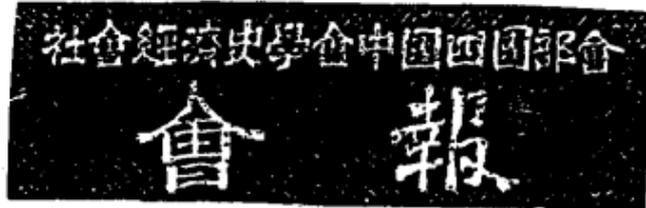

第 58 号

2020 年 6 月



編集発行
社会経済史学会
中国四国部会
事務局

COVID-19 と学会活動

— 出合いの場、討議の場そして次世代への友好の場を求めて —

村山 聡 (香川大学名誉教授)

昨年 6 月の会報で「Face to Face の世界は何物にも代え難く、ネット会議やビデオチャットがどれほど普及しても、やはり握手やハグができる世界の存在の貴重さに変わりはない」と書いた。まさかデジタル世界だけで学会活動をしなければならなくなるとは誰が想像しただろうか。ワクチンが開発され、それが有効に機能するまで、いつまでも新型コロナウイルスは新しい感染症であり、そこから抜け出せない。農業生産と物流は維持されているものの、経済がこれほどまでに自転車操業的な脆弱性を有していたことを目の当たりにしたことはないであろう。

人びとが集まるということ自体が問われ続け、常態化する可能性があるということであろう。膨大な種類のウイルスや微生物の中で人間は暮らし、発酵食品や腸内環境のように細菌の助けを必要とする場合も多いだけに、感染自体を恐れる必要はない。とはいえ、全く無症状な場合でも、感染を広げ、発病させ、死にいたらせる可能性があるというのは人を怯えさせるのに十分過ぎる。他方で連日の感染対策が、何処かでボタンを掛け違えたかのように、新しい生活様式として喧伝されることに違和感を覚えるのは、私だけであろうか。クラスターという、これまでは統計的な分析方法としてしか知らなかった言葉が、感染対策の標的となっている。そして、人が集まること自体が感染対策として打ち消されようとしているのが現状である。

環境史の研究者のみならず、一般の歴史研究者そして社会経済史の研究者にとって、感染症はしばしば重要な研究対象であった。近く『社会経済史学』用に書評を書く、ガイド・アルファーニとマテオ・ディ・トゥリオの共著 (Guido Alfani and Matteo Di Tullio, *The Lion's Share. Inequality and the Rise of the Fiscal State in Preindustrial Europe*, Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 2019) は、ペスト禍による社会の制度変化への影響を経済的不平等の地域研究としてこれまでよりはるかに明確に打ち出し解明している。それは常に、戦争を念頭に置くような租税国家としての葛藤

さらにはいわゆる地中海世界から北西ヨーロッパに経済の重心が移動するその理由に関して、今までにはないアプローチとなっている。特に、都市を中心としたペストの影響にはかなりの地域差があることが租税台帳の比較分析から明らかになった。地域環境特に都市ネットワークや周辺の森林資源や農村立地などは感染症の広がりにも多様な影響力があったことが確認された。本年1月、まだ全ての国々がロックダウンしていない頃に、スロベニアのコペルで開催された本書の書評会で、私自身もコメントをし、そのような環境史的な論点において、実はまだ解明できていない問題がそこにはあることを指摘して、著者たちと今後の共同研究の礎を確認しあったところである。感染症のような密接な接触が問題である場合には、ヒトと動植物を包み込む多様な生命空間（Living Spaces, 近年の研究プロジェクトで提唱している独自の概念）の解明が不可欠であることを前提として、アルファーニたちの著作の意図と成果がさらに展開されることが期待される。まさに今のヨーロッパ経済史学会を牽引するグイド・アルファーニたちも環境史研究の重要性を自覚するようになって来たのである。

しかし他方で、後の化石燃料消費社会に向けてのグローバル化の起点は別の文脈がある。英国がいち早く工業化を進める背景として、16世紀以降の石炭利用を問題にしたのは、通称トニー・リグリーの有機経済論（E. A. Wrigley, *The Path to Sustained Growth: England's Transition from an Organic Economy to an Industrial Revolution*, New York: Cambridge University Press, 2016）であった。周辺の森林資源に頼る経済社会から化石燃料エネルギー社会への転換は、燃料資源と居住地との距離を交通手段の発達とともに飛躍的に広げることになった。森林などの熱エネルギー資源の利活用の持続性が問題にされるような地域メカニズムとは異なる、この現代経済が生み出される歴史過程に関して、リグリーは歴史人口学的にも明らかにし、化石燃料の下で初めて持続的な経済成長が生み出される経路を明確にした。話が飛躍すると思われるかもしれないが、この発展経路のいく末には、グローバル経済下での現在の世界的パンデミックが待ち構えていたことになる。

