永長位章色帖集

第一家庭用品株式会社

永長佐京追悼集

題字　常岡一郎

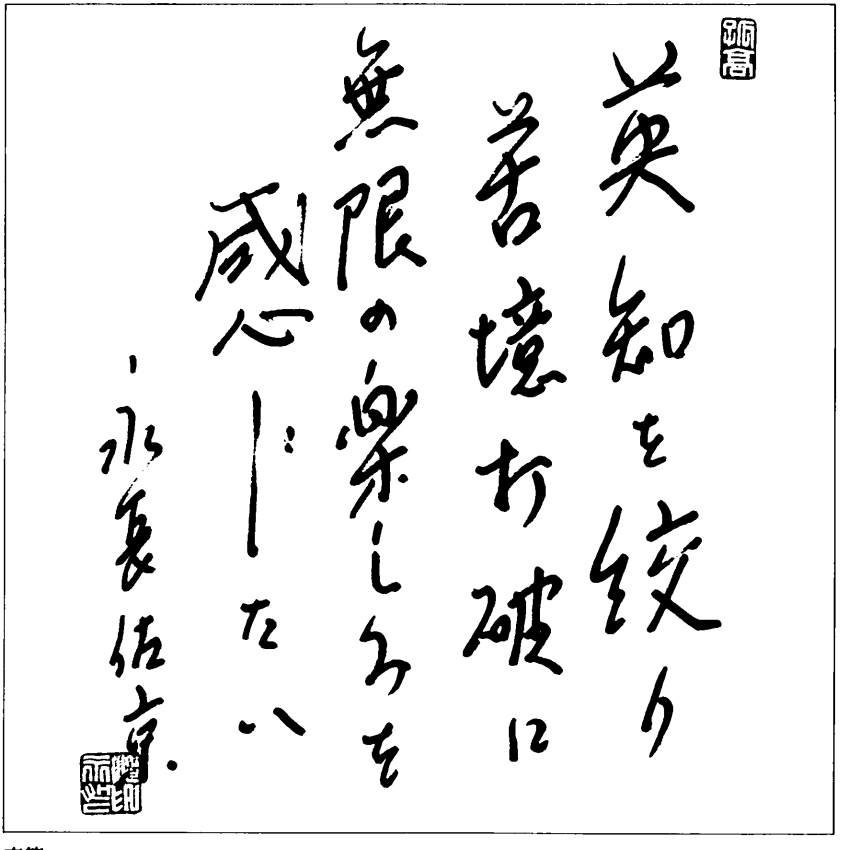
題字は、故人が師事しお世話になりました、中心社主幹常岡一郎先生にお願いいたしました。



遺　影

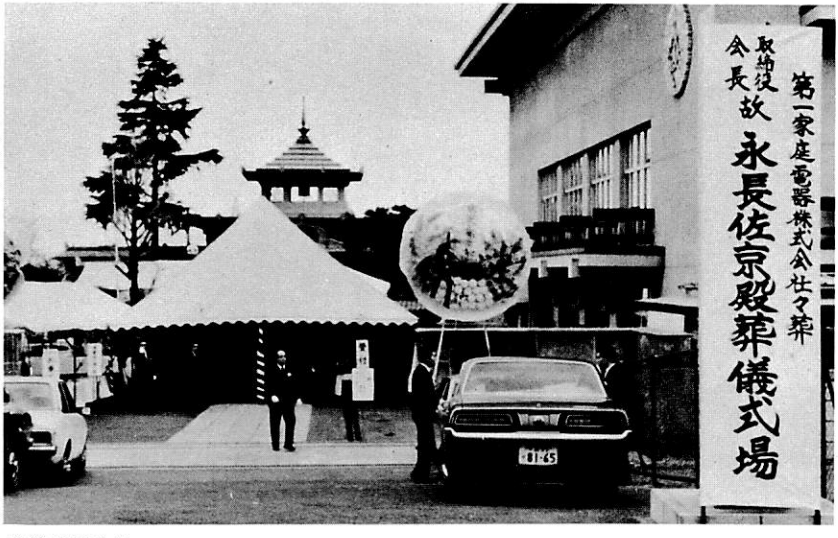


直筆

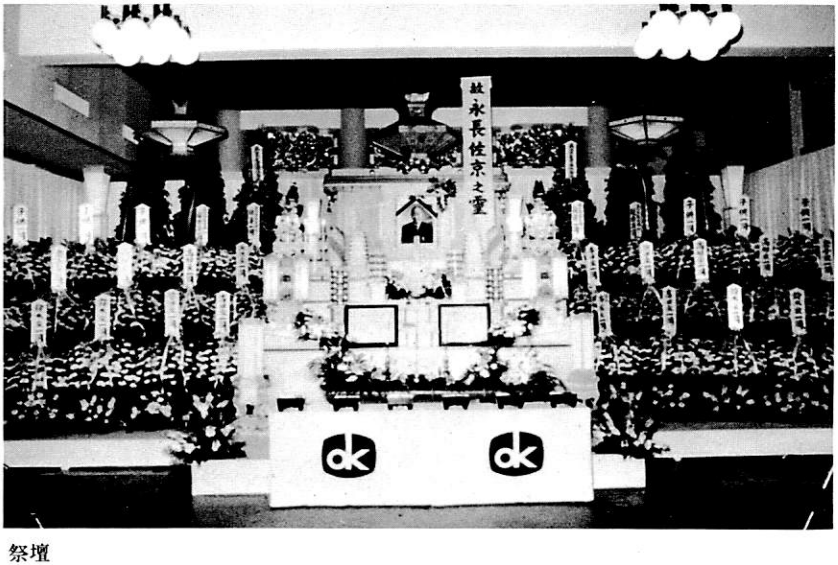


直筆

偉大なる創業者═══永長佐京逝く



葬儀式場全景



祭壇



ご遺骨入場



ご遺族入場



ご参列者着席



開式の辞



僧侶入場



読経



ご参列者焼香



ご参列者焼香



相次ぐご会葬者



ご会葬者の列



ご会葬者焼香



ご会葬者焼香



ご親族代表挨拶



お見送り

ごあいさつ……鈴木起男・上林義男　2
弔辞……
鈴木起男　7
松下幸之助　12
濱野毅　16
井植薫　21
井深大　25
石野信一　29
谷口正治　32
七條兼三　35
常岡一郎　37
野村誠一　41
ご会葬者芳名簿
二月二十七日　通夜……45
二月二十八日　葬儀・告別式……56

ごあいさつ

故永長会長の追悼集を発行するにあたりまして、ひとことごあいさつ申しあげます。

第一家庭電器の創業者であります永長会長が亡くなりましてから、早いものでもう一年になります。その晩年は、永い間闘病生活を送ってまいりましたので、ある程度覚悟はしておりましたものの、私どもにとりまして、会長はあまりにも大きな存在であっただけに、一時は途方にくれましたが、いつまでも嘆き悲しんでいては、亡き会長に申し訳ないと気を取り直し、その偉大な遺志を体し、全社一丸となって社業に邁進してまいりました結果、昨今の厳しい経済情勢下におきましては、まずまずの業績のうちに、今日まで歩んでくることができました。

これもひとえに皆様方の温い、そして力強いご支援の賜物でありまして、ここに深く感謝申しあげる次第でございます。

私どもは、いつも会長が申しておりましたように、お客様に満足を与える商売に徹すべく、

今後とも努力を続けてまいる所存でありますので、なにとぞ一層のご指導とご鞭撻を賜わりますよう、切にお願い申しあげます。

さて、このたび永長会長の一周忌を迎えますのを機会に、故人の追悼集を企画させていただき、生前ご関係の深かった方々にご寄稿をお願い申しあげましたところ、ご繁忙中にも拘わりませず、快くご執筆賜わりまして、まことにありがとうございました。

皆様からいただいた玉稿を中心に、故人の生い立ちや思い出のアルバム等を加えてまとめましたのが、この小冊子でございます。

つきましては、日頃一方ならぬお世話になっております皆様方に、お礼にかえて配布させていただきますので、なにとぞご高覧のうえ、故人をおしのび願えますれば幸甚に存じます。

末尾ながら、社葬に際しましては、ご多用中のところご会葬賜わりましたことを、ここに改めて厚く御礼申しあげますとともに、皆様のご健康とますますのご繁栄を、心からお祈り申しあげます。

昭和五十一年二月

第一家庭電器株式会社
取締役社長　鈴木起男
専務取締役　上林義男

弔辞



第一家庭電器株式会社取締役社長
葬儀委員長　鈴木起男

謹んで、永長会長のみ霊にお別れの言葉をささげます。

会長はご病気のため、数年来、仕事に励まれるかたわら、闘病生活をおくってこられましたが、本年二月に入りご病状にわかにあらたまり、去る二十二日未明についに帰らぬ人となられました。ご遺族の方々のお悲しみは申すまでもなく、私たち一同にとりましても、当社の生みの親であるとともに、育ての親であり、杖とも柱ともたのむかけがえのない大切な方を失い、まことに遺憾の限りでありまして、何をもってこの悲しみをあらわすことができましょうか。

かえりみますれば、会長は丁稚奉公をふり出しに、酒類販売業、牛車運送業、そしてラジオ販売業と、次々に全く新しい事業に取り組み、その何れをも成功され、昭和三十三年に当社を設立して社長に就任以来、そのするどいご慧眼とともに、豊富なるご経験と卓越せる手腕とをもって、私たちを力強く導かれ、当社の今日の発展を築かれました。

何と申しましても、私たちが敬服に耐えなかったのは、会長の商売に対する並み並みならぬ闘志と、情熱でありました。会長は常に言っておられた「何事も熱意と希望をもってことに当たり、与えられた責任を果たすことに徹し、絶えず研究と努力を怠らなければ必ず達成できる」との信念を身をもって実行され、長い間念願としていた当社株式の上場を、幾多の困難を乗り越えみごとに実現されたのであります。そして、昭和四十七年の秋には、多年にわたって業界につくした功績により、藍綬褒章受章の栄に浴されました。

ところが、禍福はあざなえる縄の如しと申しますが、八年ほど前から喉頭癌という難病にかかられ、受章後間もなく声帯を切除して発声が不自由

となられ、更に二年前には最愛の奥様を亡くされるという、過酷な試練をうけられました。しかしながら、会長は少しもくじけることなく、これまで以上の情熱を燃やして仕事に打ち込まれ、なおかつ、業界の諸先輩からは謙虚に学んで、よく経営に取り入れ、教えを乞う友には裸となってすべてを与え、そして郷里をこよなく愛し、多くのかくれた徳を積まれましたが、到底常人の及ばないその高邁なる社会愛と、強靱なる精神力には、唯々畏敬の念を覚えずにはおられません。

重い病にあって、会長は常に私たちを励まし、いさめ、勇気を与えてくれました。その数々のお言葉が、今走馬燈のごとく浮かんでまいります。

昨年一月の一斉値上げの際、各店長に対して、「商売は永久のもの、信用を高める大事な時である」と、便乗値上げを厳にいましめ、商売の基本を示されました。またこの激動せる業界をとらえ、「商売はいろいろ変わるところに味が生まれる、時流を素直にとらえよ」と、ことあるごとに私たちに申されました。

なお、会長は楽しみと申しますか、数え切れぬ程の媒酌の労をとられ、い

つも「相手の幸せを願うことがおのれの幸せにつながる」と、これからの二人に諄々と人の道を説かれました。

かくの如く、仕事にあってはまことに峻厳にして権威を持ち、私たちをよく感化し、商いの本道を説かれると共に、一方私たちに対し、人生の達人として、人間愛に徹し、温情あふれる慈父の如き方でありました。

当社もこれからという時、しかも幾多問題の山積している今日、忽然として会長を失ったことは、そのお力があまりにも大きかっただけに、私たちは途方にくれるばかりであります。しかしながら、会長のこれまでの貴いご苦労を思えば、いたずらに嘆き悲しんでいる時ではなく、この悲しみを越えて、勇気と覚悟を新たにするものであります。

私たちは、一人一人の力の足りなさをみんなで補い、助け合い、この難局を乗り切ることこそ、会長のご功労に報い、会長の在天のみ霊をお慰めする所以であると存じます。私たち一同は、偉大なる永長会長のご遺志とご遺業とをしっかりと受け継ぎ、一致協力して当社の一層の発展に邁進することを、一同に代ってお誓い申し上げます。

願わくば、会長のみ霊よ、永遠に平らけく、安らかに眠り賜わらんことを。

昭和五十年二月二十八日



松下電器産業株式会社
会長高橋荒太郎氏代読

松下電器産業株式会社相談役

松　下　幸之助

謹んで第一家庭電器株式会社会長、故永長佐京様のご霊前に悲しいお別れの言葉を申し述べます。

長い間に亘るご闘病の生活であったにも拘わりませず、常に元気溢るるお姿で抱負を語っておられたあなたが、去る二十二日未明、遂に永遠の旅路につかれたと伺い、惜しい人を失った、わが業界の痛恨事だと、天の無常を心底からうらめしく残念に存ずる次第でございます。

慈父を亡くされたご家族、偉大な指導者を失われた社員の皆さまの悲嘆も如何ばかりかと、心からお悔み申しあげます。

今日、日本の経済、又家電業界は、或る意味で歴史始まって以来の困難に際会いたしていると存じます。このような時機に何よりも必要なのは、あなたのような独立不羈の真の経営者であります。

あなたは昭和三十三年に第一家庭電器を創立され、僅々十七年で社員千数百名を擁する、日本一の電気専門店の今日を築かれました。

この間、松下電器に対しましても、永年に亘るお取引を通じ、直接間接数数のご指導を賜わりましたことは、誠に感謝に堪えないところであり、心から厚く御礼申しあげます。

顧みますと、小学校を卒業されるや、直ちに丁稚奉公に出られ、二十一歳で酒店を独立自営、戦時下物資不足のとき直ちに運送店に転じられ、そのいずれの時代にも頭角を現わされ、近くは第一家庭電器の創始に当り、「東京商圏の一割を占める店」或いは「二十年後に株式上場して社会的公器に」と、常に高い理想を掲げ、ひたすら商人の道に没頭邁進してこられましたが、着実にその理想を現実のものとされたのであります。私どもは、あなたのこの輝かしい足跡に、尊敬措くあたわざる賛辞を贈りたいと存じま

すが、それにも増してあなたご自身の不撓不屈の商人魂に、ただただ頭の下がる思いがするのであります。「売って頂く有難さ」「買って頂く有難さ」は、いつもあなたが口にされる言葉でした。

仕入先に真から喜ばれ、お得意先に愛される店が発展しない筈はありません。しかも顧みますと、第一家庭電器の十七年の社歴のうち、半ばに近い七年半という年月を、不治の病との闘いがあなたの仕事につきまとっていたのであります。

常人なら、病名を聞いただけで精神的にまいってしまうところを、医者も驚く程の元気さで今日の発展を実現された訳で、その強靱な精神力には感嘆の他ありません。

偉業を為しとげられたあなたに惜別の言葉はつきません。

悲しいの一語につきます。

しかし、お子様も夫々成人されて一家を成され、ご後継についてもご心配はないと承わりますし、あなたと苦楽を共にされた幹部の方々、そして惜しみない薫陶をそそがれた多くの社員の皆さまが、今日を契機に一段と

奮起しておられるとも伺います。
どうか安んじてお眠り下さい。

そしてあなたが追究してやまれなかった商人道、業界の繁栄をお見守り下さい。

永長さん、さようなら。

昭和五十年二月二十八日



東芝商事株式会社取締役社長

濱野　毅

本日ここに故永長佐京殿のご葬儀が行なわれますに当たり、謹んでご霊前に申し上げます。

永長佐京殿は、明治四十一年一月二十日、千葉県神崎町に生をうけられ、昭和四年に二十一歳の若さをもって独立して、小松川にて酒店を経営されましたのを手始めに、事業の途に進まれ、戦中戦後の日本の混乱期を経て、昭和二十三年、ラジオの月賦にて現在の家電業界に進出されましたが、事業が順調に進展されまして、昭和三十一年、東芝と提携して東芝家庭電器月販の社長に就任せられ、昭和三十三年に現在の第一家庭電器を設立して

取締役社長に、昭和四十九年七月には取締役会長に就任せられ、現在に至りました。

お人柄はまことに温厚で、私共を引きつける魅力をお持ちでありましたが、内部に烈しい情熱と強い信念をお持ちになり、絶えずリードを続けておられました。

その間、業界に尽されました永年のご功績によりまして、昭和四十七年には栄ある藍綬褒章を、続いて昭和四十九年には紺綬褒章受章の栄に浴されまして、ご親族共々その喜びを分ち合われましたお姿は、昨日の様に思い出されます。

故人と東芝との関係は極めて永く、そして深く、感謝の言葉もございません程、数々のご指導、ご鞭撻を賜わっております。

その商道の信条とされていることは「もうけることを第一にして商売するのは誤り、人間として生き甲斐のある一日一日は働くことである。何でもよい、人の世に役立つことであり、自分の商売を通して人の世に奉仕することである」でありまして、如実にお人柄が偲ばれます。

又、社是として「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」を掲げられ、社員の一人一人に徹底されまして、今日の家電専門量販店として日本のトップに立つ会社に育て上げられました。

然も、社員も株主も、そしてお客様も、ともによろこび、お互に信頼し合える会社を作るためにもと、念願しておられました会社の株式を証券市場に上場する希望は、大変なご努力によりましてその資格を獲得され、昭和四十六年十二月には東京証券取引所第二部へ、続いて昭和四十九年四月には、第二部から第一部へ指定替上場となる運びとなって、名実共に実力会社となり、目的を達せられました。

その推進力となりましたものは「何事も熱意と希望をもって取組み、与えられた責任を果すことに徹して、絶えず研究と努力を怠らなければ必ず達成できるもの」という信念にもとづき実行してこられました、強い実行力の賜と推察されます。

「好事魔多し」と申しましょうか。事業のご発展にもかかわりませず、誠

に残念乍ら、昭和四十二年六月に発病せられ、以後度々の入院と十数回の手術をお受けになり、常人にては想像もできませぬ、七年半の闘病生活を続けておられました。あまつさえ、昭和四十七年十二月には声帯の手術をお受けになって声が出なくなり、ご自分のご意志も、すべて筆談にて相手にお伝えにならざるを得なくなり、又、極めてご夫婦仲の宜しかった令夫人とく殿が、昭和四十八年五月、故人の恢復と社業の発展を祈られつつ先立たれまして、深くご衝撃をお受けになりました。

特に、令夫人が進んで故人の身替りとならんことを念じておられたことをお聞きになり、深く感銘されたご様子でありました。

又、故人の病勢が進むにつれまして、一日も早く夫人の処へ行かれることを望んでおられました由を承り、涙を禁ずることが出来ません。

闘病生活が永くなられましても、常に、こんなことではへこたれないと、今迄以上の情熱をこめて商売の道に打込んでおられたお姿は、私共への強い励ましとなり、まことに立派なお手本でありました。

この度、永い七年半にわたりますご療養の甲斐もなく、二月二十二日午

前二時十分、ご逝去されましたことは、ご恢復を信じておりました私共には、まことに強い衝撃でございました。

今や、私共は心から故人のご冥福をお祈り申し上げますと共に、今後、ご親族及び鈴木社長以下の社員の皆様には、お力落しなく、ご健康にご留意下され、業界の発展にご尽力下さいますことをお願い申し上げます。

私共東芝グループ一同、微力乍ら最善の努力を以ってお力になりますことを、お誓い申し上げます。

以上、拙辞ながら私の弔辞と致します。

昭和五十年二月二十八日



三洋電機株式会社取締役社長
井植　薫

永長さん。

三洋電機の井植でございます。

謹んでご霊前に一言申し上げます。

今こうして会長のご霊前に立ちますと、万感の思いが心の中をよぎりますが、業界として、誠にかけがえのない方をなくした深い悲しみで一杯でございます。

会長の手記を読ませていただきました。

「病気は医者まかせ、命は神まかせ、私の体は預かりもの、私のものは心

だけ」

この境地に達せられるまでには、幾年月病と闘い抜かれた、会長なればこその境地と拝察いたします。

まことに感銘深きお言葉として、私自身も心のうちに、このお気持を受け継がせていただきたく考える次第でございます。

第一家庭電器は、立派に日本一の電気専門店として成長されました。創業の心は、幹部、社員の一人一人に生かされて、家庭電器業界の発展の中でこんなにも早く、こんなにも立派に成長した会社は、他に例をみないと確信しております。

思えば、会長と私ども三洋電機との間にはさまざまな思い出がございました。井植歳男との出会い、ご商売についてのことなど、論議に論議を尽くしましたさまざまな出来事。ある時には議論がわかれました。ある時には深夜に及ぶまで結論が出ないこともありました。冷却期間をおいてお話し合いをいたしたこともございました。

いつの場合におきましても、会長は、熱意と希望をもってお取組みにな

り、研究に研究を重ねて私共に当ってこられました。その真摯なお気持に、私どもは常に敬服していた次第です。

誠に奇縁と申しましょうか、不思議なまわり合わせと申しましょうか、井植歳男も六十七歳で生涯を閉じました。私どもも、この創業者をなくしました時は本当に深い悲しみをおぼえました。

もっともっと仕事をしてほしかった。もっともっとこの業界の行末を見届けてほしかった。そんな気持でございました。

いま、社員の方々もこの気持そのままであろうかと思いますが、会長の志を継ぎ、第一家庭電器を一層発展させられると確信いたします。

業界は世界的な不況の中で、誠に厳しい試練に直面しておりますが、立派に成長を遂げられた第一家庭電器においては、会長のお心を生かし、社員の方々もこの試練を見事に乗り切られるものと確信いたします。私どもも微力ではございますが、絶大のご支援を惜しむものではございません。

どうかご安心下さい。

永長会長、あなたは生涯を商売一筋にかけられ、立派に果たされました。

謹んでお別れを申し上げます。
どうか安らかにお眠り下さい。

昭和五十年二月二十八日



ソニー株式会社取締役会長
井深　大

謹んで故永長佐京殿のみ霊に、哀悼の言葉を申し述べさせて戴きます。

貴方は幼少の頃からきびしい商いの道に入られ、極めて波乱に満ちたご生涯を商売一筋に貫いてこられました。

戦争は日本人の心に非常に大きな痛手と荒廃をもたらしましたが、貴方はこれにうるおいのある豊かな心を取戻したいとのお考えから、昭和二十三年、貴方ご自身全く未知の分野であったラジオの販売を始められました。しかも今日と違って終戦直後のあの物情騒然とした中で、一般の人達には想像もつかない割賦販売を展開されたのでした。衣食住に追われ、いろん

な秩序が失われているときに、人を信じ割賦販売を実施されたのは大変な勇気と決断であったろうと想像いたします。心と金にゆとりのなかった当時の人達に、この販売システムがどれ程大きな恩恵を与えたことでしょう。

貴方の理念は終始「お客様第一主義」でした。常に消費者の気持を機敏にとらえ、市場を切り開いてこられました。大型専門店のレギュラーチェーンとして、家庭電器業界に流通革命をもたらされた第一家庭電器株式会社を産み出されたことは、貴方の最大のご功績であり、業界に不朽の名を留めずにはおかないものです。しかもその出店政策は、必ずアフターサービスを完全配備の上実施されるという、常にお客様の便宜を念頭におかれたきめ細かなもので、単に売上げのみを追求されるものではありませんでした。

「小売店はメーカーの製品を売るのでなく、お客様の利益代表として、お客様の欲しがる商品をメーカーの製品の中から選び出すのだ」との貴方のご信念は、貴方のご活動のすみずみにみなぎっていました。

貴方はまた小売店経営の雄として、日常のマネージメントの中で次のよ

うな名言をものにされています。

即ち、「力でする仕事は三十歳、技術でする仕事は四十歳、頭脳でする仕事は五十歳、人を使いこなす仕事は六十歳、徳を以って臨む仕事は七十歳」と。

しかし永長会長、貴方はまだその七十歳定年には到達されていなかったではありませんか。今日のような業界のもっとも多難な時にこそ、私達に貴方の磨き上げられたご人徳に依って、業界の力強いリーダーシップを取って戴けることを心底から期待しておりました。その貴方がいま忽然と私達の前から去ってしまわれた事は、誠に痛恨の極みと言わざるを得ません。一度お見舞をと思いながら、それを果し得なかった私の怠慢を今更残念に思っています。ましてやご家族の皆様と、会長を心から尊敬されて来た社員の皆様のご心痛はいかばかりかと拝察いたし、お慰めの言葉もございません。しかし貴方の会社は、今や東京証券取引所第一部上場という偉業を果され、鈴木社長をはじめとする御社皆様の磐石の体制をもって躍進されようとしています。またご子息寛一氏も立派に成人され、必ず貴方のご期

待に応えられることと思います。

私たちソニーは貴方が残された不滅の流通革新に、技術革新をもって良い商品をお届けするよう努力してまいる所存でございます。

その事が貴方のご生前のご恩にお応えする最善の道と信じるからです。

どうかお心安らかにお眠りください。

昭和五十年二月二十八日



株式会社太陽神戸銀行頭取
石野信一

謹んで故永長佐京会長のご霊前に申し上げます。

貴方が昨年の秋、何度目かの手術を受けられ、年末近くご退院されたことをお聞きしておりました。

これまで十回に及ぶ手術と闘病に打勝ち、ますますお元気で超人的ご活躍をされて来られたことを思い、この度も又、間もなく会長室ににこやかにお座りになることと信じて、いささかも疑わないところでありました。

しかるに、病魔は急速にその頑健なお体をむしばみ、再び貴方の温容を拝することが出来なくなりました。しみじみと人の世の無常なるを思い、痛

惜のきわみであります。

思えば貴方が斯業にこころざされてから二十七年。貴社を設立されてから十七年になります。此の間、何事も熱意と希望をもって取組み、研究と努力を怠らず、幾多の困難を乗りこえられました。そしてかねてから、「企業は社会の公器であり、私物化すべきではない」との強い信念を持たれ、私共も深く共感し敬服いたしておりました。

今日、年来の夢は立派に実現し、家電専門量販店としては日本のトップに立たれ、東証第一部上場会社としてその社会的責務を遂行しておられます。また、社内にありましては、鈴木社長様はじめ、苦楽を共にされた立派な役職員を多数擁されるに至ったのであります。

人は死んでも事業は残ります。

貴方が精魂こめて育てられた貴社と、設立以来十七年に至る親密なお取引をいただいております、私共太陽神戸銀行といたしましても、引続きご支援をさせていただき、相共に発展することをお約束いたします。どうぞ安らかにお眠り下さい。

本日ここに告別の式を執り行なわれるにあたり、取引銀行を代表し、謹んでご冥福をお祈り申し上げる次第であります。

昭和五十年二月二十八日



日本電気専門大型店協会会長
谷口正治

故永長佐京会長のご霊前に捧ぐ

永長さん、もうすぐ春がやって来るというのに、何故、こうも急がねばならなかったのですか。

「私の命は神のもの」と、常々、貴方自身達観されておりましたように、生命だけはどうすることも出来ぬとは申せ、あまりにも偉大であった貴方だけに、私の胸中は誠に残念なおもいでいっぱいでございます。

想えば、貴方とのご交際は、全日電結成の時以来今日まで十数年の長き

にわたりましたが、当時は、流通革命という言葉が使われ始めた頃であり、今後の流通について私達は、貴方を中心に、何もかも率直に披瀝し合い、夜を徹して討議したものでした。

またＮＥＢＡの設立後も、大所高所からご提言を下さいましたが、貴方は、常に社会に奉仕されることを旨とされ、厳しく商人道の究明に全力を傾注されておりました。これは私達同志にとってどれ程大きな心強い示唆となったか、とても筆舌に尽せぬものがございます。今ＮＥＢＡ会員は、いずれも優れた経営を推進しておりますが、これも貴方の深い指導力によるところ大であり、私達一同は衷心より感謝申し上げる次第でございます。

永長さん、それにしても長い闘病生活は、大変ご苦痛であったことでしょう。

しかし御社は、名実共に日本一の基盤を築かれるとともに、初の株式上場を実現し、さらに鈴木社長を始め、誠にご立派な後継者のご育成も果されましたことを思えば、企業人として、またとないご満足なご生涯であったとも申せましょう。

私達は、これまで貴方が示されてきました数々の教訓を鑑とし、業界発展のために努力邁進いたす所存でございます。

どうか安らかにご昇天なされますよう、心よりご冥福をお祈り申し上げ、惜別の言葉とさせて頂きます。

昭和五十年二月二十八日



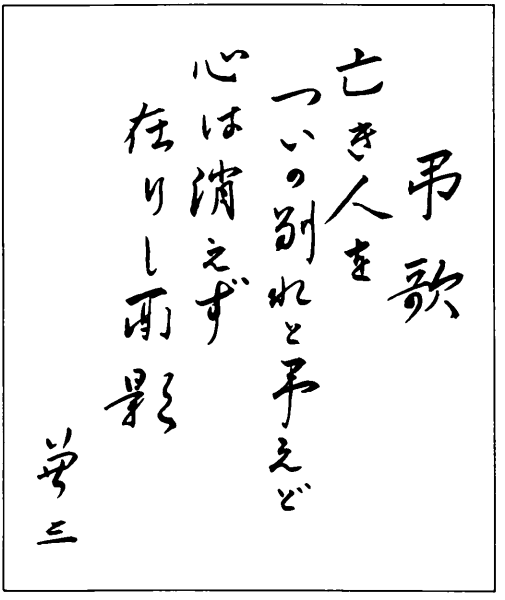
株式会社秋葉原ラジオ会館取締役社長

七條兼三

謹みて、故永長会長の霊に捧ぐ。

弔歌

亡き人をついの別れと弔えど
心は消えず在りし面影



弔歌直筆



中心社主幹
常岡一郎

近年にない全く珍しい大雪の朝。南は鹿児島から北の国北海道、全日本は清祥な白雪に蔽われた。この昭和五十年二月二十二日は、永長さん、あなたの永遠の旅立の朝ともなりました。

だから私の頭に二つが一緒に刻みこまれました。恐らく雪のふる朝は、いつ迄もあなたを連想することでしょう。上林専務の電話であなたの訃報を聞いた時呆然としました。そうしてフト思い出しましたその詩は、

雪は鵞毛ににて　飛んで散乱し
人は鶴氅を着て　立って徘徊す

ということでした。貴方は久しく傷ついた古い肉体の衣をぬぎすてられて、扉を開いて旅に立たれた。白衣をきた日本中を一めぐりして来るよ、と言わぬばかりに、身軽くとび立たれたように思いました。無限めがけての一人旅。一生苦楽を分け合われた奥様のお待ちになる処においでになった、と連想致しました。

あなたの潔白なご気性にふさわしい旅立の清い雪でした。そう思うと羨ましくさえ思いました。

あくまでお人よしであられたあなたのご両親が、世の荒波にもまれて不遇のどん底に立たれた時、幼い日のあなたの貧しい生い立ち。青年時代の苦難多闘の活動時代、晩年日本一の家電販売会社を生み育て、大成された足跡を今しのんでいます。栄光のかげに涙あり、仰いで巨星をのぞみ、今その巨星落ちてその姿を見失う。呆然として亦思う。不治の病にかかり七年有半、大手術十一回、尚社運の隆昌せしめられしいさおしは、永く人の世の師表と仰がれることを信じます。

あなたのご縁によって、幾十万の人々の家に光とよろこびの波紋は拡が

り、幾千の人々の生活はささえられました。

君もって瞑せられよ。

君が残された闘病記録の本は、天下百万の病に泣く人に勇気を与えるものと信じます。

錆やすい鉄も、火攻め水攻め、打ちちょうちゃくされて、千古輝やく名刀となる。あなたのご生涯のあまりにきびしき天の試練も、亦千古の光を添えるためであったと、仰ぎみる思いで、思い出をくり拡げています。

今私は、お別れの限りない悲しさと、一方では、もういいではありませんか、常人の出来ない大事業を完成されましたこの辺で、一切の重荷を下してごゆっくりお休み下さい、というねぎらいと感謝の心で一杯です。

責任の重きに
耐えて心魂を
みがきぬきたる
君を聖ぶ
人の世に光をつけて

君は逝く
旅路は清し
白雪の朝
傷つきし肉体の扉
今ひらく
天かけりませ
不屈の闘魂

では安らかに立たせませ
無限めがけて　妻まてる旅に

昭和五十年二月二十八日



株式会社秋葉原ラジオ会館取締役副社長

野村誠一

謹んで、永長会長のみ霊にお別れの言葉を捧げます。

あなたとは不思議なご縁で、二十年近くになりますが、友だちの一員としておつき合いを願う光栄に浴してまいりました私としまして、ただ今までの立派なご名士のご弔辞に、本当に感涙を致しております。

あなたは、思い出しますれば第一家庭電器十周年記念のときに、熱海の観光会館において、メーカーの皆様方に対しお約束なさいました。メーカー様に感謝の気持で、「一度メーカーから第一家庭電器の倉庫に入った物は、一品たりともお返ししません」という約束を守られました。

そういえば、あなたはいつもわれわれに言っておられました。

「感謝ということは何よりも大事である、感謝あっての幸せなんだ、お客様あっての商売だ、お客様の身になって商売をするんだ、一人一人の社員はみなわが子なんだ、わが子の幸せに、私はうれしい責任を感じて闘うんだ」

こういう本当の感謝の精神を、われわれに教えて下さいました。

第一家庭さんの株を公開されたときに、私どもの七條社長は、「永長株として第一家庭電器の発展と共に株を増やすんだ」と申し、ただ今では二十万近くになっております。これは、「幾久しく第一家庭電器の発展と同時に株を増やし、子孫に貴い教えの教材として守ってゆくことなんだ」と、七條社長は申しております。

あなたは、顧みますれば昨年、鈴木社長様に、あなたのすべてを託された。今日をあなたはよく感じとられていたのでした。

また、永長一家の寛一様には、永長家を守るご長男として、第一家庭電器を守るには鈴木社長様に、あなたの教えのすべてを、その肌にしみ込ませ

ておられます。

偉大なる先見の明ある永長会長様は、ご自分亡き後も微動だもせず第一家庭電器を守り得るということを、生前にすっかり残しておられました。本当に感銘致しておる次第でございます。

第一家庭電器の繁栄には、ご心配もございません。あなたは生前にすべてを残されておる。その精神は立派に鈴木社長様が、あなたの意のままを受け継いでおられます。お子様の寛一様も、長男として必ず、永長家を幾久しく、教えを守って繁栄させてゆかれます。

どうか心安らかに、お眠り下さいませ。

私は、友達の末席につながらせていただきました。本当に感謝でいっぱいでございます。

心からご冥福をお祈り申し、最後のお別れの言葉とさせていただきます。

さようなら。さようなら。

昭和五十年二月二十八日

ご会葬者芳名簿

社葬にご参列賜わりました方々のお名前を掲載させていただきました。順序は五十音順、敬称は省略させていただきました。できるだけ正確を期すように努めましたが、当日ご記帳いただけなかったなどで、洩れや誤まりがあるかと思います。どうぞ失礼をお許し願います。

二月二十七日　通夜

ア

阿久津慎一　相田　務　青木　民男　秋元　康男　東　五郎　荒井　一男
阿部　一紀　相田　友吉　青木　正明　秋山　稔　油本　唯夫　荒尾　俊夫
阿部　捨一　相野谷重信　青柳　一　朝倉　良也　雨宮　光男　荒木　孝一
阿部　隆治　相原　邦男　青山　道夫　浅井　伸一　新井新次郎　新木　幸男
阿部　徹　青井　末男　赤津　伸治　浅野　真弘　新井達之助　荒牧　功
阿部　寛雄　青木くに子　秋元　幸治　浅野　義己　新井　信行　有木　繁郎

有村　清則
有吉　忠治
安在　敬市
安藤　章
安藤　俊
安藤美智子

イ

井尾　栄一
井上佐紀子
井上千代子
井上　湖司
井ノ川　滋
井波　和美
伊地知正治
伊東　眞吉
伊藤　祝子
伊藤　敏明
伊藤不二男
伊藤　文夫
伊藤　嘉雄
伊原　義和
飯島万寿雄
飯田　昌弘
飯田　武夫
飯田　正之
飯野　勝彦
五十嵐勝昭
五十嵐平和
五十嵐葉二
池上　武司
池田　昭人
池田　勲
池田　豪夫
池田　勉
池田　寛
池田　弘子
池本　覚
池本　敏夫
池本とし子
石井　金吾
石井　大義
石井　忠俊
石井てい子
石川　喜由
石川　恵子
石川　滋
石川　高敏
石川　武男
石毛　賢治
石崎　誠
石田　豊
石塚　正
石塚　敏
石塚　康三
石鍋　秀雄
石野　冲
石橋　興寿
石橋　一英
石橋啓太郎
石橋　好子
石原　亮二
石巻　貞好
石見　春江
石山　清一
石山　猛
石渡　清人
板倉庄二郎
板橋　守義
和泉　仁一
磯木　進
磯木勢恵子
磯木　信夫
磯木　栄代
磯崎　守
磯野みどり
磯部　孝夫
市川　勝則
市川　精一
市村　英俊
一色　孝司
糸賀　京子
稲井　隆義
稲垣　正隆
稲垣　靖男
稲川　博美
犬塚　越三
今井　通博
今川　昶
今村　久隆
入江　平
岩井　三男
岩崎　八力
岩渕　郁美
岩渕　信子
岩渕　六夫
岩間　和男
岩本　久光
岩元　百樹
祝迫　勇

ウ

上田　博
上田　角雄
上西　敏昭
上野　明夫
上野　孝平
上原　信好
宇於崎利男
牛木美佐枝
薄田　敏信
内海　昇一
内田　喜吉
内田　千代
内山　昇
内山　文作
浦野　源至
浦野　頼子



エ

海老沢育枝
海老沢孝一
海老原路子
榎戸　陽治
遠藤　清秀
遠藤　隆
遠藤登太郎
遠藤　秀男

オ

小川　篤
小川　恵子
小川　次郎
小川　哲夫
小川　龍一
小笠原　保
小倉恵久子
小澤　弘美
小倉　雅利
小島　栄延
小野　謹爾
小野尾　茂
小野瀬豊子
小幡　綾子
小端与四郎
小俣　敏克
小俣　照雄
小平　昭
小山田　等
小山田　達
尾島　公介
尾崎常太郎
尾崎　誠
及川　清志
大石　康夫
大川原一三
大川畑　勲
大木　勝臣
大久保友吉
大久保　実
大沢　運司
大澤　正昭
大嶋　保
大嶋　てい
大島みよ子
大田　博
大竹　進
大武　京子
大津　清
大塚　清
大塚　恵三
大塚　史郎
大塚　武弘
大塚　正明
大槻　信哉
大月　実
大野　節治
大野　義文
大野三和子
大庭　啓吾
大場　通雄
大橋　桂子
大橋　廣世
大橋　良子
大沼さち子
大牟田良孝
大森　勇
大森　正一
大森　康彦
太田　勲
太田　智之
岡井　克也
岡　一農夫
岡　弘
岡崎　兵馬
岡田　静雄
岡田　仁孝
岡田　哲也
岡田　博之
岡田　通道
岡野　末
岡和田孝幸
沖吉　富寛
奥沢　幹雄
織田　英二
押木　嘉一

カ

加藤　一郎
加藤　隆治
加藤　昊
加藤冨寿雄
加藤　善教
加藤　義春
柿崎　秀作
角田　照永
笠井　亘
笠原　栄次
笠原　照夫
笠原　寛治
柏原健次郎
春日　仲一
片岡　学
片山　實
門井　一夫
門井　利男

金井　三郎
金川　光子
金子　亀井
金子　敏明
金子　義明
金沢　東伍
金沢　良一
金田　和夫
金丸　良一
兼子　正弘
兼杉　茂
甲地　達夫
鎌形　勝歳
鎌田　キク
鎌田　純好
鎌田　孝紀
鎌田　忠雄
上代　謙三
上代　博紀
上代　睦子

上條　章
上林　義男
上林　松代
上林　潔
上村　健一
神田　哲成
神野　忠澄
亀井　孝幸
亀澤　勇治
亀田　茂
亀山　太一
上高原　貢
萱田　四郎
萱田　ふく
茅場　弘
狩野日出夫
川井田　徹
川窪　征治
川口　行雄
川島　格

川島　邦夫
川島　茂
川島　省三
川嶋　輝康
川田　重幸
川田　荘
川西　義晴
川端　弘康
川辺　茂
川又府水代
川村　芳雄
河井　勇
河井　林行
河崎　健三
河崎　昌行
河西　敏雄
河野　清志
河野美津江
河野　康
河端　富三

蒲原　繁男
蒲原　富枝
菅野　寛治

キ

木内　邦彦
菊池　啓子
菊池　光男
菊池　洋
岸　次男
岸本　新一
喜多　利明
北浦　篤
北川たけ子
北川　陸子
北村　正夫
北田　光男
吉川　晴男
木原　三司

木村　隆
木村　隆英
木村　秀義
木村　雅彰
木村　将宏
木村　道雄
木村　光子
木村　義治
行徳　誠一

ク

久保木榮作
久保木和代
久保木ケイ
久保田朱実
久保田吉春
久保田能護
久保田寿勝
久保寺和夫

工藤　昌典
工藤　護
工藤　美晴
胡桃　昇
草津　園江
鯨井　常義
楠　清二
窪田　哲郎
栗原　兼好
栗原　晴男
栗原　道雄
栗林　清
栗本　昭吾
栗生　久一
栗生庄二郎
黒江　薩雄
黒田　保
黒田　正彦
黒田　好二
黒田　瑞次

来栖あひ子
桑崎　重雄
桑名　信子
桑原　英夫

コ

小石英太郎
小池　清
小机順次郎
小寺　明
小長谷兵五
小林　浩二
小林　茂夫
小林　茂行
小林　隆
小林　正
小島　昇
小林　秀夫
小林　廣周

小林　昌男
小林　眞澄
小林　洋治
小林　洋三
小町あき子
小松　啓佑
小松崎哲夫
小室　進
小山　重利
古賀　雅也
古柴　秀男
古山　繁男
木暮　芳三
児玉　清治
児玉　武敏
後関　秀作
後藤　和人
後藤　孝利
後藤　博
後藤　盛栄

河野　正行
鴻野　公男
国分　孝
国分　忠男
駒形　幹男
近藤喜代治
近藤　誠
近藤　義雄
近藤　義雄
近藤　義治
今野　伍郎
今野　貞夫
今野　浩
紺野　清吉

サ

佐川加寿子
佐久間武彦
佐倉　睦子

佐々木金作
佐藤　明
佐藤　功
佐藤　和隆
佐藤　勝則
佐藤　源次
佐藤広三郎
佐藤與三郎
佐藤　茂
佐藤　新一
佐藤　真次
佐藤　寿治
佐藤　大六
佐藤　忠二
佐藤　恒之
佐藤　兆秀
佐藤　照子
佐藤　直義
佐藤　暢夫
佐藤　信治

佐藤　昇
佐藤　博之
佐藤勇次郎
佐藤　幸男
佐伯　誠
佐伯　政信
桟敷　浩
財津　朝雄
斉田　左内
斉藤　勲
斉藤愛四郎
斉藤　和一
斉藤喜久子
斉藤　絹子
斉藤　敏行
斉藤　信吉
斉藤　則夫
斉藤　彦弘
斉藤　浩
斉藤　博幸

斉藤　元明
斉藤　靖男
斉藤　泰弘
斉藤　幸子
西藤　輝夫
坂間　修一
坂田　政和
坂田　鐐司
坂元　祥子
坂本金次郎
坂本　民恵
坂本　直美
坂本　弘
坂本　幸夫
坂巻　信吉
洒井　進
洒井　利一
洒井　勝
洒井ミツ江
崎山　弘

桜井　貞男
桜井　五郎
桜沢　弘臣
桜田　則幸
笹　良寛
沢田　研
沢田　修一
相良　岩美

シ

志賀　健雄
志田　純子
志野　清隆
清水　利貞
清水　智雄
清水　吉備
椎木　智子
椎野　稔
塩津　晴二

塩野　健二
塩谷　昭
七條　兼三
実川　龍義
実川　初枝
實川　裕一
蔀　定次
品部　正治
篠崎　竹正
篠原　悟
四宮　正典
柴田　矩雄
柴田しげ子
柴田　真一
柴田　徳孝
柴田　正行
柴田　行勝
渋佐　哲也
渋佐　徳子
渋谷　義久

島崎　英治
島崎　薫
嶋田　嘉衛
島村　直行
下田　輝秋
下田　俊男
下地　憲治
下野みどり
下村　清人
首藤　雅彦
浄弘　博光
庄子　嘉治
菖蒲　孝明
白井　修
白石　昌子
白坂　福子
白鳥　貞三
白根　晃
白羽　利夷
神野都岐三

新馬場幸子

ス

須崎　健司
須田　唯雄
須藤　和信
須原　基光
末田　一雄
菅　敏夫
菅野　卓幸
菅原　紘一
菅谷　圭次
菅谷　誠一
菅谷　文子
杉田　良子
杉原　孝夫
杉原　喜国
杉山　清
杉山　昭八

助川　良一
鈴木　晟
鈴木　朝子
鈴木　英一
鈴木　英輔
鈴木　和子
鈴木　和美
鈴木喜代子
鈴木　繁造
鈴木　周三
鈴木　正治
鈴木　起男
鈴木　つね
鈴木　常雄
鈴木　常則
鈴木　富子
鈴木　昇
鈴木　則子
鈴木　初恵
鈴木　英雄

鈴木フジミ
鈴木　幹夫
鈴木巳三郎
鈴木　保夫
鈴木勇之進
鈴木　康郎
鈴木　良昭
鈴木　好栄
鈴木　義宏
鈴木　亮一
角野　正一
隅野慎一郎

セ

瀬底　一治
清家　栄子
関　孝雄
関　恒雄
関　正樹
関　祥一
関口　修
関口　二郎
関根　正和
千田　敦子

ソ

園山勝比古
染谷　茂男
染谷　良雄
空本　和夫

タ

田口　浩司
田口　茂
田口　隆二
田口　亘
田口　久夫
田崎　英時
田中　章
田中　昭
田中（共栄舎）
田中賢一郎
田中　耕治
田中　昇
田中　初男
田中　博和
田中　博志
田中　裕
田中　幸雄
田中　容子
田中　良明
田野倉一夫
田幡　光男
田辺　茂樹
田村　隆
田村　勝
平　博文
高岡千枝子
高木　健一
高木孝太郎
高木　一
高崎　末吉
高田　孝義
高田　竹三
高津戸勇太
高野　悦誉
高野　長次
高梨　清司
高橋　和夫
高橋　健一
高橋　卓
高橋　忠男
高橋千恵子
高橋つね子
高橋　和則
高橋　洋雄
高橋二三男
高橋　正彦
高橋美保子
高橋　盛光
高橋　恭司
高橋　保人
高宮　セン
高柳　勇
高柳　うめ
高柳　眞三
高柳　昇
高柳婦美代
高柳美年子
高山　秀雄
宝田　久治
竹内　昌弘
竹内　昭三
竹内　照雄
竹内由三郎
竹津　種雄
竹堤　孝男

チ

竹中　元治
竹山　芳博
武石　年央
武内　光弘
武田　慎一
立川　保夫
立石　良三
棚橋　成好
谷川　浩治
谷口　章義
谷口　正治
丹野　久幸
知花　孫光
千葉公治郎
長南　恵二

ツ

土屋　静子
土屋　雅美
築茂　一三
円谷のり子
坪井　敏
坪田　勝
鶴岡　俊一
鶴岡麻里子
鶴田　三雄
鶴田　美男

テ

寺島　重信
寺田　欣一
寺田　啓佐
寺田　由雄
寺田　康彦

照沼　潔

ト

外山　和博
道願　博一
遠山　達雄
徳　順子
飛田　勝正
富　章
富岡　久
富岡　弘美
友田　幸一
巴　春夫
鳥海　敏行
鳥飼　秀樹

ナ

南雲　京子



名越　教家
名取　政造
奈良　実
内藤くに子
中井　初美
中井　春雄
中川　加三
中川千鶴子
中川　知明
中沢　信子
中嶋　英夫
中島　正興
中西　正道
中野　一雄
中野　国昭
中野　喬
中野　敏則
中村　央
中村　久美
中村　進
中村　泰子
中村　玉枝
中村　友行
中村　英男
中村　文男
中村　雅子
中村　正士
中村　光夫
中村　守男
中村良三郎
仲本　良治
永井　英資
永井　弘
永井　正明
永井　隆一
永長　年永
永長　光子
永長百合恵
永坂　好道
永淵　誠
永田芳太郎
長井　幸博
長倉　芳民
長島　清
長島　謙吉
長島　米吉
長野　洋子
梨本　貢
夏井　悦雄
並木　玉江
成田　健治
成田　勝夫
成田　吾市
成岡　賢慈

成毛　豊
鳴島　義治

二

仁木　貞良
二瓶　秀雄
新里　喜彦
新田　義一
西崎あつ子
西田勇次郎
西野　敏晴
西村　巌
西村　啓

ヌ

抜井　進一
布引　順一
沼田　実
沼尻　安弘

ネ

根本佳代子
根本美真佐
根本　芳誠

ノ

野上　静江
野口　重次
野末　葉一
野中　悦朗
野中　昇
野中　政利
野村　一寿
野村　誠一
野本　憲文
野矢　充

ハ

芳賀　重春
羽島　広美
長谷川克夫
長谷川次郎
長谷川述彦
羽生　敏夫
馬場　智子
馬場　浩
萩原　敏明
橋壁　悦子
橋口　和男
橋本　勲
橋本　梅吉
橋本健次郎
橋本　泰哉
橋本　孝男
橋本つま子
橋本　徹
橋本　豊蔵
橋本　宗晴
橋本　陽一
畠山　洋爾
八野田政弘
服部　英男
服部　雅治
濱野　毅
浜野　秀行
浜野　行央
早川　公博
林　敬子
林　敏明
林田　敏彦
林　春輔
林田　敏彦
原　小夜子
原　辰雄
原　富康
原口　明
原田　素子
半渡　邦人

ヒ

比留間敏一
樋口　信夫
樋口　八郎
樋山　邦夫
東仲　啓子
久松　敏郎
久松　良次
平石　二栄
平川　守
平田　則幸
平田　好子
平野　孝和
平野　利枝
平本　千早
畦田　利昭
昼間　清
広瀬喜美男
広瀬　芳雄
広瀬　喜彦
広瀬　美幸
広光　隆

フ

布施　博行
深田　有昭
深谷　洋子
深谷　紀喜
福田　和暢
福田　暢夫
福庭　正雄
福庭美佐子
福吉　弘一
藤井一久万
藤井　公子

藤井　貞夫
藤井　昭治
藤井恒仁朗
藤本　正明
藤田　修
藤田　幸福
藤田　静恵
藤田　真一
藤田　典生
藤田　季三
藤田　康夫
藤原　長雄
藤村　宣之
舟崎　保純
古川　一夫
古川　敏行
古川　義夫
古屋　裕久

ホ

保谷　正司
北條　隆志
星　正三
星野　清
星野　孝
星野　陽子
細野　倫一
堀　伸一
堀井　澄雄
堀池　正広
堀内　俊雄
堀内　政道
堀江　明海
堀川　伸
堀口　茂
堀越　実
堀之内　勝
本郷　昇
本間　賭一
本多不二夫

マ

真木　典雄
真船久美子
間中　邦雄
間橋　和夫
前田　稲実
前田　一正
前田　和義
前田　清和
前嶋　武夫
正岡　哲三
増田　繁雄
増田富司子
増田　幸久
益永　悦康
松井　啓子
松浦　鎮
松浦　敏
松尾　光晃
松岡　正剛
松木　軍治
松木　智子
松倉　孝之
松沢　厚元
松田　耕二
松田　勉
松永　健次
松永　純子
松波　重久
松野　幸吉
松野　俊一
松本　一郎
松本　栄二
松本　五郎
松本　輝夫
松本文美子
松本　康博
松屋　三義
松山　哲郎
松村　晃安
松村　勝一
松村　進
町田　恵子
町田袈裟雄
町野満州男
丸岡　輝次
丸山金次郎
丸山眞太郎

ミ

三池　新
三上　精一
三砂喜登志
三澤　隆次
三嶋　誠
三角　悦一
三谷　広明
三尾　温保
水野　博文
道下　泰子
南幅　貞男
峰　英征
宮内　健治
宮川　譲二
宮崎　昭男
宮崎　洋一
宮下　健治
宮島　義典
宮田　正子
宮本　克江
宮本　毅

ム

武川　庄一
武藤貴美子
向坂　貞
村内　京子
村内　忠寿
村内　寿一
村内　村雄
村上　亮司
村上　広道
村木　秀実
村松　紀夫
村松　雅章

メ

目黒　忍

モ

本井　久
本橋　秀子
森　正一
森　孝雄
森　隆之
森　友良
森　基好
森川　徹
森川　幸憲
森田　勝利
森田　健一
森田　久子
森竹　邦夫
森谷　登
森西　洋
森村　幸則
守屋　恵造
諸富貴美枝

ヤ

八重畑必甫
八木久美子
八木橋雷太
谷口　久男
谷口　修
谷古宇　弘
谷沢　邦夫
矢沢　一義
矢島　幸夫
矢内　勤
矢野　博子
矢部　広行
安田　泉吉
安原　定治
柳沢　文夫
山内誠一郎
山内　八郎
山口　博雅
山口　博之
山崎　孝
山崎　寿夫
山下　功
山下ひとみ
山田　和男
山田　秀利
山田　喜男
山中　克員
山根　信正
山本　進
山本　保
山本　森男
山本　芳昭

ユ

柚木　孝之
弓場　政子

ヨ

横内　公一
横塚　年夫
横手　嘉久
横山　忠信
横山　守
吉井　宣弘
吉泉　秀夫
吉岡　孝二
吉岡　直美
吉岡　泰政
吉川　明好
吉川　芳夫
吉田貴代子
吉田　京子
吉田　邦雄
吉田　務
吉田　秀雄
吉成　定三
吉沼　政雄
吉野千代江
吉本　正章
四元　徹郎
米田　修二
米谷　英樹
米津のり子

ワ

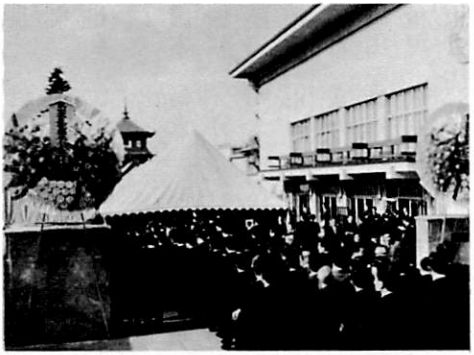
和地　春美
和田　友子
若林　栄作
若林　正彦
渡辺　順
渡辺　勝正
渡辺　照文
渡辺　富義
渡辺　宏美
渡辺　昌彦

渡邊美二男　渡辺　善吾　渡辺　米吉

二月二十八日　葬儀・告別式

ア

阿部　一紀　安保　詮　青木　幹夫
阿部　和三　足立清次郎　青墳　東作　秋元　康男
阿部　清子　足立　好司　青柳　一　秋元　良幸　天坂　勝雪
阿部　捨一　相田　務　青山　垣之　秋山　幸三　天羽　政子
阿部　貞一　相田　友吉　青山　道夫　秋山　延英　雨宮　朋好
阿部　徹　相野谷重信　青山　要介　秋山　博　新井　浩司
阿部　敏男　相原　五郎　赤澤　正直　明地　康雄　新井新次郎　荒井　鉄男
阿部　義雄　相原　邦男　赤司新太郎　浅井　実　新井達之助　荒川　賢一
安土　美晴　会田　三郎　赤羽　三郎　浅野　勇　新井　徹　荒川　良子
安部　勝己　会田　六郎　赤羽　征弘　浅輪真太郎　荒井　一男　荒木　幸男
安部　哲夫　青木嘉平治　秋葉　正一　恰　英夫　荒井　恭一　荒木　偉富
　　青木久仁子　秋元　三郎　東　五郎　荒井　敬亮　荒木　孝一
　　青木　静枝　秋元　直保　油本　唯夫　穴沢　健　荒井　健作　有川　薫
　　荒井　久江　有吉　忠治
　　荒井　三郎　安藤　章
　　安藤　俊　有本　良雄



