第一家庭電器30年史

三十年史

第一家庭電器株式会社

題字　鈴木起男(会長)

創業者　故 永 長 佐 京

皆様に支えられた30年に心から感謝

当社は，昨年11月に創立30周年を迎えました。

当社が創立以来，ここまで成長をつづけてまいりました道のりには，国内全般的を申し上げますと，驚異的な高度成長期がありましたし，東京オリンピック終了後の景気低迷期，また，オイルショックに端を発した低成長期もあって，政治，経済，その他あらゆる面で激動と変革の時代がありました。

そして，私どもの家電流通業界も多事多難でありましたが，その時代の流れの中で，当社は幾多の試練と苦難を乗り越えて今日に至っております。

しかしながら，この過ぎ去った歴史を振り返ってみますと，第一家庭電器という樹がこれほどまでに大きく育った根元には，お客さま，株主，お取引先，そして社員という四つの大事な根があることに，感慨を新しくしております。私は去る20周年の式典のときにも，大きな樹を育てるために必要なものは，根というものが大切であると申し上げましたが，いま将にそのとおりであると実感いたしております。

当社をここまで盛り立てて下さった，お客さま，株主，お取引先，そして社の発展を願う社員の真摯な努力，この四つの根に値するみなさまへの感謝の念は言葉ではいい盡くせないものがございます。ここ

に心から厚く御礼を申し上げる次第でございます。

今後の家電流通業界，とりわけ当社の行く道はまことに険しく，その前途は一層の厳しさが予想されます。私どもは，創業者故永長前会長の遺訓を守り，つねに明日をひらく経営のために勇気と情熱をもってあたり，英知をしぼって企業の信頼を高めるとともに，無限の発展と成長のために邁進してまいりたいと思います。

「第一家庭電器30年史」の発刊に寄せて，御礼の言葉と所感の一端を申し上げましたが，みなさまにおかれましては，この小史を通じて当社に対するご理解を深めていただければ幸いでございます。

今後とも，より一層の温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成元年２月

取締役会長　鈴　木　起　男

30年史の発刊にあたって

おかげさまで当社は，去る昭和63年11月１日をもって創立30周年を迎えることができました。

当社は創立以来，顧客第一主義のもとに時流にのった経営に徹し，全社員が一致協力して今日に至りました。しかしながら，この30年間における当社の発展は，私どもの力だけで成し得たものではありません。多くのお客さまをはじめ，関係各位の絶えることのないご支援の賜でございます。ここに衷心より深く感謝申し上げる次第でございます。

このたび，この30周年の節目にあたり，これを記念して「第一家庭電器30年史」を発刊いたしました。

当社は現在，地域社会に愛される専門店を目指して発展をつづけておりますが，この小史は，当社がここに至るまでの基盤づくりに盡くされた創業者故永長前会長の偉業と遺徳を，全社員の肝に銘じていただきたいという願いを込めてあります。

当社の幹部の方々はいろいろな形で，故永長前会長の偉大さに触れておりますが，社員の大半の方々は全くそのことが判らないと思います。そこでこの小史は，特に故永長前会長の生いたちから，当社を創立されるまでの経緯についても，詳しく述べてあります。勇気をもって実行するところに新しい道が拓かれていくことをこの小史のなかから

学びとっていただきたいと思います。

私は，昭和61年に社長就任以来，鈴木会長のご指導のもとに，徹底した企業体質の改善に努めてまいりました。そして全社員が組織の活性化に努力を示し，新しい発展の道を切り拓きつつあります。

建築物が完成すると足場はとり除かれますが，経営の足場は残して過去の推移を顧りみよと言われています。私は，創業者故永長前会長の足跡とともに，当社30年の歴史を顧りみることによって，当社の今後の飛躍の糧にいたしたいと存じております。

この「第一家庭電器30年史」は，第一家電グループの全社員ならびにご支援いただいた関係各位にもお届けさせていただきました。まことにお読みずらい点もございますが，ご高覧の上ご参考にしていただければ有難く存じます。

みなさま，どうぞ，これまで以上のご理解とお力添えを賜わりますようお願い申し上げます。

平成元年２月

取締役社長　星野　孝

経営の基本精神

一、同根同志
一、互譲互恵
一、商機商魂
一、自主自立
一、共存共栄

社是

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

力強い波動は
企業の活力を生む
つねに無限の発展と
成長を求めたい

青にこめたもの……
すべての“わざ”をきわめ
企業の信頼を高めたい

赤にこめたもの……
それは躍動
働く人の情熱と
明日をひらく勇気に期待したい

ここに企業の繁栄がある

秋葉原本店
（第一半田ビル）

本　社

祝　辞

一貫した顧客第一主義

この度，ご創立30周年を迎えられましたこと，同じ家電業界に身を置くものとして，心からお祝い申し上げます。これも偏に，創業当時からの幹部の皆様のご活躍と，それを支えてこられた従業員の皆様方の一丸となったご努力の賜物と深く敬意を表する次第です。

貴社のご創業は，先々代社長の故・永長佐京氏が，昭和23年「鈴や」を設立されたことに始まると伺っております。その後「東芝家庭電器月販株式会社」として東芝グループの一翼を担って戴き，今日の「第一家庭電器株式会社」へとご発展されました。昭和33年，貴社の第１号店が，新橋駅東口に出店された当時は，電気釜，あるいは白黒テレビといった家電ブームが始まった時であり，貴社のご発展が，まさに家電の歴史そのものを築いてこられたといえるでしょう。その間の経済環境は，幾多の変動を経験しました。オイルショックでは，日本経済の基盤の脆さが露呈され，空前の円高では，構造的な不況を招くなど，決して平坦な道程でなかったことはご存知の通りです。こうした中で今日，わが国を代表する大型家電専門店へと発展された最大の要因は，ご創業以来一貫して「どうしたら，お客様に満足して戴けるか」を，すべての発想の原点に置き続けられたことに尽き，こうした経営理念が，立ちはだかった幾多の困難を克服する原動力となって，現在の輝かしい経営基盤の構築に繋がったものと存じます。

昨今，消費者のニーズは幾重にも変化し，家電業界に限らずお客様の立場を重視した商売が益々必要不可欠となっております。従来の川上がメーカーで，川下が消費者，その間を橋渡しして戴いているのが貴社を始めとした流通の皆

株式会社　東　芝

取締役社長　青井　舒一

様，といった考え方が通用する時代は，すでに終わったと認識しております。今や時代は，180度変化しました。消費者は川上であり，そこから流れ出るニーズを的確に受け止められる器を持った流通の皆様，そして，それを支えられるメーカーのみが，発展存続し得ると考えます。私共も，このことを指針として総合電機メーカーの総合力を十分に発揮しながら，川上を意識した商品開発，生産，および商品供給体制の強化確立に全社を挙げて取り組む所存です。今後共，忌憚のないご意見，ご指導を戴きながら貴社共々前進して参りたいと存じておりますので，よろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、貴社が今後益々ご発展され，50周年，そして100周年の嘉日を共々に慶び合える日が来ることをご期待申し上げ，お祝いの寄稿とさせて戴きます。

ご創業30周年に寄せて

第一家庭電器株式会社様が，本年，意義深いご創業30周年を迎えられましたことを心よりお慶び申し上げます。

鈴木会長様，星野社長様はじめ社員の皆様におかれましては感慨もひとしおのことと存じます。日頃は，弊社商品のご販売にひとかたならぬご尽力を賜り，この機会をお借りしまして，有難く厚く御礼申し上げます。

ご創業から今日に至る30年の間には，山あり谷あり数多くの困難にも遭遇されたことと存じます。

しかし，それらを見事に克服し確固たる経営基盤を築かれ，輝かしい業績をおさめておられますことに深い敬意を表する次第でございます。

さて，弊社が，第一家庭電器様とお取引させていただいたのは，24年前に遡ります。お取引後まもなく，弊社松下相談役，松下会長が，故永長会長様，鈴木会長様，星野社長様とお会いさせていただきました折，ご持参された資料をお手に日頃のご商売についてのお考えや，実践されている事柄につきまして大変ご熱心にお話をいただき，お茶を召し上がることもお忘れになられる程であったとお伺いしております。また，私が星野社長様とお会いさせていただいた時も，商売談議に熱中し，時の経つのを忘れ，後のスケジュールを変更いただく程でございました。

この歴代社長様のご商売に対する真摯なお取組と情熱が，社員の皆様の心を一つにし，お客様の強い信頼をかち取られ，今日のご隆盛に結びついているものと存じます。

また市場競争が熾烈化の様相を呈しつつあるなか，会長様，社長様の卓越し

松下電器産業株式会社

取締役社長　谷井　昭雄

たリーダーシップのもと斬新な経営感覚に基づく積極的な店づくりや，お客様に信頼される人づくりを目指した研修センターの開設など経営体質の強化にお取組になっておられますことは，誠に時宜を得たことであると，敬服を致しております。

弊社といたしましても「ヒューマンエレクトロニクス」の考え方に基づき，洗練された技術と商品をもってお客様の心の豊かさを提供して参りたいと存じておりますので，今後とも皆様方の力強いご支援，ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

末筆ではございますが，この記念すべき創業30周年を契機としてますますご発展されますようお祈り申し上げ，お祝いの詞とさせていただきます。

30年史の発刊に寄せて

第一家庭電器株式会社が，このたび創立30周年を迎えられたことに対して，私は真心からお祝いを申し上げます。

世の中は，祖先があって親があるように，原点が最も大切なことであります。私は第一家庭電器がわが社のところへ移られて一番ご縁が深いものと思っておりますので，第一家庭電器はこういう努力があって今日の繁栄をかちとられたということの一端をご披露申し上げて，お祝いの詞にかえたいと存じます。

もう30年も前のことですが，秋葉原駅前のわが社の一角に，あまり経営状態のよくない店子が一軒ありました。その店が急に驚くほどに活気づいてきたのです。顔の知らない新しい店長が実に真面目に一生懸命にやっているので，私は「よくやっているね」と褒めていたのですが，実際には第一家庭電器が肩替りしていたのに，私が知らなかったのです。わが社では七條社長の考えとして「店子のどこがやめても店子は増やさず，向う三軒両隣りを優先していく」という鉄則を守っていたので，その店長は，とぼけ抜いて「鳴かずんば鳴くまで待とう」と，努力に努力を重ねて一生懸命にやっていた訳です。

そのうちに私も事情を知ったのですが，その店長の辛棒強さに胸を打たれた私は，わが社の七條社長にとりなしたところ，その店長の熱意が七條社長の心を動かしたのでしょう。また，活気のなかった店が活気づいてきたことは，わが社の「人づくり，街づくり」という方針にもピッタリなので七條社長はこの肩替わりを快く認めたのです。私のほうから「君の努力には参ったよ」と，その店長に頭を下げたのですが，その店が第一家庭電器の秋葉原第一店であり，その店長が現在の３代目星野社長だったのです。

このようなご縁で知り合った創業者の故永長前会長は実に敬服させられる方で，新橋に創立して間もなく，やはり秋葉原に出店すべきだと考えられてわが社のところへ白羽の矢を立てられたのでしょう。そして絶対に判らないように一生懸命にやれば，必ず野村が七條社長を説き伏せてくれるだろうという自信があったのでしょう。また，星野氏があの頑張りと我慢を貫き，私に頭を下げ

株式会社　秋葉原ラジオ会館
取締役副社長　野村　誠一

させたことは普通にはできないことで，私を説得させるために最高の人材を選んで店長にされたのだと思います。なお，前の店子の多額な借金を清算するなど世間相場を度外視した金額で肩替わりされたことは，相当に先の見通しをお持ちだったからだと思います。

その時わが社としても，店子としての手数料や名儀書替えの費用等の一切を免除した訳ですが，それも星野氏の努力や永長氏のお人柄に感じ入ったからなのです。そして万世橋店の出店や，その後の秋葉原本店ビルへの建て替えに際しては，私どもから進んでご協力申し上げたり，わが社のところだけでも次から次へと７店舗も入って頂いているのです。

創業者は「縁があって入社した人はみんなわが子，兄弟であり，みんなが希望をもって会社を盛り上げ，みんなが幸福になるのが第一家庭電器である」という信念をお持ちでした。そういうことで，努力された鈴木起男氏を２代目社長にされ，鈴木会長もそういう教育を受けた方ですから星野氏を３代目社長にされたのでしょう。実に情のあることで，私が一番知り合った星野氏が，私の目の黒いうちに３代目を受け継がれたことを非常に喜んでおります。当時を想い出して，成程，あの行き方，あの教えが基本になって関東一円に伸びている第一家庭電器があるのだと思っております。

私の申し上げることは，私が感じたままの真実なのです。原点と申しますか，最初の努力が今日の発展につながるということを、私自身の心に染み込ませ，わが社の「人づくり，街づくり」という看板のためにも，大きな勉強になっており，そして第一家庭電器の発展は，何よりも私の大きな誇りにもなっております。

最後に，第一家庭電器の皆様方の一層のご精進とご健闘をお祈り申し上げますと共に，今後ますます輝かしい躍進を遂げられることを期待申し上げます。

目　次

口　絵
ごあいさつ　　取締役会長　鈴木　起男
　　取締役社長　星野　孝
祝　辞

沿革編

第1章　創業前史

創業者，永長佐京の歩み …… 1
1．出生より修業時代（明治41年～昭和4年） …… 1
　幼少期／なんでも一番の小僧期／はたちのころ
2．独立開業時代（昭和5年～15年） …… 4
　独立自営へ第一歩／永長商法の鍵
3．戦時中の苦闘時代（昭和16年～20年） …… 7
　わたしの背中に神様がいます／牛車の運送店開業／商機と商魂
4．終戦による第一の転機（昭和21年～28年） …… 9
　ラジオの月賦販売／必ず店売り時代がくる／ラジオリンクストア誕生
5．東芝とかかわる第二の転機（昭和29年～33年） …… 15
　電化ブーム到来／東芝10インチ型貸テレビ／リンクシステム発展のために／東芝に月販を教えて去る

第2章　第一家庭電器の出発

1．創立（昭和33年～34年） …… 20
　33名の腹心と／アリアのテレビ
2．多店舗化政策（昭和34年～41年） …… 22
　夢を勝ち取るために／東京圏包囲構想すすむ／サービスに徹するサービス／思い切った広告投資／独自の月賦販売制度／新企画と研究
3．適正な店舗配置（昭和42年～43年） …… 30
　多店舗化の自信深まる／永長社長の発病／テナント出店第1号／大衆資本で大衆とともに！（社是制定）／かくて10周年記念祝典へ

第３章　高度成長期を迎えて

１．　積極的な展開（昭和44年）…… *36*
つぎつぎと出店がつづく／当時の出店条件

２．　消費者の不買運動（昭和45年）…… *38*
電子レンジ電波洩れほか／カラーテレビ売価保証制度

３．　念願の株式上場（昭和46年）…… *40*
新機種は新米／きびしいトップの座／専門店初の東証上場

４．　続伸した多店舗化（昭和47年）…… *43*
ＮＥＢＡの発足／年間出店14店舗／悲喜こもごも

５．　高度成長の終焉（昭和48年）…… *46*
カラーテレビの長期保証／猛暑到来！／第１次オイルショック／第一部上場を目指して

第４章　不況期を乗り切るために

１．　低成長時代へ突入（昭和49年）…… *50*
メーカーとともに訪問販売／東証第一部上場と鈴木新社長の就任／株のプレゼント／不況に挑んで積極出店

２．　永長会長逝く（昭和50年）…… *54*
〝闘病記〟配布／永遠のお別れ

３．　悲しみを乗り越えて（昭和50年）…… *56*
低価格エアコンを開発／躍起の需要掘りおこし／戦略の転換

４．　景気の低迷つづく（昭和51年）…… *59*
自前の訪問販売／故永長会長追悼会ほか／長梅雨の打撃／住設とオーディオの専門店

５．　試練に対処して（昭和52年）…… *62*
老朽店舗の一掃と組織の一新／社員総セールス作戦／テレビショッピング開始／ＶＴＲ元年

第５章　年商500億円を目指す

１．　創立20周年を迎えて（昭和53年）…… *66*
独立店舗の展開／Ｏ・Ｄ・Ｐの発足・猛暑の援軍／事業部制の導入／創立20周年記念行事

２．　道を拓く希望と開花の年（昭和54年）…… *70*
第２次オイルショックのとき／好調だったテレショップ／ゴミ戦争／小売業ランキング・増資／エアコンが売れる／出店攻勢再開・対話集会

3．　混迷・80年代の幕あけ（昭和55年）…… 73
暖冬を乗り切る／マイコン戦線参入・提訴問題／極端な冷夏・増資／激しい出店阻止と積極出店／首都圏決戦の火ぶた
4．　流通戦国時代への布石（昭和56年）…… 76
首都圏に100店舗を超えて／火災・3位転落・エアコン急上昇／ファミリーチェーン・機構改革・置き家電商法
5．　明日をひらく（昭和57年）…… 79
ＦＣ政策を本格的に推進／体革とＰＯＳとＣ・Ｉ・Ｓの導入／年商500億円達成

第6章　1,000億企業へ向かって

1．　足下の泉を掘り下げる（昭和58年）…… 82
パソコンの販売を強化／店舗展開急ピッチ／エコーユニオン発足など
2．　継続は力なり（昭和59年）…… 84
日本初の創エネルギー商業ビル完成／ＲＣ店もＦＣ店もぞくぞく誕生／女性市場と女子の戦力化
3．　原点に帰る（昭和60年）…… 87
事業部の統合／増えつづける店舗／新機軸ぞくぞく
4．　創造と革新Ⅰ（昭和61年）…… 90
星野新社長就任ほか／店舗体制と物流体制の進展／テレショップ縮小とＰＯＳシステム開発
5．　創造と革新II（昭和62年）…… 92
ＤＫＣ本部新設と物流体制の整備／暖冬と猛暑，また暖冬／店舗の展開／ＡＶＰの拡大と「そふとっきゅう」／資金調達の多様化と転換社債発行
6．　創立30周年を迎えて（昭和63年）…… 97
新家電・調理家電を強化／日本信販との提携カード発行（ダブルカード）／記念大運動会・記念商品選定／ＰＯＳシステム完全導入とＥ－ＶＡＮ参入／世界的な異常気象／北関東に一挙5店の直営店／創立30周年記念式典とビッグフェア／矢つぎばやの出店攻勢／消費税導入決定の影響
創立30周年記念式典 …… 105
式典／記念式典スナップ／観劇会スナップ／永年協力会社謝恩会／ビッグフェアスナップ
役員（現役員・旧役員）…… 117

資料編

創業者　永長佐京の寸語録…… 123
原始定款…… 127
現行定款…… 131
歴代役員一覧表…… 134
組織機構図 …… 136
資本金および株主数の推移…… 152
売上高の推移 …… 154
品種別売上構成・推移表 …… 156
歴年出店数 …… 160
歴年店舗数の推移 …… 162
各期末別・従業員の推移 …… 164
期別・営業の概況 …… 166
貸借対照表 …… 192
損益計算書 …… 203
利益処分…… 203
店舗小史…… 212
サービス体制小史 …… 261
取引先一覧表 …… 273

年　　表…… 276

あとがき

沿革編

第1章　創業前史

創業者，永長佐京の歩み

昭和33年10月，東京都港区芝新橋３丁目，新橋駅東口，旧都電通りの東海道線ガード近くに，第一家庭電器株式会社が誕生した。資本金はわずかに3,000万円であり，新橋とはいえ立地条件は悪かった。それでも初年度の売上高は３億8,000万円をあげた。

社名の第一家庭電器は「第一に皆様のご家庭に奉仕する……」という経営理念からつけられたものである。そして創立以来，つねにこの顧客第一主義のもとに時流を捉えた経営に徹し，地域社会に愛される専門店を目指して30年間発展をつづけ，現在1,000億円の年商を目前にした企業に成長することができた。

これはひとえに，先駆的事業につぎつぎと取り組んで，いずれをも成功させた創業者，故永長佐京前会長が，その鋭い慧眼とともに，豊富な経験と卓越せる手腕をもって全社員を力強く導いたたまものであり，その足跡はまことに大きいものである。

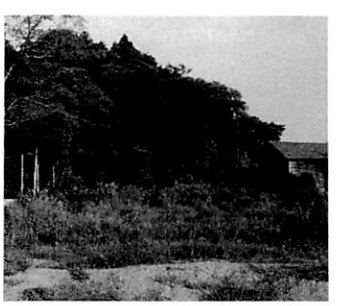
そこで，故永長佐京前会長が当社を創立するまでの歩みについても，第一家庭電器の創業前史として触れることにした。

１．　出生より修業時代(明治41年～昭和４年)

幼　少　期

永長佐京は，明治41年１月20日，千葉県香取郡神崎町の，代々大地主であり庄屋であった永長家の９代目として生まれた。父桂次郎，母とくの長男として２人の姉につぐ末っ子であった。父は近隣の素封家からきた婿入りのぼんぼん。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１人の男の子の佐京は，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。

ぼんぼんの父は粋人でお人好し。お嬢の母は茫洋とした楽天家。富を楽しむだけで，富を守る才覚はなく，広大な土地や，山林，家屋も，いつの間にか人手に渡り，佐京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……」といって走って帰り，生水だけをのんで，さも飯を食ってきたよ


永長佐京の生家跡

うなふりをしたことがなんどかあった。

そんな暮らしのなかで，佐京の網膜に焼付いてはなれないものがあった。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ったことと，神棚，仏壇に手を合わせる母の後姿である。仏壇は祖先を祭り，神棚はもっと遠い祖先を敬う人の尊い心であると信じ，後年，佐京が永長家ゆかりの地に弁天様を献立したことは，その幼な心の母の合掌の後姿が育てたのであろう。

幼年期の父母の溺愛は佐京を軟弱に育てたが，少年期の貧困は佐京から負けん気の，たくましさを引きだした。そして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11年４月，14歳であった。

なんでも一番の小僧期

寺田酒造店奉公時代

寺田酒造店は町の名家であり，店主の寺田憲氏は，のちに県の教育功労者として校庭に碑が建てられるほどの人格者として尊敬されていたが，教育熱心のあまり商売に身を入れないために，店は多少傾きつつあった。

隠居所には，商人に徹して産をなした先代の寺田菊之助氏が存命しており，佐京は毎晩，仕事を終えてからその隠居所へ漢文の素読を習いに通った。しかし，漢文の素読よりも，根っからの商人である菊之助氏に“商売というものは”ということを学んだ。佐京がのちに実際に商売をする身になって，「ああ，あの話のことか……」と思い起こしたことがなんどもあったという。

佐京の頭のなかには，永長家没落の悲哀が胃袋の実感とともにあり，永長家復興の悲願が心に燃えていた。しかし，それは私利，私欲であると菊之助氏が教えてくれた。「私利，私欲を捨てたとき，人間は必ず社会から報われる……」と。

佐京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たすことによって，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，ということに確信をもった。

宴会にて（ハンテン姿・佐京）

佐京は働いた。新入り小僧は配達係で，ガラガラと音を立てる重い荷車に酒を積んで配達をしたが，誰よりも多く，誰よりも早く配達をした。多少古参になって酒を売る係になると，誰よりも多く販売した。大正時代は掛売りがすごかった。販売技術よりも，掛取りの技術のほうが店の経営を

左右した。佐京は掛取り係になったときも，誰よりも多く，誰よりも早く掛取りの決算をした。

佐京が奉公している間，主家に3回のピンチがあった。3回目のときは手がつけられないほど大きなものだった。酒蔵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。佐京は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テルを貼り，それをまた売って，売って，売りまくった。そして店主の前へ最後の金を積んで差し出したとき，「佐京は，これでうちからいなくなるなあ……」と店主の寺田憲氏がはたの者に洩らしたという。佐京が徴兵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3年頃の佐京

昭和3年4月，満20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。佐京は，店主の予言したとおり，その年の6月，6年間奉公した寺田酒造店をやめた。

はたちのころ

東京へ出た佐京は，「どうせ働くならデッカイところがええよ……」といっていた姉の言葉を思い出し，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。日本橋から浜町へかけての待合をお得意とする大きな酒店で，酒造店の番頭の経験があっても，新米店員はご用聞きからはじまった。

しかし，初日から大失敗をした。待合の玄関から入って，待合のおかみさんに怒られて塩を撒かれたり怒鳴られたりで散々の目にあい，そのうえ店へ帰ると待合から苦情の電話が入っていて，以来，掃除ばかりさせられて，ガックリした佐京は山口酒店を20日間で飛びだした。

昭和3年……就職難の時代だった。10日たっても職が見付からず，山口酒店へ戻ろうと思えば戻れたが，妙な意地があった。食べるくらいの金はあったが気が抜けてきて，言問橋から飛び込んで死のうとさえ思った。そのうちになぜか草履売りをはじめた。はじめは1日10銭の儲けがやっとだったが，こまめに軒並みに呼びかけたら，1日2円儲かるようになった。10銭から2円になったから20倍の上昇率である。佐京は気が強くなった。

大野屋店員時代（後列左・佐京）

そのうち，本所石原町の大野屋酒店に職が見付かった。佐京は一度失敗したその失敗に挑戦し，みんなが嫌がるご用聞きを志願した。「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佐京の意気込みはすさまじかった。10人ほどの先輩の前で「半年したら大野屋一番のご用聞きになってみせます。」といってのけたので，生意気なキザな奴と

みんな顔をしかめた。

しかし約束よりも早く3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。そして佐京を見込んだといって，「ちょうど年頃の妹がいる。嫁に貰ってくれないか……」といった。

佐京には，永長家と遠縁にあたる高柳家との間に，小さいときから決められた許嫁（いいなずけ）の高柳家三女のとくがいて，佐京が独立したら結婚することになっていた。大野屋の妹を押しつけられてはたいへんと，なんとかひき伸ばしながら入店して10カ月目，昭和4年4月，佐京は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ので大野屋の主人は妹のことが原因だとは思っていなかったらしい。

2．　独立開業時代(昭和5年～15年)

独立自営へ第一歩

佐京がやめたあとの大野屋は，当時セリ合っていた店があったから，ガタンと販売力が落ちてしまい，大野屋の主人は商売をつづけるのが嫌になったらしい。1カ月位たったとき，佐京のところへ大野屋の主人がやってきた。「佐京があの店をやる気なら，大野屋の権利を700円で売ってもよい」という。草履売りや，大野屋に勤めて10カ月の佐京にそんな大金があろうはずがない。

「金がないなら月賦でもいい。わしは田舎へ引っ込みたい。しかし保証人を探してこい。」という。

佐京は，人生ではじめてブチ当たった独立のチャンスだ。こんないい条件の話はないと思ったが，「いや，まてよ……」佐京の頭にカチンときたも

大野屋酒店時代・両親と共に(右から3人目・佐京)

大野屋酒店時代(中央・佐京)

のがあった。妹をやるとまで見込んだ男に保証人とはなにごとか！　と思ったらもうダメだった。「わたしに保証人が必要なら折角ですがお断わりします！」といってしまった。

ところが，これが人間と人間の感激の呼吸があったということであろう。「気に入った！　佐京，なるほどそうだ。保証人はいらん。屋号の大野屋もやろう」といわれて，佐京はとっさに「はい！　ありがとうございます！」と余分な屋号まで貰ってしまった。佐京は，独立したら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のである。

大野屋酒店の店旗

荒川にかかる小松川橋のほとり，美人横丁と呼ばれる一角に，間口3間，奥行き2間半のささやかな酒屋の看板を掲げたのは，それから1カ月ほどたった昭和4年5月のことだった。

新婚当時の永長夫妻

独立自営！　開店前には許嫁のとくと，店員として従兄弟の鈴木英一氏がきてくれた。佐京21歳，花嫁19歳，店員19歳で，店は小さかったが人も店も若かったから活気は溢れていた。

しかし，権利，商品，設備までがすべて借金，毎日毎日が借金の返済の連続であった。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1人の例外は本所業平町にあった嫁のとくの実家，高柳家だった。とくは定期便のように，実家と小松川町を往復していた。里帰りではなく金を借りにである。佐京は借りた金は，みすみすまた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した。決して借りっぱなしにはしなかった。

永長商法の鍵

開店して間もなく，美人横丁の奥に酒造家の息子が勝見屋という，大野屋の3倍も大きい店を出した。「負けるものか！」佐京は問屋からできるだけ多くの提灯，のぼりをかき集め，勝見屋の開店に合わせて店頭を飾りたて，当時まだ珍しかったスピーカーまで借りてきて，勝見屋の前にいるお客まで呼び込んだ。当日の売上げは勝見屋を上回ったらしい。

また，店の前で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れば，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したものだ。近所で引越し車を見付けようものなら，自転車で追いかけていき，こまめに手伝いをし，そしてみんなお得意様にしてしまった。

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，空ビンが不足していて空ビンの回

大野屋酒店の招待旅行
（中央・佐京）

収に苦労したが，回収の都度カード台紙にクーポン券を貼り，満貼で温泉招待ということもやった。すごい好評で空ビン回収はもちろん，売上げも倍増，一石二鳥の成果をあげた。勝見屋が店じまいしたのもそれから間もなくであった。

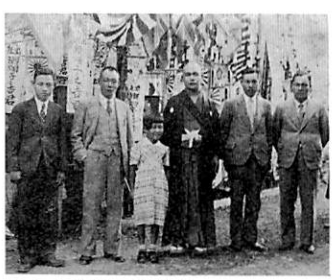
戦前の酒屋は貸売りが常識で，回収がおもわしくなく左前になる店が多かった。そして統制経済に入ったころ酒類は配給制度になってきた。当然のように公定価格よりも高いヤミ価格が横行した。佐京は，ヤミ価格で儲ける利ザヤより貸売りの回収を重視した。貸売りのあるお客には公定価格で売り，そのかわり，納品と同時に前の未払い分を精算してもらうことにした。ノドから手の出るほど欲しい配給酒が公定価格で買えるので，コゲ付きに近かった売掛けまできれいに回収するのに成功した。

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。佐京は当時，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，共に幸せになるのが商売だ。」という考えをもっていた。

寺田酒造店の旅行に参加
（一番高いのが佐京）

そのためには小さな店１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。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，店員第１号の鈴木英一氏をはじめ，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。大野屋はやがて江戸川区有数の売上げを誇る酒屋になった。そして美人横丁に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。佐京が，ようやく30歳をすぎたばかりの昭和14年のころであった。



友人の出征を見送る
（左から２人目・佐京）

やがて，昭和15年……戦雲暗く，統制経済が激しくなってきた。経済警察などが幅をきかすようになり，商売が商売として妙味がなくなってきた。大政翼賛会発足，紀元２千６百年式典，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て，商売の腕がふるえないとなった佐京はガックリとなった。「やめた！」思いついたら行動は早い。佐京は，鈴木英一氏に大野屋の一切の権利を譲って郷里の神崎町へ帰ることにした。

苦闘時代，山ほどあった借金はすべて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と思った佐京は，たとえ1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，伊豆の大仁ホテルへ招待してから，郷里へ帰っていった。昭和15年7月の暑いさかりであった。

3．　戦時中の苦闘時代(昭和16年～20年)

わたしの背中に神様がいます

貧困時代を過ごした佐京は，働くことは生きるためであり，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て，当時の金で十数万円が手許に残った。一生家族が困らない金額で，生きるために働く目的はもう終わったのだと佐京は思った。目的がなくなった人間は働く意欲を失う。佐京は毎日利根川に釣糸をたれ，また碁ばかり打っていた。お墓参りをしたり，仏壇の前で合掌する日々もつづいた。佐京は特定の信仰は持っていなかった。しかし先祖を敬う心は神を敬う心に通じると考えていた。仏は近い先祖であり，神は遠い先祖であると信じていた。

だが，決して神様に頼るのではない。神様に頼るということは神様に甘えるということで，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」佐京はそんなふうに考えていた。それにもし，神様がいないと考えると，自分よりえらいものがなくなる。だいいち傲慢になる。こんな物思いをめぐらしながら，佐京は郷里で1年2カ月を過ごした。

そのうちに，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」佐京は寺田酒造店の先代菊之助氏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ちがいないが，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か。宇宙のものはすべて借りと貸しだ。人間本来なにも持ってないはずだ。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。

そう思った佐京はあらためて周囲を見わたした。佐京には金があって，家族みんななんの不自由はなかったが，太平洋戦争が勃発する半年前の日

本である。周囲の人は不足する物資の入手に困りはてていた。欲しい商品を集めてきて困っている人に提供する。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るだろうと佐京は考えた。思いついたその日の深夜，いまは大野屋酒店の店主になっている鈴木英一氏の戸を叩いていた。

牛車の運送店開業

鈴木英一氏と3日間ぐらい構想を練るうちに，はじめのうちは不足している食料品について話が集中していたが,「もっと戦争を前にして求められる機能がほかにあるかも知れぬ」という発想に発展していって，そして生ま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て，佐京は敏感に戦火は必ず拡大すると思っていた。とくに南方一帯からの日本締出しを謀る米・英のABCD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。入手できたとしても民間へはまわってこないだろう。自動車による輸送がアウトになる。鉄道輸送も軍第一主義になるだろうから，民間の輸送力には役立たなくなるだろうと，佐京は見通した。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。そして素人にも比較的扱いやすい牛にしようと決まった。佐京33歳，昭和16年9月も終わりに，牛車2台で大野屋運送店が開業した。

買いたての牛を一晩で死なせたり，馬喰から使いものにならない牛を高い値でふっかけられたり失敗もあったが，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，人手の足りないときは佐京自ら引きづなを取った。

やがて牛は30頭を越え，代車もあわせて毎日60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，2年間のスピードだった。

商機と商魂

佐京は戦争中おもしろい商売をした。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にビンに詰める。2月以降に詰めたサイダーはくさるという。したがって夏はビンがあまり，冬は足りなくなるので，夏場のビンは4銭だが，冬場のビンは5銭になる。

夏にビンを4銭で買っておき，冬に売れば2割の儲けになるわけだ。

戦争で中国へ行って帰ってきた兵隊の話によると，中国は場所によってはのめないほど水の悪いところなので，軍は大量のサイダーを中国へ送っているという。佐京はすぐに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2，3年はかかるだろうから，これはたいそうビンが不足するぞと思った。そこで夏場のビンのあまっているうちに，かっさらうようにあちこちからビンを買い集めた。しかしそんなに大量のビンをそのまま積んでおくとこわれるから，ビール箱も買い集めた。ビール箱は5銭で，マキにして売っても5銭である。買って損はない。そのビール箱にはサイダーの空ビンは55本詰まる。これをなん万箱も買い集めた。

案のじょう中国からビンは戻ってこなかった。ビンの値段はピンと上がった。4銭が5銭になると思って買ったものが，10銭にハネ上がった。ビンを買っても箱がないと運べないから箱ごと買うという。マキにして5銭で売ってモトモトと思っていたのに1箱50銭に売れた。10倍の値上がりであった。

昭和19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んどか空襲に焼かれていった。

昭和20年8月15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。

4．　終戦による第一の転機(昭和21年～28年)

ラジオの月賦販売

終戦――実は完全な“敗戦”であった。もともと資源の少なかった日本が，4年間も世界を相手に戦ったのである。物も，根も，精も，尽きはたしての敗戦であった。占領軍が日本に進駐し，物を求める人間が巷にあふれていた。闇市というのができたのもそのころで，ないないずくしの敗戦後の日本は，当然のように売手市場だった。

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23年11月，40歳のときであった。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。佐京は敗戦から3年間，ただ手をこまねいていたのではなく，なにを売ろうか，考え抜いていたのである。

鈴やのバッジ

「現在は気狂いのように衣食が求められているが，そのうち必ず充足する。そのつぎに強く求められるのは情報であり，娯楽だ！」と佐京は思いついた。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」「素人のど自慢」など，ＮＨＫだけだったがラジオは唯一の娯楽媒体であった。しかも東京ではそのラジオはほとんど戦災で焼き尽くされていた。「よし！　ラジオを売ろう！」と佐京は決心したのである。

そして，このラジオ屋は佐京ならではのラジオ屋だった。店頭にラジオを並べて売るのでなく，セールスマンによる訪問販売であった。「ラジオは売るのに便利だ。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だろう。セールスにロスがないというわけである。しかし欲しくとも買う金のなかった時代だ。しかも当時月給が2,000円か3,000円の時代だったが，ラジオは一番安い型で4,500円であった。だから月賦で売ったのである。

ラジオの見本を持って歩くセールスマン

いまでこそ月賦，クレジット，ローン，リースなど花盛りで一般化しているが，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った。それでも永長佐京は「欲しい商品には必ず金は払う……」と断固とした確信をもっていた。永長佐京は日本での敗戦後の，はじめての月賦屋であったろう。

新聞広告で集まったセールスマンは，鈴やを拠点に東京中の四方八方に飛んだ。ラジオは佐京の考えどおりに売れた。売れたが，売るラジオが手に入らないこともあった。メーカーも生産体制に入るまで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。

昭和24年11月，“鈴や”を資本金500万円で株式会社に改組した。販売区域は東京だけでなく，千葉，埼玉，神奈川へと広がっていった。毎日，自転車で神田と横浜間を往復するセールスマンもいたし，そのうちにみんなが昼間の訪問販売を終えると，夕刻からは通勤客の多い駅前をねらってラジオの街頭販売もはじめた。社長のもと，仕入れの栗生久一，販売の鈴木常雄，企画アイデアの鈴木起男，経理の上林義男，修理・配達の星野孝などとともに，セールスマン達も全社一丸となってまっくろになって働いた。

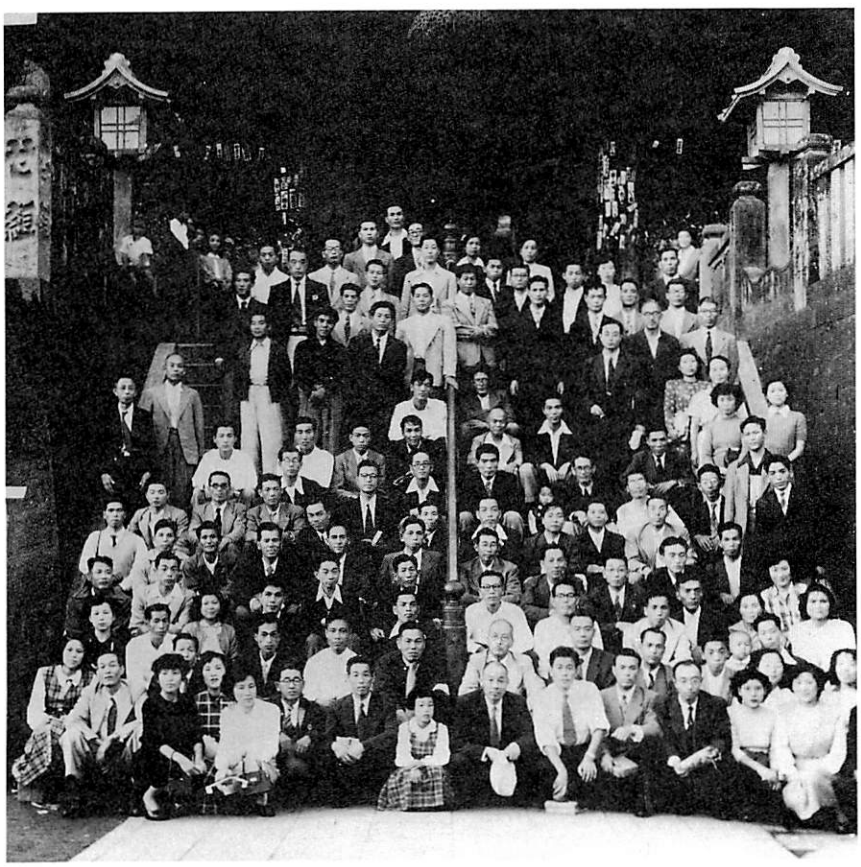
必ず店売り時代がくる

昭和25年になって「いまは外交販売で売れているが，これからマーケッ

社員慰安旅行で挨拶する永長社長

神崎町へ帰郷時の永長社長一家

鈴や新宿営業所裏での永長社長親子



鈴やの社員慰安旅行(昭和27年９月，成田山新勝寺)

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だろう。」と永長佐京は思った。ちょうど，ナナオラのスーパー型ラジオを大量に手に入れたのを機会に，外交販売をやめて，ラジオ店を通じての店売りに切り替えたいと考えた。そこで東京都商工指導所の山田正治氏に指導をこうた。山田氏は当時のボランタリー・チェーンの指導者として数少ない一人で，「ボランタリー・チェーン研究会」のメンバーであった。ボランタリーのボの字も知らない永長佐京が，山田氏にツバキを飛ばしながら，自分が考えている店売りの構想を話したところ，それは山田氏の理論武装したボランタリー・チェーン論と寸分も違っていなかった。永長佐京と山田正治氏の出会いによって，昭和25年７月，わが国家庭電器業界はじめてのボランタリー・チェーン「ラジオリンクストア」の基礎ができあがった。

できあがっ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される。したがって加盟店の仕入資金は不要。

② 加盟店は寄託商品を本部の定める条件にしたがって顧客に販売し，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。

ラジオリンクストア誕生

日本ではじめての家庭電器ボランタリー・チェー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，こんなときこそと，いままでのコミッションセールスマン達約40名が，正式な社員となってよろこび勇んで加盟勧誘に走り廻った。

東京都内はもちろん，神奈川，千葉，埼玉の一部を加えて，300店の加盟にこぎつけるのに１年はかからなかった。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。このように早期に組織化できたのは，永長佐京が常々いっていた，「利益はお互いに分け合う……」理念が貫かれていたからだ。

永長社長，山田顧問とラジオリンクストア神奈川支部の役員

初期のリンクストア加盟店の店頭

鈴や新宿営業所の店頭（当時の角筈電停前）

鈴や横浜営業所（日の出町）の店頭

鈴やの社員（新田裏の新宿営業所）

横浜営業所のウインド

リンクストア加盟店の温泉旅行招待会

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ことは，当然，問屋の役割を果たすことになり，販売量の拡大というメリットがあり，お客様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，つぎのような利益があったからである。

永長佐京は，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５台のラジオを委託販売としてお預けしますから，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１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２回目以降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。

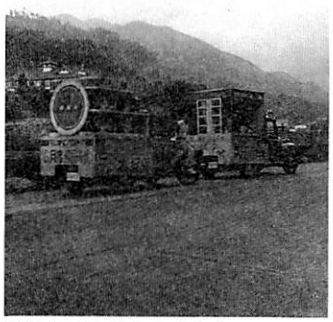
以上の，ラジオリンクストアへの加盟の説得は魅力があった。

さらに本部としての鈴やは，加盟店に対してつぎのようなディー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，各地域に販売援助の協力員を派遣し，各加盟店の売上げが目標額に達成せられるよう促進する。

③ 加盟店に対して，標識看板を寄贈するほか，各種宣伝リーフレット，陳列具などの広告媒体を進呈する。


社員が手作りした宣伝車
（昭和27年４月，小田原にて）

ラジオリンクストアは，ボランタリー・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り，鈴やと電器小売店の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打ち出したのは昭和23年11月に鈴やが発足してから，わずか２年後の昭和25年10月であった。その間，昭和24年７月に新宿区歌舞伎町に新宿営業所を，昭和25年９月に横浜市中区日の出町に横浜営業所を開設していた。

鈴やの社員（横浜営業所）

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。昭和27年春，母とくの死は82歳の大往生だったが，星野孝に嫁いだ長女初江がその１カ月前，妊娠が病いに急変して一夜のうちに亡くなった。その翌年の春には次姉も没

した。その永長佐京の哀しみとはかかわりなく，昭和27年民間放送が開始され，28年白黒テレビが発売されるなど，電器業界はあわただしく活況をみせはじめた。

リンクストア加盟店へのお知らせ綴

５．　東芝とかかわる第二の転機(昭和29年～33年)

電化ブーム到来

白黒テレビが発売される以前，電器店はみんなラジオ屋と呼ばれていた。需要の３分の１は電球で，３分の１はラジオ，残りの３分の１が配線器具であった。

そこへ突然，高額なテレビが需要商品として誕生し，やがて，矢つぎばやに電気洗濯機，電気冷蔵庫という大型商品が登場してきた。そして昭和30年代に入ると耐久消費材の時代，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。と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の本部，鈴やも確実に成長していった。

昭和28年，４億円近くの売上げをあげ，昭和29年２月には資本金を1,000万円に倍額増資し，同年７月，再び倍額増資して2,000万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30年５月，港区芝新橋に，鈴やとしてはじめての直営店“第一テレビセンター”を開設した。この新橋の店が後年の第一家庭電器創立の拠点となるのである。

第一テレビセンター

東芝10インチ型貸テレビ

この第一テレビセンターを拠点として，昭和30年10月，家電業界としてははじめての，東芝10インチ型テレビの“貸テレビ”制度が展開された。「レスリング，相撲，野球，ボクシング，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れます。」「保証金２万円，１カ月3,000円です！　わずかの費用で茶の間が楽しくなります。」「当店ではテレビの普及を公共的使命と考えてお貸ししているのです。もしお貸しして６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。」と，新聞広告で，パンフレットで宣伝して大きな効果をあげた。

第一テレビセンターの運搬車

この東芝10インチ型貸テレビ制度が，鈴やが東芝と接触する最初の接点となって，いままでゼネラル，ナナオラが占めていたシエアに，新しく東

窓ガラスを外して，群衆にテレビのプロレスを観てもらう（昭和29年，鈴や横浜営業所）

芝が大きく手をひろげて入ってきた。当時，家電商品は第１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。しかし東芝は，大メーカーではあったが売る体制において著しくおくれていて，昭和27年ころ民放開始とともに，やっと販売会社の東芝商事をつくったばかりであった。

それに比べて他メーカー，とくに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くれていた東芝にとって，永長佐京の鈴やのラジオリンクストア組織は，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，永長佐京一流の仕入れは，東芝商事本社の当時の専務であった平賀潤二氏，管球部長であった大島富士夫氏とも接触していた。経営コンサルタント山田正治氏は，この平賀専務と大島部長を「あの大東芝にメーカーとしてのマーケッティングの考え方を導入した最初の人ではないだろうか……」と，のちに高く評価していた。

東京家庭電器㈱（マツダリンクストア）のスタート

リンクシステム発展のために

永長佐京の鈴やにとっても，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なテレビ，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を増やし，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，やめてみないとほんとう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，述懐していた。

東芝でもマツダ月販連盟という組織があるにはあったが，鈴やのリンクストア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ッ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にものぞ”という空気が東芝の感覚であった。おそらく平賀専務，大島部長がいなかったら「東芝の販売店系列化はどうなっていただろう……」「ずいぶんゴタゴタしたものだった……」と，山田正治氏は当時をかえりみていっていた。山田氏は鈴やの顧問として迎えられ，そして永長佐京の考え方を

ボランタリー・チェーンとして体系化したコンサルタントであり，そして組織化に成功して伸びた。

東芝は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かいるな？　と感じたようだ。そこで山田氏が浮かび上がってきて，東芝はこの山田氏と接触を望むようになった。しかし山田氏にとっては迷惑な話だった。彼が情熱を燃やして鈴やに協力し，その達成と運営に成功した組織が，東芝という１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。山田氏はのちに「月刊ボランタリー」誌でつぎのようにそのいきさつを書いている。「私の指導して組織したラジオリンクストアは，昭和31年東芝商事に合併吸収され，メーカーの系列化政策の中に往年のボランタリー・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。」

新田裏のマツダリンクストア本部
（現在の日清食品FOODUMのところ）

加盟店に幹施納入したスクーター
（明治通り・前方は新田裏交叉点）

山田氏はそんな東芝と永長佐京の鈴やの環境のなかに，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33年３月１日，永長佐京の鈴やはそのラジオリンクストアの組織を，東芝系の“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。東京家庭電器株式会社は，つぎのような顔ぶれで構成された。

会　長	合田　亨(東芝)	販促部長	鈴木　常雄(鈴や)
社　長	永長　佐京(鈴や)	集金部長	上林　義男(鈴や)
常　務	栄隈　栄(東芝)	企画室長	鈴木　起男(鈴や)
経理部長	藤野興一郎(東芝)	顧　問	山田　正治(鈴や)
営業部長	栗生　久一(鈴や)		

東芝に月販を教えて去る

名前は，株式会社鈴やから東京家庭電器株式会社に変わり，組織名もラジオリンクストアから，マツダリンクストアに変わり，資本は東芝に変わっても，鈴や精神は変わらなかった。永長佐京以下幹部はその組織をさらに強化していった。ナショナル店会の多い静岡地区を皮切りに，300店が500店になり，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。

マツダリンクストア神奈川地区第１回販売研究会

ラジオリンクストアがマツダリンクストアとなったのは，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，まだ全面的に永長佐京

テレビのスポット宣伝

マツダリンクストア加盟店

マツダリンクストア神奈川地区本部の勢揃い

を信用していなかったらしく，東芝の名前の使用をゆるさず，やっとのこと東芝の電球の“マツダランプ”のマツダとマツダマークをゆるしたのみだったからである。

東芝の系列に入って，商品も東芝７割，他社製品３割の商品構成となり，名前がマツダリンクストアとなっても，加盟店拡張には「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，特定のメーカーに隷属するものでなく，小売店としての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“三者てい立”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た。

そして“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６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！」と，加盟推進をはかった。

こうした永長佐京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。永長佐京が指揮をとっていた。

だが……

昭和33年５月，永長佐京は平賀専務に東芝商事本社へ呼ばれた。東京家庭電器株式会社は，東芝家庭電器月販株式会社と社名を変更され，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。マツダリンクストアは東芝リンクストアに変わった。

「田舎へ帰る！」永長佐京は郷里神崎町へ１人で帰っていった。10日ほど

京都大阪招待旅行

松島招待旅行(昭和31年９月)

してフラリと東京へ戻ってきた永長佐京は，幹部を呼んでいった。「やめる！」総大将でないと腕の発揮できない永長佐京である。社長の下の専務では我慢がなるまい。我慢がなるまいが百数十名の元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るにしても百数十名は多すぎる。まだどんな事業になるかもわからない。

永長佐京は神崎町で10日間，この社員のことだけ考えていたという。結局，社員に待て，待て，と慰留して永長佐京はやめた。それでも27～28人位が一緒についてやめた。

永長佐京は6年間かかってつく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なかで過ごした2年間というものは，永長佐京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1,000億の売上げに迫る企業に成長した裏には，この大東芝の組織下の2年間が，大いに役立っていたのではなかろうか。

と同時に，東芝も永長佐京に月賦販売を教わったのではなかろうか。東芝クレジットの原点は，あくまで永長方式によって組織化されたものであり，今日の東芝の家電業界における発展のなかに，永長佐京の与えたものは大きかったといっても過言ではあるまい。

全国ネット拡大の第一歩，静岡営業所の開所式で（昭和33年4月）

第２章　第一家庭電器の出発

１．　創　立(昭和33年～34年)

33名の腹心と

第一家庭電器，新橋本社

東芝と訣別した永長佐京は，33名の腹心を引き連れて，港区芝新橋３丁目に「第一家庭電器株式会社」を設立した。３年前に鈴やの直営店「第一テレビセンター」として開設した建物が，本社兼営業所であった。昭和33年10月22日，資本金は3,000万円だった。

すでに東芝家庭電器月販の重要なポストにあった腹心達にとって,「鈴や」の黎明期から10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。「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であるが，波乱は誰しもが好むとは限らない。しかし33名の腹心は，新しい第一家庭電器に勢揃いした。

永長社長のもとに，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，斎藤勲，それに外部から協力するもの，会長加藤貞治，大野屋酒店時代からの盟友鈴木英一，高橋半伍などであった。

第一家庭電器の経営理念は「第一に皆様のご家庭に奉仕する……」ことであった。そのためには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た。それは，お客様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取り入れた。それもキメの細かいスライド制度により「お客様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という，わかりやすい価格表を作って大々的に広告をした。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た。ここには過去の貴重な経験が生きていた。

初荷入荷の新橋営業所
(ゼネラル撮影16ミリフィルムより)

しかしながら当時のメーカーは，現在と違って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であったから，一部のディスカウンターをするどく警戒していた。

おりしも昭和28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(今のダイエー)，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，神戸には電器の大量販売店星電社が誕生していた。

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バッタ屋と呼び，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。したがって，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は，真向うから対立するのであった。

当時の取扱高構成比は，因縁の深かった東芝ですら9.1%，三菱10.5%，ゼネラル8.7%，ソニーが0.5%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。

やむなく当時比較的弱かったサンヨー23.5%，コロムビア11.0%に頼らざるを得ないとともに，第一家庭電器が独自で開発した無名ブランドメーカー，アリアの白黒テレビに36.7%を托さざるを得なかった。

開設当時の秋葉原第一店

アリアのテレビ

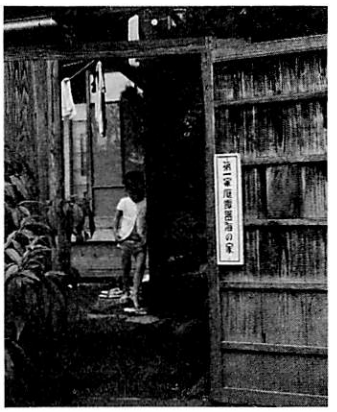
アリア電機は，創成期時代の第一家庭電器にとって親と子の関係にあった。アリアは子供で第一家庭電器は親だった。親ではあったがまだ若い親だった。アリアはまだ小さな子供で一人歩きできなかった。当時はようやく第１次家庭電化ブームに入ったころで，有名ブランドでないと売れにくい時代だったから，無名ブランドのアリアを売るには，親の第一家庭電器の信用がもっとも大切な看板であった。

もともと第一家庭電器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37%だったが，そのテレビの37%に占めるアリアは36.7%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ろう。とともに，メーカーのディス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。

創業の翌年，昭和34年３月，そんなメーカーの価格政策のわずらわしさのない秋葉原電気店街に秋葉原営業所(今の秋葉原第一店)を開設した。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。そして，テレビの月賦販売と，都内近県無料配達と，アフターサービスの完璧さを新聞で広告する店は，第一家庭電器のほかには首都圏にはもちろん，秋葉原電気店街のなかには一軒もなかった。おりからの皇太子殿下ご成婚で，アリアのテレビは売れに売れた。

2．　多店舗化政策(昭和34年～41年)

夢を勝ち取るために



葉山，森戸海岸に設けた海の家
(昭和37～42年)

森戸海岸にて

もともと永長社長は，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ずみであり，そして成功している。しかし大野屋酒店のときは，支店を順次店員に譲っていき，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，第一家庭電器での永長社長はレギュラー・チェーンを目指した。

まず多店舗化政策でなければならないと考えた根拠は，大量仕入れ，大量販売による規模の利益は当然ながら，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う，仕入れに苦しめられたことにも起因している。

永長社長は“利は元にあり”と信じているから，商品仕入れを重視した。後日，ナショナル製品の仕入れが苦境にあったとき，社長自ら松下幸之助氏に会ってじか談判しているうえに，仕入れは自ら乗り込んでいく。そしてルートをつけると会社の組織に任せた。

永長社長は仕入れが自由になることに夢を持ち，その夢を自分の手で勝ち取りたかった。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エアの１割を押える必要がある，と当時考えていた。10年後の昭和45年には全日本の家庭電器製品の総売上高は１兆円を超すだろう，そのうち東京圏では12%の1,200億円となろうとふんだ。そうするとその時，第一家庭電器が１割の売上げシエアを占めるとすれば,120億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。かたくこう信じていた。

多店舗化政策といっても，１店舗出すとなると設備投資がかなり必要である。設立早々の第一家庭電器にそんな資金の余裕はない。したがって地価の高い１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。買うよりも借りられればなおよいという政策もとった。立地の悪いところは，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永長社長は信じていた。

開設当初の万世橋店

昭和34年には，秋葉原第一店のほか，９月に川崎市の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売店を開設し，翌10月には新宿区新宿３丁目に新宿店を開設した。翌35年には，２月に秋葉原圏に神田店と８月に万世橋店を開設し，追っかけるように10月，川崎市大島町に川崎店を開設，11月には秋葉原第一店と背中合わせに秋葉原中央店を開設すると

いう急進撃ぶりをみせた。

創業して３年たらずのうちに８店舗になっていた。多店舗政策はその緒についていた。

東京圏包囲構想すすむ

第一家庭電器の進撃はめざましかった。初年度３億8,000万円，２年度６億1,000万円，３年度８億7,000万円と，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36年11月，隣接するビルの工事現場の失火から新橋本社は，店舗，倉庫ともに全焼するという災難に出会った。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の保険金もさることながら，銀行はじめ多くのお取引先の絶大なご協力のお陰で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。本格的には当時永長社長の自宅だった新宿区西大久保(現大久保店のところ)に本社(旧本社)および本社店の４階建てビルを新築した。完成は翌昭和37年１月であったが，当時この周辺では一番高く目立つ建物であった。新橋本社の焼失はむしろ全社員のファイトを盛り上げた。同年３月，新宿区東大久保(現本社)にサービス部および商品倉庫を開設してアリア電機より移し，本格的に第一家庭電器の体制が整ったのである。

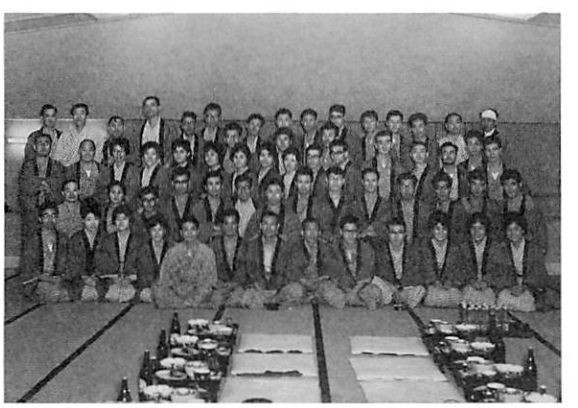
そんな災害のあった４年度ではあったが，10億6,000万円を売上げ，ますますその進撃ラッパは高らかに鳴りつづけ，多店舗化はさらに進行していった。

37年４月，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

旧新宿本社と本社店
(現在の大久保店の前身)

春季慰安旅行会（昭和36年４月，伊豆大島小涌園にて）

西大久保の本社新築落成(昭和37年１月)


秋季慰安旅行会(昭和36年10月，鬼怒川温泉春岡荘にて)

開設初期の旧・江戸川サービスステーション

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。同年10月，秋葉原電気店街に秋葉原第二店と，武蔵野市中町に三鷹店を同日開設した。このうち三鷹店の開設は永長社長の多店舗化政策における重大な意識革命であった。それはいままでの開設９店舗のうち，５店舗は秋葉原に集中している。たしかに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５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エアは，どう考えても10％を占めることはできないだろう。経済が発展しても秋葉原のシエアはそれほど大きく変わるまい。東京圏におけるシエアの10％を押さえようとする遠大な構想をもつ永長社長にとって，秋葉原は一拠点にすぎない。目標は東京圏である。人口は周辺衛星都市へ分散していく傾向をみせている。お客がコロコロ転がってくるような秋葉原には一拠点としての５店舗で現在は充分だと見切りをつけたのである。

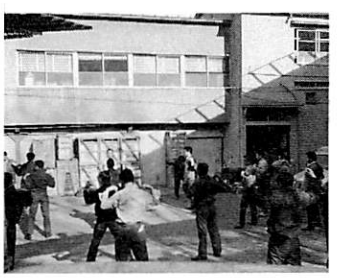
新宿サービス部（現・新宿本社の前身）

第一家庭電器のいまの店舗配置は，秋葉原に５店舗が集中し，新宿と川崎に２店舗ずつ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。永長社長の新構想による三鷹店の出店につづいて，翌38年６月，渋谷区桜ケ丘に渋谷店を開設し，同年12月には，武蔵野市中町にサービス課および商品倉庫を設置した。

５年度，昭和38年は14億9,000万円を売上げた。快進撃であった。

サービスに徹するサービス

昭和39年４月，豊島区池袋東に池袋店を開設した。６年度のこの年の売上げは，はじめて20億円の大台にのった。しかしここで第一家庭電器が，ただ店舗を増やしていっただけで成長してきたものではないことを力説しておきたい。創造的な第一家庭電器独自の，お客様への奉仕政策をとっていたのである。


新宿サービス部のラジオ体操（昭和40年頃）

家庭電器製品を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，商品を売っているというよりも，アフターサービスを売っているというのが，第一家庭電器の真の姿であると自負している。そこで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た。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だった。しかも１時間でも早く，というタイムサービスを考えて，サービスステーションを都心外周に

配置していったのもそのためであった。このアフターサービスに力を入れている効果が，当時のつぎの調査によく表われていた。購買動機調査で，テレビ・ラジオ広告で５％，ポスターを見て６％，職域で５％，新聞広告で７％，紹介で14％，フリーが20％，その他６％で，最高は再購入が37％でトップであった。いかにサービスの良さが，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。それは昭和37年４月から１年間つづけた「巡回サービス」であった。テレビをお買上げになったお客様のご家庭を一軒一軒幹部社員がお買上げテレビのその後を見届けに廻った。粗品をさしあげ，テレビ(アリアが多かった)のガラス面をはずしてふきながら，商品についていろいろ伺った。画面は見違えるほどキレイになって非常に喜ばれた。ときには苦情もあったが，その苦情は将来への良き反省資料となった。役員をはじめ課長以上が交替で，夏は汗をふきふき，冬は足腰をふるわせて巡回したのであった。

ステレオお買上げのお客様は，年１回東京文化会館での日本フィルハーモニーや，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，第一家庭電器が主催でご招待したし，カメラをお買上げのお客様は，モデルを提供して多摩方面の撮影会などにご招待した。

各店での芸能人のサイン会
(昭和40年頃，三鷹店にて，三島敏夫，小林幸子，扇ひろ子，神戸一郎など)

また，冷蔵庫をお買上げのお客様には，アイス・ステックや，パンケース，ホームバーでのカクテル読本などをお贈りした。みんなお買上げ後の期待していなかった，感謝のサービスだった。

そのほかお客様に，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DMでお送りし，ピアノ，オルガン，マット，自転車，時計，カメラ，指輪，ミシンなど，市価より１割から３割安い価格で提供した。いまでこそ通信販売は花盛りであるが，第一家庭電器では25年以上も前に実施していたのである。

「テレビの健康保険制度」も第一家庭電器が開発した独自のサービス制度だった。人間に健康保険制度があるように，当時，高価で大切なテレビにも，と考えたのがこの制度であった。保証期間中はもちろん無料アフターサービス付きだが，その保証期間の切れたあとあとまでも，お安い料金でそのテレビの診断，修理を無料で引き受けますという便利な制度であった。好評を得て，全テレビお買上げ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。

このように，あらん限りのサービスを，お客様の身になって考え実行してきたのである。第一家庭電器の評判と人気がだんだんマンモス東京中に

高まっていった。

思い切った広告投資

永長社長は「商品は小売店のものだ……」という考え方をもっていた。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。現実に第一家庭電器では安く売っているが，永長社長は決して「安売りではない」といっていた。安いということはメーカーがつけた正価に対しての比較である。「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かった。したがって，第一家庭電器の商品の値段は，「適正な値段」だと指摘した。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と言葉は違うが同じ解釈である。

そういう考え方だから，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宣伝を，積極的に第一家庭電器自らで展開していった。

だから，売上げがそれほど大きくなかった昭和35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，音響ファンに奉仕していた。

昭和40年代前半には，テレビでも東京12チャンネルから，第一家庭電器1社の定時番組として，「日本の涙・演歌一本勝負」を提供していた。小売店の提供は珍しかったころである。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，当時一流の歌手の歌声が首都圏のお客様に提供された。

車内吊りポスター

昭和38年ごろの広告媒体使用比率をみると，新聞広告に46％も投じ，電車内の広告に22％，ラジオ・テレビに18％，ホームニュースに11％，屋外広告その他に3％となっている。その広告費は年度によって多少異なるが，ほぼ例年売上高の2～3％を投入していた。当時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かった。「広告費はムダ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」と割り切っていた。

店舗も，広告の重要な媒体であるとして，店舗イメージの統一に乗り出したのもこのころであった。鈴木常雄，鈴木正治らが中心になって，カラ

ーポリシーも店名表示を黒と黄色に配色を統一した。この黄色の看板は昭和57年のC・I・Sによっていまのように変更されるまでつづいた。

都内近県に数十ヵ所も掲出した野立看板

独自の月賦販売制度

いまでこそ一般化しているが，当時は割賦販売に手を出さない店が多かった。こわいからである。しかし，永長社長は寺田酒造店時代，また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かった。取ることに自信があったからであった。そのうえ鈴や時代，東京家庭電器時代に月賦販売の経験をなめつくしていた。

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あげていた。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た。そして第一家庭電器の月賦システムは他店にみられない柔軟性があって，お客様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た。しかも，すべて自己月販であった。メーカーローンも，銀行ローンも，信用ローンも一切利用しなかった。

新宿サービス売店（現・新宿本社の駐車場の一部）

だが当時の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に特長があった。昭和33年の創業時から「払い込みご持参制」を採用していた。と同時に郵便局の振替送金制をとっていて，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70%，持参が25%，集金にいかねばならないもの５%だった。昭和38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きた。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，永長社長は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さしあげた。いまとは比較にならない，程度の低い社会環境であったから「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，当時の，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。６年度，昭和39年の決算は，前記のように売上高20億円で，店舗が12，従業員313名，サービスステーション４を配置していた。

しかし，この業績は実は強引にもぎとったという年であった。というのは，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だった。それをこの年に開催された東京オリンピックに焦点を合わせ，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成果であった。

新企画と研究

7年度，昭和40年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て，17億9,000万円にとどまった。

初期の江戸川店開店(昭和40年9月)

昭和40年9月，江戸川サービスステーション内に江戸川店，新宿サービスステーション内に売店を開設し，江戸川区江戸川に今井店を開設するなど，店舗を増設したにもかかわらず業績は向上しなかった。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このときの不況は，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。

新聞の募集広告

全社員の玄関に貼った真鍮板

しかし，第一家庭電器は手をこまねいてはいなかった。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であった。「デモストレーター制」を開発したのもこの時期だった。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「口コミ」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。商品を売るわけでなく直接代金もいただかない。ただ電話なり，名刺で紹介していただくだけで，販売が成立した場合は販売手数料をさしあげた。月に1度の出社で清算するだけで拘束感がなく好評であった。渋谷店をその基地とした。

また，外販活動にも力を入れた。これも渋谷店を基地として展開した。さらには，役員以下全社員の家の玄関先に「第一家庭電器ご用命承り所」の真鍮板を掲出して，近隣の人への販売を促進した。

景気の先取りをねらった永長社長は，カラーテレビの潜伏購買力の顕在化をはかって，家庭電器業界初の「貸カラーテレビ」の新企画を打ち出した。「月3,000円で貸カラーテレビ！」の広告を，新聞に，電車内のポスターに掲出して，その普及促進はめざましかった。昭和40年の暮れから41年にかけてのことであった。

8年度，昭和41年に入ると，ようやく日本経済にも，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。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，同年11月，渋谷区上通りに道玄坂店(現Ｃ＆Ｑしぶや)を開設した。16店舗，従業員310名，サービスステーション４。８年度は23億9,000万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たって，第一家庭電器は従業員の研修訓練に徹底的に力をそそいでいた。永長社長は人間の能力を常々つぎのようにいっていた。永長式定年制である。

① 力でする仕事は30歳定年　② 腕(技術)でする仕事は40歳定年
③ 頭脳でする仕事は50歳定年　④ 人を使いこなす仕事は60歳定年
⑤ 徳をもって臨む仕事は70歳停年

したがって，「その定年に達するまでに徹底的に力を発揮せねばならぬ」という考え方で，鉄は熱いうちに叩けというわけである。

現在も連綿としてつづいているが，社員研修には直接幹部社員が講師として当たるほか，社外から一流の専門講師を招いて研修セミナーを開いた。そのころは，精神的支柱としては中心社主幹の常岡一郎先生。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ー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た。

そのほか，雑誌「商業界」が例年開催した「箱根ゼミナール」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った。また，流通機構や大量販売形式について当時比較的に進んでいた大阪，神戸などの，現地視察研修にも大挙して出張した。当時，スーパーマーケットやSSDS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いちばん早くはなかったか。

各部署へ新年の挨拶廻りをする役員
(昭和40年頃)

第１回電気専門店経営ゼミナール
(昭和38年10月７日，有馬温泉グランドホテル)

春季慰安旅行(昭和40年４月，三浦半島城ヶ島にて)

世界流通機構視察団に参加

海外視察旅行に出発する社員

また，幹部社員を海外に派遣し，広い視野を開発させた。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，斎藤勲，鈴木正治，永長寛一，磯木進，磯木信夫など，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，帰国後はその海外研修報告会を開いてその見聞してきたことを全社員に徹底させた。

そのほか，当時の「全日電スーパーチェーン」加盟店の研修セミナーにも，幹部社員を積極的に大挙参加させていたのである。

3．　適正な店舗配置(昭和42年～43年)

多店舗化の自信深まる

松下電器産業㈱工場見学
(昭和42年２月)

昭和42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，エアコン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42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めざましく，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，ダイエーの関東進出，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が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。

社員慰安旅行の演芸大会
(昭和42年９月，下田温泉ホテル)

社員慰安旅行の宴会

ここで再び永長社長の慧眼が見直されてくるのである。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37年10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。

第一家庭電器の当時の店舗配置は，建設省建築研究所が昭和40年に発表した「高額所得者東京圏集中分布図」を，まったく下敷きにしたように完全配置されていた。永長社長が情報を集め，データをはじいての店舗配置ではなかった。手当たりしだい，思いつきのカンで指示しても，そんな人間離れしたするどさと正確さがあった。

昭和42年２月，永長社長は松下電器の松下幸之助氏に会ったとき，多店舗化の話をしたところ，「絶対にやれるからやりなさい」と激励された。経営の神様に太鼓判を押されて永長社長は自信を深めたことであろう。以前メーカーは，つくれば売れるので系列店を育成して売らせ，安売りをする

系列外の大型店などを異端児扱いをしていたが，昭和39～40年の不況に直面して，独自の販売力をもつ大型店の存在を無視できないことを知り，これを境にメーカーの大型店に対する売込み競争がはじまってきたころのことであった。

昭和42年５月，武蔵野市吉祥寺本町に吉祥寺店，６月，板橋区本町に板橋サービスステーション，７月，国分寺市本町に国分寺店を開設した。さらに翌43年１月，小金井市本町に小金井店，２月，立川市曙町に立川店をと，追っかけるように開設した。

19店舗，従業員385名，サービスステーション５。９年度，昭和42年の売上高は37億5,000万円に達した。

昭和40年代の社員誕生会

永長社長の発病

昭和42年６月，永長社長は栗生久一(当時専務)と大阪守口の三洋電機本社での商談を終えて帰る新幹線のなかで，突然，異様な苦痛におそわれて人事不省におちいった。さいわい乗り合わせていた北海道大学医学部教授の手当をうけてことなきを得た。実は２カ月ほど前から喉頭に小魚の骨がつかえているような感じで変だなと思っていたそうである。

そのことがあってからの精密検査で喉頭の嚥下痛を訴え，翌７月，築地の国立がんセンターで診断をうけたところ,喉頭がん(声門上部扁平上皮がん)で，がんのひろがりは思いのほかひどく，第３期であった。その後１カ月半，通院して放射線療法により35回の超高圧エックス線の照射を受けたところ，予想以上に奏効してむしろ大成功といえた。そのために以後５年間，喉頭をとらずに済んだ。翌43年２月，リンパ節転移発生のため，左頸部リンパ節廓清手術をうけたが，これがはじめての入院手術であった。

テナント出店第１号

昭和43年は第一家庭電器創業の10年目に当たる。この年，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り入れられ，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。

第一家庭電器の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」を積極的に押し進めて業績向上に猛進した。とくに，創業10周年の目標をかかげた永長社長は，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。

ショッピングセンター出店第１号，小田急相模原店

昭和43年６月，神奈川県座間町相模台の忠実屋名店センター内に，小田急相模原店を開設した。この出店は，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，このショッピングセンター内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った。テナント出店については昭和37～38年ごろから検討していたが，そのころはどう計算してみても効率が悪くまだ機が熟していなかった。永長社長はころあいよしとみてとった。ショッピングセンター時代は到来したと感じた。でも実験店舗のつもりであった。

これが，予想以上に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たしかに到来したのだ。翌44年になるが引きつづいて，忠実屋のつつじケ丘店，国鉄相模原店，府中店，厚木店，イトーヨーカ堂の越谷店，溝ノ口店とつぎつぎにテナントとして入店していった。ショッピングセンター，テナントへの進出は，多店舗化政策の出店のペースを早めるのに大いに役立った。

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。しかし耐久消費財としての大型商品が多い家庭電器では，その機の熟すのがややおくれていただけである。

時は流れる。社会環境も変わっていく。このころから20年も経った現在では，また別な事情がでてきているが，とにかく当時，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だったといえよう。

小田急相模原店を開設した３日後，江戸川区東小岩に小岩店，同年８月，北区赤羽に赤羽店，12月，戸田市戸田に戸田店と，独立店舗もつぎつぎと開設し，まさに多店舗化政策は完全に軌道に乗っていった。

昭和43年(決算は前期６月１日～11月30日，後期12月１日～翌年５月31日となっているので年度売上高とは喰い違いがある。)60億7,000万円の売上高を達成した。店舗27店舗，従業員535名，サービスステーションは８基地になっていた。

大衆資本で大衆とともに！(社是制定)

永長社長は常々こういっていた。「大衆に支えられた商人こそ栄える。」お客あっての企業である。「企業は私物化してはならない。」これが大野屋酒店時代からの経営理念であった。哲学といってもいい。昭和33年，第一家庭電器を創業した当時の資本金は3,000万円だった。10年経ったこのときは３億3,000万円。11倍になっていた。しかし永長社長はその１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会社が伸びているんだと思う……」

このころの株主は約500名。社長以下全役員合わせてもその持株は3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222名で全体の44%に達していた。「社員が株主になると販売意欲，責任感が高まる。」と永長社長は全社員株主になることをすすめていた。そして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た。

永長社長は会社の株式を近い将来，東京証券取引所の市場第二部に上場することを念願としていた。この時点で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たが，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った。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であった。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たのであった。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社長は考えていた。

販売高を誇ったディスプレイ

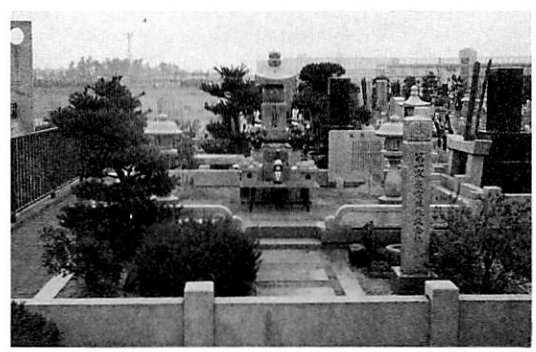
このような考え方をいつも永長社長から聞かされていた鈴木起男サービス部長(現会長)は，この理念を一つの言葉にまとめてみようと考えぬいた末，「商人の誓い」として「大衆の資本によって大衆に正しい商いをし，大衆へ利益を還元する，そして大衆に支えられた商人こそ栄える。」と成文化していた。そしてこれを大分以前から自筆のうえ，サービス部の部屋に掲げて毎朝部員に唱和させていたのだった。かくしてこれが創立10周年記念式典の日に「社是」として正式に制定されたのである。永長社長は偉大な業績をあげてこの日を迎えるまでに，2度も生死の境を彷徨したが，株主への，社員への，お客様への責任を病床で痛切に感じ，歯を食いしばって生へ立ち直っていった。

サービス部に掲げられていた額「商人の誓い」

かくて10周年記念祝典へ

昭和43年10月31日。第一家庭電器はその創立10周年記念式典を熱海市観光会館で，また，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2時から司会者暁春夫，桑原且によって進行され，舞台の永長社長にスポットがあてられての「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詩，船村徹作曲による社歌が発表された。作

創立10周年記念式典と祝賀会



会社墓

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，この日制定の社是の唱和とともに，熱海市観光会館がふるえるようにこだました。

そして「昭和45年度には120億円を売上げる。」という構想の永長社長の挨拶は，なみいる参会者のド肝を抜いた。ついで来賓，各メーカー代表者の祝辞をいただき，協力業者に感謝状が贈呈された。記念賞与の贈呈，創業以来10年以上，８年以上，５年以上，３年以上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。

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移して夕６時30分から開会された。

司会は式典とは打って変わって，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達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，明日の意欲を盛り上げるに充分な発散だった。

最後に誰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合唱がわき起こった。

永長社長も歌った。１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……。

なお，この年11月，創立10周年記念謝恩展示即売会と銘うって，創立以来はじめての大展示即売会を品川プリンスホテルで開催した。また，第一家庭電器に在職中不幸にして物故した社員の霊を祀る会社墓を，松戸市の松戸霊園に建立したのもこの年の12月であった。

第３章　高度成長期を迎えて

１．積極的な展開(昭和44年)

つぎつぎと出店がつづく

昭和44年に入ると多店舗化政策をますます押し広げていった。昨年暮れに戸田店を開設したため，まず１月，蕨市中央に蕨サービスステーションを開設した。ついで２月，杉並区天沼に４階建てビルを新築して荻窪店と荻窪サービスステーションを開設した。これは業績の伸展に伴い新宿区西大久保の本社が手狭になったので，東大久保に新本社を建設する必要に迫られてのことだった。そこで東大久保の新宿サービスステーションが荻窪の社屋へ移転したわけである。

同じく２月，相模原サービスステーション開設。３月，板橋サービスステーションの業務を新設の蕨サービスステーションへ移し，そのあとに板橋店を開設。同月，調布市東つつじヶ丘の忠実屋名店センターにつつじヶ丘店開設。４月，相模原市相模原の忠実屋名店センターに国鉄相模原店開設。同月，小金井市貫井北町に国分寺サービスステーションを開設(翌年８月，国分寺東戸倉へ移転)。６月，保谷市ひばりが丘にひばりが丘店開設。同月，越谷市越谷のイトーヨーカ堂越谷ショッピングセンターに越谷店開設。同月，府中市宮西町の忠実屋名店センターに府中店開設。さらに10月になって川崎市溝ノ口のイトーヨーカ堂新館に溝ノ口店開設。11月，厚木市中町の忠実屋名店センターに厚木店開設。というように連続的に出店をつづけていった。

当時，店舗とサービスステーションの開設に伴い，社員の配置転換をはじめとして，全社の全部署がなんらかの形で大車輪の活躍を示した。そして“ぐんぐん伸びる第一家庭電器”の姿にみんなの眼がかがやいていた。

「商品は第一家庭電器の責任で売り，売った商品については最後まで責任をもつ」という精神にもとづいて，店舗の開設にはサービスステーションによるサービス網の拡大を併行させていった。

このころ第一家庭電器は，無線カーによるアフターサービスも開始し，各サービスステーションに合計36台の無線サービスカーを配置していた。

当時の出店条件

このころの世の中は，産業界の設備投資等の拡大策などによって，長期

大型景気が継続していて順調な足どりで高度な経済成長を遂げていた。しかし，やがて政府の金融引締政策がとられてくるのであった。スーパーや専門店のなかには多額の借金をして多店舗化を急いだところが多かったが，そのうち金融引締めにあって四苦八苦するハメになった例が少なくなかった。

第一家庭電器は「利益を出し，税金を払ってなお余裕のある資金を店舗拡張にふりむける」という永長社長の方針によって，税込み利益が５％を割ったなら新規の出店を見合わせることにしていた。そして出店する場合は人口が15万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だったら早目に出店することにしていた。出店の場所は，商店街の一等地は意識的に避けた。立地条件がいいと地価が高くて設備投資がかさむからであり，「多少場所が悪くてもサービスがよければ，お客様は買いにきてくれる」からであった。

このころの具体的な出店の条件は――地価が3.3平方米当たり20万円以下，出店費は2,500万円程度，ショッピングセンターに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が売上げの２％に押さえられるところにした。当時，専門店が新規に店を出す場合は普通，１店につき5,000万円程度，多少大きな店なら１億円はかけていたが，第一家庭電器は安上がり出店を貫いていた。それでも新設店舗では月間2,500万～3,000万円の売上げ目標をもって最初から，進出した地域のトップを目指していった。そして現実にいずれの新設店舗も期待どおり良好な業績をあげていった。これもメーカー系列にとらわれず，独自の販売政策による顧客の開拓と，アフターサービス網の充実による専門店としての強みを発揮できたからであろう。

昭和44年５月期のメーカー別売上商品の構成比率をみると，カラーテレビは東芝37.0%，ナショナル34.7%で上位を占め，ステレオはコロムビア28.4%，パイオニア21.4%，洗濯機はサンヨー38.7%，ナショナル22.2%，クリーナーはゼネラル25.9%，日立19.0%，総合では東芝22.0%，ナショナル20.0%，サンヨー17.5%，日立7.5%，三菱６.0%，ソニー，コロムビア，パイオニア，トリオなどがそれぞれ４～５％台で，創業時の各メーカーの第一家庭電器に対する冷やかな眼がうそのようにおもえる。

新年懇親会で女装で接待する各部長達（昭和45年頃）

2．　消費者の不買運動(昭和45年)

電子レンジ電波洩れほか

昭和45年は家電業界にとって，悪夢のような問題が連続して起こった。まず２月に電子レンジの電波洩れ問題が発生し，それまで好調に推移していた電子レンジの売れ行きがピタッととまってしまった。ついで５月，アメリカでの日本製カラーテレビダンピング問題がおきて輸出不振が表面化した。期待した夏季商戦も，これから夏だというときに天候不順に見舞われ夏物商品が売れず，おりから大阪で開催の万国博の活況に反して家電需要は一向に盛り上がらなかった。

そんなとき，アメリカでのダンピング問題を晴らすためにと，電子機械工業会が公表したカラーテレビ価格モデルが，実態を反映していないと消費者の不信を買ってついに９月，日本生協連，主婦連など５団体がカラーテレビ二重価格問題として，メーカーに原価公示申入れと１年間買控えを決議するなど，かつてない不買運動に発展していった。

これを一時的な現象だろう，年末の需要期には騒ぎもおさまるだろうとタカをくくっていたメーカーは，軒並み減産に追い込まれ，大量の在庫をかかえて年を越さざるを得ない羽目におちいった。当然，価格はガタガタ下がった。カラーテレビは毎年５％位値下がりしていたが，こんどは一気に10％も下がってしまった。それでもカラーテレビの需要は不振がつづいた。

この年の悪夢は第一家庭電器も例外ではなかった。このような環境のなか，第一家庭電器は引きつづき多店舗化政策をすすめていた。３月，横浜市睦町に横浜中村橋店を，５月，川越市新富町のイトーヨーカ堂に川越第一店と，葛飾区新小岩に新小岩店を，６月，大和市大和南の忠実屋名店センターに大和店と，板橋区赤塚に下赤塚店と，蕨市塚越のイトーヨーカ堂

春季慰安旅行会(昭和45年４～６月，日本万国博覧会にて)

店頭ポスター(昭和45年頃)

に蕨店と，松戸市塚の越に松戸店を開設し，さらに10月，大田区池上に池上店と，品川区旗の台に旗の台店を開設というように，新店舗を増設したにもかかわらず，６月以降の半年間，販売目標を達成した月度は１回もなく，既存店のなかには前年実績を下回るところが出るなど，惨たんたるありさまであった。

カラーテレビ売価保証制度

そこで永長社長は考えた。「お客が，買わない，買わないと騒ぐのは，実は欲しいからこそ騒ぐのだ。ただ，いま買って先へいって値下がりしたら損をするという不安のために買控えているのだ。それなら，その不安を解消するために，第一家庭電器で買ったカラーテレビは，今後３カ月間に値下げしたときには，その差額を全部お客様にお返ししよう。」ということで，10月10日から翌年の１月末まで“カラーテレビ売価保証制度”を打ち出した。

そしてこの売価保証期間中，実際に，カラーテレビによっては２～３回の値下げを行なったのである。お客様にはそのつど，チラシ，車内吊り広告あるいはダイレクトメールで知らせ，店頭にも値下げ日を掲示した。しかもこの際，信用をたかめられるということから，月賦利用の場合でも，値下げ分は現金で戻した。結果は大成功であった。他の商品はともかく，カラーテレビに限っては売価保証期間中の販売台数は，前年同期比で42%の増であった。

この期間中に値下げ分の差額として払い戻した金額は3,000万円程度であったから，この期間中の総売上高42億7,000万円強，税引き前利益２億900万円強に比べれば，宣伝費と思えば実に安い金額であった。この，一度売った商品が値下がりしたからと，一部の代金を払い戻す商慣習は，むかしからメーカーと問屋の間にあったことであり，永長社長は大野屋酒店時代にこれを経験していたのだ。しかし，小売店が消費者に対して行なったことは日本ではじめてであろう。

昭和45年度販売増強キャンペーン表彰式（昭和46年１月18日，三福会館）

このアイデアは，永長社長が喉頭がんの治療で入院中にヒントを得たのだった。同室の患者が「最近カラーテレビを買ったら，１カ月も経たないうちに１万円も安くなっているのはひどすぎる。せめて２～３カ月経っていたら仕方がないかも……」という苦情を話していたのを耳にしたことから，「そうだ！　売価保証だ！」と思いついたという。

3．　念願の株式上場(昭和46年)

新機種は新米

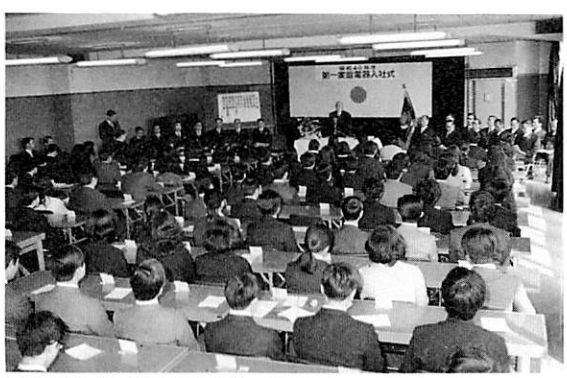
年が明けて昭和46年，公正取引委員会は家電製品の二重価格を不当とみなして行政指導基準を明示，その後メーカーによる値下げや新製品の発売，あるいは販売店リベート体系の改訂など，二重価格の是正策が相ついで打ち出されたので，カラーテレビの不買運動はようやく終止符をうち，カラーテレビをはじめ家電商品の需要も徐々に回復のきざしをみせてきた。

ただ，１月にシャープと松下電器が相ついでカラーテレビの新機種を発表したが，それが予告どおりに市場に出回らなかったため，また消費者団体の怒りをかってしまった。

第一家庭電器では，永長社長が「これは新米だ！」と思った。消費者は，むかしから新米だけでなく，野菜，果物など初ものは待ちこがれていて，多少値段が高くても飛びついて買うものだ。

そこで，そのカラーテレビの新機種を大量に仕入れ，もう一度売価保証をつけることにした。ひとまず定価で売っておいて，あとで値下げした差額分を払い戻すという方法をとった。

これには同業者や消費者団体から非難の声があがった。「前回のように，値段がどこまで下がるかわからいときならいざ知らず，価格は安定化の方向なのに，売価保証をつけるなんてわざとらしい……」しかし，第一家庭電器のこんどの売価保証は前回の目的とはまったく違い，これは新製品を大量に手に入れるための手段であった。つまり，まだ量産体制に乗ってない新機種を大量に仕入れて売りさばくには，それなりの工夫が必要なのだ。新機種が出たとたんに値引きしたのでは，メーカーは第一家庭電器の希望するとおり商品を回してくれないだろう。この際はメーカーに安心しても



昭和46年度入社式(新宿体育館)

永長社長，松下電器本社を訪問(昭和46年４月13日)

らうことが先決だ。これが永長社長の考え方であった。

この新機種の発売後，１カ月間のカラーテレビの販売が，前年同期に比べて2.23倍になったことは，この作戦が大成功だったことを示している。このときに“新型カラーテレビ大量入荷”の広告を出せたのは第一家庭電器だけだった。

きびしいトップの座

日本の家電専門量販店のなかで，そのころ売上高でトップの座にあったのは神戸市のＳ社であった。昭和37～38年に第一家庭電器の幹部社員が大挙して関西地区の他社見学に出かけたときは必ず，Ｓ社に立寄ってずいぶんお世話をいただいたものだった。Ｓ社はその後いちはやく多店舗化に取り組み，80店余のチェーン店をもつ業界随一の勢力を築いていて昭和45年には年商100億円の初名乗りをあげ，自他ともに認める実力によってメーカー各社も同社の存在を重視していた。

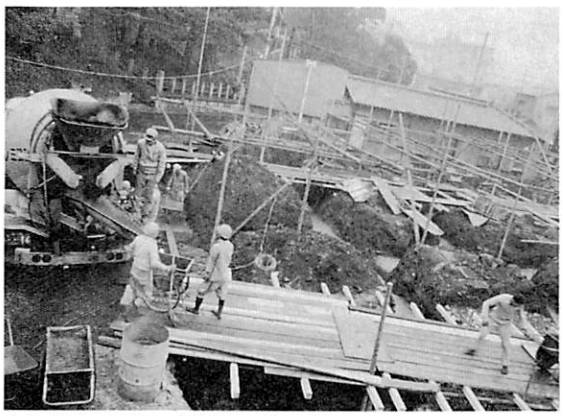
日立製作所多賀工場見学
（昭和46年９月７日）

ところが昭和46年の決算（年１回，５月20日締め）では売上目標125億円に対し，実績は122億円であったという。この目標を下回った主因は，やっぱり昨年来からのカラーテレビの売上げ鈍化だったといわれていた。これらの数字はこの年のＮ紙発表の「日本の小売業100社ランキング」によるものであった。このとき第一家庭電器の決算は年２回であったが，その売上げを年間にしてみると124億円になり，第一家庭電器がはじめて日本一の座についたことが同紙に発表されたのだった。しかし同時に，首都圏だけの同業他社の業績も，Ｙ電気が105億円，Ａ無線電機が81億円を売上げて急追していて，家電流通業界は年商100億円時代に突入した一方，スーパーやデパートなどの家電販売への参入も相つぎ，今後の激しい競り合いが予想された。そして残念ながら第一家庭電器の日本一の座は，やがて昭和50年代のなかばになって，他社に譲らざるを得なくなるのであった。

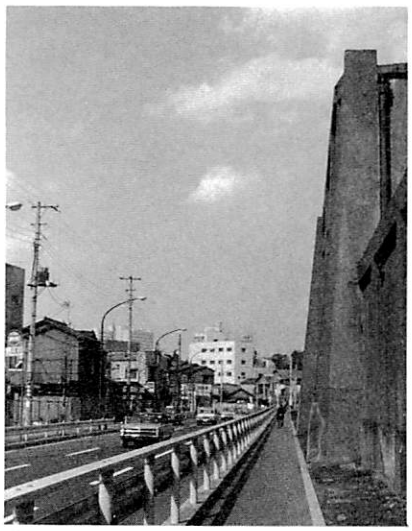
専門店初の東証上場

新宿区東大久保の新宿サービスステーションの跡地に新築中だった５階建てビルの新本社が，昭和46年５月に完成した。ここに，やがて上場企業へ発進すべく本社機構がととのった。

多店舗化政策も積極的にすすめた。１月，松戸市八ケ崎に松戸サービスステーション。２月，八千代市八千代台南の十字ショッピングセンターに八千代台店。３月，豊島区東長崎に東長崎店。４月，柏市柏のイトーヨーカ堂に柏店。５月，千葉市幕張に幕張サービスステーション。７月，練馬



本社社屋の基礎工事(昭和45年11月)



都電車庫跡(現在の住宅サービス公社辺)から遠望した完成間近の新宿本社

本社新築落成をよろこぶ永長社長

本社新築落成パーティ

東証第二部上場の説明会

区上石神井に上石神井店。10月，川崎市小杉町に武蔵小杉店。11月，船橋市習志野台に北習志野店と，杉並区阿佐ヶ谷南に阿佐ヶ谷店ならびに千葉市春日に西千葉店。12月，板橋区常盤台のイトーヨーカ堂に上板橋店と市川市新田に市川店というように，１年の間に２カ所のサービスステーションと，10店舗を矢つぎばやに開設していった。昭和46年11月期，店舗数48店舗，サービスステーション９基地，従業員は831名になっていた。

資本金の推移をふりかえってみると，昭和33年創立時はわずか3,000万円だったが，37年５月半額増資と従業員割当により5,000万円。38年４月また半額増資と従業員割当により7,950万円。追いかけるように同年10月公募増資により１億円。39年４月半額増資により１億5,000万円にした。そして創立10周年を迎えた43年４月，３割増資により２億円。同年12月１割無償交付増資により２億2,000万円とし，翌44年５月半額増資により資本金を３億3,000万円にしたのである。かくて株式上場のための準備も万端ととのって，野村證券を幹事会社として上場のための申請書を大蔵省に提出した。

当時の日本では専門店で株式を上場している企業は皆無で，第一家庭電器が初のケースだったから東京証券取引所の審査も非常に慎重だった。いろいろな面からきびしい調査の結果無事に合格し，大蔵省の認可がおりたので昭和46年11月，１株200円で200万株の公募増資を行なって資本金を４億3,000万円にするとともに，翌12月１日をもって専門店として日本で初の，東京証券取引所市場第二部への株式上場を果たしたのであった。

４．　続伸した多店舗化(昭和47年)

NEBAの発足

ここで第一家庭電器にも関係のある家電小売業の団体のことにも触れて記録に残しておきたい。

全国の家電流通業を代表する各地方の有力者によって，ぜい弱な家電小売業の経営改善を図り，近代的な家電小売業の基盤づくりをしようということで，昭和38年２月，「全日電」が結成されて第一家庭電器の永長社長がその会長をつとめていた。

ところが昭和46年11月，この「全日電」は発展的に解散した。この「全日電」はきわめて有益な成果をもたらし，解散時までの９年間に26会員企業と，それに関連する８団体の企業200社の年商規模は驚異的な成長を示した。関連する８団体とは経営規模が「全日電」会員レベルより下回る同業のための地方組織であり，通称は「各日電」と呼ばれていた。中日電経営

全日電経営研究会例会の永長社長（昭和40年頃）

研究会（中部北陸地方）のほか，東日電（関東甲信越地方），道日電（北海道地方），北日電（東北地方），近日電（近畿地方），中国日電（中国地方），四日電（四国地方），西日電（九州地方）の経営研究会で，全日電は自団体の指導陣の定期的派遣を実現して，各日電の事業体制の確立に寄与していた。

その全日電を発展的に解消したわけは，今後の家電小売業者のあり方としてはただ物品を販売するだけでなく，消費者のニーズを正しくメーカーに伝達し，業界の実情を正確に消費者に伝え，関係指導官庁との連絡を密にし，業界に対しても行政の理解と啓発普及の一端を示すために，全日電になかった具体的実行力をもつ団体の設立が痛感されたからであった。

そして昭和47年２月，日本電気専門大型店協会（略称NEBA）が設立され，第一家庭電器の永長社長はその名誉会長に就任した。NEBAは設立以来，修理補修部品の規格統一，経営研究ゼミの定期開催，消費者相談室の開設運営，商品別販売統計，クレジットシステムの開発，海外流通市場視察，業界関係事業への協力などを精力的に実施して現在に至っている。

なお，毎年実施の海外流通市場視察旅行で，会員各社の社員が帰国後提出する論文のなかから優秀なものを選び，最優秀者にはとくに「永長賞」を設けて賞を贈っている。

年間出店14店舗

昭和46年２月から改築にかかっていた秋葉原ラジオ会館が，昭和47年５月，従来のバラック建てから近代的６階建てのビルに変身して完成した。その間，休業していた秋葉原第一店と秋葉原中央店（現DAC秋葉原ＦII）も立派になって再開した。同時に同会館３階には新しく秋葉原本店（現DAC秋葉原ＦIII）も開設することができた。会館の売場面積が大幅に増えたからだった。

「全日電」研究会の記念写真（中央・永長佐京）

国立赤城青年の家，研修記念（昭和47年３月22日）

昭和47年はレギュラーチェーン店(RC店)の多店舗化がもっとも進行した年で，秋葉原本店開設のほか，３月，浦和市南浦和に南浦和店。４月，藤沢市辻堂に辻堂店。６月，調布市の忠実屋名店センターに調布店(同年10月に忠実屋閉店のため閉鎖)と，江東区亀戸に亀戸店と，大和市南林間の忠実屋名店センターに南林間店。７月，川崎市登戸に向ケ丘店と，川越市幸町に川越第二店と，東松山市箭弓町に東松山店。10月，相模原市上溝の忠実屋名店センターに上溝店。11月，草加市高砂に草加店と，府中市緑町の村内ホームセンターに東府中店と，松戸市常盤平のイトーヨーカ堂に五香店。12月，千葉市中央の千葉セントラルプラザに千葉店と，佐原市佐原の十字ショッピングセンターに佐原店というように，１年間で一挙に14店舗(除調布店)を開設したのだった。

初の賀詞交歓会を役員夫人同席で開催（昭和47年１月２日，本社５階にて）

また同時に，矢つぎばやに拡大する販売エリアに対応して，アフターサービス網の整備もおこたらなかった。５月，世田谷区成城に成城サービスステーション(同年12月閉鎖)と，藤沢市藤沢に藤沢サービスステーション。６月，北区東十条に東十条サービスステーション。８月，川越市大塚新田に川越サービスステーション。12月，世田谷区等々力に世田谷サービスステーションと，佐原市佐原に佐原サービスステーションを開設した。

悲喜こもごも

上場企業となった第一家庭電器の社会的責任はますます重大になってきた。そこで喉頭がんを治療中だった永長社長は，自分に万一のことがあった場合でも，心配のない体制をつくっておく必要があると考え，昭和47年１月，上場後はじめての株主総会終了後の取締役会で，永長社長のほかに鈴木起男副社長と上林義男専務にも代表権を与えることにした。

５月には，半額増資と１割無償交付および24万株の公募を行なって資本金を７億円にした。また新設が相つぐ店舗とサービスステーションの建物や，膨大な在庫商品の火災・損害保険の経費が増加するのに鑑み，その節減対策を図るための部署が本社店の２階に設けられた。

さらに10月，かねてから準備をすすめていた電算機を荻窪社屋に導入して稼働させたのだった。同じく10月，永長社長に生涯最良の佳き日がやってきた。業界における多年の功績が認められて，藍綬褒章を受章したからである。とく夫人と一緒に皇居に参内して，天皇陛下からおほめのお言葉を賜わるという光栄に浴することができた。そのときは「身に余ることだ，私ほど幸せなものはいない」と，夫人ともども手をとり合って感激の涙にむせんだという。

藍綬褒章受章祝賀会にて
(昭和48年１月，京王プラザホテル)

藍綬褒章受章の永長社長

よろこびの永長家一族

そして，NEBAの谷口正治会長，岡嶋昇三，佐藤暢夫，秦泉寺信喜，村内務羅男の４副会長と郷土代表の寺田欣一氏，友人代表の渡辺一太郎参議院議員の方々が発起人となられて「永長佐京氏藍綬褒章受章祝賀会」ならびに「祝賀パーティ」を，翌48年１月19日，京王プラザホテルにおいて盛大に開催していただいた。永長社長は，お集まり下さった多勢の方々のご厚情に対し，ここでも感謝と感激の涙にむせんだのであった。

ところが翌11月，こんどは悲しいことがやってきた。第一家庭電器創立以来，永長社長の陰の協力者であった加藤貞治会長(加藤病院長)が突然に逝去されたのである。こんどは悲し涙を流さねばならなかった。第一家庭電器と加藤病院の合同葬を青山葬儀所で執行し，永長社長以下第一家庭電器の幹部は大挙参列して盛大にお送り申しあげた。

その悲しみの収まらないうちに，さらに不幸が重なった。永長社長の喉頭がんの主病巣が再発して“喉頭全摘出手術”をせざるを得なくなって入院。12月，声帯を切除してしまった。それ以来永長社長は失声の身となり，自分の意志を相手に伝えるすべは，紙と鉛筆による筆談に頼らなければならなくなったのである。

ただ昭和47年度の業績は順調に伸びて売上高も202億円を超えるまでになった。店舗64店舗，サービスステーション15基地，従業員は1,315名になっていた(注：この数字は決算期の関係で47年６月１日～48年５月31日の数字を表示した)。

5．　高度成長の終焉(昭和48年)

カラーテレビの長期保証

米国ニクソン大統領が，昭和46年８月にドル防衛策を発表して以来，ドルショックで低迷していた国内景気が，47年なかばから徐々に回復，やがて急上昇に転じて48年の夏ごろまではむしろインフレの前期症状がみられるようになってきていた。

家電業界も根強い需要のおかげで，冷蔵庫，電子レンジ，エアコン，ステレオなどが順調に売れていたけれども，ただ，普及率が73%以上に高くなったカラーテレビだけが，47年秋から48年前半にかけて全国的に売れ行きが鈍化してきたのだった。

そこで第一家庭電器としては，主力商品であるカラーテレビをなんとしてでも拡売しようと，６月からその販売促進策として，“３年間無料保証”という新制度を打ち出した。その内容はブラウン管，チューナー関係まで

も含めて，メーカー保証期間１年間のほか，さらに第一家庭電器独自で２年間追加保証しようというのである。このメーカー保証よりも長い期間保証できる根拠は，当時，113台の無線カーをもった充実したスタッフによるサービス体制と，第一家庭電器ならではの独自の検査データによって厳選した商品だから故障は少ないし，販売に自信がもてるからだ。

これは「売った商品は，最後まで販売店が責任を持つべきである」という永長社長の経営哲学を保証という形で拡大したものだった。

とりあえずボーナス期の６月，７月の２カ月間実施したところ，大成功を収めることができた。調べてみると秋葉原やその他の量販店のカラーテレビの売れ行きは，前年同期比で80～85％だったという。第一家庭電器のそれは６月が125％，７月が120％だったのである。結局，大好評のために８月までこの販売促進策を延期した。

さらに11月からは歳末商戦に向けて，白黒テレビ(24カ月)，ステレオ(24カ月)，電子レンジ(24カ月)，アイロン(12カ月)，冷蔵庫(24カ月，冷凍サイクルのみ60カ月)，エアコン(24カ月，冷凍サイクルのみ36カ月)，トースター(12カ月)など，他の商品まで含めて長期保証にふみきったのだった。以来この長期保証制度は絶えることなく，いまに至るまでつづいているわけである。

猛暑到来！

昭和48年の夏，７月になって東京では連日32～33度という猛暑がつづいた。首都圏の電器店ではどこでも夏もの商品がとぶように売れ，とくにエアコンの需要集中がすごくて品切れ機種が相ついだ。在庫不足への対応策に各メーカーは来年度分の生産をくりあげるなど，販売店への供給体制をいそいだほどだった。

第一家庭電器へもお客様が殺到し，とくに７月15日の日曜日には１日だけで３億4,500万円という創立以来の売上げ記録をあげた。この日の主な品

昭和48年度入社式(東京金属健保会館にて)

海外視察派遣(昭和48年２月)

海外視察派遣(昭和48年９月)

ジャズ・フェスティバル
(昭和46年10月11日，読売ホール)

第２回生録音会（昭和49年４月６日，小金井公会堂）

種の販売台数は，扇風機5,063台，エアコン962台，冷蔵庫780台，カラーテレビ501台というように，圧倒的に夏もの商品へ需要が集中した。

お客様のエアコンに対する関心は46年ごろから急激な高まりをみせていたので，第一家庭電器では47年からエアコン専任者を各店舗に配置したり，以前は特機部が一手に担当していた配送や，据付工事を各サービスステーションで効率的に実施するように対応策をとっていた。また，この年は，独自の「売価保証付，エアコン早期特典セール」と「３シーズン・オーバーホール無料サービス券進呈」(５月31日まで)の販促策を打ち出したり，ホテル・ニューオータニで「涼しい夏を安く買う会」という展示即売会を開催するなど，矢つぎばやにエアコンの拡販に力を入れたことが猛暑の到来を機に功を奏したといえるだろう。

第１次オイルショック

９月，小金井公会堂で「藤家虹二・クィンテッドによる生録会」を開催したところ，250名のお客様がそれぞれ重いデッキをかつぎこんで，熱心に録音を楽しんでいた。10月には，三鷹店で「ザ・ベンチャーズの演奏会」と，有楽町読売ホールで「ジャズフェスティバル」を相ついで開催した。「ジャズフェスティバル」はパイオニアの後援で，湯川れい子の司会で４部構成。再生装置にはパイオニア製の最高級機を使ったほか，「原信夫とシャープ・アンド・フラッツ」の迫力ある生演奏が完全に聴衆を魅了した。また，恒例の京王プラザホテルでのビッグフェアでは「幻の名器」の展示・演奏を行なうなど，音響製品の販売促進に大いに力を入れた昭和48年だった。いずれも「創立15周年記念」と銘うって開いた催しであった。

夏の好調が引きつづいて，ほとんどの品種が順調に売れてみんなが有頂天になっていたとき，10月のなかば，突如として石油輸出国機構(OPEC)が石油価格の値上げと，10%の石油供給削減を発表したニュースが飛び込んできた。いわゆる第１次のオイルショックだった。関西でのトイレットペーパーの買いあさりに端を発して，洗剤，砂糖，石油，灯油などの買溜めが全国的に一般化し，諸物価の高騰が日に日に強まって，世の中はインフレ的な様相をみせはじめてきたのである。

石油をはじめ工業用材料の需給がひっぱくしてきて，とくに家電製品に多く使われている塩化ビニールの不足は生産に支障をきたし，また，電力事情の悪化，人件費，原材料の高騰で各家電メーカーは製品価格の大幅値上げをせざるを得なくなっていった。そして翌２月以降の値上げが確定的になったため，一般消費者の間にそれを見越した先買需要がおこり，48

年の歳末市場は予想外の活況をみせたのだった。

オーディオ教室（昭和49年４月22日，三鷹サウンドスペース）

第一部上場を目指して

昭和48年も，多店舗化政策は引きつづいて進められた。３月，中央区日本橋兜町の東証消費生活協同組合内に東証売店。４月，越谷市上間久里に越谷サービスステーション。６月，横浜市南区通町に弘明寺店。７月，久喜市中央に久喜店。９月，藤沢市藤沢の十字屋に藤沢店。11月，野田市野田に野田店。12月，富士見市鶴瀬西の東武ストアに鶴瀬店というように，48年中には６店舗と１サービスステーションを開設したのであった。

資本金については，６月に1.5割の無償交付増資と210万株の増資を行なって９億1,000万円とし，さらに11月，１割の無償交付増資を行なって10億100万円にした。ここに第一家庭電器は創立15年周年を迎えて東京証券取引所市場第一部への上場資格をもった企業になったのである。そしてこれを機として広く消費者や株主に，企業姿勢を正しく理解してもらうため，日本経済新聞紙に１頁大の“企業イメージ広告”を開始したのだった。

そんなとき，第一家庭電器の業績がよいのに目をつけた自称私立探偵が，永長社長に脅迫状を送りつけ，大阪在住の犯人無宿Ｎ(41歳)が新宿署に逮捕された事件が発生したので，参考として記録に残しておく。11月２日，大阪中央郵便局の消印「本田栄」の差出人名の封書が届き，原稿用紙で１枚に暗号解読表，２枚に暗号文が書かれていた。解読すると「300万円出せ。拒否すれば70軒の支店のうち数軒を爆破する」とあり「５日までに住友銀行梅田支店口座に送金せよ。送ったら新聞の近畿版の朝刊に広告を出せ。文面は『本田様，会社の件は円満解決した。安心して帰宅されよ』だ」と書かれていた。犯人Ｎは「兵庫県警に逮捕監禁傷害容疑でつかまり，今春，刑が確定したが逃げていた。逃走資金がなくなり脅した」と自供した。(朝日新聞の記事より)。

第４章　不況期を乗り切るために

１．　低成長時代へ突入(昭和49年)

メーカーとともに訪問販売

永長社長と女子社員（昭和49年１月４日，本社玄関にて）

昭和48年の暮れの，先買需要がものすごかったことは，カラーテレビだけをみても業界全体でそれまで100万台以上あった在庫が一挙に一掃されたことでもわかるというものだった。ところが49年に入ると１月はともかく，各メーカーが家電製品の価格を一斉に値上げした２月以降は，どの品種にしても売れ行きがバッタリととまってしまった。

１月中旬からは，政府による石油電力の消費規制で，民間放送各社が深夜放送を中止したりモノ不足をキッカケとするインフレの高進で，消費者の間には予想以上につよく節約意識がひろまってきた。電気器具の修理件数が前年よりも30％も増加したのもその表われといえよう。まさにオイルショックの影響が一挙にでてきたのであった。

訪問販売の中間確認会議

加えてこの年の夏は，７月の記録的な長梅雨という天候不順に見舞われて，期待していたエアコンをはじめ夏モノ商品が軒並みの売れ行き不振におちいって，家電業界全体がかつてない大打撃をうけた。そして長期化する不況によってメーカー各社は，操業短縮，社員の一時帰休，販売第一線への配置転換などの政策をとらざるを得なかった。

