

永長佐京の歩み

— 第一家庭電器株式会社十年史 —

永長佐京の歩み

— 第一家庭電器株式会社十年史 —



永長佐京社長の近影



本社社屋

■現役員



取締役会長 加藤 貞治



取締役社長 永長 佐京



専務取締役 栗 生 久 一



取締役相談役 上 代 謙 三



常務取締役 上 林 義 男



専務取締役 鈴 木 起 男



常務取締役 齋藤 勲



常務取締役 星野 孝



取締役 鈴木 正治



監査役 寺田欣一



監査役 鈴木英一



監査役 池本敏夫

はしがき

昭和四十三年十一月一日に、当社は創立満十周年を迎えました。企業の成長にとって、一つの節ともいふべきこの十周年にあたり、かずかずの記念の行事が行なわれましたが、記念祝典委員の間から「社史」を刊行してはとの提案があり、その準備が進められようとなりましたところ「十年の歴史で「社史」とは大げさではないか」という声もあり、さらに「第一家庭電器は永長佐京そのものであり、社長永長佐京の歩みこそ、第一家庭電器の歴史でもある」という強い発言もあって、社史刊行の企画は急きよ変更され、ご高覧のような社長の伝記を中心とする記念刊行物となりました。

第一家庭電器の経営方針は、社長永長佐京が歩いてきた苦難に満ちた、しかも真剣な人生行路の中から生れ出たもので、当社の「店は客のためにある」との消費者志向の精神は、会社創立の以前から、久しく永長社長の心底に蓄積されていた経営哲学であり、社長の人

生観でもありますが、かかる経営理念の源流が永長佐京の歩みの中にあることを、おそれくみなさまはご発見して頂けるものと存じます。

本書の刊行は、伝記の性格上多くの方々に取材上のご迷惑をおかけいたしました。またいろいろな制約のため、取材洩れもあったのではないかと恐縮いたしております。何しろ時間的にも昔といえるほどの古いことではあり、地域的にも広汎にわたり、取材に多くの時間を要しましたため、刊行が大変おくれましたことをお詫びいたします。そのため十周年以後の会社の活動についても一部を収録することにいたしました。

当社は四十五年春、激動が予想される七〇年代に挑戦するため、組織と機構を整備強化して新時代の変貌に備えましたが、その後業界に捲き起りました諸種の問題は、流通業界の問題のみでなく、メーカーを含めた家電産業全体の体制を揺がすほどの問題に発展しております。

このような業界の変動期に遭遇しました当社といたしましては、当社今日の発展に多大のご理解とご支援を頂いた消費者のみなさまはもちろん、メーカー、金融機関をはじめ各方面の取引先のみなさまと、今後一層協力提携を密にし、家電業界の正常な発展と、社業

の躍進に全力を注ぐ覚悟でございます。

本書はご覧のように粗末なできではございますが、永長佐京と当社の歩みを、当社と関係の深いみなさまにお伝えする目的で配布し、平素のご眷顧へのご挨拶代りにいたす次第であります。

何卒ご高覧のうえ今後ともご指導ご鞭撻をお願いいたします。

昭和四十六年一月

第一家庭電器株式会社

十周年記念刊行物編纂委員会

目次

はしがき

i

第一部

出生より修業時代

..... 1

溺愛された幼少期

..... 1

なんでも一番の小僧期

..... 7

草履を売って一日十銭

..... 12

第二部

独立開業時代

..... 19

独立自営へ第一歩

..... 19

女房は借金の定期便

..... 25

江戸川区一の大野屋に

..... 29

第三部 戦時中の苦闘時代……………34

わたしの背中に神様がいます……………34

牛車の運送店開業……………37

終戦とともに運送店閉業……………42

第四部 終戦による第一の転機（鈴やとラジオリンクストア時代）……………45

ラジオは音が聞える……………45

必ず店売り時代がくる……………49

家電V Cの第一号……………52

第五部 東芝に月販の目を開かせる第二の転機（東京家庭電器時代）……………58

電化ブームはじまる……………58

リンクシステムの発展のために……………63

第六部	東芝と訣別する第三の転機	68
-----	--------------	----

	東芝に月販を教えて去る	68
--	-------------	----

第七部	第一家庭電器の出発	72
-----	-----------	----

	三十三人のサムライ	72
--	-----------	----

	アリアと共に抱き合って	75
--	-------------	----

	東京圏包囲構想すすむ	80
--	------------	----

	サービスに徹するサービス	83
--	--------------	----

	思い切った広告投資	87
--	-----------	----

	第一独自の割賦販売制度	91
--	-------------	----

	苦境なときほど新企画生る	95
--	--------------	----

	店舗配置の適正化成る	100
--	------------	-----

第八部	第一家庭電器の今後の社会的役割りと将来	103
-----	---------------------	-----

商店集団へ出店計画の転機	104
大衆資本で大衆とともに	107
かくて十周年記念祝典へ	109
社歌	111

創立十周年記念式典の

永長佐京のショート・ショート自伝	115
------------------	-----

日本経済新聞の報道	121
-----------	-----

——日本のビッグストア／第一家庭電器

余 滴

永長佐京寸語録	131
---------	-----

佐京さんという人

——永長佐京を知る人々の語る永長佐京評集……………138

第一家庭電器株式会社社内報抜萃……………145

十周年記念式典における社長のことば……………173

社長による組織改正の趣旨および今後の経営方針の説明……………189

組織機構改正の目的とその意義……………203

第二十期販売予算会議における社長訓話……………207

永長佐京の歩んだ道（略年譜）……………225

あとがき……………233

第一部 出生より修業時代

溺愛された幼少期

わたしは泣き虫だった。

幼いとき、学校などでいじめられたりすると、すぐヒューヒュー泣いた。

弱虫の、泣き虫の子供だった。

わたしは千葉県香取郡神崎町神崎に生れた。明治四十一年一月二十日、生家の裏を流れる利根川の川面が、ピーピーうなる寒い日だったそうだ。

生家、永長家は代々神崎町の大半の田地畑山林を所有する大地主であり、庄屋であった。わたしはその九代目として生れた。

隣村までいくのに、他人の土地を踏まずにいったとか、祖母が永長家に嫁いできたとき、嫁入り道具を積んだ牛馬は一丁余りもつづいたという。

名字帯刀をゆるされ、水戸黄門さまが神崎町に立寄られたとき、永長家で休息されたという話も残

っている。

しかしそのいずれの話も、

「むかしの永長は……」

というひとことがついていた。

わたしは、父桂次郎、母とく、の長男として生れた。

長女てう、次女エイ、と女の子がつづき、長女てうが生れてから丸二十年目に生れた男の子だったから、とくに父桂次郎の喜びようは、それは大変だったそうだ。

小学校に入るころまで、夜中のオシッコに泣きだしたわたしを、父はわざわざ起きて抱きかかえてさせてくれたのを、いまでもかすかに覚えている。

父は近隣の素封家からきた婿入りのほんぼん。母は神崎町を支配する永長家のお嬢。こんな父母に溺愛された、たった一人の男の子の跡取りのわたしは、気ままで、きかん気で、そのくせ泣き虫で、弱虫の子供に育っていったようだ。

永長家の系譜が示すように、富は築くには時間がかかるが、くずれるのは坂道をころがるように傾斜が早い。

ほんぼんの父は飄逸で、粹人で、お人好し。お嬢の母は茫洋とした楽道家。富を楽しむには適して



永長佐京の生家跡

いても、富を守るには才覚はなかった。

広大を誇っていた土地や、山林、家屋も、いつのまにか人手に渡り、わたしが小学校に入ったころは三度の食事にもこと欠くようになっていた。

学校で弁当の時間になると、

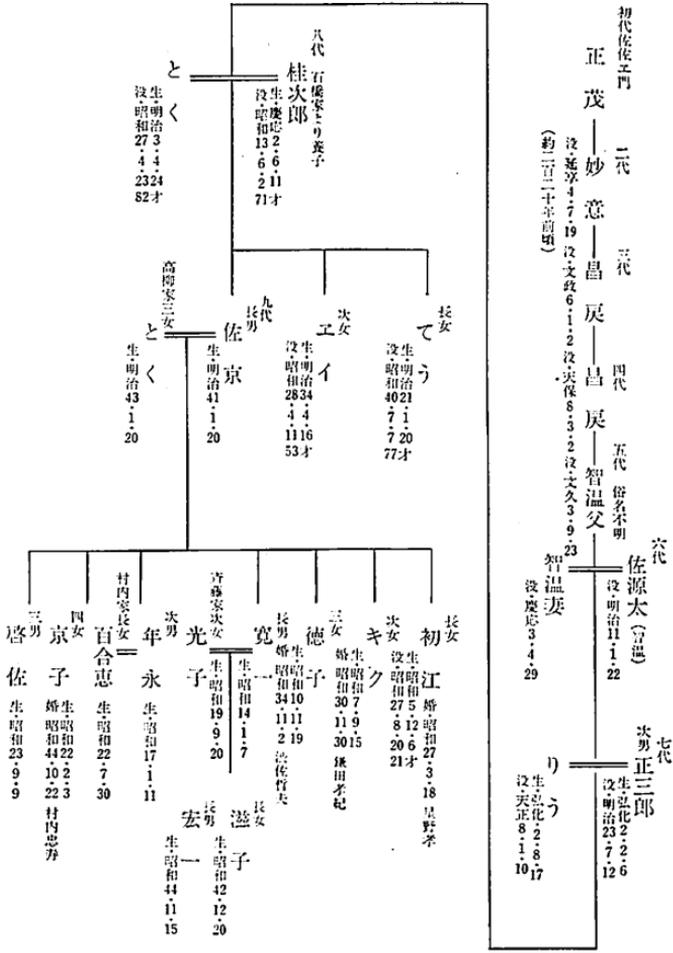
「家に帰って飯を食ってくる……」

とみんなに言って走って帰り、生水だけをのんで、さも飯を食ってきたようなふりをしたことがなにかあった。

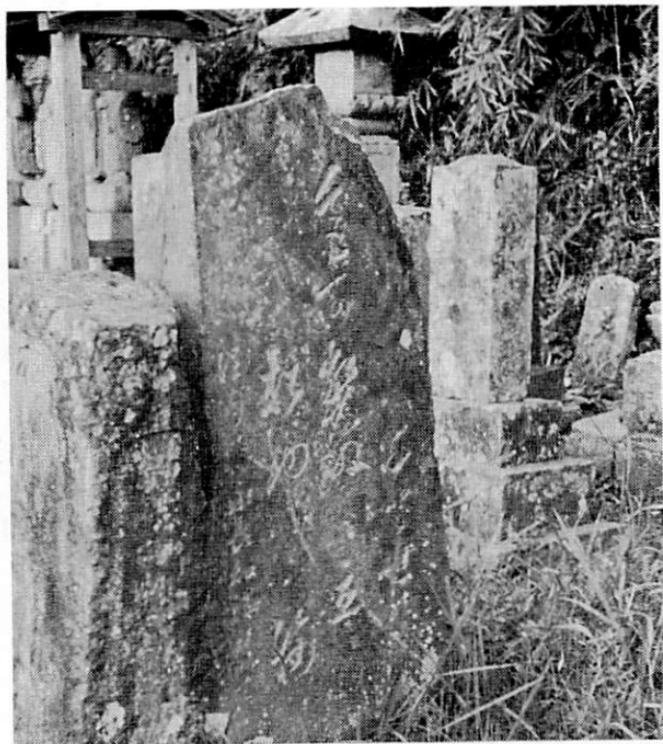
そんな暮しのなかで、これだけはハッキリいまでもわたしの網膜に焼付いてはなれないものがある。

それは広大な家屋敷、家財道具の目ぼしいものがほとんどなくなった、ガランとした部屋に残された、神棚と仏壇には必ずお供えものがしてあつ

永長家家系譜



の幼な心の母の合掌の後姿が育てたのだろう。
幼年期の父母の溺愛がわたしを軟弱に育てたが、少年期の貧困はわたしから負けん気の、たくまし



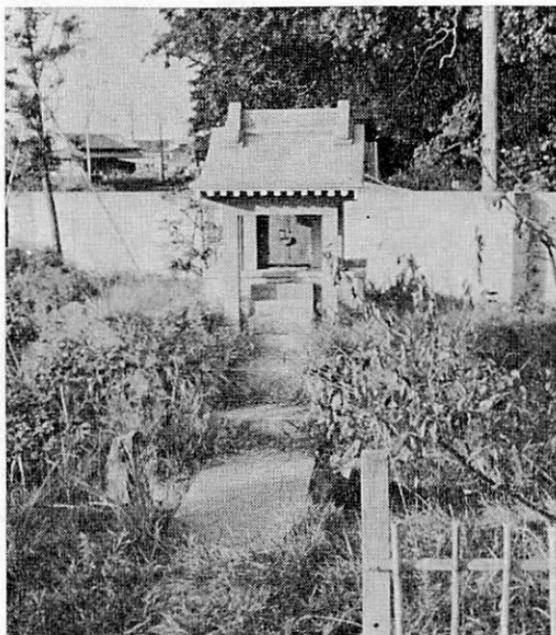
永長知温の句碑

たことだ。

母には、敬神崇祖の念が人一倍あったようだ。とくに定めた信仰はなかったと思うが、神棚、仏壇に手を合わせる母の後姿に、幼ころのわたしにもなにかジーンとしてくるものがあつたのを、いまでも忘れない。

仏壇は祖先を祭り、神棚はもつと遠い祖先を敬う人の尊い心である。

後年、わたしが永長家のゆかりの地に弁天様を献立したのは、そ



◀ 永長家の弁天像の祠

▲ 神崎神社の全景

さの佐京を引きだしたようだ。

小学校を出るとすぐ、遠縁にあたる同じ神崎町の寺田酒造店に丁稚奉公に上がった。大正十一年四月、十四歳であった。

なんでも一番の小僧期

失うものないものほど強いものはない。

ありあまるほどものがあつた永長家から、失うものすら持たない少年永長佐京は、目と鼻の先にある実家にも顔をみせず、ただしやにむに働いた。

奉公先の寺田酒造店は名家であり、店主寺田憲さんは経営者というより教育者であつた。

当時の政友会の代議士を父とする養子で、白タビ、羽織、袴で学校にいつて講義をするという教育熱心な人だつた。のちに県の教育功労者として校庭に碑が建てられるぐらいだつたから、村では人格者として尊敬されていた。

商人に徹した先代の菊之助さんが産をなした寺田酒造店だつたが、教育熱心で人格者ではあつたが、商売に身を入れない当主の憲さん時代は、多少傾きつつあつたようだ。

隠居所には、まだ先代菊之助さんが存命だった。

毎晩、仕事を終えてからその隠居所へ漢文の素読を習いにわたしは通った。

しかし、ほんとうは漢文の素読よりも、根っからの商人である菊之助さんに「商売」というものとは「
ということを学んでいたようだ。」

十四や十五の小僧っ子の当時のわたしには、ただ働くことだけで「商売」などというものが解らう
はずがなかった。

のちになって、実際に商売をする身になって、

「ああ、あの話しのことか……」

と思ひ起したことがなんどもあった。えらい人だった。

わたしの頭のなかには、永長家没落の悲哀が胃袋の実感とともにある。したがって、永長家復興の
悲願が少年の心に燃えていた。

しかし、これは私利、私欲である。菊之助さんはいった。

「私利、私欲を捨てたとき、人間は必ず社会から報われる……」

わたしはそのときから永長家復興の悲願を捨てた。永長家復興は目的ではなく、結果である。永長
家復興のために働くのではなく、与えられた責任を果すことによって、店からも、社会からも、その

働きに応じたものを与えられる。

わたしは働いた。新入り小僧は配達係だ。当時は荷車だった。

ガラガラと音を立てる重い能率のわるい荷車だった。それに酒を積んで配達をした。配達をしている時は、わたしは寺田酒造店では配達が一番だった。だれよりも多く、だれよりも早く配達をした。多少古くなって、こんどは店で酒を売る係になると、酒を売るのが寺田酒造店では一番だった。だれよりもたくさんわたしは売った。

古い話なので、もう時効にしてみらうことにして告白するが、

「酒は上手に売る……」

というコツがある。当時の酒造店の儲けのうま味は「水を混ぜる」要領にあった。

お客さまが樽から試飲される。

「よし、これ！」

と銘柄を指名される。そのまま売れば儲けがうすい。

「へい、かしこまりました。」

と承ってから別室へ案内し、接待している間に水を混ぜる。水を混ぜるといっても、相手は酒類販売業というレッキとしたくろうとである。



寺田屋奉公時代（向って右・佐京）

混ぜすぎると、

「混ぜたな……」

と解り、永久に取引が停止する。くろうとも解らないような混ぜかたに要領がある。

わたしはその混ぜかたの要領では、寺田酒造店では一番だった。だれよりもたくさん水を混ぜ、どこからも苦情はこなかった。

いまでも掛売りの習慣は多少残っているが、大正時代の掛売りはすごかった。

販売の技術よりも、掛取りの技術のほうが店の経営を左右した。

わたしはその掛取りの係になった。掛取りではわたしは寺田酒造店で一番になった。だれよりも多く、だれよりも早く掛取りの決算をした。

わたしが寺田酒造店に奉公している間、主家に

三回のピンチがあった。

当然、寺田酒造店の全従業員あげて、そのピンチを切り開くために立ち向った。そしてなんとかそれらのピンチを切り抜けてきたが、三回目にやってきたピンチは、それは手が付けられないほどの大きなものだった。

わたしは死ぬ覚悟でそのピンチに立ち向った。事実、わたしを殺す、殺さんなどとさわぐ事件も起った。

わたしはいま、そのときにをしたか覚えていない。夜も寝ずに走り回り、とにかく寺田の酒を売って、売って、売りまくった。

寺田の酒倉の酒を一滴残さず売りまくったが、まだピンチを救うに金が足りなかった。

わたしはやむなくよその酒造店の酒に目を付けた。よその酒を買ってきてそれに寺田のレットルを貼り、それをまた売って、売って、売りまくった。

そして旦那の前へ最後の金を積んで差出したとき、

「佐京は、これでうちからいなくなるなあ……」

と当主の憲さんがはたの者に洩したとあとで聞いた。兵隊検査前にもう番頭になっていたときのことであった。

昭和三年四月、満二十歳で徴兵検査に甲種合格となったが、当時は軍縮時代で籤のがれになった。主家のピンチを救ったとき当主の憲さんが予言したとおり、わたしはその年の六月、六年間奉公した寺田酒造店をやめた。

草履を売って一日十銭

郷里の寺田酒造店をやめたわたしは、東京に向う成田線の三等車にゆられていた。

いちばんわたしを可愛いがってくれたうえの姉が、

「佐京、どうせ働くならデッカイところがええよ……」

と聞いていたのを思い出し、三日がかりで足を棒にしながら、日本橋の山口という酒屋を見付け住み込んだ。

その山口酒店は日本橋から浜町へかけての待合をお得意とする大きな店で、酒造店の番頭をやった経験があっても、二十歳を過ぎていても、まず新米店員はご用聞きからはじまった。

しかし、六年間酒造店で働いた経験があるといっても、田舎と東京、それも格式ばった一流待合との違い、それと同じ酒屋といっても酒造店と小売店ではおおよそ違う。

初日から大失敗をやらかした。酒造店では勝手口から入るということをしないから、堂々と元氣よく待合の玄関から入り、

「こんちわッ、山口酒店でござい……」

とやったものだから、それも千葉は佐原なまりときているものだから、ヤボったいことおびただしい。

万事「粹」を身上としている待合のおかみさん、その怒ること、怒ること。塩を撒かれたり怒鳴られたりで散々の態であった。

そのうえ店に帰ると待合から苦情の電話が入っていて、以来外へはいっさい出されずに掃除ばかりさせられる羽目になった。

ガツクリとしたわたしは山口酒店を二十日間でおん出た。もう掃除への逆もどりはいやだった。やり甲斐のある仕事をしたかった。熱っほい青年になっていた。

昭和三年……

いまと違って就職難の時代だった。

仕事はそうさらに転っていなかった。「大学は出たけれど」という映画が上映されていて、ルンペンというコトバが当時流行していた。

山口酒店を飛び出して一週間たっても十日たっても職は見付からなかった。山口酒店へ戻ろうと思えば戻れなくもなかったが、妙な意地があった。

どうしよう？

わたしは考えながら歩いた。

食うぐらいの金はまだあったが気が抜けてきた。

寺田酒造店時代、めくらめっぽう働いてそれなりに働き甲斐があった。だが東京へ出てみると働くところがない。

気が抜けたのである。

「死のう……」

なぜ突然そんなことを考えたか、いま思い出してもわからない。とにかく一週間ぐらい、

「死のう……」

と考えながら歩いてきた。

捨てたはずの永長家復興の悲願が頭の隅をチラリと通り抜ける。郷里神崎にすまないが、

「死のう……」

いまでも思い出すが、言問橋の上をなんども、

「死のう……」

といきつ、戻りつしたかわからない。おそらく言問橋から飛び込むつもりだったらしい。

「まてよ……」

死のう……と考えて十日ぐらいたったころだろうか。

「死のう……」から「まてよ……」と心境が変わっていった。

「佐京ノ おまえ寺田酒造店であれだけやれたじゃないか……」

もう一人の佐京がわたしにささやいた。

「うん、やれた。」

「じゃ、もう一度やってみな……」

そうだ。死んだと思えばなんでもやれる。いままでの佐京は言問橋から飛び込んで死んだ。ここに
いる永長佐京は生まれれた永長佐京だ。

「よし。やってみよう。」

よりによって、なぜそんなことをはじめたのかいまでもわからないが、草履売りをはじめた。

「草履、草履、草履はいりませんか……」

と売り歩いたが、一日十銭の儲けがやっとだった。いくら物価の安い時代だったといっても、一日

十銭では食えない。

十銭といえば言問ダンゴ一皿の値段である。一日売り歩いてダンゴ一皿でオシマイとはなさげなかつた。

やめようか……と思いはじめた。するともう一人の佐京がまたささやいた。

「死んだのだから、そんなに気まり悪がることはあるまい。」

わたしはもう一度思い直した。いままでは空中に向つて、

「草履はいりませんか……」

と売り声を上げていただけだったが、こんどは一軒一軒、軒並みに、また歩いている人毎に、

「草履はいりませんか……」

と呼びかけた。すると一日に二円儲かるようになった。十銭から二円になったから二十倍の上昇率だ。

気が強くなった。弱虫と強虫がわたしには同居しているようだ。

そのうち、本所石原町の大野屋酒店に職がみつかった。

わたしは二度と失敗しないことを信条としている。失敗はだれでもある。一回目の失敗は向うから不意にやってくることもあるからさげられない場合がある。しかし二回目からの失敗は失敗ではな



大野屋奉公時代（後方向って左・佐京）

い。怠慢だ。

わたしは大野屋酒店に入るなり、一度失敗したその失敗に挑戦した。みんなが嫌がるご用聞きを志願した。

いままでもそうだがわたしは前に失敗したことには必ず挑戦する。これは失敗を成功へ導く道である。

大野屋酒店は、わたしを雇って得になるか、損になるか。

「必ず、大野屋はわたしを雇って得になります！」

と広言して雇ってもらったのだから、わたしの意気込みはすさまじかった。

十人ほど先輩の従業員がいたが、そんな前で、

「半年したら大野屋一番のご用聞きになってみせます。」

と、いつてのけたものだ。生意気なキザな奴とみんな顔をしかめていた。

しかし約束よりも早く三カ月でもう一番になった。それも二番を倍以上もひき離していた。

大野屋の主人は約束の半年目のその日、赤飯をたいて祝ってくれた。

そしてわたしを見込んだと、

「わしに一人の妹がいる。ちょうど年頃だ。嫁に貰ってくれないか……」

といった。これには困った。ほんとうに困った。

第二部 独立開業時代

独立自営へ第一歩

わたしには、小さいときから永長家と遠縁にあたる高柳家との間に決められた許嫁（いいなずけ）がある。高柳家三女とくである。独立したら結婚することになっている。

このままグズグズしていると押しつけられてしまう。なんとかひき伸ばしながら入店して十カ月目、昭和四年四月、意を決して大野屋酒店をやめた。

ずいぶん引きとめられたが、のっぴきならない理由をつくってやめたから、大野屋の主人は妹のこただとは思っていなかったらしい。

しかしわたしがやめると、当時セリ合っている店があったから、ガタンと大野屋の販売力が落ちてしまった。大野屋の主人は商売を続けるのが嫌になったらしい。

やめて一カ月もしたろうか。わたしのところへ大野屋の主人がやってきた。

「あの店をやる気なら大野屋の権利を七百円で売ってもよい。」



大野屋酒店開業（中央・佐京）

買わないかというのだ。草履を売っていて、大野屋に勤めて十カ月のわたしにそんな大金があるはずがない。

貧乏ゆすりをしながら返事につまんでいると、
「金がないなら月賦でもいい。わしは田舎に引っ込みたい。しかし保証人を探してこい。」

普通ならこんな条件のいい話はない。わたしの人生に初めてブチ当たった独立のチャンスだ。店が持てる。そして自分が経営者となって縦横に商売の腕がふるえる。いきり立ったが、

「いや、まてよ……」

わたしの頭にカチンときたものがあつた。十カ月わたしを使ったうえ、わたしを見込んで妹もやる、店を買わんかといってきたのではないか。

「見込んだ男に保証人とはなにごとか！」

わたしが気が短いのか、行動が早いのか、わたしにもわからないが、カチンときたと思うともうダメだ。

折角の、それも人生最初の独立のチャンスだったが、もうカッカきいているから損得のけじめがつかない。

「わたしに保証人が必要でしたら折角ですがお断りします！」

いっきに大野屋の主人に怒鳴るようにいった。大野屋の主人はそんな返事を予期していなかったのだろう。ひっくり返るようにビクビクした顔をいまでも覚えている。

部屋から出ていくつもりか、もう立ち上がっていたブルブルふるえるわたしの背中に、大野屋の主人の声を追っかけてきた。

「気に入った！ 佐京、もう一度ここへ座れ。」

シブシブもとの座に座ったわたしに、

「なるほどそうだ。佐京、保証人はいらん。おまえの才覚だけで返せ。」

まさかこうなるとはわたしも思わなかった。ただカチンときただけだったのに。

「それから、うちの屋号大野屋もやろう。そのまま使え。」

前の条件はよいが、後の屋号のサービスのほうはありがたくない。

独立を考えている人はだれでもそうだろうが、前々から独立したらあの屋号を付けてやろうと決めてあるものだ。

わたしも郷里香取郡の香取をとって「香取屋」を名乗るつもりだった。

ところが、とっさに、大野屋の主人から、

「保証人はいらん、屋号の大野屋もやろう！」

といわれて、これが呼吸というものか、

「はい！ ありがとうございます！」

といただいてしまった。あとでしまった！ と思ったがもうどうしようもなかった。

いまでもときどき、永長さんがどうして大野屋を名乗ったのかと聞かれることがあるが、実はこんな人間と人間との感激の呼吸があったのである。

話が決って大野屋の主人が帰るとわたしは表へ飛び出した。そして走った。なんのためにわたしが走っているのかわたしにもわからない。

興奮と、感激と、独立への希望がわたしを走らせたのだろう。

「う……………」

泣いていたのかも知れない。ことばにならない声を出してわたしは一晚中走っていた。

大野屋の権利を買ったといっても店を買ったわけではない。酒屋は権利がないと店が出せない。その店を出す権利を手に入れただけだから、店を探さなければならぬ。

荒川にかかる小松川橋のほとり、美人横丁と粋な名で呼ばれる小松川町の一角に、間口三間、奥行き二間半のささやかな酒屋の看板を掲げたのは、それから一カ月ほどたった昭和四年五月のことだった。

たった一人の店員に従兄弟の鈴木英一君（現第一家庭電器・役員）がきてくれた。鈴木英一君十九歳。わたしが二十一歳だった。

独立自営！ このことは勿論郷里にも知らせてあったが、驚いたことにまだ商品の酒の荷が店に入らないうちに、商品とは違う大きな荷物が運び込まれた。

鈴木君と顔を見合わせながら、その大きな荷物をほどいてみたら、もう一度驚いた。二人が口を揃えていった。

「ダンス！」

あっ／＼ そうか／＼ 思い出した。独立したら高柳家から許嫁のとくがお嫁にくることになっていたのだ。

「あっ／＼ そうかあ……」



大野屋酒店時代の永長家族（昭和3年ごろ）

義	妻	甥	叔	父	永	母	姪
母			母		長		
つ	と	茂	せい	桂次郎	佐京	と	亀井
る	く	夫					

わたしはヘタヘタとそのタンスの前に座り込んでしまった。店をもつことに興奮していた二十一歳の経営者は、すっかりそんなことを忘れていたのである。

翌日、五月の薰風にキラキラ光る初夏の太陽を背にして、十九歳の花嫁とくが日傘をさして一人でやってきた。

「こんにちは。佐京さん。荷物着いた？」

女房は借金の定期便

二十一歳の店主、十九歳の花嫁、同じ十九歳の店員の三人が、これからなにをやらかすやら……い
ま考えてもゾツとする。

そのうえ月賦とはいえ権利の七百円、それに商品から設備までがすべて借金。借りるほうも借りる
ほうだが、よく貸す人もあったものである。

とはいっても結婚は結婚である。七坪の店と四畳半一間、この四畳半が結婚式場である。鈴木君の
お母さんに仲人をたのんだ。

折たたみのチャブ台をひろげ、手ごろな小皿を三枚重ね、三三九度の式典が始まったわけだが、店
を開けたままの結婚式だから、花嫁はかつぼう着、花婿はメクラ縞の酒屋の前かけ、式の途中でお客
がくるとどちらか交代に酒を計りに店に飛びだした。

こうしてともかく、新大野屋酒店と永長新夫婦はでき上がった。

店は小さいが人も店も若かったから活気はあふれていた。コップ酒も店売りしたが若い客でいっば
いだった。

しかし困ったことがあった。二十一歳の店主、十九歳の女房、十九歳の店員と若い者ばかりでやっていたから、お客の多くは若い兄妹たちで店をやっていると思っていたのだろう。

それにわたしがいうのはおかしいが、女房とくはちょっと美人だった。おそらく店にコップ酒を呑みにくる若いお客の多くは、女房のとくが目当てではなかったか。

常連客からときどき、

「チョット浅草まで妹さんを貸してくれないか……」

と申込まれて弱ったことがある。それでどうしても断りきれない常連客二、三人にチョットだけ貸したことがある。帰ってきた女房にブンブンされた思い出がある。

いまでこそ笑い話だが当時はそれどころではなかった。毎日毎日が、借金の返済の連続だった。

親類はみんな貧乏人ばかりだった。利息のつかない親類の金は借りられなかった。

ただ一人の例外があった。女房の実家の高柳家だった。女房はまるで定期便のように、当時本所業平町にあった実家と、嫁入り先の小松川町を往復していた。

里帰りではなく金を借りるのである。

わたしは借りた金は返す主義だから、みすみす借りねばならぬことがわかっていても、約束の日には必ず返す。借りねばならない金だからまた借りる。返す。借りる。返す。



新婚時代の永長夫妻

そんなことを定期便のように繰り返しているものだから、高柳家でもだんだん面倒になってきたらしく、しまいには通帳を女房に渡しっぱなしにしてしま、
「勝手にその中から借りて、勝手にその中へ返しておいておくれ……」
とサジを投げた。

しかし、「通帳は渡しっぱなしになっても、借りて返すことは前と変わっていなかった。必ず通帳から借りたら期限内には通帳へ返した。決して借りっぱなしにはしなかった。」

「嫁にきてお金の苦労の連続で、よその奥さんをみては涙ばかりこぼした……」

と当時を思い出して女房はいう。まったく金の苦労の時代だった。

追いつめられたギリギリの断崖だったからこそ、もしそれを奇智といふな

ら、不可能を可能にするアイデアが生れたのかも知れない。

開店して間もなく、ヨチヨチの小さな大野屋酒店の近く、美人横丁の奥に勝見屋という三倍も大きい強敵が店を出した。

勝見屋の主人は酒造家の息子で、相当な資金をかけかなり立派な店である。

「負けるものか！」

わたしは鈴木君にいつて数ある問屋からできるだけ多くの提灯、のぼり、宣伝ビラをかき集め、勝見屋の開店の日に合わせて、その勝見屋に負けなくらいに店頭を飾りたてた。

当時まだ珍しかったスピーカーカーまで借りてきて、勝見屋の前に立っているお客まで大野屋へ呼び込んだ。当日の売上げは勝見屋を上廻った。

また、店の前の道路に空の酒樽をころがし、コモの荷造りを派手にして人目を集めたり、たまに四斗樽の注文があらうものなら鈴木君にかつがせて、いなせな掛声で居並ぶ料理屋の前をわざわざ行きつ戻りつさせたものだ。

もしわたしが近所で引越し車を見付けたら逃しはしない。そのあとを自転車で追いかけていきこまめに引越しの手伝いをする。そしてみんなお得意さまにしてしまふ。

勝見屋がつぶれていったのはそれから間もなくであった。

いまでは珍しくないが、小さな一酒屋がクーポン券を考え出したのも、勝見屋との戦いの一環であった。

当時、酒の空ビンが不足していて空ビンの回収に苦労したものだ。そこで回収のつど、お得意さまにお渡ししてあるカードの台紙にクーポン券を貼り、なん枚かでいっぱいになったとき「〇〇温泉へご招待」というのをやった。

すごい好評を呼び、空ビンの回収はもちろんのこと、売上げも倍増、一石二鳥とはこのことであつた。

江戸川区一の大野屋に

だが、商売は売上げが目的ではない。

いっぽうに戦前の商売は貸売りが常識になっていた。とくに酒屋は「有るとき払いのさいそくなし」といった習慣があつて、貸売りの回収がおもしろくなく左前になる店が多かつた。

