

昭和初期豊橋市の百貨店出張販売対抗策と中心商店街の成立

―地方都市における近代的商業地域の形成―

末 田 智 樹*

一、はじめに

本稿では、第一に昭和初期の地方都市における百貨店出張販売の動向とその対抗策、第二に同時期の中心商店街の成立について、それぞれ課題を設定し考察を進める。

第一は、昭和初期の地方都市における百貨店出張販売の動向とその対抗策の視点である。筆者は長年、戦前戦後の百貨店の成立・発展過程に関する研究に取り組んできた。⁽¹⁾近年は昭和初期地方都市の反百貨店運動の研究を進め、一例として静岡・浜松両市の地元小売商が引き起こした反対運動の過程を検討した。⁽²⁾その結果、両市の反対運動の過程で地元小売商が商店街組織を結成し、商店街Ⅱ平面デパート的な意識を強く持つて、大都市系百貨店の出張販売および支店設置の計画段階から激しく反対したことを明らかに

にした。加えて、両市にて地元百貨店を設立して対抗する地元小売商が現れたことを解き明かしたものの、呉服店・洋品店など各商店にて営業に関わる対抗策がどのように展開されたのかについては課題として残した。

昭和初期の大都市系百貨店による出張販売については、戦前に堀新一が著書『百貨店問題の研究』のなかで大きく取り上げている。⁽³⁾堀の考察は百貨店による出張販売の対象地域や営業展開の方法が主であるものの、地方都市の地元小売商の対抗策と消費者の態度・反響、地方当局の対応・対策に関しても触れていた。⁽⁴⁾しかしながら、戦後以降の反百貨店運動に関する史的研究では、地方都市の地元小売商と出張販売・支店設置を展開する大都市系百貨店との対立構図を強調する一方、既述の具体的な対抗策についての考察は深められてこなかった。⁽⁵⁾

今後、昭和初期の大都市系百貨店による出張販売・支店設置に対する反百貨店運動に着目するにあたっては、従来の地元小売商による反対・デモ運動や、拙稿で指摘した大都市系百貨店の経営展開とその百貨店に建設地などを譲渡した地元誘致側の思惑以外に、地元小売商の営業的な対抗策に絞って考察する必要があると思われる。⁽⁶⁾ なぜならば、対抗策にこそ地方都市の地元小売商の動向や近代的商業地域の形成過程を把握するうえで重要な史実が隠されていると考えるからである。

第二は、昭和初期における中心商店街の成立の視点である。近代以降の商店街の成立過程については、中世の両側町や近世の城下・宿場・門前町に起源する伝統的商店街と、大正後期から昭和戦前期にかけて商店街の組織活動・買物空間の形成⁽⁷⁾ 近代的商店街が成立したとする見解がある。昭和初期の商店街の成立については、伝統的商店街と近代的商店街の融合的な説明として、筆者は商業地域の空間的变化による中心商店街の成立を想定しておきたい。というのは、とくに街道筋（城下・宿場町）の商業地域は明治中期以降の鉄道駅や昭和初期以降の百貨店の登場により衰退しはじめ、駅と百貨店の近くに表構えを基本として近代建築を意識した小売関連の店舗で占める商業地域が形成され、その新しい商業地域が各地方都市の中心商店街として成立したと考えるからである。⁽⁸⁾

この中心商店街の成立に焦点をあてることは、反百貨店運動を受けて成立した商店街の組織化・近代化および戦前地方都市での

百貨店の勃興が社会・商業面で果たした役割を考察する手がかりになると思われる。また、開店後の百貨店の立地的要素を含む営業展開が、その周囲の商店から構成される商店街の顧客誘引にとって次第に有効に働き、戦後の都市計画事業に絡みながら中心商店街としての再構築と高度成長期での著しい発展に大きく作用した。この考察によつて従来の百貨店と商店街の対抗関係の構図以外に、地元小売商が大型店の顧客吸引力を活用した共存共栄の関係を示す構図がみられたと考える。すなわち、その構図が生き残りをかけた競争意識・営業戦略を含んだ共存共栄の関係を基軸に中心商店街として発展し、各地方都市の中心商業地の核として機能したことが十分仮定できるからである。⁽⁹⁾

そこで本稿では、昭和初期の豊橋市を事例に、大都市系百貨店の出張販売に対する豊橋市・豊橋商工会議所および地元小売商の対抗策について、同市の商業地域に関わる諸問題と地元小売商による中心商店街・地元百貨店の成立過程を交え明らかにする。

戦前までの豊橋市の商業地域・商店街の成立状況、百貨店の出張販売とその対抗策に関しては、『戦前の豊橋』『豊橋市の今昔』『豊橋市史』『豊橋財界史』などの優れた文献に部分的に指摘されているものの、さらに掘り下げる余地が残されている。⁽¹⁰⁾ つまりこれらの文献では、豊橋市は製糸業の隆盛や師団誘致によつて、明治中後期から昭和初期にかけて「蚕都」「軍都」として人口が急増し発展したとされる傾向が強い。⁽¹¹⁾ しかし、筆者は「蚕都」「軍都」の影響下のなかで大都市系百貨店の出張販売を受け、豊橋市の商

業地域が大きな変貌を遂げ、中心商店街・地元百貨店の成立と大都市系百貨店の支店設置を中核として、戦前期において近代的商業地域が形成されたと考える。

明治中期から昭和初期にかけた豊橋市の近代的商業地域の形成に関わる基盤整備については、これまでの文献からは次のように概括することができる。⁽¹²⁾ 明治二十一年(一八八八)には東海道線豊橋駅が開業し、明治三十九年(一九〇六)の豊橋市制施行後、大正期にかけて交通機関の整備が進められ都市基盤が整いはじめた。大正十二年(一九二三)には、政府が制定した都市計画法の適用が認められた。一方、明治四十一年(一九〇八)の陸軍第十五師団の設置に伴い軍用道路として広小路通りができ、そこに食料品・衣料品・日用品・雑貨店が次々と開店した。豊橋駅前には旅館が立ち並び、大正十四年(一九二五)には豊橋駅前から広小路通りを経て柳生橋に至る市内路面電車が開通した。昭和五年(一九三〇)には産業博覧会が開催された。昭和初期に恐慌の影響を受けたものの、上水道工事の完成、市立病院の設置および下水道工事の開始により市街地が形成されていた。

本稿では、豊橋市に近代的商業地域の形成がみられたことを実証するために、『豊橋大衆新聞』と『豊橋日日新聞』を中心に、『参陽新報』『新朝報』『豊橋新報』『東海朝日新聞』の六紙をおもに使用し、豊橋商工会議所発行の史料である『豊橋商工会議所月報』『豊橋商工案内』で補完しつつ考察を進めていく。⁽¹³⁾

二、昭和五年豊橋市への百貨店出張販売とその対抗策

(一) 百貨店出張販売の動向

昭和五年(一九三〇)になると三越・松坂屋・高島屋などの大都市系百貨店が、地方都市に出張販売を頻繁に展開した。⁽¹⁴⁾ これらの出張販売で豊橋市では、地元小売商(以下、引用文以外は豊橋の市内商人で統一)が徐々に打撃を受け苦境に陥っていく状況のなか、豊橋商工会議所の商業部が対抗策を研究中であった。七月二日に商工会議所内にて対抗策の協議が、呉服洋物・雑貨・履物・化粧品・小間物などの各組合委員と幹部を呼び集めて行われ、出張販売に対抗することが正式に決定された(表1・【1】)。豊橋市内では、昭和五年中頃に商工会議所を中軸におもな業種の組合幹部が集結し対抗策に動き出した。

記事には名古屋市の松坂屋と十一屋の出張販売について書かれ、実情は近隣の名古屋市の二つの百貨店の攻勢を受けていた。⁽¹⁵⁾ 豊橋市の履物・化粧品業者は余波をあまり受けていなく、傍観的立ち位置をとっている一方で、呉服・洋物品類の市内商人が直接大打撃を蒙っていた。このため七月十五日には、彼らが中心となって対抗策を捻り出すための協議会を開催したのであった(表1・【2】)。

『豊橋大衆新聞』八月十七日付には、昭和六年(一九三一)秋頃に東京を本店とする三越が資本金五百万円を擁し、広小路通りへ大デパートを建設する支店設置への動向が掲載された。これに

表1 昭和5年の大都市系百貨店の動向と対応の記事見出し

【1】「百貨店出張に対し市内小売商人が対抗策の協議 明2日商工会議所にて」：『豊橋大衆新聞』7月1日付、2頁
【2】「小売業者第2回対抗協議会開催 呉服洋物業者が主となり」：『豊橋大衆新聞』7月6日付、1頁
【3】「東京の三越が豊橋に大デパート建設をする 起工は明年の秋頃の予定 資本金500万円で場所は広小路通り」：『豊橋大衆新聞』8月17日付、2頁
【4】「又呪われた豊橋商人根生 松坂屋支店を豊川へ奪わる 東京の清水組の請負で20日頃工事開始 豊橋文化にとって大打撃」：『豊橋大衆新聞』昭和6年1月1日付、7頁
【5】「大商店の襲撃を黙視の市内商人 資力及ばずで手足出ず」：『豊橋大衆新聞』10月9日付、3頁
【6】「又々商品祭はベシヤンコだ！ 歳末売出しは個々にやる」：『豊橋大衆新聞』10月27日付、2頁

備考) 新聞資料はすべて豊橋市中央図書館所蔵である。昭和5年は省略している。

表2 昭和5年の豊橋市・商工会議所・小売業者(広小路通り・札木町など)の対抗策などの記事見出し(その1)

【7】「豊橋合同デパートの目論見は噂の立消えか 従って大商店出張売出への対抗策も結局の処オジャンらしい」：『豊橋大衆新聞』7月25日付、1頁
【8】「豊橋商人が放棄すれば他地方人が乗り込む 何んのかのと愚図ついてはいはるがデパート計画何れ具体化か」：『豊橋大衆新聞』7月28日付、2頁
【9】「市内一流商人が不況打開策座談会 その実デパート問題らしい」：『豊橋大衆新聞』8月19日付、2頁
【10】「豊橋商店主連のデパート計画熱がまたまた再燃 愈々事業具体案も出来上ったらしく発起人は結局12、3人か」：『豊橋大衆新聞』8月28日付、2頁
【11】「豊橋商人連のデパート計画は資金で行き悩む 発起人連は実現運動に極力奔走中 目下各方面で注目のマト」：『豊橋大衆新聞』9月11日付、2頁
【12】「策動分子を蹴りデパートが建設 店開きは来秋頃の予定」：『豊橋大衆新聞』11月3日付、1頁
【13】「石塚の松葉ブルー前に愈々デパート建築さる 資本金50万円で木造タイル張り 開業は明年6月ごろの模様」：『豊橋大衆新聞』12月2日付、3頁
【14】「市内中産商店主の組織運動は着々進行す 三越、松坂屋の豊橋出張デパートは大した脅威でないと思え込む」：『豊橋大衆新聞』9月29日付、2頁
【15】「豊橋購買組合に対して一般小売業者反感を持つ 主脳部の覚醒なき限り紛争免れず 小売業者結束して抗争か」：『豊橋大衆新聞』昭和6年1月8日付、2頁
【16】「市内萱町橋際に合同バザー出現 開場は今月7、8日頃から」：『豊橋大衆新聞』8月2日付、2頁
【17】「萱町線小田原の南バザーの開館 愈々来る9月3日と決定」：『豊橋大衆新聞』8月30日付、2頁
【18】「南バザー花々しく開館」：『豊橋大衆新聞』9月4日付、3頁
【19】《広告》「南バザー開店 9月3日より5日間 福引付大売出し」：『豊橋大衆新聞』9月4日付、4頁
【20】《広告》「12月1日より5日迄 南バザーのえびす講 福引付大売出し」：『豊橋大衆新聞』12月1日付、2頁、12月3日付、2頁
【21】《広告》「日用品市場南バザー御客様本位 責任アル店 確信アル安値」：『豊橋大衆新聞』12月7日付、2頁
【22】「出張百貨店に対立して月賦販売 市内中小商人が最後の策」：『豊橋大衆新聞』10月17日付、2頁
【23】「会議所全市の小売商人を動かして商品祭を催す 来る25日商業部会が第1回の会合 併せてストック品の投売」：『豊橋大衆新聞』10月23日付、2頁
【24】「又々商品祭はベシヤンコだ！ 歳末売出しは個々にやる」：『豊橋大衆新聞』10月27日付、2頁
【25】「断念された商品祭盛り還され挙行 今28日再び協議会を開く」：『豊橋大衆新聞』10月28日付、2頁
【26】「再び商品祭は祭費問題で挫折 少なくとも1,000円は入用」：『豊橋大衆新聞』10月29日付、2頁
【27】「商品祭の催しを中心に市内商人連中が紛争！ その責任は商工会議所、市産業課の理事者達にあるらしい模様」：『豊橋大衆新聞』10月30日付、3頁
【28】「商品祭に対する其後の小商人連 昨夜の打合せこそまもの」：『豊橋大衆新聞』10月31日付、2頁
【29】「豊橋商人商品祭愈々挙行と決定 今日委員会で具体案作成」：『豊橋大衆新聞』11月1日付、3頁
【30】「商品祭の寄贈品山と積まる盛況 大ホクホクものの主催者」：『豊橋大衆新聞』11月8日付、2頁
【31】「商品祭へ陸続と寄贈商品の山積 広告行灯行列も前人氣盛大」：『豊橋大衆新聞』11月9日付、2頁
【32】「続々と積まれる商品祭の献納品 人氣に大マゴマゴの係員」：『豊橋大衆新聞』11月12日付、2頁
【33】「商品祭の人氣呼物たる広告行灯行列のコース 2日間に亘って全市内を練り歩く 参加者は目下意匠で大苦心」：『豊橋大衆新聞』11月12日付、2頁
【34】「旧停車場通りが『常盤』と改名披露 今日から3日ドンチャン騒ぎ」：『豊橋大衆新聞』11月15日付、2頁
【35】「広告行灯行列余興等賑わしく豊橋商品祭の第1日」：『豊橋大衆新聞』11月16日付、1頁
【36】「商品祭大売出しの景品福引券発行規則 違反者続出してゴテゴテ 事態の落着如何は今後の業界に大影響」：『豊橋大衆新聞』11月21日付、2頁
【37】「商品祭の内憂依然納まらず 小商人連の反感益々強まる」：『豊橋大衆新聞』12月1日付、2頁
【38】「豊橋商品祭の景品残品の整理に不正ありと又騒ぐ 裏面にはどうやら野心分子の策動か 残品は全部参拝者に分配」：『豊橋大衆新聞』12月7日付、2頁

備考) 表1と同じ。広告の見出しの場合は冒頭に《広告》と記している。なお、広告については重要と思われるフレーズを掲載した。

よると、三越は当時着手していた金沢支店の落成を済ませ、計画
中の仙台支店を続けて竣工させたあとに、豊橋市への支店設置に
着手する予定であったという。⁽¹⁶⁾そして、東海地方における三越の
競合相手であった松坂屋も、豊橋市に目を付けていたことがわか
る。松坂屋が三越よりも先に支店を設置するのであれば、それを
阻むために三越は資本金を数倍にして一大デパートを建設する
という噂まで出ており、三越による豊橋市への進出は決定的と思わ
れた⁽¹⁷⁾(表1…【3】)。しかし、三越は同時期に静岡市への支店設
置への動きをみせていたことから、豊橋市への進出を決めていた
のではなかった。三越には、全国の地方都市へのアプローチと、
それによる設置が容易な都市を見出す意図があったと考えられる。⁽¹⁸⁾
ところが、松坂屋については『豊橋大衆新聞』昭和六年一月一
日付に次のような面白い記事が掲載された(表1…3…【4】)。
この内容から、松坂屋が地方都市で出現することは文化面での貢
献がとて大きく、文化面を含めて豊橋市と豊川市の両市が発展
の度合いを競っていたことが読み取れる。松坂屋が豊川市の誘致
側に誘引された要因については、豊橋の市内商人が松坂屋進出を
阻止したことが強調されている。しかしながら、松坂屋が三越と
の競合や豊橋の市内商人による反対運動を避ける戦略に打って出
たと受けとれないわけでない。松坂屋が静岡市への支店設置に始
動しはじめた時期と重なり、本格的な大型店舗による支店設置を
目論んでいたわけではなかったと推測できる。⁽¹⁹⁾そこに、豊川市の
誘致側の意図が上手く重なったと思われる。なお、表3…【4】

に書かれている豊橋市内における合同デパートや、豊鉄のターミ
ナルデパートの設立・出現の背景と店舗の空間的構造に関しては
後述する。

昭和五年十月十日から十一屋を皮切りに、中村屋と松坂屋が出
張販売による大売出しを展開したために、「市内の中小呉服小間
物商人」は「襲撃」を受けることになったものの、市内商人は対
抗するだけの力もなく黙視の状況であった(表1…【5】)。しか
し、「すっかりどん底まで不況にたたき落とされ」て、既述の三
店の出張販売は失敗に終わっている。これを受け豊橋商工会議所
の幹部は市全体で持ち上がった「商品祭」の開催について、「景
気の立ち直りになるまでは絶対催しはやらない」と断言していた
(表1…【6】)。この時期は、出張販売が不成功となるほどの不
況期の真っ只中であつた。なお、商品祭に関しては後述する。

ところで、中村屋とは名古屋市中村呉服店のことであり、高
度成長期に入る直前に百貨店化した経緯から、昭和初期は名古屋
市の百貨店とは位置づけできないものの、明治二年(一八六九)
に玉屋町にて創業し、昭和五年(一九三〇)には株式会社化した
一流呉服商であつた。中村呉服店が昭和五年の同時期に静岡市に
まで出張販売で進出したことから、大都市系百貨店に交ざって
東海地方にて出張販売を積極的に展開した名古屋市の大商店で
あつた。⁽²⁰⁾今後、反百貨店運動が生じた背景として、大都市の大手
呉服店が大都市系百貨店と同時に出張販売を展開したことに着目
する必要がある。昭和初期に地方都市の市内商人が経営の不振

表3 記事内容（その1）

- 【4】大商人の出張大売出しにショックを受けて昨年八月頃来、豊橋商人間に合同デパートの建設運動が起き、平尾産業課長、豊橋商工協会の有志2、3名等を中心として五十万円程度の株式組織にてデパート設立運動を見たが、いつもたたるは豊橋商人根性であらでもない、こうでもない一向纏らず、只々騒ぎ回っている時、東京の松坂屋が250万円程度の資本にて突如として市内広小路通りに支店を設ける旨の発表を見、豊橋商人のデパート熱を一蹴する処となったが、又突如として市内広小路通り辺りに支店を開設せる筈であった松坂屋が豊川町に支店を出すことに模様換えて、現在の豊鉄豊川駅を改造して鉄筋コンクリート3階建てにし、地下を駅に使用し、2階を百貨売店に3階にてトーキー映画を専門に上映し、顧客の誘引に備えることに決定し、已に今月20日頃より東京清水組の工事請負にて工事に着手することの旨発表されたが、ここに松坂屋が豊川に支店を持つていくことになった動機を聞くに、両者の重役関係もあるが、それよりも最大原因となったのは、松坂屋の支店建設を豊橋商人が例によって例の如く極力反対し、阻止運動を起したため、折角豊橋文化にもたらされた松坂屋支店の出現も遂に豊川に掠し去られたことになったとのことであるという。
- 【8】名古屋あたりからの大商店の出張売出しに対する市内の商店主の対抗策として合同デパートの設立計画が市役所産業課の平尾課長あたりの世話で進められていたが、どうやら沙汰止みになりそうな形勢だとは本紙のすでに特報した通りであるが、仮に市内商人がデパートをつくらないならば、他地方人からの申込みや運動がすでに2、3あるとのことで、結局他地方人にしてやられてしまい、豊橋商人は永久に浮かぶ瀬がないということになるのだが、何んにせよ豊橋人根性というやつで何んのかんのと愚図ついてばかりいるらしいが、全然計画を放棄してしまったわけでもなく、今年の暮れ間近の売出し時期にでもなれば具体化するのやも知れずと見られており、他地方人にデパートまでとられるようなことなく、何んとかして豊橋商人によって設立させたいものだといわれている。
- 【10】屢々報道した如く市役所平尾産業課長あたりの肝入りで、市内の商店主が目論見中であるというデパートの計画は立ち消えになり掛ってはまた再燃するといった有様で、さき程本紙が東京三越が豊橋に支店設立の計画確実なものと特報したが、そうした他地方大商店の豊橋侵入の報に接すれば接する程、豊橋商店主のデパート熱もまた高まって来るというわけだが、この程も某所に会合して慎重協議したものの如く、その時の大体の顔触れは側面する所によれば、▼網太商店主山本安太郎氏▼浦柴屋洋品店主▼若松園山田芳蔵氏▼本町菊一商店主▼鈴木清氏等12、3人の人であるというが、どの道、場所は広小路で資本金はセイゼイ五十万円とまりのものであるらしく、事業具体的案等も殆ど出来上っているかに専ら取沙汰されている。
- 【小見出し：広小路の地主が思惑にピクピク 噂に舉丸を上下させて】尚ここに面白いのは右の豊橋商人のデパート計画にしろ乃至は三越や松坂屋あたりの支店計画にしろが、場所の目当ては何れも広小路通りなので、広小路に持ち地のある地主連は一つ自分の地所をそれらの敷地に値よく売り込もうというので、中には逸早くもそれらの計画者に渡りをつけている向きもあるとかで、設立計画の噂が高まったり、消え掛つたりする程キンタマを上げたり下げたりもしているらしいとは、さてもまあ手廻しのいいこと。
- 【17】既報の市内堂町通りに建設中なりし南バザーはこの程竣工し、目下、発起人其他関係者は内部の設備や開館準備に忙殺されているが、開館は9月3日であると、同日は大安にて開業には頗る好い日であるとのことであるが、開館の暁は異状な発展をなすことであろう。因に参加商店の決定した顔触れは丸万洋品店、大野屋履物店、福井元商店、名物屋漬物店、松月堂菓子店、和田屋家具店、福七金物店、丸久支店、白井青乾物店、森田酒醬油店、早川呉服店、宝泉堂文房具店の如き一流商店が経営することに確定したが、目下、化粧品店を募集中の由。
- 【22】百貨店の出張売出しに対して市内の中小商人が屢々種々なる対策を協議しつつも利害関係、資力関係等によって対立することが出来ず、彼等のなすがままに黙視しているより他に方法なく、笛吹けど踊れずの型におちているとは既報した如くであるが、此程来、屢々主唱者側として奔走してきた人々ではいくら何だつてこのまま泣寝入りをするのは豊橋商人の面汚しと、4、5名の人々で「月賦販売同盟店」を起し、百貨店の売出しに吸収される顧客を奪りかえさんとしているとのことであるが、時節がら、月賦販売方法は当を得ている対抗策として一般から注目されているから、相当の成績をあげるものならんと期待されている。
- 【31】来たる15日、16日の両日に亘つて挙行されることになっている市内商店連が連合して空前の大催しとなるであろうといわれている商品祭の祭壇供品として陸続と各方面から各種の寄贈が集まりつつあることは既報の如くであるが、その後の重だつた寄贈品を挙げれば、▽内藤斎平氏溜200本▽井ツヰ同とナット100袋▽大津屋から溜100本▽タンス組合からタンス1本▽家具商組合から茶タンス1本▽米穀組合から米150袋▽旭米糖から氷砂糖50袋▽染物屋組合から手拭10反▽キネマパワー招待券100枚▽喫茶亭コーヒー券200枚。因に広告行灯行列も前景気すこぶる盛んで一大盛況を見るであろうと取沙汰されている。
- 【34】豊橋市旧停車場通りに発展策を講ずる第一歩として、15日から「常盤」通りと改称し、大野銀行豊橋支店から牟呂街道入口までを1丁目、額田ビル前までを2丁目、帝国館前までを3丁目とし、之が披露のため商品祭並に大売出し挙行に協賛なし数十名が一同となって、3日間お囃子を先頭に大々的行灯行列を行い、景気直しをやろうと大衆となって意気込んでいる。尚、各町内は既報の如くそれぞれ奇抜な趣向を凝らし、15日から3日間は全市を挙げてお祭り騒ぎが演ぜられるので大売出しも予想外に好況を見るであろう。尚、其後続々各商店から景品の寄贈あり素晴らしい景気である。

備考) (1) 句読点・並列点を適宜加え、旧字体、旧仮名遣い、カタカナ、誤字脱字、送り仮名、難字等を必要に応じて修正し、用語・表現を読みやすく統一し書き直している。数字は横書きのため算用数字に直した部分がある。判別できない箇所は前後から判断して補った。また、文章中で前述したことなどを示す「右」「左」などの表現ではソノママとした。なお、本文に引用した記事に関しても前述と同様にしている。

(2) 井ツヰ同とナットとは溜（＝醬油）と納豆のことである。キネマパワーとは活動映画常設館のことである。

に陥った要因として、昭和初期の恐慌から続く不況期は無論、不況期の経営戦略として編み出された大都市系百貨店（以下、大都市系百貨店または百貨店と表現）・呉服類の大商店による地方都市への頻繁な出張販売が存在したからであった。⁽²¹⁾

（二）豊橋市・商工会議所・市内商人の対抗策（その一）

百貨店・大商店の出張販売に対し、豊橋市内にて以下の対抗策がみられた。

第一。『豊橋大衆新聞』七月二十五日付には、名古屋市の松坂屋や十一屋、中村呉服店などの百貨店・大商店の出張販売に常に圧迫されていたものの、対抗策として鈴木清や鈴木要五郎が中心かつ市役所産業課の平尾課長が指導役となつて、豊橋合同デパート（以下、合同デパートに統一）の設立計画が浮上したと掲載された。ところが、合同デパートの実現は至極困難であるため立ち消えの状態になりつつあったと記され、当初は地元百貨店の設立は確実視されたものではなかった（表2・3・【7】）。同月二十八日には、豊橋の市内商人によるデパート計画実現への期待が込められた記事がみられた。市内商人がデパートの設立を議論するなか、実は「他地方人」からのデパート設立の申込みなどが二、三件みられたとある。そのため、他の商人の攻勢に負けないようにデパート計画を見直して、年末間近の売り出しの時期に設立の巻き返しを期待するというものであった（表2・3・【8】）。しかも、翌八月十九日には消えかけた合同デパート計画が「不況打開策座談

