

戦前、三重県津市大門百貨店の創立

谷内正往

はじめに

戦前の百貨店（デパート）は呉服系と電鉄系にわけられることが多いのだが、それに加えてもう一つ地方百貨店の動向も見過すことができない。都市型の大規模百貨店が地方へ出張販売や通信販売により攻勢をかけた結果、地方にも百貨店がぼつぼつ創設され、一九三〇年代には、それがある程度の広がりをもっていたからである。⁽¹⁾

ところで、飛田健彦『百貨店ものがたり』は、成立過程から見た百貨店を四つのグループに区分している。⁽²⁾ 第一は、呉服系百貨店で、三越、大丸、松坂屋、高島屋、伊勢丹、松屋、そごう、岩田屋、山形屋などをあげている。第二は、電鉄系百貨店で、阪急、阪神、西武、東急、京王、東武、近鉄、名鉄などをあげている。第三は、創業時に小売店（雑貨店、小間物屋、荒物屋、唐物屋等）を営んでいて、呉服を

扱つようになり百貨店化したものである。例えば、丸井今井、大沼天満屋、玉屋、大和などである。第四に、百貨店の将来性に着目した人によつて創業された百貨店である。例えば、トキハ、福屋、浜屋、井筒屋などである。（井筒屋の場合、北九州の小倉市長神崎慶次郎が「市の発展」を期待して自らの家屋敷に高級旅館を提供して百貨店を建設したという。⁽³⁾）

四グループのうち、後の二グループに地方百貨店が多いことがわかる。地方百貨店は一九三〇年代に多数生まれた。⁽⁴⁾ 小稿では第四番目のグループ⁽⁵⁾に入ると思われる大門百貨店（一九三六（昭和十一）年五月開業）について考察する。同店は、三重県津市にてタオル製造業を営む（おぼろタオル株式会社の）森田庄三郎が地元経済の振興を目的として、行政の後押しも受けて開業した。その点

から、第四の類型に含めることにした。

そもそも同店は、森田が自社製造のタオルを高島屋に納入していた関係から、高島屋の営業部次長辰巳市蔵を招いて経営に当たらせたまのである。開業年の一二月には岐阜豊橋にも支店を開設しており、経営が順調に進んでいた。ただし、当初資本金は一〇万円で数年後に二〇万円になったとはいえ、大都市百貨店とは比較にならないほど小規模であった。戦後は営業再開したものの、業績が振るわず一九五五（昭和三〇）年静岡を拠点とする松菱百貨店の津分店として再生することになる。⁽⁶⁾

小稿において大門百貨店を取り上げる理由は、第一に同店が異業種からの百貨店業参入であること、第二に、津市の後援による地元の経済振興が目的であったこと、第三に同店が高島屋から経営者を招いていることにある。個別の事例ではあるが、史実を明らかにするために、その積み重ねが重要だと考える。

さらに、戦後同店を吸収した松菱百貨店は、京都駅前百貨店「丸物」（元、京都物産館）の経営者谷政二郎が社長を務めていた。谷は兄の中林仁一郎と丸物を興したのであるが、自身の名義で松菱百貨店の他、複数の百貨店を地方都市に開業している。先にあげた大門豊橋店も実は松菱の別働隊であった。百貨店規制のために大門百貨店の名前で出店したものである。⁽⁷⁾ 谷は、戦前から大門の森田と交流があり、そのつながりで戦後に大門の経営不振から松菱の傘下に吸収されることになるのである。つまり、戦前の地方百貨店の実態を明らかにする

ためには、丸物および松菱の各百貨店の動向は極めて重要なのであるが、資料的な制約もあり、その前段階として、まずは大門百貨店から検討していきたいと考えたのである。

一、森田庄三郎とおぼろタオル

大門百貨店は、おぼろタオルの考案により、その事業化に成功した森田庄三郎によって創立された。タオルの製造と百貨店創立にどのような関係があったのかを探るために、まず森田の出自とおぼろタオルの経営動向について一瞥しておきたい。⁽⁸⁾

森田が生まれた「津市は宇治山田市（現、伊勢市）引用者、以下同じ」と四日市との謂はゆる間の宿であつて地理的に既に不利である外に、汽車は龜山より山田への一線しかないし、海は浅いし、何う見ても商業上有利な地帯」ではなかった。一方、工業にしても、例えばゆかた製造一つとっても、生地の木綿は伊勢や三河で製造され、染める型も伊勢の白子から出ているのに、完成品は「津市では出来ず、東京の深川辺の職人の手に依つて、二倍以上もの値段になつて再び津市に戻つてくるという始末」なのであった。⁽⁹⁾

そこで、地元の上絵師であつた森田庄三郎⁽¹⁰⁾は、三重県下の肖像画家として名を成し「かなりの収入もあつたらしい」のだが、一九〇四年一月頃、一念発起して「ゆかたを津市独特の特産品としやう」と思ひ立つた。⁽¹¹⁾ 数年間にわたる研究の末、一九〇八年おぼろ染タオル製造

法の特許を取得し、タオルの一貫生産にたどりつくのである。⁽¹²⁾

ここにおぼろタオルとは、森田が独自に考案して特許も取得した染色タオルで、「あらかじめ緯糸に染料が着くように処理しておき、型紙を通して色湖で模様を捺染し、その後漂白して水洗い乾燥する方法」である。「この工法だと緯糸だけ染まり、他の部分は漂泊の時に染料が洗い流されて純白になる(の)で模様がはっきりしないタオルができる」のである。⁽¹³⁾

「かれこれする中、大阪の高島屋より、或紹介の下に月桂冠の印入タオル百打の注文が来た」。しかし、まだ器具もそろわず、慣れない矢先だったので「百五十打造つて、漸く百打の注文に應ぜられ」るぐらいで、当初は欠損であった。⁽¹⁴⁾

森田の苦闘は、当時の津市長堀川美哉⁽¹⁵⁾の知るところとなり、市長は市の特産品を奨励する立場から、市参事会員の小島惣右衛門に話をもっていった。すると、小島は「非常に同情し」他の参事会員も説得して、次の好条件で森田を支援したのである。⁽¹⁶⁾

すなわち、市参事会員数名が合計三千円を出資し、「四十坪程の市有地を賃して貰つて工場を建て、並巾織機八台を置き、其の条件として今後五七年の中に儲かつたら、年一割の利子で買い取れ、若しそれまでに買い取れないやうならもつだめだから諦めるがよからう」というものであった。⁽¹⁷⁾

最初の一年は七、八百円の欠損を出し、二年目に十台の織機を増設して、ようやく問屋の注文に應じられるようになった。三年目に欠損

を埋め、その後は利益が出るようになった。工場増築、織機の追加と経営も軌道に乗り、五年目には約束通り、出資金の返還と利子の支払いができるまでになった。市長および参事会員は非常に喜んだ。そして「此の金は元々寄付になると予め覚悟していた」と意外な種明かしをした。⁽¹⁸⁾それはおそらく、参事会員たちが森田個人を信頼していたからであろう。なぜなら、森田は地元の上絵師として津市のシンボルマークを考案しており、市内でひとかどの人物とみなされていたからである。⁽¹⁹⁾

一九一八(大正七)年、工場は約三六〇坪となり、森田は同年八月(資本金十萬円の株式会社^{タオル}洗濯巾商會を設立するのである。⁽²⁰⁾社長は参事会員の小島惣右衛門で森田は常務取締役⁽²¹⁾に就任した。また、取締役三名中二名、監査役四名中一名ががつて森田を支援した参事会員であった。⁽²²⁾

同社の経営を表1に見ると、当初は欠損を出しているが、一九三〇年前後には一割配当が継続して続き、資本金も十五万円と増え、一九三六(昭和十一年)年には、織機台数が一五一台、従業員数が二百名を突破するのである。さらにその二年後、資本金が倍額の三十万円となり、同社の経営は最高潮を迎えた。その頃に森田は大門百貨店を創立するのである。節を変えて詳しく見ていきたい。