安藤　正彦

イ

井植　薫
井上喜久男
井上　清
井上　敬一
井上　啓二
井上　登吉
井上　幸子
井上　元美
井沢　建郎
井深　大
伊地知正治
伊藤　茂義
伊藤　聖
伊藤　誠一
伊藤　ちづ
伊藤　哲雄
伊藤　照男
伊藤　紀男
伊藤　祝子
伊藤　憲郎
伊藤不二男
伊藤　雅俊
伊藤　元
伊藤　義
飯尾万喜蔵
飯沢　良二
飯島　彰
飯島　健次
飯島　初雄
飯島万寿雄
飯田　武夫
飯田　昌弘
飯田　正之
飯高孝之助
飯野　勝彦
飯塚　義雄
飯塚　瀞
飯塚　良三
猪腰　豊治
家弓　正紀
五十嵐晃夫
五十嵐勝昭
生野　隆由
池上　厚
池上庸之助
池田　温
池田　太一
池田　太一
池田　泰助
池田　武
池田　成行
池田　秀雄
池引　功
池辺　正明
池本　覚
池本　敏夫
池本トシ子
石井　勝子
石井　金吾
石井　繁夫
石井　貞夫
石井　重雄
石井　伸吾
石井　亮
石井　励一
石川　武男
石川　恒
石川　博
石毛　賢治
石崎　哲郎
石崎　誠
石崎　三雄
石城　太造
石田　重善
石田　正一
石田　尚宏
石滝　憲司
石鍋　秀雄
石野　冲
石橋　修
石橋　信
石橋　博
石橋　弘高
石原　亮二
石巻　徳恵
石丸　鶴雄
石丸　章三
石山　猛
石渡　清人
石割　明彦

泉　信二
泉　美子
和泉　仁一
磯木　進
磯木　信夫
磯崎　守
磯辺　明夫
礒部　正一
礒部　美好
磯山　光雄
板垣　敏則
板倉庄二郎
板橋　守義
市川伊佐美
市川　恵司
市川　精一
市川　正行
市場　敬久
市間　安則
市村　靖雄

一色　倫子
稲石　謙一
稲岡　次雄
稲垣　和男
稲川　富男
稲葉　隆
犬塚　越三
今井　昭子
今井　信輔
今井　信之
今井　文平
今井　通博
今川　昶
今村　久隆
今村　久義
今若　威征
入江　栄喜
入江　平
岩井　清治
岩井　重直

岩井　晋
岩城　長保
岩崎　辰吉
岩崎　久雄
岩瀬　繁行
岩瀬　勝一
岩瀬　辰男
岩田　辰造
岩田　優
岩渕　郁美
岩渕　達也
岩渕　信子
岩間　和男
岩間　福三
岩間　正次
岩見　達也
岩元　忠雄

ウ

上田　英一
上野嘉一郎
上野　隆司
上畠　律
上宗　修
植田　蒼
植野　盛彦
植原　慶子
宇於崎利男
浮田　希夫
浮田　吾夫
牛尾貞之助
牛込　勇
潮田日出子
臼井　操
内海　昇一
内海　島三
内田　饒

内田　昭雄
内田　繁
内田　千代
内田　英志
内田　文雄
内田　勝
内田　善正
内山　誠
海原　角二
梅田　雄士
梅田　義雄
梅野　滋
浦島袈裟弥
浦野　源至
浦辺　稔
瓜生　利男

エ

江原　雄一
江守　信夫
衛藤　昭男
衛藤　孝一
海老沢育枝
海老沢孝一
榎本　舜
榎本　義男
遠藤　和
遠藤　隆夫
遠藤　敏行
遠藤登太郎
遠藤　秀男
園明　修

オ

小笠原　保
小笠原綱康
小笠原タミ



小川　篤　小倉　一本
小川　恵三　小倉善一郎
小川　次郎　小倉　宏
小川　照夫　小倉　松子
小川　徳松　小倉　洋子
小川　昌男　小椋　尅史
小川　守正　小国　清道

小沢多カ枝　大井　とめ　大島　豊　大西　正治
小沢　広之　大池徳之丞　大嶋　茂吉　大野　聖一
小澤　豊　大石　欽也　太田　栄一　大野　節治
小寺　明　大浦　美則　太田　音吉　大野　肇
小沼　康美　大川　雅之　太田　順子　大庭　啓吾
小沼　淑子　大木　勝臣　大武　京子　大場　敞三
小野江為房　大越　富雄　大竹　進三　大橋国次郎
小野　謹爾　大久保幸一　大竹　励　大橋　桂子
小野　澄夫　大久保　実　大舘　喜一　大橋　太郎
小野　隆　大久保喜正　大谷　淳子　大橋　廣世
小野瀬豊子　大口　忉太　大谷　雅昭　大平　茂雄
小原　敬助　大崎　安夫　大塚　実　大藤　輝雄
小俣　易依　大崎　善生　大塚　史郎　大藤　輝雄
尾頭　正史　大沢　国昭　大塚志津江　大星　力
尾島栄一郎　大澤　健　大塚　武弘　大牟田良孝
尾島　一平　大島　寛治　大塚　敏司　大林　亘雄
及川　正　大島健次郎　大塚　英雄　大村　英明
追川　篤　大嶋　保　大塚　秀雄　大森　淳夫
老川　保孝　大嶋　てい　大塚　裕昭　大森由紀子
大井　一男　大島　照雄　大友　隆雄　大山　純子

大脇　弘平
岡　一農夫
岡　弘
岡井　克也
岡崎　清一
岡崎　兵馬
岡崎　幹子
岡嶋　昇三
岡田　魁
岡田　健二
岡田さゆり
岡田　昌博
岡田　泰宏
岡田　富正
岡田　成家
岡田　礼治
岡野　睦
岡部　功
岡部　豊司
岡本　安夫

沖田　勇
荻野　兼三
荻原　龍爾
荻原　政雄
奥住　正道
奥田　彌一
奥田　良雄
奥山　一夫
押木　嘉一
織田　実穂

カ

加地　清二
加藤　昭
加藤　晃助
加藤　安通
加藤　一衛
加藤きよ子
加藤　弘二

加藤　正二
加藤冨寿雄
加藤　守也
加藤　昊
加藤　善敏
賀谷　秀夫
貝塚　健
海宝　泰治
垣木　邦夫
鏡原　淳政
角田　照永
角田　光永
陰山　俊夫
風見　稔
梶谷　勵
梶原ゆみ子
片　敏巳
片桐　義雄
片岡勝太郎
片岡　貞子

片岡　繁典
片岡雄一郎
片庭　貞夫
片山　久
片山　実
片山　實規
勝又　晴夫

桂木　芳郎
門井　利男
釜賀　敏
上村袈裟男
金井　三郎
金子　亀井
金子　敏明



金子　利子
金子　富年
金子　義広
金沢　君子
金沢　富夫
金沢　弘
兼平　和郎
鎌形　勝歳
鎌形　健二
鎌田　稔
鎌田　キク
鎌田　孝紀
上倉　宏
上阪　芳夫
上條　薫
上代　純生
上代　謙三
上代　哲男
上代　睦子
上林　義男

神沢　賢一
神永　昌子
亀井　清幸
亀井　忠雄
亀田　軍司
亀田　眞義
亀山　邦雄
茅野　勝之
茅場　弘
萱田　四郎
萱田　ふく
萱田　典弘
川井田　徹
川井田正行
川上　望
川口　義治
川越　康民
川島　省三
川嶋　春樹
川名　孝明

川野　弘文
川端　弘康
川原　正
川辺　茂
川辺　龍
川辺　二子
河井　勇
河合　敏宏
河合　惇
河内　弘充
河崎　健三
河野　康
河野　武夫
河野美津江
河原　健二
河原　四郎
河村　友三
河本　一男
菅野　寛治
管野　信行

菅野　勝
菅野　武
菅野　園子
舘野　方彦
蒲原　繁男
蒲原　富枝
神崎　克雄

キ

木内　昭仁
木内　邦彦
木内　勝男
木内　保信
木田　誠作
木下　忍
木下　震一
木下　正次
木宮　光章
木村イシ子

木村　勝規
木村　貞
木村　隆英
木村　久恵
木村　光子
木村　義治
紀野　武夫
喜多　利明
喜屋武盛繁
菊田　潔
菊田　眞幸
菊地　克幸
菊地　淳一
菊地　徳造
菊地　則雄
菊池千代美
菊池　学
菊池　律子
菊野
岸本　新一

岸　之信
北栄　眞蔵
北裏喜一郎
北尾　角夫
北川たけ子
北川　猛
北島　力
北田井順治
北牧　昭彦
城所　恵治
箕野　栄
桐原　孝子

ク

久保　秀樹
久保　正次
久保　晶裕
久保木榮作
久保木和代

久保木ケイ
久保木　寛
久保田はる
久保田　操
久保田能護
久力　正夫
工藤　兼嗣
工藤　昌典
工藤　護
工藤　康雄
九津見和男
草津　守
国本　努
熊切　茂
熊澤　清治
熊沢　達夫
熊田　覚
倉重　義晴
倉嶋　一義
栗間　虎雄

栗生　久一
栗生敬三郎
栗生　静枝
栗生庄二郎
来栖あひ子
黒川　修
黒澤　一雄
黒沢　義和
黒須　一男
黒田　好二
黒田　忍
黒田久三郎
黒田　瑞次
桑子　覺治
桑崎　重雄
桑原　貞之
桑原　孝夫
桑原　英夫
桑原　英郎
桑村　廉夫

郡司　豪

ケ

下司　克秀

コ

小井沼宇吉
小出　英資
小池　忠治
小池　輝久
小池　基
小池　湧三
小泉真一郎
小泉　角一
小磯　正子
小岩井千代人
小島　馨
小島仙之助

小島　康延
小杉　昭久
小滝　悦功
小机順次郎
小長谷兵五
小松　四郎
小松千代子
小松　永吉
小松　万豊
小松崎明子
小松崎哲夫
小南　英二
小宮梅次郎
小宮　敏明
小宮　康策
小森谷安俊
小諸　勲
小山　高志
小山　寛
小林　朋子

小林　昭雄
小林　功
小林甲子郎
小林　茂行
小林　昭治
小林　大豊
小林　隆
小林　力
小林　逞二
小林　鉄男
小林　俊良
小林　英
小林　英雅
小林　宏
小林　廣周
小林　弘之
小林　康茂
小林　洋治
小林　洋三
小林嘉三仁

小林明和会
古井戸正夫
古賀　信和
古賀　雅也
児玉　耕一
児玉　清治
児玉　武敏
児矢野育男
五代　武
五味　雪雄
後藤　篤
後藤　亘
後藤　孝利
後藤　広
後藤　博雅
後藤　松男
後藤田　友
幸田　珠江
合田　亨
鴻野　光男

河野　正行
郡　厚子
郡　耕一
聲高　胡史
込田　信幸
行徳　誠
今野　魏
今野　伍郎
今野　浩
今野百合子
今野　芳雄
近藤　勝正
近藤喜代治
近藤　三郎
近藤　正七
近藤　義恰
近野　茂
紺野　清吉
紺野　富雄
紺野　治子

サ

佐伯　廣志
佐川　隆子
佐久間　守
佐草　右造
佐古田　実
佐々木　厚
佐々木綾雄
佐々木　立
佐々木基予
佐々木清吾
佐々木利雄
佐々木敏子
佐々木　仁
佐々木　仁
佐々木弘行
佐々木　佑
佐々木悠紀雄
佐瀬　裕幸

佐藤　明
佐藤　一男
佐藤　史郎
佐藤　忠
佐藤　兆秀
佐藤　敏明
佐藤　利彦
佐藤　暢夫
佐藤　昇
佐藤　八郎
佐藤　博
佐藤　博之
佐藤富美男
佐藤　正人
佐藤　正義
佐藤　光邦
佐藤　康一
佐藤優喜子
佐藤勇次郎
佐藤　洋助

佐藤　善三
佐野　勇
佐野　章雄
佐野　公栄
佐野　博
佐伯　政信
佐伯　征之
佐伯　旭
佐山　浄道
相楽由美子
西藤　輝夫
斉田　左内
斎藤　勲
斉藤　功有
斉藤　悦男
斉藤　勝元
斉藤　和一
斉藤　国夫
斉藤　絹子
斉藤　三郎

斉藤　茂
斉藤　修平
斉藤　勢三
斉藤　孟
斉藤　利昭
斉藤　尚武
斉藤　昇
斉藤　久夫
斉藤ふよ子
齋藤　元明
斉藤　元眞
斉藤　元博
斉藤　雄二
斉藤　幸雄
斉藤　良久
坂井　利勝
坂田　鐐司
坂本金次郎
坂本　恵伸
坂本　孝一

坂本弘一郎
坂本　進
坂本　敬夫
坂本　卓雄
坂本　直美
坂本　英雄
坂本　弘

坂本　裕由
坂本　満夫
阪本　洋右
酒井　三幸
酒井　輝雄
酒井　勝
堺　雅純





桜井　五郎　　沢渡　宏昌
桜井　貞男　　三辺　祐介
桜井　晴夫
猿渡　　斉
沢井　光雄
沢田　道隆　　四家つや子
沢渡　　生　　志野　清隆

志村　知男　　塩沢　秀二　　柴田　真一　　正坊地隆美
志村　義雄　　塩沢　龍彦　　柴田　高雄　　庄子　正文
清水　あい　　塩瀬　喜久　　柴田　矩雄　　庄子　嘉治
清水　久作　　塩津　晴二　　柴野　竹丸　　浄弘　博光
清水　欣司　　塩澤　龍彦　　柴野　達夫　　白石　　忠
清水　茂信　　塩谷　　昭　　渋佐　哲夫　　白木　　勇
清水　茂治　　塩谷　憲二　　渋佐　徳子　　白羽　利夷
清水　聰子　　塩谷　好文　　渋谷かおる　　白畑　秀治
清水大三郎　　鹿久保弘子　　渋谷　　謙　　進藤　貞和
清水　孝祐　　鹿倉　　清　　島崎　菊雄　　進藤　　一
清水　利貞　　宿利　泰彦　　島田　順蔵　　新馬場幸子
清水　智雄　　茂田美智子　　島田　勝弘　　秦泉寺信喜
清水　尚夫　　七條　兼三　　嶋田　嘉衛　　新屋　秀雄
清水　治男　　鎮目　和男　　島津　敏隆
清水　文夫　　実川　初枝　　島根　孝夫　　ス
清水　正士　　実沢美千子　　下島　通義
清水　光利　　四宮　正典　　下田　　朝　　須貝　鶴雄
清水　良樹　　篠原　　滋　　下村　清人　　須崎　健司
宍戸　芳春　　柴田　克朗　　下山　健三　　須藤　楠男
椎名　文子　　柴田　三郎　　首藤　雅彦　　須藤　悟朗

須藤　栄
須藤　茂信
洲崎松次郎
末光　清一
末光　裕人
菅原　紘一
菅原　誠
菅谷　圭次
菅谷　勝
杉浦　修
杉浦羊二郎
杉崎　潤郎
杉原　堅三
杉本　篤
杉本　定見
杉本　幹男
鮭川　和行
鈴木　章佐
鈴木　章友
鈴木　克裕

鈴木　和夫
鈴木　和子
鈴木　喜市
鈴木　栄
鈴木　幸子
鈴木　繁造
鈴木七之丞
鈴木　周三
鈴木　章史
鈴木スミ子
鈴木タケノ
鈴木　武秀
鈴木　起男
鈴木　達夫
鈴木　つぬ
鈴木　常雄
鈴木　富子
鈴木　直代
鈴木　澄子
鈴木　富代

鈴木　秀雄
鈴木　英一
鈴木　英輔
鈴木　英弘
鈴木不二男
鈴木ふじ美
鈴木　文男
鈴木　文義
鈴木　優
鈴木　正治
鈴木　正吉
鈴木巳三郎
鈴木　幹夫
鈴木やい子
鈴木　保夫
鈴木　康
鈴木　好栄
鈴木　義作
鈴木　義宏
角野　正一

セ

世良　礼子
関　黄造
関　幸一
関　孝雄
関　寿子
関　正樹
関　光三
関口　修
関口喬三郎
関口弥太郎
関根　要
関根　登
関野　義則

ソ

曽我　公一
曽我部貞夫

徂徠　晴吉
徂徠　善行
相馬　威史
外山　和博
園田　義宣
園山勝比古
染谷　良雄
空本　和夫

タ

田川　恒義
田口　善久
田口　友次
田口　浩司
田崎　英時
田代　悦司
田中　章
田中浅太郎
田中　巌

田中　修
田中　耕
田中　茂雄
田中　進弥
田中　亘
田中　忠克
田中　優輝
田中　容子
田中　義章
田邊　孝行
田辺　恒雄
田辺　磐雄
田辺　英司
田辺　正躬
田村　勇
田村　隆
田村　秀信
田村　吉美
多田　金吾
伊達　克彦

大徳　亘
大和武二郎
平　博史
高木　一雄
高木　武
高木　武
高木　達雄
高木　俊明
高木　一
高木　英也
高木美枝子
高瀬　実
高田　賢
高田　孝義
高田　利治
高田美樹男
高津戸勇太
高梨　清司
高野　進
高野　泰明

高橋　市郎
高橋　一雄
高橋　和夫
高橋　勝也
高橋　賢一
高橋　こと
高橋荒太郎
高橋　定夫
高橋　昌作
高橋　卓
高橋　猛
高橋　忠男
高橋　哲夫
高橋　敏克
高橋　半典
高橋　洋雄
高橋　誠
高橋八太郎
高橋　吉雄
高橋　吉雄

高橋　義近
高松　弘昌
高見　孝二
高村　徹治
高村みち子
高柳　うめ
高柳　きん
高柳　昭治
高柳　信次
高柳　眞三
高柳美年子
高柳　昇
高柳婦美代
高山　萬司
高麗　裕
宝田　久治
滝口　融
滝沢　国治
滝田　五郎
竹津　種雄

竹下　康哉
竹田　勇夫
竹谷　紀彦
竹中　顕
竹中　元治
竹花　広隆
竹村　正雄
武居　悦司
武井　泰行
武黒　由郎
武田　隆喜
武田　慎一
武田　祐爾
武部　幸男
立石　四郎
立石　良三
立川　正信
立澤　四郎
立花　健次
立花　文夫

舘内　昇
棚橋　成好
棚橋　美元
谷口　輝雄
谷口　正治
谷口　實
谷口　好市
谷山吉三郎
玉木　英治
玉造　義勝
丹野　享幸
丹野　久幸
丹野フミ子

チ

知花ナカ子
地曳　守
長南　恵二
長南　秀尚

ツ

津畑　敏夫
都筑　淳子
都築　正一
塚本　邦雄
塚本やす子
佃　光雄
辻村　城一
土田　茂雄
土谷　近美
土屋　静子
土屋　実
筒井　忠彦
筒井　直昭
常岡　一郎
角田　厚一
圓谷　清
円谷のり子
坪井　一郎



テ

坪井　輝夫
坪谷　雪江
鶴井　充雄
鶴田　旭
鶴田　一嘉
鶴田　美男
寺尾　浩
寺島　栄次
寺田　欣一
寺田　啓佐
寺田　律子

ト

寺田　康彦
照沼　達夫
戸川　章
戸口　敏三
戸田　茂
戸田　秀彦
戸村あい子
土井　秀雄
土肥　主計
富樫　悦子
東条　秀夫
当新　充
道願　博一
鴇崎　静
時實　隼太
徳永　滋
徳永　聰
徳弘　義昭
徳光　博文
飛田　藤行
富　章
富岡　久
富岡　康男
富川　重久
富沢　隆
富田　知宏
富田　敏郎
富田　俊彦
富田美智子
富野　武彦
豊田　早苗
豊田　善一
豊田　俊美
豊永　敏克
鳥越　洋
鳥居　敏江
鳥海　節子

ナ

名越　教家
名取　政造
名和　良成
内藤　栄治
内藤　武夫
内藤　常雄
内藤　英夫
直江　初雄
中出傳二郎
中浦　芳人
中川　昌蔵
中川　俊紀
中川　捷三
中桐　雄二
中崎　喬
中沢　英世
中島　勇
中島浩一郎
中島　末春
中島　武則
中島　年紀
中須　盛夫
中曽根幹雄
中田　道夫
中根　高雄
中野　敏則
中野　英男
中野　陞
中原千恵子
中平　博之
中村　真一
中村　節夫
中村　隆志
中村　恒
中村　友行
中村　弘明
中村　正秋
中村　雅子

中村　正士
中村マミ子
中村　泰彦
中村　幸男
中村　吉彦
中村良三郎
中谷　昭世
中山　清
中山　信
中山　武朗
中山　惣栄
中山　由紀
仲佐　弘
仲佐　喜美
仲野　薫
仲野　博
仲野　正和
長岡　喜法
長沢　祥
長島　謙吉

長島　惇
長田富美子
長門　正義
長久　誉
長山　厚子
永井　清
永井佐波太郎
永井　正安
永井　隆一
永田　行雄
永野　浩二
永野　勝一
永山　篤
成岡　賢慈
成毛　桂子
成毛　豊
成瀬　仁
成田　幸生
鳴島　義治
南部　昭夫



二

二瓶　八郎
二瓶　秀雄
新居　宣夫
新里　和英
新里　初恵

西井　隆夫
西片　征夫
西川　正男
西田　正登
西田勇次郎
西野　栄久
西野目広志

西浜　秋子
西宮　和朗
西村　巖
西村古登代
西村　正
西村東亜治
二宮　祥晃

ヌ

沼田　昇
沼田　実

ネ

根本　利吉
根本　敏雄
根本　英夫
根本美真佐
根本　芳誠

根岸　好雄

ノ

野上　定平
野上　実
野口　五郎
野口　昇
野口　泰司
野口　恭也
野口　英伍
野崎　恵子
野尻　俊元
野中　政利
野村　一寿
野村　周治
野村　誠一
野村　隆義
野村　正道
能條　昭

能塚　博義
信井　齋蔵

ハ

芳賀　勝
羽野　等
長谷川　正
長谷川輝男
長谷川正雄
長谷川　惺
長谷山正彦
萩野　建三
萩原　タツ
萩原　康禎
橋本　勲
橋本　孔雄
橋本健次郎
橋本　利文
橋本　昌衛

橋本　満安
橋本　陸男
橋本　康彦
橋本　泰哉
橋本　吉雄
畠山　洋爾
八田　修
八田　政明
八反田勝飛
八野田政弘
塙　とし子
塙　良明
浜野　昭一
浜本　孝夫
浜本　義明
濱井　一静
濱野　毅
早川　公博
早川　齋
早川　久蔵

早坂　冬喜
早瀬　弘
林　金一
林　進三
林　隆
林　弘
林　誠宏
林　要司
原　清
原　大二
原　辰雄
原　真人
原口　明
原口　俊信
原沢　勝造
原田　万也
春山　慶安
半谷　平吉
半沢　勝江
坂東　勝代

ヒ

日高　八郎
日南田盛男
日向　基重
日向野忠雄
日向野広子
此島　和幸
樋山　邦夫
久松　敏郎
久松　良次
菱田　耕作
土方　範夫
百本　正久
平井　直
平賀　潤二
平賀　隆
平賀真美子
平木　三郎
平田　晃

平田　勝男
平田　公佐
平竹善次郎
平床　陽一
平野　彰
平野　勝夫
平野　繁
平山　明彦
平山　秀雄
蛭海　隆
廣瀬　喜一
広瀬喜美男
廣瀬　太吉
廣瀬　太郎
広瀬　久也
広瀬　洋子
広瀬　芳雄
広田　亘
広光　隆

フ

深澤　正一
深津　栄一
深田　修一
深見　和夫
深谷　紀喜
深山　浩一
福島　保正
福田　和暢
福田　暢夫
福田　英子
福田ヤイ子
福波　昌明
福庭　正雄
福庭美佐子
福松　保男
藤井　公子
藤井　貞夫
藤井　慎作



藤井　司
藤井恒仁朗
藤井　利二
藤井　博之
藤井　真之
藤代　昭司
藤崎　郁夫

藤田　勲
藤田　一雄
藤田　健次
藤田　茂
藤田　典生
藤田　秀三
藤田　幸福

藤田　義見
藤巻　光一
藤木　漠
藤原　栄一
藤原　慶三
渕上　良春
舟崎　保純
舟橋　孝夫
船越　一栄
船山　健介
古川ゐみ子
古川　義夫
古川　良三
古木　米子
古屋　裕久
古屋　義夫
古山　君子

ホ

保谷　貞男
星野　清
星野　鋼市
星野　孝
星野　裕子
星野　正利
星野　黙禅
星野　陽子
星合　康男
細根　良子
細野　松男
細谷政之助
程塚　正人
堀　伸一
堀井　俊郎
堀内　威
堀内　正六
堀江　欣一

堀江　省一
堀口　博司
堀越　実
堀田　正士
堀野　豊
本城源三郎
本田　謙真
本田　稔
本多　重規
本多　武雄
本多　昇

マ

前嶋　昭夫
前田　稲実
前田　一夫
前田　清和
前田　春夫
前田　洋幸

前原　正夫
巻嶋　一成
正清　英史
増岡　隆治
枡田　龍彦
町田袈裟雄
町田　博次
松浦　鎮
松浦　敏
松浦　トミ
松浦　三枝
松尾　光晃
松岡　進
松川　原造
松倉　考之
松倉　靖子
松崎　来輔
松澤　洋二
松下　亮一
松田　章

松田　勇次
松田　吉清
松野　幸吉
松野　俊一
松野　赳雄
松丸　正雄
松村　　健
松本　栄二
松本　　銀
松本　五郎
松本　誠也
松本多津夫
松本　輝夫
松本　秀夫
松本　弘幸
松本　　望
松本　昌慶
松本　康貴
松本　優雄
松本　義明

松屋　朝子
松屋　三義
松山　哲郎
松山　友彦
松山　義乗
丸岡　輝次
丸山　勝雄
丸山　勝司
丸山金次郎
丸山　　哲
丸山　博行

ミ

三宅　桂吉
三宅　俊雄
三尾　温保
三浦　篤
三浦　信次
三上遵太郎

三神　尚夫
三砂喜登志
三沢　憲夫
三嶋　　誠
三角　悦一
三堀　　昭
三代　康晴
三代川和正
三輪　賢二
溝口　　昭
光岡　和夫
光沢　　章
光武　　節
水越金次郎
水田　隆雄
水谷　　保
水野　　清
水野　　清
水野　博文
水原　　實

緑川　安夫
南　　弘一
南　　実
峰　　英征
峰尾　松治
峰岸　桂三
峰田　正和
宮　　政雄
宮川　譲二
宮坂　俊明
宮崎　　勇
宮崎　清人
宮崎　武雄
宮崎　　進
宮崎　弘光
宮崎由美子
宮崎　洋一
宮沢　孝夫
宮下　　武
宮下　晴行

宮下　博行
宮田　孝一
宮田　将盛
宮寺　　武
宮本　　毅
宮本　彦仙
宮本　良三

ム

武川　庄一
向井　正一
向井修二郎
向井　則子
向井　良成
向坂　　貞
向坪　君子
村内　栄一
村内　誉治
村内　京子

村内　道昌
村内　忠寿
村内　寿一
村内　寿助
村上　　清
村上　金治
村上　広道
村越　　功
村沢　清吾
村野　　清
村山　寅雄
室岡　誠子
室橋　道子

メ

目黒　　忍
目羅　文洋
米良　五郎



モ

茂木　常男
毛呂　正治
望月　和夫
望月五月男
望月　辰夫
望月　為次
望月　ふみ
望月　文夫
元井　康允
本宮　政司
森　　功
森　　隆之
森　　利典
森　　仁
森　　廣
森　　正夫
森　基好
森岡　　康
森川　晏
森下　節
森田　和行
森藤　秀明
森野　明宏
守屋　吉康
文字山輝雄

ヤ

八木　澄雄
八木貞太郎
八十　昭三
谷古宇　弘
谷戸　　武
矢崎　守英
矢澤　一郎
矢島　幸夫
矢達　　稔
安田　泉吉
安友　　實
安成　芳一
安原　三郎
柳井　　清
柳　　節三
柳　　武彦
柳沢　春男
柳沢　清子
柳沢　文夫
柳瀬　綱夫
柳瀬　紀文
柳沼　隆雄
柳林　恵二
柳原　友和
柳本治郎左衛門
山内　　明
山内　八郎
山内ヨシ子
山形　一郎
山木まゆみ
山口えつ美
山口　和男
山口　晴久
山口　博雅
山口満喜子
山口　泰伸
山崎　謙吉
山崎　　孝
山崎　貞一
山崎　文康
山崎　　実
山崎　義勝
山下　　功
山下　俊彦
山下　寛利
山城　孝司
山澄　英憲
山隈　政治
山田　　明
山田宇三郎
山田　てい
山田　得雄
山田　紀行
山田　通男
山田　光成
山田　正治
山田　　豊
山田　喜男
山中島勝弘
山根　信正
山本　一彦
山本　勘市
山本　修治
山本　俊明

山本眞喜雄
山本　力蔵
山本　時子
山本　豊和
山本　幸雄
山本　嘉正
山森　俊郎

ユ

由利　雅啓
柚原　一夫
有木　繁郎

ヨ

横瀬　允泰
横田　晃
横田　建二
横田　正
横田　藤夫
横手　嘉久
横本　弘美
横山　鷹史
横山　忠信
横山　守
横山　元章
横山　元章
吉井　勇
吉井　敏行
吉井　宣弘
吉岡　健
吉岡　孝
吉岡　保
吉川　興一
吉川　芳男
吉住　英典
吉田　彰
吉田　邦雄
吉田　邦男
吉田　進
吉田　猛清
吉田　武俊
吉田　武之
吉田　務
吉留千鶴子
吉野　隆行
吉原　絹枝
吉原　隆彦
吉原　稔
吉村　重男
吉本　誠司
四元　徹郎
米田　雪子
米津のり子
米谷　英樹
米山　貞子

ワ

若松　実司
稙田日出喜
渡部　衛
渡部　貢
渡辺　栄子
渡辺　兼雄
渡辺　純男
渡辺　孝
渡辺　達治
渡辺　富雄
渡辺牧太郎
渡辺　昌彦
渡辺美智子
渡辺美三男
渡辺　亮次
綿谷　賢一

目次

追悼記・永長さんの思い出（順不同）

独自の経営観……松下幸之助 83
大きな巌……濱野毅 86
お叱り……井植薫 90
大先達……盛田昭夫 94
情熱と闘志の人……松本望 97
経営哲学……佐伯旭 100
商道の達人……中野英男 103
蒸気機関車……松野幸吉 106
忘れ得ぬ教訓……角田照永 109
その情熱……南茂 112

ポータブルカラーテレビ …… 藤田幸福 114
見事な采配 …… 野上定平 117
その魅力 …… 八木澄雄 119
涙の表彰式 …… 鈴木周三 123
一生懸命 …… 徳光博文 126
全日電と永長さん …… 谷口正治 129
熱意の人 …… 後藤博雅 133
永長大人の思い出 …… 秦泉寺信喜 135
先見の明 …… 浄弘博光 138
堅実経営のおすすめ …… 岡嶋昇三 140
企業の社会責任 …… 紀野武夫 142
柔軟な頭脳 …… 久保道正 145
独自のアイデア論 …… 沖田勇 147
太陽の道 …… 吉田泰久 149
不世出の大商人 …… 信井齋蔵 153

ようござんすか …… 岸本新一 159
喜ばれた株式公開 …… 豊田善一 161
永長さんの思い出 …… 平賀潤二 164
追慕 …… 名取政造 167
名将ありき …… 山田正治 169
揺ぎない信念 …… 常岡一郎 172
エピソード …… 斎藤国夫 174
ガンとの闘い …… 福地創太郎 176
永長さんのカルテから …… 松浦鎮 180
知恵を盗んで十七年 …… 福庭正雄 186
テレビが毎月二千円で …… 阿部徹 189
畏友 …… 岡崎清一 191
〝佐京どん〟の思い出 …… 池本敏夫 198
想い出あれこれ …… 木村貞 201
漫遊旅行 …… 柳町文夫 205

春雪の朝 …… 石橋 信 209
巨星の光芒 …… 鴇崎 静 211
思い出すままに …… 寺田欣一 214
飛行機の中の思い出 …… 村内村雄 218
裸木の影 …… 金子利子 222
温情の人 …… 高柳眞三 226
たった二銭の黒砂糖 …… 金子亀井 229
呑舟の魚 …… 鈴木英一 232

人となり

「父と私」…… 永長寛一 239
ご遺族による座談会「父を語る」…… 245
永長佐京寸語録 …… 275

思い出のアルバム

追悼記・永長会長と私

大いなる存在・商魂の人 …… 鈴木起男 287
永長会長を偲んで …… 上林義男 297
ある日の出来事 …… 星野孝 303
会長の面影 …… 齋藤勲 306
追憶 …… 栗生久一 309
〝一杯喰わされた〟こと …… 鈴木正治 312
亡き会長を偲ぶ …… 栗生庄二郎 316
超人 …… 海老沢孝一 318
会長と私 …… 有吉忠治 320
ある日の会長 …… 内海昇一 324
遺影を前に …… 上代謙三 329
紅白の祝餅 …… 磯木信夫 334
人生の師 …… 磯木進 336

「おやじ」の思い出……鎌田孝紀 338
思い出……小松崎哲夫 340
〝永長イズム〟……道願博一 342
念願のわが家……竹中元治 345
目覚まし時計……成毛豊 349
燃え尽きる……久保田能護 351
コンピュータ……川辺茂 355
畳のこげあと……松屋三義 357
最後の傘……吉井宣弘 360
真の商道……鈴木巳三郎 365
今にして思うこと……工藤昌典 368
王将……田崎英時 370
会長を偲ぶ……中村正士 374

歩み

自叙伝・私の経営……379
永長佐京の歩んだ道（略年譜）……417

追悼記・永長さんの思い出（順不同）

独自の経営観

松下幸之助

永長さんが亡くなられて、もう一年になろうとしている。まことに月日のたつのは早いものと、改めて感無量なものがある。

永長さんには長年のお取り引きを通じて一方ならぬお引き立てを蒙ったが、その誠実なお人柄、また内に秘められた闘魂、そして卓越した経営的識見に対して、かねてから深く敬服していた。まことに得がたい真の経営者であり、それだけに、経済界といわず家電業界といわず、かつてない困難に直面している今日にあって、もっともっと長生きしていただきたかったと思わずにはいられない。

永長さんは、小学校を出られるとすぐに酒屋に丁稚奉公に出られたという。そしてその後、みずから独立して、酒屋なり運送業を体験され、昭和三十三年に第一家庭電器株式会社を設立されたわけである。

私も同じ業界に身をおく一人としてよくわかるのだが、家庭電器の小売業というのは、一面なかな

か経営がむずかしいものである。メーカーの数も少なからずある上に、商品の種類がきわめて多い。しかも、電気器具というものは、いわゆる売りっぱなしというわけにはいかず、アフターサービスということが非常に大事である。そういうことで、よほどお客本位に徹して細心の注意を払いつつやらないと、店を大きくしていく過程で需要家の満足が得られず、往々にして失敗を招きやすい。

その点永長さんは、売ることも大事だが、サービスはより大事だという独自の経営観を生み出し、それに徹して商売を行ない、また社員の人々の訓育にあたられた。そういう訓育を受けた人を逐次、店長として、店舗を広げていかれたから、永長さんの精神をわが精神とした経営者が多く育ち、その結果、非常に堅実にして急速な発展をとげられたのだと思う。



全日電で講演された時の松下相談役

そして、そういうことの根底には、やはり永長さんのお人柄というものがあったといえよう。先にものべたようにまことに誠実な方であった。いいかえれば、喜びと感謝というものをよく味わえる方であったと思う。お取り引き願っていても、私共仕入先のこともたえず十分配慮してくださっているのがよく感

じられた。そういう人情味ゆたかなお人柄が、顧客からも仕入先からも喜ばれ、おのずと多くの人の支持も信頼も集まり、また同時にそれが社員の人の育成にも大きな働きをなすことにもなったのではないかと思う。

同時に永長さんは非常な闘魂の持ち主でもあった。晩年の数年間は、いくたびか手術をくり返すという、病いとの戦いであったが、永長さんはたくましい精神力をもって、倒れんとしてはまた立ち上がり、力強い活動を続けられた。そういうお姿に私は非常な感銘を覚えたものであった。

そのような永長さんのお人柄と闘魂によって、第一家庭電器は、家庭電器の販売店として日本一の規模にまで発展してこられた。

そしてまた、その業界にあって初めて株式を上場し、今日まで価格を保ってやっておられる。永長さんが逝かれたことは、まことに痛恨事であり、かえすがえすも残念なことではあるが、不幸中の幸いというか、永長さんの育てられた後継者の方々が立派に成長され、永長さん亡きあともその経営精神をうけつぎ、それを生かして、今日の不況の中でもゆるぎない経営を進めておられる。そのこと自体がまた、永長さんの偉大さを物語る一つの証左だともいえるだろう。

間もなく一周忌を迎えようとしている今、改めて永長さんの立派なご業績を偲びつつ、心からご冥福を祈るしだいである。

（松下電器産業㈱相談役）

大きな巌

濱野　毅

永長さんが亡くなられたのは、雪の降った寒い日だった。一代の異才をおおくりするには、悲しみの中にも、せめてもという感が深かった。亡くなられてから早や一年、永長さんの大きさについて、生前いろいろご指導をうけていた私にとって、今更ながらに、新しく胸をうつもの、教えられるものがある。

亡くなられてからこの一年、若し永長さんだったらどの様な対処をされるか……という感慨を持たれた方は何人おられるか。おそらく数多くの人が一様にお持ちになられたのではないだろうか。かく言う私も、この一年間に何回となくその感にひたり、もどかしさにかられると同時に、永長さんの大きさを想い、あらためて深く感ずる。

永長さんは、新しさを常に求めて、飽く事を知らない人であった。しかもそれを大胆に推進し、実行に移して行かれた。この事は、永長さんの輝かしい歴史に脈々として処々に燦然と輝いている。

特に吾々を教えてくれたものは、戦後の未だ混乱が治まらない時代に、新しい割賦販売のシステムを組まれ、家電業界にはいられた時である。独得の、しかも当時の日本においては他に類例の無いシステムであった。永長さんが努力に努力を重ねて、遂に成功された事は、今も尚、脳裏に生き生きとしている。

永長さんは、常に頭の若々しい人であった。広く知識を求め、しっかりと受け止め、それが永長さんの事業の活力ともなった。常に新しさを求め、それを追求される際には、必ずと言って良い程、他の知識（それがたとえ自分の目下であろうと）の良さに率直に耳を傾けられ、受け入れられ、消化された。人間ともすると、年齢、社会的地位等により頭脳が固定し、所謂「ドグマ」が出勝ちである。永長さんは全く逆で、晩年まで、知識の吸収に懸命であった姿、その変らぬ頭脳の柔かさに対しては全く頭が下がる。



会長就任時、ご祝辞をくださる濱野社長

永長さんは意志の人であった。いったん決定したら、迷わずそれをとことんまで追求してやまない意志の人であった。その強固な姿は、たとえ周囲の環境がどの様であったとしても、決

して崩れない大きな厳を感じさせた。

人はそこに、人間の強さをしみじみと感服させられたものである。あの長い難病との闘いの間には、いろいろ悩みもおありであった事と思うが、それを毛程にも外に現わさない姿、今でもはっきりと眼前に浮んで来る。

永長さんは実行の人であった。いろいろな変化の中にあって、方向づけがされた時、なんのためらいもなく即刻実行に移された。しかもそれをとことん追求してやまなかった。

幾多の難局に遭遇された事もおありであったろう。おそらくその都度ご自分はお悩みになられた事と思うが、断乎実行推進して行かれ、いずれも成功に結びつけられた。

永長さんは情の人であった。私など、業界の後輩として、陰になり、日向になり非常にご指導をうけた。或る時は厳しく、或る時は柔和に。この姿勢は、永長さんを囲む凡ての人に感銘を与えた事と思う。これは、永長さんの仕事にもはっきり表われている。

お客様を先ず大切にという事は、言うは易く、又重要な事でもあり、誰もが知っているわけであるが、それを実行するのは難しい。永長さんは、アフターサービスの重要さをいち早く仕事の中に採り入れられた。

今、私の頭の中を永長さんが、走馬灯の様にめぐっている。まだまだ永長さんの大きさ、えらさはい

くつもいくつも浮んで来る。それと同時に、今日この頃の難しい局面にぶつかって、永長さんがご健在であったら、と想う日々が続く。吾々の頭の中の永長さん、ぜひ吾々をご指導願いたい。

（東芝商事㈱取締役社長）

お叱り

井植薫

永長さんには、たいそうお叱りを受けたことが二度あります。

はじめは、ちょうど十年前のあの不況のとき。私はそれまでの四十年間を製造畑で過ごしていました。それが急に営業本部長をやることになって、なにをおいても、まずお得意先のご意見をお伺いしようと考え、全国のご販売店さんを訪ね始めたわけです。

ところが永長さんは、「三洋はケシカラン、商売のやり方がなっておらん」といわれ、私が大阪からお訪ねしても、なかなか会って下さらない。「せっかく来たんですから理由だけでも聞かせて下さい」と頼んでもらいましたが、だめだといわれるので仕方がありません。「たとえお許し下さらなくても、会うだけ会ってやろうといわれれば、いつでもやって来ますから」とお伝え願って帰りました。

すると守口の本社へ着くか着かないうちに電話があり、「せっかく来てくれたのに、すまないことをした。こちらから行く」とのこと。来て頂くわけにはいきませんから、その日の午後の便で私が再び上

京しました。

永長さんは涙を流して、私を厳しく叱責されたわけですが、もちろん私共の出先に非のあることは明白でしたから、私としては弁解の余地がありません。ひたすら、おわび申し上げたことを記憶しております。

（その日、一日に大阪――東京間を二往復したのを含めて、とうとう一ヵ月に四十八回も出張するという記録をつくりました）



会長就任時、ご祝辞をくださる井植社長

その後十年間、組織は年と共に大きくなってきました。そのために、お客さま、お得意先のお気に召さぬことが起っていはしないか、また、私の本当の気持が出先まで通じているであろうか、永長さんのあの時のお言葉と共に思い起しては心配している次第です。

頑健そのものだった兄歳男が、珍しく入院をして、数ヵ月すぎた四十四年四月ごろのことでした。術後の経過も順調で、それゆえちょっとでも見舞い客がとぎれると、すぐ寂しがり、だれかれなしに会いたがります。

はじめ、一人五分だけと制限をして会って頂くのですが、相手変れど主変らずですから、何人もお見え頂くと養生どころではありません。とうとう先生に注意を受け、面会謝絶ということになってしまいました。

そのおりもおり、蟹田支店長から「実は、永長さんが一度お見舞に行くといわれるんですが、いかがでしょうか」と言ってきました。「いや永長さんにお見舞い頂けば、よろこぶことは間違いない。ありがたいことだが、こういう次第で面会謝絶にしているので、事実をお伝えしてご了解頂くように」と伝言を頼みました。

永長さんは、私だけ特別にといわれるのを強引に思いとどまって頂いたまではよかったのですが、そうこうするうちに、兄は思わぬ余病を併発し、とうとう不帰の人となってしまいました。さあ、そうなるとおさまらないのは永長さん。たいそうお怒りです。私は、「いや相すまんことをしました。しかし、私共としては兄が一日も早く良くなるように、そうして快気したらゆっくり会って頂くつもりであのようにしたので、どうか、かんべんして下さい」とあやまるほかありません。

永長さんは、ことのほか残念がっておられ、とにかく故人の肌着でも形見にほしいとのことで、失礼とは思いましたが、良くなったら着せるつもりであったものをお持ち頂いた次第でした。

永長さんご入院のおり、さっそく伺わせましたが、やはり面会謝絶にして、ご努力なさっておられる

と聞き、心配をしながらとうとうお会いする機会がなくなってしまいました。残念と申すほかありません。でも、誠実に、私共を思ってお叱り頂いた暖かいお心を、私は決して忘れないでしょう。

（三洋電機㈱取締役社長）

大先達

盛田昭夫

第一家庭電器株式会社の創立は昭和三十三年。私どもソニー株式会社が東京通信工業株式会社から社名変更したのも昭和三十三年でした。年月のことだけではありません。第一家庭電器株式会社とソニー株式会社、あるいは永長さんの経営理念と私どもの経営理念には共通する点が非常に多く、永長さんとお目にかかるたびに、いつもそのことを強く感じておりました。

第一家庭電器株式会社は創立以来、今日に至るまでメーカー系列に入らず、終始、自主性を第一義にしておられます。その基本には、永長さんが常に主張されていた〝小売店はお客さまの利益代表である。メーカーの製品を売るのではなく、お客さまのほしい商品をメーカーの製品の中から選び出し、提供していく〟という経営方針が貫かれていると理解しております。

思い起せば、第一家庭電器株式会社創業当初、私どもソニーとはほとんどお取引がありませんでした。それは私どもに積極さが欠けていたことに起因していたのですが、永長さんは前記〝お客さまの

ほしい商品を……〃ということから、私どもの製品を積極的にとりあげていただきました。それだけに、今日、私どもにとって第一家庭電器株式会社の存在は厳しく、第一家庭電器株式会社でお取扱いいただけるかどうかが、その製品の市場性をはかる重要なバロメーターになっております。

永長さんとの出逢いで、もう一つ非常な感銘を受けたのは〃アフターサービス体制〃があります。永長さんは〃家庭電器製品は商品を売るのではなく、その商品が機能する喜びや幸せを買っていただくのだ〃と言われ、アフターサービスに万全の体制をとってこられました。


当社を訪問された盛田社長

私は、かねがね、お取引いただいているお店の方々に〃自前の看板〃ということをお願いしております。いたずらにメーカーの系列化に入ることなく、自主性をもって経営に当って欲しいと考えるからです。また、家庭電器製品の販売は〃情報産業〃であると強調しております。その製品の開発意図から性能、品質、特長をお客さまに正しく伝え、お客さまに喜んでいただき、お客さまの生活向上に役立つことが私どもの役割だと信じているからです。サービス体制についても、国内はもとより海外市場

においても、サービスネットワークを確立してはじめて販売を始めるべきだと考え、実行してきました。

戦後の成長会社の一つとして、よく社外の人からソニーの秘密は何かと聞かれたとき、私は即座に〝コ・オペレート〟つまり〝和〟だと答えております。

永長さんは〝会社は資本と人との調和である〟と言われ、私自身、意を強くしたことをおぼえております。

そのほか、枚挙にいとまがないほど共鳴することが多く、素晴しい先達、永長佐京さんにお目にかかることは私にとって非常な楽しみでした。

早いもので、永長さんが他界されてから一年を経過したとは……。

しかし、永長さんの遺志は、今日、第一家庭電器株式会社の中に脈々として流れ、うけつがれています。鈴木社長をはじめ皆様のご努力に改めて敬意を表するとともに、故永長佐京さんを偲び、心からご冥福をお祈り申し上げます。

（ソニー㈱取締役会長）

情熱と闘志の人

松本　望

早いものでお亡くなりになってもう一年になろうとしています。今も本社ビルには、あのにこやかな丸い顔の永長さんがおられるような気がします。

私と永長さんとの出会いは、昭和二十八年頃、ラジオリンクストア月販時代に、今は亡きミタカ電気の山口栄二さんに湯河原で紹介されたのが始まりで、ご一緒に花札をしたことが記憶に残っております。その後、数年は同じ業界におる者としてお付合いをいただきましたが、昭和三十三年に御社が設立されてからは、直接商売のつながりもでき、より親しくお付合いをいただくようになり、当社のお買上げナンバーワンを続けていただいております。

永長さんは商売一途な方でした。また大変に理論家で私は教えられることばかりでした。「真心」をモットーに商売をされた永長さんは、生活態度にも、人とのお付合いにもそれがあらわれ、私のような者の話でも良く聞いて下され、「いい話を聞かせてもらって大変儲けさせてもらいました」と常に相

手の気持を思いやる方でした。

実は私の父も六十九歳で昇天したのですが、同じ喉頭ガンでした。戦争末期の何もしてやれない苦しい中の闘病生活でしたが、宗教家であった父は全てのことを感謝して、苦しみをも喜びにかえて、病床の中から多くの知人に激励の手紙を書いていました。不治の病であることを知ってからは、全国の友人、知人に自分の写真を入れた暇乞いの手紙を出し、尊敬する矢内原教授に書いてもらった墓標を寝床の横に置いて、昇天の日の近づくのを待っておりました。

父は日曜日の朝、一家の者を呼んで湯灌をさせ、新しい着物に着がえて寝床の上に正座をし、「天皇陛下万歳、松本家万歳」とさけんでの見事な往生でした。

何故こんな父のことを書いたかと申しますと、実は私は永長さんに生前この話をしようか、この事を書いた小冊子があるのでお見せしようか随分迷ったのです。素人目からも永長さんの病気はガンではないかと思っておりましたので、私にはついそれができませんでした。

ところが後日、永長さんが小冊子『喉頭ガンと闘って七年半』をお書きになっていることを知りました。父の闘病生活を目のあたりにしておりました私には他人事とは思えず、大変感慨深く読ませていただきましたが、その中で、ご本人は喉頭ガンであることを知った上で、自分の死を悟っての闘病生活であったことが解り、私の父のことが、あるいはいくらかでもお心のやすらぎになったのではな

いかと思われてならないのです。

十一回もの手術をされてなお商売にそそがれた情熱、闘志は闘病生活の中とは思えず、その精神力は見事というほかはなく、ただただ敬服するばかりであります。永長さんの精神は第一家庭電器と共に永遠に続くでしょう。

（パイオニア㈱取締役会長）

経営哲学

佐伯旭

「永長さん」といえば、電気専門店として全国で初めて株式を上場された、名実共に日本一の電気専門大型店である第一家庭電器の創業者であり、藍綬褒章受章者であるという答えが返ってまいります。功なり名を遂げられたと申せましょう。

永長さんが、青年の様な闘志と青雲の志を胸に、家電商品の販売に手を染められたのは、終戦間もない昭和二十三年、四十歳の時と伺っております。

その後、三十三年に現在の第一家庭電器を設立されたわけですが、消費者への奉仕をモットーに、当初より多店舗化路線を打ち出され、業界の急成長とあいまって、着実に地盤を築かれる一方、家電流通業界におけるリーダーとして、その発展と正しい方向づけについて、一方ならぬご活躍を頂いたわけであります。

今日ある流通業界の姿は、永長さんの遺された大きな功績であると言っても過言ではありません。

永長さんとは、なかなかお目にかかる機会に恵まれず、私が初めてお会いすることが出来ましたのは、丁度株式を上場された翌年、四十七年五月であったと記憶しております。

その時既にご病状がすすんでいたためか、ご発声にご不自由なように感じましたが、それでもお店の一切を統轄され指導しておられるお姿を拝見し、その超人的な気力に心から感動したものでした。

これも「会社は公器であって、私物化すべきではない」という信条と「会社の繁栄は社員の幸せにつながる」という社員を思う強い責任感のあらわれであろうと存じます。

二時間余りの短い時間ではありましたが、いろいろなお話ができました。

中でも印象に残っておりますのは、資金調達方法や借入金利について、将来にそなえ好況時ほど経理責任者の役割の重大さをお話したところ、早速財務担当の上林専務様、斎藤常務様をお呼びになり、その改善について検討をはじめられたことであります。

このように誰からでも話を謙虚に聞かれ、良いと思われたことについては寸刻をおしんで実行されるお姿から、永長さんの経営者としての厳しさと、わずか十七年の間に、第一家庭電器を名実共に日本一の電気専門大型店になし遂げられた原動力といったものを伺えました。

その永長さんが、六十七歳のご生涯を閉じられてから、早くも十カ月になりますが、永長さんの残された経営哲学、一念一向の精神を、鈴木社長以下全社員の方々が第一家庭電器の伝統として立派に

受け継がれ、今日、見事に開花させておられます。

思えば、永長さんは、まだまだ元気にご活躍されるお歳であり、惜しんでも余りありますが、病を得られてからもなお八年間、強靱な気力をもって、貴重な一日一日を世に捧げる一念で残された数々の業績を考えますと、誰しもなし得ない程偉大でありますだけに、ただただ心よりご冥福をお祈りするばかりであります。

（シャープ㈱取締役社長）

商道の達人

中野英男

凡そ、人間の行為ひとつひとつを倫理的ないし哲学的な概念に迄昇華し、完成度の高い芸術作品に純化せしめること、日本人の如き民族は稀であろう。単にお茶を飲むという行為から茶道を、花を生ける行為から華道を、字を書く行為から書道を生み出し、遂には家元制度というピラミッド型の組織まで創造して、精神的かつ経済的基盤を磐石の重みに礎く。寡聞にして欧米にその例を見ない。

物を売り買いし、人々を潤わせ、利を得ることが商いであるが、我々の祖先は江戸時代、これを商人道という「道」に仕立て上げ、金儲けという最も世俗的な行為にまで精神的な意義を賦与した。私は、このような日本人の考え方、生き方そして美的感覚をすばらしいと思う。

永長さんが逝かれた。私の知る限り、商いの道を極められた方は戦後三人を数えるに過ぎない。石田退三さん、出光佐三さん、そして永長佐京さんである。

商人道とは永長さんの言葉を借りれば「繁栄はお客さまに喜びと満足を与える心から生れる」とい

う定義になろうか。同様な言葉を吐く人は多いし、永長さん以上に事業を大きく興された方も何人かおられるだろう。しかし、例え千万言を費やして商いの道を説き、商売の上で成功を収めたとしても、その人の生涯の歩みが何がしか爽やかな印象を残さない限り、それは「道」と言うに値しない。

永長さんは、昔風に言えば丁稚小僧上りの方である。小学校を出てすぐ、十四歳で酒屋に奉公されてから波乱万丈の生涯を送られ、幾度か職も変えられて、昭和三十三年、昔なら人生を終える齢五十歳にして、同志三十三名と第一家庭電器を設立、遂にこれを東証一部上場会社にまで育て上げられた。昭和五十年十二月二十七日、未曾有の不況下における大納会の株価四百十一円。立派、と申すほかに評すべき言葉を知らない。

永長さんの波乱の人生には、いつもほのぼのとした明るさと、ユーモアが漂っていた。逆境の時であればあるほど、その光が訪れる者の心に強い感銘を与えたのである。しかも、成功され、事業が昇竜の勢いにあるとき、一点の驕りの影もなく、むしろ全社員淡々たる風情と見受けられた。爽やか、と評する所以である。

私がお目にかかった頃、永長さんは喉頭癌と闘っておられた。筆談しか出来なかったが、温顔、常に微笑みの絶えることがなかった。ご自身、病が癌であることを知り、それに真向から相対し、病院との往復の数年間、采配を手放さず、事業を充実、拡大せしめ、しかも『喉頭ガンと闘って七年半』

という冊子までものされた。常人のよく成し得るところではない。

私より歳下の永長さんの持つ精神力の異常な迄の強さ、そして、商いの道一筋に生き抜いて功成り名遂げた人物の持つ不思議なまでの明るさ。第一家電さんの名を耳にし、あの一見なんの変哲もない、しかも実によく眼につく「dk第一家庭電器」という看板を拝見するたびに、永長さんのお顔がダブル・イメージの如く浮んでは消えたものである。それは、六十数年、人生の風雪が刻み込まれ、しかも、厳しさをさりげなく奥にしまわれた「男」の顔であった。

