

松坂屋店員の実務教育資料『簡単な売場接客景』の紹介と若干の考察

末 田 智 樹*

本稿では、昭和五（一九三〇）年における株式会社松坂屋（以下、松坂屋）の接客法に関する史料を翻刻し紹介する^①。

本史料はまず表題の『簡単な売場接客景』から推定して、拙稿で紹介した大正十二（一九二三）年に編集された『接客法』の続編にあたる社内の店員教育資料と解釈して差し支えない^②。拙稿の内容が接客方法の基礎的なマニュアルについて詳述されていたのに対し、本史料では売場ごとの店員と顧客との接客応対の実践に関する模範事例が子細にまとめられている。言い換えれば拙稿が静的な感じを受ける教本的な文面に対して、本史料はまさしく動感的な感覚で捉えることができる実習的な内容である。拙稿と同様に本史料は、とくに一九九〇年以降蓄積がみられた社会文化史・経営史を中軸とした百貨店史研究において積極的に紹介および活用されることがなかった近代的大規模小売業の店員教育に関する

貴重な史料である^③。

松坂屋において本史料が編まれた意図については、本史料の最初の「教育叢書刊行に就きて」と「緒言」に載せられている内容から一目瞭然である。前者において教育係長の菊地亮三郎が、本史料を「教育中にある店員の参考資料として教育係が各科分担し、今後「次第に補正を加」えなければならぬが、「一般店員の方の御参考にもなる様にと」考慮し、そして「店務教育の上に貢献するもの」として編集刊行したと述べている。後者では教育係の中川宗吉が、「接客法は実際問題でありまして唯理窟では到底その気分を知らしむることは出来」なく、「商品の関係上売場によりましてそれ／＼特色もあり共通の点もあり、その呼吸を呑み込む事」が大変難しく、「甚だ不完全であ」つたが「参考の一助として紹介」するために「取り纏め」たと記している。

「緒言」に書かれているように本史料は、編纂に携わった教育係以外の販売部長や各売場の主任クラスの「校閲をも受け」て念入りに確認された後に冊子化していた。このことから考えてみると、戦前から松坂屋の営業組織全体において接客法が重要視され、男性店員、少年店員および女性店員（以下、店員）へきめ細かい接客に関わる入念な教育を施していたことがわかる。昭和五年時点の名古屋本店における社員数は、男性店員（少年店員を含む）の九七八名と女性店員の四四八名を合わせた計一、四二六名であった。⁴⁾

当然ながら、拙稿と本稿で紹介の二冊の接客法に関する冊子が幹部社員の意思だけで発刊されたわけではなかった。発刊の背後には、明治四十二（一九〇九）年に教育用の冊子『初級教育・算術教科書』上巻を作らせた松坂屋初代取締役社長伊藤祐民（十五代伊藤次郎左衛門）の決断、すなわち創業者の彼が呉服店から百貨店化のために店員教育に熱心に力を注いでいたことが大きかった。そののちは、下巻として大正十一（一九二二）年に『裁ち方教科書』を上梓し、徹底した店員教育を行った。そののみならず実務教育として力を入れて作成されたのが、翌十二年に刊行された拙稿の『接客法』であった。これを前記の教育係の中川宗吉に作成させたことをはじめ、その主な内容については『十五代伊藤次郎左衛門祐民追想録』に書かれている。⁵⁾したがって大正後期から昭和初期の松坂屋において拙稿と本稿の二つの史料は、接客方法に関する店員教育用の上下巻セットのテキストブックとして使

用されていたことになる。

さて本史料からは、拙稿の史料において部分的にしか読み取れなかった昭和初期の松坂屋の売場構成とそれら各売場で販売された生活と文化を結ぶ数多くの商品、および顧客に対する応対の心得を一層掴み取ることができる。⁶⁾

第一。店員と顧客との応対の内容からは、売場ごとの店員の商品知識に対する幅広さや奥深さを理解できる。各店員は、当然持ち場の全商品の特徴や使用方法、品質などの知識について習熟しておかねばならなかった。そのうえで店員は、商品知識以前に顧客が欲するあらゆる商品が冠婚葬祭や年中行事における贈答品に對して、どのように最適であるかを適切に説明しなければならなかった。よって店員は、適切な説明を心掛けるために冠婚葬祭や贈答品の一般的な知識をも習得しておく必要があったのである。

また店員は、主力商品の製作工程、手入・保存方法の説明を顧客に求められる時があった。それゆえに店員は製作工程などを頭に入れたうえで、商品の取り扱い方を説明することにより初めて陳列商品の価値を顧客に短時間で的確に伝えることが可能となったのである。⁷⁾加えて、店員にとって売場の業務をスムーズに遂行するために大切なことは、絶えず変化する商品の知識を新たにインプットすることであった。店員自らの新商品のインプットが、顧客が希望する最適な商品に関する知る限りの情報を親切かつ正確にアウトプットすることに繋がった。店員は、毎日松坂屋を訪れる顧客に対して有効な提案を行うための情報を蓄積する努力を

怠らないことが必須の日課であった。

第二。本史料の目次から松坂屋は、一番から二十六番までと三十五番を合わせた計二十七ヶ所の売場より構成されていたことが判明する^⑧。そのなかで呉服類の商品が主力(一番〜八番)であったことや、九番売場以後十四番売場までは布団、洋服類などの衣料品や食料品の売場が続いていたことがみてとれる。主に男性用としては懐中時計(十五番)、靴(十六番)の売場、女性用としては婦人帽子(二十一番)の売場を開設していた。勿論日用品や、さらにスキー用品(二十三番)や七宝花瓶(二十五番)、洋花・小鳥(三十五番)といった趣味を起点とする雑貨・園芸・ペットなどの様々な商品を販売する売場が設置されていた。写真機やラジオなどの電化製品類の専用売場も登場し、昭和初期の松坂屋の売場には呉服類以外の多種多様な商品が陳列されていた。当時の顧客の心を引きつけていた新商品の一群が浮き彫りとなる。

目次を一覧するだけで松坂屋が、流行を意識した百貨を揃えるワンストップショッピングの大型店舗のなかで営業を展開していたことを窺い知ることができる。昭和初期の松坂屋の接客に関する史料からでも、名古屋市内において近代的な売場空間で人気を博した商品や顧客の嗜好がみえてくる^⑨。

第三。松坂屋の店員が体得していた接客の巧みな技術が読み取れる。昭和初期の松坂屋では、売れ筋の商品をただ単に店頭陳列し、商品知識を並べ立てるだけの対応でスムーズに販売することができなかった。店員が直接対応しサポートする形ですすめる

ことで、顧客は望む商品に迅速に辿り着き納得し購入してもらうことに、大都市呉服系百貨店を代表する松坂屋が培ってきた接客の心遣いがあった。殊に松坂屋では常に良品廉価を心掛けて販売することが第一の営業方針であり、その方針のもと顧客との信頼関係を構築し、次の買い物へ繋げる顧客作りを図っていた^⑩。松坂屋では、接客法を盛り込んだ店員教育が顧客作りを達成するための要となった。拙稿を含めて本史料からは、接客法を自ら掴み取るためには事前の研修と売場における常日頃の実践が必要であったことが把握できる^⑪。以上のことからして、まずは対面販売法が戦前の大都市呉服系百貨店の成立期において形作られた。高度成長期以降には、スーパーマーケットの発達とともに対面販売法から脱皮する形で新たな販売方法として、小売業のなかで普及していく一八〇度異なるセルフサービスの非対面販売法が出現したという接客法の変遷を仮定することができる。

本史料は、顧客に対する満足度合いを感じ取る観察力のマスターを目的としたテキストにもなっている。各売場の店員が品質や機能に優れた商品を「顧客視点」から販売し、顧客に十分な満足を与えることが顧客から信用を得ることに直結し、それを全店員が求めることが目標であった^⑫。また、売場における応対のファーストコンタクトは、顧客が商品に関して店員に尋ねることで開始されていた。店員にとってはすでに接客中の場合があり、他の顧客に目を配りながら応対する非常に難しい状況に日々遭遇することが多かった。

逆に店員が顧客との距離感を探り、声をかけるタイミングを見計らいつつ、「いらつしやいませ」と発する応対からスタートする売場を想定した場面も載せられていた。本史料ではその店員が少年店員だったことも記され、顧客が醸し出すサインを見抜いて近づこうとするシーンを想像することができると。無論店員は、顧客が必要とするまで情報を控えて押しつけない接客を心掛けることが大切である。ところが本史料からは商品を紹介する段階に入ると、店員は謙虚ながらも遠慮せずに対応する積極的な姿勢が窺える。各売場のラストの様子からは、顧客が売場から軽快に立ち去るのを見送ることが店員の肝要な仕事であったことがわかる。

第四。松坂屋に対する顧客の一定水準の対応が判明することから、松坂屋における得意客の形成過程を押さえるうえで重要な史料と言える。第三と絡めて述べるならば、顧客が購入した商品に付随した商品を助言する店員の配慮が随所に潜んでいる。顧客はその商品が不要であれば店員に対して堂々と断るし、必要であれば即座に追加購入している。今日からみれば、この店員の接客方法に慣れていない消費購買者が本史料を一瞥すれば、無理矢理に買わされていると大きな誤解を招く可能性があるだろう。松坂屋の店員が接客に臨む場合には、顧客の隠されたニーズを目一杯引き出す気持ちで相談に乗ることが最初の目的にあった。店員からすると良品廉価を購入してもらいたい誠意からのアドバイスであって、否応なく購入させることが目的ではなかったことが本史料から学べる。

店員は表情に決して出さないようにし、顧客の声に耳を傾け、顧客が真に求める商品を当時からセットで紹介することが得意客には当たり前の対応であった。この店員の姿勢は、セット商品を見過ごしている顧客に対して知らせるための気配りであった。顧客が選択に迷った時は顧客に最適な商品を簡潔な説明で提案し、なおかつ顧客が些細なことでも店員に聞きやすい雰囲気や売場に作り出しておくことが重要な業務であった。勿論、関連する商品が別の催事場で開催されているのであれば、店員はその場所を丁寧に説明することも対応の最終ポイントであった。^①

第五。本史料には、そのタイトルに書かれているように、「簡単な接客法の事例が集められていたことである。本史料には、店員と顧客との良好な関係が記されていたが、実際にはその場ですべて上手く収まらないことがあった。中川が「緒言」で、「各売場の接客実景を編み参考の一助として紹介した」が、「甚だ不完全であります」と書き記している。筆者は、この部分を店員にあくまでも身に付けて欲しかった基本的な接客の事例のみを記していたと考える。裏を返せば接客の応用編はさらに上位に位置し、実践において経験を積んでマスターしていくしかなかったと解釈できる。つまり、基準となる型のすべてを紹介できなかった「不完全」さでなく、応用編を含めたすべてを例示することができなかったことに対する「不完全」さを意味していたと考える。それだけ本史料からは、顧客に対する接客の難しさがにじみ出ていると言えよう。

しかも本史料から松坂屋の売場ごとの接客方法の違いや、今日まで変容してきた一つ一つの売場において多くの接客法が編み出されていたことが判明する。それが戦後以降、百貨店の派遣社員に研修などで次第に伝わり、各専門店、商社、問屋などの社員の育成に繋がっていったことは想像に難くない。松坂屋名古屋本店の接客法は、名古屋市の商業・サービス業における接客方法の礎石となったと考える。¹⁴⁾ 拙稿と本史料は、松坂屋店員の販売接客の極意が圧縮された未公開の史料と言っても過言ではない。また、他の大都市呉服系百貨店から確認されていないことから決して見逃せない二つの史料である。

本史料が刊行された昭和五年の松坂屋は、名古屋市(南大津、栄)を本拠地として東京(上野・銀座)、大阪に大型の五店舗を展開していた日本を代表する大都市呉服系百貨店であった。本史料に、松坂屋における店員の実務教育の実情のみならず、全売場の主な商品が描かれていたことは、日本百貨店業成立史研究にとっても頗る有益な史料であると言えよう。¹⁵⁾

本史料が、松坂屋の秘蔵の史料であるからこそ本史料の最後の頁にある印判の内容は重要である。その印判には、「教第□□号」「貸附年月日」「姓名」「返納年月日」「返納認印」「備考」が朱肉で押されている。¹⁶⁾ とくに「備考」には、「此ノ□□教科書ハ規定教育満了ノ際及退店ノ場合ハ必ず返納スベシ。万一紛失其他ノ理由ヲ以テ再貸附ヲ請フ場合又ハ返納シ能ハザルモノハ規定料金ヲ納入スベシ」と記されている。したがって、当時この教本を社外

