



ザ・ターニングポイント

会社発展の契機となった転換点を紐解く

長きにわたる企業の歴史のなかにはいくつもの転換点があります。異分野への事業展開、新しい取引先の獲得、技術開発によるブレイクスルー、あるいは苦境から脱した契機など、現在の発展につながった各社の「ターニングポイント」を紹介しします。(この連載では創業から半世紀以上の会員企業にフォーカスします)

第1回

岩谷産業株式会社

溶接用高圧ガスの販売で創業

岩谷産業の歴史は、1930年岩谷直治商店の創業に始まります。創業者・岩谷直治氏が27歳の時でした。創業からさかのぼること12年前、島根県の故郷を後にし、神戸の楯野海陸運送店に奉公に出て、商人としての基本を学びとりました。楯野海陸運送店は、帝国酸素(現・日本エア・リキード合同会社)から酸素ガスの運送を一手に請け負っており、ここで酸素ガスとの運命的な出会いを果たすこととなります。

当時、酸素と言えば造船所、鉄鋼業などで金属溶接に用いられる高圧酸素のことで、時代の先端を行く酸素を運ぶ会社は他になく、直治氏はその出会いから“人のやらないことをやる”と生涯現役を貫いたのでした。幼いころから「立派な商人になる」と心に決めていた直治氏は、神戸や熊本、横浜など市場規模の異なる地で酸素ガスの運送や販売先の開拓に邁進し、着々と商才を養いながら、独立の機会をうかがっていました。帝国酸素が大阪の販売代理店を募集していることを知り、これぞ独立のチャンスと名乗りを上げました。



創業者・岩谷直治氏



1940年頃の岩谷直治商店

直治氏は農学校時代に「ダーウィンの進化論」の『適者生存』の明快な論理に感服しました。会社設立後『世の中に必要な企業は必ず生き残れる』と言い続けてきましたが、適者を『世の中に必要なもの』に置き換えたのであって、これが岩谷産業の企業理念として、今も受け継がれています。

零細規模の岩谷直治商店を軌道に乗せたのは「信頼」でした。その顕著な例ともいえるのが、カーバイドの拡販です。1935年前後、降雪量不足から電力の逼迫が見込まれ、水力発電の余剰で生産されるカーバイドは品薄が予想されていました。値上がりを見越して売り惜しみをする同業者を尻目に、「今のうちに買っておくほうがいいですよ」と勧めてまわり、後に「正直商法」と評判を呼びました。

岩谷産業株式会社を設立 ～戦禍のなかで会社組織へ改組～

1945年に岩谷産業株式会社として新たなスタートをきり、代表取締役社長に直治氏が就任しました。戦時中の会社設立でしたが、「終わりのない戦争はない。戦後の復興に備えて盤石な会社組織に改めておく必要がある」と判断したのでした。本格的な事業展開に備えて、200坪の土地を購入し、



本社社屋(昭和40年代に撮影)

1947年に本社社屋を新築しました。復興途上とあって周辺には急場しのぎのバラック建てが多く、人目を引くには十分な威容でした。

Turning Point

日本初、家庭用プロパンガスの 全国販売開始

1952年、富山で開かれた高圧ガスの業界団体の年次総会の講演で「イタリアではプロパンガスを液化してボンベに詰めて売っている。いわばガスの缶詰です。」と聞いた直治氏は、「ガスの缶詰」とは面白い、まさに時代は固体燃料から液体燃料になり、それから気体燃料になる、というのが大きな流れ。そういったなかで、「ガスの缶詰」となれば、必ず大衆に密着した商品になる。これこそ、自分がやるべきだ。とひらめき、早速情報収集に努めました。

大衆に奉仕でき、主婦を竈の煤と煙から解放する格好の商品という確信がありましたが、当初、社内では事業化には大きな反対がありました。創業からの商品に加えて、取り扱い分野も広がり、社員数や年間売上も伸びていたので「何も危険を冒さなくても」という声が出たのも無理はありませんでした。しかし、子供のころ母が竈で煮炊きに苦労していたことを思い出し、「母のためにも断固としてやる。それが私の使命だ」と不退転の決断をしたのでした。