会」で浮上し、結局発起人は十二、三人で、このうちの主要な設立メンバーが掲載された。メンバーには先述の鈴木清のほか、後述の豊橋市内の洋品店で有名であった浦柴洋品店や、札木町の和菓子店で銘菓「ゆたかおこし」で人気を博した若松園がみられた（表2・【9】）。

表3・【4】でもみられた合同デパート設立のための資本金はやはり五十万円止まりであり、三越と松坂屋に到底及ばなかったことがわかる。同時に、地方都市における小中規模の百貨店の設立事情が読み取れる。というのは、大都市系百貨店あるいは地元百貨店の建設地が広小路通りに集中しつつあった繁栄ぶり、その通りの地主が土地売却に非常に熱心であったとあり、豊橋市における百貨店を誘致する側も浮かび上がるからである（表2・3・【10】）。しかし、九月に入り合同デパート計画は資金調達に難航した。既述の発起人らが再三、市の産業課を訪問して懇談し実現運動に極力奔走中ということで、設立話が二転三転することもあり、当時各方面で注目のマトとなつていたことが判明する（表2・【11】）。それだけ、地方都市における地元百貨店の設立が容易でなかったことが知れる。⁽²²⁾

『豊橋大衆新聞』十一月三日付には、市内商人による五十万円程度の株式組織による合同デパートの建設が昭和六年秋頃の予定とされた。同時に事務員募集が開始され、立地候補地が広小路通りから「旧停車場通り」に変更になったとある。地元百貨店の出現により市内の一流商人の受ける打撃が甚大となることが載せら

れ、大都市系百貨店のみならず地元百貨店の登場も市内商人の営業に与える影響は大きかった(表2…【12】)。この新機軸の四階建て木造タイル張りの合同デパートの開店が、松葉町に翌六年六月中旬頃の予定とされた。地元百貨店の営業内容は日用品、呉服類、小間物、化粧品のほか食堂や、おもに催しに使用される貸会場を配置する計画となっていた。もちろん、大都市で営業展開する大型店舗の百貨店とはいかないまでも、店舗のなかに種々の営業品目が盛り込まれていたとみてよからう。この計画を達成するために起工者が一宮、岐阜、名古屋、東京、大阪などの各都市を視察し、店舗の建設に意気込んでいたことが書かれている(表2…【13】)。昭和五年に京都駅前を本店とする丸物が岐阜市に支店を設置していた。丸物は当時大都市にて勢いのあつた新興百貨店として位置づけでき、起工者は本店に比べ比較的規模が小さかつた岐阜支店も参考にしたと思われる²⁴⁾。

第二。市役所産業課と商工会議所議員を中核として「市内中産商店主」が組合組織を設立する計画が持ち上がった。市内中産商店主の組織運動が着々と進行し、三越や松坂屋による豊橋市への出張販売は大した脅威でないと気を引き締める様子が掲載された。豊橋市と商工会議所をバックに市内商人による対抗策が判明するところで、この記事に市内の「呉服物の売上げ」は「年額二百万円位で、その中の八十万円を田中屋と山幸」とが占めているとある。両者が、市内呉服商のなかで二大呉服店として君臨していたことがわかる(表2…【14】)。したがって、「田中屋と山幸」に

ついては後述する。

昭和五年九月頃から平尾産業課長・商工会議所の有志が中心となって組織にかかり、組合員が二百余名に達し、翌六年一月二十日頃までに認可されるはずの豊橋購買組合の存在が鮮明となった。興味深い点は、組合員の顔触れの大部分が商工協会の首脳部と市内の「一流商人」で構成され、これに対し「一般小売業者」のなかに少なからず反感を持つ者が存在したということである。反感の理由としては、商工協会の首脳部が一般小売業者の利益を無視してきた経緯が載せられていた。一般小売業者が「主脳部の覚醒なき限り紛争免れず」として結束することで、両者間で紛争勃発かと記事は予想を立てていた。豊橋の市内商人間に内部紛争がみられ、彼らが決して一枚岩ではなかったという一面が浮き彫りとなってきた(表2…【15】)。

第三。広小路通りの一流商人が同通り萱町橋際小田原に市内で初めての合同バザー施設の開設を計画したことであり、昭和五年八月五日に建物が落成した(表2…【16】)。この開設は、とくに名古屋市の百貨店・大商店の出張販売に大いに刺激を受けたと思われる。そして、同年九月三日には南バザーとして華々しく開館し、そのなかには丸万洋品店や松月堂菓子店が含まれ、市内の一流商店として紹介され発展が期待された(表2・3…【17】・【19】)。南バザーの「内部は十四に分割され、あらゆる商品を網羅し、内容がすこぶる充実して」いたことがわかり、開店五日間は三十銭以上の買い上げの方に粗品を呈上するサービス展開をみせた(表

2…【18】)。

その後の営業展開としては、同年十二月一日の広告に「各売場特価品山積」と載せられているほか、同月五日まで福引付の大売出しや三十銭以上の買い上げの顧客には「大福運券」が進呈された(表2…【20】)。顧客誘引に効果的な広告フレーズとしては、「日用品市場南バザー御客様本位 責任アル店 確信アル安値」がみられ、まさに出張販売に対抗した様子が知れる(表2…【21】)。

第四。豊橋の市内商人は、名古屋市の百貨店・大商店の出張販売への対抗策を協議しながらも名案を出せずにいた。しかし泣き寝入りすることもできずに、最後の策として四、五人の市内中小商人によつて「月賦販売同盟店」が設立され、一般市民から注目された記事が十月中旬にみられた。当然、月賦販売同盟店の設立目的は、百貨店の出張販売に吸収される顧客の奪い返しを図るためであつた。この記事には又しても利害関係によつて市内商人が結束していないことが載せられ、既述の市内商人間の対立がみられた。第三の内容を含めて出張販売と支店設置への対抗策を模索していく過程で、市内商人間に大きな亀裂が生じていたことわかる。ところがこの亀裂により、むしろ市内商人の地域的かつ利害関係が一致した者同士の連携や、市内商人間での対抗意識によつて営業展開力が向上したことを感じさせる(表2・3…【22】)。

第五。先述の商工会議所が商品祭と銘打つてすべての市内商人を誘導し、各店ストック品を大販売する催しを計画するために第一回の会合が持たれた(表2…【23】)。会合が商工会議所で開か

れたものの、異論が続出し全体的な統一見解に至らず喧嘩別れの状態となり、商工会議所幹部も匙を投げ出し散会する始末であつた。その後、歳末売出しは個々にやる意見が出されて断念されたものの(表2…【24】)、反対者を除外して賛成者だけで商品祭を開催することになった。そこで再び協議会が開かれ、一気に催物や販売方法を決議し躍進的に取り運ぶ手筈をとつたとある(表2…【25】)。商品祭を何とか開催に漕ぎつけなければならなかつた理由こそが、名古屋市の松坂屋・十一屋・中村呉服店による出張販売の脅威であり、これらの販売の開催日が迫つていたことがあつた。なおさら、先述した不況期のなか名古屋市の三店が出張販売に失敗したことを見逃さずに、市内商人全体での巻き返しに拍車がかかつたのであろう。

一方で、これらの記事から市内商人全体が一致団結することはなかつたことが再び読み取れる。このあとすぐに商品祭開催の祭費が少なくとも一千円必要であり、その捻出方法が最大の課題となつた(表2…【26】)。そして、ストック品の販売方法も含め市内商人間で紛争が起こつた。紛争の原因は、一流商人に肩入れをする「商工会議所」と「市産業課の理事者達にあるらしい」とも囁かれたことがあつた(表2…【27】)。十月三十日に最後の打合せが行われたものの、市内商人のすべてが商品祭に参加するか否かの動向が見守られたとある。対抗策を捻り出すなかで、一致団結ができないウィークポイントが一段と浮き彫りとなつた(表2…【28】)。

『豊橋大衆新聞』十一月一日付には市内商人による商品祭開催が決定され、祭典および廉売大売出しの具体案が協議されることになったとある(表2・【29】)。その後は、商品祭への寄贈・献納品が大量に持ち込まれた(表2・【30】、表2・3【31】・【32】)。表3【31】から数々の商品が判明し、商品祭を成功させるために進取的に活動した業種の商店・組合が知れる。かつ、商品祭の人氣の呼び物となった広告行灯行列のコースなどの準備が順調に進み(表2・【33】)、商品祭は無事に開催され大成功に終わった(表2・【35】)。出張販売に対抗するために市内の有力商店は、自らの商品を競い合いながら多量に持ち込むことで連携を一段と強くしていたことがわかる。

加えて、商品祭に参加しなかった商店による巻き返しへの気迫に満ちた大売出しがみられ、ここでは常盤通りの地域的な団結が話題となった。不況期ながらも、それぞれの町内が結束することによって必死の対抗策に打って出たのであった(表2・3・【34】)。一方で、商品祭は初めての試みであったために、景品福引券発行の規定破りや景品残品の整理に不正が出るなど、いくつかの問題が生じ、市全体で催した場合の課題は山積みであったことも確かであった(表2・【36】・【38】)。にもかかわらず、後述のように商品祭は以後も順調に開催された⁽²⁹⁾。

第六。『豊橋大衆新聞』十一月十五日付には百貨店の出張販売に刺激され、既述のように市内におけるデパート建設運動や商品祭を開催するほどに市内商人の飛躍ぶりが目立ってきたと掲載さ

れた。市内商工業者が組織している豊橋商工協会は、市内商人のステップアップを目指すために、専門家を招いた月一回ないし二回程度の商業講習を開催した(表4・【39】)。十二月六日には、豊橋商工協会主催の「実用品宣伝会」の举行方法に関する協議が商工会議所にて開催された(表4・【40】)。豊橋市で生産された実用向き商品を各地の博覧会などに出品し、市内の生産品「物産の宣伝と一層の充実に努めるために、豊橋商工協会で全国的な販路拡張策に関する決議がなされ、直ちに着手された(表4・【41】)。

(三) 豊橋市・商工会議所・市内商人の対抗策(その二)

第七。『豊橋大衆新聞』九月四日付には、合同デパート、真田組合員総合工場案、バザーなど豊橋商工業者が歩調を合わせて、すべてに合理化を導入してきたことに機運と方向性を感じた市内の一流商人間において座談会形式の会合が開催されたと載せられた。このなかで対抗策の研究が続けられ、業種別に市内商人を一街に集中させる商街地の建設案が出された。この案は、出張販売によつて中元・歳暮・年末大売出しなどの莫大な収入が奪われることや、三越による豊橋支店設置への対抗策として出てきたものの、新都市計画案の実施に伴って実現が二年ほど先に延ばされたと報道された(表4・【42】)。さらに、この計画は大規模なものであったためにすぐさま異議が唱えられ、しかも幾多の難関が立ちちはだかることが懸念された。すなわち、この難関を乗り越えるためには計画の具体案作りに犠牲を払ってでも臨む者が出ない限り、

表4 昭和5年の豊橋市・商工会議所・小売業者(広小路通り・札木町など)の対抗策などの記事見出し(その2)

- 【39】「商工協会が市内商人に商業講習 毎月2回位行う可く計画」：『豊橋大衆新聞』11月15日付、2頁
- 【40】「商工協会で実用品宣伝会」：『豊橋大衆新聞』12月3日付、2頁
- 【41】「市内生産品を全国的に進出さす 商工協会で決議直ちに着手」：『豊橋大衆新聞』12月9日付、2頁
- 【42】「商街地建設案が業者間に研究さる 実現は約2年後位の予定」：『豊橋大衆新聞』9月4日付、2頁
- 【43】「商街地計画に早くもチャチャ 一肌脱がしたい豊橋商人」：『豊橋大衆新聞』9月13日付2頁
- 【44】「新銭町拡張道路の溝板の物議 奇怪なのは市土木課の態度」：『豊橋大衆新聞』1月22日付、2頁
- 【45】「市内広小路通に素晴らしい広告塔 本紙も新聞掲示板設立」：『豊橋大衆新聞』2月9日付、1頁
- 【46】「札木通りにピチマルスホ装工事を愈々実施か 工費6,000円の中、3分の1が地主負担」：『豊橋大衆新聞』9月5日付、3頁
- 【47】「呉服町裏通りのホ装工事着工! 来月16日にはモダン通り」：『豊橋大衆新聞』9月28日付、2頁
- 【48】「板新道通りでもホ装工事を行う 近く話を具体的に進める」：『豊橋大衆新聞』9月30日付、2頁
- 【49】「公会前の西八町道路試験舗装 日本アスカル会社が無料で」：『豊橋大衆新聞』11月21日付、2頁
- 【50】「商店街札木通り舗装工事開始! 総工費5,300余円で」：『豊橋大衆新聞』12月10日付、2頁
- 【51】「松山新銭町間の改築道路完成近し 昨日不去家屋に立退き命」：『豊橋大衆新聞』12月14日付、3頁
- 【52】「萱町間田大手間改鑿新道路開通 新川水路以南の目抜道路」：『豊橋大衆新聞』12月23日付、2頁
- 【53】「広小路通り新風景 新装輝く三浦医院 苦節10年の結晶だと語る」：『豊橋大衆新聞』7月5日付、1頁
- 【54】「広小路モダン風景 新装の大澤耳鼻咽喉科院 医院に相応しい明るい柔い感じ」：『豊橋大衆新聞』10月13日付、2頁
- 【55】「夏は洋品店の窓から軽美を競う流行品 広小路通り浦柴屋洋品店の壮観」：『豊橋大衆新聞』5月1日付、3頁
- 【56】《広告》浦柴屋洋品店「改築1周年記念大売出し 当日記念品呈上(御買上げ1円以上の方に)」：『豊橋大衆新聞』10月5日付、4頁
- 【57】《広告》丸万洋服洋品店「冬物一掃の為大棚ばらい大廉売」：『豊橋大衆新聞』1月29日付、4頁
- 【58】《広告》豊橋物産館「景品総額3,000円の大福引/小売員10名大募集」：『豊橋大衆新聞』12月1日付、3頁
- 【59】《広告》豊橋物産館「物産館大福引7日まで」：『豊橋大衆新聞』12月5日付、4頁
- 【60】《広告》豊橋物産館「12月13日より物産館の大廉売市 織物正札より2割引/婦人小間物・高等化粧品売場新設」：『豊橋大衆新聞』12月13日付、4頁
- 【61】《広告》豊橋物産館「物産館の大福引は初売り3日まで開催 元旦も営業 是非お遊びには物産館へ」：『豊橋大衆新聞』12月29日付、3頁
- 【62】《広告》田中屋呉服店「陽春向新柄荷揃売出し 春の銘仙と帯の陳列会 モデルを使って調和を展覧」：『豊橋大衆新聞』3月2日付、1頁
- 【63】《広告》田中屋呉服店「夏物新柄大売出し 博覧会出品人形衣裳進呈」：『豊橋大衆新聞』5月14日付、2頁
- 【64】《広告》田中屋呉服店「中元福引大売出し ガーゼ、タオル、ねまき1円均一」：『豊橋大衆新聞』7月4日付、4頁、同月5日付、1頁
- 【65】《広告》小泉コドモ服店(札木町)の広告「春のコドモ服大奉仕」：『豊橋大衆新聞』4月12日付、2頁
- 【66】「中世古町大通り商店が広告市 無償の奉仕券で大福引」：『豊橋大衆新聞』6月1日付、2頁
- 【67】《広告》豊橋呉服太物商組合「夏物荷揃い大売出し 愈々単衣の時期が参りました。新柄が全部豊富に揃いました」：『豊橋大衆新聞』6月1日付、3頁
- 【68】「豊橋市内にも近々ダンス・ホールが出現する模様」：『豊橋大衆新聞』12月10日付、3頁

備考) 表2と同じ。また、広告の店名は各記事にそっている。

計画の呼び声だけで終わる可能性が高いと書かれたのであった(表4・5【43】)。対抗策の妙案が出て、それが必ずしも達成されるとは限らなかった。

第八。昭和五年には新銭町、札木通り、呉服町裏通り、板新道通りなど、市内のおもな商店街の通りの舗装工事が張り合うかのように着手された。加えて、街路美と町内営業者の発展を期すために広小路通りに広告塔もでき、モダン通りへと変身計画が進行した(表4・【44】・【52】)。しかも、広小路通りには小売業以外に病院といったモダン店舗が登場した。記事には、広小路通りを中心に近代文化を取り入れた明るい都市美を強調するかのよう衣替えし、新風景の雰囲気醸し出されるようになったと書かれている(表4・【53】・【54】)。

第九。広小路通りの各商店では積極的な営業展開がみられた。その通りの花園町入口の浦柴屋洋品店ではウインドーに先端的な流行品を飾り、若い男女を喚起する商品を販売した。当時注目された流行の帽子、ネクタイ、洋傘、子供服などを販売し、「市内にピカ一の存在」感を匂わせた(表4・【55】)。さらに、「改築一周年記念大売出し」として、「御買上げ壹円以上の方に」対して「当日記念品呈上」する営業を展開した。かつ、「どれもこれも総て画期的安値の実用向新製品大量に品揃え」をし、「全店に充溢」と宣伝した。この背景には当時不況のさなかにありながら、それを逆手にとった浦柴洋品店の薄利多売と良品廉価の営業方針が読み取れる(表4・5・【56】)。

既述の南バザーのメンバーであった広小路通り三丁目の丸万洋服洋品店は、『豊橋大衆新聞』一月二十九日付に「冬物一掃の為大棚ばらい大廉売」「年一度の大見切 亦となき大廉売 是非是非御来店を」と銘打った広告を出し、五日間の大廉売を展開した(表4・【57】)。各店が広告を活用した独自の営業をみせ合うこ

とで、不況期においても商業地域の活性化に繋がったと思われる。この活性化に最も貢献したのが豊橋物産館であった。物産館では十二月一日から七日まで「お買上高五十銭以上もなく大福引進呈」としたうえで、「景品総額三千円の大福引」を目玉とした広告を掲載し販売に打って出た。同じ広告にて「小売員十名大募集」していたことを含め、当時物産館が営業展開に成功したことが読み取れる(表4・【58】・【59】)。引き続き、物産館は同月十三日から「物産館の大廉売市」と称し「織物正札ヨリ二割引」を展開し、しかも「婦人小間物・高等化粧品売場」を新設した(表4・【60】)。十二月二十三日の広告には「ゼヒお遊びに御買物は物産館へ」とあり、既述の景品の内訳は「一等十円商品券 二等五円商品券」であったことがみてとれる。物産館が遊び感覚での顧客吸収策を主力に置いたことから、百貨店の店舗構成による営業戦略に近い要素を十分感じ取ることができる。そのうえ、同月二十九日には「物産館の大福引は初売り三日まで開催 元旦も営業 是非お遊びには物産館へ」の広告を出すほど、豊橋市内にて旺盛な営業力をみせていた(表4・【61】)。つまり、物産館は遊びついでに買い物をするのをキャッチコピーとして、前面に出

表5 記事内容 (その2)

- 【43】三越のデパートに対抗して商街地の計画を市内の呉服、洋物、小間物店等の相当売出して居る小売商人達が寄々、これが協議中であるとは既報した処であるが、その後話は漸次具体化しつつある模様であるが、何を言うにも事業が事業であるだけに出現に至るまでには幾多の難関のあることは勿論だが、商街地の建設を見るなれば、当然工業街地（加工工業）の建設も相対性のものであるだけに建設しなくてはならないことになるので、具体案の作成を見るまでには最大の犠牲的努力を払うものがなくてはならぬので、その犠牲的努力を払うものが出ない限り、呼び声だけにて終わりはしまいかと専門家方面では見ているが、豊橋商人の大奮闘により早くも至難論を立てる輩を一蹴して欲しいものである。
- 【56】御得意様へ：財界未曾有の不況は諸物価に拾数年来の低落を示しました結果、同種商品で甚だしき廉価な品が出来て参りました。然し、お客様へ真に忠実な営業は『お値段よりもお為めによい品を差上げる』こととでございます。当浦柴屋は品質の厳選吟味を先ず第一と致し申すまでもなく、製造家直接の大量仕入と薄利回転を信条と致して居ます。是非一度浦柴屋の品について御研究を願います。浦柴屋は品質本位であることを必ず御認め願えることと存じます。何卒、品質値段を御吟味御比較の上、多少に拘わらず御引立の程、御願い申し上げます。

備考) 表3の備考 (1) と同じ。

表6 昭和5年の豊橋市・商工会議所・小売業者(広小路通り・札木町など)の対抗策などの記事見出し(その3)

- 【69】「今日が愈々蓋明けの豊橋全国特産博覧会 予想外の出来栄えに好人気」：『豊橋大衆新聞』3月20日付、2頁
- 【70】「盛況を極めた特産博開館式 来会の名士500有余名」：『豊橋大衆新聞』3月21日付、1頁
- 【71】「特産博の演芸館で音楽の演奏 帝国館の音楽部」：『豊橋大衆新聞』5月1日付、2頁
- 【72】「荷の売捌に苦戦の特産博即売店 或物なぞ半値で売捌き」：『豊橋大衆新聞』5月14日付、3頁
- 【73】「特産博も終った今日の市民の懷中 かえって打撃に苦しむ」：『豊橋大衆新聞』5月15日付、3頁
- 【74】「特産博は結局1万円近い儲け 入場者総数は30万近い」：『豊橋大衆新聞』5月20日付、2頁
- 【75】「特産博のボーナス 分配率で又々紛議を醸す」：『豊橋大衆新聞』7月1日付、2頁
- 【76】「百貨品即売会の披露宴」：『豊橋大衆新聞』6月1日付、2頁
- 【77】「即売会に参加否やで呉服商組合が大紛糾 組合長田中屋の不参加説に反対して親和会は遂に組合を脱退」：『豊橋大衆新聞』6月5日付、2頁
- 【78】「無事開催中の百貨品即売会 紛糾は納ったが鈴木氏等に非難の声が未だに高い」：『豊橋大衆新聞』6月8日付、2頁
- 【79】「第4公設市場 花田間田に設立 開場の暁は付近民を潤す」：『豊橋大衆新聞』5月27日付、2頁
- 【80】「神明町通りの農会販売所開設 付近の八百屋には大打撃」：『豊橋大衆新聞』7月24日付、3頁
- 【81】「盛況を極める市農会販売所 高師方面からも多数出張」：『豊橋大衆新聞』8月13日付、2頁
- 【82】「中央卸売市場の当市への実現は極めて至難事か 産業課で調査には着手したらしいが其後は一向に投置りらしい」：『豊橋大衆新聞』7月11日付、1頁
- 【83】「不況歳末を控え市内商人の動き 割合と楽観される小商人」：『豊橋大衆新聞』11月21日付、2頁
- 【84】「歳末の切迫に日用品物価下落 前月より1分5厘を示す」：『豊橋大衆新聞』12月3日付、2頁
- 【85】「市内商人歳末大売出し 協定値段破れ乱売戦展開 後20日間の売出し期間持て余しの態 愈々不況歳末は深刻化す」：『豊橋大衆新聞』12月11日付、2頁
- 【86】「益々下落する市内卸諸物価 昨年に比し2割5分弱の差」：『豊橋大衆新聞』12月11日付、2頁
- 【87】「お歳暮贈答品の売行き3割減 予想されて商人は頭痛鉢巻」：『豊橋大衆新聞』12月18日付、2頁
- 【88】「市内歳末大方面で盛に安銘仙売れる 但し買手は地元の娘達」：『豊橋大衆新聞』12月19日付、3頁
- 【89】「どん底にアエグ市内の一般小売業者を救わんと豊橋商工会議所が動く? 共同購入を主眼に資金の円滑を図る」：『豊橋大衆新聞』12月23日付、3頁

備考) 表1と同じ。

すことで商業施設としての差別化を図った。これが、当時の大都市系百貨店の店舗空間を表現したキャッチコピーと酷似したことからも頷けよう。⁽⁴¹⁾

広小路通り近くの花園町では、田中屋呉服店が一際目立つ催事を展開した。⁽⁴²⁾例えば、モデルを使った「不況の折柄ムダをつくらぬ努力のあらわれ」と称した顧客誘引策を講じた(表4・【62】)。それに「特選浴衣売出し」「単帯の陳列会」「夏物新柄大売出し」を開催しつつ、「博覧会出品人形衣裳進呈」や福引のサービス、均一商品の販売など頻繁に開いた(表4・【63】・【64】)。

以上の商店のほかに市内では、顧客を引き付けようとする様々な広告展開がみられ、市内商人による小売・サービス業が盛んであったことがうかがえる(表4・【65】・【68】)。

第十。豊橋全国特産博覧会の開館式が、豊橋商工協会主催で五百余名を集めて行われた。この博覧会は昭和五年三月二十日から五十日間開催され、余興として音楽の演奏が行われ、入場者総数三十万人にのぼった⁽⁴³⁾(表6・【69】・【71】)。一方では不況期ということもあつてか、会場に陳列された即売品の販売には苦戦し、却って打撃を受けた業者も存在した(表6・【72】・【73】)。結果的には、主催者側にとって一先ず成功であつたと書かれる一方(表6・【74】)、博覧会の成功で得たボーナスの分配率で採めていたことがわかる(表6・【75】)。

博覧会の成功にあやかつて六月には、市内小公園にて「百貨品即売会」が市内各新聞社などを招聘し、披露会を行ったのち二十

日間開催された(表6・【76】)。しかしその裏で実は、即売会に参加するか否かで呉服商組合が大紛糾したということが記事に掲載された。実情をみると、組合長の田中屋呉服店の店主が呉服商組合として参加することに反対の姿勢を強くみせたためであつた。田中屋に対し組合内の親和会七人組は、松坂屋などの出張販売に対抗するためにも参加すべきだと主張し、両者の意見が分かれた。但し、意見分裂の背景には、上述した豊橋市の呉服小売業界における田中屋の独壇場への反発が見え隠れする(表6・7・【77】)。いずれにしても、百貨店の出張販売の影響によって豊橋呉服商組合は階層間で分裂する事態に陥っており、対抗策が逆効果となっていたことが又しても見受けられる。その後、呉服商組合の紛糾は納まり、無事に開催されたものの、紛糾の原因は一部の商工会議所議員のやり方を非難したものと載せられた(表6・【78】)。このように市内商人が出張販売に対抗的に催事を開催する一方で、市内商人間で利害関係をめぐる駆け引きがみられ、頻繁に対立が生じたのであつた。