表1. おぼろタオル株式会社の経営成績

年度	期別	資本金	利益金	配当率	織機	従業員	年度	期別	資本金	利益金	配当率	織機	従業員
1918	1	100,000	68	-	42		1932	17	150,000	34,128	10	124	164
1919	2	100,000	6,766	10	42		1933	18	150,000	30,857	10	136	187
	3	100,000	12,298	12	65		1934	19	150,000	35,090	10	136	191
1920	4	100,000	▲ 10,310	-	65		1935	20	150,000	45,128	10	136	198
	5	100,000	▲ 12,815	-	65		1936	21	150,000	54,409	10	151	225
1921	6	100,000	25,357	-	65		1937	22	150,000	50,315	10	151	244
1922	7	100,000	17,039	8	80		1938	23	300,000	72,424	10	151	200
1923	8	100,000	20,315	10	80		1939	24	300,000	80,261	10	151	172
1924	9	100,000	15,633	8	80		1940	25	300,000	29,326	6	151	160
1925	10	100,000	803	-	95		1941	26	300,000	37,797	7	151	124
1926	11	100,000	23,776	8	95		1942	27	300,000	76,392	9	151	103
1927	12	100,000	35,418	10	95		1943	28	300,000	14,629	6	151	89
1928	13	150,000	32,191	10	95		1944	29	300,000	29,809	8	151	77
1929	14	150,000	35,242	10	120	140	1945	30	300,000	26,885	8	141	62
1930	15	150,000	39,083	10	120	132	1946	31	300,000	▲ 82,386	-	0	3
1931	16	150,000	29,727	10	124	153							

備考：資本金・利益金の単位は円、配当率は%、織機は台数を示す。▲は欠損を示す。1946年は休止、従業員の約3分の2は女、売上高は不明。

出所：森田清『おぼろタオル50年のあゆみ』（おぼろタオル株式会社、1958年、p9）および『おぼろタオル復興十五年』（同社、1953年、p38-41）より作成。

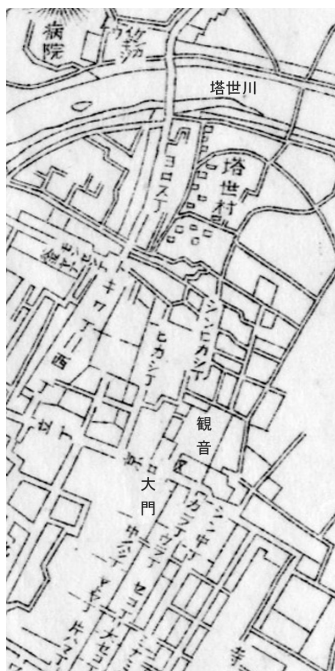


図1 観音前の大門町

出所：『三重県案内』第九回関西府縣聯合共進会三重縣協賛会編纂、1907年、地図に一部地名等書き込み。

二、大門百貨店の創立

一九三六年五月大門百貨店が建設された場所は、観音寺前の市内目抜き通りの一角にあった。そこはもともと某市会議員が無断で借用していた土地で、「目ざわり」で「不潔」だったため、当時の津市長が裁判所への提訴も含めて足かけ五年かけて立ち退かせた。⁽²³⁾ 市長の堀川美哉は、次のように回顧している。⁽²³⁾

(そこは)一等地であるから買手もあれば借手も多いが、普通の商店を建てたのでは意義がない。一応市営の産業ビルの建設を考へて見た。併し営利を目的とする事業は、計画が樹つても実利を伴なはぬ恐れがある。結局百貨店が適当と考へ、鉄筋コンクリート四階建以上、商店街の中心にふさわしい美観を備へた建設をすることを条件として希望者に売渡すこととし、市会の同意を得たのであった。ところが市の打出した条件に進んで応ずるもの少く、昭和十一年に至り漸く津信用組合の関係者との間に話合がつき大門百貨店としてデビューしたのであった。同建築は、其の頃の津市としては百五銀行および石水会館に次ぐ出色の建築であつて、漸く五年がかりで苦心が報いられ、荒地同様であつた目抜き通りに商店街にふさわしき建物を実現させることが出来た訳である。

つまり、市長の堀川は市の中心大門町の美観を考慮して百貨店を計画したのである。さらにその理由を『百貨店新聞』に語っている。やや長文であるがそのまま引用する。

「大門百貨店の多幸なる門出を祝す」(津市長 堀川美哉)

津は往古、強毅を以て海道無双の名を恣まゝにした藤堂高虎累代の封邑で、産業文化、交通文化の発達しない当時にあつては全く家内工業的な綿布に名を挙げ、参宮一日の行程として四時販販

を極めた時相は何時までこの好条件下に津を置かない、あらゆる文化は産業を奪ひ、旅人を拉し去つた。だが近年市民の自省と相俟つて憂ふべき衰兆から漸次恢弘しつゝある事は窃に慶んで居る所である。

由来津市の商工業者間には因習の久しきに亘る懸け売制度が横たはり、比較的裕福な市民は各別これを意に介して居ないような傾向があつた。それ即ち中小商工業者不振の遠因であつて、輓近津市に於ける一般社会情勢は、廉価な物資を現金で購買しようとする機運に転向しつゝあり、肝心の商工業者が寧ろこれに追隨するの風潮さへある。こゝにあらゆる文化的な施設を持つ百貨店の出現といふ一つの大きなセンセシヨナルな事象がこの情勢を縦断して中小商工業界に目醒めの機運を早からしめたと私は思ふ。

元々、大門百貨店に限らず、百貨店といふ膨大な資本による企業は百貨店夫れ自身が総ての利益を壟断しているものぢやない。一の百貨店あれば、これに伴ふ生産業者問屋業がありそこに働く何千何萬世帯の生活が営まれて居る、大きな社会一断面だと思ふ。又百貨店の出現する事によつて其百貨店が持つあらゆる文化施設、サーヴィス、最新の販売技術など、考えたら一として中小商工業者の参考となり、警鐘とならざるものはない。

特に私が思ふのは百貨店の出現に依つて商店街の交通量が著増され、同地に其地方の商況は活発となる、商況の活発となる事それ自體が中小商工業者の更生であり躍進だと思つて居る、幸ひ本

市にもこの大門百貨店が県下唯一と云ふ好条件を備へ、豊富な商品を以て文化に順応した販売を行ふ事になられた、これを喜ぶものは強がちな私のみではあるまい。

以上私の抱懐する所要約すれば百貨店の出現は

一、大衆の便宜、二、文化的施設、三、商品の自由選擇、四、商店の自覚の喚起、五、交通量の著増、六、市の周圍部に於ける新たな顧客を吸引する力を発揚し得るの六點に在り、特に従来取纏めた買物の際は大阪、或は名古屋まで市民が出向いて居たものが、これによつて其何割かを市内に引付け得る。これが大きな問題だと思ふ。

大門百貨店開店に際し、自分の所懐を述べて、其多幸な前途を祝福しよう(談)

堀川は、第一に一般社会情勢の変化が「懸^(懸)け売制度^(懸)」から「廉価な物資を現金で購買しようとする機運」となり、それが百貨店を生み出し、また「中小商工業に目覚めの機運」を作り出したという。第二に、百貨店の出現により「商店街の交通量が著増され」「商況」が活発になり、それが「中小商工業者の更生であり躍進」にもつながるといふ。第三に、地元に百貨店が生まれることにより、大阪や名古屋に買物に出る市民の「何割かを市内に引付け得る。これが大きな問題だと思つ」と述べる。つまり、百貨店が地元の経済振興の一助になると考えているのである。

一方、経営者の森田庄三郎は同じ『百貨店新聞』で次の通り述べている。⁽²⁶⁾

「市の繁栄に―老躯を捧げたい」

(大門百貨店専務理事 森田庄三郎)

(津市の商売に活気がない)これではいけない、そこで自分等が先に立つて十余年前から清水正巳氏や地名の士を招聘して市内のウヰンドウ競技会を開いたりしたが、實際家を審査長とする事が必要だと考へ高島屋の川勝支配人を聘したりして兎もあれ隔年或は三年目に開く此競技会も五回を重ねたのであります。

