

＜研究ノート＞

「隠語」にみる百貨店の伝統

三 宅 良 隆

表題に関する小論を進めてゆくに当って、先ず、九州地域に現存する各百貨店を、設立の古い会社から順を追って別表（次頁）にまとめた。

別表は、日本百貨店協会と九州百貨店協会の双方に加盟している百貨店を指しているが、九州百貨店協会のみに参加している百貨店は下記のとおりで、カッコ内は、その所在地と同協会へ加入した年月を示している。

（株）大牟田井筒屋（大牟田市 昭47. 11）

（株）沖縄山形屋（那覇市 昭47. 11）

（株）沖縄三越（那覇市 昭47. 11）

（株）リウボウ（那覇市 昭47. 11）

（株）久留米岩田屋（久留米市 昭48. 5）

（株）岩田屋伊勢丹（熊本市 昭50. 11）

（株）伊万里玉屋（伊万里市 昭51. 11）

〔注〕

これらの資料は百貨店協会について調べたもので、設立年月日は、それぞれの会社が設立された年月日を示しているが、※印に関しては、実質上、百貨店としての形態で発足した時期に改めた。年間売上高は、昭和52年暦年（1月～12月）の推計である。

大都市の百貨店と九州の百貨店相互間の企業または業務提携の現状については説明を省略した。

九州地域百貨店一覽表

名 称	所 在 地	設立年月日	年間売上高 (単位億円)	備 考
(株) 山 形 屋	鹿児島市	大 6. 6. 15	300	外に長崎支店(長崎市) あり
(株) 佐 世 保 玉 屋	佐世保市	大 7. 10. 30	166	
(株) 福 岡 玉 屋	福 岡 市	大14. 9. 29	225	
(株) 佐 賀 玉 屋	佐 賀 市	昭 5. 12. 5	100	
※(株) 山 城 屋	北九州市	昭 9.	28	外に戸畑支店(北九州市) あり
(株) 岡 政	長 崎 市	昭 9. 2. 11	62	
(株) 岩 田 屋	福 岡 市	昭10. 5. 8	510	
(株) 井 筒 屋	北九州市	昭10. 7. 30	600	
(株) ト キ ハ	大 分 市	昭10. 10. 15	395	外に八幡支店(北九州市) あり
(株) 久留米井筒屋	久留米市	昭11. 8. 25	135	
(株) 松 屋	大牟田市	昭11. 9. 25	80	
(株) 小 倉 玉 屋	北九州市	昭12. 4. 14	160	
(株) 浜 屋 百 貨 店	長 崎 市	昭12. 6. 28	122	脱会届出済
(株) 桜 デ パ ー ト	鹿 屋 市	昭20. 12. 8	60	
(株) 丸 柏	北九州市	昭23. 2. 27	33	
(株) 鶴 屋 百 貨 店	熊 本 市	昭26. 2. 8	300	
(株) 大 洋	熊 本 市	昭27. 6. 14	58	
(株) 博 多 大 丸	福 岡 市	昭27. 10. 28	187	
(株) 宮 崎 山 形 屋	宮 崎 市	昭30. 7. 7	85	
※大 浦 (株)	都 城 市	昭31. 10.	90	
(株) 別府近鉄百貨店	別 府 市	昭35. 9. 7	47	
※(株) 丸 屋	鹿児島市	昭36.	90	
(株) 川 内 山 形 屋	川 内 市	昭39. 6.	26	
(株) 飯 塚 井 筒 屋	飯 塚 市	昭39. 8. 25	27	
(株) アヅマヤ百貨店	延 岡 市	昭40. 3. 2	28	
(株) 博 多 井 筒 屋	福 岡 市	昭40. 12. 6	86	

九州地域にある百貨店の特色としては

- ①古いのれんを誇る呉服店から発展したのことが多いこと
 - ②催し物などを通じ地方文化への貢献をしていること
 - ③三越を初め中央の先進百貨店から人材を仰いだこと
- の3点を挙げ、これらに就いて、順次、解説を試みたい。

日本においては、三越を初め大都市の百貨店の前身には、呉服店が多かったということは周知の事実であるが、これを九州地域でみると次のとおりであり、同地域においても、この傾向が顕著であったことが分かる。以下は日本百貨店協会の資料からのぬき書きで、昭和12年（1937年）の日中戦争開始前までの状態を記述する。

