

The 100 Years History of YANASE

1915-1929

第1章 ● 創立・黎明期

当社の歴史は、梁瀬長太郎という一人の青年から始まった。独立心が旺盛だった長太郎は、生涯の生業として自動車販売業を選ぶ。自動車への認識が低い時代ではあったが、間もなく第一次世界大戦に伴う特需によって国内の自動車需要が急増した。

梁瀬自動車として法人化した約3年後、関東大震災が発生する。長太郎はすぐさま復興を視野に入れ、トラックではなく乗用車の輸入を断行した。復興の主役は人間であることから、乗用車が必要と判断したのである。長太郎の考えは見事に的中し、瞬間に2,000台を売り尽くした。かくして震災前の株価大暴落で破産寸前だった当社は、業績を立て直した。

1915-1929

第1章 | 創立・黎明期

第1節 | 梁瀬商会の設立

1 ■ 創業者、梁瀬長太郎の出自

100年に及ぶ当社の歴史をつづるには、まず、創業者である梁瀬長太郎の生い立ちに触れる必要がある。長太郎は1879(明治12)年12月15日、群馬県碓氷郡豊岡村で梁瀬家の長男として生を受けた。梁瀬家は豊岡村の旧家で、二十数代にわたり農業、精米、養鯉を家業としてきた。中山道と榛名山に向かう神山街道の分岐点で青物市場も経営していたほか、横浜の貿易商社に輸出用の絹糸や蚕紙などを販売していた。

ずば抜けた成績で豊岡村の尋常小学校を卒業した後、隣村である八幡村の高等小学校を経て、前橋中学校に入学した。しかし、旺盛な向学心を満たすことができず、尋常中学と呼ばれていた東京・築地の府立一中(現・都立日比谷高校)に転校する。京橋八丁堀にあった古道具屋の2階に間借りし、勉学にいそしんだ。

ある年の秋、家庭にとって最も大切な野菜が高騰し、ダイコンが1本15銭になった。このことを知った長太郎は三河島に出向き、元値5銭でダイコンを仕入れ、瀬川病院前の塀際にダイコンの山を築き、市価よりも安い13銭で売りさばいた。その儲けで1年分の学費や部屋代、雑費をまかなうことができたという。また、勉学の余暇を利用して木炭の販売や、代書屋のようなことをしたこともあった。

府立一中を卒業後、神田一ツ橋の高等商業学校(現・一橋大学)に入学し、英語を身に付けたほか、夏期休暇に帰郷して家業を手伝いながら、商才を磨いていった。



三井物産時代の梁瀬長太郎

1904(明治37)年に同校を卒業後、大阪商船株に入社した。しかし、商人になりたいとの思いが強く、翌年には三井物産株に転職する。入社後、インドのボンベイに1年派遣され、綿花の取引に従事し、帰国後は機械部の鉱油係に配属された。これらの業務を通じて貿易事業や国内商売について学んだのである。

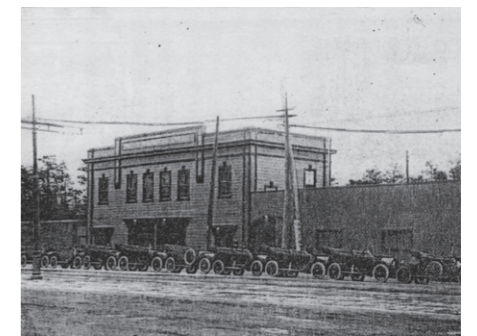
1912(大正元)年、三井物産は米国ゼネラルモーターズ社(以下GM社と略す)傘下のビュイック社の販売代理権を取得、機械部で輸入販売することになった。鉱油係主任であった長太郎が担当するようになるのはその翌年からである。

2 ■ 梁瀬商会の誕生

しかし、当時のわが国では自動車への認識が低く、全国の保有台数は1,000台程度であった。値段が高くて危険という印象が強かったこともあり、なかなか販売台数が伸びなかったのである。三井物産は輸入こそできて小売りはできず、さりとて販売店のなり手もいなかったため、ついには在庫増から200万円以上の赤字を計上してしまった。自動車の販売にはパーツの在庫やサービス工場が不可欠であり、中小企業で扱った方が適切であるとの結論に達し、自動車の取り扱いを停止することとなった。