こうした事も要するに、安逸の商店界を覚醒せしむる一の手段であつて、此外高島屋のこの地方出張販売などをして貰つた事も可なり大きな刺激であつた事が今日痛感される次第で御座います。

切て、この大門通りの中心地帯に七百坪以上の膨大な荒地を處分する為に市の苦心は一方ならぬものがあつた、結局信用組合の手でこれを買取りビルディングを建てる事になつたが其利用法に就ては小西市勸業主任の發案に基き『市の繁栄策として総合的な百貨店をやつたら』といふ話が進み、市の直営も出来ぬので信用組合は市民の組合故これによつてやらせようといふ事になり、直営の経営者は結局私が當らねばならないやうな羽目に立至つたのであります

×
 そこで二ヶ月後私も承諾を余儀なくされたので直に高島屋へ相談に出掛けた、處が百貨店の総合的なものは絶対経営し難いといふ事を充分認識させられましたので、これを直営⁽²⁷⁾をする事に変更し、直接経営の衝に當る人を高島屋に求めて辰巳常務を得たのであります。

森田も市長堀川と同様に、地元の経済振興の必要性を痛感し、当時著名な商店経営の指導者清水正巳⁽²⁸⁾を招いたり、市内ウインドウ競技会を開催したり、高島屋の出張販売を誘致したりしてきた⁽²⁹⁾。百貨店建設の際には、高島屋から経営者（辰巳市蔵、後述）を招くことができたので、創立に踏み切ったことがわかる。

なお、百貨店の建物は津信用組合が管理し、市から補助金が出ている。「毎年二千元宛五箇年間、合計一万元の補助」であった。そのため、大門百貨店の四階ホール（図5）は津市公会堂兼用となっており「平時は店の催物に使用せられてゐるが、市から申込がある時は都合を付けて市に貸与せられる譯で、百貨店の催物場としては珍しい」ものであった⁽³⁰⁾。

次に、大門百貨店の具体的な創立過程を見ておくことにしよう。まず、一九三六年五月一日開店に先立って、同年三月初め大阪市南区長堀橋の高島屋均一本部前に仮事務所を設け、同時期に高島屋営業次長から大門百貨店常務に就任した辰巳市蔵を中心として、三日生魂靈神

社前で結成式が行われた。取引先の選考、宣伝の方法等の検討が連日行われた。幹部氏名をあげておくと、専務森田庄三郎、常務（支配人兼務）辰巳市蔵、営業部長谷口直大、一階主任（食料品雑貨）岡田宇正、二階主任（婦人子供服、雑貨、呉服）上田勝元、三階主任（家庭用品、工芸品）浅岡魁、四階主任（常設特売部、催場）佐々木貞吉、食堂主任小山亀之助、事務主任兼人事係小磯松太郎、宣伝主任中井文夫、であつた⁽³¹⁾。大阪仮事務所は四月五日に閉鎖して、全幹部は新築落成した本館および附属館へ引き上げた⁽³²⁾。

第二に、店員の採用である（図2参照）。三月十五日「津市々会議場で高女卒程度、高等（小）卒程度の二部に分つて応募二百五十名に對する採用試験を行ひ、南海高島屋人事部の平松教育主任が出張、市勤業課長も列席して第一次予選を行ひ二十二日再試験を行つた結果七十名を採用した」。「補欠三十名は不日追募集する」予定であつた⁽³³⁾。

ちなみに、受験内容は「拾円札十五枚と五円札三十枚と五十銭銀貨三十枚で幾らになりますか」「処女航海、チエーン・ストア、デビュー、青い鳥、ロボット、デコレーション」といつた調子の常識試験と「身准検査⁽³⁴⁾、口頭試問、音声試験など」であつた。

選抜された店員のうち、十六名は三月二十六日から約三週間、大阪南海高島屋で実地訓練を受けた。四月十六日には、「十六名中十四名（二名は子供婦人服製造工場で尚訓練中）は森田専務、辰巳支配人に引率され、午前十時五十分参急津駅電車で大阪の準備事務所を引上げ男子店員数名と共に社旗を打ち振る多数店員に迎へられて華や

かに帰津、直に自動車を連ねて市内関係方面を歴訪挨拶を述べ午後零時半頃八分通り工事成つた百貨店に帰省午後一時からの四階に於ける入店式に臨んだが、之等大阪で訓練組の人達が先生格で、津に残つてゐた八十一名の女店員を開店の日まで大阪仕込みのサービスマスをミツチリと指導する」といふ。⁽³⁵⁾



図2 女子店員選考試験

出所：『百貨店新聞』第297号、1936年3月30日付、第12面。

招待して商品の購入を願ひ（販売技術練習の為であるから、購入品の不要の場合は店で引取る）二十六日からは一般の招待に充てる」といふものであつた。⁽³⁶⁾ つまりこれは店員訓練もさることながら、店員の地縁血縁を通じた「芋づる式販売」であり、開業前に、わずかでも一定の売上高を確保したかつたのであろう。⁽³⁷⁾

さらに、二十九、三十日には女店員全部を「津市内四日市等に派遣し津市内は一戸毎に丁寧に挨拶した上宣伝物を直接渡す、四日市は博

四月下旬になる

と、販売訓練の名目で「特殊な招待」が行われた。「この方法は従来嘗て行はれなかつたもので、即ち二十日から五日間は先づ店員の売場訓練の為店員関係者を各方面に亘つて連日

覧会場その他で宣伝物を渡す」ようにした。⁽³⁸⁾ 地方ならではの、まさに「顔の見える営業」といえよう。



図3 大門百貨店の外観と社長森田、支配人辰巳

出所：『大日本百貨店帖』1936年、（復刻版）日本百貨店総覧第6巻、ゆまに書房、2010年、ページなし。

さて、開業した大門百貨店の外観は図3の通りで、鉄筋コンクリート四階建約七百坪、売場配置は次のようなものであつた。⁽³⁹⁾

●大門百貨店売場配置

一階 化粧品、石鹸、袋物、糸物、履物、小間物、ネクタイ、ワイシヤツ、帽子雑貨、和洋菓子、食料品、煙草、食料品市場

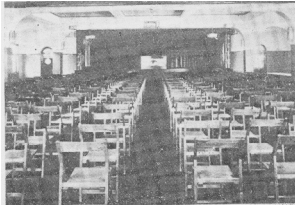


図5 四階演舞場
出所：同前。

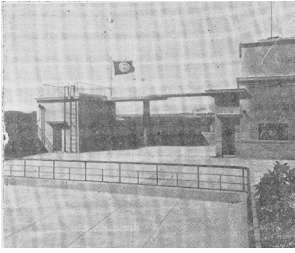


図6 屋上スポーツランド
出所：同前。

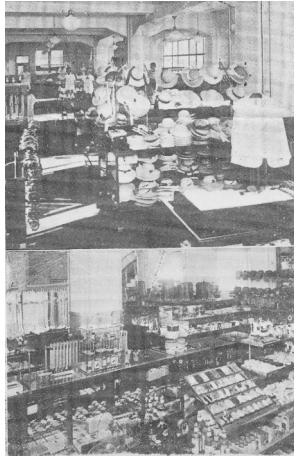


図4 二階雑貨売場
出所：『百貨店新聞』1936年5月13日付、第8面)

二階 子供雑貨、玩具、文房具、婦人雑貨、毛布敷物、呉服類
三階 台所用品、家庭用品工芸品、写真ラジオ十銭均一、和洋大食堂
四階 舞台付大ホール催場特売場
屋上 スポーツランド、小型電気自動車、娯楽機、展望台、喫茶ホール

