

# 東邦ガスの創立

## 第1節 創立前史

### 名古屋ガスの創立

わが国におけるガス事業が「事業」として創設されたのは、1872(明治5)年のことである。実業家の高島嘉右衛門がフランスの技師ペルグランの助力を得てイギリスから機械を買い入れ、横浜にガス製造工場を造り、1872年10月31日、横浜の馬車道界隈にガス灯が点灯したことが始まりとされる。しかし、その後の二十数年間は、取扱いが簡単で価格も安い石油ランプや次々と開業した電灯会社による電灯が普及したことで、新たなガス事業が創設されることはなかった。

状況が変わったのは日清・日露戦争が終結した1905年以降であった。戦後の好景気によって全国的に起業熱が高まったことに加え、ガスの用途が照明用から燃料・動力用に広がり、さらに石油ランプや電灯をしのぐ明るさを持つ白熱マンテル<sup>01</sup>を使用したガス灯が登場し、ガス事業に将来性が見えはじめたことで、全国各地にガス会社が次々と設立された。1905年までは全国で6事業者だっ

01 ガスの炎の上にかぶせて使用する発光体。ガスの炎で熱すると裸火より5倍明るく青白い光を放つ。オーストリアの科学者ウエルスバッハが発明し、日本では1890年代末期になって使われるようになった。



高島嘉右衛門

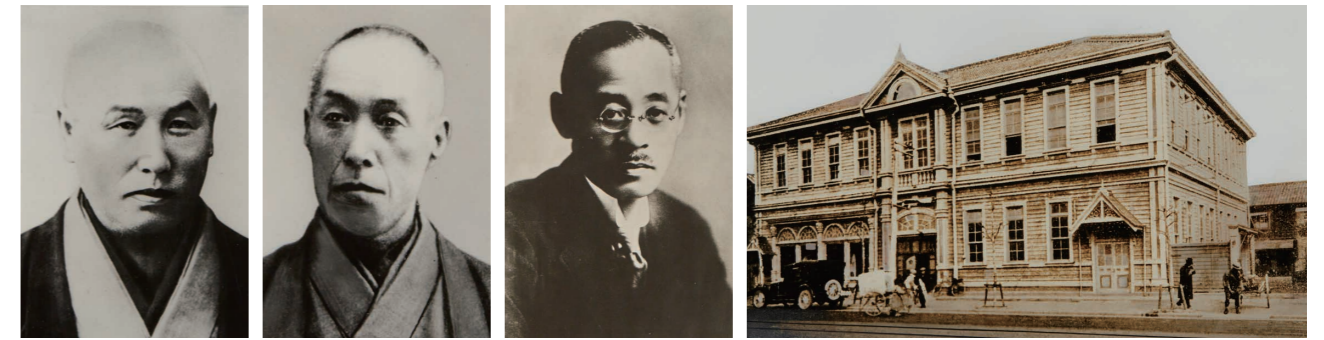
たものが1909年には17事業者、1915(大正4)年には91事業者と飛躍的に増加した。

名古屋でもガス事業の機運が盛り上がっていた。ガスの可能性に着目した地元の実業家・山田才吉は日清戦争後の1896年に13人の発起人を募り、会社発起認可の申請書を内務省に提出するとともに、愛知県知事あてにガス導管埋設のための道路使用願を提出した。翌1897年8月に道路使用の許可が下り、山田らは愛知ガス創立に着手したものの、起業ブームの反動に伴う金融逼迫によって株式募集は行き詰まり、計画は見送らざるをえなくなってしまった。その後、ガス事業に意欲を燃やしていた服部小十郎が山田から道路使用権を譲り受けたが、景気のさらなる悪化により、愛知ガス創立計画は頓挫した。



白熱マンテル (東京ガスネットワーク ガスミュージアム)