やれば出来る！やらねばならぬ訪問販売！

第一家庭電器も例外ではなかった。「競争は価格だけではない。お客様のなかに飛び込み，買増し，買替えの需要を喚起しよう」ということで，各メーカーと組んで，メーカーの企画した販売促進策と共同歩調をとることにした。まず手始めに，シャープのアトム隊に各店の販売員を加え，８月末から電子レンジの訪問販売をはじめた。いままで量販店としては，他のメーカーとの仕入れのかねあいがあり，またメーカーとしても地域系列店との関係から，量販店とスクラムを組むことはタブーとされてきたが，ここへきて「なんとしても売らねばならない！」と，お互いに戦術を転換せざるを得なかった。それは他の量販店もまったく同じ道をたどったのだった。

訪問販売のキックオフ記念撮影

つぎはカラーテレビ，こんどはステレオというように，時期をかえてしばらくの間，この熾烈な訪問販売合戦は景気が回復するまでつづいたのである。

東証第一部上場と鈴木新社長の就任

3月12日，永長社長の藍授褒章の受章を記念して，NEBA(日本電気専門大型店協会)から永長社長の胸像が贈呈された。胸像の除幕式で谷口正治会長が「名誉会長として協会発展のために絶大な尽力をされており，今後ともわれわれの指導者として健康をお祈りするとともに，永長氏のお人柄をしのんで胸像を贈呈したい」との趣旨を述べられた。当時病床にあった永長社長に代わって，鈴木起男副社長が謝辞を述べ，協会全員の盛大な感謝の拍手のうちに除幕が行なわれた。

藍綬褒章受章記念胸像

4月1日，第一家庭電器は東京証券取引所市場第一部に指定替上場を果たすことができた。専門店での第一部上場は日本初のことだった。また年商268億円強(昭和48年度)は業界第一位で名実ともに第一人者としての地歩を確立したのであった。

念願の東証第一部上場を果たすことができた永長社長は，ここで後進に道を譲る決心をした。そして7月30日の取締役会で永長社長が代表取締役会長に，鈴木副社長が代表取締役社長に就任した。そのバトンタッチの就任披露パーティを8月5日，京王プラザホテルで開催した。会場には松下電器の松下正治社長，三洋電機の井植薫社長はじめ各メーカーの社長ほか幹部の方，秋葉原電気街やNEBAの同業の方，お取引先や銀行の幹部の方方など300名を超えるご列席をいただいて，盛大に就任を披露することができた。永長新会長の挨拶は「私は生まれつき商売が大好きで，社長職を鈴木新社長に引き継いだうえは，大所高所から物事をみていきたい」旨が代読された。

鈴木新社長は「永長会長が常日頃言っておられる真の商売とは何かということを私は守りつづける。そして，(1)顧客第一主義，(2)人と組織の調和，(3)衆知の結集，を経営の信条として“英知を絞り苦境打破に無限の楽しみを感じたい”という永長会長の言葉を噛みしめて取り組む」旨の挨拶をし

永長会長，鈴木社長就任披露パーティ(昭和49年8月5日，京王プラザホテル)

海外視察派遣(昭和49年３月)

た。また，各界からの祝辞と激励の辞が相つぎ，新会長と新社長の固い握手には万雷の拍手がわき起こった。

株のプレゼント

「第一家庭電器の株を500株以上，市場から買いなさい。そうすれば私の持ち株から500株をタダであげよう」永長会長のノドが健在だったら，おそらく永長会長は社員をつかまえては，こう話しかけていたにちがいない。

実は８月下旬，永長会長は全社員に対し手紙で大略つぎのように呼びかけたのだった。

「このたび私は，社長職をしりぞいて会長に就任したが，これからは会長として大所高所から新社長の活躍に協力し，当社の発展と繁栄のために私のすべてを捧げていく覚悟だから，社員のみなさんもなにとぞ一層のご支援とご協力を賜わるようお願い申しあげる。

さて私は，前々から会社の繁栄をはかるためには，社員の一人残らず，経済的にも精神的にも満たされた幸せな人間になっていただくことが必要であると信じているし，及ばずながらその実現に努力してきたつもりだが，みなさんの日頃のご協力におこたえするため，今回の会長就任を契機として全社員ならびに私の近親者に，私個人から何か記念品をさしあげたいと考えていた。

そして私なりにいろいろ構想をねってきた結果，つぎの方法でみなさんの財産づくりのお手伝いをさせていただくことにした。

それは今回(９月末日までに)みなさんに当社の株式を市場から最低500株買い取っていただくことをお願いし，協力して下さった方には，私の持ち株から500株ずつ無償でさしあげるというものである。ご案内のとおり，現在の株式市場は深刻な不況による各企業の業績の見通し難などから低迷しており，株価も大幅に値下りしているが，株価というものはいずれ景気が回復してくれば必ず値上りするものであり，こういうときこそ株式を取得するチャンスであると考えている。

海外視察派遣(昭和49年９月)

去る昭和46年12月に当社の株式を上場した際，１株200円で当社の公募株を取得していただくことをみなさんにおすすめしたが，そのとき協力して下さった方はいずれもその後の株式の値上りや，無償交付などによって，その財産を大きく増やされていることはみなさんがよくご承知のとおりである。今回もみなさんに市場から取得していただく株式ならびに私のさしあげる株式が，みなさんの財産づくりの手始めとなり，必ずや将来において大きくむくわれることを確信している。

このような機会に，すでに当社の株式を持っている方にはその持ち株を増やし，まだ持ってない方には新たに当社の株主になっていただいて，私たちの力で私たちの会社の業績を盛り上げ，将来共にその発展繁栄をはかりながら，同時にみなさん個人の財産も大きく育てて行くことが，私の日頃申し上げる時流にのることであり，私の念願としているところである。どうか，私の意図するところをおくみとりいただいて，みなさんの絶大なるご協力を賜わるよう，切にお願い申しあげる。」

このようにして永長会長は，社員にご自分の持ち株をプレゼントされたが，永長会長はこの持ち株放出によって44万7,000株，時価にして約1億1,200万円もご自分の財産を減らしたのである。

不況に挑んで積極出店

永長会長は，昭和47年に郷土の千葉県下に広がっていた「図書費増額署名運動」に共感して，千葉県立図書館へ500万円の寄付をしていた。「子供のころ家があまりにも貧しくて，本も買えなかったあのつらい思いを，これからの子供たちには二度と味わせたくない」という心からだった。この500万円の金は，その年藍綬褒章が贈られた折の祝賀費用に用意されていた金額であった。

千葉県立図書館では，永長会長の意向が充分に生かされるよう，資料委員会が中心となって内外の図書を3,427冊選択して購入。これを永長文庫目録として冊子に編んで発行し，県内各地の読書施設，幼稚園，小学校などに配布したのだった。その功績が認められ，永長会長は予期もしていなかった「紺綬褒章」が，昭和49年10月，永長会長に贈られた。

昭和49年は，月を追うごとに不況の様相を深めていったが，第一家庭電器は4月，渋谷区渋谷の東急文化会館にオーディオセンター渋谷(後のDAC渋谷)。5月，上尾市上町に上尾店。6月，熊谷市宮本町の熊谷オリエンタルプラザに熊谷店(後に同市内の独立店舗へ二度移転)。7月，千葉市小中台町のファイブ・ファッションプラザに稲毛店(後に同町内の独立店舗へ移転)。11月，浦和市田島のマルエツに西浦和店と，5店舗を開設した。

そのころ，おおかたの販売業界では，「動より静の時期である」としていたので，同業他社でもほとんど出店・拡大を見合わせていたが，「不況のときこそ積極的に打って出る」と第一家庭電器は停滞感のつよい市況に対して敢然と挑戦していった。ただ，この年の3月に“大規模小売店舗法”が施行され，この年を境にいままでのようには簡単に出店することが難しくなっていった。

2．　永長会長逝く(昭和50年)

“闘病記”配布

「私はこれまで多くの方々のご協力により,20年来目標にかかげて来た仕事を，家電業界が好況にめぐまれたこともありまして，15年で達成することができ，まことに感慨無量なものがあります。

この間，NEBAの皆様，そして各メーカー先輩の方々などには一方ならぬお世話になり，またこのたびの私の病気につきましては，何かと御心配をおかけしましたが，ここにこの小冊子をお贈り申しあげることによって，日頃お世話になって来た方々に対する心からなるお礼に代えさせていただくとともに，世の中には私と同病の方も沢山おられるのではないかと思い，何かそのお役に立てばということで，拙ないながら取り急ぎ，私なりにまとめてみた次第であります。ご参考にしていただければ，私のこの上もない幸せでございます。昭和乙卯新春　永 長 佐 京」。

以上のような“まえがき”をもって永長会長は『喉頭ガンと闘って七年半』という小冊子を昭和50年２月１日に発刊した。そして取引先や全社員に贈ったほか全店舗に置いて，同病と闘っているお客様の家族の方の精神的な支えになることを期待して配布した。

これは永長会長が病床にあって呻吟しながら綴った貴重な記録であり，その闘病と社業に対する不断の情熱，強い精神力，そして人間愛が全篇にあふれ，読者に深い感銘を与えるものである。こん後も悠々たる第一家庭電器の発展が約束されるまでの努力の過程とともに，公私にわたる人間永長佐京の側面を知ることができて，闘病と社業の織りなす貴重な人生の縮図といってもよいだろう。

永遠のお別れ

２月７日午後６時ごろ，鈴木社長はNEBAの役員の方々をご案内して永長会長宅へお見舞に伺った。永長会長はその日気分がよかったらしく快く皆さんを病床で迎えてくれた。ラオックス谷口社長，上新電機淨弘社長，サトームセン佐藤社長，安藤電気安藤社長の４人の方々が，かわるがわるそれぞれに慰めと感謝の言葉を紙に書いて見せたところ，声が出せない永長会長は，泣きながら病み細った手で一人ひとりと握手をしたので４人の社長さんも共々に泣いてしまった。この光景をみていた鈴木社長はこらえ切れず落涙滂沱。感激の極みここに至ったという。

そのとき皆さんに，か細い手で示された２枚の言葉「五年やれば一生の

葬儀式場全景

読経

ご遺族

ご参列者焼香

百ヵ日法要(昭和50年4月28日，京王プラザホテル)

事は出来る」「急いで死んでも六十七歳，急いで死んでも六十七歳，私の人生学」が，永長会長の絶筆となったのである。

それから半月後の２月22日午前２時10分，永長会長は東京都杉並区松ノ木の自宅で逝去された。６年ぶりという大雪が関東地方をおそい，あたり一面が銀世界におおわれた日であった。そのときのようすを主治医松浦鎮先生の記録から抜粋してみると，「50.2.22数日来の高熱，脱水，そして血圧とみに低下，虚脱状態の中に呼びかけにも，かすかに応答あるのみ，午前２時10分体力の限界ここに極まり，遂に永遠の別れとなった」「ちなみに全治療経過中のまとめの数字は，入院回数９回，手術回数10回，摘出リンパ節47ケ，放射線治療回数79回，入院日数259日，外来通院回数130回，総治療日数2,774日（７年８カ月），何と全生涯の一割をしのぐ日数が，ガンとの闘いによって占められていた」ということである。

積雪の残る永長家でその日の午後７時からの仮通夜と，翌23日午後１時からの密葬が近親者や幹部社員が総出で参列し，悲しみのうちにおごそかに執り行なわれた。

追いかけて第一家庭電器の社葬をつぎのように執り行ない，亡き永長会長のご冥福を祈った。

１．通　夜　２月27日(木)午後６時～午後８時

１．葬　儀　２月28日(金)午後１時～午後２時30分

１．告別式　２月28日(金)午後２時30分～午後３時30分

１．場　所　本願寺別院和田堀廟所(杉並区永福１－８－１)

葬儀委員長 鈴木起男社長，喪主 永長寛一，親戚代表 高柳真一，鈴木英一，友人代表 常岡一郎，谷口正治の諸氏として，当日は各メーカー・銀行・取引先など代表の方々の多数ご参列と，数々の弔辞を賜わった。会葬者数は2,000名を超え，延々長蛇の列ができ，盛大裡に社葬を終えた。

亡き会長のみ霊は，永遠に平らけく，安らかに眠り賜わったことと信じている。

戒　名　　浄証院威徳道観清居士

3．悲しみを乗り越えて(昭和50年)

低価格エアコンを開発

エアコンがたいへん普及してきたこのころ，アパートや小さな部屋に住んでいる人のための適当なエアコンの需要は多いはずだと考え，かねてからシャープと第一家庭電器が共同開発をすすめていた低価格エアコン「チ

ロル」(AH-1KA1)が完成して4月28日から販売をはじめた。開発の段階から販売店が参画して商品を生みだすことは業界でははじめてのことであり，これは第一家庭電器が販売と据付工事の数多くの経験を生かして開発したエアコンだった。

出力600W，冷房能力1800キロカロリーの簡易取付型で，付属の防犯用鍵は第一家庭電器が実用新案特許をとったものだった。このエアコンの特長は，(1)　窓を利用して取付が容易，(2)　窓側ユニットは配管パイプで適当な場所に設置できる，(3)　タテ型で窓を広く使用できる，ことであった。いまでこそ似たようなものがあるが，当時としては画期的なものだった。価格は同クラス性能のエアコンに比べて1～2万円も安い，114,800円だった。なお，第一家庭電器はこのエアコンの発売を記念して20名のモニターを募集し，このエアコンを無料で差しあげて普及につとめたのだった。この「チロル」は9月までに2,538台という売上実績をあげることができたのである。

躍起の需要掘りおこし

奇しくも，永長会長が亡くなったこの年は，家電業界としていまだかつてない不況に直面したのだった。長期にわたる政府の総需要抑制策で諸物価の騰勢が鎮静化してきたけれどもその反面，電化製品の需要は一向に盛り上がらなかった。そこで各メーカーは系列の地域店を指導して訪問販売活動をはじめ，自社製品の拡売に狂奔した。

海外視察派遣(昭和50年2月)

第一家庭電器も例外ではなかった。8営業部がそれぞれにその地域の市場性と対象商品をみきわめて，たとえば2月にビクターのカラーテレビを，3月にナショナルの電子レンジを，4月は全メーカーのカセットデッキを，というように以前にも増して積極的に訪問販売を展開した。また，5月からは各営業部に販推課を新設して，それぞれ独自の地域性を生かした企画を立案し，需要の掘りおこしをはかった。

夏季商戦はさいわいにも好天に恵まれたうえに，訪問販売と，シャープと共同開発した低価格エアコン「チロル」が好評だったことから，不況のうちにも前年なみの実績をあげることができた。

社員誕生会

9月には，全店規模の販売促進策として，各営業部をシャープ部隊，ナショナル部隊，東芝部隊に編成してそれぞれのメーカーの電子レンジ拡売競争を展開した。もちろん訪問販売によるものだったが，全社員の汗みどろの努力によって，4,352台の電子レンジが1カ月間に売れた。

10月も引きつづいてナショナルの5型白黒テレビの訪問販売を全社的に

実施して，1万186台という高い実績をあげた。さらに12月にはカラーテレビの「ダブル保証セール」を打ち出したほか，音響機器と暖房器具を主体にした訪問販売による「ローラー作戦」を展開するなど，この年は“積極的訪問販売”に徹した年だった。

けれども，オイルショックにつづく狂乱インフレの反動で，全世界的な総不況になった年であり，泣き面に蜂というか，国鉄の国労，動労が8日間という前代未聞の長期ストライキを実施したために，流通業界が期待していた歳末商戦が大影響をうけてしまったなど，所期の目標がどうしても達成できなかった苦難の年であった。

戦略の転換

また，この年の第一家庭電器の動きを別の角度からふりかえってみると，当時，大手家電メーカーはポストカラーテレビとして，音響機器を重視し，新機種の開発に力を入れてきていたので，第一家庭電器でも販売の重点をこれに移しはじめた。購買層がどちらかというとヤング層で不況にも比較的つよく，将来の伸びが期待できるし，音響機器はカラーテレビほどの落ち込みもなかった。

そして手始めに，当時市場で人気を博していた各社のコンポーネントを，性能と価格の面で検討し独自の組合わせをしたシステムコンポーネントステレオ「ダック・ベスト・システム」4機種を12万～18万円で発売したところ，好評を博してとくに初心者には非常に喜ばれた。

店舗のうえでもいままで以上に音響機器を充実させたほか，11月には店名も音響機器専門店らしく，秋葉原第二店をDAC秋葉原ＦⅠに，秋葉原中央店をDAC秋葉原ＦⅡに，秋葉原本店をDAC秋葉原ＦⅢに改称した。オーディオセンター渋谷とオーディオセンター千葉の店名を，統一してDAC渋谷とDAC千葉に改称したのもこのときだった。

なお，インフレで価格が高くならないうちに買っておきたいという，月払い希望のお客様が増えているほか，高級な音響機器が欲しいヤング層の需要喚起をねらって，3月から日本信販と提携した24回払いの長期ローンもはじめた。また，8月に九州のベスト電器とサービス業務の提携をして，相互が転居したお客様に対するアフターサービスの拡充を図った。大阪の上新電機とはすでに昨年のうちに同じように提携していた。

それからこの年は，お客様の購買意欲というものが想像以上に冷え込んでいて，とても早期回復の気配はみえなかった。それならそれに対応した体制を整えようということから，いままでの量的拡大戦略を“既存店の収

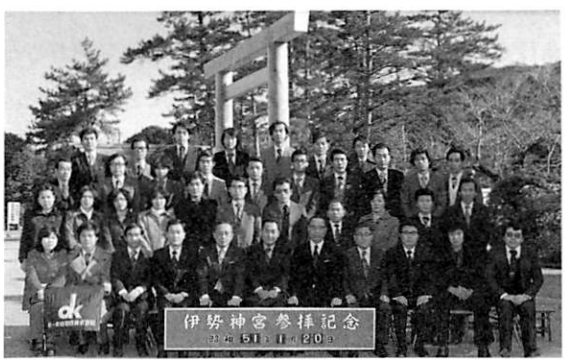
益力向上”という質的充実へ転換することになった。9月のことである。(1)不採算店のテコ入れ，(2)地域担当員の設置，(3)販売技術の研修，などをその骨子として，出店ペースを落としても既存店がほんとうにその地域に密着した販売をしているのだろうか反省しよう，地域のお客様のなかにとけこんで情報を集めよう，それから訪問販売の資料づくりもしようということがねらいであった。

そういう状況のなかだったので，多店舗化政策をとりはじめて以来のもっとも出店を控えた年だった。3月に練馬区中村南に練馬サービスステーションを開設して荻窪サービスステーション(同時に閉鎖)の業務を移管し，8月に千葉店のオーディオコーナーを分離してオーディオセンター千葉(後にDAC千葉に改称)としたほか，9月に鴻巣市本町に鴻巣店と鴻巣サービスステーションを開設しただけだった。そして12月には，都合によって神田店を閉鎖した。

4．　景気の低迷つづく(昭和51年)

自前の訪問販売

昭和51年に入ってからは，それまでメーカーに頼っていた訪問販売作戦を，自社単独ですすめることに切り替えた。その第一弾を2月の「春のデッキまつり」として全店規模で展開したところ，売上目標台数(前年同月比117%)を22.9%も上回る4,351台も売れた。デッキはソニー，パイオニア，テクニクス，ビクター，アイワの売れ筋8機種で，システムコンポをお買上げになっていたお客様に照準を合わせての訪問販売であった。自前だからやりやすかった。メーカー派遣社員に遠慮することもなく思い切った割引ができ，またメーカー各社それぞれの価格帯の人気機種に力を入れられるからだった。訪問販売ではあったがデッキの総売上台数のうち80%が店



東芝GFE-4500大作戦達成記念の伊勢神宮参拝

ソニー盛田会長ご来社記念(昭和51年3月1日，本社5階)

頭で売れたことは，高級機種に大幅な割引券をつけるなど来店を促す作戦をとったことが功を奏したようだった。

引きつづいて３月には「オーディオバザール」を催して，若い人を対象としたオーディオの販売促進に大いに力を入れたときだった。

自社単独の訪問販売をさらにつづけた。４月は「春のカラーまつり」だった。そのときのカラーテレビの売上台数は5,545台で，前年の同じ月に比べ66.1%増という成果をあげた。計画した目標を50%も上回ったのである。後年の参考としてそのとき売れた大きさ別の内訳を調べてみると，13～14型51.2%，16型19.5%，18型19%，20型5.8%の順だった。そのころ，年末を除いたふだんの月は14型以下が半分以上も売れたことはなかったのに，予想外に小型が売れた。

４月は新入学，新入社などでの小型需要が伸びる要因もあるが，景気が冷え込んでいるなかでの訪問販売で，売りやすい，買いやすい小型が増えたのではなかろうか。また，カラーテレビは毎年６月には大きく売れるのに，この年の６月は前年に比べて台数で15%，金額で20%も売れ行きがダウンしてしまったことは，この４月の訪問販売による需要先取りの反動ではないかと考えられないこともない。

故永長会長追悼会ほか

２月28日，新宿の京王プラザホテルにおいて第一家庭電器が主催する「故永長佐京氏の一周忌追悼の会」がおごそかに執り行なわれた。東京の空はあいにくの雨模様だったが，故人を偲んでメーカーをはじめ大勢の参列者がぞくぞくとつめかけた。５階の大ホール中央には故永長会長の遺影が飾られ，参列者一人ひとりが献花の白菊一輪をご霊前に捧げたのち，上林義男専務の司会によって追悼の会がはじめられた。最初に鈴木起男社長が長男の永長寛一総務部長とともに登壇。「企業は人なりという故永長会長の遺志を踏襲し，これを充分に遂行していきたい」という挨拶があり，ついで東芝商事の名取政造相談役が「去るものは日々に疎しという言葉があるが，去ってまたなお親しさが増すのは永長さんくらい」だと故人を偲ばれた。ついで谷口正治NEBA会長の述懐の挨拶，最後に秋葉原ラジオ会館野村誠一副社長の音頭で「ご献杯」を捧げて追悼のパーティに移り，荘厳のうちにも盛大な追悼の会であった。午後１時半散会。

故永長会長の追悼会

３月１日，大幅な機構改革と人事異動を断行し，営業本部長は鈴木社長自らが兼務して営業の最終責任を負うことになった。同時に，待ちの販売から訪問販売を含む攻撃販売に転じるために，平常月の休日は第三水曜日

だけにした。主な機構の改革は，８つの営業部を10にして担当店舗数を減らし綿密な戦略が打てるようにしたこと，サービス本部に独立採算意識をもたせたこと，管理部門も本部制をしいたことなどだった。また，現在売上占有比20％のオーディオ関係はDAC店の充実と増設によって早急に30％に引きあげることを目標にした。これは今後，高い成長率が見込めるからであった。

海外視察派遣（昭和51年２月）

同じく３月１日に西大久保の旧本社（大久保店４階）に研修センターを発足させ，４月から研修を開始すると同時に，社内の教育ムードを盛り上げるために，“３Ｍ運動”を展展開したのだった。３Ｍは「満足」「魅力」「目標」で，⑴お客に満足を与える，⑵人間としての魅力をつくる，⑶確固たる目標をもつ，……この３項目は研修を進めていくなかで息ながくめざしていくことにした。

研修スケジュールは，上級管理者，販売管理者，監督者，接客技術など年92回の実施予定で，ほかにビジネス書の紹介，通信教育のあっせんもする。おな，全社員に「研修カード」を配布し，受講記録のデータは昇格，異動の参考資料として役立てていくことにした。

長梅雨の打撃

いままでの家電商品の普及のテンポをみてみると，大体35％位の普及率に達したころから爆発的に売れはじめるのがふつうだった。そこでエアコンはこの年がその段階だったので，家電業界ではこの夏こそ！　とどこでも大いに期待をかけていたのだった。

夏季商戦決起大会

ところが６月後半から７月へ引きつづいた記録的な長梅雨による冷夏に見舞われて，期待していた７月の売れ行きが台数で前年の20％減で終わったことはたいへんな痛手だった。５月には3,800台余の売上げで前年に比べて50％増という順調なすべり出しで喜んでいたのに，６月が後半からの低温でそれが25％増にペースがダウンし，７月の最盛期が逆に大幅な落ち込みでは見込んでいた目標２万台に到底およばず，前年実績約１万7,000台を数パーセント上回っただけで終わってしまった。

このときの８月決算期の数字を前年と比べると，売上高で3.1％減，経常利益で43.4％の大幅減となった最大の理由は，記録的な長梅雨によるエアコンの不振であった。

住設とオーディオの専門店

「英知をしぼり苦境打破に無限の楽しみを感じたい」故永長会長の言葉を

心として，全社員がふんばっていった。不況のさなかだったが出店もつづけていった。4月には，いま伸びているオーディオ商品を主力に扱う店舗にしようと，東長崎店の売場を拡張して充実させた。7月，所沢市東町にいままでにないしゃれた造りの所沢店を開設した。11月には，はじめての総合住設店「KAL武蔵野」(後に武蔵野店と改称)を開設し，とくに住設機器部所属の店舗とした。KALは取扱う商品のキッチン・エアコン・リビングのライティングの頭文字をとったのだった。

そして12月，市川市南八幡に本八幡店を開設したのにつづいて，武蔵野市吉祥寺本町にはじめて独立店舗としてのオーディオ専門店，DAC吉祥寺を開設した。この吉祥寺駅周辺はデパート，スーパー，専門店が林立し，国電中央線沿線のショッピング街として以前から若い人が大勢集まるところになっていたので，DAC戦略をすすめているときにあって，より本格的なオーディオ専門店を目指しての出店であり，多店舗化政策はこのとき，80店舗の体制に達したのだった。

話は変わるがこの年の秋，ヘルパーの撤収問題があった。他の量販店同様に第一家庭電器にもメーカー販社から相当のヘルパーが派遣されていた。たしかに大きな戦力になっていたが反面，第一家庭電器の方針が徹底しなかったり，企業イメージを損う場合もしばしばおこっていた。そこで鈴木社長は，販売の自主性確立を表明してヘルパー撤収をメーカーへ提起したのだった。これは業界の正常化につながるものとして評価されたが，最終的にはいろいろと事情があってそのようにはならなかった。

5．　試練に対処して(昭和52年)

万世橋店の看板から出火，ボヤで済む(昭和52年2月1日，午後11時)

老朽店舗の一掃と組織の一新

51年後半から52年にかけては，家電販売店のなかで前年なみの売上げをあげることができないところが増えていった。52年に入っても個人消費は一向に盛り上がらず，相かわらずに冷え込んでいて第一家庭電器も苦しかった。そこで家電需要の掘りおこしの一環として，清潔で美しい店づくりによってお客様の購買意欲を高めようということになった。

いま80店舗を展開していても，むかしからの店舗はそれだけ古くなっているし，最近1～2年間はとくに売上げに格差がついてきていた。古い店舗はどうしても客足がかんばしくない。遠のいていた客足を呼び戻すだけでなく，新しいお客様を大勢吸引するために，この年から既存の老朽店舗の改装を大幅に手がけることにした。

また，３月１日付で大幅な組織変更と人事異動を行なった。組織上ではサービス本部を営業本部に統合して二本部体制にし，商品部(従来は商品課)を新設して商品面で全面的に責任を負わせることにした。広告と企画の業務を担当していた営業企画部を廃止し，広告業務は新設の宣伝部に，企画業務は商品部に移管した。また販推部も廃止し，販推業務を商品部に，店舗開発業務を管理本部に新設した開発室に移管した。この組織変更によって，商品部は商品の仕入れから販売企画までを担当し商品面で総合的な動きをすることになった。そしてその内部には，テレビ，オーディオ，家電，季節の商品担当制を敷いて各商品について一貫した政策を実施することにした。

なお，10営業部は７営業部に統合。物流センターは物流部に改称して担当していた輸送業務は新設の輸送部に移管した。

人事面では，鈴木社長の営業本部長兼務を解き，星野常務が営業本部長に就任して，その他の部長クラスも人心一新の大異動を行なったのであった。

社員総セールス作戦

大幅な組織変更があって間もなく，社員全員に「お得意さま手帳」がくばられた。これは営業マンだけでなく管理部門も含めた約1,300名の社員が総ぐるみで，新しいお客様の開拓から管理までキメ細かく行なって売上げを拡大しようという手段だった。うちつづく売上げ不振のばん回に必死だったわけである。そのころ直接部門の人員は全社員の47%しか占めていなかった。しかしこの直間比率を一気に逆転させることは難しかったので，管理・サービス部門などの社員を陰の戦力とした総セールス作戦を展開したのだった。

そしてこの年は，６月まで夏モノ商品が不振だったが，７月に入ってから猛暑になったのでエアコンをはじめ他の商品の動きが活況を示した。加えて全社一丸体制で夏の商戦を乗り切る姿勢として開催した本社前の「青空市」や各サービスステーションの「倉庫セール」は，全社員による紹介販売コンクールの実施とともに，売上げ増進への貢献は大きかった。

これを機として９月に，はじめて営業部門対象の「売りま賞」と，管理部門対象の「協力しま賞」という販売褒賞制度が導入された。

なお，多忙な作戦展開の最中，「部落地名総鑑」購入問題に端を発して部落解放同盟の方達と数回にわたって会合がもたれた。そして同和問題推進委員会が設置されたのがこの年の８月であった。

海外視察派遣(昭和52年２～３月)

テレビショッピング開始

テレビショッピング

はじめてテレビショッピングを試験的に開始したのはこの年の８月下旬だった。本社５階会議室に専用電話50台を設置して，電話の応待は本社にいる各部署の社員が交替で担当した。いつも手が足りなくなって役員・部長がかりだされていた。そして11月，商品部のなかにテレショップ担当を新設して本格的にテレビショッピングを開始した。首都圏の専門店でははじめてだった。

はじめのころは，毎週土曜日の午後，４，６，８，12チャンネルのテレビ４局で１回１分間，各局２回ずつ合計８回，同じ内容のものを放映。対象商品は主婦やヤングでも買いやすい３～４万円までの低価格でユニークな家電製品をとりあげて月賦販売とし，毎週内容を変えることにした。そして１日で，１機種の商品が500～1,000台と売れていった。しかし，このテレビショッピングは会社のイメージアップと固定客確保のための宣伝が真のねらいであって，あくまでも本来の店頭販売に力を入れることに変わりはなかった。なお当初これによる年商は10億円位に見込んだのであった。

10月初旬，大阪の上新電機が５年ほど前から行なっているノウハウと，第一家庭電器のサービス網を合わせた関東地区でのテレショップの業務提携を申し入れてきた。しかし第一家庭電器には「当社独自の方式で行なっていく」基本路線があるので，これを丁重にお断りせざるを得なかった。

VTR元年

ソニーをはじめ各メーカーの間では，昭和51年を「VTR元年」と称してVTRの普及，拡販につとめはじめていた。それをうけて第一家庭電器では鈴木社長が「ことしが第一家庭電器のVTR元年である」と年初から言いつづけてVTRの普及に注目していた。

それが12月になってVTRが約600台売れた。売上高構成比ではまだ２～３％(カラーテレビの10分の１)ではあったが前年に比べると３倍半の急伸だった。12月下旬にはテレビショッピングでもVTRをとりあげたが，まだこれでの即注文は少なかった。けれどもこれが相談や問い合わせのきっかけづくりになったことは確かであり，VTR元年としての息吹が感じられた。

この年の新規出店は，３月に浦和市岸町に浦和店，12月になって千葉市幕張町の幕張サービスステーション敷地内に幕張売店，さらに田無市本町に田無店と３店を開設して合計83店舗になった。その83店の全店舗にVTRを陳列していたが，この時点ではまだ回転率が低く，VTRコーナーを拡げることや，ビデオセンターのような構想などはほとんどなかった。

昭和47年に開設した東十条サービスステーションは，48年5月東十条流通センターに改称し，さらに51年3月，物流センターとしたが，3月の組織変更で物流部を新設したのを機に2月末をもって閉鎖した。そして世田谷の倉庫を物流倉庫にした。

第５章　年商500億円を目指す

１．　創立20周年を迎えて(昭和53年)

独立店舗の展開

昭和43年に忠実屋名店センター内に小田急相模原店を開設して以来，イトーヨーカ堂ほか各種のショッピングセンターへ出店し，全店舗の30％近くがテナント店になっていた。その当時，つぎからつぎへとオーナーの要請もあって入店していって，多店舗化政策の出店ペースを早めるために大いに役立っていった。そして知名度も高まっていったことはまことに幸いなことであった。

ところが最近は，オーナーの利益追求による賃借条件がきびしくなってきたために，基本的には独立店舗による出店政策をとることにした。また，小規模店舗を中心に移転を含めたスクラップ・アンド・ビルド策もこの３月以降実施していくことにした。いままでは小規模店舗もそれなりに大きな役割を果たしてきたが，時代は大きく変わりつつあった。

海外視察派遣(昭和53年２月)

まず４月に春日部市大字粕壁に春日部店を開設。６月には志木市本町に志木店を，横浜市港南区日野町に港南台店を，さらに新宿区西新宿の野村ビル地下２階にビデオセンター新宿(後のＣ＆Ｑしんじゅく)をつづけて開設し，12月に東村山市栄町に久米川店を開設した。

スクラップ・アンド・ビルド策としては，５月に秋葉原ラジオ会館２階のDAC秋葉原ＦⅡの売場を拡張し，同館１階のDAC秋葉原ＦＩを包含したのでDAC秋葉原ＦＩは閉鎖した。また同月新宿２丁目にあった新宿店をビデオセンター新宿の開設にあわせて閉鎖した。

Ｏ・Ｄ・Ｐの発足・猛暑の援軍

創立20周年を迎えるに当たり，業績を大きく飛躍させるために全社をあげて企業体質の強化を図ろう，そしてまた，社員一人ひとりの生活向上と働き甲斐のある職場づくりと，併せて第一家庭電器に大きなビジョンを託せる環境づくりを目的として，Ｏ・Ｄ・Ｐが５月に発足した。

これは「オーガニゼーション・デベロップメント(組織開発・発展)・プロジェクト」であって，鈴木社長を実行委員長として８つのテーマ別にリーダーとメンバーが選出され，毎月１回討議を重ねていった。このときを第１次として57年９月の全テーマ完了の第７次までつづけられた。第１次

のテーマは，年商500億達成計画，事業部制導入，輸送合理化，物流合理化，部品管理改善，コスト23%達成，人事管理，賃金管理の８つであったが，まとまったものから順次実行に移していって，また新たなテーマを加えてそれを実行に移すべく真剣に練り上げていった。

この年は５月が終わった時点で，また「冷夏」かと心配したが，６月に入ったらカラ梅雨だった。そして７月は連日の猛暑つづきという天恵で，夏モノ商品，とくにエアコン商戦はハイペースで展開していった。６月に売れたエアコンの台数は7,400台(昨年同月は3,500台)。７月に入っての連日の猛暑では９日の日曜日だけで3,128台，エアコンだけでも１日に５億円以上を売り上げるという好調さであったから，７月の実売台数は１万4,105台の記録を残した。結局エアコンの年間(第32期，52年９月～53年８月)売上台数は２万7,000台に達した。その金額は37億円で，前年同期比で37%増だったから，まさに猛暑という援軍がきてくれたようなものだった。

この32期は，カラーテレビの需要が全国的に落ち込んだときだったが，第一家庭電器ではそれが前期比台数で２%，金額で８%の増だった。冷蔵庫も台数で２%の増だったが，大型が伸びたので金額は11%の増になった。これに加えて昨年８月からのテレショップ導入と４店舗開設が寄与して年間売上高ははじめて300億円を超えた325億円強となった。

社員誕生会

事業部制の導入

低成長時代は今後もつづくであろう見通しから，これにもっと適応していくために利益重視の経営の布石として９月１日，事業部制を導入するなどの機構改革を行なった。

主なものをあげてみると，営業本部の第１～第７営業部は，それぞれ第１～第７の販売事業部になった。商品部は廃止されてそのなかにあったテレビ，オーディオ，家電，季節，テレショップの各担当も，それぞれ各事業部になった。住設機器部も廃止されて機器事業部が新設された。住設機器部に統括されていたKAL武蔵野の店舗は第３販売事業部の所属になった。テレショップ事業部は，８月から導入した新聞広告による通信販売も行なうことになった。

事業部を導入した目的は，各事業部長の責任と権限を明確にして利益管理体制を確立し，これらを通じて全社的に利益を確保できる体質にすることであった。

管理本部にあった開発室は分離して社長直轄になったが，これは大店舗法が施行されて以来難しくなってきた出店の，円滑な推進を目指したもの

紙上ショップ

である。また，事務管理部も管理本部から分離して事務センターに改称のうえ，専務直轄にしたが，これはコンピューターの運用コストの見直しが目的であった。

なお，11月に本社2階にあった輸送部を荻窪社屋の3階に移し，物流全般の合理的体制を確立すべく，いろいろと対策が練られたのはこの時であった。そしてその体制が本格的に稼働したのは54年1月からであった。

創立20周年記念行事

11月2日，新宿の京王プラザホテル，コンコード・ボールルーム(B)において第一家庭電器創立20周年記念式典が厳粛かつ盛大に挙行された。鈴木社長以下役員および係長，店長以上の幹部社員216名，各メーカーの役員，幹部の方はじめご来賓38名ご臨席のうちに，午前9時45分式典開始。全員による社歌斉唱(全唱)・社是唱和を終えてから鈴木社長の挨拶にはじまり，山下俊彦松下電器社長，今井龍治東芝商事社長，西村晃太陽神戸銀行常務，野村誠一秋葉原ラジオ会館副社長，常岡一郎中心社主幹の各位から祝辞と激励のお言葉を賜わった。

ついで永年勤続社員表彰，20年(11名)，15年(20名)，10年(33名)。3年皆勤社員表彰(169名)。協力業者感謝状贈呈(10氏)。全社員への記念賞与贈呈(1万円)。記念品贈呈(全社員ほか関係の方へクリスタル電子掛時計)が順を追って行なわれ，午前11時50分に式典を終わった。

ビッグフェア

引きつづき隣接のボールルーム(C)において正午から謝恩会が開催された。お招きしたお取引先の方110数氏を，部長以上39名が接待しての謝恩の宴であった。鈴木社長が謝辞をのべたあと，角田照永東京ナショナル電器社長，谷口正治NEBA会長，中山真吾千葉銀行常務の各位から祝辞を賜わり，松本誠也パイオニア副社長の音頭で「乾杯！」と祝杯をあげ，賑やかな立食パーテイに移っていった。最後は高野泰明三洋電機常務が手打ちをリードされて，午後1時30分，盛況裡に謝恩会を終えたのだった。

ビッグフェア

そして翌3日から4日の2日間，同ホテルのコンコード・ボールルーム(A・B・C)および花の間を利用して創立20周年記念展示即売会「ビッグ・フェア」を盛大に開催した。そのときの来場数は1万8,000名，売上金額は4億6,400万円であった(注：過去のビッグフェア開催は京王プラザホテルで50年11月23～24日と51年11月27～28日の2回で，52年11月2～3日は銀座ソニービルで「ソニーフェア」を開催した)。なお，この記念行事を併録した「創立20周年記念アルバム」(社員アルバム)は翌年2月，全社員に配布された。

創立20周年記念式典

創立20周年記念謝恩会

2． 道を拓く希望と開花の年(昭和54年)

第2次オイルショックのとき

この年1月早々，国際石油資本が対日原油供給の削減を通知してきて，いわゆる第2次オイルショック到来と騒がれたが，家電販売業界はそれほどの影響がなかったようだった。景気も昨年の秋ごろから回復基調を辿っていて，気候も暖冬だったが第一家庭電器の場合は暖房器全体の売上げは前年実績を確保できたのである。とくに目立ったことはFF温風機が前年より40%増も売れたことだった。また，オーディオの売れ行きも年末から引きつづいて確かな感じで上昇基調に入っていることは，需要期である3月だけの動きをみても間違いなかった。音響製品を台数の前年同月比でみると，ステレオセット40%増，コンポーネント75%増，ステレオパーツ87%増，テープレコーダー20%増，テープデッキ66%増と好調で，とくにメタルテープが売り出されて，それに対応できるデッキの売れ行きがよかった。

第一家庭電器が数年来，オーディオに力を入れてきた成果がでてきたにちがいない。たとえば拡販戦略の一つである“テープメイト会員制度”はこの時点で5万名の会員を確保していた。会員ならではの特典はもちろん，過去には数々の招待会を開催し，変わったことでは大井川鉄道の生録音大会もあった。この5月にはメタルテープによる生録会を「東芝銀座セブン」で開催し好評を博した。

そこでこんどは4月から「ビデオクラブ」を発足させた。これまでのVTR購入客は約5,000名でまだ少なかったが，会員を通じてVTRの利用状況をつかみ今後の販売活動に生かすためだった。会員のためにいろいろな特典をもうけたり，技術講座，撮影会など数々の催しにはいつも多数の参加者があったことが，その後のVTRやカメラの拡販に大きく貢献していった。

好調だったテレショップ

テレショップの業績が昨年の歳末からことしにかけて一段と好調に推移して大きな成果をあげた。第33期上期(53年9月～54年2月)の数字を記録にとどめてみると，この時点では毎週火，木，土曜の3日間，各局あわせて20本の放映だった。そして売上金額は当社総売上げの11%，約20億円に達したのだった。昨年は50種類の商品を提供したが，そのうち単品で数量がまとまって売れた商品は，卓上ステレオ(29,500円)とラジカセ(39,000円)で1万台以上だった。金額で多かったのはシスコン(135,000円)が4,000台で，5億4,000万円であった。なお，利用客の順位を調べてみると，(1)自営

業，(2)サラリーマン，(3)主婦，(4)水商売，(5)農業の順であった。

4月中旬にナショナルカラーテレビを放映したところ，松下系列販売店や同業者，あるいは他のメーカーの間でも話題となり，「松下電器は従来，テレショップは商売的に邪道だといっていたのに，なぜ第一家庭電器のテレショップで放映したのか」ということで，系列店のなかには松下幸之助氏に直訴状を出して真意をただしたという動きがあったなど，騒然としたらしい。

また6月には，東京家電懇話会で都商組が，当社が放映した東芝14型カラーテレビやビクターステレオの価格のことでメーカーに見解をもとめたり，あるいは割賦販売に伴う，金利・手数料なしの問題が提起されたりしたのだった。そのくらい好調だった第一家庭電器のテレショップが同業者の注目の的だったときのことである。

ゴミ戦争

以前は，家電製品に鉄板が多く使われていたので，廃品回収業者が謝礼を払って引き取ってくれた下取り品は，最近は合成樹脂が多くなって公害問題もからんで引き取ってくれず，販売業界としては行政やメーカー側に対策を求める動きも見せはじめてきた。

4月にＮＥＢＡが全国89社1,100店の実態を調べたところ，各社がその処理に要する費用は平均値1台当たりで，カラーテレビ772円，冷蔵庫569円，洗濯機438円，エアコン271円，電子レンジ207円等であった。

第一家庭電器では昭島市の専門業者に依頼し，約5,000平方米の空地に野積みの上に処理してきたが，4月に埼玉県へ処理場を移し2,700万円の機械を設置したのであった。第33期上期(53年9月～54年2月)にお客様から引き取った数字の記録をとどめてみると，カラーテレビ8,767台，冷蔵庫4,608台，洗濯機9,158台，ステレオ280台等(その他省略)で前年同期に比べて4,000台以上も増えてきていた。またその処理経費は，52年は総額で2,200万円だったのに，53年には，4,500万円に増加してきて，それは販売価格に対して1％近くを占めるようになっていった。

小売業ランキング・増資

6月25日付の日経流通新聞に53年度日本の小売業200社ランキングが発表された。広島の第一産業が86位(家電で1位)，第一家庭電器が87位(家電で2位)で，売上高は第一産業が329億円，第一家庭電器325億円となっていた。4億円の差で第一産業を追っている形である。これは決算期の違いで

第一家庭電器は昨年８月の数字であり，第一産業は今年３月の数字だから仕方がなかった。第一家庭電器も今年の３月で試算すると，売上高も伸び率も当社が上回っているけれども，日本の家電量販店の最大手と自負していた第一家庭電器にとって，いささかショックではあった。そしてつぎつぎと追い上げてくる家電量販店各社に，負けてはならじと苦闘をつづけていった。

６月１日，公募増資によって，資本金を11億1,000万円とした。公募価格は442円だった。さらに業績が好調であることと，５月の公募増資に対するプレミアム還元の意味もあって，９月１日，１割無償割当増資を行ない，資本金を12億2,100万円にした。

エアコンが売れる

ビッグフェアで余興にハシゴ乗りを演じる（昭和54年11月20日，京王プラザホテル）

この年のエアコン商戦は，梅雨入り直後の６月中旬に，真夏を思わせる猛暑が１週間ほどつづいたことや，各メーカー各販売店とも例年以上に早期販売に力を入れたこともあって，業界全体で予想外に売れ，７月に入ったときには品薄状態になったほどだった。

第一家庭電器でも，この年のエアコンの売れ行きを前年同月比の台数で月別に追ってみると，３月137％増，４月51％増，５月66％増，６月60％増という好調さだった。７月になって天候が不順だったために前年の64％で終わったが，８月になってまた暑さが盛りかえしたために，結局は昨年９月から今年８月までの１年間では３万400台近いエアコンが売れたときであった。

なお，このときに売れたメーカー別構成比を記録にとどめてみると，東芝19.8％，サンヨー15.6％，三菱14.0％，シャープ12.3％，日立11.1％が主なところであった。タイプ別ではセパレート型が70％を占め，セットフリーとウインドの簡易型が30％だった。そして1,600キロカロリーのセパレート型（15～16万円）を中心にまんべんなく売れたといえる。なお，分割払が33％で現金購入の比率が高まってきた。

出店攻勢再開・対話集会

この年の秋から，再び多店舗化政策を積極的に進めはじめた。まず10月に川口市栄町の川口駅東口近く，ダイエーの前に川口店を開設。11月，豊島区北大塚のスーパーよしや地下１階に大塚店を開設。12月，坂戸市薬師町に坂戸店を開設した。なお，国分寺店は42年からオリンピックショッピングセンターに開設していたが53年３月同所を撤退して仮店舗で営業。そ

してこの12月，国分寺本町に新築したビルに移り独立店舗として開店した。また，49年に稲毛駅前のファイブファッションプラザ２階に開設していた稲毛店は，スクラップ・アンド・ビルド策により，10月に千葉市小中台町の独立店舗へ移転して開店した。

10月に，社長と店長，課長以上の対話集会をはじめた。集会の対象者は約200名で役職毎に12名位ずつのグループに分けて，翌年の２月まで16回開催していった。これは長期経営計画を作成するに際して，社長が役員以外の意見を聞いて現場の声を経営に反映させるためだった。テーマは「１千億企業への課題」とし，⑴営業の展開について，⑵現状からの要望，ということで，みんなが忌憚なく鈴木社長と話し合い，昼食を共にして散会したが，いろいろなアイデアが出たり，また社員の志気の高揚にもつながっていった。

社長と店長・課長以上の対話集会

その他の出来事としては，10月15日午後９時すぎに相模原サービスステーション２階から出火，約50平方米を焼失したが初期消火によって，商品倉庫と１階への延焼を免かれたのは幸いであった。残念ながら出火の原因は，タバコの吸殻の不始末だった。

11月２～３日に京王プラザホテルで開催した，恒例の「ビッグフェア」は，約１万5,000名が来場して，売上金額は約５億4,000万円であった。

３．　混迷・80年代の幕あけ(昭和55年)

暖冬を乗り切る

この年の日本経済は，石油情勢の「限りない不透明さ」への不安感のなかに，1980年代の暗い夜明けを迎えたといえた。第一家庭電器においても年頭から悲しいことが起こったのだった。それは市原市の労災病院で病床にあった上代謙三監査役が１月15日，急拠，募ったＡＢ型血液の社員が雪の降り積もるなかを駈けつけての輸血も効なく，遂に逝去されたことだった。葬儀は中野区宝仙寺において，店長，課長以上が大勢参列して盛大にそしておごそかに執り行なわれた。

年頭から悲しいことが起きたときだったが，反対に手当が功を奏したという喜ばしかったことも記録にとどめておきたい。営業本部では，この冬の主力商品としてFF式温風暖房機の販売計画を昨年より3,000台多く１万4,000台，金額で14億円に組んでいた。ところが最需要期の昨秋からの暖冬で前年の半分も売れず，この分ではその後寒くなっても昨年なみの数量は売れないと判断し，急拠，予算を修正したのだった。FF式温風暖房機の予

昭和55年度新入社員研修会

渋谷エッグマンでの生録音会

第７回DAM生録音会「ニューハード」

第８回DAM生録音会
（昭和55年，朝霞市民会館）

算を7,000台の７億円に減らし，削った７億円を他の商品の予算に上乗せしたのだった。カラーテレビ１億5,000万円，オーディオ３億5,000万円，冷蔵庫3,000万円，テレショップ１億円，調理家電など小物に7,000万円と，それぞれ予算を増やしてその販売促進に力を入れたところ，この処置が見事に成功した。そのために，第34期上期(54年９月～55年２月)は，売上高227億200万円(前年同期比26.3%増)，経常利益５億500万円(同36.6%増)，当期利益２億8,700万円(同30.1%増)と増収増益にすることができた。

マイコン戦線参入・提訴問題

このころ業界では，ことしのマイクロ・コンピュータは周辺機器を含めての市場規模が，昨年の倍，550億円になるだろうという見方が一般化してきていた。そしていま，ラオックスをはじめマイコン専門店が秋葉原に12～13店あるところから，第一家庭電器もおくればせながら秋葉原ラジオ会館６階に「マイコン準備室」を５月１日に設置した。マイコンの販売はハードとソフトの両面にわたる高度な知識が要求されるため，ここで４人の社員の技術教育をはじめたのだった。

そしてこのマイコン準備室は，９月になって「マイコン相談室秋葉原」(MC秋葉原)として開設され，30万円前後の国産コンピュータを中心に販売するほか，独自のソフト開発などもすすめることにしたのである。さらにこの時点から３年後の昭和58年10月には「C＆Qあきはばら６」と改称して，本格的なマイコン専門店へと発展していった。

その５月に公正取引委員会への提訴問題が起きた。それは第一家庭電器を含めた家電量販店が放映しているテレショップのなかで，全国的に大きな波紋を投げかけているとして「金利・手数料なし」の表示について，都商組(福田勝亮理事長)が公正取引委員会へ提訴したのである。そしてその後，全国電商連としての福田氏と，NEBA流通問題研究委員長としての淨弘上新電機社長の会談と，さらに第一家庭電器鈴木社長との会談が相ついでもたれた。その結果，金利・手数料なしの表示を実施しているNEBA各社は，６～７月をメドにその表示を自発的に自粛することになって，都商組も第一家庭電器などの姿勢を評価して公正取引委員会への提訴を取りさげることになった。

極端な冷夏・増資

この夏，東京は78年ぶりという低温に見舞われた。平均気温が19.5度Cであった。そして全国的にも低温記録を更新するという極端な冷夏だった

のである。これでは夏物商品が売れるはずがなく夏季商戦の主役であるエアコンも惨敗に終わり，しまいには秋葉原電気店街のあちこちの店頭に「エアコン４割引」のポスターが貼られて苦戦の跡を物語っていた。さすがに第一家庭電器もこの前の暖冬をうまくかわしたようにはいかず，エアコンの販売台数は前年同期に比べて9,000台の減だった。せっかく上期にいい業績をあげて喜んだのも束の間で，この極端な冷夏に足をすくわれてしまった。考えてみればこの第34期(54年９月～55年８月)の１年間は，インフレ抑制のための公定歩合の引き上げや，公共料金の値上げなど金融財政面からの圧迫感が浸透してきて，景気の先き行きに警戒心が強まってきた時期だったし，そして原油価格は高騰し４月から電気料金も値上げされて経費は増え，加えて冷夏による売上げの減にあっては，利益微増というきびしい決算にならざるを得なかった。

そんな経営環境のなかではあったが，７月11日，公募価格１株につき400円の公募増資により資本金を13億5,000万円とし，さらに９月１日，１割５分の無償割当増資を実施して資本金を15億5,250万円にした。

激しい出店阻止と積極出店

第一家庭電器が，12月初旬のオープンを目指してすすめていた「北浦和店」の出店と，ラオックスの11月末出店予定の「南浦和店」の出店に対し，５月に地元の浦和と与野の中小電器店147店が「浦和大型店出店対策協議会」(代表マルタカ電器，高橋幸雄氏)を結成して反対運動をはじめた。

そして７月には，「出店絶対阻止総決起大会」を開催したのだった。同協議会は両社とも出店をとりやめないとの判断から直接交渉を断念し，地主等に対して契約撤回を申し入れる一方，地元商店街との共闘体制で臨む方針を示してきたのだった。

また神奈川県方面では，第一家庭電器が計画していた600平方米の大きさの出店に対し，エル商会とセキドの両社の出店調整を行なっている相模原商工会議所が，調整拒否の姿勢を示したために当初の計画を断念して，280平方米の規模で出店せざるを得なくなった。このように出店が一段と困難な状況になりつつあった。

そういう状況にあっても，オイルショック以来久しぶりに多店舗化政策を積極的にすすめていった。４月に松戸市新松戸駅前に新松戸店を開設。６月には江東区白河町に第１号のフランチャイズ・チェーン店として，DKC(第一家電共栄チェーン)深川店を実験的に開設した。同月，戸田市美女木に戸田サービスステーションと，市川市行徳駅前に行徳店を相ついで開設

園遊会(昭和55年９月17日，豊島園)

し，11月には柏市柏駅前「カルチェ５」にDAC柏を開設した。なお昨年11月忠実屋のテナントを撤退して仮店舗営業だった国鉄相模原店を同じく11月に新築の独立店舗へ移転させて新装開店した。さらに12月に入って新宿区の三越百貨店前，マルミビルにDAC新宿を開設し，つづけて三郷市三郷駅前に三郷店を開設したのだった。これらの出店は，地方の家電量販店の首都圏進出に対しての迎撃作戦の一面でもあった。

首都圏決戦の火ぶた

この昭和55年ごろから，全国的に家電量販店を中心として，業務提携，吸収，合併，あるいはFCの展開などの動きが活発になってきた。ましてやわが国最大の市場であり魅力ある首都圏の舞台を目指して，地方の家電量販店各社が進出してくることは，当然のことであろう。

４月，秋葉原に東京事務所を開設した九州のベスト電器は，10月に東京ベスト電器を発足させたのだった。そして東京の中堅スーパー・サミットストアと提携し，店舗としては霞ケ関店，川口市に東領家店などを開設していった。広島の第一産業も上尾市の正能電機と業務提携し上尾店を開設したし，大阪の上新電機も第一産業と提携して首都圏進出をねらっているといい，北海道のそうご電器は12月に，全日電チェーン事務局を神田に開設して首都圏の開拓にのり出してきた。

その後，これら各社の首都圏での動きは活発さを加えて伸展していくが，この時点でのことをごく簡単に記してみたわけである。在京のラオックスは練馬区のニシムラ電器とFC契約を結んで，FC第１号店を開設し積極的な迎撃策にでてきた模様だといわれた。第一家庭電器も前記のとおりＦＣ第１号店を６月に開設したばかりであった。

この年の恒例の「ビッグフェア」は，11月２～３日，京王プラザホテルで開催した。このときはとくにお客様の地固めということで，埼玉，神奈川，千葉のお客様を例年以上にバスで送迎したのだった。その結果，来場者数約４万2,000名，売上高８億7,500万円という記録を残している。

４．　流通戦国時代への布石(昭和56年)

首都圏に100店舗を超えて

地方の家電量販店の首都圏での動きは活発さを増していた。第一家庭電器も負けずに対処していった。まずスクラップ・アンド・ビルド策を積極的にすすめて店舗を大きく変えていった。

故永長会長の墓詣で
（昭和56年２月22日）

２月，忠実屋名店センターのテナントだった小田急相模原店を，相模原市松ケ枝町に新築したビルに移転，独立店舗として新装開店。３月，立地条件が悪かった立川店を，ダイエーの隣に新築したビルに移転して新装開店。同月，狭小だった新小岩店を近くに新築した大型店舗に移転して新装開店した(旧新小岩店は，56年５月～58年８月の間カメラショップとして営業後閉鎖)。

10月，旗の台店は映画館を改造した店舗だったがビルに改築のため仮店舗へ移転(57年９月ビル完成再開店)。11月，忠実屋名店センターのテナントだった大和店を，大和市東に新築したビルに移転，独立店舗として新装開店した。

また，新規出店も積極的にすすめた。３月，朝霞市仲町に朝霞店を，４月，清瀬市松山に清瀬店を，11月，千葉県富里村に成田店を，同月，松戸市常盤平にニュー五香店を，12月，横浜市戸塚区上倉田町に戸塚店をというように，合計５店舗のレギュラー・チェーン(Ｒ・Ｃ)店を開設した。

そしてさらに，FC店の展開も開始したのだった。６月，葛飾区亀有にDKC亀有店を，12月，松戸市きよしヶ丘にDKC北小金店を開設し，DKC店舗は合計３店舗となった。６月のDKC亀有店開設の時点がちょうど100店舗であった。なお，ニュー五香店とDKC北小金店は，秋葉原のテレビイ商会が９月に閉鎖した店舗を利用した開設だった。

どんどん拡大していくパソコン市場に対応して，店舗の改装もすすめていった。４月，新宿野村ビル地下２階のビデオセンター新宿の売場のうち半分を改装してマイコンショップとし，店名も「マイコン相談室新宿」(MC新宿)と改称した(さらに58年，Ｃ＆Ｑしんじゅくと再改称)。これは約6,000名のビジネスマンが勤務する新宿高層ビル街でのビジネス需要を見込んだものであり，「マイコン相談室秋葉原」の設置につぐマイコン拡大策の第２弾であった。そして11月には，店舗のイメージアップを図って改装した三鷹店にも，新たにマイコンコーナーを増設したほか，マイコン教室も設けた。なお，その11月下旬には，上新電機の東京進出第１号店が三鷹市に開店したので当社三鷹店の改装と相まって地元同業者の注目を集めたのだった。

火災・３位転落・エアコン急上昇

５月８日午前４時30分ごろ，小金井店の近隣の家から発生した火災のため，小金井店が類焼してしまった。建物の形は残っていたが中身の商品は全部焼失していた。火災の原因は不審火だったという。小金井店は当社が

所有する店舗で損害額は約2,300万円だった。損害額は保険金で充塡することができたが，立地条件の関係もあってその後は閉鎖したままにした(58年4月再開)。

5月29日付の日経流通新聞に，55年度日本の小売業調査の数字が発表された。そのときの数字を参考のために記録にとどめてみると，家電量販店の売上高順位は，1位ベスト電器，2位第一産業，3位第一家庭電器，4位ヤマギワ，5位上新電機であった。上場企業3社では，伸び率と売上高で1位が20.3%増，530億5,057万円強のベスト電器。2位が15.0%増，456億4,083万円の第一家庭電器。3位が10.6%増，343億4,056万円強の上新電機の順だった。従業員1人当たり月平均売上高は，1位ベスト電器，443万3,000円。2位上新電機，324万8,000円。3位第一家庭電器293万9,000円の順だった。いずれも当社は55年8月期，他社は56年2月期の決算をもとにした数字だったが，これ以来，社内ではつねに業績を向上せねばならんという檄がとんだのだった。

春季慰安旅行会（昭和56年5月～7月，神戸ポートピア見学）

この年の夏は，気候が極端に急変したので，一喜一憂の夏季商戦が展開された。5月から6月にかけて肌寒い日がつづき，6月にはエアコンが冷夏だった昨年の半分しか売れず，今年もダメかとガッカリしていたのに，7月7日から突如として真夏日がつづいてやってきた。エアコンの販売量が急上昇して嬉しい悲鳴をあげたのだった。12日だけで3,000台が売れ，昨年7月1カ月間の実績5,425台を上回る5,500台が7月に入った12日間に売れたのだった。結局，エアコンは通期の1年間で前年の約3割増も売れたのだった。もっとも昨年は冷夏で売れなかったが……。

ファミリーチェーン・機構改革・置き家電商法

第一家庭電器が行なうテレショップ，紙上ショップ，カタログ販売などに伴う商品配送やアフターサービスの代行について，7月中旬，前橋市のクリマデンキ，真岡市のヌマニウほか北関東地区の有力家電専門店12社40店と業務提携を結んだ。そしてこれを「第一家庭電器ファミリーチェーン」として10月1日から実動開始することが決定した。

テレビ放送も新聞広告も，従来のエリア外へ流れるために，その地区のお客様への商品配送は，大和運輸に依頼したり，アフターサービスは各メーカーのサービスステーションに依頼していたが，実情は据付け組み立て，あるいは説明を要する商品の場合，運送会社の対応では不充分だったり，メーカーのサービスにしてもコール内容が徹底されない面が多々あったのである。その悩みはこの「第一家庭電器ファミリーチェーン」の結成によ

って解消されたのである。大きな前進だった。

つぎつぎと変貌を遂げていく市場にあわせ，社内の機構も改革し，人事の異動も行なっていく必要があった。9月1日，従来にないほどのサービス体制の強化を図り，大幅な人事異動を行なった。特に重要な人事面での動きは星野専務が副社長に昇格したことであった。

幹部登用試験

つづいて10月1日，テレビショッピングに対する体制と，クレジットに対する体制を強化して人事の異動を行なった。なおテレビショッピングは本社5階会議室で電話の応待をしていたが，55年6月，クレジット部が荻窪社屋へ移転したあとの，本社3階へ移って環境が改善されていた。

鈴木社長は，自から常々考えていた「経営の基本精神」の5項目を，この機会をとらえて発表し制定した。「同根同志」「互譲互恵」「商機商魂」「自主自立」「共存共栄」である。そしてこの5項目はこの年の10月以来，朝礼の場で全社員が欠かさずに社是とともに唱和している訳である。

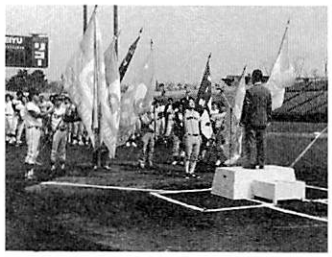
11月に入ってはじめた“置き家電商法”が話題を呼んだ。富山の置き薬商法のように電球，乾電池，螢光管，テープ，ヒューズなどの入った収納ケースをお客様宅に配置し，1～2カ月に1回訪問して広く顔を売り大型商品の注文に結びつけようということで，テスト的に500軒を開拓することになった。

恒例の「ビッグフェア」は11月2～3日，品川のホテルパシフィックで開催，来場者数約9,000世帯，売上高8億9,800万円の成果をあげた。会場として京王プラザホテルが借りられなかったのはあまりにも来場人員が多すぎてホテル側が敬遠したためで，同じ理由でホテルパシフィックでの開催はこの年限りで断わられてしまった。

5．　明日をひらく(昭和57年)

FC政策を本格的に推進

いままでは，研究・準備段階としてFC店を3店開設しただけであったが，いよいよこの年からFC政策を本格的にすすめることになった。まず6月にDKC(第一家庭電器共栄チェーン)本部を設置した。そしてFC店を初年度30店舗の加盟促進と，30億円の売上げを目指すことにしたのである。店長経験のあるベテラン社員がつぎつぎと抜擢されて，加盟推進のために首都圏の四方八方に飛んだのだった。やがて成果があがってきた。8月，千葉市西都賀にDKC都賀店を，9月，葛飾区東金町にDKC金町店を，11月，横浜市鶴見区栄通りにDKC鶴見店を開設した。さらに12月には一挙に3店


社内対抗野球大会（昭和57年４月，西武所沢球場）

舗を開設したのだった。品川区五反田のDKC山久インテリアと，川崎市中原区新城のDKC新城店(59年３月RC店に移籍)と，川崎市宮前区有馬のDKC鷺沼店である。

このうち９月開設のDKC金町店は，もと秋葉原のテレビイ商会が閉鎖した店舗で，当初第一家庭電器がRC店として出店を計画したところ，地元電器店の出店反対協議会の反対にあって出店を断念，それではFC店で出店しようとしたが，それもダミー出店だと騒がれたのだった。そしてようやく１年後にFC店の開設に漕ぎつけたわけであった。

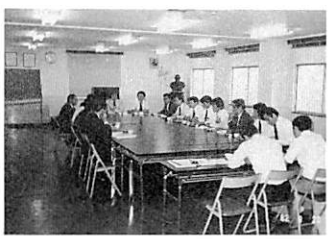
このころは各地で大型店の出店計画に対する地元電器店の反対運動の輪がひろがってきていた。６月には，上新電機の立川店と，ベスト電器のシズオカヤ国立店の出店に対する反対運動が起き，また当社の昭島店の出店計画に対しても，地元電器店が出店反対対策協議会を結成して総決起集会を開いたりしたのだった。さらに小田急江ノ島線湘南台駅東口の当社の出店計画も，地元電器店有志が反対運動を起こしたのだった。当社もこれはキッパリと出店を断念せざるを得なかった。

運動会(昭和57年９月８日，豊島園)

そういう状況のなか，RC店舗の開設は，５月に四街道市大日緑ケ丘に四街道店を，11月に埼玉県杉戸町に杉戸店を，そして12月に秋葉原東口の川初ビル１階にC＆Qあきはばらをというように増えていった(このC＆Qあきはばらは，その後DAC秋葉原と統合して秋葉原東口店に改称され，さらに愛称がエイブルになり，販売形態もその都度変わっていった)。

仮店舗で営業をつづけていた旗の台店は，９月にビルが完成したので移転して新装開店をした。

体革とPOSとC･I･Sの導入


エコー定例協議会

社会情勢は複雑化の一途をたどるばかりだった。社内体制もそれに適応させねばならない。そこで８月１日，万全な体制で対処できるような経営体質にするための「経営体質革新活動」の展開を開始した。ねらいとしては，(1)価値ある仕事の追求，(2)働きがいの追求，(3)総合的な経営全体の効率化の３つとし，具体的な方針としては，(1)１人当たり年間売上高１億円，(2)経常利益４％，(3)労働分配率４％を社内目標とし，「アタック144」と称することにした。

これは安定成長期における基本戦略であるとして，社内の合理化による体質改善のために本格的に着手したときであった。「体革事務局」も設置されて，全社員が一生懸命にこれに取り組んだ。期間としては，58年３月までの８カ月間を第１期，58年４月から１年間を第２期，59年４月から１年

間を第３期として60年３月末をもって終わることにした。

POSの導入については，この６月からOA導入の一環として準備をすすめてきていたが，11月からはマイコン相談室新宿ほか６店舗で実験に入り，58年４月から全店舗で本格的に稼働することにした。各店舗にPOSレジスター，高速ファクシミリを設置し，伝票発行，売価管理，在庫管理，入出金管理などを行なうようになっていく原点のときだった。

Ｃ・Ｉ・Ｓについては５年前からいろいろ検討されていたが，ようやく10月１日に実行プロジェクトが発足し，そして12月１日，統一シンボルマークが設定され，社名の呼称も「第一家電」とし，統一スローガンも「明日をひらく」に決定して発表された。関連会社を含めたグループ全体で，名刺，社章などを刷新するのを皮切りに，今後２～３年間で約１億円を投じて，建物，店舗，看板，包装紙，ユニホームなどを順次切り替えていくことになった。24年間，馴れ親しんだカラーポリシーの黒と黄色，そしてDKマークと訣別のときだった。

創立24周年記念日，永年勤続社員表彰式(昭和57年11月１日，本社５階)

年商500億円達成

昭和57年２月，第36期の決算期のときに，会社創立以来はじめて年商500億円を達成したのであった。第35期下期(56年３～８月)の売上高248億7,300万円と，第36期(56年９～57年２月)の売上高252億2,600万円を合計すると，年間売上高は500億9,900万円になるからである。

そのほか，この年の出来事としては，８月１日，秋葉原駅東口の川初ビルに第一家電OA販売株式会社を設立してOA市場へ本格的に参入した。

これは，従来より家電製品の販売を中心に経営をすすめてきた第一家庭電器として，高度情報化社会の到来は必至の情勢に鑑み，もう一方の柱としてＯＡ（オフィスオートメーション）を主体とした情報機器の販売を加え，企業経営の拡大発展をはかるためであった。

恒例の「ビッグフェア」は，この年から池袋のサンシャインシテイ文化会館を会場とするようになって，10月30～31日に開催された。来場者数は約１万2,600世帯で昨年を30％上回り，売上高は９億173万円であった。

またこの年，韓国の三星電子工業株式会社からの申入れがあって，12月２日から翌年２月22日まで，同社の社員３名を研修生としてはじめて受け入れた。この三星電子工業社員の当社への研修派遣は，61年まで毎年同時期に実施され，合計14名の方が第一家庭電器で勉強していったのである。

三星電子工業から研修生受入れ

第６章　1,000億企業へ向かって

１．　足下の泉を掘り下げる(昭和58年)

パソコンの販売を強化

昨今のきびしい情勢に即応していこうということで，社内体制をさらに強化するため，３月１日付で機構改革が行なわれた。従来の３本部制を分権強化することが目的で，経営管理本部と商品本部を新設し，いままでの管理本部は総務本部に改称，そして営業本部とDKC本部の５本部制にしたのだった。

パソコンが伸びてきていた。４月に上新電機がパソコン専門店「J&P渋谷」を開店して話題をまいた。第一家庭電器も市場がこのように拡大しているパソコンの販売を強化していくことにして10月，マイコン・オーディオ事業部を，パソコン事業部とオーディオ事業部にわけた。そしてパソコン専門店舗の名称を「C&Q」に統一した。いままでの「MC秋葉原」と「MC新宿」をそれぞれ「C&Qあきはばら」と「C&Qしんじゅく」に改称したのである。

とくにこの年の夏ごろからパソコンに対する女性客の増え方も顕著だったし，それがより一般化しているようだった。そういう今後に期待してRC店の全店舗106店をランク別に分けたのである。専門店４店，Ａランク店21店，Ｂランク店30店，Ｃランク店51店のグループに分けてパソコンの積極的な販売戦略を展開していくことにした。そして専門店とＡランク店は多様化，高度化していくお客様のニーズに完全に対応できるようにし，ＢとＣランク店はパソコンに対する新しい需要を掘りおこしていくことにした。

店舗展開急ピッチ

RC店の出店と整備が着々とすすんでいった。３月，北本市中央に北本店を，７月，越谷市南越谷に南越谷店と，市原市五所に八幡宿店を，10月，君津市東坂田に君津店というように合計４店舗を開設した。

誕生会

１月，万世橋店はビル建て直しのために近くの仮店舗へ移転し，２月，大久保店も同じ理由で近くの仮店舗へ移転した。４月には，火災のために休業していた小金井店が三鷹店の衛星店という形で再開，とくにテスト的に女性向け家電店として新装開店したのだった。９月には新小岩のカメラショップをスクラップ・アンド・ビルド策によって閉鎖し，10月には千葉

店とDAC千葉を統合してDAC千葉の1店舗にした。そして，建て直しをしていた万世橋店のビルが12月，概ね完成に近づいたので仮オープン（翌年1月15日まで）したが，そのときを機会に店名を「秋葉原本店」と名付けたのであった。

なお，かねてからすすめていたサービスステーションの統廃合計画にもとづいて，6月に相模原市上鶴間に大和サービスステーションを開設し，同時に川崎と相模原の両ステーションを閉鎖した。また，蕨サービスステーションは修理業務を中止して商品配送だけを行なうことにした。

DKC本部の加盟推進員の活躍は，だんだんとFC店加盟の成果をあげていった。3月に岩槻市太田にDKC岩槻店と，川崎市幸区中幸町にDKC川崎西口店の2店を開設。4月は流山市流山にDKC流山店，中野区鷺宮にDKC鷺宮店，横浜市緑区新石川にDKCあざみ野店，同区藤ヶ丘にDKC藤ヶ丘店，同区青葉台にDKC青葉台店の5店を開設した。そして5月，足立区西新井にDKC西新井店を，7月，横浜市港北区菊名にDKC妙蓮寺店と，相模原市鹿沼台にDKC渕野辺店を，8月，中野区弥生町にDKC中野川島店を，10月，川崎市川崎区大島にDKC川崎中央店と，大田区糀谷にDKC糀谷店を，11月，横浜市神奈川区大口通りにDKC大口店と，横浜市磯子区杉田にDKC杉田店と，狭山市入間川にDKC狭山店を，12月，埼玉県北葛飾郡吉川町にDKC吉川店というようにぞくぞくとFC店を開設していった。この年に開設したFC店は，千葉県に1店，埼玉県に3店，東京都に4店，神奈川県に9店の合計17店という急ピッチの展開を果たしたのだった。

AC10000アタック大作戦決起大会
（昭和58年6月　本社5階）

VTRチャレンジ8000大作戦確認会議
（昭和58年8月　本社5階）

エコーユニオン発足など

そのほかに記しておくこととして，この夏は7月下旬まで冷夏といえるような気候がつづいたが7月末から急激に猛暑が到来したのでエアコンが前年以上に売れ，秋口以降，冬に入っては寒波の襲来で暖房器具が売れるなど，季節商品が大きく売上高に貢献してくれたといってよい。また，ビデオとパソコンも売れ行きに拍車がかかってきたが，オーディオ機器が伸び悩んだときだった。

9月，S・S・U・A，第一家電エコーユニオンが発足した。温度15度C，湿度75%というワインの保存に最適な低温保存庫「ラ・カーヴ」を第一家庭電器から発売することになったのも9月だった。10月には神田に発足したばかりの㈱F・L・Cに，女子社員の戦力化について協力してもらうことになり，11月には日本不動産取引情報センター（略称ジャリック）に，増改築や不動産取引について協力してもらうことになった。

海外視察派遣（昭和58年9月）

ビッグフェア

恒例の「ビッグフェア」は11月５～６日，池袋サンシャインシティ文化会館で開催，来場世帯数１万1,000世帯，９億円強の売上高をあげた。

なお，この年の秋に，テレショップ部門が，テレショップを中心とした通信販売によって「フジカオート７デート」を拡売したことにより，富士フイルム㈱から感謝状を贈られ，リッカーミシン㈱からも，ミシン３万台売上げ達成ということで感謝状を贈られたのだった。

２．　継続は力なり(昭和59年)

日本初の創エネルギー商業ビル完成

57年の暮れから万世橋店のビルの建て直しにかかっていたが，ようやく「第一半田ビル」と命名されて完成し，３月６日に同ビルで竣工披露式が開催された。当日は各メーカーの幹部の方をはじめ秋葉原電気街の同業者，設計施行関係者および官公庁の方など，総勢約700名の方々が出席されて盛大な式典であった。

新年を祝って来社のコロムビア歌手と町会の方々(昭和59年1月　本社前)

この新しいビルは，オイルショック以降，社会的に問われていたエネルギー問題に対して，第一家庭電器はいちはやく注目し，省エネルギーの考え方を一歩すすめた「創エネルギー」に取り組んだビルであって，塔屋の壁面には太陽電池(三洋電機製)を全面に装備し，屋上には飛行機の形にした風力発電機(住友精密工業製)を設置した。このような発電システムを装備した商業ビルは，日本ではじめてのものとして業界内外の注目をあつめたのであった。

第一半田ビル(秋葉原本店)の地鎮祭

そして３月24日，正式に「第一家庭電器秋葉原本店」として開店したのである。秋葉原電気街の一角に偉容をもってそそりたった秋葉原本店は，７階におよぶ各売場の商品構成もそれぞれ最先端をいく工夫を施し，また免税店も設けたのだった。それは首都圏に展開する当社店舗のなかでは最大の規模であるため，今後当社の核店舗として機能することに決め，この機会にあらためて秋葉原を中心とする販売ネットワークの拡大と充実をはかることにした。なお，仮店舗で営業していた万世橋店は１月に閉鎖した。

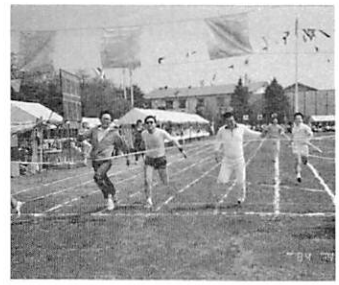
秋葉原本店に建て替え直前の万世橋店

RC店もFC店もぞくぞく誕生

この年も店舗の開設と整備を順調にすすめることができた。まず１月に，スクラップ・アンド・ビルド策として吉祥寺店を閉鎖。３月にDKC新城店をRC店に変更し，厚木店は忠実屋のテナントを撤退して同町内の仮店舗へ移転した。また豊島区東池袋のサンシャインシティYOU１階にDACサンシ

ャインを開設した。そして４月には木更津市中央に木更津店を開設した。

６月には千代田区神田佐久間町の川初ビル１～２階にDAC秋葉原を開設し，同時にその１階にあったＣ＆Ｑあきはばらをその５階へ移転したのである。(60年10月，DAC秋葉原とＣ＆Ｑあきはばらは統合して秋葉原東口店になる)。また仮店舗で営業していた大久保店は，ビル(シティプラザ)が完成したのでその１階へ移転して新装開店をした。そして11月，茂原市八千代に茂原店を開設した。


運動会(昭和59年4月4日　豊島園)

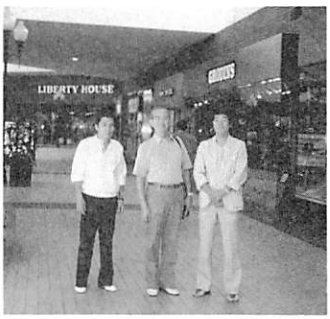
FC店は58年に引きつづいて凄まじい勢いで展開していった。１月にDKC深川店をやむなく閉鎖したが，３月には横浜市中区港町にDKC関内店と，足立区江北にDKC江北店と，佐倉市王子台にDKC臼井店をつづけて３店舗を開設した。そして５月に習志野市鷺沼にDKC習志野店を，６月に蓮田市東町にDKC蓮田店を，11月に目黒区中央町にDKC目黒店と，竜ヶ崎市砂町にDKC竜ヶ崎店を，12月には横浜市港北区日吉本町にDKC日吉店をというように，つぎつぎと開設していった。

なお，一般のFC店とは別に，10月15日，群馬県の地域量販店であるクリマデンキともFC契約を締結した。北関東地区は数年来，大型量販店や大型スーパーが相ついで進出し激戦市場になっていた。そこで第一家庭電器も販売エリアを拡大するために，56年に通信販売面で提携したファミリーチェーンとDKCの両面作戦による販売網の拡充強化を図ったのである。同地区は新聞やテレショップ等で当社の知名度が高く，また東日電を通じて親交のある同業者も多く，お客様のニーズに応えるためにも「第一家電」という呼称が，この提携の背景となったのだった。

そういうことで11月，前橋市本町のクリマデンキセンター，前橋市花台のクリマ芳賀店，本庄市七軒町のクリマ本庄店，太田市飯田町のクリマ太田店，高崎市緑町のクリマ高崎店が，それぞれ「第一家電」を店名に冠してFC店になったのである。さらに12月には前橋市表町に第一家電クリマ本

昭和59年度入社式

「同根会」の会合
(昭和59年9月11日　箱根強羅グリーンハイツ)



海外視察研究会(昭和59年9月)

店も誕生した。

女性市場と女子の戦力化

この年は，重点政策の一つとして「女性重視路線」を取り入れたのだった。このごろの著しい女性の力の台頭にかんがみて，「社内での女性社員の戦力化」と，「市場での女性の購買力」の両面を重視していこうということである。とくに子育てが終わった女性は，自由時間を利用して働くことが多くなっていて，結果的にはそれが収入増になって買物につながるであろう。それが女性にとって生き甲斐の追求としての最大の関心事ではないか。そうであればこれまでは，家電販売店として男子社員が男性側の見方と立場で販売してきたが，今後は男性志向だけでは対応が難しくなるから，女性のお客様に対応のできる女性社員の戦力化を図っていこうということである。昨年10月に発足した協力会社のＦ・Ｌ・Ｃは，この女性の力を重視して活用するための会社だったわけである。

ことしも３月１日に機構改革を行ない，経営管理本部，商品本部およびDKC本部を廃止して社長室を新設した。これによって社長室と総務本部と営業本部の，１室２本部制となった。

３月末日～４月１日，池袋サンシャインシティ文化会館２階ホールで，オーディオ(A)，ビデオ(V)，パソコン(P)フェアを開催した。AVPフェアは58年についで２回目だったが，春休みの学生や子供連れが多く，3,900世帯が来場し，売上高は約３億円余だった。

文化祭に参加(昭和59年10月24日)

翌年４月に民営化が予定されている日本電信電話公社が東京電気通信局の課長職110名(うち女性５名)を，民間企業のきびしさと効率的な販売戦略を体験させるために当社へ派遣した。都内，埼玉，神奈川の14店舗で２～３名ずつに分かれ，９月３日から28日まで店頭販売と訪問販売を経験した。１月の部長職のデパート派遣につぐ第２弾だという。民営化に伴って電話機やファクシミリなどが家電量販店やデパートでも売られるようになるところから，一足早く民間の現場を学ぶことになったそうである。

恒例の「ビッグフェア」は11月10～11日，池袋サンシャインシティ文化会館で開催，来場世帯数は約１万世帯，売上高は７億3,000万円であった。このときは，東京西地区の東芝系55店の電器店による展示即売会と，三菱電機ストア69店による展示即売会も，同じ文化会館で開催されたので三者がしのぎを削った形になった。

3．　原点に帰る(昭和60年)

事業部の統合

57年に発足した「経営体質革新活動」はこの年3月で終わったが，30近くの改善項目をかかげて全社で取り組んできたそのなかに「5S運動」があった。社内や店舗の整備と活性化を目指したもので，整理，整頓，清潔，清掃，躾について昨年から具体的な実行段階に入っていた。

そして最近ではお客様から,「以前にもましてお店の雰囲気が明るくなった」という声が寄せられるようになったことは，この運動に対して社員の意識が高まってきたのであろう。基本の大切さを再確認し，基本を忠実に行ない，安易に流れがちな気持ちを自ら引締めてのぞむようになったわけで，そのことは，販売に，回収に，そして在庫などあらゆる面によい成果があがりはじめていた。

新入社員のPOP研修会

そういう環境になりつつあった3月1日に，組織の合理化と活性化および販売事業部のブロック単位の協業活動を盛んにし，そして店舗の販売力を強化するため営業本部内の機構改革を行なった。それは，(1)従来の7販売事業部と1本店を，中央販売事業部(秋葉原地区担当)，東販売事業部(統轄店は5ブロックに分ける)，西販売事業部(統轄店は7ブロックに分ける)の3販売事業部に変え，(2)従来のテレビ・ビデオ，オーディオ，パソコン，家電，機器の5事業部と流通事業部を統合して商品事業部とし，(3)宣伝部を販推部へ統合し，特販部を特販担当に変えて中央販売事業部の統轄下に置いたのである。また，副本部長制と次長制もやめて，本部長のすぐ下に事業部長をおき，ブロック長とともに市場の第一線に出るという攻めの営業体制に変えたのだった。

増えつづける店舗

この年のRC店増設は，4月，東金市東岩崎に東金店を開設しただけにとどまった。9月，老朽化した建物を改築するために板橋店を近くの仮店舗へ移した。そして10月には，秋葉原駅東口の川初ビルにあるDAC秋葉原とC＆Qあきはばらを統合して，新しく秋葉原東口店を誕生させた。1階がオーディオ，3～4階がパソコン，5階がパソコンソフトとし，とくに2階は全デジタルソフト約1万点を扱う専門店「AVソフトピア」とするなど大幅な改装を施しての開店であった。

サービスステーションの統廃合もすすんで，8月，蕨サービスステーションの機能を全面的に戸田サービスステーションに統合して蕨には管理課

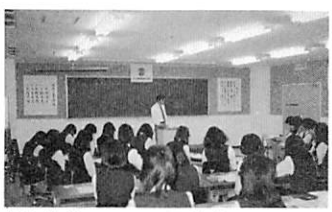
だけを残した。9月には藤沢サービスステーションを完全に閉鎖した。

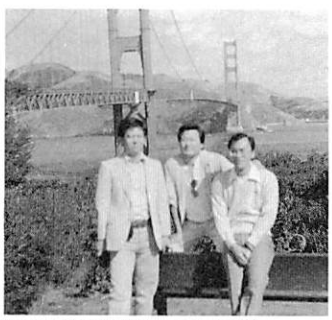
折角加盟したにもかかわらず，閉鎖せねばならないFC店がでてくるのもやむを得ないことだった。1月にDKC関内店と，2月にDKC渕野辺店の2店舗を閉鎖した。そのかわり，4月，横浜市鶴見区生麦にDKC花月園店。6月，船橋市前原東にDKC津田沼店。7月，葛飾区高砂にDKC高砂店。9月，茨城県鹿島郡鹿島町鉢形中山にDKC鹿島店。10月，中央区月島にDKC月島店。11月，浦和市常盤にDKC北浦和店というようにつぎつぎと6店舗を開設することができた。

このうちDKC北浦和店は，55年に地元電器店の出店反対にあってRC店の開設が不可能になったところで，5年も経ってようやくFC店としての開設ができた店舗である。

第一家庭電器ではこのころ出店や改装など設備投資が増大し，借入金がふくらみつつあったので少しでもその調達コストを削減しようと考えて，2月にスイスフランによるインパクトローンで10億円を調達したのだった。そして為替差益1億1,600万円を稼いだので4％強の金利を相殺することができて，その分実質コストをマイナスにできたのである。したがって結果的に有利子負債全体で残高が39期比30％増の116億円に達したのに，金融費用は横ばいにとどめることができたのだった。今後もこのような低コストの資金導入に力を入れていくことにした。

新機軸ぞくぞく


新入社員フォロー研修会
(昭和60年10月 シャープ㈱栃木研修所)


海外視察派遣(昭和60年9月)

4月1日，郵便貯金のキャッシュカードと，日本信販のプロカードと，そして当社のメンバーズカードを一体化した通称「第一家電トリプルカード」という共用キャッシュカードを発行した。流通業界で同種のカードを発行しているのは，鈴乃屋と忠実屋だけだったので当社が3番目の発行だった。家電専門店でははじめてだった。これは北関東にも拡大しているFC戦略により，同地方のお客様の固定化も図ったもので，3年後の会員獲得目標は25万人を見込んでいた。

また，この年からキャプテンのIP(情報提供者)となって，キャプテンシステムを利用したホームショッピングを開始した。すでに上新電機，二宮無線，栄電社がこれを実施していたが，関東地区の家電量販店では当社がはじめてだった。当面の情報は，(1)お買得ホットニュース，(2)海外でも使用できる商品，(3)サービスステーションの案内，(4)電気製品の選び方情報で，合計100画面とした。将来はキャプテンから直接注文ができるダイレクト方式に切り替える予定である。

さらに，今春の入学シーズンから家電製品のレンタルも開始した。主に学生を対象として，カラーテレビ，冷蔵庫，電子レンジ，洗濯機を貸し出し，契約期間は1～4年としたのである。

いまのところ，テレショップ関係通販部門の年間平均売上高は90億だったが，最近は鈍化傾向にあって経費の45%を占めるテレビ広告料が値上げされて利益が圧迫されてきていた。そのためにカタログや新聞広告の比率を高めているが，取扱商品も見直すことにした。家電は家具調こたつなど季節商品を重点的にし，非家電はミシン以外に装身具，家具，宝石なども扱い，新商品の開発もして従来20%だった構成比を50%に高めることにした。そして年間売上目標を140億円とした。

かねてから検討が加えられていた職能資格制度が9月1日から導入された。旧制度の部長待遇以下，主任心得待遇までを廃止して，代わって11等級から1等級に格付することになったのである。

9月20日から2週間，東京ガスの営業所長クラスが当社へ派遣されて，保守点検のサービス体制について研修していった。イトーヨーカ堂，富士ゼロックス，キリンビール，旭化成，積水ハウス，東京日産および第一家庭電器の7社に26名が分かれて派遣されたのだった。

この年はじめて主要店舗にパソコンを設置し，本部のホストコンピュータを経由して，配送センターや修理センターとオンラインを結んだ。全社的なオンラインネットワークづくりの一環であった。

11月3～4日，恒例の「ビッグフェア」は池袋サンシャインシティ文化会館で開催，来場世帯数約9,000世帯，売上高7億8,500万円の成果をあげた。

スイス・パリバ銀行にて
(昭和60年11月)

科学万博つくば'85見学(昭和60年5月)

第40期下期歳末商戦決起大会(昭和60年12月3日　本社5階)

4．　創造と革新　Ⅰ(昭和61年)

星野新社長就任ほか

昨年９月に代表権をもった星野孝代表取締役副社長は，３月１日，代表取締役社長に就任した。そして鈴木起男前社長は，代表取締役会長に就任した。同時に専務取締役鎌田孝紀営業本部長も代表権をもったのであった。

なお，営業本部の機構改革も３月１日に行なわれた。東販売事業部の５ブロック制を６ブロック制に，西販売事業部の７ブロック制を８ブロック制に変えたのである。

それから８月１日には，社員のＦＣ店独立を促進させるために，57年９月に導入した「のれん分け制度」の一部を改正した。主な改正点はつぎのとおりであった。

(1)　特別退職加算金の支給（要件を満たした該当者に，会社都合による退職金の50%相当額にあたる特別退職加算金が支給される)。

(2)　低利資金の貸付(開業資金の不足分やその後の運転資金を低利融資)。

(3)　物件の斡旋や紹介（ＤＫＣ事業部が物件の斡旋や紹介を行なう)。

些細なようではあるが，本社５階にあった創立者故永長前会長の遺徳をしのぶ「永長記念資料コーナー」(57年４月設置)を，昨年12月大久保店２階に開設した研修センターに，８月初旬に移して資料を充実し「永長記念資料室」とした意義は大きかった。

10月には，無償割当の増資(所有株式１株につき0.1株の割合)を行ない，10月16日より資本金を17億775万円とした。

11月２～３日，池袋サンシャインシティ文化会館で開催した，恒例の「ビッグフェア」は来場世帯数約9,500世帯，売上高８億3,000万円の成果をあげて終わった。

店舗体制と物流体制の進展

以前から地元電器店から出店を反対されていた昭島店は，この２月末にようやく昭島市松原町に開設できたのであった。藤沢の関東十字屋が約１カ月休業して改装を終え，ビルの名称を「COSTA」に改称して３月再開，テナントの藤沢店が新装開店した。同月，上溝店も改装の上新装開店するなど，店舗の衣替えがすすんだ。そして４月には，習志野市実籾町に実籾店を，土浦市東崎町に土浦店を開設したほか，秋葉原本店の免税店を秋葉原東口店へ移した。

５月初旬に一旦閉鎖した小金井店をこんどはサービス担当部署が統轄す

運動会(昭和61年4月2日　豊島園)

る「エアコン専門店」にして5月末に再開した。6月にはAV商品を重視した郊外店として茨城県谷田部町東新井に学園都市店を開設。同月，ビルの改築が完成した板橋店が見違えるような店容で新装開店した。しかし，9月にはスクラップ・アンド・ビルド策としてDACサンシャインを閉鎖しなければならなかった。11月には厚木店が仮店舗から仮事務所へ移転し，本格店舗の建設にとりかかった。また溝ノ口店がイトーヨーカ堂の移転のためそのテナントを撤退して仮店舗へ移転した。そして約3カ月の改築休業をしていた湘南中央ビルが完成しテナントの辻堂店が同月新装開店するなど，この年はRC店舗のころも替えを積極的にすすめた。

第4回SSUA野球大会に準優勝
(昭和61年10月)

FC店の展開も順調であった。まず3月，伊勢崎市連取町に第一家電クリマ伊勢崎店を開設し，5月，越谷市千間台東町にDKCせんげん台店を，6月，新宿区早稲田にDKC早稲田店と，八千代市勝田台にDKC勝田台店を開設した。さらに7月，目黒区上目黒にDKC中目黒店を，10月，埼玉県庄和町新宿新田にDKC庄和店を，11月，川崎市宮前区有馬にDKC有馬店をというように開設がすすんでいった。

店舗の増設にからんで物流体制の集約も開始した。この年11月から翌年2月にかけて従来13カ所にあった倉庫を，埼玉県幸手市の北関東と，神奈川県厚木市の南関東の2カ所に集約して物流業務は専門業者に委託することにしたのだった。これによって需要期の年末等に45億円位かかえていた在庫を，20億円程度に圧縮するほか，専門業者が慣れてきて配送や設置までやるようになれば，いままでの倉庫にいた社員(110名)は営業部門へ異動ができて，販売力を強化できるという計画であった。そして11月，幸手市大字惣新田の東日本急行株式会社内に，北関東物流センターを開設した。これによって越谷と松戸のサービスステーションは当分の間，宅配のみの配送センターにした。

役員交替懇親会
(昭和61年5月26日　新宿，銀座アスター)

海外視察派遣(NEBA各社社員，昭和61年9月)

テレショップ縮小とPOSシステム開発

SSUAの仲間とスキー
（昭和61年 菅平スキー場）

これまで，時間帯を決めて継続的に実施してきたテレショップの放映が，最近，費用がかかるわりに期待どおりの売上げ確保が難しくなってきていた。そこでこの年の４月１日以降はこれを打ち切ることにしたのである。今後は年末などの家電需要が盛り上がる時機に，随時利用する形にとどめることとし，これを機会に現在比較的良好な業績をあげている，新聞，雑誌，カタログなどを媒体とした通信販売に力を入れることにしたのだった。こうして現在あげている通信販売全体の売上げ年間90億円(うちテレビショップ分は20億円)の水準を維持していこうとしたわけである。

第一家電OA販売㈱が，新しいレジャー施設向けのPOSシステムを開発し，千葉市内に開業した「千葉健康ランド」に納入した。この建物は延べ面積約3,300平方米で，サウナなど各種風呂のほか，プール，マッサージルーム，映画コーナー，大宴会場およびレストランがある。来店客は平日1,000名，土，日2,000名に達するので，顧客管理にはコンピュータが必要と判断して新システムを導入したのだった。これは「フレッシュPOS」と呼んで，入館時の情報入力，退館時の精算管理など，役割の異なる６種類の端末機とホストコンピュータで構成し，レストランでの省力化，顧客への迅速な対応に役立っているという。今後もこれらの施設に売り込んでいく方針である。

5．　創造と革新　II (昭和62年)

DKC本部新設と物流体制の整備

この年は，自民党が税制改革の柱として打ち出した63年１月施行予定の，「売上税」のことで国会をはじめ企業や消費者の間で論議を呼び，年初から世の中が騒がしかった。そして家電販売業界でも「増税感が消費者の購買意欲にブレーキをかける」「納税手続きが煩雑で事務負担が大きい」などを理由に不安と反対の機運が高まっていった。当社としても「マイナスの影響の方が大きい」と判断し，３月に「売上税対策分科会」を発足させて対処したが，この売上税は結果的には国会審議で廃案となり胸をなでおろしたのだった。

ゼンセンSSUA専門店連合会の売上税
反対デモに参加

３月１日付，DKC事業部を廃止してDKC本部を新設した。これはFC店の第一家電共栄チェーンのフォローと新規開拓を主業務として積極的に取り組むことにしたためで，いままでは加盟店と条件や考えが完全に合致しなければ開設しないという慎重さのために，60年，61年とも年間７店ずつの

FC店の増加ペースだった。しかしいまや首都圏の市場では地場の量販店や地方から進出した量販店の出店攻勢が活発化していた。そこで永長寛一専務をDKC本部長として積極的にFC政策を展開し，３年後の200店舗を目標にFC網の拡大を図っていこうとした機構改革であった。

また，物流体制の整備については，北関東物流センターのデポであった千葉配送センターを拡充強化して，６月１日からは「東関東物流センター」として稼働させた。昨年秋からこの年２月までに13倉庫を幸手市の「北関東物流センター」と，厚木市の「南関東物流センター」の２カ所に集約し，そして今回の「東関東物流センター」を加え，都合３カ所の物流センターで物流体制の整備は完了したのだった。

しかしながら，この新体制はこの第42期上期中に軌道に乗せ，下期からは具体的な効果を引き出すようにするはずであったが，現実にはこの年の年末において，各物流センターが作業面で追いつかず物流に多大な支障をきたしたのだった。ようやく正常に戻すことができたけれども，担当社員諸兄の苦労はたいへんなものであったし，当社にとっては大きなつけを払った貴重な経験であった。

なお，組織の活性化および物流システムの改革による営業本部内の業務の強化推進と，将来に向けての人材育成を強化するために，９月１日付で機構改革が行なわれた。主な点はサービス事業部と商品管理部をそれぞれ新設して流通部をサービス事業部に統合し，中央販売事業部にＤＡＣ店を管轄する第二ブロックを新設した。そのほか，社長直轄の秘書室を新設，また総務本部に研修部を新設して人事部の研修担当を独立させ，人材の育成を強化することにしたことである。

また，この時点で約35億円もある倉庫在庫をきびしく管理することによって，半分近くに減らすために，同日付けで営業本部内に商品管理部も新設した。

海外視察派遣（昭和62年９月）

暖冬と猛暑，また暖冬

61年からこの年にかけての冬期は，首都圏で６回もの積雪を記録したけれども，日本列島としては暖冬型で終始した。昨年12月が暖かくて当社でも暖房器へのお客様の寄りつきは例年の３分の１だった。このときの冬の暖房器具全体の売上げは前年比で１割減だった。そのかわりそれまで不振だったステレオがよく売れたので，暖房器購入のお金が子供にせがまれてステレオに回ったのではないかという。

そして，こんどは夏がきた。この年は梅雨明け宣言の取り消しがあった

り，やや天候不順の点もあって心配したが，６月と７月に猛暑が到来したのだった。そしてエアコンが大幅に売れた。

６月第２週の土，日曜日に一度目のピークがあり，７月になって中旬以降に１週間の猛暑があって，７月25日に二度目のピークを迎え，POS導入以後の，１日のエアコン販売台数としては，2,030台という新記録が生まれた。それもそのはずでそれなりの体制をとっていたのだ。

第一家庭電器ではこの年はじめて，本社５階に管理部門の社員の交替での応援による「エアコンセンター」を設置した。そのうえで，コンピュータによる集中管理方式を採用したのである。これによって各店からの在庫確認や工事日の連絡などを迅速化し，そして納品チームがお客様に商品を届け，翌日，工事チームが設置して回るという，専門チームの連係プレイもスムーズにいって，その効率化が図れたことが大きなプラス面となっていた。

そしてまた冬を迎えたのだったが，この年は11月から12月初旬にかけて寒い日がつづいたために，冬物商品の売れ行きは12月なかばまでにピークを迎え，当社もシーズン前半で工事を伴う暖房機の拡売を終わることができた。12月の後半は人気のAV商品が売れて好調な歳末商戦でこの年を終わったのだった。そしてこの冬は年末から63年はじめにかけて２年つづきの暖冬に見舞われることになった訳であるが，季節商品の売上げは業績の悪かった前年を割ることはなかった。

店舗の展開

この年のRC店舗の開設は，茨城県３，埼玉県２，栃木県１というように比較的に首都圏の奥深く展開をすすめていった。まず２月，加須市浜町に加須店。７月，水海道市渕頭町に水海道店。10月，行田市長野に行田店。11月，石岡市大字石岡に石岡店。12月には小山市駅南町に小山店と，牛久市田宮町に牛久店の合計６店舗を開設した。

新規開店の捨看板

昨年の学園都市店開設のときから，開店披露の販促手段としてピンクの衣服をまとった女性ライダーチームが，オートバイを連ねて街中を走り回る方法をとっていたので，新規開店のたびにその街の人達に「第一家電OPEN」を強く印象づけていった。

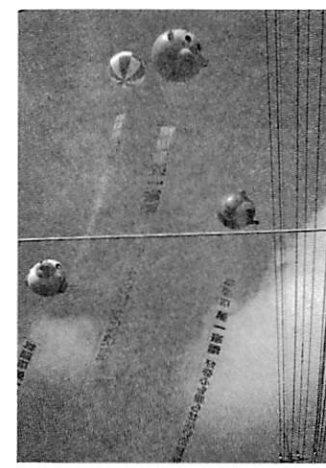
そのほかのRC店舗の動きとしては，５月にDKC亀有店がRC店に移籍し，その反対に11月には小金井店と今井店が，のれん分け制度の実行によってFC店として再出発した。スクラップ・アンド・ビルド策としては，10月に野田店が野田市上花輪に新築した店舗に移転して開店し，12月には約

1年間休業していた厚木店が厚木市妻田の新築店舗で開店した。なお，4月に幕張売店と，9月に赤羽店の2店舗を閉鎖した。

また，FC店の開設もますます順調にすすんでいった。5月，草加市青柳町にDKC青柳店と，葛飾区青戸にDKC青戸店。6月，銚子市中央町にDKC銚子店と，町田市木曽町にDKC町田店。7月，野田市春日町にDKC川間店。10月，大和市福田にDKC桜ヶ丘店。11月，前記のDKC小金井店とDKC今井店のほか，川崎市宮前区土橋にDKC宮前平店。12月，八潮市中央にDKC八潮店。というように開設したのだった。なお，やむを得ぬ事情で閉鎖した店舗は，第一家電クリマ関係で，5月に芳賀店，8月に太田店，の2店舗だった。

新規開店デモンストレーションで街中を走りまわる女性ライダー

新規開店の盛況ぶり


新規開店のたびに必ず揚がるアドバルーン

AVPの拡大と「そふとっきゅう」

6月から，新しいテレビコマーシャルを放映はじめたが，これは最近，総合電機メーカーや音響専門メーカーから，新商品が目白押しで発売されているAV機器は，これから大きな成長性が期待されるために，第一家庭電器としてはAVステーションとしての充分な商品知識と，的確な商品サービスをお客様に提供するという姿勢を打ち出し，これを明確に訴えるためであった。本物志向を強調して大阪フィルハーモニー交響楽団がベートーベンの交響曲第五番「運命」を演奏。往年のコマーシャル「第五じゃない！第一！」がチョッピリ思い出され，そして交響曲第一が格調高く流れるのである。なお，この放映にちなんで当社では人気のある各社コマーシャルのクラシック名曲ばかり14曲を収録した当社特製CDを抽せんで多数のお客様へプレゼントしたのだった。

秋葉原東口店は，9月中旬からＡＶＰ店に大改装のうえ，愛称を「エイブル」(-able)として9月26日に開店した。1階をＡＶハードピア。2階をＡＶソフトピア。3～4階をパソコンコーナーにし，ＡＶからパソコンまでお客様向けのＡＶＰ情報発信基地として，イメージ的に高級ブティックのムードがただよう“脱”秋葉原を目指す店舗にしたのだった。

なお，3～4階のパソコンコーナーは，パソコン部門の売上伸長を大きく図る目的で設けたもので，変化が非常に早いパソコンの情報を，いかに早く入手して対応するか，またキメ細かな品揃えが売上げを大きく左右するために，社員の情報源としてフル活用するためでもあったのである。そしてハード・ソフト・サプライの販売はもちろんのこと，パソコン担当社員の人材育成，展示，品揃え，販売方法のアドバイスなども積極的に行なうことになっている。

また，AVソフトピアには，CD，CDV，LD，VHDのソフトがこの時点で2万8,000タイトルがあり，総合ソフトセンターとしての存在価値を首都圏のお客様から認められるようになってきたために，10月25日から“そふとっきゅう”と名付けた，ソフトの宅配サービスを全国向けに開始した。

このことは「アイデア新サービス」として12月7日に，ＮＨＫ総合テレビの「NC845」で全国的に紹介されるほどの好評を博した。

資金調達の多様化と転換社債発行

昨年の7月，三井信託銀行から，償還までの残存期間が約3年の国債を借り入れ，これを市場で売却して14億円強の資金を調達した。この国債の表面利率は8％程度だったのが，売却益を得ることで調達資金全体の実質コストは5.85％になり，調達時点の長期プライムレート6.4％より金利を低くおさえることができた。この借入有価証券の利用によって資金面で余裕ができ，この年の2月期中に短期借入金を7億円強返済したほかに，メーカーへの現金支払いによる仕入割引にも利用して実質的な運用をすることができたのだった。

金利低下の影響で現在は一層有利な条件で借入有価証券が利用できるので，今後も出店費用や仕入割引に充当するため，実効金利の動向をみてこれによる調達額を増やすことを検討することにした。

スイス・パリバ銀行にて
（昭和62年3月）

また，3月26日，4,500万スイスフランの転換社債(CB)を発行したが，これはRC店舗の拡充と借入金の返済および自己資本の充実をねらったものだった。スイス市場の起債環境が好転していて，当社が発行するCBの表面利率は1.5％で株価の基調が強く，スイスの投資家が積極的に株式に転換するとみたのだった。仮にこのCBが100％株式に転換すれば10ポイントほど，自己資本比率は上昇することになる。調達資金は約45億円になるが，うち約25億円は長期借入金の返済にあてて，残りの約20億円でRC店舗網の拡充をはかることにしたのである。

話は変わってこの年の，池袋サンシャインシティ文化会館における恒例の「ビッグフェア」は，10月31日と11月1日の2日間開催し，来場世帯数約1万1,000世帯，売上げ7億8,200万円の成果をあげた。

なお，設置してから16年も経過した新宿本社のクロスバー式電話交換機を，最新システムのダイレクト・イン・ライン方式に変更したのは，この年の12月初旬のことであった。

6．　創立30周年を迎えて(昭和63年)

新家電・調理家電を強化

このところ，コードレス電話機の売れ行きが活発化してきた。これは2月に郵政省が厳しかった技術基準を緩和したので，大手メーカーが普及型で市場へ参入して一気に火が付いた感がある。

第一家庭電器でも昨年に比べて3倍の売れ行きを示しているし，家庭用ファックスも電話機とともに売れ出してきた。そこでワープロやパソコン同様に電話機も「新家電」のひとつとして販売に力を入れることにし，主要店舗だけに絞っていた売り場を全店に広げたのである。

また，電子レンジの需要も活発で，主流はオーブントースター機能を持たせた程度の単機能タイプであるが，本格的なオーブン機能やマイコン制御でメニューの選べる多機能な自動式タイプも増えてきた。電子レンジは昨年の販売台数が300万台を突破して普及率も60%近くになっているので，グルメ志向が明確になってきたいま，より料理を楽しめる多機能タイプへの買い替え時期に入ってきたようであり，大量陳列，ディスプレーの工夫等，取扱いを強化することにした。

これら「新家電」や「調理家電」については，女性の方が「使い手」という立場から商品をみることができるので，仕入れ担当に初の女性課長(大武京子）を起用し，商品選択の段階から販売まで，キメ細かな女性の感性と経験を生かしてもらい，売り上げ増につなげることにした。

同業他社のなかには，電話機は前年比70～80%増の勢いで伸びているところもある。当社ではこうした強化策によって，従来数パーセントであった「新家電」「調理家電」の売り上げシェアを，20%まで引き上げることにしたのである。

日本信販との提携カード発行(ダブルカード)

5月，日本信販と提携した「第一家電ファミリーカード」と「第一家電ファミリーカードＶＩＳＡ」を発行した。これは第一家庭電器の全店に加え，日本信販の約30万の加盟店で使える点を売りものにした固定客づくりの一環である。これは同時に，従来当社で手がけていた月賦購入のお客さまの与信審査・管理を日本信販に任せられるようになるための作業の合理化も見込んでいる。

USSA第一家電エコーユニオン定期大会(昭和63年3月8日)

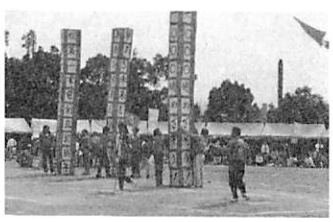
「第一家電ファミリーカード」の会員には，定期的に新製品や催事情報

を提供したり，当社の全取扱商品が５％引きになる特典をつける。「第一家電ファミリーカードＶＩＳＡ」は，日本信販がＶＩＳＡインターナショナルと提携していることから，海外でも使用できるように発行するカードで，この２種類のカードからお客さまが選択できるようにした。当面の目標は両カード合わせて５万名の会員を獲得することであるが，10月末でまだ１万名には満たない状況である。

このカードを発行するもう一つの狙いは，通信販売利用のお客さまにカード会員になっていただき，通販の分野も強化しようということである。通販はいまのところ受注してから配達するまで約１週間かかっているので，その間にお客さまが購入を断る場合もある。それがこのカード会員になることによって与信審査の簡略化や，配送日数の短縮につながりお客さまを逃すことが大幅に減ってくることも期待できる。

記念大運動会・記念商品選定

コント山口君と竹田君



創立30周年記念大運動会
（昭和63年4月5日，豊島園）

運動会における30の人文字

この年の運動会は，４月５日豊島園において，創立30周年記念大運動会として開催。天候にも恵まれて過去最高の2,500名以上の参加者を記録して盛大に行なわれた。社員全員にトレーナーも配布され，和気あいあいのうちに競技も進行し，アトラクションの部ではとくに「コント山口君と竹田君」に登場してもらい，また，メインイベントとして参加者全員による人文字の“祝30th”をセスナ機から撮影した。創立30周年行事の一環としてふさわしく大成功のうちに幕を閉じた。