に持ち出すことを厳しく禁止し、店員教育以外には使用しないことが原則となっていた。

拙稿で紹介した『接客法』と本稿の『簡単な売場接客景』を重ねてみると、松坂屋の店員教育による接客法の成立過程ならびに松坂屋が培った店員の高い接客力をものの見事に理解できる。それと同時に、店員の熱心さに引き込まれ商品を購入した顧客の存在が知れる。最後に実務経験を有する筆者からすれば、近代的大型店舗空間の販売方法が形成されるなかで、むしろ顧客に育てられていたのは店員であったことを示唆する、現代にも十分通じる史料なのである。

凡例

1、翻刻文の体裁については原則して原史料通りとし、適宜本書形式に合わせた。原史料の目次に記された頁は本稿の頁との関係で紛らわしくなるので付けておらず、また目次および内容の字体の大きさは出来る限り統一し、字間については必要な部分以外は詰めた。

2、原史料には平仮名とカタカナでルビが振ってある部分があり、翻刻にあたっては平仮名に統一して付けた。

3、旧字体は原則して常用漢字に改め、判読を助けるため必要な箇所句読点を加えるなど適宜修正を施した。なお、原史料の通り表記したものには(ママ)とした。

4、旧仮名遣い（ルビを含む）は原史料の通り表記し、「え」「つ」「や」「ゆ」「よ」「ア」「ツ」「ヤ」「ユ」などについてはポイントを下げて右寄せにした。

5、「御座ゐます」と「御座います」や「貰ひ」と「貰い」など、「ゐ」「ひ」「い」の使い方がそれぞれみられたがソノママとした。「頂ク」「戴ク」や「二」「弍」「三」「参」、「十」「拾」などの同じ表現で漢字の違いがみられたものに関しては適宜修正を施した。

6、誤字・脱字と思われる箇所については適宜修正を施した。

7、最初の目次と内容の目次の表記および表現が一部異なるものもあるが、ソノママとした。

附記

この度もJ・フロントリテイリング史料館所蔵の店員教育の接客法に関する貴重な史料の調査・閲覧ならびにご提供を頂いた。凡例に掲げた内容を中心に多くのご教示を下さった加藤恵美様ならびに菊池満雄様（J・フロントリテイリング史料館フェロー）に、心より深く感謝を申し上げる。なお本稿は、二〇一一年・二〇一二年・二〇一六年度中部大学特別研究費に基づいて活動した研究成果の一部である。

注記

(1) 株式会社大丸松坂屋百貨店所蔵の史料である。本史料の表表紙には、一文にすると「店員教育叢書巻五 簡単な売場接客景 松坂屋教育科（名古屋）」と表記されている。

(2) 末田智樹「大正期という呉服店（松坂屋）の接客法に関する史料紹介」（『中部大学人文学部研究論集』第三十六号、二〇一六年）。

(3) 松坂屋を事例とした店員教育については、史料の使用も含めて非常に優れた江口潔「百貨店化にともなう職業的リテラシーの変容―両大戦間期における松坂屋の店員教育改革―」（『教育学研究』第八十二巻第一号、二〇一五年）がある。そのなかで、「百貨店化をすすめる中で松坂屋では、主に二つの方向から店員教育改革に取り組んでいた。一方は、店務に直結した訓練である。従来は見よう見まねで身につけていた店務に関わる内容、例えば、接客法や包装などを教えていくこととなる。他方は学科教育である。」との鋭い指摘がある。江口は、後者の学科の教育課程の変化について取り上げて考察している。したがって接客法について詳しくは触れられていないところに本稿で取り上げる理由の一つがある。なお、現代では百貨店の接客に関する以下のような文献がみられる。国友隆一『「伊勢丹のようなサービス」ができる本』（成美堂出版、二〇〇六年）、

国友隆一『伊勢丹恋しくなるサービス』（インデックス・コミュニケーションズ、二〇〇七年）、国友隆一『伊勢丹一流のサービス』（経済界、二〇一一年）、国友隆一『伊勢丹に学ぶおもてなし』（日本実業出版社、二〇〇八年）は、伊勢丹について述べられている。ほかに森田真実『売れる販売の接客ルール―なぜあの人はお客様に好かれるのか―』（PHP研究所、二〇一三年）、大西洋『三越伊勢丹の秘密』（海竜社、二〇一六年）などである。これらの文献は呉服系百貨店の売場における接客について大変参考になるため、本稿の解題作成においても参照した。

(4) 昭和五年時点の松坂屋での店員については、『株式会社松坂屋創立二十年記念写真真帖』（株式会社松坂屋、一九三一年）を参照した。店員とは成人した男性店員、少年店員、女性店員と考えてよい。この点に関しては菊池満雄『竹中日記』に見る昭和初期の松坂屋（三）（松坂屋本社秘書室資料、二〇〇四年）を参考とした。また店員教育については、谷内正往が著書『戦前大阪の鉄道とデパート』（東

方出版、二〇一四年) 三三二〜三三三頁において高島屋の事例で検討されている。

- (5) 高野郁朗編『十五代伊藤次郎左衛門祐民追想録』(株式会社松坂屋、一九七七年) 九八〜一〇一頁に、「(前略) また『接客法』という小冊子を作って、実務教育に力を入れたりした。この『接客法』という冊子は、当時、市販の販売術に関する本、つまりいまでいう販売のハウツーものの多くが、小売店の経営、陳列、販売などの理論に片寄っていたのとは違い、実地に重点を置いた、いますぐ役に立つ虎の巻であった。その内容は、客を迎えたときのあいさつ、時候のあいさつ、商品の見せ方、言葉づかい、身だしなみ、判断と機転、客の心理などを豊富な実例をもつて示し、実際に反復練習できるように書かれていた。大正十二年(一九二三) 六月、当時名古屋店市内部主任で、十八年の実務経験を積んだベテランの中川宗吉に作らせたテキストである。」とある。また江口前掲論文も指摘しているように、社長伊藤祐民だけでなく初代専務取締役鬼頭幸七の役割も極めて大きかった。鬼頭の役割については『松坂屋六十年史』(株式会社松坂屋、一九七一年、四六〜四七頁) においても明記されている。

- (6) 末田智樹「株式会社という呉服店の催事展開からみえる百貨店の営業動向―大正中期における百貨店化過程の先駆的一齣―」(『中部大学人文学部研究論集』第二十六号、二〇一一年)、同「大正後期株式会社という呉服店の経営拡大と催事展開―大阪店再開と銀座店開設と松坂屋誕生―」(『中部大学人文学部研究論集』第三十一号、二〇一四年)、同「一九一〇年代初頭株式会社という呉服店の催事にみる営業展開」(『中部大学人文学部研究論集』第三十二号、二〇一四年)、同「昭和恐慌前後における松坂屋の経営安定化策と催事展開」(『中部大学人文学部研究論集』第三十四号、二〇一五年)、同「昭和初頭静岡市への松坂屋支店誘致と反百貨店運動」(『中部大

学人文学部研究論集』第三十五号、二〇一六年)、同「松坂屋の生活と文化を結ぶ催事の成立―良品廉価を礎とした店員の営業活動―」(『市場史研究』第三十五号、二〇一六年) などで、明治後期以降百貨店化に成功した松坂屋の経営展開や生活と文化を結ぶ催事展開について考察しているので参照願いたい。

- (7) 冠婚葬祭などの知識に関して現代の百貨店から刊行されているものは以下の通りである。三越からは株式会社三越『日本を楽しむ年中行事』(かんき出版、二〇〇四年) および三越伊勢丹『三越伊勢丹日本の年中行事 暮らしのアルバム』(株式会社マガジンハウス、二〇一三年)、高島屋からは『高島屋のしきたり事典―老舗百貨店の門外不出「贈答・おつきあい」教本―』(小学館、二〇一五年) が刊行されており、当時の大都市呉服系百貨店の店員が身に付けなければならなかった必須の知識であったことがわかる。

- (8) 竹中治助編『新版店史概要 松坂屋』(株式会社松坂屋、一九六四年) 三七五〜三七六頁には、「名古屋店の陣容昭和十二(一九三七)年三月一日現在」と書かれた営業部長以下の売場を中心とした組織表が掲載されており、本史料の売場構成とほぼ一致する。また、伊藤次郎左衛門伝記編さん委員会編『伊藤祐民伝』(株式会社松坂屋、一九五二年、五〇六〜五二六頁の「第十二節 諸制度の沿革」) には、名古屋店の売場の変遷が読み取れる記載がある。なお、有賀光胤「店史概要」(株式会社松坂屋本社、一九三七年) 一九九〜二三四頁には、前掲『伊藤祐民伝』と同様の内容が掲載されている。

- (9) 竹中編前掲『店史概要』三四五〜三六四頁、「松坂屋百年史」(株式会社松坂屋、二〇一〇年) 七八〜八二頁。

- (10) 前掲『伊藤祐民伝』五一九〜五二〇頁には、大正十四(一九二五)年八月に内部組織が確立された後の任務の大意が記されている。売場については、「売場主任以下売場員は常に各自所属売場の成績向上に努むること。其の為に商品知識を豊富に自他調査研究を怠

らず、品揃へに注意し以て良品廉価、顧客本位の実行者となること」とある。昭和初期には粗悪品問題が社会問題となっており、松坂屋において良品廉価を掲げて販売するためには接客において商品の詳細な説明が必要であつたことが判明する。

(11) 竹中編前掲『店史概要』二二三～二二六頁にある『店員の心得』の考察については今後の課題とする。

(12) 土屋好重編『百貨店』（新紀元社、一九五五年）一四四～一六一頁。本稿では、松坂屋において商品を購入する全「お客様」に対する意味合いを含めて「顧客」と表現している。

(14) 本文の第一から第四までもそうであるが、第五に記した点はとくに筆者の実務経験や現在の百貨店マンのヒヤリング調査から述べていることが含まれ、厳密に言えば実証的研究による見解とはいえない。しかしながら、拙稿と本稿から日本を代表する大都市呉服系百貨店の松坂屋が、店員教育のなかで接客法を重視していたことを理解でき、従来の百貨店史研究では見受けられなかった日本百貨店業の成立過程のなかで店員重視の観点を提供することができたと考える。

(15) 竹中編前掲『店史概要』六〇三～六〇五頁の昭和二十一（一九四六）年に定められた「新信条」のなかの「第二の業務」の三つ目の内容が松坂屋の接客法の根底にある。すなわち、「三、接客懇切 顧客に対しては礼儀を正し言葉を慎み、購買の有無にかかわらず平等に接し、誠意をこめ、親切を傾け必ず満足をうることが肝要である。」とある部分である。拙稿と本稿に掲載された松坂屋の接客法は、近世期の「元文の掟書」から「明治の掟書」をへて大正期の「信条」に基づき深められ完成された内容である。拙稿と本稿の内容が最終的には昭和十一（一九三六）年に松坂屋が発刊した『松坂屋読本』として結実する。そして、前記の戦後の「新信条」に書かれていたように松坂屋全店員の簡潔な業務内容としてまとめられた。松坂屋

の接客法は、他の大都市呉服系百貨店の三越、高島屋、大丸の接客法の形成過程とは異なる点も多くあろう。比較分析のためにも、これらの大都市呉服系百貨店の研究を俟たねばならない。また接客法に関しては、各大都市呉服系百貨店の店員心得や服務規程（服務心得、服務要項）の一部として混在している部分があると考ええる。これらは近世期の呉服商から繋がるものであり、近世・近代初期の商家の家訓・店則とも関わってくる重要な部分である。なお、大都市呉服系百貨店以外に注（3）で紹介した新興百貨店の伊勢丹、あるいは阪急百貨店、丸物や地方百貨店などで店員心得に含まれる接客法に関するテキストなどが戦前期に作成されていたのかを確認することが今後の課題となる。

(16) 「□□」の部分は空白を示すために筆者が挿入したものである。

簡単な売場接客景

松坂屋教育科 (名古屋)

教育叢書刊行に就きて

本叢書は主として教育中にある店員の参考資料として教育係が各科分担して編纂するのでありますけれど、亦一般店員の方の御参考にもなる様にと留意して居ります。訂正又は補足を要する点等御気附になられましたならば担当教育係にまで御注意下さる様御願致します。斯くて次第に補正を加へ店務教育の上に貢献するものたらしめたいと祈る次第で御座います。教育係長 菊地亮三郎

緒言

此の小冊子を編むにつきまして実は私当店教育係を拝命して以来、殊に接客法の科目を数年受持担任しましたが、浅才にして充分にその心持ちを伝える事がなく六つかしくいろいろ研究苦心を致しました。御承知の如く接客法は実際問題でありまして唯理窟では到底その氣分を知らしむることは出来ません。商品の関係上売場によりましてそれ／＼特色もあり共通の点もあり、その呼吸を呑み込む事はなか／＼容易であります。ここに思ひ

