

NEW HAT

ニューハット

發行所 會社
東京都台東区浅草橋二丁目一ノ八
向柳町一ノ八
發行人 本郷 人郎
編輯 集村 人郎
印刷 村野 人郎
山科 堅太
双葉印刷紙業社
東京都千代田區神田町二ノ九

第5號 (昭和24年2月20日) (定價1部20圓送料別) (半年100圓同)

(昭和23年11月19日第三種郵便物認可)

帽子は**ばん**
自立つもの

物資割當に關する

手數料等の徴收に關する 法律及規則に就いて

政府は今回指定生産資材割當規則の一部を改正すると共に、物資の割當に關する手數料等の徴收に關する法律施行に伴う措置を制定し、五日各省共同省令を以て公布した。これにより十日から指定生産資材需要者はその割當申請書に収入印紙を添付して割當手數料を國庫に納付することになった。法律及規則の再録は省略するが、手數料に關しては申請手數料と割當手數料の二つがある。前者は物資の割當申請をする場合に於て、割當申請者一件につき五十圓の収入印紙を貼付して納付するのである。後者は物資の割當を受ける者が當該物資を譲り受ける場合に於て、割當に係る物資の價格の統制額(價格の統制額のない場合は讓受價格)に割當數量(割當數量の一部の數量に相當する物資を譲受ける場合に於てはその數量)を乗じて得た額の百分の一に相當する収入印紙を貼付して納付するのである。従つて今後は割當申請書に収入印紙の貼付のないものは受理せられない。又割當證明書に相當額の収入印紙が貼付されないものは其效力を生じない譯である。

但し申請手數料は申請當時に於ける價格の統制額が千圓未満の場合、又は價格の統制額のない指定生産資材については、當該

第三・四半期

指定生産資材割當

帽子業界に對する割當はこゝ第一・第二・四半期ともフェルトの割當が続いたが、今回第三・四半期分として紡毛ラシャが割當らるることとなった。豫て懸案であつた企業體整備も完了したので、今度の割當から指定生産資材割當規則第二十六條に準じた需要者に發券せらるることになったので、企業體の數は全國で八十九となつた。今これを各地方商工局別に企業體數と登録機臺數とを示せば左の通りである。

區分	企業體數	登録臺數
仙臺	一	四七
東京	四一	一三一八
名古屋	七	四九九
大阪	三七	一七三三
廣島	一	三三〇
國	二	七二

物資の生産を所管する大臣が大藏大臣と協議して定める數量未満の場合はこの限りではない。念の爲申添えるが、割當料の徴收時期は昭和二十三年十月一日以後の分に係る物資の割當から徴收せらるるものであるから既發券のものであつて未だ讓受けの遅れて居るものは適用されない譯である。

合計

八九 三六九九
割當の紡毛ラシャの數量は一〇四、八五六方碼であるから、設備臺數三、六九九臺に割當ると一臺當り約二十七方碼になる譯である。同時にこれに必要な縫糸も割當らるが、此數量は原單位から計算して約一、九〇〇封度になる譯である。これ等は既に發券手續の運びになつてゐるので、恐らく此稿が諸君の目に映る頃は、割當證明書を手にして居らるることと思はれる。只前號にも記載

TOKYO-WOOD.
小島商店
コト帽は

目次

フルト製帽業者を圍む座談會	14
六大都市・帽子小賣店巡訪記	10
大阪	2
東京	2
アメリカ便り	4
一筆一筆は帽子	13
小供帽子製作者の苦心	8
研究室の回答文	9
俳人逸話	11
文藝者の聲	18
讀者の聲	7
宣傳用電氣スタンド	13



「ニューハット」も発行以来半年漸く體裁を整えてきてたが、この機会に全國帽子小賣業者の要望に應じて、本誌編集部では別項の如き内容を掲げて六大都市を巡訪した。

各地の著名小賣店の中からビッグアップしたものが二十軒に及んだが訪ねるべくして時間が許さず行きえなかつたものも多し、それは次回にまづとも一應の收穫と見透をえたように思われる。各小賣店では巡訪の目的をよく理解されて相當に立入つた質問にまで解答された。ここに誌上をかりて厚く御禮申上げる。

大阪は大阪、名古屋は名古屋と、各地の事情を反映して特異の經營法が生れてきているが、これは讀者が活眼をひらいて、これから連載される各小賣店の短い記事のうちから汲みとつて欲しい。

それを、各自の經營する店舗に合わせてとるべきはとり、批判し、捨てるべきはすてて、本巡訪の最終の目標たる帽子を一箇でも多くうらんが爲の小賣店經營の向上に努力して欲しい。いずれは理論家及長年の經驗をもつ實際家の批評をえて掲載する豫定であるが、各位にも忌憚のない意見を出されて、本計畫に有終の美をなさせたいと思う。

三月號は京都山本帽子店、神戸河村帽子店

株式会社 カクマツ屋

大阪市南區心齋橋筋二丁目二三
社長一名、取締役四人、監査役一人

一、終戦前後の經營の苦心

昭和二十年三月十三日戰災で燒失した店舗を、従業員の復員後昭和二十三年四月株式組織と

今年春が早い！
御仕入は帽子から！

東京都臺東區淺草左衛門町一
帽子問屋 三矢帽子店
電話 新設 開設 淺草(84) 八四三二番

調査要項

- 一、終戦前後の經營の苦心
- 二、帽子についての要望
- 三、「ニューハット」に對する意見
- 四、仕入
 - 1、方法全般
 - 2、手持商品一覽表
 - 3、約定仕入
 - 4、棚卸
 - 5、商品の回轉率
 - 6、共同仕入
 - 7、運賃の負擔
 - 8、その他
- 五、販賣
 - 1、方法全般
 - 2、掛賣及出張販賣
 - 3、賣上豫算の立て方
 - 4、賣出
 - 5、ストック及販賣品の運賃
 - 6、返品及交換
 - 7、その他
- 六、宣傳
 - 1、方法
 - 2、宣傳費と賣上との關係
 - 3、その他
- 七、人事
 - 1、店員數
 - 2、採用の條件
 - 3、店員の實務
 - 4、その他
- 八、サービス
 - 1、型付鋸直等
 - 2、無料配達
 - 3、包装
 - 4、その他
- 九、商品の整理方法
- 十、チェーンストアに對する意見
- 十一、將來の經營の構想

二、帽子についての要望

終戦後は租惠品が氾濫して昨年までは商品の回轉が悪かつた。容易に手にいれた。流行は、去年の暮が激しく山が低くなつてきているが、今年これが一般に普及するか。色合は、ぬすみ六七割、茶及うす茶が残り、縁は切べり八九割折べり、リボンペリが出る傾向

