

1. 台湾・韓国・中国での販売開始

二代鈴木三郎助は、「味の素」発売当初からできるだけ広範な市場確保を目指した。それは国内市場だけでなく、海外市場を開拓していこうとするものであった。当時日本に勃興しつつあった洋菓子、洋酒、化粧品、トイレタリーなどの洋風消費財工業は、いわゆる舶来品を国産品に置き換えるものだったのに対し、「味の素」は日本で開発、企業化されたものであった。すなわち、「味の素」は、国内はもとより、海外諸国との競争も皆無であった。まして二代三郎助は、ヨードをはじめとするさまざまな化学薬品の輸出を行っていたから、海外進出に対する抵抗も全くなかった。むしろ、「味の素」を“世界的発明”と謳っていることに象徴されるように、積極的に世界へ羽ばたこうとする意志が強かったのであろう。だが、国内での地位もまだ固まっていない段階では、食生活の全く異なる欧米諸国において、国内市場を上回る消費を期待することは無謀だった。それゆえ二代三郎助が、日本人とある程度食生活の共通性を持つアジア諸国、とくに当時日本の植民地であった台湾と韓国を有望な市場と考えたのも自然な流れといえる。二代三郎助は、はじめは現地の新聞社の代理店に販売を委託し、次いで現地の商店(特約店)でも取り扱ってもらうように働きかけていった。

台湾では、1910年5月に台南の雑貨店越智(寅一)商店で販売が開始された。同店支配人の岡部徹は「台湾日日新聞」の代理店で「味の素」を委託販売していることに興味を持っていて、私用で来日した際に若干の「味の素」を仕入れて台南に帰り、販売を試みたのである。また同年末、台北の食料品問屋吉野屋商店の安田治太郎店主も上京し、その際、京橋の本舗で委託販売を申し入れた。それ以来、両店が台中を境にして自主的に販売地域を分かち、特約店として「味の素」の販売を担当した。

韓国でも同様に1910年に京城(現、ソウル)の辻本商店(缶詰、洋酒ほか食料品および雑貨商)と釜山の福栄商会を特約店とし、それぞれの地方を主な地盤として「味の素」を宣伝し、小売店の販路を拡大していったのであった(なお1920〈大正9)年からは経営難に陥った福栄商会に代わって、同じく釜山で食品および雑貨を扱うあづま屋商店に販売を一任することにした)。

台湾および韓国販売地域での「味の素」の売れ行きは好調で、とくに台湾で

は両特約店と本舗からの出張員による宣伝や販売店の増設運動によって、わずか3、4年で二代三郎助や鈴木三郎の期待を上回るほどの成績を上げたという。

そこで三郎は1914年に台湾を視察した。彼は現地で「味の素」が屋台や小料理店だけでなく、一般家庭でも使われているのを目の当たりにした。日本よりも「味の素」が愛好されていたのである。それゆえ三郎は中国系の民族がうま味に敏感で「味の素」を嗜好する傾向があると感じ、中国大陸でも売れるはずだと考えた。実際、「味の素」は台湾から中国本土へも一部流れていた。三郎はその旨を二代三郎助に電報で伝え、東京の三井物産社の社員から「味の素」取り扱いの添書をもって、中国に渡った。

中国には台湾の対岸の福州から入り、まず上海にある三井物産社の上海支店を訪れた。しかしながら、添書を持参したにもかかわらず、「味の素」の販売をあっさり断られ、北京、天津でも同様断られた。そこで三郎は、日本人が経営する食料品店や在華商社に販売を委託することにした。三郎は上海市から、南京市、北京市、天津市、大連市、奉天市(現、瀋陽市)を回り、その都市ごとに特約店を設置していった。その主要なものは、上海市の大正屋商店、北京市の信義洋行、南京市の一二洋行、天津市の加藤洋行などであった。次いで1916年に、広東省の本田洋行、漢口市(現、武漢市)の大同洋行などとも特約店契約を結んだ。とはいえ、ほとんどは必ずしも十分な調査のうえで選定したわけではなく、当座の便宜で販売を委託したものだ。

1918年2月に、鈴木商店は中国大陸での「味の素」販売強化のために、上海市の日本租界(天潼路588)に出張所を開設した。そこを「味の素」のほか、ヨードをはじめとする薬品類や澱粉などの販売機関とし、改めて上海市、南京市、蘇州市、杭州市などに、いくつか特約店を設置していった。出張所開設は、二代三郎助と三郎の中国市場への売り込みに対する情熱の表れであった。しかしながら、1919年に日貨排斥運動が起こり、同出張所も若干被害を受けた。さら

