

第一電機工業株式会社

創立二十周年記念アルバム

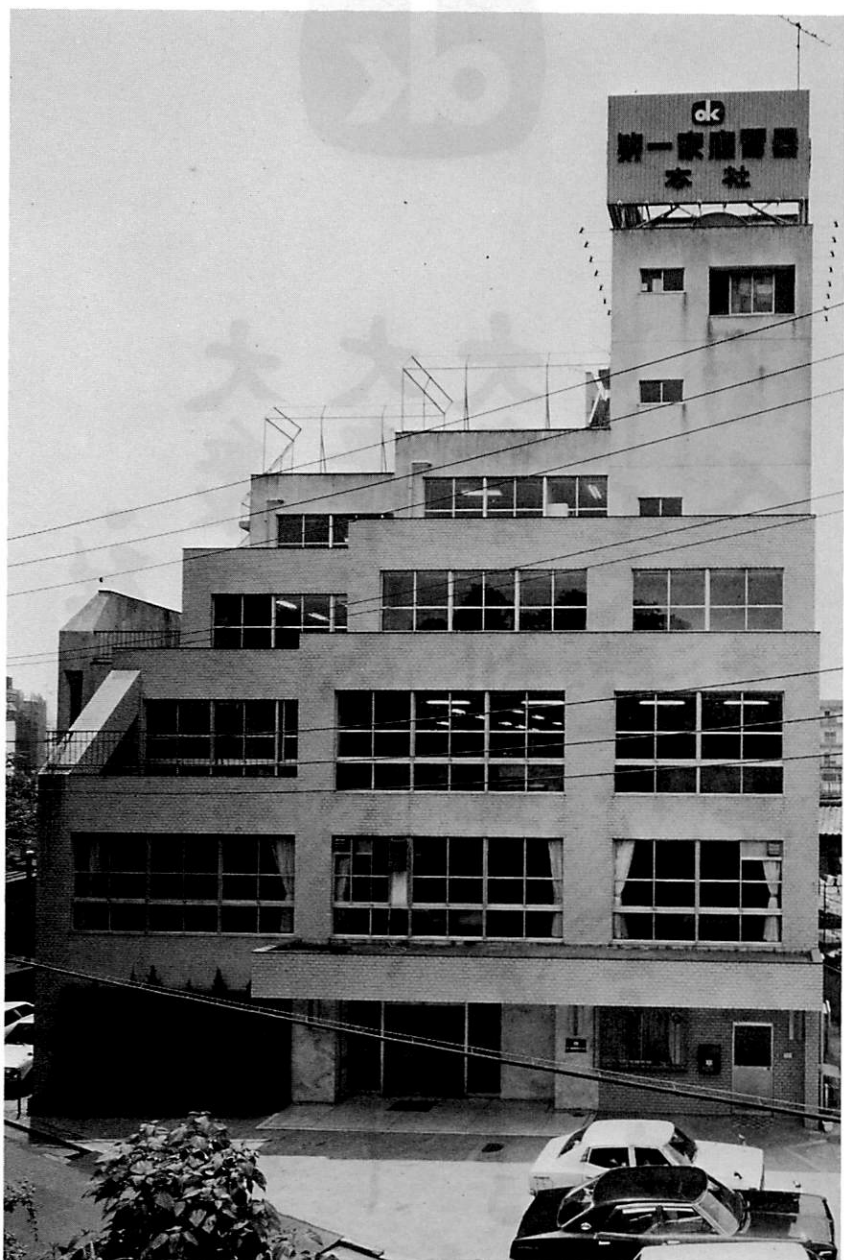
創立二十周年記念アル公

題字

昭和十四年三月

鈴木超男





本社全景



社は是

大衆の資本によつて
大衆に正し、商いとし
大衆へ利益と還元する
もつて大衆に支えられた
商人こそ栄える

社 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

心とところをつなぐ力だ

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

Tempo di Marcia

あ な た も わ た し も

き み も ぼ く も あ し た を ゆ め み る

わ か い ち か ら だ み ん な の か て い に あ か

る い し ゃ か い に し あ わ せ を う り ま し ょ う

ほ ほ え み を と ど け よ う あ あ - -

せ か い に の び る だ い い ち か て い で ん き

目次

創立二十周年記念アルバム

社 是

社 歌

創立二十周年を迎えて……………取締役社長 鈴木 起 男

創立二十周年記念行事……………

記念式典・謝恩会・写真集……………

永長会長の想い出……………

55

45

11

1

部署別写真集	61
成長グラフ	231
取引先一覧表(順不同)	234
組織図(折り込み)	
事業所住所一覧表	239
「二十年の歩み」年表	244
あとがき	254



創立二十周年を迎えて

取締役社長

鈴木起男

第一家庭電器が誕生して今年二〇年を迎えました。本日、この式典に際してみなさまに一言お話しいたします。まず最初に、社員のみなさんとご来賓の方々にお願いがございます。と申しますのは、一〇周年のとき、永長会長がご存命で元氣一杯に熱海の地で式典を開催したことが昨日のように思えるのですが、その折に永長会長が「一〇年後の二〇周年には、皆様お元氣でまたお会いしましょう」とご挨拶を結ばれたことを私は想い出しています。いま、その永長会長はこの世におられません。さぞかしこの二〇周年を待遠しく期待しておられたことと 생각합니다。そして第一家庭電器が今日あるのは、ひとえに永長会長の大きな力に負うところが誠に大であると思います。永長会長がつくられたこの第一家庭電器です。この偉業をしのび、亡くなられた永長会長の靈よ安らかにと祈念いたしたいと思うのです。

そしてこの永長会長をはじめといたしまして、今日まで支えられた何人かの社員の方も亡くなっておりますし、お取引先のみなさまの方の中におかれまして、一〇周年記念式典のときお元氣であられました三洋電機の井植会長もいまは亡く、その他、第一家庭電器を支えて下さった幾多の方々が故人となられております。誠に唐突なお願いで恐縮でございますが、これらの方々の靈をおなぐさめ申しあげたく、感謝の心をこめてしばらくの間、黙禱を捧げたいと思います。みなさま、恐れ入りますがご起立いただきたいと存じます。

「永長会長はじめ、多くの方々のみ靈安かれと、感謝の心をこめて、しばらく黙禱を捧げます。黙禱（全員黙禱）」
「ありがとうございます。ご着席下さい」

いま、一〇年前の式典を静かに想い浮べますと、永長会長のご挨拶の中には、創業以来のいろいろご苦労な話、

一〇周年以降更に更に第一家庭電器が飛躍するであろうと、いろいろなご計画、或は経営改善に触れたことを想い出します。

その中に昭和三九年の不況のとき、第一家庭電器も同様に大きな困難に突当りました。そのとき永長会長は、はるばる京都の中心社の常岡先生のところへまいりまして、「第一家庭電器は今後どうなるのでしょうか。お力を貸していただきたい」と相談されたところ、常岡先生から「永長君、心配するんではない、永長君のような正しい商売の道を歩いておれば、第一家庭電器の将来は心配ない、つぶれることはないよ」と強く励まされて帰り、それ以来、永長会長はその言葉に悟るところあり、しっかりと支えられその後もあらゆる困難に打克つて今日になった、というお話しをされたことを想い出します。

永長会長がそのお話しをされた一〇周年記念式典にご来席いただきました常岡先生は、おとしが八〇才で誠にかくしやくとされて、本日もお元気で私共の栄えある二度目の式典にご参加いただいております。

感無量なものがございます。常岡先生、心から厚く御礼申しあげます。なお、同じく一〇周年のときご同席いただきました私共の永い間の顧問をお願いしております秋葉原ラジオ会館の野村副社長さんも、本日お元気でご来席いただいております。併せて厚く御礼申し上げます。

永長会長は、更に第一家庭電器の将来の計画をいろいろ話されましたので、本日、ここで改めて第一家庭電器の創立当時と、一〇周年を迎えた時点の業績と、今日の業績、併せて将来の計画の一端をお話したいと思っています。

第一家庭電器の創立初年度の年商は五億弱で、社員数は六三名でした。資本金三千万円で新橋の一角にスタートいたしました。その時の店舗は三店舗でありました。

そして一〇周年のときは、年商四九億弱、経常利益三億三千万円、社員数四一〇名、資本金二億円、店舗数二〇店でした。この時はじめて市場占拠率を云々いたしました。今そのときを推定いたしますと約二・五％の占拠率であつたろうと思います。

そして二〇周年を迎える今日まで、みなさん共々今の第一家庭電器を築くには誠にいろいろなことがございました。大きく販売戦略として打出した売価保証制度は、あの激動期の昭和四五年でございました。翌年の四六年には念願の東京証券取引所の第二部市場へ上場することができ、昭和四九年に一部上場へと躍進することができ

ました。その前後に世界の大きな経済変動、オイルショックに見舞われて業績も低迷しておりましたが、ここ数年私が念願しておりました年商三〇〇億必達の壁をみなさんの大きな協力によりまして、前期において達成することができました。

その陰には、幾多困難なことがあり、また、みなさんにも大変ご苦勞をかけたことと思いますが、何と云っても家電流通の一端をになう第一家庭電器ですから、社会に対して使命を果す、一つの大きな目標を果すということとは誠に大きな意義があるのです。

前期において年商三二五億という販売を成し遂げました。このことについて一〇年前との比較上の主な数値を挙げてみますと、売上げが三二五億でこれは一〇年前の六・七倍です。経常利益六億は一・八倍、店舗数八五店は四・三倍資本金一〇億強は五倍、社員数一、二六八名は三・一倍となっております。

市場占拠率は、当社の販売エリアの中の推定年間家電需要額を約五千億として六・五%になる訳であります。

そういうことで現在漸やく三〇〇億の壁を突破いたしましたことが、今日特にお話したいことは、第一家庭電器は家電量販店として年商五〇〇億にチャレンジしたいということを、かねがね打出しておりましたが、ここに漸やくその基本の数値といっても骨子がまとまりましたので、これを発表いたしましたのであります。

中堅幹部のみなさんが特別のプロジェクトを組みまして、この構想をまとめた訳ですが、私は五〇〇億という数値をいつの時点でとらえるかという事を申し伝えておきました。

基本の数値を発表する前に、いつも言っていることを繰返しますと、単に売上げ追求だけでは企業の成長発展は望めません。売上げに伴って適正利益確保の体質づくり、働き甲斐のある環境づくり、この二つを私の使命としていえるということは今期の経営方針発表会でお話ししてあります。この二つなくして如何に数値を追求しても無意味だと思えます。

それでは年商五〇〇億達成計画についてお話しいたします。

今後、この三三期を含めて向う満三か年でこれを成し遂げたいと思います。これは前期の三二五億に対して五四%増、年間伸長率に換算しますと約一五%であります。営業利益三%確保、金額で一五億、経常利益で四%、金額で二〇億、これを是が非でも生み出して行きたいのです。

店舗展開においては、その時点で最低でも一〇〇店にしたいと思っております。したがって一五店の新設店舗

が増えるわけですが、このことについては後程述べることになります。資本金につきましても後程に触れてみたいと思います。

社員数は、現在の正社員数で成し遂げたいということを根底にしております。「これは大変なことだ」と考えるでしょうが、このことについても後程くわしくお話ししたいと思います。

市場占拠率については、当社エリア内の年間需要額約五千億という現時点をとらえて、三年後の数値との比較は一寸矛盾しておりますが、単純計算で五千億の一〇％の市場を第一家庭電器の力で、信用で確保してみたいと思うのです。その金額が五〇〇億なのであります。これは全社的な数字であります。各店の場合は当社の計算基準によるところの、その地域の占拠率三％以上のエリアを、平均で約一六％にもって行く考えであります。以上年商五〇〇億を達成しようという計画のあらましをお話ししました。

ここで、この年商五〇〇億達成計画について、これの真の狙いというか意義について、いくつか触れてみたいと思います。

実は私がこの五〇〇億の計画を練ったのは昨年のものでありますが、三〇〇億の壁を突破すれば必ず五〇〇億は我々の力で出来るという確信を持ちました。実を申しますと今までの販売の勢いから考えますと、卒直にいつて堅実な計画をいう考えがありまして、私なりに四年という計画を持っておりました。その骨子を五〇〇億計画のプロジェクトの皆さんに私の基本構想として与えた訳であります。それをもとにプロジェクトのみなさんで練り上げたところが、既存店だけで三年後に四〇〇億という数字をつくってくれました。これに併せて昨年から実施しているテレビショッピング、および新店舗づくりによる売上げを加えれば、あと一〇〇億は至難な数字ではないという結論に達したので、これを基調にして総合で年商五〇〇億という計画を打出した訳であります。

ここで大事なことを申し上げますが、各企業の力のある経営者の方は三年で達成してみたいという時には、会社員に対してはむしろ二年で達成しなさいという声をかけることが、ままあるだろうと思うのであります。

私はそういう方法はとりません。むしろ、ここで意義のあることは、私が四年で達成して欲しいと思っているものを、社員の考えから、社員の力で三年で達成しようという声が生れたということをお願いしたいと思うのであります。企業というものは社長一人では到底経営できるものではありません。私が計画を打出したら、それを根底として如何に実現するか、具現化するかは社員のみなさんの考え方、力一つにかかっているのです。その意

味で今回のこの計画は、私の考えを越えて三年でやろうという熱意、前向きの姿勢を高く高く買いたいと思っています。

当然のことながら、この計画を実現させるためには細部にわたってのあらゆる面を練り上げねばなりません。

もう一つ申し上げたいことは、第一家庭電器はやつと成人式を迎えたばかりであります。これから更に大きく伸びるための本番だと思っています。こういう時にこのような中期計画、ビジョンが必然的に生れたということは、天の恵みであらうと私は思っております。

亡き永長会長が、がねがね申しておりました「商機をつかむ」というお言葉は、正にいまがその時だと思っています。天の恵み、時の恵み、人の恵み、というものが、企業が存続発展するには大切ではなからうかと痛感しております。そしてこれも永長会長のお言葉ですが「時流を素直に捉えよ」ということが、いまあてはまるかと思うのであります。

次に、私が常にみなさまにお願いしていることですが、この五〇〇億達成の体制に向うためには、経営体質を本当に新らしく、強く脱皮して生れ変わらなくてはなりません。

その一つとして、この計画の実行に当っては、既存店のスクラップ、アンド、ビルド策を今まで以上に積極的に展開してみたいと思います。現在候補として一〇数店ありますが、願うことならば最低年間五―六店舗は思い切って手掛け、その市場に見合う店舗づくりを計ってみたいと思います。営業本部中心に現在検討しております、進行しているものもあります。また新設店舗の一五店については私は店舗数にこだわらず売場坪数の拡大という考えでおります。今までは中型店が大半ですが、ここで向う三年の間に何としても一―二店の核店舗づくりを計ってみたいと思っています。しかしながら、これも天と時と人の恵みをいただかないと、なかなか思ったとおり勝手にはできませんので、そのことも充分に念頭に入っております。

なお、昨年から試行錯誤を経て今日までまいりましたテレビショッピング販売については、マス媒体の新らしい販売動向の変化を素直に採り入れる必要があります。したがっていましてテレビショッピングだけにこだわらず、総合して無店舗販売というものを更に更に研究努力してみたいと思うのであります。基本は何と申しましてそれぞれの地域にあつての店舗販売でありますが、この無店舗販売だけでも販売構成比約一〇%の実績を今後も積み上げてみたいと思うのであります。

次に人員計画についてお話しします。

向う三年間、現在人員でやります。しかも三年後の売上増は五四％であります。「厳しいではないか」とみなさんはいうでしょう。たしかに厳しい。しかしながら日本全国の家電量販店や流通量販店が、すべてそのことに向って体質強化、高生産性をあげるために血みどろな努力を積み重ねております。当社も現状人員で先ほどの利益が生み出せるという体制なのであります。「その人数では出店も出来ないではないか」「どうするんだ」という声がみなさんから返ってくると思っております。

ここで特にみなさんにお話ししておきたいことは、全社のすべての体制をもう一度洗い直していただきたいことです。その上で正社員の精鋭は一人の持っている力を思い切って出していくと同時に、なおその上で、とにかくこれだけの販売を拡大する訳ですから無理があつてはならないので、高い生産性を指向するならば敢えて人員の投下は惜しまないつもりであります。それも出来るならば今後、この市場に溢れている余剰の人材資源、特に中高年者の流動的な採用、無駄のない生かし方があると思いますので私も真剣に採り上げてみたいと思っております。永長会長がよく「余っているものは安く仕入れなさい」と申しておりました。これは商品ばかりでなく人材についてもいえることです。私はそのような時代が来ているような気がします。そしてあくまでも中心は、正社員のみなさんであります。このように余っている人材資源を活用するということが、これからは大事なことだと思えます。そういうことで、人員計画、人員体制については充分理解していただきたいのであります。

そのほか、かねがね申しております体質強化の狙いとして事業部制も打出しました。年内にはやつと第一号の関連企業が発足いたします。今後も第一家庭電器の本体が伸びるために、それを支える関連企業であるならば続いて考えて行きたいと思っております。或は各部署のいろいろな合理化政策を、第二次O・Dプロジェクトを通じて、みなさんにも参加していただいて検討し練り上げて貰っております。

それらを、自主的に運営するのだ、主体性をもって相手方に頼ることなく自からの力でその部門をやり遂げていくのだ、利益を出して行くのだというような経営体質に変えて行くように常々私は申しておりますので、これも当然ながら併せて実現化するためにももっとも協力していただきたいと思います。

以上で中期計画のよって来たった考え方、推進の仕方についてお話をいたしました。

私はこの年商五〇〇億を達成するために、更に大きな樹を育てるために必要な、四つの大事な根についてお話

しをしたいと思っています。

先ず、根の一つは顧客であり、二つ目は皆さん方社員であり、三つ目はお取引先であり、四つ目は株主であります。この四つの根、この支え、この根なくして第一家庭電器の年商五〇〇億達成はおろか、今後企業としての成長発展はあり得ないのであります。

顧客が第一家庭電器を支えるということは、とりもなおさずこの日本の一角にある第一家庭電器が、その地域の顧客から「第一家庭電器が我々の街にあつてよかつたな」と云われることで、その声が消えたら第一家庭電器の存続はないのであります。顧客あつての第一家庭電器なのです。まだまだ到らない点があります。更に顧客への還元、信頼、満足というものを、この機会に深めていただきたいと思います。