大野屋も例外ではなかつた。ずいぶん貸売りの回収には苦しんだ。

統制経済に入ったころ酒類は配給制度になつてきた。当然のように公定価格よりも高い闇価格が横

一行するようになっていた。

しかしわたしは、闇価格で儲ける利ザヤより貸売りの回収のほうを重視した。

貸売りのあるお客に対しては公定価格そのままに売ることにした。そのかわり、納品と同時に前の貸売りの分の未払いを精算してもらうことにした。

払いぎたないお客も、ノドから手の出るほどほしい配給酒を、しかも公定価格で手に入るものだから、すでにコゲ付きに近かった売掛けまでキレイに回収するのに成功した。

売掛けがなくなると、お客は最後に一回ぐらいの貸しを残しておいてくれと頼むようになった。

この回収成功が、将来の「永長商法」にひとつの鍵を与えてくれた。

わたしは当時、まだ「大量販売」という近代的な流通業としての意識はなかったが、

「お客も、取引先も、従業員も、店も、共に儲け、共に幸いになるのが商売だ。」

という考えをもっていた。

そのためには小さな店一軒ではどうしようもない。規模の利益を得るには店を大きくする必要がある。しかし酒屋がデパートみたいに大きくなってもしょうがない。

むしろ店を増やす支店政策をとった。と同時に卸しに手を出した。

支店は、松江、四ツ木、高砂とつぎつぎに増やしていき、店員のなかから店員第一号である鈴木君

をはじめ、主だったものを店長として責任をもたせて出した。

しかし本店の支店ではなく、それぞれ支店采配に力がついたものから譲渡して、店員のものにしていった。

だが仕入れは一括して本店でやった。そのほうが規模の利益として大きかったからである。

大野屋の成長期がやってきた。借金で泣きはらした女房の目からも涙のあとが消えていった。

大野屋はやがて江戸川区一番の売上げを誇る酒屋になった。

美人横丁の一角に店を出したとき、居並ぶ料理屋をながめ、このうち一軒でも大野屋のお得意先になつてくれないかなあ……と思ったものである。

その美人横丁の居並ぶ料理屋すべてが大野屋のお得意先になり、むしろ大野屋が出入りしていることを誇りにまで思ってくれるようになった。

年ようやく三十を過ぎたばかりの昭和十四年のころであった。その年の一月に長男寛一が生まれた。

さかのぼるが、開店の翌年昭和五年十二月に、四畳半一間で長女初江が生まれ、つづいて七年九月に次女キク、十年十一月に三女徳子が生れている。

借金と、子守りと、店売りで、女房はギリギリスのようにやせていたものだ。

やがて昭和十五年……



故・寺田能之氏

戦雲暗く、統制経済が激しくなってきた。経済警察など幅を利かすようになり、商売が商売として妙味がなくなってきた。

自由競争、これが商売である。統制経済、配給——もう商売じゃない。

大政翼賛会発足

紀元二千六百年式典

大日本産業報国会創立

商売にとってますます不自由な環境になってきたのである。商売の腕がふるえないとなると、わたしはガックリとなった。

「やめた！」

思いついたら行動は早い。わたしは早速一番店員の鈴木英一君を呼んで大野屋の一切の権利を譲った。

郷里神崎町へ帰るためである。

郷里へ帰るについて、もうひとつやらねばならない仕事があった。

苦闘時代、山ほどあった借金がいまは全然ない。すべて決済がついていた。こんな嬉しいことはない。

借金の決済はついていたが、苦境を救ってくれた感謝の決済はまだついていない。

わたしにたとえ一円でも貸してくれた人を全部集めて、自分も乗ったことのない二等車に乗せて、伊豆の大仁ホテルに招待した。

翌日わたしは成田線の三等車に乗っていた。郷里の山河は十二年ぶりにやさしくわたしを迎えてくれた。

昭和十五年七月の暑いさかりだった。

第三部 戦時中の苦闘時代

わたしの背中に神様がいます

商売をやめて郷里に帰ったのは、統制経済になり商売の腕をふるえなくなって、いや気がさしたのも理由のひとつだが、もうひとつの理由があった。

貧困時代を過ごしたわたしは、働くことは生きるためであった。生きるために金が必要であった。その金を得るためにしゃにむに働いたのだった。そして山ほどあった借金も返し、手許に残ったお金は十数万円（現在の五、六千万円になろうか。）にもなっていた。

わたしの計算では一大家族が困らない金額だった。生きるために働く目的はもう終わったのだった。目的がなくなるとき人間は働く意欲を失うものだ。

それからのわたしの郷里での生活は、毎日利根川に糸をたれ、または碁ばかり打っていた。夜中まで目をむいてかけずり廻っていた男が、毎日ゴロゴロ過ごす生活に変わったのである。

目的を失ったものが誰しも考えるように、またぞろ、

「死のうか……」

と考えるようになった。

お墓参りをしたり、仏壇の前で合掌する日がつづいた。

わたしは特定の信仰はもっていない。しかし先祖を敬う心は神を敬う心に通じると考えている。仏は近い先祖であり、神は遠い先祖であるからだ。

わたしの信仰はこういう信仰だ。だが決して神様に頼るのではない。神様に頼るといことは神様に甘えるということだ。神様に頼ると必ず限界がくる。

むしろ神様を背負っていると考えたほうがよい。

「わたしの背中に神様がいます。」

わたしはこんなふうに考えている。それにもし、神様がいらないと考えると自分よりえらいものがない。だいいち傲慢になる。

こんな物思いをめぐらしながら、わたしは郷里神崎で一年二カ月を過ごした。

そうだ、

「私利、私欲を捨てたとき、人間は必ず社会から報われる。」

わたしは寺田酒造店の先代菊之助さんの言葉を思い出した。

わたしのこの金はわたしが稼いだ金には違いはないのだが、私利、私欲を捨ててがむしゃらに働いたから、社会から報われた金でもあるのだ。社会から報われた金なら、また社会に還元すべきではないだろうか。

社会、いや宇宙のものはすべて借りと貸しだ。人間本来にも持っていないはずだ。みんな借りたり、貸したりしているのだ。

貸しがあれば借りがある。わたしの体、わたしの金、これはみんな社会から一時お預りしているものである。

だからお預りしているものは有効適切にお返ししなければならない。ひとつの目に見えない貸しが社会にあれば、それは誰れにもわからないけれど、必ず社会からその報いとして、その貸しは返ってくる。

わたしはあらためて周囲を見わたした。わたしには金があって、家族みんな衣食住になんの不自由はなかったが、周囲の人は農村ではあったが、不足する物資の入手に困りはてていた。

太平洋戦争が勃発する半年前の日本である。欲しい商品を集めてきて困っている人に提供する。これがほんとうの商人ではないだろうか。たしかに統制経済下ではむかしのようにはいくまい。いくまいが、わたしのこの金が資本になり、そんな活動が活発になればいく分かの社会のためになろう。

そうだ！

わたしはもう、成田線香取の駅に向って走っていた。

東京へいくのだ！

戦争を目前にして軍の輸送はあわたたしい。一般の乗客のための列車の本数は少なかった。成田線を成田と我孫子で乗換え上野に着いて小松川町へ。待時間を入れると五時間はゆうにかかった。

深夜であった。いまは大野屋酒店店主になっている鈴木英一君の戸を叩いた。

牛車の運送店開業

戸を開けて、わたしの顔をみて鈴木君は飛び上がるように驚いた。突然の一年ぶりの上京でもあるし、前ぶれがなにもなかったからだ。顔をみるなりわたしは、

「めし！」

と叫んだ。朝からなにも食べていなかった。汽車のなかでも、待合室のなかでも、腕を組みながらいったいなにをやるうかと考えあぐんでいたからだ。

その晩、わたしは鈴木君を寝かせず、徹夜でわたしの考えをいっきにブチまくった。

鈴木君は帰郷前のわたしと、いま目の前で顔を真っ赤にして、神だの、社会だの、奉仕だの、と口から泡をとばしているわたしの変わりように、ただただ驚くばかりだった。

昭和十六年九月のことであった。わたしは三十三歳になっていた。

三日三晩もつづいただろうか。わたしの考えていた構想をあれもこれも鈴木君にブツつけて、鈴木君の反応を試した。

鈴木君は眼をかがやかして、ウンウンと聞いていた。反論もした。またその反論もやった。

はじめの構想のほとんどは、食料品が不足しているから、食料品をどう供給したらよいかに集中していた。

しかし不足している食料品、たとえば米、味噌、しょうゆ、油、など、すべて統制品に含まれていてどうしようもなかった。配給品なのである。みだりに売り買いはできなかった。

最後に貝はどうだろうということになった。貝は食料品でも統制品ではない。東京はすべての食料品が不足しているから、貝だつて立派に食料品の代用になる。

そこで、神崎の利根川にはしじみがいっぱいあるから、そのしじみを専門に採集して東京に直輸送して卸しては、ということになった。

これもわるい思いつきではなかったが、このあたりから発想法が変わってきた。食料品のなかからな

にを東京へもっていくか、という発想法から、

「なにも食料品ばかりを東京に運ぶことにこだわることはないか、もっと戦争を前にして求められる機能がほかにもあるかも知れぬ。」

と発展していった。これは重大な発展であった。

そして生れたのが牛車による運送業であった。

まだ太平洋戦争は始まっていなかったが、風雲は急を告げていた。わたしは戦火は必ず拡大すると思っていたし、物資の統制の厳しさの進展のしかたなどから、敏感にこの戦争は必ず長びくとみていた。

とくに南方一帯からの日本締出しを計る米・英のABCラインの包囲により、これからの日本へのガソリンの入手は不可能とみた。たとえ入手できたとしても民間にはまわってこないだろう。

まず自動車による輸送はこれからはアウトになる。鉄道による輸送も軍第一主義になるだろうか、これも民間の輸送力には役立たなくなるだろうと見通した。

そこでガソリンをくわない輸送力となると、もっとも原始的だが牛馬車しかない。

しかし馬は素人には扱いにくいことを前々から聞いていた。それでは比較的扱いやすい牛にしようということに決まった。

「よし、決まった。」

わたしは決まるとすぐ神崎へ飛んだ。ガソリンはくわれないが牛だって飼料が必要だ。神崎で牛の飼料の確保を手配するのと、人集めもあった。

準備も万般ととのつて、牛車二台で昭和十六年九月も終りに、大野屋運送店が開業した。

さて、開業はしたものの、二人とも牛の扱いかたをまったく知らないし、酒屋は経験はあるが運送屋はしろうと。

はじめての失敗はまたたくまにやってきた。それも商売道具の中心である買ったの牛を、一晩のうち殺してしまったのである。

改造して作った牛小屋に始めて牛を入れた翌朝、餌をやろうと戸を開けたトタン、
「ウーン。」

と目を廻すほど驚いた。牛のお腹がビヤ樽のようにふくれあがって横倒しになっていたのである。昨夜、牛を小屋に入れたあと、小屋の隅に小麦俵を積んでおいたのである。

まさかと思うのはやっぱりしろうとであった。あとで判ったことだが、牛は小麦には目がないのである。その目がないほどの好物の小麦が、デンと俵に積まれて同じ小屋にあるのである。

牛ならずともよだれが出るはずだ。牛は鼻づなを切り、俵を食い破り、夢中になって腹いっぱい小

妻を食べたのだから。それがすっかり腹の中で発酵してしまったのだ。

眼をむいて死んでいる牛の姿に一瞬呆然としたが、再び繰り返さない失敗として再建にとりかかった。

ほかにも失敗があった。牛売りをどうして馬喰などというのか知らないが、馬喰なんてずるいのがいっぱいいる。

こちらがしろうとだなど見破ると、全然使えないものにならない牛を高い値でふっかけるのだ。

しかしこれも一回きりの失敗でくいとめた。

また、はじめは獣医の手を借りなければならなかったが、そのうち牛にも馴れてくると、その獣医が牛の目ききを、わたしたちに頼みにくるようになるまでになった。

やがて、牛車も二台から三台、五台と増えていった。

そのうち運送業界の動勢もわかるようになり、強力な運送組合に食い込み、ついにはその組合の運営を一手にひきうけ、これを最大限に利用して有力な得意先をつぎつぎに獲得していった。

仕事は日増しに増えていき、牛も人も足りなくなるといふ状態に発展していった。人手の足りないときはわたし自ら引きづなを取ったこともある。

やがて牛は三十頭を越え、代車もあわせて毎日六十台前後の牛車を切りまわすようになった。

当時、日本一の牛車運送店といわれるようになるまで、二年間のスピードだった。

終戦とともに運送店閉業

戦争中おもしろい商売をしたことがある。それは大野屋酒店時代に経験した、空ビン回収のリンク制である。

サイダーは寒い冬の間ビンに詰める。二月以降に詰めたサイダーはくさるといふ。したがって夏はビンがあまり、冬は足りなくなるのである。

それが反映して夏場のビンは四銭だが、冬場のビンは五銭になる。夏にビンを四銭で買って置き、冬に売れば二割の儲けになるわけだ。

わたしは夏にビンを買って置き、冬になると売るといふことを考えた。これが思わぬ大当りをした。

戦争で中国へ行って帰ってきた兵隊さんから聞いた話によると、中国は場所によっては呑めないほど水のわるいところだといふ。

軍はそのため大量のサイダーを中国へ送っているといふ。

しめた！

わたしはすぐビンが不足すると考えた。中国の山奥にまでサイダーを送ると、日本の国内にビンが戻ってくるまで二、三年はかかる。こりゃたいそうビンが不足するぞと考えた。

そこで夏場のビンのあまっているうちに、かつさらうようにあちこちからビンを買集めた。

しかしそんな大量のビンをもそのまま積んでおくとこわれるから、なにか手ごろな箱を探したらビルの箱が見付かった。

ビルの箱は五銭である。マキにして売ると五銭である。買って損はない。そのビルの箱にサイダーの空ビンは五十五本詰まる。

これをなん万箱も買集めた。

案のじょう中国からビンは戻ってこなかった。ビンの値段はビンと上がった。四銭が五銭になると思つて買ったものが、十銭にハネ上がった。

ビンを買つても箱がないと運べないから箱ごと買うといった。箱は五銭で買ってマキにして五銭、売つてモトモトと思つていたのに一箱五十銭に売れた。十倍の値上がりであった。

焼酎のカメを買集めたことがあった。戦争中だったから焼酎はなかなか手に入らなかった。

そこで、その買いあさった焼酎のカメを、黙つてある焼酎の醸造会社へ全部送りつけた。

焼酎会社はカメラが着いたからとそのカメラに焼酎を詰め込んだ。

詰め込んだ頃合を見計って受取りにいったら、わたしには実績がないから売らないと断わられた。それじゃカメラを返せといったら、せっかく詰めたのだから戻せないという。だけど売らないなら、そのカメラはわたしのものだから返してくれとねばった。

焼酎会社はシブイ顔でしようことなしに売ってくれたものである。

しかしうまくいったからといって、わたしは同じことを二度と追っかけないことにしている。それっきりそんなあくどいことはやめた。

昭和十七年次男永生る。

昭和十八年……

昭和十九年……

戦争はますます激しくなり、日本の敗戦の様相が濃くなっていった。首都東京の空襲はつづき、分散しておいた大野屋運送店もなか空襲に焼かれていった。

昭和二十年八月十五日、ついに日本は連合軍に降伏した。敗戦！

永長佐京の事業も日本の終戦とともに終業したのであった。

大野屋運送店は閉業した。

第四部 終戦による第一の転機（鈴やとラジオリンクストア時代）

ラジオは音が聞える

終戦——という呼びかたを日本人はしたが、実は完全な「敗戦」であった。

もともと資源の少なかつた日本が、四年間も世界を相手に戦つたのである。緒戦こそ奇製作戦でアメリカの出鼻をくじいたものの、物も金もケタはずれの大国との戦争に、日本は物も、根も、精も、尽きはたしての敗戦であった。

マッカーサーを司令官とする占領軍が日本に進駐し、やせ衰えた日本人は、ただ食物と衣類を求めてさまよつていた。

闇市というのができたのもその頃だった。ないないづくしの敗戦後の日本は、当然のように買手市場だった。

物を求める人間が巷にあふれていた。今と異なつて売ることには苦労はなかつた。物があれば売れた。売る物を採すほうにむしろ苦労があつた。

永長佐京が全財産を戦災で失った重い腰をようやくあげたのは、昭和二十三年十一月、四十歳の時であった。

千代田区神田富山町に「ラジオ月賦店・鈴や」の看板をあげた。

永長佐京は敗戦から三年間手をこまぬいていたのではない。考えていたのだ。

なにを売ろう！

永長佐京は過去に酒屋、運送店と、その業種をまったく関連のないものに転換している。

こんどはラジオ屋である。

永長はこう考えた。

「なるほど、現在は衣食は気狂いのように求められているが、戦争が終った一時期だけの現象で、しばらくすると必ず充足する。そのつぎに強く求められるのは情報であり、娯楽だ！」

と思いついた。当時の情報は新聞とラジオだけだった。とくにラジオには娯楽がいっぱいあった。

「話の泉」「トンチ教室」「日曜娯楽版」「しろうとのど自慢」など、NHKだけだったが、娯楽のなかった時代のラジオは唯一の娯楽媒体であった。

しかもそのラジオはほとんど戦災で焼き尽くされていた。

「そうだ！ ラジオだ！」

断わっておくが、永長佐京はヒューズも取換えられない、電気とはまったく関係のない人なのである。

「それに……」

と永長はいう。

「ラジオは売るには便利な商品だ。その家の前で耳をすませば、ラジオのない家からは音が聞こえない。」

ないことがわかれば売りにいけば必ず買うというのだ。セールスにロスがないというわけだ。

しかし欲しくとも買う金の無かった時代だ。しかも当時月給が二千円か三千円の時代だったが、ラジオは七千円から一万円もした。

「だから月賦で売る！」

と永長佐京はいう。いまでこそアメリカ化した日本では月賦、クレジット、ローン、リースなどの花ざかりだが、敗戦直後の日本のマーケットはそんな信用社会ではなかった。

かっぱらい、夜逃げ、強奪、サギなど、ありとあらゆる悪徳が横行していた時代だ。

だが永長佐京はだんことしていう。

「欲しい商品には必ず金は払う……」

永長佐京は日本での敗戦後の、初めての月賦屋ではなかったらうか。

新聞広告でセールスマンを集め、ラジオの訪問販売がはじまった。

なるほど、永長のいうように売れた。売れたが、実は売るより、売るラジオが手に入らないのである。メーカーも生産体制に入るまでに復興もしていなかった。中小メーカーをかけずり廻り、部品を買集めてきて、まるで組立工場のようなことをしたこともあった。

“利は元にある” 永長の信念は仕入れに力を入れた。

現専務の栗生久一の、この頃の活躍は刮目すべきものがあつた。社長とともに仕入れに狂奔した。

栗生久一は言葉はトッポイが仕事は慎重だった。

いまの第一家庭電器は、ビッグストアだの、成長企業だのといわれているが、実は“鈴や”なのである。

鈴やのサムライが第一家庭電器そのものなのである。

当時、社長のもとに仕入れに栗生久一、販売に石川島造船の工員からセールスマンに応募した、売上げ第一位の鈴木常雄、企画アイデアに卓越していた鈴木起男、経理の上林義男、まっくらになって働いていた星野孝など、少数のサムライが永長の手足であつた。

昭和二十四年十一月、*“鈴や”*を資本金五百万円で株式会社社に改組した。

必ず店売り時代がくる

「だが待てよ……」

永長佐京はまた考える。セールスマンが売っているが、商品は店で売るのがほんとうではないだろうか。

いまはいい。外交販売で売れているが、これからマーケットが正常化してくると、どうしても商品は店で買われるようになる。

このままではいけない。イノベーションに敏感な永長は幹部にこんなことをもらした。

当時アメリカでは、通信販売で巨大な販売シェアをもっていた、シアーズ・ローバックも店作りをポツポツはじめていた時代であった。時を同じくして永長も、店売り時代がくると早くも感じていたのだ。

永長の意を体した鈴木常雄が、ラジオ産業社の岩間社長の紹介状をもって、東京都商工指導所に飛び込んできた。

ここで第一家庭電器と山田正治との接触がはじまる。

山田正治は戦前「商店研究」「仕入案内」などの編集長を経て、大連商工会議所のコンサルタントをしており、当時ポランタリー・チェーンの指導者としては、コンサルタントでは岡田徹、山田正治、業界では森永ベルトラインの万田一治、東京洋品チェーンの喜多村実など、数少ない一人だった。

販売課長だった鈴木常雄が、

「こんど、ナナオラ加茂工場に在庫してあったスーパー型ラジオを大量に手に入れた。これを機会に外交販売という直販をやめ、ラジオ店を通じて店売りをしたいが、その販売方法について指導してほしい。」

話を聞いていた山田正治は、前記の指導者と「ポランタリー・チェーン研究会」のメンバーであったから、

「ポランタリー・チェーンにするのに最適の条件……」
と感じとった。

その日の夕刻、山田正治は永長とその手足と会った。

「うーん！」

すごい男だ。後日、山田正治ははじめて会った永長佐京をこう評している。

永長佐京はポランタリーのボの字も知らない。しかし山田正治にツバキを飛ばしながら話した店売

りの構想そのものは、山田正治の理論武装したポランタリー・チェーン論と、寸分も違つてはいなかつた。

「永長社長、それはポランタリー・チェーンというのですよ。」

永長佐京はキョトンとしていた。

永長佐京と山田正治の出会いによつて、昭和二十五年七月、わが家庭電器業界はじめてのポランタリー・チェーン「ラジオリンクストア」が誕生した。

そのシステムの特長はつぎのようなものである。

①加盟店が月賦販売するラジオはすべて本部から寄託（委託）される。したがつて加盟店の仕入れ資金は不要。

②加盟店は寄託商品を本部の定める条件にしたがつて顧客に販売し、本部は加盟店に販売手数料を支払う。

③販売についての顧客の信用調査や、初回金を除く賦払い代金の回収、さらに修理はすべて本部において行なう。つまり加盟店は販売に専念し、月賦回収にまつわる危険負担など、一切のリスクは本部の負担とする。

④加盟店は店舗改造、店内装飾、商品陳列、プライスカード、ショーカード、広告、販売方法など

について、本部または巡回セールスプロモーターより提供、援助、助言がうけられる。

⑤ 本部長は鈴や社長とするが、本部および支部は民主的に運営される。

家電V Cの第一号

日本ではじめての家庭電器ボランタリー・チェインの構想はできあがっても、当時はまだ家電小売店の組合もなく、小売店の名簿もさだかでなかった。

しかしこんな時こそ永長の手足のサムライが走り廻った。東京都内はもちろん、神奈川県、千葉県、埼玉県の一部を加えて、三百店の加盟にこぎつけるのに一年はかからなかった。

売れた。売れた。売れた。

こうして株式会社鈴やは「ラジオリンクストア」を組織した。

ラジオリンクストアが早期に組織化できたのは、永長佐京が常にいていた、

「利益はお互いに分け合う……」

理念が貫かれていたからだ。

鈴やとしては一軒一軒セールスして廻る直販よりは、電器小売店を通して売るとは、当然問屋の

役割りをはたすことになり、販売量の拡大というメリットがあり、お客さまにとっては量販による価格の安さと、月賦で買えるという買い易さのメリットがあり、電器小売店にとっては飛びつきたいところのような利益があったからである。

永長はラジオリンクストアに加盟するよう、電器小売店に当時のパンフレットでつぎのように説いている。

①ラジオリンクストアに加盟した電器店には、本部から常に五台のラジオを委託販売としてお預けますから、資金が固定化しません。

②月賦販売に必要なお客の信用調査は、本部が責任をもって行ないますから、加盟店は安心して売ることができます。

③加盟店は第一回の掛金を商品と引換えに受取るだけで手数料が入り、第二回目以後の集金はすべて本部が行ないますから、集金の手数がかかりません。

④加盟店の収入は委託手数料のみですから、売上げの増大による税金はそれだけ安くなります。このラジオリンクストアへの加盟の説得は魅力があった。

さらに本部鈴やは、加盟店に対してつぎのようなデイラーヘルプとしてのサービスを行なった。

①お客さまが加盟店で買うようにすすめる、宣伝広告の援護射撃をする。

②加盟店を地域ごとに分け、各地域に加盟店の販売援助をする協力員(いまでいうスーパーバイザー)を派遣し、地域内の各加盟店の売上げが、目標額に達せられるよう促進する。

③加盟店に対しては販売促進のための標識看板を寄贈するほか、お客さまに訴求する各種宣伝リーフレット、陳列具などの広告媒体(いまでいうショーカード、ブライスカード、ハンガーカードなどのPOP広告)を進呈する。

ラジオリンクストアはポランタリー・チェーンとしてのストアイメージの統一を、当時すでに実践していたのである。

ラジオリンクストアは、鈴やと電器小売店の

————— (ラジオリンクストアへの加盟を呼びかけた当時のパンフレット) —————

新販売方法の提唱につき

謹んで御挨拶申上ます

拝啓 残暑きびしき折柄御貴店におかれては、愈々御繁栄の趣き謹んでお喜び申上ます。

漸く自立安定の見透しもつくようになり、好景気の再来さえ叫ばれておりますことは、誠に御同慶の至りであります。

しかし乍ら、戦火に洗われた我国といたしましては特に、財政面に於て相変らずデフレ的要因を残しておりますし、金融面も又お互中小業者にとつては相変らずの金詰り状態にて、材料面の強気配にも拘らず、実需が之に伴わず、ラジオ店の売上不振は依然として続いているのが実情のように察せられます。

このような購買力低下に対し、新しい需要を喚起するのには、信用の増大による喚起以外に方法はありません。即ち近く通産省が「割賦販売法」なる名称の下に、保護助成を行わんとしている、「月賦販売」こそ、その唯一最善の方法であります。

弊社は創立以来、新しい販売方法を提唱しつついささか電機業界のために微力を捧げて参りましたが、今回全く新しい構想の下に問屋―販売店―消費者の三者一体となった、画期的な割賦払式販売組織を考案し、有力ラジオ店各位の御賛同を得たく、ここに提唱いたすことにしたのであります。

弊社提唱の詳細は同封説明書に記載してありますように、ラジオ店としては只、リンクストアの参加店として加盟される

共存共栄がこうしてすすめられていった。

ラジオリンクストアをうちだしたのは昭和二十三年十一月に鈴やが発足してから、わずか二年後の昭和二十五年十月であった。

その間、昭和二十四年七月に新宿区歌舞伎町に新宿営業所を開設、昭和二十五年九月に横浜市中区日の出町に横浜営業所を開設した。

こうして永長佐京の事業は順風満帆、拡大成長をつづけていったが、個人佐京にとって人生最初の悲運が重なって訪れた。

それは口惜しいほどの哀しさの、突然のおとずれだった。

昭和二十七年四月二十三日の母とくの死は八十二歳という大往生だったが、昭和二十七年三月十八日、星野孝に嫁いだ、貧しき大野屋酒店

だけで一切の資本的經營的の御負担はなく、確實、且つ安全に利益が得られる方法にて「割賦販売」に必然的に附随する

一、資金の固定

二、消費者の信用調査

三、集金の手数

四、貸倒れの危険

五、売上の増大による税負担

等あらゆる不備不利益を蒙むことなく、居ながらにして利益が得られる方法であります。又弊社としても利益は薄くとも売上速度の早くなることよって大量販売の利益が得られ、更に、利用者の増大は貴店と共に貴店を通じ、部品の他、電気器具の売上増大の利益も得られるので、弊社今回の新しい試みは、問屋——販売店共々に繁栄し得る画期的な提案であると自負している次第であります。

何卒別紙説明書により充分御研究御検討の上御参加を賜りますれば、この上もない幸いと存じます。

尚、この試みについて、御参加の御希望又は一層詳細の御説明の御希望が御座いましたら、御一報次第早速係員参上御説明申上ますから恐縮乍ら同封ハガキにてお願申上ます。敬具

昭和二十五年九月二十日



東京都千代田区神田富山町二四番地

ラジオリンクストア本部

株式会社 鈴や

取締役社長 永長佐京
電話茅場町(66)〇五六〇番

の苦境で育ち、豊かな世界を一度も経験しなかった、長女初江が死んだ！

それも、女の宿命とはいえ、妊娠が病いに急変し一夜のうちに死んだ！

死んだ！

医学がどうした！

医者がなんだ！

永長佐京の人生で、はじめて男泣きに泣いた日だ。いや男泣きではない。父泣きである。

その初江の死の床で、佐京はそつと手を握って、耳許に口を寄せた。

書くに忍びないが、書く。

「でも……よかったなあ。短かかったが

女のよろこびを知って……」

佐京は父であった。初江享年二十一歳の

若さだった。合掌！

昭和二十八年四月、次姉えいも没した。

享年五十三歳。

佐京の哀しみとはかかわりなく、電器業

ラヂオ

居ながらにして……貴店の利益を増す！

確實！安全！な販賣はこれです！

はまた賣れます

ラジオの賣上を殖やすためには、お客様が買い易いように「割賦拂い」による販賣方法をとることです

しかし？

割賦販賣は次の欠点があります

- 一、賣上代金の回収が三ヶ月乃至一ヶ年も掛かり、資金難になる
- 二、お客様の信用状態を調べることが困難である
- 三、割賦代金の収金手数が掛かり、回収不能になることもある

そこで・・・若し！
この欠点を除く販賣方法があれば、ラジオ店は誰れでも賛成する筈です

株式会社 鈴 や・・・は割賦販賣による販賣業者の資本的、經營的負担を排除し、販賣店に確實な利益が齎されるような、リンクストア方式による劃期的な販賣システムを提唱したのです

方法は簡單です！

貴店は只ラジオリンクストアの参加店になればよいのです

参加店になると・・・

- 一、本部は貴店に常に向のラジオをお預けしておきます
- 二、お客様は自由に貴店から好きなラジオを月賦で買うことができます
- 三、参加店は第一回の現金を商品と引換えに、うけとるだけで手数料が導入り

第二回以後の集金手数は全て本部が行います

貴店の収入は委託手数料のみですから税金もそれだけ安くなります

（詳細は案内書にてあります）

**即刻参加店として
御仲加盟下さい**

**貴店の売上増進の
ために
新しい販賣方法を提唱いたします**

ラジオはただ売られる、
どうすれば
買れるか？
この中に
あります

(330) ラジオリンクストア 本部
株式会社 鈴
東京都千代田区神田富士山町二丁目番地
電話 神田区 0690 五六〇

**此の広告を必ず
あなたの店の利益となる**

や

界はあわただしく活況をみせはじめた。
昭和二十七年民間放送が開始された。
昭和二十八年白黒テレビが発売された。
新しい成長商品の、輝やかしき誕生である。

第五部 東芝に月販の目を開かせる第二の転機（東京家庭電器時代）

電化ブームはじまる

家電業界は民間放送発足以前はまだ電化以前であった。需要の三分の一は電球で、三分の一はラジオ、残りの三分の一は配線器具であった。

電器店はラジオ屋と呼ばれていた。

そこへ突然、商品単価八万円～十万円というテレビが必要商品として誕生したのである。

さらに昭和三十年代に入るや、やつき早やに電気洗濯機、電気冷蔵庫という大型商品が花形役者よろしく登場してきた。

戦後の消費生活は変化しながら進行してきている。

戦後昭和二十年から二十五年は食の時代だった。

まず食べるものを求めた。いま、余った米を豚に食わせてはどうか……などといっているが、そのころ米はなかった。食べられるものならなんでも採り歩いたものだ。フスマもダンゴに混ぜて食い、

お腹をゆするとダブダブ水の音がしたものだ。

昭和二十六年から三十年に至ると、その無かった食べものもほぼ充足するようになり、こんどは衣の時代に入った。

食料品を合理的に売るスーパーマーケット、基礎衣料品を主として売るスーパーストアが誕生したのもこのころである。日本で最初のスーパーマーケット第一号として、昭和二十八年東京青山に「紀の国屋」が生れている。

昭和三十年代に入ると耐久消費財の時代、いわゆる「電化時代」に突入する。

電器店は「売って」いるのではない。「売れて」いるのだ。いや「連んで」いるだけだと他業店から皮肉られるほど、電器商品に需要が殺到した。

その需要の「電化ブーム」に乗って、ラジオリンクストア鈴や本部は確実に成長していった。

昭和二十八年、四億円に手の届く売上げをあげ、二十九年二月には資本金を一千万円に倍額増資し、同年七月、再び倍額増資して二千万円の資本金となった。

その間、本店を神田鎌倉町に移転し、昭和三十年五月、港区芝新橋に初めての直営店「第一テレビセンター」を開設した。

この新橋の店のちの第一家庭電器創立の拠点となるのである。

昭和	需要金額	伸長率	環	境
年	億円	%		
25	200	100		(25~29年はまだ電化以前。需要の $\frac{1}{3}$
26	400	200		は電球、 $\frac{1}{3}$ はラジオ、残り $\frac{1}{3}$ は乾電池、
27	560	140		配線器具などであった)
28	810	145		白黒テレビ発売
29	950	117		家庭電化時代に入る(TV、洗、冷)
30	1,100	116		第1次成長期(31~36年)
31	1,600	145		○量の拡大時代、系列化時代
32	2,050	148		○いかに多く売るか時代
33	2,750	134		○需要の中心は白黒TV
34	3,900	142		○月賦販売とサービス体制の確立
35	4,800	123		○消費の中心は家電商品
36	6,000	125		不況期(38~40年)
37	6,900	115		○白黒TVの需要一巡
38	7,200	104		○生産性の低い販売店に多くの問題
39	7,500	104		発生
40	6,700	90		○系列外小売業の成長
41	7,600	113		○生産調整
42	10,000	130		第2次成長期(41年~)
43	12,500	125		○合理化競争、質の競争
				○カラー、クーラー、電子レンジ、
				VTRなど第1次とはちがい高額
				市場となる
				○再び売れる時代

昭和三十年十月、家電業界としてははじめての、東芝10インチテレビの「貸テレビ」制度が開される。

第一テレビセンターを拠点に「貸テレビ」作戦はユニークに、「レスリング、相撲、野球、拳闘、映画、お芝居、その他いままで声だけしか聞かれなかったラジオの人気番組が、お居間でごらんになります。」

と声を大きくして布れまわった。

「保証金二万円、一カ月三千円です。わずかの費用で茶の間が



貸テレビ

1カ月三千元
保証金二万円

弊店ではテレビ普及の公益的使命を感じ、東芝新製10吋テレビを月僅か三千元でお貸しいたします。特にお貸出から六カ月以内に貸テレビから月賦購入に切替御希望の場合は、貸テレビ料を月賦掛金に運用するようお願いをお返ります。但し機種の変更は二カ月以内に限りませ



第一テレビセンターは、東芝テレビ各種の外ナチオラ、ゼネラルの各種各型の一流テレビの月賦販売をいたしております。御用命は電話でお気軽にお申付下さいませ。尚店内にショールームを特設いたしましたので、何卒御立寄り御覧願上ます。

第一テレビセンター

東京都港区芝新橋三ノ一(新橋駅正面電車通)
電話 銀座 37 4056・4057

「当店ではテレビの普及を公共的使命と考えてお貸しているのです。もし、お貸して六カ月以内に貸テレビから月賦買入れに変更される場合は、お払込み済の貸テレビ料を月賦掛金に流用するよう、ご便宜をおはかりいたします。」

楽しくなります。」

この東芝10インチ貸テレビ制度によって、いままでゼネラル、ナナオラが占めていたシェアに、新しく東芝が大きく手をひろげて入ってきた。

これが、永長鈴やが東芝と接触する最初の接点であった。

当時、家電商品は第一次成長期に入っており、各メーカーとも量販体制に入り系列化戦略をとりはじめていた。

大メーカーではあったが、東芝は売る体制において著しくおこなっていた。

昭和二十七年ごろ民放開始とともに、やっと販売会社東芝商事を作ったばかりであった。

それに比べて他メーカー、とくにナショナル松下電器は戦前から「ナショナル店会」を強力におしすすめていて、その系列化はすばらしい成績をあげていた。

このようにチャネル政策のおこなわれていた東芝にとって、永長鈴やのラジオリンクストアの組織は、よだれの出るほどうらやましいものと写ったにちがいない。

東芝と鈴やの接触の窓口は東芝商事の東京支店ではあったが、永長一流の仕入れは東芝商事本社の当時の専務であった平賀潤二（現東京芝浦電気副社長）、管球部長であった大島富士夫とも接触していた。