冬の一日、こわるるままに稿を認め、永長さんの面影に触れるに至って涙が湧き、筆が途切れた。戦後三十年、同じ業界で共に生きて来た間柄である。最後にお会いした時、永長さんはもう声を失っておられた。それだけに、眼差し、風貌がより深く心に焼きつけられたのであろうか。

（トリオ㈱取締役会長）

蒸気機関車

松野幸吉

永長さんというと、私は蒸気機関車（ＳＬ）を連想するのです。

仕事の面ばかりでなく、結婚披露宴やいろいろなパーティーなどで、個人的な触れ合いを重ねるたびに、私は永長さんの内なる逞ましさ、黒光りする鐵の重量感を強く印象づけられたのでございます。

ここぞと目標を定めると、灼熱の炎を燃えたぎらせる。そしてひとたび軌条を走り出すと、どんな重荷を背負っても、どんな急勾配にさしかかっても、決してへこたれず走りつづけたご生涯は、大きな勢車を響かせて驀進するＳＬの逞ましい姿を感じさせるのであります。

独立独歩の人、信念の人、行動の人と、永長さんに寄せられる讃辞は多いのですが、私にはその面影が、今では稀にしか見ることのできないＳＬ、一途な情熱の塊り、限りなき底力の轟きのようなＳＬの姿と、重なり合って思い出されるのでございます。

この一両年、めまぐるしく変転する経済情勢、厳しい企業環境の中にあって、経営を預かる私ども

にとって、永長さんが身をもって示されたかずかずの経営指針は、今更のように、一つ一つが重みのある教訓となって、私どもを鞭撻してくれています。

「常に現場の中に身を置いて考える」という経営に当られての態度は、「第一家庭電器」が年を追って大きく成長されても、その中に通っている血肉は、些かも稀薄になることなく、社員の方々にとっては〝話せるおやじ〟〝苦労を共にする社長〟として、何ものにも替え難い後楯となっており、また永長さんご自身も、社員の一人一人を、〝苦楽を分ち合う分身〟のように愛され、信頼され、そして安心しながら、陣頭に立ってこられたものと思うのでございます。

また永長さんは、私どもメーカーに対してもお気遣い下さり、お互いが責任を果し合う製販一体、協調精神の大切さを、人一倍強く感じられて率先垂範されましたが、まことに敬服のいたりでございます。

永長さんが、日本一の家電小売業を築かれた陰には、〝人を大切にし、人を慈しむ〟という〝情味〟が、積極経営の底流に滔々と流れていたからであると思います。

家電小売業として、業界初の一部市場上場を成し遂げられ、さらにその後も充実した経営基盤を築かれている源泉は、社内に英気横溢した人材が育成されてきたからであろうと存じます。

今日の「第一家庭電器」を築き上げるまでの並々ならぬ苦労を、永長さんが社員の方々一人一人に、

〝情味〟を加えて分ち与えられたからこそ、鈴木社長さんを中心として、揺ぎない団結力、逞ましく前進する活力が漲っているのだと信じます。

一昨年初秋、全国の量販店様に魁けて、本格的なカラーテレビ訪販を企画実施され、記録的な成果を挙げられたことは、記憶に新たなことでございますが、このときすでに会長に就かれており、実戦面は鈴木社長さんにまかせておられましたが、終始この訪販の成り行きに気を配られており、メーカーと一体となり、全店舗、全社員が連帯して挑戦した成果をたしかめるよう見守っておられたご様子を、具に承っております。

永長さんが他界されて一年、いまだに私どもの身近かにおられて、全身これ活力というような体軀で近づいてこられ、「頑張りなさいよ」と、背中を叩いて励まされるような気がいたします。

新幹線列車は、またたく間に通り過ぎてしまいますが、鐵のSLは、通り過ぎてもその轟きはいつまでもこだまのように響いて、親しみの余韻を残してくれます。

永長さんの安らかなご冥福を心からお祈り申し上げます。

（日本ビクター㈱取締役社長）

忘れ得ぬ教訓

角田照永

光陰矢の如し、永長会長さんが亡くなられて早や一周忌を迎えられるとのことですが、あの「商魂」あふれる強烈な印象は、今も私達の瞼に焼付いて日々叱咤勉励されている様に思えてなりません。

私が初めて永長会長とお遇いしたのは、昭和三十二年頃でした。東京都の月賦組合の総会が湯河原で開催され、私が卸組合の理事長をしていた関係で出席させて頂き、宴会が終って酒も麻雀も出来ない私が部屋へ帰って参りますと、同じ部屋に会長が居られましたが、その時はたいした話題もなく眠ってしまいました。

昭和三十八年の夏、第一家庭電器さんと、ナショナル製品のお取引をさせて頂き、初めて新宿の本社にご挨拶に伺わさせて頂きました時、いきなり大目玉を喰い驚きました。当時は今と同じように不況と過当競争で、製品価格も日に日に安くなって参っておりました。季初にお願いした冷蔵庫の売れ行きが悪く、予定の利益を削ってようやく在庫も少なくなった頃、「あとの納入分は拡売費をつけるから買

って呉れと言ってきた」「お客に損をかけるような商売はもっての外である。そんな処とは取引は出来ない」という訳で、私もそのように言われてみると、成程と思ったのですが、私達は今でもいつもそのようなメーカーとの取引でしたので、左程不審にも思っていなかった訳ですが、折角お取引を始めさせて頂いたばかりで別れ話では、何にもなりませんので、極力お詫びして、同行の三田君（当社専務）にも何とか善処するよう話して帰ったのですが、その後合縁奇縁とでも言いましょうか、格別のご愛顧を頂く次第となった訳です。


角田無線電機の社長室にて

昭和四十七年の一月に、丁度その前年末株式市場への上場もされ、首都圏への出店政策も実に順調で正に日の出の勢いとでも言いましょうか、是非その成功談を当社の福栄通信の読者にとお話を承わることになりました。

その時のお話の中で、お客様にはいつも感謝で満足をして頂くこと。社会から借りるばかりではなく、貸す立場になること。地域にあった売り方をすること。特に「競争がいやなら富士山頂に店を出せばよい」と言われたことは、恐らく私にとって終生忘れ得ぬ教訓として、強く残ることでしょう。

思い出は尽きませんが、会長の「事業欲」一本に精魂を傾けられた結晶である、第一家庭電器さんの益々のご繁栄と、鈴木社長さんをはじめ、役員幹部、従業員の皆様方、またご遺族の方々のご多幸を心からお祈り申し上げてご挨拶とさせていただきます。

（角田無線電機㈱取締役社長）

その情熱

南　茂

東京へ赴任して間もない、昭和四十三年十月、御社の創立十周年の記念式典にお招きを頂き、熱海市観光会館に於て、はじめてお目に掛かりお話を致しましたのが、故会長との最初の出会いであります。

御社の将来について情熱をこめてお話をされておられたお姿、歩まれてきた道についての朗読に耳を傾けておられたお姿、目をとじると、その時の光景が今でもはっきりと思い出されて参ります。

家電業界に身を投じました早々の時でもありましただけに、特に感銘深く、身の引き締る思いが致しました。

爾来、業界の大先達として尊敬申し上げ、何かとご指導を頂いて参りましたのに、私にとりましても、誠に惜しみても、余りあるものがございます。

然し、故会長の築かれた商人道は、鈴木社長に立派に引き継がれ、しかも時代に対応し、生成発展

させておられる御社の現況に、限りない力強さを感じますと共に、全く敬服の至りに存じます。

心から故会長のご冥福をお祈り申し上げます。

（日立家電販売㈱常務取締役）

ポータブルカラーテレビ

藤田幸福

謹んで故永長佐京様及び故トク夫人の霊前に捧げます。私が、故永長社長と直接にお話をして頂ける機会を得ましたのは、昭和四十一年東芝の販売会社が発足してからでございます。従ってお亡くなりになるまで約九年間、ご商売を通して色々とご指導を仰いだのであります。

この九年間の中で私が一番思い出に残ることと申しますと、故社長が築地のがんセンターにご入院されている或る日のこと、お見舞をさせて頂きました。受付を済ませてお部屋に伺ったところ、非常に元気で笑顔をもって迎えて下さいました。まず第一声が、「煙草が吸いたいのだが止められているので思う様にいかない、煙草を一本、くれないか」でした。私は止められている煙草をお渡しして、後で身体の容態が変りでもしたら大変な事になってしまうので、躊躇していましたところ、「君がそんなに心配することはないよ、俺の身体は俺が一番よく知っているから迷惑はかけないよ」と、気楽にさとされて渡してしまった。第二声は、「何か儲かる商売はないかね」と尋ねられた。

永長社長様は、何かポータブル的な持ち歩くのに便利な小型のカラーテレビで、しかも月賦で売れる様な格安のものというご注文でしたので、私は即座に「それなら12P2Tというカラーテレビがございます。条件的にも折り合うので在庫三百台限りで、お願いします」ということで話がまとまったわけですが、この時に商談は成立したものの問題があったのです。そしてそれから後ずうっと生きておられる間、話の種にされました。実はこのカラーテレビは非常に重く、しかも手で持ち歩く様なスタイルではなかったわけです。

かような次第で、このカラーテレビは第一家庭電器でもなかなか売り捌くことが困難で、約百台程度消化されましたが、残りは後日返品となって戻って来ました。「藤田にポータブルテレビだと、騙されて買ってひどい目にあった」と、商売の話にお尋ねする度に必ず話の種とされたわけです。この様に故社長は入院中でも必ず商売が頭から離れない。毎日の売上速報をいつも懐の中に入れていて、お尋ねするとすぐにそれを出して見せてくれる。そしてニコニコ笑って見せてくれる時は売上のよい時、反対の時の顔は曇空の様に元気がなかった様に記憶しています。

『青雲の人』という故社長の伝記本を読ませて頂きましたが、私達若輩はこの本の中から商売のコツといいましょうか、商売の基本を全部教えて頂きました。今もその一ツ一ツを実行しており、感銘を有難く頂戴致しております。

昨年の暮、石油ショックの余波で不況に入った時、カラーテレビを買って頂く積りでお伺いしたところ、その時は声帯を手術された後で「アラブは商品を買置きして利益を出さない。私は信用の上で商売をする。正しい利益で結構です。学問はないが、時流は永長とアラブの時代だ。カラーは買わないが、正月は売れる」と、筆談してくれました。今も、そのメモを私は大事に持っています。

懐しい社長室の情景が瞼に浮んできます。故永長社長様、残った第一の皆さんは一生懸命頑張っています。是非、遠い国から全員に激励をしてやって下さい。

暖かくなりましたら、煙草とコーヒーをもって又お尋ねさせて頂きます。

（東京中央東芝商品販売㈱取締役社長）

見事な采配

野上定平

はじめて永長さんにお目に掛ったのは十年以上も前の事だったでしょうか。お願いの筋があって何度かお伺いしたのですが仲々納得して戴けなくて、当時の栗生専務さんにお力添え願った事を想い出します。それでも何度目かに納得して戴いた後は大変気持よくお附合いを願える様になり、何かとご指導が戴ける様になりました。

当時は未だ店舗の数も少く、これから大いに伸びてゆくのだという気迫が第一家電さんの会社に満ち溢れておられた時代で、一店また一店と驚くべき早さと計画性とを持って拡大を続けておられましたが『喉頭ガンと闘って七年半』という永長さんの残された小冊子によれば、病を得られた事で二十年計画で考えられた事を出来るだけ短縮しようとの決意が秘められてのことだったのを知り、実に感慨の深いものがあります。

病を得られて築地のがんセンターにご入院されお見舞に参上致しました際、病室に病人がおられな

いので看護婦さんに伺ったところ、地下の喫茶室におられるとの事でそちらに参りますと、大変お元気な姿で奥様と談笑しておられたのには驚きましたが、やがて「君は煙草を喫むのだろう、一本くれ」と言われるので差し上げようとしたところ、奥様にたしなめられて苦笑された永長さんを想い出しますと共に、その節大変お元気そうであられた奥様が先立たれるとは夢想も出来ない事でした。

その後も何度かお目に掛る機会がありましたが、誠に仕事一途に泰然として、また堂々として過しておられたお姿が、一切の事を承知した私からみますと全く信じられない位神々しい、そして恐ろしい程に立派なものに想われます。特に最愛の奥様を失われ、ご自分の声すらも失われても尚、所期の事業の完成への努力を続けられた気力、信念といったものは常人のものとは思えません。

幾多のご不幸に災いされ乍ら第一家電を日本一の電器販売会社として確立され、しかもご自分の仕事を鈴木社長にバトンタッチする事により見事に締めくくられ、やがて我が事終れりのご心境で他界された出処進退は、余りにも見事であり、羨望にも似た強い印象と敬仰の念を私の胸に深く刻み込んでおります。

永長さんの安らかなる後生をお祈りし、謹んで追悼の言葉と致します。

（三菱電機㈱取締役）

その魅力

八木澄雄

永長さんに初めてお会いしたのは、私が大阪営業所長から東京営業所長に就任早々、ご挨拶に伺った昭和四十年五月でした。

当時、既に西の星電社に対し東に第一家庭電器ありということで、永長社長の高名は業界に轟き、私も些か緊張して前任者と共にご訪問した訳ですが、先ず第一印象から、服装は誠に質素ながらきちっとして飾り気なく、しかし仕事のことになると話に熱意がこもり、本当に苦労して大成された販売業界の指導者として魅力あふれる人柄を直感しました。

爾来三年半、私は直接お取引の窓口として、その後も折にふれ、人生、業界共に経験豊かな永長さんから色々のご指導やご鞭撻を頂きましたが、今もって忘れることの出来ない感銘深い言動や想い出のいくつかを、拙文ながらここに綴って故人の遺徳を偲びたいと思います。

――社員思いに心打たれる――

永長社長がご健在の頃は土曜、日曜には必ず各支店を巡訪され、時には私達の営業所にもお立ち寄り頂きましたが、こんな時も永長さんは電車と徒歩で車は一切使用されませんでした。ある時私がそのことを申し上げると、

「車を購って運転手を抱え、ガソリン代を払えばいくらかかると思う。俺はその分だけ社員の待遇の一部に回してやりたい。実際に売ってくれているのは幹部や社員だ。俺は社員が喜んで働いてくれる会社にしたいよ」

私は頭が下りました。またこんなこともありました。

「俺は若い時から苦労して来て、今はどうにか庭のある家に住める様になったが、うちの社員にも家庭を持たせてやりたい。家庭とは字の如く庭のある家だ。努力している社員には将来、狭いながらも庭のある家を持たせてやりたい」

社員のことをこんなに思いやり、深く考えておられる社長のもとで働く方々は、幸せだなとその時つくづく思ったことでした。

――アイデアの豊富な経営者――

昭和四十二年だったと思います。永長社長が私の営業所にお見えになり、

「君の所に小型のカラーTVがあるそうだが全部買うから安くせんか」というご注文で、お話を伺

うと「売るのじゃなくて貸すのだ。そして大型を買って貰うのだ」とのこと。

当時はまだカラーTV普及率も低い初期の頃で大型が売れていた時代です。

永長社長は「買って貰う為には先ずカラーを見せることだ。見て頂いて良いと思えば必ず買ってくれる」と自信と信念をもって言われるのです。私もこのアイデアに早速協力して、本社在庫はもとより全国営業所から商品を集め、大量に納入させて頂いた恩義と想い出は未だに忘れられません。

昭和四十四年秋から起ったカラーTV二重価格問題で、カラーが売行不振に陥ったとき、売価保証制度を大々的に宣伝して、顧客の信頼保持と、カラーTV拡売普及に尽された功労と実績は絶大であったと思いますが、これらはみな永長さんの商売に対する熱意、豊富なアイデアの成果に他ならぬと信じます。

――抱擁力の大きな経営者――

四十三年頃でしたか、当社主催の海外視察旅行に第一家庭電器さんの若い社員二人が参加されましたが、その羽田出発のとき、おどろいたことに空港には幹部社員が皆さんで見送りに来ておられました。この様な例を私もそれ迄見たことがありませんでしたので、永長社長の社員思いが全幹部に浸透し、この協力一致はこの会社を今後も大きく伸ばすことだろうと痛感したことでした。

果せる哉、貴社はその後躍進につぐ躍進を続けておられます。

企業は人　物、金と申しますが、「一番大切な人材に対する永長さんの大きな抱擁力と社員思いの温かい人柄が、第一家庭電器さん発展の原動力に違いない」との確信を深くいたしました。

ご生前、私は永長さんから「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」と書かれた色紙を頂きましたが、生涯私心を捨てて業界と会社の発展とに尽力され、社員の幸福を考えておられた永長さんは、偉大な企業人として永く讃えられるべき方であると存じます。

（日本コロムビア㈱常任顧問）

涙の表彰式

鈴木周三

第一家庭電器株式会社が今日の隆盛を得られましたことは、第一に亡き永長さんの卓越した商売感覚と、第二に幹部社員の方々の会社に対する強い忠誠心とが、相互に織りなした信頼感の結果だと私は考えております。

永長さんくらい会社を愛し、社員を愛し、得意先を愛し、顧客を愛した人は少ないと思います。だからこそ、永長さんを中心とした強固で組織的な協力が生まれてきたのだと感じます。

思い出しますと、まだ第一家庭さんが発足して四、五年。漸くご商売が軌道に乗り出した頃のことと拝察しますが、西大久保の新宿体育館で社員の方々の表彰式があり、我々もお招きをいただいて列席したことがありました。

恐らく永長さんとしては、非常な覚悟をして出発した社業が漸く緒につき、創業の苦労を共にしてきた社員の方々への感謝の気持を表わしたい、と思っておられたのだと思います。

ガランとした室内体育館に、ただ椅子を並べて行なうだけの表彰式です。別段何の演出とてないものでしたが、永長さんの感謝の誠意だけは実に強烈に感じられたものでした。

表彰式が始まり、一人一人に表彰状を手渡す段になりますと、永長さんは読み上げながら声をつまらせてしまい、涙を拭きながらも一人一人に丁寧に渡しておられました。口では上手なことはいえない永長さんでしたが、その一生懸命な姿は社員の方々は勿論、列席した私どもの心を強く打つものがありました。私は今でもその時の永長さんの姿をハッキリと思い出すことができます。

普通に表彰式といえば、努力や功績を誉め称える儀式なのですが、永長さんの場合は本当に感謝するものだったと思います。その時表彰を受けられた方々が、現在第一家庭さんの大きな柱となって活躍されておられることは勿論です。

また、これは第一家庭さんが昭和三十年代の後半、ちょっと伸び悩んでご苦労をされた頃、信ずべき方を通して伺った話ですが、社内に人員削減の話題が上ったとき、永長さんは「どうしてもそれをやらねばならないなら、私の家を売ってからにしてくれ。私がこのまま家にいて社員に辞めてもらう訳にはいかない」といわれたとのこと。結局その件は廃案となり、逆に社内一致協力して立派に苦境を克服されたのでした。

かように、永長さんの社員の方々を愛される気持は本当に心からのものでありました。この心がい

つか社員の方々にも伝わり、そこに良い社員が生まれ育ち、良い社風が出来上って、今日の隆盛を見られたのだと思います。

常々私は感謝しておることなのですが、私どもの会社が、昭和四十年初めに株価が暴落し、苦労をしていた最中のことでした。ある日私は永長さんのところへ商売にまいりますと、いつも丁々発止と商談される永長さんが何もいわず、「鈴木さん大変だろうな」といって、黙って注文をくださったうえに、確か三百万だったかの小切手を支払ってくださったことがありました。私はその時の永長さんのお顔を思い出しては、人知れず有難いと思っております。

今こうして亡き永長さんの追憶を辿ってまいりますと、自転車でラジオを売って歩かれたこともある「鈴や」時代から、もう声帯手術をされて声が出なくなり、筆談されるようになった晩年までの、長い交際をいただいた間の折々の永長さんのお声やお姿が、昨日のことのように懐しく甦ってまいります。こうした巧まざる永長さんの誠意に感じたものは、社内は勿論、社外にも独り私だけではないと存じます。

亡き永長さんの一周忌を迎えるにあたりまして、改めてその遺徳に深く感謝するものです。

（㈱ゼネラル常務取締役）

一生懸命

徳光博文

第一家電様とお取引願えるようになったのは、七年前の四十四年の二月でございますが、そのキッカケは「お客が欲しがっている商品を何故わしのところで売らせんのか」と永長社長さんからねじ込まれたのがそもそものご縁でして、その折「ビクターさんが一番あとだった」と言われました。

当時、ビクターは量販店様と取り組む姿勢を欠き、政策も多少遅れていたためでありますが、良い商品はメーカーを問わずお客にお薦めする、つまりはお客様に忠実にサービスをモットーとされた永長さんの、私共との出会いのときのお言葉がそのまま今日〝お客の欲する真に価値ある商品づくり〟という私共メーカーの合言葉となっております。

永長さんはまた「仕入先もお客様」という言葉をよく使われました。商品を買って下さる方をお客様と呼ぶのは普通ですが、仕入先、特に末端のセールスマンを大切にして下さったことは、お心の底に、製販一体、共存共栄の理念が確立しておられたからこそとしみじみ思いました。

精力的に行動され、情報は自分の足で確かめられる多忙なお方なので、頻繁にお目にかかることは出来ませんでしたが、会合などでお会いした折はいつも何かを学ばせて頂きました。話題はもとより商取引を離れてのご自身の生い立ち、ご経験、ものの観方考え方などが主でしたが、経営者としての基本理念、或る種の勘、ひらめきといったものを窺い知ることができ、それに人間的な魅力が肌で感じられ、お目にかかることが楽しみであったと同時に、よい勉強をさせて頂いたものと今も有難いことに思っております。

多くの艱難辛苦を乗り越えて大成された方であるだけに、その折々の人生経験がそのまま血となり肉となってご立派な人格が形成されたものと拝察するのですが、揺るぎない信念と、立派なご見識の持ち主であられたのには全く敬服のほかございません。

昭和四十六年、業界初の株式上場のとき、苦労を共にされた従業員の方々に株をお分けになったのも「企業は私のものでなく、社会の公器である」とのお考えを如実に示されたことと、頭の下がる思いであります。

第二次大戦以前、酒類販売のお仕事で相当な財貨を蓄積され、故郷で悠々自適されていた時も、実は決して楽しい日々ではなく、寧ろ憂鬱であられた由、そして「仕事とは自分の為にやるのでなく、人の為、世の為にやるもの」と悟られ、再度故郷を飛び出して東京に舞い戻られたというお話は、永長さんの

人生観、世界観がそのまま行動に現われたもので、後日の株式上場につながっていると痛感しました。

また、故人追懐のたびに思い浮ぶことですが、私共は〝一生懸命〟と軽々しく言いますが、字をよく見ると命を懸けるということで、果してこの言葉を吐くとき、真に命をかける覚悟で使っているだろうか、次の二つのケースを永長さんに学び、見習わねばと自戒しております。

一つは嘗てお仕事がうまくゆかなかったとき、ご自分の生命保険を担保に借金されたと伺い、大事に処する真剣な態度を窺い知ったのであります。

第二はご自身の死を承知されても動揺せず、死期を計算に入れて経営計画を立案推進された意思の力であります。将に常人の為し能わざることで、誠に神々しいというか深い感動を覚えました。

偉大な足跡の数々を今更のように想い起し、敬慕の念を禁じ得ません。

一周忌を迎えて、淡々と、安らかに、神のみ許に召されてゆかれた永長さんの思い出を綴り、ご冥福をひたすらにお祈り申し上げると共に、ご遺族皆様のご安泰を祈念いたします。

（日本ビクター㈱取締役副社長）

全日電と永長さん

谷口正治

今、静かに在りし日の永長さんを偲んでみると、やはり強く思い出されることは、あの個性豊かな、そして独得な意見や発言です。

もっとも、それらの多くについては、既に業界で広く知られていますが、これは、それ程に永長さんのもつ意見の価値が高いものであり、多くの人々に対する強い影響力をもっていたからに他なりません。これは、言いかえれば、永長さんは大変に傑出した人物であったという証左であり、それだけに、まだまだ一部にしか知られていない、ユニークな思い出が沢山あるのではないかと思われます。

そこで、私が最も交際期間の長かった、かつての全日電経営研究会時代に残された、未だに印象の深い永長さんの思い出について、少々ふれてみたいと思います。

全日電経営研究会は、昭和三十八年から四十六年にわたって活動しましたが、永長さんは、この研究会設立の代表者の一人であるとともに、初代の会長を務められました。この研究会時代は、家電業

界の成長華やかな時期に当たり、永長さんにとっても、長年にわたる家電小売業経営の中でも、最も充実されていた時期であっただろうと思いますが、それだけに、研究会における活動も極めて積極的であり、かつ、活発にご意見を述べておられました。ただ、永長さんの発言は、その内容、タイミングともに、意表をつくことが大変多くありました。

例えば、研究例会が進行している途中で、その会場に見えられたかと思うと、直ちに発言を求められ、それまでとは全く関係ないテーマについて、主張(提案)したいだけ主張すると「それでは、私は他に所用がありますのでお先に失礼します」と、さっさと帰られてしまうことがよくありました。なにしろ、今まで進行していた議題とは、全く関係のない主張・提案を突然ぶつけられ、しかもぶつけっぱなしで、ご自分はさっさと帰られてしまうのですから、出席者は皆一様に、あっけにとられてしまうのでした。

しかし、ときがたつにつれ、その時点では突飛もないと思われた永長さんの発言が、まさに、私達にとって、業界にとって大変重要な意味をもっていることが理解されてくるのですから、やはり、永長さんは大変な傑物であったといえましょう。

また、或る研究例会の時のことですが、この時も途中から出席すると直ちに、「外国製品を輸入している商社の中には、日本国内での販売権を独占し、暴利をむさぼっているものがいる。我々が共同し

て外国製品を輸入したらどうだろうか。会員の皆さんに一人一人お聞きしますので、賛成か、反対かご返事下さい。では、谷口さんはどうですか」、「村内さんはどうですか」、「ヤマギワさんは……」と、出席していた二十数名の会員に、賛否を聞いたことがありました。私も、会員の皆さんも、何故、突如としてそのようなことをいわれるのかがわからず、唖然としたものの、永長さんの気迫に圧倒されて、とにかく賛否を答えたのですが、確かあの時は賛成が少数で、この件はその場で打切りとなりましたが、ことほど左様に、会議の流れなど関係なく意表をつく発言をされる姿は、今は懐かしい思い出でさえあります。

永長さんは、義理に厚く、情にもろい、いわゆる俠気の人でしたが、それだけに、研究例会の場において、あえて他の人に代わって憎まれ役を買って出て、その人の立場をカバーするということがありましたが、私達同業に対する見方は、結局は〝儲けたかどうか〟が評価の基準であったようでした。ですから着実に利益をあげながら、経営を伸ばしておられる人に対しては「ご立派でございます。敬服申し上げます」と、好意あふるるばかりに誉め称えられる反面、収益状況の悪い経営者に対しては「儲けることもできないで、社会の役に立つことのできるわけがない」と、衆人の面前もおかまいなく、激しく批判されたものでした。

このようなふるまいは、リーダーとしての責任感から、会員に対する発奮を促す意味もあったとは

思いますが、やはり商人道に徹しておられた、永長さんの強固な思想の発露がそうさせた、といえるのではないかと思われます。

NEBAの設立に多大な貢献をされるとともに、設立後も協会運営にご尽力くださった永長さんには、筆舌に尽せぬほど、感謝の念を抱いております。

かつて、大阪で行なわれた「トップゼミ」の折も、病苦を押して出席され、声帯を手術され声が出ないにも拘らず、ご自分のご意見を身振り、手振りで熱心に表現されたことがありました。それは楽聖ベートーベンが、音楽家としての生命である聴覚を冒され、聴こえない耳をもってしてなお、自分の交響曲を指揮したという、あの感動的な挿話を私どもの胸に想起させました。

なにごとにかけても、かくも全力投球される永長さんの内なる熱意は、その時、会場を埋めつくした全ての人々の心に深い感銘を与えられました。

その永長さんが、病魔のため不帰の人となられ、再びお目にかかれないことは淋しく、かつ大変残念な思いがいたすのは、私のみならず、長年に亘って永長さんの薫陶を受けた人々の、共通した感情であろうと思います。

（日本電気専門大型店協会会長）

熱意の人

後藤博雅

昭和三十五、六年頃であったと思います。永長さんが突然、私を訪ねてこられました。

そして、「おたくを勉強したい。それについて私の方はこのようになっている……」と経営の方針からクレジットのシステム等々、本来なら当然企業秘密に属するような経営の内容を、赤裸々に熱っぽく語られました。

私としては全く未知のことであり、お教えするどころかかえって勉強させていただいた次第であります。永長さんの素直な、あけっぴろげの人柄とその熱意には、まったく圧倒されてしまいました。

私は全く勝手の違う経営者にめぐり逢い、戸惑うと同時におおいに感化されたというのが初対面の時の印象でありました。

その頃は丁度、日本の家電業界にとっては、新しい転換と飛躍のための模索の時代でありました。

そのようなとき、当時テレビラジオ新聞社の川野社長が「日本の家電業界は、これから小売店がリー

ドする時代であり、強力な店が全国的視野でなんらかの業界運動を起こさねばならない」ということを提唱されたのをきっかけに、永長さんや私も参画して全日電経営研究会が結成されました。その中での永長さんは常に先頭に立ち、はっきりとしたご自分の信念を、事業の発展と業界の発展のために、経営者のあるべき姿勢として説き続けてこられました。そして、まさにその信念通り、日本一の家電量販店として成功せしめられ、波乱万丈の人生を生き抜かれたことと言えましょう。

まことに男子の本懐として、永長さんの人生は悔いなきものと確信申し上げております。



連れ立って散策される後藤社長

永長さんのご薫陶を受けられた鈴木社長をはじめ、幹部社員の方々のその後の一糸乱れぬ経営ぶりは、本当にご立派なものであります。永長さんの執念をかけたご事業が今なお魂魄となって、第一家庭電器の現在に脈々と生きており、その将来を守り通されることと思います。

一周忌にあたり、その功を讃えご冥福を祈ると同時に、生前ご指導いただいた教えを肝に命じ、ご遺志に沿って私も業界発展のために微力ながら尽させていただきたいと存じます。

（株）星電社取締役社長）

永長大人の思い出

秦泉寺　信　喜

大人に初めてお会いしたのは、たしか昭和三十七年に東京観光ホテルで開かれた、全日電経営研究会設立打合せ会の席上でした。

言うまでもなく、往時と雖も大人の経営される第一家庭電器は、日本の家電販売業界の代表格であり、東日本の横綱でありますので、当時年商四億余、文字通り四国の山猿経営の域を過ぎない私にとって、大人は卓踔の存在であったのですが、大人と初めての出会いの印象は、正直意想外でありました。それは、一見私どもの田舎の村会議長か農協の組合長風、首都東京にて、家電販売の王道を歩まれている経営者のイメージとは些かの異りを感じたものですが、しかし反面、それだけに即座に大人の窺い知れない異才を、より一層感じさせられたのも事実です。

爾来、お会いする回を重ねる毎に、大人の全身からズッシリとした風雪に耐えた厳しさと重み、同時にその中に大海の如き深き慈愛を湛えて、この人の風格と魅力をいよいよゆるぎないものにしてい

るのを、強烈な迄に感じさせられて参りました。

大人のこの様な偉大さに私ども英弘が直接に触れさせて頂きましたのは、四十三年に東京進出の第一号店を西荻窪に開店した時でした。四国の井の中の蛙が首都の大海の中で、身の力のひ弱に喘いでいる時に、「何か困ったことはありませんか、何なりと相談して下さいよ、出来る限りの事は力になりましょうよ」と、大人の方より温かいお言葉をかけて頂き、手を差し延べて下さいました。出来得て出来るものではないお心遣いでございます。事実、同じ頃東京担当責任者が、メーカー取引交渉が全く進捗せず、思い余ってある全日電メンバーのお店にお力添えをお願いした様ですが、心構えの甘さを厳しく指摘されてお断りを受けたと、後日聞きました。大人のお言葉に甘えて一部の商品を分けて頂き、その為にいか程商売が救われたかと、担当者が折に触れて感謝の念を述べております。

大人のお言葉は、文字通り「旱天の慈雨」でございました。

その様な慈念のお方でしたが、ご商売におのぞみになる姿勢については、実に鋭く、厳しいものがおありでした。例えば、それまでの第一家庭電器の名を、首都圏市場にさらに一層強烈に植え付けた「カラーテレビ売価保証制度」。価格不信に端を発した消費者の不買運動の騒ぎの中に、家電業界は製販とも曾てない試練に直面し、的確な対応策を見い出せぬまま揺れ動く中に、大人の採られた戦略は見事な迄の成果を上げられました。

何んの躊躇もなく、永年のご商売の中で培われ、研ぎ澄まされた、鋭い動物的とも言える嗅覚で、ズバリ消費者心理を衝かれる。そして方策具現の為には社内外を不動の信念で統御される。この発想、決断、統率、各々が私ども経営の任に当たるものに、此の上なき教範でありましょう。

この他、数々の大人をお偲びするご事例は枚挙に暇がありませんが、いずれにしろ、大人は頭の先から足の爪先まで、商売そのもの、事業それ自体と申せるお方でした。大人を産んだ下総の国に江戸時代、佐倉惣五郎なる義人がいたと聞きます。

大人の、メーカー系列販売会社より離れて、第一家庭電器を興された経緯、その節の部下の方々に対するご配慮。果は全日電の創立から、さらに「NEBA」結成に至るこの間、常に高所より、汎く業界の興隆にご尽瘁されたお力。

権力に抗し、勇を以って義に厚く、革新をのぞむ先人の轍迹をたどられて、現代に生きたと申し上げても誤りではないように存じます。

日本家電流通業界の無二の巨星は、惜しくも幽顕の境を異にしましたが、大人の遺された数々のご偉業、足跡は量り知れず、今度、追悼集のご発刊と相俟って、ますます私どもにご教導の道を示し、また第一家庭電器様の往く手に煌々として照るでありましょう。

故人のご冥福と御社のご発展を衷心よりお祈り申し上げます。

(株)英弘チェーン取締役社長)

先見の明

浄弘博光

月日の経つのは早いもので、永長さんが逝かれてから早や一年になりました。今、改めて永長さんとの数々の出合いの場を、なつかしく思い浮べております。

昭和四十六年十二月、家電販売店では初めての株式上場を実現され、我々販売店の社会的地位を高められましたことは、非常に高く評価されるものであります。努力次第では、我々にもチャンスがあるという希望を与えられ、多くの販売店の意欲をかきたてました。おかげで当社もその後、上場会社の仲間入りをさせていただきましたが、これもひとえに永長さんのご指導の賜と存じております。

いつの頃からか、私が上京すればしばしばお訪ねいたし、永長さんが関西にこられた時には、度々お立寄りいただき、家電業界の諸問題に対する意見の交換や、経営論に花を咲かせました。永長さんは、ずばずば、ご自分のご意見をけれん味なく申されますが、その反面、じっくりと人の話にも耳を傾けられました。誠実なお人柄とその情熱は、〝本当に話し合った〟という充実感をいつも相手に与え

る人でもありました。

何ごとも他人より先に実行することは、大変な勇気と自信が必要でありますが、永長さんは常に先を読まれ、株式上場はもとより、当時業界では現金販売が主流をなしていたにもかかわらず、いち早くクレジットシステムを確立されるなど、我々が学ぶべきことは数知れません。今やクレジット販売が、急速にその重要性を増していることをみても明白であります。

永長さんは一見ワンマン経営者とお見受けしますが、決して単なるワンマンではありませんでした。それは鈴木社長様をはじめ数多くの経営幹部をお育てになり、第一家電さんがこの厳しい環境下においても立派な経営をされていることをみても、伺い知れるのであります。

今後とも、大先輩である永長さんの大きな遺産である第一家電さんの益々のご繁栄を祈りつつ、追悼の言葉といたします。

（上新電機㈱取締役社長）

堅実経営のおすすめ

岡嶋昇三

永長さんの一周忌を迎えまして、私が忘れる事の出来ないのは、私たち仲間でつくっていた全日電経営研究会時代の思い出であります。当社が全日電に加入しましたのは、昭和四十年頃と記憶しています。当社は先輩の皆様方より三～四年遅れて全日電に加入させていただいたのですが、その頃先輩の皆様は既に四年も前から、来たるべき厳しい流通革命にそなえて、我々流通業者は如何に対処すべきかについて懸命な論議をしておられ、永長さんはその会長として、卓越した勉強と合せて力強く皆様を指導しておられました。

その当時全日電では、よく経営指導の諸先生をお招きして勉強会を開いていたものです。その頃の先生方のお話は、異口同音に、主としてスケールメリットを優先する内容であったと記憶しており、全日電会員間にも、規模の拡大優先論と堅実経営優先論とが相半ばする状態でした。その中にあって永長会長は、常に適正な利益をあげお客様に感謝しながら、まず会社の内容を充実した上で規模の拡大をは

かるべきであると力説され、火を吐く様な姿勢でその確固たる信念を吐露しておられました。

とかく高度成長の時代はスケールメリットに眩惑されがちであり、私は前記の両論については必ず後日歴史が解決すると思いながら、当時の大勢では何れが是、何れが非なるか、その判断におおいに苦しんだのでありますが、結局永長会長のお考えを是として確信し、今日迄、永長会長の意志通りの経営に努力してまいりました。

そのお蔭と申しましょうか、石油ショック以来はや二年、わが国の経済や我々の業界は、高度成長変じて低成長時代へとすっかり変貌しましたが、是に対して当社がどうやら乗り切って行けそうなのは、当時、永長さんの考え方を忠実に守ってやってきたからであると、会長を偲ぶたびごとに思い出される永長会長のお元気な姿です。心より深謝申し上げ、そのご冥福をお祈りいたします。

（㈱栄電社取締役社長）

企業の社会責任

紀野武夫

永長会長さんの一周忌を迎え、会長さんを偲び、ここに追悼録を発行されることは何よりのご供養でありまして、心から敬意を表する次第であります。

会長さんが昭和三十三年、現在の幹部の方々をパートナーとして選び会社を創業され、今日の不動の地位を確保されるに至ったご人格識見等については、昭和三十八年頃の全日電経営研究会設立以来何かとご交際ご指導を受けた私にとりまして、何時までも強い印象が深く刻み付けられております。

例会日には勿論、時々事務所に訪ねては意見を交換し、いろいろと商売について教えて頂きましたが、特に例会日毎に会長さんの時宜にかなう論説を聞くのが皆さんは楽しみであったようで、締めくくりに必ず「永長社長さん一言を……」とお願いしておりました。

その度に一貫して言われていたことは、お客さん、メーカーさん、そして社員に対する感謝と配慮の気持でありまして、常にご自分の方針として明確にしておられました。

かつて昭和四十年頃、全日電メンバーが奥様同伴で北海道に旅行した想い出があります。

会長さんも奥様ご同伴で楽しく観光され、一時であれ仕事から離れた会長さんをうかがいましたが、あとから聞いたところによれば結婚二十五年にして初めてのご夫婦そろっての旅行であったとのこと。

この奥様を昭和四十八年に失われ、しかもご自身は闘病の苦しみにあって、その当時の悲しみは計り知れないものがあったと思います。

会長にご就任になられる少し前、お邪魔していろいろとメモでお話ししておりましたが、そのとき「信頼できる人であれば任せなさい。自分が何回となく手術をして今日があるのも、医者を信頼し自分の体すべてを医者に預け任しているからです。医者も任された以上は決して自分を見捨てることはしない筈だ」と断言し、そう信じておられました。このような堅い信念があればこそ、ガンという病魔と七年半もの永い間闘うことができたものと思います。或る日の夕刻近く、「新宿の店にいくからついてこい」と、寛一さん運転の車に上代さんと乗せて頂き店を拝見しましたが、社員にいろいろ質問をして指示をしておられました。帰途、新宿駅地下の喫茶店でコーヒーをご馳走になった、あのお元気な姿にもう接することが出来ないと思うと、誠に残念であります。

永長会長さんは非常に世話好きで人の面倒をよくみる方で、熟慮断行されて極めて貴重な体験の結果、よかったことはどしどしお話しされたり、自ら出向いて人に紹介の労をとられるなど、非常な優

しさをもっておられました。永年ご苦労されただけ、社会の人の為に少しでも手をさしのべたい、とのご一心の発露でありましょう。

又、会長さんは我が国家庭電器専門店のリーダーとして数々の実績を残され、業界の発展につくされた功績は偉大であります。常に企業の社会的責任を意識された立派な経営者を失ったことは、まさに巨星墜つの感切なるものがあります。

しかし、会長さんは常に企業は社会のものといっておられましたが、鈴木社長さんを始め立派な経営者に恵まれ、必ずや会長さんの遺志をついで、いよいよ社運の隆盛につくされることは明らかであります。どうか安心してご冥福されますようお祈り申し上げます。

（光洋無線電機㈱取締役社長）

柔軟な頭脳

久保道正

此の度、故永長会長の一周忌を迎えられますとき、生前心から親しくして頂いた故会長へ、追悼の辞を捧げさせて頂くことを非常な光栄と存じます。

「商売の達人」とはまさに故永長会長に奉るべき言葉ではないかと存じます。

新橋駅前の第一家庭電器(株)をお尋ねしたのは、確か昭和三十六年の半ば頃だったと思います。穏やかな微笑の中に、きりっとした眼差しが、強く印象に残っています。

あれから十数年たった今日、第一家電さんには日本一の業績をあげられ、株式も第一部に上場され、名実ともに業界の最高の地位を築かれました。「久保さん、どうかね」というあの温顔が今でも目に浮かぶようです。

経営者というものは、頭が常にクリアーで柔らかくなければ、トップの資格はないと言われていますが、故会長は、年を取られれば取られる程、頭が柔らかくなっておられたのではないかと思いま

す。常に率先垂範、自ら先頭に立たれ、何でも良いと思われるものは、どしどし吸収され、自分のものとして、本当に活用されていました。

現金売りの良さを知られれば、すぐにこれを取り入れられて、すばらしい業績をあげられました。

「久保さん、君達と全日電で付き合って、現金売りの良さを勉強させて貰った、星電社さんや皆さんに随分世話になった」と、率直に話しておられたものでした。

晩年は、喉頭ガンを手術されながら、その不自由をものともせず、第一線で活躍されていましたが、本当に偉大な惜しい人を亡くしたものと、哀惜の情に堪えません。

会長亡き後も、鈴木社長を中心に、全社員益々ご努力され、ご発展の一路を辿っておられますが、さぞや故会長も草葉の陰で、心からお喜びになっておられる事と存じます。

故人のご冥福を、心よりお祈り申し上げる次第でございます。

（第一産業㈱取締役社長）

独自のアイデア論

沖田　勇

かつて永長氏がＮＥＢＡのゼミの会場で、株式上場を機会の挨拶に、鈴木氏(第一家電現社長)の通訳で話されたとき、鈴木氏が、「研究、努力によって今日までの第一家電を築きあげてきた」と述べた途端にそれを押えて、「それはアイデアである」と再三に亘って、修正を要求されたことに、私は強く刺激を受けた記憶がある。

永長氏がなぜこの言葉にこだわったのかを私なりに考えた。事業は人なりといわれるが、その人がどんな人であればよいかを、端的に表現しようとしたのだと思う。

処世上、記憶力、推理力、判断力、努力等の力が必要なことはいうまでもないが、時宜に適した次の一手は、そういうものから生れてくるものではなく、一種のインスピレーションというか、必ず他より一歩先んじたものが要求されるものである。これが独創性というもので、単純な思い付きという程度のアイデアをいうのではない、しかし長々と説明しきれぬので、アイデアといったのだと思う。

業容を拡大するための拡大、というが如きことも大嫌いであったようで、大阪での会合でご夫人と共に出席されたとき、或る同業者が二倍の拡張計画を発表されたことに対して、声を大にして反対の意見を述べられたのも強く印象に残っている。

従業員が二百人以上となったとき、二倍の売上とするには、一年未満のものが半数を占めることになり、これでは、数年間は採算以下の業績となるのは明瞭であり、それが全社に及ぶときは、危険極まりないものであるから、徒らに拡大を計るのは愚かなことである、と指摘されたもので、私なりにハッと心を打たれた思いであった。

永長氏の考え方の基本は、合理主義と発想の独自性ということで、その底を流れているものは、高度の宗教的修練を積んだ上での、自我を脱却した自主性というものであると思う。だから、多くの従業員と共に苦楽を共にして、社業を発展拡充していけたのである。

ちょっと見ては近より難い感じもあったが、真は優しい親切な人であった。

何といっても第一家電は日本一という冠をかぶっているが故に、鈴木氏の重荷は察するにあまりある。幸いにして、全部下の衆望をあつめて順調な歩みを続けていってほしい。

（そうご電器㈱取締役社長）

太陽の道

吉田泰久

全日電経営研究会発足以来、私は永長氏を存じ上げていましたが、親しくお付き合いが出来るようになったのは、昭和三十八年の年もおしせまった十二月でありました。それは第一家庭電器の経営指導の依頼を受けた時からです。

此の時点では、秋葉原に五店舗を持って秋葉の拠点政策を終え、他に四店舗、合計九店舗を持ち、いよいよ東京商圏に多店舗政策を計画的に実施する準備時代でありました。

三十九年一月正式に出向した時、永長社長は私に次の様な希望を述べられた。

「商いの事は私自身自信を持っている。一般社員の教育は別に依頼してある。君は昭和四十七年度迄に年商二百五十億の売上を目標にして、これに対応する組織の問題と、経営計画並に予算統制、科学的手法の導入を指導してほしい」ということでした。

私はビックリした。その当時、家電小売店で年商二百五十億なんて考えてもいなかった。

段々説明を聴いているとなるほどとなっとくのいく話である。次に投資はもうけた金と増資で、即ち自己資金の範囲内で大体実現したいといわれた。私は二度ビックリした。「私企業経営者として身の程を考え財務バランスのポイントをピシッとおさえた責任感のものすごく強い人だなあ」と第一回の出会いで心底から永長社長にほれ込んでしまった。

福沢諭吉が百年前に「独立の気力なきものは他人に依頼して悪事をなすことあり」(学問のすゝめ)と断じたことが思い出され、他人資本依存の多くの企業にも当てはまる事を心得ている経営者が何人いるだろうか？　相手に意外性を与える事がアプローチの秘訣だといわれているが、永長社長はたくまずしてこの条件に当てはまる人である。

それから私は毎月一回会社を訪れ、一時間ばかり社長と二人で話し合って意見の統一を計り、幹部の人達と夜おそくまで作業し、研究討議を重ねたものでした。三十九年から四十二年度頃迄は年間二店舗位、四十三年度からは毎年六店舗から十店舗の速度で出店をつづけ、社長がなくなられた年には二百五十億を突破し、投資も大体自己資金の範囲内におさめる事が出来たのです。念願の第一部上場も完了し、鈴木社長に経営をバトンタッチし、総てを完結して他界されたわけです。

これだけの事をわずか七年の間になし遂げた事は、なんとすばらしい成果ではありませんか。この為に今日の低成長下に於ても悠々と安定経営を続けております。永長社長とは毎月一度お会いしてお

話したのですが、商いに対していつも新しいアイデアを聞かされ、それを実践しておられました。時流をつかむ事全く神がかりのうまさでした。先のよく見える人でした。なくなられる前は現鈴木社長にバトンタッチされ、会長になられておりました。会長にお会いした翌月その死に接し、私としては大きなショックでした。茫然として自失する程でした。私を心の底から信頼していただき、人の道を語り合い商いのコツをおしえていただく大事な人をなくした事は、かえすがえすも残念でなりません。

行動しながら創造へ、創造しながら繁栄へというのが永長氏の一貫した姿でした。

なくなられてやがて一年近くになります。今あなたの思い出を書きながら、人の生命のはかなさをしみじみとかみしめています。外は十二月の雨がななめに窓を静かにたたいています。私も年が明ければ七十六歳になります。「先をいそぐ」その先のつきる所があることは承知しています。

「そこはおそろしい所ではない」と言って今にわかに融和する所でもない。来ることは、たしかに来る。それほどたしかなものだが、あまりたしかなので、どうこうしようのないもののように思えます。冬のうす日がすうっと消えて行くような、そういうものであってくれればという、ふたしかな感じになっています。それは、さしせまった態度決定というほどにはいたらないようでもあります。健康な余生にめぐまれ、月に一度は第一家庭電器の幹部の方々と経営を語り、人生を語ることの長からん事を祈るばかりです。

最後に故永長佐京氏を偲びここに一文を捧げて合掌いたします。

古くして古きものは亡ぶ
新しくして新しきものもまた亡ぶ
最も古くして常に新しきものは
彌栄える
朝の太陽は！
最も古くして最も新鮮な
久遠の存在である
永長佐京氏の一生は
最も古い日本の道統を
商いの道に新しく甦らせ
事業を繁栄にみちびいた
朝の太陽の道であった
その内私もおそばに参上いたします。

（流通経営研究所会長）

不世出の大商人

信井齋蔵

永長さんに私がお会いしたのは、昭和二十七、八年頃でしたか、私が東京月販の理事長時代、小松川の岡崎電機社長、岡崎清一さんと一緒に、月販の事務所にこられたのが初対面でした。岡崎さんからの紹介が終ると永長さんは名刺を出されましたが、それによると電気商であったので、私はてっきり同業の人が月販に入会したいと言われるのかと思っておりました。然るに一言も何も言わず、じっと私の顔を見ておられました。私はこの人はただの電気屋ではないと直感しました。眼は何ともいえぬ感じでキラキラと光り、ひょっとすると此の人は勝負師ではないか、それとも勝負事のすきな人ではないかと思いました。岡崎さんと二人で月販その他色々の事を話しているのに、ただだまっておられました。月販に入れてくれという事は岡崎さんからも永長さんからも一言もないので、私は心中オカシナ人だ位に思っておりましたが、岡崎さんと私の話が終ると、岡崎さんが永長さんに「電機の事なら信井さんにききなさい。信井さんは何でも知っておられるから」と、まるで兄が弟に言う様にとても打ちと

けた言い方でした。永長さんは初めて口を開いて「実は本日岡崎さんに連れてきてもらったのは、電気の商売を教えてもらいにきたのです」と言われました。私は「あなたは電気の商売は現在しておられるではありませんか。それに岡崎さんという立派なその道の親分がついておられるではありませんか」と申し上げますと、永長さんは「実は私は以前は酒屋でしたが、電気商をはじめる前に岡崎さんに色々と教えてもらいました。それで商売もどうやら出来ているのですが、戦前、信井さんが新聞に月賦販売の広告を出し、各支店名を連記して、大々的にやっておられたのをよく見ておりました。その頃から私は酒屋をやめて電気屋になりたいという気持でおりました。そこで、本日岡崎さんにお願いしてその方法を教えてもらいにきたのです」と言われました。そこで私は「あなたに教えるという事は出来ませんが、私の経験談なら致します」と申し上げましたら、「実はその経験談をきかせてもらいにきたのです」と申されました。それではと、私が今まで電気屋として長く歩んできたお話を致しました。以下はその時の永長さんと私の話です。（岡崎さんはそばでじっときいておられました）

私は大正五年の春電気絶縁材料商をはじめましたが、当時私と同じ様に始めて、今も営業を続けて盛大にやっている人は、芝の松啓商店の主人で年も私と同年です。それから大正十三年に我が国にラジオが移入されてきた時、エボナイト、ファイバー等の鉱石受信機の材料が門前市をなす程売れるのでした。その内材料の方は義弟に担任させて、私は受信機の研究をはじめ、遂にAエリミネーター受信

機の開発に成功し、大正十五年の夏から新聞広告をして売り出し、卸と小売を始めました。ところが、これが大当りして遠方より注文が殺到するし、同業は卸してくれというし、本店だけではとても手が廻らないいそがしさでした。然るに卸の方はだんだん集金が悪くなったので、遂に卸をやめて製造直接小売販売だけに切りかえたところ、非常に成績がよく、東京都内の各区と全国の主要都市に支店を設ける計画を立てました。先ず第一期の計画として横浜、川崎、渋谷、新宿と四カ所に支店を設け、本店と併せて五カ所としましたが、その時私は支店というものはよいものだとつくづく感じました。たとえ今日は本店が売れなくても支店がよく売れるし、支店には重役をおかず、真面目でよくやる人を支店長にして住まわせ責任をもたせたのですが、本店より支店の方が利益が上る月もある様になり、店の人も早く支店長になりたいという気持で一心に働く様になったのです。私はこれなら日本全国に支店を出してもやって行けると自信がつき、池袋、荒川、千葉、金町、埼玉、平塚と次々に出店計画を立てましたが、やがて大東亜戦争に突入し、自分の計画の百分の一も出来ないうちに挫折した事を話しました。その間永長さんからは色々と質問があり、私も随分人から電気商の話を質問された事はありましたが、こんなに熱心にきかれた人は永長さんがはじめてで、私はだんだんと気持も打ちとけて、はじめとは打って変わって心の内がスッキリしてきました。そして私は話を続けました。

ラジオというものは酒屋さんとは異なり、アフターサービスの重要な商売であるから、技術員の養成

が必要である。店員の中には悪い事をするものもあるから気をつけなさい。悪い事をする者は必ず友を呼ぶ。ラジオ屋には、小さくてポケットに入れてもわからぬ様なものがあるから等、話をしている内に情がうつったのか、自分の弟のような気持になってしまって、いろいろと私のハラの中にあるものを全部出して経験話を致しました。

永長さんはたいへん喜ばれ、最後に私に向って、「なぜあなたは戦前やられた通りにやられないのですか」と質問されました。私は「戦争中に本支店共全部焼失したのと、店の人は沢山の人が戦死するし東京に用がないので、妻子が疎開している広島市の実家に帰りましたが、八月六日の原爆で吹き飛ばされてそのケガがなかなか全快せず、二十二年の春に帰京したのですが、依然として体の具合が悪く、その上歳はとるし、子供は女二人で皆結婚しているが、孫も女しかいないので、自分の商売は本店の手の届く範囲だけにして、支店の区域は戦争でいき残った真面目な店員にお得意先を全部分けてやることにし、私は現在の場所で余生を送る積りなのです」と細々と話をしたのですが、永長さんは約二時間もおられて岡崎さんと二人で帰られました。

その後しばらくして「大型店の組合を作ったので是非入会してほしい」とテレビラジオ新聞の川野さんと二人でこられましたので入会しましたが、大阪に行ったり色々するのと、どうも身体の具合がハッキリしないので遂に脱会致しました。のどをわずらってからもたまにおいでになり「私は商売の

鬼となって死ぬまでやりとげる。信井さんの言われた事を参考にしてやれるまでやる」といつでもいっておられました。私は「あなたはそれでよいが、後に続いてやる人はあるのか」と申したら、名前は言われませんでしたが「必ずやってくれると思う」と自信ありげに言っておられました。

その後、奥様が亡くなられ、ご自分も声が出なくなってとても悲観しておられましたが、商売だけは微動だにもせぬ決心で進むといっておられ、私は驚いた事があります。角田照永さんの褒章受章祝賀会でお会いした時、私は妻と二人でしたが、式の始まる前、永長さんに「ご不自由でしょうから茶飲み友達をお世話しましょうか」と申しましたら、エンピツで「ササヤキも出来ないから」と書かれ、目に涙を浮べられました。永長さんの涙をその時はじめて見ました。妻も私も胸が一杯になり、永長さんの手を固く握りしめました。そしてその時も「家の方も店の方もみんながよくやってくれるので心配はない」と言っておられました。

永長さんは戦後我が業界に彗星の如く現われ、素人でありながら、我が国のラジオ・テレビ、即ち弱電販売業界の覇権を握られましたが、どう見ても凡人でなく偉人中の偉人で、此の先いつまたこんな方が我が業界に現われるか。永長氏の様な方は空前絶後と言っても過言ではないと思っています。

どうか永長さん、あなたが言われた様に後の事は心配ないと私も信じています。永い間には景気の変動は色々ありますが、必ず乗り切れると思う。あなたは不幸中の幸とでも申しましょうか、現在の