つきまして各売場の接客実景を編み参考の一助として紹介したならばと存じまして甚だ不完全であります但取り纏めて見ました。尚、丹羽販売部長殿及各部主任方の校閲をも受けましたので大体に於て誤りはないやうに信じます。幸に幾分なりともお役に立ちましたならば洵に幸甚に存ずる次第であります。

昭和五年四月初旬

教育係 中川宗吉誌

目次

- (一) 一番売場 陳列台にて久留米緋販売
- (二) 二番売場 陳列台にて染緋販売
- (三) 三番売場 陳列台にて友禅モス販売
- (四) 四番売場 投込み台にて友禅羽二重羽織裏販売
- (五) 五番売場 売場にて白縮緬進物販売
- 五番売場 売場にて絞付羽織の誂物販売
- (六) 六番売場 売場にて袴地の販売
- (七) 七番売場 陳列台にて銘仙販売
- (八) 八番売場 陳列台にて片側帯販売
- (九) 九番売場 陳列台にて布団販売
- (一〇) 十番売場 半襟販売
- (一一) 十一番売場 防寒コート販売
- (一二) 十二番売場 ワイシャツ販売
- (一三) 十三番売場 雨傘販売
- (一四) 十四番売場 鯉節進物販売

- 十四番売場 漬物販売
 (二五) 十五番売場 懐中時計販売
 (二六) 十六番売場 靴販売
 (二七) 十七番売場 四ッ揃販売
 (二八) 十八番売場 茶箆筒販売
 (二九) 十九番売場 コーヒー茶碗販売
 (三〇) 二十番売場 安全剃刀販売
 (三一) 二十一番売場 婦人帽子販売
 (三二) 二十二番売場 文房具販売
 (三三) 二十三番売場 スキー用品販売
 (三四) 二十四番売場 間着洋服販売
 (三五) 二十五番売場 七宝花瓶
 (二六) 二十六部 ラヂオ販売
 二十六部 写真機販売
 (二七) 三十五番売場 洋花販売
 三十五番売場 小鳥販売
- 終

簡単な売場接客景

壱番売場 (陳列台にて久留米緋販売)

客「陳列の久留米緋を見て」もしくこれは何歳位によろしいでせうか。

店員「いらつしやいませ。左様で御座います。十七、八歳の学生

方によろしい様に存じます。おいくつ位の方に御入用で御座いますか。

客「矢張り十七、八の学生ですが。

店員「丁度その辺がお恰好に存じます。緋もハッキリして大変よく揃つて居ります。

客「剥げる様な事はないでせうか。

店員「これは御案内の本場久留米で御染は確で御座います。

客「それでは、これを一反貰ひませう。

店員「ありがたう存じます。おついでに裏地は如何で御座いますか。

客「そうでしたね。裏地がいりますねえ。成るだけ丈夫向を一反貰ひませう。

店員「裏地は向ふの台にいろく御座いますから、どうぞ御案内致します。(二三反取り出して) お丈夫向として此辺のは如何で御座いますか。

客「どれが一番丈夫でせうか。

店員「この方は如何で御座いますか。大変お為向で紺緋の裏地としてはおよろしい様に存じます。

客「それでは、これにしませう。

店員「ありがたう御座います。それから、お袖口は如何で御座いますか。これは瓦斯八丈で大変お丈夫向で御座います。

客「それも一緒にしてみんなでいくようになりますか。

店員「ありがとうございます。全部で（紺緋五、八〇、裏地一、

八〇、袖口〇九）合計七円六拾九銭頂戴致します。

（代金ヲ出サレタトキ）「（軽く）ありがとうございます。御座います。

（代金ヲ頂クトキ）「拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。

（オ釣銭ヲオ渡シスルトキ）「お待たせ致しました。貳円参拾壹銭

のお返しで御座います。

（オ品物ヲオ渡シスルトキ）「ありがとうございます。御座いました。

（売場ヲオ立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。存じます。

貳番売場（陳列台にて染緋販売）

客「陳列の染緋を選択して）これは大変安いが剥げる様なこ

とはありませんか。

店員「いらつしやいませ。これは御案内の染緋で割合に見場がよ

ろしう御座います。お染も確で御座います。

客「丈^{じょう}はどの位ありますか。

店員「ハイ、二丈八尺以上は御座います。

客「足らん様なことはないでせうな。

店員「貳丈八尺はたしかにあります。御座います。御座います。なんで

したら一度おあたり致しましては如何で御座いますか。

客「それじゃ、これを一反貫ひませう。

店員「ありがとうございます。壹円八拾銭頂戴致します。

（代金ヲ出サレタトキ）「（軽く）ありがとうございます。御座います。

（代金ヲ戴クトキ）「五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。

（オ釣銭ヲオ渡シスルトキ）「お待たせ致しました。参円貳拾銭の

お返しで御座います。

（オ品物ヲオ渡シスルトキ）「ありがとうございます。御座いました。

（売場ヲオ立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。存じます。

参番売場（陳列台にて友禅モス販売）

客「女の子への進物にしたいがどんなのがよいでせうか。

店員「いらつしやいませ。座着の御進物で御座いますか。

客「そうです。ひとつよさそうなのを見立てて呉れませんか。

店員「かしこまりました。（探して）この辺のは如何で御座いま

せう。

客「そうですね。

店員「この方は如何でせうか。大変愛らしい上品な柄合で御座い

ます。

客「そう、よさそうですね。何尺あればよいの。

店員「初着の御進物で御座いますと一般に木綿巾着丈か大巾五尺

お願い致して居ります。

客「裏は何がよいの。

店員「左様で御座います。このお裏には肉色モスは如何で御座い

ませう。（二度あてがつて）大変取り合せがよろしう御座

います。

客「裏は何尺あればよろしいの。

店員「矢張り表地と同じでよろしう御座います。

客「両方でいくらになりますか。」

店員「ありがとうございます。（算盤にて見積り）両方で四円六拾五銭頂戴致します。何かもうおつひでに如何で御座いませうか。」

客「また、ほかで見せて貰ひませう。それでは、一緒に包んで貰ひませう。」

店員「ハイ、かしこまりました。成るべく体裁よくお包み致します。そうしますと四円六拾五銭頂戴致します。」

（代金ヲ出サレタトキ）「（軽く）ありがとうございます。」

（代金ヲ頂クトキ）「五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。（お釣銭ヲお渡シスルトキ）「お待たせ致しました。参拾五銭のお返しで御座います。」

（合札ヲお渡シスルトキ）「お品物は地階の品渡場で御進物にしてお渡し致しますから御面倒ですが、この合札と御引替を願ひます。」

（売場ヲお立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。」

四番売場（投込み台にて友禅羽二重羽織裏販売）

客「友禅羽二重徳用裂を見入って居らる。これは何尺ありますか。」

店員「ハイ、この方ですと壹丈貳尺五寸御座います。」

客「男向の羽織裏にしたいがどうでせうか。」

店員「大変高尚なよい柄相で御座います。」

客「尺は足りない様なことはないでせうか。」

店員「普通の方で御座いましたら大概およろしい様に存じます。何でしたら一度見積らさせて戴きます。」

客「そうですか。それでは、一度見積つて呉れませんか。」

店員「ハイ、かしこまりました。（算盤を持参して）御寸法を承ります。身丈と袖丈とをお聞かせ下さいませ。」

客「身丈は貳尺七寸、袖丈は壹尺四寸ですが。」

店員「左様で御座いますか。表地はどの位ありましたか。」

客「たしか三丈が少し足りなかったかと思ひました。」

店員「左様で御座いますか。（見積り）壹丈貳尺五寸御座いましたら充分で御座います。」

客「それでは、これを貰ひませう。」

店員「ありがとうございます。七円八拾銭頂戴致します。」

（代金ヲ出サレタトキ）「（軽く）ありがとうございます。」

（代金ヲ頂クトキ）「拾円券で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。」

（お釣銭ヲお渡シスルトキ）「お待たせ致しました。貳円貳拾銭のお返しで御座います。」

（お品物ヲお渡シスルトキ）「ありがとうございます。御座いました。（売場ヲお立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。存じます。」

五番売場（売場にて白縮緬進物の販売）

客「（売場の前に来らる）

店員「(売場に立ちて) いらつしやいませ。

客「白縮緬を見せて貰ひたいが。

店員「ハイ、かしこまりました。どうぞお掛け下さいませ。(時候の挨拶) 大変よいお天気で結構で御座います。縮緬は御紋付用で御座いますか。

客「一寸慶事の進物にしたいが。

店員「左様で御座いますか。一反物でよろしう御座いませうか。御予定はどの辺で御座いませうか。

客「反物の中位のを一度見せて貰ひませう。

店員「ハイ、かしこまりました。(棚から持ち出して) この辺では如何で御座いませうか。

客「まだ上がありますか。

店員「ハイ、この辺はいづれも浜縮緬のよろしい方で御座います。しぼの工合も大変よく揃つて居りまして、御紋付などに大変よろしう御座います。

客「体裁よく進物に包んで貰ひたいが何か箱でもありますか。

店員「御進物用の桐箱が御座います。尚御慶事のお用ひで御座いますと白木台は如何で御座いませう。

客「白木台もつけて貰ひませう。

店員「尚御祝として末広をお添へになりましたは如何でせうか。

客「末広もつけますか。

店員「ハイ、御慶事の^{はなむけ}贖には一般に御用ひになります。こゝに見本も出て居りますから一度御覧下さいませ。

客「そうですね。それでは、一度見せて貰ひませう。

店員「この方は杉柩の箱入で、この方が桐箱入で御座います。

客「値段はどう云ふ風ですか。

店員「杉柩の方ですと台付壱円九拾五錢、桐箱の方は壱円六拾五錢で御座います。

客「どちらがよいだらうな。

店員「左様で御座います。お好きぐで御座いますが、杉柩の方は如何でせうか。

客「それでは、杉柩の方にして貰ひませう。

店員「ありがとうございます。どうぞこちらの方でお待ち下さいませ。お待たせ致しました。これで如何で御座いませう。

客「それでは、この縮緬にして全部でいくらになりますか。

店員「ありがとうございます。(縮緬參拾壱円と此外に箱代六拾五錢、白木台參拾五錢、進物代が貳拾五錢、末広が壱円九拾五錢)。合計參拾四円貳拾錢頂戴致します。失礼とお名前様は。

客「伊藤です。

店員「毎度ありがとうございます存じます。

客「これで取つて下さい。

店員「ありがとうございます。

(代金ヲ戴クトキ)「(二応調べて) 四拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。

(才釣錢ヲオ渡シスルトキ)「お待たせ致しました。五円八拾錢の

お返して御座います。

(合札ヲ才渡シスル時)「お品物は地階の品渡場の方で御進物にしてお渡し致しますから、どうぞこの合札をお持ち下さいませ。

(売場ヲ才立去リノトキ)「毎度ありがとうございます。

五番売場 (売場にて紋付羽織の誂物)

客「婦人の御客様売場へ」

店員「いらつしやいませ。

客「紋付にしたいが、白羽二重を見せて下さい。

店員「ハイ、かしこまりました。どうぞお掛け下さいませ。

客「掛けられる」

店員「御羽織用で御座いますか。お着物用で御座いますか。

客「男向の羽織にいたしたいですが。

店員「かしこまりました。少々お待ち下さいませ。お待ちせ致します。この辺では如何で御座いませう。(数種御覧に入れる)

客「この羽二重は何処出来ですか。

店員「これは大聖寺羽二重で御座いまして羽二重としましては一番よろしい方で御座います。しばの工合も大変よく揃って居りまして御紋付には一番よろしい御座います。

客「黒に染めていたゞきたいですが、何日程かゝりますか。

店員「左様で御座います。こちらで御座いますと普通一週間か十

日程御願ひ致しております。京都や山梨県で御座いますと約二週間程の御猶予をいたゞきとう御座います。

客「別に急がないのですが、何処の染が一番よいでせうか。

店員「左様で御座います。京都もよろしい御座いますが、近頃は山梨県の万代黒が一般にお受けがよろしい御座います。黒の色相も大変落着いて紋上りもよろしい御座います。ここに染上つたのも御座います。どうぞ御覧下さいませ。