アルファーニたちの著作が取り扱っていた近世社会の旧ヴェネチア共和国、その領域は、今回のイタリアでの感染症被害で最も深刻な打撃を受け、今なお、他の世界中の国々と同様に将来への模索が続いている。経済復興への圧力により、あらゆる制限の緩和がなし崩し的に進む現状ではあるが、人間の生活にとって最も重要だと考えられる「人びとが集うこと」自体の意味、そして、「グローバル経済」の今後を真摯に問うのではなく、多くの個別の生活者の努力が活かされるかどうかは、またもや国家主導の経済談義に終始しつつあるかのようである。

社会経済史学会中国四国部会においても、年に一度の年次大会や総会を中心とした学会活動が、改めて今後、いかなる価値を生み出し続けられるか、問われていると自覚した方がいいのかもしれない。

自著を語る

『老舗百貨店の接客法—松坂屋の史料が語る店員の“心得”—』

末田 智樹（中部大学）

1. 研究の動機

本書は、昭和戦前（以下、戦前）までの呉服系百貨店における基本的な営業方法である接客販売＝接客法の確立過程を明らかにするために、老舗の呉服系百貨店に位置づけできる松坂屋の接客法に関する社内文書を翻刻して考察を加えたものである。そして戦前において松坂屋が、名古屋市において近代的大規模小売業として成立し経営発展をみせた根拠を明確に示すためにまとめたものである。このような分析視角と松坂屋史研究は、従来、戦前に関する百貨店業史研究において手薄であったと思われ、本書の着地点を模索しつつ一著として刊行を考えた動機である。

松坂屋の百貨店経営は、明治43年（1910）2月1日に株式会社へ組織を変更して、翌3月1日から「中京デパートメントストア」と銘打ってスタートした。この百貨店業態への転換は、明治37年（1904）1月2日に「デパートメントストア宣言」を全国の主要新聞に発表した東京を本店とする三越に続くものであった。江戸期の呉服店の歴史から辿れば、松坂屋は日本の呉服系百貨店のなかでは一番長い歴史を有する老舗百貨店といえる。松坂屋では大正11年（1922）までに名古屋本店と上野支店の2店舗体制を確立した。2店舗を拠点とした松坂屋は、同12年（1923）3月に大阪支店、同13年（1924）12月に銀座支店を開店した。これにより松坂屋は、大正後期までに三越に先行して東京・大阪・名古屋において近代的大規模店舗による本支店4店舗体制を敷くことに成功した。松坂屋は、三大都市に大規模小売店舗を構えた日本で唯一の呉服系百貨店となった。そのうえ松坂屋が、昭和7年（1932）11月の静岡支店の開店によって、本支店7店舗体制による経営展開を戦前まで推し進め、売上総利益と売場総面積が三越に次ぐ位置にまで経営発展をみせたことは、現下において知る者は少ない。

戦前において松坂屋が近代的大規模小売業として成立し発展した背景には、全店員の店舗内外における熱心な営業活動があった。近年では、明治・大正期以降現在までに百貨店経営の長い歴史を有する松坂屋をはじめ、呉服系百貨店の歴史を探る研究が盛んになってきた。しかしながら、その対象のほとんどは呉服系百貨店が発信してきた文化的要素や経営者の貢献活動、経営業績に関してであった。しかも従来の研究では、呉服系百貨店が流行商品に力を注いで販売したことについては触れられてきたものの、これらの商品を販売する店員の営業方法の研究に関しては全く深められてこなかった。

戦前の呉服系百貨店における店員の営業方法では、店員が顧客に應對しながら商品を説明して対面で行う接客販売が主流となっていた。接客販売は、今日でも百貨店業態で行われている営業方法における最大の特徴である。したがって、全店員が取り組んでいた接客法の視点から、とくに呉服系百貨店の歴史を問い直すことは重要であり、本書が初めての試みとなった。従来の呉服系百貨店の歴史的研究では

