

ヤナセ
100
年の
轍わだち



発刊のご挨拶

MESSAGE
FROM
THE PRESIDENT



撮影:松本 高好(T.M.PHOTOGRAPHIC)

当社は、創業者の梁瀬長太郎が、当時勤務していた三井物産のビューック、キャデラック輸入販売事業を引き継ぐ形で独立し、東京・日比谷の地に梁瀬商会を創業。それが、まさに100年前の1915(大正4)年でありました。

当時の国内の自動車保有台数は約1,000台。自動車に対する認識も極めて低い時代でしたが、日本の将来の自動車社会・モータリゼーション到来を夢見て創業し、わずか5台の生産で打ち切りにはなったものの、1922(大正11)年には純国産車「ヤナセ号」を製造。その後、関東大震災、第二次世界大戦などの幾多の困難を乗り越え、終戦の年の5月、社業を

息子の梁瀬次郎にバトンタッチしました。

二代目社長の梁瀬次郎は、「戦後の復興には輸出と輸入のバランス良い成長が不可欠である」との考えから、1952(昭和27)年にメルセデス・ベンツ、翌年の53年にフォルクスワーゲンの販売を開始し、全国に販売とサービスのネットワークを構築して、現在のヤナセの基礎を築き上げました。その後、輸入自由化や高度経済成長に後押しされた躍進期、バブル経済の崩壊・リーマンショックに起因する低迷期などの変遷を経て、その中で小売専門に業態転換しながらも、100年の歴史を刻んで参りました。

ヤナセの歴史は、あたかも日本の自動車・自動車産業・自動車社会の発展史を垣間見るようで、100年という時間の重みと共に、輸入車販売の草分けとして当社が果たしてきた数々の貢献に、現役組として大いなる誇りと深い感慨を覚えます。

このように100年の歴史を刻むことができましたのも、創業家の梁瀬家のみならず、永い間ご支援をいただいているお客さま、素晴らしい商品を提供していただいている欧米の自動車メーカー・インポーターの皆さま、ヤナセネットワークディーラーと協力店の皆さま、銀行・損害保険会社をはじめとする多くのお取引先や株主の皆さま、さらには、ヤナセを築き・支えてきてくださった先輩諸氏の皆さまのおかげであり、厚く御礼申し上げます。

ヤナセは「いいものだけを世界から」のスローガンの下、個性豊かなプレミアム輸入自動車を日本に紹介し、モータリゼーションと輸入車文化の発展に尽力して参りましたが、当社が販売した車のリアウインドウには、コーポレートカラーであるブルー&イエローの「YANASE」ステッカーが貼られています。ブルーは、「自然を愛し、より豊かなゆとりある社会を目指す」という企業姿勢を示し、イエローは、「未来への限りない可能性」を象徴しています。このステッカーの発案者である梁瀬次郎の狙いは、広告宣伝ではありませんでした。このステッカーで「ヤナセのお客さまが乗っていらっしゃる」ことを示し、ステッカーが貼られている車がトラブルに遭ったとき、それに気付いたヤナセ社員が必ずお声掛けし、親身な対応ができるようにするためのものでした。「YANASE」ステッカーはヤナセとお客さまをつなぐ信頼の証として、40年以上にわたりご愛顧いただいています。

そして現在は、多くのお客さまに「輸入車に乗る楽しみや喜び、満足と感動」を心から実感していただきたいという思いから、「クルマはつukらない。クルマのある人生を

つくっている。」を新たなスローガンとして、輸入車の販売・アフターサービス事業を通じて、お客さまに安心・安全で快適なカーライフをお届けしています。

ヤナセには、これまでの100年間大切に守ってきた5つの貴重な財産があります。それは、素晴らしいお客さま、メルセデス・ベンツ、BMW、アウディ、フォルクスワーゲン、GMの素晴らしい商品、高い士気と現場力の社員、知名度とブランド力、そして全国に展開する販売・サービスネットワークです。これらの貴重な財産をしっかりと築き、守ってきたからこそ、100年の歴史を刻むことができました。

現在、自動車は「無公害・無事故の自動運転ゼロエミッションカー」の開発に向けて、「自動車技術のパラダイムシフト」の時代に入っていますが、時代や技術がどのように移り変わろうとも、これらの大切な財産をしっかりと守り、お客さまに対する感謝とおもてなしの心を常に持ち、「安心・安全で快適な輸入車ライフ」を提供し続けることができれば、次の100年もヤナセは持続・成長可能であると確信しています。

このたび、創立100周年を機に「ヤナセ100年の轍^{わだち}」を編纂致しました。ご一読いただければ幸甚です。

「ヤナセらしさ」という言葉に込められた「良き伝統」と、現在、鋭意取り組んでいる全社経営改革「TRANSFORM」に込められた「変革・革新」を併存させながら、「頑丈でしなやかな不沈艦ヤナセ丸」は5つの貴重な財産を積んで、200年目に向け出港しました。無事航海ができますように、引き続きご支援・ご協力を賜りたく、宜しく願い申し上げます。

株式会社ヤナセ 代表取締役 社長執行役員

井本 健義

歴史編

発刊のご挨拶	002
--------	-----

第1章 創立・黎明期 1915-1929

第1節 梁瀬商会の設立	
1. 創業者、梁瀬長太郎の出自	014
2. 梁瀬商会の誕生	015
3. 本社の移転・拡張	016
4. ボディ製作への注力	017
5. 工場の増設	018
第2節 梁瀬自動車株式会社の設立	
1. 芝浦工場の建設	018
2. 出張所の開設	020
3. 梁瀬自動車株式会社の誕生	020
4. 純国産車ヤナセ号の完成	022
5. 大不況の到来と業績の低迷	023
6. 日本初の中古車オークション開催	023
7. 関東大震災と業績の急回復	024
第3節 GM社との決別とフィアットなどの輸入	
1. GMの販売権返還	025
2. フィアット、スチュードベーカー、アースキン、レオトラックなどの全日本販売権獲得	026
コラム ①「弓をひくヘラクレス」	027

第2章 事業の模索 1930-1939

第1節 GM社との代理店契約再締結	
1. GM社との復縁	030
2. 本社の新築・移転	031
第2節 自動車に代わる戦時中の事業	
1. 自動車の輸入販売中止	031
2. 国産車の製造・販売	032
3. 梁瀬式天然ガス自動車の完成	032
4. 日本瓦斯自動車の設立	034
5. 液化ガス自動車装置の開発	035
第3節 高浜工場の設立	
1. 陸海軍用特殊ボディの製作開始	036
2. 高浜の土地入手	036
3. 高浜鑄工所の設立	037

第3章 戦災からの再起 1940-1949

第1節 戦災による被害	
1. 梁瀬自動車工業株式会社への社名変更	040
2. 空襲による支店の焼失	041
3. 芝浦工場一部焼失	041
4. GHQによる接収	042
第2節 戦後の再生	
1. 梁瀬次郎の略歴	042
2. 梁瀬次郎の社長就任	043
3. 当時の事業	043
第3節 自動車事業の再生	
1. 戦後の自動車業界の事情	044
2. 大阪・名古屋・福岡支店の再開	045
3. 国産車の販売開始	045
第4節 自動車輸入販売の再開	
1. GM社製品の販売権獲得	046
2. HDO業務の開始	047
3. 西日本各支店の受難	048
4. 第1回GM社各車の展示会開催	048
5. 本社事務所の芝浦移転	049
6. 日本橋社屋接収解除	050
7. 支店・出張所の移転・開設	050
8. 天皇陛下の御料車納入	051

第4章 復興の足音 1950-1959

第1節 自動車輸入政策の変遷	
1. 外貨割当制度の開始	054
2. 外貨割当制度の変化	054
第2節 メルセデス・ベンツの販売開始	
1. ウェスタン自動車の設立	055
2. ウェスタン自動車、メルセデス・ベンツの日本販売権獲得	056
第3節 フォルクスワーゲンの販売開始	
1. フォルクスワーゲンの日本販売権獲得	056
2. 日独自動車の設立	057
第4節 メルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲンの輸入総代理権獲得	
1. GM社の許可取得と総代理権獲得	057
2. フォルクスワーゲン社製産業用エンジンの取扱開始	058
3. ウニモグの販売開始	059
第5節 プリンスの販売開始	
1. 販売の端緒	060
2. 東京、福岡、大阪での販売開始	061
第6節 ボルボの販売開始	
1. ボルボとの出会い	062
2. 北欧自動車の設立と輸入販売権の返上	062

第7節 創立40周年と創業者梁瀬長太郎の逝去	
1. 記念式典の挙行	063
2. 大阪支店、新社屋移転	063
3. 梁瀬長太郎の逝去	063
4. 拠点網の整備	064
第8節 事業の多角化	
1. 日本テレビジョンの設立	066
2. ヤナセモーターの建設	067
第9節 1950年代の商事事業	
1. 日本橋ヤナセストアの開設	068
2. 米国ウエスティングハウス社製の各種家電製品の販売権取得	069
3. 英国アラジン社製オイルヒーター、オイルランプなどの日本総代理権獲得	069
4. 塗床材デックス・オ・テックスの日本代理店となる	070
5. 国産メーカーの製品取扱開始	070
コラム ② 軽自動車「フライング・フェザー」の販売	071
コラム ③ 幻の軽自動車「ヤナセ YX360」の試作開発	071

第5章 高度経済成長期の発展 1960-1969

第1節 特殊総合会社としての再出発	
1. 梁瀬自動車と梁瀬商事が合併し、「株式会社梁瀬」誕生	074
2. 資本金、3億2,000万円に増資	074
第2節 自動車事業の基盤整備	
1. 本社および芝浦工場敷地の購入	075
2. 本社社屋の建築	076
3. 新社屋落成式の挙行	077
4. 創立50周年・新社屋落成記念式典の開催	078
5. オリンピック記念「メルセデス・ベンツ・スペシャルショー」の開催	079
6. 名古屋支店小牧デポの竣工	080
7. 横浜デポの竣工	081
8. アウディ全車種の日本総代理店となる	081
第3節 関連事業の基盤整備	
1. ダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジンの販売権獲得	082
2. ジョンソン、エビルロード船外機の輸入販売権獲得	083
3. マスターヒーターの日本総代理店となる	084
4. 米国マジック・シェフ社製ガスレンジの日本全国販売権獲得	084
5. 米国ブリグス・アンド・ストラトン社製ガソリンエンジンの日本総代理店となる	085
6. ウエスティングハウス社の日本総代理店になる	086
7. 製造事業部の工場移転	086
8. 梁瀬空調設備の発足	087
9. 日本自動車金融の設立	087
10. 関東ヤナセマリーンの設立	088
11. 梁友社(ヤナセインシュアランスサービスの前身)の設立	089
第4節 グループ意識の高揚	
1. 社内報「和苑」の創刊	090
2. 新たな社章の制定	090
3. 第1回オールヤナセ事業所対抗野球大会の開催	091
コラム ④ アンフィカーの試走	092
コラム ⑤ 軽井沢サービス・ステーションの開設	092
コラム ⑥ 吉田茂元首相にメルセデス・ベンツを納車	093
コラム ⑦ 航空機事業への参入	093

第6章 「株式会社ヤナセ」時代の始まり 1970-1979

第1節 「株式会社ヤナセ」としてのスタートと本社の整備	
1. 株式会社ヤナセへの商号変更	096
2. ヤナセビル新館の落成	096
3. オールヤナセ海外研修の始まり	097
第2節 取扱品目の多様化	
1. スローガン、「いいものだけを世界から」の誕生	098
2. 西ドイツ コンチネンタル・グンミヴェルケ社とタイヤ手輸入販売契約締結	099
3. グリーンハウス(温室)の販売開始	100
4. ファッション事業のスタート	101
5. ヤナセインターナショナルの設立	102
6. ビステン・プリーの販売開始	102
7. 給油所の開設	103
第3節 デポの拡張	
1. 横浜ニューデポの開設と横浜デポの新整備工場・パーツセンターの完成	104
2. 自動車排出ガス試験センターの設置	105
3. 名古屋支店小牧デポの移転・拡張	106
第4節 海外事業の始まり	
1. ヤナセヨーロッパB.V.の設立	106
2. HICC(ハワイゴルフ場)のオープン	107
3. ヤナセ・オブ・アメリカINC設立	107
コラム ⑧ 「銀座スクエア」の変遷	108
コラム ⑨ 「YANASE LIFE」の発行	109
コラム ⑩ YANASE ステッカーの始まり	109

第7章 モータリゼーション時代の飛躍 1980-1989

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	112
2. わが国の輸出抑制と輸入拡大政策への転換	113
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	114
2. ドイツ連邦共和国バイエルン州功労勲章を受章	114
3. 勲二等瑞宝章を受章	115
4. ドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章を受章	115
5. 米国商務省表彰	116
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	116
2. 日産自動車製VWサンタナの販売開始	117
3. いすゞ自動車と自社製品ピアッツァ・ネロの販売契約を締結	118
4. エーエムジー・ジャパンの設立	120
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・ベンツ社日本人への移管	120
2. ベンツ事業部の発足	122
3. 稲山新社長の就任と、梁瀬次郎社長の会長就任	122

第5節 関連事業の展開	
1. 胡蝶らんの生産販売会社、ハイグレード農園の設立	122
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	123
3. 通信販売総合カタログ誌『ORI-J』(オリジェ)の発刊	123
4. 「ガンソー自動床洗浄機」の販売開始	124
5. コーラー・ジャパンとの特約販売店契約締結	124
6. ヤナセと音楽事業	124
7. ヤナセ・プロ野球 MVP 賞の創設	125
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	125
2. 記念式典の挙行	126
3. ヤナセ轍会(OB会)の発足	126

第8章 転換期を迎えた輸入自動車業界 1990-1999

第1節 フォルクスワーゲンの輸入販売権返上とオベルの販売開始	
1. フォルクスワーゲンの輸入販売権返上	130
2. アダム・オベル社製オベルの一手輸入販売権獲得	131
第2節 新たな車種の展開	
1. ルノーの販売開始	132
2. ヤナセサターンの設立	133
3. サープ・オートモービル社製サープの一手輸入販売開始	133
第3節 BP(板金塗装)事業の再構築	
1. BP事業への注力	134
2. BPシステムの構築と運用開始	134
第4節 関連事業の展開	
1. マリーナ事業の変遷	135
2. ドイツ・アラール社と自動車エンジンオイルの総輸入販売契約を締結	136
第5節 創立80周年前後の出来事	
1. 特約販売店の商号を変更	136
2. 代表取締役社長の交代	137
3. 阪神・淡路大震災の発生と拠点への影響	137
4. 記念行事の開催	138
5. 新車累計販売台数100万台を達成	139
6. ヤナセウェルサービスの設立	139
コラム ① 東西ドイツ統一を記念した「ヤナセ・ベルリンマラソン」	140
コラム ② 「世界らん展」に協賛	140
コラム ③ 「ヤナセ ハイグレードフェア」の開催	141

第9章 世界No.1のプロフェッショナルな カーディーラーを目指して 2000-2009

第1節 インポーター/ディストリビューターからディーラーへ	
1. シボレー、オベル、AMGの輸入権を日本現地法人に移管	144
2. キャデラック、サープの輸入権を日本現地法人に移管	145
3. メルセデス・ベンツのディストリビューターとしての契約終了	145
第2節 メルセデス・ベンツ ディーラー基盤の強化	
1. 「メルセデス・ベンツ センター 東京」を開設	146
2. 専売拠点の開設・改装	147

第3節 取扱ブランドの拡充とグループ会社設立	
1. アウディの販売再開	147
2. ヤナセクライスラーの設立	148
3. ヤナセ バイエレン モーターズの設立	149
4. ヤナセグローバルモーターズの設立	150
5. ヤナセ ヴィークル ワールドの設立	151
6. ヤナセ スカンジナビア モーターズの設立	151
7. ハマーの販売開始	152
第4節 バリューチェーン戦略の展開	
1. 中古車大規模展示場「ブランドスクエア」構想の展開	152
2. DRP事業への参入	153
3. BP拠点の充実	154
4. ヤナセ・カー・ケア・システムの全国展開	155
第5節 自己資本の増強と有利子負債の削減	
1. 3カ年中期経営計画「3SプラスSプラン」の導入	155
2. 子会社の合併による経営基盤の強化	156
3. 第三者割当増資の実施	157
4. デポの売却	158
5. 自動車事業への特化に伴う関連事業の撤退	158
6. 新3カ年中期経営計画「テイクオフプラン」のスタート	158
7. 再度の第三者割当増資の実施	159
8. コンプライアンス委員会発足とコンプライアンス宣言文・倫理綱領策定	160
9. 新3カ年中期経営計画「NEXT STAGE 2010」のスタート	161
第6節 梁瀬次郎名誉会長の逝去	
1. 名誉会長の逝去	161
2. 社葬の実施	162
3. 名誉会長の功績	162

第10章 次の100年へ向けてさらなる基盤強化 2010-2015 —全天候型持続・成長可能企業へ—

第1節 東日本大震災	
1. 東日本大震災の発生	166
2. 東北での被害	166
3. 支援物資の輸送	167
4. 被災地支援	167
5. ヤナセグループ全事業所に災害用備蓄品配備	168
第2節 芝浦新社屋の再開事業	
1. 芝浦再開プロジェクトチーム設置	168
2. 芝浦再開事業の趣旨と計画策定	169
3. 芝浦新社屋の竣工	170
第3節 全天候型企業へのさらなる基盤強化	
1. 中長期ビジョンの策定	171
2. 新3カ年中期経営計画「TRANSFORM 2013」の策定	173
3. ディーラー基盤のさらなる強化	174
4. ヤナセオートシステムズの設立	175
5. TOBの実施	176
6. 新たな中期経営計画「TRANSFORM II 2016」のスタート	176
第4節 2015年、創立100周年を迎える	
1. 創立100周年記念実行委員会の活動開始	176
2. 創立100周年記念事業の実施	177
3. 創立100周年記念式典、記念祝賀会の開催	178
■創立100周年記念式典・記念祝賀会	180

資料編

■歴代社長	184
■会社概要 関連会社一覧	186
■組織図	187
■営業拠点一覧	188
■ヤナセネットワークディーラー	191
■取扱車種	192
■カーライフサポート	194
■主要事業所の変遷	196
■売上高・当期利益の推移	198
■取扱車種の変遷	200
■車種別販売台数の推移	202
■年表	204
■『ヤナセの歌』	220
■『ヤナセ ヤングマン讃歌』	221
参考資料一覧	223

●特別付録のDVDに100周年記念式典で上映したムービー(12分30秒)を収録

凡例

1. 本書の構成は、口絵、歴史編、資料編とした。
2. 本書の記述は、原則として2015(平成27)年5月までとした。
3. 用字用語は常用漢字、現代かなづかいによったが、慣用語、固有名詞、専門用語などには、これによらないものもある。
4. 引用文は、原則として原文どおりとした。
5. 人名、会社名、地名などは、原則として新字体を用いた。
6. 人名は原則的に敬称を略し、役職名は記述当時のものとした。
7. 地名は原則的に記述当時のものとした。
8. 年号は西暦を基本とし、和暦を併記した。
9. 会社・団体名は記述当時の名称を用い、後に変更された場合は、その名称を()内に付記した。
また、株式会社、有限会社、などを一部省略するか、または略称を用いた。

※本誌の記載内容につきましては細心の注意を払っておりますが、万一、修正が生じた場合はインターネット上のウェブサイトにて正誤表を掲載致します。
<http://www.yanase.co.jp/company/wadachi.asp>

歴史編

TIMELINE

THE 100 YEARS HISTORY OF YANASE

The 100 Years History of YANASE

1915-1929

第1章 ● 創立・黎明期

当社の歴史は、梁瀬長太郎という一人の青年から始まった。独立心が旺盛だった長太郎は、生涯の生業として自動車販売業を選ぶ。自動車への認識が低い時代ではあったが、間もなく第一次世界大戦に伴う特需によって国内の自動車需要が急増した。

梁瀬自動車として法人化した約3年後、関東大震災が発生する。長太郎はすぐさま復興を視野に入れ、トラックではなく乗用車の輸入を断行した。復興の主役は人間であることから、乗用車が必要と判断したのである。長太郎の考えは見事に的中し、瞬間に2,000台を売り尽くした。かくして震災前の株価大暴落で破産寸前だった当社は、業績を立て直した。

1915-1929

第1章 | 創立・黎明期

第1節 | 梁瀬商会の設立

1 ■ 創業者、梁瀬長太郎の出自

100年に及ぶ当社の歴史をつづるには、まず、創業者である梁瀬長太郎の生い立ちに触れる必要がある。長太郎は1879(明治12)年12月15日、群馬県碓氷郡豊岡村で梁瀬家の長男として生を受けた。梁瀬家は豊岡村の旧家で、二十数代にわたり農業、精米、養鯉を家業としてきた。中山道と榛名山に向かう神山街道の分岐点で青物市場も経営していたほか、横浜の貿易商社に輸出用の絹糸や蚕紙などを販売していた。

ずば抜けた成績で豊岡村の尋常小学校を卒業した後、隣村である八幡村の高等小学校を経て、前橋中学校に入学した。しかし、旺盛な向学心を満たすことができず、尋常中学と呼ばれていた東京・築地の府立一中(現・都立日比谷高校)に転校する。京橋八丁堀にあった古道具屋の2階に間借りし、勉学にいそしんだ。

ある年の秋、家庭にとって最も大切な野菜が高騰し、ダイコンが1本15銭になった。このことを知った長太郎は三河島に出向き、元値5銭でダイコンを仕入れ、瀬川病院前の塀際にダイコンの山を築き、市価よりも安い13銭で売りさばいた。その儲けで1年分の学費や部屋代、雑費をまかなうことができたという。また、勉学の余暇を利用して木炭の販売や、代書屋のようなことをしたこともあった。

府立一中を卒業後、神田一ツ橋の高等商業学校(現・一橋大学)に入学し、英語を身に付けたほか、夏期休暇に帰郷して家業を手伝いながら、商才を磨いていった。



三井物産時代の梁瀬長太郎

1904(明治37)年に同校を卒業後、大阪商船株に入社した。しかし、商人になりたいとの思いが強く、翌年には三井物産株に転職する。入社後、インドのボンベイに1年派遣され、綿花の取引に従事し、帰国後は機械部の鉱油係に配属された。これらの業務を通じて貿易事業や国内商売について学んだのである。

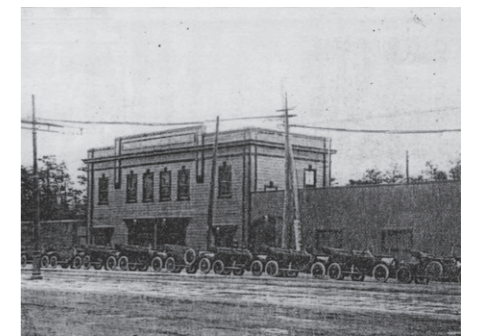
1912(大正元)年、三井物産は米国ゼネラルモーターズ社(以下GM社と略す)傘下のビュイック社の販売代理権を取得、機械部で輸入販売することになった。鉱油係主任であった長太郎が担当するようになるのはその翌年からである。

2 ■ 梁瀬商会の誕生

しかし、当時のわが国では自動車への認識が低く、全国の保有台数は1,000台程度であった。値段が高くて危険という印象が強かったこともあり、なかなか販売台数が伸びなかったのである。三井物産は輸入こそできて小売りはできず、さりとて販売店のなり手もいなかったため、ついには在庫増から200万円以上の赤字を計上してしまった。自動車の販売にはパーツの在庫やサービス工場が不可欠であり、中小企業で扱った方が適切であるとの結論に達し、自動車の取り扱いを停止することとなった。

一方、当時の長太郎は「宮仕え」という立場に不安を抱くようになっていた。次第に独立心も高まり、若い30代のうちに自主的な考えを持って一つの「業」を選択してまい進した方がいいと考えていた。そのような折にかつて三井物産の常務取締役だった山本条太郎氏から、自動車販売の引き継ぎが打診されたのである。「お前がやるのなら自分もできる限りの応援を惜しまない。資本も出してやろう」という言葉に元気づけられ、長太郎は独立を決心したのであった。

こうして長太郎は、1915(大正4)年5月25日、三井物産の機械部が取り扱っていた商品のうち、ビュイック、



三井物産機械部自動車陳列場(梁瀬商会の前身)



1915(大正4)年、ヤナセが初輸入したビュイック



南満州鉄道の総裁を務めるなど、政財界で活躍した山本条太郎氏は当社の相談役でもあった



創業時に三井物産よりもらい受けた看板

キャデラックの一手販売権と、米国バルボリン社製鉱油類(潤滑油、モーター油)の一手販売権を譲り受ける形で梁瀬商会を設立した。

同時に麹町区(現・千代田区)日比谷公園前にあった約270坪の店舗と工場設備を三井物産から借り受け、営業を開始したのである。

しかし、当時の自動車保有台数は全国で1,244台に過ぎず、需要は相変わらず少なかった。鉱油類も需要が少なかったが、全国の機械工場、炭坑、鉱山、電灯会社、変電所などに販売した。大きな得意先は三井物産系列の株式会社日本製鋼所、三井鉱山株式会社の三池炭坑などであった。

店頭には金色で「三井物産株式会社鉱油及自動車一手販売」と、「梁瀬商会」と書かれた2枚の看板を掲げた。会社のマークは、三井物産の菱桁にYANASEの頭文字であるYを配したものとした。

3 ■ 本社の移転・拡張

苦しいスタートではあったが、景気は次第に上向いた。というのもわが国は第一次世界大戦に伴う特需景気に沸き立ち始めたのである。国内の自動車需要が急激に増加し、梁瀬商会の店舗、修理工場、車体製作工場ともに手狭となってきたため、移転・拡張することを決めた。

土地を探したところ、東京市下水課が麹町区銭瓶町2番地に有していた約1,000坪の空き地を見つけた。この土地を短期賃借することを決め、1916(大正5)年5月に自動車組立と、車室製作、修理を行う工場や、店舗などの建物を建設した。

1917(大正6)年1月には本社も呉服橋に移転した。社屋の屋上に自動車型をした回転式電灯広告を掲げたところ、市民の話題となった。自動車のネオンサイン第一号だったのである。

この新たな拠点の完成に伴い、日比谷公園前の店舗と工場は、日比谷分工場として使用することとなった。

4 ■ ボディ製作への注力

乗用車を積極的に拡販するようになった1916(大正5)年には、興味を持っていたボディの製造を開始した。馬車製作の職人とともに工夫を重ねながらボディ製造に着手し、1918(大正7)年にはクライズデール車の乗合自動車50台のボディ製作と架装に成功した。この乗合自動車は、東京市街乗合自動車株式会社(現・東急バス(株))に納品した。

ちなみに当時の輸入車はすべて箱詰めで送られてきた。シボレーはシャーシとエンジンプロックが詰められた箱と、その他のタイヤホイールやラジエーターなどを納めた箱の2箱で輸入した。これは体積を小さくし、船賃の低減を図るためであった。ビュイックはシャーシで輸入し、梁瀬商会が製作した国産のボディを架装して、完成車として販売した。

当初、ボディの塗装には漆を用いていた。当時の美術家である六角紫水氏を迎えるとともに静岡の漆工の力を借りる形で大量生産に着手したのである。しかし、漆は屋外での使用には向いておらず、太陽光と風雨で無数の小さなひびが入った。

やがて米国で薄鉄板を打ち抜く工法と、デュボン社が開発した吹付方式のデュコ塗料が発明されたため、ボディ製造事業は十分に見込みのある商売と確信するようになった。

ボディ製造のほか、自動車が便利であることを知ってもらうために、バス路線の拡大にも力を入れ始めた。静岡県伊東を中心とした東海自動車、埼玉県武州川越と越生間のバス事業、茨城県の土浦乗合自動車、京都府の京狭乗合自動車、岐阜県の濃飛自動車、関西の大阪自動車、四国の愛媛自動車、神奈川県相模自動車、同じく神奈川県三浦半島の臨海自動車、東京市内



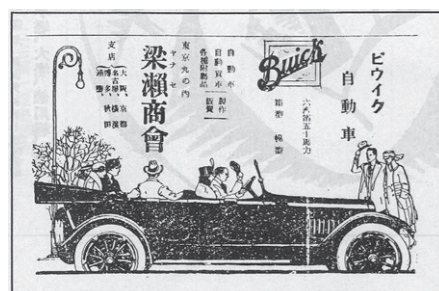
クライズデールの新聞広告



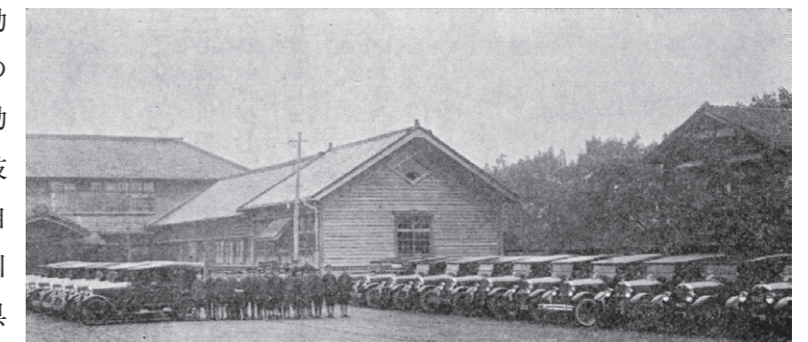
1924(大正13)年、キャデラック用鉄板張ボディの木骨と、後に日産自動車(株)の取締役吉原工場長となる田中常三郎(左)



1924(大正13)年、デュボン社の技師ボーが来社し、技術指導を行った。このデュコ塗料による塗装が、日本における吹付塗装の元祖。右から2人目がボー技師



梁瀬商会時代の新聞広告



1925(大正14)年、東海自動車に納入されたビュイック



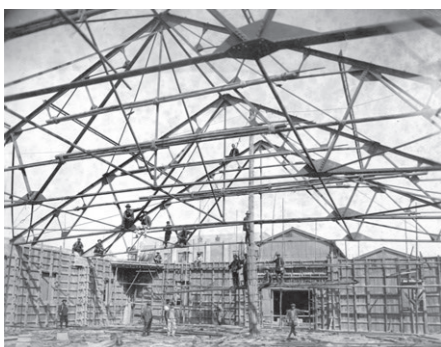
1917(大正6)年、本社前で。はっぴのえりに「梁瀬商會本店」の文字がみえる



大手町の永楽町分工場。ヤナセ号はこの工場で作られた



永楽町分工場における東京市街自動車のボディ製作



1919(大正8)年春 建築中の芝浦工場

の隅田自動車、伊勢神宮の参宮自動車など、一時は多くのバス事業に出資していた。しかし、長太郎は自動車の販売に注力することを決め、すべての事業を地元へ譲渡した。ちなみにそれらのバスは、シボレーとビュイックのシャーシに日比谷分工場で作ったボディを架装したものであった。

また、電気商の柳田諒三氏(エンパイヤ自動車(株)創業者)にハイヤー業の開始を提案し、ビュイックの乗用車を販売したこともあった。いわゆるタクシーの先駆けである。ハイヤーは数年で人力車を駆逐し、間もなく大衆がハイヤーやタクシーを利用する時代となった。

5 ■ 工場の増設

1917(大正6)年の暮れ、呉服橋の工場内では作業ができないほど車が増えて手狭となっていた。作業効率が著しく低下していたため、東京市の中心部から離れたところに、工場が建設できる4,000～5,000坪程度の土地を探すこととなった。

一時は日本自動車株式会社と、国鉄中野駅前にあった畑地の借地権を取得した。日本自動車はすぐに工場を建てたが、長太郎は郊外過ぎることから横浜港との往復に支障をきたすと考え、土地を探し続けた。当面の措置として東京駅脇の呉服橋から大手町交差点に向かったあたりの右側にあった500坪の土地を借りることを決め、バラック工場を建設して呉服橋に収容しきれない自動車を搬入した。

第2節 | 梁瀬自動車株式会社の設立

1 ■ 芝浦工場の建設

長太郎はその後、主に京浜地区で工場用地を探し続けた。そのような折、東京市港湾局が埋立事業を行って造成した12万坪に及ぶ芝浦の土地が、東京市の財政を

立て直す一助として売却されることとなった。長太郎と三和自動車(現・ミツワ自動車(株))社長の藤原俊雄氏は、「待望の土地はこの土地以外にない」と考え、高橋政右衛門氏も含む3人で、12万坪の土地の払い下げを受けるための競争入札に応札した。しかし、落札したのは、当時、石油王と言われた新潟県新津市の中野貫一氏だった。

ところが中野氏には、その土地を直ちに使用する目的がないことが判明したため面談を申し出て、1万5,000坪(芝浦南浜町2番地～7番地)の賃借を懇願した。その結果、快諾されて1919(大正8)年3月28日に賃貸借契約が成立したのである。

賃貸借条件は、1919(大正8)年12月末日までの9カ月は使用料無料で、1920(大正9)年1月1日から坪当たり15銭とし、逐次値上げをして、1928(昭和3)年1月1日～12月31日までは坪40銭とするという寛大な内容であった。また、借地内に600坪の道路予定地があったが、東京市の所有地であるため地代が免除された。さらに、600坪が東京市から払い下げられた後も、永久借地権者の余得として地代を免除することが約束された。

その後、東京市電気局の電車車庫が設置されることとなり、横断する線路と道路によって借地が二分されることとなったため、岸壁に面した方を長太郎が個人名義で借用することとなった。その面積は借地5,900坪と、土地内の道路予定地600坪の合計6,500坪であった。

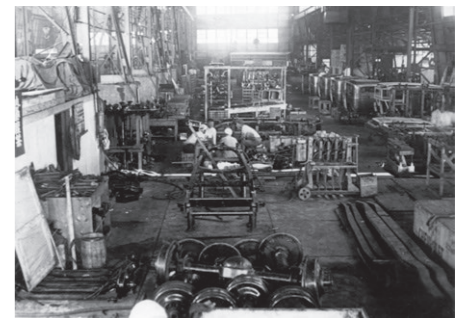
6,500坪のうち1,000坪は、長太郎が自動車保管車庫として使用した。三井物産からの独立後、長太郎は麴町区内幸町で、自動車保管車庫も経営していたが、その車庫が手狭になってきたため、呉服橋旧工場の古材を使用して、芝浦に新たな車庫を建設したのである。ところが、間もなく火災予防などの安全性を高める見地から車庫取締の法規が改正されることとなり、バラック建ての車庫での営業が困難になった。そのため1927(昭和2)年12月、表通りに面したところに間口17間(30.4m)、奥行12間(21.5m)、約200坪の鉄筋コンクリート製車庫を建設し、自動車保管業を継続した。



1921(大正10)年ごろ、梁瀬自動車株式会社芝浦工場の一部を掘削から見た風景



大正時代の芝浦工場、中央は尾花信常取締役



1920(大正9)年ごろの芝浦工場内部



内幸町にあった日本最初の貸ガレージ「梁瀬ガレージ」(建物は日比谷本社を移築したもの)



京都出張所



博多支店



広島出張所



大仁出張所



京城出張所

6,500坪のうち約4,500坪は、梁瀬商会が使用することとなった。1919 (大正8) 年の春に工場4棟1,300坪と、付属の400坪、合計1,700坪の建設に着手し、同年12月に芝浦工場として完成させた。建物には米国から初入荷した米松を用いたほか、屋根はスレート葺とし、坪当たり60円の建設費がかかった。この芝浦工場の完成に伴い、中野駅前前の借地権を手放した。

残る1,000坪は、1918 (大正7) 年に第一次世界大戦が終結した後に世界的な不況となったことから、1921 (大正10) 年の春に借地権を手放した。

2 ■ 出張所の開設

第一次世界大戦による特需や、後述する関東大震災に伴う乗用車需要の増大を機として、代表的な都市である京都、大阪、名古屋、横浜、博多、広島、仙台、秋田、松山のほか、大仁、ウラジオストック、京城 (ソウル)、ニューヨークに、支店や出張所を設けた。

しかし、関東大震災以降は被害が年々表面化した上に、国内的な経済不況と相まって自動車の売れ行きが低迷し始めた。長太郎は支店の整理を決断し、大阪、名古屋、博多以外の支店や出張所を閉鎖した。

3 ■ 梁瀬自動車株式会社の誕生

自動車の販売台数増加によって莫大な利益を上げた梁瀬商会は、法人化することを決め、1920 (大正9) 年1月、資本金500万円で梁瀬自動車株式会社となった。同時に長太郎が三井物産時代に学んだ鉱油や雑貨などを本格的に扱うため、資本金100万円で梁瀬商事株式会社を設立した。

自動車部門と商事部門の2社に分けた背景には、長太郎が自動車不況の到来を予感していたことが挙げられる。1918 (大正7) 年に第一次世界大戦が終結し、景気の衰退期に入っていた。また、戦争中の過剰生産の反動による不況も、やがては到来すると考えていた。

報新業商外中 日十月二年九正大

梁瀬自動車株式会社

資本金五百萬圓

東京市麹町區鏡町二番地

代表取締役 梁瀬長太郎

副代表取締役 梅村嘉吉

常務取締役 橋本嘉三郎

取締役 山本宗太郎

山本宗太郎

支店：大阪、名古屋、博多、福岡、仙台、秋田、松山、大仁、ウラジオストック、京城 (ソウル)、ニューヨーク

出張所：京都、横浜、高松、徳島、島根、山口、岡山、広島、熊本、鹿児島、那覇

電話：九〇〇

梁瀬商事株式会社

資本金五百萬圓

東京市麹町區鏡町二番地

代表取締役 梁瀬長太郎

副代表取締役 梅村嘉吉

常務取締役 橋本嘉三郎

取締役 山本宗太郎

山本宗太郎

支店：大阪、名古屋、博多、福岡、仙台、秋田、松山、大仁、ウラジオストック、京城 (ソウル)、ニューヨーク

出張所：京都、横浜、高松、徳島、島根、山口、岡山、広島、熊本、鹿児島、那覇

電話：九〇〇

三井物産株式会社自動車一手販賣

梁瀬自動車株式会社

東京市麹町區鏡町(丸ノ内吳服橋際)

電話九〇〇

支店	電話
大阪	二七二
名古屋	一七二
博多	一七二
福岡	一七二
仙台	一七二
秋田	一七二
松山	一七二
大仁	一七二
京城 (ソウル)	一七二
ニューヨーク	一七二

出張所

出張所	電話
京都	九〇〇
横浜	九〇〇
高松	九〇〇
徳島	九〇〇
島根	九〇〇
山口	九〇〇
岡山	九〇〇
広島	九〇〇
熊本	九〇〇
鹿児島	九〇〇
那覇	九〇〇



梁瀬自動車と梁瀬商事の看板

しかしながらわが国の自動車業界は成長期を迎えており、戦時中のように自動車輸入販売業を独占的に行うのは不可能となってきた。

なお、1933(昭和8)年に、輸入に依存していた高級潤滑油の国産化を目指すべく、東洋商工株式会社(現・JX日鉱日石エネルギー株)が設立された。その誕生には長太郎もかかわっており、出資したほか一時は取締役を務めた。また、同社が精製した潤滑油を、梁瀬自動車の鉱油部で取り扱った。

4 ■ 純国産車ヤナセ号の完成

長い歴史の間には、自社で自動車を製造したこともあった。1922(大正11)年8月に完成した「ヤナセ号」である。米国製のスクリスブース車をモデルとしたもので、当時のフォードより小さく、後に生産されたダットサンより少し大きいぐらいの自動車であった。

開発に当たっては、一人の社員を欧州見学に出向かせ、イスパノシイザーやメルセデス・ベンツの工場視察、欧州各地の小型自動車の研究を行わせた。帰国後、フィアットの中型車と同じサイズで設計し、純国産車の製造に乗り出したのである。

設計とボディ関連、組立は当社が担当したが、部品の製造は国内の各部品メーカーに依頼した。このような体制で10台を製造する計画だったが、5台を製造したところで中止した。というのも外国車の真似をすれば、それらの部品が流用でき、原価も安くなるが、「ヤナセ号」は単独設計にこだわったため、製造原価が高くなったのである。1台当たりの原価は6,500円に及んだが、3,000円でしか売れなかった。つまり、1台当たり3,500円の損となったのである。また、部品メーカーが良品を製造できなかったことも製造中止に拍車をかけた。

製造した5台は懇願して陸軍関係や官庁方面に買い上げてもらい、手痛い教訓だけが残った。しかし、他社車のように海外のデザインを踏襲することなく、現在の国

内自動車メーカーよりもはるかに早く純国産自動車を試作したことは、日本の自動車史に残る快挙と言えよう。その後、長太郎はモータリゼーションに全力を尽くすべく、輸入販売業に重点を置いた。

5 ■ 大不況の到来と業績の低迷

第一次世界大戦による特需で日本経済は好況だったが、1920(大正9)年の正月ごろから様相が変わり始めた。3月には株価の変調が見られるようになり、3月15日には株の大暴落が起きた。日本初の公的な証券取引機関であった東京株式取引所の平均株価は60円下げとなり、昼に20円戻したものの、後場で再び40円下げとなった。これが導火線となって株式市場に大混乱が起きたのである。

当時、不況の到来を予感しながらも、しばらくは好況が続くと考えていた長太郎は、GM社の自動車を大量発注していた。また、東京駅前に位置する1,000坪の土地を三菱地所から借りて、地下室を含めて建坪5,400坪の7階建てビルを建てる計画に着手し、建設工事が始まっていた。さらに、鉄材の値上がりを予測して数千トンを購入していた。

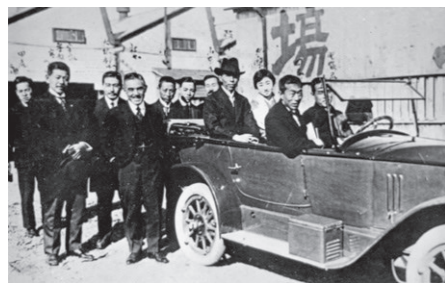
長太郎は山本条太郎氏に相談した結果、三菱地所に謝って借地と建設を断るとともに、鉄材を転売した。GMについては、三井物産の竹村常務にお願いして半分のみ信用状を開設していただいた。結果的に大借金を背負い、苦境に立たされたのである。

6 ■ 日本初の中古車オークション開催

1922(大正11)年ごろ、梁瀬自動車はわが国で最初の中古車オークションを開催した。会場は当時、芝浦工場内にあった自動車保管庫であった。東京近郊から高級な英国車、大衆車など200台強の中古車を集めて展示したところ、1台100円から3,000円程度で活発な取引が行われた。



国産のパーツメーカーから部品を集め当社で組み立てたヤナセオリジナルの自動車「ヤナセ号」



「ヤナセ号」の試乗会

これをきっかけとして、中古車を取り扱う店舗が増え始めたのである。なお、オークションで売買が成立しなかったものの使用可能な部品がある自動車は、解体して補修部品として売る業者に引き取られた。いわゆる解体商の先駆けであった。

7 ■ 関東大震災と業績の急回復

前述した大不況の到来によって失意のどん底にいた長太郎は、欧米の自動車のことを一通り見たいと考え、1923（大正12）年5月に妻と欧米への旅に出た。まず米国に渡った後、英国、フランス、イタリアなども巡り、さまざまな自動車会社の工場などを視察したのである。欧州の旅を終えた後、欧州と米国の自動車工業を比較したいと考えた長太郎が、再び米国に向かう船に乗っている時のことだった。船の電信係から関東大震災の発生を知らされたのである。その日は1923（大正12）年9月1日だった。

伝えられたニュースによると、東京や横浜は壊滅状態になり、富士山は半分に折れ、横浜港の入り口には新しい大島が出現して、船が横浜港に入れなくなったということだった。しかも伊豆の大島はすべて消え、東京と横浜で30万人の市民が焼け死んでしまったとも伝えられた。

船上ではいかんともしがたい長太郎は、同行していた初代ニューヨーク駐在員の清水雄太郎氏に、世界の大災害後の復興について、船の図書室で調べさせた。すると、復興はそれを計画する人間の頭脳と活動が主であり、復興の速度と力は人間によって作り出されることを知った。そのためには人間を乗せる乗用車の用意が最も急を要するとの結論を得たのである。

こうして米国に着くやいなや、長太郎はGM社の本社に出向き、「大震災の後、一日も早く復興するには絶対に乗用車が必要であるから、船腹に詰める限りの乗用車を積んで欲しい」と交渉した。GM社からは、「トラックならわかるが、乗用車のみを持っていくとは頭がおかしくなったのではないか」と言われ、注文を受け付けてくれ

なかった。輸入手続きを依頼していた三井物産のニューヨーク支店も同様の反応であり、信用状を開設してくれなかった。

それでも長太郎は乗用車優先の考えを変えず、やむを得ずニューヨークの横浜正金銀行（現・㈱三菱東京UFJ銀行）の支店に行き、乗用車の販売に絶対の自信があることを強調して信用状を開設してもらい、乗用車2,000台を注文した。かくして1923年モデルのビュイックの4気筒乗用車と、シボレーの乗用車、合計2,000台を日本に送る約束を取り付け、日本に運ぶ船腹もなんとか確保したのである。第1回の500台とともに長太郎が太平洋を渡り、日本に着いたのは10月4日だった。

長太郎の考えが正しいことはすぐに証明された。同業者はトラックの売り出しに懸命であったが、売れ行きが悪く、品物が余るほどだった。それに対して梁瀬自動車が震災前に在庫の山を築いていた乗用車はすべて売り切れており、長太郎とともに日本に到着した500台も瞬く間に売り切れた。買い手の多さからくじ引きをするほどであった。

残る1,500台も、プレミアムが付いて高価になったにもかかわらず、予約が殺到した。このように1923（大正12）年10月から翌年3月までの半年で2,000台すべてを売り尽くしたのである。大量販売の成功によって破産寸前だった会社が一気に立ち直ったばかりか、財を成すことができた。

第3節 GM社との決別と フィアットなどの輸入

1 ■ GMの販売権返還

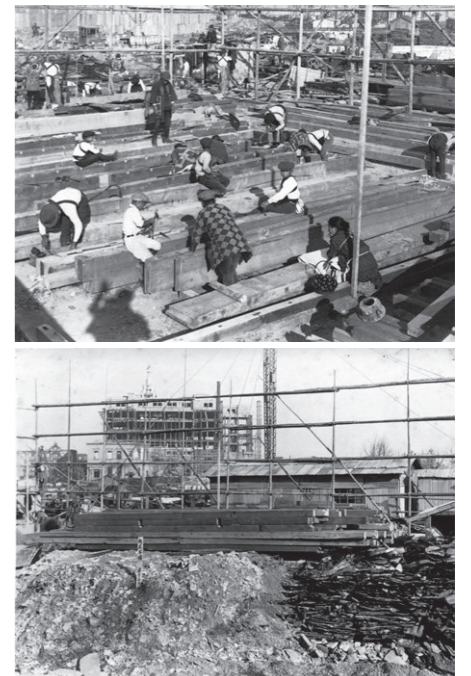
関東大震災後、国内では急激に自動車への需要が高まり、米国の自動車メーカーは、積極的に日本市場への進出を試みるようになった。先陣を切ったのがフォード社である。1925（大正14）年に日本フォード自動車株式会社



陸揚げされたシボレーの前に



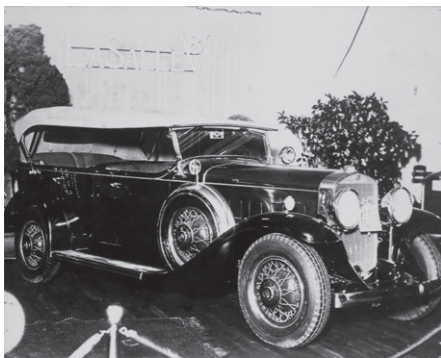
1923（大正12）年、芝浦工場に陸揚げされるビュイック。輸入車の輸入は、体積を小さくするためパーツごとに分解され輸入されていた。リムジン型の完成車は一台ずつ箱詰めされていたが、ボディは当社で製作取り付けを行った



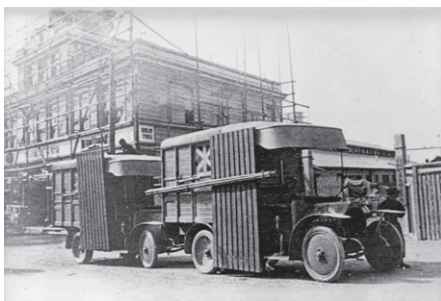
被災後、再建を始める当社社屋の様相



建築中のフォード横浜工場



ラサールV8



フィアット電気通信車



1932(昭和7)年、大阪乗合自動車に納入したレオ乗合自動車。同型車が隅田乗合自動車でも使用された

を設立し、横浜の新工場でトラックを主とする組立を開始した。その結果、シボレー500台に対してフォード5,000台と、大きな差が生じたばかりか、その後も生産規模を拡大した。

1927(昭和2)年にはGM社も日本進出に向けた行動を開始した。4月に日本ゼネラルモーターズ(株)を設立し、大阪に組立工場を開設した。ところがGM社は、梁瀬自動車に対して一方的に販売方法の変更を通告してきた。

その内容はキャデラック、ラサール(キャデラックの廉価版)、ビュイックについては、従来どおり梁瀬自動車に全国での販売を一任するが、量産車のシボレーについては、梁瀬自動車が支店を持つ県のみ従来どおりシボレーの販売権を与えるものの、それ以外の県は直系のシボレー専門ディーラーに販売権を与えるというものであった。しかし、向こう3年は直系ディーラーによるシボレーの販売金額の2%を、梁瀬自動車に与えるという提案もあった。

長太郎は1915(大正4)年からGM社の車を日本に紹介し、次第に増販してきたのは自分であるとの自負から、GM社の拡販を目的とした一方的な販売方法の改変に納得できなかった。1927(昭和2)年4月、GM社の申し出を断ったばかりか、GMの販売権をすべて返還し、絶縁することを宣言してしまったのである。

2 ■ フィアット、スチュードベーカー、アースキン、レオトラックなどの全日本販売権獲得

GMの販売権放棄と並行して、梁瀬自動車は他社が製造する自動車の販売権を取得した。1927(昭和2)年には、イタリアのフィアット社と販売代理店契約を結び、日本フィアットを設立した。

しかし、当時のフィアットは材料が粗悪であり、販売成績が向上しなかった。

さらに、1927(昭和2)年、米国スチュードベーカーおよびアースキン、米国レオ・モーター・カー・カンパニー

社のトラックの販売代理権を獲得した。

1930(昭和5)年にはレオ・モーター・カー・カンパニー社が乗用車を発売したため、若干ながら取り扱った。また、英国オースチン社の乗用車、ドイツのオペル社の乗用車も取り扱いを開始した。しかし、販売成績は決して順調ではなかった。



1928(昭和3)年、芝浦工場に集結したレオトラックのシャーシ

COLUMN ● コラム① 弓をひくヘラクレス

現在、ヤナセ 東京支店のショールームでは、世界的に有名な芸術品の一つと言われる彫塑、「弓をひくヘラクレス」を飾っている。名高い彫刻家、エミール＝アントワヌ・ブールデルの作品である。

この彫塑が当社にやってきたのは1924(大正13)年ごろのことである。長太郎のもとにあるフランス人が訪ねてきて、「この彫塑は世界に三つしかない有名なものである。一つはフランスに、一つはアメリカにあるが、もう一つをとっておかないか」との話を持ちかけられた。長太郎はとても気に入り、約1万5,000円(当時)で購入したのである。

日本で古くから語り継がれてきた「岩をも通す桑の弓」という言葉にも通じることから、長太郎はこの彫塑を本社に飾った。そして若い社員らに「何事にも熱心に挑戦して一念を通すことの大切さ」を伝えようとしたのである。

戦後、日本橋の本社が接収され、軍事郵便局になった際も彫塑はそのまま飾られた。この時期に面白いエピソードが残っている。局部を露出した全裸



弓をひくヘラクレス

であることを問題視した進駐軍が、日本流の六尺ふんどしで局部を覆ってしまったのである。しかし、1949(昭和24)年の春ごろ、新たな軍事郵便局のチーフとして転任してきた士官がフランス人であったため、「立派な芸術作品にばかげたまねをするものではない」と言い、部下にふんどしを撤去させた。

その後、「弓をひくヘラクレス」は本社の移転などに伴って設置場所を何度か変えたが、雨にぬれることなく素晴らしいコンディションを保ち続けてきた。現在も東京支店のショールームを見渡せる位置で、力強く弓を引き続けている。

The 100 Years History of YANASE

1930-1939

第2章 ● 事業の模索

関東大震災で本社を失った当社は、芝浦工場などで執務を続けていた。しかし、自前の本社を持ちたいという長太郎の思いから、1931（昭和6）年8月には日本橋に本社を建設する。

新たな環境で発展を目指したものの、時代は戦争へと突入し始めており、やがては外国製自動車輸入が禁止された。

売るものがない当社は、国産の小型自動車、「ダットサン」「オオタ号」を販売したほか、天然ガスで走ることができる装置を開発して販売した。戦時色が強まる中、陸海軍の航空本部から特殊ボディが発注されるようになり、高浜工場を設けて対応した。