七、人 事

(1) 店員は主任とも販賣三名。採用の條件は手蔓のある人堅い人物を金銭的に過たさぬ爲に第一としている。

(2) 實務については主任がその都度體験をふませながら教えている。

(3) 型付等について注文があれば洗濯屋に頼み、實費でやり希望者にはネームをいれてくれる。無料配達はしない。包装を要求されれば、フア

九、商品の整理方法

1 上級には箱をつける。フアー、ウール別、値段別に同じ色あいの山をつくる。陳列はよいものを奥にいれ、賣りた品はとりよい關係でケースに入れる。ウインドの飾付は販賣主任が月一、二回やつているが目につきやすい變つたものを出している。品種の一、二割が出ている。中央のウインドは特製品陳列に使い、季節によつて陳列、又はショウケースを飾りかえるが普通の月はセットを生かして飾る。

八、サービス

(1) 型付等について注文があれば洗濯屋に頼み、實費でやり希望者にはネームをいれてくれる。無料配達はしない。包装を要求されれば、フア



(スケッチはカクマツ屋前景) ケースの陳列はウインドのも出ているが、積重ねてある商品とは無關係に陳列している。

にある。江草についての文句は少いが、リボンは相當の苦情が出るから、フアーは本革正絹を使用して欲しい。

適當な小賣價格

○フアー 二七〇〇—二八〇〇
○ウール 一三〇〇—一三〇〇
○鳥打 八〇〇—一〇〇〇
○鳥打(草) 一〇〇〇—一〇〇〇
○バナマ(紙) 一〇〇〇—一〇〇〇

五、販 賃

(1) 主任が十數年の經驗をもつ外、二年位の經驗である爲にサービスが不十分で百貨店式に販賣している。従つて商品知識を向上し、専門的販賣員としてお客にいい品をすすめられるようにしたい。

(2) 手不足と世相不安の上に資金をねかせらぬので掛賣出張販賣ともやらぬ。顧客はあるが名簿は作るにいたつてない。

(3) 賣上豫算は一シーズンを見透して昨年の賣上金額と同程度のものを計上している。

(4) 賣出は個人ではやらぬが商店街で一、二回やつた。賣上が増加せぬ上に、福利等をつけること等によつて價格の信用を失うので好ましくない。

(5) ストック中心に商品をはかして、新品のよいものと並べている。ストックは來シーズンにも越す。

(6) サイズ、きず等で返品交換を要求されるが行つて無理に賣らぬ干渉主義でやつているから問題はない。

三、「ニューハット」に對する意見

(1) 大きなメーカーの外、プロカーのもの手に入れている。客層が商人、會社重役等で地方客が少い爲に中級品が出やすく場所的行き方として良品を揃えるようにしている。

(2) 手持商品一覽表はないが、値段別、品種別の商品原簿を作成して、活用はしていないが、販賣員は頭の中で動かしている。

(3) 約定仕入は豫定數量が中心で、時季仕入としてやる程度で行われぬだろう。現實には問屋のおしつけのものに對して文句が云えないで、ただサイズ等の選擇ができる位である。

(4) 棚卸は年二回、六月及十二月の決算前後に、主として

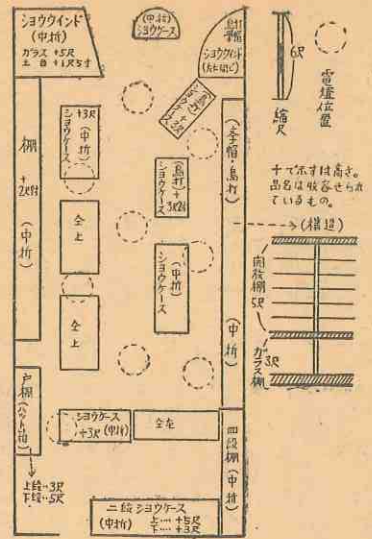
各種帽子製造卸
型新
優秀フード帽子
石井帽子工業株式会社
東京都臺東區淺草三筋町二ノ四一
電話 淺草(84) 八四六四番

各種帽子製造卸
東和帽子株式会社
付表社員 佐藤元保
東京都臺東區淺草小島町一ノ八
電話 淺草(84) 5698

中折・鳥打・子供各種
パナマ・春夏物は当社で！
学帽
大一ハット
大一帽子株式会社
本社 東京都臺東區淺草向柳原町一ノ二
出張所 新潟県中蒲原郡小須戸町五

十、チエーンストアに對する意見

共同仕入、情報交換、商品の融通ができるからやりたい。



(カクマツ屋平面圖)

株式会社 大徳帽子店

東京都中央区銀座七
社長 米田 一雄 (48)

一、終戦前後の經營の苦心

明治十四年、帽子専業店として煉瓦地といつた時代の銀座の現在地に開業、關東大震災には直ちに復舊十二月二日に開業した。戦時中から戦後に統制關係の役員に就いたが、統制關係がきず、粗悪品のれんに反する營業でありながら販賣して店の個性を失った。その頃が戦後の一番大切な時期と考えた。工場、住宅は焼いたが店舗は戦災を免れたので焦ることなく、

舊來の暖簾、名譽を如何に維持するかに苦心した。お客は高くても良いものというのが多かつたがそれは關商品だつたので、の中で良品を賣るにまつた。賣上は少かつた。直ぐ前の路店がウール中折で一日二千圓位の賣上げがあるのを、二百圓位の賣上で我慢して店の營業が繼續出来ればと考へて、遅く店をあけ早く閉めて大徳という店の存在のみを示し、信用と暖簾を第一にした。

二、帽子業者に對する希望

昔の間屋は製産業者(下職)に資材と金融の面倒を見るときに小賣業者に對しても、融資して来たから、小賣業者は一軒の間屋の引で間に合つた。現在ではその機能がなくなつたから小賣業者は製産業者からもプロカーからも仕入れて居る。間屋の本來の機能を果さないでこの點についてとやかくいうのは生産業者は時局を認識され粗悪品をなくするようにして欲しい。卸業者が混亂期の副産物たる抱合せ販賣をなお考へているのはやめてほしい。

春夏帽子の御用命は

是非...帽子卸商の

東京都臺東區淺草橋三ノ廿九
電話 淺草(84) 3386番

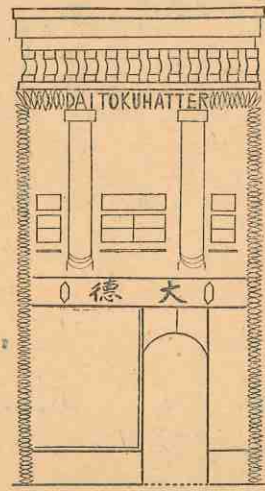
宮崎商店へ

- 四、仕入
- (1) 帽子小賣業者は残品を少くすることを利益の第一の目とすべきで、数少い品を賣つて残さぬでもよいものを残すのはよくない。殊にサイズ關係でその愚をおかす。
 - (2) 又、傳票制度によつて販賣し、品消帳によつて残品をつくらぬようにしている。
 - (3) 手持商品一覽表は品消帳でも關係するが、仕入月日、品種別で分類した帳面によつて、仕入箇數だけ〇印をつけて、仕入毎にそれを消し、仕入金額から差引いて零になれば全部売れたことになるようにしている。この分類によつて、店舗の商品整理もしている。一ダースかつて、一つでも残せば利益はないことになる。
 - (4) シーズン始めに約定する場合は、仕入カードによつて注文する。問屋の商品を仕入れぬから他店と違つたものを賣ることが出来る。
 - (5) 棚卸はやつている。
 - (6) 商品の回転率は昔は年二回位、現在は仕入が少いからでもあるが(商品が少い爲)早くならざるを得ない。フェルト中折が率が高い。
 - (7) 共同仕入はやらぬ。
 - (8) 選貨は法的には賣主だが、現在當方で負擔している。賣るコツとしてサイズ仕入を統計的に導き出した。お