この間の事情は経営コンサルタント山田正治がくわしいが、

「平賀さんという人は、あの大東芝にメーカーとしてのマーケティングの考えかたを導入した最初の人ではないだろうか……」

と平賀専務と大島部長を高く評価している。

リンクシステムの発展のために

永長鈴やにとっても、成長に付随する悩みに叫びたい状態にあった。

商品がラジオ時代と違って高額商品のテレビ、洗濯機、冷蔵庫などの大型商品になったから、月賦販売の資金は巨額なものであった。

増資につぐ増資で資本金は増やしてはあったが、そして多少の金融機関は利用してはいたが、ほとんど自己資金と友人知己の応援資金で支えられていた。

ことに月賦販売は、やめてみないと本当の利益がわからないほど、資金が必要な制度である。そんな状態の永長佐京が大東芝と接触したとき、

「メーカーというのは大きな力をもっているものだなあ……」

と側近のサムライ達にもらしている。

東芝でもマツダ月販連盟という小さな組織があるにはあったが、永長鈴やとは比較にならないものだった。

ラジオリンクストアは東芝にとって、とくにメーカーマーケティングに熱心であった平賀専務、大島部長にとって関心の深いものであった。

しかしなにせ日本を代表する大東芝である。「一介の永長鈴やなどなものぞ」という空気が東芝の感覚である。

おそらく平賀専務、大島部長が東芝にいなかったら、

「東芝のいまの販売店系列化はできなかったであろう……」

と山田正治は当時をかえりみていう。

「ずいぶんゴタゴタしたものだ……」

山田正治は永長鈴やと東芝との合併に、仲人的な立場に引き込まれた。山田正治は東京都商工指導所にいたとき、鈴木常雄によって永長鈴やに顧問として迎えられた。そして永長の考えかたをボラントラリー・チェーンとして体系化したコンサルタントである。

そして組織化に成功して伸びた。

東芝は永長鈴やの組織に関心をもつと同時に、この組織をつくるのにダレがいるな？ と感じたよ



山田正治氏

「私の指導して組織したラジオリンクストアは、昭和三十一年東芝商事に合併吸収され、東芝リンクストアとなり、現在名称は残っているが、メーカーの系列化政策の中に往年のVC（ボランタリー・チェーン）精神は埋没してしまった。しかしラジオリンクストアシステムは、その後東芝をはじめ松下、日立、三洋など各社の「メーカー月販」の原型としてうけつがれているし、今日多くの家電VCの中に生かされている。」

うだ。

そこで山田正治が浮び上がってきた。東芝はこの山田と接触を望むようになった。しかし山田正治にとつては迷惑な話だ。彼はボランタリー・チェーンの結成に情熱を燃やして、永長鈴やに協力したのである。そしてその達成と運営に成功したのである。

その組織が東芝というメーカーに合併吸収されてしまうと、協業化という零細企業のメリットの理念が埋没してしまう。

山田正治はのちに、「月刊ボランタリー」につきのようにそのいきさつを書いている。



東京家庭電器KK（マツダリンクストア）のスタート
 （中央左 元東芝商事社長五味六四郎氏，同専務平賀
 潤二氏，五味氏の左1人おいて永長佐京）

山田正治はそんな東芝と永長鈴やの環境の中に、好むと好まざるとにかかわらず接触せざるを得なかった。

昭和三十一年三月一日、永長鈴やはそのラジオリンクストアの組織を「東京家庭電器株式会社」に譲渡した。

東芝商事の系列化が、一朝にして成ったのである。

ラジオリンクストアは、東芝系の東京家庭電器株式会社となり、つぎのような顔ぶれが編成された。

会 長 合 田 亨（東芝）
 社 長 永長佐京（鈴や）
 常 務 栄 限 栄（東芝）

第5部 東芝に月販の目を開かせる第二の転機



マツダリンクストア神奈川地区本部の勢揃い

経理部長	藤野興一郎(東芝)
営業部長	栗生久一(鈴や)
販促部長	鈴木常雄(鈴や)
集金部長	上林義男(鈴や)
企画室長	鈴木起男(鈴や)
顧問	山田正治(鈴や)

第六部 東芝と訣別する第三の転機

東芝に月販を教えて去る

名前はラジオリンクストアから東京家庭電器株式会社になり、資本は東芝に変わっても、鈴や精神は変らなかつた。

永長以下幹部のサムライはその組織をさらに強化していった。

三百軒が五百軒になり、かつて永長の指導で組織化されていた大阪、名古屋、福岡、広島、仙台、札幌とその組織は全国ネットに拡大されていった。

ラジオリンクストアはマツダリンクストアとなった。東芝は合併吸収したが、まだ全面的に永長佐京を信用していなかつた。

東芝では平賀専務、大島部長以外はメーカーのエゴであろうか、東芝の名前の使用をゆるさなかつた。やつのことマツダとマツダマークをゆるしたのみだつた。

東芝の系列に入つて、商品も東芝七割、他社製品三割の商品構成となり、鈴やがマツダリンクスト

アとなつても、加盟店拡張に、

「マツダリンクストアのシステムはアメリカにおける同志的連鎖店（ボランタリー・チェーン）の制度を日本に移したもので、化粧品における資生堂チェーンに似通ったシステムであります。このシステムは特定のメーカーに隷属するものではなく、小売店として主体性を確保しつつ、消費者に奉仕し共に繁栄していこうというもので、メーカー、販売業者、消費者の共栄を願う『三者鼎立』の原則に立つものであります。」

と依然としてボランタリー・チェーンの理論を強調している。

「仲間があなたを呼んでいる！」

と大見出しを書き、

「信頼と友愛と繁栄への道で結ばれた六年の実績が、なによりも雄弁に電器店のゆくべき道を指さしている！ 選ばれたる同志よ！ 来りて我等の戦列に参加せよ！ われらの名はマツダリンクストア！」

この叫びは全国にこだました。

こうした永長の叫びで全国に組織化がすすんでいくうちに、大企業のエゴであろうか、地方の組織はほとんど、その地区の東芝商事支店長が月販会社の社長を兼務するようになってきた。

東京だけは別だった。永長が指揮をとっていた。

が――

昭和三十三年五月、永長は平賀専務に東芝商事本社に呼ばれた。

マツダリンクストアは「東芝家庭電器月販」と社名を変更され、東芝商事佐野常務が突然社長に就任、永長佐京は専務取締役に格下げされた。

「田舎へ帰る！」

永長は郷里神崎町へ一人で帰っていった。

十日ほどしてフラリと東京へ戻ってきた永長は、手足のサムライを呼んでいった。

「やめる！」

総大将でない腕の發揮できない永長である。社長の下専務では我慢がなるまい。我慢がなるまいが百数十名の鈴やの社員はどうする。鈴やは丸ごと東芝に買われたのである。

やめて独立して、また新しい事業をはじめにしても百数十名は多すぎる。まだどんな事業になるのかもわからない。

永長は神崎町で十日間、この社員のことだけ考えていたという。

結局、待て、待て、と慰留して永長はやめた。それでも二十七、八名は一緒についてやめた。

「黙っていたら、おそらく百人はついてきたろう……」

とは栗生専務の話である。

永長は六年間かかって作ったリンクストアというボランタリー・チェーンの組織を東芝に渡して、東芝と訣別した。

しかし、東芝という大組織の中で過した二年間というものは、永長にとっても決してムダに過ごした年月ではなかったであろう。

今日、第一家庭電器が百億を越える売上げを誇るビッグストアに成長した裏には、この大東芝の組織下の二年間が、大いに役立っているのではなからうか。

と同時に、東芝も永長に月賦販売を教わったのではなからうか。

東芝月販はあくまで永長方式によって組織化されたものである。そして、今日の東芝商事の発展の中に、永長の与えたものは大きいといわねばならない。

第七部 第一家庭電器の出発

三十三人のサムライ

東芝と訣別した永長佐京は、彼と行を共にする三十三人の腹心を引き連れて、港区芝新橋三丁目に「第一家庭電器株式会社」を設立した。

昭和三十三年十月二十二日、資本金はわずかに三千万円だった。

「第一に皆様のご家庭に奉仕する……」

というのが第一家庭電器社名の理念であった。

永長佐京と行を共にした……と書けば一行で片づくが、すでに東芝家庭電器月販の重要なポストにあった三十三人にとって、「鈴や」の黎明期から十年間営々と築き上げた現在の椅子を捨て去ることは、よほどの決心を必要としたであろう。

「鶏口となるとも牛後となる勿れ」

とは永長佐京のいつもいうカッコいい言葉だが、波乱は誰しもが好むとは限らない。

しかし三十三人のサムライは、新第一家庭電器に勢揃いした。

「出来上がったものを守るのはつまらない。またもう一ぺんデッカイのをつくらうぜ！」
栗生専務のべらんめえ調の音頭にみんなが呼応した。

永長佐京のもとに、主だった幹部は上代謙三、栗生久一、鈴木常雄、鈴木起男、上林義男、星野孝、齋藤勲、それに外部から協力するもの、会長加藤貞治、大野屋酒店創業時代からの盟友鈴木英一、高橋半伍などがいた。

新橋とはいえ立地条件は悪かった。繁華街からははるかに離れていた。しかし創業魂はみんなをふるい立たせた。

初年度の売上高は三億八千万円をあげた。

第一家庭電器の販売ポリシー（政策）は、

「第一に皆様のご家庭に奉仕する……」ために、まずメーカーの系列下に入らないことを第一の条件にしていた。

お客さまが満足できるような買物をするための比較商品として、各メーカー製品のすべてを揃えるのが目的だった。

そして、より安く、より買いやすいように月賦販売制度を最初からとり入れていた。それもキメの

細かいスライド制度を採用して、「お客さまのご予算に合わせて……」初回金が多ければそれに
応じて価格も安くなる、わかりやすい価格表を作って大々的に広告した。

そのうえ、短期、長期、いかようにもなる柔軟な月賦制度を開発していた。

しかし、現在とは違ってメーカーはすべて小売店側を向いており、小売店側から突きあげられる値
くずれを極端に恐れていた時代だった。

鈴やを母体としてできた東芝家庭電器月販をもつ東芝だけを例外として、各メーカーとも電器小売
店の系列組織化の途中にあったから、一部のディスカウンターをするべく警戒していた。

おりしも昭和二十八年ごろにアメリカから日本に上陸した「流通革命論」は、東京に紀ノ国屋、神
戸に主婦の店ダイエー、大阪にハトヤ（今のニチイ）、いづみやなどのスーパーマーケットの先駆店
を生み、神戸三ノ宮には電器の大量販売店星電社が誕生していた。

アメリカでは小売店のマージン（手数料）だけの削減で安売りしている店をカート・レートと呼
び、販売技術の開発にともなった安売り店のみを、ディスカウンターと呼んでハッキリ区別してい
るが、日本では当時はまだメーカー指示価格より少しでも安く売る店をパッタ屋と呼び、メーカーは毛
嫌いしていた。そして敬遠していた。強力なメーカーほどその傾向が強かった。

メーカー系列下に入らず、全メーカー製品を揃えて独自の経営方針を貫く、といった第一家庭電器

の政策と大メーカーの政策とが、真向うから対立するのだった。

いまでこそ(昭和四十三年度)東芝二二%、松下二〇%、三洋一七・五%、日立七・五%、ソニー、コロムビア、パイオニア、トリオ四・五%と全メーカー製品を平均して取扱っているが、当時はあれだけ袖を分ったものの、因縁の深かった東芝ですら一〇%を割る九・一%、三菱一〇・五%、ゼネラル八・七%、ソニーなどは〇・五%と相手にしてくれず、松下などはソッポを向いたままだった。

やむなく比較的弱いサンヨー二三・五%、コロムビア一一・〇%に頼らざるを得ないとともに、自社で開発した無名ブランドメーカー、アリアに三六・七%を托さざるを得なかった。

アリアと共に抱き合って

アリア電機(社長山口栄次)は創世期時代の第一家庭電器にとって親と子の関係にあった。

アリアは子供で第一家庭電器は親だった。親ではあったがまだ若い親だった。アリアはまだ小さな子供で一人歩きできなかった。

当時ようやく第一次家庭電化ブームに入ったところで、有名ブランドでないと売れにくい時代だったから、無名ブランドのアリアを売るには、親の第一家庭電器の信用がもっとも大切な看板であった。



向って右から2人目山口氏

もともと永長佐京はアフターサービスを販売の保証として重視していたが、アリアのためにもアフターサービスにもっとも力をそそいでいた。

当時の全商品売上比率に占める王座はテレビの三七％だったが、そのテレビの三七％に占めるアリアは三六・七％だから、いかにアリアが第一家庭電器の主力商品であったかがわかる。

とともに、メーカーのディスプレイカウンターへの圧迫が、いかに強かったかが身にしみたものである。

永長佐京が第一家庭電器創業の翌年、昭和三十四年三月に千代田区神田花房町、いわゆる秋葉原電器店街に秋葉原第一店を開店したのは、そんなメーカーの価格政策のわずらわしさから、逃げようとしたきらいもあったろう。

東京の秋葉原、大阪の日本橋、この二つの地区は電器製品のディスカウント・ゾーンとして、一般電器小売店もメーカーも、手のつけられない伝統の地帯であったからだ。

逃げ出したといえは永長佐京は怒るかも知れない。

もともと永長佐京は酒屋経営の大野屋酒店時代に「規模の利益」の味をしめている。支店政策をとり、本部集中仕入れによる大量販売の魅力は実験済みである。そして成功している。

いまでいう多店舗化政策である。いまいかにも新しい経営戦略のようにいわれているが、永長佐京は昭和十年ごろ、いまから三十五年も前に多店舗政策をとっていたのである。

しかし当時の永長の多店舗政策は、支店を順次店員に譲っていく、本部で一括仕入れをするというフランチャイズ・チェーンだったが、第一家庭電器における永長佐京はレギュラー・チェーンを指している。

まず多店舗化政策でなければならぬと考えた根拠は、大量仕入れ、大量販売による規模の利益は当然ながら、永長佐京のメーカーの系列下に入らない政策がメーカー側から拒否されるといふ、仕入れに苦しめられたことにも起因している。

永長佐京は「利は元にある」と信じているから、商品仕入れを重視する。

ナショナル製品の仕入れが苦境にあったとき、永長自ら松下幸之助に会ってじか談判している。永

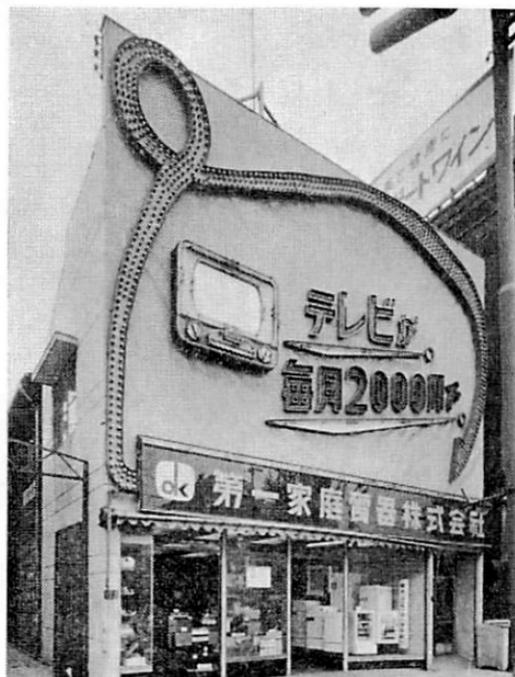
長は仕入れは自ら乗り込んでいく。そしてルートをつけると社の組織に任かす。

永長佐京は仕入れが自由になることに夢をもっていた。しかし夢を待っている男ではない。その夢を自分の手で勝ち取りたいのだ。

その夢を勝ち取るには、東京圏における家庭電器製品販売シェアの一割を押える必要がある、と考えていた。

十年後の昭和四十五年には全日本の家庭電器製品の総売上高は一兆円を越すだろうとふんだ。そのうち東京圏では一二%の一千二百億円となろう。そうすると昭和四十五年に第一家庭電器が一割の売上げシェアを占めるとすれば、百二十億円を売らねばならない。

そのためには星電社のような巨大店舗主義よりは、適正規模による多店舗主義でなければならない。かたくこう



第一家庭電器1号店（新橋）

考えていた。

多店舗化政策といっても、一店舗出すとなると設備投資がかなり必要である。設立早々の若い第一家庭電器ではそんな資金の余裕はない。

したがって地価の高い一等地よりも、立地条件が悪くとも安上りに店の出せる立地を選んだ。

買うよりも貸りられればなおよいという政策もとっていた。だからこそ出店のテンポが早かったのである。

立地の悪いところは、あとで述べるが広告活動とサービスの良さでこれを補って、まだお釣りがくると信じていた。

秋葉原第一店を開店してすぐ、川崎市浜町にサービス課を設置すると同時に、川鉄サービスセンター内に職域売場としての川鉄センター店を開店した。昭和三十四年九月だった。

続けて翌十月には新宿区新宿三丁目に新宿店を開店、翌昭和三十五年二月、秋葉原圏内にある千代田区神田旅籠町に神田店を開店、同年八月、きびすを接するように秋葉原圏内の万世橋店を開店、さらに追っかけるように同年十月、川崎市大島町にサービス課を浜町より移転し、川崎店を併せて開店、翌十一月には秋葉原第一店と背中合せに秋葉原中央店を開店するという急進撃ぶりをみせた。

すでに創業して三年たらずのうちに八店舗になっていた。多店舗化政策はその緒についていた。

東京圏包囲構想すむ

第一家庭電器の進撃はめざましかった。初年度三億八千万円、二年度六億一千万円、三年度八億七千万円と、多店舗化が進むとともにその業績は飛躍的に伸びていった。

しかしそんな順風満帆の第一家庭電器に前ぶれもなく、突然災難がおそいかかった。

昭和三十六年十一月、隣接するビルの工事場の失火から新橋本社は本本店、倉庫とも全焼するといふ災難に出会った。

しかしこの災難は、万一のために契約しておいた火災保険から、多額の保険金がかろがりこむ結果となり、事前処置よろしきを得ていて、むしろ災いを転じて福となす好転への端緒となった。

焼跡に急設の仮事務所を設置したり、杉並区方南町のアリア電機内に、サービス部および倉庫を移転するなど急場を補ったが、本格的には当時永長佐京の自宅だった新宿区西大久保（現本社）に本社および本本店を新築し、現在の第一家庭電器繁栄の礎を築いた。

この新橋本社、本本店の焼失はむしろ全従業員のファイトを盛り上げたようだ。

新宿本社、本本店ができたのは昭和三十七年一月であった。同年三月、新宿区東大久保にサービス

部および商品倉庫を方南町より移し、本格的な第一家庭電器の体制は整ったのである。

そんな災害のあった四年度ではあったが、十億六千万円を売上げ、ますますその進撃のラッパは高らかに鳴りつづけていた。

多店舗化はさらに進行していった。

三十七年四月には江戸川区松本町に江戸川商品倉庫およびサービス課が設置された。

多店舗化構想の一環として商品配送、サービス機能の充実が都心外周に着々と設置されていったのであった。

同年十月にはさらに神田花房町に秋葉原第二店が開店している。

同じ十月に武蔵野市中町に三鷹店が開店しているが、この三鷹店開設はたんにもう一店舗増えたという多店舗化進撃の姿ではなかった。

この三鷹店の開設は永長佐京の多店舗化政策における重大な意識革命であったのだ。

それは、いままでの第一家庭電器の多店舗化政策の店舗設置状況にもみられるように、新宿の本社店を含めて九店舗あるうち、川崎店、新宿店、川鉄センター店を除く他の主力の五店はすべて秋葉原に集中している。秋葉原第一店、秋葉原中央店、神田店、万世橋店、秋葉原第二店の五店舗である。

しかし、昭和三十七年十月秋葉原第二店の開設以来、秋葉原に出店していないのはなぜか。

同じ月に三鷹店を開設してからの第一家庭電器の多店舗化政策は、大きく転向していくのである。なるほど、創立以来の第一家庭電器の発展の基礎を築いたのは、秋葉原ゾーンにおける五店の売上高であった。

だがしかし、東京圏における秋葉原ゾーンの家庭電器売上げシェアは、どう考えても一〇%を占めることはできないだろう。経済発展とともに、秋葉原のシェアは減ることはあっても増えていくことはあるまい。

東京圏における家庭電器売上げシェアの一〇%を押えようとする、遠大な構想をもつ永長佐京にとって、秋葉原は一拠点ではあってもすべてであってはならない。目標は全東京圏なのである。

人口は周辺衛星都市へ分散していく傾向をみせている。お客が集中してくるかに見える秋葉原だが、実はお客の大勢は秋葉原を遠く離れるドーナツ地帯へ、徐々に分散していつているのである。

秋葉原の小さな拠点のみに腰をすえていたのでは、東京圏を制圧することはできない。

永長佐京の構想は遠大だった。お客がコロコロ転ってくるような現在の秋葉原には、一拠点としての五店舗で充分だと見切りをつけたのである。

永長佐京は広大な首都東京圏の地図を睨んだ。第一家庭電器の多店舗化の店舗配置は、副都心に位置する新宿本社を基点に秋葉原に五店舗が集中し、新宿に一店舗、川崎に二店舗偏在しているだけ

で、人口の集中しつつある埼玉県南部、千葉県北部、北多摩、南多摩方向はまったくのあけっぱなしである。

翌昭和三十八年六月、新構想による出店として三鷹店につづいて、渋谷区桜カ丘に渋谷店が開設された。

その年も押し迫った十二月には、武蔵野市中町にサービス課および商品倉庫が着々と設置されていたのである。

五年度昭和三十八年は十四億九千万円を売上げた。快進撃である。

サービスに徹するサービス

快進撃はますますつづく。昭和三十九年四月、永長佐京は豊島区池袋東に十二店目の池袋店を開店した。

この年六年度の三十九年の売上げは、はじめて二十億円の大台にのった。

しかしここで第一家庭電器が、店舗を増やしていっただけで成長してきたものでないことを力説したい。クリエイティブ（創造的）な第一家庭電器独自の、お客さまへの奉仕政策がとられていたのであ



完璧を誇るサービス・スタッフ

る。

永長佐京は家庭電器製品は商品売っているのではなく、その商品が機能する喜びや幸せを買っていただいていると考えている。したがって、商品売っているというよりも、アフターサービス売っているというのが、第一家庭電器の真の姿である。

そこで、第一家庭電器では販売部門とサービス部門を切り離し、サービス部門を独立の部門として力を入れてきている。

出店する場合もサービスステーションの手のとどかないところへは出ていかない。むしろサービスステーションを完全に配備したのちに出店するという慎重さである。

しかも一時間でも早く、というタイムサービス

を考へて、サービスステーションを新宿のサービス本部だけに頼らず、都心外周に配置してあるのもそのためである。

このアフターサービスに力を入れている効果がつぎの調査にもよく表われている。

購買動機調査では、テレビ・ラジオを見て聴いて五%、ポスターを見て六%、職域で知って五%、新聞広告を見て七%、紹介されて一四%、フリーが二〇%、その他六%で、最高は再購入が三七%とトップになっている。

いかにサービスが、またあの店で買おうとうながしているかがわかる。

修理サービスだけでなく真心のサービスも充分に行なった。それは「巡回サービス」である。

テレビをお買上げになったお客さまのご家庭を、一軒一軒幹部社員を先頭にして、お買上げ商品のその後を見届けに廻ったのである。

粗品を差し上げ、テレビのガラス面をふきながら、商品についていろいろ伺ったのである。

ときには苦情もあったが、その苦情は将来へのよき反省資料になっている。幹部社員上代謙三、栗生久一、鈴木常雄、鈴木起男、上林義男など、夏は汗をふきふき、冬は肩や足腰をふるわせて巡回したのであった。

テレビ以外、たとえばステレオお買上げのお客さまは、年一回東京文化会館での日本フィルハーモ

ニー、新宿厚生年金会館での読売日本交響楽団特別演奏会などにご招待したし、カメラをお買上げのお客さまは、モデルを提供しての撮影会などにご招待した。

また冷蔵庫をお買上げのお客さまには、アイス・ステックや、パンケーキ、ホームバーでのカクテル読本などをお贈りした。

そのほかできうる限りのお客さまへのサービスを考えたものだ。

お買上げのお客さまには、第一家庭電器のハウスオーガンである「ホームニュース」をダイレクトメールでお送りし、自動的に「第一家庭電器ホームサークル」に入会していただいて、ピアノ、オルガン、マット、自転車、時計、カメラ、指輪、シンなど、市価より一割から三割安いお値段で提供したのであった。

ダイレクトセールとって電話の通信販売もあった。

そうそう、「レコード愛好会」というのもあった。

ステレオお買上げのお客さまは自動的にこの会員になれることになっており、会員にはレコードを定価の一五%引きで、五千円以上の盤や全集盤はこれも定価から五%引きの分割払いで、購入できる特典をご利用いただいたのであった。

このように、あらん限りのサービスをお客さまの身になって考え実行してきたのである。

「テレビの健康保険制度」も第一家庭電器が開発した独得のサービス制度だ。人間に健康保険制度があるようにテレビにも、と考えたのがこの制度である。

保証期間中はもちろん無料アフターサービス付だが、その保証期間の切れたあととあとも、お安い料金で生涯そのテレビの診断、修理を無料で引受けます、という便利で安全な制度だった。

好評を得て、全テレビお買上客の半数がこのテレビの健康保険に加入されたほどであった。第一家庭電器の評判と人気がだんだんとマンモス東京中に高まっていった。

思い切った広告投資

永長佐京は「商品は小売店のものだ……」という考えかたをもっていた。

家庭電器製品はメーカーが作ったものであっても、それはメーカーの製品であって商品ではないという考えかたである。

現実に第一家庭電器では安く売っているが、永長佐京は決して「安売りではない」といつている。安いということはメーカーのつけた正価に対しての比較である。

ところが永長佐京は「商品の値段は小売店のつけるもの……」と考えているから、メーカーの正価

を商品の値段とは認めていない。

したがって、第一家庭電器の商品の値段は「適正な値段」だと指摘するのだ。メーカーの製品が小売店の手を経てはじめて商品になるというわけだ。経営学者のいうマーチャンダイジング（商品化政策）と言葉は違うが同じ解釈である。

そういう考えかただから、売るための仕事は小売店自身の仕事だとして、多くの電器店がほとんどメーカー任せにしている広告を、積極的に第一家庭電器自らで展開している。

売上げがそれほど大きくなかった昭和三十五年ごろから、文化放送に「わが家のリクエスト」という定時番組をもっていて、音響ファンに奉仕をしていた。

もっとあとにはなるが、テレビでも東京12チャンネルから「日本の涙・演歌一本勝負」が若山弦蔵をナレーターとして、美空ひばり、三波春夫、村田英雄、春日八郎、橋幸夫、舟木一夫、北島三郎、田端義夫、フランク永井、三田明、バーブ佐竹、菅原洋一、西郷輝彦、井沢八郎、冠二郎、鏡五郎、マヒナスターズ、ロス・プリモス、島倉千代子、こまどり姉妹、水前寺清子、都はるみ、三沢あけみ、扇ひろ子ら、当代一流の歌手の歌声がお客さまに提供された。

現在とは多少比率は違っているが、昭和三十八年ごろの広告媒体の使用比率をみてみると、新聞に四六％も投じ、交通広告（ポスター）に二二％、ラジオ・テレビに一八％、ハウスオーガンのホーム

ニュースに1%、屋外広告その他に3%となっている。

そのほか店内のPOP広告も他店よりもいち早く採用し、POP広告の書きかたのセミナーも東京ではいちばん早く行なわれた。

その広告費は年度によって多少異なるが、ほほ例年売上高の2%から3%を投入している。デパートを除いては小売店でこんなに広告費を使っているところはない。

「広告費はむだのように思えるが、チェーンを拡大していくためには欠かせない投資だ。」と割切っている。

こういった年間定期広告のほか、変動広告活動として、新規開店した店のために折込み広告を大的にまく。いわゆる開店おひろめ広告である。

負 勝 本 一 歌 演

また、ハガキによるダイレクトメールも機に応じて展開している。そのハガキに「お楽しみクーポン券」がつけてあるなど、なかなかキメの細かいのが特長である。

店舗も広告の重要な媒体であることに気づき、店舗イメージの統一に乗り出したのもこのころである。

社名ネーミングも、いままで「第一家庭電器株式会社」と名乗っていたのを「第一家庭電器」と縮め、単純化していまの店名レタリングに統一し、シンボルマークを制定したのもこの時代である。

カラーポリシーも店名表示を黒と黄色の配色に統一した。鈴木常雄、鈴木正治らが中心だった。

第一家庭電器の店舗を含めて、広告のコピーの特長は、すべて話しコトバ、絵コトバを採用したことであろう。

交通広告のポスターも、ハウスオーガンのホームニュースも、ダイレクトメールも、折込みチラシも、そして店舗の外装も、大きく話しコトバと絵コトバで表現した。

ふつうの電器店は「〇〇電器店」と店名だけを名乗っているが、第一家庭電器は違う。店名とともに、たとえば「テレビの月賦、毎月二、〇〇〇円で」と外装の三分の二を占領するというダイナミック表現をした。

「ゼットタイお得なテレビの月払い」

「現金でもノ 月賦でもノ セットタイお得ノ」

など、店舗の外装が通行中のお客に大声で呼びかけていたものである。

店内のPOP広告も絵コトバが最大限に採用されていた。

入りやすい、買いやすい、親しみやすい店にしようとする苦心の表われであった。

第一独自の割賦販売制度

月賦販売は効率がよく販売促進の決め手であることはわかかっていても、ほとんどの店は割賦販売に手を出さない。こわいからである。

しかし、永長佐京は郷里の寺田酒造店時代、または大野屋酒店時代からの掛取りの名人であった。貸すことには不安がない。取ることに自信があったからである。

そのうえ鈴や時代、東京家庭電器時代に充分に月賦販売の経験をなめつくしている。

月賦販売の利益率は現金販売の利益率のほぼ倍の収益を上げる。したがって第一家庭電器の収益には月賦販売が大きく貢献している。

第一家庭電器の月賦システムには他店にみられない柔軟性がある。お客さまの希望によってどうに

でもなるスライド制が用意されている。

しかもすべて自己月販である。メーカーローンも、銀行ローンも、信販ローンもいっさい利用しない。

だが第一家庭電器の月販制度は、その販売方法よりもむしろ回収制度のほうに特長がある。

いまでこそ月賦百貨店丸井は「払い込みご持参制」を採用しているが、第一家庭電器は昭和三十三年の創業時から、この「払い込みご持参制」を採用していたのである。

と同時に郵便局の振替送金制をとって、原則として集金には訪問しなかった。集金の比率は振替が七〇%、持参が二五%、集金にいかねばならないもの五%だった。昭和三十八年ごろの成績である。

この比率は店舗がだんだん増え、お客のそばに近づくにつれて、ご持参払いが増えてくるのは当然であろう。

人件費の高騰、交通渋滞が集金をいかに困難にさせるかを、永長佐京は十数年も前に見抜いていたことになる。

ご持参払いのお客にはお礼として粗品を進呈するとともに、完納時には完納サービス券を差し上げています。

「集金にこられるよりは……」

とこの払い込み制は人気を博した。第一家庭電器が開発した独自の割賦販売制度であった。

このように、つぎつぎに画期的な新しい販売制度を開発しながら、業績を着実に伸ばしていった。

六年度昭和三十九年度の決算は、前記のように売上二十億円、店舗十二店舗、従業員三百十三名、サービスステーション四を配置していた。

しかし、これらの第一家庭電器の業績も、実は強引にもぎとったという年であった。

それまで好況をつづけていたわが国経済は、国際収支の赤字による金融政策の引締めがしだいに浸透し、高度成長政策のひずみによる設備ならびに生産の過剰、そして労働力の不足、深刻な金詰りがこれに加わって企業の利潤は低下し、産業界全般に不況の色を濃くしていた。

家庭電器業界も過剰在庫による乱売戦の激化、需要の一巡に加えて不況ムードによる買控えなどが業績の伸びの足を引っぱった。

それに、夏場にかけて期待した冷蔵庫の売上げが予想以上に低調であったことも、業績の伸びを押し下げた。

しかし、この年に開催された東京オリンピックが、これらの不況状況の重なりを救ってくれた。社内の総力を結集して「オリンピック記念セール」を大々的に展開した。

通常払込 料金加入 者負担		通常払込 料金加入 者負担					
払込通知票				払込票			
口座番号	東京	十	万	千	百	十	百
		7	9	0	6	6	
第一家庭電器株式会社				第一家庭電器株式会社			
加入者名	東京	千	百	十	万	千	百
金額							
払込日							
備考							
(郵政省)				(郵政省)			

次字は正確明りように、数字はアラビヤ数字を使ってお書き下さい。

記載事項を訂正した場合は、その箇所を訂正して捺印して下さい。
各欄の記載事項に間違いがないことを確認して下さい。

割賦販売では振替送金が重要な役割を演じる

振替のご送金について

この度は数ある電器店の中より弊社をお選びの上お買上げを頂きまして、誠に有難うございました。

又毎月のお払込につきましては、振替送金をご利用下さいまして厚くお礼申し上げます。振替による払込方法は既によくご承知のことと存じますが、念の為つきに申添えておきますのでご一読願います。

- ◎ お払込はすべて添付の振替用紙をご利用願います。
- ◎ お払込の際は振替用紙を上から順に格込の部分を持ち取り、その月のお払込金額を添えてお近くの郵便局へお持ち下さればよろしいです。振替送金の手数料は弊社で負担させて頂きます。
- ◎ 郵便局へお出しになりますと、局では引換に振替貯金受領証をお渡しいたしますから、後日の為ご保存おき願います。
- ◎ 契約書写と振替用紙枚数、金額に違いがありましたらご面倒ながらご一報願います。
- ◎ その他不明の点がございましたらどうぞご連絡下さいませ。

以上

受領証は後日の為必ずご保存下さい

毎月のお払込予定日 日



第一家庭電器株式会社

集金事務課 電話東京(03)362-7591 代表

苦境なときほど新企画生る

七年度、昭和四十年度は第一家庭電器創業以来、はじめてその売上高は前年度を下回った。

昭和四十年九月、江戸川サービスステーションに江戸川店、新宿サービスステーションに売店を設置し、翌四十一年五月には江戸川区江戸川に今井店を開店するなど、店舗を増やしたにもかかわらず業績は上昇しなかった。

国際収支の回復に全力をあげる政府は、二次にわたる公定歩合の引下げなど、景気回復につとめたが、設備や生産の過剰という構造的な要因をともなった今回の不況は、なかなか打開されなかった。