第十一。『豊橋大衆新聞』五月二十七日付には、当時豊橋市内の三つの公設市場に加え四つ目が増設され、そのちは繁盛するとの予想が報じられた⁽⁴⁴⁾(表6・【79】)。また、神明町通りに農会販売所が、「新鮮な野菜類やその他草花等日常必要品の共同販売」を目的として開設され、付近の八百屋に大打撃を与えながらも盛況であつた(表6・【80】)。それ以外にも豊橋市農会の販売幹旋所は市内に三ヶ所存在し、会員内外の農家が直接生産物を出品で

表7 記事内容 (その3)

- 【77】 今日5日から向う20日間市内小公園特産博跡に於いて百貨品即売会が開催されるということは兼ねて既報の如くであるが、この即売会に豊橋呉服商組合は参加するかしらないかで大紛糾を起こしており、組合長田中平六氏はたとえ組合長を辞するとも組合としての参加は反対であるとの説を固執しており、同組合内の親和会7人組は組合を脱退しても参加するといひ、ついに一昨3日の協議の結果、親和会7人組の呉服商はついに組合を脱退するに至ったというが、親和会側のいい分によると、「つねづね豊橋呉服商は松坂屋等の売出しに圧迫され勝ちで、この際もこうした催しを行わないならば、またまた夏物の販売期を他地方人に奪われる形であって、飽くまでも同業のためかかる催しには当然参加すべきである」というが、つねづね豊橋の全呉服商が束になって組合長たる田中屋の隆盛には及びもつかないといわれているが、そうした圧倒的勢力のある組合長の意見が必ずしも正しいともいい難く、この紛糾はこの上ともますます同業不振の折柄であり、問題に問題を生むらしく見られている。
- 【85】 「是れではやり切れない」「一体如何なることか」と不況を呪っていた市民の前に歳末は到々来た。そして今市内前線は歳末の二字に追われ、日一日と生活情報は深刻化し、今更ながらに生活地獄の字句がピッタリとあてはまっている昨今の市民生活に思わず戦慄をする……斯の如く宛ら地獄の如き状態に市民生活がある時、全市内商人はこの難関を突破せんと歳末大売出しを一斉に行っているが、その苦戦状態は語る迄もなく、散々の態で、その宣伝法にはかなり奇抜なものがあり、「買上2円以上の顧客にて福引1等に当選した者にはその全額を払い戻すとか、買上げの如何を問わず顧客には全部市内各映画館共通観覧券呈上する」等々、ここの誘客戦に大童となっているも戦績振はず各商店共採算がとれず、後20日間の売出し期間を持て余しているものらしい模様である。従って協定値段の統一なぞ図られ様もなく、全く手もつけられない乱販戦を展開している。
- 【89】 底知れず陥ちて行きつつあった不況財界も「もうどん底であろう」と気休めにも似た声を市井に聞くようになった昨今ではあるが、市内の一般小売業者の苦難時代はこれからと言うもので、今迄不況への深化行程中は未だどうにかこうにか今一息今一息と馬力をかけていたものであるが、今はその大部分はもうどうにも動きがとれなくなってきたものらしく、従って昨今耳にする「もうどん底であろう」と言う声は、その反映的に聞くに至ったものであるとも考えられるが、此処に市内一般商工業者の利益擁護機関として、その任にある豊橋商工会議所では曩頃来より頻りと市内小売業者を各商品別にし、組合組織法による各業者組合を組織し、仕入品の共同購入、ストック品の共同清算等を図り、愈々肉迫しつつある。今一息と言うこの苦難時代より救い出さんと考案中とのことで、近く第1回の会合を見る予定であるが、目下、身動きのとれなくなっている小売業者は約3,000と目され、一般からは会議所の今回のこの計画の実現に多大なる期待をかけている。

備考) 表3の備考 (1) と同じ。

表8 昭和6・7年豊橋市への百貨店出張販売とその対抗策

- 【90】 「市内商人が合同販売所建設運動 松坂屋の豊川出現に対し」：『豊橋大衆新聞』6年1月5日付、1頁
- 【91】 「出張売出対策」：『豊橋日日新聞』6年7月19日付、1頁
- 【92】 「百貨店進出期」：『豊橋日日新聞』6年10月11日付、1頁
- 【93】 「大百貨店が近く豊橋へ進出 敷地の物色にかかっている」：『豊橋日日新聞』6年12月22日付、3頁
- 【94】 「苦しい商店界へ大資本の侵略 豊橋商人愈々泣き面」：『参陽新報』6年12月23日付、2頁
- 【95】 「百貨店進出対策の根本精神」：『豊橋日日新聞』7年5月6日付、1頁
- 【96】 「商店界を脅威する百貨店対策座談会 豊橋広告協会主催で開催」：『豊橋大衆新聞』7年5月5日付、2頁
- 【97】 「百貨店売出しの課税に就いて講究 地方進出防止の一策として」：『豊橋日日新聞』6年12月3日付、3頁
- 【98】 「正札の励行」：『豊橋日日新聞』7年1月8日付、1頁
- 【99】 「豊橋広告協会で百貨店対策座談会 会員外でも聴取が出来る」：『豊橋日日新聞』7年5月5日付、3頁
- 【100】 「百貨店対策座談会 (上)」：『豊橋日日新聞』7年5月8日付、3頁
- 【101】 「百貨店対策座談会 (中)」：『豊橋日日新聞』7年5月9日付、2頁
- 【102】 「百貨店対策座談会 (下)」：『豊橋日日新聞』7年5月10日付、1頁
- 【103】 「百貨店進出対策 豊橋商店正札励行連盟会結成『正札販売を励行する』」：『豊橋大衆新聞』7年5月24日付、2頁
- 【104】 「市内に点在する劇場、映画館、寄席を集める業者有志間に計画進められる 実現されれば市の発展に一大貢献」：『豊橋大衆新聞』6年1月14日付、2頁
- 【105】 「対策の対策」：『豊橋日日新聞』7年8月7日付、1頁
- 【106】 「百貨店対策の大協議会を開く 各商店組合の正副組長等が」：『豊橋日日新聞』7年8月10日付、3頁
- 【107】 「小売業者連盟」：『豊橋日日新聞』7年8月24日付、1頁
- 【108】 「大百貨店自制し地方出張販売全廃 漸く一難去った地方小売業者」：『豊橋日日新聞』7年8月11日付、3頁
- 【109】 「百貨店対策に小売業者連盟組織 広告祭は徒歩行列にする」：『豊橋日日新聞』7年8月22日付、3頁
- 【110】 「小売連盟協議」：『豊橋日日新聞』7年8月30日付、3頁
- 【111】 「小売商の百貨店対策 36組合調印」：『豊橋日日新聞』7年11月16日付、2頁

備考) 新聞資料はすべて豊橋市中央図書館所蔵である。

きることによって賑っていたことが判明する(表6・【81】)。さらに、豊橋市が中央卸売市場の指定地とされ、産業課で調査が進められたものの、当時の青物市場や魚市場との利害関係からも難航していたことが掲載された(表6・【82】)。このように、市の公設市場や販売所による営業展開も活気をみせ、豊橋市にて近代的商業地域の形成が進行するうえでその一翼を担っていた。

第十二。豊橋市内において百貨店出張販売に対抗した動きが確認できる一方、昭和五年は歳末の市内商人や日用品物価の動向から決して好況とは言えなかった(表6・【83】・【84】)。しかも、市内商人の歳末大売出しが開始されたものの、苦戦から免れることはできなかった。そのため、彼らの誘客戦の宣伝法に福引や景品などが多くみられたにもかかわらず、各商店ともに採算がとれず、営業期間の設定に失敗する商店が存在していた。したがって、協定値段は守られずに乱売戦が展開し(表6・7・【85】)、ますます市内の卸諸物価が下落する状況であった(表6・【86】)。

しかし、筆者は不況期だからこそ市内商人が必死の営業を展開したことが、むしろ一段と豊橋市の商業地域を活性化した要因になったと考える。歳暮・贈答品の売れ行きが昨年より低下し、三割減と予想され、「商人は頭痛鉢巻」などと載せられた(表6・【87】)。その一方で、割安の銘仙が地元の娘達に好評であったことが判明し、消費者の購買意欲が低下したわけではなかった(表6・【88】)。この不況期を受けて、「市内一般商工業者の利益擁護機関としてその任にある」豊橋商工会議所が、市内小売業者を

各商品別にして組合組織法による各業者組合を組織した。そして、仕入品の共同購入やストック品の共同清算を図ることを主眼に、資金調達の円滑化を推し進めるための会合を開催するなどの動きをみせた。豊橋市内で当時経営難に陥っていた小売業者が約三千と予想され、この計画の実現に多大なる期待をかけていると書かれている(表6・7・【89】)。

以上のように、豊橋市の商業地域が活性化されつつあったものの、昭和五年が依然として不況の真っ只中にあり、加えて大都市系百貨店の出張販売がそれに輪をかけていたことが鮮明となった。

三、昭和六・七年豊橋市への百貨店出張販売とその対抗策

(一) 百貨店出張販売の動向と対抗策の概要

『豊橋大衆新聞』昭和六年(一九三二)一月五日付には、豊鉄豊川駅ビル建設に伴い東京の松坂屋が入居する噂が立ち、これに対し豊橋の市内商人が対抗し、合同販売所の建設運動が起こったとある(表8・【90】)。昭和六年名古屋市の百貨店・大商店や大都市系百貨店の出張販売の動向については、十一屋が豊橋劇場、中村呉服店が岡崎市で開催し、松坂屋と東京の三越・白木屋の出張販売が豊橋市でみられた(表8・9・【91】・【92】)。

表9にあるように、市内商人は様々な対抗策を講じたものの、大資本を有する百貨店や豊橋市自体の都市的性格、地元百貨店の実現不可能説、市民自体の百貨店進出に対する歓迎ムードなどの記事が掲載された。これらが重なることで、その防止は不可能で

表9 記事内容 (その4)

- 【91】豊橋市のみならず中小都市が大都市の百貨店の進出に、その土地の小売店商人が悩まされ勝ちで、その進出防止については種々なる方法を講じているが、現在における大資本商業に対しては小売商人として抗する術もなく、百貨店のなすが儘にしている状態である。豊橋商工会議所が、この百貨店進出についてデパート実現の可能性が市の現在の状態においてあるや否やにつき、調査した処によると経済的において実現不可能だと発表した。即ちその理由として掲げられているものは豊橋市が産業都市、消費都市の何れでもなく、購買力、消費力共に極めて尠く、特に中産階級以下の購買力最も薄く、同階級以上は交通の発達により大都市の有名商店に購買力を向けていること、市の常習慣が近代的な商業主義より未発達で特に掛売制度とこれに伴う回収率の低悪である。事例はデパート経営の商業方針に合致し得ない近接せる都市の商業区域狭少と郡部方面の購買力集注不可能なこと、市唯一の産業、玉糸製造工場の従業員の購買力すら極めて僅少にして、市の呉服太物雑貨の購買力は年二百万円を越えず、資本関係からデパート経営不可能と目算されること、小売商店は人口に比較して多数を占め、小市民的風習は大都市デパートの市進出を歓迎していること等である。出張売出しにおける状況を見るに入場者の誰もが必ず買って、一品や二品は持って出ない人はいない程で、その売行きも旺盛なものである。この景気を見た時に私達は実際市内の商人の打撃の大きいことが首肯される。而し、この旺盛なる売行きに対して市内の商人が防止策を講じても及ばないことは、市内の商人に対して同情の念に馳せられるが、現在ではどうにもならないのは上述の如き理由に基因している。この出張売出しの対策については会議所でも調査研究はしているが、商人自らも深く考えるべきではなからうか。デパートの実現困難が確定的となった以上、所謂常時の販売に対し商人同志が一致して奉仕の販売に意を注ぐことが肝要である。マーケットの建設が提唱されるに至ったのも、この出張売出しの対策と一面小売人同志の共存共栄の意に外ならない。大都市へと流れ出す金を防いで市の小売人へとその金を取めることは、やがて市の商業界を発展せしめるものである。私達は大きなデパートを経営困難に陥ることを知りつつ建設することは望まない。要は市の商業を隆盛ならしめるために各購買者が真に市の小売人を愛して購買することにし、市の商人も亦出張売出しに劣らないサービスを發揮して、一致の心になった時期せずして出張売出しを防止し得らるると思う。私達は不況に喘いでいる商業界を救う意味においても斯うしたことを痛感するものである。
- 【92】秋冬物の需要期に入ったので、市内の各呉服店は顧客を如何にして自分の店へより多く吸集し、そして其の売上げを一文でも多く得ようと何れも底値を示して、此廉に安くても買わないかという態度のものもあれば、只の様な値でしょう、どうぞ買って下さいといった様に新聞広告に、或はチラシに、或は実物宣伝にそれぞれ秘術を尽くして一大販売戦を開始している。然して11月1日から行われる市制25周年祝賀協賛事業としても、又変わった人の意表に出る様な大売出しをなすべく、今から準備中の店も少なくない様に聞き及んでいる。然るに此処に此等市内の大小呉服太物商其他に大脅威たる大都の大呉服店並びに大百貨店の地方進出が又其時期を同じうして来ている。百貨店進出防衛策は既に多年の問題であるけれども未だに何等成案なく只商工会議所を動かし、市当局を動かして百貨店の進出に対し、課税の方法を講じたらという事位が問題となっているに過ぎない。隣接岡崎市では8日同市岡崎劇場へ出張販売せる名古屋市中村屋呉服店に対し、伝馬町有志よりなる伝ブラデー、或は伝馬町発展会員等が結束して劇場の付近又は重なる道路に立つて大声を発し、或はメガホンによって市民の愛市観念の喚起に努め、市内で間に合う品物は市内の商店でと宣伝し、以て中村屋呉服店の売出しを見に行かんとするものに対し、其の阻止に努め、甚だしきは其帰途風呂敷包みを抱えたものなどに対しては、皮肉なる有難うの冷笑を浴びせかけるなど余りにも露骨なる手段を試みた為め、中村屋呉服店は見事敗退をしたが、然し岡崎署では右は百貨店進出防止策としては余りにも其の手段が直接的であり、営業妨害に等しいというので18名の者を捕えて取調べを行い、書類送検位にはなる模様であり、之れが為め同市では尚、次々に来るべき名古屋市の十一屋、松坂屋の大売出しに対しても、伝馬町商店街の有志は籠田・連尺の各商店街有志と共に中村屋に為したると同様の一大牽制運動を行うべき意図であったが、右は取り止めとなった。百貨店進出防衛運動が刑事上の問題となった事は岡崎市商店街の為に大いに惜しむべきであるが、一方斯く迄にして其防衛策を施さねば生きて行かれない地方商店の立場にも市民は同情すべき点が多々ある。これは単なる一岡崎市の問題でなく、我が豊橋市に於いても昨今両日豊橋劇場で十一屋呉服店の売出しが行われつつある。そして市内商店は何等之れが対策を施すものなく、ひとり豊橋物産館が劇場入口で同館の宣伝ビラを撒していた位のものであった。然し劇場へ買物に入る女は早朝から午後迄も跡を相接して押掛ける盛況で、此の売出しによって市内呉服商店の打撃を受けた事は尠少ではない。私達は此処にも大資本主義の下に圧迫される小資本家の悲哀をまざまざと見せつけられる。
- 【93】大百貨店が中都市へ出張販売することに、その地方商店が大脅威を感じている事は何処も同様であり、我豊橋市なども呉服店を始め、其他の直接大影響を蒙る商店が商工会議所を動かし、市当局へ陳情したりして、之が対策に腐心し、市当局も亦特別課税等によって、これが緩和を図ろうと他都市とも連絡をとって協議を重ねているが、課税方法に疑義や支障があるので、まだ具体化するに至らず他に何等良法も見付からない模様であるが、一方大百貨店は中央集中主義を捨てて益々地方進出を企画して居り、名古屋市の如きも三越の支店設置により松坂屋其の他

の百貨店が押され、順押しに豊橋市に百貨店を設けることは最早決定的事実であって、今は只だ其実現の時期の問題となっている。単なる1年1、2回若しくは数回の1、2日の出張販売のみでさえ脅威を受けているのに、此の上、大資本を擁する百貨店が豊橋市の一角に堂々四辺を俯瞰して毅然たる姿を現わしたならば、其脅威を蒙る範囲は非常に拡大されるであろうことは推測し難くない。今回創業四十余年の老舗である本町の神田洋品店が廃業を執行するなど、一つはこの百貨店進出を見越した英断の措置であるといわれている。

- 【95】豊橋広告協会が主となって今晚豊橋商工会議所内で百貨店対策の座談会を開くようである。大都市の大百貨店が地方へ進出し、地方商店を脅かすことは今に始まった事ではないが、大都市に於ける百貨店経営が如何に大資本を擁しているとはいえ、世帯が大きければ大きい程、悩みも大きく各百貨店が顧客の吸収に万策を講じ、地方中小都市への進出を種々画策していることは自然の趨勢であって、之れを防止することは極めて困難である。豊橋市の如き人口漸く10万に達した許りの都市であるから、1年に数回、名古屋の松坂屋、十一屋、東京の三越、白木屋等が1、2宛劇場等を借り受けて出張販売を為すに過ぎないが、若し豊橋市が人口20万人以上にもなれば、必ずや大百貨店は其の支店を豊橋市に設けるに相違ない。否、既に隣接町村合併後に於ける人口の増加と財界の早晚立直るべきを予想し、市内に於ける某々地点を極秘裏に百貨店建設敷地として物色しつつあるとさえ伝えられている今日、百貨店の脅威は如何に出張販売に対して之を防止しようとした処が、遂には堤の決するが如く大津波の押しよせて来る日のないという事を誰が保証出来よう。現在豊橋市に於ける百貨店類似の商店に豊橋物産館がある。其の経営者である大原氏は百貨店協会の会員でもあり、豊橋に百貨店を設けるに就いては相当の意見も有して居り、又自ら経営の希望も有るやに聞いて居る。豊橋物産館の経営振りは其の宣伝に其の仕入振りに其の販売振りに此独得の縦横なる手腕を発揮し、然も相当なる成績を挙げ、日を追うて客足を増しつつあるの現状は一部業者から大いに将来を恐れられている。大原氏にして大資本を掴み、確たる経営の見極めがつけば豊橋物産館はいつ大百貨店として10万市民に見えるかもしれない。さすれば、今日外来百貨店の出張販売に肝を冷やしている人々は足許から立つ鳥に驚かなくてはならないではないか。豊橋に於ける大百貨店進出防止の一縮図は之を遠きに求める迄もなく、近く豊川町に於いて之を見る事が出来る。豊川町に於ける土産物小売業者は豊鉄デパートの出現によって大なる脅威を受け、遂に濫売戦となり、卸売商店組合との紛争とまで進んだが、両業者共その争いの非なるをさとって外、豊鉄デパートに対抗すべくめでたく内紛を解決している。如何に豊川町の両業者が必死となっても豊鉄デパートを豊川から消す事の出来ないと同様に、豊橋市に於いても将来大百貨店の進出を完全に防止し拒否するという事は出来ない相談である。ただ百貨店の使命と専門店の使命とは自ら別である。業者が各自の職業意識を自力の本願に立ちもどらせ、対策は外にあらざして各自の内にあるの確固たる信念をもって進むことこそ百貨店対策の根本精神ではあるまいか。

- 【98】事業界と云わず商工業界と云わず大資本化されたために小資本のこれ等のものは、漸次圧迫されて自然淘汰の余儀なきに陥りつつある事は時代の進運に伴われ止むを得ない現象と雖も、所謂地方に於いて相当の覚悟と戒心さえあれば対抗し得られないとは断言する事が出来ない。最近豊橋地方の小売商人は百貨店の進出によって脅威を受けつつあるが、何処の中小都市でも、これが防止策には頭を悩まして居るものの良い方法を見出せず、一種の妨害的行為によって阻止せんとし、警察の手が動いた所もある程で、実際これが防止には血みどろとなって居るのである。小売商人としても気の毒であるが、この進出によって自家の営業に何か欠点はなきか、顧客に対して不親切でないかと云う点に一考を要すべき時ではあるまいか。否寧ろ自覚せねばならない時機であると思う。百貨店が大量仕入によって仕入値段・低廉であり、販売数量も亦多数の顧客を吸収する可能性を有して居るから、販売品に対して普通一般の商店で売る値よりも高い訳はない。同一品種に於いても自然販売価格の差がつけられるのである。然し一面百貨店の経費は小売商店よりも幾層倍の経費を要する。その多額の経費は自然販売品に課せられねばならないにも拘らず、百貨店の販売値段が低廉である事はどうしたものか云う迄もなく、正札によって一厘一毛のかけ値もなく顧客が亦信用して購買して行く。そこに資金の円滑なる融通性が湧くのである。勿論豊橋地方でも到底大資本を擁する百貨店の如き金融資本を有しないから、百貨店流の真似は出来得ないが、悪習慣として顧客は、この札の値段はこれ程まで呉れると云う先入観念によって総ての品物に対し、まけさせねば損だとの観念に支配されて値切る風習があり、商店としてもどうせ値切らるるのだからとて相当のかけ値の札が付けられて居る。ここに現代商売氣質の欠点が生まれて来て、遂に百貨店の進出と対抗し得ない状態となるのである。全く遺憾である。豊橋の人が豊橋の店で買う郷土愛の精神は、斯うした悪習の抜け切る迄は発し得ないであろう。その悪習慣を打破し、百貨店進出防止は正札の励行である。これは言うべくして行い難い問題である。豊橋商工会議所でも、これについて業者と懇談した事が最近あるも纏まらなかった。このかけ値なしの正札付きは業者として一時は苦痛であるに相違ない。而し小売商店が万難を排して、これを厳守励行したならば、又顧客がそれを信用するに至ったなら、必ず小売業者は期せずして明るい商が出来、又百貨店が進出しても更に恐るるに至らない事となるは明らかで、売買相方の利益は勿論、豊橋地方の一大福祉であると思う。私達は百貨店進出防止の一手段ばかりでなく、当地方の業界発展の爲めにも大いなる考慮を払うべきであると信ずる。

- 【100】豊橋広告協会が主催となって6日夜、商工会議所で最近著しく豊橋地方へ進出して来る東西都市の百貨店の出張売

出し対抗策座談会が開かれた。出席者は会員を交えて35名、名論が各会員から吐かれたが、当夜の大意を記すると左の通りである。

(鈴木理事) 経済界の不況のためデパートが進出し、7、8日には白木屋の出張販売があり、近く十一屋も来るという。この進出は豊橋の小売商人には重大なる問題である。これが対策はなかなか困難であるが、要はこの進出に隙を与えない策を講ずるのが必要である。腹藏なき意見を述べられて豊橋小売店のための努力をしたい。

(高橋氏) 牧野弥八さん、先日東京松坂屋で開かれた豊橋物産宣伝会に赴かれた際のデパートの御感想をお話し下さい。

(牧野氏) 今日の座談会とは大した関連はないと思うが、百貨店が偉力のある点をお話いたします。宣伝会は先月23日から開かれたのですが、それにも拘わらず22日には未だ何等準備が出来て居らなかったの、飾り付けに心配をしたが、午後2時頃になって飾り付けが始められ、店員は分業によって荷解きは荷解き、空箱の片付けは片付けでホコリー一つも出さず、見る間に立派に飾り付けが出来たのには驚いた。分業を極度に利用して居る。完全に出来上ったのは7時半で、この小間は120坪の賃金が500円が高いとは思いますが、あの状態から見ると高いとは思えない。兎に角、非常な力を持って何でも出来ないことはないと思った。百貨店の力は見たものでなければ知ることの出来ぬ恐ろしいものだと感じた。

(高橋氏) 物産館の大原さん、東西デパートの様子と当市への影響はどうですか。

(大原氏) 私は名古屋市中村呉服店にいた当時当地へ出張販売に来て初めて市中を巡った結果、花園町が第一の商店街であると言うので見たが、ウインドーの商品に付してある正札が裏返しになっていたのを見て、出張販売の成功を確信した。時代はそんな時でなく、客に満足を与えられない商人は遅れる。出張販売も3回行ったが、成功した。現在は市民となっているから大いに市の為め努力したい。住んでから2年になるが、あらゆる方面から研究して居る私は月に1回は東京へ行く。その都度東京から豊橋へ客がどの位降りるか見ているが、なかなか多い。之れから考えても東京との交渉連絡が多いことが知れる。豊橋の商人は東京との連絡を考慮に入れることを忘れてはならぬ。

- 【101】(大原氏) 次に東西デパートによる影響はどんなものか、東京松屋の支配人内藤氏に会った時、松屋が名古屋へ支店を出すと言うが、事実かと尋ねたが、内藤氏は現在では余力はないが、全国で分支店を出すなら名古屋であると言った。いつかは出す腹であると思った。その他2、3尋ねたら何れも名古屋を目標としている。皆、松坂屋と対抗する積りである。大阪の大丸はもと支店があったから出す事になるであろう。三越と松屋は金融の力があるから出すだろう。これ等が名古屋に出て来る時はいつか。デパートは交通機関が発達せねば、その力は延びない。大体1時間以内に名古屋へ来られる所であればならぬ。その時機であるが、昭和9年には伊勢電鉄が竣工すると東西の百貨店が進出して来る。そうなる松坂屋は本拠をつかれるので、あらゆる力を以て、これに死力を尽くして対抗する結果、名古屋市の小売店は勿論、販売区域の小売店の受ける影響は予想に余りがある。直接利益でなく得意をつくるためにドシドシ地方の客を吸収する策を講ずる。名古屋へ進出の各デパートもドシドシ出張して来る。豊橋の小売店は危殆に瀕するであろう。要するに当市は繭糸業の不況で女工を相手の商売は駄目であるから、外の方面へ向かねばならぬ。デパートは女工外の客が多いことも考える必要がある。百貨店の進出後になってからは合戦の余波は避け得ないから、何等かの用意を今からしておく要がある。

