

世界の著名な特許にみる ————— 第41回

世紀の発明事業列伝

〈その思いつきが、時代を動かす〉

藤岡市助 その11 「至善」の人生を全うした藤岡市助と新庄吉生
大井工場の創設・川崎工場の発展
大阪電球・帝国電球・日本電球との提携
ラングミュア博士のマツダCランプ
タングステン電球普及運動・事業経営手法と販売技術の向上
マツダ新報の発行
レントゲン装置の国産化
マツダ販売網の拡充と商標侵害問題
藤岡市助の逝去
東京電気中興の祖・新庄吉生の経営と逝去



芸術・科学・知財クリエイター・弁理士（雅号）

大樹 七海

はじめに

「日本の電気の父」と称される藤岡市助は、日本の電灯・電力業界のインフラ整備を先導し（第36回、東京電灯〔のちの東京電力〕）、さらに全国および東京の電気鉄道業界の整備（第39・40回）を推し進めました。いずれの分野においても、最高技術責任者である技師長としてその任務をやり遂げたことは、すでに述べたとおりです。

本稿では、東芝の源流となる東京電気の社長職に復帰してから晩年に至るまでの歩みを

取り上げます。さらに、藤岡市助から東京電気を託され、同社の社長として発展を担った新庄吉生についても紹介いたします。

企業規模が拡大する過程では、売れるがゆえに生じる模倣や商標権侵害への対応、販売方法の改善、社内体制の改革、そして新技術の価値を世の中に理解してもらうための努力など、今日にも通じる普遍的な課題が数多く存在します。新技術の性能をどのように説明し、適正な価格で受け入れてもらうか。製品を広く普及させるためにどのような手法を用いるか。働きやすい社内風土を築くためにど

のような制度や組織を整えるか。こうした取り組みの積み重ねには、今日の企業経営にも変わらず求められる、本質的な対策の歴史が含まれています。

躍進の契機はゼネラル・エレクトリック（G.E.）社との提携により、G.E.研究所のクーリッジ博士（引線タングステン電球）やラングミュア博士（不活性ガス封入電球）らが生み出した画期的な発明のライセンス提供を受けて日本国内でその製造が可能になったことです。同時に、G.E.社が培ってきた科学的な事業経営の手法や販売技術も導入することができました。

こうした技術と経営ノウハウを取り入れ、研鑽を重ねていった結果、東京電気を源流とする東芝は、やがて自らも革新的な発明を生み出す企業へと成長していきます（この点については、次にはじまる山口喜三郎編にて、詳しくご紹介します）

本稿では、こうした事業経営全体がどのように発展していったのかという視点にも焦点を当てて紹介いたします。

以上をもって、第27回から続いた藤岡市助編は、本号にて完結です。

I. 藤岡市助社長就任後の東京電気の歩み

東京電気では、国内での増資案が頓挫したため、藤岡市助は最後の望みを託し、明治37年（1904年）に、かねてより親交のあったG.E.社駐日代表ゲーリー（J.R. Geary）を訪ねました。G.E.社と東京電気の間で協議が重ねられた結果、明治38年1月にG.E.と東京電気の提携が正式に決定しました。

G.E.社からの増資により、明治43年から明治44年にかけての東京電気は、まさに厳冬を越えて春を迎えたかのような転換期を迎えました。

明治43年1月24日には、藤岡市助が再び経営の舵を取るようになりました。こうして、多年にわたり窮地に陥っていた同社が、わず

か2年の間に4倍もの増資を実現し、資本金は160万（明治39年）に達し、川崎工場をはじめとして大工場を建設していった過程を第38回でお伝えしました。

ここから、社長・藤岡市助、そしてその後を継いだ社長・新庄吉生の代における東京電気の歩みを、以下にたどっていきます。

1. 大井工場の創設

川崎工場だけでは需要に応じきれなくなったため、明治44年2月に後藤毛織会社の工場を譲り受け、大井工場を創設し、タングステン電球の製造を開始しました。

明治45年上半期には、川崎・大井両工場の建設費や機械器具類の購入に多額の資金を要したにもかかわらず、普通配当1割2分に加えて8分の特別配当を行いました。往年の無配、あるいは5～6分の低配当時代を思うと、隔世の感があったといえます。

2. 電球会社の続出

この時期、全国で電球会社が続々と設立されました。大阪電球株式会社、東京電球製作所、帝国電球株式会社、日本電球株式会社、江東電球合資会社などがその代表です。

しかし、引線タングステン電球の普及により競争は次第に下火となり、明治45年・大正元年には舶来電球は全国総供給量の約1割にまで激減しました。

3. 大阪電球・帝国電球・日本電球との4社提携

大阪電球株式会社は、大阪電灯株式会社を背景としていましたが、タングステン電球の出現後、ドイツのアルゲマイネ電気会社（A.E.G.）と提携して製造を試みました。しかし、東京電気製品の圧倒的な優秀性と好評により計画を断念し、明治45年3月に東京電気へ提携を申し入れました。

東京電気でも慎重に検討した結果、大正元年11月26日に提携が成立しました。大阪電球は資本金を100万円に増資し、立川勇次郎、