こうして1953年にプロパンガスを全国販売し、台所革命を起こしたのです。



家庭用プロパンガス

「世の中に必要」な商品開発

プロパンガスの普及とともにガスによる事故も増えました。プロパンガスが広く家庭に受け入れられるためには、何よりも安全性の確保が大切であり、安全あってこそその便利さだと直治氏は考えました。「ガスを届けるだけでなく、安全も届ける」この使命を全うするために、ガス漏れ警報器の開

発・商品化・普及に邁進しました。

1969年に全国販売に踏み切ったガス漏れ警報器「みはり」は、通産省（現・経産省）の指導によるリース制の導入、法改正による設置義務化を経て普及が進み、それに伴って事故件数は激減していきました。同じく1969年に発売されたホースの要らないこんろ「カセットフー」は、直治氏のアイデアで開発に取り組んだ商品でした。試行錯誤の末に完成した「カセットフー」は、持ち運び自由で、ボンベは使い捨てだったためインドアでもアウトドアでも料理を楽しむことができる「ガスの缶詰」として爆発的な人気で迎えられました。



イワタニホースノン・カセットフー初号機

しかし、直治氏の思い入れは、レジャーよりも、むしろ各家庭に「ガスの備蓄」を図ることにありました。それがあってか、1978年の宮城県沖地震の時には、「3日以内にこんろ5万台とボンベ50万本をそろえてほしい」との要請に素早く対応しました。それ以来、「カセットフー」は、その後の北海道、新潟、阪神・淡路、東日本、能登といった大地震や自然災害時には、欠かせないアイテムとなり、今や、いざという時のために多くの家庭で備蓄されています。



「イワタニカセットフー」商品ラインナップ

「カセットフー」が発売されて55年、なぜロングセラーとして生き続けてこられたのか。それは「ラ

イフスタイルの変化に即応したシリーズの商品開発」と「圧力感知安全機構に代表される安全対策・技術革新」にあります。まさに「世の中に必要」な商品の代表作として重宝され続けています。

Turning Point

水素の大量消費時代に向け 液化水素の本格的な生産体制を確立

1978年9月、大阪水素工業株式会社尼崎工場に、国内最大規模の液化水素製造プラントが竣工しました。



日本初、大型商用液化水素製造プラント

振り返れば、直治氏が水素と出会ったのは、1941年のこと。当時、曹達メーカーの余剰産物でしかなかった水素を“もったいない”と引き取り、使い道を自ら開拓して水素事業を構築していきました。

本格的な取り組みは、1958年、大阪水素工業(株)の設立に始まります。弱電関係をはじめとする市場創造を果たしつつ、電子産業分野の発展を見通して、水素の高純度精製に乗り出していきました。

直治氏は、1975年に「これから液化水素が絶対に必要になる」と判断し、我が国で初の液化水素製造装置(ミニプラント10リットル/h)を建設したのに続いて、1978年、我が国最大のプラント(730リットル/h)を建設しましたが、「これも私がやらねばならないのだ」と周囲の反対を押し切った決断でした。

1986年8月13日、岩谷産業が納入した液化水素を燃料にした宇宙開発事業団(現・JAXA=宇宙航空研究開発機構)のH-1ロケットの打ち上げの瞬間を種子島で見た直治氏は、涙を流して感激するとともに、「プロパンが台所を変えたように、21世紀には水素が世の中を変える」と確信したそうです。

それも「理屈でなく、長年ガスと付き合ってきた私の勘」であるとのことでした。

学問を超えるこの「勘」と「必要」が、日本のガスとエネルギーを先導してきたといっても過言ではありません。

Turning Point

新たな成長をめざして果敢な挑戦 「ハイドロエッジ」の2大プラントが稼働

2006年4月、最新鋭の生産拠点、ハイドロエッジが営業運転を開始しました。LNG(液化天然ガス)の冷熱を利用して効率的にエアガスを製造する空気分離ガスプラント、そして、得られた液化窒素の冷熱を天然ガス改質型水素の液化に利用した液化水素プラント、これら2段階の冷熱利用を行う国内初の試みでした。

