

The 100 Years History of YANASE

1950-1959

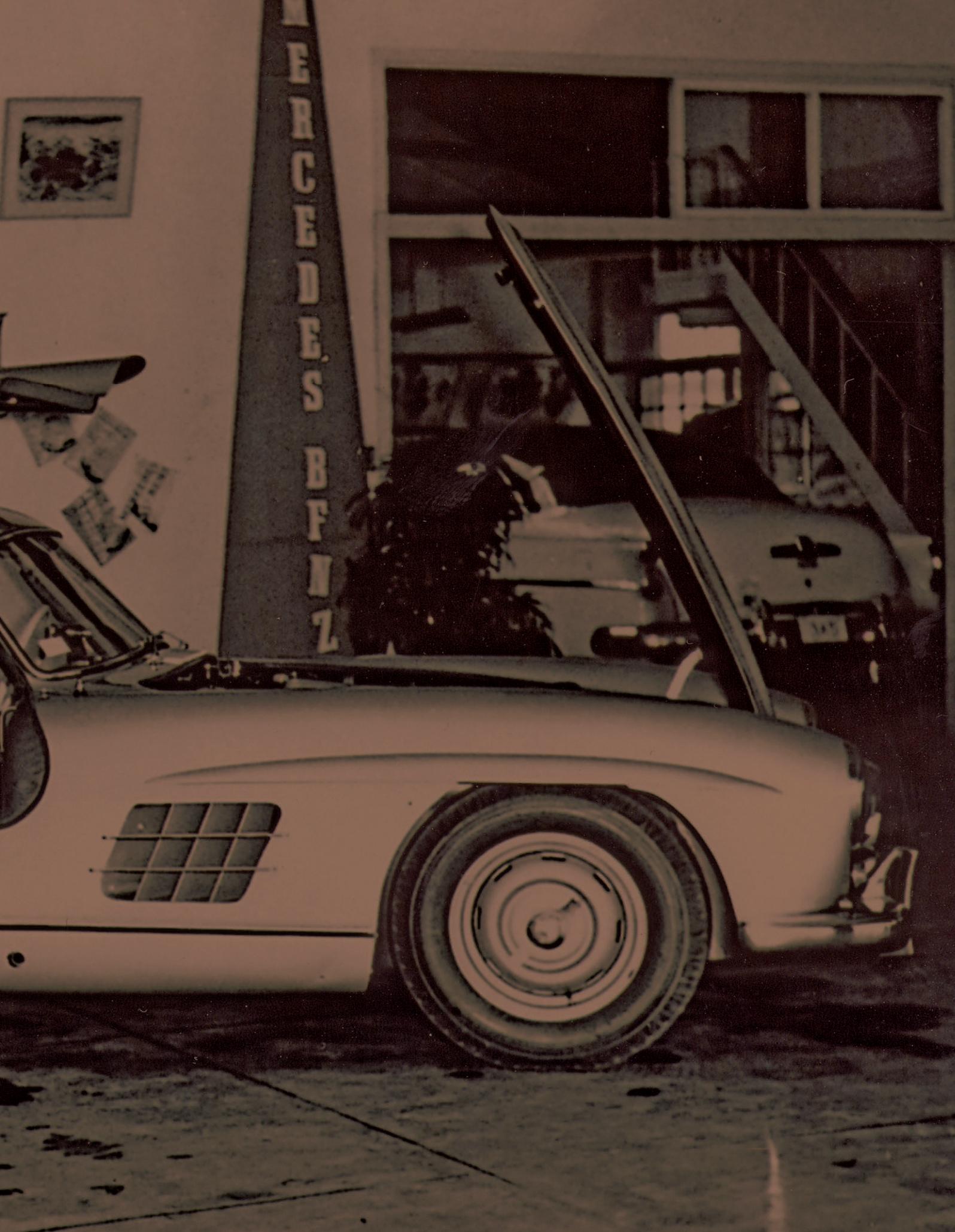
第4章 ● 復興の足音

1951（昭和26）年9月にサンフランシスコ講和条約が締結され、戦争状態が終結した。以降は外国の自動車輸入のための外貨割当制度がスタートしたが、貿易自由化までにはまだ多くの歳月を必要とした。

それでもメルセデス・ベンツやフォルクスワーゲン、ボルボの販売開始など、明るい兆しが続いた。

一方でこの時代の当社は、販売に制限がない国産車に注目し、プリンス・スカイラインの販売を開始した。また、自動車以外の分野にも活路を求め、米国ウエスティングハウス社製の各種家電製品や、英国アラジン社製オイルヒーターなどを扱った。





1956(昭和31)年、メルセデス・ベンツ
300SLの展示会

1950-1959

第4章 | 復興の足音

第1節 | 自動車輸入政策の変遷

1 ■ 外貨割当制度の開始

1951(昭和26)年9月に連合国とわが国との間でサンフランシスコ講和条約が締結され、戦争状態が終結するとともに日本の主権が認められるようになった。すなわち一国家としての独立を果たしたのである。