状態をご存知なくして亡くなられたのが、せめてもの幸であり、なぐさめであります。

どうか安らかに、あの世で見守ってあげて下さい。

永長氏死すとも事業は死せず——。合掌。

（全国電機販売生活協同組合理事長）

ようござんすか

岸本新一

永長さんとの出合いは、昭和三十六年十月、私が当時、神戸銀行新宿支店長として着任した際、旧社屋にご挨拶に参上したのが最初のことでありました。その時、氏独得のサビのあるお声と、高僧のように達観の境地にあられる温顔が極めて印象的であったと記憶しています。

私は、昭和三十八年十月には、横山町支店長に転出しましたので、新宿支店長としての在任期間が丁度二カ年であったわけです。その間、大切なお得意先として数えきれないほどお目にかかり、商道の真髄から人生観に至るまで、いろんな面でご指導に預かりました。私の人生の師として、教えられるところが極めて多く、その教えが血となり肉となって、私自身も成長できたように思います。

「お客さまは神さまです」という三波春夫さんのキャッチフレーズより随分以前から、お客さまに如何にしてご満足願えるかに一番腐心しておられたようです。そのお考えが、第一家庭電器㈱さん今日の完璧なアフターサービス体制の原動力であったことは、多言を要しないと思います。

さらには、厳しい仕入れをモットーにされておりましたので、メーカーの皆さまとの激論もなかったとはいえませんが、その底を流れるものは、「メーカーの皆さまのためになりたい」というお気持が強く働いておりましたことは、門外漢である私にも痛いほど感じられたのです。それに、「会社は私物ではなく、従業員皆さまのものである」という考え方に徹しておられたのですが、今日の鈴木社長さんの誕生がそれを物語っているように思います。

諄々と説かれるその口調には、いつも熱がこもり、如何なる場合でも誠心誠意相手のふところに入るという気慨をもって、人に接しておられたようですが、熱がこもると、「ようござんすか」という言葉を、何回も接続詞的用語として使用なさっておりました。私も商売上、この「ようござんすか」という言葉を聞きますと、シメタと思ったものです。と申しますのは、この言葉が、永長さんのご気分をあらわすバロメーターの一つとなっていたからです。お取引条件なども、この「ようござんすか」がでますと、私のお願いもお聞き届け願えたというわけです。今も、永長さんを想い出しますと、「ようござんすか」が、耳に響いてくるような気がしてなりません。

おそらく、この「ようござんすか」の言葉は、社の内外を問わず、お聞きになった方々が無数におられると思っています。これを聞かれた皆さまは、いわば同志でもあります。第一家庭電器㈱さんの品物を是非ともお買求め願い、お互いに永長さんの想い出を新たにしたいものだと思います。

喜ばれた株式公開

豊田善一

「第一家庭電器の永長佐京社長は相当の人物だよ。一度おたずねしてはどうか」

今から数年前、大阪から東京へ移って間もなくの私に、そうアドバイスしてくださったのは、パイオニアの松本望会長だった。

当時、中堅企業としての第一家庭電器の名を知らぬ筈はなかったが、早速、松本会長のご紹介を得てお伺いした。

ひと通り初対面の挨拶もすんだところで永長社長は、「自分は、第一家電の株式を上場したいと思っている。この会社は一企業であるというよりも、もはや〝公器〟として歩み始めている。したがって、ここで公開してさらに大衆とともに栄える会社にしていきたい」と、じゅんじゅんと静かに語られた。

「公開することは、ここに働く役員、従業員の幸せにつながる」、「公開は公器となった会社の義務と思う」などと力説される社長の口許を見ながら、私は「この社長は世間の並みの経営者と違うな」と、

強烈に印象づけられたものであった。

もちろん、これだけの発展企業を手をこまねいて眺めている証券会社はいない。各社とも幹事証券会社たらんとし、相当激しい外交戦を展開していた。そんなある日、永長社長が改まった調子で、「豊田君、いろいろな証券会社とも会ってきたが、私は君のところを通じて公開に踏みきることに決めたよ」と話された。聞いてみると、当社の若い法人部員後藤人三に、「家電製品を特別に割引きして売ってやろう」と言ったところ、彼は「一般のお客さんと同じ値段でなければ買いません」と毅然とした態度で言いきったとのこと。「さすがに君のところの社員教育はゆきとどいている。以来私は、後藤君はもちろん、その幹部の君も信用するようになったよ」と語り、そのため「断固として君のところから上場する。君が断るならやってくれるまで待つよ」とまで言われた。私共はそれをうかがい、深く感動させられたものであった。

その後、幾多の難関もあったが、その一つ一つを詰めて、一年後には晴れの上場の日を迎えたのである。

後日、亡くなられる数カ月前にお目にかかった時、すでにお声をつぶされていたため、メモ用紙に「豊田君、自分は第一家電を上場させて本当によかったと、今でも思っているよ」と書いて下さった。私共の微力が喜んでいただけたと、ただただ頭を下げるばかりであった。

――従業員をわが子のように――

永長会長から教えられることは多かった。特に「派手な宣伝よりも、来店客に誠意を尽くし、アフターサービスに徹する」という経営方針は、誰もが忘れがちの商売道の原点であり、その正しさを社をあげて実証されたのであった。

私共の社には、永長会長のファンが多い。一昨年、始業前の一時間、社員のために講話をお願いしたわけだが、その時に語られた会長の立派な人生観に、すっかり魅せられてしまったからである。従業員の方々に、わが子のような愛情をもって接しておられた話は、今さら申すまでもなく有名である。あの訃報のあった日、若い従業員の皆さんが、実の親を亡くしたように悲しみにくれておられたことが、その何よりの証しであろう。後継者も立派に育てられた。やがて一周忌を迎えんとする今も、従来と変わらぬ団結をもって、隆々発展をつづけていることは周知の通りである。

会長のご遺志は、その心血を注がれた第一家庭電器と共に永遠に生きつづけよう。今はただ、会長の偉大さをおしのびすると同時に、心からご冥福をお祈りする次第である。合掌。

（野村証券㈱常務取締役）

永長さんの思い出

平賀潤二

昭和三十一年、当時私は東芝商事専務として永長さんと初めて知遇を得た。丁度私は、米国を四週間、欧州を二週間廻って、家電のマーケットの勉強をして帰って来たばかりの時である。特に月賦制度については、それを実施するための一つの腹案を持っていた。

永長氏は、東京都の山田正治氏と共に来訪せられ、氏の家電月賦販売構想を、熱心に、口角泡を飛ばして説かれた。それはフランチャイズシステムの月賦制度で、米国には実例があったが、日本には未だ大きいものはなかった。この制度は業績の発展と共に、商品資金が厖大なものになるので、十年もたったら一度大転換を行わなければならぬ点が一つの大きな壁である事を承知の上で、この制度を採用する事に踏み切り、永長氏と共同で新しく月販会社を設立した。所謂東芝リンクストア組織の発足である。

今まで、すべての事業を、自力で、自分の思うままにやって来られた永長氏が、東芝という大組織

と組んで仕事をするには、同氏としての大きな心の上の飛躍が必要であったと思う。しかしこの仕事は、スケールの大きさを必要とする新しい試みである点において、大組織と手を組む必要があったし同氏の過去の経験が、如何に生かされて行くかについて、熱心な希望に燃えておられた。私は又、東芝商事の一般流通機構に、この新しい流通組織を溶け合せて、全体の強化に資する熱心な考えを持っていたので、同氏の施策については、惜しまず協力した。同氏は、鈴木氏始め多くのスタッフを挙げて、この仕事の推進に当られ、その熱意に私も感銘していた。お陰で仕事も順調に成長し、大阪にも別の月販組織を発足する様になった。

その頃には、私と同氏の交わりも一層深くなり、丁稚奉公時代からの苦心談やら信念を聞き、同氏の人柄に惹かれて親交を深めて行った。

その頃同氏から、人生の教訓になる様なものを書いて呉れと頼まれたので、左の双幅を書いて贈った。

明暗非他則信修忽証
迷悟在我則発心即到

彼大いに喜ばれ、この軸は暫く大阪月販会社の重役室に掛かっていた事を記憶している。今この双幅がどこに保存されているか知らぬが、同氏との心の交わりの一つの記録となった。この双幅の前記

文字は、永年の私の座右の銘で、この語を思い出す度に眼に浮んで来るのは、老いて尚熱情にはち切れんばかりの若々しい永長氏の面影である。

一周忌に当り、求められて拙文を旧友永長佐京氏の霊前に捧げる。

終りに、第一家庭電器の一層の発展をお祈りします。

（昭和電線電纜㈱取締役社長）

追慕

名取政造

「病は気から」という諺の通り、病気ときいただけでガックリしてしまい、徒らに死期を早める人もあるし、逆に相当の難病でも、何くそと闘病の気力を盛り上げて生命の限界に挑戦し、立派な仕事を成し遂げた人もある。永長さんのように、癌と知りながら七年半の長きにわたって数回の手術に耐え、しかもその間、他人には一切愚痴をこぼさず企業の最高責任者としてその基盤を確立し、立派な後継者を育成して大往生を遂げた人も滅多にあるまい。

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

私が癌研病院で大手術をして一年位過ぎた頃、どういう訳か声がさっぱり出なくなったのをきき つ

けて、訪ねて下さった故人から頂いた色紙である。

今でも私の室のサイドボードに飾ってあるが、私の余生の指針であると共に、来客との話題ともなって活用させて頂いているのである。

思えば永長さんと東芝は、不思議なご縁で結ばれて、一時は同じ釜の飯を食った仲であるが、現在東芝クレジット株式会社として全国に月販網を張りめぐらしているのも、故人が東芝に残した偉大なる足跡の一つである。又、お目にかかる度の、何かしら心に残る教えを、私は忘れることは出来ない。

偶々故人と私とは明治四十一年の同年生れであるが、故人が数々の貴重な遺産を残して去った人生と、まだ生き残ってはいるが、何の遺産も残し得ない私の人生を較べて、自分自身情けなく思うと共に、偉かった故人を追慕し、反省している今日この頃である。

（東芝商事㈱相談役）

名将ありき

山田正治

永長会長と私との出合いは、「鈴や」を経営していた永長さんが、戦後はじめて、本格的ボランタリー・チェーン「ラジオリンクストア」を組織した昭和二十五年の秋であった。

爾来八年間、三十三年五月、すでに「東芝リンクストア」となっていた東芝月販を永長さんが辞任するまで、私は不束ながらチェーンオペレーションのアドバイザーとして、永長さんと共に、チェーン本部の強化に努めたのである。

永長さんが東芝の販売店組織化に果した役割は大きい。当時東芝には「マツダ会」という組織はあったが、それは懇親会のようなもので、到底メーカーのマーケティング・チャネルといえるものではなかった。それが「ラジオリンクストア」がよき刺激となり、また母体ともなって、その後、当時東芝商事の平賀専務の卓越したご活躍により、まず販売会社を、そして「東芝ストア」というように、大メーカーのチャネル組織が確立されたのである。

ラジオリンクストアが出発した後は、当時まだ役所勤めをしていた私は、毎夕のように鈴や の新宿営業所に立ち寄り、永長さんはじめ、現第一家庭電器の鈴木社長や、現第一興商の栗生社長、現第一家庭電器の上林専務、同じく星野常務さんなどと、作戦を練ったものであった。

三十三年、第一家庭電器が創立された時、私は東芝月販の方にアドバイザーとして残ったが、永長さんはじめ、第一家庭の多くの方々との交友は変わらず、今日も続いている。



一緒に旅行した時の山田先生と会長

今回「永長さんの想い出」を記すにあたり、あまりにも思い起こすことが多すぎる。

永いおつき合いの中で感じたことは、永長さんは「天才的商人」であり、「名将」であったと断言したい。経営者としての重要な意志決定に関しては、動物的といってよいほどの鋭い感覚で決断されたし、また今日、第一家庭電器に優秀な経営者や人材が揃っているのをみてもわかるように、「後継者」を立派に育てた「名将」であったと思う。

今にしてとりわけ思うことは、永長さんがガンを宣告された後の、相貌の変化についてである。鈴や時代の永長さん、東芝

月販時代の永長さん、第一家庭を設立されてしばらくの永長さんの相貌は、まさに吉野太夫に琵琶の絃を切って忠告された宮本武蔵のような感じであった。それが熱海で第一家庭の十周年祝典があった後から少しずつ変わりはじめ、株式の二部上場が終った後はさらに、そしてガンの手術を二回三回と受けられる度に、その風貌はますます温和さを増し、亡くなられる前は、まことに悟りすました仏相を示しておられた。

これは並み大抵の人の到達できる風貌ではない。私ならガンと宣告されただけで取り乱し、魂の抜け殻みたいになるのは必定であるが、永長さんはそうではなかった。

それだからこそ、永長さんの死は悲しいし、残念でならない。

亡くなる前、京王プラザホテルで奥様の法会が営まれた時、永長さんはわざわざ私のテーブルに来られ、一枚の紙片を手渡された。その紙片には「家内が私の身代りになってくれました。だから私はきっと永生きします」と記されてあった。

永長さんは私の友人とはいえない。兄貴分の先輩である。その私が、かまやつひろしの「我が良き友よ」の唄を聞くと、幾人かの友人と共に、永長さんの顔が一緒に浮び出て涙がこぼれるのである。

「何故であろうか……？」

（経営コンサルタント）

揺ぎない信念

常岡一郎

第一家庭電器株式会社、現在、日本一の家電の販売会社である。テレビ、ラジオ、冷蔵庫、洗濯機などの販売、売上げ日本一。創立者であり、社長であった永長佐京氏の努力の賜、偉業である。

今から十一年前、業界の不況で、事業が岐路に立った。進むべきか、守るべきか、どちらにするか、その決定を迫られた。そうした危機の時、ご夫婦で中心山荘を訪れられた。事業のことや、今後のことに付いて相談を受けた。私には事業のことは判らない。しかし、人間としての心の持ち方、物の考え方なら、ご参考まで語り合える。そこで色々と親しく語り合った。要は、働き甲斐のある仕事、たとえ倒れたとしても、確かに人の世の光となる仕事、それをお求めになっていられるから、「前進あるのみでしょう」とおすすめした。

百年前、人間は鳥を羨やんだ。大空にあこがれた。

羽を欲しがった。天女の羽衣の物語まで作った。夢を大空にかけていた。

それから僅か百年、現在では、鳥の方が羨しがるだろう人間社会となった。それは、光と熱と動力を生み出すことが出来たからである。動力を生み出して大空にとぶ。世界の隅々まで。高く。速く。大空に羽ばたいている。どんな鳥でも出来ないことをやってのけている。

大雪の厳寒の夜も、電気毛布一枚でたのしく眠る時代となった。どんな真暗い闇の夜でも走る自動車の光。思えば光と熱と力が、人間社会に、ずば抜けた幸せをもたらした。



10周年記念式典で祝辞をいただく常岡主幹

その光と熱と力をこの世に送る商売。その事業をやっているだけで世の中を幸せにする。思い切りやれる仕事を持たれて結構ですね。と申しあげたことを想い出す。

そうしたことから、前進あるのみと決意され、断行された。事業の拡大、また拡大。ついに驚くべき事業の大樹となられた。心に深く諾き、信念の力を結集された人の尊さ。一度、決意されたことは断固、実践。全く信念の人であった。合掌。

（中心社主幹）

エピソード

斎藤国夫

永長会長、鈴木社長の新陣容が発足する披露パーティーの席でのこと。
当時、永長会長は既に声を失い、体調も可成り悪い状態であった。
然し、会長は正面にシャンと立ち、例の愛嬌のある笑顔を見せていた。
上林専務の会長挨拶代読に続き、次々とお客様のご挨拶がある。
長い時間が過ぎて行く。
(会長は大丈夫だろうか)
その時、何人目かの挨拶に立たれたお客様が、この点に気付かれ会長に椅子をすすめられる。
(ヤレヤレ、見ているこちらがホッとする)
だが、会長は首を横にふっている。
何度かこのゼスチュアの応酬の後に、会長は一応椅子にすわる。

けれども、お客様が壇に上り、ご挨拶が始まるとスッと立ち上る。
「大切なお客様のお話をすわって聴くナンテ、出来ませんよ」と言わんばかりにニコニコとして。
あの会長さんが天界の人となった。
今は自由に声が出せるでしょう。
耳の良い人なら聴こえるかも知れない。
「こういう時代でなくちゃアンタ、商人の腕は見せられませんよ」と。

（公認会計士）

ガンとの闘い

福地創太郎

永長佐京さんの追悼文をとの依頼を受けた時、こういうことに不慣れで、筆不精な私が、ためらいもなく、むしろ進んでお引き受けしたい心境に駆られていた。

十数年に亘る長い間、私は主として医師の立場から、永長さんを始めご家族の方々と、浅からぬ交渉を持ちながら、永長さんと私との間は、世代も異なり、医師と患者との関係を越えるものではなかった。それにも拘らず、永長さんとの度重なる出会いの中で垣間見た、氏の人柄と人生に対して、ひそかに抱き続けた思慕と畏敬の念が、私をして沈黙を許さず、今は亡き永長さんに直接語りかけたい衝動に駆り立てられるのである。

そもそも、私の永長さんとのめぐり会いのきっかけは、私の旧制一高時代からの親友である高柳昭治君(現都立江戸川高校教諭)が、永長さんや現社長の鈴木起男さんと従兄弟の関係であることから、会社の幹部社員の方が胃潰瘍で吐血された時、往診を依頼された時が初めてではないかと思う。

その後、高柳君兄弟や永長さんのお嬢さん、ご令息などと共に千葉付近の海で遊び、その帰途だったか、永長さんご夫妻にお会いして、鯉料理をご馳走になったことも、未だ青春時代の思い出のひと齣として、記憶に残っている。

しかし、永長さんと私との直接の関係は、殆んど医師と患者との関係であった。永長さんは、晩年その生命を蝕んで行く喉頭癌と闘いながら、再三胃潰瘍の再発を繰り返され、その都度、私の勤務する虎の門病院に入院された。医師としての私は、患者との関係においてなるべく私情をはさまないようにしている。私は他の患者に対すると同様に、永長さんにも接した。多少の冗談は交わしても、個人的な話題や、お互いの仕事や私生活に関する話を交わしたことは殆んどなかった。しかし、そのような関係を通じて、私の永長さんに対する親しみと尊敬の念は強まった。

ユーモアを交えた会話で、看護婦や患者さん達を笑わせ、とかく沈みがちな病棟に、活気と和やかな空気をかもし出す。永長さんには繕ったポーズがない。巧まずして、人を抱擁する不思議な魅力があった。

永長さんが戦前の苦難な時代を経て、戦後、嵐の如き経済界の中で、今日の第一家庭電器ＫＫの繁栄を築かれたご労苦は、私共門外漢には計り知れないものがあったと思う。さらに、晩年の長い歳月に亘る癌との闘病生活を通じて、刻みこまれた、巨大な人生の年輪が人を惹きつけずにおかないのであ

ろうか。

永長さんは、一見豪放磊落に見えるが、緻密な計画性と繊細な感受性の持ち主であったと思う。かつて、会社が日の出のような勢いで発展していた時、大手の東芝と提携したかと思うと、忽ちその矛盾を知り関係を断ったという判断の卓抜さ。不況に陥っても、ピンチはチャンスと叱咤して、逆攻勢に出たなどという、数々の逸話は、専門を異にしても、凡庸なわれわれの人生を励ましてくれる貴重な教訓だと思っている。

数年余に亘り徐々に永長さんの肉体を蝕み、遂にその生命を奪った喉頭癌に対する永長さんの闘いは、壮絶であり感動的でさえあった。癌は永長さんの肉体を滅したとしても、永長さんの精神は最後まで癌に屈することなく、むしろそれを超越していたと思うのである。私は、告別式の時、棺の中で菊の花に埋められた永長さんの柔和なお顔を見て、そのような確信を深めた。

永長さんが喉頭癌の最初の徴候として、声の変化に気付いたのは、池田元首相が喉頭癌で亡くなって間もなくの頃であった。早速耳鼻科を訪れたが、医師は癌の心配は全くないと相手にしなかった。しかし、嗄れ声はそのまま続くので、ご自分で絶対癌であると主張され、数ヵ月後再び耳鼻科を訪れた。この時は別の医師であったが、恐らく癌ではないと思うが二週間後にもう一度みせて下さいと。

再検の結果でもはっきりせず、念のため組織を採って顕微鏡検査を行った結果が、癌であった。

専門の医者よりも、患者さんの方が飽くまでも癌であると主張し、そして発見した現代医学の盲点を、医者の一人として恥しく思う。

ともあれ、その後、国立癌センターで放射線療法を行い、一旦軽快したものの、その後再び悪化したので、外科的に喉頭切除術を受け、発声は不可能となった。その後も、再三頸部リンパ腺の転移が出現し、その都度、転移リンパ腺を摘出する手術をくり返された。

この間、私は何度も永長さんにお目にかかったが、初めからはっきり癌であることをご存知で、再三の再発で、癌が刻々と生命を蝕んでいることを知悉していながら、一見楽天的な明るい表情を失われなかった。恐らく内心では限りある生命をひしひしと受けとめながら、心は既に癌を超越していたのではないかと推量するのである。

（虎の門病院消化器科部長）

永長さんのカルテから

松浦鎮

「庭に積った雪を、高熱で乾いている舌にのせてあげて下さい。もう二度とくることのない、このつめたい冬の雪を」と告げて、私はその日の往診を終り帰宅した。

永長さんの容態は刻々と悪化し、数日来の高熱、脱水、そして血圧はとみに低下した。虚脱状態の中に、呼びかけにもごく僅かにかすかに応答あるのみ。そして早暁、遂に永遠の別れとなった。実にご立派な最期であり大往生であられた。「永長さん、よく頑張りましたね」私は月並みな言葉しか口からでず、こうべを深く垂れた。

思えば、氏の永いがんとの戦いは今終った。以下は氏のがんとの壮烈なる戦いの生々しい記録を、カルテから抜粋し略記したものであります。

昭和四十二年七月十一日

国立がんセンター　初診　五十九歳　登録番号八三九五

主訴　嚥下痛及び嗄声

診断　喉頭がん(声門上部扁平上皮癌)

初診時所見からして、がんの拡がりは思いのほかひどく、第三期であった。それ故、事後は可成り悲観的であった。

放射線療法(超高圧X線)三十五回　計七〇〇〇R。この照射は予想以上に奏功し、むしろ大成功といえた。以後五年もの間、喉頭を取らずに済んだ。この放射線治療は一ヶ月半、外来通院で見事に全うされた。

昭和四十三年二月八日

リンパ節転移発生のため、左頸部リンパ節廓清術(十四ケ)、これが築地でのはじめての入院手術であった。

昭和四十三年十二月五日

今度は右に転移発生のため、右頸部リンパ節廓清術(十七ケ)。

昭和四十五年三月十二日

更に右頸部に再発、右頸部リンパ節摘出術(一ケ)。

昭和四十七年十一月四日

五年間、治癒したかに見えていた喉頭の主病巣は不幸にも再発、〝喉頭全摘出術〟のやむなきに至る。これ以後、悲しき失声の身となられる。

主治医・松浦が、群馬がんセンター（太田市）へ転出のため、以下は同センターでの治療となる。

昭和四十八年九月五日

右耳下部再び腫脹のため、右耳下部リンパ節及び耳下腺摘出術（六ケ）。

昭和四十八年十二月四日

更に右顎下部への転移のため、右顎下部リンパ節廓清術（八ケ）。以後、続々とゲリラ出現に至る。

昭和四十九年一月二十五日

右頸部に転移三たび再発のため手術は断念、放射線治療　三〇〇〇R。

昭和四十九年二月十三日

右耳下部四たび腫脹のため、ラジウム針一 *mg* 六本刺入で、ようやくくいとめる。

昭和四十九年三月五日

今度は反対側の左へ転移、左耳下部リンパ節摘出術（一ケ）。

昭和四十九年六月五日

両顎下部リンパ節摘出術（七ケ）、追えども追えども転移病巣は筍のごとく出てくる。

昭和四十九年六月二十七日

両側頸部へ放射線治療、三〇〇〇R。

昭和四十九年七月一日

抗がん剤、ブレオマイシン十五mg注射、九本。

昭和四十九年十一月十九日

転移は遂に右耳へ達す。右中耳及び外耳根治手術及び右頸部リンパ節摘出(一ケ)。

昭和四十九年十二月二十日

病院入院生活としては最後の退院となる。群馬がんセンターの看護婦さん達と手を振り、手を握り合いながら別れを惜しむ。このとき、すでに恐れていたがんの肺転移を認めていた。以後二ケ月間、自宅静養されるも体力の限界ここに極まる。

昭和五十年二月二十二日

早暁、自宅にて眠るがごとく静かに、奥様のまつ遠い国へ旅立たれた。ときに六十七歳。

ちなみに、全治療経過中のまとめの数を出してみると、入院回数九回、手術回数(全身麻酔)十回、摘出リンパ節数四十七ケ、放射線治療回数七十九回、入院総日数二百五十九日、外来通院回数百三十回、総治療日数二千七百七十四日(七年八ケ月)。

以上、何と全生涯の一割をしのぐ日数が、がんとの命をかけた戦いによって占められていたことになる。

雄弁だった氏から声はもぎとられ、切れども切れども現われる頸部のリンパ節転移で、首中は傷だらけの人生。撃たれても撃たれても、なおかつ敵に立ち向う勇姿は、まさに最前戦に立つジェット編隊の、先導パイロットさながらの心境であられたことであろう。

十度にも及ぶ手術には何の迷いもなく快く応じられ、何一つ不平も述べられなかった。術後の麻酔からの醒め際も実に鮮やかそのもの。〝気をつけ〟の姿勢を手術台上でくずされたことは、一度たりとも見ることができなかった。これには担当麻酔医も敬服し、未だに病院の語り草になっています。

がんの拡がりかた、転移の仕方といい、病気全体の経過も普通の人のそれとはいちじるしく異なるものであった。さしもの〝がん〟も、永長さんの身体とその精神力の非凡さにかなり手を焼きつづけていたことは、この永久に残るカルテが証明しています。

私はひそかに思います。この永長佐京という人間は、実は生まれつき神に近い人、いや、まさに神であられたのであろうと。医師の目からすると、そう信ずるよりほかに仕方がありません。

これらの闘病の記録はすなわち、永長さんとともに多くを苦しみ抜き、そこから多くを学んだ主治医の、いうなれば自叙伝でもある様な気がしてなりません。

鎮魂の意を込めて、ご遺族のご諒解を得て、手もとにあるカルテの抜粋をつつしんで公表させていただきました。

（故永長会長主治医）

知恵を盗んで十七年

福庭正雄

「福ちゃん、経営者というものは私利私欲を捨てなければいけません。会社を私物視してはいけません。会社に依って生活している社員を思い、自分の責任の重さを先ず第一に考えるべきです」

紙に書かれた言葉であるにも拘らず、何故か私には、それが永長さんの口から音声を伴って発せられたもののように感じられた。私の耳に、そして心に響いたのである。

その言葉が生きた言葉であったからであり、また、永長さんが発病以前と変らずに精彩を放ち、生き生きしておられたからでもあろう。不治の病におかされ、声帯を失った悲しみ苦しみを少しも表に出さず、事もなげに淡々と筆談を続ける晩年の永長さんであった。

思えば私にとって、永長さんとの十七年間のおつきあいは、教えられどおしの十七年間であった。

昭和三十三年、西大久保の第一家庭電器創立事務所をお訪ねした時がおつきあいの始まりで、当時私は社員六人程の小さな広告業を興し、意気に燃える青年であった。多分に青年特有の生意気さもあった

ろう私のどこが気に入ったのか、永長さんは優しく、時として厳しく目をかけて下さった。そして四年後の三十七年、私は自分の結婚の仲人を、すでに師と恃んでいた永長さんにお願いしたのである。妻となる女性は、第一家庭電器の社員であった。

快諾してくれた永長さんは、

「福庭という男は、将来必ず広告業界の大物になる男だ。それだけの器量度量を持っている。女性としても安心して人生をまかせられる男だ」と、まだ駆け出しの私には過分にすぎる程の祝辞を下さった。



筆者の結婚式における仲人・永長会長

この一言が私を発奮させ、私の人生の方向を定めたといっていい。会社が当時に比べて二十倍にも成長した今日、尚、この言葉は私の心の支えであり、励みとなっている。

「福ちゃん、人というものは長いつきあいになると、とかく金銭的なものが入り込むものだが、君は違う。知恵を貸してくれといってくる。そこがいいんだ」

知恵は無利息である。返済の必要もない。そして貸せば貸すほど貸す当人は嬉しいものだ、と永長さんはある日いわれた。

また晩年のある日、

「最近の君は俺の知恵を借りに来るというよりも、盗みに来るみたいだな」

これには私も頭を掻いた。

そんなわけで私は、経営者の心得から私的な雑事に至るあらゆる事柄に、永長さんのお知恵をお借りしたのである。唯一のご趣味であった花札には必ずお仲間に入れていただいたが、陰湿さの微塵もない、カラッと明るく単純明快に勝ち負けを競う、いかにも永長さんらしい楽しいものであった。強いことも滅法強かった。酒をたしなまなかった永長さんにとって、花札が酒であり、新しい発想の源泉だったのだろうか、遊び興じつつふと洩らす言葉に仕事や人生への示唆があり、含蓄があって、私にとっては〝知恵を盗む〟チャンスであった。

他人以上の秀れた知恵を持ちながら他の意見を尊重し、何かを吸収しようと努める心の広い方であったから、若輩の私に意見を求められた事も間々あったが、お役に立つようなお返事はついに出来なかった。借りすぎるほどの知恵をお借りして、まだ全然お返しをしていない有様なのである。

永長さんからいただいた有形無形の財産を何らかの形で世の中にお返ししてゆく事が、今後の私の課題であり、公の人として生きられた師へのご恩返しであろうと思っている。

（㈱信和通信社取締役社長）

テレビが毎月二千円で

阿部　徹

私は昭和二十五年、株式会社鈴や様以来、故永長会長には公私共に大変お世話になりました。その間最も心を打たれた言葉を書かせていただきます。

それは、昭和三十三年、残暑きびしい日の事でした。故会長直々に、依頼したい事があるので自宅（現在の大久保店）に来る様お電話がありました。早速お伺い致しましたところ、応接間に招き入れられ、ご挨拶もそこそこに、「私は都合で東芝月販をやめて第一家庭電器として出直す。ついては新橋に、テレビ毎月二千円月賦表示の〝でっかい〟ネオン看板を造って欲しい。デザイン・設計・予算は一任する。至急着工する様に」との事でした。又、その仕事が上手に出来ても下手に出来ても代金は支払う。但し、下手に出来れば今後一切頼まないとの事でした。早速お引受け致し、期日までに完成させていただきました。

爾後、第一家庭電器様は大発展をとげられ、私共もお陰様で引き続きお仕事を頂戴して、一生懸命

にやらせていただいております。

商売というものはお互いに信頼し合い、且つ自信をもって事に当れば必ず達成出来るという事を、故永長会長に身をもって教えられたのが忘れられません。

終りに、故永長会長のご冥福と第一家庭電器株式会社の躍進をお祈り致します。

（国光ネオン造型㈱代表取締役）

畏友

岡崎清一

永長さんと私は、昭和七、八年頃だったと思うが江戸川区小松川に居住していて直ぐ近くであったので、何時とはなく友人として交際する様になった。永長さんは小松川四丁目の美人横町という花柳界の角で酒の卸小売店を経営していた。その直ぐ前に大きな小池小児科医院があり、小池医院の中に加藤外科医院があった。私は直ぐ近くの電車の終点で、ラジオの製造と月賦販売を営業していた。

その時分の若かりし永長さんの処世術は、一寸人並ならぬものがあった。

私なりに思い出して要約して書いてみよう。

一、飯を食う時は、誰よりも早く食べ終る。

（世の中は忙しいしテンポが早い。ぐずぐずしてはいられない）

一、人に騙される者は馬鹿者だ。

（直ぐ泣事を言う者は馬鹿の上塗りである）

一、何事を成すにも一人前しか出来ない者は動物と同じだ。

（世の中のプラスにはならない）

一、成功出来ない者は一人前ではない。

（己のやっている事は何んであっても成功さすべきだ）

一、大きな人物と付き合え

（知恵と物とが得やすい。無い者からは何も得られない）

以上は、永長さんの若い時の気持ちを私がその様に受けとめたものです。

永長さんはどこに行っても歩くのが早く、何時も私が追いかけている様であった。一緒に飯を食うことは度々あったが、何時も私が半分食べる間には終っている。うっかりしているとうまい物は知らぬ間に食われてしまう。一事が万事で、彼と行動する間は私はうかうか出来ないので、何時も緊張していた。永長さんの素早さ、機敏さ、判断の正確さ、大胆さ、話術の見事さ等々、私は年長ながら彼には随分と教えられた。右のような次第ではあったが、永長さんとは馬が合うというか、次第に深く付き合うようになり、大の花札遊びの友でもあってしばしば争いを起して喧嘩はしたが、交際は途切れなかった。

昭和十一、二年頃からか、永長酒店は次第に盛大な発展をとげ、四、五百人のお得意様（酒の小売店や

料亭)を毎年二回程旅行に招待したが、私は友人としてよくその招待に預かった。客車五輛、機関車共二等車(現在のグリーン車)を七日間の貸切りで旅行するのである。京都、大阪、奈良と泊ってもその汽車が待っているのである。

永長さんはこんな盛大な招待をする位だから、大変な商の量であろうと友人達が驚いたものだ。

永長さんは当時から商才の特技がある事は友人の皆知る所であるが、山勘で営業しているのではないかと疑う者もいた位である。

昭和十四、五年頃から統制経済が始まって盛大だった永長さんの営業もだんだん難かしくなったが、私の商売はますます繁昌した。

昭和十六年十二月八日、日本は真珠湾の攻撃と共に米英両国に宣戦を布告して戦争が始まった。

永長さんは番頭の鈴木英一氏に小松川の店を預けて郷里の神崎に帰ったが、それからも時々私宅に見えられた。

昭和十八年頃、前に述べた小池医院は私の所有するものになったが、永長さんが私方に見えて「あの小池医院を加藤先生に売ってくれぬか」との事である。その時も彼一流の交渉の戦術で、弁舌が巧であるとか論理的であるとかいうものではないが、結局私は承知してその医院を加藤先生に八万円で売る事になり、公正証書で契約した。ところが加藤先生から現金を受取る時になって永長さんは「先

生は只今四万円しかない。四万円は登記する時に払うから」と言い、最初から先生は四万円しか支払えない事を承知で中に入って公正証書まで作り、最後にとぼけた顔で致し方ないではないかと一発食わす。私は不承不承ながら四万円を受取り、加藤先生に小池医院を渡したのであるが、私は永長さんの戦術に一杯食わされながら、その交渉のうまさには感嘆したものである。

その晩はその医院の宿直室で三人で会合の宴を催した。戦争の勝負はどうなる。日本の経済はどうなる。何年位戦うであろうか、又我々はどうあるべきか等を夜明け迄語り明かし、そして最後に、三人は兄弟として付き合い助け合おうと約束した。

昭和二十年三月九日の大空襲で、三人の住宅はいうまでもなく、東京下町一面が焼野原となってしまった。

昭和二十三年頃か、永長さんが訪ねて来た。その時は薄い今にも割れそうな下駄をはいて、米を四、五升程持って来たが、又何かやるのかなと胸に感じた。

私は自分のラジオ月賦販売の差引利益集計表、仕入売上などの帳簿を彼に見せ、この商売をやる気はないかと尋ねた。永長さんは一時間ばかり目を通していたが、一言「これは本当か」と尋ねるので「自分の営業に偽りを記入する奴があるか。本当だ」と答えた。

一カ月程して永長さんは洋服と靴をはいて来て、五十万円の現金を腹巻から出して見せ、「君の商売

はこの位の金子でやれるか」と尋ねる。「仕入は二カ月の手形だから充分だ」「相談にのってくれるか」「協力しよう」ということで、永長さんは神田駅の近くの鈴木英一氏の住居で、鈴やの名称でラジオの月賦販売店を創業した。そして私の店から恩田という人を外交員の指導員として雇用し、鈴木氏を一番頭に六、七名の事務員とセールスマンで営業を始めた。

六カ月程すると永長さんは「こんな気の長い商売は俺には向かない」と番頭の鈴木氏に会社を委ねて郷里に帰ってしまった。鈴木氏はなれぬ商売であったが一生懸命に事業を続け、私も責任上協力を惜しまなかった。時々、永長さんがきて帳簿その他を点検し、気に入らぬと鈴木氏に文句を言い、時には「馬鹿野郎！」と帳簿を机の上に叩きつける。鈴木氏は決して反抗せず「解りました。その様にやります」と誠意をもって答えていたが、この主従の姿をみて私は本当に羨ましかった。

六カ月もしてから永長さんが神田に帰って来たが、こんどは本気でやるらしかった。

私は永長さんに業界の各メーカー或いは問屋などを紹介したが、ある日永長さんが組合に来たので、当時、東京都ラジオテレビ月販協同組合長及び東京都電気小売商業組合長であった業界の大物、信井齋蔵さんを紹介した。すると永長さんは何時もの弁舌であたかも旧友の如く信井氏と談笑している。

又ある時、専門の問屋をやっていた今村さんを紹介した折、昼食のご馳走になりながら鈴や㈱へ五十万円を出資する話が出て、今村さんとは初対面であるが、数日してこの契約は実現したのである。

永長さんのこの話術のポイントはなんであるのか、と、私はただ驚き呆然とした。

そして鈴やの月賦販売はみるみる内に発展して行き、私の会社より販売量が増加するに至ったのである。当時、鈴やと当店とは隅田川を境にして地域の協定があったのだが、鈴やは当社の領分に進出してラジオを販売してくるので私は面白くない。そこで「永長さん、一寸都合が悪いので三十万円融通してくれ」と手形を発行し、支払日と振出日を逆に記入して借りた。永長さんはこの手形を返済日であるから現金にせよと来たので「銀行に振込んで請求して下さい」と答えたら、永長さんは何の苦情も言わずに嫌な顔をして帰って行った。私は何時も一杯食わされていたので初めて彼に一杯食わしてやったが、こんな事しか出来ないのかと自分を嘆いたものである。

それから三カ月程絶交の状態になったが、ある日加藤先生から夕食を共にしたいと招待を受けたので、奥の間に通されると永長さんがいて、お互いにもう喧嘩も出来ない年であるので加藤先生の取なしで又仲よくする様になった。

その後永長さんは、東芝と提携してその系列下に入り、新会社の社長として東芝リンクストアの名声を業界に轟かしめて活躍されたが、間もなく永長主従三十数名と共に東芝を退陣して第一家庭電器を創立し、又もどんどん発展をとげて今日の揺ぎない基盤を作り上げたのである。

その間、必ずしも波静かな航海ではなかったと思うが、永長さんはどんな苦境に遭遇しても鷹揚と

して迫らず、大胆に、正確に難局を打開していった。時々は私に相談する事はあったが、あくまでも決定するのは永長さんである。病気で言葉が出なくなっても、会社の幹部を連れては時々私方に見えられ、筆談にて副社長に譲るべきやなども相談された。彼のその信念たるや、鉄石の如くかたく、自社発展の為に生死を省みず奮闘する姿は、まことに立派なものであった。

その、偉大な経営者であり、私の心の友であった永長さん、そして加藤先生も既に故人となられて久しい。しかしながら、第一家庭電器は永久に繁栄すると、私は感じる。なぜならば、現社長を始めとしていずれ劣らぬ優秀なる幹部社員の重鎮が皆、永長さんの精神を体して結束しているからである。

最後に永長さんご夫妻と加藤先生のご冥福を心からお祈りする。

近い内に私も冥土に行くから、その時は又仲よくしようと思っている。

（有）岡崎電化ショップ社長）

〝佐京どん〟の思い出

池本敏夫

会長と私の出合いは、昭和四年の初め頃、当時本所若宮町（今の石原町）にあった大野屋酒店という店舗へ、私が見習店員として入店した時で、そこに永長佐京さんという、一寸珍しい名前の方がいると思いましたが、それからは佐京どんと呼んで一緒に仕事をするようになりました。

当時の私たちの仕事は、地下足袋を履き、ご膳籠を担いで、各家庭へ毎日ご用聞きに廻って注文を取りに歩くのですが、店員の内で注文を取って来たトップはいつも佐京どんときまっており、他の店員も私も、一度も佐京どんに勝った事はありません。私たちが舌をまくくらい商売熱心で、店主も驚いていたようです。店主は将来性があるとみたのか、実によく佐京どんの面倒を見てやり、遂には自分の妹を佐京どんに嫁にやりたいという話をもち出す程、佐京どんに惚れこんでいました。

その後、佐京どんは独立する為、小松川橋の手前の当時美人横丁と呼ばれる小松川の一角へ、主人の大野屋の屋号を譲り受けて大野屋酒店として独立開業しました。開業すると同時に高柳とくさんと結

婚され、鈴木英一君が店員で、三人共若くはりきっておったものです。私はよく月島から自転車で小松川の大野屋へ出かけては、佐京さんの商売ぶりを見に行ったものですが、その時、佐京さんが私によく言われた事は「商売は相手に儲けさせて、そして自分も儲けさせてもらうのだ」ということでした。「ただ自分だけ儲ければよいという事は通らない。相手がある事だから」と教えられたものです。美人横丁に軒を並べている料理屋は、すべて大野屋のお得意であり、大野屋と取引していることを一つの誇りに思っている様にみられました。

商売が伸びるに従って同業の酒店へも仲買卸を始め、ダイハツの三輪車で酒店へ配達する程に伸長しましたが、例の日華事変が始まって統制経済となるや、何か考える処があって大野屋の店を鈴木君に譲り、佐京さんは郷里の神崎へ帰りました。その後しばらくは疎遠でしたが、ある時何を思ったか上京して来て、物が段々不足して統制配給時代になったことから、佐京さんはガソリンを使わない牛車の運送業を始めました。そして、運送組合の事務所を小松川の酒店(大野屋酒店は閉業していた)の跡へ開所し、その組合を大いに利用してどんどん発展して参りました。その時も私は運送組合の書記をしており、佐京さんの行動には目をみはるものがありましたが、遂に日本一の運送店になりました。

昭和二十年八月に終戦となり、運送業を廃業するや、今度は全然経験もない、鈴やというラジオ屋を神田の富山町で始めたのにはびっくりしました。然し佐京さんの信念ならば、必ず遂行することは過去の

実績を見ても歴然としており、昭和二十四年には株式会社鈴やとし、佐京さんが社長、私も一株主となりました。そして電器業界でもはじめてのラジオリンクストアを組織し、業績もぐんぐん伸びてきました。その後、時の流れを見るに敏な社長は、東芝と提携して東京家庭電器ＫＫの社長となり、それも二年位で辞めて第一家庭電器株式会社を設立しましたが、その時は私も発起人の一人でした。爾来、社長の手腕により家電販売業界では日本一となって、株式も一部に上場されましたが、このような偉大な業績をあげたよき友をもって、私は本当に幸せ者だと常に思っております。

この四十有余年よく私を指導して戴き、何事も会長に相談に行きましたが、いつも親身になって相談にのってくれ、よく教えてくれました。今は亡き会長を思い出して、私の人生行路の指針に致しております。思い出は尽きませんが、思い出すままに拙いながら綴りました。合掌。

（㈲富士屋池本酒店社長）

想い出あれこれ

木村　貞

あれから早や一年近くなるというのに、未だ以て、永長さんの逝去を信じ切れない。元来が頑健なお方でありましたので、誰かが病気でもすると、「病は気を病むからこそ病気と書くのだ。気の持ち様が肝心だ」と励まされていただけに、その永長さんでさえ、病には勝てなかったかと思うと、つくづく淋しい思いがしてなりません。

永長さんとの付き合いは、寺田本家におりました関係で親の代からですが、私は終戦直後に始まる。私は七年に及ぶ南方戦線から復員し、生まれ故郷の神崎駅に降り立ったとたんに、父の死を知らされて愕然とした。悲嘆や感傷にふけっているいとまもなく、その日から、家業の酒屋を継がなければならなかった。そして、西も東も分らなかった私の、手を取り足を取ってご指導下さったのが、寺田本家(株)先代の寺田能之氏であり、フジハン正油(株)先代の高橋半伍氏であり、当時は神崎町の町議などをして故郷に雌伏しておられた永長佐京氏であった。およそ世情にうとく、実社会の経験に乏しかっ

た私にとって、終戦直後の混乱時代から立ち上り、どうやらこうやら今日を迎えることが出来たのも、偏えに寺田、高橋、永長のお三方があったればこそであります。そのお三方とも、今はもういない。お年からすれば、むしろこれからといいたいのに、ご他界されてしまった。冷たい風が軀の中を吹き抜けたような、深い悲しみがこみ上げてくる。

永長さんが傑出した資質を備えていたことは、永長さんが寺田本家に勤めていた当時から、その片鱗を現わしていたと聞いております。しかし、何といっても、永長さんがその資質を余すところなく発揚し、その真価を美事に発揮したのは、以前に小松川にて体験された舞台を東京に求めて上京した第一歩からであろう。確か昭和二十三年頃だったと記憶しているが、永長さんは、「俺はこれから東京にまた出て、ラジオの月賦販売をやるんだ」と、その決意を語った。「いま東京は焼野原から起ち上って、復興の真最中だ。愈々衣食住が整って来たので、その次に市民が欲しがるものはラジオだ。情報と娯楽の提供機関として、市民は必ずラジオを頼りにするはずである。俺はやるんだ。俺はやり抜いて見せる」と火を吐くよ



木村貞(右)

うな闘志に、高橋半伍さんと私とは、夜の更けるのも忘れて耳を傾けた。

〝風林火山〟を地で行ったのが、それからの永長さんの活動であった。当時、高橋半伍さんの厳父、半之助翁から、自分に掛けてある生命保険を担保にして百万円を借り受け、これを元手に東京で開業したのが、ラジオ月賦販売店の「鈴や」である。徒手空拳の永長さんに、あの当時の金で百万円という大金を投げ出した、故半之助翁も並々ならぬ傑物であったのは勿論であるし、それをそうさせたのも、永長さんの、人を動かさずにはいない情熱と、適確な眼識・判断力とであった。

永長さんの東京進出は果たされた。そしてそれだけではなかった。「鈴や」は、あれよあれよという間もなく、ぐんぐん業績を挙げて行った。東芝リンクストア時代を経て、第一家庭電器(株)を創立し十周年を迎えた頃には、押しも押されもせぬ家電界随一とまでなっていた。

昭和四十六年に同社の株式が上場された時には、遂に、家電販売業界トップの座を不動のものとしていた。最も驚嘆させられることは、永長さんが宿痾で入院してから他界されるまでの七年間、不治の病を自覚していながら、社業の最高指揮を取り続け、美事日本一の家電販売会社に立派に育て上げたことであります。その気迫、そのド根性、ただただ超人的としか言い表わしようがありません。

ともあれ、この偉大な人物に接した人達は、例外なく強い感化と影響を受けられたに違いないと思う。戦後三十年間近く格別のご交誼を頂いて来た私などは、その最たる者の一人であった。毎週の土

曜日、その後東京に移転されてからは、お正月やお盆で帰郷された永長さんを囲んで、夜を徹して語り明かした際の説話。あるいは富士、箱根、伊豆の行楽地へ連れ立って出掛け、物見遊山に興じた際の世間話。どれ一つとっても、そのまま処世訓として私達の心の栄養となった。旅先の宿で展開する碁、将棋、その他などからも、貴重な教訓を汲み取ることが出来ました。

「城は人垣。良き友人は最大の財産」とよく云い聞かして下さった永長さん。この訓えを一緒に受けて来た私の良き友人、高橋半伍氏、片岡敬司氏の両人が亡くなって既に久しい。今は、この訓を垂れた恩人である永長さんも逝かれた。これからは、永長さんの遺訓を人垣に替えて、頑張って励んで行くより仕方がありません。話は尽きませんが、永長ご夫妻のご冥福をお祈り申し上げて、追悼の言葉と致します。

（神崎酒類販売㈱取締役社長）

漫遊旅行

柳町文夫

小学校時代の同級生である私は、永長君の思い出として忘れられないことが三つあります。いろいろためらいましたが、その中の二つを思い切って書いてみることにしましたので、失礼の点がありましたらお許し願います。

一つは君が寺田本家に奉公し二十歳の徴兵検査の時でした。検査を終え甲種、乙種、丙種と夫々合格がきまりました。永長君は短尺甲種であったと言っていました。徴兵検査は今の成人式の様なもので、青年の大人への出発点でもありました。君は郷土愛と将来の希望に燃え「俺は日本一の商人になるから君は日本一の百姓になれ。君は日本一の職人になれ」と皆に言って大気焔をあげ、慰労会の一夜を呑みあかしたことが忘れられない思い出であります。そして君だけがその約束した目標を実現いたしました。

次は終戦後間もない昭和二十一、二年頃でした。八月の末、寺田さんと永長君が私の家までおいで

になり、塩原方面に漫遊旅行をするからこいとのことでした。私はそんな金もないし遠慮しましたが、米の一袋も持ってくればよいという話で、同道させてもらうことになりました。参加者は寺田本家の寺田能之さんが団長で、永長君が参謀、客分は飯塚医院長、吉美屋呉服店主と私で、運転手は佐原の松本自動車の店主でした。一同は神崎より渡船にダットサンを乗せて茨城に渡り、土浦より筑波の下を通って下妻方面より塩原に向ったのでした。途中で道の良い処は、永長君と寺田さんが覚えたばかりの運転で自慢しながら車を走らせました。

今の様に交通も激しくなく、道路も悪く、又交通規則もありませんでしたので、四人は後方の荷台に莚をしいて乗り二人は運転台に乗って、後の四人組は寺田さんが持参した酒を、途中の名物を肴にコップを傾けながら塩原街道を進みました。夕方までには何とか塩原に着き玉屋旅館に一泊することになりました。

その晩は運転疲れや途中の呑み疲れ等で早く寝て、あすゆっくりやろうということで、簡単に一杯やってやすみました。次の日朝食をすませ一協議しました。協議の要点は、寺田さんが来年四月の県会に立候補するという下相談でしたが、色々の話もきまり昼食を食べている時でした。宿から話があって、今晩進駐軍の将官二人と婦人軍医官がこの宿を買い切ることになったので、別の旅館に移ってもらいたいということでした。その時初めてこれが塩原一の旅館だったんだナーと思いました。二流旅

館に引越させられた私達は、ブツブツ言いながらも、夜は皆でかくし芸等をやりながら面白く過し、次の日は十時頃まで寝てしまいました。

私達が起きた時は寺田さん、永長君、松本君等は花札やトランプの遊びで、飯を食う時間もおしがって熱中していました。私達もさそわれて仲間になり、面白く遊びました。

ところが塩原の町は小さいので、いつしか〇〇旅館に千葉の大金持が泊っていると評判になり、夕方になったら頼みもしないのに十人の芸者が押しかけて来ました。夕食時の宴会でもあったので初めは歓迎しましたが、その当時は占領下であり、世が乱れていた時代でもあったので、芸者の質もえらく下っていて何とも話になりません。床に入ろうとしてもキャンキャンさわいでいて眠れない。どんどん私達の布団にもぐってきて、逆に女達に強姦される様な始末である。私達も酔っているが彼女達も大酔払いで、何とも夜おそくまでいてやりようがない。一応宿に話し、料金を払って帰ってもらうことになったが、個人的な取分についてはすっかり分らなくなってしまい、あすの朝ということにした。

翌朝になってみると皆あまり金もない。彼女達が催足しても誰が何したかさっぱり分らない。ぐずぐずしていたが結局、飯塚先生が多少払ってその場を出た。永長君が「飯塚先生は俥の勘定を払ってくれたので我々の親だ」なんて笑っていました。

その後私は永長君と会う度に「柳町君。あれ以来兄弟になってしまったなー」等と笑い話を繰返す

ようになりました。その宿はそんなことで別れを告げましたが、罪を作った様な気がしたのは私ばかりではない様です。

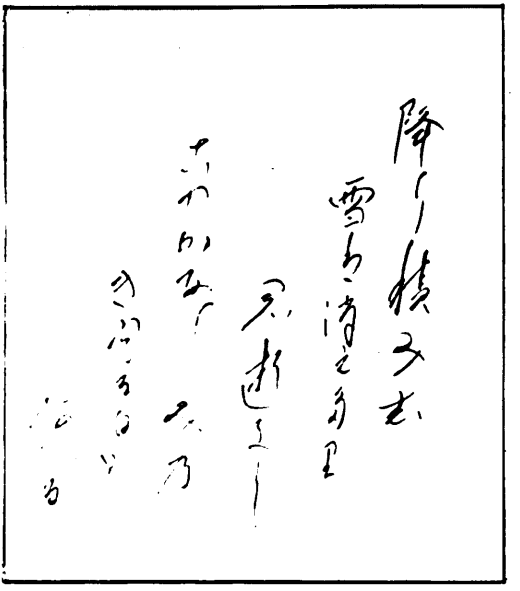
奥日光より川治温泉に行くため本湯温泉を通って川治に行く途中は、道路が悪くて三回も自動車がぬかるみにはまり、農家から丸太や板子を借りてきて、後押しをしたりで皆泥んこでした。川治の柏屋で川に面した部屋に泊り、明日は帰宅出来ると五日目の朝早く出ましたが、途中道に迷ったりして水戸近くに来た頃には夕暮となり、泊るより外に手がなくなりました。皆で懐中を調べてみると皆費い果して殆どない。そこで、寺田さんが水戸の知り合いの酒蔵店主に話して金を借りようとしましたら、同業者知人とはよいもので、大洗の別荘があいているからと我々を泊め、お酒までご馳走して歓待してくれました。

朝食後神崎までのガソリン代と少し残った金で西瓜三個を買い、誰一人サイフに一銭の金もなくなって、やっと寺田さんの家に着き、三個の西瓜で砂はたきをして解散しましたが、こんな面白い旅行はしたことがない、とその後会う度に語り続けて来ました。この旅行中縦横無尽に才能を発揮して、すべての交渉に漫談で花を咲かせ、皆を喜ばせてくれたのは永長君でした。

紙面の都合でくわしく書けないのは残念ですが、心から君のご冥福を祈って筆をおきます。

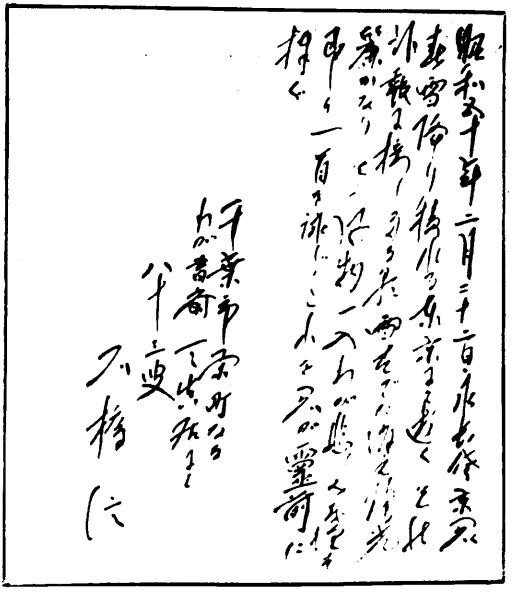
（千葉県神崎町友人代表）

春雪の朝



降り積みし
雪は消えたり
君逝きし
このかなしみの
きゆる日や
ある

石橋信



昭和五十年二月二十二日永長佐京君
春雪降り積れる東京にて逝く　その
訃報に接したる朝雪すでに消え　陽光
麗かなり　その風物一入わが悲しみを増す
即ち一首を詠じこれを君が霊前に
捧ぐ

