

私の歩いてきた道

愛知電子(株)
時代のこと

第5回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

創世期——昭和37年(1962年)～昭和43年(1968年)

テレビ共聴機器の総合メーカーに脱皮

埋込型方向性分岐整
合器など次々と特許出
願

いろいろな人との出
会い、そしてほんのち
よつとした発想の転換
によって生まれた「直
列ユニット」は、わが
国の共聴機器開発史に
残るエポックメイキン
グな製品でしたが、こ
れが世の中に認められ
るまでには、まだまだ
時間が必要でした。
愛知電子(株)を設立し
ましたが、社屋はまだ
中区吾妻町の下宿屋の
隣の狭いところで、社
員は7名、メーカーと



はいえ工場も持ってい
ませんでした。
こうした中で、せつ
かく開発した技術だけ
ら特許や実用新案を獲
得しようと、まず昭和
37年に完成させた直列
ユニットをさらに改良
し、昭和39年3月に特
許出願「方向性結合分
岐器」、同年7月に実
用新案登録出願「共同
聴視用方向性分岐装

置」などを申請しまし
た。それとともに、昭
和39年9月には資本金
を150万円に増資
し、これら機器の生産
を開始しました。

ですが、弱小企業の
悲しさ、工場もないと
ころから、受注があつ
ても自社生産すること
ができず、知人の経営
する山田電機製造(株)に
委託せざるを得ません



昭和45年に認可された方
向性結合分岐器の特許証

でした。そんな状況で
したが、私をはじめ社
員一同は、このコンパ
クトで安価な直列ユニ
ットが爆発的に売れる
と確信していました。
ところが、直列ユニッ
ト技術の特許申請に対
し一部の者から、この
技術は周知の事実であ
ると指摘され、私は憤
懣やるかたありません
でした。
やがて直列ユニット
の評判は高くなり、注
文は殺到することにな
ります。
直列ユニットの評判
はつなぎ上り
昭和39年、東京オリ
ンピックが開催される

とあって、カラーテレ
ビの一般家庭への普及
に拍車がかかり、第2
期テレビ黄金時代を迎
えて、画像を鮮明にす
るための共聴機器の需
要はうなぎ上りでし
た。

名古屋や大阪の一部
の団地で直列ユニット
を試用したところ、視
聴者からは「画像が鮮
明だ」、施工者からは
「従来と比べ、作業も
簡単で費用も格段に安
い」と大好評でした。

私たちが研究開発した
直列ユニットは画期的
製品として支持され、
売り上げは大幅に増加
していきました。

この頃研究、開発、
改善、製造、施工と寝
る時間がないほどの忙
しきでした。施工に従
事した社員は「受注が
多過ぎて施工が追いつ
かないというのが実情
で、毎日、朝から晩ま
で施工に追われ、休む
間もないほどでした。
でも、視聴者からの喜

びの声が疲れた身体に
は一番の栄養剤でし
た」と当時はしみじみ
と振り返っておりま
す。

ちなみに、創業当時
の昭和37年には売り上
げが1238万円だっ
たのに対し、40年には
5562万円、41年に
は8017万円と急伸
していきました。

大阪・東京に事務所
開設
昭和41年4月、大阪
で直列ユニットの評判
になり、大阪営業所を
大阪市淀川区元今里に
開設する運びになりま
した。同時に資本金を
300万円に増資し、
念願の製造工場を岐阜
県の瑞浪市に設けまし
た。そして翌42年4月
には東京営業所を港区
虎ノ門に開設しまし
た。しかし、岐阜・愛
知を基盤にしていた愛
知電子ですから、大阪
や東京へ進出を果たし
たとはいってもほとん