1930-1939

第2章 | 事業の模索

第1節 | GM社との代理店契約再締結

1 ■ GM社との復縁

GM社はシボレーに限っては順調に売上を伸ばし、自社ディーラー数も増えていった。しかし、梁瀬自動車と入れ替わった代理店が扱っていたキャデラック、ブイック、オークランド(ポンテアックの前身)などの高級車が売れなかった。これらを取り扱っていた日本の代理店の中には、倒産や破産をした代理店が多かった。また、販売を投げ出した代理店もあった。

GM社の自動車の代わりに他社の自動車を扱っていた当社も、決して好調ではなかった。GM社と当社は、まさに両者痛み分けという状況だったのである。

そのような折、時代は1930(昭和5)年～1931(昭和6)年の大不況(昭和恐慌)に突入した。GM社からシボレー以外の車を売って欲しいと再三にわたり懇願されたため、1931(昭和6)年8月ごろに申し出を承諾し、シボレー以外のGMを取り扱うことを決めたのである。その際にスチュードベーカー、オペル、オースチンなどの取り扱いを停止した。

GM社との関係が修復し、シボレー以外の車を再び取り扱い始めたところ、ブイックもキャデラックも、以前にも増して売れるようになった。しかし、戦時色が色濃くなる中で、GM社との関係が再び途絶する時代が訪れようとしていた。



1931(昭和6)年の芝浦工場。フィアットやスチュードベーカーの文字が見える



1931(昭和6)年、千代田館でのオートショー。展示車両はキャデラックで当時の価格で15,500円(前ページの写真も同年)

2 ■ 本社の新築・移転

1920(大正9)年、呉服橋本社は土地賃貸借契約が終了したため、地主である東京市から代替地として提供された旧社屋裏の土地に、2階建ての仮事務所を建て移転した。この社屋は関東大震災によって全焼してしまったため、大半の業務を被害が僅少であった芝浦工場に移して執務を続けた。しかし、何かにつけ不便を感じることも多々発生した。

そのような折、日本橋通3丁目に約200坪の土地を見つけた。高島屋の斜め向かいであり、丸善(現・日本橋丸善東急ビル)の並びに位置する好立地だった。1924(大正13)年、この土地を藤田金之助氏から借り受け、バラックを建てて営業部と陳列所を設けた。

1927(昭和2)年12月18日、京橋区南伝馬町2-18にあった千代田館(千代田生命本社)の1階と2階、および地下室の一部を借りることとなった。1階の半分をショールーム兼販売事務所に、2階を梁瀬自動車と梁瀬商事の本社事務所とした。しかし、家賃負担が大きかったこともあり、長太郎は借り物ではなく、自社で建てた本社社屋を持ちたいと思いつけていた。

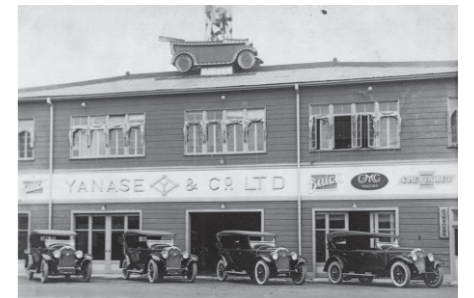
このころ、長太郎は米国の著名な建築家であるライト博士の門下生で、工学博士の遠藤新氏と知り合った。店舗建築をやってみたいという熱意があったため、新本社ビルの建築設計を依頼することにした。

こうして1931(昭和6)年8月、前述した日本橋の賃借地に、ライト博士が手掛けた帝国ホテルと同じような洋風デザインの梁瀬自動車本社ビル(鉄筋コンクリート造3階建て、延床面積約320坪)が竣工した。

第2節 | 自動車に代わる戦時中の事業

1 ■ 自動車の輸入販売中止

1938(昭和13)年に1938年モデルのブイック(41型と



移転後の呉服橋本社



左手の大きな建物が千代田館



千代田館時代の本社



日本橋本社の建物(写真は1954年撮影)



1937年製のビュイック

称するスペシャルモデル)をGM社から大量に輸入したのを最後に、輸入が中止となった。

翌年には日華事変を主因として、わが国政府による為替管理が強行に実施されるとともに、外国製自動車輸入禁止令が発令された。これによって米国製自動車を輸入する道が完全に閉ざされたのである。ただし、ビュイックの1939年～1941年モデルは、宮家用やわが国に駐留する各国大使館向けとしてのみ輸入することが許された。しかし、仮に輸入したとしても数量は微々たるものであった。

戦時中は国内で自動車製造をせず、輸入自動車のみ依存した企業ほど受難の時代となった。当社は芝浦工場で行っていた輸入直販した自動車の修繕と、特殊ボディの製造に重点を置いた。

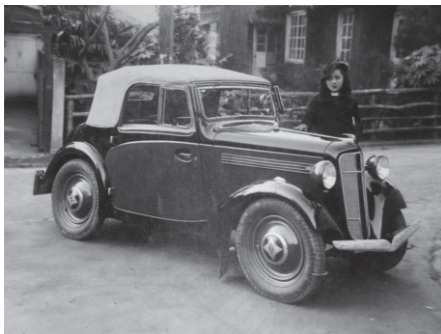


1935(昭和10)年、博多支店で開催されたダットサン展示会

2 ■ 国産車の製造・販売

当社は戦前、国産車の製造・販売にかかわったことがある。1933(昭和8)年ごろ、当社は「ダットサン」のボディ試作の受注を契機として、毎月約80台を納めるようになった。その後、同車が大量生産されるようになってからは、当社にはプレス機械などの設備がなく大量受注は不可能であったため、高速機関工業株式会社の「オオタ号」の乗用車・トラックのボディ製作に乗り換えた。

このような経緯もあり、当社は1933(昭和8)年に九州地区で「ダットサン」を、1937(昭和12)年に東京地区で「オオタ号」の販売を始めたのである。



当社がボディ製作と販売にかかわった「オオタ号OD」

3 ■ 梁瀬式天然ガス自動車の完成

日華事変の進展につれて、石油の統制が厳しさを増した。自動車の燃料にガソリンが使えなくなる中、自動車業界では木炭ガスや薪炭ガスなどを使う代用燃料使用装置の開発が盛んになった。

当社も代用燃料資源しょうこんの獲得に着手し、天然ガス、松根

油、木炭などを使って自動車を走らせることに専念し始めた。日本橋の本社では、早稲田大学の小林教授と、燃料の専門家である畑中氏を招聘して、青森・秋田県から地下埋没の草灰(サルケ)を購入し、自動車用燃料を製造する試みに着手した。高浜工場に研究所を設け、燻製装置や釜を設置したが、思うように製品化できなかったため間もなく閉鎖した。

一方でわが国に無尽蔵に埋蔵されている天然ガスにも着目し、千葉県の大野喜や茂原で産出されていた天然ガスを利用して自動車を走らせるという、当時としては斬新な着想に基づいた取り組みもスタートさせた。

まず、天然ガスについて学び、新潟や秋田の天然ガスを圧縮する方法を習得した。1939(昭和14)年10月には芝浦工場内に天然ガス自動車係を設け、天然ガス自動車の普及に向けた具体的な取り組みを開始した。

当社は、天然ガスを燃料として使用する方法として、隔膜式(ダイナフロー式)という方式を開発し、梁瀬式圧縮ガス使用装置と名付けた。その仕組みは以下のとおりであった。

車の後部トランクに耐圧試験250気圧、使用気圧150気圧のボンベ3本を搭載し、ガスを細い鉄鋼のパイプを介して減圧弁まで引く。減圧弁ではダイナフローという装置が作動して10気圧にまで減圧する。その減圧したガスを薄くて太いパイプで真空弁に送り込み、エンジンにガスを供給する。

当初、自動車の後部に3本の高圧ボンベを搭載するため、交通事故などで破裂する可能性があり、内務省保安担当技官からなかなか許可が得られなかった。しかし、粘り強く安全性を唱え続けた結果、天然ガス自動車は正式な使用許可を得ることができた。

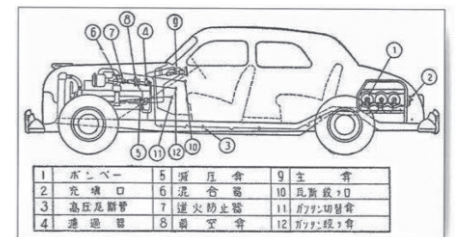
以降は天然ガスを使用するために特殊設計した減圧弁を作ったり、気化器を市販したりするなど、自動車を動かす装置を作る業務に傾注した。



代替燃料車のテスト走行(ビュイック1938年製)



代替燃料車と次郎



天然ガス燃料車の設計図

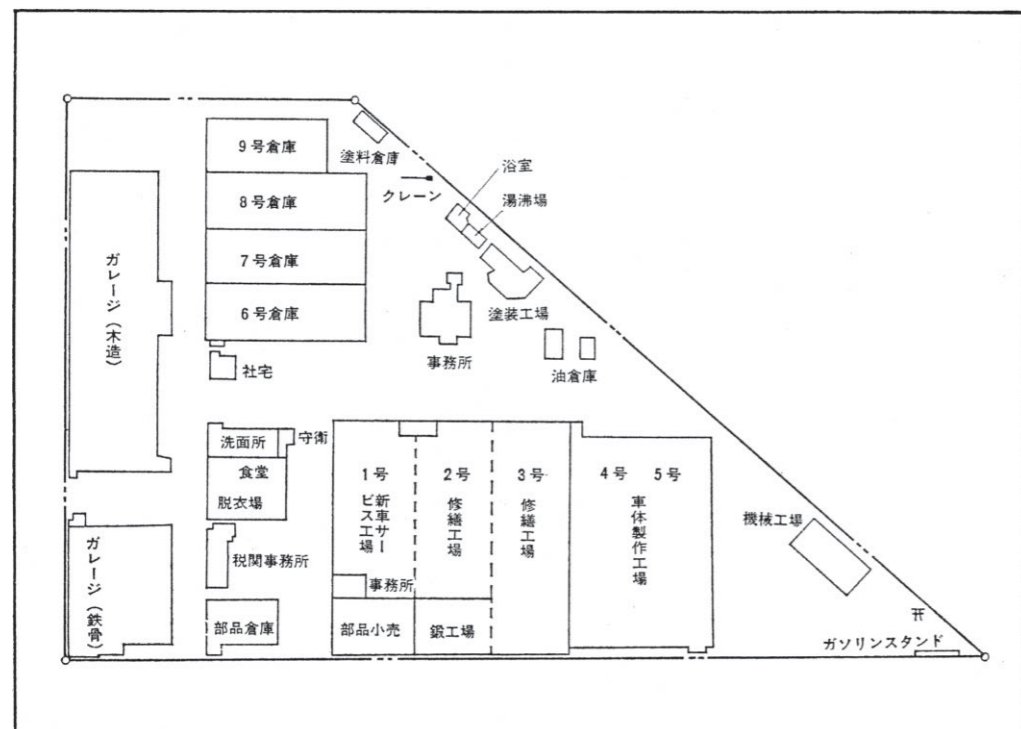
4 ■ 日本瓦斯自動車の設立

1939 (昭和14) 年12月には、資本金10万円で日本瓦斯自動車を設立した。同社は薪炭ガス、アセチレンガス、天然ガス、メタンガス、石炭ガス、プロパンガス、その他液化ガスなどを自動車燃料に利用するための諸機械の製作加工と販売事業を業務とした。

当時、天然ガスは千葉県茂原で運搬用ポンペに充填し、トラックで芝浦工場に輸送した後、わが国初の天然ガス充填所に貯蔵し、150気圧でポンペに充填していた。

自動車用ガスポンペの製造は、唯一政府から認可されていた住友工業に発注した。ポンペに使用する減圧弁や、空気ガス混合機を芝浦工場で製造するとともに、自動車への取り付け作業も行った。

天然ガスで走る自動車には数々のメリットがあった。木炭ガスを発生させる装置の場合は、自動車の一部、特に外観を改造して発生炉を取り付ける必要があったが、天然ガスを使用する場合は自動車の外観に変更を加える



1939 (昭和14) 年当時の芝浦工場

必要がなかった。また、自動車の内燃機関にとっても有効であり、機関の摩滅やその他の障害も少なかった。さらに取り付け工事が早く終わるため、梁瀬式圧縮ガス使用装置を喜ぶ自動車使用者が続出した。

しかし、次第に同業者が現れて競争状態となった。そのため商工省燃料局利用課は、各社の装置について性能試験を実施し、合格したものを商工省の認定装置とすることにした。当社の装置も試験を受けた結果、ガソリンを一滴も使用せず、圧縮ガス(メタンガス)、液化ガス(プロパンおよびブタンガス)のみを使用しながらも、従来のガソリン車を超越する成績を挙げ、試験に合格したのである。以降、梁瀬式圧縮ガス使用装置はますます好評となり、東京における乗用車の80%に取り付けられるに至った。

5 ■ 液化ガス自動車装置の開発

天然ガスで車を走らせるという所期の目的を達成することができたが、天然ガスだけでは業績の伸長が心もとないこともあり、やがて液化ガス自動車装置についての研究も開始した。

液化ガスは3気圧程度と、天然ガスよりもはるかに気圧が低く、ガス化が容易であり、重いポンペが不要というメリットがあった。梁瀬式液化ガス使用装置を開発して、4～5年にわたり販売したところ全国に普及し、特に新潟、秋田、静岡、千葉、東京などで急速に普及した。諸官庁や運送業者でも液化ガスポンペを搭載して走る車が増えたため、それらの一般修繕を担った。

しかし、ポンペの供給と燃料の入手が決して容易ではなく、ようやく軌道に乗ったころには終戦を迎えていた。

なお、1941 (昭和16) 年10月には、梁瀬式圧縮ガス使用装置と、梁瀬式液化ガス使用装置について、特許を取得した。



1941 (昭和16) 年当時の芝浦工場

第3節 | 高浜工場の設立

1 ■ 陸海軍用特殊ボディの製作開始

軍事色はさらに色濃さを増し、陸海軍の航空本部から特殊ボディが発注されるようになった。日本内燃機株式会社(現・日産工機株)を通じて、病院車、レントゲン車、除雪車、雪上車、患者輸送車、航空機関始動車、軽修理車、工作車などを製作したのである。

仕事がいくらでもあるような状況となり、1938(昭和13)年ごろまでは、芝浦工場内の一部(第四号工場と付属家屋合計340坪の工場)で、これらの業務に当たった。また、芝浦工場の第一号~第三号工場内で行っていた諸官庁と民間乗用車の大小修理も多忙を極めた。

一方で民間自動車の修理と、陸海軍の特殊ボディの製造を同一工場で行っているのは軍の機密を維持できないとの理由で、特殊ボディに特化した工場を持たないと、陸海軍の仕事が直接受注できない状況となってきた。陸海軍の仕事がないと工場が成り立たないことから、特殊ボディ製作専門工場の建設に必要な土地を探し始めたのである。

2 ■ 高浜の土地入手

折しも芝浦一丁目町内の顔役で、鉄工所を経営していた相馬吉太郎氏から、東京市が高浜町6番地に所有しているゴルフ場の土地、約1万3,000坪が払い下げられるという情報もたらされた。調査した結果、東京市の市会議員である地元の有力者が東京市から借り受け、ゴルフ場を経営している土地であることが判明した。長太郎は直ちにその人物と面談し、単独入札への理解を求めた。その結果、3年年賦とし、保証金3万円を積み立てれば入札資格が得られることとなったのである。

こうして保証金3万円を工面して、芝浦海岸の入札場で入札に臨んだ。ところが、単独入札ではなく、もう一人、

代理入札での入札希望者がいた。結果的には競争相手よりも坪当たり1円高い、坪48円で落札することができた。ほっと胸をなで下ろしたのも束の間、土地代金62万4,000円を3年年賦ではなく、一括で支払うことが求められた。当時にすれば大金であり、到底一括では支払えないと思われた。

ところがその数日後、落札した土地の半分に相当する6,500坪を、坪100円で譲渡する話がまとまった。日本勧業銀行(現・株みずほ銀行)に問い合わせた時価評価とほぼ同じ金額であり、おかげで土地代金を一括で支払うことが可能となったのである。

こうして高浜工場の建設に着手し、間口8間、奥行き25間、200坪の工場10棟、延べ2,000坪の工場と、風呂場、更衣室、食堂などの厚生施設を建設した。ボディ製作に必要な木工、板金、塗装、内張、鍛鋼などの諸機械も導入し、1939(昭和14)年6月7日に高浜工場が完成したのである。こうして高浜工場は、陸海軍航空本部専属の特殊車両ボディ工場として稼働を開始したのである。

3 ■ 高浜鑄工所の設立

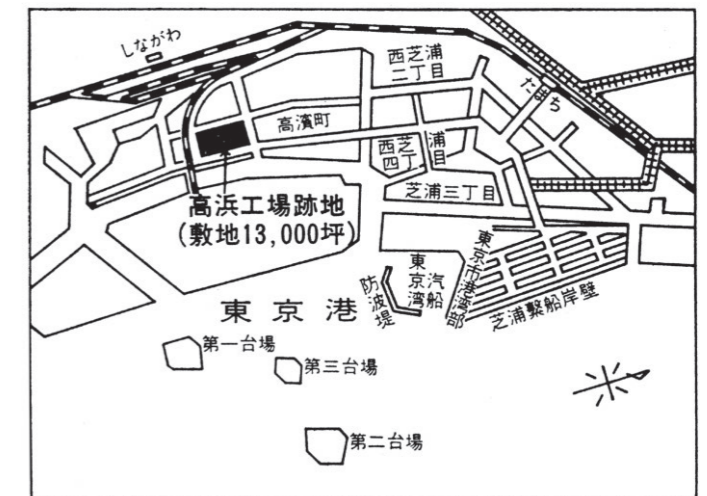
1939(昭和14)年12月には、高浜工場内に株式会社高浜鑄工所を設立した。石川島造船所の自動車部(現・いすゞ自動車株)が英国ウーズレー・モーターカンパニー社と技術提携した当時の技師を迎え、空冷小型エンジンの鑄造と、スリーブ、ピストンリングの鑄造製造などを開始した。



1962(昭和37)年ごろの高浜工場



1933(昭和8)年、満州事変後の軍部に納入したビュック観型車



高浜工場の位置

1940-1949

第3章 ● 戦災からの再起

第二次世界大戦で、当社は多くのものを失った。日本橋の本社と高浜工場の一部もGHQに接収された。

1945（昭和20）年に中興の祖、梁瀬次郎が社長となったが、工場に残っていた端材から下駄やフライパン、ブローチなどを作って販売するのが精一杯であった。

1948（昭和23）年、GMの販売が許可されることとなった。販売対象を日本在住の非占領軍人（バイヤー、トレーダー）と非日本人などに限るOASと呼ばれる業務が始まったのである。また、間もなく帰国する軍人軍属のための自動車販売サービス、HDO業務もスタートした。

1940-1949

第3章 戦災からの再起

第1節 戦災による被害

1 ■ 梁瀬自動車工業株式会社への社名変更

自動車の輸入が途絶した当社は、中古車販売を行った。この事業は好評を博したが、暫定的なものに過ぎなかった。一方、芝浦工場では天然ガス、木炭ガスで走る装置の開発と製作、自動車の修理を、高浜工場は陸海軍の特殊ボディ製作と自動車エンジン・部品製作を行っており、いずれも多忙を極めた。

当社の事業の柱が工場生産に移行しており、「従来の社名では事業内容にそぐわない」という意見が多くなっていた。また、そのことを軍に示す必要もあったため、1941（昭和16）年11月14日の株主総会において、社名を梁瀬自動車工業株式会社に変更したのである。また、梁瀬商事も、戦時下に商事という名称が禁じられたため、梁瀬実業株式会社に変更した。



梁瀬自動車工業株式会社製造部錬成講習会の文字が見える（1943年／昭和18年）

2 ■ 空襲による支店の焼失

第二次世界大戦の末期になると、日本本土への空襲が激化した。東京では1945（昭和20）年3月10日に大空襲があった。本社付近でも、日本橋地区は全滅、京橋地区も80%まで焼失するという大惨事となった。

しかし、日本橋の本社は数人の青年が、閉めたシャッターに建物内から水をかけて火を防いだ。ガラスが溶け落ち、シャッターも鉛細工のように曲がったものの、幸いにも建物の焼失を免れることができた。建築好きの長太郎が「2,800℃で焼いた」と自慢していたレンガを建物の外装に使用していたことも、防火に役立ったと考えられている。

一方、戦災で焼失した建物もあった。3月20日には名古屋支店が直撃弾を受けて焼失した。5月25日には横浜支店も横浜大空襲に伴う火災が延焼して焼失した。6月19日には福岡支店も空襲に伴う火災が延焼して焼失した。大阪支店も5月25日に空襲を受けたが、焼夷弾が直撃することはなかった。支店を守っていた従業員が安心して引き揚げた後の6月1日、隣家の火災が延焼し、店舗を焼失した。こうして事務作業がまったくできない状況となったのである。

3 ■ 芝浦工場一部焼失

芝浦工場も無傷ではなかった。折しも30周年の創立記念日に当たる1945（昭和20）年5月25日の空襲で、第一弾が芝浦のガスタンクに命中して火の海をつくり、芝浦の一带は夜にもかかわらず昼のような明るさとなった。芝浦工場にも11発の焼夷弾が命中したが、直撃弾を受けて焼失したのは、特殊装甲車と、魚雷運搬車関係車両の製作を行っていた工場と、梁瀬車庫であった。なぜか事務所とそれ以外の工場は無事だった。

当時、芝浦工場には天然ガスのボンベが貯蔵されていた。しかし、かねてより危険性を感じていた梁瀬次郎の

提案によって事前にガスを放出していたため、一部の焼失にとどまった。芝浦工場とは対照的に、高浜工場はまったく被害を受けなかった。

4 ■ GHQによる接収

1945（昭和20）年8月10日、天皇陛下は日本に無条件降伏を迫るポツダム宣言の受諾を正式に決断した。8月15日の正午、終戦の大詔がラジオを通じて放送され、国民は日本の敗戦を知ったのである。

1945（昭和20）年10月、日本橋の本社建物は周りが焼け野原だったためか、真っ先にGHQに接収され、進駐米第八軍の外国郵便局として使用されるようになった。高浜工場も一部が接収されてパン生産工場となり、東京の進駐軍人に供されるパンが生産された。芝浦工場も一部が接収された。

この時代の梁瀬自動車工業は、高浜工場内の事務所に本社を移し、戦後の諸準備を行った。また、1945（昭和20）年11月には社名を梁瀬自動車株式会社に戻した。

第2節 | 戦後の再生

1 ■ 梁瀬次郎の略歴

ここで戦後における当社の礎を築いた梁瀬次郎の略歴に触れておく。次郎は1916（大正5）年に父、長太郎と母、利子の次男として生まれた。しかし、吃音があり、歩行が困難なほど病弱だったため、医師から「この子は、大人になるのは難しい」と言われていたという。

1923（大正12）年4月、麴町小学校に入学したが、9月に発生した関東大震災によって自宅が焼失したため、父の生家がある群馬県豊岡村に疎開した。田舎の暮らしを通じて田畑や小川が遊び場となり、次郎の健康状態と体質は改善し、駆け足ができるほど元気になった。

半年後に再び東京に戻った次郎は、麴町小学校が震災

で焼失してしまったため、慶応義塾幼稚舎に転校する。当時の住まいは麻布富士見町の借家で、広大な庭があった。いつの間にか大勢の友だちが集まるようになり、サッカー、ラグビー、野球などのまねごとをしたおかげで、健康かつ腕白な少年に育っていった。

その後、1929（昭和4）年4月に入学した慶応義塾普通部、1933（昭和8）年4月に進学した慶応義塾大学予科を経て、1936（昭和11）年には慶応大学の本科に進学した。1939（昭和14）年に大学を卒業した後は父と同じ道を歩もうと考えて三井物産に願書を提出した。ところが、体調の異変を感じ始めていた父からの命令で梁瀬自動車に入社し、庶務見習員から社歴をスタートさせたのである。

2 ■ 梁瀬次郎の社長就任

1945（昭和20）年の春ごろから長太郎は次郎に対して、「社を引き継ぐ意思があるのであれば社長を譲りたい」との考えをしばしば口にするようになっていた。長太郎は空襲で家を失い、支店も焼失する中、戦局が不利になっていく様子を見ていて、会社の前途に暗い見通しを持っていた。そして、同年5月30日、焼け残った日本橋の本社で株主総会が開催された。長太郎は第一線から退いて取締役会長となり、若き28歳の梁瀬次郎が二代目の社長に就任したのである。

3 ■ 当時の事業

当時は満足に作れる物も売れる物もなかった。それでも工場に残っていたわずかな木材から下駄の製造を始めた。また、残っていた薄鉄板や鋳物の技術を利用してフライパンや鍋を作った。下駄とフライパンを換金することで、従業員の給与を生み出していたのである。

また、ブローチなどの女性用アクセサリーを作ったこともある。薄鉄板をパンチボールで丸や四角などに切り抜いて自動車用のペイントを塗ったものだった。次郎社



戦後、本社事務所があった高浜工場（写真は1950年代）



1923（大正12）年4月、欧米諸国への視察をひかえての家族写真。左端の長太郎と隣に次郎



1936（昭和11）年、学生時代の次郎



1952（昭和27）年、メルセデス・ベンツの前で



敗戦直後のヤナセの「商品」の鍋を手にする梁瀬名誉会長、当時の苦勞を忘れないために、常に手元に置いて時折眺めていた。鍋は黒々と使い込まれている

長は月に2～3度、40貫目(150kg)ほどのブローチを名古屋の丸栄デパートに持ち込み、販売してもらった。このほか進駐軍用の家具を1年ほど製作したこともあったが、大きな成果は得られなかった。

そのような折に次郎社長が親しくしていた米国UP通信の記者から、「今、一番日本になくて困っているのは英文タイプライターである。GHQからいろいろな調査書類が回ってくるが、返事を書くにも英文タイプライターが不足している。輸入・販売したらどうか」と言われた。そこでGHQの許可を得て、タイプライター2,000台を緊急輸入したことがあった。これは戦後の輸入第一号だったと思われる。その後に梁瀬貿易株式会社を設立し、一時、梁瀬全体の中では一番活気がある部門となった。

1947(昭和22)年8月5日には、GHQによる制限が付きながらも、民間貿易の再開が許可された。輸出品にはすべてメイド・イン・オキュパイト・ジャパンと表示された。梁瀬貿易はタイプライターを輸入した見返りとして、いろいろな物資の輸出を検討した。

第3節 | 自動車事業の再生

1 ■ 戦後の自動車業界の事情

1946(昭和21)年ごろにおけるわが国の自動車業界は、進駐軍関連の業務が主体であった。進駐軍の横浜PX(売店)が、進駐軍の軍人・軍属用乗用車の販売と修理をスタートさせていた。戦前から輸入車を扱っていたディーラーは、わずかではあるが進駐軍の払い下げトラックの処理などを命じられていた。

一方、戦前に輸入自動車を扱っていた長太郎らは、敗戦によって壊滅的な打撃を受けたわが国の産産を戦前の水準にまで回復させることを目的として、1946(昭和21)年10月1日に日本輸入自動車連合会を組織した。このように1946(昭和21)年は、戦時中には冬眠状態だった自動車業界が、ようやく眠りから目覚めつつある時代

だったのである。

戦後、最も早く再開した自動車関連事業は、部品の販売である。1946(昭和21)年2月26日には用品部を新設し、自動車部品の販売を再開した。同年5月25日には梁瀬実業の社名を、梁瀬商事株式会社に戻した。

2 ■ 大阪・名古屋・福岡支店の再開

戦災で焼失した支店の再開にも努めた。1948(昭和23)年には名古屋支店を再開する方針を決め、1月に名古屋市末広町のバラックを利用して再開した。同年5月には中区丸太町に24坪の事務所と28坪の工場を建設し、自動車の修理を開始した。翌年1月には、この場所に支店機能も移転している。

大阪市内の桜橋にあった大阪支店も戦災で焼失したが、焼け跡に平屋のバラックを建て、半分を事務所、半分を「ビュイック」というレストランとした。レストランを併せて行うことで、商事会社の活動も再開したのである。その後間もなく、土地を東海銀行(現・㈱三菱東京UFJ銀行)に売却し、同行が建てたビル内に入居した。自動車関係の業務は西淀川のサービス工場に移した。

空襲で一部を焼失した福岡支店も、渡辺通りにあった岩田屋デパートの斜め向かいにバラックを建て、営業を開始した。

3 ■ 国産車の販売開始

販売できる輸入車がない時代、自動車の販売分野でも、全従業員と家族のために、さまざまな仕事を考えるようになった。各支店に営業部を置き、1946(昭和21)年には三井精機が製造していた三輪貨物車「オリエン特号」の販売を開始した。また、東京電気自動車(現・日産自動車(株))が製造した「たま号」という電気自動車も販売した。しかし、「たま号」はボディが重く、バッテリーがすぐになくなったことから、販売は容易ではなかった。



戦後の闇市の風景(提供:毎日新聞社)



自動車用品の販売風景



1948(昭和23)年、営業を再開した名古屋支店



福岡支店



三輪貨物車「オリエン特号」



前列右が鈴木錦濤氏、左がGM社駐在員スティーブソン氏

第4節 | 自動車輸入販売の再開

1 ■ GM社製品の販売権獲得

1948（昭和23）年4～5月ごろ、GM本社においてサービス方面の担当者として有力だった米国人が、横浜のPXに在勤していることが分かり面会した。これをきっかけとしてその米国人が当社を訪れる機会が増え、GM本社と連絡を取り合う機会も次第に増えたのである。

同年8月2日、日本の実情調査に訪れたGM本社の極東支配人が、真っ先に当社を訪ねて来てくれた。その結果、戦前に日本GM社の専務だった鈴木錦濤^{かねみつ}氏と、GM社の輸出部門責任者から合意が得られ、9月24日付でGM社全車種の自動車販売権取得契約を結ぶことができたのである。ただし、販売対象は日本在住の非占領軍人（バイヤー、トレーダー）、非日本人などに限られた。

この業務はOAS（Overseas Automotive Service）と呼ばれた。当社がGMを扱ったほか、ニューエンパイアモーターズがフォードを、安全自動車がクライスラーを、日新自動車がオースチン、スチュードベーカーを扱った。

当社がこの業務を獲得することができた最大の理由は、当時、ショールームとサービス工場を有し、直ちに販売もアフターサービスも行えるのが当社だけだったためである。GHQのOAS担当者が芝浦工場の視察に訪れ、現場を確認後、許可が与えられた。

このOASは、次のステップで取引が行われた。

- ・ディーラーを希望する日本商社が、米国や諸外国のメーカーから、日本における販売が許可されたことを示す正式な書類を受け取る。
- ・その書類をGHQのTSD（Trade Service Division）に提出して許可を得る。
- ・その後、日本政府の監督官庁である貿易庁と取り扱いに関する契約を完了することで、初めて輸入開始となる。
- ・販売に当たってはTSDの資金を利用し、信用状も

TSDが開設する。

- ・入荷した車を指定ディーラーが調整し、米貨で販売する。
- ・ディーラーは売上金をTSDに入金した後、貿易庁から手数料を円貨で受け取る。

第1回の発注総数は7台で、1949（昭和24）年2月28日に1949年モデルのビュイック5台と、1949年モデルのオールズmobil 2台が横浜港に到着した。

このOAS業務は、1952（昭和27）年4月28日にサンフランシスコ講和条約が発効し、日本が再び独立国として国際社会に復帰することになった6月30日に、外国自動車譲受規則が廃止されたことに伴って終了した。以降は日本政府が外国自動車輸入のための外貨割当業務を開始した。外貨割当については第4章で詳述する。

2 ■ HDO業務の開始

前述したOASから派生したのが、国外販売を取り次ぐHDO（Home Delivery Order）業務である。戦後間もない時期は日本人と日本の商社が、占領軍人と直接商売することが禁じられていた。そのような時期にある米国人から、「帰国後にビュイックが欲しい。梁瀬自動車に注文するので、GM本社に取り次いで欲しい」という申し出があった。占領軍人などへの販売を合法的に進める方法を検討した結果、1948（昭和23）年12月に監督官庁であるGHQの了解を得て、帰国する軍人・軍属のための自動車販売サービスを新規に始めることとなったのである。

そのサービスは、日本で自動車を注文した後に帰国した軍人・軍属が、約束の日にニューヨークやサンフランシスコ、デトロイトなどのディーラーに顔を出せば、注文どおりの車が受け渡されるという「米国本土渡し受注取り次ぎサービス」であった。

当時の米国は戦後間もない時期で、乗用車の生産が追い付かず、入手までに1～2年待たされる状況となっていた。また、新車購入には莫大なプレミアムを支払う必



1949（昭和24）年、OASの業務（芝浦本社事務所）



OASの看板のある名古屋支店



オールズmobil販売開始



1949（昭和24）年、HDOの業務（芝浦本社事務所）



スティーブソン氏と次郎社長（仙台出張所）

要があったため、このサービスは日本駐在の外国人の間で好評となった。1949（昭和24）年9月からはGM社の外国配給部地方代表者で、戦後初のGM社駐在員、スティーブソン氏の指導のもと、HDOとして組織だって実施するようになった。

このHDOは本国で支払われた車の代金のうち、ディーラー価格と小売価格の差額をGM社が米貨で大蔵省に入金した後、日本銀行を通じて手数料がディーラーに円貨で支払われた。すなわち物資がなかった日本にとって、外貨が獲得できる貴重な機会であり、OASとともに日本経済の再興に寄与したと言っても過言ではない。

早朝から大勢の軍人・軍属が列を成して、HDOに基づいた注文を行う光景は、長い間沈滞していた当社の本業である自動車輸入業務が、ようやく再開したことを意味した。

3 ■ 西日本各支店の受難

OASとHDOが好調だったこともあり、スティーブソン氏から、受け入れ難い条件付きで、「全日本の独占的な販売権を梁瀬自動車だけに与える」という打診があった。この提案を断った結果、GM社は東日本のみ、キャデラック、ビュイック、オールズモバイル、ポンテアックの販売権を梁瀬自動車に与えるが、名古屋以西の西日本に関しては他社に販売権を与えるという新政策を発表したのである。

その結果、名古屋・大阪・福岡の各支店は、GMを扱う仕事が皆無となったため、前述の「オリエント号」や「たまま号」の販売に注力した。

4 ■ 第1回GM社各車の展示会開催

1949（昭和24）年3月5日、新装した芝浦工場のショールームにおいて、第一回のオートショウを華々しく開催した。シボレー、オールズモバイル、ビュイック、ポンテアック、キャデラックなど、GM社の誇る世界的な名車

を展示した。高松宮・三笠宮両殿下もお見えになったこの催しは、近代的な自動車ショーの先駆けでもあった。

その後、夏ごろにはOASの輸入が本格化し、数量も激増した。最終的にこの業務によって取り扱った乗用車は1万台近くに及んだ。

1949（昭和24）年からはGM社系で英国製のボクソール中型乗用車や、ベッドフォードのトラック・バスの販売も開始した。

なお、日本政府取扱貿易の形で行われていた輸入事業は、1950（昭和25）年1月1日より、民間貿易に切り替えられ、輸入手続きとその方法が全面的に変更された。言い換えれば自由競争、実力競争の時代に入ったことを意味した。

5 ■ 本社事務所の芝浦移転

前述したHDO業務を組織だって開始する際、本社がある高浜工場は地理的に不便と考えた。そのため、本社の所在地を芝浦工場に移転することを決めた。

建物は1922（大正11）年に建設していた2階建て170坪の木造社屋を利用した。新宿淀橋角筈にあった煙草専売局を再建したもので、建設当時は工場から離れた位置だったため4月から通信省に賃貸し、簡易保険局の書類倉庫などとして使用された。その後、1935（昭和10）年



1949（昭和24）年、芝浦工場内で開かれた戦後初の輸入車の展示会



ボクソール販売開始



1950年代初頭の芝浦本社屋（左側の建物）



福岡支店前に勢ぞろいしたオリエント号



芝浦工場完成



横浜出張所（桜木町移転後）



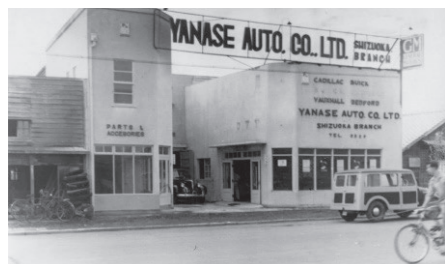
仙台出張所



古間木出張所



札幌出張所



静岡出張所

ごろから1941（昭和16）年までは会社の自動車部品倉庫として使用していた。

終戦後は一時、米軍に接収されたが、1948（昭和23）年3月から2階を本社事務所として使用し始めたのである。また、1階を改装し、当時の日本昼夜銀行芝支店芝浦出張所、富士銀行芝浦特別出張所（ともに現・みずほ銀行）に賃貸した。

6 ■ 日本橋社屋接收解除

1949（昭和24）年9月、日本橋の本社建物は接收解除され、当社に返還された。数カ月にわたる改修を経て昔日の姿に戻ったが、その際に地主の藤田金之助氏から、土地の買い上げが打診された。ちょうど新円切り替えに伴う封鎖預金が行われた直後であり、約200坪の土地を19万5,000円で買い取ることができた。

しかし、東京のメインストリートとなっており、自動車の陳列と販売に使うには向かない場所となっていた。通勤の歩行者が多く、車の行き来も激しく、駐車も容易ではないため、顧客にはむしろ不都合と考え、従来どおり本社事業所は芝浦に置いて営業することとしたのである。

7 ■ 支店・出張所の移転・開設

HDOやOASから輸入業務がスタートした時代には、支店・出張所の開設や移転にも努めた。

まず、1949（昭和24）年6月には横浜市中区北仲通に横浜出張所を開設した。同年8月には仙台の青葉城に駐屯していた米陸軍を対象としてHDO業務などを行うため、仙台市大町に仙台出張所を設置した。

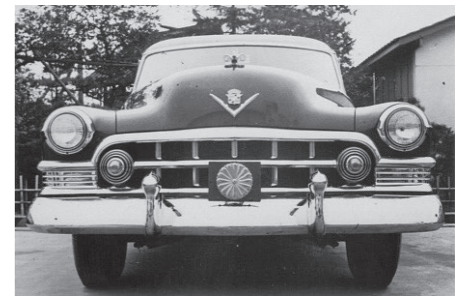
同年10月には三沢の米空軍キャンプを対象に青森県上北郡三沢ふるまきに古間木出張所（1952年4月廃止）を、札幌市北二条東一に札幌出張所を開設した。また、12月には静岡市日ノ出町に静岡出張所を開設した。

8 ■ 天皇陛下の御料車納入

1950（昭和25）年2月、1950年モデルのキャデラックを、天皇陛下の御料車として宮内省に納入した。

そのきっかけは、次郎社長が1枚の写真を見たことだった。激しい雨の中で従来の御料車が雨漏りし、天皇陛下の洋服がずぶぬれになっているシーンが写し出されていたのである。次郎社長は雨にぬれない新しい車にお乗りいただきたいと念願し、宮内省や通産省に相談した。また、GHQの担当官に、「天皇陛下が車の中でずぶぬれになられている姿を示すより、アメリカの車にお乗せする方が、日本国民に必ずいい影響を与える」と説明したのである。輸入許可が与えられるように働きかけた結果、GHQの了解が得られ、特別の外貨割り当てによって輸入が実現した。

ちなみに従来の御料車では、溜色（ためいろ）という特別な赤い色を用いることが定められていたが、気分転換をしていただくためにチャコールグレーのキャデラックをお納めした。



皇室に納入されたキャデラック

The 100 Years History of YANASE

1950-1959

第4章 ● 復興の足音

1951（昭和26）年9月にサンフランシスコ講和条約が締結され、戦争状態が終結した。以降は外国の自動車輸入のための外貨割当制度がスタートしたが、貿易自由化までにはまだ多くの歳月を必要とした。

それでもメルセデス・ベンツやフォルクスワーゲン、ボルボの販売開始など、明るい兆しが続いた。

一方でこの時代の当社は、販売に制限がない国産車に注目し、プリンス・スカイラインの販売を開始した。また、自動車以外の分野にも活路を求め、米国ウエスティングハウス社製の各種家電製品や、英国アラジン社製オイルヒーターなどを扱った。

1950-1959

第4章 復興の足音

第1節 自動車輸入政策の変遷

1 ■ 外貨割当制度の開始

1951(昭和26)年9月に連合国とわが国との間でサンフランシスコ講和条約が締結され、戦争状態が終結するとともに日本の主権が認められるようになった。すなわち一国家としての独立を果たしたのである。

これによって貿易政策にも変化が生じた。自動車貿易も翌年にOAS業務が終了し、外国の自動車輸入のための外貨割当業務がスタートしたのである。

外貨割当とは、限られた外貨を有効活用するために、政府が輸入業者に対して取り入れた人為的な外貨配分制度である。海外との自由貿易が事実上禁止され、通商産業大臣の許可を受けなければ、外国為替銀行から輸入が承認されないようになった。

以降外貨別に年間の割当額が決められるようになった。しかし、割当方式が非常に複雑であるとともに、割当が受けられない業者も現れたため、1952(昭和27)年8月に設立されたばかりの輸入自動車協会(現・日本自動車輸入組合)から退会する会社が続出した。

2 ■ 外貨割当制度の変化

1955(昭和30)年になると、次第に外貨割当がハイヤー・タクシーと、新聞報道用、病院用に限られるようになった。翌年には欧州車と米国車とでは割当方式が異なるようになり、用途もハイヤー・タクシー用、新聞報道用、病院用、観光用といった国家的に必要なものに限られた。

外貨割当がますます複雑化し、手間もかかるようになった1957(昭和32)年、輸入自動車協会は発展的に解消し、観光自動車振興会、米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会、自動車部品輸入協会に分割した。以降は同じ目的の会社や共通の利害関係のある会社を集め、各団体が連絡を取り合いながら外貨割当の獲得に努力することとしたのである。しかし、輸入自動車協会の会長職を担当し、輸入台数などで主導権を握っていた当社は、1957(昭和32)年ごろから同業者に主導権が移り、外貨割当が減少した。

第2節 メルセデス・ベンツの販売開始

1 ■ ウェスタン自動車の設立

GM社の外国配給部地方代表者、スティーブソン氏の考え方から、名古屋、大阪、福岡の三支店でGMが取り扱えなくなったことは、第3章で述べたとおりである。その対策として三和自動車から、パッカートの関西地区の販売権を譲り受けることとなった。

戦前からパッカートを輸入していた同社とは深い縁があった。三和自動車は輸入が不可能となった戦時中、三菱重工業が生産した自動車売ることになり、その際に全株式を三菱重工業に売却していた。戦後、再びパッカートを輸入販売するためには、全株式を買い戻す必要があったが、買い戻す資金がなかったため、当社が全額を支援したのである。かくして三和自動車は再びパッカートの輸入販売権を得たが、東京の溜池にショールームとサービス工場があるのみで、西日本の販売拠点は皆無だった。

そこで当社は三和自動車と相談し、東日本での販売を三和自動車が、西日本での販売を新たに設立する当社の子会社が担当することを決めた。このような経緯を経て、1950(昭和25)年12月16日、大阪にウェスタン自動車株式会社を設立したのである。資本金は200万円で、社名

メーカー	年度				
	昭.23	24	25	26	
米	フォード	98	159	424	333
	G M	7	455	687	583
	クライスラー	21	176	173	204
	ウィリス		27	143	84
	スチュードベーカー		13	107	50
	ナッシュ			33	68
	パッカート			16	35
英	カイザー			10	10
	ヘンリーJ			45	45
	クロスレー		10	80	22
	オースチン		112	146	65
	ヒルマン			53	26
仏	モーリス			58	
	ウーズレー			2	
	スタンダード			30	48
伊	ルノー			99	66
	フィアット		24	66	527
	計	126	976	2141	1646

OAS関係の自動車の輸入実績表(台数)



1951(昭和26)年、大阪のウェスタン自動車(後のウェスタンコーポレーション)営業所前。当時ウェスタン自動車では、パッカート(米国製)の販売を行っていた



大阪で開催されたパッカート展示会

は西日本に由来した。

1951（昭和26）年6月27日には、ウエスタン自動車の大坂本社に初めてパッカードが入荷し、大阪の歌島橋と名古屋に1台ずつ配車して販売を開始した。

2 ■ ウエスタン自動車、メルセデス・ベンツの日本販売権獲得

しかし、ウエスタン自動車は間もなく、新たな取扱車種を探す必要に迫られた。パッカードの経営悪化と生産ライン減少により、十分な商品量を確保することが難しくなったのである。

次郎社長が目にしたのが、メルセデス・ベンツである。戦前には当社のサービス技術が高く評価され、メルセデス・ベンツの指定工場となっていた時期がある。次郎社長はその優位性を知っていたことから販売権の獲得活動を開始したところ、1952（昭和27）年5月、ダイムラー・ベンツ社より販売権を獲得することができた。

ウエスタン自動車が授権会社となり、戦前から西ドイツとの貿易実績があった不二商事株式会社（現・三菱商事株式会社）を経由して、メルセデス・ベンツを輸入することとなったのである。6月28日に170V、170S、220、300各1台を発注したのを皮切りに、順次、発注台数を増やした。

第3節 | フォルクスワーゲンの販売開始

1 ■ フォルクスワーゲンの日本販売権獲得

第1節で記述した外貨割当以降、当社はGMを取り扱うだけでは会社経営が困難になることが予測された。長太郎会長は他社の車を販売することに断固反対の姿勢を示したが、次郎社長は欧州車の販売を検討し始めていた。1951（昭和26）年5月11日からは、当社に在籍していた外交官出身の重役、青木節一氏が、知人であり西ドイツ

のボンに赴任していた米国の外交官、ブレネンゲン氏を通じて、フォルクスワーゲン社への輸入打診を開始した。

他の自動車販売会社もフォルクスワーゲン社にアプローチする中、同社から最も信頼されていた日本の輸入元が不二商事だった。

しかし、フォルクスワーゲン社は、不二商事が小売り販売やアフターサービスを行うことに無理があると見ており、信頼でき、かつサービス工場を有する販売業者と提携することを求めている。

フォルクスワーゲン社のノルトホフ社長が来日した折に面談した結果、当社が不二商事の提携先として選ばれた。不二商事がインポーターとなり、当社が販売を担当することが大筋で固まったのである。しかし、当社がフォルクスワーゲンの取り扱いを開始するのに当たっては、GM社から許可を得る必要があった。許可を得るまでの暫定措置として、フォルクスワーゲン社の提案により販売会社を設立することと、GM社の許可が得られ次第、その会社を解散することに合意した。

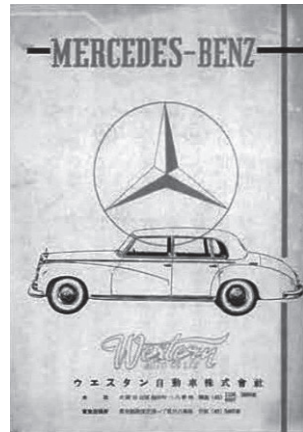
2 ■ 日独自動車の設立

1952（昭和27）年12月27日、不二商事と当社が共同で、暫定的な販売会社となる日独自動車株式会社を設立した。不二商事が同社に販売権を与え、同社が当社をサブディーラーとして指定する形で販売を開始することとなったのである。

第4節 | メルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲンの輸入総代理権獲得

1 ■ GM社の許可取得と総代理権獲得

この時代、当社はフォルクスワーゲンと、メルセデス・ベンツの日本総代理権獲得を目指したが、GM社の許可を得ることが最優先課題となった。そこで1953（昭和28）



1952年モデルのカタログ。本社は「大阪市北区梅田一八番地」と記載されている



1952（昭和27）年に初輸入されたメルセデス・ベンツ170V



フォルクスワーゲンの販売開始（ワーゲンビートル）



フォルクスワーゲン輸入第1号車



1953（昭和28）年、フォルクスワーゲンの初入荷



フォルクスワーゲンのスモールバスも取り扱った



ウエスタン自動車 芝浦本社

年1月に次郎社長は渡米し、GM社を訪ねた。そして輸出部門日本担当マネージャーのマクナップ氏と、国外部門の総責任者フィリップス氏から快諾を得たのである。

次郎はその足で西ドイツのフォルクスワーゲン社を訪ねて交渉した結果、当社が販売とアフターサービスを、不二商事がインポーターを担うことについて承諾を得た。

その後、さまざまな契約上の問題が浮上したが、一つずつ解消していき、1954(昭和29)年には当社がフォルクスワーゲンの全日本総代理権を得て、全国的に販売することとなったのである。

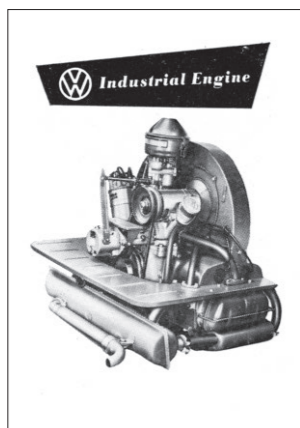
フォルクスワーゲン社を訪ねた次郎は、西ドイツのダイムラー・ベンツ社も訪ね、「梁瀬自動車に全面的に任せたい」と提案した。その結果、ダイムラー・ベンツ社全製品の日本総代理権が承認されたのである。契約書に記された日付は、1954(昭和29)年4月26日であった。

この契約に伴い、ウエスタン自動車は本社を大阪に置く必要がまったくなくなったことから、1954(昭和29)年6月、東京の芝浦に本社を移転した。

2 ■ フォルクスワーゲン社製 産業用エンジンの取扱開始

フォルクスワーゲン社とは、産業用エンジンの販売面でも関係を築いた。1957(昭和32)年、営業部内にあった業務課が、フォルクスワーゲン社が生産する産業用ガソリンエンジンの取り扱いを開始したのである。同年の販売台数は16台であり、集塵機、船舶、ミキサー、クラッシャーなどの動力源として利用された。

その後は年々、性能と汎用性の高さが認められて、採用する業界が広がり販売台数が増加した。前述の用途に加え、コンプレッサー、発電機、トラッククレーン動力、ウォーターポンプ、農業用スプレーヤー、冷凍車、バス用クーラー、航空機用グラウンドクーラー、パルプ材用チップパー、農業用コンバイン、航空機整備用プロアー、コンクリートカッターなどにも組み込まれるようになった。



フォルクスワーゲン産業用エンジン

防衛庁にジェット機の保守・保全関係機械の原動力として、まとめて納入したこともある。

3 ■ ウニモグの販売開始

ダイムラー・ベンツ社との関係も乗用車以外の分野にまで広がった。1959(昭和34)年5月から、同社の万能トラクター、ウニモグの販売を開始したのである。

ウニモグは1945(昭和20)年にダイムラー・ベンツ社が開発した、同社初の万能トラクターである。販売が開始されると大好評を博した。急坂の上り下りが得意なのはもちろんのこと、泥水の中でも林の中でも走れる素晴らしい性能を有していた。「スピードは乗用車並みであり、頑丈さはダンプトラック並みである」と形容された。

当社は販売開始に先立ち、後述する日本テレビジョンがスタジオを建設するために購入していた御殿山の急傾斜地を会場としてデモンストレーションを行い、諸官庁や多くのユーザーを招待して性能を見ていただいた。

最初の納品先は林野庁の札幌営林局(1台)と、帯広営林局(3台)である。その後はさまざまな作業機械を装備することができたため、農耕用、森林用、奥地開発用、除雪用、道路建設用、道路管理作業用、牽引運搬用など、多様な用途で活用されるようになった。

札幌近郊の重要な道路である中山峠の冬期開通を、初めて成功に導いたのもウニモグであった。従来は11月末～4月末までの降雪期は通行禁止となり、道民は大変な不便を強いられていた。そこで、西ドイツ・シュミット社の除雪機、スノーカッターなどを装備して雪との戦いに挑み、道民にとっては永年の夢だった冬期開通を成功させたのである。



1954(昭和29)年に試験輸入されたウニモグの展示試走会(東京・御殿山)



スノーカッターを装備したウニモグ

第5節 | プリンスの販売開始

1 ■ 販売の端緒

輸入車の販売は外貨割当によって非常に厳しく規制され、一般への自由な販売が許可されない時代が続いていた。しかし、国際的には変則的なことであり、いつまでも許されるものではないため、やがては貿易が自由化されて輸入が拡大する時代が訪れると考えていた。一方で万が一、そのような時代が来なかった場合に備えて、従業員と家族の生活を維持する方法を考える必要があった。こうした背景から国産車の販売も視野に入れることとしたのである。

当社が販売できる国産車を模索していた当時、戦前に世界有数の航空機メーカーだった富士精密工業株式会社（前身は中島飛行機株）が、プリンス自動車工業株式会社（前身は立川飛行機株）を吸収合併した。1957（昭和32）年4月に同社が発売したのがプリンス・スカイラインである。