図4は二階雑貨売場で、図5は四階演舞場（ホール）である。図6

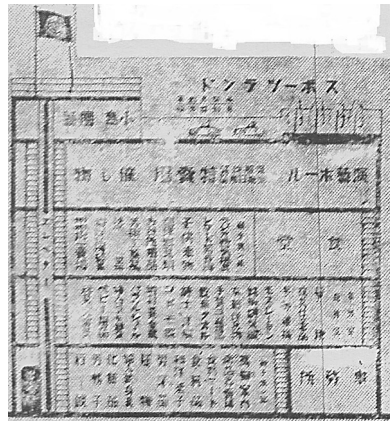


図7 売場配置図
出所：『伊勢新聞』1936年4月24日付、第2面。

は屋上スポーツランドであるが、アトラクションの遊戯器具はまだ見られない。図7は『伊勢新聞』に掲載された各階の売場配置である。左端にエレベーターが設置されていることがわかる。

図8は開店前日の『伊勢新聞』の一面広告である。各階の目玉商品

とその値段が紹介されている。別の記事によると、祝広告のある明治製菓は同店にて試食販売を計画している。⁽⁴⁰⁾ キャッチフレーズとして、「津の新名所 お買い物にも 御遊びにも 大門百貨店」とある。⁽⁴¹⁾ は、同店開業前に同じ大門町の丁子屋（百貨店）も広告を出しており「明るい店 買いよき店」というキャッチフレーズを使っていた。大門百貨店は丁子屋を意識していたのである。⁽⁴²⁾ さらに、大門百貨店の店歌は岸本水府（大阪の川柳作家、広告営業マン）が作詞している。⁽⁴³⁾



図8 開店前の新聞一面広告
出所：『伊勢新聞』1936年4月30日付、第4面。

当日の様子は『伊勢新聞』が「雪崩れ込む群衆で 忽ち超満員！」と次のように伝えている。⁽⁴⁶⁾

早朝、午前九時の開店を待ちかねて八時頃にはデパート前の小路にワンサと押し寄せた群衆で市内バスも円タクも勝手が違ってしまった、向ひ側の津署からは早速 お巡りさんが飛出して交通整理に當るといふ騒ぎ、かくて九時のサイレンを合図に堀川津市長の手で栄ある開店のテープが切られ、雪崩込む群衆で見る間にさしにも広いデパートの地階からバルコニーまで超満員の

盛況で、大阪仕込の辰巳支配人はじめ百五十名のサービスガールも面喰つて『満員につき三十分お待ち願ひます』の貼出しをするといふ有様で遂には五つ位の女の子が迷ひ子になつて警察署員に保護されてゐると云ふ大混雑振りであつたが正午迄にすい込まれた客はざつと五千八百人、この賣上げ高の六千円はちと寂しいが開店初日としては先づ上々吉大部分婦人客であつたのもデパートらしい色彩であつた。

ここから初日は大盛況で、入場制限があつたこと、初日売上六千円で少なかったこと、大部分が婦人客であつたことがわかる。結局、来場者は初日十一万八百余人、二日目三万九千六百余人、三日目五万三千八百余人であつた。⁽⁴⁷⁾ さらに、半月後の成績は次の通りであつた。⁽⁴⁸⁾

「大門百貨店成績良好」

(五月一日～)十五日までの成績は一日平均四万五千円の売上げで之は初め百貨店建設の際一ケ年を通じ一ケ月平均四万五千円を挙げ得れば収支相償ふ予算で五、六、七の三ヶ月は開店当時の事としてその二倍額を見積つてゐるのであるが、予算を遙に突破した好成绩である、尚同店食堂一日の売上平均額は六百円である。

(他店の影響を見ると)開店以来三週間を経た今日、先づ大門を中心として五丁以内の大門町、立町、中之番町等の各商店の総合的成績を見るに、大門が大入りの時は他店も賑ひ従つて売上げ

も多く大門不振の日は他店も同様正比例してをり昨年と比較して大體成績良好で大門の出現は小売店の為には恒久的な無料催し物だといふ感じであるが、併し橋北、橋南の遠方各商店は可成り打撃を受けてゐるらしい

開業半月は、一日平均四万五千円の売上高で、当初は一月で四万五千元（一日当たり一五〇〇円）と控えめに見積もっていたので、これは予想外の成果であつたといえる。また大門百貨店から五丁以内の小売店は大門の「大入り」に合わせて賑わい、売上も多く、大門が「恒久的な無料催し物」になつてゐるといふ。逆にそれより遠方の商店は打撃を受けてゐるといふ。⁽⁴⁹⁾

三、専務辰巳市蔵と経営状況

大門百貨店の経営者として高島屋から辰巳市蔵が招かれたことはすでに述べたが、辰巳の出自と経営方針について確認しておきたい。同店の経営的な特徴がよくわかると思ふからである。

辰巳は、滋賀県愛知川出身で、明治四十二年大阪高島屋の前身飯田呉服店に入社して以来の「生抜きのエキスパート」であつた。年齢が当時四十三歳ぐらいで「身長五尺二三寸の小兵ではあるが、其旺盛な活動力と智謀と覇氣」があつた。「安価の仕入」「良品廉価」「積極な奉仕」等鋭意改善研鑽を怠らなかつた。「大正十一年京都高島屋呉服

店の百貨店式改組に當つてはその雑貨部長として特有の手腕を認められ転じて大阪長堀橋高島屋の雑貨部を主宰したが昭和元年南海高島屋建設の議決すると同時に其準備委員として独自の才腕を發揮し其間岸和田高島屋の新設にも参劃して多大の功勞があつた。「南海高島屋の第一期工程完成後は商品部長に昇進し全館開店の喜びを迎へた日（大門百貨店）営業部次長の要職に累進した」⁽⁵⁰⁾。

ここから、辰巳が高島屋の生え抜き社員で「雑貨」に詳しく、南海難波駅ターミナルの高島屋南海店（約一万坪）の開業に関わり、さらには高島屋岸和田店⁽⁵¹⁾（約三百坪）という小規模百貨店にも携わつてゐることがわかる。

辰巳は大門百貨店について『百貨店新聞』に語つてゐる。⁽⁵²⁾ 貴重な証言なので長文をいとわず引用する。

「愉快に責任感を果たす為 将来への希望の数々」

（大門百貨店常務理事 辰巳市蔵）

百貨店経営といふ事は幸ひ高島屋で二十余年の経験もあるので至難とは考へなかつたが、兎ともあれ百貨店の全然ない處へ百貨店を開くのだから市民の方にどう親しみをつけようか、地方臭くない地方の百貨店をどう作るか、これが第一番の苦心といへばいへる、第一に従業員の選定だ、これは私と共に献身的にやつていただけの方で自発的に申出られる方を希望し谷口君以下数名を得た、私はこれで第一の難関を突破した、 問屋生産者側の

心配も私の心持を汲んで頂いた。多数の方々には却つて御氣持を悪くさせやしないかと思ふような断り方までして漸く取纏めた、そして予想だにもしない夥しい御支援を頂いた私は涙をこぼして嬉しがつた、これで悩みの二つは解消した、最後は土地との馴染だ、處が、市長を初め殆ど全市の人が挙げて事に有識階級の人々が「津市にこの位の百貨店が必要だし、これを我々の力で維持させなくちゃ」と力瘤を入れて下さる。

そこで私はこの楽しい責任感を果たすために将来の経営方針をこう考えた

第一に全縣市民に奉公を第一として、商品に就ては 際立つた廉価を以て提供し、趣味商品を取揃へて流行の尖端を行く

第二に、『お買物にも お遊びにも』を看板に掲げて、津市の新名所とする事に努力する。

第三に、広告宣伝に関しては 店は小さいが充実した百貨店だといふ事を根強く顧客に烙込むという方針を執り、此点は絶対不変の根本条件とする

第四は、店員の養成訓練で、これは飽まで明朗、自然のサービスを常に吹込んで苟くも陰のある店員の一人もないようしたい

第五は、取引先とのコンネクションである 先づ大切な取引先へのサーヴィスが考へられる これと関連してバイヤーの優遇を図り、そこに融合した連絡を期して行きたいと思ふ

第六は、地方百貨店の特異性を発揚するため、百貨店経営の大きを占むる人件費の調節を図り、男店員は特殊売場及一般指導程度として殆ど女店員を以て第一線に立てる。

大門百貨店の経営にあたって、辰巳の心配事は従業員の設定であつた。幸い、高島屋から谷口直大以下数名が参加したことで第一の難関を突破した。次に仕入れ筋の問題である。大門の開業時『百貨店新聞』に祝広告を掲載した企業・商店をあげると次の通りである。

