

日本粧業

小売読本 春の号

昭和廿一年四月廿八日発行 毎週土曜発行臨時増刊
通巻第 七五号

ファンデーションでは ありません

?

新発売

春から夏への
薄化粧の
絶品です。

お化粧をしたいと思いませんか

何となくためらっているお客さまが沢山いらっしゃいますから、……これはどうぞ、そういうお客さまにお奨め下さい。

ファンデーションをお使いにならない方には特に向いております。



ホワイト
(香りなし)

○ 中年の方… ○ 男性方に…



ピンク

○ 女学生… ○ お若い方に…



ナチュラル
(肌色)

○ 地味な方… ○ 若奥さまに…

3色ありますから夫々…

お肌に栄養をあたえ乍ら……ほんのりと上品なお化粧ができる

栄養と薄化粧のニューファッション

ウテナ

ファンデーション

ミルク ¥200

とても重宝です。乳液と全く同じに使えて、然も3つの作用が一度でできるのが特長です。強力栄養です。ビタミンB6スクワランを含んでおります。スクリーン化粧分子皮膚(スクリーン)による薄い仕上りはファッションミルク独特です。

肌アレしません。肌アレを心配する方にも安心してお奨めを…

●下地クリーム●ファンデーション●粉白粉の3つの働きを持っております。

お買物へのいざない



しょうばいの
フェア・プレイ

セルフサービスの店という、日本ではまだめづらしいシステムを採用したある店がこの程開店した。これは、アメリカでは数年前から進出の目ざましさを伝えられていたスーパーマーケットの日本版であるが、このシステムに対する顧客の批判を求めたところ「店員の応接のないのが物足りない」という年配層の回答が大分あった。この店は食料品店であるが、化粧品にしても化粧品にしても店員のサービスという要素の価値は高い。つまり顧客に喜ばれる商品を買いやすい形で提供し、買物の楽しさを助長させるサービスである。

最近、販売競争はますます激化している。が、商売もまたルールなき競争ではない。化粧品の場合、正価で競争するのがルールの一つであり、真のサービスは着実な点数をあげるフェアなプレイの一つ一つである。

お客さまによろこばれる薬効と栄養の2重効果



春のお肌に

欠かせないクリーム！



春は素肌を生かした軽いタッチ
のお化粧品にして下さい。

これからは、汗やほこりをそのままお肌に残しますとニキビ・吹出物の原因になります。その点黒龍の薬効と栄養の2重作用はお肌の不純物を取り除き、肌荒れ・小ジワを防いで、色白の、キメ細かい若肌をつくるすぐれたキキメがあります。

宇野重吉

特殊薬効クリーム



黒龍

小型150円で1カ月充分使えます
200円、280円金線(強力)300円、500円

- ▶ ニキビ・色黒
- ▶ 肌荒れ・小ジワ
- ▶ シミ・ソバカス
- ▶ お化粧品下などに

新強力美容素
アラントイン
ピリドキシン
高単位配合！

特殊薬効美粧水

黒龍多量回シ

★黒龍と併用すれば一層の美容効果があります

アレ性用アブラ性用・各300円
徳用型・各500円



脂性用A液 荒性用B液 各100円

化粧水は、効果
果がその場限りでは困りま
す。つけた瞬間の新鮮さが
長もちする長時間タイプの
アストリンゼント

特殊(長時間性)アストリンゼント

ピアスフロラ

長時間性
バッファアの効果で
今話題です。



脂性用A液 荒性用B液 各150円

一三〇〇〇で
一五〇円使
えば使うほど
経済的です。

新発売

特殊(長時間性)

徳用

アストリンゼント

ピアスフロラ

一般方も使い始めて、一家に
一瓶の時代。徳用サイズの
大瓶ができました。



脂性用A液 荒性用B液 各250円

御使用後、い
つ迄もお肌が
シットリ潤い
ます。皮フの
デリケートな
方のために研
究した高級サ
ロン製品です

潤性

ディープ

アストリンゼント

ピアスフロラ

ピアスだけの研究
成果。弱肌、中年向
きの潤性です。
エモリエント

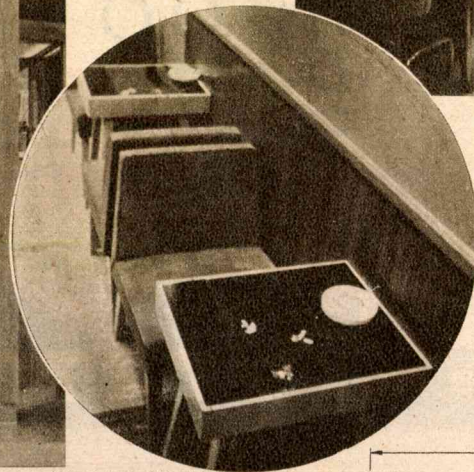
新しき店

関連商品を専門化し 喫茶店も併設した例

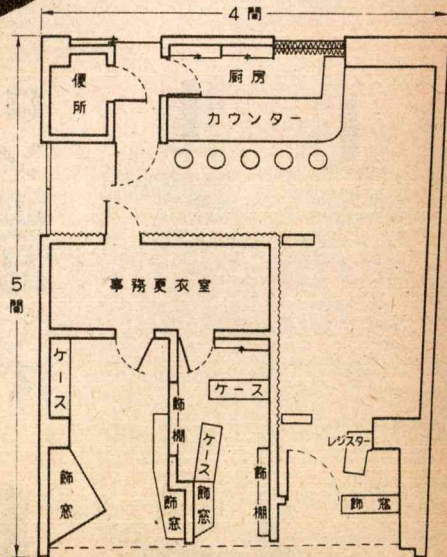
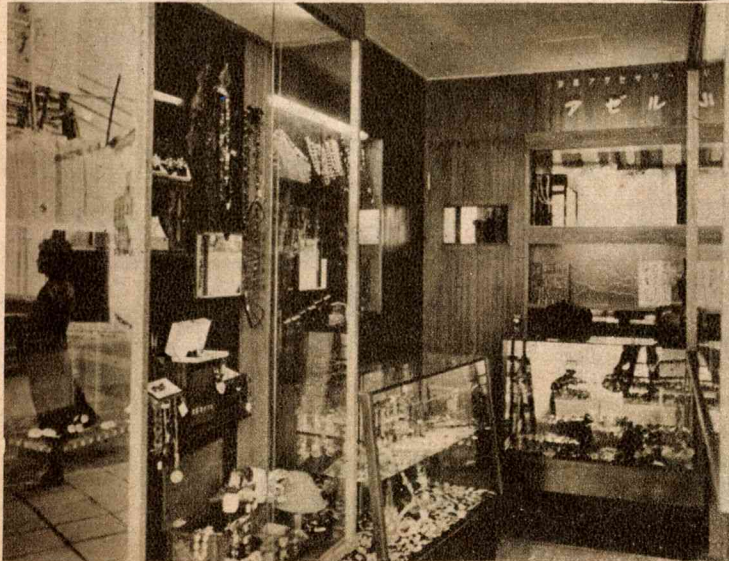
横浜第一の繁華街イセザキ町の入口左手に、婦人洋品雑貨室内装飾品、装身具、喫茶店とそれぞれ間口は異なるが一見一つの店とわかる“新しい店”が出来上った『これらの商品は従来同一の店舗内に置かれているものだが、それを専門化し、喫茶店は「ご婦人のためのテイルーム」という惹句で店内には装身具のディスプレイもしてある』というアイデア一つの新しい店舗構成として紹介致します。



写真説明 上は店舗正面。
左が洋品雑貨、中央装身具
右喫茶店。
中右、し字形に設けられた
喫茶店内の一部。



円内、喫茶店内すべてのテーブルは、ガラスの下の空洞部に装身具がおかれ、装飾を兼ねたディスプレイになっている。
中左、洋品雑貨の店内下、装身具の店内

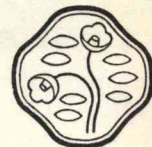


店舗平面図

清新な

15コ

入りの化粧罐を発売!



15コ罐入
450円

お風呂に、お洗顔に、どんな水にでも
まっ白く泡立つ純度の高い化粧石鹼です
こんど発売された15コ罐入りは
ご家庭向きに作られた大へんお徳な品です
ご進物にしても、きっと喜んでいただけます

ゆたかな泡立ち あふれる香り…

資生堂石鹼 **ホワイト**

“For MEN Only”の化粧水礼讚

- ① 男にも、健康のお洒落は大いに奨めたい。
- ② ヒゲ剃後のヒフ表面の炎症感はずいぶん必要である。
- ③ 脂性の男子ヒフを基調とした、弱酸性アストの真価を認める。
- ④ 店頭の新顧客層として男子諸君を、ガッチリと吸引できる。

男 専

三共アストロゲル

三共ヒスタミン剤アレルギン 強力清浄剤ハイアミン 水溶性ラノリンLG応用。

ヨウモトニック本舗・株式会社 泰昌 本舗



日本粧業 臨時増刊第五七二号(通巻第二七七五号) 目次

小売読本春の号

扉

お買物へのいざない…………… 3

クラブピア

新しき店 関連商品を専門化し喫茶店も併設した例…………… 6

あたらしき店 千葉に店開きしたスーパーマーケット…………… 11

オフセット

下着類の陳列…………… 14
15

巻頭言…………… 21

神武景気は小売商に来るか…………… 山口辰男

…………… 22

メーカーの現状…………… 25

店員教育の在り方…………… 倉本長治

…………… 26

商店街の店員対策ルポ……………

東京・池尻商店街
大阪・布施商店街…………… 34 30

男子店員の長所・女子店員の長所…………… 36

店員さんへの温い施設を…………… 38

私の店の店員教育…………… 43

すぎさき 杉崎 整・中村 屋 猪本幸延・あんばちや 志知見蔵…………… 60

店員を語る(店主座談会)…………… 44

新入店員の手引き……………

伊部次郎…………… 48

初夏のセールス・プラン……………

遠藤繁儀…………… 58



動くディスプレイ……………針井次英 62

これがいい、たい……………小売店販売員座談会 64

税金よもやま話……………松木一郎 70

電話のかけ方……………成瀬義一 71

専門店という意味……………72

新しき店 スーパーマーケット……………75

化粧品店の外売について……………寺本憲司 76

懸垂販売はどんな働きをするか……………吉田恒臣 82

お客は何を望むか

映画スター 杉田弘子・美容家 鈴木和子
洋画家 箱田玲子・デザイナー 鈴木宏子
デザイナー 森脇雅子・日本DR協 山田宏
会専務理事

婦人の帽子・ハンカチーフ……………鶴見栄二 85

合成繊維と洗淨剤……………星野周助 88

シャンプーの常識……………山形彌之助 90

陽やけ止めクリームと脱毛ワックス……………吉田醇 92

アクセサリーの行方……………森村義雄 94

今日のハンドバック……………森村義雄 96

減税で小売店は楽になるか……………佐野定一 50

表紙……………中島一
目次・巻頭言装画……………根津莊一



あなたのお手にお好きな品をサービス

ゴルフサービスの店

車屋

あたらしきみせ

千葉市に店びらきした
スーパー・マーケット

「あなたのお手で、お好きな品をサービス籠へ」とキャッチフレーズを掲げたセルフサービスの店、即ちスーパーマーケットが千葉市にできた。これは食料

品店で業界品は齒磨だけしか扱われていないが、将来その計画もあるという。新しい店舗構成の参考として紹介して見ましよう（本誌七十六ページ参照）



写真説明 上は店舗正面。入口は三ヵ所あってレヂは中央口にある。円、サービス籠を手に商品を選択するお客さん中左、選択が終ればレヂで精算、包装する。

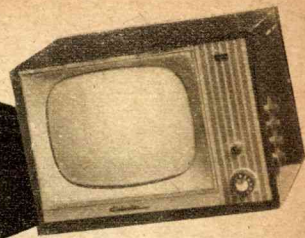


→入口、店内の数ヵ所に置いてあるサービス籠。
←店内の一部。売場面積は約廿五坪。



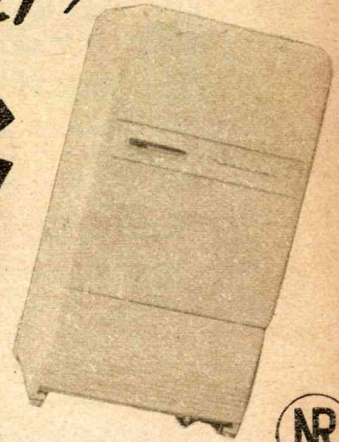
NR

販売店専売品



クラブ化粧品

310万本 総当り ブランド セール



NR

クラブ化粧品を二百円
お買上げになりますと其
の場で当る、スピード抽
籤券を差上げております

賞品

特賞 フランス人形 五千名様

一等 クラブ化粧品 四品詰合せ 五万名様

二等 クラブ化粧品 三品詰合せ 五万名様

三等 クラブ手鏡 ヘヤーブラシ

等外 クラブ新洗粉 いずれか一品二十万名様
残り全部の方

幸運賞

長距離用テレビ
又は電気冷蔵庫
五十名様

当籤者の声

ほんとうに夢のようです!

御当籤なさった方々から続々お喜
びのお便りがとどいております

沼津市上本町

佐藤睦子様

本当に夢の様です
今日クラブホルモン
乳液とアストロンB
を買ひ抽籤券を引い
た処、なんと特賞で
はありませんか、全
然予期していません
ただけに嬉しさも一
しおです。可愛らし
いお人形のとどく日
を楽しみに待ってい
ます。

岐阜市本荘

松岡瑞江様

今日は待望の品早
速お送り下さいまし
て本当に有難度うご
ざいました。美しい
お人形で部屋の中が
一時にパツと明るく
なった様です。それ
に顔の表情の可愛ら
しいこと。一年三ヶ

月の女の子がいるの
ですが一緒に大喜び
でございました。
本当に有難度うござ
います。

岡山市内田本町

難波 永様

先日は立派なフラ
ンス人形を有難度う
ございました。思っ
ていたよりずっと素
晴しいので本当にび
っくりしました。

私は今年学校を卒
業して就職した者で
すが、母に進められ
てクラブの化粧品を
買ったのがこんな良
い結果になり、良い
卒業記念が出来たと
大喜びをしています
今後もクラブの愛
用者にさせて戴くつ
もりです。本当に有
難とうございました

白粉の研究に五十年の伝統を誇る

桃谷順天館が心をこめておくる……



新発売

ソフトメーカーキヤップ時代をつくる 月色ソフト



P・V・P配合でお肌が安全

ヒフの弱い方のお肌を荒さないようP・V・P配合、アレ性の方も安心して使える安全化粧品です。

特殊コーティングで化粧がクズれぬ

お化粧が長もちするよう、極微粒子の表面に特殊コーティングがしてありますから汗やアブラでお化粧がクズれませぬ

人工ダイヤで色白の美肌に

人工ダイヤモンドと言われる最も屈折率の大きいルチン型の酸化チタン使用のため色白の美肌になります

日ヤケ止め剤

パラソール配合!



値段及包装

小売価格

一五〇円

容量

二五瓦

種類

一打卸価格

一打詰合内容

標準一梱 十二打詰

- ①肌色一号 ②肌色二号 ③肌色三号
- ④オークル一号 ⑤オークル二号 ⑥ローズ

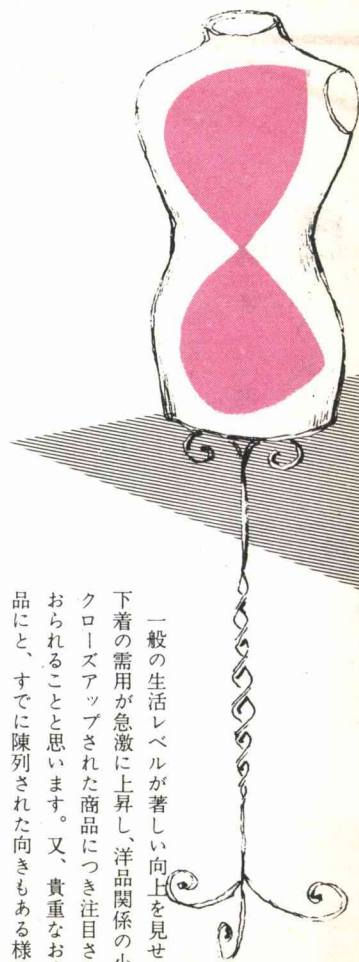
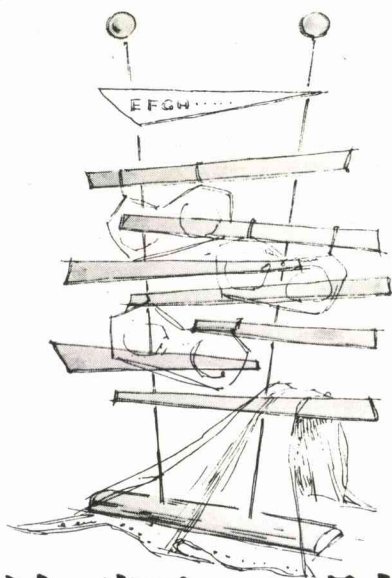
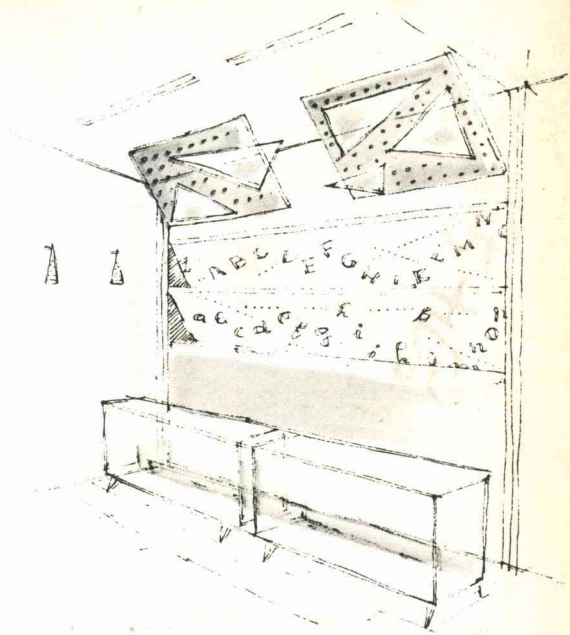
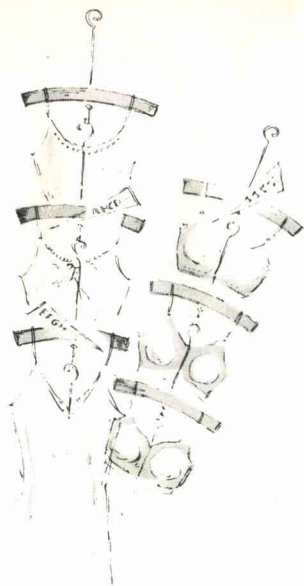
- ①③④各二ヶ宛
- ②④各四ヶ宛
- ⑤⑥各一ヶ宛
- 計十二個

第一回の御注文に限り

本品一打毎に ①現品一個

小売店様専売品

販売店様の正当な御利潤の確保と商品の品価維持のため、定価で扱われぬ特殊機構への納入販売は絶対に願わぬ事を契約して頂いた御店にのみ取扱願います

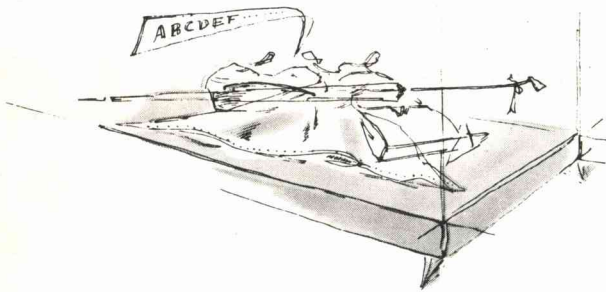
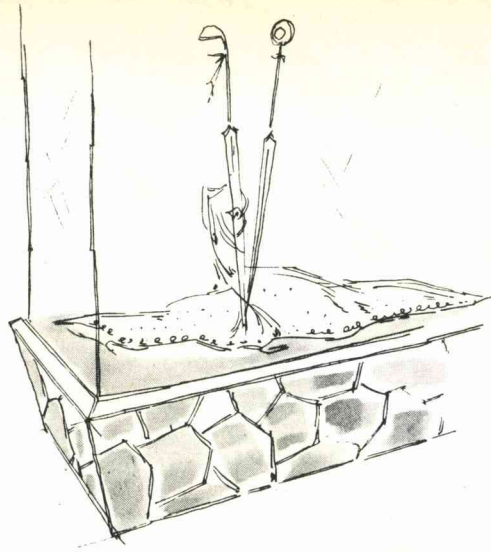
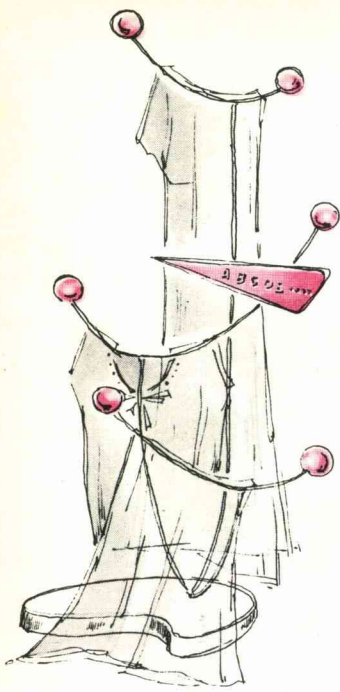


下着類の陳列

一般の生活レベルが著しい向上を見せている今日、特に下着の需用が急激に上昇し、洋品関係の小売店各位も、このクローズアップされた商品につき注目され又、研究されておられることと思います。又、貴重なお店の一部をこの商品にと、すでに陳列された向きもある様です。需用の大半は、勿論、若いクラスにありますし、売場では特に若い女性も、いスペースをもつたデパートに集中し、益々繁栄の現況といえます。東京に於てすら、下着専門のお店は全く数少なく、歴史も未だ浅く新しいファッションなのであります。男子の肌着の様にサイズの分類の少ないものと異り女性の下着類は、スタイルもデコレーションも全く多岐に亘るものだけに陳列も一そうのスペースを必要とし、シユミーズ一枚にしても相当の平面積を占めるものです。

そこで、お店にある他の商品との均衡を保ち乍ら、連鎖的な展示の場合のアイデアを研究して見ましょう。

スペースの大小を問わず、第一に季節感、それに色感があげられます。これからの梅雨期から夏場は特に肌に直接着けるものだけに清潔な表現方法をとりたいものです。商品の量に物を云わせずに、ごくさつぱりと、例えば、柱、又は一部の壁面の天井から色違いの小ぎれいなハンガーを利用して、適当に重ねてフロアー迄吊り下げ、ショーカードのキャッチフレーズも字数を少く「初夏のお洒落は下着から」という様に、眼よりも多少高い位の位置に添附すれば、一そう効果的と申せましょう。お店の雰囲気や極度に利用すれば今迄のケースも大して動かさずに陳列出来得るものです。又食物はその容器によつて、新鮮な味覚を満喫出来得るものです。従つて、ウィンドーの中、ショーケースの中、

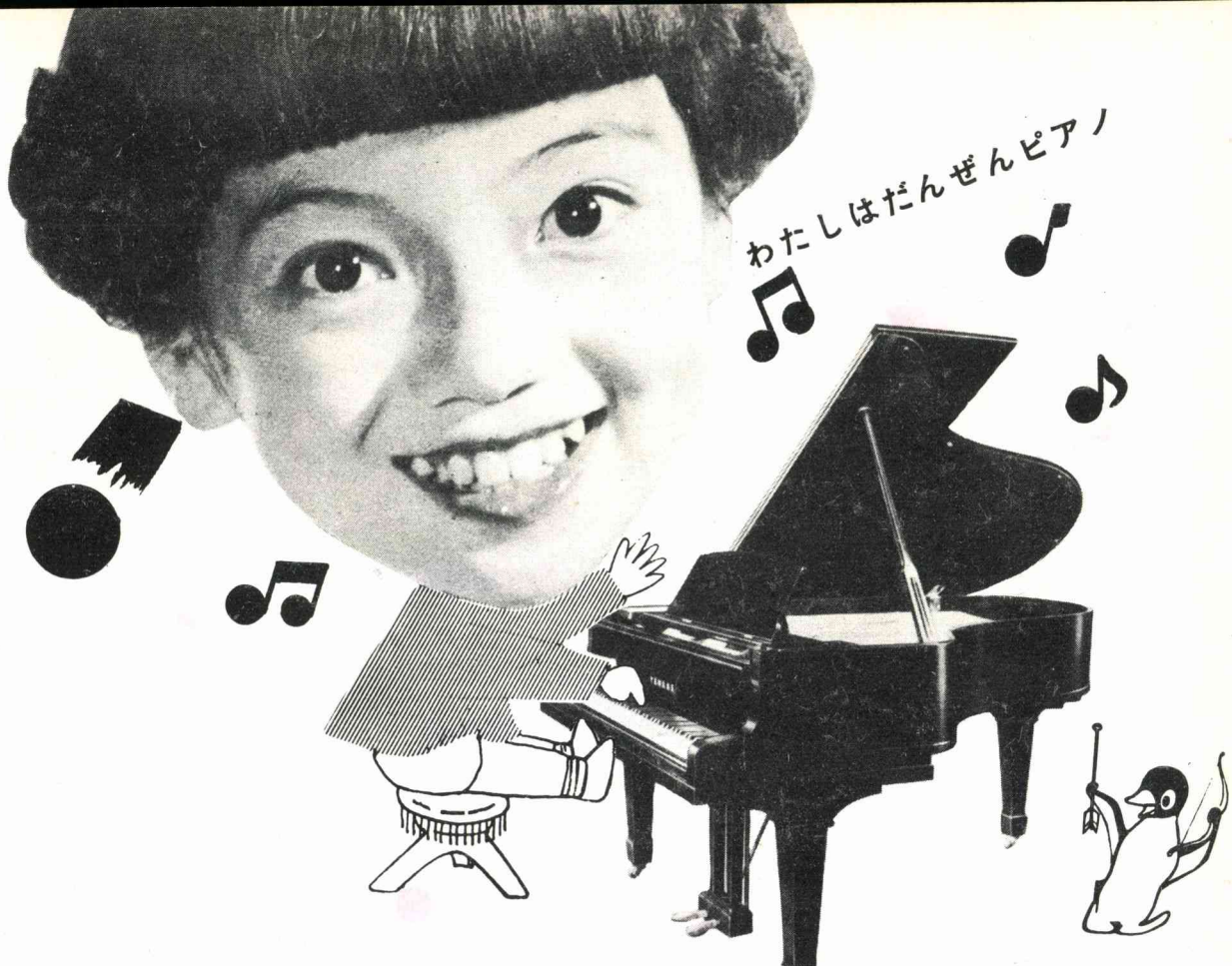


等のごくせまい一部も、他の媒体を使って何げなく飾つて見ましよう。

例えば、関連商品のハンドバックとバラソル、それに下着一式を置き、ショーカードも矢印を引いて「外出は、何をしておいてもこの下着」と、顧客の注意をそらさずに……ショーケースの上の陳列も、マネキン人形の等身像を置くよりも、二・三分の黒い鉄線を組んだボディ等の方が、お店の見透しもよく、新鮮味も加わる場合があります。顧客層が若い女性の多いお店では「リバイライインもこの下着から生れます」等と常に若い世代の流行用語を用いるのも相場の潜在力をもつものです。その他、天井から斜めにパネルを吊り下げるなり細い柵を組むなり、簡単な経費で、そして又、自分でも出来る空間の利用法は数限りなく見つかります。

然し、こと下着となりますと、購買意欲よりも、もつと重要なポイントとしてサービス方法即ち、サイズの設定があります。

「アチラヘッドウゾ」と、壁面を利用した小さなものでも更衣設備が人気を呼びましよう。勿論、クロームメッキのパイプやカーテンレールを曲げたもので十分なのです。普段はカーテンを開放すれば多少とも広くあつかえます。サイズも各メーカーから出ている「下着の着方」等というリーフレットにも明記してあると思えますし、ショーカードも出来得れば、週一度位の更新が望ましく、又、繰返して申せば、季節感・清潔感という原則に立つて、自分のお店を個性づけることにほかなりません。展示や、宣伝、それにサービスのアイデアは決して飛び離れたものでなく、案外身近かな所にあるものです。つい先頃某家に来た学生アルバイトが「備エアレバ憂イナシ」と云つて、いきなり薬品のセットを差し出しましたが、こんな時にも何か、ユニークなアイデアを感じます。今迄の定石にとらわれず、新しいアイデアによる構成が明日の進展を担う途であると思われまます。



愛用者様向景品

等級	本数	奥さまに	お若い方に	お子さまに
特賞	5本	モデル住宅 (又は現金 100万円)	中型乗用車 (又は現金 100万円)	グランドピアノ と奨学資金 (又は現金 100万円)
1等	10本	14吋テレビ	8ミリ映画セット (撮影機、映写機)	縦型ピアノ
2等	50本	電気洗たく機	カメラ	オルガン
3等	100本	扇風機	ポータブルラジオ	アコーディオン
4等	10,000本	トースター	スーツケース	シロホン
5等	50万本	サンスターシオノギ	煉歯磨(旅行用)	1本

(各等ともいずれか一品)

★当せん発表… 7月15日 (日刊紙ラジオ)

販売店様向景品

等級	本数	景品
特賞	3本	スクーター又は17吋テレビ
1等	16本	カメラ又は金銭登録機
2等	32本	扇風機又は自転車
3等	320本	パイプ製折たみ椅子(2基) 又は手提金庫又は坐椅子(2基)
4等	1,600本	シーツ又はバスタオル 又はキャラコ(5ヤール)
5等	16,000本	サンスターシオノギ(旅行用)半打

(各等ともいずれか一品)

★当せん発表7月中旬 (業界紙)

歯
磨
は

サンスター
シオノギ



発売元 塩野義製薬株式会社

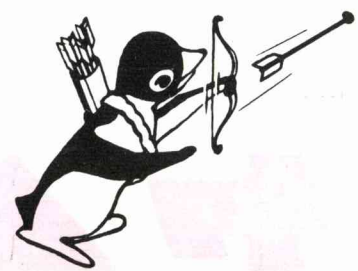


製造元 サンスター歯磨株式会社

サンスター
SHIONOGI

春のお好みプレゼント

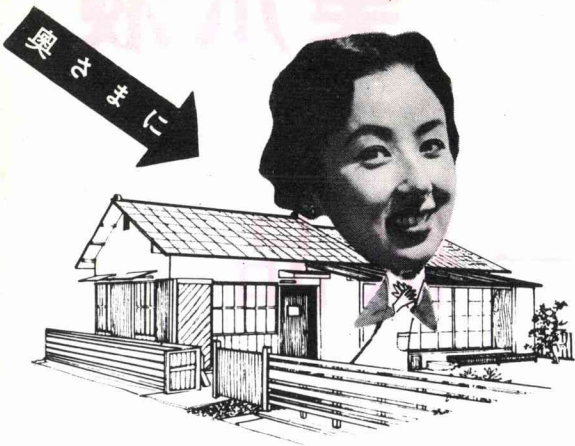
あなたはどれを



この春は愛用者様にも、販売店様にも魅力満点のお好みプレゼント……ぜひこの好機にご拡売の新記録を！

販売店様へお願い

- ★サンスター シオノギ (粉歯磨を除く) 1個お買上げの方に、必ず抽せん券を1枚差上げて下さい
- ★新しいサンスター シオノギ 歯磨お買上げの方にも在庫補償分より抽せん券を差上げて下さい



白い歯磨の傑作



製法特許の微粒子性練歯磨

シックな味と香りはまさに良質のチューインガムの感覚です。歯質をいためずに歯を白くする粒子の細かさが製法特許です

新発売

30円・50円・100円・150円

Seiko

NAIL POLISH



マニキュア用具・セット
専門メーカーの新製品

セイコー

薬用 美爪液
マニキュア

断然群を抜くのびのよさ・艶のよさ

国産第一級品

絶対に剥ることは
ありません！
品質は舶来品を凌
ぐ最高品に付、自
信を持って御販売
下さい。

色・七種類

十cc・百円

パール・二色

十cc・百五十円

全国有力粧装品店
百貨店にあります

発売元 東京・セイコー本舗

10分間の 特殊美顔法

シミ・ソバカス・お肌の衰え
肌荒れ・色黒・小ジワ

- ・まず、お顔を良質の石ケンでキレイに洗い、タオルで拭きとって下さい。そして、アンプル（小瓶）の半分をあなたの一番気になる所（例えば小ジワやソバカスなど）へ指先で丁寧にぬり残りの半量は、お顔全体に万遍なくぬりひろげて下さい。
- ・ぬり終わったらそのまま、約5～6分間、お顔をなるべく動かさないうで静かにしていますと、次第にお顔が張ってきます
- ・この張りがパック独特の作用で、その間にゼリアパックの有効成分コンドロイチン等の滲透がムダなく行われます
- ・5～6分たって乾いたら、ぬるま湯で洗い落すか、むしタオルで拭きとって頂けば、それでOK。
- ・朝の洗顔後、お寝み前の10分間、お肌の美容体操のおつもりでぜひお試し下さい。