しかしそれから間もない４月11日，顧問の栗生庄二郎元取締役が，病気で入院中の虎の門病院で逝去されたことは誠に残念であった。葬儀は13日，藤沢市の湘和藤沢会堂において店長，課長以上が大勢参列し，盛大にかつ厳かに執り行なわれた。号泣するかのような風雨の強い日であった。

同じ４月，当社は設備資金および業容の拡大に伴う資金需要に対し，スイス・フラン建転換社債６千万スイス・フラン（5,328百万円）を発行した。その結果，この年８月末において，資本金は6,151,487,207円となった。

また，この年８月末日現在の株主に対し，10月17日付で無償新株4,421,818株（所有株式１株につき新株式0.1株の割合をもって割当て）を発行した。

なお，創立30周年を記念して，とくに性能，デザイン，操作性，価格等からみてお客さまに推奨できる「記念商品」を開発してきた営業本部では，131品目を選び，これによって販売予算達成の糧とするために，10月11～14日，大久保の研修センターにおいて，社員向けの商品内覧会を開催した。

この記念商品は，現行機種をベースにして「お客様の身になって品質や使い心地の良さ」機能面，価格面でもメリットがあるように選んだもので，たとえば，カラーテレビに独自のキャビネットを採用したり，ワープロにオリジナルケースをつけたり，新たに付加機能を備えたり，当社のオリジナル性を追求したものを多くした。

この30周年記念商品は，10月29～30日に開催した“ビッグフェア”に特別コーナーを設けて販売を促進したのは申すまでもないことであった。

ＰＯＳシステム完全導入とＥ-ＶＡＮ参入

昭和57年にテスト導入して以来，全社一丸となって取り組んで急速な拡充をつづけてきたＰＯＳシステムを，この年はさらに大幅にレベルアップした。まず５月に，RC店の端末機をシャープＲＺ5760に切り替えて６月からは新ソフトで本格稼働させた。次にFC店のＰＯＳシステムもレベルアップし，９月末にはRC店とFC店の全店にＰＯＳシステムの導入を完了したのであった。

なお，ホストコンピュータは富士通のＦＡＣＯＭ・M760-４に切り替え，従来の約２倍の容量としたのだった。

ところで，ＮＥＢＡと家電製品協会では，究極の流通合理化を目指してＶＡＮ（付加価値通信網）への取り組みを，流通ビジネス・オートメーション（ＢＡ）委員会によって１年前から活発に開始していたが，この年の２月に『ＮＥＢＡと家電メーカーの間のビジネスを助成する手段として構築するネットワークで，家電業界に限らず多くの流通に開かれたＶＡＮ』という定義のもと，Ｅ-ＶＡＮ構築計画が決定した。そして４月からこのＥ-ＶＡＮのサービスが開始したのであるが，メーカーと量販専門店を結んだ業界ぐるみのＶＡＮは日本で初めてのことであった。

第一家庭電器はこのＥ-ＶＡＮの取り組み段階から参画し，これを４月稼働に導いた黒衣役だっただけに真先に参入し，オンラインによる取引メーカー数はＮＥＢＡの中でもトップクラスであり，レベルアップしたＰＯＳシステムの完全導入と相俟って大いに活用している。

10月現在，Ｅ-ＶＡＮの主なユーザーは当社のほかに，５社ほどの同業量販店が参入しているが，今後増加してＮＥＢＡの大どころ30社が参入するであろうとみられている。

世界的な異常気象

この年は世界的に異常気象が続発した。春先に欧州で平年の３～５倍の

多雨，６月アメリカでは今世紀最大の干ばつ，７月欧州と中国に38～43度の熱波襲来，９月インドの多雨・大洪水等々であった。日本も７～９月にかけて長雨と低温がつづいて日照不足に悩まされた。全国的に梅雨明けが遅れ，８月も太平洋側を中心に雨が多く，９月になっても秋雨前線の停滞で，関東地方や東北地方南部で曇りや雨の日が連続した。東京では９月に降雨のなかった日が２日だけで，大正６年以来71年ぶりであった。日照時間も39.2時間と平年の３分の１でこれまでの最短を記録した。

第一家庭電器の商圏は，ちょうどこの中にスッポリと入っていたからたまらなかった。夏物商品のエアコンは６月に前年対比で50％近い増加で絶好調の売上げを示していたが，期待していた最盛期の７月は前年対比10％減になってしまった。流通業界全般が長梅雨のために７月中旬以降，夏物商品の売れ行きがピタリと止まってしまったからである。デパートやスーパーでは，エアコン・扇風機の販売が前年同期のほぼ半分に急減したところもあるという。そして，ようやく梅雨明けが宣言されたのは７月末であった。

ところが８月になっても梅雨明けどころか，盛夏をもたらすはずの太平洋高気圧の張出しを，北のジェット気流の蛇行拡大に妨げられて，雨や曇りの日が多く夏らしい日は幾日もなくアッという間に夏が終わってしまった。さらに追いうちがかかって９月一杯がほとんど雨続き。10月10日を過ぎてからやっとまぶしい太陽が見えたと思ったら，13日には本格的な季節風が吹き込み，東京では昭和26年観測開始以来，最も早い「木枯し第１号」となった。これほどの異常気象は第一家庭電器創立以来初めてのことであった。

ただ，この異常気象のおかげで予想外に売れた商品があった。衣類乾燥機である。これは７月の半ばから売れ出し，前年対比でみると７月が211.3％，８月150％，９月276.5％という売れ行きであった。したがって９月には品切れの機種もでて，店頭に陳列することもできない位であった。

なお参考までに記しておくと，この年の全世界的な異常気象の原因をアメリカの科学者たちは，新たに「ラ・ニーニャ」(La Nina) 現象と名付けた。赤道近くの東太平洋の水温が上がる現象は「エル・ニーニョ」と呼ばれ世界的規模で異常気象を起こすことでよく知られているが，「ラ・ニーニャ」は逆にその水温が異常に下がる現象だという。「エル・ニーニョ」はスペイン語で神の男の子を意味することから，反対の女の子を意味する「ラ・ニーニャ」と名付けられたという。

日光・戦場ヶ原ハイキング（昭和63年6月）

地球は大気中の二酸化炭素の温室効果により年々温暖化する傾向にある

が，「ラ・ニーニャ」現象は逆に一時的に温度を下げる効果があると予測されており，来年中には地球の平均気温が1950年代（昭和24～34年）の水準に下がるらしいという。いずれにしても異常気象だけはご免蒙りたいものである。

スイス・パリバ銀行にて
（昭和63年3月）

北関東に一挙5店の直営店

当社とＦＣ契約を結び昭和59年からDKC店として営業していたクリマデンキは，8月31日を以ってFC契約を解約し，各店舗は9月1日から第一家庭電器のRC店になった。クリマデンキは昭和21年に創業し群馬県と埼玉県の一部に店舗を展開していた有力店であるが，激戦の北関東市場でより一層のステップアップを目指すためには，これまでの経緯から互いに気心の知れた当社にまかせたほうがよいという判断から，事業の継承を申し入れてきたのである。そして前橋の本店は閉鎖し，デンキセンター（前橋店に改称），前橋西店，高崎店，伊勢崎店，本庄店の5店舗が従業員ともどもに当社の直営店になったのであった。当社では退社するクリマデンキの一部社員の補充を兼ねて人員を送り込み，販売力を強化すると同時に10月末までに店舗の新装を終え，従来約15億円だった年商を30億円に引き上げることにした。なお，同じく9月1日にDKCクリマ桐生店を開設したが，同店は上記クリマデンキ社長の弟さんが経営する店舗で，従来DKC本部関係で同店名を垣間みることがあったのは，FCのFCということで非公式ながら若干の取引が生じたためであり，今回初めて正式にDKC店になったことを後々のために記しておく。

創立30周年記念式典とビッグフェア

昭和63年10月20日，第一家庭電器は創立30周年記念式典を，日本橋浜町の明治座を借り切って盛大に開催した。長雨の9月に引き続き晴天の少ない10月だったが，この日ばかりは久しぶりにみる絶好の秋日和に恵まれて，まるで天候までが私達を祝福しているかのようであった。

もっとも，去る9月19日に吐血されて以来ご病床にあらせられる天皇陛下のご容体に鑑み，会場内外の祝典らしい派手な飾りつけなどは一切自粛したことは申すまでもなかった。

テナント店の止むを得ない社員は除き，全社員（嘱託・関連会社社員を含む）および定時社員・協力社員・デバイザー・派遣社員など約1,500名が午前9時までに嬉々として明治座に集まった。式典は午前9時30分に開始されたが，これだけの大人数での社歌斉唱・社是と経営の基本精神の唱和

は初めてのことであり，その声は力強く大きく場内に鳴り響いた。次いで「第一家庭電器30年の歩み」のスライドを約15分間上映し，出席者全員に当社の成長ぶりを改めて認識してもらった。

そして星野社長の記念式典の挨拶，30年，25年，20年，15年，10年の各永年勤続者表彰，3年皆勤者表彰，30周年行動スローガン入賞者表彰，ＮＥＢＡ「海外視察論文」の永長賞受賞者表彰を行ない，鎌田専務の閉会の挨拶を以って午前10時45分，記念式典を無事に終了した。

午前11時からは，杉良太郎の特別公演「遠山の金さん」で「江戸の華・長屋の弁天小僧」の観劇に移り，休憩時間には明治座食堂の昼食で舌鼓みをうつなど，出席者全員が和気あいあいのうちに秋の一刻を楽しく過ごしたのであった。そして第二部の「杉良太郎'88秋のオンステージ」も午後2時35分に終わって解散した。余談ながら，こんなに女性の少ない男性の観客ばかりが目立つ舞台での芝居は初めてのことだという，杉良太郎の披露の挨拶に爆笑が起こったのが印象的だった。

つぎに，創立30周年記念取引先謝恩会を11月1日，京王プラザホテルのエミネンスホールにおいて盛大に開催すべく，早い時期から招待状を発送するなど準備を進めていたが，このたびの天皇陛下のご病状に鑑み自粛して急拠これをとりやめることにした。その替り10月22日夜，京王プラザホテル「みづき」の間において，永年の協力会社12社の社長さんをお招きし，当社では常務取締役以上が出席して「永年協力会社謝恩会」としての，ささやかな夕食会を開催した。その席上で感謝状と記念品の贈呈式を行ない粛々と謝恩の宴を終えた。

10月29～30日には，恒例の“ビッグフェア”を池袋サンシャインシティの文化会館で，創立30周年記念と銘うって開催した。ただ例年と異なったことは，毎年人気のある催し物を今年は「アリアッチ演奏&バルーンプレゼンターショー」「周防の猿まわし」「聖闘士星矢ショー」「三笑亭夢之助のオークション」を準備し，ご招待のリーフレットにまで掲載したものを諸般の事情により，お詫び状を同封してとりやめにしたことだった。その分だけその会場が粛々としたことは間違いなかった。これも余談になるが，社員がご招待状をもってお客様宅を訪問したところ「天皇陛下が大変なときに，こんな展示会をやってよいのか」と文句を言うお年寄りもおられたということである。両日とも好天に恵まれたが世間全般の自粛ムードの故か，来場世帯数は1万400世帯と昨年を若干下廻り，売上げも6億7,400万円ほどで終わった。

矢つぎばやの出店攻勢

この年は年初から出店攻勢の体制づくりに力を入れた。軌道にのってきた社長直轄の店舗開発室をさらに発展させるため，1月1日付で営業本部長直轄とし，9月には開発本部を新設して店舗開発部を2部に増設，またDKC本部も6月に，加盟推進部を2部に増設し，いずれにも店長経験者等のベテラン社員を注ぎ込んだのである。期待に応えた担当者の活躍はめざましくRC店，FC店ともつぎつぎと開設されていった。なお，店舗数の増加によりRC店の16ブロック体制は，9月に19ブロック体制に編成替えをして営業体制の強化を図った。

この年も相も変わらず地元電器店による出店反対の決起大会があった。2月23日，埼玉県電機商組合川越支部の川越大型電器店出店対策協議会が，第一家庭電器と小島電機の出店阻止決起大会を川越市内で開催，約40人が参加し決議文を以て市に陳情した。当社はまだ出店申請を行なってないのに，新富町の食品スーパービルに入居という情報に基づいて先手を打ったのであろう。

当社はそれらに目もくれず，可能なところから積極的に店舗展開を進めていった。(本史印刷原稿〆切の関係上，RC店とFC店混合で開設順に記載する。)2月，成田市囲護台にDKC成田西口店を開設。同月，溝ノ口店が川崎高津区二子に新築した店舗に移転して開店。4月，茨城県藤代町片町にDKC藤代店開設。5月には初めての長野県進出で伊那市中央区にDKC伊那店開設。6月，東証売店が東証ビル完成のためその地階へ移転開店。同月，茨城県守谷町みずき野にDKC南守谷店と，藤沢市長後にDKC長後店を開設。7月，川崎市川崎区中島にDKC川崎中島店と，千葉市小倉町にDKC小倉台店と，我孫子市柴崎台にDKC天王台店を開設。そしてこの年はじめてのＲＣ店として同じ7月中に，八日市場市米倉に八日市場店と，佐倉市井野に志津店を開設した。

そして9月には別項で述べたとおり，クリマデンキのFC店5店舗が当社直営のRC店となり，桐生市錦町にDKCクリマ桐生店を開設した。10月，RC店として深谷市上柴町に深谷店を開設したが，同店の開店状況は，先述来の天皇陛下のご病状に鑑み，アドバルーン掲揚・宣伝カー・紅白幕使用など，祭りムードの派手な行動を一切自粛した静かな開店に終始した。したがってその後の開設店も同様にみんな粛々とした開店状況をつづけたのだった。同じ10月，こんどは初の静岡県進出で，浜松市佐鳴台にDKC佐鳴台店（FC電化のメガ）と，同市広沢にDKC広沢店（FC新栄電器）を同時に開店した。しかしこの地方では第一家電の知名度が低いために，店長の要

海外視察派遣（昭和63年9月）

望によってそれぞれ従来の店名を，看板にもチラシにも小文字で付け加えることにした。また遠隔地のために，開店準備と開店応援に1店当たり3～4名のDKC本部の社員が1～2週間当地へ泊り込まねばならなかった。なお同じ日に競合店としてダイイチテクノマツヒシ佐鳴台店も開店したのだった。同月，スクラップ・アンド・ビルド策により熊谷店を熊谷市石原の新築店舗へ移転して開店した。

11月には，61年に開設したばかりの学園都市店と僅か150m位しか離れていない場所の，つくば市東新井に，オーディオ・ビジュアル・パソコンの専門店として，DAC学園都市と名付けた店舗を開設した。これは常盤沿線で随一を誇るA・V・P店ということができる。さらに同月，平塚市根坂間に平塚店を開設した。

12月に入って，幸手市東に幸手店，下妻市小野子町に下妻店，下館市外塚に下館店と，RC店を3店舗開設し，またまた浜松市西丘町にDKC西丘店（FC電化のホソカワ）を開設したほか，長野県須坂市にもDKC須坂パルク店を開設した。

この時点で第一家庭電器の店舗数は，RC店129店舗，FC店64店舗で合計193店舗になった。なお，物流センターは3カ所，配送センターも2カ所であった。

消費税導入決定の影響

この年は，ソウルオリンピックまで好調だった反動であろうか，あるいは諸般の事情による自粛ムードのためか，家電販売業界は10月以降の需要がいまひとつ盛り上がらなかった。63年の掉尾を飾りたかった歳末商戦も，活況を呈した昨年にくらべ，当社においてもＡＶ関連商品の動きが思ったほどでなく，歳末らしい迫力を欠いて推移した。

加えて，来年4月実施の消費税導入を柱とした税制改革関連6法案が暮の24日に成立し，新聞紙面ではカラーテレビやステレオの物品税が廃止になるという記事もみられたので，暮の需要への影響もあったと思う。

この消費税導入については，各業界への影響も大きく，価格への転嫁問題，需要への影響など読めない要素が多く，実施前の来年2～3月には買控えも懸念されている。ＮＥＢＡでは近く消費税研究会を発足させて専門的に研究し，要望事項を関係方面と折衝していく考えのようである。

当社においても「消費税実行プロジェクト」を編成して対処し，混乱のない形での消費税導入について検討を急ぐことになった。

創立30周年記念式典

昭和63年10月20日（木曜日）中央区日本橋浜町の明治座において，午前9時30分より午前10時45分まで，下記のとおり挙行された。

記

1．開式の辞……司会…労務担当部長　松浦　敏

2．社歌斉唱・社是唱和・経営の基本精神唱和

3．スライド「第一家庭電器30年の歩み」上映（15分）

4．挨拶「創立30周年を迎えて」（内容別記）……取締役社長　星野　孝

5．祝電披露

6．永年勤続社員表彰

●30年勤続社員（表彰状と記念腕時計を贈呈）

川辺　茂　柳沢　文夫　高橋　洋雄　吉田　務　樋山　邦夫　及川　清志　以上6名

●25年勤続社員（表彰状と記念腕時計を贈呈）

前田　稲実　高田　孝義　西藤　輝夫　小笠原　保　根本美真佐　田口　浩司　内藤　武夫
早川　公博　町野満州男　小林　洋三　倉嶋　一義　坂本　弘　須原　基光　以上13名

●20年勤続社員（表彰状と記念腕時計ならびに記念バッチを贈呈）

増田　繁雄　倉重　義晴　石井　大義　田中　昇　鈴木　保夫　小野　澄夫　矢島　幸夫
高田　竹三　山崎　実　青山　道夫　丸山眞太郎　佐藤　昇　永井　隆一　近野　茂
品部　正治　永井　栄　滝口　武雄　佐々木清吾　松倉　靖子　中野　国昭　奈良　実
庄司　公彦　以上22名

●15年勤続社員（表彰状と記念腕時計を贈呈）

古賀　信和　大作　祐一　神田　哲成　古柴　秀男　斎藤　幸雄　神野　忠澄　末光　裕人
田中　博和　後藤　和人　舘内　昇　羽生　敏夫　松永　健次　秋山　稔　小倉　雅利
大石　康夫　大舘　登　小山田　等　奥沢　幹雄　岡本　安夫　金井　栄治　塩野　健二
清水　昭男　渡部　衛　野中　昇　真木　典雄　川田　重幸　根岸　好雄　中村　光夫
成田　健治　野末　葉一　鈴木貴美栄　相良　岩美　佐藤　靖典　土方　範夫　黒田　正彦
高城　和彦　田中　昭　八木橋雷太　石塚　敏　太田　智之　兼子　正弘　佐藤　寿治
片岡　学　門井　一夫　上村　健一　栗原　晴男　佐藤　正人　桜井　潔　坂本　満夫
渡辺　謙　花島　由行　田野倉一夫　青木　隆二　戸田　秀彦　成田　吾市　苗村　正治
平野　繁　布施　博行　松岡　正剛　松村　勝一　松枝　伸二　宮内　健治　山田　秀利
吉川　芳夫　内田　英志　山内誠一郎　鳥海　敏行　篠原　滋　矢部　広行　関口　二郎
風間　和江　池田　泰助　太田　俊昭　渡辺　勝正　諸岡　邦男　関根　正和　實川　裕一

秋山　延英　井上　茂　内田　勝　遠藤　清秀　大久保友吉　岡安　光良　後藤　博
菊　親夫　九津見和男　小諸　勲　田村　秀信　高橋　猛　高橋　保人　高橋　幹夫
高木　清　田辺　茂樹　富田　俊彦　富岡　康男　中村　進　野口　泰司　萩原　敏明
藤田　康夫　松村　博　間中　邦雄　溝辺　稔　三澤　隆次　森　康能　谷口　久男
長谷川述彦　生方　文夫　小澤　弘美　大月　実　斎藤　博幸　野沢　守　比留川孝政

以上112名

●10年勤続社員表彰（表彰状と記念腕時計を贈呈）

桑名　武彦　帆刈　剛　市川　勝行　大脇　千明　藤原　光男　蝦名　広子　飯島　博行
蔵方　務　早見　正夫　藤本　和志　山口　克身　熊倉　岩夫　志村　宏　関谷　昭弘
村松　滋　若神子　正　田中　敏夫　石貫　正剛　佐々木俊治　吉井　孝一　吉井由紀夫
阿久津正幸　飯山　潔　伊藤　金蔵　佐藤　淳　鈴木　昭男　高山　茂　竹内　勝也
林　豊　村上　孝明　斎藤　有子　古友　康雄　三浦　猛　永尾　敏郎　黒川　賢治
佐藤　浩治　清水　茂　高梨　勝　松本　一清　松本　隆徳　森下　君江　栗原　雅代
小林　建一　大内　明　小川　直幸　大橋　孝子　市来　博美　坂倉　和子　奈良　宣夫

以上49名

7．3年皆勤社員表彰（表彰状と記念品を贈呈）

木方　達也　飯田　育子　五十嵐千裕　石塚　芳枝　岡本　文恵　小美野由里　鬼頭　真紀
小安　輝子　斎藤　晶子　佐々木千春　平　拓子　長坂佳代子　日高さゆり　堀　真知子
三角　美幸　田中　澄枝　牟田　郁子　芝井　文雄　小口　正男　永野　浩美　加茂　恵子
浦田　勇治　有馬三千代

以上23名

8．行動スローガン入賞者表彰（表彰状と記念品を贈呈）

●愛されて30年，感謝の気持を真心で!!……秋葉原本店　一色　倫子
●あなたの力，私の力，みんなで築こう1,000億!!……実　籾　店　田中　優輝
●約束を，守って築く，信用！　信頼！……サービス部　田中　昇
●記憶は一時，記録は一生，顧客管理!!……弘明寺店　中根　宏
●正しい入力で確かな判断，すばやい行動!!……商品管理部　下田輝秋
総　務　部　岡本文恵（共作）

9．ＮＥＢＡ海外視察論文の「永長賞」入賞者表彰（表彰状と金一封贈呈）
……サービス部担当部長　関根　登

10．閉式の辞……専務取締役　鎌田　孝紀

※全社員にご祝儀１万円と記念品（ソニー・２バンドクロックラジオ）贈呈

創立30周年記念式典における挨拶

創立30周年を迎えて

取締役社長　星　野　　孝

本日は，第一家庭電器の創立30周年記念をみんなでお祝しようということで，皆さんにここにお集まりいただきました。本当にありがとうございます。

このように全社員が一堂に会するということは，まず10年に一度位しかないことでございまして，私としても非常に嬉しく存ずる次第でございます。第一家庭電器の30年の概要につきましては，ただいまスライドでご紹介いたしましたとおりでありますが，一寸，復習してみますと，お判りのように33年11月１日，資本金３千万円，社員33名でスタートいたしまして，年商約４億円弱を挙げた訳であります。10周年には約60億円，そして20周年には325億円というふうに成長を続けてまいりました。

現在，来年の２月が期末でありますけれども公表は850億円，社内では何としても880億円に挑戦したいというような大きな規模に発展してまいりました。この間，46年東京証券取引所において量販店で初めて第一家庭電器が第二部に上場いたしました。そして49年の４月に第一部上場に指定替えになって今日に至っている訳であります。この49年には７月に，永い間社長をつとめておりました永長社長が病気のために，副社長でありました鈴木社長にバトンタッチをしたということでございます。そして50年にはこの創設者永長前会長も喉頭がんのために２月に亡くなったということが主なあらましでございます。

先程，スライドで永長前会長のことが非常にたくさん出てきて，一寸，個人的に出過ぎてないかというような気がしないでもありませんけれども，ぜひ，この主旨というものを，今日は皆さんにお判りいただきたいということです。その理由は，とにかく永長前会長の経営理念というものがお客様第一指向なのです。お客様に満足していただこうということで，何よりもとにかくお客様第一ということで社名も第一家庭電器と付けたくらいです。そしてお客様に満足して貰うんだというこの気持がやがて社是になりまして，今日に至っておる訳でございます。したがって永長前会長の気持は第一家庭電器の精神であるということを，ひとつ皆さんはようくご記憶していただきたいと，このように考えております。

当時私は新橋におきまして店長をしておりました。お陰さまで非常にその薫陶をいただきまして大変な仕合わせ者だと考えております。メーカーさんのその当時のお話は，永長社長という人は，百年に一人出るか出ないかというくらいの傑出した人だなあ，といわれたことがございまして社員としても非常に嬉しく思ったことをいまでも記憶しております。事実，その卓越した識見と申しますかまた業界の先を見る力，あるいは商売の先を見る先見性というもの，あるいはあらゆる情報を，常にたくさんの人と交っておりましてその情報を持ってまいりまして，そしてその判断力，そして決断するということが非常に早く，そして何よりも私共が驚くのはその実行力でありました。先程ご紹

介いたしましたように，あっという間に東京市場におきまして確固たる地盤を築いたのであります。

しかし，一人が傑出しておりましても，社員の皆さん，あるいは役員の人の協力が無ければ仲々これは出来ない訳であります。とりわけこの時はまだ規模も小さかった訳でありますけれども，役員，スタッフの人の努力，あるいは苦労というものが非常に大きかった訳であります。その代表的な方が今日出席されております鈴木会長でありますし，あるいは栗生顧問，元専務，あるいは亡くなられましたけれども上代元専務と，その他たくさんの人の協力があったからこそ今日があるというふうに私は存じております。

このように伝統のある会社というものを，私は61年から引き継ぎまして非常に責任を感じました。もっと，もっと素晴しい会社にしなければいけないというふうに感じている次第であります。会社というものはご存知のように，貴いお金を出資していただいておりますところの株主さん，あるいは日夜努力されている社員の皆さん方で構成されておりまして，そしてそれに賛同されておりますお客様，このお客様によって支えられているということを考える時には，私といたしましては，どうしてもこの株主さん，あるいは社員，お客様からもっと，もっと信頼される会社にしたいという気持が一杯であります。特に社員の場合は，これからは社員の質によってその会社の生存が計れるというくらいにいわれておりまして，非常に社員のことが昔からいわれておりますけれども，いま程，社員が宝だといわれる時代はありません。これからは更にこのことがもっと強くなるのではないかというふうに考えています。

そのような観点から，この30周年を記念いたしまして現在，定年制の延長を考えております。いまは期中でございますので，来年３月以降，現在58歳の定年を60歳まで延長したいと考えております。昔のように歳をとった人が早くしぼむというのではなくて，高齢化社会におきましては60歳になっても65歳になっても益々壮健な時代に，58歳でやめていただくんではこれは非常に勿体ない。折角，その人のお持ちになっている能力であるとか，あるいは知識・経験というようなものを，うんと利用させていただかなければ勿体ない話だということです。これからは，もっと先になりますと，63歳とか65歳定年とかもっと，もっと延びるかと思いますが，とりあえず60歳まで定年を延ばしたいと考えております。

本日は折角皆さんがお集まりになっているので，私が常に思っていることを一つ二つ申し上げてみたいと思います。これは決まっていることではありません。私の夢として聞いていただければ結構なのです。第一家庭電器もお陰さまで関東一円には非常に知名度を上げております。どこへ行っても第一家庭電器というと判っていただける人が非常にたくさん増えておりますけれども，この知名度とイメージは一寸違うんではないかな，というような気がしております。第一家庭電器に対するイメージはどんなふうにお客様は持っていらっしゃるんだろうということを考えたときに，このイメージを上げる方法はいろいろあろうかと思います。しかし，現実的には第一家庭電器の本社があそこにあってはたしていいんだろうかというような気持も現在持っております。銀座のど真中という訳にはまいりませんけれども，やはり新宿の目抜きのところに立派な社屋を建てて，そして第一家庭電器はここにあるんだということを通行のお客様，あらゆる人に見ていただいて，そしてそ

れから生まれるイメージというもののアップを図るということも，大きな問題ではなかろうかということで，何とかしてそういうことにしてみたいなあ，という気がしております。

それともう一つは，先程，社員の質のことを申しましたけれども，社員の質はあるんですけれどもこれを磨き上げるにはどうしたらよいか，というのはやはり立派な研修センターを造るほかないんじゃないかなあと考えます。現在，大久保店の２階で窮屈な思いをさせてやっておりますけれども，遠くから来る方，あるいは早く帰らなければならない方と，いろいろ時間の都合をつけてやるということは，本当に身が入らないということから，やはり宿泊設備を持ったそういう研修センターを設けたいというふうに考えておる訳であります。この本社の問題と研修センターのことは，まだ会長にもお話してありませんし，役員の皆さんにもまだ相談もしてありませんけれども，私の夢として今日はお聞きとりいただきたいと思います。

お陰さまで30年で850～880億円の規模になりまして，65年の２月には１千億円に間違いなく到達できる現在の予定でございます。厳密にいえば31年かかって１千億円となる訳でありまして，では２千億円にはもう30年かかるのかということでございますけれども，余程のことがあっても７年で２千億円は到達することができます。65年の２月に１千億円到達した。その７年後には２千億円できるということは，いろいろと商品の幅も増えてきたし，お店もこれからどんどん増やすし，あるいはＤＫＣ店も増やす，それから年数が経って現在お客様があまり見られなくなった店をもっと，もっと別な場所へ移す，あるいは別な営業政策というものをやっていきますと，５年で２千億円，昭和70年にはもう２千億円になるんじゃないかというふうに考えている訳であります。

２千億円の話はともかくといたしまして，ところで今期は880億円を何とかやろうということでやっておりましたけれども，長梅雨というか７月，８月，９月。９月なんかは特に日照時間が39時間しかなかったという，雨ばっかりのこの３カ月，非常に売れるピークの時期をはずしましたけれども，何とか皆さんの努力でこの中間決算を終えた訳です。17日にこの中間決算の発表をいたしました。売り上げの方は予算を若干下廻りましたけれども，利益の方は大分予算を上廻ったという発表をいたしております。

この880億円に向かってこれから10月，11月，12月，そして１月，２月と，残った数カ月を全力を挙げてこの予算達成に邁進したいと考えております。近いうちに池袋サンシャインでのビッグフェアもございますし，また商品的にも30周年記念商品として多々ございまして，つい最近３日間ほどは展示会をやりまして大勢の社員の方に見ていただきました。おわかりのとおり，とにかくお買得の商品だとお客様に喜んでいただける，そしてこれを売ることによって第一家庭電器が利益を上げるというような商品でありまして，またメーカーさんもそれだけ纏って売れるということは非常に嬉しいということで，三者三様に嬉しい話でございますので，ぜひ，この後半に向かっては，30周年の記念商品を軸にいたしまして大いにひとつ売りまくっていただきたいと思います。

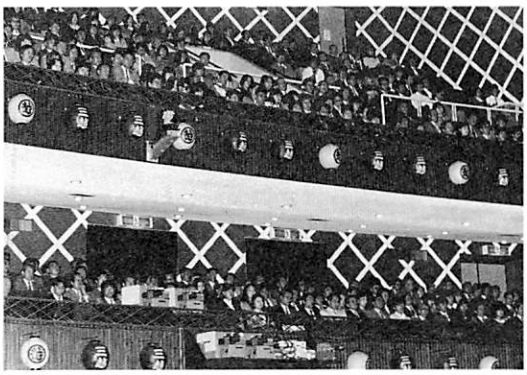
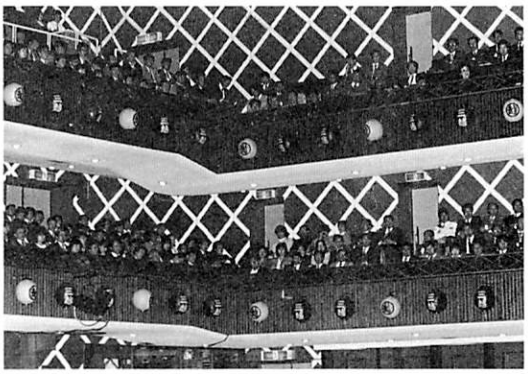
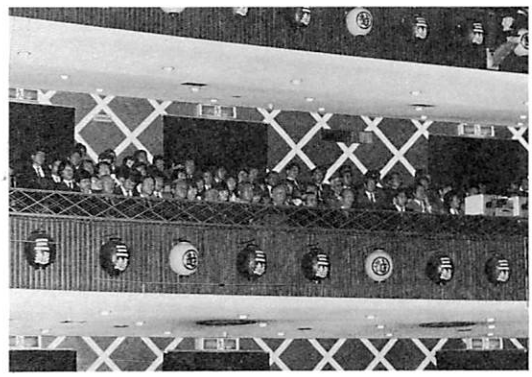
そうしてこの880億円を是が非でも達成し，そして輝かしい30周年を飾ると同時に，40周年に向かって輝かしい第一歩を踏み出すということをお願いいたしまして私のご挨拶といたします。

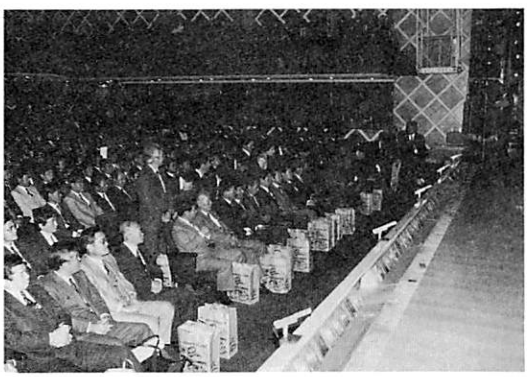
本日はまことにありがとうございました。

創立30周年

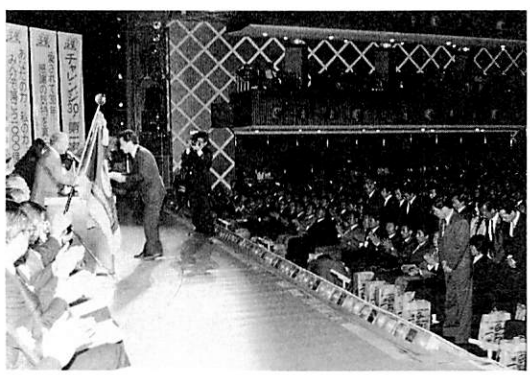
記念式典スナップ

（昭和63年10月20日　於 明治座）



創立30周
第一家庭電器
約束を守って築く
信用／信頼



観劇会スナップ

杉　良太郎と～

創立30周年記念永年協力会社謝恩会

昭和63年10月22日(土曜日)京王プラザホテル「みづき」において，午後6時より午後8時まで，永年協力会社12社と当社の常務取締役以上が出席して下記のとおり開催された。

記

1．挨　　拶……取締役社長　　星野　　孝

2．永年協力会社へ感謝状と記念品贈呈

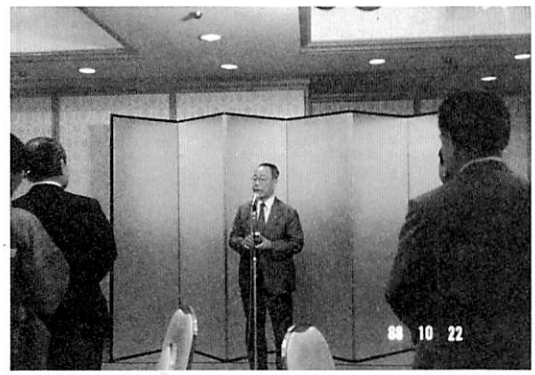
株式会社信和通信社	福庭　正雄社長殿	株式会社国光	阿部　　徹社長殿
白銀印刷株式会社	池上　冨佐社長殿	明興産業株式会社	嵩原勝一郎社長殿
株式会社興和電設工業	吉川　興一社長殿	株式会社天商	清水　利貞社長殿
百本空調工業株式会社	百本　正久社長殿	誠菱電機株式会社	亀井　清幸社長殿
三幸冷熱有限会社	酒井　　登社長殿	有限会社佐藤運送店	佐藤勇次郎社長殿
第一運送有限会社	飯田　武夫社長殿	有限会社楠運送店	楠　　清二社長殿

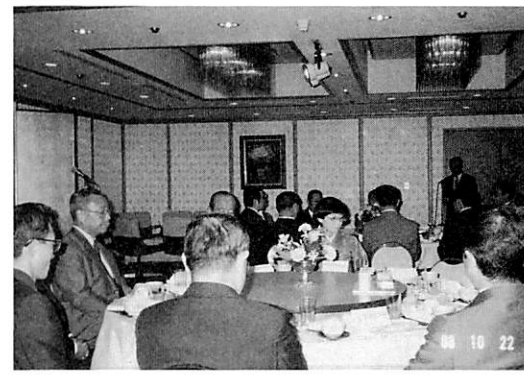
3．乾　　杯……取締役会長　　鈴木　起男

4．懇 親 会

5．閉会の辞……専務取締役　　鎌田　孝紀

永年協力会社謝恩会スナップ





創立30周年記念

ビッグフェアスナップ

（昭和63年10月29～30日，於池袋
サンシャインシティ文化会館）

88 10 29

TOSHIBA
Diomage

BIG FAIR
NEC

第一家電　30周年記念商品コーナー

A券
キングコング
退避ゲーム

第一家電
創立30周年記念
BIG ビッグフェア FAIR
ビッグフェア
次の会場は
文化会館4階です
ございました

役　　員

現　役　員

代表取締役会長　鈴木起男

昭33.10　第一家電㈱設立時 取締役
42. 4　常務取締役
45. 1　専務取締役
47. 1　代表取締役副社長
49. 7　代表取締役社長
61. 3　代表取締役会長 現在に至る

代表取締役社長　星野　孝

昭33.10　入　社
42. 1　取締役
45. 1　常務取締役
55.11　専務取締役
56. 9　取締役副社長
60. 9　代表取締役副社長
61. 3　代表取締役社長 現在に至る

代表取締役専務　鎌田孝紀

昭33.11　入　社
55.11　取締役
57. 4　常務取締役
59. 3　専務取締役
61. 3　代表取締役専務 現在に至る

専務取締役　永長寛一

昭42. 9　入　社
50. 1　取締役
55. 2　常務取締役
56. 9　専務取締役 現在に至る

常務取締役　永長年永

昭42.12　入　社
55.11　取締役
56. 9　常務取締役 現在に至る

常務取締役　上代純生

昭56. 4　入　社
59. 5　取締役
61. 3　常務取締役 現在に至る

取締役　草津　守

昭33.11　入　社
55.11　取締役 現在に至る

取締役　松屋三義

昭33.11　入　社
61. 5　取締役 現在に至る

取締役　油本唯夫

昭59. 2　入　社
61. 5　取締役 現在に至る

取締役　西田好孝

昭60.11　入　社
61. 5　取締役 現在に至る

取締役　磯崎　薫

昭60.11　入　社
61. 5　取締役 現在に至る

常勤監査役　磯木信夫

昭33.10　入　社
47. 1　取締役
50. 1　常勤監査役 現在に至る

常勤監査役　斎藤　勲

昭33.10　入　社
42. 1　取締役
45.11　常務取締役
55.11　専務取締役
60. 3　取締役
61. 5　常勤監査役 現在に至る

監査役　安藤　章

昭56.11　監査役 現在に至る

旧 役 員

元取締役会長　加 藤 貞 治

昭33.10　第一家電㈱設立時初代の
　　取締役会長に就任
47.11　逝　去

元代表取締役会長　永 長 佐 京

昭33.10　第一家電㈱設立時初代の
　　代表取締役社長に就任
49. 7　代表取締役会長
50. 2　逝　去

元専務取締役　上 代 謙 三

昭33.10　第一家電㈱設立時 取締役
40. 4　常務取締役
43. 1　専務取締役
44. 7　取締役
45. 7　取締役相談役
47. 1　常任監査役
53.11　監査役
55. 1　逝　去

元専務取締役　栗 生 久 一

昭33.10　第一家電㈱設立時 取締役
40. 4　常務取締役
45. 1　専務取締役
47. 1　取締役相談役
59. 5　常勤監査役
61. 5　退　任

元専務取締役　上 林 義 男

昭33.10　第一家電㈱設立時 取締役
42. 4　常務取締役
47. 1　専務取締役
49. 7　代表取締役専務
55. 1　退　任

元取締役　鈴 木 常 雄

昭33.10　第一家電㈱設立時取締役
41. 8　退　任

元取締役　栗生庄二郎

昭33.11　入　社
47. 1　取締役
53.11　退　任
63. 4　逝　去

元取締役　有 吉 忠 治

昭33.11　入　社
47. 1　取締役
53.11　退　任

元取締役　内海昇一

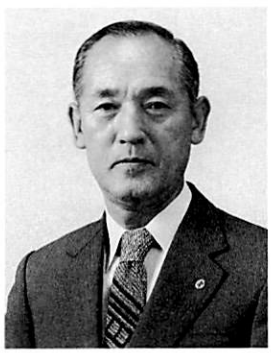
昭35. 9　入　社
49. 7　取締役
55.11　退　任

元取締役　海老沢孝一

昭34.10　入　社
47. 1　取締役
55.11　退　任

元取締役　鈴木正治

昭35. 7　入　社
44. 7　取締役
55.11　常勤監査役
59. 5　退　任



元取締役　磯木　進

昭33.11　入　社
53.11　取締役
61. 5　退　任

元取締役　成毛　豊

昭34. 1　入　社
55.11　取締役
61. 5　退　任

元取締役　田崎英時

昭36. 2　入　社
55.11　取締役
61. 5　退　任

元取締役　小松崎哲夫

昭34.11　入　社
61. 5　取締役
63. 5　退　任

元監査役　鈴木英一

昭33.10　第一家電㈱設立時監査役
以後，間欠的に16期間の
監査役に就任
47. 7　退　任

元監査役　高橋半伍

昭33.10　第一家電㈱設立時監査役
以後，間欠的に８期間の
監査役に就任
43. 1　退　任
46. 9　逝　去

元監査役　高柳　昇

昭34.11　監査役
35.11　退　任
36.11　監査役
37.11　退　任
62. 1　逝　去

元監査役　池本敏夫

昭34.11　監査役
以後，間欠的に10期間の
監査役に就任
47. 7　退　任
56.10　逝　去

元監査役　寺田欣一

昭41. 7　監査役
以後，間欠的に９期間の
監査役に就任
47. 7　退　任

元監査役　紺野清吉

昭47. 7　監査役
53.11　退　任

元常任監査役　新井達之助

昭46.11　太陽神戸銀行より出向
53.11　常任監査役
55.11　監査役
56.11　退　任

資料編

創業者　永長佐京の寸語録

- よいと思ったことが失敗してもよい。先ず経験をつむことがつぎの大きな飛躍となる。
- 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。
- 己の利益のみ考えず，社会に少しでもお返しするという，
  自然の流れにそういき方が，結局は自分の力と富と徳とを増すことになる。
- 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はない。
- 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。
- 人間には，その働きに応じた資格が，天から与えられるものだ。
- 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方ひとつである。
- 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。
- 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いくものだ。
- すべて人間に限らず，宇宙のものは借りと貸しで成り立っている。
  貸しがあれば借りがある。ひとつの目に見えない貸しが社会にあれば，
  それは誰にもわからないけれども，あらゆる角度から必ずわれわれに戻ってくる。
- 繁栄はお客さまに喜びと満足を与える心から生れる。
- 相手を喜ばして自分が楽しめる。この心が無限大の幸せにつながる。
- えらい人に会うときは前の晩グッスリ寝て，
  前から準備しておかない。ブツかったときが勝負だからだ。
- 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，無限に働く意欲がつづくものである。
- 人さま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。
- 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。

- ヤスリ屋をやって学んだことは，鉄は熱いうちに叩けということだ。
  鍛えるのは若い時ほどよい。
- 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，
  どんなにおいしそうでも，一人で食べるとまずいものだ。
- 商売にはシオ時というのがある。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。これは失敗を成功へ導く道である。
- 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。
- 売って頂く有り難さ。買って頂く有り難さ。
  儲けさせて頂く有り難さ。この心が商売を栄えさせる。
- 借りをつくらず貸しづくりに専念すべきだ。無形の貸しをつくる。これが人間の財産である。
- 親切につくしきる心。それが幸せをつかみ得る心である。
- 人間は，自然の豊かな守りの大きさを知ることが大切である。
- 自己中心の考えを捨て，社会の中の私であるという心のあり方が幸せをつかむ。
- 根をはらせるだけ樹は伸びる。会社の根は取引先であり，顧客であり，社員である。
- 先ずお客に満足を与えることが大切だ。
  つぎにソロバンになるかどうかを考えるのが，商売の上手下手のわかれ目だ。

以下は，昭和47年12月，故永長前会長が声帯を手術された後，
筆談によって残されたものの中から収録したものであります。

- 借りをつくらず貸しづくりにセンネンすべきだ。
  私の場合，女房と一緒の病気，仲々味がある。
  〔47.12.7夜，声帯切除後，一番最初に文字で示された言葉。〕
- 病気は医者まかせ，命は神まかせ。私の体は預りもの，私のものは心だけ。
- 病院は楽しく寝るところ，社会は楽しく働くところ。
- 商売は先生に学ぶ，学問も先生に学ぶ，すべて経験者に学ぶ。人生は学びである。
- 素直な気持が売上増につながる。時流をとらえ，時流にしたがうことが大切である。
- 商売は色々と変わるところに味が生まれる。研究して時流に素直にのることである。

—商売で繁昌する秘訣—

- 相手に満足を与える。相手を喜ばせる。自分は相手の満足をみて喜べる人間になる。
  信用を大切にする。「君のやることは間違いない」と，社会から認められるよう日々努力する。

—必ず商売で失敗する方法—

- 自分の都合で商売する。第一に自分の利益を計算して商売する。
  利益がなければ商売しない。お客を困らせる。自分が困らないよう努力する。

- 買って儲けるのでなく，売って儲けるのが商売である。
  買って儲けるのは倍，儲けても倍。売りにまわれば天井知らずに売れるものです。
- 責任をもってみると毎日が楽しくなり，責任をもたないと毎日が苦労になるものです。
- 英知を絞り，苦境打破に無限の楽しみを感じたい。
- 不況の時こそ売上を達成する楽しみの時代で，非常に働き甲斐があるものです。
- 不況時にどう耐えるかが，一生のうち一番大事な時でないか。
  熊は半年穴倉で暮している。しかも喰わずに。
- 声が出ない。人さまの顔を立てる。顔を出す。それだけで生きている。
- 不自由を常と思えば不足なし。おかげで近く退院，また楽しく働く。六十六歳。
- 自分の顔を立ててもらいたいなどは，
  一番くずの人間の考えることです。責任を相手に転嫁するなどはなおさら。
- 私の将来のことを考えた時，
  子供ら六人は生活に困らない程度で，あまり財産をのこすことはよくないと思う。
- 私は神に，「生ある間に上場したい」，
  声帯をとった時に，「一部上場まで生かして下さい」と，祈りをこめた。
- 私は夢と希望をもって，働き甲斐，生き甲斐を感じてきたが，
  神は祈りどおりにしてくれた。
- 財産は自分で守るだけでは駄目です。社会から守られて安泰になるものです。
- 財産もほしくない。徳積みのむずかしさ。仲々頭のいる仕事です。
- これからの人は夢と希望をもつことです。
  できるだけ一生かかってもできないほどの夢がほしい。

- 世の中で今くらい真心にかけている時代はない。
  とくに真心に力を入れて，仕事は信用ですることを忘れてはならない。
- 心してみれば，世の中の人は皆教えて頂く，有り難い人達ばかりです。

——絶　　筆——

- 五年やれば，一生の事は出来る。

- 急いで死んでも六十七歳，急いで死んでも六十七歳，私の人生学。

原始定款

第壱章　総　　則

（商　　号）
第　壱　条　当会社は第一家庭電器株式会社と称する
（目　　的）
第　弐　条　当会社は次の事業を営むことを目的とする
一、　電気器具，その他割賦販売法第２条第２項に規定する指定商品の販売並びに修理
二、　前号に附帯又は関連する一切の業務
（本　　店）
第　参　条　当会社は本店を東京都港区に置く
（公　　告）
第　四　条　当会社の公告は官報に掲載する

第弐章　株　　式

（発行する株式の総数）
第　五　条　当会社が発行する株式の総数は弐拾四萬株とする
（額面株式の壱株の金額）
第　六　条　当会社が発行する額面株式の壱株の金額は金五百円とする
（記名株式及び株券の種類）
第　七　条　当会社が発行する株式はすべて記名式とし，株券は壱株券，拾株券，百株券，及び千株券の四種類とする
（株式の名義書換）
第　八　条　株式の譲渡により名義書換を請求しようとするときは当会社所定の請求書に次の何れかの書類を添付して提出する
一、　裏書ある株券
二、　株券及び譲渡証書
譲渡以外の事由により名義書換を請求しようとするときは当会社所定の請求書に株券及びその原因を証する書面を添付して提出する
（質権の登録及び信託財産の表示）
第　九　条　株式に付，質権の設定，変更の登録若しくはその抹消又は信託財産の表示若しくはその抹消を請求しようとするときは当会社所定の請求書に株券を添付して提出する
（株券の再発行）
第　拾　条　株券を喪失し，その再発行を請求しようとするときは当会社所定の請求書に除権判決の正本又は謄本を添付して提出する　株券の分合又は毀損により新株券の発行を請求しようとするときは当会社所定の請求書に株券を添付して提出する
但し株券の毀損が著しく，その要部を鑑識することができないときは前項の手続による
（株主等の届出）
第拾壱条　株主，質権者又はその法定代理人は，その住所，氏名及び印鑑を当社所定の書式により届出でなけれ

ばならない
これらを変更したときもまた同様とする

（株主名簿の閉鎖）

第拾弐条　当会社は毎決算期の翌日からこれに関する定時株主総会終結の日まで株主名簿の記載の変更を停止する
但し，必要があると認めるときは予め公告して臨時にこれを停止することができる

第参章　株主総会

（株主総会の開催日）

第拾参条　定時株主総会は毎営業年度の末日から弐ケ月以内に開催する
臨時株主総会は必要に応じて随時開催する

（総会の招集）

第拾四条　株主総会は法令に別段の定あるときを除き，取締役会の決議に基き取締役社長がこれを招集する
取締役社長が欠員又は事故あるときは予め取締役会に於て定めた順序により他の取締役がこれに代る

（総会の議長）

第拾五条　株主総会の議長は取締役社長がこれに当る
取締役社長が欠員又は事故あるときは前条第弐項の規定を準用する

（総会の決議方法）

第拾六条　株主総会の決議は法令に別段の定あるときを除き，出席株主の議決権の過半数を以てこれを決する

（議決権の代理行使）

第拾七条　株主又はその法定代理人が代理人により議決権を行使しようとするときはその代理人は当会社の株主でなければならない
前項の場合代理人は代理権を証する書面を当会社に提出することを要する

（議事録の作成）

第拾八条　株主総会に於ける議事の経過要領及びその結果はこれを議事録に記載し，議長及び出席取締役が記名捺印の上会社に保存する

第四章　役　　員

（役員の定員）

第拾九条　当会社の取締役は拾名以内，監査役は弐名以内とする

（取締役の選任方法）

第弐拾条　取締役は発行済株式総数の参分の壱以上にあたる株主が出席し，その決議によって選任する
取締役選任の決議は累積投票によらない

（役員の任期）

第弐拾壱条　取締役の任期は就任後第弐回，監査役の任期は就任後第壱回の定時株主総会終結の日までとする
補欠又は増員のため選任された取締役又は監査役の任期は他の現任者の残任期と同一とする
法定員数を欠かないときは取締役の補欠選任を行わないことができる

（代表取締役及び役付取締役）

第弐拾弐条　取締役は取締役会の決議を以て取締役会長壱名，取締役社長壱名を選任する

取締役社長は会社を代表する

（役員の報酬）

第弐拾参条　取締役並びに監査役の報酬は株主総会に於て定める

第五章　取締役会

（取締役会の招集及び議長）

第弐拾四条　取締役会の招集及びその議長は取締役社長がこれに当る

取締役社長が欠員又は事故あるときは予め取締役会に於て定めた順序により他の取締役がこれに代る

（取締役会招集通知の短縮）

第弐拾五条　取締役会の招集通知は各取締役に対し，会日より参日前に発する

但し，取締役全員の同意あるときはこれを短縮することができる

（取締役会の決議方法）

第弐拾六条　取締役会の決議は現任取締役の過半数が出席しその過半数を以てこれを決し，可否同数のときは議長これを決する

（取締役会議事録の作成）

第弐拾七条　取締役会の議事については取締役会議事録を作成し，議長及び出席取締役が記名捺印の上会社に保存する

第六章　計　　算

（営業年度）

第弐拾八条　当会社の営業年度は毎年拾月壱日より翌年九月参拾日までとする

（決 算 期）

第弐拾九条　当会社の決算期は毎年九月参拾日とする

（利益金の処分）

第参拾条　毎決算期の純益金に前期繰越金を加減したものを当期利益金としこれを次の通り処分する

一、	利益準備金（法定積立金）	利益金の百分の五以上
一、	納税引当金	若　干
一、	別途積立金	若　干
一、	株主配当金	若　干
一、	役員賞与金	若　干
一、	貸倒引当金	若　干
一、	次期繰越金	若　干

（株主配当金）

第参拾壱条　株主配当金は毎年九月参拾日現在に於ける株主名簿記載の株主にこれを支払う

前項の配当金は支払開始のときから満参年を経過するも受領しない場合は当社の所有とする

未払配当金には利息を附けない

第七章　附　　則

（設立に際し発行する株式の総数）

第参拾弐条　当会社は設立に際し，額面株六萬株を発行する

その壱株の発行価額を五百円とする

（新株引受権）

第参拾参条　当会社の株主に対し取締役会の決議を以て新株引受権を与えることができる

（最初の取締役の任期）

第参拾四条　当会社の最初の取締役の任期は第壱回定時株主総会終結の日までとする

（発起人の住所氏名並びにその引受株式数）

第参拾五条　発起人の住所氏名並びに設立に際し各発起人が引受けた株式数は次の通りである

六千株	東京都新宿区西大久保参丁目弐拾壱番地	永　長　佐　京
六千株	東京都江戸川区小松川四丁目参拾九番地	加　藤　貞　治
参千株	東京都杉並区方南町拾六番地	栗　生　久　一
参千株	神奈川県横浜市西区霞ケ丘拾参番地	鈴　木　常　雄
参千株	東京都世田谷区弦巻町弐丁目参拾番地	鈴　木　起　男
参千株	東京都世田谷区世田谷四丁目七百弐拾壱番地	上　林　義　男
参千株	東京都千代田区神田富山町弐拾四番地	鈴　木　英　一
参千株	東京都中央区月島西仲通参丁目七番地	池　本　敏　夫
弐千株	東京都杉並区高円寺弐丁目参百七拾弐番地	上　代　謙　三
弐千株	東京都杉並区高円寺弐丁目参百七拾弐番地	星　野　　孝

右第一家庭電器株式会社設立のため商法の規定により本定款を作成し発起人全員次に記名捺印する

昭和参拾参年拾月壱日

永　長　佐　京
加　藤　貞　治
栗　生　久　一
鈴　木　常　雄
鈴　木　起　男
上　林　義　男
鈴　木　英　一
池　本　敏　夫
上　代　謙　三
星　野　　孝

現行定款(昭和62年5月改定)

第1章　総　　則

(商　　号)

第　1　条　当会社は第一家庭電器株式会社と称し、英文ではDAI－ICHI　KATEI DENKI CO., LTD. と表示する。

(目　　的)

第　2　条　当会社は次の事業を営むことを目的とする。

(1)　電気器具，その他割賦販売法に規定する指定商品の販売ならびに修理。

(2)　不動産の売買，賃貸，斡旋ならびに管理。

(3)　前各号に付帯または関連する一切の業務。

(本店の所在地)

第　3　条　当会社は本店を東京都新宿区に置く。

(公告の方法)

第　4　条　当会社の公告は東京都において発行する日本経済新聞に掲載する。

第2章　株　　式

(発行する株式の総数)

第　5　条　当会社の発行する株式の総数は13,000万株とする。

(額面株式1株の金額)

第　6　条　当会社の発行する額面株式の1株の金額は金50円とする。

(1単位の株式数)

第　7　条　当会社は1,000株をもって株式の1単位とする。

(記名株式および株券の種類)

第　8　条　当会社の株式はすべて記名式とし，株券の種類は取締役会において定める株式取扱規定による。

(名義書換代理人)

第　9　条　当会社は株式につき名義書換代理人を置く。

2.　名義書換代理人およびその事務取扱場所は取締役会の決議によって選定する。

3.　当会社の株主名簿は名義書換代理人の事務取扱場所に備え置き，株式の名儀書換，質権の登録，信託財産の表示またはこれらの抹消，単位未満株式の買取り，株券の交付，届出の受理等株式に関する事務は名儀書換代理人に取扱わせ，当会社においてはこれを取扱わない。

(株式取扱規定)

第　10　条　当会社の株券の種類，株式の名義書換，単位未満株式の買取り，その他株式に関する取扱いについてはこの定款に定めるもののほか，取締役会の定める株式取扱規定による。

(株主名簿の閉鎖および基準日)

第　11　条　当会社は毎年3月1日から3月31日まで，株主名簿の記載の変更を停止する。

2.　商法293条ノ5の規定による金銭の分配（以下「中間配当」という。）を受ける者を確定するため必要があるときは，あらかじめ公告して毎年9月1日から9月30日まで株主名簿の記載の変更を停止することができる。

3. 前2項のほか必要があるときはあらかじめ公告して，臨時に株主名簿の記載の変更を停止し，または基準日を定めることができる。

第3章 株 主 総 会

（招集の時期）

第 12 条 当会社の定時株主総会は毎年5月に招集し，臨時株主総会は必要がある場合に随時これを招集する。

2. 前項の定時株主総会において権利を行使しうる株主は毎決算期の最終の株主名簿に記載された株主とする。

（招集者および議長）

第 13 条 株主総会は取締役会の決議にもとづき取締役社長がこれを招集し，その議長となる。

2. 取締役社長に事故あるときは，取締役会においてあらかじめ定めた順序により，他の取締役がこれにあたる。

（決議の方法）

第 14 条 株主総会の決議は法令または定款に別段の定めがある場合を除き，出席株主の議決権の過半数をもってこれをなす。

（議決権の代理行使）

第 15 条 株主またはその法定代理人は，他の議決権を有する株主を代理人として，その議決権を行使することができる。

（議 事 録）

第 16 条 株主総会の議事はその経過要領および結果を議事録に記載し，議長および出席した取締役がこれに記名押印して，これを10年間本店に備え置く。

第4章 取締役および監査役

（定員および選任の方法）

第 17 条 当会社の取締役は15名以内，監査役は4名以内とし，いずれも株主総会において選任する。

2. 取締役および監査役の選任決議には，発行済株式総数のうち議決権のある株式総数の3分の1以上にあたる株式を有する株主の出席を要する。

3. 取締役の選任決議については累積投票によらない。

（任 期）

第 18 条 取締役および監査役の任期は就任後2年内の最終決算期に関する定時株主総会終結のときまでとする。

2. 補欠または増員により選任された取締役の任期は，他の在任取締役の残任期間と同一とする。

3. 補欠により選任された監査役の任期は前任者の残任期間と同一とする。

（役付取締役および代表取締役）

第 19 条 当会社は取締役会の決議をもって取締役会長，取締役社長各1名，取締役副社長，専務取締役，常務取締役，および取締役相談役各若干名を選任することができる。

2. 取締役社長は会社を代表するものとし，別に取締役会の決議をもって他の役付取締役のうち

から，会社を代表する取締役を定めることができる。

（常勤監査役）

第 20 条　監査役はその互選により常勤の監査役を定める。

（報　酬）

第 21 条　取締役および監査役の報酬は，これを区分して株主総会において定める。

第5章　取 締 役 会

（招集者および議長）

第 22 条　取締役会は法令に別段の定めがある場合を除き，取締役社長が招集しその議長となる。

2.　取締役社長に事故あるときは，取締役会においてあらかじめ定めた順序により他の取締役がこれにあたる。

（招集通知）

第 23 条　取締役会を招集するときは各取締役および各監査役に対し，会日より3日前にその通知を発する。ただし，緊急の場合はこの期間を短縮することができる。

（決議の方法）

第 24 条　取締役会の決議は取締役の過半数が出席し，その過半数をもってこれをなす。

（議 事 録）

第 25 条　取締役会の議事はその経過要領および結果を議事録に記載し，出席した取締役および監査役がこれに記名押印して，10年間本店に備え置く。

第6章　計　　算

（営業年度および決算期）

第 26 条　当会社の営業年度は毎年3月1日から翌年2月末日までとし，各営業年度の末日を決算期とする。

（利益配当）

第 27 条　当会社の利益配当金は，毎決算期における最終の株主名簿に記載された株主または登録質権者に対しこれを支払う。

（中間配当）

第 28 条　当会社は取締役会の決議により，毎年8月31日における最終の株主名簿に記載された株主または登録質権者に対し，中間配当をすることができる。

（除斥期間）

第 29 条　利益配当金および中間配当金が支払開始の日から満3年を経過しても受領されないときは，当会社はその支払義務を免れる。

2.　未払の利益配当金および中間配当金には利息をつけない。

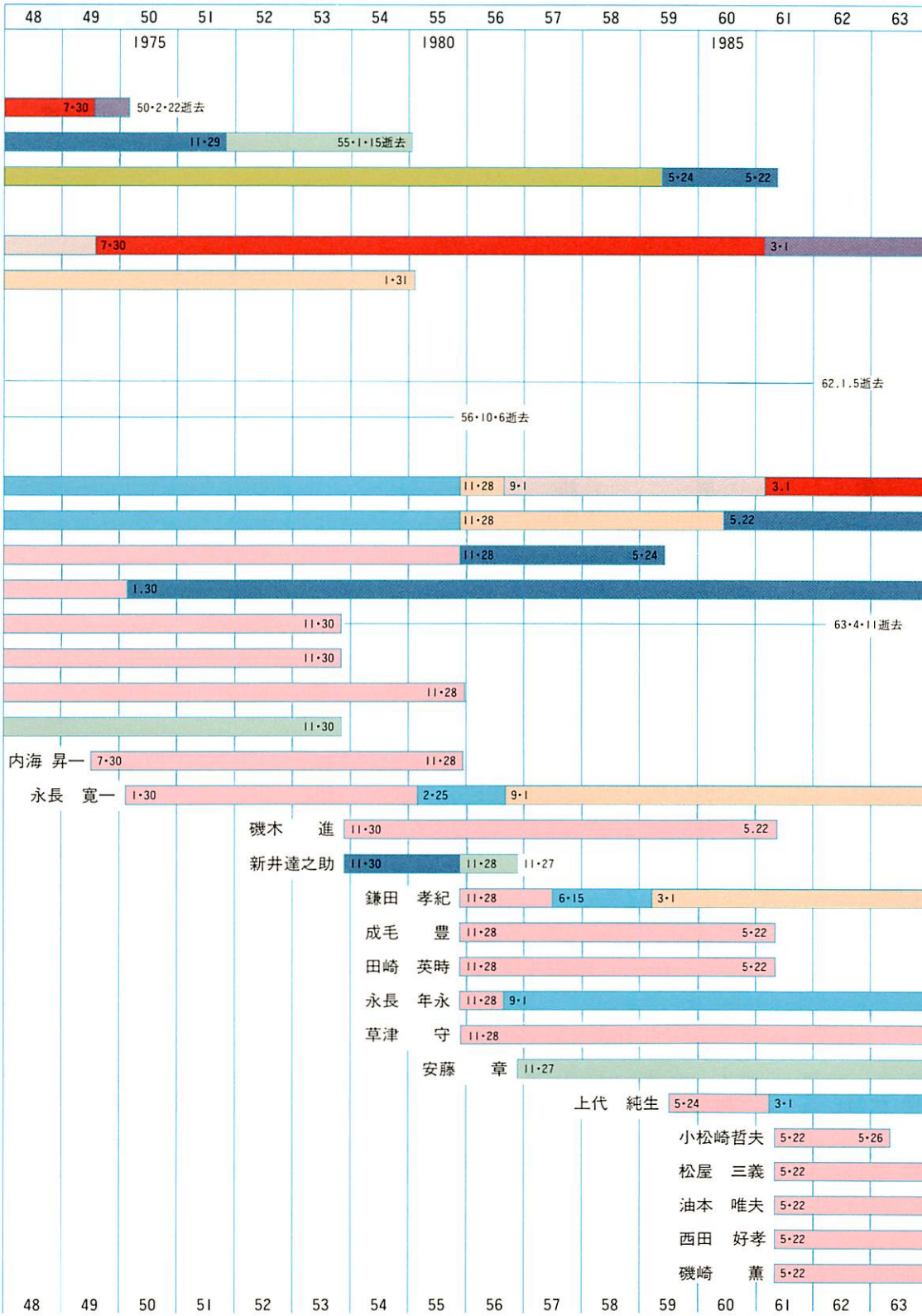
（転換社債の転換と配当金）

第 30 条　転換社債の転換により発行された株式に対する最初の利益配当金および中間配当金は，転換の請求が3月1日から8月31日までになされたときは3月1日に，9月1日から翌年2月末日までになされたときは9月1日に，それぞれ転換があったものとみなしてこれを支払う。

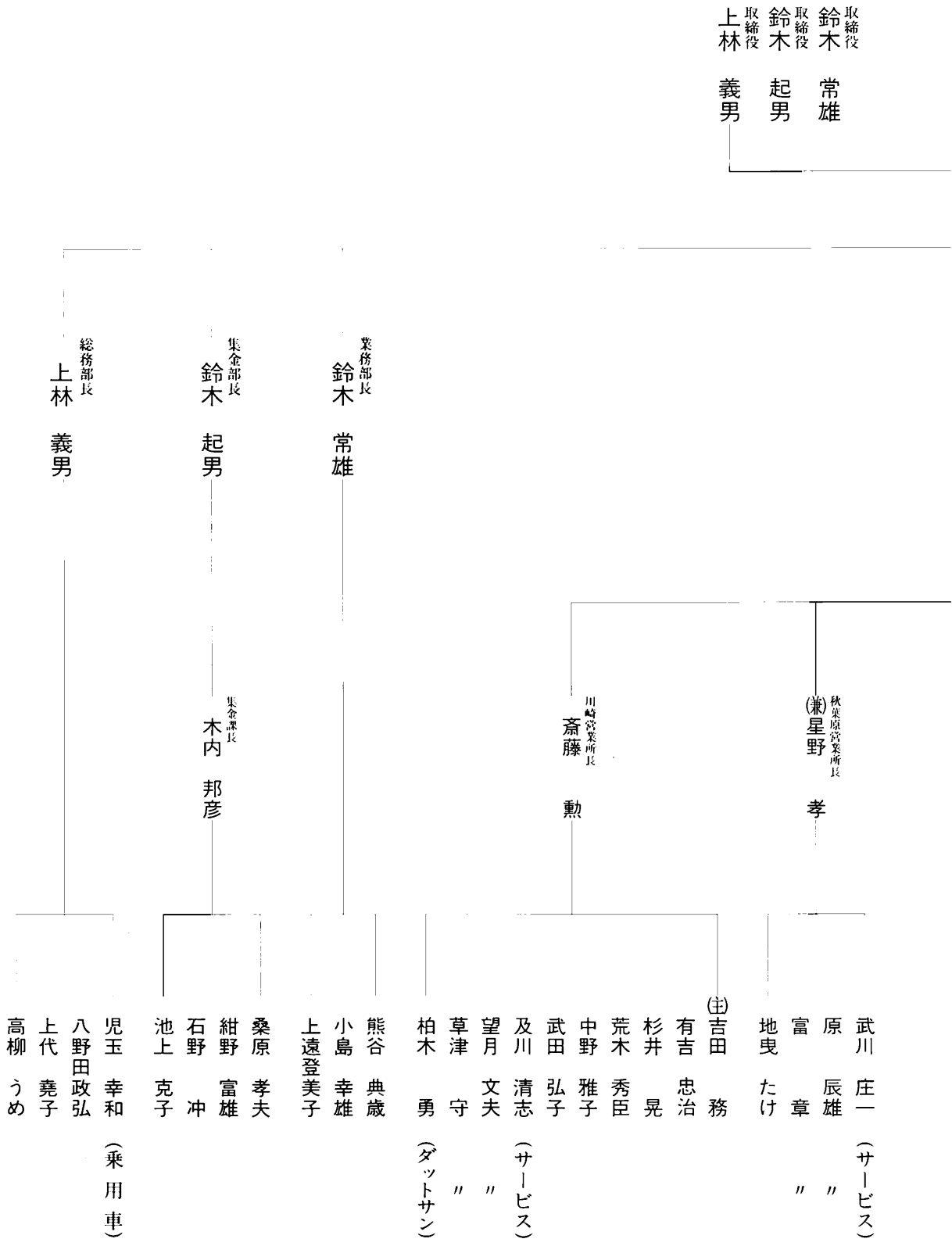
歴代役員一覧表

昭和33年 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47
西暦 1960 1965 1970
加藤 貞治 10・22 47.11.1逝去
永長 佐京 10・22
上代 謙三 10・22 4.1 1.27 7.28 7.30 1.28
栗生 久一 10・22 4.1 1.30 1.28
鈴木 常雄 10・22 8.31
鈴木 起男 10・22 4.1 1.30 1.28
上林 義男 10・22 4.1 1.28
鈴木 英一 10・22 11・28 11・28 11・30 11・26 1・30 7・29 7・28 7・29 7・28
高橋 半伍 10・22 11・28 11・28 11・30 11・26 7・29 7・28 7・29 7・28 7・29 46・9・29逝去
高柳 昇 11・28 11・28 11・30 11・26
池本 敏夫 7・29 7・29 7・28 7・29 7・30 7・28
寺田 欣一 7・29 7・28 7・29 7・28
星野 孝 1・30 1・30
斎藤 勲 1・30 1・30
鈴木 正治 7・28
磯木 信夫 1・28
栗生庄二郎 1・28
有吉 忠治 1・28
海老沢孝一 1・28
紺野 清吉 7・28
会 長
社 長
副 社 長
専 務
常 務
相 談 役
取 締 役
常勤監査役
監 査 役
33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47

昭和63.12.31現在


48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63
1975
1980
1985
7・30
50・2・22逝去
11・29
55・1・15逝去
5・24
5・22
7・30
3・1
1・31
62.1.5逝去
56・10・6逝去
11・28
9・1
3.1
11・28
5.22
11・28
5・24
1.30
11・30
63・4・11逝去
11・30
11・28
11・30
内海 昇一
7・30
11・28
永長 寛一
1・30
2・25
9・1
磯木 進
11・30
5.22
新井達之助
11・30
11・28
11・27
鎌田 孝紀
11・28
6・15
3・1
成毛 豊
11・28
5・22
田崎 英時
11・28
5・22
永長 年永
11・28
9・1
草津 守
11・28
安藤 章
11・27
上代 純生
5・24
3・1
小松崎哲夫
5・22
5・26
松屋 三義
5・22
油本 唯夫
5・22
西田 好孝
5・22
磯崎 薫
5・22
48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63

組織機構図　昭和34年4月1日現在



(副)—副部長
(兼)—兼任
(代)—代理
(主)—主任

取締役会長 加藤 貞治
取締役社長 永長 佐京
取締役 上代 謙三
取締役 栗生 久一

営業部長 栗生 久一
(副)磯木 信夫
(副)星野 孝

経理部長 上代 謙三

特販課長 (兼)磯木 信夫
栗生庄二郎

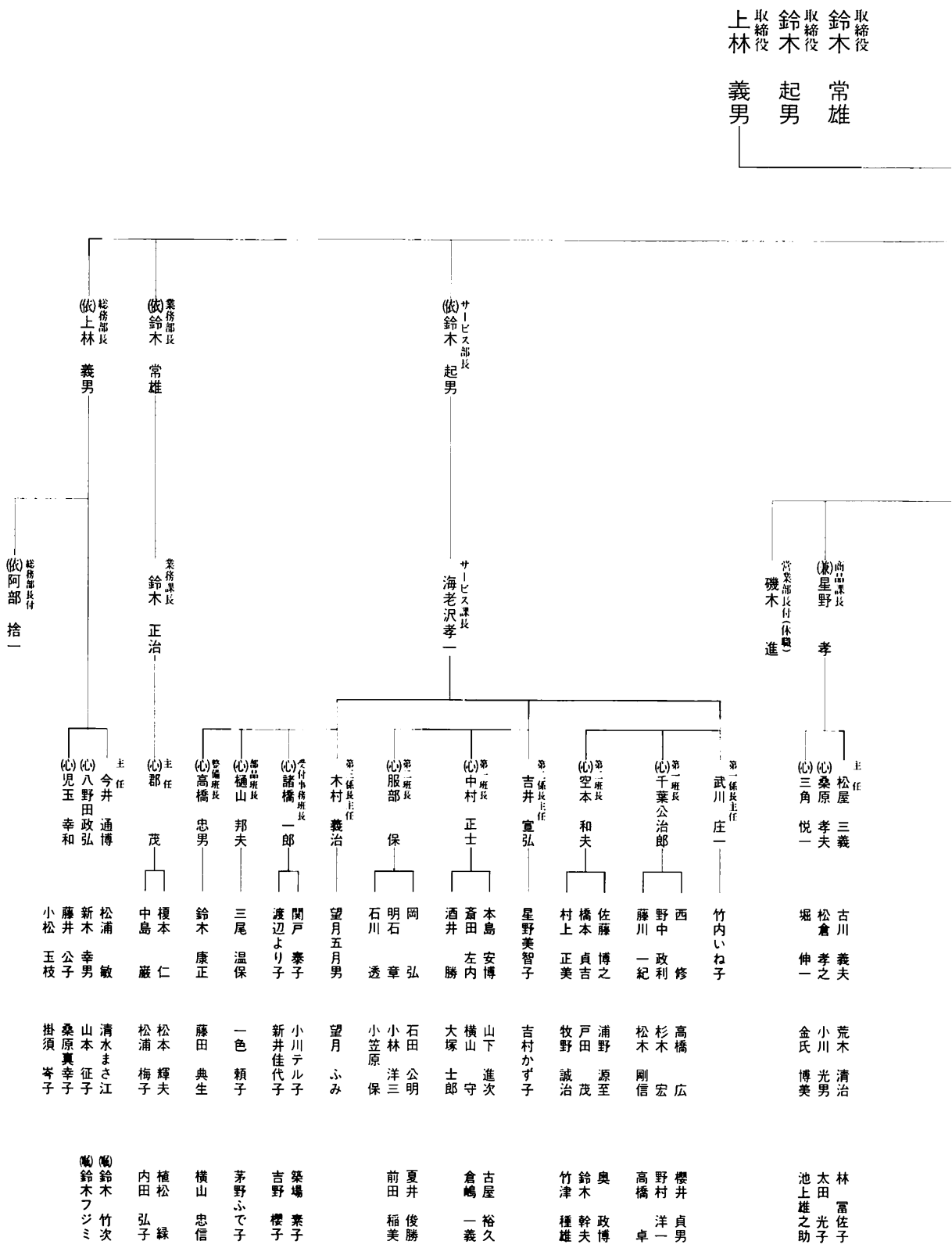
新橋営業所 (代)磯木 進

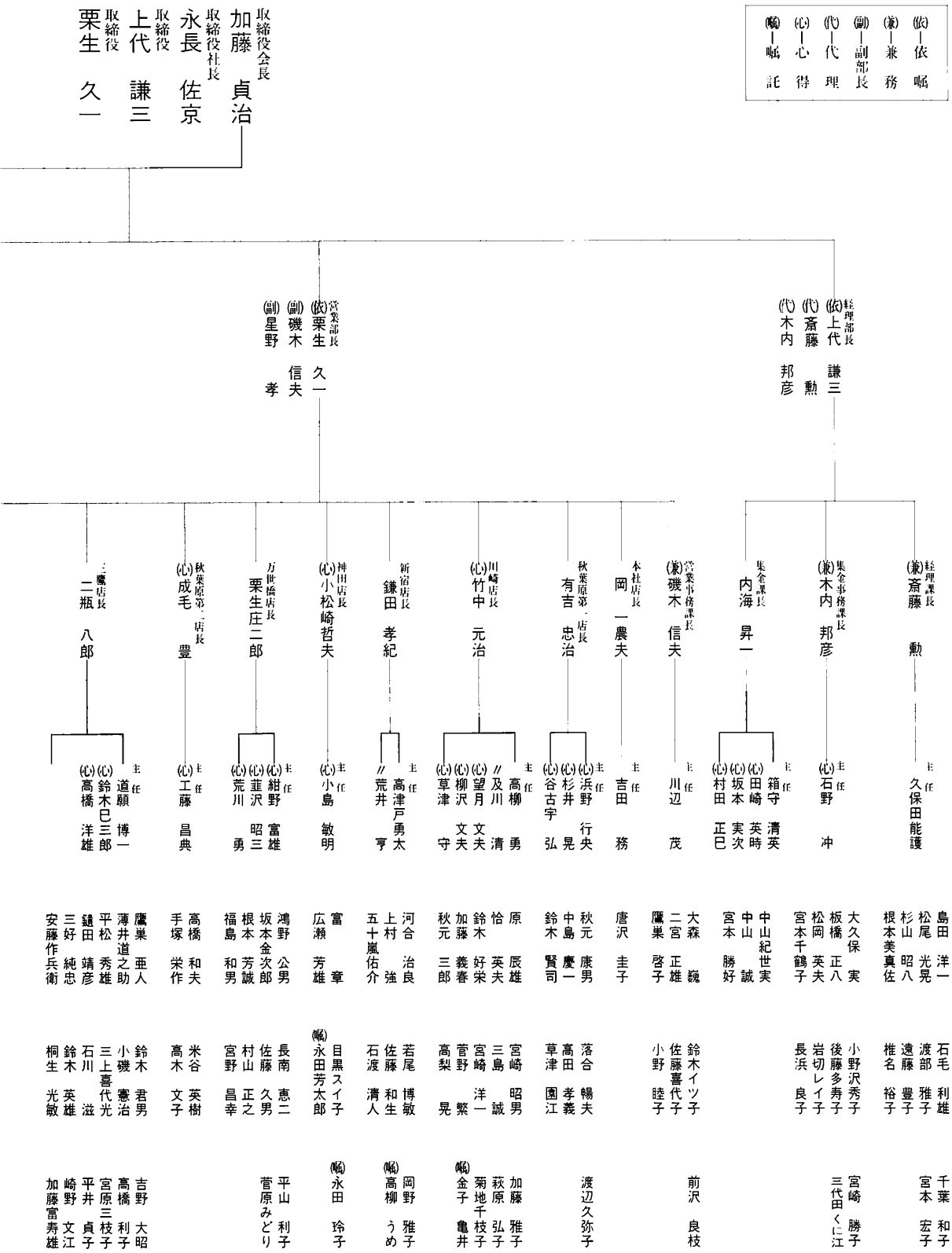
寿藤 博明
関野 成子
山崎 公子

道願 博一
松崎 啓子

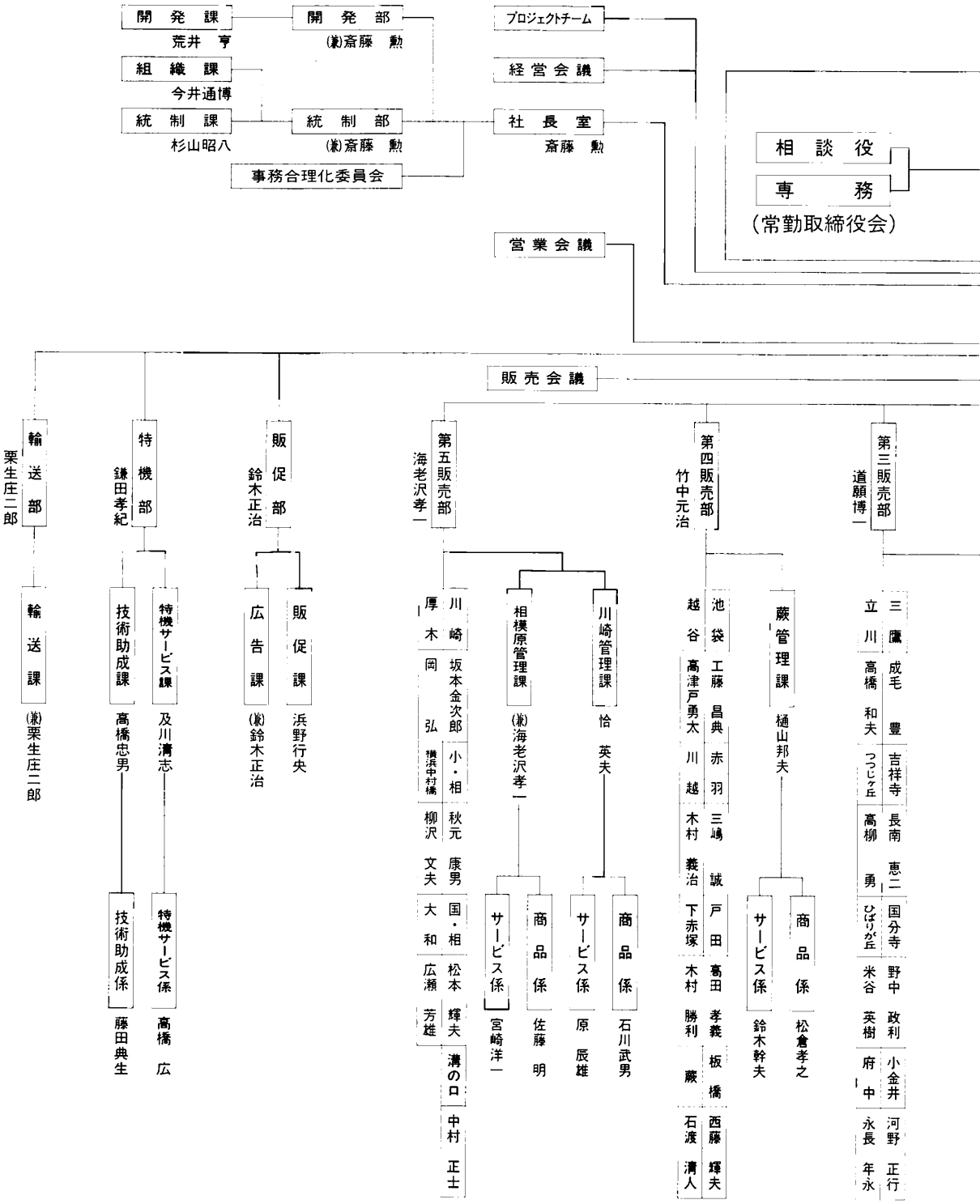
(主)岡 一農夫
山岸 清作
成毛 豊
川辺 茂
大森 厚子
松屋 三義 (商品)
〃
柳沢 文夫
(主)鎌田 孝紀 (サービス)
(主)高柳 勇
〃
高津戸勇太
〃
鈴木巳三郎
〃
荒井 亨
〃
千葉公治郎
〃
浜野 行央
〃
高橋 洋雄
〃
樋山 邦夫
〃
山本十三男
〃
韮沢 昭三 (ダットサン)
石原 章
〃
中村 隆志
〃

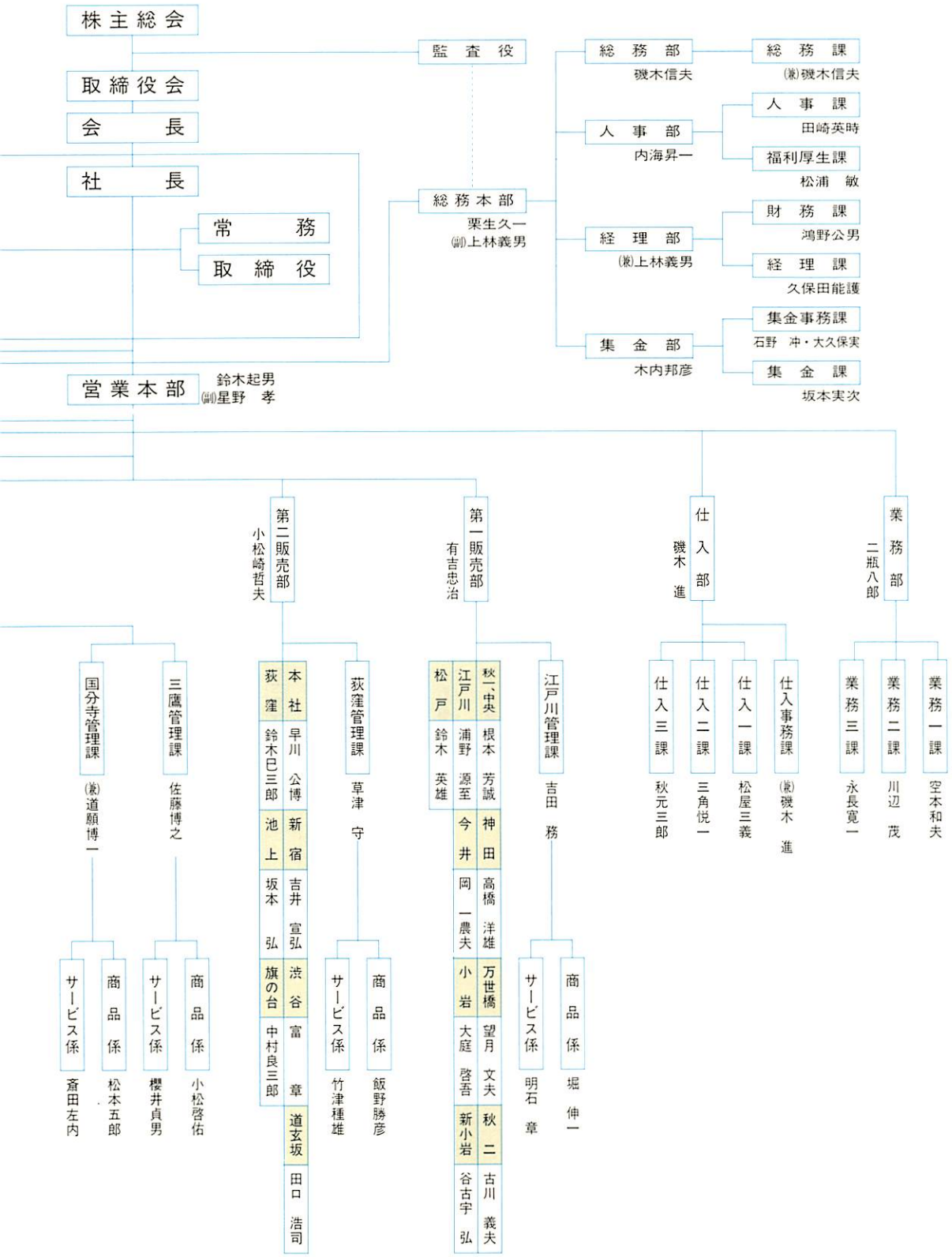
昭和38年5月1日現在



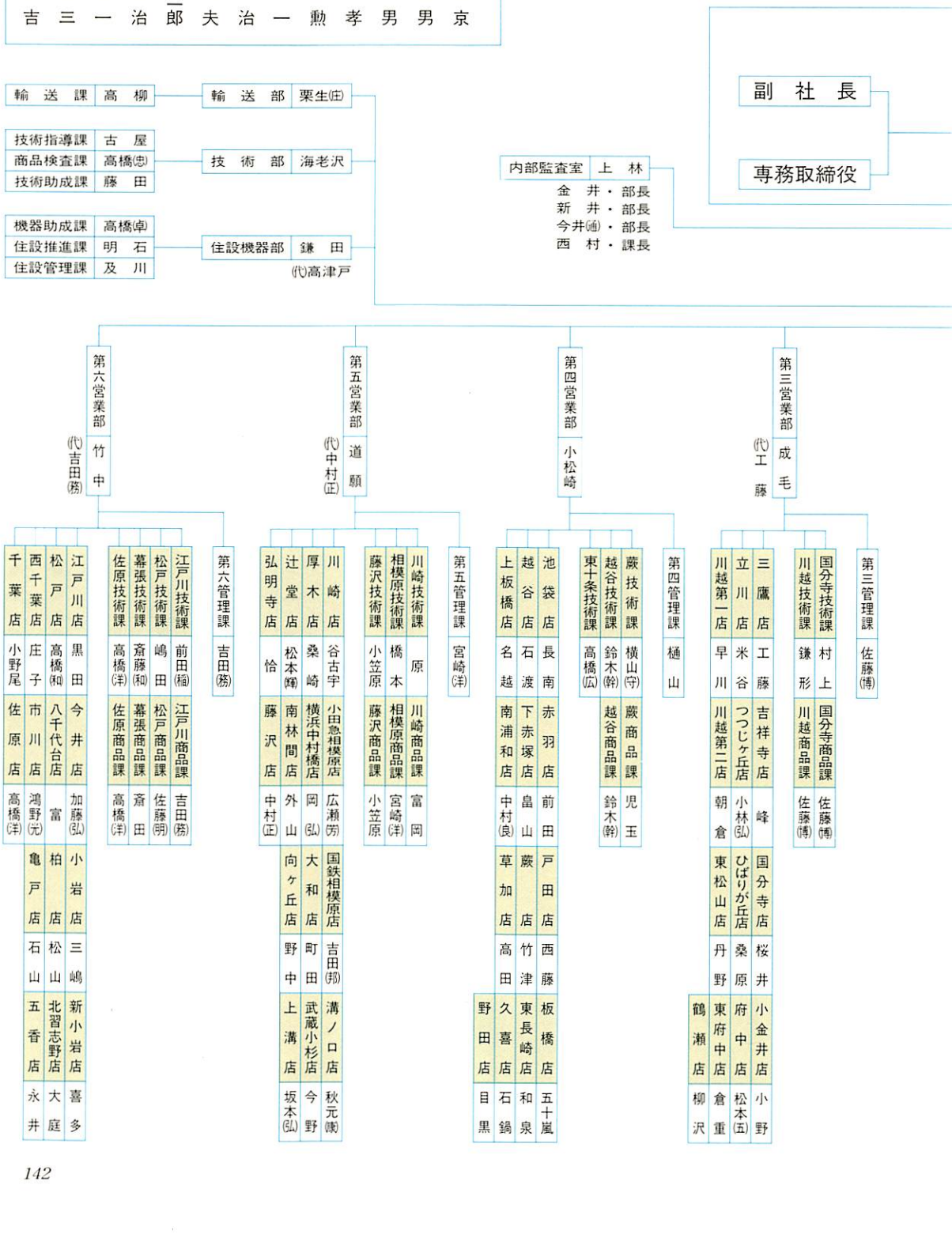

(依)—依嘱
(兼)—兼務
(副)—副部長
(代)—代理
(心)—心得
(嘱)—嘱託
取締役会長 加藤 貞治
取締役社長 永長 佐京
取締役 上代 謙三
取締役 栗生 久一
(依)栗生 久一 営業部長
(副)磯木 信夫
(副)星野 孝
(依)上代 謙三 経理部長
(代)斎藤 勲
(代)木内 邦彦
(兼)斎藤 勲 経理課長
久保田能護 主任
(兼)木内 邦彦 集金事務課長
(心)石野 冲 主任
内海 昇一 集金課長
(心)箱守 清英 主任
(心)田崎 英時
(心)坂本 実次
(心)村田 正巳
(兼)磯木 信夫 営業事務課長
川辺 茂 主任
岡 一農夫 本社店長
吉田 務 主任
秋葉原第一店長 有吉 忠治
(心)浜野 行央 主任
(心)杉井 晃
(心)谷古宇 弘
川崎店長 (心)竹中 元治
高柳 勇 主任
〃 及川 清
(心)望月 文夫
(心)柳沢 文夫
(心)草津 守
新宿店長 鎌田 孝紀
高津戸勇太 主任
〃 荒井 亨
神田店長 (心)小松崎哲夫
(心)小島 敏明 主任
万世橋店長 栗生庄二郎
(心)紺野 富雄 主任
(心)韮沢 昭三
(心)荒川 勇
秋葉原第二店長 (心)成毛 豊
(心)工藤 昌典 主任
三鷹店長 二瓶 八郎
道願 博一 主任
(心)鈴木巳三郎
(心)高橋 洋雄
島田 洋一
松尾 光晃
杉山 昭八
根本美真佐
大久保 実
板橋 正八
松岡 英夫
宮本千鶴子
中山紀世実
中山 誠
宮本 勝好
大森 巍
二宮 正雄
鷹巣 啓子
秋元 康男
中島 慶一
鈴木 賢司
唐沢 圭子
原 辰雄
恰 英夫
鈴木 好栄
加藤 義春
秋元 三郎
河合 治良
上村 強
五十嵐佑介
富 章
広瀬 芳雄
鴻野 公男
坂本金次郎
根本 芳誠
福島 和男
高橋 和夫
手塚 栄作
鷹巣 亜人
薄井道之助
平松 秀雄
鎧田 靖彦
三好 純忠
安藤作兵衛
石毛 利雄
渡部 雅子
遠藤 豊子
椎名 裕子
小野沢秀子
後藤多寿子
岩切レイ子
長浜 良子
鈴木イツ子
佐藤喜代子
小野 睦子
落合 暢夫
高田 孝義
草津 園江
宮崎 昭男
三島 誠
宮崎 洋一
菅野 繁
高梨 晃
若尾 博敏
佐藤 和生
石渡 清人
目黒スイ子
永田芳太郎
長南 恵二
佐藤 久男
村山 正之
宮野 昌幸
米谷 英樹
高木 文子
鈴木 君男
小磯 憲治
三上喜代光
石川 滋
鈴木 英雄
桐生 光敏
千葉 和子
宮本 宏子
宮崎 勝子
三代田くに江
前沢 良枝
渡辺久弥子
加藤 雅子
萩原 弘子
菊地千枝子
金子 亀井
岡野 雅子
高柳 うめ
永田 玲子
平山 利子
菅原みどり
吉野 大昭
高橋 利子
宮原三枝子
平井 貞子
崎野 文江
加藤富寿雄

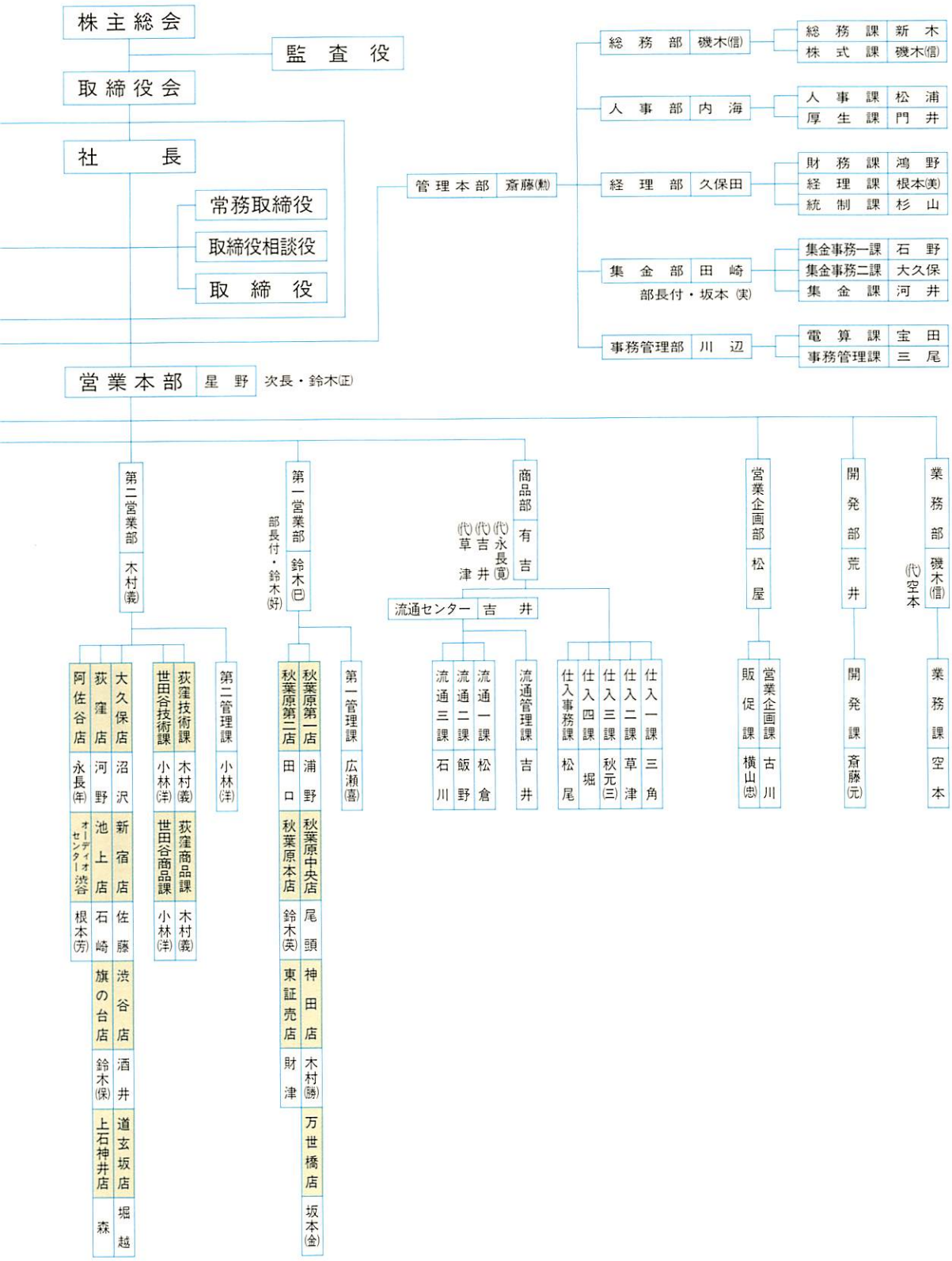
昭和45年11月1日現在



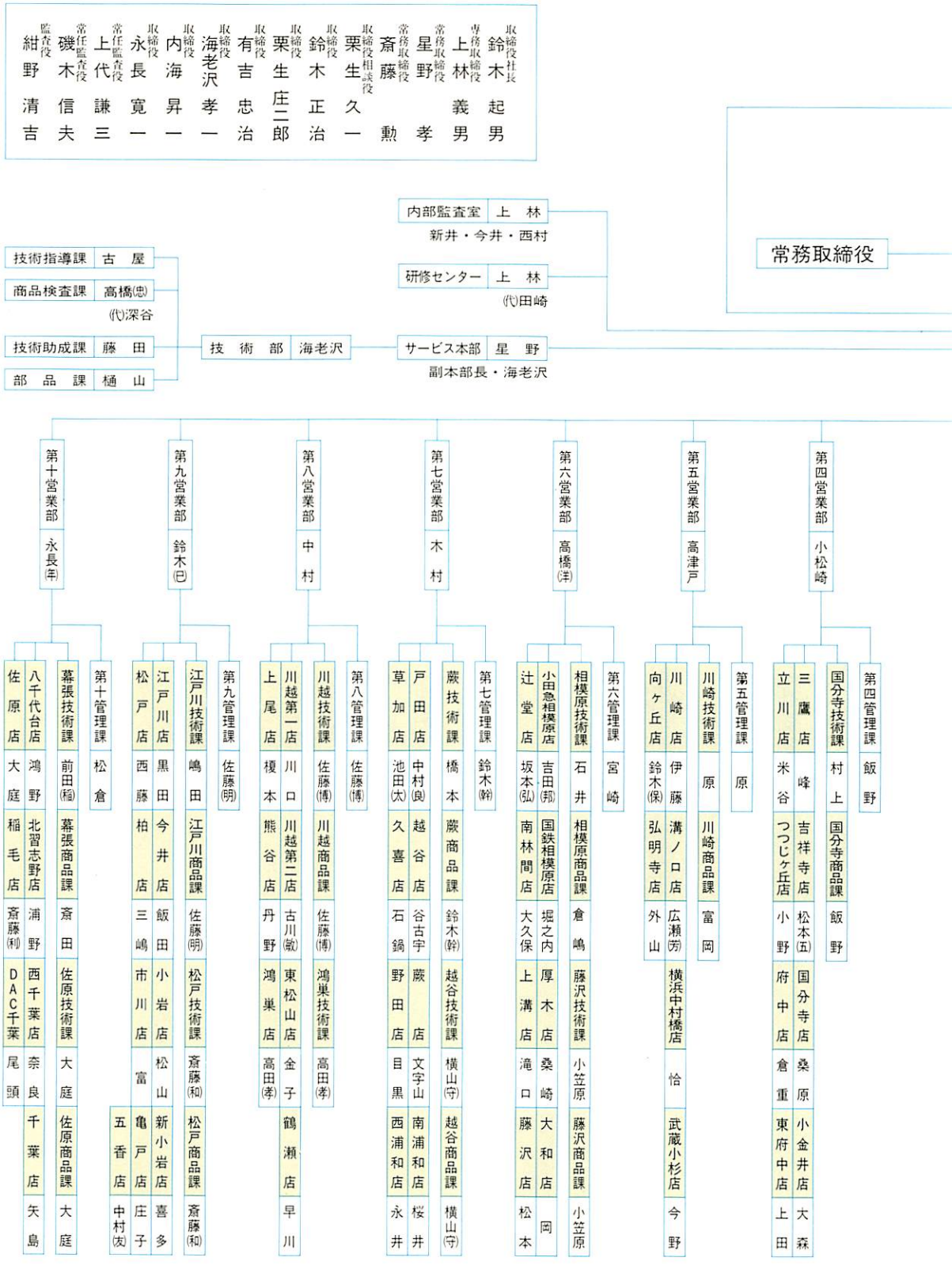

株主総会
取締役会
会長
社長
常務
取締役
監査役
総務本部
栗生久一
(副)上林義男
営業本部
鈴木起男
(副)星野 孝
総務部
磯木信夫
総務課
(兼)磯木信夫
人事部
内海昇一
人事課
田崎英時
福利厚生課
松浦 敏
経理部
(兼)上林義男
財務課
鴻野公男
経理課
久保田能護
集金部
木内邦彦
集金事務課
石野 冲・大久保実
集金課
坂本実次
業務部
二瓶八郎
業務一課
空本和夫
業務二課
川辺 茂
業務三課
永長寛一
仕入部
磯木 進
仕入一課
松屋三義
仕入二課
三角悦一
仕入三課
秋元三郎
仕入事務課
(兼)磯木 進
第一販売部
有吉忠治
秋一、中央
根本芳誠
江戸川
浦野源至
今井
神田
岡一農夫
小岩
万世橋
大庭啓吾
望月文夫
新小岩
秋二
谷古宇弘
古川義夫
松戸
鈴木英雄
江戸川管理課
吉田 務
商品係
堀 伸一
サービス係
明石 章
第二販売部
小松崎哲夫
本社
早川公博
荻窪
鈴木巳三郎
新宿
池上
吉井宣弘
坂本 弘
渋谷
富 章
旗の台
中村良三郎
道玄坂
田口浩司
荻窪管理課
草津 守
商品係
飯野勝彦
サービス係
竹津種雄
三鷹管理課
佐藤博之
商品係
小松啓佑
サービス係
櫻井貞男
国分寺管理課
(兼)道願博一
商品係
松本五郎
サービス係
斎田左内

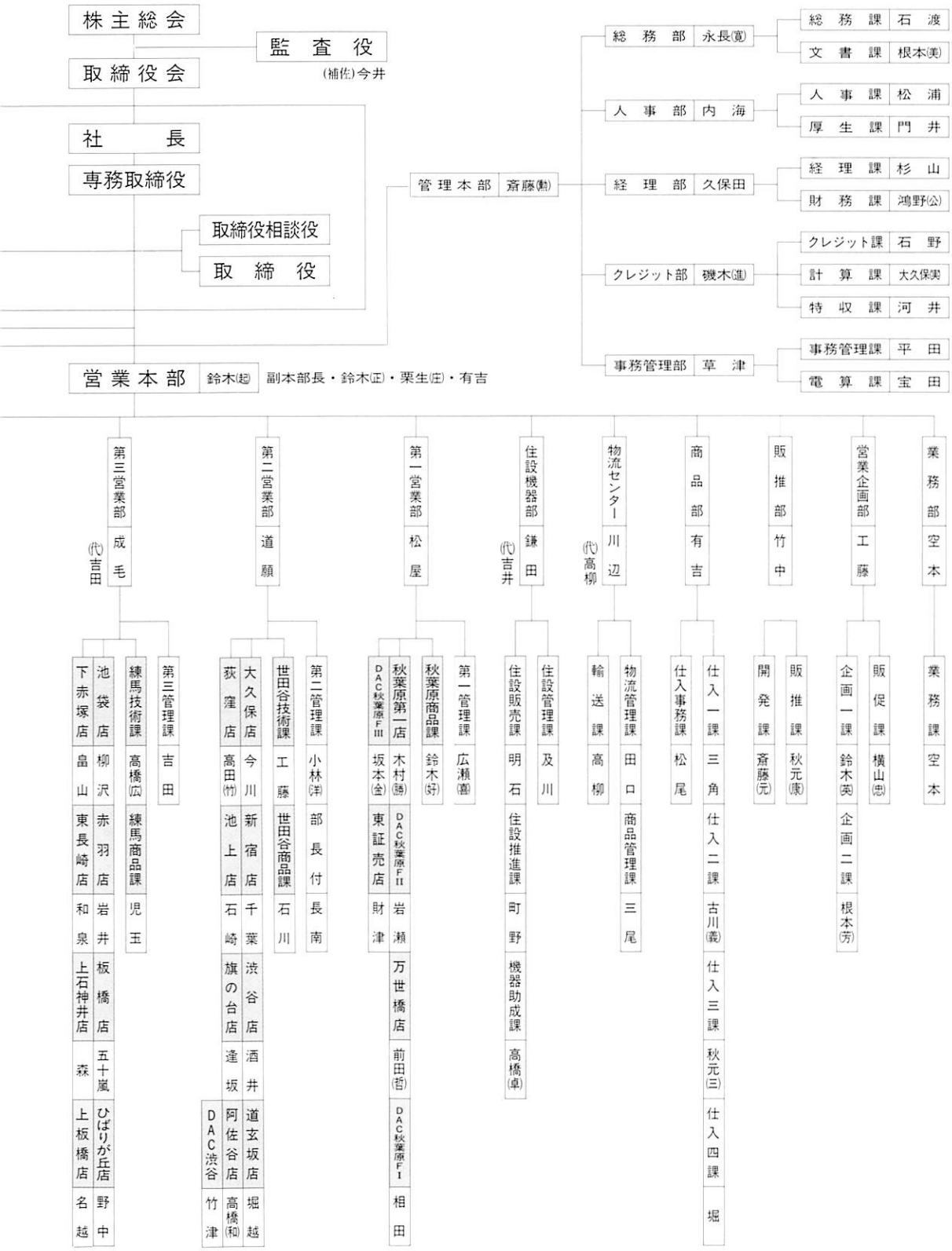
昭和49年４月１日現在




株主総会
監査役
取締役会
社長
常務取締役
取締役相談役
取締役
管理本部 斎藤(勲)
総務部 磯木(信)
総務課 新木
株式課 磯木(信)
人事部 内海
人事課 松浦
厚生課 門井
経理部 久保田
財務課 鴻野
経理課 根本(美)
統制課 杉山
集金部 田崎
部長付・坂本(実)
集金事務一課 石野
集金事務二課 大久保
集金課 河井
事務管理部 川辺
電算課 宝田
事務管理課 三尾
営業本部 星野 次長・鈴木(正)
第二営業部 木村(義)
第一営業部 鈴木(巳)
部長付・鈴木(好)
商品部 有吉
(代)永長(寛)
(代)吉井
(代)草津
流通センター 吉井
営業企画部 松屋
開発部 荒井
業務部 磯木(信)
(代)空本
大久保店 沼沢
荻窪店 河野
新宿店 佐藤
阿佐谷店 永長(年)
池上店 石崎
渋谷店
オーディオセンター渋谷 根本(芳)
旗の台店 鈴木(保)
酒井
上石神井店
道玄坂店
森
堀越
荻窪技術課 木村(義)
世田谷技術課 小林(洋)
荻窪商品課 木村(義)
世田谷商品課 小林(洋)
第二管理課 小林(洋)
秋葉原第一店 浦野
秋葉原第二店 田口
秋葉原中央店 尾頭
秋葉原本店 鈴木(英)
神田店
東証売店
木村(勝)
財津
万世橋店
坂本(金)
第一管理課 広瀬(喜)
流通一課 松倉
流通二課 飯野
流通三課 石川
流通管理課 吉井
仕入一課 三角
仕入二課 草津
仕入三課 秋元(三)
仕入四課 堀
仕入事務課 松尾
営業企画課 古川
販促課 横山(忠)
開発課 斎藤(元)
業務課 空本