これによって貿易政策にも変化が生じた。自動車貿易も翌年にOAS業務が終了し、外国の自動車輸入のための外貨割当業務がスタートしたのである。

外貨割当とは、限られた外貨を有効活用するために、政府が輸入業者に対して取り入れた人為的な外貨配分制度である。海外との自由貿易が事実上禁止され、通商産業大臣の許可を受けなければ、外国為替銀行から輸入が承認されないようになった。

以降外貨別に年間の割当額が決められるようになった。しかし、割当方式が非常に複雑であるとともに、割当が受けられない業者も現れたため、1952(昭和27)年8月に設立されたばかりの輸入自動車協会(現・日本自動車輸入組合)から退会する会社が続出した。

メーカー		年度			
		昭.23	24	25	26
米	フォード	98	159	424	333
	G M	7	455	687	583
	クライスラー	21	176	173	204
	ワイリス		27	143	84
	スチュードベーカー		13	107	50
	ナッシュ			33	68
	パッカード			16	35
	カイザー				10
	ヘンリーJ				45
英	クロスレー		10	80	22
	オーステン		112	146	65
	ヒルマン			53	26
	モーリス			58	
	ウーズレー			2	
スタンダード			30	48	
仏	ルノー			99	66
伊	フィアット		24	66	527
計		126	976	2141	1646

OAS関係の自動車の輸入実績表(台数)

2 ■ 外貨割当制度の変化

1955(昭和30)年になると、次第に外貨割当がハイヤー・タクシーと、新聞報道用、病院用に限られるようになった。翌年には欧州車と米国車とでは割当方式が異なるようになり、用途もハイヤー・タクシー用、新聞報道用、病院用、観光用といった国家的に必要なものに限られた。

外貨割当がますます複雑化し、手間もかかるようになった1957（昭和32）年、輸入自動車協会は発展的に解消し、観光自動車振興会、米国自動車輸入協会、欧州自動車輸入協会、自動車部品輸入協会に分割した。以降は同じ目的の会社や共通の利害関係のある会社を集め、各団体が連絡を取り合いながら外貨割当の獲得に努力することとしたのである。しかし、輸入自動車協会の会長職を担当し、輸入台数などで主導権を握っていた当社は、1957（昭和32）年ごろから同業者に主導権が移り、外貨割当が減少した。

第2節 | メルセデス・ベンツの販売開始

1 ■ ウェスタン自動車の設立

GM社の外国配給部地方代表者、スティーブソン氏の考え方から、名古屋、大阪、福岡の三支店でGMが取り扱えなくなったことは、第3章で述べたとおりである。その対策として三和自動車から、パッカードの関西地区の販売権を譲り受けることとなった。

戦前からパッカードを輸入していた同社とは深い縁があった。三和自動車は輸入が不可能となった戦時中、三菱重工業が生産した自動車売ることになり、その際に全株式を三菱重工業に売却していた。戦後、再びパッカードを輸入販売するためには、全株式を買い戻す必要があったが、買い戻す資金がなかったため、当社が全額を支援したのである。かくして三和自動車は再びパッカードの輸入販売権を得たが、東京の溜池にショールームとサービス工場があるのみで、西日本の販売拠点は皆無だった。

そこで当社は三和自動車と相談し、東日本での販売を三和自動車が、西日本での販売を新たに設立する当社の子会社が担当することを決めた。このような経緯を経て、1950（昭和25）年12月16日、大阪にウェスタン自動車株式会社を設立したのである。資本金は200万円で、社名



1951（昭和26）年、大阪のウェスタン自動車（後のウェスタンコーポレーション）営業所前。当時ウェスタン自動車では、パッカード（米国製）の販売を行っていた



大阪で開催されたパッカード展示会

は西日本に由来した。

1951（昭和26）年6月27日には、ウエスタン自動車の大阪本社に初めてパッカードが入荷し、大阪の歌島橋と名古屋に1台ずつ配車して販売を開始した。



1952年モデルのカタログ。本社は「大阪市北区梅田一八番地」と記載されている



1952(昭和27)年に初輸入されたメルセデス・ベンツ170V

2 ■ ウエスタン自動車、メルセデス・ベンツの日本販売権獲得

しかし、ウエスタン自動車は間もなく、新たな取扱車種を探す必要に迫られた。パッカードの経営悪化と生産ライン減少により、十分な商品量を確保することが難しくなったのである。

次郎社長が注目したのが、メルセデス・ベンツである。戦前には当社のサービス技術が高く評価され、メルセデス・ベンツの指定工場となっていた時期がある。次郎社長はその優位性を知っていたことから販売権の獲得活動を開始したところ、1952（昭和27）年5月、ダイムラー・ベンツ社より販売権を獲得することができた。

ウエスタン自動車が授権会社となり、戦前から西ドイツとの貿易実績があった不二商事株式会社（現・三菱商事株式会社）を経由して、メルセデス・ベンツを輸入することとなったのである。6月28日に170V、170S、220、300各1台を発注したのを皮切りに、順次、発注台数を増やした。