同年、富士精密工業の社長を務めていた團伊能氏から、親しい間柄にあった当社の青木節一氏を通じて、プリンスの販売に関する相談があった。

当時は乗用車の生産台数が少ない中で需要が非常に大きく、車が配給されればすぐに売れる時代だった。当社には既存の国産車メーカーから優れた自動車の販売協力が要請されていたが、次郎社長はあえてプリンス・スカイラインを販売する道を選んだのである。

これには大きな理由があった。労なく売れる風潮が自社のセールスに蔓延すると、将来の輸入車販売力の増強や、販売の勉強にはならないと考えていた。

従って最新参であり、最も未知で売りにくい車を選ぶことが、セールスにとって勉強と訓練になると考えたのである。



プリンスの販売開始



青木節一氏（右）と次郎社長

2 ■ 東京、福岡、大阪での販売開始

このような経緯でプリンス・スカイラインの販売を開始することとなったが、当社従業員の自動車販売に対するノウハウは皆無に等しかった。なぜならば、戦後、当社は特別な外貨割当によって日本のユーザーに買い上げていただいたことはあるが、主な顧客は米国軍人・軍属、非日本人であり、売り手市場の立場にあったからである。

そこで流行し始めていた一週間にわたるセールスセミナーに社員を派遣するなど、セールスの技術と精神面の育成に努め、1957（昭和32）年6月にはプリンス自動車課を設けた。その後、同年7月1日に福岡支店と東京の本社で販売を開始し、1958（昭和33）年10月には大阪支店でも販売を開始したのである。

東京と並んで福岡支店でも同時期に販売を開始したのは、すでに富士精密工業の車を販売していたからである。1957（昭和32）年に福岡のプリンス自動車が経営不振となり、販売権を返上しようとしていた。その販売権を譲り受ける形で福岡ヤナセプリンス株式会社を設立し、同社がプリンスの専売を担当していたのである。

販売当時のプリンス・スカイラインはスタイルこそ斬新だったものの、品質はかなり低かった。デフの仕上げ不良、ボディに伝わる騒音、ドアやボンネット、リアトランクの建て付けなど、多くの問題があったのである。ドアが開かなかったり、ドアなどから雨漏りしたりするといった問題も生じた。そのたびにサービスカーでお客さまを訪ねて、説得することに多くの時間を費やしたほどである。

しかし、その後は当社が販売ノウハウを獲得する一方で、メーカーが顧客からのクレームを反省材料として改良に努めた結果、プリンス・スカイラインは大きな人気を集めて大成功となった。

なお、富士精密工業は1961（昭和36）年にプリンス自動車工業に社名変更した。そのプリンス自動車工業は1966（昭和41）年に日産自動車株式会社に吸収合併され、プ



芝浦で開催されたプリンス新型車発表展示会



福岡ヤナセプリンス(株)



福岡支店で開催されたプリンス・スカイウェイ展示会

プリンス・スカイラインは日産自動車の看板商品となった。しかし、当社と日産自動車とは販売条件面で折り合わず、1974(昭和49)年9月末日をもって販売を停止した。

第6節 | ボルボの販売開始

1 ■ ボルボとの出会い

1960(昭和35)年のある日、プリンス・スカイラインの紹介者であるとともに、日本スウェーデン協会の会長も務めていた團伊能氏が来社し、ボルボの販売が打診された。地味なスタイルではあったが、安全性と堅牢性に優れた中型車であった。

2 ■ 北欧自動車の設立と輸入販売権の返上

当社は引き受けることを決め、1960(昭和35)年10月1日に資本金125万円で北欧自動車株式会社を設立した。

販売の開始に当たってスウェーデンを訪れたところ、ボルボ社のエンゲロウ社長からは、以下のような依頼があった。

「ボルボは量販を好まない。本当にその良さを理解してくれる客に、一台一台丁寧に販売し、喜んで使ってもらいたい。従って初年度は数台から出発してほしい。そして、毎年漸増する方向に進んでもらいたい」。

この方針に基づいて、年間10台からスタートした。その後、地道に販売を続けた結果、顧客間での人気上昇し、販売も順調に伸びた。1971(昭和46)年2月には、販売会社の社名を北欧自動車からスカンジナビアンモーターズ株式会社に変更した。ところが、3年後にボルボの販売を断念することとなる。1974(昭和49)年、ボルボ社から大幅な拡販が要求された。しかし、当社は不可能かつ無謀と考え、この申し出を断り、他社に販売権を委譲したのである。

第7節 | 創立40周年と創業者 梁瀬長太郎の逝去

1 ■ 記念式典の挙行

1954(昭和29)年6月、創立40周年と、フォルクスワーゲン、メルセデス・ベンツ両車種の販売権獲得を祝うため、創立40周年記念式典を開催することとなった。6月5日には、長太郎夫妻の胸像が完成したため、除幕式を行った。翌6日には椿山荘に全従業員と家族を招いて祝賀パーティーを開いた。まず、物故者の霊に対して黙祷を捧げた後、永年勤続者を表彰した。

2 ■ 大阪支店、新社屋移転

大阪でもフォルクスワーゲンとメルセデス・ベンツの販売を開始することとなったが、戦前から大阪支店があった梅田桜橋の交差点は、販売に適した場所ではなくなっていた。店舗前の歩道が広く、通勤者などの歩行者が多かったため、自動車の出し入れが事実上不可能となっていたのである。そのため社屋を移転することとした。

サービス工場があった歌島橋に、新たなショールームとオフィスを設ける工事を急ぎ、1954(昭和29)年7月17日、新たな大阪支店がオープンしたのである。同日には、大阪では初となるフォルクスワーゲンの展示会を開催した。なお、桜橋の旧支店は東海銀行に売却した。

3 ■ 梁瀬長太郎の逝去

40周年を祝った2年後の1956(昭和31)年に、当社の社員らは深い悲しみに包まれることとなった。創業者、梁瀬長太郎が逝去したのである。

1955(昭和30)年から急激に身体の不調を訴えるようになった長太郎は、群馬県伊香保の旅館で養生した。同年の秋風が立ったころには、本人の要望で麴町の家に戻っ



ボルボ販売開始



北欧自動車本社とボルボ



梁瀬長太郎翁胸像除幕式



1954(昭和29)年に完成した大阪支店



大阪支店のシンボルだったスパイラルランプのある新工場は1961(昭和36)年に完成



長太郎会長と次郎社長

た。しかし、長距離の移動がたたったのか、12月に入ると床から自力で起き上がることもさへ困難な体調となった。

主治医の見立ては食道ガンであり、手術するか、苦痛を与えずに一日でも長く生きられるよう努力すべきかを選択することが求められた。次郎社長は姉妹とも相談した結果、苦しい思いをさせない方がいいと考え、後者を選択したのである。

その後、病状は一進一退した。5月には回復したかのように見えたため、5月25日の株主総会に出席した。しかし、帰宅後に「くたびれた」との一言を残して、床に就いた。6月5日～6日ごろからは昏睡状態が続き、6月11日午前1時、まったく痛みのないまま、眠るように大往生したのである。享年76であった。

6月11日から13日まで通夜を、14日には芝浦工場のサービス工場内に祭壇を設けて葬儀を執り行った。同日同時刻に各支店営業所でも、会長の写真を飾って告別式を行った。

葬儀終了後、会長の亡きがらは霊柩車に安置され、火葬場に向かった。その際、芝浦工場と本社の全員はもとより、芝浦一丁目町会の方々、芝浦工場とつきあいのあった商店の方々などが見送ってくださった。当時、芝浦工場の前を走っていた都電も、一時、運行を止めてくれた。

弔辞でも語られたことだが、梁瀬長太郎会長は自社の繁栄のみを願うことなく、東京商工会議所評議員をはじめ、日本機械輸入協会・輸入自動車協会・日本自動車会議所などの役員や会長を務め、業界の発展に貢献してきた。死去に際しては、長い間、日本自動車修理加工業組合の理事長を務めていた関係から正六位勲五等などが授与されたほどである。長太郎の逝去は、日本の自動車業界にとっても、大きな一つの区切りだったのである。

4 ■ 拠点網の整備

創立40周年を迎えた当時は、拠点網の整備にも力を入れた。筆頭が福岡支店である。1956(昭和31)年2月に

従来の土地を売却して、平尾新川町に約350坪の土地を買収し、翌年1月に福岡支店ビルを新築した。また、隣地にサービス工場も建てた。

この時代も営業の主要業務が進駐軍を対象としたHDOだったことから、基地関係の拠点を多く設けた。1957(昭和32)年8月1日、米軍の航空基地があった青森県の三沢に連絡所を開設した。1958(昭和33)年4月5日には、大阪支店が所轄する形で岩国出張所も開設した。同年6月1日に福岡支店佐賀営業所、9月8日に岡山営業所、1959(昭和34)年12月10日に本社が管轄する横田営業所を開設、1960(昭和35)年10月28日に札幌出張所を新築・移転した。

このような過程を経て、1960(昭和35)年までに国内17拠点から成る当社ネットワークの基礎を構築したのである。



福岡支店



梁瀬長太郎会長社葬



日本橋ヤナセストアー前を通る霊柩車



ヤナセネットワーク

第8節 | 事業の多角化

1 ■ 日本テレビジョンの設立

当社が創立40周年を迎えようとしていた1950年代前半は、新しい事業にも果敢に挑戦した時代でもあった。その代表例が放送分野への進出である。

きっかけは1951（昭和26）年に米国を訪ねた次郎社長が、ロサンゼルス市の街地を見て、住宅の屋根にテレビアンテナが林立していることに驚いたことである。いつかは日本でもテレビが発達・発展し、多くの家庭で楽しむ時代が来ることを予感した。また、テレビジョン産業も自動車産業に匹敵する産業になると考え、1952（昭和27）年10月8日に日本テレビジョン株式会社を設立した。

当時の当社はすでにマスメディアの活用を試行していた。同年4月、「ヤナセアワー」というラジオ番組を、日本文化放送協会（現・文化放送）でスタートさせていたのである。毎週水曜日の午後8時から始まる1時間の番組であった。歌とおしゃべりで構成されており、当時の宣伝課長が録音と編集を担当した。

テレビの分野にも進出すべく業務を開始した日本テレビジョンは、事務所を芝浦工場の倉庫に置いた。しかし、制作を本格的に開始するまでには相当の月日がかかると思われたことから、テレビ用コマーシャルフィルムや、アニメーションフィルムを制作し始めた。

その後、スタジオを建設することとなったが、1953（昭和28）年に朝鮮動乱が終結すると日本経済は不況となる。当時の日銀総裁は不要不急の設備投資禁止という方針のもと、金融引き締め策を推進し始めた。これによって銀行からの融資が受けられなくなったため、スタジオ建設をあきらめたのであった。

資金不足でアニメーターが動画を描く鉛筆も、紙もセルロイドも満足に買えない中、1953（昭和28）年の暮れに戦後の日本で第一号となる総天然色長編アニメーション『みつばちマーヤの冒険』全一卷を制作した。



1952（昭和27）年4月にスタートしたラジオ番組「ヤナセアワー」の収録風景（三越劇場）



1959（昭和34）年、TBSテレビで放送されていた番組「ヤナセアワー」。「日本で初めての自動車と音楽と歌とショー」であった。車はメルセデス・ベンツ190SL



建設中の東京タワーとメルセデス・ベンツ

この作品が各方面で好評となり、東南アジアの映画コンクールの日本代表作品に選ばれた。以降は日本テレビジョンの名が知られるようになり、次第に商談が活発化したのである。

この年の8月、民間テレビ放送第1号の日本テレビ放送網株式会社が放映を開始すると、コマーシャルフィルムの制作依頼が激増した。精工舎、森永、カルピス、サントリー、明治製菓といった大企業からの受注も入り始めた。高浜の事務所裏に2階建てのスタジオ兼動画室を急ぎ建設し、100人以上の作画、トレーサー、カメラマンを増員してコマーシャルフィルムを作り続けた。松下電器の「明るいナショナル」、サントリーの「アングルトリス」など、高い評価を受けた作品も多く輩出した。その結果、1957（昭和32）年に初めて黒字となり、ようやく経営が安定したのである。

1963（昭和38）年には映画部も設け、小島功氏の『仙人部落』、フジテレビの『鉄人28号』、TBSの『エイトマン』、長谷川町子氏の『サザエさん』など、多くの名作を世に送り出した。

1969（昭和44）年2月には、株式会社ティ・シー・ジェーに改称し、現在に至る。これまでに数々のCM作品が世界中のコンクールで受賞していることや、今では多くの同社出身者が日本中のテレビコマーシャル、アニメフィルム業界で活躍していることも書き添えておく。

2 ■ ヤナセモーターの建設

1959（昭和34）年ごろ、次郎社長は、やがて日本のモータリゼーションが大きく前進し、自動車と住宅が切っても切れない関係になると考え、ガレージ付きアパートの建設を構想した。低廉なアパートを造り、1階をガレージに、その上を住居とすれば、帰宅後、すぐに車がしまえて便利だと考え、「ヤナセモーター」の名で建設することを決めたのである。

建設地は1938（昭和13）年に550坪と800坪の土地を7



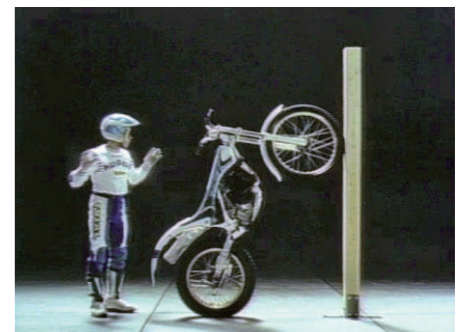
CM（カルピス）



CM（明るいナショナル）



CM（アングルトリス）



CM（アロンアルファ）



ヤナセモーターパート

万円で購入していた、東京都目黒区清水町の宅地を活用することとした。1959（昭和34）年末に第1号の「ヤナセモーターパート」が完成し、次郎社長の記憶によると、月額25,000円で貸し出しを開始した。その後、全国各地に建てることも計画したが、第1号が直ちには満室とならず、値下げした結果、やっと満室になるありさまだった。

この「モーターパート」事業については、多くの役員が第1号の建設費用をすべて償却してから、次を建てるという考えだったため、第2号を建てる土地探しさえできず、計画は停止した。現在は数多い駐車場付きマンションの先駆けではあったが、時代を先取りし過ぎたのである。

第9節 | 1950年代の商事事業

1 ■ 日本橋ヤナセストアの開設

顧客の利便性を考えると、自動車のディーラーは本社と、ショールーム、パーツ倉庫、整備工場を同一の場所に集めた方がよい。しかし、日本橋の本社は、それが困難な状況にあることから、新しい構想に基づいて活用することとなった。

主に梁瀬商事が使用することを決め、駐留軍家族や、外人登録者、大公使関係の外交特権者を対象として、高級家庭用化学・機械用品などを米貨で小売りするストアを開設することとしたのである。直ちに通産省から許可を得て、1950（昭和25）年2月にヤナセストアを開店した。

1階でデュボンの家庭用ペイントと、GEの冷蔵庫フリジディア、ウエスティングハウスの冷蔵庫、電気洗濯機、ディッシュウォッシャー、ラジオ、テレビ、電気マットなどの家庭用電機製品を、2階で米国製のネクタイ、シャツなどのファッション用品を販売した。ちなみに当時は、欧州のファッション製品の輸入が許可されていなかった。

取扱品のうち、デュボンの家庭用ペイントは、輸入業

務を行っていたアメリカン・トレーディング社とデュポン社から、販売を強く要求されたために取り扱いを開始したものであった。

1952（昭和27）年1月には、一般日本人にも開放し、よりにぎわいを見せるようになった。

2 ■ 米国ウエスティングハウス社製の各種家電製品の販売権取得

ヤナセストアの開設とともに、取り扱いが始まったのがウエスティングハウス社製品である。輸入代理権を外国商社のゲッツ・ブラザーズが有していたが、1955（昭和30）年、米軍立川エアベースの高級将校住宅向けに300台の大型電気冷蔵庫を納入する権利を入札で落札した。そして、15万ドルの信用状をニューヨークのウエスティングハウス・エレクトリック・インターナショナル本社に開設することとなった。これが大きな実績となって信頼を得られ、1957（昭和32）年9月、同社と梁瀬商事との間で、家電、空調機器全般にわたる総代理権契約を締結したのである。

3 ■ 英国アラジン社製オイルヒーター、オイルランプなどの日本総代理権獲得

国民の生活水準がやっと向上し始めた1952（昭和27）年～1958（昭和33）年ごろ、アメリカの影響を受けるとともに、電化ブームが生じて消費が活発化した。最も変化したものの一つが前述の冷蔵庫だが、暖房もまた、従来の火鉢やコタツに代わり、ガス・電気ストーブが普及し始めた。

当時は石油ストーブも姿を見せ始めていたが、国産のストーブは扱いが難しいばかりか、においが強く、安全性も低かった。そこで梁瀬商事は、英国アラジン社の前身であるインバー・リサーチ社のオイルヒーター、「ブルーフレーム」に着目した。サンプルを1台取り寄せた



ウエスティングハウス社製家電製品



ヤナセストアの店内



アラジン「ブルーフレーム」



アラジン・オイルランプ

ところ、カタログで見たときよりも親しみやすく、点火すると青くて透明な炎が音もなく静かに燃え、石油のにおいも煙もまったくなかった。取り扱うことを決め、1957(昭和32)年12月に来社したインバー・リサーチ社の輸出部長との間で、日本総代理権契約を締結した。

都内はもとより関西にも出荷して販売を開始したところ、またたく間に売り切れ、注文も殺到した。また、『暮らしの手帖』誌で取り上げられ、いろいろな角度からのテストを受けた結果、他の国産ストーブよりも圧倒的な好成績を挙げたため、一躍有名になった。

その後、対震自動消火装置が求められるようになり、一時は国産化を目指して数社のパートナー企業と生産会社を設立した。しかし、1974(昭和49)年に国内パートナー企業が経営危機に陥り、商権が他社に委譲されることとなった。かくして約17年にわたるこの事業から撤退したのである。

4 ■ 塗床材デックス・オ・テックスの日本代理店となる



デックス・オ・テックス

1954(昭和29)年には、米国クロスフィールド・プロダクツ社が生産する、合成ゴムラテックスを使用した床材、デックス・オ・テックスの日本代理店となった。従来にならぬ画期的な船舶の甲板舗装材で、造船ブームと相まって大きな需要を生み出した。また、体育館、プラットホームなどでも使用され、好評を博した。

1959(昭和34)年12月には東京の深川に工場を設け、国産化も果たしている。海外へも輸出し、韓国の体育館や、ラオスのダム建物屋上防水工事などで採用された。

5 ■ 国産メーカーの製品取扱開始

梁瀬商事は、国産メーカーの製品も取り扱うようになった。

1957(昭和32)年には、大阪金属工業(現・ダイキン工

業株式会社)の代理店となり、ダイキン冷暖房機の販売を開始した。1958(昭和33)年には三菱電機株式会社と代理店契約を締結し、冷暖房機器の販売や設備施工を手掛けるようになった。また、エレベーターの取り扱いを開始するとともに、設備工事も行うようになった。



ダイキン工業社製エアコンディショナー

COLUMN ●コラム②

軽自動車『フライング・フェザー』の販売

当社は、1958(昭和33)年に発売された軽自動車『スバル360』に先立つこと3年、その先駆ともいえる軽自動車を扱ったことがある。

外貨割当が次第に減少する中、継続的に販売できる自動車を探していた1955(昭和30)年、日産自動車の片山豊氏から、フライング・フェザー(飛ぶ羽)と命名された車を紹介された。住江製作所が製作した2ドア・2人乗りで、車体のリアにV型2気筒の350ccエンジンを搭載していた。

日本の国民車に育てたいと考えていた片山氏からテスト研究を要請されたため、鎌倉在住の社員が通勤に使いながら、耐久性や登坂力など、あらゆる面



フライング・フェザー (F/F)

で調査を行った。その後、当社は40台ほど生産されたうちの30台を販売した。しかし、間もなく経営上の問題から住江製作所が生産を中止したため、1年足らずで市場から姿を消した。

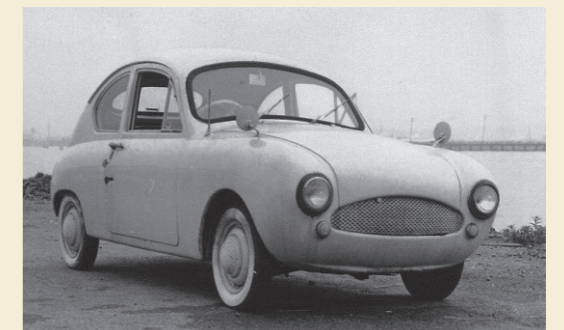
COLUMN ●コラム③

幻の軽自動車『ヤナセ YX360』の試作開発

多くのメーカーが軽自動車の開発に着手した時代、フライング・フェザーから刺激を受けた当社も、軽自動車を開発したことがある。1955(昭和30)年4月に開発を開始した『ヤナセ YX360』である。Yはヤナセを、Xは試作車を、360は排気量を意味した。

エンジンはライラックというオートバイに搭載されていた空冷水平対向2気筒を流用し、駆動方式は当時、先駆的だった前輪駆動とした。

1956(昭和31)年の春に完成した後、品川周辺を試走したほか、相模湖や箱根までの長駆実走テストを敢行した。エンジンパワーに比してボディが重い



ヤナセ YX360

という欠点はあったが、ノントラブルだったといわれている。しかし、諸般の事情により市販化は果たせず、1台を製作したのみで開発計画にピリオドを打った。

1960-1969

第5章 ● 高度経済成長期の発展

1960（昭和35）、政府は「所得倍増計画」を掲げるなど、日本の経済成長率は平均10%前後という驚異的な成長期に入っていた。

当社は、借地だった芝浦工場の土地を買収して、新社屋を建設した。1963（昭和38）年1月、新社屋落成記念式典と併せて、創立50周年記念行事を行った。同時に同年2月1日から、株式会社梁瀬に社名変更して、組織体制を強化することをアピールした。

1964（昭和39）年には外貨割当制度が廃止されることから、外車輸入台数が急増すると予測し、新車整備拠点の小牧デポー、横浜デポーを相次いで建設した。また、販売促進に不可欠なオートローンも準備して、貿易自由化時代に向けて万全の態勢を整えた。

1960-1969

第5章 | 高度経済成長期の発展

第1節 | 特殊総合商社としての再出発

1 ■ 梁瀬自動車と梁瀬商事が合併し、
「株式会社梁瀬」誕生

1962（昭和37）年9月27日、当社と梁瀬商事の取締役会において両社の合併を決議し、10月1日に合併契約書への調印を行った。その後、10月24日の臨時株主総会で正式に合併が了承された。

合併の背景として挙げられるのが、さまざまな商品の輸入が次々と自由化されるようになったことである。これを機に両社が合併することで合理化を図るとともに体質を強化し、総合的な輸入商社となって飛躍・発展していくことを目的とした。

合併の形態は当社が梁瀬商事を吸収合併する形とした。こうして当社は1963（昭和38）年2月1日、株式会社梁瀬となったのである。

組織は貿易自由化に臨む当社の姿勢を明確に打ち出した体制とした。意思決定を迅速に行うため事業部制を採用、翌年の機構改革では職種別から車種別組織に移行した。これにより自動車事業部、機械事業部、商事事業部、製造事業部という4事業体制となった。この新体制により総合貿易商社、梁瀬は、新たな時代へと舵を切ったのである。

2 ■ 資本金、3億2,000万円に増資

来るべき貿易自由化に対応するために当社は梁瀬商事と合併したが、自己資本の充実も課題となっていた。そ

のため、1963（昭和38）年5月17日に開催した取締役会において、資本金を1億6,000万円から3億2,000万円へと倍額増資することを決議した。

新たに発行する株式は320万株で、そのうち160万株を2対1の割合で株主割当とした。残りの160万株については、当社としては初となる公募方式を採用することとし、1株140円で公募した結果、9月1日、当社の新資本金は3億2,000万円、発行済株式総数は640万株となったのである。総株主数も増え、従来の約2倍に相当する728名となった。

第2節 | 自動車事業の基盤整備

1 ■ 本社および芝浦工場敷地の購入

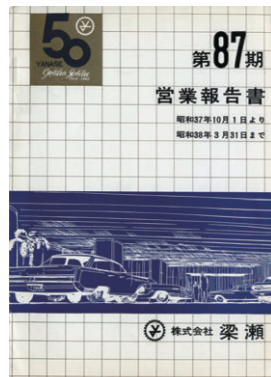
芝浦工場などがある土地は、長太郎会長の個人名義で借地契約を結んでおり、契約期間は1919（大正8）年3月28日から満40年であった。そのため、1959（昭和34）年3月27日に借地期限満了日を迎えるようとしていた。借地期限の満了後に、地主から土地明け渡しなどを通告される恐れがあったことから、その対策も必要となっていた。というのも当社にとって芝浦は、土地の明け渡しに応じられない重要拠点になっていたからである。

このような経緯で、当社では何としてでも借地契約が切れる前に、芝浦の土地を購入する必要性が生じていたのである。

また、過去に土地の転貸で不利益を被った経験があったため、借地契約書の名義を変更し、転貸状態を解消する必要があった。これについては1950（昭和25）年11月20日、当時の土地所有者である中野興業株式会社の代表者が交代した際、当社代表取締役社長との契約に変更してもらうことで事なきを得た。その後、借地すべての買い上げを交渉し続けた結果、1958（昭和33）年9月に8,374万円で売買契約が成立したのである。



「株式会社梁瀬」の看板



第86期営業報告書の社名は梁瀬自動車(株)、第87期の社名は(株)梁瀬

2 ■ 本社社屋の建築

晴れて芝浦の土地が当社の所有となった後、創立50周年の記念事業として、芝浦に新たな本社社屋を建設することとなった。芝浦にはショールームすらなかったため、全面改築することを決めたのである。

新たな本社の建築には約10億円の費用が必要となった。しかし、日本勧業銀行芝支店から、移転を考えていた高浜工場の土地が値上がりし、売却できるようになるまで返済を待つという特別の条件で融資を受けられることとなった。その高浜工場の一部は、次郎社長がソニー株式会社の井深大社長にお願いし、同社の工場として買い上げてもらった。また、日本橋の旧社屋も売却し、建築資金を確保することができたのである。

本社建築と関連して、1960（昭和35）年12月に芝浦工場の改築を開始した。1961（昭和36）年6月の地鎮祭を経て着工し、7月には旧本社事務所の取り壊しを開始した。一方で、前年末から鉱油部の建物を解体した跡に建築していた厚生施設が竣工した。この厚生施設は1階を塗装場とスチームクリーニング場に、2階を芝浦工場現場員更衣室、洗面所、風呂に、3階をサービス部門の食堂にした。

1962（昭和37）年7月に第一期工事が終了した。港区芝浦1丁目6番38号の本館は敷地5,549坪、建坪8,295坪、地下1階地上4階の鉄筋コンクリート造という規模であっ



本社社屋完成予想図

た。本館の南側には2階建ての建物を建設し、サービス工場とした。この建物の屋上を駐車場とするとともに、2階と屋上に車を上げるためのランプを工場の側面に設けた。

竣工後、正門ロビーの中央には、若手社員の発案により社員一同から贈られた長太郎会長の胸像レリーフをはめ込んだ。このレリーフは社員らの愛社精神を物語るのであった。有意義な記念品を寄贈しようと考えた社員らによって設置された記念物寄贈発起人会が、1口100円の寄付を社内で募った結果、90万円も集まり、胸像レリーフが制作されたのである。

この年は長太郎会長の七回忌に当たっていたことから、7月18日に胸像レリーフの除幕式を執り行った。その後、本館4階の食堂と重役室で、長太郎会長をしのぶカクテルパーティーを実施した。

3 ■ 新社屋落成式の挙行

1963（昭和38）年、長太郎会長が自動車の取り扱いを始めて50年目を機に、新社屋、梁瀬ビルの落成記念行事と50周年記念行事を併せて行うこととなった。

記念行事の第一弾として、同年1月25日、梁瀬ビルの落成式を同ビル4階の食堂で執り行った。会社関係者のほか、社屋建設に従事した建築会社や建築事務所の代表が列席し、落成修祓式を行った。その後、建設功労者に感謝状と記念品を贈呈した。また、日本勧業銀行から贈られた寄贈樹の奉植式も行った。寄贈されたのは長太郎会長がとても好んでいた榎であった。

同日の午後からは報道関係者を招いて、2階と3階の駐車場で初入荷したフォルクスワーゲン1500の発表会を行った。

余談だが芝浦新社屋は1965（昭和40）年5月に、植木等主演の東宝映画『日本一のゴマすり男』のロケ地となった。



現在も本社受付に飾られている長太郎会長胸像レリーフ



長太郎会長胸像レリーフ除幕式



新社屋落成式



フォルクスワーゲン1500発表会

4 ■ 創立50周年・新社屋落成記念式典の開催



創立50周年・新社屋落成記念式典

1963(昭和38)年1月26日、芝浦本社1階のショールームで記念式典を開催した。長太郎会長の胸像レリーフを背景として、アンスリウムを飾った1926年モデルのビュイックが、来賓をお出迎えした。

記念式典には、高松宮殿下、同妃殿下、三笠宮殿下、同妃殿下、東龍太郎東京都知事をはじめ、関係深い各国の政府関係者、外国自動車メーカーや商社取扱品メーカーの代表者、財界、報道関係、業界関係など約100名を招待した。

約1時間にわたる式典に続き、ショールーム内に設けた会場で豪華なレセプションを開催した。高松宮殿下より乾杯のご発声を賜るという荣誉あるレセプションとなった。

午後には祝賀カクテルパーティーも開催している。各界の名士など、約1,500名の来場者に会話やジャズバンドの演奏などを楽しんでいただいた。

また、10年間にわたりフォルクスワーゲンに乗り続けている方々38名を全国から招待し、表彰状のほか、金メダルと銀のキーバッジを贈呈した。

このほか新社屋内には、会社の歴史を物語る資料展示室や、取扱商品の陳列スペースを設置し、係員が説明に当たった。

当社と関係会社の下請業者、出入り業者など、約300名を対象としたカクテルパーティーも開催した。これは日ごろの協力に感謝の意を表すための企画であった。

翌27日は東京関係の社員とその家族、旧社員、物故社員のご遺族などを対象とした社員祝賀式典と慰労会を開催した。祝賀式典では、永年勤続者表彰や、社員代表による長太郎会長の胸像レリーフ目録贈呈式、次郎社長への記念品・花束贈呈などを執り行った。慰労会では、模擬店や福引き、コロンビアトップ・ライトの漫談、森山加代子氏らの芸能人による歌、社員の隠し芸大会などを楽しんだ。



資料展示室をご覧になる高松宮殿下と同妃殿下



三笠宮殿下と同妃殿下

なお、大阪支店では3月17日に、福岡支店では3月21日に、名古屋支店では3月24日に、仙台出張所は4月2日に、三沢営業所は4月3日に、札幌出張所は4月4日に、それぞれ社員や家族が参加のもと祝賀会を行った。

5 ■ オリンピック記念「メルセデス・ベンツ・スペシャルショウ」の開催

1964(昭和39)年10月10日に開催された東京オリンピックを記念し、ウエスタン自動車は同年10月11日～18日まで、「メルセデス・ベンツ・スペシャルショウ」を開催した。会場となったのはウエスタン自動車と当社のショールーム、特設会場の3カ所であった。

ダイムラー・ベンツ社は、ダイムラー・ベンツ博物館が所蔵し、門外不出としていた世界最初のガソリンエンジン自動車、1886年製ベンツ三輪車と、数々のスピード記録を樹立した6気筒6,800ccのスポーツカー、1927年モデル・メルセデス・ベンツ680Sを、特別に日本に運び込んで展示してくれた。また、同社が発表したばかりのメルセデス・ベンツ600プルマンも日本で初めて公開された。

来賓としてダイムラー・ベンツ社の首脳部や、フランキー堺氏、三橋達也氏、鳳八千代氏といったスター、ドイツやフランスのオリンピック選手が姿を見せる豪華なショーとなり、期間中に約2万5,000名が来場した。戦後、当社グループで挙行了した単独単一車種のショーでは最大規模となり、多大な成果を得ることができた。

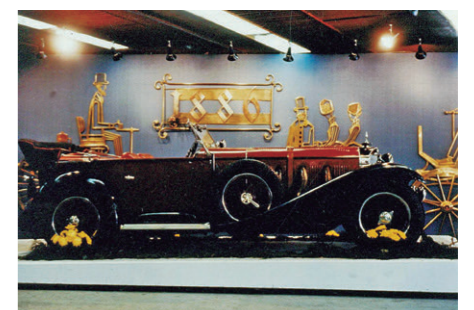
また、時代が若干前後するが、1961(昭和36)年3月23日には、東京の赤坂プリンスホテルにおいて、戦後初めての大規模な自動車ショー、「ヤナセ・オートラマ」を開催している。当時、取り扱っていた代表的な車種や、フォルクスワーゲン産機エンジンなどを展示した。梁瀬商事も英国製オイルヒーターのブルーフレームや、ウエスティングハウス社製テレビなどを出品し、当社グループが扱う商品の幅広さをアピールした。当日の来場者は約4,000人で、高松宮殿下をはじめとする大勢の有名人も



仙台出張所で開催された祝賀会



東京オリンピック記念「メルセデス・ベンツ・スペシャルショウ」(東京芝浦)



メルセデス・ベンツ680S



「ヤナセ・オートラマ」の名の下に、全国で展示会が催された。当時このようなショーは珍しかった。写真は名古屋支店が一宮体育館で行ったもの



『ジョッキー街へ行く』の生中継風景(司会是小島正雄氏)

来場された。

ちなみに午前10時から午後2時までは一般のお客さまを対象としたため、単に見学に来た人が多かった。招待客を対象とした午後3時以降は、商品を落札したい方々であふれた。午後8時からはフジテレビの『ジョッキー街へ行く』という番組で全国に生中継放送され、当社の名声を高める面でも一役を担うショーとなった。

6 ■ 名古屋支店小牧デポの竣工

1964(昭和39)年に外貨割当が廃止となり、乗用車の輸入は実質的に自由化された。完全に自由化されたのは1965(昭和40)年10月である。これによって当社は輸入台数が急増すると予測し、先手を打って大規模な新車整備工場、すなわちデポの整備拡充に努めた。

その一つが1964(昭和39)年11月11日に竣工した小牧デポである。西日本のサービス・配車および部品センターとして機能するよう、将来、小牧インターチェンジと名古屋の中心部とを結ぶ環状2号線の建設予定地付近(名古屋市北区楠町)に、総工費1億5,000万円をかけて建設したものである。総敷地面積は1万800㎡、建築総面積は2,536㎡に及んだ。建物は鉄骨造平屋建てで、分解作業場、検車場、新車整備場、洗車場などの新車整備工場(1,297㎡)、部品倉庫(500㎡)、事務所(739㎡)などを設けた。

また、西ドイツ製の熱風循環式塗装吹付・焼付装置などの最新設備を整え、板金や塗装作業も行えるようにした。

従来は東京で整備した後に名古屋や大阪に車を送っていたが、小牧デポの完成後は名古屋港で車を荷下ろしした後に小牧デポで整備し、名神高速を利用して配送ができるようになったため、西日本の各地への配車時間を短縮することができた。



小牧デポ(現在の楠支店)



小牧デポ完成



小牧デポ完成披露オートショウ

7 ■ 横浜デポの竣工

一方、芝浦工場には、毎月、数百台の新車とパーツが入荷するようになり、非常に手狭となっていた。そのため横浜市港北区折本町の土地、約5,000坪を購入した後、1964(昭和39)年7月20日の地鎮祭を経て、1965(昭和40)年2月21日に横浜デポを完成させた。

建設地は第三京浜道路港北インターチェンジの正面に位置したため、横浜港で荷下ろしした車を搬入するのにも、整備が完了した車を全国ネットワークに配送するのにも都合のいい場所であった。

建築面積は5,577㎡で、総建築面積は6,045㎡に及んだ。建物は鉄骨造平屋建て、一部2階建てで、パーツ事務所(937㎡)、パーツ倉庫(2,517㎡)、新車整備工場(1,676㎡)、その他の施設(915㎡)などを設けた。

この新車整備工場には自動車メーカーの組立ラインと同等の整備ラインを設けた。ラインに入った車を最新型の各種機器によって整備・調整した後、走行安全性も確認できるようにしたのである。その結果、最大で1日30台のフォルクスワーゲンを整備する能力を確保することができた。

横浜デポにも小牧デポと同様に板金と塗装の作業場を設けた。塗装作業場には日本では唯一の西ドイツ・ヒルデブランド社製高性能熱風乾燥炉を備え、オリジナルの塗装と同一の仕上げを施せるようにした。

パーツ倉庫は海外自動車メーカーの部品管理方式に沿った合理的なものとし、数億円にのぼるパーツを常時保管できるようにした。また、パーツ事務所の2階にトレーニングルームを設け、全国各店のパーツ担当者を対象とした講習会をいつでも実施できるようにした。

8 ■ アウディ全車種の日本総代理店となる

1967(昭和42)年7月、西ドイツのアウトウニオン社製アウディの販売権を取得した。この背景には、フォルク



横浜デポ周辺(手前の大きな工場は製造事業部小机工場)



1966(昭和41)年、台風4号で鶴見川が決壊し孤立した横浜デポ。車両は第三京浜や高台に避難した



アウディ販売開始(提供: ㈱カーグラフィック)



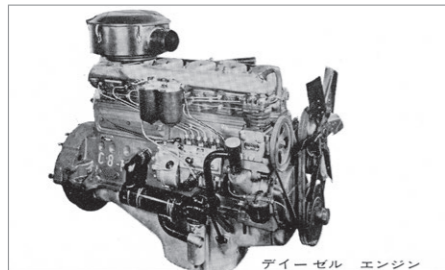
フォルクスワーゲン社の1モデルとなったアウディ

スワーゲン社がアウトユニオン社を傘下に収めたことにより、アウディがフォルクスワーゲン社の1モデルとなったため、フォルクスワーゲン社から当社に、アウディの輸入販売が要請されたのである。その後、それまで輸入販売を担当していた日本自動車と話し合いを続けた結果、1968年モデルから当社もアウディをフォルクスワーゲンのラインアップと位置付けた上で販売を開始することとなったのである。

社内体制としては、VW事業部にアウト・ユニオン部を新設し、フォルクスワーゲン関係のサービス・パーツ部門の協力を得て、本社および横浜・名古屋・大阪・福岡の各支店で販売を開始した。

第3節 | 関連事業の基盤整備

1 ■ ダイムラー・ベンツ社製 ディーゼルエンジンの販売権獲得



ダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジン

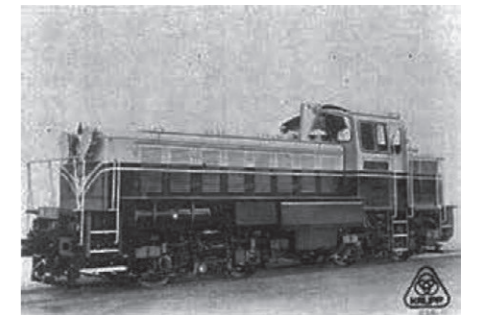
この時代に注目を集め始めたのが、ディーゼルエンジンである。馬力や燃費こそガソリンエンジンに勝ったが、構造上、エンジンが大きいという欠点があった。しかし、徐々に小型化が進み、ダイムラー・ベンツ社が乗用車用を初めて実用化したことで脚光を浴びるようになった。そして自動車はもちろん、産業用、船舶用などとして活用されるようになったのである。同社製のエンジンはディーゼルエンジン全体の中では小型軽量高速型であり、燃料や潤滑油消費面で経済性に優れていた。かつ5,000時間以上の無解放運転が可能であるなど、優秀な特性を有していた。

1960（昭和35）年ごろ、当社と浦賀玉島ディーゼル工業株式会社が、ダイムラー・ベンツ社のディーゼルエンジンを日本で製造することについて、日本化薬株式会社の社長から提案を受けた。契約寸前にまで漕ぎ着けたものの、浦賀玉島ディーゼル工業の事情により中止となった経緯がある。

一方で次郎社長は、ガソリンの輸入に使われている外貨が、多少なりとも経済性に優れたディーゼルエンジン用の燃料に使われるようになれば、国家的に大きなプラスとなると考え、日本におけるダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジンの輸入販売権獲得を目指した。

その結果、1961（昭和36）年1月27日にダイムラー・ベンツ社において、同社製全ディーゼルエンジンの日本における販売代理店契約を締結することができたのである。以降は総販売代理店としての活動を開始した。また、同年6月28日には、当社と浦賀玉島ディーゼル工業、池貝鉄鋼株式会社との間で、当社が輸入するダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジンの補修整備に関する協定を結んだ。

販売を開始した初期に積極的なPRを展開した結果、船舶や小型ヨットの補機などで採用されるようになった。また、マニラ向けのディーゼル機関車や、タイ国水上警察向けパトロールボートの主機関で採用されたこともあった。



ダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジンは、輸出用ディーゼル機関車にも搭載された

2 ■ ジョンソン、エビンルード船外機の 輸入販売権獲得

機械事業部と商事業部は、この時代、取扱品目の多様化に努めた。その一つがマリン用エンジンである。

1964（昭和39）年、米国イリノイ州にあったアウトボードマリン社（以下、OMC社と略す）のオーナー、ブリッグス氏が来社した。同社は世界的なボート用エンジンのメーカーであり、ジョンソンとエビンルードという製品を有していた。

ブリッグス氏は成長著しい日本市場に注目しており、日本における同社製品の輸入販売先を探していた。白羽の矢が立ったのが、古くから輸入自動車販売してきた当社である。マリンエンジンの販売には、自動車と同様にパーツ供給とアフターサービスが欠かせないことから、当社にOMC社製品の輸入販売が打診されたのである。



ジョンソン、エビンルード

ブリッグス氏の人柄に惚れ込んだ次郎社長は快諾し、OMC社の代表的な商品であるジョンソン・ボートと、ジョンソン・マリンエンジン、エビンロード・マリンエンジンの輸入販売権を獲得した。その後、10月1日に機械事業部ジョンソン部を設置し、本格的に販売を開始したのである。

11月には後述する株式会社関東ヤナセマリンも設立した。

3 ■ マスターヒーターの日本総代理店となる

1964（昭和39）年には、マスター・コンソリディテッド社の代理店として、産業用可搬式暖房機、マスターヒーターとレディーヒーターの日本総代理店になった。

マスターヒーターは、「屋外でも屋内でも、すぐに熱を差し上げます」がキャッチフレーズで、スイッチを入れるのと同時に驚異的な熱量を放射することができた。また、車輪付きなのでどこへでも移動できることや、どこでも購入できる灯油を燃料として使用すること、故障が少なく安全性を重視した設計がなされていることなど、数々の特長があった。

建築現場での鉄骨についた雪氷の溶解、コンクリートの養生、塗装工事での乾燥時間短縮、ビニールハウスや畜舎の暖房、クリーニング業など、さまざまな用途で採用された。

第8次南極観測隊の設備機械として採用されたこともある。1966（昭和41）年12月1日、観測船「ふじ」に搭載されて南極に向かい、車両庫の主暖房として利用された。

4 ■ 米国マジック・シェフ社製 ガスレンジの日本全国販売権獲得

1964（昭和39）年には、世界中の家庭で欠かせないものとして信頼を得てきたマジック・シェフ・ガスレンジとオーブンの日本輸入権も獲得している。

自動点火、特殊合金の採用による半永久的な高性能バーナー、サーモスタットによるオープン内の温度自動管理、曇らない特殊ガラスを採用した窓、絶縁体にファイバーグラスを採用したボディ、都市ガスでもプロパンガスでも使えるユニバーサルバルブの採用など、多くの特長を有していた。

1965（昭和40）年6月6日～15日まで、晴海の国際貿易センターで開かれた東京国際ホームショウにガスレンジのみを出品したところ、好評となった。

5 ■ 米国ブリッグス・アンド・ストラトン社製 ガソリンエンジンの日本総代理店となる

機械事業部では、1964（昭和39）年の秋から、輸入小型エンジンの販売に関する研究・調査を開始した。1965（昭和40）年2月にブリッグス・アンド・ストラトン社の輸出部長が来日した際、1週間にわたり打ち合わせを行った結果、2月15日付で日本総輸入・販売元となる契約を締結した。

同社は1919（大正8）年に産業用と自動車動力用の空冷エンジンを発表して以来、歴史を積み重ねてきた汎用エンジンメーカーである。一方でGM社全車種のキーメーカーとしても知られていた。

同社製エンジンは価格や取り扱いの容易さ、軽さ、経済性などで定評があった。当社との契約当時は空冷4サイクル小型エンジンを年間300万台生産しており、世界最多を誇っていた。戦前は他社が日本に輸入していたが、戦後は約20年にわたり、日本国内に正式な輸入販売元がなかった。

以降、小型高周波振動締固機や、ヘリコプターの始動電源装置、簡易電源照明装置、高発泡消火器、輸出用耕運機などで採用された。タイ国水上警察向けパトロールボートの補助発電機で採用されたこともある。



マスターヒーター



マジック・シェフ社製ガスレンジ



4サイクルガソリンエンジン
ブリッグス・アンド・ストラトン社製
ガソリンエンジン

6 ■ ウェスティングハウス社の日本総代理店になる

商事事業部の前身である梁瀬商事は、1957（昭和32）年にウェスティングハウス社と家電・空調機器の総代理権契約を締結し、販売を続けてきた。しかし、ウェスティングハウス社は日本市場での増販策として、複数ディストリビューター制を採用しはじめ、当社ともう1社が輸入販売を担当するようになっていた。

複数ディストリビューター制は市場に混乱をもたらし、増販につながらないと考えていた次郎社長は、ニューヨークのインターナショナル本社を訪ねて一手輸入販売権獲得交渉を行った。その結果、1969（昭和44）年2月、総代理店が当社だけに絞られることとなったのである。当社が選ばれた理由は、ルームクーラーしか扱っていない他社に対して、当社は多くの製品を扱っている上に、販売網も魅力的だったためと思われる。

しかし、同社は1975（昭和50）年になると、不採算部門を売却しはじめ、不振にあえいでいた家電部門をホワイト・コンソリテッド社に売却した。ただし、その後もウェスティングハウスのブランドで家電製品が製造・販売された。

当社はより販売量が増えるよう、日本人の好みやニーズ、住宅事情などに合致した製品を要求し続けたが、メーカー側に先行投資余力も将来計画もなかったため、ウェスティングハウス・ブランドを中心とした輸入家電事業にスケール・メリットを求められなくなった。そのため、残念ながら1980（昭和55）年に取り扱いを停止したのである。

7 ■ 製造事業部の工場移転

製造拠点である高浜工場が手狭となっていたため、1966（昭和41）年11月7日、横浜デポーに隣接する約3万3,000㎡の土地に、延べ1万1,000㎡の小机工場を設けた。

生産工場、機装工場、検査工場、集荷場、事務所、厚生棟などを備えた工場であった。11月8日から、テレビ中継車、レントゲン車、観光バスなどの特種車両関係を高浜工場から移転して操業を開始し、1967（昭和42）年4月28日には全工程の移転を完了させた。

8 ■ 梁瀬空調設備の発足

一方で商事事業部では、主に空調設備工事や、建築付帯設備の設計施工業務を、別会社化することを検討していた。商事事業部内では異質な業務となっていたが、将来性があることから、1969（昭和44）年4月に梁瀬空調設備株式会社として分社化した。

同社はその後、順調に業容を拡大し、給排水設備工事、電気工事、消防設備工事、その他建築に付帯する設備工事全般を扱うようになった。やがては空調の文字が入った従来の社名では営業活動に支障が生じてきたため、1976（昭和51）年11月1日、株式会社ヤナセ設備工業に社名を変更した。

9 ■ 日本自動車金融の設立

1962（昭和37）年12月28日に設立された日本自動車金融株式会社が、準備期間を経て本格的に業務を開始したのは翌年11月。モータリゼーションに寄与するために必要な業務を行うことを目的とした会社で、定款にはさまざまな事業を記した。

しかし、当社と関係会社を取り扱う輸入車（中古車も含む）の販売促進が最優先課題だったため、当初は自動車購入資金の消費者金融を主要業務とした。つまり、自動車購入資金を長期分割弁済によって貸し付ける業務であり、日本では初めてのオートローンであった。当社はヤナセオートローンと呼んだ。

ユーザー金融方式と呼んでいた方式であり、顧客は自動車代金のうち約3分の1を用意すれば、残りは日本自



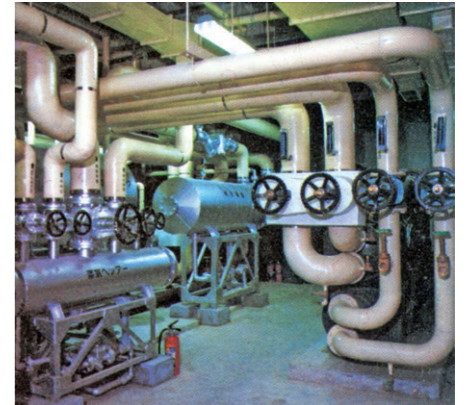
ウェスティングハウス社製冷凍冷蔵庫



テレビ中継車



レントゲン車



梁瀬空調設備の設備施工例



ヤナセクレジットサービスのマスコットキャラクター

自動車金融から低利で借入することができた。現在のオートローンと違う点は、頭金と合わせて自動車代金の全額を、顧客が現金で販売店に支払い、直ちに自動車があるようにした点である。いわゆる割賦販売ではないため、自動車の所有権は直ちに顧客に移り、日本自動車金融はその自動車を貸付金の担保とした。また、顧客が自動車保険を契約する際、日本自動車金融が保険金の受取人となる手続きを行った。返済については6カ月～18カ月の長期にわたる均等月賦償還とした。

ただしこのユーザー金融方式は、梁瀬本社とウエスタン自動車を取り扱う車だけに適用した。その他の当社各支店と、地方関係会社を取り扱う車については、取扱販売店の事務処理負担を考慮して、便宜的ながらディーラー金融方式を採用した。この方式はオートローンの貸出先として適格と認めた顧客に取扱販売店が割賦販売を行い、日本自動車金融はそのユーザー手形を見返りとして、取扱販売店に割賦代金相当額を融資するものであった。

後には一般的なオートローンや、リースも取り扱うようになり、多くのお客さまに利用されるようになった。なお、1970（昭和45）年11月29日には、社名を株式会社ヤナセクレジットサービスに変更した。

10 ■ 関東ヤナセマリーンの設立

当社がジョンソン・ボート、ジョンソン・マリーンエンジン、エビンルード・マリーンエンジンの輸入販売を開始したいきさつは前述したとおりである。

船外機も自動車と同様にアフターサービスが必要なため、機械事業部が輸入と卸を行うこととした。販売とアフターサービスについては、別会社を設けて担当させることとし、1964（昭和39）年11月2日に他社との共同出資により株式会社関東ヤナセマリーンを設立した。

当時、国内にも小型ボート用エンジンを製造するメーカーがあったが、大型レジャーボート用エンジンは製造していなかったため、販売は順調に推移した。

なお、1965（昭和40）年には、共同出資していた企業が自社の経営に専念すべく撤退することとなり、株式がすべて当社に譲渡された。これを機として輸入、販売、サービスの機能統一を図るために、関東ヤナセマリーンと機械事業部ジョンソン部を統合し、同年11月6日に株式会社ヤナセマリーンへと社名を変更した。

翌年4月23日にはマリナーとホテルを一緒にした「ヤナセマリーンテル」を広島県安芸に開設し、他社に先駆けてマリナー事業に進出した。さらに1971（昭和46）年8月には、名古屋にショールームや事務所、パーツ倉庫、サービス工場などを一体化したマリーンセンターを設けるなど、マリナー事業に力を入れた。その後の展開は第8章で記す。

11 ■ 梁友社（ヤナセインシュアランスサービスの前身）の設立

1959年（昭和34）12月には、株式会社梁友社（資本金50万円）を設立した。損害保険、特に自動車保険の代理店として、また、不動産関係の業務を行う会社として設立した会社であった。

損害保険業務では、火災保険、自動車保険、運送保険、旅行傷害保険などを扱ったが、不動産業務の業績が良好で、間もなく主力業務となった。梁瀬グループの中で唯一、1案件2億5,000万円ほどの不動産取引を行うこともあり、従来の社名では業務内容を的確に表せなくなっていた。そこで、取引上の支障も生じていたことから、1961（昭和36）年1月20日には、社名を梁瀬不動産株式会社に変更し、再スタートしたのである。

しかし、昭和30年代末から40年代半ばにかけて数度にわたる金融引き締めに遭い、不動産業界は厳しい局面を迎えたことから同社は損害保険代理業に専念することとなり、1972（昭和47）年10月1日に社名を株式会社ヤナセインシュアランスサービスに変更したのである。



