

聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (7)

—東京支店を中心に—

An Oral History of *Sake* Brewing Company in the High Economic Growth Period (7)

-Tokyo Branch-

石川 道子*、加藤慶一郎†

Michiko Ishikawa, Keiichiro Kato

小西酒造株式会社東京支店に1960年代～70年代半ばに勤務された河村義也氏は、旧制中学を卒業した後、同社へ入社し、入社後の数年間は夜学に通いながら社員として研鑽を積んだ。傍系の合成酒メーカー大和醸造出向を経るなどして異動した東京支店は、同社の東京市場での戦前からの様々な蓄積、製品の品質などの好条件と共に、営業部員としての同氏の精力的な活動も相俟って同社の黄金時代を支えることになった。

キーワード：特約店、大和醸造、小西酒造、合成酒

I. 解題

我々は高度経済成長期における清酒メーカーに関する聞き取りを行ってきた^{1)～6)}。これまでと同様に、兵庫県伊丹市に本社を置く小西酒造株式会社の元社員の方にご高配たまわり、今回は特に同社東京支店を中心に営業畑を歩まれた河村義也氏からお話を伺うことができた。なお、河村氏への聞き取りは2007年2月16日に伊丹酒造組合にて実施したものである。

【河村義也氏略歴】

昭和25年 小西酒造(株) 本社営業部付属

27年 本社営業部勤務

30年 営業部営業課営業所勤務

32年 営業社員書記、同年、傍系大和醸造転勤

33年 小西酒造(株) 営業部営業課営業所勤務

34年 東京支店勤務

38年 東京支店営業係長

40年 同上営業課長

46年 同上営業一課長

48年 同上業務課課長

* 神戸大学文学部地域連携センター研究員

† 流通科学大学商学部、〒651-2188 神戸市西区学園西町3-1

- 49年 同上業務部次長
- 50年 同上次長、市場調査員、企画室兼務（社長室直属）
- 51年 同上支店長代理（部長格）
- 52年 同上支店長
- 53年 （株）伊丹小西本店勤務
- 57年 同上総務部部长
- 平成2年 白雪食品（株）取締役販売部長
 - 5年 同上統括本部長
 - 同年 （株）伊丹小西本店統括部長
 - 6年 白雪食品（株）常任監査役
 - 8年 （株）伊丹小西本店常勤監査役
 - 10年 同上監査役を解く

II. 河村義也氏の回想

1. 三重県での中学時代

私は三重県の（旧制）宇治山田中学に昭和19年に入学したんですが、何にも勉強していません。2学期からは、当時一級上の人たちは軍需工場にみな行ってましたから、私らだけでした。空襲警報があれば通学途中でも家に帰れと言われていたので、19年の1学期だけですまともに勉強したのは。

当時は農家は三ちゃん農業でしたので、労働力がなくて、私らが農村へ労働力として行きました。田植え、稲刈り、麦刈り、芋掘りなんかに行っていました。日によっては軍事工場に行きます。海軍の工場などで砲弾なんかを作っていました。我々も鑊で磨いた経験があります。

その当時は食べるものがありませんでしたが、海軍は素晴らしい食事がありました。アルマイトの食器にご飯が出るんですが、鯆のフライが出るんです。うわーと思いました。陸軍はお粗末なものです。三重県の宇治山田では神宮防衛のために軍隊が派遣されていて、士官さんは私の家が広がったのでお預かりしていたのですが、その食事は我々と同じ雑炊なんです。そのほかには明野という所があって、陸軍航空隊、「加藤隼戦闘隊」の加藤健夫さんがおられたところなんです。食事がものすごくいいんです。アルコール、チョコレート、羊羹から全てです。

我々は飛行場に行って松根油を掘ってたんです。そしたら、その隊長さんが繋ぎ服、白い羽二重のマフラーをして「君等どの学校や、ご苦労さんやね。今甘いもの何にも無いからな」とポケットからキャラメルなんかを出すんです。だけど、みんなで分けて二つもらったのを自分だけでは食べられなくて家にもって帰りました。それぐらい貴重品だったんです。そんな時代でした。航空隊と言うのは花形、エリートですから、特に精鋭がそろっていたんでしょうね。隊長さ

んが搭乗する飛行機には一機撃墜したら一つ髑髏が張ってました。私は 27 まで確認しました。敵があいつに遭遇したら逃げろと言われていたんでしょうね。

2. 三重県を離れ、伊丹の小西酒造へ入社

三重県から伊丹の小西酒造に入ったのは、私の従弟がすでに小西酒造の大阪支店に勤めていて、その縁です。

私はとにかく田舎におってもしょうがないし、何とか都会に出たいと思っていたんですが、都会の食糧事情もあって母が出せないと言っていました。東京の学校への進学も、親戚もいない所へ行ってもどうせろくなことが無いと許してくれなかったんです。

ところが伊丹には母の姉がいて、その息子が小西酒造の大阪支店長だったんです。それで「うちへ寄越したらどうか」ということで、ブラブラしていてもしょうがないし、一度会社へ行ってみようということになったんです。