一方、当時の長太郎は「宮仕え」という立場に不安を抱くようになっていた。次第に独立心も高まり、若い30代のうちに自主的な考えを持って一つの「業」を選択してまい進した方がいいと考えていた。そのような折にかつて三井物産の常務取締役だった山本条太郎氏から、自動車販売の引き継ぎが打診されたのである。「お前がやるのなら自分もできる限りの応援を惜しまない。資本も出してやろう」という言葉に元気づけられ、長太郎は独立を決心したのであった。

こうして長太郎は、1915(大正4)年5月25日、三井物産の機械部が取り扱っていた商品のうち、ビュイック、



三井物産機械部自動車陳列場(梁瀬商会の前身)



1915(大正4)年、ヤナセが初輸入したビュイック



南満州鉄道の総裁を務めるなど、政財界で活躍した山本条太郎氏は当社の相談役でもあった



創業時に三井物産よりもらい受けた看板

キャデラックの一手販売権と、米国バルボリン社製鉱油類(潤滑油、モーター油)の一手販売権を譲り受ける形で梁瀬商会を設立した。

同時に麹町区(現・千代田区)日比谷公園前にあった約270坪の店舗と工場設備を三井物産から借り受け、営業を開始したのである。

しかし、当時の自動車保有台数は全国で1,244台に過ぎず、需要は相変わらず少なかった。鉱油類も需要が少なかったが、全国の機械工場、炭坑、鉱山、電灯会社、変電所などに販売した。大きな得意先は三井物産系列の株式会社日本製鋼所、三井鉱山株式会社の三池炭坑などであった。

店頭には金色で「三井物産株式会社鉱油及自動車一手販売」と、「梁瀬商会」と書かれた2枚の看板を掲げた。会社のマークは、三井物産の菱桁にYANASEの頭文字であるYを配したものとした。



呉服橋本社。屋上の広告塔が、自動車の形に作られている

3 ■ 本社の移転・拡張

苦しいスタートではあったが、景気は次第に上向いた。というのもわが国は第一次世界大戦に伴う特需景気に沸き立ち始めたのである。国内の自動車需要が急激に増加し、梁瀬商会の店舗、修理工場、車体製作工場ともに手狭となってきたため、移転・拡張することを決めた。

土地を探したところ、東京市下水課が麹町区銭瓶町2番地に有していた約1,000坪の空き地を見つけた。この土地を短期賃借することを決め、1916(大正5)年5月に自動車組立と、車室製作、修理を行う工場や、店舗などの建物を建設した。

1917(大正6)年1月には本社も呉服橋に移転した。社屋の屋上に自動車型をした回転式電灯広告を掲げたところ、市民の話題となった。自動車のネオンサイン第一号だったのである。

この新たな拠点の完成に伴い、日比谷公園前の店舗と工場は、日比谷分工場として使用することとなった。

4 ■ ボディ製作への注力

乗用車を積極的に拡販するようになった1916(大正5)年には、興味を持っていたボディの製造を開始した。馬車製作の職人とともに工夫を重ねながらボディ製造に着手し、1918(大正7)年にはクライズデール車の乗合自動車50台のボディ製作と架装に成功した。この乗合自動車は、東京市街乗合自動車株式会社(現・東急バス(株))に納品した。

ちなみに当時の輸入車はすべて箱詰めで送られてきた。シボレーはシャーシとエンジブロックが詰められた箱と、その他のタイヤホイールやラジエーターなどを納めた箱の2箱で輸入した。これは体積を小さくし、船賃の低減を図るためであった。デュイックはシャーシで輸入し、梁瀬商会が製作した国産のボディを架装して、完成車として販売した。

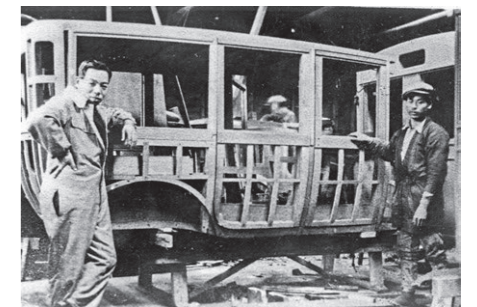
当初、ボディの塗装には漆を用いていた。当時の美術家である六角紫水氏を迎えるとともに静岡の漆工の力を借りる形で大量生産に着手したのである。しかし、漆は屋外での使用には向いておらず、太陽光と風雨で無数の小さなひびが入った。