ヤナセマリーンテル（広島県安芸）



関東ヤナセマリーン営業所（東京都港区東麻布）

第4節 | グループ意識の高揚

1 ■ 社内報『和苑』の創刊

貿易自由化が目前に迫った時代、当社の支店や出張所は日本全国に広がっており、従業員数は約1,600名を数えるほどに成長していた。一方で次郎社長はモットーとしていた「人の和」という精神を養うとともに、全国的な和をより強固にするためには、巨大化した組織であってもお互いが理解し合い、団結することが必要と痛感していた。そのためのツールとして発行することとなったのが社内報である。

過去に何度か企画しては実現しなかったが、1960（昭和35）年11月、ついに社内報『和苑』第1号を発行することができた。発行に当たって重視したのは以下の4点である。

- ①親愛感、融和精神の涵養に役立たせること
- ②会社の現状を知らしめること
- ③基礎経済知識、その他教養的な読み物を載せること
- ④作品を発表してもらうこと

名称は「人の和」に由来し、『和苑』とした。創刊以来、現在に至るまで休むことなく毎月発行しており、当社の誇りとなっている。

2 ■ 新たな社章の制定

この時期に社章も見直している。従来、当社ではひし型にYの字をあしらった社章を使用してきた。しかし、当社の業務とそぐわなくなっていた上に、あまり使われていなかったことから、新たな社章を一般公募した。1960（昭和35）年9月27日～10月31日まで、賞金5万円でご公募したところ、約5,000通もの応募があった。

慎重に検討した結果、適した作品がなかったため、次郎社長の発案によって、歯車をデザインした円の中にヤ

ナセの欧文頭文字であるYを入れたものとした。歯車をデザインしたのは理由があった。歯車は自動車のあらゆる部分に使われる部品である。また、個々の社員がヤナセの発展を支える存在であることを表現するのにも適していた。さらに、歯車は噛み合わせで動く部品のため、縦（経営者と従業員）と横（ヤナセネットワーク）の強固なつながりを象徴するのにも適していた。Yの字については躍動感のあるデザインとした。

この新社章は、社員バッジや印刷物、看板、旗などで使用するようになった。

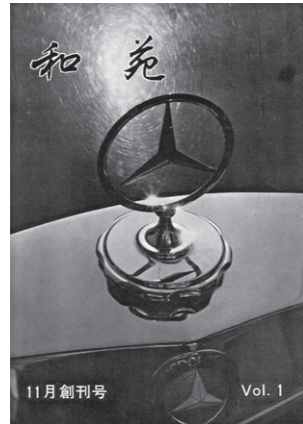
3 ■ 第1回オールヤナセ事業所対抗野球大会の開催

次郎社長は若い社員のエネルギーを発散させたり、チームワークを醸成したりするためにはスポーツが有効と考え、さまざまなスポーツを奨励した。その一つが野球であり、各地に野球チームができた。

1961（昭和36）年5月2日・3日には、第1回となるオールヤナセ事業所対抗野球大会を開催した。会場は1日目が勸銀グラウンド（東京都目黒区碑文谷）で、2日目が慶応高校野球部グラウンド（横浜市港北区日吉）であった。

参加チームは札幌出張所、東北ヤナセ、東京本社、芝浦工場、高浜工場、梁瀬商事本社、ウエスタン自動車、横浜支店、静岡ヤナセ、名古屋支店、大阪支店、梁瀬商事大阪支店、山陽ヤナセ、福岡支店の14チームで、総勢210名に及んだ。

その後もチームワークの醸成を目的として、ラグビー部などのさまざまなクラブができた。



社内報『和苑』創刊号



新しく制定された社章



1961（昭和36）年に開催された、第1回オールヤナセ事業所対抗野球大会（勸銀グラウンド）

COLUMN ● コラム④

アンフィカーの試走

ウエスタン自動車が出した車の一つにアンフィカーがある。西ドイツのクヴァント・グループ傘下のIWKが1961(昭和36)年から1968(昭和43)年まで製造したレジャー用水陸両用車で、2ドア4人乗りのオープンボディであった。陸上はリアエンジン、リアドライブ方式で走行し、水上はスクリューで進んだ。

ウエスタン自動車は1963(昭和38)年に日本における総販売代理権を獲得した後に販売を開始した。以降、1964(昭和39)年のヤナセ・オートラマなどで展示したほか、同年6月には東京販売部外車一課が主催したボックスホール遠乗会に同行した。そ



水陸両用車アンフィカー

の際には茨城県の潤沼にアンフィカーを浮かべて、参加者に湖上遊覧を楽しんでいただいた。なお、当時の販売台数は5台であった。

COLUMN ● コラム⑤

軽井沢サービス・ステーションの開設

毎年、夏になると、軽井沢に夏期サービス・ステーションを開設していたことがある。始まりは1962(昭和37)年のことであった。サービスとセールスの充実を意図して開設することとなり、軽井沢に支店を持つ西武百貨店の協力を得て、千ヶ滝地区の西武軽井沢店前広場で7月28日から8月末まで開設した。

軽井沢は当時も関東甲信越では最高の避暑地とされており、夏には多数の自家用車オーナーが訪れた。しかし、標高が高い上に当時のアクセス道路は碓氷峠しかなく、多くの自動車にとっては過酷な環境であった。

当社取り扱い車種のオーナーの中には、軽井沢のサービス工場不足を不安に思っているお客さまも多



軽井沢サービスステーション

かったため、大変に喜ばれた。翌年入札のフォルクスワーゲン、メルセデス・ベンツを注文するお客さまもいたほどである。

この軽井沢サービス・ステーションは、その後も夏になると開設するようになった。

COLUMN ● コラム⑥

吉田茂元首相にメルセデス・ベンツを納車

1963(昭和38)年9月22日、吉田元首相にメルセデス・ベンツ300SEロングを納車した。納車の発端は元首相が首相在任中に西ドイツを訪問したとき、アデナウアー首相にベンツの購入を約束したことであった。しかし、当時は輸入制限があり、首相といえども購入が不可能だったため、なかなか約束を果たせなかったのである。

1961(昭和36)年ようやく一般用自動車の入札制が実施されたが、一般入札だとマスコミの注目を浴びる懸念があることから、元首相が購入を躊躇されているとの情報を得た。

そこで次郎社長は、間もなく発表される予定だったベンツ300SEロングの第一号車を納入することを約束したのである。そして9月に入荷した車を大急ぎで整備するとともに、当局の配慮によって異例の短さで型式認定を受けた。その後、元首相の誕生



吉田元首相と300SE long

日である9月22日に、誕生日プレゼントとして次郎社長が用意した赤いバラとともにベンツの鍵をお渡ししたのであった。

元首相は納車された日に早速アデナウアー氏に「われ約束を果たせり。新しいベンツに本日から乗っている」という電報を打った。するとアデナウアー氏からは直ちに「約束をお守りいただいたことを心から感謝する」という返事が届いたという。

COLUMN ● コラム⑦

航空機事業への参入

1969(昭和44)年1月から、当社は航空機の販売も開始した。マリン事業が軌道に乗ったことから、「陸に、海に、空に」のスローガンのもと、若い社員に大きな夢を抱いて働いてもらいたいと考え、空の分野にも進出することを決めたのである。

まず、企画部内に航空機課を設け、日本国内における航空機の市場性などについて綿密な調査研究を開始した。

最初に販売した機体は、安宅産業株式会社(現・伊藤忠商事株式会社)が輸入していた英国ビーグル・エアクラフト社製のビーグル・パップという小型機であった。総輸入元である安宅産業から日本における販売権を得て販売したのである。翌1970(昭和45)年1月23日には、米国ノースアメリカン・ロツ



コマンダー112

クウェル社から、同社のエアロコマンダー部門が製作する航空機の輸入販売権を獲得した。その後、ホーク・コマンダー、シュライク・コマンダー、コマンダー112などを新聞社や航空測量会社などに販売した。

1972(昭和47)年12月2日には、合併会社の株式会社ヤナセ岡本航空を設立し、エアロコマンダー航空機の販売権を同社に移譲、その後、資本関係を解消したのである。

1970-1979

第6章 ● 「株式会社ヤナセ」時代の始まり

1969（昭和44）年に今日の社名、株式会社ヤナセとなった。当時は拡大基調にあり、従来の社屋だけでは手狭となっていたため、ヤナセビル新館の建設などに取り組んだ。

一方で1977（昭和52）年4月以降、当社は統一キャッチフレーズとして、「いいものだけを世界から」を使用するようになった。このキャッチフレーズのもと、グリーンハウス（温室）の販売、ファッション事業、レストラン経営などにも乗り出し、自動車を中心とした事業の広がりを模索した。

自動車販売は好調であり、横浜ニューデポの建設や、小牧デポの拡張移転などが必要になった。

1970-1979

第6章 「株式会社ヤナセ」時代の始まり

第1節 「株式会社ヤナセ」としての
スタートと本社の整備

1 ■ 株式会社ヤナセへの商号変更

当社は株式会社梁瀬となった後、企業イメージの浸透に努めてきたが、難しい漢字のため正確な名称で呼ばれず、誤って伝えられる例もあった。そこで表示をカタカナに変更し、モダンな社名に変更することを決定した。

1969（昭和44）年11月27日の定時株主総会で社名変更が承認され、同年12月1日より株式会社ヤナセとなったのである。

2 ■ ヤナセビル新館の落成

業容の拡大と従業員の増加によって、梁瀬ビルは収容限度を超えようとしていた。そのためウエスタン自動車の旧社屋を取り壊し、その跡にヤナセビル新館を建設することとなったのである。1970（昭和45）年12月1日の地鎮祭を経て着工した。

一方、ウエスタン自動車の旧社屋脇には、財団法人芝浦会館が所有する芝浦会館が建っており、何らかの形でその地に当社の施設を設けたいと考えていた。そこで会館側と当社が協議した結果、新芝浦会館ビルを建設することとなったのである。

建設費については財団法人芝浦会館と株式会社芝浦会館、北欧自動車が負担し、建設後に区分所有することにした。また、当社も新芝浦会館の3階～6階を賃借することで協力金や敷金を支払い、実質的に建設費の一部を

負担することとした。その後、1970（昭和45）年12月5日の地鎮祭を経て、新芝浦会館の建設工事が始まったのである。

ヤナセビル新館は、1971（昭和46）年9月22日に落成した。鉄筋コンクリート造、地下1階、地上6階建てで、延べ床面積は約5,000㎡であった。10月1日に発足させた当社の東京支店や、自動車付属部品部、VW営業部などが入居したほか、ウエスタン自動車や、スカンジナビアンモーターズ（北欧自動車が社名を変更）、梁瀬不動産、ヤナセインターナショナル、梁瀬高分子産業が入居した。

9月18日には、地下1階、地上6階建ての新芝浦会館も落成した。スカンジナビアンモーターズが区分所有する1階と2階には、ショールームや商事事業部、ウエスタン自動車の機械部、サービス部技術課などが入居した。株式会社芝浦会館が区分所有する3階～6階については、芝浦会館から当社が賃借する形で、当社の商事部や第1・第2営業部、業務部、石油部などが入居した。

両ビルの建設にあたっては、一体感の演出を心掛けた。外装を統一したほか、1階、2階、5階をブリッジで接続し、機能的にも一体化した。

1972（昭和47）年9月1日には、スカンジナビアンモーターズのビルと、板金工場、GM倉庫を解体した跡地に駐車場ビルも建設している。地上4階建てで、1階には車検場や板金工場を移設し、2階から屋上までを150台収容可能な駐車場とした。また、3階と本館3階駐車場の間にブリッジをかけた。

3 ■ オールヤナセ海外研修の始まり

次郎社長は、常々できる限り大勢の若い社員を海外に派遣し、国際感覚を身に付けさせたいと考えていた。販売網の整備や施設の拡充などが一段落したのを機に、ようやく実現する機会が訪れた。

1970（昭和45）年3月7日、第1回となるヨーロッパ研修旅行団が羽田空港から出発した。参加者は全国の支店



12月1日より当社社名がカタカナのヤナセに変更されました。



商号変更



ヤナセビル新館(手前)と芝浦会館



駐車場ビル



第1回ヤナセヨーロッパ研修旅行

営業所、関連会社、本社の社員から選んだ若手の優秀なセールスや事務員29名で、ヨーロッパの5カ国(西ドイツ、スウェーデン、デンマーク、スイス、フランス)、11都市を訪ねた。フォルクスワーゲンとボルボの工場見学なども行い、3月28日に帰国した。

戦後、当社としては初めての海外研修旅行であり、画期的なものであった。その後、海外研修旅行は恒例行事となった。

第2節 | 取扱品目の多様化

1 ■ スローガン、「いいものだけを世界から」の誕生

1977(昭和52)年4月以降、当社は統一キャッチフレーズとして、「いいものだけを世界から」を使用することとなった。従来も「いいものを大切に使おう」や、「お売りした時から私たちの仕事が始まります」、「くらしに世界の名品を」など、年度ごとに企画したキャッチフレーズはあったが、一部でしか使われていなかった。そこで、従来のキャッチフレーズを集大成したものとも言える統一キャッチフレーズを、テレビ、新聞、広告などのさまざまな媒体や、ダイレクトメール、ポスターなどの印刷物で駆使し、一般の方々に当社の印象を広く訴求することとしたのである。

「いいものだけを世界から」というスローガンが生まれたのは、1950年代であった。日本勧業銀行の芝支店でしばしば開かれていた同行の中村孝士調査部長の講話がきっかけである。中村部長は流通と販売に詳しい上に、街を歩いては店をのぞき、物価の動向や色彩の流行、ファッションなどを研究していた。

この講話に必ず参加していた次郎社長は、ある時、中村部長が「これから売れる商品は西欧化、高級化、能率化の商品である」と、強調して話したのを聞き、「いいものだけを世界から」を社の研究テーマとしたのである。

主力商品である自動車は、頻繁に買い替えられるものではなく、買い替えサイクルは平均2年半と考えていた。しかし、2年半もの間、顧客と接触できないのは、とても不安定で危険と感じていた。それらの顧客に、なんとかヤナセの庭で遊んでいただこうと考えたのである。そこで、「いいものだけを世界から」をモットーとして、自動車以外の商品を探し求め、販売に力を入れることとしたのだ。その際、戦後は女性の立場や発言力、影響力が強くなってきたため、家庭用品、台所用品に力を入れることとした。

2 ■ 西ドイツ コンチネンタル・グンミヴェルケ社とタイヤ手輸入販売契約締結

1974(昭和49)年4月、フォルクスワーゲン・オブ・ノースアメリカの社長を務めていたカール・H・ハーン氏が、同社を退任した後にコンチネンタル・グンミヴェルケ社の社長に就任した。同社は西ドイツ国内でこそ一流のタイヤメーカーだったが、世界的な知名度は低く、特に輸出面では遅れを取っていた。

日本での拡販を進めるために来日したハーン社長は当社を訪れ、「ヤナセが一手販売元となって欲しい」と要請した。次郎社長とハーン社長はとても親しい友人であるとともに、ウエスタン自動車がコンチネンタルタイヤを輸入し、オールヤナセネットワークを通じてメルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲン、アウディ用のタイヤを販売していた縁があった。

次郎社長は、高速道路網の拡充や自動車の発達により、日本でも高速時におけるタイヤの安全性や、耐久性強化に対する必要性が増えていくと考えていた。また、コンチネンタル・グンミヴェルケ社が他社に先駆けて、スパイクタイヤに替わる新しいゴム質を有したウインタータイヤ「コンタクト」を開発したことに着目していた。そこで、ハーン社長の要請に応じることを決め、1974(昭和49)年7月に一手輸入販売契約を締結したのである。



さまざまなメディアに登場した「いいものだけを世界から」



カール・H・ハーン氏



コンチネンタルタイヤ

直ちにコンチネンタルタイヤ部を設置し、補修タイヤ市場における販売を開始した。

販売ルートはオールヤナセのセールスとサービス部門を通じて販売するルートと、その他のタイヤ販売店を通じて販売するルートとした。販売の開始後、日本国内で品質に対する評価が徐々に高まり、年々、輸入本数が増加した。

3 ■ グリーンハウス(温室)の販売開始

当社は、温室の販売と製造をしていた時期がある。その始まりは次郎社長がアムステルダムスキポール空港に着陸し始めた飛行機上から、朝日を受けて美しく輝くガラス温室を見たことであった。後に世界一のガラス温室メーカーであるオランダのフォスカンプ社が、グリーンハウスという温室を生産していることを知り、販売を通じて農業関連ビジネスに進出することを決定したのである。

間もなくフォスカンプ社との間でグリーンハウスと関連機器の輸入販売契約についての交渉を開始したが、大手総合商社も輸入販売契約の締結を希望していることが判明した。到底、勝ち目はないと思われたが、当社にフォスカンプ社長を招いて社長室に案内したときに奇跡が起きた。ニクソン次期アメリカ大統領と次郎社長が肩を並べている写真を見たフォスカンプ社長から一目で次郎社長が信頼され、グリーンハウスを扱えることになったのである。

1974(昭和49)年1月31日に契約調印式を執り行った後、同年6月12日に後述するヤナセヨーロッパB.V.をアムステルダムに設立した。また、同月にヤナセ群馬の敷地内にサンプルハウスを設け、園芸機械とともにPRを開始したところ、次第に注文が寄せられるようになった。

1976(昭和51)年1月末にはガラス温室資材すべてを製造事業部で国産化するための技術援助契約について合意が得られ、温室資材の国産化を開始した。以降はより安

価で提供できるようになったため、日本国内や東南アジアなどで、多くのヤナセ・フォスカンプ・グリーンハウスが建設された。

4 ■ ファッション事業のスタート

1972(昭和47)年5月～9月にかけて、次郎社長が欧州に出張した折、最高級と言われるファッションブランドと販売提携契約を結んだ。その一つが英国のウィンザー公も愛用するパティストーニ(イタリア)である。当時、日本では当社しか取り扱っていなかったため、誘客に最適なブランドと考えられた。また、パリのアンドレ・ルドー・スポーツとも契約を結んだ。

10月にはこれらの洋服類に「ドライバーズウェア」と名付けて販売を開始したが、自動車の販売に結び付けることが主目的だったため、百貨店などへの卸はせず、当社のショールームだけで販売した。

1976(昭和51)年9月には、車によく似合うファッション商品をお客さまにお勧めするためにファッション商品部も設置している。以降、同部は、イタリア、フランス、デンマーク、アメリカなどから、世界の一流ブランド品を仕入れた。

パリ・モラビト社の革製品、パリ・シャルベ社のシャツ、ブラウス、洋品類などを一手輸入販売したほか、毛皮のモーリス・コトレア、宝石商のフランス・フレッド社なども取引を開始した。王室御用達ブランドである英国のイエーガー、デンマークのホブソン、イタリアのアニオナ、米国のダルー、パリのカルティエ、ニットで有名なステイツオーリ、手ごろな価格婦人服のミルタ、スタンナーなどを取り扱ったこともある。

やがてファッション商品だけを置いたブティックを開設することとなった。これはファッション商品をきっかけとして、家電製品や自動車の販売に結び付けるという戦略に基づいた展開であった。まず、1972(昭和47)年12月20日、横浜市中区関内にドライバーズウェアなどを中



グリーンハウス



ニクソン氏(右)と次郎社長



ファッション商品

心とするブティック風の関内ショールームを設けた。これを皮切りに、各地にブティックを設けたのである。

5 ■ ヤナセインターナショナルの設立

1969(昭和44)年7月に子会社として株式会社インターナショナルハウスを設立し、「ステラ・ポラリス」と呼ばれていた豪華大型ヨットを購入後、伊豆箱根鉄道に転売した。この大型ヨットは西伊豆海岸の三津浜に固定され、「スカンジナビア」という名の洋上ホテルとなった。

その後、米国スチューケトルインターナショナル社の社長から、シチュー専門レストランの日本におけるフランチャイズ権付与が打診された。

お客さまが車を買替えるまでの間、縁をつなぐ手段としてレストランを運営することを決め、その運営母体として、休業状態だったインターナショナルハウスを利用することにしたのである。

1970(昭和45)年6月12日に社名を株式会社ヤナセインターナショナルに変更した後にスチューケトルインターナショナル社とシチュー調理技術援助契約を結び、同年10月28日には、赤坂に第一号店となるスチューケトル赤坂店をオープンしたのである。その後、直営のスチューケトル六本木店や札幌店、フランチャイズシステムによる新潟・東銀座・西銀座店などをオープンさせた。

しかし、米国のスチューケトルインターナショナル社が突然に倒産したため、1985(昭和60)年にこの事業から撤退した。

なお、ヤナセインターナショナルは、同年7月1日にサントリージガーバーなどをフランチャイズで経営する株式会社セブンティと、当社の宝飾部に分かれる形で解散した。

6 ■ ピステン・ブーリーの販売開始

当社関連製品が活躍する場は、スキー場にも広がった。1972(昭和47)年に札幌で冬季オリンピック大会が開催さ

れることが決まり、1969(昭和44)年からコース作りが開始されることとなった。そこで当社は、1968(昭和43)年に走行履帯幅が広く、新雪に強い圧雪整備車、スノーマスター ST-4B型を輸入した。

すると滑降競技会場の恵庭岳、距離競技会場の西岡、回転競技会場の手稲で、コースの整備用指定作業車として採用されたのである。

1971(昭和46)年にはカールケースポラー社製の大型ゲレンデ圧雪整備車、ピステン・ブーリー(PB39-145D型MBエンジン145馬力、全幅3.9m)もオリンピック用に納入し、札幌大会の運営に役立つことができた。

その後、ピステン・ブーリーは、スキーが人気を集めて大型レジャーとなったことから、圧雪してスキーヤーのケガを防ぐ機材として欠かせないものとなった。ウエスタン自動車の機械部が輸入を開始したところ、全国のスキー場で活躍するようになったのである。

7 ■ 給油所の開設

当社関連事業の中で最も歴史が古いのが石油事業である。給油所の歴史も意外と古い。第1号は1937(昭和12)年に開設した板橋給油所である。

戦後にはスタンダード・ヴァキューム・オイル・カンパニーの代理店となり、1950(昭和25)年の早春、芝浦に近代的なサービス・ステーションを設けた。その後はモービル石油や昭和石油、太陽石油、三井物産石油の代理店となり、全国に直営給油所を設置するとともに、特約店給油所の拡大を図ってきた。

また、大口需要として東京都交通局、同財務局、同下水道局、東京大学研究施設、衆参両院、大蔵省、成田空港公団、全国国立病院などにも供給してきた。

なお、1994(平成6)年11月28日に当社の全額出資によって株式会社ヤナセ石油販売を設立し、当社石油事業部SS販売部の全業務を移管した。



フローティング・ホテル「スカンジナビア」(西伊豆三津浜)



スチューケトル



ピステン・ブーリー



芝浦給油所



1989(平成元)年にオープンした港北ニュータウン給油所併設のコンビニエンスストア「レスカル港北店」では、焼き立てパンを提供していた

第3節 | デポの拡張

1 ■ 横浜ニューデポの開設と横浜デポの新整備工場・パーツセンターの完成

1965（昭和40）年2月に横浜デポは稼働を開始したが、その敷地内を都市計画道路（新横浜石川線）が横断し、7,500㎡の敷地が収用されることとなった。そのためフォルクスワーゲン新車整備工場の移転が迫られていた。また、ヤナセグループが取り扱う自動車数が年々増加しており、従来のデポの収容能力では不足することが明らかとなっていた。

このような背景から1971（昭和46）年の年末、第2デポの拡張用地として、第三京浜道路港北インターチェンジ付近（横浜市緑区川向町）にあった約1万4,640㎡の土地を取得した。横浜デポとは第三京浜道路を挟んだ反対側に位置し、戦前は鴨猟場として内外の名士を集めた由緒ある地であった。土地の取得後、横浜市の厳しい開発審査で難航し、一時は足踏み状態となったが、1973（昭和48）年1月に開発許可が下りたことから、埋め立てなどの造成工事に着手した。

同年7月17日の起工式を経て建設を開始し、1974（昭和49）年3月28日に横浜ニューデポの竣工式を迎えた。鉄骨造の新車サービス工場（2,396㎡）、パーツストックヤード（3,634㎡）、事務所を設け、メルセデス・ベンツ、ボルボの配車センターとして使用を開始した。新たなパーツストックヤードには2,100点、約4億円分のパーツ在庫が可能となった。

この横浜ニューデポには、ウエスタン自動車用品部と、サービス部車両課、機械部、スキャンナビアンモーターズ、パーツ課も移動した。これにより従来の横浜デポと、製造事業部の小机工場、横浜支店サービスセンターを合わせて、総敷地面積は約8万㎡となり、当社グループにとっては自動車関係の一大拠点となった。

一方、横浜デポでは、都市計画道路の整備によって

移転が余儀なくされていたフォルクスワーゲンの新車整備工場が1974（昭和49）年12月9日に完成した。建築面積4,043㎡、鉄骨造の工場には、洗車場、熱風乾燥炉、新鋭計器類などを整備し、1日に約80台を整備できる能力を確保した。

1977（昭和52）年11月11日には、VW・アウディ事業部パーツ部のパーツ倉庫も完成した。敷地面積1,380㎡、延床面積2,812㎡で、高層二床式鉄骨構造を採用した。パーツの出し入れ用として当社初となる400kg積みの電動式ピッキングリフト採用し、省力化を図った。その後も車両販売台数は急速に伸び続け、1986（昭和61）年12月23日には、鉄筋コンクリート造4階建てのパーツ倉庫（延床面積11,008㎡）が完成し、ようやく販売台数に対応できる体制が整ったのである。

2 ■ 自動車排出ガス試験センターの設置

この時代、大都市において光化学スモッグが社会問題化し始めていた。そこで、運輸省（現・国土交通省）は対策の一つとして、道路を走っている自動車（使用過程車）に対する排気ガス規制を、1973（昭和48）年4月1日から実施することを決定した。

対象となる自動車には、炭化水素と窒素酸化物を減らす装置（点火時期調整装置または触媒マフラー）を取り付けることが義務付けられたのである。

排気ガス規制への対応を重視した当社は、1973（昭和48）年に輸入車ディーラーとしては唯一の自動車排出ガス試験センターを、横浜デポ内に整備した。鉄筋コンクリート造平屋建ての建物内に排出ガス測定装置や排出ガス分析用コンピューター、シャーシダイナモなどを備えた本格的な施設であった。同センターは新型審査車両の事前検査や、指定自動車の完成検査などでも大活躍した。

その後、横浜デポ地区の再開発に伴って移設が必要となったため、新たな排出ガス試験センターの整備に着手し、1989（平成元）年5月9日に稼働を開始した。



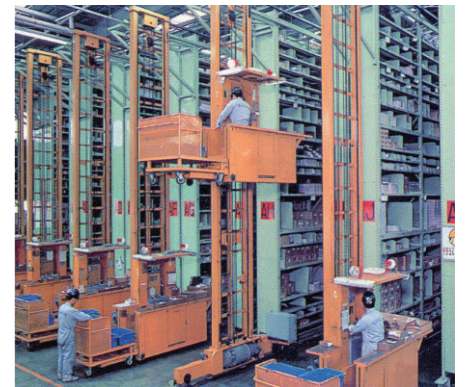
横浜ニューデポ竣工



横浜ニューデポ（1992年ごろ）



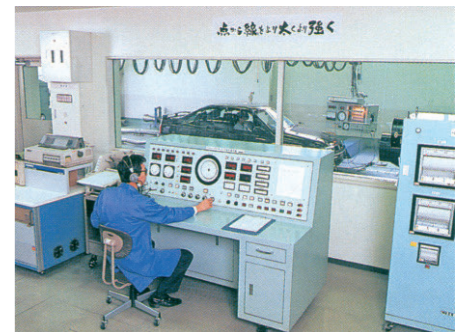
横浜デポ（1996年ごろ）



電動式ピッキングリフト



1986（昭和61）年に完成したパーツ倉庫



排出ガス試験センター

3 ■ 名古屋支店小牧デポの移転・拡張



小牧デポ（1997年ごろ）

年々増加する陸揚げ車両に対処するとともに、機能充実を図るため、小牧デポを移転・拡張することとなった。建設地は旧小牧デポから北に10km離れた、東名高速道路と名神高速道路の接続地点、小牧インターチェンジの直下（愛知県小牧市大字村中宇中下）とした。約2万㎡の土地を取得した後、1974（昭和49）年の春から完成車置き場として使用していた土地であった。

1974（昭和49）年7月11日の地鎮祭を経て、同年12月3日に名古屋支店小牧デポの第一期工事が竣工した。第一期工事では、整備工場棟（1,670㎡）と、事務所（720㎡）などを建設した。当社総輸入台数の約4割を担当する計画で建設したもので、1日約50台の整備能力を確保した。なお、この小牧デポの完成後、機能を移管した旧小牧デポを事業所に転用し、名称を名古屋サービスセンターに改称した。

その後、1976（昭和51）年11月から、GM新車整備工場を主体とした第二期工事を開始し、1977（昭和52）年3月7日には一部の稼働を開始した。これにより小牧デポの規模は敷地総面積2万8,917㎡、建物総延面積5,375㎡となった。整備能力はフォルクスワーゲンが年間1万5,150台、GMが年間2,950台であった。その後も1989（平成元）年10月1日にメルセデス・ベンツ専門の新車整備工場を設けるなど、整備能力の増強に努めた。

第4節 | 海外事業の始まり

1 ■ ヤナセヨーロッパB.V.の設立

1974（昭和49）年6月12日には、当社初の海外現地法人となるヤナセヨーロッパB.V.を、オランダのアムステルダムに設立した。資本金は28万ギルダー（当時の日本円で3,000万円相当）で、初期の目的はフォスカンプ社との連携をより密にするためであった。



ヤナセヨーロッパB.V.の事務所があった「ホテルニューオークラアムステルダム」

また、ヤナセグループが手掛ける自動車以外の関連事業において、欧州全体の拠点となって活動することも目指した。すなわち欧州におけるヤナセグループの灯台となることを目指したのである。

主な事業目的は、グリーンハウス栽培システム用機械・装置およびその他商品に関するオランダ国内外の市場調査と、それらの商品の取引、日本への輸出であった。

2 ■ HICC（ハワイゴルフ場）のオープン

1977（昭和52）年6月28日には、ホノルル空港の近くにホノルル・インターナショナル・カントリー・クラブ、略称HICCをオープンさせた。日本人が今後、世界の中で生きていくためには、国際的な発想が必要になると考え、まずは日本から比較的近いハワイに、国際交流の場となるゴルフ場を造ることを構想したのである。

アーノルド・パーマー氏による監修のもと、アメリカゴルフコース設計者協会員のフランシス・デュアン氏が設計を担当した結果、平坦に見えるが適度な起伏があり、水に囲まれた素晴らしいコースとなった。クラブハウスはゴルフ場としては最大級の建物とした。その結果、ハワイの人たちの結婚式や、コンベンション、学校関係のパーティーなどでも利用されるようになった。

3 ■ ヤナセ・オブ・アメリカINC設立

ロサンゼルスには従来、プティック関係を中心に、米国内にある会社との業務連絡や、折衝、市場調査などを担当する現地居住者がいたが、1976（昭和51）年4月1日、正式にロサンゼルス駐在員事務所を開設した。これを機として、同事務所をヤナセグループ全体の駐在員事務所とし、より積極的に幅広い活動を行っていくこととしたのである。

1977（昭和52）年7月27日には、ヤナセヨーロッパB.V.に続く当社全額出資による現地法人として、ロサンゼルスにヤナセ・オブ・アメリカINCを設立した。資本金は10万



ホノルル・インターナショナル・カントリー・クラブ



コースを視察するアーノルド・パーマー氏



直営のプティック「ピオレッティ」

ドルであった。リトル東京地区で建設が進められていたホテルニューオータニのショッピングアーケードの一角を賃借し、ブティック経営を主目的とした会社であった。

ブティックの店名は「ビオレッティ (Violetti)」で、9月1日にオープンした。米国内で買い付けたミスエリエツテの婦人物ロングドレスや、欧州各地から取り寄せた紳士・婦人用スーツ類、カルティエの小物類などを主に取り扱った。

COLUMN ● コラム 8 「銀座スクエア」の変遷

日本全国から多くの観光客やビジネスマンが訪れる銀座、当社では以前からこの地にショールームを持ちたいと考えていた。1966 (昭和41) 年、銀座8丁目の当時は電通通りと呼ばれていたメインストリートに「銀座電々ビル」が建設された。当社は1階462㎡を借りることとなり、11月、東京支店銀座営業所「ヤナセ銀座センター」を開設した。センターでは、GM、メルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲンなどの取扱車を展示したほか、発表展示会などに活用した。さまざまなお客さまが気軽に立ち寄れるようにコーヒーコーナーを設けたこともある。

1978 (昭和53) 年9月に営業所の一角に「モラビト ドゥ パリ」を併設しモラビト全商品の販売を開始、翌々年2月にブティック「銀座スクエア」と改称してモラビト以外のヨーロッパファッションやジュエリーなども展示販売するようになった。当初、「銀座スクエア」はブティックのみの名称であったが、その後、営業所全体の愛称として親しまれるように



銀座スクエア

なった。

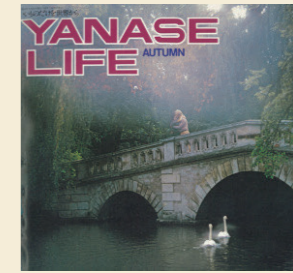
1998 (平成10) 年2月には一部改装し、ブティック側が再びモラビトの専門店となり、「モラビト銀座」として営業を開始した。

2003 (平成15) 年4月には、ヤナセブランドの浸透を目指したメルセデス・ベンツ専門のショールームとしてリニューアルオープン。ベンツアクセサリーの販売や認定中古車の紹介、さまざまな企画展や販促イベントなどを実施し、ヤナセのブランドイメージ向上のための情報発信基地として活躍したが、2010 (平成22) 年7月、44年の歴史に幕を下ろした。

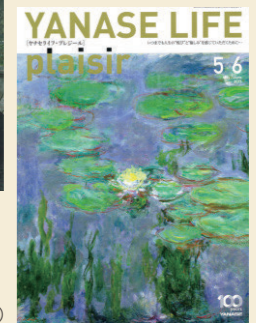
COLUMN ● コラム 9 『YANASE LIFE』の発行

1978 (昭和53) 年9月25日、ヤナセオーナー向けのPR誌『YANASE LIFE』を発刊した。誌面を通じてお客さまとの対話や交流を図るとともに、将来、「ヤナセ友の会」的な組織を作った際に機関誌としての役割を果たすことも目指した。配布先は既納客のほか、新規見込み客や自動車以外の当社取扱商品ユーザーとしたため、発行部数は約10万部に及んだ。

内容はオーナーとの交流という目的に合わせて、オーナー関連の記事 (インタビュー、投稿、執筆依頼など) を掲載したほか、取扱商品の情報も掲載した。また、宣伝色を取り除くことも重要だったため、



ヤナセライフ (旧)



ヤナセライフ (現)

一般的な読み物記事も掲載した。

現在も『YANASE LIFE plaisir』として発刊し続け、お客さまとのコミュニケーションに活用している。

COLUMN ● コラム 10 YANASE ステッカーの始まり

当社では創立当初より、取扱商品を通じて企業ブランドの育成と浸透に努めてきた。それはよりよい商品を通じて豊かなライフスタイル、生活文化を提供していくという意思の表れであった。やがてこのような企業姿勢を広くお客さまに伝えるため、一貫したイメージでのコミュニケーションを展開することとし、V.I. (ビジュアル・アイデンティティ=視覚的統合) に取り組んだ。そして1972 (昭和47) 年には「社名・社章・社色表示基準」として結実する。企業姿勢やイメージを色により示すコーポレートカラーは「ブルー&イエロー」とした。ブルーは自然を愛し、より豊かなゆとりある人間環境を目指す企業姿勢を、イエローは当社の未来への限らない可能性をそれぞれ象徴する色として選定した。このときに生まれたのがリアウインドウに貼る「ブルー&イエロー」のステッカーである。次郎会長は2001年の社内報『和苑』2001 (平成13) 年3月号で、ステッカーの意図を以下のようにつづっている (一部抜粋)。

「商品の技術、特長などを伝えて売ることも大事だが、それ以上に大切なことは真心を売ることである。私がおのれの一つとして始めたことが、リアウイン



YANASE ステッカー

ドウのブルー&イエローのステッカーである。このステッカーが貼ってあるのは広告宣伝のためではない。「ヤナセのお客さまが乗っていらっしゃる」ということを示すためである。例えばお客さまの車が雨の夜道を走行中に故障し、止まってしまったとする。そのときにヤナセマン誰しもが声をかけることができるように貼ったのである。できないことをする必要はないが、声をかけることと、声をかけずに素通りしてしまうのでは、どちらがお客さまにとってうれしいのか答えはおのれとわかる。これこそがお客さまに対する最高のサービスではないだろうか」

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ていたの打診であった。

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

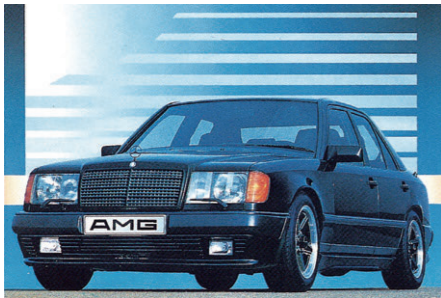


ピアッツァ・ネロ販売開始

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に有しているメルセデス・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。

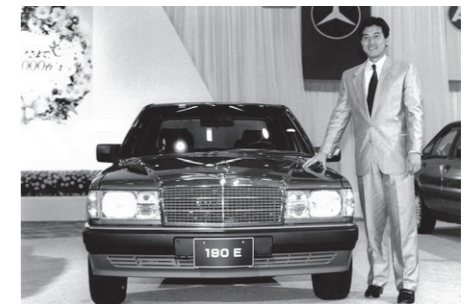
まず、8月には70周年記念に使用する「70年、いいものだけを世界から」というスローガンと、シンボルマー



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、退職役員、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

1990-1999

第8章 ● 転換期を迎えた輸入自動車業界

当社の1990年代は、フォルクスワーゲンの輸入販売権返上から始まった。同社現地法人の事業展開に納得できなかったためである。しかし、間もなくドイツのアダム・オベル社が生産するオペルの一手輸入販売権を獲得することができたため、その販売に注力した。また、ルノー、サターン、サーブなどの販売も開始した。今日では事業の大きな柱となっているBP（板金塗装）事業に注力し始めたのもこのころである。

取扱車種については紆余曲折があったが、1996（平成8）年には、輸入・販売ともに100万台を達成するという金字塔を打ち立てた。



1990-1999

第8章 転換期を迎えた輸入自動車業界

第1節 フォルクスワーゲンの輸入販売権返上とオペルの販売開始

1 ■ フォルクスワーゲンの輸入販売権返上

バブル景気で輸入車業界は空前の活況を呈していた。商機を失うことを恐れた海外自動車メーカーは、先を争うように現地法人を設立、直接市場に参入することに躍りになっていた。長年、輸入車市場を開拓してきた国内輸入車ディーラーは苦難の時代を迎えようとしていた。

1989(平成元)年にフォルクスワーゲンの輸入権を日本国内法人に移管することが提案されたが、その際、協調と協議の上で進めていく約束を取り交わした。

また、日本国内法人のフォルクスワーゲン・アウディ日本株式会社が設立された後は、同社が新しい販売店を作ったり契約したりする場合、当社の販売網を侵害しないよう前もって基準を作り、協議をすることを約束していた。

しかし、フォルクスワーゲン・アウディ日本は、数量最優先政策のもと、当社以外のディーラー開発を進めた。そのため、中には同一ブランドの値引き合戦が生じた地域があった。

当社はこのままの状態が続くと、ブランド内競争の激化による乱売や市場の混乱、商品イメージや価値の低下などから、特約販売店も含めたオールヤナセグループの収益確保が困難になると考えた。また、当社を信頼してくださるお客さまの迷惑にもつながると判断し、フォルクスワーゲンとアウディの販売から撤退することを決めたのである。1992(平成4)年3月16日、フォルクスワー

ゲン社に対して、同年12月末日をもって契約を終了することを通知した。

2 ■ アダム・オペル社製オペルの一手輸入販売権獲得

一方で1992(平成4)年の年初より、ドイツのアダム・オペル社から日本での独占販売が打診されていた。当時、低迷する欧州市場で業績を伸ばしていたのはオペルだけであり、技術力が高く評価されていた。また、「市場が求める品質のよい製品を作ることを心掛ければ、販売数量は結果的に増加する」という考えのもと、高品質な商品作りに注力していた。かつアダム・オペル社はGM社の傘下となっており、GMヨーロッパで扱われていた。そのため当社での販売はGM社からも歓迎・期待されたのである。

このような経緯で1992(平成4)年4月30日、アダム・オペル社との間でオペルの一手輸入販売契約を締結した。5月16日にはプロジェクトチームとなるオペル準備室を設け、事業計画の立案や事業体制の整備などに当たった。10月1日からは、セールス、サービス、パーツに分けて、オペルについて学ぶトレーニングも開始した。オペル社より次期オペル・コルサ(日本名ヴィータ)のデザイナーや、シャーシ、エンジン開発担当者などを講師として招いて、各担当が必要な知識の習得に努めたのである。

11月20日には名古屋の金城ふ頭に、翌21日には横浜の大黒ふ頭に、オペルを積載した第1船が入港した。

名古屋では136台が、横浜では224台が荷下ろしされ、それぞれ小牧デポと横浜デポで新車整備作業を開始した。

販売は1993(平成5)年1月からスタートした。輸入卸売組織としては、1月1日付でオペル事業部を設けたほか、支店や関係会社にもオペル販売組織を設けた。

その後、1995(平成7)年6月に販売5万台を、1996(平成8)年10月に販売10万台を、2000(平成12)年12月に販売20万台を突破するなど、順調に実績を積み重ねた。



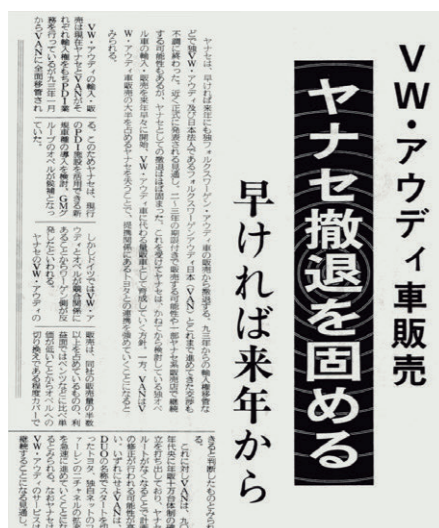
アダム・オペル社ヒューズ会長と次郎会長の調印式



名古屋港に入港したオペル1号車



オペル販売開始(東京支店)



日刊自動車新聞、1992年4月23日付1面

第2節 | 新たな車種の展開

1 ■ ルノーの販売開始

この時代にはルノーの販売も開始している。端緒は日本でルノーを販売していた会社が輸入販売権を放棄して以来、輸入元不在の状況が続いていたことであった。ルノーのオーナーがアフターサービスを受けられなくなっており、このままでは輸入車全体のイメージ悪化を招きかねないと考えていた。フランスのルノー公団からも強い販売要請が寄せられたため、当社で販売を開始することを決めたのである。

1993(平成5)年10月7日、当社の全額出資により、ルノーの輸入販売元となる株式会社フランス・モーターズを設立した。同社は1994(平成6)年5月9日にルノー公団と一手輸入販売契約を締結するとともに、販売ルートの確保に努めた。

10月1日、世田谷区駒沢に直営店の東京販売部ショールームを設けたのを皮切りに、静岡、浦和、大阪、名古屋、豊玉、千葉などにも直営店を開設した。また、従来のルノー取扱ディーラーから販売の継続を希望するディーラーを募ったほか、販売を希望した日産プリンス神奈川販売株式会社とも契約した。

このようにルノーの拡販に力を注いできたが、2000(平成12)年5月、輸入業務をルノー・ジャポンに移管することとなった。その後もディストリビューターと販売を続けたが、ルノー公団本社と提携した日産自動車も、ルノーの販売に参加しており、日産系列店の拠点数がフランス・モーターズの拠点数を上回るようになった。そのため、フランス・モーターズは役目を終えたと判断し、ディストリビューター契約が切れた2001(平成13)年4月末日をもって車両供給契約を解約したのである。



ルノー販売開始



フランス・モーターズ青山ショールーム

2 ■ ヤナセサターンの設立

1991(平成3)年1月3日、米国テネシー州のサターン社の本社で、日本における小売り販売網構築に関する契約に調印した。これによって当社はサターンという新しい車を販売することとなったのである。

サターン社はGM社100%出資の子会社で、日本車との競合に勝てるワールドカーを生産するために設立された会社である。サターンジャパン社がサターン製品の輸入業務を担当し、販売は明確にテリトリー分けされた各地のディーラーが担当することとなった。当社は東京西部と神奈川地区を担当することとなり、1996(平成8)年10月17日に当社全額出資によりヤナセサターン株式会社を設立した。

1997(平成9)年5月16日には、サターン横浜を設け、同年9月6日にはサターン八王子を設けた。さらに、東京支店の府中、町田、多摩営業所、横浜支店の戸塚、磯子、湘南営業所でサターンの整備と修理を引き受けることも決めた。

しかし、サターンは日本市場ではあまり評判が高まらず、販売台数も伸びなかった。そのため2001(平成13)年に日本市場から撤退した。

3 ■ サープ・オートモービル社製サーブの 一手輸入販売開始

1997(平成9)年、GMJおよびGMとサーブ・オートモービルAB社製サーブの輸入権移管について基本合意し、これに基づき、7月1日からサーブの販売を開始した。

サーブ・オートモービルABはスウェーデンのメーカーで、飛行機製造からスタートしたというユニークな歴史を持つ。第一号の乗用車を発表したのは1947(昭和22)年のことであった。飛行機を思わせる流麗なスタイリングや、高水準な安全性、個性的な車作りを特徴としていた。

総販売台数の10%をアジア地域が担うというGM社の



サターン販売開始



サターン八王子



サーブ販売開始

世界戦略の一環として当社が扱うこととなり、GMブランドを強力に補完する商品として期待した。しかし、メーカーが生産を中止することとなったため、当社も販売から撤退した。

第3節 | BP(板金塗装)事業の再構築

1 ■ BP事業への注力

BP (Body and Paint、板金塗装) 事業も含むサービス部門は、1995 (平成7) 年に大きな転換期を迎えた。7月に道路運送車両法が改正され、6カ月点検が廃止されるとともに、12カ月点検が簡素化された。これにより、一般整備部門の事業拡大が困難になったのである。一方、東京支店だけでも年間1万台に及ぶBP関連の入庫があり、BP事業は今後も拡大すると思われた。

しかし、従来のBPは各拠点が独自裁量で行っており、ヤナセのBP工場と外注先では仕事量に偏りが生じていた。また、施設や人員が有効に活用されているとはいえない状態となっていた。さらに、各工場で品質管理基準が異なっていた上に、外注比率の高い拠点はBPに関する社内ノウハウを蓄積しにくかった。

これらの事情から、支店全体で品質や納期の平準化を図ったり、適正価格でサービスを提供したりすることが困難となっていたのである。

2 ■ BPシステムの構築と運用開始

そんな折、1996 (平成8) 年7月1日に、東京支店のBP事業をウエスコに集約することとなった。同社では高品質なサービスを短期に適正価格で提供するという目的のため、新たなBPシステムを構築し始め、業界初の板金塗装集中管理システムを導入して運用を開始した。

このシステムは、同社横浜サービスセンターに置いた集中管理センターのパソコンと、当社東京支店の各サ-

ビス工場に配置したパソコンをオンラインで結んだものであった。各工場に入庫した車両の損傷状態を、入力したデジタルフォトを通じて集中管理センターが把握し、同センターが作業実施工場を決定するとともに、見積、部品手配、保険会社との交渉といった板金塗装にかかわるさまざまな指示を行った。

この方式は、車両の預かり期間を短縮できる上に、より均一で高品質な完成車をお客さまに提供できるというメリットがあった。

後に当社ではこのシステムを「ヤナセBPシステム」と名付け、各地に広げていった。

第4節 | 関連事業の展開

1 ■ マリン事業の変遷

1975 (昭和50) 年7月20日~翌年1月18日まで沖縄で開かれた国際海洋博覧会、EXPO'75に際し、次郎社長が沖縄国際海洋博覧会協会運営企画委員会の特別委員を務めたことから、当社は海洋博に積極的にかかわることとなった。ガラス底ボート、海上タクシー、13M警備艇、8M鉄製作業船など、総額3億7,000万円に達する受注も果たした。また、海洋博での新造船納入を契機に、建造艇(プレジャーボート)、真珠養殖用作業船、流出油処理用作業船、客船などの業務艇も製作するようになったのである。

1975 (昭和50) 年以降は、ハトラスやカーバーなど海外各社のボートも輸入するようになり、当社は輸入艇販売高ではNo.1になるほどであった。

1987 (昭和62) 年12月1日からは、米国ストラストボート社が、当社と取引関係があったOMC社に買収されたため、当社が総代理店契約を締結し、輸入販売を開始した。また、1989 (平成元) 年2月には、OMC社のモーターボートの販売も開始した。

販売・サービス拠点の拡充にも努めた。1991 (平成3) 年3月6日には、東京都世田谷区二子玉川のタイムズパー



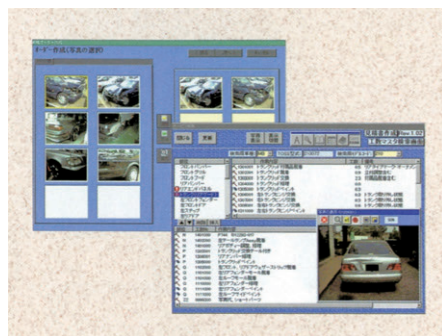
ハトラス



カーバー



ウェルクラフト



BPシステム



二子玉川ボート展示場

ク内に当社初となるボート展示場を開設し、マリン部の販売部門もすべて移転した。また、同年12月12日には、名古屋支店商事部マリン課の拠点かつサービス拠点として「ヤナセ刈谷マリンサービスセンター」も開設した。さらに1996(平成8)年3月22日には、マリン部の大阪営業所を開設した。

このようにマリン事業は、ヤナセグループの大きな柱に育ったが、バブル経済の崩壊をきっかけとして販売が低迷し始め、やがては撤退を決断したのである。

2 ■ ドイツ・アラール社と自動車エンジンオイルの総輸入販売契約を締結



アラール社製エンジンオイル

石油事業部は、1988(昭和63)年4月から、西ドイツ・アラール社製エンジンオイルの輸入販売を開始した。アラール社のエンジンオイルはフォルクスワーゲン、アウディの品質基準に適合しており、日本への輸出車で採用されていた。また、西ドイツメーカーの新車用オイルとして広く採用されていた。

輸入販売の開始後、1990(平成2)年の販売実績が330kℓと好調だったため、1991(平成3)年2月1日、独占販売に関する本契約に調印したのである。以降、当社は年間550kℓ、販売価格にして6億5,000万円を販売することとなった。これに伴い、アラールエンジンオイルの取扱店を175カ所に増強した。

第5節 | 創立80周年前後の出来事

1 ■ 特約販売店の商号を変更

1995(平成7)年に創立80周年を迎えようとしていた当社は、ヤナセグループの一体化に注力し始めていた。

1990(平成2)年6月に全国営業会議を開催した際、次郎社長は、「オールヤナセが一体となったセールス、サービスネットワークの強化を図るため、特約販売店各社に要望が

あれば、『ヤナセ』の名称をご使用いただきたい」と発表した。

すでに4社(新潟ヤナセ株式会社、茨城ヤナセ株式会社、山陽ヤナセ株式会社、島根ヤナセ株式会社)が社名に『ヤナセ』を冠していたが、10月1日からは、この提案に呼応した19社の特約販売店が『ヤナセ』を冠した商号に変更した。

これらの社名変更により、一般の顧客に対する特約販売店の識別性、認知性が飛躍的に向上した。また、オールヤナセが一体となった販売・サービス活動を促進できるようになったのである。

特約販売店各社にとっても、人材確保や広告宣伝、販売活動など、多様な面で有利となった。

2 ■ 代表取締役社長の交代

創立80年を間近に迎えていた1993(平成5)年12月21日、定時株主総会後に取締役会を開き、梁瀬次郎社長が代表取締役会長に、稲山孝英副会長が6年ぶりに代表取締役社長に就任した。

3 ■ 阪神・淡路大震災の発生と拠点への影響

1995(平成7)年1月17日午前5時46分、兵庫県の淡路島を震源とするマグニチュード7.3の直下型地震、阪神・淡路大震災が発生した。神戸市を中心とする阪神地区で家屋の倒壊や火災、ライフラインの寸断などが生じ、死傷者も多数を数えた。

当社の拠点で最も大きな被害を受けたのが神戸支店である。ショールームのガラスが割れたほか、事務所内では什器や備品が倒れた。サービス工場の壁には亀裂が入り、構内では地割れが発生した。その他、ライフラインが破損するなど、地震の強さを物語る被害が多発した。営業所やサービスセンターなどでも、構内のひび割れや壁の亀裂、什器・備品の落下などが生じた。

