

会員各位へ 会員増強運動へのご協力をお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます

平素は、当会の事業運営に格別のご理解、ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、当会では会員各位のご理解、ご協力を賜りつつ、鋭意会員増強運動に取り組んでおります。

しかしながら、昨年度は年度末の会員数が対前年度比143社減の2,997社で、加入率32.3%となりました。

改めて申し上げるまでもなく、当会が公益社団法人として中区の企業・地域社会のさらなる発展に貢献してまいりますためには、法人会活動のバロメーターである会員数の維持・拡大による組織強化が不可欠になっております。

事務局では、本年度も引き続き新入会員の確保や退会防止に努め会員数の増加を目指して会員増強運動に取り組んでおります。

つきましては、会員各位には引き続き会員増強運動の実施に格別のご理解を賜り、会員勧誘の候補先をご紹介いただきますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

敬具



公益社団法人 名古屋中法人会
会長 岡谷 篤一

《会員勧誘候補先のご連絡について》

会員勧誘候補先に関しましては、下記の用紙を事務局宛の
FAX番号にてご連絡くださいますようお願い申し上げます。

公益社団法人 名古屋中法人会 事務局
名古屋市中区栄四丁目3-26 昭和ビル3階 FAX 052-242-9429 電話 052-242-9427

法人会は社長の“やる気”をサポートします。



《法人会の事業活動とメリット》

- ◎税のオピニオンリーダーとしての税制提言活動
- ◎最新の地域・世界経済などの講演会によって、自社の経営戦略を図る
- ◎環境や福祉など、地域に密着した社会貢献活動による企業ブランドの向上を目指す
- ◎さまざまな異業種の経営者と出会い、ビジネスチャンスにつながる交流会
- ◎法人会独自のお得な各種の福利厚生制度で、自社の企業リスクをカバーする
- ◎税知識が身につく研修会や子どもたちへの租税教育活動

これらのほかに、法人会は様々な活動で企業を支援し、国と地域の発展に努めています。
ぜひ、みなさんの仲間を誘って、税の知識を活かし、一歩先の経営を目指しましょう！

会員増強推進運動実施中!!



会員勧誘候補先 通知書

貴社・団体名		
ご担当者	役職名	お名前
	勧誘候補先について、お問い合わせさせていただくことがございますのでご記入ください。	
ご連絡先	電話	FAX

ご紹介いただける勧誘候補先

会社・団体名		
所在地	中区以外の勧誘候補先も受け付けております。	
連絡先窓口	役職名	お名前
連絡先電話番号		

FAX 052-242-9429

公益社団法人 名古屋中法人会事務局 行



シリーズ
こだわり見学記

68



名古屋城本丸御殿

対面所・下御膳所公開

名古屋城本丸御殿復元工事は、平成21年（2009）より進められている。3期に分けられた工事のうち平成25年（2013）5月から第1期の「玄関・表書院」の一般公開が行われ、今年6月1日から第2期「対面所・下御膳所」が公開となった。

『体面所』は、藩主が身内らとの宴席に使い、初代藩主・義直と春姫の婚儀の舞台とも伝えられている。障壁画には春姫の故郷の和歌山の塩づくりが描かれ、障子の正月行事や四季の風物・名所・職人など庶民の生活など、春姫をくつろがせる心遣いを感じさせる。