第3節 | フォルクスワーゲンの販売開始

1 ■ フォルクスワーゲンの日本販売権獲得

第1節で記述した外貨割当以降、当社はGMを取り扱うだけでは会社経営が困難になることが予測された。長太郎会長は他社の車を販売することに断固反対の姿勢を示したが、次郎社長は欧州車の販売を検討し始めていた。1951（昭和26）年5月11日からは、当社に在籍していた外交官出身の重役、青木節一氏が、知人であり西ドイツ



フォルクスワーゲンの販売開始（ワーゲンビートル）

のボンに赴任していた米国の外交官、ブレネンゲン氏を通じて、フォルクスワーゲン社への輸入打診を開始した。

他の自動車販売会社もフォルクスワーゲン社にアプローチする中、同社から最も信頼されていた日本の輸入元が不二商事だった。

しかし、フォルクスワーゲン社は、不二商事が小売り販売やアフターサービスを行うことに無理があると見ており、信頼でき、かつサービス工場を有する販売業者と提携することを求めている。

フォルクスワーゲン社のノルトホフ社長が来日した折に面談した結果、当社が不二商事の提携先として選ばれた。不二商事がインポーターとなり、当社が販売を担当することが大筋で固まったのである。しかし、当社がフォルクスワーゲンの取り扱いを開始するのに当たっては、GM社から許可を得る必要があった。許可を得るまでの暫定措置として、フォルクスワーゲン社の提案により販売会社を設立することと、GM社の許可が得られ次第、その会社を解散することに合意した。

2 ■ 日独自動車の設立

1952（昭和27）年12月27日、不二商事と当社が共同で、暫定的な販売会社となる日独自動車株式会社を設立した。不二商事が同社に販売権を与え、当社が当社をサブディーラーとして指定する形で販売を開始することとなったのである。

第4節 | メルセデス・ベンツ、フォルクスワーゲンの輸入総代理権獲得

1 ■ GM社の許可取得と総代理権獲得

この時代、当社はフォルクスワーゲンと、メルセデス・ベンツの日本総代理権獲得を目指したが、GM社の許可を得ることが最優先課題となった。そこで1953（昭和28）



フォルクスワーゲン輸入第1号車



1953（昭和28）年、フォルクスワーゲンの初入荷

防衛庁にジェット機の保守・保全関係機械の原動力として、まとめて納入したこともある。

3 ■ ウニモグの販売開始

ダイムラー・ベンツ社との関係も乗用車以外の分野にまで広がった。1959(昭和34)年5月から、同社の万能トラクター、ウニモグの販売を開始したのである。

ウニモグは1945(昭和20)年にダイムラー・ベンツ社が開発した、同社初の万能トラクターである。販売が始まると大好評を博した。急坂の上り下りが得意なのはもちろんのこと、泥水の中でも林の中でも走れる素晴らしい性能を有していた。「スピードは乗用車並みであり、頑丈さはダンプトラック並みである」と形容された。

当社は販売開始に先立ち、後述する日本テレビジョンがスタジオを建設するために購入していた御殿山の急傾斜地を会場としてデモンストレーションを行い、諸官庁や多くのユーザーを招待して性能を見ていただいた。

最初の納品先は林野庁の札幌営林局(1台)と、帯広営林局(3台)である。その後はさまざまな作業機械を装備することができたため、農耕用、森林用、奥地開発用、除雪用、道路建設用、道路管理作業用、牽引運搬用など、多様な用途で活用されるようになった。

札幌近郊の重要な道路である中山峠の冬期開通を、初めて成功に導いたのもウニモグであった。従来は11月末～4月末までの降雪期は通行禁止となり、道民は大変な不便を強いられていた。そこで、西ドイツ・シュミット社の除雪機、スノーカッターなどを装備して雪との戦いに挑み、道民にとっては永年の夢だった冬期開通を成功させたのである。



1954(昭和29)年に試験輸入されたウニモグの展示試走会(東京・御殿山)



スノーカッターを装備したウニモグ

第5節 | プリンスの販売開始

1 ■ 販売の端緒

輸入車の販売は外貨割当によって非常に厳しく規制され、一般への自由な販売が許可されない時代が続いていた。しかし、国際的には変則的なことであり、いつまでも許されるものではないため、やがては貿易が自由化されて輸入が拡大する時代が訪れると考えていた。一方で万が一、そのような時代が来なかった場合に備えて、従業員と家族の生活を維持する方法を考える必要があった。こうした背景から国産車の販売も視野に入れることとしたのである。



プリンスの販売開始

当社が販売できる国産車を模索していた当時、戦前に世界有数の航空機メーカーだった富士精密工業株式会社（前身は中島飛行機株）が、プリンス自動車工業株式会社（前身は立川飛行機株）を吸収合併した。1957（昭和32）年4月に同社が発売したのがプリンス・スカイラインである。

同年、富士精密工業の社長を務めていた團伊能氏から、親しい間柄にあった当社の青木節一氏を通じて、プリンスの販売に関する相談があった。

当時は乗用車の生産台数が少ない中で需要が非常に大きく、車が配給されればすぐに売れる時代だった。当社には既存の国産車メーカーから優れた自動車の販売協力が要請されていたが、次郎社長はあえてプリンス・スカイラインを販売する道を選んだのである。