小西酒造の場合も、戦時中は満州の牡丹江などに工場を作っていたようですし、軍隊に取られていた人たちもおりましたので、戦後そういう方々が一斉に復員して来たんですね。ところが当時の酒造業というのは完全な統制経済下で、生産制限も受けてましたから、その人員を養うだけの商品が無かったんです。ですから今直ちに社員を取る必要はないということだったんですけれども一当時のあの小西正（小西家第十三考業^{ぎょうが}雅）さん（現小西新太郎社長の 2 代前の社長）この方は華族出身の方でしたね、渡辺千春家の次男坊でしたね、ええ体してまして京大のラグビー部のフォワードかなんかやっていた人ですが、結核で亡くなられたんです—その方が「それは確かにそうだけでも、会社の存続からすると、何ぼ現在は人手が要らなくても、年に一人や二人は若い人を入れておかないと、後で人的構成の点で困る時が来るんじゃないか」ということで、私は入れてもらったんです。ですからね、戦後若い人が入ったのは私で 3 番目です。大山君、藤木君、私が 3 番目です。

3. 本社営業部へ配属

私は昭和 25 年の 4 月ではなく、3 月から勤めています。田舎の中学の卒業式は大体 2 月の半ばですから、ちょっとでも早く馴れろということで 3 月 1 日から参りました。

本社営業部付属ということで出荷伝票を起こしたりしていました。みなお年寄りばかりだったです。それで瓶詰め工場がそこにありまして、そこへ出荷伝票を起こしたら、今度は荷物をトラックへ積み込みに行っていたわけですね。やはり酒造家というのは古いもんやと思いましたのは、私たちの時は女子社員がおりますのに朝のお茶は私が淹れましたよ。いわゆるボンさん扱いですな。

本社には 30 人おるかおらんかという程度でした。本社は営業と総務だけだったと思います。

別棟に伊丹小西本店がありました。その隣には富士西産業という漬物の会社がございました。そんな風にみな分散しておったんです。

こうしたお茶汲みとか荷役を大体2年ぐらいやりました。ただそれから段々と営業とは言っても複式簿記で売掛金の勘定をみなこっちでやらないといけなくなりました。だから出荷伝票があったら、それに単価を入れて金額を計算して整理をしていました。それから得意先元帳への転記がありますね。それから総勘定元帳の売掛金の額と毎日合わさないかんでしょ。そういう仕事ばかりやりました。

ところが午前中か、せいぜい朝、荷上げの使役に行っても、もう2時か3時になると何にもやる事が無いんですよ。と言いますのは、名古屋あたりの中京地域から、当時の木炭車で酒を取りに来るのは早朝の5時位なんです。私、本社のすぐそばのお婆の家におりましたから、音ですぐ分かるわけです。そうしたらシュッと出てきて、伝票を書いて出て行って、とにかく早く積んで早く帰ってもらわなあかん。近所に迷惑がかかったり、次のトラックが来たらあきませんからね。朝ご飯はまともに食べたことなかったんちやうかなあ。清酒メーカーはどこともだいたいそんな感じでした。

4. 大阪の夜学へ通う

私どもはね、旧制中学の20年代というのが何をやってたかと言いますとね、勉強無しにね、軍事教練というものがものすごいありました。こんな木の箱に石ころを入れましてね、今で言うたら20キロですか、これを爆薬が入っているものとして、竹の10メートルほど先に荒縄で縛りまして一何の練習かと言うと、自分たちで作ったタコ壺に入りまして、爆薬の付いた竹の棒を置いて、敵の戦車が上陸してきたという設定で、いわゆる特攻隊ですわな—そんなことの練習ばかり。というのは本土防衛とは水際作戦で、当時の日本で男といえば老人ばかり、一番若手というのは旧制中学2年生、私らということになるんですよ。だからそんな訓練ばかりでしたもん。今考えてみたらアメリカの戦車なんか火炎放射器も備えているし、それこそB29を竹やりで迎え撃つと同じ理屈ですけどね。そんなこと信じて疑わなかったですからね。一生懸命やりましたよ。

勉強の方はそんなんで就職が決まりまして一月ほど田舎の近くのそろばん学校がありまして—その学校の女の子が同級生でして—そこへ教えてもらいに行ったんですよ。そしたらえらい小さい子が暗算でパーッとやるんですよ。こっちは全然できませんでした。私だけその同級生がマンツーマンで付いてくれていたのですが「あんなのは頭の中にそろばんが浮かぶようにならなできるようにならへんねん。あんたが何ぼがんばってもあかん」と言われました。

それと簿記というのはこういうもんだと教えてもらって伊丹に来たんですよ。6月に現在の大阪経済大学、昔は昭和商高と言っていました。そこが第何次募集か知りませんが、6月に入って

から募集がありました。会社の仕事も一所懸命やらなあきませんが、そんな状況で暇で暇でしょうがありませんでしたので、それやったら夜学でも行こうかと一もともと行きたかったですから一で、受けましたら合格しまして、当時 200 人募集で夜間別科という 1 年制だったんです。私はやはり簿記会計だけマスターしたいと思って入ったんですよ。