ど知名度はなく、当時
の所長や社員は「無名」
の会社からのスタート
であり、知ってもら
うまでさまざまな苦労が
ありました。

広さわずか3坪ほど
の事務所、全権をま
かされた初代の東京営
業所長はその当時は振
り返って、「とにかく
カタログはない、車も
ない、知名度もない。
さらに、当時はアンテ
ナを作っていないので
したから、直列ユニッ
トだけの単品を売ろう
とするのはたいへんな
ことでした。ただ、他
にない商品だったので、
先鞭をつけるには
またとないチャンスで
す。当時の営業ルート
としては設計事務所が
主でしたが、販売ルー
トとして電材店のルー
トを開拓しようと、ス
ーツケースに直列ユニ
ットをつめられるだけ
詰め込んで、都内23区
の電材店をすべて歩き
ました。とにかく1個

でも使ってもらって知
名度をあげることに専
念したものです」と語
っていました。

この年、佐郷達志氏
(現テレケーブル新聞
社社長)のお力で業界
の記号統一、共同広告、
親睦と業界の情報交換
などを目的として、共
聴産業に従事している
6社で「共同聴視協
会」(現日本CATV
技術協会)が設立され
ました。CATV業界
が今日確固たるプレゼ
ンスを保てるのも佐郷
氏(当時共同聴視協
会事務局長)の陰日向
ない八面六臂のご苦労
のお陰だと思えます。

当時、中部地区から
は愛知電子だけが加入
しました。佐郷氏には
その後大変お世話にな
り愛知電子の共聴機器
開発への方向性を明示
していただくなど、私
にとって大切な人生航
路の羅針盤のような存
在となりました。

(続)

私の歩いてきた道

愛知電子(株)
時代のこと

第6回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

創世期

昭和37年(1962年)～昭和43年(1968年)

テレビ共聴機器の総合メーカーに脱皮

都市型難視問題が拡大

苦勞はいつ果てるとも知れませんでした。が、小さな努力の積み重ねがこの頃から芽吹き始めていました。

一家に1台のマイカー時代、マイホーム時代を迎えた昭和40年を境として、日本の建築が急激に高層化傾向をたどり始めていたものの、当時のビルには共聴設備はあまり施されておらず、共聴設備はマンション、公団住宅に限られていました。

また、ビル陰による共聴設備は、当時は現在のように原因者主義ではなく、ビル陰の場合には住民が半分、原因者が半分負担という形でした。しかし、都市への人口集中と相まって、周辺都市のベッドタウン化が始まり、団地、マンションが急激に増加し、至る所でビル陰による難視が問題になってきていました。

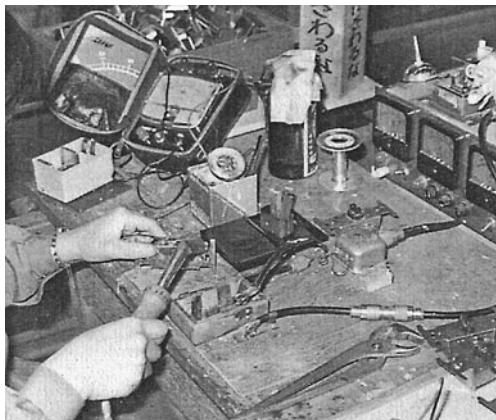
昭和42年、東京都に美濃部革新知事が誕生し、ビル陰の難視については原因者負担主義が実施されました。これによって、テレビ難視に関する苦情、訴えも激しくなり、NHK受信サービス部ではこの対策に頭を痛め、新しいテレビアンテナ分配方式として、1戸当たりの負担経費が廉価でかつ設備工事も簡易である、という特長を持つ直列ユニット方式を推進することになったのです。

直列ユニット、住宅公団で性能実験

この頃、東京のNHKサービス技術本部に



足しげく出入りしていた私は、同本部の技術者から「あなたの開発した方向性分岐整合器(直列ユニット)を住宅公団の団地で性能実験したい」との申し入れを受けました。



直列ユニットが爆発的に売れ、製品検査に追われる(瑞浪工場にて)