新美容素コンドロイチン配合

ゼリア 美肌パック

5管入350円・10管入600円・20管入1,100円

東京日本橋本町
科研薬化工株式会社
大阪・名古屋・福岡・札幌

新発売・ゼリア・アストリンゼント・ローション
新皮膚ビタミンH配合・お肌をさわやかに健康に保つ



フランス調の優雅と
アメリカ科学の生んだ

ポーテ・デ・ベルゲール 化粧品

日本でも愈々発売

第一次発売製品一覧

エイジリムクリーム	小ジワ用	¥1500
リノールクリーム A	特殊栄養	¥700
B		¥800
フェイシャルクリーム	若肌向栄養	¥800
エルミンクリーム A	強力総合ホルモン	¥800
B		¥1000
ハニースキンローション	蜂蜜入化粧水	¥450
アステインローション	果汁入アストリン	¥450
エラプションローション	敏感肌用化粧水	¥450
ピロノールローション	荒肌用乳液	¥450
ベノールローション	脂肌用	¥450
ゼネリックローション	全身用	¥450
リノールローション	特殊栄養	¥700
エルミンローション	総合ホルモン	¥800
シックデパリス	オーデコロン 大	¥600
	小	¥350



エイジ・リム ↑
¥ 1.500

↑ハニースキン ローション
¥ 450



本社 アメリカ・支社 フランス・東京
ハリウッド パリー
ベルゲール極東総代理店
東京都中央区日本橋通り3の8・TEL (27) 8634・9422番

日本粧業

小売読本春の号

篤農家といわれるお百姓さんは、限られた田畑からいかに多くの收穫をあげるかに苦心努力して農事の進歩改良に献身している。業界にも篤商家とも称すべき経営の合理化に不断的の研究を続け、繁昌する小売店を築き上げた商売熱心な方々は決して少くない。

こうしたお店を目して、あの店は立地条件がよいからだと片付けて、自から篤商家となる努力をしないのはおかしい話である。中小企業団体が成立しても、商業調整法が出来ても、小売店自身が依然として旧式な経営観念で、商売していたのでは、百貨店、生協と太刀打して、目覚めた消費者を惹きつけてゆくことはむづかしい。すべての業界小売店に篤商家になつて頂くために贈るのがこの特集である。



「神武景気」とは今年当初から盛んにいわれた、まことに景気のよい言葉でしたが、暫らくすると「業界には来ない」「いや、もう素通りしてしまつたんだ」などと、希望的観測が外れたような言葉がきかれます。果してこの各業界に黄金の雨を降らしているかに見える神武景気は、過ぎ去つたのでしょうか。わが業界は素通りしたのでしようか、それとも道に迷つてウロウロしているのでしょうか、横浜市大の山口教授に一文を草して頂きました。

神武景気は小売商にくるか

—景気はくるものでなく、招くもの—

山口辰男

ものを比らばます時には、何か基準になるものがいりようです。例えば、物価の高低を見ます時には、一九五〇年をもととするとか、昭和九年—十一年の平均を標準にするとか、といったようにです。このものと物さしによつてどうにでもなります。一寸法師を身長基準にとれば生れたての赤ん坊でも巨人（ジャイアント）になります。

近頃の景気を神武以来などいつてる人々がありますが、一体神武時代にどんな景気があつたのでしょうか、何もありません。ないものを基準にしてよいわらないといつたところが始まらない。鼠でもカナリヤでも巨獣巨禽というのと同じです。神武以来といつておけば、よくても悪く

ても何等影響はない。まことに無責任だが、責めることの出来ない「ご愛敬」程度のことばです。

こんなことをムキになつてほんに神武以来初めてという好景気なのかしら、それなのに、ウチの店には少しもおめぐみにあずからないなんて気に病んでる方が随分多いのですが、そんなことを気に病むことの馬鹿らしさをさとして頂きたいと思ひます。

本誌の編集同人もこの「惱める族」の一人らしく「神武景気は小売商にくるか」なんて題を私によこしました。小売商が過多で、そして一国一城の主が多くて、欲ばかり突張つて、手前さえよければ、乱売など屁のカツパ、スクラム組むなん

てマツピラ御免という類が多い。うちは神武景気など避けて行つてしまふことでしょう。

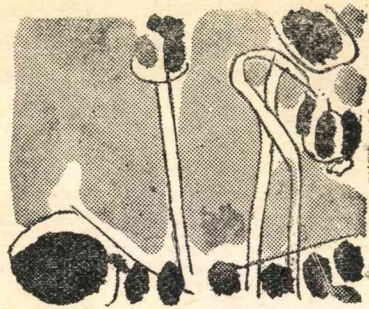
二年ほど前から、登りつづけていた数量景気とやらも、山脈の頂上まで参りましたが、下り坂をたどらず、高原散歩と洒落れだしましたので、人呼んで高原（プラト）景気。多少の上り下りはありません、大体平たんな山道です。登りや下りと違つて山ゆく人は気が楽になり、草にたわむれ、岩に憩つて、口笛吹いてランランという次第です。正に高原景気はこのような状態。物価の上り下りも多少はあつても極く僅か、人々は買あさりもせず、ゆつくりと品物の選択と吟味をやつて楽しいお買物をするとい

う。お店も売り急ぎしなくても値下りの心配が少いし、よいものを安くそして真のサービスさえすれば、どしどしさばけるという時代とはなりました。インフレやデフレ時代とちがつて、小売店にとつては安定したまことによき時代とはなつた次第です。もつとも、一旗組やボロ儲け族にはまことにうたてき時代ではありませんが……。

今こそ真のサービス

で競争する時代です。乱売などというタワケた非社会的な、手前さえよければよいということをするお店もないワケではありませんが、健康な人でもタマには風を引き、腹下しをするようなもので、なかなか根だやしも出来ませんが、こんなものを相手にワイワイ騒いでも相手を喜ばすだけで何にもなりません。ウツかり派手な反対運動でも起しますと「客の喜ぶ安売りが何故わるいノヨ」なんて、事情を考慮に入れないオバチャン族に大シヤモジを担ぎ出させる位が関の山、どうせ乱売や、ヒンパンな特売などやろうというヤカラには、サービスなんてものはわからないのですから、長統きなど出来つこはありませぬし、次第にお客から離れてゆくのですから、関心はお持ちになつても神経質になつたり嫉妬（ジエラシー）したりすることは御損です。

サービスと申しますと、すぐにおまけをしたり景品を差上げたり、メーカーさんからのP・R刷り物をおつけしたりな



生産されているのか、また、伸びている品種、生産がだんだん減つていく品種、こういつたことを大きくつかんでいくことも小売店経営上必要なことだと思ひます。まず化粧品生産額

廿九年 二〇四億円
 卅年 二二六億円
 卅一年 二六七億円
 廿九年一割五分、卅年一割五分、卅一年一割三分とそれぞれ前年より増加しています。お店の化粧品売上げが、毎年この程度の比率で伸びておれば世間並みということになり、それ以上だと繁昌しているお店という一つの目安になります。次に、昨年の総生産額（本舗の出荷金額）二六七億円のうち、何が何%を占めているかを見ますと(%)

油性クリーム 二〇・四
 無油性クリーム 一三・二

お店 植物性ポマード 一〇・三
 で毎日 化粧品 一〇・一
 売つて 化粧液 六・〇
 おられ フアンデーション 五・九
 る化粧 口紅 五・四
 品、石 粉白粉 四・五
 けん、 香水 四・〇
 はみが きは年 四・〇
 間は年 三・九
 どれ 養毛料 三・九
 ぐらい その他 二・五
 コールド、クレンジングなどの油性クリ
 ームが五十四億円で全体の二割を占めて

メーカーの現状

おります。以下、右の表の通りで、お店の主力商品のあり方の一応のアウトラインが出てくると思ひます。このうち、横ばい状態になつてゐるのは粉白粉と香油で、どちらも前年より〇・六%減つております。その他の品種はみな一割から二割程度伸びております。香油が横ばいになつたのは、ヘアークリームの進出ではないかと考えられますが、ヘアークリームは昨年二倍半も伸び、今年はもつと伸びるだろうと見られてゐます。こういった新しい商品に注目することも大切ですが、また香水は六割以上が夏場に売れてゐるといふ季節的な需要を知ること

要でしょう。この統計は東西工業会会員本舗だけの統計ですから、実際の生産額はさらに一割程度多いものと見ねばなりません。また生販を七掛としますと、小売価格は四百億円になり、お店の年間売上高と比べて見られるのもおもしろいでしょう。

次に石けんの生産額を卅一年の統計から見ますと、

化粧石鹼 一二〇億円
 洗濯石鹼 一四九億
 粉石鹼 四三億
 合成洗剤 二九億
 その他 一億
 計 三五二億

この統計は指定統計の数字ですので、正確なものといつていいわけでは五百三億円になり、化粧品より二割五分ばかり多いことになり、前年と比べて増加率は、化粧石鹼五%、粉石鹼二四%、合成洗剤二九%となつてゐますが、固型洗濯石鹼だけは逆に一割減つてゐます。今後の傾向としては、洗濯用としては、化学せいの発達電気洗濯機の普及から、粉石鹼と合成洗剤がうんと伸び、固型洗濯石鹼は横ばい或少しずつ減少するのではないかと見られてゐます。化粧石鹼は比較的高級なものに需要が向つて来つたつあります。

(六十一ページへつづく)



美肌を作る洗粉

純良な蜂蜜と黒砂糖を完全乳化して作った洗顔専用の固型洗粉です。お肌にやわらかく働いてシンから汚れを落とすと共に、小シワをとりキメ細かなやわ肌を整えます。



100円 完全乳化固型洗顔料
UZE 黒砂糖洗粉

東京 湯瀬化学工業株式会社 秋田

在リ方

倉本長治



よい店員を得るには

近頃は昔と違い、青少年が小売店に勤めようというのが少いので、なかなかよい店員が得られないが、どうすれば、優良な素質の店員が得られるだろうか。

こういつた質問は、全国どこへ行つても、小売店主の口から聞かされる。その時の私は、いつも答えるのは次ぎのようなことである。

私が全国的に知っている沢山のお店のうちで、これ

は立派なお店である、尊敬すべき店主であると思われようなどでは、未だかつて、よい店員が得られないで困つていふというお話は耳にしたことがない。どのお店も皆、優秀な青少年少女の就職希望が多くて、お断りするの困つておられるのである。給料は一切いらぬから、ぜひ使つてくれというのさえ多いほどである。両三日前にも神戸のI店の主人が来ての話に、新潟のS店の支配人が、店主の弟を連れて来て、使つてくれというのに、三年でも四年でも、下宿代も食費も出すという条件での申込みで、やりきれなかつたという。——そんなことを知つていると、どうしてもよい店員が来ないとか、クズのような少年ばかりが集るとかということは、何も世の中の風潮や教育の罪のせいではないといわなければならぬ。

それは、あなた自身の責任だとは、反省できないのであろうか。



あなたの店

は、世間から

誠実で、愛に輝いたお店と目されていませうか。あなた自身が、模範的な経営者として、人間的にも尊敬されておるでしょうか。

そうであつて、なおかつよい店員を雇い入れることが出来ないならば、それは大いに対策を考えなければならぬ。実のところ、よい店によい店員が集りクダラヌ店にクダラヌ店員が集るといふいかにも自然な申分ない形となつていゝのではあるまいか。よい店員を求めたいとき、まず御自身がよい店主にならうではないか。

それはつれない言葉である。非情な言葉である。けれども本当だから仕方がない。人は店員の給料や待遇のことをいうけれども、それ以上の問題があることは「給料はいらないからせひ使つてくれ」という要求が多いので困る、というお店が沢山にあるという事実を見てもわかる。給与や待遇、将来の希望などのことも

(葉緑素CSA, AAH含有)
缶入 100円 70円 筒入 50円
白色 (CSA, AAH含有)
筒入 40円・布袋入 30円



あせ知らず

葉緑素入

本舗・東京 KK 徳田商店

決しておろそかにすべきではないが、それよりも、先の問題こそ大切なのである。日本の店員たちはさびしいのである。自分たちの仕事は、世にもつまらない、取るに足らないことだと思ひこんでいる。まつたく気の毒な次第である。だから、熱心に店の仕事に精を出そうなどとはしないのである。

何とかして

一日も早く、機会があれば現在の境遇から脱出したいとばかり考えている有様だ。気の毒でもある。そういうお店もまた哀れでもある。

そんな店員を抱えていて、何で商売の繁昌などが期待できようか。それは恐くは、店主が負うべき罪から来ているとはいえないか。小売店の店主たちが、それだけ世の中から尊敬されず

店員教育の

立派な職業人と見られていない証拠のないものである。よい店員を求め、彼と共に繁栄しようとするには、店主自らが立派な尊敬すべき人物であり、商売

とはいかに美しくも立派なものかということ、自らもまた店員たちにも思い悟らせることか

ら、まず始めなければならぬ。化粧品店、小間物店、あるいは広く一般に小売店というものは、消費大衆の多

数に幸福感がしみじみ感じられ、また、実際その消費者が幸福になるようなお買物をしてもらう場所のことである。そこに働く人もまた、楽しく、そのことに生甲斐があるべきなのである。

人間が汗水たらして働いた、その勤勞の報いであるお金の使い場所である小売店での買物は、安心のゆく、楽しい、ためになる形で行われるべきであり、そのことは、商店の経営そのものが合理的で健全であると同時に、消費者にますます利用されることにより、蓄積されてゆく利潤によつて、この種のサービスが月日と共に増強され、いよいよますます、いわゆるお客のためになり、買物が明期になつてゆき、

便利快適に

なつてゆき、社会文化の向上に役立つようであればならぬ。

しかし、愛する大衆も、商店を経営する人も、そこで働く店員たちも共に、その生活の文化水準が高まつてゆき、むしろ大衆に、その服装や身だしなみや、健康や、言動や、教養や、生活様式が、お手本となる位でありたいのである。こういう意味で、小売店はそこで働く人々の報酬と、投入されている資本に対する利潤と、モットこれからも、社会に役立つために必要な新資金とを要求すべきであり、当然儲けなければならぬのであり、利益をあげる責任もあるといえよう。

こうして、店員は、蓄積された利益によつて、将来、店主と共に、モット社会の幸福を築く店を拡張したり、新設したりすることの出来るお店が満点の小売店であり、理想かと思われる。

が、どんなお店でも、すべての客に満足させるという事は出来ない。商店は売上の高によつて、経営が維持出来るのであるから、売れることが大切なので、各種の商品を取扱う場合も、自店の顧客層が最も多く需要する品種の販売に重点を置き、

売足の鈍い

品についてはは当然だから、お客の絶体満足は商品に關しては得られない。

そこへいくと、店員のサービスこそ、どのお客にも、公平に満足を与え得る唯一のものとなる。店員はお客にサービスするもので、店のためより、消費者のためにあるべきだといえるのである。

従つて、店員は、日ごろ消費者への奉仕者として教育され、その職務についての忠実、誠実、親切でなければいけないし顧客に対して、およそ不愉快の念を与えないために、健康上も、服装、身だしなみの上にも注意をし、あるいは言動、態度が、端麗、清潔であることを要するもののである。しかも店員はお客の買物について、最もよき相談相手乃至は誤りなき忠告者でありたいので、お客の心理について、細心の注意を払い得る人物ほどよい。その上、店員は、積極的にお客

ルリガン ジョーシ 化粧品

新発売

クレンジング
クリーム ¥400

オーデコロン
エメロード ¥400
シヤネル ¥400

フェアミルク
¥300

フェアレモン
¥300



ルリガンジョーシ
ベルーテスキン

A ¥300 (120cc)

B ¥300 (120cc)

本舗東京・KK杉山商店

方在り 倉本長治



の必要とする買物を助長する責務を持つている。示唆販売、増量購買等の機会をも作る責任がある。こうしたことが、野放しで、店員に会得できるだろうか。

又、このような責任が安月給ですまされる店員の責務なのだろうか。そうおもふと、断じて、店員は教育、訓練されねばいけないし、又、その給料などが格安であるべきではない。

店員一人当

りの売上の如何が、経営の成績を左右する性質のあることを忘れてはならない。尊敬される店員であり、お客から頼りになる人と思われる店員を作りたい。

教育はどうする

こういう店員を作るには、

よい店員は訓練によつてつくられるというが、それよりも、如何にして素質のよい店員を採用するかについて論ぜられる。店員が店主の手によつてそう容易

その人格を月給を払う方が、もろう人より認識して「優位にある」と思い込んでゐる大きな間違いを、店主も店員も捨て去ることだ世の中には店主より立派で、人格も高い店員がいくらでもない。店員の人格識見を店主も同様に認め、尊敬を忘れてはいけない。そして店員教育のためには、店は店則の如きものが好ましいし、それに忠実な以上は、店員の待遇は小売店がお客に満足なサービスを遂行することによつて得られる報酬(商店の利益)の増大と共に、向上することを原則とし、店の将来の発展や理想と、店員の間、隔意のない意見の交換が行われ、民主的な方法が講じられるような形での訓練がよいであろう。

に、白紙を染めるような風には、着色せられるとは思われない。いわんや、店主自身が教育者として果して価値があるのだろうか。とおもふとなおさらである。同一の教科書によつて、同一の時間を費して、教育を受けた人たちが、あまりにも甚しい差の成績をもつて卒業する一事を見て、教育の成否よりも素質の可否が問題にされなければいけないと、多くの店主は考えているようだ。

従つて、教育、訓練に要する時間や、努力や費用を先ずよい素質の店員を採用

することに費すべきであると主張する店主も多い。そのために、教育程度の高い店員を採用する方が素質もよろしいとして、殆ど高校出身者を採用する傾向が強い。

新年度卒業生を大体決定しておき、多休み中にアルバイトとして採用して、人物試験を行うというやり方のものも多いが、この方法だと

就職希望者

に店内の実状、気風などを予め観察させることにもなり、相互に便利である。更にアルバイトとして働いている間にも、同級生の風評、素行、性格等なるべく詳細に調査しておき、採用と決つても、三か月間は見習採用として、三か月後ようやく本採用するなど、慎重を期するものである。

こういう慎重なやり方でも、一方的であり、店員の立場を考慮しないと、三か月位で、利口な少年は、逆に店の前途を見越して、自分の将来を考えて、退店してゆくのが多いから、新入店員には先ず現在に満足を、将来に希望を与えなければいけない。要求する前に与え、かつ与えることを約束してやるべきであろう。そういう建前の上に立つのではないと、教育も訓練もその成果を現わさない。

労働三法が現存している以上、それ等の精神を完全に履行して、勤務時間、休日、時間外労働に対する規定も杜則により明らかにする。経営の主体は、店主個

人でなく、店主を含めた従業員全員であるという考え方よりすれば

店の繁栄は

すなわち店員の繁栄でなければいけないであろう。

昔からの、形式的な温情や、単なる精神的感化により、労働を強制する技術が、上手な人の使い方とする説明は、これから通用しないとみてよろしい。オレたちの若かつたころは、という考えを一切の店主は、捨てなければならぬ時代が、既に来ているのである。

とはいえ、金銭的待遇で、技術的な教育を行うのみでよいかというに現代においても、それは不可なのである。店員の教育は、今日でもなお、精神面における教育を第一と考えるべきではない。計数管理にやましく、伝票や統計の数字の上でだけ営業を見ているお店ほど、不正の店員を出している事実には留意しようではないか。

精神訓練としては、自分の利益よりは「店」という共同の職場のための利益が優先するという「清廉」の觀念や、与えられ、委された仕事についての「責任」觀念、そうしてウソやゴマカシのない「誠実」を機会ある毎に反覆教育することが大切であろう。

清廉教育は、店員にとつて、ことに支店等を委せようとする場合には絶対に必要であるということが知れよう。

又、どんなに忙しい場合でも各々が

店員教育の

責任を完遂する気迫、忙くない時の時間の使い方、あるいは単独で勤務する場合の責任観念の在り方、更にお客又は間屋と約束したことに對する責任の負い方について、教育することも大切である。誠実は、第一にお客様に対する誠実さ、仕事

事に対する誠実さ、店員同志間の誠実さというような点を強調するのだが、これ

は機会あることに反覆、しつように繰返されなければいけないものである。

どこの小売店でも、店員を教育のため集合出来る教育の時間を得ることが困難であり、毎日九時開店の十五分前に全員集合して「朝礼」又は「朝会」などと称して、その十五分、廿分を教育の時間に当てているのが多い。又「店員会議」と名付けて、何かことある時に開くのもあり、定期的に持つものもあるようであるがいずれにしても、店員一同に経営に関する関心と熱意とを深めるという点では大事な問題だということが出来、実施している店では、それぞれの効果を認めつつある。このほかに、店員学校とか店員大学とか、又は店員講座と唱えて、一週二回位づつ、夜間講座を開いているところもある。

これはお店のために役立つ青年を作るというより、店員自身に、少しでも実業

に関する知識を身につけさせたいというのが、眼目のようであるけれど、多少とも教養のついた店員があるまい。

お店のため

有用であることは申すまでもあるまい。

「立派な店員であつてくれ、この店主といつしよに手をとつて伸びて行こうではないか」という気遣いで店員を眺め、店員を遇するのでなければ、今やよい人材は小売店へはやつて来ないだろう。しかも将来を語る前に、今日の待遇にも厚くなくてはいいまい。

いや、今日の待遇がよければ、それによいともいい切れない。私は、世の店主の皆さんに「その店員と共に肩を抱いて泣き、或は喜びあう」仲になれと叫びたのである。

新しい印紙税法



印紙税法が四月一日から変り、約束手形、為替手形に對する印紙税は次のように改められた。

記載金高	印紙税
十万円以下のもの	廿円
卅万円以下	卅円
五十万円以下	五十円
百万円以下	百円
五百万円以下	二百円
一千万円以下	五百円
一千万円以上	千円

ただし一覽私のもの、命令を以て定める金融機関を振出人及受取人とするもの並に外国通貨をもつて表示をなしたるものについては記載金高に拘らず廿円とする【附】記載金高一万円以内の為替手形及約束手形は印紙税を納めることを要せず

美しい素肌をつくるクリーム



色白の素肌をつくります
シミ・ソバカス・色黒の方に
お肌をさっぱり清めます
ニキビ・ハタケ・吹出物の方に
栄養もたっぷりです



品質がよくて薬効が速いので安心してお客様にあすすめ下さい。

アネス……一五〇円 強アネス……二〇〇円
本館 太陽製薬

商店街の店員対策ルポ



独立資金まで規定

四年
勤続
最低賃金八、七〇〇円

「商業は人なり」とよくいわれる。内面では生産がオートメイション化され、外面にはデパートなどの大資本攻勢にあつて、この時代程「人」が要求される時はない。小売店がこの内憂外患を切り抜ける有力な武器は優秀な店員にある。そのためには、ハツキリした給与規定のもとに、安心して働ける環境をまず作つてやる必要があるが、いま、これを商店街としてとりあげ、全国に先がけて実行しようとしているところがある。それは東京都世田谷池尻町の池尻商報会商業協同組合（理事長辰野一男氏）で、同組合では、これをきっかけに小売商人の団結を計りたいと理事長が語っている。以下、同商店街のルポ……

国電澁谷駅から玉川電車またはバスで池尻駅で下車すると、歩道のない約五間の大通り、右側に百廿五軒の各業種の商店が並んでいるが、ここが「住込店員に

退職金制度」と日刊紙にも掲載された池尻商報会商業協同組合である。車の交通量が多く歩道がないので、最近特に各商店街アーケードに街路燈に一

つの集団美を積極的に作りつつあるのと比較すれば、特に恵まれた立地条件にあるとはいえない。電車、バスの停留所の真前にあり、裏に多くの住宅街をかかえてはいるが、道路が広すぎてアーケードを作るわけにもいかないし、顧客も歩道がないために安心して買物に歩けるといふ条件ではない。しかし、一方表面的な美しさで顧客にアツピールしようとする商店街の動きとは逆に、まず内面からよくしてゆこうと、商店街としては始めての従業員給与規定を作ることと努力した。池尻の場合、労働基準法の問題もあり、一つの試金石として大きな意義がある。

この従業員は約二百名、これらの人々が給与規定の適用を受けるわけだが、十九才で四年勤続すれば月収八千七百円の最低賃金制や独立資金（十年勤続で五十万七千二百卅四円）退職金（三万二千五百八十円）がもらえるなど、数字的にハツキリした線が打ち出されている。

これらは賃金一覽表、独立資金蓄積一覽表などが出来ており、誰にでも一目ですぐわかるようになっていた。これで店員さんも安心して働けるわけである。大金業では、これら従業員の給与規定

は五十年前にすでに出来上つておりながら、商店においてはやつと一商店街でとりあげられたことはおそすぎたといわれても仕方ないが、これも商店の実情を知っている人々にとつては「よくここまでやつた」といわざるを得ない。

同商店街では昨年十一月六十名の店員を目標に福島県に十五万円の経費をかけて集団雇用を行い、四十名が決定したが集団雇用を行う場合にも、まずしつかりした給与規定が要求されるのは当然である。

「集団雇用は同県人同志なので、お互いにはげまし合い途中で落伍する者もいなくなるし、縁故関係で店員さんを雇うよりだけだけプラスになるかわからない」（東京都商店街連合会中村氏談）というように、今後はますます集団雇用が盛んになると思われるが、そうなると、どうしても口約束だけの報酬では納得されなくなつてくる。池尻では今までも一度ならず給与規定を作成したが、始めてのことではあり、労働基準局からの申入れなどもあつて、訂正せざるを得ない箇所も出て来て、ここに第三案でようやく実行の段階にこぎつけたものである。

現在の小売商人の実情にあてはまらない、無理のある規定に、月四回の休日、一日九時間、一週間四十八時間労働、満十八才以下及び子女の残業は認められないなどの諸点があるが池尻の場合は、月二回を休日に、後二日を休日労働手当を

出し、労働時間の問題は一応朝八時から夜十時までを営業時間とし、昼間二時間を休憩時間と見て実働十二時間勤務としている。そして三時間に對し二割五分増の時間外手当を支払うことになつてゐる。最後の点については、残業は実習時間という名目で認めてほしいと当局と交渉して一応諒承を得ている。

退職金問題については、まず満卅才を停年として（これは大企業と違つて各人の独立が可能だから、独立してもらつたために卅才とある）三年以上勤続者に支払われる。その支払い方法は、初任給からの基準賃金及び基準外賃金（賞与を除く）の累計額の三％を毎月積立てるわけである。例えば三年半から四年勤続で八千九百四十六円、九年半から十年の人は三万二千五百八十円になる。

また、独立資金の蓄積については、毎日組合単位で実施して、もしその店が営業をやめても、それまでの独立資金はもらえる仕組みになつてゐる。

その他、細い面にふれてみる。

一、満十五才で月給四千円が基本給になる。

一、満十五才以上は最低年四百円増しになる。

一、賞与は毎年七月と十二月に若干額

一、現物給与は年二回（千四百円）などである。

ここで辰野理事長に意見を聞いてみよう。氏は東京堂という店名の化粧品、電

気器具小売商。池尻商店街の中央にある組合事務所の一、三軒先にある。

問 基準局がやかましくいつて来たところですが……。

答 何とか育てようという気持は持つていてくれるので、法に反するところは表現方法を変え、字句を訂正した。

問 他の十いくつの商店街でも池尻の成行を注目しているそうですね。

答 それがいけないと思う。人がやるのを待つておらないで、全国的に団結にむかつて起ち上るべきだ。この問題も營業的に大きなプラスになることは分つてゐるのだから皆で協力してほしい。

一つの小さな商店街でやるよりも、都内だけでも、内容は一本化出来ないだろうが給与規定なら給与規定の問題だけでも一致協力すべきで、団結の力があれば、商業人には實際にあてはまらない点の多い労働基準法改正にまで持つてゆけるはずだ。

問 全国にさきがけて従業員給与規定を作つた主旨は……。

答 メーカも小売部門に進出してくるだろうし、オートメイションに平行して販売面も改革してゆかないことには、十年後には小売商はみんなつぶれてしまふ。この対策に今から全国の小売商は目覚めるべきだ。乱売競争はやめて、本当のサービスを売るようにしたい。そのためには、いい店員が必要になつてくるわけだ。デパート店員などへ何故いい人を

とられるか考えてみる必要がある、そのよい点（給与規定など）をとり入れるべきだと考へる。

問 己を救うものは小企業の本化以外にはない、ということはおよく分りました。また、いい店員さんに安心して将来も約束された環境で働いてもらうように給与規定が作られたことも納得できましたが、その他これに関連して組合はどんな活動をしていますか。

答 こんな規定を実行するためには、まず小売商はより以上の利益をあげていかなければならない。ほんとにこのことは營業政策面での大革命だと考へている。また、店員の小遣いを貯蓄に廻すように金銭では求められない慰安を組合として与えてやりたい。具体的な例としては、男子には簿記、算盤を、女子には主婦になるための家事、洋裁、茶道、華道などを教える他、茶話会を開いたり、野球をやったり、接客術のコンクールをやつて賞品を出したい。また、たまには組合で講師をよんで講習会も開かなくてはならないと考へている。店員のレベルをあげ、慰安を求めため金をつかわせないようにしたい。

問 十年勤めて五十万円では、独立は一寸難かしいと思はれるが……。

答 いい意味での店員組合が出来るところをわれわれは期待している。われわれは第一に団結の精神教育を第二に販売技術教育をやりたい。私も独立資金五十万

有名化粧品問屋



株式会社
花生堂

花生堂

東京都中央区日本橋横山町七番地 電話茅場町(66)0540・1415・3530・倉庫(85)3626番

円では無理と思うが、その他には相互援助の気持で融資し合うようにしたい。お互いに順ぐりに先輩に対して融資し合うわけだ。例え五年つとめた人、一人で廿万円でも、百人集まれば二千万円になる団結の力は大きい。といたい。

辰野理事長はさらに続けて「まず店員組合が出来れば、これに刺戟されて親爺連の団結も一層固まってくる。ただ団結



(写真は池尻商店街)

しろといつても今までの状態では小売商人に団結はできない。それに大きな刺戟がある。将来は個々の小売商が基盤をしつかり築いて、われわれの中から議員を出す位の気構えがほしい」と力説する。商業人が給与規定を作る場合、一番問題になるのは時間に関する事柄で、この点池尻の場合には昼間の比較的ひまな時間を一時間の昼休みの他に、自由に休ませることで一応解決しているが、将来は二部制にまで持つてゆかなければならない時が来ると思われる。その他の方法としては辰野理事長が力説するように、団結の力で法の改正にまでもつてゆく必要があろう。出上ったものを批判することは簡単であるが、最初に作るものへの努力は並たいていのことではない。他の数多くの商店街でも池尻商報会の場合を見習つて、そのとり入れられる面は大いに活用して、数字的にハッキリしたものを完備してゆくべき時代になつて来たと考えられるのである。

小売店で働いていた今までの店員は、口約束や情によつて満足していたかも知れないが、時代の流れは變つて来つつある。現在の人々は三つの要求、すなわち休日がほしい、給料がほしい、将来に対する安心感がほしいと要求がある。中小企業にいい人材が集らないとよくいわれるが、ここらあたりにその原因がありはしないだろうか。

池尻商報会の給与規定の実施について

関係方面では次のように云つている。東京都商店街連合会

狙いは非常にいいことだ。他の多くの商店街でも集団雇用を實行、または実行しようとしている向は多いが、そのためにもハッキリした規定が必要になつていく。口約束だけでは今の若い人は納得しなくなつていく。一つの店舗では出来なくとも集団の力をもつてすれば可能であり、やらなければならない問題だ。関係当局も愛情のある態度でのぞんでほしい基準局も、出上ったものだけを見ないで、その裏にある努力を見てほしい。これの一つの商店街のあるべき向が打ち出せるし、一つの商店経営改善にもなる人材が商店に集るといふ結果も期待出来るわけだ。

澁谷職業安定所

小売店主がここまで自覚めたのはうれしいと思う。将来更にこれを前進させて店員たちの組織を作りあげて商店街と団体交渉をするまでもつてゆきたい。各地から問合せが殺到している。説明会を開いたりして、この規定を広く周知させたいと考えている。

賃金一覽表

次に賃金一覽表から大体の線を抜いて御参考にした。

十五才(勤続年限〇から半年) 四千元
十六才(半年—一年) 四千二百七十円

日用品類
紙類

石炭 雑貨問屋

弊社独特のサービス網の
御利用をお待ち申し上げます。

株式会社 野村商店

澁谷区上通二丁目十八番地・宮益坂澁谷郵便局隣
電話 (43) 2111代表(販売課用) 5161 (経理課用)

▼十七才(二年—二年半) 四千八百円
▼十八才(三年—三年半) 五千二百円
(二千八百円) ▼十九才(四年—四年半) 五千六百円(三千三百円) ▼廿才(五年—五年半) 六千円(三千三百円) ▼廿一才(五年半—六年) 六千二百七十円(三千四百卅円) ▼廿二才(七年—七年半) 六千八百円(三千七百円) ▼廿三才(八年—八年半) 七千二百円(三千九百円) ▼廿四才(七年—七年半) 七千八百円(三千八百廿円) ▼廿五才(九年—九年半) 七千七百四十円(四千二百五十円) ▼廿七才(九年—九年半) 八千廿四円(四千三百八十円) ▼廿八才(十一年—十一年半) 八千六百四十円(四千四百四十円) ▼廿九才(九年半—十年) 八千四百卅円(四千五百七十円) ▼廿九・五才(十一年—十一年) 八千五百円(四千六百円)

【備考】①数字は基準賃金②カッコ内は基準外賃金③算出基礎は一カ月廿六日一日九時間。カッコ内の基準外賃金は平均三時間の残業（一時間当り二・五割増）休日労働の（月二回、一日十二時間に算定し二・五割増）残業と休日労働を加算したもの。④これらは最低の標準で、各人の努力次第で更に増額されることが保証される（賞与と現物給与は含まれない）

最後に給与規定及び独立資金蓄積一例表を掲載する。

給与規定と独立資金蓄積表

従業員給与規定

第一章 総則

第一条 この給与規定は池尻商報会商業協同組合員店舗の従業員の給与に関する事項を定める

第二条 この規定は従事せる業務の内容、本人の年令、経歴年数及び社会情勢を考慮して賃金を定める

第三条 賃金は月給とし毎月末日に通貨で直接本人に支給する。但し臨時賃金はこの限りでない

第二章 給与構成

第四条 給与は基準賃金、臨時賃金と左の通りとする

一、基準賃金 本給

（卅七ページへつづく）

独立資金蓄積一例表

項目 勤続年数	給料	食費	社会保険	勤労所得税	特別区民税	手取金	小遣	預金	小口利息	預金利息	元利金	退職金	合計
0～0½	37,2	24				12,42	4,2	8,22	123		8,343		8,343
0½～1	39,0	24				14,02	4,8	9,22	138	250	17,950		17,951
1～1½	40,8	24				15,82	5,5	10,42	156	538	29,065		29,065
1½～2	42,6	24				17,62	6,0	11,62	174	872	41,731		41,731
2～2½	44,4	24				19,42	6,6	12,82	192	1,252	55,995		55,995
2½～3	46,2	24	1,17			21,03	7,2	13,83	208	1,680	71,713		71,713
3～3½	48,0	24	1,17			22,83	7,8	15,03	230	2,151	89,124	8,946	98,070
3½～4	49,8	24	1,17			24,63	8,4	16,23	243	2,674	108,271	10,440	118,711
4～4½	51,6	24	1,37			26,23	9,0	17,23	253	3,248	129,007	11,988	140,995
4½～5	53,4	24	1,37			28,03	9,6	18,43	276	3,870	151,533	13,590	165,173
5～5½	55,2	24	1,37		55	29,48	10,2	19,28	289	4,547	175,699	15,246	190,945
5½～6	57,0	24	1,37	120	35	31,16	10,8	20,36	305	5,271	201,635	17,106	218,741
6～6½	58,8	24	1,53	240	37	32,63	11,4	21,23	324	6,049	229,238	18,720	247,953
6½～7	60,6	24	1,53	360	39	34,29	12,0	22,29	334	6,889	258,751	20,538	279,289
7～7½	62,4	24	1,53	600	46	35,78	12,6	23,18	348	7,775	290,054	22,410	312,464
7½～8	64,2	24	1,76	780	49	37,17	13,2	23,97	360	8,714	323,098	24,336	347,434
8～8½	66,0	24	1,76	1,084	53	38,63	13,8	24,83	370	9,705	358,075	26,332	384,337
8½～9	67,8	24	1,76	1,200	57	40,27	14,4	25,87	388	10,752	395,015	28,350	423,365
9～9½	69,6	24	1,76	1,500	61	41,51	15,0	26,51	398	11,862	433,815	30,438	464,253
9½～10	71,4	24	1,76	1,800	65	43,00	15,6	27,40	411	13,028	474,654	32,530	507,234

【備考】① この表は6カ月を基準として将来の資金蓄積のために算出したもので、最低の標準を示すものであり、各人の努力次第で更に大きな数字となることが保証される。（賞与と現物給与は含まない）
② 勤労所得税、特別区民税、社会保険料（健康保険のみ計上）等はすべて81年度の規定による。



品質も、売行きも、業界ナンバーワン!