家庭電器業界も買控えムードがますます進行し、笛吹けど踊らずといった不況に終始した。

しかし第一家庭電器は手をこまぬいてはいなかった。不況時こそ新しいことを開発するのが第一家庭電器の伝統だった。

いまでも残っている「デモストレーター制」を開発したのもこの時期であった。

デモストレーター制というのは新聞で家庭の奥様を募集し、その奥様を媒体として隣人、友人、知

人に第一家庭電器を「ロコミ」で宣伝していただき、具体的に第一家庭電器を紹介していただくわけである。商品売るわけではないから、直接代金はいただかない。ただ電話なり、名刺なりで紹介していただくだけであるから、他のセールスマンよりは気軽に去参加ねがえるというシステムである。ご紹介で販売が成立した場合は販売手数料をさしあげる。

アメリカで開発された新ミニコミ販売方法であった。月に一度の出社で、整算するだけで拘束感がないからなかなか好評であった。渋谷店がこの「デモストレーター」の基地になった。

また、強固な不況を切り抜けるため外販活動にも力を入れた。これも渋谷店を基地として強力に展開されたが、肝心の買控エムードがどうしても取り除けられなかったから、せっかくの努力も業績全体の悪化の、ささやかな歯止めの役目をはたしたにすぎなかったのは残念だった。

七年度、昭和四十年の業績は十七億九千万円にとどまった。

八年度、昭和四十一年に入ると、ようやく日本の経済にも、家庭電器業界にも明るい曙光がかすかにみえるようになった。

頑固な構造不況を打開するため、政府はついに大型予算ならびに国債発行を含む、景気総合対策に乗り出したからである。

家庭電器業界も生産調整などの効果があらわれはじめ、ようやく最悪状態から脱しはじめた。

メーカーの過剰在庫も改善され、停滞をつづけていた需要も買控えムードから開放されようという気運になっていった。

この景気回復期を迎えて第一家庭電器は、昭和四十一年十一月に渋谷区上通りに道玄坂店、翌四十二年五月に武蔵野市吉祥寺本町に吉祥寺店を開設する。

景気の新取りを狙う永長佐京は、カラーテレビの潜伏購買力の顕在化をはかるため、家庭電器業界にさきがけて「貸カラーテレビ」の新企画を打出した。

「月三千元で貸カラーテレビ」のキャッチフレーズは、東京中の話題を賑わせてその普及促進はめざましかった。

十六店舗、従業員三百十名、サービスステーション四。八年度、昭和四十一年は二十三億九千万円と業績を盛り返したのであった。

この不況期から好況期を迎えるに当って、第一家庭電器はただ手をこまぬいて待っていたのではなかった。

従業員の研修訓練に徹底的に力をそそいでいた。

永長佐京は人間の能力をつねづねつぎのようについていた。永長佐京式定年制である。

①力でする仕事は三十歳定年

②腕（技術）でする仕事は四十歳定年

③頭脳でする仕事は五十歳定年

④人を使いこなす仕事は六十歳定年

⑤徳をもって臨む仕事は七十歳定年

したがって、その定年に達するまでに徹底的に力を発揮させねばならぬという考えかただ。鉄は熱いうちに叩けというわけだ。

社員研修には直接幹部社員が講師として当るほか、社外から一流の専門講師を招いて研修セミナーを開いている。

精神的支柱としては中心社主幹の常岡一郎講師、接客技術としては言論科学研究所長の江木武彦講師、従業員訓練としては公開経営指導協会理事の重田敏男講師、従業員管理としては経営コンサルタントの進藤一講師、店舗設計陳列ディスプレイとしては商業デザインセンター代表の喜多村哲講師、広告宣伝としては販促コンサルタントの竹中顕講師などを常連講師としているほか、雑誌「商業界」が例年開催する「箱根セミナー」には、中堅幹部社員が業界も驚くほど大挙参加するという力の入れようである。

また、流通機構や大量販売形式の比較的進んでいる大阪、神戸などの現地視察研修にも大挙出張し



「全日電」研究会の記念写真（中央・永長佐京）

ている。

当時、スーパーマーケットやスーパーストア、SSDDSなどの新しい流通革命業界を実際に視察研究したのは、第一家庭電器が業界ではいちばん早くはなかったか。

また、幹部社員を毎年海外に派遣し広い視野を開発させている。

会長加藤貞治、社長永長佐京、上代謙三、栗生久一、鈴木常雄、鈴木起男、上林義男、星野孝、齋藤勲、鈴木正治など、毎年つぎつぎに世界一周やアメリカ、ヨーロッパなどに派遣している。

そして帰国後はその海外研修報告会を開き、その見聞してきたことを全社員に徹底させている。

そのほか、日本各地の大規模家庭電器小売店で組織している「全日電スーパーチェーン」の幹部

会員として、全日電スーパーチェーン加盟店の研修セミナーにも積極的に参加している。

店舗配置の適正化成る

昭和四十二年はあきらかに不況期から好況期への曙であった。

旺盛な個人消費がよみがえった。所得の上昇、生活水準の向上による個人需要の増大は、クーラーをはじめとする夏物商品が活発に動き、カラーテレビを先頭とする高額商品の需要が一段と高まってきた。

そして新規需要のほか買替え需要、買増し需要も本格化してきた。まったくいままでになかった好調な四十二年の出足であった。

他方、消費の大型化に伴う大型店の出現も目ざましく、販売競争はますます激化し、大型店同志の激突はマスコミの報道する以上の様相を呈した。

なかんずく、関西一のビッグストアダイエーの関東進出、西の雄星電社の関東進出、西友ストア、サンコー、イトーヨーカ堂などのビッグストアの家電業界への進出と相まって、家庭電器販売競争はますます熾烈の度を加えていった。

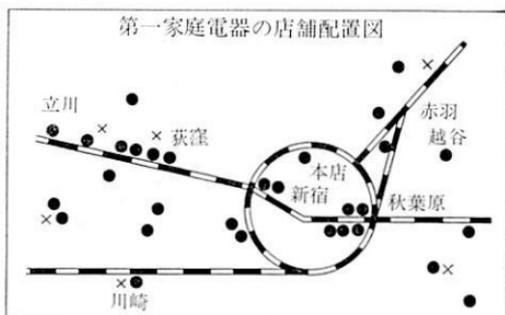
ここで再び永長佐京の慧眼が見直されてくる。創立当初、重点多店舗政策が秋葉原に集中していたが、昭和三十七年十月に三鷹店を開設してからは、その多店舗政策を人口分散集中地区のノド元に配置したことである。

この図でもみられるように、第一家庭電器の店舗配置図は、建設省建築研究所が昭和四十年発表した「高額所得者東京圏集中分布図」を、まったく下敷にしたように完全配置されている。

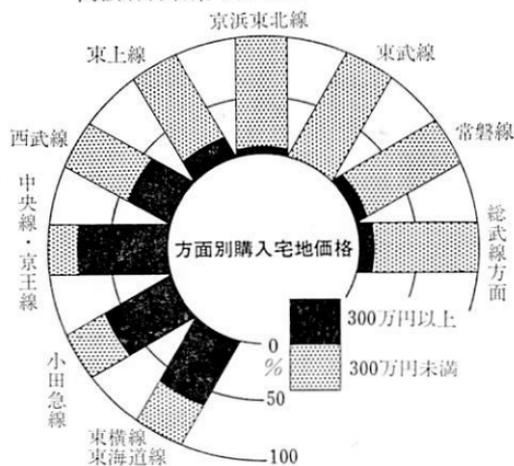
永長佐京が情報を集め、データをはじいての店舗配置ではなからう。おそらく、

「おい、こんどはあそこだ。つぎはあそこだ！」

と手当りしだい、思いつきのカンで指示したことであろう。そんな人間離れたするどき、正確さ



建設省建築研究所調査
高額所得者集中分布図



が永長佐京にある。

秋葉原に居すわることなく、いち早く秋葉原を飛び出した永長佐京の慧眼は恐ろしいほどである。

昭和四十二年六月、板橋区本町に板橋商品倉庫および板橋サービステーションが設置された。

販売量の増大に伴うサービステーションはここでも充実を忘れられていない。

さらに七月、国分寺市本町に国分寺店、翌四十三年一月、小金井市本町に小金井店、二月に立川市曙町に立川店が追っかけるように開設された。

店舗十九店舗、従業員三百八十五名、サービステーション五、九年度、昭和四十二年度の売上高は三十七億五千万円に達した。

第八部 第一家庭電器の今後の社会的役割りと将来

商店集団へ出店計画の転機

十年度、昭和四十三年は第一家庭電器創業の十年目に当る。人間にたとえれば満十歳というわけである。

ポンドの平価切下げに端を発した国際的通貨不安は、わが国にも引締政策が対策上取入れられ、公定歩合の再引上げ、日銀窓口規制の強化など一連の景気引締め政策がとられたにもかかわらず、家庭電器製品の需要はカラーテレビを主力とする音響商品を中心に、旺盛な購買力は衰えなかった。

そのうえ販売活動もますます活発の度を加え、全社的に「予算必達キャンペーン」を積極的に押しすすめ、業績の向上に猛進した。

とくに、創業十周年の目標をかかげた永長佐京は先頭に立って指揮をとった。そして多店舗化政策をさらに拡げていった。

昭和四十三年六月、神奈川県高座郡座間町相模台にある忠実屋名店センター内に、小田急相模原店



ショッピングセンター出店1号小田急相模原店

を開店した。

この忠実屋名店センター内に出店したことは、秋葉原ゾーンから転出したのを多店舗化政策の第一の転機とすれば、この大型店舗の中に商店集団として出店したことは、重大な意味をもつ多店舗化政策の第二の転機である。

第一家庭電器も、核をもつショッピングセンターへ商店集団としてテナント（出店者）しようとして検討したことがあった。昭和三十七、八年ごろである。

しかしどう計算してみても販売効率はよくなかった。まだ機が熟していなかったのであろう。

永長佐京はころ合いはよしとみてとった。ショッピングセンター時代は到来したと感じたのである。

でも実験店舗のつもりであった。

予想以上の意外な好成績をあげた。核をもつショッピングセンター時代が到来したのだ。

引きつづいて、忠実屋のつつじヶ丘店、国鉄相模原店、府中店、厚木店、イトーヨーカ堂の越ヶ谷店、溝の口店とつぎつぎにテナントとして入店している。

ショッピングセンター、テナントへの進出は、多店舗政策の出店のペースを早めるに大いに役立つわけである。

この調子で出店計画を進めていけば、毎年十店舗ぐらいの出店は可能になる。

衣料品、身の回り品においては、すでにこの傾向は数年前からはじまっていたのである。しかし耐久消費財としての大型商品の多い家庭電器では、その機の熟すのがややおくれていただけである。

すでに商店街のショッピングの繁栄はライン（線）の商店街から、マス（群）の商店街に徐々に移行しているのである。

もう千メートルから二千メートルも延々とつづく線の商店街を、ブラブラ歩きながらショッピングするお客は少なくなってきた。

商店が群をなしている、人工商店街といわれている商店集団のゾーン（地帯）にお客は集まってくる。そのように繁栄の形態が変化してきているのである。

とくに最近のお客の買物のしかたは、「触覚化」してきている。つまり、いままでのように「視覚的」な見て買いたくなる買物のしかたから、触って買いたくなる「触覚的人間」が多くなってきているということである。

ふつうの独立店舗では、買うつもりでないとなかなか店内に入りにくい。ところがショッピングセンターやスーパーマーケットのように、ワンフロアになっていて店舗の間仕切りのない売場になると、最初に買うつもりなどなくとも商品に触りやすい。触ると欲しくなるというのは購買心理の要諦である。

とくに必要買いから衝動買いが増えている。必要買いは独立店舗でも捉えやすいが、衝動買いは独立店舗では捉えにくい。

第一家庭電器が商店集団に多店舗化政策を押し広げていったのは、まさしく第二の転機といえよう。

昭和四十三年（決算は前期六月一日～十一月三十日、後期十二月一日～翌年五月三十一日）となっているので年度売上高とは喰い違いがある。六十億七千万円の売上高を達成した。店舗二十七店舗、従業員五百三十五名、サービスステーションは八基地になっている。

大衆資本で大衆とともに！

永長佐京はつねづねこういつている。

「大衆に支えられた商人こそ栄える。」

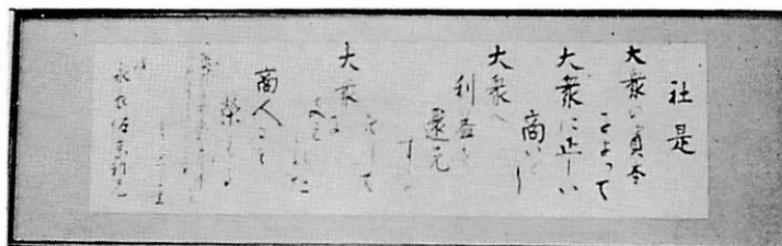
お客あつての企業である。「企業は私物化してはならない。」これが大野屋時代からの経営理念である。哲学といつてもいい。

昭和三十三年、新橋に第一家庭電器を創業した当時の資本金は三千万円。現在三億三千万円。十一倍になっている。

しかし永長佐京はその一割程度しか株を持っていない。

「株を占有しているとその会社を私物化する。わたしは企業を私物化してはならないと考えているし、人様のお金を預っていると思うと責任が重い。わたしはその責任にこたえているから伸びているんだと思う……」

株主は約五百人。社長以下全役員十一人合わせてもその持株は三割に満たない。社員持株制度をすすめていて、社員の株主は二百二十二人で全体の四四％に達している。



社 是

「社員が株主になると販売意欲、責任感が高まる。」

と永長佐京は全社員株主になることをすすめている。経営に協力するコンサルタントも、希望すれば株式を分譲するという協力体制を取っている。

永長佐京は会社の株式を近い将来、東証二部に上場することを念願としている。

ダイエーなどビッグストアの数社も二部上場を申請しているが、百貨店を除いて流通業界で二部上場するなど、数年前までは考えられなかった成長ぶりである。

とくに専門店での二部上場など流通業界でははじめてのことだろう。

株式上場は、多店舗化政策を押し進めていくために必要な資本を充実させるという目的は当然ながら、株式を上場しているということによって、社会の信用の高まることを期待しているのである。

さらにもっと高い理念で、

「大衆とともに栄える……」

ことが、より意義のあることだと永長佐京は考えているのである。

永長佐京はこの第一家庭電器の偉大な業績をあげるまでに、二度生死の境を彷徨している。鈴や時代一回と、第一家庭電器の一回の二度である。ともに医師が死の宣言を認めざるを得ないような重症だった。しかし永長佐京は奇跡的に生を奪還した。

株主への、社員への、お客への責任を死の床で痛切に感じたからである。なんとか死の床から、

「みなさん、さようなら……」

と口から出ようとしたか知れなかったという。歯を食いしばって永長佐京は生へ立ち直っていった。

かくて十周年記念祝典へ

昭和四十三年十月三十一日。第一家庭電器はその創立十周年記念式典を熱海市観光会館で、その祝賀会を熱海つるやホテルで盛大に開催した。

式典は午後二時から司会者暁春夫、桑原且によって進行され、「永長佐京の幾山河」の朗読が参会者の涙をさそった。

ついで二条冬詩夫作詞、船村徹作曲による社歌が発表された。作曲家船村徹のピアノ、歌手青田拳

の先導によって社歌の斉唱が行なわれ、熱海市観光会館がふるえるようにこだました。

社長が挨拶をした。永長佐京の東京圏一割制圧理論である。

「昭和四十五年度には百二十億円を売上げる。」

という構想でなみいる参会者の下肝を抜いた。

ついで来賓、各メーカー代表者の祝辞をいただいたあと、第一家庭電器発展に協力された広告代理店、印刷業者、運送業者など協力業者に感謝状が贈呈された。

そして十周年記念賞与が社員に贈られた。頬を染めて感激の代表が壇上上がった。

創業以来の十年以上、八年以上、五年以上、三年以上などの永年勤続者の表彰も併せて行なわれた。感激の式典だった。

閉会の辞は上代専務取締役によって絶叫された。

厳粛な祝典から華麗な祝賀会が、会場を熱海つるやホテルにうつして夕六時三十分から開会された。司会は式典とは打って違って、青空千夜、一夜の軽妙な漫談調ではじまった。

熱海花形芸妓連中の御座付から演芸へと、会場は華やいだふんいきに包まれていった。

神楽坂浮子、神楽坂かおる、青田拳、海道はじめ、ムーディ松島、隼八平、浅本美代子、岩酒勝美などの達者な芸能人たちによって夜の更けるまで賑った。

最終を飾るかくし芸など、明日の意欲を盛上げるに十分な発散だった。

最後にだれが音頭をとるとなく、発表されたばかりの第一家庭電器の社歌の合唱がわき起った。

永長佐京も歌った。一年生社員も歌った。参会者もみんな立ち上がって歌った。第一家庭電器の将来に幸あれと……

社 歌

作詞 二条 冬詩夫
作曲 船村 徹

幾山河よくぞここまでのぼりたり

君のいさほしたゝえまつらん

スポットにうかびあがりし晴姿

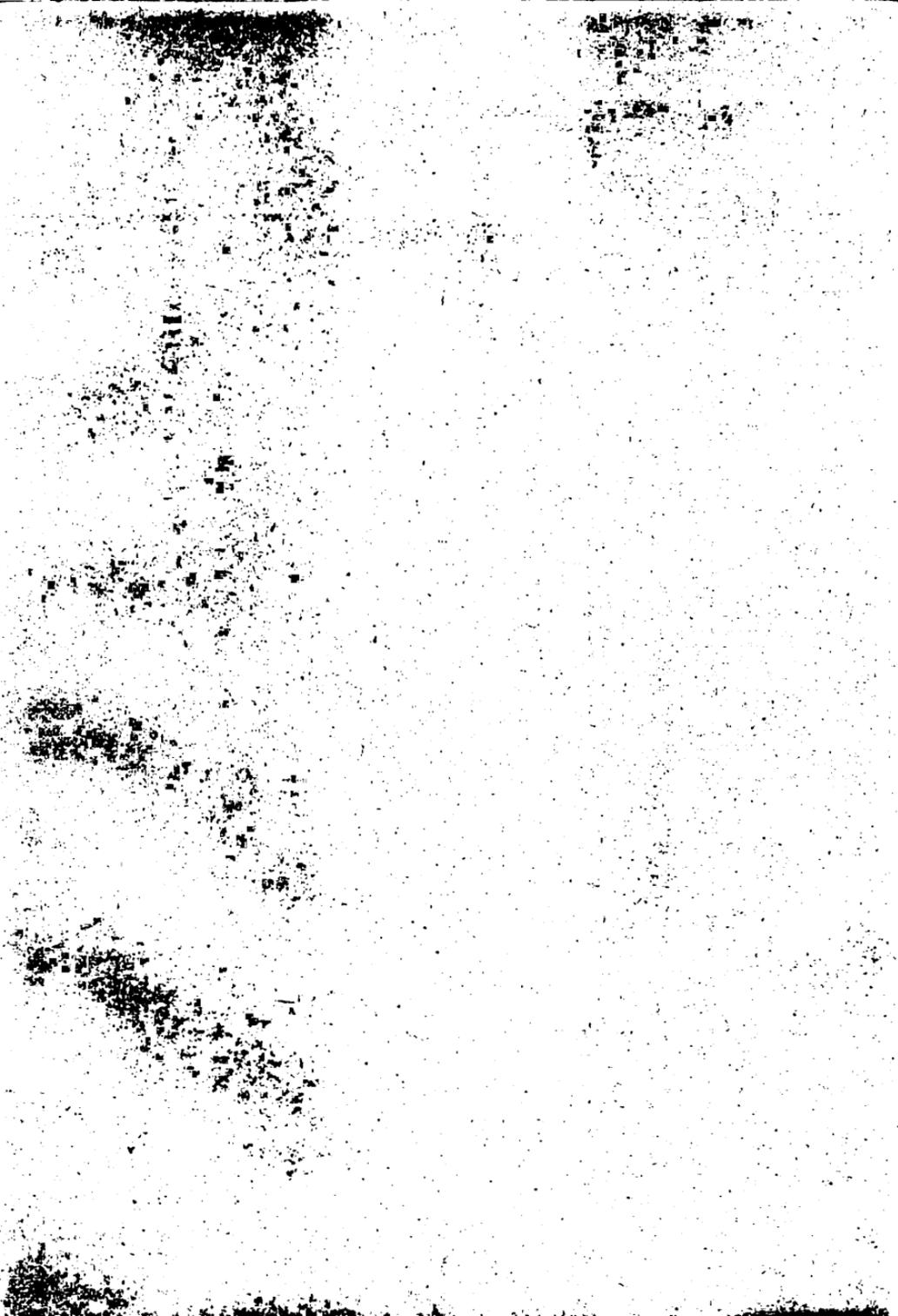
菊の日和をそえてことほぐ

けわし道笑みつゝともに登られし

糟糠の人を君は語らじ

創立十周年記念式典会場にて

池上てる作



創立十周年記念式典の

永長佐京のシヨート・シヨート自伝

わたしは、泣虫だった。

小学校へ上った頃、悪童にいじめられ、よくヒーヒー泣いた。

わたしは、永長家の長男として、明治四十一年一月二十日に生れたが、長女ちようてう、次女ちようえいと女の子ばかりがつづき、長女が生れてからまる二十年目にはじめて生れた男の子だったから、父桂次郎がなめるように可愛いがった。

大きくなってからも、夜中の小用を父が抱いてさせてくれた。溺愛がそんな子供に育てたのだらう。

永長家は千葉県香取郡神崎町しんざきの大半の田地、田畑、山林を所有し、名字ななふし帯刀をゆるされた庄屋であった。

しかし、父の代ではすでに傾いていた。楽天的で気がよく、ほんほん育ちの父や、「お嬢ノお

嬢／＼と呼ばれていた母には、その傾きを支える才覚はなく、むしろ傾斜に拍車をかけていった。

富は築くには時間がかかるが、くずれるにはもろい。

ものごころついた小学生のころは、もう食べる米にもことかいた始末で、弁当を持たずに学校にいき、弁当の時間は家に帰って食べるというて帰り、苦い生水をのんだものだ。

逆境はひ弱なわたしから、たくましい根性を引きだした。

小学校を出ると、神崎町本宿にある遠縁にあたる寺田酒造店に丁稚奉公に入った。もうこのころはテコでも涙は見せなかった。

わたしが、商売というものを知った第一歩である。

昭和四年に上京し、東京の小松川で酒屋を開店した。開店と同時に高柳家から三女とくが十九歳で嫁にきた。

奥で三三九度の最中お客がきて、三三二度で店へ飛び出し、酒をはかったという笑い話もある。

わたしは、商売でお金を儲ける目的は生活のためだった。

昭和十五年ごろ、独立して十二年目にもうお金は十数万円、いまのお金なら五千万円ぐらいだろうか、たまっていた。生活のためのお金なら、もういらなれないと思ひ、店を譲って故郷へ帰った。

目的のない人間はわびしい。一年間ブラブラしているうちに「死のうか……」などと考えたことも

あった。

昭和十六年、戦争も激しくなり、世間も騒々しくなりかけたころ、

「そうだ！」

わたしのラッキョー頭にひらめいたのは、

「生活のためではなく、商売は社会のために役立たせるのではないか！」

ということだった。思いついたら、もう東京へ飛び出していた。一年ぶりである。

東京では疎開もはじまり、物資の移動も激しくなっていたが、ガソリンの欠乏がさわがれていた。

「ガソリンのいらない運送屋が必要だ！」

またラッキョー頭にひらめいた。牛馬車屋の開業だ。

「やがて食料も不足するだろう。そんなときエンジンも食べられるからな。」

必要なときに必要なものは歓迎される。これは需要供給の法則だ。ガソリンのないときの牛馬車は

ひっぱりだこだ。

雨が雨どいを伝って集中するように、お金は永長佐京になだれ込んだ。

しかし、戦火は差別なくわたしの店や車を焼いた。

終戦！

もくろみどおり、牛馬のエンジンは多少は食いつながせてくれた。

ラジオの月賦店「鈴や」を開店したのは昭和二十三年十一月だ。

ラジオを売ろうと考えたのは、生活必需品だからだ。セールスで売り込むには、ほかの商品はその家庭にあるかわからないかわからないが、ラジオは外から耳をすませば、音がしなければその家庭にラジオがないことがわかるからだ。

資本金の百万円は生命保険を担保に借りた。

ラジオのような機械商品はセールスで売るよりも、電器専門店で売るほうが信用されることに気付いた。

「ラジオリンクストア」制度をうちだしたのは昭和二十五年ごろだったろうか。

電化ブームはラジオからテレビに移り、売って、売って、売りまくった。

昭和三十年十一月第八期株主総会は、売上高三億八千四百六十八万六千円を報告した。

力が強くなれば、もっと力の強いものが近寄ってくる。力学の法則だ。

メーカー系列の傘の下に、いつの間にか入ってしまい、社長にまつりあげられたが、わたしは生涯「鶏口となるとも牛後となる勿れ」の蘇秦の言ではないが、牛後に甘んじるよりむしろ鶏頭を選びたい。

社長をやめた。

昭和三十三年十月、新橋に第一家庭電器株式会社を創立して、資本金三千万円の小さな会社の社長になった。

わたしは、小売店はお客さまの利益代表だと思う。小売店はメーカーの製品を売るのではなく、お客さまのほしい商品をメーカーの製品から選び出すのだ。

一メーカーの専売店だとお客さまは商品を比較できない。選ぶことができない。こんな小売店はお客さまの利益代表ではない。

わたしはこんなビジョンをもっている。

今年は二十二店舗で五十億円を売った。来年は八十億円を売る。そして昭和四十五年には百二十億円を売上げたい。

そうすると、昭和四十五年の東京商圏の家庭電器総売上げ高は一千二百億と見込まれているから、その一割を売上げることになる。そうすると仕入れが自由になるといふ夢を抱いているのだ。もう、その夢が実現する段階にきていると思う。

しかしわたしはおごらない。なぜならわたしには神様がいるからだ。わたしの背中に神様がいらっしやるのだ。

なにか尊いもの……そのおそれをもっている。わたしにはその尊い神の守護がある。

わたしは、その神を背中に勝負に生きている。勝つか、負けるか、それが人間の働き甲斐ではないか。

日本経済新聞の報道

●日本のビックストア／第一家庭電器——①

目標は東京圏の一割——独立独歩を貫く

東京の秋葉原周辺地区は、電気製品の安売りで知られている。「秋葉原商法」の店を消費者のすぐそばにつくろうと、第一家庭電器が東京圏一帯に広げてきたチェーン店は三十店をこえた。家電小売業界では、西の星電社（本社神戸）と並ぶ量販チェーンに成長した。

会社設立は十一年前の三十三年十月。ちょうど家電業界が第一次のブームを迎えようとしているときだった。それ以前、永長社長は東芝月販（現東芝クレジット

この第一家庭電器の躍進ぶりを昭和四十四年十一月の「日本経済新聞」は、「日本のビッグ・ストア」の連載コラムのなかで、ダイエー、西友ストア、ニチイ、長崎屋などにつづいて「専門大型店」として、つぎのように報道している。

ト）の社長をしていた。東芝から新たに社長が送り込まれ、永長氏は専務に格下げ。社長交代の結果、当然のこととして、営業政策もメーカー側の考えに大きく左右されるようになった。

「商売をするからには、直接大衆を相手にする店ではない。……」とかねてから考えていた永長氏はあっさり専務の職を退き第一家庭電器を設立した。三十三年の腹心の部下たちが彼とともに新会社に移った。これら創業者たちはいまでも重要なポストを占め、会社

◇本社	東京
◇社長	永長佐京氏
◇年商	67億円
◇店舗	31
◇従業員	550人

- 昭33 東京・新宿に本店開く
 34 秋葉原第一店を開店
 35 川崎サービス・ステーション、
 商品倉庫を設置
 37 新宿西大久保に本社・本店を
 新築移転
 43 神奈川県座間町に小田急相模
 原店開店
 44 東京・荻窪に営業本部、サー
 ビス本部を移す。埼玉県越谷
 市に越谷店を開店

経営の中核をなしている。同社がわずか十一年でいまの地位を築いたのは、成長企業に欠かせぬ人材を当初から集めていたからともいえる。

商品を豊富にそろえ、秋葉原並みの価格で売る——これが同社の経営を特色づけてきた。安く売るためには大量仕入れをしなければならぬ。そのためには店数をふやすことが先決と、チェーンの拡大に力を入れてきた。また消費者が求める商品を幅広くそろえるためには、大半の電気店が特定メーカーの系列支配を受

けているなかで、独立独歩の経営を貫き、多くのメーカーの製品を店頭に並べてきた。「一つのメーカーの商品を押しつけるのは消費者をバカにしたやり方。商品は消費者に選ばせるものだ」と永長社長は話す。

もう一つの特徴はアフタサービス。同社では早くから販売部門とサービス部門を切り離し、サービス部門を独立の組織として育ててきた。専門店というからにはサービスで勝負するとの信念である。最近では大手スーパーが家電販売に進出、サービス網を充実してきたが「簡単にアフタサービスといっても消費者の信用を得るには四、五年かかる。効率を重視するスーパー経営では消費者を満足させるサービスはできない」と永長社長はビクともしない。

売り上げはこのところ年間三十億〜四十億円のペースで増加し、四十四年度は百二億円を見込んでいる。業種にかかわらず専門店が目ざしている年商百億円の第一目標を突破しようとしているわけだ。「全体の売り上げでは星電社とほぼ互角だが、電気製品の売り上げに限ると、ウチの方が大きくなる」（永長社長）

という。

同社には創立以来、東京圏の家電市場の一割を押えたい、との夢があった。現在の市場シェアは約5%だが、四十六年度にはこの夢を実現することを当面の目標にしている。

●日本のヒックスストア／第一家庭電器——②

先手必勝、未開の地へ——多店舗化の推進

第一家電では設立当初から多店舗化に乗り出した。

いまでいうチェーンストアを意識していたわけではないが、東京市場で一割のシェアを確保するには、分店を網の目のように出していく必要があると考えた。

分店の第一号は三十四年春、東京・秋葉原に誕生した。それから三十七年秋まで、秋葉原には神田店、万世橋店、秋葉原中央店、秋葉原第二店と合わせて五店を集中的に出店した。秋葉原の店はいまでもこの五店のままだが、当時の店舗数は全部で八店だから、同社にとって秋葉原は文字通り発展の基礎を築いた場所で

東京圏とは都心部から半径三十〜四十キロ以内の地域（人口二千万）をさしている。四十六年度にはこの地域で二百五十億円の売り上げを確保するとの意欲的な計画だ。

ある。

もっとも秋葉原市場から早々と脱出していたからこそ、飛躍的に成長したのだともいえる。秋葉原には、品物が安くて豊富だから、客はだまっていなくても集まってくる。商売の苦勞がないから、発展の意欲が自然に鈍ってくる。同社にしても秋葉原に腰を据えたままでしたら、郊外でのスーパーや大型店舗の出現に打ちできなかったであろう。

出店する場合は人口十五万以上の地域をねらう。これより人口が少なくても将来の発展が見込まれる地域

には早めに店を出す。出店の場所は、商店街などの一等地は意識的に避けている。立地条件がいいと地価が高くて設備投資がかさむし「多少場所が悪くてもサービスがよければ客は買いにくる」(永長社長)からだ。

具体的な出店の条件は——。地価が三・三平方メートルあたり二十万円以下、出店費は二千五百万円程度、テナントとして出店する場合は保証金の金利と家賃の合計を売り上げの二％に押える——といった具合。専門店が新規に店を出す場合は普通、一店につき五千万円程度、多少大きな店なら一億円はかけているから、同社は安上がり出店を買っているわけだ。

それでも新設店では月間二千五百万〜三千万円を売り、最初から進出した地域のトップを目ざす。だから大手のチェーンストアと競合する場所は避け、「未開の地」をねらう。先手必勝の商法が同社の経営戦略を特徴づけている。

同社は四十三年六月、神奈川県・小田急相模原駅前の忠実屋ショッピングセンターに初めてテナントとして出店した。実験のつもりだったが、営業成績が予想

以上によかったので、引き続きつづけヶ丘、国鉄相模原、府中にも同様の店を出し、十一月の厚木店で五つ目。このほかイトー・ヨーカ堂にも二店を出している。

スーパーへの進出は、出店のペースを早めるのに大きく役立った。同社では当分、年間十店以上のペースで出店を続ける計画で、今後は独立店とテナント出店の割合を半々にしていくという。

出店の経費は自己資金でまかなう建て前。斎藤経理部長は「半期の利益が一億三、四千万円あるから、これだけでも年に五、六店はつくれる。あとは増資で補っていく」と資金的な裏付けを強調している。

第一家電が地盤とする東京圏では西から進出してきた星電社、スーパーのダイエーをまじえて立地の争奪戦が激しくなってきた。そのなかで先手必勝の作戦を展開してきた同社がどのように底力を発揮するか。むずかしい時期にさしかかっていることは確かである。

●日本のビッグストア／第一家庭電器——③

品物の責任、最後まで——サービスで勝負

系列販売制度が支配的な家電業界にありながら、第一家庭電器には系列色がほとんどみられない。特定のメーカーの系列下にはいると、思うような商売ができないとの考え方からである。「独自の経営方針を貫きたい」と同社ではことさらに強調する。

一社に片寄らないように、という配慮は商品仕入れの面でもみられる。同社のメーカー別売り上げ比率をみると、カラーテレビでは東芝(三七%)と松下(三四・七%)が上位を独占している。しかしステレオはコロムビア(二八・四%)、パイオニア(二一・四%)、洗たく機の場合は三洋(三八・七%)、松下(二二・二%)、掃除機についてはセネラル(二五・九%)、日立(一九%)の比率が高い。

総合では東芝二二%、松下二〇%、三洋一七・五%の順だが、これに続いて日立七・五%、三菱六%、ソ

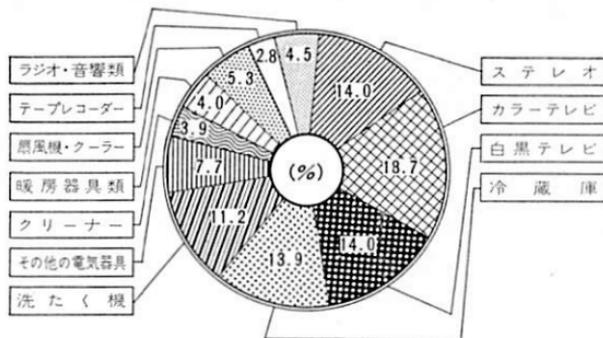
ニー、コロムビア、パイオニア、トリオが四、五%と全メーカーから平均して仕入れる体制を取っている。商品別でも一社からの仕入れは四〇%以下に押える建で前だ。