ガス灯



名古屋ガス初代社長 奥田正香

2代社長 井上茂兵衛

3代社長 岡本櫻

創立当時の名古屋ガス本社

計画が再浮上したのは日露戦争終結後であった。服部は名古屋財界の実力者であった奥田正香、東京の渋沢栄一、大阪の藤本清兵衛などと協力して再度ガス事業会社の設立に向けて動き出した。1906年11月5日に創立総会を開催し、社長に奥田、相談役に渋沢を選出し、資本金200万円(うち払い込み50万円)にて名古屋ガスを創立した。全国で7番目のガス会社であった。

まだ一般市民はガス自体になじみがなく、ガスを普及・宣伝する必要があったことから、本社は名古屋市内目抜き通りの南大津町2丁目(現・栄ガスビル所在地)におくこととし、1908年4月に木造2階建ての本社社屋が完成した。工場は地盤も良好で将来運河の改修によって原料の運搬の便が良くなることが期待できた愛知郡御器所村字高縄手(現・本社所在地)に約4万3,000㎡の用地を確保した。また、ガス製造設備については有底式水平式炉4門とガスホルダー1基を1907年10月に完成させ、導管も第1期工事を完了した。

### 営業の開始

創立当時、一般家庭における照明の主役は依然として石油ランプであり、ガスに対する知識は広まっていなかったため、名古屋ガスでは、営業開始前に、さまざまな宣

伝活動を展開してガスの効用を広く市民に訴えかけた。1907(明治40)年4月から5月にかけて開催された内国商工品共進会で小規模ながら名古屋地方で初となるガス灯が点灯した。8月には栄町7丁目に臨時のガス器具陳列所を設置し、灯具その他のガス器具の陳列を行うとともに、小型のガス製造設備を設置して裸火の実験やガスの使用法の説明を行ったほか、広小路に夜店を出して飯炊きを実演するなど宣伝活動を行った。

また、1907年5月に名古屋ガスは、名古屋市と25年間の報償契約を交わし、ガス事業の独占的経営権と市の管理する道路・橋梁の使用権を得る代わりに、名古屋市に対し、公用ガス料金の割引や純利益から一定額の納付が義務付けられた。

1907年10月27日に営業開始を迎え、当日の夜は、全社員が各部署に就き、営業担当者は人力車などを使って受け持ちの地区に出かけて待機した。所定の時刻にガス灯が点火されるとガスならではの美しい光が輝き、見守る人々を驚かせた。営業開始時のお客さま数は約700件で、供給区域は名古屋市内の全339町のうち40町であった。

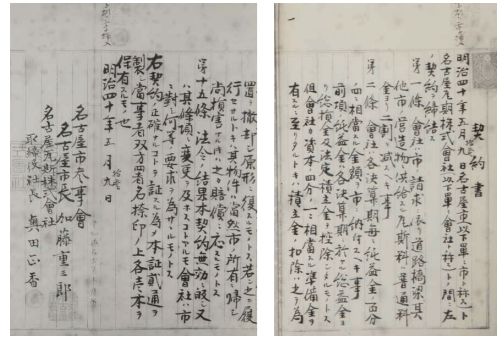
やがてガス灯が電灯と比べて明るいこと、新しく登場した動力用のガスエンジンが当時の電気モーター・石油発動機に比べ、経済性・取扱いに優れていることが知られ



名古屋ガス創立当時のガス製造所



宣伝活動の際に配布したチラシ



報償契約書



明治末期から大正初期の名古屋ガスのチラシ

ようになると、お客さま数は着実に増えていき、その数は営業開始から3年で1万戸を突破した。

当時の名古屋市の発展も著しかった。日露戦争後に企業の設立が相次ぎ近代的工業都市としての基礎が確立したことで名古屋市の市域が拡張され、1889年の市制施行時と比べ、1910年に面積、人口とも約3倍になっていた。

#### 名古屋電燈との熾烈な競争

ガス事業と同様、電気事業も、1903(明治36)年から1908年にかけて飛躍的な発展を遂げた。その後、タングステン電球の国産化に成功してからは、その改良とコスト低減による価格値下げによってガス灯や石油ランプに対して圧倒的優位に立つようになり、電気の利用範囲と使用量が急激に増加していた。