後日談ですが、その技術者によれば、あるところから「あの製品は普及品であって高く評価されるものではなく、高級住宅には不適合である」といった内容の正式文書がNHKに届けられたこともあったとのことでした。それにもかかわらず、NHKは「今後、大都市にはビルラッシュ時代が到来する。したがって、それらのビルに共同受信を普及させるものであれば、NHKはその製品に協力す

る」という強い態度で臨んでくれたのです。ですが、製品を日本住宅公団に持ち込んだところ、あまりにも簡便なものだったところから、かえって疑問視する声もでるなど難航しました。

しかしその技術者は、視聴者からの苦情を解決するには直列ユニットしかないかと判断しておりました。ともかく昭和42年度の住宅公団の新年度計画案期限の3月末日までに、従来方式と直列ユニットによる新方式との比較試験による実験データを制作することになりました。このデータ作成に選ばれたのが、埼玉県春日部市の武里団地でした。

公団実験で大成功

実験数日前、建設中であった武里団地は大雪に見舞われており、吹き抜ける風は身を切るように冷たかったことを覚えています。このとき東京オリンピックのレスリング監督の八田一朗さんの句「風雪に 耐えねば咲かぬ 梅の花」が浮かんできました。真冬の風雪に耐えるからこそ、咲く梅の花は美しい。厳しい冬のさなか、木々は固いつぼみの中で花の芽をしっかりと守り、春を待っている。辛い試練に耐えてこそ、咲いた花は美しくなる。これまでの苦勞を梅の花に重ねておりました。

この日NHK東京総局や大阪総局の関係者、日田通信工業(株)の社員など総勢11名の実験班は、全員ヘルメット姿で実験現場に臨みました。

公開実験の見学者は住宅公団本所、東京支所、関東支所などの各電気関係担当者、また東京都建築部、東京都

住宅供給公社、千葉県住宅供給公社、埼玉県住宅供給公社、さらに専門紙、新聞など報道機関の人々など多数でした。見学者の間では、新しく採用されようとする直列ユニットに興味津々でしたが、実験結果では直列ユニットが確実に威力を発揮していました。NHK、住宅公団と最大の需要大手に認められたことにより、直列ユニットによるビル共同受信システムは共聴業界に一大センセーションを巻き起こしました。昭和42年2月のことでした。

この公開実験で愛知電子の技術力は遍く世間に認められ、製品名もNHKのアドバイスを受け、実験に使った長大な名前の「埋込型方向性分岐整合器」を改め、正式に「直列ユニット」とすることに なりました。(続)

私の歩いてきた道

愛知電子(株)
時代のこと

第7回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

創世期——昭和37年(1962年)～昭和43年(1968年)

テレビ共聴機器の総合メーカーに脱皮

「理想的な団地受信法」——専門紙で大々的に取り上げられる

この年の電波タイムスでは全面にわたって「理想的な団地受信法・直列ユニット方式」の見出しで、特集が組まれました。この中で関係者の話をいくつか紹介しますと、それによって当時の関係者の直列ユニットに寄せる期待の大きさがわかると思います。

「ガス、水道、浴室

付き」という新聞のパート広告。これに「テレビ共聴付き」という字が当然のことのように加わる日が遠からず来ると信じている。大部分のパートは、テレビが良好に受信できず悩まされているのである。日本住宅公団が採用した直列ユニットによる共聴施設は、これらのトラブルを一挙に解決できる手段だと考えている」(NHK営業総局営業技術部)

「公団は、42年度以降

は直列ユニット採用、また市街地の高層賃貸住宅もこれに準ずる方針」(日本住宅公団本所建設部施設課)

「公団が規格統一に踏み切ったことで、直列ユニット」の普及によるコストダウンということも考えられるので、大歓迎である。これをさらに発展させ、住宅協会の公共住宅規格部品(KJ)に選定されれば、より一層普及が促進されると思