千葉市栄町なる
わが書斎天眞居にて
八十三叟
石橋　信

巨星の光芒

鴇崎　静

「もう永長社長が来る頃だなぁ」。毎年お盆か年の暮が近づいてくると、父はかならずひとり言のようにくりかえした。

あれはいつの頃からだったろうか、おそらく、永長さんが終戦後再び上京されて、ラジオ月賦販売店「鈴や」を開業した頃だったろうかと思う。永長さんが神崎へ帰って来た時は、神崎から六キロばかりはなれた私の家へ、かならずといってよい程、寄って下さるのが例になっていたからだ。

父は、永長さんとは年齢の差こそあれ、母方の従兄弟という間柄にあったのと、永長さんの生いたちから、少年時代からのお人柄をよく知りぬいていたために、若い頃からよく口ぐせのように、「佐京はかならずエラ者になる」と言って、永長さんに惚れこんでいたことが、通じていたためではなかったかと思われる。

はじめの頃は単身でおいでになったようだったが、第一家庭電器株式会社を創設してからは、大て

い奥さん同伴か、会社の幹部の方とお見えになり、あいさつもそこそこに、まず神棚（神式のため、先祖は神棚に祀る、祖母は永長さんの伯母に当たる）に礼拝されてから、ユーモアを交えた座談に入るのが常だった。お話は社会万般の話から、商売の話、信仰の話と千変万化して、聴く者を決して倦きさせない、巧まない話術の妙というか、人の世の真実というかに、みち溢れていた。

それに、奥さん同伴の時には、その奥さんがおそばにひっそりと坐られて、終始ご主人のお話に笑顔であいづちをうたれ、時にはお話がとんでもない脱線をされても、その温い笑顔を決して崩されたことはなく、同席の私たちに言い知れぬ深い感動をよんだものだった。

私の父も、八十九歳の老齢と、ふとした風邪をこじらせての衰弱には勝てず、医師から重態を予告されていた頃、夜半に永長さんのお見舞いを受けた。

「おじいさん、佐京だよ、わかるか……」。

意識のうすれかかった老父にも、永長さんの誠意は通じたとみえて、やや相好をほころばせてかすかに肯いた。口もとが動いたが、ことばにはならなかった。さだめし、「よく来て下さった」と言いたかったのだろう。

永長さんはそのあと、私どもを相手に夜を徹して情熱的に商売を語り、信仰を語り、上場後の第一家電の未来を語り、珍しくその夜は泊って下さった。

ご自分の病をおして、重病の父をお見舞い下さった永長さんのご誠実と義理固さに、父の枕辺にいた家族は感涙を禁じ得なかった。

このお見舞いの夜が、永長さんのお声を聞いた最後になろうとは、神ならぬ身の知る由もなかった。

その後、幾ばくもなく、父はこの世を去った。

思えば、一生を通じて、「佐京はかならずエラ者になる」と言いつづけたが、いまわのきわまで、その永長さんご自身に見守られて、自分の信じたことが、決して間違いでなかったことに、満足して昇天したのであろう。

その永長さんご夫妻もすでにこの世にないが、その巨星の光芒にも似た大徳は、第一家電は申すに及ばず、郷土や家電業界をてらし続けることを信じて疑わない。　合掌。

（下総中学校校長）

思い出すままに

寺田欣一

――はじめに――

永長さんに関する想い出は数え切れない程多い。然しこれを文章に纏めるとなると仲々難しいものである。今回はそれらの内から思い付く儘二～三を記してみたので、皆さんのご批判を賜わり度い。

――商売について――

永長佐京さんは商人となる　めこの世に生をうけた、と言っても過言ではあるまい。それだけに商いにまつわる言葉、行動、態度といったものの想い出がいちばん数多いように思われる。それ等の内で私の心を捉えて離れない言葉が一つある。

或る時、私の店を訪ねられた永長さんが、若い販売係を集めて話されたことがある。「百姓は自分の田圃が決まっていて、他人の田に稲を植えたり、それを収穫したりしたら犯罪になるが、商人は何処へ品物を売っても罰せられることは絶対に無い。商売ほど自由で思う存分できる仕事は、いくら探し

ても他には見当らないのではないか……」

更に永長さんは言葉を継いで、お若い頃に私の店で酒の販売をしていた当時の経験をいくつも話された。一年間に何十軒ものお得意を獲得したことや、離れようとした得意先を引き留めたこと、遂には返品の処理に到るまで、我々商売に係る者にとって深い感銘と希望を与えるお話であった。

私の脳裡にはこの「百姓の田圃と商人の商圏」のお話は、今でも忘れ得ぬ名言として強く印象に残っているのである。



神崎神社の参道での寺田氏と会長

――信仰について――

永長さんの信仰は晩年になってからのものであった。勿論、崇祖の念はお若い頃から比較的強く、祖先の墓参は欠かしたことがなかった。然し神を敬う気持となると、中年までは全く無かったようである。神前にどうしてもさい銭をあげねばならない時は、財布の中から最も少額の貨幣を探し出していたことを、私は何度も見ていた。

六十歳頃から敬神の念が頓に篤くなったのは何故だろうか。何でも寛一君の病気と、当時の会社の状況が思うように行かな

かったことに起因すると聞いている。何れにしても、永長さんの信仰は他人に強いられて入ったものでなく、自らの判断で入信したものであることは間違いない。それだけに普通の善男善女のそれとは大部違ったものがあった。

例えば、「俺は神様を試しているのだ」ということをよく言われた。そして自分の願いが叶えられた時は、思い切った神様への奉仕をしたものだった。処が永長流に言うと、神通力を失ったものからは直ぐに離れていってしまった。

この辺が凡人の信仰と異なる点であろうが、私には未だに良く解りかねる面もある。しかし今となってはご本人に聞きただす術も無いのが残念である。

――思いやりについて――

永長さんは極めて激しい気性の持ち主であった反面、他人に対する温い思いやりの心も常に忘れてはいなかった。

嘗て私は、医者も首を捻る程の大病をしたことがあった。その時、永長さんのとられた行動こそ、私には生涯最大の感謝の想い出として忘却することができない。

当時の第一家電は、漸く業績も好転したばかりの頃であったと思う。毎日多忙を極める社業の間に、私の急病を伝え聞いて直ぐ奥様と寛一君を神崎まで遣わされた。私の主治医と会われた寛一君の報告

は、恐らく不治の難病（肝臓癌の疑い）ということであったと思われる。

ご自分のこと以上に心配された永長さんは、一刻も早く一流の医師の診断を受けるよう私の家内に指示され、自ら幾つかの病院に声をかけて下さった。更に当時信仰していた或る人にも「何としても寺田の病気を治すよう」と懇願されたとのことである。その効あって私の病気も数ヵ月の入院により完治し、今でも頗る健康な毎日を送らせて戴いている。

私の今日あるのは全く永長さんのお陰である。

（㈱寺田本家取締役社長）

飛行機の中の思い出

村内村雄

永長さんの思い出は限りない程あるけれど、飛行機の中で永長さんと私のたった二人で語りあったことは、終世忘れ得ぬものである。

それは今から八年位前、たしか昭和四十二年頃だったと思うが、或る日、突然永長さんから電話が私に入り「村内君。俺と一緒に広島の第一産業へ行かないかな」。何の前ぶれもなく「行くのは明後日だ」といった調子。当時私は全日電のメンバーの末席にあり、永長さんは会長という立場だったので、常日頃時々は簡単な会話を交したことはあったが、特別それ以上の交際はなかった。

当日飛行場へ行ったら、永長さんはたった一人だった。永長さんの場合は大抵誰か随行者がいるのだが、その日は単身だったので、私が彼のかばんを持った。

機内では二座席の側だったし、それに爆音がはげしかったので、隣に気兼なく語り合えた。

会話の内容は例によって商売の話ばかりだった。彼の体験からにじみ出る言葉は、私にとって珠玉

のように聞えた。

そのうち、彼は突然「村内君。どうだね、君の娘を俺のところへ呉れないか？」その籤から棒さに私が驚いていると彼は「それで、俺の娘を君のところへやるんだよ」

私がビックリしていると、彼は「ハハハハ、やったり取ったりであいこだよ」……

私はややあって「それもそうですが、息子や娘達の気持もあるんでね」などと平凡な答をするより仕方がなかった。



永長会長と語る筆者

時が流れた。

私の次男の忠寿が、永長さんの四女の京子さんを娶った。

又時が流れた。

そして私の娘の百合恵が、永長さんの次男の年永君に嫁いだ。

あの飛行機の中での永長さんの発言は、決して単なるその場限りの発言ではなかったようだった。

彼なりに相当深く考えての発言だったのだろう。供も連れずに飛行機の中で、二人きりでじっくり語りあった会話の中へ、ポツリと交えた重大な発言は、私の胸にグサッと突きささって

いた。

そして、彼独特の強烈な意志が作用して、その言葉通りに二組のカップルが誕生してしまった。驚くべきことは、当時私の子供達も永長の子供達も、全く一面識もない間柄だったことで、両家で互いに行き来していたなどというものではなかったので、文字通りのこれは驚きであった。

と同時に彼の念願によってか、二組とも全く仲良く、いいカップル。

今頃は天上で「なあ、村内君。俺の言った通りだったろう」と笑っているような気がする。

心友　永長佐京逝く

あと幾日の友の命を想ひつつ、夜行電車は多摩川渡る

君逝くか煌めく灯もありふと消える、青き灯もあり街を見ている

七年半十一回の癌手術、君耐えたれどいまは術なし

死に近き君を想ひて帰る夜の、バスの釣り銭の崩れ出る音

死期近く書きし闘病の君の手記、読むに耐え得ず手にしておれど

馳けつけし末の息子の啓佐の、ワイシャツのままの動哭あはれ

笑むがごと花に埋れし君の顔、われも静かにカトレアを置く

見納めの顔にはうすき口髭よ、病み疲れたる君の面はも

葬列の車のわれ等黙深し、泣きつづけいる君の娘子

轟然と点じられたる火の音よ、君入り給ひし葬り処の窯

骨壺に骨拾うときからからと、軽き音立つ君が骨はや

合掌

（㈱ムラウチ取締役会長）

裸木の影

金子利子

縹渺たる野面に立つ裸木、その梢を冬の風が吹き抜けるそんな風景、その絵の中に私と叔父の一日があった。

叔父についてはさまざまな思い出があるが、そのいずれにも、叔父との間に或る畏怖の念があって、まことに心の交流があったとは思えないものであった。

私が太田にある群馬県立がんセンター東毛病院に、再び叔父を訪ねたのは、十二月も中旬に入ろうとする冬晴れの陽ざしの明るい日であった。病室のドアはノックする必要もなく開かれたままで、床に半身を起こした叔父は、左手の窓外にじっと見入っていた。病院の前庭には四、五台の車が駐車し、垣の外の畑には大根やねぎが植えられ、人家のとだえるあたりに葉をすっかり落とした裸木が、そこだけ空を区切って立ち並んでいた。けやきだろうか。くぬぎだろうか。

訪れた私に、叔父はすぐさま、「学校は?」と尋ねる。私の訪問の度に問う叔父の最初の質問であった。

涙もろい私は、それだけで、もう顔がゆがんでくるのであった。前週に見舞った母から「気持ちの上でも大分弱っている様子なので……」と電話してよこしたのだが、それにはふれずに「ひまをもらってきた」とだけ告げると、万事察したような顔つきでじっと私を見つめていた。

殆ど流動食だけになったという叔父に、コンソメなど何種類かのスープやアイスクリームを用意して行ったが、大半は看護婦や知人に配ってしまい、自己流の特製スープを作って、「これがいちばん口に合う」と言っては私にもすすめた。側で駅弁を広げた私に、しきりに味を尋ねるので、私も料理をひとつひとつ、つまみ上げては説明し、叔父も楽しそうに食事していたが、コーンの香りはしても、さして美味とも思えぬあのスープしか、今は叔父の味覚を満足させられぬことに、胸がこみ上げてきてならなかった。

開けたままのドアから時折り看護婦が立ち寄り「永長さん、きょうはお客さまがあっていいですね」と声がかかる度に、にっこりしていた叔父だが、いつも冗談を言い合ってばかりいたのに、その日は常と異なり、「真実とは何か」「幸福とは何か」……と続けざまに質問してきた。叔父の聴力は次第に薄れ、会話は筆談でしていたから、その禅問答のような難題に躊躇していると、せかす様に顔を見つめ、私が答え始めると、最初の数行を読んではまた問い返してきた。そうした性急さの中に、次第に叔父の焦燥と悲痛さを感じ、迂闊には答えられぬぞと、峻厳な思いに駆られたのだった。

社会人として、家人として、幾多の紆余曲折はあったとしても、自ら掘り起こしてきた人生を肯定し、満足しているものとばかり思っていた私にとって、その日の叔父は、さ迷える小羊でしかなかった。「ああ、この叔父にも、いまこの様な苦悩があるのか」と改めて叔父を見直したのだった。

癌治療の専門家である最も信頼する医師のもとでの静養とはいえ、白い四角な部屋でただ一人、迫りくる自己の死と真向って生きる毎日は、いかな叔父にとってもつらい日々だったのではなかろうか。人生を達観し得たかのように見えたあの叔父も、あの日、あの時は、内面深く兆した思いを語らずにはいられなかったのであろう。裸木の梢の空が赤く染まり、いつか夕やみの空に黒い影となってとけこむ頃まで、飾らぬ心を語り続ける叔父に対して、私はただ、その手をきつく、きつく握りしめることしかできなかった。迂闊にも叔父のそのような心を理解することも無くただ、なぐさめにならぬなぐさめを言い続けてきた愚かさを恥じつつ。

いつもは帰宅を急がせる叔父が、その日は言わず、私もまた言わぬまま、私にとって、「その日一日叔父の看病ができることが、唯一の幸である」と、こまごまと叔父の用を足して過ごしたのだった。

たしかに叔父は偉大であり、立派である。しかし、私にとって、叔父は叔父であり、私と同じ泣き虫、弱虫でもある。

叔父を思い出す時、あの病室からみた裸木の風景が現われ、泣いたり笑ったりした一日がきのうの

ことのように浮かんでくる。そんな時、私はどこにいても、「叔父ちゃあーん」と声をあげて呼びかける。

臨終の夜半、「とし子!!　トイレットペーパー持ってこい」と、別れにならぬ別れを告げてきた、最も人間臭い叔父に。

（銚子市立春日小学校教諭）

温情の人

高柳眞三

文章の苦手な私、会長の思い出と題してなんの纏まりも書けませんが、思うままに筆をとりました。あと一年で丁度七十歳を迎え、何不足ない幸せな毎日をかみしめて、私は仏壇の戒名に会長の冥福を祈っています。

私が今日、これまでこられたのは、一も二も総べて会長のお蔭であり、他には何ものもないと言っても過言ではないのです。

これが総べて会長の感謝の思い出です。

永長家と高柳家は昔から問題があった様で、両家の先祖は大昔から由緒ある家柄にかかわらず、会長の生れた幼い時代には、両家共どもどん底に落ちぶれてしまった仲を、祖母に言われるままに、妹との笑い話もある結婚から明るさを取り戻したのです。

会長にはすなおさがあり、親には実に孝行であった。私が戦災で大家族六人が丸裸となり、何処へ

行く所もなく会長の郷里神崎町に世話になった時は、戦争中の物不足の時代に、衣食住から仕事のヤスリ工場の設立や労力まで協力して呉れた。焼入の日など早く出て炉に火をたきつけたり、多忙の体を時には鍛冶屋の親方を相手に先き手の手伝いをしたり、左きき特有の裸のスタイルで、トンテンカン、トンテンカンと神崎神社の森下に響かせたりした、本職顔まけの姿が目に浮びます。

鉄は熱い内に打てという諺を身を以って実践し、第一家電の隆盛時には年に十数店の出店を敢行した。会長の幼時からの生涯の歩みは決して順風満帆ではなかったが、良悪の判断が早く、良い事は直ぐ実行に移すせっかちの面もあった。又、平素健康でない私が四十度以上の高熱が続き急性肺炎で苦しんだ時は、近くの医者にかかっていたのですが、一向に熱が下らず、更に可成りの吐血の為会長も驚いて心から心配して呉れた。

神崎町には他に何人も医者があったのですが、六―七キロもある佐原市の名医のところまで寒風の深夜に自転車を飛ばし、名薬を持って来て呉れたので、ようやく生気をとり戻したのですが、その時の有難さ篤い温情には全く頭が下り、命の恩人として忘れられないのです。

会長は長ずるにつれ、自分の富は自然のままとして、他人の財産作りをたえず考えて呉れた。或る時には厳しい時もあったが、或る時には温情を以って親戚の中心となり、私共の大きな生活の支えであった。身近な周囲の人の幸せを願い、皆んなの喜びを自分の喜びとして満足し、人の為世の中の為

に働いた偉大な素晴らしい人柄であった。

又、旅行など好きであったが、一人旅とか家族旅行は少なく、身近な遊ぶ友として、健康な時には月に一度位私を誘って呉れた。それらはいずれも懐かしい思い出ですが、特に一週間の東北旅行をした時は、家内も招待されて一番楽しかったデラックス旅行であり、私の一生の思い出です。

終りに会長ご夫妻のご冥福を祈ります。

（故永長会長義兄）

たった二銭の黒砂糖

金子亀井

故人佐京や私が生まれた頃の永長家は、すでに斜陽の一途を辿り、田地・畑地を売り尽くし、小学校に通い出した頃は、蔵の中の品物や、四反歩余りの屋敷も売りに出され、貧乏のどん底であった。

したがって、その日その日の食べ物にも不自由し、学校に弁当を持って行くことができず、家に帰って、食べるふりをしては水を飲んでがまんする日が続いた。

小さかった二人は、けんかをしながらも、空腹になると力を合わせて〝もろこし〟をひいて食べた。飢えを満たそうという共通した思いにかられ、手に余る大きな石うすを廻したのだった。粉が出来るとそれをだんごにまるめて蒸し、二人の小づかいを出し合って、湯のみに半分程の黒砂糖を買って来ては蜜を作り、だんごにつけて食べた。当時私たちは、時たま小づかいに一銭ずつもらったのであるが、黒砂糖は一銭では買えず、二人の分を出し合ったのである。それでもう小づかいは無くなってしまうが、もろこしだんごで腹いっぱいになった二人は、けっこう満足したものだった。

そんな幼年時代を過ごした故人が癌にかかり、病院に入ったり出たりの長い間、代われるものなら代わってやりたいと常に思っていた。

故人は小さい頃、負けん気の強いくせに臆病で、夜半一人で便所に行かれず、いつも小用を足す時は私を起こしたのだったが、病状が進むにつれ、生来の弱気がつのったのだろうか、空腹を抱えた幼い頃と同じような顔つきをして、見舞いを待つようになっていた。

あれは、臨終の半月ぐらい前だったろうか。夜半に寛一さんから電話があり、「すぐに来てほしい」ということで、夜の明けるのを待ちかね、気もそぞろに電車を乗りついで行ったら、げっそりとやつれた故人は、うっすらと目を開けて何度かこっくり、こっくりうなずき、すでに書く力も衰え、わかりにくく読みにくい字で、「明日も来てくれ」と書いた。二人して〝もろこし〟をひき、飢えをしのいだあの昔のように、病気の苦しみも辛さも分け合いたいものと、私もしっかりとうなずき返した。

亡くなる二日前に、二センチあまりにものびていたひげを二時間もかかって剃ってやった。死は今夜かも知れず、明日かも知れない。「きれいにしてあげるからね」そう言いながら、涙が後から後から溢れるまま。

私より先に別世界に旅立った故人、財を成し、地位を得、子に恵まれ、幸福の絶頂にいたのに……どうして先に……。

でも死の寸前、貧しかったあの昔のように、「そばにいてくれ」と頼ってくれたことが、先に旅立たれた悲しさから私を救ってくれ、その一行の文字がかけがえのない宝になっている。

雪の朝、静かな眠りについた故人との思い出は尽きない。

（故永長会長姪）

呑舟の魚

鈴木英一

故永長佐京氏と私は従兄弟だが、一緒に仕事をするようになったのは、彼が二十一歳で、故郷の千葉県神崎町より上京し、江戸川区小松川で酒商として独立した時からである。

開業して間もなくのこと、ある酒造家の若旦那がその資本力に物をいわせ、こちらの三倍もある大きな酒商をすぐ近所に開店した。何分にも当方は無資本のこととて、普通であればとても太刀打ちできないところだが、佐京氏の意気とアイデアで、早速問屋を飛び歩き、ありったけの幟や提灯を借り集めて、店頭や周りの電柱まで負けずに飾りたて、先方の開店の大々的な宣伝を大いに利用して、見事に相手を上回る売上をあげ、程なくして閉店に追いこんでしまったのである。

彼は、その後手がけた様々な事業についても、相手の力をうまく利用して成功に導かせることの、実に上手な人だった。そして常に「人間成功したければ成功した人と交際せよ、金持になりたければ金持と付き合え」といっていたが、「呑舟の魚枝流に遊ばず」という格言をそのまま実行していた。

ある人は「永長さんはまるで蓮のような人だ」といっていたが、これは、蓮はその切口から先がよく見えるからで、何か相談事に行くと、相手の顔を見ただけで、今日は何の相談に来たのかを見抜いてしまうという程、実に先の見える男だった。

二人とも旅行が好きでよく一緒に行ったが、そんな時、彼は車中で全然知らない人に対しても気易く話しかけ、相手に少しも嫌味を感じさせずに必ず商売してしまうという、仕事熱心な無駄のない人でもあった。



昭和40年３月、文男兄銀婚式記念旅行で佐京さんと（左から２人目が筆者）

また実に弁舌のたつ人で、立板に水を流すというのは彼のような人をいうのだと思う。

酒商時代、戦争で統制経済が厳しかった頃、大量の闇の酒を動かして西新井警察署に連行された事があったが、その取り調べの時も得意の弁舌で警察部長をまくしたて、さすがの部長も最後は言葉につまってしまい、後になって私に「お前の主人は年は若いが大した男だ」といって感心していたことがあった。

十年程前のことだったが、大阪の三洋電機の本社へ一緒に行った時、当時の井植歳男社長に対して、「社長、お宅の会社のス

テレオはズテレオだ。ステレオの仲間には入らない」といい、井植社長をして「私も多くの人と交際しているが、わが社のステレオをズテレオだといったのは君が初めてだ」と笑いの中に感心させ、それが三洋のステレオを改良するキッカケとなって感謝されたことがある。

自分の正しいと信じたことはどこまでも押し通す意志の強さと、その商才にたけている点では抜群のものを持っており、その後、長男寛一君の結婚式には井植社長も出席してくれて、その時の祝辞の中で「永長さんは商売の神様である」と賞讃の言葉をいただいた程である。

「何をやるにも、一番にならなくてはいけない」と口ぐせのようにいっていたが、事実、酒商をやれば江戸川区で一番、運送業をやれば東京一、最後の家電販売業では遂に日本一となり、殆ど自分の意志どおりにその生涯を歩んできたのではなかろうか。

あんなに頭のきれる能弁家の佐京氏が、最後に喉頭ガンで声が出せなくなって倒れるとは、何という皮肉な運命であろうか。特に豪放磊落、天衣無縫の彼が、糟糠の妻とく夫人を亡くした時の落胆ぶり、嘆き悲しみぶりは見るに忍びなかった。

晩年、入院先の太田の病院に彼を見舞いに行った時、その時は既に流動物しか食べられず、「昨夜はもりそばを食べた夢を見た」と筆談で書くのを見て、私は涙があふれてきてどうしようもなかった。彼は殊の外のそば好きで、昔、私が経営していたそば屋によくやってきては「うまい、うまい」と喜ん

で食べていた時のことが、思い出されたのである。

幼い頃から従兄として、成人してからは主人として、晩年はよき心の友として、彼とは長年にわたり共に苦労を分かち合ってきた。若い頃は意見の衝突したようなことも何度かあったが、お互いに年をとってからは温かい友情で支え合ってきた。

その交際があまりにも長く深かっただけに、彼の思い出は尽きないが、今やそのかけがえのない人を失って、まことに心淋しく、惜しい人物を亡くしたと返す返すも残念でならない。そして今はただ、朝な夕な心静かに彼の冥福を祈るのみである。

（故永長会長従弟）

人となり

父と私

永長寛一

父が亡くなってからまもなく一年になろうとしているが、何故か二、三年過ぎた様な気がする。生前は、父が亡くなったらさぞいろいろ大変なことになるだろうと思っていたが、皆様方のおかげで、会社も戦後最大の不況といわれる中にあってはまずまずの業績だし、子供達は六人とも結婚して、各々心配ない家庭を築いている。末ッ子の啓佐にも先日丈夫な子が生れ、父の孫は全部で十七人になった。皆元気で仲良くやっております。どうぞご安心下さい。

私は父が三十一歳の時、江戸川区小松川の大野屋酒店で生れた。四人目にやっと生れた男の子だったから、父の喜び様は大変なものだったと聞かされた。酒屋として一応隆盛にやっていた頃だったので、節句の雛人形などつい最近まで残っていたが、今買ったら何百万円もする様なものであった。

私が二歳の時、金も出来たし、商売も統制で妙味がなくなったとかで郷里の神崎に引っ込んだ。物心ついた頃は終戦を迎えていたが、父は運よく戦争に行かなかったから、当時は疎開で親戚中の家族

が神崎に集まってきた。従兄弟はざっと二十人余りいたから、同年輩の者も多く、遊び仲間にはことかかなかった。父は家族の父であるばかりでなく、親戚中の父的存在であったから、おやじとしての親しみはあまり感じなかった。それでも、庭に大きなブランコや鉄棒を作ってくれたりして、子供達の成長にはかなり気を配っていた様である。病気をした時だったか、自分で凧を作って一日だけ子供達の相手をしてくれたことがあったが、ほとんど家庭はおふくろまかせで仕事に飛び廻っていた。

私が小学校に通うようになってからは、父は東京に出て仕事をしていたから、一週間に一度定期的に帰って来る以外は母子家庭の様なものだった。おかげで小学校時代はのびのびと育った。


入院中の筆者を見舞う「父」永長佐京

中学生になった頃は、東京での仕事も軌道に乗ったらしく、たまに田舎へ帰ってきてもお客が絶えなかった。田舎の学校だったため成績だけはよかったので、次第に父の期待を重荷に感じる様になった。高校に入学してまもなく、家族全員東京に引越して来ることになり、急だったのでやむなく商業学校に転校することになった。田舎でのびのびと、のんきにやってきた私には、東京の空気にどうしてもなじめなかった様で、学校が休みになると、一人で田舎に残っていた伯母の所に逃げ帰った。

やがて大学入試がせまってきて、将来の方向を決めなければならなくなった時、父には「好きなことをやれ」といわれた。私は父の仕事をする気はさらさらなかったし、商売は嫌いだと思っていたから、どうしても自分だけの道を探して迷った。医学部を志望することにして、一年浪人して少しは勉強もした。そしてなんとか、日大の医学部に入学することが出来た。入学してしまえば何とかなると思っていたが、所詮、親の子、頭が弱いうえに商業学校出というハンデは予想外に大きかった。二年過ぎて壁にぶつかり、一年間休んでいろいろ迷った。父は「好きなことをやれ」と、それだけだった。油絵を画いたり、ピアノを習ったり、外面的にはさぞ優雅な生活に見えただろうが、私にしてみれば必死だった。何かをつかもうともがいた毎日だったが、父はだまって見ているだけで、何一つ文句は言わなかった。

迷いに迷った揚げ句、すべてをすてて何とか人並みになれればよい、と考える様になった。こんな経験をしたおかげで、後で父の裸一貫、無からの発想による考え方が、よくわかる様になったのかも知れない。人並みな生活が目標になってからは、何でも他人のまねをすることにした。人の集まる所には必ず出ていく様に心掛けた。医学部から法学部に転部して社会に出るのを数年のばして時をかせいだ。

そして卒業間近、十二指腸潰瘍になり、出血多量で病院に担ぎ込まれ、すぐ手術して一命をとりとめた。この時初めて、父を、おやじを感じた。毎日忙しい中を欠かさず病院にやってきて、いろいろな

話をしてくれた。私は、一命をとりとめたと同時に、この時生れ変った様な気がした。この世の中が急に明るくなった様に思えた。手術後は快調で食事もおいしくなり、何でもやってやろうという気が出てきた。

就職は、父にたのんでソニーの販売会社に入れてもらった。とんでもない使い物にならないお荷物を預けられたと、そこの社長からあとで聞かされたが、何とか皆にとけ込んで、半年程すると車を預けられて一人でセールスをする様になった。この頃から、時々自宅で父と商売の話をする様になり、父の商人としての魅力に引きつけられていった。結婚も父がよければよい、正直そんな気持で結婚したが、これがとんでもない賢妻?で、私は人並みな生活を確保出来たし、後に母に代って父の面倒を見る様になると、すっかり父のお気に入りになった。

昭和四十二年夏のこと、父が喉頭癌とわかり、国立がんセンター病院に入院した。私は少なからずあわてたが、比較的初期に発見出来て当面心配ないとわかり、落ちつきを取りもどした。しかし、ものが癌だけにそう長い事はないと誰もが思った。私も先行不安に思い、父の経営する第一家庭電器に入社させていただいた。父も渋々承知したらしいが、父が元気だったら入社は許されなかっただろう。

弟も三洋電機の大阪本社にお世話になっていたが、まもなく当社に入社した。

その後の父はさらに商売に夢中になった。家に帰ってからも毎日のように私と弟をつかまえて、商

売の話、特に売上げのことについて聞かされ、私がソニーの販社に行っていた経験から、「メーカーのセールスを大事にした方が良い」、という様な話をすると、すぐ実行にうつすといった風で、二十四時間ビジネスを地で行っていた。また、物の考え方の大事さ、頭の良し悪しでなく、考え方次第で人生が大きく変ることを、ことあるごとに聞かされた。そして、知らず知らずのうちに父の考え方と商売の魅力のとりこになった。生活は質素だったし、金は全然使わせてくれなかったばかりか、薄給の中から貯金しろといい、少し貯金が出来ると株を買えといわれた。

会社では、新入社員同様に、しばらく仕事が出来ずに泣かされた。少し仕事を覚えた頃には他部署に廻された。その後何度か癌を再発して手術を繰り返す頃は、仕事をもちながら父の運転手として、病院のおともはもっぱら私の仕事になった。何十回、否何百回通ったことだろう。その都度「もうこれで大丈夫だろう」「ひょっとしたら駄目かも知れない」こんな繰返しだったから、否応なしに父の死後を考えさせられた。何度も何度もその後の心がまえを訓練させられた様なものだった。父は退院してくると、翌日から会社に出て仕事に拍車をかけている風だったので、病気によるみじめさなど全くなかった。

そして昭和四十六年十二月、夢に描いていた当社の株式上場が実現した。翌年はおまけに藍綬褒章までいただき、父母で皇居に参内した。しかし、父の病気を引受ける様にして、一足先に母が急逝し

てしまった。

父のショックは、大変なものだったようだが、それも一時で、「病気は医者まかせ、命は神まかせ……」という、どちらかというと母の考え方を身につけたせいか、気を取り直して、一生の仕上げにかかった様に思う。末ッ子啓佐の結婚を決め、会社の引継ぎのこと、財産相続のこと、すべて準備万端整えて、昨年暮に入院し最後の手術を受けた。

退院後、「もう再び入院することはない」とメモし、『喉頭ガンと闘って七年半』と題する原稿を一晩で書きあげると、これを小冊子にして皆に配布する様にいい、これで自分のやることは全部終ったといってまもなく高熱を出し、その後一進一退の生死をさまよい、最後に「早く女房のもとへ行きたい」とメモしてこの世を去った。

本当に悔のない一生であったと思う。皆様方のおかげで、父の夢であった当社の株式上場と、家電の東京商圏の一割を販売することも、ほぼ実現していただいた。十二分にむくわれた一生であった。

残された私共は、あまりにたよりなく小さく見える。しかし、精一杯その可能性に挑戦する覚悟を決めた。皆様方の変らぬご指導、ご鞭撻を切にお願いする次第であります。

（第一家庭電器㈱取締役）

ご遺族による座談会　「父を語る」



出席者

鎌田　キク（次　女）

渋佐　徳子（三　女）

永長　寛一（長　男）

永長　年永（次　男）

村内　京子（四　女）

寺田　啓佐（三　男）

司会

飯島万寿雄

（株式会社信和通信社）

子供にも自分にも厳しかった父

――企業人としての永長会長は大勢の方が語っておられますのでよく存じ上げているわけですが、今日はお子様の目から見た〝家庭人永長佐京〟ということで、皆様にお話しいただきたいと思います。

寛一　物心ついてから、おやじと接していた期間というのは、考えてみるとわりと少なかったですね。父は戦後すぐ東京へ出て商売を始めたんですが、私達は昭和三十年に出てきたでしょう。その間父は定期便みたいに、週一回必ず帰ってきていました。お土産に森永ミルクキャラメルを買って……。（笑い）

京子　私もいま思い出してたの、十個入りの大きいのをね。

――そうすると、三十年頃までは会長はお一人で東京に？

徳子　亡くなった姉がずっと一緒に住んでいて、二番目の姉もしばらくは一緒にいたんです。

キク　だからキャラメルの話は全然知らないんです。（笑い）

寛一　そういう状態なんで、おやじに対する印象というのは、大きくなってからの方が強い。小さい頃はほんとうに仕事一本やりだったみたいですね。

年永　遊んだりなんかはしないね。

寛一　急所だけちょっと押さえられた感じで、わりとほったらかしだった。


キクさん

キク　子ぼんのうではあったですね。

徳子　学期末の成績表は持ってこいと、必ず言いました。

キク　鉄棒やブランコをつくってくれたり……。

寛一　そういう面では気を遣っていたな、考えてみると。

徳子　小さい頃から、体力、からだづくりと言ってました。

――特別一人ずつに、おまえあれやれ、これやれとはおっしゃらないわけですね。自由にやらせて、ポイントだけ押さえる……。

徳子　でも私たちが年頃になってからは、外出してちょっと遅くなると、どこへ行っていたとか、誰と行っていたとか母に言っていたようです。ええ。だから知らない間に監視されているような気ではおりました。

――父としての威厳というのは、最後まで見せつけていたわけですね。

徳子　威厳はありましたね。いまの父権のない時代に、私たちは父はこわい人という印象がありました。

――甘えたことなんかはなかったですか。

徳子　お小遣いせびるということもなかったわね、母を通してせびりましたが。

キク　直接甘えられないので、私はあれを買ってほしいということを姉に言ってもらう、姉が欲しいときは私が言うんです。自分のことは言いづらいから、お互いに言ってあげる。

徳子　でも、亡くなった姉が一番甘えていたみたいですね。何んでもねだっていたのは、一番上の姉のような気がしますね。

――年永さんから見たお父さんはいかがですか。

年永　家庭的に見たら、やっぱりゼロじゃないですか。小さいときには相撲を見に連れて行ってもらったり、海に連れて行ってもらった記憶はあるけど、東京へ出てきてから家族で一緒に遊びに行くとか、自分の将来の話をしてみたりというようなことはなかったね。向こうにいたときは自分が離れていたせいもあるので、海へ連れて行ったりしたんじゃないかな。

寛一　そのへんは相当気を遣っていたね、今思うと。

――子供に対して。(笑)女のご姉妹と男のご兄弟の教育の仕方に違いがあったんですか。

年永　女に対しては、ある意味では厳しかったね。大学出るより女中大学を出ろというくらいでしたから。

寛一　いずれ他人の飯を食うんだから他人の飯を食ってこいということで、みんな一年ずつやってますよ。

キク　わたしと徳子は父が奉公した酒屋さんへ。

京子　わたしは新聞の広告で見つけて、石井照久さん――東大教授だった方ですが、そこへ行きました。

徳子　それは父からの強制じゃなしに、妹自身の意志で。姉がしていましたから、私たちもあたりまえのような気持ちで……。

寛一　男に対しては好きなことをやれというだけで、どうこうしろとは絶対言わなかった。怒られた記憶もあまりないですよ。


寛一さん

徳子　私も怒られた記憶というのはない。

キク　私は怒られました。

――上の方に対して厳しくて、徐々に……。

徳子　ものわかりがだんだんよくなってきたから、下の方へ行けば行くほど……。

――楽になってきたんですね。（笑い）

徳子　それはありますね。一番上が一番厳しかったんじゃないですか。恋愛問題にしても、一番上

の姉の場合、恋愛結婚は許さないということだったんですが、結局恋愛結婚したんです。それで私たちの時代になったら、好きな人と結ばれるのが一番幸せだ、というふうに言っていました。ところが姉二人は恋愛結婚で、下はみんな見合結婚。（笑い）

年永　縛られるとかえって反抗するのかもしれないね。その辺のテクニックを後半はつかんだんじゃないかな。

結婚する前に誓約書を書かされた

――上のお二人は苦労されたようですが、後は自由だったという感じですね。

寛一　金は使わせてくれなかったし、大した小遣いもくれないのに貯金しろ、貯金しろと言う。だから一般の社会的レベルから言ったら、相当質素だったと思いますよ。

徳子　質素倹約を旨としましたね。

キク　私の場合は結婚してもあまり裕福な家庭じゃなかったものですから、父が幾らか援助してくれるという気持ちがあったわけです。それで少しいただきたいと言ったら、どぶに捨てるお金はあってもおまえにやる金はないと言う。私も一時ずいぶん恨んだことがあったんですけれども、それも今

思えば親の愛情だったと思います。

――甘えてきたら、ただはいはいと言うわけじゃなくてね。

キク　そういうふうに、父は自分にも厳しかったようですね。

――京子さんはいかがですか、一番かわいがられた方ですか。

キク　京子ちゃんはよくあんまをさせられていたわね。

京子　よくさせられました。弟と一緒に寝てる背中の上に乗ったりして……。

年永　下には厳しさというより、かわいい面が出てきたんじゃないかな。それと、上の姉二人にかなり厳しかったというのはきょう初めて聞いたけれども、頑固なようで頑固じゃなくて、頑固じゃないようで頑固でしたね。子供の心理を、ある意味では商売をやりながら客の心理をつかんだり、社員の心理をつかんでみたり、人の心を読むのがうまかったんじゃないですか。

徳子　何を思っているか父には見抜かれているというこわさが、いつもありましたね。

キク　だから反抗しにくいというか……。

年永　筋の違ったようなことをやると、そんなことじゃいけないと言ってましたね。

――ドカーンと雷は落ちないわけですね。

徳子　母には落ちたんじゃないですか。


年永さん

キク　私にもだいぶ落ちたわよ。

年永　おれなんかないね。

京子　私もないですね。

――ではこれも上の方だけですね。

年永　長男と次男の違いとか、長女と次女との違いというのがあるでしょう。だから、どっちかといえば、おれらはけ飛ばされた方ですね。

（ここで三男の啓佐さんが参加する）

啓佐　どうも遅くなりまして。

寛一　問題の男が来た。

――いま皆さんからお話をうかがうと、上のお姉さまお二人に対してはだいぶ厳しくて、下へ行くに従ってだんだん優しくなったということなんですが、それで、最後の啓佐さんが一番楽だったんじゃないですか。

啓佐　上の方は僕が小さいときに嫁に行ってしまったのでよくわからないんですが、自分やすぐ上の姉に対しては放任主義だったんじゃないかと思います。子供のことを全然考えてないんじゃないかと思っていたときもありましたが、僕が結婚する直前に旅行へ連れて行ってくれたりして、思いやり

もたまに見せてくれましたね。

寛一　結婚するときに誓約書を取られたじゃないか。（笑）

――それはどんなことですか。

啓佐　僕は賭けごとが好きなものですから、婿に行ったらマージャンは自分の家ではするなというわけです。商売をしているから、マージャンをしているときにお客さんが入ってきても、四人でやっているのだから一人だけ抜け出すわけにはいかない。だからよそでやる分にはかまわないが、自分の家ではやるなと。それと、寝たばこはするなと。寝たばこというのは、火事が気になったんでしょうね。それだけだったと思いますね。

――みなさんそれぞれ取られているんですか。

徳子　この子が結婚する時は、もう声が出なくて筆談だったから、誓約書という固苦しいものじゃないけれど、口で言うかわりに……。

寛一　強いて解釈すると、一番好きな賭けごとを我慢しても結婚する気があるのかと、決断を迫る意味で、奥さんの雅代さんとの連名で判を押させたんでしょうね。

――寝たばこというのは……。

寛一　それはあくまで思いやりでじゃないかな。

キク　意外と細かいことに気がついて、私たちの若いころ赤い靴が流行ったんですが、とてもうるさかったんです。

徳子　まゆ毛を書いちゃいけないとか、女学校時代ナイロンの薄い黒の靴下が流行ったんですが、目立つ格好はよしなさいと言うんです。

京子　似合うとか似合わないとか、着物より洋服の方がいいとか言いましたね。

徳子　わりあい細かかったわね。

年永　女に対してだけそうなんだよ。

啓佐　そう、男には何にも言わなかったね。髪を長くしてたときはずいぶん言われたけど。（笑）そういう点では古い考え方でしたね。まあどこのおやじも一緒かもしれないけど。

大変な寂しがりやで母がいないとダメ

――お母様にはカミナリがよく落ちたということですが、みなさんから見た夫婦愛というのはいかがでしたか。

キク　私たちが小さい頃はよくけんかもしたと思うんですけど、ものがわかってきたというか、年

を取ったといいますか、三女から下の頃には落ちついて仲がよかったんじゃないですか。

徳子　母が反抗したのは私は知らない、それこそ全然従順で。

啓佐　そうだね。

寛一　後から言っていた話では、結婚した当初はものすごく気の強いおふくろだったそうで、ぶんなぐるなんてしょっちゅうだったらしい。酒屋の何畳もないところに中野のおじさんと、おやじとおふくろと初め三人でやっていたわけです。その間、ぶんなぐるなんていうのはしょっちゅうだったと、おれが仕込んだんだという話をしているわけです。（笑）

徳子　指輪を売って父の背広をつくったなんて、小さい頃母から聞きました。

――そういう陰のご苦労もあったわけですね。最後には落ち着いたという感じですか。

寛一　おふくろの方がむしろ達観しちゃって、けんかしたらおふくろの勝ちだったみたいですね。

京子　商売がうまくいってると、家庭でもわりと穏やかなんですが……。

徳子　うまくいかないからかどうかわからないけれど、家で発散するんです。

――お母さんには当たられるが、子供には当たってこないんですね。

徳子　絶対に当たらないです。

寛一　最後にはおふくろになだめすかされていたんじゃないですか。最終的には「体は預かりもの」

だとか「お陰様」というような考え方、いわゆる「神様がある」なんていうことを言い出したけれども、あれは完全におふくろの影響だね。

徳子　私たちが中学生の頃、母が天理教を信仰していたときに、父がだいぶ反対しているのを聞きましたね。

キク　神を信仰するのなら、おれを信仰しろ、おれを拝めというんです。（笑い）

徳子　どっちが大事だ、なんてね。

年永　そういう意味では、若いときは相当おふくろに迷惑をかけたという気持があったんじゃないですか。それで余生は夫婦仲よくしようという意識を持っていたみたいですね。小さいときに、よくこんなことを聞きましたよ。田舎というのは大体夫婦であまり歩かないでしょう。

キク　時代も時代だったしね。

年永　永長さんのお父さんとお母さんは、いつも一緒に歩いている、ああいうお父さんお母さんを持ちたい、なんていうことを友達に言われたことがありましたね。別に手をつないで歩いているわけじゃないんだけど。

徳子　それこそ家にいる時は、母がいないといられないみたいでしたね。母を一人で旅行にやるとか、婦人会に出かけるとか、天理教の大和、お地場へ行くとかいうことはさせたがらなかったし、洋

服着るのも、ワイシャツ着るのも、すべて母がそばについててやらないと……。

寛一　一人じゃいられない性質なんだ。たとえば軽井沢に別荘を買って、いたのはたったの一日ですよ。がまんして一日いたっきり。(笑)あとは全然行こうともしない。どっちにしても、自分の周りにワイワイガヤガヤいないと気がすまない。

――寂しがりやなんですね。

寛一　そういう面では、おふくろがいなかったらどうしようもない。

相手を思っての我の強さ

――寂しがりやでワンマンで、物事が自分中心に動いてないと……。

寛一　必ずしもそうじゃないですね。どっちかというと、自分を捨ててかかっていましたよね。

徳子　いま現在の幸せよりも、将来の幸せを考えてましたね。子供たちの幸せもね。

啓佐　だから、姉さん達もあまり実家へ帰ってくるなみたいな……。久しぶりに帰ってきたんだから一家団らんで仲よくやったらいいじゃないかと思ったけれども、あまり帰ってくるなとかいってね。

――里帰りは、一晩泊まったら帰れと。

啓佐　一晩も泊まらせないですよ。

キク　顔を見ると、何しに来たというんですよ。「来ちゃいけないの」なんて言ったことありましたけれどもね。

京子　旦那が待っているから帰れなんてね。旅行にでも行っていれば、その留守に泊まったりできるけれども。


京子さん

キク　おれはいいから向こうの親を大事にしろと。

徳子　それは最後まで言ってたわね。

京子　自分を産んでくれたお母さんはほんとうのお母さんじゃなくて、嫁に行った先のお母さんがほんとうのお母さんなんだとよく言われました。だからお母さんに、「仮りのお母さん」なんてふざけて言ったもんです。

啓佐　そういう信念というのは、あっちこっちで出てきたね。おやじも我が強いと一般に言われたけれども、自分本位から出る我の強さじゃなくて、相手を思っての我の強さがあった。

徳子　それが、ほんとうに父の本心がわからないと誤解するんですよね。私たちは父の気持ちがよくわかっているからいいですけど。

年永　うちの旦那はよく誤解した。

徳子　ええ。（笑い）なかなか父の気持ちになじめなくて。

キク　優しい言葉がかけられないのね。

徳子　絶対に言わない。むしろ逆を言うんですよ。

寛一　相手を怒らせて話をするのがうまかったね。怒らせると、大体本心を吐く。栗生さん（現取締役相談役）なんかよく言ってましたよ。

趣味は「勝負」

――よくそういうことを言いますよね。けんかをするとその後は仲よくなるということを。ところで会長のご趣味についてお聞きしたいんですが。

寛一　それは、「勝負」の一言につきますね。とにかく勝ち負けの伴わないものには興味を示さなかったです。

京子　相撲が好きでしたね。

寛一　テレビで見るのは、まず相撲ですね。たまにキックボクシングも見るが、要するに勝ち負けが決まればいいんですよ。晩年に、野球を全然知らないんですけれども、高校野球を見てましたよ。勝

つか負けるか決まらないやつは、絶対見ない。

徳子　酒屋時代水谷八重子のファンだったんで、後の方で背伸びして見ていたとか聞きましたけど。

寛一　それは聞いたね。

キク　晩年は暇がないので、ほとんど仕事一本やりでしたね。

――碁はだいぶお強いという話を聞きましたけれども。

寛一　初段の免状だけ持っていたんですが、実力はそんなにないんです。それも、勝負していて勝たないとあまりやりたがらないんです。たとえば僕があまり負けなくなったら、僕とはやらなくなっちゃった。今度弟とやって、しばらくやっているうちにやはり勝てなくなって、あまりやらなくなっちゃった。自分は絶対白でなきゃだめなんです。

年永　碁というのは先が読める人だと取られちゃうでしょう。それがしゃくで、碁盤をひっくり返すんですよ。（笑い）勝負好きというのは、それだけ負けず嫌いなんでしょうね。商売でも、たとえば東京市場の一割を占めるとか、江戸時代から続いている三越の商社でさえとかいって、必ず一番手、一番手をねらってくるわけです。東京で一番手、日本で一番手というように。

――それは達成されておりますね。

寛一　だけど、イトーヨーカ堂の社長に商人として負けたかなということを、ちょっともらしたこ

とがありましたよ。

寛一　あとは趣味といったら、ずばり花札しかないですよ。

――その話はよく耳にしますね。

寛一　要するに金は賭けるんだけれども大きく賭けるのじゃなくて、花札をいじっていればいいんです。

年永　勝ち負けを楽しんでいるんですよ。子供とやって金のないのは知っているわけですから、普通なら最後には、勝ったんだけれどもこれやるよというでしょう。それを絶対くれないんです、取り上げたらそのまんま。そのかわりお茶を飲みに行こうとか、飯を食いに行こうかとかと言って、それは払ってくれる。

寛一　厳しいよね。すってんてんになったって全部巻き上げていっちゃうんだから。(笑い)絶対に返さないよ。

――ご自分が負けたときは払うわけですね。

寛一　もちろん払います。それも自分の財布にない場合でも、一日以上は絶対待たせない。おふくろから融通するとか、会社に電話してすぐ持ってこさせる。

キク　子供でも？

寛一　子供でも。最後には親子でずいぶんやりましたよ。

徳子　お金は持ち歩かなかったんじゃない。

寛一　財布はいつも空っぽで、一万円札なんかめったに入れてなかった。

キク　電車の中で、スリに遭ったことがあるんですって。スリが気の毒だったって。（笑い）

寛一　ほんとに金は持ってなかったね。

――ところで会長はだいぶお茶がお好きのようでしたね。

寛一　コーヒーです。特に晩年はよく飲みました。酒が全然いけなかったから。

――お酒は飲めないわけですか。

寛一　奈良漬でもほかへ回しちゃうくらいだから。でも宴会の席での接待というか、調子を合わせるのはうまかったね。酒飲みより酔っぱらっている感じで。次男が受け継いでますけど。（笑い）

年永　知らないよ、おれ。

キク　他人が言うことで、本人は知らないものね。（笑い）

――自分が飲めなくても、お客さんを白けさせないようなもてなしはできる……。

寛一　次男が血統を受け継いでますよ。ウイスキーのびんを棚に飾っておいて、友達が来ると飲ませるけど、自分は全然飲まない。

啓佐　その点では兄弟六人全滅ですよね。

徳子　ずいぶん訓練したんだけれども、やっぱり体質が受けつけないんですね。

寛一　それで、一番下は酒屋に婿に行ったわけです。（笑い）

こよなく愛した郷里神崎

――お婿さんの話が出たのですが、千葉の方でしたね。会長は千葉県のご出身で、郷里のお話もだいぶあると思うのですが……。

啓佐　婿に行ってあっちこっちで、昔永長さんにお世話になったというような人にずいぶん会いますね。

徳子　お墓参りによく行ったんじゃない。

寛一　お彼岸に墓参りを欠かしたことはなかったです。どんなに忙しくても必ず行きました。

徳子　無神論者のわりには、若いときからしてましたね。そして親孝行だったようです。

キク　母親に対しても、父親に対してもそうでした。おじいさんが財産をなくしてしまったんですけれども、なくしてくれて喜ぶなんていう人は普通はいないと思うんですけれども、父がなくしたか

ら自分は奮起してここまで来られたんで、金持ちのぼんぼんだったらいまごろどんなになっていたかわからない、と言うんですよね。そういうものの考え方が、ちょっと普通の人とは違うと思います。

――そうですね。それはめったに言えない言葉ですよね。それと、寄付も良くなさったとか……。

寛一　それはかなり若い頃からですね。三十歳そこそこからやっていた。

徳子　私が小学校二、三年の頃ガラスがぼろぼろになっていたのが、ある日全部きれいになったんです。そうしたら校長先生のあいさつで、永長さんのお父さんが寄付して入れてくれたんだということなんです。子供はあとで知らされたんです。

年永　そのくせ自分の家はぼろぼろなんですからね。

寛一　家を一軒も建てたことないですよ、生涯。あるとき一回建てたいなともらしたんですが、会社の部課長が全部建てたらおれも建てるんだと。

――最後に建てるんだということですね。

寛一　田舎へ引っ込む気もあったんじゃないですか。学校のプールだとか、火葬場だとか、神社の階段を直すとか、今度亡くなる前に最後のだめ押しで、中学校の体育館を建てるのにうん千万円という寄付をしました。

キク　そういうことは郷土愛につながるんでしょうけれども、「徳を積む」ということをよく言っ

ていました。自分自身に返ってくるのじゃなくて、後世の子供たち、孫、曽孫たちに返ってくるという信念はあったようです。

寛一　それもおもしろいのは、自分で全部やるんじゃなくて、必ずみんなから寄付を募る。――まとめ役をやる……。

寛一　どかっと出しておいて、あとみんなから必ず十円でも、百円でも集める。

年永　自分でこれを寄付したということを表立って見られるのは、いやがってたんじゃないですか。

キク　親しい人にも、自分の家が栄えるためには徳を積みなさいということは、よく言っていたみたいですね。

年永　そうすれば、何らかの形で必ず自分に戻ってくると。その辺はやはり一人一人の気持ちをつかむのと同じように、人間の集団心理をつかんでいたんじゃないですかね。自分の欲ばかりかいていたのでは他人の協力度も少ないだろうし、その辺、性質からして商売に向いていたんじゃないですか、人の協力がなければ商売はできないですからね。

徳子　そういうのは、おばあさんの影響を受けているんじゃないですか。信仰家だったらしいですよ。

キク　毎朝必ず仏壇の前でお経を上げてました。

――ところで、会長はゴルフはなさらなかったんですね。何か体を鍛える訓練をやっておられましたか。

京子　ラジオ体操をしてましたね。

寛一　東京へ来て運動不足になるというのを意識したのか、毎朝家族全員でやったね。

徳子　六時半に、眠いのにみんな起こされて。

寛一　あれはかなり続けましたよ。

啓佐　パンツ一ちょうでやっていた。（笑い）西大久保三丁目二十一番地。明治通りに面したところで、朝早くパンツ一ちょうでやらされたんですけど、ちょっと恥かしかったですね。（笑い）

徳子　隣りとうちの間でやったんですが、前を通れば見えるんです。

キク　いいということは、何でもやってみたみたいね。

徳子　納得しないものはやらなかったですね。

啓佐　それと見栄がなかったですね。いい家を建てたいとか、いいものを着たいとか、いい車に乗りたいとかいう。自分がそこで裸になれるのも、やっぱり見栄がないからじゃないですかね。

――そういう話は聞きましたね。だいぶ後ですけれども、ご自分の車を廃止して社員の交通費の支給額をふやしたとか。

年永　それは若いときにぜいたくしたからですよ。（笑い）一時的にはぜいたくしたと思いますよ。自分でも小さいとき貧乏したから、何とか運転手つきの車に乗ってみたいと言ってましたから。

徳子　それは夢だったみたい。

年永　それをなし遂げた、そうすると満足しちゃうんです。それについては卒業したと。あとは車に乗らないと。

寛一　おれなんかまるっきり運転手よ。昭和四十三年に、車は一切はずしちゃったんですが、それまでは、日本で五台しかないとかいうパッカードに乗り、それからシボレー、それからオペル、クラウンに乗ってやめたんです。そういう面はあるけれども、そんなに家庭内でのぜいたくというのはない。特に食いものなんかは、文句言ったのを聞いたことなかったです。


