

全 刀 商

全国刀剣商業協同組合 年報

第 23 号



表紙解説	1
■『全刀商』第23号に寄せて	2
刀剣商の組合にできること	深海信彦 2
士魂商才	猿田慎男 3
交換会参加のお願い	冥賀吉也 4
組合の未来に向けて	清水儀孝 5
組合組織にできること	伊波賢一 6
「組合」という固有名詞	服部暁治 6
■特集／全刀商と私の過去・現在・未来	8
景気浮上	飯田慶雄 8
刀剣商としての歩み	大平将広 8
オール刀剣界	嶋田伸夫 9
全国刀剣商業協同組合の現在と未来	生野 正 10
こうあるべき、こうあるだろう、物の見方・考え方	松本義行 11
刀剣商としての過去・現在・未来	持田具宏 11
■業界関連情報詳説	13
消費税転嫁対策特別措置法施行へ①	伊波賢一 13
表示方法に要注意	
消費税転嫁対策特別措置法施行へ②	伊波賢一 13
消費税転嫁に関わる注意事項	
消費税増税とその対応 Q & A	松本義行 15
『やさしいかたな』を活用しましょう	冥賀吉也 16
第26回「大刀剣市」を顧みる	清水儀孝 16
「大刀剣市」売上向上のためのワンポイント	冥賀吉也 18
東京都銃砲刀剣類登録審査会の手続きが変更	生野 正 20
発見届けの手順にご注意を!!	嶋田伸夫 22
■第27回通常総会	24
議事	清水儀孝 24
平成25年度事業報告	25
平成26年度事業計画	27
■平成26年度役員・委員会構成	29
■新組合員紹介	29
■平成25年度組合活動の記録	30



流水に魚尽図鐔 銘 黒江景種(花押)

赤銅魚子地 豎丸形 高彫色絵

縦：81.5mm 横：77.2mm 切羽台厚さ：4.2mm

鯛^{たい}がいる。鮒^{ひらめ}、鰈^{かれい}、河豚^{ふぐ}、細魚^{さより}、鯉^{こい}、鰻^{いわし}、鯰^{なまず}、鮎^{あじ}、鮎^{あじ}、熱帯魚^{あつたけい}(?)、それから金魚とおぼしきものや想像上の動物^{しやうぶ}鯨^{くじら}までも。表側に26尾、裏側に17尾、合わせて43尾の魚が描かれた、いわゆる魚尽図である。

海水魚と淡水魚が共生している何とも不思議な光景。自然界ではあり得ないことだが、ある特殊な水(淡水にわずかな電解質を加えたもの)を使えば、これは可能なこととなる。真鯛と金魚が同じ水槽で泳いでいる映像を、ニュースなどでご覧になった方もおられるだろう。原理を聞けばなるほどと思うが、やはり不思議なことこの上ない。手塚治虫の漫画やSF映画で描かれた未来の技術が現実のものとなったように、黒江景種もこの未来を予見していたのだろうか。

そもそも黒江景種とはどのような人物なのか。少ない資料からわかることは、「江戸後期、薩摩出身。納戸方与力からご城下の士となる。初め知識兼矩に学び、後、江戸に出て後藤光守家に入門」、これだけである。作例もまた少なく、本作をして最高傑作と言っても過言ではあるまい。武士の身であれほどの芸術作品を完成させた宮本武蔵同様に、よくぞここまで成し遂げたものと、ただただ感嘆する。

堅実でありながら華のある彫り、銀の波飛沫の形などは、まさに後藤家のもの。渦を巻き優美な曲線を描く高彫の水流に乗って悠然と泳ぐ魚たちは、後藤流に意匠化された形態ではあるが、さらに精緻に

毛彫、点刻が加えられ、景種のオリジナリティーも感じられる。その魚たちには少しずつ色を違えた金・銀が鮮やかに厚く色絵され、それに寄り添う赤銅一色のみの魚たちによって、画面に陰影と奥行きが生まれている。大ぶりとはいえ、さして分厚いというわけではないのに、手に持てばずっしりとした重さが伝わり、その色は青味を帯びた瑞々しい黒。何という贅沢な鐔だろう。

薩摩には金・銀鉱脈を持つ山ヶ野金山があり、宝暦から文政年間にかけては佐渡金山を凌ぐ日本最大の生産量を誇ったという。それゆえ薩摩の赤銅は他国の二倍の量の金を含有し、発色も美しいという説がある。なるほど、深みのある極上の赤銅地に金銀色絵がよく映えている。

それにしても何故、景種は海水魚と淡水魚を一つの鐔の中に泳がせたのだろうか。聞くところによると、本作は元来三所物との揃いと伝えられているそうだ。注文主の意向だからか。ただ知っている魚を描いただけか。薩摩の豊かな風土を表現したかったのか。

ここからは妄想の世界である。初めて出府したとき、景種は何を感じ、どう思ったろう。江戸はそれぞれの国許から出てきた種々雑多な人が集まるメトロポリスだ。異分子同士がぶつかり合い、常に変化し続け、絶妙な間合いで調和を保っている。まるでこの鐔の魚たちのように。本作は景種が江戸で見た夢の結晶、集大成だったのだろうか。(立野朱美)

刀剣商の組合にできること

理事長
深海 信彦

中小企業等協同組合法に基づく刀剣商の組合ができて、今年で満27年となる。公益法人の抜本改革が唱えられて久しいが、昭和62年当時も中曽根内閣により行政改革が進められていた最中であり、事業協同組合といえども政府の認可を受けるとなると容易ならざるものがあった。

刀剣商の組合づくりには、発起人としてその晩年のすべてを費やした荒勢英一氏を中心に、多くの刀剣商の物心両面による尽力が見られたが、認可要件を満たすための申請書類や実際の事務所や資産等が整うまでには、荒勢氏の発案から約5年の歳月を要したのであった。申請する側と認可する側との間には法律に基づく多大な手続き上の問題があり、その解決が不可欠であることは言うまでもないが、何度も交渉を重ねるうちに認可する側や中小企業団体中央会（中央会）の本音らしきものも垣間見られるようになり、実は、申請書面からだけでは判断できない相手側の懸念が伝わってきたのであった。

組合をつくろうとする側は初めてのことであったが、この審査に当たる所管行政庁の担当者や中央会は多くの事例に接しており、その本音の成否こそが組合の盛衰の鍵となることであったと、今になって思い返される。口頭でのことで、そのすべてを記憶してはいないが、思い出すままに3つを挙げてみよう。

その(1)は、組合をつくろうと意気込んでも、一人あるいは一部の人々の情熱と信念、そして現在の力関係によるところが大であり、その人が過去の人になった場合、組織が存続できなくなる例が多く、設立後数年、十数年で解散する組合もあり、また一度解散したらその業界にまた同じような組合を設立することはきわめて難しい。

(2)は、組合を認可するとすぐに金融事業を始める。むしろ金融事業を合法的に開始するために、組合の設立を計るとも言える。そして、専門家不在の不慣れた融資事業が破綻を来す例は多く、組合法の言う平等の原則が足かせになり、組合員だけの運営には限界がある。

(3)は、認可を受けた組合は共同事業として販売・

購買を行うことができるほか、技術の改善・向上や、知識の普及を図るための教育および情報の提供を行うために検査・検定を行う例があり、これが正しく運用されない場合もある、ということであった。認可する側からすれば、長く平穩無事に組合を存続させてほしいとの、いわば親切心からの指摘であったが、誠に的を射たものであった。

(1)については、創設時のエネルギーと希望を今だ記憶している人や、組合の意義を理解する人々によって組織は脈々と受け継がれており、その時々によって組織は適材適所に人材を得ている。

(2)については、設立当初は現金のみの決済の交換会であったものを、設立後4年の平成3年に至り、組合および組合員のみを対象に事業資金の貸付等を行う政府系金融機関（当時）の商工組合中央金庫（商工中金）との粘り強い交渉の結果、売り方には当日小切手にて支払い、買い方は翌月振込にて支払うという、現行に近い立替払いの取引形態が確立された。しかし、組合が介在して金融機関からの資金を組合員に多数転貸する、いわゆる融資制度は諸般の事情を鑑みて実施されていない。その最大の理由はやはり、平等の原則と個人差のある信用力との整合性の問題が常に立ちはだかっているからであり、実施されていないがゆえに破綻もない。

さらに言うならば、毎月の交換会も当初のような現金決済であれば金融事故は皆無ということになり、長く組合を存続させていくためには、商工中金からの借入による立替払い制の交換会を見直すべきであるという論議もまた傾聴に値する。

さて(3)については、設立当時には全国で見られた旅館や小規模のホテルなどの玄関に貼ってあるマル適マークにも似た、優良な加盟組合員に限って信用を高めるための標示の交付が検討されたが実現せず、それよりも組合員全員の身分を確かなものにするための組合員証の認可申請を優先させ、平成8年には組合員証と標識が国家公安委員長名で承認され、官報にて図入りで告示された。しかしこれは、全員に一律公布されるものであり、加入組合員の信用を高める特別な制度とは言い得ない。

しからは、多くの組合が試みて成功も失敗もある、いわば両刃の剣ともいべき検査・検定事業とはいかなるものであろうか。そして、設立当初のマル適マーク案は何故に潰^{つぶ}えたのであろうかを併せて考えてみよう。

われわれの組合が一般の人やモノに対して検定することはまた別途に考えて、組合員だけを対象に検定を行い、その資格の取得によって組合員自身の信用が高まるものとしては、われわれの業界に限って例を示せば、組合が独自に行う刀剣鑑定士や刀剣査定士、その他鐔・小道具、甲冑等の専門家検定であろう。検定には当然一定の基準があり、もちろん、テキストや講習会あるいは知識の考査も不可欠であるから、組合員以外からの講師等の招聘も必要となるであろう。刀剣等を売るときも買うときも、国の認可の事業協同組合の認める鑑定・査定などの資格取得者は一般の人からみれば、売買の大きな拠り所となり得る。

マル適マークが実現しなかったのは、組合員に優良のマークを付けるのは平等の原則という制約に反するという議論があったと同様に、資格の認定も一律であるべきという議論が起こることは十分に想定し得る。しかし、加入組合員で組合の実施する検定試験に合格しない組合員は稀であるばかりでなく、刀剣の専門業者としての基礎知識や守るべき法律等を理解していなければ、自身の営業にも支障を来すことにもなるであろう。

組合は確かに平等の原則を貫かなければならないが、低いところに水準を合わせることは将来の進歩につながらない。制約に囚われすぎると、この制約のない個人や任意団体に先を越されてしまう。人間

の体を整えるための鍼灸治療は国家資格を必要とするが、他の方法での整体治療には国家資格は認められていない。しかし、制約を受けていないが故に、大いに繁盛していると聞く。

われわれ組合も設立後長い時を経て、今こそ、国家認可の組合としての原点に立ち返り、制約の中でその利点を見出し、これを繁栄に結び付ける知恵を絞るべきではなかろうか。検定事業によって個々の組合員のレベルが上がって一般の信頼度が増し、ひいては組合自体の知名度、信用も高まるが見込まれるならば、手を拱^{こまぬ}いている場合ではない。

中小企業組合にガバナンスの充実が求められている今、古物商許可証を所持しているだけでは一般の信頼は得られない。刀剣商の組合の検定を受けて資格を有したればこそその信用であれば、組合加入のメリットも大きく向上するのではないか。個人や任意団体は国家認可を受けていないからこそ、自由に何でもできるが、組織、団体としての信用と継続性となると、いかなるものであろうか。

組合は制約があっても国家認可という信用があり、長年にわたって継続してきている。事業の運営が誤りなく進めば、大きな転機となるはずである。刀剣査定士、あるいは刀剣鑑定士の検定に全組合員が合格し、これを肩書きとしたときの商売は、確実に現在よりも信用性が高まることであろう。

ひとたび事業を開始したら、開始時の人々が過去の人となろうとも、組織が継続されている限り、事業は継続され、信用はいやが上にも蓄積される。このことは既に実証されているし、常に時代に即した事業展開が組織の発展には必要不可欠であることは論を待たない。

士 魂 商 才

副理事長
猿田 慎男

全国刀剣商業協同組合の機関誌『全刀商』がこの度23号を発刊することを聞き、「継続は力なり」をあらためて感じ、嬉しく思います。

私は、店舗開店記念の折、人間国宝月山貞一先生より「士魂商才」と書かれた額を頂きました。その意味を調べると、「武士としての誇りと、商人としての才覚を同時に備えていること」とありましたが、頂いた当初は青二才のため、あまり理解できて

いませんでした。

刀剣の商売を始めて、今年で41年が過ぎました。この間、世の中の浮き沈みをいろいろと経験していく中で、この言葉の意味を体感してまいりました。

私にとっては、商売より永く続いているものが、剣道です。ブランクがありながらも50年以上続けており、小さな道場も25年前から開いております。剣道と商売とは、一見関係なく思われますが、実は、

非常に共通した面を持ち合わせていると思います。

剣道の試合では、勝ちか負けの勝負ですが、商売は儲かるか損するかの勝負です。このことは、よく似ていて、「勝ち」は「儲け」、「負け」は「損」で表すと、兵法の教えが商売やその他さまざまな事案に適用できると思います。

「勝とう」と思い、相手を打っていかうとするとときに隙ができ、そこを打たれることで「負け」につながる。商売も、「儲けてやろう」という気持ちで働きかけると、お客さまに逃げられてしまい、商売にならないことが多々あります。