次は社員のみなさんです。これなくして第一家庭電器の発展はないのです。あらゆる財に優るは人なりという言葉があります。能力尊重、人材拔擢、育成、いくら我々幹部が社員のみなさんを引立てようとしても自から磨こうとする、向上心を持つ、練磨の心がないと取残されます。第一家庭電器が伸びるということは、またみなさんにも伸びていただくことであつて、そうでないと第一家庭電器の発展はないのだということを、どうか、念頭に入れてください。次は、お取引先です。メーカー、金融関係筋、輸送、取付工事、或は宣伝広告、その他あらゆる関係でこの二〇年間を支えてくださった協力会社のみなさんの、ご苦心、ご苦勞、お力添えを無にすることはできないのであります。この方々が、「よし、第一家庭電器が五〇〇億やるといふなら、我々はどのように手伝つてやろうか」と言つてくださるような一体となつたお力添えがありませんと、年商五〇〇億の達成は出来ないと思つております。この点につきましてはご来席のみなさまにもお願い申しあげたいと存じます。なにとぞ今後ともよろしくお願い申し上げます。

次は株主であります。第一家庭電器は人と物だけでは成り立ちません。貴重な財産を提供していただいております数千という株主のみなさんの資本によつて運営されているのです。もちろん資本だけでは足りません。資金の調達もしておりますが、根本はこの資本金であります。

企業が適正な収益をあげ、内部へも蓄積し、更に提供していただいた資本金に対して、株主のみなさまへ適正な配当金をお返ししなければならぬことは当然なことであります。この二〇周年を期していささか業績が向上いたしましたので、まだまだ足りませんが前期二％の記念配当を差しあげることに内定しております。

これだけでは充分ではありません。併せて第一家庭電器の資本の安定化を計ることから、ご来席のお取引関係のみなさまに對し、全くご無理と思われるような株の保有をお願い申しあげたところ、みなさま本当に心よくご応諾いただきました。誠に有難うございました。

お取引先でもあり、大株主でもあるという間柄は大変ご縁の深いものがあります。第一家庭電器は、みなさんと共にますます健全に伸ばし、適正な利益をあげてみなさんに還元するという当然の責任があります。今後、第一家庭電器の資本金の大きさはこれでよいのか、第一家庭電器が年商五〇〇億に向つての、ある過程において、いろいろな形で自己資本の充実を計る必要があると思っています。

以上、この四つの根の支えというものは誠に大事だと私は思っております。この二〇年を振り返ってみますと、ともすると創業精神、原点を忘れ勝ちです。みなさん共々新橋時代、或は一〇周年のときの振い立つ気持、何もかも投げ出して、ひたむきに仕事に精進したあの姿を今一度想い出していただきたいのです。第一家庭電器の使命は何か、一にかかつて企業存続と発展にあるのです。企業の存続と発展とは何か、私は四つの根、すなわち顧客、社員、お取引先、株主への還元であると思います。これらが常に循環されてこそ企業は生生発展するのだと思います。

私は最近、「私の幸せ、喜びは何であろうか」と感じています。これはとりもなおさず社員のみなさんの喜び、幸せでなければならぬと思っております。あなた方の幸せということは当然第一家庭電器の発展に伴つて、生活の向上、働き甲斐のある環境になることだと思います。同時に社員のみなさんが、顧客の眞の喜び、満足、これを幸せとして感ずるような社風が必要だという気がいたします。

永長会長がよく申しておりました。「相手の喜びを、喜びとする。それが幸せである」このような第一家庭電器になりたいのです。なつて欲しいのです。そのような訳で年商五〇〇億を達成しようということは、あらゆる困難がつきまとうかも知れませんが、つきつめて言えば、社員のみなさんの幸せを願つての事業計画であると、ハッキリ言えると思うのであります。どうか、これらをよく理解して、社会に根ざした愛される第一家庭電器をつくりあげるため努力していただきたいと思ひます。

ここでは非もう一つ申しあげたいことがあります。

この機会に、この第一家庭電器を創設された偉大な永長会長の偉業と遺徳を後世にいつまでも記念してみたいということなのです。亡き永長会長の声咳をしのぶことのできる永長記念会館の設立構想を今日発表いたします。

幹部のみなさんは、いろいろな形で永長会長の大きさに触れていると思いますが、会長亡き後に入社されたみなさんは、そのことが全く判りません。このままですと永長会長がおこされた第一家庭電器のポリシー、経営哲学が、今後ますます失われて行く気がいたします。永長会長そのものが第一家庭電器でありました。この基本のかなめ創立者を忘れてはならないのです。そういう意味で後世までも永長会長の偉大さ、遺訓というものを何らかの形で残しておきたいと思います。

みなさんが打ちしがれたときに、そこで勇気を取戻す、或は慰めを得られる、そのような場を作ってみたいのです。具体的にはまだ練り上げておりません。その方法、時機、場所などにつきましては、私は静かに永長会長の声を聴き、或はみなさんに相談して、今後の二期ないし三期位に完成してみたいと思っています。

最後に、我々はこの家電業界の流通という一翼を担っております。現在国をあげて誠に多事多難なときであります。いろいろな企業の中には大変苦勞をしているところが沢山ありますが、家電流通業界は本当に恵まれていると痛感しております。電器産業、そして未来に輝やく電子産業、当面はビデオがありますが、或は社会に貢献するいろいろなものをメーカーさんが必死になつて開発しております。これほどに素晴らしい商品を提供していただいております。まだまだ私共流通の力を以てすれば市場を喚起して国内の消費需要を盛り上げる、景気をつけるということができると思います。こういうことから、今後メーカーさんにはますますよい商品を提供していただきたいと思ひます。私共は流通の役目として、その中から厳しい選択で顧客が満足する商品を選んで提供するという使命があるので、常岡先生が創立一〇周年記念式典で「竹、節ありて強し」と申されました。第一家庭電器は今漸やく二つ目の節を迎えることが出来ました。しかしこの節は本当に強いだろうか、今一度みなさんと吟味してみたいし、そして次の三つ目の節、四つ目の節へ、ひたむきに邁進して行きたいと思ひます。ただいま式典の前に松下電器の山下社長から「よく今日までやりましたね。企業というものは二〇年間は無我夢中で過ぎるもの、二〇年から三〇年が大変な山です。どうか力を結集して目標に向つて下さい」という暖かい励ましのお言葉をいただきました。ご来席のみなさんの声なきご支援を体で、肌で、私も充分感じております。いままで以上に第一家庭電器のご支援ご指導を賜わりまして、次の一〇年一人も欠けることなく、みなさん共々素晴らしい業績をあげて、また、社会に愛される第一家庭電器として存続し、みなさんのお元氣なお姿に接したいと念願して私のご挨拶といたします。

(創立二十周年記念式典にて)

創立二十周年記念行事

● 式 典

昭和五十三年十一月二日（木曜日）京王プラザホテルのコンコード、ボールルーム（B）において、午前九時四五分より午前一一時五〇分まで、社長以下社員二一六名、ご来賓三八名が出席して左記のとおり挙行されました。

記

一、開会宣言

一、社歌斉唱（全唱）・社は唱和

一、創立二十周年を迎えて

一、ご来賓祝辞

松下電器産業株式会社	取締役社長	鈴木 起男
東芝商事株式会社	取締役社長	山下 俊彦殿
株式会社太陽神戸銀行	常務取締役	今井 龍治殿
株式会社秋葉原ラジ才会館	取締役副社長	西村 晃殿
中 心 社	主 幹	野村 誠一殿
		常岡 一郎殿

一、ご来賓紹介

一、祝電披露

一、永年勤続社員表彰

二〇年勤続社員（表彰状と記念腕時計ならびに二〇年勤続社員バッチを贈呈）

道願 博一	鎌田 孝紀	川辺 茂	松屋 三義	草津 守	高橋 洋雄
高柳 勇	吉田 務	及川 清志	柳沢 文夫	樋山 邦夫	以上一氏
一五年勤続社員（表彰状と記念腕時計を贈呈）					
杉山 昭八	鈴木 英雄	小笠原 保	松尾 光晃	横山 守	古屋 裕久

峰 英征	前田 稻実	高田 孝義	根本美真佐	田口 浩司	鴻野 光男
早川 公博	小林 洋三	坂本 弘	倉嶋 一義	町野満州男	西藤 輝夫
内藤 武夫	須原 基光				以上二〇氏

一〇年勤続社員(表彰状と記念腕時計を贈呈)

永長 年永	浦野 源至	鈴木 保夫	倉重 義晴	増田 繁雄	石井 大義
小野 澄夫	永井 隆一	滝口 武雄	矢島 幸夫	木村 隆英	榎本 昇
高田 竹三	山崎 実	小松 啓佑	永井 栄	小端与四郎	丸山真太郎
佐々木悠紀雄	小林 弘之	佐藤 昇	奈良 実	青山 道夫	中野 国昭
柴野 達夫	近野 茂	佐々木清吾	庄司 公彦	田中 昇	品部 正治
佐藤広三郎	松倉 靖子	古柴マミ子			以上三三氏

一、三年皆勤社員表彰(表彰状と記念品を贈呈)

外山 和博	上田 博	榎本 昇	財津 重雄	高田 竹三	黒田 好二
中島 正興	永井 正明	塚本 邦雄	下田 輝秋	坂田 政和	関根 登
舟崎 保純	菅野 勝	寺島 重信	藤田 茂	丸山 博行	国分 忠男
仲本 良治	金丸 良一	品部 正治	園田 義宣	牛込 勇	島津 敏隆
飛田 勝正	岸 次男	佐々木金作	飯島 健次	栗原 道雄	平川 守
齊藤 彦弘	寺墨 行夫	大川 隆史	坪井 敏	田幡 光男	吉田 秀雄
江原 雄一	田中 博和	佐藤 昇	田邊 孝行	野中 昇	佐々木敬行
高橋 保男	今野 貞夫	保立 実	岡和田孝幸	永田 行雄	森 儀夫
伊原 義和	藤田 修	新屋 秀雄	高見 孝二	河崎 昌行	大沼 直良
市川 恵司	小林 正	木田 直樹	石橋 昇	大川畑 勲	保谷 正司
山本 芳昭	助川 良一	佐藤 和隆	小島 昇	横山 喬	川村 公男
五十嵐平和	小林 茂夫	橋本 陽一	前原 正夫	服部 雅治	柴田 正行
笠原 照夫	高野 長次	戒 紘二	松本 軍治	成田 吾一	松枝 伸二

一、協力業者感謝狀贈呈（記念腕時計贈呈）

海老原 満	古和田昭夫	宮崎 勇	荒木 博儀	安齊 政司	齊藤 仁志
依田 信二	坂本 満夫	釜賀 敏	竹内由三郎	若林 正彦	山崎 文康
岡田 仁孝	山崎 寿夫	戸川 秀彦	坂巻 信吉	北条 隆志	田村 秀信
兼杉 茂	堀江 雄二	赤羽 誠	関口 校二	長谷川照雄	岡田 通道
櫻井 潔	北嶋 雅夫	池上 三夫	大谷 雅昭	山崎 吉信	鈴木 昭司
西井 隆夫	茂木 常男	和田 藤彦	蜂巣 三男	山中 伸	大久保友吉
西條 誠	松岡 幸雄	金沢 東伍	三澤 隆次	橋口 和男	浜野 秀行
佐山 雅由	新井 重之	静 勝則	鈴木 章夫	宝来 孝	徳原 皓雄
辻 彰久	伊藤 隆徳	磯部 一郎	遠藤 隆夫	中島 末春	井上 啓二
下地 寛	関口 正夫	今泉 誠	天野 政行	山中島勝弘	谷川 浩治
小諸 勲	入戸野光浩	福島 俊雄	高吉 秀樹	安藤 克彦	森 利一
溝辺 稔	高橋 健一	横田 文博	田中 優輝	菅野 信行	吉岡 泰政
大武 京子	中嶋とも子	高見 泰子	菊地美重子	大堀 節子	大森 禮子
小林千恵子	太田 明子	大隅 芳江	大森さなえ	横山美枝子	高木 光枝
久我 和子	鈴木貴美栄	内山さよ子	釘本 昌子	今井 公子	一色 倫子
小林 二栄					以上一六九氏

一、記念賞与贈呈（全社員に一〇、〇〇〇円）

白銀印刷株式会社	代表取締役	渡辺美三男殿	有限会社小俣運送店	代表取締役	小俣 照雄殿
株式会社 国 光	代表取締役	阿部 徹殿	有限会社大島運送店	代表取締役	菅野 寛治殿
株式会社信和通信社	代表取締役	福庭 正雄殿	交通広告 株式会社	代表取締役	東 つる殿
有限会社佐藤運送店	代表取締役	佐藤勇次郎殿	株式会社 読売PR	代表取締役	大石 欽也殿
第一運送株式会社	代表取締役	飯田 武夫殿	誠菱電機株式会社	代表取締役	亀井 清幸殿
					以上一〇氏

- 一、記念品贈呈（全社員にクリスタル電子時計）
- 一、閉会宣言

●謝恩会

昭和五十三年十一月二日（木曜日）京王プラザホテルのコンコード、ボールルーム（C）において、正午より午後一時三〇分まで、お取引先の方一〇数名をお招きし、当社部長以上三九名が接待して左記のとおり実施されました。

記

- 一、開会

- 一、ごあいさつ

- 一、ご来賓祝辞

- 一、乾杯

- 一、立食パーティ

- 一、中々

- 一、閉会

東京ナショナル電器株式会社	取締役社長	鈴木 起男
日本電気専門大型店協会	取締役社長	角田 照永殿
株式会社千葉銀行	会長	谷口 正治殿
パイオニア株式会社	常務取締役	中山 真吾殿
	取締役副社長	松本 誠也殿

三洋電機株式会社

常務取締役

高野 泰明殿

●ビック・フェア（展示即売会）

昭和五十三年十一月三日（金曜日）四日（土曜日）の二日間、京王プラザホテル、コンコード、ボールルーム（A、B、C）および花の間（4F）を利用して盛大な展示即売会が開催されました。特に昔なつかしい緑日を模した「緑日プラザ」の併設、特別出演のデューク・エイセス・ショー、林家木久蔵師匠によるチャリティ・オークションなど、ご来場のお客さまにご家族でお楽しみいただきながら、好評裡に左記のような成績を挙げました。

記

一、販売金額 四六四、六九二、〇〇〇円 一、来場世帯数 九、〇〇〇世帯強（一八、〇〇〇人強）

一、主要商品の販売台数

カラーテレビ

八一一台

ビデオ

八七台

ステレオセット

八九台

コンポーターネット

一、四七三台

テープデッキ

三九七台

冷蔵庫

三九二台

洗濯機

三三四台

電子レンジ

一七三台

クリーナー

三〇〇台

エアコン

一〇三台

FF暖房機

九六四台

電気暖房

一、一五〇台

一、コンクルの成績

(一) 売上

会場販売目標達成率一〇〇%以上で、十月と十一月の二ヶ月合計販売予算達成率上位五店（一〇〇%以上）に褒賞、販売予算達成率一〇〇%以上の店には達成賞、会場販売目標達成率一〇〇%未満で二ヶ月合計販売予算達成率一〇〇%以上の店に努力賞が、左記のとおり贈呈された。

【褒賞】

1位 D A C 千葉

2位 秋葉原第一店

3位 D A C 吉祥寺

4位 D A C 渋谷

5位 大久保店

【達成賞】

6位 千葉店

7位 佐原店

8位 東松山店

9位 西千葉店

10位 荻窪店

11位 久喜店

12位 江戸川店

13位 今井店

14位 横浜中村橋店

15位 赤羽店

16位 熊谷店

17位 三鷹店

18位 小金井店

19位 小岩店

20位 新小岩店

21位 立川店

【努力賞】

22位 万世橋店

23位 池袋店

24位 D A C 秋葉原FIII

25位 八千代台店

26位 西浦和店

27位 東府中店

28位 藤沢店

29位 弘明寺店

30位 南浦和店

31位 松戸店

32位 厚木店

33位 鴻巣店

34位 国鉄相模原店

35位 上板橋店

36位 草加店

37位武蔵小杉店 38位向ヶ丘店 39位上石神井店 40位戸田店 41位上尾店

42位東長崎店 43位浦和店 44位小田急相模原店 45位辻堂店 46位本八幡店

(二) 来場客 動員世帯目標達成率上位五店(一〇〇%以上)に褒賞、一〇〇%以上の店に達成賞が左記のとおり贈呈されました。

【褒賞】

1位渋谷店 2位DAC秋葉原FⅢ 3位VC新宿 4位西千葉店 5位川越第一店

【達成賞】

6位吉祥寺店 7位DAC秋葉原FⅡ 8位田無店

(三) 紹介 店以外の部署で、ビックフェアのリーフレットの配布部数に対する来場世帯率上位五部署が左記のとおり褒賞されました。

1位経理部 2位総務部 3位人事部 4位輸送部 5位宣伝部

祝 辞

於
記念式典・謝恩会



二つの強い印象

松下電器産業株式会社

取締役会長

山下 俊彦

ただいま御紹介をいただきました山下でございます。多くの先輩の方々がおられる中で大変僣越でございますけれども、御指名を受けましたので一言ごあいさつを申し上げます。

私どもが大変御支援、御愛顧をいただいております第一家庭電器さんが、発展の姿の中で創立二十周年を迎えられましたことを心からお慶び申し上げますとともに、ただいま社長さんから売り上げ五百億円、あるいはまたそのほか具体的な方針が述べられましたけれども、二十年という会社にとって一つの大きな節に当たりまして、今後の発展のために会社のあり方を考えていただくというのは、大変有意義なことだと存じます。