やがて米国で薄鉄板を打ち抜く工法と、デュボン社が開発した吹付方式のデュコ塗料が発明されたため、ボディ製造事業は十分に見込みのある商売と確信するようになった。

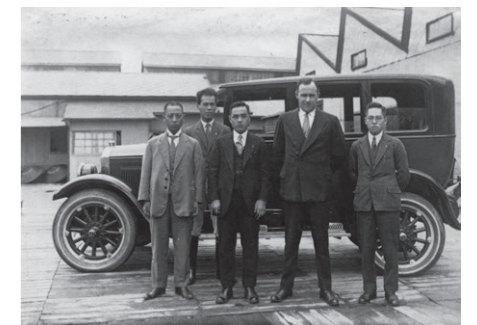
ボディ製造のほか、自動車が便利であることを知ってもらうために、バス路線の拡大にも力を入れ始めた。静岡県伊東を中心とした東海自動車、埼玉県の武州川越と越生間のバス事業、茨城県の土浦乗合自動車、京都府の京狭乗合自動車、岐阜県の濃飛自動車、関西の大阪自動車、四国の愛媛自動車、神奈川県相模自動車、同じく神奈川県三浦半島の臨海自動車、東京市内



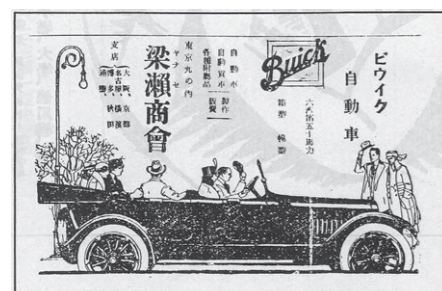
クライズデールの新聞広告



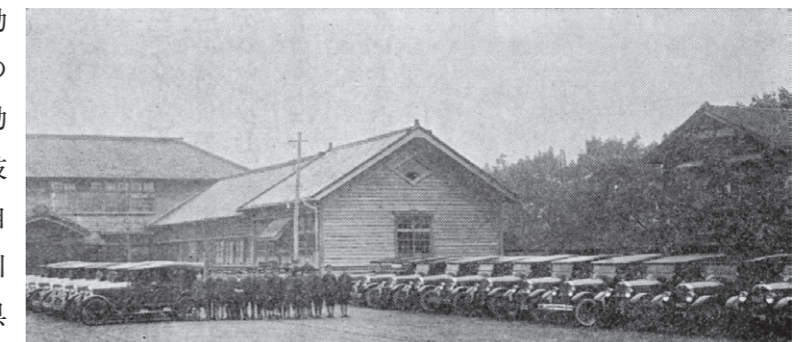
1924(大正13)年、キャデラック用鉄板張ボディの木骨と、後に日産自動車(株)の取締役吉原工場長となる田中常三郎(左)



1924(大正13)年、デュボン社の技師ボーが来社し、技術指導を行った。このデュコ塗料による塗装が、日本における吹付塗装の元祖。右から2人目がボー技師



梁瀬商会時代の新聞広告



1925(大正14)年、東海自動車に納入されたビウイク



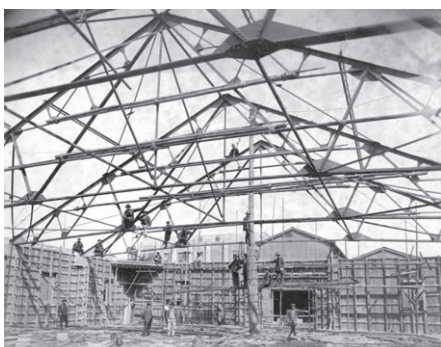
1917(大正6)年、本社前で。はっぴのえりに「梁瀬商會本店」の文字がみえる



大手町の永楽町分工場。ヤナセ号はこの工場で作られた



永楽町分工場における東京市街自動車のボディ製作



1919(大正8)年春 建築中の芝浦工場

の隅田自動車、伊勢神宮の参宮自動車など、一時は多くのバス事業に出資していた。しかし、長太郎は自動車の販売に注力することを決め、すべての事業を地元へ譲渡した。ちなみにそれらのバスは、シボレーとビュイックのシャーシに日比谷分工場で作ったボディを架装したものであった。

また、電気商の柳田諒三氏(エンパイヤ自動車(株)創業者)にハイヤー業の開始を提案し、ビュイックの乗用車を販売したこともあった。いわゆるタクシーの先駆けである。ハイヤーは数年で人力車を駆逐し、間もなく大衆がハイヤーやタクシーを利用する時代となった。

5 ■ 工場の増設

1917(大正6)年の暮れ、呉服橋の工場内では作業ができないほど車が増えて手狭となっていた。作業効率が著しく低下していたため、東京市の中心部から離れたところに、工場が建設できる4,000～5,000坪程度の土地を探すこととなった。