また、古来より「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」という言葉があります。偶然勝つことはあっても、負けるときは必ず何か原因が

あるはずである、という厳しい戒めの訓示です。「打とう」と思っていると、相手に悟られ、なかなか「打つ」ことができない。つまり、商売も「売りたい」という一心で近づいていけばいくほど、お客さまに逃げられ、買ってもらえないことがあります。自然体で勝負（商取引）に臨むことは、難しいことではありますが、最も大切なことだと思います。私は、これらの祖先の訓示を噛みしめ、自分を戒めながら、できるだけ自然体でお客さまと接するよう努めております。

「士魂商才」の言葉に込められた意味は、あらゆる分野に適合するものだと思います。今後ともこの言葉を大切に、人生を歩んでいきたいと思っています。

交換会参加のお願い

副理事長
冥賀 吉也

全刀商の交換会は、今から25年ほど前の草創期には上野両大師で行われていた。

両大師は、東京国立博物館の右手にある数千坪の広大な敷地内にあり、創建は江戸初期寛永ごろとされている。本堂は元禄・享保・元文と三度にわたり火災で焼失したが、その都度再建されている。当時でも再建から250年以上を経っていたが、刀剣を扱うには最適な場所であった。

重要文化財指定の山門をくぐると、春には満開の枝垂れ桜が迎えてくれた。交換会の会場には百畳敷きの大広間が充てられ、東に面して広々とした方丈から吹く風が心地よく、夏でも暑さを感じなかった。

組合の草創期ということもあって、大勢の刀剣商が集い、荷もたくさん出ていた。柴田光男初代理事長が、交換会のあり方について語られていたことを思い出す。「組合の交換会は、多く出来過ぎても迷惑がかかるし、出来なくても困る。そこが難しいんだ」と。

すなわち、当時、組合の交換会を引っ張っていた方々の中には、ご自身で個人会の会主をされていたり、各々の共同会の会主をされていたりする方もおられた。組合の交換会が突出して盛んになると、必ず他の交換会に影響が及ぶ。かといって、交換会から上がる歩金は組合活動の重要な原資であり、年間

予算は確実に達成しなくてはならない。柴田理事長は、そのような事情に配慮しつつ、常に交換会の出来高に注意を払われていたのである。

さて、2008年のリーマン・ショックは経済界のみならず、美術業界全体にも激震を走らせた。刀剣界もその影響は大であり、今も続いている。12年には倒産者が続出し、どこの交換会もここ数年は厳しい状況下にある。

全刀商では、昨年度の出来高実績を参考にしながら、今年度の事業計画の中で交換会の予算を作成した。各月1,300万円が目標額であるが、今年に入って厳しい状況が続いている（表参照）。

最近の交換会実績

	出来高	出席者数
平成26年1月	978万円	56名
2月	406万円	53名
3月	915万円	50名
4月	1,399万円	56名
平成26年5月	1,599万円	73名
平成24年月平均	1,852万円	62名
平成25年月平均	1,290万円	63名

今後を見据えて、交換会の出来高を増やすことが重要な課題である。このためには、組合員が一丸となって取り組むべきである。かつて全刀商の活動の中で共に汗をかけた仲間現状を理解してもらい、こんな時期であるからこそ垣根を乗り越え、共に組合のためにがんばろうと呼びかけたい。そして、答えてほしい。

また、組合員でありながら、一度も交換会に見えない仲間には、東京出張に合わせてぜひ出席願いたいと、事務局から常に発信してもらいたい。

一人でも多くの仲間が集うようになれば、市場は活気を取り戻し、品物も多く集まり、加えて高値を呼ぶことにもなり、状況は必ず好転する。

組合には、目に見えない大きな力がある。困った問題が起きたとき、個人では何度陳情しようが、大

きな声を上げようが、全く解決のめどが立たないことがある。しかし、組合が相手となると、正当なことであるならば、自治体であれ国であれ耳を傾けないわけにはいかない。

過去、長野オリンピックの年に火縄銃の輸入がストップになった。数年前には刀剣類が武器と見なされ、EMSでの海外輸送ができなくなってしまった。そんなとき、組合代表がしかるべき相手方と折衝し、事なきを得た。

組合はわれわれ刀剣商にとって大切なシンボルであり、子や孫の代まで輝かせ続けなければならない存在である。

現在は、組合にとって交換会が心配な状態になりつつある。こんなときこそ一致団結し、協力し合うべきではなかろうか。

組合の未来に向けて

専務理事
清水 儀孝

東京スカイツリータワー開業2周年を迎える中、5月17日(土)に第27回通常総会が開催され、多数の組合員の参加により、議案すべてが承認されました。

今日まで組合が少しずつでも進歩発展し、私たち刀剣商が社会的地位の向上を図ってこられたのも、監督官庁である警察庁をはじめ、多くの関係機関や諸先輩のご指導・ご尽力の賜と深く感謝いたします。そして、組合員のご協力とご理解がなくては組合運営はできません。深く感謝する次第です。

組合の主要事業は、毎月の特別交換会と毎年秋に開催される「大刀剣市」の二本立てであります。

平成25年度は、交換会では景気の変動と不払い事故で、非常に厳しい環境の中、ほぼ前年同様の業績を上げることができました。また大刀剣市には75店舗の出店があり、お宝鑑定や同時開催の特別企画なども好評で、国内外からたくさんのお客さまをお迎えすることができました。さらに『やさしいかな』は7年ぶりに改訂版を発行、『刀剣界』(隔月発行)も17号を数えるなど、業界内だけでなく、外部に対する広報・啓発活動にも取り組んでいるところです。

私たちの組合は創立27年目を迎えようとしています。現在183名の組合員で成り立っていますが、果

たして平均年齢はいかほどになるのでしょうか？

1月17日の理事会で、交換会での競り・発句の有資格者および年齢上限(70歳)が承認されました。これは世代交代が円滑に行われ、組合の発展が確実に支えられるという点からも非常に喜ばしいことです。今、これから10年先、20年先の組合というものを見据えながら、組合員若年層が役員や委員として、組合の諸活動を担い、組合運営に主体的に参画する態勢が求められています。

そのために現執行部が何をしなければならないか、組合員各位の知恵と活力を結集し、早急に具体化していく必要があると思います。

私たちの組合は、商いはもとより、美術刀剣や刀装具・甲冑類を大切に保存し、わが国固有の文化遺産を後世に伝える人材を育てていかなければなりません。故荒勢英一元理事長の座右の銘「旗印は普及啓蒙。初心を忘れず、志さらに高く」という文言を思い出しました。深海理事長を中心に、全国刀剣商業協同組合の未来のため、一致団結して取り組んでいきたいと思います。

組合に輝かしい未来がありますことを願い、組合員の皆さまの商売繁盛とご健勝を祈念し、ご挨拶とさせていただきます。

組合組織にできること

常務理事
伊波 賢一

梅雨の到来を心配した真夏日も一転、記録的大雨が続く、また夏日。今年も不安定な天候です。それでも、カブトムシが雄姿を見せる季節は必ず来るのでしょう。

組合にはさまざまな活動があり、継続してそれぞれに対応をしています。一方、組合員も賛助会員も各々に活躍の場があり、それが業界の発展につながっていますが、なかなか各人が認識する機会は少なかったかもしれません。

新理事長の下で復活した組合情報紙『刀剣界』はそれを補い、またタイムリーなツールとして大きな役割を果たしています。初めは不慣れなことも多かった編集委員も、常にアンテナを張り巡らせ執筆しています。定期的かつ継続的に、業界のフレッシュな出来事を公平に扱う本紙は、さらに進化を遂げることでしょう。

さて、各活動やその記事を見て、近年特に話題となっているのが、法令順守に関わる事項です。業界ごとの関連法規の中、皆さん順法の自覚を持ち、努

力しています。ところが、戦後70年を迎え、本来の目的と現状の歪みに正確に対応することは、時として多大なパワーを費やすこともあるでしょう。

残念ながら個々の力には限りがあり、無力感が襲ってきます。しかし、流通に関わる者たちが一体となり対応していけば、道が開ける可能性もあるかもしれません。業界人として当然、守るべきことは守りながら、内外の刀剣ファンに安心して楽しんでもいただける環境の確立が、重要に思います。

土の中で育ったカブトムシの幼虫は、サナギの時を過ごし、あのカッコいい人気の姿に変わっていきます。じっとしているサナギの体内では、幼虫時の組織がいったん液体化して混ざりながら、堅い体を再構築し成虫が創られるそうです。

私たちを取り巻く環境も、本質と現状をいったん整理整頓し、わかりやすく構築すれば、業界全体の可能性がますます広がるように思います。その環境づくりも、組合の使命なのでしょう。

責任を感じながら再考するこのごろです。

「組合」という固有名詞

常務理事
服部 暁治

組合という言葉が意識の中に入ってきたのは、社会人になってからでしょうか。

学生時代は、生協の文字の方が身近な存在でした。そう、学校にあった売店が生活協同組合の運営でしたから、今なら大手コンビニの経営でしょうが、生活協同組合って何だろうと、漠然と疑問を抱いていました。CO-OPの文字列も何の略だろうと。

組合という言葉に限れば、幼い小学校のころから日教組こと日本教職員組合の世話になっていたわけですけど。

社会に出てからは、組合はマスメディアにたびたび登場するようになり、メディアの押し着せ風の印象で認識するようになりました。あの団体の存在が特に大きかったようです。ノーキョー・農協・農業協同組合と労働組合、このどちらかが新聞に出なかった日はなかったような記憶です。組織の存在す

る世界の、益することにのみ邁進する圧力団体のような負のイメージもありました。

農協、全農は、わが全国刀剣商業協同組合と規模こそ違い、名前に協同組合が入っている点、金融事業を行っている点も似ています。農協は、金融事業の農林中央金庫を別法人で運営しているように見えます。もっとも、われわれの金融事業に比べて、こちらはメガバンクなみに数十兆円動かしているようですが。

組合というのは、組織の代表者が社長でも会長でも頭取でもなく、理事長と呼ばれます。そうすると、逆説的に代表が理事長を名乗る団体はその名称に組合の文字が入ってなくても、事業運営形態は当組合と似ているのかなと想像してしまいます。

ところが意に反して、諸々の組織・団体の代表が理事長を冠しています。話題のところでは、東京オ

リンピック組織委員会・日本原子力研究開発機構・理化学研究所・日本相撲協会、ほかにも私立学校法人・全国学習塾組合・駅前商店振興会等々。

この後出てくる団体は、自分たちで出資して、運営もするわが組合に似ています。信用金庫・信用組合・東京古書組合・東京税理士協同組合、それになんと全豆商組合もあります。豆腐業の集まりのようです。

出資というと、連鎖的に配当という言葉も頭をよぎりますが、当組合は営利団体ではないので声になることはありません。

ちなみに、経団連・日経連・自動車工業会・日本医師会・日本美術刀剣保存協会等のトップは、会長を冠しています。

ネットで検索すると、〇〇〇組合は無限に出てき

ます。ひょっとしたら会社より多いのではないかと思います。

私自身が描いていた組合像は、自分たちが出資して、加盟して、在籍して、ときおり業務を手伝っていれば、組合から何らかの庇護・恩恵を受けるような軽い感覚でした。運営は別の人、もちろん同業の刀剣商でなく、半官半民の事務局長みたいな人が現れてくるように、初期のころには考えていました。自分たちが運営のかなりの部分に関わるようになるとは、発足時には想定できませんでした。

私たちが「大刀剣市」や交換会でお世話になっている東京美術倶楽部も、私たちの大先輩の組合組織であることは、皆さんご存じでしょう。全刀商設立時に、大いに参考にさせていただいたことは論をまたないでしょう。

景 気 浮 上

飯 田 慶 雄

わが業界にもやっと光明が見えてきたようだ。原稿執筆時には日経平均も1万5,000円を回復、各業界における最高益更新のニュースが飛び交う中、直近の業界動向としては、東京刀剣倶楽部の交換会において久しぶりに全取引終了に16時過ぎまでかかり、出来高は7,000万円に迫った。

例会の出来高としては初会以来の大商いで、人も品物も多く、活況な競りが行われたところから察するに、各小売店の売上も順調なようである。各百貨店の美術品売上は消費税増税後も変わらず好調と伺っており、絵画、小道具などの業界も良い風が吹いているようである。

私はバブル崩壊後この業界入りし、長引くデフレの下、作品価格が下落し、業界の落ち込みのみを見てきたが、昨年末以降、取引相場が高騰してきており、初めての経験に嬉しさはひとしおである。

さて、この景況感がどこから来て、どこまで続くのか、各説あるが、やはりアベノミクス効果が寄与したことを否定することはできないだろう。政府は明らかなインフレ目標を打ち出しており、この度法人税の引き下げも決まった。東京オリンピックの特需も後押しするとなれば、この波に乗らない手はないだろう。今年は節目の年であり、買いの年である。景気低迷の中蓄えた知識や経験をフル活用し

て、商売に邁進したいところである。

組合に余力が出るのであれば、ぜひ取り組んでいただきたいのは啓蒙普及活動である。昨今、お客さまや他の美術商から、「日本刀が出てきたので警察に届け出たところ、供出しろと言われた。処分するしか方法はないのだろうか」という問い合わせが非常に多い。