ところが当時はいわゆる昭和高商という高等専門学校、それから新制の大阪経済大、それも夜間部、短大、4 年制とこだけあったんです。それも夜間部から昼間部へ移るのはオッケー、別科から短大もオッケー、短大から 4 年制もオッケー、なんでもオールマイティー。その当時は復員してきた人もおられまして、同じ教室で学んでいる人の中で最年長の方は 32 歳の方がおられました。名前は忘れちゃったけど、大林組に勤めておられた人で「子供二人おんねん」ちゅうわけね、その人が「おい、英語のここと、数学のここ分からんねん」ということでね、「何でですんねん」て言ったら、「わしらな、戦争ごっこばかり 7、8 年やったからな、もう飛んでしもんたんやわ。ましてや英語なんか敵性外国語いうやつで何にもなろてへんから分からへんねん」ということなので、「それだったら英語は・・・数学は・・・」と説明してあげました。こちらは一応入試に備えて勉強もしていましたから。

で、ここの仕事は従弟からも「せっかく会社に入ったんだから、勉強の方に主を置いたらあかん、あくまでも仕事が大切や」と言われていたんで、会社の用があるときは学校も辞めますよと言うて休んだりしていました。

だけどたまたま幸いなことに、岡山県人と言うのはまじめですね。勤勉ですね。岡山の津山出身で、神戸の三宮でお兄さんがスポーツ店をやっている人と仲良くなりまして。十三から上新庄まで行く電車でいつも一緒でしたんでね。彼は兄貴の店に下宿をして学校に行くのが専門みたいなもんでしたから、ノートはきちんと整理してましたね。こっちはそんなわけに行きませんでしょ。だから試験の前には「おい、済まんけどな。君のノート貸してくれよ」と言って、今のようコピーは無いですから、書き写す時間が無いですから、バーと徹夜して読むんですよ。ほんで返して、1 年経ちましたら偶々 200 人の中で間違えて私がトップになったんです。それで大阪経済大の判が押された初歩の辞書を今でも持ってますよ。その人は 2 番やったんですよ。数学が 1 問だけ違ってただけなんです。悪いことしたな一って思いました。まあその人も別の賞を取ったので気は楽でしたけど。

その教授でうちの本社の前からバスに乗る方がおられましてね、夕方なんか早い時期は工場との往復で自転車で走り回ってるのを見てはったんですね。それで偶々そんな成績だったもんですから、「あんた酒屋さんもええけど、(大阪)市大に来る気があるんやったらいつでも推薦するよ」って言うてくれてたんですけどね、従弟に相談したら「もうええがな」っていうから、「まあそうですな」ということで、また自分がトップになれる位なら今の大学も大したことないわという生意気な気持ちもありましたので、そのまま小西の仕事を続けたんです。

そうは言われながらもね、全部足洗うのも拙いと思わしてね。短大だけでももう1年行って、短大出ればということでした。後は勉強は何にもしてないんですが、短大だけは卒業した格好になっているんです。授業料は自分で払いましたけど。安かったですから。

5. 現物給与を闇で売って給料は2倍に

当時の小西酒造の月給というのが良かったんですよ。高卒で月5000円位ありましたよ。世間一般では大卒で5000円位だったんですよ。その他に現物給与というのがありましてね、一升瓶でお酒を2本くれますね。そのお酒がですね、公定価格でしたら1300円ぐらいでしょうか。それを闇で売りましたらね、2500円で売れます。2本やったら5000円でしょう。もう月給とおんなじですね。ええとこ勤めさせて貰ったなあと思わしてよ。

現物支給は闇ルートで売ります。酒屋さんが闇で売っても知れてますし、違反になりますでしょ。ですから飲食店です。先輩がおりまして、「おい、売りに行くから、全部出しておいてくれ」といって、行ったらすぐに現金で決済でもらってきて、という風に社内に窓口があったんですよ。自分で売るんじゃないんです。当時ね、有名メーカーの封緘紙のある製品というのはものすごい価値が高かったんです。というのはイミテーションがはやっていた時代ですから、もう価値がぜんぜん違った。とにかく一升瓶1本、たとえば当時のキャバレーいきますと、1ヶ月間無料です。それぐらい価値がありました。あの当時、そうですね、キャバレー一晩行って2、300円ですか。そのまま売るわけじゃなくて、もっと付加価値をつけてお客に売るんですから。貴重な商品を持ってくるルートを絶やしたらアカンから。我々アルサロやキャバレー行けるわけじゃないですからね。そんな時代ですから。酒がいかに価値がある時代であったかということですね。

それともう一つはね、大体本社というのはご年輩の方が多いんですから、宿直が回ってきましてね、中には新婚の方もいらっしやいましたから、私らのような一人もんに代わってくれとおっしゃるんですよ。それで代わりますとね、金額は覚えていませんが、銀シャリが食べ放題、お漬物も食べ放題、味噌汁も飲み放題、それとちゃんとしたおかずが一品付くんですよ。やはりそういう時代ですから、居候ですから、食事にも遠慮がありましたから、会社だったら遠慮無しに食べられるということでしたし、皆さんからも代わってあげると喜んでいただけましたし。で、実入りも良いしということなんです、ところが私は酒が全然飲めませんねん。今でも。もったいないこととしてます。人生の楽しみの一つですから。