御選擇は
是非定評ある.....
村越商事有限公司へ
東京都中央区日本橋馬喰町4の9
電話茅場町(66) 7186番

五、販賣

- (1) お客は友達だという気分です。無茶のものをすすめぬようにし、お客にも友達のところまで品を見て行くという気分です。またこちらのいうことを聞いてくれるようにして、あそこで買つたらよく合うものをくれた、ということになると、あの店は正しい、いうことを聞こうとなつて、早くしかも正しくお客に賣ることが出来るようになる。信用をうるこれが第一である。
- (2) 又、販賣員に専門知識を體得



(スケッチは大徳帽子店前景)

い。納得のいく販賣をやつては、色も特殊の光線を使つて、文句はない。

- (3) させて客が選擇を任せようにする。
- (4) 掛賣、出張販賣はやらぬ。採算上出向いてまで賣れな
- (5) 賣上豫算は品消帳によつて昨年の賣上を基準にしてやる。
- (6) 賣出をして賣るものではないからやらぬ。
- (7) ストックと販賣品の運管は品消帳によつてやる。ストックの販賣をつとめるように店員に覚えさせている。
- (8) 子供帽子以外に交換はなし。

春春夏春夏夏 帽子

御用命の程御待ち致します

株式会社 帽子卸商 タイマ帽子店

東京都臺東區向柳原町二ノ一
電話 淺草(84) 一六〇九番

各種帽子製造卸 福島帽子店

東京都臺東區向柳原町2ノ1
電話 淺草(84) 8465番

(7) 営業はサンプル営業。店に出ているのは見本で、賣る品は整理箱から出して、賣る人の被つたもの、汚れたものは賣らぬ。

シヨウウインドの飾り方

商賣人は頼まぬ。出来れば各自がやることで、商賣人はウインドバックを主に賣れようと構わぬ。実際に扱ふものは帽子を生かすようにバックをつくるので、バックがよいから賣れるとは限らない。帽子の配列では、濃いものを手持しているとき、お客はうすい色を好む傾向だと電光に近くおいてうすくみせ、茶がほしいとき赤味がかつたところで見ると直射をさけたところで見ると店内も同様だが光線が散漫であることに注意する。ウインド陳列は帽子を見下すところと並べるとは限らず、眼と同じ高さには飾ることも行ふ。たとえばオルダワンは見上げると山が高く見えて格好が悪いので同じ高さには並べると、山の高さもよくみえる。色を主として、鳥打等は下に並べるのが普通である。

六、宣傳

(1) 出来る限りお客に渡るものによつて宣傳する。包紙に金をかけ、本の表紙にも使いるようにしている。新聞廣告などは金がかかりすぎる。

一年の賣上のうち麥稈は利が薄いので、十二ヶを以て一箇の賣上と勘定して販賣し、數を出すことにした。大徳の帽子は高いものばかりだと思つたら安いものもあるという實質宣傳にもなる。

七、人事

(1) 店員は十三人、女は十八歳より二十八歳まで六人、男子は三十歳より五十歳まで。(2) 採用の條件なし。男子は十年以上勤続者で女子は二年から優遇している。(3) 實務については一週一度店員間でお互の缺點を拾ひ、接客方法の指導をさせている。重役等も出る。店員といえ主人といえ店へ出れば全部が従業員である。

みこむ。サイズを知っている客は少いので營業しながら難談の中にサイズを教える。又帽子製造の専門知識を教えて、どこから質問されても面白く教えられようにする。

八、サーヴィス

(1) 足踏ドライ盤等を設備した半坪程の部屋で蒸氣を導入して殆どは出出来る。(2) 無料配達は考えているがやつてない。(3) 包装は既述の外、箱等をサ1ピスしている。

九、商品の整理方法

既述の點をまとめると、例えば昭和二十四年度の第一回に入れたベナマは同サイズ、同リボン等同質品を一括してPIの符號をつけ、仕入數だけOを品消帳につける。PIの符號と價格を表示した丸箱が整理部屋(賣場)に接し(圖参照)に鳥打は抽出してある棚に並べ、一個を賣場に陳列する。賣上は傳票に販賣員のイニシアルを入

春!!夏帽子の御仕入は

千代田帽子株式会社

千代田區神田元久衛門町一ノ一〇
電話 淺草(84) 七七五五番

下記住所に移轉致しました

御仕入のシーズン来る

良心的な品質
春・夏物各種帽子
特價奉仕

在庫豊富...是非新店舗へ

東洋帽子株式会社

東京都臺東區淺草向柳原町一ノ十八

學生帽

新學期の御用意に!!
野球帽大人帽各種
高級子供帽子

發賣中!



Jeep Brand
ジープ印學生帽

新星商社

東京都臺東區淺草
向柳原町二ノ二
電話 淺草(84) 三三五二番
電話 淺草(84) 二六三七番

●●●賣良●●●

春向フードは●●●

東京の 天野製帽店へ

目下發賣中

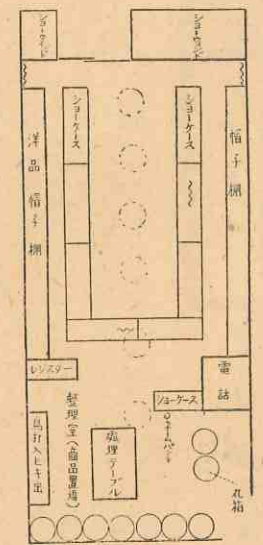
東京都臺東區淺草小島町一ノ二

俳人逸話 (一茶の巻)

富塚 筑峰

一茶江戸に行き某宗匠を訪いしに、衣服粗野なるを見、門生

をして留守と稱して逢わず、再三請うも同じ。依て携文來りし土産の蕎麥粉を支關の式臺に撒布し、その上に指を以て「信濃



(大徳帽子店平面圖)

ねばならぬことになる。店の信用にかかわる。信用を第一とする地域から、賣ればよい地域に店を出すことは時代はよいが、自由競争時代には不可能となる公算が大きい。従つて、相

