなら本書の口繪のマカロニ料理店の參考設計圖のように店だけに千五百圓もかける氣ならば、堂々たるものが出來るであらう。

商品仕入費	（三十圓）
マカロニ、スパケッチ、調味料、肉、コーヒ、紅茶等	
廣告費	（百圓）

市内版新聞小廣告、案内狀（宛名發送）、立看板等

仕入と仕事の實際　マカロニは一ポンドで、大體七人前作れるので、最初は十ポンドも仕入れておけばよい。尙マカロニは腐敗するものではないからローズになるやうなことはない。一ポンドの値段は、約四十錢位である。其外コーヒ、紅茶、ケーキ、果物等はそれ〴〵の問屋から仕入れる。料理法は製造元でも教へて呉れるが初めコックを一ケ月位雇つて見習つて出來る樣になると樂である。こういふ各種の問屋や椅子テーブル、食器販賣店など一切は市設や會議所内の商工相談所で聞くのがよい料理の基本的なものを問屋に聞いてみたので、こゝに述べると、

イタリー式（一ポンドに付七人前）

鍋に大匙一杯のバターを入れ、牛豚鷄肉或はアサリのむきみに玉葱一個薄切りにし（松茸又は茸椎を加へても可）十分間いため、トマトソースと水を三合ばかり加へ前の材料と一緒にドロリとなるまで煮、鹽、コショウにて味をつける。マカロニを薄い鹽味の熱湯の大鍋に入れて三十分間煮て水氣を取り前の肉汁とよく混ぜ合せ溫き内に供す。

フランス式（一ポンドに付二十人前）

鶏肉或は白身の魚を熱湯に入れてゆでるか或はむして身をこまかく切つておく、マカロニを前記の通りゆで水氣を切り一寸位の長さに切つておく、白ソースを鍋に入れ前の材料を加へ鹽、コショウ其他調味料を入れて味を付け五分間かき混ぜ乍ら煮込み、其中にトマトの皮をむき種を取り薄切りにしたものを入れてもよし）

溫き皿に盛り、きざみパセリをふりかけて溫き内に供す。中に入れる材料は野菜類、貝類、えび、かに、たら、さけ等が應用出來る。

アメリカ式（一ポンドに付十人分）

マカロニを熱湯に入れて三十分間ゆで水氣を切つて置く、別に玉子二個を割りマカロニと玉子を混ぜ、鹽とコショウで味を付け熱した皿の上に取りチーズを卸してふりかけ、上面にバターを所々に付けて五分間位テンビに入れて燒いて供す。

經營法と收益　一種の洋食店で開業に當つて、警察の許可を得なくてはならない。小資本でやるのであるから、大衆的な經營法がよろしい。そしてマカロニ料理の他に輕い食事と飲み物を用意するのが得策である。『旨い』と評判をとる事は勿論、常連の出來るやう努力する事。販賣値段の一部を示すと

マカロニ・グラタン	三十錢
スパケツチ	二十五錢
特製スパケツチ	三十錢
チキン・マカロニ	二十五錢
マカロニ・チーズ	二十五錢

といふ風でよからう。利布はマカロニ五割見當、飲物類も四割と見てよろしい。珍らしいのと安いのとで、開業宣傳の如何によつては、素晴らしく繁昌するのではないかと思はれる。

開業場所はビル街に近接した所でサラリーマンの晝食を狙ふのが得策で、店舗は明るい感じのスマートな店を造る。開業時季は秋がよいかと思ふが、春だつて惡くはない。

尙、これは飲食店として警察の許可を得ねばならぬので、開業に先立つてなるべく早目に願書を出すやうにしたい。書式は食堂の項に記してあるので、これを參照せられたい。

ホットドツク店の開業案内

溫かい珈琲を啜り乍らホットドッグを食べるといふことは、近頃とみに流行しはじめたところのものである。その本場は、たぶんアメリカ邊りでゞもあらうが、近代都市生活者にとつては、輕い食事の代用として、專ら人氣を博してゐるは御承知の筈。

普通のホットドッグは、ロールパンを二ッに割いて、之を溫たゝめたものにバターを塗り、ウインナーソーセージを切つて挾さみ、その上にマスター（辛子）を少し塗り、本格的にやるならマヨネーズソースを加えて出すのである。謂はゞ、燒サンドウイッチとでも云ふべきものである。

さしずめ東京であるならば、銀座、新宿邊りの盛り場に脚をのばすとき、ホットドッグの專門店は屋臺風のものから床店式のもの、或は喫茶店の恰好のものなど幾つもある。

今のところ、商賣が新しいだけに、客筋はなんと云つてもインテリ階級を多く占めてゐるのは當然洋食店、喫茶店などでもホットドッグは客の需めに應じて出してはゐるものゝ獨立した專門店として歩むことも充分なる見込みがある。

余り澤山の資本をかけないで、コッコッとやつてゆかうとする方々の爲に、こゝでは屋臺店の程度のものを開業するに當つての手引をすることゝしよう。

資金と設備　固定資本として店舗の設備には大約のところ五十圓位ゐをかける。そして、什器類に先づ二十圓は必要で、合せて七十圓、流動資金はザッと三十圓の合計百圓を用意して頂く。細かい道具は、第一にフライパン、フォーク、ナイフ、庖丁、コップ、小皿と大皿、七輪、金網、バケツの類であつて、手許にあるなら臺所のものを動員してもよい。尙、コーヒー沸し、コーヒーカップなど二打ぐらゐはゼヒとも必要。

一方、流動資本の方はドウであるかと云へは、ロールパンを百個ばかり、之は一個が二錢から二錢五厘程度。ウインナーソーセージの方は凡そ六百匁。百匁四十七、八錢から上物では七、八十錢から一圓ぐらゐまである。余り安ものでは面白くないので、先つ七十錢程度のものを仕入れる。あとは、バター、辛子（マスター）キャベーツ、本格的にやるのならマヨネーズソースも必要であるが、一人前十錢、十五錢の程度のものならさまで必要ではあるまい。

若し、酒をおくとするならば、ウヰスキー、ジン、葡萄酒の類、他にはミルク、罐入りミルク、ソーダ水、紅茶の類はゼヒともあつて欲しい。かうしたものをヒトとほり揃へたとしても、百圓あれば充分であるだらう。

屋臺店のノレンは、ピーチパラソルのやうな鮮やかな色彩に染め分けて、一見して洒落れた感じのものを出し、異國氣分たッぷりであり度いと思ふ。

仕入と仕事の實際　パン、ソーセイジは質の良い安いものを仕入れられる樣、市内の問屋なり卸元なりを商工相談所などに聞くなり、自分で調べるなりして之と契約して置く必要かある。ホットドッグは客が來てから目の前で作る。先づロールパンを縱に割いて七輪の上の金網であぶり、バターを塗り辛子を付けてキャベツと溫めてあるウインナーソーセイジをはさんでマヨネーズを間に塗つて客に出す。この仕事は素人にもすぐ出來るが味は研究しなければならぬ。

販賣方法と收益狀況　出來上つたホットドッグはナフキンを敷いた皿の上にのせて出す。フォークは付けないでもよいが、綺麗ずきのお客には日本流で出す方が親切。

一個の販賣値段は最低が十錢、普通は十五錢から二十錢であつて、之から雜費を差引いても四割乃至五割の利益を見る事が出來る。酒も五割位の利益率と見てよい。

その他の參考資料　開店の注意としては、インテリ階級を狙ふのであるから、狹いながらもモダンな感じをもたせる樣に設備をせねばならぬ。露店を出す時は其の土地の世話人に申込むと親切に世話して呉れる。

スタンドバー開業案内

スタンドバーは一杯七〇錢から一圓位の酒を賣る高級なものから一杯十錢位のイミテーションの酒を飲ませる所謂十錢スタンドなるものもある。こゝでは後者の場合に近いものに就いて述べる事にする。洋酒スタンドの酒といへば和製で質の劣る事は勿論であるか、何も十錢でなくともよい。要は安く氣輕に飲めるといふ點において大衆に受けてゐる。この種の商賣は今後とても決してすたれるものではないが、現在ではいさゝか飽和狀態の氣味である。そして新規開店するにしても十錢スタンドは殊更ら謳ふ必要はなく、何か新機軸を編み出してやるならばまだ〳〵進出する餘地は十分にある。

資金と設備　至極お手輕にやつてのけるなら、設備と仕入れでほんの百圓もあればできる商賣であるがこゝでは、一寸したバーやカフェ式の店舗を構えて、所謂十錢スタンドとしては稍々高級の方の費用を出してみよう。

造作費(壁、窓、床、カウンター、商品棚、照明)	四〇〇圓
店内裝飾、椅子、看板	一〇〇圓
各種洋酒グラス、カクテールシエーカー、ジョッキ	二五圓
生ビール用諸道具	五〇圓

次ぎに商品の仕入費として

洋酒	三九四
ブレンソーダ、生ビール（二〇立入一タル）	五〇圓
酒のつまみもの	一五圓
計	六五圓
合計	六四〇圓

仕入と仕事の實際　洋酒は最初は壜詰を仕入れないで洋酒の空壜を買ひ問屋からは一升幾らで買ひ空壜に詰替へるのである。一升の酒からは二勺のグラスで約五十杯とれる。尙客の中にはカクテールを求める者もゐるから一通りの作り方は覺えておく必要がある。ブレンソーダはハイボール用に使ふのである。洋酒の仕入値段は大體一升一圓五十錢から二圓止まりで高いものでせい〳〵三圓位である。ブレンソーダは一打八九十錢である。次ぎにビールであるがこれは夏場に向つては是非おかねばならぬ。普通の樽で二十立入つてをり、卸値は一立約四十六錢位である。ジョッキ一杯の量は一立であるから結局一樽で二十杯取れる分けである、洋酒仕入は色々な店から直接現金で仕入るし賣込みにも來る。

生ビールとその器具類はビール會社から買つた方がよい。

斯業においては酒の賣行はサービス如何に依るから經營者たるものは常に客扱ひの訓練を怠つてはならぬ。大體この種の商賣は日錢も上るし一見、派手で相當の儲けもある樣に見えるが、決してさうでないから開業に當つては眞面目にやる心掛を忘れぬ樣特に注意すること。尙、開業は大體、普通飲食店の屆だけでよいのだが、女給を使つて、客に濃厚なサービスでもさせるとなると所謂「特殊飲食店」の許可が必要である。

收益狀況

洋酒	五割
ビール	二割

開店するには所轄警察の許可を要し普通飲食店の適用を受けるのだから、身元調査なども行はれ、經營者に前科があつたりすると許可にならないのが通例である。何やかと日もかゝるから、警察の手續きはなるべく早めに行ふのがよろしい。

フルーツ・パーラー開業案内

斯業は從來果實店の兼業として行はれ、その方が色々の意味で利益が多いのであるが、近頃は獨立の店として經營されて來た。

普通の喫茶店と異り單にコーヒ、紅茶を飲ませるだけでなく果實を取材とした料理、飲物を主たる賣物として出すところに特異性がある。最近人々の果物に對する認識、嗜好の向上と共にフルーツ、パーラーは大衆に親まれるやうになつたが、現在では經營者も未だ僅かで大部分は相變らず果實店で兼業してゐる狀態である。しかし、必ずしも果實店でなければ經營出來ないといふではなく、單にフルーツ・パーラーだけで充分經營して行けるものである。開店するに當つては、既成果物店のものが痛み品の處分を目的として行はれてゐるのに反して、新鮮な、さうして美味な果實材料なることをモットーとしてやる。そして一般喫茶店などよりも、明朗な作りの店を必要とし、費用はかけずともよいがガラス張りのカラリとした店を作りたい。

資金と設備　商賣の性質上、喫茶店乃至はミルクホールなどゝ共にナルベク人通りの多い場所か、停留場の近くなどに店を選定する。開店資金は七八百圓から一千圓としてその割當てを示せば次の通りである。

造作費（間口二間奥行三間位の店舗）	二五〇圓
卓子、椅子	二〇〇圓
什器類	一五〇圓
ソーダ水用冷藏庫	七〇圓
炊事場用冷藏庫	五〇圓
アイスボツクス	七〇圓
菓子ケース	三〇圓
商品仕入費（果物類、罐詰、シロツプ、コーヒ紅茶等）五〇圓	

先づ、そんなところで、豫備金に二百圓もあればよい。豫備金を宣傳費にかけるもよし、店舗費に投ずるもよし、無くてもよい。一體喫茶店やこの種の商賣は店さへ手に入れば、五百圓位からやつて行けるものなのである。

仕入と仕事の實際　仕入は別に苦心なく、資金も多くは必要としないのが此商賣の素人開業に適する處である。

果實類は最初普通の果物小賣店と特約して仕入れる事とし澤山こなすやうになれば市場に仕入れに行く。市場は各市にあるから商工相談所で訪ねてみる。尙果實は腐敗し易いから一度に多く仕入れてはならぬ。罐詰、シロツプ、コーヒ等もそれ〴〵の問屋から仕入れる。尙料理に對する一通りの知識經驗が要ることは勿論だが、それとても大したことではない。見樣見眞似でやつて行けよう。女店員

は二人もおけばよいが、家族がやつてもよい。姉妹が給仕人代に働くので人氣のあるような店もある。

服裝は清楚な感じをもたせるやう注意すること勿論である。

それから、收益狀況を見るならば次ぎのやうにならう。

果實類	五割——六割
ソーダ水、コーヒ	四割
ケーキ	二割五分平均

ソーダ水、コーヒや、紅茶も二ッ折れに出來るものであるし、店舗設備がグット良い都會地の店ならば多少賣値は高くとも客が來るので六割儲けの計算も立てられる。

その他參考資料　開店場所は學生街、映畫街、株屋町又は繁華な商店街がよい。開店時季は春から夏にかけ果實の多く出盛る頃がよいとしてある。一寸した陳列室などこしらへて、店の外から新鮮な果物やその料理の見えるようなのもよろしい。美味しいといつても果物それ自身の味に俟つ商賣なので、新鮮なことを第一とする方針が賢明であらう。それから氣分がよいといふことに主力を置くやうにし、これは店の設備、調度、照明、食器などによつて作り出さねばならぬので、そこに獨特の工夫を要する譯である。

尙、これは警察の許可はいらないが、屆出をせぬといけぬ商賣であるから、開業に先立つて、代書屋に賴んで警察へ書類を提出する。

支那料理店の開業手引

ヒトロに支那料理店とは云ふものゝ、本格的なものに在つては、いはゆる北京料理と稱ふるものもあれば、或は廣東風と呼ぶものもある。しかし、こゝではサウした純然たる支那料理店を商賣とするものではなく、いはゆる日本風のお手輕る支那料理を指して云ふものである。