店員の営業活動について着目されてこなかった。ましてや店員の接客販売については見えるようで見えない部分であり、社内文書としても残りにくい可能性もあり、管見の限り百貨店所蔵の史料から掘り下げられた研究は見当たらない。しかしながら、店員の営業方法である接客販売の確立過程を解き明かすことは、商業経営の内部組織自体を掘り下げることになり、また消費者という外部との関係性を論じる際の主要な課題と言える。そして、現代の商業・サービス業関係の営業方法の起源を考えるうえでも非常に有意義であると考えられる。

呉服系百貨店の接客法については、各百貨店が発行してきた社史においても述べられたものはほぼ無である。それだけ接客販売に関する社内教育や独自の接客法が、各百貨店の内部組織に限られた極秘事項であった。なぜならば、接客法が各百貨店の店員教育全体に関わる肝要な部分であり、他の百貨店との差別化を図る営業方針に密接に関係していたからであった。戦前までの呉服系百貨店における接客法の成立は、呉服系百貨店が高度経済成長期までに近代的大規模小売業として、日本全国に緻密な販売網を構築する際の礎石や特長になったと考えられる。

とりわけ、松坂屋における接客販売の実情とその確立過程を明らかにすることは、戦前における呉服系百貨店の接客法の成立状況を理解するうえで重要であり、格好の事例であると考えられる。なぜならば松坂屋は、三越と同じく明治後期から呉服系百貨店としての歴史を持ち、戦前の段階で、すでに多店舗展開に成功し、今日まで存続する老舗百貨店だからである。そこで、戦前において松坂屋が、店員教育のシステム化のなかで接客法を確立させたプロセスに、松坂屋経営の発展理由が隠されていると考えた。かつ松坂屋の接客法が、戦前の百貨店業態においても店員の営業方法が確立する際に大きな影響を与えていたと想定した。

2. 本書の概要

本書では、戦前の松坂屋において発行され、店員教育のために使用されてきた接客法に関する貴重な史料群を4部構成として、それぞれに解題をつけて紹介している。

第1部の『接客法』は、本書で紹介する4つの史料のなかでは発行時期が一番古く、大正12年(1923)に発行した接客販売に関する最初の店員教育用のテキストである。『接客法』作成の背景については、松坂屋の創業者で初代取締役社長の伊藤祐民(15代伊藤次郎左衛門)自らが、呉服店から呉服系百貨店への転換のために店員教育に熱心に力を注いでいたことがあった。社長祐民は、明治42年(1909)に教育用の冊子『初級教育・算術教科書』上巻を作らせ、大正11年(1922)には下巻として『裁ち方教科書』を発行し、店員の養成を徹底的に図った。これらのみならず実務教育に力を入れ、明治中期頃から現場で培ってきた店員のエキスパートに作成させたのが、翌12年(1923)に発行した『接客法』であった。その内容は大別して、(1)接客の三要点、(2)販売心得十五則、(3)接客の用語、(4)販売の用語から構成され、当時松坂屋の接客販売に関する秘伝がまとめられていた。

第2部の『売場接客景』は第1部の『接客法』の続編に当たり、昭和5年(1930)に作成された接客

販売に関する店員教育用のテキストである。第1部が接客販売の基礎的なマニュアルについて詳述されていたのに対し、第2部では売場ごとの店員と顧客との接客応対の実践に関する模範事例が子細にまとめられている。言い換えれば、第1部が静的な感じを受ける教本的な文面に対し、第2部は実習的な内容として、まさしく動的な感覚で読み進めることができる。そして第2部からは、戦前から松坂屋の営業組織全体において接客法が重要視され、男性店員や少年店員、女性店員に対して、きめ細かい接客販売を身に付けてもらうために丁寧な教育を施していたことがわかる。当時、この第2部の『売場接客景』を社外に持ち出すことを禁止し、店員教育以外には使用しないことが原則となっていた。