6. 営業の仕事と小西酒造の社風

問屋さんに行っても何をお願いするというと、今のようなセールス活動ではなくて、結局表敬訪問だけだったんです。販売量は決まっていますから、年間であの店にはこれぐらい、このお店にはこれ位と決まっていますから。問屋さんにしたらずやして欲しいというのはありますけど。過去

の実績に応じての売り手市場ですから、こちらの割当数量よっての販売ということです。後は集金です。ところがこの昭和 25 年というのは先銭です。銀行への振込みを見てからの販売になります。この頃から業界で最初に手形取引を始めたのが小西酒造なんです。サイトが 30 日。白鹿さんなんかはまだ現金取引でした。すごいなとよく言われたもんです。なぜ 30 日かと言いますと、ビール会社が業界最短の 30 日の期日だったんです。これは自発的に言い出したものです。

ちなみに、小西酒造という会社は非常に進歩的な会社であったんです。昔の酒造家だと兵児帯前垂ですが、大正時代から本社の社員は背広にネクタイだったそうです。特に伊丹の若い娘さんにとっては小西さんの社員は憧れの的だったそうです。伊丹であれば飲み屋のつけは盆、暮れ位だったそうです。また社員教育にも力を入れていまして、私が入った頃だと専務の伴さんは小学校の 4 年生で入ってきて、あとの人は小学校の 6 年で入って来ています。当時の社員さん、私より 10 歳位上の人たちは当時寮に入って読み・書き・そろばん、英語までやりました。もちろん簿記なんかもありますけど、書く時の毛筆はものすごい達筆ですよ。ですから、その年代の人たちは先生が同じなので同じ字を書きますよ。やはり社員教育にもそこまで心がけておられたんやなと思います。酒屋の社員が英語なんか必要ないと思いますよ。いかに斬新だったか、そういう前向きな所だったと思いますね。伴さんは長い間代表取締役専務、伊丹商工会議所の会頭もされていました。人前での話が上手でもありました。

7. 西宮営業所を経て、合成酒メーカー大和醸造へ出向

昭和 25 年に営業部付属というのは正社員のことで、27 年も本社営業課勤務というのも内容は全く同じだったのですが、その後の 30 年 6 月の営業所勤務というのはこういうことです。当時、小西酒造は伊丹・西宮・魚崎と三つ生産拠点がありました。また、酒は同質、同格のものであればブレンドすれば良くなるという性質があります。この時に西宮の瓶詰め工場に新兵器を入れまして、伊丹で造っているもの、魚崎で造っているものを全部西宮に持ち寄って、そこでブレンドをして、そこから全国に配送することになりました。そして本社は本社機能だけ残して、我々は西宮へ移ったんです。営業所勤務というのはこの時に西宮に移ったということです。32 年に書記というのは社員としての資格で、その前は書記補、書記、という職能みたいなものです。書記といっても共産党の書記ではありません。

32 年までは西宮営業所において、そのあと大和醸造に転勤、と言いましても本社・工場のある神奈川県藤沢市ではなく大阪勤務でした。合成酒や焼酎を作っていた大和醸造という会社は技術集団でしたので、販売は苦手な会社であったわけです。関西の市場に明るい人が必要になったんです。

それと、もう一つやや特殊な理由がありました。

大和醸造の大阪の間屋に関しましては、大阪酒類販売株式会社という会社があり、この会社はいわゆる甲機関に分類されます。本題に入る前に、酒類業界の中の甲機関、乙機関についてお話しします。戦後は統制経済下であって、公団という配給機関を戦中から作っていたんですね。清酒メーカー、問屋さんの従業員、小売屋さんの主だった人たちがその公団を作りまして、各都道府県にその公団の支所みたいなのが各所にあったみたいです。それが戦後に公団が無くなりました、結局酒の流通というのは特に大都市ほど不足していたわけです。その公団に代わるものとして甲、乙機関ができたのです。甲機関とはメーカーと小売業が組みまして、それが何々県酒類販売会社というものになりました。もう一つはメーカーと一般小売店とが組みまして、酒販協同組合となりました。ですから各都道府県に酒販会社と酒販組合がありました。両方とも甲機関です。ところがそういう傘下に入っている、新しい時代になったから独立したいという方が出てきます、そういうことで資力のある方が乙免許を取られました。小売業も今は自由化されましたけど、既存店から何メートル、酒類販売業の経験が何年といったような条件が必要だったわけです。

大和醸造というのは大阪酒販という甲機関を介して、大阪府内の拠点になる所にだけに製品を販売していたのです。ところが昭和 31、32 年というのは割合と景気の悪い年で、この大阪酒販が倒産したんです。当然、大和醸造にとっては大阪酒販への債権がその筆頭だったわけです。それまでは大和醸造の営業と言えば販売課長が集金とご機嫌伺いに行っていただけでした。そんなことで大和醸造としては債権の回収が大変だから、資本関係があった小西酒造さんから大阪に明るい人を一人くれということになったんです。それで偶々私に白羽の矢が立ったということです。と言うのは当時、私は大阪の卸を回ってましたから。ですから、私の役目としては一つは大阪酒販に代わるべき販路の開拓、二つ目は債権の整理という問題、この二つで私は大和醸造に行かされたということなんですよ。また、小西酒造から私だけでなく、技術者も派遣していました。ですから人的構成もファミリー会社みたいな感じだったんです。