地震の発生直後から安否確認に努めた結果、幸いにも神戸支店の従業員を含め、阪神地区の従業員は全員無事

新 社 名	旧 社 名
東北海道ヤナセ株	株石原自動車商会
函館ヤナセ株	株長江自動車
秋田ヤナセ株	株ロイヤルモーター
山形ヤナセ株	株後藤モーター
山形中央ヤナセ株	株イズミオートシステム
長野ヤナセ株	株みずや自動車株
信州ヤナセ株	株ミヤノ
武蔵野ヤナセ株	株ビッグサンガレージ
横浜野ヤナセ株	株協立
神奈中相模ヤナセ株	株相模グラージ
沼津ヤナセ株	株ナトリオート株
浜松ヤナセ株	株浜松モーターズ株
豊橋ヤナセ株	株富士自動車株
岡崎ヤナセ株	株コスギ
三重ヤナセ株	株ニューバールモーター
福井ヤナセ株	株小林モーター
石川ヤナセ株	株藤次自動車株
愛媛ヤナセ株	株上田商会
大分ヤナセ株	株西日本自動車工業株

特約販売店の商号を変更

であることが確認できた。しかし、自宅が全壊・半壊したり、家族を失ったりした社員もいた。

18日、本社内に「兵庫県南部地震対策本部」を設け、被災した従業員や取引先への支援に全力を注ぎ始めた。震災直後の現地では物流機能が停止したため、生活物資が不足していた。そこで、大阪支店を経由して神戸支店に支援物資を送り始めたのである。

本社、グループ企業、労働組合などから義援金を募ったところ5,000万円となり、被災した428名の従業員に配った。

全社を挙げて復旧支援も行った結果、神戸支店は27日に営業を再開することができた。自転車を使ってお客さまの安否と、自動車の損傷を確認する業務から再開したのである。一方で、2月14日に予定していた創立80周年記念祝賀行事の延期を決定した。

被災地に対しては、新工場の建設予定地として確保していた土地を仮設住宅用地として提供するなど、協力を惜しまなかった。被災した神戸支店も、徒歩で長距離を移動する人に一息ついていただきたいと考え、救援物資の中からお茶や甘酒、焼き餅などを無料で配布したところ、多くの人に喜んでいただいた。

4 ■ 記念行事の開催

1995（平成7）年10月26日、東京プリンスホテルにおいて、阪神・淡路大震災の発生により延期していた当社創立80周年記念行事を開催した。

式典は国歌斉唱から始まり、続いて次郎会長と稲山社長が式辞を述べた。その後、GM社、ダイムラー・ベンツ社、アダム・オペル社の代表、特約販売店代表などから祝辞を賜った。

社歌の斉唱に続いて、稲山社長がオペル・アストラワゴン10台を血液輸送車として日本赤十字社に寄贈するという80周年記念事業を発表するとともに、日本赤十字社に目録を贈呈した。その後はヤナセ混声合唱団によるタンホイザーの祝典歌で式典を締めくくった。

5 ■ 新車累計販売台数100万台を達成

1996（平成8）年6月末をもって、当社は輸入・販売ともに100万台を達成した。6月11日に入荷通算100万台となるキャデラック セビルが横浜の大黒ふ頭に陸揚げされ、輸入車入荷100万台を達成した。当日は大黒ふ頭で当社輸入100万台記念式典を開催した。ブラスバンドの演奏とともに、100万台目のキャデラック セビルが陸揚げされ、GM社の首脳から次郎会長に花束とインボイス（商業送り状）が贈られた。

また、累計販売100万台も6月28日に達成したため、同日には本社芝浦ショールームにおいて、当社取扱100万台目の車をお客さまに納車する「ヤナセ100万台納車式」を執り行った。

午前にはGM社キャデラック事業部のF・ティーチ氏と、GMJのドゥリー社長を招いて、入荷100万台目となるキャデラック セビルの納車式を執り行った。オーナーには次郎会長が記念のキーを、稲山社長が記念品を、F・ティーチ氏がインボイスを贈呈した。

午後には販売100万台目となるメルセデス・ベンツE320の納車式を執り行った。オーナーには次郎会長が記念のキーを、稲山社長が記念品と登録証を、メルセデス・ベンツ日本のライナー・ヤーン社長が花束を贈呈した。

6 ■ ヤナセウェルサービスの設立

1996（平成8）年3月11日には、当社の全額出資により株式会社ヤナセウェルサービスを設立し、4月1日より営業を開始した。同社は当社グループの事務作業省力化を目的としており、ヤナセグループ各社を対象として、従業員の福利厚生の実施や、各種代行業務を主要な業務とした。

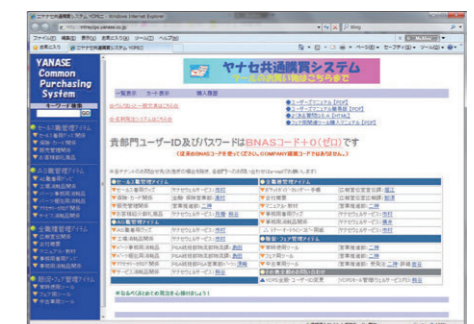
なお、同社の設立に伴い、総務部庶務課と人事部厚生課の業務を一部移管した。



輸入車100万台記念式典（大黒ふ頭）



創立80周年記念式典



ヤナセウェルサービスが運営する「ヤナセ共通購買システム(YCPS)」

COLUMN ● コラム 11

東西ドイツ統一を記念した
「ヤナセ・ベルリンマラソン」

ドイツ統一を3日後に控えた1990（平成2）年9月30日、「'90ベルリンマラソン」が開催された。西ドイツでは17年の歴史を持つ市民マラソンだが、ベルリンの壁が取り壊され、ドイツ統一を目前としたこの大会では、初めて東西ベルリンを結ぶコースが設定された。当社はこの記念すべきマラソン大会において、国内放送の冠スポンサーとなった。

参加者は2万3,000人で、全員の胸にYANASEのゼッケンが着用された。レースの様子は当社単独提供で同日午後4時50分より全国ネットで生中継



ヤナセ・ベルリンマラソン

され、歴史的なイベントとともに、当社が扱う商品を広く全国に告知することができた。

COLUMN ● コラム 12

「世界らん展」に協賛

当社では1995（平成7）年から「世界らん展」に協賛している。世界各国から7万2,000株のさまざまならんが一堂に会する展示会である。最高賞の「日本大賞」表彰式は、皇族や首相も出席する華やかな式典であり、毎回、マスコミが大きく取り上げる。

この「世界らん展」に注目してきた当社は、大賞の受賞者に副賞として車を贈呈することで、絶大な宣伝効果が得られると考えた。また、らんの栽培には温室が必要なため資産家の愛好家が多く、当社の顧客層に重なると考えた。さらに、首都圏のみならず、関東・東北・甲信越地方から多くの人々が来場することにも注目し、協賛することを決めたのである。

協賛として初参加した初年度は、大賞の受賞者に副賞としてGMの車を、2年目はオベルの車を贈呈した。1997（平成9）年に開催された「世界らん展 日本大賞'97」以降は、メルセデス・ベンツを贈呈す



世界らん展

るようになった。高額商品であるメルセデス・ベンツの提供により、「世界らん展」の話題性向上にも貢献した。

毎回、会場内にはヤナセブースを設け、当社が取り扱っている車などを展示している。メルセデス・ベンツの前で記念撮影をする来場者も多く、現在も当社とメルセデス・ベンツを効果的にPRできる場となっている。

COLUMN ● コラム 13

「ヤナセ ハイグレードフェア」の開催

当社では取扱商品を紹介する展示会として、「オールヤナセフェア」や「ヤナセショウ」、「ヤナセオートラマ」などを開催してきた。1972（昭和47）年5月からは、当社を代表するフェア、「ヤナセ ハイグレードフェア」を全国で開催するようになった。

初年度は芝浦本社を東京会場とし、フォルクスワーゲンK70Lの発表をメインとする展示会を開催した。

また、同年10月には次年度のモデルを紹介する展示会として「'73ヤナセ ハイグレードフェア」を開催した。以降は恒例イベントとして毎年11月に開催するようになったのである。

お客さまの間では「ハイグレードフェア＝帝国

ホテル」というイメージがあるが、そのきっかけは1973（昭和48）年に東京会場を帝国ホテルに移したことである。しかし、1980（昭和55）年のように東京プリンスホテルで開催した年もあった。

いずれのフェアでもセールスは赤いブレザー（通称・赤ブレ）を着用し、お客さまをおもてなしした。2001（平成13）年をもって一旦は終了したが、2014（平成26）年11月13日に創立100周年記念事業の一環として復活させた。会場となったザ・プリンス パークタワー東京には、平日にもかかわらず約5,000組7,500名のお客さまが来場された。

下の写真で会場に飾られている「感謝の心」は、次郎社長が最も大切にしていた言葉のひとつである。平和な時代に生まれたことを感謝し、謙虚と思いやりの気持ちを持って接することの必要性を常に訴えていた。



ヤナセ ハイグレードフェア 帝国ホテル

2000-2009

第9章 ● 世界 No.1 のプロフェッショナルなカーディーラーを目指して

長年インポーターとして歩んできた当社はディーラーに業態を変更して進むことを決め、シボレー、オペル、AMG、キャデラック、サブの輸入権を日本の現地法人に返上した。メルセデス・ベンツについては、従来のディストリビューター契約から販売店契約に変更する契約を締結した。

この時代に当社で販売を再開したメーカーもあった。アウディ、フォルクスワーゲン、ボルボである。これらも加えて各社から専売会社が求められるようになったため、多くの子会社を設立した。

輸入車中古車を収益の大きな柱に育てていくために、中古車大規模展示場「ブランドスクエア」を新たに展開し始めたのもこのころである。

2008(平成20)年に梁瀬次郎が鬼籍に入るといふ悲しい出来事もあったが、当社は先人の意志を引き継ぎながら経営基盤の強化を図るとともに事業拡大を目指した。

2000-2009

第9章 | 世界 No.1 のプロフェッショナルなカーディーラーを目指して

第1節 | インポーター／ディストリ
ビューターからディーラーへ1 ■ シボレー、オペル、AMGの輸入権を
日本現地法人に移管

2000年代、当社は長年歩んできたインポーターとしての業務と決別し、ディーラーへの道を歩むこととなった。2000(平成12)年4月1日、当社はGM社やGMグループ各社との間で新しい提携関係の構築に合意した。日本市場において当社との連携を維持しつつも、拡販を指向するGM社の世界戦略に基づき、当社が有していたシボレーとオペルの輸入権を、日本ゼネラルモーターズ株式会社(以下、GMJと略す)に移管することとなったのである。以降、当社は両ブランドの車の販売とアフターサービスのみを担当することとなった。

部品とアクセサリーについては、従前どおり当社が輸入販売を担当することとなった。また、両ブランド車の輸入業務をGMJが円滑に遂行できるよう、当社は従業員の出向や、業務の一部受託、小牧デポ、その他施設の賃貸などに協力することとなった。

GMに続いて、AMGメルセデスとメルセデス・ベンツGクラスの輸入権も、ダイムラー・クライスラー日本(株)に移管することとなり、2001(平成13)年1月1日から同社が業務を開始した。この輸入権移管は、ドイツ本国のメルセデス・AMG社の株式を51%保有するダイムラー・クライスラー社のグローバルセールスポリシーに沿って決定されたことであった。以降は両車種とも当社がディストリビューターとなり、ヤナセネットワークに供給・販売した。

2 ■ キャデラック、サブの輸入権を
日本現地法人に移管

2002(平成14)年以降、当社は後述する中期経営計画「3SプラスSプラン」に基づき、ディーラーとしての経営基盤を確立するとともに、新車販売に依存しない事業構造に転換することを目指し始めていた。

その一環として、2002(平成14)年の年末をもって、キャデラックとサブの輸入権をGMJに移管した。なお、この移管によって当社の業務から、インポーター業務が完全になくなった。併せてGM事業全般を効率化することによって収益性を向上させるため、GM系車種の取扱拠点を見直すとともに、集約化に取り組んだ。

3 ■ メルセデス・ベンツのディストリビューター
としての契約終了

当社がダイムラー・クライスラー日本との間で締結していたディストリビューター契約は、2006(平成18)年9月をもって切れることとなっていた。一方、2004(平成16)年12月15日には、ダイムラー・クライスラー日本との間で、メルセデス・ベンツの販売に関する新たな契約を締結した。小売り事業への特化を指向する当社の経営方針に基づき、ディストリビューター契約から販売店契約へと移行するもので、2006(平成18)年10月以降に発効することとなった。この契約により、当社とメルセデス・ベンツのディストリビューター契約を締結していた特約販売店(以下、特販店と略す)との契約を変更することとなり、特販店はメーカーと直接取引(ダイレクトアクセス)する形となった。

それに伴い、2003(平成15)年10月23日に特販店の名称をヤナセネットワークディーラー(YND)に変更した。これによって長きにわたる協力関係を継続し、全国のヤナセアフターサービス体制を維持・発展させることとしたのである。

第2節 | メルセデス・ベンツ ディーラー基盤の強化

1 ■ 「メルセデス・ベンツ センター 東京」を開設

2004(平成16)年12月15日にダイムラー・クライスラー日本との間で締結した契約どおり、当社は2006(平成18)年10月1日から、メルセデス・ベンツのディーラー専業体制に移行した。

同年11月28日には、東京都の世田谷支店に「メルセデス・ベンツ センター 東京」を開設した。このセンターは日本初となるメルセデス・ベンツの情報発信基地で、当社とメルセデス・ベンツの認知度を高める施設として設けたものであった。世田谷支店の展示スペースを含めた総面積は約1,700㎡に及び、輸入車のショールームとしては国内最大級の規模を誇る。新車30台(最大50台)が展示できるスペースを有し、メルセデス・ベンツの全16ラインアップを展示することができるようになったほか、AMGブランド専用の展示スペースも設けた。

2階には、当社とメルセデス・ベンツのパートナーシップ関係について紹介するミュージアムスペースを設置した。これは当社が2007(平成19)年に、メルセデス・ベンツの取り扱い55周年を迎えようとしていたためである。当社が所有するクラシック・メルセデスの展示に加え、当社出身の自動車評論家で、コレクターでもある山岸秀行氏のコレクションも展示した。塔屋にはシンボルとなる電動回転式スリーポイントドスター(メルセデス・ベンツのエンブレム)を設置し、遠くからでも目立つようにした。

「メルセデス・ベンツ センター 東京」の立地は、国内最大の高級車市場である東京都世田谷エリア内である上に、環状8号線と世田谷通りが交差する三本杉陸橋沿いという交通アクセスに優れた場所であったことから、多くの方々が来場するようになった。



メルセデス・ベンツ センター東京



ミュージアムスペース



クラシック・メルセデス



山岸秀行コレクション

2 ■ 専売拠点の開設・改装

メルセデス・ベンツの専売化に伴い、拠点のさらなる充実が必要になった。また、メルセデス・ベンツのCI基準に合わせる必要が生じたため、経営資源を集中的に投下し、拠点の開設や、リニューアルに取り組んだ。

第3節 | 取扱ブランドの拡充と グループ会社設立

1 ■ アウディの販売再開

2000(平成12)年の秋、当社は1992(平成4)年12月の販売撤退以来、約8年ぶりにアウディを販売することとなった。1993(平成5)年3月1日以降、アウディはフォルクスワーゲンと併売される形で、ファーレン店、DUO店、合計245店舗で販売されてきた。

しかし、アウディジャパンとアウディAG(ドイツ本社)は、世界戦略を見直し、プレミアムマーケットに参入することを目指し始めていた。戦略の一環としてフォルクスワーゲンとの併売体制を見直し、プレミアムブランドにふさわしい新たなアウディ専売のディーラーネットワークを構築することとなったのである。

従来の併売体制を2000(平成12)年12月までとし、2001(平成13)年からはアウディジャパンが新たに設定した約100の販売エリアにおいて、既存販売店、新規の応募会社の中から選定した法人に販売を依頼することを決めたのである。ディーラー化を指向し始めていた当社も応募したところ、第一次契約法人として選定されることが決まったため、2000(平成12)年10月1日にアウディ事業部を新設した。同部は当社販売店の支援、調整のほか、アウディジャパンとの政策協議を主な業務として設置した部署であり、2001(平成13)年1月に12のエリアで本格稼働することを目指して、アウディのCI基準に基づいた専売店の開設準備に着手したのである。



アウディ販売再開



アウディ月寒

まず、2000（平成12）年10月16日に当社のアウディ専売店として「アウディ港南台」を開設し、順次、営業体制を整え、アウディの販売に注力したのであった。

その後、当社とアウディジャパンは、ディーラー経営基盤の強化や、専売制の実現、当社とアウディジャパンが持つノウハウやブランド力を統合・協調させることによるシナジー効果獲得などを目的として、新たな販売体制を構築することとなった。そして2002（平成14）年12月1日、当社66.6%、アウディジャパン33.4%の出資により、ヤナセ アウディ販売株式会社を設立し、当社のアウディ事業を同社に譲渡した。

ヤナセ アウディ販売は、日本において最大のアウディ販売会社となり、新車販売拠点23店舗を運営した。合弁会社設立時の取り決めに基づき、2007（平成19）年7月1日付で同社をアウディジャパンの完全子会社にした。100%アウディジャパンの傘下となったヤナセ アウディ販売は、商号をアウディ ジャパン販売株式会社に変更した。

一方で当社は2007（平成19）年10月、アウディの販売とアフターサービス事業を行う新会社として、ヤナセ オートモーティブ株式会社（以下、YAUと略す）を設立した。当社がヤナセ アウディ販売の株式をアウディジャパンに売却した際の合意に基づき、YAUはアウディジャパン販売の一部店舗とディーラー業務を継承したのである。そして10月1日から月寒、郡山、市川、芝浦、八王子、名古屋中央、楠、板付の新車8拠点と、名古屋北の中古車1拠点で販売を開始した。

2 ■ ヤナセクライスラーの設立

2001（平成13）年12月14日には、クライスラー・ジープの販売に参入するため、当社の100%出資により株式会社ヤナセ大阪クライスラーを設立し、翌2002（平成14）年1月に「クライスラー・ジープ大阪北」を開設した。その後、同社は2003（平成15）年12月12日に株式会社ヤナセクライスラー（以下、YCJと略す）へと社名を変更した。

2004（平成16）年、YCJはダイムラー・クライスラー日本との間で、4店舗でのクライスラー・ジープ正規販売店契約を締結し、同年4月10日には名古屋中央と鹿児島が、同月24日には大阪南と福岡西が営業を開始した。その後も店舗展開に努めたが、2014（平成26）年末で販売を終了し、現在はアフターサービスのみを実施している。

3 ■ ヤナセ バイエルン モーターズの設立

メルセデス・ベンツと競合するブランド、BMWは、当社と縁遠かった。しかし、当社がBMWを取り扱う機会が訪れた。2002（平成14）年の夏ごろ、BMWの日本人であるピー・エム・ダブリュー株式会社（以下、BMWジャパンと略す）のヴィリッシュ社長から取り扱いを要請されたのである。検討した結果、販売数量が期待でき、業績向上につながる事が予想できた上に、当社が得意とする富裕層を主なターゲットとしたブランドであることから、取り扱いを決定したのである。

2003（平成15）年にはBMWジャパンとの間でBMWの取り扱いについて基本合意した。同年2月、BMW正規ディーラーネットワークに参入することとなり、その際にBMWの販売とアフターサービスを行う会社として、当社100%出資のヤナセ バイエルン モーターズ株式会社（以下、YBMと略す）を設立した。

当初の販売拠点は、BMWジャパンの子会社であるBMW東京株式会社から拠点を譲り受けることとし、4月4日、BMWジャパン本社においてディーラー契約および営業譲渡に関する契約に調印した。

4月25日、大田支店、世田谷支店、等々力支店、上用賀支店の4販売拠点と、大田サービスセンターの営業を開始した。名古屋地区でも5月26日にBMWのディーラーだった株式会社ユニクラオートとの間で営業譲渡契約を調印し、ユニクラオートの3拠点をYBMが譲り受ける形で6月3日より名古屋支店、中川支店、天白支店の営業を開始した。12月2日には大阪にも豊中支店を設けて



アウディ楠



経団連会館（東京千代田区）での共同記者会見後、アウディジャパンのヨハン・ダネイスン社長と握手を交わす井上社長



クライスラー販売開始



BMW販売開始



ヤナセBMW 世田谷



ヤナセBMW 名古屋

いる。このように、東京、名古屋、大阪に拠点を設け、メルセデス・ベンツと並ぶ収益商品に育てていくことを目指したのである。

2004(平成16)年6月1日には三重県への進出も果たし、桑名支店と四日市支店を開設した。さらに2007(平成19)年には、福岡地区でBMWの正規ディーラーだった富士モーターズ株式会社の全株式を取得し、社名をYBM福岡株式会社に変更した上で4月6日から営業を開始した。これにより福岡本店、福岡東支店、福岡西支店、太宰府支店、久留米支店の新車5拠点と、福岡アプローブドカー・センター、賀茂アプローブドカー・センターの中古車2拠点を開設することができた。

2003(平成15)年7月28日には、BMW社との間でモーターサイクルに関する契約も締結し、モーターサイクル事業に進出した。同年10月1日に販売拠点となる「ヤナセモトラッド芝浦」を、2006(平成18)年4月6日に「ヤナセモトラッド世田谷」を開設したが、2014(平成26)年8月末、他社に事業譲渡した。

4 ■ ヤナセグローバルモーターズの設立

時代はやや戻るが、当社にはメルセデス・ベンツとGMを併売する拠点があつた。しかし、各自動車メーカーから、次第に商品ブランド別の専売会社を設立することが求められるようになっていた。メルセデス・ベンツについても、ディーラー契約更新を迎える2006(平成18)年9月以降、専売化が求められるのは確実であった。

GM事業の拡大強化を図るためには、GM事業を黒字体質に転換する必要があるため、2004(平成16)年4月13日にGM車を専門に取り扱う当社100%出資の子会社、株式会社ヤナセグローバルモーターズ(以下、YGMと略す)を設立した。また、同年7月には芝浦にGM系高級SUV車のショールーム、「オートエンボリアム」を、10月14日にはキャデラック専門ショールームの「ヤナセ赤坂キャデラックサロン」を設けた。さらに2007(平成19)年

5月26日には、北海道エリアの旗艦店となる「YGM札幌支店」を開設した。

2008(平成20)年10月1日には、ヤナセクライスラーのクライスラー事業と、後述するヤナセスキャンジナビアモーターズ株式会社のボルボ事業のすべてをYGMに移管し、新体制で営業を開始した。この移管はYGMが取り扱う車種を増やして収益確保を図ることを目的としたものであった。また、間接部門の機能を一元化したり、経営資源を集約したりすることで経営効率化を図ることも目的とした。

5 ■ ヤナセ ヴィークル ワールドの設立

2004(平成16)年7月には、13年ぶりにフォルクスワーゲンの販売とアフターサービスも開始することとなった。フォルクスワーゲンを専門に取り扱う100%出資の子会社としてヤナセ ヴィークル ワールド株式会社(以下、YVWと略す)を設立し、7月26日、フォルクスワーゲングループ ジャパンとの間でディーラー契約を締結したのである。これは新車販売に加え、アフターサービス、パーツ、中古車などの幅広いサービスメニューと、商品の品ぞろえを目指す当社のメガ・ディーラー戦略の一環として計画したものであった。

YVWは2005(平成17)年4月23日、輸入車シェアの高い新宿に支店を開設したほか、同年6月4日に品川、2009(平成21)年7月25日に芝浦でも営業を開始した。

6 ■ ヤナセ スキャンジナビア モーターズの設立

2006(平成18)年からは約32年ぶりに、ボルボの販売も担当することとなった。6月29日には、ボルボ・カーズ・ジャパンが所属するピー・エー・ジー・インポート株式会社と当社との間で、当社が子会社を設立してボルボの販売網に参入することに基本合意した。

その後、ボルボの販売とアフターサービスを専門に取



ヤナセBMW 豊中



ヤナセBMW 久留米



オートエンボリアム



ヤナセ 赤坂キャデラックサロン



赤坂キャデラックサロンに併設された「Jiro Yanase Museum」で歓談するGM社ワゴナー会長と次郎名誉会長



フォルクスワーゲン品川開所式



ボルボの販売網への参入を発表。左から西山副社長、古市社長、ピー・エー・ジー・インポート ソヤック社長、ボルボ・カーズ・ジャパン ウィンター代表、YVL 福田社長

り扱う子会社として、ヤナセ スカンジナビア モーターズ株式会社(以下、YVLと略す)を新たに設立した。同社は従来、ボルボの販売を手掛けていたスバル系列の販売会社7社から、ボルボ・カーズ15拠点を譲り受けることとなり、2006(平成18)年8月1日から9月までに順次、営業を開始したのである。先陣を切ったのは8月1日に営業を開始した楠、神戸東、神戸西、松山の4拠点であった。

9月1日には所沢、中野、杉並、八王子、磯子、枚方、茨木、堺と、ヤナセ琉球株式会社も営業を開始した。その後もクインランド・カーズ株式会社から事業譲渡された名古屋市の緑を開設するなど、拠点の充実に努めたが、前述したとおり2008(平成20)年10月1日にYVLのボルボ事業をYGMに移管した。その後、ボルボの販売は2013(平成25)年末で終了している。

7 ■ ハマーの販売開始

2005(平成17)年8月にはYGM 東京支店が、GM社製プレミアムSUVの代表的なブランドであるハマーの販売店契約を三井物産オートモーティブ株式会社と締結し、取り扱いを開始した。その後、オートエンポリアムで販売を開始したほか、徐々に取り扱い店舗を増やした。しかし、2010(平成22)年にハマーブランドが廃止されたため、当社での販売も終了した。



ハマー販売開始

第4節 | バリューチェーン戦略の展開

1 ■ 中古車大規模展示場「ブランドスクエア」構想の展開

インポーターとして新車の販売台数を伸ばすことを第一としてきた当社は、中古車事業を新車販売に結び付けるための事業として位置付けてきた。輸入車中古車業界で初めて中古車保証制度を取り入れるなど、さまざまな方策によって顧客獲得に努めてきたが、中古車事業自体

は赤字が続いていた。

メガ・ディーラーに向けて小売り事業に特化していくためには、中古車事業の位置付けも変える必要があった。そこでヤナセブランドの強みを生かして、輸入車中古車市場でもNo.1を目指すことにより収益の大きな柱に育てていくこととしたのである。また、中古車販売を伸ばすことを通じて、サービス、パーツ、さらには新車ビジネスにもつなげていくことも計画したのである。

第一弾として2003(平成15)年9月6日、輸入権返上によって業務を縮小していた横浜デポの土地を一部利用し、「ヤナセ ブランドスクエア横浜」をオープンさせた。約4,500坪の敷地に350台が展示でき、輸入車中古車展示場としては国内最大規模を誇った。

取扱車種は当社の認定中古車であるヤナセギャランティードカーと、2003(平成15)年5月に本格的な販売を開始したアウトレット車のみであったが、当社が新車を取り扱っていないメーカーの輸入車も展示販売した。一方で2001(平成13)年4月に開設した港北中古車買取販売センターも統合し、買い取り機能を充実させた。

以降、仙台、湘南、芝浦、浦安、神戸ポートアイランド、堺、千里、長久手、福岡、世田谷、目黒、板橋など、各地にヤナセ ブランドスクエアを設けた。

2 ■ DRP事業への参入

1996(平成8)年に稼働したBPシステムは、1998(平成10)年に画像データによって保険会社側が損害を確認し、保険協定を実施する「保険インターフェース機能」を追加したところ、多くの損害保険会社で活用されるようになった。

2002(平成14)年3月15日に、当社とウエスタンコーポレーションが合併し、BP事業が当社BP営業本部の管轄になった。そのころから保険自由化により代理店を持たず、インターネットや電話で保険契約を獲得する損害保険会社、いわゆるダイレクト系損保が設立される



ヤナセ ブランドスクエア横浜



ヤナセ ブランドスクエア浦安



ヤナセ ブランドスクエア神戸ポートアイランド



ヤナセ ブランドスクエア千里

ようになった。そのため、2003（平成15）年からは、損害保険会社から直接、事故車修理の紹介を受ける「DRP（Direct Repair Program）事業」に参入したのである。この制度はダイレクト系損保の契約者が事故を起こしたとき、自社コールセンターから修理工場に直接修理を依頼する仕組みであった。



DRPの概要

同年6月にソニー損害保険株式会社とDRPの業務提携をした際には、当社3カ所のサービス工場と、協力板金工場の中で技術力や接客対応が優秀な9工場により「ヤナセザボディショップネットワーク加盟工場制度」を設立した。この制度はソニー損保と保険契約している当社取扱車種以外も含めた輸入車が事故などで故障した際、ソニー損害保険から当社BP営業本部のコールセンターに連絡が入り、加盟工場に修理を依頼する方式であった。

迅速に事故処理対応ができることから、以降は当社と業務提携を結ぶダイレクト系損保会社が増加した。

3 ■ BP拠点の充実

BP拠点も充実し続けた。2003（平成15）年11月4日には、月間処理能力280台を目指して、横浜ニューデポー内の「BPセンター横浜」の機能を一新した。2004（平成16）年4月1日には「BPセンター札幌」を開設した。これによって全地域営業本部、直営支店へのヤナセBPシステム導入が完了したのである。

2005（平成17）年5月9日には、「BPセンター板付」を移転・拡張する形で「BPセンター福岡」を開設した。2007（平成19）年4月10日には、株式会社ヤナセ東北も「BPセンター仙台」を開設し、営業を開始した。その他、関係会社でも「ヤナセBPシステム」を導入したため、全国規模での迅速な板金塗装作業体制を構築することができたのである。

一方でメーカー認定工場の資格を取得するBPセンターが徐々に増えた。2004（平成16）年7月には「BPセンター横浜」が、アウディのアルミニウムボディショップ

に認定された。さらに、2008（平成20）年は「BPセンター横浜」が「ランボルギーニ・アルミニウム・センター」の機能を請け負うこととなった。いずれも各自動車メーカーから、技術力が高く評価された証と言える。

2005（平成17）年10月からは、当社BP営業本部が受注・実施した板金・塗装修理に不具合が発生した際、無償再修理を保証する「ヤナセBP修理保証制度」も新設し、サービス面での顧客満足度を高めた。

4 ■ ヤナセ・カー・ケア・システムの全国展開

2003（平成15）年には、周辺商品の顧客獲得に向けた新事業もスタートさせている。従来は各拠点が独自展開していたボディコーティングなどのカーディテリング商品全般を、「ヤナセ・カー・ケア・システム」（以下、YCCSと略す）という一つのブランドに統一するとともに、全国のお客さまに提供し始めたのである。新車納車時のみならず、お客さまの車両が入庫した際や中古車の納車時など、さまざまなシーンで利用できる商品をそろえた。

なお、ボディコーティングについては、2005（平成17）年11月1日に「ボディコーティング認証制度」を導入した。作業の技術水準統一を目的としたもので、外部の施工指導専門家の立ち会いのもとで施工検定を実施し、基準を満たした施工者に認定証を発行した。



ヤナセ・カー・ケア・システム



ヤナセ ボディコーティング認定証

第5節 | 自己資本の増強と有利子負債の削減

1 ■ 3か年中期経営計画「3SプラスSプラン」の導入

2001（平成13）年10月に井上隆裕専務が新たな社長に就任した。井上新社長は1958（昭和33）年に入社して以来、長きにわたり販売部門を支えてきた人物である。

当時は米国での同時多発テロ、株価や消費の低迷、景気の不透明感など、さまざまな要因によって、多くの企業が厳しい経営環境にさらされており、当社も第129期



BPセンター横浜



BPセンター福岡

(2000年10月1日～2001年9月30日)の経常赤字がほぼ確定的となっていた。

そのころの当社は自動車を中心にさまざまな事業を展開する総合商社的な企業形態となっていたが、多くの赤字部門を抱えていた。一方で自動車メーカー間のサバイバル競争が激化し、ディーラーの系列化や専売化が求められるようになっていたこともあり、当社はインポーターからディストリビューターに転換し始めていた。そのため輸入施設や要員などが余剰となっていたことから、インポーターとして投下してきた多くの経営資源を、ディーラーとしての機能に振り向けていく必要があった。新車のマージン率が低下の一途をたどっており、利益確保が一層難しくなっていた。

このような経営環境下、他のディーラーと同一ブランド車の販売競争を展開していた当社が生き残るためには、指針となる経営計画が必要であった。そのため、当社は初の3カ年の中期経営計画、「3SプラスSプラン」を策定したのである。第130期を初年度とするもので、名称は行動プランで合言葉としていた「スマイル、スピード、スピリッツ+サクセス」に由来した。その骨子は、新車、中古車、サービス、部品、タイヤからなるビジネスの5本柱を確立して、経営の効率化を目指すことにあった。

新車部門は自動車輸入権の返還と小売り事業への特化や、取り扱いブランドの拡大などに取り組んだ。中古車部門はブランドスクエア展開を推進し、サービス部門はBPネットワークの拡充を、部品部門はバッテリーやオイルなどの周辺商品の拡販に取り組んだ。タイヤ事業についても市場動向に基づいた具体的な数値目標を設定し、拡販に努めた。また、資本の増強を図り過小資本を解消することや、収益体質の強化を図ること、財務体質を改善すること、コストを削減することも課題とした。

2 ■ 子会社の合併による経営基盤の強化

財務体質の改善や経営基盤の強化策として、子会社の

合併にも取り組んだ。

2002(平成14)年3月15日には、当社が存続会社となる形でウエスタンコーポレーションを合併した。この合併によって優良企業であった当社が保有していた資産や資金を当社が管理することとなり、当社の資本金は3億2,000万円から4億4,000万円に増大した。

なお、ウエスタンコーポレーションの事業は、当社内に新設したウエスコ営業本部が引き継ぎ、両社の長所を生かした新たな事業の可能性を模索し始めた。

連結子会社となっていた各地の販売会社も、当社への吸収合併を進めた。その目的はグループ内の効率化を図ることや、コアビジネスである自動車事業への集中を加速させること、経営基盤の強化を図ることなどにあった。

2004(平成16)年8月2日には、ヤナセ群馬、ヤナセ埼玉、ヤナセ千葉、ヤナセ中国、ヤナセ四国、ヤナセ栃木、ヤナセ静岡の7社を合併した。10月1日には、ヤナセ山梨も吸収合併した。合併後、各社は地域営業本部や支店となった。

また、10月1日には、ヤナセ旭川の全営業を当社が譲り受け、札幌営業本部 旭川支店として再発足させた。さらに2005(平成17)年4月1日には、ヤナセ長崎の全営業を譲り受け、当社の福岡営業本部 長崎支店、佐世保支店として再発足させた。

2007(平成19)年4月1日には石油事業を縮小し、新たな事業を拡大していた株式会社ヤナセ石油販売の商号を、株式会社ヤナセオートパーツに変更した。同社に当社の輸入車部品用品卸売事業を移管した。

3 ■ 第三者割当増資の実施

当社の事業拡大と、資本の増強による経営基盤の強化や、過小資本の解消を図るため、2003(平成15)年2月7日に第三者割当増資を実施した。

主な割当先は主要取引先の金融機関や、生命保険・損害保険会社、信販会社、伊藤忠商事株式会社、日本土地



「3SプラスSプラン」第131期オールヤナセ営業会議

建物株式会社などとした。払い込み総額は90億7,200万円で、うち資本準備金に45億3,600万円を組み入れ、新資本金を49億7,600万円(旧資本金は4億4,000万円〈ウエスコ合併後の資本金〉)とした。その際に社員が当社株式を保有できるようになれば、株式保有自体が社員の財産形成にもつながることから従業員持株会を発足させた。

4 ■ デポールの売却

乗用車の輸入権返還に伴い、新車整備を行ってきた横浜デポーは役目を終えた。そのため新車整備以外の機能を順次、横浜ニューデポーに移転・統合し、整備、板金塗装、部品・用品管理のアフターサービス機能を一元化することとした。その作業が2004(平成16)年1月に完了したため、横浜デポーの敷地はスウェーデン製家具の販売会社、イケア・ジャパン株式会社に売却した。

5 ■ 自動車事業への特化に伴う関連事業の撤退

事業の整理も避けて通れない課題であった。そのため第131期(2002年10月1日～2003年9月30日)の上期には、ファッションおよび商事事業の長期在庫を処分したほか、ハイグレード農園を終了した。また、マリーン、アパレル事業を縮小するなど、不採算事業の見直しを実行した。

第132期(2003年10月1日～2004年9月30日)には、建設資材、産業機器、化成品、製造各部門の事業譲渡や移管を行った。さらに2006(平成18)年10月1日にファッション商品部のモラビト事業をモラビトジャポンに譲渡し、同部を廃止した。

6 ■ 新3カ年中期経営計画 「テイクオフプラン」のスタート

当社は「3SプラスSプラン」に基づいて、事業の選択と

集中を推進した結果、収益力の強化や財務体質の改善、資本の増強、固定的コストの削減などで所期の目標をほぼ達成することができた。また、3期連続の経常利益黒字化を達成した。

これを機に経営トップが交代することとなり、2004(平成16)年10月1日、古市宏幸副社長が社長に就任した。古市新社長は、株式会社第一勧業銀行(現・株式会社みずほ銀行)の出身である。2000(平成12)年12月に当社の常務取締役就任後、主に経営企画を担当し、インポーターからディーラーへの事業構造転換を図ろうとしていた当社の諸課題に取り組んできた。また、専務取締役や代表取締役副社長として、井上前社長を補佐してきた。

古市社長は就任後、将来を見据えた成長戦略を基本とする新たな3カ年中期経営計画「テイクオフプラン」をスタートさせた。その骨子をバリューチェーン(事業の価値連鎖)の確立とした。新車販売台数が飛躍的に増加することが難しい経済情勢の中、新車と中古車販売でお客さまを獲得し、サービス工場に誘導してサービス(点検・整備・修理)とパーツで収益を得て、また新車と中古車の販売に結びつけるというバリューチェーンを構築し、揺るぎない利益体質を確立することを目指したのである。また、中古車大規模展示場であるブランドスクエアの増設により、若年層を中心とした新規顧客の獲得も目指すこととした。

7 ■ 再度の第三者割当増資の実施

2003(平成15)年の第三者割当増資により、「3SプラスSプラン」で課題の一つとしていた過小資本の解消は、ある程度実現することができた。しかし、会計制度が変更された2006(平成18)年3月の中間決算において、資本の部の土地再評価差額金70億円を負債の部に計上することとなったため、会計上で同額の自己資本を失った。その後、事業収益の拡大に向けた努力や遊休不動産の売却などにより、約半分を補てんしたが、経営の安定化を図



「テイクオフプラン」第133期オールヤナセ営業会議

るためには、失った自己資本の早期回復が必要となったのである。

2008（平成20）年6月20日に開催した取締役会で、約40億円の新株発行を行うことを決定し、8月1日に開催した臨時株主総会で新株発行を決議した。その内容は第三者割当方法により、伊藤忠商事に520万8,000株、日本土地建物に173万6,000株を割り当て、伊藤忠商事より約30億円、日本土地建物より約10億円を調達するというものであった。

調達した資金の多くは、メルセデス・ベンツ日本との合意に基づいて必要となっていた新CI基準による店舗改装・改築工事に充当した。

8 ■ コンプライアンス委員会発足と コンプライアンス宣言文・倫理綱領策定

企業経営にとって重要なことのひとつが法令遵守であり、当社はヤナセブランドの価値を一層向上させるために、早期から法令遵守の姿勢を打ち出していた。

しかし、不当な利益供与や、ずさんな商品管理といった不祥事を起こした企業が社会から断罪される時代となり、以前にも増して企業にとって法令遵守が重要となっていた。

このような社会的情勢もあって、当社は、2004（平成16）年4月8日にコンプライアンスに関する宣言文を社内公表するとともに、ヤナセグループに属する全社員が日ごろから心掛けるべきことを倫理綱領として制定し、同時に「ヤナセコンプライアンス委員会」を発足させた。

その後、コンプライアンス委員会は、宣言文と倫理綱領をまとめたポケットサイズの小冊子を作成して、グループ全社員に配布した。また、イントラネット上に倫理綱領のポータルサイトを設けるなど、コンプライアンス体制の整備、強化に努めたのである。

9 ■ 新3カ年中期経営計画 「NEXT STAGE 2010」のスタート

「テイクオフプラン」を通じてディーラー経営基盤の基礎が確立するなど、一定の成果が得られ、諸課題の解決にも一応の道筋がついた。これを機に社長を交代することとなり、2007（平成19）年10月1日、入社以来一貫して自動車小売部門でキャリアを積んできた西山俊太郎副社長が、新たな社長に就任した。

2007（平成19）年10月からは、新3カ年中期経営計画「NEXT STAGE 2010」をスタートさせた。新たな時代と言える第2創業期にステージを移し、「世界No.1のプロフェッショナルなカーディーラーになる」という、大きな目標の達成に向けて前進するという思いを込めた計画であった。また、一歩後退・二歩前進しながら、確実に挑戦にチャレンジしていくことを社員に訴求した。

計画の基本方針を、お客さま第一主義に根差した信頼と安心の提供を追求し、お客さまから選ばれる自動車ディーラーを目指すことと、収益基盤の安定化を図ることとした。

基本戦略については、ディーラー経営の強化、収益基盤の強化、バリューチェーンの強化、本社の機構改革／本社コストの削減、財務体質の改善とした。



「NEXT STAGE 2010」第136期オールヤナセ営業会議

第6節 | 梁瀬次郎名誉会長の逝去

1 ■ 名誉会長の逝去

2008（平成20）年3月13日午前7時5分、名誉会長を務めていた次郎は肺炎のため逝去した。享年91であった。

3月23日～24日、東京都港区芝公園の増上寺で、通夜と告別式が執り行われ、両日とも関係者や親交の深かった各界の方々など、多くの弔問客が訪れた。



ヤナセ倫理綱領



ヤナセコンプライアンスサイト



梁瀬名誉会長社葬

2 ■ 社葬の実施

5月8日には東京都の青山葬儀所で、社葬として葬儀と告別式を執り行った。当日は元内閣総理大臣の中曽根康弘氏をはじめ政財界人、メーカー首脳、取引先の役員、友人・知人、当社OB・OGなど多くの方々が参列され、一時は駐車場があふれるほどとなった。

葬儀は13時より開式し、導師の読経後、友人代表で元人事院総裁の内海倫氏、日本自動車輸入組合理事長梅野勉氏などから弔辞を賜った。また、福田康夫内閣総理大臣からも弔電を賜った。西山社長が会葬者らにお礼の挨拶を述べて葬儀を締めくくった後、ご遺族や西山社長をはじめ、約500名の会葬者が焼香された。

葬儀に続いて実施した告別式は、開式前から一般公道にまで長蛇の列ができた。会葬者は約2,200名に及び、全員が白いカーネーションを献花しながら、名誉会長の冥福を祈るとともに、永遠の別れを惜しんだ。

また、社葬当日には芝浦本社の1階や各地域営業本部にも遺影を飾り、ヤナセグループの社員やOB・OGが別れを惜しんだ。

3 ■ 名誉会長の功績

2008（平成20）年7月30日には、梁瀬次郎名誉会長に対して叙位「従四位」が授与された。叙位は故人の業績を称え、追悼する意味合いが強く、長く公的な立場にあった者に授与される例が多いが、従四位は民間人としては最上位に位置した。

国内外の自動車業界における多大な功績が評価されたものであり、大変に名誉なことと言えた。

この叙位からも伺えるように、名誉会長の功績は枚挙にいとまがない。当社の発展はもとより、輸入車業界の発展、貿易摩擦の解消、交通安全への取り組みなど数々の分野で功績を築いてきた。

とりわけ自動車分野においては、日米の自動車殿堂に

入るほど大きな功績を残した。

日本自動車殿堂入りを果たしたのは、2002（平成14）年1月のことである。日本自動車殿堂は、日本の自動車産業・学術・文化などの継承に寄与し、豊かな自動車社会の構築に貢献した人々の偉業をたたえ、後世に伝承していくことを目的として設立されたものである。輸入自動車販売の礎を築いた長年の功績から、他の5氏とともに第1回表彰者となったが、貿易・流通業界から選ばれたのは次郎一人であった。

なお、同時に殿堂入りしたのは、トヨタ自動車創業者の故豊田喜一郎氏、本田技研工業創業者の故本田宗一郎氏、元本田技研工業最高顧問の故藤沢武夫氏、プリヂストン創業者の故石橋正二郎氏、元東京大学教授で自動車工学の第一人者だった故平尾収氏であった。

米国の自動車殿堂入りを果たしたのは、2004（平成16）年10月のことである。米国自動車殿堂は、1939（昭和14）年に設立され、世界の自動車関連業界で卓越した活躍をし、自動車産業の発展のみならず、経済・社会に貢献した人物を顕彰するものである。世界の自動車産業に名を刻んだ人々が選出されており、日本からは故本田宗一郎氏、故豊田英二氏、故田口玄一氏、故片山豊氏の4名が殿堂入りしていた。従って日米両国で殿堂入りしたのは、故本田宗一郎氏に次いで2人目であった。

選出された理由は、多くの欧米自動車メーカーと、その製品を日本市場に紹介するとともに、外国製自動車の普及に努め、日本の自動車産業に大きな影響を与えたことと、長年にわたり日本への輸入促進に努めたことであった。

このように梁瀬次郎は、国境を越えて自動車産業の興隆に努めた、世界でも屈指の存在であり、その死は世界の自動車産業界にとっても一つのピリオドとなったのである。



日本自動車殿堂入り



米国自動車殿堂入り（提供：日刊自動車新聞社）

The 100 Years History of YANASE

2010-2015

第10章 ● 次の100年へ向けてさらなる基盤強化

— 全天候型持続・成長可能企業へ —

2010年代は東日本大震災で幕を開けた。ヤナセ東北などが大きな被害を受けたが、全社体制での支援により早期再開に漕ぎ着けることができた。

当時、本社では芝浦再開発に着手していた。自社所有地を南北に2分割した上で、南側の所有地に新社屋を建設し、北側所有地を再開発用地として売却した。新社屋工事はリーマン・ショックなどの影響で遅れたものの、2012(平成24)年10月に竣工した。

デフレ、低成長、少子高齢化と人口減など、自動車業界にとって悲観的要素が漂う経営環境にもかかわらず当社は好業績を保ち続け、2015(平成27)年5月に100年企業の仲間入りを果たした。

YANASE

YANASE

Audi Sport



YANASE

2010-2015

第10章 | 次の100年へ向けてさらなる基盤強化 — 全天候型持続・成長可能企業へ —

第1節 | 東日本大震災

1 ■ 東日本大震災の発生

2011(平成23)年3月11日、東北・三陸沖を震源地とする、マグニチュード9.0の巨大地震が発生した。この地震によって巨大な津波が発生し、東北地方から関東地方の太平洋沿岸部が壊滅的な被害を受けた。多くの死傷者、行方不明者が生じたほか、各地で液状化現象や地盤沈下などが発生した。

東京電力福島第一原子力発電所では、津波による電源の喪失などが原因となって原子炉の冷却ができなくなり、3つの原子炉で炉心溶融が起き、大量の放射性物質が大気中に放出される大事故となった。

2 ■ 東北での被害

後に東日本大震災と名付けられたこの震災により、多くの被害を受けたのが、2010(平成22)年10月に新生・ヤナセ東北がスタートしたばかりの東北地区である。地震の発生直後に電気、水道、ガスなどのライフラインが一斉に止まり、携帯電話さえ役に立たない状況となった。停電が回復するまでの2日間にわたり数名の社員が支店に寝泊まりした。このような状況だったため、社員の安否確認に時間を要したが、幸いにもヤナセグループの社員は、家族とも全員の無事を確認した。しかし、仙台市内の宮城野サービスセンターの社屋が大きく損壊した。その他の9拠点も損傷を受けたが、何とか営業が続けられる程度の損傷で済んだ。

3 ■ 支援物資の輸送

3月12日には本社に「東北地方太平洋沖大地震対策本部」を立ち上げ、被災地の支援活動を開始した。本社などから救援物資を届けたため、震災からわずか1週間で十分な量の物資が仙台に集まった。

また、ヤナセネットワークディーラーの秋田ヤナセ、山形ヤナセからも多くの支援物資が届いた。そのほか各メーカーや損害保険会社など、多くの取引先からお見舞いをいただいた。

ヤナセ東北の各支店では、ライフラインの復旧後にお客さま向けのヤナセブログを更新し始め、営業開始のお知らせや、拠点の状況などをご案内した。また、現地では燃料の調達が困難となったため、メルセデス・ベンツに搭載されている燃料タンク残量の走行可能距離表示機能についてお知らせするなど、きめ細かな情報発信を行った。

物資も社員体制も整った3月22日、ヤナセ東北は営業を再開することができた。直ちにお客さまの被害状況を調べた結果、被災した車は3月末で150台を数えた。震災により命を落とされたお客さまもいらっしゃったため、ご冥福をお祈りした。

4 ■ 被災地支援

被災地支援にも全社を挙げて取り組んだ。例えば義援金の募集である。

当社とヤナセ労働組合が社員から義援金を募ったところ、合計1,201万円が集まり、主に被災した社員の生活再建に活用した。

長崎支店では、長崎大学による被災地支援活動に協力した。スタッドレスタイヤがなくて困っていることをお客さまを通じて知らされたため、従業員が工場や倉庫を探した結果、サービス代車が装着していたスタッドレスタイヤが装着できることを発見した。すぐに交換したほ



支援物資の芝浦送り出し



支援物資の大阪送り出し



支援物資の東北受け取り



ヤナセモトラッドが寄付したヘルメット



チャリティーステッカー



災害用備蓄品

か、長距離走行に備えて無償で車両点検を行い、被災地へと送り出したのである。この活動に対して後に長崎大学から感謝状をいただいた。

また、YBMは、「集まった義援金でオートバイ20台を寄贈したい」との話をお客さまからお聞きしたため、ヘルメットも必要と考え、ヤナセモトラッドのブログとメールマガジンで寄付を呼びかけた。すると、すぐに18個のヘルメットが集まり、被災地へと送り届けることができた。

また、チャリティーステッカーを作ることを、BMWモトラッド関東・中部ネットワークディーラーに提案したところ、賛同が得られたため2,000枚を制作した。各店を通じて1枚500円で販売し、収益金はすべて日本赤十字社に寄付した。

5 ■ ヤナセグループ全事業所に災害用備蓄品配備

2013（平成25）年4月1日、東京都は「東京都帰宅困難者対策条例」を施行した。以降、東京都内の企業は、災害時に従業員の一時帰宅を抑制して施設内に待機させることや、努力義務として3日分の飲料水や食料などを備蓄することが求められるようになったのである。

当社は災害発生時に社員の健康を管理することを最優先課題と考え、条例の対象地域外も含めたヤナセグループの全事業所に災害用備蓄品を配備した。

第2節 | 芝浦新社屋の再開発事業

1 ■ 芝浦再開発プロジェクトチーム設置

当社芝浦の社屋は、1950（昭和25）年に竣工したGMサービス工場棟と、1962（昭和37）年に竣工した本館、1971（昭和46）年に竣工した新館で構成されていた。長年にわたり、ヤナセが取り扱ってきた数々の輸入車ブランドのショールームやサービス拠点として活躍してきた

が、建設から半世紀近く経過した建物が多く、老朽化が進んでいた。そのため本社の建て替えも含めた再開発を実施することを決めたのである。

芝浦地区の再開発については、創立80周年を迎えようとしていた時期に計画を立案したことがあり、その際には再開発プロジェクトを正式承認する段階にまで至った。しかし、バブル経済の崩壊や、当社の収益悪化などにより時期尚早と判断して見送った。

2 ■ 芝浦再開発事業の趣旨と計画策定

2007（平成19）年10月1日、当時の事業状況と、将来を見据えながら芝浦地区の再開発を実施するために、芝浦再開発室を新設した。

再開発の基本方針を、「世界No.1のプロフェッショナルなカーディーラーの顔の創出」とした。また、ヤナセブランドの3要素である「人、会社、車」の象徴となる芝浦ショールームとして、機能を充実させた施設にリニューアルし、お客さまの利便性向上を目指すことも基本方針とし、メーカーとの契約に基づいた店舗設置要請にも対応することとした。また、再開発に当たっては本社機能を優先させるのではなく、小売り販売・サービス機能を充実させることにウエートを置くことを決めた。

このように再開発に向けた準備を着々と進める中、2008（平成20）年に米国でサブプライムローン返済延滞率上昇問題に端を発したリーマン・ショックが発生したことがきっかけとなって米国のバブル経済が崩壊し、世界的な金融危機を招いた。

その影響を顕著に受けたのが自動車業界であり、当社も第137期（2008年10月1日～2009年9月30日）の上期に新車販売が大きく落ち込んだ。しかし、幸いにも6月にメルセデス・ベンツEクラスが登場したことなどから下期は回復し、通期で黒字を確保することができた。ただし芝浦再開発については一時的に見送ることとし、半年ほど計画の進展が滞った。



芝浦新社屋（正面）



芝浦新社屋（南側）



芝浦新社屋（北側）



芝浦再開発(更地)