合同電気(株)津支社(*三重県津市)、高級ラシャ・本絹レインコート・(株)竹馬商店(神戸市本町)、綿綿各種風呂敷製造卸・(株)山繁商店(大阪市東区)、マネキン・(株)京屋人形店(大阪市東区)、(松竹石鹸工業(株)(大阪市旭区)、和傘・高津太三郎(大阪市西区)、劇場・百貨店等装飾用提灯・いなばや(大阪市南区)、昆布製品加工卸・小倉屋山本利助本店(大阪市新町橋東詰)、漆問屋・合名会社大阪漆器商会(大阪市内南区)、エプロン製造発売元・ツムラ合名会社(大阪市内港区)、美術工芸・看板装飾・井上重兵衛商店(大阪市内天王寺区)、表具・装飾部・蟻田翠香堂(大阪市内南区)、ブラシ・靴クリームほか・尾形金之助商店(大阪市内東区)、船山商店(大阪市内南区)、宝玉・頭飾品と装身具・湯浅千代三郎商店(大阪、東京)、婦人服子供服加工製造・高島屋加工部(大阪市内南区)、玩具問屋・福原源作商店(大阪市内東区)、日用雑貨・荒物金物問屋・斉藤清一郎商店(大阪市内東区)、学

生靴卸商・駒井政商店（大阪市東区）、弥満登扇・稲垣扇舗（大阪市東区）、布団・漆器・荒物日用雑貨・杉岡新七商店（大阪市南区）、洋傘ショール卸問屋・株田中久商店（京都市室町）、常盤宣伝俱樂部（大阪市南区）、明治製菓三重販売所（*三重県津市）

ほとんどが大阪の企業・商店である。ここから高島屋の「問屋生産者」をそのまま活用することができたものと見える。最後は、地元の対応である。これは第二節の最初に見た通り、津市長、おぼろタオルの森田のバックアップがあったので問題なかったと言える。

辰巳は経営方針として六点あげている。第一に廉価、第二に「お買い物にも お遊びにも」というキャッチフレーズから同店を津市の名所にしたいと考えている。第三に、小さいが充実した百貨店をアピールする、第四に従業員養成により、明朗、自然のサービスを提供したい、第五に取引先とバイヤーの優遇、意思疎通を密にしたい、という。

最後に、人件費削減のため女店員を第一線に立てる方針を立てている。これは地方百貨店の売上高から逆算した発想なのである。なぜなら、大門開店時（総延坪約七〇〇坪）の売上高予想が一ヶ月四万五千円（一日当たり一五〇〇円）というのは、大阪の阪急百貨店（総延坪約二二、〇〇〇坪）が一日当たり約五万円、大鉄百貨店（総延坪約六五〇〇坪）が約二万円であったことと比べると、あまりにも少額で（一坪当たりの売上高も低く）それだけ地方百貨店の購買需要は少な

かった。つまりは、予想売上高が低いため、人件費を切り詰めざるを得なかったからである。⁽⁵⁵⁾

さて、大門百貨店の営業成績は表2の通りである。資料的制約もあり、十分なものではないが、同店の経営状況の一端は読み取ることができる。まず、収入が四〇六万円である。これを同時期の京浜デパートと比較すると、同店の資本金は同じ十万円（一九三八年から二十万

表2 大門百貨店の営業成績 (単位：円、利益率%)

年 度	収 入	支 出	利 益	利益率	償却費	純利益
1937年下期	47,353	46,030	1,323	2.79	1,198	125
1938年上期	51,388	46,507	4,881	9.50	1,500	3,381
1938年下期	49,455	47,584	1,871	3.78	1,200	671
1940年下期	69,575	61,698	7,876	11.32	-	-

注)・資本金は10万円。

- ・円未満は四捨五入したので、収入-支出=利益が合わない場合がある。
- ・収入は(売上高-売上原価=)売上総利益(粗利益)を表す。売上高ではない。
- ・利益率(%)は利益÷収入×100で算出した。

出所：日本百貨店組合『調査彙報』1938年7月号(p785-786)、同年10月号(p1117-1118)、1939年4月号(p476-477)の「津市大門百貨店営業成績」、『日本百貨店総覧(昭和17年)』(復刻版、ゆまに書房、2009年、p251)より作成

円)であるが、店舗が六店(計約二千坪)あり、大門(約七〇〇坪)の約三倍である。収入は一九三七年下期二五三、一八七円、一九三八年上期二八五、九一三円、同年下期三〇二、五九七円、一九四〇年下期三三四、二二二円となっている。ここから大門百貨店は京浜デパートと比べて約三分の一の店舗面積で、収入は四〇五分の一であったことがわかる。

次に、利益であるが、大門の償却前の利益は順に約一千円、約五千円、約二千円、約八千円であった。償却前の利益率は約二%、約九%、約三%、約一%と収入に連動していた。対して京浜デパートの利益は每期三〜四万円前後で、利益率も九〜一〇%ほどである。ここから大門百貨店は京浜デパートのおおよそ十分の一以下の利益(利益率)しか上げていないことがわかる。(償却前の利益なので、実際はさらに低い)。

大門百貨店の経営成績は同規模の他社と比較して、とても良いとは言えないが、地方百貨店としてはこの程度でも良好と見なされたのかもしれない。³⁷⁾なぜなら、同社の場合、母体であるおぼろタオルの経営が順調で(表1参照)、かつ創立目的が地元の経済振興だったからである。

その証拠に、同店は開業年に出張販売や愛知県豊橋市への分店設置をしている。すなわち、出張販売は、一九三六年六月二三、二四日(松阪市松阪座)、二五、二六日(宇治山田市内第一世界館)にて行われ、「売出しの内容は季節向百貨や大門名物の五十銭均一品を第一

としその他大阪から直仕入の格安呉服や江戸中形などを配しこの地方に大門百貨店の実物的宣伝を行ひ顧客層の認識を深めやうといふのが目的で従て今回の出張販売にはサービスの格安品を豊富に用意してあるが既に出張販売の声を聞いて松阪、山田両市の商店街では一大ショックを感じて」いるという状態であった。

また、豊橋市への分店設置についてその「場所は豊橋市目貫きの中心松葉町で、建坪百五十坪、三階建てのビルディング、これは元同市の醸造家中村平吉氏が建築してエビス百貨店に賃貸したものであるが、経営不振の為め一時閉店し、健康保険出張所等に賃貸しつゝあつたところ更に同市在住の滋賀県人松本仁兵衛氏が倦土重來の意気込みを以て(松美)百貨店を開店したが、之れ亦商品不足で不振となり、その結果同県人の好みを以て大門辰巳市蔵支配人に救援を求め、此處に氏が乗り出して大門百貨店の支店を開設する運びとなつたものといはれて居る」³⁸⁾。

おわりに

これまで、大門百貨店の創立者森田庄三郎の本業であるおぼろタオルの沿革から始めて、大門百貨店の創立までの状況を紹介してきた。地元企業家らが森田を助け、森田もまたタオル事業を軌道に乗せた。そして地元の経済振興にも尽力した。その象徴が大門百貨店であった。経営的には小規模で利益も少なかったが、地元で一定の貢献をし