資金と設備　資金は最少でも五、六百圓は必要であらう。今、それ等を分類するとせば、——店舗の設備として擧げるものに調理場の改造費、店內の改裝その他の雜作一式に幾ら切り詰めても百五十圓乃至二百圓はかゝる。次に、中古品でもよいから冷藏庫と中型のストオヴ、それに消火器はどうあつても必要。この費用をまづ百圓とみる。店內の備品として客席用の卓子や椅子の類から、細かいものでは灰皿の類までをスッカリ揃へると七十圓乃至百圓はかゝる。更に又、フライパン、シユウマイ用の蒸籠、パイ皿、庖丁、鍋、出前用の箱、ソバの丼、小皿に湯呑み、箸、スプーン、ナイフとフ

オーク、ガラスコップなどを百五十圓とみる。これで五百圓見當を要するわけである。そして、五十圓程度の流動資金をも用意しておかなくてはならぬ。

その内譯は、支那ソバの玉（一人前が仕入れ二錢五厘であるから、二百人前で）五圓の燒肉（チャアシュウ卽ち燒豚）百匁が八十錢で五百匁の――四圓。シュウマイの皮が一圓。豚肉（百匁六十錢を一貫匁）が六圓。メリケン粉の類を十圓。調味料とか香辛料に五圓。量り賣り用の支那酒、ウヰスキー、ブランデー、葡萄酒に五圓。以上でザッと四十圓も見ておくなら充分であらう。しかし、是等のものも月末勘定で仕入れが利くことゝて、何もイチイチ現金仕入れを行ふ必要はないのだが、開店當初のことゝて此處に書き添へておく。

仕事と仕入の實際　支那そばの玉、シューマイの皮はそれぞれ問屋があり、毎日外交が廻つて來るので、その都度仕入れる。燒豚は店で製造した方が割安だが、燒豚としないで煮豚とする店もある。豚肉その他もそれ〴〵最初は問屋へ出向いて仕入れて來る。仕入れは最初現金であるが、掛け賣りもしてくれる。當初調理は支那料理の出來る職人を雇つてやらせることにし、自分で出來る自信がついたなら自分でやるやうにする。又、主として賣れる品について云ふならば、何と云つても支那ソバが一番出足が早くて、それに次ぐものは雲飩（わんたん）、燒賣（しゆうまい）、雲飩麵（わんたんめん）、又燒麵（ちやあしゆうめん）、又燒雲飩（ちやあしゆうわんたん）、什錦炒飯（ちやあしゆうはん）などであらう。

支那ソバのつくり方や、燒賣の包み方から蒸し方、又燒の作り方などは述べ切れないので省略するが、職人を置くか、是等の支那料理店について習へばよい。又、店へ食べに來る客の他に出前の客が多くあるから、この點もよく研究すべきところであらう。

食べモノ商賣は、必すしも此の簡易支那料理店の場合ばかりではなく、どこかに其の舗の特長を有つてゐなくてはウソである。たとへば、ソバに力を注いでゆくとすれば量を多くするとか、味ひを支那料理特有にコッテリと付けるかタケノコを多く加へるなどして代用的なサーヴィス品たらしめる工夫が望ましいのである。そして、斯くすればその一品が、他のものが多く賣れ、ひいては其の店が繁昌する結果へと導くであらうからなのだ。

收益概況　この商賣の利巾は、平均して三割五分といふところであらう。先づ、支那ソバは十二錢シュウマイは五個付きで十錢、わんたん十二錢、チャアシュウメンは十五錢から二十錢、その他のものは二十錢以上四十錢どまりとしてゞある。こゝに支那ソバを例にとるとするなら、ソバ玉が二錢五厘、タネもの、タレ（おつゆ）燃料等を見積るとドウしても七錢から八錢はかゝる。さすれば、十二

錢に賣つて漸く三割の利益となる。

其他の參考資料　開業しようとすれば、第一に所轄警察署へ願出なければならぬ。開店するにふさはしい季節はヤハリ秋口から冬へかけてが一等であり、春から夏へかけては最もよろしくない。そして、看板こそは簡易支那料理店であるけれども、一方、ライスカレー、ハヤシライス、シユウマイライス、カツレツ等の、日本人向きのライスものとかに一品洋食を併せて行ふのが普通のヤリ方であらう。それには、ちよツとコックの出來る職人を雇へばよいのであつて、賄付の月給廿五圓ぐらゐも給與すれば志望者はいくらでもある。資金がゆるせば、小さい調理用のストオヴを置くと尙更らよい。これがあるなら、燒豚など自分のところで造作なくできるからである。年を通じて、秋と冬が一番に忙しい季節ではあらうが、夏は冷しソバを美味しく食べさすことなどによつても、相當の賣上げを見ることが出來る。素人が始めるとしても、さまでムヅかしい商賣ではない。

簡易食堂開業案内

安くて、うまい食堂は役所、會社、工場等の櫛比した附近では相當歡迎されてゐる。

圓タク業者、自轉車階級もこの食堂の顧客となる人達である。何しろ都會生活の忙しい人達を相手の商賣であり、特に時間が一緒になる關係上、迅速な事が必要である。

開業に要する資金　資金五百圓、內譯店舗設備（ウィンドを含んで）費三百圓（什器、卓子、椅子食器）費五十圓、仕入資金百圓、準備金五十圓。

食堂の店內は明るい方がいゝ、次には衞生の點である。清潔といふことは食堂における最大の條件である。食物を取扱ふ上においてこれ位大切なことはない。これは設備の點許りではなく、食物を仕入れ、それを調理する上に迄及んでゐるから、調理場の清潔と整頓といふこと、店員の身綺麗といふことが主要點でなければならない。

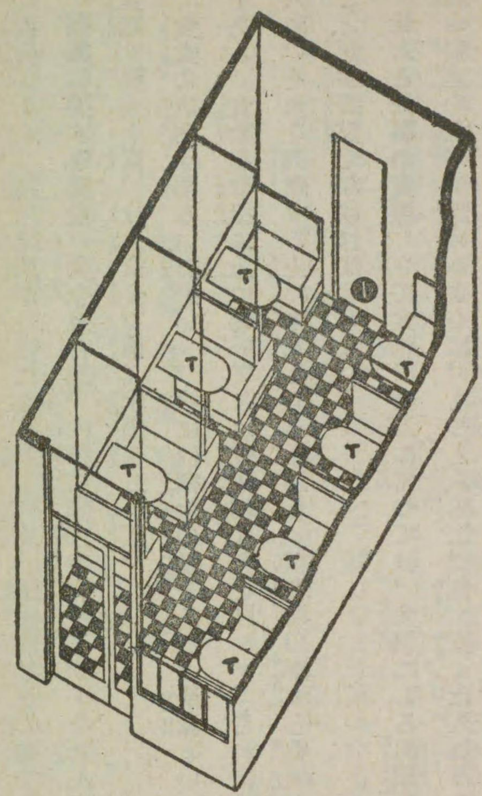
仕入と仕事の實際　さて食物の仕入に當つては、魚類にしろ肉類野菜にせよ市場に買出しに行き普通の家庭の主婦が購めるよりは、もつと（約二三割）安く仕入れることができる。例へば肉にしても大量仕入れるからはるかに安く仕入れることができる。尤も澤山仕入れ過ぎて無駄にする場合もあるが、そこは店主の考へ一つで決るわけである。それから米以外は原則として現金制を採つた方がよろしい。

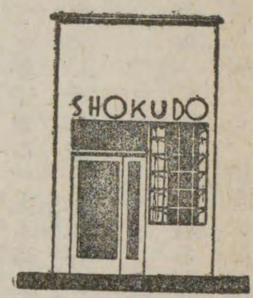
次には仕事の點であるが、食堂といつても和洋兩方を兼ねる關係上仕入といふことも自ら複雜にならざるを得ないわけでやはり多少の經驗を要する。調理に關して、店主が經驗あればそれに越した

食堂

の 化粧室、厨房への通路

T テーブル





事はないが、なければ眞面目で且つ調理上の技能の優秀なるものを雇ふといふことが緊要である。これは仕事上の大切な條件である。

販賣及び宣傳　さていよいよ開業の段になれば、附近の客を先づ第一として、サービス（これは精神的と物質的）に力を入れねばならぬが、前者は顧客第一主義をとつて食物のあらゆる注文に添ふやう心がければよい。開業時に當つて景品を添へるといふこともよいし、直接食物の上でサービスする方法もある。また回數券を發行して得意を殖すといふことも一つの方法である。

宣傳といつても取立てゝ述べる事もないが、たゞ店頭に毎日の献立表（特に本日のサービスといつた風に）を眼のつきやすいところに掲げて置き定價表も出來れば公表して置かなくてはならぬ。又、この種の食堂で辨當の仕出しを行つてゐる處も多い。

收益狀況　この商賣の平均利巾は三割が標準である。朝食十錢、晝食、夕食二十錢として、その内二十錢に例をとれば——米代（六錢）魚代（五錢）新香、醬油、割箸それに炭代等で四錢とすれば十五錢はかゝる。さうすれば五錢の利益にしかならない。それだからどうしても數でこなさなくてはならなくなる。尤も以上は簡易食堂の内で酒を賣らぬことにして計算したのである。

その他の參考資料　この商賣は取扱ふ商品が餘り多岐になりすぎる事を避けねばならぬ。取扱ふ品數を餘り增しすぎると無駄を生じ易く、從つて利益率も惡くなり、又僅かの注文にも時間を費して客を待たせるといふ結果になる。

季節には特に注意して、季節のもの（松茸、栗、竹の子等）を調理し又暑さ、寒さにも敏感でなければならぬ。

夏季は避暑、早引け等により賣上げの落ちる事を覺悟せねばならぬ。

開店に當つては、その場所は晝食時に出て來る人達が、ドンナ階級の人で、ドンナ店が繁昌し、ドノ程度の品、ドンナ物を食べるかに就て充分調査する必要がある。

また開業に先立つて警察の許可を必要とし、その願書は次のやうになる。

◇飲食店營業願

本籍住所　　氏　　名

生年月日

一　營業ノ場所　右肩書地（又ハ何處）

一　營業ノ種目　小料理、洋食、天婦羅

一　屋號何々

一　前住所

大正何年何月迄何區何番地ニ於テ綿商ヲナス

昭和五年何月何日迄何町何番地ニ居住シ何業ヲナス

爾後現在迄同所ニ何業ニ從事ス

右飲食店營業致度候間御許可相成度此段及御願候也

尚本日營業出願即日御許可相成候處身元之此ノ他ニ於テ不許可トナル可キ有之候節ハ何時ニ

テモ廢業致ス可ク候

年　月　日

右　氏　　名㊞

何警察署長（官名）氏名宛

◇飲食店種目變更（追加）願

住　所

營業所　何町何番地

一　現在ノ許可種目　何々

一　變更又ハ追加種目　何々

右ノ通リ飲食店營業種目變更（又ハ追加）致度候御許可相成度此段及御願候也

飲食店營業　氏　　名㊞

小料理、飲食店、食堂

小料理、飲食店、食堂

年　月　日

右　氏　　名㊞

何警察署長(官名)氏名宛

◇飲食店營業開業開廢願

一　本　籍　　開業人　氏　　名

一　住　所　　生年月日

一　營業所　何處ニ同シ　　廢業人　氏　　名

生年月日

一　營業種目　酒類　小料理、天婦羅、何々

一　屋號　前營業ニ同シ、又ハ何々

右ノ前營業人何某ニ於テ營業中ノ處開業人何某ニ於テ營業致度候ニ付御許可相成度連帶ヲ以テ及御願候也

年　月　日

右　開業人　氏　　名㊞

右　廢業人　氏　　名㊞

何警察署長氏名宛

小料理、飲食店、食堂

お惣菜、茶、豆腐屋

惣菜店の開業案内

近頃の一般家庭では生活の簡易化を計る意味からか、惣菜を煮たり、焼いたりして調理する面倒を省いて、手ッ取り早く安直な出來上つた惣菜を重寶がる傾向にあり、百貨店あたりの食料品賣場でも之に相當の力を注いでゐる。之等の要求に合致するものとして、此の商賣は今後も大いに發展性がある。而も小資本で開くには好適の商賣であり、新しい種類の物を研究する餘地もあるので面白いと思ふ。從來の惣菜料理店はまだ御用聞をしてゐる處は少い。これは單價が低い爲もあり、食事時に一時に忙しいので手が廻りかねる爲もあるが、毎日特製品を定め、雇ひ人を澤山使つてゐるお店等に御用を伺つて、お臺所の役目をするのも一法である。詰り仕出屋のやうに、何から何までを供給するのでなく、所謂お惣菜だけを賣る商賣だから、やり方一つで相當の賣上を持つに至るものと確信してやまない。

資金と設備　それにこの種の商店は、店の設備に多額の費用がかゝらないので小資本でもやり易い。それこそ五百圓もあれば充分だからである。先づ、之に要する資金についてみるならば、

厨房用小型ストオブ	二五〇圓
店舗造作費に	一〇〇圓
大型冷藏庫中古品	八〇圓
瓦斯コンロ　二臺	七圓前後

コークス用のコンロを使へば小型のものでも三十圓位掛かる、コンロをのせる臺は大工に造つて貰へばよい。

挽肉機	一二圓位
ニューム鍋　二ケ	七圓位
青パン　大小三ケ	六圓位
フライパン　大小各一ケ	三圓位
秤	一五圓位
計	四十三圓位

次ぎに材料仕入資金としては肉類、魚類、ジャガ芋、玉葱、キャベツ、野菜、其の他ソース、パン粉、メリケン粉、ラード、バター、カレー粉等に卅五圓もあればよいであらうし、右に述べた諸調理道具など手許に適當なものがあれば新しく買はないで、有合せのものを使用しても良いのだし、全く手輕な商賣であると云へやう。

仕入と商賣の實際　開店するとなると、肉、ラード及びソース等は默つてゐても牛肉問屋が巡廻して來るから契約しておく。野菜及び魚類は夫々、八百屋、魚屋と特約しておく。パン粉、メリケン粉も夫夫の問屋から賣込みに來るから仕入れる。肉類は餘計仕入すぎぬ樣に必要量だけ仕入れておく事が肝要である。斯業の調理法は大して面倒でなく、しばらく見習へば覺えられるから自分で習得すれば申分がない。假りに、コックを雇ふにしても、賄付の月手當廿圓から廿五圓も出せば志望者は幾らでもある。だから、高給を拂ふ調理人は雇ふ必要はない。

