

神の教えを伝えるために 洋菓子会社を起業した 森永太一郎翁の事績を訪ねて

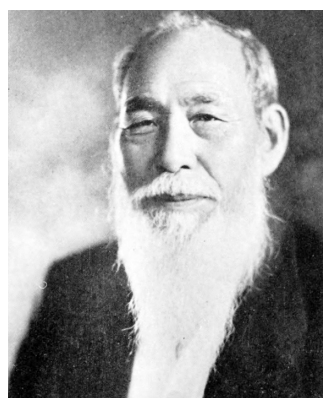
■親なし子と言われ

森永製菓の創業者・森永太一郎翁（1865-1937）は、佐賀県伊万里市の有田焼の陶器商、森永常次郎の長男として生まれた。常次郎の父で太一郎の祖父にあたる太兵衛は、有田焼の陶器問屋森永商店と魚問屋壺州屋を営む伊万里一の商人だった。しかし、父・常次郎の時代に明治維新が起こり、そのことによる経済環境の大きな変動の中で、常次郎は太一郎が7歳のとき、すべての財産を失ったまま病没した。

母・キクと太一郎は、キクの実家の力^{りきぶ}武家に身を寄せた。キクはやがて再婚したが、再婚相手は先妻との間に2人の娘がいることを理由に、太一郎を引き取ることを拒み、太一郎は結局、キクの兄弟の家を転々としながら育てられた。

12歳になった太一郎は、近所の子から「読んでみろ」と渡された紙の文字が読めなかった。その紙を叔母に渡して「読んでくれ」と頼むと、そこには「親なし子」と

あった。それを聞いた祖母のチカは、太一郎を不憫に思い、太一郎の亡父の妹・イシの嫁^{よめ}先、山崎文左衛門に事情を打ち明けて、太一郎の養育への力添えを頼んだ。



森永太一郎肖像

山崎文左衛門の世話で、太一郎は同じ町内で書籍と文房具を扱う川久保商店に住み込みで働いた。この店の店主・川久保雄平は漢学者で、近所の子供たちに読み書きを教えていたが、月謝として支払う年一斗の米は叔母たちが負担してくれ、太一郎はそこで自分よりも年下の子供たちと一緒にあって読み書きを習い、猛烈に勉強した。

■商いの道に踏み出す

伊万里の町の大きな屋敷や広い敷地が、

かつて森永家の所有だったと聞いたたびに、太一郎は自分が商人となって、それらを買収さねばならないと強く思うようになった。そして、天秤棒と^{ざる}笊を手に入れ、「ガサ」と呼ばれる焼きそこないの伊万里陶器を売って歩いた。「ガサ」だけでなく、コンニャクや野菜も仕入れて行商した。さらに、東京や大阪に陶器を卸していた叔父の山崎文左衛門の山崎商店の帳場の仕事も手伝わせてもらった。

- どんな場合でも正当な商品だけを扱い、不正直なものを売買しないこと
- 目先の利益に釣られて粗末な品物は扱わないこと
- 正当と信じて付けた値段はお客から何とと言われても下げないこと
- 仕事を急がず、10年を一区切りと考えて堅実にやること

山崎文左衛門が太一郎に教えたこの4カ条は、その後の太一郎にとって、忘れられない貴重な教えとなった。

■堀七商店と有田屋

15歳になった太一郎は、山崎文左衛門の紹介で、同じ伊万里の堀七商店で住み込み店員として働いた。店主の武富熊輔は、若い頃、森永商店で働いたことがあり、太一郎の祖父に可愛がられたことがあって「あのときの恩返しのつもりで太一郎さんを鍛えます」と言ってくれた。しかし、若主人の熊吉は、商売には身が入らず、ラクをし

て儲けることばかりを考える男だった。そのことに不安を感じた太一郎は、堀七商店に暇をもらい、あらためて伊万里の陶器問屋仲間が横浜に出店した伊万里焼の店、有田屋の森川源治の下で働きはじめた。

だが、有田屋は、当時の松方正義のデフレ政策が引き起こした深刻な不況の影響で、伊万里からの焼き物の供給も資金援助も得られなくなった。当時結婚したばかりの太一郎は新妻を伴って伊万里に帰郷し、叔父の山崎文左衛門に有田屋への支援を乞うたが、文左衛門はいまの伊万里には有田屋を支援する余力はないのだ…と、すまなそうに太一郎の申し出を断った。

■アメリカへ渡る

有田屋はあえなく閉店となり、太一郎はやむなく、外国人居留地のアメリカ人を相手に九谷焼を販売していた道谷商店で働きはじめた。この店の先輩店員たちは、アメリカ人たちとのコネクションを築くために、毎晩のようにアメリカ人たちを料亭で接待し、それに便乗して、自分たちも酒と美食に溺れるような生活を送っていた。