大和醸造の当時の大阪支店というのはいわゆる町の小売屋さん相手の拠点だったんです。こちら（小西酒造）の大阪支店は大阪市内の間屋さんを相手にするものだったんです。大阪支店というのは限定免許でして、自社製品に限るということです。白雪しか売れないのです。もう一つは、販路はその地域内の酒販店に限るという条件が付いていたはずなんです。ですから大阪支店というのは一つの間屋みたいなものです。酒のメーカーの各支店といえますのは、ビール会社のビール免許だけは持ってました。それも一つのメーカーに限ると言うものです。うちはキリンでした。

私はその大阪の出張員みたいなものですから、大阪支店の片隅に机を一つもらいまして、出張所所長は私一人です。四橋のあそこです。

焼酎などの蒸留酒の業界というのは過当競争がものすごく厳しくて大変でした。その当時、初荷は正月の 2 日です。どのメーカーも。蒸留酒はそうなんです。清酒メーカーはしてませんが、神奈川県藤沢市から酒を積んだトラックが来るんです。大阪支店の向かいに問屋さんがあって、

私が開発した大和醸造の商品を扱ってくれていた。ほっとくわけにも行きませんから、礼服を着まして、正月の挨拶に行ったんです。ちょうどその専務さんがおられまして「おう、今年も宜しくな」と仰るので、私も「初荷が来てみたいなので、手つだわさしてください」ということで、5 トン車でしたけどヒ〜ヒ〜言いながらやりました。専務さんが「あんたも小西さんに居たらのうのと実家に居るのに、気の毒に正月から使役に使われて」と言われました。確かに何が悲しゅうてこんなせなあかんのかと思いました。

過当競争というのはメーカーがたくさんありましたから。焼酎だけでなく合成酒は特にそうです。ね、清酒の半分か、六掛けぐらいの安さでした。だから大衆向けの飲み屋さんなんかは、合成酒だけの所と、合成酒と清酒を半々に混ぜて清酒並みの値段を取るとか、そんなのもありましたね。

味はそんなに違うものではないんです。と言いますのは、清酒は三倍増産酒というのはアルコールを添加して伸ばすものですが、合成酒も清酒が2割ぐらい入るんですよ。戦後は特に入っていました。スタートの時点ではどうか分かりませんが。清酒の混和率が違うだけで、そんなに差は無かったと思います。むしろ変な清酒よりは喉越しがさっぱりして良かったですよ。癖のある地酒よりははるかに合成酒のほうが良かったと思います。戦前も文献を読むと清酒を入れてみたいですね。それも大和の人に聞くと、入れる時期がメーカーによって違って、最初の発酵過程で入れるところと、最後に入れるところと、中程の所とあったそうです。

理化学研究所も研究機関であって、そこで勉強した人たちがそれぞれの会社に帰ってそういう合成酒を作り出したのではないのでしょうか。ただ鱈酒というのは合成酒が合います。清酒はエキス分が濃すぎて駄目なんです。合成酒だと香りも高くて、エキス分が低いですし経済的です。決してしつこくないですから。大和に行って覚えたのはこれだけです。

合成酒は今でもありますよ。ですけど、清酒自体が生産自由化で本家帰りして純米酒なんかで競争するようになりましてから、合成酒というイメージが良くないでしょ。ですから消費者にしてみたら、よほど特殊な方以外は買わないでしょうね。自然淘汰みたいになってるんでしょうね。

西宮営業所に戻ったのは、この1年2ヶ月で大体大阪酒販の債務整理もできましたし、大阪の販路も大体どうにかできたということ、それと大和醸造にしましてもこんな大きなミスをしたわけですから、大阪のウェイト付けを変えないといけない、私も早く帰りたいということもありました。

8. 東京支店へ転勤

大和醸造から西宮に戻って1年で東京への転勤命令が下ったわけです。これは異常なんですね。これには事情がありました。私の同僚がその3年前に東京支店に行っておられたのですが、その方の奥さんが悪阻がひどくてひどくてこちらに帰りたいということになりまして、その身代わり

で私に白羽の矢が立ったんです。

ところが私も昭和 33 年の 1 月に結婚してまして、家内も 7 ヶ月の身重でした。当時は新幹線が無くて、はと・つばめの時代で、産婦人科の先生に赤ちゃんが出て来ないような注射をしてもらって、下見に連れて行ったんです。東京支店の下に社宅があったのですが、家内は一旦伊丹に返して、子供が生まれてから 3 ヶ月ほど親元に預け、それから一緒に住むようになりました。

身代わりで昭和 34 年に東京への転勤になったわけで、不満を感じる人もいるかもしれませんが、私はそういう面で比較的「おおよしやったるわい」というタイプです。それとやっぱり関西に育ってましたら、東京はあこがれでしょ。それもありましたから。別に何の抵抗も無かったです。家内は気の毒でしたけど。

東京支店は女性も入れて 20 人ちょっとですか。東京支店のエリアが広うございまして、静岡、山梨、長野、新潟、神奈川県、北関東は群馬・栃木・茨城、あと東北六県です。だから小西酒造の全体の半分の売上げが東京支店でした。