當の検討を要する。
十一、將來の經營の構想
專屬の小工場をもちたい。フェルトは出來ぬが小さいものは製造と同時に販賣もしたい。

廣告募集について

現在本誌の發行は月五千部に及んでゐるが廣告の掲載を希望する向は本誌廣告係宛に申込みたい。詳細はその都度御説明いたします。

印刷各種販賣
金版各種販賣
中村金版所
東京都臺東區西町十九番地
電話 下谷(83) 〇〇九八番

贅 卷

一茶近郊に逍遙しけるに空腹に堪えず、或る農家にて食を乞わんとせしに人あらざれど飯鍋のかかりありしかば、したゝか満腹し立去らんとせしを、近隣の人を見付け近頃小盜の流行るは貴様ならん、いで辛き目に合はし呉れんと拳の雨、足蹴りの果實巻にして千曲川に投げんとせし時、食を盗まれし家の主人に逢いしかしかの話をせしにその男の顔を見せよとの事故、簧を解きしに一茶なりければ、大いに驚き氣の毒の至りと謝し何故一言なりしやと問ひしに我の悪しき故敢えて辨明せずと答ふ。然らば川に投げ入れられ心なるやと云うに、然り投げ込まると云ふと思ひしのみと云いて平然なるに、流石は一茶先生の無念無想凡人の及ぶべからずと益々尊敬せられしと云う。

杉田の學帽

各種學生帽製造... 専門

東京都臺東區向柳原町二ノ二
工場 足立區神明町四七

合名 杉田商店
會社

斯界に誇る

アメリカ便利 編集部

1948.11 號

Hat Life より



豪洲人は われわれより早くやつてる

メルボルの帽子小賣業者はぐるぐる自由に廻る帽子掛を備えつけ、客のサイズに合った同じ大きさの帽子を二十個、客の氣に向くように撰擇させて居る。

有名なオーストラリアの帽子小賣業者ブズリツチ會社では、これまで世界のどこでもがやつていた方法を改良して帽子の新しい賣りかたを發明した。メルボルンに五軒の高級帽子店を經營し且つ一八八〇年に創立された當會社は、客が隨意に廻すことの出来る陳列棚を最近周圍の壁に備えつけた。その一つの仕切りを廻す度に五個の新しい帽子が現われ、全部廻すと合計二十個の帽子を見ることが出来る。しかもその二十個の帽子はそれぞれ客のサイズに合つていて、すぐさま冠れるように型つけしてあるという工合なのである。

帽子を冠る人達が自由に氣に入つた帽子を撰擇するという新しい方法を採用したことに関する幾つかのニュースを讀めば、それらは大體オーストラリアの帽子小賣業者と一味相通するものにあつたことがわかる。問題は小さな店の限られた場所にかつてゐる。しかしこの問題は、上述の自動廻轉式帽子棚という巧みな方法によつて解決された。商品の置場についても巧みに考案されている。各々の帽子棚の次の場所には鏡がとりつけられ、その戸を開けると戸棚となつて六十個の帽子がしまつてある。それ故一つの帽子が賣れると、直ぐさまその戸棚から出して帽子掛戸棚に飾るといふ工合なのである。

誰が帽子の型を作るか

此の間、帽子屋仲間の雑談中こんな問題が出た。「誰が帽子の型を作るか」

或る者は、それはカリフォルニアの人だと言ひ、又東部の大學だとか、ロング島の連中だとか、いやロンドンも一役買つて居るとか言ふ者もあつた。

そこで私は中庸をとつて別な意味を挿しはさんだ、帽子屋が帽子の型を作るということである。こうした流行の中心地が、即ち流行の背景をなす、その試験場且つその創意の源たることは確かである。或るヤマをつかんだ帽子屋——小賣店でも製造者でも——が或る思いつきを

頭の中に固定し、心血を注いで自分の氣に入るやうなものを仕上げて、更に自信を以てそれを押し付けて行くときに、始めて一つの型が出来るのである。

事實、彼は無から物を作りあげるのではない。彼の思いつきの由来をたずねれば、それは彼が既に知っている事、顧客の注文、更に衣服の流行を觀察してそれに合う帽子を考え出すこと等である。然し、先ず第一に、

型

ベル・クラウン・ダービー
スナップ・プリム
この型は永い年月の後に再び現われたのである。
ナロー・プリム・ストロー・デイズネー
鋸の狭い麥稈帽
コロリアン(チロル帽)
ココナツト
クロース・バケット
ライト・コントラスト
ギヤバズン・パウンド・ハツト

等がある。更に最近の二つの例を挙げると、ステットソン・ストライトライナー型と、リー・テレクラウン型である。勿論、以上は大雑把に述べたのであつて他に幾つもあるとは言ひまでもない。上述のものは言ひつきりと思ひ當るものである。以上のことは、何か始めるに當つて唯一の爲すべきことは、型の發明であるという意味ではない。全くの失敗に終つた流行

機械にカンドコロを捉え、正しいデザインに對する精緻な感覺を持ち、自分の思いつきを、努力と投資によつて裏づけられる勇氣を持つて始めて、彼は流行の創始者となるのである。若し彼にしてこうした事を怠ればその流行は決して世に現われな

いであらう。
ウオーナーがフレット・ケリーの助けを借り、各季節毎にこうして流行を作つていたのは事實である。昔からの色々の例を見わたして、こゝに我が國を風靡した別の帽子の型とその創始者とを擧げてみると、

創始者	年代
ジミー・ベイン	一九一四
トリブラー	一九二三
キヤザナー	一九三三
レスリー・ベイジ	一九三五
ジェー・プレス	一九三六
ジェー・プレス	一九三六

を列記すれば一層長くなるであらう。帽子はたゞ單に良いというだけでなく、時機に適したものでなくてはならない。「時に適う」これが要訣である。如何にして一つの流行が國中に擴まるか、それは殆ど一定の順序で擧まる。つまりこうである。
第一期 創案者の店頭で實際に列べられ、大量に賣れることがわかる。
第二期 他の市の流行の先端を

行く店で取り上げられ、またその需要が多いことがわかる。

第三期 かくして汜濫状態となる、どの店もそれを求め、大量の注文を受ける。

販賣の祕訣

デイスニー發行の小冊子

小賣業者や商店の販賣員により一層多く帽子を賣らせ、帽子を冠りこなし客を持つことによつて、店の發展の一助にもなればと、デイスニーはこれら業者達に有益なる記事を満載した二十四頁程の小冊子を發行して

いる。内容は帽子を冠る人々の六つの型が挿繪入りで記述され、各人如何なる帽子が最適であるかを示し、また販賣員に各々のスタイルの帽子を賣る時の適切な言葉を教えている。