おそらく現場の担当者に、日本刀とは日本が世界に誇るべき伝統文化財である、という認識がなくなっているために、このような悲しい事態が多発するのであろう。本来、所持許可の可否は教育委員会の登録審査委員が判断すべき事柄であるが、上記の認識がないため、安易に凶器として没収してしまうのだろう。たとえそれがどんなに錆びており、資産価値が低くても、私たちのご先祖さまが代々大事に手入れをして、今に伝えてくれた大事な文化財である。

先だって組合は、久しぶりに冊子『やさしいかな』を改訂した。商売に忙しくなれば、利益を生まない啓蒙活動などはどうしても後回しになりがちであるが、どうぞこれを忘れずに継続し、皆さまの変わらぬご支援、ご協力を仰ぐ次第である。

(飯田高遠堂、昭和58年生まれ)

刀剣商としての歩み

大 平 将 広

自分のこれまでの過去・現在・未来をテーマにこのことで寄稿の機会を頂きましたので、僭越ながら思いをつづりたいと思います。

およそ10年前、父である大平将義が長い闘病生活を経て他界し、当時19歳の大学生だった私は大きな分岐点に立たされました。

葬儀にご参列いただいた方々の大半が父の仕事関係であり、父の付き合いの広さに驚いたことが今でも鮮明に思い出されます。

私の祖父、大平勝敏は父に口すっぱく店を継げと言ったらしく、父はそれを大層嫌ったそうです。そうした影響もあってか、父から一切仕事に関して言

われることもなく育てられた私は、やっぱり店を継ぐ意思はあまりなく、卒業したら一般企業に就職するつもりでした。

しかし、私に何も語ることなく若くして去っていった父を思うと、父の無念も感じられ、突き動かされて刀の世界に身を投じざるを得ませんでした。

刀に関して父から教わったことは唯一手入れ方法のみで、修業経験もないこの私が、母と二人で店を維持できるかどうか見当もつきませんでした。幸いにも今日に至れたのは、店の暖簾と、父が作り上げた人脈のおかげだと思います。

父が他界して2年後、文字通り右も左もわからないまま「大刀剣市」に参加し、四苦八苦したものです。

全国刀剣商業協同組合の活動に参加させていただいてから既に5年以上がたち、毎月17日の定例交換会にも少しばかり慣れてきたという実感はあるもの

の、まだまだ勉強することばかりで、未熟な自分を不甲斐ないと感じる日々です。

近年は深海理事長の下、組合機関紙『刀剣界』の編集委員として参加させていただき、貴重な経験を重ねることができ、感謝に堪えません。

未来を語るにはあまりにも未熟な私ですが、これからのことを考えると危機感に押し潰されそうになります。日本国内の長く続く不況、インターネットの普及、国際化、少子化、消費に消極的な若い世代、愛刀家の減少、最近の相場の動向などを考慮すると、今までのような商売の仕方のままだと、店を切り盛りできるのか、はたまた刀剣業界は衰退の道をたどるばかりなのではとさえ思います。

これからの刀剣業界は、普及啓蒙を起点としたビジネス・スタイルが必要不可欠になってきていると切に感じます。 (美術刀剣勝武堂、昭和60年生まれ)

オール刀剣界

嶋田 伸夫

全刀商創立27年目となり、当初の設立に携わった方々とお話しをする機会も少なくなりました。

当初組合の設立に当たっては、当然のことですが、大きなエネルギーが必要であったと思います。

組合という組織があることで、商いをする上での信用基準の一つとなり、刀剣商という独立した職業も広く社会に認知されるようになりました。他の業界とも対等に話ができる現在です。公的機関に個人では通らない案件も、組合組織として折衝することにより、過去にいくつもの要望が改善・改定され、商いがスムーズに行えるようになりました。

27年の間、組織の歯車として、組合に尽力してくださった役員諸氏、各部署の担当者の方々に深く感謝いたします。

「大刀剣市」も、多くの組合員の参加により、組合事業の柱として定着しています。ここ数年は全日本刀匠会の協賛もあり、一昨年は公益財団法人日本美術刀剣保存協会と公益財団法人日本刀文化振興協会の協力で、新作刀を大刀剣市の会場に同時に陳列し、来場者の皆さんに見いただきました。

このように、一つの事業に複数の団体が同時に参加し、その都度、テーマや目標を定めていくこと

で、単独で行うよりも数倍の相乗効果が得られることもあるのだと思い至りました。

当組合は現在では、商業活動に敏感なだけでなく、修復や諸工作を斡旋し、刀剣の真贋にも明るく、銃刀法の順守を一般へ浸透させる取り組みなど、バランス良く業界全体を見渡せる団体となっているのではないのでしょうか。

当組合が業界全体を見渡して、関係団体との連携を追求し、共同イベントを同時に行うなど、「オール刀剣界」で臨みたいものです。

また、組合内に牽引的役割を担える若きリーダーが輩出できる組織となれるよう、さらに努力が必要だと思っています。

刀剣人口は、昭和の刀剣ブームを境に減少に入っています。愛刀家の年齢層は、当時40代だった方々が既に70～80歳代となり、コレクションの意欲は縮小しています。この方々が所有しておられる刀剣は、いずれ次の世代に引き継いでもらわなければなりません。国の出生率低下と同じくらい、業界に若い愛刀家が少ないのは最重要課題であり、この問題にもオール刀剣界で取り組まなければなりません。

初心者に対する刀剣勉強会が現在でもいくつかあ

ることは、心強い限りです。このような勉強会の窓口を増やしていく必要があります。

しかし、現在の業界内だけの呼びかけでは、十分とは言えません。オール刀剣界が異業界の団体と歩調を合わせ、新たな愛刀家の発掘に臨みたいものです。刀剣の展覧会は数万人の来場数で大成功と言われますが、その数字を数十万人にするという意気込みで他業種と手を組み、新たな共同イベントを創出することができればと思います。

近年危惧することは、刀剣が美術品というより

も、武器や凶器という誤った認識で広がりを見せていることです。

全日本刀匠会が開催している「お守り刀展」のような、精神文化の延長線上に刀剣の存在意義を置き、威圧感を感じさせず、家庭に一振あることが当たり前のようになればと夢見ます。

『刀剣界』新聞は、既に業界外にても購読されるようになっていますが、本紙にはこのようなオピニオン紙の機能も持ってほしいと願っています。

(古美術・刀剣 山城屋、昭和36年生まれ)

全国刀剣商業組合の現在と未来

生 野 正

昭和62年に設立されてから、組合は今年で27年になり、設立の準備期間を含めれば、30年以上にも及ぶと聞いています。

当時、荒勢英一さんという先達がおられ、組合の設立を提言され、多くの有志が尽力し、つくり上げたのが現在の全国刀剣商業協同組合であることも、機会あるごとに伺っています。

私は組合の歴史からみれば、まだ新人ですが、私はまず組合の一員としていられることに感謝します。刀剣商として自分の職務に誇りを持って働くことができるのも、先輩方が業界を向上発展させてこられたからだと思います。

これからは私たち刀剣商も、日本の伝統的文化財である日本刀を今まで以上に世界中の人々に知ってもらうように努め、それを取り扱うにふさわしい人格・識見に磨いていかなければならないと思うこのごろです。

私たちの組合には『刀剣界』という機関紙があり、刀剣に関するさまざまな情報を、組合員・賛助会員をはじめとして愛刀家や関係諸機関など、多方面に発信しています。現在は組合の有志が集まって編集などの作業を行っていますが、将来は組合員全員が持ち回りで記事を書いたり、何らかのお手伝いがしてもらえるようになればいいと考えます。グループの結束力を高める手段として、これからも新聞は重要な存在であると思います。

組合の将来を考えると、人材育成も重要なテーマだと思います。

新規の入会を希望する方については、組合の看板

だけが欲しいということなら、お断りさせていただいた方がいいと思います。例えば、1年を通して1度も組合交換会に来ることがない、組合員の誰もが名前も顔も知らない、いわゆる幽霊組合員。こういう人に限って、全刀商の組合員であることを商売する上でアピールしていたりする。これは歓迎できません。

新規の組合加入希望者には、これまで以上に高いハードルを求めているかなければならないと考えます。確かに、高齢化が進む私たち業界に若い新人は欲しいところですが、確かな志を持たずに私たちの組合に入っていたとしても、組合に何の利益ももたらさず、揚げ句の果てには倒産事故を起こして迷惑をかけるような事態さえ想像します。組合は人だと思っています。

このところ暗い話題が続いてきましたが、組合と私たちの将来は一転、希望がたくさん見え、展望が開けてきました。6年後には東京でオリンピックが開催されます。長く続いてきた円高傾向も反転し、日本経済の景気回復は明確なものとなりつつあります。ここで私たちの組合の財務力を高め、より至便な場所に移転できれば、と考えます。より広いスペースが確保できれば、交換会の会場費出費は少なくなります。

まだまだ組合は成長します。収益によって福利厚生事業も導入でき、例えば健康診断や親睦旅行、文化・レクリエーション活動などを行うことにより、組合員同士がさらに仲良くなり、組合への参加意識も高まるのです。

最後に、日本刀がユネスコの無形文化遺産に登録されるという夢があります。清水専務理事がおっしゃっていましたが、この際、「たたら・日本刀」が「和食」に続いて無形文化遺産になり、富士山や富岡製糸場の世界文化遺産と同様、一挙に世界から

再評価されるとしたら……。夢は膨らみますね。

皆さまのご指導の下、組合員と業界の社会的地位向上を目指してがんばっていきたいと思います。

(銀座誠友堂、昭和36年生まれ)

こうあるべき、こうあるだろう、物の見方・考え方

松本 義行

刀剣商は、知識と経験を活かして稼ぐ。文化や歴史を語り、買い付けた品物の魅力を高めて売る商売。刀剣商になって4年、決して楽ではないが、サラリーマンと違い、夢を広げられる仕事に働き甲斐を感じている。刀剣商が魅力的な職業であることは、もっと認知されてよい。

しかし、刀剣商の門を叩く者に対する受け入れ態勢はできているだろうか。閉鎖的な社会であるのではなく、ここに新しい風を吹き込んで、未来を切り開く多くの若者が憧れ、飛び込んでこられるような職業であってほしい。

刀剣商が増えても、購入者マーケットが拡大しなければ小さなパイの奪い合いになってしまう。今、超高齢化が進む愛刀家層により、マーケットは縮小の一途と見られるが、果たしてそれだけか。

インターネット販売の普及は、海外を含めた新たな購買者を生み出しているし、ネットオークションは刀剣購入を容易にして着実にマーケットを活性化させている。

昭和40年代の刀剣ブームから50年を経た現在、来店客の大半は65歳超であるが、日本刀に憧れる若い世代の潜在マーケットが芽生えている。景気が好転

して趣味に費やすゆとりが生まれた今、新しい購買層を拡大するチャンスを逃してはならない。ルール作りも含めて組合に期待したい。

マーケットを創出、拡大するための阻害要因はないか。

日本刀の所持は「銃刀法違反」という犯罪イメージが連想され、誤った認識で理解されていると心底思う。美術品としての日本刀は、警察ではなく、教育委員会により交付される登録証で管理され、所有者変更届のみで譲渡が容易にできることを、もっと周知させる必要があるだろう。組合制作『やさしいかたな』が一般の常識となる日が待ち遠しい。

また、都道府県教育委員会への所有者変更届の徹底は、真面目に手続きを行う刀剣商にとって、大きな障害になっている現状がある。日本刀所持に関しては、行政面からも改善がなされるべきであろう。

刀剣商を魅力的な職業にするためマーケットを拡大すること、そのためには行政のバックアップが不可欠であること。実現にはさまざまな困難が伴うが、組合に強力なリーダーシップを発揮してもらえば絵に描いた餅にはならない。

(株美術刀剣松本、昭和39年生まれ)

刀剣商としての過去・現在・未来

持田 具宏

刀剣商としての過去・現在・未来ということであるが、私のように仲間（プロの刀剣商）に7～8割、素人（愛好家）に2～3割程度、品物を売る人間には、非常に難しい問題である。しかしながら、まあ、5～6年ぐらい前から考えてみましょう。

そのころの総理大臣は第一次の安倍晋三内閣であ

り、現在と同じように、年金消失、右傾化、北朝鮮による拉致といった問題を抱えながら、おなか痛くなって政権を放り出してしまったのですが、当時、刀剣・刀装具は緩やかに下がりながらも、需要はまだ現在よりはあり、割とのんきな感覚で商売されていたのです。

だが、そういう状態は、リーマン・ショックという外国からの事件により変わってしまった。ちょうどそのころ、私は脳出血を患ったため、2カ月病院に入っており、退院後も何だか訳のわからぬことを言ってみたり、お客さまの名前を間違ってみたりと、ひどい目に遭っておりました。

もともととは、右半身に障害が残るだろうと医者から言われていたらしく、それが、ほぼ何でもなく治ってしまったのは「運がいいとしか言いようがない」ということでした。ですから、リーマン・ショックについては後から知ったわけなんです、やはり脳出血の頭でも、品物が安くなってきているのはわかりました。

現在は、買い取り品目も少なくなってきた、いささか落ち目というやつかもしれないが、それでも、まだまだやっていけるという気持ちはあります。刀

剣界のシステム自体、まだ保持されてはいますが、やはり交換会に出てくる品物も少なくなっているし、愛好者が皆高齢者になっていくなど、いくつかの問題もあります。

未来、といっても、やはり5～6年後、現在の刀剣界が抱える問題はどのようなのでしょうか。また、今回は長期政権となりそうな第二次安倍晋三内閣が、特定秘密保護法、解釈改憲、集団的自衛権などで右傾化していくのでしょうか。今の20代、30代の人間は危険に見えます。しかし、彼らの右傾化と刀の需要は関係なく見えます。