私は最初もたされたのが東京都内の問屋さん、それと次長のアシスタントで北関東の群馬・栃木・茨城を回ってました。甲信越も私の担当としてもたされました。東北六県以外は全部です。とにかく「あいつはとっばい奴やらから苦勞させ」というようなもんやないですか。私は B 型人間ですからサラリーマンに向いてなくて、上司からあんな生意気な使いづらい人間無いやろと思われると思いますよ。自分が納得しないとしませんから。その代わり納得したらとことんやりますから。会社も分かってまして、しんどい仕事は全部私に回してきました。任されたらとことん考えてやりますでしょ。会社の方もうまく使った、遣りよったなと思いますよ。

まだこの頃は営業の主たる目的は全くしなくてもいい時代でした。というのはこの頃はまだ統制経済下でございまして、生産の方も、随時緩和されましたけど統制経済でしたし、価格の方も公定価格ではなく、協定価格のようなものでした。

なぜ営業活動をしなかったといいますと、当時、米価審議会で米の価格は国が決めていたわけです。農村の米作りの従事者については都会のサラリーマンの賃金ベースをバックに米価を決めていたんです。少なくとも 2 年、3 年毎に米の値段が変わったわけです。従いましてお酒の値段もスライドして変わっていたんです。

そういうことですから、私が営業活動で一番助かったのは、売り込みもあったんですが、最後の所に来ますと来年あたり米価改訂があればまた酒の価格が上がりますので、その前にはゼンカイと称しまして、前替、つまり値上げ前の価格で仕切ったものをある程度市場に出すでしょ、その数をもらいたいために余り強いことを言えないという問屋の事情があり、ある程度の妥協点があったわけです。ですから営業をやっているても非常に楽だったわけです。

価格は昭和 25 年までは距離加算というのがあって、国内の銘醸地というのは秋田・山形・新潟・灘・伏見・広島西條位しか無いわけです。特に東京に十分な酒が入らないということで、東

京・神奈川に関しては酒を高く売れることになっていました。一升瓶で 12 円位でした。少なくとも灘伏見から東京まで運賃が掛かるので、それ位は持ってやらないと酒が集まらないだろうということでした。公定価格の上に乗せていたんです。売る場合もそれに乗せて、末端価格では丸めて 20 円か 30 円高く売ってたんじゃないんですか。大消費地に対して酒の流通が少しでもうまく行くようにということだったんでしょうね。しかも政治の中心で、代議士さんも酒が無いと困ったんじゃないですか。

私が東京に行ってもう一つ助かったのは、戦時中に公団を結成した時にうちの富士西・富士本（戦前にあった小西酒造傘下の二つの東京酒問屋）の社員でそこへ入った人が居るんです。その人達も東京の問屋さんなんかにもそのまま転職された方がかなりいらっしやった。私なんかはよく可愛がってもらいましたね。特に日本酒類販売会社が八重洲にあったんですけど一東京でも指折りの大きな問屋さんだったんですけど一その業務をしている人なんかにもプライベートでもよく話しをしてくれましてね。お前ところには勝てんわと言いましたね。何ですかと聞きますと、お前ところは戦前から問屋業と大卸をやったからな、酒のことに限っては問屋の裏の裏まで知るとるからな、太刀打ちできんねん、と言われました。だから向こうさんもそれだけの遠慮があったんです。他の酒のメーカーで、戦前から東京に問屋を出していたのは小西酒造だけですからね。

品質の点でも、そうでした。東京支店内で競争相手の酒を買ってきて、月に 1 回必ず利き酒をするんです。それで営業のものは自信が持てるわけです。問屋さんでも昔からの酒問屋さんは喇き酒をやっておられましたね。で、そういう問屋さんから小西酒造の酒について「値段が一緒ならあんたがこの人が人気が出るの当たり前やで」とか言われたもんです。そんなこともありましたので、私は東京支店で営業で苦労したということはありませんね。

そういうこともあって、ライバルはうちの場合無かったんです。月桂冠がトップだったんですけど。私が東京に行った頃は造石高が 3 万 6 千石ぐらいだったでしょうか。全社で。それが 40 年ごろには 22 万石売ってたはずですから。ましてや社長がフジテレビで船場もの的人气ドラマをやったから、それに支えられたということもあります。ちなみに、地方ではよく「船場の酒くれ」と言われたと聞きました。そういう時代でした。逆に月桂冠は戦々恐々としてましたよ。向こうの人と東京で会うわけです。次長クラスの方は次長クラスの人と会うんです。やっぱりね言葉の端々に出ますよ。

9. 苦情の矢面に

今、不二家、雪印乳業の問題がありますが、口に入れるものを作っている場合にはあんなことはイロハのイなんです。私たちはそういうことを先輩たちから叩き込まれました。特に東京という所はあれだけの消費地でありながら、支店長出て来いと言いはるんですよ。大阪なんかはそ

ろばん勘定の土地ですから、社長出て来いなんて言わず、担当者が会社の代表なんだからと全てそういう扱いをします。その代わりお金に関してはうるさいですよ。名古屋はまた違って、冠婚葬祭でご祝儀なんぼはずんだ、香典なんぼはずんだで取引が決まる所ですから、ある意味でやり難いです。その点で東京というところはやっぱり人脈が優先されるのかもしれませんが。