上段之間と次之間の天井は、より格式の高い「折上げ小組格天井」で、中央部でさらに

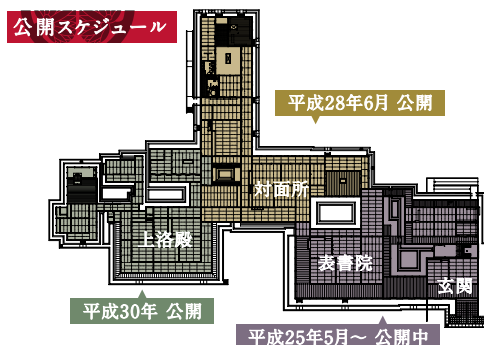
一段折り上げた「二重折上げ小組格天井」になっている。

天井の縁とよばれる部材の黒漆塗と天井板には金箔押がなされ、表書院より重厚かつ華やかで美しい意匠が、襖や障子の障壁画とあわせて大きな見どころとなっている。

『下御膳所』は、長いろりが備えられており、料理の配膳や温め直しのための建物と考えられ、天井には煙出しがある。

第1期の一環で今秋頃にはミュージアムショップもオープンする。

最終となる第三期分の将軍が上洛する際に宿泊した「上洛殿」などは、平成30年（2018）に完成する。





対面所



花欄間



風俗図〔愛宕山〕

対面所上段之間西側床の間壁貼付絵（復元模写）



下御膳所



納戸一之間

名古屋城本丸御殿

慶長20年（1615）、徳川家康の命により初代尾張藩主・徳川義直の住居及び藩の政庁として完成した。その後、義直が住まいを二之丸御殿に移し、本丸御殿は将軍が上洛（都に上ること）する際の専用宿泊施設となった。寛永11年（1634）年には三代将軍家光の上洛にあわせ、玄関や表書院、対面所以外の多くの建物を取り壊し、新たに上洛殿や御湯殿書院な

どの施設が増築された。

総面積は約3,100㎡、部屋数30を超える平屋建の建物で、屋根の高さは高いところで約12.6mある。

近世城郭御殿の最高傑作として、二条城二の丸御殿と並び、武家風書院造りの双壁と言われ、昭和5年（1930）に天主とともに国宝第一号に指定された。



【2016明治安田生命J1リーグ 2ndステージ 日程/結果】

節	日時	対戦	スタジアム名
1	7/2(土) 19:00	 大宮アルディージャ	AWAY NACK
2	7/9(土) 18:00	 川崎フロンターレ	HOME パロ瑞穂
3	7/13(水) 19:00	 鹿島アントラーズ	AWAY カシマ
4	7/17(日) 19:00	 サガン鳥栖	AWAY ベアスタ
5	7/23(土) 18:00	 ヴァンフォーレ甲府	HOME パロ瑞穂
6	7/30(土) 19:00	 横浜F・マリノス	AWAY 日産ス
7	8/6(土) 19:00	 サンフレッチェ広島	AWAY Eスタ
8	8/13(土) 18:00	 浦和レッズ	HOME 豊田ス
9	8/20(土)	 柏レイソル	AWAY 柏
10	8/27(土) ^{*1}	 FC東京	HOME 豊田ス
11	9/10(土)	 アルビレックス新潟	AWAY デンカS
12	9/17(土)	 ガンバ大阪	HOME 豊田ス
13	9/25(日)	 ベガルタ仙台	AWAY ユアスタ
14	10/1(土)	 アビスパ福岡	HOME パロ瑞穂
15	10/22(土)	 ジュビロ磐田	HOME 豊田ス
16	10/29(土)	 ヴィッセル神戸	AWAY ノエスタ
17	11/3(木・祝)	 湘南ベルマーレ	HOME パロ瑞穂
節	日時	対戦	スタジアム名

