

「日本ガイシ」誕生

第6部 陶磁器を世界へ〈7〉

時流の先へ

中部財界ものがたり

かさを重ね合わせたような陶磁器製の高圧がいしが、見渡す限りびっしりと並ぶ。四方で使用高さ四十分、一個の重さは十七磅ほどある。一九一四（大正三）年、今の名古屋市西区にあった日本陶器（現ノリタケカンパニーリミテド）の本社。この年に始まった第一次世界大戦が好景気をもたらした、がいしの受注も激増していた。

「納入はまだか」。発注元の芝浦製作所（現東芝）からは電話で矢の催促が入る。「いくらつくっても間に合わない。猛烈な催促が東京の森村組（現森村商事）の本社にまで来た」。日本陶器や森村組の幹部を歴任した伊勢本一郎（故人）は著書「陶業振興の核心」で当時の繁忙ぶりを伝えた。



1919年の創業から間もないころ、ピンがいしを仕上げる作業員＝今の名古屋市瑞穂区の日本碍子工場（日本ガイシ提供）

大倉孫兵衛、和親親子の必死の訴えが実り、〇六年に国産がいしの開発が始まる。そこに取られては絶対だめ

る。輸入がいしよりも安くでき、順調に売れだす。一〇年の受注高は前年比85%増という急増ぶりだ、がいし部門が日本陶器の業績を支えた。

ライバルの松風陶器（京都）は「無理な入札はやめて共存を図りたい」と持ち掛ける。親会社の森村組の幹部も松風との競争をやめるよう頼むが、孫兵衛らは全く譲らない。それどころか「商売人根性と製造家魂は両立しない。森村組と縁を切ってもやる」とまで言う。

「日本陶器のがいしの品質に大きな自信がある。よ

一四年に念願のデザイナーセットが完成し、洋食器生産も軌道に乗りだした。工場や設備に限りがあり、同じ会社で洋食器とがいしを両立させることが難しくなる。一八年に急ぎよ開かれた森村組の重役会で、和親が強く訴えたがいし部門の分社化が決まる。翌一九年に日本碍子が発足すると、「子より孫がかわいい」と、がいし事業に入れ込む。和親が初代社長に就いた。和親の孫で東京に住む渡辺弘雄（ヒロユキ）は「会社を分ければ、どの部門の成績がいかがよく分かる。和親は、技術者でありながら文系のセンスを持っていた」と判断をたたえる。

元日本ガイシ社長の小原敏人（ハヒ）は「競いながら一番を目指すのがメーカーの宿命。商人的な発想が強かった森村を、大倉親子は近代的企業に変えていった」と評価する。

日本碍子が立ち立って二年後の二年、危機に見舞われる。福沢諭吉の娘婿で「電力王」と呼ばれた福沢桃介がこの年、関西方面

日本碍子

1906（明治39）年、名古屋市の日本陶器内で特別高圧がいしの開発に着手。19年に日本陶器から独立し、資本金200万円で日本碍子として発足する。本社工場は新堀川に近く、輸送に便利な今の名古屋市瑞穂区須田町に建てた。86年に社名表記を日本ガイシに変更。現在、電力用がいしのシェアは国内の9割、世界全体の3割を占め、100万ボルトの送電線用の超高圧がいしの製造技術を持つ。

一業一社の精神を確立

に電力を卸売りする大同電力の初代社長に就く。木曾川水系から大阪まで二百五十キロの長距離を、当時の日本では前例がない高圧で送電することにする。桃介らは「この高圧は国産のがいしでは無理」と米国の二社の採用を決めてしまった。これに反発したのが後に日本碍子社長にもなる技術者の江副孫右衛門。「当社の製品との比較試験をし、その結果で採用を決めていただきたい」。結局、比較試験で日本碍子も「合格」となり、日米三社で納入を分け合う。これが日本碍子が大きく飛躍するきっかけとなった。

新事業が成長してきたとき積極的に分離して発展を図る「一業一社主義」は、一七年の衛生陶器の東洋陶器（現OTO）、三六年の自動車点火部品の日本特殊陶業の設立でも発揮され、森村グループの気風となる。小原は「現在は事業部制として社内分社化が進められている。一業一社の精神は今も受け継がれている」と語る。

（文中敬称略）