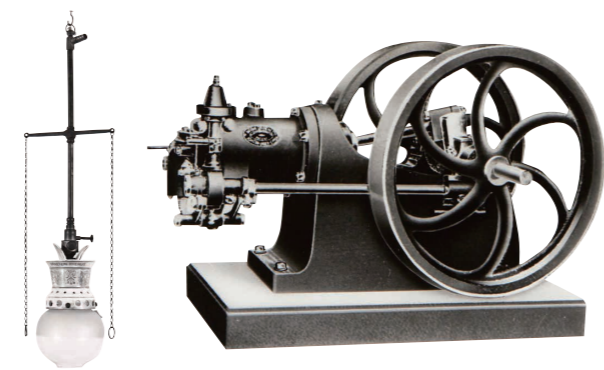
日露戦争を契機に重工業化が進むと、電力需要が飛躍的に増大し、電気事業が公共的性格を持つようになったことから、政府は1911年に電気事業法を制定した。これにより、電気事業に対する監督を強化する半面、保護政策と助成を講ずる政策を打ち出したため、電気事業はさらに拡大していった。

名古屋地区では1889年に開業した名古屋電燈が電灯事業を行っており、ガス灯を展開していた名古屋ガスとは競合関係にあった。当時の電灯は炭素線電球が使用されていたため破損が多く、光度も弱かったことに対し、ガス灯はマンツルの改良によって電灯に比べて明るかったため、当初はガス灯が優位に立った。これに対抗するため名古屋電燈では1910年から数次にわたって料金の引下げを実施し、これに応えるかたちで名古屋ガスも1911年と1914(大正3)年の2回にわたって料金の引下げを行ったほか、勧誘活動を強化するなど競争は次第に激化して

いった。

こうしたなか、光度と経済性に優れたタングステン電球が米国で実用化され、わが国でも生産されるようになると照明用としての電灯の優位性から、名古屋電燈が優位に立った。苦境に立った名古屋ガスは値下げを行ったものの無理な競争によって経営難に陥り、一方の名古屋電燈も競争により疲弊しており、加えて度重なる値下げ合戦に対する世評が芳しくなかった。そうしたことから、ガスは熱用、電気は灯用・動力と、両社はそれぞれの強みを活かした販売戦略を採っていくこととなった。

名古屋電燈との激しい競争のなか、全社挙げての懸命な営業努力によりお客さま数と供給区域の拡大を図った結果、1914年のお客さま数は約2万9,900戸と3万戸に迫り、拠点も熱田出張所、押切出張所、石町出張所、門前町出張所、鳴海出張所、瀬戸出張所、本部営業所、西部営業所と増えていった。



創立当時のガス器具(左:ガス屋内灯、右:オットー式ガス発動機)

## 第2節 東邦ガスの創立

### 東邦ガス誕生

1921(大正10)年8月、名古屋市は隣接16町村を統合して市域が飛躍的に拡大し、人口62万人の大都市へと変貌した。ガス需要の増大が見込まれるなか、名古屋ガスにとっては事業を拡大できる好機の到来であったが、それには多額の資金が必要であった。同年10月に名古屋電燈と関西水力電気が合併して誕生した関西電気は電力事業に注力するため、兼営するガス事業に関してはその運営をガス事業の専門家に委託することを検討していた。こうしたことから名古屋ガスと関西電気との間で合併の話が具体化し、1922年2月4日に関西電気との間で合併仮契約書が調印されることになった。また同時に交わされた合併覚書では、合併後速やかに、関西電気が所有するガス事業を基礎として新しいガス会社を創設する旨が明記された。2月27日、名古屋ガスは臨時株主総会を開催し、関西電気との合併が承認され、同年6月1日に両社の合併が実現した。