（株）山形屋（鹿児島市）

当社の創業は1751年（宝暦元年）である。始祖山形屋源衛門は、奥羽山形に生まれ、特産の紅花と呉服太物業を営なむ。薩摩藩の商人招致政策に応じ1722年、鹿児島城下・木屋町（現在地）に店舗を構える。明治9年、仕入、情報収集の拠点として、商都大阪に支店を開設。中央との交流をはかり、たえず積極進取の経営を推進。明治27年に現金正札制を採用、明治36年、座売式から陳列式に改革、同時に季刊誌を発行、通信販売に乗り出す。当時としては画期的な商法を展開。大正5年、関西以西最大の鉄筋5階建ルネッサンス式店舗約5,000㎡を完成、翌6年、株式会社に改組、百貨店として近代経営を方向づける。…

（株）佐世保玉屋（佐世保市）

当社は、文化3年（1806年）、店主田中丸善吉が、佐賀県牛津の町に荒物商を開店した時に始まる。牛津は当時、“肥後の難波”と呼ばれて殷賑をきわめていた。その後、呉服太物卸小売業に転じて堅実な商いを続けたが、明治27年、海軍の要請で佐世保に進出し、日用品、雑貨の海軍用達と地方卸を行ない、呉服小売部門を加えて商圈は五島まで及んだ。大正3年、第一次大戦の勃発と共に、当時の店主二代目善蔵は南洋貿易株式会社の経営にも乗り出して、国事に貢献したが、戦争の終結と共に、広く大衆に奉仕する百貨店こそ新時代の事業であるという信念のもとに、呉服部と諸品部を統合して、大正7年10月末、佐世保に百貨店の開業を決意した。……

（株）岡政（長崎市）

当社は、1854年（安政元年）個人営業で始まった。明治に入って、1903年、現

在地に呉服店を開店。主として唐物の卸小売りに専念、以来、岡政呉服店（店主岡部政太郎）は長崎市内有数の呉服商として繁昌した。次いで、大正9年には洋品雜貨部を開設、さらに同14年には食料品部を開設するに至り、昭和に入って、同9年2月、前記各部店を合併し、同時に岡部呉服店を吸収、株式会社岡政として長崎市で最初の百貨店が誕生した。……

（株）岩田屋（福岡市）

当社の発祥は、約220年前、宝暦4年（1754年）中牟田小右衛門が福岡大工町において呉服商を創業した時に遡る。その後、岩田屋呉服店はおよそ百年の消長を重ね、明治10年には博多麴屋町に支店を開設し、支店の経営を引継いだ初代中牟田喜兵衛は支店の一切を譲り受け、同18年独立して現在の岩田屋の母体である博多岩田屋呉服店を創業した。博多岩田屋呉服店は、2代中牟田喜兵衛の大正末期には関西における3大呉服店の一つに数えられるに至った。その間、大正13年には福岡～久留米間に電車の開通による市場の広域化と昭和初期における生活様式の西欧化の進展を契機に百貨店への転換を決意し、昭和10年5月8日、株式会社岩田屋を設立し、昭和11年10月7日、当時商業地としては殆んど未開拓であった現、西鉄大牟田線福岡駅の場所にターミナルデパートとして開店した。……

次に②の催し物などを通じ地方文化への貢献をしていること、という点については、これを九州地域の百貨店だけの特色とすることは妥当ではなく、広く日本の百貨店の特徴とした方がよいと思うが、顧客の動員と販売促進の手段として各種の催し物が実施されているにしても、これらの催し物が、比較的の後進地域であった九州地方の文化の向上に相当の貢献したという面も、否定することはできないであろう。

このことについては、日本における百貨店の地方文化に果たす役割という点で論じなければならないと思うが、ここでは、久留米市の株式会社デパート旭屋（昭和11年8月25日設立、翌年9月30日開店、現在の株式会社久留米井筒屋の前身）の設立趣意書を次に掲載し、当時、久留米地方に近代文化生活に必要な施設として百貨店を設けようと意気込んだ事例を紹介することにしたい。

百貨店設立趣意書

本邦における百貨店事業は僅か30年を出でずして異常なる発達を遂げ、全国各枢要都市に殆んどこれが施設を見ざるなき現状に在り、蓋し百貨店は新時代の潮流に適合し、近代文化生活に必須の施設にして、都市経済ブロック建設上重要使命を為すものと確信す。