これには大きな理由があった。労なく売れる風潮が自社のセールスに蔓延すると、将来の輸入車販売力の増強や、販売の勉強にはならないと考えていた。

従って最新参であり、最も未知で売りにくい車を選ぶことが、セールスにとって勉強と訓練になると考えたのである。



青木節一氏(右)と次郎社長

2 ■ 東京、福岡、大阪での販売開始

このような経緯でプリンス・スカイラインの販売を開始することとなったが、当社従業員の自動車販売に対するノウハウは皆無に等しかった。なぜならば、戦後、当社は特別な外貨割当によって日本のユーザーに買い上げていただいたことはあるが、主な顧客は米国軍人・軍属、非日本人であり、売り手市場の立場にあったからである。

そこで流行し始めていた一週間にわたるセールスセミナーに社員を派遣するなど、セールスの技術と精神面の育成に努め、1957(昭和32)年6月にはプリンス自動車課を設けた。その後、同年7月1日に福岡支店と東京の本社で販売を開始し、1958(昭和33)年10月には大阪支店でも販売を開始したのである。

東京と並んで福岡支店でも同時期に販売を開始したのは、すでに富士精密工業の車を販売していたからである。1957(昭和32)年に福岡のプリンス自動車が経営不振となり、販売権を返上しようとしていた。その販売権を譲り受ける形で福岡ヤナセプリンス株式会社を設立し、同社がプリンスの専売を担当していたのである。

販売当時のプリンス・スカイラインはスタイルこそ斬新だったものの、品質はかなり低かった。デフの仕上げ不良、ボディに伝わる騒音、ドアやボンネット、リアトランクの建て付けなど、多くの問題があったのである。ドアが開かなかったり、ドアなどから雨漏りしたりするといった問題も生じた。そのたびにサービスカーでお客さまを訪ねて、説得することに多くの時間を費やしたほどである。

しかし、その後は当社が販売ノウハウを獲得する一方で、メーカーが顧客からのクレームを反省材料として改良に努めた結果、プリンス・スカイラインは大きな人気を集めて大成功となった。

なお、富士精密工業は1961(昭和36)年にプリンス自動車工業に社名変更した。そのプリンス自動車工業は1966(昭和41)年に日産自動車株式会社に吸収合併され、プ



芝浦で開催されたプリンス新型車発表展示会



福岡ヤナセプリンス(株)



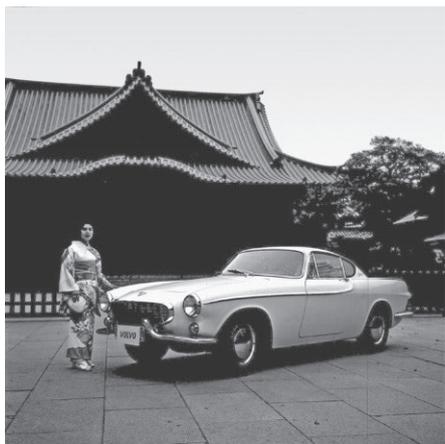
福岡支店で開催されたプリンス・スカイウェイ展示会

プリンス・スカイラインは日産自動車の看板商品となった。しかし、当社と日産自動車とは販売条件面で折り合わず、1974(昭和49)年9月末日をもって販売を停止した。

第6節 | ボルボの販売開始

1 ■ ボルボとの出会い

1960(昭和35)年のある日、プリンス・スカイラインの紹介者であるとともに、日本スウェーデン協会の会長も務めていた團伊能氏が来社し、ボルボの販売が打診された。地味なスタイルではあったが、安全性と堅牢性に優れた中型車であった。



ボルボ販売開始

2 ■ 北欧自動車の設立と輸入販売権の返上

当社は引き受けることを決め、1960(昭和35)年10月1日に資本金125万円で北欧自動車株式会社を設立した。

販売の開始に当たってスウェーデンを訪れたところ、ボルボ社のエンゲロウ社長からは、以下のような依頼があった。

「ボルボは量販を好まない。本当にその良さを理解してくれる客に、一台一台丁寧に販売し、喜んで使ってもらいたい。従って初年度は数台から出発してほしい。そして、毎年漸増する方向に進んでもらいたい」。

この方針に基づいて、年間10台からスタートした。その後、地道に販売を続けた結果、顧客間での人気上昇し、販売も順調に伸びた。1971(昭和46)年2月には、販売会社の社名を北欧自動車からスカンジナビアンモーターズ株式会社に変更した。ところが、3年後にボルボの販売を断念することとなる。1974(昭和49)年、ボルボ社から大幅な拡販が要求された。しかし、当社は不可能かつ無謀と考え、この申し出を断り、他社に販売権を委譲したのである。



北欧自動車本社とボルボ

第7節 創立40周年と創業者 梁瀬長太郎の逝去

1 ■ 記念式典の挙行

1954(昭和29)年6月、創立40周年と、フォルクスワーゲン、メルセデス・ベンツ両車種の販売権獲得を祝うため、創立40周年記念式典を開催することとなった。6月5日には、長太郎夫妻の胸像が完成したため、除幕式を行った。翌6日には椿山荘に全従業員と家族を招いて祝賀パーティーを開いた。まず、物故者の霊に対して黙祷を捧げた後、永年勤続者を表彰した。