マイヤー セットローション

100円
150円
200円

東京・杉並 マイヤー化粧品本舗 TEL (32) 0148

陽春、全国向
売を実施して
おります。精々御
用命の程を願
い申し上げます。

会 済 店 商 施 布



互助と福利厚生

退職餞別金も設けて

全市の商店会の連合体として「布施商店会連合会」があり、小売市場の連合体として「布施小売市場連合会」があつて、この両者を合した組織体が「布施商業連盟」(昭和廿三年設立)である。

また一昨年発足した「布施商店業率経営研究会」は、大阪府産業能率研究所の指導の下、毎月定期的に経営ゼミナール、店員教育その他の講習会を行い、特に今年からは各地区の商店へ出向いて研究会を開いている

会員は約九十名。同研究会の会長であり、商店会連合会長でもある津田実氏は、「店員対策については、従来、各地区の商店会や各商店で、それぞれ行う他、この研究会で講習会を開催して積極的に店員教育を推進するよう、努力してきた。内容については特に目新しいものもないようだが、福利厚生面の充実をはかるため、この度商業連盟の下部機構として設立された「布施

商店共済会」は、少くとも大阪府下では皮切りであり、全国的にも新しい行き方だと思つており、今後に大いに期待できるだろう。」と語つている。

入会者は二百名

そこで焦点を「布施商店会」に向け、その概略をお伝えしよう。

同会は去る四月十七日創立総会を開き翌十八日から発足した。布施商工会議所会員とその会員商店に勤務する店員であつて、希望により申込んだもので組織される。現同会事務局(布施商工会議所内に置かれて)では入会者を約四十店二百名と見込んでゐる。規約にあるように「相互扶助の精神により、会員の福利厚生増進と親交をはかり、商店業務の遂行に専念せしむる」を目的とし、次の事業を行う。

一、会員の結婚、傷病、会員あるいはその配偶者の分焼、会員あるいは扶養家族(現に本人と同一世帯にあり、本人の収入により生計を維持する二等親内の親族に限る)の死去の場合の弔慰金の給付
 会員結婚の場合 二、五〇〇円

整髪なら純椿油を……

椿油の代表品

ベーマにも最適です

二〇〇円



東京・中央区入舟町
株式会社 本島椿

会員傷病の場合 五〇〇円(同一傷病により連続欠勤一カ月以上にわたる時)
 会員あるいは、その配偶者分焼の場合 一、五〇〇円

会員あるいは扶養親族死去の場合 (1) 会員死去の場合 五、〇〇〇円 (2) 一親等の扶養親族死去の場合 一五〇〇円

(3) 二親等の扶養親族死去の場合 一、〇〇〇円

二、退職餞別金の給付(入会後六カ月以上経過した会員に限られる)

(1) 在会満三カ年までは在会月数に二〇〇円を乗じた金額

(2) 在会満五カ年までは三カ年までの分に超過月数に三〇〇円を乗じた金額を加算した金額

(3) 在会満五カ年以上は、五カ年まで

加算した金額

布施市(大阪府)は今年が市制施行廿周年、水道開設廿五周年に当り、去る十八日盛大な記念式典を行い、布施まつりを開催、商店街でも記念大売り出しを行つた。同市は人口約十五万、大阪の衛星都市で、布施、小阪、長瀬、永和、金岡、徳庵等の各地区に計卅三の商店街と、小売市場廿を持ち、市内の小売店は約四千五百軒にのぼる。(カットは布施商店街)

の分に超過月数に五〇〇円を乗じた金額を加算した金額となつてゐる。勿論、この退職餞別金は各商店から支給されることのある退職金とは関係がない。

給付を受ける事項が生じた場合は、商店主は一カ月以内に事情を証明する書類を添えて申請し、この申請についての審査の結果支給されるわけ。虚偽の事実が発見された時は即時給付金を返還させると共に退会を命ぜられる。

規約審議の際、問題になつたことだが、会員が女子店員の場合、半年か一年勤めて結婚し退職する、つまり共済会を脱会する場合、結婚の給付はどうするか、との意見も出たが、同会が会員の相互扶助と親睦をはかり、また店員の福利を一つの大きな狙いとする以上、規定通り給付するのが妥当だということに落ち着いた。

会費と長期出資金

さて、会員は同会を維持するため毎月会費として、商店経営者(会員数五人以内)は月額二〇〇円(会員数五人以上にわたる果進賦課の率は追つて定められる)、商店従業員は月額一人に付一〇〇円を納入しなければならない。

ただし、商店経営者は入会と同時に長期出資金として一、〇〇〇円を納入する。また同会は役員会の議決を経て、補助金及び寄付金を受け得ることも規定されてゐる。会費及び分担金を三カ月以上滞りし

た時は、会長は役員会の議を経て給付を停止することができる。

以上が規約を中心とした同会の事業内容だが、布施商工会議所瀬田事務理事は「社会保険制度を併用することについても、研究中であり、この共済会を多角的な面から更に充実させるよう努力したい。店員対策としてはまだまだ十分ではないが、商業連盟というしつかりした機構があり、経営研究会もあるのだから、これらがお互いに密接な協力のもとに次々と新しい企画を打出して進んで行けば、次第に完全に近い線まで歩みよれるのであるまいか。いずれにせよ、共済会も発足したばかりで、今後の維持、発展が問題であり、健全な運営がのぞまれる。」と語つてゐる。

会員は漸増方針で

会員数については、布施市産業課商工係でも「共済会設立の当初は、テストケースとして運営して行くために、商工会議所の会員商店を対象として、発足することにしたわけだ。同会の規模を、にわかには大きくすることで運営に無理を来すようではならぬので、漸増方針をとつた。今後の運営の経過をみて、会員対象の幅を拡げて行くつもりであり、でなければ市商店会全体の福利厚生の実現は期し得ない。「商店能率経営研究会」にしてもこれは、最初は市の施策として作られたものだが、今では、商業連盟の下部機構

として、商店会の自主的な運営に任せられてゐる。すべて商業者の方々の自発的な努力と、組織化による個々商店の力の結集が問題であり、店員対策にしても、個々の商店では既に種々の努力を払われているだろうが、やはり商店会ぐるみで基本的な線を打出し、お互いに歩調をそろえていく時代になつてきたのではないかと思われ。」とのべてゐる。

また、この共済会発足について、大阪ミナミのある小売店主は「やはり、ここまでするのが本当でしょうね。根本は店員に希望を持たせて働くようにしむけることです。一つの注目すべきケースとしてお互いに今後研究すべきだと思ひます。またそれには、商店主の理解と関心が深まる必要がある」と語つてゐた。

大阪・天王寺 日化粧品店



店員とほとんど起居食事をともにしている形なので、ことさらの教育とか研究の法はとつてゐない。店員と店主が一つのグループの一員で、機会があれば映画も

一緒にみにゆく、飯もたべにゆく、飲み生活環境をつくり上げて皆で一体になつて働き、かつ遊ぶ。そこに誠実と公平と熱心と歓喜があふれる。

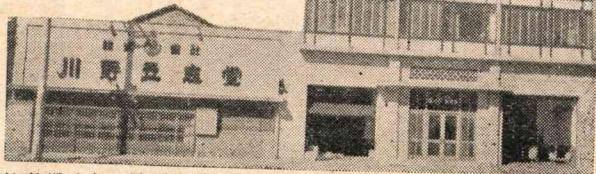
皆様の化粧品問屋!!

・完備した安全倉庫
・特殊化粧品の公開指導

株式会社

川野 立志堂

・豊富な取扱商品
・都内一流小売店様確保



本社 東京都江東区深川清澄町1の3
電話 (64) 8 1 3 1 ~ 5番

支店

東京都中央区日本橋馬喰町3の2
電話 (66) 0887・6983・(67) 9319番

(弊店全景)

二 男子の場合二

何といつても男子でなければならぬのは外回り、外交販売、女子でも出来るが大

卓利の店員男子 卓利の店員女子

男子。事業量の注文は所や会社に販売するのは男子でなければダメ……南区S店店頭販売の場合でもお客さんによつては、店にとつて上とくいの人、高級商品を購入される人、金額の張る場合等では矢張り年期の入つた男子でじっくりと話合う方が上手に

待出来る。(天王寺区H店)
看板娘があるように、看板男があつてもよいんじゃないか。ハンサムで清潔な男子は若い女性を引きつける場合がある。(尼崎H店)

うちのように化粧品部、ハンドバック部、アクセサリー部、その他の装飾品部といったものを区別していると、各部で一応責任者が必要ですが、その責任者は兼任の場合もいろいろいて男子の方がよいようです(西区E店)

二 女子の場合二

一般に男子は企画性と研究心に富んで、自分の仕事をよく認識し、それと共に責任ある仕事につけることが出来ます。もつとも、女子にも責任ある地位、仕事はやつてもらいますが、その場合ある程度の限度があるようです……(北区I店)

お客さんとの応待も柔かで、フレッシュな感覚を持つていて、女性に魅力を覚えてくれる(北区I店)

商店で一番大切な整理、整頓、清掃等を小まめにやつてくれる(天王寺区H店)
一寸した花等も生けて店に雰囲気を作り出してくれる(南区S店)

扱う商品が何といつても若い女性を対象のものが多く、目がきくというか、商品の仕入等でも一応自分が買う立場に立つて「こんなもの」といつたことが聞け非常に助かる場合がある(天満T店)
気転がきいて店に華かさを添えてくれる(北区M店)

それから男子に比べて給料が安く、それと共に結婚等である程度の年齢まで来れば店をやめてくれる。これはやつと商売を覚えた時分にやめられては何にもならぬが、人件費は安くつく(天満T店)

ついでに、次から次に新しい若い女の子を雇えば、店全体が若やいで、いつも新鮮な感じがあつてよい。
簡単な帳簿をつけたら、単純だが根気の要る仕事には女の方がよい。耐久力は女の方が大きいと思う(浪速区A店)

S百貨店のI人事課長談

「百貨店の場合、第一線の販売には御存知の通り女子がほとんどですし、店全体としても八〇%までが女子社員ですが、これはあくまでも消費者の皆様、に気軽に買ってもらって頂くには、女性の持つ柔かさ、細いところまで気を配るといつた点が喜ばれると思えます。色んな利点がいくらでもあげられるのですが、私の店としては、それと共に結婚問題を始め注意せねばならぬ点が多いので、人事管理には最も気を使つていきます。」

といつている。

府立産業能率研究所渡辺光夫氏

男子店員、女子店員の利点といつてもそれぞれに利点があり、同時に欠点があります。ここでいえることは、人にはそれぞれの特長というか、性質があり、それを仕事の上に如何に生かして使つて行くかが問題です。大まかに男子店員がよい、又女子店員がよいといつても、それがそれぞれの店ではどのようなに店員を使つて行くか、その仕事の性質と店員の性質をよく見極めて特



アタリヤ石鹸

アタリヤ粉石鹸

東京・浅草橋 本舗 株式会社 中島宝山堂

性を延ばし、生かして使つて行く。というのが本当ではないでしょうか。

東京・西巢鴨 西村百貨店



「秀れた店員はよりよき店主なり」のスローガンをかけ、
「自分達は店の運営者である」という気持をいつも心に持たせている。今時の店員は男女ともそれぞれ

のプライドを持つているから、自分も店主であるような気持でいると責任を持つ観念が強くなる。私が常にいうことは「忠実に仕事をする事は店のためばかりでない。自分のためである」と。

(卅三ページからつづく)

二、基準外賃金 時間外手当、休日労働手当

三、臨時賃金、賞与等

第五条 基準賃金

一、本給は従業員の年令給、経験年数及び技能等により決定する

第六条 基準外賃金は左の割合で時間外及び休日労働の手当を支給する

一、午前五時から始業時間までの早出、又は終業時刻から午後十時までの残業をしたときはその日の時間外労働時間について、各人の一時間当り基準賃金の二割五分増しの手当

二、終業から引続き午後十時以降、翌日午前五時までの深夜業をしたときは、その一時間について各人の基準賃金の五割増しの手当

三、休日労働は時間外手当に準ずる。但し休日振替えたときはこの限りでない

第三章 給与の計算及び支払

第七条 賃金は本給を主として第二章のべた給与構成に基き計算される

池尻商報会商業協同組合

第八条 賃金はその月の一日よりその月の末日迄の分をその月の末日に支払う

第九条 本規定第七条は左の通り算定する

一、第五条の賃金は年令給と経験給との組合せにより算定し、満十五才にて月給四千元を基本給とする

二、年令給は満十五才以降半年毎に七十円を増す

三、経験給は満十五才以降半年毎に最低百三十円を増し本人の勤務成績により更に増額される

四、右満年令及び経験年数の起算は毎年四月一日及び十月一日の現在において算定する

五、社会情勢の変化による賃金の増額は前二項及び第三項の別に算定する

第十条 月給の日割及び時間割は次の算式により計算される

月給 ÷ 30 = 日割
日割 × 時間 = 時間割

第十一条 月の中途より採用されたもの及び退職したものは日割をもつて支払う

第四章 昇給及び臨時賃金並に現物給与

第十二条 定期昇給は毎年四月一日及び十月一日にこれを行う

第十三条 賞与は当店の業績と本人の勤務成績により毎年七月と十二月に若干額を支給する

第十四条 現物給与は一回に非課税の範囲の下着類(年二回)と業務上必要な上衣類を支給する

第五章 退職金

第十五条 退職金は左の場合に支給する

一、停年に達した場合(満卅才とする)

二、店員の依願退職の場合 但し懲戒解除の場合を除く

三、勤続三年以上の場合

四、店員が死亡した場合

五、不具障害となり勤務に堪えられず退職する場合

六、止むを得ない業務上の都合により解雇する場合

第十六条 前条各項に該当する退職金は左の率によりて算出する但し勤続年数の端数は月割で計算し、一ヶ月未満の端数は切す

一、店主は店員の初任給からの基準賃金(賞与を除く)の累計額の三%を店員の退職積立金として毎月積立てるものとする

第十七条 独立資金の蓄積は本人の希望により左の方法にて確實有利に蓄積をなす

一、店員の申出により任意の金額を預金する

二、店員は何時でも自己の積立金の払戻しを受けることができる

前項の独立資金の積立金の管理については店員との書面による協定書を作成し労働基準監督署に届け出でる

第十八条 住込従業員は自己の食費(実費)と社会保険料及び区民税並びに勤労所得税を負担し月々の給料より差引くものとする

×

×

×

×

×

×

×

×

×

×

×

お髪のために最とよい 山野愛子先生御推奨

完全中性

東粧 エルシ

クリームシャンスー
オイルシャンスー

東京・下谷 株式会社 東粧



店員さんへの 温かい施設を

一段と施設の整備に力を入れたいと思います。」と語っている。中小企業のうちでも、小売店員はその店の規模にもよるが、一般的に勤務時間や休日の問題、食事やレクリエーションなどの問題で同じ勤労青少年のうちでも、取り残された立場にある者が実に多い。

商品の経営状態や店主の

理解や関心、熱意等によりさまざまの相違はあり、各商店でもそれぞれ店員の福利を考えているが、特に目新しいやり方はみられない様だ。大阪の心斎橋商店街戒橋筋商店街でも優良店員の表彰を行う他協同して運動会を開いたり

野

球チームを作つて、よその商店街などと試合したりする程度。

神戸の元町でもスポーツ方面に力を入れ、元町商店会連合会では運動部をもつけ、予算も相当持ち、店員さんの間でも朝のうち、軽い運動に興ずる姿が多くみられる。

だが、スポーツ面だけでなく大阪戒橋商店街では、銭湯や理髪店を指定して、店員に安く利用させることとか、映画館劇場と交渉して団体契約し、割引で見られるようにすることなどを近く実行に移すといわれている。また同商店街のS店主は

「例えば東京で商品展示会がある時など

必ず店員も連れて行くが、店員が銀座などへも自由に遊びに行き、楽しんで帰飯出来るような心がけている。そんな場合、店員は自発的にディスプレイなど見学して、店に帰つてからの参考にしているものだ。ともかく店主も店員も一緒に楽しむという気持が大切で、どんな店員対策にせよ、愛情の裏付けのないものは成功しない。」と述べている。

ま

た、神戸元町では各丁目(一丁目から六丁目まで)で商店会を

組織しているが、三丁目商店会では、組合会館を利用して、女子店員のために茶道、華道、手芸、習字の講習を定期的に行い、店主も積極的に出席している。実費は負担するが、低廉で受講しやすいといわれている。また同会館では小唄、謡曲の稽古も行われており、中年以上の店主や店員に人気がある様だ。同三丁目の洋装、服地店のM店は元町でも最大の規模を持つ店舗で店員数六十名、うち卅五名が女店員だが、店としても習字の先生を呼び、一週間に一度おけい古の日を持つているが、習字は精神面にも利するところが大きいと好まれている。同店では店内で女店員がはくのに便利な最近流行のケミカルシューズを、製業者の多い西神戸から安く買入れて実費で分けるという購買サービスも行っており、女店員には評判がよい。男子は野球チームを編成しているが、多忙のため、練習や試合もなかなか

誠実と信用の

有名化粧品問屋

株式会社 大粒

大阪市東区南久宝寺町一丁目四番地
電話 大阪(26) 8141~7番

出

来ないとのこと。「福利厚生施設は多くの商店がまとまつてやる様にせねば、充実したものは出来ないですね。」と同店でも語っている。店員教育の方はなかなか活発で、スライドによる陳列方法、販売促進、商品管理の講習も年数回行われ、洋装、服地を取扱う上からも、諸外国の衣服や衣販史の講義も行われる。また「元町洋装会」という洋装店の会があるが、これは今まで店主の親睦会的なものに止まつていたのを若い店員達の希望により、紡績工場の見学(ニツケ、カネボウなどへすでに行つている)も行うようになったことは注目させられる。

x
x
x

府 中 小企業協同組合中央会の中尾事務局長も「当中央会には約六百六十の各種中小企業組合が加盟していますが、勤労青少年への優遇策は一貫的に行われていません。大会社、大企業のようなわけにはいきませんが、若い勤労者の教育のための施設には、国からも無利子の金が貸してもらえらることになつているので、今年も労務問題とも関連して

進歩した クレレンジンとは



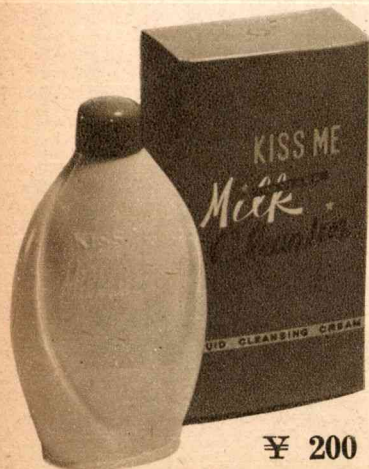
1. 今迄の硬化油クレレンジンが内容の質の点で進歩すると完全乳化(ミルク状)のクレレンジンになること。
 2. すでに、アメリカ、ヨーロッパでは、全部ミルク・クレレンジンに一変したこと。
 3. この情勢は、必ず日本に影響し、次第にミルク・クレレンジンを使うようになる。
 4. すでに一般的に、今迄のクレレンジンに倦きて来たこと
 5. 欠点を知り出したこと。
 6. ミルク・クレレンジンは油ヤケせず、肌の弱い人にも使えること。

7. ミルク状なので非常に使い易い点。
 8. 油のヨゴレは油質でとり、その他のヨゴレを果汁質でとり、更に栄養分を与えるお顔の肌には、栄養分として油だけではなく三十五%は果汁質を与えないといけないこと。
 9. キスマーミルク、クレレンジンはそうした二つの性質をもち、更に新強力美容素アラントインが輸入配合されている点などが進歩したクレレンジンの特質である。

キスマー ミルククレレンジン



完全乳状クレレンジンは濃い牛乳で洗顔すると全く同じ効果です。
 牛乳で洗った様にお肌がつるつるして、とても柔らかくなります。
 新強力美容素配合
アラントイン



¥ 200

手のひらに数滴落してお顔を軽くマッサージュします。
 お肌に必要な刺激と清潔と栄養の吸収が同時にできる最も効果的な新しい美容法です。
 額は中央から左右に、軽く十回位眉から生え際までラセン形を描いて、丁寧にマッサージュして下さい。
 目の周囲と鼻はシワやタルミをとるため、目は目頭から目尻にかけて、鼻は目頭から小鼻のくぼみまで細かく、くりかえします。
 唇の周囲の深いシワをとるには鼻の下から唇の周りを次に額から上に半円を描く様にマッサージュします。
 頬は小鼻の横から耳の方に、次は額から上にマッサージュすると額の線が美しくなります。後はふきとるだけで美しいお肌になります。

素肌美をつくる
お化粧法

油ヤケしない完全乳状クレレンジン

魅力の制度品

高級

エマナ化粧品

豊かな栄養と確実な美肌効果…⇒すべてに満点



エマナレモール

エマナレモールはこれまでのレモンミルクとちがいが特に栄養がたっぷり含まれています。

レモン果汁の特効を生かし、これにホルモン、オリブ、ラノリン等の皮膚栄養が含まれています。朝に晩に又お風呂上りにぜひお使い下さい。べつつかず、しっとりした使用感と共にこれらの栄養分がお肌に透過し、生々とした色白い理想的な若肌をつくります。荒性肌の方や中年婦人の方には特におすすめします。液体クレンジングとしても効果があり便利な万能クリームです。

110円 300円

株式会社 エマナフレポ一

東京都中央区湊町1丁目14番地

東映
根本
和子





¥ 200 ポマード



ヘヤートニック
¥ 200



養毛ヘヤークリーム
¥ 300



ヘヤークリーム
¥ 200

八重椿 ゴールド

GOLDEN

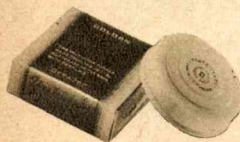
整髪料



オリーブブリラン
¥ 200



香水煉ポマード
¥200 ¥300 ¥500



ポケットポマード
¥ 200



ブリランチン
¥ 200

おしゃれの方に
お奨めして
必ずよろこばれる!



香水香油
¥ 300



¥ 300 ポマード



フラワー香油
¥ 200



セットローション
¥ 150 ¥ 200

株式会社 八重椿

八重販売株式会社

金

きん

鳥

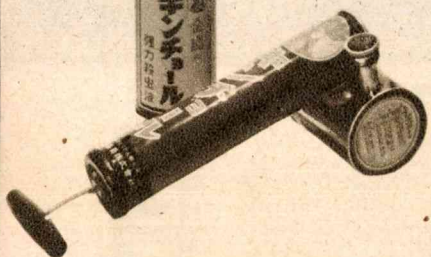
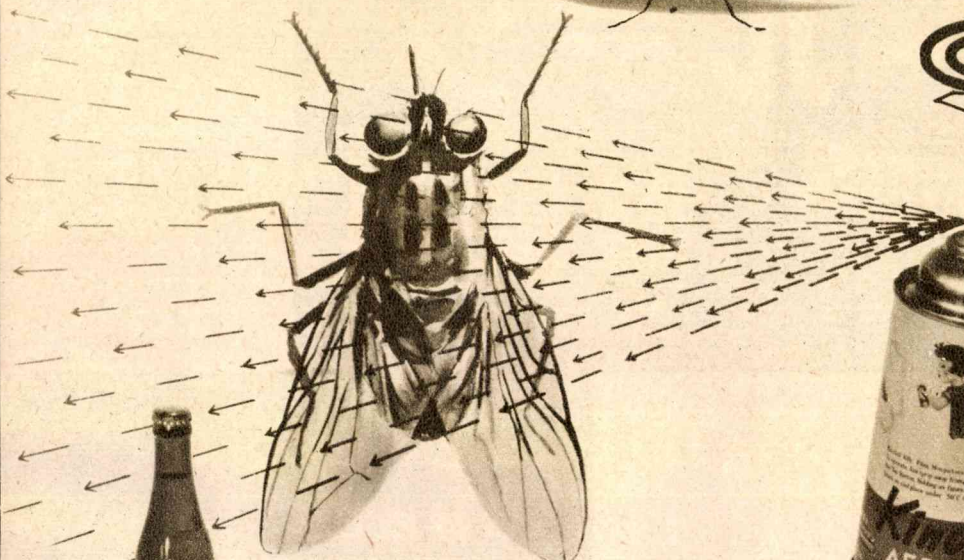
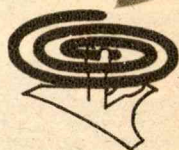
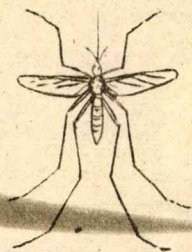
ちよう

一番ヨクキコ



渦巻

かとりせんこう



強力殺虫液

キンチョール

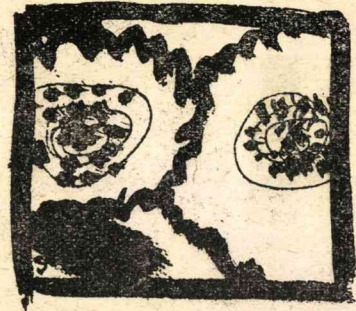
姉妹品 **キンチョール** エアゾール

金鳥香本舗

大日本除虫菊株式会社

大阪市西区土佐堀二ノ一

東京都日本橋鬮殻町一ノ三



私の店の 店員教育

店員教育の必要性がしきりに叫ばれている最近都内の有力販売店では、どのような店員教育をしているのだろうか。赤羽の杉崎商店と浜松町の中村家の場合、文京区柳町あんばちやの場合をとりあげて、その実例を記してみる。

個人指導に徹底

赤羽・杉崎商店

杉崎 整氏

赤羽駅前この店はアクセサリー・袋物店ふじやと化粧品店すぎさぎの二店にわけられ合計十名(うち男子一名)の店員さんがいる。ふじやの三階は男子禁制の女子販売員の自由にくつろぐ居間があつて、ここで英気を養なうようになっており店主杉崎氏の店員さんに対す温い思いやりが見られる。また杉崎氏の持論でもある「店員それぞれに責任を持たせる」という意向にそつて、化粧品部、アクセサリー部にはそれぞれ女子の責任者があり、働く意欲を盛んにするようにしむけている。店員さんを使うには、まず本人が育てられた環境とその個性をよく見極めて、それに合うように個人指導に徹底

することが店員教育の根本であると考えて、実行している。今の若い人はなかなか仕事第一には徹し切れないよう、環境や生活の変化に抵抗を感じ易く、その結果よくいわれているようにヒポコンデリー症状を呈して、何を教えても頭に入らないようになってしまう場合がある。また、その逆に性格と素質によつては相当の速度をもつて仕事に変化を与えて行かねばならないこともあるので、それらの点についても深い考慮が払われている。しかし、一たん仕事を離れば家族の一員として一切公平に扱うのは当然のこと、杉崎氏も「不出来な子ほど可愛い」という世の親御さんの心境に至ることができたときに、私達の店員教育は始めて本当に効果をあげ得るのだ」といつているが、この言葉は世の店主さん達によく味つてもらふべき名言であらう。「生み

個性に合せた教育

浜松町中村家

猪本 幸延氏

の親より育ての親」とよくいわれるが、やはり店員さんは大切な預りものなのだから「育ての親」の精神はよい店員さんをつくるために不可欠なことであらう。

ここは女店員さんが三人いる。一般の小売店では、女子の場合、どこでもそうだが、大体において情と精神教育によつて店員さんをして上げて来ているが、中村家の場合もこの傾向がある。男子店員は現在のところいないが、将来は小売店の外売問題もあり、一人位はほしいという。将来の保証はやはり退職金の積立制度をとり入れてゆく方針。現在は縁故関係の人が多いが、いまに職業安定所などを通じて採用し、二部制をとることも考えている。

消費者から聞いてみると①男、女店員が店頭でしゃべり合つたりすること、②客はほしくない思うまでそつとしておいておいてほしいこと、③名前を呼ばれたら、などの要望があるから、その線に沿つて店員さん教育を行っている。また、ここのお店は中年の婦人客が多いが奥さん、お嬢さんの呼び方が難しいので、「お客様」と呼びかけるように指示している。休みは月二回、雨など降れば観劇にいつたりしている。しかし、小売店のなか

(六十ページへつづく)

傲然人気殺到の

セツラ アドニス ポマード



75は.
¥ 300

アドニス(青色)の二種類あります
レーマン(原色)

大阪・美晴商会・東京

高橋氏 うちには男五人、女廿数人です。
津田氏 男一人には後女店員です。
鈴木氏 まあ本質的にいつても販売に積極的なのは男でしようなあ。



山本氏 しかし、接客する場合にはどうか女性の方がいいかも知れませんか。
高橋氏 結局適材適所ということになる。私の店では洋品も扱っているが、マタ下計つたり、ズロースを売つたりする場合は、男子店員だとうまくないですからね。

山田氏 女は経験で、男は技術で、ということになります。販売面では男の方が心藏強く売れると思う。

津田氏 お客が女性ならば男、お客が男性ならば女がいいと思えますが……心理的にはね高橋氏 女性は、販売ぶりが優しく、あでやかで総体的にみれば女性がいいのではないかと。

津田氏 しかし、女性なら力がかなくてね。男は年配になると、昔はノレン



義務観念がうすい傾向がありますね。今の若い人は享楽を求め

を分けてやらなければならず店主にとつて責任が重くなり過ぎるきらいがあつた。どうも近ごろは要求が大きくて義務観念がうすい傾向がありますね。今の若い人は享楽を求め人のヒサシで食おうとする気持が強いのではないですか。独立自尊の気持がうすいのは確かです。

高橋氏 若い人はサラリーマンになるのが多く、小売店に人材が集らないというのは、男の店員は長く勤めても、将来に不安があるからでしょう。

津田氏 男子店員の方が能率的でいいが女店員にもまたいいところがあつて、軍配はどちらともいえない。

近ごろの店員かたぎ

本紙 前にもでしたが、そこで今の店員気質というものを一つ。

山田氏 今の店員気質といえば、将来の保障、休暇がほしい、給料が余計にほしいの三つの要求を皆持つていると思う。

面とむかつてはいわなければいけません。山本氏 女性はそこまでは思わないでしょう。

津田氏 一般に今の店員はそこまで思っているから一生懸命に働くのだと思う。要は店員の気の持ち方一つだ。

高橋氏 若い女店員はやはりお嫁に行くことを心配している。そこで私は、独立

する番頭さんを探して話を持ちかけるようにしている。また、うちの老人など、店が混んでいる時などは、マイクで店員をどうぞお嫁さんに世話を下さい」と真剣に放送したりして、いろいろ気を使っています。いずれにしても店員は大切にしなければいけないと思えますね。

