

磁石式並列複式交換機

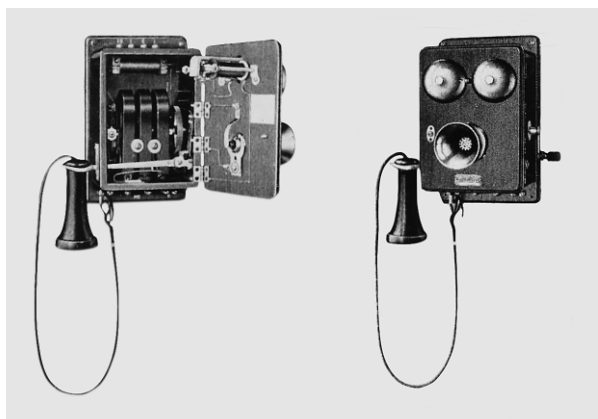
正され、外国人の資本参加が認められると、WE社と合弁で日本電気株式会社を発足させた。日米合弁企業の第1号であった。

「国産の沖」の奮闘

WE社との提携話を蹴った翌1899(明治32)年5月、牙太郎は日本電気との競争激化を予想して、つぎの手を打った。かつての製機所の上司で通信省電務局長を務めていた吉田正秀の退官を機に、両者の折半出資で資本金15万円の合名会社沖商会を設立したのである。吉田と手を結んだのは、通信省とのパイプをさらに太くするためと、中国市場への進出を考えたからである。吉田は退官後、通信省囑託として中国の通信事業を視察していた。

沖電機工場の営業権は新会社に引き継がれ、牙太郎と吉田は中国広東市の電話局開設に踏み出した。通信省のバックアップもあって中国側との協定も成立し、機械類や建築資材を送り込み、工事は完成、吉田と高宮信守が出張して引き渡し式も無事にすませた。ところが、その後の輸出はまったく振るわず、翌1900年10月、牙太郎は早々に合名会社の解散を決意し、吉田も沖商会を去っていった。

このため牙太郎は、沖商会を新たに事業資金10万円の匿名組合に改組して、再出発した。牙太郎が会主、加藤藤太郎工場長ら創業以来の功労者14人が正員。毎期の純益金の15%を正員に分配し、さらに15%を積立金として留保することにしたのは、彼らの長年の協力に感謝するためだった。同時に営業・生産も正員に権限委譲して、牙太郎は一線から身を引く形をとった。体調が思わしくないこともあったが、今後を考えての内部体制強化がねらいであった。



沖電機工場から沖商會に組織
形態は変わっても、事業は相変 沖電機製デルビル電話機

ならず順調で、合名会社時代の1900年5月には月島に第2工場を新設、2年後にはさらに規模を拡張した。第2工場では従来の旋盤、製線、木工などの作業のほか、下請けに出していたメッキを直営に戻し、乾電池の研究を開始、やがて沖製ABC乾電池を開発している。

ところで、第1次電話拡張7カ年計画では、東京の電話加入者は最終年度の1902年度で1万人を予定していたが、すでに1899年度半ばで目標を突破する勢いを示していた。拡張計画では交換機の主体は並列複式交換機だったが、沖商會はWE社の交換機の組立などで技術を習得し、いち早く国産化に成功していた。また電話機は、当初沖がガワーベル電話機を納入していたが、98年になってアメリカからデルビル、ソリッドバックの2タイプの電話機が輸入され始めた。

ガワーベル電話機の送話器が炭素桿を使っていたのに比べ、デルビル、ソリッドバックは炭素粒（カーボングラニュール）を用いるのが大きな特徴だった。輸入以前から沖では両タイプの試作に取り組み、デルビル電話機は輸入とほぼ同時、ソリッドバックのほうもまもなく逓信省に納入できるようになった。