芝浦新社屋落成式



屋上に設置された太陽光パネル



芝浦新社屋(3階工場)

その後、業績の回復状況を勘案して、再開発計画を再び進めることとなった。自社所有地を南北に2分割した上で、南側の所有地に新たな社屋を建設し、北側所有地はマンションを建設する再開発用地として売却することを決めた。

3 ■ 芝浦新社屋の竣工

2011(平成23)年5月から南側既存施設の解体を開始し、9月末でおおむね終了し、10月5日には南側の新社屋新築予定地で地鎮祭を執り行った。

新社屋の建築工事は順調に進み、2012(平成24)年10月31日に竣工し、11月15日には神事、落成式、内覧会を行った。

新たな社屋の敷地面積は8,428.46㎡、延床面積は22,340.40㎡で、地上6階建てとした。環境と省エネルギーに配慮した設計が特長であり、全館にLED(発光ダイオード)照明を導入した。また、人感センサーや昼光利用による照明消費エネルギーの削減や、太陽光パネルによる電力供給、雨水利用システムの設置、屋上・壁面緑化による熱負荷の低減など、さまざまな手法を採用した。災害時の事業継続性にも配慮し、耐震構造や自家発電装置などを採用した。

ショールームの展示規模(新車33台、中古車23台)、サービス工場の作業ベイ数(四輪作業エリア72ベイ、二輪作業エリア3ベイ)、駐車スペース(493台)は、自動車販売店として国内で最大規模を誇る社屋となった。

これまで分散していた取り扱いブランドごとのサービス工場とパーツ倉庫を効率的に再配置し、生産性を大きく高めたことも大きな特長であった。BP工場やカーケア施工スペースも併設したため、新車・中古車の購入からアフターサービスまでを、ワンストップでトータルにサポートすることが可能となった。

新社屋にはヤナセ 東京支店(メルセデス・ベンツ 東京芝浦)、YAU 東京支店(Audi 芝浦)、輸入車中古車23

台が展示可能な「ヤナセ ブランドスクエア芝浦」が店舗を構えて、12月1日から営業をスタートさせ、本社各部门も4階フロアで執務を開始した。

芝浦新社屋竣工に伴い、芝浦エリアでは営業拠点の再配置を行った。

YGMも同日、「キャデラック・シボレー東京」のショールームを新社屋近くの第3東運ビルに、サービス工場を新社屋内に移転・オープンした。

YVWは「フォルクスワーゲン芝浦」のショールームを新社屋正面のDAIWA芝浦ビルに移転し、2013(平成25)年1月5日から営業を開始した。アフターサービスについては、新社屋内に3ベイのサービス工場を設置した。

第3節 全天候型企业へのさらなる基盤強化

1 ■ 中長期ビジョンの策定

西山社長のもとで4期にわたって推進したディーラー専業体制の確立や、拠点網の再構築、本社地区再開発などの諸課題の実現にめどが立ち、創立100周年に向けての道筋が見えてきたことから、2011(平成23)年12月22日に伊藤忠商事の出身で、主に自動車事業を担当してきた井出健義副社長が社長に就任した。

当社は間近に迫った創立100周年を機として、新たな船出を迎えつつあった。しかし、自動車を取り巻く環境には悲観的要素が漂っていた。デフレ、低成長、少子高齢化と人口減、政府財政と年金破綻問題、車に対する価値観の変化、保有の長期化・買い控え、走行距離の減少などである。

このような背景下、当社は環境変化に対応できる確かな経営に向けた舵取りの方向性、すなわち羅針盤を全社員で共有することが必要と考えていた。そのため2010(平成22)年7月、10年先を見据えた中長期ビジョンを策定したのである。



キャデラック・シボレー東京



フォルクスワーゲン芝浦



中長期ビジョンについて語る井出社長

また、「顧客目線の原点に戻り、魅力ある全天候型持続・成長可能企業になる」というビジョンも掲げた。「顧客目線の原点に戻り」というフレーズは、「ヤナセのお客さまが何を望んでいるのかを、お客さまの立場・視点で考え、感謝の気持ちを込めて価値観にマッチする商品ときめ細かいサービスをご提供し、深い信頼関係を築く。そしてお客さまに安全・安心で快適なカーライフを満喫していただき、高い評価を受け続ける」ことを意味した。

「魅力ある」というフレーズは、「顧客満足度、社員満足度を充実させ、お客さま、社員、株主などのステークホルダーと社会に支持される、社内外から見て魅力ある企業になる」ことを意味した。

「全天候型持続・成長可能企業になる」というフレーズは、「どんな環境変化に見舞われても、持続あるいは成長していける基礎体力と、優れたビジネスモデル・収益力を持ち、将来価値を高めていく企業になる」ことを意味した。

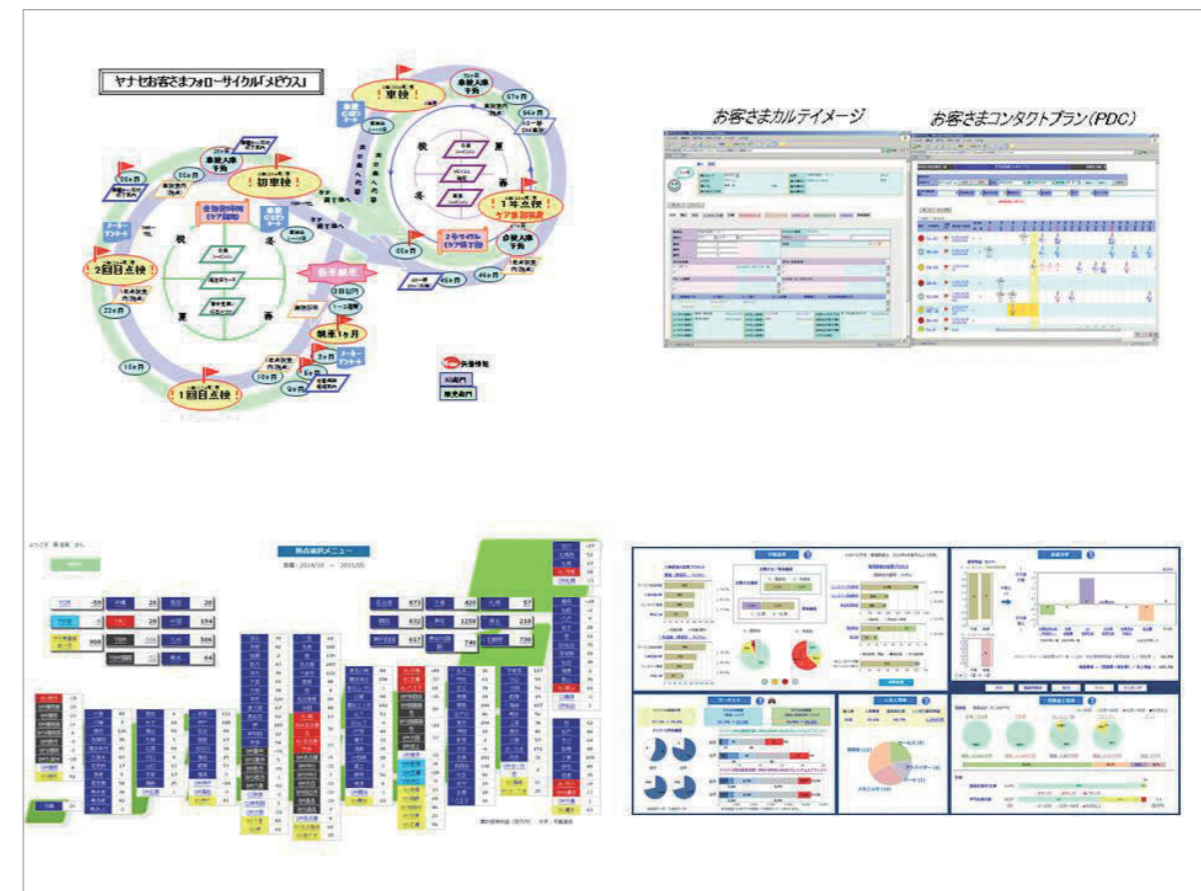
改革の中核を成す重要施策を、「BPR(ビジネス・プロセス・リエンジニアリング=ヤナセでは経営改革)の実施」と、「CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント=顧客関係性)の強化」、「人材育成」とした。

このうちBPRについては、10年、20年にわたり通用する会社の仕組み(組織体制、制度)や、ビジネスモデル、ビジネス手法、企業体質、企業文化を構築することを目指した。BPRはフェーズⅠ(営業)とフェーズⅡ(管理)に分けて展開することとし、フェーズⅠはパイロット店での展開を経て、2013(平成25)年10月1日から全社展開を開始した。

フェーズⅡは、2014(平成26)年1月から活動を開始し、主に多店舗型経営管理手法の導入や、人的資源の強化、教育体系の検討に取り組んだ。

CRMについては、2012(平成24)年4月にCRM部を発足している。従来のお客さま相談室の機能に加え、CS(顧客満足度)向上などの役割を担うこととした。

人材育成については、2012(平成24)年10月に人材開発



BPRのサポートツール「EMT(営業マネジメントツール)」と「KMT(拠点マネジメントツール)」

室を発足し、研修制度や内容についての検討を開始した。

また、OJTを通じて早期に実践の腕や応用力を磨かせることや、優秀なリーダーと従業員を育てることを目指した。

2 ■ 新3カ年中期経営計画 「TRANSFORM 2013」の策定

2010(平成22)年10月からは、新たな中期経営3カ年計画「TRANSFORM 2013」がスタートした。計画の名称は、黄色いカマロがロボットに変身する『トランスフォーマー』という映画から着想した。2013(平成25)年までの3年間に、筋肉質で収益性の高い企業へと体質を転換させることを意味したのである。主要施策は次のとおりとした。

【筋肉質経営】

① 既存事業の収益向上



【CRM施策】お客さまに配布したヤナセネットワーク一覧と緊急時の連絡先が記載されたネットワークマップ



【CRM施策】お客さまサポート体制強化のために開設した「ヤナセ夜間・休日緊急サポートコールセンター」

②非効率事業・資産の整理

③財務基盤の強化

【収益の維持と拡大】

①ストックビジネス強化

②既存事業への戦略投資

③新規開発案件への取り組み

【経営資源強化】

①人材育成の強化

②ITシステムなど経営インフラの強化・効率化

この計画は、前述した中長期ビジョン達成に向けての「入り口の3年」と位置づけた。

3 ■ ディーラー基盤のさらなる強化

「TRANSFORM 2013」で掲げた基本施策、収益の維持と拡大に向けて、とりわけ重視したのが、メルセデス・ベンツの販売であった。そのメルセデス・ベンツは、2012（平成24）年に販売60周年を迎えた。これを記念して60周年記念シンボルマークを制作し、名刺などに印刷したほか、新聞広告、ポスター、ラジオCMなどで訴求した。また、さまざまな用途で使用可能な60周年記念ハガキの制作や、60周年記念特別限定車の発売など、多様な企画を実施した。

一方、大都市圏で輸入車需要が拡大することを見込んで、メルセデス・ベンツのディーラー基盤強化に努めた。首都圏の拠点でリニューアルが遅れていたため、最新CI基準に基づいた拠点・ショールーム・サービス工場のリニューアルや、新設などに取り組んだのである。とりわけ東京エリアでの店舗投資を加速し、2012（平成24）年4月2日に渋谷、6月1日に江戸川、10月4日に板橋、そして翌年の2013（平成25）年1月9日に神田に支店を開設した。

また、2010（平成22）年には、マイクロ・コンパクト・カー・スマート社が開発したスマートの事業を、メルセデス・ベンツ日本がメルセデス・ベンツ事業に統合したため、当社も4月1日から全国108店で販売・アフターサー

ビスを開始した。

このほか、2010（平成22）年10月1日にグループ会社のヤナセ青森とヤナセ岩手をヤナセ東北に合併し、ヤナセ東北を存続会社とする再編を実施した。これは財務基盤の健全化や、東北地区におけるメルセデス・ベンツ事業・中古車事業の運営効率化、そして同地区のエリア戦略強化を目的としたものであった。

4 ■ ヤナセオートシステムズの設立

アフターセールス事業の再編と効率化にも取り組んだ。2011（平成23）年4月1日には、BP事業を当社から分割する形でヤナセオートパーツに移管した。同社は同時に社名を株式会社ヤナセオートシステムズ（以下、YASと略す）に変更し、BPシステムの全国展開を加速させるとともに、損害保険会社との提携を強化した。また、メーカー認定工場の取得を推進し、受注高の確保に努めた。

BPセンターは、2013（平成25）年4月16日、「BPセンター戸田」の機能を移転する形で「BPセンター三郷」を新設して営業を開始した。メルセデス・ベンツ日本、オーディージャパン、ボルボ・カー・ジャパンの認定を受けた最新鋭の大型BP工場であった。また、2014（平成26）年4月1日から、YASが中国エリア3県（岡山県、広島県、山口県）でのDRP業務を開始した。

アフターマーケット向けパーツの販売事業については、YASが中心となって、各エリア取引先へのサービス提供レベルを高めることと、事業を拡大することに注力した。

YASは、2011（平成23）年8月1日の「名古屋エリアセンター」開設を皮切りに、大都市圏アフターマーケットを点から面でカバーする体制を整えた。

そして、2014（平成26）年6月1日に「北海道エリアセンター」を開設したことにより、北海道から九州までのほぼ日本全国をカバーするエリアセンター・ネットワークが完成したのである。



板橋支店



神田支店



BPセンター三郷



名古屋エリアセンター



メルセデス・ベンツ販売60周年シンボルマーク



渋谷支店



江戸川支店

5 ■ TOBの実施

2013（平成25）年2月26日に伊藤忠商事は、当社株式公開買い付けによって173万6,000株を取得し、1,215万2,000株（所有割合25.72%）を保有した。

さらに同年11月に同社は、第2位の当社株主である日本土地建物が所有していた当社の普通株式のうち、648万4,000株（所有割合13.72%）を公開買い付けにより取得することを決定し、12月に公開買い付けが行われた。その結果、伊藤忠商事が所有する当社の普通株式数は1,863万6,000株（所有割合39.44%）となった。

6 ■ 新たな中期経営計画「TRANSFORM II 2016」のスタート

3年にわたり「TRANSFORM 2013」に取り組んだ結果、計画で設定していた定量目標をすべてクリアしたため、2013（平成25）年10月からは、新たな中期経営計画「TRANSFORM II 2016」をスタートさせた。中長期ビジョン「実行の3年」と位置付けるとともに、以下の7項目を重点施策とした。

- ①保有（ストック）ビジネス強化
- ②既存事業の収益向上
- ③経営資源強化
- ④情報インフラ整備
- ⑤既存事業への戦略投資
- ⑥非効率事業の撤退（不採算店の整理）
- ⑦財務基盤の強化

第4節 | 2015年、創立100周年を迎える

1 ■ 創立100周年記念実行委員会の活動開始

1915（大正4）年に梁瀬商会として創立した当社は、

2015（平成27）年5月に創立100周年を迎え、“100年企業”に仲間入りをする事となった。

この大きな節目に向けて、2013（平成25）年5月に創立100周年記念実行委員会を設置。10月には記念式典、販売促進、広報宣伝、社会還元、福利厚生、社史アーカイブの6分科会を発足させ、ステークホルダー（お客さま、取引先、株主）への感謝、OB・OGへの感謝、ES（社員満足度）の向上、CSR（社会還元）の実行、100年企業の訴求を主目的として、社内公募も含めて基本計画の策定を開始した。

2 ■ 創立100周年記念事業の実施

2014（平成26）年3月、35施策から成る創立100周年記念事業基本計画を策定、経営会議にて承認を得たうえで、創立99周年にあたる2014（平成26）年5月25日に開設した100周年ホームページを皮切りに、100周年記念事業を開始した。

100周年記念事業の象徴として、全ての販売促進、広告宣伝に使用する100周年ロゴマークを制定した。それは「100years」の文字をデザインしたもので、青色の塗りつぶしによって100年の伝統を土台とする力強さを、青色の線によって常に新しさにチャレンジするダイナミックな躍動力を表現した。それらを併せ持つ、環境の変化に対応しながら成長していく次の100年に向けての企業姿勢を表現したものである。

【販売促進】100周年ホームページの開設、100周年ハイグレードフェア開催、記念限定車

【広報宣伝】100周年企業広告、100年史パネル、ショールームにロゴ掲示、100周年映像

【記念式典】100周年記念式典／祝賀会の開催

【福利厚生】新福利厚生制度導入（Yes Up 100）、100周年バッジ、記念品配布

【社会還元】日本赤十字社、交通遺児育英会、仙台市への社会還元



創立100周年記念実行委員会



創立100周年ロゴマーク

【社史編纂】100周年社史編纂
 【その他】eメール署名欄による訴求 など

3 ■ 創立100周年記念式典、記念祝賀会の開催

2015(平成27)年5月25日、当社は創立100周年を迎えた。これを記念して同日、東京都千代田区の帝国ホテルで、「株式会社ヤナセ創立100周年記念式典・祝賀会」を開催した。駐日ドイツ大使、官公庁、国内外自動車メーカー、主要取引先、主要株主、社員OB・OGなど、関係者約1,000名を招待する盛大な式典となった。

式典では、100周年を記念した社会貢献活動として、以下の活動への寄付を発表するとともに、贈呈式を執り行った。

1. 日本赤十字社へ訪問看護車両・車いすを寄贈
 独ダイムラー社製乗用車『スマート for two coupe mhd パッション』5台を訪問看護車として寄贈。また、医療施設内移動用の車いす100台を、全国20カ所の日本赤十字病院に寄贈。
2. 公益財団法人 交通遺児育英会への寄付
 当社として1,000万円と、全国のヤナセグループ社員から任意で募った178万5,000円を寄付
3. 宮城県仙台市「ふるさとの杜再生プロジェクト」への寄付
 東日本大震災で大きな被害を受け、当社グループ会社のヤナセ東北が所在する宮城県仙台市に対して、同市主催の「ふるさとの杜再生プロジェクト」(仙台市東部地域の海岸公園の再整備および植栽)に、当社として1,000万円と、全国のヤナセグループ社員から任意で募った161万9,500円を寄付。

これらの式典のほか、各支店・営業所などで内祝いを執り行い、100周年という節目を、社内外の多くの方々と共に寿いだのである。



日本赤十字社へ寄贈したスマートと車いす



日本赤十字社の大塚義治副社長へ目録贈呈



交通遺児育英会の石橋健一専務理事へ目録贈呈



仙台市の稲葉信義副市長へ目録贈呈

■ 創立100周年記念事業の主な施策



●ヤナセ ハイグレードフェア 100th Anniversary



●100周年リーフレット

100周年 ホームページ



●100周年年史パネル(社内公募)



●メール署名欄による訴求(社内公募)



●100周年名刺



●100周年通信



●横浜ニューデポバス100周年仕様



●100周年バッジ



●100周年ショールーム壁面サイン



●100周年ドアステッカー



●芝浦本社屋100周年サイン

■ 創立100周年記念式典・記念祝賀会 (2015年5月25日)

記念式典
THE 100th ANNIVERSARY CEREMONY



帝国ホテル 富士の間
11:00 - 12:00





● 100周年記念映像を上映








● 主催者挨拶
代表取締役 社長執行役員 井出 健義

● 主賓挨拶
駐日ドイツ連邦共和国大使 ドクター ハンス・カール・フォン・ヴェアテルン





● 主賓挨拶
ダイムラー AG 取締役 Mr. オラ・ケレニウス

記念祝賀会
THE 100th ANNIVERSARY CELEBRATION



帝国ホテル 孔雀の間
12:15-14:00






● オープニングパフォーマンス
サウンドアート

● 主賓挨拶
国土交通省 自動車局
田端 浩 局長




● 乾杯
伊藤忠商事株式会社
岡藤 正広 代表取締役社長

● 総勢24名による鏡開き





● 中締め挨拶 相談役 西山 俊太郎







第10章 一次の100年へ向けてさらなる基盤強化 2010-2015

資料編

APPENDIX

THE 100 YEARS HISTORY OF YANASE

歴代社長



初代

梁瀬 長太郎

やなせ・ちようたろう

1879年12月15日生まれ
1956年6月11日逝去
群馬県出身

1904年3月 ● 東京高等商業学校(現一橋大学)卒業
1904年4月 ● 大阪商船(株)入社
1905年 ● 三井物産(株)入社
1915年5月 ● 個人経営の梁瀬商會を設立
1920年1月 ● 梁瀬自動車(株)・梁瀬商事(株)設立
● 両社代表取締役社長就任
1945年5月 ● 代表取締役会長に就任
1956年6月 ● 逝去により退任

■ 受賞歴

1956年 ● 正六位勲五等

■ 社外の主な役職

輸入自動車協会 会長(初代)
全国自動車整備組合 理事長
日本機械輸入協会 会長
株式会社山王ホテル 取締役



第2代

梁瀬 次郎

やなせ・じろう

1916年6月28日生まれ
2008年3月13日逝去
東京都出身

1939年 3月 ● 慶應義塾大学経済学部卒業
1939年 3月 ● 当社入社
1941年11月 ● 取締役就任
1945年 5月 ● 代表取締役社長就任
1985年12月 ● 代表取締役会長就任
1987年10月 ● 兼て代表取締役社長就任
1993年12月 ● 代表取締役会長就任
2002年12月 ● 取締役名誉会長就任
2008年 3月 ● 逝去により退任

■ 受賞歴

1974年 ● 藍綬褒章
● ドイツ連邦共和国功労勲章一等功労十字章

1985年 ● ドイツ連邦共和国バイエルン州功労勲章

1985年 ● フランス共和国芸術文化勲章

1987年 ● 勲二等瑞宝章
● ドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章1999年 ● ドイツ連邦共和国バーデン・ヴュルテンベルク州
経済功労賞

2008年 ● 交通米賞章緑十字金賞

● 叙位「従四位」

■ 社外の主な役職

輸入自動車協会 会長
日本自動車輸入組合 理事長
日本自動車販売整備連合会 副理事長
(社)日本輸入団体連合会 副理事長
(社)自動車公正取引協議会 副会長
東京ロータリークラブ 会長
日本経営者団体連盟 常任理事
(財)全日本交通安全協会 副会長
全米国際ディーラー協会 名誉会長



第4代

井上 隆裕

いのうえ・たかひろ

1935年9月26日生まれ
東京都出身

1958年 3月 ● 慶應義塾大学法学部卒業
1958年 3月 ● 当社入社
1991年12月 ● 取締役就任
1997年12月 ● 常務取締役就任
1998年12月 ● 専務取締役就任
2001年10月 ● 代表取締役社長就任
2004年10月 ● 代表取締役副会長就任
2004年12月 ● 取締役副会長就任
2007年10月 ● 取締役相談役就任
2007年12月 ● 相談役就任(~2008.12)



第5代

古市 宏幸

ふるいち・ひろゆき

1947年8月10日生まれ
三重県出身

1970年 3月 ● 京都大学経済学部卒業
1970年 4月 ● (株)日本勧業銀行入行
1997年 5月 ● (株)第一勧業銀行銀座支店長
2000年12月 ● 当社常務取締役就任
2001年10月 ● 専務取締役就任
2002年12月 ● 代表取締役副社長就任
2004年10月 ● 代表取締役社長就任
2007年10月 ● 取締役相談役就任
2007年12月 ● 特別顧問就任(~2008.12)



第6代

西山 俊太郎

にしやま・しゅんたろう

1945年5月24日生まれ
東京都出身

1968年 3月 ● 法政大学経営学部卒業
1968年 4月 ● 当社入社
2001年10月 ● 執行役員就任
2001年12月 ● 取締役就任
2003年12月 ● 常務取締役就任
2004年12月 ● 専務取締役就任
2005年12月 ● 代表取締役副社長就任
2007年10月 ● 代表取締役社長就任
2011年12月 ● 取締役相談役就任
2012年12月 ● 相談役就任



第7代

井出 健義

いで・たけよし

1951年7月24日生まれ
長野県出身

1975年 3月 ● 早稲田大学商学部卒業
1975年 4月 ● 伊藤忠商事(株)入社
2003年 1月 ● 同社自動車部門長
2004年 6月 ● 同社執行役員就任
2006年 4月 ● 同社欧州総支配人(ロンドン駐在)
兼伊藤忠欧州会社社長
兼伊藤忠ドイツ会社社長
2007年 4月 ● 同社常務執行役員就任
2008年10月 ● 当社顧問就任
2008年12月 ● 代表取締役副社長就任
2011年12月 ● 代表取締役社長就任
2013年12月 ● 代表取締役社長執行役員就任



第3代

稲山 孝英

いなやま・たかひで

1938年5月6日生まれ
東京都出身

1961年 3月 ● 成城大学経済学部卒業
1961年 4月 ● 八幡製鉄(株)入社
1968年11月 ● 当社取締役就任
1970年11月 ● 常務取締役就任
1972年11月 ● 代表取締役副社長就任
1985年12月 ● 代表取締役社長就任
1987年10月 ● 取締役副会長就任
1993年12月 ● 代表取締役社長就任
2001年10月 ● 代表取締役副会長就任
2005年12月 ● 顧問就任(~2009.12)

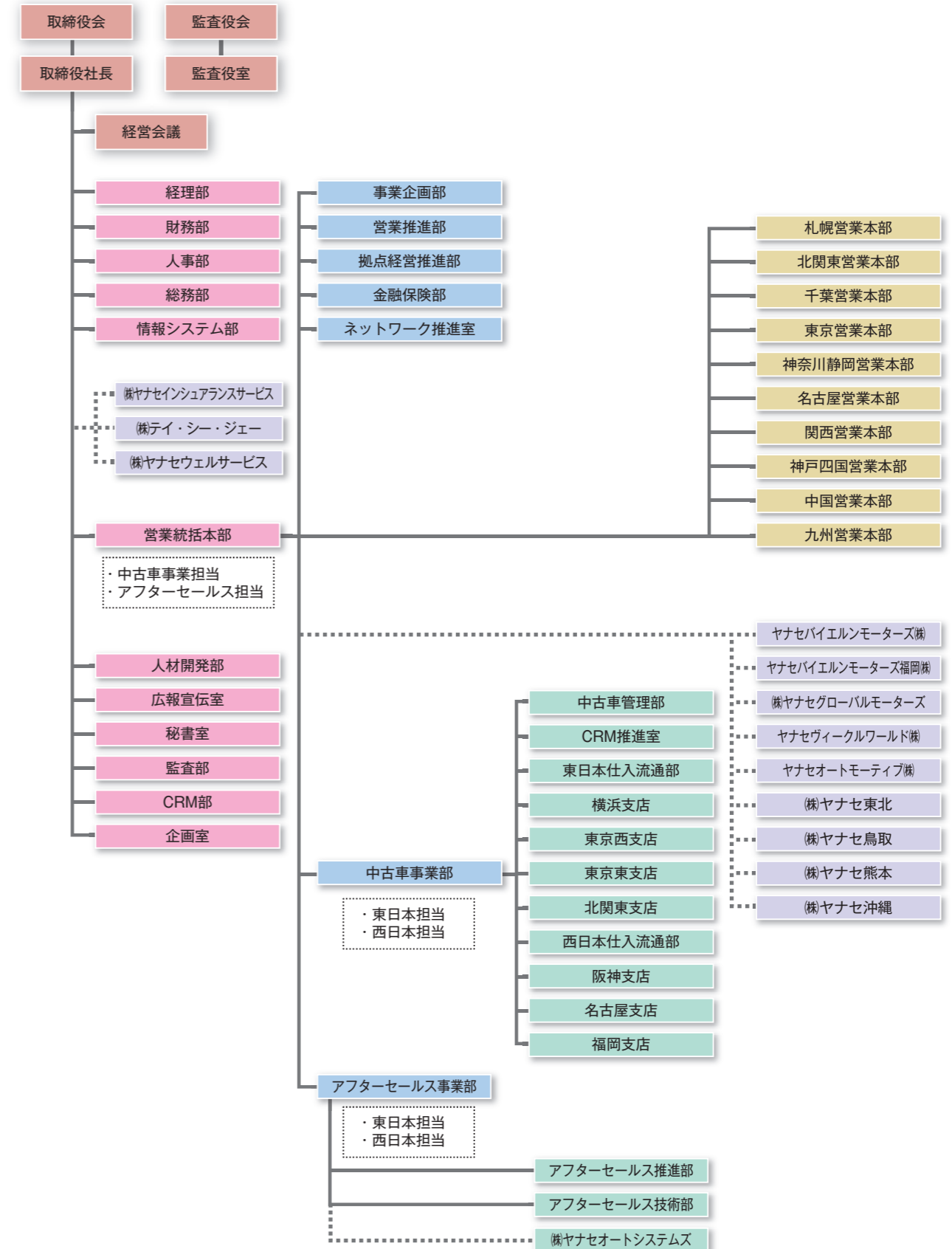
■ 会社概要(2015年1月1日現在)

■ 社名	株式会社ヤナセ / YANASE & CO., LTD.
■ 設立	1920年1月27日(創業:1915年5月25日)
■ 本社	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6番38号
■ 資本金	6,975,872,000円
■ 代表者	代表取締役 社長執行役員 井出健義
■ 従業員数	3,271人 (グループ:4,557人)
■ 拠点数	146拠点 (グループ:232拠点)
■ 決算期	9月30日
■ 発行済株式総数	47,260,000株
■ 株主数	430人(2014年9月30日現在)
■ URL	http://www.yanase.co.jp

■ 関係会社一覧

●ヤナセ バイエロン モーターズ株式会社	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6-38 TEL(03)5440-7307
●ヤナセ バイエロン モーターズ福岡株式会社	〒815-0033 福岡県福岡市南区大橋二丁目28-25 TEL(092)541-0133
●株式会社ヤナセグローバルモーターズ	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6-38 TEL(03)5440-5644
●ヤナセ ヴィークル ワールド株式会社	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6-38 TEL(03)5440-5640
●ヤナセ オートモーティブ株式会社	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6-38 TEL(03)5440-5490
●株式会社ヤナセ東北	〒980-0804 宮城県仙台市青葉区大町二丁目9-8 TEL(022)221-4171
●株式会社ヤナセ鳥取	〒680-0931 鳥取県鳥取市岩吉167-1 TEL(0857)28-5611
●株式会社ヤナセ熊本	〒860-0824 熊本県熊本市南区十禅寺三丁目4-68 TEL(096)355-4355
●株式会社ヤナセ沖縄	〒901-2131 沖縄県浦添市牧港一丁目11-24 TEL(098)877-2566
●株式会社ヤナセオートシステムズ	〒224-0044 神奈川県横浜市都筑区川向町1117 TEL(045)474-7663
●株式会社ヤナセインシュアランスサービス	〒105-0023 東京都港区芝浦一丁目12-3 Daiwa 芝浦ビル TEL(03)5440-5488
●株式会社ヤナセウェルサービス	〒105-8575 東京都港区芝浦一丁目6-38 TEL(03)5440-5380
●株式会社ティ・シー・ジェー	〒104-0061 東京都中央区銀座八丁目18-11 銀座SCビル TEL(03)5148-3970

■ 組織図



会社概要 / 関係会社一覧 / 組織図

営業拠点一覧(自動車事業関係)

凡例	サービスセンター	※ AMG-PC=AMG パフォーマンスセンター (AMG 専用展示コーナー)
	中古車専売拠点	※ CC=メルセデス・ベンツ認定中古車 (Certified Car)
	ショールーム	※ AAA=オーディオ認定中古車 (Audi Approved Automobile)
	B P 事業所	※ BPS=BMW 認定中古車 (BMW Premium Selection)
		※ GUC=フォルクスワーゲン認定中古車 (Guaranteed Used Car)

支店・部門名	営業所名	住 所	電話番号	FAX 番号
株式会社ヤナセ				
札幌支店	MB札幌月寒	〒062-8514 北海道札幌市豊平区月寒東一条15-16-1	011-851-3102	011-851-9962
札幌西支店	MB札幌西(CCコーナー併設)	〒063-0062 北海道札幌市西区西町南15-1-32	011-664-2180	011-664-4790
旭川支店	MB旭川(CCコーナー併設)	〒070-8061 北海道旭川市高砂台2-1-10	0166-61-7901	0166-61-5372
宇都宮支店	MB宇都宮(CCコーナー併設)	〒321-0106 栃木県宇都宮市上横町770	028-658-2301	028-658-3165
小山支店	MB小山(CCコーナー併設)	〒323-0827 栃木県小山市神鳥谷309-61	0285-24-3838	0285-24-3780
高崎支店	MB高崎	〒370-0071 群馬県高崎市小八木町2034-1	027-363-1177	027-363-8168
北関東支店	ブランドスクエア高崎	〒370-0071 群馬県高崎市小八木町2034-1	027-370-1190	027-363-9139
前橋支店	MB前橋	〒379-2154 群馬県前橋市天川大島町1033-1	027-263-4311	027-290-2268
太田支店	MB群馬太田	〒373-0806 群馬県太田市龍舞町1618-1	0276-45-2440	0276-46-6455
さいたま支店	MBさいたま中央(AMG-PC併設)	〒338-0014 埼玉県さいたま市中央区上峰3-1-4	048-853-2112	048-852-6913
北関東支店	ブランドスクエアさいたま	〒338-0014 埼玉県さいたま市中央区上峰3-1-4	048-853-5665	048-853-6271
越谷支店	MB越谷	〒343-0032 埼玉県越谷市袋山1906-4	048-968-1008	048-968-1010
上尾支店	MB上尾	〒362-0001 埼玉県上尾市上246-3	048-772-0660	048-775-0241
熊谷支店	MB熊谷(CCコーナー併設)	〒360-0833 埼玉県熊谷市広瀬153	048-524-0315	048-524-6893
川越支店	MB川越	〒350-0032 埼玉県川越市大字大仙渡957-1	049-227-5551	049-227-5560
所沢支店	MB所沢	〒359-0034 埼玉県所沢市東新井町298-4	04-2908-2200	04-2908-2207
千葉支店	MB千葉園生(CCコーナー・AMG-PC併設)	〒263-0051 千葉県千葉市稲毛区園生町387-1	043-287-3713	043-287-9767
稲毛支店	MB稲毛	〒261-0005 千葉県千葉市美浜区稲毛海岸2-1-89	043-242-5241	043-248-9835
成東支店	MB成東(CCコーナー併設)	〒289-1326 千葉県山武市成東538-1	0475-80-1755	0475-80-1756
船橋支店	MB船橋	〒273-0001 千葉県船橋市市場5-9-7	047-460-6211	047-460-6231
市川支店	MB市川	〒272-0015 千葉県市川市鬼高3-26-1	047-378-7111	047-370-8857
東京東支店	ブランドスクエア浦安	〒279-0042 千葉県浦安市東野3-1-2	047-316-3737	047-304-0066
松戸支店	MB松戸	〒270-0028 千葉県松戸市二ツ木二葉町177-16	047-344-2525	047-349-0897
柏支店	MB柏	〒277-0835 千葉県柏市松ヶ崎388-1	04-7133-1222	04-7133-1081
東京支店	MB東京芝浦(AMG-PC併設)	〒105-8575 東京都港区芝浦1-6-38	03-5440-4755	03-3452-8728
東京西支店	ブランドスクエア芝浦(MB東京芝浦CCコーナー併設)	〒105-8575 東京都港区芝浦1-6-38	03-5443-4370	03-5443-4373
足立支店	MB足立	〒120-0002 東京都足立区中川4-13-12	03-3606-1411	03-3620-1465
東京東支店	ブランドスクエア葛飾	〒124-0022 東京都葛飾区奥戸7-15-15	03-5698-2711	03-5698-2819
江戸川支店	MB江戸川	〒134-0088 東京都江戸川区西葛西4-6-22	03-5667-6911	03-3869-1005
板橋支店	MB板橋	〒174-0042 東京都板橋区坂下3-4-4	03-3969-2410	03-3968-0277
東京東支店	ブランドスクエア板橋	〒174-0042 東京都板橋区坂下2-11-3	03-5916-5858	03-3969-8766
新宿支店	MB新宿副都心	〒169-0074 東京都新宿区北新宿1-20-8	03-5332-3161	03-3364-0871
新宿支店	池袋サービスセンター	〒171-0032 東京都豊島区雑司ヶ谷1-53-14	03-3987-5237	03-3983-8129
渋谷支店	MB渋谷(AMG・PC併設)	〒150-0011 東京都渋谷区東2-16-10 ヤナセ渋谷ビル	03-5468-5311	03-5468-5321
神田支店	MB神田	〒101-0065 東京都千代田区西神田3-8-1 千代田ファーストビル東館1F	03-5210-5551	03-5210-5553
神田支店	文京サービスセンター	〒113-0024 東京都文京区西片1-17-11	03-5840-5250	03-5689-2305
目黒支店	MB目黒	〒152-0003 東京都目黒区碑文谷5-1-4	03-3794-1611	03-3792-0076
目黒支店	サービス課	〒152-0003 東京都目黒区碑文谷2-21-13	03-3716-1311	03-3716-1314
目黒支店	第2工場	〒152-0003 東京都目黒区碑文谷2-1-8	03-5794-5210	03-5794-5212
東京西支店	ブランドスクエア目黒	〒152-0003 東京都目黒区碑文谷2-1-20	03-5773-5211	03-5722-1018
世田谷支店	MB世田谷桜丘(AMG-PC併設)	〒156-0054 東京都世田谷区桜丘4-26-5	03-3425-5211	03-3425-2671
世田谷支店	サービスレセプション	〒156-0054 東京都世田谷区桜丘4-27-4	03-3427-2361	03-3427-1665
東京西支店	ブランドスクエア世田谷	〒156-0054 東京都世田谷区桜丘4-28-5	03-5450-7800	03-5450-8010
世田谷支店	サービス工場	〒156-0054 東京都世田谷区上用賀6-21-7	03-3427-2360	03-3427-6505
杉並支店	MB杉並中央	〒168-0081 東京都杉並区宮前1-19-3	03-3333-1411	03-3333-1124
練馬支店	MB練馬	〒179-0071 東京都練馬区旭町1-22-8	03-5997-5151	03-3975-0242
練馬支店	サービス課	〒179-0071 東京都練馬区旭町1-21-12	03-3938-3390	03-5997-0162
府中支店	MB府中(CCコーナー併設)	〒183-0006 東京都府中市緑町3-11-10	042-365-8500	042-365-2460
多摩支店	MB多摩昭島(CCセンター、AMG-PC併設)	〒196-0022 東京都昭島市中神町2-21-7	042-543-8111	042-544-2807
多摩支店	サービス課	〒196-0032 東京都昭島市中神町2-20-7	042-543-2114	042-543-4501
八王子支店	MB八王子	〒192-0063 東京都八王子市元横山町1-2-3	042-656-2220	042-656-2228
甲府支店	MB甲府(CCセンター併設)	〒400-0814 山梨県甲府市上原町458-1	055-235-8210	055-228-3502
甲府支店	サービス課	〒400-0814 山梨県甲府市上原町441-1	055-235-8201	055-232-2296
松本支店	MB松本(CCコーナー併設)	〒399-0005 長野県松本市野溝木工1-3-2	0263-24-3611	0263-25-7368
松本支店	サービス課	〒399-0002 長野県松本市芳野17-20	0263-24-3611	0263-26-7230
横浜三ツ沢支店	MB三ツ沢	〒240-0062 神奈川県横浜市保土ヶ谷区岡沢町349-1	045-333-9011	045-332-5410
横浜三ツ沢支店	サービス課	〒240-0062 神奈川県横浜市保土ヶ谷区岡沢町132	045-337-8515	045-335-6236
川崎支店	MB川崎(CCコーナー併設)	〒212-0004 神奈川県川崎市幸区小向町4-140	044-522-5376	044-522-6295
東名川崎支店	MB東名川崎	〒216-0005 神奈川県川崎市宮前区土橋6-10-1	044-862-2011	044-862-2120
横浜港北支店	MB港北(AMG-PC併設)	〒224-0043 神奈川県横浜市都筑区折本町253	045-473-8811	045-472-8010
横浜支店	ブランドスクエア横浜	〒224-0043 神奈川県横浜市都筑区折本町93	045-471-1001	045-471-4810
横浜港北支店港北ニュータウン営業所	ブランドスクエア横浜	〒224-0015 神奈川県横浜市都筑区牛久保西1-9-1	045-913-6211	045-913-6401
山下支店	MB山下	〒231-0023 神奈川県横浜市中央区山下町77	045-641-8111	045-664-5087

支店・部門名	営業所名	住 所	電話番号	FAX 番号
山下中古車センター	ブランドスクエア山下	〒231-0021 神奈川県横浜市日本大通52アーバンネットビル1階	045-228-2871	045-228-2872
磯子支店	MB磯子	〒235-0036 神奈川県横浜市磯子区中原1-3-53	045-752-1344	045-758-2621
磯子支店	サービス課	〒235-0036 神奈川県横浜市磯子区中原1-3-47	045-774-0101	045-774-2720
戸塚支店	MB戸塚(CCコーナー併設)	〒245-0063 神奈川県横浜市戸塚区原宿4-54-3	045-852-9711	045-852-5486
戸塚支店	サービス課	〒245-0063 神奈川県横浜市戸塚区原宿4-54-26	045-852-1312	045-851-7553
湘南支店	MB湘南	〒254-0031 神奈川県平塚市天沼3-44	0463-22-0891	0463-22-2093
小田原支店	MB小田原(CCコーナー併設)	〒256-0812 神奈川県小田原市国府津2516-1	0465-49-0015	0465-49-0017
静岡支店(販売店店舗)	MB静岡東	〒420-0813 静岡県静岡市葵区長沼703-1	054-261-4105	054-263-9366
静岡支店(サービス店舗)	サービス課	〒422-8001 静岡県静岡市駿河区中吉田36-15	054-261-4109	054-261-1215
静岡中古車センター	MB静岡東CCセンター	〒420-0803 静岡県静岡市葵区千代田7-9-43	054-261-1273	054-263-7174
富士支店	MB富士	〒417-0056 静岡県富士市日乃出町173	0545-53-3530	0545-53-3691
焼津支店	MB焼津	〒425-0092 静岡県焼津市越後島368-1	054-629-0831	054-629-4133
名古屋支店	MB名古屋中央(AMG-PC併設)	〒460-0007 愛知県名古屋市中区新栄1-46-32	052-241-2531	052-261-5735
名東支店	MB名東	〒465-0095 愛知県名古屋市中区東区高社2-262	052-772-2070	052-760-0231
名古屋支店	ブランドスクエア名古屋長久手	〒480-1126 愛知県長久手市深田28	0561-64-2525	0561-64-2526
桶支店	MB桶	〒462-0063 愛知県名古屋市中区丸新町166	052-901-4301	052-901-4343
一宮支店	MB一宮	〒491-0846 愛知県一宮市牛野通り1-48-1	0586-71-2351	0586-71-2354
千首寺支店	MB千首寺	〒454-0971 愛知県名古屋市中川区富田大字千首寺狭間4615	052-432-4141	052-432-4150
名古屋支店	ブランドスクエア名古屋西	〒454-0972 愛知県名古屋市中川区新家2-1807	052-432-4501	052-432-4828
緑支店	MB名古屋緑	〒458-0814 愛知県名古屋市中区緑区鶴が沢1-2414	052-680-7771	052-680-7775
緑支店	野並サービスセンター	〒468-0836 愛知県名古屋市中区白区相川1-55	052-895-9471	052-895-2651
名古屋東支店	MB日進(CCコーナー併設)	〒470-0124 愛知県日進市浅田町笹原8-8	052-807-1101	052-807-2311
星崎支店	MB星崎	〒457-0064 愛知県名古屋南区星崎1-41	052-823-3251	052-823-1384
半田支店	MB半田(CCコーナー併設)	〒475-0813 愛知県半田市東浜町2-3-1	0569-23-0820	0569-23-0823
滋賀支店	MB栗東	〒520-3022 滋賀県栗東市上約236-1	077-554-1181	077-554-1124
京都支店	MB京都南	〒601-8345 京都府京都市南区吉祥院蔭給南町1	075-671-1181	075-672-5160
洛北支店	京都府京都市左京区一乗寺地藏本町40	〒606-8181 京都府京都市左京区一乗寺地藏本町40	075-702-1181	075-702-1184
洛北支店	一乗寺サービスセンター	〒606-8172 京都府京都市左京区一乗寺河原田町32	075-706-5552	075-703-0105
京都市中古車センター	MB洛北CCセンター	〒606-0941 京都府京都市左京区松ヶ崎河原田町6	075-701-3100	075-701-3583
奈良支店	MB奈良四条	〒630-8134 奈良県奈良市大安寺町521-1	0742-35-1171	0742-36-1191
奈良支店	MB奈良四条CCコーナー	〒630-8134 奈良県奈良市大安寺町521-1	0742-35-1171	0742-36-1191
大阪支店	MB大阪淀川	〒555-0013 大阪府大阪市淀川区千舟2-1-23	06-6477-3517	06-6473-1199
本町支店	MB本町	〒550-0004 大阪府大阪市西区本町2-3-10	06-6446-1170	06-6446-1128
本町支店	ロイヤルスクエア	〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島5-3-88 リーガロイヤルホテル1F	06-6445-1171	06-6445-1184
千里支店	MB千里(AMG-PC併設)	〒565-0862 大阪府吹田市津雲台7-1-17	06-6834-1171	06-6834-1175
阪神支店	ブランドスクエア千里	〒565-0862 大阪府吹田市津雲台7-4-7	06-6835-1171	06-6872-1715
茨木支店	MB茨木	〒567-0876 大阪府茨木市天王1-4-12	072-623-1171	072-622-6731
枚方支店	MB枚方(CCコーナー併設)	〒573-0145 大阪府枚方市大峰南町5-30	072-897-1171	072-858-1191
東住吉支店	MB東住吉	〒546-0003 大阪府大阪市東住吉区今川8-8-36	06-6797-1171	06-6797-6621
東大阪支店	MB東大阪(AMG-PC併設)	〒579-8013 大阪府東大阪市西石切町5-3-25	072-981-1900	072-985-3444
堺支店	MB堺南	〒591-8034 大阪府堺市北区百舌鳥陵南町3-490	072-279-1500	072-279-5933
阪神支店	ブランドスクエア堺	〒592-0012 大阪府高石市西取石6-3-15	072-269-1171	072-269-1181
岸和田支店	MB岸和田	〒595-0802 大阪府泉北郡都島町高月南2-1-32	0725-21-1171	0725-21-1266
神戸支店	MB神戸東灘(CCコーナー、AMG-PC併設)	〒658-0015 兵庫県神戸市東灘区本山町7-8-26	078-453-8924	078-453-5421
阪神支店	ブランドスクエア神戸	〒658-0015 兵庫県神戸市東灘区本山町7-8-26	078-302-1171	078-302-7077
阪神支店	ブランドスクエア神戸サービス工場	〒650-0045 兵庫県神戸市中央区港島9-11-1	078-302-1166	078-302-1169
西宮支店	MB西宮	〒663-8242 兵庫県西宮市津門飯町3-38	0798-66-3333	0798-67-3331
名谷支店	MB名谷	〒654-0154 兵庫県神戸市須磨区中落合2-3-26	078-798-1233	078-792-1515
加古川支店	MB加古川	〒675-0031 兵庫県加古川市加古川町18在家2045	079-427-1171	079-427-0052
姫路支店	MB姫路	〒670-0996 兵庫県姫路市土山7-6-15	079-294-1171	079-294-6170
姫路中古車センター	MB姫路CCセンター	〒670-0981 兵庫県姫路市西庄字クボリ甲127-1	079-297-1176	079-294-5939
姫路支店	MB姫路サービスセンター	〒670-0981 兵庫県姫路市西庄字クボリ甲127-1	079-297-1175	079-293-1703
高松支店	MB高松(CCコーナー併設)	〒761-8056 香川県高松市上天神町199-1	087-867-1171	087-865-4296
徳島支店	MB徳島(CCコーナー併設)	〒770-0939 徳島県徳島市かちどき橋2-5	088-656-1171	088-656-1278
高知支店	MB高知(CCコーナー併設)	〒780-8122 高知県高知市高須新町1-1-39	088-884-1173	088-884-3124
広島支店	MB広島祇園	〒731-0113 広島県広島市安佐南区西原6-19-17	082-874-2314	082-874-3705
広島中古車センター	MB広島祇園CCセンター	〒731-0113 広島県広島市安佐南区西原6-19-17	082-874-2320	082-874-2346
矢野支店	MB広島矢野	〒736-0083 広島県広島市安芸区矢野東1-2-18	082-889-2311	082-889-0460
井口支店	MB広島井口	〒733-0842 広島県広島市西区井口5-2-42	082-277-6811	082-277-5420
福山支店	MB福山	〒720-0835 広島県福山市佐波町宇高田231-1	084-952-1111	0849-52-0023
福山支店	福山中古車センター	〒720-0835 広島県福山市佐波町宇高田231-1	084-952-1111	084-951-0616
山口支店	MB山口(CCコーナー併設)	〒753-0871 山口県山口市朝田字下郷田1604-1	083-922-5566	083-922-5507
山口支店	MB宇部	〒755-0066 山口県宇部市小松原町1-6-19	0836-34-0800	0836-34-0238
周南支店	MB周南	〒745-0802 山口県周南市栗屋806-2	0834-25-1300</	

取扱車種 100th Anniversary Edition YANASE 各ブランドの創立 100周年記念限定車を掲載(除く AMG、スマート)

メルセデス・ベンツ / AMG / スマート

株式会社ヤナセ
株式会社ヤナセ東北、株式会社ヤナセ鳥取、株式会社ヤナセ熊本、株式会社ヤナセ沖縄



BMW

ヤナセ バイエルン モーターズ株式会社
ヤナセ バイエルン モーターズ福岡株式会社



アウディ

ヤナセ オートモーティブ株式会社



フォルクスワーゲン

ヤナセ ヴィークル ワールド株式会社



キャデラック

株式会社ヤナセグローバルモーターズ



CTS Elegance



SRX CROSSOVER Premium

シボレー

株式会社ヤナセグローバルモーターズ



CAMARO LT RS

■ カーライフサポート

■ 便利なお支払いサービスを提供

■ メンバースカード

ヤナセでは、より豊かなヤナセライフをお楽しみいただけるよう、さまざまな特典をご用意し、ご入会をお勧めしています。ヤナセメンバースカードは、<ヤナセ>UCメンバースカード、<ヤナセ>アメリカン・エクスプレス・カード、<ヤナセ>NICOSメンバースカードの3種類。全国のヤナセネットワーク拠点はもちろん、各カード会社加盟店でご利用いただけます。



■ オートローン

ヤナセオートローンは、最長7年84回までの長期支払いに対応。お客さまのライフプランに合わせて最適な支払期間をお選びいただけます。また、車両価格の最大50%を据置額に設定できる残価保証型の「マイスタイル」、毎月の支払額やボーナス加算額をお客さまが自由に設定できる「ステップ&フレックス」など、豊富なローンプランをご用意しています。
※信販会社により取り扱いのローン商品が異なります。



■ 万一のときにも安心をお届け

■ 自動車保険

ヤナセで自動車保険にご加入いただくと、お客さまの万が一の際に、販売・サービススタッフが、初期対応から事故受付、保険請求、車両修理まで一貫して対応します。

■ 専用コールセンターサービス

自動車保険の安心に加え、「専用コールセンターサービス」「Mercedes-Benz 自動車保険プラン」「ヤナセオリジナル フロントガラスリペアサービス」などの無償付帯サービスで、充実したカーライフをサポートします。専用コールセンターサービスは24時間365日体制で深夜や休日のアクシデントに対応します。ヤナセは自動車保険でも全力でお客さまを支えます。



■ その他保険

私たちがご案内するのは、自動車保険ばかりではありません。ヤナセグループの保険専門代理店では、火災保険やゴルフ保険などの損害保険はもちろん、通販系ペット保険、生命保険も取り扱っています。



■ カーライフの楽しさを広げるお手伝い

■ エンジンオイル

ヤナセでは、お客さまとお車を守るため、モービルのエンジンオイルを採用しています。輸入車を知り尽くしたヤナセのサービスと、オイルを知り尽くしたモービルのプロダクト。プロフェッショナル同士が手を組み、お客さまのお車に最適なオイルメンテナンスをご提供します。
※自動車メーカーにより、推奨するエンジンオイルは異なります。

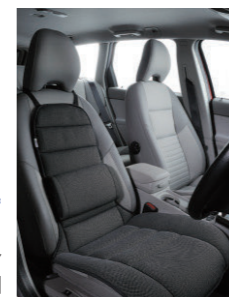


■ パーツ&アクセサリ

ヤナセでは、高い品質基準のメーカー純正パーツ&アクセサリ、お客さまのニーズに合わせて開発したヤナセオリジナルパーツやリサイクルパーツなど、さまざまな商品を取りそろえています。また、輸入車ユーザーのお客さまが安心してカーライフが送れるよう、全国のヤナセネットワーク拠点での販売だけでなく、アフターマーケットにも供給しています。