津田氏 店員さんだけではないですが、今の若い男性は大きな希望がないのではないのでしょうか、何になろうというハッキリした信念がない。

鈴木氏 大体いいのは大企業についてしましますね。

山本氏 独立しようか、それともサラリーマンになつて重役になろうかなどとはつきりした考えがない。

高橋氏 何といても店員のオヤジさん如何だと思いません。嫁をもらう時には親爺をもらえともいえると思う。いいなと思う親爺さんの息子ならいい店員になりますよ。



津田氏 人を使っている人の子は使いやすいが、使われてばかりいる人の子は、つくすことを忘れて要求ばかりでいけません。

津田氏 人を使っている人の子は使いやすいが、使われてばかりいる人の子は、つくすことを忘れて要求ばかりでいけません。

店員さんのしつけは

本紙 店員さんのしつけ、訓練ということについては如何ですか。



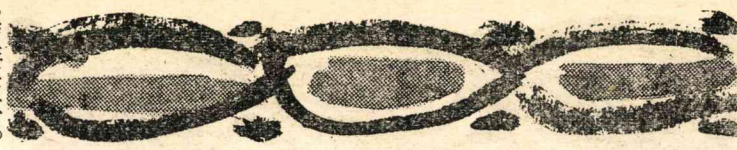
特殊化粧品問屋

資社 山本説次郎商店

大阪市南区内安堂寺町3丁目59番地
電話 東(94) 0145・0146・1695

鈴木氏 うちあたりでは全部本人まかせです。

高橋氏 親につかえ、お客様につかえてほしい……。私も陳頭指揮をするからといって。それから何をやる時にも挨拶を忘れぬようになど



細いことを注意している。細いことが出来ぬ人は大きなことも出来ないと考えている。

「おはよう」「いただきます」など細いしつ

山田氏 私は何かやるにしても、卒先して、

店員と一緒にやってやる。売るのは店員なのだから、売り易いように

に店の陳列、改造も店員に相談してやるように

している。いつも店員の味方になる態度で接しているわけです。

また月二、三回は精神訓話なども私がやつています。

「店主は恵むつもりは毛頭ない、貴女方のうつつを大きくするように……。」と。今の人は理くつに合ったことをいわないと納得しないですよ。店主が勝手なことをいつてはだめだ。店員がぬぎ散

らしたゲタなどその都度私がそろえておいてやる。それでも一カ月位気がつかなくなつた。そこで仕方ないから皆を集めて一席やつた。まず自らやつてから文句をいうべきだ。

山本氏 私の店では常識的なことだが、店に在る間は休み時間以外は決して腰を

かけない。また接客する時には決して顔に出しておこつてはいけない、お客に好



かれるようにと仕込んでいます。お客様に対する態度については私はウルサイ方で……。それに

は店主はいつも店に在るべきだと思つてからはずすようにいつています。

鈴木氏 店員たちがだまつて店を出るのは本当に困る。

山本氏 また店員間のゆる和も気をつけてお互いに助け合うようにいつています。

せひ必要な優遇方法

本紙 店員さんに十分働いてもらう裏付としての待遇問題について一つ。精神的な面もありましょうし、実際のにもやつておられることをお話しさい、公休日の問題もありますね。

鈴木氏 私の店など小さいものだから、一日位店を休んで店員の慰安をしたいとは考えるんですが、なかなかふんぎれな

い。組合の公休日があればいいともいわれるが、一概にそうともいいきれないと

思う。一斉に小売店が休んだのでは、まずお客に不便を与えることを考えてしま



高橋氏 私の店では月に一度は公休日を

決めて温泉などにゆくようにいつている。私は、儲けよりも店員の慰安の方が大切

だと考えています。

山田氏 確かにわれわれ小売店にとつては店を休むことは難かしいですね。

津田氏 月一回休むことはいいいことですよ。お客を大切にすることから始めるべき

だということにもなります。銀座は労働基準局がうるさくて毎月調べに来ます

月四回は休まなくてはいけないといつてくる。だから私の店など毎日一人休んで

いる、店員の休みのために一人余計に雇つています。それも八時間勤務ですよ。基

準局の人は、店主に対してではなくて、直接店員に「給料はいくら」「休みはどの

位の」などと聞くので、工業労働者と商業労働者とを比べた場合、われわれのは知能的で、精神的の疲労が多いけれど、われわれ店主は年中無休です。店員の方は現在二部制ですから人件費も大変

ですよ。高橋氏 私の店では「七時間はどうして

発明優秀賞に輝く

紙が糊になる……

特許 許 紙糊

便利です

螢光染料・香水入

水にといてすぐ使える

10枚入(徳用) ¥40
30枚入(徳用) ¥100
70枚入(大徳用) ¥200

特許「紙糊」本誌 みその化学

も寝なさい」といつている。その代り、勤務時間中は皆よく働いてくれます。一日の疲れをいやすにはお風呂が一番喜ばれますので、最近能率的にと考えて、一べんに八人位入れるフロを作つたが皆喜んでいます。朝は女店員は身仕舞があるから七時半、男店員は八時に起きるよう

にいつている。何でも「五分前」といふことを励行して時間にゆとりをもたせるよう

にいつています。

山本氏 睡眠不足は店にとつても店員にとつてもマイナスですよ。

津田氏 銀座あたりでは日曜日に休んでいる店もありますが、これはどうかと思

いますかね。

本紙 店員さんの病気の時の問題など

如何ですか。また退職金などは?

高橋氏 私の店の退職金は、よくやつて

くれた人には三年以上は三万円以上とい

う、これが標準です。

津田氏 勤続年限一カ年につき月給一カ月分を標準にし、二年いれば二カ月分という具合にやっています。

高橋氏 ポーナスは年二回一カ月又は一カ月半位でしょうね。これが小売店としては精一杯ですな。

山本氏 盆、暮のものは一カ月が標準です。

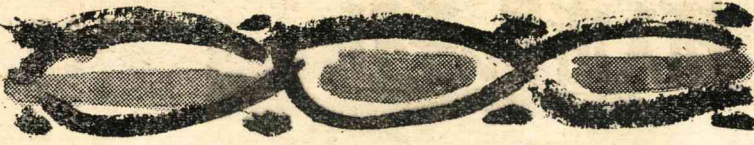
山田氏 あとは本舗のリペートをわけ合うことです。

鈴木氏 リペートはかえつて来たのを加算して分配しています。一つのメーカーのリペートを出すことにするとどうしても販売がかわりがちになるから、また、病気の場合は全部健康保険でやっています。店だけの採算を考えればマイナスかも知れないが、健保はいいことですな。

高橋氏 店員が安心して働けるからいいですよ。病気になるつても安心という気持がある。

津田氏 うち全部通いですが、健康保険は本当に助ります。

鈴木氏 優良店員の表彰などはいいこと



ですな、喜ばれるし、はげみになる。

津田氏 銀座でもやっています、この間は勤続五十年年という人がいましたよ。鈴木氏 店に長くいてくれる店員がほしいですね。

高橋氏 女の人の勤続平均は大たい三年でしょう。やつと店のことが分つてくる頃にはやめてしまおう。大切な他所様の子供を預っているのだから、店の方の勝手ばかりもいえないが、もう少し自分のことと店のことをうまく考え合せてほしい。

鈴木氏 人に使われたことがないと、人は使えませんよ。

公開経営もやっている

本紙 その他店員さんについて何でも結構ですがお話し下さい。

山本氏 店員たちも大勢一緒だと店に居つきやすいんですが、二、三人やめて一人になると、とても居にくくなるらしい

鈴木氏 女の人は廿四才位まででしょうな。現在では五年いれればいい方、せめて七、八年いてほしいですね。

高橋氏 小売店はどうしても営業時間が長すぎるので、この点店員にとつてつらい面もありますね。

津田氏 私の方は逆で、せめて夜十時まで開店しているといんだけどが難かしいですよ。八時頃には皆店が閉つてしまおう。

都電が午前零時まではあるようにならなければだめです。私としては八時間制

八時間働いて、八時間は修養に、八時間は眠るーが理想だと思いますが実行は困難だ。

高橋氏 あまり甘やかしてもいいけませんね。毎晩風呂へ入れていいなあというが慣れてしまおうと有難味がうすくなつてしまおう。そういった点を働かせる必要があります。

津田氏 若い人は経験もなく論理だけにくる場合が多いですね。

山田氏 店主は店員にも経営を公開すべきだと思いませんか。うちでは十日目毎にやつている。"どれだけ借金がある"といったように



にね。

本紙 ではこの辺で、有難うございました。

八王子・八日町

ヤマジ



- 一、買う身になつて売る心。
- 一、制度品販売の重点性。
- 一、商品愛護の必要性(商品は即現金の認識)
- 一、何時も笑顔で

安心して推売できる品質
近代的センスと品格のあるデザイン
そして.....
販売店の利潤を保証する制度品



Cathy



カミー化粧品

香惟化学工業株式会社 大阪市城東区関目町二丁目

現在のように生産設備が近代化されオートメーションシステムが採用されるようになれば尙更小売商業の価値が高く評価されるのは論を待たない。その大量生産に伴つて小売商では販売の大量化も考えなければならぬし、販売もスピードアップしてゆかなければならぬ。そのための一番重要な事柄は、第一線で消費者と接する店員さんにあるといつても過言ではないだろう。そこで、今年新しく小売店に入られる方や現在店頭で働いておられる店員さんに参考になることを書いて見たい。勿論、初めてお店に入った場合その店独自の店員教育法もあり、店主の方々が親切に指導して下さいるわけだが、ここには一般的な事柄を―常識的かも知れないが―のべよう。

新入店員の手引



◇商売というもの

商売という学問には、卒業ということはありません。商売は人であるといわれます。これは商売は一生かかっても勉強し

かんだ人でなければ本当の商人とはいえないでしょう。

◇商人というもの

人間には物を買う楽しさを楽しみたいと

いう本能がある。だから、お客は商品を買うのではなくて、満足を買うのだ、ということを理解しなければならぬ。従つてただ商品を買つて代金をもらえばそれで販売はしまひになつたと考えては大きな間違いです。人の欲しているもの、必要を感じているものを丁度ほしい時に満たしてあげればその人は喜びます。

「つけてごらんさい、本当にきれいななりますよ」とその効果を説明して気持ちよく応接すれば、お客はその満足感に對してお礼をくれる。これが儲けとなるわけ、商人とは人のほしがつていっているものを探してもつていつてあげ、ほしがつていっている人に喜びを与えるのが役割なのです。そして、商品とはお客からの預りもので勿論大切にしなければならぬし、早くお客様にお返しするように努力しなければならぬわけがあります。

◇お客様というもの

ハッキリいえば、貴方のサラリーはお客様からいただいているともいえる。無口な人、短気な人など、いろいろな種類の人が貴方のお店に来るでしょうが、貴方達は、お店にいながらにして社会学の勉強が出来るわけで、毎日が本当に真剣な勉強の日です。「お客は常に正しい」とよくいわれるが、どんな人にも平等に、言葉使いは丁寧明瞭に接客しましょう。



ここでお客様の買物心理を考えて見ましょう。

- ① ケースの前に立止る (注意する)
 - ② 商品を手にとつてみる (興味を持つ)
 - ③ この時近づきます④ 考える (これをつけたらきれいになるかなと連想する)
 - ④ ほししいという気持を起す (この時にきれいになりますと助言する)
 - ⑤ 他の商品と比べて見る⑥ 買う決心をする⑦ これを下さい (実行)
- という七段階にわけられます。しかしこれはあくまでも原則ですから、この七つの段階をふまないで直接「これを下さい」と名指して来ることもあるわけですから

◇貴方が接客する時

- ①新製品など商品知識を身につけておく
 - ②お店の広告を知っておく。③小売店は買わずに出にくいといわれているのでお客様について廻らない、買わないお客様にこそ「有難うございました。」という気持ちを持って相済ませない。④お客様の商品がなくて相済ませない。⑤お客様の先着順を守る。子供も大切なお客様であることを考える。⑥預ったお金の金額はハッキリ口に出していい商品の値段も確かめる、つり銭を先に、商品は両手で持つ
 - ⑥関連商品を上手にすすめてみる(関連販売という)。
 - ⑦お客様の顔、いつも買われる商品を覚えて、名前呼びかける
 - ⑧服装は清潔に。⑨販売に時間をかけすぎない(クイツクサービスという)⑩明朗に、責任のもてる説明をする。
- 販売の実際に当つてはこの十カ条を守つて下さい。これがスムーズに実行出来るようになれば立派な販売員といえますよ。

◆言葉ずかひのこと

店員さんの言葉ずかひには、三つ守らなければいけないことがあります。それは丁寧、明瞭、抗弁しない、という事です。また、専門語を使うことはやめて、出来るだけ相手に分り易い言葉—標準語—で話す練習をしましょう。先にのべた三つの事柄に附随することですが①説明はお客様から質問されなければいけません。

うではだめで、積極的にウソのない説明をすること。

②「そうだと思います。」「多分…でしょう」とか、あいまいな言葉ではお客様の満足を得ることは出来ません。

③今の接客には五大用語というものがあります。すなわち

有難うございました
かしこまりました
相済みませんが

おそれ入りますが
お待たせしました

の五つです。これらの言葉が自然にスムーズにいえるように練習しましょう。

④話すことよりも目にうつる態度が大切です。

⑤いわない方がいい場合もあるから、おしやべりは慎みましょう。

⑥接客する時はゆだんをせず、感情を交えないように、うつかりすると逆効果になる場合があるから。

⑦話し方には「魔法の文句」といわれるものがあり、人の気持を柔らげるものです。それは店頭だけに限られたものではありませんが覚えておく必要があります

「有難う……」「貴方の気持はよく分ります、しかし……」

右にあげた事柄を守るようにしたいものです。

◆販売する時の動作

販売の四段階ということがいわれます。それは(一)準備(二)接近(三)提示説明(四)販売のしめくり、でこれが毎日沢山のお客の買物の相談相手になる貴方達の場合の四段階です。この段階を貫く精神は「販売はサービス」ということです。いつでも、お客様に満足していただき、サービスを提供するという事なのです。

◆その他の注意

①あいにく商品が切れていた時には「ただ今品切です」と突つばねるような返事をせず「同じような商品があります」と代りの品を一応おすすめしてみる。それでも納得のいかない時には「何日ごろに参ります」と「入荷予定日を告げるか、または売っている他の店を紹介するよう」にすべきです。

ただし、品切れをお客に見つけられるようでは販売員としての心がけが悪いので常にどの商品はどこにあるか、ほこりに汚れていないか、品切れはないかなどと注意して、そんなことのないようにしなければいけません。

②よく「万引されるような店でなければ売れない」といわれますが、客の万引を見つけたような場合には「あ、一寸」などといわないで「その商品もお包みしましょう」とそつと呼びかけるのが一番い

(五十五ページへつづく)

皆様の化粧品問屋

株式会社 青木商店

東京都中央区日本橋馬喰町3の1 電話 茅場町 (66) 7321 番 7727 番

減税で小売店経営は楽になるか

佐野定一

正直者には 減税になる

待望久しかった一
千億円の減税も、い
よいよ四月から実施
されました。実は石
橋さんの置土産とは
いえ、ともかく岸新
内閣の初の贈物で
す。重税に苦しむ国
民としては喜ばしい
ことにちがいはありま
せん。

減税というからには、
前年と所得額が
同じであれば次のよ
うに確かに減税にな
ります。

このように年收四
〇——一〇〇万円の

中堅所得者を中心に相当減ることになつ
ていますので、お店でも一応喜ばれても
よいわけです。

所得	現行			改正			減額		
	額	率	額	額	率	額	率	額	
所得	100,000	30.0%	30,000	100,000	30.0%	30,000	30.0%	0	
夫婦	150,000	30.0%	45,000	150,000	30.0%	45,000	30.0%	0	
夫婦	200,000	30.0%	60,000	200,000	30.0%	60,000	30.0%	0	
夫婦	250,000	30.0%	75,000	250,000	30.0%	75,000	30.0%	0	
夫婦	300,000	30.0%	90,000	300,000	30.0%	90,000	30.0%	0	
夫婦	350,000	30.0%	105,000	350,000	30.0%	105,000	30.0%	0	
夫婦	400,000	30.0%	120,000	400,000	30.0%	120,000	30.0%	0	
夫婦	450,000	30.0%	135,000	450,000	30.0%	135,000	30.0%	0	
夫婦	500,000	30.0%	150,000	500,000	30.0%	150,000	30.0%	0	
夫婦	550,000	30.0%	165,000	550,000	30.0%	165,000	30.0%	0	
夫婦	600,000	30.0%	180,000	600,000	30.0%	180,000	30.0%	0	
夫婦	650,000	30.0%	195,000	650,000	30.0%	195,000	30.0%	0	
夫婦	700,000	30.0%	210,000	700,000	30.0%	210,000	30.0%	0	
夫婦	750,000	30.0%	225,000	750,000	30.0%	225,000	30.0%	0	
夫婦	800,000	30.0%	240,000	800,000	30.0%	240,000	30.0%	0	
夫婦	850,000	30.0%	255,000	850,000	30.0%	255,000	30.0%	0	
夫婦	900,000	30.0%	270,000	900,000	30.0%	270,000	30.0%	0	
夫婦	950,000	30.0%	285,000	950,000	30.0%	285,000	30.0%	0	
夫婦	1,000,000	30.0%	300,000	1,000,000	30.0%	300,000	30.0%	0	

といつても無条件で安心もできません
減税は今までも何度もありましたが、な
るほど税率は確かに低くなったが、所得
額が増えて、結局納税額は逆によくなつ
た経験をお持ちでしょう。由来事業所得者
の所得額は実際の数字より非常に低く決
められているということがいわれていま

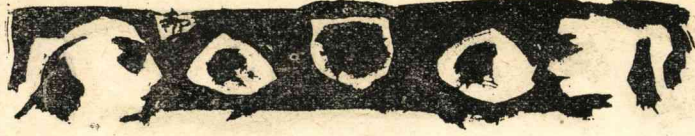
す。人によると給料取は一〇〇%、
事業所得者は六〇%、農業所得者
は三〇%ともいつてい
るくらいです。この点、今度の国会でも
問題になったようですが、もちろん、税
務署でも関心をもつて対策をたててい
ようです。調査係の教育訓練、資料の収

集、申告是認者の調査省略などいろい
ろな準備をしています。いわゆる調査の強
化によつて、脱漏所得を押しやうとして
いるわけです。

そのことは、今度の減税の動機を考え
ると、容易に理解できます。政府の支出
(歳出といひます)を減らして、余つた
金を減税に向けるのであれば筋が通りま
すが、今度の減税は、歳出も増すが、な
おその上に余分な税金が入る見込がある
というので行われたのです。いわゆる神
武景氣を背景に、二千億円の自然増収が
見込まれているのです。自然増収という
のは、景氣がよくなれば自然に会社、個
人の所得も増え、その結果として税金も
自然に増えることをいふのであります。政府の
これら政府の見込にすぎません。政府の
景氣予測が狂うと税の自然増収にも影響

化粧品・石鹼
の御仕入は
いつも親切勉強で評判の
現金問屋
株式会社 志村商店
東 京 都 中 央 区 日 本 橋 横 山 町 七
電 話 (66) 0030・3876・7200 番

があるわけですが、こんな場合、われわれの家庭だと収入の予想が狂えば、支出も締めるだけのことですが、国家財政ではそう簡単にはいきません。歳出を減らせば、政治的に責任問題もおきるのでしようから、どうしても予定増収をあげるよう努力しなければなりません。何しろ調査さえ強化すれば三、四割の所得が隠されているといわれていることですからこれも当然でしょう。



その対象となり易いことです。このようなお店は、帳簿を持たなかつたり、持つてもアイマイな場合が多いからです。減税を最も必要とする者が逆に増税となる可能性があるといえます。

今年の税務の見透しは

一、正しい申告をする者には減税となる
二、正しくない申告をする者には増税となる
ということになりました。

青色申告をしているからといって油断もありません。既に指導育成の時代は過ぎて、今年は量より質への時代に入っています。したがって、青色申告の要件を欠く者は、今後はドシドシ取消しを受けることとなります。

個人経営も楽になる

今まで、あるていどの所得額に達すると、法人組織が有利といわれていました。そのためにいわゆるジャンパー社長やエプロン専務サンが続出して、会社らしくない会社も経営していました。ところが今度の改正を四〇一〇〇万円のクラスが相当大巾に減税されることになりましたので、このクラスでは個人経営でも不利でなくなりました。これで法人成も

相当減ると……思われます。その上に、

このような同族会社に対する税務上の風当りも当然キツクなることが予想されます。余程経理処理に自信を持たないと法人成も考えものかも知れません。

しかし、法人にも税率は関係なしにいろいろな長所があります。先ず第一は経理に対する観念が変つてきます。それは法人になるとどうしても帳簿、ひいては

計数についての関心が強まらざるをえないからです。法人成を機会に経営に対する考え方を一新した実例も少なくありません。馬子にも衣装といえますか。次ぎに、法人は経費の認容範囲が個人の場合に比べて広いので有利であるといえます。この点改正税法でも同様です。調査の時期も、法人が有利であることが多いようです。何といつても個人の場合は、翌年三月十五日までに全国いつせいに申告することになっていますので、調査官とユツクリ話合う機会がありません。そのためツイ高めに決まることもあるかも知れません。法人は任意の時期を決算期に決めればよいわけですから、この点有利といえは有利といえます。

個人経営か

法人経営かは、単に税金だけでなく資本、人材を集める立場や、対外的な信用問題からも検討して決めるものが本筋です。

減税で購買力は増える

減税でハツキリ楽になるのは給料取です。サラリーマン、サラリーガールの懐ろは確かによくなります。一千億円の減税で、三割の三百億円が貯蓄されたとしても、後の七百億円が廻りまわつて一千億円以上の購買力となつて市場に現われてきましよう。比較的高額所得者は、年額一〇一〇万円ぐらいの減税になりますから、テレビ、電気冷蔵庫、家具などの耐久消費材に、その次の所得者層では

益々好評 益々好評 益々好評

お店の繁栄をもたらす 注目の革命児

果ばら 山野愛子先生推奨

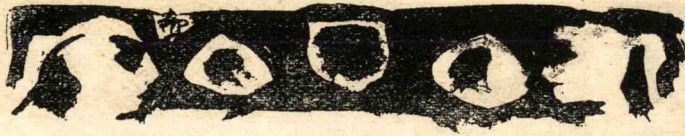
ネオポアン L・G

総合栄養素配合 ヘヤークリーム

東京・株式会社 うた 椿

¥ 100
¥ 200

織維製品、身辺雑貨に、一般大衆では食料品を中心にそれぞれ購買力が指向されるにちがひありません。化粧品も当然中級所得者以下の大衆群に需要上昇が見込まれます。したがって、売上も全体としてはかなり増えるものとみるべきです。全体としてというのは、平均してという意味です。平均ですから、増える店もあれば増えない店もあり、逆に減る店もできるでしょう。購買力をどこに向けて



るかば顧客の選択権にあるものですか。仕方がありません。といつても今の顧客は決して気まぐれ者ではないようです。むしろ極めて合理的でさえあります。自分の慾望を満足させる店だけを選ぶからです。ですから、減税による購買力を誘引するには、顧客は何を欲しているかを先ず知らなければなりません。別に難かしいことでもありません。

自分を満足
させる商品を、満足させる価格で、買ひやす

く買いたいだけのことです。そのためには研究が必要です。商品についてのあらゆる智識——原料、用途、市価、普及度管理方法等——はもとより広告、宣伝、接客等々の勉強が今ほど重要な時はありません。安いだけが能でもありません。店がきれいだけで自慢になりません。何としても、あらゆる面に経営の近代化が必要となつてきます。ともかく、他人の減税を利用して、自分は増税となるぐらい積極的に売上を増進する時期といえましょう。商戦でもチャンピオンだけが存在を許される時代になつてきたようです。

減税で内容充実計かれ

減税で、お店でも多少は楽になるはずですが。その金額は年額精々二、三万円から二〇万円ぐらいのお店が多いでしょう。それでも、これをお客がお店を使うように外で使つてしまつては意味がありません。営業上の支出は営業上役立つように使わなければなりません。

輸出の停頓、輸入の激増——神武景氣の前途は必ずしも樂觀を許しません。相次ぐ最近の倒産、三月の東西手形交換所の最高不渡記録は何れもこの赤信号です。そこでせめて減税分だけでも企業の健全化のために使いたいものです。

先ず差しあたつて有効な使いみちがなければ、毎月減税額だけ預金することにしましょう。いざという日に備えてお

ば意外に役立つものです。

商品の充実

にあてるのも積極的な方法です。いたずらに商品を増やしては、管理に手数、費用もかかり、あげくの果は盗難、品いたみ、売残りと損失が大きくなりますが、店にふさわしいだけの商品の種類と量はおかなければなりません。また購買欲を誘引するような副次商品、品位を高めるような、見せる商品も場合によつては必要です。何か計画的に売上を高めるための商品の充実に使ひましょう。

貸売りを始めるための資金に使うのは考えものです。商品の性質、顧客層からみて貸売など考えるべきではありません。余裕のあるときこそ堂々と現金正価販売にふみざるべきでしょう。

借入金の整理——これが何より一番です。他人の金を多くつかつて商売をするのが経営上手ともいわれていますが、上手につかつてこそ、こうもいえませうが、ナカナカ容易ではありません。自分の金でさえうまくつかえない時代です。借入金の整理は利率の高いもの、期限の短かいものから行つのが順序です。

利息が減り

消極的に所得が増えることになりま。催促から解放されて安心して経営する路も拓かれます。

少しづつでも現金仕入に切換えるのも一つの方法です。少くとも利息相当分は仕入値が下るはずであり、一面問屋の信

高級ベンジン

神 衿

花菱印
ミシン・キカイ油



¥ 50

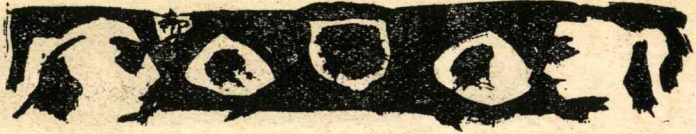
新発売



意匠登録

用も加わるにちがひありません。このように、運転資金に充てるのが、とるべき最良の方法です。この資金は、やがてお店に利益を伴なつてかえつてくるからです。

固定資産に使うのはどうでしょうか。取扱商品やお客の性質からみて、お店をキレイにすることは必要にちがひありません。特に最近では店舗改造と包装紙に流病的現象がみられます。本来の目的を忘れてそのこと自体を楽しんでいくという意味です。店舗改造の目的は、本来売上増加のためのものであるのであつて、自己満足や他店との競争や街の美観などのために行うものではありません。お客は商品を買つても店舗を買いません。こちらの思うほど効果は上らないものです。仮に五〇万円の改造費をかけるとしまし



よう。金利、償却、維持費などで早速三割、すなわち

一五万円の固定費が増える

とみるのが常識です。荒利益が二割とすればこの固定費をまかなうだけでも七五万円の売上が増えなければなりません。経費や利益をみこむと、どうしても改造費の二、三倍の売上増加が期待されない限り危険な投資ということになります。いわんや借入金をこの改造に引当る場合、要返済額を固定費同様に考え

て、増加売上を計算しないと、トンダことになりましょう。

結局は正確な帳簿に

正しい所得の申告には正しい帳簿が必要で、正しい帳簿は単に税金だけのためにあるものではありません。お店の進むべき目標を与え、その目標に到達するためにとるべき手段、方法を教えるのが帳簿の一番大きな役目です。金融機関や仕入先など、いわゆる信用供与者にお店についての正しい判断を与えるのも、帳簿の役目です。従業員に自分の働きを反省させ、将来に夢を持たせるのも帳簿です。帳簿が役に立たないのは、帳簿が不正確であるからです。

その利用の

仕方を知らないからで、す。激しい商戦に對し、勝ちぬくためには、是非とも正しい帳簿をつくらなければなりません。では正しい帳簿とはどういうことでしょうか。

ようか。

- (一) 真実な財政状態及び経営成績を報告するものであること
 - (二) 正規の簿記の原則によつて記帳されていること
 - (三) 資本取引と損益取引とを混同していないこと
 - (四) 明瞭に表示されていること
 - (五) 常に同一の原則、手続によつて記録されていること
 - (六) 健全な会計処理をしていること
 - (七) 決算書は単一であること
- という企業会計原則によつて、營業の規模に應じて精粗どのようによつても、目的の果せるていどに設計すればよいのです。決して大会社などの真似をする必要はありません。最近では簡易簿記、伝票式会計帳簿のない会計など小さい商店向の方法がいろいろ工夫されています。

参考のため

記帳上注意を要するところをあげてみましょう

- ① 店と奥の会計をハッキリ分離すること。月に三、四回ぐらいに分けて、店の金庫から生活費を奥に渡すことにします。毎月一定額を月末に必ず渡していることになつてゐる帳簿がありますが、一定金額、一定日などということそれ自体無理なことでは、はやくいえば、真実でない作られた帳簿です。
- ② その日の記録が正確につかめるよう注意すること。

- (イ) レジスターを使用する
- (ロ) 売上を個別に記録する
- (ハ) 金庫を正しく管理する

- などいろいろな方法によつて可能で、
- ③ 値引を記録すること。正価からどれだけ値引したかを記録することは、税務署を納得させることが早ければかりでなく仕入、商品管理、販売について研究の余地を示唆します。
- ④ 棚卸を毎月行うこと、棚卸はできるだけ多く行うのが本当です。それによつ

香水の役目効果は、

ジョッキークラブ

競馬ポニー



大	300円	趣味の製品	大	600円
小	150円		小	300円
ラノ	200円			

名実共に最高品

(四十九ページからつづく)

よう。決して自分一人で処理しようとしてあわてはいけません。

③お客が買った商品を返品したり取替える場合、お客も気にしながら返えしにくるので、せめて表面だけでも気持ちよく取替えるなり返品に必ずするように努力したいものです。

④相手によつていきなり格安品を見せるようなことはせず、お客に応じて普通品からだんだん高級品へと見せるのが常道です。その逆はいけません。

⑤数種類買った客があつたような場合には、包装する前に包み落しのないようによく点検します。

⑥いつも貴方自身が買物する時のことを考えて下さい。

⑦そうすればお客様により感じをもつてもらふためには、送り出す最後の印象が最も大切であるということが分ります。

⑧また買わなかつたお客にも、満足だけは買つてもらふようにしたいものです。前記のべた販売についての四つの段階の「販売の締めくくり」とはこのことをいいます。

そして、販売の締めくくりは次の販売へのスタートになるわけです。

◇包装について

包装の目的は(一)商品を保護すること(二)商品の価値を一層高める(三)宣

伝に役立てる(四)持ちやすくする、の四つがあるわけです。これで販売上非常に大切な役目があることが分りますがその効果を表わすためにはまず①スピード第一に、②キチンと、見た目に美しく、③破れたりヒモがはずれたりしないようにしつつ、などという点に気をつける必要があります。

包装は販売の仕上げであるときえいわれ販売員にとつて重要なことですから、早くマスターするように心がけねばなりません。

◇

以上、細かいことでもまず実行すること、細いことが出来なければ大きなこととはとも出来ません。一日一日が人間修養の日々であります。お客様を通して大いに社会学を学ばれるように、一日も早く立派な販売員になられますように……。

商品への愛情を

映画女優 杉田 弘子

着物に使う

装飾品は銀座の8店で殆どととのえます

が、ここは、お客によく合うものをちゃんと選んでく



れますし、商品に対する知識を店の人全

部がしつかり持つているので、何を聞いても、すぐ気持ちよく店員さんが答えてくれます。

どのお店も、サービスは、客にまわりつくことだと考えないで、材料や仕上げなど商品知識を十分持つてほしいと思います。

イアリングやネックレスは、不連続かいませんので、そういうお店をのぞくことはめつたにないのですけれど、ガラス細工の小さい置物や、カフスボタンを集めるのが好きで、きれいな店にはよくとびこみます。けれど折角のカフスボタンがイアリングやブレスレットと一緒にごちゃごちゃと並べてあると、もうだめです。品物への愛情が認められないから。ごつちやに並べるのは、ただ品数が豊富そうに見えるさえすればよいでも思っているからでしょう。一つ一つ手にとれば、それぞれ個性があつてきれいですのに、そのよさをわからなくしてしまうような扱い方をしている店が案外多いですね。



私は何に限らず大抵いくつもお店をきめてそこで買つていますが、小売店、専門店には、自分の店の柄をハッキリ出してお客にアツピールした方が、お得意も出てくるでしょうし、また、個性のあるしつかりした営業が出来るのじやないでしょうか。

椿 × ヒ

豪華版整髪料
の 家 華 版 整 髪 料
快速な整髪美 ~ 優雅な香

ムクド	¥ 200
クリート	¥ 200
ヤート	¥ 100
ヤート	¥ 200
椿ヘ	
椿ヘ	
メオ	
ヒネ	

本舗 株式会社 中村三興堂

小売店はお客さま次第。売れるものを売ればよいという成り行きまかせの商売では、これからの激しい商戦には取残されるより他はありません。販売計画にもとづく仕入れ計画をしつかりと立て、これによつて合理的経営を行わねば、生協や購買会の進出を待つまでもなく、同業間の競争にも対抗できない時代になっているのです。では、販売計画はどうやって立てるか東京の繁昌する業界店の多くがやっている販売計画の立て方について、研究してみましよう。

販 賣 計 画 は

こうして立てる

あなたのお店では仕入れ計画をはつきり立てて仕入れをしていますか。問屋が売りに来たから、問屋が奨めるから買つてしまった。買つてしまったから仕方がないから売らんだ。こんなことをまसानな安易なやり方でも小売店は一応成立つていきました。もしも現在でも、こんなやり方をして、そのためにデッドストックが増えて苦しんでいるお店があるとしたら、これは、現代の経営法とはいえません。あなた任せの経営ではお店の存続がむづかしい時代なのです。あなたのお店はあなたのものなのです。あなた自身が計画し、実行しなければ、誰も心配し面倒を見てくれる人はいないのです。