一時は日本自動車株式会社と、国鉄中野駅前にあった畑地の借地権を取得した。日本自動車はすぐに工場を建てたが、長太郎は郊外過ぎることから横浜港との往復に支障をきたすと考え、土地を探し続けた。当面の措置として東京駅脇の呉服橋から大手町交差点に向かったあたりの右側にあった500坪の土地を借りることを決め、バラック工場を建設して呉服橋に収容しきれない自動車を搬入した。

第2節 | 梁瀬自動車株式会社の設立

1 ■ 芝浦工場の建設

長太郎はその後、主に京浜地区で工場用地を探し続けた。そのような折、東京市港湾局が埋立事業を行って造成した12万坪に及ぶ芝浦の土地が、東京市の財政を

立て直す一助として売却されることとなった。長太郎と三和自動車(現・ミツワ自動車(株))社長の藤原俊雄氏は、「待望の土地はこの土地以外にない」と考え、高橋政右衛門氏も含む3人で、12万坪の土地の払い下げを受けるための競争入札に応札した。しかし、落札したのは、当時、石油王と言われた新潟県新津市の中野貫一氏だった。

ところが中野氏には、その土地を直ちに使用する目的がないことが判明したため面談を申し出て、1万5,000坪(芝浦南浜町2番地～7番地)の賃借を懇願した。その結果、快諾されて1919(大正8)年3月28日に賃貸借契約が成立したのである。

賃貸借条件は、1919(大正8)年12月末日までの9カ月は使用料無料で、1920(大正9)年1月1日から坪当たり15銭とし、逐次値上げをして、1928(昭和3)年1月1日～12月31日までは坪40銭とするという寛大な内容であった。また、借地内に600坪の道路予定地があったが、東京市の所有地であるため地代が免除された。さらに、600坪が東京市から払い下げられた後も、永久借地権者の余得として地代を免除することが約束された。

その後、東京市電気局の電車車庫が設置されることとなり、横断する線路と道路によって借地が二分されることとなったため、岸壁に面した方を長太郎が個人名義で借用することとなった。その面積は借地5,900坪と、土地内の道路予定地600坪の合計6,500坪であった。

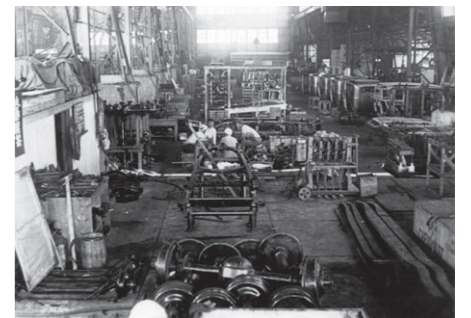
6,500坪のうち1,000坪は、長太郎が自動車保管車庫として使用した。三井物産からの独立後、長太郎は麴町区内幸町で、自動車保管車庫も経営していたが、その車庫が手狭になってきたため、呉服橋旧工場の古材を使用して、芝浦に新たな車庫を建設したのである。ところが、間もなく火災予防などの安全性を高める見地から車庫取締の法規が改正されることとなり、バラック建ての車庫での営業が困難になった。そのため1927(昭和2)年12月、表通りに面したところに間口17間(30.4m)、奥行12間(21.5m)、約200坪の鉄筋コンクリート製車庫を建設し、自動車保管業を継続した。



1921(大正10)年ごろ、梁瀬自動車株式会社芝浦工場の一部を掘削から見た風景



大正時代の芝浦工場、中央は尾花信常取締役



1920(大正9)年ごろの芝浦工場内部



内幸町にあった日本最初の貸ガレージ「梁瀬ガレージ」(建物は日比谷本社を移築したもの)

歴史編



京都出張所



博多支店



広島出張所



大仁出張所



京城出張所

6,500坪のうち約4,500坪は、梁瀬商会在使用することとなった。1919(大正8)年の春に工場4棟1,300坪と、付属の400坪、合計1,700坪の建設に着手し、同年12月に芝浦工場として完成させた。建物には米国から初入荷した米松を用いたほか、屋根はスレート葺とし、坪当たり60円の建設費がかかった。この芝浦工場の完成に伴い、中野駅前への借地権を手放した。

残る1,000坪は、1918(大正7)年に第一次世界大戦が終結した後に世界的な不況となったことから、1921(大正10)年の春に借地権を手放した。

2 ■ 出張所の開設

第一次世界大戦による特需や、後述する関東大震災に伴う乗用車需要の増大を機として、代表的な都市である京都、大阪、名古屋、横浜、博多、広島、仙台、秋田、松山のほか、大仁、ウラジオストック、京城(ソウル)、ニューヨークに、支店や出張所を設けた。

