

株式会社ヤナセ創

The 100 Years History of YANASE

1980-1989

第7章 ● モータリゼーション時代の飛躍

1980年代、日本は本格的なモータリゼーション時代を迎えていた。この時代に当社は日本において、北米製全GM完成車を一手輸入販売することとなった。そのほか日産自動車製のVWサンタナや、いすゞ自動車のピアッツァ・ネロなども販売した。

海外メーカーが日本現地法人を設置し始めたのもこのころである。ダイムラー・ベンツ社も当社子会社のウエスタン自動車から、日本法人のメルセデス・ベンツ日本に輸入権を移すことを望んだ。当社は検討した結果、同法人に協力することを決め、新たな体制で販売することとなった。



1980-1989

第7章 | モータリゼーション時代の飛躍

第1節 | 貿易摩擦問題と
輸入拡大政策への転換

1 ■ 輸入自動車の関税撤廃

1976（昭和51）年5月24日、第11回日本自動車輸入組合（JAIA）の通常総会において、次郎社長は理事長に選任された。当時の輸入自動車業界は多くの問題を抱えており、強いリーダーシップを持つ理事長の就任が望まれていたのである。当時、最も問題となっていたのが、外国と比較してはるかに厳しいわが国の昭和50年度排出ガス規制対策と、輸出入のアンバランスであった。

外国の自動車メーカーがわが国の昭和50年度排出ガス規制に対応するには、日本向けの車に特別な対策を行う必要があった。そのコストが重い負荷となるため各社は対応を渋り、昭和50年度排出ガス規制をクリアした車は前年比で半減した。輸入車が年間輸入車台数4万台前後で推移する反面、日本の自動車輸出が伸び続けたことから、諸外国の不満が高まっていた。

次郎社長はこのまま輸出入のアンバランスが続くと、欧米の自動車工業国に大きな誤解を与えるばかりか、わが国の輸出にも悪影響を及ぼし、自動車産業のみならず日本経済全体に大変な問題が生じることを危惧していた。そのため日本自動車輸入組合として、「自動車輸入促進に関する要望書」を作成し、関係官庁に提出したほか、政財界やマスコミにも配布した。

この要望書では主に輸入車関税0%への減免や、昭和53年度排出ガス規制について外国メーカーが要望する十分なリードタイムを与えることなどを求めた。日本政府

は要望書の大半を承諾し、関税についても撤廃する方針を打ち出した。当時、日米間における貿易の不均衡が顕著になっており、米国からも関税撤廃に対する要求が強まっていたことが関税撤廃の実現を後押ししたのである。

こうして1978（昭和53）年3月に関税が完全撤廃された。円高の進行も相まって輸入車の販売台数はようやく上昇に転じ、1979（昭和54）年には年間輸入車台数6万台の大台を突破することができた。

2 ■ わが国の輸出抑制と輸入拡大政策への転換

しかし、関税撤廃だけでは、日米の自動車輸出入の不均衡を完全に抑えることはできなかった。第二次オイルショックの影響による不景気と円安も大きく影響し、1980（昭和55）年は輸入自動車業界にとって試練の年となった。

販売実績が史上最大の6万台を販売した前年に比べて4分の3にまで落ち込み、輸入組合のメンバーのうち6社が自動車の輸入業から撤退した。中には倒産した老舗輸入業者もあった。国産自動車メーカーも提携問題が次々と起こる中で、貿易摩擦により輸出が低迷し始め、過剰在庫を抱えるようになった。

こうして、日米の自動車貿易摩擦は激化し続け、日本の輸出自主規制を求める声が強くなってきた。通産省も輸出規制は不可避と考え、国産自動車メーカーへの説得を経て、1981（昭和56）年5月1日に日米が輸出自主規制に合意した。初年度168万台という台数が決定したのである。

一方で1982（昭和57）年の年初から、日本市場の閉鎖性の強さに対して諸外国の不満が一斉に高まり、強い圧力がかけられ始めた。

日本政府は1月14日、輸入検査手続きにおける自動車の型式指定審査手続きを含む58事例について、改善措置をとることを発表した。運輸省も日本自動車輸入組合に加入するディーラーが取り扱う少数輸入車については、4月から並行輸入車並みに検査手続きを簡素化する