上げは恐らく前月の三割減か四割減だつたでしょう。三月、四月は一月よりも売上げが増加したことでしょう。こうして一年間の各月の販売予定額をまず定めます。次表は東京某店の今年の販売計画を百分比で現わしたものです。

一月	の売上げを	一〇〇として	(単位%)
1	月	60	100
2	月	110	110
3	月	120	120
4	月	110	110
5	月	110	110
6	月	140	140
7	月	90	90
8	月	80	80
9	月	110	110
10	月	130	130
11	月	150	150
12	月		

各月の売上げ予定は以上のようになります。このような予定額は何によつて定めるといへば、申すまでもなく、その基準となるものは、その店の前年度における各月の売上げです。これを土台として今年の景気の動向を、全般的な景気の見直しを参考にして何パーセントかを加減し、又、その店だけの特殊事情をアラス

・アルファ、マイナス・アルファとして加減し、各月の売上げ予定額を定めるのです。もとより、その店により、地方により、益暮の新旧も違ひましようし、その都市全体の商工祭とか商店街恒例の売出し時期等が異なるわけですから、売上げ予定は各店により前記の表とは異つてくのが当然です。又、今年景気がよいから前年の何割増かの計画を立てて頑張つてみるのも結構ですが、ただ欲ばつて大きな目標を立てても、仮空な希望的数字に終つたのでは何もありません。合理的経営、科学的経営とは飽くまで過去の統計資料にもとづいて実際の計画を立てることなのです。

さて、こうして綿密に販売計画を立てれば、毎月の売上げ目標が決まります。今月はいくら売ればよいのだという目標が立ちます。仮りに一月卅万円あつた売

上げが、二月十八万円に落ちてても、決してあわてることはないのです。毎年の販売統計から見ると二月の四割減はやむを得ないのです。それをしつかりした販売計画を持たずに、ただ成行きまかせで、カンの売上げが前月の半分近くにも減少したのを見ると、あわてて乱売をやつて売上げの減少を喰い止めようとアせることになるのです。乱売によつて売上げの減少を二割に喰止めてみたところで、経営の内容は却つて悪くなるのです。販売計画を立て、毎月の目標を定めることは近代的经营の第一歩なのです。目標もなく、お客さまが来て買つてくれるのをただ漫然と待つてゐるといふのでは、男一疋、何のために商売しているのかわからない

月美女香水

今年の  香水は

夜間飛行とジャスミン

といわねばなりません。

商品別による

販売目標をきめる

月別の販売目標が定まつたら、今度はその内訳を商品別で決めます。化粧品全体でいくらか、その中を一般品と制度品をどれだけの割合にするか。歯磨、石鹸でいくらか。化粧品でいくらか。ちり紙脱脂綿等雑貨類をいくらかを売るかを決めます。何しろ扱ひ商品の種類が多く、かつ

複雑している業種なので、総額の内訳は過去の実績によつて厳密に研究する必要があります。これが決まれば仕入れ計画は自から定まつて来ます。今までのしきたりで、売れても売れなくても仕入れて来たのだから、今月も買つて置こうなどという態度は先ず改めねばなりません。いかに問屋からすすめられても有利な特売を永いサイトで貸すからといわれても、自から定めた販売計画が崩されるような恐れのある余分な仕入れは絶対に慎まなければなりません。

あなたのお店は、あなたが責任を負いあなたが支配しているのです。問屋のために商売しているのではないのですからあなたが立てた販売方針、仕入れ計画は守り抜かねばなりません。永い間、扱つていた商品でも廻転率が悪くなつて来たものは、思い切つて取扱いを止めることも必要で、それにはすべての取扱ひ品のデータを作つて絶えず注意していること

が必要です。科学的経営とはすべての数字を記録することだともいわれますが、過去の統計から商品別の廻転率を作つて常に注意を怠つてはならないのです。

何しろ、化粧品化粧品店は扱品の種類が多いのですから、うっかりこの注意を怠つて、廻転率が落ちて来たものをそのまま抱えていると、おきに店全体の廻転が鈍つて来ます。業界店は鋼材や、セメントや、肥料を売る店とは違ふのです。殆ど無数ともいつてよい位の多数の扱ひ品が、それぞれに流行により嗜好に左右されて生きて走つて行きます。うっかりして速力の鈍つたものを沢山抱きかかえていたのでは、店全体の速力が鈍つて他店に追い越されてしまいます。

こうして、廻転率の悪くなつた商品は思い切つて取扱いを止めてしまふ代りに廻転率の早い新しい商品を増やすことも大切で、では新取扱ひ商品として何を加えればよいかは、店にもより一概にはいえませんが、店主自身が平素から研究して置くことが必要で、その店の客層により、お客はどういう商品を求めているかを絶えず調査しておかなければなりません。小間物化粧品店では十年一日の如く扱品を固定し、新規の扱品には手を出さぬということは危険です。お店を活気のない魅力のない店にしてしまいます。もとより限られた資本と一定の店舗において販売するので、扱品を無闇に増加させることは出来ませんが、廻転の鈍

い品種は思い切りよく捨てて、お店に魅力を加える新規の扱品と交替させてゆくことは、販売計画を立てるに当つても大切なことです。

東京・新橋長尾小間物店

長尾 武次



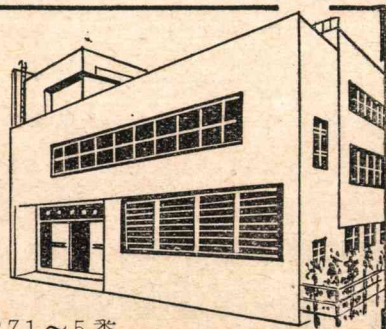
- 一、自分で商売をやつて居るのだと常に自覚を持つてやること。
- 二、店の招待の型を早く会得しなければいけない。
- 三、お客様によつて生活をして居ることを、第一に考えお客様に対し感謝の気持ちを現さなければいけない。
- 四、商品の基礎知識を十分身につけておくこと。
- 五、お客様の気持ちを知ること。又、お客様の話をよくきくこと。
- 六、笑顔で快よくお客様を送迎しなくてはならない。
- 七、お客様の意見にさからわないで、喜んでお客様に奉仕するという態度を取ること。
- 八、買上げの多少に拘らず、同一態度で応待すること。



有名化粧品石鹸問屋

株式会社 蛭子商店

大阪市東区北久宝寺町一丁目四・大阪(26局) 3271~5番



可愛いお子様のパニエを そろえてみました

5月5日(日)は子供の日です。

5月1日から5日までお子様セールを企画して
この期間に、子供用品を中心に販売をします。

親の愛情をとらえるキヤッチフレーズには、お子
様用のパニエにポイントをおいてフレッシュな感
覚をもたせることにします。

売場には、子供用品を集中して、風船を飾りつ
け、お買上げの際そえるようにします

母の日に贈る カーネーションセール

5月の第2日曜日(12日)は母の日です
8日から12日まで、カーネーションセール
を企画します。カーネーションをウインド
に飾ってお買上げ毎にカーネーションをそ
えるのです。

贈答品には、
サロンホーム、ウイークリースリッパ、
セーター、はだ着などのセットを取揃え
ます。

母に若さをそえる

アクセサリ

初夏の セールスプラン

大阪販売経営研究所長
遠藤繁儀

初夏のセールスプランのいろいろを、遠
藤氏をわずらわして、つくつていただき
ました。どうか御利用下さい。

ジュニアコートーを 開設いたしました

販売の焦点を、ジュニアにしぼつて
初夏のジュニア向スタイルを展示し
ます。

宛名広告で

10代の生活を愉しくする

初夏のジュニア・スタイル

とよびかけるのです。

有 名
石 鹸・化粧品
問 屋

中央石鹸株式会社

東京都中央区京橋2丁目8番地
電話東京28局2821~8番

野外下着ショウと

撮影会のごあんない

モデルを使つて、野外で下着のショウを
催します。
ビーチパラソルの下で下着のつけ方をモ
デルに実演させながら、女性のカメラフ
ランを対象に撮影会を併せて催します。
入賞作品を店頭に展示して、お客様の注意
を引きます。

初夏の

スリートン・セール

統一美のスタイルこそあなたの品位
を現します。

バランスのとれたスタイルをお整え
頂くためのスリートン・セールです
ツウートンでお買上げのお客様には

一枚を半額

スリートンでお買上げのお客様には

二枚を半額

(四十三ページからつづく)

には本舗の講習会に出席する日を休日
にしてしまう傾向があるが、これは一寸困
る。営業時間は十二時間だが、この商売
にはやはり十人なみの店員さんをそろえ
たい意向である。

店主の猪本氏は「店員さんのなかで一人
チーフになる人がほしい、店主がいつて
はカドが立つ場合もある。そんな時にチ
ーフの人からいつてもらえば非常に具合
がいいわけだ。年は三つ位違うのが一番
理想的だ」と思う。

そして、店員さんの数は、使い走りの
出来る男子店員一人、女店員二人位が適
当な線と見ている。また一人の店員さん
が顧客を作るよりも、お店自体に顧客に
来ってもらうように統一したサービスをす
るよう教育している。休暇は日をきめ
ないで自由にとれるようになっているが、
「一人前の店員さんになるにはやはり三
年はかかる。そしてやつと立派な店員さ
んになつたなどと思うと、やめる場合が多
いですね」それから、おとなしい型の店
員は中年層に、テキパキ型の人は若い女
客に向くから、その人々の個性をよく考
えて教育してゆきたいとつけ加えている

働ける環境整備

文京区柳町あんばちや

志知 見蔵氏

この店の従業員は女子六名、男子二名
ここでは店員が安心して働けるように一

お顔のシニ抜き

ポピュラー

オーデ

一〇〇c c 一、五〇〇円

東京台東区・ポピュラー化粧品KK

応規定が出来ている。店員さんは全部茨
城県の人々ばかりで、全員住込になつて
いる。初任給は手取り三千五百円、年五
百円づつ二回昇給する。そして年二回食
費をふくんだボーナスを出している。さ
らにその日の売上目標にたつたときは
その額に応じて若干の大金を出すこと
もある。もう一つは退職金問題で、大体
三年以上勤めた店員には三万円、一年ま
すごとに一万円づつ加算され、五年勤め
ると五万円になる仕組になつている。

また現物給与の面についてみると、そ
ろいの上衣がある。その他月二回の休日
それからもう一回は二人づつ交替でデバ
ートなどへ、いろいろと見学にいつて勉
強したりいいところを見習わせるように
している。

(五十四ページからつづく)

となり。一・二・五%の売上を増加させなければなりません。この目標売上四〇五〇万円を商品、販売員、営業所、陳列棚、月又は週等に割当てて販売の実行予算を組むと共に、その裏付となる経費の予算をたてると、別途につくる仕入予算、金繰り予算と共に一通りの予算ができるわけです。この予算を達成するために全智全能をあげて努力すると共に、何がこれを阻んでいるかを探究し、是正しつつ経営を行うのを予算統制といい、近代的な経営を誇る店では既に実行して効果をあげているのであります。減税の恩恵を満喫して経営を楽にするための結論です。

(二十五ページからつづく)

次に鹵鹽の統計を見ましよう。これは卅一年分がまだ出来ていないので卅年分
(単位・百万円)

粉	七四九
潤製	二、三三七
煉	三、七二四
計	六、八一〇

廿九年に比べて二割一分増えていますから、卅一年も大体同じぐらい伸びているものとすれば八十億円の生産になります。廿九年との増加率を見ると、粉四%、潤製二三%、煉二四%となつております。今後も煉と潤製はますます伸びて行くものと考えられます。以上、化粧品、石けん、鹵鹽全部の年間小売価格は約一千万円、これが全国の小売店で売られているわけですが、なかなか大きな数字です。

店の特色を出せ

デザイナー 鈴木 宏子

お客は
何を
望むか?

特に化粧品の小売店は、その店の個性と何か特色を生かしてほしいと思います。どこのお店をのぞいても、

軒並に同じような品を、同じようにごつちやに並べているようですが、これでは折角のきれいなアクセサリーも死んでしまいましよう。

特色というのは、例えば、スポーツテイな装身具はY町のM店に行けばそろつて

いるとか、ドレッシーなものはA店が、というように、店の性格をハッキリさせることで、この方がお客様に却つて喜ばれるんじゃないかしら。



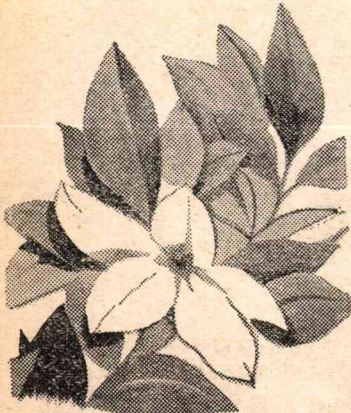
ハンカチ、イヤリング、ベルト、人形など何でも売る店は、色どりは派手ですが、結局品数が少なく、買う側としては不自由ですし、よい客もつかないでしょう。ハンカチとスカーフだけなら自

慢ですという店は、そのものの種類や品質を豊富に取りそろえることが出来ますし、また売子にとつても商品知識は覚え易く、これが客への何よりのサービスと申します。こんな風なしつかりした専門店がもつともつと出来たら楽しいですね

整髪界の制度品【特定品(八種目)発売】

セーヌポマード香油

全国セーヌ会員皆様の御要望に応え、愈々五月より特定品LSチェーン制を
実施致します。何卒奮つて御加盟下さるよう御願ひ致します。



セーヌ整髪料本舗
東京都江東区亀戸9の205
電話 (68) 5307・7971

新しい店内陳列の一方

モーター 動くディスプレイ

東京・三田 にゆーやまとの場合

店頭には、二、店內に三、計五基の回転式展示台が、一定のリズムを保つて、知らず知らずのうちに客を店内に誘致していく。にゆーやまとの、この動くディスプレイは、リボン、アクセサリー、袋物、ハンカチーフ類、化粧品

氏の指導で実際にこれを作った店も多数あるという。お客は、横着で薄情で正直なもの：つまり客は、なるべく動き廻らないで品物が見たいという、顧客心理の一つの解剖面から、このディスプレイ設置

写真 ①



この展示台に商品を並べるわけだが、一枚の

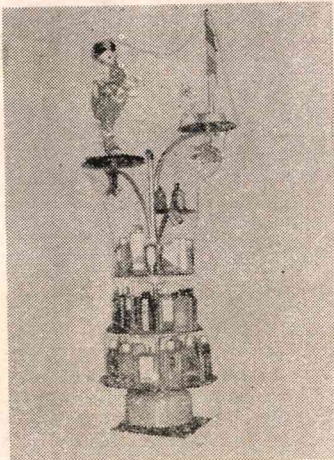


写真 ②

しかも、どの商品も手に取って見ることが出来るので、店員が、いちいちケース内や棚の陳列の中から引き抜く手間が省ける。ケースや棚

を思いついたのだと矢武氏は語る。動的なディスプレイの数多くある中で、この回転式展示台の効果はどのようなものか。いうまでもなく、回転という動きによつて、客の視覚を刺激する。つまり注意の喚起によつて、商品を印象づけ、次に印象を、商品に対する興味へと移行させ、さらには客の購買意欲を掻き出す。いわば、人造（ロボット）店員によるセールスプロモーションを計っているのと同じこと。効果の具体的なものを次にあげてみよう。にゆーやまどにおける展示台の大きさと見られるが、主体は普通の場合三枚のガラス製展示台（高さ五一六〇センチ）である。

合が平均周囲二尺五寸と見た場合でも三枚あれば、七尺五寸。実に長さ七尺五寸のケースに並べた場合と同じ数量が小範圍の一方所に集中されることになる。これによつて、客は展示台が三回転するのを見守つていれば、動かすに七尺五寸のケースの端から端までを見たことになる。

生活が繁雑になればなるほど、人間の神経は、刺激に対する感度を鈍らせて行く。少し位の警笛では、都会の通行人は驚ろかない。

では、この対刺激性不感症患者近代人の注意力を吸収し、さらには購買への意欲を喚起させようとするにはどうすればよいか。それは小売店経営者の最大関心事の一つ、店内陳列の効果ある方法を、実例をあげてここに紹介しよう。

東京、港区にゆーやまど（矢武和雄氏）を訪ね、効果百分の回転式展示台（モーターディスプレイ）について解説をきいたのがこれである。

ゴールデンウェーブ
商標登録
ヘアークリーム
香油
セット・ローション

株式会社 **みごと**
中央区日本橋馬喰町4の9



は、陳列のための陳列として、いつでも
 整然としておくことが出来る。

香水を買う客が来たとする。その場合
 香水の展示台を示して、その中に好みの
 ものがあるかどうかを見せる。香水のよ
 うに、商品自体の体積が小さいものでは
 種類、値頃の代表的なもの殆ど全部が
 一つの展示台に陳列できるので、客の好
 みや予算とかけ離れたものを、店員が出
 してきて困らせるというようなことをし
 ないですむ。そのほか、店内に活気を与
 えるとか、買物の楽しさを感じさせると
 か、雰囲気醸成という点でも効果があ
 ることは勿論。次に、使用法について考
 察してみよう。

使用法

大きさは、普通の場合、
 前にのべた大きさだが、
 三枚の展示台を四枚にす

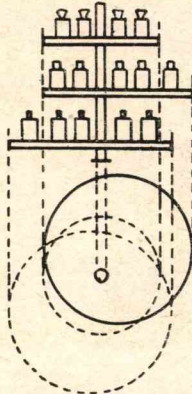
回転台を入れたショーケース



ることも考えられる。二枚にして上部に
 マネキン人形の頭部を置いたりするの
 よい。(写真①)

また、回転軸から、木の枝のように、
 高く支柱をのばして台を設け、そこに人
 形などの室内アクセサリを飾るのもよ
 い。(写真②)

第一図



展示台の回転軸を
 中心から外す

のもよい。

場所

台数と用途によつて異なるが、
 先にのべた効果を考へて場所
 を決めるようにするとよい。

出来れば、店頭、店内に一台づつはほし
 いところ。店頭の場合は店内へ、店内の
 場合は、さらに奥へと客を誘致するよう
 に、回転の方向を考えなく
 てはならない(第二図)

展示台の回転に目をとめ
 客は、心理的にも回転の方
 向に足を進めるからである

効果の実際

にゆーやまとおけるこ

店内の空間利用で、雰囲気空洞がな
 くなるわけである。
 さらに、回転の動的な面をデフォルメ
 (誇張)するため、
 回転軸を展示台の中
 心から外す方法が考
 えられる。(第一図)
 これにより、単調な
 回転に活性が与えら
 れる。展示台は、一
 つの専門商品を表示
 する方が、売するため
 には便利である。そ
 れを下段から上段へ
 と、高級度を増して
 する行くように展示

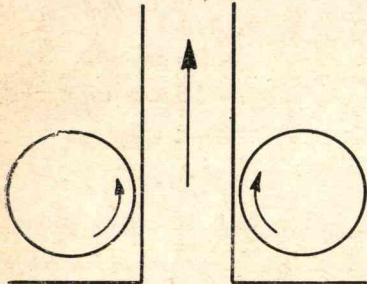
たという。

大体一台
 一万円見
 当。(一

〇〇一〇〇V 25
 W)そして、これに
 要する一カ月の電気
 代などは僅かなもの
 だという。

回転の方向も 店内へ

第二図 客を誘導するようにする



中央区入舟町1の7



世界で唯一の真珠から造られた
 最も特長ある化粧品

制度品としてお店の特長を強く打出します

コゼット

真珠
 化粧品

たい

小売店の販売員達

近ごろのお客気質

本紙 春から初夏へかけていろいろと忙しいことでしょうか、今日は一つ、皆さん方が日頃お感じになつておること、お考えになつておることなど気軽に話

毎日店頭の第一線に立つて黙々と働いている皆さんに集つたときこの機会を考へてお感していることなど、これがいいというところを、気分が悪ければお客もつかならんちやないですか。何といつてもいいものを、気分よく売るといふことが必要になつていきますね。



- う。まず、皆さんからみたお客さん例えば値切るお客さんは多いんですか。
- E 化粧品はまだ案外多いんですが、アクセサリーの方はそんなにありません。
- C 安いものを買う人は特売を利用しますし、ドルツクス級になると値切らない。
- B また、安く売

- 敬称略・同順
- 出席者**
- 三輪 銀座塚田屋 糸見親治郎 (29) ・勤続11年
 - 三軒 茶屋中村屋 平沼あさ子 (26) ・勤続9年
 - 南千住 伊勢川商店 野末 敏 (21) ・勤続3年
 - 竹町手塚 小間物店 室 忠雄 (22) ・勤続6年
 - 大井町 丸富 石川 敬子 (21) ・勤続5年
 - 亀戸 谷化粧品店 卷淵 泰英 (20) ・勤続5年
- 【本紙】桑原、対馬両記者
- A 特売は確かに飽きられてきていますうちでは特売日だからお客さんが多いというところはないんです。それに、



これが「たい」の座談会の和やかな風景

- うちには愛好会があつてサービスしてはいますから、お客さまもそういうものと思つてはいる。
- E どの位の？
- A 単位は廿回、卅回、五十回で、五十回にはヒメ鏡合を差上げています。
- D うちでは百円でチリ紙とか小間物とか……。
- 本紙 そのサービスですが、あそこが一割なら、うちは二割と、サービス競争が悪い傾向になつておるとよくききますが……。
- B そうですね、ないとはいえないでし

- ようね。
- 本紙 結局、今のお客さん気質として、安いから買うつていうのは、まだ大勢いるんですか。
- A 安いから沢山買うというお客さんはいないんちやないですか。
- E この間、四十くらいのお客さんが来て、S社の××商品はいくらですかつていうんです。で、チャーンと正価をいいますら「ああよかつた」といわれるんですよ。いろいろきいてみると、方々歩いてきたけど、皆初めから一割位の割引値をいうので、イヤになつて買わないで来たというんです。何でも、うちが七軒目だとかで、ラツキーセブンの正価です本紙 そういう方もあるんですね。
- 一同 (感心する)

かみぞりは金蝶

替刃は

かみぞり

東京・浅草橋 富士ブレード産業株式会社
電話 (85) 7969番

「これがいい」

困らされるお客様

本紙 これまでに困らされたお客様は……。

D いいものを買う人はとやかくいいませんが、細かいものを買う人に限って負ける、負けるというんです。それでもまけないとあきらめるようですよ。

A 私はね、値切ってお客さんが来るんですよ。

C 中に特価品と書いてあるのに負けてくれという客がある。

D 負けろという人は、もうクセになっているんですね。

B いわないと気がすまない。

C 負けないのを分かっていてもいうんですよ。

A こつちではじめから割引して売つてものなんか、引かなければよかつたと思う。それに引かなくとも買う人は買う。



君見糸

B でも、引かなければ売れないものもあるでしょ。

E それから、大抵ハンドバッグを買いに来たお客さんに多いんですが、「他の店を見て来ましょう」なんていわれるのはイヤなもんです。

C でも、親切にしてやるともどつてくる率も多いですね。

D 私は、見るだけのお客さんには特別に親切にしてあげる。そうすると、何か買つてゆこうかなアツて気になるらしいんです。

E 化粧品なんか選ぶのでも、真剣に相談を持ちかけられると、何か自分も一生懸命やつてやろうと思う。

勤務時間、サラリー

本紙 朝は何時から……？

F うちの原則としては七時半です。

A 私は遅番ですけど、九時に出るんですよ。夜十一時を過ぎます。早い人は七時

です。

E うちの八時半頃。

A 私なんか、夜はそれほど早く閉めななくてもいいから、寝る前に自分達でおしやべりする時間が欲しいと思うんですよ。

本紙 失礼な問題なんですけど、サラリーは……？

E 女の人の身の廻りの品物や、化粧品は割に自由に使えますでしょ。



平沼さん

D うちなんかも下着から履物までもらうでしょう。それに休みで、出かける時なんかも身につけるものは

一切もらうので……。

本紙 実質賃金は高分高いわけですね。

ボーナスは……？

F 六月と十二月の二回。

D 最初は品物でいただいたんですが、最近は現金です。それに、うちではクリスマスにも頂けるんです。



野末さん

F 一定の金額を越すと大袋なんかが出るんですか。

A そういう時はそれぞれの好きなものを買つて下さるんですよ。

C 特売日で一寸売れた時はソバやおすしを取つてくれる。おすしが出る時は余ほどいい時です。(笑)

新発売……薬効美肌クリーム

(公定書外医薬品)

スピングローリー

6つの
効用ある

消炎(お肌のアレ・化粧カブレ) 殺菌・栄養
洗顔・化粧下・日やけ止め

製造発売元
キッツ薬品株式会社

東京都 台東区 浅草 桂町 3 1
電話(85)直通 9835・5261~5



¥150・¥300

利巾が多い、回転率が高い
他に類がないスピングローリー
はお店の御繁栄を約束します

E 働いていると、そういうのが楽しみになる。
C それと、御主人に店を任せられていることはうれしいナ。



室 君

B 通勤の人は余り感じないけど、住込みの人なんかは確かに休みでも束縛を感じますね。
E そうですね。休みの時繁華街なんか歩いていて、他所の店の忙しいのを見ると、ああ、今頃はうちも忙しいんぢやないかしら”と心配しちゃうくらいまで束縛を感じますね。(笑)

F うちには二回ですが、その他に年に一回、うらやましいですね。
F うちは二回ですが、その他に年に一回、うらやましいですね。



石川 さん

A 旅行にゆくんです。女の人なんか住込みの場合、休みでも、午前中は片付てつぶされちゃうやう。
F 年に一回くらい店員だけのそろう会がほしいナ。

一同 (うなづく)
F 豊栄会ではあるんですよ。今年なんか新年会をやりましたけど——。あと、休みもほしいけど、上つ張りなんかもほしい。
F そう、店員という区別をつけるためにもね。大体、お客さんと同じような恰好をしているから、誰が店員なのかお客さんに判らない。
B お客さんに向つて”これ下さい”なんていつてるお客さんもある。(笑)
本紙 本舗の説明会や講習会にはいかにいんですか。



巻 淵 君

A 時たまいきま
C あれは御主人がゆくより店員が行くべきだと思っ
F 皆さん、最近講習会に行かれますか
B なかなか出られない。
本紙 そうすると商品知識なんかどういう具合にして得られるんですか。
A 商品についてくる説明書や、瓶のウ
B マネキンなんかでも人によつて説明

ほしい自分の時間

E 講習会はもつと数多くやつていた
B それと、店員間の交流が欲しいです
B うちではこうやつている”あそこではああやつている”と話合つているうちにお互いにプラスになると思っ
D それからね。店員という言葉だけで何か他の地位から見た場合、低く見られているようで、ひげ目を感じちゃう。
B そうですね。それは何とか出来たらと思うナ。結局、店員がお店に出ているのは犠牲的(?)になつちゃうんだし、怒られるにしても店員が怒られるん
D ですからそれだけ楽しく働けるようにしてほしいと思います。
A 私は、わがままかも知れないけど、自分の時間がほしいと思っ
D ままでは、何か、寝る時だけが自分の時間ではないんですよ。デパートの休憩時間みたいながあるといい。何しろ一日中朝からぶつ通しで働き詰だと午前中は張切ついても午後はどうしても能率が低下して、お客さん扱ひも悪くなる。
B うちも、そうした規定は特にな
D お休みの時は、うちにはは駄目ね
C 忙しいとつい手伝わされちゃう。
C 女子はその点大変ですね。夕飯の仕度までには帰つて来なけりやならないし……。

優秀有名石鹼の御仕入は
 配達迅速丁寧
 誠実本位の
株式会社 関野商店
 社長 関野 次郎
 杉並・天沼1の207・TEL (39) 0538・1603

A うちはその点はいいんです。朝は好きな時間に起きて、夜は十一時まで帰ればいいつていうんです。
B うちもそうですよ。寝ていても構わないし、どんなに忙しくても店に出なくていいんです。
E 私なんかそうはいかないんです。休みでも半分くらいは何となくお店に出されちゃう。だから、今日はお休みを取り止めにしちやおうかしらなんて……(笑)
B 僕は月に一回でいいからお店の休みがほしいと思っ
A 本当ノ、一回でいいからみんなで一緒に休み度いと思っ
一同 (うなづく)
E 下駄屋さんでも、お風呂屋さんでも休日の札をブラ下げていっ

B ところが一日、化粧品やが店を閉めると他の開いている店にこつちの売上げが吸われちゃう。

本紙 そんなに取られるもんですか。

C 算盤をはじくとそうなるんです。まあ、店員を能率的に使えば一日の休みの分なんか取り返せるんですが、店主にしてみるとそうぢやないんです。(笑)

男女店員の利点は

本紙 ところで同じ店員さんでも男の方と女の方ではそれぞれ利点というものがあると思いませんか。

E ええ、あります。例えば香水なんかは確かに男の店員さんの方がいいですね

B しかし、お客さんが若い人の時は男では駄目ですね。特に下着の時なんか男だと「また来ますわ」なんて——(笑)

C 中年の方が半襟やダテ締めを選ぶ時なんかはいいですかね。

F 大体、若いお客さんは男の店員の方へは来ないんじゃないですか。

C でも今の方はドライだから……(笑)
E お客さんがアクセサリイなんかで迷っている時、男の人がいるといいですね。一言の助言で決つちやうことが多いですものね。

上手な売り方のコツ

本紙 売り方のコツというのをきかせて下さい。

C 客に逆わないことですな。

E 慣れないうちは、どうしても自分の好みの柄を出して、お客さんが気に入らないと逆にシヤクにさわつちやうが、これはいけない。

B 私のところでは客の気に入ったのを二、三点だけ選ばせて、その中から取つていただくよう助言する。初めから沢山出すようなことはしない。

A でもお客さんの中には「何だ、たつたこれだけしかないのか」なんて人もある。そんな時は臍にさわつてあるものを全部出しちやうが、そういう場合どうしたらいいのかしら……?

C やはり、少い中から迷わず選ばせるように、メーカーの特徴とか、香水だつたら花言葉とか、いろいろやつてみたらいいと思う。

E 化粧品なんか「これ、私が使つて、よかつたんですよ」というのは確かに効き目がありますね。

C だから女の店員さんは口紅なんか、しよつちゆう替えるといい。

A 口紅は二、三本合いそうなものを出して、すすめると迷わないでいいですね
D お客さんのつけているのを「それ何番ですね」といつて当てるでしょ。そうすると大抵「じや、これでいいです」なんていう。

将来の希望は何?

本紙 この辺で、皆さん方の将来への希望、また業界への要望をきかせて下さい

F 僕は店を持つことですね。中学しか出ていないから、この頃真剣にそうしなければいけないと思いはじめました。

C 私も店を持つんですが、問題なのは場所です。下町より代々木辺の方がいいのんびりして……

B まだ具体的に考えたことはないんですが、やはり小売店を開業したいと思つております。

D 私はまだ若いからとても大きな理想をもつていません。やつぱり専門店ですがこしやこしやした店はいやです。

A 以前は店を持ちたいと思つたけど、この頃は嫌になりました。サラリーマンの方がいいように思えて——。

E ですから、何時でも閉められるような小さい店を持ちたいと思つてるんです
A みんなが遊んでいる時休めないんですものね。

D 私は出来たら母親を呼びたいんですサラリーマンだとそんなこと出来ない。

C 僕は以前、美容のことでハリウッドあたりへ行きたいと思つていた。(笑)

本紙 退職の時は何か?