この前段階として、関西電力(株)ほか2社との共同出資で2000年に堺エル・エヌ・ジー(株)を設立し、堺市の湾岸部に新しいLNG基地を建設、LNGの受け入れ、貯蔵、気化、送出など運營業務を進めていきました。ハイドロエッジはこのLNG基地に隣接しており、岩谷産業と堺エル・エヌ・ジーの共同出資で2004年に(株)ハイドロエッジを設立、約100億円を投じてプラント建設を進めていきました。

液化水素の製造能力は国内最大で、液化水素の民需開拓の突破口となると同時に、低コストでなおかつ国内最大級のエアガス生産で競争力を発揮する、岩谷産業にとって極めて重要な生産拠点となりました。



ハイドロエッジ
(大阪府堺市)

日本初の商用水素ステーション 「イワタニ水素ステーション尼崎」が開所

2014年7月、日本初の商用水素ステーション「イワタニ水素ステーション」が兵庫県尼崎市にオープンしました。

同年12月には、トヨタ自動車の世界初のFCV（燃料電池自動車）「MIRAI」の発売を開始しました。走行時にCO₂を一切排出しない“究極のエコカー”が街中を走る水素エネルギー社会が幕を開けたのです。



イワタニ水素ステーション尼崎(開業当時)

水素エネルギー社会の構築に向けて

2020年10月26日、菅内閣総理大臣（当時）の所信表明演説において、わが国が2050年までにカーボンニュートラル（脱炭素）を目指すことを宣言しました。脱炭素社会を実現するためには、排出される温室効果ガスの8割以上を占めるエネルギー分野における取り組みが特に重要とされています。

まさにこの演説がターニングポイントとなって、燃焼してもCO₂を排出せず、大きなパワーを生み出す究極のクリーンエネルギー「水素」への世界的なパラダイムシフトが始動し始めたのです。

現在、我が国で利用されている水素は200万トン。これを、2030年までに300万トン、2050年に2,000万トンの大量利用を目指そうとするのが我が国の「水素基本戦略」ですが、この水素基本戦略を2023年に改訂し、2040年に1,200万トンの目標を追加設定しました。各社が水素の大規模調達や新たな用途開発を進めるなか、岩谷産業は他企業と連携し、政府のグリーンイノベーション基金を活用した水素の商用化実証に取り組んでいます。採択時の事業規模は3,000億円。グリーンイノベーション基金

から2,200億円の支援を受けながら、まず2030年までに年間数万トンの液化水素を海外で製造し、日本に輸送します。2030年以降は、実証をフルスケールに拡大し、年間20万トン超を調達する計画です。

また、2020年12月には、水素のサプライチェーン全体を俯瞰し、業界横断的かつオープンな組織として、早期に水素エネルギー社会を構築することを目的に、「水素バリューチェーン推進協議会」が設立され、岩谷産業の牧野会長が協議会の共同会長に就任しています。同協議会では、水素のインフラ整備や供給コスト低減、新規需要の創出、規制緩和などの課題を解決するための活動を行っています。

岩谷産業は、再生可能エネルギーの利活用や化石燃料に頼らないエネルギー社会を目指すことが地球温暖化に対する後世への責務を果たすことと考え、究極のクリーンエネルギー「水素」とともに、未来に向けて挑戦し続けています。



Iwatani

岩谷産業株式会社

<会社概要>

本社所在地 大阪市中央区本町3-6-4
従業員数 連結11,351名(2023年3月現在)
資本金 350億9,600万円
事業内容 家庭用・工業用LPG、一般高圧ガス、
ガス関連設備機器、マテリアル等

同社ホームページにリンクします▶