料理の値段はカツ並物十錢上物二十錢、メンチカツ一枚十五錢、うなぎ蒲燒一串十五錢、ポテトフライ十二ケ十錢、イカ及びアヂの天ぷら六ケ十錢、やき豚百匁八十錢、ビフテキ十五錢乃至二十錢、コロッケ五ケ十錢、エビ揚六ケ十錢、ロールキャベツ、メンチボールは各々一ケ六錢、シューマイ六ケ十錢位にし、その他ライスカレー、ハヤシライス等の液汁を十錢位で販賣するところもある。味は研究して夫々店獨特のものにするのだが、元々安物を賣るので大した問題はあるまい。尙月に二回位特賣デーを設けることも良い。

收益狀況について調べてみると平均三割位であつて、どの店も多少の差こそあれ儲かつてゐるやうである。

場所は中流以下の商店街か、或はサラリーマンの住むアパートなどの多いところや、工場地帶等がよい。尙市場の中に店を出すのもよいし、市場に場所もなく同業者のない時は市場の前で開業するのもよいであらう。

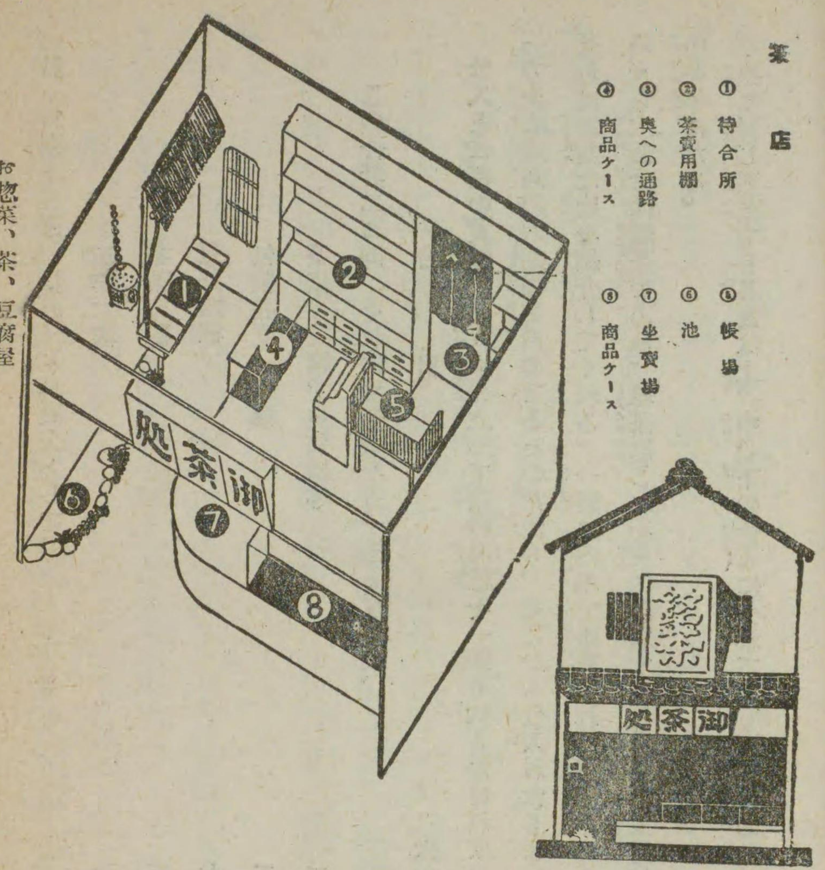
茶商の開業案内

紅茶、コーヒー、コヽア等が盛んに用ひられて來たのはカフエーや喫茶店の流行によつて誘致されたものであらうが、今日までのお茶屋さんが、そこに着眼して、この種の洋風飲料に力を入れなかつたのは大きな間違ひであつた。そこで、紅茶やコーヒーなどの洋茶の進出に遭つて、これまで茶商の受けた傷手は實に大きかつた。事實モダン好みの新家庭などでは、日本從來の抹茶や煎茶は舊式だと、香りの强いブラジルコーヒーなどを汲み交すものが日に〳〵多いやうである。しかし大衆向の番茶だ

けは、米の飯を食ふ日本人の生活に見のがすことが出來ないものと見えて、番茶の賣行は今も昔も變らないのである。まして綠茶そのものが元來日本的の商品であるばかりでなく、海外市場に於ても相當氣を吐いてゐることを思へば、お茶商さんたるもの先づ思ひをこゝに致して、徒らに衰頽をかこつかはりに原因の奈邊にあつたかを檢べ、時代に適する經營の合理化と繁榮を圖る必要がある。信ずべき筋の意見によると、日本茶がかくもみじめに敗退した原因に就いては、一歩を讓つて洋茶の用ひ方が簡單で人好みのする點は彼に一籌を輸するとしても、販賣方法の極めて拙劣であつたことも爭はれない事實であるといふ。

資金と設備　そこで先づ、茶舗の新しい形式について考へてみなければなるまいとおもふ。小賣店の店頭や店内が整頓されてゐるといふことは、お客に非常にいゝ印象を與へるものであるから、他の店に優るとも劣らぬ圖抜けた設備さへ施す必要があるのに拘らず、今日一般の商店々舗を見渡すとき茶舗が一番此の點は不備のやうである、この頃のお客さんは却々氣難かしい者が多いので、商店としては之が取扱ひなどの點においても勿論、大切にしなければならないところであらうが、何はさて先づ「はいりよい店」「見よい店」「買ひよい店」を拵へなければならない。それならば最低の小資本で出來るだけの事をするとして、開業資金はどれ位ゐを要るかといふに、間口一間半の小店でも最少限度六〇〇圓はどうしても要る。その内譯は店舗設備費として

陳列臺	五〇圓
陳列用ケース	二〇圓
椅子、机、包裝臺	五〇圓
看板	五〇圓
販賣臺（木製）	三〇圓
陳列棚	三〇圓
保存棚	四〇圓
電燈設備	三〇圓
裝飾用の金文字入り漆塗罐	
一個三圓位、十個	三〇圓
茶箱（小型一圓位、中型二圓位、各五個宛）	一五圓



お惣菜、茶、豆腐屋

計三百四十三圓、商品仕入れ資金として、

玉露二種	三〇圓
番茶三種	五〇圓
煎茶四種	七〇圓
包裝品五、六種	二五圓
茶袋、茶罐、包裝紙等	二五圓
合計	六〇〇圓

この合計二百圓、それに豫備費を五十圓とすれば、

仕入と仕事の實際　仕入に先立つて茶の品種を一通り知らなければならない。お茶は靜岡縣が日本一で全國產額の六割强を占めてゐるのだから、そこから仕入れたらよい。靜岡の商工會議所へ問ひ合せれば適當な店を紹介してくれる。一般に內地で販賣され、需要される茶は綠茶と紅茶の二種で、そのうち大部分は綠茶である。綠茶はこれを更に區別すると煎茶、玉露、番茶、ほうじ茶、玉綠茶、粉茶等になる。

次に同じ煎茶でも品質は上、中、下の色々に分れて居り、元來お茶の鑑定には非常な熟練を要するものであるが、大體が香りと味、形狀、色澤であるとか急須から茶碗に移したときの色——水色（山吹色）か赤色又は濁つた色か——等によつて良否を見分けるのである。保存法も亦特別の吟味を要するもので、大量の保存法は相當の設備、經驗、技術を具へてかゝらねばならぬので、時々は問屋の人の世話になるのがよい。

今、保存の要件のあらましを述べれば

(1) 仕入に際して火入れの充分な親切な加工仕上げの製品を選ぶこと

(2) 容器はインロー型のトタン張り又はブリキ張りの木箱に茶を一杯詰めて茶箱の中に空間が絕對ないやうにすること、又は長期の保存には厚紙等で隙間なく目張りして外氣の入らぬやうにすること

(3) なるべく太陽の直射の場所、又は竈の熱氣のある場所、又、濕氣を含み易い所に置かぬやうにすること

等である。尙、仕入量は大量の茶を一時に仕入れることは危險であり販賣量に應じて順次仕入れることが、經營合理化の上にも保存の上にも特に必要である。

(4) 現今は、金屬材料が統制を受けてゐるので、ストック品をもつてゐないところでは罐の容器に就てかなり困つてゐるやうである。しかし、事變がおさまつて平常に復すれば、之も圓滑に入手できる

であらう。兎も角こゝ當分の間は、罐に代るべき「代用品」に俟つ他はないと思ふ。

販賣方法と收益　洋茶進出による一般日本茶商の敗退した原因に鑑みて、當然考へられなければならないのは第一に宣傳廣告を施すこと、第二に店先で紙袋の底をボン〳〵叩賣りするが如き陳腐なやり方を改めて之に代る斬新な方法をとること、第三には商品の研究と之が變化を計ること等である。第二の賣方に就いて言へば、傳統的の經營法は一般に引込み勝ちであるが、今日のそれは前進的でなければならず、御用聽きの方法でも、見本を配つて歩くなどは勿論、品物の賣り方にしても親切であり教育的でなければいけない。その他、外賣にしても絶えず新しい方法を考究して、一歩人に先んずるやうにしなければならない、外交なら、土地に友人とか知己が多い場合は、先づその人々を目標にして進むことがよい。商店工場が多いなら、相手が大量を消費するだけにそこに力を注ぎ、次には食堂、料理店を狙ふ。外交の原則としては五日目位に伺ひを立てるほどの熱心さがなければならぬ。

包裝にしても、紙袋に特殊印刷を施したりなどお客の誘心をそゝるやうに型破りの袋を拵へるのも面白い。今日ではお茶商も紅茶などを取扱ふ樣になつたが、更に一歩を進めてコーヒー、コ、ア、シロップ類などを加へることも更に有効な方法であらう。

利巾は一概には言はれないが、茶代金に運搬諸掛を加算して頭掛の二割乃至三割、つまり平均小賣値段の二割五分と見てよからう。この間、客層の性質に應じて品種別に三割から四割迄の伸縮さを殘すことは勿論である。

開業の參考資料　之は自由營業であつて、警察その他の手續は不要であるのみか、各地に組合はあつても强ひて加入の要はないのである。開業の賣出の時、小さな袋に、代表的なほうじ茶なり番茶なりを入れて、挨拶代りに附近の家毎に配つて歩くなどといふ方法をとるのもよろしいであらう。

佃煮店の開業案内

徳川の初期家康が江戸に開府の折、往時功績のあつた近江の閑村佃村の漁民を呼び寄せ、隅田川の川口の土地を與へて住はせ川口の漁を獨占的に許し、江戸市内に販賣して生活の資となさしめた。そこで漁民は故郷の名をとつて佃島と稱するに至つたのであるが、漁民の漁も當時は小魚類が多くとれ之が殘品の處分方法として考案されたのが、そも〳〵佃煮の嚆矢といはれてゐる。元來は佃煮といへば小魚類の白魚、ハゼ、ゾミ、エビの樣なものであつたが、今日では魚は勿論、獸肉、野菜類迄も佃煮とされ販賣されて、東京名物が何時の間にか全國的に賣られて居る。しかし、佃煮屋といつても佃煮專門の店は極めて稀れであつて、罐詰類を始め漬物、煮豆、乾魚類と一緒に販賣されて居る。

現代人の煩雑な家庭生活を簡易化する傾向から、かうした食料品の利用されることは當然であつて今後とも佃煮類の需要は益〻多くなるであらう。

資金と設備　資金の總額は最小限度で先づ七百圓とする。店舗の造作の一切に二百圓をかけて、商品の仕入は大約のところ三百五十圓、あとの百五十圓は豫備金にする。で、次の如く振り當てる。

店舗の造作と設備並に什器の類、二〇〇圓
（商品を入れる硝子蓋付きの容器を十五個乃至は二十個。臺秤、販賣用の臺、包裝用の經木、折箱鐵鍋と釜の類。その他）
商品の仕入資金　三五〇圓
（之は、佃煮、漬物、乾魚類、他に罐詰と壜詰などを含む）
豫備金

右を合せて大體のところ五百圓あればよいことになる。

仕入方法　問屋で扱つてゐる佃煮の仕入は、樽詰で一樽二貫乃至三貫目位である。これは地元の商工會議所なり或は商工相談所から紹介してもらつて、卸專門の問屋から仕入れるのであるが、初めは少量を仕入れることがよい。佃煮の種類を擧げれば貝類、海苔、ハゼ、エビ、昆布、アミ、白魚等ある。其他肉の佃煮もある。仕入先は東京ならば本場の佃島や築地市場へ行けばいくらもある。煮豆卸屋や納豆の卸屋は市内の各所にあるから適當のところから仕入れる。

それから七味唐辛子も東京では日本橋の藥研堀、淺草の仲見世に卸屋がある。

煮豆は自宅で製造するのであるが慣れるまでは仕入れる事とする。煮豆類の內でうづら豆が第一に歡迎され、その他うぐひす豆、黑豆、五もくといふ順序であるが、卸値も時々豆と砂糖の相場で異るが、概して仕入値段は一貫目うづら豆なら五、六十錢、白いんげん、富貴豆、うぐひす豆各八、九十錢、黑豆一圓位、五もく五十五錢と思へば大差はない。そして、納豆は仕入値段が一本二錢五厘位である。七味は袋入で二錢を五錢、四錢を十錢位となつてゐる。煮豆の方は、むしろ手間はかゝるが自宅で製造した方が儲けが多い。

販賣と宣傳　販賣先は中流家庭を中心にして、大衆的に販賣するのである。佃煮の方は目方賣りとなし、煮佃も大體秤で賣るが、目分量で賣つてもよい。七味などは香氣を失はぬやうに保存して置かなくてはならぬ。冬季は　さうでもないが夏季は腐敗の虞れがあるから、仕入れるにしても一時に大量を仕入るのは考へものであるから、成るべく控へ目にした方がよい。佃煮にしろ煮豆にしろ時々は火に當てる必要がある。その際もちろん味の點も十分注意する必要がある。七味などは客の前で調合

すれば五割位の儲けはある。

それから宣傳であるが、自轉車に乘れる小僧サンを一人置いてお得意廻りをすれば、相當効果はある。元來この商賣は行商にもつて來いの商賣であるから、外賣と店賣とを兼ねてやるのは策を得たものである。