昭和51年３月１日 現在

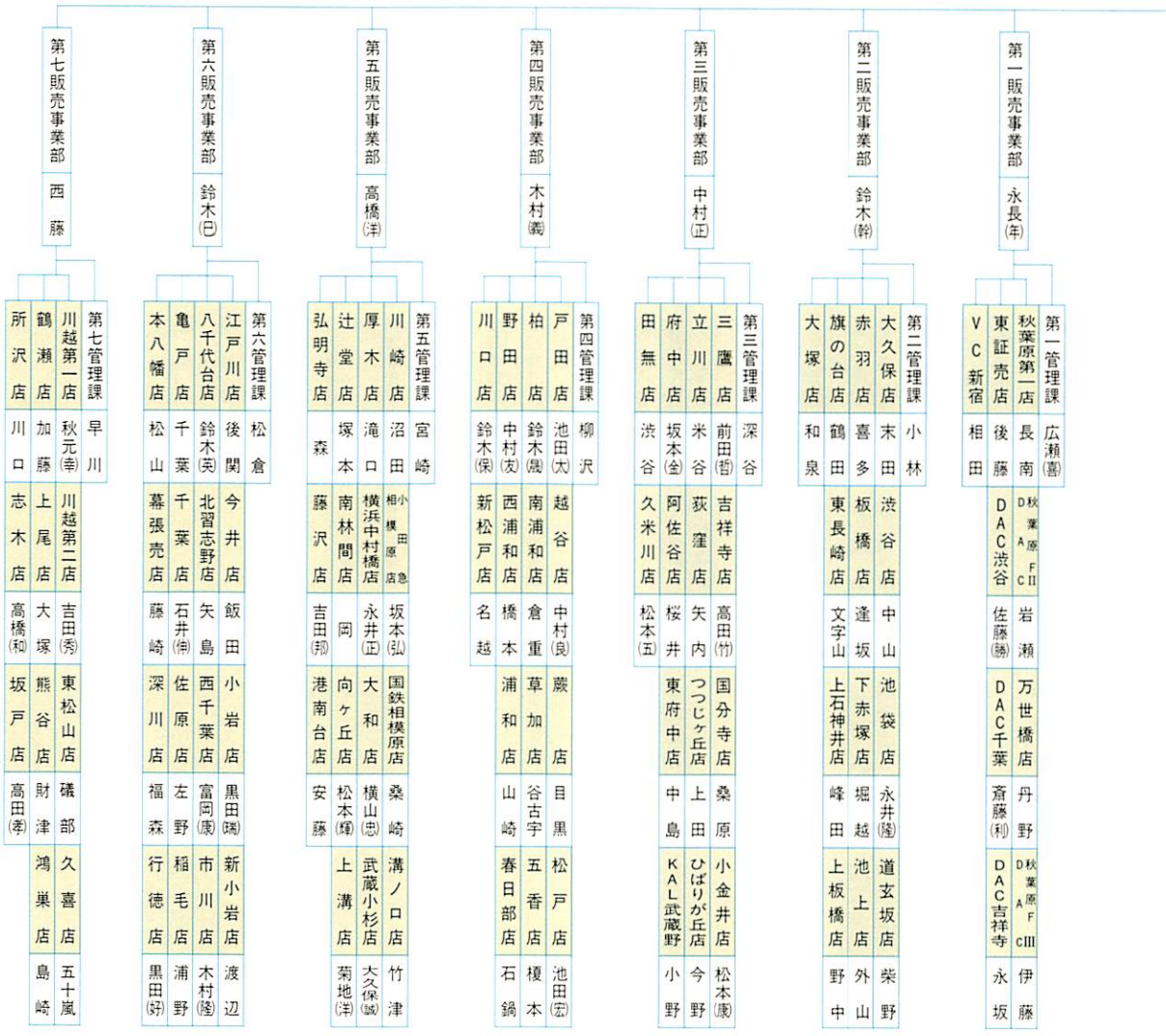


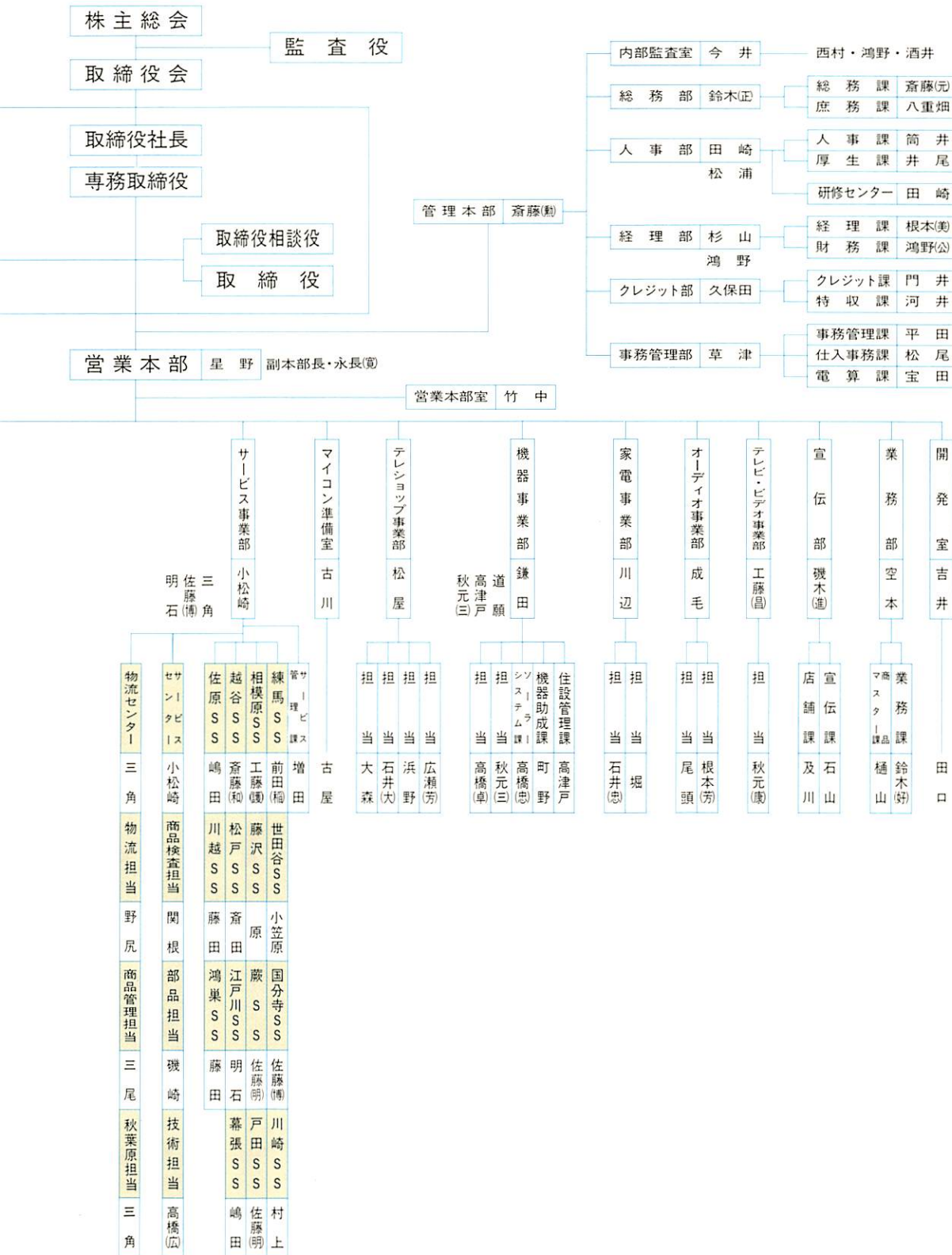

株主総会
監査役
(補佐)今井
取締役会
社長
専務取締役
取締役相談役
取締役
管理本部 斎藤(勲)
総務部 永長(寛)
総務課 石渡
文書課 根本(美)
人事部 内海
人事課 松浦
厚生課 門井
経理部 久保田
経理課 杉山
財務課 鴻野(公)
クレジット部 磯木(進)
クレジット課 石野
計算課 大久保(実)
特収課 河井
事務管理部 草津
事務管理課 平田
電算課 宝田
営業本部 鈴木(起) 副本部長・鈴木(正)・栗生(庄)・有吉
第三営業部 成毛 (代)吉田
第二営業部 道願
第一営業部 松屋
住設機器部 鎌田 (代)吉井
物流センター 川辺 (代)高柳
商品部 有吉
販推部 竹中
営業企画部 工藤
業務部 空本
第三管理課 吉田
練馬技術課 高橋(広)
練馬商品課 児玉
下赤塚店 畠山
池袋店 柳沢
赤羽店 岩井
東長崎店 和泉
板橋店 五十嵐
上石神井店 森
ひばりが丘店 野中
上板橋店 名越
第二管理課 小林(洋)
部長付 長南
世田谷技術課 工藤
世田谷商品課 石川
荻窪店 高田(竹)
大久保店 今川
新宿店 千葉
池上店 石崎
渋谷店 旗の台店
酒井 達坂
道玄坂店 阿佐谷店
堀越 高橋(和)
DAC渋谷 竹津
第一管理課 広瀬(喜)
秋葉原商品課 鈴木(好)
秋葉原第一店 坂本(金)
木村(勝)
DAC秋葉原FII 東証売店
岩瀬 財津
万世橋店 前田(哲)
DAC秋葉原FI 相田
住設販売課 明石
住設管理課 及川
住設推進課 町野
機器助成課 高橋(卓)
輸送課 高柳
物流管理課 田口
商品管理課 三尾
仕入事務課 松尾
仕入一課 三角
仕入二課 古川(義)
仕入三課 秋元(三)
仕入四課 堀
開発課 斎藤(元)
販推課 秋元(康)
企画一課 鈴木(英)
企画二課 根本(芳)
販促課 横山(忠)
業務課 空本

昭和55年 6 月18日現在

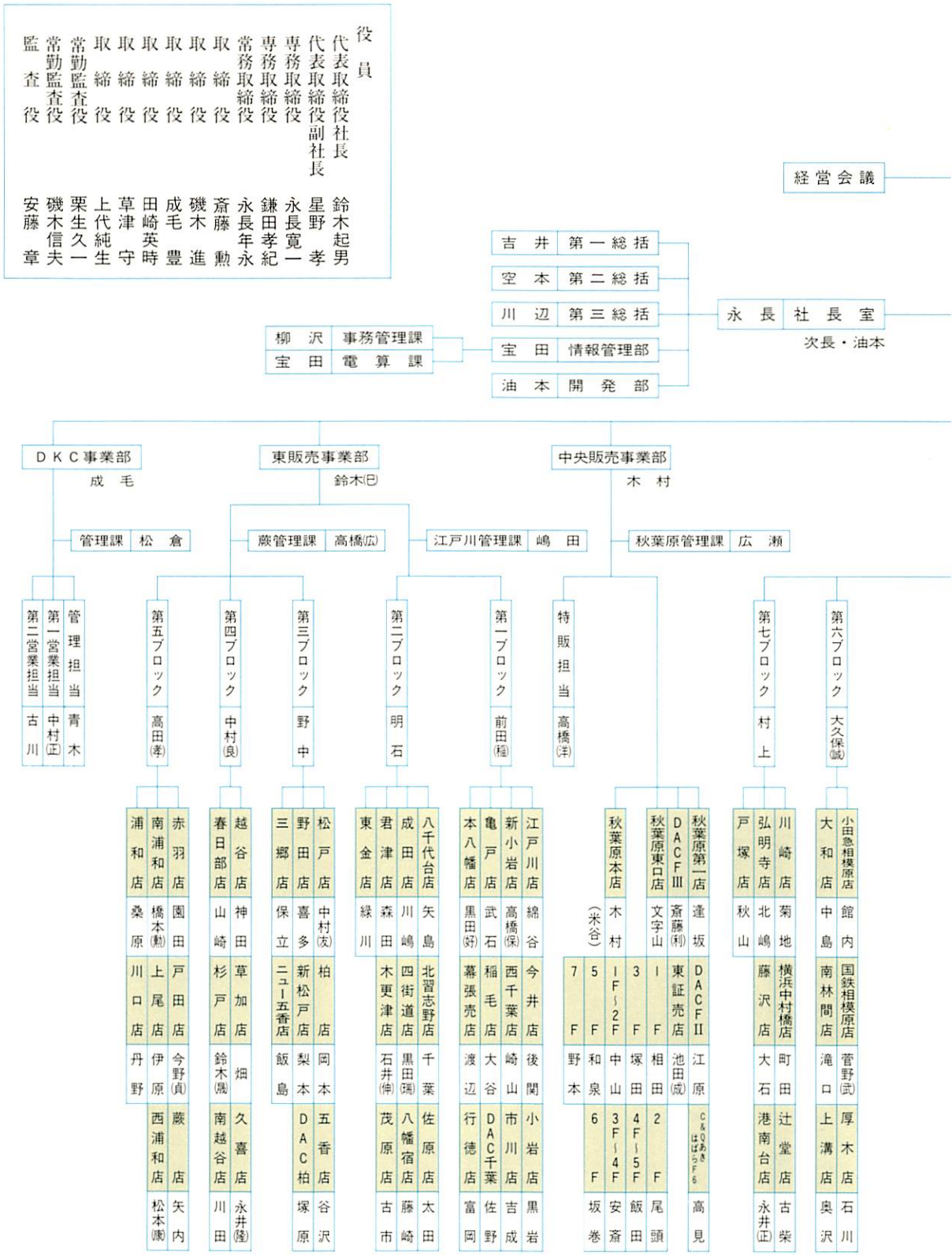
取締役社長　鈴木起男
専務取締役　星野孝勲
専務取締役　斎藤寛一
常務取締役　永長久一
取締役相談役　栗生正治
取締役　鈴木孝一
取締役　海老沢昇一
取締役　内海進
常任監査役　磯木信夫
常任監査役　新井達之助

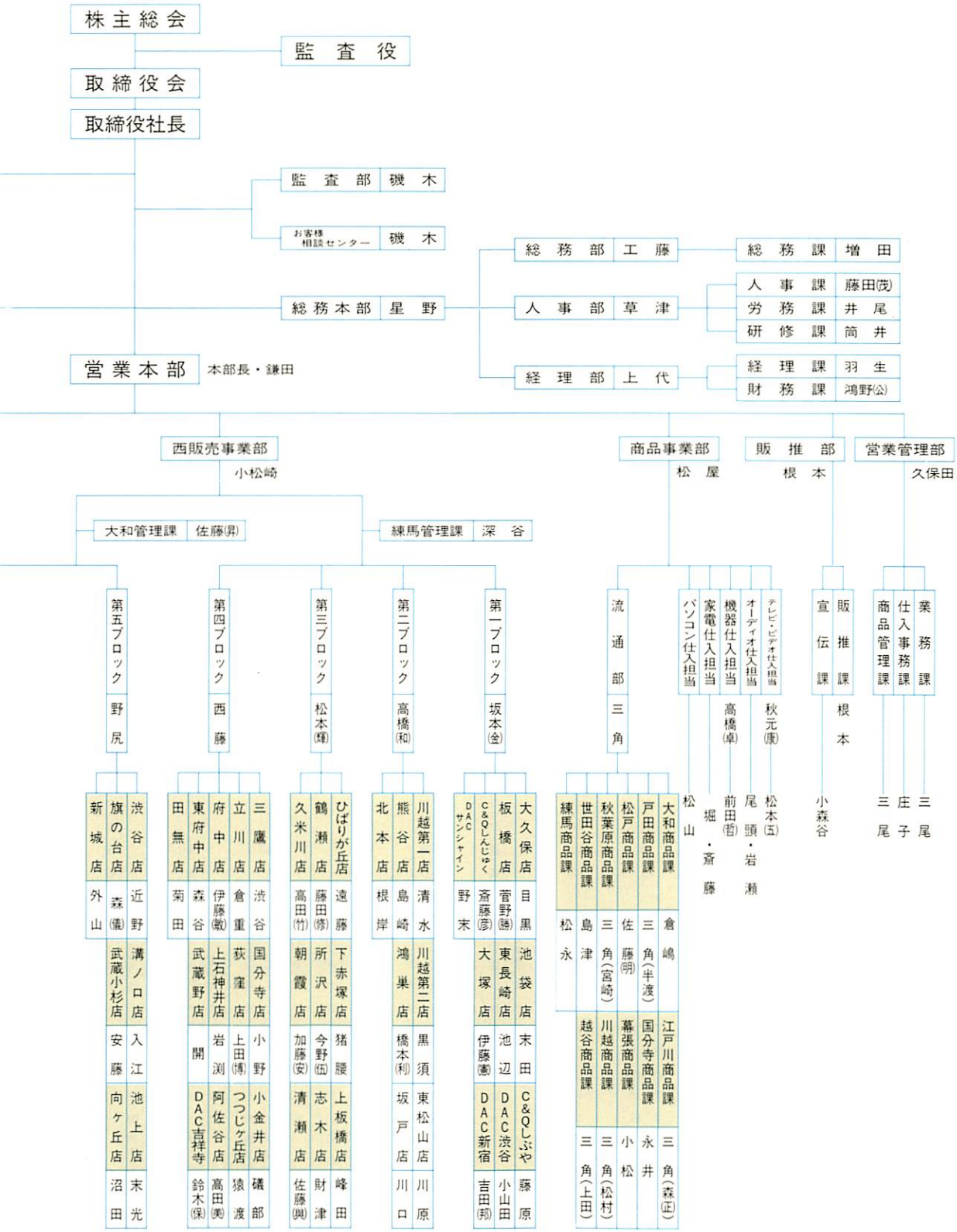
常務取締役




株主総会
監査役
取締役会
取締役社長
専務取締役
取締役相談役
取締役
営業本部 星野 副本部長・永長(寛)
管理本部 斎藤(勲)
内部監査室 今井 西村・鴻野・酒井
総務部 鈴木(正)
総務課 斎藤(元)
庶務課 八重畑
人事部 田崎 松浦
人事課 筒井
厚生課 井尾
研修センター 田崎
経理部 杉山 鴻野
経理課 根本(美)
財務課 鴻野(公)
クレジット部 久保田
クレジット課 門井
特収課 河井
事務管理部 草津
事務管理課 平田
仕入事務課 松尾
電算課 宝田
営業本部室 竹中
サービス事業部 小松崎
三角
佐藤(博)
明石
マイコン準備室 古川
テレショップ事業部 松屋
機器事業部 鎌田
道願
高津戸
秋元(三)
家電事業部 川辺
オーディオ事業部 成毛
テレビ・ビデオ事業部 工藤(昌)
宣伝部 磯木(進)
業務部 空本
開発室 吉井
サービス課 増田
古屋
担当 広瀬(芳)
担当 浜野
担当 石井(大)
担当 大森
担当 高橋(卓)
担当 秋元(三)
ソーラーシステム課 高橋(忠)
機器助成課 町野
住設管理課 高津戸
担当 石井(忠)
担当 堀
担当 尾頭
担当 根本(芳)
担当 秋元(康)
店舗課 及川
宣伝課 石山
マスター品課 樋山
業務課 鈴木(好)
田口
練馬SS 前田(楠)
相模原SS 工藤(健)
越谷SS 斎藤(和)
佐原SS 嶋田
世田谷SS
藤沢SS
松戸SS 斎田
江戸川SS 明石
幕張SS 嶋田
小笠原
原
国分寺SS
厳SS 佐藤(明)
戸田SS 佐藤(明)
佐藤(博)
川崎SS
村上
川越SS 藤田
鴻巣SS 藤田
物流センター 三角
物流担当 野尻
商品管理担当 三尾
秋葉原担当 三角
サンタピー 小松崎
商品検査担当 関根
部品担当 磯崎
技術担当 高橋(広)

昭和60年10月1日現在

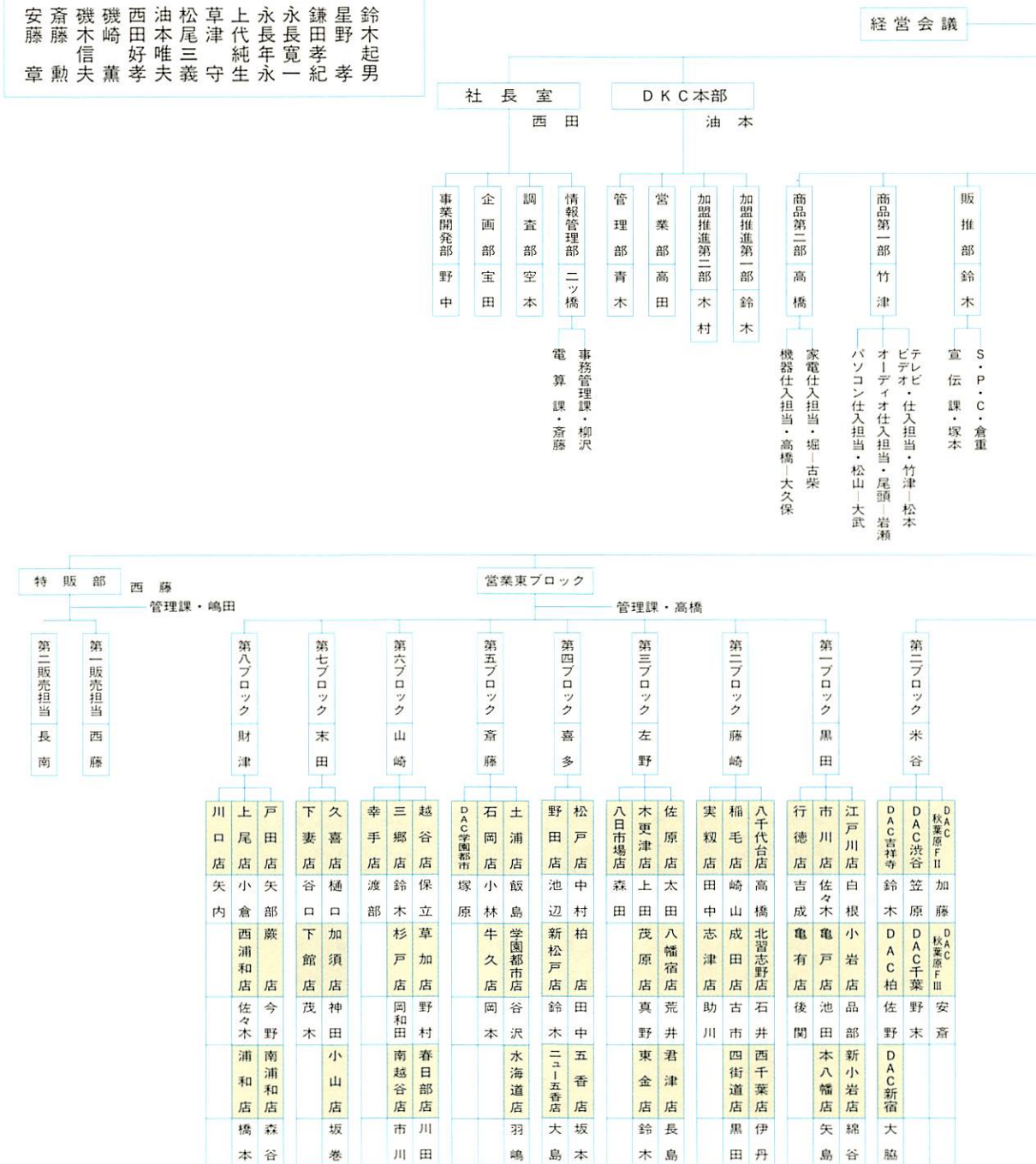


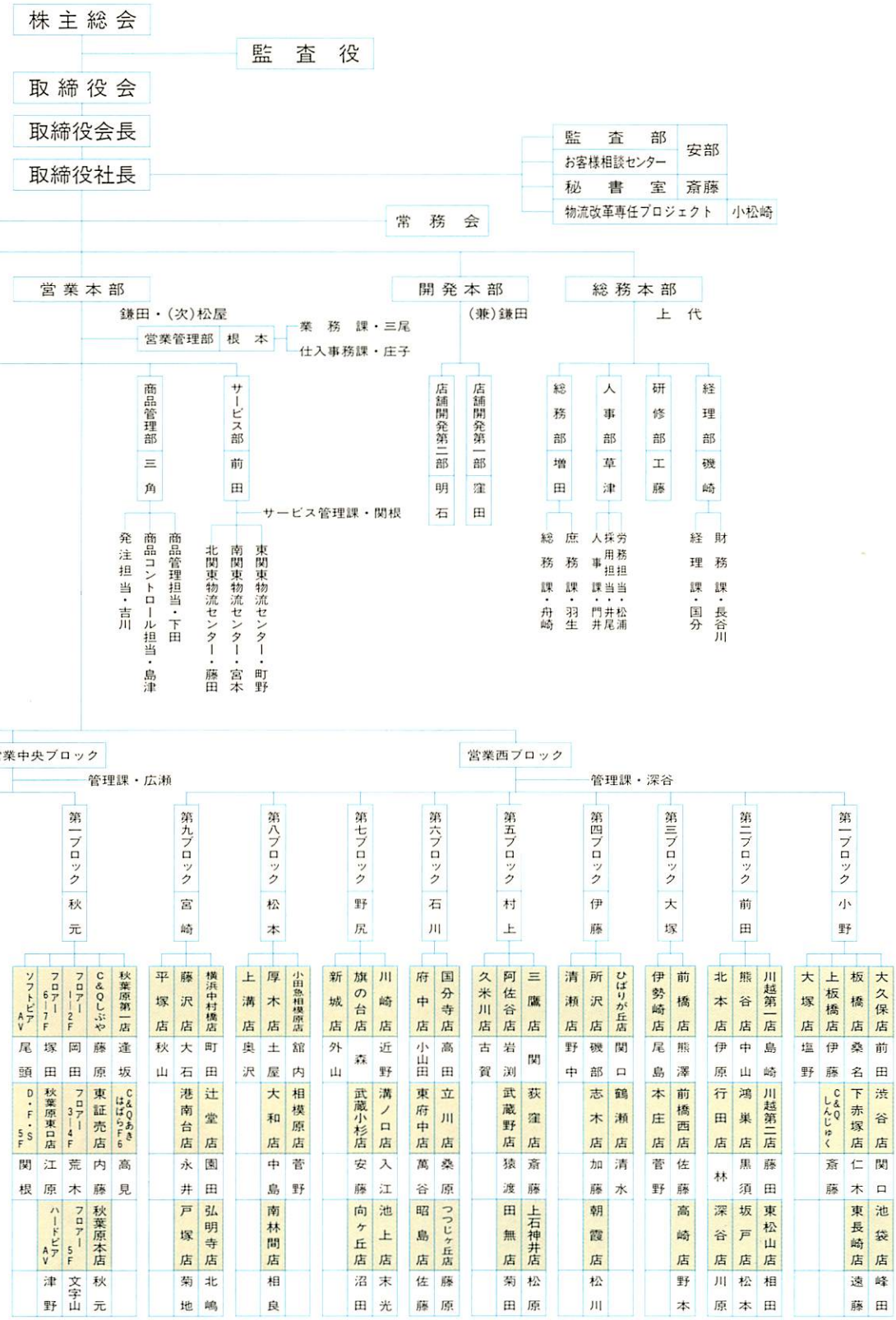

株主総会
監査役
取締役会
取締役社長
監査部 磯木
お客様相談センター 磯木
総務本部 星野
総務部 工藤
総務課 増田
人事部 草津
人事課 藤田(茂)
労務課 井尾
研修課 筒井
経理部 上代
経理課 羽生
財務課 鴻野(公)
営業本部 本部長・鎌田
西販売事業部 小松崎
大和管理課 佐藤(昇)
練馬管理課 深谷
第五ブロック 野尻
第四ブロック 西藤
第三ブロック 松本(輝)
第二ブロック 高橋(和)
第一ブロック 坂本(金)
渋谷店 近野
新城店 旗の台店 森(儀) 溝ノ口店
外山 武蔵小杉店 入江
安藤 池上店
向ヶ丘店 末光
沼田
三鷹店 渋谷
立川店 倉重 国分寺店
府中店 伊藤(敏) 荻窪店 小野
東府中店 森谷 上石神井店 上田(博) 小金井店
武蔵野店 岩渕 つつじヶ丘店
開 阿佐谷店 猿渡
DAC吉祥寺 高田(美) 磯部
鈴木(保)
田無店 菊田
ひばりが丘店 遠藤
鶴瀬店 藤田(修) 下赤塚店
久米川店 高田(竹) 所沢店 今野(伍) 猪腰
朝霞店 加藤(安) 志木店 上板橋店
清瀬店 財津 峰田
佐藤(與)
川越第一店 清水
熊谷店 島崎 川越第二店
北本店 鴻巣店 黒須
根岸 橋本(利) 東松山店
坂戸店 川口
大久保店 目黒
板橋店 菅野(勝) 池袋店
C&Qしんじゅく 斎藤(彦) 東長崎店 末田
DACサンシャイン 大塚店 池辺 C&Qしぶや
野末 伊藤(憲) DAC渋谷 藤原
DAC新宿 小山田
吉田(邦)
流通部 三角
練馬商品課 大和商品課 倉嶋
世田谷商品課 戸田商品課 三角(半渡)
秋葉原商品課 松戸商品課 佐藤(明)
松永 島津 三角(宮崎)
越谷商品課 川越商品課 幕張商品課 小松
三角(松村)
三角(上田)
国分寺商品課 永井
江戸川商品課 三角(森正)
パソコン仕入担当 松山
家電仕入担当 堀・斎藤
機器仕入担当 高橋(卓) 前田(哲)
オーディオ仕入担当 尾頭・岩瀬
テレビ・ビデオ仕入担当 秋元(康) 松本(五)
商品事業部 松屋
販推部 根本
販推課 根本
宣伝課 小森谷
営業管理部 久保田
商品管理課 三尾
仕入事務課 庄子
業務課 三尾

昭和63年12月31日現在

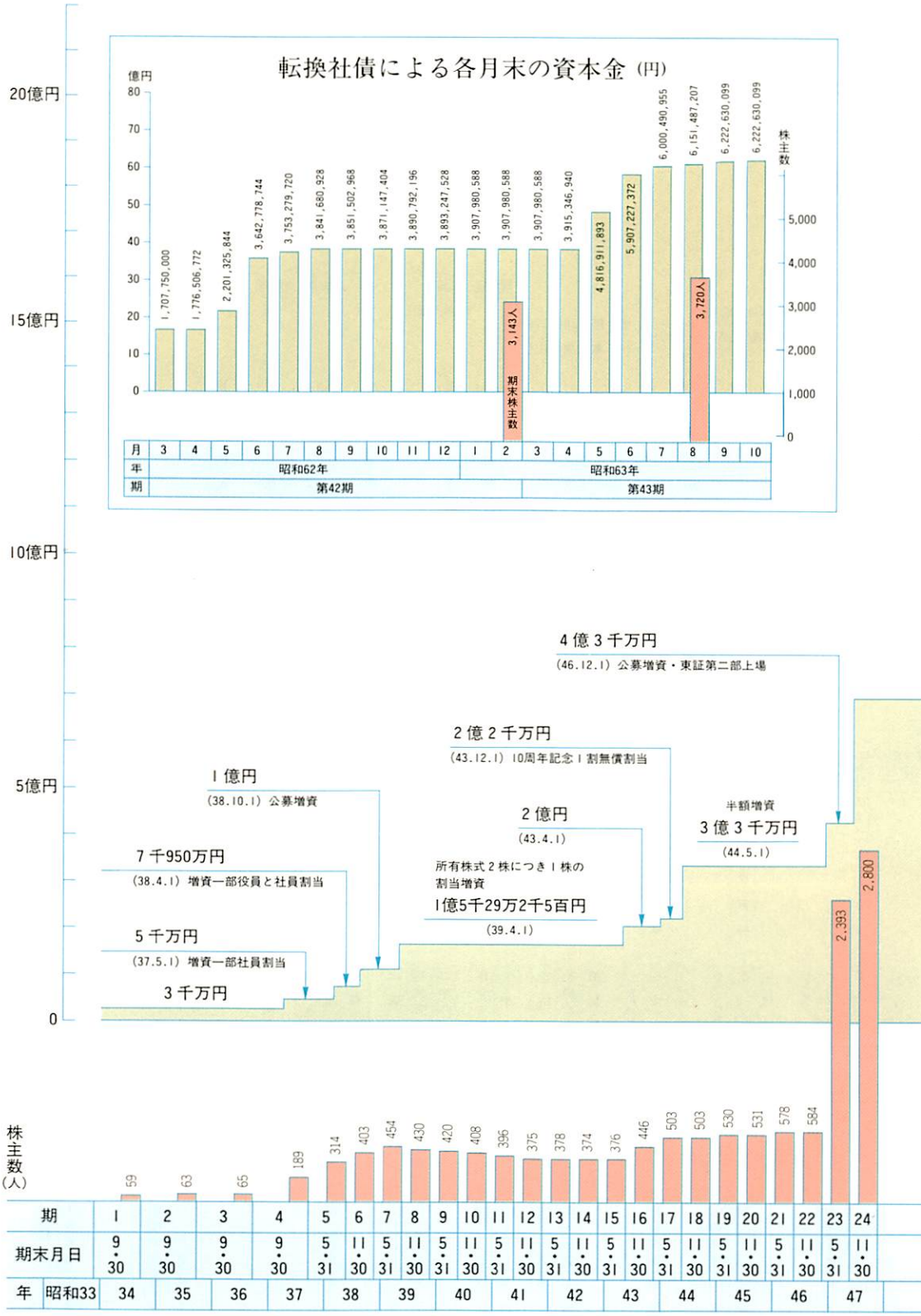
役員

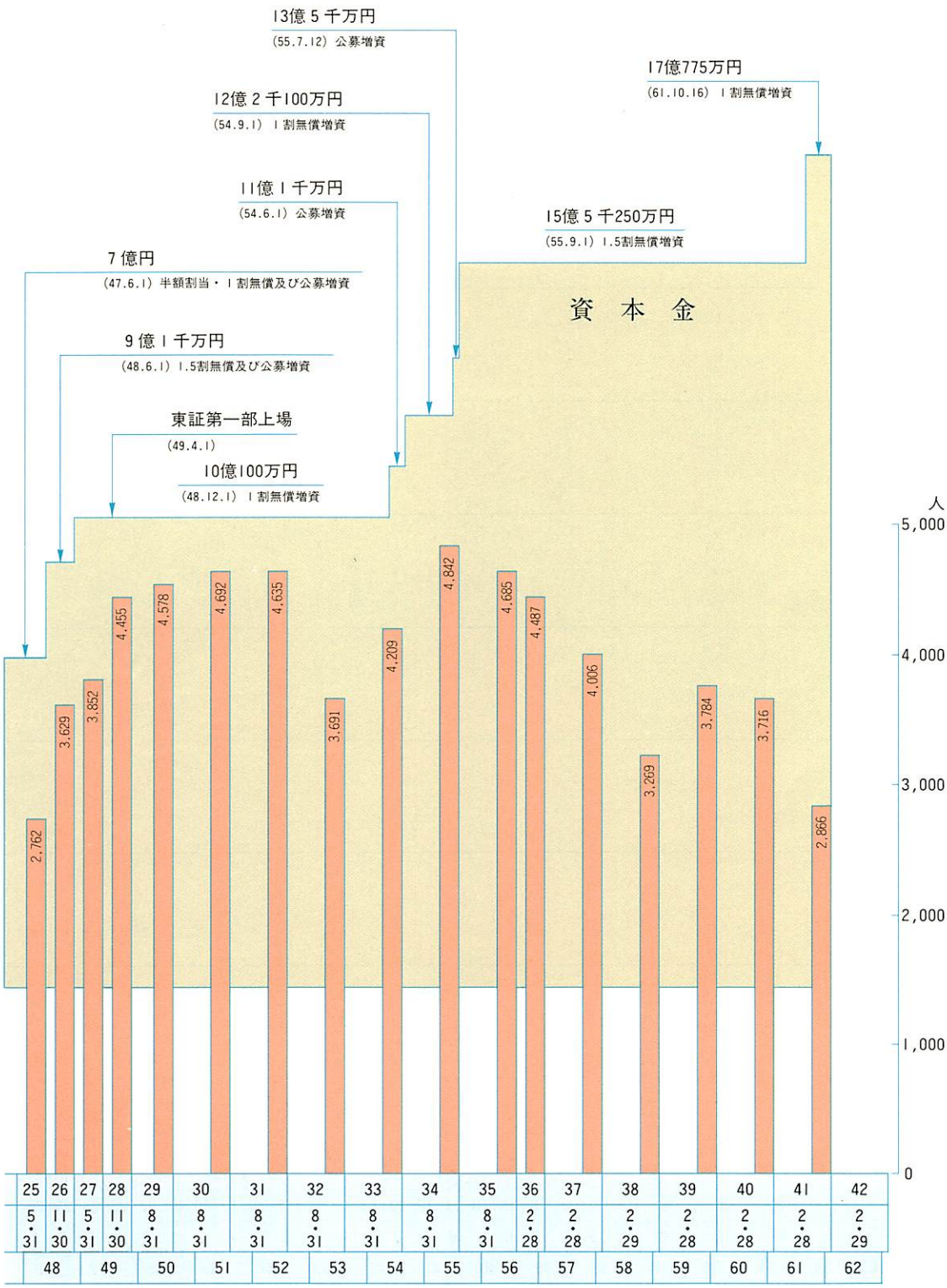
代表取締役会長	鈴木起男
代表取締役社長	星野　孝
代表取締役専務	鎌田孝紀
専務取締役	永長寛一
常務取締役	永長年永
常務取締役	上代純生
取締役	草津　守
取締役	松尾三義
取締役	油本唯夫
取締役	西田好孝
取締役	磯崎　薫
常勤監査役	磯木信夫
常勤監査役	斎藤　勲
監査役	安藤　章



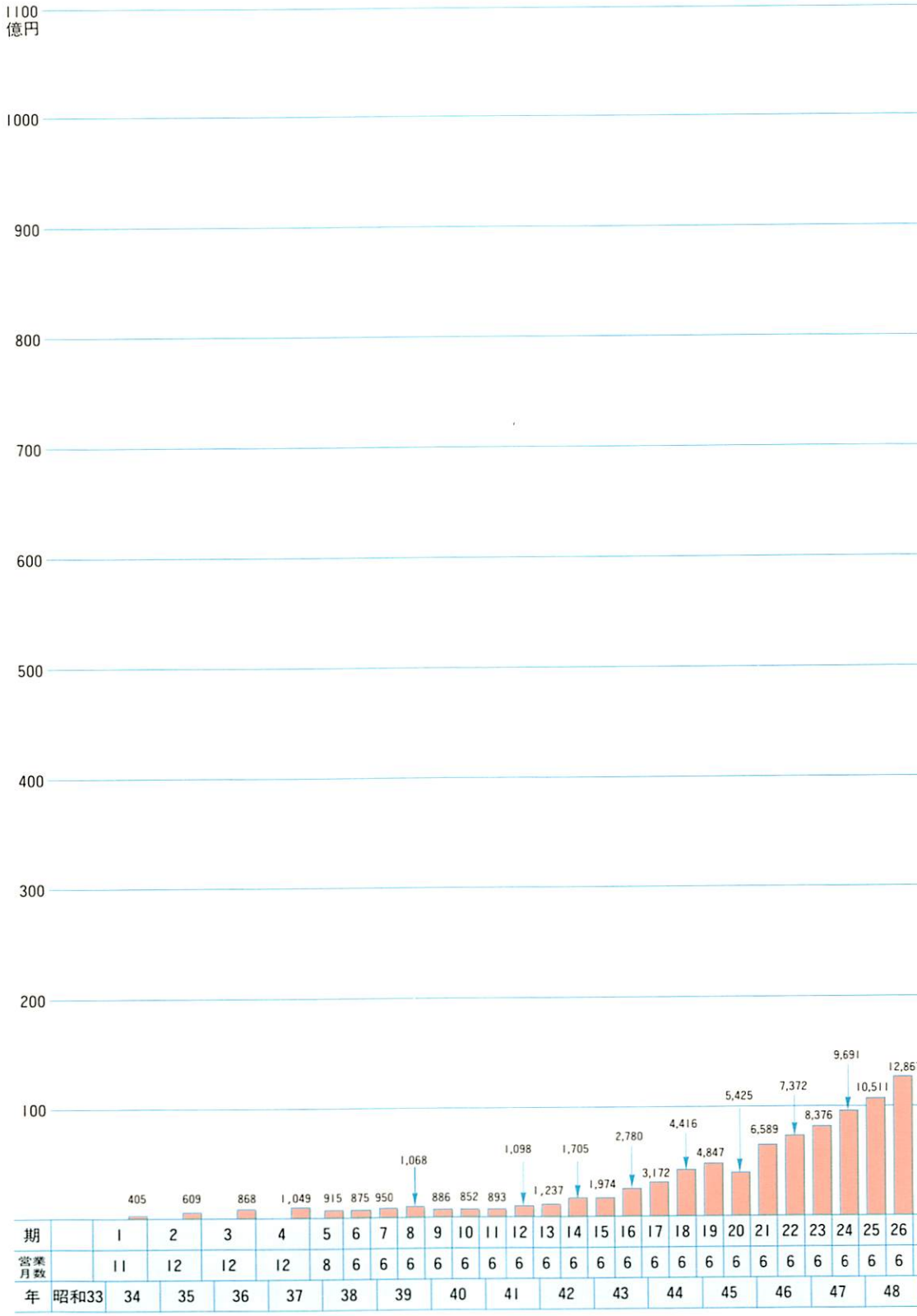

株主総会
監査役
取締役会
取締役会長
取締役社長
監査部 安部
お客様相談センター
秘書室 斎藤
物流改革専任プロジェクト 小松崎
常務会
営業本部
開発本部
総務本部
鎌田・(次)松屋
営業管理部 根本
業務課・三尾
仕入事務課・庄子
(兼)鎌田
上代
商品管理部 三角
サービス部 前田
店舗開発第二部 明石
店舗開発第一部 窪田
総務部 増田
人事部 草津
研修部 工藤
経理部 磯崎
サービス管理課・関根
発注担当・吉川
商品管理担当・下田
商品コントロール担当・島津
東関東物流センター・町野
南関東物流センター・宮本
北関東物流センター・藤田
総務課・舟崎
庶務課・羽生
人事課・門井
労務担当・松浦
採用担当・井尾
経理課・国分
財務課・長谷川
営業中央ブロック
管理課・広瀬
営業西ブロック
管理課・深谷
第一ブロック 秋元
第九ブロック 宮崎
第八ブロック 松本
第七ブロック 野尻
第六ブロック 石川
第五ブロック 村上
第四ブロック 伊藤
第三ブロック 大塚
第二ブロック 前田
第一ブロック 小野
秋葉原第一店 達坂
ソフトピアAV 尾頭
フロア6-7F 塚田
フロア1-2F 岡田
C&Qしぶや 藤原
東証売店 内藤
C&QあきはばらF6 高見
D・F・S5F 関根
秋葉原東口店 江原
フロア3-4F 荒木
ハードピアAV 津野
フロア5F 文字山
秋葉原本店 秋元
平塚店 秋山
藤沢店 大石
港南台店 永井
横浜中村橋店 町田
辻堂店 園田
弘明寺店 北嶋
戸塚店 菊地
小田急相模原店 舘内
厚木店 土屋
大和店 中島
相模原店 菅野
南林間店 相良
上溝店 奥沢
川崎店 近野
溝ノ口店 入江
池上店 末光
新城店 外山
旗の台店 森
武蔵小杉店 安藤
向ヶ丘店 沼田
国分寺店 高田
立川店 桑原
つつじヶ丘店 藤原
府中店 小山田
東府中店 萬谷
昭島店 佐藤
三鷹店 関
荻窪店 斎藤
上石神井店 松原
久米川店 古賀
阿佐谷店 岩渕
武蔵野店 猿渡
無店 菊田
ひばりが丘店 関口
鶴瀬店 清水
朝霞店 松川
清瀬店 野中
所沢店 磯部
志木店 加藤
伊勢崎店 尾島
前橋店 熊澤
前橋西店 佐藤
高崎店 野本
本庄店 菅野
川越第一店 島崎
川越第二店 藤田
東松山店 相田
熊谷店 中山
鴻巣店 黒須
坂戸店 松本
北本店 伊原
行田店 林
深谷店 川原
大久保店 前田
渋谷店 関口
池袋店 峰田
板橋店 桑名
下赤塚店 仁木
東長崎店 遠藤
上板橋店 伊藤
C&Qしんじゅく 斎藤
大塚店 塩野

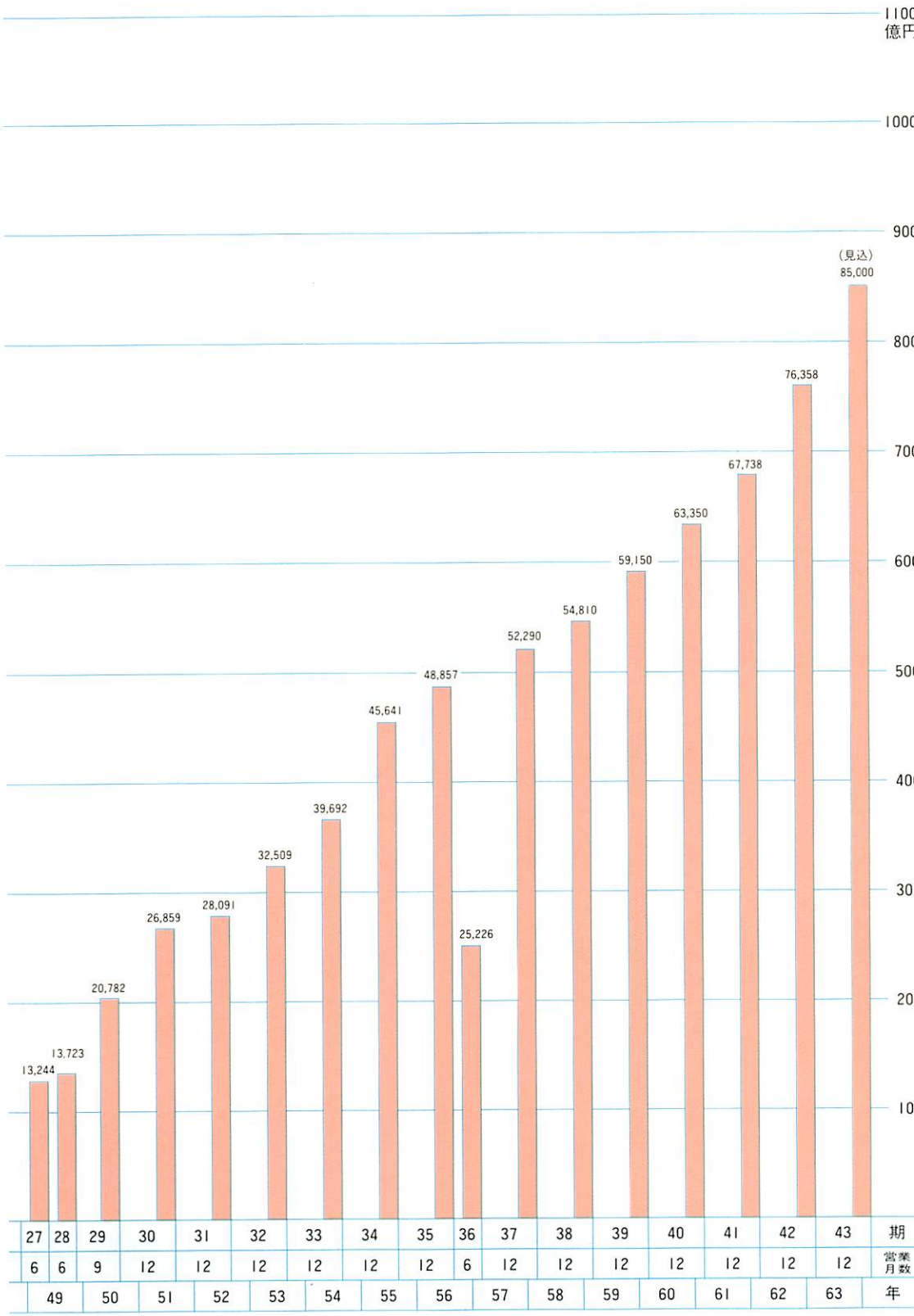
資本金および株主数の推移



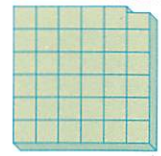
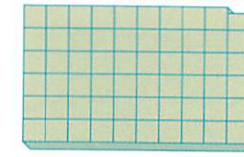
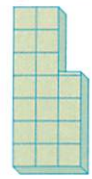
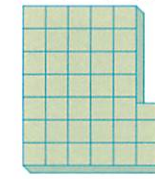
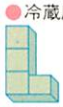
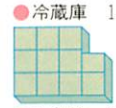
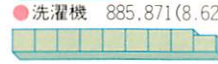
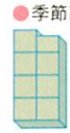
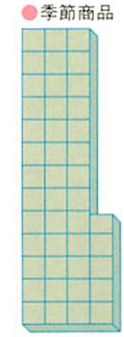
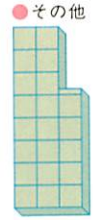
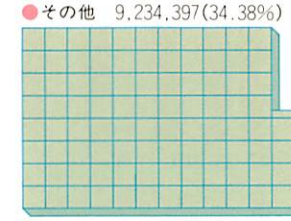

13億５千万円
(55.7.12) 公募増資
12億２千100万円
(54.9.1) １割無償増資
11億１千万円
(54.6.1) 公募増資
7 億円
(47.6.1) 半額割当・１割無償及び公募増資
9 億１千万円
(48.6.1) 1.5割無償及び公募増資
東証第一部上場
(49.4.1)
10億100万円
(48.12.1) １割無償増資
17億775万円
(61.10.16) １割無償増資
15億５千250万円
(55.9.1) 1.5割無償増資
資 本 金
人
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0
2,762
3,629
3,852
4,455
4,578
4,692
4,635
3,691
4,209
4,842
4,685
4,487
4,006
3,269
3,784
3,716
2,866
25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42
5・31 11・30 5・31 11・30 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 2・28 2・28 2・29 2・28 2・28 2・28 2・29
48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62

売上高の推移（百万円）


1100
億円
1000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
405
609
868
1,049
915
875
950
1,068
886
852
893
1,098
1,237
1,705
1,974
2,780
3,172
4,416
4,847
5,425
6,589
7,372
8,376
9,691
10,511
12,867
期 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26
営業月数 11 12 12 12 8 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6
年 昭和33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48


1100
億円
1000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
(見込)
85,000
76,358
67,738
63,350
59,150
54,810
52,290
48,857
45,641
39,692
32,509
28,091
26,859
25,226
20,782
13,723
13,244
期
営業月数
年
27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43
6 6 9 12 12 12 12 12 12 6 12 12 12 12 12 12 12
49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63

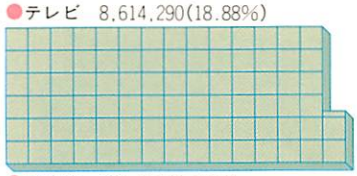
品種別売上構成・推移表

第9～10期 昭和39.12.1～40.11.30	第19～20期 昭和44.12.1～45.11.30	第30期 昭和50.9.1～51.8.31
●テレビ　417,204(24.01%)	●テレビ　3,585,852(34.91%)	●テレビ　5,988,471(22.30%)
		
●ステレオ(含ラジオ)　413,961(23.82%)	●ステレオ(含ラジオ)　1,808,512(17.61%)	●ステレオ　3,792,279(14.12%)
		
●冷蔵庫　378,945(21.81%)	●冷蔵庫　1,096,954(10.68%)	●冷蔵庫　2,545,359(9.48%)
		
●洗濯機　128,759(7.41%)	●洗濯機　885,871(8.62%)	●洗濯機　927,499(3.45%)
		
●季節商品　125,402(7.22%)	●季節商品　775,280(7.55%)	●季節商品　4,370,595(16.27%)
		
●その他　273,386(15.73%)	●その他　2,119,489(20.63%)	●その他　9,234,397(34.38%)
		
●計　1,737,657(100%)	●計　10,271,958(100%)	●計　26,858,600(100%)

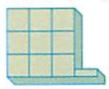
単位：千円　（　）内は構成比　1億円

第34期 昭和54.9.1～55.8.31

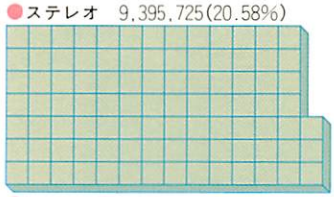
●テレビ　8,614,290(18.88%)



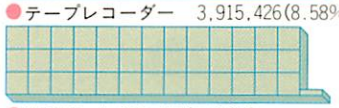
●ビデオ　920,911(2.02%)



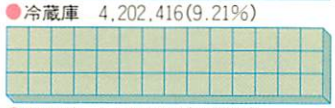
●ステレオ　9,395,725(20.58%)



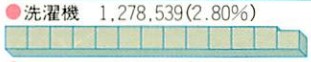
●テープレコーダー　3,915,426(8.58%)



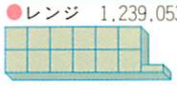
●冷蔵庫　4,202,416(9.21%)



●洗濯機　1,278,539(2.80%)

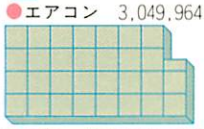


●レンジ　1,239,053(2.71%)

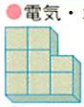


●扇風機　220,671(0.48%)

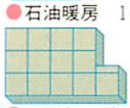
●エアコン　3,049,964(6.68%)



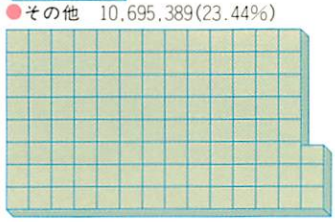
●電気・ガス暖房　776,834(1.70%)



●石油暖房　1,331,612(2.92%)



●その他　10,695,389(23.44%)



●計　45,640,830(100%)

第40期 昭和60.3.1～61.2.29

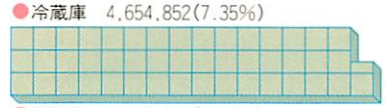
●テレビ　7,553,792(11.92%)

●ビデオ　6,788,774(10.71%)

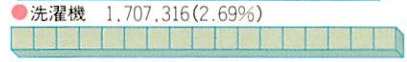
●ステレオ　6,043,890(9.54%)

●テープレコーダー　2,823,905(4.46%)

●冷蔵庫　4,654,852(7.35%)

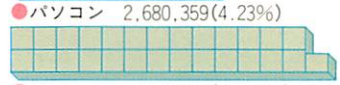


●洗濯機　1,707,316(2.69%)

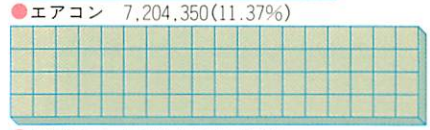


●レンジ　1,708,205(2.70%)

●パソコン　2,680,359(4.23%)



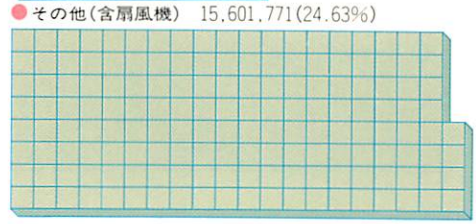
●エアコン　7,204,350(11.37%)



●電気暖房　3,376,542(5.33%)

●石油・ガス暖房　3,211,235(5.07%)

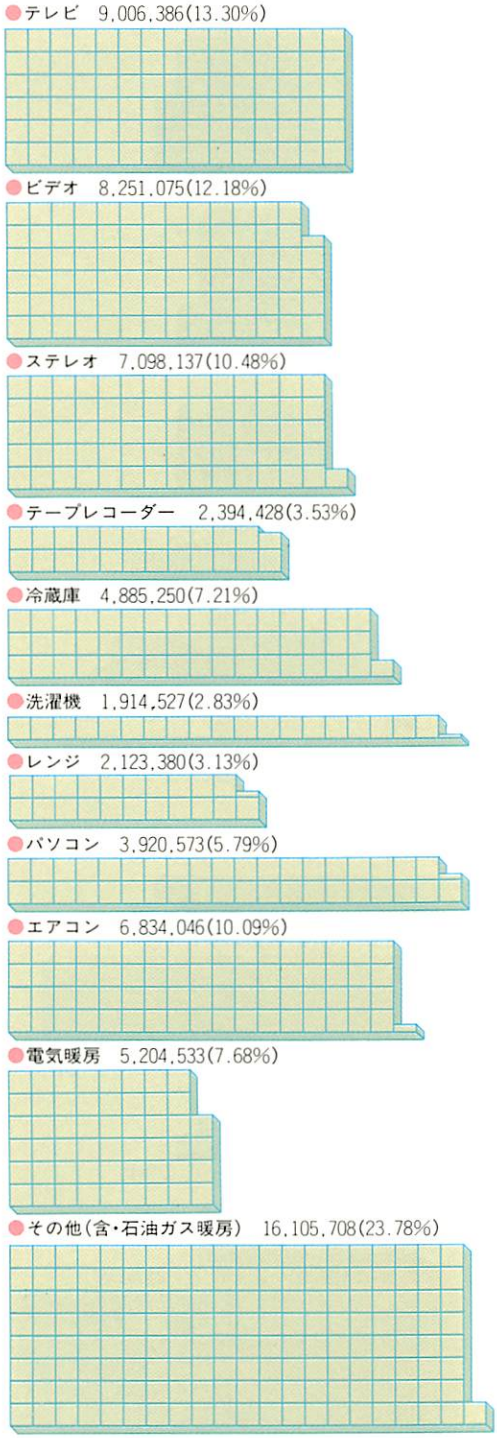
●その他(含扇風機)　15,601,771(24.63%)



●計　63,354,991(100%)

第41期 昭和61.3.1～62.2.28

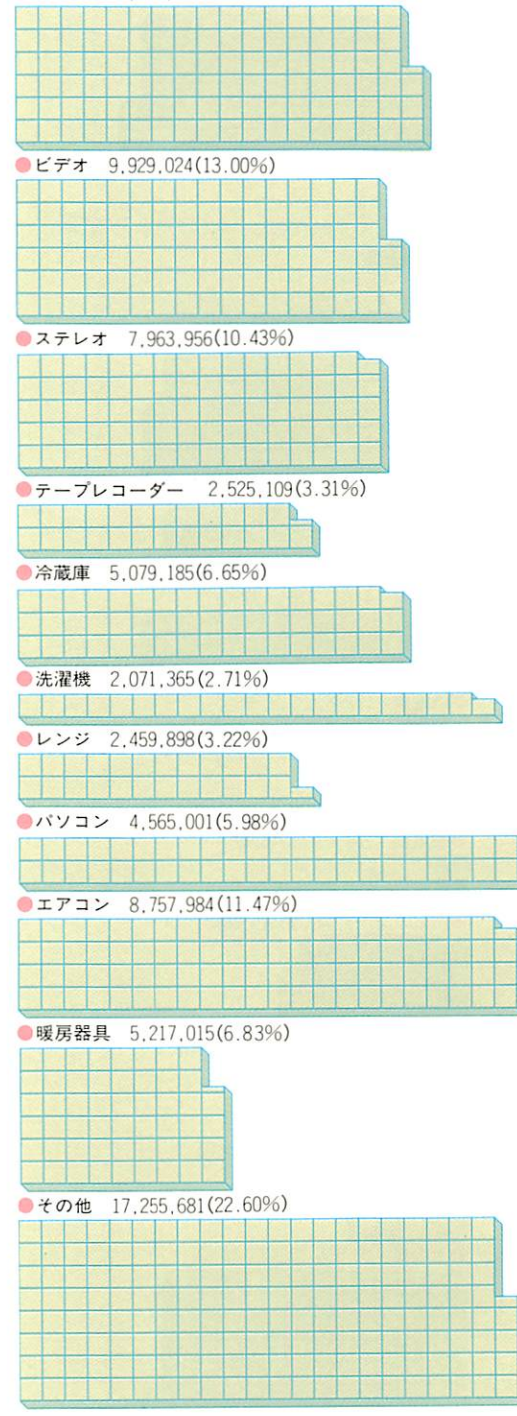
- テレビ　9,006,386(13.30%)
- ビデオ　8,251,075(12.18%)
- ステレオ　7,098,137(10.48%)
- テープレコーダー　2,394,428(3.53%)
- 冷蔵庫　4,885,250(7.21%)
- 洗濯機　1,914,527(2.83%)
- レンジ　2,123,380(3.13%)
- パソコン　3,920,573(5.79%)
- エアコン　6,834,046(10.09%)
- 電気暖房　5,204,533(7.68%)
- その他(含・石油ガス暖房)　16,105,708(23.78%)



- 計　67,738,034(100%)

第42期 昭和62.3.1～63.2.29

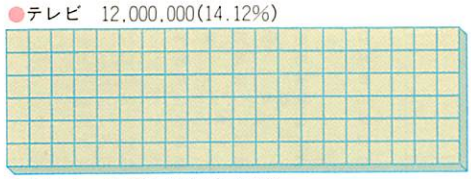
- テレビ　10,534,205(13.80%)
- ビデオ　9,929,024(13.00%)
- ステレオ　7,963,956(10.43%)
- テープレコーダー　2,525,109(3.31%)
- 冷蔵庫　5,079,185(6.65%)
- 洗濯機　2,071,365(2.71%)
- レンジ　2,459,898(3.22%)
- パソコン　4,565,001(5.98%)
- エアコン　8,757,984(11.47%)
- 暖房器具　5,217,015(6.83%)
- その他　17,255,681(22.60%)



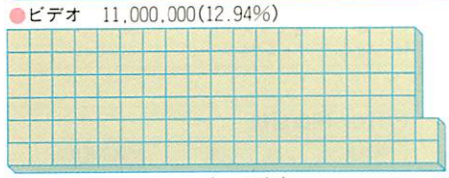
- 計　76,358,423(100%)

第43期 昭和63.3.1～平成1.2.28(見込み)

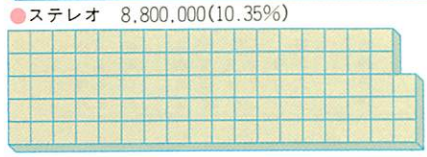
●テレビ　12,000,000(14.12%)



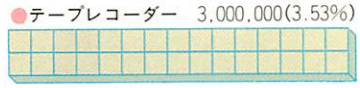
●ビデオ　11,000,000(12.94%)



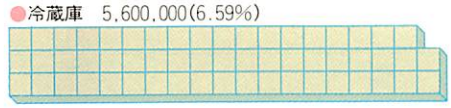
●ステレオ　8,800,000(10.35%)



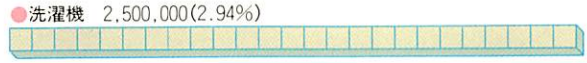
●テープレコーダー　3,000,000(3.53%)



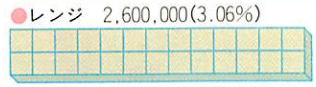
●冷蔵庫　5,600,000(6.59%)



●洗濯機　2,500,000(2.94%)

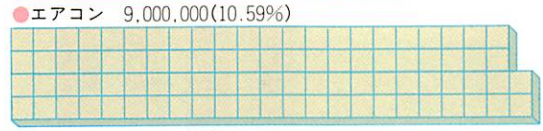


●レンジ　2,600,000(3.06%)



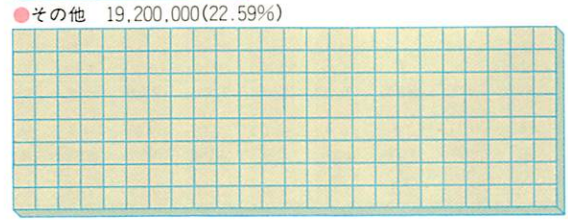
●パソコン　5,800,000(6.82%)

●エアコン　9,000,000(10.59%)



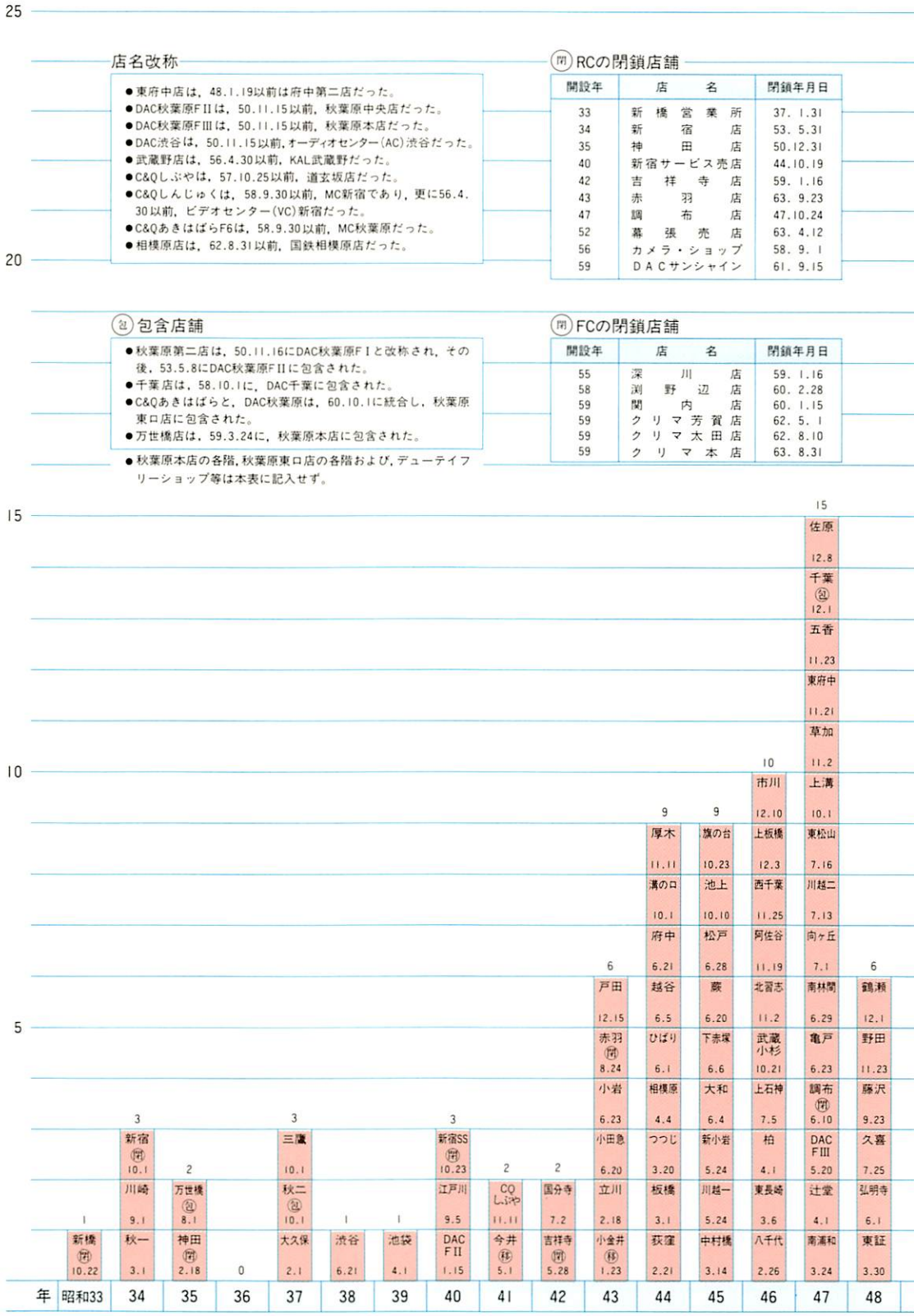
●暖房器具　5,500,000(6.47%)

●その他　19,200,000(22.59%)



●計　85,000,000(100%)

歴年出店数



店名改称

- 東府中店は，48.1.19以前は府中第二店だった。
- DAC秋葉原FIIは，50.11.15以前，秋葉原中央店だった。
- DAC秋葉原FIIIは，50.11.15以前，秋葉原本店だった。
- DAC渋谷は，50.11.15以前，オーディオセンター(AC)渋谷だった。
- 武蔵野店は，56.4.30以前，KAL武蔵野だった。
- C&Qしぶやは，57.10.25以前，道玄坂店だった。
- C&Qしんじゅくは，58.9.30以前，MC新宿であり，更に56.4.30以前，ビデオセンター(VC)新宿だった。
- C&Qあきはばら F6は，58.9.30以前，MC秋葉原だった。
- 相模原店は，62.8.31以前，国鉄相模原店だった。

(包) 包含店舗

- 秋葉原第二店は，50.11.16にDAC秋葉原FIと改称され，その後，53.5.8にDAC秋葉原FIIに包含された。
- 千葉店は，58.10.1に，DAC千葉に包含された。
- C&Qあきはばらと，DAC秋葉原は，60.10.1に統合し，秋葉原東口店に包含された。
- 万世橋店は，59.3.24に，秋葉原本店に包含された。

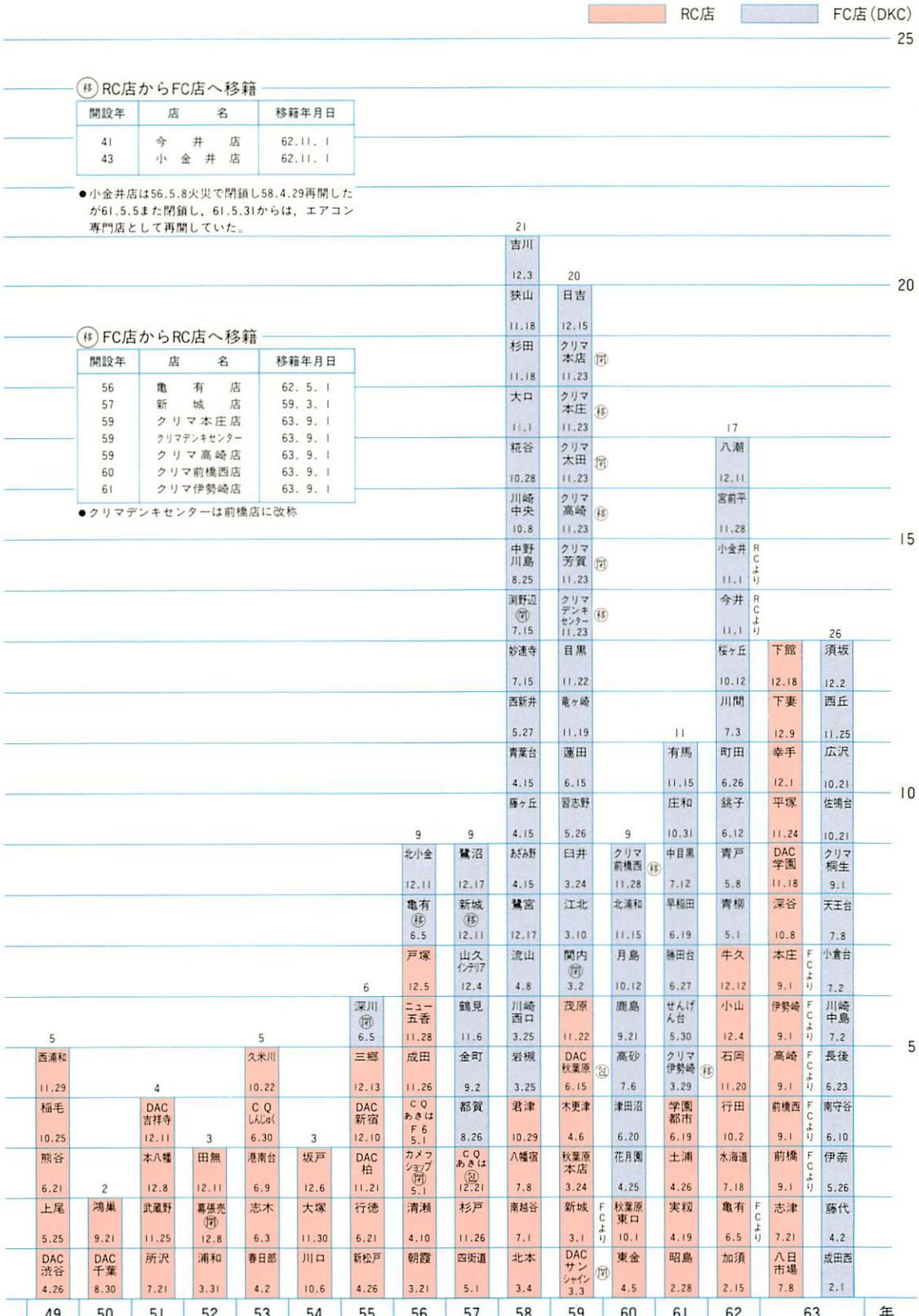
- 秋葉原本店の各階，秋葉原東口店の各階および，デューテイフリーショップ等は本表に記入せず。

(閉) RCの閉鎖店舗

開設年	店名	閉鎖年月日
33	新橋営業所	37. 1.31
34	新宿店	53. 5.31
35	神田店	50.12.31
40	新宿サービス売店	44.10.19
42	吉祥寺店	59. 1.16
43	赤羽店	63. 9.23
47	調布店	47.10.24
52	幕張売店	63. 4.12
56	カメラ・ショップ	58. 9. 1
59	DACサンシャイン	61. 9.15

(閉) FCの閉鎖店舗

開設年	店名	閉鎖年月日
55	深川店	59. 1.16
58	浜野辺店	60. 2.28
59	関内店	60. 1.15
59	クリマ芳賀店	62. 5. 1
59	クリマ太田店	62. 8.10
59	クリマ本店	63. 8.31



RC店　FC店(DKC)

(移) RC店からFC店へ移籍

開設年	店名	移籍年月日
41	今井店	62.11.1
43	小金井店	62.11.1

●小金井店は56.5.8火災で閉鎖し58.4.29再開したが61.5.5また閉鎖し，61.5.31からは，エアコン専門店として再開していた。

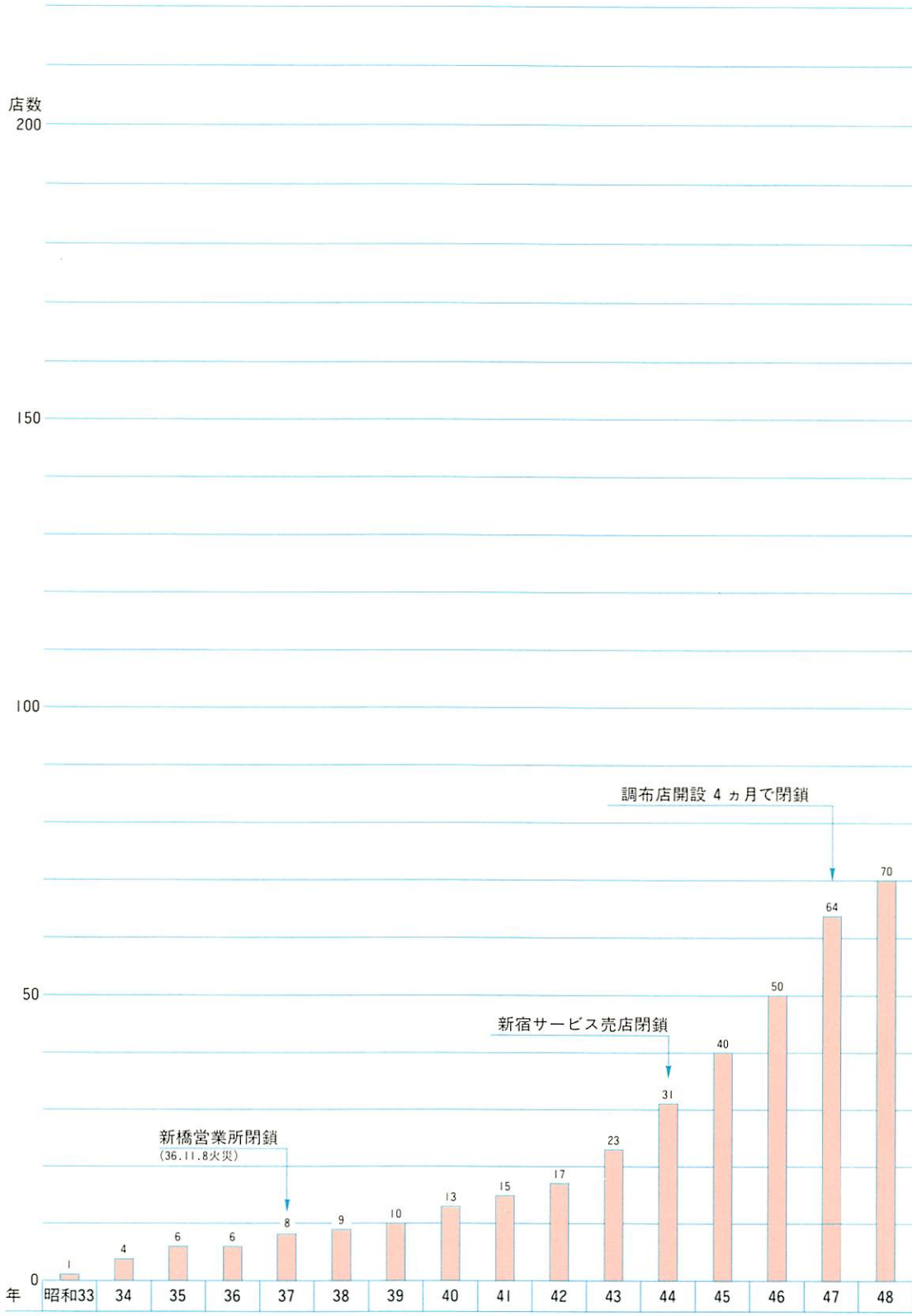
(移) FC店からRC店へ移籍

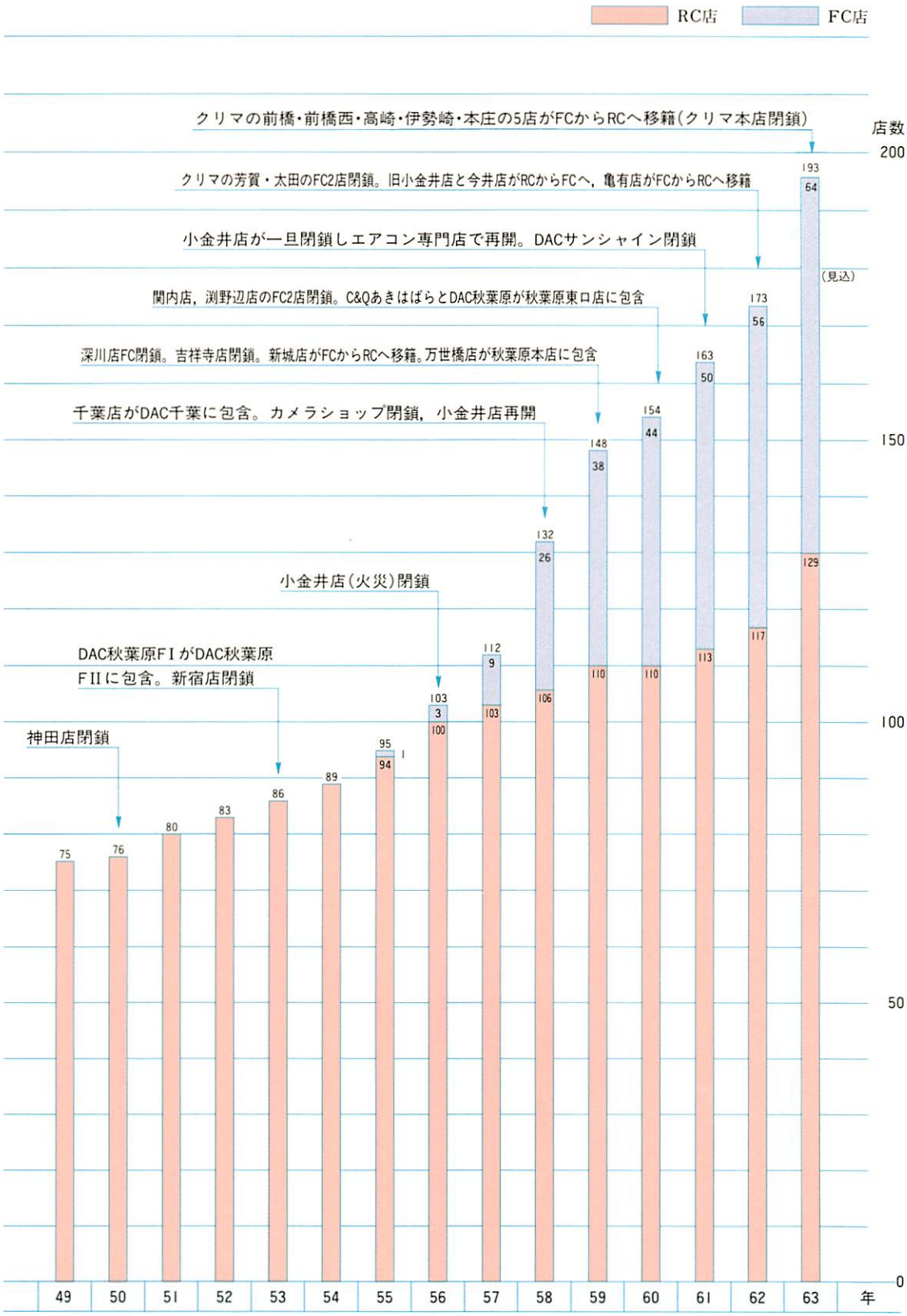
開設年	店名	移籍年月日
56	亀有店	62.5.1
57	新城店	59.3.1
59	クリマ本庄店	63.9.1
59	クリマデンキセンター	63.9.1
59	クリマ高崎店	63.9.1
60	クリマ前橋西店	63.9.1
61	クリマ伊勢崎店	63.9.1

●クリマデンキセンターは前橋店に改称

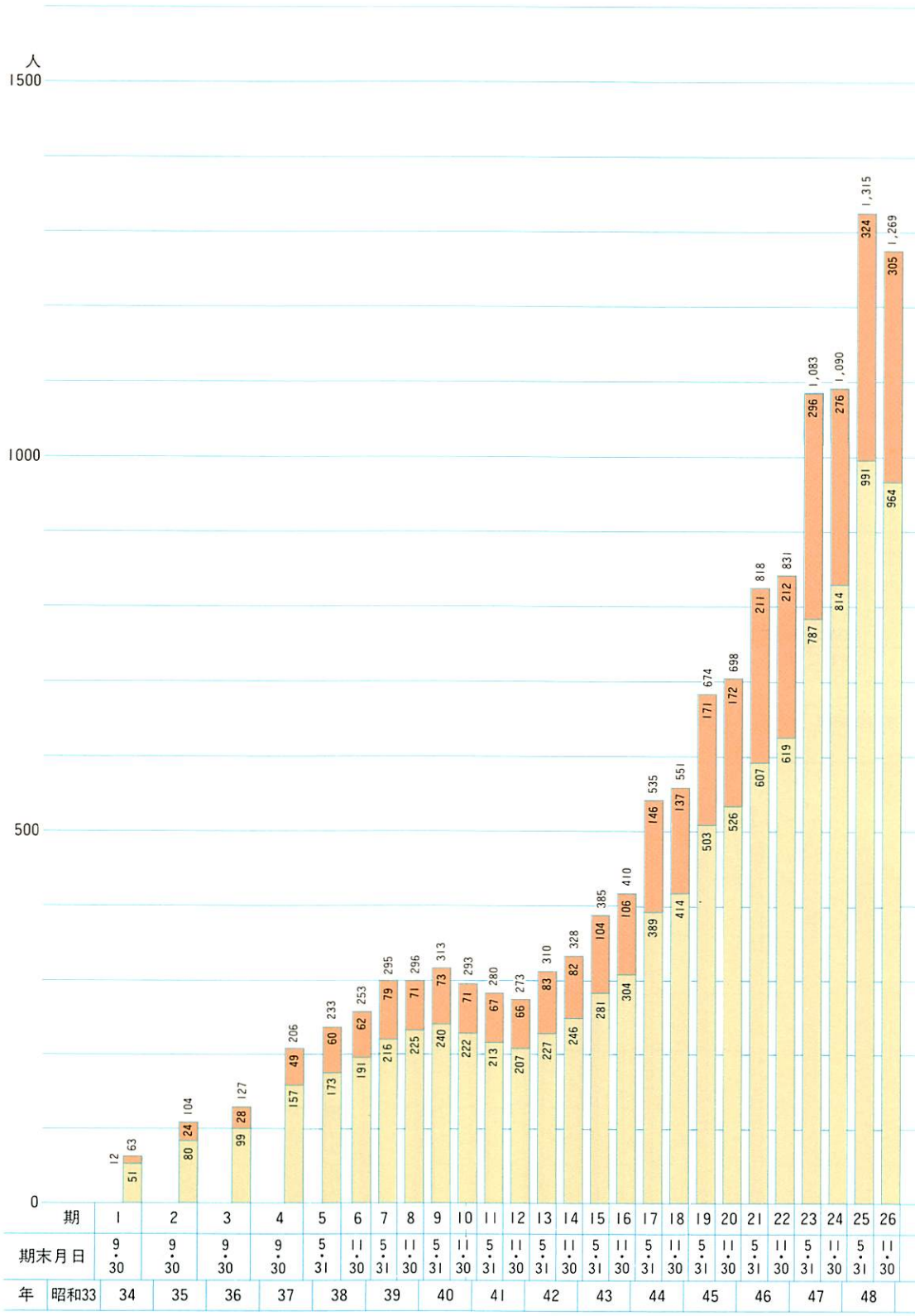
49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	年
									21 吉川 12.3						
									狭山 11.18	20 日吉 12.15					
									杉田 11.18	クリマ本店 (閉) 11.23					
									大口 11.1	クリマ本庄 (移) 11.23					
									糀谷 10.28	クリマ太田 (閉) 11.23			17 八潮 12.11		
									川崎中央 10.8	クリマ高崎 (移) 11.23			宮前平 11.28		
									中野川島 8.25	クリマ芳賀 (閉) 11.23			小金井 11.1 RCより		
									渕野辺 (閉) 7.15	クリマデンキセンター (移) 11.23			今井 11.1 RCより		
									妙連寺 7.15	目黒 11.22			桜ヶ丘 10.12	下館 12.18	26 須坂 12.2
									西新井 5.27	竜ヶ崎 11.19			川間 7.3	下妻 12.9	西丘 11.25
									青葉台 4.15	蓮田 6.15		11 有馬 11.15	町田 6.26	幸手 12.1	広沢 10.21
									藤ヶ丘 4.15	習志野 5.26		庄和 10.31	銚子 6.12	平塚 11.24	佐鳴台 10.21
							9 北小金 12.11	9 鷺沼 12.17	おざみ野 4.15	臼井 3.24	9 クリマ前橋西 (移) 11.28	中目黒 7.12	青戸 5.8	DAC学園 11.18	クリマ桐生 9.1
							亀有 (移) 6.5	新城 (移) 12.11	鷺宮 12.17	江北 3.10	北浦和 11.15	早稲田 6.19	青柳 5.1	深谷 10.8	天王台 7.8
							戸塚 12.5	山久インテリア 12.4	流山 4.8	関内 (閉) 3.2	月島 10.12	勝田台 6.27	牛久 12.12	本庄 9.1 FCより	小倉台 7.2
						6 深川 (閉) 6.5	ニュー五香 11.28	鶴見 11.6	川崎西口 3.25	茂原 11.22	鹿島 9.21	せんげん台 5.30	小山 12.4	伊勢崎 9.1 FCより	川崎中島 7.2
5 西浦和 11.29		4		5 久米川 10.22		三郷 12.13	成田 11.26	金町 9.2	岩槻 3.25	DAC秋葉原 6.15 (包)	高砂 7.6	クリマ伊勢崎 (移) 3.29	石岡 11.20	高崎 9.1 FCより	長後 6.23
稲毛 10.25		DAC吉祥寺 12.11	3	CQしんじゅく 6.30	3	DAC新宿 12.10	CQあきは F6 5.1	都賀 8.26	君津 10.29	木更津 4.6	津田沼 6.20	学園都市 6.19	行田 10.2	前橋西 9.1 FCより	南守谷 6.10
熊谷 6.21	2	本八幡 12.8	田無 12.11	港南台 6.9	坂戸 12.6	DAC柏 11.21	カメラショップ (閉) 5.1	CQあきは (包) 12.21	八幡宿 7.8	秋葉原本店 3.24	花月園 4.25	土浦 4.26	水海道 7.18	前橋 9.1 FCより	伊奈 5.26
上尾 5.25	鴻巣 9.21	武蔵野 11.25	幕張売 (閉) 12.8	志木 6.3	大塚 11.30	行徳 6.21	清瀬 4.10	杉戸 11.26	南越谷 7.1	新城 3.1 FCより	秋葉原東口 10.1	実籾 4.19	亀有 6.5 FCより	志津 7.21	藤代 4.2
DAC渋谷 4.26	DAC千葉 8.30	所沢 7.21	浦和 3.31	春日部 4.2	川口 10.6	新松戸 4.26	朝霞 3.21	四街道 5.1	北本 3.4	DACサンシャイン (閉) 3.3	東金 4.5	昭島 2.28	加須 2.15	八日市場 7.8	成田西 2.1

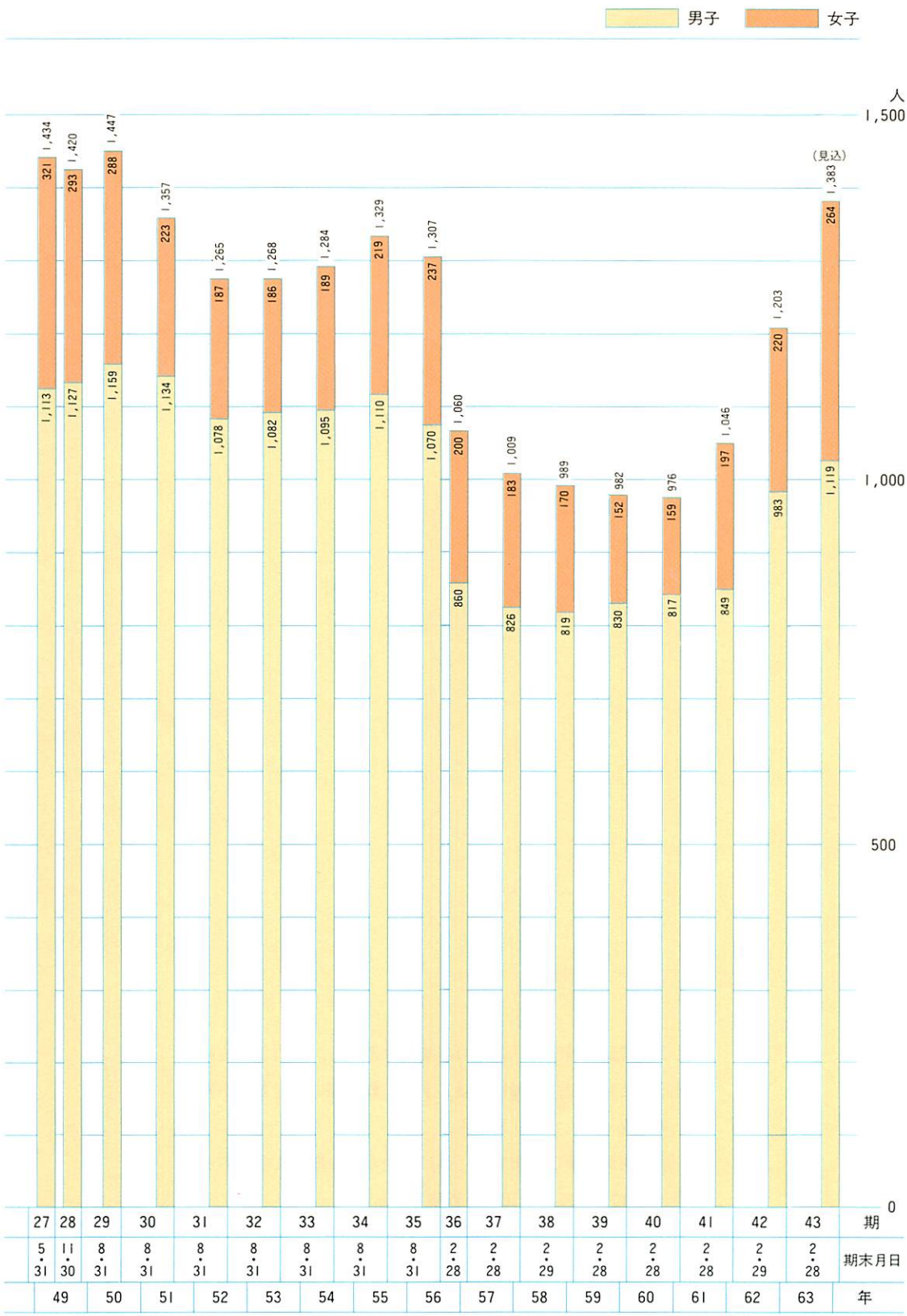
歴年店舗数の推移


店数
200
150
100
50
0
年
昭和33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
1
4
6
6
8
9
10
13
15
17
23
31
40
50
64
70
新橋営業所閉鎖
(36.11.8火災)
新宿サービス売店閉鎖
調布店開設 4 ヵ月で閉鎖


RC店
FC店
クリマの前橋・前橋西・高崎・伊勢崎・本庄の5店がFCからRCへ移籍(クリマ本店閉鎖)
クリマの芳賀・太田のFC2店閉鎖。旧小金井店と今井店がRCからFCへ，亀有店がFCからRCへ移籍
小金井店が一旦閉鎖しエアコン専門店で再開。DACサンシャイン閉鎖
関内店，渕野辺店のFC2店閉鎖。C&QあきばらとDAC秋葉原が秋葉原東口店に包含
深川店FC閉鎖。吉祥寺店閉鎖。新城店がFCからRCへ移籍。万世橋店が秋葉原本店に包含
千葉店がDAC千葉に包含。カメラショップ閉鎖，小金井店再開
小金井店(火災)閉鎖
DAC秋葉原FIがDAC秋葉原FIIに包含。新宿店閉鎖
神田店閉鎖
店数
200
150
100
50
0
(見込)
75
76
80
83
86
89
94
95
1
100
103
3
103
112
9
106
132
26
110
148
38
110
154
44
113
163
50
117
173
56
129
193
64
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
年

各期末別・従業員数の推移




男子
女子
人
1,500
1,000
500
0
(見込)
1,113
321
1,434
1,127
293
1,420
1,159
288
1,447
1,134
223
1,357
1,078
187
1,265
1,082
186
1,268
1,095
189
1,284
1,110
219
1,329
1,070
237
1,307
860
200
1,060
826
183
1,009
819
170
989
830
152
982
817
159
976
849
197
1,046
983
220
1,203
1,119
264
1,383
27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 期
5・31 11・30 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 8・31 2・28 2・28 2・29 2・28 2・28 2・28 2・29 2・28 期末月日
49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 年

期別・営業の概況

第Ⅰ期（昭和33.10.23～34.9.30）～第43期上期（昭和63.3.1～8.31）

凡　　例

1．この営業の概況は，各期の事業報告書から，そのまま抜粋転記したもので，期毎に用語・字句・数字等の表記方法が異なり，統一されておりません。

2．第３期から第11期までと，第17期から第19期の文中にある「別表」については，記載を省略しました。

第 1 期（昭和33.10.23～34.9.30）

昨年10月株主各位の御賛同をいただき当社を設立いたしましてから早くも11ヶ月余，この間当社の業況は未だかならずしも満足すべき状態とは申せませんが，順を追って軌道に乗りつつありますことは各位と共に御同慶に堪えない次第でございます。

さて軽電気業界の現況はオートメーション化されたメーカー各社の新鋭工場が相次いで完成し，各種優秀な電化製品が次々と大量に市場に送り込まれ，その普及も驚く程急速に進んでおります。

当社の主力商品であるテレビの例を見ましても，月々の生産は20万台を突破し，本年９月末の全国受信契約数は295万台を超え，その普及の速度は欧米先進国の普及率を遥かに凌ぐものがあります。

然し乍ら販売面におきましては問屋業者に昔日の風格・実力なく，小売業者又徒らに目先の小利に汲々として確固たる定見を欠き，無益な競争を演じてその業績も概ね行詰りの状態を呈しております。

ここにおいてメーカー各社は問屋並びに小売店の系列化を図り，自己の優位性を獲保すべく鋭意力を注ぎつつあります。

かかる状勢下におきまして，当社は設立趣意書にも申述べました通り，独自の営業所を拠点とし，効果的な広告宣伝の下に，適正利潤による適正価格，無理のない割賦並びに徹底したアフターサービスとをもって顧客大衆と直結し，共存共栄の信念に基いて経営に邁進して参りました結果，幸にして一般の共鳴をいただき開業以来，本年９月迄にテレビ8,834台其の他商品を合せて純売上高は38,462万円となり，未実現利益1,660万円を繰延べ純利益として518万円を計上いたしました。

開業当初営業所は新橋一店舗でありましたが，その後本年３月１日に秋葉原営業所，更に９月１日には川崎営業所を新設いたしました事も今期の業績に大きくプラスしております。

目下新宿にも本格的設計による堂々たる営業所を建設しておりまして10月１日開店の運びでございますので，来期の業績は一段と飛躍するものと確信しております。

次に今後の見通しにつきましては，前述の通り業界は極めて不安定であり，日に月に様相の変化を来たしておりますが，常に販売技術の研究を怠らず経営の合理化を図り，顧客に対するサービス精神に徹することにより商戦場裡に於ても絶対優位を保持して行ける確信を強くしております。このため常に国内状勢の観察，研究に努めると共に併せて明春早々，視察と研究を兼ね担当者を米国に派遣する予定になっておりまして，その成果も大いに期待する所であります。

第 2 期（昭和34.10.1～35.9.30）

当期間の我が国経済界は全般に好調に推移し，景気は依然として上昇過程を辿りました。

しかしながら我が軽電気業界は数量景気及び耐久消費財需要に恵まれ，一見一般経済界の好況と歩調を合せつつあるやに見える半面，期の後半に入りさすが旺盛を極めたテレビ需要も漸く横ばい化を呈し，之に代る花形商品の開拓という課題に直面してメーカー，販売業者共に大きな転換期に立つに至ったかの感があります。

かかる業界の状勢に対処して当社は店舗の増設による販売地盤の拡充を図るため期中に，新宿，神田，万世橋の三店を開設し，併せて販売員並びにサービス員の充足訓練を行い，一方絶えず変動する市場価格を迅速に把握検討して常に適正価格を打出し，効果的な広告宣伝と相俟って積極的に業績の伸展に努めた結果，所期の売上目標６億円を突破し別表（記載省略）の通り，概ね順調な成績を収めることができました。

特に従来の顧客の紹介による新規売上が月を追って増加の傾向にありますことは大いに意を強くする所であります。販売競争の激化と転換期を迎えた業界の現状を考えますと前途は必ずしも楽観を許さないものがありますが，常に経営全般の研鑽を怠らず，顧客に対するサービス精神の徹底に努力し，社内一同一致協力して業績の向上に邁進する所存でございます。

第 3 期（昭和35.10.1～36.9.30）

当期間の我が国経済界は前期に引続いて好況を持続し，各企業の設備合理化並びに拡充のための投資は益々旺盛をきわめ，これに財政需要及び民間需要の増大も加わって経済は拡大の一途を辿り，所得倍増ムードに刺

載されて個人消費は未曾有の活況を呈するに至りました。

しかし乍ら他面昭和33年以来黒字を計上してきた国際収支は本年に入るや大巾な赤字に転換し，その是正のために景気過熱と経済成長の行き過ぎを抑制する一連の施策が次々と実行されるに従い，８月より９月にかけて景気は急速に下降の状態に入って参りました。

かかる状勢下におきまして当社は設立以来２年間の急激なる発展に鑑み，今期は店舗の増設を行わずに既設店舗の高能率化により売上を増加し，併せて人員並びに組織を強化して内面の充実を図るという方針の下にその推進に努めました結果，概ね順調な成果を挙げ，別表のとおりの営業成績を収めることができました。

売上高８億６千８百余万円は期初の販売目標，対前期50％増の９億円に対し，達成率96％強で僅かに及ばなかったのでありますが，不安定な卸部門を縮少し，利巾が多く且つ安定した直売部門を大巾に増加しましたので，実質的にはほぼ所期の目標を達し得たものと存じております。

当社もここに第３期の決算を終り，内外共に漸やく安定の度を加えて参りました。今後の方針といたしましては，設立の趣意に則り，先ず顧客大衆と直結してサービス第一主義を貫き，その信頼に酬いると共に，メーカー等仕入先に対しては真剣なしかも確実な取引によってその要望に応え，常に経営全般について研究を怠らず，変転きわまりない業界並びに社会状勢に対処して，無理のない確信に充ちた前進を続けるべく社内一同一体となって努力する所存でございます。

第４期（昭和36.10.1～37.9.30）

当期間のわが国経済界は前期末に実施された金融引締めを主軸とする総合景気調整策がようやくその効果をあらわし，景気は下降の様相を深めてまいりましたが，問題の国際収支の均衡回復は予想外に早くその実現を見るに至りました。一方物価の動きを見ますと，卸売物価は生産の減退とほぼ同一の歩調をたどりましたが，消費者物価は上昇率こそ低下したものの，毎月微騰を続け，最終需要は依然衰えないことを示しております。

かかる状勢下におきまして，当社は各店舗の販売能力を最高度に発揮し，サービス第一主義のもとに経営に邁進いたしました結果，別表のとおりの成績を収めることができました。

この間，昨年11月に旧本社新橋店が焼失するという不慮の災害に遭遇いたしましたが，これを機会に本社を現在の新社屋に移転し，且つサービス部並びに倉庫を別に設置することにより，この試練にも見事に打ち勝ち，今後の飛躍に対する万全の体勢を確立いたしました。

当期の売上高10億４千９百10余万円（対前期20.8％増）計上純利益１千８百50万円（対前期29.9％増）は期初の目標に若干及ばなかったのでありますが，前記旧本社の罹災による直接間接の損失と，一般における伸びなやみの情勢とを考え合せますと概ね満足すべき成果を挙げ得たものと存じております。

今後の方針といたしましては更に経営全般の研究改善を怠らず，健全経営の維持を推進しつつ，逐次店舗の増設を実施し販売地盤を拡大強化して業績の伸長をはかるべく，社内一同一体となって努力する所存でございます。

第５期（昭和37.10.1～38.5.31）

当期間のわが国経済は，引締政策の緩和に伴って不況は概ね底入れとの見方が強まり，景気は漸く上向きに転じたものの，完全に回復するには未だ時日を要するように見受けられます。

しかしながら，賃金上昇を背景として，最終需要家の消費財に対する購買力は不況過程においても衰えを見せず，依然として上昇傾向をたどりました。

かかる状勢下におきまして，当社は期初に三鷹店及び秋葉原第二店を増設し，同時に秋葉原第一店の拡張を断行して販売地盤の拡大強化をはかり，全社をあげて業績の向上につとめました結果，別表のとおりの成績をおさめることができました。

この間，株主各位のご協力によりまして2,950万円の増資を完了し，資産内容の健全化を推進するとともに，決算期を従来の９月年１回より５月及び11月の年２回に変更することにより，将来の発展に対する受入体勢をととのえました。したがって，当期は８ヶ月間の決算を行った訳でありますが，売上高は９億1,465万円，計上純利益は3,505万円と何れも前期に比較して大巾に向上し，今後の発展に対する自信を一層深くいたしました。

又，将来における飛躍にそなえまして，本年１月より公認会計士による会計監査の手続を開始いたしました

が，これにより当社の堅実性ならびに信頼性は益々高まるものと思考いたします。
当期の概況は以上のとおりでありますが，今後におきましても絶えず経営全般の研究改善を怠らず，社内一同一体となって業績の伸展に邁進する所存でございます。

第６期（昭和38.6.1～38.11.30）

当期間のわが国経済は前期にとられた引締政策の緩和等の影響をうけ，一般に生産，物価ともにゆるやかな回復過程をたどりました。
しかしながら，開放経済体制への移行，特に米国のドル防衛策の強化実施により，その前途は必ずしも楽観を許さないものがあります。
一方家庭電器業界におきましては，各メーカーのオートメーションによる大量生産体制の確立に伴う大量販売の必要にせまられ，ここに数年来叫ばれて来た流通機構の革命はいよいよ本格化してまいりました。
販売競争の激化に伴う店舗の大型化の要請，そして求人難にもとづく人件費の増大は，好むと好まざるとにかかわらず経営の合理化を余儀なくされ，企業間の優劣の格差はますますその度を強めつつあります。
かかる情勢下におきまして，当社は早くより今日あるを予想して経営の合理化を推進してまいりましたが，更に既設店舗の強化充実をはかるとともに，期初に渋谷店を増設し，全力をあげて業績の向上に努めました結果，別表のとおりの成績を収めることができました。
売上高87,499万円は前期に比較して127.5%，計上純利益3,105万円は同じく118%と何れも大巾に増加し，一般における上昇率の低下を考えますと概ね満足すべきものと存じております。
又，期中に2,050万円の増資を倍額公募にて完了し，自己資本ならびに社内留保の充実をはかるとともに，将来にそなえて現在の500円額面の株式を50円額面の株式に分割するための合併手続に着手いたしました。
当期の概況は以上のとおりでありますが，今後におきましても販売地盤の拡張，サービス部門の強化，経営の合理化ならびに組織化に社内の総力を結集して社業の発展に邁進し，株主各位のご期待におこたえする所存でございます。

第７期（昭和38.12.1～39.5.31）

当期間のわが国経済は，恒常化した国際収支の赤字を改善すべく一連の引締政策がとられ，過熱した景気の調整裡に終始いたしましたが，昨年来の不渡手形及び倒産企業の増加は月を追ってその記録を更新し，経済界は重苦しい不安感を濃厚にしてまいりました。
一方家庭電器業界は概して順調な需要動向に支えられて推移したものの，販売競争は一段と熾烈の度を加え，その前途には並々ならぬ苦難の道が予想されます。
かかる情勢下におきまして，当社は期初に三鷹サービス課を新設して，顧客に対するアフターサービスの能率化をはかると共に，販売網を拡大強化すべく去る４月１日，懸案の池袋に店舗を増設する等，経営の合理化，ならびに組織化を推進し，総力をあげて業績の向上に努めました結果，別表のとおりの成績を収めました。
この間，去る１月27日をもって株式額面変更のための合併を完了し，１月28日より新発足した関係上，後掲損益計算書に含まれていない合併期日までの売上高は361,425,245円，税引後利益4,397,519円を合算いたしますと，当期間の実際の売上高は949,804,638円，税引後利益は24,150,529円となり，何れも前期の実績を上廻ることができました。
なお，今回の合併による差益45,730,670円はその全額を資本準備金に組入れ，資本内容の充実をはかりました。また，株主各位の絶大なるご支援により，去る４月１日払込にて50,097,500円の増資を完了し，当社の資本金は，１億５千万円余となりました。
当期の概況は以上のとおりでありますが，今後一層深刻化が予想される情勢をのりきるため，社内一同一体となって社業の発展に邁進し，株主各位のご期待におこたえする所存でございます。

第 8 期（昭和39.6.1～39.11.30）

当期間のわが国経済は，金融引締策が次第に浸透し，国際収支も輸出の伸長により著しく好転して，漸次拡大均衡の過程に入ってまいりました。

しかしながら，高度成長政策のひずみは設備ならびに生産の過剰，そして労働力の不足を招来し，深刻な金詰りがこれに加わって企業の利潤は低下し，産業界は全般的に不況の色を濃くしてまいりました。

一方家庭電器業界は過剰在庫による乱売戦の激化，不況ムードならびに需要の一巡による売上の停滞等，苦難の道をたどりましたが，期中に開催されたオリンピックの好況に支えられてどうにか息をついた状態であります。

かかる情勢下におきまして，当社は期初にサービス部の社屋を増築し，江戸川サービス課を新設してサービス体制の充実，強化をはかるとともに，全社をあげてオリンピック記念セールを展開する等，社内の総力を結集して業績の安定向上に努めました結果，別表のとおりの成績を収めることができました。

売上高は，1,068,146千円と前期に比較して増加したにもかかわらず，税引後利益が18,830千円と減少いたしましたのは，夏場にかけて期待した冷蔵庫の売上が予想に反して低調であったため，過剰在庫の一部をメーカーに返品し，前期計上の未収収益のうち，それに相当する部分を当期において払出したことがその主たる原因であります。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後尚一層の深刻化が予想される経済不況期をのりこえるため，企業の体質改善と，各部門の徹底的合理化をはかり，新経営施策を積極的に推進して社業の発展に邁進する所存でございます。

第 9 期（昭和39.12.1～40.5.31）

当期間のわが国経済は，国際収支の順調な推移を背景として，二次にわたる公定歩合の引下げなど，景気回復のための措置がとられましたが，設備ならびに生産の過剰という構造的要因を伴った今回の不況は容易に打開されず，企業の収益は悪化し倒産は中小企業にもおよび，経済活動は概ね沈滞裡に終始いたしました。

一方家庭電器業界は需給の不均衡を是正し，市況の回復をはかるべくメーカーのトップによる生産調整の話合が行われたものの，未だその成果を見るに至らず，不況ムードの浸透は買控えの傾向を助長し，極めて低調裡に推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は4月より懸案の常務制を導入して社内体制の強化充実をはかるとともに，積極的に潜在需要を開拓するため，デモストレーター制度を新設して，広く社内外における拡売協力体制を打ち出すなど，鋭意業績の向上に努めましたが，遂に所期の目標を達し得ず，別表のとおりの成績にとどまりました。

全般的な不況とはいえ，業績が低下いたしましたことはまことに遺憾であり，大いに反省しておりますが，過剰在庫の縮小をはかるなど企業内容の健全化にはあくまでも留意いたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後におきましても急速な景気の好転は期待できませんので，この時期をとらえて強力に企業の体質改善を推進し，新経営施策の研究と，経費の節減による利潤の獲保に努め，総力をあげて社業の発展に邁進し，もって各位のご期待におこたえしたいと存じております。