私は第一家電さんにつきまして、二つの点で強い印象を受けております。その一つは、第一家電さんが終始サービスに力を入れておられるということでございます。サービスは需要家が一番望んでおられることであり、そういうお客様望んでおられることをやっておれば、いずれそれは商売にプラスになって現れてくるということ、誰でも承知しておりますけれども、なかなかサービスに力を入れているところが少ないわけでございます。それは、サービスというのは本当にお客さんのためになる仕事だということがわかっておりながら、実際に商売にはね返ってくるというのが具体的に現れてこない。いずれは現れてくるにしましても時間がかかるというようなことから、なかなかサービスに力が入らないというのが現状でございます。第一家電さんはサービスに力を入れておられまして、同時にデータが実に整然としておるわけでございまして、私どもから納められました商品がどういふふう不良が出て、こういう点が悪いのだということを、第一家電さんのサービスの方に行けば一遍にわかってしまうわけでございます。すぐに商売には反映されておらないと思えますけれども、本当に消費者

のためになるサービスに力を入れておられる。私はいずれこれが経営に必ず結びつくということを確信しておりますけれども、そういう第一家電さんの姿勢というのが、私には一つの強い印象でございます。

もう一つは、十年ほど前だったと思いますけれども、当時鈴木社長さんでございましたか、その他常務さん、部長さん、課長さん、十人ほど私どもの工場に來られたことがございます。そのときに仕事の打ち合わせが済みまして後、夕食懇談になりましたら雰囲気は全く変わってしましまして、副社長さん、常務さん、あるいは課長さんというような垣根がなくなつてしましまして、全く親しい同僚が話し合っているというような雰囲気でありました。これは、私には非常に大きな驚きでございました。仕事がいかに厳しくてもその仕事を離れば、一人の人間としてフランクにつき合いができるというのが、企業に限らず人間集團の理想でございます。こういうことも誰でも意識はしておりますけれども、現実にはそういう会社は非常に少ないわけでございます。むしろ逆に仕事は厳しくない、仕事はやさしいけれども、上下関係あるいは仕事の上下の格差が非常に厳しいという会社が多いわけでございます。恐らくこれは創業者からの第一家電さんの伝統だと思いますけれども、こういう人間集團というのは非常に珍しい。また私どもがうらやましく感じます会社だと思います。私が強い印象を持っておりますこの二つのポイントからも、この第一家電という会社が日本の社会のためにも、もっと大きく発展していただきたいと念願するものでございます。

そういう意味で、今後皆様の一層の御健闘をお祈りいたしまして、ごあいさついたします。ありがとうございます。



社是の与訓こそ発展の源泉

東芝商事株式会社

取締役社長

今井 龍 治

ただいま御紹介にあずかりました今井でございます。本日は、第一家庭電器さんの二十周年記念式典、まことにおめでとうございます。また、私どもまでこうしてお招きにあずかりまして、厚く御礼申し上げる次第でございます。

第一家庭電器さんは、昭和三十四年に御創業になりまして、厳しい業界の競争場裏にあつて、総合家電専門店としては第一に名のりをお上げになっただけに、皆様方社を挙げて御苦労なされた御苦心もさぞ多かったことと存ずるのでございますけれども、その間こうしてすくすくと御成長になった。その間に申し上げるまでもなく、終始変わることのない経営理念を本当に生かし切つてまいつておられる。経営理念と申しますのは申すまでもなく、ただいま御唱和のありました社是でございます。この中に大衆という言葉がうたわれております。これはわれわれ共通のお客様であります消費者大衆の皆様方はもとより、われわれメーカーまで包み込んでいただいておりますのでございますけれども、ここに盛られました社是の中に、第一家庭電器様のよさというものが本当に凝縮されておると考えるのでございます。世の中に社是社訓というものは至るところにございませうけれども、これが本当に従業員の方々、社員一人、一人の体の中まで沁みわたつて、下部にまで徹底いたしておるといふところは、なかなか少ないと思ふのであります。このことが、第一家庭電器さんの皆様のうちに本当に沁み込んでいふということ、この精神が日々のお仕事の中に具現されておるといふこと。このことが、第一家庭電器さんにとつての最も大きな特徴であろうかと存ずるのでございます。今年八月期をもつて三百二十五億という、初めて家電、専門店、量販店といったしまして、三百億の大台を乗り越えられたという見事な御成果、このこと自身が

まことに特筆されるべきことであろうと思うのでございます。この成果をもたらされた力の源泉というものは、皆様方の中に社は社訓が本当に浸透し切っている、このことが一番大きなお力になっておろうかと思うのでございます。またこの社是にございますように、大衆に支えられた商人こそ栄えるのだという、社是の中で与訓され、信念として披瀝されましたことが、今日こうして見事に芸術となつて開花いたしておること、まことに大きな御卓見だと思ふのでございます。また企業は人なりとか経営は心なりということが一般に言われておりますけれども、その最もよい見本を創業以来二十年を経過されました、今日の第一家庭電器さんに見る思いがいたすわけでございまして、大変おめでたいことに存するのでございます。

私も東芝の会社といたしまして、俗に東芝は創業以来百年以上経過したとか、あるいは電球から原子力までの商売をやっておるのだということを喧伝いたしておりますけれども、少なくとも第一家庭電器さんよりも歴史が長いことは事実でございます。また仕事の幅と申しますか、経営のレパートリーというものもかなり大きいことは事実でございますけれども、私どもの記憶のある限り、第一家庭電器さん御創業以来こうして商売の上でお引き立て願つておるのみならず、商売は取引ですから貸し借りは一遍ずつなくなるはずでございますけれども、いまだに大きな借りをいつもしよい込んでいられるというような感じがでございます。確かに大きくごひいきにあずかっていること以外に、いろいろとお教えをいただいている。経営上のこと、商売のこと、あるいは人間一般の生き方についてまで、家庭電器さんに接触するわれわれの面々、お教えをいただきつ放しでいておるという実感でございます。私どももすいぶん大きな図体しておりますけれども、至らぬところがまことに多いのでございます。なぜだろうと考えてみますと、やはり皆様方の方がわれわれ共通のお客さんであります消費者大衆に、一番近いところで密着しておられる。また本当に消費者のお客様方を、よく勉強しておられる。それだけに本当によくお客様を理解しておられる。そういう上に立つて、いろいろ御工夫なさっている。この姿勢こそが、われわれがお教えをいただく源泉ではないかと考えるのでございます。いまこうして二十周年をお迎えになりました、八十五の店舗、あるいは十五のサービスステーションというものから、いよいよ第二段階といいますが、先ほど社長さんからのお話がございましたような大飛躍、発展を遂げられるのでありまして、経営規模も拡大され、業容も拡大され、あるいは商売の流れも刻々変わつてまいりますので、あるいは商売のやり方までもお変えになるということとはあろうかと思うのでございます。しかし、本当に変わらざる社はへの集中、大衆への奉仕の実践をますま

す確実に、ますます大きなものにして、私ども共々に引き回していただきたいとお願いいたすものでございます。

余談でございますけれども、私先般来鈴木社長様とまことに僭越ながら、碁をお教えいただく機会を数回持つておるのでございますけれども、皆様方ご存じのとおり鈴木社長様の碁は、永長前会長にお若い頃手解きをされて、当然初めはお負けになったと思うのでございますけれども、負けるたびに二十銭ずつ罰金を取られたということを書懷しておられます。恐らく永長会長は、碁を通じて、あるいは碁そのものについても、厳しく御薫陶なさったその一環であらうかと存ずるのでございますけれども、そういう尊い碁でございますので、確かに筋の正しい、私がお教えいただいても、碁に風格があるといえますか氣品があり、非常に優しい手つきで石を下ろしていただくのでございますけれども、指先に火を発するような氣魄と迫力を感じる。非常にお優しい打ち方の中にも、非常に鋭い氣魄を感じる。さすがに永長前会長御直伝の碁であるというふうに、頭を下げる思いがいたすのでございます。上手、下手はいろいろございまして、非常にお上手でございますけれども、まだまだこれからもお伸びになって、私はそのうちとうていかなわなくなるだろうと思つておるのでございますけれども、こういうふういろいろな面でお教をいただくこともこれからお願い申してまいりたいと思つてございます。

ただ、私ども会社同士おつき合いをし、あるいは組織を挙げてのおつき合い、ごひいきを賜つておる次第でございます。いかなる場合でもそうでございますけれども、大きな組織と組織とがよいおつき合いをしているということ、手をつなぎ合つてまいるということは、ただ上の方だけが仲よくしておるといふことだけでもなり立たない。あるいは担当の日夜お世話にあずかつておる者だけが鞠躬如として、上の方は知らないという格好になつていても、またうまくいかないものだと思うのでございます。一時限りのおつき合い、お取引なれば別でございますけれども、組織を挙げて会社と会社の長いおつき合いを申し上げる、ごひいきになるためには、私どもの上に立つ者から真ん中におる者、あるいは日夜お引き回しにあずかつておる担当者に至るまで氣心を揃えて、全部が一緒になつて第一家庭電器さんに体当たりしてまいる、そしてお教を受けてまいる、ごひいきにあずかつてまいるという姿勢が一番肝要かと思ひます。いろいろと御無礼なこともあつたりいろいろするかと思ひますけれども、末長くひとつ御発展になると同時にお引き回しのほどをお願い申し上げてまいりたいと思つてございます。

大変きょうはおめでとうございました。ありがとうございました。



消費者志向の獨創性

株式会社太陽神戸銀行

常務取締役

西村

晃

御紹介いただきました西村でございます。今日のよき日に、よき場所、よき人たちが集まられて、よき人たちを偲びつつ、今日のめでたい式典が行われますことを、私は心より喜びを申し上げる次第でございます。

ある会社が満二十年を迎えるということは、今日の日本では決して珍らしいことではございませんが、第一家電さんの場合は戦後の家電業界の歩みを象徴していると申しても過言ではないと思います。その御成長、御発展が家電業界全般の歴史の一コマであるというような意味で、きわめて有意義なものであろうかと存ずる次第でございます。特にるるお話のございました、消費者志向の獨創性のある商法で家電販売業界を常にリードし、今や家電量販店の最大手として揺るぎない地位にありますことは、衆目の一致するところでございます。顧みますと、私ども太陽神戸銀行とのお取引は、第一家電さんの前身とも言える鈴やさんの時代からでございます。第一家電さんが創立資本金のお払い込みの取り扱いをさせていただいたのも、われわれ太陽神戸銀行でございました。この間金融情勢は緩急いろいろございましたが、一貫して親戚づき合いと申しますか、それ以上の親しいおつき合いをしていただいたわけでございます。

私事にわたって大変恐縮でございますが、御当社の創立当時私は、第一家電さんのお取引の支店でございます。た新宿支店に勤めておりました。そしてその後大阪、名古屋、神戸と勤務してまいりまして、またこの七月に東京へ帰ってまいったわけでございますが、この間御当社が、いまもお話ございましたように上場をなさる、あるいは一部に昇格をなさるというようなお話を各地でお聞きするたびに、創立当時御苦労なされた皆さん方の顔が目にいつも浮かんで、大変懐かしく、うれしく存じておった次第でございます。今日の隆盛は、先年亡くな

られました会長さんの御業績を初め、役職員の皆様方の単なる量販店でなく、当時としては独創的な月販システム、あるいはいまもお話がありましたアフターサービスの充実、さらに拡大する首都圏に対処した多店舗政策などの、会社の理念としてやってこられたいろいろなことが功を奏されたことと思います。特に、第一に皆様の御家庭に奉仕するという消費者志向の精神が開花したものであろうと、私は存ずる次第でございます。

あるとき会長さんが、今の鈴木社長さんと同じように銀杏の木に例えられて、メーカーさんだとか銀行だとかいうのは根であるというようなお話がございました。私も銀行というのは裏役でございまして、練の下の表に見えない根で、今後もぜひ親しいおつき合いをしていただきたいと存じます。お金を使っていたかどうかということだけじゃなくて、銀行の全機能を生かして、幅広いサービスをさせていたいただきたいと思いますので、そういうお取引をぜひ今後も続けたいと思います。

今日は管理職の方々が皆さん御列席と聞いておりますが、この二十年はそのページ毎に辛苦と歡喜の歴史であったと思います。経営を取り巻く環境も今後ますます難かしくなっていると思いますが、どうかこの二十年の間に築かれました営業基盤と信用を、さらに大きく発展されんことをお祈りいたしまして、お祝いのごあいさつに代えます。どうもありがとうございました。



第一家電と私の不思議な縁

株式会社秋葉原ラジオ会館

取締役副社長

野村 誠 一

紹介いただきました秋葉原ラジオ会館の野村でございます。秋葉原電気街の顧問をさせていただいておりまして、こういう立派な儀式にお招きいただくような資格者でございませんが、不可思議な因縁で知り合ったもので、二十周年の第一家電さんの行事には、真心から「おめでとうございます」とお祝い申し上げて、私の前会長と知り合った今日までのことを簡単に申させていた দিয়ে、祝辞の言葉にさせていただきたいと思ひます。

不思議な御縁で永長前会長と知り合つて、私のところのものとバラックの二階建の建物の一角にお入りをいただいたわけなんです、どういふ方かよく存じませんし、いろいろな関係で私は古い人間ですから、一軒の店が開いても向こう三軒両隣りを優先にというようなことで、新しい方の受け入れということにはあまり関心がなかったわけです。本日来賓として出席されております佐藤無線の佐藤社長も、私の店の最も優秀なテナントのカモでございましたもの、いろいろな方にも相談すると、いや第一家電の社長は立派な人だ、こういう方がおられたらいいのじゃないですかというようなアドバイスも受けまして、それから店を使つていただいたつき合つてみたら本当に実のある方で、常に頭の下がることばかりで、歳は私とそう違わないと思ひますけれども、万世店が不思議な縁で私の手に入りまして、どういふことがあつても店ができたらずおれに世話してくれという約束をされたものですから、どこへも相談をしないですぐに永長社長のところへお話しした。今常務をしておられる星野さんが、当時店長として来られた。非常に活躍されておつた方なので、話しをしたら十五分で飛んでくるというわけで、新橋からお出でいただき、あの店をお世話した。うちの建物二期、三期、四期と変わるごとに五店舗、合計六店舗のお手伝いをさせていただいてゐる。そういう不思議な二十年さかのぼつたおつき

合いをさしていただいておる意味で、私を呼んでいただいて、十周年のときも熱海の観光会館で祝辞を述べさせていただきます。その時の思い出に、亡くなられました三洋の井植会長さんに紹介してくださいるときに、おれはこのおやじのところにならじを脱いで今日になった、野村のおやじは秋葉原の電気街の育ての主であるというようなオーバーな、私がびつくりするような紹介をいただいた上に、会長さんがわれわれの業界のそういうような陰の功労とは知らなかったんだと、ぜひひとつ社員として迎えるからきょう一緒に大阪へ行ってくれないかと、私の手を握って離れないほど私に対して喜ばしてくださるようだった。もうお二方とも故人になられまして、本当に感無量な思い出になっておりますが、そういうように非常に情のある方でした。あのときの言葉で私が覚えておりますことは、何もお返しするものはございませんが、一度メーカーさんから第一家電に入った品物は絶対にお返ししません、これをメーカーさんにお約束します、ということを宣言されたことを覚えております。これがメーカーさんに対して十周年の感謝の約束です。第一家電は品物を引き取った以上、一遍もお返しをしない。十年の御好意に対しての私の感謝のしるしであるというような、強い信念を持った、元気のある祝辞を述べられました。

先ほどから現鈴木社長さんのいろいろなお話を伺っておりますと、まるで前永長会長の再現かと、生まれ変わってこられたようなそっくりの、愛情溢れる、そうあるべくして第一家電は今日になった、本当に情溢れる思いで、まるで永長社長に会ったような気持ちで、聞いておりました。鈴木社長に私が一番よく接したのは、万世店をお世話したときに、鈴木社長から星野常務大ぜいの方の前で、野村のおやじに背いたら第一家電はないんだぞ、絶対おれは死んでも背かないぞというよううれしい、どうでも第一家電さんに私は尊敬して付いていかなきゃならないような私の気持ちを含んでいただき、おやじおれは何年経ったら幾らの売り上げにしてみせるぞ、それには鈴木をこの機会にアメリカに勉強に行かせて、必ず月販の栄華、繁栄をしてみせるからという約束をされた。それはあなた自分で行ったらすといたたら、おれが行ったんではむだになっちゃう。貴重な資本をむだにしちゃいけない、遊びに行くんじゃない、道楽でやるんじゃない。鈴木に目いっぱい勉強させて、必ず期待に沿うような月販の繁栄をして見せるという約束をされて、そのとおり鈴木社長さんが向こうへ行つて勉強されて帰られた。お店をお世話すると、オーバーだと思った数字がいつもそれに倍増す実績を上げられる。ずいぶん大きいことを言われるなと思っても、必ずそれを実践している。生んだ子も育てた子もみんな同じなんだ、

わが社に入ってくるのはみんなわが子供なんだと、この子供を幸せにしてやるのが、私は一番うれしいのだ。そうすることに、お客様に対して真心からの商売ができて得るのだと。だから私はいい子供を生み続けるのだというように、非常に社員を大事にされた。きょうおいでになる社員さんは幹部の方ばかりだと思いますが、各々持ち場にお帰りになられましたら、後輩の方にも、そのそつくりのことを鈴木社長が受け継いでおられますので、そういうようなことをよく教えていただきたい。安心な職場——職場のない幸せはない、職場あつての幸せだから職場を一番大事にして、職場に働く社員はわが子だから、幸せにすることに、おいて繁栄があるのだというように、いろいろ教わることでございまして。二十年前においでいただいたときは、まだ社長が直に買物にも出られ、親睦旅行にも行っていた。佐藤無線社長がよく二十年廻って知っておられると言われるように、常に歴史を大事になさる方です。今日こうなるまでこういう苦勞をした相手だと、自分から言えば自己PRになるから、實際を知っている意味においていつも口下手な私だけれども、私の申し上げることを非常に喜んでいただいております。なかなか容易ならぬ苦勞をなさいました。今日のようになられるにはなかなか容易でないということを、二十年廻って考えまして、驚くばかりの大成であると同時に、その苦勞がよくわかる次第でございます。