しかし、関東大震災以降は被害が年々表面化した上に、国内的な経済不況と相まって自動車の売れ行きが低迷し始めた。長太郎は支店の整理を決断し、大阪、名古屋、博多以外の支店や出張所を閉鎖した。

3 ■ 梁瀬自動車株式会社の誕生

自動車の販売台数増加によって莫大な利益を上げた梁瀬商会は、法人化することを決め、1920(大正9)年1月、資本金500万円で梁瀬自動車株式会社となった。同時に長太郎が三井物産時代に学んだ鉱油や雑貨などを本格的に扱うため、資本金100万円で梁瀬商事株式会社を設立した。

自動車部門と商事部門の2社に分けた背景には、長太郎が自動車不況の到来を予感していたことが挙げられる。1918(大正7)年に第一次世界大戦が終結し、景気の衰退期に入っていた。また、戦争中の過剰生産の反動による不況も、やがては到来すると考えていた。

報新業商外中
日十月二年九正大

梁瀬自動車株式會社

資本金五百萬圓

代表取締役 梁瀬長太郎
取締役 梅村義徳 大澤幸三郎
取締役 橋本善吉 鈴木安太郎
取締役 丹原善三郎 山本泰太郎

営業部 自動車 貨物自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険
課目 各種自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険

梁瀬商事株式會社

資本金五百萬圓

代表取締役 梁瀬長太郎
取締役 梅村義徳 大澤幸三郎
取締役 橋本善吉 鈴木安太郎
取締役 丹原善三郎 山本泰太郎

営業部 各種自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険
課目 各種自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険

報新業商外中
日十月二年九正大

梁瀬自動車株式會社

資本金五百萬圓

代表取締役 梁瀬長太郎
取締役 梅村義徳 大澤幸三郎
取締役 橋本善吉 鈴木安太郎
取締役 丹原善三郎 山本泰太郎

總務部社債今般梁瀬商會自動車部並に
運部に屬せし營業を讓渡し候に就ては
一應讓渡熱心に努力可任候間公平格別
の御引立を賜り度奉希上候右御披露
ノ御願迄期斯御座候 敬具

大正九年二月一日

梁瀬商會主 梁瀬長太郎

總務部社債今般梁瀬商會自動車部並に
運部に屬せし營業を讓渡し候に就ては
一應讓渡熱心に努力可任候間公平格別
の御引立を賜り度奉希上候右御披露
ノ御願迄期斯御座候 敬具

大正九年二月一日

梁瀬商會主 梁瀬長太郎

梁瀬自動車株式會社

資本金五百萬圓

代表取締役 梁瀬長太郎
取締役 梅村義徳 大澤幸三郎
取締役 橋本善吉 鈴木安太郎
取締役 丹原善三郎 山本泰太郎

営業部 各種自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険
課目 各種自動車 飛行機 各種自動車
修理部 修理 保管 保険

店理代總

店支

三井物産株式會社自動車一手販賣

梁瀬自動車株式會社

東京市麴町區錢瓶町(丸ノ内吳服橋際)

電話九ノ内

支店	電話	支店	電話
大板工場	電話五三三	大板工場	電話五三三
三井物産	電話三〇三	三井物産	電話三〇三
東京市	電話三〇三	東京市	電話三〇三
名古屋	電話三〇三	名古屋	電話三〇三
大阪	電話三〇三	大阪	電話三〇三



梁瀬自動車と梁瀬商事の看板

しかしながらわが国の自動車業界は成長期を迎えており、戦時中のように自動車輸入販売業を独占的に行うのは不可能となってきた。

なお、1933(昭和8)年に、輸入に依存していた高級潤滑油の国産化を目指すべく、東洋商工株式会社(現・JX日鉱日石エネルギー株)が設立された。その誕生には長太郎もかかわっており、出資したほか一時は取締役を務めた。また、同社が精製した潤滑油を、梁瀬自動車の鉱油部で取り扱った。

4 ■ 純国産車ヤナセ号の完成

長い歴史の間には、自社で自動車を製造したこともあった。1922(大正11)年8月に完成した「ヤナセ号」である。米国製のスクリスブース車をモデルとしたもので、当時のフォードより小さく、後に生産されたダットサンより少し大きいぐらいの自動車であった。