クレームに関しては、何をしようが、どんな会議をしようがただちに駆けつけるということになってました。クレームには、塚の中にゴミが入ってたとか、虫が入ってたとか。ただ私共の場合、西宮の塚屋さんで新しい塚を買ってましたから、先ずそういうことはなかったんです。それでも工場の中で積んでいる時に虫が入ることもありますよね。回収した塚を使う場合は虫が入ったり、機械油が入ったりすることがあるんですよ。そういうのは洗塚しただけでは落ちない。見た目だけでは分からないというようなことはあります。

私が今でも忘れられないのは、例の黒四ダムね。そこに行くには、富山県の宇奈月から入るコースと、長野県の大町から入るコースと両方あったんですよ。私共の商品は松本の間屋さんから大町経由で入ったんです。銀蠅が入ってるって言うんですよ。あれは確か6月ごろだったと思いますよ。間屋さんが「メーカーが行ってくれ」って言うわけですよ。そんな仕事はみんな私に来るわけです。それで行ったら間屋さんはみなビビッてしまって、とにかく飯場まで連れて行ってくれて。

行くと、労働者の方が裸で車座になってるんです。うちの塚が真ん中に置かれてました。方針も立ちませんから、深呼吸して飛びこまなしゃあないなもんです。実際に行ったら、一升瓶の底に1合残ってるか残ってないかですよ。それに銀蠅のでっかいのが三匹入ってました。どうしようかと思ひまして、行くなり「ああ、これが現物ですか、確かに3匹入ってますね。済みません、ちょっと湯呑み貸して下さい」と。みんな見てるわけですよ。それで酒注いだら、入らんでもいいのに蠅が1匹入りよった。しょうがないですから、飲んでから1匹口から出して「あの一、皆さんにご迷惑お掛けしましたけど、酒は何ともありませんね。これを飲んでも下痢などの心配は一切ありませんからご安心ください」と言ったんです。そしたら周りがシーンとなりましたわ。それからやおらに「私の工場では、それは人のやることですから、万に一つぐらいは間違いがあるやも知れませんが。しかしうちの工場にはエアカーテンがついとりましてね、こんな銀蠅が3匹も入るなんてどうしても考えられないんですよ。それともう一つ申し上げておきたいのは、私どもは封緘をしてそこまでの責任は持ってますけど、一旦消費者の皆さんの手に渡って、封を切られた後の管理は私どもでは責任は持てないんですよ」と言ったんですよ。そうしたら皆さん納得で、代わりに商品を出してそれでみな仕舞いですよ。

それともう一つそれに類したことで言えば、東京の浅草の親分が飲食店をやってまして、私どもの樽ばかり専門に扱ってるお店だったんです。夏になるとお酒に小蠅が寄って来るんですよ。それでごっつい蠅が沸いてきたって言って来るんです。私は浅草の担当じゃなかったのに、私の

所へまたその話しが来たんです。それで行く時に運転手に「中に入って1時間たっても出てこなかったら会社に連絡してくれ」と言って、もう水盃ですよ。行ったらほんまにチンピラが玄関先で睨みを利かせておるんですよ。で、上がって御詫びを申し上げたんですけど、あの社会でもトップに立つ人は話しが分かるんですね。それなりの苦勞を踏んでおられるでしょうから。それで「申し訳ございませんでした」、「まあ頭を上げえや」と話が始まって、私が「こういういい酒はどうしても虫が寄るんですよ。夏はどうしようもございませんねえ。私どもは冷蔵庫に入れてますのでそういうこともありませんが」と言うと、親分も「そうか、わたしの管理が悪かったんやな」と仰って下さったんです。それで私も「申し訳ありませんけど、まあそういうことになるかと。もし何でしたら夏場だけ樽でなくて壺詰めに替えていただくという方法もございますけど」と申上げると、「いやうちはこれが売りもんやから。それとあんたの話でよう分かったわ。うちは外に三軒店もってんねんけど…」ということで、災い転じて福となったこともありましたね。

10. 東京での問屋との関係

問屋さんは東京に多い。近畿圏と東京の問屋とは異質なんです。この辺の問屋は大八車で四斗樽を3本か4本持って帰って、お金に換えて、翌日またそれを仕入れ資金にして買うという、ごく小規模な問屋さんなんです。ところが東京の問屋さんの場合には、一種の酒の商社なんです。だから資本力もないとできなかつた。K&Kの国分さん、小網さん、広屋さん、升喜さん、荒井さん、明治屋さんなんかの大手が私の担当だったんです。問屋さんはもっとたくさんあって、当時都内に30軒ぐらいあったかな。大手は（うちの取引先からなる）「十社会」というのがありました。

問屋の「十社会」内の格付けについては、昭和38年、40年ぐらいでしょうか、全盛期においてうちの販売量の上位の10社を選んだんです。明治屋さんはこの中で売上高が極端に落ちましたし、元々月桂冠オンリーの会社でしたから余り入れたくなかつたんですけど、何らかの情報を手に入れられるだろうということで入ってもらいました。それと、明治屋さんは東京の卸業界ではそれなりのものを持っておられましたからね。