私はいま社長の言われる、三年の一つの行事の中に私がぜひお手伝いしたい仕事がある。万世店のビルをお世話した私として、あの一角がブラックで非常に危険な状態でありますから、あれを総合共同ビルにする。第一家電さんが主になってくだされば、あの一角は立派なビルになる。一番いい秋葉原の関門にあのビルがそびえれば、第一家電さんとしての堂々たる店舗としてお目見えするのじゃないかと思うのであります。私もお手伝いをして、ぜひひとつこの三年の計画の中に求め得られればということで、再度自分の信念を新たにしてお手伝いしたいという気持ちでおる次第でございます。どうかそういう因縁で私が第一家電さんとおつき合いを願ひ、こういう貴重な行事に私のような取りとめのない、教養、常識も何もございません。ただ、野村はうそを言わない、これだけでございます。偉くなるとか金を儲けることは、絶対にできないんです。私は金の儲けられる方、商売のできる方、政治のできる方、そういう方になっていただくお手伝いができ得ることしか取り柄のない人間でございますから、第一家電さんにもそういう意味でずいぶん私は失礼なことを言います。先代にもずいぶんわがままを言ったことがありますけれども、一つもそれを怒らないで素直に聞いていただく。というのは、野村は口が悪く乱暴

を言うのだけれども、第一家電をかわいがってくれておるのだという気持ちを知っていた。現鈴木社長にも、たびたび私は失礼なことを言う。今度は怒ってくれるだろうと思うと、怒られない。怒った者の負けで、鈴木社長に素直に私の言うことを聞いていただくので、ますます私は文句は言うべし、酒は買うべし、失礼なことを言った限りは自分の責任が重くなってくる。この重い責任になるということが私は一番うれいものであえてやっておりますが、どうかひとつ私は七十三歳でございますから、三十周年記念になると八十三歳ぐらいになりますが、ぜひまたこうしたときに皆様方にお目見えして、今日社長のお約束せられたことの達成にまた喜びを味わっていただきたいと、かように念ずる次第でございます。私はこういうところで申し上げる言葉には、何も取り柄がありません。他意がない、真心から第一家電を愛し、初代会長の再現たる鈴木社長ならばこそ必ず故人の意志を継いで、また一層の御活躍を願うことはできるという信念を持ちまして、私は心から喜び申し上げます、そして社員御一同のますますの御多幸を祈念して、私のお礼やらお願いの言葉に代えさせていただきます。どうも失礼いたしました。



種となられた永長会長を偲ぶ

中 心 社

主 幹 常 岡 一 郎

亭々空にそびえる大木を見れば、支える姿なき、表に出ない根の偉大さをすぐ連想いたします。社長さんが、先ほど四つの根とおっしゃった。なるほど、今日の非常な勢いで伸びてこられた、長いようでも二十年は夢のように過ぎます。その二十年の間に天下の家電店として素晴らしい姿を見せられた陰に、深く尊い根のあることを思い、まことに心からお喜びを申し上げます。

種となられた永長会長のことを社長様からお話がありましたが、京都の山に入っておった私をお訪ねくださったのは、今から十五年前であります。山の大工小屋に寝起きしながら今日の中心山荘をつくり上げるために、私は山に入っておった。参議院の緑風会というのが解散しまして、参議院は政党につかない、緑風会が理想であると思って、私も初めから緑風会で十何年参りましたが、緑風会の解散と共に参議院をやめまして、健康問題に取り組もうと思って京都の山に入りました。それが今日の中心山荘となったのでありますが、はるばる京都まで御夫婦でおいでになって、大工小屋に寝起きしているような私に、材木の上に腰かけながら語り合ったのが、先ほどお話のあったことであります。この見通しがつかない経済界の中で、しっかり固めていくべきものであろうか、思い切り手を伸ばすべきものであろうかということ、はるばる京都までおいでくださった。そのときの私は、すぐそこにあつた竹ざおを取って手のひらに乗せて、竹ざおの一番向こうの端に、自分から一番遠い方に目と心をびたつと合わせる。目と心を合わせたら自分の方は絶対見えない、その自分の方を見るのでできない、完全に自分が空になったら、することなすことがちょうどよくなる。自分を中心にものを考えたら、運命はよくならない。向こうに合わせる研究、いわば元がただで生まれた人間じゃないですか。人のために、人の喜ぶために、

人の世の役に立つためならいつ死んでもいいという考えで、向こうに合わせたらいいんでしよう。これが一番教訓だろうと言ったら「わかりました」と言われた。一つの真理を求めるために、はるばる京都の山の中まで訪ねてこられた。今日の四つの根の種となられたのは、求道の真理を求めてやまない熱烈な心であったと思うのであります。

非常に御縁を大切にせられる杜長様から、もう忘れられているはずの私まで今日は呼んでいただいて、御縁を大事にしてくださいまして、恐れ入りました。

すべての鳥は羽をもらって生まれておる。キジも孔雀も素晴らしい羽を持つておるけれども、孔雀が考えたんじゃない。すべての獣は毛皮を着て生まれておる。ネコでも犬でも、ライオンでも、銀ギツネでも驚くべき立派な毛皮を持つておりまして、これもみずからの知恵で考えたのではない。鳥には羽を、獣には毛皮を与えられておるのに、人間だけは裸でほうり出されておる。そのかわりに、考える知恵が与えられている。その人間が考えたのが着物である。着物はすべて糸である。毛糸、木綿糸、絹糸、人絹、すべて糸である。鳥は羽を着て、獣は毛皮を着て、人間は糸を着て生きておる。千本の糸を身につけたら、静かに歩くときはまだよろしいが、少し急ぐとおかしくなる。丁寧に頭を下げると、お尻が丸出しになる。そこで、糸だけじゃいかぬと気がついたんでしよう。初めて縦糸と横糸に分けて縁を組ませて、織物とした。同じ糸でありながら百倍の働き、百倍の耐久力を持つようになった。これが織物の姿である。同じ糸でありながら、織物になった場合はどう変わるか。それは互いに縁の結び合い、縁結びの尊さを悟ったのが人間であり、悟らせたかったのが自然の親の心ではなかったかと思うのであります。

太陽の光そのものを見ても大したことない、味も何にもない。しかしその太陽の光と地下水とが縁を結べば、米、麦、野菜、果物、スイカ、リンゴ、何でも生まれる。太陽の光が注がれても、水がなく縁が結ばなかつたら全部枯れていく。世界中を包んでおる空気さえ、空気があるから生きているのじゃない、縁である。空気と縁の結ばれている人だけが命があり、空気と縁が切れたときは空気に全身を守られながら生きることができない。縁である。三千万の金を持っている人でも、三千万の家を買うのに持っている間は縁ができない。持つのをやめて向こうに渡したら縁ができる。そうしたら、これはおれの家だ入れと言え。そのかわり金を受け取った人は、たとえ三十年住み慣れたわが家でも縁が切れる。もう、入ることはできない。結局は縁というものの偉大さを教

えられたのが、裸でほうり出された人間ではないかと思ひます。

空氣でさえ、吸つたら縁が切れる。吸つたらもう吸えない。吐いたら吸える。フーフー幾ら吐いてもいい。絶對吸う必要はない。私は慶応大學時代肺病になつて、十五年間口からも鼻からも血を吐いて倒れた人間ですが、それが今日八十歳になつて毎日走り回れるようになったのは、空氣でさえ絶對吸わない方針を取つた。空氣をつくつたのは、われわれの知恵じゃない。鼻の穴を空けたのも、われわれの知恵じゃない。空氣をつくつて鼻の穴まで空けてくれた天地自然の御親が、入れるぐらいの責任は持つていらつしやる、こつちは吐けばいい。力だつてそうです。力を入れた人はありやしない。絞つた人はあるけれども、入れた人はない。それでも大関、横綱ができる、それなら吐きやいいじゃないか。それから私は、吐く研究ばかりした。急性肺炎でも何でも、喘息も吸おうとするから苦しむ。吐いたら何でもない。どんな肺炎でも喘息でも、吐くぐらい簡単なことはない。そうすると、すぐ治りますよ。

これを考えますと、無限な恵みに抱かれて出発した人間は、守ることが要らない。だから空氣は、フーフー、フッフツと幾ら吐いても縁がつながります。吐いたら吸える、吸つたら吸えない。金でも受け取つたら、家と縁が切れる、出したら縁ができる。汗でも、親切でも、真心でも絞り出せばお客さんと縁ができる。人の尊敬と感謝と、信頼が集まつてくる。これほど強いものはない。この縁を非常に尊ばれた。これが今日の繁栄の大きな基本精神ではなかつたかと思う、あの社是を見てもそれが表わされております。私は社長さんから書いてくれと言われたので、「高く買えば物集まる、安く売れば人集まる」ということを書いた。それを社長室に掲げておられました、何でも相手を高く買つて相手を喜ばせる。人を尊ぶ、自分を大安売りする、これほど繁栄の道はない。日頃さびれた店が今日は何でも人が行くのかと思つたら、大安売りの日であつた。何でもありがたく、何でも相手を尊ぶところにいい品物が集まる。商売のわからぬ私でありましたが、書いてくれと言われるから、こういうことを書いたことがあります。

思ひ出は尽きませんが、先ほど祝辞の中でも、鈴木社長さんが永長会長の再来のように思つたと言われたが、ピンとききました。どうか五百億の達成を、向こうに合わせながら繁栄していただきたいと思ひます。結局世の中は、合わせ合ひである。野球でもテニスでも敵と味方に分かれて、勝てば勝利の喜びに燃え、負けたら実に惨たんなるものである。だから負けられない、命がけの闘ひである。闘つていふ言うけれども、やっていることは

合わせ合いである。敵の投げた球を、合わせようとじつと待っておる。ピッチャーが投げたのを見て、敵の投げた球だ汚らわしいとやったら、それは見逃しになる。合わせにくい球でも合わせ損なったら、未熟の空振りである。どんなにひねくれた球でも、バンと合わせたらホームラン王にもなれる。こう考えますと、合わせにくい球を投げるほど名ピッチャーであり、それ球を合わせたら天下の大選手になれる。これを考えてまいりますと、お客さんの中には非常に合わせにくい人もおられる。家族でも親戚でもありますが、けしからんやつちゃと思うと腹が立つけれども、うちにも一人名ピッチャーがおると思えばいい。あれにきようは合わせ切れなかったが、来年はあれでも合わせ切るようになりたいと、みずからの成長を楽しむところに私は勝利の道があると思うのであります。

どうかますます合わせ合いながら、一致協力して五百億達成に全力を挙げていただいて、三十周年のお祝いにまた命があつたら呼んでいただきたいと思ひまして、お祝いの言葉を申し上げ、永長会長を偲んでお礼を申し上げます。次第でございます。



花開けば必ず誠の実を結ぶ

東京ナシヨナル電器株式会社

取締役社長 角 田 照 永

ただいま御紹介いただきました、ナシヨナル電器の角田でございます。ナシヨナルの販売会社でございますけれども、きょうはメーカーさんの代表の方々が先ほどの式典でお祝辞を述べられましたので、祝宴の方は販売会社代理店を代表して私にという御指名だと思います。大変僭越でございますけれども、一言お祝いを申し上げます。

日頃大変お引き立てをいたしておりますことを、この機会にまず御礼申し上げますと同時に、本日の二十周年記念がまことに御盛大に開催されました、本当におめでとうございます。私もちょうど十年前の熱海の祝賀会にお呼ばれをいただきましたのですが、その当時は先ほどお話がありましたように、今は亡き永長会長様が非常に力強いお話をされておりました。今後の方針、また今後いかにやっていくのだと、またただいま鈴木社長からお話がありました、お得意さん、お客様を大事にする、取引先を大事にする、株主さんを大事にする、そして社員と共にやっていくのだというお話をなさいました。今は社長が二代目に替わられたけれども、前の会長と同じことをおっしゃっている、それに強く心を打たれました。また先般松下さんの本社に亡くなった会長さん、それから鈴木社長と星野常務さんだったと思いますけれども、一緒にお伺いしたときに、先ほど来お話がありましたように当社はお得意さんのためにあるのだという気持ちでやっているのだとおっしゃいまして、松下幸之助相談役が非常に感激されました、それは当社の方針と同じであるということですから意気統合されて、強く握手して交歓されましたことを、今思い出しているわけでございます。そういうことでございまして、今また改めてそういうことを痛感するわけですが、特に私は亡くなった会長が社員の方を非常に大切にされていると

いうこと、そしてそれを立派に育ててこられて、今立派に二代目の鈴木社長がこういうふう二十周年を盛大に行われる。そしてまた依然として、わが業界においてトップを行っておられるということは、本当に立派なことだと思えます。このように創業者が二代目を、立派な後継者をつくるということが一番大事なのだということを、私自身も身にしみて痛感するわけでございます。なかなかわれわれはそこまで行きませんけれども、今後二十一年どころか三十年、五十年、百年とますます御繁栄されまして、社員皆さん共々力を合わせられまして、立派に繁栄されますことを心からお祈りする次第でございます。「花開けば必ず誠の実を結ぶ」、これはこの間永平寺の官長にもらった色紙に書いてある言葉でございますけれども、鈴木社長に先般お届けしたわけですが、ますますの御繁栄を心からお祈りいたしまして、私のお祝いの言葉に代えさせていただきます。本当におめでとうございました。



心よりご祝辞

日本電気専門大型店協会

会長 谷口正治

第一家電二十周年、まことにおめでとうございます。鈴木社長以下皆さん、おめでとうございます。第一家電はNEBAの有力メンバーと申しますか、家電流通業界において「名は体をあらわす」と言いますけれども、第一ということは売り上げも第一である、姿勢も第一であるというふうなことになると思います。それを実行して今日まで来たということで、われわれNEBAの会員、あるいは全国の何万という人たちのあこがれの的と申しますか、一つの注目されている会社であります。

私も二十年来第一家電の永長会長、あるいは鈴木社長とおつきあい願っておりますけれども、当時昭和三十七年にNEBAの前身の全日電経研究会というのが任意的に始まりまして、第一家電の永長社長も参加を願ひ、初代経営研究会の会長ということでしばらくお願いしたわけでありまして、毎月例会があつて、いろいろと商売の勉強をしたわけでありまして。そうしたところ永長さんが言うのには、皆さん方と私のところは商売が違っているのじゃないかと考えたと言うのです。当時第一家電器はアリアか何かのテレビを専門に売っておりまして、今日列席の皆さん方の商品はほとんど売っておられなかった、店頭になかったというような状態で、うちの方にはあまりお客さんは来ないのだと。そういう意味でセールズ販売するのだという話もあつたわけでありましてけれども、それを経営研究会に入つて、われわれの店であり、あるいは神戸の星電社であり、あるいは中川無線、カトー無線、あるいは四国の英弘さん、そういうわりあい当時からたくさん売っていた人たちの商売が正しいのだということ、彼は第一に着目をしたようであります。一社のものではお客さんの要望に応えられないのだ、先ほども鈴木社長から話がありましたけれども、お客さんが中心であるということは、お客さんの要望に応えるという

ことが一番必要になってくるわけでありました。それをいち早く察しまして、われわれに大先輩が願うする。皆さんからどうぞ私の方へ各メーカーが売り込みに来るように言ってきたらいいというお話がありまして、非常に私も感激したわけでありました。大きなことはできませんけれども、いずれにしてもいろいろと紹介して、あらゆる商品を取り扱えるようになったということがあるわけでありました。それは今考えますと、一大転換をしたということによって事業の拡大が爆発的に伸びたということが言えるのではないかと思います。あれから毎年五店、十店と出店する。そしていままでのセールの販売でなく、店頭へお客さんと呼んで現金で売るのでということを感じて欣喜雀躍しておりましたけれども、現在の姿は私はいまから出発したのではないかと思います。そういう意味で「機を見るに敏」といいますか、いい話はいつもすぐ実行する。そして自分の考えの正しいこと、お客様は神様であるというようなこともわれわれは大先輩に教わったわけです。私どもも御存じの方もおうと思えますけれども、いずれにしても昭和三十五年までは家電の卸であったわけです。それから三十五年以後家電の小売店となったわけでありまして、どちらかというと士族の商法といえますかあまり商売の上手な方じゃなかったわけですが、永長会長は非常に熱心に説くので、私どもも逆に今度は永長会長の意のあるところをくんで、会社になんかそれを実行していった。そういう意味で第一家電さんもわれわれの店も、共に繁栄したのではないかと考えております。

本当に初代の偉大なる社長、しかし二代目の鈴木社長も私は二、三年こどももたまたま感じたんですけども、昨年あたりから本来の鈴木社長の時代が来たのじゃないかと言われるけれども、だんだんそれを実行している。そして千数百名の社員の先頭に立つて陣頭指揮をやつて、この業界のために尽くしておるといふことを、最近いろいろな新聞を見、あるいは鈴木社長にお伺いして、そういうことを肌で感じるわけでありました。恐らく五十四年度、五十五年度は、第一家電の鈴木社長の時代が来るやに思います。私は必ずそう思っています。そういう意味で会社の方針として五百億を売ると、それは二、三年で必ず私は達成できると思います。そういう意味で鈴木社長の時代がよき時代でありますよう、願うわけでありました。

同時に、鈴木社長から先ほどお話がありましたけれども、大きくなるということは悪いことじゃないわけでありまして、それなりに意義があり、よいことも私は多いと思います。その反面、大きいのがゆえに責任もあるのじゃないかと考えております。先ほども重々お話がありましたけれども、業界の安定勢力でありますので、どうし

でも第一家電を模範とするという業者が多いわけでありますので、今後社会的な責任と業界的な責任を両々相まって、正しく実行していただきたいと思うわけです。鈴木社長以下の皆さんはもちろん実行しておるわけでありますけれども、いずれにしても業界は数万という業者がおりますので、この人たちを安定させるといふことは量販店の責任ではないかというふうに考えておりますので、共に手を取り合つて安定のために努力していただきたいと考えておりますので、第一家電の皆さんもよろしく願ひいたします。

長々と申しましたが、第一家電の一端を申し上げまして、私の御祝辞にさせていただきます。ありがとうございます。



心の通っている経営

株式会社 千葉銀行

常務取締役

中山 真 吾

御紹介いただきました千葉銀行の中山でございます。私も千葉銀行は、当社の偉大な創業者であります永長前会長の出身が、たまたま千葉県ということでございましたので、創業当初からお取引をいただいております。自來大変親しく懇意にさせていただいております。そういうことで、きょうのお祝いは大変私も心からお喜び申し上げたいと思います。前会長もさぞやお喜びだと思えます。