創刊以來日も浅きにもかゝわらず先づこの位の内容を持つてこの位の廣告價値のある機關誌というものはそうざら

にはないでしよう。實際眞面目に編集してあるという事は認められて居ると思われませんが、更にもう一段の積極

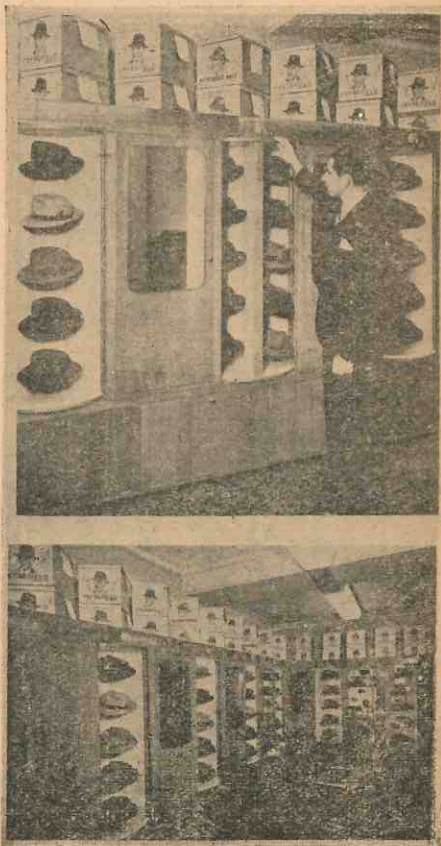
東京部
山達出沙馬利居士
ニューハットよ!
積極的に進め

帽子の御註文は是非當店へ

フード及一般帽子製造卸

久保田安彦商店

東京都墨田区鳥越二ノ一九
電話浅草(84)八八九四番



寫眞説明
上圖は「新自動廻轉式帽子棚」
下圖は店の全景を示す。

營業品目

眼庇・革、頤紐
金銀モール製品
帽子、子縁
テ、子縁
バツ、チ
帽、章、卸類
製造販賣

附屬は定評のある

品質本位

山達商店

中央區日本橋村松町十八番地
電話茅場町(66)二四八〇番



「讀者の聲」係より
販布する上についての御要求は種々ありますが、現在五千部出ていますから一應の態勢はとのえられてゐると考えます。小賣店で購讀を希望される方は同業者の紹介を添書して直接協會に御申込下さい。

隨筆

帽子と電車

富士銀行鳥越支店長

小松 幸平



終戦後街頭を見渡すと、無帽者が非常に多い。どうしてこうも、多いものか、帽子の出廻りが悪くて、自然青年の長髪美を誇示する風習が、出て来たものか、特に青年層にこの傾向を多く見るのである。然し私にとつては、帽子はなくてはならぬ服装品の一つである。それは防寒に、危険防止に、若返りに、是非必要なもの一つである。何となれば私は禿頭であるからである。特にある種の女性の前面では、座敷の中でも帽子を頂いていたい。男性感を覚えるものである。これは有髪者の知らない禿頭者の小さな脳みでもある。かくの如く帽子を愛好する私にとつて、一番困ることは、ラッシュアワーの通勤電車である。五尺二寸足らずの私が、やつさもつさのあけく乗り込んで見れば、私のソフト帽は同乗者の肩や背でもまれ、私の頭から遊離し勝ちとなり、いつも手でおさえている仕末である。ハンチング帽ならその懸念も少ないのであるが、矢張りソフト帽が好ましいので、ついソフトを常

用するのである。されば終戦後私はなるべく低丈の日本女性に混って乗車し、ソフトの遊離するいやな思いから逃がれる様心掛けていたのである。

電車といえは、どうやら日増しに整つて来た感があるが、まだまだラッシュには勇猛心を奮い立てて、乗車せねばならぬ。この事實から、カンカン帽は當分實用化せぬ過去の遺物であらう。早くカンカン帽で悠々乗車する出来る日を望みたい。私は昨夏以來新宿驛から、中央線急行電車に乗るようになったのであるが、最初私は辟易して、朝の電車を何度も見送つたのである。然しその中の一、大勇猛心を奮い起して突貫する激動の中に、自己を発見する様になつたのである。昭和十八年頃、年頭の觀兵式參觀の電車に、通勤路上乗り合はして、窒息しそふになつて以來、電車の牛詰には辟易していた私であつたが、ある朝私は、胃がもたれ加減であつたのであるが、電車内の激動通勤が、胃の具合に手頃の運動感をも、覚えしめた事がある。それ以來運動不足の私には、ラッシュ

ユの電車を出動前の運動場と心得るようになって、明朗さを取り戻したのである。何事も、物は考えようである。

今や經濟安定、九原則の指令に基き、近き將來第一爲替レートの設定を見、我國經濟界は、終戦後以來の、封鎖の國內インフレより否應なしに脱却、國際的經濟の嵐の前に立たざるを得なくなつたのである。下半年には相當の經濟安定恐慌を豫定せらるゝであらう。我が帽子界もこの重大なる秋に當つて、如何なるコースをとつて進むべきであるか、各業者の重大な一關心を要する所である、と共に帽子界と密接なる取引關係にある我々金融機關も、共に提携してこの難關を乗り切らねばならぬ。然し一大覺悟を以つて、この難關に當るならば、ラッシュの電車と同様に、辟易も明朗に變つて来るのである。

同然なのである。私は店頭に「日本再興の大道」と題して翁の左の一文を掲示した事がある。(三鷹時代)

翁曰く、多く稼いで、錢を少く遣ひ、多く薪を取つて焚く事は少くする、足を富國の大本、富國の達道といふ。然るを世の人は吝嗇といひ、又強欲と云ふ、是れ心得違ひなり。夫れ人道は自然に反して、勤めて立つ處の道なれば貯蓄を尊ぶが故なり。夫れ貯蓄は今年を來年に譲る。一つの讓道なり、親の身代を子に譲るも、則ち貯蓄の法に



學生帽はラビットに限る

基ひするものなり、人道は言ひもてゆけば貯蓄の一法のみ、故に是を富國の大本、富國の達道と云ふなり。

私は最後に、本年の重大なる經濟界の轉換期それは出血輸出であり、爾後生活であるのであるが、この際再び決心と注意の肝要なるを強調して、次の翁の教訓を共に玩味し誤らからん事を期したいと思ふ。

翁曰く、百事決定と注意とを肝要とす。如何となれば、何事によらず、百事決定と注意とによりて、事はなる物なり。小事たりといへども、決

帽子業者名鑑(東部)發刊!!

原料、製造、卸、木型、厚生等五百餘名の帽子全業者の經歷、事業内容を網羅した、業界を俯瞰する一大名鑑刊行する。仕入に、販路擴張に、最新の充實した便覽を是非、座右に一冊。

總クロス製、B6判三百餘頁。豫定定價三百圓。四月中旬に發送豫定。郵致に限りあり御注文はなるべく早く。代金は完成通知の到着と共に拂込まれたし。

東京都千代田區神田町二ノ九 双葉印刷紙業社内
發行所 帽子業者名鑑刊行會

要心は帽子です

井上慶藏

多難な廿三年度もどうやら大過なく相當の成績を上げて越年の出来ました事を感謝致します。新春は各業界共一服の状態を思ひ、遊樂を希い、觀劇に映画に又はスキーに温泉へ御出掛けの事と存じます。處で戦時中バツタリして居つた〇〇

界も、最近非常な發展を致しまして各地の盛場の影には如何わしき料亭が雨後の荀の如く増え色とりどりの電飾を賑わしお客を吸収して居ります。のみならず女機機動部隊を町中に繰り出し、引力をほし、いよいよにして居ります。これ等に接近せんか、



