

# 商売は正直でなければ — 森永太一郎 エンゼルの翼 —

(株)日本設備工業新聞社  
代表取締役社長 高倉克也

昼休みになる頃に激震が襲った。相模湾北西部を震源とする関東大震災が発生する。関東一円で震度6を観測し、昼食の時間と重なったことから大規模な延焼火災で東京などの被害が拡大した。死者・行方不明者は約10万5千人に及んだ。

森永製菓の創業者である森永太一郎(1865—1937)は震災後ただちに被災者の救援活動に着手することを決断した。幸い工場は損壊を免れた。会社としてこの一大事に何ができるのか。日頃の恩顧を社会に還元することに迷いはなかった。

不遇の少年時代から自分も多くの人々に助けられてここまで来た。業界に先駆けて技術革新を行い、創意工夫を重ねてヒット商品も生み出した。こんなときだからこそ子供たちの笑顔を取り戻したい。その一心で行動を開始する。

## 渡米して洋菓子の担い手に

森永は現在の佐賀県伊万里市で生まれた。生家の森永商店は伊万里で一番の陶器問屋で伊万里湾の漁業権を握る網元でもあった。しかし明治維新を迎えて家業は衰え、6歳のときに父が病死すると財産は人手に渡ってしまう。

母の再婚相手は森永を引き取ることを拒否し、親戚の家を転々とする。12歳まで自分の名前すら満足に書けなかった。奉公の傍ら読み書きを習う約束で本屋の住み込み店員となる。

やがて陶器問屋を営んでいた叔父の山崎文左衛門に引き取られ、商人の心構えを叩き込まれた。

特に正当な商品だけを扱い、目先の利益に釣られて粗悪な商品売らないように釘を刺された。

19歳になり、叔父の紹介で横浜の陶器問屋で働き始める。外国商館などとの取り引きにも携わった。だが勤め先が倒産し、債権者への返済のため

に店の商品を海外で販売しようと思いつく。身長180cm、体重70kgと逞しく成長した森永はみずから奮い立たせ、1888年に23歳で渡米する。

西海岸のサンフランシスコで陶器の販売を始めたものの、まったく売れなかった。追いつめられてオークションで売り捌き、日本へ送金した。

たちまち生活は困窮する。理不尽な人種差別もあって仕事はなかなか見つからない。無料宿泊所のあるミッション教会の世話になり、裕福な家庭の掃除や皿洗いをして急場を凌いだ。

オークランドに移り、下働きとして住み込んだ家でクリスチャンの老夫婦に親切にされた。これをきっかけに「汝の隣人を愛せ」と説く基督教に共鳴し、まもなく洗礼を受けた。

一時帰国し、故郷の伊万里で基督教の伝道を試みる。ところが誰にも相手にされず、入信したことを知った叔父にきびしく叱責された。



森永太一郎

失意のうちにふたたび渡米する。悩みながらも目標は決まっていた。本場の洋菓子を食べたときの感動を日本中に伝えたい。とりわけ子供たちに栄養価の高い洋菓子を贈り届けたい。自分がその最初の担い手になろうと決心する。

### 夢と希望を込めて売り歩く

懸命に菓子関係の仕事を探した。ジョンソン・ホームベーカリーの雑用係などを経てキャンディーの製造・販売を行うブルーニング社に掃除係として入社した。最初はジャップの蔑称で差別され、低賃金でこき使われた。しかし実直な仕事ぶりが経営者のブルーニング夫妻に認められ、製造部門に登用される。せっかく手にしたチャンスを無駄にしたいくはない。洋菓子づくりに情熱を燃やし、約5年間で基本的な製法を身につけた。

滞米生活は約11年に達していた。ついに戻る日がやってきた。日本全国に洋菓子を広める夢を抱いて懐かしい横浜港をめざす。

帰国後の1899年、34歳で東京・赤坂に現在の森永製菓の前身となる2坪の森永西洋菓子製造所を設立した。アメリカで邦人にもっとも好まれていたマシュマロを主力製品にする。

和菓子店に持ち込んで販売を依頼したもの、日本では売れないと突き返された。それなら自分で売るしかない。四方をガラス張りにした箱車にマシュマロとキャラメルを積み込んで売り歩いた。屋根に聖書の一節を掲げ、珍しがってついてくる子供たちに気前よくキャラメルを分け与えた。

大手の木村屋と風月堂が洋菓子の輸入を始めたこともあり、しだいに風向きが変わってきた。森永の製品を取り扱う小売店も徐々に増えていく。売り上げが伸びるに連れて菓子箱の見映えをよくするために揚げ底にしたらと言う店も出てきた。森永はお客の信頼を裏切ることになると頑として受け入れなかった。毅然とした態度は取引先全体に知れわたり、一段と信用が高まった。

社内的には貿易商社に勤めていた松崎半三郎を迎え入れ、松崎が営業と経理を担当し、森永は製造に専念する体制が整った。1905年、森永を象徴するエンゼルマークを制定。当時の代表的商品だったマシュマロがエンゼルフード＝天使の食べ

ものと呼ばれていたことから考案した。子供たちの夢と希望を育みたいという森永の想いを空高く羽ばたこうとする天使の翼に込めた。

### 森永ミルクを差上げます

業績は順調で株式会社森永商店に発展し、1912年に社名を現在の森永製菓に変更した。1914年、東京・上野公園で開催された第5回大正博覧会でミルクキャラメルをテスト販売し、爆発的な人気を呼ぶ。創業当初ばら売りをしていたキャラメルをポケットサイズの黄色い紙箱入りにしたことで好評を博す。慶応義塾の創設者である福沢諭吉も大好きで毎週のように買い求めている。

当時、洋菓子づくりに欠かせない練乳、バター、クリームなどの原料は輸入に頼っていた。森永は商品を安定して供給するために乳製品の自給自足に乗り出す。新たに練乳工場などを整備し、全国初の国産チョコレート、小缶練乳ミルク、ミルクココア、国産粉ミルク、ビスケットなどを次々と発売した。さらに1919年、業界初の8時間労働制を導入し、職場環境の改善に努めていく。

1923年9月1日、関東大震災が発生する。震災直後に「森永ミルクを差上げます」という新聞広告を出す。救援班を編成し、まず日比谷公園と芝公園でビスケットとキャラメルの袋詰めを配布する。続いて小缶練乳ミルクや工場でのミルクの無償提供などを行う。震災後1週間の救援活動でミルクの提供は約30万人、菓子類の袋詰め配布は約6万袋、小缶練乳ミルクの配布は約1万5千缶に達した。その後もトラックにドーナツを満載し、避難所などで被災者に配布した。

救援活動の陣頭指揮を執った森永は1935年に社長を退任し、2代目社長の松崎がさらなる社業の発展を牽引した。退任後、森永は隣人愛を説きながら全国各地に赴き、71歳で逝去した。

仕事に臨む姿勢として彼は「仕事を始める最初が肝心である。その仕事は何であって、最初の出発点をしくじると、たとうまくいく仕事であっても、うまく発展しないものだ」と語っていた。最初の出発点とは自己の立ち位置といってもいいだろう。製菓業界の礎を築いた先駆者は「商売は正直でなければ栄えません」と断言していた。