D 退職金というものはありませんが、手当は出ます。

C 年が入つてくれば店をだして呉れます。

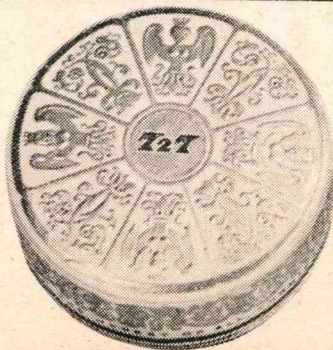
E お嫁にゆく時はタンスを買つてくれますが、女の場合、給料目当より、修養ということだと思います。
本紙 では、この辺で。

金の小圓二〇〇円・銀の小圓一五〇円

世界でも珍しい特許の発明



セブンツースェブン粉白粉



につくように赤やグリーンでふちどりをしてみるのもいいだろう。

メーカーの観劇招待券を利用する場合には、宛名広告よりも一歩進んだ方法、例えば親しい愛用者の家庭ならおとどけすれば一層効果的だし、引換券の場合には、店の人が劇場に並んで本券と引換え劇場まで車で送り迎えをするなど（実際に行つて成果をあげている店もある）手間にかかることであり、時間と経費はかかるかも知れないが、こういう工夫と努力によつてはじめて店の繁昌を期するこゝとが出来るのである。

もう一つ、宛名広告のニューフェイスとして、この四月から電報が登場した。これは美しい紙に打たれた広告が電報という形式で、キチンと封筒に入れられて顧客に届けられるもので、ダイレクト・メールの新しい方法として好評。都内だけでもすでに五千通からの利用者があつた。電報を利用した広告はいままでも「同文電報」の形式で利用されてはいたが、四月一日から開始された「案内電報」は、これに慶祝電報の要素を取り入れたもの。つまり料金の上では、これまでの同文電報と同じで、原文だけが普通料金、二通目からは何百通打つても一通廿四円でよい。これに慶祝電報用紙のように美しい多色刷オフセットの用紙を使い、セロファン、窓のあいた赤い角封筒に収めて配達される仕組になつてい

例えば「ニウガク、オメデトウゴザイ

マス、コノデンボウゴジサンノカタハ、ケイヒンヨサシアゲマス」といつたような電報が宛名広告のかわりをするわけである。ただ、真夜中についたりしたら逆効果だが、卒業生の住所などサービスとして電々公社で調べてくれるし、これがそのまま顧客名簿の一部として利用出来るのだから、一通廿四円をふんばつしても決して損はしない。

個定客倍加

どうしても買廻り品を扱つている小売店には一定の限度がある。利益率の頭打ちである。これを打ち破り営業成績をあげるには大変なことである、というのはいくらチラシを広範囲にまいたとしても買いに来るお客は地区的に制限されているのだからどうしようもない。一つのこの「壁」の打開策は多角経営である。婦人洋品、男子洋品などに扱ひ品目を拡げてゆく方法だが、すぐに効果はあがらなくても、宛名広告を利用して固定客の倍加運動をやつてみたい。

これは美容講習会、撮影所見学会、メーカーの観劇招待券、その他の催しものにひつかけて、従前は一固定客に一枚の宛名広告をしていただけのを、二枚送り「近所の奥さまとおさそい合せの上御来店の程を……」とPRを行いたい。勿論切角来店してもサービスがゆきとどかなければかえつてマイナスだから、この裏

付けとなる万全の備えは必要である。

これは一度ですぐに効果の現れるものではないだろうが、広告とは、反覆しくりかえすところにその効果も初めて期待出来るものなのだから、二度三度と続けて実施したいものである。後は釣糸をたれてお魚の集つてくるのを待つばかり、お店の人の腕次第で新しい、大切な固定客をつかんでゆくことが出来る。

「集つてくるのを待つばかり」と書いたが、これもいふなれば一つの消極的な戦法といわなければならない。もう店に坐つていてお客のくるのを待つてばかりはいられない、坐商法は時代おくれ、という声もぼつぼつ聞え出して来ているわけである。そこで考えられたのが積極サービスと売上げ増進をねらつた家庭訪問販売ということになつてくる。

薬は従来から行われているし、食料品もカン詰などは一応置いて来て、使つた分量だけ料金をいただくという方法も実施されて成果をあげているが、化粧品の場合には趣好性が強いので一寸難かしい小売商特に化粧品小売店の外売問題はこれからの一つの大きな研究課題である。

先に小売店の売上げの「壁」をうち破る方法に関して一つのアイデアをのべたが、一年のうち二・九月（二・八月にあらず）は売れない月として、店内改装や店内模様変えを行つて消極的にかまえる傾向が強いが、二・九月こそ積極策に出るのが一つの打開策である。

店のシヨーケースはもう初夏の受入態勢がお整いですか。武孝では、多少に拘らず、どこよりも速く、御届け出来るように準備が整いました。何卒お早目に御用命の程をお願い申し上げます。

有名化粧品問屋
株式会社 武孝商店

東京都豊島区西巣鴨4の530番地・電話大塚(94)8171番(代表)



税金よもやま話

松木 一郎

(本当は納めるのだが、だれも納めるものと思わず、取られるものと思つてゐる。それ程税金が重いといえる) べきで、一円多く取つても一円少く取つてもいけない。ところが、取りやすいサラリーマンの源泉税や中小企業からはどしどし取り立てるが、大企業の場合はいいなりになつてゐる。例えば資本金百五十億円の八幡製鉄が合法的に脱税してゐると

の殆どが、中小企業にとつては画に描いた餅なのである。刑法には罪刑法定主義という原則がある。こういう罪を犯したらどういふ刑罰を加えるかを法律で定めてゐるわけである。税金も憲法第三十条に「国民は法律の定むるところにより納税の義務を負ふ」と定められ、法律で保護されてゐるわけである。ところが、これが法律通りピタリといかず、いじめられてゐるのはいつも中小企業なのである一例を挙げれば、減価償却特別措置というのがある。企業合理化促進法で定める近代的機械設備などを購入した時、初年度に五割の償却を認める。一千万円で買ったとすると半分の五百万円を償却費として損金に計上できるのである。こういった

仁徳以来の減税とかで、ずいぶん税金が安くなり、今年は商売も楽になるだろう、中小企業のサラリーマンも生活が楽になるだろう、といふいろいろ明かす話題を投げかけているが、果してそうだろうか。これまで、年収五十万円以下の法人に適用された三五%の法人税が年収百万円までに引上げられ、それに事業税、都道府県民税、市町村民税率の引下げ分を入れて、七・六八%ばかり税金は安くなつた。年百万円の利益を計上したとすると、七万六千八百円税金が安くなる計算だが、実際はなかなかこの通りにいかない。

税金は法律 で定めた通りに取る

仮定して、これを調べると全国何箇所にもある工場、支店を十人や廿人の税務官吏が一カ月かかつたつて調べられるものではない。そうでなくとも、大会社となれば経理のエキスパートがいて、税法を百パーセント活用してムダな税金は納めていないはずである。同じ利益をあげても、中小企業や個人企業と大法人の場合では税法上の特典が違ふ。貸倒準備金、価格変動準備金、違約損失補償準備金、特別減価償却

機械設備は 小さな会社では手のとどかない高級なものばかりで、資本金五百万円以下の法人十二万社のうち、この償却を認められたのは数件に過ぎないというから、税法がいかに大企業に有利に仕組まれてゐるかが分る。ある小売店の御主人は、「青色申告のガラス張り経理では経営が成り立たない」といつていたが、労働者なら賃上げ闘争で給料を引上げ、税金の高い分をカバーできるが、商人はそうはいかない。仕入れや売上げをごまかし、使わない経費を使つたこととして浮かすより手がない。従つて、税務署では商人の収益の捕捉率

は大体六〇%と見てゐるようで、収入をかくさねば暮して行けないというのは誠に困つたことである。税金がなぜ税法で定められた通りにピタリといかないのか。それには次の三つの理由があると考へられてゐる。先ず第一に、税金が

いい加減に 使われてゐるため誰も

百万人の美容料
総合制度品
シーマン
東京都葛飾区青戸1の201 TEL 6139



電話の場所にはメモと鉛筆を常に置いておく。そして電話がかかった時は手のすいた者、そばにいる者がすぐに出るようにしたい。間違つてかかった時には、こちらの店名をハッキリいつて番号違いを伝えるようにする。『違います』ガチャンでは、そばで見ているお客様もよい感じは持てない。よく『電話をかけながらおじぎをしている人がいるが、おかしい』という人がある。相手が見えないからこそ、その位の気持で電話の応対をすることは必要である。モシモシなどの無意味な言葉はなるべく使わずに身近な呼びかけをしたい。その次にはハッキリと店名を、要件が終つたら相手方が切る

- の確かめてから静に切る。
- 次に細い注意事項をのべると、
- ①重要な要件は復唱する。例えば品名、数量、金額、時間などに関したものはもう一度いつて確かめる。
 - ②紛わしい語音はいかえる。紛わしい数字は三と千、七と一、六と八、十と九などがある、こういう点に気をつける。
 - ③電話が遠い時には「聞えませんが」よりも「少々電話が遠うございますが、もう一度お願いします」という。
 - ④他のお客様と応待中の時に電話がなつたら、だまつてゆかず「一寸失礼させていただきます」。帰つて来たら「失礼致しました」と断るべきだ。
 - ⑤あまり長く待たせる場合には、相手の電話番号を聞いて、こちらからかける。
 - ⑥言葉はハッキリ、特に語尾に注意する

う。フランスなら革命騒動がおこりかねない程日本の所得税は大家に重いのである。第三に租税負担が公平でないこと、株の配当金百万円で食つてゐる人には一円も税金がかからないのに、サラリーマンや事業主だと二―三十万円の税金を取られてしまう。大企業が何十億円の営業利益を出しても課税対象になるのはそのうちの何割かだが、中小業主が百万円の利益を出せばまるまる税金がかかつてしまう。持てる者には軽く、持たざる者には重くなつてゐる税金では、まじめ

に払うのがいやになるわけである。サラリーマンの税金は殆ど百パーセント捕捉されてゐるのに、商業者の所得はなぜ六割しか捕捉されないのか。これには根本的な問題がある。商店の労働は家族の者のタダの労働提供に頼つてゐる部面が多い。これを御主人は社長で給料五万円、奥さんは専務で三万円、子供さんを店員として一人八千円で三人、とやつてみよう。そして会社並に一日八時間労働、廿五日出勤とすれば店員一時間の労働は四十円である。ところが商店に八時間労働というのはない。朝八時から夜十

時まで、一日十四時間働き、しかも休みは月一回ぐらい。月に延べ四百廿時間も働く。すると店員さん一人当りの給料は一万六千八百円、三人で五万四千円になり、小売店ではとても

こんな給料 は払えない
これがみんな家族労働の犠牲によつて賄われているわけだが、税法上こんなことはちつとも認めてくれない。青色申告者に専従者控除の特典ができていくらかは楽になつたが、人を備つた場合の給料とは比べもの(七十四ページへつづく)

あなたのお爪を
宝石に.....!

いちばん有名

ジョイ

マニキュア

専門店という意味 成瀬義一

「専門店が有利だそうだから、私の店も専門店にしたい」という話をよくきくが、果して「専門店」というものは、ほんとはどんな店なのだろうか。それには扱ひ品の用途別専門店と客層別専門店があるのだ。

「私の店は、これまで、いろいろなものを売っていましたが、仕入が大変ですから、こんど化粧品専門店にしたいと思ひます。それで果して経営がなりたつでしょうか？」

「人口は、どれほどありますか？」
「二万、ちよつとです」

「では、店舗の面積は、どの位ありますか？」

「間口が三間で奥行が六間半あります」

「すると約廿坪というわけですね。なるほど、これだけの面積の中に、いろいろな品を沢山積み上げるのは仕入が大変でしょう。したがつて仕入の単純な化粧品一本にまとめたたいとおっしゃるのはいくら分ります。といつて、貴方の街の人口から又店舗面積から判断して、化粧品専門店に一度に転換するのは少し冒険ではないでしょうか？」

「それでも、これからは専門店が有利だといつていますので、この際思切つて、その専門店を実現してみたいと思ひますが危険でしょうか。家内は、私の考へには反対ですが、私は専門店にすることによつて他に行つていた客が、こちらに引けるので、売上げがふえるから心配はいらぬから……と申しています」

「専門化することによつて、たしかに配をあげます」

専門店という考え方

「専門店が、そんなに弱いのですか？」

「専門店が弱いとか強いとかいう前に私のいいたいことは、貴方の専門店に対する考えが狭いということです」

「どうも分らんですな」

「こもつともです。なぜなら、これまで一般に専門店という考え方が、品種別の専門だけに限られていたのです。実は他に専門の行き方がいろいろとあることを知らないのです」

「専門店に、そんなに種類がありますか？」

「ありますよ。たとえば、貴方が今お考えになつてゐるのが、化粧品という品種別の専門店です。ところが、こういう

そういうようにもなりますが、貴方の期待通りになるかどうかは卒直にいつて奥様の方に軍

専門店の他に、客層別専門店というのがあります」

「というところ、どんなものですか？」

「婦人客を対象とした、おしやれの店などはそれに該当します。」

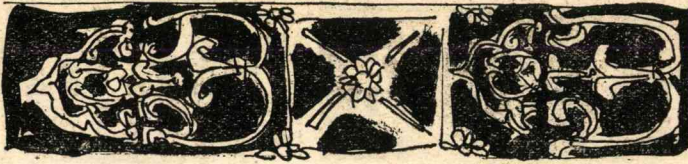
「では、他にまだ？」

「こんどは用途別専門店というのがあります。たとえば、家庭生活に必要な品すなわち日用品の高い品を一通りそろえて売る店は、この分類に属します。」

「では、私の店は現在、用途別専門店ですわい。どう見ても、専門店と思へませんが、これで私の店も専門店ですか？」

「ちよつと待つて下さい。そう簡単に割切つて頂いては困ります。一体どんな商品をお扱ひですか？」

「そうですね、ちよつと一口には申上



化粧品問屋

皆様と共に伸びて行く

株式会社 茂木商店

東京都千代田区神田鍛冶町1の6
電話 神田 (25) 4870・4518・9674

げられませんか」

「一つ一つ分っているものからおつしやつて下さい」

これではなんでも屋



「先ず化粧品、それから小間物。小間物といつても種類が多いのですが、半衿帯メ、帯あげ、帯止め、帯型、ハンドバック、財布、その他袋物一般ですな。もちろん、ハンドバック、化粧函、化粧用具、それからコルセットやシミーズ、ネツクレス、ネクタイなどのアクセサリーまでありますよ。今はやりのブラウス、セーター風呂敷、それからヒトエ帯、茶羽織も少々。これもたずねられますから止むを得ず……」

「ホットピングといつて、あの子供の運動具ですか？」

「そうです。ゴムマリをやっていますので関連商品というわけです。」

「実は空気枕を売っていますのでゴムの仕入先と同じですから、ついでは売らないかといわれまして……」

「では、もうこんなところでですか？」

「ええ、だいたいこんなところで。あ、そうそう忘れていました。地下足袋をやっています。私の親戚が〇〇靴の代理店をしていますので値打に仕入れられますのと、足袋との関連もありますので……」

「もうありませんか？」

「えーと、もうないようです。そうそう、ベビー用品をちよつと……」

「赤ちやん帽や一つ身をやつているのぢやないですか？」

「あ、赤ちやん帽はやつています。一つ身はやつていません。」

「なるほどね。が私今までうかがつたところでは、専門店を通り越して百貨店ですな」

「百貨店とまでは行きませんが五十貨店ぐらゐのところでしょうか」

「まあ、それはとにかくとして、私のいつている用途別専門店とは、だいぶ距離がありますわい」

「どうしてですか。家庭生活に必要な品が全部そろつているのに……？」

「これは、昔よく見受けました何んで

もや——です。当時、看板によく書いてありました。なんでもないものなし——と。あなたの店はあれですな。客のほしものは、なんでもあるようでない……」

「ひどいですな」

「いいすぎは平に御容赦願うとして、とにかく、電球の隣りにタワシがあつてその隣りに地下足袋がならんでいる様子を想像しますと、私の言葉もひどいかも知れぬが、あなたのお店は、それ以上にひどすぎるようですな」

「だからこそ、すつかりした化粧品の専門店にしたいというのに……」

扱品の範囲を決める

「どうもあなたは、ものごとには、右と左しかないように思つているようですが、その中間もあるのですよ。そんなに一足とびに、右から左へ行かなくても、もう少し、街の事情や店舗の坪数に合った専門店の行き方を見出した方がよいということを分つて頂きたいと思つて話しているのです。よろしいですか、何れにしても専門店というからには、思いつきや仕入の都合上から、あれも少々、これも少々と品を集めるのではなく、ある範囲を区切つて、その枠内で商品を充実するのです。すなわち、何々ならあの店へ行けば満足出来る——と、客の方に予め分らせるように仕向けるのが重要なポイントです。したがつて、その範囲をきめるためには、土地の人口、生活程度、同

若い方たちの間で大評判!

高級香水香油

井筒エメロード

本舗 株式会社 井筒屋商店



¥ 200.

業者のあり方、自店の店舗の面積、自店の客層などを勘案しなければならぬのです」

「では私の店は、どういう行き方をしたらよいのでしょうか？」

「実地に拜見しなければ適確なことは申上げられません」

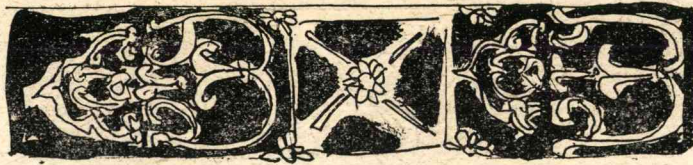
「あ、あなたの店が現在の店舗面積をこれ以上拡張出来ないという事とであれば、用途別専門店を作るよりは客層専門店にもつて行くのがよいと思います」

「例のおしゃれの店ですか？」

「ええ、そうです。おしゃれの店に限りません。御婦人用品の店とか、おめかしの店とか、又は近代的な表現ではミリナリーといつてもよいのです。とにかく御婦人用美装の専門店をつくるのです。これからは、この専門

店が非常に有望です」

「取扱品としては、化粧品、化粧用品、婦人下着、ハンドバッグ、小間物、袋物、アクセサリー、風呂敷といった程度です」



か？」

「そうですね。それも、そういうものを莫然とならべたのではなく、商品を充実させなければならぬのです」

「大都会の百貨店のようになるのですか？」

「あれほどにしくなくてもよい。又したとしたならば採算がもてないので、その程度は、あなたの判断にまかせる他はないが、あちらに風呂敷が十枚、こちらにハンドバッグが五、六個、それから化粧品の片隅にブローチやネックレスが、かためて投げ込んであるというやり方では駄目です」

「なかなか、むつかしいですね」

「そんなに困難ではありません。先ず扱い商品の順位を決めるのです。それから必要なケースや売台の数を決めるのです。そして原則として混合売場は作らぬことです。たとえば化粧品は三ケース、それに背後の棚。次に化粧用具はケース、又はヒナ段売台一個、それに背後の棚。次にハンドバッグや袋物はケース二個、それに背後の棚という風に、商品と売場の関係とをハッキリ割切るのです。」

「ケースがあいたからといって、他の商品を臨時に入れてはいけないということですか？」

「たまに例外はありますが、原則としてはその通りにして頂くのです」

(筆者は商店経営研究者)

(七十一ページからつづく)

にならない。また、大会社に何十年か勤めれば何百万円かの退職金がもらえるが小売商を何十年やついても誰も退職金をくれない。自己防衛、つまり生きて食つて行き、いくらかの老後の安全を保障するためには、先程の捕提率六〇%という線も出て来ようというわけである。

六割の捕提率ということは、税法通りとればまだ取る余地があるということである。そうでなくとも、臨店調査で、この店はこれぐらいの売上げで利益いくらと物さしを当て、それに満たない部分を何だかんだと掘り出してしまふ。管内の

同一業種の

店をA、B、C、Dとい

うように格づけをし、店内の飾りつけ、在庫量、店員数、人通りその他からAクラスの店の売上げはどれぐらい、利益はいくらと物さしを決めてしまふ。そしてこの物さしに合はないのは売上げや仕入れをこまかしているのだからと調べ上げるわけである。こういうことは大体無茶な話で、人の顔が千差万別なのと同様に同じ店なんでものがあつたわけがない。税務署の便利主義で税金を取られたのではたまらないというわけである。

こういった不都合は、法人組織にして青色申告をすればある程度は正される。青色申告者には、帳簿を調べて誤りがある場合でなければ更正決定ができない学校出の息子さんでも計理ができればい

卸 雑貨・石鹼

誠実・勉強・迅速

保美商事

株式会社

地番 10番 町 橋 日本 区 中央 TEL (66) 0944・7474・9180

いが、そうでないとなかなか大変だし、計理士を備うのも大変である。法人組織にしたとしても、株式を何十人もの人に持つてもらふことはできないので大体同族会社と見られ、同族会社の行為、計算否認」という規定が適用されてしまふ。

法人税調査

の重点は、好況法人、個人類似法人、新設法人に向けられている。資本金五十万円以下の法人は全体の六割、五百万円以下だと九六%を占めている。戦後は法人というかくれミノを着た個人企業がふえてきたことはたしかである。いずれにしても法人、個人を問わず、中小企業が税金を気にしないで商売ができる時代は当分来そうにはないようである



新しき店 千葉市にできた食品のスーパーマーケット

して「セルフ・サービスの店」いわゆるスーパーマーケットの看板を掲げて四月八日から開店した。

Ⅱ カット写真がその全景

セルフ・サービスの店開店のアイデアは

夕商店街でもないこの立地条件では新しい客をひきつける、という事は難かしい。この土地柄、また官公庁の近くにあるので掛売りが非常に多い。これを現金売りにもつてゆき、他からも客をひきつけるには：という考えから、こういうシステムをはじめた。という如く、この店の売掛のパーセントは七〇%から八〇%にのぼっている。「このシステムにしたからといって全部現金というわけにはゆかぬが、せめて五分々々くらいにもつてゆきたい」という狙いだ、開店早々で、まだデータは出ていない。

客たちの批判をきく

- 売場面積は約廿五坪、店員さんは女子が五人従事している。以前のシステムでは二坪に一人が必要であつた、というから、セルフサービスに近づいてはいるが商品につける値札などの手数はなかなか大変開店早々お客さんから批判をきくと
- ①一品あるいは少額の時はいきなりレジスターで待たされるのはいやだ

③店員の応接のないのが淋しい等々のアンケートである。

①の場合は、なれば問題は無いが

②レジスターで精算、包装が行われるため、一人あたりの所要時間はどうしても

一般商品の場合より長くなる。これを解決するには精算所を増設しなければならぬ、が、経費の面で簡単に増やすわけにゆかず目下の悩みのタネ。

③は、中層以上と若い人にはむしろうけており、年配のお客さんがこの批判の大部分で、これは五人の店員さんのやりくりで何とかやつてゆける。

化粧品は近く扱い品目に

「売上げ増大のためには品目拡充と陳列商品のより充実をしなければならぬ。現在食料品以外には一部の日用雑貨、歯磨くらいで、化粧品も考えてはいるが客自身の撰択にまかせるだけであり、大きな値引き販売が行われているから化粧品はどうかと二の足をふんでいるが……」

近い将来扱う模ようである。アメリカにおけるスーパーマーケットの進出については数年前からいろいろ伝えられていたが、日本においてこのシステムがどのように発達するか未知数である。化粧品あるいは化粧品のような商品の場合、その性質上このシステムに不向のところは多いが、最近数を増した化粧品を含めるところの多角経営の場合、必ずしも妥当性がないとはいえない。

はさはさ！
黒若さの心



白毛染

君の代

●君の代浪曲・玉川勝太郎・天保水滸伝
ニッポン放送・毎週月曜日・夜八時～八時半

(一) 化粧品店の外売の意義

販売実務研究所長 寺本憲司



神武景気
だといわれ
ながらも、
中小企業者
には、その
反響も現わ
れずに、つ
いに空景気
に終つてし
まつた感が
するが、こ
のときに当
り、われわ
れ小売業者
が当面して
いる三つの
大きな問題
がある。
それは

①消費生
活協同組合
の行う組織
の安売り

②百貨店等大資本による庄迫
③同業者の乱立と乱売問題
であるが、これらの諸問題を解決するの
に、現在、いかなる方策があるだろうか

と考えてみた。それにも、やはり三つの
方法が考えられるようである。

①今、議会で審議されている中小企業
団体法による法的保護によるもの
②協同組合法による業者の団体を結成
し、組織として、百貨店、生協問題を
処理する

③各小売店経営者が経営の自己防衛に
目覚め経営能力を向上させることによ
る

概括的にいつて以上三つの方策が考え
られるが、筆者としては、第三の方法が
最も大切であると考えられる。何故なら
ば、他の二方策が仮にも実現したとし
ても、それぞれの経営者が真に経営の自
己防衛に目覚めなければ、それは狂人に
双物みないなものであり、仏つくつて魂
入れずのたとえの如く、空文に終つてし
まうからである。この点を十分に認識す
る必要が痛感されるのである。

しからば、経営の自己防衛はいかなる
方法により実現させるかという点、これ
は甚だ大きな問題であり、又本稿の主題
より脱線するので次に項目のみ列挙し、
読者のご参考に供したい。

- (1)精神面―積極的経営
- (2)経理面―経費(特に人件費及び生活

費)の節約と適正なる使用

(3)商品面―商品管理(少くとも重点商
品だけでも行うべきである)

(4)販売面―固定客の確保と需要の創造

(5)宣伝面―宛名広告の効果的利用

(6)労務面―従業員の安定

(7)税務面―正しき帳帳とその分析

さて本稿の主題である化粧品の外売と
以上述べた諸対策の関連性を考えて見よ
う。

一、積極的販売の一方策として外売は大
きな意義をもっている。すなわち、攻勢
に優る防禦なしとは古書に出てくるこ
ろであるが、現在の如き販売競争の激烈
な時期においては、いたずらに、お客が
店にお見えになるのを待つて販売する
という消極的な方法より、積極的に「売つ
て出る」方法が必要である。

二、外売は顧客の固定化に大きな役割を
果たすことになる。すなわち、外売活動を
行うことにより他の競争者より一歩先
じて販売を行うことができ、更に顧客の需
要を創造するという面にも大きな意義が
ある。

三、現在の資本、設備の面において売上
げを促進させるということは一応頭打ち
の状態になつていく。この面において外
売は大きな役割を果たすものである。百貨
店が外売部を強化している事実を見ても
容易に理解出来るであろう。

四、化粧品は外売に適した商品である。
すなわち、外売に適する商品とは次の要

素に合う商品をいう。

(イ)値段が高いか又は持運びに不便な
もの

(ロ)一度銘柄をきめると余り、しばし
ば、その銘柄を変更しないもの。

(ハ)一定期間毎に周期的に必要となる
もの等である。こう考えてみると化粧品

品、特に高級化粧品は外売に向く商品
といえるであろう。一度、キスミの

口紅を使つていいるお客は常にキスミの
口紅をお使いになり、余程の理由が

なければ変更なさらないし、又一本の
口紅は大体一カ月半もすればなくなり

又お求めになる、といったように、考
えて見れば、これらの化粧品は外売に

適していることが分る。

五、外売はお客に対するサービスとして

マルホンマルセル本舗
石鹸・歯磨・雑貨卸
御用命は当店へ!!

株式会社 本格商店

台東区浅草橋1丁目2番地
TEL (85) 1997・6449番

も大きな意義を持つている。一定の時期になれば一定の商品をお求めになるということが分つているお客に対しては、こ

化粧品店の 外売について

をたて、悔を千載に残さぬ心組みが肝要であらう。

ちからその商品の販売に、出かけていくことは、お客に対する一つのサービ

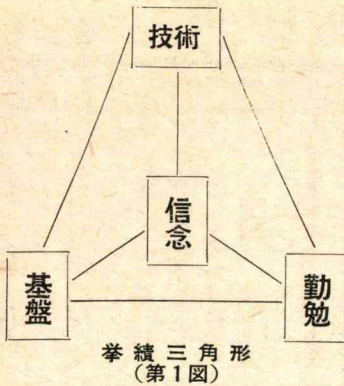
以上の如くこれからの小売店でも、外売と

取上げねばならぬ時期が早晚やつてくるものと予想せられるのであるが、今からその対策

(二) 外売売上げ促進の原則

訪問外交販売で売上を促進させるには次の三つのものがその中心と考えられる。

- ① 販売技術が向上すると成績も上り、低下すると成績も下る。
 - ② 基盤（お客）が多くなればなる程成績が上り、基盤が少くなれば成績も低下する。
 - ③ 勤勉に働けば成績も上り、怠けるとそれだけ成績も低下する。
- すなわち成績とは次の公式によつて表すことが出来る。



しかし、これらの三つの要素はお互に相関々係になつており、その中心をなすものは、その従業員の外交販売に対する

信念である。外交販売においては、まず

信念を形成することが最も大切なことであり、その信念を中心として、技術、基盤、勤勉を磨いていくと、売上成績は必ずと向上するものである。これを挙績三角形と呼んでいる。（第一図参照）

- (1) 販売という仕事に対する信念
- (2) 自分が取扱つている商品に対する信念
- (3) 自分が現在、席をおいている会社・商店に対する信念
- (4) 最後に自己に対する信念

又、訪問外交販売を行うものにとつて大切な事柄の一つとして自己規律というものがある。自己規律とは、自己を自分の良心にもついてもつとも正しいと思うことに自分を働かせることであるが、古人の諺に「山中の賊を破るは易く心中の賊を破るは難し」というのがある。自己規律は難しいことであるが、特に外交販売員には欠くべからざる要素の一つである。何故ならば、お店の外で仕事をするのが普通であつて、多くの場合は何人にも監督されないのである。したがつて、自分で自分を監督することが肝要になつてくる。これに失敗すると、外交販売員としては落伍を意味するであらう。

幾つになっても美しいお肌をつくる



One Star

ワンスター

ホルモン化粧品

東京・ワンスター化粧品本舗・大阪

その意味で、次に販売活動統計表の書き方、その検討の方法をのべてみる。
イ、記入法 毎日、夜、時間、件数、金額を書きこみ月末その合計を出す。

化粧品店の 外売について

- 方法
 ① 実働時間 ÷ 日数 = 一日の平均実働時間
 ② 訪問件数 ÷ 日数 = 一日の平均訪問件数
 ③ 訪問件数 ÷ 面会件数 = 面会率
 ④ 訪問件数 ÷ 注文件数 = 注文率
 ⑤ 注文金額 ÷ 注文件数 = 平均注文金額
 ⑥ 注文金額 ÷ 訪問件数 = 訪問単価

訪問単価とは、一訪問に対する注文金額の単価を表すもので、販売員が一回「今日は」というたびに幾何の注文が彼のポケットに入ってくるかを示す数値を

販売活動統計表

昭和〇〇年〇月分

日	実働時間	訪問件数	面会件数	注文件数	注文金額	集金額	研究時間	整理時間	記事
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
計									

(三) 外交販売の方法

- ① 販売のハシゴ 普通もつとも標準的な販売は別表の如く十一段階を経て行われるべきものであり、この段階を無視した販売活動は究極のところ失敗に終わってしまう。
 ② お客の選定 販売の第一段階はお客を
- 見つけることである。それには大体、次の四つの方法が考えられる。
 ① 縁故販売
 ② 連鎖紹介法
 ③ 飛び込み
 ④ 地域的飛び込み（ブロックという）

化粧品問屋



つるや商店

株式会社

東京都中央区日本橋横山町5
電話 茅場町(66) 5962番

- (1) 職業別飛び込み
 (2) 文書飛び込み
 (3) 情報飛び込み
 (4) 宣伝飛び込み
 (5) 団体販売
- (3) 調査 昔から「敵を知り己れを知るは百戦殆うからず」といわれているごとく販売成功のカギ調査にあります。お客の性格、環境、趣味、教養をよく調べて、的にはずれない販売方法をとるべきである。
- (4) 訪問の注意 ① 訪問準備を完全に行うこと (1) 携行品 (2) 服装 (3) 心がまえ
 ② 自転車等の乗物を注意すること
 (4) 置く場所に考慮を払うこと
 (5) 盗難にかからぬように注意すること
 (6) 荷物のつけ方に考慮を払うこと

化粧品店の 外売について



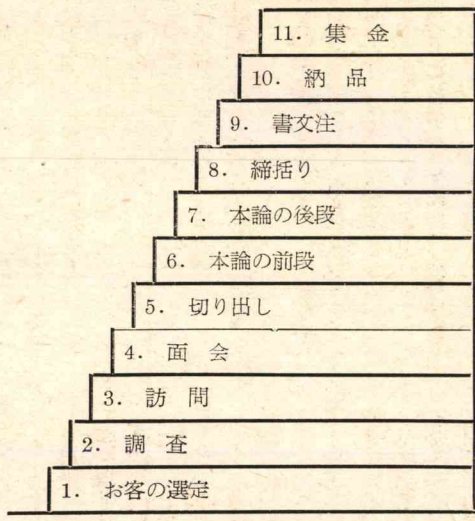
- ③ 門の戸、玄関の戸の開け方は静かに開けること
- ④ 訪問の日は一定にすべきである
- ⑤ 必ずメモをとること

はあり得ません。しかし、相手によつて面会のなかなかな困難な人がありますが、次の方法をとれば比較的容易に面会できる。

① 取次を丁寧に扱い、その心をつかむ

- (1) 品名
- (2) 容量
- (3) 時間
- (4) その他
- ⑥ 子供さん、女中さん等に対して余り冗談口をきかぬこと
- ⑦ 余り、威勢よく挨拶しないこと
- ⑤ 面会の要領 訪問は面会のもと面会は販売のもとであり、面会なくして販売の成果

販売完了




- ② 取次に商品の販売の話をしてしないこと
- ③ 紹介者を同道すれば必ず面会できる
- ④ 紹介状を持参すればたいい面会できる
- ⑤ 「〇〇さんいつもお世話になつてゐる……」という自己紹介は面会を容易にする
- ⑥ あらかじめ、電話で面会時間を打合せておけば必ず面会できる
- ⑦ 忙しいお客に対しては「それではお手の空くまで待たせていただきますしよう」
- 「お手間はとらせません。何なら五分間で結構ですから……」
- も忙しければ強いてといわず次回を約

して引取ることが大切である。

(6) 切り出し お客が話を聞く気にならなければ販売は絶対に進行しません。そのためにはまず、相手の好意的な注意をひきつけることが必要である。注意をひきつけ、こちらの話をきく心構えをつくることが切り出しの主目的である。したがって切り出しのない、直接商談の本論に持ちこむ話し方は必ず失敗します。

- ① 誰でも知つてゐること (1) 天候のこと (2) 新聞記事 (特に三面トップ記事) (3) ラジオ (4) 雑誌 (5) 映画 (6) スポーツ等
- ② セールスマンの身辺のこと (1) 紹介者のこと (2) 共通の知人
- ③ お客がよく知つてゐること (1) 職業 (2) 家庭 (3) 出生地 (4) 現住所 (5) 出身学校 (6) 趣味
- ④ お客が知りたがること、知つてゐると得をするということ。
- (7) 打解けさせる方法 ① 先ず第一にあな自分が打解けていくこと。
- ② 礼儀正しくすること



大きく丈でなく 品質も一番!