由来我が久留米市は、九州の中枢交通八達の地位を占め、大小工場の建設も年を逐うて興り、東は日田、西は佐賀近郊より、南は炭都大牟田を控え、北方鳥栖、二日市、甘木に亘る広汎なる商圈範囲は裕に人口百万を以て算ゆ、此の豊裕なる地域を擁する久留米市に未だ百貨店の実現を見ざりしは寧ろ識者の怪みたる所なり。然るに動もすれば百貨店は地方中小商業との影響に危疑せらるるも其は一地方に於て数個の百貨店が過度に進出せし場合にして、寧ろ一百貨店の存在は現代都市必須の施設にして、近接都市多数の人士を誘引して、地方繁栄振興の源泉たるべきは他地方の実証により明かなり。本市の輿論は既に百貨店急設の要を認められ、然も地方独特の百貨店の建設を翹望せらるるに鑑み、店舗の設備は新進万全を期し、館内特種施設として集会場、社交クラブ、食堂、特別食堂、特別宴会場、喫茶室、結婚式場、各種催し場、屋上庭園、遠望台等を設け、九州随一の久留米名所たらしめんとするものにして、本計画発表の機に至りたるは天の時を得たるものと謂うべく、幸に各位の御理解ある御賛意を得れば錦上更に花を添うべく、本計画をして克く有終の美を収めしめられんことを切に希う次第なり。

なお、デパート旭屋の設立が進められた動機や理由については、この趣意書からも伺われるが、上記しておいた他市の例のように、久留米には呉服店など主軸となる商店がなかったため、久留米商工会議所が主唱した形で、いわゆる「市民の資本による、市民の百貨店」といった独特の百貨店が実現したのである。

次に③の三越を初め中央の先進百貨店から人材を仰いだ、という点について

述べたいと思うが、これをデパート旭屋の場合でみてゆくことにする。この百貨店は、上記のような経過をたどり、取締役会長に石橋徳次郎氏（久留米市日本ゴム株式会社社長、久留米商工会議所会頭）を頂き、専務取締役には日本ゴム株式会社から顧問の中原隆三郎氏が就任することになって、首脳役員は決ったが、中堅幹部については、百貨店を経営管理する経験者がいなかったため、すべて三越に人材の割愛を懇請することになり、下記の諸氏が東京本店、大阪支店などから着任した。

常務取締役に三浦勉二氏（三越高松支店長）

呉服部長に藪崎篤二郎氏

雑貨部長に山田光氏

食料品兼食堂部長に山口資敬氏

宣伝課長に真田徳夫氏

外に主任クラス10名ぐらいも同時に赴任

久留米は当時、筑後における繊維卸売業の一大中心地であり、昔から久留米商人といわれたぐらい商人の町でもあったが、近代的百貨店を新設するとなるとその人材はどうしても中央に求めなければならなかったことは首肯できる。しかし、この現象は、デパート旭屋だけに起ったことではなかった。福岡県においては、判明しただけでも、下記のように三越からの主要人事の移動が行われている。

（株）井筒屋へ 営業部長として金谷氏 ほかに課長1名

（株）岩田屋へ 営業部長として吹野氏 ほかに食料品部次長1名

（株）福岡玉屋へ 営業部長として田淵氏

（株）福岡松屋へ 部長として内田氏

〔注〕

上記の（株）福岡松屋とは、明治44年10月、宮村吉蔵が福岡市橋口町で創業した松屋呉服店に基き、昭和8年秋には、大衆向の近代百貨店として生まれ変わったもの。戦後は百貨店の形態では存続していない。別表のうちの（株）松屋（大牟田市）は、当時、その姉妹店として設立されたものである。

このように伝統のある有力百貨店においても、競って人材の獲得に努力したのは、部門別に統轄された大規模小売店舗である百貨店（Department Store）を経営管理してゆくためには、商品の仕入、店員の訓練、接客サービスの向上などの面も含めてどうしてもエキスパートを必要としたからであった。

〔注〕

土屋好重氏によれば「我国で百貨店という言葉は、アメリカのデパートメント・ストア（Department Store＝部門商店）、イギリスのビッグ・ストア（Big Store＝大商店）、フランスのグラン・マガザン（Grands Magasins＝大規模店）、ドイツのヴァーレン・ハウス（Warenhaus＝商品館）等を原語とする訳語である。一般的に用いられている「デパート」という言葉は言うまでもなく前記のデパートメント・ストアが簡略に日本語化されたものに他ならない」とある。

なお、現在、日本における百貨店は、百貨店法の廃止により、いわゆるスーパーなどととも「大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律」の規制を受けているが、本論では百貨店の法律問題には触れないことにする。

当時、上記した幹部社員たちは、いずれも三越を退社の上、それぞれの百貨店へと赴任して行ったのであるが、三越自体は、当時どのような営業状態にあったのだろうか。

昭和6年の満州事変を契機とし、軍需産業の活発化による景気の回復によって、国民一般の購買力は増大し、各百貨店の営業成績は向上した。そのトップを切ったのが三越で、昭和6年には資本金が1,500万円から3,000万円となり、売上高も二位以下を大きくひきはなし、利益金も増加していた。