客「そうですね。それでは、万代黒の方で御願ひ致します。

店員「生地の方はどの方に致します。

客「どれがよいでせう。

店員「よろしい方はお立派でお為めにもよろしい御座いますが、如何でせうか。

客「そうですね。それでは、中を取ってこれに致します。

店員「はい、かしこまりました。充分注意をして下さいよ。

店員「はい、かしこまりました。充分注意を致します。御定紋は何で御座いましたか。

客「丸に桔梗ですが。

店員「左様で御座いますか。(紋本帳を持ち出して)此の御紋で御座いますか。

客「そうですね。この紋です。

店員「大変引立のよい御紋で御座います。大きさはどの位に致します。

客「皆さんはどの位になさいますか。

店員「殿方で御座いますと一般に鯨の沓寸位で御座います。紋本帳が矢張り沓寸になって居ります。この位で如何で御座いませうか。」

客「それでは、沓寸に致しませう。」

店員「かしこまりました。お序に裏地は如何で御座いませうか。」

客「裏は染め上がってからの致しませう。何時頃になりませう。」

店員「左様で御座います。二週間程御猶予を願ひとう御座いますから来月の七、八日頃になりませう。」

客「では、其頃に参りますから間違ひなくお願い致します。そうしますと染上りいくらになりますか。」

店員「ハイ、只今。失礼とお名前様は。(逃伝票を取り出して)」

客「三宅孝太郎と申します。」

店員「恐れ入りました。お所はどちら様でいらつしやいますか。」

客「東区榎木町一丁目で御座います。」

店員「毎度有難う御座います。それから御寸法を身丈と袖丈とを承りとう存じます。」

客「身丈は貳尺七寸、袖丈沓尺四寸で御座います。」

店員「左様で御座いますか。身丈貳尺七寸、袖丈沓尺四寸で御座いますか。(念を押して) そうしますと(表地参拾貳円五拾銭、染代六円) 合計参拾八円五拾銭となります。」

客「そうですか。今日は参拾円御預けしておきます。」

店員「ありがとうございます。参拾円頂戴致します。少々お待ちを願ひます。(入金して) 只今六階の催し場の方に春衣の

新柄陳列会を致して居りますから一度御覧下さいませ。

客「そうですか。一度見せていたゞきませう。」

店員「お待たせ致しました。領収書で御座います。どうも有り難う御座いました。」

(売場ヲ才立去リノトキ) 「毎度ありがとうございます。存じます。」

六番売場 (売場にて袴地の販売)

店員「(売場に立ちて) いらつしやいませ。」

客「男向の袴地が見せていたゞきたいが。」

店員「ハイ、かしこまりました。どうぞお掛け下さいませ。(時候ノ挨拶) 本日は大変お暖かで御座います。御袴は矢張り儀式用にお用ひでいらつしやいますか。」

客「そうです。一寸改まつた場所に使いたいのですが。」

店員「おとし頃はおいゝつ位のお方でいらつしやいますか。」

客「三十五、六歳位の見せていたゞきたい。」

店員「ハイ、かしこまりました。(棚ヨリ出シテ) この辺では如何で御座いませうか。(イロく御覧ニ入レル)」

客「これは何と云ふものですか。」

店員「ハイ、この方法ですと博多平と申しまして儀式用としましては、大変お受けがよろしう御座います。」

客「これは何ですか。」

店員「この方は扶桑平と申しまして裏無地の両面織で御座います。大変しなやかでお召しよう御座います。」

客「三十五、六歳のどうぞでしょうか。」

店員「お柄合も高尙で大変よろしい様に存じます。」

客「急に仕立ていたゞきたいのですが、間に合ひませうか。」

店員「何時^い御入用で御座いませうか。」

客「あさつてのお昼頃に使ひたいのですが、なるべくあしたの

中に届けて貰ひたいと思ひますが、如何でせうか。」

店員「左様で御座いますか。一寸係の方へ尋ねて見ますから少々お待ち下さいませ。(詠係へ電話ニテ照会)お待たせ致しました。誠に恐れ入りますが、明日中に仕立を致しまして

明後日の朝早く届けさして戴いては如何で御座いませうか。

客「それでは、あさつての朝早くお願い致したいが、間違ひはないでせうな。」

店員「ハイ、間違なく御届け致します。失礼とお名前様は(詠伝票を取り出して)

客「清野春太郎です。」

店員「おところはどちら様でいらつしやいますか。」

客「東区主税町一丁目八番地

店員「毎度ありがとう存じます。御寸法は如何で御座いましたか。」

客「紐下式尺三寸五分でした。」

店員「紐下式尺参寸五分(復唱して)どうも恐れ入りました。」

店員「それから待の高さはどの位に致しませうか。」

客「そうねえ。矢張り待をつけなくてはいけないでせうか。」

店員「ハイ、儀式用で御座あますと一般におつけするやうにお願

ひ致して居ります。」

客「そうですね。それでは、皆さんはどの位になさいませうか。」

店員「只今は以前より大変低く目になりまして五、六寸位から七、八寸位で御座あます。御承知の通り余りお高いとお召しに

くう御座あますから。

客「そうですね。それではなるべく低うして五寸位にして貰ひませうか。」

店員「ハイ、かしこまりました。そうしますと参拾七円八拾銭頂戴致します。」

客「それでは、只今式拾円だけ置いて参ります。」

店員「ありがとう御座います。式拾円頂戴致します。何かおついでに如何で御座いませうか。」

客「又ほかをいろ／＼見せて戴ませう。」

店員「どうぞごゆっくりと御覧下さいませ。お待たせ致しました。領収書で御座います。」

客「それでは、間違なくおたのみ致します。」

店員「ハイ、承知致しました。」

(売場ヲオ立去リノトキ)「どうもありがとう御座あました。」

七番売場(陳列台にて銘仙販売)

客「(銘仙を見て居らる)モシ、これは羽織にどうでせうか。」

店員「お羽織には大変よろしい様に存じます。お年頃はおいくつ位でいらつしやいますか。」

客「二十歳前後ですが、どうでせう。」

店員「おじみ向としてはおよろしう御座いますが、今少しお派出向では如何で御座いませう。(恰好なのを取出して) この辺では如何で御座いませうか。」

客「そうですね。」

店員「この方は如何で御座いませうか。大変柄行も新しいお品のよい柄で御座います。お羽織には大変よろしい様に存じます。」

客「そうですね。よさそうね。では、これに致しませう。」

店員「ありがとうございます。お序にお裏地は如何でせうか。」

客「裏は何がよいでせう。」

店員「左様で御座います。甲斐絹かレーヨンの友禅がよさそうに存じます。どうぞこちらにいろいろ御座いますから御覧下さいませ。これは丁度裏地にしてあります。徳用裂で御座います。」

客「何尺位入りませうか。」

店員「左様で御座います。普通は壹丈貳、参尺御座いましたら、よろしい様に存じますが、何でしたら一度見積らして戴きませう。身丈と袖丈の御寸法を承りとう御座います。」

客「身丈は貳尺五寸、袖丈は壹尺七寸で御座います。」

店員「左様で御座いますか。(算盤を手にして、積算早積法にて) 壹丈貳尺五寸程あります。」

客「そうですか。どれがよいでせうなア。」

店員「この方は如何で御座いませう。あの表には大変取り合せがよろしい様に存じます。尺も丁度御座います。」

客「そうね。ぢや、それに致しませう。」

店員「お仕立は如何で御座いますか。」

客「仕立は家で致しますから、裂だけ貰つて行きます。」

店員「左様で御座いますか。何かもう外に如何で御座いますか。」

客「またほかを見せて貰ひませう。いくらになりますか。」

店員「ありがとうございます。両方で拾六円八拾銭になります。」

客「これで取つて下さい。」

店員「ありがとうございます。貳拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。」

(お釣錢ヲオ渡シスルトキ)「お待たせ致しました。参円貳拾銭のお返しで御座います。」

(御品物ヲオ渡シスルトキ)「ありがとうございます。」

(売場ヲオ立去リノトキ)「毎度ありがとうございます。」

八番売場 (陳列台にて片側帯販売)

客「羽二重の片側帯はどちらにありますか。」

店員「どうぞ、こちらの方にいろいろ御座いますから。(御案内申して) おいくつ位のお方で御座いませうか。」

客「二十一、二歳位を見せて下さい。」

店員「左様で御座いますか。只今丁度春先の新柄が沢山まいりましたのでいろいろ御座いますからどうぞ御覧下さいませ。」

この方は如何で御座いませうか。

客「一寸派手過ぎやしませんか。」

店員「左様で御座います。帯模様は近頃一般に大変お派手になつて参りました。この方は模様は大きく御座いますが、色相は大変落ち着いて居りますので、お派手な事はないやうに存じます。」

客「それもそうですねえ。」

店員「この方は如何で御座いませう。」

客「それはよさそうねえ。模様は何でせうねえ。」

店員「左様で御座います。矢張り西洋花で御座います。色目の配合が大変よく出来て居りまして何となくお品ひんもよろしう御座います。」

客「それを戴きませうか。」

店員「ありがとうございます。お序にこれの片側は如何で御座いませうか。」

客「何がよいでせうね。」

店員「左様で御座います。取り合わせのよい色縞かじ子は如何で御座いませうか。」

客「何かついでに見せて貰ひませう。」

店員「こちらにいろいろ御座いますから、どうぞこちらへ。」

客「どんなのがよろしいでせうか。」

店員「この方は如何でせうか。大変取り合わせのよい色相で御座います。(いろいろ御目に掛ける)」

客「矢張りこれがよさそうですね。これに致します。」

店員「ありがとうございます。お序に帯芯は如何で御座いませうか。」

客「そうですね。ついでに貰つて参りませう。」

店員「この辺のは如何で御座いませう。中合帯は一般にこの辺のを願ひ致して居ります。」

客「そうですね。余り厚くなくてよさそうですね。ぢや、これに致します。」

店員「お仕立の方は如何で御座いませうか。」

客「仕立もお願ひ致します。仕立上りいくらになりますか。」

店員「幅はどの位にさして戴きませう。」

客「皆さん、どの位になさいますか。」

店員「中合帯で御座いますと、一般に八寸位で御座います。」

客「ぢや、八寸に致します。みんなでいくらになりますか。」

店員「ありがとうございます。(友禅羽二重片側拾参円八十錢、色縞かじ子片側四円八十錢、帯芯八十錢、附属工料一円三十錢)合計式拾円七拾錢になります。」

客「それでは、これで。」

店員「ありがとうございます。失礼とお名前は。(訛伝票を取り出して)」

客「田中璋二で御座います。」

店員「お所はどちら様でいらつしやいますか。」

客「西区御園町三丁目十八番地で御座います。」

店員「どうも恐れ入りました。いつ頃御入用で御座いますか。」

客「別に入用と言ふ事ありませんが、三日、四日のうちに出来ませんか。」

店員「左様で御座います。今日が六日ですから十日中にさして戴いては如何で御座いませう。」

客「出来ましたら届けて貰ひますか。」

店員「出来次第御届け致します。ありがとう御座います。参拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。(収納方へ入金) 昨日から六階の催し場に春衣の新柄陳列会を致して居りますから、一度御覧下さいませ。」

客「そうですか。一度見せて貰ひませう。」

店員「どうもお待たせ致しました。九円三拾銭のお返しで御座います。」

客「ぢや、間違ひなく願ひます。」

店員「ハイ、承知致しました。どうもありがとう御座りました。毎度ありがとう存じます。」

九番売場 (陳列台にて布団販売)

客「一寸この下の布団を見せて下さい。」

店員「ハイ、(傍へ行きて) いらつしやいませ。この方で御座いますか。」

客「この表は何と言ふものですか。」

店員「ハイ、これは友禅レーヨンで御座います。大変奇麗で柄相

もお品のよろしい柄で御座います。」

客「丈夫でせうか。」

店員「左様で御座います。大変摩擦には強う御座いますからお布団の表側などには一般にお受けがよろしう御座います。」

客「洗濯にはどうでせうか。」

店員「お洗濯には差支へはありませんが、お布団の側などは余りお洗濯はされません方ですから大丈夫で御座います。少し位の汚れで御座いましたら「キハツ」で拭いて戴きますれば生地も損せず奇麗になります。」

客「そうですか。病人に使いたいのですが、どうでせう。」

店員「御病人用には中綿が真綿で御座いますから、大変に軽くてお暖かです。そしてカバーの取替が出来ますから御病人用には大変よろしいと思ひます。」

客「少し薄くはないでせうか。」

店員「真綿ですから薄くてもお寒いやうな事はありません。」

客「それもそうだね。では、これを貰ひませう。」

店員「替へカバーも御座りますが、如何で御座いませうか。」

客「そうですね。いくらですか。」

店員「貳円参拾銭で御座います。」

客「替へカバーも戴きませう。一しよに届けて貰へませんか。店員「ハイ、御届け致します。どうぞこちらで承りますから、どうぞお掛け下さいませ。(売場台へ御案内) 失礼ですが、お名前とお所を承りとう存じます。」