日刊自動車新聞、1978年3月4日付1面

ことを認めた。

1983（昭和58）年は、わが国の貿易に対する考え方が180度変わった年となった。輸出振興、輸入抑制という基本方針から、輸出抑制、輸入促進に転じたのである。通産省も輸出振興の目的で設置していた貿易会議の目標を、5月に輸入促進へと転換させた。

第2節 輸入拡大時代に認められた 梁瀬次郎の功績

1 ■ 政府、貿易表彰制度を創設、 梁瀬次郎社長が表彰



貿易表彰受賞（提供：日本経済新聞社）

貿易摩擦を回避するためには、製品輸入の拡大が急務となっていたことから、当時の中曽根政権が輸出偏重から輸入重視に転換したのは前節で述べたとおりである。その政策に従って新設されたのが貿易表彰制度であった。

貿易記念日に当たる1983（昭和58）年6月28日、第1回の貿易表彰が行われ、製品輸入の功労者6人と企業15社が表彰された。

次郎社長も長年にわたり輸入活動を通じてわが国の貿易活動に大きく貢献したとして、個人表彰者の一人に選ばれ、当時の中曽根総理大臣から表彰を受けた。

2 ■ ドイツ連邦共和国バイエルン州功労勲章を受章

1985（昭和60）年6月20日には、ドイツ連邦共和国（西ドイツ）のバイエルン州政府から、功労勲章が授与された。バイエルン州は当社が日本総代理店を務めていたアウディ社の本社所在地である。アウディの輸入販売を通じて、同州と日本との親善、同州のイメージ向上に貢献したことが認められての受章であった。

授与式は同州の首都、ミュンヘン市の中心街にある迎賓館で行われ、荘厳な雰囲気の中でバイエルン州のシュトラウス首相から52名の受章者全員に金賞が授与され



ドイツ連邦共和国バイエルン州功労勲章

た。なお、これまでの受章者の多くはドイツ人であり、欧州以外での受章者は次郎社長が初めてであった。

3 ■ 勲二等瑞宝章を受章

次郎社長は1974（昭和49）年4月3日に、長年自動車の貿易に携わるとともに、関係団体の要職にあつて、業界の育成指導に努め、斯業の発展に寄与したと認められ、藍綬褒章を受章していた。

1987（昭和62）年4月29日には、長年にわたり自動車をはじめとするさまざまな外国製品の積極的な輸入拡大を図り、日本の経済、社会、文化の発展に大きく貢献したとして、勲二等瑞宝章を受章した。5月8日、皇居で開かれた伝達式に参列し、勲記勲章の伝達を受けた後、新宮殿で天皇陛下に拝謁した。5月19日には東京プリンスホテルで当社役員らの呼び掛けによる叙勲祝賀晩餐会が開かれたほか、5月27日には帝国ホテルで、日本自動車輸入組合主催の「梁瀬理事長の叙勲を祝う会」が開かれた。このように当時の叙勲は、当社はもとより業界にとっても誇らしく、また、喜ばしいことだったのである。

4 ■ ドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章を受章

1987（昭和62）年12月25日には、長年にわたる日独関係への多大な功績が認められ、ドイツ連邦共和国より次郎社長に、民間人としては最高位のドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章が授与された。1974（昭和49）年にもドイツ連邦共和国功労勲章一等功労十字章を受章しているが、それをしのぐ最高位の勲章であり、当社にとっても大変名誉なことと言えた。

授与式は翌年2月17日に西ドイツ大使館公邸にて行われた。夕方からはホテルオークラで受章祝賀会を開催し、約200名の関係者が次郎社長の受章を祝福した。

このほか、1986（昭和61）年には、フランス政府から最高の芸術文化勲章である「COMMANDEUR DE



勲二等瑞宝章と勲記



ドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章



フランス共和国芸術文化勲章

L'ORDRE DES ARTS ET DES LETTRES」を受章している。長年にわたるフランスとの取引を通じて、芸術・文化に多大な貢献をしたと認められての受章であった。

5 ■ 米国商務省表彰

1992（平成4）年10月には、当社が77年にわたりさまざまな米国製品の輸入販売に貢献してきたことが高く評価され、次郎会長がホワイトハウスに招かれた。その際に米国のシンボルである白頭鷲と、ブッシュ大統領のフルネームが彫刻されたカフスポタンが贈られたのである。勲章制度がない米国でホワイトハウスに招かれるということは、日本での受勲に等しい栄誉なことであった。その後、商務省に招かれ、商務省国際貿易局レイク次官補より表彰状が授与された。