婦人子供帽子製造 眞田紐抄織維織物 卸
株式 千代田製帽所
社長 坂田保國
副社長 坂田完弘
營業所 千代田區神田淡路町二ノ二七
甲府工場 甲府市水門町二ノ八

正業による収益では一、二ヶ月の儲けはたちまちふつ飛んでしまします。こわい物見たさに助平根性を出すなら、帽子を冠らず

定する事なく、注意する事なければ、百事悉く破る。夫れ一年は十二月也、然して月々に米賣法にあらず、只初多一ヶ月のみ米賣法りて、十二月米を喰ふは、人々しか決定して、しか注意するによる。是によりて是を見れば、二年に一度、三年に一度賣法とも、人々其の通り決定して注意せば、決して差支あるべからず。凡そ物の不足は皆覺悟せざる處に出づるなり。されば人々平日の暮し方、大凡此の位の事にすれば、年末に至つて餘るべしとか、不足すべしとか、しれざる事はなかるべし。是に心付かずか、かかと暮して、大晦日に至り始めて驚きは、愚の至り不注意の極りなり。ある飯炊女が曰く一日に一度づゝ米櫃の米をかき平均して見る時は、米の俄に不足すると云ふ事、決してなしといへり。是れ飯炊女のよき注意なり。此の米櫃をならして見るは、則ち一家の店御しにおなじ、能々決定して注意すべし。

我々は防寒帽に身を固め、この經濟界の酷寒に對處せねばならぬ。「冬來たりなば春や遠からじ」である。

原色廻轉式電氣スタンド

一、申込方法 〇新規定入會の方は昭和二十四年一月より昭和二十四年九月まで、九ヶ月分會費金七百五十圓を拂込。〇既會員は昭和二十四年四月より昭和二十四年九月まで六ヶ月會費金六百圓を拂込。



右會費を御取引の卸業者(帽子協會員)に御拂込み下されば、協會員より直送いたします。萬一帽子協會員の卸業者に御取引なき節は協会の振替東京一〇三九一を御利用下さい。

用電球つや消四〇ワット。原色廻轉器取付その構造は電球の上端を針金の傘がついてその尖端を、廻轉する六色ホヤの中心部に轉つてい

〇輸送は責任つきですが、途中破損の場合は協會へ御一報願います。

四、會費は昭和二十四年四月より一ヶ月金壹百圓に訂正いたします。



東京都東區淺草向柳原町二丁目一番地 帽子協會員の方には、左圖の如き高尚優美なる徽章を差上げて居りますが、未だ御入手なき方は至急御申出を御願ひ致します。

の原料生産卸業者(帽子協會員)各位の御援助で賄つて居ります。

フェルト製帽業者を圍む座談會 (上)

日時……昭和二十四年一月二十七日午後三時十分より五時四十分にいたる。
場所……帽子會館三階

會 協 會 主
主 催

出席者

- 東京帽子株式會社工場長 近藤竹太郎氏
 - 東京帽子販賣株式會社販賣部長 門脇 義夫氏
 - 帝國製帽株式會社工場長 大石 良治氏
 - 帝國販賣株式會社東京出張所長 中溝 三郎氏
 - 帝國製帽株式會社技術員 丸山 長次氏
 - 東京織維工業株式會社 高橋 久氏
- 主催者(小賣業者)
- 司會 大徳帽子店 米田 一雄
 - カワシマ帽子店 川島 勇吉
 - クラウン帽子店 竹内 棟
 - トラヤ帽子店 八橋 康平



八橋 開會の言葉として一言私が申し上げます。御多用中おいで下さいまして、先ず厚く御禮を申し上げます。

かゝる催は今迄に例がなく今回が始めてでして、その趣旨は我々小賣業者、いわば日本の小賣業者の聲としてお聞き下さるようお願い致します。本日は、製帽業者の東京帽子、帝帽、東織の方々の御出席を得まして、代表司會者より質問に對し御回答をえますれば、「ニューハット」誌二月號にのせて、全國の小賣業者に郵送

することになつて居りますから同業者は大變参考になると思ひます。何分宜敷く御願ひいたします。

ではあなたから(米田氏をむいて)よろしく。

原料關係の見透

司會 過日、我々小賣業者がよつて話合つたのですが、いま營業して居るに欲しいものがちつとも仕入出来ぬとの聲があつて、何故かということを開屋に聞いても分りません。そこで、一番欲しいフェルト關係の方に聞けば納得できるのではないかと考えたのですが、深刻なことをお尋ねするかも知れませんがお答えになつて欲しい。生意氣かもしれませんが、帝帽にきいたから帝帽の力はこうだ、東京帽子にきいたから東京帽子の力はこうだ、と考へるのではなくつて、業者としての力がこうだということをお聞きしたいのです。

先ず第一に原料關係の見透として、原料の關係の方に、門脇 見透はむつかしいんぢやないですか、近藤さん

近藤 そうですね

司會 悲觀論ですか

近藤 ウールからいいますと、羊毛の輸入が少い。毛織工業が一年に三十萬俵の羊毛を必要として居るんですが、昨年十萬俵しか入りません。帽子



帽子界ノ御用ニハ 皆様ノ

富士銀行 鳥越支店

御利用願マヌ

れるんですか。

近藤 昨年迄は軍から拂下られたものが多少あつて使つていましたが食いつぶし、フアイは昨年迄は今ほどの統制ぢやなく、昨年の九月頃から輸出獎勵の爲にきつい統制を加えられたんです。

いつも 親切と勉強で 信用のある

田 島 屋

茂 木 帽 子 店

東京都台東区浅草藏前二ノ十九 (藏前蛇屋裏)

電話 浅草 (84) 4407 番

全國生産數量

司會 そうすると (東織高橋氏出席)

そこで原毛が少いならば製品も少くなるのですが、大體昨年と比べて製品化したものがどの位減つて居るのでしょうか。最近申上げておいたとおり全國的にウールの位、フアイの位と云うところでは、近藤 メーカーはいくらでも作りたいんです。どうやつて居るのか、どちらでも苦しいて居ります。

門脇 各社とも根本が共通していても遠らうぢやないでしょうか。

司會 昔なら、麥稈の一字が何萬ダースだつたといえるがウールが國內何萬ダースという見透的にやつてどの位ですか。

中溝 一寸むりだね。

門脇 關西の方がメーカーが多いのでないだろうか。

司會 これが一番聞きたいところなんです。昔飯塚さんが一文字をやつて、五萬ダースといえは全國で七萬とか想像がついたんですが、東織さんはどうでしょう。

高橋 そうですね、去年あたりで……

司會 勿論輸出を除いたもので仰しやつして下さい。皆さんなんかのお會合のとき雑談の中

にどの位だろつという話合もありませう。

門脇 官廳關係では數字がはつきり出て居りますが、記憶していませんね(笑聲) 各社の設備、能率、現在の稼働率とかで分ると思ふんですが、司會 販賣關係の人には分るんぢやないですか。このあたりの問題、小賣屋として減つたペースンテージを一番聞きたいところぢやないでしょうか。

門脇 去年の冬物はストック等で帽體などが流れていたんですが、今年はないんぢやないでしょうか。

高橋 大體ないですね。

門脇 今年はその點から製品として市場に出るのは非常に少いようですよ。

高橋 去年の半分でしょうか。

門脇 中溝さん、どう

中溝 大いに減るね。司令部の内需用禁止が非常にやかまして諒解がついたと言つていたがまたむし返して悪いようですね。

原毛關係で内需いくらと發表すると、そんなに原毛があるといえは、おかしいことになりませうよ。

司會 その點は分る。それはどの位、去年の何%へるかという事です。

門脇、高橋 恐らく半分以下かな。

大石 私のところの原毛でやはり半分以下でしょう。

帽子附屬品 製造販賣

石 敏 商 店

東京都台東区浅草一丁目二番

電話浅草(84)三九〇〇番

ハビズ時代来る!