まあ、たとえどんなに社会的態勢が変わろうが、刀剣界が変わろうが、私は、健康で生きている限り刀剣商をしているだろうから、結局私は変わらないのかな。
(もちだ美術、昭和35年生まれ)

消費税転嫁対策特別措置法施行へ ①

表示方法に要注意

安倍首相は10月1日、来年4月に消費税率を8%に引き上げることを発表した。昨年6月、当時の野田首相が法案を提出し可決した案件の施行決定である。消費税は平成元年4月に3%で導入され、その8年後に5%となった。以来、デフレに苦しんできたと言えるが、実に17年ぶりの増額となる。

社会保障と日本の財政危機とを焦点に今だ議論もあり、そちらは別の場所に任せるとして、上がることは確実である。さらに、27年4月には10%へのアップも予定されている。

これに伴い「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正に関する特別措置法」(通称「消費税転嫁対策特別措置法」)が、同日10月1日より施行された。この一気に読むのが大変な法律の狙いは、簡単に言えば、消費税導入時の24年前から発生した諸問題を、商業的弱者を保護しながら解決・明確化しようということである。

本件については、警察庁生活安全企画課営業係より当組合に關係資料が送付され、確認を依頼されている。概要は次の通り。

1. 消費税の転嫁拒否等の行為の是正に関する特別措置
2. 消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置
3. 価格の表示に関する特別処置
4. 消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為に関する特別措置

紙面の都合上、今回は私たちの商取引に關係深い「3. 価格表示」についてのみ内容を紹介し、他項目は次回以後に取り上げることとする。

①値札の貼り替え負担に配慮し「表示価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じていれば、税込価格を表示しなくても良いとする特例」で、値札、カタログ、ウェブ等の表示を次の通り

とする。〈例〉〇〇円(税抜)、〇〇円(税抜価格)、〇〇円(本体価格)、〇〇円+税

②税抜価格のみ表示し、目に付きやすい場所に明瞭に「全て税抜価格となっています」と掲示。

なお、本法案は平成29年3月末日まで適用される。(伊波賢一)

Ⅲ 価格の表示に関する特別措置

- (1) 平成25年10月1日以降、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保や事業者の値札の貼り替えなどの事務負担に配慮する観点から、表示価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じていれば、「税込価格」を表示しなくてもよいとする特例が設けられます。

※ 消費者への配慮の観点から、上記の特例を受ける事業者はできるだけ速やかに「税込価格」を表示するよう努めることとされています。

【具体的な表示の例】

- (例1) 値札、チラシ、ポスター、商品カタログ、インターネットのウェブページ等において、商品等の価格を次のように表示する

〇〇円(税抜)

〇〇円(税抜価格)

〇〇円(本体価格)

〇〇円+税

- (例2) 個々の値札等においては「〇〇円」と税抜価格のみを表示し、別途、店内の消費者が商品等を選択する際に目に付きやすい場所に、明瞭に、「当店の価格は全て税抜価格となっています。」といった掲示を行う

- (2) 事業者が、税込価格に併せて、税抜価格を表示する場合において、税込価格が明瞭に表示されているときは、景品表示法第4条第1項(不当表示)の規定は適用しないこととされました。

Ⅲ(1)に関する問い合わせ先:財務省主税局税制第二課 03-3581-4111(代表)

Ⅲ(2)に関する問い合わせ先:消費者庁表示対策課 03-3507-8800(代表)

消費税転嫁対策特別措置法施行へ ②

消費税転嫁に関わる注意事項

来年4月に、消費税率8%引き上げが実施されることは、周知の通りである。「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正に関する特別措置法」通称、見出しに示し

た法律の施行について前号では、この目的と私たちの商取引に深く関わる「3. 表示方法」を紹介したが、今回は残り3項目について取り上げたいと思う。

おさらいすると、同法導入により発生が見込まれ

る諸問題を、商業的弱者を保護しながら、解決・明文化を図る同法概要は次の通りであり、表を参考されたい（3は前号）。

1. 消費税の転嫁拒否等の行為の是正に関する特別措置
2. 消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置
3. 価格の表示に関する特別措置
4. 消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為に関する特別措置

導入により発生する諸問題と対応を、次のように規制している。

定期的な商取引がある事業者間で、消費税が上がってもその上乗せをさせず同じ価格で納めさせたり、それに対して逆に購入を迫ったりと不利な扱いをすること。また、消費税上乗せ分サービスを明言する販売促進行為。一方、業界団体の価格表示・端数計算方法統一を認める。そして国は、国民への広報をし、違反者の通報者を保護し、調査と指導を徹底する責務を負う。

価格表示は、既に大手スーパーや専門店が方法を発表し始め、引き上げ後の新しい郵便切手発行も発表され、現実を感じ始めている。

私たちはお客さまへ販売の際、キリの悪い金額を請求し難いことも多いと思うが、法令を理解し順守しなければならないだろう。さらに、世界から取り残されない国家財政健全化への効果を期待しつつ、流通の活性化を望むところである。（伊波賢一）

I 消費税の転嫁拒否等の行為の是正に関する特別措置

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務について、消費税の転嫁を拒む行為等が禁止されます。適用対象となる主な取引及び禁止される行為は以下のとおりです。

転嫁拒否等をする側（規制対象）（買手）	転嫁拒否等をされる側（売手）
大規模小売事業者	大規模小売事業者と継続的に取引を行っている事業者
右欄の事業者等と継続的に取引を行っている法人事業者	○ 資本金3億円以下の事業者 ○ 個人事業者等

禁止される行為	具体例
① 減額	本体価格に消費税分を上乗せした額を対価とする旨契約していたが、消費税分の全部又は一部を事後的に対価から減じること
② 買いたたき	原材料費の低減等の状況変化がない中で、消費税率引上げ前の税込価格に消費税率引上げ分を上乗せした額よりも低い対価を定めること
③ 商品購入、役務利用又は利益提供の要請	消費税率引上げ分を上乗せすることを受け入れる代わりに、取引先にディナーショーのチケットを購入させること
④ 本体価格での交渉の拒否	本体価格（消費税抜価格）で交渉したいという申出を拒否すること
⑤ 報復行為	転嫁拒否をされた事業者が、①～④の行為が行われていることを公正取引委員会などに知らせたことを理由に、取引の数量を減らしたり、取引を停止したりするなど、不利益な取扱いをすること

違反行為を防止又は是正するため、公正取引委員会、主務大臣、中小企業庁長官が必要な指導・助言を行います。また、違反行為があると認めるときは、公正取引委員会が勧告を行い、その旨を公表します。

Iに関する問い合わせ先：公正取引委員会取引企画課 03-3581-5471（代表）

II 消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務の取引について、消費税分を値引きする等の宣伝や広告が禁止されます。禁止される表示は以下のとおりです。

禁止される表示	禁止される表示の具体例
① 取引の相手方に消費税を転嫁していない旨の表示	「消費税は転嫁しません」 「消費税は当店が負担しています」
② 取引の相手方が負担すべき消費税に相当する額の全部又は一部を対価の額から減ずる旨の表示であって消費税との関連を明示しているもの	「消費税率上昇分値引きします」
③ 消費税に関連して取引の相手方に経済上の利益を提供する旨の表示であって②に掲げる表示に準ずるもの	「消費税相当分、次の購入に利用できるポイントを付与します」

違反行為を防止又は是正するため、消費者庁、公正取引委員会、主務大臣、中小企業庁長官が必要な指導・助言を行います。また、違反行為があると認めるときは、消費者庁が勧告を行い、その旨を公表します。

IIに関する問い合わせ先：消費者庁表示対策課 03-3507-8800（代表）

IV 消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為に関する特別措置

平成26年4月1日以降に供給する商品又は役務を対象にした、事業者又は事業者団体が行う転嫁カルテル・表示カルテルが独占禁止法の適用除外となります（公正取引委員会に対して事前に届け出ることが必要です。届出書の様式など、具体的な届出の方法については公正取引委員会HPを御覧ください。）。

(1) 転嫁カルテル（消費税の転嫁の方法の決定に係る共同行為）

（例1）事業者がそれぞれ自主的に定めている本体価格に、消費税額分を上乗せすること

（例2）消費税額分を上乗せした結果、計算上生じる端数について、切上げ、切捨て、四捨五入等により合理的な範囲で処理すること

※ 税込価格や税抜価格（本体価格）を決めることは、適用除外の対象にはなりません（独占禁止法に違反する行為ですので注意してください。）。

※ 転嫁カルテルについては、参加事業者の3分の2以上が中小事業者であることが必要です。

【中小事業者の範囲】	資本金等の額（会社）	又は 常時使用する従業員数（会社又は個人）
製造業、建設業、運輸業	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
政令で定める業種	業種ごとに政令で定める金額以下	業種ごとに政令で定める数以下
上記以外の業種	3億円以下	300人以下

(2) 表示カルテル（消費税についての表示の方法の決定に係る共同行為）

（例1）税率引上げ後の価格について、「消費税込価格」と「消費税額」とを並べて表示する方法を用いること

（例2）税率引上げ後の価格について、「消費税込価格」と「消費税抜価格」とを並べて表示する方法を用いること

IVに関する問い合わせ先：公正取引委員会取引企画課 03-3581-5471（代表）

消費増税とその対応 Q & A

Q 消費税引き上げ実施日は4月1日ですが、この日からすべての消費税を8%にしなければなりませんでしょうか？

A はい、4月1日の取引から8%にしなければなりません。

Q 消費税引き上げに伴う販売価格(税込み)の変更を行わないとしたら、問題はありますか？

A 問題ありません。しかし販売価格に転嫁しない場合には、増税分を事業主が負担することになるため、その分利益を圧迫することになります。今回の増税に伴い販売価格への転嫁は国の政策としても推し進められていますので、消費税に対する事業主の理解が求められています。

Q 3月からの販売価格(税込み)を変更しない場合に、「4月からも消費税は5%に据え置きます」という類の販売表現は可能ですか？

A 消費税分を値引きする宣伝や広告、「消費税は転嫁しません」「消費税率上昇分値引きします」「消費税相当分、次の購入に利用できるポイントを付与します」などの表示は禁止されています(消費者庁)。増税分を販売価格に適正に転嫁することが求められています。

Q 価格表示方法にルールはありますか？(内税、外税、本体価格+消費税の表示がなくても大丈夫？)

A 消費税は「総額表示」が求められています。総額表示とは支払う合計金額を意味します。その方法としては複数定められていますが、消費者が値札などを見れば消費税相当額を含む支払い総額が一目でわかるようにしなければなりません。例えば、本体価格+消費税が100万円の場合、「100万円(税込み)」と「100万円」は問題ありません。

Q 3月に購入の意思表示を受け、4月に支払いを受けて刀剣の引き渡しを行いました。この場合の消費税は何パーセントになりますか？

A 取引が成立しているかどうか要件となりますので、代金の支払い時期によって影響することはありません。3月に取引が成立しているのであれば5%ですし、4月に取引が成立したのであれば8%となります。

Q 3月に予約金(手付け金)を受け、残金を4月に受領して刀剣の引き渡しを行いました。

この場合の消費税は何パーセントになりますか？

A 同上です。取引が成立していると思われるので5%です。

Q 3月に6回分割(延べ払い)で刀剣を売りましたが、消費税は何パーセントになりますか？

A 同上です。取引が成立していると思われるので5%です。取引が成立しているのであれば、支払い状況によって消費税率が変動するものではありません。

Q お客さまから3月に研ぎを10万円で請け負いましたが、研師からの仕上がりりが4月になりましたので、研師への消費税支払い増加分を顧客に転嫁することはできますか？

A 刀の売買(資産の譲渡)と研ぎの請負(役務の提供)とでは、取引の成立要件が異なります。研ぎにつきましても、研ぎの仕上がり時点で役務の提供が完了したと認識するので、研ぎの仕上がり時が税率の判定時期となります。そのため、4月に完了したのであれば8%となるので、転嫁することが適切です。

Q 今回の消費税増税を機に価格の見直しを一齐に行いました。その結果、増税分以上の消費税込み価格のアップとなりましたが、問題はありますか？

A 今回の増税に伴う「便乗値上げ」は禁止されており、消費者庁は便乗値上げが起らないように監視体制を敷いております。ただし、その値上げが便乗値上げなのか、その他の要因による値上げなのかを判断することは困難であるため、問題になるケースは多くはないと思います。

Q 海外への売上は？

A 海外への売上は免税売上ですので、消費税はかかりません。

Q 例えば、4月以降の取引を3月と仮装して5%の消費税で処理した場合は、どのようなペナルティーになりますか？

A 当該差額に対して重加算税(35~40%)、延滞税(14.6%)などの重いペナルティーが想定されます。

Q 身近に相談できる窓口は？

A 所轄の税務署や顧問の税理士に相談することをお勧めします。

消費税は、消費者の消費行為に担税力を求めて課税する税金であり、消費税を販売価格に適正に転嫁し、消費者に負担してもらうことが不可欠です。政府としても事業者が負担することのないような環境づくりを徹底していますが、実際問題としては価格