(福井氏 広小路通り靴店主) ある洗濯屋の調査によるとワイシャツの半数は松坂屋の商標がついて居るので占めて居た。如何に需要があるかが判る。松坂屋に行っても豊橋の人と数名出会う。これは何んとかしなくてはならぬ。出張販売でも9割は婦人である。婦人をリードすれば効果はある。豊橋を愛せよと子供に吹き込んではどうであろう。(鈴木理事) 百貨店や大商店が客を引きつける理由はその品物が高い安い、良品か不良か等よりも一般の人は掛値がなく安心して買える。値切って買うよりもデパートで買う方が安気だとの考えが有力に支配している。正札勵行をされない当市でも公正値段の正札勵行が必要である。

(大原氏) 福井・鈴木両氏の説も真理だが、今日客を吸収するにはもう一つ考えねばならぬ。都会人の心理状態を研究する必要がある。購買力の旺盛なものは女学校を出て嫁に行く3、4年間、男なら大学卒業後の数年間で、これ等の人は値段ばかりでなく気分で買うのが多い。客は初めから買う積りでなくブラブラ歩いて居る中に買う気になる。常に浮気であるデパートでも出て来る人を見ると、必ず2、3の買物包みを持って出て来る。市内には漫然と入る店がない。欲しいものを買に入る店でなくて、一度見ようと思うて入って来る店がない。

- 【102】(吉田市商教諭) デパートと小売店は同じだが、ただデパートは組織が大きく、小売店より後に出来たのみである。小売店より優れた経営であるから買物がし易く、デパートの中央進出は最近で、米国でさえ14、5年にしかならぬ。資本が大きければ利益が多く、大資本となる。資本が大きくなると遠隔の客を引っ張る。大資本になればなるほど地方へ進出。米国ではデパートの後にチェーンストアが出来た一我国でも出来かけている一。これにはデパートも困っている。日本のデパートはこの事情を知っているから、小売店の知らない間にデパートが進出して来た。自分の名を広めるのとストック品整理の2つの目的がある。出張売出しの成功は流行品、暗示的に考えている、安心して買える、買物がし易い、婦人が多く、買物それ自身が虚栄心を満足せしめる等が数えらる。デパートの進出につ

いては対策を講ずるが、効果は少ない。何故かデパートは小売店の経営が優れているから、いたずらに競争しても駄目で、小売店の長所に向かって進むことを考えねばならぬ。

(向坂キゲンヤ主人) 百貨店では値段を絶対に引かぬことにしている。豊橋の商店は実際正札を付けて置いても励行しない。どの位、引くか判らないから気持ちよく買えない。広告協会でも正札励行に努められ、我々も亦自覚ある正札励行に努力する。

(一同賛成)

斯くてこの有意義な座談会も、結局は従来の正札が偽の看板であったから、先ず百貨店の進出に対抗する第一手段として、各自の商品に対すべき正札を何んと云うても値引しない確実な売価をつけて、これを励行しようと言うことに落ち付いたが、この励行について近く会員が集まって協議することとなって散会した。

- 【105】一時百貨店対策が切に論議された。そして百貨店出張防止の一策として我が豊橋市にも天神街の出現あり、旭デパートが進出し、又新興花田の商店街も完成を急ぎ、今又、上伝馬町にも斯うした種類の商店街が出来ると噂されている。そして一方、広小路5丁目に聳え立つ豊橋物産館は豊橋に於けるデパートの先駆として、其の内容の充実に大馬力をかけているの現状である。斯うした百貨商店街の進出は購買者の好奇心をそそり、何れも相当の成績を挙げているが如くであるが、これによって大百貨店の進出防止し得たものと見るは余りにも早計といわなければならない。彼の百貨店が何故に一般の購買力を煽り立てるか。某市に於いて之を調査した所によると一ヶ所で何でも整うのと安心して買える点と、店内の見物が出来、品は安い(若し高い場合があっても信用)、選択が自由であり、配達もして貰え、有益な催し物が行われ、流行の大勢を知る事が出来る等の特長が挙げられている。即ち百貨店の二大武器は一ヶ所に各種の商品が揃えられていることと信用されていることである。然し百貨店にあっても全然欠点がない訳ではない。今欠点として数えられる重なるものは店内が余りにも雑踏すること、店員が機械的で商品に対する知識が浅薄である、一種品だけを買うのに迅速に行かない、主客転倒の感がある、店員と知己になれぬ、遊び半分で冗費を要する、監視員の光らす眼が一般購買者に不快の感じを与える等々が挙げられている。之は要するに大百貨店の欠点は店内の雑踏と店員の態度に親しみのないことが其の大なるものであるとされている。斯うした大百貨店の特長なり欠点なりを深く突きとめて、地方百貨店又は商店街と称するものにあつては、其の特長を巧みに取り入れて行くでなくては、一般顧客の購買力を永続させることは出来ない。又、地方的百貨店や商店街の進出によって一層営業の不振を感じている一般市中に散在せる小売商店にあつては、小売店若しくは専門店の特長である小売員に至るまで豊富な商品知識を有することと、主人主婦自ら陣頭に立つサービス等、小売店・専門店の特長を益々発揮すると共に百貨店の武器をも我が手中に収めるの覚悟を以て進んだならば、百貨店の進出憂うるに足らず。商店街の出現を敢えて意とするには及ばないであろう。政府の応急対策が徒らに声ばかり大きくて一向に応急でない限り、小中商工業者を救うものは政府でなく融資でなく、小中商工業者自らであることをしめじみと痛感させられる。
- 【107】小売業者が大資本を有し、合理的経営方針の下に営業の確立をなし、地方へ進出しつつある百貨店は地方の小売業者に大なる脅威と苦痛を与えるものである事は、最近各地に於いて之れが進出防止に極力頭を悩まし、会議所に於いてもその立場上、小売業者の為に百貨店の進出防止に尽力しつつあるが、曩に東京に於いて開かれたる全国小売業者大会は、実に小売業者の生きるか死ぬかの岐路に立つ大評定だけに、その会合は悲痛の叫びを以て満たされ、そのさげられた一言一句は肺腑をえぐるものがあり、豊橋市から出席した各種小売業者代表者をして真に涙なくしては聞く事が出来なかった感じを与えしめたと言う。豊橋市からの出席者の感想は全国の業者が全く真剣な態度で、この苦境を政府当局に訴えんとし難局打開策の種々なる案を持ち出した所が、豊橋からの代表者はそうした何もの案も持つ所がなかったので、何となく他の業者に圧せられたかの感じを抱いたそうである。あの盛会あの真剣さを見た代表者は、豊橋は余裕があつて未だあの真剣さに到達し得られないのだらうとさえ思ったと語った程である。全国を挙げて小売業者は塗炭の苦しみにある。この難局を打開するには他力ではいかぬ自力で打開せねばならぬと言う病膏肓に入った今日、最早自力ではどうしても行けない。この場合に処するには大きな力となって団結をするその力が、自然に膨張して何ものをも敗退せしめ撃退せしめる力となる迄頑張る。そこに業者の黎明がある。団結の力は偉大である。現在広島市の如きは百貨店の進出が不可能であると言う。その裏面には、広島市は日露の大戦に於いて露国に対する我が軍の戦勝が、国民一致の偉大なる団結の力によって遂に露国をして立つ能わざしめた。その意気その力があつてこそ相互の利益ともなるのであるとて、それ以来広島市民は上下を挙げて団結心の養成に努め、機会ある毎に総ての人が団結へ団結へと進んだ。その結果が、今日百貨店の進出がこの団結の偉大な力の前に抗する事が出来ず、同地方へ進出しても不成功であると言う事が百貨店側の知る処となつて、同地方への進出は行われて居らないと云ふ。豊橋市からの上京者は、全国にこの団結力の必要を痛感して業者が連盟を組織して偉大な力によって百貨店に対抗して居る事を聞き、去る20日の広告協会例会の席上、これが話題の中心をなし、豊橋も小売業者連盟を組織して業者相互の福利を増進せんととの意見の一致を見たのは小売業者、将来の為に大いに喜ぶべき事である。私達は此の際小異を棄てて、偉大なる力の結成の為に連盟の健全なる組織化を切望するものである。

備考) 表3の備考 (1) と同じ。

はないかとの認識が広がった。そのため、市民の気持ち次第であるなど精神論的発言もみられ、不況期と出張販売に苦しむ市内商人の状況が書かれている(表9・【91】)。

各商店が顧客吸引策として商品の底値を新聞広告やチラシ、実物宣伝で知らせるなどして、「秘術を尽くして一大販売戦」を展開した。しかし豊橋市では、大都市系・名古屋市の百貨店・大商店の進出期が近づいてきているものの、それらへの防衛策は「未だに何等成案なく只商工会議所を動かし、市当局を動かして百貨店の進出に対し課税の方法を講じ」ることぐらいであるとの評価であった。岡崎市の伝馬町商店街では中村呉服店に対し、営業妨害に近い対抗策に訴える一大牽制運動を起こす一歩手前まで行き、警察が動き出す騒動となった。豊橋の市内商人はそこまでの行動を起こさなかったものの、打つ手がなかったことがわかる。昭和六年秋頃までの状況からでは、商品祭の開催と各商店による営業展開および地域の商店連携による合同販売以外に大きく変化していなかったことが理解できよう(表9・【92】)。

昭和六年十二月暮れには、豊橋市へ進出するために「敷地の物色」をしていた大都市系百貨店の記事が掲載された。その百貨店の詳細は、「大百貨店」とされるだけで不明であった。(表8・9・【93】、表8・【94】)。また、名古屋市に三越が支店設置をする計画が浮上し、この影響で松坂屋が豊橋市に支店を設置するのではないかと噂が囁かれた。百貨店の支店設置に関する情報が錯綜し、市内商人に混乱を生じさせていたことが読み取れる。

年に数回の出張販売でさえ脅威であったにもかかわらず、そのうえ豊橋市内に支店が設置されたら被害が一層拡大することが予想されていたとある。さらに、これら百貨店の支店設置説や出張販売が、創業四十余年の老舗であった本町の神田洋品店を廃業に追い込んだ理由にまでなっていた。詳しくは後述する(表9・【93】)。

昭和七年(一九三二)五月頃までの出張販売の動向は、これまでと同様で既述の大都市系百貨店が市内の劇場を借りて営業していた。すなわち、豊橋市の当時の人口十万人規模では、年に数回、名古屋市の松坂屋と十一屋、東京の三越と白木屋などが市内の劇場などを借り受けて出張販売を展開する状況であった。もし豊橋市が隣接町村との合併を行い、人口が二十万人以上になれば、かつ商業界が不況期を脱すれば、百貨店の支店設置が可能となるため、すでに市内において極秘裏に百貨店建設のための敷地を物色しているのではないかとみられていた(表8・9・【95】)。

豊橋市にて百貨店類似の豊橋物産館が営業を巧みに展開し、その販売は活況を呈していた。物産館の経営者は百貨店協会の会員で百貨店設置に精通し、いつ百貨店へ転換するかもわからない状況で、市内商人はよそ見ができなかったとある。そのうえ豊川市に豊鉄デパートが出現し、現在その煽りを受け、ついに乱売戦が開始される状況であった。豊川町の卸売商と店組合の両業者は当初対立しつつも、両者は本場の情勢に気付き、最終的的方向性として豊鉄デパートに対抗するまでに至った。豊橋市においても将来百貨店が進出しても防ぎようがなく、「対策は外にあらずして、

各自の内にあるの確固たる信念をもって進むことこそ百貨店対策の根本精神」と記され、精神論的発言に近い状況に陥っていた(表8・9…【95】)。

昭和六年七月十二月を経て七年一〜五月における東京、大阪、京都、名古屋の各都市からの百貨店の出張販売に対し、表8・9の記事からうかがえる範囲では、以下のような対抗策の概要がみられた。既述の内容も含め再度整理しておく。

第一。百貨店出張販売の防止と地元百貨店の実現は不可能とされる一方で、対抗策としてマーケット建設の提唱があった(表8・9…【91】)。

第二。市内商人が、ある程度連携を図って奉仕的販売・サービス提供が進められた。岡崎市の商店街では中村呉服店の出張販売に対し一大牽制運動がみられたものの、豊橋市では豊橋物産館が出張販売の場所近くで宣伝ビラを配布し展開する程度であった(表8・9…【91】・【92】)。

第三。豊橋市では、大都市系百貨店の出張販売に対する特別課税の可否についての講究が行われた(表8…【97】)。豊橋物産館の経営者の百貨店化への意向や、地元資本を主体とした豊鉄デパートの出現による百貨店業態の出現をみた(表8・9…【95】)。

第四。豊橋広告協会(豊橋商工会議所内設置)が東西の大都市から触手を伸ばしている出張販売の対策座談会を、昭和七年五月上旬の出張販売目前に開き(表8…【96】、表8・9…【100】〜【102】)、見本市・土曜市の開催による顧客誘引方法の研究が行われた(表

8…【99】。座談会ではとりわけ、①百貨店が有するパワーの实情に関して、実際に百貨店の営業展開を知る者・目の当たりにした参加者から語られた。②物産館経営者の大原が中村呉服店の元店員で、物産館の創業は二年程度であった。さらに、大原によって中村呉服店勤務時における豊橋市への出張販売での感想や、現在でも東京に赴き情報を収集していたことが話された。また、彼が東京への関心を持ち、名古屋市の百貨店の動向を常にチェックすることが大切であり、かつ顧客の消費動向を知ることが重要であるなどの話が語られた。③豊橋市への影響は名古屋市の松坂屋が強いことや、④豊橋市でも公正値段の正札励行が必要であり、豊橋市の全商店に広めていくことが肝要であることが座談会の参加者全員で確認された。

続いて、昭和七年に入り百貨店進出の防止策・百貨店経営への対抗策は、市内商人による正札の励行推進であると目標づけられた。当然、百貨店のような真似はできないものの値切りの悪習慣から脱することで、豊橋市の商業界発展に繋がるのではないかなど記された。昭和七年五月には「豊橋商店正札励行連盟会」が結成されるなど、積極的に普及が進められた(表8・9…【98】、表8…【103】)。

第五。現在豊橋市内に点在し、大都市系百貨店の出張販売に対し不利な立場となっている劇場・映画館・寄席を、業者有志間で一ヶ所に集合させる計画が掲載された。大都市などでみられる盛り場を建設し、そこへの顧客の集中化を促進することで市の発展

が期待でき、相互の利益擁護を図る計画が持ち上がった(表8…【104】)。

では、なぜこの時期に豊橋市にて、このような頻繁なる対抗策が模索されたのであろうか。東京と名古屋市の大都市系百貨店・大商店に囲まれていた地域的要因だけでなく、昭和七年八月に日比谷公会堂にて全国の小売業の代表者による大会が開催されたことがあった。つまり、全国的に反百貨店運動が盛り上がった時期が昭和七年であつたからである。⁽³⁷⁾

この大会に豊橋市の市内商人も参加した。豊橋市については、この時期に出張販売の防止策として、市内におけるデパートの先駆者とみられていた豊橋物産館の存在、市内の一大商店街としての天神街と地元百貨店の旭デパートの出現、あるいは新興花田の商店街も完成し、ほかに上伝馬町にも商店街ができるなどと噂され、それぞれが相当の成績を収めたと掲載されている。それ以外に百貨店とはワンストップショッピングの機能性のもと、店内見物の自由、良品廉価、商品選択の自由、素早い配達、有益な催し物、流行商品の陳列などが魅力である一方で、店内が雑踏すぎることや店員の知識が機械的かつ浅薄であり、購入が迅速にできなく監視員の光らす眼が一般購買者に不快の感じを与えることなどが書かれている。これらを地方都市の地元百貨店や商店街が上手く吸収すれば、一般顧客の購買力を永続させることができるのではないかなど、対策の対策を講じてはどうかという提案的な記事が載せられた(表8・9…【105】)。豊橋市では百貨店への対抗策

の思案について、昭和七年後半期に入り成功への願望が上昇し、非常に精力的であつたことがわかる。

豊橋呉服太物組合・豊橋洋品雑貨小売商組合が呼びかけ人となり、市内各商店組合の正副組長に参集を求め、対策の大協議会を開催した(表8…【106】)。ちょうどこの頃、百貨店側による自制(地方出張販売全廃)が行われることが決まった(表8…【108】)。豊橋市では先述の全国小売業代表者大会に出席した者が相当の感化を受け、また彼らが広島市民の団結力から百貨店進出が不成功に終わった事例を目の当たりにして、豊橋市でも団結して小売業者連盟が組織され協議会を催した(表8・9【107】、表8…【109】・【110】)。最終的に全町小売商店三十六組合が調印したとある(表8…【111】)。

以上、表9の記事のように、昭和六年から七年にかけて豊橋市では百貨店進出に関する情報による市内商人の混乱がみられ、市・商工会議所を中心とした対抗策を編み出す会議が持たれた。豊橋市が大都市系百貨店の脅威にさらされながら、昭和七年の全国的な反百貨店運動の盛り上がりとともに、あらゆる方面から対抗策を必死に考案し実現したことが判明する。⁽³⁸⁾

(二) 豊橋市・商工会議所・諸組合の対抗策

第一。組合員二百余名からなる豊橋購買組合は、昭和五年九月頃から組織化にかかり翌六年一月二十日頃までに認可される予定となつた。組合員の大部分が市内の一流の大商人ばかりで、それ

表10 昭和6・7年豊橋市・商工会議所・諸組合などの対抗策

【112】「豊橋購買組合に対して一般小売業者反感を持つ 主脳部の覚醒なき限り紛争免れず 小売業者結束して抗争か」：『豊橋大衆新聞』6年1月8日付、2頁
【113】「豊橋購買組合で第1回の役員会 昨10日開催して種々協議」：『豊橋大衆新聞』6年1月11日付、1頁
【114】「市内の商人連対立して激争から激争の渦を捲く 小商人組合法に依る組合を組織して団結の力で大商人と対立か」：『豊橋大衆新聞』6年1月17日付、3頁
【115】「漸時精算されて行く3,000余の市内小商人 商工会議所も救済案立たず 減び行く哀れな3,000の小商人群よ」：『豊橋大衆新聞』6年1月28日付、2頁
【116】「今秋11月には私設小売市場閉鎖 それに代る日用品小売市場」：『豊橋日日新聞』6年8月30日付、3頁
【117】「小売市場の使命と物価の公正を期す 豊橋日用品小売市場の方針」：『豊橋日日新聞』6年12月2日付、2頁
【118】「卸売市場の設計着手 建築費約40万円」：『豊橋日日新聞』7年6月2日付、3頁
【119】「小売市場は販売価格を標示 常に市価の調査を行う」：『豊橋日日新聞』7年6月4日付、3頁
【120】「公設市場今日開店 物価を公正に」：『豊橋日日新聞』7年6月16日付、3頁
【121】「小売市場増設と卸売市場へ」：『豊橋日日新聞』7年6月30日付、2頁
【122】「公設市場が余りに安過ぎると小売業者から苦境陳情」：『豊橋日日新聞』7年7月3日付、3頁
【123】「公設市場売上高1日平均600円！ 各種小売業者への打撃甚大！ 市当局更に増置の計画」：『豊橋大衆新聞』7年8月3日付、1頁
【124】「興味ある公設市場と小売商人の対立！ 一部の商人市当局の無誠意に憤慨し損を覚悟で向うを張る」：『豊橋大衆新聞』7年8月7日付、1頁
【125】「公設市場商人と小売業者の対立激化！ 第一市場も値下げを宣して対抗し波紋益々拡大」：『豊橋大衆新聞』7年8月11日付、1頁
【126】「目抜き通りの商店をしのぐ 公設の売上」：『豊橋日日新聞』8年1月21日付、3頁
【127】「商品宣伝研究の団体を造る 商工会議所で計画」：『豊橋大衆新聞』6年9月26日付、2頁
【128】「豊橋広告協会今日創立準備会 来月初め広告展開催」：『豊橋大衆新聞』6年9月28日付、2頁
【129】「市制祝賀協賛の商品祭と広告祭 大体昨年と同様の計画」：『豊橋日日新聞』6年10月6日付、3頁
【130】「商品祭の売出しの要綱を決定」：『豊橋日日新聞』6年10月9日付、3頁
【131】「3万余点の商品献納祭執行 今明両日も抽選で一般に頒つ」：『豊橋日日新聞』6年11月2日付、3頁
【132】「豊橋広告協会の広告行列と売出し 面白い人気投票も行う」：『豊橋日日新聞』7年9月22日付、3頁
【133】「22日から3日間 商品祭と大売出し 広告行列は22、3の両日」：『豊橋日日新聞』7年10月6日付、3頁
【134】「愈々蓋をあけた豊橋市の大商品祭 今明両日も圧倒的盛況予想」：『豊橋日日新聞』7年10月23日付、3頁
【135】「3日に亘る豊橋商品祭終る 最後の馬力をかけた広告行列」：『豊橋日日新聞』7年10月25日付、3頁
【136】「6月中旬に店頭裝飾競技会 市商高学年生が飾りつける」：『豊橋日日新聞』7年5月25日付、3頁
【137】「店頭裝飾順位を人気投票で決める 1等から3等迄をハガキで」：『豊橋日日新聞』7年6月2日付、3頁
【138】「店頭裝飾競技」：『豊橋日日新聞』7年6月5日付、1頁
【139】「店頭裝飾競技審査成績発表 優等は伊海と浦柴屋とヨネヤ」：『豊橋日日新聞』7年6月26日付、3頁
【140】「煙草小売店の店頭裝飾競技会 12月15日から25日まで」：『豊橋日日新聞』7年11月30日付、3頁
【141】「豊橋市立商業採用申込み殺到 財界好転の兆と喜ぶ新卒生」：『豊橋日日新聞』7年2月26日付、3頁
【142】「上野松坂屋で開催する豊橋物産即売会 上京打合せを終え原課長語る」：『豊橋大衆新聞』7年3月31日付、2頁
【143】「上野松坂屋の豊橋物産宣伝会 売行成績頗る良好」：『豊橋大衆新聞』7年4月26日付、2頁

備考) 表8と同じ。なお、【112】は表2の【15】と同じ記事である。【142】の「豊橋物産即売会」と【143】の「豊橋物産宣伝会」の表現が異なるが、ソノママとした。また、【126】は昭和8年の記事である。

に対して小商人が大いに反感を持つていると書き記され、豊橋市にて大商人対小商人の構図が一層鮮明になった(表10…【112】)。しかし豊橋購買組合では、六年一月十日頃に第一回役員会を開催し協議を行った。その結果、無論大商人による小商人への庄迫を行わないとする方向性と、組合への門戸を開いた開放主義であらゆる方面の加入を求め、滞ることなくスムーズに進むための運営の方針を決めた(表10…【113】)。この方針は、大商人による市内商人の一致団結を図る取り組みであったと言える。

しかしながら、小商人は自らの組合を組織して団結し、商品の共同購入や資金融通の円滑化を図り、共同戦線によって大商人の暴利主義による営業展開を暴露し駆逐していく勢いをみせ、大商人との対立も辞さない構えをとった(表10…【114】)。小商人の対立姿勢の背景には中産以上の商人が救済されるものの、三千人の小商人については商工会議所が全く手立てを講じていないとの批判的な意見が噴出したからであった(表10…【115】)。

第二。豊橋市内における公設市場の動向である。昭和六年秋頃には、私設小売市場の閉鎖とそれに代わる日用品小売市場の設置が決まった(表10…【116】)。しかし計画が遅れ、翌七年一月下旬の開始となった日用品小売市場の方針としては、小売市場の使命として物価の公正を期すと明言された(表10…【117】)。一方で、豊橋市による卸売市場を設置するために設計に着手し、人口二十〇〜三十万人に対応するとの非常に期待がかかる卸売市場の実現が目指された(表10…【118】)。また、豊橋市の公設小売市場は販売

価格を標示し、常に市価の調査を行うことが重要であるとの認識が広まっていた(表10…【119】)。

昭和七年六月十六日に公設市場が開設し(表10…【120】)、さらに小売市場の増設と中央卸売市場の設置が検討された(表10…【121】)。公設市場による、例えば白米を先頭に砂糖などの安価販売によって、競合する市内商人への打撃が甚大となったことがわかる。すぐに市長に対し、市場の安価な販売価格と今後の市場増設の反対などの苦情・不満が沸き起こった(表10…【122】)。

公設市場の一日の平均売上が六百円で、各種の市内商人への打撃が甚大となったものの、市当局は更に増置の計画を立てた(表10…【123】)。そのため、公設市場と小売商人の対立が深まり、一段と激化し波紋が広がった(表10…【124】・【125】)。翌年一月下旬の公設市場の売上は一日平均六百五十円から七百円の売上となり、豊橋市の目抜き通りにおける大商店の一日の売上をしのぐ勢いであった(表10…【126】)。この点から公設市場対小商人の構図が知れる。小商人は百貨店進出による直接的な影響のみならず、市内における公設市場の価格設定などによる百貨店出張販売への対抗策にても庄迫を感じていたのであった。⁽⁴⁰⁾

第三。商品祭は既述のように昭和五年十一月に第一回が開催され、豊橋商店連盟会主催(豊橋市役所・豊橋商工会議所後援)のもと、同六・七年に順調に実施された(表10…【130】・【135】)。そして、大売出しと商店の宣伝を兼ねた広告行列が催された(表12)。これが豪華にとり行われることに成功した背景には、昭和