※1：ACLの結果により8月28日(日)に変更になる場合があります。

自分らしく

Jリーグ 名古屋グランパス

ゼネラルマネジャー兼監督

おぐら たかふみ
小倉 隆史氏



練習後、左足でシュートする小倉監督。現役時代はレフティーマンスターと呼ばれた。

とてもいい雰囲気

——リーグが開幕しました。今年の名古屋グランパスについてお聞かせください。

改革したいということでメンバー的にもだいが入れ替えました。

外国籍選手は韓国人1人とスウェーデン人2人、より良いチームに改革しようと頑張っていますが、結果には、なかなか繋がっていません。

自分たちのサッカースタイルを作り上げていくことは簡単にはいきません。時間が必要だと痛感しています。

——監督と選手時代とは違うでしょうね。

悩む種類がまったく違います。

——シモビッチ選手が活躍しています。

期待通りの活躍です。身長が高く相手にとってはイヤな存在でマークされていると思います。彼は若いですし、もっともっと活躍してもらいたいと思っています。

——監督就任から約半年、グランパスの雰囲気はいかがですか。

選手やスタッフとの信頼関係もでき、自分ではいい雰囲気だと思っていますが、皆様に見えていただいて評価していただきたいと思っています。

——今日練習を見学したのですが、厳しい監督と感じました。

自分では特別厳しいとは思っていません。

選手とはよく話をしますし、距離感はあまりないと思います。選手はよりうまくなろうとしているわけですから、気づいたことはアドバイスするようにしています。

全体のレベルアップが重要

——特に期待している選手はいますか。

誰がキーマンということはなく、全員が目標や向上心をもってやって欲しいと願っています。全体がレベルアップしていかないとチーム力は上がりません。それぞれの立場で、選手一人ひとりがしっかりとやってもらいたいです。——ゼネラルマネジャーと監督を兼任されるということで大変ですね。

監督はグランパスというトップチームを強くするという立場です。

ゼネラルマネジャーは基本的にクラブ全体を統括するという立ち位置です。グランパスという組織の中にトップチームがあって、アカデミーのU18・U15・U12があり、愛知県と三重県でスクール活動もやっています。広報・営業・事業面でもトップとしてしっかりマネジメントすることですが、しかし全ての面を細かく把握することまではできません。そこで、スクールなど現場サイドの責任者の方々と一緒になって、グランパス全体としてクラブをどうしていくか、土台づくり・イメージづくりを中長期的視野で考えています。

小さいときは野球も好きだった

——お生まれはどちらですか。

三重県鈴鹿市です。高校まで実家にいて、卒業してグランパスに入りました。



取材日時／平成28年5月18日(木)
取材場所／トヨタスポーツセンター
き き て／森田文二・加藤育美・平木聖三・清水正彌

——鈴鹿はサーキットがありモータースポーツが盛んですね。

僕の小さい頃は入場規制がなくて、僕の家は海の近くでしたから軒先で TENT を張ったりする熱狂的なファンがいました。

地元の同級生からチケットをもらって8時間耐久ロードレースの決勝をみに行った憶えがあります。小学生のときF1のテスト走行をみに行ったら中嶋悟さんとアイルトン・セナさんが走っていました。

バイクも好きでしたが、サッカーをやっていたこともあり母親に反対されました。今でも乗りたいという願望があります。

——小さいときからサッカーはお好きだったのでしょうか。

4歳上の兄がいたので小さいときは兄とキャッチボールをしていましたが、地元のサッカーチームが全国大会に出たこともあって、サッカーを始めたのが小学1年生。父は僕が野球に戻るのではと思っていたようですが、サッカーがおもしろくなってやり続けました。

監督業に興味をもったきっかけ

——高校時代（四日市中央工業高校）に全国優勝され、卒業後の進路が注目されていましたが、グランパスに入られたので地元は大喜びでした。

それまでサッカー選手の進路は大学進学か企業のチームに入るだけでしたが、高校2年生の頃にJリーグができるということで選択肢が増え、驚きとプロってどんなものかと興味を持ちました。



名古屋グランパス練習場 トヨタスポーツセンターには、トップチームの練習場の他、ユースなどが使うグラウンドが複数ある。

加入当初の僕は生意気で、当時の平木監督にお願いして、海外留学させていただきました。他のクラブでは2～3カ月が普通だったのですが、平木監督に「1年でも2年でも」というお言葉をいただき、オランダ2部リーグのエクセルシオールヘレンタルで行きました。

——私たちファンにとってはすぐに海外に行ってしまったというイメージがあります。

当時は海外に行く選手が少ないなか、夏の始まりから春の終わりまで、予定を半年伸ばして1年半も行かせてもらいました。いまはJリーグの監督もさせていただき大きな勉強になっていますし感謝しています。

——理想の監督像はありますか。

監督に興味をもったのはアーセン・ベンゲル監督がグランパスに来たときで、僕はプレイヤーでしたから、監督でこうもサッカーが良くなるのだと選手として体験、大きな影響がありました。