に転嫁しにくい経済状況であることも事実です。私たちは消費税の趣旨を理解し、業界が少しでも健全になるよう組合全体で取り組んでいかなければならない課題と思われます。

〈注〉Q & Aは参考意見としてご理解ください。実際の具体的なケースは顧問税理士にお問い合わせください。

(松本義行)

『やさしいかたな』を活用しましょう

『やさしいかたな』の改訂版が発刊されました。

前回の改訂が7年前ですから、内容も大幅な見直しとなりました。登録業務を所管する都道府県教育委員会は、担当部署・所在地など最新の情報に変えました。

また、刀剣の発見届から登録証の交付まで、新しい挿絵を交え詳しく解説しています。一般の方にも大いに参考になるでしょう。最近ではインターネットの普及により、海外に刀剣を輸出する機会が多くなりました。そこで、輸出鑑査証明を取り上げました。その他、刀剣に関する法律Q & Aでもたくさんのテーマを載せています。まさに便利でお役に立つ冊子です。

今回、組合ではご希望の組合員・賛助会員の皆さまに『やさしいかたな』を30部まで無料にて配布しています(送料のみ受取人払い)。なお、それ以上



希望される場合は、一部30円(ただし50部単位)にてお分けしていますので、事務局までお申し込みください。

裏表紙には、シールやハンコで取扱店名が明示できるようスペースを設けています。大いにご利用ください。(冥賀吉也)

第26回「大刀剣市」を顧みる

世界中の刀剣・刀装具・甲冑・武具の愛好家が注目する第26回「大刀剣市」が10月25日から27日までの3日間、東京新橋の東京美術倶楽部で開催されました。

今回は、北は北海道札幌市から南は九州熊本市まで、全国各地から74店舗の組合員が出店され、また公益財団法人日本美術刀剣保存協会の第1回全国大会が京王プラザホテルで行われる相乗効果も相まって、かなりの来場者数が予想されました。天気予報では中日26日の台風直撃も危惧されましたが、それ

でも3日間で約3,000人のお客さまが来場されました。

大刀剣市は、理事はもちろんのこと、組合員の中から理事長名で優秀な実行委員が委嘱され、実行委員会を立ち上げます。

7月初旬、産経新聞社・フジサンケイ ビジネスアイ両社への後援依頼から始まり、カタログに掲載するための商品集荷・撮影、ブース割り付けやカタログ編集作業、また海外からのお客さまのための英文解説作成、広報活動など、さまざまな準備をして、当日を迎えました。

同時開催の3階重文室における特別展では、NHKの大河ドラマ「八重の桜」にちなんで、「幕末を彩る刀工達」と題し、重文室担当役員が幕末期の名品優品を展示し、来場客から大好評を得ました。

また4階会場では、これも恒例となったが、全日本刀匠会所属の刀匠が銘切り実演や小品の展示を通してお客さまとの交流を図っていました。今後も現代刀匠の皆さまには来場者の要望に応えるイベントを企画していただけることと思います。

大刀剣市の目玉企画として人気の「我が家のお宝鑑定」は、今回「毎日午後から無料評価・鑑定・買い入れ相談を承ります」と広報したこともあり、3日間で延べ100組近い依頼がありました。お待ち願う時間が少々長い方もありましたが、理事が2人1組で必死で鑑定に当たり、すべての依頼に応えることができました。

4階には食堂スペースを用意し、今回からお弁当の種類を増やしましたが、初日はお弁当の数が足りず、ご迷惑をおかけしました。

産経新聞社が呼びかける、心臓病などの難病に苦しむ子供を救うための「明美ちゃん基金」には初年から協賛してきましたが、今回も出店者、組合員、ならびに内外からご来場くださったお客さまより善意を頂きました。11月29日に産経新聞社を訪ね、浄財31万円を寄付してまいりました。

本年度はカタログを4,200部発行しましたが、完売状態でした。日刀保の全国大会と時を同じくしたことと、アベノミクスがじわりじわりと効果を現し、またドル・ユーロ高が相まって相乗効果が生まれた

ことを感じた今回の大刀剣市でした。

私見であり、夢でもあります。年に1日、日本刀の記念日があって、官民一体となって美術刀剣普及の活動ができる時代が来たらいいと思います。

お客さまにとっても出店者にとってもより良い大刀剣市にするた

めに、次回は出店者の事前顔合わせ説明会を開く予定です。また、出店者にはアンケートをお願いしましたが、結果を踏まえて、希望に添えるよう実行委員会一同、一層の努力をいたしてまいります。

なお、次回は11月1日～3日、同じく東京美術倶楽部で開催の予定です。組合員の皆さま、また「刀剣界」講読者の皆さま、本年も変わらぬご支援をお願い申し上げます。

(「大刀剣市」実行委員長・清水儀孝)



会場となった東京美術倶楽部



上は開場を待つ多くのお客さま。下は受付付近



11月29日、産経新聞社を訪問し、「大刀剣市」にてお客さまや出店者から寄せられた浄財31万円を託した。右は同社・関田伸雄事業部長。左から伊波常務理事・大平理事・服部常務理事・冥賀副理事長

「大刀剣市」売上向上のためのワンポイント

昨年の「大刀剣市」には、3日間で延べ3,000人のお客さまが国内はもとより、アメリカ・ヨーロッパ・アフリカ・東南アジア・オーストラリアなど世界中から、ご自分の探している刀剣および刀装具を求めておいでいただきました。

美術品を商うには最高の場所である東京美術倶楽部の同じ屋根の下で、74店舗が出店し、3日間という短期決戦の中でいかにして自社の商品をアピールし、お買い求めいただくかが、勝負の分かれ目であります。

過日行われた反省会の席上、ぜひとも役に立つ「ワンポイント」を聞かせてほしいという声が多くありました。そこで組合として出店者各位に、秘訣とも言うべきワンポイントをお願いしたところ、多くの方々から数多くのアドバイスが集まりました。

最初に匿名希望の寄稿のものをテーマ（要素）別にご紹介し、後半では署名でのご意見を紹介させていただきます。

1. 展示に関して

- ①昔は1つの刀掛けに3振、しかも所狭しと思えるほど展示して大失敗した。今は数を減らし、すっきりとした展示に切り替えている。ゆっくりと見てもらっているようだ。
- ②どんな名品を展示しても、目立たないところでは気づいてもらえない。自分の店で一番自信のある商品は、一番目立つと真ん中に展示することを心かけている。
- ③小道具類はばらばらに展示するのではなく、肥後鐔は肥後鐔、赤坂鐔は赤坂鐔と整理して展示している。また毎年、必ず離れ縁や小刀を専門に買いに見えるお客さまがいる。そのような特別なお客さまに対しては、商品を展示することなく、お取り扱い置きをしておくで大変喜ばれ、必ず何点かお付き合いしていただいている。
- ④ブースが狭いので、多く展示できません。展示できない商品は、一覧表を作って配っております。興味のある方は大刀剣市後でも電話があり、商談成立したことが何度もあります。
- ⑤名品は飾りません。他の店にたくさん展示されているので、うちでは50万円以下の商品で勝負しています。気軽に手に取って見てもらえるよう心がけています。
- ⑥外国では必ず「アンダーテーブル商品」と言って、展示していない商品を用意してあります。展示していない商品を特別に見たがるお客さまはどこにもいます。大切なお客さまにご覧に入れると、喜ばれます。
- ⑦プライスカードで昔、単位を万円で表示し失敗しました。外国人にはわかりませんので、今では¥マークで表示しています。また、最近は外国人が大勢来ているので、同時に\$表示もしています。
- ⑧今回、現代刀や綾杉肌の刀が売れたとか、甲冑類が人気があったとか、鐔類は肥後物が人気があった等々の話題があっても、次回同様な商品が売れるとは限らない。これは、今年の農作物で白菜に高値がついたから来年は云々の話ともよく似ている。売れ筋商品の情報を上手に把握して、周到な準備をすることも必要だ。
- ⑨大刀剣市開催期間中、必ず他店舗の展示方法などを見に行くことにしている。参考になることがた



鑑賞の所作はさすが慣れたもの



刀匠とのコミュニケーションも弾む



展示品に真剣に見入る。眼鏡にかなう商品は？



重文室の「幕末を彩る刀工達」

抽選会で見事当選。おめでとうございます

催事の目玉に定着した「我が家のお宝鑑定」

くさんある。

- ⑩商品とプライスカードがはっきりわかることが肝要である。

- ⑪大刀剣市に展示する商品は、間近になってからそろえるのは難しい。数カ月前から準備するよう心がけている。

2. 図録に関して

- ①必ず追加ページを依頼して4～5ページ確保している。なぜなら、掲載した商品は大刀剣市後でも問い合わせがあるのでありがたい。ただし、掲載品はかなり吟味して選ばなくてはならない。図録に掲載したからといって、必ず売れるものでもない。問い合わせゼロのときもあった。かといって、一度に多くの問い合わせのある商品もある。掲載商品の決定には十分時間をかけ、準備する必要がある。

3. 独自のPR活動について

- ①過去、大刀剣市でお買い上げいただいたお客さまには、図録かハガキを必ずお送りしている。特に図録をお送りしたお客さまの大半は挨拶に来てくださる。毎年の積み重ねが重要なことだ。お歳暮代わりと思えば、図録代など安いものだ。
- ②大刀剣市に出品する商品の一部を一覧表にして、お客さまに発送している。
- ③インターネットの力には想像以上のものがある。図録掲載品はもちろんのこと、他の商品もホームページでPRしている。

4. 接客などに関して

- ①大刀剣市では一度に大勢の方が押し寄せることがあります。このような場合、2人ではとても対応できません。ですから、私の店では知り合いの方に頼んで4人でがんばっています。
- ②外国人相手に値段の交渉、カードでの支払い、商

品の発送等々、言葉が通じないと不便なことが多いです。私の店では、英語の話せる知人に応援してもらっています。

〈刀剣佐藤・佐藤 均〉

- ①購入者のペルソナ（仮定の顧客）を想定し、出品・展示品のターゲットを絞る。展示スペースが限られているので、事前に厳選する。
- ②できるだけ整然ときれいに展示。清潔感を醸し出す。特にクロスシワシワはNG、良い品には見えない。ショーケースのガラスは再度きれいに磨く。
- ③実は購入者はネットの普及で、価格にはより詳しくなっており、実勢価格から大きく逸脱した価格設定では売れない。
- ④弊社が例年良い成績なのは、プライス表示にこだわっている点だと思います。番号制にして、来場者が見たい商品を番号で指示していただき、利便性を高めています。常に「お客さまの視点」で考えているところです。
- ⑤図録掲載品は特に絞り込みが必要だと思います。当店イチオシ！の商品にする。
- ⑥弊社売上に占めるインターネット関連の割合は70%以上を占めており、事前の告知には最大の効果のあるインフラ・ツールと考えています。DMおよび各社独自の紙媒体でのお得意さまへのご案内なども売上向上につながります。（ネット告知は現在1ページ1万円となっていますが、少なくとも図録掲載1～5ページ分は無料にされたいかがでしょう。それはネットの不得意な参加者への気配りだと思います）
- ⑦お客さまは決して見た目ですぐ勝手に判断しないことです。お金持ちほど質素な格好で来られるケースが多く、どなたさまにも公平に、しかもできるだ

け丁寧な言葉遣いを心がけています。大刀剣市は今やよりオフィシャルな存在となっており、遠路世界中から来られているわけですから、「日本人の精神世界」を商いとすわれわれ刀剣商は、オモテナシの心で接するよう努力しましょう。

- ⑧全国刀剣商業協同組合でフェイスブックを発信してみてもいいかでしょう。連絡ツールとしても有効ですし、商品の紹介も可能となります。スマホの普及で有効な手段と考えます。

〈古美術やしま・齋藤隆久〉

- ①出品内容・展示方法・プライスとその表示については、常に努力したいと思いますが、なかなか思うようには行かないものです。品物が1点限りのものでなければ、本当にいいのですが…。
- ②8月29日の編集会議に出席しました。担当編集者の努力に感謝しています。図録は、お数寄者の皆さまも楽しみにしているようで、毎年発行配布される以前から発送予約の確認などの連絡がありますので、対応しています。
- ③独自のPRはほとんど行っておりません。インターネットは使用していません。前に図録送付希望のありました外国のお客さまには、DMハガキと入場券を同封し郵送しています。独自の在庫表は、相場変動の理由から作成配布していません(当方で作成しているカタログシートの品は、常に流動しています)。
- ④遠方(外国を含む)より多くのお客さまにご来駕いただき、誠にありがたいことと感謝しております。時間帯によっては多くお客さまがブースに集中し、ご挨拶ができぬことも多々あり、恐縮している次第です。普段に店舗を開いていない当方にとりまして、大刀剣市は現在のところ、お客さまにお目にかかる唯一の機会です。このような催しに参加できますことをありがたく思っています。

〈勝武堂・大平岳子〉

- ①プライスカードは大きく、離れていても文字が見えるくらいにし、番号をつけて壁面に張り、商品

には大きな文字で番号のみ表示する。

- ②展示はしていないが、持参している商品にもプライスカードを準備し、壁面に張り、要望があれば出して見せる。
- ③大刀剣市前に、図録にDMハガキを入れ贈呈している。
- ④大刀剣市期間中は、当店の名刺をブース内のガラスケースの上に設置し、すぐに持ち帰ってもらえるようにしている。