開発に当たっては、一人の社員を欧州見学に出向かせ、イスパノシイザーやメルセデス・ベンツの工場視察、欧州各地の小型自動車の研究を行わせた。帰国後、フィアットの中型車と同じサイズで設計し、純国産車の製造に乗り出したのである。

設計とボディ関連、組立は当社が担当したが、部品の製造は国内の各部品メーカーに依頼した。このような体制で10台を製造する計画だったが、5台を製造したところで中止した。というのも外国車の真似をすれば、それらの部品が流用でき、原価も安くなるが、「ヤナセ号」は単独設計にこだわったため、製造原価が高くなったのである。1台当たりの原価は6,500円に及んだが、3,000円でしか売れなかった。つまり、1台当たり3,500円の損となったのである。また、部品メーカーが良品を製造できなかったことも製造中止に拍車をかけた。

製造した5台は懇願して陸軍関係や官庁方面に買い上げてもらい、手痛い教訓だけが残った。しかし、他社車のように海外のデザインを踏襲することなく、現在の国

内自動車メーカーよりもはるかに早く純国産自動車を試作したことは、日本の自動車史に残る快挙と言えよう。その後、長太郎はモータリゼーションに全力を尽くすべく、輸入販売業に重点を置いた。

5 ■ 大不況の到来と業績の低迷

第一次世界大戦による特需で日本経済は好況だったが、1920(大正9)年の正月ごろから様相が変わり始めた。3月には株価の変調が見られるようになり、3月15日には株の大暴落が起きた。日本初の公的な証券取引機関であった東京株式取引所の平均株価は60円下げとなり、昼に20円戻したものの、後場で再び40円下げとなった。これが導火線となって株式市場に大混乱が起きたのである。

当時、不況の到来を予感しながらも、しばらくは好況が続くと考えていた長太郎は、GM社の自動車を大量発注していた。また、東京駅前に位置する1,000坪の土地を三菱地所から借りて、地下室を含めて建坪5,400坪の7階建てビルを建てる計画に着手し、建設工事が始まっていた。さらに、鉄材の値上がりを予測して数千トンを購入していた。

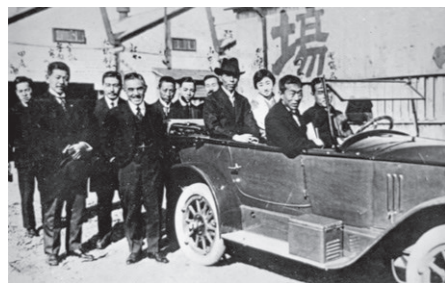
長太郎は山本条太郎氏に相談した結果、三菱地所に謝って借地と建設を断るとともに、鉄材を転売した。GMについては、三井物産の竹村常務にお願いして半分のみ信用状を開設していただいた。結果的に大借金を背負い、苦境に立たされたのである。

6 ■ 日本初の中古車オークション開催

1922(大正11)年ごろ、梁瀬自動車はわが国で最初の中古車オークションを開催した。会場は当時、芝浦工場内にあった自動車保管庫であった。東京近郊から高級な英国車、大衆車など200台強の中古車を集めて展示したところ、1台100円から3,000円程度で活発な取引が行われた。



国産のパーツメーカーから部品を集め当社で組み立てたヤナセオリジナルの自動車「ヤナセ号」



「ヤナセ号」の試乗会

これをきっかけとして、中古車を取り扱う店舗が増え始めたのである。なお、オークションで売買が成立しなかったものの使用可能な部品がある自動車は、解体して補修部品として売る業者に引き取られた。いわゆる解体商の先駆けであった。

7 ■ 関東大震災と業績の急回復

前述した大不況の到来によって失意のどん底にいた長太郎は、欧米の自動車のことを一通り見たいと考え、1923（大正12）年5月に妻と欧米への旅に出た。まず米国に渡った後、英国、フランス、イタリアなども巡り、さまざまな自動車会社の工場などを視察したのである。欧州の旅を終えた後、欧州と米国の自動車工業を比較したいと考えた長太郎が、再び米国に向かう船に乗っている時のことだった。船の電信係から関東大震災の発生を知らされたのである。その日は1923（大正12）年9月1日だった。

伝えられたニュースによると、東京や横浜は壊滅状態になり、富士山は半分に折れ、横浜港の入り口には新しい大島が出現して、船が横浜港に入れなくなったということだった。しかも伊豆の大島はすべて消え、東京と横浜で30万人の市民が焼け死んでしまったとも伝えられた。

