

世界の著名な特許にみる ————— 第37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7 わが国初の電球製造会社
国産実用電球の誕生と事業化の苦難
合資会社「白熱舎」・「東京白熱電灯球製造会社」・
「東京電気株式会社」創設経緯
浅草中央発電所（大規模集中発電所による交流遠距離配電）
皇居への電灯導入
三吉電機工場の買収と日本電気（NEC）創立
第3次洋行 シカゴ米国電気協会



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

今号は、藤岡市助が30歳から45歳に至るまでの、すなわち明治20年から35年にかけての時期に焦点を当て、東芝の創業の起点ともなる、日本初の電球製造会社の経営において直面した、数々の苦難について取り上げていきます。



30歳のときの藤岡市助

出典：マツダ新報 大正7年3・4月号Vol.5
No3.4.藤岡社長哀悼号

おさらいとなりますが、藤岡市助は24歳で工部大学校を卒業すると、経済界の重鎮たちに粘り強く働きかけ、25歳にして日本初の電力会社である「東京電灯」（のちの東京電力）の創立に尽力しました。

創立後の26歳の頃には、まだ一般には馴染みの薄かった電灯を普及させるため、各地でデモンストレーションを行い、その実演に奔走します。

これらの実演に用いられた電機機器は、同郷の同志である三吉正一と協力しながら、その後の日本初の発電機に然り、一つひとつ作り上げていったものです。

三吉正一は「三吉工場」を創業し、故郷・岩国の若者をはじめとして有望な若者を雇い入れ、藤岡市助は同工場における電機機器製造の技術的助言者として重要な役割を担いました。

30歳を迎える頃には、東京電灯は一般向けの営業を開始するまでに社会的な認知を大きく高めていきます。

創業時の点灯数はわずか138灯でしたが、翌年末には2,851灯、3年後には10,036灯へと急成長を遂げ、続々と誕生する民間電灯会社の先駆けとなりました。

こうした東京電灯をはじめとする電気事業の発展に伴い、電機機器の製造需要は急速に高まります。

その需要に応えるため、藤岡市助は三吉正一とさらに力を合わせ、三吉正一は明治20年に「三吉工場」を「三吉電機工場」と改称し、規模を拡大するとともに、同工場は電機産業の人材育成拠点としても重要な役割を果たすようになりました。

発電機の国産化と電力会社創設に先鞭をつけた藤岡市助は、次なる目標として、白熱電球の国産化と電鉄会社の創設へと視線を向けます。

本号では、このうち白熱電球の国産化という大きな夢に、三吉正一とともに挑んでいく道のを追っていきます。

エジソンがあれほどの苦心を重ねた白熱電

灯研究開発の困難さ、莫大な負担を伴う現実、国内不況や需要の限界による経営の苦境、さらには輸入製品との熾烈な競争といった厳しい状況を見ていきます。

こうした数々の困難の中にあっても、藤岡市助はエジソンから受けた助言を胸に、「先陣を切って国産で白熱電球製造会社を起業した者が屈すれば、後に続く者は現れない、それでは日本の将来がない」との覚悟で前へ進み続けました。

しかし現実には厳しく、藤岡市助の洋行中に、同志・三吉正一による三吉電機工場は、日清戦争後のバブル崩壊で資金繰りに窮し、外資合弁会社の手へ渡ってしまいます。

そのため藤岡市助は、電球製造会社の方の経営も退くことになった三吉正一に代わり、技術的助言者から、今度は自ら事業経営者として、悲壮な覚悟で陣頭指揮を執ることになります。

新たに、電球製造開発事業の藤岡市助の右腕となる新庄吉生らとともに引き続き、技術改善、人材登用、新製品開発、節約、販路構築と、あらゆることを試み奔走しますが、国内市場に根強く残る舶来品信奉、そしてドイツによる日本市場独占を狙った低価格攻勢の前に消耗させられ、資金繰りに窮し、私財を投じるも、会社は倒産寸へと追い込まれていきます。

本稿では、その苦闘の道のを辿っていきます。

1. 白熱電球の製造に挑む

明治17年（1884）、藤岡市助は初めて欧米へ出張し、エジソンと直接対面しました。

その際、37歳のエジソンから27歳の藤岡市助は、

「日本を電気の国にするのは素晴らしい。しかし、電気器具を輸入に頼っているのは国は滅びる。まずは自分たちで電機器具をつくり、自給自足の国にしなさい」

という助言を受け、藤岡は日本における電気産業を育成する決意をいっそう固めて帰国し