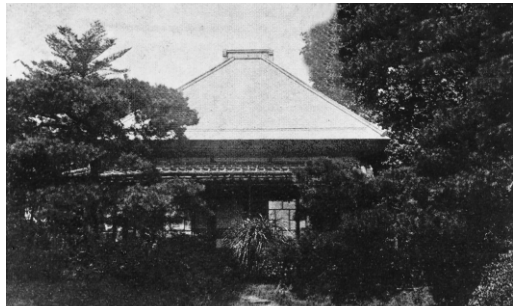
1899年下期から1902年上期にかけての3年間、沖商會の生産状況は、並列複式交換機4台、単式交換機412台、デルビル電話機1万1052台、ソリッドバック電話機971台、その他電話機1200台にのぼっている。各種電信機、電鈴、被覆電線、乾電池などの製造高は計75万9000円、年間平均では25万3000円になり、さらに輸入品や諸材料の取次販売高を加えると、年間で54万8000円。業績はウナギ登りといってよかった。

WE社との合併で事業を始めた日本電気も、急速に沖商会のあとを追い始めていた。開業2年後の1902年には、工員数でも沖商会の261人に対して150人と劣勢だったが、さらに2年後には、269人対200人と差を縮めていた。電話機、交換機、関連機器などWE社製品のほか、GE社の製品も取り扱い、激しい販売攻勢をかけてきたのだ。両社の競争で入札価格は低下する一方で、ソリッドバック電話機など55円だったのが、すぐに20円台に下がり、最後には10円すら切る始末だった。交換機も半値以下の入札になる状態がつづいたが、輸入品相手に奮闘する姿は臥薪嘗胆の時代の好みに合い、沖商会の名前は国産品の代名詞のように人びとの間に定着していった。

国内で輸入品との攻防を繰り返すだけでなく、沖商会はアメリカにも積極的に出かけていくようになった。アメリカ留学から帰国した牙太郎の女婿木下英太郎が入社したことも手伝って、1904年7月にはセントルイスで開かれた万国博覧会に電話機、交換機、電線を出品、金牌を受賞している。受賞によってアメリカからの注文が舞い込むことはなかったが、博覧会開会中、木下はじめ加藤藤太郎、林五十三らは渡米して電話機工場を視察した。加藤は帰国後、視察の成果を生かして工場設備の改良に尽力している。

1904（明治37）年2月には日露戦争が勃発し、造船、電機など民間の工場は軍需物資の供給に総動員された。沖商会も電話機、通信機器、架線材料などはいうに及ばず、砲弾、信管の製造まで命じられたが、「国産の沖」の本領発揮とばかりにフル生産で応じた。電信が主体だった日清戦争時と違い、日露戦争では前線の連絡に電話が使われたため、沖商会製の携帯電話機の需要は大きかった。

電信といえば、無線電信が登場し効用を世間に知らせたのも、この戦争中だった。



大森の別邸

日露戦争の帰趨は「敵艦見ゆ」のいち早い通報でバルチック艦隊を破った日本海海戦の勝利に負うところが大きいですが、これが戦史上、無線電信の最初の使用例だった。無線電信は1895年、イタリアのマルコーニの発明によるが、日本では海軍を中心に急速に研究が進められ、開戦の前年1903年、36式無線電信機が完成していたのである。

一線を退いた牙太郎は、このころ大森の別邸で病床についていたが、日露戦争終結の翌1906年5月、59歳で世を去った。明工舎の創業以来25年、沖電機工場、沖商会と、ほとんど独力で築き上げてきた会社の将来に思いは残ったろうが、「国運発展の大勢に乗じて、自己の運命を開拓せん」という創業の志は、十二分に果たした人生であった。

広島ひなの鄙よりいでて電話機てれほんの業に秀でたる君のほまれは

雑誌『電気之友』の主幹、加藤木重教が1897年に明工舎を見学したおりによんだ歌(注7)である。当時としては最大の賛辞だったろうが、現代にいたる通信事業の発展や沖電気の成長ぶりをみれば、電気通信事業の先覚者としての牙太郎の功績は、この歌のスケールをはるかに超えるものだったといえよう。

(注1) 久住清次郎『沖牙太郎』1932年、48頁

(注2) 前掲『沖牙太郎』年譜30頁

(注3) 前掲『沖牙太郎』

(注4) 東京電気通信局編『東京の電話 上』1958年、19頁

(注5) 前掲『沖牙太郎』68～74頁

(注6) 前掲『沖牙太郎』98～99頁

(注7) 前掲『沖牙太郎』巻頭