——1年ほどでしたがチームが急に強くなって盛り上がりましたね。

ポイントポイントに良い選手がいたということも大きかったと思います。

練習はかなり高いレベルのものを要求され、最初はうまくいかなかったのですが、徐々にサッカーが良くなっていったと思います。

休みのときはパパになって家族サービス

——休みのときはどのように過ごされていますか。

去年息子が生まれ、いま9カ月ですが可愛くて、休みは家族サービスです。

——それはおめでとうございます。楽しそうですね。

——昨年ミニサッカー大会のゲストとして来ていただきました。ありがとうございました。

僕も子どもが大好きですので楽しかったです。

——ご子息はサッカー選手にされますか。

いやいや、そこまでは考えていません（笑）。

——座右の銘、夢をお聞かせください。

モットーのなかのひとつは「自分らしく」いられることで、自分らしい立ち居振るまい、自分らしい物言いを心掛けています。

そのためには、いろいろな意味で誠実でなければいけないと思いますし、「自分らしく堂々としていられる」のは「人間力がないといけない」ことと思っているので、監督像も一緒に人間「小倉」を試されていると思っています。人間力をしっかりと高める努力をしています。

夢はグランパスを強くすること、優勝することです。

アジア、世界で互角の実力を備えたクラブにしていこうとが大きな夢です。

——ワールドカップで3位はありますが、ヨーロッパとか南米を負かせて欲しいですね。小倉監督の夢は私たちの夢でもあります。夢が実現されるように頑張ってください。応援しています。



バブル崩壊後のコメ兵

25年間の戦略・戦術

講師／株式会社コメ兵

会長

石原 司郎氏

新春講演会



青年部会・女性部会・経営研究会合同事業
日時／平成28年1月28日(木) 会場／中目ビル5F 中目パレス

時代の変化に対応し、挑戦し続ける

コメ兵の石原司郎氏は現在64歳。平成10年3代目社長就任。25年の株主総会で、60歳で会長就任。社長退任は早すぎるとの声に、本格的なIT時代に対応していくために決断と話した。

昭和22年創業のコメ兵は、現在社員数590人（グループ全体53店舗）、東証・名証に上場。創業以来の企業理念は、リレーユースを核としたお客様に満足と感動を提供する。

リレーユースによるコメ兵のビジネスモデルとは、顧客が不要になったものを買い取り、それをメンテナンス、必要としている顧客に販売をするものである。

講師は平成6年の広報誌新春号「うちのあにき」に兄の石原秀郎氏と共にインタビューを受け、当会の青年部会・経営研究会での活躍ぶりが紹介されている。経団連審議委員会のメンバーであり、明るく柔和な人柄は多くの仲間を引き付け、この日の講演会は笑いあいの和やかな雰囲気にも包まれていた。

《時代の変化に対応し挑戦し続ける－講演概要》

- 1：昭和45年～50年 高度経済成長
- 2：平成2年～4年 バブル崩壊
失われた10年 業態によっては20年
- 3：平成10年1月 突然の3代目社長就任
- 4：大須店舗大改革 7店舗から2店舗へ
- 5：平成10年～ インターネット時代到来
- 6：平成15年 JASDAQ株式公開
- 7：東京本格進出
- 8：平成20年9月 リーマンショック
- 9：新規事業への挑戦
- 10：少子高齢化社会時代



釣りの写真が映し出されています。演題とは不釣り合いですが、大好きな僕の趣味ですので皆さんに見てもらいました。

ところでコメ兵の創業は、米屋ではありません。

祖父が119年前の明治30年に愛知県半田市で米屋を創業しました。子どもは男4人女3人の7人兄弟。父はその4男として大正2年に生まれ、高校卒業後第二次世界大戦で中国に招集され、終戦の翌年復員したときは33歳、米屋は長男が継いでいました。

そこで父は新たな商売を考えました。衣食住の中から「衣」を選び、昭和22年に大須商店街の片隅で、わずか5坪を間借りして米兵（創業時の名前 祖父兵次郎の一字）を創業しました。創業者は父と兄です。父が大須で3店舗まで拡大しましたが、「住」にも興味を持ち、不動産事業も手掛け主に仲介業をしていました。