そんな商いを許せなかった太一郎は、1888（明治21）年、九谷焼をアメリカに送って直接アメリカ人に販売するという計画を進言し、それに賛同した道谷多四郎から旅費を用立ててもらって、新妻を横浜に残したまま、単身でアメリカ・サンフランシスコに渡った。しかし、九谷焼はアメリカ

ではまったく売れなかった。

ある日のサンフランシスコの公園でのことだった。1人の老婦人がハンドバッグからキャンディを取り出し、「プリーズ」と言って太一郎に差し出した。それを口に入れると、甘さが口の中に広がって、「そうだ、洋菓子職人になろう」という考えが浮かんだ。太一郎はすぐさま口入屋に「菓子工場の仕事を紹介してほしい」と頼みこんだ。しかし、この当時、劣等民族扱いだった日本人が菓子職人の仕事口を見つけるのは難しく、ようやくスクールボーイの仕事にありついて、米国人家庭の下働きの仕事を転々とした。

■キリスト教の伝道を目指す

口入屋が紹介してくれたオークランドのダニング家に行ってみると、そこは偶然にも、サンフランシスコの公園で太一郎にキャンディをくれた老婦人のお宅だった。太一郎は、この家でスクールボーイとして働くことになり、やがてコックも任されるようになった。ダニング夫妻にすすめられて教会にも通った。没頭するとそれ以外のことは目に入らなくなってしまうところのあった太一郎は、日本人牧師・美山貫一郎から聖書を学び、やがてキリスト教に入信し、M・C・ハリス牧師によって洗礼を受けた。

キリスト教は、いつしか洋菓子職人への夢を忘れさせるほどの強烈なインパクトを

太一郎に与えた。洋菓子職人になるという自分の夢がいかにもちっぽけで、それに比べると神の国をつくってイエスの教えを伝えるという使命は、とてつもなく崇高なものに思われてきた。そんな思いに身も心も虜になり、太一郎は貨物船の船員となって船の中で労働しながら、日本に帰国し、故郷の伊万里でキリスト教の伝導をはじめた。

しかし、太一郎の語るキリスト教に耳を傾けてくれる者は1人もなかった。「力武家は先祖代々浄土真宗の門徒だ。お前は菓子職人を目指すと言って、アメリカまで渡りながら、西欧の神の虜になって伊万里に帰ってきた。だが、俺たちには西欧の神は要らない！」叔父の山崎文左衛門は、こう言って太一郎を厳しく叱責した。

■菓子づくりの技術を身につける

そうだった。自分が目指すべき仕事は、菓子職人としての道を究めることだった…あらためてそう思い直した太一郎は、鎌倉に身を寄せていた妻子にあらためて別れを告げて、帰国から3ヵ月後に、再度サンフランシスコに渡った。

今度はホームベーカリー工場の住み込み職人として就職した。が、「住み込み職人」とは名ばかりで、実際には人種を問わない雑役夫だった。「モリナガ」では発音しにくいからと「ジョー」と呼ばれたとき、太一郎は自ら「アイム、ジョー」と胸を張っ

た。月に16ドルの低賃金で、朝早くから仕事に入り、ときには1日に16時間も働き続けた。皿洗いからトイレ掃除まで引き受け、一緒に働くアメリカ人や顧客は太一郎を「ジャップ」と蔑称したが、それにも耐え続けた。

そんな太一郎を頼もしく思った店長が、引き続き働いてくれるよう懇願したとき、太一郎は「それならパン焼きをやらせてください」と言った。パン焼きをマスターすると、念願のケーキ工場に配属され、やがて菓子づくりの技術を次々と身につけた。

そして、1899（明治32）年に帰国。赤坂溜池に2坪の工場を建て、「森永西洋菓子製造所」の看板を掲げた。アメリカでの修業期間は、都合11年間に及んだ。

■^{やそ} 耶蘇の菓子屋

2坪の工場で、精魂込めてマシマロー（マシュマロ）やキャラメルをつくり上げた太一郎は、それらを和菓子店に持ち込んで、「お宅の店でこれを売ってください」と頼んで回った。しかし、和菓子店はどこも保守的で、「こんなフワフワしたシャボン臭い菓子は、日本人の口には合わないよ。日本人の菓子はやはり餡だよ」と、どこへ持ち込んでもそう言って突き返された。それなら自分で売るしかない。