1922年6月26日、関西電気は社名を東邦電力と改めるとともに、主要なガス事業部門を分離独立させ、ここに

東邦ガス(以下、当社)が誕生した。社名は東邦電力からとられたものだが、もともと一般公募で選ばれたもので、「東邦」とは東の国つまり日本を指し、それ以外にも「光は東方より(古代ローマのことわざ)」の意味も含まれていたという。資本金は2,200万円で、発行株式数44万株のうち43万9,000株を東邦電力が引き受けた。初代社長には名古屋ガス社長であった岡本櫻が就任し、本社を中区南大津2丁目におき、本部・東部・西部・南部・中部の5つの営業所と御器所製造所<sup>02</sup>(現・本社所在地)を受け継いだ。なお、御器所製造所はガス発生設備として水平式炉16門、岡本式ークス炉8門、直立式炉7門を備え、生産能力は1日当たり約8万8,000m<sup>3</sup>(3,560kcal(約15MJ)/m<sup>3</sup>)であった。

創立直後の1922年9月30日時点での供給区域は名古屋市、西春日井郡西枇杷島町、同新川町の1市2町で、お客さま数は3万2,486戸、年間のガス販売量は1,737万m<sup>3</sup>(3,560kcal(約15MJ)/m<sup>3</sup>)、従業員数は411人で

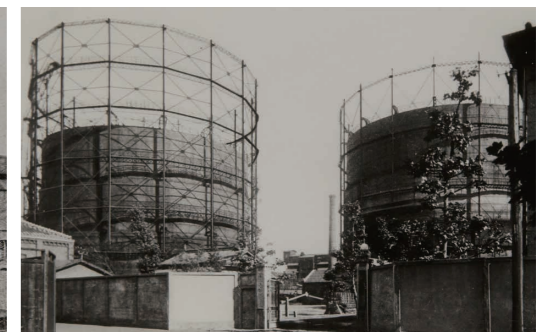
<sup>02</sup> 御器所製造所は、1925(大正14)年10月に「名古屋製造所」と改称された。1945(昭和20)年4月には名古屋製造所が「桜田製造所」に改称され、1965年に廃止、桜田供給所となった。



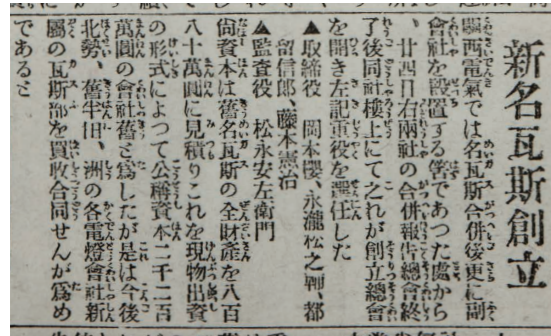
東邦ガス初代社長 岡本櫻



御器所製造所(1922年)



本社正門(1935年)



東邦ガスの創立を伝える新聞記事  
(1922年6月27日付名古屋新聞)



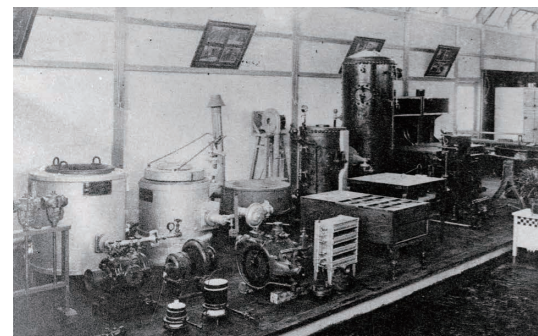
本部営業所(左)の横に設置されたガス応用実験場(右)

あった。1923年には、東邦電力が経営していた一宮、半田、四日市などにおけるガス事業を譲り受け、1924年7月に本社を中区南大津2丁目から現在の本社所在地(中区御器所町字高縄手)に移転した。