表11 記事内容（その5）

- 【114】合同デパート、商店街の建設と昨今市内一流商人間に盛んに購買、販売生活等の合理化運動が起される処となり、此処に小商人との対立をよぎなくされる処となり、愈々デパート・商店街等の実現される時は、両者のシノギは必然削りあわれ、紛争は免れず、昨今屢々行われた大都市の商人対市内商人の紛争以上の激争を予想されるに至ったが、斯くした市内商人の競争姿勢は従来市理事者、商工協会、商工会議所等の幹部、横暴にヘシ押さえられていた市内小売人の決起を促す処となり、小商人組合の組織を見るまでに至るであろうが、小商人の大商人への対策は、結束の力、団結力によって組合法による組合を組織し、商品の共同購入、資金融通の円滑を図り、共同戦線陣によって大商人の暴利主義レッテルによる販売戦術を暴露、駆逐して行くに、此処しばらくはあるものと見られる。
- 【122】豊橋市が社会施設として去月16日から事業開始をした公設市場はその販売価格に於て市価に比し低廉であり、加うるに売行き旺盛と共に品物も新鮮なるものを供給する点に於いて購買者の心理を掴み、頗る売行き良好で、去月中の半箇月間の購買者総計実に54,616人、売上総額7,047円75銭、1日平均購買人員3,641人、売上高469円86銭と言う数字を示し、最も売行きのよいのは白米の1,302円を筆頭に砂糖の1,008円、菓子の457円、小間物化粧品品の339円、鮮魚300余円等で、常食の白米がその首位を占めている点は公設市場の利用価値を如実に現わしているものである。この白米の小売値段は、その採算を度外視して一般市民に対し卸値より安く供給しているもので、これに対し一米穀商人から丸茂市長宛に、この開設に伴う一般小売業者の蒙る苦境を陳べた一書が飛び込んで来た。この陳情書は頗る真面目なもので、同市場販売の白米は市価より10銭（14キロに付）安く、この値段から1俵の利益を見れば24銭である。これでは公課を支払い生活の資を得る業者としては到底永続はしない。永続性を有しない営業は、将来の運命は没落である。現在、中小商工業者救済の声旺なる時に斯くの如き脅威を与える市場は、今後の増設は絶対に反対であると言うので、この声は一米穀商のみでなく、同市場に於いて販売されている物品販売者も同一意見の如くである。市当局では、この陳情書によって調査研究する事となった。
- 【138】豊橋広告協会では来る二十日から店頭装飾競技会を開催して一般から投票せしめて、この競技会をして一層人気立てる事となった。この開催趣意書にもある通り、商品の価値は一般のこれを求める人々によって批判されるべきものである以上、より多くの人々に之れを観賞せしめる事によって効果を発生するものである。豊橋地方の商品の陳列は従来に比すれば著しい発展を来したのは事実で、これが直接原因は各町に発展会が組織されて、これ等の刺激によって各商店の競って優劣を争う結果であり、且つ一面には都会の装飾等を視察したり、又そうした方面に於ける研究雑誌等に拠る処も多い。間接的には広告協会が指導鞭撻する処もあるが、斯うした装飾方法は前述の如く、その巧拙によってその営業状況に及ぼす所も多い。他都会の装飾に比すればまた遜色は免れないが、漸次斯うした方面の催しか開催される度に向上して、他都市と比較して劣らない程になる事は必然である。兎に角、この企ては現在百貨店の進出に悩んで居る商家の為にも良き催しである事は肯定し得らるる所である限り、ある経費によって行うものであるから、加入金1円を徴収する事も亦止むを得ないが、私達は原則としては斯かる加入金は全然徴収しないのが良いと思う。この点については協会でも是認はして居る模様であるが、今後開催する場合にはこの趣旨によって加入金は廃止を望むのである。今回の競技会に市立商業学校生徒に装飾を行わしめる事は最も適切な事であると思う。市商では勿論、この方面の実習もして居るが、実際に事に当たって、しかもその装飾が審査されるのであるから、それを行う生徒にも真剣味が加わり、懸命になって習得した学術を応用して装飾をする事となるので、実習作業として之れ以上よき機会はないのであるから、市商生徒もこの機会に於いて腕によりをかけて行ったなら、必ずや立派な装飾が出来るであろうと期待されるのである。私達は、この店頭飾付がこの競技会の期間のみでなく機会ある毎に、これを個人的でもよいから斬新で道行く人の眼を奪う装飾方法を講じているならば、それに報いられる事は当然あるのであるから、一つには明るい商店として、他面には営業収入の増加の一助として、各商家に於いて心がけて貰いたいと思うのである。広告協会が今回の企画をなした事について大いに感謝して、その成果を取めらるる事を祈る次第である。

備考) 表3の備考(1)と同じ。

表12 昭和6・7年の商品祭の広告行列への参加者

昭和6年(1931)の第2回商品祭の広告行列参加者	
仮装自動車	豊橋広告協会、豊橋商工協会、豊川鉄道他2社、浦柴屋洋品店、福助足袋豊橋販売所、豊橋物産館、豊橋ラジオ商組合、札木町同盟会、花園町同盟会、アサヒ足袋株式会社(山田貞二郎)、鈴与商店支店、大だるま(伴藤操)、和合連、服部醤油合資会社、名古屋新聞社、三井物産新美商店支店、味の素(外山伝八)、明治製菓株式会社、森永製菓ベルトライン、ビクター蓄音器会社
徒歩	松月堂(河合岩次)、株式会社川清商店、九地雨具店、山サ(佐藤善作)、キネマパワー、内藤金平、山弥商店、アカイユメ米窪美つ、水野自転車店、山七(中野喜代作)、福井元、岩田屋(石田担次)、ニシキ館、西郷善吉、中央料理組合、三鱗煉炭株式会社、大正堂時計店、三河屋洋品店(森竹次郎)、正栄連、上伝馬芸料組
昭和7年(1932)の第3回商品祭の広告行列参加者と作り物	
仮装自動車	旭デパート・神代時代、丸物百貨店・恵比寿大黒、丸物百貨店・宝槌、丸物百貨店・音楽隊、福助足袋豊橋販売所・菊畑、福助足袋豊橋販売所・地球と飛行足袋、札木町共栄会・三ツ団子、天神商店街・天神様、本辰酒造株式会社・戦車、服部醤油合資会社・荒木陸相と日満国旗、名古屋新聞社・名古屋新聞社マーク、豊川鉄道株式会社・長山温泉、九地雨具店(オートパイ)・天狗、豊橋商工会議所・マーキュリーとロータリー
徒歩	山幸本店・クリーム瓶、アカイユメ・蝴蝶の舞、豊橋無尽株式会社・大黒様と宝槌、丸万洋品店・ヒョットコ、杉浦袋物店・臺口、丸物百貨店・紅葉車と人形・恵比寿鯛、豊橋蓄音器商組合、松月堂菓子舗・パンと行灯、ミカド運動具店・牛とやじろべい、丸五洋品店・黒ン坊、安田履物店・高齒下駄、松井ガラス加工所・広告塔、倉木眼鏡店・眼鏡、梅屋呉服店・花嫁、丸勝雨具店・大だるま

出所)『豊橋商工会議所月報』第127号(昭和6年11月)15～16頁、『同月報』第139号(昭和7年11月)15頁より作成。

備考) 昭和7年の豊橋蓄音器商組合の作り物については記載されていなかったためにソノママとした。

六年九月商工会議所内に豊橋広告協会が創立されたことがあった(表10…【127】・【128】)。昭和六・七年には、広告協会主催の広告行列・人気投票を開催し一層盛況となった(表10…【129】)。なお、六・七年の広告行列には、商店街や個別商店の有力店が単独で参加していたことがわかる。しかも、昭和七年には前述の丸物の支店がパーティの複数参加を試みていた。丸物の経営展開の勢いと、市内商人の催物に即座に切り込むことで商工業界を活気づけようとする熱意を感じさせる。すなわち、この点に丸物が豊橋市とその商業地域に溶け込もうとする共存共栄の姿がみとれる。

第四。店頭装飾競技会が昭和七年六月二十二日に開催された。豊橋広告協会主催(豊橋市役所後援)のもと各町に発展会が組織された。これらの刺激が引き金となって、各商店が競い合う目的および百貨店進出によって経営に難航をみせていた商店のために開かれ、豊橋市立商業学校の生徒の実習を兼ねて装飾を実施した。この競技会開催の意図は、市内を盛り上げる目的のほかに、商店を刺激して発展会助長のための各種の催しを推進させ、明るい商店作りと各商店の営業収入をアップするための後押しをする支援的活動でもあった。競技会は人気投票制で審査され、ちなみに一位は伊海履物店、二位は浦柴屋洋品店、三位はヨネヤ洋品店であった(表10…【136】・【137】、表10…11…【138】、表10…【139】)。

この競技会に刺激を受けたと思われるのが煙草小売店の店頭装飾競技会であり、昭和七年十二月十五日から同月二十五日にかけて開催された(表10…【140】)。このように対抗策の刺激が良い効

果を生み出しつつあった背景には、昭和七年初頭から財界に好転の兆しがみえはじめたことがあった。⁽⁴³⁾このため豊橋市立商業学校の生徒に対し、採用申込が殺到した記事が掲載された(表10・【141】)。

少し遡るが、昭和七年四月二十三日から一週間開催された上野松坂屋での豊橋物産即売会では、一日六、七百円の売上げで成績は良好であったと報じられ、昭和七年に入り景気が上昇していたことが知れる(表10・【142】・【143】)。豊橋市や商工会議所の講じた対抗策が昭和七年頃の景気回復と重なり、さらに豊橋の市内商人間の対抗意識が一層増すなかで、新旧の商業地域の活性化がみられた。このことが、豊橋市における近代的商業地域の形成への大きな弾みとなっていたことと思われる。

(三) 広小路通り(神明・新銭・花園入口・駅前)の商店と商店街の対抗策

第一。広小路通りの各商店の対抗策として最も目立ったのは、豊橋物産館の営業展開であった。既述の通り物産館は、東京の木屋や大阪の大丸で大好評の書籍のバーゲンセールを催すなど、百貨店の営業を意識した販売展開をみせ大盛況であった。⁽⁴⁴⁾これを受け物産館では、昭和七年四月下旬に店舗拡張に踏み切ったことが判明する(表13・【144】・【145】)。同年六・七月頃の物産館は、「安い正札」で安心して買い物ができる「豊橋第一の人気店」で、「十銭以上の買物客」に対し「毎日無代進呈奉仕券」を提供したと書

かれるほどに成長していた(表13・14・【146】、表13・【147】)。

広告や記事の景品一覧(表15)の見出しからも、豊橋市の百貨店として認識され大繁盛の様子がうかがえる。物産館では大福引における大量の豪華な景品で顧客を魅了し、良品廉価と正札による販売手法で成功に導いていたことがみてとれ、先述の経営者としての大原の発言を頷かせる営業戦略であった(表13・14・【148】、表13・【149】、表13・14・【150】)。ところが昭和七年十月五日には、「謹告 大豊橋発展に順応すべく店内大改造と全商品陳列変更の為五日より商品祭まで勝手乍ら休業させて頂きます」と広告を出した。当時、これだけの営業展開力をみせつけた物産館であったにもかかわらず、実際にはこの広告が丸物の支店開設に繋がるのであった⁽⁴⁵⁾(表13・【151】)。

第二。松坂屋が関わる小店舗が豊川町の駅デパート内に登場した。それに対し「天神商店街」と名付けられた商店街建設計画が、豊橋市内の「挑戦の第一戦」として裏花園町で本格的に始動した。つまり、昭和六年一月に資本金五十万円で鉄筋コンクリートの四階建家屋を両側に建築し、近代的建築美術にて装飾を施した一大商店街の計画が持ち上がった。この時期にアスファルトの街路計画が、東海に誇る理想的商店街として出現した⁽⁴⁶⁾(表13・14・【152】・【153】)。新銭町天神社横手約一千坪の土地に一大商店街を建設する計画であったために、地主との間で十五ヶ年の借地契約や当時の土地居住者の立ち退きがみられた。また、市土木課の測量が行われるほど大規模な計画であった。しかも、隣接の天神社を遊園

表13 昭和6・7年広小路通り(神明・新銭・花園入口・駅前)の商店・商店街の対抗策(その1)

- 【144】《広告》豊橋物産館「今日も物産館、明日も物産館」：『豊橋日日新聞』6年10月24日付、1頁
- 【145】《広告》「全市の人気物産館に集る 「お遊びも」「お買物も」「物産館へ」 4月24日より5月5日まで 店舗大拡張 御披露のために物産館の廉売大福引/東京ヨリ1万冊(大出版業連合の蔵払い) 新本書籍のバーゲンセール 東京の白木屋・大阪の大丸で大好評……大人気を集中せる」：『豊橋日日新聞』7年4月24日付、4頁、4月26日付、1頁
- 【146】「人気は人気を呼ぶ」：『豊橋日日新聞』7年6月29日付、3頁、7月1日付、3頁、7月3日付、3頁
- 【147】《広告》豊橋物産館「大評判!! 連日大盛況 物産館の無代進呈デー 10日まで」：『豊橋日日新聞』7年7月10日付、3頁
- 【148】「物産館の中元大福引」：『豊橋日日新聞』7年7月30日付、3頁
- 【149】《広告》豊橋物産館「豊橋物産館 思いキッタ景品付で安く売る 中元大福引廉売会 ぜひ見るだけでも入らせて下さい」：『豊橋日日新聞』7年7月31日付、4頁
- 【150】「連日連夜の満員 豊橋物産館」：『豊橋日日新聞』7年8月1日付、3頁
- 【151】《広告》豊橋物産館「謹告 大豊橋発展に順応すべく店内大改造と全商品陳列変更の為5日より商品祭まで勝手乍ら休業させていただきます」：『豊橋日日新聞』7年10月5日付、3頁
- 【152】「市内裏花園町地内に商店街の建設を計画 アスファルトの街路を挟み建ち並ぶ鉄筋コンクリート4階建家屋」：『豊橋大衆新聞』6年1月10日付、2頁
- 【153】「裏花園町の商店街 天神商店街と名づけ工事に愈々着手する 東海に誇る理想的商店街」：『豊橋大衆新聞』6年1月13日付、2頁
- 【154】「一大商店街建設計画進み11月末には完成の予定 新銭町天神社横約1,000坪に一流商店を網羅した繁栄地帯」：『豊橋大衆新聞』6年8月14日付、2頁
- 【155】「アスファルト街路に洋式建築の櫛比 隣接天神社を遊園地化する」：『豊橋大衆新聞』6年8月14日付、2頁
- 【156】「商店街建設に関し鈴木理事の談 百貨店対抗策としても最善」：『豊橋大衆新聞』6年8月16日付、2頁
- 【157】「新銭町の商店街歳末までに竣工 11月1日地鎮祭 直に着工 歳末大売出しは華々しく行う」：『豊橋大衆新聞』6年10月31日付、2頁
- 【158】「新銭町アーケード近く着工」：『豊橋大衆新聞』6年11月23日付、2頁
- 【159】「花園町入口の商店街が『新京極』と改名 近くは天神商店街の出現等消費街交々進出か」：『豊橋大衆新聞』6年12月1日付、2頁
- 【160】「近代的な明るい商店街建設計画 新京極商店街の躍進的計画」：『豊橋大衆新聞』7年5月28日付、2頁
- 【161】「天神商店街工事着々進捗す 来る9日に上棟式を挙行 旧正月頃営業開始の予定」：『豊橋大衆新聞』6年12月3日付、1頁
- 【162】「豊橋の盛り場天神商店街 9日盛大に上棟式挙行」：『豊橋大衆新聞』6年12月8日付、3頁
- 【163】「アーケード式天神商店街 3月中旬から一斉に営業開始 目下6分通り工事進捗」：『豊橋大衆新聞』7年1月7日付、2頁
- 【164】「5月15日開店の天神商店街 天神社境内には遊園地設備」：『豊橋大衆新聞』7年4月14日付、2頁
- 【165】「天神商店街 6月1日から一斉開店 豊橋一の盛り場現出」：『豊橋大衆新聞』7年5月23日付、2頁
- 【166】「開店を急ぐ天神街 花田に新興街」：『豊橋日日新聞』7年5月30日付、3頁
- 【167】《広告》天神街(新銭町)「天神街一斉開店 50銭毎 福引付大売出し」：『豊橋日日新聞』7年5月30日付、3頁
- 【168】《広告》天神街「おまちなかへの天神街いよいよ落成 開店6月1日」：『豊橋日日新聞』7年5月14日付、4頁
- 【169】「天神街開店祝」：『豊橋日日新聞』7年6月2日付、3頁
- 【170】「商店街賑う」：『豊橋日日新聞』7年6月4日付、3頁
- 【171】「南に天神街 北に旭デパート 花園を中心に一大商店街」：『豊橋大衆新聞』7年6月19日付、3頁
- 【172】《広告》天神街「天神街のサービス」：『豊橋日日新聞』7年7月2日付、1頁
- 【173】「男物洋品専門の輝かしいヨネヤ 天神街の一角に確固な信用」：『豊橋日日新聞』7年7月25日付、3頁
- 【174】《広告》ヤマツネ撞球場(天神街花園町入口階上)「開店御挨拶 8月27日より5日間粗景呈上」：『豊橋日日新聞』7年8月30日付、3頁

備考) 表8と同じ。広告の見出しの場合は冒頭に《広告》と記している。なお、広告については重要と思われるフレーズを掲載した。また、広告の店名は記事にそっている。

表14 記事内容（その6）

- [146] あい正礼で安心して買物の出来る物産館は豊橋第一の人氣店である……物産館では来7月7日まで毎日無代進呈奉仕券を10銭以上の買物客へめれな（出しているが、時節柄大評判で、お客はあい品を買った。其上に10銭均一や5銭の品がよりどりどりで無代でもらえるので、お客は大喜び……物産館は連日大盛況である。
- [148] 名実共に百貨店物産館は東西市場の優良品を集め、顧客第一に努力せる結果、日一日と繁盛に向かっている。イヨイヨ明30日より8月15日まで大々的に夏1回の大奉仕の意味で中元大福引廉売会を開催すると時節柄全市の人氣を集するならん。
- [150] 目立って安く売って、其上に大福引の景品を添える顧客第一主義の物産館、中元大廉売会は全市の人氣を集め、連日満員の大盛況にて時節柄2階、3階の各売場では面白いように売れている。
- [152] 東京松坂屋の支店デパートが豊川町へ出現し、又、市内松葉三盤町プール前に市内商人有志の合同デパートが建設される等々と、昨今動揺著しきものある豊橋商業界に、又、矢継ぎ早やに市内裏花園町に商店街建設の計画が付近の有志数名に依ってたられ、近くこれが具体的発表を見ることになる模様であるが、大體に於いて資本金は50万円程度のもので、街路はアスファルトで畳み、鉄筋コンクリート建の4階建家屋を両側に建築し、近代的建築美術にて裝飾をほどし、理想的商店街を建設するものとのことであるが、該商店街の建設こそは豊橋商人の進境振りを発揮するものとして、一般からは注目を払われているが、愈々東京松坂屋の豊川出現に対して市内商人の挑戦の第一戦が展開されんとしていると言うもので、今後の市内商人の動きは多大なる興味ある処である。
- [153] 市内裏花園町に、市内商人の有志によって資本金五十万円にて商店街の建設が計画されて、近くその具体的発表を見る筈であるとは既報したる処であるが、その後着々と計画は進み、已に該地の住宅を取り壊しにかり、住宅取り片づけの済み次第、先ず街路の工事に掛るが、商店街の名称は「天神商店街」とつけ、総坪数は千余坪を使用し、街路の幅員は2間、長さは60間にて、該商店街の東西は大手通り神宮寺より花園町浦柴屋洋品店前にたつし、南北は広小路よりコガイ写真館前露路より魚町熊野神社横通路に至る間の一般に四角、既報の如く鉄筋コンクリート3階建の74軒を収容し得る大建築物を建し、アスファルトの街路には総面グリーン色天幕を張り、神宮寺からの通称コンゴウ寺と言われている箇所に映画館設備を建て、さらに天神境内には樹木を植え込み、ベンチを設け、娯楽機として滑り台、遊動木、木馬等を備え遊園地として、これ等の公園には電燈を以て一大不夜城とし、東海道唯一の理想的商店街待春と関係者一同は意気込み、本年内には完全に竣工せんと工事を急いでいる。
- [154] 市内新銭町天神社横手約千坪の土地に一大商店街を建設する計画は昨年8月頃より企てられていたが、其後有志の奔走によって着々具体化し、既に地主と15ヶ年借地契約をし、該土地居住者の立ち退きも今8月末には完了する筈で、市土木課の測量を経て材も打ち込んだので、愈々9月より建設事に着手する予定で、工事は大馬力を掛けて3ヶ月間に完成し、準備期間を見積もって本年末、遅くも来正月には賑々しく蓋開けをするべく、意気込んでいるが、該商店街形成の暁は豊橋市の中心繁華地帯として浅草の仲見世、大阪の心斎橋筋の如きブラ気分を味わうことを得べく、各方面から其実現は注目されている。
- [156] 市内新銭町に一大商店街を建設する計画は既に着々と具体化を見、9月より着工の運びに至ったことは既報の如くであるが、之に關し商工會議所鈴木理事は左の如く語った。とに角いいろいろこれに似通った計画が2、3あったようだったが、何れも立ち消えになったものに拘らず、此の計画が実現されることになったのは喜ばしい。近來百貨店の地方進出によって各地業者対抗策を講じているが、此の商店街実現の暁は百貨店とは立派に対抗して行ける。即ち積極的防止策としても最善のものと思う。私は之に大々的に賛成で一日も早く実現されることを願っている。
- [159] 花園町入口商店街では新京極と銘うって時代的進出を試み、1日から披露売出しをすることであるが、同商店街は昨今日覚ましく発展し繁栄を來たところの一區画であり、この一區画の商店街は従来「いろは会」に属していたのを今回分離して「新京極会」を作ったとのこと、近々に「ネオンサイン」を点火して街頭裝飾をやらうとの目論見もあるらしく、尚、花園町天神境内傍に近く竣工せざるやアークード「天神商店街」も、明年早々に開店の運びに至らうといわれているが、豊橋市の消費街区として、この「新京極街」と、それから従来の「いろは会」と、この「天神商店街」とは今後三つ巴の顧客争奪戦を現出するのではなからうかと見られている。
- [160] 天神商店街の躍進的出現より豊橋市内の各商店街は異状の衝動を受けて、何れもこれが対策及び向上に腐心している模様であるが、殊に従来市内における唯一の盛り場商店街として要の地位を占めていた天神街隣接の花園町新京極商店街に於いては、これが対策講究の為に委員をあげて寄々協議中であるが、同方面は豊橋市の懸案たる下水道工事が未だ着手されず、これがために未だその具体的方策の着手には至らないが、同工事完成の暁において、同商店街一帯の道路舗装をなし、地方都市として最も異色ある近代的な明るい商店街を建設することとで、委員は近く関西方面に視察旅行をなし、同方面における各中流都市の商店街その他の施設について充分なる研究をなして行くとの事である。
- [163] 合理的商店営業策としてのアークード式天神商店街は目下、着々建築工事を進めて6分目位進捗を見、3月中旬には一斉に営業開始の予定で工事を急いでいるが、同商店街は40商店を包含し得るもので総工事費——万円、坪数300坪、建物は総て2階建てのモダン建築、建物にはネオンサイン等の近代的裝飾をこらし、アスファルトの道路を縦横貫し、参加商店は廉価をモットーとして豊橋中の人氣をさらおうとするのであり、一方大都市の大商店の進出への対抗策たると共に、現下の経済的苦境から切りぬけんとする近代的な合理化的商店街で、参加者は今の処、規定数40軒に達しないが、営業開始に至る迄には相当の敷に達するものと見られる。尚、右商店街に付随して消費者吸引の目的から右商店街に続く天神街を遊園地化する計画があり、之が工事も近く着々する予定であるが、この商店街の実現は各方面からかなりの期待を持たれている。
- [165] 豊橋市新銭町の有志が、合理的の営業政策として計画したアークード式天神商店街は此程建築工事も竣工したので、愈々6月1日を期して一斉開店を為すことになった。同商店街は地域2,000坪、43軒、凡て角丸ゴシック式のモダン建築、地域内の縦横道路は凡て舗装、道路には鈴蘭灯40余個を点灯、天神社境内には遊園地設備と言うもので、開店の暁は場所は市の中央であり、設備を完備していることと豊橋一の盛り場とし、既に賑わいを予想され、又、商店側では早速打開策として百貨店進出への対抗策として此の成果に期待をかけている。
- [166] 豊橋市中央盛り場として現出した天神街はいよいよ6月1日から一斉に開店すべく目下、昼夜兼行で準備を急いでいる。お買物は天神街、なんでもあそび、正礼の街、安心して買物の出来る街、お遊びに天神街、遊び場のある街、散歩の出来る街をモットーとし、近世式モダン建築の美に東京の浅草、名古屋の大須の如く、豊橋の天神が果たして豊橋商店街の心臓たり得るか否かは、今後の同商店街経営者の経営如何によるものであるが、一方之には刺激されて新した花田商店街（元三井製糸跡）もボツボツ建築を進め、道路を開き、花田八幡社前通りの商店も其店舗を改築するなど次第にその面目を一新し、6月1日から一、五市の開始を魁として、同方面は異常の発展を見るべく新興気分満ちている。
- [169] 新銭町の天神街は昨1日花々しく開店した折りからの豪雨の為、竣工式を蝶春座で行い、商店関係者40余名と來賓多数あり。鈴木柴藏氏が開会の挨拶を述べ、牧野一氏が事業経過報告を行い、豊橋商工會議所鈴木理事、石田又市、松尾幸次郎、近藤鹿堂諸氏の祝辭があつて、閉式祝宴を催した。現開店は40軒であるが、付近も漸次増加する筈で、各地の商店街を視察の上、その長所をとって設計した丈に、その建築と店舗の配合は断然市内商店の代表的存在である。
- [170] 衣更えの6月、初めて雨をみぬ2日夜の市内の雑路は驚くばかりで、豊橋小売商店界の画期的自覚による店舗の美装に生まれ出た天神街、又は西八木広町通りの夜店開始で何処も足踏みならぬ雑路を極めた。殊に横町、花園町一帯の美装を凝らした客の吸引策は見事に当たり、天神街の如き1時間7、8千人を呑むといふ近來にない大成功を示した。
- [171] 革新的進歩途上にある豊橋小売商店界に最も新しい方法で打って出で様と、2年来準備中であつた本町横町の旭デパートは愈々来る7月1日から開店の予定がつき、大車輪で準備を急いでいるが、営業小間は2間開口で約60小間で申込人が殺到している。花園町を中心に南に天神街、北に同デパートと此辺り一帯の商店街は豊橋唯一の盛り場を呈する筈である。
- [172] 1人金10円（商品券）3名。題……天神街のいずれかのウィンドウに金貨を陳列してごさいます（3軒）。発見者は左の方法により賞品を差し上げます。投票用紙及び投票票は天神街各所にございます。抽選方法……7月6日午前10時天神社境内に於いて新聞社員・投票者立役の上、最正なる抽選を行い、当選者を決定致します。発表……当選者確定と同時に天神社境内に発表すると共に市新聞諸に掲載致します。
- [173] 最近豊橋市内へ大都市のデパート進出に対抗小売商店の統一の販売戦線としての商店街が現出し、又、将来も現出せんとする傾向がある。これは販売戦線の現代的趨勢としての象れであらう。顧客のためにより優良品をより低廉を第一目標とし、お客に絶大のサービスを振りかざして商店街の第一線に進出した天神街の販方洋品専門として斬新な営業方針を持つヨネヤは、豊橋市でも一流の洋品店として自他共に許されている新銭町浦柴屋洋品店主の舎弟で、まだ天神街に出さない前は浦柴屋の店頭裝飾は勿論、宣伝に得意の腕を振るって一般から認められていた事は今更喋々を要しない。その米治君が「ヨネヤ」の主人となって浦柴屋で磨いた腕前を見せようとする。同君の経営は普通の商店経営の境を脱して全くの素人で、其道にかけると一卓見を有している。この程広告協会の主催で店頭裝飾競技会が催された時に浦柴屋が第2位、「ヨネヤ」が第3位で共に優勝圈内に入ったのも非凡の腕の現われである。天神街の商店は全部正礼助行である。「ヨネヤ」も亦これを助行して掛け値なしの販売、率先して正礼助行はお客に百パーセントの効果を齎す。お客に真正正銘の値で買って貰う事が、その土地のお客に何りよのサービスであり、永久に店の信用を続かせる事である。「ヨネヤ」が断然天神街の一角にその店の信用を博して、顧客から「ヨネヤ」と愛されるのも主人の経営方針が確固としているからである。兎に角、男物専門の店としての「ヨネヤ」は、たしかに市内洋品店の輝かしい存在である。同店は今後も大量仕入によってより安くお客本位で売捌く方針で、今から冬物の仕入に万端の用意が整えられているが、本年は同店では、冬物は他よりも優に2、3割格安の品が販売し得る自信を有しているとの事である。