売り上げ構成面でのもう一つの特徴は、ステレオが全体の二四%と、カラーテレビ(一八・七%)に次いで大きな比重を占めていること。あるメーカーの試算によると、東京地区のステレオ販売の八%を同社だけで占めているという。

これは専門店としての性格をよく物語っている。ステレオはいまやカラーテレビに次ぐ花形商品だが、販売には高度の技術を要する。電気のみ知識だけでなく、音感も要求される。また陳列に場所を取ることでもあって、一般の電気店では扱いにくい。

ところがこれまで家電の主力をなしてきた冷蔵庫、

商品別売り上げ比率（44年5月現在）



社では、ステレオの売り上げを当面、全体の二割まで引き上げる目標だ。

第一家電の販売力は行き届いたサービスと宣伝力に

洗たく機などは、電気店以外にもスーパー、

家具店、雑貨店などでどんどん売られるようになり、電気店の勝敗の決め手はカラーテレビ、

ステレオなど音響製品に移っている。すでに音

響専門の店もいくつか出現した。こうした傾向に合わせて同

ささえられてきた。「商品は自社の責任で売り、売った品物についても最後まで責任を持つ」（永長社長）との精神である。

サービスステーションはすでに江戸川、荻窪、三鷹、国分寺（いずれも東京）、川崎、相模原（同神奈川）、藤（埼玉）の七カ所に設けた。四、五店に一カ所の割合で、アフタサービスはもちろん、商品配送の基地の役目も果たしている。

新店建設もサービス網の拡大と並行して進める。サービスの手の届かないところには出店しない。その意味で「東京地区以外に進出する考えはいまのところ持っていない」（永長社長）。

宣伝も「メーカーだけに任せておけない」と独自の広告、宣伝を続けてきた。現在、宣伝費用は売り上げの二・八％に達している。「むだなようにみえるかも知れないが、チェーンを拡大していくために欠かせぬ投資だ」と上林常務は語っていた。

●日本のビッグストア／第一家庭電器——④

特色ある割賦販売制——高収益で高成長

「黒目、赤目といった目玉商品はかならず行き詰まる」——永長社長は目玉商品で客をつるスーパー商法には批判的だ。黒目とはわずかな利益が出る程度の目玉商品、赤目とは出血値の目玉商品のこと。「完全なアフタサービスをやるからには、適正な利潤を得るのが当然だ。逆に、赤目も黒目もなしで利益を得るからこそアフタサービスもできる」との持論である。

第一家電はこの数年、急速に成長したが、それに見合せて利益は確保してきた。四十年当時年間二十億円足らずだった売り上げは、四十三年度には六十億円を突破、三倍以上の規模になった。これに対し、半期の税引き後利益は四十年十一月期に千四百万円だったものが、四十四年五月には一億三千四百万円と、わずかに三年半でさつと十倍にふくれ上がった。

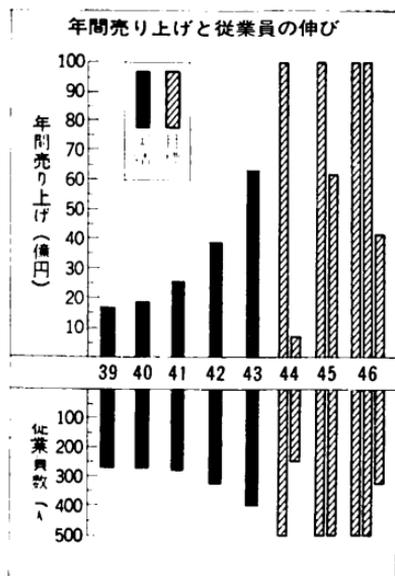
四十四年五月の売上高利益率（税引き前）は六・

八％と、専門店としてもずば抜けた収益性を示している。このようなうけはどから出てくるのか。

商品の売り値を決める場合、同社では平均二三％の荒利益率を見込む。電気店のマージンは二五％程度とされているので、ほぼ「世間並み」だが、かなりの値引き販売をしながら、なおかつこれだけの利益を得る秘密は割賦販売に力を入れていることにある。月賦売りの利益は現金売りによる利益の倍ぐらいはあり、高収益の源泉となっている。

もともと月販会社から転向してきた人たちが設立した会社だから、創業当初は月賦が売り上げの大半を占めていた。現在、現金対割賦の比率は七対三。これは「収益の面からみても、資金繰りの点からしても理想的な比率」（斎藤経理部長）だという。

同社の割賦販売にはいくつかの特色がみられる。第



一に、独自の月販制度を採用し、メーカー月販、銀行ローン、信販会社は小さい利用していない。独自のものでないと、不況期には利用を制限されたり、キメ細かなサービスができないからである。第二に、頭金の額で月賦価格を決めている。いわゆるスライド価格で、頭金が多ければ価格を安くする仕組み。

第三に、代金回収に原則として郵便貯金振替制度を取り入れている。直接集金に回ると一件平均三百円かかるところが、振替制度なら五十円で済む。予定より

早く振り込む客が多いから、集金に回るより回収速度も早い。客にも「集金に来られるよりは：：」と好評だ。

代金回収方法の内訳は、振替利用が五七%、客が店に払い込む場合が三九%で、手間のかかる直接集金は四%にとどまっている。月賦百貨店をはじめ自社割賦を行なう場合、集金のコストは大きな比重を占めるだけに、同社の方式が高収益を維持するのに大きく貢献していることは確かだ。

客が代金を持参してくる場合はほとんど経費がかからないから、粗品を渡している。また代金を完納した客には、完納サービス券と名づけた八百円相当の割引券を渡す。月賦が終わったらまた次の商品をというくらいで、商売に抜け目がない。

利益の大半はこれまで新店開設に投入してきた。安上がりの出店だから、高利潤を生み、それをまた新店建設に注ぐ。高収益とチェーン店増設の循環で、第一家電はここまで成長してきたといえる。

●日本のビッグストア／第一家庭電器——⑤

株式の公開で信用の増大を——大衆とともに進む

第一家電は専門店としては初めて、株式公開することになった。いま、東証二部に上場を計画している。ねらいはチェーン店急増に対処して、資本を広く大衆から集めることと、企業の信用を高めることにあるが、永長社長によると、もっと大きな意味を持つという。

「企業を私物してはならない」というのが永長氏の経営哲学で、大衆を相手に商売する以上、大衆の資本を集め、それで得た利益は大衆に返すとの考えだ。

「大衆にささえられた商人こそ栄える」とは、同社の社是になっている。

経営はガラス張り。取り引き先や同業者に対しても売り上げや利益の状況をかくそうとしない。同社の販売動向を市場調査に利用しているメーカーもあるほどだ。

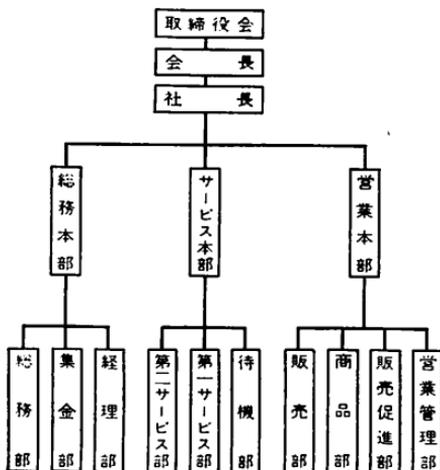
出資者も広く社内外に分散させている。現在、資本金三億三千万円で、株主は約五百人。社長の持株は全体の一割で、十一人の全役員を合わせても三割に満たない。

その代わり社員株主は二百二十二人で、全社員の四四％に達している。社内には社員持株のための積み立て制度もあり、これまでに二回、社員だけを対象にした増資を行なった。「株主になると、社員の販売意欲、責任感はぐんと高まる」（永長社長）ということだ。

「全社員全株主」を目ざしている。

株式分散の方針には当然、現実的なねらいもある。出店のピッチが高まると、いかに高収益な会社でも、毎期の利益だけで設備投資をまかなうことはむずかしい。資金不足を補うためには増資が有力な手段となる。

第一家庭電器の本部機構



資本金三千万円で発足した同社は会社の規模拡大に合わせてこれまで数回の増資を行ない、現在は設立時の十一倍の資本金にしている。たび重なる増資はまた、株式を上場するための準備でもあった。

四十六年度までには、さらに二度の増資を行ない資本金を八億円にする計画も立てている。

設立以来十年そこそこで上場会社へと、みことな成長ぶりだが、人と組織が悩みのタネだ。

同社では毎日、三十分間、朝礼を行なっている。日常の業務に関すること、改善すべき点、社員として身につけるべきことを話し合う。朝礼を通しての人づくりは「他のどんな教育よりも効果的だ」と永長社長は力説する。主任教育、中堅幹部の国内商業視察など管理者教育も充実してきた。

だが、チェーン店の急速な拡大に必要な人手はどう補うのか。ことしの春、約六十人の新入社員を迎えた同社だが、来春は百人以上、再来年はもっと多くの新卒採用を必要としている。人集めに払う投資はますます大きくなるに違いない。

会社の規模が大きくなるとともに、組織の柔軟性も失われてきた。一例をあげると、営業部門からサービス部門への情報がスムーズに流れない。創業当初は営業もサービスも経理も総務も、皆一丸となって売ろうとの意気込みだった。そこにいつの間にか壁ができてきた。「初心に返って柔軟な組織に組み替える。これがこれからの大仕事だ」（栗生常務）と幹部は口をそろえている。

おわり

余 滴

永長佐京 寸語録

同じ失敗は二度と繰り返してはいけない。

二度目の失敗は怠慢である。

病気をしているときのほうが、元氣なときよりやりたいことが無限にひろがる。

会社は資本と人との調和である。

商売を通じて社会に奉仕する。だから無茶な冒険や拡張はやらない。

私利私欲を捨てたとき、人間は必ず社会から報われる。

与えられた責任を果そうとすれば、社会はそれほど不安なものでない。

金を借りるコツは、必ず返すことだ。返した金はまた必ず借りられる。

信用は約束を守ることである。

人間には働きに応じた資格が天から与えられるものだ。

運を逃している場合は、ともすれば自己欲が大いにありがちである。

失うものがないときは強い。得るものだけしかないからだ。

世の中は与えられたことを動ずることなく、素直に行うことがよいのではないか——それは感謝のうけとりかたひとつで決るものである。

人間は、常に聞く耳をもつことが大切である。

視野をひろめ、たえず勉強すれば困った、つまったということはないものだ。困った、つまったというときは自分の勉強がとまったときである。

伸びている人は反省の強い人である。

頑固ではならない。素直に人のいうことを聞くことが自然に人間のワクの大きさをひろげてゆくものだ。

言葉より行いが先になることが大切である。

人づくりより、私づくりである。

社会に貸しをつくるのが大切である。

すべて人間に限らず、宇宙のものは借りと貸しだ。貸しがあれば借りがある。わたしの体、わたしの資産、これはみんな社会から、一時お預りしているものである。

だから、お預りしているものを有効適切にお返しする。ひとつの目にみえない貸しが社会にあれば、それは誰れにもわからないけれども、あらゆる角度からその貸しは必ずわれわれに戻ってくる。

大衆の資本によって、大衆に正しい商いをし、大衆へ利益を還元する。そして大衆に支えられた商人こそ栄える。

繁栄はお客さまに喜びと満足を与える心から生れる。

親切に尽きる心、それが幸いをつかむ心である。

幸いとは、人から与えられるものではなく、真心によってつくりあげるものである。

幸いは自分に与えられた責任を果たす心から生れる。

相手を喜ばし、そして自分が楽しめる。これが無限大の幸いにつながる。

わたしは割りの合わない喧嘩はしないことにしている。

比較商品がないと、お客は満足な買物ができない。だからメーカーの系列下に入るとはお客のためにならない。

えらい人に会うときは前の晩グッスリ寝て、ま
えまえから準備をしておかない。ブツかったと
きが勝負だからだ。

トウフ、コロツケ、ウナギの頭、わたしは好き
なものを好きだけ食べていると病気はしな
い。

相手があまり熱心なときは、こちらが失敗をす
ることが多い。

私生活のあまり派手な人は信用できない。

生きるために働くと、金ができると働く意欲を
失う。社会のために働くと無限に働く意欲が
づく。

食うために人間は働いてはいけない。食うだけ
なら犬でも猫でもできる。食う以外の目的で働
くべきだ。

人様のお金を預った仕事には生命をかけても責
任を感じる。その責任が重いほど仕事が伸び

る。

人間怒りを失ってはいけない。それも自分の怒りではなく、公に対してである。

墓はデツカクするな。栄枯盛衰があるから、栄えているときの人にはよいが、衰えているときの人にはたまらない。

信仰を人にすすめない。なぜなら信仰は自分でするものだから……

人には貸しをつくれ。

神がないと思うな。神がないと思うと、自分よ

りえらいものがなくなる。

信仰は祖先を敬う心である。近い祖先は仏さまで、遠い祖先は神さまである。

神さまを敬っていても、神さまに頼ってはいけない。頼る心には限界がある。

メーカー一社の一商品の一割を占めると、そのメーカーに対する発言力は強くなる。

東京市場の販売シェアの一割を占めると、その仕入れは自由になる。

ヤスリ屋をやって学んだことは、鉄は赤いうち

に叩けということだ。練えるためには若い時ほどよい。

おいしい食べものとはみんなで食べたときの食べもので、どんなにおいしきょうでも一人で食べるはずいものだ。

景気の良いときは気をつけるよ。

父が財産を失くしてくれたから、わたしに商売をするウデが身についた。もし父が財産を守っていたら、永長佐京はただの田舎のぼんぼんに終っていたらう。

月並みなようだが、子供に美田を残してはいけ
ないなあ……

商売は絶対に儲けられるときに儲けよ。儲からないときはどんなことをしても儲からないものだ。

勉強すればするほど、不可解なものがでてる。

商売にはシオというのがある。見切りをつけるタイミングを逸してはいけない。ダラダラ未練がましいと元も子もなくなる。

前に失敗したことへ必ず挑戦する。これは失敗を成功に導く道である。

わたしを雇った人は必ず得をするという自信を

もって働いた。

お金はいっぺんには儲からない。しかし使うときはいっぺんに失くなる。

人と同じ仕事をしたとき、必ず勝たなければならぬ。

商売は売上げより利益である。

追いつめられたときにはじめて、不可能を可能にすることができる。

秋葉原は特異な街だ。正常な街を支配しない限り全東京を支配することはできない。

商売は儲けなければいけない。儲かってこそ社会に奉仕できる。

店をつくる前に、まず人をつくれ。

働かなければ、目に見えない借りを社会につくる。

人を見て、育ててやれ。

売って頂く有難さ。買って頂く有難さ。儲けさせて頂く有難さ。この心が商売を栄えさせる。

無形の貸しをつくる。これが人間の財産である。

佐京さんという人

——永長佐京を知る人々の語る永長佐京評集。

フラフラと変るようにみえるけれど、中味は一貫し根性は変らない。

時の流れをとらえながら進んでいくのが得意な性格だ。

二度目に会うと、前にしていたことと同じことをいわない。常に進歩している。

ハスじゃないが、先が見える人。

おならの大きい人。

かたくなな頑固さのない人。時の流れをするどく見抜く。

せっかちな人。お風呂へはいるとき「出たよ／＼」といっている。石鹸使わないの……

毎年、どんなことがあっても必ず二度は郷里神崎へ、仏さまをおがみに帰ってくる。村では

定期便だといっている。

せっかちで、早のみ込みで、めしは一分で食べってしまう。

淋しがりやだわ……

説得力が強い。相手があとでシマッタノと思
うような約束をさせてしまう。

動物的感觉ノ

波乱を好む。平穩な日々がつづくと自分で波
乱を起して飛び込む。

相手の力を利用するのがうまい。

仲人を百五十組以上もしている。そのとき必
ず唱うのが「グチもいわずに女房の小春」とい
う「王将」の一節だ。

細かいことは嫌い。帳面はみんな奥さんだっ
た。

口が悪い。うぬらなんていう……

神崎の人は、昔は東京へ出るとみんな失敗し
たが、永長が東京で出世してからみんな真似を
して東京へ出るようになった。

若いときは暴君で、家庭には無関心だった。

努力家のうえに天才だな。

小学校では乙階優等（優等のつぎ）で、算術が抜群だった。

相撲以外のテレビは見ないわ。

下駄を買って貰っても、前のがペチャンコになるまではき替えなかった。

転ばない。転びそうな前に必ず杖をみつけている。

なにからななまで勝負にかける人。

大風呂敷をひろげる。いちどひろげたらつぼめることをしない。

愛郷心の強い人だ。神崎村で困っていると聞くとすぐ飛んでくる。村の火葬場も、公民館も墓地も、道路の舗装も、学校のラジオやテレビも、そして保育園もみんな永長の寄付だ。

手いっぱいのもやくりをする人だ。
絶対に不義理をしない。

頓智のある人で、知らん顔をしてオチャメな

ことをやる。よく無賃乗車をして喜んでいた。

悪いと気がついたらピタリとやめる。

なんの関係もない商売にピョンと移り変わる。

しかし前の仕事には少しもマイナスを残さない。
い。

人の真似のできないことが浮ぶらしい。

良識では赤ン坊みたいなんだ。

自分だけ良くなってもつまらない。周囲の人がみんな良くならないと安心しない。

一人ではどこへもいかない。旅行するときも必ず人を誘う。淋しがりやかな……

金融の仕事に手をだしたとき、どう考えても失敗する筈なのに失敗をしなかった。天才的なナニかがあるんだ。

理論的には矛盾だらけなのに、なぜ永長のいうとおりになるのか不思議だ。

はじめてまとまった金を手にしたら、早速親を連れて善光寺参りをした。二十一歳で……

親切すぎるわあ……

器用な子供だった。みんな四角いタコを上げているのに、佐京だけは飛行機の形のタコを上げていた。なんでも工夫をしないと気のすまない子供だった。

頭の組織が違うんじゃないか。

人のいうなりにならない人だ。同じことをやっても自分なりのやりかたをする。

野人ですなあ。二階から小便たれたりする。

金をよく貸したが、大晦日にはギリギリになっても必ず返しにきた。

毎晩、商売の寝言をいっていたわ。

聖人、君子ではないな。

若いときから共に生きようといっていた。

居候をしているとき、自分の茶碗に飯を盛るのがうまかったな。グツとシャモジで押えて二杯分ぐらい入れたな。

読みが判らなくなると、怒る、口惜しがる。

非常時態の処理は見事だ。

小さいときから、自分より頭のいい人ばかり

と付き合っていた。

感が良すぎてピリピリする。

反省する部屋があったわ。新田裏の月販のと
き、よく泣いていたわ。

自分でやらなきゃ気の済まない人だ。

戦時中断水したとき、さもきれいな水を蓄め
てあったようなすました顔でお風呂の水を上げ
てるの。それでいてみんなに感謝されている。
不思議な人だわ。

自分の生活をよくする考えのない人だ。

気が小さい。涙もろい。淋しがりや。そして
責任感がものすごく強い人。

いくつかの仕事を手がけてきているが、いつ
も最高の仕事をしている。

コーヒーの入れかたについての批評はするど
い。体験して見抜くのがうまい。生れながらの
批判精神のするどい人。

長女初江ちゃんが亡くなったときが、佐京さ
んの生涯最大のかなしみではなかったか。

商売気違い！ お父さんみたいな人少ない
わ……

話半分聞いて早呑み込みしちゃう。そして途中で話を取っちゃう……

寺田酒造店の小僧時代、年上の店員に饅頭を食わせて上手に働かせていた。

二段も三段も飛び上がったも、いつの間にかそこへ到達している。

佐京さんのやりかたはだれにも通用するものではない。ほかの人が真似たらきつと失敗するだろう。

金も借りるが、人の頭も上手に借りる。

結婚して二十五年目（銀婚式）に北海道旅行したのが、奥さんと結婚してはじめての旅行だった。

第一家庭電器株式会社 社内報抜萃

●37年2月 創立記念日制定

昨年十一月に創立四年度を迎えましたが、過去三年有余のみなさんのご協力により、内外ともに安定の度を増し、着実に発展の途を辿っておりますことはまことによろこばしい次第です。

そこで本年より毎年十一月一日を会社の創立記念日と定め、当日は記念品を贈呈して、みなさんとともにお祝いすることになりました。

●37年5月 健康保険保養所ご案内

健康保険では各地に直営の保養所を設けて、被保険者及び被扶養者の方々に利用願ひ、健康保持と保養慰安につとめておりますので、みなさんも大いにこれを利用して下さい。利用の際の手続きは総務部で代行い

たしますから希望者は一ヶ月位前に総務部にご連絡願ひます。

利用限度は一回につき二泊三日で土、日曜以外が比較的空いているようです。詳細は総務部へお問合せ下さい。

保養所の主なものを次に掲げておきます。

地域	保養所	定員	利用料
一、東京	二子玉川園	一五名	三〇〇円
二、鎌倉	鎌倉倉	三〇名	三〇〇円
三、箱根	根静観	三〇名	三〇〇円
四、熱海	海向山	三〇名	四〇〇円
五、水上	上清風	二〇名	三〇〇円
六、上高地	上高地山の家	三〇名	三〇〇円

いづれも
二泊、食付

●37年7月 乗車互助会の発足

このたび、業務上、常時車輛の運転に従事している社員を会員とした自主的な機関として乗車互助会が結成され、去る四月一日から発足いたしました。

この会は、昨今における車輛の著るしい増加に伴い、交通事故及び交通違反が激増している現状に鑑み、会員が万一交通事故又は交通違反をおこした場合における、法規上の罰金その他の負担を互助協力の精神によって共済扶助し、会員の経済生活の安定をはかることを目的としたもので、所定の規約にもとづいて運営され、必要な資金は会員から拠出された会費と、会社からの補助金によって賄われます。

●37年9月 主任懇談会

九月の主任懇談会は、第二回幹部研修会を兼ねて、次のとおり行われますから、主任及び主任心得の方は、夫々該当する班に出席して下さい。

- 一、日 第一班 昭和三十七年九月二十一日(金)
第二班 昭和三十七年九月二十二日(土)

二、時 間 研修会 午後五時より午後七時まで

懇談会 午後七時より

三、場 所 本社会議室

(註) 出席の際は、必ずデキスト持参のこと。

●37年11月 社員誕生会

十一月の社員誕生会を次のとおり行いますから、該当される方は出席して下さい。

一、日 時 昭和三十七年十一月十四日(水)

午前九時三十分

二、場 所 本社会議室

三、該 当 者 上代謙三 阿部捨一 川辺茂 紺野成

子 鈴木賢司 加藤雅子 宮崎洋一

上村強 小磯憲治 古川義夫 三角悦

一 鈴木竹次 米谷英樹 以上十三氏

●38年1月 第三十回商業界セミナー参加

恒例の商業界セミナーは、第三十回をかぞえ、来る二月十九日から三日間、箱根湯本で開催されますの

で、次の方々に参加していただくことにいたしました。
た。

ご健斗をお願いいたします。

参加者 栗生久一 鈴木常雄 上林義男 鈴木正治

斎藤勲 栗生庄二郎 岡一農夫 海老沢孝

一 小松崎哲夫 吉井宣弘 以上十氏

●38年6月 栄養剤支給

蒸し暑い夏がやってまいりました。

暑さのため体力の消耗も一段と多くなってまいりますが、本年もみなさんに健康を維持していただくため、来る六月二十一日より約二ヶ月間栄養剤（ポボンS）が支給されることになりました。

この栄養剤は各部署に備えておきますから、出社の際毎日一錠づつ忘れずに服用し、今夏も元気に過されるようお願いいたします。

暑くなりますと、とかく気がゆるみがちとなりますので、特に外勤の方は呉々も注意して下さい。

●38年8月 提案制度の発足

八月一日より懸案の提案制度が発足いたしました。つきましては、みなさんが日頃業務にたづさわっている間にもたれた、よりよい、より簡単な、そして安全な仕事のやり方についての思いつきや工夫などをどしどし提案していただき、私たちの職場をよりよくしていきたいと思いますので、みなさんのご協力をお願いいたします。

●38年10月 創立五周年記念

来る十一月一日は会社創立五周年記念日です。会社もこゝに満五歳を迎え、増資や店舗の増設で一段と成長し、尚一層の発展が期待されております。

これひとえにみなさんの日頃のご協力の賜であり、ご同慶にたえません。

そこで、本年は次のとおり充実した記念行事を展開して、ともにお祝いすることになりました。

記念行事

1 三ヶ年間皆勤者表彰

2 創立五周年記念品贈呈

3 創立五周年記念セール

●38年10月 三ヶ年皆勤者表彰

会社創立五周年の意義深い日を迎えるにあたり、入社以来終始与えられた職務に精勵し、過去三ヶ年間無欠勤という優秀な勤務成績を収められた次の方々が、このたびめでたく表彰されることになりました。

心よりお祝い申し上げます。

集金事務課	石野 冲	万世橋店	坂本金次郎
営業事務課	鷹巢 啓子	"	平山 利子
秋葉原第一店	浜野 行央	三鷹店	鈴木巳三郎
"	谷古宇 弘	"	薄井道之助
川崎店	高柳 勇	商品課	松屋 三義
"	望月 文夫	"	桑原 孝夫
川崎店	原 辰雄	サービス課	武川 庄一
新宿店	荒井 亨	"	木村 義治
"	岡野 雅子	"	樋山 邦夫

神田店 道願 博一 総務部 八野田政弘

渋谷店 鴻野 公男 以上二十一氏

なお表彰式を次により行いますから、該当される方は出席して下さい。

一、日 時 十一月一日(金) 午前九時三十分

二、場 所 新宿区体育館第二集会室(三階)

●38年11月 一斉週休制の実施

当社の休日は現在毎月第一、第三木曜日を一斉休日とし、その他の週については各部署の実情に応じて交替制をとっておりますが、その後の社会情勢ならびに社会態勢を検討してまいりました結果、来る一月一日より全社的に毎週木曜日を休日とする一斉週休制を実施することになりましたので、ご協力をお願いいたします。

但し六月中旬より七月中旬まで及び十二月一日より十二月三十一日までの繁忙期間中は一斉休日をとりやめ、部署毎に交替に休日をとっていただきます。

となり、次のとおり設置されることになりました。

なお、今回完成したのはその第一次計画であり、今後、逐次増設、充実をはかって行く方針であります。

一、名称 第一家庭電器第一春江寮

二、所在地 江戸川区春江町三一―二

三、交通 国電亀戸駅よりトロリーバスで約二

〜三十分

一之江三丁目下車徒歩五分

四、建物 木造モルタル塗二階建、延四十四坪

五、室と設備 一階六室 二階六室 計十二室 各

室共Pタイル張洋間五畳(二段ベツ

ド押入付)

各階毎に台所 トイレ設備

六、収容人員 一室につき二名 計二十四名

七、使用開始 昭和三十九年八月二十日(予定)

八、その他 部屋代は一名につき月額三〇〇円

食事は外食又は外注していただきます

入寮資格その他については管理規定

参照

●39年10月 エコー会行事

○秋季大運動会

遂にオリンピックの幕はとざされました。そしてこの期間、スポーツを通じて高まった親交ムード、その感激を引継いで、茲にエコー会主催の第三回秋季大運動会を次のとおり開催することになりました。

さわやかな秋晴れの下、レクリエーションとしてご家族同伴の上全員ふるってご参加下さるようお願いいたします。

一、日時 昭和三十九年十月二十九日(第五木曜

日)但し雨天の場合は十一月五日(第一木曜日)に延期いたします。

午前九時開始

二、場所 豊島園第二グラウンド

三、その他 (1)社員は開会式に間に合うよう早目に集合し、競技の進行については

特にご協力下さい。

(2) 競技種目その他詳細についてのプ

ログラムおよび入園引換券は、追
つて皆さんにお配りいたします。

(3) 入園の際は必ず豊島園入口当社
受付にて入園引換券を入園券にお
引換の上ご入場下さい。

●39年11月 テレビ拡売コンクール入賞者発表

東京オリンピックを記念して実施されたテレビ拡売
コンクールは、みなさんのご協力により先般終了いた
しましたが、集計の結果、次のとおり入賞者が決定
し、夫々賞金が贈呈されました。

一、営業所対抗販売コンクール

- | | |
|-----|-----------------------------------|
| 金賞 | 渋谷店 |
| 銀賞 | 池袋店 |
| 銅賞 | 本社店 |
| 完遂賞 | 三鷹店、神田店、秋葉原第二店、
新宿店、川崎店、秋葉原第一店 |
| 努力賞 | 万世橋店 |

二、営業所対抗陳列コンクール

- | | |
|----|------------|
| 金賞 | 神田店 |
| 銀賞 | 池袋店 |
| 銅賞 | 秋葉原第一店、三鷹店 |

三、社員紹介販売コンクール

- | | | | |
|----|-------|----|-------|
| 一位 | 浦野 源至 | 二位 | 久保田能護 |
| 三位 | 八野田政弘 | 四位 | 石田 公明 |
| 五位 | 榎本 仁 | 六位 | 松浦 敏 |
| 七位 | 前田 稲実 | 八位 | 今井 通博 |
| 九位 | 岩切レイ子 | 十位 | 根本美真佐 |
| | | | 以上十氏 |

●40年1月 おめでた

毎年一月十五日の成人の日は、晴れて満二十歳にな
られた人たちの成人をお祝いする日です。

当社では次の方々が該当されます。

健やかなご成長を心からお祝い申し上げるととも
に、名実共に立派な社会人としての今後のご活躍とご
発展をお祈りいたします。

なお、当日は各地域において成人式が開催されますが、それに参加される方には、事前の請求により特別休暇が一日与えられますから、必要とする方はあらかじめ所属長の承認を得て、特別休暇請求書を提出して下さい。

該当者

柏木有為子 加藤貴代子 高田孝義 中村良三郎
菅原みどり 平井貞子 関根幸江 前沢良枝 石川
武男 大嶋昭子 小国二郎 関谷善郎 内藤武夫
皆川好昭 鎌形勝歳 吉野桜子 筑場素子 服部進
町野満州男 田島政義 堀内美智子 高橋保 宮崎
勝子 三代田くに江 中山紀世実 辻伸次 桑原真
幸子 芝田和子
以上二十八氏

●40年4月 祭日手当の改訂

祭日手当は従来国民の祝祭日にお祝いとして在籍者全員に支給されておりましたが、本年四月より、名称を祭日出勤手当とし、当日出勤した方に対して支給することに改められました。

但し、祭日が所定休日に合致する場合は全員に支給されます。

●40年6月 胃部健康診断の実施

健康保険組合では、このたび次のとおり胃部の健康診断を実施することになりました。

受診を希望される方は、部署毎にとりまとめの上、来る六月二十七日迄に総務課にご連絡下さい。

一、実施日 昭和四十年七月下旬

(確定日時は追って通知)

二、実施場所 文京区湯島 全ラ連会館
三、実施内容 イ、胃部レントゲン間接撮影

ロ、聴打診

ハ、血圧測定、尿検査(いづれも希望者のみ)

なお、異常を認めた方については、後日精密検査を行います。

●40年8月 秋季慰安旅行

残暑きびしい毎日が続いておりますが、朝晩などようやく秋の気配が感じられる今日この頃です。

本年の秋季慰安旅行会は会社の所定休日のほかに、臨時休日を一日設け、全員そろってマル二日の一泊旅行を行うことになりました。

行先その他はエコー会の企画にもとづいて次のとおり決りましたので、余裕のある楽しい旅行会となるようみなさんのご協力をお願いいたします。

一、日程 九月十五日(水)、十六日(木)

二、行先 日光、鬼怒川(あさや旅館一泊)

三、行程 九月十五日

九・翌 東武浅草駅集合(時間厳守)

一〇・五 浅草発(貸切電車)

三・翌 鬼怒川温泉着解散、自由行動

三・〇〇―七・〇〇 旅館集合

一八・〇〇―三〇・〇〇 宴会(かくし芸大会)

九月十六日

九・〇〇 朝食後解散、自由行動

四、部屋割 部屋割その他詳細については別に作成

し、追ってみなさんにお渡しいたします。

五、その他 十五日の昼食は各自ご持参願います。

十六日の朝食時に、帰りの車代、昼食代およびおみやげを差上げます。

なお、各所属長は当該部署の参加者名簿を、来る八月二十三日迄に総務課に提出して下さい。

●40年10月 課題提案、八月提案の審査結果

八月に実施した経費節減に関する課題提案および八月の提案に対する審査委員会は、去る九月二十日に開催され、次の方々が入賞されました。

提案の内容はそれぞれ参考になる点がありましたので、情勢の変化にあわせながら逐次とり入れていきたいと思えます。

なお、今後ともふるってご提案下さるようお願いいたします。

一、課題提案…：経費節減の一方策

提案者	提案内容	審査結果
草津 守氏	職場懇談会および社員慰安旅行会のあり方について	六等級
根本芳誠氏	鉛筆一本、紙一枚を大切にしよう	七等級
三尾温保氏	電話と消耗品の節約について	七等級
河野正行氏	電話の合理的使用について	八等級
西藤輝夫氏	不良在庫品、死蔵品の早期発見について	八等級

二、八月提案

提案者	提案主題	審査結果
鈴木英雄氏	地方への通信カタログセールの実施	八等級
"	電話を受けたときは必ず自分の氏名を	八等級
"	販売路を結婚者へ	八等級

●41年1月 通勤手当の改訂

通勤手当は従来一、二〇〇円を限度として定期券購入費の実費が支給されておりましたが、今回の私鉄運賃値上、ならびに近く予定されている国鉄の運賃値上

等を検討した結果、その支給基準を次のとおり改訂し、二月一日より実施することになりました。

つきましては、各自新基準にもとづいて通勤乗車届を作成し、部署毎にとりまとめた上、来る二月二十日迄に総務課に提出して下さい。

通勤手当は通勤に要する定期乗車券購入費の全額を支給します。

但し、通勤方法が二種類以上ある場合は料金の低い方をとるものとし、且、自宅及び勤務地から二軒未満の区間におけるバス又は都電の利用は支給の対象外とします。

●41年3月 新入社員の配属

かねて決定しておりました本年度の定期採用計画にもとづく新入社員は、このたび次のとおり配属されることになりました。

新入社員の方々は、四月一日の入社式にはじまる一週間の新入社員教育をうけた後、八日から各部署に配属されますので、先輩のみなさんのあたたかいご指導

とご協力をお願いいたします。

配属部署 氏名 配属部署 氏名

万世橋店 桑原 英夫 秋葉原中央店 小沢 勇子

〃 関 敏男 新宿サービス一課 横山美千代

三鷹店 広瀬喜美男 江戸川サービス課 今川 和

〃 栗原 薫 集金事務課 久保木綾子

〃 藤沢 和子 〃 高橋美那子

〃 〃 〃 以上十氏

●41年6月 住宅資金貸付制度の新設

このたび福利厚生的一端として、みなさんが自己の住宅を確保するための資金が不足する場合に会社がその一部を低利で貸付けることにより、みなさんの住居の安定をはかる住宅資金貸付制度が新設されました。詳細については同制度の要綱をお渡しいたしますから、ご覧の上利用して下さい。