〈銀座長州屋〉

- ①なるべく本数を少なめに展示しました。
- ②図録はやはり効果がありますが、掲載料金が安すぎます。本当はもっと高いはずです。
- ③独自のPRは控えています。会期の3日間で当店の実力を測っています。
- ④近年のような大規模の大刀剣市を催すのに、外部の専門家なしで行うのは、組合員の負担が大きいと思います。同時に、図録も効果大ですが、そのための組合員の負担も計り知れません。これだけの催しにかかる費用は、出店者全員で均等に負担すべきと考えます。一部組合員へのシワ寄せは良くありません。開催計画や準備、それに図録制作に関わる集荷・運搬・校正などに参加できない出店者は、自ら出席して経費の軽減を図るか、出席できないなら費用の一部を負担すべきと考えます。初期のころは、企画会社に委託していたと聞いています。費用を軽減するために組合員の手作りに変更したのですが、それは30店舗、40店舗までで、図録も制作していないときのことだと思います。74店舗では負担が大きすぎます。

大勢の出店者の皆さまから貴重なご意見を頂戴し、厚くお礼申し上げます。一致団結して、大刀剣市をさらに発展させようとなされる皆さま方の熱意が伝わってきます。

今回の調査結果を参考にして、今年の大刀剣市にお役立っていただければ幸いです。(冥賀吉也)

東京都銃砲刀剣類登録審査会の手続きが変更に 文化財保護担当官らを招き説明会開催

この4月からの東京都銃砲刀剣類登録審査会の手続きに関して変更があり、全国刀剣商業協同組合では去る2月17日、その説明会を東京美術倶楽部にお

いて開催しました。講師として都教育庁から地域教育支援部管理課課長補佐(文化財保護係長)の犬畑浩子様と、同文化財保護担当官の小森勉様において

いただきました。

80名を超える組合員・賛助会員参集の下、深海理事長の挨拶に続き、清水専務理事の進行により前半は変更の骨子について説明をいただき、後半は質疑応答の時間を設けることとして、説明会が始まりました。

新年度から新たに導入が予定される審査の手順は別表の通りですが、今回の変更で便利になったところがあります。まず、来庁者が長い時間待つことなしに審査を受けられるよう、完全予約制（時間指定）を導入し、審査時間に合わせて集合すればよいこと。遅刻等については、事前連絡があれば配慮するとのこと。

また、一般の方が休暇を取らなくても来庁できるように、今まで平日に行われていた刀剣類登録審査を毎月第3土曜日、古式銃砲の登録を奇数月の第3土曜日（ただし5月と10月のみいずれも第3日曜日）のそれぞれ午前10時～午後3時に開催することになりました。なお輸入刀剣の審査は、国際郵便局で毎月第2火曜日に行うとのこと。

都庁審査・国際郵便局審査ともに審査物件数が著しく多いときは、審査委員を増員して対応していただけのようです。

以上のような対応には時間的猶予も必要であるため、審査文書類は審査月の前月末日までに文化財保護係に提出しなくてはなりません。申請に必要な書類は東京都教育委員会のホームページからも入手できます。

今回の変更により、申請者が計画的に申請を進めないと審査を受けられない場合もあり得ます。輸入等についても同様で、場合によっては荷物の保留期間が長くなることになりますので注意が必要です。

説明の後、変更内容について、また新規の登録と所有者変更届け出に関する疑問点など、いろいろと組合員からの質問があり、両講師より丁寧にお答えいただきました。

特に関心が高かったのは、古い登録証に多く見られるように、登録発行時の行政側のミスによって、記載内容と実際が一致しないという問題でした。

全くの善意で所有者変更届を申請した者が、審査時のミスのために届け出を拒否され所有者変更が行えなかったり、極端な場合には改ざんを疑われ、登録の所在を全国照会したり、また警察に相談したりすることで、多くの時間と労力を費やしてしまうことになります。正しく変更届を出して、刀を正規に

審査予約の手順

- ① 審査を受ける予定の前月末までに登録申請書等を文化財保護係まで提出してください。
- ② 申請書を受理後、審査会受付通知を送付します。申請書の内容によっては希望する審査日に審査を受けられないことがありますので、ご了承ください。
- ③ 審査会受付通知を受け取った後、指定審査日・時間及び銃砲刀剣類の審査件数等変更を希望される場合は審査日の10日前までに文化財保護係までご連絡ください。
- ④ 審査は予約制ですが、指定を受ける時間は目安ですので審査の進展状況によりお待ちいただくことがあります。

審査手順等

- ① 指定された時間に東京都庁第二本庁舎1階北側入口に集合してください。
※庁舎内は、指定された場所以外の立入はできません。
- ② 時間になりましたら職員が迎えに参りますので、審査会案内文書及び身分証明書等の提示をお願いします。
- ③ 受付で審査手数料の支払等を行い、審査の順番まで会場で待機します。
- ④ 名前を呼ばれたら、現物を持って審査席に向かい審査を受けてください。
- ⑤ 登録できたものは、登録証を交付します。銃砲刀剣類とともに保管してください。
- ⑥ 登録できなかった銃砲刀剣類は、住所地の警察署へ届け出て廃棄する事になります。この場合、登録審査手数料はお返しできません。審査後に「登録対象外」と判断されたときも同様です。



80名を超える関係者が参加した説明会

流通させようとしているのに、時には新規登録料や書き換えのための費用まで負担させられたり、全く責任がない私たちに不利益が転嫁されたりしているのが実情でもあります。

教育庁側からは、登録物件、登録証の記載内容、都庁保管の台帳の3点が一致しなくてはならず、古い登録証の役所側の記載漏れや記載ミスに関して

も、原則として安易な再交付はしないでほしいと、警察から要請されている旨の説明がありました。

私たち全国刀剣商業協同組合は、小冊子『やさしいかたな』などを通して、長年かけ、刀剣を所持するすべての人々に、刀剣類を所持する場合は必ず所持者の名義変更をしなければならないこと等を啓蒙してきました。刀を所持したら、法令に従って必ず所有者変更の届け出をするという原則を徹底させてきた『やさしいかたな』の功績は誠に大きいのですが、このことによって届け出が増えて、都道府県の対応が後手に回っていることも否定できない事実のようです。

私たちが扱う刀剣類は美術品です。事件などで使用される凶器に美術的価値が高いものはありません。日本刀は日本の大切な文化遺産なのです。銃砲刀剣類所持等取締法（銃刀法）については、条文やその運用が変更される度に、私たちは悩まされています。

例えば、刃渡り15cm以内の刀剣類は過去には登録が不要でしたが、最近では5.5cm以上15cm未満であっても登録が必要とされています。また、小刀でも登録が必要なものがあるそうで、実際に立件された収集家がいると聞きます。びっくりされる方も多くことでしょう。この日の説明によりますと普通、小刀には茎孔がありませんが、元重ねが2.5mmを超えるものは刀剣類として登録しなければならないということです。あまり知られていない話です。

このような案件は、すべての都道府県で同じ基準で執行されているのか疑問です。

文化庁が主導し、全国の教育委員会の銃砲刀剣類登録担当者が一堂に会する機会を設け、登録の基準を明確に定める作業が今、必要なのではないのでしょうか。行政には一層努力していただき、さらには登録業務に関わる文化庁・教育委員会・警察の三者間で発展的な話し合いが持たれることを期待します。

説明会は1時間20分にわたり、熱気にあふれたものとなりました。最後に理事長が、組合員を代表して、「登録審査の手続きが改善されることは大変ありがたいことです。次は、所有者変更手続きの円滑化を推進していただきたいと思います。変更の届け出をする者の側には何の責任もないはずなのに、登録時の誤記、脱字、寸法の測り違い、入力ミスなどのために変更届が受理されないようなことがないようにしていただきたい。取り締まりが主眼の警察行政サイドではなく、文化財保護の文化行政の立場から刀を見つめてほしいものです」との意見を述べ、閉会となりました。

お忙しい中ご来会いただき、銃砲刀剣類登録審査について懇切丁寧なご説明をしてくださった大畑様・小森様には、誠にありがとうございました。

私たち全国刀剣商業協同組合では、順法精神に則り、さらに簡潔でスムーズな登録審査が行われる環境が整えられるよう、お手伝いをさせていただければと切望します。（生野 正）

発見届けの手順にご注意を!!

銃砲刀剣類登録証の交付は、各都道府県の教育委員会が登録審査後に行っています。その受付当日に必要なものは、登録審査を受ける刀剣類の現物と、刀剣類の発見後に警察署へ届け出た際に、新規発見として受理されたことの証明となる「発見届出済証」です。

登録制度は昭和25年の銃砲等所持取締令に始まりますが、現行の銃砲刀剣類所持等取締法は昭和33年に施行されました（当初は銃砲刀剣類等所持取締法）。危害予防が主たる目的である同法はその後、変化する新たな犯罪に対応すべく改定を余儀なくされてきました。最近の改定は平成25年7月に行われています。

近年の改定で、刀剣業界の誰もが無視できないこ

とは、刃渡り5.5cm以上の剣や、元重ねが2.5mm以上あるものには登録証が必要だと明記されていることです。従来、登録の対象はここまで厳格ではありませんでした。

所蔵する刀剣類が発見された際に、まず警察署へ届けるべきことはおわかりでしょうが、近年その届け出方法を誤ると大変な結果になるので、当組合が発行した『やさしいかたな』の補足として紹介します。

『やさしいかたな』の中で、重要なことは「発見したそのままの状態、動かさずに（警察署へ）電話することです」と、唯一ここの箇所だけに傍線を引いて説明しています。発見届けの際に、それだけ重要なことなのです。

実例を1つご紹介します。

自宅を整理した際に屏風を入れた箱が見つかり、骨董品を買い取る業者に来てもらいました。屏風を箱から引き上げると、箱の底に刀が数振あることに気づきました。しかし、刀には登録証がないために買い取ってもらえず、古美術商には屏風と箱だけ持って行ってもらいました。

翌日、所轄の警察署に連絡を取ったところ、担当官がすぐに訪ねてきてくれました。刀の発見状況を正直に説明すると、担当官の表情が変わりました。刀は屏風箱から出てきたのに、その箱がないではないか、これでは現場検証ができず、発見届は受理できないというのです。

無登録の状態では所持できないので、やむなく任意提出することとなりました。

屏風箱が置いてあった下の畳の色は真っ青で、周りの焼けた畳との差は歴然としていますが、認めてもらえませんでした。

このように発見届けの手順を誤れば、誰しものが同じ轍を踏むことになるのです。

帰郷した際に実家で発見した刀剣を持ち帰り、現住地で登録しようと考えている方がまま見受けられます。ご紹介した事例でさえ新規発見が認められなかったのですから、さらに登録のない刀剣を移動させたとして、この方は処罰の対象にさえなりかねません。

普段片付けなどしない場所から刀剣類を発見したら、自宅内といえども移動させず発見した状況のまま、速やかに所轄の警察署へ一報入れ、その指示に従って届け出を済ませてください。

先祖の残してくれた遺産として、また家の宝として守り伝えていく上で、まずは法律の厳守が一番の責務となります。

銃刀法の改定などに対応しつつ、日本刀の普及と保存に当組合は今後も全力で取り組んでまいります。
(嶋田伸夫)

議 事

夏の始まりを告げる三社祭が催行される5月17日(土)、東京美術倶楽部において全国刀剣商業協同組合は第27回通常総会を開催した。

4階の会場には、早朝より全国各地から多数の組合員が参集された。定刻の10時、司会を務める松本義行氏から本日の出席状況の報告があり、組合員総数183名中出席129名(内訳出席54名、委任状75名)であるから出席者が過半数を超え、総会は成立することが告げられた。

続いて猿田副理事長が開会の辞を述べ、次いで深海理事長から挨拶の弁があった。

その後、議長の選出に移り、司会がその方法を出席者に図ったところ「司会一任」の声があったので、司会は理事長を議長に選任し、直ちに議案の審議に入った。

出席された組合員の協力により、第1号議案から第8号議案まですべてが満場一致で可決された。議案は次の通り(カッコ内は説明者)。

第1号議案

平成25年度事業報告承認の件(清水専務)

平成25年度会計報告承認の件(伊波常務)

(会計監査／笠原・佐藤両監事)

第2号議案

平成26年度事業計画案決定の件(清水専務)

第3号議案

平成26年度収支予算案決定の件(伊波常務)

第4号議案

役員報酬の件(服部常務)

第5号議案

経費の賦課および徴収に関する件(服部常務)

第6号議案

平成26年度借入金残高の最高限度額に関する件(服部常務)

第7号議案

1組合員に対する貸付け、又は1組合員の為にする債務保証の残高の最高限度額に関する件(服部常務)

第8号議案

その他

なお、第2号議案に関連して、「明美ちゃん基金」(難病に苦しむ子供たちへの基金)の名称が長きにわたり使われていて、今では認知度が低いのではないかと質問がなされた。深海理事長より産経新聞社訪問の折、その旨を尋ねるとの答弁なされた。

最後に冥賀副理事長から閉会の辞が述べられ、第27回通常総会は滞りなく終了した。(清水儀孝)



第27回通常総会の会場風景

平成25年度事業報告

(平成25年4月1日～平成26年3月31日)