たものと見える。⁽⁶⁰⁾

最後に、戦後の大門百貨店の動向を見ることでむすびにかえたい。⁽⁶¹⁾ 大門百貨店の復興は遅かった。森田は本業のおぼろタオルの再建にめどをつけ、地元大門商店街の理事長として同商店街の復興事業にも関わっていた。大門百貨店については、当初近鉄百貨店の支援を求めるも不調に終わった。また、辰己市蔵が病床にあり、高島屋本店に経営者の推薦をするも、結局人を得ることができなかった。⁽⁶²⁾ 一九五一年四月一日再建するも、いまひとつ軌道に乗れず、資金調達にも苦しみ、その年の十二月に森田が亡くなるという不幸にも見舞われた。その後業績はふるわず、一九五五年には当時の資本金の二倍の一千万円を赤字を出すことになる。そこで、救済を（森田と旧知の間柄であった谷政二郎が社長を努める）松菱百貨店に頼み込むと、松菱内部は二の足を踏んだ。

ところで、森田は生前「何かあったら谷さんのところへ相談にいくように」と幹部に語り、遂に「万一の時は谷さんに頼め」と言ってお亡くなった。それを聞いた谷政二郎は「それ程までに頼みにしてくれるなら」「快く引き受けましょう」と言い切ったという。

そこで、社名を松菱とし、建物を復旧し、同年十月十三日売場面積一、一五六平方メートル（約三五〇坪）で開店した。この時点で大門百貨店の名前が消えることになった。

松菱は大門時代の赤字をわずか一年で償還した。さらに、一九五七年には一割配当を実施した。⁽⁶³⁾ 一九六三年十一月には増床し、現在の丸

の内へ移転した（六、一七一平方メートル、約一、八七八坪）。一九七八年十月には一、三七〇平方メートル（約三、四四五坪）に増床した。増築オープン時には女優の松坂慶子が一日店長を務めている。その後は二〇〇三年経営危機に陥ったものの、再建を果たし津松菱百貨店として現在も順調に営業が続いている。⁽⁶⁴⁾

注

(1) 地方百貨店の店舗数（営業面積・坪）を六大都市のそれと比較すると、一九二〇年六大都市の店舗数十六（三〇、五四二坪）に対して、地方都市の店舗数一〇（五、五〇〇坪）、十年後の一九三〇年には四〇（一〇七、三五二坪）に対して二十五（二五、一八〇坪）、さらに一九三六年には五八（二二八、二四七坪）に対して五九（七九、七一二坪）となっている（平野隆「百貨店の地方進出と中小商店」山本武利・西沢保編『百貨店の文化史』世界思想社、一九九九年）。地方百貨店の店舗数が一九三七年百貨店法制定前に急激に増えていることがわかる。しかし六大都市と比べて営業面積は三分の一以下なので、一店あたりの営業面積は小さいことがわかる。

最近の地方百貨店の研究については加藤諭「戦前東北における百貨店の展開過程」（平川新・千葉正樹編『講座東北の歴史（第二巻）都市と村』清文堂、二〇一四年）が研究史を整理した上で、地方都市間における百貨店の関係性について鉄道敷設や新聞広告等をもとに明らかにしている。

(2) 飛田健彦『百貨店ものがたり』国書刊行会、一九九八年、一七〇頁。

(3) 同前、一五三―一五六頁。

(4) 前掲「百貨店の地方進出と中小商店」九四頁。

- (5) 前出の井筒屋は一九三五年に創立、浜屋は長崎にあって、地元の有力者藤木喜平が中心街浜町の県有地払下げを受けて一九三六年に土地会社を設立し、翌年制定された百貨店法の直前に設立願いを出して一九三九年十二月開業にこぎつけた。福屋は、米穀商の熊谷直一が大正末年頃百貨店の躍進を新聞社説で見て百貨店開業を決意した。一九二九年十月広島島の八丁堀の福徳生命ビルを借り受けて日室資本を二〇%入れて開業した(前掲『百貨店ものがたり』一五三、二一九―二七頁)。トキハは、呉服・文具・食料品に關係する三人が資本金二十万円で(後に五十万円)を出し合って、店舗面積七六〇坪、従業員二三〇名で、一九三六年四月に開業した(『日本百貨店総覧(昭和十二年)』百貨店新聞社、一九三六年、「九州トキハ」の項)。
- (6) 「株式会社津松菱」松菱二十年史編集委員編『松菱二十年史』同社、一九五七年、八五頁。
- (7) 「私は浜松に松菱百貨店を創設し、続いて豊橋駅前に進出を企図したのですが、当時は旧百貨店法があってこれが建設は困難でありましたので、森田氏に相談致しました処、大門の名を以てこれを進め、社長として参画すると御快諾を頂きました」(谷政二郎「森田庄三郎氏を偲んで」森田清編著『おぼろタオル五十年のあゆみ』(おぼろタオル株式会社、一九五八年、八十四頁)。
- (8) 森田とおぼろタオルについては、『森田庄三郎伝』鹿島増蔵『日本産業篤土伝』(内外商工時報発行所、一九三三年)、前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』、同『おぼろタオル復興十五年』(同社、一九五三年)、同『おぼろタオル六十年の歩み』(同社、一九六八年)、『おぼろタオル株式会社と森田庄三郎』(津市上浜町)、『津市史』津市役所、一九六三年)等がある。
- また、津市を中心とした三重県のタオル工業については、『本邦タオル工業誌』(日本タオル工業組合聯合会、一九三五年)の第三章「三重県のタオル工業」が詳しい。津市の創始時代のタオル工業者は、それぞれ近隣に居住してたり、互いの親族関係をきっかけに創業したり、
- 前職が繊維と何ら関係なかったりで、これはある意味「特異」で「面白い話題」だという(同書二七一―二七二頁)。以後、三重県のタオル工業の生産額は、大阪府(泉州)の八、二〇三、〇九二円、愛媛県の五、六四三、二七〇円について、第三位の三、一九九、五三六円となる(同書、三三三頁)。大阪のタオル工業の沿革については、武知京三『大阪タオル工業の沿革―河内地方を中心として』(『歴史研究』第一二号、大阪府立大学、一九六〇年三月)がある。
- (9) 前掲「森田田庄三郎伝」二八五頁。
- (10) 森田庄三郎は、一八七六(明治九)年岩田町の菓子卸商森田屋の次男として生まれた。小学校時代より絵と字が得意で、十六歳のとき上絵師匠へ入門した。その後家業が傾くなど不運に巻き込まれたが、二〇歳で日本画家として一家をなした。津市にあって上絵師「紋庄」の屋号で生業をたてた。一九〇四年たまたま市内乙部にある長谷川亥三のタオル製造を見て「ハハ、これだ」と膝を打ち、タオル製造に参入した(前掲『おぼろタオル株式会社と森田庄三郎』(津市上浜町)六五八―六五九頁)。
- (11) 前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』(二四頁)および前掲「森田庄三郎伝」二八五―二八六頁。タオル業者の出自やその経営動向については、武知京三『近代中小企業構造の基礎的研究』(雄山閣、一九七七年、第二章第一節「タオル工業」)が、大阪河内地方の朝田織物工場の詳細な事例を検討している。
- (12) 前掲「森田田庄三郎伝」二八六―二八七頁。一貫生産する以前は「先ず原糸は買えないので緯糸の下漬は自ら加工して安芸郡白塚村のタオル業者長谷川初次郎にタオルの製織を頼み、津市枕町に小さい工場を借りて自ら捺染工となり、塔世川に運んで水洗し、更に乙部町の長谷川亥三工場で仕上げ水洗の上天日乾燥を行い、再び自宅に運んで整理するという、いとも煩雑な又時間のかかる操作をして」いた(前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』一五五頁)。
- (13) 「タオル織」三重フィールド研究会編『三重県の伝統産業』三重県良