啓佐さん

啓佐　あんなに亭主関白でありながらね。

キク　だから病院生活していても、その点は強かったと思う。つまらないものでも、出たものは食べました。

――よく病人になると気が弱くなって、あれ食べたい、これ食べたいと言うものですけれど……。

徳子　ただ、お腹がすくとがまんできないんじゃない。食べたいと思ったら、早く出してもらいたいというところがありましたね。


徳子さん

キク　短気なところが。

年永　おれなんかもだめだね。

徳子　似てるんだわ。

年永　待っているのがダメなんだ。お茶漬でもいいからパッと早く出せという。（笑い）

徳子　お父さんに似てるのよ。そういうところがあった、待たせられるのがいやなの。それでいて大食家じゃないんです。ほんとにちょっと食べればいいんです。

――美食家じゃないわけですね。

徳子　美食家どころじゃないです。

寛一　車で表へ出ると、あんパンと牛乳を買ってこいというんです。

年永　普通の家庭のように、晩酌してゆっくり食事を楽しむというようなものはなかったね。

寛一　サッサと食べて、サッと行っちゃう。「早めし早ぶろ芸のうち」そのものです。

キク　おふろがすごいんです。（笑い）

徳子　寒い時は間をあけるともったいないから、次から次に入りなさいって、よく言われたわね。

啓佐　脱いでるうちから「空いたよ」と言う。

キク　「空いたよ」というからこっちで支度していくと、まだ入ってないんです。（笑い）

年永　いろいろ性質見ると、次男坊が一番受け継いでるかな。（笑い）

自分を生かしきった生涯

――会長はたいへんな人情家だったと聞いておりますけど、笑いとか涙といった面ではどうだったんでしょうか。

徳子　かなり涙もろかったですね。

寛一　晩年は特にそうじゃないですか。僕らが初めて涙を見たのは、一番上の姉を亡くした時です。それまでは涙とはおよそ縁が遠かったですね。

徳子　ドラマを見ててよく泣いたわね。明るいところへ来ると、目を真っ赤に泣きはらして。

――純粋なんでしょうね。

徳子　正義感が強いというか……。

寛一　商売の取り組み方もえらく純粋で、僕も一度怒られたことがある。会社でみんなに預金しろ

とか、株を買えということを半強制的にやったんです。僕も経理にいきなり入ったもんですから、おやじに、何でそんなに社内預金を強制するんだと聞いたことがあるんです。会社の資金繰りが少しでも楽になるようにそうさせるのかと言ったら、その時はほんとうに怒られましたね。お前はおれのやってることがわからないのかと。

年永　自分の都合でやってるんじゃなくて、おれは社員のために思って言っているんだと。普通の経営者が社員のことを思っている以上に、おやじは思っていたんじゃないですか。

――社員の将来のためを思ってやる……。

年永　それは、信念を持って言ってましたね。

寛一　それが一見強引なんですよ。

年永　信念があるから、外から見ると強引に見える。自分が言ったことは必ず実行してましたね。たとえば、社員に絶対家を持たせると言ってましたが――兄弟の中でも一人持ってないのがいますけど。（笑い）

寛一　数年経つとそれなりに実現してきている。その場では相当反発する人もいましたが、結局は納得させられる。

――その場では強引に見えても、後で納得するというのは、やはり会長が先を読んでおられたと

いうことですね。

寛一　常に数年先を見ていたような感じです。子供らについても商売についても。

年永　最後に株を半分分けたということは、おやじが公募したときに四百七十円で買えという強制をした。ということは頭の中に増資含みもあったんでしょうが、われわれも会社から金を借りて四百七十円で買った。それが最低二百二、三十円まで下がっちゃって、ほんとうに申しわけないことをしたという気持があったのと同時に、何とかこの二百二十円をはね返してやろうという気持があったと思う。それと、子供だけに自分の財産を分けるよりも、協力し、盛り上げてくれた社員に最後のお礼をしたい、ということじゃなかったかと思います。だから家族にも当然割り当てはありましたけど、社員にも五百株の無償の株を分けた。われわれも相談をうけました。

寛一　二人して呼ばれて、こういうことをおれはするけれども、結局お前たちのためなんだと。いま換金すると何億ですからね。

年永　そうやるけれどもいいか、と聞かれた。おやじが築いた財産を生きているうちにこうしろ、ああしろということはできないものね。いいか、と言われたときはほんとうに頭が下がったですね。社員に一時損させたという気持で、強引なだけに責任は持ちますよ。だからあれだけの協力者を得たと言えるんじゃないですか。

――いろいろお話ししていただきましたが、最後に、お父さんがみなさんに残されたおしえについて一言お願いします。

キク　私はずいぶん父にも反抗してきたので、父の目から見ると世の中に対しても周囲の人に対しても感謝が足りないから、死ぬまでそれを心がけなさいと書かれました。それが遺言のようなものですね。

徳子　私は素直になれと言われました。素直になることが、自分も夫も子供たちも幸せになる道だからと、最後に言われました。書かれたのをとってあります。

啓佐　おれは真心を大切にしろと言われました。やはり書いたのを持ってますけどね。

京子　みんな持っているの、私はなんにも……。（笑い）

徳子　京子は小さい子がいたので、入院中あまり接する機会がなかったせいかもしれないわね。

京子　私は父には感謝することばっかり。

――寛一さんと年永さんはいかがですか。お二人は会社でそのまま受け継いでおられるわけですが…

寛一　男に対しては、好きなことをやれと言ってました。おやじは商売が飯より好きだったんですが、僕自身は商売は決して好きじゃなかった。でも、やっているうちにいろんな面で惹かれるようになった。それを素直に学んで自分の可能性というものを追求してみたい――商売に限らず。

年永　好きなことをやれ、ということは、自分を生かせる一生を送れということだと間接的に学びましたね。自分の得意なものを生かせば他人にも負けないだろうし、これぞというものを生かし切って一生を送れば幸せだと思います。おやじの場合は最後にガンでだいぶ苦しんだようですけれど、あんなに自分をフルに生かした人間というのは少ないと思いますね。二〇〇パーセント、倍以上生かしたんじゃないかと思いますよ。

寛一　最後に言ってましたよ。亡くなる寸前でしたが、一般的に見たら早いかもしれないけれども、おれはもうやることはやってきた。特に病気になって先が見えてからは、倍以上のピッチでやってきた。ほかの人が三十年でやることを、私は十五年でやったと。だから人生短かかったとは思わない、短かくも長くもないと書いてありました。報われましたよね。ほんとうに皆さまのお陰です。

――いろいろお話がでましたが、一言で申しますと、偉大な企業人だった永長会長は、家庭人としても平凡のようで平凡ならざる方であった、ということになりましょうか。そのご遺志を継がれてこれからもお元気でご活躍のほど、よろしくお願いいたします。どうもありがとうございました。

永長佐京寸語録

▽ 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。

▽ 己の利益のみを考えず、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ゆくものだ。

▽ 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。

▽ 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。（社是）

▽ 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。
これは失敗を成功に導く道である。

▽ 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。

以下は昭和四十七年十二月、故永長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。

▽　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。

——心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。

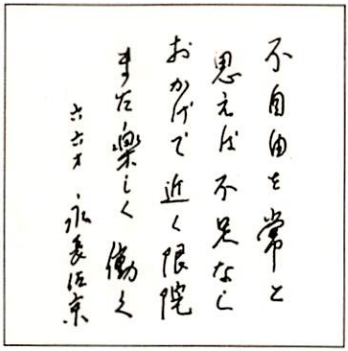
▽ 英知を絞り、苦境打破に無限の楽しみを感じたい。

▽ 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はないか。
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、
また楽しく働ける。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。

▽ 私は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。

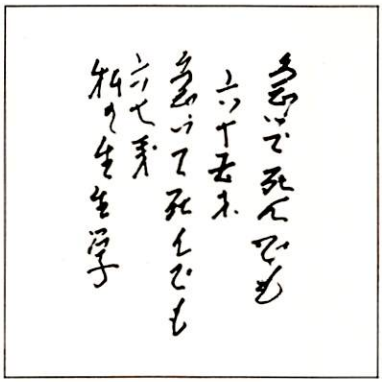
▽ 世の中で今くらい真心に欠けている時代はない。
とくに真心に力を入れて、仕事は信用ですることを忘れてはならない。

▽ 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

「活躍」企業人としての永長佐京



晩年の温顔(昭和49年５月)



東芝と提携して東京家庭電器設立(昭和31年３月)



全日電経営研究会の例会にて(昭和40年頃)



東芝新年賀詞交換会にて土光社長と(昭和42年１月)



10周年記念式典開催(昭和43年10月・熱海市観光会館)



ソニー新年名刺交換会にて井深社長と（昭和44年１月・ソニービル）



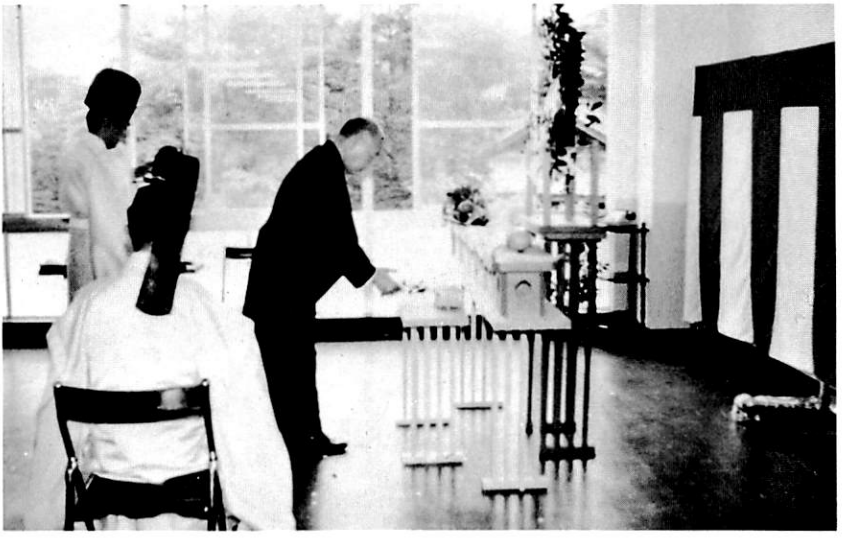
役員一同をねぎらう（昭和44年７月・熱海田中屋）



社員誕生会にて(昭和45年３月・西大久保旧本社)



松下電器本社訪問時、松下会長と(昭和46年４月)



現本社新築落成披露時(昭和46年６月)



東証第二部上場時の説明会(昭和46年11月・野村証券)



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)



後進にバトンタッチして(昭和49年８月・京王プラザホテル)



藍綬褒章受章記念胸像



著書・伝記　右より●永長佐京の歩み(46年４月刊)
●伝記、青雲の人(森下節著・47年12月風来社刊)
●自叙伝、私の経営(49年12月日刊工業新聞社刊)
●手記、喉頭ガンと闘って七年半(50年２月刊)

「生い立ち」苦闘時代から晩年まで



〝裸一貫〟で上京す(昭和3年頃)



寺田屋奉公時代(昭和2年頃)



若かりし頃、両親とともに(昭和3年頃)



大野屋酒店時代の招待旅行(昭和10年頃)



新婚当時の永長夫妻(昭和5年頃)



帰郷時の永長一家(昭和25年頃)



善光寺納骨堂にて(昭和35年頃)



鈴木英一氏の開店披露時(昭和30年頃・神田富山町)



自宅でくつろぐ永長夫妻(昭和46年頃)



藍綬褒章受章時、子供達にかこまれて(昭和47年10月・小田急豪華)



四男(啓佐)の結婚式で感涙にむせぶ
(昭和49年4月・香取神宮)



お孫さんと遊ぶ(昭和49年4月・羽田空港)

「憩い」素顔の永長佐京



旅行先にて花札をたのしむ(昭和38年頃)



お気に入りの支那服を着て(昭和37年6月・香港)



社員慰安旅行にて「王将」を歌う（昭和39年９月・熱海大野屋）



社内運動会にて「うちわの会」のメンバーと（昭和39年10月・豊島園）



社内運動会にて童心にかえる（昭和39年10月・豊島園）



車中にて囲碁に興ずる（昭和43年頃）



毎年かかさなかった菊花展(昭和45年頃・日比谷公園)



万国博覧会サンヨー館にて(昭和45年6月)

追悼記・永長会長と私

大いなる存在・商魂の人

――亡き会長に捧ぐ――

第一家庭電器株式会社取締役社長
鈴木起男

還らぬ人となる

「社長、いま父が亡くなりました」。悲しみのうちにも、しっかりした口調で、ご逝去を告げる寛一君からの電話である。「そうか、よしすぐ行く」。私はひと言答えて車を走らせた。

時計は午前二時半をさしていた。

覚悟はしていたものの、遂にくるべきものがきたのである。たった今、私たちの祈りも空しく、偉大な灯は消えられたのだ。この瞬間を境に、再びあの謦咳に接する由もないとは……。

万感胸に去来して、思わず両の手を握りしめ、とめどもなく、あふれ落ちる涙を拭おうと

もしなかった自分を、今でも昨日のように思い出す。

時に昭和五十年二月二十二日。

あまりにも大きな存在でした。逝かれて早くも一年を迎えようとしている現在、会長の遺された偉業の数々が、今更のように偲ばれ、日に日に大きく、私の心を捉えて離しません。

ふたりめの父

――幸せな人間は、生涯にふたりの父親を持つことができる――

この古いヨーロッパの諺のように、私はふたりめの父として、会長をいただいた有難さをいま、真実感謝せずにはおられません。できれば「大きな親爺」と呼びたい気持です。

こしかた四十年、有形無形に、そして公私ともに数かぎりない教えと導きをいただいた、なんとも大きな親爺でした。私としても、親爺に対しては最後まで心に柔道着を着て、真剣にぶつかって来たつもりです。

今ここにある、私という小さな人間の血脈にも、あの燃えたぎる親爺の情熱と魂が、流れているものと信じているのです。

無言の教え

昭和十一年の秋頃であったか、当時江戸川区小松川で、手広く酒商を経営されていた会長の店へ、兄に連れられて訪れたことがありました。たしか小学校六年の時です。

その時、忙しい仕事の手を止められた会長は、無言のまま私の手をとると、二〇〇メートルほど先の靴屋へ入りました。思いもよらぬピカピカに光った編上靴を、私の小さな手に渡してくれたではありませんか。私は嬉しさがこみあげて、どうすることもできなかったのを覚えています。

貧しかった私の家庭では、編上靴など高嶺の花だったのです。私が修学旅行にゆくことを、おそらく会長は兄から聞かれたのでしょう。

無言のうちに示された暖かい心遣いが、どれほど少年の私にとって嬉しかったことか。

——どんな小さな者にも思いをかける——それが若い頃からの会長のご性格でした。

生涯心に残る、暖かい思い出をつくっていただいた時から、すでに私は、会長の薫陶感化を受けていたように思えてなりません。

——小さな商いから、大きな商売をつかめ——商人にとってひとつの、大切なこの心がけ

を与えて下さったのも、会長の——どんな小さな者にも思いをかける——から教えられたのであります。

無言の教えといえば、こんなこともありました。私が現役入隊する一年前のことです。私が、碁のお好きな会長に手ほどきをお願いしたところ、言下に「よーし、一番二十銭賭ければ教えてやるよ」と突きはなされました。

私は何くそと思って、早速入門書で基本をマスターしたうえ、会長にお手合せ願ったのです。勿論はじめは井目からでしたが、何番打っても、ころころと負かされました。会長は無情にも賭けたお金をまきあげて、ひとり悦に入るのです。

叩かれ叩かれ、懸命に打込んだ甲斐あって、入隊する頃には、二目か三目置いて打てるところまで上達させてもらいました。

勝負ごとはもとより、商売においても人生についても、生涯を通じて賭け続けられたその情熱のなかには、無言のうちに巧まず、人の心を導化する力が秘められていたようです。

任せて育てる

数年前、さる関係筋と出店政策の話合いがもつれ、会長から、その折衝和解の全権を一任

されたことがあります。「当方の筋は通さねばならぬが、喧嘩はならぬ、丸くおさめよ」ということで、これは仲々の難問でありました。

私は当時の開発部長と裸で、そのことに当ったが、両社の社風や、方針の相違などから容易に妥協点が見出せず、一時は暗礁に乗りあげ、最悪の事態まで覚悟したのでした。

その時、会長のご英断と先方の役員の方の誠意で、一挙に円満解決へと進むことができ、やっとの思いで愁眉を開いたことでした。

後日、会長はしみじみと私につぎのように申されました。「鈴木よ、一生のうち一度あるかないかの大きな体験をしたな。よい勉強になっただろう。最後の決断報告の時、お前は出された寿司に手もつけなかったな。あの真剣さが大事だよ」と。

まことに相手の心の動きを、鋭く見抜かれるお方でした。そして最後の折衝に入る前、「鈴木がよければ……」とひと言、信頼の言葉をいただいただけで、すべてが報われた思いでした。

しかもこの一件以来、先様とは以前にも増して親交を深めることになり、心ゆるしあう友を得る結果ともなったのです。つくづく——人世は出会いなり——を痛感させられました。

何事にも心を尽し、誠意を以って事に当れば、道はおのずから開けるもの、それには忍耐が大切だということを、私に教えたかったのだと思います。

このように学びとらせるゆき方は、亡くなるまで変りませんでした。――任せて育てる――それが会長の教育方針だったからでしょう。

叱られの二十七年

当社の幹部で、会長に叱られた経験のない者はまずありますまい。私も叱られ通しの二十七年でした。

最後のお叱言は、忘れもしない亡くなる二ヵ月前、十二月も押し詰った或る日、胸つまる思いで病床を見舞った折でした。

少しでも、長生きして欲しいと願う私の気持を、兄の言葉を通じて誤って聞かれたらしく、やせ細った体をやっと起こされ、いつものように鉛筆で、メモ書きを示された。「中野のお前の兄からきいた。これ位で弱音がでるのか。甘く育てたと思うと心からこたえた」と書かれてあるではありませんか。

言い訳は一切きかない会長なので私は「申訳ありません。私の不徳です。弱音をはかず強くゆきます」とだけお答えした。会長は唯、静かにうなずかれただけでした。

それが最後の叱られになりました。

基礎づくり

戦後の昭和二十三年、会長は「鈴や」を創業、独創的なラジオの訪販による月賦販売システムを打出して、業界進出の基礎を築いたことはご存知のとおりです。

やがて、わが国家電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」を誕生させるや、創立八年目にして傘下の加盟店一千軒、年商三億八千万という、当時では驚異的な躍進を遂げるに到りました。

丁度この頃、世紀の商品白黒テレビが登場し、洗濯機、冷蔵庫とともに三種の神器として、脚光を浴びることになったのです。

時代の動向を見抜く洞察力によって、来るべき流通の変化を予見された会長は、昭和三十一年東芝と手を握り、その資本力と組織力をフルに活かし、現在活躍しているメーカーの月賦販売体制に先鞭をつけ、さらに大きく飛躍を遂げたのであります。

後年、第一家庭電器の基礎はこの時期における東芝との体験と、そのご指導があってこそ、と、よく会長は感謝をこめて話をされていたものです。

第一家庭電器の設立

しかし会長は、永い間の商売体験を通じ、顧客に真の満足を与える道が、他にあることを悟り、昭和三十三年十月、全くの第一歩から第一家庭電器を設立されたのでした。

爾来幾変遷、真の商人道とはなにかを追求するひたむきな情熱と、卓抜な実行力がついに実を結ぶ時が来たのです。会長の時流を捉えた、ユニークなアイデアはことごとく成功し、わが社の躍進は完全に軌道に乗りました。

そして、昭和四十九年四月、宿願の東証一部上場を、実現するまでに到ったのであります。

この間、会長は将来の家電流通の方向を定めるべく、現松下電器松下相談役にその指針を仰がれたことがあります。

その折、チェーン展開は大いに図るべしとのお言葉をいただいた会長は、意を固められて翌年から積極的に、店舗増設政策を強く押し進め、今日の強固な基盤を築きあげたといわれます。

率直に意見を仰ぎ、大胆に実行に移す会長のご精神と、先の時代を確実に読まれた松下相談役の尊いご卓見には、ただただ畏敬と感謝の念を覚えるほかありません。

大いなる魂の人

大胆で細心、積極にして慎重、決断と実行の人、それが会長です。しかも、冷徹と温情、諧謔と毅然、包容力と峻厳さをあわせ持つ大きなお人柄でした。

不治の喉頭ガンと闘いながら、死を超越し、最後の執念と希望を燃やされ、敢然と第一家庭電器を株式上場の檜舞台にのせたのであります。

この舞台に私どもを引きあげ、いざこれからという時、会長は忽然と世を去られたのです。師と仰ぐ会長を失い、一時は途方に暮れる思いの私でしたが、さる人から「師は今でもあなたの心の中に生きているではないか。声なき会長の声をきくことです」と励まされ、思わず眼が覚めた思いがいたしました。

常にご自分を叱咤され、片時も夢と希望を忘れなかった会長も、晩年は全く無私の境地まで昇華され、藍綬褒章の栄誉も地位も財産も一切無に帰して、

財産も欲しくない、唯徳積みの人生です。

私のものは心だけ、全部預りものです。

心してみれば、世の中の人はみんな教えていただく有難い人達ばかりです。

と、報恩感謝の言葉を残して、一生を閉じられた会長でありました。

あらたな決意

人生に妙達の人、高く大きく強い人、情に弱かった人、惜しみなく愛を与えた人、そして商売を天職とされた人、

——静かに眠られて一年——

いま滾々として、会長への思慕いや増すばかりですが、社是にある——大衆に支えられた商人こそ栄える——を固く肝に銘じ、共にここまで歩んできた役員幹部、ならびに全社員と一丸となって、残された数々の遺産をしっかりと、守り育ててゆく決意であります。

与えられた責任の重大さをかみしめるとともに、社会の恩寵に感謝し、報恩の生涯を送られた会長のご精神を帯し、微力ながら一隅を照らす心境で精進いたすものであります。

よきご伴侶であり、よき支えであられた奥様とともに、天上よりわれらの今後をご照覧あらんことを……。合掌。

永長会長を偲んで

上林義男

亡き永長会長と私の関係は、会長が戦後昭和二十三年に家電販売業界に乗り出し、ラジオの月賦販売店鈴やを開店されてから間もなくのことで、経理面を手伝ってもらいたいということから、ご縁あって入店させていただいた時に始まります。

以来二十六年有余にわたりずっとお側にあってそのご薫陶をうけてきた訳ですが、その間会長には未熟な私を見捨てられることなく、「上林、上林」と時には厳しく時にはやさしく、いつも慈父のような温い愛情をもって導いて下さり、私の教えられたものは実に数多くあります。

最初は文字どおり裸一貫でお世話になった私が今日ありますのは、すべて永長会長のお蔭であり、私にとってその宏大なるご恩は終生忘れることができません。

思えば創業当時のガムシャラに仕事をしたこと、ラジオリンクストア制度で飛躍的に業績を伸ばしたこと、東芝と提携してその系列下に入り貴重な体験をしたこと、鶏口となるも牛後となるなかれの

意気にもえて当社を設立したこと、新橋の本社店倉庫が類焼のため全焼し、再建に全力をあげたこと、十周年記念式典を熱海で盛大に開催したこと、念願の株式上場を果たし、みんなで手をとり合って喜んだことなどが、今、走馬燈のように瞼に浮んでまいりますが、その何れにしても、亡き会長の卓越した商才とスケールの大きな人間性を基盤とした、強力なリーダーシップに支えられていたからこそ、乗り越えてこられたのだという感を今更のように深くいたします。

当社の生みの親であるとともに育ての親であり、私たちが大黒柱として頼りにしてきた会長は今はすでにおられません。もっともっと長生きしてほしかった。その切なる願いも空しく……。

会長はどうして私たちを残して逝ってしまわれたのでしょうか。

時あたかも戦後最大といわれる不況期の最中に偉大なる指導者を失い、私たちは天をもうらみたい気持ちで一杯でした。月日のたつのは早いもので、あれからもう間もなく一年になります。

亡き会長についての思い出はあまりにも多く、とても語りつくせるものではありませんが、ここにそのいくつかをあげてありし日の会長を偲んでみたいと思います。

何といっても私が終始畏敬させられどおしだったことは、会長の仕事に対する意欲と情熱のけたはずれな大きさと烈しさです。

会長はいつも年中無休の体制でした。たとえ会社が定休日でも、会長が自宅にじっとしておられる

のはせいぜい午前中が限度で、午後になると必ずといっていい程、テナントの営業している店を巡回されるのが常でした。週に一度は大体休養をとっていた私などがいつも申し訳なく思うくらいで、夜寝ておられる時も会社のことが頭から離れないらしく、朝出社して私たちを呼ばれ「実は昨夜寝ながら考えたのだが、こういうアイデアはどうか」と私たちの思いもよらない問題を提起されることがよくありました。

そんなに根をつめてよく身体が保つと感心する程でしたが、会長にいわせますとそれが少しも苦労でなく、むしろ楽しくて仕方がないのだそうです。

特に仕事に対する責任感というものを重視され、その大切さを強調しておられまして、いい加減なことをしようものなら、それこそカミナリのようなおしかりをうける破目になります。私もついうっかりしたために厳しく叱責されたことが何度もありますが、今でもその時のことを思うと冷汗の出る心地がいたします。

また、会合などでメーカーや同業者のトップの方々に対し、ご自分の所信を歯に衣をきせずに率直にいわれるので、側にいた私などはらはらすることがよくありましたが、これも会長の人徳というか誠意というか、もしもそれが他の人の発言だとしたら喧嘩になりかねないようなことでも、全然問題にならないのは実に不思議なくらいでした。

晩年には七年半余の長期にわたり、しかもガンということを自覚された上で、その業病と闘いながら念願の株式上場という大事業を達成され、しかも後継者へのバトンタッチなども事前にすっかり完了されたのですが、日頃一緒におりました私には、その間の会長の超人的な精神力と会社を思う尊い情熱が痛いほどよくわかり、全く頭のさがる思いで目頭の熱くなることがしばしばありました。

仕事の面では実に厳しい、こわい、そして偉大な会長だったとしみじみ思います。

反面、会長は非常に社員思いの人間味豊かな方でした。

人の世話をされるのがお好きでよく面倒を見られ、仲人を頼まれると喜んで引きうけて、私などよく結納品の目録書きを仰せつかったものですが、「これで媒妁人をやったのは百何十組目だ。しかも離婚したのはまだ一組もない」とそのたびに自慢して喜んでおられました。

また会長は「人間が伸びるためにはどうしてもある程度の経済的な余裕をもつことが必要だ」として機会ある毎に私たちに貯蓄を奨励し、自社株をもつことをすすめてこられましたが、会長にいわれたとおり実行してきた人は——私もその一人ですが——当社の株式上場が実現したことによって何れもまとまった財産を作ることができ、大いに感謝しております。特にお亡くなりになった前年には、何とかして社員の財産作りに協力してみたいというお考えから、会社の株式を最低五百株市場から買うことを条件に、ご自分の持株の大半を社員に五百株ずつ無償で分与するという、思いきったことを

やってのけられました。

会長にしてみれば、ご自分の財産を少しでも活かして使うためのアイデアだということでしたが、真に社員のため、会社のためを思う気持に徹してこられた会長だからこそできたことで、全く敬服の他はありません。

また、私が土地の購入時から会長のお世話になって現在の住居を新築した時は、ご自分のことのように喜んで下さって早速私をご自宅に連れて行かれ、藍綬褒章を受章された時に各方面からいただいたお祝品を沢山出してきて、お前の新築祝にやるから気に入ったのを選べといわれ、恐縮しながら高価な額や壺を頂戴したこと。私が長男を病気で亡くした時は、ご自身が闘病中の身体でありながら何くれとなく葬儀の心配をされ、ご自分のことのように悲しんで涙を流して下さったことなど、会長の人間味あふれた人柄に接したことは枚挙にいとまがありません。

一方、会長にはたいへんお茶目な一面もありました。

旅行がお好きで仲間をさそっては息抜きによく熱海などへ出かけられ、私も何回もお伴したことがありますが、そんな時ご自分は乗車券をもたず、肩越しに親指で後ろをさして平気で改札口を通って行ってしまうのです。つまり切符は後からくる仲間がもっているからというゼスチュアで、堂々と駅員をごまかして得意になっているのですが、私たちにすれば気が気ではありませんでした。

また、会長と一緒にデパートに買物に行った時など、店員をつかまえてはよく値段をまけろと交渉するので閉口したものですが、ある時遂に店員に自腹をきらせて三十円だったか値引させ「どうだ。デパートでまけさせたのは俺ぐらいなものだろう」と一人で悦に入っておられました。

そして人のために役立つことには惜し気もなく金を使われ、郷里をこの上なく愛して多額の寄付を何回もされておりますが、ご自分の平常の生活はまことに質素そのものだったのも、大いに教えられたことの一つです。

洋服などすりきれてつくろってあるのを時々平気で着てこられるので「会社の体面もありますからどうか新調して下さい」と何度かお願いしたこともありますが、その時は「よし、わかった、わかった」といわれながら一向に聞いていただけず、困ったこともあります。

これなどは会長がよくいっておられた「人間にとって一番大切なのは形ではなく、その真心と信用である」ということを身をもって私たちに示しておられたのだと思います。

会長、私たちはもういたずらに嘆き悲しんだりはいたしません。会長の残された偉大な遺志をうけつぎ、数々の貴重な遺訓をかみしめて、当社発展のために力を合せて邁進してまいります。

どうか安らかにお眠りのうえ、はるかなる天上より私たちを見守っていて下さい。

（第一家庭電器㈱専務取締役）

ある日の出来事

星野　孝

私は高円寺に住んでいますが永長会長の自宅とは歩いて十五分の所にあります。従って通勤も出張も殆ど一緒でした。

ある時、大阪の市場を見学しようということで、地下鉄の新高円寺駅から二人で東京駅に向かいました。途中はずうっと商売の話です。これは毎度のことです。新幹線に乗っても、暫くは商売の話です。二人きりでは遊びの話もなく、仕方なくお付き合いの気持ちでした。

熱海を過ぎる頃になると会長は目を閉じて、うつらうつらと始めました。私は邪魔にならない様そうっと週刊誌を取り出し二行ほど読み始めたら、会長が目をさまして商売の話です。五分ほど経つとまた居眠りです。早速週刊誌を開いたとたん薄目をあけてまたも商売の話、しかも当社の話から段々とエスカレートして内容がきびしくなり業界の話、商品別の見通し等、到底メーカーの事業部長級でないと答えられない様な細かい数字となってきました。こうなっては私も唯うろ憶えの数字という訳

にいかず、ポケットから手帳を取り出し答えられる範囲を答え、判らない点は後でメーカーに聞いておくことを話しました。ところがその話が終らないうちにいびきが聞こえて来たので、さすがに私も頭にきて、暫くは会長を見ておりました。すると私がだまっていると薄目をあけることを発見しました。子守唄ではあるまいし人が一生懸命話しても聴いていない。実に面白くない腹立たしいことでした。仕方なく私が眠ったふりをしていると、今度は会長も本当に眠り始めました。結局、大阪に着くまで週刊誌を一頁も読めませんでした。

さて、大阪を見て夕方東京に向かうべく新幹線に乗り込みましたが、その時も会長とひと悶着です。会長は夕食を食堂車で食べるというし、私は駅弁が良いといいましたが、いや俺は駅弁は食べないとのことでした。そこで私は子供に買っていきますといって、駅弁二つとウイスキー、つまみを買って乗り込みました。席について間もなく、食堂車に行こうとのことでついてゆきますと、満員で仕方なく引返しました。私が弁当を出しても知らん顔です。私は内心ニヤニヤしてます。段々、こちらのペースになってきたな、今朝の仕返しをしなければ腹の虫がおさまらないと考えて、ウイスキーを飲み始めました。勿論会長は一滴も飲めないので、私がうまそうに飲むのを見ているだけです。暫くすると一人で食堂車に行った様でしたが、相変らず満員なのかすぐ戻って来ました。いかにもトイレに立った様な仕草です。私は笑いをこらえてもう一つの弁当を差し出すと、引ったくる様にしてあっとい

う間に食べ終りました。私はすっかり愉快になって、ウイスキーの酔も手伝って勝手なことをベラベラしゃべり始めました。

最初は笑いながら聴いていた会長も、少々うるさくなったのか眠ったふりを始めました。さあここです、今朝のかたきを取るのは。今度は私が承知しません。会長の膝をゆすっては起こして話をしかけます。後で考えても我ながら感心するほど私もしゃべって、遂に東京駅に着くまで会長を眠らせないことに成功しました。会長もしまいには一人の人間として色々昔の苦労話や人生観を語ってくれました。

永い間一緒にいましたが今までは断片的であったり、会長という立場からの話が多かったのですが、今日は先輩としての話でこんなに親しみのもてた日はありませんでした。しかしその翌日の通勤の途中の第一声がよくなかった。「もうお前とは電車に乗るのは御免だ。あんなに酔払ってふざけるな」と。「冗談じゃない。こちらで一緒に乗るのは願い下げだ。週刊誌も読めない。タヌキオヤジめ」と思いながらも、口では「そうでしたか、それは失礼致しました」と横を向いて答えたものでした。えっ、週刊誌ですか。新幹線の中に捨ててきましたよ。面白そうな週刊誌でしたがね。

（第一家庭電器㈱常務取締役）

会長の面影

齋藤勲

終戦後間もなく、父から「田舎に帰ってこい、事務の仕事を手伝ってくれと頼まれているから」といわれ、その頃は東京の治安状態が不安定で、どのような状況になるか不穏なニュースが流れておった時ですので、両親の意見に従い帰郷してみるかと考えをまとめ、当時会長が神崎町で経営していたヤスリ工場に勤めることになったのが会長との深いご縁のはじまりで、以来、慈父と慕い恩師と仰いできたわけですが、いまとなっては、在りし日の会長の面影を追うほかないのです。

長い間における一番深い印象として、会長は第一家庭電器株式会社を設立するに当たって、いくつかのビジョン即ち会社の方向づけをお持ちになっておりましたが、その中の一つである株式上場という大きな目標が達成された時の事です。上場という事が本決まりになり、東京証券取引所に呼ばれて記念写真をとった後エレベーターに乗る時、満面に笑みをたたえ「新聞記者発表はいつか」といいながらエレベーターに小躍りしながら乗り込まれた会長の姿。一つの目的を達成した満足感というものを、

何とも言葉ではいいあらわす事のできない、体全体で表現しておられた状態が非常に印象的に私の脳裏に焼きついております。勿論私達もその嬉しさに変りはありませんでした。

会長は私達にというか、大きくいえばこの世の中に幾多の人生訓、経営哲学を残されている事は既に『永長佐京の歩み』の中の寸語録、或いは新聞雑誌等に記載されている通りで、それは全てご自身の体験から滲み出た言葉であります。新聞記者、雑誌記者の取材の時にもよく人生訓が出て参ります。取材の時私は経営資料を持って会長のそばにいるわけですが、ある時記者が「社長（会長は当時社長でした）の苦労話を聞かせて欲しい」との質問に対して、社長は「私は今日迄苦労と感じた事がありません。仕事は苦労ではいけない、楽しみでなければならない。苦労に感ずる人がもしおるならばその仕事をやめた方がよい。その方が会社にとっても本人にとっても良いのではないか」といわれ、また「急成長した原因はどこにあるか」との質問に対して「人間欲気を出してはならない。しかしなにかをやるには〝夢〟を持つことです。それもできるだけ大きいものがよい。そしていったん決めたら最後、ビジョンに向ってひたすら走ることです。私には個人的な欲はなにもない。夢を追い現実のものにしていくだけが楽しみなんです。私はそれを実行し今後も生ある限り実行して行く」といわれ、当の記者は成程、成長会社のオーナーの考え方は違うと感心し、同時に良い掲載材料になると帰って行きました。

また、会長は旅行によく連れて行ってくれました。「人生働くばかりが能ではない、たまには息を抜く事が必要だ」といって、できるだけ沢山の人を連れて行き、共に楽しく過ごした姿も思い出されます。まだまだ沢山の思い出がありますが、時の流れと申しましょうか、その時その時代、その場に合った対処の仕方をして、ご自身堪能されていた姿が印象にのこっております。それらを人生訓、経営哲学として私達にご教示下された事と考えますと、いまさらのように深い感謝の念で一杯です。

会長がなくなられてから早いもので一周忌を迎えようとしている時に当たり、その面影をしのびつつもっとも印象的な事を申し上げた次第です。

（第一家庭電器㈱常務取締役）

追憶

栗生久一

光陰矢の如しと申しますが、月日の経つのは早いもので、ご逝去されて早や一周忌を迎えようとしています。

私が永長会長とお近づきになりましたのは、たしか昭和二十年の終戦の年だったと思います。会長が経営され、「ヤスリ」の製造販売をしていたSSSヤスリにお世話になったのです。

当時、会長は千葉県の神崎町で主として製造関係をみておられ、販売関係は東京の小松川で鈴木英一さん（現鈴木社長の長兄）が担当されていたのですが、私はその下で事務をさせてもらうことになりました。会長は月に三、四回は必ず東京に出てこられて、商売の何たるかを教えていただきました。そんな時会長は、「業績を伸ばすには好調の時期をのがさず一気に売りまくることだ」と私達によく言っておられました。また、売れゆきがよくない時、金繰りが苦しい時などでも、実に弱音を口にされたことはなく、泰然とその苦境を突破しておられました。その後、業界が不況になった時でした。

ヤスリの鋼材をつかって小刀の製造を始めたのです。そして、その販売方法として全国の小学校に現品を送り、売れた分だけ送金してもらう委託販売方式をとり入れたのですが、これなど当時としては全く独創的なものでした。何しろ物資のない頃でしたので、これが非常にうけて大量販売に成功し、飛躍的に業績をあげた事がありました。

このように、たえず時流に合せて研究し、これだと思った事は直ちに実行にうつす。その商売の勘と申しましょうか、商才と申しましょうか、私共にはとうてい考えられないことばかりで、実に商売の名人ではないかと、つくづく感心させられたことが浮んでまいります。

その後、現在の電器の仕事も一緒にさせていただきましたが、「商いとはお客様やお取引下さっている各業者の方々のご支援があってのものであり、まず先方様の事をよく考えることだ、自分の事はそれからでよい」と常々教えられてきました。こうした考え方からアフターサービスの充実、売価保証制度等を実行し、できるだけお買上げ下さったお客様に利益を還元するという精神のもとに、今日の第一家庭電器の基盤を創る事に全力を尽されたのです。

このような偉大な会長だっただけに、もっともっと長生きされて私共を導いていただきたかったと想いますが、それもかなわぬ願いとなりました。まことに痛惜の限りでありますが、この上は会長の尊いご遺志をしっかりとうけつぎ、今後益々研究してお報いするように努めたいと存じます。

終りに会長のご冥福を心よりお祈り申しあげて、筆をおきます。

（第一家庭電器㈱取締役相談役）

人事蓋棺定

（人事蓋棺定）

〃一杯喰わされた〃こと

鈴木正治

年月も定かでない二十数年も前の株式会社鈴やの時、ラジオリンクストア時代の頃の話です。その本部である鈴やは、ときどき拡売キャンペーンを催しては加盟店の電器屋さんの方々を毎年何回か有名温泉地へご招待しておりました。

その頃、私は加盟店回りから、やっとこさと販促業務の主任になれた位でしたが、職務の関係上その招待旅行には世話係としていつも同行させてもらいました。

そのような訳で、あれはどこの温泉地でのことだったか忘れましたが、招待会の宴もたけなわとなり、気の合った電器屋さん同志が、大広間のあちこちに小グループで輪を作って楽しそうに歌ったり、酒を汲みかわしている状況のときでした。

私は一応の接待が一段落したと思ったので、この辺で腹の中へ酒ばかりでなく、食べものを入れようと自分の席とおぼしきところへ座った途端、「おい！　スズショウ、一寸ここへ来いよ」と言う声が

するのです。みると少し離れたところで永長社長が前に徳利を数本林立させてあぐらをかいていて、その傍らで栗生さん（現取締役相談役）が私を手招きしておられました。私は「ハイッ」と返事をして大急ぎで社長の前へ正座しました。

私はいままでに滅多に社長から声をかけられたことがありませんでしたので、これは接待の仕方に不都合があって何か注意をされるのかなと一瞬思っていると社長が「ショウさん、ここにある徳利には全部酒が入っている。お客さんが挨拶に来ては置いていったものだ。俺は酒が呑めないことになっているが、実は昔酒屋をやっていたので本当は酒が好きなんだよ。どうだ、ここにある酒で俺と呑みくらべをやってみないか」と言われるのです。

私はビックリすると同時に、社長と酒の呑みくらべが出来るなんて、こんなに光栄なことはないので速座に「ハイッ、やりましょう」と言ってしまいました。そして栗生さんが行司みたいに見守る前で勝負が始まりました。いただいた盃に社長がなみなみと酒を注ぎます。私は「グイッ」と一気に呑み乾してその盃を社長にお返しし、こんどは私が酒を注ぎますと、社長も「グイッ」と一気に呑み乾して私に盃を返すのです。「ヘエー、社長は本当に酒がお好きだったんですか」と、私はすっかり嬉しくなって、酒なら社長に負けないぞとばかり、一つの盃で私が注ぐ、社長が呑む、社長が注ぐ、私が呑むという調子で、たちまち数本の徳利が空になってしまいました。

ところが社長は全然顔色を変えませんし、平然としているではありませんか。私は平静を装っている心算ですが、何しろその前に相当量の酒を頂いているので、酔いが回ってきて辛かったことを憶えています。

そのうちに社長が、いつもの、あの得意満面な愉快だという顔で、「クックッ、クックッ」と笑い「シヨウさん、俺が持っている徳利は本当の酒だが、お前の持っている徳利の中はお湯だよ」というではありませんか。私は社長に一生懸命に酒を注いでいたと思ったのにお湯ではいくら呑んでも社長が酔う筈がありません。「仕舞った！　一杯喰わされた！」と思わず叫んだがあとの祭りです。そばで見ていた栗生さんが「違うよ、いっぱーい飲まされたんだ」といわれたかどうかは、定かではありません。

そうなるように徳利を細工して自分の前に並べて置いた、いたずら好きの社長に、その時とても親近感を覚えたのと同時に「鈴木、お前はお人好しだから、だまされ易いぞ、商売上気をつけろよ」と茶目っ気の中にそれとなく諭されたような気がしてなりませんでした。

そのことがあってから間もなくの或る日の夕方、同僚の山崎豊吉くんと二人で「俺と一緒についてこい」と永長社長に洋服屋に連れて行かれ、「お前達の好きな生地で洋服を作ってやる」と注文の冬服を一着頂戴いたしました。その頃の私達は既製の安物の背広しか買えなかったので、とても感激いたしました。

そのときの紺地のダブル服は大事に着用しておりましたので、その後、東芝月販の静岡営業所長に任命されたときも愛用しており、その頃始めた8ミリの子供達の成長記録映画の中で、その服を着て、小さかった娘や息子と一緒に歩いている若い頃の自分の姿をみるたびに、ああ、あの服は永長会長に戴いたのだなあ、と遠い昔のあの頃のことが懐しく想い出されます。

（第一家庭電器㈱取締役）

亡き会長を偲ぶ

栗生庄二郎

会長が逝かれてから早くも一年近い月日が流れた。会長と私との出会いは創立後（当時鈴や）間もない昭和二十四年二月に始まった。実に二十六年間にわたってお世話になったわけであるが、その間の思い出は余りにも数多くありすぎて何から書いてよいか分らない。とりとめない書き方になるかも知れないが筆の赴くまま故人を偲びたい。

会長は一言にしていえば商売にかけては極めてきびしい人であり、またアイデアマンであった反面、社員やその家族に対しては深い思いやりのある人であった。

当社も現在では一部上場会社になり、社員も千四百人を越す業容となったが、これは勿論一朝一夕になったことではない。当初は資金的に苦しい時期もあり、私が集金をやっていたので、「今日二万円必要だからなんとか集めて来い」といわれ、市中を飛び回ったこともあった。

会長は当時から社員一人に百万円の資産を持たすことが夢であり、また私達の夢でもあった。実際にはインフレの影響もあったこととはいえ、社員一人一千万円が達成された。

夢が現実となったわけである。

不肖の私てすらささやかながら住宅を新築することが出来、役員の末席に連なることを得たのも偏に会長のおかげであると感謝している。

またこんな思い出もある。あれは入社後間もない頃と記憶するが、千葉県神崎町の会長の生家に社員全員が招待され、まだ食糧事情が十分でなかったにも拘わらず白米で結構な接待にあずかり、三日程胃の工合がおかしくなる程ご馳走になったことがある。或いは自宅を買われた時のご披露に「君達の精勤の蔭には妻君達のご苦労があるのを忘れるわけにはいかない」といって、一同に女物の腕時計をいただいたこともある。

鈴やから第一家庭電器になったのは昭和三十三年、以来会社は隆昌の一途をたどり、首都圏に七十七店を設けるまでに至ったが、一方では既に病魔は会長の肉体を蝕んでいた。しかし会長は、新規開店の時は病軀を押して必ず出席された。そのガンバリズムには私達もしばしば圧倒された。

当社は今後まだまだ伸びるであろうが、終始その中心をなして来られた会長を失ったことはまことに痛恨の限りである。私達はその遺業をつぎ、会社をより発展させることが故人の霊を慰める唯一の道ではなかろうか。

行年六十七歳。それにしても惜しい人をなくしたものである。合掌。

（第一家庭電器㈱取締役）

超人

海老沢　孝一

夢の中で、あの大きな声で、自分の名前を呼ばれた様な気がしてびっくりする事が度々ある。

永長会長が長かった闘病生活の末、あの世へ逝かれてから、早いもので、もう一年近くになろうとしている。初めて会長にお目にかかってから二十余年になるが、その間には色々な事があった。

私が今の第一家庭電器の前身である鈴やに入社した頃は、今の新宿からはおよそ想像もつかない位の焼跡で、バラック建ての粗末な店だった。

緊張しながら入社手続きをし、話を聞いていると、ジャンパー姿の人が出て来て、「昼だからご飯でも食べて行け」といい、ウチワでバタバタとあおぎながら七輪で火を起こし、カレーを作ってご馳走してくれた。なんと家族的な店だろうとうれしく思った。私も呑気なものでその時作ってくれた人が社長だと知ったのは、それから二、三日たってからだった。

二、三年してから新宿もだんだん復興して来て店も二階建てとなり、みんなも張り切って仕事をし

ていた。しかしその裏には会長の並々ならぬ苦労があった事と思う。

後日家内と結婚した時も、男女交際については一寸うるさいと聞いていたので、おそるおそる西大久保のお宅（現大久保店）へ伺うと、思いのほかあっさりと許してくれ、その日のうちに結納の日取りと結婚式の日を決めてしまった。こちらは息つくひまもなく唖然としてしまった。

大阪でＮＥＢＡの会合に出席された時、私がお供をした事がある。その頃は既に発声がご不自由だったので車窓から外の景色を見ながらここはどこだとメモ用紙に書いて渡されるが、答え様と思う時には、もうとっくに違う所を走っていたりして複雑な気持ちがした。ホテルへつくと、着ているものをそのままの形で脱いで歩くのには閉口した。もしかすると何か考え事をしていたのかも知れなかったが、「大物になるとする事も違うな」といたく感心したものだった。

次の日は松下幸之助氏と長い時間筆談をし、その後講演を聞き忙がしい日程だった。普通の体の人でもかなりこたえるものなのに、その精力的な動きには超人的なものがあった。帰りの列車の中ではさすがに眠っておられた様だったが、東京駅へ着くと、自宅へ電話をするように、といわれたので急いで電話をして戻ってみると、どこにも会長の姿はなかった。心配してしばらくあちこちさがしてみたが、その時はもう一人で帰ってしまわれた後だった。

あらゆる面で会長に一歩でも近づく事が出来れば幸いである。

（第一家庭電器㈱取締役）

会長と私

有吉忠治

永長会長に初めてお目にかかったのは、昭和三十一年十一月五日、池袋西口トキワ通りにあった第一テレビセンター池袋営業所（現在東芝クレジットの社屋）の二階で開催された懇談会の席であったと思います。

収入の多い外交員を志して、会長の経営しておられた完全歩合制の第一テレビセンターに入社して半年たっておりましたので、会長の人柄や成功事例等については、上司や同僚からも聞いて大体わかっておりましたが、初めて親しくご懇談をさせて頂き、迫力のある独特の声で外交員としての心構えや体験談を、次から次へと熱っぽく語って頂き、学校を卒業したばかりの世間知らずで生意気盛りの私に、大いなる感銘と教訓を強く焼きつけて下さったのは十九年も前の事ですが、つい最近の出来ごとのような気がいたします。

当時、セールス社会からの脱出を真剣に考えていた私は、会長の人間味豊かなお話に接し、今回の

転職が独立自営につながらず、どうせどこかで勤め人を続けるのならば、会長のように強烈な人間的魅力があり、スケールの大きなすばらしい経営者の下に自分の将来を託し、商人としての正しい商道を会得しながら、社会勉強をしっかりと身につける事が出来るならば、どんなに幸せであるかと思い、転職を思いとどまってそのまま永長学校の一員に加えて頂き、今日に至っておりますが、会長からは実に多くの事柄を勉強させて頂き、本当に有難く感謝の気持ちで一杯です。

会長は誠に偉大なる経営者であり、教育者であり、死ぬ間際まで正しい商道を追求して止まなかった日本一のすばらしい商人であったと思います。そして会長ほど商売をこよなく愛し、全身全霊を商売一筋に打込んだ人は珍しいと思います。このようなすばらしい会長の下で、人間形成の大事な時期に働かせて頂き、直接のご指導を長期にわたって受けられた事は、私にとっては身にあまる光栄であり、会長の数多い教え子の一人にして頂いた事を大いに誇りとしています。

ある時、会長は何事にも中途半端だった私に「社会人として大成したければ〝よく働き、よく遊べ〟働く時には大いに働き、遊ぶ時には大いに遊べ、遊びの出来ない人間は仕事も出来ない、仕事の出来る人間は遊びも上手に出来る人だ」といわれた事がありました。たしかに、よく働くか、よく遊ぶかの片方だけならば私にも出来そうですが、会長のように「よく働き、よく遊ぶ」双方を兼ねる事は大変難しい事だと思います。貧乏性で性格的にも不器用な私は、未だに遊ぶ事と働く事に我を忘れて夢

中になる事は出来ませんが、第一家庭電器の幹部の人達は会長の教え通り「よく働き、よく遊ぶ」双方を立派に兼ねて仕事も出来る有能な人達が大勢いますので、私もこれから会長の教えのように、双方を兼ねて出来るように努力をするつもりです。

今こうして会長のありし日を想う時、余りにも多くの事柄や面影が私の脳裏をかけめぐります。

ある時は、暑い夏の日差しを受けながら、昼食の時間もそこそこに多くの店を回り、店長を激励して歩く姿……ある時は、毎日の店別売上を分析して成績の順位をつけ、対応策を検討している姿……ある時は、病気で長期の入院手術が必要となった時、社員に心配をかけないために欧州旅行と偽って挨拶した時の姿……ある時は、メーカーの若い担当者の話に耳を傾け、仕入折衝に情熱をそそぐ姿……ある時は、ダイエーの店頭で安売商品の買取を指示している勇ましい姿……ある時は、結婚式場での二百組近い媒妁人としての格調の高い挨拶と王将を唱う姿……ある時は、販売コンクールの表彰式で、上位入賞店に涙を流しながら賞状を渡していた姿等々。

想い出は走馬燈の如く次から次へと尽きぬものがあります。予定の枚数を超過しましたが、会長在世中の、あのエネルギッシュなお姿を想い出して頂きたく右記の如く、少々列記いたしました。いずれも、会長の誠実な人柄が偲ばれますし、会長の仕事に打込んでいる時の気迫のこもったお姿は、私には生涯忘れる事の出来ない尊いお姿でございます。

偉大なる経営者であった永長会長の門下生となって十九年、この間会長から沢山のご教訓を頂戴出来ました事を大変嬉しく思いますし、心から感謝いたします。そのご恩に報いるためにも、ご教訓の一つ一つをよくかみしめて、会長の残した大きな足跡であります第一家庭電器が、メーカーさんやお客さんの信頼を得て後世に末永く残りますように、社業の発展に挺身する事を誓います。

謹んで会長のご冥福をお祈り申し上げます。

（第一家庭電器㈱取締役）

ある日の会長

内海昇一

——その日は既に正月の屠蘇気分も薄らいだ昭和四十一年の一月も終りに近い日であり、いまにも霙(みぞれ)でも降りそうな冷え冷えとした空気が、人の心を悲観的な幻想へと駆りたてるような黄昏どきであった——

車は小松川あたりを走っているのであろうか、橋桁が大きく過ぎ去っていく。すぐ傍のシートに深深と腰をおろし、さきほどより何かをじっと考えておられるような様子は、いつもの永長社長にしては珍しいことである。

何をお考えになっているのだろうか、今年度の商戦における発想への思索か、はたまた東京商圏一割売上げへの構想か、いやいや今日の社長はいつもの社長とは少し違うような気がする。ハードスケジュールの店舗まわりでお疲れになったのではなかろうか？

突然、沈黙を破るように永長社長は「もうあと幾日でもないな」とさびのある声でポツリといった。

そうだ、永長社長は今月いっぱいでこの乗用車を廃止する方針を打ち出しており、あと二、三日でこのクラウンともお別れすることになるのだ。

当時、故永長会長は社長の重責にあり、私は総務課長の職にあったので、こうして時々その随行を命ぜられたものである。この仕事は正直いって心の疲れる役目であったが、それでも命じられると父親に連れていかれる子供のように心ひそかに喜んだものである。それはただ単に尊敬する人のお供ができるという喜びばかりでなく、いろいろの点について生きた学問を学ぶことができたからである。

今日もその店舗まわりで川崎方面より江戸川店をまわっての帰り道である。車は既に混雑な都心に入り始めていた。相変らずまだ社長はもの思いに耽けるように眼をとじている。お邪魔をしてはいけないので私も静かに眼をとじる。だが都心の行き交う車の騒音は私の神経を冴えさせるばかり、軽い焦りを身に感じながら私の心の奥に去来するもの……それは永長社長との出会い、そして今日に至るまでのいろいろの思い出……何度か褒められたこともあるが、それにも増して叱られたことの数々。しかしその社長のお叱りが私の人間形成にどれだけプラスになったことでしょう。そして、どれだけ私なりの心の成長への糧となり肉となったことでしょうか。

思えば永長社長は常に社員に対する幸せづくりの対策に力を注いで下さった。

あれはいつ頃のことだったろう。ご家族の方が大病で入院し、いたく心を悩まされていたその当時、か

てて加えて会社の業績も業界不況の渦中にあって低迷を続け、公私ともに文字どおり多事多難な問題に直面した。しかしそのとき社長は、ご家族のことも勿論だが社員三百名とその家族の生活のことを憂慮し、難局打開のため、あの持って生れた智力と不屈の根性により局面を好転させることができた。そしてこれは何といっても永長社長が私心を捨てて事に当たったからこそ成し得たことであると今つくづく思っている。

このことは今回の乗用車廃止についてもいえることである。いままで社員の通勤手当は実費支給といっても非課税限度額の千二百円までで打切り、その超過分については本人負担という規定になっていた。ところがこの度の運賃値上げにより今までの規定では本人負担分がかなりふえてくるので、この規定改正の件が組上にのせられていた。時あたかも不況の尾を引いている会社の現状では、この問題は経費の面で難色を示しつつあった。

ここにおいて永長社長は通勤手当の財源を捻出するため、自分の使用している乗用車を廃止することにきめたのである。この車は中古の大きい車だったので維持費もかなりかかり、人件費を含めて月額約四十万円位の出費であった。この金額の節減は社員三百名の自己負担分を会社が補うには充分の予算であった。

かくて永長社長の車から徒歩通勤への切りかえ策により、二月一日から社員の通勤手当は打ちどめ

無しの全額支給に改定されたのである。

社員思いのそして私心をもたぬ永長社長は、自分に厳しくしても、社員への処遇などに対する施策を、いつもこのように講じつつあったのである。そして或るときは……、とめどもなき追憶に耽けっているとき突然「内海君」という社長の声に私の瞑想は中断された。「内海君はこの辺で降りれば早く家に帰れるのではないか」いつもの社長の声とは違う湿っぽい声が私の耳に入ってきた。見ると車はお茶の水駅近く迄走ってきていたのである。私は寝おきの悪い人間のようにどぎまぎし乍ら慌てて返事をすると「たまには早く帰ってやりな」という。それでは申訳ないからと辞退したが、頻りにすすめられるのでご好意をうけドアを開いた。降りしなに今日の社長は何か元気が無さそうなので「社長お体だけは充分に気をつけて下さい」と思わず声が出ていた。それは社長自身のためばかりでなく、私、いや私達社員のためにも大切な人だからこそ、お体を是非大切にして頂きたい、その心が率直に私の口から出ていたのである。それは決して儀礼的な言葉でなく、短いほんの一言であり、心からの小さな一種のさけびであったかも知れなかった。

「ありがとう」と語尾のかすれた社長の湿っぽい返事が返ってきた。深々と曲げた腰をあげて車内を見たとき、私は何かそこに信じられないようなものを感じた。薄暗い車内ではあるがあの豪気な社長が眼頭をおさえていた。ふだんの社長から判断しても、それは何かの間違いではないか、私の見間違い

ではないだろうか？　でも私はそのとき確かに瞼に露らしきものを感じとっていた。

あれから十年、あのときの涙がもし私の見間違いでなければ何を物語るのだろうか。長い間の癌とのたたかい、今は亡き永長社長の、いや永長会長の生前を偲ぶとき私は思う、既にあのとき最も憎むべき癌のビールスが体内の一部を蚕食しはじめていたのではないのかと。そしてそれを体で感じ自分の命運の何かを察したのではなかろうかと。或いはあのときの社長、課長という身分を超越した心と心、魂と魂の触れあいがあの涙となったのだろうか。それは神と会長だけが知るのみである。

功成り名を遂げるという言葉があるけれど、私は思う。まだまだ若い人生だったのだ、それ以上の功も名もなさなくてもよいから、もう少し生きていて欲しかった。

一周忌をお迎えするにあたり私の果しなき追想、それはただ涙！　涙!!　そしてまた涙!!!