I 事業活動の概況に関する事項

平成25年度の組合活動は、交換会事業において前年度から引き続きの不払い事故に加え、今年度に入ってから不払いが発生するなど、不景気と相まって非常に厳しい環境下にありましたが、組合員のご協力により「大刀剣市」「交換会」の主要事業は、ほぼ昨年同様の業績を上げることができました。また、『やさしいかたな』改訂版を頒布し、機関紙『刀剣界』も第17号の発行を数えるなど、業界外に對しての啓蒙活動にも取り組んでいるところです。

II 運営組織の状況に関する事項

1. 組合員数及び出資口数（出資1口20,000円）

	前年度末 現在		期間中移動				本年度末 現在	
	組合員数	出資口数	組合員数	出資口数	増資口数	組合員数	出資口数	組合員数
計	185	1872	3	25	0	4	15	184

賛助会員82名

2. 直前3事業年度の財産および損益の状況

(当該事業年度は含まない)

	平成25年3月 26期	平成24年3月 25期	平成23年3月 24期
項目	前期	前前期	前前前期
資 産 合 計	106,170,574	131,062,351	91,647,924
純資産合計	77,692,954	73,705,301	58,888,190
事業収益合計	62,970,638	81,493,652	55,272,197
当期純利益金額	5,757,653	14,697,111	1,194,343

3. 組合組織

- (1)役 員：理事17名、監事2名
- (2)役 職：理事長1名、副理事長3名、専務理事1名、常務理事2名
- (3)相談役(3名)：朝倉万幸、福永昭二、柴田和夫
参 与(2名)：齋藤雅稔、伊波徳男
- (4)事務局：職員2名
- (5)組 織：①経済委員会、②金融委員会、③総務委員会
- (6)関連団体：全国中小企業団体中央会

4. 会議開催概要

第26回通常総会

平成25年5月17日 於東京美術倶楽部

出席79名、委任状97名

第1号議案：平成24年度事業報告承認の件、承認
平成24年度会計報告承認の件、承認
監査報告、承認

第2号議案：平成25年度事業計画案決定の件、可決

第3号議案：平成25年度収支予算案決定の件、可決

第4号議案：役員報酬の件、可決

第5号議案：経費の賦課および徴収に関する件、可決

第6号議案：平成25年度借入金残高の最高限度に関する件、可決

第7号議案：1組合員に対する貸付け、または1組合員の為にする債務保証の残高の最高限度に関する件、可決

第8号議案：役員改選、承認

第9号議案：その他、承認

理 事 会

第1回 平成25年5月17日

出席17名

第1号議案：理事長選出選挙、承認

第2回 平成25年6月17日

出席16名

第1号議案：総会終了の件・執行役員指名、承認

第2号議案：大刀剣市について

第3号議案：その他

第3回 平成25年10月11日

出席15名 委任状1名

第1号議案：新規組合入会承認の件、承認

第2号議案：銃砲刀剣不法所持等正規名義変更手続きの件

第4回 平成25年11月17日

出席14名 委任状1名

第1号議案：組合員資格問題について、承認

第2号議案：組合広報誌（最新版『やさしいかたな』）の配布について、承認

第3号議案：大刀剣市反省点や問題点について、承認

第5回 平成26年1月17日

出席16名 委任状3名

第1号議案：交換会不払事故防止対策等について

て、承認

第2号議案：交換会競り・発句・有資格者及び
年齢上限等について

第3号議案：組合新規入会者承認の件

委員会

金融委員会5回、理事懇談会1回、経済委員会12回

5. 慶弔事項

弔事

顧問：天田 昭次（ご本人）

組合員：熊倉 勇（ご尊父様）

水野 光幸（ご母堂様）

賛助会員：加藤賀津雄（ご尊父様）

Ⅲ 事業別概要

1. 経済委員会の事業活動

①市場運営事業

通常交換会が12回開催されました。出来高は下記の通りです。

	会場	日時	出来高	出席数
第1回	東京美術倶楽部	平成25年4月17日	¥13,180,000	60
第2回	〃	5月17日	¥15,753,500	90
第3回	〃	6月17日	¥11,888,000	63
第4回	〃	7月17日	¥10,288,250	66
第5回	〃	8月23日	¥16,822,400	68
第6回	〃	9月17日	¥14,495,500	67
第7回	〃	10月17日	¥11,377,250	58
第8回	〃	11月17日	¥24,557,500	57
第9回	〃	12月17日	¥13,552,250	63
第10回	〃	平成26年1月17日	¥9,789,500	56
第11回	〃	2月17日	¥4,061,000	53
第12回	〃	3月17日	¥9,151,650	50
計			¥154,916,800	751

②共同販売促進事業（大刀剣市）

組合事業大イベントに定着した「大刀剣市」は、10月25～27日の3日間、産経新聞社、フジサンケイ ビジネスアイの後援により例年通り東京美術倶楽部において、74店舗の参加により開催されました。恒例の「お宝鑑定」、日本美術刀剣保存協会・日本刀文化振興協会の協力により職方との提携をしつつ「現代刀匠による銘切り実演」の公開、特別企画としては「幕末を彩る刀工達」展の催しが「大刀剣市」を大いに盛上げました。

また、毎年同様に「カタログ」を作成し、商品販売のためだけでなく「大刀剣市」の記録誌としての価値も加わってきました。

事業収入	¥36,692,210	
総事業支出		¥27,724,222
事業利益		¥8,967,988
合 計	¥36,692,210	¥36,692,210

③共同購買事業

	「やさしいかたな」	販売中
	「美術刀剣所有者変更届書」	販売中
書籍購入	清磨図録	在庫31冊 販売中
	骨董 緑青	在庫45冊 販売中
	肥前刀備忘録	在庫11冊 販売中
	佐野美術館図録(戦国武将の装い)	在庫27冊 販売中
	〃 (備前一文字)	在庫 8冊 販売中
	越前守助広大鑑	在庫29冊 販売中
	神津伯押形	在庫19冊 販売中
	座忘鐔撰	在庫16冊 販売中
	現代刀名作図鑑	在庫19冊 販売中
	甲冑武具重要文化資料	在庫 4冊 販売中
	大名家秘蔵の名刀展	在庫83冊 販売中
	伝統美と匠の世界	在庫24冊 販売中
	伝承の技と匠の世界	在庫56冊 販売中
	日本刀の悠久の美を見つめて	在庫21冊 販売中
	名刀と日本人	在庫295冊 販売中
DVD(刀匠会)	百鍊精鐵（月山貞利）	在庫17本 販売中

2. 金融委員会の事業活動

昨年同様、組合員各位、交換会の立替金として商工中金からの借入をこれに充当している。

3. 総務委員会の事業活動

①共同宣伝事業

イ、「大刀剣市」ならびに併催イベント

ロ、「大刀剣市」およびイベントに関する記事掲載：産経新聞社・読売新聞社・フジサンケイ ビジネスアイ・刀剣美術 他 新聞各社（日刊スポーツ、報知新聞、夕刊フジ、東京スポーツ）

ハ、その他関係機関、団体に季節広告等

② その他

イ、「大刀剣市」開催時における「明美ちゃん基金」への寄付を募る

ロ、組合員の慶弔庶務事項の処理

ハ、理事会、組合規約、事業計画案等の文書作成

平成26年度事業計画

(平成26年4月1日～平成27年3月31日)

本年度は、組合員の増加ならびに各委員会の内容充実を主題とし、より一層の組合員結束強化と、経済情勢を睨みながら各委員会の活動拡大、関係諸団体との連携を深め、組合ならびに組合員の社会的・経済的地位の向上を図る。

1. 経済委員会の事業活動

①市場運営事業

本年も、昨年と同様に通常交換会方式を遂行し、開催日も毎月17日と決めました。

- (1)開催 12回
- (2)会場 東京美術倶楽部
- (3)方法 交換会規約に基づく
- (4)取引高 各回1,300万円
- (5)手数料 4%
- (6)経費 一開催45万円

②共同販売事業（「大刀剣市」とイベント）

昨年同様、東京美術倶楽部にて11月1日(土)・2日(日)・3日(月)の3日間に「大刀剣市」の開催を予定しております。

「お宝鑑定」につきましても、例年の通りに予定しております。

③共同購買事業

書籍、手入道具等、付帯用品の共同購買を継続します。

2. 金融委員会の事業活動

既に実施された融資を継続して行います。

特定金融機関 → 組合員
(組合保証)

3. 総務委員会の事業活動

①教育情報事業

- ・『刀剣界』新聞発行・『やさしいかたな』第4版発行
- ・特定国際種事業者番号取得(象牙・タイマイ等)

②共同宣伝事業

- ・「大刀剣市」とイベント時の新聞・業界紙・インターネットへの広告発信
- ・産経新聞・フジサンケイ ビジネスアイ・読売新聞・他新聞・刀剣美術への刀剣類関係の記事掲載
- ・カタログ作成配布
- ・業界他団体との共同事業計画(刀匠会・保存協会・刀文協)

- ・他関係機関、団体への季節広告
- ③古物営業法に伴う諸作業
- ④その他
 - ・盗難品触れの配布、関係団体との折衝、通知資料の配布

平成26年度収支予算(案)

〈収入の部〉

科目	金額	備考
市場運営営業収入 交換会受取手数料	¥7,440,000	通常交換会 ¥6,240,000 (13,000,000×4%×12回) 会費収入 ¥1,200,000
共同販売事業	¥25,000,000	大刀剣市収入金
賦課金収入	¥2,695,000	組合員(190人×¥12,000) 賛助会員(83人×¥5,000)
事業外収入	¥5,200,000	受取利息、雑収入、その他の事業収入
合計	¥40,335,000	

〈支出の部〉

科目	金額	備考
事業費	¥28,900,000	
市場運営	¥4,800,000	運営費、会場費、利息、他
共同販売事業費	¥22,000,000	大刀剣市開催費用 全国紙広告代、雑費他
教育情報費	¥2,000,000	組合新聞発行(刀剣界・全刀商誌)
事業運営費	¥100,000	総会、他の事業費
一般管理費	¥11,435,000	
職員給料手当	¥6,000,000	職員給与・人件費等
事務消耗品	¥1,000,000	リース・カウンター・FAX料・事務消耗用品
通信費	¥900,000	NET・TEL・携帯・宅配・メール便・電報等
旅費交通費	¥580,000	定期代・査定交通費・品物他運搬用駐車場費
会議費	¥20,000	理事会、委員会他
交際費	¥100,000	渉外関係
水道光熱費	¥145,000	光熱費(ガス・水道・電気)
諸会費	¥300,000	関係団体
支払手数料	¥800,000	顧問料(経理士・司法書士)
福利厚生費	¥250,000	社会保険料・労働保険料
広告宣伝費	¥255,000	組合ホームページ
慶弔費	¥40,000	慶弔費
管理費	¥575,000	スカイプラザ(組合)・アルソック警備保障
雑費	¥20,000	諸雑費
租税公課	¥450,000	諸税金・印紙
合計	¥40,335,000	¥40,335,000

4. 役員報酬の件

役員は無報酬とする。

5. 経費の賦課および徴収に関する件

本組合の平成26年度12カ月分の賦課金は次の方法により徴収する。

①定額一律賦課徴収

現金または振込一括納入 1,000円×12カ月=12,000円
賛助会員 = 5,000円

②消費税の取扱い

賦課金は、課税対象外として取り扱うから、課税仕入れにならない。

6. 平成26年度借入金残高の最高限度の件
組合事業振興資金に充てるため金融機関からの借入金残高の最高限度額を2億円と定める。

7. 1組合員に対する貸付け、または1組合員のためにする債務保証の残高の最高限度に関する件
1組合員に対する貸付け、または1組合員のためにする債務保証の残高の最高限度を3,000万円と定める。

大刀剣市 2014

本年も東京美術倶楽部において
「大刀剣市」を開催いたします。

期日：11月 1 日(土)
2 日(日)
3 日(月)

全国刀剣商業協同組合

〒169-0072 東京都新宿区大久保2-18-10 新宿スカイプラザ1302

TEL03(3205)0601 FAX03(3205)0089

平成26年度役員・委員会構成

役員

理事長	深海信彦		
副理事長	猿田慎男	冥賀吉也	
専務理事	清水儀孝		
常務理事	伊波賢一	服部暁治	
理事	赤萩 稔	飯田慶久	大平岳子
	嶋田伸夫	生野 正	瀬下 明
	高橋歳夫	綱取譲一	持田具宏
	吉井唯夫		
監事	笠原泰明	佐藤 均	

委員会構成

各委員会代表 深海信彦（理事長）

経済委員会

委員長	猿田慎男		
副委員長	伊波賢一	清水儀孝	
①市場運営部会	（以下○印は部会長）		
	○猿田慎男	赤萩 稔	佐藤 均
	嶋田伸夫	生野 正	瀬下 明
	綱取譲一	持田具宏	
	〈買高担当〉		
	○深海信彦	清水儀孝	服部暁治
②共同宣伝部及び共同販売促進部会（大刀剣市）			
	○冥賀吉也	清水儀孝	伊波賢一
	飯田慶久	佐藤 均	嶋田伸夫
	生野 正	瀬下 明	綱取譲一
	服部暁治	吉井唯夫	
③評価鑑定部会（大刀剣市）			
	○高橋歳夫	飯田慶久	佐藤 均
	瀬下 明		

金融委員会

委員長	服部暁治		
副委員長	清水儀孝	伊波賢一	
委員	飯田慶久	大平岳子	赤萩 稔
	綱取譲一		
共同購買部会			
	○服部暁治	清水儀孝	嶋田伸夫
	吉井唯夫		