- 書出版会、一九七九年、九十九頁。一九〇七年九月に森田は「臙染タオル製造法」の特許を取得した（前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』二五頁）。
- (14) 前掲「森田庄三郎伝」二八七頁。
- (15) 堀川美哉『津市の思出』堀川美哉先生「津市の思出」刊行会、一九六〇年。堀川は津中学出身で、東京で代議士を数年経験した後、地元津市の市長に収まり、新町藤水村の合併や大工場誘致、安濃川改修工事などを行った。小稿との関係からすると、地元の経済振興に積極的で、錦華と倉敷の各紡績工場を誘致した。森田のタオル工場支援や大門百貨店誘致（後述）もその一つである（同書）。
- (16) 前掲「森田庄三郎伝」二八八頁。
- (17) 同前。ただし、前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』（二七頁）には、出資者は小島惣右衛門、鈴木庄次郎、田中林助、梅本宗八、富田金七の五氏で合計「五千円」と記載されている。市有地は「五百坪」で、織機は「六台」となっている。
- (18) 前掲「森田庄三郎伝」二八九頁。
- (19) 『津市史』津市役所、一九六三年、六四頁。
- (20) 前掲「森田庄三郎伝」二八九頁。
- (21) 前掲『おぼろタオル五十年のあゆみ』（二八頁）によると、（社長）小島惣右衛門★、（常務取締役）森田庄三郎、（取締役）山村吉郎兵衛（同）鈴木庄次郎★、（同）梅本宗八★、（監査役）村田真一、（同）田中林助★、（同）富田金七★、（同）森鍼与となっている。★印が参事会メンバー。
- (22) 前掲『津市の思出』八三頁。堀川は当時、錦華紡績や倉敷紡績の工場誘致など産業振興に積極的であった。
- (23) 同前、八三―八四頁。
- (24) 『百貨店新聞』第三〇四号、一九三六年五月一八日付、第七面。
- (25) 当時の「日用品小売販売方法の主流は消費者の近隣で営業する個人商店による御用聞き（小売商が消費者の家を訪問して注文を取り、商品を手配して配達する販売方式）と掛売り（商品の引き渡し時点では代金の決済を行わず、月に一度、あるいは半年に一度などと期間を定め、期中の販売代金をまとめて精算する販売方式）だった。こうした販売方法は小売商にとって貸し倒れの危険をともなう半面、顧客を確実に囲い込むことができた。それゆえ生活の安定を優先する小売商は、御用聞き・掛売りに固執したのである」（廣田誠「戦前期のわが国における日用品小売市場の形成と展開」原田政美編著『市場と流通の社会史Ⅱ 日本とアジアの市場の歴史』清文堂出版株式会社、二〇一二年、八四頁）。「御用聞き・掛売り」については、満園勇「食料品小売業における販売『合理化』の限界―戦前期東京市の掛売・御用聞きに着目して」（高嶋修一・名武なつ紀編著『都市の公共と非公共―二〇世紀の日本と東アジア』日本経済評論社、二〇一三年）も参照のこと。
- (26) 『百貨店新聞』第三〇四号、一九三六年五月一八日付、第八面。
- (27) 「大門百貨店は最初、勸工場式経営の案であったが、おぼろタオル社長森田庄三郎氏が専務として経営を引受けるに當り断然統一経営を主張し、純百貨店となった」（日本百貨店商業組合『調査彙報』第四年第四号、一九三六年四月、四四〇頁）。
- (28) 清水は大正・昭和と活躍した著名な商店経営の専門家である。詳細は、西村栄治「清水正巳―商店経営の革新運動の草分け」（マーケティング史研究会編『マーケティング学説史―日本編』同文館、一九九八年）に詳しい。
- (29) 堀川、森田ともに、当時の「百貨店対中小売商」という対立図式の視点は見られない。
- (30) 日本百貨店商業組合『調査彙報』第四年第五号、一九三六年五月、一〇二頁。開業年の十月には、ここで洋家具セットと敷物の陳列会を開催している（『百貨店新聞』第三二八号、一九三六年十一月二日付、第十一面）。
- (31) 『百貨店新聞』第二九七号、一九三六年三月三十日付、第十二面（大

- 阪市立大学学術情報総合センター所蔵。
- (32) 同前。なお「附属館は木造七十坪三階建(延二百十坪)で一階は店員更衣室、商品受渡係、二階は商談室、会議室、重役室、店員食堂、三階、本館食堂附属調理室と分割決定された」(同前)。
- (33) 同前。
- (34) 『百貨店新聞』第二九六号、一九三六年三月三日付、第四面。
- (35) 「開店愈よ迫る津市大門百貨店」『百貨店新聞』第三〇一号、一九三六年四月二十七日付、第十九面。『百貨店新聞』(第三〇四号、一九三六年五月一八日付、第八面)によると、「幹部以下男店員五十名、女ヌボンサー(南海高島屋実習者)十六名、正店員(女店員)九十名、臨時店員(女店員)五十名」とある。
- (36) 『百貨店新聞』第二九七号、一九三六年三月三十日付、第十二面。
- (37) さらに「開店に先立ち新装披露宴を廿六日午後十時、午後一時の二回に亘り二千餘名を、又廿七日午前十時から官民有力者その他の関係者を招待し津共立検査芸妓五十名及び津童謡団及び大阪から招いた七歳の天才舞踊家辻川美知恵嬢等の余興を行った」(『百貨店新聞』第三〇二号、一九三六年五月四日付、第十二面)。
- (38) 『伊勢新聞』一九三六年四月三十日付、第二面。
- (39) 『百貨店新聞』第二九一号、一九三六年二月十七日付、第二面。
- (40) 明治製菓は直営部を開設し、「五月六日から十日まで五日間名古屋から派遣のマネキンガールを使って新製品のコーヒキヤラメルの試食宣伝デーを開催する」という(『伊勢新聞』一九三六年四月二十七日付、第二面)。
- (41) 「大阪高島屋より一割方安いです」という報道もあった(『伊勢新聞』一九三六年四月二十七日付、第二面)。
- (42) 「株式会社丁子屋商店は、小林源右衛門が伊勢桑名に起こした武具装束店を、女婿小林源六が四日市→津→朝鮮・満州」と移りつつ、洋服販売から百貨店にまで成長させたものである(「木村健一」「解題」『丁子屋小史』昭和十一年、復刻版、ゆまに書房、二〇〇二年、三頁)。丁子屋の本部は津市大門町にあるが、営業の中心は朝鮮半島や中国東北部にあった。ただし、丁子屋は大門百貨店の開業に合わせて、伊勢新聞に大売出しの広告を載せている。
- (43) 「大門百貨店を立体百貨店と云はゞ丁子屋百貨店は平面百貨店とも云ふべく」と比較する向きもあった(『百貨店新聞』第三一九号、一九三六年八月三十一日付、第二面)。
- (44) (一)神風伊勢の曙に／聳えて高し大門の／窓は文化をこゝに見る／光り輝く新名所 (二)雄々しき姿大門の／使命は重き旗じるし／われ等捧ぐる眞心に／津は栄へゆく栄へゆく(『百貨店新聞』第三〇四号、一九三六年五月十八日付、第七面)。
- (45) 岸本水府は大阪の川柳雑誌『番傘』の編集者を終生務めた川柳作家である。一八九二年三重県鳥羽に生まれ、本名は龍郎、大阪の成器高校を卒業し大阪貯金局に就職する。そのかたわら「関西川柳社」の西田当百に師事する。その後広告営業マンに転進し、桃谷順天館・福助足袋・寿屋・江崎グリコのいずれも宣伝部に奉職する。一九一三年関西川柳社が「番傘川柳社」と改称され、川柳月刊誌『番傘』が刊行されると水府は編集兼選者となる(三善貞司編『大阪人物辞典』清文堂、二〇〇〇年、三八〇頁)。
- (46) 『伊勢新聞』一九三六年五月二日付、夕刊、第二面。『百貨店新聞』は「新装成つた店内で大阪仕込の女店員がリーダー格でキビキビした愛嬌振り播き」と伝えている(『百貨店新聞』第三〇二号、一九三六年五月四日付、第十二面)。当日は他に、アトラクションとして「謎の胃袋の持主埃及(エジプト)の怪人ハジアリ君やパラマウントのスター・アーミニナリ嬢」が登場していた(前掲『伊勢新聞』)。
- (47) 「大門百貨店入場者三日間で廿一万人」『伊勢新聞』一九三六年五月五日付、第二面。
- (48) 『百貨店新聞』第三〇五号、一九三六年五月二十五日付、第二面。
- (49) 大門百貨店の開業前の状況は次の通りであった。「地元たる大門町では、市街地商業組合を商工省県の指導によつて近く結成するべく懸案