商人道の英雄よ、心安らかに眠れ。

（第一家庭電器㈱取締役）

遺影を前に

上代謙三

私は昭和十年一月、小見川農商銀行神崎支店へ転勤した。この支店は、元神崎銀行（頭取寺田菊之助氏）本店の建物で、昭和三年小見川農商銀行と合併以来、同銀行神崎支店として営業していた支店である。

私の転勤した昭和十年には、寺田家のご主人は菊之助氏の次の代の寺田憲さんで、かような特殊な関係があり、且つ重要な取引先であったので、特に親しく出入りさせて戴いた。その頃寺田さんのお店で、東京の大野屋さんということでご紹介を受け、初めて永長さんとお目にかかり、寺田家との深いご関係などを伺った。

昭和十二年九月、憲さんが亡くなられて能之さんが相続された。当時寺田家の事業酒造業界は非常な不況で、商売に不馴れな能之さんは本当に大変であった。こんな時寺田さんにとって、永長さんは掛け替えのない片腕であった。

私は寺田、永長お二人のお伴をして、小見川本店へ行き、穴沢頭取にお目にかかり、寺田酒造店の経営の現状、及び今後の方針と見通し等を説明して納得を戴き、以来三者は互いに協力して、不況下の難関突破に邁進した。そして日華事変の拡大に伴う統制経済への移行による酒造業界の様変りの好転にも恵まれ、所期の成果を挙げることができた。

その後、永長さんは東京小松川を本拠として、酒類を中心とした食料品店数店を経営し成功しておられたが、統制下の商売に限界を感じ、店を譲り錦を飾って郷里神崎へ帰られ、能之さんの相談相手をしながら悠々自適の生活に入られた。

紀元二千六百年記念に、永長さんと私が寺田さんのお奨めで囲碁の手ほどきを受けたのが、忘れもしない昭和十五年正月元旦であった。昭和十八年三月第二次大戦の真最中、千葉銀行の誕生とともに私は笹川支店に配属され、八年余りの神崎での生活に別れを告げ、家族を連れて小見川の自宅に帰ったが、個人としてのご両家とのお付き合いは変りなく続けさせて戴いた。

終戦後昭和二十二年十月二十五日、千葉銀行神崎支店への転任辞令を受け、二度目の神崎支店勤務がきまった。この転勤は後で考えると、私のその後の運命の大きな転機の基因となったのである。

終戦とともに世相は全く一変した。池中の竜はいつまでも惰眠は許されなかった。永長さんは大志を抱いて再び上京、鈴やを設立して、飛躍への第一歩を踏み出された。その頃の永長さんは、生き生きと

してこの人本来の姿躍如たるものがあった。そして短期間に数百店のボランタリーチェーン、ラジオリンクストアの組織に成功し、家電販売業界に確固たる地歩を築いた。

その頃私は、期末預金の増強や、割当て籤付定期預金の消化等で、度々上京しては永長さんの並々ならぬご協力をお願いした。加藤貞治先生（第一家電元会長）から多額の定期預金を戴いたのもその頃で、これも永長さんのご尽力の賜に外ならない。加藤先生のこの預金は、私が千葉銀行退職後も十数年間継続され、歴代神崎支店長に喜ばれた。こうして二回目の神崎支店勤務中は、陰に陽にまた公私にわたり、永長さんのお世話になることばかりであった。

昭和二十七年十一月、私は結核に倒れ、長期療養のため千葉市井上病院へ入院した。二十八年十二月退院まで一年余り、その間永長さんのお見舞を戴くこと十八回。この程当時の日誌を読みながら、その友情の厚さを思い、新たな感激を覚えた。

退院後翌二十九年四月の復職を目指して自宅療養を続けるうち、永長さんはお一人で、或いは寺田さんや高橋半伍さんと同道して度々おいでになり、「体は無理しないで相談相手になるだけでよいから」と、鈴やへの入社を要請された。私は銀行の仕事以外何の取柄もない自分の才能を考え、迷いに迷った。そして井上病院の花岡院長先生に事情をお話しして相談申し上げたところ、先生は「銀行の仕事の厳しさを考えると、気儘な勤務が出来るなら君の体のためには或いはその方が良いかも知れない」と

のことであった。

そこで私は銀行を辞めることを決心し、二十九年三月二十日、永長さんと一緒に穴沢前頭取を訪ねてご相談申し上げご諒承戴いたが、その時、穴沢さんの「将来仲違いして、人の物笑いになるようなことは絶対にないように」との厳しいお言葉が今も尚、私の心にはっきりきざみ込まれている。三月三十一日、穴沢さんにお付添を戴いて、千葉銀行本店へ出向、退職願を提出し、古荘頭取ほか重役、部長の方々に退職の挨拶を申し上げ、三十四年間の銀行員生活に別れを告げた。

かくて私は昭和二十九年四月十一日上京、永長社長幕下の一員として、健康と未知の仕事への不安をいだきながら、新しい人生へのスタートに着いた。鈴や時代、東芝月販時代は主として、永長さん個人関係の仕事の管理、整備にたずさわり、会社本来の仕事には直接関与する機会は極めて少なかった。

この頃永長さんは実印を私に預けられた。真意は「永長の財産は永長のものではない、会社の代表者として会社の社会的信用の裏付けをなすものだ、自分の恣意による誤った使用を戒めるため」とのことであった。そして亡くなられるまでとうとうお預りしたままであった。

昭和三十三年第一家庭電器の設立に当たり、私は経理関係担当役員として、駑馬に鞭うって永長社長以下各役員の驥尾に付し、懸命に努力した結果、幸いにして大過なきを得て会社今日の隆昌を見るに至ったことは、私にとって無上の幸せである。当社発展の経緯等は、本書への皆様方の寄稿に詳しく

記載されることと思うので割愛させて戴く。

「人は柩をおおってその真価がわかる」と言う。私は、永長会長の逝去に遭遇して、この言葉の意味を切実に感得した。

会長は地位の向上や、事業規模の拡大に伴って、それにふさわしい人に成長された。

重大な局面に対処する時、進退ともに正確な判断と、果敢な決断力を発揮して誤らなかった。

部下を可愛がり、数多くの人の面倒を見た。そして立派な部下の育成に成功した。

その他、諸々の会長の非凡な資質によって、今日の第一家庭電器株式会社が在るのであって、私達はこの遺業を立派に護って、後代に引継ぐ重大な責務を自覚しなければならない。性格の全く相反する永長さんが、私如き鈍才の人間を、四十年の永い間変らぬお心をもって、引張って戴いた有難さを、今更のように心にかみしめている。

今私は、居間に永長さんの筆に成る「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」の色紙と闘病中とも思われない温顔の遺影を飾って、朝な夕なに在りし日を偲びながら、そのご冥福を祈っている。

（第一家庭電器㈱常任監査役）

紅白の祝餅

磯木信夫

当社では毎年十一月一日の創立記念日に紅白の祝餅を全社員に配り、お祝の一端として、会社設立の時から続けております。

当初は社員も少なく問題はありませんでしたが、業績の発展と共に社員も増加して来て、大量に作ります紅白の餅にカビがはえるようになり、このような事が数年続きました。

この間、業者の方に再三注意してきましたが、何分にも大量に作るので日数もかかり、ある程度カビのはえるのはやむをえないと思っておりましたが、祝餅を配りますと、またカビのはえた餅かと言われ、なにか紅白の餅に替わる品はないかと考えたこともありました。

四年程前のことです。社長(故会長)に創立記念日の紅白の祝餅のことについてお話し申しあげたところ、とっさに「俺の郷里の神崎町の業者に依頼したら、東京の業者より値段は安く経費の節約にもなる。しかも旨い餅が出来る」と言われ、早速神崎町の寺田酒造本家の寺田社長様にお願いいたしま

したら、快くお引受け下さり、ご多忙のなかをお骨折り願いまして、社長の言われたとおり、安価で良質のカビのはえてない祝餅を配ることが出来るようになりました。

私は強く胸をうたれ、このような小事で社長にご心配をかけ、また他に替わる品物はないかと考えたことなど浅学で、深く肝に銘じました。

偉大な経営者、会長からの数限りない教えを受けた私達は、会長の教えを教訓として社業の発展に努力いたす所存でございます。

（第一家庭電器㈱常任監査役）

人生の師

磯木　進

昭和二十四年七月二十五日、この日が新宿歌舞伎町の間口二間のバラック建ての「鈴や」ラジオ店新宿営業所で商売に徹していた、故永長佐京会長と私との出会いでした。

ジャンパー姿で仕事に打ち込む姿に感銘し、以来二十五年間、人生の師とも仰ぎ現在に至っております。その間社会人としての生き方、人生観等多くのご指導を受け、特に、

「社会に貸しをつくることが大切である」

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

などと言われた言葉は心に残っております。

又結婚の際は仲人をお願いし、長女、次女と出生の時は名付親となって頂き、家庭の中でも親代りの恩人であり、又、私が昭和三十七年に病のため一年半程入院して治療していた時は、我が子のことの様

に心配していただき、励ましと希望を与えてくださいました。その時言って下さった、

「病気をしてはじめて病人の気持がわかる、そして仕事のありがたさがわかる」

この言葉は病床の私の気持をやわらげ、又、復職後の仕事のはげみとなり、会長の暖かい思いやりを大変うれしく、その心の広さに感謝の気持で一杯でした。

結婚十五年目に、かねてから念願の自分の家を持つことが出来たことを感謝して、会長を新築の我が家にご招待しました時、会長はその頃入院手術を何回もくり返され、体も本当の健康体とはいえない時でしたが、ご子息の寛一様とご一緒に来宅され、「お前も自分の家が出来たか」と大変喜んでいただき、私たち夫婦のささやかなもてなしに「熱海の田中屋に行ったようだ」と冗談を言われたことが昨日のことのように思われます。

出合いの時から二十五年、社会人としての一歩から現在まで、故会長の多大な影響を受けて現在の私を作り上げたものと改めて感謝し、今後も人生の師として、私の胸の中で大切にしてゆきたいと思います。

（第一家庭電器㈱クレジット部長）

「おやじ」の思い出

鎌田孝紀

今から約十年位前になりますが、私が社命によって神田店の店長をふり出しに、秋葉原第一店、新宿店を経て万世橋の店長になってから数カ月後だったと思います。無性に自分で商売をしてみたくなり、別に当てもなかったんですが、今考えてみますと、店長としての重責に堪えられなかったからだと思います。それから知人、友人、身内の人達に相談し、自分の心がきまりまして、確か万世橋店の二階の喫茶店で栗生営業部長(現取締役相談役)に退職の話をしましたが、なかなか許可をくれませんでした。

「どうしても退職するなら、おやじに自分でする商売の内容とデータ等を持って行ってこい」と、ようやく許可を戴き、それから私達夫婦の仲人である鈴木英一さん(当社の前身である鈴や時代の常務)宅を訪問し、退社の理由などを話し納得して戴きました。それから何日におやじに話に行こうかと思っているうちに、この事がおやじ(永長会長)の耳に入ってしまって激怒され、その日は忘れましたが「俺の家にこい」と言われました時は、自分が会社を退めるなんていうことは、どこかへすっとん

でしまいました。「しまった。俺は先におやじに話せば良かったかな」と考えて見ましたがもう遅い。

言われた日の夜、恐る恐る行きました。座ったとたんに「お前は他人に話してなんで父に話せないのか。理由を言え」と言われた時は何にも言えませんでした。「商売をやるなら仕事の内容とデータを今出せ」これにも言葉が出ませんでした。栗生部長に言われた通りでした。「お前は個人主義だ。店の売上げが悪い時は社員も苦しんでいるんだ。お前だけ会社を退めて逃げるなんて何だ。店長の資格なんか無い。半年間休職して鈴木(現社長)の所へ行って勉強してこい」私は何にも言うことはありませんでした。自分なりに色々考えてみましたが、確かに、おやじの言う通り私は愚者でした。そこで早速鈴木サービス部長にお願いに行ったところ、快く迎えてくれました。

その後、特機サービス課を作って戴いてエアコン関係の仕事に従事することになり、今日の住設機器部が出来ました。

私は今でも思い出しますが、あの時おやじに言われたことは、一生忘れないし、忘れたこともありません。本当に退めなくて良かった。今の私があるのは、おやじの厳しい愛の鞭があったからこそだと心から思います。あの野性味の豊かな鋭い勘、思った事に絶対の自信を持ってやりとげたおやじ、本社の五階で会議があるたびに「大黒柱は生きてるんだ、おやじの胸像が全社員を叱咤激励しているんだ」と思います。私はおやじの万分の一でも頑張るつもりです。（第一家庭電器㈱住設機器部長）

思い出

小松崎　哲夫

「光陰矢の如し」と申しまして、会長が亡くなられて早くも一周忌を迎えようとしております。故会長の思い出をとの事、私なりにここに綴らせていただきます。

――数字に絶対強い会長――

よく店を巡回された折の会長からの質問には、現在までの前年比、達成率等があります。間違った返事には信用もされない位に数字には厳しいものでした。店長ともなればその位の数字は当然把握すべきものと考えられます。したがって、会長が巡回するとの連絡が入りますと、前年比とか達成率を前もって頭の中にたたき込んだものでした。又、よく現在迄の売上高からその月の売上高を予測されましたが、その通りの推移をたどるのには驚く程であり、数字には全く強い会長でした。

――目標完遂に厳しい姿勢の会長――

ご自身の計画には完全に責任を遂行されました。株式上場の件、東京商圏一割の売上達成等を実行されたのです。当然我々にも責任遂行を厳しい態度で要求され、私などは会長よりお叱りばかりいただいておりました。

商品陳列、プライス等、いかにお客様に見ていただくか、店内ムードのあり方等にもたえず気を配られ、又、あの店はなぜ販売高を伸ばしているのか、等の研究と追求はまことに厳しいものでした。

会長の飽くなき商売への追求と集中の精神は、私との格差を感じさせるものでありますが、少しでも会長の尊い意志精神を受け継いで、若い社員に伝承して行かなければと考えています。

病の身でありながら、会社が休日でもテナント店を巡回されていた会長。

質問に対してわが意を得た答えが出た時、手をたたいて笑顔でうなずかれた会長。

忙しい時でも店のカラーコーナーの真中の椅子に腰をかけ、相撲の放送に熱中していた会長。

五十年二月十日に最後に病床にお伺いした時、涙を流された会長。

以上思い出したまま書きましたが、会長の一周忌にあたり、我々社員一同心を新たにして、更に結束し、会社の一段の飛躍のために力を注いで行きたいものであります。

（第一家庭電器㈱第四営業部長）

〃永長イズム〃

道願博一

永長会長の一周忌を迎えるにあたりまして、私なりに思い出しながら、一筆したためてみたいと思います。

永長会長と最初にお目にかかったのは、私達夫婦の結婚式の媒酌をお願いに、現在の大久保店の所にありました永長会長宅にお伺いした時です。何分にも私の出身地が神戸の為、東京には適当な人が見当らず、止むなく家内の実家と古くからおつき合いのある永長会長に、失礼とは思いましたがお願いにまいりました所、快く引きうけて頂きました。その時に私達二人に関する話は五分位で、その他は私が当時勤務しておりました会社の営業の事や、永長会長が当時関係されていましたマツダリンクストアの営業の事等、口から出てくる言葉は商売の事ばかりで、私も商売が好きなためついつい長居をしてしまいました。その前に家内の父から永長さんは商売の神様だと聞いておりましたが、なる程商売の神様とはこの様な人なのかと感心して帰った事を思い出します。

その後しばらくして永長会長が東芝を退職され、新しい会社（第一家庭電器）の設立準備をされていた時に、家内の父から「永長さんは以前の会社で十割配当をした事もあるし、商売の神様だから絶対に損をしないから、是非新しい会社の株を買っておけ」という薦めもありまして、千株、五万円（当時の私の収入では大変苦しかった事を思い出します）を家内の父に渡しました。考えてみますと、私が第一家庭電器に入社させて頂く前に、既に第一家庭電器の株を買う決心をしていた事は、誠に不思議な因縁だと思いますし、その後の私の人生に大きな転機を与えて頂いたと考えております。

その後急に、第一家庭電器の設立と同時に入社させて頂く話になって現在に到っておりますが、永長会長の下で働かせて頂いたおかげで、私は過去の私から完全に洗脳され、永長イズムに没入して行った様に思われます。

永長会長は、ご自分とご自身の家族には大変きびしく、お金があるにも拘らず大変質素な生活をされており、その一方、社員や他人には、きびしさのある反面大変あたたかみがあり、又大変世話好きで、その人達の幸福を常に考えておられました。

私自身も東京都住宅供給公社の分譲住宅が当った時に、頭金も高いし毎月の払いも高いので迷って会長に相談した所、絶対に購入すべきだと言われて購入し、又、元会社所有の土地も、会長の薦めで購入致しました。この二つの物件を売却する事により、それを元手にして、三年前に現在の土地付の家

を持つ事ができたのです。私が永長会長に言われた通りしていなければ、恐らく分譲住宅も土地も買わず、家を持つ事は不可能だったと思います。それ故に、私達家族は私達の力で家ができたのではなく、永長会長に家を作って頂いたと思っております。

今後は、永長会長に厳しく叱られながら教えて頂いた事を土台に、自分自身で切り開いて行かねばならず、今までは公私共に何んでも相談にのって頂けただけに、その大きな柱をなくし、今更ながら永長会長の偉大さを痛感すると共に、ご恩返しもできないうちに亡くなられた事が誠に残念でなりません。

（第一家庭電器㈱第五営業部長）

念願のわが家

竹中元治

約十年前のことですが、その頃は大田区の小さなアパートを借りて住んでおり、子供達も大きくなって来たので、そろそろ一軒自分の家を持ちたいと考えていたものの、先立つものがなく困っておりました。

丁度そんな時、鎌倉方面の手頃な物件を或る人から紹介され、見に行って買う気になったのですが、前にも述べた通り、先立つものがないので会社より借用出来たらと思い、申請書を提出したところ、会長より「手持ちが一銭も無く、金を借りたいとは虫がよすぎる」と一喝されました。

「まだ自分の家を持つのは早過ぎる。苦しいだろうが貯金しろ」とも言われました。後で家賃はどの位か、一ヵ月どの位かかるか等細かい事を聞かれ、「それなら少しでも貯金が出来るようにしてやるから、独身寮の面倒をみろ、そうすれば家賃も光熱費もかからないから、払ったと思えば貯金が出来るだろう」と言われ、寮の管理人としてお世話になるようになりました。

たしかに会長の言われる通り、私自身一銭の貯えも無く、会社よりお金を借りようという浅はかな面があり、その時はつくづく反省致しました。あまい考え方というより、甘えていたのではないかと思います。

私としてはその頃が一番苦しい時で、貯金すら満足に出来ず、毎日毎日が重荷でした。寮に入ってからは少しずつですが貯金も残るようになり、又、会社の株も殖えて行くのが楽しみになりました。

四十五年頃と思いますが、会社から土地を斡旋するというお知らせが出ました。その時会長より「お前の為に土地を捜したから買え」と言われた時は吃驚致しました。あの時より五年もたっているし、私の家のことなどはすっかり忘れておられたのではないかと思っておりました。つづいて「貯金はどの位できたか、株はどの位になったか」と聞かれました。社内預金はようやく六十万位しか出来ませんでしたが、会長は非常に喜ばれ、「そんなに残ったか、よくやった」とお褒めの言葉を頂戴しました。後で聞いた話ですが、その後会長はわざわざ私の預金通帳を見にゆかれ、その場で大声を出し、「竹中は金を残したぞ」と周りの人達に言って歩いたそうです。

結果はどうなったかと云いますと、土地代金は全額を会社より借りて土地を手に入れる事が出来、貯金の六十万はそのまま残りました。但し、その内四十万は株の方へ回しました。この時ばかりは永い人生の中で、こんなに嬉しく思った事はありません。

会長の社員に対する思いやりと申しますか、一社員の事を忘れない温情に対し、言葉に表わすことが出来ない程の感激で一杯でした。お蔭様で土地の代金は毎月返済し、残額も三分の一ぐらいになりましたので、四十七年に入ってからそろそろ家を建てる計画を練って来ました。丁度その時は、当社も上場し株価も上っておりましたので、会長にお会いして家のことを話しましたところ、「よし、今がチャンスだから建てろ、株も売ってよいがなるべく残せ、足りなければ金は貸してやる」と申されましたので、二百万円を借り、あとは株を売却して戴き、四十八年に、現在住んでいる家を建てることが出来ました。

私自身、一生のうちに自分の家を持つのを夢としておりましたが、こんなに早く実現するとは考えてもいなかったことです。

会長は誕生会の席上等で社員に「自分の家を持て。持つなら庭のある家を持て（家庭とは庭のある家と書く）」と良く言われておりました。

土地代金の返済と増資の際の借金の返済とで、毎月毎月苦しい思いをしながら過して来たことが報われ、夢も叶えられた。たしかに苦労しながら自分で家を建てたのは間違いのないことですが、十年前の会長のお言葉がなければ、実現はとうてい不可能だったと思います。

会社の株も会長よりくどいように買えと言われてきたお蔭で、その時は三万株になっていました。

買えと言われた意味がその時初めて良くわかりました。金を作って下さったのも、株を殖やして下さったのも会長自身です。私自身、自分で家を建てたとは思っておりません。会長から建てて戴いたと思っております。

家が完成後、会長にお礼にお伺いしたところ「よかった、よかった」と我が事のように喜んで戴き、早速家を見に来られました。その時の会長の喜んで下さった顔が忘れられません。

この原稿を書いていて自然と涙が出て来てしまいます。家を建てるにあたり会長にはご面倒ばかりおかけ致し、誠に申訳なく心からお詫び申し上げるとともに、会長に建てて戴いた家を、私はじめ家族一同大事に守って行きたいと思っております。

（第一家庭電器㈱営業本部長付部長）

目覚まし時計

成毛　豊

我々社員にとりまして大きな柱であり、師と思い父とも慕われた会長がお亡くなりになりましてから、はやくも一周忌を迎える月日が流れたのだと思いますと、つい先日のことの様に思っていたのにびっくりする思いでいっぱいです。会長が毎日の様に各支店を巡回され、我々社員にはげましの言葉をかけられ、商売についてのあり方をとかれていた姿が目にうかびます。私が第一家庭電器に入社しまして、しばらくたったある日のことが思いだされます。

会長の郷里であります神崎町に、テレビ等の電気製品を配達する仕事を命じられたので、当日は早出出勤して早朝出発する予定になっていたのでありますが、うっかり寝すごしてしまい、会社に着いた時にはすでに他の者が私にかわって出発した後でした。上司より社長が大変立腹されていたとのことを聞かされ、おそるおそる社長室にうかがいまして、遅刻して業務に支障をきたしたおわびを申し上げましたところ、おしかりも受けず、今後気を付ける様にとさとされ「ところで成毛、ねぼうして遅

刻するようなことは今後無い様にせい。私が良い目覚まし時計をあげよう」と言われたので、「目覚まし時計なら持っていますが」と申し上げたところ、ただにこにこと笑っておられたのであります。

まもなく秋葉原に支店が開設され、そちらに勤務しておりましたのですが、ある日社長が来店され、「成毛、昼めしを喰いに行くんだが付き合え」と申され、当時店長でありました現星野常務もしきりにすすめるものですから、ご一緒させて頂く気になりましてお供をしたのですが、それが見合の席とは思いもかけませんでした。知らぬは当人ばかりで、食事をしながらはっと気付いたことがあります。それは、いつか申された目覚まし時計のことでありました。——会長はあの時の冗談とも受けとれる約束を実行され、すばらしい目覚まし時計を私に——私は見合の席のあの自分が自分で無い様な緊張感の中で、胸に熱いものがこみ上げて来るのをどうすることも出来ませんでした。会長、すばらしい目覚まし時計を本当にありがとうございました。私共夫婦が幸せな家庭を築くことが出来ましたのも、ひとえに会長のおみちびきです。私はこれからも会長のお心を自分の心の中に生かすことで、いつまでも会長を失ったのではないということを信じ、頑張って行きたいと思っております。

（第一家庭電器㈱第七営業部長）

燃え尽きる

久保田　能護

「何を食べたのだろうか、旨かったのだろうか」食べ終った器を見ながら私はふと考えてしまった。当社の株式が、同じ建物の中で今日から取引されているのだと思うと、ついその方に気をとられ、今食べたばかりの昼食がいくら考えても思い出せない。

昭和四十六年十二月一日(水)、当社の上場を記念して東京証券取引所が、永長社長・鈴木専務(現社長)・上林常務(現専務)・斎藤常務と私を昼食会に招待してくれた席でのことである。

社長は、設立以来口癖のように「企業は社会の預りものである。したがって、私は会社の株式を一割以上はもたない。残りは役員・社員・友人・知人にもってもらうのだ。そして株式を上場し、ご協力下さった方々の財産づくりをする。会社の発展と共に株主にも伸びてもらうのだ」と言っておられたが、そのことが今日実現したのだ。

食事を終り森永東証理事長と談笑されている社長の横顔を拝見しながら、私の脳裏に去来するのは

二週間前に行われた上場説明会での社長の晴れ姿であった。癌に侵された喉からの発声はかすれ、しばしば聞きとれなかったが、どのような名演出家でも、どのような名優でもなしえないであろう独演会をやり遂げたのである。

十一月十七日(水)、野村証券の七階講堂は、定刻の二時三十分前に証券会社、雑誌記者の方々で満席になっていた。家電専門店で初めて上場する当社を見る目は様々であった。好意的な目、秋葉原のバッタ屋が……等々。しかしこの人達は、やがて社長独特の商売哲学に、体験からにじみ出た自信溢れる話術に引き込まれてしまったのである。時にはソフトに、時には強い口調で、時には笑わせそして時にはハッとさせながら……。

私のペンでは到底その場の雰囲気を表現することはできないが、ここにその時の一部を紹介してみたい。

「二重価格問題で主婦連が、買うな、買わないと騒ぐのは、実は欲しいのだが、価格に不安があるからであって、これに対処するために売価保証制度を採用したのである」

「当社は、カラーテレビだけに依存しているのではない。今後は、可処分所得の最も多いヤング層に益々人気が出て来るであろうステレオに力を入れたい。ステレオは、良いものへ、良いものへと移行するので楽しみな商品である」

「九九パーセントが店頭販売であるため、当社を知らない人は買いに来ないのが当然である。で、知らない人に如何に知らしめるか、商売のコツを教えましょう。顧客に満足を買ってもらうこと。即ち、私の都合で特定のメーカーの商品を無理に勧めないで、迅速かつ完全なるアフターサービスを行い、あくまで顧客の立場になって満足を売ることが私の方針である。これに徹すれば、お客さんは必ず他のお客さんを紹介してくれる」

「当社は、東京商圏の一割の売上達成を目標としている。第一家庭電器の営業の在り方を一割のお客さんに徹底した時に目標が達成できると確信する。もし仮りに、全部のお客さんに当社のイメージが徹底してしまったらどうなりますか？　他の電気屋さんのことも考えてあげて下さい。商売ができないではないですか。当社を知らない人は、どうぞ今までどおりそのお店で買って下さい。それが私の慈悲の心です」

「私共電気店は、六・七・十二月が繁忙期で、年間の売上の大部分を売ってしまいます。一・二月は閑散になります。この暇な時を利用して、社員はお客さんのご家庭を訪問します。そして買って下さったカラーテレビ等の巡回サービスをして来るのですが、この時、どうか買って下さいというような泣ごとは絶対言うな、どこまでもサービスに徹しろ。もし、商品が欲しいお客さんがいたら、店頭で十分比較検討した上で買ってもらうよう、どこまでも店頭販売に徹すよう指示している」

商売の話になると、目を爛々と輝かせ、身を乗り出しながら話す社長に、場内はすっかり魅了されてしまった。これ等のお話は、その後もしばらく語り継がれていたようである。

振り返ってみれば、社長が、幾多の転職から体得した経験を活かし、ご自分の集大成ともいうべき第一家庭電器にかけた情熱は、私共には、はかり知れないものがあったことでしょう。昭和三十三年十月設立以来十六年間余、早朝から深夜まで、休日もなく、時には病みあがりのお体に鞭打ち、炎となって商売一筋に打ち込んだ社長は、とうとう燃え尽きてしまった。暗闇の中で赤々と燃え、私共の指標となってくれた大樹は、文字どおり燃え尽きてしまったのだ。

あれから一年。私には、あの時の社長の笑顔が昨日のことのように思えるのですが。

（第一家庭電器㈱経理部長）

コンピュータ

川辺　茂

事務処理の一部を外部の計算センターへ依託して、約三年半を経過した昭和四十七年四月、自社導入の期が熟して、機種の選定も、東芝のＴＯＳＢＡＣ―五四〇〇と内定し、レンタル料の折衝に入って再三、再四、見積りを重ねた結果、最終の見積料金が提示され、これを書類にまとめて認可を受けるべく提出した時のことです。故会長は、「買取りではいくらか?」。私には答えが出ませんでした。機種の移り変りに日進月歩のコンピュータ業界では、レンタルが常識とされ、特殊なケースを除いて、まして一民間企業の買取りなど想像もしていませんでしたので、手許には定価表しか資料がなく、又、価格の交渉など思いもよらなかったのです。言い訳なしの大目玉です。

故会長は、さっそく東芝商事の、当時、東京支店長をされておりました大橋さんと、電算機事業部の担当部長を呼んで価格交渉をされましたが、その時、「買取るが将来レベルアップする時は、相当額で下取ってほしい」とつけ加えております。コンピュータを家電製品と同様に考えられた訳ですが、こ

れも前例がなく、東芝側を唖然とさせましたが、遂に約束させてしまいました。

かくて、九月二十九日、火入れ式の当日、挨拶された中で会長は、「東芝には恩がある。その恩をお返しする意味で、あえて東芝のコンピュータを導入し、又、そのP・Rに協力したい……」と。この言葉を聞いた時、私は自分の未熟さを痛切に感じました。弘法筆を選ばず、のたとえ。私はそれまでは実績のうすいTOSBACに一抹の不安を感じていたのでしたが、これで「買った以上は使いこなす事が使命であり、勉強するまたとない機会でもある」と決意を新たにさせられました。そして現在、導入以来四年目に入り、電算課長を中心に着々とその成果も上り、次々と新しいシステムに移行し、わが社のコンピュータは日夜稼働しております。

（第一家庭電器㈱事務管理部長）

畳のこげあと

松屋三義

「あの親爺じゃ駄目だよ、どう話をしたってうんという親爺さんじゃないや」

家内の実家へ行って帰ってくるなり、永長社長は開口一番こう私に言った。

「こうなったら彼女をかっぱらってしまうんだなあ、そうすれば可愛い娘のことだ、あとあと悪いようにはしないよ、なあ星野?」

昭和三十九年三月末の月曜日の夕方、故永長会長は、私の直属の上司であった星野商品部長（現常務）と、私の家内の実家へ話をつけに行っての帰りだった。

私の家内は兄二人の三人兄妹で、娘一人の為か随分と両親や祖母に可愛がられて育ったようだった。そして、何処の親でも自分の娘の結婚について心を痛めると同様、家内の両親も又、娘の嫁入り先は信頼出来得る人を介して、娘の一生を安心して託せる家柄の青年と連れ合わせることを願っていたようであった。

家内と私との出会いが通勤途上のバスの中であったことが、明治生れの家内の両親や祖母達にとっては、想像も出来ない事件であり、まさか自分達が大事に育てた娘に、悪い虫がつくとは思ってもみなかったに違いない。

当時、私は彼女に熱中していたので、自分の気持を率直に彼女の親達にぶつけ、熱意をもって話をすれば、きっと彼女との結婚を許して貰えるものと比較的安易に考えていた。

だが、壁は意外に厚かった。私は予告もなく彼女の自宅を訪ねて、彼女の両親に面会を乞うた。だが、彼女の兄が私と話を交わしてくれたものの、父親はやや暫くしてから顔を見せても殆んど口をきいてくれず、母親も祖母も最後まで姿を現わさなかった。それでも私の気持はすっきりした。自分にも親にも財産はなく、社会的地位もないことをはっきり表明した上で、彼女を幸せにする自信だけは持っている、と胸を張って言うことが出来たからだ。今にして思えば、向う見ずな若気の至りだったようで気恥かしい思いがする。

当時バラック建てだった東大久保サービスステーション（現在の本社）の商品部の事務所に永長社長がみえたのが、二日前の土曜日だったことを今でも憶えている。

「社長、ここにいる松屋が嫁さんのことで、相手の親達に反対されて困っているんですよ。私も力を貸そうと思い、先日彼女の実家へ話をしに行ったんですが、頑固な親爺でねえ、その親爺さんが私

に、星野さんは話が分る人で良い人だから、これからたまには遊びに来て呉れと言うのですわ。だけど嫁入りの話はないことにして呉れってね」

当時の星野商品部長が永長社長にそう言うと、永長社長はグンと膝をのり出し、独特のしわがれ声で、

「よし、この話は俺が引受けた。善は急げだ。早速明日おかあさんを連れて話をつけて来てやる。心配しないで待っておれ。俺と一緒に星野も今一度行ってやって呉れ」

そのあと、永長社長は私に、相手がお前の財産のことを気にするなら、自分名義の不動産を必要な分だけ名義変更して貸してやろう、とも言われた。

だがその必要はなかった。私は永長社長が家内の父親の性格と立場を見抜いた上で、こうなったら彼女をかっぱらってしまえばなるようになる、と言われた言葉を自分に言いきかせ、家内と二人で結婚式までの段取りを決めて、双方の親達に一方的に通知した。

その頃の永長社長は、話に熱中するとすいさしの煙草を灰皿にのせたまま、次々に新しい煙草を取り出しては火をつける癖があった。家内の実家の畳から、永長社長がしるした煙草のこげあとが消えたのは、十年たった昨年の四月中旬だった。その後一週間たって、家内の母親の葬式にわざわざみえられた永長社長の、張り替えたばかりの畳の上で焼香されていた姿が、私の脳裏に印象深く焼きついている。

（第一家庭電器㈱営業企画部長）

最後の傘

吉井宣弘

私はもともと読書は好きな方だが、文を書くことは大の苦手である。しかし、こと故永長会長のことに関しては別で、見栄も外聞も捨てて自分から率先して書くことに挑戦した。

私は、今までの人生の半分を永長会長の経営する会社で働いて来たが、特に親近感を感じたのは第一家庭電器になってからで、それまでは、会長から見たら無名社員にしかすぎなかったように思う。

考えれば、会長とは数えきれない程色々のことがあった。あれは丁度私が二十七歳の早春、会社の慰安旅行で熱海の静観荘へ一泊二日で行った翌朝のことだった。現鈴木社長から皆んなより早く食事をして玄関に行くように言われて、玄関に行くと、タクシーの座席に腰をおろした中国服姿の会長が「早く乗れ」とのことで、何が何だか解らない私を乗せて車を走らせ、同じ熱海の旅館田中屋の一室に通された。会長はそこの女主人と何やら話をしていたが、少したつと、可愛い娘さんがお茶を持って入って来た。私がお茶を口にするやいなや「吉井、一緒に梅林にでも行って話をして来い」と、

その娘さんの方を指さした。「ははあ、見合いだな」と頭で感じた時、「小遣いもないんだろう」と言って、無造作に私の背広のポケットに千円札を何枚か入れ、「一緒に食事でもして来い」と言うなり、あらかじめ用意してあったタクシーの中に私達を押し入れた。その後、「吉井の仲人は俺がやる」と言った通り、会社とは関係の無い、個人的な交際をしていた人と、永長ご夫妻の仲人で結婚した。

それから一年たった十二月も間近い日、永らく病の床にあった実父がこの世を去って、私にはもう親父と呼ぶ人はいないと思うと淋しかった。ところが年も明けた春頃、私の耳に永長会長を親父と呼ぶ人の話が入って来た。そうだ、私にもまだ親父と呼べる人があったんだ、会長はお子さんたちだけの親父ではない、と私は勝手に決めた。

昭和四十一年八月、私が江戸川サービス課から川崎店に移って二、三ヵ月したある日、店に親父がやって来た。「今月はどの位売上げは行きそうだ」と聞かれ、「そうですね。九十五パーセント位で一〇〇パーセント達成は少し無理のようです」と答えた。とたんに親父の顔色が変り、「お前、一〇〇パーセント達成出来ないなら商売をやめちまえ!」とカミナリが落ちた。「頑張ります」と言って頭を上げた時には、親父の姿は店のどこにも無かった。私は悔しさとみじめさが手伝って我武者羅に売りに徹し、今思うと、どう何をしたのか解らないが、とにかく予算を達成した。

月が変わって早々に、親父の自宅に電話したら親父が出た。「川崎店の吉井です。社長、予算一〇〇

パーセント達成しました」と報告すると、「用件は何だ」と言って来た。私は予算達成したことの報告をして、良くやったと言われるかと思ったのだが、その考えが甘かった。とっさに「私の部下の仲人をお願いします」と言うと、「名前は何というんだ」「三嶋君（現小岩店長）という社員です」「都合をつけて明日うちで皆んなと一緒にめしを食うから、夕方六時に嫁さんになる人をつれて三人で来い」。翌日都合をつけて三人で出かけたまでは良かったが、定刻を一時間以上過ぎていた。「ごめん下さい」と入るなり、「めしは終った。なぜ六時までに来ない」と言うので、「会社の定時が六時で仕事が忙しかったので……」すると「俺は社長だ、そんなこと知ってる」と言いながら、応接間にさっさと先に行ってしまうので、我々もあとからついて行った。その時の話題は女性無視の男性中心で時間が過ぎて行った。まもなく親父が、「吉井、スシも食ったしビールも飲んだことだから早く帰れ」。私の気のきかなさを感じ、あとを追うように「娘さんがねむそうな目をしているじゃないか」というのを背中で聞きながら帰途についた。

その後四十四年の三月、板橋店が開店し私はその店長に着任した。倉庫の跡を店に改造したものだが、当時の店舗としてはりっぱな店であった。親父は、「川崎店の経験を生かし、年間三億以上の売上げを上げろ。成功したら田んぼの真中へでも店を出すか」と笑いながら言っていた。

しかしながら現状は厳しく、開店九ヵ月で一億七千万ぐらいだったと記憶している。

ある日私が机でぼんやりしている時、親父がやって来た。「お前どこか身体でも悪いのか」と言って私の机の前にすわった。「悪いのは売上げなんです」と私が言うと、「どうしたら売上げを上げることが出来る」「それを考えていたのです」と言って私は、「社長、アドバルーンを一本三ヵ月上げて下さい。この店は倉庫の跡なので店になった目印が必要なのです。幸いまわりには大きなビルも少ないし、ここは高台なので目につきやすく必ずお客さんをよべます」と言うと、親父は「そうか」と言って帰っていった。それから数日して、アドバルーン二本を六ヵ月上げることが決定したとの連絡を受けた時、私はうれしくなって、つい無意識に事務所の中で、「社長ありがとうございました」と言ってしまった。

翌年の四十五年五月に、私が新宿店長に着任して二、三ヵ月たった頃、板橋店の後任店長だった西藤君（現松戸店長）から、「社長は未だに吉井店長が板橋店にいると思っているのかなあ」と言う話を聞いた。親父は私が移動してから二回、板橋店に来たそうだが、西藤君に向かって「店長はいるか」と、二回共そんな調子であったそうだ。そこで私は、ある夕方例によって親父が来た時に、「社長、吉井は新宿店にいます」と言って新宿店のマッチを一個親父の手に渡した。そしたら親父は、「一個とはしけてるなあ」と言って私の横を指さし、「その大きいヤツをくれ」と、自分で取ってそのままカラーテレビのコーナーに行き、相撲の実況にくいいるように見ていた。私はその時初めて、相撲好きな親父を知った。

その後、南浦和の方に出店がきまったある夕方、店に来た親父に例によって隣の喫茶店につれて行かれ、「南浦和店の支店長に吉井お前がきまった。目標は四億」と言われ「努力します」と答えた私に「気に入らねえ。やると言え」。私が「やります」と言うと「それでいいんだ」と言って二杯目のコーヒーを親父は注文した。

それからしばらくして私が気がついた頃、毎日のように来ていた親父の姿が見えないようになった。前々から喉の方を心配していたがそれが現実となってしまった。完全に発声不能になってしまった、との話を南浦和の店で聞いたがその後二、三カ月たった昼さがりに、久々に親父が来た。私が一礼して近づくと、コクヨのメモ用紙に「十日までにいくら売れている」と書いたのを差し出した。私は「九千六百万です」と言った。首にまいた包帯が今までのより太い。この店は初めてだったので店内を一周してから、もう一度同じメモを差し出したので、私は「九千六百万です」と答えた。すると後向きになって右手で「くるくるぱあ」の動作をし、車で帰って行ったが、それが親父と二人だけで話し合った最後になった。

今思えば、あの時、いつすすめても持って行かなかった傘を、なぜかさして帰ったが、未だに傘と共に親父も帰って来ないのが不思議に思われる。親父がなくなった時の、あの棺の中のお顔との対面を思い出し、腹の底から何かこみ上げて来て、目頭が熱くなるのを私はどうしようもない。

（第一家庭電器㈱流通センター長）

真の商道

鈴木巳三郎

昭和三十一年、私は当時の東京家庭電器に入社した。そのころは、誰が社長であったのかさえ知らない。当時の所長は、現在の星野常務であった。私達は技術員として入社したのだが、仕事は配送、それも現在の様に売った商品を届けるのではなく、セールスが、何んとかこれはという見込客を見つけては配送する、という仕事が中心だった。私が今でも訪販をあまり好まないのは、当時のコミッションセールスの欠点を良く知っていたからであり、最近までは積極的に展開しなかった様に思う。当時は今の様にテレビが生活の必需品ではなく、貴重な価値の商品の時代であった。そこで亡き会長は、割賦という買いやすい方法をお客のために考えられて制度化して来たのであるが、今日のクレジットの先駆者として、実に先見の明があった。その様なある日突然、社長及び幹部の方が事情あって退職する旨の発表があり、社長から専務への格下げがどうにも堪えられなかった様に記憶している。

その後第一家庭電器を設立した訳だが、社長と私との結びつきは何んであったか、今も不思議でな

らない。唯、当時社長が退職して、東芝としては本格的な社歴を歩み始めた時、何か自分としても会社の行き方に理解しがたいものがあった様に思うし、又、先輩諸兄が新しく発足した会社に移ってしまった事に対して、いい知れぬ不安があった様にも思う。しかし、自分の職業を通して、何か引きつけられるものがあったからこそ、今まで勤め上げた東芝月販を何の迷いもなく退めて、当社に入社したのであるが、今考えると、一生を左右する様な事でも不安を感じさせなかった魅力は一体何であったのか。それは、仕事を通して、会社の行き方に接すれば接する程、自分の気持が引きつけられる、不思議な力があったからである。

当時、一サービスマンとして仕事をしていた頃、社長の言葉として「家庭電器製品は商品を売っているのではなく、その商品がもっている働きや、買ってもらった人に喜びを買っていただいているのだ。だから商品を売っているというより、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行き方なんだ」と聞いたとき、修理する事しか考えていなかった私達には、どれ程強く励みになった事であろうか。ともすれば、販売会社は売ってしまえばそれまでと、刹那的な考えをもって商売しがちなところを、売った後までも、責任をもってお買上げ頂いた商品に満足してもらうという事が、どれ程私達に新しい感覚をもたらした事でしょうか。私がこの社長に自分の一生をかけても悔いはないと思ったのは、決して間違いではなかった。男としてこの様な人にじかにふれる事が出来、又、商人

として人間としての行き方を、これ程までに強烈に教えてくれた人にめぐり合うことが出来たのは、私の一番の幸せです。

その偉大な社長が、今はもうこの世の人ではないと思う時、唯々残念でならない。しかし私達は、亡き社長の訓話の一つ一つを心にかみしめ、満足を買って頂く商売の本当の姿を世に広め、後輩に受継ぐ責任をひしひしと感じて、仕事に励んでいる毎日である。

（第一家庭電器㈱第一営業部長）

今にして思うこと

工藤昌典

永長会長が亡くなられましてから、早くも十ヵ月たちます。この一年を振り返ってみますと、私達社員一同の努力にも拘らず、情勢は思うように好転せず、ここに新年を迎えようとしています。過去何度かの逆境をのりこえていながら、今回これを好機に飛躍できないのは、残された私達の大いに反省する所であり、又、その機をとらえて伸びて来た会長の偉大な力を、今更ながら認識せざるを得ません。

昭和三十四年に私は新宿店へ入社しました。自分としてはサービスを希望していたのですが、どういうわけか営業に回されました。前々から商売向きではないと母に言われており、余り口上手でない私は、運命のいたずらにとまどってしまいました。当時、二瓶店長（退職）、吉田主任（現部長）、荒井主任（退職）がいた頃です。数多い良き先輩の強い個性のある指導のもとで、私は本当に夢中で働きました。一年半も後輩が入社せず、毎日、店のシャッターを先輩とどちらが早く開けるかを競争したものです。先に開けられていると、一日中負けた気分で不愉快になり、次の日こそはと先を越し、毎日、雑巾を手に持たない日はありませんでした。やがて、二階にオーディオホールができ、荒井主任

と二人で担当させられました。当時、私はオーディオのオの字も知らず、同時に永長社長（当時）についても、殆ど知りませんでした。

振り返ってみますと、社長は度々新宿店の二階へこられ、よくメーカーの方々と勝負事をされていたが、勝った時はニコニコ顔で早く、又、負けた時は、遅く迄ねばっていた様でした。しかし、帰り際に、「ハイ、お茶菓子代」と言って先輩にお金を手渡し、それを機に「会社の発展状態は？　今日の売上げは？」ときかれたり、又将来の希望を熱っぽく話されました。第一家庭電器そのものをよく知らなかった私にとって、その一つ一つが知らされてゆくと同時に、その社長の熱意に感服したのを覚えています。株式上場の話を聞かされたのもその頃です。株の事を全然知らない私にとって、「唯、社長を信じる事が自分の道を開く事だ」と、先輩を通して教えられたのもその頃です。

今振り返ると、度重なる社長の数々の話は、私にとって素晴しい指針となって生きている事がわかります。しかし、その頃は無我夢中でした。本当に良かったと思ったのは、ずっと後になってからです。そして、生前中にその万分の一をもお返しできず本当に残念です。

この上は会長の遺志をつぎ、第一家庭電器の発展を通して、社会に貢献する事が私達の役目と信じ、今後も一丸となって邁進して行きたいと思います。一周忌を迎え、心より会長のご冥福をお祈り申し上げます。

（第一家庭電器㈱第三営業部長）

王将

田崎英時

一　吹けば飛ぶよな将棋の駒に
　　かけた命を笑わば笑え
　　生れ浪花の八百八橋
　　月も知ってるおいらの意気地

二　あの手この手の思案を胸に
　　破れ長屋でことしも暮れた
　　愚痴も言わずに女房の小春
　　つくる笑顔がいじらしい

三　明日は東京へ出てゆくからは
　　なにがなんでも勝たねばならぬ

空に灯がつく通天閣に
俺の闘志がまた燃える

西条八十　作詞
船村　徹　作曲

昭和三十六年、歌手村田英雄によって唄われ、爆発的なヒット曲となったこの〝王将〟を、亡くなった会長はよほどお気に入りだったようです。

それまで、機会あるごとに唄われた〝芸者ワルツ〟を棚あげして〝王将〟一本槍に切り替えられたところをみればすぐわかります。

たしか創立十周年の時でした。双肌脱ぎの勇ましいお姿で舞台へあがり、例のドスの利いた低音のボルテージを一杯にあげて、ここをせんどと唄いまくられたあの日のことを、今もつい昨日のように思い出します。

たぶん、将棋の道に命をかけた坂田三吉の生涯と、商人道一筋に全精力をそそぎこんで止まぬわが身とに、共通する精神を見出されたからではないでしょうか。

その日暮しの裏長屋住いに甘んじて、グチひとつこぼさなかった女房小春の女らしい心遣いが、あ

まりにも我が妻のそれと似通っているとお感じになったからかもしれません。

奥様という方は、小春に負けないよき夫の理解者であり、亡き会長の事業を補佐するためには、全くわが身を省みなかったと、よそながら伺ったことがあります。

会長はアルコールはまるで駄目な方でしたが、宴会や結婚披露宴などでは、一杯機嫌の我々がびっくりするほどの大音声で、実に堂々とこの〝王将〟を唄われたものでした。

我々はその都度、日頃のご信念を垣間見る思いがしたものです。

どういう風の吹きまわしか、そうした席で私は決ったように会長に指名され、唄わされたものでした。

これがまた〝大利根月夜〟オンリーという訳で、奇しくも〝王将〟対〝大利根月夜〟の競演になりました。

今頃になって気が付いたのですが、会長の出身地は千葉県の神崎町であり、小さい頃は大利根の水で育ってこられたということです。ひょっとすると私の下手くそな唄をお聴きになりながら、生れ故郷の山河を偲んでおられたのではないでしょうか。

唄はその人の心だと申します。得意な唄はその人のフィロソフィーを表現するといってもよいと思います。

ともあれ、社長と私は単なる社長と社員という表面上の関係だけでなく、少くとも心の領域を通じて、なにがしかのかかわりがあったことは疑いありません。

あれを想いこれを偲び、感慨無量の今日この頃です。

（第一家庭電器㈱管理本部長付部長）

会長を偲ぶ

中村正士

今は亡き永長会長を偲ぶとき、それは「仕事一筋に生き、商人道に徹した偉大なる商売の先生」であると私は思います。その残された数々の業績は万人が知るところであります。

私が第一家庭電器に入社(昭和三十四年)した当時、サービス員として配送、修理の業務についていた頃は、永長会長の印象は特に強く感じたことはありませんでしたが、昭和四十三年、サービスより店に転勤した頃から、直接折りにふれては親しくご指導をいただいてまいりました。しかし今、振りかえってみると、入社当時より私達は、日々の仕事を通して、商売の基本を教わっていたことに気がつきます。昭和三十六年十一月にサービス課で、相互親睦と技術向上の一端として「かっぱ新聞」というのを発行しました。その第四号(昭和三十七年十一月)に当社の経営方針が載っております。なつかしいのでちょっと記してみます。

一、優れた商品を適正な価格、買いやすい方法で提供し、顧客の身になって完全なアフターサービ

スを行う

一、常に創意工夫を怠らず、和衷協力、全員一体となって社業の発展に努力する。

一、社員の人格の向上と生活の安定を図り、商人道を通して立派な社会人を育成する。

と解り易く書かれています。

又、第五号に永長会長の言葉が載せられております。

○伸びている人は反省の強い人である

○成長している店はよく反省し、そしてすぐ実行にうつす

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

今この言葉を読むとき何んとも新鮮に聞こえてまいります。又、人間永長会長として、公私にわたりなんとお世話になってきたかと感謝にたえません。社員誕生会、運動会、結婚式等、親しく語り合い、楽しく遊んだ日々が思いうかびます。私達は永長会長自らの行動を手本とし、手をとって商人道を説かれ、大きな両腕にささえられながら、今日まで育てていただいたことを今痛感いたします。

永長会長は、今も、これから先も永遠に私の心に生きつづけ、心の支えとなることでしょう。今日から教えを守り、商人として社会人として一歩一歩進んでまいります。どうかいつまでも見守って下

さい。おわりに永長会長から聞かされた、私のすきな言葉を記します。

売っていただくありがたさ、買っていただくありがたさ。

（第一家庭電器㈱第八営業部長）

歩み

自叙伝　私の経営

これは昭和四十九年十二月二十五日発行の日刊工業新聞社編『私の経営』第三集に他の五名の経営者とともに収録された、故永長会長の自叙伝であります。

まえがき

私は生まれつき商売が好きで、今までいろいろな仕事をしてきたが、そのいずれについても何とか成功して今日に至っている。私を評して運の強い男だとか、ついているとかいう人もあるが、あるいはそういう所もあるかもしれない。しかしながら、運とかチャンスというものは先方からは絶対にやってきてくれない。自分自身でそれをつかみ、人並み以上の努力をし、それを生かして初めて自分のものとすることができるのである。

私は気が小さくて涙もろく、大変な淋しがり屋であるが、責任感だけは誰にも負けない自信をもっている。責任をもってみると何事も楽しくなり、責任をもたないと苦労になるものである。また、人間の能力には自ら限界があるので、できるだけ人の力や頭を使うことが必要だと思う。

人生は学びである。学問は先生に学ぶ。商売も先生に学ぶ。すべて素直な心で経験者に学ぶべきである。そして常に時流というものをよくみながら、絶えずその時流をとらえ、その時流にのるための研究と努力を怠らないことが何よりも肝要であり、そこに商売の醍醐味があるのではなかろうか。

このたび私の経営について述べるにあたり、以下私の生い立ちとあゆんできた道をふりかえってみながら、その経験を通じて日頃感じていることなどをつけ加え、大方のご参考に供する次第である。

出生から修業時代

私は明治四十一年一月二十日、千葉県香取郡神崎町で生まれた。幼い頃は弱虫の泣き虫で、いつもいじめられて泣いてばかりいた。私の生家は代々神崎町の大半の田地田畑や、山林を所有する大地主の庄屋だったが、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で、いずれも富を守る才覚はなかった。

広大を誇っていた土地や山林はいつの間にか人手にわたり、私が小学校に入った頃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走って家に帰り、生水だけを腹いっぱい飲んで、さもご飯を食べてきたようなふりをしたことも何度かあった。

ひもじいのは我慢をすればそれですんだが、困ったのは身体検査の時だった。その時はどうしても裸にならなければいけないのだが、パンツをはいてないのである。いや、忘れたのではなく、パンツを買ってもらえないのである。子供心にもたまらなく恥ずかしい、そして切ない思いをしたことが今でも忘れられない。

幼年期の父母の溺愛は私を軟弱に育てたが、少年期の貧困は私から負けん気のたくましさを引き出してくれたようである。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あがった。私の頭の中には永長家没落の悲哀が胃袋の実感とともにあった。永長家復興の悲願にもえていた私はしゃにむに働いたのである。

新入り小僧の仕事は配達係だった。当時は、ガラガラと音をたてる能率の悪い荷車であり、それに酒を積んで配達して歩いたのであるが、配達をしている時は、私は寺田酒造店では一番だった。誰よりも多く、誰よりも早く配達をした。多少古くなって酒を売る係になると、酒を売るのが寺田酒造店では一番だった。誰よりもたくさん、誰よりも儲けて私は売った。

現在も掛売りの習慣は残っているが、大正時代の掛売りはものすごかった。したがって、販売の技術よりも掛取りの技術のほうが店の経営を左右したものだが、やがて私はその掛取りの係になった。その掛取りでも私は寺田酒造店で一番になった。誰よりも多く、誰よりも早く売掛金を回収した。

