

最終課題

意外な大江戸商人事情、
あなたならどんな商売をしますか？
データから発見した特徴を
なるべく活かして立案してください。



ろうそく屋さん Y.S.さん

ろうそく屋

・ 燃料に関わる業種 - 77 い

立地重視で
客を囲う!!

・ 必需品と奢侈品の間のものを狙う。

↳ ろうそくは おそらく 高級品ではあるが、必要なものでもある

・ 重くない商品なので 配達など移動できることを活かす



混浴っ! T.S.さん

風呂屋 (公衆浴場, 混浴 ← 重要!)

・ 家庭に用がたない場合が多いので必需。

・ 都市型で地区ごとに展開



・ 男「近所の風呂家にながな... え? 隣町の風呂家って混浴なの?
じゃあ行くしかない!!」 → 男の欲は本とるんかい。

・ 番台の土壌楽しそう (色んな意味で) → ちくちく泳でできそう。

⇒ 都市型でありながら、安定した収入が長続きするかも...?



かんざし N.N.さん

必需品 → カルテル。なので一獲千金を狙うにはやはり娛楽品を
売るしかない！ あまり高いものだと当時のコストから採算に余
含がないだろうし。め利売れなそう。そこで髪飾り売りを！
やる場所やはり東京・日本橋。日本橋で買うことが ^のかんざし [♡]
エプブランド なのです！ 勿論継承は同じセンスを持った
方を私が任命してお譲りします。ガイツとか ^木森ガールとか
センスの違う方は子孫だろうが友達だろうがグメンサ人。   [♡]

切腹最中 N.H.さん

商人は相続しない、ということはお金が生きるときだけ保たれればいい。
寿命が 40年とすると、25年程度、店があればいい。(下積みや資金稼ぎを考えると)
せいぜい商品の店の寿命は 20年~38年 が多い。ということはおちのちの
店をもっとおきかてもつけおきで安泰なのではないかと思う。
「切腹最中」のようにご当地の観光名物や謝罪の際のおもてせの定番
とすれば、このうそで安泰。

江戸の情報誌編集



「のぞいてみよう、江戸商売」をテーマに江戸にどんな商売があるのかを紹介する情報誌です。

No. 0

古着屋 なんでも縫う技術
付け根 ツールの火付け役
髪結い テキスモチ髪の仕事

人材紹介 M.O.さん

ヘッドハンター

継承の仕方が譲渡>>>相続の時代だが、情報社会ではどの社長も誰に任せろ。だれに任せろ予定入社せよか
選取股が少ない。そこで適人と連れてくるヘッドハンター
(理もれてる可能性もた)

業で WinWin 商売を

仲立ちビジネス Y.M.さん

企業の引き継ぎを仲立ちするビジネス

江戸では商いの存続年数は少なく、相続が少なく、譲渡が半数を占めていることから、商いをやめる人から新しく始める人への橋渡しをするサービス業をする。特に、企業数が多く、流動的である。食料、燃料に重点を置き、商いをやめる人にはお金を支配し、株や取引先との契約、店や器材を買とり、一時的にストックしておき、求人情報のように宣伝し、新しく商いを始める人に売りつける。取引先とは仲立ちの間取引が消滅しないよう、既に開始している他の店などで補う。また、閉店セールや開店セールなどの広告のサービスなども行い、この仲立ち会社を利用してもらうようにする。また、できるだけ適性を考えて商いを売るようにする。取り扱っている企業間で提携なども組み、江戸を支配する

株取引所 K.T.さん

江戸株式取引所

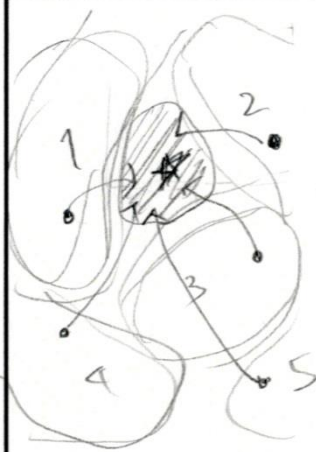
株式の売買が多いので、権利を一つ所で取引出来る様にする。



M&A T.N.さん

「M&A」の商売：商売をせめる人と始めの人とをうまくくっける。
(才能があっても) 商売を始めたいと思っても、陣かぬ人もある。
商売をやめたくぬか、せめざるを得ぬ人や、
商売の引き継ぎ先に悩む人もいる。
これらの人の人格や能力、また業種などを分析して、人や店を
くっつけた「離れ」する商売があるといいと思う。

売上競争 M.F.さん



地域を分割し、必需品は各地域ごとに。
必需品とは別に、各自売りたい者を好きなように商売させる。
各地域で最も売り上げをあげた商人たちを地域ごとに
1人ずつ選ぶ。
→各地域で選ばれた優秀な商人たちには特別に、大々くくり
の地域の中心となる特別地域での商売権を与えられる。
(優遇条件あり)
一定期間でまた地域のくくりをかえて再び地域ごとに勝負。

人さらい H.I.さん

人さらい屋

人をさらって身代金要求がね。

数年でそのメンバー入れ替わる

全域型で他の人さらいと島(担当地区)を分担がね

メンバーは有望そうな人をスカウトしていき、育成、数年後、実力が如き者に譲渡

普段は人が集まる場所(料理屋など)でカモフラージュして情報を集める

隠れキリシタン G.S.さん

自分は日本橋で下り売りの店をして、禁教されていた
キリスト教のグッズを売る、隠れキリシタンは江戸(日本)中にいるので
その人たちが買いに来ても不自然でないように、日本橋で
薬を売ることで人が遠くから来ても疑われない環境をつくる。
リスクは高いが高収入をねらえる。

得点分布