第3部の『接客標準用語』は、表紙に松坂屋教育科（名古屋営業部）と記されていることから、昭和6年（1931）頃にまとめられたものである。第3部では、第1部の『接客法』と第4部の『松坂屋読本』で詳細に記されていた接客に関する用語と同じ内容がみられる。第3部の特徴は、全店員が、それらの用語をマスターしなければならなかったために、顧客との応対方法を非常に見やすく構成していることである。店員は接客法の練習時や勤務時の合間などで、この用語集をすぐに確認でき、また店員が用語のみを復唱して覚えやすくするための工夫がなされている。すなわち、松坂屋では店員の接客販売に関する用語を、誠意のこもった心遣いの用語として活用するために創意工夫を凝らしていた。そこには基本的な表現や標準的な用語が掲載され、これらを踏まえたうえで各売場・担当ごとの応用的な表現と動作があった。松坂屋では、顧客が店内に入る間際の「いらっしゃいませ」から、店内より出るまでの応用的な応対まで確立していたことがわかる。それとともに、現代でも継承される老舗百貨店の接客法を垣間見ることができる。

第4部の『松坂屋読本（接客の巻）』は、昭和11年（1936）に発行された接客販売に関する店員教育用のテキストである。これは、上記の3つのテキストを受け継いで集大成されたものであった。第4部は、明治43年（1910）に松坂屋が呉服系百貨店としてスタートを切り、そののち約25年間にわたって、店員が作り上げた近代的な接客法をまとめた当時の百貨店業界において最高峰の社内資料と言える。第4部の特徴は、目次を一覧すれば即座にわかるように、戦前において松坂屋が培った接客法に関する全ノウハウが描き出されている。現代に繋がる呉服系百貨店の高度な接客販売の営業方法が、戦前までの松坂屋で確立していた事実を理解できる構成となっている。つまり、(1) 接客することの意義、(2) 接客する店員のあるべき姿、(3) 接客法の基本と応用、(4) 店内の各担当の接客法、(5) 顧客のタイプ別と店員のあるべき姿に大別できる。この第4部が完成し、そののちも大切に保存・継承されてきたことは企業文化の模範となろう。だからこそ、松坂屋が現代に至るまで顧客への心遣いを失わずに経営を存続できたのであり、ここに老舗百貨店の真の姿がみえるのである。

3. おわりに—松坂屋史研究の意義—

本書では、百貨店特有の社内文書の一角を抽出し、その全内容を提示する段階にまで辿りついた。過去の研究者が着目しなかった呉服系百貨店の接客販売の実態と、今日まで続く呉服系百貨店の接客法が、

戦後以降に他の小売業を含む商業・サービス業へ普及していった流れをある程度捉えることができた。この点から本書は、社内文書の実証的研究を實踐していない既往の百貨店業史研究の成果とは一線を画すことができたのではないかと考えている。

本書では、戦前の代表的な呉服系百貨店であった松坂屋が有する接客法に関する一群の社内文書（現代のいわば社内向け業務マニュアル）を使用し、戦前において松坂屋で確立した接客販売の視点に基づき、呉服店から呉服系百貨店への転換過程を考察した。松坂屋の内部組織についても店員の視角から掘り起こし、呉服店が近代的大規模小売業に転換できた一つの背景を示せた。従来、呉服店の品揃えが呉服系百貨店へ転換できた基幹的な要素にあげられていた。しかしながら、それだけでなく呉服店における座売りでの接客販売が陳列方式での接客販売に変化しつつ、全店員の奮闘によってなお一層向上していったことが、呉服店が呉服系百貨店へ転換し発展を可能とした一因であった。本書では、明治後期に呉服商の個人商店が、小売企業としての呉服系百貨店へ転換し大規模化に成功したという、従来の議論に新たな見解を加えることができたと考える。

明治後期において松坂屋では、これまで顧客と店員が対面して商売を行う呉服店の座売りから、顧客が自由に商品を見定めて購入し、期待通りの商品がなければ気兼ねなく退店ができる百貨店の陳列販売の営業方法へと変化した。大正後期になると、松坂屋は土足入場を開始し、顧客は大型店舗内で魅力的に陳列された商品を確認して選択するために思いのままに歩き回り、商品に自由に触れられるようになった。言うなれば、現在の大型店舗の総合スーパーで経験するセルフサービスに近い営業方法のように感じる。されど実際には、顧客本位の“心得”をしっかりと携えた店員が、顧客に迅速丁寧に応対できるように店内の至る所に控えていた。さらに、店舗内の全店員が多種多様な良品を接客販売し、それらの商品を顧客の自宅まで安全かつ正確に届けるために常日頃精進していた。松坂屋では、店員と顧客の信頼関係が生み出す日本独特の消費空間が誕生していたのであった。