#### 新規需要獲得に向けた拡販活動

大正末期から昭和初期にかけ、わが国の経済は関東大震災や金融恐慌、世界恐慌によって苦難が続いていた。当社では慢性的な業績悪化の打開のために拠点の整理を行う一方、当社の存立基盤である名古屋市は大きな発展を遂げていたことから懸命な営業努力を続けた。

1923(大正12)年12月、経費削減のため本部営業所のほか4営業所(東部・中部・南部・西部)を閉鎖し、これに代わるガス器具陳列所を新栄町・門前町に開設して湯沸器などの高級器具の宣伝に努めるとともに、山田ガス商会(現・山田商会)などを代理店に指定して積極的なガス器具販売を行った。翌1924年には、本社敷地内にあった御器所製造所に多くのお客さまを招いてガス製造の実況や新型ガス器具の説明を行い、ガスに対する理解・浸透を図った。1925年には大正天皇結婚式の記念事業として、市内本管沿道5,000戸に限り5月11日から7月15日まで工事費無料とする「銀鋸」を実施した。こう



展示された商工業用のガス器具

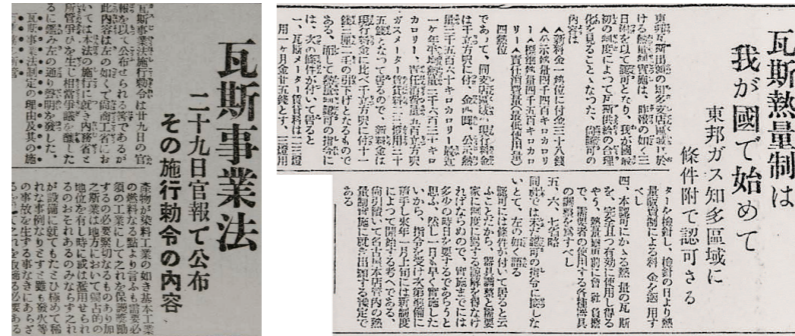
した施策によって着実にお客さま数を増やし、1927(昭和2)年には7万戸に達した。製造設備でも、御器所製造所を改称した名古屋製造所に貫通式水平炉計12門を増設し、導管への積極的な投資により供給区域の拡張を図った。

しかし、1927年に始まった金融恐慌の影響から業績は低迷しはじめた。そのころ、洋式建物が増加し、大食堂が出現するなど大型ガス機器の需要が増加し、工業用においてもガスの用途が拡大したことから、1928年9月に中区南大津町本部営業所南側にガス応用実験場を設け、そこで商工業用のガス器具の普及・宣伝を行い、ガスの拡販に努めた。そのような努力にもかかわらず、1930年3月期にはお客さま数、ガス販売量とも前年同期から減少した。それを打開するため同年5月、既にガスを使っているお客さまに対するガス炊飯の提案、既設本管沿道の新規お客さまの獲得といった全社挙げての需要拡大に努めた。翌1931年にも同様に需要拡大に取り組んだが、当時は家庭用燃料としてのガスの便利さは認められつつあったものの、まだガスは高級燃料であるとのイメージが根強く残っており、人々は安価な薪炭、練炭を選んだため、十分な成果は上げられなかった。

当社のガス販売量が増加に転じるのは満州事変の勃



新型ガス器具の実演

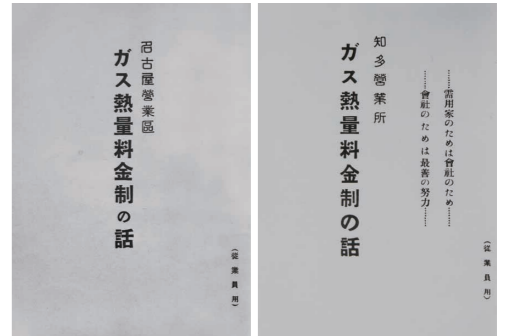


ガス事業法について伝える記事  
(1925年9月29日付新愛知新聞)

熱量制を伝える記事  
(1930年12月5日付新愛知新聞)