●41年10月 事務合理化委員会の新設

このたび、帳票ならびに管理システムを合理的に改

善するための審議機関として、事務合理化委員会が設けられました。

委員会は各部室から選出された次の委員を中心に、毎月一回以上開催し、事務合理化を推進してまいります。

従って、今後各部門における帳票や事務機構の改善はすべて本委員会に提案していただくこととなりますので、みなさんのご協力と積極的な提案をお願いいたします。なお、本委員会の事務局は経理課が之にあたります。

(委員長) 上代 謙三 (副委員長) 上林 義男

(委員) 磯木 信夫 川辺 茂 磯木 進

海老沢孝一 斎藤 勲 田崎 英時

内海 昇一

(幹事) 久保田能護 以上十氏

●41年10月 創立記念行事

来る十一月一日は創立八周年記念日です。みなさんのご協力により会社もここにめでたく満八歳の誕生日

を迎えることになりました。

昨年は深刻な不況のもとに苦難の道をたどりましたが、本年はみごとにその苦況を克服し、経済界の景気回復とともに業績も順調に好転しつつあることは、まことによるこぼしい次第です。

そこで当日は創立以来の労苦をしのび、尚一層の発展を期して次のとおり記念行事を行い、みなさんともお祝いいたします。

- 一、三年間皆勤社員表彰
- 二、一年間皆勤社員褒賞
- 三、紅白祝餅贈呈
- 四、祝賀会開催

当日は午後六時にて終業し、職場毎に十一月の懇談会を兼ねて祝賀会を催します。

なお、祝賀会の費用は懇談会費用を含めて一名につき一〇〇〇円以内とします。

△三年間皆勤社員表彰▽

次の方々は入社以来与えられた職務に精励し、始めて過去三年間連続無欠勤の優秀な勤務成績を収めまし

たので、このたびの創立記念日に際し表彰されることになりました。

心からお祝い申し上げます。

商品部 仕入二課	太田 光子
第二販売部三鷹レコード売店	高橋 洋雄
サービス部川崎サービス課	小笠原 保
〃 三鷹サービス課	古屋 裕久
総務部 総務課	松浦 敏

以上五氏

なお、表彰式を次のとおり行いますから、該当の方は出席して下さい。

一、日時 十一月一日(火) 午前九時三十分
二、場所 本社社長室

△一年間皆勤社員褒賞▽

次の方々も過去一年間無欠勤の勤務成績を収めましたので、このたびの創立記念日に際し記念品が贈られることになりました。おめでとございます。

△営業本部▽

三角 悦一 平松 秀雄 堀 伸一 石川 武男

飯野 勝彦 佐藤 明 箱守 紀子 川崎 富子
 松倉 孝之 松本 五郎 桑原 孝夫 鈴木イツ子
 蝦名 広子

△第一販売部▽

渡辺より子 谷古宇 弘 広瀬 芳雄 齊藤 元明
 工藤 昌典 米谷 英樹 沼沢 明夫 田中 典子

△第二販売部▽

松本 輝夫 清水 澄子 荒川 勇 中野 雅子
 樋山 邦夫 根本 芳誠 三尾 温保 河野 正行
 高橋 和夫 長南 恵治 加藤 弘二 松田 吉清
 西藤 輝夫 秋元 康男 石渡 清人 平山 利子
 加藤貴代子 高橋 憲一

△外 商 部▽

岡 弘

△サービス部▽

草津 守 高橋 忠男 若林 利行 佐藤 博之
 宮崎 昭男 横山 忠信 峰 英征 及川 清志
 加藤 義春 恰 英夫 吉村かず子 中村 正士
 原 辰雄 倉嶋 一義 藤田 典生 深谷 紀喜

空本 和夫 内藤 武夫 浅野 真弘 築茂 一三
 服部 保 戸田 茂 竹津 種雄 斉田 左内
 明石 章 島田 嘉衛

△企 画 室▽

小森谷安俊 青木 康江

△経 理 部▽

根本美真佐 辺田 初恵

△集 金 部▽

石野 冲 坂本 実次 中西 正道 上条 章

山口 博之 田辺 恒雄

△総 務 部▽

八野田政弘 今井 通博 新木 幸男 門井 利男

清水まさ江

以上八十二氏

●42年1月 成人病検査の実施

健康保険組合では、四十歳以上の方を対象として本年も次のとおり成人病検査を実施することになりました。

受検を希望される方は、来る一月二十日迄に総務課

にお申込み下さい。

一、実施日 一月末日～二月十日

(確定日時は追ってご通知します)

二、実施場所

(イ) 全ラ運会館

文京区湯島三―六―一

(ロ) 社会保険第一検査センター

新宿区西大久保一―四四八 社

会保険会館内

(ハ) 社会保険篤谷診療所

台東区上根岸一一九

右記三ヶ所のうち、希望場所を指定して下さい。

三、実施内容

問診、聴打診、血圧測定、検尿、心電図、血球容積値、血糖、胸部及び

胃部間接撮影

四、検査料

一名につき三〇〇円

(申込時にお送り下さい)

●42年7月 夏季特別休暇

いよいよ暑さも本格的となつてまいりましたが、今夏もみなさんの慰労のため、次のとおり特別休暇を設けることになりました。

すでに開設されている海の家などを利用して、一日をゆっくりくつろいでいただき、明日の英気を養って下さるようお願いいたします。

一、期間 八月中における一日

二、日取 業務に支障のないよう所属長の許可を得て、各自決定していただきます。

三、手続 事前に所定の特別休暇請求書を提出して下さい。

四、手当 費用の補助として、社員一名につき特別手当一、〇〇〇円が支給されます。

●42年11月 防火訓練の実施

来る十一月二十六日より全国的に秋の火災予防運動が始まりますが、本年も当社では次のとおり防火訓練を実施することになりましたので、みなさんのご協力を

をお願いいたします。

実施日 十一月二十七日(月)

場 所 各部署毎に実施します。

訓練内容 通報訓練、消火訓練、避難訓練

実施要領 各所属長より別に指示します。

〈防火委員〉

各職場の防火に関する企画、立案および訓練などの責任者として次の方々が防火委員に任命され、夫々重任あるいは新任されました。

今後一年間のご活躍をお願いいたします。

本 社	店	小松崎 哲夫
秋葉原第一・中央店	店	高橋 憲一
川崎店(含サービス課倉庫係)	店	松倉 孝之
新 宿	店	島名 英武
神 田	店	米谷 好樹
万 世 橋	店	鈴木 好栄
秋 葉 原 第二	店	成田 徹
三 鷹	店	加藤 弘二

渋谷 店(含サービス課) 岡 弘

池 袋 店 高田 孝義

江戸川店(含サービス課倉庫係) 中村 正士

今 井 店 島村 直行

道 玄 坂 店 浜田 亜雄

吉 祥 寺 店 長南 恵治

国 分 寺 店 高橋 洋雄

営業本部 (東大久保関係) 若林 利行

サービス本部 秋元 三郎

三鷹サービス課(含倉庫係) 齊田 左内

板橋サービス課(含倉庫係) 空本 和夫

経 理 部 鴻野 公男

集 金 部 大久保 実

総 務 部 新木 幸男

以上三十二氏

●42年12月 年末年始行事

十二月も半ばを過ぎ、本年もいよいよ残り少なくな
ってまいりましたが、連日のご活躍まことにご苦労様

です。

本年度の年末年始行事は次のとおり決定されましたので、みなさんのご協力をお願いいたします。

記

十二月二十四日(日)

十二月三十一日(日)

一月一日(月)

二日(火)

三日(水)

四日(木)

五日(金)

全員出社といたします。
なお三十一日は業務終了後
職場毎に大掃除を行います

休日

全員出社とし、午後四時終業の上、
職場毎に新年の乾杯を行います。

なお、当日は出勤者にご祝儀を支
給いたします。

●43年1月 給料計算に会計機導入

本年より給料計算に会計機を導入し、給与計算事務
の合理化を図ることになりました。

これに伴い、毎月給料支給の都度みなさんにお渡し

しております支給明細書が、一月分給与より横に細長
い新様式に変わります。

又従来の支給明細書の下段に記載されておりました
いろいろの控除項目は、社会保険料、所得税の他は諸
控除計として記載され、諸控除計の内訳は別紙となり
ます。

●43年4月 十五期予算必達キャンペーンの実施

当社の業績はみなさんのご努力により好調裡に推移
しておりますが、今期の決算期である五月末日まで、
あと二ヶ月を残すのみとなってまいりました。

そこで、十五期予算の必達ならびに社長目標である
二十二億円の販売達成を目ざして、このたび四月と五
月の二ヶ月間にわたり、全社をあげて十五期予算必達
キャンペーンを実施することになりました。

詳細は営業本部より各部門に案内されております
が、該当の場合は夫々所定の褒賞金が支給されますの
で、みなさんの絶大なるご協力をお願いいたします。

●43年6月 創立十周年記念行事準備委員会の設置

会社創立十周年を迎えて盛大に記念行事を挙げるための準備機関として、このたび創立十周年記念行事準備委員会が設けられました。

みなさんの積極的なご協力をお願いいたします。

(委員長) 上代 謙三 (幹事) 内海 昇一

一、販売対策部会

(部長) 上林 義男

(副部長) 星野 孝

(委員) 鈴木 正治 磯木 進 有吉 忠治

二瓶 八郎 小松崎哲夫 荒井 亨

秋元 康男

二、株主関係部会

(部長) 上代 謙三 (兼務)

(委員) 取締役一同

三、社員関係部会

(部長) 鈴木 起男

(副部長) 磯木 信夫 海老沢孝一

(委員) 道願 博一 田崎 英時 久保田能護

石野 冲 中村 正士 松浦 敏

三尾 温保 秋元 三郎

四、式典関係部会

(部長) 栗生 久一

(副部長) 木内 邦彦 栗生庄二郎

(委員) 竹中 元治 松屋 三義 草津 守

工藤 昌典 石渡 清人 新木 幸男

西藤 輝夫

五、社史関係部会

(部長) 上代 謙三 (兼務)

(副部長) 斎藤 勲

(委員) 今井 通博

●43年10月 社歌(歌詞)決定

過日全社員より社歌を募集しましたところ、各位の絶大なるご協力により熱意あふるる作品を多数ご投稿いただき、厚くお礼申し上げます。

早速、諸先生方ならびに社長、専務の方々に厳正なる選考をお願いしましたところ、投稿総数五十九点中、

佳作五点が選出されました。

ご投稿いただきました作品内容は非常に優れた作詞が多々ありましたが、残念ながら社歌として不適當との意見でしたので、入選作品はありませんでした。

なお、次の方々の作品が佳作として選出されましたので賞金をお贈りしました。

販売部第一ブロック 神田 店 秋元 康男氏

営業 管理部 統計課 中村 玉枝さん

販売部第三ブロック 三鷹 店 早川 公博氏

〃 第二ブロック 本社 店 松本 輝夫氏

第二サービス部板橋サービス課 日黒 忍氏

以上の様な結果となりましたので、早速専門家の二条冬詩夫先生に依頼し、次のとおり歌詞を作っていましたのでお知らせいたします。

第一家庭電器株式会社 社歌

二条冬詩夫 作詞

船村 徹 作曲

青田 拳 歌

一、あなたも私も 君もぼくも

明日を夢みる 若い力だ

みんなの家庭に 明るい社会に

しあわせを 売りましょう

ほほえみを 届けよう

ああ世界に伸びる 第一家庭電器

二、あなたも私も 君もぼくも

心とこころを つなぐ力だ

みんなの家庭に 明るい社会に

歌声を 売りましょう

思い出を 届けよう

ああ世界に伸びる 第一家庭電器

三、あなたも私も 君もぼくも

輝く未来を 築く力だ

みんなの家庭に 明るい社会に

まごころを 売りましょう

やすらぎを 届けよう

ああ世界に伸びる 第一家庭電器

●43年10月 創立10周年記念行事

来る十一月一日は会社創立十周年記念日です。会社はみなさんのご協力により、ここにめでたく満十歳の誕生日を迎えることになりました。まことにご同慶にたえません。

そこで、本年は画期的な年にふさわしく、来る十月三十一日から十一月一日にかけて、次のとおり多彩な記念行事をとりおこない、みなさんとともに祝いたいします。

記

一、式典 十月三十一日午後二時より熱海観光会館にて挙行

二、祝賀会 式典終了後、午後六時より熱海つるやホテルにて開催

三、記念賞与贈呈 社員一人当り二万円、勤続三ヶ月未満の準社員と見習社員一人当り一万円とし、社内頒

金通帳により贈呈

四、記念品贈呈 全員に置時計を贈呈

五、勤続皆勤者表彰 勤続十年、八年、五年および皆勤十年、五年、三年、一年の社員を表彰し、表彰状と記念品を贈呈

六、協力業者感謝状贈呈

七、社歌発表

なお、十月三十一日（木）の所定休日は出勤の扱いとし、十一月一日（金）を振替休日といたします。

△永年勤続者表彰▽

次の方々には永年にわたって業務に精励し、社業の発展に貢献されましたので、このたびの創立十周年記念祝典に際し表彰されることになりました。心からお祝い申し上げます。

△十年勤続者▽

木内 邦彦 磯木 信夫 栗生庄三郎 有吉 忠治
磯木 進 道願 博一 川辺 茂 岡 一農夫
鎌田 孝紀 浜野 行央 松屋 三義 荒井 亨
吉田 務 高柳 勇 草津 守 桑原 孝夫

高橋 洋雄 柳沢 文夫 樋山 邦夫 及川 清志
石野 冲 以上二十一氏

△八年勤続者▽

鈴木 正治 二瓶 八郎 海老沢孝一 内海 昇一
竹中 元治 吉井 宣弘 木村 義治 成毛 豊
小松崎哲夫 望月 文夫 高津戸勇太 鈴木巳三郎
空本 和夫 三角 悦一 古川 義夫 鈴木 好栄
谷古宇 弘富 章 鴻野 公男 坂本金次郎
野中 政利 高橋 和夫 荒川 勇 工藤 昌典
服部 保恰 英夫 原 辰雄 加藤 義春
高橋 忠男 中村 正士 佐藤 博之 大久保 実
諸橋 一郎 永田芳太郎 金子 亀井 平山 利子
鈴木 竹次 鈴木フジミ 以上三十八氏

△五年勤続者▽

阿部 捨一 久保田能護 田崎 英時 坂本 実次
今井 通博 秋元 三郎 堀 伸一 松倉 孝之
根本 芳誠 秋元 康男 鈴木 英雄 松本 輝夫
石渡 清人 長南 恵治 広瀬 芳雄 三尾 温保
齐田 左内 酒井 勝 桜井 貞男 戸田 茂

宮崎 洋一 鈴木 幹夫 明石 章 竹津 種雄
杉山 昭八 新木 幸男 松浦 敏 横山 忠信
松尾 光晃 田口 浩司 高田 孝義 松田 吉清

鴻野 光男 岡 弘 西藤 輝夫 三嶋 誠
鈴木 賢司 早川 公博 米谷 英樹 坂本 弘
峰 英征 小笠原 保 倉嶋 一義 野村 洋一
小林 洋三 古屋 裕久 宮崎 昭男 高橋 卓
横山 守 前田 稻実 根本美真佐 中村 玉枝
鈴木イツ子 太田 光子 渡辺より子 浦野 頼子
高橋喜代子 加藤富寿雄 望月五月男 望月 ふみ
須原 基光 町野満州男 石川 滋 内藤 武夫
宮崎 勝子 掛須 岑子 戸田まさ江

△皆勤者表彰▽

次の方々は長期にわたって連続無欠勤の優秀な勤務成績を収めましたので、このたびの創立十周年記念祝典に際し表彰されることになりました。心からお祝い申し上げます。

△十年皆勤者▽

磯木 信夫 道願 博一 桑原 孝夫 石野 冲

以上四氏

△五年皆勤者▽

有吉 忠治 内海 昇一 木村 義治 松屋 三義
田崎 英時 坂本 実次 三角 悦一 堀 伸一
高橋 洋雄 秋元 康男 谷古宇 弘 石渡 清人
樋山 邦夫 長南 恵治 恰 英夫 戸田 茂
竹津 種雄 松浦 敏 小笠原 保 古屋 裕久
太田 光子 平山 利子 以上二十二氏

△三年皆勤者▽

松本 輝夫 広瀬 芳雄 齊田 左内 中村 正士
佐藤 博之 新木 幸男 松本 五郎 加藤 弘二
宮崎 昭男 藤田 典生 島田 嘉衛 門井 利男
蝦名 広子 渡辺より子 田中 典子 深谷 紀喜
上条 章 山口 博之 田辺 恒雄 以上十九氏

△一年皆勤者▽

古川 義夫 松倉 孝之 根本 芳誠 柳沢 文夫
野中 政利 高橋 和夫 工藤 昌典 三尼 温保
原 辰雄 酒井 勝 桜井 貞男 及川 清志

宮崎 洋一 鈴木 幹夫 高橋 忠男 明石 章

杉山 昭八 横山 忠信 飯野 勝彦 佐藤 明

石川 武男 中村良三郎 沼沢 明夫 齊藤 元明

岡 弘 石鍋 秀雄 三嶋 誠 早川 公博

米谷 英樹 坂本 弘峰 英征 永井 英資

倉嶋 一義 野村 洋一 小林 洋三 橋本 勲

加藤 義春 横山 守 高橋 広 前田 稲実

村上 広通 根本美真佐 中西 正道 中村 玉枝

青木 康江 広瀬 喜彦 鈴木イヅ子 吉川 明好

堀 富子 齊藤 育子 三河 久子 野尻 俊元

清水喜久枝 古川 敏行 石山 清一 相田 務

渡辺 和子 森 儀夫 高橋喜代子 吉田 邦雄

松本 康博 堀越 実 秋元 幸治 広瀬喜美男

上田 博 石崎 誠 山内ヨシ子 薄田 敏信

鈴木 ユキ 橋本 康子 小出 文字 橋本 清子

大森 正一 盛田 明美 松山 哲郎 五十嵐清子

石井 忠俊 山田 紀行 和泉 仁一 齊藤 和一

須田 唯雄 岩野美恵子 浅野 真弘 滝口 忠雄

今川 昶 庄司 嘉治 黒田 瑞次 别所美枝子

日黒 忍 栗原 兼好 長谷川次郎 亀田 茂
辺田 初恵 田畑美知子 久保木綾子 高橋美那子
田中美智子 神山 良子 武石 年央 横山美千代
渋谷佐代子 永吉 昭子 森山 聖子

以上一〇三氏

●43年11月 第一柏木寮の新設

かねてより新宿区柏木に新たに建設しておりました
男子独身寮が、いよいよ完成の運びとなりました。

設備 仕様その他は次のとおりです。

- 一、名 称 第一家庭電器株式会社第一柏木寮
- 二、所在地 新宿区柏木二一四七七
- 三、交 通 新宿駅西口より徒歩十五分位
中央線大久保駅より徒歩十分位
- 四、建 物 木造モルタル塗二階建 延六十四坪
- 五、室 と 一階六室十四名（二名収容四室 三
収容人員 名収容二室）二階九室二十二名（二
名収容五室 三名収容四室）
- 六、設 備 各室共Pタイトル張 二段ベッド押入

付各階毎に水洗トイレ設備

一階に娛樂室・會議室として広開設

置（六・五坪）

七、使用開始 昭和四十三年十一月二十八日

八、入寮職域 秋葉原地区、江戸川地区、今井店、

小岩店を第一春江寮入寮職域とし、

それ以外の部署を第一柏木寮入寮職

域とする

九、その他 イ、部屋代は維持費として一名につ

き月額三〇〇円

ロ、食事は外食又は外注していただ

きますが広間に炊事の設備あり

ハ、入浴は銭湯を利用

ニ、入寮資格その他については独身

寮管理規定を参照

●43年12月 会社裏の建立

このたび会社のために働らき、不幸にして会社に骨
を埋められた物故社員の霊をお祀りするため会社の墓

が建てられ、去る十二月九日に物故社員のご遺族の方方に参列していただき、開眼と供養がしめやかに行われました。

所在地 千葉県松戸市八柱中参道(端雲寺内)

松戸霊苑内

●43年12月 創立十周年記念謝恩セール褒賞金支給

創立十周年記念謝恩セールは、みなさんのご協力により好調裡に終了いたしました。社内キャンペーンでは月別(十一月度)及び十六期通算で次の各店が予算達成率一〇〇%以上となり、社員販売コンクールでは次の方々が入賞されましたので、夫々所定の褒賞金が支給されました。

一、社内キャンペーン

月別	神田店	100.1%	江戸川店	110.3%
	小岩店	113.3	本社店	110.6
	新宿店	103.9	池袋店	101.1
	新宿サ1	116.3	赤羽店	100.5
	ビス売店	100.8	小金井店	100.4
	吉祥寺店	100.8		

末期通算

立川店	106.3	小田急相模原店	116.6
江戸川店	105.6%	今井店	103.8%
小岩店	102.3	本社店	107.3
池袋店	103.5	新宿サ1	112.6
赤羽店	103.1	ビス売店	109.8
国分寺店	101.9	吉祥寺店	106.6
立川店	106.8	小金井店	106.6
一位 小田急相模原店		小田急相模原店	116.9

(順位)

二位 新宿サ1ビス売店
三位 小岩店

二、社員販売コンクール

一位 岡中 秀介氏	二位 久保田能護氏
三位 古川 義夫氏	四位 今井 信輔氏
五位 鈴木 幹夫氏	六位 西村 啓氏
七位 飯野 勝彦氏	八位 鎌田 孝紀氏
九位 山澄 英憲氏	十位 戸田 茂氏
十一位 木内 邦彦氏	十二位 竹津トモ子さん
十三位 有吉 忠治氏	十四位 酒井 勝氏
十五位 石野 冲氏	十六位 風呂 実氏

十七位 島村 隆之氏 十八位 鈴木イツ子さん
十九位 秋元 三郎氏 二十位 松屋 三義氏

課、荻窪サービス課
荻窪商品係、管理係、部品係、配送係、
出張係

●44年3月 荻窪社屋竣工

会社の発展に即応して業務を円滑に遂行するため、かねてより建設を急いでおりました荻窪社屋がこのたび竣工いたしましたので、従来新宿サービスステーションにて執務しておりました次の部署が夫々移転を終り、去る二月二十一日より業務を開始しておりますのでみなさんのご協力をお願いいたします。

記

所在地 杉並区天沼三一―三一八

建物 鉄筋四階建(地下一階)延五三七坪

電話番号 (三九二) 七二三一(代表)

収容部署 営業本部、サービス本部

営業管理部、販売促進部、商品部、販売部、第一サービス部、第二サービス部
統計課、販促課、商品事務課、仕入一課、仕入二課、受渡課、荻窪店、管理

●44年6月 おめでた

○販売部第二ブロック戸田店の石渡清人氏と販売部第一ブロック板橋店の平山利子さんは、このたび社内において結ばれ去る四月二日にめでたく挙式されました。

心からお祝い申し上げます。
なお平山さんはご結婚により、石渡と改姓されました。

○特機部特機サービス課特機サービス係の町野満州男氏は、このたび柏木英子さんと良縁ととのい、去る四月二日にめでたく挙式されました。

心からお祝い申し上げます。

○第二サービス部荻窪サービス課出張係の村上広通氏のお宅では、去る四月四日に第一子として男児が誕生されました。お名前は貴司(たかし)ちゃんです。

すこやかなご発育をお祈りいたします。

○販売部第三ブロック小田急相模原店の坂本弘氏のお宅では、去る四月六日に第一子として女兒が誕生されました。お名前は弘美（ひろみ）ちゃんです。すこやかなご発育をお祈りいたします。

○特機部特機サービスクの及川清志氏のお宅では、去る四月九日に第一子として女兒が誕生されました。お名前は真季（まき）ちゃんです。すこやかなご発育をお祈りいたします。

●45年1月 社長賞の授与

十二月の各店別販売成績に対し、社長賞として最優秀賞、殊勲賞、敢闘賞、努力賞、技能賞を選定し、賞状並びに賞品が授与されることになりました。

結果として次の各店が受賞されることに決定いたしました。おめでとうございます。

最優秀賞	小岩店	達成率	二〇九・六%	前年比	七三・〇%
殊勲賞	秋葉原第二店		一〇九・四		一六三・一
敢闘賞	道玄坂店		一〇〇・七		一五九・七

努力賞 万世橋店 // 二二・二 // 二四・六

技能賞 戸田店 // 一〇三・七

// ひばりが丘店 // 一〇〇・一 赤バラ占有 四・一

なお、表彰式を社員誕生会に先立って次のとおり行いますから、該当するお店の店長のご出席をお願いいたします。

日時 昭和四十五年一月十六日（午前九時三十分）
場所 東京商工会議所新宿支部 地階講堂

●45年1月 会社墓の月例参拝

物故社員の霊をなぐさめるための会社墓の月例参拝に、本年度は月番参拝者として次の方々をお願いすることになりました。

よろしくお願いいたします。
なお、業務の都合により代りの方をお願いする場合があります。

一月	役員全員	総務部長
二月	中村正士氏	根本芳誠氏
三月	草津守氏	富章氏

四月	成毛	豊氏	長南	恵治氏
五月	高橋	和夫氏	柳沢	文夫氏
六月	工藤	昌典氏	広瀬	芳雄氏
七月	磯木	進氏	小松崎	哲夫氏
八月	二瓶	八郎氏	永長	寛一氏
九月	永長	年長氏	荒川	勇氏
十月	栗生	庄二郎氏	三角	悦一氏
十一月	海老沢	孝一氏	鎌田	孝紀氏
十二月	空本	和夫氏	鈴木	巳三郎氏

●45年4月 社 葬

第五販売部相模原管理課サービス係の小島良秀氏は、去る四月十七日商品配送業務に従事中、藤沢市長後街道路上において思わざる交通禍により卒然として逝去されました。

まことに痛惜哀悼の情禁じ得ないものがあります。なお遺族の希望により葬儀を早めた為みなさんに通知は出来ませんでした。が、会社として社長、役員、部課長ならびに所属員の参列をいただき、次のとおり社

葬をとり行いましたのでお知らせいたします。

記

月 日 昭和四十五年四月十八日

場 所 神奈川県藤沢市辻堂宝泉寺

葬儀委員長 栗生 久一

喪 主 小島 良 則

苦業を共にしてきた同僚とこのような形でお別れることは誠に残念でありませんが、どうか安らかに永眠されるよう心からお祈りいたします。

なお、みなさんのご芳志は代表より遺族の方にお渡しいたしました。遺骨は十九日十三時羽田発にて、磯木部長、恰課長が付添い郷里長崎へお送りいたしました。

●45年4月 当社株式の幹旋

会社では働き甲斐のある職場づくりの一環として、社員持株制度を実施しておりますが、このたび次のおり当社の株式を幹旋いたしますので、譲受希望の方は来る五月六日迄に所属部長を通じて総務課へ申込ん

下さい。

なお、申込多数の場合は総務課に配分をご一任願います。

記

一、対象者 勤続二年以上（昭和四十三年四月二日

以前入社）の社員準社員及び嘱託

二、斡旋株数 三九、四三〇株

一名につき一〇〇株単位五〇〇株限度

とします。

三、融 資 譲受希望者で手持資金が不足の方には

利息日歩二銭二厘にて融資いたします。

●45年8月 本社新社屋の建設

将来の発展に備え、本社新社屋の建設を計画しておりましたが、このたび現在集金部、特機部で使用している東大久保の社有地に鉄筋コンクリート造り五階建のビル（延約二、三〇〇㎡）を建設することになりました。来る九月より着工し、来春三月に完成の予定です。

す。

集金部および特機部の移転

本社新社屋建設にともない集金部および特機部はそれぞれ次のとおり移転して業務を行います。

記

（集金部）

移 転 先 東京都渋谷区桜丘町三番三号

（第一家庭電器株式会社渋谷店二階）

電話 〇三（四六三）二三六一番

移 転 日 昭和四十五年八月二十五日（火）

業務開始日 昭和四十五年八月二十七日（木）

（特機部）

移 転 先 東京都武蔵野市中町二丁目一三番三号

（第一家庭電器株式会社現三鷹管理

課）

電話 〇四二二（五一）〇五五一番

移 転 日 昭和四十五年九月三日（木）―五日（土）

業務開始日 昭和四十五年九月六日（日）

●45年10月 開店

本年度の出店計画にもとづく、池上店および旗の台店は開設準備も順調に進み、夫々次のとおり開店することになりました。

みなさんのご協力をお願いいたします。

名 称 池上店
住 所 東京都大田区池上六―一―一
郵便番号 〒 一四三
電話番号 (七五四)二二五一 (代)
店別記号 四〇

所 属 第二販売部

開店予定日 昭和四十五年十月十日

名 称 旗の台店

住 所 東京都品川区旗の台四―四―一

郵便番号 〒 一四一

電話番号 未定(電話局へ申請中)

店別記号 四一

所 属 第二販売部

開店予定日 昭和四十五年十月二十三日

十周年記念式典における社長のことば

今日この十周年の式典を催すにあたり、皆様方にはご多忙の中をお差しくりいただきまして、おいでいただいたことを厚く感謝いたします。

この式典を催すに当たりまして、わたくしどもの仕入先でありますメーカーさんには多大なご散財を煩わして申しわけなく存ずる次第であります。この席をお借りしまして厚くお礼申し上げます。

第一家庭電器がここまで参りましたのは、社員各位の平素の努力はもとより、現在資本金が二億であります。皆様の貴重な財産の一部を、なかには全財産を第一家庭電器のために投入していただきましたたままものです。メーカーさんにおかれましては、なにかと気ままを聞いていただきましてご援助いただき、誠に有難い限りであります。わが社発展に對しましては印刷会社、運送会社、建築会社さんのご支援に負うところが多いのですが、

特にこの席をお借りしてお礼申し上げたいのは、地主さん家主さんであります。こういう方はソロバンの高い現社会にあつて普通できないところの、とにかく勉強して第一家庭電器の発展に寄与しようという心持ちの方です。そのような方に、ここに集まっていたいでいる次第であります。平素ごぶさたがちであります、この席を借りまして各位に厚くお礼申し上げます。

それにつきましてもご多忙の中をお集まりいただき、実は内心わたくしは——一体、今日の騒ぎは何か、少しハデにやりすぎた——と考えている次第であります。なぜならば、「こういう金があるならもう少し配当を増やせ。」おそらく株主の皆様がかように考えるところです。また社員の各位においては、「そんな金があるのならもう少し給料を上げてくれたらどうなんだ、ボーナスを増やしたならどうなんだ。」というような考えの方もいらっしゃるのではなからうかと存じます。そこで、わたしどもこの席にお見えになっている常岡先生のお教えの中にある「竹、節ありて強し」のことはをかみしめていただきたいと思ひます。

わたしはこの教えを肝に銘じています。ために第一家庭電器創立以来毎年十一月一日に

は、小さな紅白の餅を作りまして社員に配って無事に今まで過ぎたことを顧み、二年先には何をなすべきかを考えながら、社員各位と九年間紅白の餅を食べ分ちて参りました。

それにしましても、昭和三十九年、株主各位にどうやら順調にっておりますと報告し、ご案内の通り、わたくしども不動産の処理をして利益を生み、配当したことの記憶も新たにあります。まったくの窮余の策でありました。わたくしも若かりし頃より商売が好きでやっておりますが——社会というものはそんなに甘いものではない、厳しいときもあるものだ——との感もひとしおでありました。

わたくしは常岡先生のところへ馳せ参じて——世の中に神があるならば、さきほど申し上げたように尊い皆様の財産を預かっているわたくしの立場、わたくしを頼って働いている三百人の社員のために神のご加護をいただきたい。もちろんわたくしの財産を投げ出しでもかまわない——わたくしは常岡先生に救われる道がないものかうかがいました。

すると常岡先生曰く、

「きみ、心配するな。きみの会社はつぶれないよ。」

帰りの車の中でいろいろ考えました。売上げ増強もさることながら、まずもって経費

の節減を計らなければだめだ。わたくしは十五年間運転手付きで車に乗って来ていましたが、まず経費節減をわたくしから断行するため、直ちに車で送り迎えをしてもらうのをやめようと決心しました。わたくしは社長という職柄になりまして、社長が車に乗るなんてあたりまえだと、少し思い上がった考えがあつたことを、そのとき気付いたのであります。どうしても車に乗らなければならぬときには、タクシーを拾うようにしております。

そしてこれまで気が付かなかつたことですが、車の経費が、経理で調べたのですが——一か月十五万円でした。当時、社員の皆さんの通勤費は会社半額負担ということでしたが、わたくしが車一台やめたことによってできたその十五万円を、三百人の社員に五百円ずつ割当てて、全額を会社負担にすることができたのであります。結局、経費節減というものは皆様にお願ひするよりもまず自から範をたれなければだめだ、かような観点から、わたくしどもの役員各位にも安い給料でご辛抱いただいで今日を迎えたのであります。

かようなことを考えますと、その当時わたくし共役員一同と約定したこと——十周年のときには四十億の年間売り上げをあげようではないか、と紅白の餅を食べて申し合わせたこと——が記憶に新たになります。じ来、今日ご出席いただいでおります各先生方に商品

管理、人事管理、商品の回転率という問題のご指導をいただき、それらの問題に取り組んでまいりました。

四十三年度に四十億の販売達成にまい進していますと、今年一月、突如わたくしに「召集令状」がきたのであります。

「召集令状」といっても昭和の生まれの人にはわからないと思いますが、これは戦地に行つて、「ことによると死ぬかも知れない。運が強ければ戻ってくるかもしれない。」という事です。これと同じことがわたくしにふりかかってきたのです。それは築地のガンセスターから、部屋が空いたからすぐ入院しろという通知であります。わたくしは召集令状に好かれるたちです。『良くいけば生きて戻れるし悪くいけば殺される。』まさしくこれはわたくしにとって「召集令状」であります。

入院する前日、支店長以上を集め三福会館で会議を開きました。席上わたくしは、

「十二月のテレビ・ステレオの売り上げ、カラーテレビの売り上げ上昇をみると、四十三年度の四十億は少し低すぎるのではないか。五十億に直してもらいたい。実は、わたくし急に友だちの誘いを受けて欧州に旅立つことに決まったので、これは各社員一同に奮起し

てもらって、販売目標五十億を達成していただきたい。各店に対する割当ては皆さんに任せる。欧州旅行から無事帰ってくるまでにどうかこれを実行していただきたい……。」

とお願ひしたわけなのであります。そしてわたくしは欧州旅行ならぬガンセンターに入院したのであります。ここに棚橋先生がおられますが、先生は、

「お前はぜんぜんガンではないのだからガンだ、ガンだというものではないよ。ガンガンというと本当にガンになってしまう。」

といわれるのです。ガンセンターにはかの病気で入院する患者がいるわけがないのです
が……。

先輩の話しを聞きますと、ガンセンターでは決してガンとはいわない。看護婦さんも、「あなたは何んで入院したのですか。」と聞くということです。「わたしはガンで入院したのだ。」という。「あなたはガンなのですか。」というとのことです。故池田元首相もこのガンでやられたものでした。このようなことを見聞きしてまいりました。