促進につとめ、資金の融通、共同事業などで共同の敵に備へんとし、また洋服商業組合では、五月三日午後七時から商工会議所で幹事会を開き、工費二万円で洋服裁縫共同工場を建設し安値、良質のスビード仕立を行ふべく国庫補助一万円を申請する件、共同仕入れ資金の融通範囲を出資額以上に改める件などを決定する。しかし両組合とも『百貨店対抗のために計画するのは絶対でない』と表面では否定してゐるが、客観的情勢からみてこの種の対抗陣容は全面的に拡充されるのは必然で、津地方の商戦は漸く熾烈化せんとし、市民は消費階級の見地から競争激化を待望してゐる」(『新愛知附録 三重日報』一九三六年四月二十九日、『三重県史 資料編』(近代三産業・経済)三重県、一九八八年、一〇八六一―一〇八七頁)。この点、近隣の商店の心配は杞憂に終わったことになる。

(50) 「光り輝く新名所 大門百貨店」 鯉江長三編『聖地三重の偉材と之を嗣ぐ者』三重縣編纂協会、一九三七年、三一五―三一六頁。

(51) 岸和田店は「木造二階建て、延約三〇〇坪の店舗を借りて正札販売し、岸和田市では当時珍しい若い女店員もまじえて応対する姿が市民に新鮮に映った。昭和五年には一部増築するなど盛況で、呉服・雑貨・日用品・食料品が中心で食堂も併設した。」「一九四四年一月には物資不足と徴兵・徴用による従業員不足のため閉鎖された」(岸和田市史編さん委員会編『岸和田市史』第四巻近代編、岸和田市、二〇〇五年、四二二頁)。

(52) 『百貨店新聞』第三〇四号、一九三六年五月十八日付、第八一九面。

(53) 同前、第七一九面。

(54) 谷内正往『戦前大阪の鉄道とデパート』東方出版、二〇一四年、二一九、二二二頁。

(55) 辰巳の関係した高島屋岸和田店で、当時珍しい若い女店員を採用して成功していたので、それとも関係があるのかもしれない(前掲『岸和田市史』四二二頁)。

(56) 前掲『戦前大阪の鉄道とデパート』一八八頁。以下、京浜デパート

のデータは同書による。

(57) 同店の「営業報告書(一九三八年下期)」によると、「當地方ニアリテハ一部纖維産業ノ盛況ヲ見タルモ一般的ニハ沈滞ノ傾向ヲ示シタリ、四月以降戦時体制ヘノ一躍編成替ノ為物品特別税ノ実施、国民精神総動員、消費節約、貯蓄奨励運動ノ漸進実行化ト共ニ益々一般非常時認識ヲ深メ実行軟調ニ陥リタリ。

六月以來物資ノ統制ニ入り純綿製品ノ売止、販売制限ト物価抑制ノ為物価最高販売価格ノ発表、買溜防止、福引付売出シ廃止等業界ハ未嘗有ノ難局ニ當面スルニ至ル。

當会社ハ其ノ間ニ處シ極力国策ニ順応堅実ニシテ積極的方針ヲ持シ大衆顧客ノ適切ナル需要ニ応シ時局商品ノ品揃、慰問用品ニ力ヲ注キ別項記載ノ良績ヲ求メ得タルハ洵ニ欣幸トスルトコロナリ(日本百貨店組合『調査彙報』一九三八年十月、一一七頁)」とある。すなわち、戦時体制下でも国策に順応しつつ「大衆顧客ノ適切ナル需要ニ応シ時局商品ノ品揃、慰問用品ニ力ヲ注」いたので良好な成果を収めたいう。

(58) 『百貨店新聞』第三一〇号、一九三六年六月二十九日付、第十三面。

(59) 「豊橋市は現在人口十五萬、絹糸界も近來好轉して同市の商店界も活発となつた際として、百貨店の経営には多くの期待がかけられてゐる。名称は大門百貨店豊橋出張店とし出張店主任には現大門百貨店四階主任の佐々木氏が決定、本店から辰巳支配人、谷口営業部長が交代で出張監督する筈で、商品内容も最初は五百円見當を本店から配給する事になつてゐる。男店員十二名、女子店員三十二名の陣容で、目下開店準備に忙殺されて居るが近江商人辰巳支配人の敏腕には多くの興味を以て見られてゐる」(『百貨店新聞』第三三四号、一九三六年十二月十四日付、第二面)。なお、エビス百貨店のあと約二か月足らずで営業不振に陥つた松美百貨店は三階建木筋コンクリート造で、本館三五〇坪、附属館七四坪、食料品マーケット一〇四坪で合計五二八坪であった。売場配置を見ておくと、三階に接客室、事務室食堂美容院理髪室

サービス貸席、特売場、催場、二階Ⅱ紋付、友禅、絵羽織、小紋、丸帯、御召、訪問着、袴地、袖、銘仙、セル、モスリン其他の反物類、袋物毛布、蒲団、男女洋服、子供服、書籍、文房具、特売場、休憩室、一階Ⅱ化粧品、婦人小間物、洋傘、シヨール、履物、メリヤス、旅行用品、靴鞆、写真材料、運動具、家具玩具、貴金屬、商品券、別館Ⅱ食料品、マーケット、干生菓子類、和洋酒、缶詰類、銘茶、食料品調味料、野菜、米、燃料、精肉、鮮魚、陶器、台所用品等となっている（『百貨店新聞』第三一九号、一九三六年八月三十一日付、第二面）。いわゆる百貨店の総合的な品ぞろえだが、売場面積がかなり小さかったので十分な商品陳列ができなかったのかもしれない。近隣の丸物豊橋店との競争もあつたであろう。

(60) 森田の地域貢献については、桜の植樹や戦後の神社よび大門商店街の復興などおぼろताल株式会社社史に詳しい。

(61) 以下、特にことわりのない限り、「津松菱」追悼録編集委員会編『谷政二郎会長追悼録』（株式会社松菱、一九八一年、七〇―七四頁）による。

(62) 元大門百貨店（階長）浅岡魁一「大門百貨店と森田社長」前掲『おぼろताल五十年のあゆみ』八六頁。

(63) この時点で、松菱の店舗は、松菱本店（静岡県浜松市鍛冶町）、沼津支店（静岡県沼津市城内字町）、甲府松菱（山梨県甲府市桜町）、津松菱（三重県津市）、東京松菱（東京都豊島区巣鴨）、丸物本店（京都市下京区）、岐阜支店（岐阜市柳ヶ瀬通）、豊橋丸物（豊橋市）、新宿丸物（東京都新宿区）、八幡丸物（北九州市八幡市尾倉）、丸栄（名古屋市中区）、東京丸物（東京都池袋・建築中）の十二であつた（松菱二十年史編集委員編『松菱二十年史』同社、一九五七年、八五頁）。

(64) 津松菱は一九九三年に実施した約六十億円の増床投資が重荷になり、業績が悪化した。二〇〇三年十月に産業再生機構が支援を決め、百五銀行など取引金融機関が七十一億円の金融支援を実施した（『日本経済新聞』二〇〇四年十一月五日付中部版、第七面）。再建には博多大

丸の元常務中山正勝氏があたり、約三年半務め、二〇〇五年二月決算で十三年振りの黒字（税引き後利益一八〇〇万円）化を成し遂げた（『読売新聞』中部版、二〇〇五年五月二十一日付、第七面）。その後同氏は二〇〇八年十二月博多阪急（二〇一一年三開業）の特別顧問に就任した（『日本経済新聞』西部版、二〇〇八年十二月五日付、第八面）。津松菱時代の中山氏については、クロースアップ『津松菱 中山正勝 産業再生機構の支援で経営再建中。地方百貨店の『再生』への誓い』（『ベンチャー・リンク』第十八巻十一号、二〇〇四年三月）が詳しい。