米国商務省表彰

第3節 | 取扱車種の拡大

1 ■ GM社と日本における北米製全GM完成車の一手輸入販売契約を締結

1982（昭和57）年の春ごろ、GM社から当社を、日本における北米製GMの輸入総代理店にしたいとの申し出があった。従来はGM NAVO（GM北米車海外輸出事業部）極東事務所を介し、当社を含む8系列16社が販売を担当していた。しかし、GM社は日本市場の特殊性に対応しながらGMを拡販するためには、輸入・流通機能を日本の代理店に一本化し、より効率的に販売を行うことが必要と考えたのである。すなわち当社を輸入総代理店とすれば、国内での販売活動の効率が向上すると期待されたの打診であった。

当社は直ちに応じることとし、4月14日に記者会見を行った。また、6月15日には米国デトロイトのGM本社において、GM ODC（GM海外輸出部門）との間で、日本における販売とサービスの一手販売、サービス契約に調印した。

これにより従来取り扱ってきたキャデラック、ビュイック、シボレーに加え、ポンテアック、オールズモバイル、GMCトラックすべての総輸入代理権が与えられたのである。

この総代理店契約により、従来、GM NAVOが行っていた業務の大半を当社が引き継ぐこととなった。その主な内容は北米製GM完成車の輸入業務と、車両の型式指定手続き、日本でのマーケティングおよび販売促進活動の立案と実施、アフターサービス全般などであった。

これに伴い、当社以外の7系列のディーラーが代理店契約を失効することとなった。しかし、当社はGMを少しでも拡販するためには、ネットワークを組んで販売促進活動を進めた方が効率的であると考えた。また、この方針によって販売台数が増加すれば、かかわる全員の幸せにつながり、ひいては日米貿易摩擦の緩和にもつながると考え、代理店契約が失効するディーラー各社にサブディーラーとしての参加を呼びかけた。残念ながら1982（昭和57）年の年末をもって4社が既存契約を終了したが、1983（昭和58）年1月には18社との間で、GMの販売・サービスに関する基本契約を締結することができた。以降は当社がキャデラック、ビュイック、ポンテアック、シボレーを、他の各ディーラーがビュイック、オールズモバイル、シボレーを取り扱うこととなった。

2 ■ 日産自動車製VW サンタナの販売開始

1980（昭和55）年ごろは国境を越えた自動車メーカーの合従連衡が盛んになりつつあった時代で、各メーカーは弱点を補ったり、資金的な救済を求めたりして連携相手を捜し求めた。フォルクスワーゲン社も例外ではなかった。1980（昭和55）年12月3日、突然フォルクスワーゲン社から、同社が設計したサンタナを日産自動車が製造して販売する提携が発表されたのである。年間20万台を生産し、うち4万台を東南アジアで、16万台を日本国内で販売する計画とのことだった。

サンタナは機械式Kジェトロニクス燃料噴射システム



GM ODCとの契約書



GM社との一手輸入販売契約を締結



サンタナ販売開始（提供：㈱カーグラフィック）

を採用したOHC水冷直列5気筒1,994ccのエンジンを搭載する車で、アウディ 80より一回り大きく、ハイグレードな雰囲気と、心地よい居住性を兼ね備えていた。

当社がこの提携について、近く発表の可能性があることを知ったのは12月1日で、まさに寝耳に水であった。販売は日産の販売網のみを活用するとのことだったので、提携が発表されると、すぐにフォルクスワーゲンとアウディの買い控え現象が起こった。業界紙は、「安いサンタナが日産自動車の販売網で販売されれば、西ドイツ製フォルクスワーゲンの完成車に致命的な打撃を与え、ヤナセの存続は難しい」と書き立てた。

しかし、サンタナの販売は決して順調ではなかった。ある日、サンタナの発売後に社長に就任したばかりで、次郎社長の友人でもあったフォルクスワーゲン社のカール・H・ハーン社長がはるばる西ドイツから訪ねてきて、販売協力が要請された。当社は要請を受け入れることを決め、日産サニー店と協力してサンタナを販売することとしたのである。そして1984（昭和59）年2月1日、当社と日産自動車との間でサンタナに関する販売基本契約を締結した。