現在本館のある万松寺通りに、60坪の土地に4階建の古いビルがあり、うちに買い取りの依頼がありました。その際莫大な資金を融資してくれたのが協和銀行でした。それ以降当社のメインバンクであり、最大のパートナーになっています。そして大須の3店舗を本店に集約しました。着物と古着が取り扱いの中心でしたが、貴金属やその他の商品も取り扱うようになりました。

いらんものはコメ兵へ売ろう

最初の時代の変化が起きたのは昭和45年から50年の高度成長です。それからは取り扱い商品のコンセプトを「一般家庭にあるすべての商品の買い取りと販売」にしました。それを世間に告知するためのテレビCMが「いらんものはコメ兵へ売ろう」。東海4県に流れました。そのCMを15年間続けました。

親しまれたCMを中止したのは、本当にいらんものをもっ

てきて（笑）、お断りすると、広告に偽りありと言われたからです。

その後、様々なテレビCMを制作・放送しましたが、いまだに「いらんものはコメ兵へ売ろう」に勝るCMは完成していません。

いまはネット広告やDMの強化をしていますが、店舗数が全国に拡大してきましたら全国ネットでまたテレビCMに挑戦したいと思っています。

株式上場と兄の急逝

昭和54年に株式会社米兵を設立しましたが、バブル崩壊後は伸び悩んだ時期でした。お客様が欲しいのは何か。良質な中古品をお値打ち価格で購入したい。また良質な中古品とは何か。その頃、名古屋の富裕層のお客様にはブランド品の需要が高まり、そのブランド品が当社の買い取りセンターに持ち込まれました。良質な中古品はブランド品と位置付けとし、社名を「コメ兵」にしたのは昭和62年です。

本店が60坪でした。その北隣の80坪のビルを解体しパート1（共同ビル）が完成し、平成7年にオープンしました。1階は宝石、2階に時計・ブランドバッグなどを並べ、3階はカメラ類、4階が楽器、5階は呉服売場にしました。

その他にも店舗がありましたので、大須で900坪の売り場面積になり、それで売れるようになりましたが、当社の生命線である個人買い取りが供給不足になりました。平成8年3月に東京渋谷に買い取り専門店を出店し商品を生供給する仕組みを作りました。

そして将来は株式上場を目指すと社内で発表した平成9年8月に、二代目社長である兄（秀郎）が食道ガンと言われ2回手術しましたが、4カ月後12月に急逝しました。志し半ば



で無念だったと思います。

その遺志を引き継ぎ、平成10年1月に私が3代目社長に就任しました。その頃私は副社長兼営業本部長、宝石部門の部長を務めていましたので、大変な時期でした。

手数料棒引きで、社員の海外旅行

社長就任半年後に、コメ兵に大きな変化が訪れました。パート1の北側にあった東海銀行大須支店の役員が、大須支店を閉店するとあいさつに来られたのです。役員会で購入しようということになったのですが、既に4社の申し込みがあるので検討すると言われました。相場坪200万円で8億円です。入札になると思いましたが隣地でしたので相場の倍16億円で購入を考えました。銀行側は当社を選んで下さったのですが、それは当社が築いてきた信頼関係があったからで、示された額は8億円でした。通常なら必要な不動産取引の手数料2,400万円は直接取引ということで支払わずに済みました。そのお金で社員と一緒に海外旅行しました。

平成12年11月に現在の本館がオープンしました。それまでパート1からパート6など7店舗あって約900坪ありましたが、本館ができたことによって2店舗に集約しましたが倍の1,800坪になりました。

コメ兵の業態としてはディスカウントショップ、リユースショップ、デパートの3つを兼ね備えたスーパーディスカウントリユースデパートを目指しました。デパートのように広々とした売り場でゆっくりとお買い物を楽しんでいただく。そしてお客様のためのフリースペースを配置しました。中古品70%、新品30%の比率で、新品を加えることによる豊富な品揃え、華やかさの演出、中古品がお値打ちに提供できるなど、全ては「お客様に満足を」と考えました。こうした業態は