備考）表3の備考（1）と同じ。[163] 総工事費——万円は不明であると思われる。

表15 豊橋物産館の景品一覧

1等 60本提供	① 絹本軸美人画	10本
	② 旅行大カバン	10個
	③ 上等会席膳 (10人前)	20個
	④ 洋陶磁器ケース入り	20個
2等 120本提供	① 上等会席膳 (5人前)	30個
	② 菓子器ケース入り	30個
	③ 化粧品組み合わせ箱入り	30個
	④ 洋陶磁器ケース入り	30個
3等 300本提供	① コーヒーセット半打	50個
	② 番茶 (セット) 半打	50個
	③ 美術漆器箱入	50個
	④ テーブル掛	50枚
	⑤ 万年筆	50本
	⑥ 肉筆額	50個
4・5・6等		大景品もれなく進呈

出所)『豊橋日日新聞』昭和7年7月31日付、4頁より作成。

地化する計画も加わり、六年十一月末に完成の予定とされた。

この商店街建設計画が豊橋市の「中心繁華地帯」に繋がることとして、「浅草の仲見世、大阪の心斎橋筋」と比較され注目を集めていたことは大変興味深い(表13・14…【154】、表13…【155】)。この計画は、百貨店の出張販売に対抗するための積極的な防止策としても最善のものとなった(表13…【156】)。商工会議所鈴木理事は、この計画に似通った計画が二、三みられたなか、天神商店街のみが実現されることは非常に素晴らしいことであると高く評価した。大計画であつただけに、予定から遅れ気味になりつつも昭和六年十一月に地鎮祭がなされ、アーケード設置に取り掛かった(表13・14…【156】・【157】、表13…【158】)。

一方で、同時期に天神商店街に近接した地域に商店街の形成がみられた。花園町入口の商店街が「いろは会」から分離して「新

京極会」を作り、天神商店街より一步先に営業を開始した(表13・14…【159】・【160】)。この新京極街の出現により、「新京極街」「いろは会」「天神商店街」の三つ巴の顧客争奪戦が今後繰り広げられると予想された。しかし、新京極街では下水道工事が未だ着手されていない課題が残されていた。下水道の完成をまつて同商店街一帯の道路舗装ができ、豊橋市のなかで最も異色ある明るい近代の商店街を建設する期待が持たれた。このため新京極街の委員は近日中に関西方面へ視察旅行を行い、同方面における「各中流都市の商店街その他の施設について充分なる研究」を進める大計画までに発展した。

ところで、天神街の工事が着々と進められていたものの、予定より少し遅れて昭和六年十二月九日に上棟式が挙行された(表13…【161】・【162】)。翌七年三月中旬から一斉に営業開始が報じられ、参加する商店は豊橋中の人気をさうために廉価販売をモットーとし、近代的な合理的商店街と称された(表13・14…【163】)。さらに、既述したように消費者吸収のため、近くの天神社境内に遊園地を設けたことが当然の如く話題となった(表13…【164】)。合理的営業政策を目指して計画された天神街は、豊橋市の商店街の中心地になることを目論み、七年六月一日に新銭町に当時四十店舗が開店した(表13・14…【165】)。天神街は視察した各地の商店街の長所を吸収し、建築設計した店舗を中心として完成をみて、市内商店の代表的存在とされるまでになった(表13・14…【166】・【169】)。一斉開店の商店街開業広告には、「お買物は天神街」「な

んでもある街」「正札の街」「安心して買物の出来る街」「お遊びに天神街」「遊場のある街」「散歩の出来る街」と多くのキャッチフレーズで宣伝されるほどであった(表13・14・15・16・17・18)。

このように新たに二つの商店街が、東京の大都市系百貨店と名古屋市の百貨店・大商店の進出に対抗するために形成された。それに、両者間で競争が展開されたのであった。昭和七年六月頃には、「南に天神街、北に旭デパート 花園を中心に一大商店街」とされた。美装された各商店の店舗が天神街のほか横町、花園町一帯でみられ、客の吸収策がおさら成功した。そのために、店舗が豊橋市の小売商店界の画期的自覚によって生まれ変わったとまで書かれるまでになった(表13・14・15・16・17・18)。引き続き、七月一日から五日間で天神街のサービスとして「破天荒の懸賞宝さがし」の広告が出された。この広告には、顧客が天神街の各商店のウインドーの陳列商品を覗きながら、最後に抽選で訪れた天神社境内の遊園地に引き込む戦略が隠されていた(表13・14・15・16・17・18)。

ヨネヤ洋品店を宣伝する記事見出しには、「男物洋品専門の輝かしいヨネヤ 天神街の一角に確固な信用」とされた。ヨネヤでは大量仕入・廉価・正札販売を大々的に宣伝し、顧客本位の経営方針で営業を展開した。ヨネヤの主人は新銭町浦柴屋の舎弟と掲載された。浦柴屋とヨネヤは既述の店頭裝飾競技会で触れたように、二三位に入る市内屈指の洋品店であった(表13・14・15・16・17・18)。しかも、天神街花園町入口にビリヤード場が開店し、一層天神街

を盛り上げた(表13・14・15・16・17・18)。

第三。広小路通りの浦柴屋洋品店(新銭町)やキゲン化粧品店(神明町)、松月堂菓子店(萱町角)などが新聞広告への掲載による営業を展開し、豊橋駅前にも十銭ストアが開店した。

具体的にはまず「洋物百貨」と称される浦柴屋にて、「御自由に見れる。商品が豊富で思う品が選択出来る。其の上御値段が安い」などと銘打って、積極的に広告で顧客を誘った(表16・17・18・19・20)。マネキン嬢が店頭に出て顧客サービスを展開し、買上高の三割返金(商品券)の抽選券をもれなく配布する手の込んだ趣向をみせた(表16・17・18・19・20)。そのうえ店舗拡大と店員募集を行い、「店内拡張完成記念大売出し」に打って出た(表16・17・18・19・20)。新春を祝う顧客本位のサービスの奇抜な試みも行われ、市内一の洋物百貨店と称された。

昭和七年の年末はインフレ好景気であり、その時期に大売出しや興味をそそる催し・サービスを展開し、好景気に上手に乗ることが重要であったことも判明する(表16・17・18・19・20・21・22・23・24・25・26・27・28・29・30・31・32・33・34・35・36・37・38・39・40・41・42・43・44・45・46・47・48・49・50・51・52・53・54・55・56・57・58・59・60・61・62・63・64・65・66・67・68・69・70・71・72・73・74・75・76・77・78・79・80・81・82・83・84・85・86・87・88・89・90・91・92・93・94・95・96・97・98・99・100)。

神明町三丁目のキゲンヤ本店の広告からは、化粧品と小間物の安売りを前面に押し出した営業が判明する(表16・17・18・19・20・21・22・23・24・25・26・27・28・29・30・31・32・33・34・35・36・37・38・39・40・41・42・43・44・45・46・47・48・49・50・51・52・53・54・55・56・57・58・59・60・61・62・63・64・65・66・67・68・69・70・71・72・73・74・75・76・77・78・79・80・81・82・83・84・85・86・87・88・89・90・91・92・93・94・95・96・97・98・99・100)。当時、豊橋化粧品小間物商組合が協定休止して以降、とくに化粧

表16 昭和6・7年広小路通り(神明・新銭・花園入口・駅前)の商店・商店街の対抗策(その2)

【175】《広告》天神街子供服専門部・浦柴屋洋品店「町村合併記念売出し/流行子供服大陳列会」:『豊橋日日新聞』7年9月29日付、1頁
【176】《広告》浦柴屋洋品店「秋から冬の流行型中折帽新着」:『豊橋日日新聞』7年10月23日付、3頁
【177】《広告》洋物百貨・浦柴屋「御贈答用品売出し」:『豊橋日日新聞』7年12月14日付、3頁、12月15日付、3頁
【178】《広告》浦柴屋「どうしても洋品は……浦柴屋と至る処で皆さんが云われます」:『豊橋日日新聞』7年12月27日付、3頁
【179】《広告》浦柴屋「どうしても洋品は＝浦柴屋と至る処で皆さんが云われます 福引付売出し」:『豊橋日日新聞』8年1月17日付、3頁
【180】《広告》洋物百貨・浦柴屋「冬物一掃売つくしデー」:『豊橋日日新聞』8年1月21日付、3頁
【181】「マネキン嬢浦柴屋へ現る」:『豊橋日日新聞』7年11月10日付、3頁
【182】「マネキン嬢と3割返金売出し」:『豊橋日日新聞』7年11月11日付、3頁
【183】《広告》洋物百貨・浦柴屋「店内拡張完成記念大売出し」:『豊橋日日新聞』7年11月30日付、3頁
【184】《広告》新銭町・浦柴屋洋品店「店舗拡張に付店員数名募集」:『豊橋日日新聞』7年12月10日付、3頁
【185】「伊勢大廟へ 初詣でしてお礼を顧客へ」:『豊橋日日新聞』7年12月21日付、3頁
【186】「浦柴屋洋品店の奇抜な試み」:『新朝報』7年12月21日付、3頁
【187】「常に顧客本意の浦柴屋洋品店 趣きの変わった歳末大売出し」:『豊橋大衆新聞』7年12月21日付、2頁
【188】「浦柴屋の祝宴」:『豊橋日日新聞』8年2月16日付、3頁
【189】《広告》キゲンヤ本店「化粧品小売業者各位に謹告」:『豊橋日日新聞』7年2月19日付、4頁
【190】《広告》小間物・化粧品商キゲンヤ本店「先ず値段を御覧下さい 卸値より安く売るキゲンヤ!」:『豊橋日日新聞』7年5月28日付、4頁、8月2日付、4頁
【191】《広告》キゲンヤ本店「優良化粧品と粋な小間物 トッピン安売の店」:『豊橋日日新聞』7年7月21日付、4頁、8月14日付、4頁、9月27日付、4頁
【192】《広告》キゲンヤ本店「御嫁入の御仕度は是非一度御覧下さいませ」:『豊橋日日新聞』7年11月9日付、4頁、12月17日付、4頁、8年1月20日付、4頁、3月29日付、4頁
【193】「化粧品乱売戦の統制は困難」:『豊橋日日新聞』7年2月7日付、3頁
【194】「松月堂の二重サービス券」:『豊橋日日新聞』7年5月5日付、3頁
【195】《広告》松月堂本店「ハンの王国 豊橋名物吉田音頭・豊橋名物志香須賀 新発売/喫茶部」:『豊橋日日新聞』7年5月10日付、1頁
【196】《広告》松月堂本店「ナショナル金銭出納器/奉仕券呈上/豊橋名物吉田音頭・豊橋名物志香須賀 新発売/喫茶部」:『豊橋日日新聞』8年1月15日付、1頁
【197】《広告》松月堂本店「松月堂奉仕二重品当選発表」:『豊橋日日新聞』7年8月1日付、3頁、9月1日付、3頁

備考) 表13と同じ。但し、本表は昭和8年の記事・広告を含んでいる。

品小間物の営業において乱売戦が展開された。この背景には、六年間協定を守っていたキゲンヤが一大決心をもって大安売りに走ったことがあった。周りの同業者は相当な損害を受け、キゲンヤの展開には問屋も困惑する状況であった(表16・17…【193】)。

広小路通り萱町角(二丁目)の松月堂菓子店の商品が、東京の松坂屋(上野・銀座店のどちらか)での豊橋特産品即売会で好評となり、サービス券配布などの展開がみられた(表16・17…【194】)。それに同店では喫茶部を設置し、景品や新商品販売など進取的な広告を活用し集客を図った(表16・17…【195】、表16…【196】【197】)。

そのほか丸万洋服洋品店(広小路三丁目)や山本薬局(広小路二丁目)、大正堂時計店(常盤通り三丁目)などの広告展開がみられた(表18…【198】…【202】)。しかも、和洋金物問屋吉田三郎が、「時代の要求する日用百貨」および「良品」廉価親切をモットーとして駅前支店を拡張開店致しました」と銘打った十銭ストアを開店した(表18…【203】)。

広小路通りや花園町に商店街が形成されるとともに、豊橋駅前広場から広小路通り神明町交差点に至る舗装は下水管理工事が終了次第着手され、道路舗装によるモダン化が進められた(表18・19…【204】、表18…【205】…【208】)。加えて、広小路通りや花園町の商店街のみならず、豊橋駅を改築する運動が起こった。この背景には、東海地方の十万人以上の人口を擁する浜松と静岡の両駅を含めた三駅を対象に協議されたことがあった。そして、鉄筋コンクリートの百貨店・食堂などを設けたモダン駅舎に改築

表17 記事内容（その7）

【182】	市内広小路通り 浦柴屋洋品店へ本日から3日間帝都一流のマネキン嬢が来ることは既報の通りで、一冬1組の経済的レンケン靴下宣伝特別売出しに右のマネキン嬢が特別サービスをし、これと同時に同店ではエビス講特別大売出しとして右期間中、買上高の3割返金（商品券）抽選券をもれなく出し、抽選決定日に当たった人には買上票引換に3割を返金すると。
【185】	人の足音も何んとなくそそわして来た歳末の街頭に大売り出しの旗や幟が、道行く人々の眼に映ずる。インフレ景気とは言え、まだほんのその兆候がほの見えて来たばかりであるも、各商店で、このインフレ景気の波に乗って購買心をそそる宣伝に大童である。市内広小路花園町入口角のモダンな洋物百貨店浦柴屋では、従来の大売り出しの形式を破って真に心からお客のためのサービスとして新しい試みを行っている。これ迄小売商店が宣伝の方法として唯その品物を売ると言うのみで、サービスの極致を発揮しない遺憾の点があったのを真面目にして将来永久に得意への奉仕は、先ず精神的方法でなければならぬとの見地から得意の一家万福を祈るべく店内に記入箱を設けて、来客が住所、氏名、家族数を記して投函。昭和8年元旦を期して同店主が伊勢大神宮へ初詣りをして万福を祈願し、お札を頂いて、それを得意の家庭へ送付して得意の幸福図らんとする方法である。福引や返金の方法も一方法に違いないが、これこそは購買者の精神上に一衝動を与えてよりよき効果を齎すものとして好評々々で、同店では本年最後の奉仕デーとして昨日からこれを開始している。洋物百貨の低廉を誇り、断然他店の追従を許さぬ同店が非常時に際してよい思い付であると謂い得らる。尚、記名用紙は50銭以上買上げの方に呈上すると。
【193】	豊橋化粧品小問物商組合が協定休止以来非常の大競争となり、元価を割り程度の大乱売が開始されているが、中でも、その資力と販売力に於いて群を抜いているキゲンヤの先端的な大乱売には卸問屋でも大いに困り、遂に本舗を利用して牽制すべく手段を講じているが、6箇年間厘毛の値引もせず協定を確守して来た確固たるキゲンヤが休止後、一大決心を以て始めた大安売りなので、どうにも手のつけられない状態である。卸問屋が何故協定休止前に適当の方法を講じなかったか。役員会総会で協定値段休止を承認し乍ら今日の大乱売にあわてふためて居るのは其の意を得ず。到底この乱売を統制するの力はないであろう。東三に於ける化粧品小問物商で、これがために蒙る所の損害は約10万円の巨額に上るべく、お陰で需用家は安い値段で有名品が買えるので大喜びである。
【195】	市内広小路通り 堂町角松月堂では豊橋名物「吉田音頭」「志香須賀」が発売と共に好売行きを示し、過般の東京松坂屋で行われた豊橋特産品即売会にも出品して好評を博したので、益々製菓に精選を重ね、尚、郷土史家豊田珍彦氏の勧めにより吉田音頭中へ豊橋市の紋章「チギリ」と御衣祭にゆかりの「大ー」の旗印を追加した。同店では顧客サービスとしてパン1個の買上に対しても、現金受取りのサービス券を金銭登録器から出しているが、買上高5円にまで纏めて同店へ持参すれば菓子で20銭を割引し、其の上、毎月25日を締切とし、新聞社員立会の上、公正なる抽選を為し、二重景品を出す（当選番号は毎月始めに本紙上に発表）こととした。

備考）表3の備考（1）と同じ。

表18 昭和6・7年広小路通り（神明・新銭・花園入口・駅前）の商店・商店街の対抗策（その3）

【198】	【広告】丸万洋服洋品店「夏帽子服販売/洋傘日傘売中/新製品豊富取揃/確実な正札の店」：『豊橋日日新聞』7年6月5日付、1頁
【199】	【広告】丸万洋服洋品店「驚異の大英断/全商品売尽しデー/此の商品で此の安値 お盆用品のお買物の絶好期」：『豊橋日日新聞』7年8月6日付、4頁
【200】	【広告】山本薬局「かつけキメの早いネオベリン ハレ、は3日、シビレ、は5日分でナオリマス」：『豊橋日日新聞』7年8月2日付、4頁
【201】	【広告】大正堂時計店「大正堂の時計をお奨めします/素敵に種類を豊富に良品販売をモットーとしてお客様にキット御満足を願う様 時計と云えば宛も角弊店へ」：『豊橋日日新聞』7年6月28日付、4頁
【202】	【広告】⑥洋品店（豊橋駅前常盤通り）「冬物荷揃う」：『豊橋日日新聞』7年10月3日付、3頁
【203】	【広告】和洋金物問屋吉田吉三郎駅前支店「開店御披露 時代の要求する日用百貨 十銭ストア開設 良品＝廉価＝親切をモットーとして駅前支店を拡張開店致しました」：『豊橋日日新聞』7年5月14日付、4頁
【204】	【広告】「広小路通りの大舗装計画進む 工費約30万円の負担に難色」：『豊橋日日新聞』7年10月30日付、3頁
【205】	【広告】「広小路通りのモダン化実現せん 下水道工事の完了をまって道路に舗装を施す！」：『豊橋新報』7年10月30日付、3頁
【206】	【広告】「花園通りの道路舗装計画 アスファルトか木煉瓦で」：『新朝報』7年11月26日付、3頁
【207】	【広告】「広小路同様の補助を花園町陳情 市内各所の道路舗装計画」：『豊橋大衆新聞』7年11月27日付、2頁
【208】	【広告】「広小路、神明町通道路舗装計画 下水道工事の完成を待ち」：『新朝報』7年12月16日付、3頁
【209】	【広告】「豊橋駅を改築する運動提起 鉄筋コンクリートのモダンに」：『豊橋日日新聞』7年7月3日付、3頁
【210】	【広告】「豊橋駅前広場の舗装計画実施 近く工事に着手する」：『新朝報』7年11月30日付、2頁
【211】	【広告】「工費2,000円を以て駅前広場を舗装 目下名鉄局で設計中明春早々着工する 一派になる豊橋市の玄関口」：『豊橋大衆新聞』7年12月12日付、1頁
【212】	【広告】「豊橋本町通り舗装道路案具体化 下水道工事との関係を考慮」：『豊橋大衆新聞』6年7月26日付、2頁
【213】	【広告】「舗装する本町通り 来月下旬竣工」：『豊橋日日新聞』8年3月18日付、3頁
【214】	【広告】「市内商店街『歳の市』幕開く 15日から一斉に」：『豊橋大衆新聞』7年12月17日付、1頁
【215】	【広告】「生気が見えて来た商店街の歳暮売出し 上つ面ながらもインフレ景気とサラリーマンのボーナスとに」：『豊橋大衆新聞』7年12月21日付、3頁
【216】	【広告】「師走の街頭に 朗かな気分漂いインフレ景気漸く興う 豊橋商店街も活気づく」：『豊橋新報』7年12月21日付、3頁
【217】	【広告】「インフレ景気 陰気を蹴飛ばして朗らかな商店街！ 豊橋市内にボーナス異変」：『参陽新報』7年12月21日付、2頁

備考）表13と同じ。なお、【213】は昭和8年の記事である。

表19 記事内容（その8）

【204】	豊橋駅前広場から広小路通り神明町交差点に至る重要道路の舗装計画は過般来豊橋駅当局並びに関係町内有力者間で協議中であつたが、大豊橋実現と共に愈々具体化し実現することに決し、同路線の下水管理設工事終了と共に着手する方針である。延長800米土工費約30万円で、県市から若干の補助をうけ、大部分地元民が負担するものであるが、相当の難問題で、実現迄には紆余曲折は免れぬであろうと見られている。
【209】	静岡運輸事務所管内運輸係線浜松工場では、来る8日午後2時から浜松駅貨物係楼上で各長主任会議を開催、待遇改善問題34件に亘る重要会議を行う事となったが、この中に人口10万以上を有する都市で、1日の乗降人員40人以上に及ぶ駅の改築問題が上程されることになっている。同改築駅舎は鉄筋コンクリート2階建とし、階上には百貨店・食堂等を設け、時代に適応したモダン駅舎に改築する方針で、現在同管内にて人口10万以上を有する該当駅は豊橋、浜松、静岡の3駅で、その内、浜松駅は既に改築されているので、豊橋、静岡両駅の改築問題に付き協議される模様である。尚、豊橋駅は大正2年4月に改築されたもので、同駅当局では市民と共に、この際主務省に向かって大々的運動をなし実現を期する意向であると。
【214】	市内商店界の歳の市は15日から一斉に開始され、色とりどりの大売出しの旗が行人の目をそばだたしめているが、対外為替安とインフレ景気で小売物価は一斉に奔騰を見せ、果たして消費層の懐はそれをいれ得るか、歳末大売出し、チンドンやの慌ただしさの中に、窮乏の中に暮れゆかんとする一抹の淋しさを見せている。

備考）表3の備考（1）と同じ。

する方針が決まった(表18・19【209】)。その後、豊橋市の玄関口として駅改築前広場の舗装に着工されはじめた(表18・【210】・【211】)。

これにより旧商業地域に対し、昭和七年に入り駅前から広小路通りが新たに近代的商業地域として形成されていったことが理解できる。しかし、旧商業地域の本町通りも舗装への動きがみられた(表18・【212】・【213】)。広小路通りのなかでも、とくに神明町、新銭町、花園町、萱町に商店街や有力店の積極的展開がうかがえる。この点は、先述と同じく昭和七年師走頃にインフレ景気で、小売物価が上昇した記事からも読み取れる(表18・19・【214】・表18・【215】・【217】)。

(四) 広小路通り以外(花田・札木・花園町)の商店と商店街などの対抗策

第一。昭和七年三月上旬に豊橋駅から唯一以西にある花田稲葉では、「大規模」かつ「モダン的色彩に富」んだ近代的店舗で占められた商店街の計画が進められた。この計画は、五千坪のなかに八十軒の商店と公園、活動常設館などから構成されたもので、豊橋市内にて将来有望視された区画であった(表20・【218】)。近辺の花田八幡神社前では一・五の市など開催され(表20・【219】)、昭和七年十二月には花田館をはじめとする数十軒の商家による花田商店街がオープンした。製糸工場をはじめ種々の大小工場が多数存在したものの、長く文化的に不遇の地位にあった地域に様々

表20 昭和6・7年広小路通り以外(花田・札木・花園町)の商店・商店街などの対抗策(その1)