以降、当社はサンタナをフォルクスワーゲンのラインアップに位置付けた上で販売を開始した。具体的にはVW・アウディ事業部を通じて7支店が所在する都道府県（北海道、東京、神奈川、愛知、大阪、兵庫、福岡）と、鹿児島を加えた8地域を主な販売地域とし、販売とアフターセールス活動を行ったのである。

3 ■ いすゞ自動車と同社製品 ピアッツァ・ネロの販売契約を締結

前述したサンタナの発売開始により、苦境に立たされた当社が生き残る方策を模索していた1981（昭和56）年の年初、いすゞ自動車株式会社から117クーペに代わる新しい乗用車、ピアッツァの販売が打診された。前向きに検討することを決め、社内プロジェクトチームを編

成して研究した。その結果、ダイムラー・ベンツ社とフォルクスワーゲン社、メインバンクの第一勧業銀行（現・株式会社みずほ銀行）から許可を得るという条件で、引き受けることを決めたのである。ただし、4月16日に以下の希望条件を提示した。

- ①ヤナセは、いすゞの販売協力店会が扱うピアッツァとは違うピアッツァを扱いたい
- ②違いを出す最も簡単な方法として、ヤナセは黒だけをいただいてピアッツァ・ネロという名前で売り出し、高級な方をゴールド、安い方をシルバーとする

黒を選んだのは、前年の夏から欧州では小型の黒い車がファッションブルカーとして好評を博しており、日本でも間もなく黒い車に人気が出ると考えたためである。

その後、ダイムラー・ベンツ社、フォルクスワーゲン社、第一勧業銀行各社の許可を得ることができたため、6月2日に高輪プリンスホテルの麝香の間で、いすゞ自動車と販売基本契約を締結した。

販売組織はヤナセネットワークの卸事業部的な機能を有する本社機構として、いすゞ営業部を置き、小売り部門組織としては東京支店にいすゞ販売部を、大阪・名古屋・福岡・横浜・札幌・神戸の各支店にいすゞ販売課を置いた。

当社、関係会社などの51拠点で6月20日から販売を開始したところ、従来の当社ユーザーとは異なる新規のお客さまや、若いお客さまの来店が増えるなど、好調な滑り出しとなった。

その後、1990（平成2）年6月1日よりヤナセネット専売車種のPA-NEROを販売したほか、1991（平成3）年3月2日からスポーツモデルのPA-NERO イルムシャー160Rを、同年8月3日からニューピアッツァ・ネロを発売するなど、当社の業績に貢献した。しかし、いすゞ自動車が業績不振による再建計画で乗用車の開発と生産中止を決定したため、1993（平成5）年をもって提携を解消した。



いすゞ自動車とピアッツァ・ネロの販売契約締結

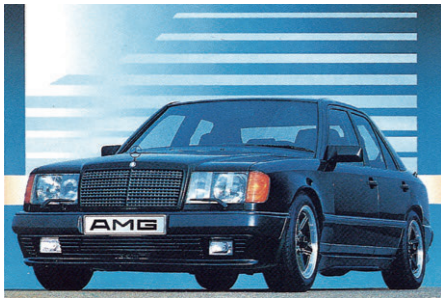


ピアッツァ・ネロ販売開始

4 ■ エーエムジー・ジャパンの設立

この時代には西ドイツの名門チューナー、AMG社との提携も始まった。同社と合弁でエーエムジー・ジャパン株式会社を設立（出資比率 当社75%、AMG25%）し、1987(昭和62)年10月1日より、日本でのAMG製品(車両、部品)の輸入、販売、サービスを開始したのである。

従来、AMG社製品の輸入、販売を行っていた日本の代理店が消滅したため、AMG社と交渉した結果であった。新会社の資本金は6,000万円で、本社を芝浦に置き、代表取締役会長を梁瀬次郎が、代表取締役社長を稲山孝英が務めた。



AMG販売開始

第4節 | メルセデス・ベンツの輸入権の移管

1 ■ メルセデス・ベンツの輸入権の ダイムラー・ベンツ社日本法人への移管

1985(昭和60)年3月、ダイムラー・ベンツ社から突如、当社グループのウエスタン自動車があるメルセデス・ベンツ輸入販売権を、ダイムラー・ベンツ社の100%出資により設立するメルセデス・ベンツ日本株式会社に移管し、1986(昭和61)年1月1日から活動を開始したいとの申し出を受けた。