この二十年間、大変業界もいろいろな変遷があったかと思えます。あるときは苦しいときもあったかと思えますけれども、それに耐え、それを乗り越え、あるいは順調なときには大変な御発展をして、今日の隆盛をもたらしたわけでございます。そういった当社の一こま一こまは、まさにこの二十年の家電量販店の歴史そのものであるというふうに感じます。当社は常に洞察した経営理念と皆さんの努力によりまして、競争の激しい業界でございますが、常に先取りをされまして、いろんなアイデアを出してそれを実践に移される。先ほどからお話がございますように八十五カ店のお店、あるいは三百億を売り上げということで、量的には大変な御発展でございます。そういった外的、量的な発展と共に内部におきましても経理の充実、あるいは人の養成——先ほど表彰の模様を拝見いたしましたけれども、大変立派な方がおいででございます。そういった人材の養成にも意を用います。あるいはまた当社にとっては大変立派なことだと思えますし、私どもも学ばなきゃならぬ点が多々あると思えますけれども、非常に心が通っている経営をなさっている。私はそういうことで、当社の幹部の方とはごく最近のおつき合いです。せんだって機会がありまして幹部の方とお話をする機会を持たせていただきましたけれども、そういった話を通じまして、社長以下大変温かいお考えをお持ちでございます。そういう考えは

全社にわたっておりまして、これは企業の活力を出す大きな源泉であろうというふうに、かねてから敬意を表している次第でございますが、そういった諸々が重なりまして、大変な量的発展をされました。内容もよく、量質共に大変な御飛躍でございます。

そういうことで二十周年を迎えまして、新しい当面の目標として五百億出されております。現在までに使われた力、あるいは現在結集されております、全社一丸となつての体当たりの意欲等々を考えますと、まさに射程距離に入つたというような感じがいたします。三年後には、みごと五百億の達成間違いないと思います。同時に内容につきましても、いろんな施策で、なお充実されることと思います。社名が、第一家庭電器さんというふうになつております。これは創業者の悲願であつたかと思いますが、「第一」というのは業界のトップをあるいはお考へになつての社名かと思ひます。どうぞ今後ますますいままでの力を結集されて、トップの企業の座を揺るぎないものに確保されて、御発展のほどを祈念するわけでございます。私どもできるだけ、千葉県にも御縁がございます。できるだけお役に立ちたいと思つておりますので、何なりとひとつお申し付けたいと思います。

本来にきょうはおめでとうございました、心からお喜び申し上げます。

祝電

ご創立二十周年記念式典のご盛会を心からお喜び申しあげますと共に、平素のご支援ご協力に對し厚く御礼申しあげます。永年に亘るきめ細かな需要家サービスと、社長様の常に業界の最先端を歩むご経営理念のもと今日の基盤をお築きになり、改めてご敬服を申しあげます。今後更に業界のリーダーとして経営力の向上をはかられ一層のご発展の道を歩まれますことを心よりお祈り申し上げます。

松下電器産業株式会社 松下幸之助

ご繁栄のうちに創立二十周年を迎えられ心からお喜び申しあげます。平素のご支援に厚く御礼申しあげますと共に、貴社の限らないご発展をお祈りいたします。

松下電器産業株式会社 取締役会長 松下 正治

創業二十周年記念式典を心よりお喜び申しあげます。

社長のご指導のもと今日を築かれた皆様のご努力に對し、敬意を表し今後ますますのご発展をお祈りします。

三洋電機株式会社 取締役社長 井植 薫

創業二十周年式典を迎えられ心からお祝い申しあげます。

貴社の今日あるも社長様をはじめ社員もたゆまざる研鑽のたまものと確信いたします。今後益々発展され業界

のリーダーとして一層のご活躍をお祈り申しあげます。

ソニー株式会社 名誉会長 井深 大

創立二十周年記念式典おめでとうございます。第一家庭電器株式会社の隆盛は、鈴木社長をはじめ全社員一丸となったご努力にほかなりません。今日の式典に敬意を表すると共に今後ますますの躍進と皆様方のご健勝を祈念いたします。

ソニー株式会社 取締役会長 盛田昭夫

創立二十周年を迎えられ心よりお祝い申しあげます。

社長はじめ全社員の皆様にはこの上もない喜びとお察しいたします。前途明るい電器業界に貴社益々のご繁栄とご健勝をお祈りし、今日の式典をお喜び申しあげます。

ソニー株式会社 取締役社長 岩間 和夫

創立二十周年を祝し心よりお喜び申しあげます。意義深い本日の記念日にあたり、貴社益々のご繁栄と社員皆様のご健康を祈念いたします。

日本ビクター株式会社 取締役社長 松野 幸吉

御社創立二十周年記念謝恩会のご盛会を祝し、今後益々のご繁栄を祈念申しあげます。

シャープ株式会社 取締役会長 早川 徳次

本日ご創立二十周年の記念日をめでたく迎えられ心からお祝い申しあげます。今日のめざましいご発展を築かれた社長様をはじめ、社員皆様のためゆみなご努力に對し深く敬意を表しますと共に、永年に亘る私共への格別のご厚情に對し心より感謝申しあげます。今後とも市場環境は厳しいものがありますが、大衆に支えられた商人こそ栄えるの御社の経営信条のもと、皆様が一致協力され益々のご発展を続けられますようお祈り申しあげます。

シャープ株式会社 取締役社長 佐伯 旭
創立二十周年をお祝い申しあげ今後益々のご発展を祈ります。

株式会社セネラル 取締役社長 横田 正
創立二十周年記念を祝し、貴社のより一層のご発展をお祈り申しあげます。

オンキヨー株式会社 取締役社長 五代 武
創立二十周年を祝し、益々のご繁栄をお祈り申しあげます。

株式会社太陽神戸銀行 頭取 石野 信一
貴社創立二十周年を祝し、今後益々のご発展をお礼り申しあげます。

株式会社千葉銀行 頭取 尾形 太郎

創立二十周年を心からお祝い申しあげますと共に、今後益々のご発展をお祈り申しあげます。

株式会社三菱銀行 頭取 山田 春
第一家庭電器様の創立二十周年を迎えられ心からお喜び申しあげます。この間、鈴木社長様をはじめ社員の皆様には多くの思い出があり、感慨もひとしおかとご推察申しあげます。弊社におきましてオーディオを通じて、御社の数多くのご高配をいただき、ここまで共に手を取り歩んでこられたことを心より感謝する次第です。どうか、今後ともさらに大きな飛躍に向って邁進されるようお祈り申しあげます。

パイオニア株式会社 取締役会長 松本 望
輝かしい創立二十周年の祝典を祝い、今後益々のご繁栄をお祈りいたします。

パイオニア株式会社 取締役社長 石塚 備三
創立二十周年を祝し益々のご発展をお祈り申しあげます。

日立家電販売株式会社 取締役社長 古田 武俊
創立二十周年を祝し、貴社益々のご発展を祈念いたします。

三菱電機株式会社 取締役社長 進藤 貞和
創立二十周年を祝し、一層のご発展をお祈りします。

ラックス株式会社 取締役社長 早川 ヒトシ

(ほか略)

記念式典・謝恩会・ビツクフェア写真集

記念式典

53. 11. 2

於

京王プラザホテル

コンコード、ボール、ルーム(B)









謝 恩 会

53. 11. 2

於

京王プラザホテル

コンコルド、ボール、ルーム(C)









京プラ入口

ビック・フェア

53. 11. 3. 4.

於

京王プラザホテル

コンコード、ホール、ルーム



林家チャリテイ



受付



サイン会



ビデオコーナー



プロジェクター



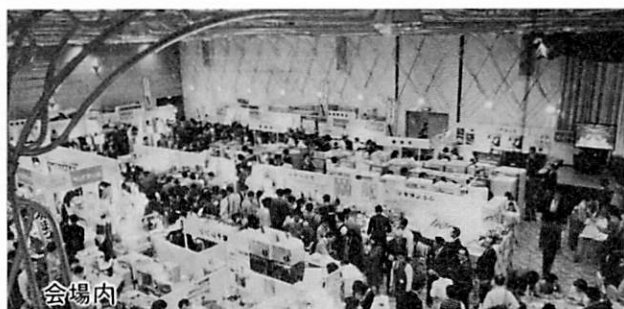
デュクエイセス



社長 あゆみの箱



北野 テヤリテイ



会場内



あゆみの箱



子供



わたあめ



緑日プラザ入口



金魚すくい

永長会長の想い出

創立者



藍綬褒章受章記念胸像



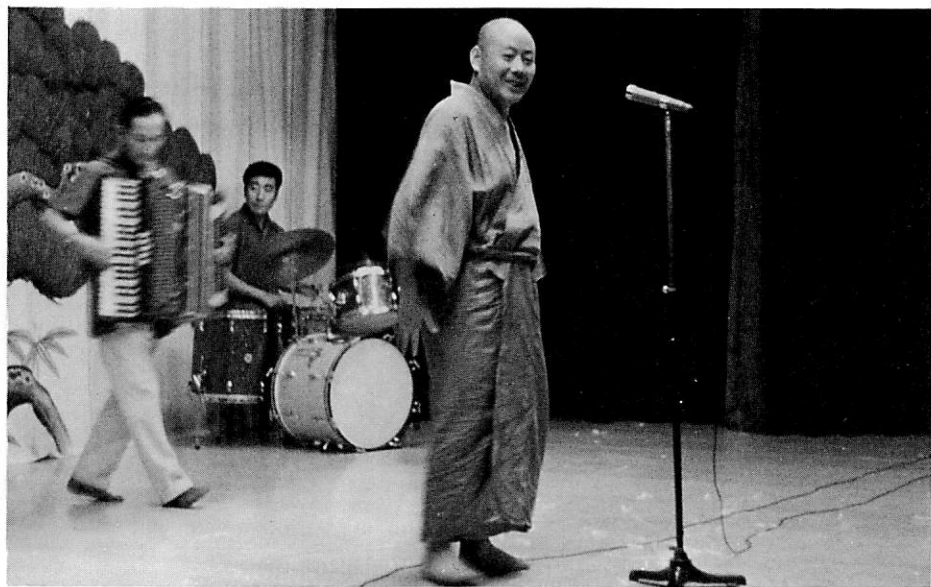
晩年の温顔



各部署へ新年の挨拶廻り（昭和40年頃）



初期の江戸川店開店のとき（昭和40年9月）



社員慰安旅行会するとき（昭和40年）



創立10周年記念式典するとき（昭和43年10月）



松下電器本社で松下幸之助会長と（昭和46年4月）



本社新築落成のとき（昭和46年6月）



藍綬褒章受章のとき（昭和47年10月）



NEBAの方々と（昭和47年）



後進へバトンタッチ（昭和49年8月）

部署別写真集

53
・
11
・
1
現在

員 役



取締役社長
鈴木起男



常務取締役
斉藤 勲



常務取締役
星野 孝



専務取締役
上林義男



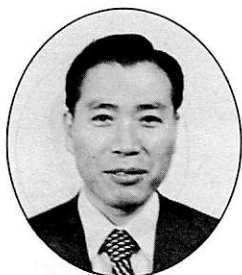
監査役
上代謙三



常任監査役
磯木信夫



取締役相談役
栗生久一



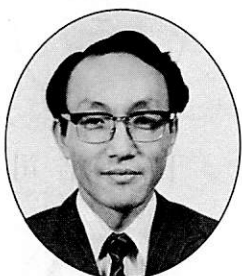
取締役
有吉忠治



取締役
栗生庄二郎



取締役
鈴木正治



取締役
永長寛一



取締役
内海昇一



取締役
海老沢孝一



取締役会



監査役
紺野清吉

サービス ステーション



世田谷サービスステーション



江戸川サービスステーション



練馬サービスステーション



国分寺サービスステーション



三鷹機器サービスステーション



川崎サービスステーション



相模原サービスステーション



松戸サービスステーション



藤沢サービスステーション



佐原サービスステーション



幕張サービスステーション



川越サービスステーション



府中サービスステーション



湯島サービスステーション

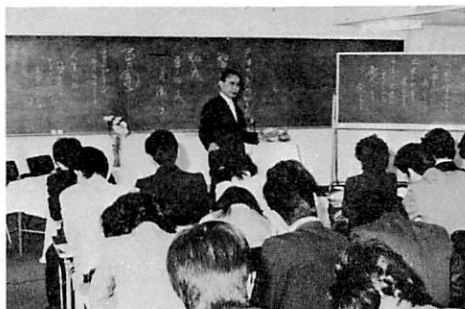


越谷サービスステーション

試験

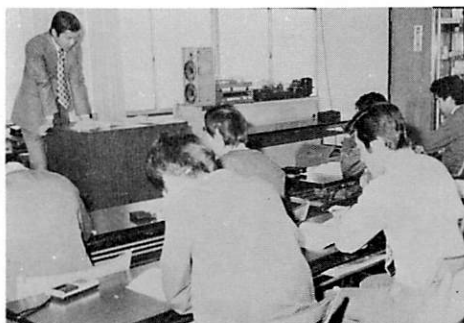
- ☐ 幹部登用試験
- ☐ 面接
- ☐ 筆記
- ☐ 辞令交付
- ☐ 接客コンクール