梁瀬長太郎翁胸像除幕式

2 ■ 大阪支店、新社屋移転

大阪でもフォルクスワーゲンとメルセデス・ベンツの販売を開始することとなったが、戦前から大阪支店があった梅田桜橋の交差点は、販売に適した場所ではなくなっていた。店舗前の歩道が広く、通勤者などの歩行者が多かったため、自動車の出し入れが事実上不可能となっていたのである。そのため社屋を移転することとした。

サービス工場があった歌島橋に、新たなショールームとオフィスを設ける工事を急ぎ、1954(昭和29)年7月17日、新たな大阪支店がオープンしたのである。同日には、大阪では初となるフォルクスワーゲンの展示会を開催した。なお、桜橋の旧支店は東海銀行に売却した。



1954(昭和29)年に完成した大阪支店



大阪支店のシンボルだったスパイラルランプのある新工場は1961(昭和36)年に完成

3 ■ 梁瀬長太郎の逝去

40周年を祝った2年後の1956(昭和31)年に、当社の社員らは深い悲しみに包まれることとなった。創業者、梁瀬長太郎が逝去したのである。

1955(昭和30)年から急激に身体の不調を訴えるようになった長太郎は、群馬県伊香保の旅館で養生した。同年の秋風が立ったころには、本人の要望で麴町の家に戻っ



長太郎会長と次郎社長

た。しかし、長距離の移動がたたったのか、12月に入ると床から自力で起き上がることもさへ困難な体調となった。

主治医の見立ては食道ガンであり、手術するか、苦痛を与えずに一日でも長く生きられるよう努力すべきかを選択することが求められた。次郎社長は姉妹とも相談した結果、苦しい思いをさせない方がいいと考え、後者を選択したのである。

その後、病状は一進一退した。5月には回復したかのように見えたため、5月25日の株主総会に出席した。しかし、帰宅後に「くたびれた」との一言を残して、床に就いた。6月5日～6日ごろからは昏睡状態が続き、6月11日午前1時、まったく痛みのないまま、眠るように大往生したのである。享年76であった。

6月11日から13日まで通夜を、14日には芝浦工場のサービス工場内に祭壇を設けて葬儀を執り行った。同日同時刻に各支店営業所でも、会長の写真を飾って告別式を行った。

葬儀終了後、会長の亡きがらは霊柩車に安置され、火葬場に向かった。その際、芝浦工場と本社の全員はもとより、芝浦一丁目町会の方々、芝浦工場とつきあいのあった商店の方々などが見送ってくださった。当時、芝浦工場の前を走っていた都電も、一時、運行を止めてくれた。

弔辞でも語られたことだが、梁瀬長太郎会長は自社の繁栄のみを願うことなく、東京商工会議所評議員をはじめ、日本機械輸入協会・輸入自動車協会・日本自動車会議所などの役員や会長を務め、業界の発展に貢献してきた。死去に際しては、長い間、日本自動車修理加工業組合の理事長を務めていた関係から正六位勲五等などが授与されたほどである。長太郎の逝去は、日本の自動車業界にとっても、大きな一つの区切りだったのである。