この背景には、当時、BMWを扱っていた日本の販売代理店が経営不振となり、BMW社が日本に現地法人を設立したところ、たまたま輸入販売が大底を脱した時期と重なり、販売台数が増加したことが挙げられる。西ドイツのマスコミは「ドイツメーカーが直接経営・指導すれば、販売が上昇する」と書き立てたため、ダイムラー・ベンツ社も同様の方法を指向するようになったのである。

ウエスタン自動車の株式を全部、または過半数を売却することが要望されたが、当社には約35年にわたり、メルセデス・ベンツを日本市場に紹介するとともに、拡販に努力してきた自負があったため断った。しかし、ダ

イムラー・ベンツ社は、世界中で日本にだけ100%出資の輸入会社になかったため、形式上の国内法人を設けたいとの意向であった。当社はメルセデス・ベンツの販売権放棄も考えたが、デポがない新会社にとっても、メルセデス・ベンツを失う当社にとっても大きなダメージがあると考え、当社にとって不利にならない範囲で、ダイムラー・ベンツ社に協力していくことを決めたのである。

このような経緯で1986(昭和61)年1月21日、ダイムラー・ベンツ社100%出資のメルセデス・ベンツ日本株式会社が設立されたのである。1987(昭和62)年1月1日からは、新たな輸入販売機構を設けることにも合意した。

その内容は以下のとおりである。

- ・メルセデス・ベンツ日本は、日本におけるダイムラー・ベンツ社の総輸入代理店となり、すべての関連輸入業務を行うが、メルセデス・ベンツ製品の販売はメルセデス・ベンツ日本とヤナセが行う。従ってウエスタン自動車が行ってきたメルセデス・ベンツと部品のディストリビューションをヤナセが引き継ぎ、ヤナセのネットワークを通じて販売する。
- ・ウエスタン自動車が行ってきたメルセデス・ベンツの新車整備、物流、部品の供給業務は、両社50:50の出資により設立する合弁会社に移管する

このほか当社とメルセデス・ベンツ日本は、日本におけるメルセデス・ベンツのマーケティングについて両者間で密接に協議し、ダイムラー・ベンツ製品、とりわけ自動車の拡販と名声の維持に協力し合って事業を進めていくことにも合意した。その後、1991(平成3)年5月21日には、ウニモグの輸入販売を再びウエスタン自動車に担当することとなり、輸入販売契約に調印した。

ウエスタン自動車は、1993(平成5)年1月1日より、社名を株式会社ウエスタンコーポレーション、略称ウエスコに変更し、ヴィンテージカーの修理・レストア工場「オールドタイマーセンター」、輸入車業界初の本格的な用品専門店「Autohof WESCO」を開設するなど業態転換を図った。



「オールドタイマーセンター」



東京・世田谷にあったウエスコ直営のカーアクセサリショップ「Autohof WESCO」

2 ■ ベンツ事業部の発足

1987(昭和62)年1月1日に当社は、ウエスタン自動車の営業部と、サービス部の業務を引き継ぐ部署として、ベンツ事業部を新設した。

以降、ベンツ事業部の営業部はメルセデス・ベンツの発注、卸売、配車、小売部門に関する販売指導と援助に対する業務、中古車政策に関する業務を担当することとした。サービス部はサービス政策の立案、サービス網の開発整備など、アフターセールスに関する業務を担当することとした。なお、同年1月15日にはメルセデス・ベンツ事業部に改称した。

3 ■ 稲山新社長の就任と、 梁瀬次郎社長の会長就任

1985(昭和60)年12月20日の定時株主総会の取締役会で次郎社長が代表取締役会長に、稲山孝英副社長が代表取締役社長に就任することが正式決定した。

しかし、日本経済の動向や自動車業界を考えると、内外ともに厳しさを増す重大な時期に差し掛かっていた。そのため1987(昭和62)年9月30日の定例取締役会において、同年10月1日より、次郎会長が再度社長に就任することとなった。これは厳しい時に後継者を疲弊させるわけにはいかないと考えた次郎会長が、「厳しい今こそ自らが社長を務める義務がある」と考えたためであった。なお、稲山社長は取締役副会長に就任し、次郎社長をサポートした。