本書では、戦前の松坂屋が名古屋市の本店以外に東京・大阪に三支店を開店したのち、日々数多くの催事を営業展開するバイタリティを見いだすために、店員の営業方法に着目した。その結果、店員が修得していた接客法の実態と、接客法が店則、店員の心得、店員教育と密接に関係して確立した過程を論証することができたと考えている。松坂屋の独特の催事が本支店の近代的大型店舗において大成功していった土台には、顧客本位を實踐していた店員というコアの存在があったことは間違いない。このような店員活動に関する貴重な史料が松坂屋にはまだまだ残されており、これらの史料群は、日本の接客法の原点を知るうえで希少価値のある財産である。今後も江戸初期から続く松坂屋に関する研究が、百貨店業史研究にとって肝要な切り口になってこよう。

（風媒社、2019年3月刊、451頁、2,200円+税）

【2020年度社会経済史学会中国四国部会・高知大会のご案内】

吉尾寛（高知大学特任シニアプロフェッサー）

文責：石畑匡基（高知県立歴史民俗資料館）

2020年度社会経済史学会中国四国部会大会を11月28日（土）、29日（日）の両日、高知市立自由民権記念館（高知市）にて開催します。

11月28日午後は自由論題報告を予定しております。会員、大学院生の皆さまの積極的なご発表をお待ちしております。

また2日目の11月29日午前、吉尾寛会員を組織者とする、「海外移住・移民から見た高知近代史とその史料」を共通論題とした3報告とコメントを予定しております。

共通論題テーマ「海外移住・移民から見た高知近代史とその史料」

座長：吉尾寛（高知大学特任シニアプロフェッサー）

司会：楠瀬慶太（高知新聞社）

1 9:00-9:45

趣旨説明及び解題 日治時代の台湾への漁業移住（仮）

吉尾寛（高知大学特任シニアプロフェッサー）

2 9:45-10:30

満州への移住（仮）

石畑匡基（高知県立歴史民俗資料館）

3 10:30-11:15

南米への移住（仮）

村中大樹（大阪大学大学院博士課程）

4 11:15-11:30

コメント

5 11:30-12:30

総合討論

本共通論題の報告者は、中国四国部会会員のほか、大学院生にも加わっていただき、それぞれの専門の立場から、第二次世界大戦以前における高知（四国）からの移民に関して報告いただきます。

なお、満州移民の経験者から長年聞きとり調査などを実施してきた高知新聞の記者である楠瀬慶太氏に司会となっていていただき、議論を深めていきたいと考えています。

皆さま、ぜひご参加ください。

【2020年度社会経済史学会中国四国部会大会自由論題報告募集】

山本 裕(事務局)

本年度の大会は2020年11月28日(土)・29日(日)に、高知市立自由民権記念館(高知市)にて開催されます。つきましては、大会1日目の自由論題報告を募集いたしますので、ふるって御応募下さい。

身近な大学院生や留学生にも報告の機会を提供したいと思いますので、お声をかけていただけますと幸いです。報告を希望されます方は、下記事務局のメールアドレス宛にて、2019年9月7日(月)までに事務局(山本)までご連絡ください。よろしくお願い申し上げます(※なお、事務局のメールアドレスを変更致しましたので、ご注意ください)。

ご報告される方には、報告要旨(A4サイズで2枚以下)を2020年10月下旬までに高知大会の大会事務局へ提出して頂きます。この詳細につきましては、追ってご報告者にご連絡いたします。

なお、Covid-19(新型コロナウイルス)の流行等により、高知への移動が困難になった場合には、遠隔会議ツールを用いての開催も視野に入れたく存じます。部会事務局と大会事務局が発議した上で、部会理事・幹事会(遠隔会議ツールを用いての開催を予定しています)での審議を経て、決定致します。遠隔会議ツールを用いての開催となりました場合には、迅速にみなさまに伝達し、また、部会ホームページにも情報を掲示致します。

【編集後記】

今号は、末田智樹様のご高著に関わる「自著を語る」をいただきました。ご寄稿、心より篤く御礼申し上げます。

『會報』の編集について、不手際で、不備なところが多々あると思いますが、ご指摘やご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

(張 曉紅)

社会経済史学会中国四国部会事務局

〒760-8521 香川県高松市幸町2番1号

香川大学経済学部 山本 裕

e-mail : zhang.xiaohong@kagawa-u.ac.jp

部会 HP : http://dlpweb.ed.kagawa-u.ac.jp/main/?page_id=311