さて、戦争も無事に終わり退院してまいりますと、四十三年度五十億の販売目標を掲げる社員各位——毎年十一月一日には記念日、記念日といっているが、もらうのは一食にも

足りない紅白の餅ではないか——という心があったと思います。そこで——せめて十周年記念日ぐらいはもう少し山ほどの餅で大祝いをして見たい——という考えがはからずも四百十三名の社員に行き渡ったのでしょう。五十億の販売目標が、この十二月にはだいたい五十五億の売り上げ達成ができるという態勢に入ってきました。

今期の見通しを見ますと決算でございますが、売り上げ三十億。そんなに儲けるのかとメーカーさんにおしかりをこうむりそうですが、わたくしはウソの言えない男でありますので本当のことを申し上げます。利益はだいたい税込みであります。経費を差し引きまして二億円ぐらいで見込みがついてまいりました。

そこで十周年とは、常岡先生のおことばを借りていうならば「大節」であります。毎年来る「小節」に対して「大節」なのでありますから、このような盛大な式典も意義の大きいものであります。案内状に社長は十分間で引き退がれとか何かありました。どうかそれはカンベン願いたい。こうして社員、株主とわたくしどもがお世話になっているメーカーさん、大手業者さんと一同お集まりになっていらっしゃる前で話せるのも、この機をのがしたら十年先でなければできません。こうしてお集まりいただいているからには、第一

家庭電器の本当のことを申し上げて、今後とも皆様のご協力をいただかなければならないとの思いも強まるのです。

まず、株主に対しては資本準備金を取りくずしまして、十一月三十日午後六時現在の株主に、一割の無償交付をすることに決定しております。これについては、先日、役員会の決議によりまして、日本経済新聞に発表させていただきました。

全社員に対しては記念賞与を差し上げ、共に喜んでいただきたい考えであります。

これらもろものことから、式典がちょっと派手になりましたがお許し願いたいと存じます。「お前の話を聞いていると、品物を買ってもらっているから今日こうして来て並ばしてもらっているが、一体、メーカーに有難いといっているだけではないか。感謝状でも出したらどうなんだ。」と思われるのではないでしょう。ですからメーカーさんに対しては、これから申し上げることを感謝状、記念品にかえていただきたいと思えます。わたしが申し上げることは、メーカーさんにこれまでお世話になりましたところの好意に甘えることではなく、報いてみたいと思うことなのです。

わたくしは、企業理念「大衆の資本によって大衆に正しい商いをし、大衆へ利益を還

元する」ということを信じていたのですが、ちょっと電機業界はその理念をストレートに通すわけにはまいりません。電器の販売業界ですと、第一家庭電器が資本金二億でトップクラス。メーカーさんの方はみんな数百億の資本金です。そればかりでなく、その下に数十億という子会社を抱えて、みんな自分の製品として社会に送りこんでいます。そのため——二億や三億の資本金でそのようなことはいえませんが——「わたくしどもが販売権を握ってやろうなど生意気すぎる。あんな野郎のところへ品物を買ったならば間違って金によこすかも知れないが、販売機構を乱されては困る。」とけ念されるからであります。ことばでは決して言いません。帰りぎわには「有難とうございます……」とおっしゃいます。なぜならば、現に安売りできない高い値段で売ってくれているのだからです。

わたくしどもの販売商品は、確かに耐久消費財で、良い品物をお客様に安く供給するのが使命であります。しかしながらここで安売りをして、商品を供給してくれるメーカーさんに不安を与えるならば、事業はスムーズな流れになりません。わたくしは頭こそハゲているけれど、わたくしの神のご守護がなかったならばこれを悟れなかったでしょう。

そこで申し上げます。安くは売りたいが価格はメーカーさんと話し合って、ご迷惑にな

るような価格では一切売りません。お誓い申し上げます。ただし、お客様の便利のために月賦でも現金でも売らしてもらいたい。現在もメーカーさんの納得のいく販売価格をとっています。某メーカーさんは「第一家庭電器が指導価格だ。あれが一番最低なのだ、あれより安いときには買取るよ。あれがいいのだ。」というようなことをおっしゃいます。わたくし共は、逆に社会の指導価格というものをいただけるような態勢になるまでに、メーカーさんの信頼をいただいている次第であります。

かようなことが、三十億の販売に経費を差し引いて二億の利益を生み出すことになったもの、と秘そかに喜んでいるものです。

さて、メーカーさんには買ってくれ、買ってくれといわれても、売れなかったときに引き取ってくれるのは、大きな資本でオートメーションで商品を作っているメーカーさんでありますけれど、大メーカーさんといえ返品は本意でないことはいうまでもありません。

そこで十周年を記念しまして、今後買い取ったものは決して返品しません。このことをもってメーカーさんに対する感謝状といたします。そのため荻窪に商品本部倉庫を建築中で、この十一月末には落成の運びになります。坪数は六百坪です。また、べつに藤に三百

坪、相模原に二百坪の倉庫を建設中であります。買い取った商品が売れないで来年に持ち越す、再来年に持ち越すということも覚悟しています。

しかし、このようなことをしますとこちらの指導の先生からお小言が出そうです。「そんな回転の悪い事をして、わたしは指導をやめるぞ。」とおしかりを受けそうですが、商売とは厳しいものである。その厳しさの中へ自から飛びこんで、買い取った商品は必ず売却しようという責任感を新たに持ちたいのです。社員各位におきまして、その責任感を強く持っていただきたいと思えます。そして在庫管理の方法、かようなものに対しても、ご指導くださる先生方にご心配をかけないという、厳しい心がまえを持ちたいと思えます。

それから今までは甘えておりまして、商品を売っていただけた——それですら有難いのに、その上に勘定をするときに「まけてくれ」「いやまけられない」などとごたごたお手数をおかけたこともあり、申しわけないと思っております。わたくしはこの十周年を境に、買い取りましたものは返品しないと、必ず送金いたします。これをお約束します。

もうひとつ今まで考えていて断行しようと思うことがあります。これから世は資本自由化という線が強く打出されて、家庭電器商品といえども輸入品——お客さまはこれを舶来

品といえます——これが逐次国内に入ってくると思います。今までに多少、舶来品を生意気なことをいって買い取り、並べてみたことがあります。十周年を記念して決して舶来品は今後一点たりとも買い取りません。わたくしはおよばずながら国内産業の発展のために寄与したいと存じます。

そのためにお願い申し上げたいことは、「社長、十周年記念日には生意気にも舶来品を扱わないと言って、それを実行したため売上げがどんどん落ちて来てほしい。左前になった。あのガンコ者には、金を貸すのを少し控えた方が良からう。あんなところに金を貸したらひっかかるのに違いない……」などと銀行さんに言われぬように、メーカーさんは新たな商品開発、かような面に利益の全部とは申しません。大部分を注入して舶来品にいつも負けない商品を造っていただきたい。日本の電機製品業界を見たとき、特にトランジスタ・ラジオについては、全世界の八〇パーセントのマーケットシェアを占有している。このような面からみましても、日本の電機器の技術の優秀性はすでに定評があるものと思いますが、今後ますます優れた製品を造ることをお願いいたします。

感謝状というには相手が少し大きすぎて恐縮ですし、感謝状の中にお願いが入るもので

もないと思いますが、この話しをもってわたくしの今日の感謝状としたいと思います。

「社長の話しを聞いていると、お前が社長をしている間は心配ないようだ。まあ安心して貴重な財産ではあるが任せられる。しかしガンセンターに入ったのだから、いつまで生きる積りでいるかちょっと気持ちが悪い」との思惑もあるでしょうが、ひとつご安心ください。

この前に並んでおりますのが、わたくし共の重役でございます。わたくし共の役員でございます。わたくしに勝るとも劣らない重役が育ちつつあります。そればかりか、皆様がおいでいただいたときに、モーニングを着て外や内で皆様をお迎えした社員は、わたくし共の部長代理以上であります。それにただ今海外に業界視察に出ている三名を含めまして二十名おりますが、これがわたくし共の重役の卵であります。卵は二十日抱かなければヒヨコになりませんが、これらわたくしどもの卵の中には、いつでもただちに重役に推薦できる者が数名おります。仕事の責任感といえ、後輩の指導力といえ、みな満点をつけられるものばかりです。

またわたくしは商売がただ好きで、今さら金を残してみたいとか、ぜい沢をしてみたいとか思ってもいません。ただ、第一家庭電器を将来メーカーさんにもお客様にもご信頼を

いただきながら、後世に末永く残したいと思うのが念願です。ためにわたくしはいろいろな角度の先生方のお教えをいただきながら、幹部作りに精根を打ちこんでおります。なるが故に、わたくしに万が一のことがありましてもご心配は無用であります。

四十億を目標に掲げました四十三年度も五十億、五十五億という実績に到達しました。そのため来期は八十五億。わたくしどもの前からの念願であります東京商圏の一割を販売してみたい。そういう夢を持っております。夢ではなく実現に向って邁進します。

さきほど三洋の会長に、「百三十億売ったら一割になるのではないか。」とうかがいますと、「とてもそんな数字では一割にならない。」とのお返事。それでは思い切って百五十億にしたならば一割になるのではないか。とにかく是非ともこの夢を実現させたい。

わたくしどもは今日、こうして式典だとお祭り騒ぎをしていますが、これも今日、明日限りで、明後日からは百五十億の販売目指して邁進いたします。

株主各位にお願い申し上げることは、現在ハヤリの株式で公募で、時価相場を少し高く集めれば、会社がちょっと楽すると思われませんが、これは資本主義経済下の道から反するのではないかと思います。わたくしは株式の増資は株主割当てを断行します。ただ二部上

場、一部上場というような問題が今後おこりましたときに、証券会社の要請によってどうしても公募株を出さないと上場態勢に持っていけない場合は、最少限度の公募をお許しいただきたいと思います。主たるものはどこまでも株主の財産作り、会社に運命をかけて全財産をなげだしてくださいだったので、わたくしの使命といたしましても、持った株によって増資増資がされ、その財産を大きくして、ひとつのお礼と感謝のしるしにしたいと思います。どうか今後にご期待ください。

最後に社員各位にお願い申し上げます。会社も不景気に対処して内部留保というものを強く持っております。そこに働くわれわれ社員も少しでも余裕を作り、貯金に励んでいたきたい。少なくとも第一家庭電器の社員であるならば、自分の地所で自分の家ぐらいて建っていたきたい。すでに会社は日歩一銭五厘で住宅資金の融資の道も開いております。充分これをご利用いただきたい。そのためにも、皆様は日常、会社同様、いずれも今日の記念賞与などは全然アテにしないで貯金におまわしいただきたい。貯金も積ってみると楽しみなものです。かようなことは大部分の社員の皆様は実行しておりますが、新しく入社された社員にはまだなされない方がおられます。ひとつこれを機会に実行にうつしていただ

きたい。

だいぶつまらない話しが長くなりましたが、皆様にお目にかかれるのは、十年後のまた大節のときまで待たねばなりません。そのときまたお目にかかることを期待しまして、わたくしの記念式典のことばとあいさつを終わらせていただきます。

社長による組織改正の趣旨および今後の経営方針の説明

昭和四十五年二月十三日 於・新宿三福会館

これから、過去の第一家庭電器と、将来に対処していくための組織改正について申し上げます。

第一家庭電器もおかげ様で、創立以来十一年と四か月を迎えました。十周年記念式典でも申し上げましたが、——わたくしどもはメーカー系列販売にとらわれないで、全メーカーの耐久消費財である製品を一堂に並べて、ユーザーの皆様に満足のいくアフターサービスを行ないながら販売しよう——と申し上げたことを覚えています。

その後家電業界の販売態勢は、ご案内のようにスーパー、月賦百貨店、デパートが、商品を重要に取り上げて販売する段階になってきました。そこで——第一家庭電器はせっかくこの世に生を受けてひとつの事業をなしとげるのですから、ひとつ大きな事業を——ということ、江戸、明治時代から今日まで実績のない「東京商圏一割の販売」を目標に掲

げて、皆様のご協力により邁進してきております。

ご案内のように東京商圏も広くなりました。おおよそ人口二千万とみますと、ひとりが一カ月最低千円の家電商品をお買いになるものとして年商二千五百億、その一割の数字を見ますと二百五十億であります。この二百五十億販売達成のためにどんな問題があるか。これをわたくしなりに検討してみますと、第一家庭電器のやり方であれば確かに売れる。しかし売るためには、それに相応するところの人員の増大を計らなければならぬ。もし二百五十億販売するのに、現在の機構で行なったならば結果はどうなるかという、きめ細かいアフターサービス、きめ細かいお客様の納得のいく販売ができません。

そこで昨年来、二百五十億達成のための組織改正を吉田先生、斉藤先生等、大型店の指導をしている先生方のご指導をいただいて、栗生専務、鈴木専務を中心に各位のご協力をいただいで進め、ようやくその組織機構、改正内容の発表段階になりました。

簡単に申し上げますと、今期五十五億目標、来期は七十五億円。かような線で押しますと、すでに年商百億の線は突破しているのであります。現在の機構でありますと、この位の線が目一杯です。このままの機構で販売を伸すならばどこかに無理が生じる。配

送、商品管理、アフターサービスに無理をするようになる。

ではどうしたらよいかということで、今後の対策を一年以上研究しましたが、その結果を皆様にご説明申し上げます。

簡単に申しますと、会社を五つに分けるのです。現在百億の販売を持っている第一家庭電器を五つに分けますと、一つが二十億であります。二十億が五十億の販売になったときに合わせて二百五十億の販売が達成されるのであります。二百五十億は当面の目標でありまして、スーパーとか百貨店とかいう線を考えてみますと、もっともっと拡大しなければならぬという気運にさしかかっているのです。社会的には流通革命が進んでいます。

昨日も、ショッピングセンターの中の出店の各店が全部開いているので、みな回って見ました。八王子のムラウチに寄りましたら、「全日電の各位は研究が熱心でないから、せっかく全国から集まって検討してもどうも無駄のように思われる。わたしが熱心に話しても皆さんお偉くなっている……」というのです。わたくしが近く入院するといういろいろな心配していただきました。

電気店は大型店よりも各日電の年商一億位売る店が、「一体、自分は系列化に入って商

売する方が良いのか、単独店でいろいろのメーカーの商品を仕入れて商売をする方が良いのか、非常に熱心に研究を重ねています。この話しは、わたしはすでに三年も前から聞いていますが、いまだに結論が出ていないありさまです。

系列を離れば、おそらく各商品を取り入れることによって商品の仕入れが高くつき、一つのメーカーの商品を扱うことによって、ある程度の価格競争に打ち勝つこともできるが、全メーカーの商品を入れたならば、自分の店は一体得なのかマイナスなのか、各日電ではいぜんとして論議が続いていると昨日も聞きました。

第一家庭電器は、ご承知の通り創立当時、昭和三十三年から、——家庭電器商品は耐久消費財であるため、お客様もお魚を買うような気持では買わない。非常に慎重に、一体買った商品が十年間安心して使えるか使えないか。価格、性能、サービスはどうか考えたお買いになる——とわたくしは推察します。そのため、当時わたくしは東芝リンクスターの専務でありましたが、これを辞任しましてこの会社を設立しました。メーカー系列にとらわれることなく自己の資本によって商売を拡大してみたい——とっていたのであります。

全メーカーの商品を陳列して価格、性能などを比較検討してもらおうことが、お客様に対して真に親切な商売であると当時から確信していました。たまたまご案内の通り、第一家庭電器は安売り屋だとかいろいろなメーカーのご批判をこうむりながら、昭和三十九年、四十年の時代に白黒TVを六〇パーセント販売してまいりました。

その後、流通革命という時代にわれわれが直面しまして、各メーカーとも第一家庭電器に本腰を入れて商品供給と相成ったのであります。絶えず申し上げたいことは、専門店として特に全売上げの二〇パーセントをステレオで売ろうではないかということです。ステレオという商品は耐久消費財であるとともに、販売商品の技術的な説明が必要であります。それは第一家庭電器の本分とするところであります。ですからステレオを二〇パーセントの目標にしていますが、現在二〇パーセントになっておりません。

しかし、全国の大型店と比較してみますと、おそらくステレオの販売高では最高になっているでしょう。これも皆様のご協力のおかげであると思っております。そして去年ピクターとの取り引きが成立、本年は山水と取り引きが正常化されるということになり、第一家庭電器のお客様に対するイメージも大変強くなってまいりました。

メーカーとの取り引きに対しましても、四、五年前には、担保をくれるならば取り引きをしようとの要望があり、自分の家とか王冠などを担保に入れました。ところが一昨年、昨年あたりから第一家庭電器なら担保はいらぬ。あなたのところの会社は内容がよろしい、あなたのところは人がそろっているなどの声をメーカーから聞くようになり、非常に信頼が増大しております。昨年のビクターとの取り引きにも一切担保を入れておりません。今回の山水との取り引きにも担保の要求はありません。このようなことから見ますと、皆様と十一年共に商売してきましたが、わたくしが創立当初予想していたよりも、もっと早まって販売の業績が上がっている次第であります。

そこでせっかくメーカーの信頼をいただき、お客様の信頼をいただき、社員が安心して自分の会社に勤めていられるようになったのですから、二百五十億の販売を達成いたしましょう。家電業界の将来の需要見込みは毎年二〇パーセントアップしています。二〇パーセントといえますと、四年間で売上げが現在そのまま倍になるのであります。

わたくしが研究してみますと、家庭電機器と自動車の製造販売が非常な成長産業であると思います。わたくしどもは、今までのように生活に甘えることなく販売に邁進すれば、

小売り販売の日本のトップに入ることは当然であります。東京商圏の一割、二百五十億の販売が達成される場合におきる問題は何かといえますと、まず仕入れは自由になりません。販売も第一家庭電器が全国に先がけて適正価格を打ち出す。いわば仕入れの面、販売の面で第一家庭電器が完全に価格指導権を握ることができるのであります。しかし販売はことばでは簡単ですが、これを現在の機構で実行していくならば必ずバンクすることは疑いありません。

東芝、ナショナルのようにあれだけ生産を上げ販売しながら、何ら問題なく依然として商売が上昇気運の中にあるのですが、その販売業界をながめてみますと、機構作りに明治時代そのままの様式を組入れているように思います。しかし、まず第一家庭電器が二百五十億の販売達成をするためにいち早く機構改革を断行いたします。第一家庭電器の過去において良かった面を大いに取り入れ、ゆきとどいたアフターサービスなどでお客様のより一層の信頼を得たいと思います。いかに店が大きくなっても、商品管理などゆきとどきパシクしない会社をつくる。それには機構改革しかありません。

今日お集まりの皆様は、わたくしどもで申します幹部であります。今日集まる前に九日

に部長さんに集まってもらって、この機構改革の線に対して十分ご検討いただいたものとわたくしは推察しますので、今日は店長各位にお集まりいただいて発表の段階になったのであります。

この改革案が全部正しいとは信じませんが、自分の将来を託す会社が発展し、この世に生を受けて働きたいがある場所とするために、社員教育にも一段と力添えをいただき、全面的なご協力をお願い申し上げます。皆様の中には販売とか仕入れとかにかにあらんがい経験の薄い方がおりますが、わたくしは皆様より若い時代、十六〜二十一歳まで会社でいえば監査役にあたる小僧番頭を、神崎の寺田酒造店というところでしておりまして。そこでメーカーの立場はどんなものかといいますと、作ったものは市場でどうしても売り切らなければなりません。そのためにどんな手段をとるかといいますと、半分は儲ける、半分は元っ子でもやむをえない。千二百石の酒を販売するのに半分は元っ子で、半分は儲けているのであります。メーカーとしては、作ったものは全部儲けたいのは当然であります。オートメーションで物を生産しますと、なおさらこのような問題が大きくなります。そこでわたくしがメーカーの立場になって考えますと——大変儲けて売らせてもら

っているが、一樽や二樽を買いにくる小売店は玄關でお茶一杯で追払われるが、たくさん買ってくれる間屋さんが来ると、奥座敷に上げてお刺身でごちそうするのを見ています。帰ってからソロバンをはじいてみますと、一体酒造店は何をするのか、こんな儲からない値段で売るのはバカなことだ。もっと製造を縮めた方が良いのではないか——とわたくしなりに考えますが、わたくしは経営者ではありません。使われる身でありました。

実際に販売に対する力のあるものが仕入れ価格、販売価格の指導権をとれると確信しております。

先日、西友ストアアの部長がソニーの紹介で、名前は忘れましたが二人見えましたので、昨年四月起きた問題を申し上げました。

「冷蔵庫、洗たく機、扇風機を大部大量に仕入れて、わたくしどもが販売しているよりも二千円安く売っておられました。あなたの方は買い取った商品だから当然売り切ろうとして苦労されたのだろうが、わたくしどもではお宅に合わせて二千円安く売っても別に儲からないものではないが、そうすれば利益が薄くなるばかりではなく、過去に買っていたおお客様に対して大変信用を失うためにメーカーへ返品しました。メーカーの政策は

来年度どうなるかはメーカーに任せてわれわれの感知するところではないが、現段階では西友ストアーさんやダイエーさんの仕入れ価格は、わたくしどもよりもおそらく高いと思います。わたくしを真に信じて共に手をつないでやって行くのならば仕入れの公開をしようではないか、販売面では価格の競争をしない同じ価格で売ろうではないか——。」

と強調しましたら、喜んで帰りました。西友ストアーとしても将来家電販売商品に対しては、最低二〇パーセントの口銭をいただきたいといっています。

昨日もムラウチさんがいましたが、八王子地区は伊勢丹が出店しているところへ昨年、長崎屋、西友、東武が出店しました。いわば革命時代といえますか、大きな業者が八王子、八王子へと向かっています。これは人ごとではありませんが、そこでは古くからあったデパートが競争に負けたといつて戸を閉めている結果が生まれています。

そこでわたくしは「全日電の同志も各日電の同志もそれぞれ手を握って、もしわたくしどもの販売価格よりもいくらかでも安く売って価格を乱すスーパー、あるいは百貨店があったときには、わたくしどもの力によってボイコットしようではないか。むしろ共同仕入れよりもかような問題に本腰を入れて、昭和四十五年は取り組もうではないか——。」

ということを強調してまいりましたが、これには感激しまして、全国的にまではいかなくとも東京地区だけはぜひ実行したい、ということでした。そうすればわたくしども第一家庭電器も利益を生みながらこの機構改革を実行に移し、すみやかなアフターサービスができるようになります。そしてお集まりの皆様には、ご迷惑でありますけども皆様が若い人を専門的に、または人間的に指導していただきたい。それによって商売を通して社会に貢献する道が開けるものと確信しております。

ご案内の通り非常に人手不足であります。平素申し上げておりますが、足りないものは値を良く買え、余ったものはたいて買え”というように、高い給料を出して新しい社員を導入して、皆様に一段と厳しい教育をお願いしたいと思いますが、その前にわたくしは古くから働いている社員の給料が、新しい社員の給料より少しでも負けるようでは満足できません。そこでこの四月一日の昇給時には大幅な給料の値上げを計ります。そして新しい機構ののって、われわれはまず再来年に年商二百五十億を達成するために一層のご協力をお願いしたい。

『社長、そんなことを言ったって人がいないよ』と言われそうですが、昨日の新聞を見ま

すと、上新が今期の三月決算で六十億の販売達成をしようということですが、ウソではないと思います。社員三百五十名ですが、同じ売り上げの星電社が社員千二百名を使っています。流通革命期に対処してまったくソロバンを無視した人の使い方、人の配置もあります。しょうが、われわれはひとりひとりの人間の能力を伸ばしてやることです。まず働き易い職場を作り、心から満足して仕事に取り組める環境を作り、皆なが一致協力して仕事をやるならば、第一家庭電器が二百五十億販売達成するのはむずかしいことはありません。

それには千名の社員でこと足りるのではないかと考えております。もちろんメーカーのヘルパーもお願いするでしょう。店によってはパートタイマーを使うことも当然です。ただ人が足りないからできないのだといわないで、このような面に一段と皆様のご協力をいただきたい。

本年は組織改正をしまして、この改正にひとりひとりがどれだけ地について納得できるかということを問題にし、無理な拡張はしないでやってみたいと考えていましたが、ご案内のように一昨年から昨年にかけての一年間で十店舗増やしまして、それとともに売り上げも増大しております。無理な拡張はしないとしましても、わたくしどもの需要圏に合う

店はまず出店すべきだということから考えますと、四十五年も十か店ほどの出店はしなければならぬのではないかと思います。もしこの四十五年内に十か所の出店が可能ならば四十六年は十二か店、合わせて二十二か店の出店によって二百五十億が達成されるものと確信しております。しかしこれも、人が足らないのに無理に無理を重ねた拡張はしたくないと思いますが、先日来幹部の方のご協力をいただきまして横浜の中村橋のパチンコ店をお譲りいただき、来月早々開店することに決定しております。

ところで困ったことにはイトーヨーカ堂が川越に出店してくれないか、だいたい三月に出てもらいたい。四月には高砂に出てもらいたいということです。当方は一言の相談も受けておりませんが、忠実屋が大和市に作るショッピングセンターに、四月から第一に出てもらうのを当てこんでいるとの情報もあります。しかしわたくしは、将来に向かってあまりショッピングセンターにはいろいろとは思っておりません。第一家庭電器はだいたいが「単独店舗」で、ショッピングセンターなどは少なくとも半分に出店したいと思えます。船橋の駅の近くに二か所土地があり、買ってくれないかとの相談もあります。住友銀行関係のことでありますので、そういうことも決して無理にしようとは思いません。

ご案内の通り、店などを買う場合は、出たいというときより出たくないという場合は価格が半分に落ちます。特に本年は目まぐるしい販売業界の革命期にはいつておきまして、笑いが止らない会社と、泣いても泣き切れない会社とに大きく別れる年だと思えます。かような面からも、わたくしどもでは店舗出店に対しては、配送区域の問題もありますので、十分検討して慎重に研究を重ねてからにしたいと思います。

大阪の上新さんのように今年も八店舗増やして三店舗閉鎖しました。過去にも数店舗閉鎖していますが、そのようなことをしないように——。当社は出店をしたからには——もちろん赤字が出た場合には、当然これには計画違いがあるのですからやめなければなりません、将来必ず物にする場所、ものにして見せるという見通しと信念をもってやりたい。そしてお客様に対しては年々信頼を得ていく努力、かようなものを次々に実行に移していただきたい。

話しが大部長くなりましたがこれで終わります。

組織機構改正の目的とその意義

当社は、創立以来十一年、販売高もここに百億円の壁を突破せんとする態勢となった。

一方、家電販売業界は、大型量販店のみならず、スーパー大型店においても、家電専門店を凌駕する意欲を燃やしており、当社も、ここに、一貫した経営方針と強固な営業政策を確立し、これらビッグストアの家電販売活動に充分競合対処できる体制づくりの必要を痛感する。

そのために、大企業チェーン組織のもつ弾力ある経営活動を範とし、激動している小売業界にあってますます熾烈化している寡占化に勝ちのこるべく、積極的に近代化チェーン組織への脱皮をはかり、顧客第一主義の経営理念をより徹底させ、尚一層の社業隆盛の節づくりをなさんものとす。

以上、組織機構改正の目的を述べるも、その意図するところはつぎの如くである。

一、営業とサービスの統合化と、営業本部機構の強化による、一貫した販売活動の充実化

二、総務本部の強化による、労務対策、人材育成の充実化

三、社長室の新設による、長期経営計画、予算統制制度等の確立

このような意図を理解され、今後の組織機構改正の実施にあたっては、その十分なる成果をみるために、全社をあげての相互信頼と協力を切に望むものである。

營業本部

第五販売部長	第四販売部長	第三販売部長	第二販売部長	第一販売部長	輸送部長	特機部長	仕入部長	業務部長	販促部長	取締部長	營業副部長	常務取締役	營業本部長	專務取締役
海老沢	竹中	道願	小松崎	有吉	栗生	鎌田	磯木	二瓶	鈴木	鈴木	星野	鈴木	鈴木	鈴木
孝一	元治	博一	哲夫	忠治	庄二郎	孝紀	進	八郎	正治	正治	孝	孝	起男	起男

第二十期販売予算会議における社長訓話

昭和四十五年五月四日 於・杉並区公会堂

業界の展望

ご承知のように家電業界は、商品を作るメーカーと、これを売る販売店と、これを消費する需要家に支えられて成立しておるのであります。

現在メーカーはオートメーションにより量産した製品を、小売店又は大型販売店或はスーパーマーケットを通じて市場に流しております。

ここで一番重要で第一に取りあげなくてはならないことは、ヨーロッパを眺めましても、アメリカを見ましても、メーカーと卸商、小売店というものが、機能別にはっきり分れておりますが、日本の電器販売業界は、さきに当社十周年記念日にもお話し申しあげましたように、有力メーカーは卸商を統合して系列下に置き、卸売の実権を掌握しておりま

す。

メーカーは商品を作って卸商に流し、卸商がこれを小売店に卸すという機構ではなく、メーカー支配下の卸商が小売店に卸すという、日本独特の機構を作っております。

これは、メーカーが販売価格の維持を計り、市場を安定させて、自らの利益を保持しようとする政策の一端であると思います。

さらにメーカーは、直接又は系列卸商を通じ、自社製品の量販を確保するために、小売店に対して、店舗の改造または拡張資金の融資を行なうほか、特別の販促助成を行ない、販売店の系列化を強く推進しております。

これらの系列販売店に対しては、他社製品の取扱いについて、他社製品は飽くまで比較商品として扱うのであって、売るのが目的ではなく、系列メーカーの製品が優秀であることを証明するための比較商品の域にとどめさせて、全売り上げ高の六〇パーセントないし七〇パーセントは系列メーカーの製品を販売するよう要請しておるようであります。これに依じて、系列販売店は、メーカーの方針を守り、メーカーに都合のよい販売方法をとっておるように考えられます。

しかし家電商品の多くは高額な耐久消費財でありますので、需要家はカラーテレビ一台買うにいたしましたとしても、その価格、品質、アフターサービスなど、あらゆる点を比較検討して、「間違いない安心できるお店」から買うというのが、一般的ではないかと思えます。

ここにメーカーと需要家の思考に一つのギャップがあります。

次にスーパーは商品多角化政策の見地から、家電商品の取扱いに旺盛な意欲を燃やし、すでに家電商品を販売しているところもありますが、メーカーとしては、スーパーにも出荷したいが、とかくスーパーでは目玉商品として販売され、販売価格を混乱させる懸念が多分にありますので、なるべくこれを避けようとしているのが現状のようであります。

当社の調査によりますと、Sストアーは、昨年四四店舗に電器売場を設けて三八億円を売り上げたと聞いております。

Sストアーは、「昨年度の家電の販売目標は八〇億円で、大体その目標は達成した」と称しておりますが、実質は五〇パーセントにも達しなかったと伺っております。

その原因は、販売およびアフターサービスに対する経験豊富な有能な、人材が不足して

いたからではないかと思えます。ここに“人材育成の重要性”があります。

しかもSストアは家電商品を目玉に使って、“Sストアの家電商品は安い”という印象を需要家に与えようとしたため、メーカーの忌避するところとなり、一般販売店よりも割高の仕入をせねばならぬこととなり、利益の面においても、予期の成果をあげることができなかつたようであります。ここに販売政策の貧困があります。

前々月、Sストア幹部である家電販売部長と面談の際、

『あなたの会社では仕入は安く買いたいのか高く買いたいのかと伺ってみましたら

『勿論安く買いたい。安く買うことは安く売るのが目的である』
とのお話しがあつたので、

『それでは安く買えない。若し安く買いたかつたら、安く売りなさんな』
と申し上げましたところ、私の意図をご理解されたとみえまして現在は、

『家電商品は最低二〇パーセントの荒利がなければ商売にならない』
と、かように言い切っておられます。

それでSストアが今年の大坂進出の計画に当りましても、新たに店舗を設けるよりもまずジャスコと提携して、進出の拠点としようとはかつておるように思われます。また一説によりますと神戸の星電社に対し、「このジャスコの電器部門の販売を全部委託によって、引受けてくれないか」と申し入れたとも伝えられております。

かような情勢下にあります、メーカーは、十年後における家電商品の販売比率について、次のように予測しております。

スーパー

一〇パーセント

一般販売店

五〇パーセント

大型販売店
月賦百貨店
一般百貨店

四〇パーセント

計

一〇〇パーセント

そこで、第一家庭電器といたしましては、社長の責任において時流を捕え、時の流れをよく知ることが、私の使命ではないかと思えます。

また幹部各位におかれましても、かようなことが大事な要素ではないかと思えます。

当社の軌跡と進路

当社が昭和三十三年に創立しました当時私が考えましたことは、今のダイエー社長、中内功氏が考えておられることと全く同じ考えでありました。はっきり申し上げますと、

「商品は安く売っても、大量に買えば仕入は安くなる。お客様に安く提供すれば、お客様は満足する。そうすれば、メーカーは否応なしについてくる」という信念をもってこれを実践することでありました。

ご承知の通り、当社創立当時五年位まではアリアのテレビを六〇パーセント販売し、その小売価格および仕入価格は私が値付けしたのでありますが、それに比較して他のメーカーとの取引は、品物は売ってはくれますが、買ってもらいたくなくて売るのではなく、買ってくれても買ってくれなくても、どちらでもよい価格、いわば、一般小売店なみの価格で行なわれたのであります。しかも、ある大手メーカーなどは、価格の如何にかかわらず売ってくれなかったのであります。それはメーカーが当社の販売方針を誤解し、いささか危惧

の念を抱いておったからであります。

メーカーにとって自社製品の販売価格を混乱されるということは、重大な関心事であることを察知いたしましたして、

“爾来販売価格を決める場合には一品たりとも、メーカーの了解のない価格はつけません”というのを折にふれメーカーと話し合いました結果、

“第一家庭電器は無茶な販売はしないしパツタにも出さない”

ことが理解せられ、現在のように、全メーカーが安心して、当社と取引するようになったのであります。

そこで当社は、何処までも適正な価格で適正な利潤をいただき、同業他店と大差のないきびしい価格で商戦を挑み、社内の機構改革によって、販売、配送、アフターサービスの一切を一部門に統合して機動性を向上し、特に販売面においては、全メーカーの製品を展示して、品質、性能、価格等を直接現品について検討撰択せられ、“楽しい買物”のできる店舗の増設と充実をはかり、メーカーの信頼と需要家の要請に応えると同時に、当社の商圏を拡大する決意を新たにいたしました次第であります。