第5節 | 関連事業の展開

1 ■ 胡蝶らの生産販売会社、 ハイグレード農園の設立

1988(昭和63)年3月1日には、徳島市に本社がある徳

農種苗株式会社と共同で、胡蝶らの生産・販売会社、株式会社ハイグレード農園を設立した。資本金は7,000万円で、本社を当社の大阪支店内に置いた。

徳島県名東郡佐那河内村に設置した6棟3,300㎡の農園で、バイオテクノロジーを活用してフラワービジネスに参入することを目指した会社であり、まずは胡蝶らの生産と卸販売を開始した。

2 ■ 米国ノースアメリカンベア社製の ぬいぐるみの取扱開始

1987(昭和62)年9月には、業務提携した米国ノースアメリカンベア社製のギフト用ぬいぐるみの取り扱いを開始した。当社では1985(昭和60)年から、ぬいぐるみにバッグの機能を付加したベアバッグの販売を行っていたが、本格的にぬいぐるみビジネスに進出することとしたのである。1987(昭和62)年9月21日には、原宿(表参道)に、ノースアメリカンベア社のぬいぐるみを商品の軸とした当社直営のプレゼント・ケアショップ「PRECS」をオープンさせた。また、1995(平成7)年4月11日にキャラクター商品の企画・販売では大手の株式会社サンリオと代理店契約を結び、販路を広げた。

3 ■ 通信販売総合カタログ誌 『ORI-J』(オリジェ)の発刊

1987(昭和62)年10月1日より通信販売部をスタートさせるとともに、国内外のさまざまなベストクオリティ商品を盛り込んだ総合カタログ誌『ORI-J』(オリジェ)を10月22日に発刊した。ちなみに『ORI-J』という名称は、普段から品質のいいものを使うことを通じて、豊かで個性的なライフスタイルをエンジョイしてもらいたいとの思いを込めた造語である。発想の原点は、「JIRO」を逆にしてみたことであった。



社長就任40周年を祝う次郎社長と稲山副社長



ハイグレード農園で胡蝶らの生産・卸売を開始



ノースアメリカンベア社製ぬいぐるみ「ラグルス」



通信販売総合カタログ『ORI-J』



ガンソー自動床洗浄機

4 ■ 「ガンソー自動床洗浄機」の販売開始

1986（昭和61）年11月には、欧州市場で最大の市場占有率を有する自動床洗浄機のメーカー、ガンソー社と、「ガンソー自動床洗浄機」の輸入総代理店契約を締結し、販売を開始した。タンクの洗浄液を散布し、モーター駆動のブラシで床面を強力に洗浄した後、汚水をバキュームで回収してゴムベラで拭き取るという作業を、自動的に効率よく行うものであった。当初は東京を中心としたパイロット販売としたが、ビルメンテナンス会社や自動車メーカーの工場、サービス工場などで需要が活発化したため、1989（平成元）年から本格的に販売を開始した。



コーラー社製品

5 ■ コーラー・ジャパンとの特約販売店契約締結

この時代には浴室・トイレ・キッチン用製品の販売も開始している。1988（昭和63）年、商事事業部は米国の水回り製品メーカー、コーラー社の日本法人、コーラー・ジャパン株式会社と、同社製品に関する特約販売店契約を締結した。コーラー社の製品は高品質なデザインとカラーに定評があり、サイズも日本人の体格に合わせたものとなっていた。住宅建設関連事業の主力商品に育てるべく、販売拡大に努めた。

6 ■ ヤナセと音楽事業

これまでの歴史をたどっただけでもわかるように、当社は自動車を中心として、家電製品、ファッション製品、建材など、さまざまな製品を取り扱ってきた。車の拡販につなげるためであったり、社を支えるためであったりと、目的はさまざまだったが、本業とつながりがある範囲で、取扱商品のラインアップを広げてきたのである。また、製品に加え、テレビ番組やCMを制作する、いわゆるコンテンツ産業ともかかわってきた。

1980（昭和55）年8月1日には、当社と関係が深かった

アルファ・アンド・アソシエーツ株式会社が、ヤナセグループの一員となった。同社はレコードスタジオの経営や、各種レコードの企画ならびに原盤作成などを主要業務としており、傘下にはイエロー・マジック・オーケストラや荒井由実、ハイファイセット、サーカス、ブレッド&バター、いしだあゆみといった一流シンガーが所属するアルファレコード株式会社があった。また、1982（昭和57）年には弟妹会社となるアルファ・ムーン株式会社も誕生した。