第10期（昭和40.6.1～40.11.30）

当期間のわが国経済は，前期来の金融緩和を中心とする景気対策から，更に一歩前進した景気総合対策が打ち出されたため，景気回復に対する期待感は強まったものの，経済活動は依然として沈滞の域を脱し得ず，不況のうちに終始いたしました。

一方家庭電器業界は，メーカーの生産調整により過剰在庫は徐々に正常化してまいりましたが，肝心の需要の減退が一向に回復のきざしを見せず，販売競争の激化は価格の低下による採算の悪化を助長し，極めて苦難な道をたどりました。

かかる情勢のもとに当社は在庫の削減による体質の改善と，経費の節減による利益の向上をはかるとともに，期中に江戸川，新宿両サービスステーションに売店を増設し，又期末には外商部を新設して，従来の店舗販売

の方式に加え，外販活動による潜在需要の開拓に乗り出すなど，鋭意業績の安定向上に努めましたが，遂に市況不振の影響をまぬかれず，別表のとおりの成績にとどまりました。

しかしながら，前期に比較いたしますと売上高こそ若干低下いたしましたが，営業利益ならびに経常利益においては大巾に上回る成果を収め，決算内容が著しく改善されましたことはまことにご同慶のいたりに存じております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後におきましては景気も次第に回復に向うものと考えられますので，更に経営の合理化を推進して企業力の充実と強化をはかり，販売面につきましてはカラーテレビ，ルームクーラーなど次期主力商品の拡売にとりくみ，全社をあげて社業の伸展に邁進する覚悟であります。

第11期（昭和40.12.1～41.5.31）

当期間のわが国経済は，政府の大型予算ならびに国債発行を含む景気総合対策の促進と，各産業界における生産調整の効果とが相まってようやく最悪の状態を脱し，一般に景気回復のきざしが広まってまいりました。

一方家庭電器業界はメーカーの過剰在庫が著しく改善され，停滞を続けた需要の動向もやや上向きに転じたことから，徐々に明るさをとりもどし概ね堅調に推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，期初においてカラーテレビの普及促進をはかるために，業界にさきがけて貸カラーテレビの新企画を打出し，又期末には江戸川区に今井店を増設して販売地盤の強化をはかるなど，鋭意業績の向上に努めるとともに，経費の節減にも一段と意を注ぎました結果，別表のとおり，十分とは申せませんがまずまずの成績をおさめました。

すなわち，売上高においては4.7%，税引前利益においては14.3%といずれも前期を上回り，決算内容もより健全になってまいりました。なお，昨年末より企業の体質改善を推進すべく，業界において多年の指導経験を有する大阪販売経営研究所と提携し，全面的な経営指導をうけておりますので，その成果も当社の将来に大きく寄与するものと期待いたしております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，次期の見通しといたしましては，一般の景気好転に伴い夏季の業績は相当伸長するものと思われますので，この好機を逸せず14店舗を拠点とする販売網の一層の充実と強化をはかり，全社をあげて社業の安定向上に邁進する所存であります。

第12期（昭和41.6.1～41.11.30）

当期間のわが国経済は政府の積極的な財政支出の効果が浸透し，個人消費の回復，在庫投資の増勢などを背景としてゆるやかな上昇過程をたどりました。

一方家庭電器業界はメーカーによる在庫調整の一巡と一般景気の回復に伴い，需要は月を追って活発の度を加え，概ね好況のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，企業の体質改善ならびに経費の節減という前期来の方針を一層強力に推進するとともに，需要拡大の基調をのがさず期初には全社をあげて夏季特別キャンペーンを実施し，また期末には渋谷に道玄坂店を増設するなど，積極的な販売政策を展開いたしました結果，売上高においては23%，税引前利益においては14%といづれも前期を大巾に上回る成績を収めることができました。

売上高に比較して利益の増加割合が若干少くなっておりますのは，この機会をとらえて経営内容をより堅実にすべく従来の経理方式を一部改めましたためで，これにより次期以降の決算内容は一段と向上するものと存じております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見直しといたしましては，景気はその後も着実に上昇を続けており，家庭電器に対する需要はまだまだ伸びるものと予想されます。

また従来は未だ低調の域を出なかったカラーテレビも，先般の公取問題を契機として近く普及型が発売されるはこびとなりましたので，その暁には相当な活況を呈し当社の業績に大きく寄与するものと期待しております。

当社といたしましてはこの好況に気をゆるめることなく，新経営施策の研究と企業の体質改善につとめ，総力をあげて社業の安定向上に邁進する所存であります。

第13期（昭和41.12.1～42.5.31）

当期間のわが国経済は，前期来の回復基調をうけついで個人消費，設備投資などの内需が一段と活発化し，全般的に着実な上昇過程をたどりました。

一方家庭電器業界は，このような一般経済の動向を反映して漸く安定的な機運が高まり，消費需要も順調に拡大して，激しい競争の渦中ながら，概ね活況のうちに推移いたしました。

かかる情勢に対処して当社は，業績の一層の飛躍をはかるため取締役1名補欠，1名増員，ならびに常務取締役2名を増員して経営陣を強化するとともに，販売面におきましては，新規地盤を開拓すべく期末に吉祥寺店を新設し，また12月には年末拡売キャンペーン，5月には販売予算必達キャンペーンを実施するなど，積極的な経営政策を展開いたしました結果，予想以上の好成績を収めることができました。

すなわち，売上高におきましては，12億3千6百万円と前期の10億9千7百万円に比し，12.7%，税引前利益におきましては，4千9百万円と前期の2千9百万円に比し69.6%といづれも大巾に増加し，今までにない良好な決算内容となりました。なお，利益処分につきましては，将来にそなえて内部留保を厚くすることに重点をおき，株主配当は前期と同じく年16%を据置くことといたしました。

また，販売員の増大に伴いアフターサービス体制の強化をはかるため，現在，板橋サービスステーションを新設すべく準備を進めておりますが，これが稼動いたしますと当社のサービス業務は，一段と能率的になるものと期待しております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，この好況はまだ当分の間続くものと考えられますので，当社はこの好機をのがさず，更に経営全般の合理化を推進するとともに，既設店舗の拡充と無理のない範囲における新店舗の増設をはかり，全社をあげて社業の安定向上に邁進する所存であります。

第14期（昭和42.6.1～42.11.30）

当期間のわが国経済は，旺盛な個人消費と民間設備投資の増大を背景に引続き上昇基調をたどりましたが，生産の拡大に伴う輸入の増加と欧米の景気停滞による輸出の伸び悩みは国際収支の悪化を招来し，期の後半には金融，財政両面から引締政策がとられるに至り，景気の前途は楽観を許さない情勢となってまいりました。

一方家庭電器業界は，一般の生活水準の向上に伴う個人需要の増大に支えられ，クーラーを始めとする夏物商品の好調，カラーテレビを中心とする新規需要の漸増，買増ないし買替需要の本格化などにより，近来にない活況を呈しました。

かかる情勢のもとに当社は，期初に板橋サービスステーションを新設してアフターサービス体制の強化をはかり，期中には新たな試みとしてショッピングセンター内に国分寺店を開設し，期末には今井店ならびに江戸川店を拡張するなど，積極的な拡売政策を展開するとともに，鋭意経営全般の合理化を推進いたしました結果，予想以上の好成績を収めることができました。

すなわち，売上高におきましては17億4百万円で前期に比し37.8%，税引前利益におきましては8千6百万円で前期に比し76.5%といづれも大巾に上回り，創業以来最高の業績となりました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，利益処分につきましては将来にそなえて内部留保に重点をおき，株主配当は年16%を据置くことといたしました。

今後の見通しといたしましては，金融引締めなどの諸規制は一段と強化されるきざしもみられますが，これも一般の消費者にはそれ程強く影響せず，現在の好況は次期においても持続するものと考えられます。

しかしながら，消費の大型化につれて販売競争はますます激化し，他方，労働力の不足と経費の増大は年を追って強まってまいりますので，当社はそれらに耐え得る企業体質をつくりあげるべく，社内の総力を結集して邁進する所存であります。また，設備資金の調達ならびに自己資本の充実をはかるため，来期中に3分の1程度の増資を行い，資本金を2億円にする予定であります。

第15期（昭和42.12.1～43.5.31）

当期間におけるわが国経済は，ポンド平価切り下げに端を発した国際的通貨不安の影響に対処し，引締政策を徹底するため公定歩合の再引上げ，日銀窓口規制の強化など一連の国内金融対策が打出され，更に財政支出の繰り延べなどが実施され，徐々に景気は下降のきざしがみえはじめました。

一方家庭電器業界はこのような多難な経済情勢にあり乍らも，家庭電化の普及に伴う最終需要家の旺盛なる購買力は，音響機器を中心として活況裡に伸展されました。

かかる情勢のもとに当社は，期初に小金井店，続いて立川店を開設し，地域的にきめのこまかい販売網をしき，全社的に予算必達キャンペーンを実施いたし，積極的な拡売政策を展開いたしましたので，前期につづき良好な成績が収められました。

すなわち売上高におきまして19億７千４百万円と前期に比して，115.8%，前年同期に比して159.6%，税引前利益におきましては，初めて１億円を越し，前期に比し115.4%，前年同期に比し203.8%を計上，季節変動を考慮すれば相当な好成績をあげることができました。

なお，利益処分につきましては，将来にそなえて内部留保を厚くすることに重点をおき，株主配当は年16%を据置くことといたしました。

また期中に社内体制の強化充実をはかるため専務制を導入し，且また株主各位のご協力によりまして49,707,500円の増資を完了，資本金２億円とし自己資本を充実し資産構成の健全化を推進いたしました。

このように当期の状況は順調に推移いたしましたが，将来の見通しは販売競争がますます激しくなり，消費者の動向はいよいよ大型店へ移行しつつある趨勢にあると予測されますので，総合百貨忠実屋名店センター内に小田急相模原店を開設し，更に地域開発的な構想のもとに，江戸川区に小岩店を，赤羽に新店舗を新設すべく着々と準備中であります。

また更に商品取扱量の増大と管理運営の強化をはかるべく，荻窪倉庫の開設を計画中でありますので，これらが稼動いたしますと，当社の営業活動は更に活況を呈し，売上高は増大するものと期待しております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後も着実な消費需要に支えられ，この活況は当分続くものと考えられますので，既設店舗のより一層の効率化と，無理のない範囲における新店舗の増設をはかり，全社をあげて社業の安定向上に邁進する所存であります。

第16期（昭和43.6.1～43.11.30）

当期間のわが国経済は，前期の景気引締め政策より変転し，国際収支の黒字基調の情勢につれて，部分的乍ら緩和策として公定歩合の引き下げが行なわれ，個人消費の伸びと相俟って大型景気を迎え，期を通じてかなりの経済成長を遂げました。

就中，家庭電器業界においては，このような経済情勢の温床にありて，カラーテレビ，ルームクーラーなどの魅力的商品が急速な伸びを示し，活況裡に終始いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，期初において小田急相模原店，ならびに小岩店，続いて赤羽店を開設し，地域的にきめの細かい販売網をしき，且，また創立10周年記念セール等の画期的拡売政策を実施し，全社をあげて努力をしましたので，予想以上の好成績を収めることができました。

即ち売上高におきましては27億８千万円と前期に比して140.8%，前年同期に比して163.1%，税引前利益におきましては，前期に比して169.2%，前年同期に比し195.3%を計上，いずれも大巾に上廻り創業以来最高の業績を樹立いたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，利益処分につきましては，将来の拡張にそなえて，内部留保に重点をおき株式配当は年16%を据置くことといたしました。しかし乍ら当社は，この10年間におけるめざましい発展をふりかえってみてひとえに株主の皆さまのご支援の賜と強く認識し，創立10周年記念を祝して，当期末現在の株主の方に１割の無償株式を発行することにいたしました。

このように当期の状況は，活発に推移いたしましたが，当社は折角のこのよい時流を逃さず，近々のうちに戸田店を開設し，また来期の店舗増設に伴う商品扱量およびサービスエリアの増大に対処すべく，蕨サービス・ステーション，相模原サービス・ステーションを新設すべく着々と準備中であります。

また，かねてより建設中の荻窪の社屋も落成間近に控えており，これらが活動を開始いたしますと，当社の

営業活動は更に活況を呈し，売上高は更に増大するものと期待しております。
今後も消費の大型化に即応して店舗の増設をはかり，社内の総力を結集して社業繁栄への道を邁進する所存であります。また，これら拡張のための設備資金の調達ならびに自己資本の充実を図るため，来期中に増資を行ないたいと存じます。

第17期（昭和43.12.1～44.5.31）

当期間のわが国経済は，前期に引き続き国民消費の伸びと相俟って産業界の設備投資等の拡大策により，長期大型景気の継続となり，昨年暮のフラン通貨危機等の国際情勢の歩みとは逆に，順調な足どりで高度な経済成長を遂げました。
就中，家庭電器業界においては，購買意欲の中心であるカラーテレビ，ステレオ等の高額商品の売上げも益々伸展し，かなり活況裡に終始いたしました。
かかる情勢の下に当社におきましては，期初においてはじめて埼玉県に戸田店を開設するとともに，この方面へのサービス陣の布石として蕨サービス・ステーションを新設いたしました。
また今年２月には，荻窪店ならびに相模原サービス・ステーションを開設，続いて３月には板橋店およびつつじヶ丘店，更に４月には国鉄相模原店を開設し，併せて増設に伴う社員の増員を図り，活発なる宣伝広告等の拡売策を実施し，鋭意業績の向上に努めましたので，別表のとおりの好成績を収めることができました。
即ち売上高におきましては，31億７千２百万円と前期に比して114%，前年同期に比して160,6%，税引前利益におきましては，２億２千万円で前期に比して130%，前年同期に比して219,8%といずれも画期的な好成績を収めることができました。
当期の概況は以上のとおりでありますが，相次ぐ新店舗の増設で，かなりの設備投資をしたにもかかわらず，上記の如き業績をあげることができましたのは，ひとえに株主の皆さまのご支援の賜と強く認識し，今回の利益処分につきましては株式配当を年18%といたしました。
また当社はこの期中にありて，株主各位のご協力を得て増資を完了いたしましたので，成熟期を迎えた今後の景気動向を予測し，これに呼応した拡売策として，来期はひばりが丘に独立店舗，イトーヨーカ堂越ヶ谷店及び忠実屋名店センター府中店に，テナントとして出店すべく着々と準備中であります。
したがいまして，これらが活動を開始いたしますと，当社は30店舗によるきめのこまかい販売網と，７ヵ所に拠点をもつサービス組織機構とにより，尚一層の活発なる営業活動を推進していくものと期待しております。
このように当社の事業は，時流にのっており，今が企業拡大への機会と思いますので，その足がかりとして，近々のうち株式を公開し当社繁栄への基盤を確立したいと思っております。

第18期（昭和44.6.1～44.11.30）

当期間のわが国経済は，波らん含みの国際経済情勢下にも拘らず，引き続く国際収支の好調と民間設備投資，個人消費支出に支えられかなり高いテンポの拡大基調を続けました。
就中，家庭電気業界においては，かかる経済環境の温床にありて，住宅投資にもとづくインテリア機器の需要増大により，前期に引き続き活発な足どりで展開されました。
かかる情勢にありて当社は，期初においてひばりが丘店，越谷店，府中店と連続に新店舗を開設，期末には神奈川県に進出し溝ノ口店，厚木店を開設して販売網の陣容を整えました。
また神奈川県への２店舗増設によりサービスエリアが拡大されましたので，サービス活動の効率化を図るため，従来の川崎サービス・ステーションを移転設置するなどの機能の合理化を打ちだし，業績の向上に努めましたので，別表のとおりの好成績を収めることができました。
即ち売上高におきましては44億１千５百万円と前期に比して，139.1%，前年同期に比して158.8%，税引前利益におきましては２億７千６百万円で前期に比して125.3%，前年同期に比し162.9%といずれも好成績を収めることができました。
当期の概況は以上のとおりでありますが，利益処分につきましては，将来の拡張にそなえ，また安定配当の理念から，株式配当を年18%といたしました。
このように当期の状況は，活発に推移いたしました。而して今後の情勢としては，一部政府の景気過熱の抑

制政策を考慮する向きもありますが，産業各界の流動的な成長と旺盛な消費活動は，来期も引き続いて活発に展開されるものと思いますので，当社は需給の動きにそった商品政策のもとに，また激化する販売競争に打ちかつ手段として，現在の強力なレギュラーチェーン組織の増大策として，新店舗の増設を図ると共に，全社をあげて社業の安定向上に邁進するつもりであります。

第19期（昭和44.12.1～45.5.31）

当期間の我が国経済は，金融引締め政策が徐々に浸透してまいりましたが，国民消費の伸びと活発な設備投資に支えられ，輸出の好調と相俟って引続き拡大基調をたどりました。

一方，家電販売業界におきましては，一般の生活水準の向上に伴う個人需要の増大に支えられ，依然として活況を呈したものの，家電部門に力を入れてきたスーパー大型店を加え，一段と激しい販売競争のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，期中に横浜中村橋店，川越店ならびに新小岩店を増設して販売網の拡充をはかるとともに，大巾な組織機構の改正を行い，営業本部とサービス本部の統合による一貫したきめのこまかい販売体制の確立，総務本部の強化による，労務対策，人材育成の充実化，さらには社長室の新設による長期経営計画，予算統制制度の確立等，経営体質の改善に力を注ぎ業績の向上に努めました結果，別表のとおりの成績を収めることができました。

即ち売上高におきましては48億4千6百万円と前期に比して109.8%，前年同期に比して152.8%，税引前利益におきましては2億5千6百万円で前期に比して92.8%，前年同期に比して116.4%となり，激烈なる家電販売業界の内にありましては概ね満足すべきものと存じております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，本格的な開放経済の進展に備え，百貨店，スーパーを始めとする積極的な規模拡大がわが国の小売業界を揺さぶっており，競争の激化，労働力の不足など企業をめぐる情勢の変化はその質的な転換を迫ってきております。

かかる情勢に対処すべく当社は，来期中に大和市に大和店，板橋区に下赤塚店，蕨市に蕨店，松戸市に松戸店をそれぞれ開設して販売地盤を拡大強化すべく着々と準備を進めております。

また経営体質の改善には，今後とも鋭意力をそそぎ，顧客第一主義のもとに社業発展に邁進する所存でございます。

第20期（昭和45.6.1～45.11.30）

当期間の我が国経済は，金融引締め，消費需要の伸び悩み等の影響を受けて，記録的な長期景気も峠を越えた感があり，厳しい経済環境のもとにおかれるに至りました。

一方，家電販売業界におきましては，主力商品であるカラーテレビが万国博の活況に反して一向に盛り上がらず，又，二重価格問題に端を発した消費者の買控え運動がその不振に拍車をかける結果となり，輸出の停滞，ルームクーラー，電子レンジ等の低迷も重なって極めて低調に推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，期初に大和店，下赤塚店，蕨店ならびに松戸店を次々に開設，又，10月には池上店および旗の台店を開設して，顧客本位の巾広い販売，サービス体制を強化するとともに，カラーテレビ買控えの打開策として画期的な売価保証制度を実施する等，積極策を展開して拡売に励み，鋭意経営全般の合理化を推進いたしました結果，売上高におきましては54億2千5百万円で前期に比して111.9%，税引前利益におきましては2億6千3百万円で前期に比して102.7%となり，業界の不振ならびに人件費を始めとする経費の増大にもかかわらず，まずまずの成績を収めることができました。

なお，経営規模の拡大に対処し本部機能の強化をはかるため，46年5月末を完成目標として新宿区東大久保の社有地に本社新社屋を建設すべく，目下着々と工事を進めておりますが，これが完成の暁には経営効率の向上に大きく寄与するものと存じております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，情報化社会の進歩に伴い，流通分野にかつてない大変革を促す消費者主義の波が押しよせつつあり，楽観を許さない情勢にあります。

当社といたしましては，こうした消費者主義に対応する販売体制に真剣に取り組むとともに，今後とも健全経営を基本姿勢とした経営体制の確立をはかり，経営の合理化をより徹底させて社業の伸展に努力を続けて行

く所存でございます。

第21期（昭和45.12.1～46.5.31）

当期間のわが国経済は，再度にわたる公定歩合の引下げをはじめとする金融緩和措置がとられたにもかかわらず，依然として景気は停滞を続け，産業界全般にわたり不況色濃化のうちに推移いたしました。

一方，家電業界におきましては，前期来の消費者の買控え運動が全体に浸透し，前半は極めて低調に推移いたしましたが，その後各メーカーによる値下げ新製品の発売，あるいは販売店リベート体系の改訂など，二重価格の是正策が相ついで打出されるにおよんで，不買運動はようやく終止符をうち，カラーテレビを始めとする売上不振も徐々に回復のきざしを見せてまいりました。

かかる情勢のもとに当社は，２月に八千代台店，３月に東長崎店，４月に柏店を次々に開設し，さらに松戸市および千葉市幕張にそれぞれサービス・ステーションを設置して，販売地盤ならびにサービス体制の拡大強化をはかるとともに，前期より実施に移したカラーテレビの売価保証制度を強力に推進し，値下げ分の顧客に対する払戻しを断行するなど，積極的な拡売政策を展開し全社一丸となって業績の向上に努めました結果，売上高におきましては65億８千９百万円(前期比118.6%，前年同期比133.7%)，税引前利益におきましては２億９千３百万円（前期比111.2%，前年同期比114.3%）と概ね良好な成績を収めることができました。

なお，この利益面につきましては，経営の尚一層の健全化をはかるため，従来は翌期の納付時に計上しておりました当期分の事業税（４千万円余）を，当期から当期の経費として未払に計上することに改めましたので，その分を考慮いたしますと実質上の税引前利益は３億３千３百万円（前期比126.4%，前年同期比129.9%）となります。

また，前期より進めてまいりました本社新社屋建設工事は，このたび無事竣工して６月初旬に移転を完了いたしましたが，このため，従来は各所に分散していた本部関係の各部門が１ヶ所に集結することができましたので，今後の経営活動の効率面に大きく貢献するものと期待しております。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，引続き金融緩和策がとられるなど，景気は底入れから回復過程を辿るものと思われますが，家電商品の普及率向上に伴う需要の鈍化，ならびに価格競争を背景とした流通秩序の変革期を迎えて，厳しい試練が続くものと予想されます。

当社といたしましては，こうした流通革命期の時流をとらえて，キメの細かい販売，サービス体制の確立による販売の増大ならびに利益の確保に取組むとともに，一段と企業の合理化，健全化を促進し，業績の向上に精進を重ねて行く所存でございます。

第22期（昭和46.6.1～46.11.30）

当期間のわが国経済は，金融財政両面からの景気浮揚策により緩やかな回復基調に向いつつありましたが，８月半ば突如として断行された米国のドル防衛措置と，これに伴う各国の為替変動相場制への移行など，相ついで起こった異常事態により景気は再び停滞の色を濃くするに至りました。

一方，家電販売業界におきましては，昨年来の二重価格問題の解消をはかるべく，各メーカーによって打出された新価格体制が一応軌道にのり，カラーテレビは国内外の需要に支えられて急速な回復を示し，エアコンの需要も100万台を超え，漸く愁眉を開きつつあったところにドルショックの洗礼をうけ，今後の不況見通しから再び楽観を許さぬ情勢となってまいりました。

かかる情勢のもとに当社は，７月に上石神井店，10月に武蔵小杉店，11月に北習志野店，阿佐谷店ならびに西千葉店を次々に開設して販売地盤の拡大強化をはかるとともに，無線サービスカーを増車して迅速なサービス体制を整え，全社一丸となって業績の向上に努めました結果，概ね予定どおりの成果を収めることができました。

すなわち，売上高におきましては73億７千２百万円(前期比111.9%，前年同期比132.7%)，税引前利益におきましては３億７千８百万円（前期比128.8%，前年同期比143.3%）といずれも大きく伸長いたしました。

また，長年の念願でありました当社株式の上場も，このたび関係官庁ならびに東京証券取引所のご承認を得まして，12月１日より東京証券取引所市場第２部に上場されることになりましたことは，ご同慶にたえない次第であります。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，経済界全般における不況ムードが上昇に転ずるまでには或程度の期間を要するものと思われますが，反面，こういうときこそ飛躍をはかるチャンスでもありますので，当社といたしましては一段と企業の合理化ならびに健全化を促進するとともに，無理のない範囲で積極的な出店政策を展開し，消費者に満足を売る経営に徹することによって，業績の安定向上に邁進する所存でございます。

第23期（昭和46.12.1～47.5.31）

当期間のわが国経済は，景気刺激策として再度にわたる公定歩合の引き下げが打ち出され，大型予算が編成されたにもかかわらず，設備投資の停滞，輸出の伸び率鈍化などにより，不況は一段と長期化の様相を呈してまいりました。

一方家電販売業界におきましては，昨年末にはカラーテレビを始めとして予想を上回る好売れ行きを示しましたが，本年に入るや不況の浸透による買控えムードが進行し，冷蔵庫やルームエアコンは比較的順調に伸びたものの，全体としてやや低調のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，12月に上板橋店および市川店，３月に南浦和店，４月に辻堂店，５月に秋葉原本店と次々に店舗を増設して販売地盤を拡充するとともに，成城および藤沢にサービスステーションを設置してサービス体制の強化をはかり，全社をあげて業績の向上に努めました結果，当初の予定は若干下回りましたが，まずまずの成果を収めることができました。

すなわち，売上高におきましては83億７千６百万円余(前期比113.6%，前年同期比127.1%)，税引後利益におきましては２億５千５百万円余（前期比116.4%，前年同期比162.4%）と引続き増収増益の決算となりました。

また，配当につきましては今回の当社株式上場を記念いたしまして，年２%の記念配当をつけ，普通配当と併せて年20%にいたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，業界の販売競争は日毎に激しさを増しつつあり，決して楽観を許しませんが，景気は底固めから次第に上向きに転ずるものと思われますので，当社といたしましては今後とも企業の合理化ならびに健全化に力を注ぐとともに，積極的な出店政策を展開し，消費者に満足を売る経営を推進することによって社業の安定向上に邁進する所存でございます。

第24期（昭和47.6.1～47.11.30）

当期間におけるわが国経済は漸く長期かつ深刻な不況を脱し，景気動向は徐々に回復過程をたどり明るさをみせてまいりました。

一方家電販売業界は主力商品であるカラーテレビの伸びが鈍化したものの，国内景気の回復によりエアコン・冷蔵庫・ウィンドファン等の夏物商品を中心に，洗濯機・クリーナー・電子レンジ等が順調な売れ行きを示し，全体として概ね好調のうちに推移いたしました。

このような情勢下にあって当社は，年初来の出店計画にもとづき６月に亀戸店および南林間店，７月に向ヶ丘店・川越第二店および東松山店，10月に上溝店，11月に入って草加店・府中第二店および五香店と計９店舗を増設して販売網を拡大強化するとともに，サービスステーションを東十条および川越に設置する等，顧客に満足を売る商売に徹し，全社一丸となって業績の向上に努めました結果，当初の予定には若干とどきませんでしたが，まずまずの成果を収めることができました。

すなわち売上高におきましては96億９千１百万円(前期比115.7%，前年同期比131.5%)，税引後利益におきましては２億７千５百万円（前期比107.7%，前年同期比125.4%）と引続き増収増益となりました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては景気は上昇気運を呈しているものの，季節的要因や円切上げ等の不確定要因もあり，決して楽観を許さない情況にあります。

今後業界の競争はますます激しくなるものと思われますので，当社といたしましては一段と販売地盤の強化ならびに内容の充実化に重点をおき，総力をあげて社業の安定向上に邁進する所存でございます。

第25期（昭和47.12.1～48.5.31）

当期間の我が国経済は，国際通貨不安の再燃から円の変動相場制への移行という事態に直面しましたが，その後も住宅投資や個人消費の伸びに支えられ，引き続き好調に推移いたしました。

一方，家電販売業界は根強い国内消費需要に支えられ，電気冷蔵庫，電子レンジ，エアコンなどの民生用電気機器ならびにステレオを中心とする音響機器が順調な伸びを示し，カラーテレビの鈍化はあったものの，全体としては概ね順調な経過をたどりました。

このような情勢下にあって当社は，販売地盤の拡大ならびにアフターサービス体制の強化をはかるため，12月に千葉店および佐原店を増設するとともに，佐原および越谷にサービスステーションを開設し，また健全な経営体制の確立を推進すべく経営改善推進委員会を設置して営業機構，商品流通などの面における改善に力を注ぎ，業績の向上に努めました結果，当初の予定どおりの成果を収めることができました。

すなわち売上高におきましては105億１千１百万円（前期比108.5%，前年同期比125.5%）税引後利益におきましては３億４百万円（前期比110.7%，前年同期比119.3%）と引き続き増収増益となりました。

なお，自己資本の充実化と株主に対する利益還元を目的として，期末に210万株の時価発行ならびに15%(210万株）の無償交付を行い，６月１日より新資本金は９億１千万円となりました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，一連の金融引き締め措置および公共投資の繰り延べ決定にもかかわらず，当面の景気は依然として上昇基調を続けると見られるものの，業界の販売競争はますます激しさを増して行くものと思われますので，当社といたしましては消費者志向にのっとった販売，アフターサービスの強化ならびに経営の効率化に重点をおき，総力をあげて社業の安定向上に邁進する所存でございます。

第26期（昭和48.6.1～48.11.30）

当期間の我が国経済は，景気抑制策として前期以来数次にわたり公定歩合の引き上げが行なわれましたが，諸物価の高騰は一向に衰えずインフレ的様相はますます強まり，石油をはじめとする工業用原材料の需給ひっぱくの影響を受けて，企業をとりまく環境は多難のうちに推移いたしました。

一方，家電販売業界は前期に引き続き根強い消費需要に支えられ，異常な売れゆきを示したエアコンを筆頭にカラーテレビ，冷蔵庫，音響機器等が順調に伸び，厳しい社会情勢の内にあって好調な経過をたどりました。

かかる情況下において当社は，年初の出店計画にもとづき期中に弘明寺店，久喜店，藤沢店および野田店を開設して販売地盤の拡大強化をはかるとともに，カラーテレビ等の長期保証，企業イメージアップ広告，創立15周年記念セール，さらに経営効率を高めるための大巾な組織改正等を実施して業績の向上に努めました結果，期初の予定を上回る成果を収めることができました。

すなわち売上高におきましては128億６千７百万円（前期比122.4%，前年同期比132.8%）税引後利益におきましては３億６千万円（前期比118.2%，前年同期比130.9%）と引き続き増収増益となりました。

また，株主に対する利益還元を目的として期末に10%（182万株）の無償交付を行い，11月30日をもって新資本金は10億１百万円となりました。

なお，株主配当につきましては創立15周年を記念して年２%の増配を行い，普通配当と合わせて年20%にいたしました。

当期における概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，一連の金融引締め効果の浸透につれ景気は次第に鈍化の傾向をたどり，加えて資材不足から物価は更に上昇し，経済環境は一段と厳しさを増してくるものと思われます。

当社といたしましては，消費者志向に即したサービス体制の拡充強化に重点をおくとともに，労働力の確保，人材の育成による質的向上をはかり，総力をあげて社業の安定向上に邁進する所存でございます。

第27期（昭和48.12.１～49.5.31）

当期間のわが国経済は，前期来の石油危機を乗り切るための政府による石油・電力の消費規制，ならびに個

別物資に対する価格介入などの統制措置が実施され，また依然として衰えを見せない諸物価の高騰をおさえるべく，第五次の公定歩合引き上げならびに業種別融資規制を断行するなど，金融引き締め政策が一段と強化され，厳しい環境のもとに終始いたしました。

一方家電販売業界は，電力事情の悪化ならびに人件費，原材料の高騰を背景として，各メーカーは製品価格の大幅な引き上げを余儀なくされ，年末から１月にかけましては，値上げを見越した先買需要により予想外の活況を呈したものの，２月以降はその反動と物を大切にすべきだとの考え方が浸透して，消費者の買い控え傾向が強まり，一転して低調な商況のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，当初の出店計画にもとづいて期中に鶴瀬店，上尾店ならびにオーディオ専門店としてオーディオセンター渋谷を開設して，販売地盤の拡大強化をはかるとともに，地区別に独自な展示即売会や店毎に積極的な訪問販売を展開し，カラーテレビの２代目セールやルームエアコンの早期販売を推進するなど，総力をあげて業績の向上に努めました結果，まずまずの成果を収めることができました。

すなわち，売上高におきまして132億４千４百万円（前期比102.9%，前年同期比126.0%），税引後利益におきましては３億７千１百万円（前期比103.0%，前年同期比121.7%）と引続いて増収増益となりました。

なお，配当につきましては，今回の東証第１部への指定替上場を記念して年２%の記念配当をつけ，年18%の普通配当と合わせて年20%にいたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，公共料金の相次ぐ値上げを始めとして物価の上昇は収まりそうもなく，企業をとりまく環境は楽観を許さないものがありますが，今年末にかけましては金融引き締め政策もなしくずし的に緩和されることが予想され，景気も徐々に回復に向かうものと思われます。

当社はこの機をのがさず，積極的な販売対策とアフターサービスに力を注ぐとともに，経営の効率化によって生産性の向上をはかり，全社一丸となって社業の伸展に邁進して行く所存であります。

第28期（昭和49.6.1～49.11.30）

当期間のわが国経済は，昨年来の総需要抑制策および金融引締政策の浸透により，一段と不況の様相を深め，ゼロ成長必至という近年にない厳しい環境下に立たされるにいたりました。

一方，家電販売業界は夏季商戦が７月の記録的な長梅雨の影響をうけて不振に終り，その後も冷えきった消費需要は一向に盛りあがらず，極めて低調のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，６月に熊谷店，10月に稲毛店，11月に西浦和店をそれぞれ開設して，販売地盤の拡大強化をはかるとともに，カラーテレビの３年保証を中心とする長期保証の推進，メーカーとタイアップした電子レンジの訪問販売の展開，大々的な展示即売会の実施等，全社をあげて業績の向上に努めました結果，ある程度の成果を収めることができましたが，主力商品であるカラーテレビの落込みおよびルームエアコンの伸びなやみをうめるまでにいたらず，期初の目標を達成することができませんでした。

すなわち，売上高におきましては137億３千３百万円（前期比103.7%，前年同期比106.7%）と増収になったものの，人件費をはじめとする諸経費の増大により，税引後利益におきましては２億７千２百万円（前期比73.2%，前年同期比75.4%）と減益となりました。

なお，配当につきましては前期の東証第１部指定替上場の記念配当・年２%を廃止し，普通配当の年18%にいたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しといたしましては，この不況はなお当分の間続くものと予想され，消費需要も急速に回復することは期待できず，苦難の道を辿るものと考えられます。

当社といたしましては，今後ともきめの細かい販売およびアフターサービスの充実と徹底をはかるとともに，総力をあげて経営の合理化，生産性の向上，経費の節減等による企業体質の強化にとりくみ，社業の発展に邁進する所存であります。

第29期（昭和49.12.1～50.8.31）

当期の家電販売業界は，未だかつて経験したことのない深刻な不況により，物を大切にしようという考え方が浸透した結果，個人消費は極端に減退して需要は一向に盛りあがらず，きわめて低調のうちに推移いたしま

した。

かかる情勢のもとに当社は，3月に練馬サービスステーション，8月にオーディオ専門店としてDAC千葉を開設し，また訪販活動を本格的に推進すべく，社内の第一営業部から第八営業部までにそれぞれ販推課を設置して，販売ならびにサービス面の強化をはかるとともに，年末および夏季のボーナス期には全社的な販売キャンペーン，期末には売りつくし市あるいは倉庫セールを展開するなど，全社をあげて拡売に努めました。

しかしながら，需要のピークにあたる年末商戦が主力商品であるカラーテレビの低迷を中心として目標を下回り，期待したその後の市況も思うように回復せず，夏季商戦は比較的好天に恵まれたことと，メーカーとの共同開発による新型エアコンの寄与もあって，不況下としてはまずまずの売れ行きを示したものの，通期としてはほぼ前期並みの売上にとどまりました。

一方，人件費の上昇をはじめとする諸物価の値上がりにより，経費は必然的に増大してまいりましたので，販売費ならびに一般管理費の節減につきましては従来以上に力を入れるとともに，月賦販売による資金負担の軽減をはかるべく，日本信販とタイアップして第一クレジットの導入をはかるなど，鋭意必要利益の確保に努力いたしましたが，期初の目標には及びませんでした。

この結果，当期の売上高は207億8千2百万円，税引後の利益は3億2千9百万となりました。

ご高承のとおり，年1回決算への移行にともない当期は9ヶ月の変則決算となりましたので，前期（6ヶ月決算）との比較は困難でありますが，単純に前期の数字を9ヶ月に換算して当期の業績と比較いたしますと，売上高におきましては100.9%，税引後の利益におきましては80.7%となります。

なお，利益処分につきましては配当を年18%に据え置くとともに，次期の中間配当に備えて次期繰越金を充分にとっておきたいと存じます。

当期の概況は以上のとおりでありますが，現在の不況は世界的なものであるだけに容易には回復せず，個人消費も当分の間は低迷を続けるものと予想されますので，当社といたしましては，今後とも積極的な販売対策と独自なトータルサービスの充実に力を注ぐとともに，総力をあげて企業体質の強化にとりくみ，業績の安定向上に邁進する所存であります。

第30期（昭和50.9.1～51.8.31）

当期間のわが国経済は，大巾な伸びを示した自動車，カラーテレビなどの輸出に支えられ，経済諸指標にもようやく上向きのきざしが見えはじめたものの，オイルショック以来の低迷が依然として解消せず，企業の設備投資や個人の消費需要はいまひとつ盛りあがらないまま，全体としてさえない動きのうちに推移いたしました。

一方，家電販売業界は，耐久消費材である家電製品に対する消費者の物を大切にしようとの考え方が浸透し，普及が一巡したことも手伝って買替需要ならびに新規需要が極端に抑制され，極めて低調のうちに終始いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，昨年9月に鴻巣店および鴻巣サービスステーションを新設，10月に八千代台店を拡張，改装，11月に秋葉原第二店，中央店，本店を，それぞれDAC秋葉原FⅠ，FⅡ，FⅢとしてオーディオ専門店に転換，同11月に熊谷店を駅近くの商店街へ移転し，12月には家主の都合によりやむを得ず神田店を閉鎖しましたが，51年に入っては4月に東長崎店を拡張改装，7月に所沢店を新設するなど，積極的に販売力の強化にとりくむとともに，冷えきった需要を掘りおこすべく電子レンジ，カラーテレビ，小型白黒テレビおよびテープデッキの訪販活動，あるいは京王プラザホテルでの展示即売会および期末倉庫セールなどを相次いで展開し，また定休日の削減による営業日数の増加をはかるなど，全社をあげて業績の向上に努めました。

しかしながら，需要のピークにあたる前半の年末商戦では主力商品のカラーテレビが盛りあがりを欠き，後半の夏季商戦では期待したエアコンが天候不順などに影響されて思うように伸びなかった結果，まことに遺憾ながら通期の業績は，売上高268億5千9百万円，経常利益5億1千8百万円，税引後利益2億9千8百万円にとどまりました。

ご高尚のとおり年1回8月決算への移行にともない，前期は9ヶ月の変則決算を行ないましたので，それとの比較は困難でありますが，単純に前期の数字を1年間に換算して当期の業績と比較いたしますと，売上高におきましては96.9%，経常利益では56.7%，税引後の利益では68.0%となります。

なお，利益処分につきましては株主配当を年18%に据置きとし，本年5月に中間配当として1株につき4円50銭を支払済でありますので，期末配当金は1株につき4円50銭といたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，その前途はなお楽観を許さない状況にありますので，当社といたしましては現在の厳しい情勢が当分の間続くものと考え，間接人員および商品在庫の適正化を中心とした企業体質の強化に本腰を入れて取り組むとともに，積極的な出店および販売対策に，より総力をあげて社業の安定向上に邁進する所存であります。

第31期（昭和51.9.1～52.8.31）

当期間のわが国経済は，財政金融両面にわたる景気対策にもかかわらず，民間設備投資，個人消費は依然として低迷を続け，好調な輸出に支えられた一部業種においてさえもかげりが生じ，全般的に厳しい状況のもとに推移いたしました。

一方，家電販売業界は，家電製品の普及一巡に加えて消費者の生活防衛意識が定着し，夏季商戦が猛暑にめぐまれて活況を呈したほかは，総体として低調のうちに終始いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，昨年11月に住宅設備機器の専門店としてKAL武蔵野，12月に総合家電店として本八幡店，オーディオ専門店としてDAC吉祥寺，52年３月に総合家電店として浦和店をそれぞれ新設するとともに，既設店舗の店格を向上すべく向ヶ丘店ほか18店舗を改装し，販売拠点の拡充強化をはかりました。

また，拡売策としては，前半に電子レンジ，カラーテレビ，温風暖房機の訪問販売活動，京王プラザホテルでの展示即売会および歳末拡売キャンペーンを展開し，後半にカラーテレビ祭り，エアコン早期特典セール，ビッグサマーセール，決算売りつくし市およびテレビショッピングを相次いで展開するなど，長期化している需要低迷を打開すべく全社をあげてとりくみました。

しかしながら，一般の消費動向はまことに厳しいものがあり，エアコン，温風暖房機，冷蔵庫，洗濯機および小物家電品については順調な伸長をみたものの，主力商品のカラーテレビが年末商戦で盛りあがりを欠いたことと，音響機器が期央から全国的な市況低迷に見舞われたことなどが影響して，通期の業績は売上高280億９千１百万円（前期比104.6%），経常利益４億８千１百万円（前期比92.7%），当期利益２億５千６百万円（前期比85.9%）にとどまりました。

売上高に比較して利益が減少いたしましたのは，信販会社との提携によるクレジット売上の増加に伴って現金売上比率が上昇した結果，売上総利益率が0.8%低下したことがその主たる原因であります。

なお，株主配当金につきましては，本年５月に中間配当として１株につき３円50銭（年14%）を支払済でありますが，期末配当金は１円増配して１株につき４円50銭（年18%）にいたしました。※通期・１株８円（年16%）

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，景気の早期回復は期待し難い情勢にありますので，当社といたしましては一段と企業体質の強化に徹して経営の効率化を推進するとともに，カラーテレビの電子チャンネル化，冷蔵庫の大型化などに伴う買替需要ならびに季節商品，オーディオ，ビデオなどの新規需要を掘り起こすべく積極的な販売対策を展開し，総力をあげて業績の安定向上に邁進して行く所存であります。

第32期（昭和52.9.1～53.8.31）

当期間のわが国経済は，公共投資をはじめとする一連の景気対策が実施され，公共関連業種には幾分明るさが見え始めましたが，民間設備投資ならびに個人消費には依然として回復のきざしが見られず，加えて円の急騰による輸出環境の悪化も重なって，景気はまだら模様のうちに推移いたしました。

一方，家電販売業界は，前半が消費需要の不振の影響によって伸びなやんだものの，後半の夏季商戦が近来まれにみる猛暑にめぐまれ，夏物商品を中心に活況を呈した結果，全体としては概ね堅調に推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，新設店として昨年12月に幕張売店および田無店，本年４月に春日部店，６月に志木店，港南台店およびビデオセンター新宿と，計６店舗を開設するとともに，スクラップ・アンド・ビルド策として，５月にDAC秋葉原ＦＩ，６月に新宿店をそれぞれ閉店し，更に既設店舗の店格を向上すべく松戸店ほか18店舗を大巾に改装するなど，販売拠点の拡充強化をはかりました。

また，拡売策としては，前半に電子レンジ，ビデオデッキ，カラーテレビ，オーディオ機器および温風暖房機の拡売セール，後半にエアコンの早期特典セール，ビッグサマーセールおよび決算売りつくし市を展開する

とともに，期を通じてテレビショッピングを順次本格的な実施に移すなど，低迷せる消費需要を喚起すべく全社をあげてとりくみました。

その結果，天恵によるエアコンの急伸のほか，カラーテレビ，ビデオデッキ，温風暖房機，冷蔵庫，洗濯機および調理器具を含む小物家電品が比較的順調な伸びを示し，コンポーネント，テープデッキなどのオーディオ機器がやや振わなかったものの，売上高は325億９百万円(前期比115.7%)，経常利益は５億９千８百万円(前期比124.4%) 当期利益は３億２千４百万円（前期比126.4%）とまずまずの業績を収めることができました。

なお，株主配当金につきましては，本年５月に中間配当として１株につき４円50銭（年18%）を支払済でありますが，当社は本年11月１日をもって創立20周年を迎えますので，期末配当金は１株につき４円50銭(年18%)の普通配当に，１株につき50銭（年２%）の記念配当をつけ，合せて１株につき５円（年20%）にいたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，公共投資や住宅建設などに政府の積極的な施策が講じられるものの，構造不況と円高不況は容易に収まりそうもなく，景気の早期回復は期待しがたい情勢にあります。

当社といたしましては，事業部制の導入による利益重視策をはじめとして，一段と企業体質の強化に徹して経営の効率化を推進するとともに，家庭の暮らしに役立つ家庭電器を中心に，その新規需要ならびに買替需要を掘り起こすべく，より地域に密着した積極的な販売対策を展開し，総力をあげて業績の安定向上に邁進して行く所存であります。

第33期（昭和53.9.1～54.8.31）

当期間のわが国経済は，昨秋以降の円安傾向による輸出環境の変化とともに，物価上昇も小巾に止まり，原油値上げの不安定要因があるものの，民間設備投資ならびに個人消費は徐々に回復基調をたどり，概ね堅調に推移いたしました。

一方，家電販売業界は，買替需要の到来とメーカーの新型製品によるマーケット拡大策により，全体として好調のうちに推移いたしました。

かかる情勢のもとに当社は，新設店として昨年10月に久米川店を開設するとともに，既設店の店格を向上すべく吉祥寺店ほか６店舗を大巾に改造するなど販売地盤の拡充強化をはかりました。

また，拡売策としては，京王プラザホテルにおける創立20周年記念大展示即売会の開催をはじめとして，毎月，各種商品の拡売セールを実施し，特に消費者のニーズを捉えて，期の前半において温風暖房機，後半においてはエアコンの早期特典セールを展開するとともに，積み重ねた経験をもとに当社が開発した商品を主体としての，テレビショッピングならびに紙上ショッピングを従来以上に強化するなど，全社をあげて業績の向上に努めました。

その結果，殆どの商品が順調に伸び，特にオーディオ機器，温風暖房機ならびにエアコンが顕著な伸長を示し，売上高は396億９千２百万円（前期比122.1%），経常利益は10億円（前期比167.3%），当期利益は５億３千６百万円（前期比165.5%）と，まずまずの業績を収めることができました。

株主配当金につきましては，本年５月に中間配当金として１株につき４円50銭（年18%）をお支払いいたしましたので，期末配当金は１株につき４円50銭（年18%）にいたしました。

なお，自己資本の充実化と株主に対する利益還元を目的として，５月31日払込みにて218万株の公募増資，８月31日現在の株主に対して10%（222万株）の無償交付をそれぞれ実施いたしました結果，本年９月１日現在の新資本金は12億２千１百万円となりましたことを，あわせてご報告申しあげます。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，民間設備投資の盛り上がりを中心に民需景気は底堅い動きをみせているものの，不安定な円相場に加えて原油事情が悪化するなど，経済情勢は楽観を許さず，消費動向は厳しい環境が予想されます。

当社といたしましては，一段と企業体質の強化に徹して経営の効率化をはかるとともに，積極的な店舗開発の推進ならびにマス媒体による強力な販売促進策を展開し，より地域に密着したトータルサービスを強化して業績の安定向上に邁進して行く所存であります。

第34期（昭和54.9.1～55.8.31）

当期間のわが国経済は，民間需要を中心に着実な回復基調をたどりましたが，反面インフレ抑制のための数次におよぶ公定歩合の引上げや，公共料金の値上げ等金融財政面からの圧迫感が浸透し，景気の先行きに対する警戒心が深まるうちに推移いたしました。

一方，家電販売業界は，メーカーの省エネルギー型新製品によるマーケット拡大策や，買替需要の持続等により，季節的要因の少ない商品は概ね順調な伸びを示しましたが，原油価格の高騰と暖冬に加え，電気料金の値上げと極端な冷夏に見舞われて，大型暖房器ならびに冷房機器の需要が大幅に低下したため，全般的には厳しい経営環境におかれました。

かかる情勢のもとに当社は，期中に川口店，大塚店，坂戸店，新松戸店および行徳店の計５店舗を新設し，テナント出店の稲毛店，国鉄相模原店および国分寺店の計３店舗をスクラップ・アンド・ビルド策により，それぞれ独立店舗として移転新設いたしました。なお，今後の趨勢に対処するためにフランチャイズチェーンの実験店として，深川店を開設いたしました。

更に既設店の店格を向上すべく，荻窪店ほか７店舗を大幅に改装するとともに，戸田サービスステーションを新設して販売地盤およびサービス面の拡充強化をはかりました。

また，拡売策としては，京王プラザホテルにおける創立21周年記念大展示即売会の開催をはじめとして，季節商品の早期特典セールのほか，毎月各種商品の拡売セールを相次いで展開し，あわせて充実させたテレビショッピングおよび紙上ショッピングを大々的に実施するなど，全社をあげて業績の向上に努めました。

その結果，カラーテレビ，ビデオならびに音響機器の特に顕著な伸びとともにその他の家電品についても順調に伸長いたしましたが，暖冬と冷夏の影響により温風暖房機，扇風機ならびにエアコンの売れ行きが目標を下廻り，売上高は456億４千１百万円（前期比115.0%），経常利益は10億１千２百万円（前期比101.1%），当期利益は５億４千４百万円（前期比101.5%）となりました。

当期の株主配当金につきましては，本年５月に中間配当金として１株につき４円50銭（年18%）をお支払いいたしましたので，期末配当金は１株につき４円50銭（年18%）にいたしました。

なお，自己資本の充実化と株主に対する利益還元を目的として，７月11日払込みにて258万株の公募増資，８月31日現在の株主に対して15%（405万株）の無償交付をそれぞれ実施いたしました結果，本年９月１日現在の新資本金は15億５千２百50万円となりましたことをあわせてご報告申し上げます。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，内外の政治経済情勢はますます不透明感を強めており，企業をとりまく環境は予断を許さないものがあります。

当社といたしましては，このような情勢に対処して一段と企業体質の強化をはかり，総力をあげて業績の安定向上に邁進していく所存でございます。

第35期（昭和55.9.1～56.8.31）

当期間のわが国経済は，民間設備投資と輸出が概ね堅調なものの，諸物価高騰の影響により実質所得が伸びず，住宅投資や個人消費が低迷し，景気は総じて停滞のまま推移いたしました。

一方，家電販売業界は，メーカーの積極的な新製品の開発と需要喚起の支援策にもかかわらず，景気の先行き不安から買控え傾向がみられ，加えて初夏の気候不順が影響し，真夏における猛暑により一時的な冷房機器の需要があったものの，全般的に厳しい経営環境におかれました。

かかる情勢のもとに当社は，期中にマイコン専門のMC秋葉原とオーディオ専門のDAC柏およびDAC新宿，一般家電の三郷店と朝霞店および清瀬店の計６店舗を新設し，小田急相模原店，立川店および新小岩店の計３店舗をスクラップ・アンド・ビルド策により移転新設したほか，フランチャイズチェーンの第２号実験店として亀有店を開設いたしました。なお，今後の趨勢に対処するため，VC新宿にマイコン売場を設置してMC新宿と改称し，KAL武蔵野を一般家電の武蔵野店に改装するとともに，南浦和店ほか８店舗を大幅に改装して店格の向上に努め，販売地盤の拡充強化をはかりました。

拡売策としては，京王プラザホテルにおける創立22周年記念大展示即売会の開催のほか，季節に即した各種商品の拡売セールを相次いで展開し，併せてテレビと新聞紙上によるショッピングならびに多種商品掲載カタログによるダイレクトメールを大々的に実施するなど，全社を挙げて業績の向上に努めました。

その結果，ビデオは特に顕著な伸長を示したほかは，カラーテレビ，ステレオ，冷蔵庫等の高額商品の買替需要不振が影響して，売上高は488億５千７百万円余（前期比107.0%），となりましたが，遺憾ながら経常利益は５億５千３百万円余（前期比54.7%）当期利益は２億９千１百万円余（前期比53.6%）となりました。

当期の株主配当金につきましては，本年５月に中間配当金として１株につき４円50銭（年18%）をお支払いいたしましたので，期末配当金は１株につき４円50銭（年18%）にいたしました。

当期の概況は以上のとおりでありますが，今後の見通しにつきましては，引続き経営環境は厳しいものが予測されます。

当社といたしましては，拡家電の考えのもと，マイコン，OA機器その他時流に適した商品の拡充をはかるとともに，一段と企業体質を強化して経費の削減をはかり業績の向上に邁進していく所存でございます。

第36期（昭和56.9.1～57.2.28）

当期間のわが国経済は，企業の設備投資に堅調さがありましたものの，増勢であった輸出は鈍りはじめ，住宅投資の低迷，個人消費の伸び悩み，政府支出の抑制等により全般的に景気は停滞のまま推移いたしました。

一方，家電販売業界におきましては，景気の停滞から新規需要ならびに買替需要ともに盛り上がりがみられず，厳しい経営環境におかれました。

かかる情勢のもとに当社は，期中に成田店，戸塚店およびニュー五香店を新設し，スクラップ・アンド・ビルド策により大和店を移転新設したほか，フランチャイズチェーン店として北小金店を開設いたしました。

拡売策としては，品川パシフィックホテルにおける創立23周年記念大展示即売会の開催のほか，その時期に適合した商品の拡売セールを相次いで展開するなど，全社を挙げて業績の向上に努めました。

その結果，ビデオと暖房機器の一部が好調な伸長を示しましたが，カラーテレビ，オーディオなどの主力商品の需要が盛り上がりを欠き，売上高は252億２千５百万円余，経常利益は４億９百万円余，当期利益は２億２百万円余となりました。

なお，当期より営業年度の変更に伴い，当期は６ヶ月決算となりましたので，ご参考までに前中間期（６ヶ月）の実績と当期の実績を比較いたしますと，売上高におきまして105.2%，経常利益は126.8%，当期利益は119.9%となります。

当期の株主配当金につきましては，１株につき４円50銭（年18%）にいたしました。

今後の見通しといたしましては世界的な景気の落込みで，景気政策も財政難や円レートがらみで突破口を見出せないので，当業界を取巻く環境は一段と厳しさを増すものと予想されます。

当社といたしましては，このような情勢に対応した販売体制の一層の充実と整備に努めますとともに，一段と企業体質を強化して業績の向上に邁進して行く所存でございます。

第37期（昭和57.3.1～58.2.28）

当期間のわが国経済は，世界的な不況による輸出の減少，政府の深刻な財政問題などから不況局面を切抜けず，個人消費の伸び悩みをはじめとした国内需要の不振が全般的で，依然として景気は停滞基調のまま推移いたしました。

家電販売業界も，需要の低迷に加えて冷夏と暖冬の影響により市況が盛り上らず，極めて厳しい環境におかれました。

かかる情勢のもとに当社は，四街道店，杉戸店ならびにC&Qあきはばらを新設し，スクラップ・アンド・ビルド策として万世橋店高層ビル化の再建に着工するなど，店舗の増設と活性化をはかるとともに，都賀店ほか，５店舗のフランチャイズチェーン店を開設し，積極的に販売地盤の拡充強化をはかりました。

また拡売策としては，池袋サンシャイン文化会館ならびに後楽園催事場における特別展示即売会の開催をはじめ，時期適合商品の拡売セールの相次ぐ展開，テレビ，新聞，カタログ郵送等の媒体戦略を積極的に実施し，

全社を挙げて業績の向上に努めました。

しかしながら，冷夏と暖冬によるエアコンならびに大型暖房機器の需要不振が大きく影響し，結果としては売上高522億96百万円，経常利益は4億65百万円，当期利益は2億88百万円となりました。これらの前年比につきましては，前期は営業年度変更のため6ヶ月決算で当期から12ヵ月決算となりましたので，ご参考までに前々期下期（56.3.1～56.8.31）と前期（56.9.1～57.2.28）との合計実績と比較しますと，売上高におきましては104.4%，経常利益で72.8%，当期利益で88.7%となりました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前年比率
テレビ	6,764	12.9%	98.0%
ビデオ	3,982	7.6	174.5
ステレオ	5,337	10.2	84.8
テープレコーダー	5,577	10.7	112.1
テープデッキ	1,270	2.4	74.1
冷蔵庫	3,994	7.6	97.6
洗濯機	1,366	2.6	102.0
電子レンジ	1,030	2.0%	107.1%
マイコン	1,195	2.3	233.9
エアコン	2,899	5.5	73.2
電気・ガス暖房器	1,499	2.9	130.1
石油暖房器	1,699	3.3	93.2
その他	15,678	30.0	111.4
合計	52,296	100.0	104.4

（注）前期が6ヶ月決算のため前年同期間（56.3.1～57.2.28）の合計実績より算出しております。

当期の配当金につきましては，昭和57年11月に1株当り3円50銭の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，1株当り4円とさせていただきました。

今後の見通しにつきましては，世界的な景気の停滞から国内景気の回復は容易でなく，企業環境はなお先行き予断を許さぬものがあります。当社といたしましては，かかる情勢を克服すべく成長分野への事業展開を積極的に推進するとともに，全社を挙げて活発な経営体質革新運動を通じて，一層経営基盤の強化充実をはかり社業の発展に努力してまいる所存でございます。

第38期（昭和58.3.1～59.2.29）

当期間のわが国経済は，原油価格の値下りや米国経済の回復基調に伴う輸出の増加などにより，緩やかながら景気の先行きに明るさが見えはじめたものの，所得の伸び悩みから個人消費，民間設備投資など内需での盛り上がりに欠け，総じて低調のうちに推移いたしました。

家電販売業界は，地域差はありますが夏季の猛暑到来と冬季の寒波襲来により季節商品がその恩恵に浴したものの，常態化した消費者の慎重な購買態度により全般的には厳しい経営環境におかれました。

このような情勢のもとに当社は，経営全般にわたる合理化を強力に進めるとともに，北本店，南越谷店，八幡宿店および君津店を新設したほか，スクラップ・アンド・ビルド策として吉祥寺店と千葉店を閉鎖してその販売機能を，DAC吉祥寺，DAC千葉へ統合し，またC&Qあきはばらの売場の倍増床をはじめ，三鷹店，久喜店の大改装ほか数店の改装を施すなど，新店舗の増設と時流に合わせた既設店舗の活性化を推進いたしました。更には岩槻店ほか16店のフランチャイズ店舗を開設するなど，積極的に販売地盤の拡充強化をはかりました。

また拡売策としては，池袋サンシャイン文化会館における，春の「AVP・フェア」，秋の「創立25周年記念ビッグ・フェア」など大々的な展示即売会の開催をはじめ，時期に合わせた「拡売セール」のイベントを相次いで展開するとともに，チラシ，新聞，テレビ，カタログ郵送等の媒体戦略を積極的に実施し，全社を挙げて業績の向上に努めました。

その結果，ビデオ，エアコン，ファンヒーター，パソコンは顕著な伸びを示しましたが，反面オーディオ機器類が総じて伸び悩み，売上高は548億10百万円（前期比104.8%），経常利益は5億89百万円（前期比126.6%），当期利益は3億21百万円（前期比111.6%）となりました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前期比
テレビ	6,736	12.3%	99.6%
ビデオ	5,532	10.1	138.9
暖房器具	5,390	9.8	168.5
テープレコーダー	5,060	9.2	90.7
ステレオ	4,630	8.5	86.7
エアコン	4,177	7.6	144.1

商品別	金額	構成比	前期比
冷蔵庫	3,830	7.0%	95.9%
パソコン	1,736	3.2	145.3
洗濯機	1,426	2.6	104.4
電子レンジ	1,176	2.1	114.2
その他	15,112	27.6	89.2
合計	54,810	100.0	104.8

なお，当期の配当金につきましては，昭和58年11月に１株当り４円の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，当期中間配当金と同様１株４円とさせていただきました。

今後の見通しにつきましては，世界経済は米国を中心に景気の裾野を広げ，回復力を強めることが予測されるものの時間を要するものと思われます。したがって国内景気も急速な回復は期待できず，当業界においても当分厳しい状況が続くものと予想されます。

当社といたしましては，こうした情勢を踏まえ企業環境を改めて見直し，今後のエレクトロニクス，ニューメディア商品の販売体制の拡充を強力に推進するとともに，商売の原点に立ってより以上の地域密着と顧客第一主義に徹し，全社を挙げて合理化と効率化をはかり，経営基盤の強化と業績の安定拡大に一層の努力をいたす所存でございます。

第39期（昭和59.3.1～60.2.28）

当期間のわが国経済は，米国の好景気を反映して，輸出の増加と民間設備投資も順調に回復傾向を示したものの，個人消費は所得の伸び悩みから今一つ盛り上がりに欠けましたが，景気は総じて緩やかな上昇過程をたどりました。

一方，家電販売業界は，夏季の猛暑と冬季の早期寒波の襲来により季節商品がその恩恵に浴したものの，消費者の慎重な購買態度により全般的に厳しい経営環境におかれました。

このような情勢のもとに当社は，多様化する消費者のニーズに対応する専門化政策の一環として，DACサンシャイン，DAC秋葉原（DACは，第一家庭電器・オーディオ・センターの略称）のオーディオ専門店を，また総合家電店として，木更津店，茂原店及びフランチャイズ店として江北店他12店をそれぞれ新設いたしました。

さらには，かねてより全面的に増改築工事を進めておりました秋葉原本店（旧万世橋店），大久保店の新装オープンをはじめ数店舗の改装を実施し，販売地盤の拡大と既設店舗の活性化に努めてまいりました。

また，拡売策としては，池袋サンシャイン文化会館における，春と秋の二度の特別展示即売会の開催をはじめ，時期適合商品の拡売を図るなど全社を挙げて業績の向上に努めました。

その結果，売上高は591億53百万円（前期比107.9%），経常利益は７億73百万円（前期比131.1%），当期利益は４億３百万円（前期比125.5%）となりました。

商品別売上の概要につきましては，ビデオは，期央以降需要にかげり現象が見られましたが，ハイファイ機種等高級タイプの需要により前年同期に比較して増額となりました。

成熟商品であるカラーテレビは高額商品の需要増を期待しましたが，主力が小型タイプの買増し需要となり前年同期を下廻る結果となりました。

ステレオはこの数期低調でありましたが，小型ステレオの顕著な需要増加により大幅に増加いたしました。

季節商品のエアコンは６月上旬よりの猛暑により，また暖房器具類は早期寒波の襲来により共に好調裡に推移いたしました。テープレコーダーは，カラオケ機器の大幅減少により前年実績を大きく下廻りました。その他パソコン，レンジは前年同期比30%以上の大幅な伸長を示し，冷蔵庫，洗濯機等は順調な推移を示しました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前期比
ビデオ	6,565	11.1%	118.7%
テレビ	6,555	11.1	97.3
ステレオ	5,522	9.3	119.3
エアコン	5,091	8.6	121.9
冷蔵庫	4,204	7.1	109.8
テープレコーダー	3,852	6.5	76.1

商品別	金額	構成比	前期比
電気暖房器具	3,695	6.2%	125.3%
石油・ガス暖房器具	3,011	5.1	123.3
パソコン	2,300	3.9	132.5
レンジ	1,544	2.6	131.3
洗濯機	1,508	2.6	105.7
その他	15,300	25.9	101.2
合計	59,153	100.0	107.9

なお，当期の配当金につきましては，昭和59年11月に１株当り４円の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，当期中間配当金と同様１株４円とさせていただきました。

今後の見通しにつきましては，消費意欲に行動がともなわず，当業界における市場の成熟化がさらに進行するうえ競争も一段と激化することが予想され依然として厳しい状況下が続くものと思われます。

当社といたしましては，このような企業環境をふまえて情報化社会に即応した新しい商品への取組みや多様化するニーズへの対応をさらに木目細かく強化するなど，積極的に諸政策を展開する所存であります。

営業政策といたしましては，レギュラー店の出店がますます困難な情勢に対応するため，既存レギュラー店の活性化を主軸に，フランチャイズチェーン店の拡大強化等販売地盤の拡大を図り，また経営全般にわたり効率，改善を推進し利益の向上を図り，経営体質の強化，業績の向上に一層の努力をいたす所存でございます。

第40期（昭和60.3.1～61.2.28）

当期間のわが国経済は，個人消費ならびに民間設備投資において緩やかに上昇いたしましたが，米国景気の減速と秋口以降の急激な円高を反映して輸出が伸び悩むなど，国内景気が鈍化傾向にありましたものの，概して順調に推移いたしました。

一方，当家電販売業界は，国内景気が鈍化傾向にありましたものの，概して順調に推移いたしました。

このような情勢のもとに当社は，上期において昨年に続く猛暑により，夏物商品が好調に売上げを伸ばし，また，下期においては，暖冬などにより冬物商品の伸び悩みが懸念されましたが，その他の商品において全般的に立直りが見られたため，当期間の売上げは総じて堅調に推移いたしました。

営業政策といたしましては，総合家電店として，東金店，昭島店の二店およびフランチャイズ店として花月園店，高砂店，津田沼店，鹿島店，月島店，北浦和店，第一家電クリマ前橋西店の七店をそれぞれ新設したほか，パソコン専門店のC&Qあきはばらとオーディオ専門店のDAC秋葉原を統合し，売場面積の増床も行い，パソコン機器・ソフトならびにオーディオ・ビデオを含む一般家庭電気製品を取り揃えた総合店舗として，秋葉原東口店を新装開店いたしました。

また，配送機能とアフターサービスの効率化をはかるため，蕨サービスステーションを戸田サービスステーションへ，藤沢サービスステーションを大和サービスステーションへそれぞれ統合いたしました。さらには，武蔵野店をはじめ数店舗の改装を実施し，販売地盤の拡充強化と既存店舗の活性化をはかりました。

一方，販売促進策といたしましては，春の「ジャンボフェア」ならびに池袋サンシャイン文化会館における，大々的な特別展示即売会として秋の「創立27周年ビッグフェア」を開催するなど鋭意拡売をはかり，また経営全般にわたる効率改善を推進し，全社をあげて業績の向上に努めました。

その結果，売上高は633億54百万円（前期比107.1%），経常利益は９億97百万円（前期比129.0%），当期利益は４億63百万円（前期比114.9%）をあげることができました。

商品別売上の概要につきましては，カラーテレビは，大きな需要増を見込めなかったものの大型化指向により高額商品が良好で前年同期を上回る結果となりました。

ビデオは，ハイファイ機種，ポータブル機種の需要増により前年に比較して増額となり，ステレオは，コンパクトディスク機種等の需要増加により前年実績を上回りました。季節商品でありますエアコンは，昨年に続

く猛暑により大幅に増加し，売上げに大きく貢献いたしましたが，暖房器具類は，前半の暖冬の影響により前年同期を下回る結果となりました。

テープレコーダーは，カラオケ機器の大幅な減少により大きく下回り，その他のパソコン，レンジ，冷蔵庫，洗濯機等はおおむね好調裡に推移いたしました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前期比
テレビ	7,553	11.9%	115.2%
エアコン	7,204	11.4	141.5
ビデオ	6,788	10.7	103.4
ステレオ	6,043	9.5	109.4
冷蔵庫	4,654	7.4	110.7
電気暖房器具	3,376	5.3	91.4
石油・ガス暖房器具	3,211	5.1%	106.6%
テープレコーダー	2,823	4.5	73.3
パソコン	2,680	4.2	116.5
レンジ	1,708	2.7	110.6
洗濯機	1,707	2.7	113.2
その他	15,601	24.6	102.0
合計	63,354	100.0	107.1

なお，当期の配当金につきましては，昭和60年11月に1株当り4円の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，当期中間配当金と同様1株4円とさせていただきました。

今後の見通しにつきましては，米国景気の低成長と円高による輸出の不振など懸念される材料も多く，国内景気も先行き厳しさが予想されます。

個人消費につきましては，内需拡大策として消費刺激策がとられることが推測されるものの，当業界における市場は一段と成熟化が進み，企業間競争もなお一層激化し，依然として予断を許さない状況が続くものと思われます。

当社といたしましても，このような企業環境をふまえ，販売体制の強化，固定客づくりへの積極的な取り組みや消費者の購買動向を適確につかんだ商品の販売，また，物流システムの見直し，さらには既存店舗の活性化とレギュラー店およびフランチャイズ店の拡大等，販売地盤の拡充強化をはかり，また，社内研修の充実により，昨今の多様化するニーズに充分対応できる人材の育成に努めるとともに，経営全般にわたる効率改善を進め経営体質の強化，業績の向上に一層の努力をいたす所存でございます。

第41期（昭和61.3.1～62.2.28）

当期におけるわが国経済は，円高進行により輸出関連産業を中心として，不況のかげりが急速に広がりました。その反面，個人消費ならびに民間住宅投資において緩やかな回復が見られたものの，総じて国内の景気は，停滞色を強めて推移いたしました。

一方，当家電販売業界においても，このような経済情勢のもとで，より厳しい経営環境下におかれました。

このような情勢のもとに当社は，冷夏暖冬の影響により，季節商品の伸び悩みがありましたが，AV（音響・映像）商品がおおむね順調な売り上げを示し，当期の売り上げは，総じて堅調に推移いたしました。

営業政策といたしましては，総合家電店として実籾店，土浦店，学園都市店，加須店の四店およびフランチャイズ店として第一家電クリマ伊勢崎店，せんげん台店，早稲田店，勝田台店，中目黒店，庄和店，有馬店の七店をそれぞれ新設したほか，販売効率の見直しによりオーディオ専門店でありますDACサンシャインを池袋店に統合いたしました。

さらには，かねてより全面的に改築工事を進めてまいりました板橋店の新装オープンおよび辻堂店ほか三店の全面改装ならびに数店舗におよぶ改装を実施し，既設店舗の活性化と販売地盤の拡充をはかりました。また，物流システムの効率化に着手いたしました。

販売促進策といたしましては，春の「ジャンボフェア」，夏の「ビッグサマーセール」，ワープロ・パソコン等の情報機器フェア，AV商品フェア等を実施し，池袋サンシャイン文化会館における，特別展示即売会として秋の「創立28周年記念ビッグフェア」を開催する等，鋭意拡充をはかり，全社をあげて業績の向上に努めました。

その結果，売上高は677億38百万円（前期比106.9%），経常利益は12億11百万円（前期比121.4%），当期利益は5億62百万円（前期比121.4%）をあげることができました。

商品別の売上の概要につきましては，AV商品でありますカラーテレビ，ビデオ，ステレオ等が良好な売り上げの伸びを示しました。カラーテレビは，顧客ニーズが大型化指向となり高額商品の需要が増加し，ビデオはハイファイ機種を中心に全般的に良好な伸びを示し，ステレオはコンパクトディスク機種の需要増加により，それぞれ前年同期を上回る結果となりました。その他パソコン，レンジ，冷蔵庫，洗濯機等の売り上げは，おおむね好調裡に推移いたしました。

その半面，テープレコーダーはここ数年需要の増加が見込めず，また，季節商品でありますエアコン，暖房器具類は冷夏暖冬の影響により前年同期を下回る結果となりました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前期比
テレビ	9,006	13.3%	119.2%
ビデオ	8,251	12.2	121.5
ステレオ	7,098	10.5	117.4
エアコン	6,834	10.1	94.9
暖房器具	5,204	7.7	79.0
冷蔵庫	4,885	7.2	104.9

商品別	金額	構成比	前期比
パソコン	3,920	5.8%	146.3%
テープレコーダー	2,394	3.5	84.8
レンジ	2,123	3.1	124.3
洗濯機	1,914	2.8	112.1
その他	16,105	23.8	103.2
合計	67,738	100.0	106.9

なお，当期の配当金につきましては，昭和61年11月に1株当り4円の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，当期中間配当金と同様1株4円とさせていただきました。

また，昭和61年8月1日開催の取締役会決議に基づき同年8月31日現在の株主の皆様に対し同年10月16日付をもって無償新株式3,105,000株を発行いたしました。新資本金は17億775百万円となりましたこと，ならびに昭和62年3月5日および昭和62年3月13日開催の取締会において，スイス・フラン建転換社債45百万スイス・フラン（4,410百万円）の発行を決議し，昭和62年3月26日払込が完了いたしておりますことをあわせてご報告申しあげます。

今後の見通しにつきましては，円高による輸出の低迷と米国経済の停滞により，民間設備投資や個人消費への不安材料も多く，国内景気も引続き低調裡に推移することが予想されます。

当社といたしましては，このような企業環境を十分にふまえ，多様化する顧客ニーズに合せたレギュラー店およびフランチャイズ店の積極的展開による販売体制の強化，人材の育成，情報化時代に即応した新しいサービス体制ならびに物流システムの確立による販売地盤の強化に努めるとともに，経営全般にわたる効率改善を進め，経営体質の強化，業績の向上に一層努力いたす所存でございます。

第42期（昭和62.3.1～63.2.29）

当期におけるわが国経済は，円高基調のもと，金融緩和を含めた政府の積極的な内需拡大策等により，住宅設備投資および個人消費を中心に順調な伸びを示し，国内景気は総じて堅調に推移いたしました。

当家電販売業界におきましては，住宅建設による新規需要および新商品の開発による需要の喚起，更に商品の買替買増などによって，順調な伸びを示しました。

この様な情勢のもとに当社は，多様化する消費者のニーズに対応できる新商品の充実をはかるとともに，住宅地のドーナツ化現象の進行をとらえ，幅広い品揃えと，値ごろ感のある商品を取揃えた郊外型店舗展開を行ない，AV（音響・映像）商品を中心に，エアコン，電子レンジなどの売上が順調に推移いたしました。

営業政策といたしましては，郊外型の総合家電店として，水海道店をはじめ直営店を5店舗，および成田西口店をはじめフランチャイズ店を11店舗新設したほか，店舗効率の見直しから，店舗の移転および閉店を行なうとともに，数店舗の改装を実施し，既存店舗の活性化と潜在需要の掘起こしを行ないました。当期末における店舗数は，直営店116店舗，フランチャイズ店59店舗，合計175店となりました。

また，物流体制の見直しにより，従来の物流倉庫を３物流センターおよび３配送センターに集約いたしました。

販売促進策といたしましては，春の「ジャンボフェア」，夏の「ビッグサマーセール」，秋には特別展示会として，池袋サンシャイン文化会館にて「創立29周年記念ビッグフェア」を開催し，文字多重放送，衛星放送等AV商品の紹介と販売促進に努力し，全社を挙げて業績の向上に努めました。

その結果，売上高は763億58百万円（前期比112.7%），経常利益は18億52百万円（前期比152.9%），当期利益は８億46百万円（前期比150.5%）をあげることができました。

商品別売上の概要につきましては，当社が注力しているAV商品を中心に，売上が順調に推移いたしました。特にカラーテレビは顧客ニーズの大型化，高画質化，高音質化志向によって，高額商品が伸びるとともに，ビデオはハイファイ型，S-VHSなど，ステレオは，CDプレーヤーを搭載したミニコンポなどを中心に売上実績を伸ばしました。また，エアコンは猛暑と住宅投資の好調さに支えられ，オールシーズンタイプのインバーターエアコンとともに冷房専用タイプのエアコンなどが伸長いたしました。

電子レンジは単機能商品などの増加によって，前年実績を上回る結果となりました。

パソコンおよびワープロは，16ビット機のパソコンや多機能ワープロ等商品群の充実により好調裡に推移いたしました。

冷蔵庫，テープレコーダーは若干ながら，前年実績を上回ったものの，暖房器具類は，暖冬の影響により前年とほぼ同様となりました。

なお，商品別の売上高状況は次のとおりであります。

（単位　百万円）

商品別	金額	構成比	前期比
テレビ	10,534	13.8%	117.0%
ビデオ	9,929	13.0	120.3
エアコン	8,757	11.5	128.2
ステレオ	7,963	10.4	112.2
暖房器具	5,217	6.8	100.2
冷蔵庫	5,079	6.7	104.0

商品別	金額	構成比	前期比
パソコン	4,565	6.0%	116.4%
テープレコーダー	2,525	3.3	105.5
レンジ	2,459	3.2	115.8
洗濯機	2,071	2.7	108.2
その他	17,255	22.6	107.1
合計	76,358	100.0	112.7

なお，当期の配当金につきましては，昭和62年11月に１株当り４円の配当をお支払いさせていただいております。期末配当金につきましては，おかげさまで順調な業績を達成することができましたので，株主の皆様のご支援にお応えするため，１株につき１円増配して５円とさせていただきました。

期中において，昭和62年３月スイス・フラン建転換社債45百万スイス・フラン（4,410百万円）の発行をいたしました。その結果昭和63年２月29日現在の転換率は，99.6%となり，発行済株式総数は，40,335千株，資本金は3,907,980千円となりました。また，昭和63年３月22日および昭和63年３月29日開催の取締会において，スイス・フラン建転換社債60百万スイス・フラン（5,328百万円）の発行を決議し，昭和63年４月14日払込が完了いたしておりますことをご報告申しあげます。

今後の見通しにつきましては，景気は内需主導型の拡大基調にあり，消費傾向は堅調な伸びが期待されるものの，流通業界での企業間の販売競争は激化しており，予断を許さない状況にあります。

当社といたしましては，本年，創立30周年を迎え，従来にも増した積極的な出店政策を図るとともに，徹底した社員教育による人材の育成，信頼される店づくりによる販売地盤の拡充，物流および修理サービス体制の充実，ポスシステムのレベルアップなどによる効率化の推進，更に財務体質の強化，経営全般にわたる効率改善を進め，全社一丸となって業績の向上，会社の発展に一層の努力をいたす所存でございます。

第43期上期（昭和63.3.1～8.31）

当中間期におけるわが国経済は，個人消費，民間設備投資が底堅い伸びを示し，国内景気は引き続き順調に推移いたしました。

当家電販売業界におきましては，堅調な個人消費と新商品の開発による需要の喚起によりAV(音響・映像)商品やパソコン，ワープロ機器など順調な売れ行きを示しました。

このような情勢のもとに当社は，創立30周年を迎え，全社を挙げて創業時の「第一に皆様のご家庭に奉仕する」精神で，変化する消費者ニーズや市場動向をとらえ販売地盤の拡充を図り，業績の向上に努めました。天候不順による季節商品の伸び悩みがあったものの，AV(音響・映像)商品を中心に売上げは総じて順調に推移いたしました。

また，販売網の拡大・充実を図るため，総合家電店として，直営店を2店舗，フランチャイズ店を7店舗新設したほか，数店舗の改装を行い既存店舗の活性化を図りました。当中間期末における店舗数は直営店118店舗，フランチャイズ店66店舗，合計184店舗となりました。

季節にマッチした春の「ジャンボフェア」，夏の「ビッグサマーセール」などの販売促進策により売上高は402億78百万円（前年同期比110.0%）となりました。また，社員研修の充実による販売力の強化および効率的な仕入政策により経常利益は14億70百万円（前年同期比145.3%），中間利益は7億42百万円（前年同期比154.7%）をあげる事ができました。

中間配当金につきましては，1株につき5円00銭（年20%）にさせていただきました。

なお，設備資金および業容の拡大にもともなう資金需要に対し，昭和63年4月スイス・フラン建転換社債60百万スイス・フラン（5,328百万円）の発行をいたしました。その結果，昭和63年8月31日現在の発行済株式総数は，44,218,188株，資本金は，6,151,487,207円となりました。また，昭和63年8月4日開催の取締役会決議に基づき同年8月31日現在の株主の皆様に対し同年10月17日付をもって無償新株式4,421,818株を発行いたしましたことを併せてご報告いたします。

今後の見通しにつきましては，国内景気は基本的に安定拡大基調が続くものと予想されますが，企業間での販売競争も熾烈化しており，楽観を許さない状況にあります。

当社といたしましては，創立30周年を迎え，出店政策による販売網の拡大，既存店舗の販売地盤の充実，多様化するお客様のニーズに対応できるポスシステムの活用，より多くのお客様に信頼される店作りと社員教育の充実を基本として，収益力の向上に努め，更に企業体質の強化を図るよう，全社員一丸となって業績の向上に邁進する所存でございます。

なお，商品別の売上状況は次のとおりであります。

（単位　百万円：百万円未満切捨）

区分＼期別	当中間期（昭和63年8月31日）		前年中間期（昭和62年8月31日）		当期予想（昭和64年2月28日）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
		%		%		%
テレビ	4,957	12.3	4,499	12.3	12,000	14.1
ビデオ	4,610	11.5	4,166	11.4	11,000	12.9
ステレオ	4,194	10.4	3,807	10.4	8,800	10.4
テープレコーダー	1,436	3.6	1,126	3.1	3,000	3.5
冷蔵庫	3,145	7.8	2,870	7.9	5,600	6.6
洗濯機	1,216	3.0	1,002	2.7	2,500	2.9
レンジ	1,014	2.5	989	2.7	2,600	3.1
パソコン	2,932	7.3	2,220	6.1	5,800	6.8
エアコン	6,796	16.9	6,857	18.7	9,000	10.6
暖房器	170	0.4	193	0.5	5,500	6.5
その他	9,803	24.3	8,869	24.2	19,200	22.6
合計	40,278	100.0	36,604	100.0	85,000	100.0

貸借対照表

注：科目の表示・金額の単位等は，原本のとおりに記載しました。

貸　借　対　照　表

昭和３４年９月３０日現在

借方の部		貸方の部	
科目	金額	科目	金額
流動資産	295,323,218円	流動負債	267,630,964円
現金及び預金	11,720,591	支払手形	102,075,717
受取手形	71,862,666	買掛金	28,832,140
売掛金	152,255,217	短期借入金	40,000,000
有価証券	120,000	未払費用	491,122
商品	43,658,478	予約金	6,000
貯蔵品	734,815	預り金	157,272
貸付金	1,075,000	仮受金	3,158,635
未収収益	2,972,149	未実現利益繰延	1,604,412
前払費用	1,006,327	受取手形見返	71,862,666
仮払金	3,717,975	資本金	30,000,000
固定資産	7,468,632	普通株	30,000,000
改造費	1,455,230	利益剰余金	5,185,886
車輌運搬具	2,466,990	当期純利益	5,185,886
什器備品	1,905,412		
電話加入権	642,000		
関係会社投資	1,000,000		
資産合計	302,792,850	負債・資本合計	302,792,850

（単位：円）

科目 ＼ 決算期	2　期
	昭35.9.30
流動資産	350,451,368
現金及び預金	33,802,386
受取手形	30,879,450
売掛金	170,429,825
有価証券	450,000
商品	71,862,024
貯蔵品	1,354,938
貸付金	341,784
未収収益	7,586,850
前払費用	887,397
仮払金	7,756,714
保証金	25,100,000
固定資産	22,690,805
改造費	5,484,498
車輌運搬具	2,507,929
什器備品	7,663,598
電話加入権	1,447,280
賃借権	4,820,000
出資金	767,500
資産合計	373,142,173
流動負債	329,361,495
支払手形	162,904,657
買掛金	51,322,597
短期借入金	70,000,000
未払費用	6,909,673
預り金	266,366
仮受金	2,368,812
従業員預金	4,179,700
納税引当金	2,730
未実現利益繰延	31,406,960
資本	43,780,678
資本金	30,000,000
利益準備金	260,000
繰越利益剰余金	28,833
当期純利益	13,491,845
負債・資本合計	373,142,173

（単位：円）

科目 ＼ 決算期	3 期
	昭36.9.30
流動資産	402,185,328
現金及び預金	30,461,610
預託金	1,750,588
受取手形	8,444,535
売掛金	242,254,950
有価証券	750,000
商品	101,187,835
下取商品	24,500
貯蔵品	1,958,289
寄託品立替	1,928,850
貸付金	409,784
未収収益	4,599,155
前払費用	1,098,255
仮払金	7,316,977
固定資産	42,055,692
建物	3,037,112
改造費	6,291,430
車輌運搬具	5,072,243
什器備品	9,099,602
土地	12,880,000
電話加入権	1,578,305
賃借権	4,097,000
投資	34,497,500
出資金	847,500
保証金	33,650,000
資産合計	478,738,520
流動負債	383,080,048
支払手形	228,667,304
買掛金	48,157,475
短期借入金	80,000,000
未払費用	9,711,288
預り金	1,426,928
仮受金	2,440,177
従業員預金	6,184,426
納税引当金	421,180
価格変動準備金	6,071,270
未実現利益繰延	50,155,458
資本	45,503,014
資本金	30,000,000
利益準備金	940,000
繰越利益剰余金	324,778
当期純利益	14,238,236
負債・資本合計	478,738,520

（単位：円）

科目 ＼ 決算期	4 期	5 期
	昭37.9.30	昭38.5.31
流動資産	558,875,893	804,397,448
現金及び預金	53,413,412	94,827,486
預託金	1,486,318	17,191,260
受取手形	2,972,430	1,249,500
売掛金	307,979,441	329,421,517
有価証券	1,000,000	——
商品	146,524,643	273,378,563
貯蔵品	2,676,426	5,637,390
前渡金	——	42,438,794
前払費用	1,543,187	1,513,373
貸付金	1,560,275	2,824,850
未収収益	5,917,019	30,655,147
未収利息	——	155,807
仮払金	33,802,742	5,103,761
固定資産	66,300,461	77,582,805
建物	17,288,086	16,769,258
改造費	7,526,926	14,516,339
車輌運搬具	5,114,410	4,759,618
什器備品	10,796,799	11,962,560
土地	12,880,000	18,293,350
電話加入権	2,643,180	3,271,680
賃借権	10,051,060	8,010,000
投資	62,700,000	89,674,460
出資金	1,370,000	1,550,000
投資有価証券	——	4,309,460
保証金	61,330,000	83,455,000
退職給与引当特定証券	——	360,000
資産合計	687,876,354	971,654,713
流動負債	543,632,308	767,632,068
支払手形	333,564,819	464,662,432
買掛金	53,642,344	149,685,031
短期借入金	125,000,000	123,000,000
未払金	——	10,421,745
未払費用	14,913,036	700,505
前受金	——	4,149,490
預り金	1,408,197	929,375
従業員預金	11,499,513	10,378,959
仮受金	3,357,759	3,555,305
納税引当金	239,440	134,770
株主配当金	7,200	14,456
引当金	72,940,605	85,024,302
未実現利益繰延	59,461,570	62,038,424
価格変動準備金	8,791,353	16,402,714
貸倒準備金	4,687,682	5,220,184
退職給与引当金	——	1,362,980
資本	71,303,441	118,998,343
資本金	50,000,000	79,500,000
資本準備金	——	35,550
利益準備金	1,940,000	3,540,000
繰越利益剰余金	863,014	863,466
当期純利益	18,500,427	35,059,327
負債・資本合計	687,876,354	971,654,713

(単位：円)

科目＼決算期	6期	7期	8期
	昭38.11.30	昭39.5.31	昭39.11.30
流動資産	877,871,546	1,192,458,994	1,098,792,329
現金・預金	120,261,269	133,221,512	132,666,683
受取手形	5,538,275	2,016,490	403,800
売掛金	351,356,664	385,210,117	408,504,957
貸付金	1,795,150	2,188,750	1,230,990
商品	329,116,224	590,982,099	472,517,644
貯蔵品	8,534,377	7,925,293	10,403,757
前渡金	11,697,232	7,423,177	4,697,820
前払費用	2,850,492	3,292,373	3,800,628
未収収益	49,104,071	66,477,540	61,539,581
その他の流動資産	3,345,830	3,406,790	13,254,419
貸倒引当金	△ 5,728,038	△ 9,685,147	△ 10,227,950
固定資産	226,340,438	272,906,699	278,282,539
(有形固定資産)	(123,949,438)	(129,670,959)	(128,362,399)
建物	54,603,015	52,551,600	50,851,837
設備造作	15,937,837	20,967,662	21,630,676
車輌運搬具	5,029,462	4,330,512	4,864,517
什器備品	12,985,774	16,427,835	15,622,019
土地	35,393,350	35,393,350	35,393,350
(無形固定資産)	(10,023,780)	(8,381,380)	(6,911,180)
貸借権	6,478,000	4,690,800	3,158,800
電話加入権	3,545,780	3,690,580	3,752,380
(投資)	(92,367,220)	(134,854,360)	(143,008,960)
出資金	1,550,000	1,665,000	2,075,000
投資有価証券	7,127,220	10,469,360	10,826,060
保証金	83,090,000	121,779,000	128,425,000
退職給与引当特定証券	600,000	941,000	1,682,900
資産合計	1,104,211,984	1,465,365,693	1,377,074,868
流動負債	817,466,769	1,111,970,579	1,061,191,456
支払手形	441,715,961	581,559,888	453,105,426
買掛金	158,853,155	261,563,032	298,709,589
短期借入金	178,000,000	220,000,000	268,000,000
法人税等未払税金	12,512,010	13,732,260	10,903,900
未払金	13,554,864	18,287,451	13,624,091
未払費用	961,468	1,687,871	1,109,619
前受金	3,357,780	2,341,370	1,406,328
預り金	1,078,657	1,482,160	1,174,779
従業員預り金	——	10,321,576	——
その他の流動負債	7,432,874	994,971	13,157,724
固定負債	50,000,000	42,500,000	15,500,000
長期借入金	50,000,000	42,500,000	15,500,000
引当金	81,294,169	95,118,934	78,293,264
月賦未実現利益繰延	59,403,611	56,584,278	45,715,048
退職給与引当金	2,143,585	3,075,731	4,227,157
価格変動準備金	19,746,973	35,458,925	28,351,059
資本金	100,000,000	150,292,500	150,292,500
資本金	100,000,000	150,292,500	150,292,500
法定準備金	25,835,550	45,730,670	46,834,240
資本準備金	20,535,550	45,730,670	45,734,240
利益準備金	5,300,000	——	1,100,000
剰余金	29,615,496	19,753,010	24,963,408
任意積立金	10,000,000	——	5,000,000
前期繰越利益	1,077,793	——	1,132,535
当期利益	18,537,703	19,753,010	18,830,873
負債・資本合計	1,104,211,984	1,465,365,693	1,377,074,868

(単位：円)

科目＼決算期	9 期	10 期	11 期	12 期	13 期
	昭40.5.31	昭40.11.30	昭41.5.31	昭41.11.30	昭42.5.31
流動資産	884,855,131	819,265,113	909,980,115	897,083,584	1,122,414,022
現金・預金	111,501,209	109,488,204	131,990,743	137,783,979	177,055,380
受取手形	1,079,900	——	——	——	962,910
月賦売掛金	——	——	——	390,490,026	415,948,118
売掛金	357,729,954	335,023,963	343,767,722	330,784	4,967,386
有価証券	——	——	——	——	12,663,880
短期貸付金	985,500	2,039,000	2,308,500	7,159,990	6,653,090
商品	346,565,291	312,455,320	385,541,316	326,001,715	411,800,864
貯蔵品	11,149,148	10,597,845	9,474,490	9,777,434	10,730,284
前渡金	11,771,645	27,390	1,300	——	30,834,011
前払費用	4,032,398	3,959,947	4,147,198	3,902,734	3,772,453
未収収益	42,306,534	44,785,799	38,838,171	27,410,497	47,898,521
預託金	——	——	——	3,609,055	8,565,638
その他の流動資産	6,710,079	9,269,475	2,510,526	399,723	1,312,525
貸倒引当金	△ 8,976,527	△ 8,381,830	△ 8,599,851	△ 9,782,353	△ 10,751,038
固定資産	267,079,884	265,840,653	271,407,964	279,021,230	282,778,227
(有形固定資産)	(118,836,224)	(116,248,873)	(121,402,364)	(120,265,710)	(119,735,547)
建物	49,213,072	47,632,977	49,067,591	48,005,853	46,955,946
設備造作	22,154,514	21,425,413	23,638,397	24,664,337	26,356,528
車輌運搬具	3,806,086	4,783,096	3,984,001	3,996,249	3,036,124
什器備品	13,682,552	12,427,387	11,927,895	10,814,791	10,602,469
土地	29,980,000	29,980,000	32,784,480	32,784,480	32,784,480
(無形固定資産)	(6,615,300)	(6,329,720)	(6,064,440)	(5,788,860)	(7,274,480)
貸借権	2,842,920	2,527,040	2,211,160	1,895,280	3,319,400
電話加入権	3,772,380	3,802,680	3,853,280	3,893,580	3,955,080
(投資)	(141,628,360)	(143,262,060)	(143,941,160)	(152,966,660)	(155,768,200)
出資金	2,075,000	2,075,000	1,525,000	1,525,000	1,525,000
投資有価証券	10,528,360	10,862,060	11,561,160	12,886,660	800,000
保証金	129,025,000	130,325,000	130,855,000	138,555,000	153,443,200
資産合計	1,151,935,015	1,085,105,766	1,181,388,079	1,176,104,814	1,405,192,249
流動負債	863,346,745	802,240,839	888,697,936	873,290,741	1,067,358,651
支払手形	272,707,494	304,248,126	406,943,317	370,026,258	507,880,399
買掛金	260,006,058	153,605,818	157,485,362	149,187,091	249,005,187
短期借入金	288,000,000	295,500,000	281,500,000	295,000,000	233,000,000
法人税等未払税金	4,500,000	7,948,540	8,594,420	10,499,670	18,280,000
未払金	12,266,317	12,877,748	10,966,828	10,809,432	17,115,867
未払費用	876,492	1,603,679	2,146,227	17,733,951	21,211,117
前受金	1,850,958	1,388,989	1,922,269	1,889,410	2,981,890
予約積立金	——	——	——	——	433,000
預り金	868,517	1,279,139	2,183,930	1,757,295	490,303
保証預り金	——	——	——	1,470,000	360,000
従業員預金	——	——	——	13,549,483	16,261,383
その他の流動負債	22,270,909	23,788,800	16,595,583	1,368,151	339,505
固定負債	6,500,000	——	——	——	——
長期借入金	6,500,000	——	——	——	——
引当金	59,977,800	59,235,264	65,614,450	70,271,117	88,343,381
月賦未実現利益繰延	47,282,193	35,018,419	35,659,170	44,867,857	56,206,926
退職給与引当金	4,995,607	5,716,845	6,823,280	5,413,260	6,956,455
価格変動準備金	7,700,000	18,500,000	23,132,000	19,990,000	25,180,000
資本金	150,292,500	150,292,500	150,292,500	150,292,500	150,292,500
資本金	150,292,500	150,292,500	150,292,500	150,292,500	150,292,500
法定準備金	48,234,240	49,672,220	50,872,220	52,072,220	53,322,220
資本準備金	45,734,240	45,972,220	45,972,220	45,972,220	45,972,220
利益準備金	2,500,000	3,700,000	4,900,000	6,100,000	7,350,000
剰余金	23,583,730	23,664,943	25,910,973	30,178,236	45,875,497
任意積立金	7,000,000	8,000,000	8,000,000	10,000,000	13,000,000
前期繰越利益	1,037,083	1,311,793	1,393,005	1,639,035	1,904,836
当期利益	15,546,647	14,353,150	16,517,968	18,539,201	30,970,661
負債・資本合計	1,151,935,015	1,085,105,766	1,181,388,079	1,176,104,814	1,405,192,249

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	14 期	15 期	16 期	17 期	18 期
	昭42.11.30	昭43.5.31	昭43.11.30	昭44.5.31	昭44.11.30
流動資産	1,217,567,205	1,473,601,914	1,808,129,889	2,384,004,449	2,745,530,079
現金・預金	179,764,512	158,617,666	226,651,968	241,963,234	327,444,817
受取手形	315,000	3,995,300	5,376,390	11,468,700	4,271,000
月賦売掛金	474,346,787	534,980,116	670,025,319	768,960,644	982,030,898
売掛金	5,036,716	13,617,851	11,490,106	13,056,326	9,586,516
有価証券	13,342,900	14,102,492	15,278,155	18,858,646	21,182,088
短期貸付金	16,455,690	6,931,380	7,086,412	29,732,115	27,346,315
商品	461,098,010	540,700,978	680,002,261	1,029,545,103	1,175,593,593
貯蔵品	12,995,696	12,344,172	14,938,177	16,091,445	28,368,473
前渡金	4,631,615	122,739,271	75,645,663	153,842,000	30,347,785
前払費用	4,262,124	1,630,550	1,777,000	2,422,200	3,053,514
未収収益	38,035,526	43,631,420	63,141,475	52,153,147	未収入金 60,613,231
預託金	17,601,889	29,391,187	46,796,441	61,271,859	90,420,817
その他の流動資産	1,673,202	4,734,362	7,092,817	4,479,796	10,171,617
貸倒引当金	△ 11,992,462	△ 13,814,831	△ 17,172,295	△ 19,840,766	△ 24,900,585
固定資産	317,654,440	462,929,906	525,864,151	707,192,786	809,716,700
(有形固定資産)	(142,733,816)	(251,840,578)	(285,450,449)	(371,112,680)	(389,139,974)
建物	45,927,627	65,598,599	66,016,128	125,516,290	121,957,752
建設仮勘定	——	——	25,680,000	——	——
設備造作	29,554,435	37,127,348	38,959,088	65,447,861	75,144,451
車輌運搬具	3,075,515	3,345,675	4,300,822	5,798,312	7,320,325
什器備品	11,680,679	15,370,395	20,095,850	33,074,656	43,441,885
土地	52,495,560	130,398,561	130,398,561	141,275,561	141,275,561
(無形固定資産)	(10,482,514)	(19,557,588)	(19,027,962)	(19,335,036)	(19,387,456)
貸借権	6,475,934	15,399,508	14,588,082	14,254,156	13,758,276
電話加入権	4,006,580	4,158,080	4,439,880	5,080,880	5,629,180
(投資)	(164,438,110)	(191,531,740)	(221,385,740)	(316,745,070)	(401,189,270)
出資金	1,585,000	1,585,000	1,585,000	181,000	181,000
投資有価証券	800,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,000,000
保証金	162,053,110	188,896,740	218,750,740	315,514,070	400,008,270
資産合計	1,535,221,645	1,936,531,820	2,333,994,040	3,091,197,235	3,555,246,779
流動負債	1,128,427,191	1,414,704,661	1,665,008,007	2,166,432,455	2,457,543,825
支払手形	658,617,394	930,176,269	934,017,398	1,399,414,445	1,478,687,225
買掛金	131,329,950	167,761,913	314,918,066	356,330,383	276,739,257
短期借入金	228,000,000	188,000,000	228,000,000	198,000,000	438,000,000
法人税等未払税金	33,472,810	38,417,310	66,631,270	86,100,000	105,757,730
未払金	20,598,873	29,076,070	42,104,716	56,482,996	62,367,225
未払費用	26,986,945	30,283,431	39,025,356	5,013,844	7,191,313
前受金	3,396,010	4,891,040	5,085,000	6,844,370	14,552,340
予約積立金	237,700	——	——	——	——
預り金	1,033,026	843,581	6,014,599	1,890,816	3,974,270
従業員預金	23,218,745	24,868,031	27,779,308	25,271,958	29,660,276
賞与引当金	——	——	——	30,338,000	38,836,000
その他の流動負債	1,535,738	387,016	1,432,294	745,643	1,778,189
固定負債	——	——	25,000,000	20,000,000	15,000,000
長期借入金	——	——	25,000,000	20,000,000	15,000,000
引当金	118,861,827	137,117,998	173,473,284	208,929,240	242,394,364
月賦未実現利益繰延	82,362,912	93,840,183	129,093,077	153,149,575	179,336,859
退職給与引当金	8,262,915	10,095,815	11,198,207	13,968,665	14,917,505
価格変動準備金	28,236,000	33,182,000	33,182,000	41,811,000	48,140,000
資本金	150,292,500	200,000,000	200,000,000	330,000,000	330,000,000
資本金	150,292,500	200,000,000	200,000,000	330,000,000	330,000,000
法定準備金	54,622,220	56,625,820	58,125,820	41,521,720	43,721,720
資本準備金	45,972,220	46,625,820	46,625,820	28,421,720	28,421,720
利益準備金	8,650,000	10,000,000	11,500,000	13,100,000	15,300,000
剰余金	83,017,907	128,083,341	212,386,929	324,313,820	466,586,870
任意積立金	28,000,000	64,000,000	107,000,000	187,000,000	292,000,000
前期繰越利益	1,552,097	2,144,507	2,237,721	2,786,929	3,663,820
当期利益	53,465,810	61,938,834	103,149,208	134,526,891	170,923,050
負債・資本合計	1,535,221,645	1,936,531,820	2,333,994,040	3,091,197,235	3,555,246,779

(単位：円)

科目＼決算期	19 期	20 期	21 期	22 期	23 期
	昭45.5.31	昭45.11.30	昭46.5.31	昭46.11.30	昭47.5.31
流動資産	3,242,790,066	3,600,363,049	4,181,705,251	5,414,447,598	6,016,808,208
現金・預金	260,390,991	234,384,471	352,746,470	558,111,916	595,960,939
受取手形	6,906,000	5,193,200	4,370,000	5,492,030	2,777,000
売掛金	13,325,346	14,020,478	8,745,708	4,510,358	5,442,108
月賦売掛金	1,096,483,729	1,207,567,165	1,393,998,997	1,625,256,027	1,782,402,783
有価証券	22,628,943	25,253,712	27,557,494	8,656,300	8,656,300
商品	1,397,725,310	1,610,254,803	1,877,743,973	2,280,470,025	3,077,390,915
貯蔵品	31,873,908	32,239,803	39,983,547	47,107,812	63,208,524
前渡金	172,423,019	228,471,165	99,927,214	495,789,766	7,605,000
前払費用	3,357,520	3,432,067	10,859,041	9,930,080	16,093,244
未収入金	86,153,670	47,868,635	93,710,693	44,557,219	131,502,513
未収収益	——	——	18,086,862	21,076,331	24,077,806
短期貸付金	27,715,940	32,152,020	47,074,010	47,995,190	2,402,500
預け金	141,275,878	185,339,383	239,452,585	296,589,494	334,624,958
その他の流動資産	10,450,363	4,858,343	2,629,657	9,786,050	9,428,618
貸倒引当金	△ 27,920,551	△ 30,672,196	△ 35,181,000	△ 40,881,000	△ 44,765,000
固定資産	887,898,727	1,004,993,955	1,169,285,152	1,507,582,822	1,688,019,876
有形固定資産	406,290,201	440,335,016	511,978,095	594,797,192	633,973,286
建物	118,170,460	119,835,991	116,960,877	239,400,875	234,136,878
設備造作	75,373,863	78,386,105	79,294,070	109,137,060	139,328,316
車輌運搬具	10,242,904	12,557,220	14,547,901	14,369,182	21,541,181
什器備品	53,167,413	68,280,139	69,189,026	85,564,514	93,812,512
土地	141,275,561	141,275,561	141,275,561	141,275,561	141,275,561
建設仮勘定	8,060,000	20,000,000	90,710,660	5,050,000	3,878,838
無形固定資産	19,620,756	19,965,256	22,591,721	23,338,578	28,229,624
貸借権	13,578,276	13,398,276	15,338,141	14,941,336	18,174,282
電話加入権	6,042,480	6,566,980	7,253,580	8,397,242	10,055,342
投資	461,987,770	544,693,683	634,715,336	889,447,052	1,025,816,966
投資有価証券	1,000,000	1,000,000	——	21,841,078	25,900,812
長期貸付金	——	——	——	——	210,347,250
差入保証金	460,806,770	543,342,683	634,620,336	854,535,974	776,498,904
その他の投資・出資金	181,000	351,000	95,000	13,070,000	13,070,000
資産合計	4,130,688,793	4,605,357,004	5,350,990,403	6,922,030,420	7,704,828,084
流動負債	2,910,522,364	3,194,874,144	3,679,207,836	4,663,705,076	4,770,743,199
支払手形	1,927,678,053	1,987,789,214	2,282,378,480	2,666,766,634	2,217,841,883
買掛金	253,376,835	360,605,438	183,836,000	368,660,043	280,485,484
短期借入金	435,000,000	545,000,000	795,000,000	1,146,000,000	1,696,000,000
未払金	74,700,427	61,648,265	79,448,645	127,393,124	165,148,790
未払費用	7,906,364	8,849,078	17,962,132	7,119,625	21,583,159
前受金	10,447,650	8,480,200	8,700,970	16,245,460	13,376,740
預り金	4,117,869	3,091,094	5,259,989	4,258,647	4,732,766
従業員預金	34,150,156	43,674,595	46,643,438	37,392,329	40,995,539
賞与引当金	57,393,000	59,244,000	82,343,000	82,670,000	103,060,000
法人税等引当金	納税充当金	107,422,820	136,364,920	158,578,990	174,669,290
事業税引当金	104,725,030	——	40,160,160	46,473,120	51,547,280
その他の流動負債	1,026,980	9,069,440	1,110,102	2,147,104	1,302,268
固定負債	10,000,000	35,000,000	120,000,000	75,000,000	97,000,000
長期借入金	10,000,000	35,000,000	120,000,000	75,000,000	97,000,000
引当金	253,263,990	298,285,725	356,030,496	406,882,511	469,497,651
月賦未実現利益繰延	174,919,230	210,884,559	258,184,000	293,225,000	323,948,000
退職給与引当金	21,193,760	21,731,166	21,177,496	20,598,511	20,031,651
価格変動準備金	57,151,000	65,670,000	76,669,000	93,059,000	125,518,000
負債計	3,173,786,354	3,528,159,869	4,155,238,332	5,145,587,587	5,337,240,850
資本金	330,000,000	330,000,000	330,000,000	330,000,000	430,000,000
新株式払込金	——	——	——	400,000,000	374,438,000
法定準備金	46,721,720	49,721,720	52,721,720	55,721,720	358,721,720
資本準備金	28,421,720	28,421,720	28,421,720	28,421,720	328,421,720
利益準備金	18,300,000	21,300,000	24,300,000	27,300,000	30,300,000
剰余金	580,180,719	697,475,415	813,030,351	990,721,113	1,204,427,514
任意積立金	422,000,000	535,000,000	650,000,000	765,000,000	940,000,000
前期繰越利益	5,886,870	5,480,719	5,775,415	6,330,351	9,021,113
当期利益	152,293,849	156,994,696	157,254,936	219,390,762	255,406,401
資本計	956,902,439	1,077,197,135	1,195,752,071	1,776,442,833	2,367,587,234
負債・資本合計	4,130,688,793	4,605,357,004	5,350,990,403	6,922,030,420	7,704,828,084

(単位：円)