船上ではいかんともしがたい長太郎は、同行していた初代ニューヨーク駐在員の清水雄太郎氏に、世界の大災害後の復興について、船の図書室で調べさせた。すると、復興はそれを計画する人間の頭脳と活動が主であり、復興の速度と力は人間によって作り出されることを知った。そのためには人間を乗せる乗用車の用意が最も急を要するとの結論を得たのである。

こうして米国に着くやいなや、長太郎はGM社の本社に出向き、「大震災の後、一日も早く復興するには絶対に乗用車が必要であるから、船腹に詰める限りの乗用車を積んで欲しい」と交渉した。GM社からは、「トラックならわかるが、乗用車のみを持っていくとは頭がおかしくなったのではないか」と言われ、注文を受け付けてくれ

なかった。輸入手続きを依頼していた三井物産のニューヨーク支店も同様の反応であり、信用状を開設してくれなかった。

それでも長太郎は乗用車優先の考えを変えず、やむを得ずニューヨークの横浜正金銀行（現・㈱三菱東京UFJ銀行）の支店に行き、乗用車の販売に絶対の自信があることを強調して信用状を開設してもらい、乗用車2,000台を注文した。かくして1923年モデルのビュイックの4気筒乗用車と、シボレーの乗用車、合計2,000台を日本に送る約束を取り付け、日本に運ぶ船腹もなんとか確保したのである。第1回の500台とともに長太郎が太平洋を渡り、日本に着いたのは10月4日だった。

長太郎の考えが正しいことはすぐに証明された。同業者はトラックの売り出しに懸命であったが、売れ行きが悪く、品物が余るほどだった。それに対して梁瀬自動車が震災前に在庫の山を築いていた乗用車はすべて売り切れており、長太郎とともに日本に到着した500台も瞬く間に売り切れた。買い手の多さからくじ引きをするほどであった。

残る1,500台も、プレミアムが付いて高価になったにもかかわらず、予約が殺到した。このように1923（大正12）年10月から翌年3月までの半年で2,000台すべてを売り尽くしたのである。大量販売の成功によって破産寸前だった会社が一気に立ち直ったばかりか、財を成すことができた。

第3節 GM社との決別と フィアットなどの輸入

1 ■ GMの販売権返還

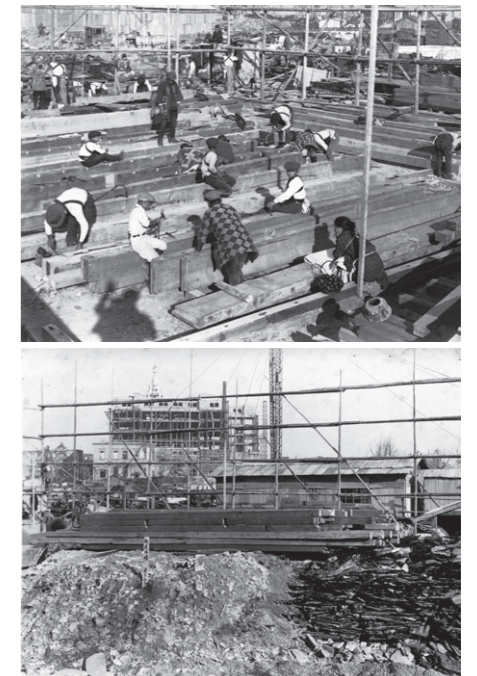
関東大震災後、国内では急激に自動車への需要が高まり、米国の自動車メーカーは、積極的に日本市場への進出を試みるようになった。先陣を切ったのがフォード社である。1925（大正14）年に日本フォード自動車株式会社



陸揚げされたシボレーの前に



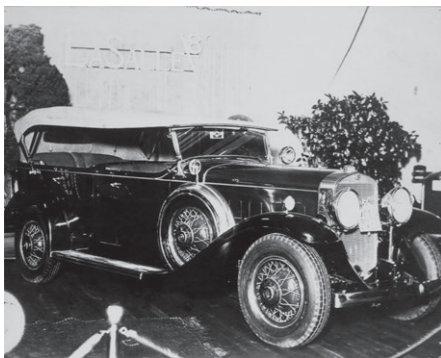
1923（大正12）年、芝浦工場に陸揚げされるビュイック。輸入車の輸入は、体積を小さくするためパーツごとに分解され輸入されていた。リムジン型の完成車は一台ずつ箱詰めされていたが、ボディは当社で製作取り付けを行った