その後、紆余曲折はあったが、1990年代初頭のバブル崩壊に伴い、資本関係を解消したのである。

7 ■ ヤナセ・プロ野球MVP賞の創設

スポーツを通じた明るく健全な社会の実現と、野球界のさらなる発展をサポートするため、当社は1984（昭和59）年に「ヤナセ・プロ野球MVP賞」の前身となる活動をスタートさせた。1年のペナントレースを通して活躍し、チームの成績に最も貢献した選手に、功労賞としてメルセデス・ベンツ190Eを贈呈することとなったのである。当初は阪神の選手を対象としたが、翌年には読売巨人軍との間でも「ヤナセ・ジャイアンツMVP賞」を設けた。

その後、賞品車の獲得を目指す各選手の意欲がチームの好成績につながると考え、「ヤナセ・プロ野球MVP賞」を設けた。5球団の選手を対象とし、チームの成績に応じて当社取り扱い車種を贈るもので、現在も続いている。

第6節 | 創立70周年記念事業の実施

1 ■ スローガンとシンボルマークの決定

1984（昭和59）年、社内では翌年に迎える創立70周年への関心が高まった。そこで、ヤナセ創立70周年記念行事委員会を設置し、具体的な準備活動を開始した。

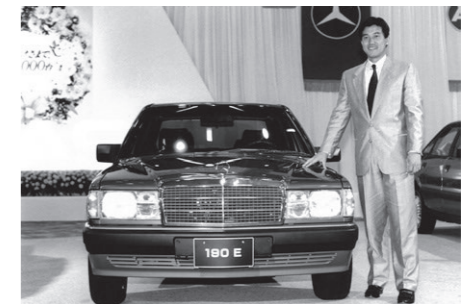
まず、8月には70周年記念に使用する「70年、いいものだけを世界から」というスローガンと、シンボルマー



ハイファイセットのレコード



サーカスのレコード



'88ヤナセ・ジャイアンツMVP賞 原辰徳選手と賞品車メルセデス・ベンツ190E



創立70周年シンボルマーク



荒井由実のレコード

クを決定した。

シンボルマークとスローガンは、1985(昭和60)年1月1日から社員の名刺に刷り込んだほか、ワッペンやシールにして社内外に配布した。

2 ■ 記念式典の挙行

1985(昭和60)年5月23日、創立70周年記念式典の前夜祭となる晩餐会をホテルオークラ平安の間で開催し、高松宮殿下、三笠宮殿下、同妃殿下をはじめ、海外の取引先、国内からも政財界人など多くの方々が列席された。

創立70周年記念行事の本番となった翌日は、東京プリンスホテルで創立70周年記念式典を開催した。また、午後からは勤続30年以上の社員を対象とした創立70周年記念永年勤続者表彰式や、物故役員追悼献花式を執り行った。さらに記念事業の発表と、社長就任40周年祝賀会から成る社内祝賀行事も執り行った。そのほか、帝国ホテル孔雀の間に会場を移しての謝恩パーティーも開催した。

ちなみに記念事業は、社内行事と社会還元事業から成り、社内行事としてはヤナセ保養所の建設と、ヤナセ海外留学制度の制定、女子社員海外研修旅行の実施を決定した。社会還元事業としては交通遺児育英会への奨学金寄付と、消防庁へのメルセデス・ベンツ救急車5台寄贈を決定した。

5月25日には全国の支店、関係会社でも一斉に創立70周年祝賀式を執り行った。このように全社を挙げて70周年という節目を祝ったのである。

3 ■ ヤナセ^{わだち}轍会(OB会)の発足

創立から70周年の間に、多くの社員が当社を卒業し、第二の人生を歩み始めていた。OBが親交を深める組織として、すでに大正時代の当社を支えてくれた退職者のうち東京在住者によるOB会が結成されていた。長太郎

会長の冥福を祈りつつ未亡人をなぐさめることや、会員相互の親睦を図ることを目的とし、折に触れてOB会を開催していた。また、高浜工場や、芝浦工場、商事事業部石油部にもOB会ができていた。

これらのOB会を統合して1988(昭和63)年、退任役員、定年退職者、永年勤続後に退職された方々によるOB会「ヤナセ^{わだち}轍会」を発足させた。当初の会員は195名で、7月9日にヤナセビル新館6階会議室において発会式を執り行った。



2012(平成24)年、轍会の芝浦新社屋見学会



70周年記念晩餐会



70周年記念式典



式典のフィナーレを飾ったヤナセ混声合唱団