発と金輸出再禁止で国内景気が回復した1932年以降であった。地道な営業活動の成果もあり、お客さま数は回復基調に転じたものの、お客さま1戸当たりのガス消費量はむしろ減少した。一般家庭において薪炭の燃料費のほうがガスより安価だったことから、せっかくガスに勧誘してもまた薪炭に戻り、ガスを休止したりメーターを撤去したりすることが多かったためであった。そこで、新規お客さま勧誘に主力をおいていた営業方針を再検討し、既設のお客さまとのつながりを緊密にしてガス使用中止を食い止め、器具の販売増によって1戸当たりの消費量を増やすことに重点をおくこととした。1933年からは、各営業所の区域をいくつかの班に分け、班ごとに受け持ち区域内のお客さまの減少防止、器具販売増加に努める班別勧誘制を実施した。1934年には、名古屋市内の約7万3,000戸のお客さまを工場に招き、ガス製造状況を公開するとともに、構内のガス器具陳列場に今でいうモデルルームにあたる「ガスの家」を特設し、風呂、アイロン、湯沸器、ストーブ、飯炊き窯など各種ガス器具の実演を行った。これにより会社に対するお客さまの理解と信用が深まり、ガスの普及に大きな効果を上げ、1935年9月期にはガス販売量、1戸当たりの消費量とも増加に転じた。

当社のガス事業への取組みは名古屋圏だけにとどまらなかった。1923年5月、東邦電力の依頼を受け、経営不振に陥っていた九州の西部合同ガスに経営参画し、その立て直しに尽力した。同社の門司・小倉・戸畑・八幡・若松の5営業区を分離して新たに北九州ガスを設立し、導管の入替や工場の改造・拡張によって業績を回復させた。一方、福岡・佐世保・熊本・長崎を営業区としていた西部合同ガスは依然として経営状態が悪かったが、技術面を改善すれば業績が回復可能であるとの判断から



ガス熱量料金制を説明するリーフレット

1926年12月に当社との合併を行った。

ガス事業は地元に着すべきであり、経営内容が改善されて自立可能であれば、再び独立させるとの方針から1930年12月、西部ガスを設立し、九州におけるガス事業の一切を同社に譲渡した。この理念は三重県でも実践され、東邦電力から譲り受けていた四日市のガス事業部門を切り離し、これと東邦電力の子会社であった三重合同電気から分離した津・宇治山田両市のガス事業部門を合併して1930年8月、合同ガスを設立した。

1929年には北九州ガスの有価証券部門を引き継いで東邦ガス証券(現・東邦総合サービス)が誕生し、ガス事業もしくはそれに関連する事業への投資およびこれに伴う業務を開始した。当初は小倉市に本社をおいたが、1930年6月当社本社構内に移転した。

#### ガス事業法の施行とわが国初の熱量制の導入

ガス事業が始まって以来、ガス事業を対象とした法律は長らく制定されていなかった。そのため、ガス事業開始の許可などは府県知事が行い、公益性の観点からの監督・保護については、市町村とガス事業者との間に「報償契約」が締結されるようになっていた。しかし、運用段階でしばしば市政の争いに巻き込まれたり、市の財政政策に左右されたりしたことに加え、1920(大正9)年には道路法が施行され、道路が市町村ではなく国のものとされたことで、報償契約の道路占用に関する市町村の許可権に疑義が生じたこともあり、報償契約に代わる新たな法律の制定が望まれるようになった。このような動きを受け、1925年10月、ガス事業法が施行され、料金その他の供給条件は認可制となり、供給するガスの成分・熱量・圧力について規定するよう定められた。