研修

- ☐ 新入社員研修
- ☐ 課長研修発表 ☐ 技術講習会
- ☐ 幹部研修会 ☐ 店長代理研修

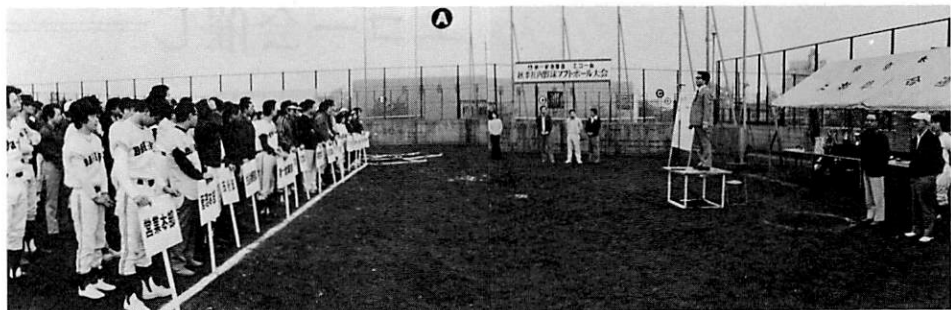




エコー会催し——

- 運動会
- 富士登山
- スケート
- スキー





■ 野球大会

■ ソフトボール大会

■ ボーリング大会

■ 囲碁会

■ フィールドアスレチック





催し

- ☐ DAM生録会 ☐ テレショップ
- ☐ 誕生会
- ☐ 水魚会

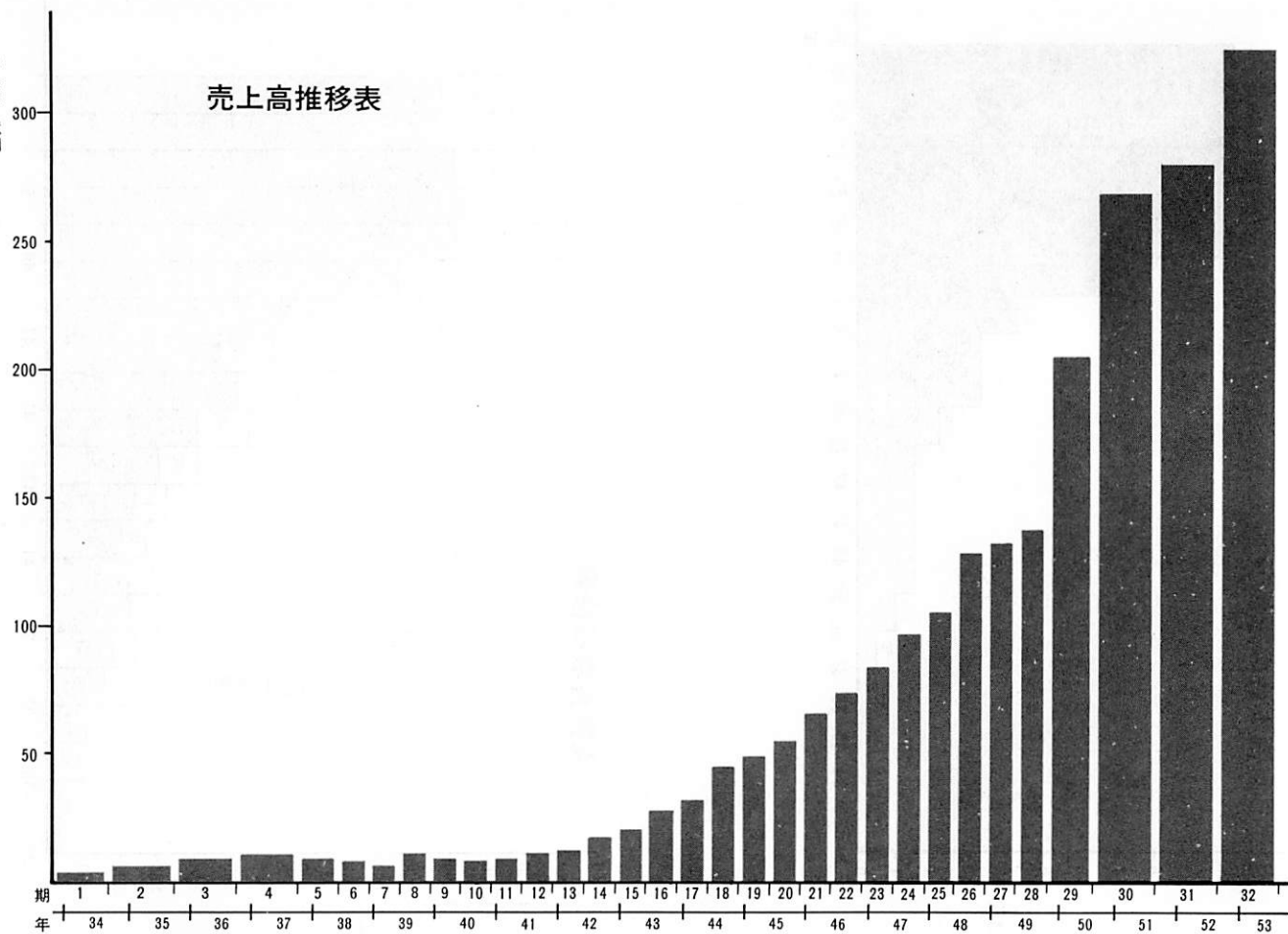


墓 社 会

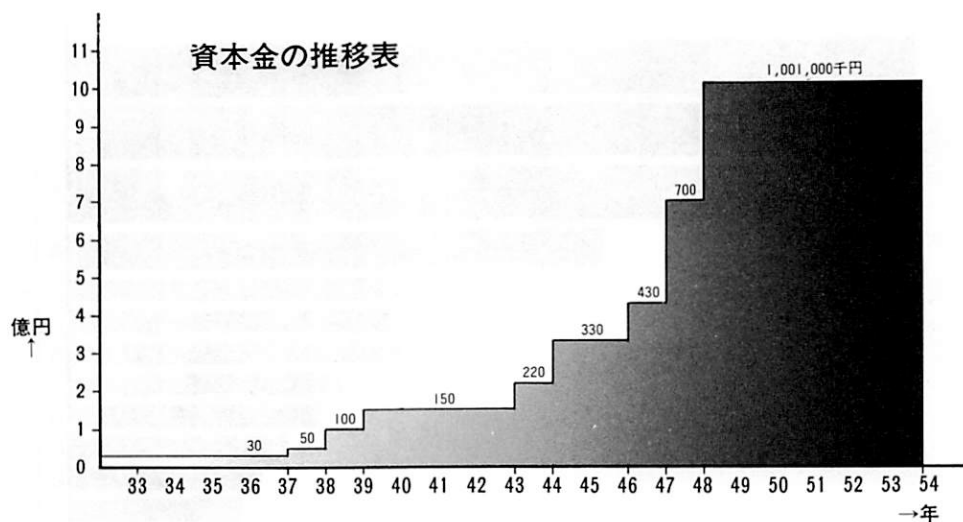
墓 誌

高 木 孝太郎	鈴 木 良 昭	高 木 健 一	岡 一 農 夫	永 長 佐 京	鈴 木 竹 次	加 藤 貞 治	小 島 良 秀	山 口 嘉 昭	高 橋 武 志	菅 野 繁	松 田 磯 吉
昭和五十三年十月十日	昭和五十三年七月二十九日	昭和五十三年五月二十三日	昭和五十二年一月十九日	昭和五十年二月二十二日	昭和四十九年二月十八日	昭和四十七年十一月一日	昭和四十五年四月十七日	昭和四十四年八月十九日	昭和四十四年九月十二日	昭和四十四年四月六日	昭和三十九年十一月四日
六十三才	二十三才	四十六才	六十才	六十七才	六十七才	七十九才	二十一才	四十二才	三十才	二十五才	四十七才

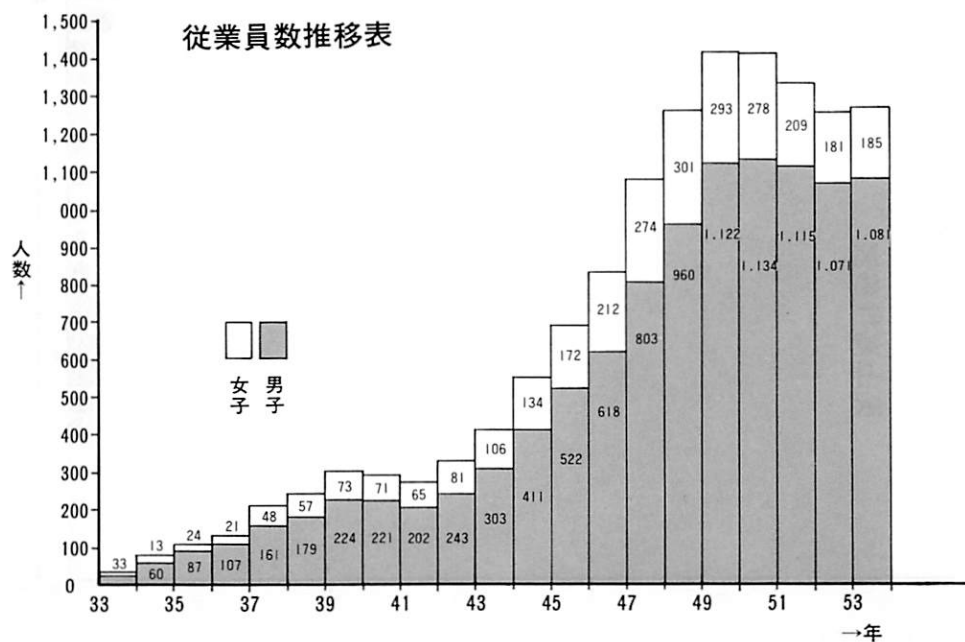
売上高推移表

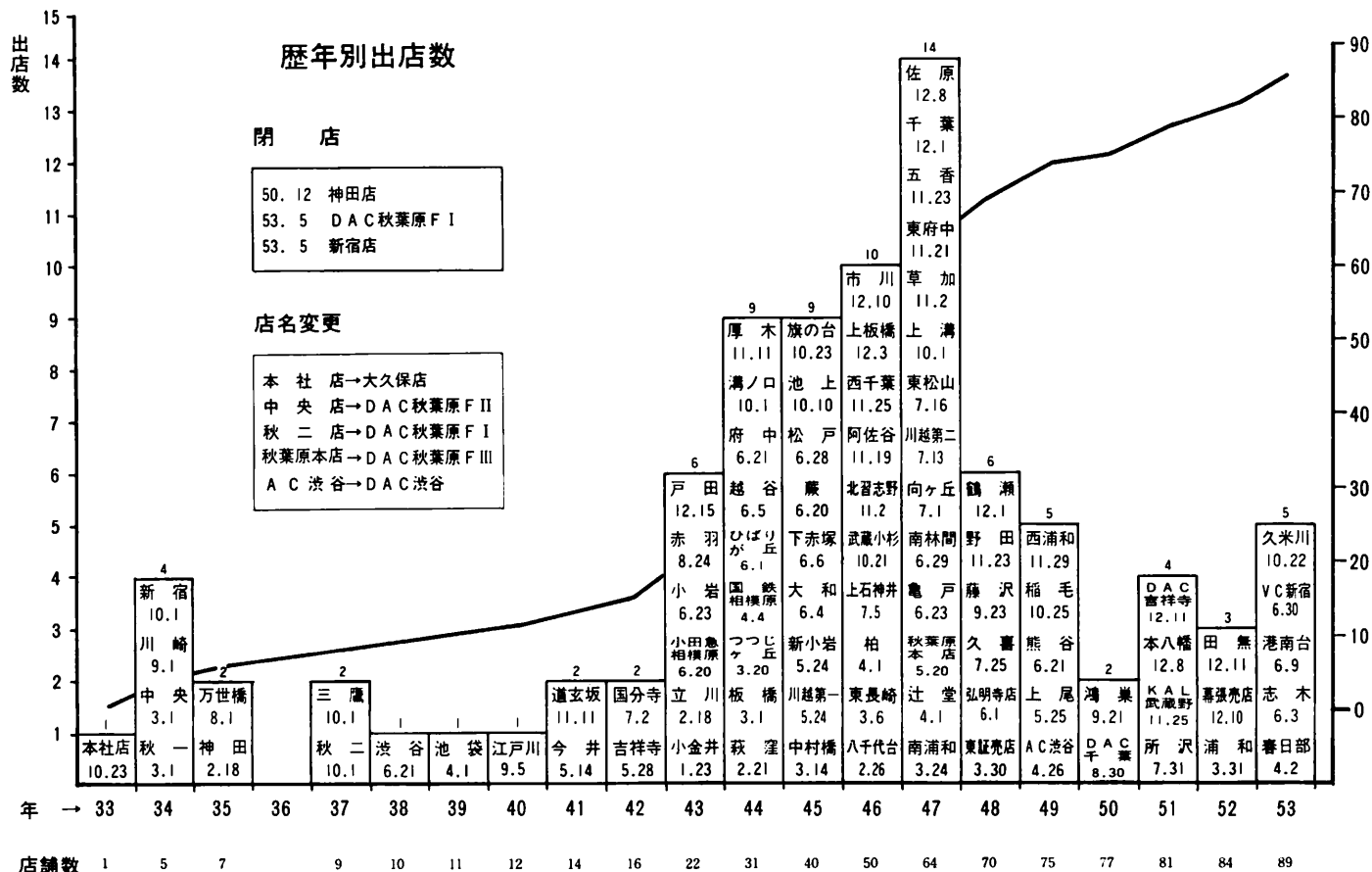


資本金の推移表



従業員数推移表





取引先一覧表（順不同）

仕入先

東京ナショナル電器(株)
 東京東芝商品販売(株)
 千代田日立家電(株)
 東京ソニー販売(株)
 三洋中央販売(株)
 パイオニア(株)
 城南三菱電機商品販売(株)
 東都ビクター(株)
 日本コロムビア(株)
 東京中央シャープ販売(株)
 (株)ゼネラル
 トリオ商事(株)
 山水電気(株)
 アスイワ(株)
 オンキヨー(株)
 角田電工(株)
 ティアック(株)
 角田無線(株)
 小泉産業(株)

ラックス(株)
 日本楽器製造(株)
 日立マクセル(株)
 富士オーデイオ(株)
 東京電気化学工業(株)
 東京ダイキン空調(株)
 住友スリーエム(株)
 (株)ナガオ
 赤井商事(株)
 カシオ計算機(株)
 (株)シアサ
 (株)トヨ
 (株)カ
 カッテン
 JHC販売(株)
 マイクロ精機(株)
 コーラル商事(株)
 コダマ産業(株)
 マランツ商事(株)
 日本ボイス(株)
 三寶商事(株)
 (株)バイオニアエントプライズ

東芝イーエムアイ(株)
 (株)東京マホービンセンター
 和光鋼業(株)
 三菱電機東京商品サービスセンター
 東京電子通販(株)
 (株)ビクターファミリークラブ
 三洋電機電子時計(株)
 (株)東京ナショナルサービス
 セントラルレコード(株)
 ソニーサービス(株)
 (株)プーリ
 東日本シャープ事務機販売(株)
 (株)ラジオ関東音楽出版社
 パックス(株)
 ニッセイ商事(株)
 富士電機家電(株)
 (株)日本短波放送開発事業センター
 キヤノン販売(株)
 日晴金屈(株)
 喜一工具(株)
 (株)丸
 山村製綿所

金融機関

(株) 太陽神戸銀行	(株) 千葉銀行	東洋信託銀行(株)	(株) 横濱正金銀行	(株) 第一勧業銀行	(株) 協和銀行	(株) 三菱銀行	(株) 住友銀行	(株) 三井銀行	(株) 大和銀行	(株) 埼玉銀行	(株) 三和銀行	(株) 北海道殖産銀行
------------	----------	-----------	------------	------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------

証券関係

野村証券株式会社
八千代証券株式会社

保険関係

日本生命保険相互会社
第一生命保険相互会社
住友生命保険相互会社
第百生命保険相互会社
明治生命保険相互会社
朝日生命保険相互会社
三井生命保険相互会社
大同生命保険相互会社
安田生命保険相互会社
千代田生命保険相互会社
日本火災海上保険(株)
大東京火災海上保険(株)
アメリカンファミリー生命保険会社
東京都電機健康保険組合
東京都電機厚生年金基金

クレジット関係

日本信販(株)
東芝クレジット(株)
東京ビクターローン(株)
ナショナルクレジット(株)
(株)クレジット広報センター
社団法人日本割賦協会
株式会社日本クレジットビューロー
ユニオンクレジット株式会社
ダイヤモンドクレジット株式会社
株式会社住友クレジットサービス
株式会社日本ダイナースクラブ
株式会社ミリオンカード・サービス
東京都職員互助組合
東京消防庁職員互助組合
東京都教職員互助組合
日通東京生活協同組合

白	(株)	(株)	(株)	大	(株)	宝	新	(株)	凸	大	(株)	ヒール・エム・ブリント
銀	平	高	竹	明	印	藤	文	版	日	ガ	リ	・
印	キ	陽	屋	治	美	術	唱	印	本	バ	ブ	・
刷	ミ	印	刷	刷	刷	刷	堂	刷	刷	・	・	・
(株)	ツ	刷	所	所	(株)	(株)	所	(株)	(株)	(株)	(株)	(株)

(株) (株) (株) (株) (株) 木 交 (株) (株) (株) 広
 読 銀 放 田 通 交 読 信 告
 グ 売 星 送 宣 広 通 売 和 関
 名 ラ 折 込 ア 出 弘 告 ア P 係
 聞 | センタ | ド | | | | | |
 企 画 | 社 版 社 (株) ド R 社
 社 画 | 社 版 社 (株) ド R 社

サ	丸	(株)	一	(有)	和	(株)	中	岡	丸	(株)	(株)	設備関係
ン												
ネ	藤		協	大	泉		村	崎	大	三		
ッ	孔					ヤ						
ト	建		塗	三	工		展	建	興	平	国	
ワ												
ー	設	建				シ	設	設	業	興		
ク												
(株)	(株)	社	(株)	業	(株)	マ	(株)	(株)	(株)	業	光	

輸送協力会社

佐藤	大島	第一	代田	楠田	和泉	東京	野村	上村	春江	丸栄	松沢	西萩	芳賀	小俣
運送	運送	運送	運送	運送	運送	運輸	運輸	運輸	運輸	運輸	運送	運送	運送	運送
店	店	送	輸	店	送	送	輸	輸	送	送	送	輸	輸	送

工事協力会社

誠菱	興和	三幸	光陽	明興	百本	菊野	東京	ユニオン	第一	光栄	浦和	栄進	新英	岡田	イツミ	ヒフミ	松仲	前田	藤沢	八千代	第一
電機	電機	冷	設	産	調	工	空	エント	冷	電	電	建	備	工	電	化	住	機	空	綜	ト
機	器	熱	熱	業	業	業	業	プ	熱	器	装	業	業	機	機	タ	所	調	設	備	

ワ
ー
ル
ド
冷
熱
工
業
(株)

山
和
電
機
工
業
(株)

川
越
空
調
設
備

電算機関係

日電東芝情報システム(株)
 日本 I・D・P (株)
 (株) データー・フォーム
 サカエ・ビジネス・フォーム(株)
 シャープシステムプロダクト(株)
 富士通(株)
 日本オリベッティ(株)
 日本電子計算機(株)
 日本電気ハネウエル・
 インフォメーションシステムズ(株)
 東京システムハウス(株)
 武蔵(株)
 オリエント・リース(株)
 シャープシステムサービス(株)

その他

神田通信機(株)
 (株) 岡村製作所
 富士ゼロックス(株)
 日電設(株)
 テック電子(株)
 アマノ(株)
 日本警備保障(株)
 総合警備保障(株)
 帝都防災(株)
 三田防災(株)
 (株) エバ・シャイン
 (株) 大洋洋堂
 (株) 文寿堂
 (株) 南進ゴム工業所
 (株) 東京熊平金庫店
 睦商事(株)
 (株) シモジマ
 (株) ビデオ・パック・ニッポン
 (株) ユナイテッド P R
 栗生商(株)
 イーグルモーターズ(株)
 スズキ自販東京(株)

新西東京三菱自販(株)
 東京三菱自販(株)
 (株) チヤー
 昭島紙業(株)
 (有) 田村商店
 グットイヤータイヤサービス(株)
 トーヨータイヤ東京販売(株)
 (株) 文化シャッターサービスセンター
 (株) ダイレックス
 (株) 西武百貨店
 (株) 伊勢
 (株) 三
 (株) 京王百貨店
 (株) 日本リクルートセンター
 スーパーバック(株)
 蔵前宣伝装飾(株)
 スタジオユニ(株)
 ソニー企業(株)
 オンワード販売(株)
 レムーン(株)
 (株) 松下電器
 (株) 東京堂商事

事業所住所一覽表

本 社	東京都新宿区新宿六―二三―一五 ☎〇三(三五二)七二四一
秋葉原第一店	東京都千代田区外神田一―一五―一六 ☎〇三(二五三)九二三八
D A C秋葉原F II	東京都千代田区外神田一―一五―一六 ☎〇三(二五五)五八六四
D A C秋葉原F III	東京都千代田区外神田一―一五―一六 ☎〇三(二五五)五八六一
万 世 橋 店	東京都千代田区外神田一―一五―一 ☎〇三(二五三)六五九一
東 証 売 店	東京都中央区日本橋兜町東京証券取引所内 ☎〇三(六六六)〇一四一
V C 新 宿	東京都新宿区西新宿 新宿野村ビル内 ☎〇三(三四六)二三三八
大 久 保 店	東京都新宿区大久保二―一五―二二 ☎〇三(二〇九)七五九一
亀 戸 店	東京都江東区亀戸五―二―六 ☎〇三(六八四)四一六一
旗 の 台 店	東京都品川区旗の台四―四―一 ☎〇三(七八六)三四六一
池 上 店	東京都大田区池上六―一―一 ☎〇三(七五四)二二五一
渋谷 店	東京都渋谷区桜丘町三―三 ☎〇三(四六一)三六四五
D A C 渋谷	東京都渋谷区渋谷東急文化会館内 ☎〇三(四〇六)七三五四
道 玄 坂 店	東京都渋谷区円山町五―二 ☎〇三(四六一)三二二一
阿 佐 谷 店	東京都杉並区阿佐谷南一―一八―六 ☎〇三(三二一)六四七一
荻 窪 店	東京都杉並区天沼三―一三一八 ☎〇三(三九二)六六一五
池 袋 店	東京都豊島区南池袋一―二〇―一 ☎〇三(九八三)六一九五
東 長 崎 店	東京都豊島区長崎四―八―五 ☎〇三(九五九)五四六五
上 石 神 井 店	東京都練馬区上石神井一―四三八 ☎〇三(九一八)三一四一
板 橋 店	東京都板橋区本町三五―二 ☎〇三(九六二)七五二五
上 板 橋 店	東京都板橋区常盤台イトーヨーカドー内 ☎〇三(九三六)四四一
下 赤 塚 店	東京都板橋区赤塚二―一〇―一六 ☎〇三(九三八)八四四八
赤 羽 店	東京都北区赤羽一―三七―七 ☎〇三(九〇二)三七〇一
新 小 岩 店	東京都葛飾区新小岩一―五〇―一三 ☎〇三(六五三)八二四四