【218】	「花田稲葉に出現する近代的商店街 5,000坪の中に80軒の店と公園と活動常設館と等々素晴らしい計画」：『豊橋大衆新聞』7年3月1日付、2頁
【219】	「花田八幡前へ、五の市を」：『豊橋日日新聞』7年5月25日付、3頁
【220】	「花田商店街の花々しき蓋明け 花田館始め数十軒の商家」：『新朝報』7年12月23日付、3頁
【221】	《広告》山幸呉服店「中学生国画展覧会(9月24・25・26日) 弊店階上にて 呉服類百般の流行及新値段書 近日出来御申込次第無代進呈」：『豊橋日日新聞』6年9月20日付、4頁
【222】	《広告》山幸呉服店「大阪朝日新聞社主催満洲事変ニュース写真展覧会(9月27・28日) 弊店階上にて開催/最新流行婚礼御衣裳陳列会」：『豊橋日日新聞』6年9月28日付、4頁
【223】	《広告》山幸呉服店「秋冬物最新値段大出し/最新流行婚礼御衣裳陳列会」：『豊橋日日新聞』6年9月30日付、1頁
【224】	《広告》山幸呉服店「御礼」：『豊橋日日新聞』6年11月13日付、1頁
【225】	《広告》山幸呉服店「児童健康相談所開設(主催豊橋方面委員事業助成会)、2月15日 山幸呉服店階上にて」：『豊橋日日新聞』7年2月13日付、4頁
【226】	《広告》山幸呉服店「児童健康相談所開設(主催豊橋方面委員事業助成会)、4月1日、費用無料、4月1日分休む予定の休休む事を止めましたから不相変御いで下さい」：『豊橋日日新聞』7年3月19日付、3頁
【227】	《広告》山幸呉服店「東京手染浴衣見本展(主催東京手染浴衣奨励会、捺染に対抗して一風変わった手染浴衣」：『豊橋日日新聞』7年4月10日付、4頁
【228】	「豊橋服飾界最初の手染浴衣見本展 豊橋高女生の入選図案もある」：『豊橋日日新聞』7年4月11日付、3頁
【229】	《広告》山幸呉服店「絹安時代!! 正絹物の御愛用を/国産品愛用 絹織物大特価大出し」：『豊橋日日新聞』7年5月7日付、4頁
【230】	《広告》山幸呉服店「初夏の訪れ 初夏向品大出し/児童健康相談所開設(主催豊橋方面委員事業助成会)」：『豊橋日日新聞』7年5月16日付、4頁
【231】	《広告》山幸呉服店「五月節 無のぼり 武者人形大出し/新柄衣裳と初夏の感覚 清らかな気分になさる店内へ!」：『豊橋日日新聞』7年5月20日付、4頁
【232】	《広告》山幸呉服店「夏衣賞美の市/児童健康相談所開設(主催豊橋方面委員事業助成会)」：『豊橋日日新聞』7年7月1日付、4頁
【233】	《広告》山幸呉服店「8月6日午後1時半 リズム浴衣・家元好浴衣音楽会(場所 市公会堂 主催山幸呉服店・田中屋呉服店)」：『豊橋日日新聞』7年8月6日付、4頁
【234】	《広告》山幸呉服店「絵葉羽織大特売 幸い利口に仕入れました。秋物の数々。きつと御めがねに叶うと存じます。絵葉と云わず何品によらず持品……だけは御奉仕の覚悟でございます」：『豊橋日日新聞』7年9月1日付、2頁
【235】	《広告》山幸呉服店「隣接町村合併祝賀大出し/国風衣裳陳列会/大特価 御禮礼衣裳組物大出し(記念品贈呈)」：『豊橋日日新聞』7年9月27日付、4頁、7月28日付、4頁
【236】	《広告》山幸呉服店「パァデュー画会 弊店階上に於て/活動写真無料券付 補助特製足袋大出し」：『参陽新報』7年11月25日付、4頁
【237】	《広告》山幸呉服店「山幸大蔵の市 お正月のきもの景品付大出し」：『参陽新報』7年12月10日付、4頁
【238】	《広告》山幸呉服店「宝つり大出し並ニ補助特製足袋年末大サービス(先着500名様に限る)」：『豊橋日日新聞』7年12月16日付、4頁、12月17日付、4頁
【239】	《広告》山幸呉服店「商工祭大出し ★謝恩福引券呈上/流行お衣裳・花嫁お衣裳の充満」：『豊橋日日新聞』10年10月23日付、4頁
【240】	「豊橋の銀座通り札木町の太出し 今15日から月末まで」：『新朝報』7年12月15日付、2頁
【241】	「暮の街々 札木町では宝釣大出し 俄然購買力を煽る」：『参陽新報』7年12月15日付、3頁

備考) 表13と同じ。なお、【239】は昭和10年の広告である。

な商店が出現した⁽²²⁾。この商店街の計画も、百貨店の出張販売への対抗策から生まれた近代的商業地域の形成過程の一端に加えられるよう。

第二。札木・花園町の商店の動向に関しては、市内の二大呉服店と称された札木町の山幸呉服店と花園町の田中屋呉服店が、新聞広告を活用しつつ催物を積極的に展開した。

山幸呉服店では流行品販売・大売出し、催物（陳列会・展覧会・音楽会）などを開催した。⁽²³⁾「大阪朝日新聞社主催満洲事変ニュース写真展覧会」「東京手染浴衣見本展（主催東京手染浴衣奨励会）」など、豊橋市では未開催であった大都市の珍しい催事を展開することで顧客の関心を集めた。しかも、「児童健康相談所開設（主催豊橋方面委員事業助成会）」といった広告を載せ、呉服店の営業に直接的に関係のない施設を開設し、顧客誘引策の一環とした。催事が大都市系百貨店への対抗策であったことは、表20の広告の文言や山幸店主による新聞記事へのコメントからも明確であり、顧客本位の呉服の専門性を活かした営業を展開した⁽²⁴⁾（表20…【21】～【23】、表20・21…【22】、表20…【25】～【27】、表20…【28】）。

山幸では「初夏向品大売出し」「五月節 鯉のぼり 武者人形大売出し」などの季節的な催事のほか、田中屋と共催で市公会堂にて「リズム浴衣・家元好浴衣音楽会」を華やかに開催した（表20…【29】～【36】）。そのうえ、「山幸大歳の市 お正月のきもの景品付大売出し」「宝つり大売出し並二福助特製足袋年末大サー

ビス（先客五百名様に限る）」など、景品での顧客誘引策を巡らした。あるいは、「商工祭大売出し」として豊橋市商工祭に便乗するといった巧みな広告による営業をみせた（表20…【37】～【39】）。このような営業展開力と対抗策を発信する山幸を中核に、豊橋市の銀座通りと呼称された札木町が市内唯一の完成された舗装道路と一流商店街であることを新聞記事で強調した。そして、大売出しが空クジなしの福引における大量の景品を前面に出し盛大に催された（表20・21…【40】・【41】）。

田中屋でも大売出しや催物を大規模に開催した。豊橋劇場にて「家元好浴衣・リズム浴衣御招待音楽会」を開き（表22…【242】）、一方で市公会堂にて銘仙普及大会と染織美術展を開催するなど（表22…【243】）、自らの店舗以外の大きな会場にて堂々とした営業展開力をみせた。⁽²⁵⁾後者の市公会堂での催事については、広告に「御礼」として「非常なる御好評を博し、満員の盛況にて自然手廻りかね定めし御不都合相掛けました事」など、上手くお詫びを重ねて掲載するほどであった。山幸同様に、田中屋でも自らが活動する花園商店街の土曜市に合わせて催しを開いた（表22…【244】）。中元・歳暮など季節ごとの催事に最新の商品を販売しつつ、他方で商品祭に合わせた催事を活用した。当時百貨店をはじめ様々な業種店舗でみられるようになった福引を、毎回の催事の顧客誘引策として積極的に開催した⁽²⁶⁾（表22…【245】～【250】）。

加えて、昭和七年十月に田中屋が豊橋市で新しく生まれた吉田紬の新柄発表の第一回宣伝会を行い、頗る好評で会期中に売り切

表21 記事内容 (その9)

- 【220】東海道省線によって東西に断ち切られた豊橋の西部地区花田町の一帯は旧市部の約4分の1の人口を抱擁し、殊に市の主要産業たる製糸工場を始め各種大小工場が多数存在しているにも拘らず、長く文化的に不遇の地位にあったが、今回同地有力者に依って中心区域たる郷社八幡社西の字稲場なる元三井製糸場跡の一部を西部唯一の娯楽場化せしめんと本年夏以来計画準備中であつたが、今回いよいよ活動常設『花田館』を始め数十軒の商店を竣工したので、昨22日午後1時から花田館屋上から投餅を行って祝意を表し、終わって関係者多数を招待して花々しく蓋を明けた。斯くして工場労働者をはじめ一般の働く人々のオアシスともなる諸種の商店が、この区画に新設され、豊橋文化の西漸と工場街の慰安地帯たる同商店街の将来の発展は大いに期待されている。因に同一廊の商店街名は先般来一般から懸賞募集し、昨22日発表の予定であつたが、応募者多数のため整理の都合上、来る25日発表に変更された。
- 【224】御礼：今般般店記念大売出しに際しましては、不相変格別の御厚情により多大なる御声援御引立を蒙りまして誠に難有、略儀ながら紙上を以て厚く御礼を申し上げます。尚、之に対しても一層の勉強と発奮により将来の御期待に添う可く決心でございます。時節柄、私共小売商人は大都市百貨店の暴威に少なからずなやまされて居る折からではありますが、彼れの散漫なる百貨の取り扱いに對し、我れの専門的精鋭の威力を発揮して当たる事が何よりの対抗策であり、御客様に對して充分なる御奉仕の出来る道と心得まして、弊店はあくまで呉服一式の専門で一意専心勉強致す覚悟でございます。どうぞ今後共に御鞭撻御指導の程、偏に御願ひ申し上げます。
- 【228】市内札木町山幸呉服店では昨10日から東京手染浴衣見本展覧会という、従来豊橋では曾て行われたことのない珍しい、然も合理的であり、実質的であり、趣味的である催しを行っている。主催は東京手染浴衣奨励会で、日本趣味の高調に服装技術の調和研究のため、ひいては国産愛用精神普及を目的として、今夏のシーズンの大衆的服飾品である手染浴衣の各種見本多数を取り揃えて展示し、希望に応じてどの柄でも一柄3反以上の注文が、特に別染して夏迄に間に合う様に納品の便宜を図っている。近年の服装流行が一般的にどこにもあるという普遍的の柄よりも一人一柄といった様に極限されて行く傾向があり、就中浴衣などは比較的価格も安いものであるだけに夫婦浴衣とか或は家族浴衣という様に、服装の上に個性に近い或物を表現したい希望をもつ者が多くなった。此の希望が今回の見本展で達せられる訳である。山幸主人は次の如くいつている。
- 夏は浴衣の気分に、浴衣の気分は純日本趣味そして江戸情緒とは切っても切れぬ関連の物と思い込んで居りました。浴衣に近來染染の機械的威力が盛んに経済上不利な手染浴衣を圧倒して来ましたので、まことに情味豊かな手染浴衣が年々へって行く事になり、自然日本独特の夏の風景は合の子がかつた或は毛唐呉い日本になろうとして居る事に、手染浴衣奨励会は奮起して真の日本人らしい姿の夏を作ろうと努力致して居るので御座います。何分弊店での催しは突然の思ひ立ちで、尚々不充分の所が多いと存じますが、大方の御指導に俟って年々此目的を達成致したいと存じて居ます。見本の内に全国女学生の図案があり、殊に当市女学校入選図案も加わって居る事故、一般の御參觀に興味深い事と存じます。
- 【240】豊橋市内の盛り場、各商店にひらめく大売出しの旗がいかに忙しそうに師走の気分をあふっている。俄然、札木町では今15日から年一杯にわたって斬新なる宝釣り大売出しを開始した。市内唯一の舗装道路、一流商店街のことで福引景品と金側腕巻時計、丸帯をはじめ絹座布団、毛布、反物事々、1等より9等まで山のように景品が積まれてあり、1本の空クジなして買上金1円毎に福引券を呈するというので、全市の人気を集めている。
- 【241】豊橋市内の各盛り場、各商店街にひらめく大売出しの旗がいかに忙しそうに師走の気分をあふっている。俄然、札木町では来る15日より年内一ぱいに亘って斬新なる宝釣り大売出しを開始した。市内唯一の舗装道路、一流商店街の事で福引景品も極めて内容充実してよろしい。金側腕巻時計、丸帯を始め絹座布団、毛布、反物等々、1等より9等まで山のように景品が積み込んであり、1本の空くじなしてお買い上げ金1円毎に福引券を呈上するので、断然全市の人気を集めている。

備考) 表3の備考 (1) と同じ。

表22 昭和6・7年広小路通り以外 (花田・札木・花園町) の商店・商店街などの対抗策 (その2)

- 【242】《広告》田中屋呉服店「家元好浴衣・リズム浴衣御招待音楽会 (場所 豊橋劇場)」：『豊橋日日新聞』6年8月11日付、1頁
- 【243】《広告》田中屋呉服店「御礼 此の度公会堂にて開催の銘仙普及大会及び染織美術展に對しては非常なる御好評を博し、満員の盛況にて自然手廻りかね定めし御都合お掛けました事と恐縮致します。ここに厚く御礼申し上げます」：『豊橋日日新聞』6年11月17日付、3頁
- 【244】《広告》田中屋呉服店「土曜市/土曜日は花園商店街の市日であります 土曜日のお買物は先ず花園町へ/土曜市特売」：『豊橋日日新聞』6年11月28日付、3頁
- 【245】《広告》田中屋呉服店「中元福引景品大売出し お買上げ金1円毎に福引呈上」：『豊橋日日新聞』7年6月30日付、3頁、7月1日付、3頁
- 【246】《広告》田中屋呉服店「秋冬物荷揃いについて 全く都合よく安場にて充分の仕入手当を終りました」：『豊橋日日新聞』7年9月1日付、3頁
- 【247】《広告》田中屋呉服店「商品祭大売出し/冬物最新荷揃/銘仙新柄おつとめ会」：『豊橋日日新聞』7年10月21日付、3頁
- 【248】《広告》田中屋呉服店「創作コート界の一大革命 古典モール、コート新案形発表会」：『豊橋日日新聞』7年10月30日付、3頁
- 【249】《広告》田中屋呉服店「歳暮福引大売出し/防寒用コート地売出し」：『豊橋日日新聞』7年12月10日付、3頁
- 【250】《広告》田中屋呉服店「福引付歳末謝恩大売出し」：『豊橋日日新聞』7年12月17日付、3頁、12月18日付、1頁
- 【251】「田中屋が吉田つむぎ宣伝会 ドシドシ手織機が囀て行く」：『豊橋日日新聞』7年10月30日付、3頁
- 【252】《広告》田中屋呉服店「歳の市福引大売出し/新しく生れた吉田紬の新柄発表会 当地産出の玉糸ばかりで出来た新製品」：『豊橋日日新聞』7年11月30日付、3頁
- 【253】「待望の吉田紬店頭に現れる 田中屋の宣伝会好評」：『参陽新報』7年12月2日付、3頁
- 【254】「吉田ツムギ益々好評! 袴地を加えて第2回宣伝会」：『豊橋大衆新聞』7年12月6日付、2頁
- 【255】「物産宣伝会へ 吉田つむぎを」：『豊橋日日新聞』7年12月27日付、3頁
- 【256】「札木町舗装道路3月上旬に着工 総工費5,300余円を経上」：『豊橋大衆新聞』6年2月20日付、2頁
- 【257】「札木通り 舗装工事3月下旬頃完成 4月20日迄一般交通禁止」：『豊橋大衆新聞』6年3月1日付、2頁
- 【258】「舗装試験施工は札木で打ち切りか 横町通り商店街も申込む」：『豊橋大衆新聞』6年3月12日付、2頁
- 【259】「札木の舗装工事竣工祝賀の催し 目下町幹部が寄々協議中」：『豊橋大衆新聞』6年4月26日付、2頁
- 【260】「面目一新の幹線道路 札木町も愈々復旧工事に着手 本町、広小路も近く舗装」：『東海朝日新聞』7年11月5日付、2頁
- 【261】《広告》合資会社神田洋品店「極度の大雪況襲来に頑固屋で通りきりの神田洋品店が苦境の善後策」：『豊橋大衆新聞』6年12月3日付、1頁
- 【262】「神田洋品店が増値売払大売出し 全商品定値の半額 見切品などは殆んどロハ」：『東海朝日新聞』6年12月22日付、3頁
- 【263】《広告》合資会社神田洋品店「閉店廃業大売出し 全商品残らず大投売」：『東海朝日新聞』6年12月20日付、4頁、12月22日付、1頁

備考) 表13と同じ。

れ状態となった。田中屋が豊橋市をバックに発展を目指した吉田紬の関連組合とタッグを組み一大展示即売会を開催した点は、傾斜気味であった製糸業を盛り返す意味で協調的な活動であったと言えよう。つまり、蚕都と呼ばれた豊橋市の地元特産物を率先的に販売した点にこそ、市内呉服商のなかで代表的存在とされた田中屋の抜かりなきがみてとれる。田中屋の営業展開は、豊橋市の商工業界にとつて大きな意義があつたと評価したい⁽⁵⁷⁾(表22・23…【251】、表22…【252】・【253】)。

このため、引き続き第二回宣伝会も開かれることになった(表22…【254】)。その影響もあり、吉田紬は昭和八年二月に名古屋市の松坂屋で開催された豊橋物産宣伝会に出品するほどまでに好評を博した。この観点からみると、豊橋市が地元特産物を松坂屋において名古屋市の顧客に向けた販売に成功したとも解釈できよう。この大都市系百貨店を上手く活かした戦略は、昭和初期において地方都市の必須の地域振興策として普及した⁽⁵⁸⁾(表22・23…【255】)。

第三、豊橋市の道路舗装は当時メイン通りであつた札木町から開始され、のち横町通りから本町、広小路通りの舗装へと着実に進んだ(表22…【256】)〜【260】)。近世の城下町から続く旧来の商業地域が、新興地域よりも行政上では優遇されたものの、豊橋市にて確実に新たな近代的商業地域を生み出していた⁽⁵⁹⁾。

そのほかの商店では、例えば既述の本町の神田洋品店が「捨値売払大売出し 全商品定価の半額」「閉店廃業大売出し 全商品残らず大投売」などの広告を出した。百貨店の出張販売の影響も

表23 記事内容(その10)

- 【251】 豊橋市並びに三谷染色試験場が力を注いでいる市の副業としての吉田紬は、織機講習会開催で頗る進歩を示している時、田中屋呉服店が組合と交渉の結果、12月初め吉田紬宣伝会を開催することに。29日契約成立組合が全能力をあげて織り出す200反全部が社会へ初お目見得することとなった矢先、市内繭糸業某有力業者等は同織物の前途に期待をかけて手織機20台を備えて工場を起こすこととなり、目下受講中であり、俄然斯界は色めき、同織物に対する関心が市の工業界に動いて急速の発達を示さんとしている。尚、右吉田紬の発達を端緒として市の有識者・指導者間にしばしば唱えられて来た生糸製造のみでなく、原料産地に於いて絹織物加工工業の勃興に曙光を認められ、内地向き織物は勿論輸出品に至るまで原料産地に於ける加工工業の勃興が期待されるに至り、市の産業界に光明を招来せんとするの希望が見えて来た。即ち全国に冠たる豊橋市の製糸業も其昔時、座繰達磨手挽から漸次今日の如き発達を来したる発達史に省み、又、原料産地に於ける加工工業は産業合理化として必然性を持っているから、豊橋市の織物工業は自然必然的に発達をみるであろうというのである。
- 【255】 吉田つむぎの第2回製織は着々進捗しつつある。大部分を田中屋呉服店に引渡し、目下は明年2月、名古屋松坂屋で開催の豊橋物産宣伝会に出品するため、特別品の製織を急いで居り、宣伝会で名古屋地方で、その声価を発揮し、販路の開拓をなす方針であると。

備考) 表3の備考(1)と同じ。

受けたことで閉店廃業の憂き目にあったことが掲載され、広告の見出しからも判明する(表22・【261】～【263】)。豊橋市の新聞記者が、好況に転じはじめた昭和六年暮れにおいて百貨店出張販売の対抗策に成功した商店だけではなかったことを、決して見逃さなかった点は当時の商業問題を知るうえで重要であろう。

四、昭和六年豊川市における豊鉄デパートの開店

昭和六年十二月十五日豊川駅にデパートと物産館が開店し、豊川市にターミナルデパートが出現した。^⑥大がかりな登場は成功したものの、その裏では急ピッチでの女子店員の育成や豊鉄デパートの好感度アップのためのサービス力向上、開店までの準備が如何に大変であったかを記事から理解できる。本体である豊川鉄道の経営陣が、豊川稲荷への多数の参詣者を顧客として吸収することを主眼とし、そのうえ好景気に備えて開館させたことは彼らの先見性を感じさせる。彼らが開店当日から大売出しに向けた催しに力を入れ、また関西方面の都市の物産のなかで名古屋や京都がその大部分を占めていたことがわかる。このように地元特産物を中心に全国の特産物の展示販売を目的とした物産館が登場したことは、百貨店業態を地方都市へ浸透させる先駆的役割を果たしたと言える(表24・25・【264】・【265】、表24・【266】)。

それに見逃せないことは、豊川鉄道が豊鉄デパートのほかに遊園地事業に乗り出し、東海一の遊園地の経営展開に向けた計画を実行していたことである。この遊園地とデパートの合体的発想は

まさに阪急電鉄小林一三の経営方法と類似しており、豊川鉄道専務の英断であったことが判明する。おそらく、小林の経営法の影響を強く受けていたと思われる。また、昭和初期に豊川駅が「猫額大の豊川に過ぎたるものは豊川稲荷と豊川駅の二大建築」とされていたことも見逃せない。そして、豊鉄デパートが隣接する豊橋市における「百貨店経営の一瀬踏み」であると捉えられていたことも理解できる。

豊鉄デパートの二階のフロアーでは、「県下では豊橋、豊川、牛久保、御油、三谷、岡崎、名古屋等に、県外では青森、福島、静岡、岐阜、三重、新潟、石川、福井、奈良、大阪、京都、徳島、熊本」などの特産・名産品を集結させ、十銭均一店をはじめ、やや高級品と思われる商品を廉価で販売したことが読み取れる。(表24・25・【267】・【268】、表24・【269】～【271】)。しかし、豊川の市内商人が豊鉄デパートの登場によって大きな打撃を受けたことも確かであった(表24・【272】)。その後、豊鉄デパートは「減価大売出し」「旧盆二重景品」「一周年記念奉仕 歳末贈答品売出と忘年劇」などの催事を展開した(表24・【273】～【278】)。

先述の通り松坂屋の支援が、豊鉄デパート誕生の陰に存在したものと推測できる。ここに小規模ながら豊川稲荷の参拝客のみならず、私鉄のターミナルデパートが鉄道利用客(観光客)や地元民のために完成していたことは驚くべき事実である。^⑦表26に豊川駅デパート(物産館)の昭和十三年(一九三八)から同十七年(一九四二)までの営業成績を載せた。この小型のターミナルデ

表24 昭和6・7年豊川市における豊鉄デパートの開店と営業展開

【264】	「豊川駅物産館は関西の出品が大部分 11月1日から開館の準備」：『豊橋日日新聞』6年10月11日付、3頁
【265】	「開店を急ぐ豊鉄のデパート ショップガールにサービス教育」：『豊橋日日新聞』6年12月7日付、3頁
【266】	「いよいよ明日開館 豊鉄物産館」：『豊橋日日新聞』6年12月14日付、3頁
【267】	「豊鉄デパートの開館に際し」：『豊橋日日新聞』6年12月15日付、1頁
【268】	「愈々今日蓋開けの豊鉄デパート 開館当日から内容充実」：『豊橋日日新聞』6年12月15日付、3頁
【269】	「今日落成式挙行 豊鉄の豊川駅 東三交通文化の先端」：『参陽新報』6年12月15日付、2頁
【270】	「今日から開業 全国特産品店 新豊川駅の物産館！」：『参陽新報』6年12月15日付、2頁
【271】	「豊鉄デパート開店で大賑い」：『豊橋日日新聞』6年12月16日付、3頁
【272】	「人気の素晴らしい豊鉄デパート 地元商人に大打撃！」：『参陽新報』6年12月17日付、2頁
【273】	「豊鉄デパートの減価大売出し」：『豊橋日日新聞』7年2月1日付、3頁
【274】	「豊鉄デパート 旧盆二重景品」：『豊橋日日新聞』7年8月16日付、3頁
【275】	「豊鉄デパート 一周年記念奉仕 歳末贈答品売出と忘年劇」：『新朝報』7年12月13日付、3頁
【276】	「豊鉄デパート 一周年記念 歳末贈答品売出」：『豊橋日日新聞』7年12月14日付、3頁
【277】	「豊鉄デパート 新築一周年」：『豊橋大衆新聞』7年12月14日付、3頁
【278】	「豊鉄デパート 冬物棚さらえ」：『豊橋日日新聞』8年2月16日付、3頁