佃煮の收益率は平均二割五分から三割位で、納豆は四割、煮豆は二割五分乃至三割といふところ、而も廻轉も迅速であるから商賣としては決して惡くはない。その他罐詰類や漬物なども置くから相當いゝ率である。

尙、終りに季節に當つての注意として、元來佃煮などはその性質上、夏季でも相當の期間腐敗することはないが、餘り長くなればやはり味も變るからその邊のところは注意が肝要である。營業上の注意としては量目を正確にすること、五錢十錢といふこまかい商賣であるから決して油斷はならぬ。且つ食料品のことであるから店內も總て小綺麗にして衞生上の注意を拂ふことなども充分考慮すべきであらう。

おでん屋の開業案內

關西で云ふところの關東煮は、東京でのおでんである。ヒト口に、おでん燗酒いなりずしと謂はれてゐるが、いなりずしはさておいて、おでんと燗酒は江戸ッ子の好むところであり、又、いづこにてもナカナカ繁昌するものであるらしい。さればこそ、北風がカサコソと吹く頃ともなるなれば、寒い夜などは空きッ腹に「おでんでチョイと一杯」は左利きならずとも相當によきものである。

おでんのあるところに茶メシあり、燗酒ありで、一戸の舖によし屋臺によしさては又床店に可なりである。もとより、資本もさまで多額を要せず、たゞ飲食店として警察から許可を受けるのが第一。この頃では、小さい乍らも一軒の「おでん屋」を開業するに當つて、いかなる方法のもとにやればよいかといふことを手引し說明する。

資金と設備　舖を構えておでん屋を開業しようとするのには、その設備もサマザマなるものがある。どちらにしても、食堂風に幾ッもの小さいテーブルを置き、椅子を設けるか、さもなくば長方形の卓子を備えてその前に椅子を並べてもよい。店頭には氣の利いたノレンをさげ、看板もアカ拔けした粹好みを酒客は歡ぶ。椅子の如きものにしても、洋風の椅子にのみ拘る必要はない。

すべて、酒をのみ、おでんを味ふ人達にふさはしい感じとか氣分を添える。この雜作費用にザッと二百圓もあればよい。

それから什器であるが、鍋は單に圓形の煮込みだけのものよりも、酒のかんの出來る銅壺や湯沸しのついた角形の方が多少は値段（二十七、八圓）が高つても便利である。中古品なら十八、九圓からある。それから七輪を二個、徳利（一合入り、二合入り）各十本、杯を二十個、硝子のコップは十個位ゐ、皿を三十枚、湯呑み二十個、湯呑み桶は一個、急須は三個ほど、箸立てが三個、飯櫃は一個か三個、種物入れが五個、その他、細かい道具として贅澤を云はなければ五十圓もあれば調へられる。

流動資金としては、

おでんは最初十圓位ゐ、それに日本酒、ブドー酒、泡盛、ウイスキー等に約十圓を割當てる。

その他には削り鰹節、醤油、炭、米等を十圓位ゐ仕入れておく必要がある。

仕入と仕事の實際　おでんの種類は、八ツ頭、がんもどき、大根、すじ、サツマ揚げ、しのだ卷、油揚げ、はんぺん、竹輪、ふくろ、蒟蒻、豆腐、摘入れ、ごぼう卷などあるが、その中適當なものを選んで煮ることにする。仕入れるには一寸したものなら市場へ行けばあるし、大量の場合は問屋（東京なら築地市場附近の種物商）に行つて仕入れて來る。仕入れは一個が二錢乃至八錢位ゐであるが、それをモノによつては二ツに切るとか三ツに切つて味を付ける。

それから煮出し汁がこの商賣には生命であるから、その材料としてけづり鰹節（一袋が十七錢位）醤油、昆布、雞ガラスープ、味の素などを適當に鹽梅するのである。之は、最初に鰹節五十匁位ゐを水五升で味を取り、一度濾したものを二升位ゐも鍋に入れ、次に約四合の醤油で味をつくり、その上へ昆布、味の素、スープ等で更に味を添える。それから酒を出す場合に、所謂る「通し物」として佃煮や新香も用意して置くことである。

販賣法と宣傳方法　おでんを賣る場合には、品物によつて一個二錢から十錢位ゐ迄であるが、最初は勉強して宣傳につとめた方がよい。マッチや引札などはぜひやつて貰ひたい。酒を賣るとするなら、男手ではマヅイから、雇女を置いて相當のサービスが必要である。そして此の場合は、特殊飲食店としての屆を出さねばならぬ。さうすればサービスガールが置けるのである。「あの店のおでんはうまい」「酒も上等だ」といふ評判をとればしめたものである。

平均して四、五割には廻るし、廻轉も早い。しかし主として夜の商賣であるから、十二時過ぎまでかゝることを覺悟の上でやらなければならぬ。電燈料や燃料費も相當にかゝるから、純益としては三割五分といふところである。

五色揚げ屋の開業案内

五色揚げは又の名を精神揚げと呼ばれてゐる。材料としては、季節にふさはしい蓮根、人參、青菜（三ッ葉、鞘豌豆）牛蒡、甘藷、キャベッの類であつて、これを胡麻油で揚げたものが卽ち五色揚げなのである。つまり、野菜の天ぷらと云つた風のものなのである。

五色揚げは、中産以下の生活者の多い下町の住宅街ならおよそドコへ行つても見受けられないことはない。食事前の時刻になると、町家の內儀サンらしいのや、月給取氏の細君らしいのが、五色揚屋の店頭に黑山のやうな人だかりの美觀？を呈してゐるであらう。

さればこそ、安價にしてしかも美味、といふ點が、大衆の副食物としての五色揚げをかくも人氣物たらしめてゐるところに、些かも異議はないであらう。（海老）や烏賊をタネにした江戸前のコッテリした風味のある天ぷらを造るには、もちろん相當な熟練した技術を要することではあらうが、食通の歡ぶ本格的な天ぷらの場合とは全く異つて、五色揚げにはその樣な面倒きはまる微妙なコッは要らないのである。この點大いに安心して可なりである。

素人の揚げたものでも立派に商品となる。いやくそればかりではない。資本的なイミからいつても、本格的な天ぷら屋とは違つて、小資本中の小資本で何人にでも容易にやり得るところにも亦、此の商賣の强味があるわけである。恐らく、コレばかりは絕對にやり損じと失敗のない好個の仕事であらう。

資金と設備　本業に必要な道具としては揚げ鍋、七輪、金網、厚手の丼鉢（衣を溶くのに用ひる）それにガラス箱（出來上つたものを容れて置く）以上に箸などであつて、これまた頗る輕便である。かうした道具類は、大抵のものが殆んどドコの家庭にでも常備せられてゐることゝて、特にあたらしく購はなくてもすむであらう。

若し、どうしても新しく購ふ必要があるなら、

（イ）銅製の揚げ鍋　一個　時價　五圓八〇錢位

大體右の程度の値段で、東京では淺草の合羽橋界隈の專門店で賣られてゐる。しかし、是等は必ずしも新品を購めなくてはならないといふ理由はなく、最寄りの古道具屋にあるならば、それを利用してもよい。

（ロ）金網　一個　時價　九〇錢位

（ハ）七輪

これはドコの金物屋にでもある。しかし、わざ〳〵七輪を使用しなくても、在來からある火鉢を流用してもよいであらうし、ガスを設備してあるところなら、ガスを用ひても結構である。

次には流動資本である。

その場で揚げたものを、その場で現金と交換をする。まことに輕便といはうか手輕といふか、兎も角も資金の回轉は頗る急速であり敏活でもある。

材料をひととほり揃へるにしても、小麥粉、胡麻油、それに蓮根、人參、甘藷、牛蒡、青菜（三ツ葉なりサヤ豌豆の如きもの）だけがあればすぐに用は足りる。

是等の材料は、何も一時に大量を仕入れる必要はない。先づ、最大限度を十圓と看ておくなら十分である。夫れに、五色揚げ屋といふ商賣は、店舗の設計にも造作にも殆んど費用を要さない。これまでは、貧弱な店構えによつてすくなくも商ひが出來たのである。床店式のやり方で十分だつたのである。

故に、これから新しく本業を創めるにしても、特に嶄新な意匠を施したり、澤山な費用をかけて店構えを作る必要はないと思ふ。たゞ、塵り埃りの飛んで來ぬ樣に、暖簾を張りめぐらす程度のところでよいのではあるまいか。

仕事の實際　五色揚げの衣となる小麥粉（メリケン粉）は、成るべく水分を含んでゐないものほどよいと云ふ人もあるが、本格的な天ぷら屋とは違つて、それほど深く吟味する必要もあるまい。原料の野菜類はより新鮮なものほどよいわけであるから、一時に大量を仕入れておくことよりも、公設市場などで必要なだけをその都度に仕入れた方がよいと思ふ。元來が生モノであるから、此の邊のことは適宜に心得て處置すべきであらう。

さきの、丼鉢の中に適當量の水を入れてから之にメリケン粉を加へて、あまりブツ〳〵が出來ない樣によく攪拌する。かうして衣を造るのであるが、衣はあまり濃くしても薄くしても感心出來ないから、幾分加減をして貰ひ度い。更に一方では、材料の野菜類を水洗ひしてよく滴くを切り、適當の大きさに刻んでから、これに衣を着けて胡麻油で揚げさへすればよい。

火の加減だの、油の沸かし工合だのは、執れの家庭に於てもやり得るところであるから、此の場合「揚げ方」に就てまで詳述する必要はないと思ふからわざと省いておく。

再び繰り返すが、本業を創めるには、廣壯な住宅地の山の手よりも却つて下町の方がよろしい。さうして出來得べくんば、魚屋、八百屋、漬物屋、公設市場等の附近が大いによろしい。

五色揚げの利益は、十個を十錢で賣るとして現在のところでは、約二割五分見當といふが、三割ま

では確實であらう。晝と夕方の食事時が忙しく、その間は暇の多い商賣であるだけに、燒いも屋や今川燒屋と兼業にすれば非常に有利だと思ふ。

豆腐製造販賣店の開業手引

夏は冷奴で、冬なら湯豆腐で、朝はおつけの中に先づ豆腐を、と云つたやうに豆腐は余りにも生活上の必需品であり、なくてはならぬ重要な役割をつとめてゐる。此商賣のもつ强味は、何も表通りの場所のよいところで、堂々たる門戸を張つてやる必要がないだけに、手輕るで出來る商賣の第一に擧げるにふさはしいものと謂つてもよい。

また、他の商賣の場合とは違つて、常にお客の注意を惹くべく宣傳し廣告する苦勞も殆んどない。だから、たとへ澤山な資本があつたとしてもソレほどの必要はないのだし、誰がやつても割合に上手へ下手といふこともないのである。要は、その製造技術の上に一切がかけられてゐるのであつて、販賣方法に就ても亦、特に指示するほどのものもないやうである。

たゞ、東京の如き大都市にあつてはこれが、組合組織になつてゐるので、組合に加入しないと開業が出來ない規定にある。又、新規開店の場合には、既業者と既業者の隔離が、何町以上あるところでないと許可されぬ規約が設けられてゐるので、豫めかうした點を調べてから組合に加入して開業すべきである。

店舗を設けるには、本通りよりも横町か或は小綺麗な裏通りの方が適當であらう。そして、餘り近くにゴミゴミした商賣であるとか不潔な感じの物置場などを控えぬ場所でありたい。

資金と設備　作業場を兼ねた營業所は、間口が二間か二間半の、奥行は二間か二間半の面積を必要とする。此の五坪内外の土間をスツカリ三和土にして水の流通がよい樣に斜面をつくる。さうして、こゝに豆を煮る釜であるとか、豆を挽く機械や動力の類を設けて仕度をする。

賣場は棚二ケ所位を作り、また水桶二ケ位を店頭に並べて置き、これに出來上つた豆腐を入れて賣るのである。此の商賣ばかりはウインドの設備は不要であるが、看板を屋根の上に一ケ所だけ簡單なのを掲げて置く。この商賣は主として自宅賣りよりも行商の方を本位とする。普通賣子を一人又は二人位使つてゐる。製造能力さへあれば賣子を大勢使つて販路を擴張するに限るが、先づ最初のうちは自分で行商から製造まで一通り經驗し修得した上で、賣子を一人か二人ぐらゐ使ふことが一番安全である。次に製造法であるが、これは同業者に就き四、五日または一週間位手ほどきしてもらへば大體一人で出來る樣になる。紙上では製造法に就いては詳細に述べる事は出來ないけれどもむづか

しい技術でない。行商の仕方、これは東京邊りなら喇叭のふき方を修得するぐらゐの事で、その他は八百屋や魚屋の御用聞きと大差はない。

以上述べたやうなことで大體に出來る譯だが、開業資金としては大約五百圓程度を用意してかゝる。その内譯は、

割箱二組	一〇圓位
挽いた豆に苦汁を加えた豆腐の原料を此の箱に流し込む。	
豆挽き用の機械一式	一五〇圓位
動力付（普通は一馬力）の機械で、石臼と桶に漏斗など付いてゐる。	
釜の設備費一切で	五〇圓位
下水の設備、土間（コンクリート）工事費	七〇圓位
行商のリヤカー、棚、水桶、看板、燒豆腐用の金網付き七輪など	五〇圓位
右の他に、流動資金を百五十圓とみて、その主なるものは、	
原料の大豆	一〇〇圓位

之は普通の場合は滿洲産の大豆を用ひてゐるのであつて、相場の變動はかなり著しいものである。百斤俵（十六貫入り）目下のところ十五、六圓であるが、ならば安いときを見計つて大量に仕入れておくことが有利である。

苦汁、ガンモドキの材料、油など	三〇圓位
燃料	二〇圓位

多くは燃料は石炭を用ひてゐる。その他、新なども使つてはゐるが、近くに製材所があるならソコから出る鋸屑を利用すれば、手間は要しても經濟的なわけである。

仕入れと仕事の實際　先づ大豆一斗二升に對し、ニガリ、油等五錢位の消耗費を要する。一釜（一斗二升）で八十個出來て一個あたりは五錢賣りである。この他にウノ花が出るが、纏めて賣れば二十錢見當、小分すれば四十錢位までに賣る事ができる。油揚げは一枚が三錢賣りで、これは生豆腐を油鍋の中で揚げるのである。この場合、成るたけ生豆腐の賣れ殘りから順次に揚げていくようにする。ガンモドキ、燒豆腐等も成るべく古いのから造る樣にする。次に絹漉し豆腐であるが、これは製造過程に於ては普通の豆腐と變りはないのであつて、普通の豆腐は水に漬けて挽いた豆を煮て麻の袋で漉すのであるが、絹漉しの方は字の如く絹の袋で漉すのである。したがつて、出來上つた豆腐はキメの細かい舌觸りの軟らかい物である事はいふまでもない。最初は經驗者にでも手ほどきしてもらへば、

