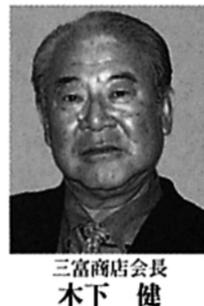


ラバーメンゴルフ会



三富商店会長 木下 健

メンバーであった関係で、ずつと幹事役をつとめてきましたが、節目の回には記念誌を作成し、過ぎし日の競技の思い出と球友を思うよすがになるよう心掛けました。

ラバーメンゴルフ会は昭和二十七年、神戸ゴルフ会との発足を機にゴムの輸入商社十八名でスタートし、ゴム原料商や大手ユーザーが加わり、輪が広がっていききました。さらに商品取引員、指定倉庫、指定銀行にも参加してもらい、しだいに神戸ゴルフ取引所のメンバーを中心に、楽しく親睦を深めたものでした。



光陽ファインシャルトレード社長 村上 弘

海賊の子孫

「村上」の姓はどこから来たのだろうか。調べてみると、その結果、たどりついたのは「海賊の子孫」かな」ということでした。

私の家は代々、香川県高松ですが、そこには源平の古戦場として名高い屋島(昔は島、今は半島)があります。伊予(愛媛県)を本拠とする村上水軍、いわゆる海賊が源氏について讃岐の屋島にきました。屋島の戦は、那須の与一が扇の的を弓矢で射落したことで知られています。

映画「赤いダイヤ」に出演



日本農産物社長 長野 亮輔



チャレンジ&スピード



エース取引社長 白井 憲治

当社は昭和十五年に設立された国策会社で、初めは日本輸出農産物という呼称で、樟脳や除虫菊の輸出をやっていました。私が入社したのは昭和三十一年で、はつかに製薬会社に売り込む仕事でしたが、急に東穀の場立ちを命じられ面喰らいました。

一九九五年九月十二日、当社はその歴史に新たなページを刻みました。株式を店頭上場したのです。専業主業の第一義的なテーマで取引員としては初めてのことでした。そこに至る道は決して楽ではありませんでした。が、上場企業として得たものは大きいものがあります。

拜見 わが青春の記念碑 センバツで池永投手と対決

北辰物産社長 松尾 碩男



第35回センバツ大会(投手池永、打者松尾、次打席吉田)

昭和三十八年春の全国センバツ野球大会で、神戸市立神港高校は念願の甲子園出場を果たした。松尾さんが三塁手で七番。この年の神港は投手宮本(中大一阪急)、捕手吉田(巨人)とバッテリーが強力で前評判が高かった。

松尾社長が池永さんと四十年ぶりの再会と。ところで、今春、松尾さんが取り出した一枚の写真こそ、野球漬けだった青春の記念碑となるワンショットだった。構図は投手池永、打者松尾、次打席に吉田選手。

逆転勝ちをし、準決勝で下関商業と対戦した。「下関には怪童池永正明がいて、一五〇近い剛速球を投げて、もちろん優勝候補の筆頭だった。六回の表、私のヒットから足掛かりができて一点を取った。バットで一点を取った。二回戦は古豪高松商業を九対一で破り、準々決勝で新鋭東邦高校に六対四の結局、四対一で敗れました」

福岡商品取引所・関事務理事の「池永さんは中洲でクラブを経営しているから行ってみれば」の一言で、松尾さんは出陣を決めた。例の写真を持参したのは言うまでもない。緊張した松尾さんの前で食い入るような写真を見詰める池永さん。「二人とも高校時代にタイムスリップして話が尽きませんでした。私以上に、あの試合のことを鮮明に覚えていたのには驚きました。」

順調に伸びる協会HP

○：当協会のホームページ(H.P)へのアクセス件数が順調に増加している。昨年九月から定期的に細部の見直しや標語入選作品等を掲載したところや、日本経済新聞の突出し広告により多くのアクセスがあったと思われ。また、今年三月より産経WebやZAKZAKにバナー広告を展開した結果、昨年同月から総計で約三倍のアクセス件数に達した。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：近々、先物協会ホームページの更新作業が完了し、本年度の事業計画に明示されたように、HPの積極活用による広報活動の強化策も着々と実行に移している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

○：協会HPには、会員名簿や企業PRページを掲載しており、アクセス件数の一部は各会員のHPにもリンクしている。特に、会員企業PRページをホームページに掲載している。

証言・戦後先物史

東穀と私(5)

東京穀物商品取引所相談役 石田 朗



新装なった東穀ビル

ビル新築とシステム売買

石田 朗 総工費一十七億円のうち、半分の十四億は新規取引員七社の加入調整金によってまかなわれ、既存会員の負担は極力抑えられた。一年半の工期を要し、昭和六十二年十二月一日に竣工した。

米産大豆の別建て上場(パラ受渡し)を実現してひと息つく間もなく、東穀ビルの建て替えとシステム売買に取組むことになりました。いわば二正面作戦に出たわけですね。

石田 朗 一つは東工取で準備しているシステム売買と東穀のそれとの共同利用によって取引員の負担を軽くできないかという点でした。東穀は板寄せのシステム化であり、東工取はザラバのシステム化を主張したため、両者の歩み寄りは無理でした。需給を反映した価格形成の公正さにおいて、板寄せが優れたシステムであるという点では、私の確信はいつも変わりません。