客「東区千種町仲田一〇三番地、山田正三です。」

店員「ありがとうございます。何か御近所に目印は御座いませんでせうか。」

客「そうね。仲田の電車停留所を南へ約二丁程行きますと角にうどん屋があります。そこを右へ折れますと南側の三軒目で御座います。」

店員「どうも恐れ入りました。そう致しますと、布団が十五円八十銭、替へカバーが二円三十銭、合計十八円十銭頂戴致します。」

客「これで取って下さい。」

店員「ありがとうございます。二十円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。一元九十銭のお返しで御座います。」

客「それでは、成るべく早く願ひます。」

店員「承知致しました。どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。」

十番売場（半襟販売）

客「（陳列の半襟を見て居らる）

店員「（機会を見て）いらつしやいませ。」

客「どんなのがよろしいでせうか。」

店員「奥様ので御座いますか。」

客「ハァー、そうです。」

店員「この辺のは如何でせうか。」

客「一寸派手ぢやないの。」

店員「春向の流行としましては大変明るいものが流行してまゐりましたから、一般に幾分お派手になります。」

客「そうですの。」

店員「（いろ／＼選択して）此の方は如何で御座いませう。色相も幾分落ち着いて居りましてお品もよろしう御座います。」

客「そうねえ。（お気に召したらしく）手に取って（鏡に写して顔と対照）ぢや、これを戴きませう。」

店員「ありがとうございます。何かもう御序に如何で御座いませう。」

客「またボツ／＼見せて貰ひませう。いくらですか。」

店員「ありがとうございます。二円八十銭頂戴致します。」

客「これで。（五円紙幣）

店員「ありがとうございます。五円頂戴致します。少々お待ち下さいませ。（レジスター入金）（引合せの上袋に入れて）お待たせ致しました。二円二十銭のお返しで御座います。どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。」

十一番売場（防寒コート販売）

客「（仕立上りのコートを選択して居られる）

店員「（機会を見て）いらつしやいませ。」

客「どちらがよろしいでせう。」

店員「左様で御座います。奥様ので御座りますか。」

客「そうです。」

店員「お好きぐで御座いますが、(お客様に御似合を揃へ) 此方は如何で御座いませう。色相も大変おちついて、お品格もよろしいかと存じます。」

客「(お気に召したらしく) 寸法はどうでせう。」

店員「奥様の御寸法は? (袖丈、桁丈、身丈を承り) 丁度袖丈も桁丈も、御一緒に御座いますが、身丈がどうかと存じます。あちらに姿見がありますから一度御試し下さいませ。」

客「それじゃ、一度着て見ませうか。」

店員「どうぞこちらへ。(試着室へ御案内申して)」

客「(お召しになつて) どうでせう。」

店員「袖丈も桁丈も丁度お揃ひ致しますが、矢張り身丈が少しお長いやうに存じます。早速お直し致しますとは如何で御座いませう。」

客「ぢき直りますか。どの位長いでせう。」

店員「左様で御座います。約一寸位お長いやうに存じます。日限はお急ぎで御座いませうか。」

客「何日ぐらいで直りますか。」

店員「お急ぎでなければ二三日御猶予をいたゞきまして成るべく町嚢にお直し致しとう存じます。」

客「一日、二日はよろしいから成るべく工合よく直していただきます。」

店員「ハイ、かしこまりました。精々工合よく致します。あちらで承りますから、どうぞこちらへ。(売場台へ御案内) どうぞお掛け下さいませ。(客掛けらる) 失礼とお名前様は。」

客「安藤竹次郎であります。」

店員「ありがとうございます。お所はどちら様でいらつしやいますか。」

客「中区上前津町九十八番地であります。」

店員「どうも、ありがとうございます。そうしますと身丈を一寸短くお直し致しますから御承知下さいませ。」

客「代金はいくらになりますか。」

店員「ありがとうございます。御直し代を三十銭戴きとう存じますから、合計二十五円三十銭頂戴致します。」

客「一寸これで。」

店員「ありがとうございます。三十円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。どうもお待たせ致しました。四円七十銭のお返しで御座います。出来ましたら御届け致します。」

客「ぢや、届けて貰ひませう。」

店員「ハイ、かしこまりました。出来次第お届け致します。どうもありがとうございます。」

客「(又、陳列してある他のコートを見て) これはどうでせう。店員「左様で御座います。その方もよろしく御座いますが、あちらの方が落ちて居りまして、おあきが参りませんかと存じます。」

客「そうねえ。矢張り初めに目についた方がよいですねえ。やっぱりあの方で願ひます。」

店員「ハイ、ありがとうございます。毎度ありがとうございます。」

十二番売場（ワイシャツ販売）

客「三十歳前後の会社員らしい紳士、最前よりケースのワイシャツに見入って居らる」

店員「（其処へ少年店員が近づくとフト気付かれたらしく）

客「オイ、君。この中のワイシャツを見せて呉れ給へ。」

店員「ハイ、かしこまりました。どの方で御座いますか。」

客「この真中にある鼠色の縞。」

店員「サイズは、何時でいらつしやいますか。」

客「十五時だったと思つたが。」

店員「ハイ、少々お待ち下さいませ。（オールケースの中から取り出して）お待たせ致しました。どうぞ御覧下さいませ。」

客「これは何ですか。キヤラコとも違ふ様ですねえ。」

店員「ハイ、これは「ブロードクロス」で御座います。「ポプリン」とも申しまして品質は瓦斯で御座いますから大変お為によろしく御座います。」

客「これは柄が気に入つた。ぢや、これの一つ貰ひませう。」

店員「ありがとうございます。何かおついでに如何で御座いますか。」

客「カラーは如何で御座いますか。」

客「そう！ カラーを一つ貰ひませう。」

店員「どうぞこちらにイロ／＼型の見本が御座いますから御覧下さいませ。「ダブル」で御座いますか、「シングル」で御座いますか。」

客「「ダブル」の方が。（よく見入って居らる）（見本を指して）この型を二本貰ひませう。」

店員「ハイ、ありがとうございます。只今綺麗なのを持ちますから少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。これで如何で御座いますか。」

客「それでよろしい。みんなでいくらになりますか。」

店員「ハイ、ありがとうございます。（ワイシャツ二円五十銭、カラー五十銭宛二本）計三元五十銭頂戴致します。」

客「これで。」

店員「ありがとうございます。五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。」

（オ釣銭ヲオ渡シスルトキ）「お待たせ致しました。一元五十銭のお返しで御座います。」

（オ品物ヲオ渡シスルトキ）「ありがとうございます。」

（売場ヲオ立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。」

十三番売場（雨傘販売）

客「（男の御客傘売場にて雨傘を見入って居らる）

店員「（機会を見て傍により）いらつしやいますか。」

客「なるだけ大きいのがほしいが一寸見て呉れませんか。」

店員「あなた様の御使用で御座いますか。」

客「ハァー、僕のだが。」

店員「此の方ですと六十間で御座いまして一番大きいので御座います。」

客「なるたけ丈夫なのがほしいが。」

店員「染料によりまして幾分の相違はありますが、この柿色か黒色で御座いますと一番お為め向きで御座います。この方は如何で御座いませう。」

客「そうですね。傷などはないでせうねえ。」

店員「充分調べて御座いますが、今一度よくお調べ致します。(拡げて見巡し能く調べ) 別に無いやうで御座います。」

客「それでは、それを戴きます。」

店員「ありがとうございます。一元八十錢頂戴致します。」

客「これで取って下さい。」

店員「ありがとうございます。五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。」

(才釣錢ヲオ渡シスルトキ)「お待たせ致しました。三円二十錢のお返して御座ゐます。」

(品物ヲオ渡シスルトキ)「どうもありがとうございます。御座いました。(才立去リノトキ)「毎度ありがとうございます存じます。」

十四番売場 (鯉節進物販売)

客「(鯉節売場の前へ来らるる)」

店員「(何か御用ありげの様子を見て) いらつしやいませ。」

客「鯉節を進物にしたいが。」

店員「左様で御座いますか。どうぞ、お掛け下さいませ。御値頃はどの位の御予定で御座いますか。」

客「そうですね。二十四、五円位のものがと思ふが、どんな風になりますか。」

店員「ハイ、左様で御座ゐます。一度お箱を御覧に入れます。少々お待ち下さいませ。(箱二、三種持ち出して) お待たせ致しました。こう云ふ箱にお入れしましては如何で御座いませう。模様は蒔絵で御座います。」

客「そうね。立派な箱ですねえ。箱代はいくらですか。」

店員「ハイ、五円五十錢で御座います。長さは尺三寸で御座います。京都出来で御座いまして塗と云ひ模様と云ひ確り致して居ります。」

客「モ一何か外に変つたものはないでせうか。」

店員「この外で御座いますと杉柙の箱が御座います。(杉柙の箱を取り出して)」

客「この方だといくらですか。」

店員「この方は二円で御座います。箱がお値打ちで御座ゐますから従つて中へはいる鯉節が多くなる訳で御座います。」

客「中のものよりも、なるべく立派にして貰いたいが。」

店員「そういたしますと、こちらの塗箱に御願ひ致しまして精々お立派にお包み致しましては如何で御座いませうか。」

客「それでは、そう致しませう。」

店員「進物写真帖を持ち出して）一応進物の仕方を御覧願って置きませう。（進物標本を示して）こう云ふ風にお包み致しまして白木台に戴せましては如何で御座いませう。」

客「それで鯉節は何本位はいりますか。」

店員「ハイ、只今おはかり致しまして、御覧を願ひます。（良さそうな節を選び出して量り）本節の極上等が十五本はいります。」

客「此の節は何処の節ですか。」

店員「これは焼津で御座いまして、節としては一番上等で御座います。あの塗箱においれ致しまして進物にお包みますとなか／＼お立派になります。」

客「それでは、これでお願ひして参りませう。届けて貰ひたいが。」

店員「ハイ、かしこまりました。何時頃までに御届け致しますか。」

客「明後日^{あさって}の朝持つて行きたいから、あしたの中に届けて貰いたいが。」

店員「ハイ、かしこまりました。精々入念に飾付を致しまして御届け致します。恐れ入りますが代金を頂戴致します。」

客「通帳を出して）これにつけて下さい。」

店員「毎度ありがとうございます。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。（通帳を差出して）どうもありがとうございます御座

いました。」

客「それでは、明日中に間違なく願ひます。」

店員「ハイ、かしこまりました。」

（お立去リノトキ）「どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます存じます。」

十四番売場（漬物販売）

客「漬物売場前二テ）東京へ土産物にしたいが何がよいでせう。」

店員「左様で御座います。名産と申しますと、漬物か白髪切干位は如何で御座いませう。御菓子で御座いますと黄金おこし位で御座います。」

客「そうねえ。漬物にしませうかねー。箱へ詰めて貰へますか。」

店員「こちらの方に箱詰になったのが御座います。」

客「中は大丈夫かなア。」

店員「ハイ、充分吟味して詰めてありますから大丈夫で御座います。」

客「三円位のものにしたいが、どちらがよいでせう。」

店員「ハイ、こちらは味淋漬で甘口の方で、この方で御座いますと半味淋漬で御座いまして、少々から口の方で御座います。」

客「どちらがよいかね。」

店員「左様で御座います。おすぎすぎで御座いますが、東京方面で御座いますと一般に甘口の方がお受けがよろしう御座います。」

客「そうですか。それでは、甘口の方を戴きませうか。中には何と何がはいつて居りますか。

店員「瓜や大根、守口などの混ったのと、守口ばかりのと御座います。どちらに致しませう。

客「どちらがよからうなア。

店員「名産としましては守口が主で御座いまして、東京辺ではこちらの方が珍重される様で御座います。

客「それでは、その守口の方を貰ひませう。二、三日位で味の変るやうな事はないでせうなア。

店員「このまゝで御座いましたら一月位は大丈夫で御座います。

客「それでは、これを二つ貰ひませう。これで取つて下さい。確りからげて下さい。

店員「ありがとうございます。拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。四円のお返しで御座います。あのうお持ち帰りが願いますか。

客「急いで居るから持つて行きませう。随分重いでせうねえ。

店員「大分目方が御座ゐます。お乗物の処までポーターに持たせますから。(ポーターを呼んで持たせ送り出す)

(お立去りノトキ)「どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。

十五番売場 (懐中時計販売)