のちほど星野常務から発表されると思いますが、家電業界にも、レギュラーチェーンに次いで、フランチャイズチェーンが、近い将来でできる可能性があります。

当社もこの件については重々研究を続けておりますが、このたび、新小岩に昭和七年から電器店を経営しておられる人が、

『どうしても商売にならない。月商約一〇〇万円だが、何とかありませんか』

という相談を私の親友を通じてうけましたので、この新小岩の店舗を当社の計画しておるフランチャイズチェーンのテストケースとして引受けてみようということになりました。

果して現在月商一〇〇万円の店が、当社のイメージで月商一、〇〇〇万円売れる店になるかどうか試してみたいのです。これが五月末に開店予定の新小岩店であります。あわせて諸君のご協力をお願いいたします。

お取引先と関係先に対する私の考え

メーカー・銀行は銀杏の木の根

一つの例を申し上げますと、銀杏の木は春になると新芽を出し、夏には青葉を繁らして日蔭をつくり、われわれの生活を潤してくれます。この立派な銀杏の大木を眺めましたとき、この大木がわれわれの目の届かない地下に、その大きさにふさわしい偉大な根を張っておることを知らねばなりません。上に伸びるために地下に根を張る。根を大きく張っただけ上にも大きく伸びるのであります。

販売業界をこの木にたとえて申し上げますならば、お客様は銀杏の木の葉に等しく、地下に張っている大きな根は、銀行さんの資金の貸出しであり、この木を大きく伸ばしてみようと努力して下さるメーカーさんであります。

われわれが大きく伸びるためには、このお客様のご愛顧、銀行さん、メーカーさんの大

きなご協力があつて始めて、天地に大きく伸びられることをいつときも忘れてはならないのであります。

人間には人情が大切

当社所有の不動産のトップは万世橋店であります。最初は借りたのでありますが、事情があつて、五年前に買い取りました。この建物については、上層の借家人との間に明渡しのごことで、出るの出来ないのと問題がありますが、法律上はいつでも立ち退かすことはできるのであります。

しかし、やはり人間には人情というものがなければなりません。"当社の商売にあまり支障がなければ、相手のわがままも少々は受け入れましょう"という心から現在そのままにいたしております。

その他にも、所有不動産として、本社店、立川店、川崎店、小金井店等があります。

いずれも社員各位の大きなご協力によつて、知らず知らずの間にかような資産ができましたことを、心ひそかに喜んでゐる次第であります。

幹部社員への要望

さて、二〇期の販売に対しましては、各位の大きなご協力をいただきまして現在の店舗だけで、六〇億二〇〇万円という予算が編成されたと同っております。私はこれ以上大きな販売予算をお願いしようとは申し上げません。

それで五月末に川越店と新小岩店を増設し、六月に四店舗、一〇月に一店舗の開設を決定しており、さらに年内あと二店舗の出店も考慮しておりますので、二〇期は七〇億を、二一期は八〇億を販売し、再来年五月までには年商二五〇億の販売目標を掲げて邁進してみたいと思っております。それも決して無理はいたしません。

実は店長として、

“今回膨大な予算を割り当てられたがとても達成できる見込はない。しかし諸般の事情やむを得ず引受けた。俺もつまらない会社に入社して、つまらないところで店長にさせられたばかりにこんな苦勞をせねばならないのか”

という考えを持つことは自由であります。私に言わしめるならば、かつて東京商圏の一割を販売目標として策定した人がありますか。

江戸時代以来越後屋三越といえども、一割を販売した事実はないのであります。ましてや小売店において一割を販売したという店はないのであります。しかるに敢然として、この一割に挑戦しているのが私であります。

やれば必ずできる。与えられた職務に責任を持つてばできる。責任を持つところに研究と進歩が生れます。どうしたらできるか。それは、販促部長を大いに利用し、販売部長を大いに活用し、予算達成に身魂を尽して努力すれば、必ず、達成できることは確実であります。『与えられた販売目標はなにがなんでも達成する』という責任感があつてこそ目標達成ができるのであります。

そのためにどうしたら売れるか、どうしたらお客が買ってくれるか、これがわれわれ商人に与えられたところの勉強じゃないですか。

この勉強が楽しくて、病身でありながら、入院する間もないほど働いている馬鹿な野郎もいる。考えないで病院にいて、そのまま死んでゆく馬鹿もいる。同じ馬鹿なら少しでも

のためになって、他人にできなかつた仕事をこの世に残してあの世にたつならば、それだけ社会のプラスになるし、ひいては日本国を少しでも隆盛にすることもできるのではないだろうか。

しかし店長各位は私と同様の考えを持っておられましても、社員はさように考えてはくれず、「いくら商売に努力したって給料があがるわけでもないし、ばかばかしい、なるべく早く家へ帰って遊ぼう」と考えている社員もありましょう。私はかような場合にこのような社員を責めません。まだまだ私自身の勉強が足りないから、このような社員が自分の身のまわりにおるのだと考えて自責いたします。

私はこのようなことをまだ当社の社員の前で申し上げていませんが、全日電の会合のあるたびに、かような問題をお話ししております。

何故ならば、自分で研究したことや自分でよいと思つたことを、当社の社員でない未知の社会の人にもお話ししてお役にたてることは、とりもなおさず、私は社会にそれだけの徳を積んだ男になるのではないでしょうか。

しかし長い年月を費して研究した問題を社会に提供したならば、第一家庭電器の社長と

しての生命はどうなるのかと、ご心配する方もいらっしゃるかと思いますが、私の研究したことを社会に提供したことによって、私の頭は空になります。空になりますれば、また新しい問題が私の脳裡に入ってまいります。

“折角よいことを人に教えたならば自分の資格がなくなる。自分が安っぽくなる”

かようなお考えをもっていらっしゃる方は当社の社員にはいないと思いますが、もしかような考えをもっておられますと、自己満足が一番つまらない人間になって一生を終る人と思いません。

そこで私は、少しでも人間として立派になれる自分の尊い経験のことごとくを語り、社員を指導育成するところに、自らの繁栄があると確信いたします。

どうか幹部社員各位におかれましては、かような点を十分ご研究いただきまして、当社の発展のために、これからぞくぞく入社する社員の指導育成に一段とご協力下さいますようお願い申し上げます。

今朝あたりの新聞の折込みチラシ広告を見ますと、

“カラーテレビを毎月三千円でお渡しいたします。あとはボーナス時に一万円入れれば

よい。”と宣伝している電器店もありますが、

『こういう販売をしている電器店もあるのに第一家庭電器は何だ』

とお客様から苦情の出る場合もあります。しかしながら店長各位におかれましては、当社が適正な販売価格で、適正な頭金をいただくことは当社の健全な維持発展を期し、完全なアフターサービスを行なうための必須要件であることを十分認識していただきたい。当社が相당한利益を計上できるのは、一般電器店よりもそれ以上安く仕入れているからであります。

当社は需要家に高く売って、利益を得ようとは考えておりませんから、自信をもって対処していただきたいと思えます。適正な販売価格で、適正な利潤をいただく当社の行く道に、なんの不安もないことを確信しております。

社員持株制度

私は社員の持株制度を提唱し推進してまいりましたが、当社の株式は分譲の機会が少な

いので、未だ期待した成果はあがっておりませんが、家庭の事情などで譲渡されたい方から譲り受けて、有限会社鈴やが保有しております株式が、現在三万九千五百株になりましたので、この際、まだ当社の株式を持っておられない社員各位に分譲して、ぜひ株主になつていただきたいと思ひます。

今回の譲渡価格は高額ではありますが、当社の資産状態、収益力並びに将来性等を勘案いたしますれば、決して割高の価格ではないと確信しております。当社は設備投資を押えて、最高の販売と最高の技術を提供することを目的としておりますが、それでも当社所有の不動産は時価十六億と評価せられており、収益力、将来性につきましては、各位先刻ご知の通りであります。

なお、この株式は、若し家事の都合などで換金の必要に迫られました場合は、売却していただいて結構であります。その時万一、分譲価格を割り込むようなことがありますならば、私は当社の将来に絶大な希望を持っておりますので、その株式は全責任をもってお引き取りいたしましたして、社員各位には決してご迷惑をおかけいたしません。

社員の待遇

私はいかに会社が成長して良くなっても、社員が生活に困ったり、自分の家も建てることのできないようなみじめな姿であったのでは、真の繁栄というものはあり得るものではないと思っております。

私は社員にも喜んでもらい、株主にも喜んでもらい、メーカーにも喜んでもらえる経営でなければならぬと信じております。

そこで、まず社員各位に対して会社状況に特別大きな変化のない限り、毎年少なくとも一百万円の給料アップを実行したいと考えておりますが、いかに私がかようなことを考えましても、幹部社員各位の協力なくしては実現不可能であります。

幸いにして、まだ赤バラ商品の拡売を特にお願ひした覚えはありませんが、現在は適正な利潤をいただきよい業績をあげておりますが、今後もし一百万円の給料アップの実施に無理が生ずるようになったときには、幹部社員各位に対し赤バラ商品を拡売するよう、ご協

力願いたいと申し上げようと思っております。

しかし、すでにある年齢に達し、子供も成長して教育費等の家庭経費の軽減する高年者の昇給については慎重に検討して、できる限り、この原資を若年者の昇給に振り向けることが給料本来のあり方であると考えておりますので、今後高年齢社員の昇給につきましては別に考慮したいと考えております。

どうか、私の念願でありますところの、毎年最低一万円の給料アップが実現できますよう、重ねて幹部社員各位の絶大なるご協力を期待いたしまして、私の挨拶を終りといたします。

なお、只今お話しいたしました内容についてご協力願えますならば、拍手をもってお答えいただきますと思います。(一同拍手)

永長佐京の歩んだ道

略 年 譜

年 次	西 曆	年 齢	事 蹟
明治41・1・20	一九〇八	〇	千葉県香取郡神崎町で父桂次郎母とくの長男として生まる
大正3・4・	一九一四	六	千葉県香取郡神崎町神崎育英尋常高等小学校入学
9・3・	一九二〇	一二	育英尋常高等小学校尋常科卒業
9・4・	"	"	同校高等科入学
11・3・	一九二二	一四	同校高等科卒業
11・4・	"	"	千葉県香取郡神崎町寺田酒造店へ入店す
昭和3・4・	一九二八	二〇	徴兵検査甲種合格軍備縮少のためくじのがれとなる
3・6・	"	"	寺田酒造店を退店す
3・6・	"	"	上京し東京市本所区石原町大野屋酒店へ入店す
4・4・	一九二九	二二	大野屋酒店を退店す
4・5・	"	"	江戸川区小松川にて酒類食料品販売業独立自営開店す
4・5・	"	"	高柳家三女とくと結婚す
5・12・	一九三〇	二三	長女初江生る
7・9・15	一九三二	二四	次女キク生る

年次	西曆	年齢	事蹟
昭和10・11・19	一九三五	二七	三女徳子生る
12・9	一九三七	二九	寺田酒造店店主寺田憲氏死す享年57歳
13・6・2	一九三八	三〇	父桂次郎死す享年71歳
14・1・7	一九三九	三一	長男寛一生まる
15・7・	一九四〇	三二	大野屋酒店を鈴木英一氏に譲り帰郷す
15・9・	〃	〃	寺田酒造店へ再び入店す
16・9・	一九四一	三三	再び上京し前記江戸川区小松川にて大野屋運送店を開業す
17・1・11	一九四二	三四	次男年永生る
19・5・	一九四四	三六	千葉県神崎町にてヤスリ製造業をはじめる
20・8・	一九四五	三七	終戦により大野屋運送店を閉業す
22・2・3	一九四七	三九	四女京子生る
23・9・9	一九四八	四〇	三男啓佐生る
23・11・	〃	〃	千代田区神田富山町にてラジオ月賦店「鈴や」を開店す
24・7・	一九四九	四一	新宿区歌舞伎町に新宿営業所開設
24・11・	〃	〃	〃
25・5・27	一九五〇	四二	「鈴や」を資本金五〇〇万円にて株式会社にて改組す
25・9・1	〃	〃	第1期株主総会開催(自24・11・1至25・3・31)
			売上八、一八八千円利益六八三千円配当10%
			横浜市中区日の出町に横浜営業所開設

29	29	29	29	28	28	27	27	27	27	26	26	25	25
・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・
11	7	4	2	11	4	11	8	4	3	11	5	11	10
・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・
27	29	3	25	28	11	22	20	23	18	24	26	25	・
〃	〃	〃	一九五四	〃	一九五三	〃	〃	〃	一九五二	〃	一九五一	〃	一九五〇
〃	〃	〃	四六	〃	四五	〃	〃	〃	四四	〃	四三	〃	四二

割賦払式販売組織によるラジオリンクストア制度をうちだす
 第2期株主総会開催(自25・4・1至25・9・30)
 売上九、七一〇千円利益二六七千円配当〇〇
 第3期株主総会開催(自25・10・1至26・3・31)
 売上二六、三六八千円利益九二七千円配当10%
 第4期株主総会開催(自26・4・1至26・9・30)
 売上二五、二〇〇千円利益一、二三〇千円配当10%
 長女初江星野孝に嫁ぐ
 母とく死す享年82歳
 長女初江死す享年21歳
 第5期株主総会開催(自26・10・1至27・9・30)
 売上一七二、三八三千円利益九、八八五千円配当20%
 次姉エイ死す享年53歳
 第6期株主総会開催(自27・10・1至28・9・30)
 売上二三五、四四七千円利益一〇、四七〇千円配当30%
 倍額増資を行い、資本金一、〇〇〇万円となる
 千代田区神田鎌倉町に本店を移転す
 倍額増資を行い、資本金二、〇〇〇万円となる
 第7期株主総会開催(自28・10・1至29・9・30)
 売上二九〇、七九〇千円利益八、九〇一千円配当10%

年次	西暦	年齢	事蹟
昭和30・5・	一九五五	四七	港区芝新橋に第一テレビセンターを設立しセールス販売を行う 一ヶ月三、〇〇〇円の貸しテレビ（東芝10吋）制度をうちだす 第8期株主総会開催（自29・10・1至30・9・30）
30・11・26	〃	〃	売上三八一、四八六千円利益八、四三一千円配当10% 次女キク鎌田孝紀に嫁ぐ
30・11・30	〃	〃	東芝系の東京家庭電器株式会社を御鈴やの営業一切を譲渡し整理の段階に入る
31・3・1	一九五六	四八	東京家庭電器御取締役社長に就任
〃	〃	〃	御鈴や第9期株主総会開催（自30・10・1至31・9・30）
31・11・30	〃	〃	売上二七七、七六六千円利益四五二千円配当10% 御鈴やを解散し精算手続きに入る
〃	〃	〃	御鈴や精算完了残余財産分配金一株につき四六円七〇銭
32・3・30	一九五七	四九	東京家庭電器御を東芝家庭電器月販御に社名変更専務取締役就任
33・5・	一九五八	五〇	港区芝新橋に第一家庭電器御を設立す（資本金三、〇〇〇万円）
33・10・22	一九五八	〃	代表取締役社長に就任
〃	〃	〃	上記場所本社本社店倉庫サービス部を設置す
34・3・	一九五九	五一	千代田区神田花房町に秋葉原第一店を開設す
34・9・	〃	〃	川崎市浜町にサービス課設置川鉄サービスセンター売店を開設す

39	38	38	38	38	37	37	37	37	37	37	36	35	35	35	35	34	34		
・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・		
4	12	10	6	4	10	10	5	4	3	1	11	11	10	8	2	11	10		
・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	・	2	・		
一九六四	〃	〃	〃	一九六三	〃	〃	〃	〃	〃	一九六二	〃	〃	一九六一	〃	〃	一九六〇	一九五九		
五六	〃	〃	〃	五五	〃	〃	〃	〃	〃	五四	〃	〃	五三	〃	〃	五二	五一		
半額増資を行い資本金を一五、〇〇〇万円とす	武蔵野市中町に商品倉庫サービス課を設置す	公募を行い資本金を一〇、〇〇〇万円とす	渋谷区桜ヶ丘に渋谷店を開設す	半額増資と従業員割当を行い資本金を七、九五〇万円とす	武蔵野市中町に三鷹店を開設す	半額増資と従業員割当を行い資本金を五、〇〇〇万円とす	千代田区神田花房町に秋葉原第二店を開設す	江戸川区松本町に江戸川商品倉庫サービス課を設置す	新宿区東大久保へ商品倉庫サービス部を杉並区より移転す	新宿区西大久保に本社屋本社店を新築完成し港区より移転す	商品倉庫サービス部を杉並区方南町に設置す	近くに仮事務所を設置す	本社本社店倉庫等隣家の工事現場の失火により全焼す	千代田区神田花房町に秋葉原中央店を開設す	千代田区神田花房町にサービス課を浜町より移転川崎店を併せて開設す	千代田区神田花房町に万世橋店を開設す	千代田区神田旅籠町に神田店を開設す	三女徳子渋谷哲夫に嫁ぐ	新宿区新宿三丁目に新宿店を開設す

年次	西暦	年齢	事蹟
昭和39・4・7	一九六四	五六	豊島区池袋東に池袋店を開設す
40・7・7	一九六五	五七	長姉てう死す享年77歳
40・9・9	"	"	江戸川区松本町に江戸川店を開設す
40・10・10	"	"	新宿区東大久保に新宿サービス売店を開設す
41・5・5	一九六六	五八	江戸川区江戸川に今井店を開設す
41・11・11	"	"	渋谷区上通りに道玄坂店を開設す
42・3・6	一九六七	五九	長男寛一齊藤家次女光子と結婚す
42・5・5	"	"	武蔵野市吉祥寺本町に吉祥寺店を開設す
42・6・6	"	"	板橋区本町に板橋商品倉庫サービス課を設置す
42・7・7	"	"	国分寺市本町に国分寺店を開設す
43・1・1	一九六八	六〇	小金井市本町に小金井店を開設す
43・2・2	"	"	立川市曙町に立川店を開設す
43・4・4	"	"	三割増資を行い資本金を二〇、〇〇〇万円とす
43・6・6	"	"	神奈川県高座郡座間町相模台忠実屋名店センター内に小田急相模原店を開設 近くに仮設商品倉庫サービス課を設置す
43・8・8	"	"	江戸川区東小岩に小岩店を開設す
43・12・12	"	"	北区赤羽町に赤羽店を開設す
			一割の無償交付を行い資本金を二二、〇〇〇万円とす

45 ・ 4 ・	45 ・ 3 ・	44 ・ 11 ・	"	44 ・ 10 ・	"	"	44 ・ 6 ・	44 ・ 5 ・	44 ・ 4 ・	44 ・ 4 ・	"	44 ・ 3 ・	"	44 ・ 2 ・	44 ・ 1 ・	43 ・ 12 ・
"	一九七〇	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	一九六九	一九六八
"	六二	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	六一	六〇

埼玉県戸田市上戸田に戸田店を開設す
 蕨市中央に蕨商品倉庫サービス課を設置す
 相模原市矢部に相模原商品倉庫サービス課を設置す
 杉並区天沼に社屋を建設して荻窪店を開設 新宿区東大久保の商品倉庫サービス部を移転す
 板橋区本町に板橋店を開設す
 調布市東つじヶ丘忠実屋名店センター内につじヶ丘店を開設す
 相模原市相模原忠実屋名店センター内に国鉄相模原店を開設す
 小金井市貫井北に国分寺商品倉庫サービス課を設置す
 半額増資を行い資本金を三三、〇〇〇万円とす
 保谷市ひばりヶ丘にひばりヶ丘店を開設す
 越ヶ谷市越ヶ谷イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に越ヶ谷店を開設す
 府中市宮西町忠実屋名店センター内に府中店を開設す
 川崎市溝の口イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に溝の口店を開設す
 川崎市千年に川崎商品倉庫サービス課を移転す
 厚木市中町忠実屋名店センター内に厚木店を開設す
 横浜市南区睦町に横浜中村橋店を開設す
 大巾な組織機構の改正を実施す

年次	西暦	年齢	事蹟
昭和45・5	一九七〇	六一	川越市新富町イトヨーカ堂ショッピングセンター内に川越店を開設す 葛飾区新小岩に新小岩店を開設す 大和市大和南忠実屋名店センター内に大和店を開設す 板橋区赤塚に下赤塚店を開設す 蕨市塚越イトヨーカ堂ショッピングセンター内に蕨店を開設す 松戸市大字松戸塚の越に松戸店を開設す 国分寺市東戸倉に国分寺商品倉庫サービス課を移転す 大田区池上に池上店を開設す 品川区旗の台に旗の台店を開設す
45・6	〃	〃	
〃	〃	〃	
〃	〃	〃	
45・8	〃	〃	
45・10	〃	〃	
〃	〃	〃	

あとがき

第一家庭電器の十周年を記念するための出版物も、やっとお目にかけることができました。出版企画を立てたのが四十三年六月で、四十四年早春完成の予定でしたが、諸般の事情で延引し、完成までに二カ年以上を費やしてしまいました。そのため当初の企画に、この二カ年間に起きた、会社のその後の変化進展をも加えることにいたしましたので、全体の構成がやや雑然となりました。

本記念出版の企画、構成、監修は、ラジオリンクストア時代から当社と特別関係の深かった、経営コンサルタント山田正治先生にお願いし、一部から八部までの「永長佐京の歩み」の執筆は、同じく関係の深い経営コンサルタント竹中顕先生の手を煩わしました。

「永長佐京の歩み」は、執筆の構成上、一部より三部までは一人称を用いた口述風に、四部より八部までは客観的な物語りスタイルになっております。そのため四部以降に登場

される方々の氏名には敬称が用いられておりません。その点各位のご諒承を頂きたいと存じます。

いろいろな内容が欲深く盛り込まれたというお感じと思いますが、今日までの第一家庭電器の足跡と将来への抱負を、あますところなくお知り頂きたいという念願でございますので、何卒お許し願います。

本記念出版の刊行に当りましては、すべて私ども四名が担当いたしました。刊行に際し各方面のご協力ご指導を頂きましたが、その方々に心からの御礼と感謝を申し上げます。

昭和四十六年三月

上代謙三

栗生久一

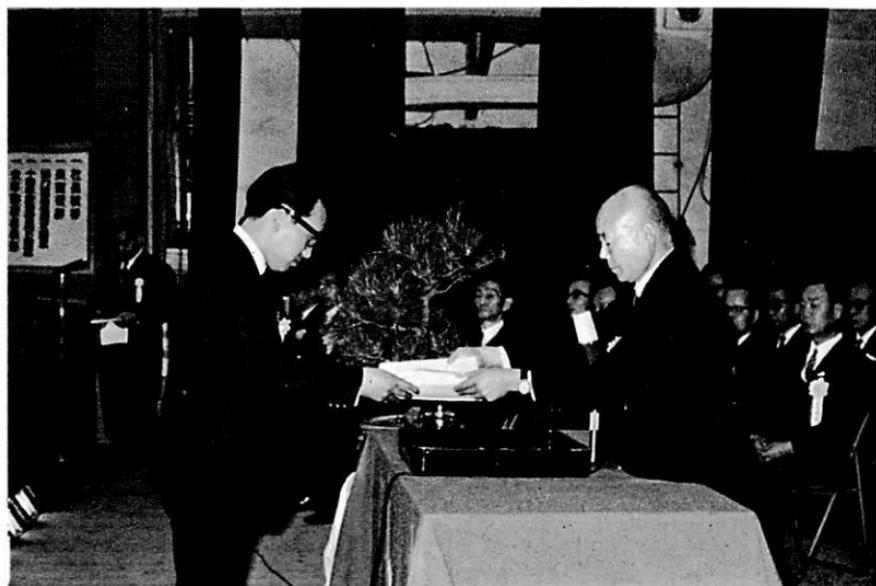
鈴木起男

上林義男

■創立10周年記念式典特集









社歌

一九三九年三月
創設社歌

一 あなたも私も 君もぼくも
明日を争ひる 若い力だ
みんなの家庭に 明るい社会に
しあわせを 売りましょう
ほほえみを 届けよう
あな世界に伸びる 第一家庭電器

二 あなたも私も 君もぼくも
心と二つを つなく力で
みんなの家庭に 明るい社会に
うたごえを 売りましょう
思い出を 届けよう
あな世界に伸びる

三 あなたも私も 君もぼくも
輝く未来を 築く力だ
みんなの家庭に 明るい社会
心と二つを 売りましょう
うたごえを 届けよう
あな世界に伸びる 第一家庭電器

第一家庭



第一家庭電器株式会社 創立10周年記念式典



以云社創立10周年

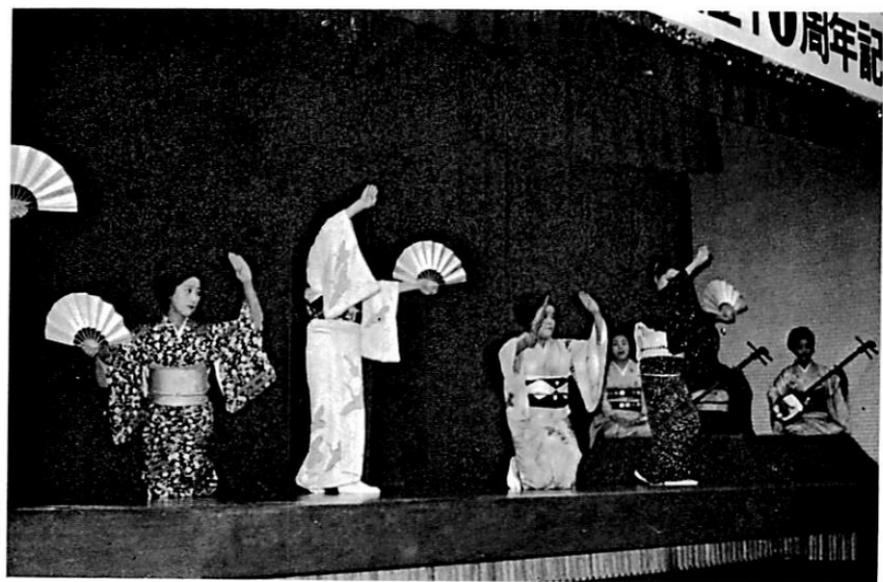
■創立10周年
記念祝賀会







第一家庭電器株式会社創立10周年記念祝





■ 幹 部 社 員



輸送部長
栗生庄二郎



集金部長
木内 邦彦



総務部長
磯木 信夫



特機部長心得
鎌田 孝紀



人事部長心得
内海 昇一



仕入部長
磯木 進



第二販売部長心得
小松崎哲夫



第一販売部長心得
有吉 忠治



業務部長心得
二瓶 八郎



第五販売部長心得
海老沢孝一



第四販売部長心得
竹中 元治



第三販売部長心得
道願 博一



開発課長
荒井 亨



人事課長
田崎 英時



經理課長
久保田能護



業務三課長
永長 寛一



業務二課長
川辺 茂



仕入一課長
松屋 三義



集金事務課長心得
石野 沖



財務課長心得
鴻野 公男



福利厚生課長心得
松浦 敏



統制課長心得
杉山 昭八



集金課長心得
坂本 実次



集金事務課長代理
大久保 実



仕入二課長心得
三角 悦一



業務一課長心得
空本 和夫



組織課長心得
今井 通博



業務部付
荒川 勇



業務部付
阿部 捨一



仕入三課長心得
秋元 三郎



国分寺管理課長心得
佐藤 博之



荻窪管理課長心得
草津 守



江戸川管理課長心得
吉田 務



販促課長心得
浜野 行央



相模原管理課長心得
恰 英夫



廠管理課長心得
樋山 邦夫



技術助成課長心得
高橋 忠男



特機課長心得
及川 清志

■ 第一販売部



万世橋店長心得
望月 文夫



神田店長心得
高橋 洋雄



秋一・中央店長心得
根本 芳誠



今井店長
岡 一農夫



江戸川店長心得
浦野 源至



秋二店長心得
古川 義夫



松戸店長心得
鈴木 英雄



新小岩店長心得
谷古宇 弘



小岩店長心得
大庭 啓吾

■第二販売部



渋谷店長心得
富 章



新宿店長
吉井 宣 弘



本社店長心得
早川 公博



池上店長心得
坂本 弘



荻窪店長
鈴木巳三郎



道玄坂店長心得
田口 浩司



旗の台店長心得
中村良三郎

■ 第三販売部



国分寺店長心得
野中 政利



吉祥寺店長心得
長南 恵治



三鷹店長
成毛 豊



つつじヶ丘店長
高柳 勇



立川店長心得
高橋 和夫



小金井店長心得
河野 正行



府中店長心得
永長 年永



ひばりヶ丘店長心得
米谷 英樹

■ 第四販売部



戸田店長心得
高田 孝義



赤羽店長心得
三嶋 誠



池袋店長心得
工藤 昌典



川越店長
木村 義治



越谷店長
高津戸勇太



板橋店長心得
西藤 輝夫



蕨店長心得
石渡 清人



下赤塚店長心得
木村 勝利

■ 第五販売部



国鉄相模原店長心得
松本 輝夫



小田急相模原店長心得
秋元 康男



川崎店長心得
坂本金次郎



横浜中村橋店長心得
柳沢 文夫



厚木店長心得
岡 弘



溝の口店長心得
中村 正士

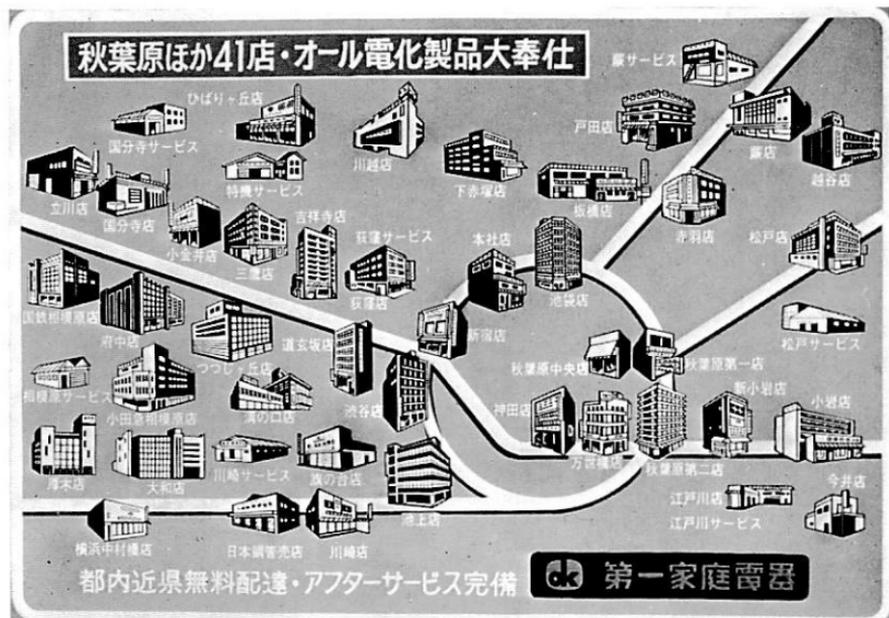


大和店長心得
広瀬 芳雄

■店舗・サービスステーション



本 社 店





神田店



秋葉原中央店



万世橋店



川崎店



秋葉原第二店



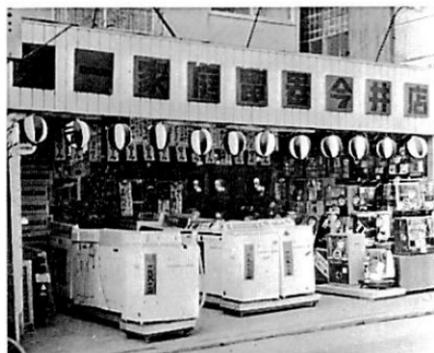
新宿店



江戸川店



三鷹店



今井店



池袋店



道玄坂店



池袋店



板橋店



赤羽店



つつじヶ丘店



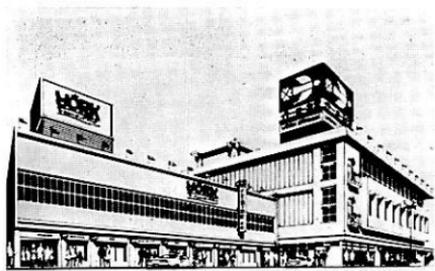
戸田店



国鉄相模原店



荻窪店



溝の口店



ひばりヶ丘店



厚木店



府中店



横浜中村橋店



越谷店



下赤塚店



川越店



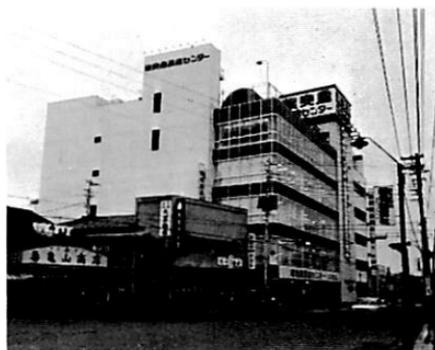
蔵店



新小岩店



松戸店



大和店



旗の台店



池上店



蔵サービスステーション



相模原サービスステーション



特機サービスステーション



因分寺サービスステーション



福岡サービスステーション



松山サービスステーション



川崎サービスステーション



江戸川サービスステーション

永長佐京の歩み

— 第一家庭電器株式会社十年史 —

昭和四十六年四月一日 発行

東京都新宿区西大久保三一二一

第一家庭電器株式会社

大日本印刷株式会社印刷

第一家庭電器株式会社の創立記念集 PDF について

原書籍は、第一家庭電器株式会社が出版し、創立記念品として、社員および取引先関係者に配布した非売品の書籍です。

この度、SuperAnalogue-DAM45.net の公開にあたり、DAM レコードの発行元であった第一家庭電器株式会社関係資料資料として、PDF 化してサイトに収録しました。

PDF 化にあたっては、下記の方々のご賛同を頂いております。(敬称略・役職等は発行当時)

- ・第一家庭電器株式会社 創業者
代表取締役社長 永長佐京 (故人) 創業家 長男 永長寛一
 - ・第一家庭電器株式会社 代表取締役社長 鈴木起男 (故人)
 - ・第一家庭電器株式会社 代表取締役社長 星野 孝
 - ・第一家庭電器株式会社 代表取締役社長 上代純生 (故人)
 - ・第一家庭電器株式会社 代表取締役社長 永長年永
 - ・第一家庭電器株式会社 代表取締役副社長 鎌田孝紀 長男 鎌田純好
 - ・第一家庭電器株式会社 取締役 松屋三義
- ・株式会社信和通信社 代表取締役社長 福庭正雄 (故人) *夫人からご賛同を頂きました。

なお原書籍は、松屋三義氏からご提供頂きました。

PDF 化は、DAMPC が行っています。

ご質問等は、support@superanalogue-dam45.net (担当) 岩瀬、尾頭 まで。

*一部、個人情報などを配慮して、削除した部分があります。

* ご覧頂く場合は、最新版の Adobe Reader (無料) をお使いください。

Adobe Reader X のダウンロード手順 (Windows 版)

Adobe Reader X のダウンロード手順 (Mac OS 版)

お願い

この PDF は、DAM45 並びに DAM レコードの関連資料として、上記の方々のご賛同を頂き DAMPC が、本サイトでの閲覧専用仕様で制作いたしました。

無断での複製・配布・転載・改変等は、固くお断り申し上げます。

2015 年 7 月 1 日