科目＼決算期	24 期	25 期	26 期	27 期	28 期
	昭47.11.30	昭48.5.31	昭48.11.30	昭49.5.31	昭49.11.30
流動資産	6,797,314,895	8,838,969,690	9,764,510,852	11,095,660,017	12,206,464,329
現金・金	600,786,682	1,578,980,443	1,245,513,836	1,102,262,009	1,187,230,022
受取手形	300,000	0	700,000	120,000	9,145,591
売掛金	3,441,222	3,264,932	4,462,452	2,932,800	1,608,300
月賦売掛金	2,034,432,981	2,271,602,656	2,881,598,979	3,435,191,822	3,835,404,969
有価証券	18,606,300	49,106,300	199,477,422	213,580,580	184,423,392
商品	3,479,610,998	3,914,178,681	4,307,241,282	4,791,202,162	5,590,698,313
貯蔵品	70,983,648	135,922,669	144,050,408	216,541,466	327,127,446
前渡金	16,185,005	195,888,153	344,733,476	643,100,240	229,818,934
前払費用	18,543,061	14,502,724	20,301,163	37,620,600	44,217,709
未収入金	152,265,466	242,048,877	106,793,290	135,908,899	216,861,743
未収収益	27,889,476	31,658,263	38,315,727	40,843,639	45,603,869
短期貸付金	3,622,900	22,169,500	26,202,122	23,241,476	21,861,471
預け金	413,246,108	429,362,771	509,125,579	529,499,897	599,023,887
その他の流動資産	8,355,048	7,154,721	8,164,116	9,570,427	9,363,683
貸倒引当金	△ 50,954,000	△ 56,871,000	△ 72,169,000	△ 85,956,000	△ 95,925,000
固定資産	2,135,931,258	2,207,820,252	2,372,401,396	2,455,942,830	2,474,528,119
有形固定資産	841,418,314	805,955,486	856,581,965	890,902,347	852,755,812
建物	229,005,079	224,001,512	235,249,217	228,915,793	220,522,335
設備造作	211,036,489	205,280,480	218,648,490	251,424,413	241,754,742
車輌運搬具	25,869,707	26,478,430	24,960,265	28,938,739	27,035,129
什器備品	229,629,490	204,059,515	187,604,632	191,504,041	173,324,245
土地	141,275,561	141,275,561	190,119,361	190,119,361	190,119,361
建設仮勘定	4,601,988	4,859,988	——	——	——
無形固定資産	33,100,692	34,737,978	34,315,326	39,187,374	37,669,822
貸借権	20,924,850	21,664,236	20,226,784	24,223,732	21,951,680
電話加入権	12,175,842	13,073,742	14,088,542	14,963,642	15,718,142
投資	1,261,412,252	1,367,126,788	1,481,504,105	1,525,853,109	1,584,102,485
投資有価証券	31,129,386	34,626,974	36,596,286	39,205,295	41,008,945
長期貸付金	266,300,925	290,108,600	343,550,705	338,227,400	339,646,595
差入保証金	950,911,941	1,029,321,214	1,088,287,114	1,135,350,414	1,190,376,945
その他の投資	13,070,000	13,070,000	13,070,000	13,070,000	13,070,000
繰延勘定	——	——	——	126,334	283,615
長期前払費用	——	——	——	126,334	283,615
資産合計	8,933,246,153	11,046,789,942	12,136,912,248	13,551,729,181	14,681,276,063
流動負債	5,743,512,227	6,597,174,449	7,288,329,554	8,349,944,677	9,231,029,135
支払手形	2,093,286,708	2,940,018,271	3,821,336,253	3,916,181,188	4,147,334,869
買掛金	412,551,936	759,419,722	546,612,493	556,038,416	929,770,090
短期借入金	2,586,000,000	2,206,000,000	2,096,000,000	2,851,000,000	3,301,000,000
未払金	150,086,538	158,697,082	210,760,161	227,609,589	201,979,564
未払費用	7,697,254	29,013,287	13,278,619	33,575,877	28,413,241
前受金	41,867,155	28,891,735	59,144,265	43,800,285	29,029,670
預り金	5,508,566	7,712,958	8,092,388	10,309,729	9,657,518
従業員預金	47,985,339	44,529,345	60,249,876	69,887,261	66,428,026
賞与引当金	140,897,700	143,980,400	141,680,000	203,674,000	241,483,000
法人税等引当金	194,600,000	212,000,000	250,449,630	344,731,160	208,292,510
事業税引当金	58,001,280	62,994,600	75,169,240	88,121,760	60,200,600
その他の流動負債	5,029,751	3,917,049	5,556,629	5,015,412	7,440,047
固定負債	69,000,000	41,000,000	13,000,000	——	40,000,000
長期借入金	69,000,000	41,000,000	13,000,000	——	40,000,000
引当金	529,973,991	587,613,606	727,302,096	824,570,656	872,628,491
月賦未実現利益繰延	368,946,000	408,259,000	549,291,000	648,052,000	682,267,000
退職給与引当金	19,092,991	17,500,606	16,157,096	14,664,656	13,047,491
価格変動準備金	141,935,000	161,854,000	161,854,000	161,854,000	177,314,000
負債計	6,342,486,218	7,225,788,055	8,028,631,650	9,174,515,333	10,143,657,626
資本金	700,000,000	700,000,000	1,001,000,000	1,001,000,000	1,001,000,000
新株式払込金	——	997,500,000	——	——	——
法定準備金	467,459,720	473,759,720	1,176,559,720	1,185,669,720	1,195,679,720
資本準備金	432,859,720	432,859,720	1,129,359,720	1,129,359,720	1,129,359,720
利益準備金	34,600,000	40,900,000	47,200,000	56,310,000	66,320,000
剰余金	1,423,300,215	1,649,742,167	1,930,720,878	2,190,544,128	2,340,938,717
任意積立金	1,140,000,000	1,340,000,000	1,560,000,000	1,810,000,000	2,060,000,000
前期繰越利益	8,127,514	5,000,215	10,442,167	9,559,918	9,434,128
当期利益	275,172,701	304,741,952	360,278,711	370,984,210	271,504,589
資本計	2,590,759,935	3,821,001,887	4,108,280,598	4,377,213,848	4,537,618,437
負債・資本合計	8,933,246,153	11,046,789,942	12,136,912,248	13,551,729,181	14,681,276,063

(単位：円)

科目＼決算期	29 期	30 期	31 期
	昭50.8.31	昭51.8.31	昭52.8.31
流動資産	12,391,979,068	12,112,258,489	11,706,441,365
現金・預金	1,913,573,318	1,659,227,386	1,885,320,217
受取手形	71,629,717	375,091,097	309,485,849
売掛金	453,512,079	905,034,210	967,819,941
月賦売掛金	3,294,737,718	2,157,676,168	1,473,567,288
有価証券	235,917,942	260,637,992	356,679,512
商品	5,234,177,859	5,278,134,892	5,225,246,136
貯蔵品	280,173,974	294,041,395	299,516,343
前渡金	22,411,354	218,863,579	——
未収入金	221,026,227	195,079,032	307,533,954
預け金	670,129,138	760,379,430	870,531,038
その他の流動資産	90,157,742	94,038,308	79,512,087
貸倒引当金	△ 95,468,000	△ 85,945,000	△ 68,771,000
固定資産	2,477,472,018	2,666,076,962	3,081,469,413
有形固定資産	805,604,282	826,391,413	1,044,440,333
建物	211,968,002	201,409,823	207,680,439
設備・造作	232,942,918	275,050,620	342,147,077
車輌・運搬具	25,292,700	23,828,549	26,090,139
什器・備品	145,281,301	135,983,060	166,453,920
土地	190,119,361	190,119,361	302,068,758
無形固定資産	38,021,899	36,739,045	34,419,572
賃借権	22,072,257	19,558,203	16,635,130
電話加入権	15,949,642	17,180,842	17,784,442
投資等	1,633,845,837	1,802,946,504	2,002,609,508
投資有価証券	53,741,573	58,516,564	62,406,946
長期貸付金	346,282,347	365,936,308	349,509,638
差入保証金	1,220,258,109	1,365,121,047	1,577,479,339
その他の投資	13,563,808	13,372,585	13,213,585
資産合計	14,869,451,086	14,778,335,451	14,787,910,778
流動負債	9,809,748,740	9,705,068,824	9,676,143,368
支払手形	3,898,382,882	4,117,400,974	4,233,599,361
買掛金	876,875,696	491,186,676	762,679,823
短期借入金	3,580,000,000	3,929,000,000	3,493,000,000
未払金	239,471,583	199,792,964	210,920,848
未払費用	14,182,164	28,835,909	30,391,220
従業員預り金	91,627,969	106,196,679	119,630,231
月賦未実現利益繰延	604,305,000	373,982,000	192,664,000
賞与引当金	282,437,000	311,445,000	320,415,000
納税引当金	158,187,570	75,719,230	233,947,662
その他の流動負債	64,278,876	71,509,392	78,895,223
固定負債	127,280,365	79,738,017	38,851,275
長期借入金	112,000,000	68,000,000	30,000,000
退職給与引当金	15,280,365	11,738,017	8,851,275
特定引当金	165,299,000	167,009,000	165,575,000
価格変動準備金	165,299,000	167,009,000	165,575,000
負債計	10,102,328,105	9,951,815,841	9,880,569,643
資本金	1,001,000,000	1,001,000,000	1,001,000,000
法定準備金	1,205,359,720	1,228,368,720	1,244,384,720
資本準備金	1,129,359,720	1,129,359,720	1,129,359,720
利益準備金	76,000,000	99,009,000	115,025,000
剰余金	2,560,763,261	2,597,150,890	2,661,956,415
任意積立金	2,210,000,000	2,240,000,000	2,290,000,000
当期未処分利益	350,763,261	357,150,890	371,956,415
(当期利益)	(328,594,544)	(298,121,629)	(255,981,525)
資本計	4,767,122,981	4,826,519,610	4,907,341,135
負債・資本合計	14,869,451,086	14,778,335,451	14,787,910,778

(単位：円)

科目＼決算期	32 期	33 期	34 期	35 期	36 期
	昭53.8.31	昭54.8.31	昭55.8.31	昭56.8.31	昭57.2.28
流動資産	12,653,350,031	15,518,935,218	18,946,032,191	18,108,648,433	17,055,009,110
現金・預金	1,308,982,971	1,858,270,792	2,458,355,254	2,299,799,978	3,060,559,394
受取手形	94,485,691	209,687,031	222,794,826	110,213,934	10,397,638
売掛金	1,111,213,322	1,054,038,684	1,200,763,056	1,341,277,824	1,784,893,310
月賦売掛金	3,138,436,487	5,274,702,744	7,060,888,980	5,667,017,601	3,284,234,560
有価証券	191,779,719	314,160,517	354,003,479	209,447,792	285,250,652
商品	5,349,734,478	5,287,609,712	5,874,256,712	6,436,911,258	6,639,223,309
貯蔵品	333,533,315	297,716,802	333,840,145	314,458,289	327,755,111
前渡金	——	264,655,972	204,497,242	384,838,482	370,933,472
未収入金	377,542,071	415,036,348	543,756,532	608,660,223	510,992,752
預け金	782,059,864	573,766,050	655,137,088	738,031,920	761,662,975
その他の流動資産	74,185,113	132,750,566	207,426,877	140,361,132	120,695,937
貸倒引当金	△ 108,603,000	△ 163,460,000	△ 169,688,000	△ 142,370,000	△ 101,590,000
固定資産	3,543,126,592	3,737,056,658	4,415,307,790	6,375,962,414	6,837,640,164
有形固定資産	1,174,077,112	1,076,111,127	1,171,348,125	1,352,722,515	1,408,610,778
建物	206,008,444	194,967,654	176,559,411	170,118,583	165,431,792
設備・造作	374,471,198	341,203,013	415,840,592	509,129,203	560,731,585
車輌・運搬具	34,549,994	31,422,144	34,552,397	30,160,400	23,914,455
什器・備品	256,978,718	206,449,558	242,326,967	317,045,831	332,264,448
土地	302,068,758	302,068,758	302,068,758	326,268,498	326,268,498
無形固定資産	38,386,618	37,101,885	39,029,352	41,770,618	42,722,552
賃借権	15,080,576	13,634,943	12,751,610	13,818,276	13,551,610
電話加入権	23,306,042	23,466,942	26,277,742	27,952,342	29,170,942
投資等	2,330,662,862	2,623,843,646	3,204,930,313	4,981,469,281	5,386,306,834
投資有価証券	185,837,573	276,184,779	286,245,144	337,789,232	408,968,575
長期貸付金	331,166,749	378,137,290	368,477,420	338,059,360	351,063,760
差入保証金	1,780,564,372	1,924,262,677	2,493,803,149	4,244,462,477	4,504,818,720
その他の投資	33,094,168	45,258,900	56,404,600	61,158,212	121,455,779
資産合計	16,196,476,623	19,255,991,876	23,361,339,981	24,484,610,847	23,892,649,274
流動負債	10,974,575,786	12,796,011,894	15,378,949,357	15,610,112,888	16,072,233,152
支払手形	4,300,657,997	5,549,840,119	6,496,901,675	6,175,170,771	7,007,147,751
買掛金	1,002,189,467	972,452,465	1,021,072,604	1,341,527,906	876,693,973
短期借入金	4,140,000,000	4,130,000,000	5,600,000,000	6,100,000,000	6,336,400,000
未払金	270,512,195	394,553,450	286,986,229	409,145,475	495,863,421
未払費用	32,821,451	41,921,114	40,368,437	41,164,368	37,615,820
従業員預り金	139,184,859	163,030,222	172,141,432	182,512,709	182,936,375
月賦未実現利益繰延	393,845,000	675,338,000	915,760,000	637,594,000	345,214,000
賞与引当金	344,043,000	367,987,000	402,309,000	459,874,000	361,106,000
事業税引当金	——	100,479,270	86,430,280	49,965,760	64,802,020
法人税等引当金	——	313,648,244	223,171,443	80,653,896	193,034,816
(納税引当金)	277,804,866	——	——	——	——
その他の流動負債	73,516,951	86,762,010	133,808,257	132,504,003	171,418,976
固定負債	30,269,077	9,797,857	202,379,715	1,095,478,715	8,000,774
長期借入金	10,000,000	——	196,905,000	1,090,004,000	——
預り保証金	9,960,000	——	——	——	169,000
退職給与引当金	10,309,077	9,797,857	5,474,715	5,474,715	7,831,774
特定引当金	155,795,469	121,356,235	105,393,000	94,404,000	76,529,000
価格変動準備金	155,795,469	121,356,235	105,393,000	94,404,000	76,529,000
負債計	11,160,640,332	12,927,165,986	15,686,722,072	16,799,995,603	16,156,762,926
資本金	1,001,000,000	1,110,000,000	1,350,000,000	1,552,500,000	1,552,500,000
法定準備金	1,262,402,720	2,135,981,720	2,948,960,720	2,772,583,220	2,786,555,720
資本準備金	1,129,359,720	1,983,919,720	2,775,919,720	2,573,419,720	2,573,419,720
利益準備金	133,043,000	152,062,000	173,041,000	199,163,500	213,136,000
剰余金	2,772,433,571	3,082,844,170	3,375,657,189	3,359,532,024	3,396,830,628
別途積立金	2,340,000,000	2,390,000,000	2,690,000,000	2,960,000,000	2,990,000,000
当期未処分利益	432,433,571	692,844,170	685,657,189	399,532,024	406,830,628
(うち当期利益)	(323,675,156)	(535,619,599)	(543,582,019)	(291,222,335)	(202,996,104)
資本計	5,035,836,291	6,328,825,890	7,674,617,909	7,684,615,244	7,735,886,348
負債・資本合計	16,196,476,623	19,255,991,876	23,361,339,981	24,484,610,847	23,892,649,274

(単位：百万円)

科目＼決算期	37 期	38 期	39 期	40 期	41 期
	昭58.2.28	昭59.2.29	昭60.2.28	昭61.2.28	昭62.2.28
流動資産	16,494	17,763	20,712	20,369	21,478
現金・預金	3,390	2,854	3,710	3,150	2,316
受取手形	35	1,422	1,725	2,410	2,370
売掛金	3,324	2,957	4,015	2,851	3,716
有価証券	128	103	135	199	114
商品	7,366	7,632	8,034	8,094	8,831
貯蔵品	317	346	375	371	472
前渡金	283	113	——	1,163	902
前払費用	78	91	107	72	57
短期貸付金	——	——	985	492	505
未収入金	689	579	728	359	811
預け金	752	899	795	597	715
その他の流動資産	174	819	186	669	730
貸倒引当金	△ 47	△ 56	△ 87	△ 63	△ 66
固定資産	7,966	9,086	10,225	10,030	11,612
有形固定資産	1,376	2,295	2,986	3,000	3,865
建物	133	174	563	540	1,031
設備・造作	515	536	1,076	1,198	1,344
車輌・運搬具	16	8	4	2	1
什器・備品	275	309	481	530	543
土地	326	553	729	729	943
建設仮勘定	110	711	131	——	——
無形固定資産	46	48	52	52	52
賃借権	13	12	13	13	10
電話加入権	33	36	38	39	42
投資等	6,543	6,742	7,186	6,977	7,694
投資有価証券	939	887	856	1,129	1,424
長期貸付金	300	316	291	280	264
差入保証金	5,183	5,390	5,883	5,170	5,577
その他の投資	120	148	155	396	427
繰延資産	——	——	——	64	32
社債発行費	——	——	——	64	32
資産合計	24,461	26,850	30,937	30,464	33,123
流動負債	16,687	17,424	19,754	15,918	16,486
支払手形	7,061	7,454	7,477	6,203	6,755
買掛金	1,317	1,095	2,029	1,287	2,076
短期借入金	6,700	7,340	8,440	6,520	5,780
未払金	397	496	340	499	358
未払法人税等	41	169	337	295	261
未払事業税等	42	73	178	158	119
未払費用	44	40	50	130	115
預り金	341	6	145	21	81
従業員預り金	199	191	195	207	225
賞与引当金	391	414	451	475	564
その他の流動負債	150	142	107	119	147
固定負債	8	1,594	3,207	6,365	8,152
社債	——	——	——	3,759	3,759
長期借入金	——	1,588	3,203	2,601	2,507
長期未払金	——	——	——	——	460
借入有価証券	——	——	——	——	1,420
退職給与引当金	8	5	3	3	2
その他の固定負債	——	——	——	——	2
負債計	16,695	19,018	22,961	22,283	24,638
資本金	1,552	1,552	1,552	1,552	1,707
法定準備金	2,811	2,836	2,861	2,885	2,755
資本準備金	2,573	2,573	2,573	2,573	2,418
利益準備金	237	262	287	312	337
剰余金	3,401	3,442	3,562	3,742	4,021
別途積立金	3,020	3,050	3,085	3,205	3,325
当期未処分利益	381	392	477	537	696
(うち当期利益)	(288)	(321)	(403)	(463)	(562)
資本計	7,765	7,831	7,976	8,180	8,484
負債・資本合計	24,461	26,850	30,937	30,464	33,123

(単位：百万円)

科目 ＼ 決算期	42 期	43期(上期)
	昭63.2.29	昭63.8.31
流動資産	22,987	23,309
現金・預金	3,556	3,076
受取手形	2,220	2,402
売掛金	3,971	4,411
有価証券	161	1,353
商品	8,734	8,867
貯蔵品	458	457
前渡金	1,073	239
前払費用	71	51
短期貸付金	——	320
未収入金	1,085	1,040
預け金	792	547
その他の流動資産	926	612
貸倒引当金	△ 64	△ 71
固定資産	13,569	14,550
有形固定資産	4,436	4,815
建物	1,060	1,039
設備・造作	1,620	1,652
車輌・運搬具	1	1
什器・備品	622	654
土地	1,131	1,410
建設仮勘定	——	58
無形固定資産	57	64
賃借権	11	11
電話加入権	46	52
投資等	9,075	2,670
投資有価証券	2,172	2,505
長期貸付金	223	212
差入保証金	6,114	6,316
その他の投資	564	636
繰延資産	79	173
社債発行費	79	173
資産合計	36,636	38,033
流動負債	15,902	11,463
支払手形	3,017	2,270
買掛金	2,677	1,586
短期借入金	7,740	4,900
未払金	355	361
未払法人税等	678	755
未払事業税等	183	190
未払費用	116	216
預り金	70	71
従業員預り金	255	262
賞与引当金	615	670
その他の流動負債	193	177
固定負債	7,318	8,149
社債	3,759	3,759
転換社債	19	861
長期借入金	3,090	3,090
長期未払金	441	431
退職給与引当金	4	2
その他の固定負債	4	4
負債計	23,221	19,612
資本金	3,907	6,151
法定準備金	4,977	7,240
資本準備金	4,609	6,851
利益準備金	367	388
剰余金	4,529	5,028
別途積立金	3,560	3,860
当期未処分利益	969	1,168
(うち当期利益)	(846)	(742)
資本計	13,414	18,420
負債・資本合計	36,633	38,033

損益計算書・利益処分

損　益　計　算　書

自昭和33年10月23日
至昭和34年 9月30日　（第1期）

支出の部		収入の部	
科　目	金　額	科　目	金　額
解約高及び値引高	2,812,472円	商品総売上高	405,434,534円
商品仕入高	360,631,566	期末商品棚卸高	43,858,478
（売上総利益）	（58,848,974）		
一般管理費及び販売費	43,724,786		
（営業利益）	（ 8,124,188）		
支払利息	1,503,600	受入利息	282,762
未実現利益控除	1,604,412	仕入割引	1,297,059
		雑収入	907,889
当期総支出	458,276,836	当期総収入	453,462,722
当期純利益	5,185,886		
合　計	463,462,722	合　計	463,462,722

利　益　剰　余　金　処　分

昭和34年9月30日

科　目	金　額
当期純利益	5,185,886 円
次の通り処分いたします	
利益準備金	260,000
納税引当金	2,128,560
株主配当金（年8分）	2,268,493
役員賞与金	500,000
次期繰越利益剰余金	28,833

(7)

損益計算書

(単位：円)

科目 ＼ 決算期 昭和	1 期 33.10.23～34.9.30	2 期 34.10.1～35.9.30	3 期 35.10.1～36.9.30	4 期 36.10.1～37.9.30	5 期 37.10.1～38.5.31
(収入の部)					
商品売上高	405,434,534	608,990,227	868,048,704	1,049,142,977	914,656,532
期末商品棚卸高	43,858,478	71,862,024	101,187,835	146,524,643	273,378,563
仕入値引	—	—	—	—	113,025,873
サービス収入	—	2,792,185	8,375,325	11,684,836	15,650,282
受入利息	282,762	547,300	1,855,538	1,864,365	2,763,762
仕入割引	12,979,059	36,085,234	63,798,450	93,510,032	—
保険収入	—	—	—	31,473,874	—
雑収入	907,889	3,358,781	2,346,641	4,929,302	1,506,791
未実現利益戻入	—	16,604,412	31,406,960	50,155,458	59,461,570
価格変動準備金戻入	—	—	—	6,071,270	8,791,353
貸倒準備金戻入	—	—	—	—	2,803,700
総収入	463,462,722	740,240,163	1,077,019,453	1,395,356,757	1,392,038,426
(支出の部)					
解約高及び値引高	20,812,472	—	—	—	—
期首商品棚卸高	—	43,858,478	71,862,024	101,187,835	146,524,643
商品仕入高	369,631,566	548,964,005	786,998,818	957,420,631	952,445,978
(売上総利益)	(58,848,974)	(88,029,768)	(110,375,697)	(137,059,154)	(202,090,347)
一般管理費及び販売費	49,724,786	97,041,111	139,905,870	189,518,090	155,200,922
(営業利益)	(9,124,188)	△(6,219,158)	△(21,154,848)	△(40,774,100)	(62,539,707)
売上割引	—	—	—	—	3,532,102
支払利息	1,503,600	5,231,637	7,207,659	10,917,925	10,322,105
貸倒損失	—	—	—	—	2,803,700
貸借権償却	—	—	—	—	2,041,060
火災損失	—	—	—	34,363,079	—
雑支出	—	246,127	580,118	10,508,165	968,269
未実現利益繰延(控除)	16,604,412	31,406,960	50,155,458	59,461,570	62,038,424
価格変動準備金繰入	—	—	—	8,791,353	16,402,714
価格変動準備金控除	—	—	6,071,270	—	—
貸倒準備金繰入	—	—	—	4,687,682	3,336,202
退職給与引当金繰入	—	—	—	—	1,362,980
総支出	458,276,836	726,748,318	1,062,781,217	1,376,856,330	1,356,979,099
当期純利益	5,185,886	13,491,845	14,238,236	18,500,427	35,059,327

利益処分

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	1 期	2 期	3 期	4 期	5 期
繰越利益剰余金	—	28,833	324,778	863,014	863,466
当期純利益	5,185,886	13,491,845	14,238,236	18,500,427	35,059,327
当期未処分利益剰余金	5,185,886	13,520,678	14,563,014	19,363,441	35,922,793
利益準備金	260,000	680,000	1,000,000	1,600,000	1,760,000
任意積立金	—	—	—		10,000,000
納税引当金	2,128,560	6,015,900	5,500,000	7,000,000	14,000,000
株主配当金	2,268,493	4,500,000	4,800,000	6,900,000	6,885,000
役員賞与金	500,000	2,000,000	2,400,000	3,000,000	2,200,000
次期繰越利益剰余金	28,833	324,778	863,014	863,441	1,077,793
*株主配当金の注釈	(年8％)	(年15％)	(年16％)	(年18％) 旧株1株につき90円 新株1株につき37円50銭	(年18％) 旧株1株につき60円 新株1株につき15円

損益計算書

(単位：円)

科目	決算期	6期	7期	8期	9期
	昭和	38.6.1～38.11.30	38.12.1～39.5.31	39.6.1～39.11.30	39.12.1～40.5.31
経常損益の部	(営業損益)				
	営業収益	888,869,810	599,306,984	1,090,111,741	905,697,298
	商品売上高	874,996,558	588,379,393	1,068,147,847	885,542,826
	サービス収入	13,873,252	10,927,591	21,964,894	20,154,472
	営業費用	843,324,406	524,638,433	1,062,205,309	900,772,631
	商品売上原価	693,803,656	418,798,310	873,137,575	724,759,701
	販売費及び一般管理費	149,520,750	105,840,123	189,067,734	176,012,930
	営業利益	45,545,404	74,668,551	27,906,432	4,924,667
	(営業外損益)				
	営業外収益	4,851,865	4,575,699	5,684,899	16,887,425
	受取利息	3,242,743	3,268,901	2,601,094	受取利息及び配当金 4,076,745
	受取配当金	90,000	90,000	90,000	固定資産売却益 9,586,650
	雑収入	1,519,122	1,216,798	2,993,805	雑収入 3,224,030
	営業外費用	29,429,004	27,666,378	30,581,581	20,201,597
	利息及び割引料	6,605,804	7,742,410	11,641,839	支払利息及び割引料 13,314,336
	売上割引	5,081,930	2,959,697	4,728,622	雑支出 6,887,261
	貸倒損失	2,003,300	1,967,600	1,360,160	
	賃借権償却費	1,532,000	1,276,600	1,532,000	
	新株発行費	1,478,870	954,361	——	
	雑支出	215,090	107,450	415,060	
	法人税等	12,512,010	12,658,260	10,903,900	
	経常利益	20,968,265	51,577,872	3,009,750	1,610,495
特別損益の部	特別利益	80,609,669	70,832,243	101,728,350	21,902,482
	月賦未実現利益戻入	62,038,424	68,262,872	56,584,278	20,651,059
	価格変動準備金戻入	16,402,714	——	35,458,925	貸倒引当金戻入 1,251,423
	貸倒金引当金戻入	2,168,531	2,569,371	9,685,147	特別損失 2,620,290
	特別損失	83,040,231	102,657,105	85,907,227	月賦未実現利益繰延 1,567,145
	月賦未実現利益繰延	59,403,611	56,584,278	45,715,048	退職給与引当金繰入 1,053,145
	価格変動準備金繰入	19,746,973	35,458,925	28,351,059	
	貸倒引当金繰入	2,676,385	9,685,147	10,227,950	
	退職給与引当金繰入	916,780	903,561	1,361,846	
	雑損失	296,482	25,194	251,324	
	税引前当期利益				20,892,687
	法人税等充当額				5,346,040
	当期利益	18,537,703	19,753,010	18,830,873	15,546,647
	前期繰越利益	1,077,793	——	1,132,535	1,037,083
	当期未処分利益	19,615,496	19,753,010	19,963,408	16,583,730

利益処分

(単位：円)

科目	決算期	6期	7期	8期	9期
前記繰越利益		1,077,793	——	1,132,535	1,037,083
当期利益		18,537,703	19,753,010	18,830,873	15,546,647
当期未処分利益		19,615,496	19,753,010	19,963,408	16,583,730
利益準備金		1,000,000	1,100,000	1,400,000	1,200,000
任意積立金		8,000,000	5,000,000	2,000,000	1,000,000
株主配当金		7,770,000	10,520,475	13,526,325	11,271,937
役員賞与金		2,000,000	2,000,000	2,000,000	1,800,000
後期繰越利益		845,496	1,132,535	1,037,083	1,311,793
*株主配当金の注釈		(年18%) 旧株1株につき45円 新株1株につき15円	(年18%) 旧株1株につき4円50銭 新株1株につき1円50銭	(年18%) 1株につき4円50銭	(年15%) 1株につき3円75銭

損益計算書

(単位：円)

科目	決算期	10期	11期	12期	13期	14期	15期
	昭和	40.6.1～40.11.30	40.12.1～41.5.31	41.6.1～41.11.30	41.12.1～42.5.31	42.6.1～42.11.30	42.12.1～43.5.31
経常損益の部	(営業損益)						
	営業収益	874,748,775	915,937,661	1,126,978,139	1,266,820,323	1,743,705,412	2,012,850,264
	商品売上高	852,114,081	892,547,907	1,097,654,697	1,236,731,155	1,704,770,851	1,974,111,415
	サービス収入	22,634,694	23,389,754	29,323,442	30,089,168	38,934,561	38,738,849
	営業費用	842,031,610	872,688,371	1,063,752,868	1,183,202,431	1,609,296,504	1,876,565,232
	商品売上原価	671,431,331	701,074,935	876,646,148	971,393,869	1,325,717,728	1,542,592,781
	販売費及び一般管理費	170,600,279	171,613,436	187,106,720	211,808,562	283,578,776	333,972,451
	営業利益	32,717,165	43,249,290	63,225,271	83,617,892	134,408,908	136,285,032
	(営業外損益)						
	営業外収益	6,086,568	6,292,078	5,209,462	7,397,145	10,587,252	16,397,917
	受取利息及び配当金	2,390,270	3,534,159	2,032,398	4,131,959	3,655,243	7,214,925
	雑収入	3,696,298	2,757,919	—	—	—	—
	その他の営業外収益	—	—	3,177,064	3,265,186	6,932,009	9,182,992
	営業外費用	17,321,861	17,369,117	18,167,408	19,742,327	25,878,520	31,738,000
	支払利息及び割引料	12,602,524	11,124,817	11,596,251	10,435,995	8,018,058	9,952,190
	雑支出	4,719,337	6,244,300	—	—	—	—
	その他の営業外費用	—	—	6,571,157	9,306,332	17,860,462	21,785,810
	経常利益	21,481,872	32,172,251	50,267,325	71,272,710	119,117,640	120,944,949
特別損益の部	特別利益	12,858,471	376,884	3,142,000	18,220	92,141,264	122,621,474
	月賦未実現利益戻入	12,263,774	—	—	—	—	—
	貸倒引当金戻入	594,697	—	—	—	—	—
	前期損益修正益	—	376,884	—	—	—	—
	価格変動準備金戻入	—	—	3,142,000	—	—	—
	特別損失	12,052,193	7,077,167	24,371,124	22,040,269	124,321,094	143,210,289
	月賦未実現利益繰延	—	640,751	9,208,687	—	—	—
	貸倒引当金繰入	—	218,021	—	—	—	—
	価格変動準備金繰入	10,800,000	4,632,000	—	—	—	—
	退職給与引当金繰入	1,114,443	1,586,395	—	—	—	—
	前期損益修正損	137,750	—	—	—	—	—
	その他の特別損失	—	—	15,162,437	—	—	—
	税引前当期利益	22,288,150	25,471,968	29,038,201	49,250,661	86,937,810	100,356,134
	法人税等充当額	7,935,000	8,954,000	10,499,000	18,280,000	33,472,000	38,417,300
	当期利益	14,353,150	16,517,968	18,539,201	30,970,661	53,465,810	61,938,834
	前期繰越利益	1,311,793	1,393,005	1,639,035	1,904,836	1,552,097	2,144,507
	当期未処分利益	15,664,943	17,910,973	20,178,236	32,875,497	55,017,907	64,083,341

利益処分

(単位：円)

科目	決算期	10期	11期	12期	13期	14期	15期
前記繰越利益		1,311,793	1,393,005	1,639,035	1,904,836	1,552,097	2,144,507
当期利益		14,353,150	16,517,968	18,539,201	30,970,661	53,465,810	61,938,834
当期未処分利益		15,664,943	17,910,973	20,178,236	32,875,497	55,017,907	64,083,341
利益準備金		1,200,000	1,200,000	1,250,000	1,300,000	1,350,000	1,500,000
任意積立金		—	2,000,000	3,000,000	15,000,000	36,000,000	43,000,000
株主配当金		11,271,938	11,271,938	12,023,400	12,023,400	12,023,400	13,345,620
役員賞与金		1,800,000	1,800,000	2,000,000	3,000,000	3,500,000	4,000,000
後期繰越利益		1,393,005	1,639,035	1,904,836	1,552,097	2,144,507	2,237,721
*株主配当金の注釈		(年15%) 1株につき3円75円	(年15%) 1株につき3円75銭	(年16%) 1株につき4円	(年16%) 1株につき4円	(年16%) 1株につき4円	(年16%) 旧株1株につき4円10銭 新株1株につき1円33銭

損益計算書

(単位：円)

科目 ＼ 決算期		16 期	17 期	18 期	19 期	20 期	21 期
科目 ＼ 昭和		43.6.1～43.11.30	43.12.1～44.5.31	44.6.1～44.11.30	44.12.1～45.5.31	45.6.1～45.11.30	45.12.1～46.5.31
経常損益の部	(営業損益)						
	営業収益	2,840,773,353	3,229,743,370	4,500,725,212	4,929,737,276	5,555,125,417	6,589,308,014
	商品売上高	2,780,429,046	3,172,283,522	4,415,716,033	4,846,659,949	5,425,298,177	6,463,130,031
	サービス収入	60,344,307	57,459,848	85,009,179	83,077,327	129,827,240	126,177,983
	営業費用	2,627,314,236	2,967,388,341	4,182,587,848	4,656,077,887	5,208,389,426	6,184,235,048
	商品売上原価	2,125,126,331	2,389,989,531	3,367,641,464	3,691,532,668	4,058,171,966	4,841,395,562
	販売費及び一般管理費	502,187,905	577,398,810	814,946,384	964,545,219	1,150,217,460	1,342,839,486
	営業利益	213,459,117	262,355,029	318,137,364	273,659,389	346,735,991	405,072,966
	(営業外損益)						
	営業外収益	28,594,738	31,813,050	40,127,733	46,945,603	44,039,937	58,022,532
	受取利息及び配当金	5,925,722	9,099,250	14,588,325	18,007,715	20,832,412	24,523,355
	その他の営業外収益	22,669,016	22,713,800	25,539,408	28,937,888	23,207,525	33,499,177
	営業外費用	32,351,482	34,527,791	41,853,789	49,329,871	62,192,608	73,578,555
	支払利息及び割引料	9,634,188	9,897,829	12,794,860	16,109,256	22,204,732	30,208,403
	その他の営業外費用	22,717,294	24,629,962	29,058,929	33,220,615	39,987,876	43,370,152
	経常利益	209,702,373	259,640,288	316,411,308	271,275,121	328,583,320	389,516,943
特別損益の部	特別利益	140,908,884	179,460,712	214,802,781	252,377,544	260,107,976	307,234,247
	特別損失	180,831,049	218,459,999	254,591,039	266,858,816	324,796,600	403,246,254
	税引前当期利益	169,780,208	220,641,001	276,623,050	256,793,849	263,894,696	293,504,936
	法人税等充当額	66,631,000	86,114,110	105,700,000	104,500,000	106,900,000	136,250,000
	当期利益	103,149,208	134,526,891	170,923,050	152,293,849	156,994,696	157,254,936
	前期繰越利益	2,237,721	2,786,929	3,663,820	5,886,870	5,480,719	5,775,415
	当期未処分利益	105,386,929	137,313,820	174,586,870	158,180,719	162,475,415	163,030,351

利益処分

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	16 期	17 期	18 期	19 期	20 期	21 期
前期繰越利益	2,237,721	2,786,929	3,663,820	5,886,870	5,480,719	5,775,415
当期利益	103,149,208	134,526,891	170,923,050	152,293,849	156,994,696	157,254,936
当期未処分利益	105,386,929	137,313,820	174,586,870	158,180,719	162,475,415	163,030,351
利益準備金	1,600,000	2,200,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
任意積立金	80,000,000	105,000,000	130,000,000	113,000,000	115,000,000	115,000,000
株主配当金	16,000,000	21,450,000	29,700,000	29,700,000	29,700,000	29,700,000
役員賞与金	5,000,000	5,000,000	6,000,000	7,000,000	9,000,000	9,000,000
後期繰越利益	2,786,929	3,663,820	5,886,870	5,480,719	5,775,415	6,330,351
＊株主配当金の注釈	(年16%) 1株につき4円	(年18%) 旧株1株につき4円50銭 新株1株につき0円75銭	(年18%) 1株につき4円50銭	(年18%) 1株につき4円50銭	(年18%) 1株につき4円50銭	(年18%) 1株につき4円50銭

損益計算書

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	22 期	23 期	24 期	25 期	26 期	27 期
科目 ＼ 昭和	46.6.1～46.11.30	46.12.1～47.5.31	47.6.1～47.11.30	47.12.1～48.5.31	48.6.1～48.11.30	48.12.1～49.5.31
経常損益の部 (営業損益)						
営業収益	7,371,607,085	8,376,137,315	9,691,356,710	10,511,470,932	12,866,679,263	13,243,941,785
売上高	7,371,607,085	8,376,137,315	9,691,356,710	10,511,470,932	12,866,679,263	13,243,941,785
営業費用	6,891,395,676	7,900,222,402	9,183,589,489	9,940,462,645	12,113,680,073	12,442,790,852
売上原価	5,426,637,103	6,031,182,292	6,875,977,918	7,486,391,467	8,989,436,364	9,203,259,274
販売費及び一般管理費	1,464,758,573	1,869,040,110	2,307,611,571	2,454,071,178	3,124,243,709	3,239,531,578
営業利益	480,211,409	475,914,913	507,767,221	571,008,287	752,999,190	801,150,933
(営業外損益)						
営業外収益	69,436,915	120,468,438	147,156,524	161,555,583	168,453,295	219,050,140
受取利息及び配当金	29,882,410	36,730,385	41,297,096	48,097,696	62,030,510	73,828,416
その他の営業外収益	39,554,505	83,738,053	105,859,428	113,457,887	106,422,785	145,221,724
営業外費用	111,053,668	101,232,441	105,545,742	147,417,546	151,749,216	190,249,435
支払利息及び割引料	47,196,622	51,691,409	62,805,675	72,309,464	70,229,379	117,488,782
その他の営業外費用	63,857,046	49,541,032	42,740,067	75,108,082	81,519,837	72,760,653
経常利益	438,594,656	495,150,910	549,378,003	585,146,324	769,703,269	829,951,638
特別損益の部 特別利益	370,376,402	431,642,253	494,573,839	561,906,963	627,447,365	783,324,903
月賦未実現利益戻入	258,184,000	293,225,000	323,948,000	368,946,000	408,259,000	549,291,000
価格変動準備金戻入	76,669,000	93,059,000	125,518,000	141,935,000	161,854,000	161,854,000
その他の特別利益	35,523,402	45,358,253	45,107,839	51,025,963	57,334,365	72,179,903
特別損失	430,910,296	496,886,762	574,179,141	630,311,335	786,871,923	897,792,331
月賦未実現利益繰入	293,225,000	323,948,000	368,946,000	408,259,000	549,291,000	648,052,000
価格変動準備金繰入	93,059,000	125,518,000	141,935,000	161,854,000	161,854,000	161,854,000
その他の特別損失	44,626,296	47,420,762	63,298,141	60,198,335	75,726,923	87,886,331
税引前当期利益	378,060,762	429,906,401	469,772,701	516,741,952	610,278,711	715,484,210
法人税等引当額	158,670,000	174,500,000	194,600,000	212,000,000	250,000,000	344,500,000
当期利益	219,390,762	255,406,401	275,172,701	304,741,952	360,278,711	370,984,210
前期繰越利益	6,330,351	9,021,113	8,127,514	5,000,215	10,442,167	9,559,918
当期未処分利益	225,721,113	264,427,514	283,300,215	309,742,167	370,720,878	380,544,128

利益処分

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	22 期	23 期	24 期	25 期	26 期	27 期
前記繰越利益	6,330,351	9,021,113	8,127,514	5,000,215	10,442,167	9,559,918
当期利益	219,390,762	255,406,401	275,172,701	304,741,952	360,278,711	370,984,210
当期未処分利益	225,721,113	264,427,514	283,300,215	309,742,167	370,720,878	380,544,128
利益準備金	3,000,000	4,300,000	6,300,000	6,300,000	9,110,000	10,010,000
任意積立金	175,000,000	200,000,000	200,000,000	220,000,000	250,000,000	250,000,000
株主配当金	29,700,000	43,000,000	63,000,000	63,000,000	91,050,960	100,100,000
役員賞与金	9,000,000	9,000,000	9,000,000	10,000,000	11,000,000	11,000,000
後期繰越利益	9,021,113	8,127,514	5,000,215	10,442,167	9,559,918	9,434,128
*株主配当金の注釈	(年18%) 1株につき4円50円	普通配当(年18%) 1株につき4円50銭 記念配当(年2%) 1株につき50銭	(年18%) 1株につき4円50銭	(年18%) 1株につき4円50銭	普通配当(年18%) 記念配当(年2%) 旧株1株につき5円 新株1株につき2銭8厘	普通配当(年18%) 記念配当(年2%) 1株につき5円

損益計算書

（単位：円）

科目	決算期	28 期	29 期	30 期	31 期
	昭和	49.6.1～49.11.30	49.12.1～50.8.31	50.9.1～51.8.31	51.9.1～52.8.31
経常損益の部	（営業損益）				
	営業収益	13,732,839,897			
	売上高	13,732,839,897	20,782,461,223	26,858,599,520	28,090,848,275
	営業費用	13,197,960,832			
	売上原価	9,696,096,543	14,963,992,373	19,245,142,108	20,375,134,832
	販売費及び一般管理費	3,501,864,289			
	営業利益	534,879,065	5,818,468,850	7,613,457,412	7,715,713,443
	月賦未実現利益戻入		682,267,000	604,305,000	373,982,000
	月賦未実現利益繰入		604,305,000	373,982,000	192,664,000
	売上実現総利益		5,896,430,850	7,843,780,412	7,897,031,443
	販売費及び一般管理費		5,402,529,104	7,593,543,252	7,654,221,930
	営業利益		493,901,746	250,237,160	242,809,513
	（営業外損益）				
	営業外収益	245,313,650	545,292,700	717,991,134	666,434,337
	受取利息および配当金	73,334,291	131,667,324	222,152,050	228,888,543
	仕入割引		125,536,421	167,790,601	234,577,398
	その他の営業外収益	171,979,359	288,088,955	328,048,483	202,968,396
	営業外費用	237,662,418	353,394,460	449,951,665	428,626,310
	支払利息および割引料	138,074,754	280,528,621	366,345,655	354,016,591
	その他の営業外費用	99,587,664	72,865,839	83,606,010	74,609,719
	経常利益	542,530,297	685,799,986	518,276,629	480,617,540
特別損益の部	特別利益	895,862,000	180,599,036	166,133,816	34,164,814
	月賦未実現利益戻入	648,052,000			
	価格変動準備金戻入	161,854,000	177,314,000	165,299,000	1,434,000
	固定資産売却益		——	——	32,428,715
	その他の特別利益	85,956,000	3,285,036	834,816	302,099
	特別損失	958,637,708	299,304,478	173,658,816	7,200,829
	月賦未実現利益繰入	682,267,000			
	価格変動準備金繰入	177,314,000	165,299,000	167,009,000	——
	過年度損益修正損		132,097,916	——	——
	固定資産除却損		——	——	6,522,057
	その他の特別損失	99,056,708	1,907,562	6,649,816	678,772
	税引前当期利益	479,754,589	567,094,544	510,751,629	507,581,525
	法人税等引当額	208,250,000	238,500,000	212,630,000	251,600,000
	当期利益	271,504,589	328,594,544	298,121,629	255,981,525
	前期繰越利益	9,434,128	22,168,717	158,128,261	193,051,890
	中間配当金		——	90,090,000	70,070,000
	利益準備金積立額		——	9,009,000	7,007,000
	当期未処分利益	280,938,717	350,763,261	357,150,890	371,956,415

利益処分

（単位：円）

科目	決算期	28 期	29 期	30 期	31 期
前期繰越利益		9,434,128			
当期利益		271,504,589			
当期未処分利益		280,938,717	350,763,261	357,150,890	371,956,415
利益金処分額			192,635,000	164,099,000	164,099,000
利益準備金		9,680,000	14,000,000	9,009,000	9,009,000
任意積立金		150,000,000	30,000,000	50,000,000	50,000,000
株主配当金		90,090,000	135,135,000	90,090,000	90,090,000
役員賞与金		9,000,000	13,500,000	15,000,000	15,000,000
次期繰越利益		22,168,717	158,128,261	193,051,890	207,857,415
＊株主配当金の注釈		（年18%） 1株につき4円50銭	（年18%） 1株につき6円75銭	（年18%） 1株につき4円50銭 51.5.29に中間配当実施。 90,090,000円 （1株4円50銭）	（年18%） 1株につき4円50銭 52.5.28に中間配当実施。 70,070,000円 （1株3円50銭）

損益計算書

（単位：円，ただし37期は百万円）

科目 ＼ 決算期		32 期	33 期	34 期	35 期	36 期	37 期
	昭和	52.9.1～53.8.31	53.9.1～54.8.31	54.9.1～55.8.31	55.9.1～56.8.31	56.9.1～57.2.28	57.3.1～58.2.28
経常損益の部	（営業損益の部）						
	売上高	32,509,085,714	39,692,174,018	45,640,829,798	48,857,044,591	25,225,715,594	52,296
	売上原価	23,665,658,043	28,465,372,249	31,845,446,582	34,987,272,212	18,243,817,490	38,372
	売上総利益	8,843,427,671	11,226,801,769	13,795,383,216	13,869,772,379	6,981,898,104	13,924
	月賦未実現利益戻入	192,664,000	393,845,000	675,338,000	915,760,000	637,594,000	345
	月賦未実現利益繰入	393,845,000	675,338,000	915,760,000	637,594,000	345,214,000	——
	売上実現総利益	8,642,246,671	10,945,308,769	13,554,961,216	14,147,938,379	7,274,278,104	14,269
	販売費及び一般管理費	8,446,441,239	10,386,499,789	12,792,373,041	13,961,736,983	7,047,435,451	14,153
	営業利益	195,805,432	558,808,980	762,588,175	186,201,396	226,842,653	115
	（営業外損益）						
	営業外収益	677,217,739	795,244,712	891,534,530	1,121,133,187	538,657,079	889
	受取利息および配当金	240,130,138	186,038,773	221,178,477	275,330,604	134,745,360	282
	仕入割引	261,687,267	291,913,073	278,860,791	325,163,835	154,724,016	379
	有価証券売却益	——	——	——	142,953,198	27,751,811	——
	その他の営業外収益	175,400,334	317,292,866	391,495,262	377,685,550	221,435,892	227
	営業外費用	275,164,050	353,841,465	642,618,991	753,909,669	356,046,340	539
	支払利息	225,948,959	237,892,778	496,633,580	649,879,845	298,914,063	483
	その他の営業外費用	49,215,091	115,948,687	145,985,411	104,029,824	57,132,277	55
	経常利益	597,859,121	1,000,212,227	1,011,503,714	553,424,914	409,453,392	465
特別損益の部	特別利益	23,638,695	43,864,192	19,128,187	11,015,954	17,875,000	140
	価格変動準備金戻入	9,779,531	34,439,234	15,963,235	10,989,000	17,875,000	76
	投資有価証券売却益	13,759,966	9,397,800	——	——	——	——
	その他の特別利益	99,198	27,158	3,164,952	26,954		63
	特別損失	15,822,660	5,356,820	27,549,882	33,218,533	17,332,288	32
	固定資産除却損	12,525,594	4,498,836	26,129,603	31,359,643	17,332,288	30
	固定資産売却損	3,297,066	857,984	——	——	——	——
	その他の特別損失	——	——	1,420,279	1,858,890	——	1
	税引前当期利益	605,675,156	1,038,719,599	1,003,082,019	531,222,335	409,996,104	573
	法人税等引当額	282,000,000	503,100,000	459,500,000	240,000,000	207,000,000	285
	当期利益	323,675,156	535,619,599	543,582,019	291,222,335	202,996,104	288
	前期繰越利益	207,857,415	256,323,571	262,954,170	262,007,189	203,834,524	213
	中間配当額	90,090,000	90,090,000	109,890,000	139,725,000	——	108
	利益準備金積立額	9,009,000	9,009,000	10,989,000	13,972,500	——	10
	当期未処分利益	432,433,571	692,844,170	685,657,189	399,532,024	406,830,628	381

利益処分

（単位：円）

科目 ＼ 決算期	32 期	33 期	34 期	35 期	36 期	37 期
当期未処分利益	432,433,571	692,844,170	685,657,189	399,532,024	406,830,628	381,634,405
利益準備金	10,010,000	9,990,000	12,150,000	13,972,500	13,972,500	12,420,000
株主配当金	100,100,000	99,900,000	121,500,000	139,725,000	139,725,000	124,200,000
役員賞与金	16,000,000	20,000,000	20,000,000	12,000,000	10,000,000	7,000,000
（うち監査役賞与金）						(1,100,000)
別途積立金	50,000,000	300,000,000	270,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
次期繰越利益	256,323,571	262,954,170	262,007,189	203,834,524	213,133,128	208,014,405
＊株主配当金の注釈	普通配当（年18%） 1株につき4円50銭 記念配当（年2%） 1株につき50銭 53.5.29に中間配当実施。90,090,000円。 （1株につき4円50銭）	（年18%） 1株につき4円50銭 54.5.29に中間配当実施。90,090,000円 （1株につき4円50銭）	（年18%） 1株につき4円50銭 55.5.28に中間配当実施。109,890,000円 （1株につき4円50銭）	（年18%） 1株につき4円50銭 56.5.28に中間配当実施。139,725,000円 （1株につき4円50銭）	（年18%） 1株につき4円50銭	1株につき4円 57.11.27に中間配当実施。108,675,000円 （1株につき3円50銭）

損益計算書

(単位：百万円)

科目 ＼ 決算期	38 期	39 期	40 期	41 期	42 期	43期(上期)
科目 ＼ 昭和	58.3.1~59.2.29	59.3.1~60.2.28	60.3.1~61.2.28	61.3.1~62.2.28	62.3.1~63.2.29	63.3.1~63.8.31
経常損益の部 (営業損益の部)						
営業収益	54,810	59,153	63,354	67,738	76,358	40,278
売上高	54,810	59,153	63,354	67,738	76,358	40,278
営業費用	54,558	58,804	62,509	66,806	75,111	39,480
売上原価	40,391	43,716	47,664	51,508	58,072	30,604
販売費及び一般管理費	14,167	15,088	14,844	15,297	17,038	8,875
営業利益	251	348	845	931	1,246	798
(営業外損益)						
営業外収益	973	1,127	1,058	1,225	1,453	1,105
受取利息および配当金	327	347	340	357	370	126
有価証券売却益	—	—	—	305	290	361
仕入割引	393	363	494	395	664	560
その他の営業外収益	252	415	223	167	128	56
営業外費用	635	702	906	945	848	433
支払利息	598	681	802	665	530	265
社債利息	—	—	—	223	217	101
その他の営業外費用	36	21	104	56	99	65
経常利益	589	773	997	1,211	1,852	1,470
特別損益の部 特別利益	85	175	108	18	11	63
固定資産売却益	18	—	—	—	—	—
投資有価証券売却益	65	79	84	18	9	62
前期損益修正益	—	94	—	—	—	—
その他の特別利益	1	1	24	—	1	1
特別損失	48	16	33	38	57	27
固定資産除却損	28	12	32	32	56	27
前期損益修正損	17	—	—	—	—	—
その他の特別損失	2	4	—	5	1	—
税引前当期利益	627	933	1,073	1,192	1,806	1,507
法人税および住民税	306	530	610	630	960	765
当期利益	321	403	463	562	846	742
前期繰越利益	208	211	211	270	301	426
中間配当額	124	124	124	124	160	221
利益準備金積立額	12	12	12	12	17	—
当期未処分利益	392	477	537	696	969	1,168

利益処分

(単位：円)

科目 ＼ 決算期	38 期	39 期	40 期	41 期	42 期	43期(上期)
当期未処分利益	392,738,170	477,660,376	537,467,983	696,292,318	969,457,433	—
利益準備金	12,420,000	12,420,000	12,420,000	13,662,000	21,000,000	—
株主配当金	124,200,000	124,200,000	124,200,000	136,620,000	201,677,115	—
役員賞与金	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	20,000,000	—
(うち監査役賞与金)	(1,800,000)	(1,800,000)	(1,800,000)	(1,800,000)	(3,600,000)	—
別途積立金	35,000,000	120,000,000	120,000,000	235,000,000	30,000,000	—
次期繰越利益	211,118,170	211,040,376	270,847,983	301,010,318	426,780,318	—

＊株主配当金の注釈

1株につき4円	1株につき4円	1株につき4円	1株につき4円	1株につき5円	
58.11.28に中間配当実施。124,200,000円。(1株につき4円)	59.11.28に中間配当実施。124,200,000円。(1株につき4円)	60.11.28に中間配当実施。124,200,000円。(1株につき4円)	61.11.28に中間配当実施。124,200,000円。(1株につき4円)	62.11.28に中間配当実施。160,596,752円。(1株につき4円)	63.11.28に中間配当実施。221,090,940円。(1株につき5円)

店舗小史

レギュラーチェーン現店舗

昭63.12.31現在

秋葉原第一店

千代田区外神田1-15-16
秋葉原ラジオ会館1階
コード002

電　話　03—253—9238
ＦＡＸ　03—253—7837

沿　革

昭34. 3. 1　東京都千代田区神田花房町5に秋葉原営業所として開設。
37. 9. 1　秋葉原店と改称。
37.10. 1　秋葉原第一店に改称。その後売場を3倍に拡張。
40. 1.15　従来のテレビ売場をダイヤ無線，ステレオ売場をホーム電器(A)，テープレコーダー売場をホーム電器(B)と改称。
40. 4. 1　ダイヤ無線はそのままとし，ホーム電器(A)をホーム電器，ホーム電器(B)を中央電化と改称。
40.10. 1　ダイヤ無線を元の秋葉原第一店に改称。(ホーム電器と中央電化を合体し，秋葉原中央店と改称)
46. 2. 1　家主が秋葉原ラジオ会館ビルに改築のため休業。
47. 5.14　東京都千代田区外神田1-15-16(地番変更)秋葉原ラジオ会館が完成。同ビル1階に再開店。

歴代店長

昭34. 3. 1	星野　孝	昭42. 6.26	磯木　進	昭55. 4. 1	長南　恵二
34.10. 1	磯木　進	43. 6. 1	望月　文夫	56. 9. 1	中山　由紀
35. 2.18	鎌田　孝紀	45. 4. 1	根本　芳誠	59. 3. 1	逢坂　弘毅
35. 8. 1	有吉　忠治	46. 2. 1	〈休業〉		
39. 4. 1	成毛　豊	47. 5.14	浦野　源至		
40. 8.15	栗生庄二郎	49.10. 5	木村　隆英		
40.10. 1	荒井　亨	54. 3. 1	明石　章		

川崎店

川崎市川崎区追分町15-7
コード003

電　話　044—344—4544
ＦＡＸ　044—366—2675

注：35.10. 1　当店移転時に残置した川鉄サービスセンター売店は，44.10.19　日本鋼管売店と改称。その後同店閉鎖。

沿　革

昭34. 9. 1　神奈川県川崎市浜町3-17に川崎営業所として開設。(サービス部門を併属)
35.10. 1　川崎市大島町3-75へ移転。(川鉄サービスセンター売店を残置)
37. 9. 1　川崎店と改称
39. 4. 1　サービス部門がサービス部の所属となる。
44.10.10　サービス部門が川崎市千年929へ移転。
45. 2.15　改築のため市内大島町4-48の仮店舗と東戸田4-15の仮倉庫へ移転。
45. 4.26　改築完成。再開店。(その後，川崎区追分町15-7に地番変更)
62. 3.21　同所に川崎サービススポット併設。

歴代店長

昭34. 9. 1	斎藤　勲	昭44. 2.10	草津　守	昭54. 3. 1	沼田　実
35. 1.21	磯木　信夫	45. 4. 1	坂本金次郎	57. 9. 1	岡　弘
35. 8. 1	栗生庄二郎	46. 3.18	高橋　洋雄	60. 3. 1	菊地　洋
38. 2. 1	竹中　元治	48.10. 1	谷古宇　弘	61. 9. 1	秋山　稔
39. 9. 1	海老沢孝一	50. 4. 1	伊藤　敏明	63.10. 1	近野　茂
41. 8.21	吉井　宣弘	51. 9.16	恰　英夫		

秋葉原本店

千代田区外神田1-15-1
コード117

電　話　03－258－4101
ＦＡＸ　03－253－7837

(旧・万世橋店)

沿　革

昭35. 8. 1　東京都千代田区神田花房町3に，万世橋営業所として開設。(後日，地番変更)
37. 9. 1　万世橋店と改称。
58. 1.19　ビル改築のため千代田区外神田1-16-1万世ビル1階の仮店舗へ移転。
59. 1.22　仮店舗閉鎖。(万世橋店としての営業に終止符)
58.12.22　ビルが概ね完成のため，秋葉原本店として仮オープン。
59. 1.16　ビルの最終工事に着工のため，一旦休業。
59. 3.15　プレオープン。
59. 6.30　当社の核店舗「秋葉原本店」として正式に開設。

歴代店長(万世橋店のとき)

昭35. 8. 1 星野　孝
36.10. 1 磯木　進
38. 2. 1 栗生庄二郎
39. 4. 1 鎌田　孝紀
39. 9. 1 竹中　元治
昭40.11.15 道願　博一
45. 4. 1 望月　文夫
47. 4. 1 高橋　和夫
48.10. 1 坂本金次郎
50.11. 1 前田　哲彦
昭54. 9. 1 峰　英征
55. 4. 1 丹野　久幸
58. 3. 1 坂巻　重義

秋葉原本店

歴代店長	店長代理	1フロア長	2フロア長	3フロア長	4フロア長	5フロア長	6フロア長	7フロア長
59. 3. 1 木村　義治	60.12. 1 米谷　英樹	59. 3. 1 中山　由紀	59. 3. 1 中山　由紀	59. 3. 1 文字山輝雄	59. 3. 1 文字山輝雄	59. 3. 1 和泉　仁一	59. 3. 1 坂巻　重義	59. 3. 1 鈴木　敏之
62. 3. 1 秋元　康男	62. 9. 1 渋谷　馨	60.12. 1 米谷　英樹	60.12. 1 米谷　英樹	60.10. 1 安斉　政司	60.10. 1 安斉　政司	60.12. 1 中山　由紀	62. 9. 1 塚田　哲夫	59. 9. 1 木村　義治
	63. 3. 1 文字山輝雄	61. 3. 1 渋谷　馨	61. 3. 1 渋谷　馨	63.10. 1 荒木　博儀	63.10. 1 荒木　博儀	62. 4.15 渋谷　馨		59.10. 1 野本　惠文
		62. 4.15 中山　由紀	62. 4.15 中山　由紀			62. 9. 1 坂巻　重義		61. 4.19 坂巻　重義
		63. 3. 1 尾島　公介	63. 3. 1 尾島　公介			62.11. 1 渋谷　馨		62. 9. 1 塚田　哲夫
		63. 9. 1 岡田　通道	63. 9. 1 岡田　通道			63. 3. 1 文字山輝雄		

大　久　保　店

新宿区大久保2-5-20
コード001

電　話　03－209－7591
ＦＡＸ　03－209－9289

(旧・本社店)

沿　革

昭37. 2. 1　東京都新宿区西大久保3-24，新築の本社ビル1階に，本社店として開設。(新橋本社火災による移転)
47. 6. 1　大久保店に改称。(後日，地番変更)
58. 2. 3　ビル改築のため新宿区大久保2-3-5，藤和大久保コーポ1階の仮店舗へ移転。
59. 6.30　ビルが完成し，1階に新装開店。

歴代店長

昭37. 2. 1 岡　一農夫
40. 8.15 小松崎哲夫
43. 2. 5 谷古宇　弘
45. 5.10 早川　公博
47. 3. 1 沼沢　明夫
49. 8. 1 今川　昶
昭51.10. 1 渋谷　馨
52.11. 1 山崎　実
55. 4. 1 末田　一雄
57. 3. 1 神田　哲成
58. 3. 1 目黒　忍
61. 3. 1 前田　茂

三　鷹　店

武蔵野市中町１-７-８
コード010

電　話　0422－53－0101
ＦＡＸ　0422－53－0106

沿　革

昭37.10. 1　東京都武蔵野市中町１-3068　第三中央ビル１～２階に，三鷹店として開設。(後日，地番変更)
38. 3. 1　三鷹以西地区のサービス業務を当店が担当。
38.12.15　武蔵野市中町１－７に当店所属の三鷹配送所を開設。
39. 4. 1　三鷹配送所およびサービス業務をサービス部へ移管。
41. 8.26　当店の筋向い(中町１-12-３)にレコード売店を開設。
46. 9.30　レコード売店を閉鎖。
49.12.10　同ビル３階に事務所増設。
56. 9. 1　２階奥に売場増設。

歴代店長

昭37.10. 1	二瓶　八郎	昭56. 9. 1	桑原　英夫
43. 6. 1	磯木　　進	57. 9. 1	米谷　英樹
45. 4. 1	成毛　　豊	59.10. 1	渋谷　　馨
47. 3. 1	工藤　昌典	61. 3. 1	小野　澄夫
49. 8. 1	峰　　英征	63. 9. 1	開　　定夫
54. 9. 1	前田　哲彦		

ＤＡＣ秋葉原ＦII

千代田区外神田１-15-16
秋葉原ラジオ会館２階
コード004

電　話　03－255－5861
ＦＡＸ　03－253－7837

(旧・秋葉原中央店)

注：46. 2　改築休業まで秋葉原第一店店長が兼任。

沿　革

昭37.10. 1　秋葉原第一店のテープレコーダー売場として発足。
40. 1.15　この売場を，ホーム電器(B)という店名にする。
40. 4. 1　中央電化と改称。
40.10. 1　秋葉原第一店のステレオ売場・ホーム電器(A)と中央電化を合体し，秋葉原中央店と改称し，再発足。
46. 2. 1　家主が秋葉原ラジオ会館ビルに改築のため休業。
47. 5.17　東京都千代田区外神田１-15-16，秋葉原ラジオ会館が完成。同ビル２階に再開店。
50.11.16　DAC秋葉原FIIと改称。
53. 5. 8　売場を拡張・DAC秋葉原ＦＩを合体吸収。

歴代店長

昭40.10. 1	荒井　　亨	昭49. 4. 1	尾頭　重徳
42. 6.26	磯木　　進	50. 8. 1	岩瀬　勝一
43. 6. 1	望月　文夫	55.10. 1	佐野　章雄
45. 4. 1	根本　芳誠	57. 4. 1	江原　雄一
46. 2. 1	〈休　業〉	63. 3. 1	加藤　基晴
47. 4. 1	根本　芳誠		

渋　谷　店

渋谷区櫻丘町３-３
コードO11

電　話　03－461－3645

沿　革

昭38．6.21　東京都渋谷区櫻丘11　岡崎第二ビルに渋谷店として開設。
40．3．5　販売部に積立販売課が新設され，その事務所を設置。
40.11.15　外商部が新設され,その事務所を２階に設置。(後日,地番変更)
41．8.26　外商部が東大久保へ移転。外商課分掌の積立販売ならびにデモストレーターの業務を当店に移管。
42．6．1　外商部の廃止に伴い，その業務を集金部へ移管。なお新宿サービス課に第１係，第２係が新設され，当店常駐となる。(43．2．5　渋谷サービス係等に改称)
44．2.21　渋谷サービス係，技術係を廃止。
45．8.25　集金部が当店２階へ移転。
46．6．5　集金部が東大久保の新築本社へ移転。

歴代店長

昭38．6.21	小松崎哲夫	昭46．2．1	根本　芳誠	昭56．9．1	松本　康博
40．8.15	道願　博一	47．4．1	高柳　　勇	59．3．1	近野　　茂
40.11.15	竹中　元治	47.11．6	酒井　　勝	63.10．1	関口　校二
43．6．1	高津戸勇太	51．5.11	石崎　　誠		
44．5.21	富　　章	54．9．1	中山　由紀		

池　袋　店

豊島区南池袋１-20-１
コードO12

電　話　03－983－6195
ＦＡＸ　03－988－7116

沿　革

昭39．4．1　東京都豊島区池袋東２-２横田ビル１～２階に池袋店として開設。(後日，地番変更)

歴代店長

昭39．4．1	有吉　忠治	昭51．3．1	柳沢　文夫		
43．6．1	竹中　元治	53．4．1	永井　隆一		
45．4．1	工藤　昌典	56．3．1	五十嵐勝昭		
47．3．1	木村　義治	57．3．1	末田　一雄		
48.10．1	長南　恵二	61．3．1	峰田　正和		
50．4．1	竹津　種雄				

江　戸　川　店

江戸川区松本１-２-３
コードO13

電　話　03－651－3789
ＦＡＸ　03－674－4495

沿　革

昭40．9．5　東京都江戸川区松本町154-４　江戸川サービスステーション敷地内の建物を利用して江戸川店として開設。
49．4．7　サービスステーションの移転に伴い建物を全面的店舗に改築して新装開店。61．5．1，番地変更。
62．3.21　同所に江戸川サービスセンターおよび江戸川サービススポット併設。

歴代店長

昭40．9．5	岡　一農夫	昭45．5.10	浦野　源至	昭55．5．1	後関　秀作
42．5.15	高柳　　勇	46．3.18	沼沢　明夫	58.10．1	綿谷　賢一
43．6．1	鈴木　英雄	47．3．1	鈴木　好栄	61．3．1	後関　秀作
44．2.10	中村　正士	49．4．1	黒田　瑞次	62．5．1	白根　　晃
44．9.10	荒川　　勇	54．3．1	飯田　昌弘		

C & Q しぶや

渋谷区円山町５－２
コードO15

電　話　03－461－3121

(旧・道玄坂店)

沿　革

昭41.11.11　東京都渋谷区上通り４－６，既設の日本電器信販㈱渋谷店を当社が引継ぎ，道玄坂店として開設。(後日，地番変更)
57.10.26　マイコン専門店に改装し，「C&Qしぶや」と改称。

歴代店長

昭41.11.1	望月　文夫	昭53.2.1	秋元　幸治
43.6.1	高柳　勇	54.4.1	末田　一雄
45.4.1	田口　浩司	55.4.1	柴野　達夫
47.4.1	酒井　勝	57.3.1	吉成　定三
47.11.6	加藤　義春	57.9.1	藤原　長雄
48.6.1	堀越　実		

国　分　寺　店

国分寺市本町２－２－８
コードO17

電　話　0423－22－6117
ＦＡＸ　0423－24－0670

沿　革

昭42.7.2　東京都国分寺市本町１-12-25，オリンピックショッピングセンターの地階に，国分寺店として開設。
53.3.2　家主が同上ビルを改築のため，同所から撤退し，国分寺市本町２－８-12の仮店舗へ移転して開店。
54.12.1　国分寺市本町２－２－８に，ビルを新築し独立店舗として開店。

歴代店長

昭42.6.26	荒井　亨	昭56.9.1	松本　五郎
43.6.1	成毛　豊	59.3.1	小野　澄夫
45.4.1	野中　政利	61.3.1	高田　竹三
46.11.5	櫻井　貞男		
50.8.5	桑原　英夫		

立　川　店

立川市曙町２-18-17
コードO19

電　話　0425－24－5611
ＦＡＸ　0425－25－8389

沿　革

昭43.2.5　東京都立川市曙町２-270-６，立川店として建築中の建物内に，立川サービスステーションを先に設置。
43.2.18　建物完成。立川店として開設。
44.4.18　国分寺サービスステーションが開設し，サービス部門が当店より撤退。
56.3.5　立川市曙町２-18-17にビルを新築して移転し新規開店。(旧店舗はスクラップ・アンド・ビルド策により，閉鎖)

歴代店長

昭43.2.5	小松崎哲夫	昭51.3.1	米谷　英樹
44.6.4	高橋　和夫	57.9.1	倉重　義晴
47.4.1	米谷　英樹	61.3.1	伊藤　敏明
50.4.1	小林　弘之	63.9.1	桑原　英夫

小田急相模原店

相模原市松ヶ枝町21-6
コード020

電　話　0427－43－5605
ＦＡＸ　0427－43－8133

沿　革

昭43. 6.20　神奈川県高座郡座間町相模台177-1，忠実屋名店センター2階に，小田急相模原店として開設。
56. 2.27　相模原市松ヶ枝町21-6にビルを新築し，上記テナントを撤退して独立店舗として開店。
62. 3.21　同所に神奈川サービスセンターおよび相模原サービススポット併設。

歴代店長

昭43. 6. 1	工藤　昌典	昭54. 9. 1	坂本　　弘
45. 4. 1	秋元　康男	57. 8. 1	館内　　昇
48. 9. 1	広瀬　芳雄		
50. 4. 1	吉田　邦雄		

小　岩　店

江戸川区東小岩5-4-9
コード021

電　話　03－650－2231
ＦＡＸ　03－650－2233

沿　革

昭43. 6.23　東京都江戸川区東小岩5-4-9に小岩店として開設。

歴代店長

昭43. 6. 1	荒井　　亨	昭54. 3. 1	黒田　瑞次
44. 2.10	鈴木　英雄	57. 4. 1	飯田　昌弘
45. 6. 1	大庭　啓吾	57.12. 1	黒岩　十郎
47. 9.25	三嶋　　誠	61. 3. 1	綿谷　賢一
51. 3. 1	松山　哲郎	62. 6.15	品部　正治

戸　田　店

戸田市上戸田2-7-4
コード023

電　話　0484－41－6045
ＦＡＸ　0484－41－6037

沿　革

昭43.12.15　埼玉県戸田市上戸田1598に，戸田店として開設。(後日，地番変更)

歴代店長

昭43.12. 5	石渡　清人	昭57. 3. 1	今野　貞夫
45. 6. 1	高田　孝義	61. 3. 1	熊沢　清治
47.10.19	西藤　輝夫	63. 9. 1	矢部　広行
50. 8. 5	中村良三郎		
54. 9. 1	池田　太一		

荻窪店

杉並区天沼３-13-８
コード024

電　話　03－392－6615

沿　革

昭44．2.21　東京都杉並区天沼３-13-８，荻窪社屋の地階～１階に荻窪店として開設。

歴代店長

昭44．2.10	広瀬　芳雄	昭53．9．1	矢内　　勤
44.10.25	吉田　　務	56．3．1	中島　正典
45．4．1	鈴木巳三郎	59．3．1	上田　　博
47．6.19	河野　正行	61．3．1	古賀　信和
50．4．1	鶴田　美男	63．9．1	斎藤　悦男
51．3．1	高田　竹三		

板橋店

板橋区本町35-２
コード025

電　話　03－962－7525

沿　革

昭42．6.10　東京都板橋区本町35-２に板橋倉庫を開設し，板橋サービスステーションとする。(44．1.21　サービス部門閉鎖)
44．3．1　当所に，板橋店として開設。
60．9．7　建物改築のため板橋区本町33-２　シャトレハセガワ１階の仮店舗へ移転。
61．6.28　建物(ビル)完成。仮店舗より移転して新装開店。

歴代店長

昭44．2.10	吉井　宣弘	昭47．9.21	目黒　　忍	昭56．3．1	川原　　正
45．5.15	西藤　輝夫	48.11．1	五十嵐勝昭	58．4．1	菅野　　勝
46.11.18	平田　　晃	53．3．1	逢坂　弘毅	63．3．1	桑名　武彦

つつじヶ丘店

調布市つつじヶ丘１-３
　忠実屋名店センター１階
コード026

電　話　03－308－1111

沿　革

昭44．3.20　東京都調布市東つつじヶ丘１-３，忠実屋名店センター１階に，つつじヶ丘店として開設。

歴代店長

昭44．3.10	荒井　　亨	昭54．3．1	上田　　博
45．4．1	高柳　　勇	59．3．1	猿渡　　斉
47．4．1	庄子　嘉治	61．3．1	藤原　光男
47.11．6	小林　弘之		
50．4．1	小野　澄夫		

相模原店

相模原市相模原２-７-５
コード027

電　話　0427－52－7003

沿　革

昭44．4．4　神奈川県相模原市相模原４-303，忠実屋名店センター３階に，国鉄相模原店として開設。
54.11.16　同上ビルの改築に伴い，上記テナントを撤退し同市相模原２-７-６の仮店舗へ移転。
55.11．9　仮店舗隣接地にビルを新築し，独立店舗として開店。
62．9．1　相模原店に改称。

歴代店長

昭44．3.17	秋元　康男	昭52．9．1	桑崎　重雄
45．4．1	松本　輝夫	56．9．1	菊地　　洋
47．3.18	吉田　邦雄	60．3．1	菅野　　武
50．4．1	堀之内　勝		

ひばりが丘店

保谷市ひばりが丘北３-７-10
コード028

電　話　0424－22－7281

沿　革

昭44．6．1　東京都保谷市ひばりが丘北３-７-10に，ひばりが丘店として開設。

歴代店長

昭44．5.14	永長　年永	昭56．3．1	矢内　勤
45．4．1	米谷　英樹	59．3．1	遠藤　敏行
47．4．1	桑原　英夫	61．9．1	加藤　安通
50．8．5	野中　政利	63．9．1	関口　正夫
54．9．1	今野　伍郎		

越谷店

越谷市越谷１-16
　イトーヨーカドー新館１階
コード029

電　話　0489－64－6361
ＦＡＸ　0489－64－6205

沿　革

昭44．6．5　埼玉県越谷市越谷１-16，イトーヨーカドー越谷ショッピングセンター３階に，越谷店として開設。

46．7．1　イトーヨーカドーの売場拡張に伴い，当店は新館１階へ移動して新装開店。

歴代店長

昭44．5.21	高津戸勇太	昭57．3．1	池田　太一
46.10.19	石渡　清人	57.12．1	名越　教家
50．4．1	谷古宇　弘	58．3．1	神田　哲成
54．9．1	中村良三郎	62．1．1	保立　実

府中店

府中市宮西町２-４-18
　忠実屋フランツ6階
コード030

電　話　0423－64－6904

沿　革

昭44．6.21　東京都府中市宮西町２-４-18，忠実屋名店センター５階に府中店として開設。

47.11．1　府中第一店と改称。（東府中に新店舗開設に伴うもの）

48．1.20　再度，府中店に改称。62．8.23～ 9.25改装，臨時休業。

62．9.26　新装開店。（オーナーが忠実屋フランツに改称）

歴代店長

昭44．6．4	小松崎哲夫	昭50．8．5	倉重　義晴	昭61．3．1	猿渡　斉
45．4．1	永長　年永	54．9．1	坂本金次郎	63．9．1	小山田　等
46.11．5	野中　政利	56．4．1	和泉　仁一		
47.11.20	松本　五郎	58.12．1	伊藤　敏明		

溝ノ口店

川崎市高津区二子490-１
コード031

電　話　044－811－0792
ＦＡＸ　044－822－2931

沿　革

昭44.10．1　神奈川県川崎市溝ノ口巽耕地174-２，イトーヨーカドー新館３階に，溝ノ口店として開設。（61.11.10付閉店）

61.11.29　川崎市高津区溝ノ口440，ウエストキャニオンビル１階の仮店舗へ移転。（63．1.17同所閉鎖）

63．2.18　川崎市高津区二子490-１に独立店舗を新築移転。

63．4．1　同所に溝ノ口サービススポット併設。

歴代店長

昭44．9.16	中村　正士	昭54．3．1	竹津　種雄	昭60．3．1	入江　栄喜
48．9．1	秋元　康男	56．9．1	外山　和博		
50．4．1	広瀬　芳雄	59．3．1	中島　正興		

※イトーヨーカ堂が正規の社名ですが，この小史では店舗看板表示通りイトーヨーカドーと記載しました。

厚　木　店

厚木市妻田1311
コード032

電　話　0462－21－6602
ＦＡＸ　0462－23－6052

沿　革
昭44.11.11　神奈川県厚木市中町３-13，忠実屋名店センター３階に厚木店として開設。（後日，１階に移転）
59．3.18　同上テナントを撤退し，厚木市中町３-14-２の独立仮店舗へ移転。
61.11.10　厚木市妻田1311の仮事務所へ移転。
62．9.28　同市栄町1-9-4へ移転
62.12.10　厚木市妻田1311に新店舗完成，開店。

歴代店長

昭44.10.25	広瀬　芳雄	昭49．4．1	桑崎　重雄	昭61．3．1	土屋　雅美
45．5.15	岡　　弘	52．9．1	滝口　武雄		
46.10．7	加藤　弘二	57．9．1	石川　武男		

横浜中村橋店

横浜市南区睦町１-８-３
コード033

電　話　045－711－2211

沿　革
昭45．3.14　神奈川県横浜市睦町１-８-３，パチンコ店の店舗を引き継いで，横浜中村橋店として開設。

歴代店長

昭45．3．1	柳沢　文夫	昭54．3．1	永井　正明
46.10．7	岡　　弘	58.10．1	町田袈裟雄
50．2.10	町田袈裟雄		
51．3．1	恰　　英夫		
51．9.16	菊地　　洋		

川　越　第　一　店

川越市新富町１-20
　イトーヨーカドー３階
コード034

電　話　0492－23－0828

沿　革
昭45．5.24　埼玉県川越市新富町１-20，イトーヨーカドー３階に川越店として開設。
47．7．1　川越第一店と改称。（川越第二店の開設に伴うもの）

歴代店長

昭45．5.15	木村　義治	昭53．2．1	畠山　洋爾
47．3．1	早川　公博	54．4．1	秋元　幸治
50．4．1	木村　隆英	58．3．1	清水　文夫
50．5．1	川口　義治	62．4．1	島崎　　薫

新　小　岩　店

葛飾区新小岩２-12-１
コード035

電　話　03－653－8244
ＦＡＸ　03－653－8246

沿　革
昭45．5.24　東京都葛飾区新小岩１-50-13，横田電気商会の店舗を引き継いで新小岩店として開設。
56．3.12　同上店舗はスクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖し，新小岩２-12-１に店舗を新築して移転。（なお，旧店舗は56．5.1～58．9．1の間，カメラショップを営業）

歴代店長

昭45．5.10	谷古宇　弘	昭47．7．3	和泉　仁一	昭54．9．1	渡辺　善吾
46．2.22	鴻野　光男	48.10．1	喜多　利明	56．2.15	石井　伸吾
46.11.26	広瀬喜美男	51.10．1	富岡　康男	59．3．1	高橋　保男
47．4．1	前田　哲彦	54．3．1	中山　由紀	62．6.15	綿谷　賢一

大　和　店

大和市大和東２-５-10
コード036

電　話　0462－61－1700
ＦＡＸ　0462－63－0431

沿　革

昭45．６．４　神奈川県大和市大和南１-1100-３，忠実屋名店センター２階に，大和店として開設。
56.11.13　同上テナントを撤退し，大和東２-５-10に独立店舗を新築して移転。

歴代店長

昭45．5.15	広瀬　芳雄	昭54．３．１	横山　忠信
47．6.15	町田袈裟雄	56．９．１	大久保　誠
50．2.10	岡　　弘	60．３．１	中島　正典
53．４．１	永井　正明		

下　赤　塚　店

板橋区赤塚２-10-16
コード037

電　話　03－938－8448

沿　革

昭45．６．６　東京都板橋区赤塚２-10-16に，下赤塚店として開設。

歴代店長

昭45．5.15	木村　勝利	昭59．３．１	猪腰　豊治
46.10.19	石鍋　秀雄	61．３．１	野中　　昇
48．7.10	畠山　洋爾	63．３．１	仁木　貞良
53．２．１	堀越　　実		
58．３．１	池辺　正明		

蕨　店

蕨市塚越１-７-９
　イトーヨーカドー４階
コード038

電　話　0484-42-0001
ＦＡＸ　0484-45-9641

沿　革

昭45．６.20　埼玉県蕨市塚越１-10，イトーヨーカドー４階に，蕨店として開設。（後日，地番変更）

歴代店長

昭45．６．１	石渡　清人	昭56．３．１	逢坂　弘毅
46.10.19	木村　勝利	59．３．１	矢内　　勤
48．４．１	竹津　種雄	61．３．１	今野　貞夫
50．４．１	文字山輝雄		
54．３．１	目黒　　忍		

松　戸　店

松戸市松戸1394
コード039

電　話　0473－68－4181
ＦＡＸ　0473－67－2926

沿　革

昭45．６.28　千葉県松戸市大字松戸塚の越1394-４に，松戸店として開設。
62．３.21　同所に松戸サービススポット併設。

歴代店長

昭45．６．１	鈴木　英雄	昭53．４．１	池田　　宏
47．９.25	高津戸勇太	56．３．１	永井　隆一
47.11.20	鈴木巳三郎	58．３．１	鈴木　保夫
48.10．１	高橋　和夫	59.10．１	中村　友行
50．８．５	西藤　輝夫		

池　上　店

大田区池上６－１－１
コード040

電　話　03－754－2151

沿　革

昭45.10.10　東京都大田区池上６－１－１に，池上店として開設。

歴代店長

昭45.10.10	坂本　弘	昭56．9．1	末光　裕人
48．9．1	石崎　誠		
51．5.11	酒井　勝		
51．9．1	岡村　武治		
52．8.10	外山　和博		

旗　の　台　店

品川区旗の台４－４－１
コード041

電　話　03－786－3461
ＦＡＸ　03－782－5876

沿　革

昭45.10.23　東京都品川区旗の台４－４－１，映画館の建物を引き継いで改造し，旗の台店として開設。
56.10．3　家主の建物改築に伴い，旗の台５－７－６　秀和旗の台レジデンス１階の仮店舗へ移転。
57．9．2　建物がビルに改築完成。その１階へ移転，新装開店。
63．4．1　同所に旗の台サービススポット併設。

歴代店長

昭45.10.23	中村良三郎	昭53．3．1	鶴田　美男
47．4．1	谷古宇　弘	56.10．3	坂本金次郎(兼)
48.10．1	鈴木　保夫	57．8．1	坂本　弘
50．8．5	逢坂　弘毅	60．3．1	森　儀夫

八　千　代　台　店

八千代市八千代台南１－７－７
　十字ショッピングセンターポポ３階
コード042

電　話　0474－84－6424
ＦＡＸ　0474－86－2791

沿　革

昭46．2.26　千葉県八千代市八千代台南１-205，十字ショッピングセンター「ポポ」３階に八千代台店として開設。(後日，地番変更)
50．9．1　同上ビル売場拡張改築のため，八千代台北１-13-３ボヌール靴店所有の仮店舗へ移転。
50.10.24　同上ビル改築完成，移転して新装開店。

歴代店長

昭46．2.26	富　章	昭57．9．1	矢島　幸夫
49.10．5	鴻野　光男	63．9．1	高橋　保男
53．9．1	鈴木　英雄		
56．3．1	左野　博		

東　長　崎　店

豊島区長崎４－８－５
コード043

電　話　03－959－5465

沿　革

昭46．3．6　東京都豊島区長崎４－８－５に，東長崎店として開設。
51．4．1　店舗を拡張。

歴代店長

昭46．3．6	谷古宇　弘	昭55.11．1	遠藤　敏行
47．4．1	中村良三郎	59．3．1	池辺　正明
48.10．1	和泉　仁一	63．9．1	遠藤　敏行
51.10．1	名越　教家		
54．3．1	文字山輝雄		

柏　店

柏市柏２-15
　イトーヨーカドー３階
コード044

電　話　0471－64－3111
ＦＡＸ　0471－66－4313

沿　革

昭46．４．１　千葉県柏市２-15，イトーヨーカドー柏ショッピングセンター５階に，柏店として開設。

歴代店長

昭46．４．１	坂本金次郎	昭57.11．１	岡本　安夫
48.10．１	松山　哲郎	62.12．１	田中　博和
51．３．１	三嶋　　誠		
54．３．１	名越　教家		
55．４．１	鈴木　　晟		

上石神井店

練馬区上石神井１-18-11
コード045

電　話　03－928－3141

沿　革

昭46．７．５　東京都練馬区上石神井１-438に，上石神井店として開設。（後日，地番変更）

歴代店長

昭46．７．５	長南　恵二	昭54.11．１	峰田　正和
47.11．６	吉田　一郎	57．４．１	岩渕　六夫
48．４．１	森　　隆之	61．３．１	松原　正雄
51.10．１	斉田　左内		
53．４．１	和泉　仁一		

武蔵小杉店

川崎市中原区小杉町３-１
　武蔵小杉名店会館１階
コード046

電　話　044－733－2295

沿　革

昭46.10.21　神奈川県川崎市小杉町３-１，武蔵小杉会館１階に，武蔵小杉店として開設。

歴代店長

昭46.10.21	柳沢　文夫	昭57．９．１	沼田　　実
48.11．１	今野　伍郎	58.10．１	安藤　正彦
51.10．１	和泉　仁一		
53．４．１	大久保　誠		
56．９．１	塚本　邦雄		

北習志野店

船橋市習志野台２-73-6
　中川ビル１階
コード047

電　話　0474－65－8631

沿　革

昭46.11．２　千葉県船橋市習志野台２-73-６中川ビル１階に，北習志野店として開設。

歴代店長

昭46.11．２	高津戸勇太	昭55.11．１	左野　　博
47．９.25	大庭　啓吾	56．３．１	千葉　和彦
51．３．１	浦野　源至	62．４．１	石井　伸吾
54．９．１	矢島　幸夫		

阿　佐　谷　店

杉並区阿佐谷南１-18-６
コード048

電　話　03－312－6471
ＦＡＸ　03－312－6473

沿　革

昭46.11.19　東京都杉並区阿佐谷南１-18-６に，阿佐谷店として開設。

歴代店長

昭46.11.19	永長　年永	昭61．3．1	岩渕　六夫
50．8．5	高橋　和夫		
54．9．1	桜井　貞男		
57．9．1	高田美樹男		

西　千　葉　店

千葉市春日２-21-10
コード049

電　話　0472－42－8825

沿　革

昭46.11.25　千葉県千葉市春日２-21-10に，西千葉店として開設。

歴代店長

昭46.11.25	斉藤　元明	昭54．3．1	富岡　康男
47.11．6	庄子　嘉治	56.11．1	古市　幸徳
49.10．5	矢島　幸夫	58.10．1	緑川　安夫
50．6．1	奈良　実	60．3．1	崎山　弘
51.10．1	石井　伸吾	62．4．1	伊丹　静夫

上　板　橋　店

板橋区常盤台４-26
　イトーヨーカドー４階
コード050

電　話　03－936－4411
ＦＡＸ　03－937－2349

沿　革

昭46.12．3　東京都板橋区常盤台４-26,イトーヨーカドー上板橋ショッピングセンター４階に，上板橋店として開設。

歴代店長

昭46.12．3	西藤　輝夫	昭57．4．1	峰田　正和
47.10.19	名越　教家	61．3．1	猪腰　豊治
51.10．1	今野　伍郎	62．4．1	佐藤與三郎
54．9．1	野中　政利	63．9．1	伊藤　憲郎

市　川　店

市川市新田４-６-７
コード051

電　話　0473－76－3451
ＦＡＸ　0473－76－3454

沿　革

昭46.12.10　千葉県市川市新田４-６-７に，市川店として開設。

歴代店長

昭46.12.10	鴻野　光男	昭54．3．1	木村　隆英
49.10．5	浦野　源至	56.11．1	富岡　康男
51．3．1	富　章	57．9．1	吉成　定三
52．3．1	鈴木　英雄	62．4．1	佐々木敬行
53．9．1	鴻野　光男		

南　浦　和　店

浦和市南浦和２-24
コード052

電　話　048－885－4112
ＦＡＸ　048－885－7343

沿　革

昭47．3.24　埼玉県浦和市南浦和２-24に南浦和店として開設。

歴代店長

昭47．3.24	吉井　宣弘	昭57．9．1	桑原　英夫
48.10．1	中村良三郎	60．3．1	橋本　勲
50．8．5	桜井　貞男	61．9．1	森谷　登
54．9．1	倉重　義晴		

辻　堂　店

藤沢市辻堂1646
湘南中央ビル地階
コード053

電　話　0466－36－3124
ＦＡＸ　0466－36－4483

沿　革

昭47．4．1　神奈川県藤沢市辻堂1646湘南中央第２ビル地階に辻堂店として開設。
61．9．3～ビル改装のため臨時休業。
61.11.29　改装完成，開店。

歴代店長

昭47．4．1	松本　輝夫	昭62.10．1	園田　義宣
49．8．1	坂本　弘		
54．9．1	塚本　邦雄		
56．9．1	古柴　秀男		

ＤＡＣ秋葉原ＦⅢ

千代田区外神田１-15-16
秋葉原ラジオ会館３階
コード009

電　話　03－255－5861
ＦＡＸ　03－253－7837

沿　革

昭47．5.20　東京都千代田区外神田１-15-16，秋葉原ラジオ会館３階に，秋葉原本店として開設。
50.11.16　扱商品を音響関係に絞り，DAC秋葉原FⅢと改称。

歴代店長

昭47．5.20	望月　文夫	昭50.11．1	坂本金次郎	昭61．3．1	塚原　文夫
47．9．1	道願博一㈱	54．9．1	伊藤　敏明	63.10．1	安斎　政司
47．9.25	鈴木　英雄	55.10．1	岩瀬　勝一		
50．4．1	前田　哲彦	57．9．1	斉藤　利昭		

亀　戸　店

江東区亀戸５-２-６
コード055

電　話　03－684－4161
ＦＡＸ　03－684－4163

沿　革

昭47．6.23　東京都江東区亀戸５-２-６に，亀戸店として開設。

歴代店長

昭47．6.23	竹津　種雄	昭53．4．1	矢島　幸夫
48．4．1	石山　清一	54．9．1	千葉　和彦
49.10．5	庄子　嘉治	56．3．1	園田　義宣
51.10．1	今川　昶	58．4．1	武石　年央
52．3．1	池田　宏	61．9．1	池田　太一

南林間店

大和市南林間１-11
忠実屋４階
コード056

電　話　0462－74－5551

沿　革

昭47．6.29　神奈川県大和市南林間１-11，忠実屋南林間店４階に南林間店として開設。

歴代店長

昭47．6.29	広瀬　芳雄	昭57．9．1	滝口　武雄
47．9.16	倉嶋　一義	61．3．1	相良　岩美
49．4．1	外山　和博		
50．4．1	大久保　誠		
53．4．1	岡　　弘		

向ヶ丘店

川崎市多摩区登戸2735
コード057

電　話　044－922－0271
ＦＡＸ　044－922－0676

沿　革

昭47．7．1　神奈川県川崎市多摩区登戸2735に，向ヶ丘店として開設。

歴代店長

昭47．7．1	鈴木巳三郎	昭58.10．1	沼田　　実
47.11.20	野中　政利		
50．8．5	鈴木　保夫		
54．9．1	松本　輝夫		
56．9．1	小林　洋三		

川越第二店

川越市幸町５-４
コード058

電　話　0492－22－3181

沿　革

昭47．7.13　埼玉県川越市幸町５-４，秋葉無線川越店の店舗を引き継いで，川越第二店として開設。

歴代店長

昭47．7.13	前田　哲彦	昭54．3．1	吉田　秀雄
48．6．1	朝倉　智嘉	59.10．1	根岸　好雄
49．8．1	菅原　紘一	60．9．1	黒須　一男
50．7．5	古川　敏行	62．4．1	藤田　　修
53．3．1	礒部　孝夫		

東松山店

東松山市箭弓町１-10
コード059

電　話　0493－23－1571
ＦＡＸ　0493－23－1542

沿　革

昭47．7.16　埼玉県東松山市箭弓町１-10，秋葉無線東松山店の店舗を引き継いで，東松山店として開設。

歴代店長

昭47．7.16	丹野　久幸	昭58．4．1	川原　　正
49．6．1	金子　敏明	62．9．1	相田　　務
53．2．1	川口　義治		
54．3．1	礒部　孝夫		
57．4．1	財津　重雄		

上　溝　店

相模原市上溝５-14-19
　忠実屋4階
コード060

電　話　0427－61－8111

沿　革

昭47.10. 1　神奈川県相模原市上溝3230，忠実屋上溝店４階に上溝店として開設。(後日，地番変更)

歴代店長

昭47.10. 1	広瀬　芳雄	昭56. 9. 1	館内　　昇
48. 9. 1	坂本　　弘	57. 8. 1	菅野　　武
49. 8. 1	滝口　武雄	60. 3. 1	奥沢　幹雄
52. 9. 1	堀之内　勝		
54. 3. 1	菊地　　洋		

草　加　店

草加市高砂１-５-19
コード061

電　話　0489－27－3614
ＦＡＸ　0489－27－3616

沿　革

昭47.11. 2　埼玉県草加市高砂１-５-19に草加店として開設。

歴代店長

昭47.11. 2	高田　孝義	昭58.10. 1	畑　　募
50. 9. 1	池田　太一	62. 8.10	野村　慎一
54. 9. 1	谷古宇　弘		
55.10. 1	綿谷　賢一		

東　府　中　店

府中市緑町２-7088
　村内ホームセンター３階
コード062

電　話　0423－68－1211

沿　革

昭47.11.21　東京都府中市緑町２-7088，村内ホームセンター３階に，府中第二店として開設。
48. 1.20　東府中店と改称。

歴代店長

昭47.11.21	長南　恵二	昭56. 3. 1	今野　伍郎
48.10. 1	倉重　義晴	57. 9. 1	森谷　　登
50. 8. 5	上田　　博	61. 9. 1	遠藤　敏行
54. 3. 1	中島　正興	63. 9. 1	萬谷　　裕

五　香　店

松戸市常盤平５-22-３
　イトーヨーカドー３階
コード063

電　話　0473－88－1131

沿　革

昭47.11.23　イトーヨーカドーが自店で電器製品を販売する方針を打ち出したため，イトーヨーカドーへの最後のテナント出店として，千葉県松戸市常盤平５-22-３，イトーヨーカドー３階へ，五香店として開設。

歴代店長

昭47.11.23	高柳　　勇	昭56.11. 1	保立　　実
48. 6. 1	松山　哲郎	58. 6. 1	谷沢　邦夫
48.10. 1	永井　隆一	61. 6. 1	坂本　恵伸
49.11. 1	中村　友行		
54. 3. 1	榎本　　昇		

ＤＡＣ千葉

千葉市中央３-17-１
千葉セントラルプラザ６階
コード076

電　話　0472－24－7894

(旧・千葉店を含む)

沿　革

昭47.12.１　千葉県千葉市中央３-17-１，千葉セントラルプラザ６階に，千葉店として開設。
50．8.30　同店のオーディオコーナーを別店舗の，「オーディオセンター千葉」として開設。
50.11.16　「オーディオセンター千葉」をDAC千葉に改称。
58.10．１　「千葉店」と「DAC千葉」を統合して「DAC千葉」とする。

歴代店長（千葉店）

昭47.12．１　斉藤　元明
48.10．１　小野尾　茂
50．６．１　矢島　幸夫
53．４．１　斉田　左内
54．３．１　石井　伸吾
56．2.15　藤崎　博
57．5.15　川嶋　春樹
58．６．１　緑川　安夫

歴代店長（DAC千葉）

昭50．8.30　尾頭　重徳
53．９．１　斉藤　利昭
55.10．１　佐藤　勝則
56．７．１　山内誠一郎
57．４．１　佐野　章雄
61．３．１　川嶋　春樹
62．９．１　伊勢田幸司
63．９．１　野末　葉一

佐　原　店

佐原市佐原イ74
十字ショッピングセンター４階
コード065

電　話　0478－54－3111
ＦＡＸ　0478－54－0639

沿　革

昭47.12．８　千葉県佐原市佐原イ74，佐原十字ショッピングセンター４階に，佐原店として開設。
60．４．１　佐原サービスステーション要員が全員佐原店常駐となる。

歴代店長

昭47.12．８　高津戸勇太
48.10．１　高橋　洋雄
51．３．１　大庭　啓吾
52．３．１　岩井　三男
昭53．８．１　千葉　和彦
54．９．１　左野　博
55.11．１　太田育次郎

東　証　売　店

中央区日本橋兜町２－１
　東証ビル地下１階
コード054

電　話　03－669－2084

沿　革

昭48．3.30　東京都中央区日本橋兜町１－６，東京証券取引所消費生活協同組合内に，東証売店として開設。（所属は当時の秋葉原本店とする）
　49．6．1　秋葉原本店の所属を離れて独立。
　57．1．4　東京証券取引所建替のため，郵船兜町ビルへ移転。
　63．6．6　東証ビル新築完成移転。（地番変更）

歴代店長

昭48．3.30	鈴木英雄㈱	昭57．3．1	池田　成行
48．9．1	五十嵐勝昭	63．2．1	内藤　武夫
48.11．1	財津　重雄		
52．3．1	後藤　盛栄		

弘　明　寺　店

横浜市南区通町４－119
コード066

電　話　045－714－3741
ＦＡＸ　045－714－3743

沿　革

昭48．6．1　神奈川県横浜市南区通町４－119に，弘明寺店として開設。

歴代店長

昭48．6．1	恰　英夫	昭54．9．1	森　儀夫
50．4．1	外山　和博	56．3．1	近野　茂
52．8.10	左野　博	59．3．1	北嶋　雅夫
53．4．1	塚本　邦雄		

久　喜　店

久喜市中央３－１－５
コード067

電　話　0480－22－3821
ＦＡＸ　0480－22－3824

沿　革

昭48．7.25　埼玉県久喜市中央３－１－５に，久喜店として開設。

歴代店長

昭48．7.25	石鍋　秀雄	昭61．3．1	末田　一雄
53．3．1	五十嵐勝昭	63．9．1	樋口　八郎
56．3．1	目黒　忍		
58．3．1	永井　隆一		

藤　沢　店

藤沢市南藤沢22-3
COSTA 7階
コード068

電　話　0466－26－2893
ＦＡＸ　0466－26－2894

沿　革

昭48. 9.23　神奈川県藤沢市藤沢430，藤沢十字屋６階に藤沢店として開設。(後日，地番変更)
61. 2.10　同上ビル改装のため 3.12まで休業。
61. 3.13　改装完成，ビルの名称をCOSTAに改称。新装開店。

歴代店長

昭48. 9.22　中村　正士　昭56.11. 1　大石　康夫
49. 8. 1　松本　輝夫
54. 9. 1　吉田　邦雄

野　田　店

野田市上花輪大字太子堂1343-5
コード069

電　話　0471－22－4504
ＦＡＸ　0471－24－5036

沿　革

昭48.11.23　千葉県野田市野田312，地元スーパーマーケットの店舗を譲り受け，野田店として開設。(62.10.21閉鎖)
62.10.29　同市，上花輪大字太子堂1343-5の新築店舗に移転。

歴代店長

昭48.11.23　目黒　　忍　昭63. 9. 1　池辺　正明
54. 3. 1　中村　友行
55.11. 1　高橋　保男
59. 3. 1　喜多　利明

鶴　瀬　店

富士見市鶴瀬西２-５
東武ストア３階
コード070

電　話　0492－53－0557

沿　革

昭48.12. 1　埼玉県富士見市鶴瀬西２-５，東武ストア鶴瀬店３階に，鶴瀬店として開設。
63. 2.29　東武ストア改装のため 3.29まで休業。

歴代店長

昭48.12. 1　柳沢　文夫　昭62. 4. 1　清水　文夫
51. 3. 1　早川　公博
54. 3. 1　加藤　安通
56. 3. 1　伊原　義和
57. 4. 1　藤田　　修

ＤＡＣ渋谷

渋谷区渋谷２-21-12
東急文化会館６階
コード071

電　話　03－407－7131

沿　革

昭49. 4.26　東京都渋谷区２-21-12，渋谷東急文化会館６階，日動画廊の撤退後の場所に，オーディオセンター渋谷として開設。
50.11.16　DAC渋谷と改称。

歴代店長

昭49. 4.26　根本　芳誠　昭55.10. 1　伊藤　敏明
51. 3. 1　竹津　種雄　55.11. 1　文字山輝雄
51.11. 1　永坂　好道　59. 3. 1　小山田　等
54. 9. 1　佐藤　勝則　62. 4. 1　笠原　寛治

上　尾　店

上尾市上町１－５－７
コード072

電　話　048－775－6411

沿　革

昭49．5.25　埼玉県上尾市上町１－５－７に，上尾店として開設。

歴代店長

昭49．5.25	田口　浩司	昭63．3．1	根岸　好雄
50．8.21	榎本　　昇	63．9．1	小倉　雅利
54．3．1	大塚　恵三		
55．9．1	財津　重雄		
57．4．1	伊原　義和		

熊　谷　店

熊谷市大字石原字植木385-3
コード073

電　話　0485－24－2117

沿　革

昭49．6.21　埼玉県熊谷市宮本町145-１，熊谷オリエンタルプラザ３階に，熊谷店として開設。
50.11.29　同上テナントを撤退し，熊谷市星川２-37に独立店舗を新築して移転。
63.10.27　熊谷市大字石原字植木385-3に独立店舗を新築して移転。

歴代店長

昭49．6.21	丹野　久幸	昭62．4．1	尾島　公介
52．3．1	財津　重雄	63．3．1	中山　由紀
55.10．1	大塚　恵三		
58．3．1	島崎　　薫		

稲　毛　店

千葉市小仲台６－９－３
コード074

電　話　0472－54－1128

沿　革

昭49.10.25　千葉県千葉市小仲台町948，ファイブ・ファッションプラザ２階に，稲毛店として開設。
54.10.26　同上テナントを撤退し，千葉市小仲台町992-12，家主の川西ふとん店が一隅に同居する新築独立店舗へ移転。(63．2．1地番変更)

歴代店長

昭49.10.25	富　　章	昭56．3．1	池田　　宏
50．4．1	斉藤　利昭	57．4．1	山内誠一郎
53．9．1	藤崎　　博	58．3．1	大谷　雅昭
54．9．1	浦野　源至	62．4．1	崎山　　弘

西　浦　和　店

浦和市四谷１－５－６
　マルエツ田島店２階
コード075

電　話　0488－62－0981

沿　革

昭49.11.29　埼玉県浦和市田島字南361，マルエツ田島店２階に西浦和店として開設。(後日，地番変更)

歴代店長

昭49.11.29	永井　隆一	昭59．3．1	松本　康博
53．4．1	鈴木　　晟	62．4．1	佐々木清吾
55．4．1	橋本　　勲		
57.11．1	飯島　　彰		

鴻　巣　店

鴻巣市本町２－１－11
コード077

電　話　0485－42－7220
ＦＡＸ　0485－42－7294

沿　革
昭50．9.21　埼玉県鴻巣市本町２－１－11に鴻巣店として開設。２階に鴻巣サービスステーション併設。
62．3.21　併設のサービスステーションを鴻巣サービススポットに改称。

歴代店長
昭50．9.21　高田　孝義
54.11．1　島崎　　薫
58．3．1　橋本　利文
62．4．1　黒須　一男

所　沢　店

所沢市東町10-16
コード079

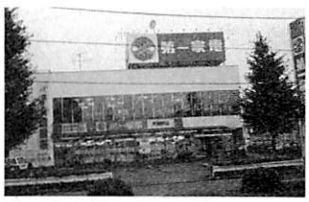
電　話　0429－22－1171
ＦＡＸ　0429－28－8403

沿　革
昭51．7.31　埼玉県所沢市東町10-16に，所沢店として開設。
62．3.21　同所に所沢サービススポットを併設。

歴代店長
昭51．7.31　長南　恵二　昭63．9．1　磯部　充
54．3．1　川口　義治
57．9．1　今野　伍郎
61．2．1　吉田　秀雄

武　蔵　野　店

三鷹市野崎２－９－１
コード078



電　話　0422－32－5851
ＦＡＸ　0422－32－5854

沿　革
昭51.11.25　東京都三鷹市野崎126-１に，住設機器部所属の，総合住設店「KAL武蔵野」として開設。
53．9．1　第三販売事業部の所属に変更。
56．5．1　家電総合店の「武蔵野店」に改称。(61.12．1　地番変更)

歴代店長
昭51.11.25　明石　　章　昭60．4．1　開・定夫
54．3．1　小野　澄夫　　63．9．1　猿渡　　斎
55.11．1　高田美樹男
57．9．1　菅原　　誠

本　八　幡　店

市川市南八幡４－７－２
コード081

電　話　0473－77－8001
ＦＡＸ　0473－77－4508

沿　革
昭51.12．8　千葉県市川市南八幡４－７－２に本八幡店として開設。

歴代店長
昭51.12．8　竹津　種雄
54．3．1　松山　哲郎
56．2．1　矢島　幸夫
57．9．1　黒田　好二
63．9．1　矢島　幸夫

ＤＡＣ吉祥寺

武蔵野市吉祥寺本町１-11-９
コード080

電　話　0422－21－4661

沿　革

昭51.12.11　東京都武蔵野市吉祥寺本町１-11-９に，DAC吉祥寺として開設。

歴代店長

昭51.12.11　伊藤　敏明　昭59.10．１　鈴木　保夫
　54．９．１　永坂　好道
　56．２．１　松山　哲郎
　57．４．１　礒部　孝夫

浦　和　店

浦和市岸町４-26-18
コード082

電　話　048－829－2441
ＦＡＸ　048－829－2443

沿　革

昭52．3.31　埼玉県浦和市岸町４-26-18に浦和店として開設。

歴代店長

昭52．3.31　丹野　久幸
　55．４．１　山崎　　実
　60．３．１　桑原　英夫
　63．９．１　橋本　利文

田　無　店

田無市本町４-26
コード084

電　話　0424－65－7166

沿　革

昭52.12.11　東京都田無市本町４-26に，田無店として開設。

歴代店長

昭52.12.11　渋谷　　馨
　55.11．１　小野　澄夫
　59．３．１　鶴田　美男
　60．９．１　菊田　眞幸

春　日　部　店

春日部市中央１-49-１
コード085

電　話　048－737－2411

沿　革

昭53．４．２　埼玉県春日部市大字粕壁4991に春日部店として開設。(本来はイトーヨーカドーの場所に店舗を建設中であったが，これをイトーカドーに譲った経緯がある)(後日，地番変更)
　62．３.19　同所に東販売事業部管理課設置。
　62．３.21　同所に埼玉サービスセンターおよび春日部サービススポットを併設。

歴代店長

昭53．４．２　石鍋　秀雄　昭62．４．１　川田　重幸
　57．３．１　中村良三郎
　60．３．１　山崎　　実
(62．３．１~31　ブロック長兼任)

志　木　店

志木市本町５-18-13
コード086

電　話　0484－73－7311
ＦＡＸ　0484－73－7327

沿　革
昭53．6．3　埼玉県志木市本町５-18に志木店として開設。

歴代店長
昭53．6．3　西藤　輝夫
54．9．1　高橋　和夫
55.11．1　渋谷　馨
58．4．1　財津　重雄
(62．3．1～31　ブロック長兼任)
昭62．4．1　橋本　利文
63．9．1　加藤　安通

港　南　台　店

横浜市港南区港南台５-６-35
コード087

電　話　045－831－8131

沿　革
昭53．6．9　神奈川県横浜市港南区日野町字大久保4545-１に港南台店として開設。(後日，地番変更)

歴代店長
昭53．6．9　左野　博
54．9．1　安藤　正彦
58.10．1　永井　正明

Ｃ＆Ｑしんじゅく

新宿区西新宿１-26-２
新宿野村ビル地下２階
コード088

電　話　03-346-2381

沿　革
昭53．6.30　東京都新宿区西新宿１-26-２，新宿野村ビル地下２階に，ビデオセンター新宿(VC新宿)として開設。
56．5．1　マイコン相談室新宿(MC新宿)と改称。
58.10．1　C&Qしんじゅくと改称。

歴代店長
昭53．6.30　相田　務
56．3．1　古屋裕久(兼)
57．3．1　高見　孝二
58．3．1　斉藤　彦弘

久　米　川　店

東村山市栄町２-６-１
コード089

電　話　0423－95－5851

沿　革
昭53.10.22　東京都東村山市栄町２-６-１に久米川店として開設。

歴代店長
昭53.10.22　松本　五郎
56．9．1　高田　竹三
61．3．1　高田美樹男
63．9．1　古賀　信和

川　口　店

川口市栄町３－５－12
コード090

電　話　0482－55－9131
ＦＡＸ　0482－55－8797

沿　革
昭54.10．６　埼玉県川口市栄町３－５－12に，川口店として開設。

歴代店長
昭54.10．６　鈴木　保夫
　58．３．１　丹野　久幸
　61．３．１　矢内　　勤

大　塚　店

豊島区北大塚２－24－20
　スーパーよしや地下１階
コード091

電　話　03-915-3151

沿　革
昭54.11.30　東京都豊島区北大塚２－24－20，スーパーよしや地下１階に，大塚店として開設。

歴代店長
昭54.11.30　和泉　仁一
　56．４．１　田辺　孝行
　58．５．１　伊藤　憲郎
　63．９．１　塩野　健二

坂　戸　店

坂戸市薬師町17-11
コード092

電　話　0492－83－0781

沿　革
昭54.12．６　埼玉県坂戸市薬師町17-11に，坂戸店として開設。

歴代店長
昭54.12．６　高田　孝義
　57．９．１　川口　義治
　62．４．１　松本　康博

新　松　戸　店

松戸市新松戸２－20
コード093

電　話　0473－45－8331
ＦＡＸ　0473－45－8333

沿　革
昭55．４.26　千葉県松戸市新松戸２－20に，新松戸店として開設。

歴代店長
昭55．４.26　名越　教家
　57.12．１　梨本　　貢
　62．４．１　野末　葉一
　63．９．１　鈴木　春夫

C＆Qあきはばら F6

千代田区外神田１-15-16
秋葉原ラジオ会館６階
コード006

電　話　03－253－7948
ＦＡＸ　03－253－7837

沿　革

昭55．5．1　マイコン準備室を設置。(室長　古川義夫)
55．9．5　千代田区外神田１-15-16，秋葉原ラジオ会館６階にマイコン相談室として開設。
56．5．1　マイコン相談室秋葉原(MC秋葉原)と改称。
58.10．1　C&Qあきはばら F6と改称。