満二十歳で徴兵検査に甲種合格となったが、当時は軍縮時代で籤のがれになり、これを機会にその頃、すでに番頭となっていた寺田酒造店を六年間でやめたのである。そしてどうせ働くなら大きい所がいいということで、東京に出てきて日本橋の山口酒店に住みこんだ。山口酒店は日本橋から浜町へかけての待合をお得意とする大きな店で、新米店員の仕事はまずご用聞きから始まったのである。

ところが、二十歳を過ぎ酒造店の番頭をやった経験があるといっても、田舎と東京、それに同じ酒を扱っていても酒造店と小売店では大分違う。初日から大失敗をしでかした。酒造店では勝手口から入るということをしないから、待合の玄関から入り、「こんちはッ、山口酒店でございます……」と堂々と元気よく、しかも神崎なまりでやったものだから、万事粋を身上としている待合のおかみにカンカンに怒られ、塩をまかれたり、どなられたり散々の態であった。店へ帰ると待合から苦情の電話が入っていて、それ以来いっさい外へは出してもらえず、掃除ばかりさせられる羽目となった。ガックリとした私は二十日間で山口酒店をやめたのである。

当時は今と違って就職難の時代であった。一週間たっても、十日たっても職が見つからず、仕方なく草履を売り歩くような仕事もしたが、一ヵ月ほどしてやっと本所・石原町の大野屋酒店に職がきまったのである。

私は二度と同じ失敗はしないことを信条としている。失敗というものは誰にでもあり、不可抗力で

さけられない場合がある。しかしながら、二回目の失敗は失敗ではなく怠慢である。今でもそうだが、私は失敗したことには必ず挑戦することにしている。これは失敗を成功に導く道である。

私は大野屋酒店に入るとすぐに、みんなが嫌がるご用聞きを志願した。入店する時、「私を雇ってくれれば必ず得になります」と広言して就職した手前もあって、私の意気込みはすさまじかった。十人ほどの先輩がいたが、入店して三ヵ月で大野屋一番のご用聞きになった。それも二番を倍以上も引き離し、主人が赤飯をたいて祝ってくれたほどである。

独立して酒屋を開業

入店後十ヵ月目に、ある事情で大野屋酒店をやめたが、私がやめると当時競合している店が近くにあったので、大野屋の業績が急に落ちこんでしまい、主人は商売を続けるのが嫌になったらしい。一ヵ月ほどして私の所にやってきて、酒屋の権利を譲りたいという相談をうけたことから、意外に早く独立することとなったのである。

江戸川区小松川の一角に間口三間、奥行二間半の店を探して借り、屋号も大野屋からもらったものをそのままに、ささやかな酒屋の看板をあげた。昭和四年、私が二十一歳の時であった。



大野屋酒店開業(昭和４年・向って右より３人目が筆者)

開業するとすぐ、以前から許嫁になっていた家内と結婚し、一つ年下の従兄弟の鈴木英一氏の協力を得て、三人で仕事を始めた。

店は小さかったが、人も店も若かったから活気にあふれており、コップ酒の店売りをしたこともあって、いつも若い客でいっぱいだった。しかしながら、酒屋の権利、それに商品から設備まですべてを借金で調達した関係上、毎日毎日が借金の返済の連続で大いに苦労したものである。私は借りた金は必ず返す主義で、みすみすまた借りなければならないことがわかっていても、約束の期限には必ず返済した。借りる返す、借りる返す、そんなことを繰り返したものであるが、金を借りるコツというものは、期限に必ず返済することであると思う。返せばまた借りられるのである。

追いつめられたギリギリの断崖だったからこそ、いろいろなアイデアが生まれたのかもしれない。

開店して間もなく、近くに勝美屋という三倍も大きな強敵が店を出した。勝美屋の主人は酒造家の息子で、相当な金をかけた立派な店であった。私は負けるものかという意欲にもえて、問屋からできるだけたくさんの提灯やのぼり、宣伝ビラなどをかき集め、相手の開店日に合わせて負けないくらい店頭を飾りたてた。当時はまだ珍しかったスピーカーまで借りてきて、勝美屋の前に立っているお客までこちらに呼び込み、当日の売上げは勝美屋を上回る成績をあげたのである。

もしも私が、近所で引越しの車をみつけたら逃しはしなかった。その後を自転車で追いかけていき、一生懸命引越しの手伝いをしてお得意にしてしまう。今では珍しくないが、クーポン券を考え出したのも勝美屋との戦いの一環だった。その頃は酒の空ビンが不足していて、空ビンの回収には苦労したものである。そこで回収の都度、お得意に渡してあるカードの台紙にクーポン券を貼り、何枚かでいっぱいになると「〇〇温泉ご招待」というのをやって大好評を呼び、空ビンの回収はもちろんのこと、売上げも倍増することができて一石二鳥とはこのことであった。

しかしながら、商売というものは売上げが目的ではない。戦前の商売は貸売りが常識であり、特に酒屋には〝ある時払いの催促なし〟といった習慣があって、貸売りの回収がおもわしくなく左前になる店が多かった。私もその例外ではなく、貸売りの回収には苦労したものであるが、やがて統制経済

時代に入り、酒類は配給制度になって公定価格というものがきめられ、当然のように公定価格より高い闇価格が横行するようになったのである。しかし私は、闇価格で高く売って儲けるより、貸売りの回収のほうを重視した。つまり、貸売りのあるお客には公定価格そのままで売り、そのかわり、納品と引換えに前の貸売りの代金を精算してもらうことにしたのである。すると、支払いの悪かった客も、ノドから手の出るほど欲しい配給酒を、しかも公定価格で手に入るものだから、他の支払いはのばしても私の勘定は払ってくれ、すでにコゲつきに近かった売掛金までキレイに回収することに成功したのである。

また、私は当時「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正しい商売である」という考えをもっていたが、そのためには小さな店一軒だけでは仕方がない。規模の利益を得るためには、どうしても店を大きくして売上げをふやす必要がある。といって酒屋をデパートのように大きくしてもしようがないので、そのかわりに支店政策をとり、松江、四ツ木、高砂とつぎつぎに店をふやしていった。そして古い店員にそれぞれの店を譲る、いわゆるノレン分けをしていったのである。ただし、仕入れは全店の分を一括して行なう方式をとった。そのほうが規模の利益が大きかったからである。

やがて、大野屋は江戸川区一番の売上げをあげる酒屋になった。しかしながら、昭和十五年頃から

戦争が激しくなり、統制経済が次第に強化されて、商売の妙味がなくなってきたので、私は大野屋酒店の権利いっさいを協力者の鈴木氏に譲って郷里に帰ったのである。

今度は運送店

貧困時代を過した私にとって、働くことは生きるためであった。生きるための必要な金を得るために、がむしゃらに働いたのだった。そして山程あった借金も完済して手もとに残った金は、私たち家族が一生遊んで暮しても困らない金額になっていたのである。

しかしながら、いざ金がたまり目的がなくなると、人間は働く意欲を失うものである。それからの私は、毎日利根川で釣をしたり、碁を打ったりしていた。かくて一年ほど郷里でゴロゴロ過ごしていた私はある時「私利私欲をすてた時、人間は必ず社会から報われる」という、寺田酒造店時代に主人から教えられた言葉を思い出したのである。

私のこの金は、私が働いて稼いだ金にはちがいないが、私利私欲をすてて、がむしゃらに働いたからこそ、社会から報われた金でもあるのだ。社会から報われた金なら、また社会に還元すべきではないだろうか。私には今は金があって、家族みんなの衣食住に何の不自由もないが、これからはこの

金を資本として、少しでも社会のためになる仕事をしようという気持になったのである。

私はこうと思うとじっとしていられないたちであった。早速、再び上京し、何をやろうかいろいろと構想をねった結果、今度は牛車による運送業に目をつけたのである。

当時、日本は太平洋戦争が始まる半年ぐらい前だった。人々は不足する物資を手に入れるのに困りはてていたので、人々の欲しがっている商品を集めてきて、困っている人に提供することを考えた。

私は戦火は必ず拡大すると思っていたし、物資の統制のきびしさの進行状況などから、この戦争は必ず長引くものとみていた。南方からのガソリンの入手は困難となり、特に民間には回ってこないであろう。そうなれば、自動車による輸送はアウトになり、鉄道も軍第一主義になるだろうから、これも民間の輸送力には使えなくなると見通した。ガソリンを使わないとなると原始的だが牛馬車しかない。しかし、馬は素人には扱いにくいとかねて人に聞いていたので、比較的扱いやすい牛にしようということで、牛車にきめたのである。

私は、きまるとすぐ、神崎へとんでいって牛や飼料や人集めにかかり、昭和十六年の秋、牛車二台で大野屋運送店を開業した。酒屋の経験はあるが、運送店は牛の扱い方も知らないまったくの素人。初めのうちは、飼料の小麦俵を牛小屋に積んでおいて牛にたべられ、買いたての牛を一晩のうちに殺してしまうという失敗もしたが、社会の時流にぴったり合った運送の仕事は、日増しにふえていき、

牛も人も足りなくなるという状態に発展していった。

そして、やがて牛は三十頭をこえ、代車を合わせると毎日六十台前後の牛車をきり回すようになり、二年間で日本一の牛車運送店といわれるまでになったのである。

また、戦争中に面白い商売をしたことがある。それは大野屋酒店時代に経験した空ビン回収にヒントを得たのであるが、例の清涼飲料のサイダーは、二月以降にビンに詰めたものは早く悪くなるので、寒い冬の間にビン詰めするのである。したがって、夏はビンがあまって冬は足らなくなり、夏場は四銭のビンが冬場は五銭になる。たまたま戦争で中国へ行って帰ってきた人に、中国では場所によっては飲めないほど水が悪いため、軍は大量のサイダーを中国に送っているという話をきいて、私は必ずビンが不足すると考えた。

そこで早速、夏のビンがあまっているうちに、あらゆる所からできるだけビンを買い集めたのである。さらに、大量のビンをそのまま積んでおくと割れてしまうので、何かよい方法はないかと考えた結果、ビールの空箱に目をつけた。ビール箱は当時一箱五銭で、これをマキにしても五銭で売れた。つまり買っても絶対損はしないということで、ビール箱を何万箱も買い集め、その中にサイダーのビンを入れて保存することにしたのである。しばらくすると、案の定ビンが足らなくなり、値段もピンとはね上った。四銭が五銭になると思っていたのが十銭になった。そして、ビンを買っても箱がない

と運べないということから、箱も一緒に買うといって、マキにしてもともと思っていたビール箱が、一箱五十銭に売れたのである。実に十倍の値上がりであった。

昭和十九年に入って、太平洋戦争はますます激しくなり、日本の敗戦の色が濃くなっていった。首都東京の空襲が続き、分散しておいた大野屋運送店も次々と焼かれていった。

そして昭和二十年八月、終戦と同時に大野屋運送店は閉業したのである。

ラジオの月賦販売にのり出す

戦後しばらく郷里で過ごしていたが、その間これから何をやるべきかを考えていた。そして、当時は衣と食が気狂いのように求められていたが、私はこれは戦争が終わった一時期だけの現象であって、しばらくすれば必ず充足する。その次に求められるものは情報であり、娯楽であると考えたのである。その頃の情報媒体は新聞とラジオだけだった。特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、放送はＮＨＫだけであったが、ラジオは唯一の娯楽媒体だった。しかも、そのラジオは戦争でほとんど焼きつくされていたのである。

「そうだ！　ラジオを売ろう」と思いついた。もともと私は、ヒューズも取り替えられない、電気と

はまったく関係のない人間である。しかしながら、売ることには自信があり、しかも、求められているものを売るのだから必ず売れるし、故障した場合は専門の技術者を使えばよいという考えである。だが、欲しくても金のない時代だったので、月賦で売ることにし、昭和二十三年、千代田区神田富山町にラジオ月賦販売店「鈴や」の看板をあげたのである。

月賦の方式は戦前にもあるにはあったが、終戦当時の日本は、かっぱらい、夜逃げ、強奪、詐欺など、あらゆる悪徳の横行していた時代であって、誰も月賦販売などには手を出さなかった。しかし私は、「欲しい商品には必ず金は支払う」と信じていたのである。新聞でセールスマンやサービスマンを募集し、メーカーをかけずり回って買い集めたラジオを背負い、各家庭を訪問して売って歩いたのであるが、思ったとおり飛ぶように売れ、むしろ売ることより、売るラジオを手に入れることに奔走しなければならなかった。

こうして順調に業績を伸ばし、翌年には株式会社に改組したのであるが、それからまた考えた。今は外交販売で売っているが、セールスマンの能力には限界があり、売上高を増大するにはどうしても人員をふやさねばならず、それにも自ら限界がある。それに、これからはマーケットが正常化してくると、商品は次第に店で買われるようになる。何かよい方法はないものかということで、東京商工指導所の山田正治氏の指導を得て、昭和二十五年に日本の家電業界では最初のボランタリーチェーン

「ラジオリンクストア」を創設したのである。そのシステムの概要は次のようなものであった。

㈠　各地に散在している電気小売店に呼びかけて加盟店とし、「鈴や」が本部になって、本部から加盟店にラジオを委託する。

㈡　加盟店は委託をうけたラジオを店頭に陳列し、所定の条件にしたがって地域の顧客に月賦で販売する。

㈢　販売の成立したものについて、本部は加盟店に販売手数料を支払い、販売後の商品の配送や修理、ならびに月賦代金の回収はすべて本部が行なう。

㈣　本部は加盟店に対して、販売を促進するための店舗改装、広告宣伝、販売指導などの援助を行なう。

つまり、加盟店は資金や貸倒れの危険負担などをいっさい必要とせず、販売努力だけで一定の収入が得られるということで、爆発的な人気を呼び、加盟店になりたいという希望者が殺到して、業績を飛躍的に増大することができたのである。このラジオリンクストアの制度は、その後における各電気メーカーの月販組織の原型としてうけつがれて、今日に至っているのである。

かくて「鈴や」は順調な発展を続けていったのであるが、昭和二十八年に入るや、テレビジョンという画期的な高額商品が誕生し、さらに電気洗濯機、電気冷蔵庫などの大型商品がつぎつぎに登場し

てきたのである。取扱商品がラジオを主体としていた時と比較すると、ケタ違いの高額商品となり、しかもそれを月賦で販売するのであるから、その所要資金は次第に小さな一企業では、とてもまかないきれない膨大なものとなってきた。もしこのまま推移すれば、売上げや利益はふえるが、資金的に行き詰まることは火を見るよりも明らかだった。



東芝との提携成る(昭和31年)

もともと私が商売に打ちこんできたのは、自分の利益のためではなく、商売を通じて少しでも社会のために役立つことが目的である。したがって、せっかく育てたラジオリンクストアの制度は、社会のために是非とも後世に残したい。そのためには、どうしても大企業の大資本と提携することが必要だと考えた。それも、経営が行き詰まってから相談をもちかけてもうまくいかない。順調に伸びている今こそ話をつけるチャンスであると判断して、当時の取引先の一つであった東芝と交渉し、何回かの話し合いの結果、昭和三十一年に両者の出資によって東芝系の新会社を設立することに決定し、従来の販売機構や従業員などのいっさ

いを譲渡して、ここに「鈴や」は発展的に解散したのである。

第一家庭電器の設立

さて、当初の目的を果たし、新会社も軌道に乗ってみると、ここで一つの疑問にぶつかったのである。「鈴や」時代にはいろいろなメーカーの製品を取り扱っていたのであるが、新会社は東芝の系列会社なので、その取扱商品は東芝製品が主体とならざるを得ない。その結果、どうしても顧客に東芝の製品をおしつけることとなる。元来、顧客は欲しいものを自由に選択して買う権利があるはずである。それを一メーカーの製品をおしつけることは、果たして正しい商売なのだろうか。そういう体制では、顧客は欲しい商品を買うためにいろいろな店を歩き回らねばならず、大へん不便をかけることとなる。

一流メーカーの商品を一堂に取り揃えて顧客の便宜をはかり、その要求にこたえていくのが正しい商売ではないかと考え、二年間で東芝をやめた。そして、真に顧客に喜ばれるやり甲斐のある仕事をしたいということで、「鈴や」時代から一緒にやってきた三十三人の同志とともに、昭和三十三年十月、資本金三千万円で港区新橋に現在の第一家庭電器を設立したのである。

私についてきた三十三人は、すでに東芝の系列会社の重要なポストについており、彼らにとって

「鈴や」時代から十年間、営々と築きあげてきた現在の地位を捨て去ることは、よほどの決心を必要としたことであろう。しかしながら、日頃私のいっていた「鶏口となるも、牛後となるなかれ」という考え方に呼応して、勇んでついてきてくれたのである。当社のその後の発展は、この意欲にもえた若い力の支えがあったればこそであり、心から感謝している次第である。

「第一に、皆さまのご家庭に奉仕する」というのが当社の基本理念であり、そのためにも私はメーカーの系列にはいっさい入らないことを第一条件とし、顧客に満足できる買物をしていただくための比較商品として、各メーカーの製品を豊富に取り揃え、よりよい商品をより安く、買いやすい方法で、しかも充実したアフターサービスのもとに提供することをモットーとした。そして、今までの経験を生かして悪い点は改め、良い点を大いにとり入れて、新たな構想のもとにスタートしたのである。

だが、たとえ十年間の業界における経験があるとはいっても、再スタートした新しい会社のこととて、社会的に信用もなく、特に当時各メーカーは市場における自己のシェアを高めるために、電気店の系列化に力を入れていた時代であり、その系列に入らずに独自の経営を貫ぬこうとしていた当社は、各メーカーから敬遠されて製品を売ってもらえず、初めのうちは随分と苦労したものである。

もちろん、メーカーは商売であるから買いにいけば売ってはくれるが、現金で支払わねばならず、しかも絶対に安くは売ってくれなかった。そこで、やむなく二、三流のメーカー品を仕入れて、それを主

体に販売せざるを得なかったのである。

時には、一流メーカーの品物を現金で買ってきて、わざとキズをつけて店頭にならべ、比較商品とすることによって、実際は他の商品を売ったりしたこともあった。信用を高めるためには、どうしても大量に仕入れて大量に販売しなければならぬということで、当社は最初から多店舗化政策にのり出したのである。



第一家庭電器の第1号新橋店
(昭和33年)

店舗をつぎつぎにふやしていくにつれて、業績も順調に伸びていったが、順風満帆の当社に前ぶれもなく、突然災難がおそいかかった。昭和三十六年に隣接ビルの工事場の失火から、新橋の本社本店ならびに商品倉庫が一夜にして全焼したのである。

再出発してまだ間もない当社にとって、普通ならばとても再起不可能の痛手であったが、万一のために事前に火災保険に入っていたので、本来は大部分を月賦で販売するため、一年以上先でなければ現金化しない商品代金が、多額の保険金としてころがりこむ結果となり、直ちに立ち上がることができたのである。「禍を転じて福となす」というたとえがあるが、これも平常の心掛けや事前措置が行き

届いていればこそであって、そのいかに大切であるかを、身をもって痛感した出来事であった。

かくて当社は再び快進撃を続けたのであるが、やがて昭和三十九年から四十年にかけて、深刻な不況に見舞われることとなった。当時の不況は、国際収支の悪化が一向に好転せず、設備や生産の過剰という構造的な要因を伴ったものであって、政府の懸命な努力にもかかわらず、企業の倒産が続出するという深刻なものであった。

家電業界もその影響により、買いびかえムードが浸透して、売上げは不振をきわめ、当社は店舗を増設してもさっぱり業績が上昇せず、株式配当をするために、社有の土地を売却して利益を計上せざるを得ないような状態であった。しかしながら、暴風雨がいつまでも続かないのと同じで、どんな不況でも時がくれば必ず回復するとの希望をもち、経費の節減ならびに社内の合理化を図ることによって、この不況をのりきったのである。それまで十五年間使用してきた社長用の乗用車を廃止したのもこの時からであった。

本格的な発展期

私たち販売店にとっては、昔から「利は元にあり」といわれているように、販売するための商品を

いかに良い条件で手に入れるかが問題なのであるが、前にも述べたように、従来は各メーカーがそれぞれの系列販売店との関係から安く売ってくれず、したがって思うような利益が上がらなかったのである。ところが、深刻な不況に直面したことによって、メーカーも生産したものはどうしても売りきらなければならないということから、徐々に私たちに対する見方が変わってきたのである。

ちょうどそんな時、昭和四十一年のことであるが、三洋電機の故井植歳男氏と会談する機会を得ていろいろと話し合った結果、同氏の決断により、これからは系列店だけにたよらずに、私たちのような量販店とも積極的に取り組んでいくことが必要であるということで、中間の流通経路をはぶいてメーカーの工場と当社を直結した取引、当時、ミサイルと呼ばれた特別条件による商品供給体制がここに実現したのである。その結果、今まではあまり利益がないため、販売に力が入らなかった洗濯機なども大分儲かるようになり、拡売に一段と拍車がかかることとなった。と同時に、これが他のメーカーを刺激する導火線の役割を果たし、次第に他の一流メーカーも積極的に取引きしてくれるようになって、その後当社は本格的な発展をとげることとなったのである。

かくて昭和四十三年、当社は創立十周年を迎え、その記念式典を熱海市観光会館で、その祝賀会を「つるやホテル」で盛大に開催したのである。

私の師事している中心社の常岡一郎先生の教えに「竹、節ありて強し」という言葉があるが、企業



10周年記念式典（昭和43年）

の一年一年は小節であって、十年はいわば大節であるということから、十周年の記念行事には、各メーカー、取引先、銀行、株主ならびに社員など、日頃お世話になっている方々をお呼びし、その絶大なるご支援に対して心から感謝の意を表するとともに、今後におけるますますの発展を誓ったのである。その席上、二条冬詩夫作詞、船村徹作曲による次の社歌を発表した。

一　あなたも私も君も僕も
　明日を夢みる若い力だ
　みんなの家庭に明るい社会に
　しあわせを売りましょう
　ほほえみを届けよう
　ああ　世界に伸びる第一家庭電器

二　あなたも私も君も僕も
　心と心をつなぐ力だ
みんなの家庭に明るい社会に
　歌声を売りましょう
思い出を届けよう
　ああ　世界に伸びる第一家庭電器

三　あなたも私も君も僕も
　輝く未来を築く力だ
みんなの家庭に明るい社会に
　まごころを売りましょう
やすらぎを届けよう
　ああ　世界に伸びる第一家庭電器

私は「企業は社会の公器であり、私物化すべきではない」と考えている。これは大野屋時代からの



東京証券取引所上場祝賀会(昭和46年)

私の経営理念であり、哲学でもある。そして私は、当社の設立にあたっても最初から株式は一〇パーセントしか持っていない。なぜなら、株を占有しているとその会社を私物化しがちになるからである。もちろん、経営責任者として株式の一部は持つべきであるが、他はできるだけ多くの人に出資してもらって、私はその人たちに対する責任をまっとうするため、自分のすべてを経営に打ちこんでいくところに、企業の正しい繁栄があると考えている。

そして、かねてから当社の株式を市場に上場することを念願とし、着々とその体制をととのえてきたのであるが、昭和四十六年十二月、専門店として日本で初めて東証第二部への上場を果たし、本年四月からは第一部へ指定替上場されることになった。長い間の念願がかない、まことに感無量のものがある。その間、機

会あるごとに社員に自社株を持つことをすすめてきた。

よく労使対立ということが一般に問題となっているようであるが、私はこの考え方は根本的に間違っていると思う。労使というものは対立すべきものではなく、協調するところにこそ双方の繁栄があると信じている。つまり、社員は社員であるとともに会社の株式を持って株主となり、労使一体となって各自に与えられた責任を果たし、自分たちの力で自分たちの会社の業績をもりあげ、将来ともに会社の発展繁栄をはかりながら、給料も配当もとっていくという姿が、正しい、そして真にやり甲斐のある体制ではないだろうか。今回の上場によって当社の社員株主も大きく財産ができ、たいへん喜ばしいことだと思っている。

当社の出店政策

前にも述べたように私は、当社設立当時、商品の仕入れに苦労し、仕入れで優位に立つためには、どうしても大量に販売し、大量に仕入れることによって、規模の利益を追求する必要があると考え、酒屋時代に経験のある多店舗化政策をとったのである。しかしながら、多店舗化政策といっても、一店舗出すにはかなりの設備投資が必要であり、設立早々の若い当社にそんな資金の余裕はなく、また、

過大な設備投資は経営を圧迫することになるということから、厳にいましめる方針をとってきたのである。したがって、出店の立地は地価の高い一等地よりは、少々条件が悪くても安い所を選んだ。そして土地を購入して建物を建てるよりは、借りるほうに重点をおいた。

当社は設立以来十六年にして七十四店舗を擁しているが、急ピッチな拡張ができたのは、このような政策をとったからである。よく、「出店のための土地や建物はできるだけ自己所有にすべきである。なぜならば万一予想どおりの成績が上がらなくても、将来的にその値上がりの利益が期待できるからだ」という人がいるが、私は商売は商品の売買で利益を上げるのが本筋であって、土地の値上がりをあてにするのは邪道であり、そんな中途半端な考えでは業績の上がるはずがないと思う。土地や建物の値上がりで儲けるのが目的なら、不動産屋に転向すべきであって、かりにも出店する以上は、絶対に業績を上げてみせるという堅い決意のもとに、全力をあげて研究努力するのが正しいあり方だと考えている。

当社の出店のなかで、思いきって実行して成功したものに、秋葉原地域への進出がある。秋葉原駅周辺の電気店街は戦後形成されたもので、何百という同業者が軒をならべ、現金安売市場として独特な魅力をもっており、特に宣伝もしないのに各地から顧客が集中していた。

私はこの点に注目して、当社設立後間もなく出店することにしたのであるが、当時は同業者はもち

ろん、各方面から批判をあびたものである。それは、「途中から入ってきた新参者が、それも現金安売を特徴とする秋葉原で、月賦で商売しても成功するはずがない。必ず失敗する」というのである。

しかし私は、あれだけ人が集まってくるのだから、そのなかには必ず現金で買う余裕のない人もいるはずである。たとえ、それが一割あったとしても相当な数であるから、絶対に商売になると信じて強引に出店したのであるが、結果は予想した以上の好成績をあげることができ、つぎつぎにその数をふやして、やがて六店舗にまで拡充したのである。

当社のその後における発展の基礎を築いたのは、この秋葉原地域の店舗の売上げであったが、私は前々から当社の販売地盤として考えている東京商圏――東京を中心とした半径五〇キロメートル以内の地域――でその家電売上げの一割を占有してみたいという目標をもっていた。そのためには、秋葉原だけではどう考えても全体の一割を占めることはできない。肝心の人口は、周辺の衛星都市へ分散していく傾向をみせており、今後は経済の発展とともに、秋葉原のシェアはへることはあってもふえることはない。したがってこの地域には、当社の一拠点として数店舗あれば十分であると見切りをつけ、それからの店舗展開は、人口の集中しつつある多摩地区ならびに埼玉、千葉、神奈川方面を中心に進めることにしたのである。

本格的な外郭店舗の第一号は昭和三十七年に、中央線の三鷹駅の北口に出店した三鷹店である。

その頃の三鷹駅の周辺は、まだ現在のように開発されておらず、ことに北口はほとんど建物もない空地であったが、将来の発展を予想して思いきって進出したのである。

この三鷹店は、現在では全店中の一、二を競う店舗に大きく成長している。

また、中央沿線は高額所得者が多いことから、その後、吉祥寺、国分寺、小金井、立川、荻窪、阿佐谷と集中的に出店したのであるが、初めのうちは、あまり近くだとお互いに顧客のとり合いになるという心配もあった。ところが結果的には連鎖的な店舗網によるイメージの強化に役立って、それが新しい顧客の動員につながり、かえって好成績を収めることとなったのである。

さて、秋葉原から転出したのを当社の多店舗化政策の第一の転機とすれば、昭和四十三年に小田急相模原駅の近くにできた忠実屋名店センター内に、テナントとして出店したのがその第二の転機である。それまでの出店はいずれも独立店舗であり、ショッピングセンターに出店することは前にも何度か検討したことはあったが、その時はどう計算しても販売効率が悪く、時期尚早ということで実現しなかったのである。その時の忠実屋からの出店申込は、先方からの熱心な勧誘もあり、ようやく機も熟したものと判断してふみきったのであるが、初めのうちは実験店のつもりであった。ところがいざ蓋をあけてみると予想外の好成績をあげたのである。

いよいよ核をもつショッピングセンター時代が到来したのである。それからは忠実屋のつつじヶ丘

店、国鉄相模原店、府中店、厚木店、大和店、南林間店、上溝店、イトーヨーカ堂の越谷店、溝ノ口店、川越店、蕨店、上板橋店、柏店、五香店と、つぎつぎにテナントとして出店することとなり、これが当社の多店舗化政策の出店ペースを早めるのに大いに役立ったのである。

一方、当社はただ店舗をふやしただけで成長してきたのではない。耐久消費財である家電製品を販売している関係上、そのアフターサービスを重視し、出店する場合にも、まずアフターサービスの拠点であるサービスステーションを設置してから、その活動範囲内に店舗を出していくという方針をとった。現在では販売エリア内に十五ヵ所、つまり五店舗に一ヵ所ぐらいの割合いでサービスステーションを配置して、万全の体制をとっているのである。

独自のアイデア

物事を成功させるには、創意工夫によるアイデアを積極的にとり入れることが大切である。当社も独自のアイデアにもとづくいろいろな施策を打ち出してきているが、そのなかの一つに当社独自の割賦販売制度がある。

割賦販売については「鈴や」時代以来、長い体験をもっているわけであるが、当社の設立にあたっ

ては思いきって新しいやり方を採用したのである。元来、割賦販売は売りやすいという利点があり、顧客にとっても買いやすい方法であるが、顧客は千差万別なので単純な分割方法だけではあてはまらない。そこで私は、初回金の額によって、それが多ければ多いほど、全体の価格を安くするスライド方式をとり、納得のいく価格体系にしたのである。しかも初回金は全体の三割程度をいただくことを原則とした。初回金は少ないほうが売りやすいにはちがいないが、顧客は商品がほしい時には、ある程度無理しても代金は工面するものであり、むしろ残金の少ないほうが今後支払っていくのに無理がないと判断したからである。

当社の割賦代金の回収がきわめて順調なのも、この制度によるところが多いのである。そしてその回収方法も独特なものだった。今でこそクレジットやローンの普及によって、代金回収は銀行や郵便局への振込制が常識となっているが、当時は、割賦代金は毎月顧客宅を訪問して集金するのが一般的な方法であった。

私たちも「鈴や」から東芝時代にかけては、すべて集金係員を使って集金して歩いていたのであるが、この方法だととかく集金日が月末に集中し、量が多くなればなるほど人手をふやさなければならず、また、せっかく訪問しても留守であったり、相手の都合が悪かったりして、出直さなければならないなど、無駄が多かったのである。そこで、当社では集金に訪問することをやめ、顧客にお願いし

て、毎月指定日に最寄の郵便局に払込んでもらうか、または店に持参してもらう方法をとったのである。

初めは、集金にいっても支払ってもらえない場合もあるのに、払込を相手にまかせて、果たしてどれだけ回収できるかという心配もあったが、世の中にはそんな悪人ばかりはいない、大半は善良な人であると思われるし、かりに半分の人しか支払ってくれなくても、全部集金にいくことを考えれば、人手も半分ですむではないかということでふみきったのである。いざ実施してみると九五パーセント以上の顧客の協力があり、しかも集金に訪問していた頃はとても考えられなかったことであるが、期日前に振込んでくれる顧客が約五〇パーセントもあって、予想外の好成績を収め、人手も大幅に削減することができたのである。そして、顧客にそれだけ手数をおかけするので、支払が予定どおり完了したら、完納サービス券をさしあげることによって、その協力にむくいる制度をあわせてとり入れたが、これも回収の促進には大いに役立っているのではないかと考えている。

また、当社のイメージを高め、顧客の便宜をはかるために、広告宣伝には思いきって費用を使っている。当時はどちらかというと、家電製品の広告はメーカーがするものとされていたが、私はメーカーがつくるのは製品であって商品ではない。メーカーのつくった製品は、私たち販売店の手を経て初めて商品になるのだと考えている。したがって、販売店のものである商品を売るのだから、その広告

もメーカーまかせにすべきではないということで、当社では販売高がそれほど大きくなかった昭和三十五年頃から、ラジオの文化放送に「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のである。

その他、テレビ、新聞、車内広告、屋外広告、チラシ、ダイレクトメールなど、あらゆる媒体を使って積極的に独自の広告宣伝を展開したのである。また、店内のPOP広告なども他店に先がけていち早く採用した。

広告費は、例年、売上高の二パーセントから三パーセント程度を投入しているが、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少ないのではなかろうか。「広告宣伝費はムダのようにみえるかもしれないが、チェーン店を拡大していくためには欠かせない投資である」と割り切っているのである。

アイデアによる施策として大きな成果をあげたものに、売価保証制度がある。これは三年程前にカラーテレビの二重価格問題に端を発して、消費者団体を中心とした不買運動が展開された時のことで

テレビによるコマーシャル(昭和43年)

ある。つまり、当時メーカーのつけた定価を、二割から三割も下回った価格で市場で売られており、「どれが本当の価格かわからないので、メーカーが正当な価格に改めるまでは買わない」という運動が展開され、カラーテレビの売上げが極端に低下したのである。

この時、私は、「消費者が買わない、買わないといって騒いでいるのは、実は欲しいからこそ騒いでいるのだ。ただ先行き値下がりすると損をするという不安から買いびかえているにすぎない」と、消費者の心理をつかみ、「値下げしたらその差額を全額当社がお返ししますから、安心して現在の価格でお買いあげください」という売価保証制度を打出すことによって、一般の不振をよそに、当社はカラーテレビを大いに売りまくったものである。

時流をつかむ

私は今、自分のやってきたことをふりかえってみて、社会の時流をつかむことがいかに重要であるかを痛切に感じている。私が酒屋から運送業、そして家電販売業とつぎつぎにぜんぜん関連のない仕事に転向し、そのいずれについても成功することができたのは、何といっても時流にのったからである。特に第一家庭電器は、その設立当初から家電業界の文字どおりの高度成長の波にのった。

当時、メーカーは大量生産による製品の販売ルート確保のために系列化政策をとり、現在、全国に六万店あるといわれている家電小売店のほとんどは、特定メーカーに依存する形態を強め、卸し業者は、メーカーと手を組んで販売会社を設立するか、小売りに転向せざるを得なかった。

すでに各メーカーの商品を取り扱って、ある程度の規模に達していた全国の量販店は、私の呼びかけで結成された全日電経営研究会という形で連携を保ち、それなりにメーカー、系列店からの風当たりも強かったが、旺盛な需要に支えられて、各社とも順調に拡大し発展した。

私も、高度成長の家電業界に身を投じたからこそ、ここまでやってこられたのである。しかも、小売業としての形態が暗黒大陸といわれるように、成長の途についたばかりであり、特に家電小売業の場合は、いろいろな面でメーカーとの間に十年近いギャップがあるように思われる。

こんな話を思い出す。その昔、かご屋は一人の人を運ぶのに二人でかついで運んだ。そのうち人力車ができて、一人で二人を乗せて二倍の早さで運ぶようになると、かご屋は失業した。やがて自動車が登場して数十人を乗せて十数倍のスピードで走る。人力車夫の組合は自動車ボイコットのストライキをやって抵抗したが、時の流れにはかなわずにこれも失業した。そして新幹線、ジャンボジェットとつぎつぎに大量輸送、しかもスピード化の時代に入ったのである。

メーカーは、すでに新幹線を使って久しい。しかし個々の顧客の行き先はまちまちである。バスあり、

タクシーあり、歩くものもいる。われわれ小売業が大型バスだけでは顧客は絶対に満足しない。経済情勢が激動している今日、時流も大きく変化している。時流に逆らうようなことは、どんなに努力してもその成果はあまり期待できないし、逆に時流に合わせて研究し、努力さえすれば、絶対に行き詰まることはないものである。

商売の基本は昔も今も変らない。それは商品を通してお客様、取引先に満足を与えることにつきると思う。われわれは、電気器具という商品を販売することによってお客様に満足を売り、同時に品物を売ってくださるメーカーにも満足していただき、ひいては会社を存続させてくれる世の中に対し、なんらかのかたちで満足してもらわなければならない。私はそれを口さきだけでなく、いかに実行するかに努力してきたつもりである。

使い捨て時代から節約の時代、物を大切に使う時代といわれる今日、満足すなわち、きめこまかいアフターサービスが強く要求されてきている。そして地域に密着した販売が要請される時である。自社の利益を追求するだけなら、儲かるから出店する、儲からなければ店を撤収するということでよいが、地域社会への貢献ということを考えると、うまくいかないのは何らかの理由で地域社会へのサービスが足りないからだと思う。それを率直に反省して研究すれば、いつかは必ず利益が得られるようになると確信している。社会に対しては、株式上場というかたちで常に厳しい批判のなかに身をおき、

責任をもって仕事にあたり、会社本来の目標に向って成果をあげることによって、企業の社会的責任の一端も果たせるものと思う。

また、物事にはチャンスというものがあり、それをいかにつかむかが大切なのである。「鈴や」時代に東芝と提携した時などは、今考えてみれば本当に間一髪であった。双方がお互いに問題をかかえていた時だったからこそ、あの見事な提携が実現できたのであって、もう少し早くても遅くても成功しなかったものと思う。そして、平穏無事な時よりもむしろ不況期や混乱期にこそ、他を引き離して大きく飛躍する絶好のチャンスがあるのではなかろうか。

感謝のこころ

私は世の中のものはすべて貸しと借りで成り立っていると考えている。貸しがあれば必ず借りがある。私の身体、私の財産、これらはすべて社会から一時お預りしているものである。お預りしているものは、有効適切に社会にお返ししなければならない。私はこの借りを返すために、少しでも社会に貸しをつくることに努力している。それは言葉をかえれば信用づくりであり、徳積みであって、この無形の財産こそ絶対になくならない財産であり、金では買えない貴重な宝である。

人間誰しも幸せを願わないものはない。そのために必要以上に金や財産に執着しがちになるのであるが、幸せというものは求めて得られるものではなく、真心によってつくりあげるものだと思う。どんなに巨額の金や財産をつかんでも、その人間にそれだけの徳がなければ絶対に長続きしない。必ずなくなってしまうばかりでなく、かえって不幸をまねく場合が多い。

したがって、私は子供たちにはあまり財産を残さないほうが本人のためだと考えている。そして自分の財産を社会のために大きく活かしてみたいのである。とかく世の中には自分の都合ばかりを考えすぎる人が多いが、私はそういう考え方では幸せはつかめないと思う。むしろ、まず相手の都合に合わせ、相手に尽しきり、相手を喜ばせることによって自ら楽しめる心に徹することが、幸せにつながる唯一の道であると信じている。

自分欲というものを捨ててかかれば、そこに自然の守りや神の大きな協力がいただけて、すべてがうまくいくように思えてならないのである。

また、私たちは常に感謝の心を忘れてはならないと思う。ともすると自分の力で伸びてきたのだと思いがちであるが、決してそうではない。私の今日あるのは、これまでに多くの方々のお世話になり、その並々ならぬご協力があったればこそであって、そのご恩ははかりしれない大きなものがある。

私はこれまでの長年の商売の体験から、売っていただくありがたさ、買っていただくありがたさと

いうものを骨身にしみて感じており、なんとかしてそれらのご恩におこたえすべく、誠心誠意つとめてきたのであるが、この感謝の気持が私を伸ばしてくれたものと考えている。感謝の心を忘れなければ自然と謙虚な素直な気持で物事に接することができ、社会の大きな守りをいただけるものと信じているのである。

七人の子供と十四人の孫にめぐまれ、多くの人の真心につつまれて今日まで生きてきた私は、思えばまことに幸せな男であり、日本一の果報者である。つきせぬ感謝の心で、命のある限り、社会のために、会社の繁栄のために、自分のすべてを捧げる決意で精進している毎日である。

永長佐京の歩んだ道

略年譜

年次	西暦	年齢	事蹟
明治41・1・20	一九〇八		千葉県香取郡神崎町で父桂次郎母とくの長男として生る
大正3・4	一九一四	六	千葉県香取郡神崎町神崎育英尋常高等小学校入学
11・3	一九二二	一四	同校高等科卒業
4	〃	〃	千葉県香取郡神崎町寺田酒造店へ入店す
昭和3・4	一九二八	二〇	徴兵検査甲種合格軍備縮小のためくじのがれとなる
6	〃	〃	寺田酒造店を退店す
6	〃	〃	上京し東京市本所区石原町大野屋酒店へ入店す
4・4	一九二九	二一	大野屋酒店を退店す
5	〃	〃	江戸川区小松川にて酒類食料品販売業独立自営開店す
5	〃	〃	高柳家三女とくと結婚す
5・12・6	一九三〇	二三	長女初江生る
7・9・15	一九三二	二四	次女キク生る

昭和10・11・19	一九三五	二七	三女徳子生る
12・9	一九三七	二九	寺田酒造店店主寺田憲氏死す享年57歳
13・6・2	一九三八	三〇	父桂次郎死す享年71歳
14・1・7	一九三九	三一	長男寛一生る
15・7	一九四〇	三二	大野屋酒店を鈴木英一氏に譲り帰郷す
16・9	一九四一	三三	再び上京し江戸川区小松川にて大野屋運送店を開業す
17・1・11	一九四二	三四	次男年永生る
19・5	一九四四	三六	千葉県神崎町にてヤスリ製造業をはじめる
20・8	一九四五	三七	終戦により大野屋運送店を閉業す
22・2・3	一九四七	三九	四女京子生る
23・9・9	一九四八	四〇	三男啓佐生る
11	〃	〃	千代田区神田富山町にてラジオ月賦店「鈴や」を開店す
24・7	一九四九	四一	新宿区歌舞伎町に新宿営業所開設
11	〃	〃	「鈴や」を資本金五〇〇万円にて株式会社に改組す
25・9・1	一九五〇	四二	横浜市中区日の出町に横浜営業所開設
10	〃	〃	割賦払式販売組織によるラジオリンクストア制度をうちだす
27・3・18	一九五二	四四	長女初江星野孝に嫁ぐ
4・23	〃	〃	母とく死す享年82歳
8・20	〃	〃	長女初江死す享年21歳
28・4・11	一九五三	四五	次姉ヱイ死す享年53歳
29・2・25	一九五四	四六	倍額増資を行い資本金を一、〇〇〇万円とす

昭和29・4・3	一九五四	四六	千代田区神田鎌倉町に本店を移転す
7・29	〃	〃	倍額増資を行い資本金を二、〇〇〇万円とす
30・5	一九五五	四七	港区芝新橋に第一テレビセンターを設立しセールス販売を行う
10	〃	〃	一ヵ月三、〇〇〇円の貸しテレビ（東芝10吋）制度をうちだす
11・30	〃	〃	次女キク鎌田孝紀に嫁ぐ
31・3・1	一九五六	四八	東芝系の東京家庭電器株式会社に㈱鈴やの営業一切を譲渡す
			同社取締役社長に就任
33・5	一九五八	五〇	東京家庭電器㈱を東芝家庭電器月販㈱に社名変更専務取締役就任
10・23	〃	〃	資本金三、〇〇〇万円にて港区芝新橋に第一家庭電器㈱を設立
			代表取締役社長に就任
34・3	一九五九	五一	上記場所に本社本社店倉庫サービス部を設置す
9	〃	〃	千代田区神田花房町に秋葉原第一店を開設す
			川崎市浜町に川崎サービスステーションを設置川鉄サービスセンター売店を開設す
10	〃	〃	新宿区新宿三丁目に新宿店を開設す
11・2	〃	〃	三女徳子渋佐哲夫に嫁ぐ
35・2・18	一九六〇	五二	千代田区神田旅籠町に神田店を開設す
8・1	〃	〃	千代田区神田花房町に万世橋店を開設す
10	〃	〃	川崎市大島町に川崎サービスステーションを移転川崎店を併せて開設す
11	〃	〃	千代田区神田花房町に秋葉原中央店を開設す

昭和36・11	一九六一	五三	本社本社店倉庫等隣家の失火により全焼 近くに仮事務所を設置す
11	〃	〃	商品倉庫サービス部を杉並区方南町に設置す
37・1・15	一九六二	五四	新宿区西大久保に本社屋本社店を新築し移転す
3・5	〃	〃	新宿区東大久保に商品倉庫サービス部を移転す
4	〃	〃	江戸川区松本町に江戸川サービスステーションを設置す
5・2	〃	〃	半額増資と従業員割当を行い資本金を五、〇〇〇万円とす
10・1	〃	〃	千代田区神田花房町に秋葉原第二店を開設す
10	〃	〃	武蔵野市中町に三鷹店を開設す
38・2・2	一九六三	五五	全日本電気大型店経営研究会(全日電)結成会長に就任
4・2	〃	〃	半額増資と従業員割当を行い資本金を七、九五〇万円とす
6・21	〃	〃	渋谷区桜ケ丘に渋谷店を開設す
10・1	〃	〃	公募増資を行い資本金を一〇、〇〇〇万円とす
12・15	〃	〃	武蔵野市中町に三鷹サービスステーションを設置す
39・4・1	一九六四	五六	半額増資を行い資本金を一五、〇〇〇万円とす
4・1	〃	〃	豊島区池袋東に池袋店を開設す
40・7・7	一九六五	五七	長姉てう死す享年77歳
9・5	〃	〃	江戸川区松本町に江戸川店を開設す
10・23	〃	〃	新宿区東大久保に新宿サービス売店を開設す
41・5・14	一九六六	五八	江戸川区江戸川に今井店を開設す
11・11	〃	〃	渋谷区上通りに道玄坂店を開設す
42・3・6	一九六七	五九	長男寛一斉藤家次女光子と結婚す

昭和42・5・28	一九六七	五九	武蔵野市吉祥寺本町に吉祥寺店を開設す
7・2	〃	〃	国分寺市本町に国分寺店を開設す
43・1・23	一九六八	六〇	小金井市本町に小金井店を開設す
2・18	〃	〃	立川市曙町に立川店を開設す
4・1	〃	〃	三・三割増資を行い資本金を二〇、〇〇〇万円とす
6・20	〃	〃	神奈川県高座郡座間町相模台忠実屋名店センター内に小田急相模原店を開設　近くに仮設サービスステーションを設置す
6・23	〃	〃	江戸川区東小岩に小岩店を開設す
8・24	〃	〃	北区赤羽町に赤羽店を開設す
10・31	〃	〃	十周年記念式典を熱海市観光会館にて開催す
12・1	〃	〃	一割無償交付を行い、資本金を二二、〇〇〇万円とす
12・15	〃	〃	埼玉県戸田市上戸田に戸田店を開設す
44・1・21	一九六九	六一	蕨市中央に蕨サービスステーションを設置す
2・14	〃	〃	相模原市矢部に相模原サービスステーションを設置す
2・21	〃	〃	杉並区天沼に社屋を建設して荻窪店を開設　新宿区東大久保の商品倉庫サービス部を移転す
3・1	〃	〃	板橋区本町に板橋店を開設す
3・20	〃	〃	調布市東つつじケ丘忠実屋名店センター内につつじケ丘店を開設す
4・4	〃	〃	相模原市相模原忠実屋名店センター内に国鉄相模原店を開設す
4・8	〃	〃	小金井市貫井北に国分寺サービスステーションを設置す

昭和44・5・1	一九六九	六一	半額増資を行い資本金を三三、〇〇〇万円とす
6・1	〃	〃	保谷市ひばりが丘にひばりが丘店を開設す
6・5	〃	〃	越谷市越谷イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に越谷店を開設す
6・21	〃	〃	府中市宮西町忠実屋名店センター内に府中店を開設す
10・1	〃	〃	川崎市溝ノ口イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に溝ノ口店を開設す
10・10	〃	〃	川崎市千年に川崎サービスステーションを移転す
10・22	〃	〃	四女京子村内忠寿に嫁ぐ
11・11	〃	〃	厚木市中町忠実屋名店センター内に厚木店を開設す
45・3・14	一九七〇	六二	横浜市南区睦町に横浜中村橋店を開設す
4・1	〃	〃	大幅な組織機構の改正を実施す
5・24	〃	〃	川越市新富町イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に川越店を開設す
5・24	〃	〃	葛飾区新小岩に新小岩店を開設す
6・4	〃	〃	大和市大和南忠実屋名店センター内に大和店を開設す
6・6	〃	〃	板橋区赤塚に下赤塚店を開設す
6・20	〃	〃	蕨市塚越イトーヨーカ堂ショッピングセンター内に蕨店を開設す
6・28	〃	〃	松戸市大字松戸塚の越に松戸店を開設す
8・29	〃	〃	国分寺市東戸倉に国分寺サービスステーションを移転す
10	〃	〃	カラーテレビの不買運動に際し売価保証制度をうちだす

昭和45・10・10	一九七〇	六二	大田区池上に池上店を開設す
10・20	〃	〃	次男年永村内家長女百合恵と結婚す
10・23	〃	〃	品川区旗の台に旗の台店を開設す
46・1・4	一九七一	六三	松戸市八ケ崎に松戸サービスステーションを設置す
2・26	〃	〃	八千代市八千代台南八千代十字SC内に八千代台店を開設す
3・6	〃	〃	豊島区長崎に東長崎店を開設す
4・1	〃	〃	柏市柏イトーヨーカ堂柏ショッピングセンター内に柏店を開設す
5・24	〃	〃	千葉市幕張町に幕張サービスステーションを設置す
7・5	〃	〃	練馬区上石神井に上石神井店を開設す
10・21	〃	〃	川崎市中原区武蔵小杉名店会館内に武蔵小杉店を開設す
11・2	〃	〃	船橋市習志野台に北習志野店を開設す
11・19	〃	〃	杉並区阿佐谷南に阿佐谷店を開設す
11・25	〃	〃	千葉市春日に西千葉店を開設す
12・1	〃	〃	公募増資を行って資本金を四三、〇〇〇万円とし、株式を東京証券取引所市場第二部に上場す
12・3	〃	〃	板橋区常盤台イトーヨーカ堂上板橋ショッピングセンター内に上板橋店を開設す
12・10	〃	〃	市川市新田に市川店を開設す
47・2・7	一九七二	六四	日本電気専門大型店協会（NEBA）設立名誉会長に就任
3・24	〃	〃	浦和市南浦和に南浦和店を開設す
4・1	〃	〃	藤沢市辻堂湘南中央ビル内に辻堂店を開設す

昭和47・5・20	一九七二	六四	藤沢市藤沢に藤沢サービスステーションを設置す
6・1	〃	〃	半額割当、一割無償および公募増資を行い資本金を七〇、〇〇〇万円とす
6・3	〃	〃	北区東十条に商品流通センターを設置す
6・23	〃	〃	江東区亀戸に亀戸店を開設す
6・29	〃	〃	大和市南林間忠実屋南林間店内に南林間店を開設す
7・1	〃	〃	川崎市多摩区中和ビル内に向ケ丘店を開設す
7・13	〃	〃	川越市幸町に川越第二店を開設す
7・16	〃	〃	東松山市箭弓町に東松山店を開設す
8・17	〃	〃	川越市大塚新田に川越サービスステーションを設置す
10・1	〃	〃	業界における多年の功績により藍綬褒章を受章す
10・12	〃	〃	相模原市上溝忠実屋上溝店内に上溝店を開設す
11・2	〃	〃	草加市高砂に草加店を開設す
11・21	〃	〃	府中市村内ホームセンター内に東府中店を開設す
11・23	〃	〃	松戸市常盤平イトーヨーカ堂五香ショッピングセンター内に五香店を開設す
11・30	〃	〃	世田谷区等々力に世田谷サービスステーションを設置す
12・1	〃	〃	千葉市中央千葉セントラルプラザ内に千葉店を開設す
12・8	〃	〃	佐原市佐原十字SC内に佐原店を開設す
12・8	〃	〃	佐原市佐原に佐原サービスステーションを設置す
48・3・30	〃	〃	東京証券取引所内に東証売店を開設す

昭和48・4・1	一九七三	六五	越谷市上間久里に越谷サービスステーションを設置す
5・22	〃	〃	妻とく死す享年63歳
6・1	〃	〃	一・五割無償および公募増資を行い資本金を九一、〇〇〇万円とす
6	〃	〃	横浜市南区に弘明寺店を開設す
7・25	〃	〃	久喜市中央に久喜店を開設す
9・23	〃	〃	藤沢市藤沢十字屋内に藤沢店を開設す
11・23	〃	〃	野田市野田に野田店を開設す
11・30	〃	〃	一割無償増資を行い資本金を一〇〇、一〇〇万円とす
12・1	〃	〃	富士見市鶴瀬西東武ストア内に鶴瀬店を開設す
49・4・1	一九七四	六六	東京証券取引所市場第一部に指定替上場す
4・26	〃	〃	渋谷区渋谷東急文化会館内にDAC渋谷を開設す
4・29	〃	〃	三男啓佐寺田家と養子縁組し、長女雅代と結婚す
5・25	〃	〃	上尾市上町に上尾店を開設す
6・21	〃	〃	熊谷市宮本町熊谷オリエンタルプラザ内に熊谷店を開設す
7・30	〃	〃	後進に道を譲り代表取締役会長に就任
10・25	〃	〃	千葉市小中台町宝ショッピング内に稲毛店を開設す
10・30	〃	〃	千葉県立図書館等に対する寄付により紺綬褒章を受章す
11・29	〃	〃	浦和市田島マルエツ田島店内に西浦和店を開設す
50・2・22	一九七五	六七	喉頭ガンにて67歳の生涯を閉ず

永長佐京追悼集

昭和五十一年二月十八日発行

発行　第一家庭電器株式会社
東京都新宿区東大久保二ノ二三八
電話〇三(三五二)七二四一

企画　株式会社信和通信社
東京都千代田区内神田一ノ七ノ四

印刷　凸版印刷株式会社
東京都台東区台東一ノ五

第一家庭電器株式会社の創立記念集 PDF について

原書籍は、第一家庭電器株式会社が出版し、創立記念品として、社員および取引先関係者に配布した非売品の書籍です。
この度、SuperAnalogue-DAM45.net　の公開にあたり、DAM レコードの発行元であった第一家庭電器株式会社関係資料資料として、PDF 化してサイトに収録しました。

PDF 化にあたっては、下記の方々のご賛同を頂いております。（敬称略・役職等は発行当時）

・第一家庭電器株式会社　創業者
　　代表取締役社長　　永長佐京（故人）　創業家　長男 永長寛一
・第一家庭電器株式会社　代表取締役社長　　鈴木起男（故人）
・第一家庭電器株式会社　代表取締役社長　　星野　孝
・第一家庭電器株式会社　代表取締役社長　　上代純生（故人）
・第一家庭電器株式会社　代表取締役社長　　永長年永
・第一家庭電器株式会社　代表取締役副社長　鎌田孝紀　長男 鎌田純好
・第一家庭電器株式会社　取締役　　松屋三義

・株式会社信和通信社　代表取締役社長　　福庭正雄（故人）＊夫人からご賛同を頂きました。

なお原書籍は、松屋三義氏からご提供頂きました。
PDF 化は、DAMPC が行っています。

ご質問等は、support@superanalogue-dam45.net　（担当）岩瀬、尾頭　まで。

＊一部、個人情報などを配慮して、削除した部分があります。
＊ご覧頂く場合は、最新版の Adobe Reader（無料）をお使いください。
　Adobe Reader X のダウンロード手順（Windows 版）
　Adobe Reader X のダウンロード手順（Mac OS 版）

お願い
この PDF は、DAM45 並びに DAM レコードの関連資料として、上記の方々のご賛同を頂き DAMPC が、本サイトでの閲覧専用仕様で制作いたしました。
無断での複製・配布・転載・改変等は、固くお断り申し上げます。

2015 年 7 月 1 日

DAMPC