4 ■ 拠点網の整備

創立40周年を迎えた当時は、拠点網の整備にも力を入れた。筆頭が福岡支店である。1956(昭和31)年2月に



梁瀬長太郎会長社葬



日本橋ヤナセストア前を通る霊柩車

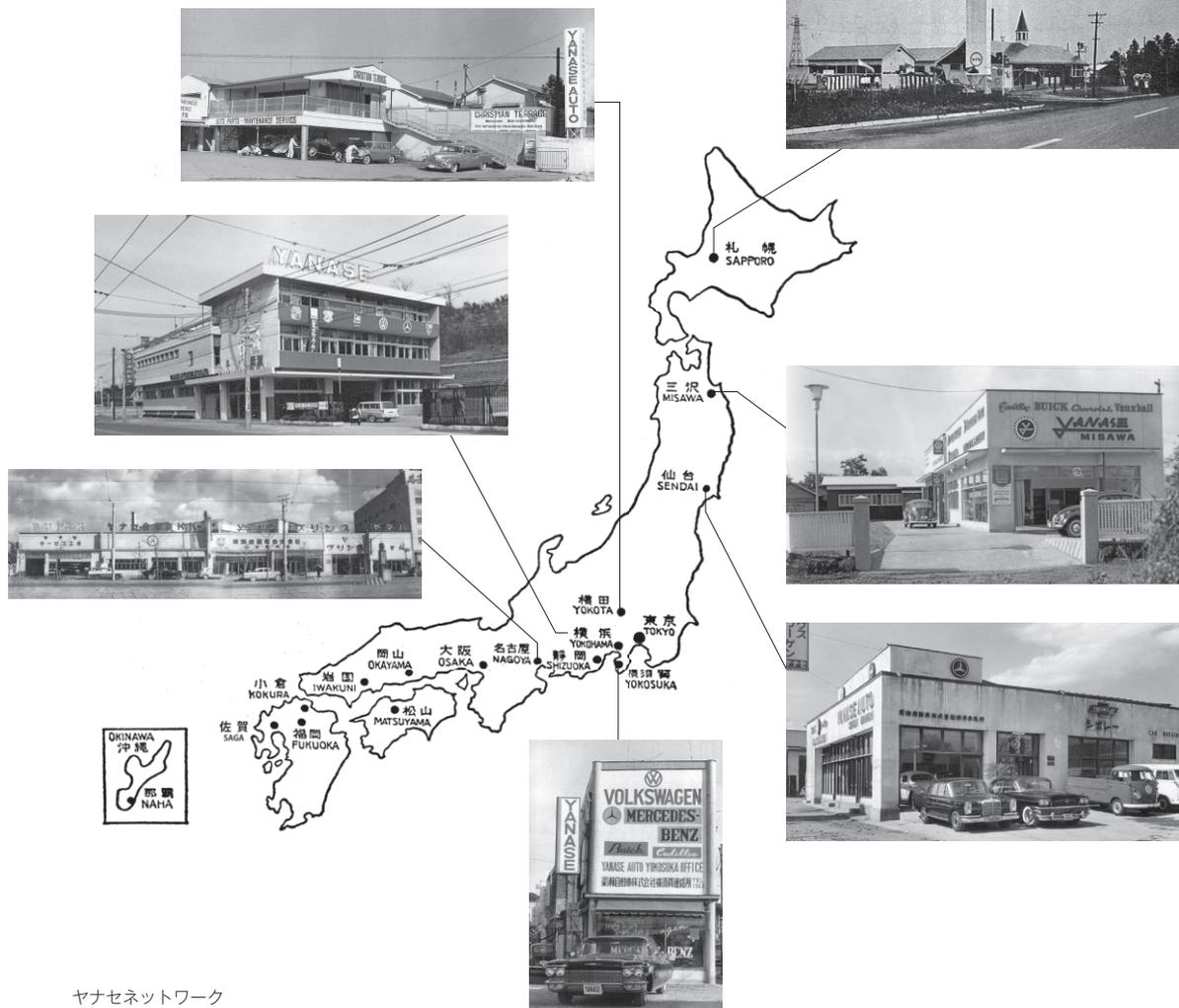
従来の土地を売却して、平尾新川町に約350坪の土地を買い求め、翌年1月に福岡支店ビルを新築した。また、隣地にサービス工場も建てた。

この時代も営業の主要業務が進駐軍を対象としたHDOだったことから、基地関係の拠点を多く設けた。1957(昭和32)年8月1日、米軍の航空基地があった青森県の三沢に連絡所を開設した。1958(昭和33)年4月5日には、大阪支店が所轄する形で岩国出張所も開設した。同年6月1日に福岡支店佐賀営業所、9月8日に岡山営業所、1959(昭和34)年12月10日に本社が管轄する横田営業所を開設、1960(昭和35)年10月28日に札幌出張所を新築・移転した。

このような過程を経て、1960(昭和35)年までに国内17拠点から成る当社ネットワークの基礎を構築したのである。



福岡支店



ヤナセネットワーク

第8節 | 事業の多角化

1 ■ 日本テレビジョンの設立



1952(昭和27)年4月にスタートしたラジオ番組「ヤナセアワー」の収録風景(三越劇場)



1959(昭和34)年、TBSテレビで放送されていた番組「ヤナセアワー」。「日本で初めての自動車と音楽と歌とショー」であった。車はメルセデス・ベンツ190SL



建設中の東京タワーとメルセデス・ベンツ

当社が創立40周年を迎えようとしていた1950年代前半は、新しい事業にも果敢に挑戦した時代でもあった。その代表例が放送分野への進出である。

きっかけは1951(昭和26)年に米国を訪ねた次郎社長が、ロサンゼルス市の街地を見て、住宅の屋根にテレビアンテナが林立していることに驚いたことである。いつかは日本でもテレビが発達・発展し、多くの家庭で楽しむ時代が来ることを予感した。また、テレビジョン産業も自動車産業に匹敵する産業になると考え、1952(昭和27)年10月8日に日本テレビジョン株式会社を設立した。

当時の当社はすでにマスメディアの活用を試行していた。同年4月、「ヤナセアワー」というラジオ番組を、日本文化放送協会(現・文化放送)でスタートさせていたのである。毎週水曜日の午後8時から始まる1時間の番組であった。歌とおしゃべりで構成されており、当時の宣伝課長が録音と編集を担当した。

テレビの分野にも進出すべく業務を開始した日本テレビジョンは、事務所を芝浦工場の倉庫に置いた。しかし、制作を本格的に開始するまでには相当の月日がかかると思われたことから、テレビ用コマーシャルフィルムや、アニメーションフィルムを制作し始めた。

その後、スタジオを建設することとなったが、1953(昭和28)年に朝鮮動乱が終結すると日本経済は不況となる。当時の日銀総裁は不要不急の設備投資禁止という方針のもと、金融引き締め策を推進し始めた。これによって銀行からの融資が受けられなくなったため、スタジオ建設をあきらめたのであった。