われる」(神奈川県住宅公団、各地方自治体の住宅供給公社など、いわゆる公共住宅建造物の合理的管理運営面から、質の向上と価格の安定を図るための目安としてできた「KJ



宅公共社建築部施設課)

なお、愛知電子はこのとき初めて、新聞広告を掲載しました。(左下写真)

直列ユニット、KJ規格に認定される

さらに、この年も押し迫った12月、昭和34年に公営住宅、日本住宅公団、各地方自治体の住宅供給公社などの住宅協会の公共住宅規格部品(KJ)に選定されれば、より一層普及が促進されると思われる」(神奈川県住宅公団、各地方自治体の住宅供給公社など、いわゆる公共住宅建造物の合理的管理運営面から、質の向上と価格の安定を図るための目安としてできた「KJ

規格」に、テレビ共聴機器としては初めて直列ユニットが認定されることになりました。

これを契機に直列ユニットの需要が飛躍的に伸び、都市共聴はこの方式によって一大変革を遂げていきました。しかし、この直列ユニットが全国津々浦々まで使われるようになった背景には、昭和39年に直列ユニットの特許申請を出し、昭和43年5月には特許公告されたにもかかわらず、私たちはテレビ界

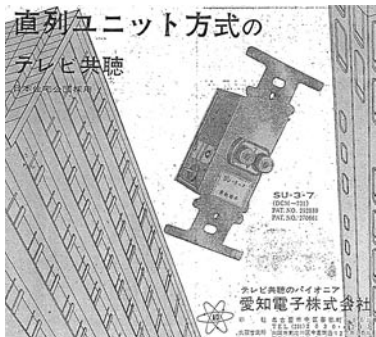
の大局的見地に立つて「開発した技術の特許で独占するよりも、日本のテレビ産業発展のために解放しよう」と考えるようになっており、特許権取得にこだわらなくなっていたという点も、手前味噌ながら大きく影響したと思っています。

テレビ共聴機器の総合メーカーへ脱皮

私達の研究開発意欲は、都市共聴に新しい1ページを開いた直列ユニットだけにとどまらず、次々とさまざまな製品の研究開発に向かっています。昭和43年2月に方向性結合器、同6月には分配器、昭和45

年6月には保安器、そのほかブースター(増幅器)、混合器、コンバーターなど共聴関係機器を相次いで開発し、テレビ共聴機器のメーカーから現在のCATV総合メーカーとしての脱皮をする時期が到来しました。

折しも、時代は高度成長期の真つただ中で、とても小さな会社でしたが、武里団地の公開実験以後の昭和43年度は従業員19人で売り上げが1億4225万円、1人当たりの売り上げが約748万円、翌44年には従業員26人で売り上げも2億7739万円、1人当たりの売り上げが約1067万円と飛躍的に増えていきました。そのかわり、工場も現場の社員もほとんど休みなしのフル稼働状態で、全社が一丸となって燃えていました。



とさまざまな製品の研究開発に向かっています。昭和43年2月に方向性結合器、同6月には分配器、昭和45

の狭い部屋でした。し

(続)

私の歩いてきた道

愛知電子(株)
時代のこと

第8回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

創世期——昭和37年(1962年)～昭和43年(1968年)

テレビ共聴機器の総合メーカーに脱皮

営業体制で上がる

当時は本社においても、公団やメーカーなどに納入するだけで、電材店などに対する販売網はありませんでした。そこでもう少し販売網を広げようと、この頃から営業マンが活動し始めましたが、どこへ行っても取り合ってもらえずたいへんな苦労をしていました。とにかく足でこまめに歩き回り、「店頭に並べるだけ並べさせて下さい」と、まるで拝み倒すようにして置いてもらい、何日か後に行つて売れた分だけが売り上げとなるといった案配でした。