帽子店 洋品店の包装紙器

帽子袋 大・小 フード帽 面一折 中ネ 其他各種

双葉印刷紙業社 東京都千代田区神田司町二ノ九

司會 そのうち春物はどの位でしょう。

大石 全部で一萬出るか出ないかぢやないでしょうか。

門脇、中溝 關西も入れてか高橋 え、

近藤 私のきいたところでは、春物は原料關係で中止して居ます。安本で百萬打の計畫をして居るんですが、十萬打の原料がない。それは毛織會社がもつて居るもので、業者が出すか出さぬか分りません。見透しがつかないんぢやないですか。

司會 お話で、半分以下は確かという事なんです。それにもいろいろあると思うんですが四分六というところでしょうか、大體四割位ですか。

先ず大體へつてくるでしょうか春物は?

門脇 昨年の春物は少かつたようですよ。原料の關係で各社とも作らなかつた。

近藤 春物は一萬以上でしたか。

司會 それ程出なかつたようですよ。

高橋 冬物がかつたのも出たし司會 数字的にはつかみえぬことになりませんが、今年フアイが多いような気がするがどうでしょう。

門脇 去年から見れば多少はふえています。ウールに對して、ウールが極端に落ちて居るから多く見える實情ぢやないですか。

司會 減るペースンテージはウールもフアイも同じということですか。

門脇 そうですね。

とですか。

門脇 原料關係もありませんが、各社ともフアイでバランスをとる見込があるようですよ。

中溝 フアイは寧ろふえるようですよ。原料關係と會社の經營から、フアイに力を入れるのは當然です。

大石 アンゴラの原毛の生産はいくらかふえて居るのでもないでしょうか。輸出で減つて居りますが、静岡縣で會社の近くでそのよになつて居ります。原毛の生産高はふえています。

司會 フアイは去年位は出るだろうが、ウールを補うほどはないということですか。

門脇 そうですね。

生產品と販賣割合

司會 戦後の状況で生産は關西が強かつた。關西と關東に分けて、販賣數量はどちらに多く賣つてゐるんですか。

中溝 大阪のものも關東に入つてゐるんですが、販賣能力からみてどちらが多いですか。

司會 戦前は關西が多かつたようですよ。朝鮮臺灣があつた關係で、それがなくなつたので今は半々位ぢやないでしょうか。

品化しますから、ちや七三位ですか。

司會 戦前はどうかだつたでしょう。これが小賣屋の知りたことです。

近藤 戦前帽子の需要が最高に達したとき、京阪神より東京の方が多かつたのぢやないですか。

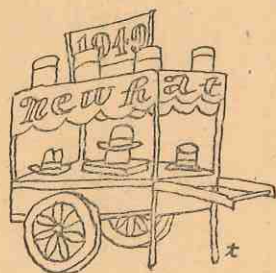
司會 戦前は文化系統で支配されてゐたが戦後罹災の關係で大分變化して居ります。

よ。(笑聲) 中溝 どうぞ、教育をして下さい。

司會 これは小賣屋の譯なんですよ。

近藤 なお痛い(笑聲) 司會 最近お客が商品の選擇性が強くなつてきました。

司會 最近、流行について頭をもつてきています。



門脇 それに突込んで聞きたい點を見出したいところですよ。

司會 これから宣傳していくときに反對のものが出来る、悪くなつていくものを我々が宣傳して無理に賣つていくことは出来ません。

司會 戦災で流行におつづけなかつたんですか。

門脇 關心もあつたでしょうが昔からやつていたところは、帽子は流行の先頭をゆくものだから考はありました。

が、最近逆だと思ひますね。

中溝 これからはリードするよりにやりますよ。

高橋 大阪は競争心が強くて、一つがよくなれば賣行もよかつたからではないでしょうか。

近藤 流行のものはどちらから出すものでしょうか、メーカーからですか。

鐔の廣さと腰のだける關係

司會 流行のことをいつたついでに、鐔の廣いのはやつてきました。

中溝 大體の基準はどれ位ですか。三時が欲しいという人が横濱にあつたそうなんです。

門脇 アロハ階級は三時のを被つていましたが、日本人の顔形から被れませんね。

近藤 フアーは昔は輸入の兎の毛を使つたものですが、それがなくなつて國內のアングラを使うようになったんです。

司會 混合物が多くなつたのぢやないでしょうか。

中溝 ウールだけでいうと、毛が潤澤にこそい買えればいゝんです。

門脇 恐らく全部のメーカーの惱でしようね。

リボンの問題

司會 製品の中で我々の責任になつてくるんですが、リボンが帽體そのものに合つていません。

中溝 今はリボンに合う色を帽體でせぬという逆になつています。

門脇 その根本觀念はありますよ。

アイバー製 帽子見本 ケース 毛リヤストラック 盛谷製作所 東京都千代田区神田豊島町四番地 電話茅場町(03)2010111 郵便馬喰町或ハ豊島町下車

各種帽子製造販賣 河村帽子株式會社 東京都臺東區淺草向柳町1-38 電話 淺草(84)1815

各種帽子卸商 株式會社 倍舊ノ御引立ヲ御願ヒ申上マス 中央區日本橋馬喰町四ノ五 電話(66)七八五三番

俳句

早春の風水鳥の群れ立てる
石疊ひとと椿の白き落つ
枯山に入口のこして暮れにけり
谷へだて枯山にある冬日かな
日の丸をゆるさし春静かなり
音高く羽子ひるがへる時にこそ
寒菊に細す庭狭く
町の辻寒月に人佇めり

村 昔柳
中溝 三郎
菱尾 草雪
金子 閑山人

文藝

川柳



中折にまたまた遠い新ベース
紹介所ぐるソフットの色はあせ
ニユーハット今日マネキンの向をかえ
野球帽親とは別な子のチーム
スキー帽云はず聴かずで見ればかり
スキー帽こゝからすこい雪になり
野球帽ホームラン打つた笑顔なり
見本市お國訛の花が咲き
ニユーハット待遠しの手から手へ
復員を待つ母の皺深くなり
ライオンの後は議會で虎がはへ
ポーナスに一番目立つ帽子買ひ

