

## MARKETING

1920年（大正9）25歳

東京駐在所を開設、弱冠17歳の義弟を派遣

配線器具の販売が関西で軌道に乗ると、創業者は1920年（大正9）3月、東京方面の販売基盤を固めるために、義弟・井植歳男を東京に駐在させた。

この頃、製造だけでなく、販売の仕事も担当するようになっていた井植だったが、まだ弱冠17歳の若さであった。しかし、創業者は、「やってみよう」という井植の気概に応え、思い切って東京での販売を任せたのであった。



1924（大正13）東京出張所（左端が井植）

**当時の電気器具は、東京で作られ、それが全国で販売されるのが常識であり、その逆を実現することは不可能だと言われていた中での東京駐在であった。**

井植は、問屋が多い蔵前に宿をとり、翌日から地図を頼りにあちこちの問屋を尋ねて配線器具の売り込みを始めた。連日、問屋めぐりを続けたが、本場の東京で、大阪ものをそう簡単に取り扱ってくれるはずがない。

**問屋がダメとなると小売り屋を当たるしかない。井植は、小売り屋攻略の手始めに、銀座の夜店へ出かけてみた。**当時は、日本橋から新橋へかけて、並木の間にてんを張り、裸電球をつるした店がずらりと並んでおり、その中に電気屋が三軒あった。

何度か通っているうちに品物を置いてもらえるようになった。売れた分だけあとで集金する委託販売である。夜店の開拓を皮切りに、本格的に小売店回りを始めた。そのうち、製品の優秀さを認めて品物を扱ってくれる店がぼつぼつできてきた。

「あそこの店で扱ってくれてます。お宅さんもひとつ置いてみていただけませんか」と巧みに競争心をあおるように持ちかけて得意先を広めた。

**自信をもった井植は、念願だった問屋への販売に取りかかった。最初は十軒に一軒くらい、それも十数回も通いつめて、やっと「それじゃ置いときたまえ」という具合であった。こうした努力が実って東京での売上げが伸びていった。**

この東京駐在所は、1923年の関東大震災により廃止されたが、翌年には東京出張所として体制も新たに開設された。

1927年（昭和2年）32歳

「ナショナルランプ」発売にあたり、1万個を販売店に無料配布

1927年（昭和2）4月、「国民の必需品になるように」との願いを込め『ナショナル』の名を冠した最初の製品『ナショナルランプ』が発売された。この角型ランプは、自転車用としてだけでなく、便利で安全、携帯自由な光源として、家庭内でも戸外でも広い用途を持ち、全体をコンパクトな箱型にまとめたアイデアは、他社の追随を許さないものであった。

製品の実用性に確信をもっていた創業者は、**このランプの発売にあたって、1万個を販売店に無料提供するという画期的な売り出し方法を考えた。当時の売価は1個1円25銭（現在の6,300円相当）、これを1万個（当時の年間売上げの1.3%）、市場にタダでバラまこうというのであるから、いかに全生命を打ち込んでいたかがわかる。**

当時は、電池ランプを製造しているといっても、それはランプケースだけで、消耗品である電池は当社ではつくっておらず、みな、東京の岡田電気商会で製作してもらっていた。そこで創業者は、**この売り出しに当たって、岡田電気商会に、中味の電池1万個を無料で提供してもらいたいと申し入れた。**



1927（昭和2）従業員も貼付して回ったという「ナショナル」のホロー看板

この破天荒な申し入れに驚く岡田氏に、創業者は言った。

**「1万個もゆえなくタダでもらおうとは思いません。年内に電池を20万個売ってみせましょう。その時に1万個まけて下さい。そのかわり20万個が1個でも欠けたら、一切まけていただかなくて結構です。私は非常な確信を持っていますから、その約束さえしていただければ、タダでいただいたものとして、ランプとともに1万個を市場にバラまきます」**創業者の気概に感銘を受けた岡田氏は、この申し入れを快諾した。

この1万個無料配布という販売方法は大成をおさめ、『ナショナルランプ』の販売は、翌1928年3月には月3万個を突破した。電池についても、年内に、岡田氏と約束した20万個の2倍以上の47万個を仕入れ、販売して岡田氏を驚かせた。

その後も、『ナショナルランプ』の販売は急速に伸び続け、1930年のうちに月30万個に伸び、電池も100万個に急増。この間に、徹底したコストダウンが図られ、発売当初1円25銭であったランプは、60銭となり、電池も25銭から16銭にまで下がっていった。その結果、『ナショナル』が電池ランプの代名詞になったほど全国の隅々にまで普及した。

これにつれて電池の販売も加速度的に増え、戦前の最高時には、月 300 万個も売れて、乾電池業界の発展に大きな貢献を果たした。

日本乾電池工業会の乾電池工業史は、この「ナショナルランプ」について、次のような記事を載せている。

「この乾電池ランプは、わが国乾電池工業の一大飛躍の基いとなった。松下の特許に苦しめられ、あるいは相争った同業者といえども、ひとしく松下の功績を認めている。屋井先蔵をわが国乾電池工業の始祖とするならば、松下幸之助を中興の祖と呼ぶ理由もここにある」



1929年（昭和4）  
ランプケースを生産していた第五工場

### 1935年（昭和10） 40歳 メーカーで初めての貿易会社を設立

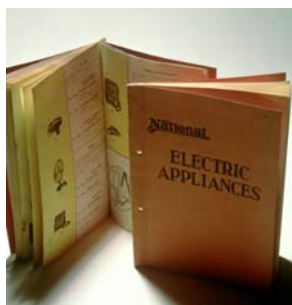
1935年8月、当社は、当社製品の海外輸出入専門会社として松下電器貿易を設立、一般電気器具及び材料の輸出入に関する一切の業務を担当することになった。

当社では1931年に初めての英文カタログを制作、1932年には貿易部を設置し、自らの手による輸出事業に着手した。**当時のわが国の産業界では、電機メーカーに限らず、メーカーが輸出の専門部門をもった例は、ほとんど絶無といってよかった。**そればかりか、商社ですら電気器具の輸出を担当するところは少なく、ことに中小メーカーのこの種の商品の輸出は、外国商社の手を借りるのが普通であった。従って、いくら発展期にあったとはいえ、当時の当社のような規模のメーカーが貿易部を設置し、自ら輸出を行うというのは、極めて画期的なことであった。



1935年（昭和10）松下電器貿易社屋前で、設立当時のスタッフ

これは、「**国内市場と同様に、わが社の製品をわが社の理念に基づいて海外に販売するためには、それを実行できる機関が必要である。また、製品にはアフターサービスが大切、素人の商社マンに輸出を任せきりにしておくことはできない**」との創業者の強い信念の表れであった。



1935年（昭和10）松下電器貿易  
設立当時の英文カタログ

貿易の経験者は一人もおらず、また英文タイプを入手するにも数カ月かかるというような状況の中、可能な市場、手近な市場から直輸出を考えていった。最初はず中国向けに配線器具、ランプ、乾電池等の直輸出を行い、その後一年ほどの間に、インドネシア、フィリピン、タイ等への輸出も進められるようになった。

業務が拡大し、松下電器貿易が設立された後は、輸出品目は乾電池、燈器、発電ランプ、配線器具、電熱製品、ラジオ等ほとんどの製品に及び、市場はさらにメキシコ、豪州、オランダ等にまで拡大していった。また、フィリピン、メキシコ、中国等には駐在員も配置されていった。