この頃入社し、名古屋の共聴市場の開拓販売組織の確立、さら

に共聴業界、CATV業界の方向づけ、機器市場の将来指向などを指導していたやり手の営業課長は、当時の苦労を「ある時はトラックに製品を積んで3日くらい地方回り。向この電材店の人について回り、直接の消費者に、使ってください」とお願いしたりしました。また、あるときは、直列ユニットとアンテナを自転車に積み込んで市電の進路妨害で車掌に怒られたりしたりしながら営業したものです。しかし、こうした苦労の中の私たちが一番の強いは、製品に対する強い信頼であり、なによりもKJ規格に認定された製品であるということでした」と話してい

ました。営業・技術部の連携体制で新製品開発が始まりました。この頃の営業マンが果たした役割としては、もちろん販売網の確立もありますが、愛知電子がテレビ共聴の総合販売会社となるためにも大きく貢献したことが挙げられます。

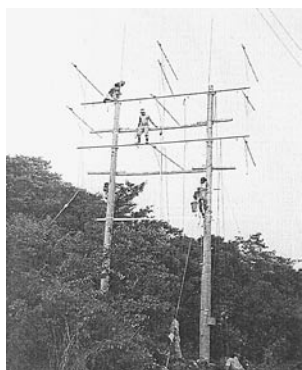
昭和44年には中京テレビを初めとする全国の民放UHF12社が放送を開始し、チャンネル数も増えてきました。これに伴い、既設の設備ではUHFが見られないところから、販売店の方から「UHFが見られるようにしてくれないか」といった声が営業マンに寄せられ、これを技術部に

相談しました。当時の技術部は、スタッフがやっと10人ほどになったとはいえ、本格的な測定器もないといった状態でした。そうした中でも、進取の精神に満ち溢れた技術部の努力によって、UHFをVHFに変換させる真空管式UVコンバーター、UV直列ユニットが開発されました。

このように、営業の第一線で活躍している人々からの声を自社製品に反映させようという連携プレーの体制が、次々と画期的な新しい製品開発につなが

つていったのです。また、ちよどその頃、当時は共聴機器メーカーをはじめ、業界では新年の初荷をするところはありませんでした。愛知電子は共聴機器メーカーであるという大きな自負のもとに、東京、大阪、名古屋で一斉に揃いのハッピを着て、初荷ののぼりを立て盛大に出荷し、大きな話題を呼んだことも思い出します。

当時の共聴業界で、オリンピックを境にしてUHFが登場しました。これによってテレビ共聴の形が変わったのはもちろん、NHKの助成制度の変更などによって、共聴機器関連の会社も大きく転換しました。昭和43年から各地で大規模なCATVが始まり、昭和45年には郵政省が「有線テレビジョン放送法案要綱」を発表するなど第1次CATVブームとなりましたが、周辺機器の整備ソフト関連の充実が足りず、全国的な進展には至りませんでした。しかし、伝送方式が広帯域(A方式)のCATVとなり、製品群も一変しました。



名鉄赤沢リゾートで受信点を設置する当時の社員

るから掘るのに大変時間がかかったりして、共聴工事としては難工事でした。

この頃、メキシコのオリンピック村跡地にのべ1万5000戸の中高層のビルが建設されましたが、共聴施設が貧弱で各家庭でテレビが見られず入居が進まない状況を解決すべく、愛知電子に直列ユニットでの共聴の一括工事の依頼がきました。これは愛知電子の共聴機器および技術が世界に通用するという証しでもありました。

これを受けて、技術部の係長をメキシコに派遣しました。派遣されたその係長は「工事現場はテレビ塔のすぐ近く。テレビセット内への電波の飛

び込みがあり、アンテナ線をはずした方がきれいに映ると苦情がありました。しかし、私自身もともと家電メーカーのサービスマンをしていた関係上、テレビの内部まで同軸ケーブルを絶縁して接続するという方法で解決しました。でも、これが後のアンテナ対策端子板の基になったのですから、こういった経験もいい勉強になりました」と帰国してから話していました。

(続)