間もなく素人でもできるようになる。

販賣と收益　出來上つた豆腐は水桶の中に入れて店頭に出して客の要求通りに切つて賣る。行商の場合もこれと同じであつて、水箱の中に入れてリヤカーに積むとか、或は天ぴん棒で擔いで賣りに出るのである。利益は四割五分と思へば間違ひない。技術が上達すると五割位までの利益を見る事ができるものである。

其他の參考資料　ところで、豆腐の造り方はその歷史の舊いのにも拘らず、全く百年一日の如き方法でしかなかつた。然るに、脂肪を除去した大豆粕の粉を利用して、之から直ちに即席豆腐を造ることが發見せられ、すでに陸軍の糧秣廠に於てさへも、此の方法を實施せられてゐる由である。

大豆から脂肪を拔いたもの丶粉末は、大豆そのまゝの場合と違つて一晝夜も水に漬けておく手數を要しない。又、動力なり手なりで粉に挽く面倒もない。そのまゝ煮てスグに豆腐となるものである。しかも、原料費に於て一斗邊り約一圓も此の方が安價である。もと〳〵、豆腐といふものは蛋白質が主であつて、脂肪は殘存しないものであるから、此の大豆粕の粉末を利用が出來ることは豆腐界の偉大な發見であり革命と云はなくてはなるまい。

尙、經濟上ちよッと付け加えておき度いことは、會社、工場、學校の寄宿舍であるとか兵營をお得意に有つことは極めて好條件となるのであつて、それ等のものが新設される場合には、ぬきんじて出入商人たるの地步を獲得するの用意があつて欲しいと思ふ。

氷屋と燒イモ屋開業案内

栗（九里）より旨い十三里と、赤いハレンに白く染め拔いた文字がクッキリと描き出されてゐる。寒い季節ともなるなれば、此の燒芋のもつ魅力はナカナカに捨て難い。

又、ぢッとしてゐても氣味惡く肌に汗するを覺える頃に到つては、風鈴の靜かなる音色を響かせて、見るからに涼しい心地する氷屋の店頭は、行き來する人々にのどの渴きを殘更らに感じせしめ、先づ冷めたいモノでもと食指ならぬ舌の慾望が興つてくる。

氷屋と燒芋屋、ともに兄たり難く弟たり難しで、季節を異にして聯繫の因緣を有してゐる商賣ではある。そして、いづれも小資本で且つ素人にも容易にできる商賣であるし、元來が食べモノ商賣であるだけに、資金の廻轉率も決して惡くはない。床店風に構えたとしても、屋臺式であらうと充分やつてゆけるし、一軒の舗としても大資本は要さない。

唯かなり忙しい商賣であるから、こまめに立働くといふ心掛さへあればよい。昔から氷屋は夏季に

惣菜、茶、豆腐屋

於てはじめ、秋冬は燒いも屋といふ具合に看板を塗りかへるのが普通とされてゐる。燒いもの代りに今川燒とかお好み燒乃至は酒まんじゆうの類を兼業するのも決して惡い事ではない。

そして、この氷店は蕎麥屋、鮨屋などと共に衞生上の見地から警察の取締を受けるので、開業に當つては屆出を要するのであり、その書式は次ぎのとほりである。

飲食店營業屆

本籍住所　　氏

生年月日　　名

一　營業ノ場所　右肩書地ニ同シ(又ハ何處)

一　屋號何々

一　現住所從前職業

右ノ通リ氷水店(蕎麥屋、鮨屋)營業致度候ニ付此段及御屆候也

年　月　日

氏　　名㊞

何警察署長(官名)殿

資金と設備　先づ燒芋屋の場合を述べるならば、

竈及び煙突の設備　五〇圓

竈は店の一隅に設けるのであるが、先づ土間に穴を掘つて練瓦を積んで火袋を作る。それに瓦のかけらと荒木田土で釜をのせる所を作る。煙突はかまどの後ろの方へ壁土で圍つて十分火を防ぐやうに固める。煙突は所謂る金剛煙突をもつてする。

芋　釜	二個　一五圓
釜のふた	二個　三圓
樽(芋洗ひ用)	三圓
洗つた芋を入れる籠	五圓
臺　秤	十五個　一二圓
計	六八圓

材料仕入資金

芋　三〇貫(約一日分)	六圓
燃料(ワラクズ)及び鹽	七圓

惣菜、茶、豆腐屋

計　一二圓

合計　八〇圓

それでは次に、氷屋の場合の資金と設備について述べるとする。

コップ等をのせる棚の設備費　六圓

氷かき(鑄物製)中古品　七圓

氷用コップ　一ダース　一圓八〇錢

種物用コップ　一ダース　二圓四〇錢

スプーン　二圓

出前用箱　一圓五十錢

蜜がめ　柄杓付キ　二圓

硝子製簾　三圓

椅子及びテーブル　八圓

計　約三五圓

種物用シロップ一本三〇錢のもの　二圓

蜜の原料　二斤　八〇錢

計　二圓八〇錢

總計　三七圓八〇錢

先づ芋屋の部から記して行くことにしよう。芋の出る時季は出荷地によつて異るし、又その價格も時季に依つて異るのであつて、貯藏法の完備した今日では一貫目の値段は約二十錢である。芋は焼いも專門の原料問屋から仕入れるのが普通である。

さて焼芋を作るには先づ芋を樽に入れ水で洗ひ、竹籠に移して水氣を切る。丸焼の場合はそのまゝとし、切焼の場合は適當に切る、焼く際は釜が焼けた頃に芋を入れ、少量の鹽をふりかける。釜が頃合に焼けるには五分から十五分位かゝり、切り芋は十五分位、丸焼の場合は三十分位掛かる。原料は一釜分切焼の場合は五錢位、丸焼の場合は八錢位掛かる。焼けたものは普通釜に入れておき少しづゝワラを燃やし冷えない様にする。

賣價は切つたものなら一錢で二個の割合にし、他は秤ではかつて賣る。顧客の大部分は婦人、子供であるから親切にしてやる。

牧益率は三割――四割。

次ぎに、氷屋であるが、氷は氷問屋から仕入れるのであつて、これは市中何處にでもあるから最寄の店に申込み、必要量だけ配達して貰ふ。大問屋では一日のうち何回でも配達して呉れるから、一時に多く仕入れない事である。蜜は製蜜業者から買入てもよいし、白ザラメを買つて自分の手許で造つてもよい。氷かき、コップ類或はシロップ類はこれ等を一切商つてる問屋から仕入れる。氷水はコップに蜜を入れてから氷をかく。種物はコップに蜜を入れ氷をかいてから注文のシロップをかける。尙氷以外にアイスクリーム或はアヅキアイス等を扱ふのもよい。是等は卸屋から出來てゐるものを仕入るのである。此の商賣は店賣以外に出前も相當多く、顧客の大部分は附近の人が多い。氷水の値段は普通四錢から五錢、種物類とかアイスクリーム等は七錢から十錢位である。

牧益狀況

氷は賣上高の六割から七割位である。

其他の參考資料　ひと頃サカンに流行したものに「大學イモ」と云ふのがある。生の芋を斜めに切つて之を沸かしたゴマ油の中に入れ、油が中まで滲透した頃に鍋から上げてゴマと蜜をまぶして客に出すのがソレである。此の方は一キレが一錢賣りであつて、甘味が強く香しいところが大衆にアッピールしたものと見えて、物凄い人氣をカチ得たことがあつた。大學イモの名前は商標登錄になつてゐるが、製法は別に特許でも何でもないらしい。

同じ一ッの材料を扱ふ場合にしても、ちよッと趣向を變へると案外に繁昌するものである。業者は此點に留意すべきであらう。

古物、中古品業

中古洋服の專門店開業案内

中古洋服の專門店とは、主として出モノ洋服（質流れ、改造品を含む）を商ふ店のことであるが、最近では之が輸入がバッタリと杜絶して、爲に頗る品薄を呈してゐる。だから質流れモノの爭奪戰を隨所に於て演じ、一方では既製品が相當に食ひ入つてゐる。仕入は當今ではレディメード專門の問屋から求めてをり、一般の荷うごきも購買力も、とみに活潑となつて來たから、やり方によつては却つて素人から出發した方が商賣上妙味があるやうにも思はれる。

セコハン（中古のこと）洋服店の繁昌する理由といふのは、大體次のやうな事情がある。レディメードの洋服ではドウモ體にピッタリと合はないし、體裁も甚だよろしくない。そればかりではなく、第一永持ちがしない。從つて不經濟である。そこへ行くと、セコハン洋服の方は程度と比較して値が安い。注文仕立で七、八十圓もするやうな洋服が、僅か三十圓前後で手に入る。まして、生地は裏返

して二度のお役に立たうといふ工合だから甚だガッチリと出來てゐる。仕立て直しが利く上に、見た目にも値打ちがある。そんなワケで、セコハン洋服店へお客が殺到するのらしい。

資金と設備　中古洋服は主として外國（それもアメリカ）から入つて來るので、仲間では之をメリケン物などと呼んでゐるが、業者はこれをイケとツブシの二つに分けてゐる。イケといふのはそのまま活かして役へるものであり、ツブシといふのは文字の通りツブシなのである。又、ツブシの中からも生地の良ささうなのを掘り出して裏返したり、ハギ合せたりして改造モノと稱するものが出來上るのである。

その他に國内のものでは、質流れ品などがあるが、これは數量も知れたものである上に値も高いので素人には取扱ひにくい。

そこで簡單乍ら資金について述べると、一と通りの造作をするにはザッと百圓ほどかゝる。先づ飾窓だが、中古品を探し出せば十五圓位ゐで手に入る。大工に作らせても之は知れてゐる。陳列臺と陳列戸棚は五十圓もかけて、大工に作らせる。姿見も中古品を十圓乃至は十五圓で見つけて來れば良い。日除けは二十圓位ゐかゝる。ノレンも五圓程度する。かういふ風にやれば、合計百圓位ゐでどうにか一軒の店舗が出來上る。

仕入の實際　少し馴れて來て、商品に對する鑑識がどうにかつくやうになると、素人の持ち込み品の方が儲かるわけである。生地はドウか、どの位る着たものか、キズはないか、柄は一般向か否か、寸法はドンナ工合か、といふ點に對して眼が肥えてからでないと、却つて損をする場合がある。しかし、これがウマク出來るやうになると、問屋から仕入れるのよりもズット利益が多い。腕次第では倍になることもあるが、先づソノ位るになるまでは、新品共に問屋から仕入れるやうにすればよい。問屋については、一應地元の商工相談所へでも行つて大事をとるやうにされたい。

大體の仕入れ原價は次の通りである。

○中古上衣類（イケ物）三圓五十錢から五圓位、（改造物）二圓五十錢から三圓五十錢位。
○中古ズボン類（イケ物なし）（改造物）一圓七十錢から二圓五十錢。
○中古チョッキ類（イケ物）三十五錢前後、（改造物）なし。
○中古三ッ組（改造物）十二三圓位るから二十圓位るまで。
○新品上衣類（綿製品）單衣で一圓五十錢位る、裏付き二圓から三圓位る、（毛織物）なし。
○新品ズボン類（綿製品）綿セルズボン、二圓位るから四圓位るまで、綿ギャバヂン二圓前後、コール天ズボン二圓五十錢位る、綿柄物二圓以上四圓まで。（毛織物）半綿セルズボン二圓五十錢位る、純毛セルズボン三圓以上、柄物純毛ズボン三圓位る。

新品三ッ組（毛織物）既製もので各種多樣であるが、十八、九圓より二十二三圓を最低品とし、四五十圓臺までである。

この他に小學生服の既製品、男物オーバー、トンビ類、レインコート類などがある。又、中古品にも質流れ品（取引値で原價三ッ揃ひ十圓位るから三十圓位る）とか、鐵道省拂下げの從業員服もある。

經營の實際　汚れのヒドイものは一度プレッシングするとか、クリーニングして體裁と見た眼をよくし、キズのあるなしを調べて、然るべく値札をつけるのである。大體新品で二割五分乃至三割、中古で二割から三割の利益がみられるから、十個の品のうち一個位るは見切品として格安な値をつけて店頭へ出すやうにすれば、客はそれに注意を惹かれて集つてくる。

此の商賣は中古品を扱ふのが專門であるから、所轄警察署に願出て、古物商の鑑札を受ける必要がある。その書式は次の通りである。

◇古物商營業免許願

族籍　住所　氏名

一　從前ノ職業何々

一　族籍住所氏名ニ異動アリタル者ハ舊族籍住所氏名並現住地ニ移轉シタル年月日

一　營業物品ノ種類　例ヘハ書籍、道具類、時計類ト云ツタ如シ

一　營業所又ハ店舗ノ所在地

右ノ通リ古物商營業致度候間許可相成度出願候也

年　月　日

何警察署長(官名)氏名宛

◇古物商營業物品增加(又ハ變更)免許願

住　所　　古物商　氏　　名㊞

生年月日

一　現在營業物品種目　何々

一　增加(又ハ變更)營業物品種目　何々

右ノ通リ營業物品種目增加(又ハ變更)致度候間免許相成度出願候也

年　月　日

何警察署長(官名)氏名宛

氏　　名㊞

◇古物商營業物品種目減少届

住　所　　古物商　氏　　名㊞

從前何々物品ニ亘リ營業致居候處去ル何月何日ヨリ何々物品ノ營業ヲ廢止候ニ付及御届候也

年　月　日

氏　　名㊞

何警察署長(官名)氏名宛

備考　減少ノ日ヨリ十日以内ニ届出ツルコト

◇古物商行商(又ハ露店)鑑札下附願

一　物品ノ種類　何々（既ニ營業免許ヲ受ケ居ル種目ニ限ル）

右行商（又ハ露店ヲ出シ）致度候ニ付鑑札下付相成度出願候也

年　月　日

住　所　古物商　氏　名㊞

生年月日

何警察署長（官名）氏名宛

備　考

一　家族又ハ雇人ヲシテ鑑札ノ下附ヲ受ケシメントスルトキハ其ノ者ノ族籍、氏名、年齢ヲ詳記シテ營業者出願ヲナスコトヲ要ス

二　右出願ト同時ニ、行商ナレバ堅七寸幅二寸五分、露店ナレバ幅四寸堅一尺二寸以上ノ木札ヲ差出スコトヲ要ス

◇古物商行商（又ハ露店）廢止屆住所　氏　名㊞

一　行商（又ハ露店）營業物品ノ種目　何々

ハ露店）何月何日限リ廢止候ニ付及御屆候也

年　月　日

古物商　氏　名㊞

生年月日

（五日以内ニ屆出ツルコト）右行商（又

何警察署長（官名）氏名宛

◇古物品買受（又ハ讓受）屆　氏　名㊞

住　所　古物商　氏　名

一　品目何程（又ハ別紙目錄ノ通リ）

此買受代金（又ハ讓受價格）何程

右ノ物品何年何月何日御署管轄内何市町村番地非古物商何某ヨリ買受（又ハ讓受）候ニ付屆出候也

年　月　日

古物、中古品業

何警察署長（官名）氏名宛　　氏　　名㊞

備考

一　免許警察署ノ管轄外ノ管轄外ノ地ニ於テ古物商ニ非サル者ヨリ買受ケ又ニ讓受ケタル際ニ本屆出ヲ要ス、但シ官衙公署ノ公賣品及營業者ヨリ買受ケタルモノニ付イテハ不要トス