当初は日本式の重箱に入れて売ろうとしたが、重箱に入れてしまうと中身は見えな



ガラス容器に入れたマシマローとキャラメルを売り歩いた箱車（恵みキリスト教会札幌ホームページより）

ラス張りにした箱車に積み込んだ。箱車の屋根にはバイブルの一説が掲げられた。「イエス・キリスト、罪びとを救わんために、世に來たり給えり、義は国を高くし、罪は民を辱かしむ」。この箱車を引きながら、そして、イエスの教えを説きながら、そして、珍しがって箱車についてくる子供たちに気前よくキャンディを分け与えながら、太一郎は西洋菓子売り歩いた。

この頃になって、時代がようやく太一郎に追いついてきた。有名菓子店の木村屋と風月堂が西洋菓子の輸入をはじめ、それによって、人々は西洋菓子に関心を持ちはじめた。この箱車を引きながら街々に西洋菓子売り歩く太一郎は、やがて「耶蘇の菓子屋」と呼ばれて人々に知られるようになった。

太一郎の菓子を取り扱ってくれる小売店も少しずつ現れはじめた。そのうちの1店舗から、「もっと揚げ底にして見栄えをよくしたら…」という提案があったが、太一



エンゼルマークの変遷
(森永製菓ホームページより)

郎は、それはお客の期待を裏切るインチキな行為だと主張して頑として聞き入れなかった。そんなことも太一郎の評判を高めて、太一郎のキャンデーは徐々に人々に受け容れられるようになった。

1900（明治33）年、東京に東京製菓、大阪に大阪製菓という会社が誕生して、ビスケットとドロップの製造販売をはじめた。太一郎は、ライバルの出現を機に、森永の独自性をアピールするために、森永太一郎の「T」と「M」の文字を支える天使のトレードマークをつくった。太一郎のマシマローは、その軽い口当たりから「エンゼルフード」と呼ばれていたが、そこからの発想だった。

評判はやがて、皇室にまで達し、宮内省からも注文が入るようになった。1903（明治36）年には、大阪で開催された第5回内

国勧業博覧会に出品したチョコレートクリームが3等に入賞。森永の洋菓子の評判は大いに高まり、やがて製造と販売を1人では担い切れないほど多忙を極めるようになった。

■松崎半三郎との出会い

菓子やチョコレート
の原材料を輸入して、それを森永西洋菓子製造所に納入していた松崎半三郎という輸



松崎半三郎肖像

入事業者がいた。彼が実直な人柄を持った優秀な営業マンであることを知った太一郎は、「ウチに来て、私の右腕になってくれませんか」と頼んだ。しかし、松崎は、自分は貿易で身を立てるつもりだから…と言って、首を縦に振らなかった。2年半にわたって、太一郎は機会あるごとに懇願し続け、松崎はついに3つの条件を提示した。

- ① 太一郎は製造に専念し、松崎に営業を一任すること
- ② 森永西洋菓子製造所を株式会社化すること
- ③ 人材は人物本位で採用すること

これらが叶えられることを条件に、松崎は森永商店の支配人に就任することを承諾した。こうして、松崎は営業と経理を担当

することになった。砂糖と飴をアメリカから直輸入する体制をつくり上げ、製品の品質を高め、コストを安定させることに貢献した。

松崎は1910（明治43）年、森永商店が株式会社組織になると同時に専務取締役役に就任。1935（昭和10）年には太一郎に代わって、第2代社長に就任し、1946（昭和21）年まで社長を務め、森永を、日本を代表する大手製菓会社までに育て上げた。

森永製菓の起業は、太一郎にとってあくまで伝道のための資金を集めることが目的

だったといわれる。社長職を松崎に引き継いでから1937（昭和12）年に没するまでの太一郎の晩年の2年間は、全国の教会を回り、ひたすら伝道活動にすべてを捧げる日々であったという。



森永ミルクキャラメル
（森永製菓ホームページより）

※本稿の執筆に当たっては次の資料を参考にしました。『菓商：小説 森永太一郎』（若山三郎著、徳間文庫、1997）、森永製菓ホームページ・短編映画・森永太一郎物語（<https://www.morinaga.co.jp/museum>）

取材・執筆 山口 幸正（やまぐち ゆきまさ）

《プロフィール》

外資系食品製造業人事部勤務の後、産業教材出版業勤務。全国提案実績調査を担当し、改善提案教育誌を創刊。1985年に独立し創意社を設立、『絵で見る創意くふう事典』『提案制度の現状と今後の動向』『提案力を10倍アップする発想法演習』『提案審査表彰基準集』『改善審査表彰基準集』『オフィス改善事例集』などの独自教材を編集出版。40年にわたって企業・団体の改善活動取材。現在はフリーライター。

●創意社ホームページ <http://www.souisha.com> 「仕事の事典」をネット公開中

*「新・改善改革探訪記」はこの回をもって終了となります。長期にわたりご愛読ありがとうございました。