実用 ¥ 30

玉の肌石鹸本舗株式会社 芳誠舎

玉の肌石鹸

化粧品店の 外売について



③お客の長所を認め、それを卒直に賞讃すること
④お客が同一化しているものを賞めること。

り方を十分に研究しておくことが必要であらう。しかし、一般において、お客の口からでてくることわりは大体において、卅七、八あるがその主なるものは十二、三であらう。それらを大別すると次

⑤共通の話題をみつけること。
⑥相手にしゃべらせること
⑦回数を重ねること。

⑧ことわりの処理 商談には反対とか、ことわりはつきものである。これを克服していかねば決して成功しない。したがって、これらの応酬のや

の二つになる。

真実のことわり……三六%
口実のことわり……六四%

これらのことわりなり反対を処理するために応酬話法の型が七つある。これを列挙してみよう。

①オームがえし型——その通りです。だから……

②肩すかし型——その通りです。しかし……

③正面撃退型——いや、そうではありません。

④開流し型——話をそらす

⑤資料転換法——資料を見せて応酬する

⑥例話法——例話を利用して応酬する

⑦質問法——逆にこちらから質問する

⑧肯定した後でえん曲に反はくする方法

⑨反対を適用する方法

⑩特長を述べて欠点を償う方法

⑪質問して自答する方法

⑫反対を弱めあるいは茶化す方法

⑬締括りの技術(A)時機——心理学的瞬間の発見

ことわりも大体処理できると次に締括りになるのであるが、これはいつ行つても成功するとは限らない。商談締結に最も適当なる時機というのがある。その見分け方は次の二つに分類できる。

①直感によつて知る方法 これは相手の身振り、頭の傾き、手の動き、その他肩の上り下り、眼のかがやき、音声の変化、話し振り等により、先方の心に購入の傾向が起つたとみてとる方法である。

②試験によつて知る方法 次はある種の質問を投げて見て、肯定的な返事が得られるかどうかでためして見る方法である。ある種の質問とは

(A)「この点お分り下さいましたでしょうか」

(B)「こういう有利な品は他店では見ることが出来ません。如何でございます。御会得願えましたでしょうか」

(C)「以前に相手方の手さびしい反対に会つた点を今一度出して見て、相手がそれに同意した場合

(D)「何か先方が実際考慮しなければ答えられないような質問を出して見て、それに対して、先方が迅速に答えてきた場合

合

等である。

(B)方法

①肯定的暗示法——あるヒントを与えて心理的に肯定させる方法

②質問による方法——これはある種の

化粧品問屋

独特のお取引で益々皆様の御利用を頂戴しております

有限会社 谷亀商店

台東区浅草橋2の21番地
TEL (85) 8644・8744番

質問を相手に投げかけて購買決定までもつていく方法

③推定承諾法——お客を脅かすか買わないかという岐路にたたせないうで、一歩進んで赤いのを買うのか、白いのを買うのかという岐路にたたせることをいう。

以上、何れの方法にしても、最後の決め手としては、セールスマンが豊富な商品知識と信念を持つていられるかどうか、その分れ目であることを十分に認識すべであらう。

⑩集金の要領 ①機先を制すること。先方の事情をなるべくきかないようにして当方のいいたいことを先にいうこと。弱腰ではいけない。常に強腰にできること。

②先方のいい分も一応素直にきくことがよい場合もある

③いずれの場合にも、態度はていねいにし、高圧的な悪感情を与えないようにすること

④先方が機嫌をとるようなことをいえば、くれない伏線であるから用心すること

⑤確約をとること。

⑥集金の先客がある場合は、帰るまで待つこと。

⑦先方の事情をクドクドいわれたら、こちらもいつしよになつてグチをこぼすこと

サンダヤ（大阪戒橋商店街）

脇尾彌三郎

変わったお客 うれいお客

品物を見て、気に入つたがよその店も廻るつもりで出て行つた客が、結局舞い

もどつてきてくれるのがうれいですね。百貨店も見たのでしようが、同じものがなく、買にもどつて来られる人が、うちの袋物部門では、十人のうち八人はあ

るようです。袋物では、うちの店で色彩やデザインを依頼して、作らせたものを

⑧先方が立腹したら一応ひきとつて直すこと。

四、まとめ

以上、外交販売について、必要なことを项目的に列挙してみたが、店頭販売と違い、外交販売は、敵の陣地において、戦争するのであるから、店頭販売と異りより高度の知識及び技術が必要であることは今更、改めて書き上げる必要はないであろう。この困難な道 را 乗りこえてこそ、真の販売の成功がもたらされるわけである。一層の研究、勉強を望む次第である。

(完)

喜久屋（神戸三宮センター街）

坂本 正三

無名品で、特に最近発売された化粧品を、こちらがよく説明し、推奨して一セツト二千円から五千円位もするのを気持よく買つて下さつた時は、うれいですね。また、例えばクリムム一品を買いに来られたが、関連商品をすすめ、セツトにして買つて下さる場合もうれいわけ

です。また、例えばナイロンの肌着ですが、うちの店には近所にないようなものを注文して置いています。これなどあちこちで探してから、うちでやつと見つかつたよい買ひものが出来たと喜んで下さるお客さんは本当にうれいですね。

「初めの食い」というのか、新しい化粧品をこちらがすすめて高くてもさつさと買ひ、使つてみて二、三日したら気に入らぬと返しに来る。そしてまた新しい品物をたずねるといつた調子を繰り返すお客がありますね。変つた部類に入るとしよう。

「オンリー」じゃないかと思える女の人ですが、毎日必ず特価二〇〇円の靴下を一足買ひに来るお客がいます。それだけならいいんですが、いつも店内ではきかえ、はいていた方を置いていくのですから一寸顔負けです。



どんなかたいおひげにも
どんなやわらかいおひげにも

フェザー剃刀



羽根印

及青・緑
両赤片赤

懸垂販売は

どんな働きをするか

吉田 恒臣



資生堂本社では去月東日本地区チエーンの奥さん達を招いて資生堂商業研究会講座を開設したが、これはその際における吉田常務の講演要旨である。講演は一時間余に及び、多大の感銘を与えて販売店の奥さん達の販売意欲をモリモリと湧上らせたが、これは要旨。従つて本文の文責は一切記者にあります。

景気がよくて

業界は荒れる

懸垂販売、掛垂販売というとむずかしく聞えるかも知れませんが、俗にいう釣下げ販売のことで、皆様よく御承知のものです。商品を天井からブラ下げて陳列販売することは、昨年欧米各地の商売ぶりを見学したが、世界中どこにもなく、日本独特のものです。では、この懸垂販売にはどんな弱点があるか、又どんな有利な点があるかを、他の話題にもふれつつ研究して見ましょう。

今年には神武以来の景気といわれますがわれわれ商業人にとつては果してどんな年でしょうか。全般的にわが国の今年の景気は決して悪くはありません。しかし好景気という南風が、いかに都合よく吹

いても、これを利用する船である小売店に満帆の準備と構えがなくては、どんな好況の波にも滑るような航海を続けることは出来ません。業界は景気がよくて荒れるといえます。これは世界の商業界を通じての現象で、景気がよいのだから特別に努力をしなくとも店は繁昌するだろうなどとノンキに構えていると倒されてしまいます。だが、景気がよい年には必ず商業界の英雄が現われて来るものです。

米国では昨年は建国以来の景気といわれ、ここ数年來の繁栄を更に持続して、各製品にわたつて未曾有の売上げを示した年でしたが、それでもニューヨークのワナメーカーという世界に知られた大百貨店が、小売界に現われた一英雄との商戦に敗れて敗退しています。日本でも、

現在は商業の転換期といわれるむずかしい時期です。商業機構、商品の流通過程の眼に見えない所に大きな変化が徐々に起つて居るのです。私は皆さんに、このむずかしい時期をうまく乗り切つて、商売の英雄になつて頂きたいのです。

お客を悩ます

下手なアプローチ

それには新しいお客さまの需要を開拓してゆく以外には方法はないのです。お店のお客さまを急に殖やすことが困難ならば、今までのお客さまの一回の買上げ金額を増して頂く、買上げ品の単価を引上げて頂く以外には方法はないのです。世間が好況で、金廻りが順調な時にはそれが出来るのです。こういう好況時代には商店経営の方針は量よりも質に置くべきです。そして徐々に増加して来る新しいお客を、サービスによつてあなたのお店に釘づけにするよう、他に逃がさぬように心がくべきです。こうして新しい顧客を創造することが、お店を繁昌させる秘訣なのです。

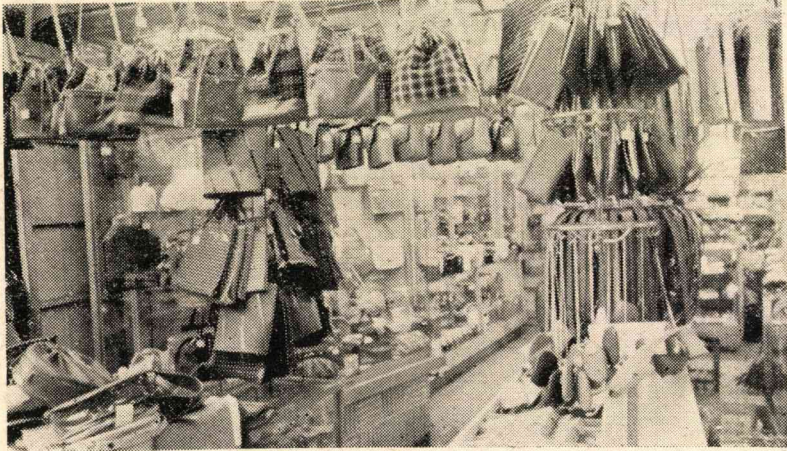
先頃、私の友人がアメリカに参りましたが、海外旅行では私の方が先輩なので「アメリカに行くにはどんな準備をしたらいだらうか」と相談を受けました。私は「アメリカへ行くなら仕度は要らない。どんなものでもあつて、しかも安い。だから、向うへ行つてから買えばよい。その代りに買物したら、その感想を知らせてほしい」と頼んでやりました。

その友人からの通信が最近参りました。が、「御説に従つて、日本では衣料品などは何も仕度せずに来たが、百貨店に行けば、あらゆるサイズのもの売つて居るので、この点は少しも不自由がない。あなたの注意によつて荷物も少なくて大変助かつて居る。ただし、買物に当つては店員がうるさくつきまとつてメイ・アイ・ヘルプ・ユウ（お気に召しますです）

TRADE MARK
"SHELL"
類似品あり
このマークに御注意
カミノリ
長刃軽便
御用命は各地代理店へ

うか」とやられるには閉口した。しかし近頃ではジャスト・ルツキング(ちよつと見るだけ)という言葉覚えていたので、これでサービス過剰の店員を追払つてどうにか助かっている」といつて来ました

日本でも小売店が消費者から嫌われるのはこの点ですが、商売研究の進んでいらずのアメリカでも、この点は余り変らないようです。アメリカでも消費者はもとよりこうしたサービス過剰は嫌いです。自由に商品を買め、自由に選びたいのです。そこで、こうした消費者の希望に合致した販売組織としてスーパー・マーケットが発達したので、スーパー・マーケットの経営上の狙いとしては、店員の人件費を節約することか、それによつて浮く費用で商品を廉価に販売するとかいろいろありますが、その主たる狙いは飽くまで自由を欲する人間の性情に合った販売法ということにその主張があるです。従つて、セルフ・サービス、セルフ・セレクション(自分で選択する)です。日本でもスーパー・マーケットは徐々に現われて来ていま



街に見る小売店の懸垂販売の一つ

す。九州の小倉にはマルワという日本の店がありますし、東京でも青山等にある、又近く澁谷に米国式の大スーパー・

若い店員さん達によく教育することも必要ですし、あなた御自身でも更に深く研究して頂きたいのです。

マーケットを建設する準備が進められているので、従つて、小売店として、店内に入つて自由に商品を見て下さっているお客さまに、いつ声をかけることが適切か、ここにアプローチのむづかしさがあるわけでこの点を

好況下の新販売法 ライン・ロッピング

アメリカでは好況につく好況の中に、いろいろな新しい商売政策が生れて来ました。その一つがここに御紹介するライン・ロッピング (Line Ropping) という方法です。これは好況時には営業品目を増やして売上額の増加をはかるといふ狙いで、たとえば、従来食料品だけを扱っていた小売店が、化粧品石鹸歯磨類から、玩具、絵本類等を扱うというやり方です。これは食料品店ですから従来も客の大部分は婦人客です。婦人客が多ければ化粧品、石鹸等の需要は当然あるわけですし、又子供連れの客も多いので、子供のほしがる玩具、絵本等も必ず売れるだろうという考え方です。

これまでも化粧品店で、粉白粉の客にファンデーションを奨めるとか、歯磨の客に歯ブラシ、ヘアトニックの客にヘアブラシ等の関係ある商品をすすめるリラティブ・セリング(関連販売)はどこでも行われていましたが、このライン・ロッピングは関連販売とは違つて、一見何の縁もゆかりもないようなものを従来のお客さまに売ると新しい販売法で、米国では昨年の好況には、この方法で成功している小売店が少くないということです。しかし、日本でこの方法を採用して必らず成功するかどうかとなると疑問があるわけで、好況下でもむやみに扱ひ品を増や

都すみれ

品質と香りて
売れる逸品揃い



八丈 本島椿油・びん付・香油・パーマオリーブ



都すみれ株式会社
本 舗 東京都台東区浅草向柳原1の38
TEL (85) 5952・5953 番

すことは資金効率の上から一考を要するところですが、お店によつてはこのライン・セリングの方法も研究課題として繁昌策への参考にして頂きたいと思えます。

冷たい心を暖め 購買決意に燃焼

さて、いよいよ標題の懸垂販売の問題です。冒頭にもこの陳列法は日本独特のものだと申し上げましたが、外国にはこんな野暮つたい陳列法をとつている小売店はありません。先ず吊下げ販売の悪い点から申しますと、懸垂陳列はお店を雑然とした感じにし、上品に見せないことは確かです。その反面、商品が豊富にあるような感じをお客さまに抱かせ、お店の色彩感を美しくし、雑然とした店頭感じが、却つて取りすました冷たい感じのないファミリアルな感じをお客さまに抱かせることも確かです。従つて、日本ではお店の立地条件、客層にもよつて一概に懸垂陳列がいいとも悪いともい切れぬと思ひますが、懸垂陳列はもつと別な意外な効果を果しているのではないかと考えます。

お客がお店に入つて来て商品眺め、ほしいという意欲を起し買物を決意し、買物をすませるまでの心理を考えて見ましょう。先程、アメリカでのお客の心理店員のアプローチのむづかしさについてお話ししましたが、初めてお店に入つて来

るお客は店員の目を嫌います。私自身の経験から申しても、銀座を歩きながら、ふと飾窓の中にある新柄のネクタイが目が目止まると、格別買おうという気がなくとも、店内に入つてもつと色々な柄のものを眺めてみようという気を起します。ところが、一步店内に足を踏入れた瞬間チロリと店員から見られますと、これはヒヤカシだけでは帰れないナという気がして、店の奥まで入らず、廻れ右して店から出てしまいます。これはその店としては甚だまずいやり方です。一般にお客はお店の前に来るまでは購買意欲という点では冷たい心でいるものです。それがウインドに飾られた商品を眺め店の雰囲気を感じる中に、店内に入つてもつと色々な商品を眺めてみたいという気持が動き、冷たい心が次第に暖まつてくるのです。店内に入つて自由に商品を見ている間に、気に入つたものがあれば、手にとつて見たい、買つてもいいな、買いたいという意欲に変化してくるのです。こうして心が暖まつて来た適当な時期に、店員が御用を承わり、商品をとりに出して御覧に入れ、お客の購買心をそそるような説明推奨を行えば、買おうというお客の決意がきまるのです。

ところが、お客の心が、購買意欲について暖まらず、まだ冷たい心でいる間に店員と視線が合つてしまつたり、待つていましたとばかり声をかけられたりしますと、折角、暖まりかけた心が再び冷却

して買う気持を失つてしまいます。こうした点で吊下げ陳列は、お客さまがまだ心の暖まらない中に、店員と視線を合はすことのないように遮閉幕の効果を待つもので、その懸垂の位置や、商品の種類によつては、お客と店員との間をつなぐ春霞のような、柔かい心理的效果をもたらず大きな意味をも持つていけるのではないと思ひます。

いろいろお話ししましたが私は懸垂販売については是非いづれとも申し上げます。ただお客はあくまで自由に商品を選ぶことを好むものだということをお忘れなく店員の教育、御自身の研究を深め、百貨店に較べて小売店は入りにくい、商品の自由な選択が出来ないというお客さまの苦情を受けることのないよう、この好況の年に大いに成績をあげて頂くことを願つて止みません。(資生堂常務取締役)

選択範囲を広く

日本HR協会専務理事

山田 宏

お客は
何を
望むか?

お客の選択する範囲を広くもつよう、同じデザインでも種々変つた色彩の商品をそろえてほしい。また小

売店が商品知識が豊富な余り二商品を客

に押しつける結果になつてはいまいか。そのようなやり方がある場合成功するが誰に対しても成功するルールではないと思ふ。商品知識による推奨は、お客に判断や選別の資料を提供するのに止め「選択」を客から奪うなといいたい。



お客がAをくれと来店した時、それが無い場合、その際種々の応接の方法が考えられようが「Aのどがお気に入りですか」と問い、その答に応じてBも同様の特長を持つことをあげて奨めるのもよい方法と思ふ。

お客が指定してきたが、自分の店で扱つてない場合、その商品をけなすようなことはお客のプライドを傷けることだ。

(中小企業診断員)

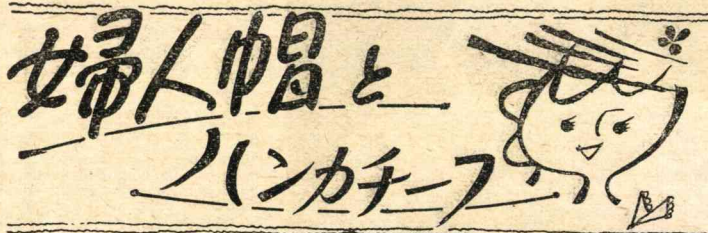
3回使える!
チェリボン
パーマシャンプー
オイル

全 国 有 力 化 粧 品 雑 貨
間 屋 より 御 仕 入 下 さ い

本舗 東京茅場町・日扇油脂KK

婦人の帽子

着る物が立派になり、はき物にも美しい



いろいろな型がでてきた。持物も円形、矩形、などとその形も多

く、しかも取上げる素材によつて実にさまざまの感じを

発散する。そうなる頭の方つて千変一律のパーマネントだけで

は均衡が取れないといふわけか、昨年秋ごろから婦人の帽子が目立って多くなつてきた。冠するというよりは頭髮にくつつけたように見える浅い軽快なものが多い。つまり帽子のアクセサリ一化である。中でも流行しているのはペレーで、ス

ポーツ万能の今日、そのスポーティな軽快さが受けているのである。このペレーはフランスの代表的な帽子の一つといわれ、そのかぶり方で野暮にもハイカラにも見える。男はすこし斜め気味にかぶるのが伊達といわれているが、女の場合は男よりさらにすつと斜めにかぶるのがいい。そして出かけるときそこにあつたのをつまんでのせて来たというように、いかに無雑作らしく見せるのがコツである。しかし、実際は鏡に向つて十分研究した上で出てくることもちろんである。

生

地はフェルトのようなものが多く三〇〇円から五〇〇円ぐらいのところは値段である。白のモダ先のもの、すなわち初夏から盛夏にかけては真田帽のシーズンであつて、販売店の仕入熱も全国的になかなか高く、世間が婦人帽に相当の関心を寄せていることを示している。

これは帽子がアクセサリとして流行していることの証拠であり、この傾向は昨年引続いて今夏はなお一層顕著なものとなり、メーカー筋では期待している。材料面でいえば、これからの婦人帽は真田、ストロー、シナムギが一般向きとみられ、その中に新しく登場するのがナイロンである。これはスイスから生地を輸入してこちらで加工しているものだが、軽くて美しく、すがすがしいので春から夏の帽子として人気がある。し

かし、一般向きとしては真田に加工して型崩れを防いだものが歓迎されている。デザインは、ペレー型、クロツシエ型ブルトン型、あるいは、カクテル・ハット型を變形して羽毛をさしたりしたものやナイロン・チュールを効果的に用いたもの、オーガンジー造花をあしらつたものなど様々である。色彩はクリーム、ピンク、スカイブルーなど淡色が主体であるが、暑くなるにつれてどうしても白が増えてくる。

値

段は加工に手の混んだものほど高く、附属に用いたものの上等下等に左右される。四〇〇円から六五〇円ぐらいが一般向きで、一〇〇円合は高級品の部類に入る。材料費よりはむしろデザインが売り物であるといふことができる。しかし飾りのなるべく少い方が帽子は粋に見えるというのがこの頃の考え方で、ボンネットからつばを取つてしまつたクラウンだけのものな

のを軽く冠つているのもその現われの一つであり、タオルをたたんで頭へのせたような感じのものまで出ている。かぶるのでなくくつつけておくのである。それで落ちないようにするためにピンでさしデザインの面白味を誇張して見せている。この一、二年春から夏の手袋があたりまえのものになり、ハンドバッグやアクセサリを着る物に合せていろいろ取り代えるほど服飾品に心を使うようになって

ナイロンが簡単に白くなる

11ヶに1ヶ増としナイロン製品贈呈の
二重特売中・3月1日~7月31日
螢光漂白剤



東洋レーヨン株式会社

箱入 ¥100
袋入 ¥20

アミランホワイト

た。帽子もその例にもれずスーツ、靴、手袋等との調和を考えて冠りかける。

の調子には当然スポーティなもの
そ のとドレッシーなもの別があるわけであるが、これからのものは見た目の清爽感が中心であつて見れば、スポーティなものが歓迎されるのが当然で、そこに狙いをおくやり方が賢明である。

これから日射しが強くなるにつれて、婦人布帛帽の動きも活弁になる。サンデーハット、LGハットでのデザインの清新なものがあるが、主流は紺のメトロに落着くものとみられている。

ハンカチーフ

ハンカチもアクセサリーの一つ。気が利いたチエツクの一部を胸のポケットからぞかせている図は、コートを脱いだ春から初夏にかけてのオシャレの定石である。

五、六月と、これからがハンカチのシーズンである。刺繍、チエツク、プリントとその種類は多く、濃淡とりどりの色彩で購買心をそえることができる。神武以来の数量景気に乗つてハンカチの需要はこのところずつと増えており、暮

から新年にかけての贈答用はこれまでにない売行だつた。いまのところ一服商状であるが、汗ばむ頃になれば需要の自然増はいうまでもなく、戦前の実用品からアクセサリーに進化した今では、品質も技術も格段の進歩であり、一人で二、三枚携帯することが常識となつてきただけに、売る方も買う側もなかなか細かい神経を使うようになった。

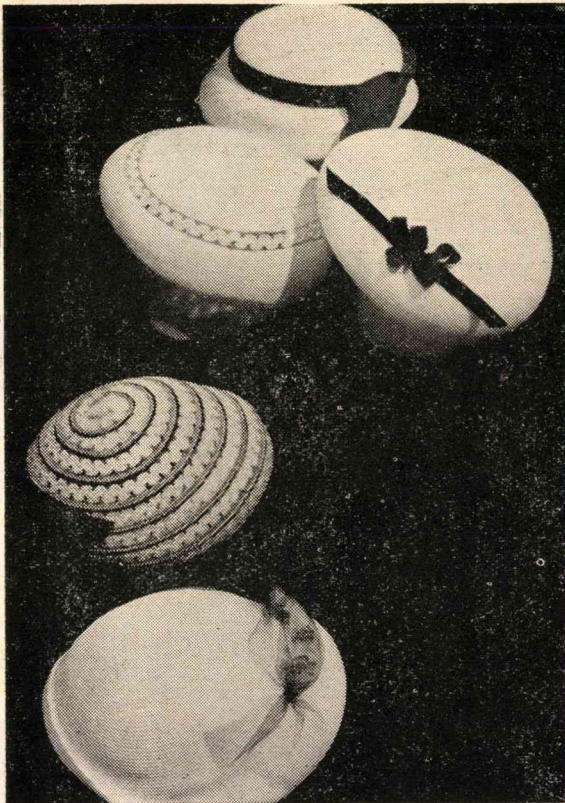
□ 1 ンのボーダーが中心で、六〇番手、八〇番手といったような良質品が要求されている。スエ

ズの動乱当時八〇番以上の糸が値上りしたが製品面への影響は少く、当分高級品は原料高の製品安を続けるだろう。

ロンのシャリツとした感触が最も歓迎され、全盛の感があるボーダーの柄はほとんどチエツクである。色はこれからのものとしてはピンク、サックス、クリームなど淡い系統のものが主流をなすが秋から冬にかけては赤味の勝つたものへ移行する。

白無地ものの売行を無視することはできないが、業界の販売店として扱つて味のあるのはアクセサリーとしてのハンカチであつて一枚五〇円から八〇円、百円台のものが標準で大きさは十二インチが普通である。ハンドバッグ、手袋、靴など身につけるものや持物の形体や色彩が変化に富み、その組合せの効果で

写真は夏の婦人帽のいろいろ



美

しく見せようと工夫するところにおしやれの上手下がある。したがつてハンカチもアクセサリーの一分子としてなかなか微妙な役割を持つているので、その仕入れにはプロイチ、イヤリング、ペンダントなどいわゆるアクセサリーを選択する際と同様な細心な配慮が必要である。

ハンカチの有力な需要層は、やはり十代後半から廿代の女性であり、中年層の一部愛好者には澁い凝つたものだけを追いかける趣味を認めることができる。

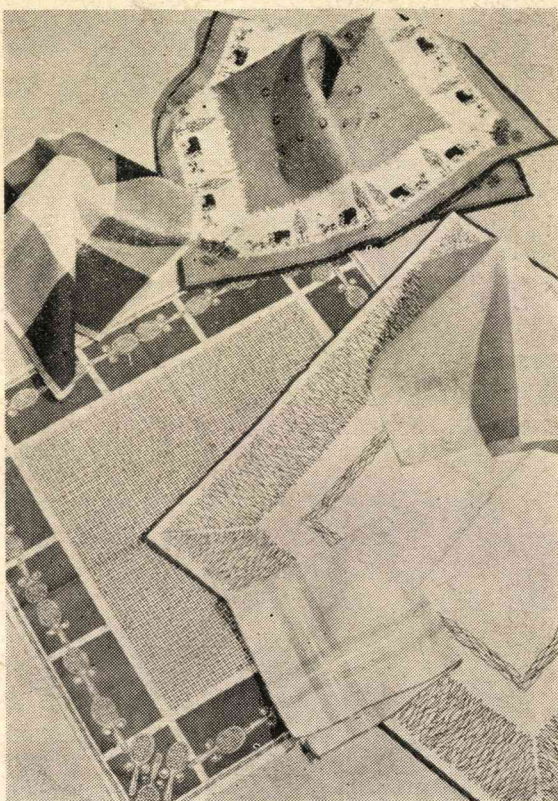
プリントは子供向きとして、可愛い動物柄や花柄が受けており、十インチが多く、値段は廿円以上五十円どまりというところである。麻生地は男子用夏もの的高級品として前々から定評はあるがこれ

BUR OME

ブルーメ

新時代の防臭剤

東京 大栄化学工業株式会社 大阪



は礼装向きで、普段用のプリントは六〇番手の薄物がよく出る。柄は大柄物が多く、色合はグレイ、茶などが主流である。またイニシヤルをプリントしたハンカチがデパート方面で流行しているので、これがだんだん波及して来そうな傾向にある。

ハ ンカチの高級品はスイスが本場という事になっており、熨る人はその輸入品を好んで刺繍の技術などを味わつていたが、戦後はわが国の技術水準が向上してきたのでその間の開きはつまつてきている。最近機械をスイスから買入れたりして設備の改善に努力

している。その効果は早晩市場品に及んでくるものと業界では明るい期待を寄せている。

ハンカチは贈答用品としてもてはさやれるところに来た別の強味がある。昨年の暮の動きからみると白の三枚箱入り、六枚箱入りははじめボーダーの三枚入りもよく売れた。品質は中級品以上で、三枚二〇〇円から二五〇円程度が多い。

また柄物のハンカチを組合せて動物や人形をつくり、その美しさを立体的に見せて売るといふ手が昨年から用いられている。Ⅱ写真は流行のハンカチーフ

折

つて重ねておいたのでは扁平で見ばえがしない。そこで補助材料を使つて藤娘に仕立てたり虎を作つたりしてその柄に視線を引きつけるわけである。値段といい、形体といい、愛きようがあつて、かつ手頃なので贈答品としてティーンエイジャーに人気がある。ほどけば普通のハンカチとしてキレイなアクセサリーになるところが魅力、化粧品セットと同居したり、あるいは造花と列んだりして傍役をつとめていたのが、一歩進んでハンカチを主役とする立体的の造型に転化したのである。

東京・下丸子 山田 精治



事実の繁栄は人にあると存じます。豊かな資金も立派な店舗も、従業員一人々々がよくなければ砂上の樓閣のようなものでしょう。ために店に長く勤めてくれる

人は店の宝であり、これらの人達を家族的に遇し、家庭の一人として本人将来のことに思いを致してやりたいと常々考えております。使用人根性を捨てて、自分の店として接客、商品の陳列等心を配つてくれるよう、教育法というムズカシイ気持でなく、心のつながりをお互いに持ちたいと努力致しております。

正しく磨けるよい歯ブラシ

ナイロン・天然毛

ダイヤ歯刷子

株式会社 津田孝商店 大阪市東区北久宝寺町2の34

東京店 東京都千代田区神田司町2の19 工場 茨木 162



合成繊維と洗淨剤

第一工業製薬株式会社

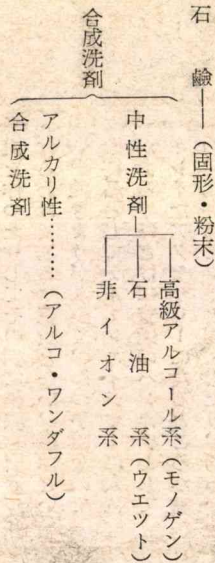
宣伝課長 星野周助

またまた新しい 化繊の誕生

最近の新聞に「私に名前をつけて下さい」という全七段の広告が出ました。東洋レーヨンと帝人の二大化繊メーカーが共同で英国のICI社と技術提携し大量生産に乗り出した、石油から生れる新しい繊維（既に英国

ではテリレン、米国ではデクロンと呼ばれている）の広告です。化繊という言葉が代用品のようにならされたのは一昔以前のこと、今ではすっかり生活の中にとけこんで、むしろ従来の毛や絹や綿などを圧倒する勢いです。

石鹼と合成洗剤の違いは、例えば硬水の場合、石鹼は硬水の成分の石灰分やマグネシウム×



×ム、鉄分等と化合して石鹼がすとなり石鹼の働きをなくしますし、温泉や塩水では役立ちません。このような水の質の悪い処では合成洗剤が絶対に役立ちます。またすぎの場合、石鹼は比較的石鹼分が残ります、余程よくすぎないと後で布地を黄ばめる心配がありますが、合成洗剤はこんな危険がありません。そして同じ合成洗剤でも中性洗剤はアルカリ性に弱い羊毛や絹、ナイロン、アセテートその他、これ等の交織、混紡物の洗濯になくはならぬものですし、アルカリ性の合成洗剤はアルカリに対して比較的影響を受けにくい木綿、麻もの、あるいは直接肌につけて脂や汗や垢で汚れる肌着類の洗濯用として優れた特長を發揮します。

問題は、新しい繊維製品は何で出来ているのか素人では判断しにくいものなのです。ナイロンとかアセテートとか明らかにわかるときは、モノゲンのような中性洗剤で洗えばよいのですが、判別しにくい繊維の場合、その中に使われていると思われる一ばん弱い繊維を対照として洗剤を選ぶことがコツなのです。

んが、化繊というのは毛、絹、綿、麻など天然繊維に対して、化学的工程によつて繊維の形* がつくられた繊維であつて大別すると次のようになります

天然繊維——羊毛・絹・綿・麻

化学繊維

- 再生繊維（人絹、スフ、ペンベルグ）
- 半合成繊維（アセテート）
- 合成繊維（ナイロン、ビニロン、テリレン）

ところで、何故化繊が生活の中に急激に浸透したかという現在の繊維には単一で完全な繊維はない、といわれる位、毛には毛の、綿には綿の、それぞれ優れた特長があるが、また欠点もあるからです。だから、その長短を補うために、化学的に新しい繊維が生み出され、しかも毛とアセテート、あるいは綿とナイロンなどを組み合わせて、それぞれの目的にいちばん適するよう、より丈夫で、より安

石けんだけしかない時代なら何でも石鹼で洗うより方法がありません。ところが、最近石鹼、洗剤も繊維にまけぬ位に種類が多くなりました。洗剤の場合、石鹼以外の洗剤はすべて合成洗剤と呼んで差支えありません。

合成繊維と洗たく

ひく使いやすい糸をつくり、交織、混紡をする時代なのです。

洗剤で御手入れするのが安全です。

スピード洗たく

普通、合成繊維の特性は繊維の表面が滑らかで（汚れや垢がつきにくく、とりやすい）水になじまない（乾燥が早い）といふ二点です。これは洗たくが簡

単に出来るということであり、反面、もみ洗いなど取扱方が悪いと型くずれしやすいくことで

す。だから洗たくもまずスピードが大切で、長い時間、洗濯液の中につけ込んでおいたり、石鹼でゴシゴシともみ洗いをするより、もまずにサツに汚れを落とす合成洗剤が最適です。

ほしい相談室

美容家 鈴木 和子

職業柄、どうしても化粧品店など注意してみますがただ売らんかな主義でお客様が迷惑を

してしまうことが少なくないようです。信用のおけるメーカー品でも、薬用とうたつてある新製品などは、売る側でもしつかりした根拠のあるデータを見せて、十分責任を持つてほしいと思