ヤナセ オリジナル防災キット



ヤナセ・オリジナル
「LEDエンブレム リア・イルミネーション」

■ タイヤ

ヤナセでは、「安全性」「快適性」「エコロジー」など、自動車メーカーの厳しい基準をクリアし、お客さまのお車にベストマッチする世界のトップブランドの純正装着タイヤをお勧めしています。また、専門知識豊かなスタッフが、タイヤ点検や交換時期の予測、最適なタイヤ選びまで、幅広くご提案します。



■ ヤナセならではの安心

■ 夜間・休業日のサポート

ヤナセ拠点の営業時間外や休業日に、お客さまのお車に事故・故障などのトラブルが発生した際、コールセンタースタッフがサポートします。

状況に応じた適切なアドバイス

自動車保険コールセンターへの電話取り次ぎ

ロードサービスへの電話取り次ぎ






ヤナセ
夜間・休日緊急
サポート
コールセンター


■ カーケアシステム

お客さまの愛車を「いつも、いつまでも美しく快適に」するサービス、「ヤナセ カーケアシステム」。ボディの汚れを防ぎ美しく保つ「ヤナセミラーフィニッシュプレミアム」をはじめ、シートの劣化を抑える「ヤナセシートガード」など、愛車の保護を目的とした13種類のサービスメニューをご提供しています。ヤナセが長年培ってきたノウハウと技術でお客さまのカーライフをサポートします。



■ 主要事業所の変遷

	大正期	昭和期(前半)	昭和期(後半)	現在
本社				
大阪				
名古屋				
福岡				
横浜				
仙台				 ※ 2016年5月完成予定

	航空写真	
芝浦地区	 1963年	 2012年
横浜デポ・横浜ニューデポ地区	 1973年	 1997年
小牧デポ地区	 1965年(現在の楠支店)	 1997年

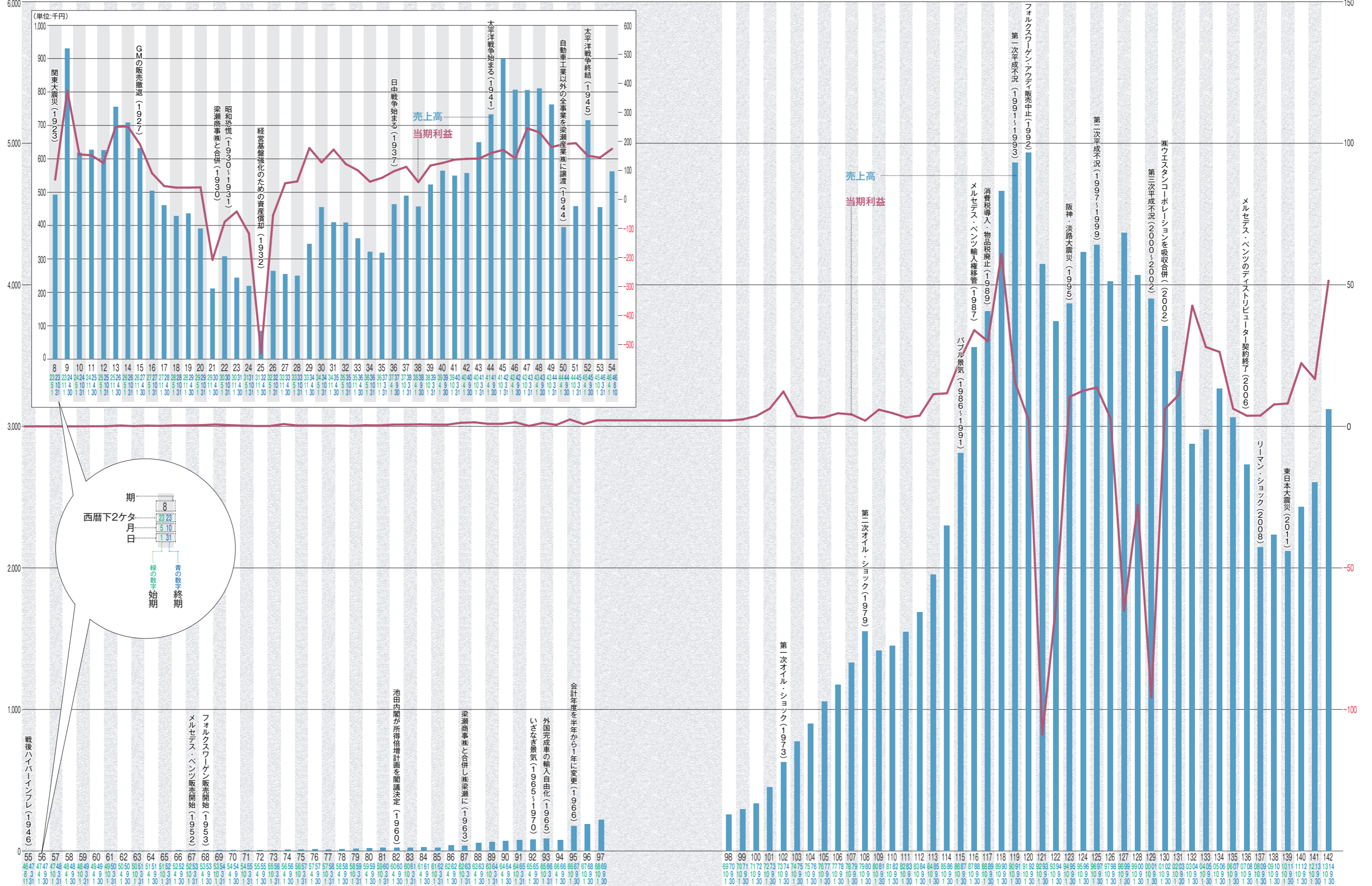
■ 主要事業所の変遷

資料編

■ 売上高・当期利益の推移

売上高 (単位:億円)

当期利益 (単位:億円)



(注) 第8期(1923年5月~1923年10月)から第142期(2013年10月~2014年9月)の株式会社ヤナセ単体の売上高・当期利益(会計制度が異なる年度は近似項目の実績を使用)。戦後ハイインフレ前後でグラフを二分割した。第94期(1966年4月~9月)以前の会計期間は半年間。

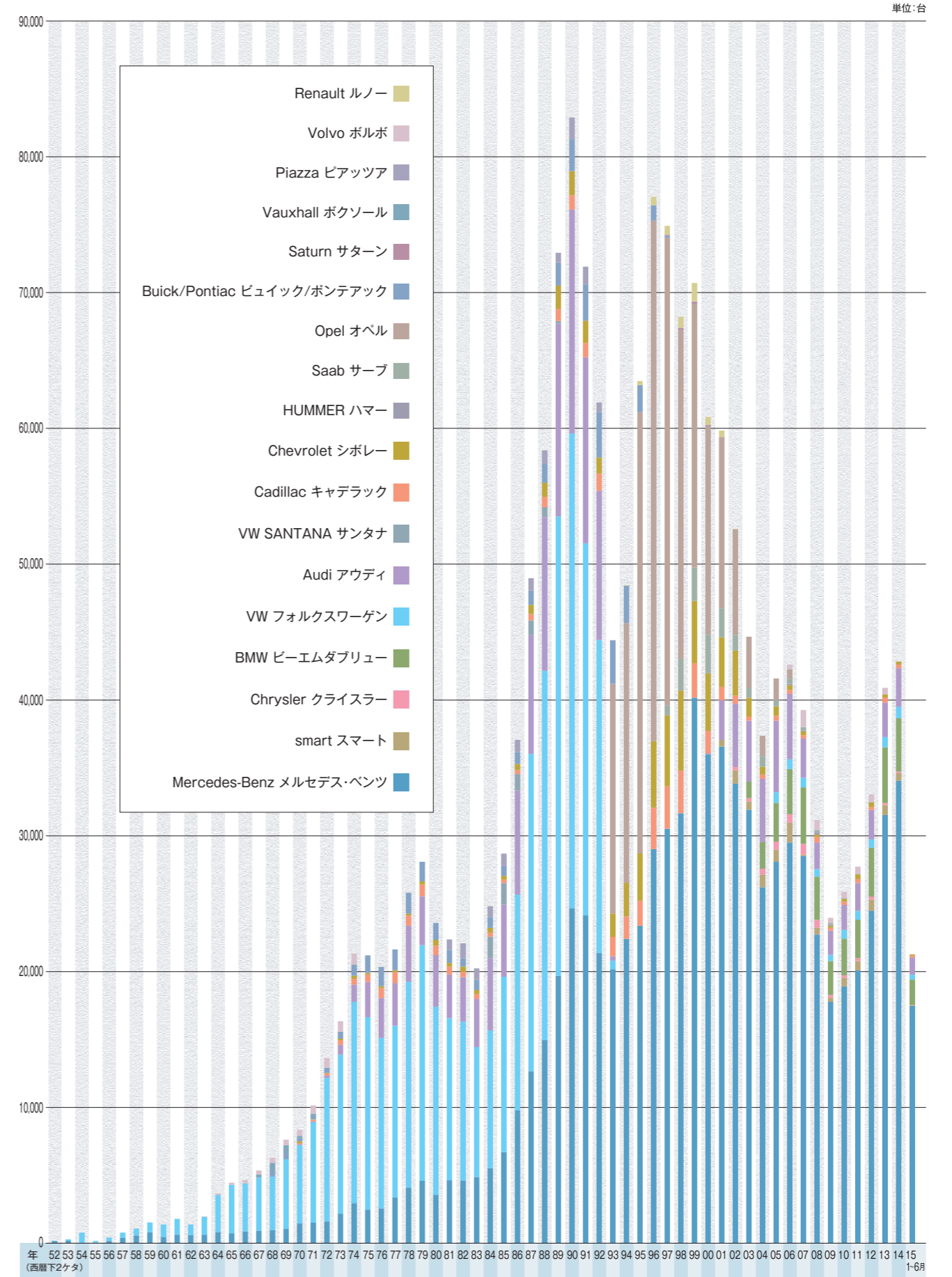
資料編

売上高・当期利益の推移

車種別販売台数の推移(2015年6月30日現在)

単位:台

年 (西暦)	Mercedes-Benz メルセデス・ベンツ	smart スマート	Chrysler クライスラー	BMW ビーエムダブリュー	VW フォルクスワーゲン	Audi アウディ	VW SANTANA サンタナ	Cadillac キャデラック	Chevrolet シボレー	HUMMER ハマー	Saab サーブ	Opel オペル	Buick/ Pontiac ビュイック/ ポンテアック	Saturn サターン	Vauxhall ボクソール	Piazza ピアッツァ	Volvo ボルボ	Renault ルノー	合計
1952	158																		158
1953	177				108														285
1954	14				759														773
1955	47				118														165
1956	168				256														424
1957	393				390														783
1958	570				501														1,071
1959	805				731														1,536
1960	467				910														1,377
1961	628				1,162												10		1,800
1962	592				780												25		1,397
1963	621				1,312												50		1,983
1964	826				2,727												101		3,654
1965	730				3,556												168		4,454
1966	870				3,535												253		4,658
1967	929				3,905										230		296		5,360
1968	980				3,926								445		568		370		6,289
1969	1,041				5,142								515		514		419		7,631
1970	1,457				5,765	75		65	148				233		161		444		8,348
1971	1,511				7,389	79		92	59				233		146		630		10,139
1972	1,608				10,566	182		151	43				293		87		712		13,642
1973	2,179				11,706	726		340	105				514		6		769		16,345
1974	2,940				14,837	1,252		439	226				831				799		21,324
1975	2,473				14,175	2,601		531	130				1,283				2		21,195
1976	2,566				12,546	2,953		721	138				1,420						20,344
1977	3,353				12,669	3,127		820	134				1,529						21,632
1978	4,086				15,174	4,108		759	149				1,535						25,811
1979	4,591				17,356	3,607		848	248				1,431						28,081
1980	3,555				13,856	3,793		700	438				1,239						23,581
1981	4,636				11,929	3,224		564	293				959			769			22,374
1982	4,621				11,693	3,280		384	394				609			1,106			22,087
1983	4,882				9,561	3,546		353	305				727			859			20,233
1984	5,523				10,150	5,320	1,568	307	353				795			800			24,816
1985	6,712				12,913	5,305	1,601	232	287				739			903			28,692
1986	9,765				15,912	7,658	1,211	286	457				876			904			37,069
1987	12,671				23,356	8,733	1,106	460	684				1,049			915			48,974
1988	14,947				27,205	11,301	739	772	1,035				1,381			1,004			58,384
1989	19,699				33,818	14,200	189	908	1,705				1,713			699			72,931
1990	24,685				34,951	16,480		1,054	1,777				2,350			1,606			82,903
1991	24,132				27,407	13,701		1,063	1,632				2,665			1,304			71,904
1992	21,357				23,065	10,994		1,257	1,179				3,339			719			61,910
1993	20,170				636	323		1,422	1,717			16,919	3,154			68			44,409
1994	22,413							1,650	2,485			19,123	2,747					43	48,461
1995	23,374							1,844	3,481			32,494	1,999					298	63,490
1996	29,013							3,059	4,898			38,332	1,132					617	77,051
1997	30,521							3,118	5,234		750	34,414	140	71				665	74,913
1998	31,660							3,140	5,899		2,319	24,224		163				809	68,214
1999	40,180							2,528	4,582		2,457	19,427		166				1,363	70,703
2000	35,987	29				73		1,633	4,249		2,828	15,322		132				588	60,841
2001	36,569	501				2,916		981	3,653		2,127	12,615		6				472	59,840
2002	33,832	1,003	241			4,640		604	3,320		1,145	7,785						28	52,598
2003	31,915	613	236	1,221		4,493		279	1,421		735	3,752							44,665
2004	26,207	936	433	1,960		4,669		315	570		769	1,503							37,362
2005	28,087	900	585	2,858	779	5,275		350	693	9	463	1,582							41,581
2006	29,498	1,473	611	3,337	724	4,808		289	342	110	380	689				343			42,604
2007	28,512	96	806	4,156	702	2,903		237	268	81	250					1,250			39,261
2008	22,727	513	573	3,175	555	1,973		382	179	153	188					754			31,172
2009	17,778	300	194	2,502	455	1,799		194	137	80	131					385			23,955
2010	18,913	633	184	2,699	638	1,840		238	205	31	54					440			25,875
2011	20,081	694	208	2,842	637	2,061		283	346		43					534			27,729
2012	24,487	810	223	3,604	614	2,166		217	355		3					576			33,055
2013	31,520	743	152	4,113	750	2,541		369	210							495			40,893
2014	34,054	545	125	3,937	843	2,827		276	229										42,836
2015:6	17,490	78	0	1,848	356	1,274		129	96										21,271
累計	828,953	9,867	4,571	38,252	415,506	172,826	6,414	36,643	56,488	464	14,642	228,181	37,875	538	1,712	11,656	9,825	4,883	1,879,296



車種別販売台数の推移

資料編

年表

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1915 (大正4)	5.25	梁瀬長太郎の個人経営による「梁瀬商会」(当社の前身)が日比谷に創立 本店設置(東京・麹町区有楽町3-3)三井集会所の一部270坪を借り受け 1階を自動車部、2階を鉱油部で使用 米国ビュイック、キャデラック、英国ウーズレーの輸入販売開始 米国バルボリン社製鉱油類の輸入販売開始	-	日本自動車協会設立、名誉会長:大隈重信、会長: フレーザー、理事:大倉喜七郎、梁瀬長太郎
1916 (大正5)	5.- 10.25 - -	呉服橋に自動車組立・車室製作・修理を行う工場、店舗などの建物を建設 (麹町区銭瓶町2番地) 「博多出張所」を開設 車体架装業務開始 各種自動車用品の取扱開始	-	
1917 (大正6)	1.28 -	本社を呉服橋に移転 乗用車オーバン号、マーサ号、貨物車コーラ号取り扱い	8.- 11.7	三菱造船神戸造船所、乗用自動車(三菱A型)の 試作を完成 ロシア革命
1918 (大正7)	4.- 7.-	東京市街乗合自動車株の注文によりクライズデルのボディ50台を納入 (1台1万円) 日本橋本社の建物を移築し、日本最初の貸ガレージ「梁瀬ガレージ」開設 (麹町区内幸町)	8.- 8.- 11.11	米騒動 シベリア出兵 第一次世界大戦終結
1919 (大正8)	3.28 9.- - 12.-	芝浦埋立地の土地賃貸借契約成立 純国産車「ヤナセ号」、堀久氏らにより試作車完成 技術者、工具など12名を海外留学させる 芝浦工場完成	1.11 3.- 6.28 -	内務省、自動車取締令を公布、取り締まりの全 国統一を行う 東京市乗合自動車株開業(芝田町9丁目-浅草稲 荷町間、10銭) ヘルサイユ講和条約調印 帝都遊覧バス(東京-大垂水-富士五湖-箱根-東 京)の営業開始
1920 (大正9)	1.27 - 11.10	梁瀬自動車株設立(資本金500万円)、事業の進展に伴い、会社組織への 転換を図る 梁瀬商事株設立(資本金100万円)、鉱油類の輸入販売部門を分離独立 「宮城出張所」「秋田出張所」「京都出張所」「仙台支店」「大仁出張所」を開設 「仙台支店」を「仙台出張所」に改称	1.- 9.- -	国際連盟発足 石川島造船所、英国ウーズレーの国産化開始 東京府、道路改良計画立案(本格的な自動車のた めの道路) 交差点のロータリー出現
1921 (大正10)	11.15 -	芝浦工場、私設保税倉庫開業 米国プレミア取り扱い	-	
1922 (大正11)	8.30 -	エンジンなどすべてを自前で製作した純国産車「ヤナセ号」が完成 わが国最初の中古車オークション開催(芝浦工場)	12.30	ソビエト社会主義共和国連邦成立
1923 (大正12)	5.- 9.1 10.4	長太郎社長、欧米諸国の視察に出発 関東大震災により本店(呉服橋)、横浜支店が消失 長太郎社長、ビュイック、シボレー2,000台の注文をし第1便500台と 共に天洋丸で帰国する	12.27 -	虎ノ門事件、皇太子(後の昭和天皇)が社会主義 者により狙撃 米国ゼネラルモーターズ(以下、GM)、事業部制 導入
1924 (大正13)	9.1 11.23 -	「大仁出張所」を廃止 東京市営バスへボディを納入 この年以降、梁瀬長太郎社長は日本各地の有力者と共同出資で乗合自動 車事業を始める(筑波乗合自動車、川越乗合自動車、白浜温泉乗合自動車、 登別乗合自動車、東海乗合自動車、雲仙乗合自動車、別府乗合自動車、 大津乗合自動車、京若自動車、濃尾自動車、愛媛自動車など)	3.-	石川島造船所、軍用車ウーズレー号の第1号車 完成
1925 (大正14)	12.18	芝浦工場火災により一部消失	2.-	横浜子安に日本フォード自動車株設立
1926 (大正15)	9.26 10.10 10.15 10.31	「京都出張所」を開設 「広島出張所」を開設 「京城出張所」を開設 「松山出張所」を開設	6.- 6.28 9.- -	(スウェーデン)ボルボ社設立 (独)ダイムラー社とベンツ社が合併、ダイム ラー・ベンツ社となる 大阪の実用自動車製造株と快速前進社が合併、 ダット自動車株を設立 GM、ポンテアックを発売
1927 (昭和2)	1.10 4.- 5.30 6.1	日本フィアット株設立(資本金100万円) 米国GM社製品の日本総代理権を返還、スチュードベーカー、アースキン、 フィアット、オペル、レオトラック、オースチンの販売権を獲得 フィアット部を新設 芝浦工場の事務所、倉庫新築落成	1.-	日本ゼネラルモーターズ株、大阪に設立(3月組 立開始)

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1927 (昭和2)	12.18 12.-	本社を千代田館へ移転(京橋区南伝馬町) 芝浦に鉄筋コンクリート製車庫を建設	-	
1928 (昭和3)	5.31 -	「仙台出張所」を廃止 レオバスの一手販売権獲得	6.4	中国で張作霖爆死事件勃発
1929 (昭和4)	1.21 - -	「広島出張所」を廃止 相武乗合自動車株の営業を引き受ける(杉田-金沢-戸塚-弘明寺) 隅田自動車の営業権を金30,000円で徳川義親氏へ譲渡	5.- 10.1 10.24	石川島造船所自動車部門が独立し、株石川島自 動車製作所設立 東京自動車商組合設立 世界大恐慌始まる
1930 (昭和5)	7.16	梁瀬商事株を合併(鉱油類の輸入販売を再開) 資本金500万円を130万円に減資	11.14	浜口雄幸首相、東京駅で狙撃
1931 (昭和6)	8.- 8.20	GM社との販売契約を再び締結、ビュイック、キャデラックの販売を再開 本店新社屋へ移転(日本橋通3丁目、新社屋はライト直門の遠藤新博士の 設計によるライト式建物)	8.- 9.18	戸畑物産株、ダット自動車製造株の株式を取得 し、自動車工業に進出 満州事変勃発
1932 (昭和7)	8.1 8.6 10.1 12.20	「京都出張所」を廃止 「横浜支店」を廃止 資本金130万円を91万円に減資 鉱油部門を分離(1926年設立の日本フィアット株が梁瀬商事株と社名変 更、同時に鉱油部門を同社に移譲)	5.15 5.- -	5.15事件、犬養毅首相暗殺 三菱造船神戸造船所B46型バス「ふそう号」製作 (独)アウトウニオン社(アウディの前身)設立
1933 (昭和8)	-	博多支店、九州小型自動車商會を設立、ダットサン九州の販売代理店 となる	3.- 3.27 8.- 12.-	(株)石川島自動車製作所とダット自動車製造株が 合併し、自動車工業株を設立 日本、国際連盟脱退 太田自動車製作所、新規格の小型トラックを完成 日本産業と戸畑物産の出資により自動車製造株設立
1934 (昭和9)	9.21	大阪工場、室戸台風の影響を受ける(ビュイックの500台が高潮で塩水を かぶる)	6.- -	自動車製造株、日産自動車株(以下、日産)に改称 国産自動車部品組合はフォードを手本に国産ト ラック「聖号」を完成
1935 (昭和10)	6.25	創立20周年記念行事を開催	4.- 8.25 10.- -	日産、横浜工場で組立第1号車「ダットサン」完成 豊田自動車織機製作所自動車部、G1型トラック第 1号車完成 高速機関工業設立(前身は太田自動車製作所) GM海外事業部発足 池貝鉄工所、池貝ディーゼルトラックの試作完成
1936 (昭和11)	4.6 6.5	大阪支店「歌島橋サービス工場・ショールーム」が完成 資本金91万円を100万円に増資	2.26 5.- 10.12 -	2・26事件 自動車製造事業法公布 (独)フォルクスワーゲンの原型完成 新潟鉄工所、「ニイガタ」ディーゼルトラック試作
1937 (昭和12)	4.- 4.- 5.17	高速自動車販売株を設立し、オオタ号の販売開始 柿ノ木坂テニスコートを開設 「博多支店」を「福岡支店」に改称	5.28 7.7 -	フォルクスワーゲン公社設立 日中戦争始まる(盧溝橋で日中軍武力衝突) 自動車工業が東京自動車工業株に社名変更、東京 電気瓦斯工業株自動車部を吸収合併(いすゞの前身)
1938 (昭和13)	8.1 - -	梁瀬高分子産業株設立 梁瀬式天然ガス自動車完成 この年、ビュイックを大量に輸入(戦前における最後の輸入) 為替管理の強化により、自動車の輸入販売をやむなく中止	3.13 5.- 8.27	独、オーストリアを併合 フォルクスワーゲン1号車完成 トヨタ自動車工業株を設立(以下、トヨタ)
1939 (昭和14)	6.7 10.- 12.15 12.-	高浜工場開設(各種自動車の車体および特殊車体の製造を行う) 芝浦工場内に天然ガス自動車係を新設し、天然ガス自動車の普及に向け た取り組みを開始 日本瓦斯自動車株設立(資本金10万円)、薪炭ガス、天然ガスなどの諸機 械の製作加工、販売 高浜鉄工所株設立、空冷小型エンジン・スリーブ・ピストンリングなどの製造 自動車の輸入中止に伴い、営業の基幹を工業部門に転換	9.1 12.-	第二次世界大戦始まる(独、ポーランドへ侵攻) 日本GM・日本フォード、操業中止
1940 (昭和15)	-	梁瀬式天然ガス装置の製造・販売開始(日華事変進展に伴うガソリン不足 に対応し開発、東京の自動車の80%がこの装置を使用) 梁瀬長太郎、日本自動車修理加工工業組合連合会会長となる 人造皮革製造所を開設	9.27	日独伊三国同盟調印

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1941 (昭和16)	10. -	梁瀬式圧縮ガス使用装置と梁瀬式液化ガス使用装置の特許を取得、商工省の性能試験にガソリン車以上の成績を挙げて合格	1. -	外国製乗用車販売禁止
	11.14	社名を梁瀬自動車工業(株)に変更	4. -	東京自動車工業、チーゼル自動車工業(株) (以下、チーゼル工業)に改称
	-	梁瀬商事(株)、社名を梁瀬実業(株)に変更し、天然ガス、液化ガスの製造・販売に事業の主体を転換	10. -	総動員法により、商工大臣より自動車統制会設立の閣令指示公布
-	高浜工場で特種車体製造および液体ガス自動車用燃料機の製作を行い、電気自動車・オートバイ・中古自動車の販売を開始	12. 8	太平洋戦争始まる	
1942 (昭和17)	-	株梁瀬電気製作所設立	5. -	全国的に自動車の速度制限始まる
	3.31	資本金100万円を125万円に増資	11. -	ガソリン配給制実施
1943 (昭和18)	10. -	梁瀬モーターズ(株)を梁瀬産業(株)に社名変更		
	12.31	「大阪支店」「名古屋支店」「福岡支店」を廃止		
1944 (昭和19)	1. 1	本社は、自動車工業を専業とすることとし、販売業務の一部を梁瀬産業に譲渡	6. 6	連合軍、ノルマンディー上陸に成功
	2. 6	本社事務所を高浜工場内へ移転		
1945 (昭和20)	3.20	「名古屋支店」空襲により焼失	8.15	第二次世界大戦終結。連合軍日本に進駐
	5.25	芝浦工場空襲により一部焼失	10.24	国際連合発足
	-	「横浜支店」空襲により焼失		
	5.30	会長に梁瀬長太郎、社長に梁瀬次郎就任		
	5. -	梁瀬車庫、戦災により焼失		
	6. 1	大阪支店桜橋事務所、焼失		
	6.13	製造部吉井工場を開設(9月30日閉鎖)		
	6.19	福岡支店、空襲により事務所焼失		
	10. -	日本橋事務所GHQに接収され進駐軍用郵便局となる		
	11.29	社名を梁瀬自動車(株)に復帰		
	11. -	高浜工場は進駐軍のパン工場となる		
11. -	芝浦工場は一部接収され婦人兵宿舎となる			
11. -	【終戦直後の営業】かまど・フライパン・鍋製造、ブローチ・玩具製造(名古屋丸栄デパートへ納入)、下駄製造、化粧石鹸仕入販売			
1946 (昭和21)	2.26	用品部を新設し自動車部品の販売を再開	1. 4	GHQ、公職追放指令
	5.25	梁瀬実業(株)、社名を梁瀬商事(株)に復帰	4.10	新選挙法により衆議院議員選挙実施
	6.30	梁瀬本社、梁瀬産業(株)より同社の大阪、名古屋、福岡の3支店の営業および財産一切を譲り受ける	10. 1	日本輸入自動車連合会結成
	-	芙蓉自動車工業(株)設立 梁瀬貿易(株)設立 【当時の営業種目】中古トラックの販売、オリエント号三輪車、たま号電気自動車の販売、自動車修理、バス車体製作、自動車部品販売		
1947 (昭和22)	7. 8	山陽モーターズ(株)設立	4. 1	富士産業(株) (現・富士重工業)、ラビットスクーターの生産開始
	12.15	梁瀬産業(株)と梁瀬貿易(株)合併	5. 3	新憲法施行
	-	大阪、福岡、各支店新築落成	6. 3	GHQより小型乗用車、年間300台の組み立てを許可される
1948 (昭和23)	1. -	名古屋支店再開	1. 1	フォルクスワーゲン社工場が返還され、ノルドホフ氏が最高責任者となり、フォルクスワーゲン1200生産開始
	8. -	芝浦工場の別棟建物を(株)安田銀行(現・株みずほ銀行)に賃貸	4. 1	ソ連、ベルリン封鎖を開始
	9.24	GM社製自動車全車種の販売権を再び許与され、輸入販売を再開	10.28	商工省、自動車工業基本対策を発表、国産自動車工業の方針を示す
	12.25	宮城モーターズ(株)設立		
	12. -	HDO(Home Delivery Order)業務開始		
-	名古屋、大阪、福岡各支店で三井精機工業(株)のオリエント号三輪車を販売			
1949 (昭和24)	1. -	名古屋支店移転(名古屋市中区丸田町)	3. 7	ドッジ・ライン発表
	3. 1	戦後初の輸入車入荷(ビュイック5台、オールズモビル2台)	4. -	西欧12カ国で北大西洋条約機構(NATO)発足
	3. 5	第1回GM社各車の展示会(芝浦工場)	7. -	チーゼル工業、いすゞ自動車(株) (以下、いすゞ)に改称
	3.11	資本金125万円を500万円に増資	8. 1	駐留軍人、軍属に対する国内販売許可
	3.28	本社事務所を高浜工場より芝浦へ移転	8.17	松川事件発生
	3. -	OAS(Overseas Automotive Service)業務開始	12. -	湯川秀樹、ノーベル物理学賞受賞
	6. 1	「横浜出張所」を開設(横浜市中区北仲通加藤ビル内)		
	8.15	「仙台出張所」を開設(仙台市大町)		
	9. -	日本橋社屋の接収解除		
	10.15	古間木出張所を開設(青森県上北郡三沢)、札幌出張所を開設(札幌市北二条東一本間ビル)		
	12. 1	「静岡出張所」を開設(静岡市・日ノ出町)		
	12. -	GM社系、英国製ボクソール中型乗用車およびベッドフォード・トラックのOAS業務の開始		

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1949 (昭和24)	-	オールズモビル、ポンテアック、シボレーの販売権を他社へ移譲		
1950 (昭和25)	2. 1	天皇陛下御料車として1950年型キャデラックを納入	6.25	朝鮮戦争勃発
	2. 4	梁瀬商事(株)、日本橋ヤナセストアーを開設、米国デュボン社製ペイント、フリージア社製冷房装置、電気冷蔵庫を輸入販売	8.10	警察予備隊発足
	7.25	「松山出張所」を開設(松山市南立花町)		
	7. -	芙蓉自動車工業(株)、静岡梁瀬アウト(株)に社名変更		
	10. 2	輸入自動車等販売業者として通産省より指定される		
	10.10	宮城モーターズ(株)、東北梁瀬アウト(株)に社名変更		
	11.24	社長第1回米国出張		
	12.16	ウエスタン自動車(株)設立(資本金200万円)、本社 大阪市北区梅田町、バックカードの西日本における販売を行う		
1951 (昭和26)	1.24	横浜出張所新社屋落成(横浜西区桜木町)	9. 8	サンフランシスコ講和会議で対日平和条約、日米安全保障条約に調印
	2. 7	「日本橋営業所」を廃止	12. -	木炭自動車本年限りで禁止となる
	6.27	ウエスタン自動車、1951年バックカードの展示会開催(大阪)		
	6. -	バックカード初入荷		
	10. 4	「京都連絡所」を開設(京都市東山区四条通)		
	10. 8	「広島連絡所」を開設(広島市舟入町)		
	10.22	「赤坂出張所」を開設(港区赤坂田町)		
	11.30	中央梁瀬アウト(株)設立(資本金100万円)		
12. 3	「立川連絡所」を開設(立川市錦町)			
1952 (昭和27)	1. 1	資本金500万円を2,000万円に増資	4.28	対日講和条約、日米安保条約発効、GHQは解消
	1. 7	日本橋「ヤナセストアー」、一般日本人に解放される	7.27	朝鮮戦争休戦
	4. 1	日本文化放送協会(現・文化放送)より当社提供の音楽番組「ヤナセアワー」放送開始	8. 1	輸入自動車協会設立、初代会長梁瀬長太郎
	4.10	「古間木出張所」を廃止	10. 3	乗用車の技術提携および組み立て契約に対する取り扱い方針決定
	5. -	メルセデス・ベンツの販売開始(傍系会社ウエスタン自動車(株)が販売権獲得)	10.15	警察予備隊を保安隊に改組
	6. 3	OAS業務終了	11. -	プリンス自動車工業(株)設立
	8. 6	「立川連絡所」を廃止	11. -	高速機関工業、オオタ自動車工業(株)に改称
	9. -	メルセデス・ベンツ初入荷	12. 4	日産、英国オースチンの組み立て製造に関する技術援助契約を締結
	10. 8	日本テレビジョン(株)設立(資本金500万円)	-	フォルクスワーゲン社長ノルドホフ氏来日、フォルクスワーゲン4台サンプルとして持参
	12. 6	中央梁瀬アウト(株)、日欧自動車(株)に社名変更		
	12.27	不二商事と共同で日独自動車(株)設立(資本金100万円)、フォルクスワーゲンの販売会社		
	1953 (昭和28)	1.16	フォルクスワーゲン一般公開(於プリヂェンビル)、来場者6,000人	2.13
4.15		日欧自動車(株)、中央梁瀬アウト(株)の社名に復帰	2. -	日野チーゼル工業(株)・フランスルノー公団、組立製造技術援助契約に調印(4月「4CV」ノックダウン生産開始)
5. -		国際収支悪化のため不要不急品の輸入抑制策により高級外車の輸入販売禁止措置が実施され、これによりバックカードの輸入不可となる	5.29	イギリス登山隊、エベレスト初登頂
7.16		「小倉営業所」を開設(小倉市清水町)	6. 2	英、エリザベス2世女王戴冠式
11.23		「新潟連絡所」を開設(新潟市宮浦町)	7. -	富士重工業(株)(以下、富士重)設立
12.31		資本金2,000万円を5,000万円に増資		
-	フォルクスワーゲンの販売開始			
1954 (昭和29)	4. 1	フォルクスワーゲンの全日本総代理権獲得	4. 2	第1回全日本自動車ショー(国産)開催
	4.26	ダイムラー・ベンツ社全製品の日本総代理権獲得	4. -	富士精密工業(株)、プリンス自動車工業(株)吸収合併
	5.29	本社所在地(登記上)を日本橋から芝浦に移転	6. -	鈴木自動車工業(株)(以下、鈴木)設立
	6. 1	ウエスタン自動車(株)、本社を東京芝浦に移転		
	6. 5	創立40周年記念式典を開催		
	7. 1	大阪、名古屋、福岡各支店、ウエスタン自動車(株)の営業を譲り受け業務開始		
	7. 9	日独自動車(株)解散		
7.17	「大阪支店」移転し、新店舗にて営業開始(大阪市西淀川区千舟東)			
-	梁瀬商事(株)、塗床材デックス・オ・テックスの日本総代理店となる			
1955 (昭和30)	2.21	新従業員就業規則制定実施	1. 8	トヨタ、トヨペット・クラウンおよびトヨペット・マスター発売
	3.25	「久留米連絡所」を開設(久留米市明治通)	7.29	自動車損害賠償保障法公布(強制保険制度始まる)
	5. -	芝浦工場で自動車用の冷暖房装置「ゼネコン」の製造を開始	9. -	日本、関税および貿易に関する一般協定(ガット)に加盟
	10. 5	「京都連絡所」を廃止	11.15	自由党と日本民主党が合同し、自由民主党結成
	-	ヤナセストアー2階にヤナセギャラリー(画廊)を開設		
1956 (昭和31)	4. -	大阪金属工業(株)(現・ダイキン工業(株))の特約販売店となる	7.17	「もはや戦後ではない…」の経済白書を発表
	6.11	梁瀬長太郎会長逝去、6月14日社葬	7.23	梁瀬次郎社長、輸入自動車協会会長に就任
	9.21	米国GM社より名古屋地区のビュイックの販売権を獲得	12.18	日本、国際連合総会で加盟承認

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1957 (昭和32)	1.12	「福岡支店」移転し、新店舗にて営業開始(福岡市平尾新川町)	4.24	富士精密工業株、プリンス・スカイラインを発売
	2.1	ウエスタン自動車株、中央梁瀬アウト株を合併	5.27	輸入自動車協会を発展的解散
	4.30	久留米連絡所廃止	5.28	米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会創立
	7.1	プリンスの販売を開始(東京本社および福岡支店)	6.5	自動車部品輸入協会創立
	7.11	「目白営業所」を開設(豊島区目白町)	10.4	ソ連、世界初の人工衛星スプートニク1号の打ち上げ成功
	8.1	「三沢連絡所」を開設(青森県上北郡大沢町)	12.11	100円硬貨発行
	9.19	梁瀬商事株、米国ウエスティングハウス社製各種家庭電器製品の販売権獲得	12.-	国産車の対米輸出始まる(12台)
	10.1	資本金5,000万円を1億円に増資		
	12.16	「赤坂出張所」、「赤坂営業所」に改称		
	12.20	梁瀬商事株、英国アラジン社製オイルヒーター、オイルランプなどの日本総代理店となる		
	12.31	「新潟連絡所」を廃止		
	-	梁瀬商事株、大阪金属工業株(現・ダイキン工業株)の代理店となる(空調機器の取扱開始)		
	-	フォルクスワーゲン社製産業用エンジンの取扱開始		
1958 (昭和33)	1.-	梁瀬商事株、三菱電機株の代理店となる(空調機機器およびエレベーターの取扱開始)	3.9	世界初の海底道路、関門国道トンネル開通
	2.11	「久留米営業所」を開設(久留米市東町)	8.25	初のインスタントラーメン発売
	3.5	「山口連絡所」を廃止	11.27	皇太子と正田美智子さんの婚約発表、ミッチーブームが起る
	4.5	「広島出張所」を廃止、大阪支店「岩国営業所」開設	12.23	東京タワー、開業
	6.1	福岡支店「佐賀営業所」を開設	-	フラフープが大流行
	7.7	「赤坂営業所」を廃止(自動車部門)		
	8.25	「横須賀連絡所」を開設(横須賀市汐入町)		
	9.8	「岡山営業所」を開設(岡山市西中山下)		
	10.8	「大阪支店」プリンスの販売開始		
	11.15	「大牟田連絡所」を開設(大牟田市本町)		
	11.22	東北梁瀬アウト株、東北ヤナセ株に社名変更		
	1959 (昭和34)	5.1	ダイムラー・ベンツ社製ユニモグの販売開始	4.10
7.1		「三沢連絡所」、「三沢営業所」に改称	8.1	日産、ダットサンブルーバード発表
11.2		瀬戸連絡所を開設(瀬戸市東共栄町)	9.26	伊勢湾台風来襲
12.1		ガレージ付きアパート「ヤナセモーター」を開設(目黒区清水町)	-	カミナリ族、タフガイ、岩戸景気、神風タクシー
12.7		梁瀬商事株、深川工場完成を機にデックス・オ・テックスの製造開始		
12.10		「横田営業所」を開設(西多摩郡福生)		
12.18		株梁友社設立(資本金50万円)		
-		梁瀬商事株、本社を赤坂に移転		
1960 (昭和35)	1.31	「目白営業所」を廃止	1.19	日米新安保条約、ワシントンで調印
	4.-	ウエスタン自動車株、新工場落成	1.25	三池炭鉱争議激化
	4.-	静岡梁瀬アウト株、日ノ出タクシー株に社名変更	2.7	東京の電話局番が3桁になる
	5.10	「大牟田連絡所」を廃止	2.23	皇太子妃、親王をご出産、浩宮徳仁と命名
	5.21	「横浜出張所」、支店に昇格	2.-	富士精密工業、プリンス自動車工業(以下、プリンス)に改称
	7.1	静岡ヤナセ株設立(資本金125万円)	4.3	ソニー、世界初のトランジスタテレビ発売
	9.24	高浜工場敷地のうち約600坪を首都高速道路公団へ売却	5.14	第1回東京オートショー(外車ショー) 神奈川県江ノ島海岸にて開催、入場者10万人
	10.1	北欧自動車株設立(資本金125万円)、ボルボ日本総代理店となる	5.-	日米新安保条約反対騒動
	10.26	GMシボレーの東北6県における販売権獲得	9.1	小型自動車の規格、1,500cc以下から2,000cc以下となる
	10.28	「札幌出張所」移転し、新店舗にて営業開始(札幌市豊平町東月寒)	9.10	カラーテレビの本放送開始
	10.31	本社および芝浦工場敷地(借地)5,549坪を買い取る	11.11	外車フォトショー、銀座松屋にて開催
	11.18	名古屋支店が豊国自動車のサブディーラーとして中部および北陸地区のシボレーの販売開始		
	11.25	社内報「和苑」創刊		
	-	ギヤマークの新社章決定		
1961 (昭和36)	1.17	大阪支店サービス工場落成	6.24	第2回東京オートショー(晴海)
	1.27	ダイムラー・ベンツ社製ディーゼルエンジン全種の販売権獲得	7.10	第1回外車一般入札実施
	1.28	四国ヤナセ株設立(資本金500万円)	10.15	日紡貝塚女子バレーチーム、欧州遠征24戦無敗で帰国。「東洋の魔女」と呼ばれる
	3.20	梁瀬自動車および梁瀬商事のニューヨーク事務所設置	-	大卒初任給、15,700円。うたごえ喫茶流行
	3.23	第1回ヤナセ・オートラマ開催(赤坂プリンスホテル)		
	5.2	第1回オールヤナセ事業所対抗野球大会(〜3日)		
	7.1	宮城ふそう自動車株設立(資本金350万円)、東北ヤナセ株(ふそう部より分離ウエスタン自動車株)子会社の三星自動車株設立(資本金100万円)		
	9.16	資本金1億円を1億5,000万円に増資		
	-	第二室戸台風により大阪支店被害甚大		
1962 (昭和37)	3.2	「横浜支店」新社屋落成(横浜市保土ヶ谷区岡沢町)	5.28	自動車輸入協会発足
	7.15	梁瀬自動車株の新社屋完成に伴い、梁瀬商事株の本社を同所に移転	8.1	梁瀬次郎社長、自動車輸入協会会長に就任

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項	
1962 (昭和37)	7.18	故梁瀬長太郎会長胸像レリーフ除幕式挙行	9.1	自動車保管場所の確保などに関する法律施行	
	10.8	GM車の日本総販売権を獲得(キャデラック、ビュイック、ボクゾール、ベッドフォード)	10.22	キューバ危機	
	12.28	日本自動車金融株設立			
-	シボレーの東北4県(青森、宮城、岩手、福島)における販売権獲得				
1963 (昭和38)	1.21	「岡山営業所」を廃止	1.-	巡航見本市船「さくら丸」就航	
	1.25	名古屋支店「瀬戸連絡所」を廃止	7.15	名神高速道路、尼崎-粟東間開通	
	1.26	創立50周年・新社屋落成記念式典を開催	11.22	ケネディ米大統領暗殺	
	2.1	梁瀬商事株を吸収合併、社名を(株)梁瀬に変更し、特殊総合商社として再発足(資本金1億6,000万円)	-	ボウリングが大人気	
	-	「小倉営業所」を「北九州営業所」に改称。北九州5市(小倉、戸畑、若松、八幡、門司)が合併、北九州市と定めたため			
	6.1	神戸ヤナセ株設立(資本金500万円)			
	9.1	資本金1億6,000万円を3億2,000万円に増資			
	11.18	「神戸出張所」を開設			
	12.14	群馬ヤナセ株設立(資本金500万円)(安中市)			
	1964 (昭和39)	5.1	オールヤナセ運動会開催	4.1	観光目的の海外旅行が自由化
		10.1	機械事業部にジョンソン部新設、ポート、エンジンなどの輸入、販売を開始	4.23	自動車輸入、数量割当制に変更
10.11		ウエスタン自動車株主催オリンピック記念「メルセデス・ベンツ・スペシャルショー」開催(〜18日)	10.1	東海道新幹線開業	
11.2		(株)関東ヤナセマリン設立(資本金200万円、(株)梁瀬50%マイクラフト株50%)、マリンエンジンの販売に従事	10.10	東京五輪開催、重量挙げ、体操、ボクシング、女子バレーなど日本金16個	
11.11		名古屋支店小牧デポー完成			
-		フォルクスワーゲンの西日本配車センターとして、約3,300坪の土地に建設			
11.24		ウエスタン自動車株新整備工場完成			
11.31		「一宮連絡所」を廃止			
12.1		東北ヤナセ株新社屋完成			
-		ジョンソン、エビンロード船外機の輸入販売権獲得			
-	マスターヒーター、レディーヒーターの日本総代理店となる				
-	米国マジック・シェフ社製ガスレンジの日本全国販売権を獲得				
1965 (昭和40)	2.15	米国ブリグス・アンド・ストラトン社製ガソリンエンジンの日本総代理店となる	5.31	プリンス、日産合併発表	
	2.21	横浜デポー完成、フォルクスワーゲンの配車・パーツセンターとして、約5,000坪の土地に建設	7.1	名神高速道路全線開通	
	3.1	東北ヤナセ株「岩手出張所」を開設	10.1	外国完成乗用車輸入自由化	
	3.11	福岡支店「長崎連絡所」を開設	10.21	日産がプレジデントを発表	
	4.1	「世田谷営業所」を開設	10.21	朝永振一郎がノーベル物理学賞受賞	
	5.4	山陽モーターズ株、広島ヤナセ株に社名変更し当社関係会社に	11.1	自動車輸入協会を日本自動車輸入組合(JAIA)に改組	
	6.30	「横須賀連絡所」を廃止	-	エレキギターブーム。アイビールック、パンタロンが流行	
	7.1	大阪支店「南営業所」を開設	-	ビール大瓶120円、新聞購読料月額580円	
	-	東北ヤナセ株「郡山出張所」および「福島連絡所」を設置	-	いざなぎ景気(〜1970年)	
	7.26	「川崎営業所」を開設			
	9.29	「ヤナセ月寒サービスステーション」を開設			
11.6	(株)関東ヤナセマリン、(株)ヤナセマリンに社名変更				
1966 (昭和41)	1.17	ウエスタン自動車株第3工場完成	2.4	全日空ボーイング727機、羽田沖に墜落	
	2.15	福岡ヤナセプリンス株設立(資本金5,000万円、(株)梁瀬70%プリンス自動車販売株30%)、当社福岡支店プリンス部門が分離独立	3.4	カナダ航空機、羽田で着陸失敗炎上	
	3.1	名古屋支店「中古車センター」を開設	3.5	英国航空機、富士山上空で墜落	
	3.13	札幌出張所「南一条営業所」を開設	3.31	法務省住民登録集計でわが国の総人口が1億人を突破	
	4.23	マリーナとホテルを一緒にした「マリーナテル」を開設	5.16	中国で文化大革命が始まる	
	6.1	「ヤナセ田町中古車ショールーム」を開設	6.29	ビートルズが来日、武道館公演	
	6.28	台風4号により横浜デポー被害	8.1	日産自動車とプリンス自動車工業が合併	
	7.1	「札幌出張所」、経営規模の拡大に伴い支店に昇格。大阪、名古屋、福岡、横浜に次いで5番目の支店となる	10.15	トヨタ・トヨタ自販・日野自工・日野自販、業務提携を発表	
	-	東北ヤナセ株「郡山出張所」新社屋完成	-	新三種の神器「カラーテレビ、クーラー、自家用車(3C)」	
	10.1	「名古屋支店」新社屋完成			
11.1	「銀座営業所」を開設				
11.7	製造事業部「小机工場」開設				
12.10	福岡支店「北九州営業所」新社屋完成				
1967 (昭和42)	1.16	札幌支店「函館営業所」を開設	6.5	第三次中東戦争勃発	
	6.10	広島ヤナセ株「山口営業所」を開設	10.20	吉田茂元首相逝去	

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1967 (昭和42)	7.10	横浜支店「湘南営業所」を開設	11. 9	トヨタ・トヨタ自販・ダイハツ工業、業務提携の覚書に調印
	7.21	アウディ全車種の日本総代理店となる		
1968 (昭和43)	2. 1	群馬ヤナセ(株)「前橋営業所」を開設	4.12	霞が関ビルディング完成
	3. 2	横浜支店「磯子営業所」を開設	10.12	メキシコ五輪開催、日本金11個。サッカーが銅メダルを獲得
	3.12	静岡ヤナセ(株)「中古車センター」を開設	10.17	作家の川端康成がノーベル文学賞受賞
	4. 9	双和企業(株)設立(資本金3,000万円) 不動産の売買を目的として、梁瀬と大東京火災海上保険(株)との共同出資により設立	10.21	日産、富士重、業務提携調印
	4.12	大阪支店「茨木サービスセンター」完成	12.10	三億円事件
	7. 1	「横浜営業所」移転、「多摩営業所」に改称		
	9. 9	東照モーター(株)、栃木ヤナセ(株)に社名変更		
	10. 1	神戸ヤナセ(株)、大阪支店神戸営業所となる		
	-	山口ヤナセ(株)設立(資本金3,000万円)、広島ヤナセ(株)山口営業所が独立シボレーの中国5県(鳥取、島根、岡山、広島、山口)における販売権を新たに獲得		
	1969 (昭和44)	1. 6	本社企画部に航空機課新設、航空機の販売開始 和苑100号発行	1.18
2. -	ウエスティングハウス社の日本総代理店になる	5.26	東名高速道路、全線開通	
2.18	日本テレビジョン(株)、(株)テイ・シー・ジェーに社名変更	7.20	米アポロ11号が月面に着陸、人類初の第1歩	
4. 1	商事事業部の空調設備事業を梁瀬空調設備(株)に移管	-	大卒初任給、32,400円	
6.18	シボレーの九州地区における販売権を新たに獲得			
7.14	(株)インターナショナルハウス設立(資本金2,500万円)			
8.21	「世田谷中古車センター」を開設			
10. 1	山口ヤナセ(株)(資本金3,000万円)、当社関係会社となる			
12. 1	(株)梁瀬を(株)ヤナセに社名変更			
12.20	富山ヤナセ(株)設立(資本金800万円)			
1970 (昭和45)	1.23	エアロコマンドー航空機の日本全国販売権獲得	3.14	日本万国博覧会が大阪・千里丘陵で開催、77カ国参加、半年間で約6,421万人が入場
	3. 1	福岡支店「別府営業所」を開設	3.31	八幡製鉄と富士製鉄合併、新日本製鉄となる
	3. 7	第1回オールヤナセ海外研修旅行団出発(～28日)	3.31	日航機よど号、ハイジャックに遭い、韓国金浦空港に強制着陸。ヤナセ福岡支店の平川雅信、4月3日無事帰国
	6.12	(株)インターナショナルハウス、(株)ヤナセインターナショナルに社名変更	4. -	三菱重工、自動車部門を分離し、三菱自動車工業(株)以下、三菱)を設立
	10.28	「スチューケトル赤坂店」を開設	11.25	三島由紀夫割腹自殺
	11.18	折本町サービスセンター完成、横浜支店VWサービス工場およびウエスタン自動車(株)機械部サービス工場が移転	-	日本の自動車輸出は100万台を超える
11.29	日本自動車金融(株)、(株)ヤナセクレジットサービスに社名変更			
1971 (昭和46)	1.20	千葉ヤナセ(株)設立(資本金1,000万円)	2. 4	英国ロールス・ロイス社経営破綻
	2. 1	埼玉ヤナセ(株)設立(資本金1,200万円) 北欧自動車(株)、スカンジナビアンモーターズ(株)に社名変更	5. -	三菱・クライスラー社、資本提携調印
	9.18	福岡支店「板付サービスセンター」を開設	7. -	いすゞ・GM、資本提携調印
	9.22	ヤナセビル新館完成	8.15	ニクソン米大統領が新経済政策を発表(ニクソン・ショック)
	10. 1	東京支店発足(本社自動車小売部門を分離)	10. 1	日本勧業銀行、第一銀行と合併、第一勧業銀行となる
	12. 1	双和企業(株)、日本ライジングサン(株)に社名変更		
1972 (昭和47)	1. 5	「浜田山給油所」を開設	2. 3	札幌冬季五輪開催、70m級ジャンプで笠谷幸生が初の金メダル(日本が金、銀、銅をとって、日の丸飛行隊と呼ばれる)
	4. 1	北九州営業所に黒崎センターを開設	2.19	あさま山荘事件
	6.17	横浜支店「三ツ沢ショールーム」を開設	5.15	沖縄が本土復帰
	6.23	札幌支店「中央営業所」「月寒営業所」を開設	8.26	ミュンヘン五輪開催、日本金13個
	8.30	(株)ソニーとビデオ機器取引契約締結	9.29	日中国交正常化
	9. 1	本社駐車場ビル完成	10.28	パンダのカンカンとランランが上野動物園に到着
	9.30	G.パティストーニ(イタリア)、アンドレ・ルドー・スポーツ(フランス)など紳士・婦人用品の販売開始	-	光化学スモッグ問題発生
	10. 1	関係会社10社が社名を変更 (株)ヤナセ東北(旧東北ヤナセ(株))、(株)ヤナセ群馬(旧群馬ヤナセ(株))、(株)ヤナセ栃木(旧栃木ヤナセ(株))、(株)ヤナセ埼玉(旧埼玉ヤナセ(株))、(株)ヤナセ千葉(旧千葉ヤナセ(株))、(株)ヤナセ静岡(旧静岡ヤナセ(株))、(株)ヤナセ広島(旧広島ヤナセ(株))、(株)ヤナセ富山(旧富山ヤナセ(株))、(株)ヤナセ山口(旧山口ヤナセ(株))、(株)ヤナセインシュアランスサービス(旧梁瀬不動産(株))		
	10. 2	(株)ヤナセ岡本航空設立、エアロコマンドー航空機の販売権を同社に移譲		
	-	福岡支店「佐世保連絡所」「宮崎連絡所」を開設		
	-	福岡支店「長崎連絡所」「熊本連絡所」を廃止		
	10.10	福岡支店「住吉営業所」を開設		
	12.16	福岡支店「平尾営業所板付センター」を開設		