客「時計ケースの前にて中の懐中時計を見入つて居らる

店員「(機会を見て) いらつしやいませ。

客「一寸時計を見せて下さい。

店員「ハイ、提時計で御座いますか、腕時計で御座いますか。

客「近頃どちらがはやりですか。

店員「左様で御座います。矢張り腕時計の方が一般におもちひが多くあります。

客「ぢや、腕時計の方を見せて貰ひませう。

店員「ハイ、只今。(ケースより取り出して) どうぞ御覧下さいませ。

客「この型は何型ですか。

店員「この方は九型で御座います。余り大きくなく小さくもなく一番よい型で御座います。

客「機械は何処製ですか。

店員「ハイ、機械は瑞西のモバード会社で御座いまして、宝石は十五入りで御座います。機械としては非常に良いもので御座います。

客「(思案さる) 僕の持つて居るのはタブン製だが、これは確か一昨年買ったのだが、未だ一度もくるつた事はないが。

店員「あの会社のものは大分お値段も張りますが、相当良い機械で御座います。このモバード会社の製品もそれに劣らぬ品で御座います。

客「保険証はついて居りますか。

店員「ハイ、ついて居ります。お添へ致します。手前共は此処へ

出す前に一度時間を試して出しますので、機械の調節は完全で御座います。

客「それでは、こちらの方をいただきます。」

店員「ハイ、ありがとうございます。どうぞこちらへ。（売場台へ御案内申して）どうぞお掛け下さいませ。恐れ入りますがお名前様は。」

客「安藤です。」

店員「毎度ありがとうございます。四拾五円頂戴致します。」

客「これで取って下さい。」

店員「ありがとうございます。五拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。五円のお返しで御座います。」

（品物ヲ才渡シスルトキ）「保険証をお持ち下さいませ。どうもありがとうございます。どうぞ御座いました。」

（売場ヲ才立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。」

十六番売場（靴販売）

客「（靴売場前陳列の靴を見入って居らる）

店員「（御用ありげの様子を見て、傍へより）いらつしやいませ。」

客「一寸僕の靴を見せて呉れませんか。」

店員「ハイ、かしこまりました。どう云ふ型がおよろしゅう御座いますか。」

客「そうねえ。どんなのがいいかなア。」

店員「只今黒キツトの先エナメルの編上げが大変評判もよろしいし非常にお値打になつて居りますが、如何で御座いますか。」

客「そうねえ。それでもよいが、もう少し上品なのがほしいが。」

店員「左様で御座いますか。それでは、この方は如何で御座いませう。（黒キツト先エナメル横鉛掛）この方は只今のより細型で御座いまして、手前共では三二〇番と申して仏蘭西型の少し太めで大変お品向で御座います。」

客「そうねえ。（お気に召したらしく手に取りて）これの僕の足に合ひそうなのを見せて貰ひませう。」

店員「ハイ、承知致しました。失礼とお足袋の文数は何文でいらつしやいますか。」

客「十文三分だらう。」

店員「左様で御座いますか。少々お待ち下さいませ。（文数に合ったのを取り出して）この型が丁度十文三分のお方によろしゅう御座います。一度御履き下さいまして御試し下さいませ。どうぞ、こちらに設備がして御座いますから。どうぞ、これへお掛け下さいませ。」

客「（御自分の靴を脱いで履き直し）さアどうだらうなア。」

店員「（靴の外側より押さへて見て）大変良くお合ひして居るやうで御座います。お履き心地は如何で御座いますか。」

客「そうねえ。よさそうねえ。」

店員「大変御恰好もおよろしいやうに御座います。」

客「では、これを貰ひませう。

店員「ありがとうございます。一寸御ふき致しませう。(お履き替への際先方様の靴をよく拭き手入して)

客「やあア、ありがとうございます。

店員「どうぞこちらへ。(売場へ御案内申して) 何かお序に如何で御座いませう。靴墨は如何でいらつしやいますか。

客「そうねえ。靴墨を一つ貰ひませうか。

店員「恐入りますが、ここにいろ／＼御座いますから(案内して) どの辺がおよろしゅう御座いませうか。

客「これも靴墨だね。

店員「左様で御座います。この方はチューブ入りで御座いまして御使用に大変御便利で御座います。こちらは普通の缶入りで御座ゐます。

客「この方を貰ひませう。

店員「ありがとうございます。

客「両方でいくらになりますか。

店員「ハイ、ありがとうございます。お靴が拾参円八拾錢、靴墨が五拾五錢、合計拾四円三十五錢頂戴致します。

客「これで取つて呉れ給へ。

店員「ありがとうございます。貳拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。五円六十五錢のお返しで御座ゐます。

(合札ヲオ渡シスルトキ)「お品物は地階の品渡場へお廻し致しますから恐れ入りますが、どうぞこの合札とお引替を願ひます。

(売場ヲオ立去リノトキ)「どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。

十七番売場(四ツ揃販売)

客「(ケース陳列の商品を見入つて居らる)

店員「(何となく御用ありげな様子を見て、傍へ寄り) いらつしやいませ。(軽く挨拶す)

客「婚礼の時の四ツ揃を見せて下さい。

店員「ハイ、只今(ケース中より二、三種取り出して) この辺では如何で御座いませう。

客「これは何で出来て居りますか。

店員「この方はゴム製で御座います。

客「この上のものになりますと、どんなものがありますか。

店員「左様で御座います。(又、別の品を取り出して) この方はお品物は同じで御座ゐますが、余程にぎやかになります。

客「そうねえ。大分にぎやかで御座いますなア。

店員「(別の品を取り出して) この上になりますと亀甲で御座いまして拾五、六円から貳、参拾円位のものが御座います。これが亀甲で御座います。

客「これは一度使ふだけだから余りよくなくてもよろしいわ。

店員「左様で御座いますけれども、頭のお飾りは皆様に一番よく

目につきますからなるべくおよろしいものをお求め下さいませ。

客「それもそうねえ。(暫く思案して)では、これに致しませう。

店員「左様で御座いますか。ありがとうございます御座います。まだこれに前ビラをお用ひになりますか、おついでに如何で御座いますか。

客「そうでしたねえ。ビラも戴きませう。

店員「ハイ、只今。(品物を取り出して)これで如何で御座いますか。

客「もつと変ったのではありませんか。

店員「只今これに一定致して居りますが。

客「では、これでよろしく御座いますわ。

店員「もう何かお序に如何で御座いますか。おふだんのお櫛や珊瑚の根掛などは如何で御座いますか。

客「そうねえ。それは又この次ぎに戴きますは。

店員「どうぞ是非御願ひ致します。

客「では、みんなでおいくらになりますか。

店員「ハイ、ありがとうございます御座います。両方で(金八円八拾錢)頂戴致します。

客「では、これで。

店員「ありがとうございます御座います。拾円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。(壹円貳拾錢)のお返りで御座います。

(品物ヲ才渡シスルトキ)「どうもありがとうございます御座いました。(売場ヲ才立去リノトキ)「毎度ありがとうございます存じます。

十八番売場(茶筆筒販売)

客「茶筆筒陳列前をあちらこちらと見歩き居らる」

店員「一寸御用あり氣の様子を見て傍へ行き」いらつしやいませ。

客「茶筆筒がほしいがどんなのがよろしいかな。

店員「左様で御座います。唐木と桐物と御座いますが、どちらがよろしゅう御座いますか。

客「そうねえ。どちらがよいでせうか。

店員「おすぎずきで御座いますが、名古屋では唐木の方が受けがよろしゅう御座います。東京方面は桐物の方が売行がよろしい様で御座います。

客「唐木の方が丈夫でせうね。

店員「左様で御座います。お為向としますと唐木の方で御座います。この方は如何で御座いますか。大変恰好もよろしゅう御座います。

客「(値札を手にして)これは参拾八円ですね。

店員「左様で御座います。前は全部紫壇で御座いますから幾分お値段も張つて参ります。

客「黒壇と紫壇と矢張り紫壇の方がいいねえ。

店員「それは何と申しまして紫壇の方がどことなく、いやみが御座いません。御使ひ具合も大変よろしゅう御座います。

客「これと、あれとどうしてこんなに値段が違いますか。」

店員「この方は全目の工合が非常によく揃って居りますし、細工の点がまるで違います。非常に手がはいつて居ります。」

客「そうねえ。なるほど違ふねえ。」

店員「御道具類はいつまでも御使用が出来ますから、よろしいものを願つて置きます方が結局御徳用で御座います。」

客「(甲乙と比較して) そうねえ。よく見て居ますと矢張り高だけの値打はありますねえ。」

店員「お品しなのよろしいのは矢張りおあきが参りませんから。」

客「少し予算より張るが、この方を貰ひませうか。」

店員「ハイ、ありがとうございます。どうぞこちらへ(売場台の方へ御案内申して) どうぞお掛け下さいませ。失礼とお名前様は。恐れ入りますが、どうぞこれへお記しを願ひます。(メモを出して)」

客(住所氏名を記入さる)

店員「どうも恐れ入りました。そうしますと(三拾八円) 頂戴致します。」

客「これで取つて下さい。」

店員「ありがとうございます。(四拾円で) 頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました(貳円)の御返しで御座います。」

客「ぢき届けて貰へますか。」

店員「ハイ、なるだけお早く致しますが、今日はもうお間に合ひ

兼ねますかと存じますから、明日お早く届けさしていただいては如何で御座いませうか。」

客「では、あす昼前に願ひますよ。」

店員「ハイ、かしこまりました。なるだけ荷造りに注意しましてお早く御届け致します。」

客「では、頼みます。」

店員「ありがとうございます。毎度ありがとうございます。」

十九番売場(コーヒー茶碗販売)

客「(コーヒー茶碗陳列の前にて店員を呼ばる) もしく。」

店員「ハイ、只今少々お待ちを願ひます。(今、他のお客様の御用を承り居る。取り急ぎ御用を済まして) どうもお待たせ致しました。何かお承り致しますか。」

客「一寸進物にしたいが、どんなのがよいでせうか。」

店員「左様で御座います。お値頃はどの辺のものがよろしゅう御座いませう。」

客「そうねー。三、四円位でたいがいものがありませうか。」

店員「ハイ、その辺で御座りましたら、およろしい方で御座います。この方は如何で御座いませう。模様も大変上品ひんな変った模様で御座ります。」

客「高いのと安いのと一寸見て何処が違ふか分らんが、どう違ひますか。」

店員「左様で御座ります。一寸見た処は少しお判りにくう御座い

ますが、お安い方は陶器で御座いまして幾分質がお弱く御座ります。従つて模様も余りはつきりと浮き立ちません。これに較べましてお高い方になりますと磁器で御座いまして、硬質で半透明になつて居りまして模様もはつきり致して居ります。

客「これは何処出来で御座いますか。」

店員「手前共で扱つて居りますのは主に名古屋製陶会社、日本陶器会社、東洋陶器会社の製品で御座います。」

客「どこの会社が一番よろしいでせうか。」

店員「左様で御座います。余り良い悪いと言ふ事は御座いせんが、どの会社も相当研究して居りまして、それぞれ特長が御座います。手前共ではみんな同じ様に扱つて居ります。」

客「特長と云ひますと、どんなことですか。」

店員「左様で御座います。取り立てて申しますと日本陶器会社の製品は生地が純白で御座いまして、割合にお値段が張ります。これが日本陶器の製品で御座います。名古屋製陶会社の製品は生地が少し黄味をおびて居りまして、光沢もよろしう御座います。これが名古屋製陶の製品で御座います。なか／＼上品な型で御座います。東洋陶器の品は日本陶器と名古屋製陶の中間を取つた様な品で御座います。この方が東洋陶器の製品で御座います。おすぎすぎで御座います。が、いづれも評判がよろしう御座います。」

客「これはどこの製品ですか。」

店員「この方は名古屋製陶の製品で御座います。」

客「一寸品があるやうに思ふが、どうだな。」

店員「左様で御座います。一寸お品のよい型で御座います。模様も大変あつさりしましてお品のよい柄相で御座います。」

客「では、この方を進物にして貰ひませうか。」

店員「ありがとうございます。四円三十銭頂戴致します。」

客「これで取つて下さい。(拾円商品券)」

店員「ハイ、ありがとうございます。十円券で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました(五円七十銭)のお返しで御座います。」

(合札ヲ才渡シスルトキ)「お品物は地階の品渡場の方で進物にお包み致しますので恐れ入りますが、この合札とお引替を願ひとう存じます。」

客「それでは、いたまないやうに荷造りを願ひますよ。」

店員「ハイ、承知致しました。中は嚴重に致して置きます。」

(売場ヲ才立去リノトキ)「どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。」

二十番売場(安全剃刀販売)

客「安全剃刀はどちらにありますか。」

店員「恐れ入りますが、向側の方に御座あます。どうぞこちらへ(御案内して受持店員に引継ぐ)」

受持店員「いらつしやいませ。安全剃刀はどの辺がおよろしゅう

御座ゐますか。

客「一番工合のよさそうなのを見せて呉れませんか。

店員「ハイ、かしこまりました。(ケースより品物を持ち出して) この辺では如何で御座ゐませうか。只今一番売れ行きのよいのは両刃より片刃のバレー安全剃刀で御座ゐます。こちらので御座ゐますと革砥附で御座ゐまして、砥いでは御使用を願ふ様になつて居ります。又、刃も極く丈夫で御座ゐまして大変お徳用向きで御座ゐます。