珍しくてマスコミで注目され、取材などで取り上げられました。

東海4県からお客様が来られ、そのお陰で一気に手狭になってしまい、解消するために近くに出店して、現在では2,050坪になりました。

そしてインターネット時代が到来。当社は平成12年からネット通販を始めましたが、当社はお客様に満足していただくために美しくわかりやすいサイトを実現、高額な商品を取り扱うようになりました。

本格的なITの時代になり、小さな店舗でもタブレットで他店舗の商品を見ることができ、取り寄せできるようになっています。

平成15年にJASDAQ株式公開、平成16年に東証、名証に上場しました。

机の上の松下幸之助の教え

意気揚々として東京に本格進出しましたが、その後リーマンショックがあり大幅な減収減益でしたが、次期は対策したことで大幅な減収ではありましたが大幅な増益となりました。

そのとき参考にしたのは、松下幸之助の不況克服の心得10か条です。僕の机の上に置いてあります。そのうちの4つを紹介します。

不況もまたよし。不況で困ったと右往左往しない。不況こそ回復のチャンス。前向きな発想から新たな道も開けてくる。原点に帰り志を堅持し、進むべき道を見定める。打てば響く組織づくりを進める。良い情報も悪い情報も社員から集まってくる。お互いの意志が縦横に通いあう風通しのよい組織であってこそ可能となる。

原点回帰で古着を強化。第7条にある人材育成に力を注ぎ、バイヤー教育や各種の研修制度を充実させました。平成24年



に商品センターを設立して、都市型から郊外型の小型店舗を愛知県に6店舗展開中です。

新規事業への挑戦は、香港に事務所を開設し、タイヤやホイール販売の(株)クラフトをM&Aしました。

そして出来高日本一のオークションです。過去最高で落札されたのが、14カラットのダイヤモンドで3,350万でした。年間出来高160億円、手数料が5%ですので8億円の収益になりました。

人こそ、僕とコメ兵の財産

訪日外国人の急増で、当社の売上は成長しており、店舗数も増加しています。

平成30年の70周年には、「売上500億円・営業利益32.5億円」に向けた新たなステージを目指しています。

利益率が低く見えますが、この利益率で商売できる要因は、販管費率が低いからです。

それではコメ兵は人件費を異常に押さえたブラック企業ではないかと疑われるかも知れませんが、そうではありません。日本の小売業の平均年収は485万円ですが、当社は平均年齢31.8歳で平均年収578万円です。高い給料の理由は父の家訓で「従業員は家族と考え大切にしていこう」からです。

皆様のご子息で、就職転職を考えておられましたら、ぜひコメ兵に来ていただければと思っています。

お願いついでに、当社の社会貢献活動へのご協力です。コメ兵は月に1回イベントとして袋詰め商品の売上を全額寄付しています。

車椅子バスケットボールチームへの協賛で、毎年100万円の支援をしています。

日本リユース業協会会長に就任し経団連の会員にもなって

おります。

法人会では、20年前（平成8年）に青年部会の部会長を拝命しましたが、折しも20年に一度回ってくるという愛知県法人会連絡協議会の会長にぶち当たり大変な目にあいました。それでも素晴らしい人たちと苦勞を共にしたことが、今の僕の一番の財産です。

《松下幸之助不況克服の心得10か条》

- 第一条 「不況またよし」と考える
- 第二条 原点に返って、志を堅持する
- 第三条 再点検して、自らの力を正しくつかむ
- 第四条 不撤退の覚悟で取り組む
- 第五条 旧来の慣習、慣行、常識を打ち破る
- 第六条 時には一服して待つ
- 第七条 人材育成に力を注ぐ
- 第八条 「責任は我にあり」の自覚を
- 第九条 打てば響く組織づくりを進める
- 第十条 日頃からなすべきをなしておく

《経営の神様「松下幸之助」略歴》

松下電器産業（現：パナソニック）創業者
 9歳の時、父が米相場で破産したため尋常小学校を中退し丁稚奉公にでる
 16歳で大阪電燈（現：関西電力）に入社し7年間勤務
 在職中に電球ソケットを考案
 その後退社し独立
 水道哲学、ダム式経営など独特な経営哲学で同社を日本屈指のグループ企業へと育て上げた
 松下政経塾 PHP研究所の設立者