中古帽子店の開業案内

ここに資金が四、五百圓ある。何か有望な商賣はないであらうか、と探した場合に、先づ第一に思ひ付くのが此の中古帽子の專門店ではあるまいか。現在、東京には此の種の小賣店がザット三百軒ある。そして、それ等は多くがアメリカから輸入されてゐる中古品をいろいろ取揃へて賣つてゐるやうである。此の他に中古帽子店の店頭に飾られる帽子は內地のものもあるが、その出所の系統は

（一）電車汽車の遺留品拂下げ

（二）帽子店、質店からの出物

（三）ボロ屑、其他の各家庭からの出物

の三種類にわけることが出來る。それらを洗濯して、汚れやシミを除き、型をなほしたり、滑り革を付け替へたり、いろいろと手を加えてお化粧を施したものが、五十錢となり一圓となり、三圓となり五圓となつて、再びこの世に生れるのである。

資金と設備　次に資金はどの位ゐを必要とするかと云へば、ザッと數へて四、五百圓もあればよいであらう。そのうち固定資金として必要なものは、

（イ）ショーウインドー。小さい乍らも一つ位ゐはあつて欲しいもの。

（ロ）看板。「歐米流行高級帽子」などと書くのもよい。

（ハ）棚。帽子を並べて置く棚のこと。

（ニ）姿見。中古品でもよい。スグ目につくところへ置けばよい。

（ホ）特價品臺。特價品を並べて臺く臺で、五十錢均一とか六十錢均一などと書いた札を出して置く。

等であるが、先づ之に三百圓程度をふり向ければ一と通りは揃ふであらう。

商品の仕入資金は約三百圓として、

五十錢賣り　　原價四十錢位

七十錢賣り　原價五十錢位
一圓賣り　原價七十錢位
二圓賣り　原價一圓三十錢位
三圓賣り　原價一圓八十錢位

大體右の五種類位ゐを取揃へ、更に五圓賣り（原價三圓前後）十圓賣り（原價五、六圓）を取揃へればよいであらう。

仕入と仕事の實際　舶來帽子の中古生地を主として取扱つてゐる問屋は、東京なら日暮里や三河島附近へ行けばかなりあるし、各地にもあることと思ふから一應その地元の商工相談所へでも行つて相談する樣にされ度い。

また、中古品の舶來物は目下のところ一ダースについて五圓六十錢の輸入稅がかけられてゐる。此の輸入は屑物として取扱はれてをり、これを「ポンド物」と稱ばれてゐる。尙一ポンドは約三十個の帽子の目方に等しい。このうちから販賣し得るものを撰り分けて一ダース（十二個）につき五圓六十錢の課稅がかゝる。

從つて、輸入原價の一打十圓前後に稅を加へて一打が、十五圓六十錢程度となり、それを再生に廻すのであるが、一打のうち二個位ゐのキズ物（これが格安品となる）が出來、正味十個分にドライクリーニングを行ひ（この經費一個當り十五錢）型作り等の工賃を一個につき二十五錢、附屬品を三十錢と見て問屋渡しの卸値は約二圓二、三十錢となる。これが小賣値三圓四、五十錢乃至四圓五十錢前後となるわけである。尙、最低品は打四、五圓（格安品）からあり、一般向としては打七、八圓が（中級品）よく賣れるさうである。

收益　最もすくないもので二割から三割、高級帽子になると三割五分から四割位ゐに廻るものもある。本業の傍ら帽子のクリーニングをやるとか、中古ネクタイなどを賣る樣にすればズッと率はよくなるであらう。中古ネクタイの方は、上質のものを選んですれば一本が三十錢から三十錢で結構賣れるし、仕入もほとんど同樣にしてやればよろしからう。この方は五、六割には廻る。又、附近のクリーニング屋などと特約しておいて、割安にやつてもらふのもよいであらう。

古本店の開業案內

書物は知識の源泉である。文化が進むに伴れて、書籍とか雜誌の類は大いに讀まれるべきものである。だから、古本屋にしても之からは需要こそ昂まれ、決して退嬰的になる商賣ではない。之を開業

しようとするならば、第一に所轄の警察署へ願出でゝ古物商の鑑札を受けなくてはならない。それ等の書式に就ては、別項を參照せられゝばスグ解かる。さて、古物商としての鑑札が下附されたなら、出來ればソノ土地にある古書籍商の組合に加入すると、何彼につけて便利である。尤も此の組合は、全國ドコにでもあるといふわけではないし、又、ゼヒとも加入しなくてはならないのでもない。

取扱ふ商品であるが、勿論どうせ古本のことだから、一應は人の手に渡つて讀まれたものである。之が仕入に際しては、素人のお客から購ふとか、交換をするとか、組合のある土地でなら市（日を定めて月の内に何回かある筈）で仕入れてもよいし、いろいろと方法がある。いづれにせよ、讀書に趣味をもつてゐる人ならば、大體の知識は用意されてゐるので恰好な商賣かと思ふ。仕入は此の他に一度も讀者の手に渡つてゐない新本の見切モノを取扱ふこともよいし、雜誌類の月おくれものを扱ふのもよい。

資金と設備　店舗の廣さは間口二間の奥行二間位ゐとして、中央に販賣臺を設け、兩側に本棚を五段位づゝ取りつけるのが普通の樣である。この經費一切を百圓位ゐ見積つて大工に請負はせればよい。

組合への加入金は東京ならば三十圓であつて、加入すれば徽章の交付を受ける。これがあると各所に開かれるところの古本の市に出入して賣買する權利が得られる。

書籍雜誌の仕入資金は書籍に四百圓、雜誌に百圓、合計して五百圓もあればよいであらう。從つて總計七〇〇圓もあれば始められるワケである。

仕入の實際　仕入方法には市會で購入するのと問屋から數物を購入するのと、素人から直接買入れるのと大體に三種ある。このうち素人から購入するのが最も利益がある。市會といふのは組合員によつて組織されてゐるものであり、組合員相互の賣買交換、羅市の機關として存在するのであるが、これは各所に於て定期的に開かれてゐる。數物見切本とは各種出版社のダンピング物（主として金融もの）を指すのであり、これを專門に取扱ふ問屋が東京にも大阪にもある。數物は問屋から卸して貰ひさへすればよいのであるから至つて簡單であるが、市會は素人がいきなり飛び込んで行つても、却々賣れる賣れないの見分けがつかないし呼吸も解らないから、仕入れる場合は馴れるまで經驗者に指導して貰ふことがよい。尙、仕入れる書物の種類は地理的な條件及び顧客の質に應じて向々のものを仕入れることが一番に大切である。次に古雜誌の類であるが、月おくれ雜誌は問屋から仕入て十錢賣り十五錢賣りといふ工合に選定して賣るのである。賣れさうなものは客から直接買ひとつて出しておけばよろしい。キズとかヨゴレ、その他いろいろ仔細に注意して値を決めることが肝要で、雜誌は發行

された日に近いものほど値の高いものであることも既に御承知であらう。

利益概況　古本は二割位ゐから三割見當のところで値をつける。見切本の方は賣れ殘りを見積り總額から割り出して三割に廻るやうに値をつけたらよろしからう。雜誌になると四、五割にみる。從つて雜誌と書籍とでは平均して三割五分から四割見當とみれば差支へないだらう。そして又、出足のおそいものは五割位ゐの値をつけて置き、出足の遠いものは利を薄くして廻轉を速めるのが此の商賣のコツであると云へよう。

その他の參考資料　開店するのには前記のやうに先づ所轄の警察署へ申請して古物商の鑑札を貰ふ。次に古書籍商の組合があればそれに加入して徽章を貰ふことゝする。

開店する場所は住宅地に接近したところか、或は商店街の附近などもよく、山の手と下町では取扱ふ本の內容も愼重に吟味し檢討しなければならぬ。文藝もの講談ものなどはどうにでも向くが、あまり固いものは下町には向かぬらしい。寧ろ赤本に近いものが下町では歡ばれるし、最近の軍需工業の影響で工場地帶もよほど活氣づいて來たから、かうした方面へ進出するのもよいであらう。

尙、素人の方は古雜誌と月遲れ雜誌とを混同され易いやうだが、月遲れ雜誌とは發行日より三ヶ月後に割引販賣されるものであつて、大抵の雜誌出版社では月遲れ雜誌を市場に提供してゐるがこれは、一度も人の手に渡らないものである。中には大日本雄辯會講談社の如く月遲れ雜誌を市場には出さぬ處もある。

古レコード販賣店の開業案內

現在のところ、東京だけでも古レコードの販賣店は百軒に余るであらう。そして、此の商賣の最もむづかしい點は商品たる古レコードの仕入れにある。

それには、古物市場などで仕入れるとか、屑屋から購入するとか、或は素人の持つて來るものを買ふとかと、いろいろな仕入れの方法がある。少し資本のあるものなどは、新聞に廣告をしたり、折込み廣告をしたりして素人から購入れることに力を注いでゐる。要するに、古本屋の場合と同じく、タネのよいものを安價に仕入れるのがコツとでも謂ふべきところであるだらう。——だから、開業するに當つても、此の點を深く留意すべきである。

資金と設備　此の商賣は、場所の選定といふことも先づ考へなくてはならぬ。と云つて、必ずしも賑かな商店街でなくてはならぬ理でもない。新開地でもよければ住宅地でも構はぬし、商店街の裏通りであつてもよい、然し、成るべく人通りの多いところを選ぶべきであつて、慾を云ふなら散歩する

人達の出る地帶を適當とする。

店頭で演奏する蓄音器は、いちいちハンドルを廻すが如き煩を避けて、コロムビアとかヴイクタ一或はポリードルの電氣蓄音器を二臺ぐらゐ用意する。これは中古品でもよいから、ゼヒとも必要である。中古品なら、一臺に七十圓も出せばよいのであらう。これが先づ百五十圓位る。

次に、商品の陳列臺と卓子に椅子、それなどを約五十圓とみる。ウキンドウと造作の改修や看板にはすくなくも百圓を要し、その他の細々としたものを卅圓計上する。これだけ（ザッと三百圓）は固定資本といふことになる。

一方、流動資本としては、レコード各種、針、レコード用ケース、中古蓄音器（五臺から十臺まで）など一切の仕入れに五百圓を用意する。これで最小程度の中古レコード店はまづ出來上ることになる。すなはち、資本總額八百圓として、千圓は準備してかゝらなくてはなるまい。

仕事の實際　古レコードにもいろいろとある。新版のものから何年も前の舊い盤があり、且つ又、それ等の中にも散々にかけたものと、余り使用しないものなどサマザマに分類することが出來る。そこで、面倒でもイチイチ手入れをして賣場臺の上に陳列する。洋樂は洋樂。和樂は和樂とそれぞれハッキリ區別して、和樂の方は、清元、常盤津、長唄、歌澤、富元、新内、義太夫、浪花節、歌謡曲、

軍歌、民謡とワカリ易く區分し明示しておく。又、子供向のものは別に整理して陳列する。すべてレコードは、冬の寒い頃は傾斜させて立てかけておいてもよいが、夏の暑い時分は狂ひを生じ易いので平面にして置くことも注意すべきことである。

仕入値は、そのレコード（キズの有無、磨滅の程度、流行してゐるものとゐないもの一般向のものか否か等々）のアンバイによつて夫々異つてゐる。余り芳しくないと思ふものは、潰しの値段で一枚が三錢から五錢、ちよつと手頃のもので廿錢から廿五錢、新版の一般向のもので卅五錢から七十錢ぐらゐまで。但し此の方は定價賣りで一流品の一圓五十錢（別に税五錢）のものに限る。洋樂のものになると、四、五圓の盤でよいものなら定價の三割から四割見當が仕入値であらう。

陳列臺の一隅のナルベク出入口のところに特價臺を設けておき、之に舊い盤を陳べておく。十錢ぐらゐから二十五錢ぐらゐまでのものを眼に付き易く出しておく。利益は、平均して三割といふところ二割のものもあれば四割ぐらゐあるものもある。

常に異つた商品のあることを知らしめるべく、少しまとまつて入荷のあつた場合には、ポスタア紙にその旨を書いて掲示する。いつ行つても同じものばかりであつては、お客にアキられてしまふであらうから。

客層はなんと云つても學生諸君、それから若いサラリーマン氏や一般の家庭である。吸取紙の裏とか野球の試合番組表の裏面に宣傳文句を入れることもシバシバ試みられてゐる。地元の新聞にちよッとした廣告を出してみると料金の高い新聞なら市内版などに氣の利いた小廣告を奮發するのも宣傳方法の一ッである。

其他の參考資料　なんと云つても、その土地の狀況、つまり土地柄を呑み込んでおかなくてはならぬ。洋樂の多く出るのは學生街や生活に裕りのある有産階級の多く住んでゐる山の手邊り、之に反して下町は流行歌、俗謠、浪花節、軍歌の類を愛好する。又、店の表通りは電車路でない雜音のないところを可とする。それから、客のものを交換又は買取るときに、その身分をヒトとほりたしかめて贓品を購ふことのないやうに注意すべきである。此の商賣は古物商の認可を要するので、豫め所轄の警察署に願出さなくてはならぬ。