小岩店	東京都江戸川区東小岩五―四―九 ☎〇三(六五)〇二二三一
江戸川店	東京都江戸川区松本町一五四―四 ☎〇三(六五)一三七八九
今井店	東京都江戸川区江戸川三一五五―一二二 ☎〇三(六七)〇二四八二
三鷹店	東京都武蔵野市中町一―七―八 ☎〇四二(五三)〇一〇一
吉祥寺店	東京都武蔵野市吉祥寺本町一―三三一―一〇 ☎〇四二(二二)五一五一
小金井店	東京都小金井市本町二―二〇―七 ☎〇四二(三八)二二三三五
立川店	東京都立川市曙町二―二三―一二 ☎〇四二(五)五六六一
国分寺店	東京都国分寺市本町二―八―一二 ☎〇四二(一一)六一七
府中店	東京都府中市宮西町忠実屋名店センター内 ☎〇四二(三六)五一一一
東府中店	東京都府中市七〇八八村内ホームセンター内 ☎〇四二(三六)八一一一
つつじヶ丘店	東京都調布市東つつじヶ丘忠実屋名店 センター内 ☎〇三(三〇)八一一一
ひばりが丘店	東京都保谷市ひばりが丘北三―七―一〇 ☎〇四二(四二)七二八一
田無店	東京都田無市本町四―二六 ☎〇四二(四六)五七一六六

久米川店	東京都東村山市栄町二―六―一 ☎〇四二(三九)五八五一
D A C 吉祥寺	東京都武蔵野市吉祥寺本町一―一一―九 ☎〇四二(二二)四六六一
K A L 武蔵野	東京都三鷹市野崎一―二六―一 ☎〇四二(二二)五八五一
川崎店	神奈川県川崎市川崎区追分町一五―七 ☎〇四四(三四)四五四四
溝ノ口店	神奈川県川崎市高津区溝ノ口 イトーヨーカドー内 ☎〇四四(八三)四三七一
武蔵小杉店	神奈川県川崎市中原区小杉町武蔵小杉 名店会館内 ☎〇四四(七三)二二九五
向ヶ丘店	神奈川県川崎市多摩区登戸二七三五駅前 for you ビル内 ☎〇四四(九二)〇二七一
上溝店	神奈川県相模原市上溝忠実屋名店センター内 ☎〇四二(七六)八一一一
国鉄相模原店	神奈川県相模原市相模原忠実屋名店 センター内 ☎〇四二(七五)一一二二
小田急相模原店	神奈川県座間市相模台一七七―一 忠実屋ショッピングフロア内 ☎〇四二(七四)一一三三
大和店	神奈川県大和市大和南忠実屋名店センター内 ☎〇四六(二六)二二一一

南林間店	神奈川県大和市南林間忠実屋名店センター内 ☎〇四六二(七四)五五五一
厚木店	神奈川県厚木市中町忠実屋名店センター内 ☎〇四六二(二二)二二二一
辻堂店	神奈川県藤沢市辻堂丸洲ビル内 ☎〇四六六(三六)三一二四
藤沢店	神奈川県藤沢市藤沢四三〇 藤沢十字屋内 ☎〇四六六(二六)八一一一
横浜中村橋店	神奈川県横浜市南区睦町一八—三 ☎〇四五(七一)二二二一
弘明寺店	神奈川県横浜市南区通町四—一一九 ☎〇四五(七一)四三七四一
港南台店	神奈川県横浜市港南区日野町字大久保 ☎〇四五(八三)八三三一 四五四五—一
千葉店	千葉県千葉市中央千葉セントラルプラザ内 ☎〇四七二(二七)二三四三
D A C 千葉	千葉県千葉市中央千葉セントラルプラザ内 ☎〇四七二(二四)七八九四
西千葉店	千葉県千葉市春日二—二—一〇 ☎〇四七二(四二)八八二五
稲毛店	千葉県千葉市中台町宝ショッピング内 ☎〇四七二(五四)一一二八
幕張売店	千葉県千葉市幕張町四—八—三 ☎〇四七二(七一)一三—七
市川店	千葉県市川市新田四—六—七 ☎〇四七三(二六)三四五一

本八幡店	千葉県市川市南八幡四—七—二 ☎〇四七三(三三)八〇〇一
松戸店	千葉県松戸市松戸一三九四 ☎〇四七三(六八)四一八一
五香店	千葉県松戸市常盤平イトーヨーカドー内 ☎〇四七三(八八)一一三一
柏店	千葉県柏市柏イトーヨーカドー内 ☎〇四七一(六四)三一—一
北習志野店	千葉県船橋市習志野台二—七三—七 ☎〇四七四(六五)八六三一
八千代台店	千葉県八千代市八千代台南 ☎〇四七四(八四)一一二—一 十字ショッピング内
佐原店	千葉県佐原市佐原十字ショッピング内 ☎〇四七八五(四三)一一一
野田店	千葉県野田市野田三—二— ☎〇四七一(二二)四五〇四
南浦和店	埼玉県浦和市南浦和二—二—四 ☎〇四八八(八五)四一一二
越谷店	埼玉県越谷市越谷イトーヨーカドー内 ☎〇四八九(六四)六三六一
春日部店	埼玉県春日部市大字柏壁五一—〇 ☎〇四八七(三七)二四—一
川越第一店	埼玉県川越市新富町イトーヨーカドー内 ☎〇四九二(二三)〇八二八
川越第二店	埼玉県川越市幸町五一—四 ☎〇四九二(二二)三一八一

蔵	戸	東	草	久	鶴	志	上	熊	西	鴻	所	浦
店	田	松	加	喜	瀬	木	尾	谷	浦	巣	沢	和
店	店	店	店	店	店	店	店	店	店	店	店	店
埼玉県蔵市塚越イトーヨーカドー内 ☎〇四八四(四二)〇〇〇一	埼玉県戸田市上戸田二一七—四 ☎〇四八四(四二)六〇四五	埼玉県東松山市箭弓町一—〇 ☎〇四九三(三三)一五七一	埼玉県草加市高砂一—五一—九 ☎〇四八九(二七)三六—四	埼玉県久喜市中央三—一—五 ☎〇四八〇(二二)三八二—一	埼玉県富士見市鶴瀬西東武ストアー内 ☎〇四九二(五三)〇五五七	埼玉県志木市本町五—一八一—三 ☎〇四八四(七三)七三—一	埼玉県上尾市上町一—一五—七 ☎〇四八七(七五)六四—一	埼玉県熊谷市星川二—一三七 ☎〇四八五(二四)二—一七	埼玉県浦和市四谷マルエツ田島店内 ☎〇四八八(六二)〇九八—一	埼玉県鴻巣市本町二—一—二 ☎〇四八五(四二)七三—〇	埼玉県所沢市東町一〇—一—六 ☎〇四二九(二二)一—七—一	埼玉県浦和市岸町四—二六—一八 ☎〇四八八(二九)二四—四

世田谷サービスステーション	練馬サービスステーション	江戸川サービスステーション	三鷹機器サービスステーション	国分寺サービスステーション	相模原サービスステーション	川崎サービスステーション	藤沢サービスステーション	松戸サービスステーション
東京都世田谷区等々力五—一二 ☎〇三(七〇四)一四二—一	東京都練馬区中村南一—三三—一 ☎〇三(九七〇)七一—四—一	東京都江戸川区鹿骨二—三六—六 ☎〇三(六七七)五一—五—一	東京都武蔵野市中町二—一三—三 ☎〇四二二(五一)〇五五—一	東京都国分寺市東戸倉二—一八一—七 ☎〇四二三(二二)三八八—一	神奈川県相模原市矢部二—一六一—二〇 ☎〇四二七(五三)〇七八—五	神奈川県川崎市高津区千年九二九 ☎〇四四(七六六)二四〇〇	神奈川県藤沢市藤沢二三四—一 ☎〇四六六(八二)二—三—五	千葉県松戸市八ヶ崎七八六—一 ☎〇四七三(四二)一—二—八—一

幕 張サービスステーション

千葉県千葉市幕張町四一八二三

☎〇四七二(七二)一三一一

佐 原サービスステーション

千葉県佐原市佐原字平台イ九六五

☎〇四七八五(四)四一六四

蔵 サービスステーション

埼玉県蔵市中央五一八一七

☎〇四八四(三二)五〇五五

川 越サービスステーション

埼玉県川越市大字大塚新田永里街五一

☎〇四九二(四三)五八六一

越 谷サービスステーション

埼玉県越谷市上間久里字築堤三六一

☎〇四八九(七五)五二五一

鴻 巣サービスステーション

埼玉県鴻巣市本町二一一一一

☎〇四八五(四二)七二三三

「二十年の歩み」年表

年	月	当 社 関 係 事 項	業 界 関 係 事 項	政 治 ・ 経 済 ・ 社 会 一 般
昭和33年	10月	港区芝新橋に第一家庭電器店を設立 (資本金三千万円) 永長佐京氏が代表取締役社長に就任 右記場所には本社、本社店、倉庫、サービス部設置	(11月) 松下テレビ月産二万七千台突破 (11月) 東京タワー完成。営業開始 (12月) ソニー、初の国産VTR完成	(11月) 特急こだま運転開始 (12月) 一万円札発行
昭和34年	3月 9月 10月	千代田区神田花房町に秋葉原第一店を開設 川崎市浜町に川崎サービステーションを設置。川崎サービスセンター売店を開設 新宿区新宿三丁目に新宿店を開設	(1月) NHK東京教育テレビ開局 (2月) テレビ修理技術者検定規則制定 (3月) 東芝、トランジスタテレビ発表 (10月) テレビ受信契約数三百万台突破 白黒テレビを中心として、冷蔵庫、洗濯機が大きく伸びた	(4月) 皇太子殿下ご成婚。中継放送 (6月) 岸改造内閣成立 (9月) ドル相場自由化 (10月) 東証出来高開所以来の大商い (10月) 伊勢湾台風 全般に活況を呈し、岩戸景気と云われる
昭和35年	2月 8月 10月 11月	千代田区神田旅籠町に神田店を開設 千代田区神田花房町に万世橋店を開設 川崎市大島町に川崎サービステーションを移転。川崎店を併せて開設 千代田区神田花房町に秋葉原中央店を開設	(2月) テレビ受信契約数四百万台突破 (7月) カラーテレビ市販開始 (8月) テレビ受信契約数五百万台突破 (9月) カラーテレビ本放送開始 (12月) 白黒テレビ爆発的売れ行き示す	(2月) 東証グウ一千円の大台突破 (7月) 第一次池田内閣成立 (8月) オリンピッククロイマ大会実況中継 (10月) 浅沼社会党委員長刺殺される (12月) 国民所得倍增計画決定

昭和36年	11月	本社、本社店、倉庫等、隣家の工事現場の失火により全焼。近くに仮事務所を設置す	(1月)	松下、会長に松下幸之助氏。社長に松下正治氏が就任	(1月)	米国大統領ケネディ就任
	11月	杉並区方南町に商品倉庫サービス部を設置す	(3月)	ソニー、会長に井深大氏、社長に盛田昭夫氏と発表	(5月)	ソ連初の人間衛生船打上げ成功
昭和37年	1月	新宿区西大久保に本社屋、本社店を新築し港区より移転す	(3月)	テレビ受信契約数一千万台突破	(2月)	米国、人間衛星打上げ成功
	3月	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	(5月)	ソニー、エサキダイオードの米国特許取得	(3月)	中佐地球3周帰還
	4月	江戸川区松本町に江戸川サービスステーションを設置す	(5月)	東芝、初の19型テレビ発表	(3月)	政府、物価安定総合対策決定
	5月	半額増資と社員割当を行い資本金を五千万円とす	(10月)	NHK総合テレビ全国放送開始	(7月)	池田改造内閣成立
	10月	千代田区花房町に秋葉原第二店を開設す	(10月)	東京地区12ch、米軍から返還	(9月)	北九州若戸大橋開通
昭和38年	4月	半額増資と社員割当を行い資本金七千九百五十万円とす	(2月)	全国電気大型店経営研究会発足	(3月)	村越吉展ちゃん誘拐事件発生
	6月	渋谷区桜ヶ丘に渋谷店を開設す	(5月)	当社長が会長に就任	(4月)	ソ連ボストーク6号打上げ成功
	10月	公募を行い資本金を一億円とす	(11月)	アメリカ通信衛星による初の日米間テレビ中継(受信)に成功	(7月)	初の女性宇宙飛行士テレシコワ
	12月	武蔵野市中町に三鷹サービスステーションを設置す	(12月)	テレビ受信契約数一千五百四十万台突破	(7月)	池田改造内閣成立、東証株式暴落
昭和39年	4月	半額増資を行い資本金を一億五千万円とす	(3月)	早川電機、ソニーが卓上電子計算器を発表	(11月)	ケネディ大統領暗殺、米株式に続き東証株式も暴落
					(12月)	第三次池田内閣成立
					(6月)	新潟地震発生
					(9月)	浜松町羽田間モノレール開通

昭和39年	4月	豊島区池袋東に池袋店を開設す	(9月) (11月)	テレビ音声多重実験協議会発足 ソニー、世界初のオールトラン ジスターVTR開発(発表は40 年8月)	(10月) (11月)	第18回オリンピック東京大会開 催 東海道新幹線開通 佐藤新内閣成立
昭和40年	9月 10月	江戸川区松本町に江戸川店を開設す 新宿区東大久保に新宿サービスタブを開 設す	(2月)	三洋、19型白黒テレビを五万八 千円で発売 業界に安売り乱売が横行。過剰生産解決 のため、メーカートップ会談による自主 規制はじまる	(1月) (3月) (3月)	英国、チャーチル元首相死去 山陽特殊製鋼会社更生法適用申 請 米国、レインジャー9号打上げ 月面の模様を生中継 米国、宇宙ランデブーに成功
昭和41年	5月 11月	江戸川区江戸川に今井店を開設す 渋谷区上通りに道玄坂店を開設す	(2月) (5月) (5月)	ビクター、家庭用VTR発売 三洋、我が国初の全自動洗濯機 と乾燥装置を発表 東芝、社長に土光敏夫氏就任	(1月) (3月) (7月)	インド首相にガンジー女史就任 日本総人口、一億人を突破 閣議で国際空港建設は成田に決 定 輸出好調生産増加で企業業績回 復
昭和42年	5月 6月 7月	武蔵野市吉祥寺本町に吉祥寺店を開設す 板橋区本町に板橋商品倉庫サービスタブを 設置す 国分寺市本町に国分寺店を開設す	(8月) (12月)	早川電機、世界最小のIC電卓 を発売(三三三万円) テレビ受信契約数二千万台突破	(4月) (10月)	米国、サーベイヤー3号月面軟 着陸電動シャベルで土を取る所 を撮影 東京都知事、美濃部亮吉氏就任 元首相、吉田茂氏死去
昭和43年	1月 2月 4月	小金井市本町に小金井店を開設す 立川市曙町に立川店を開設す 三割増資を行い資本金を二億円とす	(4月) (6月)	ソニー、カラーテレビ受像管ト リニトロン開発発表 ルームクーラー活況を呈す	(2月) (4月) (6月)	成田空港開争はじまる 我が国初の超高層霞ヶ関ビル完 成 小笠原諸島、正式に日本復帰

昭和43年		昭和44年	
6月	神奈川県座間町忠実屋名店センター内に小田急相模原店を開設。近くに飯設サ―ビスステ―ションを設置す	1月	蔵市中央に蔵サ―ビスステ―ションを設置す
6月	江戸川区東小岩に小岩店を開設す	2月	相模原市矢部に相模原サ―ビスステ―ションを設置す
8月	北区赤羽町に赤羽店を開設す	2月	杉並区天沼に社屋を建設して荻窪店開設
10月	創立十周年記念式典を熱海市観光会館で開催す	2月	新宿区東大久保の商品倉庫サ―ビス部を移転す
12月	一割無償交付を行い資本金を二億二千万円とす	2月	板橋商品倉庫サ―ビス課を閉鎖す
12月	戸田市上戸田に戸田店を開設す	3月	板橋区本町に板橋店を開設す
		3月	調布市東つじヶ丘忠実屋名店センター内につつじヶ丘店を開設す
		4月	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
		4月	小金井市貫井北に国分寺サ―ビスステ―ションを設置す
		5月	半額増資を行い資本金を三億三千万円とす
		6月	保谷市ひばりが丘にひばりが丘店を開設す
(9月)	洗濯機の普及率七五%、冷蔵庫の普及率七〇%を突破	(1月)	郵政省、VHFからUHFへの切り替えは10年間に完全移行と発表
(10月)	米国、アポロ7号打上げ成功	(4月)	NHK、カラーテレビのX線は安全と公表
(10月)	アポロからテレビ生中継	(7月)	三洋、井植歳男会長死去
(10月)	川端康成氏がノーベル賞受賞	(8月)	NHK、カラー移動撮像に成功
(11月)	米国大統領にニクソン氏就任	(9月)	東芝、世界で初めての16形一〇度偏向カラーブラウン管の開発に成功
(12月)	府中市で三億円強奪事件発生	(12月)	NHK、東京・大阪でテレビの音声多重実験放送開始
		(10月)	早大隅講堂、京大時計塔に機動隊突入
		(11月)	佐藤、ニクソン会談沖繩返還声明
		(12月)	衆院選でテレビによる初の政見放送

[illegible]