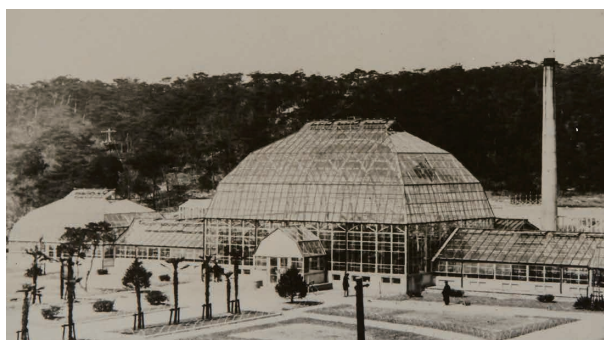


岡本式コークス炉

ガス事業法が施行されて以来、当社では供給区域ごとに公示熱量を定め、容量販売を行っていた。大正から昭和にかけてガスの普及拡大により需要が増加し、ガス事業者はより安定的にガスを供給する必要に迫られ、その対策の一環として供給ガスの熱量変更を検討した。増大する需要に対応していくには、供給設備への多額の投資が必要となるが、供給ガスの熱量を引き上げて既設導管の輸送能力を高めれば、新設導管への投資を抑制し、コストの引下げが可能になる。さらに熱量変更を実施するには容量販売より、熱量販売の方が合理的と考えられたことから、当社は全国で初めて熱量制の導入に踏み切った。1931年2月、知多営業所のお客さま791戸に対して熱量制を実施し、大きなトラブルがなかったことから1933(昭和8)年4月には、名古屋営業所のお客さま7万2,000戸にも適用した。熱量は知多営業区で3,560kcalから4,500kcalへ、名古屋営業区では3,650kcalから4,200kcalにそれぞれ引き上げられた。この熱量変更による圧送費その他の設備投資額の節減のメリットをお客さまに還元するため、1935年2月に料金の引下げを行った。当社の熱量制は1945年まで続いた。

### 創生期を牽引した岡本櫻

1878(明治11)年に神戸で生まれた岡本櫻は東京帝国大学工科大学応用化学科を首席で卒業後、ガス業界に入り、日本のガス技術を牽引した。岡本が果たした役割は大きく、「日本一のガス技師」「ガス博士」と呼ばれたほどであった。それまでは工場で製造したガスをガスホルダーに溜めて、その重さによってガスを送出する低压式であったのに対し、岡本は高压ポンプを使い、ガスを送出・調整する高压方式を初めて採用した。また、ガス発生炉



開園当時の東山植物園

を改造して能率を高めた岡本式コークス炉を創案し、これによって燃料の節約やガス製造量の増加を可能にした。

岡本は東京ガスと大阪ガスで技師を務めた後、1906年9月、名古屋ガスに技師長として入社し、愛知郡御器所村での工場建設を主導した。その後は名古屋ガスの支配人を兼務し、製造・営業の両面でリーダーとして任に当たり、常務取締役を経て名古屋ガスの3代社長に就任した。名古屋電燈との熾烈な競争では灯用から熱用へとガス用途の転換を決断した。

さらに消費した熱量に応じてガス料金を算定する熱量料金制を全国に先駆けて導入した。前例を見ない独創力でガス事業を飛躍させた岡本は全国各地のガス事業の創設や技術指導にも関わり、1910年4月に地元の有志25人が発起人となって設立された岡崎ガスでは工場建設などの技術面の指導を行い、1925(大正14)年5月に創立された岐阜ガスでは初代社長を務めた。

岡本は「お客さま・株主・従業員は三位一体であり、これら企業をめぐる利害者の共存共栄が必要不可欠である」との経営理念を抱き、これは後に「岡本精神」と呼ばれた。この考え方は社会公共面における奉仕(サービス)論にまで広がり、地域社会の福祉の増進、地域社会との一体化を意味するものとなった。当社が名古屋市との報償契約の改定に際して、1932(昭和7)年に東山植物園の建設資金を寄付したことは、岡本精神に基づいたものであった。

創立以来、社長として手腕を振るった岡本だったが、1934年に体調を崩し、1935年2月22日、56歳で逝去した。これを受け、1936年1月に取締役であった都留信郎が2代社長に就任し、戦時色を強めつつあった状況での当社の舵取りを担うこととなった。