これまで居所を轉々としてゐたりなぞせず、當局の心證の惡くない人であるならば大低二週間ぐらゐで鑑札が下る。素人のお客からの買取りの場合には、賣渡書とか買受けの控へをつくつておく規定になつてゐる。願書は左の如きものである。

質屋古物營業屆

一　營業ノ種類　質屋（又ハ古物商）
一　營業ノ場所
一　從前ノ住所、氏名
一　從前ノ職業

右御許可相成産候也

年　月　日

原籍
住所　氏名㊞
生年月日

何警察署長　氏名　殿

古レコード外交販賣の開業案内

ラヂオが普及せられたならば、今にレコード會社や蓄音器屋は悲鳴をあげてしまふだらう！　さうして、おそらくは經營が立ちゆかなくなるだらう、と、嘗ては有識者間に於てすらもかう懸念せられた時代があつた。

ところが、現實における今日では、かうした考へ方は、單なる杞憂でしかあり得なかつた。全國に於けるラヂオ聽取者の數が、すでに三百萬に垂々とするといふ。文字どほり驚異的な發展躍進ぶりを呈してはゐながらも蓄音器は依然として大衆の娯樂品であり、慰安品であるところの面目を遺憾なく保持してゐる。

街の舗道をそゞろ歩いて見ても、季節を問はず蓄音器店の中からは常に新しい形式と內容をもつたところのレコードのレーズムが、擴聲機をとほして街頭に放射せられてゐる。さうして、ステッキをもつた紳士も洋裝の麗人も、はては自轉車の小僧さん達に至るまでが、しばし恍惚としてこの大衆藝術の音樂の聲に魅せられて知らず耳を傾けてゐるであらう。

レコードの魅力はかくも强大である。そしてその底力には計り知ることの出來ないほど奧深いものがある。だから、どのレコード會社も毎月のやうに新譜を發表してレコードファンの購買心に訴へるべくコレ努めてゐるのだ。

中古レコードの販賣店、かうした商賣も切實な要求のもとに誕生したものであるといつてよろしからう。レコードはひとり都市人士や知識階級人のみが獨占し愛好するわけのものではなく、大衆の娯樂品であるだけに、そのゆくところ都市と邑鄙の區別はない筈である。否否、むしろ娯樂機關の乏しい地方の農村近くの町などに於てこそ、高價な新品と比較してより遙か安價に購めることの出來る中古レコードの販賣業は、當然歡迎せられなくてはならない商賣であるといつて差支へないと思ふ。

この中古レコードの店を始めるには、先づ所轄の警察署に願出て、古物商の鑑札を得なくてはならない。之は、過去に於て犯罪事實のない限り容易に下附せられるものである。

しかし、この取扱ふべきレコードは、申すまでもなくその種類によつて、賣れるものと賣れぬものとがある。之は古レコード販賣店の項に於ても述べてあるとほり、第一に、此點に注意せねばならぬ。すなはち、その店の所在地如何によつて、流行唄だの民謠俚謠と云つた通俗的な邦樂ものが旺んに出るところもあれば、洋樂ものが比較的よく賣れるところもあつて、この邊のことは土地の環境を考慮に容れて仕入れなくてはならない。さうしてまた、最も多く賣れるものに力を入れて、あまり

出さうもないものは取扱つても力を入れぬ程産にした方がよいであらう。

固定資金

店舗を構へてやるとすれば、先づひととほりの外觀やら形式などを備へなくてはならないから、八百圓や千圓程度の資金はどうしても必要であるが、この場合のやり方のやうに、訪問外交の交換と販賣のやり方一方でゆくとすればその必要がないわけである。

流動資金

もとより澤山あればそれに勝さることがなく、その資本も豐富であればあるほど手廣くやれるであらうし、かつ又有利でもあるのだが、假りに三百枚を揃へるとしても一枚平均を五〇錢と見て百五〇圓もあればよい。

ビイクター、コロムビア、ポリドール等の一流品なら、新譜に近いもので、一枚七〇錢から一圓まで位には結構賣れてゐる。之をドノ程度で購入するかといふに、七〇圓に賣れるもので四十五錢位、一圓に賣れるものならば六〇錢から七〇錢見當で仕入れたならよいであらう。

商品の仕入　中古レコードの仕入れは、普通一般の商品の場合とは違つて、問屋といふものがない。尤も、東京なら日暮里だの三河島界隈の屑問屋には、中古レコードが出ないこともないが、その多くが聽くに耐へない程度のヒドイものであるから、かうしたところのものでは田舍でも商品とはなるまい。そこで、次の如き方法に依つて蒐集をする。

イ、直接、レコードの所有者から買ひ入れる。之は店舗の存在が知れると共に、所有者が持つて來て呉れるから之を購入すればよい。また、こちらから出掛けて行つて買ひ入れてもよい。その爲には土地の新聞に廣告をするとか、折込み廣告をしたり、或はまたチラシ等を撒く。

ロ、次には宛名廣告を出して見ることもよいであらう。土地の電話帳などに依つて調べ得た住所氏名をまとめて、之等に向つて、「お手持の御不用なレコードをお好みのものと交換なりお買受けいたします」といつた樣な廣告を出して見ることも方法である。

ハ、古物商から買ひ入れる。之は、土地の屑屋であるとか、古物商に賴んでおいて、彼等の買ひ集めたレコードを買ひ受けるといふやり方である。

ニ、最後の一ッは、大都市の中古レコード店から買ひ入れる。東京なら神田驛の近くなどに幾等もある。しかし、この種の同業者から購入することは、假りに豐富な品種が揃つたとしても割高である。一枚に付いくらといふ相當の口錢を見てるから、一般の素人の客から購ふよりも利益はすくない。それに遠隔の取引では、何せ中古品のことゝて交渉が大へんに煩らはしいといふ憾みがある。

兎も角もかうした方法に依つて、先づひととほりの商品は揃つたにしても、之を店に陳列をして、客の來るのを待つてゐるやうなやり方では、いかにも智慧がなさすぎるやうにも思はれる。

變つた經營　こゝで奬め度いのが、卽ちレコードの交換である。幾ら甲の人が聽き厭きたからといつたところで、之を乙に廻すならレコードの生命は忽ち復活をする。すなはち、甲から乙に、乙から丙へ、AからBに、BからCへ、Cから甲にと云つた工合に、一枚のレコードもやり方さへよければ使へなくなるまで活きて働く。運用よろしきを得るならば、天壽を完ふすることが出來るのである。だから、店頭販賣から街頭へと進出することが必要だ。

第一の目標は喫茶店とか、カフェーとか、バア！等である。ドンナにチャチな喫茶店だつて、いかに見すぼらしい場末のミルクホールにしても、三〇枚や五〇枚のレコードのない店はおそらく絶無といつてよろしからう。

レコードのあるところには、必ず不用なものが控えてをり、聽き厭きた不用のレコードがあるところには、次の要求が待つてゐるであらうことは想像に難くはない。つまり、かうしたところでは、常に新陳代謝の必要を生じてゐるわけである。

レコードの交換業をやるのには、この種の店を第一に顧客とせねばならない。商談は頗る簡單であり、取引は絶對に容易である。先方の不用になつたものと、こちらから持參したものとを交換して、一枚當り廿錢なり卅錢なりの、妥當と思はれる手數料を貰つて利益を得る。この方法一ッに依つてもこの商賣はキッと成立するであらうと思ふ。

更に一方では普通の家庭にまで手をのばして、この手を用ひる。いはゆるレコードファンを對手とする場合には、一週間なり十日目毎に三枚位の割合で、一ケ月に十枚か十二枚を賃貸して、この貸賃を一圓五〇錢とか一圓八〇錢位貰ふこともよいであらう。しかし、損傷した場合には相當の賠償金を支拂つて貰ふ位の規約は作つておく必要がある。

タイプ、印刷、筆耕業

タイプ印書店の開業案内

ちよつとした屆書にしても、或は內容證明の如き文書の場合にあつても、肉筆で認めるよりはタイプライターで打つたものゝ方が、之を受取る側の立場になつて考へてみたとき、どことなく品格のあるものを感じるであらうと思ふ。一葉のハガキ、一枚の用箋であつたにしても、一見して、タイプ印書によるものは、どことなくドッシリした重味といふものを備へてゐることは、爭へない事實と謂つてもよろしいであらう。しかし乍ら、之に必要なタイプライターが備へてなくて、又、使用するに熟練した人のゐないときには、ヤハリ然るべきところに依賴して印書する他に方法はない。かゝるところから獨立した商賣としてのタイプ印書店なるものが、こゝに登場するといふのも、けだし當然すぎるほど當然のことゝ謂はなければなるまい。

資金と設備　そこで先づ、之が開業に要する資金を調べてみると、營業用の什器とか備品一切を整へるのには、どうしても七百圓見當を要する。つまり、邦文のタイプライターは付屬品一式でザット三百八十圓位ゐ、假りに中古品の場合にしても、當今は材料騰貴のタメに二百圓內外はするし、それとても手頃の出物はチョッと容易には手に入らぬかも知れぬ。しかし、新品なら勿論スグ間に合ふ。

謄寫用の輪轉機もならば一臺あつて欲しい。卽ち、原紙をタイプで打つと、あとは同じものを多數印刷しようとするとき、此の輪轉式の謄寫版によるならば、極く短時間のうちに頗る能率的に澤山な印刷が出來るからである。――此の方は、手動式と呼ぶもので六十圓ぐらゐから二百圓見當のものであり、中古品ならスグ使へるもので新品値の約三割安といふところ。その他、卓子や椅子の備品費に百五十圓と見て、若干の豫備費が遺る。

仕事の實際　仕事の方は主として會社だとか問屋や商店、或は工場のやうなところから貰ふ。豫め、宛名廣告などによつて宣傳をしておき、あとから心利いたる注文取りを伺はせることなども一ッの方法である。そして、印書するのは何も經營者がやるまでのことはなく、月に卅圓から卅五圓も出せば一人前のタイピストを雇ふことも出來る。だから、その仕事はスベテ此のタイピストに任せておけばよい。次に大體の料金は、

タイプライター印書料金表

タイプ印書の場合

美濃判	一枚取り	二〇錢
	二枚取り一枚ニ付	一三錢
	三枚取り〃	一〇錢
	四枚取り〃	九錢
	五枚取り〃	八錢
便箋	一枚取り	一五錢
	以上一枚を増す毎に	六錢
原紙（美濃半截判）	一枚	三〇錢

タイプ謄寫印刷の場合

美濃判	二〇枚以上	一枚ニ付　四錢五厘
	三〇枚以上	〃　四錢
	五〇枚以上	〃　三錢
	一〇〇枚以上	〃　二錢
	三〇〇枚以上	〃　一錢五厘
	五〇〇枚以上	〃　一錢二厘
	一〇〇〇枚以上	〃　一錢

右は極く最近の調査による料金である。尚、之に使用する場合の用紙はスベテが請負者の方で負擔することになつてゐるが、客の方から用紙を持ち込んでくるときには、相當の紙代を差引けばよろしい。然して又、特に上質の用紙を指定せられたやうな場合には、そこに若干の實費程度（差額）を加算することも心得ておかなくてはならぬ。

收益概況　之はかなり新しい商賣であるのと、同業者が未だ割合と寡ないので、收益率もどちらかと云へば多い方である。とは云へ、フリーで飛び込んで來るお客と、毎月のやうに決まつて大量の仕事をさせて貰ふ常顧客とでは、そこに自らなる料金の違ひも生じてくるわけであらう。各々がその

土地の實情と即應して、利益は尠なくしても數でコナすといふヤリ方も、ときとしては大いに必要であらうことを付け加へておく。

その他の參考資料　仕事の性質上、餘り田舍では成立しないことは勿論である。すくなくも、都市と名付くところであらねばならぬ。店舗は然るべきところの二階借りでも、或は共同風の事務所でも差支へはないが、電話を一本だけはゼヒとも備へておき度いと思ふ。勿論、借り電話でもよろしければ、附近に電話を有つ家と契約しておいてもよい。仕事はつとめて敏速に且つ正確を期する必要のあるは申すまでもない。

謄寫印刷の開業案内

ほんの一寸したパンフレットやリフレットを作り度いのだが。それは活版印刷するほどのこともないし、又、小部數では余りにも高くつくので、と、サウ考へた場合にすぐ想ひを馳せるのは「謄寫印刷」である。第一、これなら卅部とか五十部ぐらゐの寡ない部數でも割合に廉く出來上るし、一枚も、のとか二枚ものを五十枚づゝなり百枚づゝを印刷するにしても、オイソレと直ちに間に合ふところの至極く便利で經濟的な印刷であるからなのだ。殊に、近頃では用紙の節約とか資源の愛護といふやうな言葉が喧しく唱へられはじめて來たので、電話帳の古いものや外國新聞をチラシの大きさに截つて、それに色の異つた謄寫印刷をなし、新聞の折込み廣告などにまで利用するといふ工合の慧眼な人達さへ現れて來たのである。だから、此のところ謄寫印刷の得意たるや昂然たるものがある。

それだけに、此の仕事は都市と名付くところはもとより、ちよッとした町でなら本業に副業に充分やつてゆかれるだらうし、それに又、ヤリ方一ッでは余り澤山の資金を要さないばかりか、流動資本も固定資本も僅かですむし回轉できるところに手輕るさがあると思ふ。勿論、どの仕事の場合でも然うであらうけれど、資金をかければ際限はないのであつて、中庸をとつてかゝるのが出發に當つて第一の心得とすべき點であらう。

資金と設備　本業を始めようとするのには、大體ドノ位るの資本を投じたなら出來るかと云ふに、最低のところで三百圓、場所のよいところなら五百圓は要する。その主なるものを概算的に擧げるなら、

店舗の設備費（造作、看板、其他）百圓位。
謄寫版（平板）一臺　八圓位から五十圓位まで。
輪轉式謄寫版　一臺　六十圓位から二百圓位まで。

謄寫版の付屬品（普通の原紙と輪轉式のものゝ用紙、印刷インキ、ヤスリ、鐵筆その他）

五十圓から百圓の程度。

右の他に、卓子、椅子、事務用の什器とか器具類に要するものが三十圓から五十圓位。

他に、諸費用を五十圓もみるとしたなら、どうしても三百圓から五百圓ぐらゐは仕度する必要があらう。しかし、此中で輪轉式の謄寫版の方は、ゼヒともなくてはならぬわけのものではないし、假りに必要ではあつたとしても、市場を探せば恰好の中古品が手に入るのである。又、舗の構へにしてもかければ際限がないので、その邊のところはスベテが懷ろ次第で、大きくもやれゝば小さくも切り詰めることが出來るのであつて、自在なる伸縮性を有つてゐるのが面白味の一ッ。店内は申すまでもなく別に飾り立てる必要はなく、外觀のみをソレと判るやうに工夫しておく。