昭和47年				昭和46年											
3月	4月	5月	5月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	10月	11月	11月	11月	12月	12月
浦和市南浦和に南浦和店を開設す	藤沢市辻堂湘南中央ビル内に辻堂店を開設す	千代田外神田秋葉原ラジオ会館に秋葉原本店を開設す	藤沢市藤沢に藤沢サービスステーションを設置す	八千代市八千代台南八千代十字ショッピングセンター内に八千代台店を開設す	豊島区長崎に東長崎店を開設す	柏市柏イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に柏店を開設す	千葉市幕張町に幕張サービスステーションを設置す	新宿区東大久保の新社屋完成、本社を西大久保より移転	練馬区上石神井に上石神井店を開設す	川崎市中原区武蔵小杉名店会館内に武蔵小杉店を開設す	船橋市習志野台に北習志野店を開設す	杉並区阿佐谷南に阿佐谷店を開設す	千葉市春日に西千葉店を開設す	公募増資を行い資本金を四億三千万円とし、株式を東京証券取引所市場第二部に上場す	板橋区常盤台イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に上板橋店を開設す
(2月)	(4月)	(7月)	(8月)	(9月)	(9月)	(9月)	(12月)								
日本電気専門大型店協会(NEB A)設立、当社社長が名誉会長に就任	カラーテレビの物品税五%アップして一五%となる	ステレオ普及率四〇%となる	東京芝浦電気、会長に土光敏夫氏社長に玉置敬三氏が就任	大阪音響が「オンキヨー」と社名を変更	バイオニア会長に松本望氏、社長に石塚庸三氏が就任	カラーテレビの普及率六〇%になる。									
(1月)	(2月)	(3月)	(3月)	(7月)	(8月)	(8月)	(8月)	(9月)	(10月)	(12月)					
横井庄一氏、グアム島のジャングルで発見される	連合赤軍の浅間山荘事件発生	テレビ長時間実況中継	高松塚古墳から極彩色壁画発見	盛岡上空で自衛隊と全日空機が衝突一六二名死亡	ニクソン・ショック	東証ダウ暴落	円変動相場制へ移行(一ドル三四二円二〇銭で始まる)	天皇・皇后両陛下ヨーロッパ親善訪問	第一、勤業銀行合併	土田賢視総監夫人小包爆弾で死亡					

昭和47年

6月	半額割当、一割無償および公募増資を行い資本金七億円とす	(9月)	上新電機、大阪証券取引所第二部に上場	(5月)	テルアビブ空港で日本人ゲリラが小銃乱射
6月	北区東十条に商品流通センターを設置す	(10月)	当社水長社長が業界における多年の功績により藍綬褒章を受章す	(7月)	田中内閣成立
6月	江東区亀戸に亀戸店を開設す			(9月)	ミュンヘンオリンピック選手村でアラフゲリラが選手を殺害
6月	大和市南林間忠実屋内に南林間店を開設す	(11月)	経企庁調査でカラーテレビ普及率七二・三％となる	(12月)	日本列島改造論などにより、四七年の地価公示価格全国平均が三五・九％上昇す
7月	調布市忠実屋内に調布店を開設す				
7月	川崎市多摩区中和ビル内に向ヶ丘店を開設す				
7月	川越市幸町に川越第二店を開設す				
7月	東松山市箭弓町に東松山店を開設す				
8月	川越市大塚新田に川越サービスステーションを設置す				
9月	荻窪社屋にコンピュータを導入す				
10月	調布市忠実屋の閉店に伴い調布店を閉鎖				
10月	相模原上溝忠実屋内に上溝店を開設す				
11月	草加市高砂に草加店を開設す				
11月	府中市村内ホームセンター内に東府中店を開設す				
11月	松戸市常盤平イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に五香店を開設す				
11月	世田谷区等々力に世田谷サービスステーションを設置す				
12月	千葉市中央千葉セントラルプラザ内に千葉店を開設す				
12月	佐原市佐原十字ショッピングセンター内に佐原店を開設す				
12月	佐原市佐原に佐原サービスステーションを設置す				

昭和48年	3月	4月	6月	6月	7月	9月	11月	11月	12月	昭和49年	4月	4月	4月	5月	6月	7月	10月	11月	昭和50年	2月
東京証券取引所に東証売店を開設す 越谷市上間久里に越谷サービスステーションを設置す 一・五割無償および公募増資を行い資本金を九億一千万円とす 横浜市南区に弘明寺店を開設す 久喜市中央に久喜店を開設す 藤沢市藤沢十字路内に藤沢店を開設す 野田市野田に野田店を開設す 一割無償増資を行い資本金を一〇億百万円とす 富士見市鶴瀬西東武ストア内に鶴瀬店を開設す	(3月) 三菱、世界初のプラスマティスブレイによる画像表示に成功 (6月) 当社、カラーテレビの三年間無料保証制度を導入。 (7月) 松下電器、相談役に松下幸之助氏、会長に高橋荒太郎氏が就任 (9月) ベスト電器が福岡証券取引所に上場	(3月) 南ベトナムの米軍撤退完了 (5月) 米岡、ウォーターゲート事件 (7月) 資源エネルギー庁発足 (8月) 金大中事件 (10月) メジャー五社、日本向け原油一〇%削減を通告 (11月) トイレットペーパー、砂糖、洗剤の買溜めが起る (12月) 熊本大洋デパート火災死亡一〇三名	(1月) エネルギ―危機のためテレビの深夜放送中止 (7月) 天候不順で夏物商品の売行き不振 (9月) 不況による操短のためメーカー社員の一時期体配置転換起る (10月) 当社水長会長、紺綬褒章を受賞す * 販売業界の訪問販売活動熾烈化 当社もDSR三〇〇〇大作戦で電子レンジ、DVC一〇〇〇大作戦でカラーテレビの訪問販売などを続々と実施す。	(3月) 大規模小売店舗法施行 (3月) 小野田元少尉がルバン島より三〇年ぶりに帰国 (5月) 日本熱学工業倒産 (6月) 国土庁発足 (8月) 米岡、フォード大統領就任 (8月) 三菱重工業ビル時限爆弾事件 (10月) 佐藤元首相ノーベル平和賞受賞 (11月) 巨人軍長島茂雄選手生活にピリオド (12月) 田中首相退陣、三木内閣成立	水長会長喉頭ガンのため逝去、杉並区和田堀廟所において社葬挙行	(2月) 松下、実用型冷蔵庫を発表	(3月) 新幹線が博多まで延長 (4月) サイゴン陥落、解放軍無血入城	浦和市田島マルエツ田島店内に西浦和店を開設す 千葉市小中台町宝ショッピング内に稲毛店を開設す 鈴木起男氏が就任 取締役会長に水長佐京氏、取締役社長に熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 取締役会長に水長佐京氏、取締役社長に熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 上尾市上町に上尾店を開設す 熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 渋谷区渋谷東急文化会館内にD A C渋谷を開設す 東京証券取引所市場第一部に指定替上場す	浦和市田島マルエツ田島店内に西浦和店を開設す 千葉市小中台町宝ショッピング内に稲毛店を開設す 鈴木起男氏が就任 取締役会長に水長佐京氏、取締役社長に熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 取締役会長に水長佐京氏、取締役社長に熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 上尾市上町に上尾店を開設す 熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す 渋谷区渋谷東急文化会館内にD A C渋谷を開設す 東京証券取引所市場第一部に指定替上場す											

昭和52年	昭和51年	昭和50年
3月 2月 3月	7月 11月 12月 12月	3月 8月 9月 9月 11月 11月 12月
北区東十条の商品流通センターを閉鎖す 大幅な組織機構の改正を実施す 浦和市岸町に浦和店を開設す	所沢市東町に所沢店を開設す 三鷹市野崎にKAL武蔵野を開設す 市川市南八幡に本八幡店を開設す 武蔵野市吉祥寺本町にDAC吉祥寺を開設す	練馬区中村南に練馬サービステーションを設置 千葉市中央千葉セントラルプラザ内にDAC千葉を開設す 鴻巣市本町に鴻巣店を開設す 鴻巣市本町に鴻巣サービステーションを設置す 熊谷市星川に熊谷店を移転す 秋葉原第二店、秋葉原中央店および秋葉原本店の店名を、DAC秋葉原FⅠ、DAC秋葉原FⅡ、およびDAC秋葉原FⅢと改称す 千代田区外神田の神田店を閉鎖す
(1月) (2月) (2月)	(1月) (2月) (5月) (6月) (7月) (10月) (12月)	(4月) (7月) (10月) (12月)
松下、会長に松下正治氏、社長に山下俊彦氏が就任 三菱、ふとん乾燥機発売	ソニー、会長に盛田昭夫氏、社長に岩間和夫氏が就任 ソニー、東芝、三洋が二時間録画VTRを共同開発 松下、ワンヘッドVTR発売 東京芝浦電気、相談役に土光敏夫氏、会長に玉置敬三氏、社長に岩田武夫氏が就任 冷夏でエアコン伸び悩む ビクター、VHS方式VTR発売 北海道そうご電器、札幌証券取引所に上場	シャープ、世界初の折たたみ電卓エルシーメイトを発表 ソニー、ベータマックスVTR SLセ七三〇〇型発売 当社、レーンジャー大作戦の訪販により5型白黒テレビの販売台数一〇、〇〇〇台突破。 国労、勤労の長期間スト実施で歳末商戦に影響す
(1月) (2月)	(1月) (2月) (4月) (7月) (9月)	(5月) (7月) (7月) (7月) (8月) (9月) (9月) (12月)
米国、大統領にカーター氏就任 ルーマニアが震源地の東欧大地震	中国、周恩来首相死去 米上院でロッキード問題が暴露 中国、北京で天安門事件 田中角栄前首相逮捕 ソ連ミグ25凶館空港強行着陸事件 中国、毛沢東主席死去 酒田市大火発生 鬼頭判事補ニセ電話事件 中国、華首相の党主席就任と江青ら4人組陰謀摘発を発表 東洋バルブ倒産 三木首相退陣、福田内閣成立	エリザベス英国女王夫妻来日 佐藤栄作元首相死去 沖縄海洋博開幕 米ソ宇宙船国際ドッキング 興人倒産 照国海運倒産 天皇、皇后両陛下ご訪米 三億円事件時効成立

昭和52年	昭和53年
8月 テレビショッピング販売を導入す 12月 千葉県幕張に幕張売店を開設す 12月 田無市本町に田無店を開設す	3月 春日部市大字粕壁に春日部店を開設す 5月 千代田区外神田秋葉原ラジオ会館内のD A C秋葉原F Iを閉鎖す 6月 新宿区新宿の新宿店を閉鎖す 6月 志木市本町に志木店を開設す 6月 新宿区西新宿野村ビル内にV C新宿を開設す 8月 年間販売高三二五億円を突破す 9月 営業本部で事業部制を導入す 10月 東村山市栄町に久米川店を開設す 11月 創立二十周年記念式典を新宿区京王プラザホテルで開催す
(4月) シャープ、マイコン内蔵電子レンジ発売 (5月) 松下、二時間録画のV T R発売 (5月) シャープ、5ミリカード電卓発売 (7月) メーカー各社カラーテレビの対米輸出自主規制実施 (12月) 三洋、ミニ2ドア冷凍冷蔵庫発売 (12月) 当社、31日のテレビショッピングによりカラーテレビ、八〇〇台強の申込実績を挙げる	(7月) 記録的な猛暑によりエアコンが爆発的に売れる (11月) N E B A会長谷口正治氏監授褒章を受賞す
(5月) 社会市民連合代表江田三郎氏急死 (7月) 我が国初の静止気象衛星「ひまわり」の打上げ成功 (8月) 北海道有珠山32年ぶりの大爆発 (9月) ダックで日本赤軍が日航機乗取り抱留赤軍9名の釈放と十六億円を要求 (10月) 西独ルフトハンザ機乗取り事件犯人3名射殺、誘かい中のシェライヤー氏が射殺体で発見さる (10月) 伊藤忠が安宅産業を吸収合併 (11月) 福田改造内閣成立 (12月) 社会党飛鳥田一雄委員長選出 (12月) 円の新高値一ドル二三八円	(1月) 伊豆大島近海でM7の地震発生 (2月) 永大産業が倒産 (3月) 公定歩合が戦後最低の三・五％となる (4月) ウェン・ジャケット倒産 (10月) 円高値一ドル一七五円九〇銭 (11月) 中国の鄧小平副主席来日 (12月) 友好条約締結 (12月) 大平新内閣成立

あ　と　が　き

昨年五月に創立二十周年記念行事プロジェクトが編成されて以来そこで計画されたことは、次々と無事に実施されました。そしてこの記念アルバムの完成配布を以てすべてが終ります。

この記念誌は、プロジェクトの検討段階で紆余曲折の結果、全社員みなさんの顔写真集にすることに決定し、みなさんもお承知のとおり早くから準備いたしましたので、おそくも昨年中には完成させる予定で進めておりました。しかしながら編集段階において、折角作成するからには少しでも二十周年の記念になるものを、あれも、これも掲載しようということになったことと、たまたま、繁忙期でこれに専任できなかったことなどから、完成のおくれたことをご了承ください。

特に年表においては、当社の二十年の歩みを、家電業界、政治、経済、社会全般の流れの中におき、そのとき、そのときの追憶のよすがとなるように努めました。

この記念アルバムの主眼は、あくまでも記念すべき創立二十周年の時点における社員のみなさんが、どの部署で誰と働いていたかを、みなさんの顔写真によって記録に留めておこうとしたものであり、また、みなさんの顔を見せ合う場にしたつもりです。小学校の頃のアルバムを懐かしくひも解くように、これが必ずみなさんにとって大切な記念アルバムになることを信じて疑いません。

このアルバムの作成にあたり、株式会社信和通信社社長の福庭正雄氏をはじめ、同社のみなさんには商売気を抜きにしたご援助を賜

わかりましたので、深く感謝すると共にご紹介しておきます。

なお、表紙の題字は鈴木社長に自筆していただきました。

最後に、鈴木社長の記念式典における「創立二十周年を迎えて」のお言葉を、今後に対する一里塚の道標として、三十年史、五十年史、百年史には、当社の輝やける大躍進の足跡が記録され、より充実した立派なものが編さんされることを委員一同心から念ずる次第であります。

編集の拙なさ至らなさをお詫びして、この記念アルバム脱稿の結びといたします。

昭和五十四年一月

編集委員(リーダー)

鈴木 正治

工藤 昌典

田崎 英時

秋元 康男

石山 清一

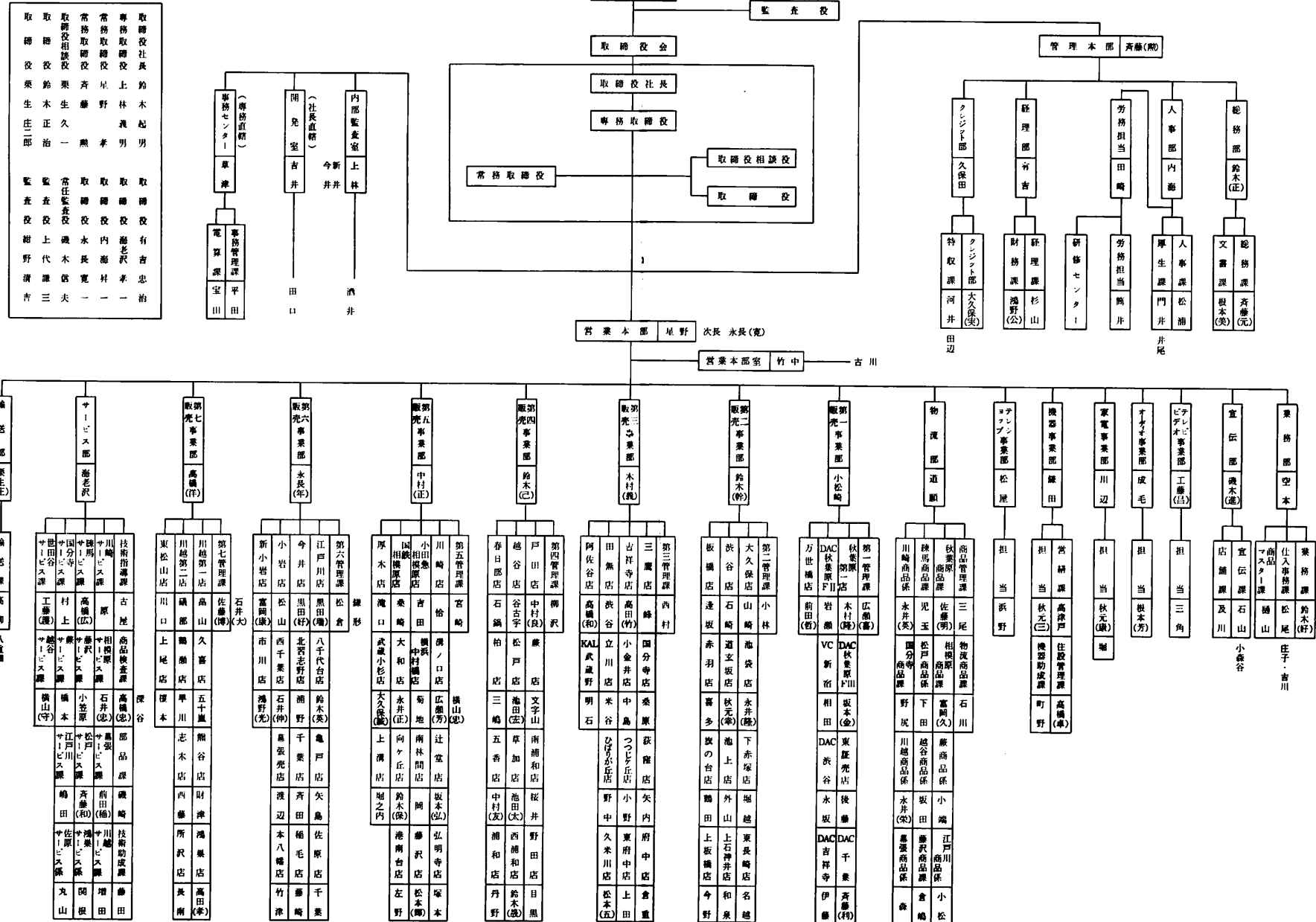
石田 豊

助手

" " " "

組織機構図

5 3. 1 1. 1 現在



創立二十周年記念アルバム

昭和五十四年四月発行

発行 第一家庭電器株式会社

東京都新宿区新宿六―二三―十五

電話〇三(三)五二二七二四一

企画 株式会社信和通信社

東京都千代田区内神田一―七―四

印刷 港北出版印刷株式会社

東京都杉並区和田一―二九―五

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