日本酒類販売は元々は戦争中の公団が前身で、寄り合い所帯だったのが戦後もそのまま来たもので、大蔵省の主計局長あたりが天下りで社長に入って来る会社です。こうした社長さんの中には、私を可愛がってくれた方もおられました。お宅にもお邪魔したことがあります。多分、うちが躍進してましたから、経営方針などについて社長同士では限度があるので私などにチラッと漏らすことがあるんじゃないかなと思ってました。情報の一環と言うことですね。具体的には、私共の業界の近未来のビジョンが何なのかといったことです。酒造業界の将来がどうあるべきとか。

全国的に見ましても、国分さんなんかは全国に支店をお持ちで、総合的な売上高も1、2でし

たから、そういうところの本社ということで特に昵懇にさせていただきました。ただ営業担当員としては非常にしんどいんですね。そういう所は都内に出張所をいくつも持っておられて、売れ行きのいい時は必要性は無いんですけども、売れ難くなってきた時には末端の販売商店まで回らないといけない。問屋の出張所へよく行きましてね、出張所の所長を交えまして一大体夜と決まってるんですが一お互いに気心を通わせて、みんなに納得してもらいながらという、そのフォローが大変でした。お酒は商品説明なんか知らない商品と言うこともありますけど。

(清酒ブームで) 販売量が増えた時も、数量は増えても手間は一緒ですから。売り先が増えたわけじゃないですから。問屋さんに対しても、話しといても表敬訪問と阿呆な事言って帰ってくるのが関の山ですから。これも戦前からの基盤があったからなんですね。

小西酒造の場合は、各都道府県に 4、5 店ずつの特約店がございました。他のメーカーはそんな販売網が整備されていなかったです。東京には 32 店の直接取引のある問屋さんを持っていたのは。あとはせいぜい 10 軒、5、6 軒という所もありました。

大手の卸業さんというのは大卸もやってまして、これは仲間卸をするんです。私共の場合は北関東、千葉、埼玉、群馬、栃木、茨城が強いんですよ。シェアは 3 割位あったんじゃないでしょうか。それでうちの特約店でない問屋さんは白雪が無いとどうしても商売が成り立たないんですね。そういうところは国分さんとか小網さんとかには大卸部門がありますから。これは特約という意義からするとルール違反なんですけど、そこは流通過程ですし酒類業では咎めてませんね。その代わりリベートなどの販売条件が違います。

私は東京に 20 年おりました。辞令をもらったときは 2、3 年辛抱してくれという話だったんですけど。中堅どころが少なかったということもあったと思います。東京に進出していた大手清酒メーカー 14 社についてはお互いに鎬を削ってましたけど、甲乙付け難かったと思います。それ以下の銘柄が大変だったんじゃないですか。そのクラスには銘柄が沢山あって、東京に集まって来てましたから。

11. 八王子に倉庫を建設

物流の面では東京は販売数量が多かったのも、八王子に倉庫を建てました。八王子カントリークラブのちょっと手前のところですよ。昭和 40 年代の前半でしょうか。広大な土地で大きな倉庫が 2 棟あったのかな。都市の問屋さんの倉庫というのは小さいんですよ。ですから、八王子の税務署は自分所に税金が入ってくるもんですから、早いうちからいつ来るんですかとよく言っていましたよ。庫出し税だからそうなるんです。

酒のピークは 10 月から始まりまして、お正月までと言うことでございます。私どもとしましては受け皿が決まっていますので、早く倉庫へ掘り込んだ方が得なんですよ。だから問屋さんにもうまく言って早くから取って貰いましたよ。その代わり無理言って早くとってもらいますから、

営業倉庫へ預ける際の費用を負担してました。

それをやってなおかつ八王子の倉庫に10月の始め頃から商品の積み出しを図りました。11月末ぐらいまでには満杯になります。けどこの倉庫は早くに売りました。昭和50年代に入ってからでしょうか。八王子の住宅供給公社から売ってくれと言われたんです。この土地を選んだのは将来醸造もしくは壺詰め工場をやるつもりで水の良い所にしたんです。結局売ってしまっただけで実現はしなかったんですが。小西酒造の販売量も下降線を辿るようになりましたし。

注

- 1) 石川道子・加藤慶一郎「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (1) —清酒ブームと桶買い—」『流通科学大学論集 経済経営情報編』(第15巻第2号、2006年11月)
- 2) 同上「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (2) —経営機械化を中心に—」『流通科学大学論集 流通経営編』(第19巻第2号、2006年11月)
- 3) 同上「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (3) —食品部門の展開を中心に—」『流通科学大学論集 経済経営情報編』(第15巻第3号、2007年3月)
- 4) 同上「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (4) —電算化を中心に—」『流通科学大学論集 流通経営編』(第19巻第3号、2007年3月)
- 5) 同上「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (5) —清酒とトラック輸送会社—」『流通科学大学論集 流通経営編』(第19巻第3号、2007年3月)
- 6) 同上「聞き書き・高度経済成長期の清酒メーカー (6) —野球部と醸造部—」『流通科学大学論集 流通経営編』(第20巻第1号、2007年7月)。