客「そうですか。お値段は。

店員「お値段は壹円貳拾銭から四、五円迄位御座ゐます。又ずつとよくなりますと拾円以上の物も御座ゐます。一番売れ行きのよいのは、この参円参拾銭の革砥附が評判がよろしゅう御座ゐます。この方ですと替刃も参枚付いて居ります。大変御便利になつて居ります。

客「安全剃刀は日本剃刀と比べて余程便利だろうが。

店員「左様で御座ゐます。以前は紳士向の贅沢品の様に思はれて居りましたが、只今では一般に御用ひになるやうになりました。これは安全と便利の為で御座ゐませう。殊に旅行等の御携帯には格別便利で御座ゐます。お値段も機械で多量に製産が出来ますので、大変にお値打ちになつて参りました。御使用方法は、この説明書に詳しく記して御座ゐますからどうぞ御覧下さいませ。

客「暫く説明書と品物をよく見入つて) それでは、これを一

つ貰ひませう。

店員「ありがとう御座ゐます。お序に革砥の油は如何で御座ゐませう。長く御使用ひになつて居りますと革砥が段々こはくなつて参りますため、この裏側に油を引いてやはらかくする様になつて居ります。チューブ入で参拾五銭で御座ゐます。

客「そうねー。一つ貰ひませう。両方でいくらになりますか。

店員「ありがとう御座ゐます。両方で参円六拾五銭となります。

客「これで取つて下さい。

店員「ありがとう御座ゐます。五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。壹円参拾五銭のお返しで御座ゐます。

(オ品物ヲオ渡シスルトキ)「どうもありがとう御座ゐました。
(売場ヲオ立去リノトキ)「毎度ありがとう存じます

二十一 番売場 (婦人帽子販売)

客「(陳列の帽子を見入つて居らる)

店員「(機会を見て) いらつしやいませ。お帽子で御座ゐますか。

客「ハァー、私ですが、どんなのがよろしいでせうか。

店員「左様で御座ゐます。この辺のは如何で御座ゐませうか。色相はどんなのがお好みでいらつしやいますか。

客「洋服は薄いグリーンですが、どんな色がよいでせう。

店員「左様で御座ゐますか。この辺のクリーム色か鼠色は如何で

御座ぬませう。サイズは何時でいらつしやいますか。

客「七時八分ノ一でした。

店員「左様で御座ぬますか。（御指定サイズを取り出して）この方は如何で御座ぬませう。

客「（手に取つて）今年の流行としては、どちらがよいでせうか。

店員「左様で御座ぬます。流行としましては、こちらのグリンの方が主となつて居ります。それに、この型は大変お品のよい型で御座ぬます。

客「洋服と同じ色目でどうでせうか。

店員「お洋服と同じ系統の方が却つておひんがよろしいかと存じます。

客「それもそうねー。大変お値段が張りますねー。

店員「左様で御座ぬます。この方は地相もよく附属品も大変よくなつて居りますから。

客「大変予定よりも張りますが。

店員「お帽子は一番人目につきますものでだいで御座ぬます。又お品のよいものはおあきが参りませんから却つて御徳用で御座ぬます。

客「暫く思案して）では、此の方を戴きませう。

店員「ありがとうございます。そうしますと八円五拾銭頂戴致します。

客「これで取つて下さい。

店員「ありがとうございます。拾円で頂戴致します。少々お待ち

下さいませ。お待たせ致しました。壹円五拾銭のお返しで御座ぬます。

（オ品物ヲオ渡シスルトキ）「どうもありがとうございます。（売場ヲオ立去リノトキ）「毎度ありがとうございます。

二十二番売場（文房具販売）

客「（暫く文房具陳列を見巡して）もしく（店員をお呼びになる）

店員「ハイ、いつらしやいませ。

客「あの、今年入学の子供さんへ贈り物にしたいのですが、どんなものがよろしいでせうか。

店員「左様で御座ぬます。お値段の御予定も御座ぬませうが、学用品の組合せは如何で御座ぬませう。

客「どんなのですか。

店員「ハイ、こちらにいろく陳列して御座ぬますから、どうぞ御覧下さいませ。これで御座ぬますと五種類はいつて居ります。

客「そうですねー。これの男の子によいのはありませんか。

店員「ハイ、この方ですと坊ちゃん方によしゅう御座ぬます。

客「そうですね。これはいくらですか。

店員「この方は壹円五拾銭で御座ぬます。

客「それでは、これを進物用に包んで呉れませんか。

店員「ハイ、かしこまりました。なるべく体裁よくお包み致します。

す。それでは、壹円五拾銭頂戴致します。

客「これで取って下さい。

店員「ありがとうございます。壹円五拾銭頂戴致します。少々お待ち下さいませ。

(才品物ヲ才渡シスルトキ)「お待たせ致しました。ありがとうございます。御座りました。これでよろしゅう御座りませうか。

客「はあ。御面倒を掛けました。

(売場ヲ才立去リノトキ)「どうもありがとうございます。

二十三番売場 (スキー用品販売)

客「スキー用品を見せて呉れませんか。

店員「ハイ、どうぞこちらにいろいろ陳列して御座りますから。

スキーはどの方がよろしゅう御座りませうか。六円五拾銭と八円五拾銭と御座ります。

客「木の質はどう違いますか。

店員「ハイ、矢張りお高い方は木質も硬う御座りますし、塗もよく御座りますからお丈夫で御座ります。

客「それでは、よい方を貰ひませう。それから金具を見せて貰ひませう。

店員「ハイ、かしこまりました。金具はこの辺になりますが、どの方がよろしゅう御座りませう。この方が(ロイフ式)、この方は(マリユース式)で御座りまして、只今はこの(マリユース式)が一番簡単で、又、丈夫で御座りまして非常

に受けがよろしゅう御座ります。

客「(比較して思案さる)さうねー。矢張り(ビインディング)もその(マリユース式)だねー。

店員「ハイ、左様で御座ります。(ビインディング)は此の方で御座りまして、いたって締め方が簡単で革も丈夫で御座ります。

客「それでは、その方にしませう。然し取付は夕方迄にやつてもらいたいが、今夜の終列車で立ちたいから。

店員「ハイ、かしこまりました。それでは、夕方迄にお取付致します。御届け致します。おついでに杖は如何で御座りませうか。

客「さうでしたねー。

店員「この方ですと二円で御座ります。こちらの方は二円五十銭で御座ります。

客「そのよい方を貰ひませう。全部でいくらになりますか。

店員「ありがとうございます。(スキー)八円五十銭、(杖)二円五十銭、(トワイアン)七十五銭、(ビインディング)二円八十銭、(プレート)二十二銭、計十四円七十七銭となります。

客「これで取って呉れ給へ。

店員「ありがとうございます。二十円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。五円二十三銭のお返しで御座ります。

客「それでは、なるべく早く届けて呉れ給へ。」

店員「ハイ、かしこまりました。なるべく早くお届け致します。
(売場ヲオ立去リノトキ)」「どうもありがとうございます。毎度
ありがとうございます。」

二十四番売場 (間着洋服販売)

客「(売場前にて) 間着の見本を見せて呉れませんか。」

店員「いらつしやいませ。どうぞお掛け下さいませ。只今丁度新
荷が参つて居りまして沢山揃つて居りますから、(見本を
取り出して) どうぞ御覧下さいませ。」

客「流行はどんなのかね。」

店員「左様で御座ります。色合は今迄での茶系統が幾分あかれて
来まして、(グリーン) 系に紺とか鼠の配色が流行してまゐ
りました。地質もサージ風とかウーステッド風の硬い地風
があかれて参りまして、スコッチ風の弾力のある其処に軟
味のあるものが非常に歓迎されて居ります。」

客「そうかねー。これは僕にどうだらう。派出過ぎはしないだ
らうか。」

店員「左様で御座ります。此の頃は一般に大変御派出になつて来
ましたから、この位で御座りましたら、お派出な事はない
やうに存じますが。」

客「僕のやうに脊の低いものでも縞物でよいだらうか。」

店員「左様で御座ります。格子縞のやうなものとお肥りの方

には如何かと存じますが。これは縦縞で御座いますから出
来上がりはスツキリとしまして大変およろしい様に存じま
す。」

客「この方で何程かゝりますか。」

店員「お裏や附属品によりまして多少御値段段が變つて参りますが、
絹裏に致しませうか。アルパカ裏に致しませうか。」

客「どちらがよいかねえ。」

店員「左様で御座ります。絹裏で御座りますと大変お召しよう御
座ります。アルパカ裏で御座りますとお丈夫向で御座りま
す。」

客「絹裏にして何程。」

店員「ハイ、只今(算盤を取つて) 三揃で九拾八円になります。」

客「それぢや、これで絹裏でやつて呉れ給へ。一体幾日位かゝ
るかねー。」

店員「ハイ、左様で御座ります。お仮縫に二、三日御猶予を戴き
まして、お仮縫後四、五日御猶予をお願い致しとう存じます。
客「仕立に充分注意して工合よく頼みますよ。」

店員「ハイ、かしこまりました。精々注意致しまして御満足を願
ふやう心配致します。」

客「仮縫は来なければならぬか。」

店員「ハイ、左様で御座ります。普通一般にお出ましを願つて居
りますが、御都合で御伺ひ致しますが、御都合は如何で御
座りませうか。」

客「そうねー。矢張り来た方が裁縫の工合がよいだらうね。

店員「左様で御座ゐます。甚だ恐れ入りますが、御都合がよろしゅう御座ゐましたら、お越しを願つた方が裁縫の連絡上好都合で御座ゐます。

客「それぢや来ますから、仮縫が出来たら知らして呉れ給へ。

店員「ハイ、かしこまりました。出来次第御通知致します。失礼とお名前様は。(誂伝票を取り出して)

客「井上幸太郎です。

店員「恐れ入りました。お所はどちら様でいつらしゃいますか。

客「西区小舟町三丁目一番地。

店員「毎度ありがとうございます。失礼とお電話は御使用で御座ゐますか。

客「電話は東三〇〇三番地だから？」

店員「ハイ、左様で御座いますか。承知致しました。仮縫は電話で御通知致しますから御承知下さいませ。さう致しますと九十八円頂戴致します。

客「けふは五十円だけ置いてゆきます。あとは出来上がったときに支払います。

店員「ありがとうございます。五十円頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。受領証で御座ゐます。

客「(受領証を納めて) 間違いなく頼みます。

店員「ハイ、かしこまりました。どうもありがとうございます。御座ゐました。毎度ありがとうございます存じます。

二十五番売場 (七宝花瓶)

客「(七宝陳列ケース前にて) モシ〱。(店員を呼ばらる)

店員「ハイ、(傍へ寄りて) いつらしゃいませ。

客「一寸七宝を見せて呉れませんか。

店員「ハイ、かしこまりました。どれをお出し致しますでしょうか。

客「東京へ進物にしたいのだが、何がよいだらうね。

店員「七宝は当地の名産で御座ゐますから、東京方面の方々には大変お受けがよろしゅう御座ゐます。花瓶の方は如何で御座ゐませう。

客「さうねー。

店員「(二、三種ケースより取り出して御覧に入れる) この辺の如何で御座ゐませうか。

客「あの赤い模様とこれとどちらがよからう。

店員「左様で御座ゐます。おすぎずきで御座ゐますが。(赤い模様のを取り出して) どうぞ御覧下さいませ。これも大変綺麗で御座ゐます。

客「いつたい七宝はどうして造るのでせうかね。

店員「ハイ、これはなか〱お手間がかゝりますもので御座います。一番初め銅板に模様をかきまして、さうして其上に銀線を糊で固くひつつけてまして、さうしまして葉なら葉の色の薬品を其処の葉の処へ流し込んで、それを幾度もこすつて綺麗に致しますので、出来上るまでには非常に手数がかゝるもので御座ゐます。

客「ハァー、さうして造るものですか。ありがとうございます。さうしま

すとこれを貰ひませうかね。これはいくらでしたか。

店員「ハイ、この方は十三円八十銭で御座ります。

客「これは何か箱でもあるだらうね。

店員「ハイ、白木の箱がついて居ります。

客「それでは、体裁よく進物に包んで呉れませんか。

店員「ハイ、かしこまりました。どうぞこちらへ。(売場へ案内申して)どうぞお掛け下さいませ。さういたしますと、(十三円八十銭)頂戴致します。

客「では、これで。

店員「ありがとうございます。二十円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。(六円二十銭)のお返しで御座ります。