歴代店長

昭55．9．5　古屋　裕久　昭58．3．1　高見　孝二
56．9．1　木村義治㈱
57．3．1　斉藤　彦弘

行　徳　店

市川市行徳駅前１-27
コード094

電　話　0473－95－2141
ＦＡＸ　0473－99－0565

沿　革

昭55．6.21　千葉県市川市行徳駅前１-27に，行徳店として開設。
62．3.21　同所に千葉サービスセンターおよび行徳サービススポット併設。

歴代店長

昭55．6.21　黒田　好二
57．9．1　富岡　康男
62．4．1　大谷　雅昭
63．9．1　吉成　定三

ＤＡＣ柏

柏市柏１-２-31
カルチェ・ファイブ２階
コード095

電　話　0471－64－8835

沿　革

昭55.11.21　千葉県柏市柏１-２-31，カルチェ・ファイブ２階に，ＤＡＣ柏として開設。

歴代店長

昭55.11.21　斉藤　利昭
57．9．1　塚原　文夫
61．3．1　佐野　章雄

ＤＡＣ新宿

新宿区新宿３-17-４
新宿マルミビル地階
コード101

電　話　03－354－1591

沿　革

昭55.12.10　東京都新宿区新宿３-17-４，新宿マルミビルの１～２階に，DAC新宿として開設。
60．8.22　同ビル地階に移転。

歴代店長

昭55.12.10　古川　義夫　　昭62.4.1　大脇　千明
56．7．1　伊藤　敏明
58.12．1　渋谷　　馨
59.10．1　吉田　邦雄

三　郷　店

三郷市三郷２-11-２
コード096

電　話　0489－53－2481

沿　革
昭55.12.13　埼玉県三郷市茂田井袋新田983に，三郷店として開設。
　　(後日，地番変更)

歴代店長
昭55.12.13　中村　友行
　58．6．1　保立　　実
　62．1．1　鈴木　　晟

朝　霞　店

朝霞市仲町１-１-５
コード103

電　話　0484－65－6221
ＦＡＸ　0484－67－0662

沿　革
昭56．3.21　埼玉県朝霞市仲町１-１-５に，朝霞店として開設。
　62．3.21　同所に朝霞サービススポット併設。

歴代店長
昭56．3.21　加藤　安通
　61．9．1　橋本　　勲
　63．3．1　松川　　茂

清　瀬　店

清瀬市松山１-５-６
コード104

電　話　0424－93－8221

沿　革
昭56．4.10　東京都清瀬市松山１-５-６に，清瀬店として開設。

歴代店長
昭56．4.10　相田　　務
　59．6．1　佐藤與三郎
　62．4．1　松川　　茂
　63．3．1　野中　　昇

成　田　店

印旛郡富里町日吉台２-５-１
コード105

電　話　0476－93－7041
ＦＡＸ　0476－92－2242

沿　革
昭56.11.26　千葉県印旛郡富里村日吉台２-５-１に，成田店として開設。
　　(60．4．1　富里町に変更)
　62．3.21　同所に成田サービススポット併設。

歴代店長
昭56.11.26　藤崎　　博
　58．6．1　川嶋　春樹
　61．3．1　藤崎　　博
　63．9．1　古市　幸徳

ニュー五香店

松戸市常盤平５-16-12
コード107

電　話　0473－86－9800

沿　革
昭56.11.28　千葉県松戸市常盤平５-16-12に，ニュー五香店として開設。

歴代店長
昭56.11.28　喜多　利明
　59．3．1　飯島　　彰
　62.11．1　谷口　　修
　63.12．1　大島　良哉

戸　塚　店

横浜市戸塚区上倉田町445
コード106

電　話　045－864－8321
ＦＡＸ　045－881－4629

沿　革
昭56.12．5　神奈川県横浜市戸塚区上倉田町445に，戸塚店として開設。
　62．3.21　同所に戸塚サービススポット併設。

歴代店長
昭56.12．5　吉田　邦雄
　59.10．1　秋山　　稔
　61．9．1　菊地　　洋

四　街　道　店

四街道市大日緑ヶ丘320-１
コード108

電　話　0434－21－3411
ＦＡＸ　0434－22－6873

沿　革
昭57．5．1　千葉県四街道市大日緑ヶ丘320-１に，四街道店として開設。
　62．3.21　同所に四街道サービススポット併設。

歴代店長
昭57．5．1　黒田　瑞次

杉　戸　店

北葛飾郡杉戸町杉戸２-７-15
コード109

電　話　0480－34－3536

沿　革
昭57.11.26　埼玉県北葛飾郡杉戸町杉戸２-７-15に，杉戸店として開設。

歴代店長
昭57.11.26　鈴木　　晟
　62．1．1　渡部　　衛
　63.10．1　岡和田孝幸

北　本　店

北本市中央４-91
コード111

電　話　0485－92－3151
ＦＡＸ　0485－92－3779

沿　革
昭58．３．４　埼玉県北本市中央４-91に，北本店として開設。

歴代店長
昭58．３．４　大塚　恵三
59.10．１　吉田　秀雄
60．９．１　根岸　好雄
63．３．１　伊原　義和

南　越　谷　店

越谷市南越谷１-19-６
コード112

電　話　0489－88－6971

沿　革
昭58．７．１　埼玉県越谷市南越谷１-19-６に，南越谷店として開設。

歴代店長
昭58．７．１　中村　友行
59.10．１　川田　重幸
62．４．１　市川　勝行

八　幡　宿　店

市原市五所1717-１
コード113

電　話　0436－43－0111
ＦＡＸ　0436－43－6881

沿　革
昭58．７．８　千葉県市原市五所1717-１に，八幡宿店として開設。

歴代店長
昭58．７．８　藤崎　博
61．３．１　石井　伸吾
62．４．１　長島　憲一
63．６．１　真野　隆
63．９．１　荒井　成志

君　津　店

君津市東坂田２-３-14
コード114

電　話　0439－54－0111
ＦＡＸ　0439－54－5782

沿　革
昭58.10.29　千葉県君津市東坂田２-３-14に，君津店として開設。同時にサービス営業課を併設。
62．３.21　サービス営業課を君津サービススポットに改称。

歴代店長
昭58.10.29　古市　幸徳
59.10．１　森田　健一
63．６．１　長島　憲一

新　城　店

川崎市中原区新城１-５-16
コード115

電　話　044－777－5261
ＦＡＸ　044－751－2028

沿　革
昭57.12.11　神奈川県川崎市中原区１-5-16に，DKC新城店として開設。
59．3．1　RC店舗として，当社の運営管理に変更。

歴代店長
昭59．3．1　外山　和博

デューテイフリーショップ

千代田区神田佐久間町１-15
川初ビル５階
コード008

電　話　03－253－3555

沿　革(※241頁の秋葉原東口店の中にも掲載)
昭59．3.24　秋葉原本店７階に，当当社の免税店として開設。
（７階フロア長　鈴木敏之）
61．4.19　川初ビルの秋葉原東口店５階に移転。

歴代店長
昭61．4.19　野本　憲文
63．9．1　関根　　要

木　更　津　店

木更津市東中央２-１-18
コード118

電　話　0438－22－3611
ＦＡＸ　0438－25－5331

沿　革
昭59．4．6　千葉県木更津市東中央２-１-18に，木更津店として開設。

歴代店長
昭59．4．6　石井　伸吾
61．3．1　上田　　博

茂　原　店

茂原市八千代１-１-９
コード120

電　話　0475－25－2161
ＦＡＸ　0475－25－1383

沿　革
昭59.11.22　千葉県茂原市八千代１-１-９に，茂原店として開設。

歴代店長
昭59.11.22　古市　幸徳
63．9．1　真野　　隆

秋葉原東口店

千代田区神田佐久間町１-15
川初ビル１～５階
コード119

電　話　03－253－2296
ＦＡＸ　03－253－9539

沿　革

C&Qあきはばら

昭57.12.21　川初ビル１階にC&Qあきはばらとして開設。
59. 6.15　同ビル３～５階に移転。
60.10. 1　秋葉原東口店に統合。

DAC　秋　葉　原

昭59. 6.15　川初ビル１～２階にDAC秋葉原として開設。
60.10. 1　秋葉原東口店に統合。

歴代店長

昭57.12.21　内山　浩二
59.10.13　飯田　昌弘

昭59. 6.15　相田　　務

昭60.10. 1　上記，「C&Qあきはばら」と「DAC秋葉原」を統合し，川初ビル１～５階に「秋葉原東口店」を開設。
61. 4.19　５階に秋葉原本店７階より「デューテイフリーショップ」移転。
62. 9.26　愛称を「-able」（エイブル）として新装開店。

秋葉原東口店(-able)

歴代店長 (119)	1フロア長 (122)	2フロア長 (489)	3フロア長 (489)	4フロア長 (008)	5フロア長
60.10. 1　文字山輝雄 63. 3. 1　江原　雄一	60.10. 1　相田　　務 62. 9. 1　津野　直彦	60.10. 1　尾頭　正史	60.10. 1　塚田　哲夫 62. 9. 1　本田　　裕	60.10. 1　飯田　昌弘 62. 9. 1　内山　浩二	60.10. 1　飯田　昌弘 61. 4.19　野本　憲文 63. 9. 1　関根　　要

東　金　店

東金市東岩崎１-13-５
コード121

電　話　04755－4－2511
ＦＡＸ　04755－4－2004

沿　革
昭60. 4. 5　千葉県東金市東岩崎１-13-５に，東金店として開設。
63. 4. 1　同所に東金サービススポット併設。

歴代店長
昭60. 4. 5　緑川　安夫
63. 9. 1　鈴木　俊司

昭　島　店

昭島市松原町１-6-14
コード123

電　話　0425－42－9811
ＦＡＸ　0425－44－9957

沿　革
昭61. 2.28　東京都昭島市松原町１-６-14に，昭島店として開設。
62. 5.21　同所に昭島サービススポット併設。

歴代店長
昭61. 2.28　今野　伍郎
62. 4. 1　佐藤　史郎

実　籾　店

習志野市実籾町４-990-２
コード124

電　話　0474－79－4621

沿　革
昭61．4.19　千葉県習志野市実籾町４-990-２に，実籾店として開設。

歴代店長
昭61．4.19　助川　良一
　63．6．1　田中　優輝

土　浦　店

土浦市東崎町11-３
コード125

電　話　0298－52－6751
ＦＡＸ　0298－21－8635

沿　革
昭61．4.26　茨城県土浦市東崎町11-３に，土浦店として開設。

歴代店長
昭61．4.26　小林　真澄
　62.11．1　飯島　　彰

学園都市店

つくば市東新井25-２
コード126

電　話　0298－52－7111
ＦＡＸ　0298－52－7140

沿　革
昭61．6.19　茨城県筑波郡谷田部町東新井25-２に，学園都市店として開設。同時にサービス営業課設置。
　63．1．1　住所表示変更。
　63．3.21　サービス営業課を茨城サービスセンターに改称すると共に学園都市サービススポットを併設。

歴代店長
昭61．6.19　谷沢　邦夫

加　須　店

加須市浜町１-８
コード127

電　話　0480－61－2055
ＦＡＸ　0480－61－2090

沿　革
昭62．2.15　埼玉県加須市浜町１-８に，加須店として開設。

歴代店長
昭62．1．1　神田　哲成

亀　有　店

葛飾区亀有２-34-８
コード128

電　話　03－690－4147
ＦＡＸ　03－603－4109

沿　革
昭56．６．５　東京都葛飾区亀有２-34-８に，DKC亀有店として開設。(DKC第2号店)
　62．５．１　RC店に変更。

歴代店長
昭56．６．５　古井丸信夫
　62．５．１　後関　秀作

水　海　道　店

水海道市渕頭町2904-１
コード129

電　話　02972－２－0551
ＦＡＸ　02972－２－0574

沿　革
昭62．７.18　茨城県水海道市渕頭町2904-１に，水海道店として開設。

歴代店長
昭62．６.15　高橋　保男
　63．９．１　羽島　広美

行　田　店

行田市長野長久寺前1759-１
コード130

電　話　0485－53－2511
ＦＡＸ　0485－53－3477

沿　革
昭62.10．２　埼玉県行田市長野長久寺前1759-１に，行田店として開設。

歴代店長
昭62．９．１　川原　　正
　63．９．１　林　　茂雄

石　岡　店

石岡市大字石岡3319-１
コード131

電　話　02992－３－9616
ＦＡＸ　02992－４－0391

沿　革
昭62.11.20　茨城県石岡市大字石岡3319-１に，石岡店として開設。

歴代店長
昭62.11．１　小林　真澄

小　山　店

小山市駅南町４-14-22
コード132

電　話　0285－27－1391
ＦＡＸ　0285－27－1154

沿　革
昭62.12．４　栃木県小山市駅南町４-14-22に，小山店として開設。

歴代店長
昭62.11．１　坂巻　重義

牛　久　店

牛久市田宮町112-１
コード133

電　話　0298－74－3991
ＦＡＸ　0298－74－3994

沿　革
昭62.12.12　茨城県牛久市田宮町112-１に，牛久店として開設。

歴代店長
昭62.12．１　岡本　安夫

八日市場店

八日市場市米倉３-２
コード134

電　話　0479－73－3391
ＦＡＸ　0479－73－5798

沿　革
昭63．７．８　千葉県八日市場市米倉３-２に，八日市場店として開設。

歴代店長
昭63．６．１　森田　健一

志　津　店

佐倉市井野町字更新前60-41
コード135

電　話　0434－62－3771
ＦＡＸ　0434－62－3774

沿　革
昭63．7.21　千葉県佐倉市井野町字更新前60-41に，志津店として開設。

歴代店長
昭63．６．１　助川　良一

前　橋　店

前橋市本町１－２－21
コード136

電　話　0272－32－0110
ＦＡＸ　0272－34－5212

沿　革
昭59.11.23　群馬県前橋市本町１－２－21に，第一家電クリマデンキセンター店としてDKC加盟開設。
63．９．１　当社の前橋店としてRC店に変更。

歴代店長
昭59.11.23　三島　義信
63．９．１　熊沢　清治

前　橋　西　店

前橋市石倉町５－９－10
コード137

電　話　0272－53－7181
ＦＡＸ　0272－53－7809

沿　革
昭60.11.28　群馬県前橋市石倉町５－９－10に，第一家電クリマ前橋西店としてDKC加盟開設。
63．９．１　当社の前橋西店としてRC店に変更。

歴代店長
昭60.11.28　真下　伸一
63．９．１　佐藤與三郎

高　崎　店

高崎市緑町４－９－５
コード138

電　話　0273－63－3219
ＦＡＸ　0273－61－9463

沿　革
昭59.11.23　群馬県高崎市緑町４－９－５に，第一家電クリマ高崎店としてDKC加盟開設。
63．９．１　当社の高崎店としてRC店に変更。

歴代店長
昭59.11.23　吉田　健治
63．９．１　野本　憲文

伊　勢　崎　店

伊勢崎市連取町1985－１
コード139

電　話　0270－25－7181
ＦＡＸ　0270－23－8412

沿　革
昭61．３.29　群馬県伊勢崎市連取町1985－１に，第一家電クリマ伊勢崎店としてDKC加盟開設。
63．９．１　当社の伊勢崎店としてRC店に変更。

歴代店長
昭61．３.29　加藤　保夫
63．９．１　尾島　公介

本　庄　店

本庄市七軒町2701-74
コード140

電　話　0495－24－3219
ＦＡＸ　0495－24－7206

沿　革

昭59.11.23　埼玉県本庄市七軒町2701-74に，第一家電クリマ本庄店としてDKC加盟開設。

63．9．1　当社の本庄店としてRC店に変更。

歴代店長

昭59.11.23　斉藤　洋三

63．9．1　菅野　信行

深　谷　店

深谷市上柴町西３-21-２
コード141

電　話　0485－71－9951
ＦＡＸ　0485－71－9961

沿　革

昭63．10．８　埼玉県深谷市上柴町西3-21-2に，深谷店として開設。

歴代店長

昭63．９．１　川原　　正

DAC 学 園 都 市

つくば市東新井32-６
コード142

電　話　0298－51－8221
ＦＡＸ　0298－51－1238

沿　革

昭63.11.18　茨城県つくば市東新井32-６に，DAC学園都市として開設。

歴代店長

昭63．10．１　塚原　文夫

平　塚　店

平塚市根坂間253-１
コード143

電　話　0463－35－1451
ＦＡＸ　0463－35－1149

沿　革

昭63.11.24　神奈川県平塚市根坂間253-１に，平塚店として開設。

歴代店長

昭63．10．１　秋山　　稔

幸　手　店

幸手市東２-19-22
コード144

電　話　0480－42－4111
ＦＡＸ　0480－43－6150

沿　革
昭63.12．1　埼玉県幸手市東２-19-22に，幸手店として開設。

歴代店長
昭63.10．1　渡部　　衛

下　妻　店

下妻市大字下妻乙492-4
コード145

電　話　0296－44－4941
ＦＡＸ　0296－44－6035

沿　革
昭63.12．9　茨城県下妻市大字下妻乙492-４に，下妻店として開設。

歴代店長
昭63.12．1　谷口　　修

下　館　店

下館市外塚字村北26
コード146

電　話　0296－24－6213
ＦＡＸ　0296－25－1445

沿　革
昭63.12.18　茨城県下館市外塚字村北26に，下館店として開設。

歴代店長
昭63.12．1　茂木　常男

DKC(第一家電共栄チェーン)現店舗

※店長は昭63.12.31現在の氏名です

北小金店
千葉県松戸市きよしヶ丘2-1-18

電話　0473－41－1831
FAX　0473－41－1836

コード303

加盟開店　昭56.12.11

会社名　ライト電器株式会社
代表者　石渡　清人
店長　石渡　清人

金町店
東京都葛飾区東金町1-44-1

電話　03－607－7578
FAX　03－607－4726

コード304

加盟開店　昭57. 9. 2

会社名　有限会社　共栄無線
代表者　木村　隆英
店長　木村　隆英

都賀店
千葉県千葉市西都賀3-18-4

電話　0472－51－3553
FAX　0472－87－4809

コード305

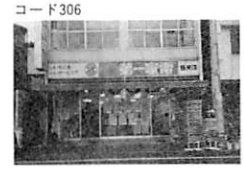
加盟開店　昭57. 8.26

会社名　有限会社　睦電機
代表者　藤代巳一郎
店長　永井　進

鶴見店
神奈川県横浜市鶴見区栄通4-46-4

電話　045－511－1930
FAX　045－502－7799

コード306



加盟開店　昭57.11. 6

会社名　第一電商株式会社
代表者　嵩原勝一郎
店長　千葉　喜傳

山久インテリア
東京都品川区五反田2-22-17
TOC8階

電話　03－494－3166
FAX　03－494－3165

コード307

加盟開店　昭57.12. 4

会社名　株式会社　山久インテリア家具
代表者　山本　久方
店長　肥沼　芳雄

鷺沼店
神奈川県川崎市宮前区有馬3208

電話　044－854－1811
FAX　044－854－7426

コード309

加盟開店　昭57.12.17

会社名　第一電商株式会社
代表者　嵩原勝一郎
店長　千葉　喜傳

あざみ野店
神奈川県横浜市緑区新石川1-9-14

電話　045－903－1441
FAX　045－903－1446

コード310

加盟開店　昭58. 4.15

会社名　あざみ野家電株式会社
代表者　嵩原八重子
店長　千葉　喜傳

藤ヶ丘店
神奈川県横浜市緑区藤ヶ丘2-3-3

電話　045－973－8941
FAX　045－973－8794

コード311

加盟開店　昭58. 4.15

会社名　藤ヶ丘家電株式会社
代表者　嵩原　勝秀
店長　吉野晴一郎

青葉台店

神奈川県横浜市緑区青葉台２-11-12

電　話　045－984－0941
ＦＡＸ　045－984－0843

コード312

加盟開店　昭58．4.15

会社名　青葉台家電株式会社
代表者　嵩原　勝正
店長　大熊　宗夫

岩槻店

埼玉県岩槻市本丸１-25-17

電　話　048－757－6851
ＦＡＸ　048－757－6853

コード313

加盟開店　昭58．3.25

会社名　福田商事株式会社
代表者　福田　巖
店長　前原　正夫

川崎西口店

神奈川県川崎市幸区中幸町４-17-４

電　話　044－522－1936
ＦＡＸ　044－522－1450

コード314

加盟開店　昭58．3.25

会社名　有限会社　幸カドヤ電器
代表者　西山　晃
店長　西山　晃

流山店

千葉県流山市流山８-1044

電　話　0471－59－2893
ＦＡＸ　0471－59－2894

コード315

加盟開店　昭58．4．８

会社名　有限会社　釜屋商店
代表者　田中　文蔵
店長　田中　孝夫

鷺宮店

東京都中野区鷺宮３-34-15

電　話　03－336－9011
ＦＡＸ　03－336－9010

コード316

加盟開店　昭58．4．８

会社名　株式会社　野方電器
代表者　斉藤　矩男
店長　高田美樹男

中野川島店

東京都中野区弥生町３-31-１

電　話　03－372－7425
ＦＡＸ　03－375－7627

コード317

加盟開店　昭58．8.25

会社名　有限会社　京橋堂
代表者　荻原　嘉男
店長　荻原　利尚

西新井店

東京都足立区西新井２-４-６

電　話　03－890－2711
ＦＡＸ　03－890－2795

コード318

加盟開店　昭58．5.27

会社名　株式会社　大和田テレビ
代表者　大和田輝雄
店長　石塚　進

妙蓮寺店

神奈川県横浜市港北区菊名１-９-31

電　話　045－421－7411
ＦＡＸ　045－402－2781

コード319

加盟開店　昭58．7.15

会社名　妙蓮寺家電株式会社
代表者　嵩原千恵子
店長　渡辺　金夫

川崎中央店

神奈川県川崎市川崎区大島５-11-14

電　話　044－244－7893
ＦＡＸ　044－244－8458

コード321

加盟開店　昭58.10. 8

会 社 名　有限会社　カドヤ商店
代 表 者　西山　周作
店 長　中島　登

吉川店

埼玉県北葛飾郡吉川町平沼676-５

電　話　0489－81－3900
ＦＡＸ　0489－81－1925

コード322

加盟開店　昭58.12. 3

会 社 名　有限会社　マルモ電化住設
代 表 者　小林　守
店 長　坂巻　信吉

糀谷店

東京都大田区萩中２-８-５

電　話　03－744－4178
ＦＡＸ　03－745－5685

コード323

加盟開店　昭58.10.28

会 社 名　千葉電機株式会社
代 表 者　千葉　和敏
店 長　千葉　敦

杉田店

神奈川県横浜市磯子区杉田１-13-１

電　話　045－772－0131
ＦＡＸ　045－772－0133

コード324

加盟開店　昭58.11.18

会 社 名　ノムラ電気株式会社
代 表 者　野村　勇
店 長　野村　勇

大口店

神奈川県横浜市神奈川区大口通56-２

電　話　045－401－0811
ＦＡＸ　045－402－2611

コード325

加盟開店　昭58.11. 1

会 社 名　大口家電株式会社
代 表 者　福田　規子
店 長　千葉　喜傳

狭山店

埼玉県狭山市入間川1436-１

電　話　0429－58－8631
ＦＡＸ　0429－58－8635

コード326

加盟開店　昭58.11.18

会 社 名　ヒカリ電器株式会社
代 表 者　北田　時夫
店 長　人見　君夫

江北店

東京都足立区江北２-27-５

電　話　03－890－2722
ＦＡＸ　03－890－2750

コード328

加盟開店　昭59. 3.10

会 社 名　株式会社　大和田テレビ
代 表 者　大和田輝雄
店 長　大和田信一

臼井店

千葉県佐倉市王子台２-26-９

電　話　0434－61－2291
ＦＡＸ　0434－61－2293

コード329

加盟開店　昭59. 3.24

会 社 名　有限会社　飯田商会
代 表 者　飯田　隆男
店 長　後藤　益巳

習志野店

千葉県習志野市鷺沼２-9-30

電　話　0474－51－6115
ＦＡＸ　0474－51－6117

コード330

加盟開店　昭59．5.26

会 社 名　有限会社　サムズアップ
代 表 者　田辺　孝行
店 長　田辺　孝行

蓮田店

埼玉県蓮田市東町６-3895-１

電　話　048－769－1533
ＦＡＸ　048－769－1316

コード331

加盟開店　昭59．6.30

会 社 名　トミダヤ商事株式会社
代 表 者　斉藤　正晴
店 長　折原　達男

目黒店

東京都目黒区中央町１-３-３

電　話　03－791－7080
ＦＡＸ　03－791－7079

コード332

加盟開店　昭59.11.18

会 社 名　大統電器株式会社
代 表 者　酒井　勝
店 長　田中　博志

竜ヶ崎店

茨城県竜ヶ崎市砂町2749

電　話　02976－2－2214
ＦＡＸ　02976－4－1940

コード333

加盟開店　昭59.11.30

会 社 名　有限会社　井原電器
代 表 者　井原　明夫
店 長　井原　邦夫

日吉店

神奈川県横浜市港北区日吉本町1-3-19

電　話　044－61－8611
ＦＡＸ　044－61－8613

コード334

加盟開店　昭59.12.15

会 社 名　日吉家電株式会社
代 表 者　嵩原　勝秀
店 長　伊藤　安博

花月園店

神奈川県横浜市鶴見区生麦５-８-12
山久エンゼルハイム花月園

電　話　045－504－5511
ＦＡＸ　045－502－3419

コード335

加盟開店　昭60．4.25

会 社 名　株式会社　山久インテリア家具
代 表 者　山本　久方
店 長　内田　茂男

津田沼店

千葉県船橋市前原東１-９-２

電　話　0474－72－5572
ＦＡＸ　0474－72－0648

コード336

加盟開店　昭60．6.20

会 社 名　株式会社　睦電機
代 表 者　藤代巳一郎
店 長　中川　憲夫

高砂店

東京都葛飾区高砂２-23-12

電　話　03－650－5713
ＦＡＸ　03－657－9836

コード337

加盟開店　昭60．7．6

会 社 名　トダデンキ株式会社
代 表 者　戸田　茂
店 長　戸田　茂

鹿　島　店

茨城県鹿島郡鹿島町鉢形中山1526-3

電　話　0299－82－0956
ＦＡＸ　0299－83－1696

コード338

加盟開店　昭60．9.21

会 社 名　株式会社　サンポート
代 表 者　高塚　正義
店 長　冨田　富雄

月　島　店

東京都中央区月島３-17-２

電　話　03－531－1567
ＦＡＸ　03－531－1385

コード339

加盟開店　昭60.10.12

会 社 名　岡崎テレビ・ラジオ電気
代 表 者　岡崎　ミキ
店 長　岡崎　貞雄

北　浦　和　店

埼玉県浦和市常磐10-19

電　話　048－832－1618
ＦＡＸ　048－832－1637

コード340

加盟開店　昭60.11.15

会 社 名　トミダヤ商事株式会社
代 表 者　斉藤　正晴
店 長　鈴木　裕之

中　目　黒　店

東京都目黒区上目黒２-15-８

電　話　03－711－5577
ＦＡＸ　03－711－5775

コード341

加盟開店　昭61．7.12

会 社 名　株式会社　野方電器
代 表 者　斉藤　矩男
店 長　内田　勝治

せんげん台店

埼玉県越谷市千間台東町７-25

電　話　0489－78－2271
ＦＡＸ　0489－78－2273

コード342

加盟開店　昭61．5.30

会 社 名　有限会社　マルモ電化
代 表 者　小林　　守
店 長　小鮒　秀夫

早　稲　田　店

東京都新宿区早稲田町67-７

電　話　03－204－4888
ＦＡＸ　03－208－1440

コード343

加盟開店　昭61．6.19

会 社 名　パルド株式会社
代 表 者　石巻　貞好
店 長　石巻　幹也

勝　田　台　店

千葉県八千代市勝田台１-12-７

電　話　0474－83－4887
ＦＡＸ　0474－85－7412

コード344

加盟開店　昭61．6.27

会 社 名　ヒカリ電化株式会社
代 表 者　荒井　光之
店 長　荒井　光之

庄　和　店

埼玉県北葛飾郡庄和町新宿新田327-70

電　話　048－746－6043
ＦＡＸ　048－746－3385

コード345

加盟開店　昭61.10.31

会 社 名　有限会社　鈴木家電
代 表 者　鈴木弥三秀
店 長　鈴木弥三秀

有馬店

神奈川県川崎市宮前区有馬3208

電　話　044－854－1811
ＦＡＸ　044－855－0421

コード346

加盟開店　昭61.11.15

会 社 名　第一電商株式会社
代 表 者　嵩原勝一郎
店 長　千葉　喜傳

青柳店

埼玉県草加市青柳町1797－1

電　話　0489－35－0705
ＦＡＸ　0489－31－5780

コード347

加盟開店　昭62．5．1

会 社 名　有限会社　フジナミ電気
代 表 者　藤波　敬子
店 長　藤波　　孝

青戸店

東京都葛飾区青戸６－４－25
サンドリアンマンション１階

電　話　03－603－6789
ＦＡＸ　03－603－6842

コード348

加盟開店　昭62．5．8

会 社 名　有限会社　ジツカワ電器
代 表 者　実川　龍義
店 長　実川　龍義

銚子店

千葉県銚子市中央町４－34

電　話　0479－25－2391
ＦＡＸ　0479－25－2395

コード349

加盟開店　昭62．6.12

会 社 名　有限会社　東総電器
代 表 者　土野　政之
店 長　土野　政之

町田店

東京都町田市木曽町128－４

電　話　0427－24－0611
ＦＡＸ　0427－24－0688

コード351

加盟開店　昭62．6.26

会 社 名　第一電商株式会社
代 表 者　嵩原　久勝
店 長　牧島　俊久

川間店

千葉県野田市春日町８－10

電　話　0471－27－0075
ＦＡＸ　0471－27－0076

コード350

加盟開店　昭62．7．3

会 社 名　有限会社　アライ家電
代 表 者　荒井　皓逸
店 長　荒井　皓逸

桜ヶ丘店

神奈川県大和市福田５－１－１

電　話　0462－69－7257
ＦＡＸ　0462－69－7258

コード353

加盟開店　昭62.10．2

会 社 名　佐藤電器商会
代 表 者　佐藤　勝一
店 長　佐藤　勝一

小金井店

東京都小金井市本町２－20－７

電　話　0423－84－0550
ＦＡＸ　0423－83－7507

コード308

加盟開店　昭62.11．１　(RC店より変更)

会 社 名　有限会社　佐久間電器
代 表 者　佐久間武彦
店 長　松田　隆司

今井店

東京都江戸川区江戸川３-55-12

電　話　03－670－2482
ＦＡＸ　03－670－7820

コード320

加盟開店　昭62.11. 1　（ＲＣ店より変更）

会 社 名　有限会社　富岡電器
代 表 者　富岡　康男
店　長　富岡　康男

宮前平店

神奈川県川崎市宮前区土橋１-13-３

電　話　044－888－5911
ＦＡＸ　044－888－3519

コード354

加盟開店　昭62.11.28

会 社 名　第一電商株式会社
代 表 者　嵩原　久勝
店　長　千葉　喜傳

八潮店

埼玉県八潮市中央３-11-４

電　話　0489－95－8381
ＦＡＸ　0489－96－8277

コード355

加盟開店　昭62.12.11

会 社 名　有限会社　マルモ電化住設
代 表 者　小林　守
店　長　小林　守

成田西口店

千葉県成田市囲護台1336

電　話　0476－22－1586
ＦＡＸ　0476－24－2434

コード356

加盟開店　昭63. 2.11

会 社 名　有限会社　総友
代 表 者　川嶋　春樹
店　長　川嶋　春樹

藤代店

茨城県北相馬郡藤代町片町310

電　話　0297－82－2121
ＦＡＸ　0297－82－2123

コード357

加盟開店　昭63. 4. 2

会 社 名　桜井電機有限会社
代 表 者　桜井　国雄
店　長　大金　雅人

長後店

神奈川県藤沢市長後789

電　話　0466－45－8120
ＦＡＸ　0466－45－0322

コード361

加盟開店　昭63. 6.23

会 社 名　森商店
代 表 者　森　高久
店　長　森　高久

川崎中島店

神奈川県川崎市川崎区中島１-11-13

電　話　044－244－1114
ＦＡＸ　044－244－1118

コード360

加盟開店　昭63. 7. 2

会 社 名　有限会社　カドヤ商店
代 表 者　西山　周作
店　長　西山　周作

伊那店

長野県伊那市中央区３丁目

電　話　0265－72－3366
ＦＡＸ　0265－78－7786

コード358

加盟開店　昭63. 5.26

会 社 名　合資会社　三栄田中商店
代 表 者　田中　繁
店　長　桜井　庸一

南守谷店

茨城県北相馬郡守谷町みずき野
5-5-6

電話　02974－5－4361
FAX　02974－5－4360

コード359

加盟開店　昭63. 6.10

会社名　有限会社　共栄無線
代表者　木村　隆英
店長　古井丸信夫

小倉台店

千葉県千葉市小倉町1754-11

電話　0472－33－0661
FAX　0472－33－0693

コード362

加盟開店　昭63. 7. 2

会社名　有限会社　飯田商会
代表者　飯田　隆男
店長　佐藤　公昭

天王台店

千葉県我孫子市柴崎台4-7-14

電話　0471－82－9827
FAX　0471－82－9837

コード363

加盟開店　昭63. 7. 8

会社名　有限会社　飯田電器
代表者　飯田　豊
店長　三瓶　邦夫

クリマ桐生店

群馬県桐生市錦町1-6-22

電話　0277－44－5688
FAX　0277－22－7275

コード327

加盟開店　昭63. 9. 1

会社名　桐生クリマデンキ
代表者　栗間　巌
店長　栗間　巌

佐鳴台店FC電化のメガ

静岡県浜松市佐鳴台3-54-37

電話　0534－48－5826
FAX　0534－48－5400

コード364

加盟開店　昭63.10.21

会社名　電化のメガ
代表者　妻鹿　政光
店長　妻鹿　政光

広沢店 FC新栄電器

静岡県浜松市広沢3-27-5

電話　0534－54－1979
FAX　0534－54－1970

コード365

加盟開店　昭63.10.21

会社名　㈱新栄電器
代表者　井上　敬介
店長　井上　敬介

西丘店FC電化のホソカワ

静岡県浜松市西丘町143

電話　0534－36－2718
FAX　0534－38－2998

コード366

加盟開店　昭63.11.25

会社名　㈲電化のホソカワ
代表者　細川　徳義
店長　細川　徳義

須坂パルク店

長野県須坂市大字高梨350
ピオレ2階

電話　0262－45－2116
FAX　0262－46－9985

コード367

加盟開店　昭63.12. 2

会社名　㈲堀内電器
代表者　堀内　常司
店長　堀内　常司

新橋営業所

港区芝新橋芝3-1

沿　革

昭33.10.23　東京都港区芝新橋3-1，本社1階に新橋営業所として開設。
36.11. 8　隣接ビルの熔接工事洩火により社屋の大半を焼失。
37. 1.　全面閉鎖。

歴代店長

昭33.10.23	星野　孝	昭34.10. 1	磯木　信夫		
34. 3. 1	磯木　進	35. 1.21	磯木　進		

新宿店

新宿区新宿3-1

沿　革

昭34.10. 1　新宿区新宿3-1に，新宿営業所として開設。
37. 9. 1　新宿店と改称。
53. 5.31　「ビデオセンター新宿」の開設に伴うスクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

歴代店長

昭34.10. 1	星野　孝	昭41. 5. 1	成毛　豊	昭48.11. 1	佐藤　昇
35. 2.18	二瓶　八郎	43. 6. 1	木村　義治	51. 3. 1	千葉　和彦
37.10. 1	鎌田　孝紀	45. 5.15	吉井　宣弘		
39. 4. 1	磯木　進	47. 3. 1	今野　伍郎		

神田店

千代田区外神田3-13-7

沿　革

昭35. 2.18　東京都千代田区神田旅籠町1-16に，神田営業所として開設。
37. 9. 1　神田店と改称。
50.12.31　家主の都合により閉鎖。

歴代店長

昭35. 2.18	星野　孝	昭40. 8.15	成毛　豊	昭46. 3.18	浦野　源至
35. 8. 1	鎌田　孝紀	41. 5. 1	工藤　昌典	47. 4. 1	石山　清一
37.10. 1	小松崎哲夫	42. 5.15	高津戸勇太	48. 4. 1	木村　勝利
38. 6.21	道願　博一	43. 6. 1	秋元　康男	50. 1.25	千葉　和彦
40. 3. 5	吉田　務	44. 3.17	高橋　洋雄		

秋葉原第二店 DAC秋葉原FI

千代田区外神田1-15-16
秋葉原ラジオ会館

沿　革

昭37.10. 1　東京都千代田区神田花房町5に秋葉原第二店として開設。
46. 2. 1　秋葉原ラジオ会館ビル改築のため向かい側の店舗へ移転。
47. 3.21～ 5.31まで休業。
47. 6. 1　秋葉原ラジオ会館1階に新装開店。
50.11.16　DAC秋葉原FIと改称。
53. 5. 8　DAC秋葉原FIIに包含され，発展的に閉鎖。

歴代店長

昭37.10. 1	成毛　豊	昭42. 7.25	坂本金次郎	昭47. 4. 1	田口　浩司
39. 4. 1	高柳　勇	43. 8. 5	高橋　洋雄	49. 5. 1	相田　務
40.10. 1	高津戸勇太	44. 3.17	根本　芳誠		
41. 5. 1	浜野　行央	45. 4. 1	古川　義夫		

新宿サービス売店

新宿区東大久保２-238
新宿サービスステーション

沿　革

昭40.10.23　東京都新宿区東大久保２-238，新宿サービスステーションの建物の一部を利用し，サービス部所属の新宿サービス売店として開設。
41．3．1　販売部の所属に変更。
44．2.21　新宿サービスステーションのサービス部署が荻窪社屋へ移転。当店は営業を続行。
44.10.19　閉鎖。

歴代店長

昭40.10.23　鎌田　孝紀　昭41．5．1　吉田　　務

吉　祥　寺　店

武蔵野市吉祥寺本町１-33-10

沿　革

昭42．5.28　東京都武蔵野市吉祥寺本町１-33-10に，吉祥寺店として開設。
59．1.16　スクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

歴代店長

昭42．5.28 工藤　昌典　昭46．6.26 峰　　英征　昭53．9．1 高田　竹三
43．6．1 高橋　和夫　49．8．1 田崎　英時　56．9．1 鶴田　美男
44．6．4 長南　恵二　50．8．5 松本　五郎

調　布　店

調布市布田１-43-３　忠実屋内

沿　革

昭47．6.10　東京都調布市布田１-43-３，忠実屋名店センター３階に調布店として開設。
47.10.24　忠実屋の都合による閉店に伴って閉鎖。

歴代店長

昭47．6.10　三嶋　　誠

カメラショップ

葛飾区新小岩１-50-13
(旧・新小岩店)

沿　革

昭56．5．1　東京都葛飾区新小岩１-50-13，旧・新小岩店の店舗を利用して，カメラショップとして開設。
58．9．1　スクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

歴代店長

昭56．5．1　石井　伸吾(兼)

ＤＡＣサンシャイン

豊島区東池袋３-１-３
サンシャインシテイ・YOU１階

沿　革

昭59．3．3　東京都豊島区東池袋３-１-３，サンシャインシテイYOU１Fに，DACサンシャインとして開設。
61．9.15　スクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

歴代店長

昭59．3．3　野末　葉一

幕張売店

千葉市幕張町４-813

沿　革

昭52.12. 8　千葉県千葉市幕張町４-813，幕張サービスステーション敷地内所在の空小屋を利用して改造し，幕張売店として開設。

62. 4.12　物流システム改革に伴う幕張サービスステーションの閉鎖とともに閉鎖。

歴代店長

昭52.12. 1　永長年永㈱
53. 2. 1　渡辺　善吾
54. 9. 1　藤崎　博
56. 2.15　渡辺　善吾

赤羽店

北区赤羽１-37-７

沿　革

昭43. 8.24　東京都北区赤羽町１-287に，赤羽店として開設。

62. 9.23　スクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

歴代店長

昭43. 8. 5	坂本金次郎	昭52. 3. 1	田口　浩司
47. 5.29	松山　哲郎	53. 9. 1	喜多　利明
48. 6. 1	前田　哲彦	56.11. 1	菅野　勝
50. 4. 1	岩井　三男	58. 4. 1	園田　義宣

注：昭和60年10月1日，秋葉原東口店に統合のため閉鎖した，「DAC秋葉原」および「C&Qあきはばら」は，秋葉原東口店の項に記載す。

(参　考)RC店からDKC店になった2店舗

第一家電 エアコン専門店

小金井市本町2-20-7

(旧・小金井店)

沿　革

昭43. 1.23　東京都小金井市本町2-2709に小金井店として開設。
56. 5. 8　近隣より発生せる火災のため，建物の躯体を残し類焼。
56. 5. 9～58. 4.28　休業。
58. 4.29　建物を改装し，三鷹店の衛星店として開店。
61. 5. 5　スクラップ・アンド・ビルド策により閉鎖。

61. 5.31　第一家電・エアコン専門店として再開店。
62.10.31　のれん分け制度に基づくDKC小金井店へ引渡しのため閉鎖。
(DKC小金井店の項に掲載)

歴代店長(小金井店)

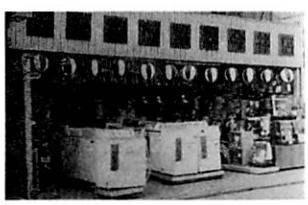
昭43. 1.23	高橋　和夫	昭47. 6.19	石崎　　誠	昭53. 3. 1	中島　正興
43. 6. 1	広瀬　芳雄	48. 9. 1	小野　澄夫	54. 3. 1	松本　康博
44. 2.10	柳沢　文夫	50. 4. 1	上田　　博	58. 4.29	(三鷹店長)
45. 3. 1	鈴木　賢司	50. 8. 5	大森　正一	60. 8. 1	磯部　　充
45. 7. 1	河野　正行	51.10. 1	森　　隆之		

歴代店長(エアコン専門店)

昭61. 5.31	早川　公博
62. 4. 1	鴻野　光男

今　井　店

東京都江戸川区江戸川3-55-12



沿　革

昭41. 5.14　東京都江戸川区江戸川3-55-12に今井店として開設。
62.10.31　のれん分け制度に基づくDKC今井店へ引渡しのため閉鎖。
(DKC今井店の項に掲載)

歴代店長

昭41. 5. 1	高津戸勇太	昭49. 6. 1	飯田　昌弘	昭58.10. 1	後関　秀作
42. 5.15	岡　一農夫	52. 3. 1	今川　　昶	61. 3. 1	黒岩　十郎
45.12. 1	斉藤　元明	53. 3. 1	黒田　好二		
46.11.13	竹津　種雄	55. 5. 1	飯田　昌弘		
47. 6. 9	黒田　瑞次	57. 4. 1	大谷　雅昭		
49. 4. 1	加藤　弘二	58. 3. 1	山内誠一郎		

閉鎖したDKC店

深川店 東京都江東区白河町2-8-5	会社名	株式会社　セミナ
	加盟開店	昭55. 6. 5
	閉店	昭59. 1.16
渕野辺店 神奈川県相模原市鹿沼台1-12	会社名	渕野辺家電株式会社
	加盟開店	昭58. 7.15
	閉店	昭60. 2.28
関内店 神奈川県横浜市中区港町2-6 横浜関内ビル3階	会社名	株式会社　山久インテリア家具
	加盟開店	昭59. 3. 2
	閉店	昭60. 1.15
第一家電クリマ芳賀店 群馬県前橋市高花台1-11-12	会社名	株式会社　芳賀クリマデンキ
	加盟開店	昭59.11.23
	閉店	昭62. 5.31
第一家電クリマ太田店 群馬県太田市飯田町1074	会社名	株式会社　太田クリマデンキ
	加盟開店	昭59.11.23
	閉店	昭62. 8.10
第一家電クリマ本店 群馬県前橋市表町2-10-3	会社名	株式会社　栗間電機商会
	加盟開店	昭59.12.14
	閉店	昭63. 8.31

サービス体制小史

サービス・ステーションの沿革

●サービス体制の初期の状況など

昭33.11. 1　創立当初は，仕入・サービス業務とも営業部が統轄していた。
〃　新橋本社，川崎，秋葉原の各営業所にそれぞれサービス担当者が配属されていた。
34. 9.30　商品倉庫は，新橋本社1階の奥を利用していた。
34.10. 1　営業部に営業事務課を，新橋営業所にサービス課をそれぞれ新設した。
35. 8. 1　サービス部を新設し，サービス課を新橋営業所より分離してサービス部に移管した。なお，サービス部に商品課を新設した。
36.10. 1　商品課を，サービス部より営業部に移管した。
36.11. 8　新橋本社が火災により焼失のため，サービス部，営業部，営業事務課および商品課は，杉並区方南町452 アリア電機㈱へ仮移転した。
37. 1.21　新宿区西大久保3-21に，本社屋が新築完成したため，営業部と営業事務課はアリア電機㈱から移転した。
37. 3. 5　新宿区東大久保2-238に所在の事務所，倉庫が東芝月販㈱から返還されたので，サービス部および商品課が，アリア電機㈱から移転した。

●新宿サービス・ステーション　（開設 昭和37. 3. 5～45. 9. 5 閉鎖）

昭37. 3. 5　新宿区東大久保2-238の社屋で，サービスおよび仕入業務を開始した。
39. 3. 1　当所を，新宿サービス・ステーション(ＳＳ)と呼称することにした。
40.10.23　当所敷地内に，新宿ＳＳ売店を開設した。
44. 2.20　当所に特機部だけを残し，その他のサービス・仕入等の関係部署は，杉並区天沼3-18-8に新築完成の，荻窪社屋に移転した。
44. 3.29　西大久保の本社より集金部が当所へ移転した。
44.10.19　新宿ＳＳ売店を閉鎖した。
45. 8.25　集金部が，渋谷区桜ヶ丘11の渋谷店2階へ移転した。
45. 9. 5　特機部が，武蔵野市中町1-7，三鷹サービス・ステーションへ移転した。そして当所を閉鎖し，以後，当所に新宿本社の社屋建設にかかった。

●川崎サービス・ステーション　（開設 昭和34. 9. 1～58. 6. 14 閉鎖）

昭34. 9. 1　川崎市浜町3-17に，川崎営業所を開設し，同時にサービス業務を開始した。
35.10. 1　川崎店を川崎市大島町3-75に移転。(サービス部門は川崎店所属)
39. 3. 1　当所のサービス部門を，川崎サービス・ステーションと呼称することにした。
39. 4. 1　当所のサービス部門が，サービス部の所属となった。
44.10.10　川崎市千年929に，川崎サービス・ステーションの事務所・倉庫を新築して移転した。
58. 6.14　サービス・ステーションの統廃合政策による，大和サービス・ステーションの開設に伴い，当所を閉鎖した。

●江戸川サービス・ステーション　(開設 昭和37.4.20～62.3.18 閉鎖)

昭37. 4.20　江戸川区松本町154-4(後に地番変更1-2-3)に，江戸川倉庫を開設した。
39. 6. 3　当所に，江戸川サービス課を新設して，江戸川サービス・ステーションとした。
40. 9. 5　当所敷地内に，江戸川店を開設した。
49. 1.17　江戸川区鹿骨2-236に，江戸川サービス・ステーションの事務所・倉庫を新築して移転した。
62. 1.14　江戸川商品課が，新設の北関東物流センターへ移転した。(当所は当分の間宅配のみ担当)
62. 3.18　江戸川管理課が，春日部市の春日部店2階へ移転し，当所を閉鎖した。

●三鷹機器サービス・ステーション　(開設 昭和38.12.15～62.4.16 呼称廃止)

昭38. 3. 1　三鷹以西地区のサービス業務を，サービス部(新宿)より分離して，三鷹店において担当することにした。
38.12.15　武蔵野市中町1-7(後に地番変更2-13-3)に，三鷹店所属の三鷹配送所を開設した。
39. 3. 1　三鷹配送所の呼称を，三鷹サービス・ステーションに改称した。
39. 4. 1　三鷹サービス・ステーションを，サービス部の所属に変更した。
46.10. 1　荻窪サービス・ステーションと三鷹サービス・ステーションにわかれていた技術部特機サービス課を当所へ統合し，当所を三鷹機器サービス・ステーションに改称した。
58. 9. 1　当所構内に，別の事務所を設置した。
62. 4.16　当所にあった特機営業課が，小金井市の第一家電エアコン専門店へ移転したので，三鷹機器サービス・ステーションの呼称を廃止した。

●板橋サービス・ステーション　(開設 昭和42.6.10～44.1.21 閉鎖)

昭42. 6.10　板橋区本町35に，板橋倉庫を開設し，板橋サービス・ステーションとした。
44. 1.21　蕨サービス・ステーションの開設に伴い，当所を閉鎖した。
44. 3. 1　当所に，板橋店を開設し現在に至る。

●渋谷サービス係　(開設 昭和42.6.1～44.2.21 廃止)

昭42. 6. 1　渋谷区桜ヶ丘11の渋谷店内に，渋谷サービス第二係，ならびに技術係を常駐した。
44. 2.21　荻窪サービス・ステーションの開設に伴い，その係を廃止した。

●立川サービス・ステーション　(開設 昭和43.2.5～44.4.18 閉鎖)

昭43. 2. 5　立川市曙町2-270-6，立川店(2.18開店)に，立川商品係，ならびに立川サービス係を設置して，立川サービス・ステーションとした。
44. 4.18　国分寺サービス・ステーションの開設に伴い，その機能を廃止した。

●蕨サービス・ステーション　(開設 昭和44.1.21～62.3.18 閉鎖)

昭44. 1.21　蕨市中央5-8-7に，蕨サービス・ステーションを開設した。
55. 6.19　戸田サービス・ステーションの開設に伴い，修理業務のみを担当することにした。
60. 8.20　蕨管理課のみを残し，業務を戸田サービス・ステーションに統合して呼称を廃止した。
62. 3.18　蕨管理課が春日部市の春日部店2階へ移転して，当所を閉鎖した。

●相模原サービス・ステーション　(開設 昭和44.2.14～58.6.14 閉鎖)

昭44. 2.14　相模原市矢部2-16に，相模原サービス・ステーションを開設した。
54.10.15　事務所2階より出火し，約50平方米を焼失した。
58. 6.14　統廃合政策による大和サービス・ステーションの開設に伴い，閉鎖した。

●荻窪サービス・ステーション　(開設 昭和44.2.21～50.3.10 閉鎖)

昭44. 2.21　杉並区天沼3-18-8に荻窪社屋が完成し，新宿サービス・ステーションの業務を当所に移して，荻窪サービス・ステーションを開設した。
その後，隣の産婦人科医院から，騒音に対する苦言が発生した。
50. 3.10　練馬サービス・ステーションの開設に伴い，業務を移して閉鎖した。

●国分寺サービス・ステーション　(開設 昭和44.4.18～62.3.4 呼称変更)

昭44. 4.18　小金井市貫井北町4-3-1に，国分寺サービス・ステーションを開設した。
45. 8.29　国分寺市東戸倉2-18-7に移転した。
62. 2.26　物流システムの改革に伴い，サービス・ステーションの名称を国分寺配送センターに変更した。
62. 3. 4　多摩サービス・センターに名称を変更した。(新・物流サービス部門の沿革の項に掲載)

●松戸サービス・ステーション　(開設 昭和46.1.14～62.3.4 閉鎖)

昭46. 1.14　松戸市八ヶ崎786-1に，松戸サービス・ステーションを開設した。(配送業務のみ)
46. 2.11　修理業務も開始した。
61.11.20　北関東物流センターの開設に伴い，宅配のみの配送センターにした。
62. 3. 4　物流システム改革に伴い，閉鎖した。

●幕張サービス・ステーション　(開設 昭和46.5.24～62.4.12 閉鎖)

昭46. 5.24　千葉市幕張町1-7686-3に，幕張サービス・ステーションを開設した。
50.10.－　千葉市幕張4-813に移転した。
52.12. 8　当所敷地内に，幕張売店を開設した。
62. 1.14　幕張商品課が，新設の北関東物流センターへ移転した。(当所は当分の間宅配のみ担当)
62. 4.12　幕張売店を閉鎖し，当所を全面的に閉鎖した。

●成城サービス・ステーション　(開設 昭和47.5.14～47.12.1 閉鎖)

昭47. 5.14　世田谷区成城3-19-6に，成城サービス・ステーションを開設した。(商品配送のみ)
47.12. 1　世田谷サービス・ステーションの開設に伴い，閉鎖した。

●藤沢サービス・ステーション　(開設 昭和47.5.20～60.9.13 閉鎖)

昭47. 5.20　藤沢市藤沢2341に，藤沢サービス・ステーションを開設した。
57. 9.12　台風による洪水のために，大幅な浸水被害を蒙った。
60. 9.13　統廃合政策による大和サービス・ステーションの開設に伴い，閉鎖した。

●東十條サービス・ステーション　(開設 昭和47.6.3～52.2.28 閉鎖)

昭47. 6. 3　北区東十条1-13-18に，東十条サービス・ステーションを開設した。(商品配送のみ)
48. 5. 1　当所に流通管理課と流通1，2，3課を新設して，東十条流通センターと呼称した。
51. 3. 1　当所に物流センターを新設し，流通センターの業務を移管した。
51.10.11　閉鎖準備のため残務整理員2名を残すことにした。
52. 2.28　当所を閉鎖した。

●川越サービス・ステーション　(開設 昭和47.8.17～62.3.21 閉鎖)

昭47. 8.17　川越市大字大塚新田永里街5-1に，川越サービス・ステーションを開設した。
62. 1.28　川越商品課が，新設の北関東物流センターへ移転した。
62. 3.21　鴻巣サービス・スポットの新設に伴い，閉鎖した。

●世田谷サービス・ステーション　(開設 昭和47.12.1～62.2.28 閉鎖)

昭47.12. 1　世田谷区等々力5-2に，世田谷サービス・ステーションを開設した。
52. 3. 1　倉庫は物流倉庫とし，サービス課は出張修理のみ担当することにした。
62. 2.28　世田谷商品課が，新設の南関東物流センターへ移転し，当所を閉鎖した。

●佐原サービス・ステーション　(開設 昭和47.12.8～62.3.21 閉鎖)

昭47.12. 8　佐原市佐原字平台イ-965に，佐原サービス・ステーションを開設した。
52. 3. 1　佐原商品係を，佐原店の所属とした。
60. 4. 1　当所の要員を佐原店常駐とし，業務上の掌握は佐原店店長が行なうことにした。
62. 3.21　成田サービス・スポットの新設に伴い，閉鎖した。

●越谷サービス・ステーション　(開設 昭和48.4.1～62.2.4 閉鎖)

昭48. 4. 1　越谷市上間久里字築堤36-1に，越谷サービス・ステーションを開設した。
61.11.20　北関東物流センターの開設に伴い，宅配のみの配送センターにした。
62. 2. 4　春日部市の春日部店2階へ移転して，当所を閉鎖した。

●練馬サービス・ステーション　(開設 昭和50.3.10～62.3.21 呼称変更)

昭50. 3.10　練馬区中村南1-33-1に，練馬サービス・ステーションを開設した。
62. 3.21　物流システム改革に伴い，東京サービス・センターに改称。
(新・物流サービス部門の沿革の項に掲載)

●鴻巣サービス・ステーション　(開設 昭和50.9.21～62.3.21 呼称変更)

昭50. 9.21　鴻巣市本町2-11-1，鴻巣店の開店に伴い，同店2階に，鴻巣サービス・ステーションを開設した。(商品配送のみ)
62. 3.21　物流システム改革に伴い，鴻巣サービス・スポットに改称。
(新・物流サービス部門の沿革の項に掲載)

●戸田サービス・ステーション　(開設 昭和55.6.19～62.3.26 閉鎖)

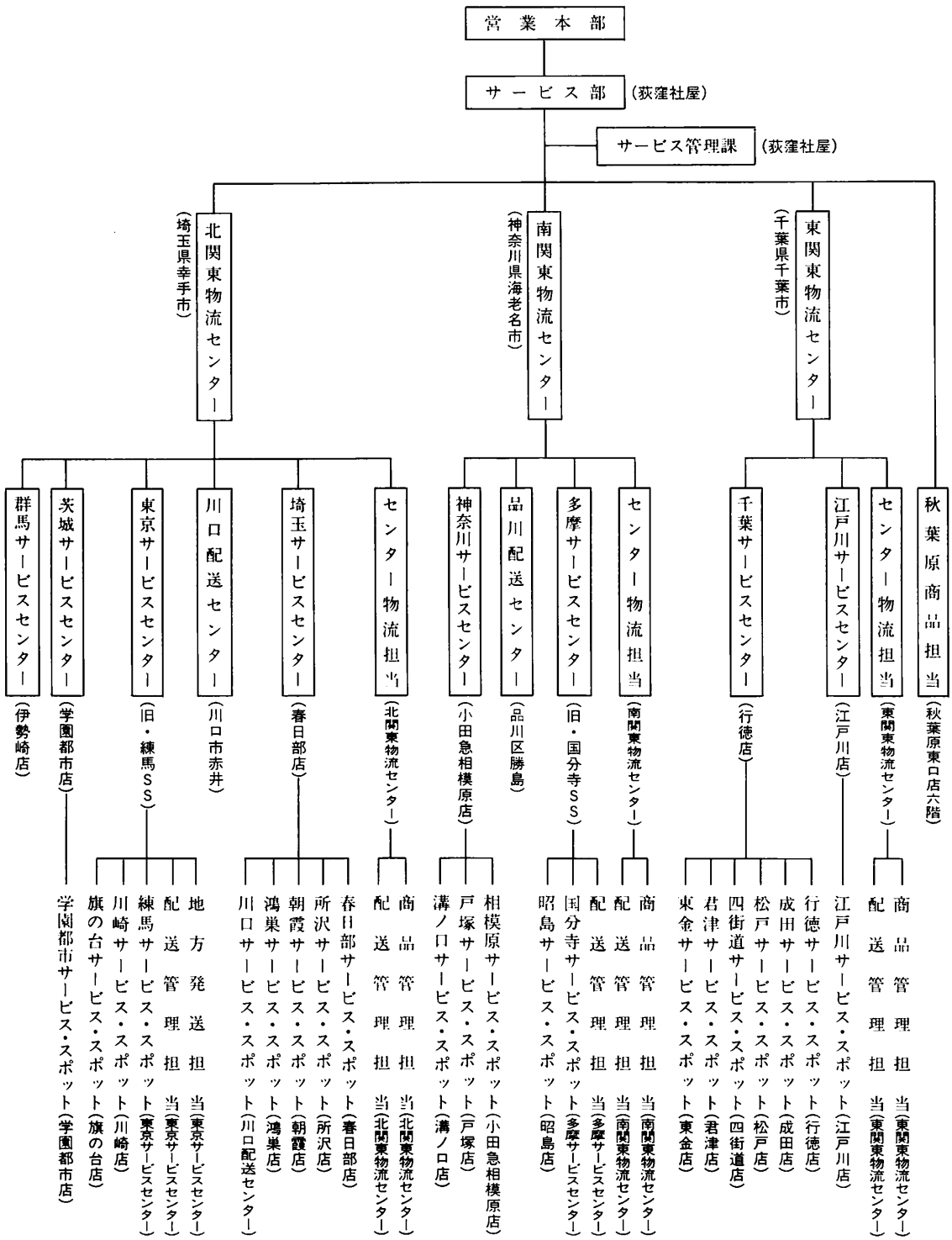
昭55. 6.19　戸田市美女木字四反田2444-1に，戸田サービス・ステーションを開設した。(商品配送のみ)
60. 8.20　蕨サービス・ステーションを当所に統合，修理業務も担当することにした。
62. 1.28　戸田商品課が，新設の北関東物流センターへ移転した。
62. 3.26　川口配送センターの新設に伴い，閉鎖した。

●大和サービス・ステーション　(開設 昭和58.6.16～62.3.4 閉鎖)

昭58. 6.16　相模原市上鶴間3-2-37に，大和サービス・ステーションを開設した。統廃合政策により，相模原サービス・ステーションの業務を当所に併合した。
60. 9.13　藤沢サービス・ステーションの業務も，当所に併合した。
62. 2. 4　大和商品課が，新設の南関東物流センターへ移転した。
62. 3. 4　当所を閉鎖した。

現在の物流・サービス体制

サービス部組織機構図(昭和63年12月31日現在)



S・P

北関東物流センター

埼玉県幸手市大字惣新田245-1
（東日本急行㈱内）
コード820

電　話　0480－48－2020
ＦＡＸ　0480－48－2019

沿　　革

昭61.11.20　左記場所に開設(センター長　佐藤明)
62．9．1　同所にセンター物流担当が新設され，そのもとに商品管理担当および配送管理担当が新設された。(センター長　藤田典生)

● センター物流担当 ┬ ● 商品管理担当
　　└ ● 配送管理担当

南関東物流センター

神奈川県海老名市本郷2689-1
（東日本急行㈱
神奈川総合物流センター内）
コード830

電　話　0462－38－6441
ＦＡＸ　0462－38－6659

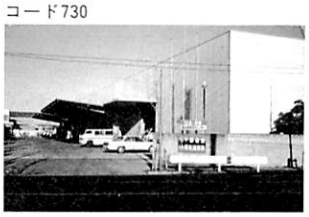
沿　　革

昭62．2．5　厚木市船子字長ヶ町137-1，東日本急行㈱内に開設。(センター長　島津敏隆)
62．9．1　同所にセンター物流担当が新設され，そのもとに商品管理担当および配送管理担当が新設された。(センター長　宮本良三)
62.10．2　左記場所に移転。

● センター物流担当 ┬ ● 商品管理担当
　　└ ● 配送管理担当

東関東物流センター

千葉県千葉市新港176-1
（旭流通商事㈱内）
コード730



電　話　0472－47－9621
ＦＡＸ　0472－48－5244

沿　　革

昭62．3.19　左記場所に，千葉配送センターとして開設。
62．5．1　東関東物流センターに名称変更。(センター長　前田稲実)
62．9．1　同所にセンター物流担当が新設され，そのもとに商品管理担当および配送管理担当が新設された。
62.10.15　同日より宅配業務のほか店舗配送業務も実施。
63．4．1　(センター長　町野満州男)

● センター物流担当 ┬ ● 商品管理担当
　　└ ● 配送管理担当

S・C

㊍埼玉サービスセンター 電　話　048－734－2411 FAX　048－734－2414 コード　631	埼玉県春日部市中央1-49-1　春日部店内 昭62．3.21　開設。
㊍川口配送センター 電　話　0482－85－6117 FAX　0482－81－7640 コード　650	埼玉県川口市赤井1-21-13　東日本急行㈱内 昭62．3.26　開設。
㊍東京サービスセンター 電　話　03－970－7141 FAX　03－998－3657 コード　611	東京都練馬区中村南1-33-1　旧・練馬ＳＳ内 昭50．3.10　練馬サービスステーションとして開設。 62．3.21　東京サービスセンターに改称。
㊍茨城サービスセンター 電　話　0298－52－0731 FAX　0298－52－7140 コード　636	茨城県つくば市東新井25-2　学園都市店内 昭61．6.19　学園都市店開設に伴い，61．4.26開設のサービス土浦営業課を移転して学園都市営業課として開設。 62．3.21　茨城サービスセンターに改称。
㊐多摩サービスセンター 電　話　0423－22－3881 FAX　0423－22－3885 コード　614	東京都国分寺市東戸倉2-18-7　旧・国分寺ＳＳ内 昭44．4.18　国分寺サービスステーションとして開設。 62．3.21　多摩サービスセンターに改称。
㊐品川配送センター 電　話　03－298－1841 FAX　03－298－1842 コード　780	東京都品川区勝島1-4-11　宝組勝島倉庫内 昭62.10.15　開設。
㊐神奈川サービスセンター 電　話　0427－43－8111 FAX　0427－43－8133 コード　616	神奈川県相模原市松が枝町21-6　小田急相模原店内 昭62．3.21　開設。
㊐江戸川サービスセンター 電　話　03－674－4491 FAX　03－674－4495 コード　613	東京都江戸川区松本町1-3-2　江戸川店内 昭62．3.21　開設。

㊧千葉サービスセンター
電　話　0473－99－0564
ＦＡＸ　0473－99－0565
コード　621

千葉県市川市行徳駅前１-27　行徳店内

昭62．3.21　開設。

㊨群馬サービスセンター
電　話　0270－23－7182
ＦＡＸ　0270－24－9251
コード　637

群馬県伊勢崎市連取町1985-１　伊勢崎店内

昭63．9．1　開設。

Ｓ・Ｓ

埼玉 春日部サービススポット
電　話　048－734－2411
ＦＡＸ　048－734－2414
コード　631

埼玉県春日部市中央１-49-１　春日部店(埼玉ＳＣ)内

昭62．3.21　埼玉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は埼玉SCで行なう)

埼玉 所沢サービススポット
電　話　0429－28－8402
ＦＡＸ　0429－28－8403
コード　635

埼玉県所沢市東町10-16　所沢店内

昭62．3.21　埼玉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は埼玉SCで行なう)

埼玉 朝霞サービススポット
電　話　0484－67－0661
ＦＡＸ　0484－67－0662
コード　633

埼玉県朝霞市仲町１-１-５　朝霞店内

昭62．3.21　埼玉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は埼玉SCで行なう)

埼玉 鴻巣サービススポット
電　話　0485－42－7223
ＦＡＸ　0485－42－7294
コード　634

埼玉県鴻巣市本町２-１-11　鴻巣店内

昭50．9.21　鴻巣サービスステーションとして開設。
62．3.21　埼玉ＳＣのＳＳに改称。

埼玉 川口サービススポット
電　話　048－734－2428
ＦＡＸ　0482－81－7640
コード　632

埼玉県川口市赤井１-21-13　東日本急行㈱内

昭62．3.26　埼玉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は埼玉SCで行なう)

東京

練馬サービススポット

電　話　03－970－7141
ＦＡＸ　03－970－7148
コード　611

東京都板橋区中村南１-33-１　東京ＳＣ(旧練馬ＳＳ)内

昭62．3.21　東京ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は東京SCで行なう)

東京 **川崎サービススポット**
電　話　044－366－2493
ＦＡＸ　044－366－2675
コード　612

神奈川県川崎市川崎区追分町15-７　川崎店内

昭62．3.21　東京ＳＣのＳＳとして開設。

東京 **旗の台サービススポット**
電　話　03－786－3461
ＦＡＸ　03－782－5876
コード　619

東京都品川区旗の台４-４-１　旗の台店内

昭63．４．１　東京ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は東京ＳＣで行なう)

茨城 **学園都市サービススポット**
電　話　0298－52－0731
ＦＡＸ　0298－52－7140
コード　636

茨城県つくば市東新井25-2　学園都市店内

昭61．6.19　学園都市営業課として開設。(61.4.26開設の土浦営業課を移転して)
62．3.21　茨城ＳＣのＳＳとして改称。

多摩 **国分寺サービススポット**
電　話　0423－22－3881
ＦＡＸ　0423－22－3885
コード　614

東京都国分寺市東戸倉２-18-７　多摩ＳＣ(旧国分寺ＳＳ)内

昭62．3.21　多摩ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は多摩SCで行なう)

多摩 **昭島サービススポット**
電　話　0425－44－9956
ＦＡＸ　0425－44－9957
コード　615

東京都昭島市松原町１-６-14　昭島店内

昭62．5.21　多摩ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は多摩SCで行なう)

神奈川 **相模原サービススポット**
電　話　0427－43－8111
ＦＡＸ　0427－43－8133
コード　616

神奈川県相模原市松が枝町21-６　小田急相模原店内

昭62．3.21　神奈川ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は神奈川SCで行なう)

神奈川 **戸塚サービススポット**
電　話　045－881－4919
ＦＡＸ　045－881－4629
コード　617

神奈川県横浜市戸塚区上倉田町445　戸塚店内

昭62．3.21　神奈川ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は神奈川SCで行なう)

神奈川 **溝ノ口サービススポット**
電　話　044－844－6344
ＦＡＸ　044－822－2931
コード　618

神奈川県川崎市高津区二子490-１　溝ノ口店内

昭63．４．１　神奈川ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は神奈川ＳＣで行なう)

江戸川 **江戸川サービススポット**
電　話　03－674－4491
ＦＡＸ　03－674－4495
コード　613

東京都江戸川区松本町１－３－２　江戸川ＳＣ(江戸川店)内

昭62．3.21　江戸川ＳＣのＳＳとして開設。

千葉 **行徳サービススポット**
電　話　0473－99－0564
ＦＡＸ　0473－99－0565
コード　621

千葉県市川市行徳駅前１－27　千葉ＳＣ(行徳店)内

昭62．3.21　千葉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は千葉SCで行なう)

千葉 **成田サービススポット**
電　話　0476－92－2243
ＦＡＸ　0476－92－2242
コード　624

千葉県印旛郡富里町日吉台２－５－１　成田店内

昭62．3.21　千葉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は千葉SCで行なう)

千葉 **松戸サービススポット**
電　話　0473－67－1994
ＦＡＸ　0473－67－2926
コード　623

千葉県松戸市松戸1394　松戸店内

昭62．3.21　千葉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は千葉SCで行なう)

千葉 **四街道サービススポット**
電　話　0434－22－6872
ＦＡＸ　0434－22－6873
コード　625

千葉県四街道市大日緑ヶ丘320－１　四街道店内

昭62．3.21　千葉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は千葉SCで行なう)

千葉 **君津サービススポット**
電　話　0439－54－0114
ＦＡＸ　0439－54－5782
コード　626

千葉県君津市東坂田２－３－14　君津店内

昭58.10.29　サービス君津営業課として開設。
62．3.21　千葉ＳＣのＳＳに改称。
(修理受付は千葉SCで行なう)

千葉 **東金サービススポット**
電　話　0475－54－2511
ＦＡＸ　0475－54－2004
コード　627

千葉県東金市東岩崎１－13－５　東金店内

昭63．４．１　千葉ＳＣのＳＳとして開設。
(修理受付は千葉ＳＣで行なう)

●サービス管理課　東京都杉並区天沼3-13-8　荻窪社屋
電　話　03－392－3039
ＦＡＸ　03－392－1995
コード　540

●秋葉原商品担当　東京都千代田区神田佐久間町１－５　-able６階
電　話　03－253－4832
ＦＡＸ　03－253－2260
コード　720

取引先一覧表

仕　　入

中央東芝家電販売㈱
東日本ナショナル電器㈱
日立家電販売㈱
ソニーネットワーク販売㈱
三洋東京中央販売㈱
パイオニア㈱
東京中央三菱電機商品販売㈱
東都ビクター㈱
日本コロムビア㈱
東京中央シャープ販売㈱
㈱富士通ゼネラル
㈱ケンウッド
山水電気㈱
アイワ㈱
オンキョー㈱
角田電工㈱
ティアック㈱
小泉産業㈱
ラックス㈱
ヤマハ㈱
日立マクセル㈱
富士マグネテープ㈱
TDK㈱
東京ダイキン空調㈱
住友スリーエム㈱
㈱ナガオカ
カシオ計算機㈱
㈱アサヒ
㈱天商
カツデン㈱
JHC販売㈱
マイクロ精機㈱
日本ボイス㈱
三宝商事㈱
東芝イーエムアイ㈱
日本マランツ㈱
東京ソニーサービス㈱
プリモ㈱
㈱三菱電機SS東京商品
キヤノン販売㈱
明興産業㈱
東京NEC商品販売㈱
日晴金属㈱
富士電機総設㈱
㈱ビクターサービスエンジニアリング
フランスベッド㈱
㈱東通販
日本コロムビア㈱東京レコード
パイオニアアンサホン㈱
ビクターダイナレック㈱
㈱東京マホービンセンター
三星ジャパン㈱
ブラザー販売㈱
㈱三ツ星商店
ハマニ化成㈱
㈱首都圏ナショナルサービス
日連産業㈱
関東東映ビデオ販売㈱
コニカ販売㈱
㈱大業写真
㈱ローヤルカラー
ホリエ電機㈱
近江屋写真用品㈱
㈱東京松下電工サービス
㈱ピクセン
日本レミントン㈱
㈱シャープエンジニアリング
日本電熱㈱
㈱スズキ二輪
アルインコ㈱
日本エイブイシー㈱
湯淺金物㈱
三菱重工エアコン販売㈱
エプソン販売㈱
ハラシマ工業㈱
㈱ベアー
ビクター音楽産業㈱
三洋ツーリスト販売㈱
ユニバーサル電子㈱
カナザワ㈱
シチズン商事㈱
シャープエレクトロニクス㈱
東京ナショナルツーリスト販売㈱
セーラー万年筆㈱
セイコーシャ情報機器販売㈱
富士通オーエー㈱
ミノルタカメラ販売㈱
㈱CBSソニーグループ
㈱ホームオートメーション
㈱朝日
日本アイビーエム㈱
日本シンガー㈱
誠和産業㈱
㈱セイワ
㈱木屋
芝本産業㈱
ワーナーパイオニア㈱
㈱創美映像
㈱星光堂
㈱マルマン
ポリドール㈱
㈱ニッパンポニー
日本フォノグラム㈱
㈱ポニーキャニオン販売
ソニーツーリスト商品販売㈱
㈱三谷商会
因幡電機㈱
リコー情報システム㈱
日立冷熱㈱
スター精密㈱
ベルサンテ㈱
㈱チェルシー
㈱めぐみ堂
シャープシステムプロダクト㈱
クラリオン㈱
ヤマヤ商事㈱
明和産業㈱
東京ガス㈱
㈱モクサン
㈱サンテック
オリエント商事㈱
高木製綿㈱
㈱山善
リョービ東和㈱
エイ・ビ・シー特商㈱
㈱ムラタ
レーザーディスク㈱
オーク㈱
丸石自転車㈱
㈱カタヌマ
田代漆器工芸㈱
静岡ニッセツ㈱
和光鋼業㈱
㈱柴田真珠
㈱プランタン銀座
キング工業㈱

㈱曽南
㈱三桂
ハヤミ工産㈱
コンピ㈱
㈱東京フナイ
ニコンカメラ販売㈱
日本ビクター東京視聴覚システム
㈱トロア
立川㈱
ブリヂストンリビング東京販売㈱
㈱家具のカナガワ
フジエレックス㈱
シントム㈱
富士ゼロックス㈱
㈱神栄
㈱合同
田中稔久㈱
㈱島本
㈱岩城ハウスウエア
アイリン㈱
山賢㈱
ヨコタ量販㈱
ピースター㈱
マスセット㈱
㈱セントラル工業
糸重㈱
㈱ラック
ミカレディ㈱
㈱三峰
㈱大村産業
ロオルス繊維工業㈱
システィーヌファッション㈱
アイワ企業㈱
㈱キルク
三洋電機特機㈱
㈱三桂製作所
SBCソフトウエアー㈱
㈱ゼネラル商事
㈱ダイレックス
フレンド音工㈱
ヤナギ管材㈱
ローランドデイジー㈱
パイロット万年筆㈱
東京星崎㈱
オムロンマイコンシステムズ
サンビームエージー
日本電気情報SS
竹内商事㈱
東京ハマフォーム販売㈱
㈲可也工芸
廣瀬無線㈱
㈱裕光商事

金融・証券

㈱太陽神戸銀行
㈱千葉銀行
㈱横浜銀行
㈱第一勧業銀行
㈱埼玉銀行
東洋信託銀行㈱
㈱三菱銀行
㈱住友銀行
三井信託銀行㈱
野村證券㈱
国際證券㈱
日本勧業角丸証券㈱

クレジット

日本信販㈱
東芝クレジット㈱
シャープファイナンス㈱
首都圏ナショナルクレジット㈱
㈱ビクターコンシューマークレジット
三洋電機クレジット㈱
三菱電機クレジット㈱
㈱ジェーシービー
ユニオンクレジット㈱
ダイヤモンドクレジット㈱
㈱住友クレジットサービス
㈱日本ダイナースクラブ
㈱ミリオンカードサービス
㈱オリエントファイナンス
㈱ジャックス
アメリカンエキスプレスインターナショナルINC
㈶電気通信共済会

保険

日本生命保険（相互）
第一生命保険（相互）
住友生命保険（相互）
明治生命保険（相互）
朝日生命保険（相互）
三井生命保険（相互）
安田生命保険（相互）
千代田生命保険（相互）
日産生命保険（相互）
アメリカンファミリー生命保険
日本火災海上保険㈱
大東京火災海上保険㈱

印刷・広告

日銀印刷㈱
新藤美術印刷㈱
文唱堂印刷㈱
共同印刷㈱
㈱信和通信社
㈱読売PR
㈱交通アド
交通廣告㈱
㈱放送出版
㈱銀星アド社
㈱読売折込センター
㈱グラバー企画
㈱名門社

電算機

富士通㈱
シャープシステムプロダクト㈱
シャープシステムサービス㈱
㈱富士通ビジネスシステム
富士通エフ・アイ・ピー㈱
シャープファイナンス㈱
日本リース㈱
オリエント・リース㈱
東京システムハウス㈱
㈱データー・フォーム
サカエ・ビジネス・フォーム
㈱エーデン
吉沢ビジネスマシン㈱
日本インターミディアム㈱
㈱ワンビシアーカイブズ
㈱ジェイエスエス
㈲エイチ・ディー・シー

サトープライスイング㈱
東芝総合リース㈱
㈱エポックシステム
㈱日比谷コンピュータシステム

物　　流

東日本急行㈱
㈲佐藤運送店
第一運送㈲
㈲小俣運送店
㈲春江運送
㈲楠運送店
上丸運輸
㈲野村運送店
東京運輸㈱
㈲東洋自動車興業
西荻貨物運送㈲
松沢運送㈱
栗生運送㈲
㈲ヤマキ運輸
森運送㈲
㈲平田商事
細田運輸㈱
八進運輸㈱
㈲成増運送
千葉通運㈱
丸石運輸㈲
萬代電化サービス
神奈川電化サービス
ときわ陸送㈲
㈱スリーエス・サンキュウ
フジイでんき
西武運輸㈱
信州名鉄運輸㈱

設備・工事

㈱国光
岡崎建設㈱
㈱ドネー興和
㈱テート
中村展設㈱
㈱ヤシマ
㈲大三工業
一協塗建㈱
丸藤建設㈱
帝都防災㈱
誠菱電機㈱
㈱興和電設工業
三幸冷熱㈲
百本空調工業㈱
㈱天商
明興産業㈱
藤沢空調㈱
㈱東武電工設備
岡田冷熱設備
第一冷熱㈱
㈲栄進建装
㈲浦和電気設備
八千代総合設備㈱
㈲ヒフミ電化
㈲東和空調設備
大成電気商会
㈲東京空調
㈱イツミ電気
新栄設備工業
ワールド冷熱㈱
山和電機
㈲光栄電器
亨和電機工業㈱
神奈川電化サービス
昭和メンテナンス

そ　の　他

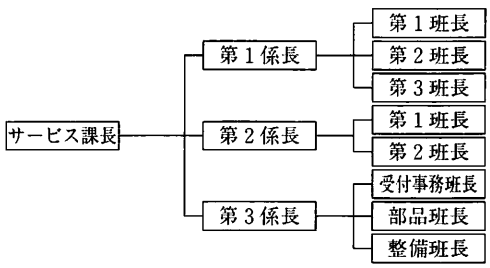
テック電子㈱
アマノ㈱
日本警備保障㈱
綜合警備保障㈱
㈱太洋堂
㈱南進ゴム工業所
㈱東京熊平金庫店
睦商事㈱
㈱シモジマ商事
㈱ユナイトPR
栗生商店
㈱サンリオ
昭島紙業
㈱文化シャッターサービスセンター
㈱中村屋
㈱伊勢丹
㈱三越
㈱日本リクルートセンター
スーパーバッグ㈱
蔵前宣伝装飾㈱
スタジオユニ
ソニー企業㈱
オンワード販売㈱
レムーン㈱
松下徽章㈱
㈱東京堂商事
中越パッケージ㈱
㈱平版印刷
㈱高陽印刷
㈱カワキチ
㈱関東マツダ
ダイハツ新東京㈱
㈱エカ
㈱野村ツーリストビューロー

年　表

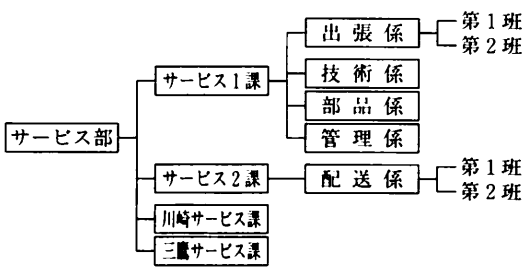
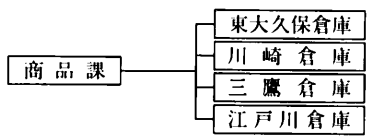
年　号	主　要　な　動　き
昭和33年 (1958)	10.22　港区芝新橋３～１に資本金３千万円にて第一家庭電器㈱を設立 取締役会長加藤貞治，代表取締役社長永長佐京，取締役上代謙三，栗生久一，鈴木常雄，鈴木起男，上林義男，監査役鈴木英一，高橋半伍就任 上記場所に本社，倉庫，新橋営業所開設 永長社長が川崎市の川崎電器㈱代表取締役を兼任
昭和34年 (1959)	3．1　秋葉原営業所開設 川崎電器㈱の営業権，資産，負債を譲受 9．1　川鉄サービスセンター内に川崎営業所開設 10．1　新宿営業所開設 テレビの巡回サービス開始 11.28　第１期株主総会。取締役７名全員重任。監査役池本敏夫，高柳昇就任
昭和35年 (1960)	1.11　鈴木常雄，米国旅行に出発（3.29帰国） 2.18　神田営業所開設 7．1　新橋本社に電話交換機設置 8．1　万世橋営業所開設 10．1　川崎営業所を大島町に移転。もとの店舗は川鉄サービスセンター売店として残置 10.－　秋季慰安旅行会。伊豆大島 11.28　第２期株主総会。監査役鈴木英一，高橋半伍就任

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
	1.－　東京通信工業㈱，ソニー㈱と改名 3．9　関門トンネル開通式（3,461m） 5.16　テレビ受信契約数100万台突破 11.－　特急こだま運転開始 11.－　松下電器テレビ月産２万7,000台突破 12．1　１万円札発行 12.－　ソニー，初の国産VTR完成 12.23　東京タワー完工式（333m） この年　メーカー各社が系列化を急ぐ
10．1　(1)営業部特販課を廃し，特販業務を新橋，川崎の各営業所に移管 (2)営業部に営業事務課を新設 (3)営業部新橋営業所にサービス課を新設	1．1　メートル法実施（尺貫法廃止） 1.－　NHK教育テレビ開局 2.－　テレビ修理技術者検定規則制定 4.10　皇太子殿下ご成婚 6.－　岸改造内閣成立 7.14　東京三洋電機㈱設立 9.26　伊勢湾台風・死者5,041名，被害家屋57万戸 10.－　テレビ受信契約数300万台突破 11.19　緑のおばさん誕生 12．3　東京で初の個人タクシー誕生 この年　神武景気を上回る大型好況で，岩戸景気といわれた。皇太子ご成婚パレードで白黒テレビの普及急進
8．1　(1)サービス部を新設 (2)サービス課を新橋営業所より分離し，サービス部に移管 (3)サービス部に商品課を新設	2.23　浩宮徳仁親王ご生誕 2.－　テレビ受信契約数400万台突破 4.30　ソニー，世界初のトランジスタテレビ発売（８インチ，６万9,800円） 6.15　全学連デモ隊国会突入をはかる。東大生の樺美智子さん死亡 6.23　新安保条約批准書交換，条約発効 7.19　第１次池田内閣成立。初の婦人大臣誕生（中山マサ厚生大臣） 各メーカー，カラーテレビ市販開始 8.－　オリンピック・ローマ大会実況中継 テレビ受信契約数500万台突破 9.10　NHKほか８局，カラーテレビ本放送開始 10.12　浅沼社会党委員長，刺殺される 12.－　政府，国民所得倍増計画を決定 白黒テレビが爆発的な売れ行きを示す この年，テレビ生産高357万台で世界第２位となる。カラー放送は各局１日に１時間程度の放送であった

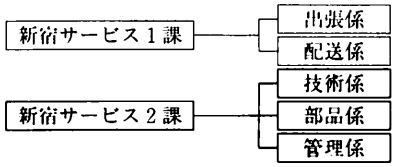
年　号	主　要　な　動　き
昭和36年 (1961)	5．3　栗生久一，欧米視察旅行に出発（6.16帰国） 6.15　西大久保の永長社長宅が杉並区へ移転。跡地は当社ビル建設のため譲受 8.－　永長社長，全社員の家庭訪問を開始 9.－　関西地区の同業他社見学，18名参加（4泊5日） 10.－　秋季慰安旅行会。日光鬼怒川温泉（11日66名，16日66名，1泊2日） 10.18　永長社長，日本短波放送で立花証券中田忠雄氏と対談 11．1　休憩時間改正（旧　12：00～13：00，新　12：15～13：00と15：30～15：45） 11．8　新橋本社火災。営業部とサービス部は杉並区のアリア電機㈱へ仮移転 11.30　第3期定時株主総会。定款一部変更。取締役7名全員重任。監査役池本敏夫，高柳昇就任
昭和37年 (1962)	1.－　臨時慰安旅行会。熱海温泉田中屋旅館1泊（9日38名，12日40名，15日39名，17日39名） 1.22　西大久保に本社ビル完成。取引先，社員家族を招待して本社新築落成披露宴を開催 2．1　本社1階に本社店開設 2．9　関西地区の同業他社見学。磯木進以下10名参加（4泊5日） 2.－　商業界ゼミナール（箱根観光会館）。上林義男以下10名参加（2泊3日） 2.－　本年より毎年11月1日を創立記念日とすることに決定。本年3月以降，祭日特別手当支給を決定 3．5　東大久保倉庫，事務所を開設。アリア電機㈱よりサービス部，商品課が移転 4．1　乗車互助会発足 4.19　春季慰安旅行会。多摩湖，狭山湖，西武園ユネスコ村（バス4台） 4.20　江戸川倉庫開設 5．1　増資新株式払込完了（一部従業員割当て）。資本金5千万円 5.12　鈴木起男，欧米視察旅行に出発（6.25帰国） 7．1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 8.－　永長社長，その後入社の社員家庭訪問 8.－　夏季特別休暇。8月中の1日，特別手当1,000円支給 9.－　当月より全店一斉休日を第1と第3木曜日の2回とする（従来は第3木曜日1回） 10．1　三鷹店および秋葉原第二店開設。店舗の呼称統一（営業所を「店」，所長を「店長」と呼ぶ） 10.－　秋季慰安旅行会。修善寺温泉，あさば旅館1泊 11．1　創立4周年記念日。社員，株主に記念品贈呈。秋季大運動会，豊島園第7グランド 11.26　第4期定時株主総会。監査役鈴木英一，高橋半伍就任
昭和38年 (1963)	2.－　永長社長，全国電気大型店経営研究会の会長に就任 2．8　女子社員の就業時間改正（旧　9：30～18：30，新　9：00～18：00） 2.19　商業界ゼミナール（箱根観光会館）。栗生久一以下10名参加（2泊3日） 2.20　臨時株主総会。(1)定款一部変更。(2)決算期を5.31と11.30の年2回に変更。(3)増資新株式一部役員従業員割当て 4．1　増資新株式払込完了。資本金7千950万円 4.18　春季慰安旅行会。秩父長瀞（バス日帰り） 5．5　上林義男，欧米視察旅行に出発（6.18帰国）

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
10．1　(1)集金部を廃し，集金課は経理部に移管 (2)商品課をサービス部より営業部に移管	1.20　米国第35代大統領にケネディ氏就任 1.27　松下電器会長に松下幸之助氏，社長に松下正治氏就任 3.15　日光東照宮，鳴き竜の薬師堂全焼 4.12　ソ連，初の人間衛星船の打ち上げに成功 5.25　七欧無線，東芝の傘下入り決定 5.－　米国，人間ロケットの打ち上げに成功 6.27　東洋電機，カラーテレビ発表で問題が起きる 7.18　池田改造内閣成立 9.15～17　第２室戸台風。近畿地方，死者202名，被害家屋98万戸 この年，テレビ生産高450万台，テレビの普及率40％に達す
4.15　●サービス部に巡回サービス課を新設 9．1　●サービス部サービス課の組織を下記のとおり変更  ※第１係は出張サービス 第２係は配送（取付け） 第３係は修理受付事務。部品管理整備 10．1　●営業所の呼称を「店」に変更 ●秋葉原営業所を「秋葉原第一店」に改称	2．1　東京都の人口，1,000万人突破 2.－　米国，グレン中佐が地球３周して帰還 3.－　テレビ受信契約数1,000万台突破 5.－　エサキダイオード，米国特許取得 5．3　三河島駅で二重衝突。死者160名 7.10　世界最大のタンカー日章丸進水（13万トン） 7.18　池田改造内閣成立 9.－　松下電器，わが国初の空気清浄機を発売 北九州，若戸大橋が開通 10.－　NHK総合テレビ全国放送開始 テレビ受信契約数1,200万台突破 12.10　銚子大橋開通
3．1　●従来サービス部において処理していた北多摩郡，武蔵野，三鷹以西地区をサービス部から分離し，三鷹店において処理する （※　川崎店と同様の体制とする） 4.30　●サービス部の巡回サービス課を廃止 5．1　(1)サービス部巡回サービス課の業務を，サービス課第２係に移管	2.21　全日本電気大型店経営研究会設立 3.－　ソ連，初の女性宇宙飛行士テレシコワ嬢によるボストーク６号打ち上げ成功 3.29　ワシントンハイツ跡がNHK放送センターに決定 3.31　村越吉展ちゃん誘かい事件発生 7.－　池田改造内閣成立。東証，株式暴落

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和38年 (1963)	6.21　渋谷店開設 7. 1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 7.29　第5期定時株主総会 8. 1　提案制度新設。夏季特別休暇，8月中の1日，特別手当1,000円支給 9.－　秋季慰安旅行会。各部署毎に1泊旅行実施（9～10月） 9.10　商業界ゼミナール(箱根観光会館)。内海昇一以下10名参加（2泊3日） 9.15　関西地区の同業他社見学。栗生庄二郎以下10名参加（3泊4日） 9.21　タイムレコーダー導入。残業報告制度実施 10. 1　公募増資新株式払込完了。資本金1億円 10. 6　第1回電気専門店経営ゼミナール(有馬温泉グランドホテル)。栗生久一以下10名参加（1泊2日） 10.17　秋季大運動会。豊島園第8グラウンド 11. 1　創立記念日。新宿区体育館で表彰式。提案実行委員会発足 11.27　臨時株主総会。株式上場に備え500円額面株式を50円額面に分割のため杉並区所在の第一家庭電器㈱と合併の件承認可決（※休眠会社の瀬川石炭㈱を買収して社名変更のうえ，吸収合併すること） 12.15　三鷹配送所開設
昭和39年 (1964)	1. 1　本年より，全社の一斉休日を毎週木曜日とする 1.25　第6期定時株主総会。取締役7名全員重任。監査役2名全員重任 1.27　杉並区所在の第一家庭電器㈱（資本金19万5,000円，1株50円）と合併完了。資本金1億19万5,000円 2.18　午後5時現在の株主に対し，その所有株式2株につき1株の割合で割当て増資 2.20　商業界ゼミナール(箱根観光会館)。上林義男以下10名参加（2泊3日） 3. 1　本社，川崎店，三鷹配送所の各サービス部門を，それぞれサービスステーションと呼称する 3.21　実働時間を30分短縮（男子9：30～18：00，女子9：00～17：30） 4. 1　増資完了。資本金1億5,029万2,500円。池袋店開設。給食の実施（委託業者の弁当を現物支給，ただし1食につき半額の40円を各自負担として翌月給与から控除） 4.16　春季慰安旅行会。香取神宮と水郷めぐり（バス日帰り） 5. 7　第2回電気専門店経営ゼミナール(箱根観光会館)。木内邦彦以下5名参加(1泊2日) 6. 3　江戸川倉庫を改造し，江戸川サービスステーション開設 7. 1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 7.29　第7期定時株主総会。監査役鈴木英一重任。池本敏夫就任 8.20　男子寮，江戸川春江寮設置。夏季特別休暇。8月中の1日，特別手当1,000円支給 9. 8　商業界主催優良店員ゼミナール(箱根観光会館)。望月文夫以下10名参加（2泊3日） 9.16　秋季慰安旅行会。熱海温泉，大野屋1泊 10.29　秋季大運動会。豊島園第2グランド 11. 1　創立6周年記念日。本社社長室で表彰式

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
(2)経理部に集金事務課を新設し，集金事務部門を分担（従来の集金課は現業部門を担当） 12.15　●三鷹配送所の開設に伴い，三鷹店における配送および倉庫業務をここへ移管 サービス，配送区域は従来の北多摩郡，武蔵野市，三鷹市以西のほか，新たに杉並区，練馬区を包含する。三鷹配送所は，当分の間，三鷹店の所属とする	11．1　新千円札発行 11．9　国電，鶴見で衝突事故。死者161名 11．9　三井三池炭鉱で坑内爆発，死者458名 11.22　米国，ケネディ大統領暗殺される（通信衛星による初の日米間ニュース中継成功） 12．8　プロレスの力道山が，刺される 12．－　第３次池田内閣成立 テレビ受信契約数1,540万台突破
3．1　●サービス部門の呼称統一 本社サービス部門──→新宿サービスステーション 川崎店サービス部門→川崎サービスステーション 三鷹配送所──────→三鷹サービスステーション 4．1　●サービス部の組織を下記のとおり変更  従来のサービス課第１係および第３係の業務は，サービス１課の各係。第２係の業務はサービス２課配送係が担当。川崎店と三鷹のサービス部門はそれぞれサービス課に昇格し，サービス部の所属となる 6．2　●商品課の組織を下記のとおり変更し，各地の倉庫をその管轄下におく  各倉庫の所属者は，担当業務については商品課長，担当業務以外については併設のサービス課長の管轄下に入る 6．3　●サービス部に江戸川サービス課を新設。サービス１課および２課で担当していた区域のうち，次の区域	3．－　早川電機とソニーが卓上計算機を発表 4．1　IMF8条国に移行。円は交換可能な世界主要通貨とならぶ 4．8　ミロのビーナス，東京で初の特別公開 6.16　新潟大地震。死者26名，被害家屋2,250戸 8．7　松下幸之助氏第一線復帰説，話題となる 9．－　浜松町～羽田間，モノレール開通 テレビ音声多重実験協議会発足 10．1　東海道新幹線開通 10.10～24　第18回オリンピック・東京大会開催（参加94ヵ国） 11．9　佐藤新内閣成立 11.17　公明党結成 この年　東京オリンピックの中継放送によってカラーテレビの需要が高まった

年　号	主　要　な　動　き
昭和39年 (1964)	
昭和40年 (1965)	1.30　第８期定時株主総会 2.22　商業界ゼミナール（箱根観光会館）。星野孝以下６名参加（２泊３日） 3.21　出勤手当を新設 4．1　常務制を導入。常務取締役に上代謙三，栗生久一就任。祭日特別手当を祭日出勤手当に改訂。販売奨励金制度を新設。デモストレーター制度を新設 4.15　春季慰安旅行会。三浦半島、城ヶ島めぐり（バス日帰り） 7．1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 7.28　第９期定時株主総会。取締役７名全員重任。監査役池本敏夫重任。高橋半伍就任 8.－　夏季特別休暇。８月中の１日，特別手当1,000 円支給 9．5　江戸川店開設 9.15　秋季慰安旅行会。日光，鬼怒川温泉あさや旅館１泊（東武電車貸切） 10.23　新宿サービス売店開設（サービス部の所属） 11．1　創立７周年記念日。本社社長室で表彰式 11.－　役員，全社員の家庭入口に「第一家庭電器ご用命承り所」の真鍮表示板掲出を実施 12．1　貸カラーテレビ（コロムビア11型）を開始

組織・機構	業界・社会一般
を担当する 中央区，江東区，江戸川区，墨田区，台東区，荒川区，足立区，葛飾区，千葉・埼玉の一部 6.21 ●企画室を新設 9. 1 ●サービス部の組織を下記のとおり変更  11. 1 (1)営業部の名称を，販売部に改める (2)販売部に，通信販売課ならびに販売促進課を新設して従来の業務部の業務を全面的に移管し，業務部を廃止する (3)商品部を新設し，その中に商品課ならびに商品事務課をおき，従来の営業部商品課ならびに営業事務課をそれぞれ移管する (4)集金部を新設し，その中に集金課ならびに集金事務課をおき，従来の経理部集金課ならびに集金事務課をそれぞれ移管する	
1.15 ●販売部の組織の一部変更 (1)秋葉原第一店を二つの店舗に分け，従来のテレビコーナーをダイヤ無線。その他の部分をホーム電器(ステレオコーナーをA,テープレコーダーコーナーをB)にそれぞれ改称 (2)秋葉原第二店を，ホープ電化に改称。 ※これは秋葉原電気街の特殊性に合わせた政策により業績向上を図るものであり，実体は変わらず，対外的には，第一家庭電器とは別の店舗ということにする。月賦販売については第一家庭電器の月賦代行店の形で従来同様に取扱う 3. 5 ●販売部に積立販売課を新設 積立月払制度を足がかりとして広く社外の方々（デモストレーター）の拡売協力を求める。事務所は渋谷店におく 4. 1 ●秋葉原の各店舗名を改称 ダイヤ無線 ——→ダイヤ無線（従来と同じ） ホーム電器（A）→ホーム電器（Aを削除） ホーム電器（B）→中央電化と改称 ホープ電化（A）→さつき無線と改称 ホープ電化（B）→光電社と改称 8. 1 ●通信販売課の業務を本社店に移管し，通信販売課を廃止 10. 1 ●秋葉原の各店舗名を改称（旧店舗名に戻す） ダイヤ無線を秋葉原第一店に，ホーム電器と中央電	1.24 英国，チャーチル元首相死去 3. 6 山陽特殊製鋼，戦後最大の倒産 3.18 ソ連，レオノフ中佐，宇宙遊泳に成功 7.13 家電メーカー5社長が，佐藤首相と面談。カラーテレビの普及促進のため3年間の免税を陳情 7.29 少年ライフル魔，渋谷で市街戦発生 8. 3 長野県，松代地震発生。以後3年間続く 8.15 公取委，懸賞による景品提供の制限を強化 9.24 国鉄「みどりの窓口」開設 12.15 米国宇宙船，初のランデブーに成功 この年 業界に安売り乱売が横行

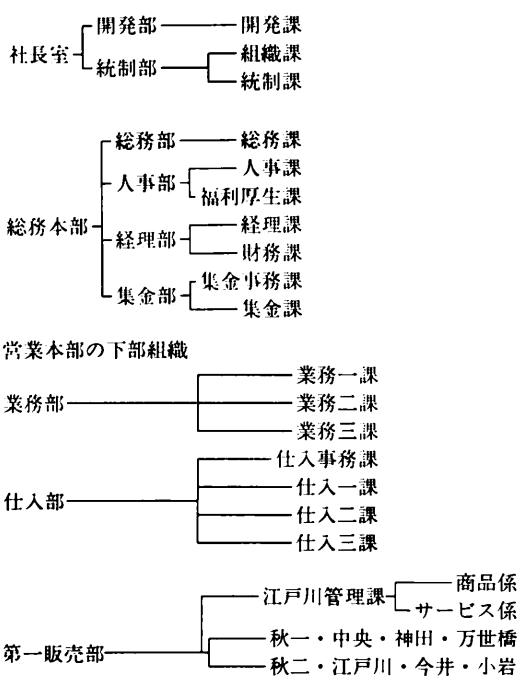
年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和40年 (1965)	
昭和41年 (1966)	1.28　第10期定時株主総会 4. 7　春季慰安旅行会。船橋ヘルスセンター(雨天のため三里塚牧場行は中止。バス日帰り) 5.14　今井店開設 6. 1　住宅資金貸付制度を新設 7. 1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 7.29　第11期定時株主総会。監査役鈴木英一，寺田欣一就任 8.26　三鷹レコード売店開設（三鷹店所属)。 8.－　夏季特別休暇。８月中の１日，特別手当1,000円支給 9. 7　秋季慰安旅行会。一碧湖，芦ノ湖めぐり，伊東温泉秀水園１泊（貸切バス） 10. 1　事務合理化委員会発足 11. 1　創立８周年記念日。本社社長室で表彰式 11.11　道玄坂店開設
昭和42年 (1967)	1.30　第12期定時株主総会。星野孝，斎藤勲，取締役就任。鈴木常雄取締役退任 3.21　臨時手当（月額2,000円）を新設 4. 1　鈴木起男，上林義男，常務取締役に就任 4.13　春季慰安旅行会。木更津海岸汐干狩（バス日帰り） 4.－　家族手当の増額。配偶者月額3,000円(旧1,500円)，扶養家族１名につき1,000円(旧500円) 5.28　吉祥寺店開設 6.10　板橋倉庫を開設し，板橋サービスステーションとする 7. 1　葉山町，森戸海岸に海の家開設（8.31まで） 7. 2　国分寺店開設 7.28　第13期定時株主総会。取締役８名全員重任。監査役池本敏夫，高橋半伍就任 8.－　夏季特別休暇。８月中の１日，特別手当1,000円支給 9.13　秋季慰安旅行会。伊豆，下田温泉１泊（デラックスバス） 11. 1　創立９周年記念日。本社５階会議室で表彰式

組織・機構	業界・社会一般
化を合体して秋葉原中央店に，さつき無線と光電社を合体して秋葉原第二店に，それぞれ改称 11. 1 ●三鷹サービス課が担当の杉並，練馬両区のサービス業務を新宿サービス1課および2課に移管 11.15 ●外商部を新設。事務所を渋谷店2階におく (1)販売部の積立販売課を外商部へ移管 (2)サービス部新宿サービス2課の技術係と部品係を統合して技術係とする	
3. 1 (1)サービス部の新宿サービス売店を販売部に移管 (2)サービス部に特機サービス課を新設 5. 1 (1)総務本部を新設し，総務部，経理部および集金部を統轄する (2)営業本部を新設し，企画室，商品部，第一販売部，第二販売部，外商部およびサービス部を統轄する (3)販売部を第一販売部および第二販売部に分け，第一販売部は秋葉原第一店，秋葉原中央店，秋葉原第二店，万世橋店および神田店を統轄し，第二販売部は本社店，川崎店，新宿店，三鷹店，渋谷店，池袋店，江戸川店，新宿サービス売店および今井店（近日開設）を統轄する 販売促進課を販促課に改めて商品部に移管する (4)商品部の商品課を，仕入一課，仕入二課および受渡課に分け，受渡課の東大久保，川崎，三鷹，江戸川の各倉庫に係を新設する (5)外商部の積立販売課を外商課に改称 (6)サービス部の新宿サービス1課を新宿サービス課に，新宿サービス2課を管理課に改め，管理課に部品係を新設し，技術係を新宿サービス課に移管 ㈱総務本部の事務所は，西大久保の本社内 営業本部の事務所は，新宿サービスステーション内 8.26 ●外商部外商課は，渋谷店2階から東大久保の営業本部内に移転。同時に外商課が分掌していた積立販売およびデモストレーターの業務は，渋谷店に移管	1.11 インド，ガンジー女史が首相就任 2. 4 全日空機，東京湾に墜落。死者133名 2.－ 日本ビクター，家庭用VTRを発売 3. 4 カナダ機，羽田空港で炎上。死者64名 3. 5 BOAC機，富士山麓に墜落。死者124名 3.31 電々公社，カラーテレビ用マイクロ回線全国ネットワークを完成 3.31 日本総人口，1億人を突破 5.－ 三洋電機，わが国初の全自動洗濯機，乾燥装置を発表 東芝，土光敏夫氏社長就任 5.16 中国，文化大革命がはじまる 8. 8 東海原子力発電所，本格的発電を開始 9.15 第1回，敬老の日 9.25 台風26号，関東，中部，山梨で死者314名 11.13 全日空YS11型機，松山空港着陸失敗。死者50名 12.15 公取委，大手6社にカラーテレビ価格協定破棄を通告 12.23 6大メーカー，公取委と最後まで闘争宣言 この年 輸出好調，生産増加で企業業績回復
6. 1 (1)第三販売部を新設し，第二販売部の江戸川店および今井店を第一販売部に，三鷹店および吉祥寺店を第三販売部にそれぞれ移管する (2)商品部の受渡課に板橋倉庫係（近日開設）を新設 (3)企画室を営業管理部に改め，その下に統計課を新設する (4)外商部および外商課を廃止し，その業務を渋谷店および集金課に移管する (5)サービス本部を新設して営業本部のサービス部をサービス本部に移管し，第一サービス部(新設)，第二サービス部（新設）および管理課に分けて，それぞれ統轄する (6)第一サービス部は，川崎サービス課，三鷹サービス	1.31 6大メーカーのカラーテレビ価格協定容疑で公取委の審判開始 2.11 第1回，建国記念の日 3.－ 早川電機，オールICラジオを開発 4.－ 米国，サーベイヤー3号，月面軟着陸成功 5.20 公取委，年間10万円以上の景品販売は違反として禁止を通達 6. 5 アラブ諸国，イスラエル戦闘開始 10.18 ソ連，金星4号，金星軟着陸成功 10.20 吉田茂，元首相89歳で死去 11. 1 UHFテレビ開局予備免許 12.31 テレビ受信契約数2,000万台突破

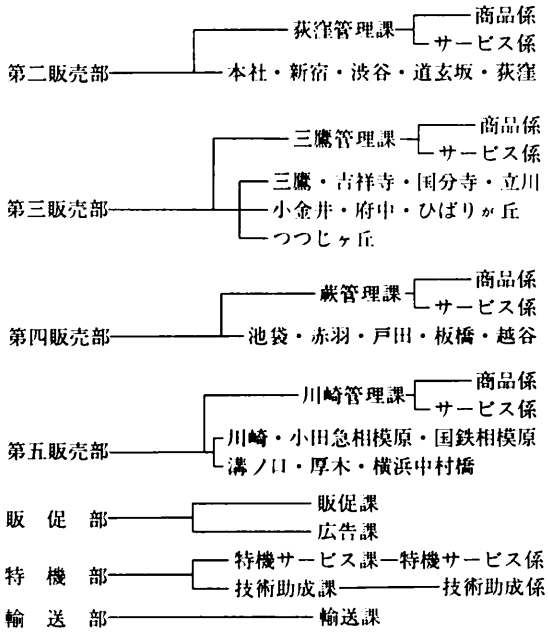
年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和42年 (1967)	
昭和43年 (1968)	1.－　本年より給与計算事務の合理化のため会計機を導入 1.23　小金井店開設 1.27　第14期定時株主総会。専務制の導入。専務取締役上代謙三就任 2．5　立川サービスステーション開設 2.18　立川店開設 4．1　増資完了。資本金２億円 4.18　春季慰安旅行会。千葉県鹿野山マザー牧場（バス日帰り） 6.20　小田急相模原店開設 6.23　小岩店開設 7.29　第15期定時株主総会。監査役鈴木英一，寺田欣一就任 8．1　重点販売商品拡売対策として「赤バラのマーク」を実施（星野孝提案） 8.－　本年より海の家を廃止し健康保険組合施設活用。夏季特別休暇。8.1～9.20の１日，特別手当1,000円支給 8.24　赤羽店開設 10．1　社歌制定（10.31正式発表） 10.25　栗生庄二郎，竹中元治，道願博一，東南アジア旅行出発（15日間） 10.31　創立10周年記念式典(熱海観光会館)。永年勤続者表彰。協力業者感謝状贈呈。社員全員に記念賞与2万円と置時計贈呈。祝賀会(熱海温泉つるや旅館１泊)。本日を期して「社是」制定 11.15　当社株式５万2,387株の社内斡旋実施（１株120円，１人1,000株以内） 11.25　創立10周年記念謝恩展示即売会（品川プリンスホテル，２日間） 11.28　男子寮，第一柏木寮設置 11.30　創立10周年を記念して株主に１割の無償株式発行。資本金２億2,000万円（12.1） 12．9　松戸霊園に会社墓建立。開眼式ならびに供養実施 12.15　戸田店開設
昭和44年 (1969)	1.18　会社所有地（八千代市萱田の10区画）の分譲発表 1.21　蕨サービスステーション開設 1.29　第16期定時株主総会 2.14　相模原サービスステーション開設 2.21　荻窪社屋竣工。荻窪店および荻窪サービスステーション開設（新宿サービスステーションの執務部署が当所へ移転） 3．1　板橋店開設（板橋サービスステーションを閉鎖して店舗に改装） 3．2　鈴木正治，永長寛一，欧米視察旅行に出発（3.26帰国） 3.20　つつじヶ丘店開設 3.21　祭日出勤手当の増額（旧500円，新1,000円） 4．4　国鉄相模原店開設 4.－　本年より春季慰安旅行は４～５月の１日を利用し，各部署毎の日帰り旅行とする 4.18　国分寺サービスステーション開設。立川サービスステーション閉鎖 4.30　半額増資払込完了。資本金３億3,000万円（5.1）