お客様は何を望むか？

いの心の掛けでテスト・パツチをし

てから売ると色が違つて大変困つたが、最近の新製品にはそれが少なくなつて来ている（を取付け、商品



太陽光線に最も近い螢光灯（螢光灯）をつけ始めの頃は

いう良心がほしいところで、薬局の薬剤師のように、化粧品店の店員さんが確かな商品知識を身につけていれば、お客様も安心してその店で選ぶことが出来るでしょう。

それから、夜は白粉や口ペにの色などその微妙さが見分ける

洗い上りの風合

特に女性の衣類はエレガンス（優雅さ）ということが要求されます。ただ汚れを落とすだけでなく、洗い上りの風合いが新調同様、あるいはよりイキイキと色、艶の冴えが出なくてはなりません。こんな点では高級ア

器のサンプルでもいいから店頭において、お客様に自由に試してもらふことにしたらいかがでしょうか。

親身の相談相手

森服雅子衣服研究所

森脇 雅子

化粧品では、百貨店売場よりも小売店の方が親切だと私は思います。口紅など、希望の色がなければ親切にいろいろ探したりしてくれませんが、百貨店ではソツケなく断つたりした経験が一、二度ありました。

お客様が漠然とした気持ちで買物に行つた場合、親身に相談相手になつて買いたいものを、客に決めさせるようにもつて行くことが大切なのではないでしょうか。洋服生地を買いに行つた場合、これは今流行のものだから

ルコール系の中性洗剤が最も理想的です。

また、肌着やワイシャツ、ブラウスなどは目にしみるような純白さが要求されます。これ等のお洗たくには螢光剤が配合されたアルカリ性の合成洗剤がよいでしょう。

繊維にも軽くてフクヨカな感

生地がよいからとあまりやかましく押しつけられると私など品物を見る気もしない。そつとして置いてくれればよく品を見てお客様が相談したそうにした時始めて相手になつてほしい。また

販売員クベからず集

- 一、店内では二、三人が集つて雑談したり、お客様がいない時でもケースによりかかつたり、頬杖をついたりしない。
- 二、お客様をジロジロ見たりクスクス笑つたりしない。
- 三、仕事中は煙草をすつたり物を食べたりしない。
- 四、商品をおもちゃにしたり無遠慮なアクビはしない。
- 五、ニックネーム、略名など同僚でも仕事中は呼び合わない。
- 六、爪、髪、服装を不潔にしておかない。
- 七、買上げの多少、お客様の服装によつて態度を違えない。
- 八、売場はおお客様の帰られた後はすぐにかたづけて、乱雑のままにしておかない。
- 九、私用で店を出る時はだまつて出ない。店主に必ずことわ



シャンプーの常識

山形彌之助

汗ばむ季節となり、シャンプーの最盛期に入りました。種々なシャンプーが、皆様の店頭をにぎやかに飾っていることと思いますが、このシャンプーが、どんな変遷を経てきたか。姿、形は色々ながら、中味はどんなことになっているかご紹介しましょう。

シャンプーのうつりかわり

シャンプーという言葉が、初めて商品名に使われたのは、昭和七年に花王シャンプーが発売された時でしょう。それまでは髪洗粉であつて粘土質のものが紙袋に入つて売られていました。

当時花王シャンプーは、シャンプーという英語からとつた言葉が珍しい上に、小型の固型という形状も全く斬新な印象を与えました。し

かも使つてみるとドロの髪洗粉では経験したことのない洗髪の手軽さと、サツパリする洗髪感が歓迎され、以来戦争前までは、固型シャンプー万能の時代でした。そしてこの中味は石鹼質の化学的な洗浄作用と、粘土質の物理的な作用と結び合わせたものでした。

戦後固型シャンプーも復活しましたが、一方には石鹼質だけを成分にした袋入の粉末シャンプーも拡まりました。

ところがここ数年の間に、ビニールとかポリエチレンとかいふ新しい包装材料が発明され、安価にガラス代用にもなり、このため理髪屋さん専用の感があつた練り状のシャンプーとか、液状のシャンプーが市場には入らんすることになりました。

一方、戦後洗剤界も、アメリカからソープレスソープという新しい洗剤が紹介されると共に合成洗剤の研究が一段と進み、シャンプーへの合成洗剤利用が考えつかれたのは当然といえます。花王フエザーシャンプーが、その合成洗剤利用の新シャンプーとしてうぶ声をあげ、日本のシャンプー界に大きな話題を投げ、形状の上では、再び

粉末シャンプーの時代がきたよ
うな印象を与えています。

シャンプーの種類いろいろ

形の上からわけてみると、粉末、固型、練り状、液状、粘液状とあります。

中味の成分からみると昔ながらの粘土質のもので出来ている髪洗粉、石鹼質のものとか合成洗剤からつくつたものとあります。この中から、特に最近の話題

になつてゐる二つのシャンプーをとりあげて、もし説明してみましよう。

①液状シャンプー この中味は加里石鹼といつて、ヤシ油と苛性カリで石鹼にしたものが大部分です。戦前からあつたものですが、理髪屋さん専用でした。これが前述のようにビニールとかポリエチレンで、安価に、こわれぬ軽い瓶とかチューブなどができたので、一般化したものです。

液体の使いよさが買われたわけですが、その洗髪効果とか、毛髪への影響は、これまでの石鹼質の粉末シャンプーと似たようなものです。最近液体シャンプーにも、ポツポツ石油系の合

成洗剤ソープレスソープを利用したものができてきましたが、まだまだ一般的ではありません。この液状シャンプーをオイルシャンプーなどといつています

が、これはオイリー(油状)シャンプーの間違ひでしよう。普通オイルシャンプーとは、美容院で使われる言葉で洗髪前に頭皮によくオイル(油=植物油がよい)をぬりこんでおいてからシャンプーすることです。

②合成洗剤系シャンプー 前項にちよつと紹介したように、最近液状シャンプーにも、ちよいちよい合成洗剤系シャンプーが見受けられますが、なんといつても時代の脚光を浴びたのは、花王フエザーシャンプーでありましよう。

洗濯用の合成洗剤でも、木綿向(例ワンダフル)と毛糸、ナイロン向(例エマルなど)とは違ふのですから、合成洗剤系といつても、シャンプー用は、洗濯向のものとは、内容も異り使用感も、使用後の感触も全く違つています。

合成洗剤系でも、ヤシの高級アルコール系と石油系のソープレスソープ系統のものがありません。花王フエザーシャンプーは

前者に属したものです。

合成洗剤系シャンプーのよきは、これまでの石鹸質シャンプーと違って、アルカリ性でないこと、つまり中性である点と、石鹸カスがでないことです。

普通洗顔や入浴の時には化粧石鹸カスが、平滑な皮膚では比較的とれ易いので分りませんが毛髪はウロコ状の構造になっているため、石鹸カスが落ちにくいのです。その点合成洗剤系シャンプーは石鹸カスができませんから、髪にも頭皮にも残るといことがありません。そのためにもススギが簡単で、爽快感が得られるわけです。又髪のコツが自然のままの美しさがでるのです。

特にヤシのアルコール系ものが、石油系のものにくらべ、シゲキ性とか過度の脱脂性がなく、好結果が得られています。

成分の違い
の見分け方

石鹸質のシャンプーか、合成洗剤系かの見分け方としては、シャンプーを水にとかし、フェノールフタレインという指示薬を少量加えると、石鹸質のものは赤くなり、洗剤系は赤くなり

ません。又塩化カルシウムの粉末を加えると石鹸質のものはトウフカスのような白い石鹸カスができ、洗剤系にはできません。なめてみるのも一法です。液状のものでも、石鹸質のものは舌に刺すような痛いシゲキを覚

ことしの金融と貿易

卅二年度の第一・四半期は農業資金に続いて、配当、ボーナス等の資金需要と、例年ながらこれまでの金融窮迫を緩和とは逆の方向に導く因子が多い。

周知の国際収支の数字も、設備投資の旺盛、国民消費の増大が資本蓄積力を上廻る傾向は当分改まらないと予測されるので、そう短い期間に持ち直すこともないという大方の見透し。

この見透しだけは、多くの観測者の中に、大した意見の差はないようである。

しかし、七月から先の第二・四半期となると経済観測も楽観、悲観の両論に分れる。国際収支は、本年度も二億ドル以上の赤字になると見られるから、結局七月以降も七千

えます。合成洗剤系のものには多少のシゲキが感じられても、刺すようなシゲキは全然ありません。一番シゲキを感じ易い舌の先でもシゲキがないのですから、髪にも頭皮にも安全というわけです。

万ドル以上の赤字になる、というのが悲観論。

わが国の金融には、政府の財政収支、民間の経済活動、及びそのバランスとしての国際収支の三つが、影響の最も大きな原因として働くので、この国際収支の成行きは看過できない。

しかし、楽観論では、この国際収支は、手堅く見ても七月ごろから好転を始め、本年度を通算して、五千万ドル位の実質赤字にせよめ得ると期待する。大蔵省の見解もこの線が公表されている。

これによれば、本年度国際収支の赤字は、通算においては、これを免れ得ないが、七月を起点として、国際収支は黒字、金融は緩慢ながらも緩和へと向うという見方である

個性的な配置

画家 箱田 玲子



女の身を飾るのだから、何でもキラキラ、ご

てことと目に訴えるようにすれば飛びつくだろう、と考えるのはあまりに無神経過ぎます。

現在のマス・コミ時代は、木彫りのブローチでもまたカット・ウオーイクのハンカチでも、A店、M店、Q店に同じように仕入れられるわけですから、自分の店の性格や店内の広さにあわせ、ガラスケース、棚などを、やはり商品の一つだと考えるくらいに工夫し創作して、品物を個性的に配置することが大事だと思えます。

またネックレスやイヤリングの台によく黒ビロードのきれを敷いています。つやつやした黒のバックに効果的なものもあり

ますが、大抵、ビロードの上にホコリが白くぼくついていたりして、折角のアクセサリがき

こと、黒はとくべつホコリを目立たせるので、手入れを十分にしなければダメですし、またものによつては黒の背景では死んでしましますから、一つ覚えのように黒ビロードだけをを使うのは賢明ではありません。



アクセサリは、誰もが買う時に手にとつて見たいのですがウインドウや、ケースの中ですとどうしても見にくい。そうか

といつて台に出しつばなしては手垢だらけになつてしまいましよ。モビールといつて、天井から吊下げる一種の彫刻芸術がありますが、これを利用してみてはどうでしょう。ワイヤーやチエーンまた竹や細材木を使つて腕輪やネックレス、ベルトなどをこれにかけ、店内の、客の見易い所に天井から吊るので商品の立体陳列として効果があると思えます。

× ×
× ×

陽やけ止クリーム

映画「ヒマラヤ」に出て来る登山隊や「マナスル」の征服者達が、陽やけ止めクリームを使用したことは公知のことであり、陽やけが、太陽光線中に含まれる紫外線により起つたり同じ紫外線でも波長の長さによりいろいろ生理効果が異なることもよく知られています。高山に登れば登る程、平地には存在しない短かい波長の紫外線が豊富で、想像も出来ない甚しい火傷を起したり、又水、砂、氷雪等は紫外線を反射するので、その附近の地上の紫外線の密度が濃くなり、夏の間海やスキーでは特に陽やけがひどいのです。

波長の長さでいえば、二九〇—三九〇ミリクロン（太陽光線の範囲は四〇〇—七〇〇ミリクロンの間）の間の紫外線が陽やけに關係があり、二九〇—三二〇ミリクロンが作用が一番強いとされています。

やけ止めクリームは、これらの紫外線による皮膚障害を防いだり、陽やけを防ぐ目的で作られたもので、不自然な行為であると考

えるのは間違いであります。なぜなら、夏は皮膚が一番疲勞し易いからであります。肉体的には食欲の不振からくる栄養の失調や睡眠不足—多量の発汗に伴う皮膚のつかれ—この上に紫外線による皮膚の障害が加わるとなると、いかに人間の皮膚が強靱で回復力をもつていても夏が一番皮膚の傷められ易い季節であるかは常識的にも想像がつくこととあります。

陽やけ止クリーム
と脱毛ワックス

白色顔料が使用されます。勿論この場合に、顔料の多いもの程それだけ効果があり、見苦しい程厚く塗ることにより、ますます効果が發揮されます。白色顔料はメイキヤツブ製品には必ず配合されていますから、ある程度の陽やけ止めの効果があることになりやすくなります。

品としては、ヒノリン系では「硫酸（塩酸）キニーネ」クマリン系では「アスクリン」「ウムベリフェロン」更に「パラ・アミノ・安息香酸」「アントラニール酸」「サルチル酸」等の誘導体が使用され、これら薬品の二三種類を配合してあるのが普通であります。最近、新しい薬品がいろいろ使用されていますが、シリコン油に紫外線吸収能

陽やけを防ぐ方法には一般に二つあります。一つは物理的な方法であり、他の一つは化学的な方法とでもいふべきものであります。

物理的な方法としては、日傘や衣服で日かげを作り、遮蔽するように不透明体や反射率の高い粒子で表面を覆いかくすこととあります。このような目的のためにはチタン白や亜鉛華其の他色々な

化学的な方法といわれるものは、紫外線をよく吸収する特定の薬品を、油やクリームの基剤に配合したもので、陽やけ止め化粧品と称されるものにはこの種の製品が一番多いのであります。

理的な方法として、日傘や衣服で日かげを作り、遮蔽するように不透明体や反射率の高い粒子で表面を覆いかくすこととあります。このような目的のためにはチタン白や亜鉛華其の他色々な

化学的な方法といわれるものは、紫外線をよく吸収する特定の薬品を、油やクリームの基剤に配合したもので、陽やけ止め化粧品と称されるものにはこの種の製品が一番多いのであります。

化学的な方法の欠点ともいふべき点は、持続効果の短かいことと、大体二—四時間もてばよいとされ、一日数回の塗布が必要なことや、薬品による刺激の問題も無視出来ないことです。今後は陽やけ止めクリームとしては、これら薬品による方法が一番進歩するであろうし、又将

来も期待される方法であります。このように、物理的な方法も化学的な方法にもそれぞれ一長一短がありますから、両方を併用して行くことが好ましく、又製品においても、そのように工夫されており、使用上からも粉その他のメイキヤツブ製品の併用により効果的に用いることが上手な使用方法であります。

白

陽やけ止めクリームの基剤としては、植物油（中でもゴマ油）が好んで使用されるのは他の油に比して紫外線吸収能が強いためであります。

これから夏にかけて、この種クリームの需用期に入りますが海や山に行く人達の中で、今年こそは陽にやけず真白な顔で皆を驚かしてやろうと思つてクリームを塗り、意気揚々とわが家を出たものの、帰つてみたらやつぱり陽にやけていたということと、がっかりしたり、お店にねち込んだりする人もあるかと思ひますが、お取扱の場合には、効果の限界をよく承知して、使用法を間違えないようにPRしていただきたい。遊びに夢中になつておれば、知らず知

消費者の求めるものは？

森 村 義 雄

アクセサリーの行方

服飾は時代の進むにつれて、ますます洗練されて行く。

それは毎年外国の打出す洋装のファッションと、その影響を少からず受けて日本の洋装が進歩しアクセサリー(広義の)をつかう側(消費者)の鑑識眼が肥えて来ると共に、アクセサリーを作る側(製造業者)も、その刺激を受けて品質向上へと努力する。使う側と作

る側とのデリケートな相関々係によつてますます進歩したからであらう。

戦争(第二次世界大戦)直後の物資不足時代には、使う側はどんなアクセサリーにでも飛びついた。そしてアクセサリー、特にプローチ、イヤリング、ネツクレス等の装身具製作は、一時外国製品模倣の時代に入つたが、世の中の落つくに従つてようやく日本古来の文化への関心

と、固有のものへの郷愁を感じて日本的な製品を次々と生み出すようになった。

勿論使う側の要求でもあつたわけである。そして「最少費用で最大の効果をあげる」という原則そのままに、使う側の追求は止ることなく、次々に新しいアクセサリーを求め、作る側もその方向へ進んでアクセサリーは次第に発展して来たものといえよう。

センスと品質のよい品

嫌われるゝ安かろう悪かろう

立場 洋装が進歩するように女性の服飾に対する感覚は、常に美しくなるうという本能によつて

よいものを求めるようになり、いわゆる「安かろう悪かろう」の製品は全く省みられなくなつたといえようである。

ますます磨かれ、アクセサリーの好みは目立つて高まり(一般に経済生活が豊かになつたことにもより)アクセサリー(狭義の)に対する今日の考え方は、先ず、安くてセンスのよいもの(良心的に作られる)高くても

しかし未だ作る側が、使う側の気持を理解出来ず、追従主義から脱けきれないで、より処を外国雑誌や既存のもの(外国製日本製を問わず)に求めていては、同種製品氾乱の原因となり使う側に飽かれよう。製品の選

扱はいよいよ厳しくなつてきているといえる。

還境を楽しく

リビングアクセサリー

使う側の好みの洗練、経済生活の向上は、生活還境を明るく楽しいものにするアクセサリーを望むことになり、生活用具、室内備品の裝飾化(美化)が考

独得なアクセサリーへ

専門デザイナーの採用

立場

流行は誰が作るか? 必然的にも偶然にもいろいろな場合が予想されるが、作る側は積極的に創作しようと誠み、外国雑誌依存から次第に離れようとして、使う側に少しでも独得なアクセサリーを提供しようとする、デザインの新鮮さと品質の向上を目指して、専門デザイナーを採用して創作デザインに高い関心を払うようになった。

最近の製品

狭義のもの(指す)は種類が非常に多くなり特に最近のダイキヤスト製品完成に刺戟されて、製品の良質化に一層拍車をかけている。日本でも東西の数社がこれに取りかかつたが中でも某社の製品が量産態勢を整えて優れたものを製作し外来の原型依存から脱却して独自のものを完成するに到つた

なお、今後はこれを速かに日本の消化してダイキヤスト製品ならではの持味を發揮することが望まれている。

えられて、作る側も勢いこの方面に力を注いでいる。ルームアクセサリー、デスクアクセサリーという言葉さえ生れて、リビングアクセサリーは実用面と結びつき、ますます盛んに用いられている。この間にイタリヤンフェアの影響を忘れてはならない。またヘヤアクセサリーの流行も見逃せない。

ダイキヤスト

良質化への拍車に

新しい装身具へ

平戸製品の復活

真空蒸着メッキ技術の進歩によ

友方のアクセサリー

つて新ダ
イヤ製品
始め、平
戸装身具
の品質が
著しく向
上して、
忘れられ
ようとし
た平戸が
再び装身
具界にカ
ムバツク
した。
そして
更に、ダ
イヤヤス
ト製品の
完成と相
まって平
戸の繊細
優美な長
所を取入

の装身具界に一つの特徴となつて
いる。

ブレスレット

キーチェーン人気

昨年秋頃からブレスレットへの
関心が高まり始めたが、時期的
に既に遅かつたためそのまま



サリィに加わり、ブレスレット
同様、需要を増しつつある。
キーチェーンも一種のチャ
ムアクセサリィで、オルゴール
をつけ実用を基調に、装飾を兼
ねたアクセサリィとして喜ばれ
るに至つた。これも装身具界の
一つの特徴といえよう。

チェイン、あるいは根付けとい
い、共に一連のチャームアクセ
サリィとして今後もこの傾向は
続くものと思われる。その他、

特殊製品、着想の奇抜さ

アクセサリィのPR

明日の課題

使う側の好み
に作る側の製作
態度が結びつい
て、今日のアク
セサリィは、さ
まざまなかたち
で発展し、アクセサリィ
という言葉が装身具を代
表するまでに大衆の間に
浸透し、ついにはルーム
アクセサリィ、デスクア
クセサリィなど新しい言
葉まで生れて、ますます
女性と密接な関係をもち
つつあるが、流行はさな
がら猫の眼のように変る

今日、特に作る側の心構えに一
層きびしさが追求されようとし
ている。そこで作る側は、使う
側の気持をいち早くとらえ流行
を予想して絶えず半歩、一步と
前進するよう明日の課題を一つ
ずつ解決したい。売場に立つ人
も、使う側に対して作る側と同
様なことがいえようし、流行に
敏感であつていただきたいもの
である。
特殊な製品を 余りにも類似
した製品が氾濫したため先ず取
扱う側にいささか飽かれたかた
ちで、専門店は止め型、特選品
を望むようになり、現にこれが
かなりの売行きを示している模
様。作る側としても自己の製品
に特色を盛りこまなければ扱う
立場の小売店に魅力がなく、使
う側に対しても同様なことがい
えるからである。これは次に掲
げるアイデアの問題と共に考え
られよう。

着想の奇抜 次にアイデアの
問題が考えられる。これはむし
ろ先に考えられるべきで、特に
着想の奇抜さが望まれるものと
思われる。

大衆アクセサリィがコスチュ
ームジュエリーである限り、品
質のよさにも限度があり、加工

根付の復活

終り、今年に入り再びブレスレ
ットへの呼び声が高くなつて、
チャームブレスレットの登場と
共に流行への気配を濃くしつ
つある。ラインゴールド初期のリ
ング状のものさえ復活している
また、同時にキーチェーン、
キーホルダーなどが新にアクセ

硬貨入れや、財布の需要が盛ん
になるにつれて、最近根付が復
活したことも特長の一つに数え
てよからう。キーチェーンの登
場を促したこともなり、チャ
ームブレスレットといい、キー

アクセサリーの行方

技術も可なり進歩している今日では、素材の持味にマッチしたデザインのよき、着想の新鮮さが抜きに魅力をもたれ、使う側が楽しめる色調と型の新製品、新しい品の、利いたマスクツトの類余り他にない珍しさ等々、

何れにか優れた感覚を示すアクセサリーに好みが集るであろう。そして着想の奇抜さは往々にして素材の欠点をカバーすることがある。これは基本条件として欠くことの出来ないこと。

製品のバラエティ 同種製品

を数多く作つて売ることが望ましいことで、常備の性質のアクセサリーはこの行き方がとられているが、流行の変化が激しくなるにつれて、どの店にも同じように出廻る時は魅力が薄くなる。そこで異種製品を巾広く作り、これを一気に確實一回転作義で終らせる（売り尽す）ということが一部に唱えられ始めたコスト算出に慎重を期することは勿論である。これは同種製品汎用の反動として見逃すことは出来ない。



店員勤務成績表

個々の店員さんの勤務成績は人数が少ない場合には、その働きぶりも簡単に分るし、出欠、通いの場合には遅刻の数などによつて、よいに分るが、一応店員勤務成績統計の作り方を紹介しよう。

これも合理的経営を行う上での大切な一要素であるから。

$$\text{出勤率} = \frac{\text{出勤延人員}}{\text{在籍延人員}} \times 100$$

在籍延人員
出勤延人員

①毎月末の実数をとる、②長欠は算入するが、休職は除く、③計算は百分比で出す、④延人員は一人一日を4として数える。

る側が競つて作る。流行する。使う側はこれに眼をつけて買うというコースをたどるわけで、アクセサリーの発展のために、明日の課題を一つずつ解決して頂きたいものである。

例 店員5名、休職者一名で月の廿日に二人の新入店員があつたとすれば、在籍者延人員は $5 \times 30 = 150$ 、それに並べ替 $2 \times 11 = 22$ 、 $0.4 \times 172 = 68.8$ 、 $1 \times 30 = 30$

出勤人員は、出席者一名一日を1とした数を加えたもので、仮にこれが55ならば次の通りになる。

$$\text{出勤率} = \frac{265}{172 + 30} \times 100$$

＝116

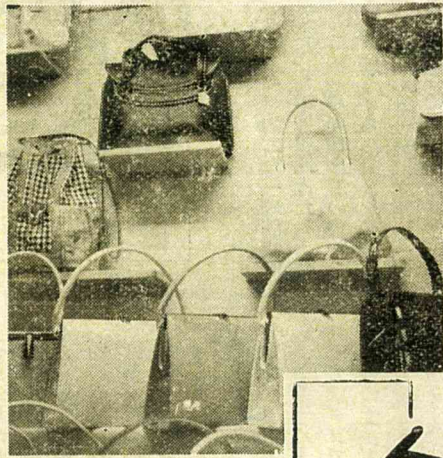
この数字からお店の過去と現在、他同業店との比較などによつて店員実働数、勤務管理がハッキリつかめるわけである。

万屋（東京・武蔵小山本通）

今泉徳次



私の店員教育は、まず第一にその人間を可愛がつてやること。次にはその店員を信頼してやること。そして店員をよくするため、私どもでは十日目毎に店員の懇談会を開いています。店の繁昌は、店員の訓練です。またお客様と親しくなることです。店員同志でその長短を互いに話合つて反省し合い、一面店員同志の融和をはかることです。そして、店頭に出たら、武士が戦場にあるような気持で、どうしたら顧客に満足して頂くサービスが出来、気持よく買物が出来るかというのを研究し、常に笑顔をもつてお客様に應對するよう心がけさせます。また、店員も家族の者と同じ食事をさせることも、一つの重要な優待方法です。現在私どもでは、最高が六年三年、二年というように勤続しております。店員が長くいるということは、必ずその店が楽しい店、希望もてる店、将来性のある店だからで、従つて、そんな店は売上も毎年上昇一途の好成績をあげるでしょう。結局店の繁昌ということは店員を大事にすることからだということがハッキリ分つて来ました。



今日のハンドバッグ

森村義雄

最近、ハンドバッグに限らず

アクセサリー一般は、洋装が外国のスタイルによつて次第に高度なものへ進むように、何でも商品でありさえすればという時代は去り、あれこれ好みもやがましき、個性を持つようになつて、色彩にしても原色調から中間色のパステルカラーへ、それからジュエリートーンに変わり、今秋にはツートーンになるというたしなみの向上を物語るものといえよう。

装飾に凝つた時代から、これを単純なものへ、そして一方には繊細優美なスタイルへと、世にいうエレガントな時代にふさわしいものとなるわけである。

今日のハンドバッグは、型や色調、素材のもつテクスチャーなどからフォーマルなもの、スポーツテイなもの、買ひもの用、あるいは、気軽な外出に持つシヨッピングバッグ形式のものに大体分けられ、また使用する時と場所の關係を考へて外出用、買ひもの用、通勤用、観劇、パーティ用、旅行用などに分けられる。

いまこれを後者の場合で考へて見よう。

一 外出用 二 これは特によそ行という意味で、他家を訪問する時、要談で人と会う時など、ドレスシイな服装、といつても

ハンドバッグ

もこの傾向を反映して、服装にマツチした時と場所に依り、多きは皮製。ビニールの場合でも牛皮シボや、ツヤ消しの生地を使つたものが多く用いられる。最近はやや軟い感じのものが目立つて来た。

一 買ひもの用 二 これは服装からして一般的な、くだけたものが多いから、持つハンドバッグも自然大きめな、品物が可なり入る、しかも汚れめの余り目立ない丈夫な生地が使用されたもので、型もラフに仕立ててあり、提げる手は丈夫であることはいふまでもない。

一 通勤用 二 この際の服装はキチンとはしているが、訪問着やパーティ用とは異なるだけに、ハンドバッグは物入れの役目を果せるよう使い易く(機能的)實用に即するよう、デザインも奇抜なものでなく、色彩は裝飾的でも、余りケバケバしくないので選ばれよう。外出時のフォーマルなものに比べ、ラフな仕立の皮のもの。シヨッピングバッグ形式のもの、鞆に似たデザインが主として用いられる。

二 観劇、パーティ用 二 特に環境の雰囲気にもマツチするものでなければ楽しくない。服装もカクテルドレスで間に合う場合もあるが最近はいブニングやアフターヌーンドレスといった正式な服装がしばしば見られるから、自然バッグもこれにふさわしくエレガントな小型の手提げ、抱え、つまむようにしてもてる位のものを用いられ、素材からいつても金銀の皮、ビニ

ズその他の刺しゅうも、きんらんなどになる。

二 旅行用 二 旅行といつても気軽なもの、ハイキング、最近流行のサイクリング、ドライブなどに行く際用いるスーツケースまでは行かぬが鞆風なもの、ホストンバッグ、ゴルフバッグに似たもの、気軽に肩にかつぐようなくだけた型のものが多いしやれた感じに個性的な感じがあり、この辺に時代感覚が流れているともいえよう。素材は皮ビニール布地などいろいろ。

このように服装により、時と場所に依りてそれぞれ使い方もうまくなつており、最近網目の手提げが著しく進出したことが一つの傾向となり、むしろハンドバッグはシヨッピングスタイルのものにおさされているように見受けられる。

トピック

静岡に本社をもつ某有力化粧品外売メーカー社長の卅一年度個人所得は同県のベストテンのトップを占めて三千数百万円。同社重役も五、六位にランキングされた。

索引

化粧品本舗

ウ	テ	ナ	2頁
黒		龍	4
ビ	ア	ス	5
資	生	堂	7
バ	ビ	リ	8
ヨ	ウ	モ	9
ク	ラ	ブ	12
明		色	13
セ	イ	コ	18
ゼ	リ	ア	19
ベ	ル	ゲ	20
あ	せ	知	26
ル	リ	ガ	27
ア	ネ	ス	29
マ	イ	ヤ	33
本	鳥	椿	34
キ	ス	ミ	39
エ	マ	重	40
八	重	椿	41
セ	フ	ラ	43
カ	ツ	ビ	44
カ	カ	シ	47
ポ	シ	ジ	48
ウ	た	椿	51
競		馬	53
妙		白	51
ヒ	メ	椿	55
月	美	人	56
パ	リ	ス	59
ポ	ビ	ユ	60
セ		ー	61
ミ	ゴ	ト	62
コ	ゼ	ト	63
ス	キ	ン	65
イ	2	7	67
シ	マ	ン	70
ジ	ヨ	イ	71
イ	ツ	ツ	73
君	ガ	代	75
ワ	ン	ス	77
都	オ	ミ	83
エ		ワ	99

石 鱈・齒 磨

サ	ン	ス	ター	16頁		
ユ		ゼ		17		
ア	タ	リ	ヤ	25		
エ	ル	ル		36		
玉	の	肌		37		
チ	エ	リ	ボ	ン	84	
ア	ミ	ラ	ン	ホ	ワ	85
ミ	ツ	ワ			100	

問 屋

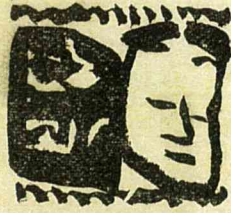
大	山	商	店	23頁	
花	生	堂		31	
野	村	商	店	32	
川	野	立	志	堂	35
大	山	説	商	店	38
青	木	商	店		45
志	村	商	店		49
蛭	子	商	店		51
中	央	石	鱈		57
関	野	商	店		58
多	喜	屋			66
武	孝	商	店		68
茂	木	商	店		69
保	美	商	事		72
本	格	商	店		74
つ	る	商	店		76
谷	亀	商	店		78
					80

雜 貨

金	鳥	香	42頁			
紙		糊	46			
袴		神	52			
サ	ー	ジ	ン	菩	及	64
フ	エ	ザ				81
貝		印				81
ブ	ル	ー	メ			86
ダ	イ	ヤ				87

陳列品ケース

新	陳	列	品	ケ	ー	ス	10頁
---	---	---	---	---	---	---	-----



編 集 後 記

鼓がなりひびいて、ともすれば人心は浮つきがちだが、わが業界は相変わらず、内には生産過剰、店舗過剰の悩みを抱え、外からは生協・購買会、十一団体の攻勢をうけて、販売競争はいよいよ激化するばかり、ついに為政者も国会へ中小企業関係の法案を持出したようだ。

しかし、本紙上で佐野定一氏が、いみじくも喝破されているように、外の要因による景気など当にしないで、自分から「神武」以上の景気をつくり出すのではなくてはダメである。たとえば、中小企業関係の立法が出来たとしても、それは業者自身がその法の精神をよく理解し、その法を十分に活用しなくては、全く死文

に等しいことは、世の有識者が、すでに指摘しているところで、結局、神武景気の場合も、中小企業立法の場合も、外のものに依存して棚ボタを待っていたのでは、到底業界に花の春は永久に招来出来ないということである。どうしても、自分たちの悩みを自力で切り拓くためには、業者互いに力を合せ、小異を捨てて大同につく雅量をもつて、業界全体の繁栄のために方途を講ずるのでなければ、この難関は突破出来ないということを知

るべきであろう。こうした時、本号は、小売店経営の重要な要素である販売員教育に焦点をしばつて編集してみた。この一本が、皆様方

のあすへの御繁栄に、何らか寄与するところがあつてを祈つてペンをおく次第である。

日本粧業（五七二号）

臨時増刊（通巻二七五号）

昭和卅二年四月廿八日発行

編集印刷 竹 内 孝

発行人 竹 内 孝

東京部千代田区内幸町二ノ一八

印刷所 電 通 印 刷 所

東京部中央区日本橋馬喰町三ノ三

発行所 財団法人 日本粧業会

電話馬町九一四六（代表）

週刊毎週土曜日発行

昨秋、久しぶりで出した「雑誌型」が意外の好評だったので、同人たちも負気いたち、ここに「小売読本春の号」を皆様の机にお贈りすることゝなつた。今年、年頭から「神武景気」「仁徳減税」などという、賑やかなハヤシの太

毎日楽しい

お整髪を...



1000 & 2100EH

水で洗ってサラリと落ちる
(養毛素ルミン配合)
エーワンヘアークリーム

す
す
で
質
品
た
れ
秀
に
点
の
て
て
す



最高の
コスメチック
エーワンチック
ハOG入 2100EH
(実用新案容器)



ツキ、ノビ、香りOK
ミデイエーワン
1000 2100EH

品質はA級・使用感NO.1

エーワンポマード



ミツワ石鹼
わくねり 30円



高純度、高均質の石鹼！
それはミツワの近代的な
生産装置から生れます

ミツワ石鹼



ミツワソフト石鹼 30円 20円



ミツワ30番石鹼 35円 15円



ミツワ特製1番石鹼 50円



薬用ミューズ石鹼 50円 30円