に中国での化学薬品の販売は廃止された。そんなこともあって「味の素」や化学薬品の販売も期待していたほどの成績は得られず、出張所設置後の数年間は困難を極めた。

なお、1918年時点の「味

表1-5 「味の素」の輸・移出高 [単位:貫]

	●1918年	●1922年	●1926年
台湾	3,090 (12)	7,750 (29)	13,430 (50)
韓国	1,440 (5)	4,480 (17)	7,630 (29)
「満州」(含「関東州」)		2,730 (10)	4,860 (18)
中国	940 (4)	2,540 (10)	6,290 (23)
南洋		380 (1)	1,790 (7)
アメリカ その他		400 (2)	2,320 (9)
計	5,470 (21)	18,280 (69)	36,320 (136)

(注1) 10貫未満切捨て、()内はトン換算 (注2) 樺太を除く



道面豊信(アメリカ時代)

の素」のアジアへの輸・移出量は、台湾3090貫(約12トン)、韓国1440貫(約5トン)、中国940貫(約4トン)であった。

2. ニューヨーク事務所の開設

アメリカには早くからヨード製品や塩素酸カリなどの化学薬品を輸出していたこともあって、二代三郎助は「味の素」の販売先としても、アメリカ市場に着目していた。第一次世界大戦が勃発すると、二代三郎助は好景気に沸くアメリカへの化学薬品の販売拡大と「味の素」の市場進出を企図した。そこで二代三郎助は、当時鈴木商店の化学薬品を一手販売していたニューヨークの高峰商会にその旨を伝えるとともに、三郎にアメリカ出張を命じた。何でも嫌な仕事は、息子にさせよう、それによって彼を成長させよう、という二代三郎助の親心であった。

三郎は1917(大正6)年4月28日に横浜港を出航して大戦最中の太平洋を渡り、サンフランシスコからは大陸横断鉄道を使って、5月30日にニューヨークに到着した。三郎は高峰商会と折衝したが、同商会は確実な商品を高値で販売する経営方針をとっていたため、化学薬品の取引拡大に熱意を示さなかった。まして「味の素」の販売には全く関心を寄せなかった。それゆえ三郎は、これ以上高峰商会を当てにしているのはアメリカでの市場開拓はおぼつかないと判断し、東京の二代三郎助と連絡を取り合い、ニューヨークに鈴木商店独自の出張所を設けることにした。そして、同年7月2日にニューヨーク市のサンビル内に事務所を設置したのである(23日にパークロービルに移転した)。

しかしながら、独力で販売を試みたものの、化学薬品はともかく「味の素」は全く相手にされなかった。そこで三郎は「味の素」の販売についてはサンフランシスコとシアトルに1店ずつ日本人経営の取扱店を決めただけで、ニューヨーク事務所は化学薬品の販売と「味の素」の原料である小麦粉の買い付けにあたらせることにした。

このときアメリカで三郎が採用したのが、第二次世界大戦後に味の素社の社長となる道面豊信であった。道面は、1888(明治21)年に広島県安芸郡仁保村(現、広島市)に生まれ、県立広島商業高等学校を卒業した後、母の勧めで渡米した。オハイオ北部大学理財科を卒業後、さらにコロンビア大学で1年間経済学を専攻し、その後、ニュージャージー州サミット市にある、日系人が経営する製パン工場サミット神崎商店の支配人に就任した。三郎は同州の倉庫会社

に鈴木商店の商品の保管を委託していた関係から、知人を通じて道面を紹介された。三郎は、道面と話している間に彼の切れの良さに感心し、彼ならアメリカでの仕事を任せられると強く感じ、神崎商店店主の了解も取りつけて、道面をエージェントとしてスカウトした。道面はこれを了承し、1918(大正7)年3月に鈴木商店に入社したのであった。

こうして三郎帰国後のニューヨーク事務所は、道面に託された。しかし、第一次大戦が終結したこともあって、化学薬品の売れ行きは低迷し、1920年に薬品販売を中止した。業務は「味の素」の原料小麦粉の買い付けのみとなったので、その便宜から1922年4月、シアトルに駐在所を開設し、ニューヨーク事務所を閉鎖した(ニューヨークに再び出張所が設置されるのは、1926年8月のことである)。