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
課および特機サービス課を，第二サービス部は新宿サービス課，江戸川サービス課および板橋サービス課を，それぞれ統轄する (7)新宿サービス課に第一係および第二係(渋谷店常駐)を新設し，配送係および出張係を廃止する (8)総務部に人事課を新設	テレビ普及率83.1%に達す
2．5　(1)商品部受渡課の各倉庫係をそれぞれ商品係に改め立川商品係を新設する (2)第一サービス部の三鷹サービス課に，三鷹サービス係および立川サービス係を新設する (3)第二サービス部，新宿サービス課の第一係および第二係を，それぞれ新宿サービス係および渋谷サービス係に改める 4．1　●販売促進部を新設し商品部の販促課を移管する 5．1　●商品部のもとに，吉祥寺商品係を新設 6．1　(1)第一販売部，第二販売部，第三販売部の呼称を，それぞれ第一ブロック，第二ブロック，第三ブロックと改称する (2)第一サービス部の特機サービス課に特機サービス係を，川崎サービス課に川崎サービス係を，それぞれ新設する (3)第二サービス部の江戸川サービス課に江戸川サービス係を，板橋サービス課に板橋サービス係を，それぞれ新設する 6.20　(1)商品部受渡課の下に相模原商品係を新設する (2)第一サービス部川崎サービス課の下に相模原サービス係を新設する 8．1　●営業本部の下に販売部を新設し，第一，第二，第三各ブロックを統轄する	1.29　東大紛争の発端，東大医学部学生自治会が無期限ストに突入 2.26　成田空港闘争がはじまる 2.－　DXアンテナ，わが国初のUHFアンテナ開発 3.－　日立，全自動食器洗器を開発 4.12　霞が関ビル完成（超高層第1号） 4.15　ソニー，トリニトロン方式のカラーテレビ開発を発表 6.26　小笠原諸島，23年ぶりに日本復帰 7．1　郵便番号制が発足 9.－　洗濯機の普及率75%，冷蔵庫の普及率70%を突破 10.－　米国，アポロ7号からテレビ生中継 10.17　川端康成氏，ノーベル文学賞受賞 10.23　日本武道館で明治100年記念式典 11.－　米国，ニクソン氏大統領に就任 12.10　府中市で3億円強奪事件発生 この年　6月にルームクーラーの需要活況で入手困難機種が多発 メーカー各社が月販部門を強化し，ローン，クレジット制度が定着した
1.21　(1)商品部の受渡課に，蕨商品係を新設 (2)板橋商品係を廃止し，その業務を蕨商品係に移管 (3)第二サービス部に，蕨サービス課を新設 (4)板橋サービス課を廃止し，板橋サービス係を蕨サービス課の統轄下におく 2.14　(1)第一サービス部に，相模原サービス課および相模原サービス係を新設 (2)川崎サービス課を廃止し，川崎サービス係を相模原サービス課の統轄下におく 2.21　●荻窪社屋竣工に伴う収容部署 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・管理課・荻窪サービス課・荻窪商	1.18　東大に警官隊が8,500名出動 1.19　東大安田講堂封鎖解除。重軽傷者続出 1.－　ソ連，ソユーズ4号と5号がドッキングして乗員の移乗に成功 4.－　NHKがカラーテレビのX線は安全と公表 5.26　東名・名神高速，西宮～東京間全通 6.12　日本初の原子力船「むつ」進水式 7.17　三洋電機，井植歳男会長死去 7.20　米国，アポロ11号月面着陸，乗員2名人類初の月面踏査に成功 7.21　東芝とNHK，アポロ月面着陸光景をテレビで放映

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和44年 (1969)	6．1　ひばりが丘店開設 6．5　越谷店開設 6.21　府中店開設 7.28　第17期定時株主総会。取締役８名全員重任。取締役１名増員，鈴木正治就任。監査役２名重任。専務取締役上代謙三が取締役に 8．－　夏季特別休暇。8.1～9.15の１日。特別手当1,000円。レジャー補助費1,000円支給 9．－　本年より秋季慰安旅行は９～10月の１日を利用し，各部署毎の１泊旅行とする 10．1　溝ノ口店開設 10.10　川崎サービスステーション移転（大島町より千年へ） 10.19　新宿サービス売店閉鎖 11．1　創立11周年記念日。本社４階会議室で表彰式 11.11　厚木店開設
昭和45年 (1970)	1.30　第18期定時株主総会。専務取締役栗生久一，鈴木起男就任。常務取締役星野孝，斎藤勲就任 2.15　川崎店が改築のため，仮店舗および仮倉庫へ移転 3.14　横浜中村橋店開設 4．－　この年，春季慰安旅行会は，特別に大阪の万国博覧会見学を主体とした貸切高速バスによる車中，京都，奈良での３泊４日の旅行とし，4.7～6.2の間，まで７班に別けて実施 4.18　社葬。４月17日小島良則社員が商品配送業務に従事中，交通事故により逝去。辻堂の宝泉寺において同部署社員および課長以上参列して葬儀を執り行なった 4.26　川崎店改築完成，再開店 5．6　勤続２年以上の社員，準社員，嘱託に当社株式を斡旋（１名500株限度，３万9,430株） 5.24　川越店開設。新小岩店開設 6．4　大和店開設 6．6　下赤塚店開設 6.16　給食制度を廃止し，食事手当の支給とした 6.20　蕨店開設 6.28　松戸店開設 7.30　第19期定時株主総会。監査役２名重任，監査役１名増員，池本敏夫就任。取締役相談役上代謙三就任 8．－　夏季特別休暇。8.1～9.15の１日。特別手当1,000円。レジャー補助費1,000円支給 9．1　国分寺サービスステーション移転（小金井市より国分寺市へ） 9．5　新宿サービスステーション閉鎖（同所の特機部が三鷹サービスステーションへ移転。

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
品係・管理係・部品係・配送係・出張係 (1)商品部受渡課に荻窪商品係を新設 (2)商品部受渡課の東大久保商品係ならびに吉祥寺商品係を廃止 (3)第二サービス部に荻窪サービス課を新設し，その統轄下に配送係，出張係ならびに技術係をおく (4)第二サービス部の新宿サービス課およびその統轄下の新宿サービス係，渋谷サービス係ならびに技術係を廃止 (5)第二サービス部蕨サービス課の板橋サービス係を廃止	9.－　東芝，世界初の110度偏向広角ブラウン管16型の開発に成功 11.11　早川電機，社名を「シャープ」に変更 12.－　衆院選で，初のテレビ政見放送 NHK，音声多重実験放送開始 この年　テレビ受像機生産台数1,269万台で世界第1位となる
3.29　●集金部が，本社屋から東大久保社屋へ移転 4．1　●特機部を新設し，第一サービス部の特機サービス課を移管 4.18　(1)商品部受渡課に，国分寺サービス係を新設 (2)立川商品係を廃止し，その業務を新設の国分寺商品係に移管 (3)第一サービス部に，国分寺サービス課および国分寺サービス係を新設 (4)三鷹サービス課を廃止し，三鷹サービス係を国分寺サービス課の統轄下におく (5)立川サービス係を廃止 10.19　●販売部第二ブロック川崎店の川鉄サービスセンターを日本鋼管売店と改称し，川崎店長の統轄下におく	
4．1　●全社的，組織機構の改正  営業本部の下部組織 	1.14　第3次佐藤内閣成立 2.11　国産初の人工衛星「おおすみ」打ち上げに成功 2.－　電子レンジの電波洩れ問題が発生 3.14　日本万国博覧会EXPO'70，大阪千里丘陵で開幕（9.13まで） 3.31　赤軍派学生，日航機「よど号」乗っ取る 3.－　八幡・富士合併，新日本製鉄誕生 4．8　大阪地下鉄工事現場ガス爆発。死者79名 5.－　米国，日本製カラーテレビにダンピングありと警告 7.14　政府，日本の呼称を「ニッポン」に統一 9．4　米国財務省，ダンピングの疑いで関税評価差し止め 9.11　日本生協連，主婦連など5団体がカラーテレビの二重価格問題で企業に原価公示申し入れと，1年間買控えなどを決議 9.17　ソニー，NY証券取引所に株式上場

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和45年 (1970)	9.6) その後同所跡は，東大久保の本社建設に着工 10．1　カラーテレビの売価保証制度，実施（翌年1.30まで） 10.10　池上店開設 10.23　旗の台店開設 11．1　創立12周年記念日。本社4階会議室で表彰式。「ソニーフェア」開催（銀座ソニービル，2日間） 12．1　退職年金制度新設
昭和46年 (1971)	1．1　定年の延長（男子は満58歳に達した月の末日，女子は満35歳） 1.14　松戸サービスステーション開設（修理業務開始は2.11） 1.29　第20期定時株主総会 2．1　秋葉原ラジオ会館をビルに改築のため，秋葉原第一店と秋葉原中央店休業(47.5.13まで) 2.15　当社株式81,000株の斡旋実施（110名申込み） 2.26　八千代台店開設 3．1　再雇用制度新設 3．6　東長崎店開設 3．8　男子寮，第一蕨寮開設。女子寮，第一西荻寮開設 3.16　住宅手当（月額1,000円）新設。職務手当支給対象者追加（販売従事者月額1,000円） 4．1　柏店開設 4.14　春季慰安旅行会。グループ単位で日帰り旅行実施（援助1人2,500円） 5.－　創立10周年記念の社史「永長佐京の歩み」発刊。全社員に配布 5.24　幕張サービスステーション開設 5.31　東大久保の新宿本社ビル完成（6.2～6.5各部署転入） 6.11　新宿本社新築落成披露宴開催（5階会議室） 7．1　越谷店が，イトーヨーカドー旧館から新館に移動，新装開店 7．5　上石神井店開設 7.30　第21期定時株主総会。取締役9名全員，監査役3名全員重任 8.－　夏季特別休暇。8.1～9.15の1日。特別手当2,000円支給 9.－　秋季慰安旅行会。各部署を5グループに分け，21日と28日に1泊旅行実施（援助1人6,000円） 9.30　三鷹レコード売店撤収，三鷹店2階へ移動。社員持株会発足

組織・機構	業界・社会一般
 8.25 ●集金部が，東大久保社屋から渋谷店へ移転 9. 1 ●第三販売部の三鷹管理課を廃止し，その業務を国分寺サービスステーションの国分寺管理課へ移管	10.21 カラーテレビの二重価格問題で，家電業界は新製品から現金正価を実売価に近づけると発表 11.－ シャープ，会長に早川徳治氏，社長に佐伯旭氏が就任 11.－ フランス，ドゴール前大統領死去 11.25 三島由紀夫，市ヶ谷陸上自衛隊で，割腹自殺 12. 2 公取委，価格差問題で正式に業界に要請 この年 マイカーは4世帯に1台 交通事故死者1万6,765名，負傷者98万1,096名で，史上最高となる
2. 1 ●秋葉原第二店事務所が東和ビル5階の仮事務所へ移転 5.31 ●本社社屋竣工に伴う収容部署 営業本部・社長室・経理部・開発部・業務部・仕入部・販促部・輸送部・総務本部・総務部・人事部・統制部・集金部 6. 1 (1)仕入部の呼称を，商品部に改称 (2)商品部の下に，商品企画課および商品管理課を新設 (3)仕入事務課を廃止し，その業務を商品管理課に移管 (1)特機部の呼称を，技術部に改称 (2)技術助成課の下に，商品検査課および部品係を新設 (3)部品係に商品部仕入一課の部品業務を移管 (1)各管理課を廃止し，各サービス係および各商品係をそれぞれ課にする (2)各サービス課の下に，各サービス配送係を，各商品課の下に商品係をおく (3)第一～第五販売部の下に，第一～第五管理課をそれぞれ新設 10. 5 ●特機サービス課が荻窪サービスステーションから三鷹サービスステーションへ移転 12. 1 (1)第六販売部を新設 (2)第六販売部の下に，第六管理課を新設し，江戸川商品課，松戸商品課，幕張サービス課，幕張商品課，江戸川店，今井店，小岩店，新小岩店，松戸店，柏	1.－ 公取委，家電二重価格を不当とみなし，行政指導基準を明示 1.－ 三洋電機，会長に井植裕郎氏，社長に井植薫氏が就任 2.－ 米国，ロスアンゼルス，大地震 3. 4 米国，日本製テレビに対し，ダンピング税を賦課 6.－ ソニー，会長に井深大氏，社長に盛田昭夫氏が就任 7. 1 環境庁発足 7. 3 東亜国内航空「ばんだい号」函館で墜落。死者68名 7.30 雫石上空で全日空機と自衛隊機が衝突墜落。死者126名 8.16 ニクソン大統領，金とドル交換停止発表（ドルショック） 8.27 日本円，変動相場制へ移行（1ドル342円20銭ではじまる） 9.－ パイオニア，会長に松本望氏，社長に石塚庸三氏が就任 9.27 天皇・皇后両陛下，欧州親善訪問 10.－ 第一・勧業銀行が合併 10.10 NHK総合テレビ放送，全カラー化

年　号	主　要　な　動　き
昭和46年 (1971)	10.21　武蔵小杉店開設 11．1　創立13周年記念日。本社５階会議室で表彰式 11．2　北習志野店開設 11.19　阿佐谷店開設 11.25　西千葉店開設 12．1　公募増資完了（11.30）。資本金４億3,000万円。東京証券取引所，市場第二部に上場 12．3　上板橋店開設 12.10　市川店開設
昭和47年 (1972)	1．2　本社５階会議室で，初の賀詞交歓会開催（役員は夫人同伴） 1.28　第22期定時株主総会。定款一部変更。取締役１名辞任３名増員につき，取締役磯木信夫，栗生庄二郎，有吉忠治，海老沢孝一就任 代表取締役副社長鈴木起男，代表取締役専務上林義男，取締役相談役栗生久一就任 2．7　永長社長，NEBA名誉会長に就任 3．1　男子寮，第一三鷹寮開設 3．4　女子寮，第一百合ヶ丘寮と第一市川寮開設 3.17　電算機導入準備委員会発足 3.21　秋葉原第二店休業（5.31まで。ラジオ会館改装） 3.24　南浦和店開設 4．1　辻堂店開設。給与の銀行振込制実施。 4.19　春季慰安旅行会。各部署毎に立案，日帰り旅行実施（援助１人2,500円限度） 5．1　祝祭日の振替休日制の実施（祭日出勤手当は従来どおり） 5.10　女子寮，第一大森寮開設 5.14　成城サービスステーション開設。秋葉原ラジオ会館ビル完成，秋葉原第一店再開 5.17　秋葉原中央店再開 5.20　秋葉原本店開設。藤沢サービスステーション開設 6．1　半額割当，１割無償および公募増資により，資本金７億円。秋葉原第二店再開。本社店を大久保店に改称。財形貯蓄制度および海外派遣制度新設 6．3　東十条サービスステーション開設 6.10　調布店開設 6.29　南林間店開設 7．1　向ヶ丘店開設。川越店を川越第一店に改称 7.13　川越第二店開設 7.16　東松山店開設 7.28　第23期定時株主総会。監査役３名任期満了，鈴木英一，寺田欣一，池本敏夫退任。監査役紺野清吉就任 8.－　夏季特別休暇。8.1～9.30の１日。特別手当2,000円支給 8.17　川越サービスステーション開設 9.－　秋季慰安旅行会。９月中の休日を利用して部署毎の１泊旅行実施(援助１人6,000円限度) 10．1　電算機，稼動開始。上溝店開設 10.12　永長社長，藍綬褒章受章 10.24　忠実屋調布店の閉店に伴い，調布店閉鎖 11．1　創立14周年記念日，本社５階会議室で表彰式。府中店を府中第一店に改称，加藤貞治取締役会長逝去 11．2　草加店開設 11．9　故加藤会長の合同葬（医療法人社団応仁会加藤病院ならびに第一家庭電器㈱）青山葬儀所にて執行

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
店，八千代台店，北習志野店，西千葉店を第一販売部より移管	11.20　全日電がNEBA設立移行のため，発展的解散 12.18　土田警視庁警務部長夫人が小包爆弾で死亡。 12.－　カラーテレビが過去最高のブームを迎え，普及率60%に達す
4.24　●第一販売部事務所を秋葉原ラジオ会館6階に新設 5.14　●成城サービスステーションは商品配送を業務とし，新宿，渋谷，港，目黒，世田谷の各区を担当（出張修理サービスは荻窪サービス課が担当） 5.20　●藤沢サービスステーションの担当地区。横浜市の旭，瀬谷，港南，金沢，戸塚の各区。藤沢，鎌倉，茅ヶ崎，平塚の各市。高座郡の綾瀬，寒川の各町，逗子市の小坪，新宿，久木，逗子，山の根，桜山の各町を担当 6．1　(1)社長室のもとに，内部監査室を新設 (2)総務部のもとに，総務課，株式課（新設）をおく (3)営業企画部を新設し，販促部を廃止 (4)営業企画部のもとに営業企画課(新設)，販促課，広告課をおく (5)商品部のもとに仕入一課，仕入二課，仕入三課，商品管理課，仕入事務課（新設）をおき，商品企画課を廃止 (6)業務部のもとに業務一課，業務二課をおき，業務三課を廃止して業務二課に包含 (7)社長室の名称を統制本部に改称。統制本部のもとに開発部，統制部，電算準備室（新設）をおく 6．3　●東十条サービス課(商品配送)と東十条商品課を新設。練馬，板橋，豊島，北，千代田，文京，荒川，足立，台東，中央の各区を担当 7．1　●川越第一店の所属を第四販売部から第三販売部に変更 8.17　●川越サービスステーションの開設に伴って，川越サービス課および川越商品課を新設。担当エリアは，川越，狭山，入間，東松山の各市。川島，吉見，鳩山の各村。坂戸，鶴ヶ島の各町。嵐山町の南部。小川町，玉川村，越生町，毛呂山町，日高町，飯能市の東部のみ 9．8　●電算機準備室を電算室に呼称変更し，荻窪3階へ移転 12．1　●世田谷サービスステーションの開設に伴って，世田谷サービス課および世田谷商品課を新設 12．8　●佐原サービスステーションの開設に伴って，佐原サービス課および佐原商品課を新設	1.24　横井庄一・元軍曹，グアム島で発見 2．7　日本電気専門大型店協会設立。名誉会長に永長佐京氏。会長に谷口正治氏が就任 2.19　連合赤軍派による浅間山荘事件 3.15　新大阪～岡山間，新幹線開通 4．1　東京都電機厚生年金基金発足 4.16　川端康成氏，ガス自殺（72歳） 4.－　カラーテレビの物品税が，5%アップして15%になる 5.13　大阪・千日デパート火災。死者118名 5.30　テルアビブ空港で日本人小銃乱射 7．7　田中内閣成立 8.－　東芝，会長に土光敏夫氏，社長に玉置敬三氏が就任 カラーテレビ普及率65%に達す 9．5　アラブゲリラがミュンヘンのオリンピック選手村で選手を殺害 9.21　上新電機，大阪証券取引所市場第二部に上場 9.29　日・中国交正常化共同声明調印 11．5　中国から贈られたパンダ2頭が上野動物園で初公開 11.－　経企庁調査で，カラーテレビの普及率72.3%となる この年　全国年間販売台数，カラーテレビ630万台。エアコン130万台。冷蔵庫320万台。 田中角栄「日本列島改造論」が出版され，地価公示価格が全国平均35.9%上昇

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和47年 (1972)	11.21　府中第二店開設 11.23　五香店開設 12．1　千葉店開設。世田谷サービスステーション開設。成城サービスステーション閉鎖。遠隔地手当新設 12．8　佐原店開設。佐原サービスステーション開設
昭和48年 (1973)	1．2　賀詞交歓会（本社5階会議室） 1.20　府中第一店を府中店に，府中第二店を東府中店に改称 1.30　第24期定時株主総会。上代謙三監査役就任 2.22　海外視察派遣(ロスアンゼルス，ハワイ)。新木幸男，古川義夫，高橋忠男，永長年永，峰英征，堀伸一，石鍋秀雄，原辰男，鈴木好栄，富章（2.28まで） 3．1　経営改善推進委員会発足 3.15　男子寮，第一松戸寮，第一津田沼寮，第一相模大野寮開設。女子寮，第一青葉台寮開設 3.30　東証売店開設 4．1　越谷サービスステーション開設 4.－　春季慰安旅行会。11日または18日の休日に部署毎の日帰り旅行実施(援助1人2,500円限度) 4.30　公募株式の斡旋（公募価格1株500円の予定，申込単位1,000株） 6．1　カラーテレビ3年間無料保証制度導入。1.5割無償および公募増資により，資本金9億1,000万円。弘明寺店開設 7.24　特別慰労金支給（23日全社予算達成につき協力社員に至るまで全員に1,000円） 7.25　久喜店開設 7.30　第25期定時株主総会。取締役11名全員重任。監査役紺野清吉重任 8.－　夏季特別休暇。8～9月の1日。特別手当2,000円支給 8.31　海外視察派遣（サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ）今井信輔，藤田典生，根本芳誠，石崎誠，小松啓佑，峰英征，日黒忍，石鍋秀雄，中村良三郎，内藤武夫(9.8まで) 9.－　秋季慰安旅行。9月中の休日を利用して部署毎に1泊旅行実施。前日午後4時終了(援助1人7,000円) 9.23　藤沢店開設 10．1　隔週，週休2日制を導入。出勤食事手当を新設 11．1　創立15周年記念日。本社5階会議室で表彰式 11.23　野田店開設 11.30　1割無償増資により，資本金10億100万円 12．1　鶴瀬店開設 12.12　女子寮，第一与野寮開設

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
3．1　●経営改善推進委員会の発足に伴い，そのもとに営業機構，商品流通，営業管理，事務管理，労務管理，経費節減の各部会をおく 4．1　●集金部の集金事務課を，集金事務一課と集金事務二課に分ける ●越谷サービスステーションの開設に伴って，越谷サービス課および越谷商品課を新設 5．1　(1)商品部に，流通一課，流通二課，流通三課および流通管理課を新設。この新設四課を東十条サービスステーションにおき東十条流通センターと呼称する (2)東十条商品課を廃止し，その業務を東十条流通センターに引き継ぐ 10．1　●総務本部と統制本部を統合して管理本部に改称し，従来の総務，統制，営業の３本部制を管理，営業の２本部制に改める ●営業本部関係 (1)開発部開発課をおく (2)住設機器部を新設し，そのもとに住設管理課，機器助成課および住設推進課を新設 (3)技術部のもとに，技術指導課および商品検査課を新設し，特機サービス課ならびに特機サービス係を廃止して，その業務を新設の住設機器部機器助成課に移管 (4)業務部の業務一課を業務課に改称し，業務二課を廃止して，その業務を新設の事務管理部事務管理課に移管 (5)商品部のもとに，仕入四課を新設するとともに東十条流通センターを流通センターに改称し，商品管理課を廃止してその業務を流通管理課に移管 (6)営業企画部の広告課を廃止して，その業務を販促課に移管 (7)販売部を営業部に，そのもとのサービス課を技術課，サービス配送係を技術配送係に，それぞれ改称 (8)第一営業部のもとに，第一管理課を新設 ●管理本部関係 (1)事務管理部を新設し，そのもとに電算課および事務管理課を新設 (2)統制部を廃止し，統制課を経理部に移管 (3)開発部開発課を営業本部に移管 (4)電算室を廃止してその業務を新設の事務管理部電算課に移管	1．1　老人福祉法，70歳以上医療無料 1.29　ニクソン大統領，ベトナム戦争終結宣言 2．－　各メーカー，オールシーズンのエアコンを一斉に発売 3．－　三菱電機，世界初のプラズマ・ディスプレイによる画像表示に成功 4．6　祝日改正。祝日が日曜日と重複した場合は月曜日 5．－　米国，ウォーターゲート事件発生 7．－　ソニー，114度偏向27型テレビ発売 7.21　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 8．8　韓国人金大中氏，九段グランドパレスホテルから誘拐される 9．－　ベスト電器，福岡証券取引所に上場 10.25　世界の石油供給５社が，10％の供給削減を通告。オイルショックはじまる 11．－　塩化ビニール不足により，各社クリーナーの生産に支障がでる トイレットペーパー，洗剤，砂糖などの買溜めがおこる 11.29　熊本，大洋デパート火災。死者103名 12．－　国民生活安定緊急措置法と，石油需給適正化法の石油緊急２法公布

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和48年 (1973)	
昭和49年 (1974)	1.－　賀詞交歓会中止（52年まで） 1.17　江戸川サービスステーションが，江戸川区鹿骨へ移転 1.30　第26期定時株主総会。常任監査役上代謙三重任 2.10　男子寮，第一野崎寮開設 3．6　女子寮，第一下赤塚寮開設 3.12　男子寮，第一中原寮開設 3.16　海外視察派遣（サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ）工藤昌典，小林弘之，丹野久幸，児玉清治，鈴木幹夫，西藤輝夫，竹津種雄，名越教家，秋元康男，三嶋誠(9.23まで) 4．1　東京証券取引所，市場第一部上場 4．7　江戸川店，新装開店(江戸川サービスステーション移転に伴い，建物を全面的に改装) 4.－　社員家族観劇会。17日または24日の１日，新宿コマ劇場「極楽島物語」 4.26　オーディオセンター渋谷開設 5.25　上尾店開設 6.21　熊谷店開設 7.30　第27期定時株主総会。取締役１名増員，内海昇一就任。監査役紺野清吉重任。 代表取締役会長永長佐京，代表取締役社長鈴木起男就任 8．5　永長会長，鈴木社長，就任披露パーテイ開催。京王プラザホテル「花の間」 8.－　夏季休暇，３日連休を実施(13日～15日)。特別手当2,000円支給 9．1　永長会長の持株分与を発表（市場から500株取得者に対し500株無償分与） 9．5　海外視察派遣（サンフランシスコ，ラスベガス，ロスアンゼルス，ハワイ）鈴木英雄，野尻俊元，鈴木保夫，横山守，今野伍郎，坂本弘，大庭啓吾，鴻野光男，高橋洋雄，小野尾茂（9.14まで） 9．9　レジャー手当支給(秋季慰安旅行が全社的に実施困難な状況のため，１人当5,000円支給) 10．1　月３回，週休２日制を導入 10.25　稲毛店開設 10.30　永長会長，紺綬褒章受章 11．1　創立16周年記念日。本社５階会議室で表彰式 11.29　西浦和店開設
昭和50年 (1975)	1.30　第28期定時株主総会。定款一部変更。取締役に永長佐京，鈴木起男，上林義男，星野孝，斎藤勲，栗生久一，鈴木正治，栗生庄二郎，有吉忠治，海老沢孝一，内海昇一，永長寛一が就任 監査役に上代謙三（常任），磯木信夫（常任），紺野清吉が就任 取締役会長永長佐京（代表取締役），取締役社長鈴木起男（代表取締役），専務取締役上林義男（代表取締役），常務取締役星野孝・斎藤勲，取締役相談役栗生久一が就任 2．1　時差出勤体制を導入。永長会長闘病記「喉頭ガンと闘って七年半」の冊子を発刊。全社員に配布 2.22　永長会長，午前２時10分逝去 2.24　海外視察派遣(サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ)。明石章，尾頭重徳，財津重雄，高橋広，前田哲彦，永井栄（3.4まで）

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
(5)人事部の福利厚生課を厚生課に改称 以上の結果，新しい組織機構は，従来の3本部，17部，2室，60課から，2本部，18部，1室，1センター，65課になる	
1.17 ●江戸川サービスステーションの移転に伴って移転する部署は第六営業部，第六管理課，江戸川技術課，江戸川商品課 4．1 ●機器助成課のもとに機器助成係を，住設推進課のもとに住設推進係をそれぞれ新設 6．1 (1)第一営業部のもとに，秋葉原商品課を新設 (2)東証売店を，秋葉原本店から分離独立 8．1 (1)営業本部のもとに，第七営業部および第八営業部を新設 (2)第二営業部のもとに，第四営業部の東十条技術課，および池袋，赤羽，板橋，下赤塚，東長崎，上板橋の各店を移管 (3)第四営業部のもとに，第六営業部の松戸技術課，松戸商品課および松戸，柏，五香の各店を移管 (4)第七営業部のもとに，第七管理課を新設し，また第五営業部の川崎技術課，川崎商品課および川崎，溝ノ口，武蔵小杉，向ヶ丘の各店。第二営業部の渋谷，道玄坂，池上，旗の台，AC渋谷の各店をそれぞれ移管 (5)第八営業部のもとに，第八管理課を新設し，また第三営業部の川越技術課，川越商品課および川越第一，川越第二，東松山，鶴瀬の各店。第四営業部の久喜，上尾，熊谷の各店をそれぞれ移管 (6)技術部のもとに部品課を新設し，技術助成課の部品係を部品課へ移管 (7)集金部をクレジット部に，集金事務一課をクレジット課に，集金事務二課を計算課に，集金課を特収課にそれぞれ改称 以上の結果，2本部，20部，1室，1センター，69課，73店になる	1．7 エネルギー危機のため，民放各社が深夜テレビ放送を中止 2．－ カラーテレビの国内出荷，前月比43% 3．1 大規模小売店舗法施行 3.10 小野田寛郎・元少尉ルバング島で救出 7．－ 天候不順のため，エアコンをはじめ夏物商品の売行き不振を極め，家電業界大打撃 8．8 ニクソン米大統領，ウォーターゲート事件が原因で辞任 8.30 丸の内三菱重工業ビル時限爆弾爆発 9．－ 不況長期化，メーカー各社操業短縮。社員の一時帰休，販売第一線への配置転換が行なわれる 10．8 佐藤栄作前首相，ノーベル平和賞の受賞決定 11．－ プロ野球，巨人軍長島茂雄選手が選手生活に終止符 11.26 文芸春秋，立花隆「田中角栄研究－その金脈と人脈」から端を発し，田中角栄首相辞意を表明 この年 販売業界の訪問販売活動が熾烈化
3.10 ●練馬サービスステーションの開設に伴って，練馬技術課および練馬商品課を新設。担当エリアは，練馬，杉並，中野，板橋，豊島，北の各区(新宿区は修理・配送とも世田谷サービスステーションの担当) (1)東十条技術課，荻窪技術課および荻窪商品課は，修理・配送業務を練馬サービスステーションに移管して廃止 (2)世田谷技術課および世田谷商品課は第七営業部の所属とする (3)第二管理課は練馬サービスステーションに移転 4．1 (1)各営業部のもとに，販推課を新設	2.14 NEBA幹部とメーカートップとの会談はじまる 2.15 松下電器，実用型低価格冷蔵庫を発売。以後，各社の低価格商品続々発売される 2．－ 各メーカーの一時帰休延べ人員が100万人を突破 3.10 新幹線，岡山～博多間開通 4.30 南ベトナム，サイゴン政府降伏，解放軍無血入城。戦争終結

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和50年 (1975)	2.27～28　故永長会長の社葬。築地本願寺別院和田堀廟所。通夜27日午後6時～8時 葬儀28日午後1時～2時30分。告別式午後2時30分～3時30分 3.10　練馬サービスステーション開設。これに伴って荻窪サービスステーション閉鎖。本社5階会議室で初の合同朝礼 5.－　春季慰安旅行会。7日または14日の休日に部署毎の日帰り旅行実施 8.－　本年は連休による夏季休暇とりやめ,通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 初級，中級幹部登用選考規定を新設 8.30　千葉店のオーディオコーナーを改装分割して，オーディオセンター千葉開設 9. 1　八千代台店が仮店舗へ移転(ポポのビル増築改装のため)。タイムカード事務処理変更(残業時間理由) 9.17　秋季大運動会。千駄ヶ谷，東京都体育館 9.21　鴻巣店および鴻巣サービスステーション開設 10.24　ポポのビル増築完成，八千代台店新装開店 10.－　幕張サービスステーション移転（幕張1丁目より幕張4丁目へ） 11. 1　創立17周年記念日。本社5階会議室で表彰式 11.16　店名変更。秋葉原第二店をDAC秋葉原FⅠに，秋葉原中央店をDAC秋葉原FⅡに，秋葉原本店をDAC秋葉原FⅢに，オーディオセンター渋谷をDAC渋谷に，オーディオセンター千葉をDAC千葉に改称。このうち秋葉原の3店舗と秋葉原第一店が新装開店 11.23～24　京王プラザホテルにおいて，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.28　第29期定時株主総会。商法に基づき会計監査人，斉藤国夫，八木貞太郎を選任 11.29　熊谷店がオリエンタルプラザ(宮本町)から，独立店舗を新築(星川町)して移転。新装開店 12.31　神田店閉鎖
昭和51年 (1976)	2.18　故永長会長一周忌追悼会 2.26　海外視察派遣(サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ)。中村正士，松浦敏，坂本金次郎，村上広道，佐藤博之，倉重義晴，岡　弘，大久保誠，石川武男，柳沢文夫(3.5まで) 4.10　大久保店3階に研修室新設 4.－　春季慰安旅行会。4月19日または5月19日の休日に部署毎の日帰り旅行実施(レジャー手当2,500円) 7.31　所沢店開設 8.－　夏季休暇，通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 9.17　秋季大運動会。千駄ヶ谷，東京体育館 10.14　店長代理制度を新設 11. 1　創立18周年記念日，本社5階会議室で表彰式 11.25　総合住設店として，KAL武蔵野開設(住設機器部所属) 11.27～28　京王プラザホテルにおいて，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.29　第30期定時株主総会。取締役全員11名，監査役3名重任 12. 8　本八幡店開設 12.11　DAC吉祥寺開設

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
(2)各販推課は，所属する営業部長と同じ場所に常駐する 5．1　(1)住設機器部のもとに，住設販売課を新設 (2)営業企画部のもとに，開発課をおき開発部を廃止 9.21　●鴻巣サービスステーション（出張修理）の開設に伴って，鴻巣技術課を新設。担当エリアは，上尾，桶川，北本，鴻巣，加須，羽生，熊谷，行田の各市および吹上，菖蒲，騎西，妻沼の各町と川里村	4．－　シャープ，世界初の折たたみ電卓，エルシーメイト8009を発表 5．7　エリザベス英国女王夫妻が来日 6．3　佐藤栄作，元首相死去 7．－　ソニー，わが国初の家庭用VTR，ベータマックスSL-7300を発売 7.17　米・ソ両国の宇宙船が，初の国際間ドッキングに成功 7.19　沖縄国際海洋博覧会開幕（51.1.18まで） 8.28　興人，倒産（戦後最大の倒産） 三洋電機，太陽熱利用給湯暖房システムを開発 9．－　照国海運，倒産 9.23　NEBA，石油ストーブ対象のまごころ保険を実施（10万円限度，動産総合保険付加） 9.30　天皇，皇后両陛下が初のご訪米出発 10.22　ソ連「金星９号」金星に軟着陸成功 11.26　公労協，国労など３公社５現業がスト権ストに突入。国鉄全線が史上初の８日間運休 12．－　上記の長期間ストのため，販売業界の歳末商戦に多大の悪影響を蒙った この年　オイルショックに続く，狂乱インフレの反動で全世界的に総不況となった
3．1　(1)サービス本部を新設し，営業本部，サービス本部および管理本部の３本部制とする (2)本社に研修センターを新設 (3)営業本部の技術部をサービス本部に移管 (4)営業企画部の営業企画課を，企画一課(家電商品担当)と，企画二課(オーディオ商品担当)に分離 (5)営業本部に販推部を新設し，販推課および開発課をおいて，各営業部の販推課および営業企画部の開発課の業務を販推部に移管 (6)営業本部に物流センターを新設し，物流管理課，商品管理課および輸送課をおいて，輸送部および商品部の流通センター業務を物流センターに移管 (7)総務部に文書課をおき，株式課を総務課に統合 (8)経理部の統制課を，経理課に統合 (9)営業本部に第九営業部および第十営業部を新設し，それぞれに管理課をおいて10営業部編成とする (注)(1)各営業部の管理課に在庫担当をおいて当該営業部の商品管理を統轄する (2)営業企画部の企画二課と，商品部の仕入二課	1．8　中国，周恩来首相死去 ソニー，会長に盛田昭夫氏，社長に岩間和夫氏が就任 2．4　米国，上院でロッキード社の日本政府高官への贈賄を公表 2．－　カラーテレビ，国内向け556万台，輸出向け268万台になる 5．－　松下電器，１ヘッド方式のVTR，VX-2000発売(21万円) 6.30　東芝，相談役に土光敏夫氏，会長に玉置敬三氏，社長に岩田弐夫氏が就任 7．－　冷夏のため，エアコンの販売が不振を極める 7.27　田中角栄前首相，ロッキード事件に関し，外為法違反容疑で逮捕される 9．－　ソ連機，ミグ25，函館空港へ強行着陸 中国，毛沢東主席死去 10．－　酒田市に大火災発生 鬼頭判事補によるニセ電話事件

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和51年 (1976)	
昭和52年 (1977)	2．1　万世橋店４階(米山家居住)午後11時出火，ボヤでおさまる 2.28　東十条物流センター閉鎖 2.28　海外視察派遣。(サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ)高柳勇，石野冲，古屋裕久，岩瀬勝一，前田哲彦，大久保誠，増田繁雄(3.8まで) 3．1　世田谷倉庫を物流倉庫として使用する 3.31　浦和店開設 4.－　春季慰安旅行会。４～５月の所定休日に部署毎で実施。前日業務終了後の１泊可(援助１人5,000円限度) 8．1　同和問題推進委員会発足 8.－　夏季休暇，通常月の休日以外２日の休日と特別手当2,000円支給 テレビショッピング販売開始(当初は本社各部署社員で電話対応) 9．1　販売褒賞制度新設(売りま賞，協力しま賞) 9.21　秋季慰安運動会。千駄ヶ谷，東京体育館 10.－　永長寛一取締役，米国業界視察旅行(７都市，９社，13日間) 11．1　創立19周年記念日。新宿文化センターにおいて表彰式 11．2～３　銀座ソニービルにおいて，特別展示即売会「ソニーフェア」開催 11．5～６　錦糸町，ロッテ会館において，特別展示即売会開催 11.－　当月度より誕生会の実施要領変更。該当者全員，新宿セントラルパークに集合してパーテイ開催 11.28　第31期定時株主総会 12．8　幕張売店開設 12.11　田無店開設 12.31　大宮寮閉鎖

組織・機構	業界・社会一般
はオーディオグループを組み，一体となってそれぞれの業務を運営推進する 10．1 (1)各サービスステーションの技術課と商品課を統合しサービス課とする。サービス課所属のもとに技術係(技術配送係を改称)と商品係をおく。なお，秋葉原商品課は廃止し，商品係として第一管理課のもとにおく (2)住設機器部のもとに営繕課を新設。住設推進課および住設推進係を廃止し，その業務を営繕課に移管 (3)販促課を広告課に改称 以上の結果，3本部，21部，1室，2センター，57課，77店となる 10.10 ●物流センター要員(センター長，物流管理課7名，商品管理課3名，輸送課4名)は，東十条倉庫より本社1階へ移動。なお，残務整理として物流課より2名，東十条倉庫へ2月末までの予定で出向 11.25 ●住設機器部の住設販売課を廃止	ビクター，VHS方式VTR，HR-3300を発売 石油温風暖房機の人気が高まる 11．2 米国，第39代大統領にカーター氏が当選 11．5 政府，毎年の防衛費を国民総生産(GNP)の1％以内にすることを決定 11.－ 東洋バルヴ倒産 シスコンの売れ行きが急増する 12.－ 三木首相退陣，福田内閣成立 そうご電器，札幌証券取扱所に上場
3．1 (1) (1)サービス本部をサービス部として営業本部に統合し，従来の3本部制を営業本部および管理本部の2本部制に改める (2)営業本部に，輸送部および宣伝部を新設 (3)管理本部に，開発室を新設 (4)商品部に，テレビ担当，オーディオ担当，家電担当および，季節担当をおく (5)物流センターを物流部に改称し，輸送業務を輸送部に移管 (6)第一～第十営業部を，第一～第七営業部に改編 (7)営業企画部を廃止し，企画業務を商品部に，広告業務を宣伝部にそれぞれ移管 (8)販推部を廃止し，販推業務を商品部に，店舗開発業務を開発室に，店舗内装業務を宣伝部にそれぞれ移管 3．1 (2) (1)商品部の仕入一課～仕入四課を廃止し，その業務を各商品担当に移管 (2)営業部の各サービス課技術係を廃止し，各サービス課または各サービス係としてサービス部の所属に変更 (3)技術部の各課をサービス部の所属に変更 (4)営業部の各サービス課商品係を廃止し，各商品課または商品係として物流部の所属に変更。ただし，世田谷商品係は物流商品課に改称し，佐原商品係は佐原店に統合 (5)物流部の物流管理課を廃止し，入出庫業務を物流商品課に，受発注業務を商品部の仕入事務課にそれぞれ移管 (6)宣伝部に，宣伝課および店舗課を新設	1.18 松下電器，会長に松下正治氏，社長に山下俊彦氏が就任 2.23 日本初の静止衛星「きく2号」打ち上げに成功 2.－ ルーマニアを震源地とした東欧大地震が発生 ソニー，東芝，三洋の3メーカーがベータ方式の2時間録画VTR共同開発を発表 三菱電機，初のふとん乾燥機を発売 5.－ シャープ，世界初の5ミリカード電卓を発売 6.－ パイオニア，米国MCAと合弁会社を設立し，ビデオディスクを生産すると発表 7.－ 猛暑到来，エアコンの需要高まる 8．7 北海道，有珠山が32年ぶり大爆発 9．3 王貞治，ホームラン756号の世界記録達成 9.28 ダッカで日本赤軍が日航機乗っ取り，拘留赤軍9名釈放と16億円を要求 9.－ 各社が，電子チューナー式のカラーテレビを発売 10.－ 西独，ルフトハンザ機乗っ取り事件。犯人3名射殺 伊藤忠が，安宅産業を吸収合併 11.28 福田改造内閣成立

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和52年 (1977)	

組織・機構	業界・社会一般
(7)営業企画部の廃止により，企画一課および企画二課の業務は商品部の各担当に，広告課の業務は宣伝部の宣伝課にそれぞれ移管 (8)販推部の廃止により，開発課の店舗開発業務は開発室に，店舗内装業務は宣伝部の店舗課に，販推部の業務は商品部のテレビ担当にそれぞれ移管 (9)物流部の輸送課を輸送部に移管 (10)住設機器部の営繕課を廃止し，その業務を住設管理課に移管 (11)第八管理課～第十管理課を廃止 (注)(1)世田谷倉庫は物流倉庫として使用 (2)世田谷サービス課は出張修理業務のみとし，配送業務は他のサービス課が分割して担当 (3)東十条倉庫は2月末日をもって廃止	11.30 米軍立川基地が，32年3ヵ月ぶりに全面返還される 12.－ 三洋電機，世界初のミニ2ドア冷凍冷蔵庫，SR-103Mを発売 12.25 喜劇王，チャールズ・チャップリン死去 この年 ビクターのVHS連合と，ソニーのベータ連合の競争が開始され，ビデオ元年と称された
3．1 ●新・営業部別の店舗ほか明細 (3) 第一営業部 第一管理課(秋葉原事務所)，秋葉原第一，DAC秋葉原FII，万世橋，DAC秋葉原FI，DAC秋葉原FIII，東証，DAC渋谷，DAC千葉，DAC吉祥寺の各店 第二営業部 第二管理課(練馬サービスステーション)新宿，大久保，渋谷，池袋，道玄坂，上石神井，上板橋の各店 第三営業部 第三管理課(国分寺サービスステーション)三鷹，吉祥寺，国分寺，小金井，立川，荻窪，つつじヶ丘，ひばりが丘，府中，阿佐谷，東府中の各店 第四営業部 第四管理課(蕨サービスステーション)戸田，越谷，蕨，松戸，柏，南浦和，草加，五香，野田，西浦和の各店 第五営業部 第五管理課(相模原サービスステーション)川崎，小田急相模原，国鉄相模原，溝ノ口，厚木，横浜中村橋，大和，武蔵小杉，辻堂，南林間，向ヶ丘，上溝，弘明寺，藤沢の各店 第六営業部 第六管理課(江戸川サービスステーション)江戸川，今井，小岩，新小岩，八千代台，北習志野，西千葉，市川，亀戸，千葉，佐原，稲毛，本八幡の各店 第七営業部 第七管理課(川越サービスステーション)川越第一，川越第二，東松山，久喜，鶴瀬，上尾，熊谷，鴻巣，所沢の各店	
4．1 ●国分寺商品係を新設。国分寺商品課を廃止	
5．1 ●江戸川商品課，藤沢商品課，練馬商品係および川崎商品係を新設し，江戸川商品係，藤沢商品係，練馬商品課および川崎商品課を廃止	
6．1 ●板橋区の担当サービスステーションは蕨から練馬に変更 世田谷区の担当サービスステーションは練馬から川崎に変更	
6.12 ●第一管理課は万世橋店2階へ移動	
9．1 ●クレジット部の計算課を廃止しその業務をクレジット課へ移管	
11．1 ●商品部に，テレショップ担当を新設	

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和53年 (1978)	1．5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 2.25　海外視察派遣(サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ)杉山昭八，佐藤明，工藤護，相田務，渋谷馨(3.5まで) 3．1　経営改善推進委員会廃止 3．2　国分寺店，仮店舗へ移転(オリンピックショッピングセンター改築のため) 3.15　青葉台寮閉鎖 4．2　春日部店開設 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施。前日業務終了後の1泊可(援助1人5,000円限度) 4.18　3月度販売コンクール入賞者，高津戸勇太以下27名ハワイ旅行(4.23まで) 5．1　O・Dプロジェクト(組織開発)発足。創立20周年記念行事プロジェクト発足 5．8　DAC秋葉原FIIの売場を拡張し，DAC秋葉原FIを閉鎖(FIをFIIに吸収) 5.31　新宿店閉鎖 6．3　志木店開設 6．9　港南台店開設 6.30　ビデオセンター新宿開設 8．4　第一家電取引先持株会発足 8.－　夏季休暇。通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給。紙上ショッピング販売開始 9．1　海外派遣制度を，海外研修派遣制度に改正。事業部制を導入 9.20　創立20周年記念秋季慰安運動会。千駄ヶ谷，東京体育館 10．1　第2次O・Dプロジェクト発足 10.15　KAL武蔵野，第三販売事業部の所属に変更。新装開店 10.22　久米川店開設 11．1　創立20周年記念日。京王プラザホテルにおいて，記念式典ならびに謝恩会開催。社員表彰，協力業者へ感謝状贈呈。全社員に記念賞与10,000円と記念掛時計贈呈。酒肴料1,000円支給(記念アルバムは翌年2月までに全社員に配布) 11．3～4　京王プラザホテルにおいて，創立20周年記念謝恩特別展示即売会開催 11.30　第32期定時株主総会。取締役9名重任。栗生庄二郎，有吉忠治取締役退任。新たに磯木進取締役就任。監査役2名重任。紺野清吉監査役退任。新たに新井達之助監査役就任
昭和54年 (1979)	1．4　本社5階会議室において，賀詞交歓会開催 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施。前日業務終了後の1泊可(援助1人5,000円限度) 5．1　第3次O・Dプロジェクト発足 6．1　公募増資(公募価格1株442円)により，資本金11億1,000万円 8.－　夏季休暇，通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 9.－　秋季慰安観劇会。9月中の休日利用，5回に分けて実施。帝国劇場「下関くじら屋」 9．1　1割無償増資により，資本金12億2,100万円 10．1　第4次O・Dプロジェクト発足。事務管理改善委員会発足 10．6　川口店開設 10.12　社長と店長・課長以上の対話集会発足(55年2月まで16回開催) 10.15　相模原サービスステーション火災(午後9時過ぎ出火，2階事務所約50平方m焼失) 10.26　稲毛店，独立店舗新築完成。テナントから移転，新装開店 11．1　創立21周年記念日。新宿文化センターにおいて表彰式 11．2～3　京王プラザホテルにおいて，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.16　国鉄相模原店，独立仮店舗へ移転

組織・機構	業界・社会一般
3. 1 ●商品部に，商品マスター担当を新設	1.14 伊豆大島近海でM7.0の大地震発生
4. 1 ●松戸商品係，練馬商品課，江戸川商品係および川越サービス課を新設し，松戸商品課，練馬商品係，江戸川商品課および川越サービス係を廃止	2.20 永大産業，倒産 東芝，世界初のターボファン開発による熱交換機薄型エアコン，RAS-185SKVを発売
7. 1 (1)人事部に，労務担当をおく (2)研修センターを人事部に移管し，労務担当の所管とする	5.－ カラーテレビの電子チューナー式が50%を超す
9. 1 (1)営業本部の第一～第七販売部を，それぞれ第一～第七販売事業部とする (2)営業本部の商品部を廃止し，テレビ，オーディオ，家電，季節，テレショップの各担当を，それぞれテレビ，オーディオ，家電，季節，テレショップの各事業部とする (3)商品部の仕入事務課，商品マスター課(商品マスター担当を改称)を業務部に移管 (4)営業本部室を新設 (5)営業本部の住設機器部を廃止し，その業務を機器事業部(新設)に移管 (6)住設機器部の住設管理課，機器助成課を機器事業部に，KAL武蔵野を第三販売事業部に，それぞれ移管 (7)機器事業部に営繕課を新設 (8)管理本部の開発室を分離して，社長直轄とする (9)管理本部の事務管理部を分離して，事務センターに改称し，専務直轄とする	5. 1 植村直己氏，犬ぞりで単独，北極点到達 5.20 成田，新東京国際空港が開港 6.12 宮城県沖で，M7.4の大地震発生 仙台市を中心に大被害 7.－ 記録的な猛暑到来により，エアコンが爆発的な売れ行きを示し，全国的に品不足をきたす 8.12 日中平和友好条約締結 8.－ 三菱電機，初のスチーム機能付のオーブンレンジを発売 9.22 民放6社とNHKに，音声多重放送の予備免許がおりる 10.22 中国，鄧小平副首相来日 10.31 円が高騰，1ドル＝175円20銭で戦後最高を記録 11.20 NEBA会長，谷口正治氏藍綬褒章受章 12. 7 大平正芳内閣成立
11.29 ●輸送部は，本社から荻窪社屋へ移転	
3. 1 (1)サービス部と物流部を統合してサービス事業部とする (2)各サービス課(係)と各商品課(係)を統合してサービスステーションとし，所長をおく (3)サービスセンターを新設し，商品検査担当，部品担当，技術担当をおく。従来の商品検査課，部品課，技術助成課は廃止 (4)物流センターを新設し，物流担当，秋葉原担当，商品管理担当をおく。従来の物流商品課，秋葉原商品課，商品管理課は廃止 (5)サービス管理課を新設し，技術指導課を廃止。従来の技術指導課の業務はサービス管理課に移管	1.13 国公立大学の共通一次試験，初実施 1.17 国際石油資本が，対日原油供給の削減を通知(第2次オイルショック) 1.26 三菱銀行大阪北畠支店で，人質強盗殺人事件発生 1.－ 家電製品のカラフル化が進展。冷蔵庫もカラー化が進む 2.11 指導者ホメイニ師のイラン革命成立 5.27 ガソリンスタンドの，日曜祝日全面休業を実施 5.－ 日本電気，パソコンPC-8001を発表 6.28 東京サミット開催(第5回先進国首脳会議)
9. 1 ●総務部の文書課を廃止し，文書課の業務は総務課に移管	
10.12 ●社長と店長・課長以上の対話集会のテーマは，「1,000億企業への課題」とし，(1)営業の展開について，(2)現状からの要望，について対話	7.11 東名高速日本坂トンネルで，四重衝突事故。173台炎上。7名焼死 7.－ ソニー，ウォークマンを発売

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和54年 (1979)	11.29　第33期定時株主総会 11.30　大塚店開設 12. 1　国分寺店，独立店舗新築完成，仮店舗から移転，新装開店 12. 6　坂戸店開設
昭和55年 (1980)	1. 5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 1.15　上代謙三監査役，病気のため逝去(中野区宝仙寺において店課長以上参列のうえ，葬儀・告別式執行) 1.31　上林義男専務取締役，退任 3. 1　星野孝，斉藤勲専務取締役就任。永長寛一，常務取締役就任 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施。前日業務終了後の1泊可(援助1人7,000円限度) 4.26　新松戸店開設 5. 1　第5次O・Dプロジェクト発足 6. 1　DKC深川店開設(第一家電共栄チェーン第1号店) 6.19　戸田サービスステーション開設 6.21　行徳店開設 7.12　公募増資(公募価格1株400円)により，資本金13億5,000万円 8.－　夏季休暇。通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 9. 1　1割無償増資により，資本金15億5,250万円 9.17　秋季慰安大運動会。豊島園第1グランド。終了後，園遊会開催 10. 1　第6次O・Dプロジェクト発足 11. 1　創立22周年記念日。本社5階会議室で表彰式 11. 2～3　京王プラザホテルにおいて，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11. 9　国鉄相模原店，独立店舗新築完成，仮店舗から移店，新装開店 11.21　DAC柏開設 11.28　第34期定時株主総会。定款一部変更。取締役11名選任は鈴木起男，星野孝，斉藤勲，栗生久一，永長寛一，磯木進が重任。鎌田孝紀，成毛豊，田崎英時，永長年永，草津守が新たに就任。鈴木正治，海老沢孝一，内海昇一が取締役退任。監査役3名選任は磯木信夫(常任)，新井達之助が重任。鈴木正治(常任)が新たに就任 12.10　DAC新宿開設 12.13　三郷店開設

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
	8.－　猛暑でエアコンの売れ行き好調 カラーテレビの音声多重対応型の生産がほぼ80%になる 9.14　シャープ，初の電子式翻訳機発売 10.26　韓国，朴大統領が射殺される 10.28　木曽，御岳山が有史以来，初噴火 12.27　ソ連軍の大部隊がアフガニスタンへ侵攻 12.－　暖冬のためFF式温風暖房機の売れ行き鈍化
2．1　●内部監査室および事務センターを管理本部長の管理下におく 3．1　(1)社長直轄の開発室を営業本部に移管 (2)総務部に庶務課をおく 4．1　(1)労務担当を廃止し，その業務を人事課に移管 (2)研修センターを人事部の所管とする 5．1　(1)機器事業部の営繕課を廃止し，新たにソーラーシステム課を新設 (2)マイコン準備室を新設 6.18　(1)管理本部の事務センターの名称を，事務管理部に改称 (2)業務部の仕入事務課を，事務管理部へ移籍。ただし仕入事務課の発注担当業務については，業務部の業務課へ移管 ●新・事務センターの設置と部署の移転 荻窪社屋に「事務センター」を設置。本社の下記部署を事務センターへ移転。クレジット部，クレジット課，特収課，事務管理部，事務管理課，仕入事務課 6.19　●新設の戸田サービスステーションは，従来の蕨サービスステーションの配送エリア内の，商品配送のみを担当 9．1　●従来のサービス事業部を廃止し，新たに，サービス事業部(修理業務担当)。流通事業部(商品管理業務担当)を新設 サービス事業部 ― サービスセンター ― 練馬・蕨・越谷・松戸／江戸川・幕張・世田谷／佐原・国分寺・相模原／川崎・藤沢・川越・鴻巣の各サービス課 サービスセンター ― サービス管理課／商品検査課／技術課／部品課 流通事業部 ― 商品管理課／練馬・越谷・江戸川・松戸・幕張・世田谷／川崎・相模原・藤沢・川越・秋葉原の各商品課 9．5　●マイコン準備室を廃止し，第一販売事業部にマイコン相談室を新設する 12．1　●機器事業部の住設管理課，機器助成課，およびソーラーシステム課をサービス事業部の所属とする	1.30　大手水産会社の北商，カズノコ倒産 2.－　松下電器，ビクター両社が，VHD方式のビデオディスクを展示公開 4.25　銀座で，1億円の落としもの発見 5．4　ユーゴスラビア，チトー大統領死去 5.27　中国，華国鋒首相来日 5.－　ベスト電器，名古屋証券取引所第二部に上場 5.－　ソニー，三洋電機が，光学式ビデオディスクを採用 6.12　大平正芳首相，急死 6.22　衆参両院同日選挙。自民党圧勝 7.17　鈴木善幸内閣発足 7.19　第22回オリンピック・モスクワ大会開幕(ソ連のアフガン侵攻に報復して，日，米，西独，中国等不参加) 7.－　天候不順のためエアコン販売不振 8．3　東京78年ぶりの低温。全国的に低温記録を更新(平均気温19.5℃) 8.－　米国RCA社，東京でCED方式のビデオディスクを公開 9．9　イラン・イラク両軍が全面戦争突入 9.－　NEBAメンバーによる欧米小売業視察団出発 11.－　三菱電機，ビデオディスクはVHD方式採用。日立は米国向けにCED方式を採用 この年　大手量販店のFC化，グループ化が相次いだ

年号	主要な動き
昭和56年 (1981)	1．5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 2.27　小田急相模原店，独立店舗新築完成，テナントから移転，新装開店 3．5　立川店，独立店舗新築完成，旧店舗から移転，新装開店 3.12　新小岩店，独立店舗新築完成，旧店舗から移転，新装開店 3.21　朝霞店開設 4.－　4月度より「祭日出勤手当」を廃止し，800円を一律本給に繰り入れる 4.10　清瀬店開設 5．1　旧新小岩店の店舗を利用して，カメラショップ開設(新小岩店所属)。店名変更，マイコン相談室をマイコン相談室秋葉原(MC秋葉原)に，ビデオセンター新宿をマイコン相談室新宿(MC新宿)に，KAL武蔵野を武蔵野店にそれぞれ改称 5．5～ 7.30　春季慰安旅行会。11回に分け「神戸ポートピア」見学バス旅行を実施。有馬温泉，ポートピア会場，湯の花温泉，京都嵯峨野めぐり等，2泊3日(車中1泊)。(※秋季慰安統合行事) 5．8　小金井店火災(午前4時30分頃，近隣の不審火により類焼) 6．5　DKC亀有店開設 8．1　機構改革推進委員会発足。夏季休暇。通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 9．1　取締役副社長に星野孝就任 9．1　人事評価(人事考課)制度新設。 10．1　第一家庭電器ファミリーチェーン設立(有力電器店と業務提携) 10．3　旗の台店，建物改築のため仮店舗へ移転 11．1　創立23周年記念日。本社5階会議室で表彰式。 11．2～ 3　品川，ホテルパシフィックにおいて，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11．5　戸塚店開設 11.13　大和店，独立店舗新築完成，テナントから移転，新装開店 11.26　成田店開設 11.27　第35期定時株主総会。定款一部変更(営業年度，3月1日～翌年2月末日)。監査役安藤章就任，新井達之助監査役退任 11.28　ニュー五香店開設 12.11　DKC北小金店開設
昭和57年 (1982)	1．4　東証売店，仮店舗へ移転（東京証券取引所建替） 1．5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 2．1　ファクシミリによる書類送達開始。人事制度改善のための階層別委員会発足 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施。1泊の場合午後4時業務終了(援助1人7,000円限度) 5．1　四街道店開設。本社5階に永長記念資料コーナー設置 5.27　第36期定時株主総会。定款一部変更。取締役全員11名重任。監査役全員3名重任 8．1　第一家電OA販売株式会社設立。経営体質革新活動の展開開始（60.3.31まで） 8.－　夏季休暇。通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給。転勤旅費赴任手当制度，新設（8.1） 8.26　DKC都賀店開設 9．1　のれん分け制度新設 9．2　旗の台店，改築ビル完成，仮店舗から移転，新装開店 9．8　秋季大運動会。豊島園 9.－　海外視察派遣（アメリカ西海岸，ハワイ)。五十嵐勝昭，磯部孝夫，斉藤利昭

組織・機構	業界・社会一般
3．1 (1)人事課と厚生課を統合して人事課とする (2)人材開発担当を新設し，研修センターを統合する 9．1 (1)社長室のもとに，経営企画室を新設 (2)営業本部に，商品管理部および法人営業部を新設 (3)管理本部に，事業開発室を新設 (4)営業本部の開発室を店舗開発室と改称し，管理本部に移管 (5)営業本部室を廃止 (6)営業本部のサービス事業部を分離 (7)商品管理部に発注担当を新設 (8)事務管理部の仕入事務課を商品管理部に移管 (9)業務部の商品マスター課を商品マスター担当と改称し，商品管理部に移管 (10)流通事業部の商品管理課を流通管理課と改称 (11)総務部に，営繕担当を新設 (12)店舗開発室に，開発担当を新設 (13)宣伝部の店舗課を店舗担当と改称し，店舗開発室に移管 10．1 ●仕入事務課が，荻窪社屋から本社へ移転 ●営業本部のテレショップ事業部を分離 11．1 ●管理本部のクレジット部を分離	2.23 ローマ法王，ヨハネ・パウロ2世来日 3．2 中国残留孤児47名，初来日(身元判明26名) 3.16 臨時行政調査会，初会合 3.20 神戸ポートアイランド博覧会(ポートピア'81)開幕(9.15まで) 3.－ 米国RCA社，CED方式のビデオディスクを発売 4.－ デジタルオーディオディスクは，CDとAHD併存の方向へ進む 4.－ 米国，スペースシャトル「コロンビア」打ち上げ成功。54時間後帰還 5.－ エアコンの早期販売が活発化 カメラ業界の，VTRおよび関連分野への参入が相つぐ 6.－ エアコンの出足がきわめて低調に推移 6.27 中国共産党，文化大革命を批判的に総括 7.20 東京・名古屋・大阪の3都市間でファクシミリによる電子郵便開始 10．6 エジプト・サダト大統領，軍事パレード閲兵中に銃撃され死去 10.19 京大・福井謙一教授，ノーベル化学賞受賞決定 10.－ パイオニア，光学式ビデオディスクをレーザーディスクと命名して発売 この年 全国の大手量販店が，関東・首都圏への進出を相ついで行なう
2.15 ●人事部に，労務担当をおく 4．1 (1)社長室のもとに，お客様相談センターを新設 (2)社長室のもとに，管理本部の内部監査室，事業開発室ならびに店舗開発室を移管 (3)管理本部の事務管理部を情報管理部と改称 ●総務部庶務課が管理の車輌管理業務全般を㈱第一興商に移管 6．1 (1)本社に，DKC(第一家庭電器共栄チェーン)本部を新設 (2)社長直轄の事業開発室を廃止 6.16 ●店舗開発室を本社から大久保店3階へ移転 8．1 ●経営体質革新活動の期間。第1期57.8.1～58.3.31 第2期58.4.1～59.3.31 第3期59.4.1～60.3.31 9．1 ●店舗開発室を大久保店3階から本社へ移転 (1)総務部に秘書課を新設し，庶務課を廃止	2．8 赤坂のホテル・ニュージャパンで火災発生。死者32名 2．9 日航機，羽田空港着陸寸前，機長の逆噴射操作で海上墜落。死者24名，重軽傷150名 3.－ ソニー，松下電器，日立，ビクター，フィリップス社の日欧5社が，8ミリビデオの世界統一規格案を発表 5.－ ビクター，VHS・C採用のコンパクトVTRを発表 6.23 東北新幹線，大宮～盛岡間開業

年　号	主　要　な　動　き
昭和57年 (1982)	10.26　道玄坂店，「C&Qしぶや」に店名改称 10.30～31　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビックフェア」開催 11. 1　創立24周年記念日。2日に本社5階会議室で表彰式 11. 6　DKC鶴見店開設 11.26　杉戸店開設 12. 1　C・I・S戦略の一環として，シンボルマークを変更し，社名呼称を「第一家電」とする 12. 2　韓国三星電子工業㈱より研修生，李敬在，李善敦，安歯銀の3氏受け入れ(58.2.22まで) 12.11　DKC新城店開設 12.17　DKC鷺沼店開設 12.21　C&Qあきはばら開設
昭和58年 (1983)	1. 5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 1.19　万世橋店，ビル建替のため仮店舗へ移転 1.23　営業本部の一部がOAセンターへ移転 2. 3　大久保店，ビル建替のため仮店舗へ移転 2.28　野崎寮閉鎖 3. 4　北本店開設 3.25　DKC岩槻店開設。DKC川崎西口店開設 4. 8　DKC流山店開設。DKC鷺宮店開設 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施（援助1人7,000円限度） 4.15　DKCあざみ野店，DKC藤ヶ丘店，DKC青葉台店の3店開設 4.29　小金井店，建物復興，新装開店 5.26　第37期定時株主総会。会計監査人2名，斉藤国夫，八木貞太郎重任 5.27　DKC西新井店開設 5.30　下赤塚寮閉鎖 6.14　川崎および相模原の両サービスステーション閉鎖（統合計画に基づくもの） 6.16　大和サービスステーション開設（統合計画に基づくもの） 6.19　藤沢サービスステーション，修理業務中止（統合計画に基づくもの） 7. 1　南越谷店開設 7. 8　八幡宿店開設 7.15　DKC妙蓮寺店開設 7.21　DKC湖野辺店開設 8.11　P・Cプロジェクト発足（パソコン拡売のため） 8.－　夏季休暇。通常月の休日以外2日の休日と特別手当2,000円支給 8.25　DKC中野川島店開設 9. 1　カメラショップ閉鎖。韓国三星電子工業㈱より研修生，柳和善，金亨助の2氏受け入れ（11.10まで） 9. 5　S・S・U・A第一家電エコーユニオン発足 9. 9　海外視察派遣(アメリカ西海岸，ハワイ)。斉藤利昭，今野伍郎，永井正明(9.18まで) 10. 1　店名変更。MC秋葉原をC&Qあきはばら F6に，MC新宿をC&Qしんじゅくに改称 千葉店とDAC千葉を統合し，DAC千葉とする 10. 8　DKC川崎中央店開設 10.14　女子社員戦力化の協力会社㈱F・L・Cが神田に発足 10.28　DKC桃谷店開設

組織・機構	業界・社会一般
(2)オーディオ事業部をマイコン・オーディオ事業部と改称 (3)家電事業部が担当しているマイコン関連業務を，マイコン・オーディオ事業部へ移管 (4)商品管理部を廃止し，その下部組織の仕入事務課，発注担当，商品マスター担当を業務部へ移管 10. 1 ●C・I・S実行プロジェクト発足 12.18 ●OAセンター新設	7.23 九州北西部集中豪雨。長崎市の死者行方不明299名（長与町，1時間187ミリの最多雨量を記録） 7.26 侵略を進出と記述した日本の教科書に中国が抗議（9.9外交決着） 8.－ メーカー各社，CDプレーヤーを一斉発売 11.10 ソ連，ブレジネフ書記長死去 11.15 上越新幹線，大宮～新潟間開業 11.27 中曽根康弘内閣発足 12.－ フランス，日本製VTRの輸入規制
1. 4 ●第一管理課がOAセンター10階へ移転 1.23 ●OAセンターへの移転の部署。マイコン・オーディオ，テレビ・ビデオ，家電，機器の各事業部。業務部の発注担当，商品マスター担当，ファクシミリ専用，以上が9階。宣伝部が10階 3. 1 (1)従来の3本部制を分権強化するため，経営管理本部，総務本部，商品本部，営業本部，DKC本部の5本部制とする (2)経営管理本部長は，社長直轄部門として次の部署を統轄する。秘書室（改称），関連事業室（新設），店舗開発室，お客様相談センター，内部監査室 (3)管理本部を総務本部と改称し，次の部署を統轄する。総務部，人事部，企画統制部(改称)，経理部，情報管理部 (4)商品本部は次の部署を統轄する。 商品管理部（新設），テレビ・ビデオ事業部，マイコン・オーディオ事業部，家電事業部，機器事業部，流通事業部 (5)営業本部は次の部署を統轄する。 業務部，宣伝部，特販部（改称），販推部（新設），第一販売事業部～第七販売事業部 (6)総務部秘書課を秘書室に移管。業務部仕入事務課，発注担当，商品マスター担当を商品管理部に移管。経営企画室を企画統制部と改称。法人営業部を特販部と改称 9.24 ●宣伝部がOAセンターから本社へ移転 10. 1 (1)マイコン・オーディオ事業部を廃止し，パソコン事業部およびオーディオ事業部を新設 (2)DAC千葉と千葉店を統合してDAC千葉とする (3)C&Qしぶやを，第一販売事業部へ移管 (4)MC秋葉原をC&Qあきはばら，MC新宿をC&Qしんじゅくにそれぞれ店名を変更する (5)DAC吉祥寺に家電コーナーを新設	1. 9 中川一郎前科学技術庁長官が自殺 1.27 青函トンネル先進導坑貫通，着工以来19年ぶり 2. 4 日本初の実用静止衛星「さくら2号a」の打ち上げに成功 2.13 青木功がハワイアン・オープンで日本男性初の米ゴルフツアー優勝 3.24 中国自動車道，吹田～下関全線開通 4.15 浦安市に東京ディズニーランド開園 4.－ ソニーほかベータ陣営が，VTR・ベータHiFiを発売 ビクターほか同陣営が，VHD方式ビデオディスクを発売 5.13 サラリーマン金融規制2法公布 5.26 秋田県沖でM7.7の大地震発生。大津波により学童ほか死者102名(日本海中部地震) 5.－ 松下電器，ベータ陣営に対抗したVTR，HiFiマックロードを発売 7.－ VHS陣営10社，HiFiVHSの規格統一に合意 ソニー，カメラ一体型VTR，ベータムービーを発売 7.23 島根県西部を中心に集中豪雨。死者119名 8.13 銀行など金融機関が，はじめて第2土曜休日制を一斉に実施 8.21 フィリピン，アキノ元上院議員がマニラ空港で暗殺される 9. 1 大韓航空機，ソ連空軍機に撃墜される。日本人28名を含む269名全員死亡 9.－ VHS陣営，統一規格のHiFiVTRを発売

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和58年 (1983)	10.29　君津店開設 11. 1　創立25周年記念日。本社5階会議室で表彰式。DKC大口店開設。新万世橋店運営プロジェクト発足 11. 5～6　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.18　DKC杉田店開設。DKC狭山店開設 11.27　物流業務推進プロジェクト発足。物流システムプロジェクト発足 12. 3　DKC吉川店開設 12.22　新・万世橋店の新築ビルがほぼ完成。店名を「秋葉原本店」と命名して仮オープン(59.1.16まで)
昭和59年 (1984)	1. 5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 1.16　吉祥寺店閉鎖。DKC深川店閉鎖 1.20　第一家電OA販売㈱より，実習生17名受け入れ（12.30，11名戻り） 1.22　旧・万世橋店の仮店舗閉鎖 2.29　川初ビル内の免税店「デューティー・フリー・ショップ」を閉鎖。秋葉原本店7階に免税店開設を決定 3. 1　DKC新城店，RC店に変更 3. 2　DKC関内店開設 3. 3　DACサンシャイン開設 3.10　DKC港北店開設 3.12　厚木店，忠実屋のテナントから仮店舗へ移転（3.18より営業） 3.24　DKC臼井店開設。秋葉原本店，正式に新装開店（3.15よりプレオープン） 3.31～4.1　池袋サンシャインシティ文化会館において「AVPフェア」開催 4. 6　木更津店開設 5.24　第38期定時株主総会。取締役11名選任は鈴木起男，星野孝，斎藤勲，永長寛一，鎌田孝紀，永長年永，磯木進，成毛豊，田崎英時，草津守重任。上代純生が新たに就任。栗生久一取締役退任。監査役3名選任は磯木信夫（常勤）・安藤章重任。栗生久一（常勤）が新たに就任。鈴木正治監査役退任 5.26　DKC習志野店開設 6.15　DAC秋葉原開設 6.30　大久保店，新築ビル完成。仮店舗から移転，新装開店。DKC蓮田店開設 9.12　海外視察派遣（アメリカ西海岸，ハワイ）。矢島幸夫，桑原英夫（9.21まで） 9.－　秋季慰安旅行会。9～10月の所定休日に部署毎で実施。前日午後4時業務終了で1泊可（援助1人7,000円限度） 10.19　韓国三星電子工業㈱より研修生，玄栄九，朱棟載，鄭大鎭の3氏受け入れ(12.18まで) 11. 1　創立26周年記念日。本社5階会議室で表彰式 11.10～11　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.18　DKC目黒店開設 11.22　茂原店開設 11.23　株式会社クリマデンキとFC契約締結。第一家電クリマデンキセンター，同クリマ本庄店，同クリマ太田店，同クリマ高崎店，同クリマ芳賀店の5店開設 11.26　顧客管理の全社統一推進プロジェクト発足 11.30　DKC竜ヶ崎店開設

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
●物流業務統合化プロジェクト発足	10．3　三宅島21年ぶり噴火
11．1　(1)商品本部流通事業部を廃止	10．9　ラングーン爆弾テロ，訪問中の韓国4閣僚ら21名死亡
(2)人事部に，小集団活動推進担当を新設	10.12　ロッキード事件丸紅ルート判決公判。田中角栄に懲役4年，追徴金5億円の実刑判決
	10．－　NHK，文字多重放送を開始
	栄電社，名古屋証券取引所第二部に上場
	第一産業，広島証券取引所第二部に上場
	10.25　米軍がグレナダに侵攻
	11．9　米国，レーガン大統領来日
3．1　(1)従来の5本部制のうち，経営管理本部，商品本部，DKC本部を廃止し，社長室を新設して，総務本部，営業本部の1室2本部制とする	1．－　日本初の直接放送衛星「ゆり2号a」の打ち上げに成功
(2)新設した社長室は，従来の経営管理本部の業務のほかに，総務本部の統轄下にあった企画統制部の業務を遂行するため，第一総括(秘書，店舗開発)。第二総括（広報，関連会社，事業開発，お客様相談センター)。第三総括（企画統制）をおく	パイオニア，LD･CD兼用プレーヤーを開発
(3)社長直轄の部門として監査部を新設し，従来の内部監査室の業務を移管。	2．9　ソ連，アンドロポフ書記長死去(2.13，後継はチェルネンコ氏)
(4)営業本部は，従来の商品本部，DKC本部を直轄部門として統轄	3.18　江崎グリコ社長誘拐事件発生
(5)営業本部のもとに，流通事業部を新設	3．－　アフリカの飢餓が深刻化。世界各国で救援活動がおこる
(6)営業本部のもとに，DKC事業部を新設し，従来のDKC本部の業務を移管	4．－　東京芝浦電気㈱が，社名を㈱東芝に変更
●DKC新城店は，当社第五販売部の所属に変更	7.28　第23回オリンピック・ロスアンゼルス大会開幕（ソ連東欧諸国不参加）
3.24　●秋葉原本店在庫担当はOAビルに常駐	8.10　国鉄再建管理委員会。初めて分割民営化の方向を明示
4．1　●商品管理部に商品管理課を新設。商品管理課は商品に関する情報・物流システムの運用管理を主たる業務とする	8.21　臨時教育審議会設置
	8．－　ベスト電器，東京・名古屋・大阪の各証券取引所第一部に上場
	9.12　グリコ事件犯人の怪人21面相が森永製菓も脅迫
5.25　●商品の各事業部ほか，OAビルから本社へ移転。特販部が本社からOAビルへ移転。秋葉原商品課が秋葉原ラジオ会館からOAビルへ移転（5.27完了）	9．－　NEBA，米国西海岸を中心に流通市場を視察
6.15　●C&Qあきはばらが，OAビル1階から3～5階へ移転	10．－　第一産業，大阪証券取引所第二部に上場
	10.31　インド，ガンジー首相暗殺される
9．1　(1)社長室のもとに，総務本部の情報管理部を移管	11．－　15年ぶりに，1万円，5千円，千円の新札が発行される
(2)社長室のもとに，体革促進担当を新設	東芝，VHS方式のビデオに参入，ベータ方式と併売
(3)体革促進担当に，経営体質革新事務局の業務を移管	キャプテンシステム，東京と大阪でスタート
10．1　●お客様相談センターを社長直轄とし，社長室第二総括のお客様相談業務を移管	
12．1　●発足した労務委員会は，人事・労務・教育に関する諸問題改善と制度づくりへの提案をする	

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和59年 (1984)	12. 1　秋葉原本店の免税店を「デューティー・フリー・ショップ」と呼称 12. 1　労務委員会発足 12.14　第一家電クリマ本店開設 12.15　DKC日吉店開設 12.20　百合ヶ丘寮閉鎖
昭和60年 (1985)	1. 5　本社5階会議室において，賀詞交歓会 1.15　DKC関内店閉鎖 2.－　約2,600万スイスフランのインパクトローンを導入 2.28　DKC溯野辺店閉鎖。蕨寮と市川寮閉鎖 3. 1　第40期の営業体制。(1)秋葉原地区は無休，(2)その他の店舗（除くテナント）は最終水曜日に加え，第1水曜日も営業 3.15　津田沼寮閉鎖 4. 1　佐原サービスステーション要員全員が佐原店駐在に体制変更 4. 5　東金店開設 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎に実施（援助1人7,000円限度） 4.25　DKC花月園店開設 5.23　第39期定時株主総会 6.20　DKC津田沼店開設 7. 6　DKC高砂店開設 8.15　夏季休暇2日の内，本日を一斉休日とし残1日は通常月の休日以外にとる。特別手当2,000円支給 8.20　蕨サービスステーションを戸田サービスステーションに統合（蕨管理課は残る） 9. 1　代表取締役1名増員，代表取締役副社長星野孝。職能資格制度新設（旧制度を廃止し，11等級～1等級に格付け） 9. 7　板橋店，新築ビル完成，仮店舗から移転。新装開店 9.12　海外視察派遣(アメリカ西海岸，ハワイ)。滝口武雄，猿渡斉，高見孝二，藤原長雄(9.21まで) 9.13　藤沢サービスステーション閉鎖 9.－　秋季慰安旅行会。9～10月の所定休日に部署毎で実施。1泊の場合前日午後4時業務終了（援助1人7,000円限度） 9.20　東京ガスの研修生5名受け入れ（10.4まで） 9.21　DKC鹿島店開設 9.30　韓国三星電子工業㈱より研修生，任昌鎬，呉泳鐸，趙容寛の3氏受け入れ(11.28まで) 10. 1　DAC秋葉原およびC&Qあきはばらを統合し，秋葉原東口店開設 10. 9　ソニー技能コンテスト全国大会で，野間保裕が34名中第2位受賞（東京地区予選大会は110名中第1位） 10.12　DKC月島店開設 10.31　創立27周年記念日(11.1)。本社5階会議室で表彰式 11. 3～4　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.13　スイスフラン建普通社債発行の件で鈴木社長，上代経理部長，スイスパリバ銀行へ出張(11.20帰国) 11.15　DKC北浦和店開設 11.28　第一家電クリマ前橋西店開設 12.28　大久保店2階に，研修センター開設

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
●秋葉原本店の免税店「デューティー・フリー・ショップ」は，仕入在庫，販売管理面において秋葉原本店と別扱いとする 12.10　●商品管理部は，一部業務分掌を変更し営業管理部と改称	
1.28　●第一管理課がOAビルから秋葉原ラジオ会館へ移転 2．1　(1)仕入事務課へ発注担当を統合 (2)商品管理課へ商品マスター担当を統合 3．1　(1)総務本部，営業本部の副本部長制および営業本部の次長制を廃止 (2)7販売事業部，1本店を，中央販売事業部，東販売事業部，西販売事業部の3販売事業部に統合 (3)テレビ・ビデオ，オーディオ，パソコン，家電，機器の各事業部および流通事業部を統合し，商品事業部とする (4)宣伝部を，販推部に統合 (5)東販売事業部の統轄店を5ブロックに，西販売事業部の統轄店を7ブロックに，それぞれ編成 (6)特販部を特販担当と改称し，中央販売事業部の統轄下におく (7)社長室の体革促進担当を，社長室の第二総括に統合 (8)人事部の小集団活動推進担当を，販推部に統合 (9)人事部人事課を人事担当に，人材開発担当を研修担当に，それぞれ改称 (10)DKC事業部に，管理担当，第一営業担当および第二営業担当をおく (11)商品事業部に，テレビ・ビデオ，オーディオ，パソコン，家電，機器の各仕入担当と，流通部をおく (12)販売事業部の7管理課を5管理課に編成替えし，中央販売事業部に秋葉原管理課を，東販売事業部に江戸川管理課および蕨管理課を，西販売事業部に大和管理課および練馬管理課をおく (13)販推部のもとに，販推課および宣伝課をおく ●管理課別テリトリー店舗 東販売事業部―江戸川管理課―第1～第2ブロック 東販売事業部―蕨　管理課―第3～第5ブロック 西販売事業部―練馬　管理課―第1～第4ブロック 西販売事業部―大和　管理課―第5～第7ブロック 8.20　●蕨サービスステーションを戸田サービスステーションに統合 8.31　●社長室第二総括体革促進担当を廃止するとともに，体革委員会，体革部会およびフォロー委員会も解散する 9．1　(1)新規事業等の開発促進のため，社長室のもとに開発部を新設	1．2　中曽根・レーガンの日米首脳会談 1.－　ポケットカラーテレビの商戦本格化 2.－　ベータ陣営，ハイバンドVTR開発 3.10　青函トンネル，本坑貫通 ソ連，チェルネンコ書記長死去 (3.11，後継はゴルバチョフ氏) 3.14　東北・上越両新幹線が上野駅の始発になる 3.16　国際科学技術博覧会（科学万博つくば'85）開幕（9.16まで） 3.－　ソニー，ポータブルCDプレーヤーを発売 4．1　公社民営化。日本電信電話㈱（NTT）・日本たばこ産業㈱発足 4.－　メーカー各社の電話機新製品の発表が相つぐ 5.17　男女雇用機会均等法案成立（61.4.1施行） 5.－　ベスト電器，2月期で業界初の売上げ1千億円を突破 6.－　CDプレーヤー，ミニコンポへの標準搭載が進む 7.－　松下電器，ポータブルCDプレーヤー「シーダ」を発売 三洋電機，VHS方式VTRも生産開始 ビクター，ハイクオリティ方式HiFiVTRを開発 8.12　日航機，群馬県御巣鷹山に墜落。死者520名。奇蹟的生存者4名 8.13　三光汽船，負債5千億円で戦後最大の倒産 8.－　カラーテレビに超大型ブームが到来しはじめる 11.13　南米コロンビア・ネバドデルルイス火山噴火。アメロの町が消え，2万5,000人が死亡

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和60年 (1985)	
昭和61年 (1986)	1．4　研修センターにおいて，賀詞交歓会 2.10　藤沢店，臨時休業（関東十字屋ビル改装，3.12まで） 2.28　昭島店開設。西荻窪寮閉鎖 3．1　代表取締役会長に鈴木起男。代表取締役社長に星野孝。代表取締役専務に鎌田孝紀，常務取締役に上代純生就任。 3.13　藤沢店，新装開店（関東十字屋ビル改装により名称を「COSTA」に変更） 3.29　第一家電クリマ伊勢崎店開設 4．2　春季大運動会。豊島園第２グランド 4.19　実籾店開設。秋葉原本店のデューティー・フリー・ショップを秋葉原東口店へ移転 4.26　土浦店開設 5．5　小金井店閉鎖 5.22　第40期定時株主総会。取締役12名選任。鈴木起男，星野孝，鎌田孝紀，永長寛一，永長年永，上代純生，草津守重任。小松崎哲夫，松屋三義，油本唯夫，西田好孝，磯崎薫が新たに就任。磯木進，成毛豊，田崎英時，斎藤勲，取締役退任。監査役３名選任。磯木信夫（常勤），安藤章重任。斎藤勲（常勤）が新たに就任。栗生久一監査役退任 5.30　DKCせんげん台店開設 5.31　小金井店跡に，第一家電エアコン専門店開設 6.19　学園都市店開設。DKC早稲田店開設 6.27　DKC勝田台店開設 6.28　板橋店，新築ビル完成，仮店舗から移転，新装開店 7.12　DKC中目黒店開設 8．1　のれん分け制度，改正。(1)特別退職金支給。(2)低利資金貸付。(3)物件の斡旋・紹介。研修センターに，永長記念資料室設置（本社５階のコーナー移設） 8.14　夏季休暇２日の内，本日を一斉休日とし残１日は８月中に交替でとる。特別手当2,000円支給 8.30　無償新株式発行（本日現在所有株式１株につき，新株式0.1 株の割合） 9．1　第一永友会発足 9.－　秋季慰安旅行会。９～10月の所定休日に部署毎で実施。１泊の場合午後４時業務終了（援助１人7,000円限度） 9．3　辻堂店，臨時休業（湘南中央ビル改装，11.28まで）

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
(2)営業本部の業務合理化のため，業務部を営業管理部に統合し，営業管理部に業務課をおく (3)売上代金回収体制を強化するため監査部内に専門部署を設置 (4)職能制度を導入するにあたり，人事部の担当制を廃止し，人事課，労務課，研修課にそれぞれ改称 ●サービス担当部署の組織変更 (1)総務部を廃止し管理部を新設。(2)総務課を廃止し管理課を新設。(3)管理部のもとに管理課および技術推進課をおく。(4)第1～第3営業部を廃止し営業部を新設（なお，鴻巣営業課を川越営業課のデポとし，佐原と君津営業課を幕張営業課のデポとする）。(5)営業部のもとに営業企画課を新設。(6)営業課とOA営業課を統合して技術部を新設。(7)技術部のもとに技術課をおく	
3．1 (1)東販売事業部・5ブロック制を，6ブロック制に変更 ① 第1・第2ブロックの一部店舗を統合し第3ブロックとする。② 現行の第3・第4・第5ブロックを，第4・第5・第6ブロックと改称。③ 改称後の第5ブロックのもとに野田店，三郷店をおく (2)西販売事業部・7ブロック制を，8ブロック制に変更 ① 第4ブロックを分割し，第4・第5ブロックとする。② 現行の第5・第6・第7ブロックを，第6・第7・第8ブロックと改称 (3)上記改正により，変更に伴うブロックの下部組織。 東販売事業部。第2――八千代台，北習志野，西千葉，佐原，稲毛，幕張，成田，四街道の各店。第3――DAC千葉，八幡宿，君津，木更津，茂原，東金の各店。第4――松戸，柏，五香，新松戸，DAC柏，ニュー五香の各店。第5――越谷，草加，久喜，野田，春日部，三郷，杉戸，南越谷の各店 西販売事業部。第5――国分寺，小金井，立川，つつじヶ丘，府中，東府中，昭島の各店 3．9 ●監査部が本社4階から研修センターへ移転 3.16 ●サービス担当部署が，技術部のもとに特機営業課を新設 5．1 (1)社長室第一総括を廃止し，社長直轄の店舗開発部を新設 (2)社長室第二総括を廃止し，調査部を新設 (3)社長室第三総括を廃止し，企画部を新設 (4)社長室の開発部を，事業開発部と改称 ●サービス担当部署のOA関連業務は技術課から特機営業課へ移行 5.31 ●お客様相談センターが本社4階から研修センターへ移転	1.28 米国，スペースシャトル打ち上げ直後，上昇中に爆発 1.－ 24型以上のカラーテレビの，高画質，高音質化が進む 2.25 フィリピン，アキノ政権誕生 3.24 ハレー彗星が，地球に最接近 4.26 ソ連，チェルノブイリで，原発事故発生 5．4 東京サミットで「国際テロリズム」に関する声明発表 6．1 上野動物園で，初のパンダの赤ちゃん誕生 10．1 住友銀行が平和相互銀行を吸収合併 10.－ オーディオフェアで，各社が一斉にDAT発表 株式ブームで，文字多重関連商品の動きが活発化 11．1 真理の友教信者7名が，集団自殺 11.10 天皇陛下在位60年記念，10万円金貨，1万円銀貨発行（抽せん） 11.21 伊豆大島三原山大噴火，全島民が離島避難 11.25 有楽町駅前，三菱銀行で3億3千万円強奪事件発生 11.28 国鉄分割民営化法案可決 12.28 山陰線，余部鉄橋から回送列車が強風のため転落 12.－ ビデオディスク・カラオケ売れはじめる CDミニコンの爆発的ブーム到来 この年 FAXコピー機の低価格で，ワープロ

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和61年 (1986)	9．9　海外視察派遣(サンフランシスコ，ロスアンゼルス，ハワイ)。目黒忍，峰田正和，大石康夫，藤原長雄，国分忠雄（9.18まで） 9.15　DACサンシャイン閉鎖 9.29　韓国三星電子工業㈱より研修生，崔厚植，李光錫，崔俊基の3氏受け入れ(11.28まで) 10．1　貯蓄金管理規定改正。社内預金利率，月利5厘6毛（年6.72%） 10.16　資本金，17億775万円 10.31　創立28周年記念行事。本社5階会議室で表彰式 11．2 ～ 3　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11.10　厚木店，仮店舗から仮事務所へ移転（さらに62.9.28別の仮事務所へ移転） 11.15　DKC有馬店開設 11.20　北関東物流センター開設 11.29　溝ノ口店，仮店舗へ移転。辻堂店，ビル改装完成，新装開店
昭和62年 (1987)	1．5　研修センターにおいて，賀詞交歓会 1.31　越谷サービスステーション閉鎖 2．5　南関東物流センター開設 2.15　加須店開設 2.28　三鷹寮閉鎖 3．7　スイスフラン建転換社債発行の件で星野社長，西田経理部長，スイスパリバ銀行へ出張(3.17帰国) 3.－　売上税対策分科会発足 3.19　千葉配送センター開設 3.26　川口配送センター開設 4．1　社内預金利率改訂。月利5厘（年6.0%） 4.12　幕張サービスステーションおよび幕張売店閉鎖 4.－　春季慰安旅行会。4～5月の所定休日に部署毎で実施。1泊の場合午後4時業務終了(援助1人7,000円限度) 5．1　DKC亀有店，RC店に変更。DKC青柳店開設。千葉配送センターを東関東物流センターに改称 5．8　DKC青戸店開設 5.28　第41期定時株主総会 5.31　第一家電クリマ芳賀店閉鎖 6．1　出張旅費規定改正。条文中，「営業エリア外」を「関東（東京，千葉，埼玉，神奈川，茨城，栃木，群馬）外」におきかえる 6.12　DKC銚子店開設 6.26　DKC町田店開設 7．3　DKC川間店開設 7.16　水海道店開設 8.10　第一家電クリマ太田店閉鎖 8.23　府中店，臨時休業（忠実屋ビル改装，9.24まで） 8.31　資本金，38億4,168万928円（注・転換社債による，各月分の記載省略） 9．1　販売褒賞制度改訂（売りま賞・協力しま賞・期中期末特別手当・紹介販売手数料を統合)。慶弔見舞金規定改正 9．9　海外視察派遣（アメリカ西海岸，ハワイ)。谷沢邦夫，斉藤彦弘，開定夫，塚原文雄，外山和博（9.18まで） 9.－　秋季慰安行事。9～10月の所定休日に部署毎で実施（援助1人7,000円限度）

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
6．1　(1)商品事業部に，発注担当を新設 (2)DKC事業部。第一営業担当を廃止し加盟推進部を新設。第二営業担当を廃止し営業部を新設。管理担当を廃止し，管理部を新設。管理部のもとに従来の管理課をおく 7．1　●土浦営業課を学園都市店に移し学園都市営業課とする。	商戦も本格化の傾向を示す
1.14　●江戸川商品課と幕張商品課が，北関東物流センターへ移転 1.28　●戸田商品課と川越商品課が，北関東物流センターへ移転 2．4　●大和商品課が，南関東物流センターへ移転 ●越谷サービスステーションが春日部店2階へ移転。名称は，春日部営業課 2.18　●世田谷商品課が，南関東物流センターへ移転 3．1　(1)DKC事業部を廃止し，DKC本部を新設 (2)特販担当を廃止し，営業本部のもとに特販部を新設 (3)人事部の労務課および研修課を，それぞれ労務担当，研修担当に改称 (4)中央販売事業部の下に，1ブロックを新設 3.18　(1)練馬，大和管理課を統合し，西販売事業部国分寺管理課新設 (2)蕨，江戸川管理課を統合し，東販売事業部春日部管理課新設 4．1　(1)商品政策，販売企画，顧客管理等，各店への指導および業績不振の活性化をはかるため，販推部販推課を，販推部S・P・C（セールス・プロモート・コマンドの略）に改称 (2)法人関係に対する売上拡大をはかるため，特販部の下に第一販売担当および第二販売担当を新設 (3)西販売事業部国分寺管理課の元の練馬，大和管理課を西販売事業部第一，第二管理課に，東販売事業部春日部管理課の元の江戸川，蕨管理課を東販売事業部第一，第二管理課に，中央販売事業部秋葉原管理課を中央販売事業部管理課に，それぞれ改称 4．7　●従来のサービスステーションを廃止し，サービスセンター（S・C），サービススポット（S・S）を新設。 神奈川S・C，東京S・C，千葉S・C，鴻巣S・C，埼玉S・C，江戸川S・S	1．1　シャープ国内流通を再編成 1.17　日本初の女性エイズ患者，神戸市で確認（3日後死亡） 2.23　東大で超電導物質作りに成功。学界産業界ブームに沸く 4．1　国鉄分割民営化。6旅客会社など11JR新会社発足 4．－　東芝機械ココム違反。米国で東芝制裁ムード高まる 4.21　日本ビクター，S-VHSのVTR発売 6．6　東村山老人ホーム松壽園火災。死者17名 6.13　プロ野球衣笠選手，連続試合出場の世界新記録樹立 7．4　NHK，衛星放送独自番組を放送スタート 8．－　ケンウッド，ホーム・車載DAT 発売 9．9　首都高速葛飾川口線開通。青森～熊本の列島縦貫道完成 9.22　天皇陛下，腸の通過障害手術に成功 10.12　利根川進教授，ノーベル医学・生理学賞受賞決定 10.19　米国NY市場暴落により，株価が世界的に大暴落 10.21　ソニー，EDベーターVTR発売 10．－　コードレス電話，販売自由化 11．1　松下電器，国内営業体制改革 11．6　第74代首相，竹下登政権発足 11．8　岡本綾子，米国ゴルフツアー賞金女王に輝く 11.20　民間62労組が結束した「連合」発足 11.28　南アフリカ機，インド洋に墜落。日本人47名死亡

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和62年 (1987)	9.23　赤羽店閉鎖 9.26　秋葉原東口店の愛称を，「-able」（エイブル）として新装開店。府中店，ビル改装完成，新装開店 10．1　販売大入制度新設 10．2　行田店開設。DKC桜ヶ丘店開設 10．7　南関東物流センター（従来3倉庫で運営）を，海老名市へ全面移転 10.15　品川配送センター開設 10.29　野田店，新店舗へ移転，新規開店（旧店舗閉鎖） 10.30　創立29周年記念行事。研修センターにおいて表彰式 10.31～11．1　池袋サンシャインシティ文化会館において，特別展示即売会「ビッグフェア」開催 11．1　DKC小金井店開設（旧小金井店舗）。DKC今井店開設（旧今井店舗） 11.20　石岡店開設 11.28　DKC宮前店開設 12．4　小山店開設 12．9　本社の電話交換機を，ダイレクト・イン・ライン方式のデジタル交換機に入替え 12.10　厚木店，新築独立店舗完成，仮事務所から移転，新装開店 12.11　DKC八潮店開設 12.12　牛久店開設
昭和63年 (1988)	1．5　研修センターにおいて，賀詞交歓会 2.11　DKC成田西口店開設 2.18　溝ノ口店，新築独立店舗完成。仮店舗から移転，新装開店 2.29　資本金39億798万588円。鶴瀬店，東武ストア全館改装のため臨時休業（3.30，新装開店） 3.26　スイスフラン建転換社債発行の件で星野社長，磯崎経理部長，スイスパリバ銀行へ出張(3.31帰国) 4．1　創立30周年記念推進委員選任 4．2　DKC藤代店開設 4．5　創立30周年記念大運動会を豊島園において開催 4.11　栗生庄二郎元取締役，病気のため逝去 5.26　第42期定時株主総会。取締役11名選任。鈴木起男，星野孝，鎌田孝紀，永長寛一，永長年永，上代純生，草津守，松屋三義，油本唯夫，西田好孝，磯崎薫が再選され重任。小松崎哲夫取締役退任。監査役3名選任，磯木信夫（常勤），斎藤勲（常勤），安藤章

組織・機構	業界・社会一般
5. 1 ●DKC亀有店は，東販売事業部第1ブロック所属に変更 5.21 ●昭島店に，昭島サービススポットを新設 9. 1 ●国鉄相模原店の店名を，相模原店に改称 (1)社長直轄の部門として，秘書室を新設 (2)営業本部に，サービス事業部，商品管理部をそれぞれ新設し流通部をサービス事業部に統合 (3)中央販売事業部を2ブロック制として第2ブロックを新設 ・第1ブロック——秋葉原本店，秋葉原第一，秋葉原東口，東証，C&Qあきはばら，F6の各店 ・第2ブロック——DAC渋谷，DAC秋葉原FII，DAC秋葉原FIII，DAC千葉，DAC吉祥寺，DAC柏，DAC新宿の各店 (4)総務本部に研修部を新設し，人事部の研修担当を統合 (5)現在の営業管理部は，業務課，仕入事務課の2課制とする (6)サービス事業部のもとにサービス管理課を新設。また各物流センターのもとにセンター物流担当を新設し，そのもとに商品管理担当および配送管理担当を新設。なお，従来の各SC，SSを統合し各物流センターのもとにおく (7)商品管理部のもとに商品コントロール担当を新設。ならびに現在の発注担当および商品管理課を，商品管理担当に改称して移管 (8)総務部に，庶務課を新設して2課制とする 10.15 ●東関東物流センターは宅配業務のほか，店舗配送業務も開始	
1. 1 ●社長直轄の店舗開発室を，営業本部長直轄とする 3. 1 (1)西販売事業部第一管理課，第二管理課を統合し，西販売事業部管理課とする (2)東販売事業部第一管理課，第二管理課を統合し，東販売事業部管理課とする (3)特販部に管理課を新設する (4)西販売事業部第3ブロック所属の久米川店を，同事業部第4ブロック所属に変更する 4. 1 ●人事部に，採用担当を新設 4. 1 (1)溝ノ口店内に神奈川SCの溝ノ口サービススポット新設 (2)旗の台店内に東京SCの旗の台サービススポット新設 (3)東金店内に千葉SCの東金サービススポット新設	1.－ ソニー，VHS方式VTR販売発表 3.13 青函トンネル津軽海峡線開通 3.17 東京ドーム完成。完工式 3.21 ソニー，国内販売体制再編（NEBA専任販社設立） 3.24 上海郊外列車事故。高知学芸高校生27名死亡 4.17 東京，明治19年以来の季節外大雪（9センチ） 4.10 瀬戸大橋開通（児島～坂出間） 4.10 パキスタン弾薬庫大爆発 4.18 NEBA家電流通E-VAN稼動 4.30 東京の温度27.8度（観測史上最高） 7. 3 ペルシャ湾で米艦ビンセンズがイラ

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和63年 (1988)	再選され重任 5.26　DKC伊那店開設 6．6　東証売店，東京証券取引所新築完成に伴い，仮店舗から東証地階１階へ移転開店 6.10　DKC南守谷店開設 6.23　DKC長後店開設 7．2　DKC川崎中島店，およびDKC小倉台店開設 7．8　八日市場店開設。DKC天王台店開設 7.21　志津店開設 8.－　夏季休暇２日，15日を一斉休日とし他の１日は８月中交替でとる。また17日(水)を出勤として16日(火)を休日とするので，15～16日を連休とする（一部テナントを除く） 9．1　DKC店の第一家電クリマの５店舗が当社の直営となり，RC店として，前橋店，前橋西店，高崎店，伊勢崎店，本庄店が誕生。クリマ本店は閉鎖 9．1　創立30周年記念無償新株式の発行。所有株式１株（50円）につき新株式0.1株の割合で割当てる 資本金61億5,148万7,207円（８.31現在） 9．1　赴任規定ならびに社宅管理規定の制定（広域化する事業展開に伴い異動転勤を容易にし，人事の活性化を図るため） 9．1　DKCクリマ桐生店開設 9．7　海外視察派遣(アメリカ西海岸，ハワイ)。増田繁雄，斉藤利昭，西藤輝夫，関根　登（9.16まで） 9.－　秋季慰安行事。９～10月の所定休日に部署毎で実施（援助１人7,000円限度） 9.23　第一家電OA販売(株)事務所移転 10．8　深谷店開設 10.20　創立30周年記念式典を明治座において開催。社員表彰，全社員に祝儀１万円と記念品（ソニー・２バンド・クロックラジオ）贈呈。観劇（杉良太郎主演「遠山の金さん」） 10.21　静岡県初進出，浜松市にDKCの第一家電佐鳴台店FC電化のメガと，第一家電広沢店FC新栄電器開設 10.22　創立30周年記念取引先謝恩会を京王プラザホテル「みずき」において開催 10.27　熊谷店，スクラップ・アンド・ビルド策により，新築店舗へ移転，新装開店 11.18　DAC学園都市開設 11.24　平塚店開設 11.25　DKC西丘店FC電化のホソカワ開設（浜松市） 12．1　幸手店開設 12．2　DKC須坂パルク店開設（長野県須坂市） 12．9　下妻店開設 12.18　下館店開設

組織・機構

5.26 ●部名変更

(旧)		(新)
サービス事業部	——→	サービス部
東販売事業部	——→	営業東ブロック
西販売事業部	——→	営業西ブロック
中央販売事業部	——→	営業中央ブロック

6. 1 (1)営業本部の商品事業部を，商品第一部，商品第二部の2部とする
(2)DKC本部の加盟推進部を，加盟推進第一部，加盟推進第二部の2部とする
(3)現在進行中の物流改革を，さらに強力に推進させるため社長直轄として物流改革専任をおく

9. 1 (1)積極的な店舗展開により業容の拡大を図るため，従来の店舗開発部を廃止し，開発本部を新設し，その下に店舗開発第一部，店舗開発第二部を設置する
なお，店舗開発第一部は新店舗の開発，店舗開発第二部は既存店舗の改修を担当する
(2)店舗数の増加により，従来の16ブロック体制を19ブロック体制とし営業体制の強化を図る

西第一ブロック　大久保，渋谷，池袋，板橋，下赤塚，東長崎，上板橋，C&Qしんじゅく，大塚
西第二ブロック　川越第一，川越第二，東松山，熊谷，鴻巣，坂戸，北本，行田，深谷（10月開設）
西第三ブロック　前橋，前橋西，高崎，伊勢崎，本庄
西第四ブロック　ひばりが丘，鶴瀬，所沢，志木，朝霞，清瀬
西第五ブロック　三鷹，荻窪，上石神井，阿佐谷，武蔵野，田無，久米川
西第六ブロック　国分寺，立川，つつじヶ丘，府中，東府中，昭島
西第七ブロック　川崎，溝ノ口，池上，旗の台，武蔵小杉，向ヶ丘，新城
西第八ブロック　小田急相模原，相模原，厚木，大和，南林間，上溝
西第九ブロック　横浜中村橋，辻堂，弘明寺，藤沢，戸塚，港南台
東第一ブロック　江戸川，小岩，新小岩，市川，亀戸，本八幡，行徳，亀有
東第二ブロック　八千代台，北習志野，西千葉，稲毛，成田，四街道，実籾，志津
東第三ブロック　佐原，八幡宿，君津，木更津，茂原，東金，八日市場
東第四ブロック　松戸，柏，五香，野田，ニュー五香，新松戸
東第五ブロック　土浦，学園都市，水海道，石岡，牛久
東第六ブロック　越谷，草加，春日部，三郷，南越谷，杉戸
東第七ブロック　久喜，加須，小山
東第八ブロック　戸田，蕨，南浦和，上尾，西浦和，浦和，川口

業界・社会一般

ン民間機撃墜。298名死亡
7.15 パイオニア，松本望元会長死去
7.23 東京湾で釣船（第一富士丸）と潜水艦(なだしお）衝突。30名死亡
7.26 伊豆半島東方沖群発地震発生
8. 4 土光敏夫東芝相談役死去
8.13 三洋電機，井植薫元社長死去
8.29 西ドイツ，ラムシュタインで曲技飛行のイタリア機空中衝突。死者48名
9.17 第24回オリンピック・ソウル大会開幕（10. 2まで）
9.19 天皇陛下，吐血される
9.22 火星が17年ぶりに地球大接近
12. 5 ＪＲ東中野駅構内で電車追突。死亡2名，重軽傷102名
12. 7 ソ連，アルメニア共和国で大地震。5万人以上死亡
12.12 ロンドン南部で通勤列車が二重衝突死亡53名，重軽傷200名以上
12.21 イギリス，ロンドン発ニューヨーク行きアメリカパンナム航空ジャンボ旅客機墜落，258名の乗客・乗員と住民22名が死亡
12.24 消費税導入を盛り込んだ税制改革関連六法案が可決成立

この年，内需が拡大したことにより，家電業界も衛星放送機器，大型テレビ，ビデオなどの伸長に支えられたが，10月以降は需要がいまひとつ伸び悩んで終わった。

●6月に川崎市で発覚した「リクルート」疑惑事件は，その後大きな広がりを見せ，政官財界からマスコミ界まで巻き込んだ空前の大スキャンダル事件へと発展していった。

●9月，大量に吐血されてはじまった天皇陛下の闘病生活は，下血，吐血を繰返されて何度も危機を乗り越えられ，輸血と点滴だけでご体調の維持を図ってまる3ヵ月を経過し，大晦日夕方のご容体は体温36.3度脈拍75血圧106～50呼吸数15で，総輸血量も2万9,465ccに達し今なお余断を許さなかった。

年　号	主　　要　　な　　動　　き
昭和63年 (1988)	
昭和64年 平成元年 (1989)	

組　織　・　機　構	業　界　・　社　会　一　般
中央第一ブロック　秋葉原第一，C&Qあきはばら F 6，デューテイフリー，C&Qしぶや，東証，秋葉原本店，AVハードピア，AVソフトピア 中央第二ブロック　DAC秋葉原FII，DAC秋葉原FIII，DAC渋谷，DAC千葉，DAC吉祥寺，DAC新宿，DAC柏 9．1　●伊勢崎店内に群馬SCを新設	(翌年1月7日午前6時33分，十二指腸部の線ガンのため，吹上御所で崩御あらせられた)
	1.7　昭和天皇ご崩御 1.8　平成(元号)始まる

あ と が き

第一家庭電器株式会社30年史の編纂が，ここに上梓の運びとなりましたことは誠に喜びにたえません。まずご多忙のなか玉稿を賜りました皆様，また資料のご提供や取材に快くご協力いただきました役員，社員，社外の皆様に，心から厚く御礼申しあげます。

昨年5月，私は創立30周年記念推進委員会から30年史の編纂を一任されました。実は創業者の偉業と遺徳を後世に残すための永長記念資料室整備の関係上，数年前から業務の傍ら矻矻と資料を収集し，記録を書き溜めておりましたので，編纂を引き受けて以来これをもとに原稿づくりにかかり，昨年末を以ってすべてを脱稿するなど，私独りで拙いながら本史の編纂をすすめた次第でございます。

したがいまして内容から構成に至るまでほとんど独断専行のかたちでの編纂でございますし，誠に拙い文章でお読みづらい点も多々ございますが，なにとぞご寛容のほどをお願い申しあげます。

沿革編の創業前史から創立10周年式典までの内容は，10年史「永長佐京の歩み」を骨子にいたしました。それ以後の内容につきましては，誠に有難いことに当社が株式上場以来，マスコミの皆様が当社の経営理念をはじめ，様々な出来ごとを折にふれて熱心に取材され，新聞，雑誌などの記事としてご紹介いただくことが多くなりましたので，それらを参考にした事柄を数多く載せました。

なお，当社の過去の業績を誇示するような個所も若干ございますが，決して当社自らを誇るつもりは毛頭ございません。これは謙虚に過去を振り返り，そして将来に備えることができればという思念からのものでありますことをご賢察下さいますようお願い申し上げます。

ここに刻まれた30年の歴史をひとつの節目として考え，明日をひらく繁栄のための糧として，私たちが気持ちを新たに全社一丸となって，今後とも一層業績を高めて社会に貢献し，皆様のご期待にお応えすることができますならば，本史編纂の冥利につきるものでございます。

本史が刊行されるまでの間，株式会社信和通信社・取締役社長福庭正雄氏ならびに同社スタッフの皆様に大変ご協力をいただきました。ここに心から感謝いたし厚く御礼申しあげます。

終わりに，たまたま校正の段階において川辺茂氏の自発的多大な協力をいただきましたことを付記し，併せて拙さ至らなさをお詫び申しあげて，この30年史編纂の結びとさせていただきます。

平成元年3月

編集者　顧問　鈴木正治

三十年史　第一家庭電器株式会社

平成元年３月20日発行

発　行　第一家庭電器株式会社
東京都新宿区新宿６－23－15
電話03(352) 7241

編　集　第一家庭電器株式会社 創立30周年記念推進委員会

制　作　株式会社信和通信社
東京都千代田区内神田１－７－４(晃永ビル)

印　刷　凸版印刷株式会社
東京都台東区台東一丁目５番１号

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

DAMPC