このような膨張期にあったが、三越では人事上の余裕もあったので、地方百貨店からの人材の派遣に応ずることができたわけである。しかし、人の提供については反対給付を求めず、いわば奉仕的に行ったというのも、三越伝統の経営方針としては、東京の日本橋本店中心主義で、資本の参加などによる地方への進出は考えなかったわけであった。

参考までに記せば、日中事変までの日本内地における三越の直轄店は次のとおりで、カッコ内は開設年度を示している。

京都支店（明37）、大阪支店（明40）、神戸支店（昭3）、新宿支店（昭4）、銀座支店（昭5）、高松支店（昭6）、札幌支店（昭7）、仙台支店（昭8）

三越からの人材提供は上記のとおりであったが、日中戦争の勃発、太平洋戦争への移行とともに各百貨店の機能は停止の状態におかれ、その目覚しい復活は、終戦後に待たなければならない。そして三越からの派遣社員たちの生死についてもおぼつかない人もおられる現在となった。しかし、その昔、それらの幹部社員とともに、移入された三越の隠語（商人などの社会で仲間以外の人には分からないように考案した用語）、符牒（商品の値段を示す隠語、等級を示す記号など）〈新明解国語辞典から〉が、いまもなお、九州の百貨店に残っているという事実は、興味のあることである。

三越の歴史は、いまから300余年前の延宝元年（1673年）に、伊勢松坂の三井高利が江戸日本橋に呉服店「越後屋」を開業したときに始まる。明治37年に「株式会社三越呉服店」に改組し、昭和3年には商号を三越と改称して、日本最初の百貨店として近代的経営形態を整え、その後、各地に相次いで支店を開設するなど、我国を代表する大百貨店へと成長するのであるが

明治28年 呉服の陳列販売を開始

明治33年 全店を陳列形式とする

大正13年 下足預り制度を廃止

と販売方式も変って行ったけれども、呉服店から出発した三越としては、長年にわたって、いわゆる座売制度をとっていた。古いしきたりとして、商品である呉服太物類は「良賈は深く蔵す」といって奥にしまっておき、客の注文に応じて見せるという方法が行われていた。その場合、店則によって地味な木綿に身をつつんだ手代や子どもたちの間で、客には知られないよう隠語や符牒が常時、用いられていたことは容易に推察されるところである。

そのような時代の客は、必ずしも直接の需要者とは限らず、問屋相手の仲間取引なども多かったことであろう。しかし、客の饗応には、きびしい内規があって、店員はその制約を受けていた。例えば、「客の気に入ろうとして、無断で茶屋などに出向き、振舞いなどしてはならない。どうしても振舞わねばならぬ客でも、なるべく店内で振舞うようにせよ」などと戒めている。

こんな場合に備えて、昔の三越呉服店時代では、屋食時などは出入りの仕出

屋から幕内弁当などをとって客を接待した。その仕出屋の屋号を「喜左衛門」と言っただので、いつのころからともなく、三越の店内では、広く食事のことを「きざ」と言うようになった。

「きざ」の外に、「遠方」という隠語も、いつのころからか使われていた。「遠方へ行って来ます」とは、「トイレに行って来ます」という意味で、いずれも、お客さんの前で、あからさまに言うことを憚るために使ったもので、現在でも、三越の本店はもちろん、直轄店でも店員の間で用いられていると推定せられる。

ある日のこと、私は、私が住んでいる久留米の井筒屋百貨店に入って、別に買物があつたわけでもなく、ただ漫然と三階の呉服売場を歩いていたとき、1人の若い男が私のうしろの通路を足早に通り過ぎながら、陳列ケースの内側に立っている女子店員に向って、ちょっと右手を挙げ、確かに「きざ」と言ったのを耳にし、私は、遠い昔、三越で生まれたこの言葉が、いまもなお、この地方百貨店で生き続けていることを知った。その若い男は、店員に間違いないと分ったが、その二人のどちらかに、「きざ」という言葉の起源を知っているかどうかを尋ねてみようとしたが、思い止った。

以上、隠語を通して、中央百貨店と地方百貨店との関係、百貨店の伝統というものを考察したが、百貨店が現在おかれている環境は、スーパーマーケット等の全面的進出などにより、将来にわたってますます厳しいものになりつつある。

しかし、百貨店も一つの経営であるから、それを支えるものは人である。地方百貨店としては、目まぐるしい近代の流通業界のなかで、その特色を発輝し、生き延び発展してゆくためには、人材の獲得と養成は最大の要請であることを指摘してこの小論を終る。

(完)