総務委員会

委員長	冥賀吉也		
副委員長	服部暁治	清水儀孝	
委員	伊波賢一	赤萩 稔	大平岳子
	佐藤 均	嶋田伸夫	生野 正
	瀬下 明	持田具宏	

①調査研究部会

○嶋田伸夫	伊波賢一	佐藤 均
松本義行		

②教育情報部会（『刀剣界』『全刀商』編集ほか）

○冥賀吉也	清水儀孝	伊波賢一
服部暁治	嶋田伸夫	土子民夫
持田具宏	藤岡弘之	
	ほか編集委員全員	

③防犯対策部会

○笠原泰明	伊波賢一	飯田慶久
持田具宏		

④福利厚生部会

○吉井唯夫	大平岳子	持田具宏
-------	------	------

青年部

飯田慶雄	大平将広	大西芳生
齋藤隆洋	新堀 徹	新堀賀将
瀬下昌彦	高橋正法	土肥富康
簗谷大輔	服部一隆	松本義行
冥賀亮典		

新組合員紹介

平成25年4月以降に新規加入・独立加入された組合員の皆さまです。

●土肥 富康（株和敬堂）
〒940-0088 新潟県長岡市柏町1-2-16
☎0258(33)8510

●苫野 敬史（明倫産業株）
〒543-0074 大阪市天王寺区六万休町1-32
☎06(6772)3026

平成 25 年度 組 合 活 動 の 記 録

(平成25年4月1日～26年3月31日)

- | | | |
|------|--|---|
| 4月7日 | 全国美術商連合会理事会に伊波常務理事が代理出席 | 事・服部常務理事・赤荻理事・生野理事・嶋田理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏 |
| 17日 | 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加60名、出来高13,180,000円 | |
| 17日 | 東京美術倶楽部にて理事会を開催。出席者、深海理事長・猿田副理事長・土肥副理事長・清水専務理事・飯田理事・嶋田理事・新堀理事・高橋理事・綱取理事・服部理事 | 17日 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加63名、出来高11,888,000円 |
| 19日 | 佐野美術館リニューアルオープンに綱取理事・大平将広氏が出席 | 17日 東京美術倶楽部にて第2回理事会を開催。出席者、深海理事長・猿田副理事長・土肥副理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・飯田理事・大平理事・嶋田理事・生野理事・瀬下理事・高橋理事・綱取理事・持田理事・吉井理事 |
| 5月1日 | 銀座刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第11号編集委員会を開催(校正)。出席者、深海理事長・清水専務理事・嶋田理事・綱取理事・服部理事・冥賀理事・赤荻監事・持田監事・飯田慶雄氏・大平氏・生野正氏・新堀賀将氏・藤岡弘之氏・松本義行氏・宮澤琢氏・土子民夫氏 | 17日 東京美術倶楽部にて『全刀商』第22号・『やさしいかたな』編集委員会を開催(企画)。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・生野理事・嶋田理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西芳生氏・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏 |
| 17日 | 東京美術倶楽部にて第26回通常総会を開催。出席79名、委任状97名、計176名。役員選任投票により新理事17名、監事2名選ばれる。深海信彦氏、理事長に再任 | 21日 深海理事長・清水専務理事・伊波常務理事が警察庁を訪問し、総会の終了を報告 |
| 17日 | 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加90名、出来高15,753,500円 | 22日 東京刀剣倶楽部会場にて『やさしいかたな』『全刀商』第22号編集委員会を開催(企画・校正)。深海理事長・冥賀副理事長・服部常務理事・赤荻理事・生野理事・嶋田理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏 |
| 22日 | 東京刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第12号・『全刀商』第22号編集委員会を開催(企画)。出席者、深海理事長・清水専務理事・伊波常務理事・赤荻理事・嶋田理事・綱取理事・服部理事・冥賀理事・持田理事・飯田氏・大平氏・生野氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏 | 7月1日 銀座刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第12号・『やさしいかたな』編集委員会を開催(校正)。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・伊波常務理事・服部常務理事・赤荻理事・飯田理事・生野理事・嶋田理事・綱取理事・持田理事・大西氏・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏 |
| 28日 | 「新作名刀展」表彰式取材のため、生野委員が公益財団法人日本美術刀剣保存協会を訪問 | 5日 銀座長州屋にて『刀剣界』第12号・『全刀商』第22号再校。出席者、深海理事長・清水専務理事・服部常務理事・土子氏 |
| 28日 | 深海理事長が日刀保を訪問、小野裕会長・柴原勤専務理事・志塚徳行常務理事・福本富雄常務理事・後藤安孝事務局長と面談 | 16日 冥賀副理事長・清水専務理事・土子氏が文化庁文化財部美術学芸課を訪問、『やさしいかたな』制作について助言を要請 |
| 30日 | 『刀剣界』取材のため、生野氏・土子氏が前田日明氏をリングス事務所に訪問 | 17日 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。 |
| 6月1日 | 銀座刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第12号・『全刀商』第22号・『やさしいかたな』編集委員会を開催(企画・校正)。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事 | |

- 参加66名、出来高10,288,250円
- 17日 東京美術倶楽部にて『刀剣界』第13号編集委員会を開催(企画)。出席者、深海理事・冥賀副理事長・赤荻理事・生野理事・嶋田理事・綱取理事・持田理事・大平氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏
- 17日 東京美術倶楽部にて「大刀剣市」カタログ掲載商品の集荷受付。担当者、清水専務理事・嶋田理事・持田理事・冥賀亮典氏。商品搬入担当者、清水専務理事・生野理事・藤岡氏。
- 18日 「大刀剣市」カタログ掲載商品撮影第1回。担当者、清水専務理事・嶋田理事
- 18日 『刀剣界』第12号・『全刀商』第22号入荷
- 22日 東京刀剣倶楽部会場にて「大刀剣市」カタログ掲載商品の集荷受付。担当者、清水専務理事・嶋田理事
- 23日 「大刀剣市」カタログ掲載商品撮影第2回。担当者、藤岡氏・服部一隆氏
- 8月1日 銀座刀剣倶楽部会場にて『やさしいかな』編集委員会。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・伊波常務理事・赤荻理事・生野理事・綱取理事・持田理事・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏
- 1日 銀座刀剣倶楽部会場にて「大刀剣市」カタログ掲載商品の集荷受付。担当者、清水専務理事・嶋田理事・服部氏・冥賀氏。商品搬入担当者、清水専務理事・嶋田理事
- 2日 「大刀剣市」カタログ掲載商品撮影第3回。担当者、持田理事・藤岡氏
- 5日 「大刀剣市」カタログ掲載商品撮影第4回。担当者、新堀氏・宮澤氏
- 8日 「大刀剣市」カタログ編集委員会(台割)。出席者、冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・嶋田理事・生野理事・持田理事・松本氏・土子氏
- 20日 深海理事長・清水専務理事・伊波常務理事が産経新聞社を訪問、「大刀剣市」の後援を依頼
- 23日 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加68名、出来高16,822,400円
- 23日 『刀剣界』第13号編集委員会(校正)。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・嶋田理事・生野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏
- 23日 「大刀剣市」撮影商品返却のため清水専務理事・嶋田理事が組合事務局から東京美術倶楽部へ搬送。併せて宅配にて発送
- 28日 賛助会員加藤賀津雄様ご尊父様の訃報をFAXにて送信
- 28日 深海理事長と映画「蠢動—しゅんどう—」の三上康雄監督が対談
- 28日 「大刀剣市」実行委員会にて映画「蠢動」を観賞。出席者、深海理事長・生野理事・綱取理事・持田理事・新堀氏・服部氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏
- 9月2日 同美印刷にて「大刀剣市」図録の再校。出席者、清水専務理事・服部常務理事・嶋田理事・生野理事・綱取理事・持田理事・新堀氏・土子氏
- 9日 同美印刷にて「大刀剣市」図録の色校。出席者、冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・綱取理事・高橋正法氏・小林君夫氏・土子氏
- 10日 清水専務理事・服部常務理事が組合事務所にて広告掲載につき産経新聞社と打ち合わせ
- 10日 同美印刷にて「大刀剣市」図録の最終校正。出席者、清水専務理事・服部常務理事・土子氏
- 17日 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加67名、出来高14,495,500円
- 17日 東京美術倶楽部にて『刀剣界』第14号編集委員会を開催(企画)。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・嶋田理事・赤荻理事・綱取理事・持田理事・大平氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏
- 17日 『刀剣界』第13号入荷
- 23日 生野理事と宮澤氏が会津若松市に出張。「会津まつり」を取材し「大刀剣市」をPR
- 25日 映画「蠢動」の鑑賞割引券の案内を発送
- 10月4日 深海理事長と清水専務理事が『やさしいかな』の件で警察庁保安課を訪問
- 4日 深海理事長と土子氏が『やさしいかな』につき打ち合わせ
- 8日 生野理事と綱取理事が横浜市内に出張買い取り。組合事務所にて清水専務理事と商品仕分け
- 9日 「大刀剣市」DMを発送
- 11日 東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加58名、出来高11,377,250円
- 11日 東京美術倶楽部にて第3回理事会を開催。出席16名
- 11日 伊波常務理事が「大刀剣市」開催につき

	愛宕警察署を訪問		松本氏・宮澤氏・土子氏
15日	事務局の濱崎道代さんが新宿区の古物商講習会に参加	22日	東京刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第15号編集委員会を開催（校正）。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・伊波常務理事・赤荻理事・生野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・藤岡氏・松本氏・土子氏
24日	東京美術倶楽部にて「大刀剣市」の開催準備		
25～27日	東京美術倶楽部にて「大刀剣市」を開催	27日	『刀剣界』第15号念校。出席者、深海理事長・服部常務理事・生野理事・綱取理事・土子氏
26日	京王プラザホテルにて開催された公益財団法人日本美術刀剣保存協会の全国大会祝賀懇親会に理事12名・組合員14名が参加		
11月1日	銀座刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第14号編集委員会を開催（校正）。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・嶋田理事・生野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大平氏・大西氏・新堀氏・藤岡氏・松本氏・宮澤氏・土子氏	1月17日	東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加56名、出来高9,955,000円
12日	清水専務理事・生野理事・大林幹夫氏、事務所に組合買い入れ商品を点検、交換会への準備	17日	東京美術倶楽部にて理事会を開催。出席16名
12日	芝パークホテルにて「大刀剣市」反省会を開催。実行委員29名が出席	17日	東京美術倶楽部にて『刀剣界』第16号編集委員会を開催（企画）。出席者、深海理事長・冥賀副理事長・清水専務理事・伊波常務理事・服部常務理事・赤荻理事・飯田理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・田沢数馬氏・藤岡氏・松本氏・土子氏
17日	東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加57名、出来高24,557,500円	29日	経済産業省関東経済産業局国際課にて特定国際種事業者（象牙・タイマイ等取扱事業者番号）の申請、取得
17日	東京美術倶楽部にて理事会を開催。出席13名	2月17日	東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加53名、出来高4,061,000円
17日	東京美術倶楽部にて『刀剣界』第15号編集委員会を開催（企画）。出席者、深海理事長・清水専務理事・伊波常務理事・服部常務理事・赤荻理事・嶋田理事・生野理事・綱取理事・飯田氏・大平氏・新堀氏・藤岡氏・土子氏	17日	東京美術倶楽部にて東京都銃砲刀剣類登録審査変更等説明会を開催。都教育庁から大畑浩子氏・小森勉氏来訪
29日	深海理事長・清水専務理事・生野理事が警察庁生活安全局保安課を訪問、『やさしいかたな』編集協力のお礼を述べるとともに、銃刀法等につき協議	22日	東京刀剣倶楽部会場にて『刀剣界』第16号編集委員会を開催（校正）。出席者、深海理事長・清水専務理事・伊波常務理事・赤荻理事・飯田理事・嶋田理事・正野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・新堀氏・服部氏・松本氏・土子氏
29日	冥賀副理事長・伊波常務理事・服部常務理事・大平理事が産経新聞社を訪問、「明美ちゃん基金」に31万円を寄託	3月17日	東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加50名、出来高9,151,650円
12月10日	清水専務理事・嶋田理事が事務所に査定などの問い合わせに対応	17日	東京美術倶楽部にて『刀剣界』第17号編集委員会を開催（企画）。出席者、深海理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・嶋田理事・生野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・松本氏・土子氏
17日	東京美術倶楽部にて組合交換会を開催。参加63名、出来高13,552,250円	25日	町村信孝衆議院議員の研究会に深海理事長・清水専務理事・嶋田理事が出席（ANAインターコンチネンタル東京）
17日	東京美術倶楽部にて『刀剣界』第15号編集委員会を開催（校正）。出席者、深海理事長・清水専務理事・服部常務理事・赤荻理事・生野理事・綱取理事・持田理事・飯田氏・大西氏・大平氏・藤岡氏・		



全刀商 第23号

平成26年 6月30日発行

発行所 全国刀剣商業協同組合

〒169-0072 東京都新宿区大久保 2丁目18番10号 新宿スカイプラザ1302

Tel 03(3205)0601 Fax 03(3205)0089

発行人 理事長 深海 信彦

編集 『全刀商』編集委員会

赤萩 稔 飯田慶雄 伊波賢一 大西芳生 大平将広 嶋田伸夫 清水儀孝 生野 正 新堀賀将 土子民夫 網取譲一 土肥富康 服部暁治
深海信彦 藤岡弘之 松本義行 冥賀吉也 持田具宏