高坂 久司
村 昔柳
ドン ドンヤ
長谷川 可門
金子 閑山人
青 桐 坊

短歌

掌の抜齒に見入る夜寒の灯
想ふこと果し得で爐火に妻老ゆる
街の灯をぬけ来て寒氣身に戻る
窓に聲ふと竹馬の顔があり
葉牡丹や立ち居静かに足袋の白
寒紅や優しきものに京言葉
雪となる夜の時計のゆるく打つ
妻と歩す事の稀なる小正月
寒潮の碧き深めてたそがれぬ

破 苦 箭
富田 穂波
富塚 筑峰

入田 紹一

書きがり屋根も烟も霜消へず深き山あひ我は來にけり
熱川の波寄せ來たる湯のふねにおとめなるべし乳の固きも

文藝欄投稿規定

本誌に對する讀者の文藝投稿が逐次増加して参りました。共々、廣く誌面に提供すると機會を促進する爲に、賞金制を設けることにいたしました。賞金はニユーハット編集部に於て責任者を設けて審査いたします。投稿は短歌、俳句、川柳、詩に限り一人一回三首(句)以内。賞金は天三百圓、地二百圓、人百圓とし、この外に佳作を掲載する。締切は本誌発行翌月の二十日とする。詠題は川柳「桃」「春の雪」俳句「帽子」をスケッチしたもの。短歌「制限せず」

編集部よりお願い

○帽子小賣店で購讀されてない方は御申下さい。
○「ニユーハット」及帽子協會に對する御意見、希望、想感の御投稿を歓迎いたします。
○原稿はつとめて四百字語原稿用紙を用い、三枚以内とします。取捨は編集部で行います。
但し、「帽子研究室」への寄稿は制限を致しません。
〔宛名〕東京都東區淺草向柳原町二ノ一 帽子協會「ニユーハット」編集部

帽は 婦人 防暑 登山帽

絶対！ 新型と傳統を誇る



竹澤帽子 株式會社へ

五番一ノ町小島 浅草區東台 電話 (84) 5698

編集後記

……本誌も第五號を出すことになった。三號雜誌の危機をきりぬけて、漸く業界に存在理由が認められかつたことを、讀者と共に喜びたい。
……えてして對象の小さい業界雜誌は、企劃難に陥りやすいが、専屬の編集擔當者をもたない本誌が、今日の地歩を築きあげるには、皆さんの献身的努力の集積によつて厚く感謝の意を表すると共に讀者諸氏のこれからの御協力をお願いする。
……「岡目八目」というが、出来あがつた、或は出来あがりつゝあるものについて、兎や角の批判をすることは容易である。たゞ実行性の裏付けがある意見と積極的な協力だけが、本誌をして益々光彩をそえしめる基礎である。
……昨年八月帽子協會の結成準備と共に企畫された「ニユーハット」の足跡をかえりみると、協會が結成直後の不安定な狭い範圍の地盤にたつていたことによつて、多くの不満が生じたことは止むをえない。
今年初頭、關西地方を巡訪した編集部員(き、えたとこでも、協會及「ニユーハット」が關東以北の人々によつて構成され、記述され、廣告されて

……この點については出来る限りのことはやつてはいるが、手不足等で全般的に具體的に協力を求めるどころまでいっていない。寄稿、廣告は勿論個人としても、誰かの斡旋によつても、どしどしよせられて、手不足を緩和して貰いたい。
……本誌は協會の經理としては獨立會計であつて、中には高い會費を拂つてこんな雜誌しか呉れぬという向もあるが、會費は別途の經理であつて今の處協會の會費は「ニユーハット」に費消してない點を御承知願つて、あらゆる角度からの一層の御協力御援助をお願いしたい。
……協會、本誌に對する意見の出るのは、それだけ協會本誌の存在が認められてきたことを意味する。發行部數五千は多い方ではないが、かゝる讀者の關心の高さからいって普及力に於てまた注目すべきものがあると思ふ。
従つて讀者の要望に對して年初の編集會議の際に、小賣向の記事を重點とすると定め

られたことは當然である。
……五號に於ては、これらの點に注意して、小賣店經營の全般的問題を、代表的専門店にひろいあげたことは、小賣のみならず、問屋製造家も關心をもたれて欲しい。
……新年號の「百萬圓の宣傳」は意外の反響を呼んで、春物から着手すべく具體的な企畫が進められるほどになつた。
……アメリカの帽子協會とも提携して世界的に帽子界の發展に挺身する事になり、次號あたりからアメリカ帽子協會よりの新たな便りもお知らせ出来ると思ふ。
……帽子を一つでも多く賣り一人でも多く被つて貰うことは、協會の目的でもあり、本誌のとりあげる第一の課題でもある。
(「ニユーハット」 部長 河村)

安賣王 創業 明治十八年 春、中折在庫豊富
内善製帽株式會社
東京都千代田區神田佐久間町三の三二二
省線秋葉原驛東口下車 徒歩一分
電話 下谷(83) 三八三一

學帽附屬 製造販賣
附屬は 專門店へ
石原房吉商店
東京都臺東區 淺草新福井町四

木型 福岡商店
東京都臺東區淺草向柳原町1-23
電話 淺草 (84) 7374

日本に初めて生れた會社

「ちゃんちゃん御利用下さい」

- 一、創立 昭和二十四年一月十三日
- 二、資本金 百萬圓(全額拂込済)
- 三、構成員 制帽製造業者の集合體
- 四、構 想 新時代に即應、商機に敏也
貿易事業に飛躍せんとす
- 一、どんな事をやるのか
イ、官廳帽子、大量受注、販賣斡旋
ロ、私鐵、自動車會社、消防團關係の制帽
資材及製品の御世話
ハ、大學、高等、學童帽子の資材及製品の御世話
ニ、其他官廳制帽等一切に附滯する事業をやります
- 一、特徴——製造業者から直接皆様へ良いものを安く御世話します

東京都臺東區淺草向柳原町二ノ一 東京官帽制帽株式會社

電話 淺草(84) 一四五六番

社 長	岸 房 太 郎	取 締 役	阿 部 重 正
專 務	奥 山 梅 吉	野 原 保 男	
常 務	木 村 脩 一	大 島 達 次	
〃	甲 田 善 三 郎	小 澤 幸 一	
〃	吉 吉 甚 平	監 査 役	金 子 要 藏
〃	吉 川 眞 兵 衛	〃	鈴 木 治 三 郎
〃	杉 田 正 雄	〃	中 村 平 八 郎
〃	中 野 初 之 助		

昭和二十四年二月二十日 印刷納本 (毎月二十日一回発行)
昭和二十三年十一月十九日(第三種郵便物認可)

中折帽子製造販賣

フアー
ウール
高級品

東京都北區中十條三ノ一二

中央帽子株式會社

電話 王子(81)三三〇三番

スタイル!
カラー!!
クオリテイ!

好評

(定價 二十圓)