資金不足でアニメーターが動画を描く鉛筆も、紙もセルロイドも満足に買えない中、1953(昭和28)年の暮れに戦後の日本で第一号となる総天然色長編アニメーション『みつばちマーヤの冒険』全一卷を制作した。

この作品が各方面で好評となり、東南アジアの映画コンクールの日本代表作品に選ばれた。以降は日本テレビジョンの名が知られるようになり、次第に商談が活発化したのである。

この年の8月、民間テレビ放送第1号の日本テレビ放送網株式会社が放映を開始すると、コマーシャルフィルム制作の制作依頼が激増した。精工舎、森永、カルピス、サントリー、明治製菓といった大企業からの受注も入り始めた。高浜の事務所裏に2階建てのスタジオ兼動画室を急ぎ建設し、100人以上の作画、トレーサー、カメラマンを増員してコマーシャルフィルムを作り続けた。松下電器の「明るいナショナル」、サントリーの「アンクルトリス」など、高い評価を受けた作品も多く輩出した。その結果、1957（昭和32）年に初めて黒字となり、ようやく経営が安定したのである。

1963（昭和38）年には映画部も設け、小島功氏の『仙人部落』、フジテレビの『鉄人28号』、TBSの『エイトマン』、長谷川町子氏の『サザエさん』など、多くの名作を世に送り出した。

1969（昭和44）年2月には、株式会社テイ・シー・ジェーに改称し、現在に至る。これまでに数々のCM作品が世界中のコンクールで受賞していることや、今では多くの同社出身者が日本中のテレビコマーシャル、アニメフィルム業界で活躍していることも書き添えておく。

2 ■ ヤナセモーターの建設

1959（昭和34）年ごろ、次郎社長は、やがて日本のモーターリゼーションが大きく前進し、自動車と住宅が切っても切れない関係になると考え、ガレージ付きアパートの建設を構想した。低廉なアパートを造り、1階をガレージに、その上を住居とすれば、帰宅後、すぐに車がしまえて便利だと考え、「ヤナセモーター」の名で建設することを決めたのである。

建設地は1938（昭和13）年に550坪と800坪の土地を7



CM(カルピス)



CM(明るいナショナル)



CM(アンクルトリス)



CM(アロンアルファ)



ヤナセモーターパート

万円で購入していた、東京都目黒区清水町の宅地を活用することとした。1959（昭和34）年末に第1号の「ヤナセモーターパート」が完成し、次郎社長の記憶によると、月額25,000円で貸し出しを開始した。その後、全国各地に建てることも計画したが、第1号が直ちには満室とならず、値下げした結果、やっと満室になるありさまだった。

この「モーターパート」事業については、多くの役員が第1号の建設費用をすべて償却してから、次を建てるという考えだったため、第2号を建てる土地探しさえできず、計画は停止した。現在は数多い駐車場付きマンションの先駆けではあったが、時代を先取りし過ぎたのである。

第9節 | 1950年代の商事事業

1 ■ 日本橋ヤナセストアの開設

顧客の利便性を考えると、自動車のディーラーは本社と、ショールーム、パーツ倉庫、整備工場を同一の場所に集めた方が良い。しかし、日本橋の本社は、それが困難な状況にあることから、新しい構想に基づいて活用することとなった。

主に梁瀬商事が使用することを決め、駐留軍家族や、外人登録者、大公使関係の外交特権者を対象として、高級家庭用化学・機械用品などを米貨で小売りするストアを開設することとしたのである。直ちに通産省から許可を得て、1950（昭和25）年2月にヤナセストアを開店した。

1階でデュポンの家庭用ペイントと、GEの冷蔵庫フリジディア、ウエスティングハウスの冷蔵庫、電気洗濯機、ディッシュウォッシャー、ラジオ、テレビ、電気マットなどの家庭用電機製品を、2階で米国製のネクタイ、シャツなどのファッション用品を販売した。ちなみに当時は、欧州のファッション製品の輸入が許可されていなかった。

取扱品のうち、デュポンの家庭用ペイントは、輸入業



ヤナセストアの店内

務を行っていたアメリカン・トレーディング社とデュポン社から、販売を強く要求されたために取り扱いを開始したものであった。

1952(昭和27)年1月には、一般日本人にも開放し、よりにぎわいを見せるようになった。

2 ■ 米国ウエスティングハウス社製の 各種家電製品の販売権取得

ヤナセストアの開設とともに、取り扱いが始まったのがウエスティングハウス社製品である。輸入代理権を外国商社のゲッツ・ブラザーズが有していたが、1955(昭和30)年、米軍立川エアベースの高級将校住宅向けに300台の大型電気冷蔵庫を納入する権利を入札で落札した。そして、15万ドルの信用状をニューヨークのウエスティングハウス・エレクトリック・インターナショナル本社に開設することとなった。これが大きな実績となって信頼を得られ、1957(昭和32)年9月、同社と梁瀬商事との間で、家電、空調機器全般にわたる総代理権契約を締結したのである。