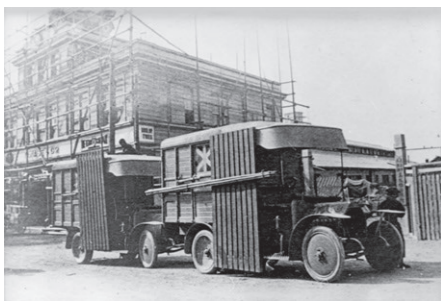
被災後、再建を始める当社社屋の様相



建築中のフォード横浜工場



ラサールV8



フィアット電気通信車



1932(昭和7)年、大阪乗合自動車に納入したレオ乗合自動車。同型車が隅田乗合自動車でも使用された

を設立し、横浜の新工場でトラックを主とする組立を開始した。その結果、シボレー500台に対してフォード5,000台と、大きな差が生じたばかりか、その後も生産規模を拡大した。

1927(昭和2)年にはGM社も日本進出に向けた行動を開始した。4月に日本ゼネラルモーターズ(株)を設立し、大阪に組立工場を開設した。ところがGM社は、梁瀬自動車に対して一方的に販売方法の変更を通告してきた。

その内容はキャデラック、ラサール(キャデラックの廉価版)、ビュイックについては、従来どおり梁瀬自動車に全国での販売を一任するが、量産車のシボレーについては、梁瀬自動車が支店を持つ県のみ従来どおりシボレーの販売権を与えるものの、それ以外の県は直系のシボレー専門ディーラーに販売権を与えるというものであった。しかし、向こう3年は直系ディーラーによるシボレーの販売金額の2%を、梁瀬自動車に与えるという提案もあった。

長太郎は1915(大正4)年からGM社の車を日本に紹介し、次第に増販してきたのは自分であるとの自負から、GM社の拡販を目的とした一方的な販売方法の改変に納得できなかった。1927(昭和2)年4月、GM社の申し出を断ったばかりか、GMの販売権をすべて返還し、絶縁することを宣言してしまったのである。

2 ■ フィアット、スチュードベーカー、アースキン、レオトラックなどの全日本販売権獲得

GMの販売権放棄と並行して、梁瀬自動車は他社が製造する自動車の販売権を取得した。1927(昭和2)年には、イタリアのフィアット社と販売代理店契約を結び、日本フィアットを設立した。

しかし、当時のフィアットは材料が粗悪であり、販売成績が向上しなかった。

さらに、1927(昭和2)年、米国スチュードベーカーおよびアースキン、米国レオ・モーター・カー・カンパニー

社のトラックの販売代理権を獲得した。

1930(昭和5)年にはレオ・モーター・カー・カンパニー社が乗用車を発売したため、若干ながら取り扱った。また、英国オースチン社の乗用車、ドイツのオペル社の乗用車も取り扱いを開始した。しかし、販売成績は決して順調ではなかった。



1928(昭和3)年、芝浦工場に集結したレオトラックのシャーシ

COLUMN ● コラム ①

弓をひくヘラクレス

現在、ヤナセ 東京支店のショールームでは、世界的に有名な芸術品の一つと言われる彫塑、「弓をひくヘラクレス」を飾っている。名高い彫刻家、エミール＝アントワヌ・ブールデルの作品である。

この彫塑が当社にやってきたのは1924(大正13)年ごろのことである。長太郎のもとにあるフランス人が訪ねてきて、「この彫塑は世界に三つしかない有名なものである。一つはフランスに、一つはアメリカにあるが、もう一つをとっておかないか」との話を持ちかけられた。長太郎はとても気に入り、約1万5,000円(当時)で購入したのである。

日本で古くから語り継がれてきた「岩をも通す桑の弓」という言葉にも通じることから、長太郎はこの彫塑を本社に飾った。そして若い社員らに「何事にも熱心に挑戦して一念を通すことの大切さ」を伝えようとしたのである。

戦後、日本橋の本社が接収され、軍事郵便局になった際も彫塑はそのまま飾られた。この時期に面白いエピソードが残っている。局部を露出した全裸



弓をひくヘラクレス

であることを問題視した進駐軍が、日本流の六尺ふんどしで局部を覆ってしまったのである。しかし、1949(昭和24)年の春ごろ、新たな軍事郵便局のチーフとして転任してきた士官がフランス人であったため、「立派な芸術作品にばかげたまねをするものではない」と言い、部下にふんどしを撤去させた。

その後、「弓をひくヘラクレス」は本社の移転などに伴って設置場所を何度か変えたが、雨にぬれることなく素晴らしいコンディションを保ち続けてきた。現在も東京支店のショールームを見渡せる位置で、力強く弓を引き続けている。