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項	
1972 (昭和47)	12.20	横浜支店「関内ショールーム」を開設			
1973 (昭和48)	2.13	田町駅前に(株)テイ・シー・ジェーのスタジオシティビル完成	1.27	ベトナム和平協定、正式調印	
	4.17	(株)ヤナセインターナショナル、コーヒーショップ「アンカー」を開設	10.23	国際石油資本のエクソン、シェル両社が原油価格の30%値上げを日本に通告、第1次オイルショック始まる	
	4.26	横浜支店「川崎営業所高津ショールーム」を開設	10.23	エサキ・ダイオードを発明した江崎玲於奈博士がノーベル物理学賞受賞	
	8. 9	(株)アポロインターナショナル設立(資本金1,000万円)、無人スピード違反取締機ORBISⅢの輸入販売	11. 1	プロ野球巨人軍、V9を達成	
	8.24	(株)ヤナセ埼玉「熊谷営業所」を開設			
	9.12	ヤナセ山口(株)、(株)ヤナセ中国に社名変更。(株)ヤナセ広島は発展的解散し(株)ヤナセ中国広島支店となる(10月1日)			
	9.28	大阪ロイヤルホテル内に大阪支店のブティックを開設			
	11. 8	東京支店ブティック「ヤナセ六本木本店」を開設。「スチューケトル六本木店」を開設			
	1974 (昭和49)	1.30	オランダのフォスカンプ社製グリーンハウス(ガラス温室)および関連機器の日本総代理店となる	8. 8	米国、ニクソン大統領、ウォーターゲート事件で辞任
	3.28	メルセデス・ベンツ、ボルボ用配車・パーツセンター、横浜ニューデポー完成	10. 8	佐藤栄作元首相がノーベル平和賞受賞	
4. 3	梁瀬次郎社長が藍綬褒章を受章				
4.13	(株)ヤナセ静岡「富士営業所」を開設				
4.20	福岡支店「板付ショールーム」を開設				
6.12	ヤナセヨーロッパB.V.設立(資本金28万ギルダー)				
7. 1	東京支店「目黒営業所」を開設				
7.15	東京帝国ホテル内に東京支店「ブティック帝国店」を開設				
7.24	西独コンチネンタル・グンミヴェルケ社との間のタイヤの一手輸入販売契約を締結				
9.30	日産プリンスの販売を中止				
12. 3	小牧デポー移転・拡張(旧小牧デポーは、名古屋サービスセンターとなる)				
12. 9	横浜デポーにフォルクスワーゲン新車整備工場完成				
-	ボルボの74年モデル以降の販売を中止				
1975 (昭和50)	7. 1	「ブティック西鉄グランドホテル店」を開設(福岡市)	3.10	山陽新幹線開業	
	7.28	大阪ロイヤルホテル内にショールームを開設	4.30	南ベトナム、サイゴン政府無条件降伏、ベトナム戦争終結	
	10.19	福岡支店「原営業所」を開設	7.20	沖縄国際海洋博覧会開催	
	12. 1	大阪支店「高松営業所」を開設	8.11	外国自動車輸入協同組合設立	
	12.23	東京支店「芝中古車センター」を開設	11.15	パリ郊外ランブイエ工場で第1回主要先進国首脳会議(サミット)開催	
	-	カーペタイルの日本総代理店となる			
-	英国アラジン社製オイルヒーターを、日英米合併の日本アラジン(株)により国産化				
-	フォスカンプ社との技術援助契約締結、グリーンハウスの完全国産化実現				
1976 (昭和51)	2. 1	(株)ヤナセ東北「盛岡営業所」を開設	2. 4	ロッキード事件発覚。7月田中角栄元首相を逮捕	
	2. 3	名古屋支店「泉中古車センター」を開設	7.17	モントリオール五輪開催、日本金9個	
	2.28	特約販売店オリンピックモーターズ、(株)茨城ヤナセに社名変更	7.19	JAJA、「自動車の輸入促進に関する要望書」を関係各所に配布	
	4. 1	ロサンゼルス駐在員事務所を開設 (株)ヤナセ東北「中古車センター」を開設	-	この年、人口の過半数が戦後生まれとなる	
	5. 8	札幌支店「麻生中古車センター」を開設			
	5.24	梁瀬次郎社長、日本自動車輸入組合理事長に就任			
	6. 1	(株)ヤナセ東北「郡山中古車センター」を開設			
	6.25	(株)ヤナセ静岡「中古車センター」を開設			
	7.24	(株)ヤナセ栃木「中古車センター」を開設			
	8.18	(株)ヤナセ京都設立(資本金5,000万円)			
	10. 1	名古屋支店「南営業所」を開設 (南府中モーター設立(資本金500万円))			
10. 3	(株)ヤナセ中国「東営業所」を開設 ブティック「小倉東急店」を開設				
11. 1	梁瀬空調設備(株)は、(株)ヤナセ設備工業と社名変更				
1977 (昭和52)	1.31	ヤナセ・フォスカンプ・グリーンハウス、全農とのタイアップ第1号完成(群馬県伊勢崎市)	8. 6	有珠山大噴火	
	3. 7	名古屋支店「小牧デポー新工場」完成	9. 3	王貞治、本塁打756本の世界記録達成	
	3.16	東京支店「新車センター」を開設	9.28	ダッカ日航機ハイジャック事件	
	4. 1	オールヤナセ統一キャッチフレーズ決定「いいものだけを世界から」	-	大卒初任給、101,000円	
	4.29	(株)ヤナセ東北「東営業所」を開設			
	6.11	東京支店「新宿ショールーム」を開設			
	6.28	ホノルル・インターナショナル・カントリー・クラブ(HICC)、ハワイにオープン			
	7. 8	(株)ヤナセ静岡「焼津営業所」を開設			

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項	
1977 (昭和52)	7.14	東京支店「足立中古車センター」を開設			
	7.23	横浜支店「川崎営業所ショールーム」を開設			
	7.27	ヤナセ・オブ・アメリカINC.設立(資本金10万ドル)			
	9.1	海外で初めてのプティック「ピオレット」を開設(ヤナセ・オブ・アメリカが経営)			
	9.28	名古屋支店「北営業所ショールーム」を開設			
	10.1	(株)東府中モータースの営業を譲り受け東京支店「府中営業所」を開設 (株)ヤナセ千葉「茂原営業所」を開設			
	11.1	大阪支店「東営業所」を開設			
	11.11	横浜デポ-新パーツ倉庫完成			
	1978 (昭和53)	4.15	(株)ヤナセ群馬「太田営業所」を開設	3.4	自動車の輸入関税撤廃
		5.13	東京支店「練馬中古車センター」を開設	4.27	植村直己、犬ぞり単独行で北極点に到達
6.10		名古屋支店「春岡通給油所」を開設	5.20	新東京国際空港(現・成田国際空港)開港	
7.8		東京支店「江戸川ショールーム」を開設	8.12	日中平和友好条約調印	
9.1		東京支店「目黒営業所柿の木坂ショールーム」を開設			
9.14		「モラビト ドゥ バリ」銀座営業所内に開設、モラビト商品を販売開始			
9.25		ヤナセオーナー向けPR誌「YANASE LIFE」創刊			
10.16		札幌支店「手稲営業所」を開設			
1979 (昭和54)		1.5	東京支店「目黒中古車センター」を開設	1.-	第2次オイルショック
		5.19	東京支店「多摩中古車センター」を開設	3.25	米国スリーマイル島原発事故
	5.22	GM社とのフランチャイズ契約変更に伴い、東京、大阪、名古屋、横浜、札幌におけるシボレーの販売権を新たに獲得 (株)ヤナセ千葉「成田中古車センター」を開設	6.28	第5回先進国首脳会議(東京サミット)開催、7カ国・EC代表首脳出席	
	7.6	東京支店「駒沢ショールーム」を開設	11.-	東洋工業・フォード、資本提携	
	8.1	福岡支店「鹿児島営業所サービスセンター」を開設	12.27	ソ連、アフガニスタン侵攻	
	8.27	東京支店「高樹町中古車センター」を開設			
	9.3	東京支店「池袋営業所」を開設			
	9.7	東京支店「代々木ショールーム」を開設			
	10.1	(株)ヤナセ沖縄設立(資本金8,000万円) 横浜支店「戸塚営業所」を開設			
	10.15	名古屋支店「星崎営業所」「千早営業所」を開設			
	11.21	東京支店「多摩営業所サービスセンター」を開設			
	12.3	東京支店「杉並営業所」を開設			
1980 (昭和55)	2.22	「ヤナセ銀座スクエア」を開設	7.18	モスクワ五輪開催、西側諸国・中国など不参加	
	4.4	「大阪サービスセンター」完成(旧茨木営業所)	9.22	イラン・イラク戦争勃発	
	4.5	横浜支店「港北中古車センター」を開設	10.9	日産とアルファロメオ提携契約調印	
	5.24	(株)ヤナセ栃木「小山営業所」を開設			
	7.17	横浜支店「小田原中古車センター」を開設			
	8.1	アルファ・アンド・アソシエイツ(株)、アルファレコード(株)、当社関係会社となる			
	9.1	(株)ヤナセ中国「福山営業所」を開設			
	10.1	神戸営業所が大阪支店から分離・独立し神戸支店に昇格			
	10.13	福岡支店「久留米営業所」を開設			
	11.8	横浜支店「戸塚ショールーム」を開設			
11.11	ヤナセビル別館完成				
1981 (昭和56)	6.2	いすゞ自動車(株)との間に同社製品の販売契約を締結、6月20日からピアッツァ・ネロ販売を開始	5.1	日米自動車交渉、日本の対米輸出自粛措置3年程度に初年度168万台で決着	
	7.1	大阪支店「西淀川中古車センター」を開設	8.12	鈴木・いすゞ・GM、資本提携	
1982 (昭和57)	2.4	札幌支店「月寒ベンツショールーム」を開設	2.8	ホテルニュージャパン火災	
	3.1	アルファ・ムーン(株)設立	2.9	日航機「逆噴射」で羽田沖に墜落	
	6.15	GM社との間に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、従来のキャデラック、ビュイック、シボレーに加えてポンテアック、オールズモビルの取り扱いを開始	4.2	フォークランド紛争	
	10.21	「阿佐ヶ谷給油所」を開設			
1983 (昭和58)	1.1	GMディストリビューター契約を締結	2.17	トヨタ、GMとの合併生産に関する覚書調印	
	3.1	大阪支店「枚方営業所」を開設	4.15	千葉県浦安市に東京ディズニーランド開園	
	6.1	大阪支店「堺営業所」を開設			
	6.28	梁瀬次郎社長が内閣総理大臣より貿易表彰制度に基づき功労者として表彰			
	7.15	東京支店「目黒営業所ショールーム」を開設			

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
1983 (昭和58)	9.6	「港北ニュータウンSS」を開設		
	9.6	日本グットイヤー(株)と販売契約締結		
1984 (昭和59)	2.1	日産自動車(株)とサンタナに関する販売基本契約締結	2.7	日産、「サンタナ」を発売
	9.1	「サンローゼ赤坂シャルヴェ店」を開設	7.28	ロサンゼルス五輪開催、日本は柔道の山下泰裕ら金10個
	11.7	横浜支店「山下営業所」を開設		
1985 (昭和60)	4.25	ウエスタン自動車(株)横浜ニューデポ-新パーツ倉庫完成	3.16	科学万国博「つくば'85」開催(〜9月16日)
	5.23	創立70周年記念式典を開催	4.1	日本電信電話株式会社(NITT)、日本たばこ産業株式会社(JT)発足
	6.1	名古屋支店「半田営業所」を開設	5.17	国会で男女雇用機会均等法可決成立(86年4月施行)
	6.14	東京支店「江戸川営業所新ショールーム」を開設	6.8	淡路島と鳴門市を結ぶ大鳴門橋が完成開通
	6.20	梁瀬次郎社長、ドイツ連邦共和国バイエルン州政府から功労勲章授与	8.12	日航機、御巣鷹山に墜落
	6.26	ヤナセ、通産省より「貿易貢献企業表彰」		
	7.1	セブンティ設立(資本金3,000万円)		
	9.2	六本木にサントリージガーバー「ニューポート」を開設		
	9.17	創立70周年記念女子海外研修旅行(〜30日)		
	12.20	梁瀬次郎社長、会長に就任、社長に稲山孝英副社長		
1986 (昭和61)	3.1	(株)ヤナセ埼玉狭山営業所「所沢ショールーム」新設	1.21	メルセデス・ベンツ日本(株)設立
	4.1	東京支店「足立営業所」を開設	1.29	タイムラー・ベンツ社、自動車百年祭開催
	5.1	「佐藤町給油所」を開設(浜松市)	4.16	ソ連チェルノブイリ原発事故
	7.4	大阪支店「東住吉営業所」を開設	5.4	第12回先進国首脳会議(東京サミット)開催
	8.1	三井物産石油(株)と特販店契約締結、千葉市蘇我給油所の営業を引き継ぐ	-	バブル景気始まる
	10.1	(株)ヤナセ青森設立(資本金5,000万円)、前身は青森グリーンモータース(株) (株)ヤナセ山梨設立(資本金800万円)、前身は(株)富士自動車販売		
	10.7	大阪支店「GMセンター」を開設		
	11.-	ガンソー社自動車洗浄機の輸入総代理店となる		
	12.23	横浜デポ-パーツ倉庫完成		
	1987 (昭和62)	1.1	メルセデス・ベンツの輸入権をウエスタン自動車(株)から日本法人に移管、ベンツ事業部を新設(1月15日メルセデス・ベンツ事業部に改称)	4.1
4.8		「名古屋支店」を建て替え、新店舗にて営業開始	10.12	米マサチューセッツ工科大学の利根川進教授が、ノーベル医学・生理学賞受賞
4.20		(株)ヤナセ埼玉「上尾営業所」を開設	10.19	ニューヨーク株式市場、史上最大の22.6%暴落(ブラックマンデー)
4.29		梁瀬次郎会長が勲二等瑞宝章を受章		
5.8		(株)ヤナセ千葉「柏営業所」を開設		
9.-		米国ノースアメリカンベア社と業務提携、ぬいぐるみの販売開始		
9.21		表参道にノースアメリカンベア販売店「PRECS」を開設		
10.1		エーエムジー・ジャパン(株)営業開始(資本金6,000万円) 通信販売事業スタート		
12.25		梁瀬次郎会長、社長を兼務、稲山社長は副会長に就任 梁瀬次郎社長がドイツ連邦共和国功労勲章大功労十字章を受章		
1988 (昭和63)		1.21	神戸支店「須磨営業所」を開設	3.13
	3.1	(株)ハイグレード農園設立(資本金7,000万円)	3.17	屋根付き球場「東京ドーム」開館
	4.18	東京支店「ヤナセBPセンター」を開設	4.10	世界最長の道路・鉄道併用橋の瀬戸大橋が開通
	5.12	池袋営業所「早稲田ショールーム」を開設	6.18	リクルート事件発覚
	6.22	全日本ロータス同友会傘下(株)エルネットと業務提携	9.17	ソウル五輪開催、日本は100m背泳ぎの鈴木大地ら金4個
	7.9	ヤナセ撤会発会式		
	7.15	(株)ヤナセ千葉「八日市場営業所」を開設		
	9.6	新橋にサントリージガーバー「ボージャンティ」を開設		
	9.28	大阪支店「泉営業所」を開設		
	1989 (平成元)	2.1	アスベスト処理用機材、販売開始(商事事業部)	1.7
2.-		フレッド社製メガネフレーム取扱開始	1.8	改元(平成元年)
3.-		ドモナコ製陶磁器取扱開始(ファッション商品部)	2.24	大喪の礼
5.9		新排出ガス試験センター完成	4.1	消費税実施(乗用車のみ暫定消費税率6%)、自動車物品税廃止
6.2		「札幌支店」を建て替え、新店舗にて営業開始	6.4	天安門事件
10.1	名古屋支店「小牧デポ-」メルセデス・ベンツ専用の新車整備工場完成	11.10	ベルリンの壁崩壊	
12.29	日経平均株価、史上最高値を記録(3万8,957円)			
1990 (平成2)	2.1	福岡支店「八幡営業所」を開設	1.13	第1回大学入試センター試験実施
	2.3	大阪支店「奈良営業所」を開設	8.2	イラク軍がクウェートに侵攻、全土を制圧、湾岸戦争始まる
	4.12	大阪支店「枚方営業所」を開設	10.3	東西ドイツが統一
	5.11	(株)ヤナセ千葉「松戸営業所ショールーム」を開設 「大阪支店」を建て替え、新店舗にて営業開始	10.-	鈴木自動車工業、スズキ(以下、スズキ)へ社名変更
	6.8	名古屋支店「天白営業所」を開設	11.17	長崎の雲仙普賢岳、200年ぶりに大噴火
	6.11	「浦安中古車センター」を開設		

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項			
1990 (平成2)	8. 2	東京支店「町田営業所」を開設	12. 2	秋山豊寛、ソ連ソユーズで日本人初の宇宙飛行に成功			
	9.18	日本橋にサントリーステージバー「ポートヴィラ」を開設					
	9.22	名古屋支店「笠寺サービスセンター」を開設					
	9.25	大阪支店「西淀川デリバリーセンター」を開設					
	9.28	神戸支店「姫路営業所ショールーム」を開設 名古屋支店「松阪給油所」を開設					
	9.30	東西ドイツ統一を記念して「ヤナセ・ベルリンマラソン」を開催					
	11. 9	㈱ヤナセ千葉「新浦安ショールーム」を開設					
	11.30	東京支店MB販売部「白金ショールーム」を開設					
	1991 (平成3)	1. 3			米国サターンの一手販売権を獲得	7.11	トヨタ、フォルクスワーゲンAG、フォルクスワーゲンアウディ日本㈱と、日本での販売提携を発表
		2. 1			ドイツ アラル社との間に自動車エンジンオイルの総輸入販売契約を締結	9. -	国土庁の発表で東京・大阪など大都市圏の住宅地の地価が初めて前年比マイナスとなる
3. 6		マリーン部「二子玉川ポート展示場」を開設	12.25	ソビエト連邦崩壊 バブル経済崩壊			
3. 9		㈱ヤナセ青森「中古車センター」を開設					
3.28		横浜支店「港北営業所」を開設					
4.25		東京支店世田谷営業所「二子玉川ショールーム」を開設					
4.26		㈱ヤナセ千葉「本中山中古車センター」を開設 名古屋支店「第二丸田町給油所」を開設					
5.21		ウニモグ輸入販売契約調印					
9. 4		福岡支店「今宿営業所」を開設 ㈱ヤナセ富山「高岡営業所」を開設					
9.19		大阪支店「千里ショールーム」を開設					
10. 1		横浜支店「小田原営業所」を開設					
10. 2		㈱ヤナセ静岡「西中原営業所」を開設					
12.12		「ヤナセ刈谷マリーンサービスセンター」開設					
12.16		㈱ヤナセ東北「泉営業所」を開設					
1992 (平成4)		1. 6			東京支店「足立営業所台東ショールーム」を開設	4. -	自動車の消費税暫定税率が6%から4.5%に バルセロナ五輪開催、女子200m平泳ぎの岩崎 恭子ら金3個 PKO部隊第一陣出発
		3. 3			東京支店「八王子サービスセンター」を開設	7.25	
	3.20	ファッション商品部「モラビト・パティストーニ新横浜プリンスベベ」を開設			9.17		
	4.11	オートキャンプ場「ヤナセモトスパーク」を開設					
	4.17	神戸支店「加古川営業所」、福岡支店「佐賀営業所」、㈱ヤナセ中国「山口支店宇部ショールーム」を開設					
	4.30	アダム・オベル社との間にオベルの一手輸入販売契約締結					
	5.13	大阪支店「社給油所」を開設					
	7.31	㈱ヤナセ青森「八戸営業所」を移転。㈱ヤナセ中国「観音営業所」を移転					
	10. 8	梁瀬次郎会長、米国防務省より表彰されホワイトハウスに招待					
	11. 5	名古屋支店「BPセンター」を開設					
	12.31	フォルクスワーゲンの販売終了					
	1993 (平成5)	1. 1	アダム・オベル社製オベルの一手輸入販売開始	5.15		初のプロサッカーJリーグ開幕	
			ウエスタン自動車㈱、㈱ウエスタンコーポレーションに社名変更(略称ウエスコ)	6. 9		皇太子と小和田雅子さんがご成婚	
3.31		いすゞ自動車㈱との提携解消	7. -	三菱、クライスラーとの資本関係を解消			
4. 9		㈱ヤナセ埼玉「北与野ショールーム」を開設	11. 1	欧州連合条約発効、EUスタート			
6. 1		東京支店「代田中古車センター」を開設					
10. 7		㈱フランス・モーターズ設立(資本金3,000万円)					
11. 3		東京支店「世田谷営業所」を建て替え、新店舗にて営業開始					
12.21		会長に梁瀬次郎就任、社長に稲山孝英就任					
1994 (平成6)		10. 1			㈱ヤナセ山梨「富士吉田営業所」を開設 東京支店「葛飾中古車センター」を開設 ㈱フランス・モーターズ「東京販売部ショールーム」を開設	-	通産省、対米自動車輸出自主規制撤廃を発表
	11.28	㈱ヤナセ石油販売設立(資本金8,000万円)			4. 1	乗用車の暫定消費税率4.5%が廃止され3%に	
					6.27	松本サリン事件	
					9. 4	関西国際空港開港	
1995 (平成7)	2. 4	横浜支店「鎌倉営業所」を開設	1.15	ラグビーの神戸製鋼、日本選手権でV7を達成			
	6. 1	㈱ヤナセ富山「東営業所」を開設	1.17	阪神・淡路大震災発生			
	8.17	名古屋支店「小牧IC給油所」を開設	3.20	地下鉄サリン事件			
	9. 1	㈱フランス・モーターズ「青山ショールーム」を開設	6. -	日米自動車交渉、実質合意			
	10.26	創立80周年記念行事を開催	7. 1	製造物責任法(PL法)施行 自動車検査の6カ月点検の廃止、12カ月、24カ月点検時の点検項目削減を柱とする道路運送車両法が施行			
	1996 (平成8)	3. -	ウエスコ機械部キローライブチヒ社製大型クレーン・ツバイベク社製軌陸車の新商品取扱開始	7.19	アトランタ五輪開催、日本は金3個		
3.11		㈱ヤナセウェルサービス設立(資本金3,000万円)					
3.22		マリーン部「大阪営業所」を開設					
6. 1		福岡支店「もちショールーム」を開設					

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項	
1996 (平成8)	6. 8	㈱フランス・モーターズ「ルノー町田ショールーム」を開設			
	6.11	自動車販売累計100万台達成(1952年より)			
	6.28	ヤナセ100万台納車式			
	7. 1	ウエスコが業界初の「板金塗装集中管理システム(BPシステム)」導入			
	7. 5	㈱ヤナセ石油販売「町田木曾給油所」を開設			
	7. 6	㈱ヤナセ青森「弘前営業所」を開設			
	7. 8	サターンジャパンと販売契約締結			
	10.17	ヤナセサターン㈱設立(資本金3,000万円)			
	11. 1	㈱フランス・モーターズ「ルノー豊玉ショールーム」を開設			
	11.16	㈱フランス・モーターズ「ルノー千葉ショールーム」を開設			
	1997 (平成9)	1.18			福岡支店「小田部営業所」を開設
3.15		㈱フランス・モーターズ「静岡営業所」を開設	4. 1	消費税率が3%から5%に引き上げ	
5.16		ヤナセサターン㈱「サターン横浜」を開設	7. 1	香港が中国に返還される	
7. 1		スウェーデンのサーブ・オートモービル社製サーブの一手輸入販売開始	11.24	山一証券経営破綻	
9. 6		ヤナセサターン㈱「サターン八王子」を開設			
11. 5		JR田町駅前スタジオシティビル1階にカフェバー「PRONT 芝浦店」を開設			
11.12		㈱ヤナセ四国設立(資本金3,000万円)			
1998 (平成10)		1.10	㈱フランス・モーターズ「浦和営業所」を開設	2. 7	長野冬季五輪開催、スピードスケート500mの清水宏保ら金5個
		2.25	銀座スクエア内に「モラビト銀座」を開設	5. 7	独のダイムラー・ベンツと米・クライスラーが合併、新会社「ダイムラー・クライスラー」が発足
		3.10	横浜デポーにパーツ自動倉庫導入	5.20	希望ナンバー制が全国25地域で実施
		4.17	GM社のキャデラックマスターディーラー賞を10年連続で受賞、海外ディーラーとしては初の殿堂入り		
	4.24	JR田町駅前スタジオシティビル2階に、マリーン用品専門店「ヤナセマリーンスクエア」を開設			
	1999 (平成11)	4.13	ウエスコがカーアクセサリ、レストランの販売拠点「Autohof WESCO (アウトホフ ウエスコ)」を開設(東京・世田谷区)	1. 1	欧州単一通貨(ユーロ)が発足
10.19		梁瀬次郎会長がドイツ連邦共和国バーデン・ヴュルテンベルク州経済功労章を受章	1. -	フォード、ボルボの乗用車部門の買収を発表	
			3. -	日産、ルノーとの資本提携契約に合意調印	
2000 (平成12)	1. 5	豊橋車両センターを開設	10.21	国連の推計で世界人口60億人に達する	
	4. 1	シボレー、オベル、AMGの輸入権を日本現地法人へ移行	3. -	ダイムラー・クライスラーと三菱の資本提携を発表	
	8. 1	㈱ヤナセ東北「いわき営業所」を開設	6. -	日産社長にカルロス・ゴーン氏が就任	
	10. 1	主力事業である自動車事業を中心に大幅な機構改革を実施、すべての営業所を事業責任を有する支店に格上げした	10.18	筑波大学名誉教授の白川英樹がノーベル化学賞を受賞	
	10.16	「アウディ 港南台」開設	9.15	シドニー五輪開催、日本金5個	
	2001 (平成13)	1. 1	AMGメルセデスおよびMB「Gクラス」の輸入・卸売業務を、AMGジャパンからダイムラー・クライスラー・日本㈱に移管	1. 6	中央省庁が再編され1府12省庁体制へ
		1. 5	アウディの販売を再開	3.31	ユニバーサル・スタジオ・ジャパン (USJ) が大阪に開業
			レンタカー営業部営業開始	9.11	アメリカで同時多発テロ発生、世界貿易センタービル崩壊
		2. 1	石油事業部の業務を㈱ヤナセ石油販売に移管	10. 7	米英軍がアフガニスタンのタリバン政権を攻撃開始
		2. 2	「アウディ千葉」を開設	10.10	名古屋大学教授の野依良治がノーベル化学賞受賞
2. 3		「アウディ 箕面」「アウディ 東大阪」「アウディ 戸塚」「アウディ 町田」を開設			
2. 9		「アウディ 芝浦」「アウディ 静岡」を開設			
3. 2		「アウディ 名古屋北」を開設			
4.28		「港北中古車買取販売センター (YOU System)」開設			
4.30		ルノー、サターンの販売を終了			
6. 8		「アウディ八王子」を開設			
6. 9		「アウディ 調布」を開設			
6.16		「札幌伏見中古車センター」を開設			
6.30		「神戸中古車センター」を開設			
7. 3		「横浜港北支店ニュータウン営業所」を開設			
7. 6		「名谷支店」を開設 「アウディ 京都中央」を開設			
7. 7		「アウディ 観音」を開設			
7.16		京都営業部発足、㈱ヤナセ京都より営業譲り受け			
8.23		「世田谷支店オベルショールーム」を開設			
10. 2	副会長に稲山孝英就任、社長に井上隆裕就任				
10.13	「アウディ さいたま」を開設				
11. 5	「関西BPセンター」を開設				
11.14	「アウディ 奈良」を開設				
12.14	㈱ヤナセ大阪クライスラー設立(資本金3,000万円、略称YCJ)				
12.15	「アウディ 市川」を開設				

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
2002 (平成14)	1.5	メルセデス・ベンツ販売50周年事業実施(～12月31日)	5.31	サッカーW杯日韓大会開催、日本は1次リーグ突破。ブラジルが最多5度目の優勝
	1.8	YCJ「クライスラー・ジープ大阪北」を開設	10.15	北朝鮮拉致被害者5人帰国
	1.21	梁瀬次郎会長初代日本自動車殿堂入りとなる		
	3.9	「アウディ郡山」を開設		
	3.15	(株)ウエスタンコーポレーションを吸収合併(資本金4億4,000万円)		
	12.1	ヤナセ アウディ販売(株)設立(資本金7億5,500万円、略称YAKK、(株)ヤナセ66.6%、アウディジャパン(株)33.4%出資)、当社のアウディ事業を同社に譲渡		
	12.20	梁瀬次郎会長が名誉会長に就任		
12.31	キャデラック、サブの輸入権をGMJに移管			
2003 (平成15)	2.7	第三者割当増資を実施(資本金4億4,000万円が49億7,600万円に)	3.20	イラク戦争(～5月1日)
	4.25	ヤナセ バイエールン モーターズ(株)(資本金2億円、略称YBM)、5拠点にて営業開始	4.28	東証株価7,631円のバブル後最安値を記録
	6.3	YBM「ヤナセBMW名古屋支店」「ヤナセBMW中川支店」「ヤナセBMW天白支店」を開設	4.25	「六本木ヒルズ」がオープン
	9.6	日本最大級の輸入車中古車展示場「ヤナセ ブランドスクエア横浜」を開設	12.1	テレビ、地上波デジタル放送開始
	10.1	ヤナセネットワークディーラーに対するメルセデス・ベンツ車の卸売業務を、タイムラー・クライスラー日本(株)に移管		
		YBM「ヤナセ モトラッド芝浦」を開設		
	10.2	シエルター(移動作業車)ならびに特種車両製造にかかわる営業を(株)殿内製作所の子会社、ヤナセテック(株)に譲渡		
	10.18	「ヤナセ仙台中古車センター」を開設		
	11.1	ガラス温室事業を富国工業(株)の子会社、ヤナセテクノグリーン(株)に譲渡		
	11.30	ヤナセネットワークディーラーに対するシボレー車の卸売業務を、スズキ(株)に移管		
	12.2	YBM「ヤナセBMW豊中支店」を開設		
	12.12	(株)ヤナセ大阪クライスラー、(株)ヤナセクライスラーに社名変更(略称YCJ)		
2004 (平成16)	4.1	ヤナセBPシステムを、ヤナセ直営全支店に拡大	8.13	アテネ五輪開催、日本金16個
		YBM「ヤナセBMW名古屋西インターアブルードカーセンター」を開設	10.23	新潟県中越地震
	4.10	YCJ「クライスラー・ジープ名古屋中央」「クライスラー・ジープ鹿沼島」を開設		
	4.13	(株)ヤナセグローバルモーターズ設立(資本金3,000万円、略称YGM)		
	4.24	YCJ「クライスラー・ジープ大阪南」「クライスラー・ジープ福岡西」を開設		
	5.6	「名古屋西中古車センター」を開設		
	5.31	建設営業分野にかかわる営業を終了		
	6.1	ヤナセ バイエールン モーターズ三重(株)設立(資本金2,000万円、略称YBMM)、2拠点にて営業開始		
	6.4	チューリッヒ保険(株)と修理工場紹介制度分野で業務提携		
	6.14	アクサ損害保険(株)と修理工場紹介制度分野で業務提携		
	7.1	産業機器分野の除雪機などの販売にかかわる営業を、(株)コマ製作所の子会社、ヤナセ産業機器販売(株)に譲渡		
		YGMが、東京、横浜地区において、GM系各社の販売を開始		
		中古車検索サイト「BRAND-SQUARE.com」と名称を変更してリニューアル		
	7.16	「ヤナセBPセンター横浜」アウディのアルミニウムボディショップに認定		
	7.26	ヤナセ ヴィークル ワールド(株)設立(資本金1,000万円、略称YVW)、VGJとディーラー契約締結		
	8.2	(株)ヤナセ群馬、(株)ヤナセ栃木、(株)ヤナセ埼玉、(株)ヤナセ千葉、(株)ヤナセ静岡、(株)ヤナセ中国、(株)ヤナセ四国を簡易合併		
9.3	「ヤナセ ブランドスクエア仙台」を開設			
10.1	井上隆裕社長が副会長に、古市宏幸副社長が社長に就任			
	(株)ヤナセ山梨を合併、(株)ヤナセ旭川から営業譲受			
10.6	梁瀬次郎名誉会長、米国自動車殿堂入り			
10.9	「ヤナセ ブランドスクエア芝浦ショールーム」を開設			
	YAKK「アウディ・アブルード名古屋北」を開設			
10.14	「Jiro Yanase Museum」、YGM「ヤナセ赤坂キャデラックサロン」を開設			
10.16	YAKK「アウディ名古屋中央」を開設			
12.1	YBM「ヤナセBMW豊中支店」を開設			
2005 (平成17)	1.1	栃木・群馬・埼玉エリアを統括する北関東営業本部、神戸・四国エリアを統括する神戸四国営業本部を新設	1.1	自動車リサイクル法施行
	3.1	YAKK「アウディ宮城野」を開設	4.1	個人情報保護法施行
	4.1	(株)ヤナセ長崎から営業譲受	8.30	トヨタ、国内でレクサス店の営業開始
	4.2	「ヤナセ ブランドスクエア湘南」を開設		
	4.23	YVW「フォルクスワーゲン新宿」を開設		
	5.9	「BPセンター福岡」を開設		
	6.4	YVW「フォルクスワーゲン品川」を開設		

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項	
2005 (平成17)	7.1	「北見サービスセンター」を開設			
	8.6	「北見中古車センター」を開設			
	8.25	YGMが、東京地区においてGM社製ハマーの販売を開始			
	8.30	YBM「ヤナセBMW世田谷支店」を開設			
	10.3	当社が受注した板金・塗装修理の不具合について5年間の長期にわたり無償再修理を保証する輸入車ディーラー初の「ヤナセBP修理保証制度」を導入			
	11.1	「ボディコーティング認証制度」導入			
	11.1	機械事業の事業(鉄道保線用作業車など特種車両にかかわる事業)の全部を、ワイ・エンジニアリング(株)(横浜市)に譲渡			
	12.2	YBM「ヤナセBMW枚方支店」を開設			
	2006 (平成18)	1.5	YGM「ヤナセグローバルモーターズ町田支店」を開設	2.10	トリノ冬季五輪開催、女子フィギュアスケートの荒川静香、金メダル(イナバウアー)
			YCJ「クライスラー・ジープ大阪中央」を開設	4.1	いすゞ、GMと資本提携解消を発表
			YCJ「クライスラー・ジープ山口」を開設	11.7	トヨタ、いすゞと業務提携に向けて基本合意
		1.7	YBM「ヤナセBMW枚方アブルードカーセンター」を開設		
1.28		京葉地区最大級の輸入車中古車展示場「ヤナセ ブランドスクエア浦安東京ベイ」を開設			
2.4		YBM「ヤナセBMW八尾支店」を開設			
2.16		西日本最大級の輸入車中古車展示場「ヤナセ ブランドスクエア神戸ポートアイランド」を開設			
		「国内メーカー製高級中古車」の取り扱いを開始			
4.6		YBM「ヤナセ モトラッド世田谷」を開設			
5.8		オベルの販売中止			
5.20		YCJ「クライスラー・ジープ青森」「クライスラー・ジープ郡山」を開設			
7.1		「宇都宮中古車センター」を開設			
8.1		ヤナセスカンジナビアモーターズ(株)(資本金9,000万円、略称YVL)、4拠点にてボルボの販売(「ボルボ・カーズ楠」「ボルボ・カーズ神戸東」「ボルボ・カーズ神戸西」「ボルボ・カーズ松山」)			
		「川越支店」を開設			
8.31		ヤナセ琉球(株)設立(資本金1,000万円)、GM系各車の販売を開始			
9.1		ヤナセ琉球(株)が、スバル系販売会社より事業を譲り受け、スウェーデン製ボルボの販売を開始			
		YVL「ボルボ・カーズ所沢」「ボルボ・カーズ中野」「ボルボ・カーズ杉並」「ボルボ・カーズ八王子」「ボルボ・カーズ磯子」「ボルボ・カーズ枚方」「ボルボ・カーズ茨木」「ボルボ・カーズ堺・深井」を開設			
9.9		「奈良支店」を開設、YCJ「クライスラー・ジープ奈良」を開設			
9.30		全額出資子会社の(株)ヤナセ石油販売が、燃料販売・ガソリンスタンド経営両事業を伊藤忠エネクス(株)および小倉興産エネルギー(株)に譲渡			
		モラビト製品の販売にかかわる事業を終了			
10.1	タイムラー・クライスラー日本(株)との間に締結の「メルセデス・ベンツ販売店契約書」が発効し、ディーラー専業体制に移行				
11.28	国内最大規模を誇る輸入車ショールームを備えたメルセデス・ベンツ情報発信基地「メルセデス・ベンツセンター 東京」を開設				
12.1	YCJ「ヤナセクライスラー東京」を開設				
2007 (平成19)	1.10	YVL「ボルボ・カーズ新宿」を開設	7.16	新潟県中越沖地震(柏崎刈羽発電所全面停止)	
	1.31	GM系各車の販売事業を、全額出資子会社の(株)ヤナセグローバルモーターズへ譲渡	10.1	日本郵政公社、民営化スタート	
	2.1	YCJ「クライスラー・ジープ戸塚」を開設			
	2.2	「本町支店」「ヤナセ ロイヤルスクエア」「ヤナセ ブランドスクエア堺」を開設			
	2.15	鳥取ヤナセ(株)が「(株)ヤナセ鳥取」に社名変更			
	3.31	YVL「ボルボ・カーズ湘南」を開設			
	4.1	自動車パーツ・同アクセサリ・タイヤにかかわる卸売事業を、全額出資子会社の(株)ヤナセオートパーツ(略称YAP)に会社分割により移管			
	4.3	YVL「ボルボ・カーズ緑」を開設			
	4.6	ヤナセ バイエールン モーターズ福岡(株)(資本金1,000万円、略称YBMF)、7拠点にて営業開始			
	4.10	(株)ヤナセ東北「BPセンター仙台」を開設			
	5.26	YGM「YGM札幌支店」を開設			
5.30	(株)ヤナセ鳥取「鳥取ショールーム」を開設				
6.15	YCJがダッジの販売開始				
6.29	アウディ ジャパンとの合併事業を解消、アウディの販売を一時中止				
6.29	「(株)ヤナセ熊本ホールディングス」設立(資本金2,000万円)				
7.1	「成東支店」を開設				
9.7	(株)ヤナセ鳥取「鳥取中古車センター」を開設				
9.29	YVL「ボルボ・カーズ三鷹」を開設				
10.1	西山俊太郎副社長が社長就任				
	ヤナセ オートモーティブ(株)設立(資本金1億円、略称YAU)、アウディの販売を再開				

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
2007 (平成19)	10. 5	YBM「ヤナセBMW田園調布支店」「ヤナセBMW池上サービスセンター」を開設		
	11. 2	「ヤナセ ブランドスクエア千里」を開設		
2008 (平成20)	1. -	メルセデス・ベンツ サーチファイドカーセンター/コーナーを全国に設置開始	8. 8	北京五輪開催、日本金9個
	3.13	梁瀬次郎名誉会長逝去、5月8日社葬	9.15	リーマン・ブラザーズが経営破綻、世界金融危機
	7.25	「ヤナセ ブランドスクエア長久手」を開設	10. 7	小林誠、益川敏英、南部陽一郎がノーベル物理学賞受賞。下村脩がノーベル化学賞受賞
	7.30	故梁瀬次郎名誉会長、叙位「従四位」を受ける		
	8. 7	第三者割当増資を実施(資本金49億7,600万円が69億7,587万2,000円に)		
	8.29	「ヤナセ ブランドスクエア福岡」を開設		
	10. 1	(株)ヤナセクライスラーのクライスラー事業とヤナセスカンジナビアモーターズ(株)のボルボ事業を(株)ヤナセグローバルモーターズに事業統合		
	11. 8	YAU「アウディ・アブルーブド浦安」を開設		
2009 (平成21)	1. 4	池袋支店早稲田ショールームを移転し、「新宿支店」として営業開始	5.21	裁判員制度始まる
	2. 7	さいたま支店 越谷ショールームを移転し、「越谷支店」として営業開始	6. 1	GM、連邦倒産法第11章の適用を申請し国有化
	3.16	YAPがウルトジャパン(株)と提携、自動車用整備・補修用品の取り扱いを開始	6.12	WHO、新型インフルエンザのパンデミック(世界的大流行)を宣言
	7. 4	「西宮支店」を移転新築し、ヤナセミュージアムを併設した新店舗の営業を開始		
	7.25	YVW「フォルクスワーゲン芝浦」を開設		
	9. 1	アニコム損害保険(株)と代理店契約を締結し、正規輸入車ディーラーでは初めてペット保険の取り扱い開始		
	10. 1	ヤナセ バイエール モーターズ(株)がヤナセ バイエール モーターズ三重(株)を吸収合併(資本金1億円)		
2010 (平成22)	1. 9	YAU「アウディ橋」新店舗にて営業開始	6.13	小惑星探査機「はやぶさ」が地球に帰還
	1.23	YBM「BMWプレミアムセレクション世田谷」を改装し、営業開始	10. 6	根岸英一、鈴木章、ノーベル化学賞受賞
	1.23	YBMF「ヤナセBMW太宰府」を移転し、「ヤナセBMW板付」として営業開始	12. 4	東北新幹線、全線開通
	4. 1	スマートの販売・アフターサービスをメルセデス・ベンツ販売店全店に拡大		
	4. 5	東京・神奈川エリアにおける輸入車部品商社、整備・板金塗装工場への部品販売事業を、子会社のYAPに移管		
	5. 6	(株)日本エコシステムと販売パートナー契約を締結し、「太陽光発電システム」の紹介活動を開始		
	6. -	サーブ製造元の経営権異動に伴う出荷停止により販売中止		
	8.20	「杉並支店」を移転新築し、営業開始		
	10. 1	YGMがビーシーアイ(株)とサーブの販売店契約を締結		
		(株)ヤナセ東北が(株)ヤナセ岩手、(株)ヤナセ青森を吸収合併		
2011 (平成23)	2. 7	YAP「関西エリアセンター」を新設し、営業開始	2.14	中国の2010年国内総生産(GDP)が日本を抜き、世界第2位となる
	3.11	「千葉支店」新店舗にて営業開始	3.11	東日本大震災発生(M9.0)。福島第一原発で深刻な事故発生
	4. 1	大阪営業本部、京都営業本部を関西営業本部として統合	3.12	九州新幹線全線開通(鹿児島ルート)
		(株)ヤナセオートパーツにBP事業を移管し、同社の社名を(株)ヤナセオートシステムズ(YAS)に変更	7.17	女子サッカー「なでしこジャパン」がW杯で初優勝
	5. 6	本社屋建て替え工事・再開業に着手	7.24	地上デジタル放送に完全移行
	6. 2	「目黒支店ショールーム」を移転し、営業開始	10. -	国連の推計で世界人口70億人に達する
	8. 1	名古屋エリアにおける部品販売事業を子会社のYASに移管、大都市圏アフターマーケット向け部品販売ネットワークが完成		
	8. 1	YGM「ボルボ神戸東支店」「ボルボ神戸西支店」を伊丹産業カーズ(株)に事業譲渡		
	12.22	井出健義副社長が社長就任		
2012 (平成24)	1. 5	サーブの販売終了	5.22	東京スカイツリー、開業
	2.11	YGM「キャデラック・シボレー札幌」を移転	7.27	ロンドン五輪開催、金7個を含むメダル総数38個(過去最多)
	4. 2	東京支店代々木ショールームを移転、「渋谷支店」に改称し、新店舗で営業開始	10. -	山中伸弥、ノーベル医学・生理学賞受賞
	6. 1	足立支店江戸川営業所を移転・新築し、「江戸川支店」として営業開始	12. 9	GM、米国財務省が保有するGMの株式を全て売却し国有化終了
	7.28	「ヤナセ ブランドスクエア目黒」を開設		
	9. 1	「横浜三ツ沢支店サービス工場」を改装し、営業開始		
	10. 1	YAS「BPセンター岡山」を開設		
	10. 4	「板橋支店」を移転、新店舗にて営業開始		
	10.31	新本社屋竣工		
	11.10	YBM福岡「BMWプレミアムセレクション福岡」を移転・新築し、営業開始		
	12. 1	YGM「キャデラック・シボレー東京」を移転・改装し、営業開始		
2013 (平成25)	1. 5	YVW「フォルクスワーゲン芝浦」を移転、新店舗にて営業開始	6.26	富士山と関連文化財が世界遺産に登録
	1. 9	「神田支店」を開設	9. 7	2020年五輪が東京に決定
	1.11	YBMF「ヤナセBMW久留米」を移転、新店舗にて営業開始		
	3. 4	「新宿支店池袋サービスセンター」を改装し、営業開始		
	4. 6	「ヤナセ ブランドスクエア板橋」を開設		

年	月日	ヤナセ関連事項	月日	業界・社会一般事項
2013 (平成25)	4.15	YAS「首都圏第二エリアセンター」を開設		
	4.16	YAS「BPセンター三郷」を開設		
	9.13	「ヤナセ夜間・休日緊急サポートコールセンター」を設置		
	9.30	ヤナセグループ新車累計販売180万台を達成		
	10. 1	「BPR フェーズI」全社展開を開始		
	10. 2	「メルセデス・ベンツ世田谷桜丘ヤナセ コレクションプラザ 東京」を開設		
2014 (平成26)	1.31	「緑支店」を開設	2. 7	ソチ冬季五輪開催、日本は金1(フィギュアスケート男子の羽生結弦)、銀4、銅3
	2.28	YAU「アウディ 京橋」を開設	4. 1	消費税8%スタート
	3.31	YAS「東北エリアセンター」を開設	9.27	御嶽山噴火で死者57人、行方不明者6人
	4. 1	YAS、中国エリア3県でDRP業務を開始	10. 7	ノーベル物理学賞に青色LEDを開発した赤崎勇、天野浩、中村修二の3氏
	6. 1	YAS「北海道エリアセンター」を開設、北海道から九州までカバーする全国7センター体制が完成		
	8.22	「山下支店」を建て替え、新店舗にて営業開始		
	9.30	YGM「キャデラック・シボレー横浜港北」移転、新店舗にて営業開始		
	11.13	「ヤナセハイグレードフェア」をザ・プリンス パークタワー東京で開催		
	11.15	「ヤナセ創立100周年記念フェア」を各地で開催(~16日)		
2015 (平成27)	2. 2	新設の「ヤナセ プライシングセンター」に中古車査定価格算出業務を移管	3.14	北陸新幹線、長野〜金沢開業
	3. 5	「横浜港北支店港北ニュータウン営業所」を開設		
	3.30	YBM「BMWプレミアムセレクション田園調布」を移転し、新店舗にて営業開始		
	4. 7	「ヤナセ100周年記念、こんなメルセデスに乗りたい！」コンテスト、最優秀の「ヤナセ100周年賞」受賞者へのスペシャルカー贈呈を決定!		
	5.25	株式会社ヤナセ創立100周年記念式典・祝賀会を開催		

【凡例】 関係会社の略称

- YCJ= (株)ヤナセ大阪クライスラー / (株)ヤナセクライスラー (クライスラー販売会社)
- YAKK= ヤナセ アウディ販売(株) (アウディ・ジャパンと合併のアウディ販売会社)
- YBM= ヤナセ バイエール モーターズ(株) (BMW 販売会社)
- YBMM= ヤナセ バイエール モーターズ三重(株) (BMW 販売会社)
- YBMF= ヤナセ バイエール モーターズ福岡(株) (BMW 販売会社)
- YGM = (株)ヤナセグローバルモーターズ (GM 販売会社)
- YVW= ヤナセ ヴィーグル ワールド(株) (フォルクスワーゲン販売会社)
- YVL= ヤナセ スカンジナビア モーターズ(株) (ボルボ販売会社)
- YAU= ヤナセ オートモーティブ(株) (アウディ販売会社)
- YAP= (株)ヤナセオートパーツ (部品販売会社)
- YAS= (株)ヤナセオートシステムズ (部品販売・BP 事業会社)

ヤナセの歌

梁瀬次郎 作詞
馬渡誠一 作曲

ひびやのもりのあおぞらたかーく
さつきのかぜーにさちのせーてうぶ
ごえあーげしやーなせーこーそーに
ほんのぶんかをになーいたり
りやなせやなせやなせ

- 一、日比谷の杜の青空高く
五月の風に幸のせて
産声あげしヤナセこそ
日本の文化を担いたり
- 二、吾等がうけし尊きつとめ
荒波こえて培いし
ヤナセが築きし歴史こそ
日本の文化の歩みなれ
- 三、ヤナセの行く手は希望にみちて
いざ高らかに歌うかな
意気と熱と人の和は
日本の文化の誇りなり
ヤナセ ヤナセ ヤナセ

ヤナセ ヤングマン讃歌

ヤナセジロウ 作詞
馬渡誠一 作曲

もえーるーファイトにーむねーをはり
せかいーのとーもとーうでくんで
われらがヤナセのしんぐんだあふれるちからをしめそうよすす
めやなせのセールスマン
ダッシュダッシュダッシュマンダッシュダッシュダッシュマンウオーウオー
ウオーウオーウオーウオー

- 一、燃えるファイトに胸を張り
世界の友と腕組んで
吾等がヤナセの進軍だ
溢れる力を示めそうよ
進めヤナセのセールスマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ウオーウオー
- 二、汗と油にまみれても
笑顔に秘めた心意気
磨き鍛えたこのウデで
心をこめて尽くそうよ
進めヤナセのサービスマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ウオーウオー
- 三、ここに集いし精鋭は
世界に誇るヤナセマン
スクラム固く高らかに
豊かな未来を謳おうよ
進めヤナセのヤングマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ダッシュダッシュダッシュマン
ウオーウオーウオーウオー

■参考資料一覧

『日本自動車史と梁瀬長太郎』
1950年 日本自動車史と梁瀬長太郎刊行会

梁瀬 次郎 著 『轍』(全5巻)
1981年～1987年 (株)図書出版社刊

梁瀬 次郎 著 『じゃんけんぼん』
1992年 (株)図書出版社刊

梁瀬 次郎 著 『私の七十年』
1985年 (株)ヤナセ刊

(株)ヤナセ 社内報『和苑』

(株)ヤナセ プレスリリース

師岡 宏次 著 『オールドカーのある風景』
1984年 二玄社

週刊朝日 編 『値段の風俗史』上下
1987年 朝日新聞社

(株)日刊自動車新聞社・(社)日本自動車会議所 著 『自動車年鑑』
1995年版～2015年版 日刊自動車新聞社

桂木 洋二 著 『プリンス自動車の光芒』
2003年 グランプリ出版

桂木 洋二 著 『欧米日・自動車メーカー興亡史』
2004年 グランプリ出版

GP企画センター 編 『日本自動車史年表』
2006年 グランプリ出版

呂 寅満 著 『日本自動車工業史』
2011年 東京大学出版会

佐々木 烈 編纂 『日本自動車史』(全2巻)『日本自動車史 写真・資料編』
2012年 三樹書房

日産工機(株) 『日産工機50年のあゆみ』
2014年

『外車の歩み』『外車の歩みⅡ』『輸入車の歩みⅢ』 日本自動車輸入組合

『五十年史』 (社)日本自動車販売協会連合会

『芝浦一丁目町会七十年史 変わりゆくわが町』 芝浦一丁目町会

『バスラマ エクスプレス No.6 ヤナセのバスボデー』 (株)ほると出版

雑誌『ノスタルジックヒーロー』 (株)芸文社

官報

日産自動車メーカーサイト

トヨタ企業サイト「トヨタ自動車75年史」

朝日新聞

毎日新聞

日本経済新聞

日刊自動車新聞

その他

ヤナセ 100年の^{わだち}轍

2015年9月 吉日 発行

発行
株式会社ヤナセ

〒105-8575 東京都港区芝浦1丁目6番38号

編集・制作
株式会社 出版文化社
東京・神田神保町 大阪・本町

印刷・製本
セザックス株式会社

©2015 YANASE & CO., LTD. All rights reserved.