ウエスティングハウス社製家電製品

3 ■ 英国アラジン社製オイルヒーター、 オイルランプなどの日本総代理権獲得

国民の生活水準がやっと向上し始めた1952(昭和27)年～1958(昭和33)年ごろ、アメリカの影響を受けるとともに、電化ブームが生じて消費が活発化した。最も変化したものの一つが前述の冷蔵庫だが、暖房もまた、従来の火鉢やコタツに代わり、ガス・電気ストーブが普及し始めた。

当時は石油ストーブも姿を見せ始めていたが、国産のストーブは扱いが難しいばかりか、においが強く、安全性も低かった。そこで梁瀬商事は、英国アラジン社の前身であるインバー・リサーチ社のオイルヒーター、「ブルーフレーム」に着目した。サンプルを1台取り寄せた



アラジン「ブルーフレーム」



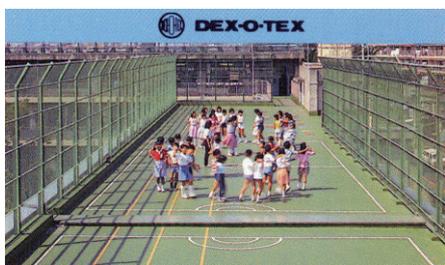
アラジン・オイルランプ

ところ、カタログで見たときよりも親しみやすく、点火すると青くて透明な炎が音もなく静かに燃え、石油のおいも煙もまったくなかった。取り扱うことを決め、1957(昭和32)年12月に来社したインバー・リサーチ社の輸出部長との間で、日本総代理権契約を締結した。

都内はもとより関西にも出荷して販売を開始したところ、またたく間に売り切れ、注文も殺到した。また、『暮らしの手帖』誌で取り上げられ、いろいろな角度からのテストを受けた結果、他の国産ストーブよりも圧倒的な好成績を挙げたため、一躍有名になった。

その後、対震自動消火装置が求められるようになり、一時は国産化を目指して数社のパートナー企業と生産会社を設立した。しかし、1974(昭和49)年に国内パートナー企業が経営危機に陥り、商権が他社に委譲されることとなった。かくして約17年にわたるこの事業から撤退したのである。

4 ■ 塗床材デックス・オ・テックスの日本代理店となる



デックス・オ・テックス

1954(昭和29)年には、米国クロスフィールド・プロダクツ社が生産する、合成ゴムラテックスを使用した床材、デックス・オ・テックスの日本代理店となった。従来にない画期的な船舶の甲板舗装材で、造船ブームと相まって大きな需要を生み出した。また、体育館、プラットホームなどでも使用され、好評を博した。

1959(昭和34)年12月には東京の深川に工場を設け、国産化も果たしている。海外へも輸出し、韓国の体育館や、ラオスのダム建物屋上防水工事などで採用された。

5 ■ 国産メーカーの製品取扱開始

梁瀬商事は、国産メーカーの製品も取り扱うようになった。

1957(昭和32)年には、大阪金属工業(現・ダイキン工

業株式会社)の代理店となり、ダイキン冷暖房機の販売を開始した。1958(昭和33)年には三菱電機株式会社と代理店契約を締結し、冷暖房機器の販売や設備施工を手掛けるようになった。また、エレベーターの取り扱いを開始するとともに、設備工事を行うようになった。



ダイキン工業社製エアコンディショナー

COLUMN ● コラム②

軽自動車『フライング・フェザー』の販売

当社は、1958(昭和33)年に発売された軽自動車『スバル360』に先立つこと3年、その先駆ともいえる軽自動車を扱ったことがある。

外貨割当が次第に減少する中、継続的に販売できる自動車を探していた1955(昭和30)年、日産自動車の片山豊氏から、フライング・フェザー(飛ぶ羽)と命名された車を紹介された。住江製作所が製作した2ドア・2人乗りで、車体のリアにV型2気筒の350ccエンジンを搭載していた。

日本の国民車に育てたいと考えていた片山氏からテスト研究を要請されたため、鎌倉在住の社員が通勤に使いながら、耐久性や登坂力など、あらゆる面



フライング・フェザー (F/F)

で調査を行った。その後、当社は40台ほど生産されたうちの30台を販売した。しかし、間もなく経営上の問題から住江製作所が生産を中止したため、1年足らずで市場から姿を消した。

COLUMN ● コラム③

幻の軽自動車『ヤナセ YX360』の試作開発

多くのメーカーが軽自動車の開発に着手した時代、フライング・フェザーから刺激を受けた当社も、軽自動車を開発したことがある。1955(昭和30)年4月に開発を開始した『ヤナセ YX360』である。Yはヤナセを、Xは試作車を、360は排気量を意味した。

エンジンはライラックというオートバイに搭載されていた空冷水平対向2気筒を流用し、駆動方式は当時、先駆的だった前輪駆動とした。

1956(昭和31)年の春に完成した後、品川周辺を試走したほか、相模湖や箱根までの長駆実走テストを敢行した。エンジンパワーに比してボディが重い



ヤナセ YX360

という欠点はあったが、ノントラブルだったといわれている。しかし、諸般の事情により市販化は果たせず、1台を製作したのみで開発計画にピリオドを打った。