客「(釣銭を納めらる)

店員「恐れ入りますが、お品物は地階の品渡場の方で、御進物に致しますので、恐れ入りますが、この合札とお引替を願ひます。

客「ハァー、さうですか。(合札を手にして立ち去らる)
(オ立去りノトキ)「どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。

二十六部 (ラヂオ販売)

客「(ラヂオ売場へ来られて) ラヂオセットを一度見せて呉れ

ませんか。

店員「(早速御客様の前へ行き) いらつしやいませ。かしこまりました。どうぞお掛け下さいませ。どの辺の処に致しませうか

客「どの辺がよいだらうな。まあ、たいがいの処を見せて呉れたまへ。

店員「ハイ、かしこまりました。(二種取り出して) こちらは三球で、この方が四球で御座ります。四球の方は遠距離が非常によくとれます。三球の方ですと遠距離はどうも充分には聴き取り兼ねます。

客「近頃は中継ばかりで必要ないではないか。

店員「左様で御座ります。此頃は中継が出来ましたので、三球で充分で御座りますが、四球で御座りますと地方へお持ちになりまして、楽に他局のが大きく聴き取れます。

客「値段がいくらかね。

店員「ハイ、三球の方ですと三十円で御座ります。四球の方ですと十三円程高くなります。四球はごくお値打に出来て居りますから、地方の方々には非常にお受けがよろしゅう御座ります。

客「さうですか。それでは、四球の方で一度試験をして呉れませか。

店員「ハイ、かしこまりました。四球ですと、(レフレックス)に作つてあります。検波球が鉍石ではなく、227の真空管で

ありますから鉾石を度々取替へる必要が御座るません。又、非常に長く御使用が出来ます。真空管もいろいろの会社製品が御座ります。

客「真空管は別かね。

店員「前に申ししたのは(セット)だけでの値段で御座ります。和製としましては(サイモトロン)が一番お受けがよろしゅう御座ります。一個(二円六十銭)のが三個と(三円二十銭)のが一個あります。

客「真空管はどこへさしてもよろしいか。

店員「矢張り附け場がきまつて居りまして(セット)の中に(ネンプレート)で印が入れてあります。よく照合せておはめ下さるやう、(セット)に向つて右が整流球KX(112)、中央二箇UX(112)、尚一箇が(227)で特に(ソケット)が五極で御座ります。間違へておつけになりますと真空管が切れてしまいますから、おはめになるときに特に御注意を下さるやうに。

客「(スピーカー)は(ホーン形)で試して呉れませんか。

店員「ハイ、かしこまりました。唯今(ホーン形)と(コーン形)との二種御座ります。唯今は(コーン形)の方が大変流行して居ります。同じ音楽をお聞きになりますにも、(スピーカー)に依つて真の肉声が聞こえます。又、音量がたく御座ります。(ローラーマグネチックコーン)が一番よろしゅう御座ります。これは米國製で御座ります。

客「フーン、さうかねえ。値段は？」

店員「その方ですと四十円で御座ります。

客「なか／＼高いなあー。もう少し安いのはないか。

店員「いろいろ御座ります。(シュージコーン)ですと二十三円で御座ります。これも矢張り米國製で御座ります。それから(ラディココーン)で御座りますと十五円五十銭で、これは和製で御座りますが、なか／＼よく出来て居ります。丁度只今放送が初まつておりますから、一度(ラヂオ)にかけてよく試験を致します。只今の放送は清元のやうで御座ります。(シュージコーン)(ラディココーン)より(ローラーマグネチックコーン)の方が大変低音がよく聞き取れます。亦、高音もよくはあります。

客「さうねー。拡声器はこれにしやう。もう外に何か忘れものはなかったかなあー。

店員「(アンテナ、アース)は御使用ですか。

客「前に鉾石セットで聞いて居つたから前がある。

店員「左様で御座りますか。それで結構で御座ります。(セット)の表にAEの印があります。Aの印が(アンテナ)でEの印が(アース)でありますから、おつけ下さるやうに。(セット)の(コード)が六尺位附いて居りますから、これも電灯線へおつけ下さい。(セット)の前には(スイッチ)がついて居りますから、放送が終わりましたら(スイッチ)を切つて下さるやうに。お忘れになりますと早く故障を生

じます。店で大阪を入れますと(セット)に向って右より第一(ダイアル)20、第二(ダイアル)40、第三(ダイアル)45でよく取れます。御宅様ですと、この目盛でははいり兼ねますかと思ひます。それは放送局までの距離(アンテナ)の長さ(アンテナ)の張り方の方向(アース)の取り方に依つて一概には申されませんが、適宜に加減して下さいますやうに。

客「みんなでいくらになりますか。」

店員「ありがとうございます。全部で九十一円になります。」

客「さうですか。では、これで。」

店員「ありがとうございます。百円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。九円のお返しで御座ります。お届け致しますか。」

客「地方の方だから持つて帰りませう。」

店員「荷造に注意致しますて、お帰り口、地階の品渡場の方へお廻し致しますから恐れ入りますが、此の合札とお引替を願ひます。」

客「どうも世話をかけました。では、荷造りに充分注意して呉れ給へ。」

店員「ハイ、かしこまりました。充分注意致します。どうも御遠方の所をありがとうございます。毎度ありがとうございます存じます。」

二十六部(写真機販売)

客「(写真機ケース前にて) あ、ちよつと。(店員を呼ばれる)」

店員「ハイ、只今少々お待ち下さいませ。(他のお客様と接客中) どうもお待たせ致しました。何かお承り致します。」

客「ちよつと写真機を見せて呉れませんか。」

店員「ハイ、かしこまりました。どんな型がよろしゅう御座りますか。」

客「おもちゃにやつて見たいのだが、どんなのがよからうな。」

店員「左様で御座ります。御携帯用で御座りますと名刺型が一番おもちが多くありますが、如何で御座りますか。」

客「そうかね。それでは名刺型を見せて貰ひませう。」

店員「ハイ、かしこまりました。この辺のものでは如何で御座りますか。この方ですと独乙製の(アグハー)で御座ります。これは(エルネマン)でこれも独乙製で御座ります。こちらの方は米国製の(イーストマンコダック)で御座ります。この(アグハー)で御座りますと乾板フィルム兼用で御座りますて、体裁も大変よろしゅう御座ります。一番売れゆくもよろしゅう御座ります。」

客「そうかね。映し方を一ぺん説明して呉れませんか。」

店員「ハイ、かしこまりました。映し方は至極簡単に御座りますて、この(五十、百、百五十)と書いてありますのが(シャッター)の速さで御座ります。この先の(11 10 9 8 7)等の数字は絞りの大きさに御座ります。お映しについては天

候季節などによりまして一概には申されませんが、普通で御座りますと、(シャッター)二十五使から五十迄位でしたらよいかと思ひます。これも馴れませんと中々うまくゆきませんから、初めのうちは(ピント硝子に)映るのを見ていたゞき明瞭に映つたとき(シャッター)を切るのが一番よろしいかと存じます。写真は少しお扱ひになりますと非常に興味が湧いて来ましてなか／＼面白いもので御座ります。

客「やあー、どうもありがとう。どれにしようかな。

店員「この(アグハー)の方は如何で御座りませうか。

客「そうねー。それでは、これを貰ひませう。

店員「ありがとう御座ります。お序にサックや三脚は如何で御座りますか。

客「そうですね。三脚なんかいりますかね。

店員「三脚が御座りますと、お映しの場合、大変便利で御座ります。

客「そうかね。それちや三脚も戴きませう。

店員「印画紙や種板は如何で御座りませうか。

客「印画紙は焼付を頼みますからいりません。

店員「左様で御座りますか。種板はどの方に致しませう。いろいろ御座りますが、これは(イーストマン)、此の方は(アグハー)、これは(イルフォード)で御座ります。
客「どれがよいだらう。

店員「左様で御座ります。矢張り(アグハー)の方は如何で御座りませう。

客「やっぱり(アグハー)を貰ひませうか。まあ、それで一通り揃ひましたかなー。

店員「左様で御座ります。

客「みんなでいくらになりますか。

店員「ありがとう御座ります。(機械)六拾五円 三脚サック附
一四円五拾銭 種板一沓円六十五銭 サック一四円五拾銭)合計七拾五円六拾五銭頂戴致します。

客「それでは、これで取つて呉れ給へ。

店員「ありがとう御座ります。百円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。二十四円三十五銭のお返しで御座ります。

客「(釣銭を取つて納め)持ちよいやうに包んで呉れ給へ。

店員「ハイ、かしこまりました。どうもお待たせ致しました。ありがとうございました。どうぞお映しになりましたら、現像致しますからお待ち下さいませ。

客「やー、ありがとう。

店員「どうもありがとう御座りました。毎度ありがとう存じます。

三十五番売場(洋花販売)

客「(洋花陳列前にて)ちよつと。(店員を呼ばらる)

店員「ハイ、(傍へ寄りて)いらつしやいませ。

客「ちょっと病人のお見舞に持ってゆきたいが、何がよいでせうか。

店員「只今ちょうど洋花が沢山揃って居りますが、洋花は如何で御座りませうか。

客「そうですね。どんなのがよいでせうね。

店員「左様で御座ります。この方は如何で御座りませうか。大変可愛らしくて御病人方への御進物には大変およろしい様に存じます。

客「そうねー。それもよいが、この白いのはどうでせう。

店員「左様で御座ります。それも結構で御座りますが、白いのはお人によりますと御病人などには縁起を申される方も御座りますから、御用ひ先によりましては、御注意下さいますやうに。

客「それもそうね。やつぱり前のに致しませう。これを貰ひませう。

店員「ありがとうございます。カバーは如何で御座りませうか。花が一層引き立って参ります。

客「これは奇麗ですね。これに入れて貰ひませう。みんなでいくらになりますか。

店員「ありがとうございます。洋花―壹円五拾銭 カバー―壹円計（貳円五拾銭）頂戴致します。

客「これで取って下さい。

店員「ありがとうございます。（五円で頂戴致します）少々お待ち

下さいませ。お待たせ致しました。貳円五拾銭のお返しで御座ります。帰り口へお巡し致しませうか。

客「そうして貰ひませう。

店員「そうしますと、恐れ入りますが、この合札とお引替を願ひます。どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます。じます。

三十五番売場（小鳥販売）

客「（セキセイ籠の前にて）チョット（店員を呼ばらる）

店員「ハイ、（傍へ行きて）いらつしやいませ。

客「この（セキセイ）は何時の子ですか。

店員「ハイ、この方は昨年の子で御座ります。もう今年の春には子を育てます。

客「ハア、そうですか。あの、雄雌はどうして見分けますか。

店員「ハイ、それは鼻の色で見分けるので御座ります。あの、こちらの隅に居りますのは鼻色が灰色ですから、雌で御座ります。そのこちらに居るのが鼻色が青色ですから、雄で御座ります。

客「ハア、そうですか。では、丈夫そうなのを一番貰ひませう。

店員「ハイ、ありがとうございます。お入れものはお持ちで御座りませうか。

客「そうねー。なんにも入れ物を持って来なかったが。

店員「左様で御座りますか。では、ボール箱へお入れ致します。」

客「そんなものゝ中に入れても死ぬやうなことはないかね。」

店員「ハイ、二時間や三時間は大丈夫で御座ります。お序に巣箱は如何で御座りますか。」

客「そうねー。」

店員「巣箱はこちらにいろ／＼御座りますから、どうぞ。(御案内申して) どうぞ御覧下さいませ。」

客「どれでも一つでせうな。よさそうなのを見て頂戴。」

店員「ハイ、(よさそうなのを調べて) この方で如何で御座りませう。傷もないやうで御座ります。」

客「それでよろしい。」

店員「餌や餌入れは如何で御座りますか。」

客「餌入れはうちにあったが、餌は何が一番よいかね。」

店員「ハイ、粟に稗が一番よろしゅう御座ります。一日に一、二回与へていただければよろしゅう御座ります。」

客「アー、そうですか。それでは、粟と稗を一包づゝ貰ひませう。みんなでいくらになりますか。」

店員「ハイ、ありがとうございます。セキセイつがい一番五拾錢、巣箱参拾五錢、餌二袋三十五錢、計壹円貳拾錢頂戴致します。」

客「これで取って下さい。」

店員「ありがとうございます。五円で頂戴致します。少々お待ち下さいませ。お待たせ致しました。参円八拾錢のお返しで御座ります。」

(品物ヲオ渡シスルトキ)「どうもありがとうございます。」

(オ立去リノトキ)「こちらの小鳥の方はお持ちに御注意下さいますやうに。どうもありがとうございます。毎度ありがとうございます存じます。」

(二〇一六年十月十三日 受理)