備考) 表8と同じ。なお、【278】は昭和8年の記事である。

表25 記事内容（その11）

【264】	豊川駅に建築された豊鉄直営物産館は来る11月1日より開館するが、全国各方面に向かって出品の勧誘を行ったが、応募者殺到し、既に受付を締切り、一方ショップガールの選定も終わって開館の準備は全く成り、駅舎の完成を待っているが、応募者の多くは関西方面の都市の物産で、名古屋及び京都がその大部分を占めて居り、何れも之等出品者は、現今の不況時代にあつては購買力が著しく減退しているので、其の売上げを目的とせず、豊川稲荷の多数参詣者へ宣伝の効果を目的とし、来たるべき好景気に備へんとする模様である。
【265】	新装成れる豊川駅3階の豊鉄デパートは目下、盛んに各地出品者からの送荷があり、係員は之が一品一品に就いて目録と対照し、其の整理に多忙を極めているが、昨6日には陳列台が名古屋から送られて来たので、今明兩日中には陳列台を配列して約百小間にそれぞれの出品物を陳列する手筈になっている。熟練せるものにあつても此の陳列には一時間3時間を要し、15日の開店日迄には週日を余すのみなので、寺部主任以下大童となっている。又、伊藤監督はショップガールに対し、其の多忙裡にあつてサービスの訓練に秘策を練り、如何にして豊鉄デパートの好き第一印象を来客に与えんかと頭を傾けている。尚、4階演芸場の椅子も近く到着、取り付けられる筈で、その開場当日、晴れのステージに立つ豊橋の和合勇多加正栄三連芸妓を始め、豊川、牛久保の二連芸妓も連日熱心に稽古を励んでいるから、開場当日から3日間は定めし、連日満員の盛況を呈するであろう。
【267】	豊川鉄道事業部2大事業の1つである長山遊園地は既に開園して天然景勝の地に着々と人工の美を加へ、子供の国の完備から大人の国の進出を企図し、明春までには東海一の遊園地たらしむべく計画は日一日と実行へと移されつつあるに、今又、10数万円の巨費を投じて新築された豊川駅は既に本月1日から乗降客事務を仮駅舎から移し、いよいよ本日から全国各地の名産品を集むるデパートの開館を見るに至った。地方鉄道として全国的に名声を馳せ、優秀なる営業成績を挙げ来つた豊川鉄道が、打ち続く財界の不況に起因せる其乗降客並びに貨物の減少による沈滞を打開すべく、総ての事業界が冬眠の止むなきに在るの際、倉田専務の英断によって遊園地への旅客誘致と百貨店を1つも持たない東三地方文化開発の一助として、年々数百万人の饗者を全国から集める所の豊川へ其の駅舎を改築してデパートを併設し、委託販売の経営によって東三人士をして居ながらにして、全国各地の名産品を目にし手に口にし得るの機縁を与えた事は、私達の大いに喜びとする所である。猫額大の豊川に過ぎたるものは豊川稲荷と豊川駅の2大建築である。1つは総樺造りの全国一を誇る大殿堂であり、1つは鉄筋コンクリートの近代式3階建てで、日本式と洋式の此の2大建築物は三河平野の中央に堂々と君臨している。そして1つは信仰の象徴であり、1つは文化の先端に立つ。此の対比を見たのみでも私達は其処に大なる興味の湧くものがある。デパートの経営は倉田専務の懐刀であり、名古屋循環バスの前専務として手腕を中京の交通界に揮つた原田事業部長が之に当たるとなるのであるから、一般事業界からも相当注目されている。私達は交通業者が此の畑違いであるデパートの経営を如何に処理して行くかに多大の関心を持つものであるが、総ては人口10万人を擁する我が豊橋市に出現するであろう所の大百貨店に考えを及ぼしつつある地方商人にとって、何等直接影響を受けないとはいえ無関心では居られないであろう。此の意味に於いて本日開館する豊鉄デパートは豊橋市に於ける百貨店経営の一潮踏みであるとも見る事が出来るのであつて、其処に重大なる意義があり、豊鉄デパートの使命重責も、当に其の利益を挙げて会社を利するのみに止まらない。
【268】	赤と青のレフレックスサインが豊鉄デパートと輝き始めた豊川駅の新駅舎は、近代式鉄筋コンクリート3階建ての総坪数880坪の大建築であつて、豊川稲荷本殿の総樺造りの純日本式と対照の妙を示している。新駅舎は、 地下室 (10坪8合) 給水押上ポンプ、ドイツ製最新式ボイラー、変電室を備へ、 1階 (228坪2合) は豊川駅駅長室、事務室、待合室、新美食堂、売店等 中2階 (80坪4合) 物置、ウインドー等 2階 (229坪3合) 豊鉄デパート、休憩室、事務室、化粧室、便所等 3階 (229坪3合) 大集合室、ステージ、出演者控室、大休憩室、活動写真映写室、化粧室、便所等 屋階 (20坪) タンク室、眺望台等 に分かれている。駅待合室内はモザイクタイルで舗装し、ブラットフォームはロックアスファルトで固め、2階3階共ブロックを敷いてあるので、歩き心地が非常によく、天井はすべて白色のシックイであるので明快な感じがする。2階のデパートは、県下では豊橋、豊川、牛久保、御油、三谷、岡崎、名古屋等に、県外では青森、福島、静岡、岐阜、三重、新潟、石川、福井、奈良、大阪、京都、徳島、熊本等、広く各府県の特産品、名産品を集め、10銭均一店を始め幾分高級品と思われるものも其の価格の低廉であることには、よくこれだけの品物が、この値が出品され、又、販売されるものであると下見した者達を驚かした程である。

備考) 表3の備考 (1) と同じ。

表26 豊川駅デパート（物産館）の営業成績

年 期	展示 店舗 数	営 業 利 益
昭和13年(1938)	89	1割8分の利益あり
同 14年(1939)	87	2割7分の利益あり
同 15年(1940)	82	時局柄、意の如く ならず
同 16年(1941)	78	町の発展に伴い客 増加し、1割9分の 利益あり
同 17年(1942)	71	時局柄、商品入手 難なれど、1割の利 益あり

出所)『新編 豊川市史 第3巻 通史編近代』
(豊川市、2007年) 846頁より作成。

パートは、戦時中に利益を上げていたことで一応成功を収めていたことがわかる。豊橋市の行政側と市内商人ともに豊鉄デパートにも大きく影響を受けたとは言え、地方都市の近代的商業地域の形成を考察する場合には、隣接する都市の商業地域の形成度合いを十分考慮しなければならないことが浮き彫りになった。

五、おわりに

昭和五年から七年の豊橋市では、名古屋市の松坂屋・十一屋・中村呉服店を中心に、東京の大都市系百貨店の出張販売が繰り広げられた。最も近くに隣接する大都市の一角にあげられる名古屋

市の百貨店・大商店が、とくに豊橋の市内商人に対し多大な影響を与えた。豊橋市では、おもに豊橋市と豊橋商工会議所と市内商人による個別あるいは共同的な対抗策がみられた。

第一。対抗策については、市内商人による豊橋購買組合組織・合同バザー施設・月賦販売同盟店の設立や商街地の建設案などが明らかになった。なかでも、昭和五年十一月中旬の豊橋商工会議所の誘導によって、大イベントとして開催された第一回商品祭が功を奏した対抗策であった。昭和六年以降では、商工会議所内に設置された豊橋広告協会の指導による支援活動が目立ち効果をあげていた。

豊橋市としては豊橋全国特産博覧会の開催、上野松坂屋との提携、公設市場の設置、商店街通りの舗装・下水工事などを行った。また、豊橋物産館と二大呉服店の挑戦的な営業展開、商店街組織の創設と地元百貨店の設立への動きがみられた。市全体で取り組み、また対抗策として正札販売が拡大した時期であり、呉服店だけでなく洋品店も積極的な広告展開をみせた。

第二。第一の市内商人による対抗策のなかで近代的商業地域の形成に大きく貢献したのは、新京極・天神商店街など花園町の付近を中心に、広小路通り周辺に商店街が開設されたことであった。これらの影響により、市内で最も発展した地域が広小路通りであった。そのうえ、昭和七年十月から広小路通りでは当時新興百貨店として勢いがあつた丸物の営業が開始され、広小路通りは豊橋市の中心商店街として形成されていった。かつて、東海道の宿

場町吉田の商業地域として賑わった札木町、本町に対し、広小路通りはいくつかの商店街組織と丸物を主軸に新たな近代的商業地域を戦前期までに形成した。ここに豊橋市における中心商業地の空間構造の変化がみられた。広小路通りには、商店街と百貨店による共存共栄の関係が図られた中心商店街が成立しはじめた。⁽⁶²⁾

第三. このように対抗策が盛んにみられたわけであるが、決して市内商人が一枚岩ではなかったことがわかる。大商人と小商人との対立や、商店街の通りによつてつばぜり合いが生じ、市内商人の階層間や地域間の対立が激化した。その背景には、市内の一流商人で占める商工会議所議員への批判があつたことも看過できない事実であつた。⁽⁶³⁾そして、百貨店による出張販売に協力的な業者⁽⁶⁴⁾も販売会場を貸し出す者が現れ、全体的に一致協力の体制で市外の百貨店・大商店に対抗したわけではなかった。

第四. 百貨店の攻勢を受けて、むしろ豊橋市の小売業界および商業地域は市内外の競合店対策をみせながら発展した。すなわち、出張販売は豊橋市の産業全体に刺激を与え、市内商人が対立しながらも多くの対抗策を生み出す原動力となつたのであつた。この展開力こそが、豊橋市における近代的商業地域の形成において効果的に作用したと考える。

以上、本稿の結論を補うための課題として、次の三点をあげておく。

第一. 本稿にて触れた合同デパートの設立を含めて、昭和七年後半期の豊橋市内において二つの地元百貨店が開店した経緯を考

察する必要がある。なぜならば、二つの地元百貨店の成立が市内における中心商店街の成立と並ぶ対抗策になつたからである。とくに、大都市系百貨店の出張販売・支店設置の対抗策として成立した地元百貨店の設立状況に関して、従来研究がほとんど進められてこなかつた点からして、筆者のみならず今後の百貨店史研究の大きな課題となる。⁽⁶⁵⁾

第二. 昭和七年の京都駅前を本店とする丸物の支店設置と、それに対して生じた反対運動の経緯である。というのは、本稿で詳しく論じられなかつた丸物が豊橋物産館を買収し、昭和七年十月に支店を設置し堂々とした営業を展開したからである。本稿で考察したように、丸物は市内にて百貨店に類似し最も威力のある催事を開催していた豊橋物産館からの変容であつた。この経緯は大都市系百貨店の地方都市への進出過程を探るうえで、かつ誘致側の問題を知るうえでも重要な課題となる。⁽⁶⁶⁾

第三. 本稿では新聞記事の定性的な分析に集中したために、『豊橋商工会議所月報』『豊橋商工案内』などを使用した豊橋市の商店・組合数などの統計的データからの分析を残した。⁽⁶⁷⁾市内商人の定量的分析による全体像の焙り出しや立地的視点からの考察は必要である。さらには、小商人・大商人や中心商店街、近代的商業地域などの定義の精査とともに全国的に照らし合わせた位置づけの見解などについては、第一・二の課題をまとめていく別稿で加えたいと考えている。

注記

- (1) 拙著『日本百貨店業成立史—企業家の革新と経営組織の確立—』(ミネルヴァ書房、二〇一〇年)。ほかに、拙稿「明治・大正・昭和初期における百貨店の成立過程と企業家活動—高島屋の経営発展と飯田家同族会の役割—」(二〇一〇年)、『中部大学人文学部研究論集』第十八・十九・二十号、二〇〇七・〇八年)、同「株式会社という呉服店の創立背景—呉服商から百貨店業への転換過程—」(『愛知県史研究』第十五号、二〇一一年)、同「松坂屋創業家の伊藤次郎左衛門家四〇〇年の永続意義—明治後期伊藤三綿合資会社の設立による経営組織の近代化と地方財閥化—」(『中部大学総合学術研究院』アリーナ』第十一号、二〇一一年)、同「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—大正中期中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「昭和初期から戦前期にかけての百貨店による新たな市場開拓と大衆化—大阪におけるターミナルデパートの成立を中心に—」(『廣田誠編『近代日本の交通と流通・市場(市場と流通の社会史三)』清文堂出版、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」(『同研究論集』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」(『同研究論集』第三十四号、二〇一五年)、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)、同「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)、同「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」(『同研究論集』第三十七号、二〇一七年)、同「松坂屋『店員の心得』(史料紹介)にみる職務の発展と百貨店化」(『同研究論集』第三十八号、二〇一七年)、同「専務里見純吉によるサービス技術の向上と経営の近代化—昭和初期『大丸店員読本』の紹介をかねて—」(『同研究論集』第三十九号、二〇一八年)。なお、以下、頁数を示していない場合は文献全体に関係しているためである。

- (2) 拙稿「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「昭和十一年浜松市の松菱開設反対運動とその背景」(『同研究論集』第三十六号、二〇一六年)。

- (3) 堀新一「百貨店問題の研究」(有斐閣、一九三七年)一三五～五四頁。

- (4) 堀前掲書、一八四～一九六・三三〇～三四八頁。

- (5) 山本景英「昭和初期における中小小売商の窮迫と反百貨店運動(上)(下)」(『国学院経済学』第二十八巻第一号・同巻第二号、一九八〇年)、鈴木安昭「昭和初期の小売商問題—百貨店と中小商店の角逐—」(『日本経済新聞社』一九八〇年)、幸野保典「小売商人層の反独占運動(一)(二)—東京実業組合連合会・市下同業組合と反百貨店運動—」(『駒沢大学大学院『経済学研究』第七・九号、一九七八・七九年)、鍋田英一「浅草における反百貨店運動の展開」(『駒沢大学『史学論集』第十号、一九八〇年)、遠城明雄「一九三〇年代の都市中小小売商—福岡県の場合—」(九州大学『史淵』第四百十輯、二〇〇三年)などが反百貨店運動の優れた研究としてあげられる。ほかに、日本小売業経営史編集委員会編『日本小売業経営史』(公開経営指導協会、一九六七年)と公開経営指導協会編『日本小売業運動史 戦前・戦時・戦後編』(公開経営指導協会、一九七九～八三年)が参考になる。

- (6) 前掲注(2)の拙稿で指摘しており、今後も地方都市において大

都市系百貨店が誘致された背景を探ることが重要である。また、筆者の視点に近く、かつ先駆的研究としては関口寛『昭和初期・徳島における百貨店問題と小売イノベーション』（『経営情報研究所年報（四国大学）』第十一号、二〇〇五年）があげられる。ほかに、谷村賢治『戦前期の地方都市における小売商督見―広島市・久留米市の場合―』（『市場史研究』第二十号、二〇〇〇年）も参考になろう。

- (7) 田中道雄『商店街経営の研究―潮流・変革・展望―』（中央経済社、一九九五年）、満園勇『商店街はいま必要なのか―『日本型流通』の近現代史―』（講談社、二〇一五年）、新雅史『商店街はなぜ減びるのか―社会・政治・経済史から探る再生の道―』（光文社、二〇一二年）など。

- (8) 中心商店街については、杉村暢二『中心商店街』（古今書院、一九七五年）、深川晃一『中心商店街は復活できる』（一九八一年）などにみられる商店街の概念である。戦前期の大都市における中心商店街および商業地域の形成について考察した着目すべき研究として管見の限り、赤坂義浩『近代神戸市における都市化と交通・小売商業』（『廣田編前掲書』『近代日本の交通と流通・市場』）、渡邊秀一『近代京都における商業地域の存在形態―四条通の商店街形成プロセスを視野に入れて―』（『仏教大学総合研究所紀要』二十二号、二〇一五年）がある。また、遠城前掲論文は福岡県の反百貨店運動の展開のみならず「商店街商業組合」の設立・展開を考察し、吉田裕之「同業組合の形骸化と商店街組織の確立―昭和初期における中小小売商問題と内国商業政策―」（『社会科学（同志社大学人文科学研究所）』第三十五号、一九八五年）は戦前期の商店街組織の確立期について明らかにした優れた論考である。

- (9) 二〇一七年度地域地理学会大会（岡山大学で開催）において発表した要旨「豊橋市の商業地域の変容過程にみえる大型店の役割と商店街の盛衰」（『地域地理研究』第二十三巻第二号、二〇一七年、

二八―三〇頁）に概略を記している。

- (10) 写真を中心とした紹介であるものの、縣榮一『広小路物語―豊橋駅の変遷と広小路通り九十年の歩み―』（私家版、二〇〇三年）、岩瀬彰利『戦前の豊橋―豊橋空襲で消えた街並み―』（人間社、二〇一六年）、『写真アルバム 豊橋市の今昔』（樹林舎、二〇一六年）はとても参考になる。そのほか、大森修『豊橋財界史』（『豊橋文化協会、一九七三年』一九九一―一八〇・一九四―一九八頁、『豊橋市史 第四巻』（豊橋市、一九八七年）六五八―七三〇・九八四―九八六頁の指摘が最も詳しい。また、『豊橋市政五十年史』（豊橋市、一九五六年）一五〇―一五一頁、『とよはしの歴史』（豊橋市、一九九六年）二八六―二八七頁にもみられる。

- (11) 前掲『とよはしの歴史』二〇六―二一七・二四二―二五一頁、『豊橋市百年史』（豊橋市、二〇〇八年）五一―五五・五九―六二頁、前掲『戦前の豊橋』一五頁、前掲『豊橋の今昔』二三頁。このなかで『戦前の豊橋』は、豊橋市の近代的商業地域の形成を非常に意識した内容でもあり、本稿作成においてとくに参考になった。

- (12) 前掲『とよはしの歴史』二二〇―二二四・二七八―二八七頁、前掲『戦前の豊橋』一四―一五頁。

- (13) 六紙の創刊経緯や性格などについては、宮脇良一『豊橋言論史―郷土新聞をめぐる人々―』（東海日日新聞社、一九七三年）を参照。今回は豊橋市中央図書館所蔵の『豊橋商工会議所月報』（後述）を使用し、『豊橋商工案内 昭和五十九年版』（豊橋商工会議所、一九三〇―三四年）で適宜確認した。

- (14) 前掲注（2）の拙稿。

- (15) 十一屋については、『丸栄三十年史』（株式会社丸栄、一九七四年）三〇七・一三〇―二一・一九〇―一九一頁、『丸栄五十年史』（株式会社丸栄、一九九四年）二〇七・一六四―一六五頁を参照。

- (16) 三越の支店設置の動向については、拙稿「昭和初頭静岡市への松

坂屋支店誘致と反百貨店運動」九・一六頁でも触れている。

- (17) 全国的に反百貨店運動が波及した要因となった三越の支店設置の動向と地方都市における反響については、今後の大きな課題としておきたい。

- (18) 拙稿「昭和初頭静岡市への松坂屋支店誘致と反百貨店運動」。

- (19) 同右。

- (20) 中村呉服店については、飯島博・松本康國編『明治二(一八六九)年 創業 中村呉服店回想録』(中村呉服店・オリエンタル中村百貨店・親睦団体、一九九五年)、松本康國『明治二(一八六九)年 創業 中村呉服店回想録 別冊』(私家本、一九九五年)。静岡市への出張販売に関しては、拙稿「昭和初頭静岡市への松坂屋支店誘致と反百貨店運動」一五六～一五七頁。

- (21) 前掲『日本小売業運動史 戦前編』一二一～一三三頁。

- (22) 前掲『戦前の豊橋』四一頁。

- (23) 地方都市における反百貨店運動と絡めた地元百貨店の設立経緯が重要な課題である。大都市系百貨店の進出を受けて、浜松市で設立された地元百貨店については拙稿「昭和十一年浜松市の松菱開設反対運動とその背景」で明らかにしている。また、谷内正往「戦前、三重県津市大門百貨店の創立」(『大阪商業大学商業史博物館紀要』第十五号、二〇一五年)および加藤論「戦前期東北の百貨店業の形成―藤崎を事例に―」(荒武賢一朗編『東北からみえる近世・近現代―さまざまな視点から豊かな歴史像へ―』岩田書院、二〇一六年)にも、メインテーマではないものの十分意識した考察と有意義な指摘がみられる。

- (24) 丸物の岐阜支店については、狩野弘一編『世界百貨店要覧』(百貨店新聞社、一九三四年)二五六～二六〇頁、菱田芳治編『日本百貨店総覧 昭和拾四年版』(百貨店新聞社、一九三九年)二五八～二六二頁、『岐阜市史 通史編 近代』(岐阜市、一九八一年)六三

一～六三三頁。

- (25) 前掲『豊橋市史』六六四～六七〇頁をみる限りでは、商人間の対立については触れていない。また、『豊橋大衆新聞』昭和五年五月二十七日付、一頁に「小売商人内の階級別」という見出しの記事がある。この記事から、豊橋の市内商人間にて「資本家的小売商人」と「無産者的小売商人」との間で対立があったことがわかる。

- (26) 前掲『戦前の豊橋』二九頁。

- (27) 『豊橋商工会議所月報』第百十六号(昭和五年十二月)一七～二一頁に商品祭の挙行について詳しく説明されている。

- (28) 前掲『豊橋商工会議所月報』第百十六号、一七～二二頁。

- (29) 『豊橋商工会議所月報』第百二十六号(昭和六年十月)一四～一六頁、『同月報』第百二十七号(同六年十一月)一四～一七頁、『同月報』第百三十九号(同七年十一月)一四～一七頁、『同月報』第百五十一号(同八年十一月)一四～一七頁、『同月報』第百六十三号(同九年十一月)一三～一六頁などで確認。

- (30) 前掲『戦前の豊橋』二六～三三頁、前掲『広小路物語』三～一二頁。

- (31) 前掲『豊橋財界史』一九四頁、前掲『豊橋市史』六六七頁。

- (32) 前掲『豊橋財界史』一九五～一九六頁、前掲『豊橋市史』六六八頁、前掲『戦前の豊橋』四一頁、堀六会編『花園わが町 随筆集』(堀六会、一九八四年)二五・六〇～六一頁。

- (33) 前掲『豊橋市政五十年史』一五〇～一五一頁、前掲『豊橋市史』六六五頁。

- (34) 前掲『豊橋市史』六六二・六七〇～六七二・九八四～九八六頁。

- (35) 前掲『豊橋財界史』一九七～一九八頁、前掲『豊橋市史』六六四～六六五頁。

- (36) 大都市系百貨店が地方都市において極秘裏に支店の建設地を探すのは当然ながら常套手段であり、前掲注(2)の拙稿の静岡・浜松

市において考察した通りである。

- (37) 前掲『日本小売業運動史 戦前編』一七五～一八九頁を参照。
- (38) 昭和八年十～十一月頃ではあるものの、当時神戸商業大学教授平井泰太郎の講演「中小商業の参謀本部を造れ」が開催された。前掲『豊橋商工会議所月報』第百五十一号を参照。
- (39) 前掲注(34)。
- (40) これらの点の考察に関しては、廣田誠『近代日本の日用品小売市場』(清文堂出版、二〇〇七年)の第一・三・四章がとくに頗る参考になった。
- (41) 前掲『豊橋商工会議所月報』第百二十六号、一五頁において「豊橋広告協会」の存在を確認できる。
- (42) 前掲『豊橋商工会議所月報』第百二十六号、一五～一六頁、前掲『同月報』第百三十九号、一五～一六頁。
- (43) 前掲『豊橋市史』六六七頁。
- (44) 豊橋物産館については前掲注(31)の文献から確認することができ、ものの、前掲『世界百貨店要覧』、前掲『日本百貨店総覧 昭和拾四年版』などの百貨店関係の文献にある豊橋丸物(丸物豊橋支店)の項目からは確認することはできなかった。
- (45) 前掲『豊橋財界史』一九四頁には、「昭和七年、京都の丸物百貨店が本格的に進出する騒ぎがはじまった。広小路通りの神明町寄りに、それまで大原富次郎がやっていた豊橋物産館が行詰り、株式会社組織に切替えたときに、丸物が大株主になったのである」とある。また、前掲『豊橋市史』六六七頁には、同様に「同年には京都の丸物百貨店が本格的に進出することになったので大変な騒ぎとなった。これは広小路通の神明町より営業していた大原富次郎の豊橋物産館が苦境に陥り、丸物を大株主とした株式会社へ切りかわろうとしたためである」書かれており、今後の課題としておきたい。
- (46) 前掲『豊橋商工会議所月報』第百三十九号、一五頁の広告行列の参加者名に「天神商店街」を確認できる。
- (47) 「新京極街」という名称については、現時点で新聞記事以外には確認できない。例えば、前掲『豊橋市史』六六七頁には「花園町や横町・魚町等の中心商店街」とある。前掲『豊橋商工会議所月報』第百五十一号、一六頁、前掲『豊橋市史』六七九頁には「花園町同盟会」とみえる。「いろは会」については前掲『豊橋市史』六七九頁に「魚町いろは会」とある。
- (48) 『豊橋商工案内 昭和八年度』(豊橋商工会議所、一九三三年)には、浦柴屋洋品店の外観写真付きの広告が掲載されている。前掲『広小路物語』七・一一頁からは浦柴屋の店舗の位置を確認できる。
- (49) 前掲『戦前の豊橋』二九頁。また、本稿の新聞記事で度々みられる東京の松坂屋とは、上野店か銀座店のいずれかと思われる。
- (50) 『豊橋商工会議所月報』第百十号(昭和五年六月)の表紙後の冒頭の広告までは喫茶部の案内は見当たらないものの、『同月報』第百十一号(昭和五年七月)の最終頁の広告から喫茶部の案内がみえる。
- (51) 豊橋市の下水道の整備や道路舗装については、前掲『豊橋市史』一六四～一七四頁、前掲『とよはしの歴史』二七八～二八一頁、前掲『豊橋市百年史』一五七～一六〇頁。
- (52) 前掲『戦前の豊橋』八六～八九頁、前掲『豊橋市史』六七九頁。
- (53) 『郷土豊橋 札木町四百年史』(札木町内会、一九八九年)二八一頁において山幸呉服店を確認できる。
- (54) 方面委員制度・児童保護については前掲『豊橋市史』九七〇～九八一頁を参照。
- (55) 前掲『戦前の豊橋』四七・五六頁。
- (56) 戦前期小売業における景品付販売の起源・普及などについては今後の大きな課題となろう。
- (57) 吉田紬については前掲『豊橋市史』六五〇頁を参照。

(58) 前掲注(2)の拙稿。

(59) 前掲『豊橋市史』七三一〜七三四頁、前掲『とよはしの歴史』二七八〜二八九頁、前掲『豊橋市史』六六一〜六六二頁。

(60) 『豊川市史』(豊川市、一九七三年) 五七二頁、『新編 豊川市史 第三巻 通史編近代』(豊川市、二〇〇七年) 八四五〜八四六頁。また、春夏秋冬叢書編『三河の広告』(春夏秋冬叢書、二〇〇七年) 一五四頁には、豊川駅ビルが鉄筋コンクリート三階建てであったことが鮮明にわかる写真が掲載されている。

(61) 前掲『新編豊川市史』八四六頁。

(62) 前掲『豊橋市史』六六一〜六六二頁。

(63) 前掲『日本小売業運動史 戦前』や日本小売業経営史編集委員会編『日本小売業経営史』(公開経営指導協会、一九六七年) には、百貨店対中小小売商の対立が描かれている。この対立以外に各地方都市における商人間の対立にも着目する必要がある、今後の重要な課題となろう。

(64) この点については研究を進め、論考として近刊の予定である。

(65) 前掲注(2)の拙稿の中心的論点である。

(66) 『昭和十年 全国商店街調査資料 全十三巻・別巻一(編集復刻版)』(不二出版、二〇〇七・〇八年) に、当時調査された貴重な資料群が掲載されている。この資料を含め研究を進めている。

附記

豊橋市中央図書館において、新聞資料(デジタル版)をはじめ豊橋市の産業・商業関係史資料の収集などのご教示を賜った。記して深謝する次第である。なお本稿は、二〇一七年度中部大学特別研究費および公益財団法人三菱財団平成二十九年度人文科学研究助成に基づいて活動した研究成果の一部である。

(二〇一八年四月十八日 受理)