仕事の實際　さて、仕事はどんなアンバイにすゝめてゆくのかと云ふに、豫め宛名廣告を利用するとか、或は新聞の折込みを行ふとか、派手でない商賣であるだけに地味な宣傳をして知らしめることが必要であらう。專らかうした仕事を利用してくれるのは、商事會社とか問屋や各種の團體、或は工場、商店、出版業者など相當に廣い客層を有つてゐる。そして又、特に强調して訴へるところは「期日が正確で迅速且つ敏活」なること、「仕上げの綺麗」なること、今一ッ付け加へるなら「どこよりも料金の低廉」なることをも謳つておくとよいであらう。

自分で原紙が書けて、印刷も出來るならヒマのときは自らやるのもよいであらうが、得意廻りは自分がやり、かうした實際方面は使用人に任せておく方が寧ろ能率的である。自分でコッコッ手を下してゐるよりは、却つて雇人に働いて貰ひ、經營者は注文取りを行ふところに經營の合理化はあることを忘れてならぬ。

最初これに必要な諸道具や材料を仕入れるには、東京とか大阪の如き大都市には、いづれも製造家があり問屋がある。その仕入先については、地元の商工會議所なり商工相談所なり、或は問屋の所在地の公共機關に照會すれば適當な問屋を斡旋又は紹介して貰へるであらう。問屋から出してゐる地方廻りの外交員などから購ふことよりも、直接購入をする方がズッと割安である。

こちらが單なる素人の需要家であるなら已むを得ないが、營業であるからには、それに消耗品の如きは少しでも安價に仕入れることが必要である。大體のところで説明をすると、附屬品は平版の鐵筆用原紙（百枚）七十錢乃至三圓、輪轉機用（百枚）三圓乃至五圓程度、印刷インキは（黑、赤、藍三色）ともに一圓十錢乃至四圓位ゐである。臺付の鑢は四圓以上、ローラーが一圓前後、鐵筆は二十錢より一圓五十錢位ゐまでである。これはその都度入用なだけを買ひ足せばよい。

謄寫印刷の料金は半紙判と美濃判によつて多少は異るが、美濃判は半紙判に較べて二割乃至二割五分高と見て差支へない。いま一頁當りの料金（原紙かき、印刷、製本、用紙代の一切を含む出來上り値段）を記せば、

二〇部	一錢二厘五毛乃至一錢四厘三毛
五〇部	六厘四毛乃至七厘八毛
一〇〇部	三厘九毛乃至五厘
二〇〇部	二厘九毛乃至三厘九毛
三〇〇部	二厘四毛乃至三厘五毛
五〇〇部	二厘一毛乃至三厘二毛

であり、これをタイプ印刷とする場合は、美濃半截判原紙にタイプする料金一枚に付き三十錢で、謄寫印刷料は百枚が二圓（一枚二錢の割）三百枚で四圓五十錢（一枚一錢五厘の割）五百枚なら六圓（一枚一錢二厘の割）千枚では十圓（一枚一錢の割）が普通のやうである。

また時間給として出張して謄寫印刷する場合は、印刷用紙とか原紙はお客持ちで一時間が三十錢以上となつてゐる。これはいづれも最近の實情である。

收益概況　ではイツタイどの位ゐの利益があるかと云ふに、諸雜費を差引いて三割五分はあるものと見られてをり、お客にスグわかるほど廉く勉强しても尙且つ二割五分の利益はあるらしい。

此商賣は、タイプ印書屋の場合と大いに共通する點があるのであつて、雇人を無駄なく使用して能率を擧げるところに收益の多寡が左右され、營業成績の良否は經營者の手腕如何にあるものと看做されてゐる。

筆耕請負開業案内

臨時に澤山の文書を發送するとか、或は廣告印刷物などを出すやうな場合には、どうしても常備員の手では不足を生じ易い。封筒の表書をするとか、ハガキや挨拶狀の宛名を認めるとか、帶封を書くのにはスグ間に合ふ人を傭はなくてはならぬ。かうした急の場合に、電話一ツかけると直ちに用を達してくれるのが筆耕屋なのである。また簡單な屆書であるとか履歷書の類も卽座に書いてくれるであらうし、特別の技術的な熟練と秘密の伴はぬ普通の書類の整理から、記帳に傳票の記入に、さては又催し物の整理（人氣投票であるとか懸賞ものなど）を行ふときには、どうしても是等の出動を促し、その機關を利用することになり勝ちである。こゝに、筆耕屋商賣がはじめて成立するわけでもある。

資金と設備　然らば此の仕事をはじめやうとするのには、凡そドノ位ゐの資本を必要とするのか。それには先づ、店舗ひととほりの設備と、宣傳廣告費を合せて三百圓を用意するなら最低のものが出來る。什器器具の類としては、事務用の机、椅子、その他のものを加へてザッと二百圓もあれば間に合ふであらう。そして、最初の宣傳廣告は、チラシ、折込み用、案内廣告などしめて百圓も豫算を組んでおく。

店舗の位置は、會社や銀行など事務所の多い地帶か、商店や問屋の密集してゐる場所も好適であるだらう。又、諸官衙に接したところも大いに可なりである。そして、場合によつては自宅を兼ねてゐても差支へないし、共同事務所の如きものであつても構はないが、借り電話一本ぐらゐはゼヒともあつて欲しいと思ふ。とかく急を要する仕事が多いために、すぐに間に合ふやうにしないと折角の注文を他の業者に奪はれるが如きこともないではない。

仕事の實際　商賣はいづれの性質のものであらうとも、多少なりコッとでも云ふべきものがある。本業の場合には、いかにしてウマく註文を取るかとの點にある。仕事夫れ自體は、一から十まで全く他人の力をかりてやる仕事であるから、いかほど澤山の仕事が來ようとも、充分それに應じ切れるだけの人的用意さへできてゐるなら、ドンドン仕事になり、また之に伴ふ確實な利益もあるわけである。

極言をするとせば、此の仕事は徹頭徹尾、手數料で儲けるのが骨子なのである。それだけに、お得意かと「コレコレの仕事があるから、幾人を何日の間よこして欲しい」との申込みがあつたならば、直ちに速達便でゝも召集の出來るやうに人員を整備しておかなくてはならぬ理である。

又一法としては、熟練した人と特約しておく以外に、「筆生募集」の看板を掲げるなどして素人の志望者を養成してゆき、之を自店の專屬員たらしめる方法も行はれてゐる。

筆耕屋の書入時とでも云ふべきシーズンは何と云つても中元のお盆と年末である。つまり、暑中見舞を出したり、年賀狀を發送する頃が最も忙しい。次には、各地方で行はれる選擧の場合である。或はさきにも云つたやうに、大きな問屋とか製造家が廣く一般から募集する人氣投票の類や宣傳賣出しの際に於ける懸賞ものゝ整理である。

始めてのお客に對しては、仕事を受けるときに總額の三割から五割程度の手付金を請求することも此商賣の習慣である。利鞘の割合とすくない仕事であるだけに、踏み倒されてはたまらないかでらある。では、世間一般の筆耕屋の料金は、大體にどの位ゐであるかといふことを示すならば、——

封筒、葉書、帶封の宛名書きは一枚當りがペン字で一厘五毛以上、毛筆なら二厘以上である。これ

が若し、先方へ出向いて書く場合には二割増しであるけれども、五百枚以下では應じない場合もある。

次に折込みの發送は、書き上げた封筒に中身を入れるとか、又は認めた帶封を雜誌なり新聞の上にくるんで局へ納めるまでの一切を行ふのである。此の場合は、一日いくらで請負ふこともあり、一ッに付いくらで決めることもあるが、數量によつて區々である。

更に又、原稿の淨書といふ仕事もある。此方は、四百字詰めの用紙にペン書で一枚が六錢以上である。勿論、以上のものは共に枚數の多寡によつて一定しない。毛筆の手紙書きは、卷紙二尺までが（一行十字位）

一通當り十錢以上。

毛筆定款書きは、字數の多少により不定。

印刷物の版下書き　〃

圖案ポスター挿畫等　〃

トレイシング（製圖の原圖）　〃

感謝狀、賞狀、免狀等　〃

事務員の派遣は時間給で二十五錢、但し往復の交通費は別に計算する。

筆生を使ふ場合は多くが二割を手數料として差引き、殘金を筆生に渡すのである。

收益　以上のやうに總額の二割に相當するものが收益となるから、なるべく多數の筆生を手許に集めて置く必要がある。五十人位ゐの筆生を使ふと、一人一日に二圓平均の仕事をしたとすれば五十人で百圓、その二割の二十圓が利益となる。但しこのうちから一切の經費を支辨するのであるから、實收は一割乃至一割五分と見たら間違ひはなからう。

其他の參考資料　筆耕商賣は、その大多分が宛名書きであり、カード類の整理が主となつてゐる。中には、百貨店の御用を承つて、お客の需める挨拶狀などを認めることもある。しかし、世間にある多くの業者は、別項に記述した如き謄寫版印刷を兼業したり、小物印刷を傍ら營んでゐるものも稀れではない。小物印刷といふのは、名刺、ハガキ、金錢の出入傳票、メモ、便箋、挨拶狀などを印刷する小型のものゝ印刷業であつて、活字の數もすくなくてよいし、機械にしても手フートと呼ぶ手動式のもので間に合ふものである。しかし、之には多少の技術を必要とするは申すまでもない。

どちらにせよ、小さいお得意を幾つも有つことも惡くはないが、ガッチリした大きな問屋とか製造家や、或は會社とか出版業者や百貨店を顧客にもつたならば、筆耕のみでも案外な商賣となる。

昭和十四年二月十日印刷
昭和十四年二月十五日發行

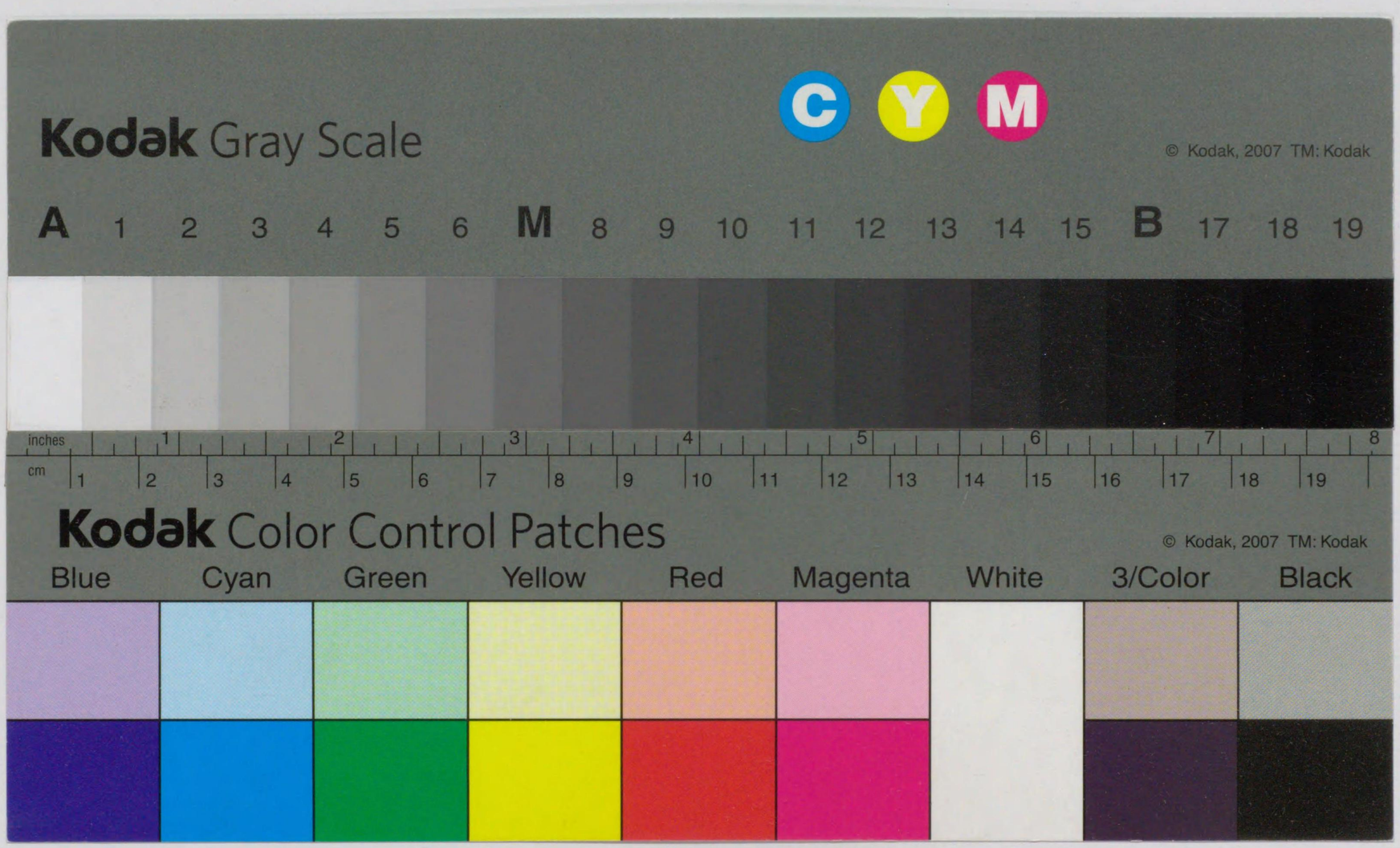
〔小資本開業案內〕
定價金壹圓八十錢

編輯者　商店界編輯部
發行者　東京市神田區錦町一ノ五　小川菊松
印刷所　東京市小石川區東古川町一〇　中外印刷株式會社

發行所
東京市神田區錦町一丁目五番地
電話(代表)神田二一二六番
振替東京六二九四番
株式會社 誠文堂新光社

¥ 1.80

誠文堂新光社發行


Kodak Gray Scale
C Y M
© Kodak, 2007 TM: Kodak
A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19
inches 1 2 3 4 5 6 7 8
cm 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19
Kodak Color Control Patches
© Kodak, 2007 TM: Kodak
Blue Cyan Green Yellow Red Magenta White 3/Color Black