

今回から「仕事で一番大切にしたい 31 の言葉」という本からです

**やってみなはれ、やらなわからしまへんで。** 鳥井信治郎 (サントリー創業者)

1960 年 (昭和 35 年)、自宅療養していた鳥井信治郎のもとに、次男の佐治敬三が訪れた。ビール事業への進出の決意を告げるためだった。その頃、ビール業界は当時、キリン、アサヒ、サッポロの大手三社がほぼ 100% のシェアを握り、販売ルートも大手三社が専売契約を結んでいるため、他社が参入するのは不可能といわれていた。1957 年 (昭和 32 年) に酒造メーカー、(宝酒造) がビール事業に参入したが、ビックスリーの壁に跳ね返されて撤退を余儀なくされた。それでも、洋酒事業をトップに育てた佐治は、ビール事業への情熱を燃やした。当時の壽屋 (現・サントリーホールディング) の売上高は、わずか 300 億円。ビール事業は大きなリスクを伴う掛けだった。佐治は父の鳥井信治郎にビール事業への進出を打ち明けた。鳥井は佐治に申し渡した。「わてはこれまでウィスキーに命をかけてきた。あんたはビールに掛けようというねんな。人生とどのつまりは掛けや。わしは何も言わん。やってみなはれ」信治郎から社長の椅子を譲られた佐治は 1963 年 (昭和 38 年) 3 月、ビールの発売にこぎつける。これを機に、社名を「壽屋」から「サントリー」に変更した。洋酒会社からビール会社に転換する第三の創業である。ビール事業は信治郎が果たせなかった悲願だった。信治郎は 1928 年 (昭和 3 年)、横浜のビール事業に進出した。当時は日本 (=エビス) を含む 4 社の寡占で、価格も大瓶 33 銭と決まっていた、信治郎率いる壽屋は 1 本 25 銭の安値で殴る込みをかけた。「出たオラガビール、飲めオラガビール」と新聞に大々的に広告を打った。大阪商人の安値攻勢に手を焼いた麒麟麦酒 (現・キリンホールディング) は反撃に出た。壽屋が他社の空き瓶にビールを詰め「オラガビール」のラベルを貼って出荷しているのは、商標権の侵害だとして提訴したのだ。ビール瓶には各社の商標が刻印されている。壽屋は敗訴。自社瓶しか使えなくなった。結局、信治郎は 1934 年 (昭和 9 年) にビール工場を売却して、ビール事業から撤退せざるを得なかった。戦いはわずか 6 年で終わった。信治郎のビールに賭ける思いは息子の佐治敬三が引き継いだ。佐治が難攻不落のビール事業に挑戦したのは、信治郎の DNA「やってみなはれ」の精神を引き継いだ。信治郎は、13 歳で丁稚奉公に行った薬種問屋が洋酒を扱っていたことから、洋酒との結びつきができた。その後 20 歳で独立、鳥井商店を興し、スペインから輸入したブドウ酒を販売した。スペイン産のブドウ酒は日本人の嗜好に合わず不評だった。そこで、いっそ自分でつくろうと考えて行動を起こした。1907 年 (明治 40 年)、日本人の口に合う甘味ワイン「赤玉ポートワイン」が誕生した。大正時代に入ると、信治郎にウィスキーに対する野望が芽生え始めた。倉庫に隅に転がっていた樽を開けて驚いたのが、きっかけだった。再び、ベンチャー精神に火が着いた。国産のウィスキーづくりにチャレンジすることにした。そのころ、英国以外でウィスキーをつくる計画荒唐無稽だと思われていた。仕込みから商品化まで何年もかかるうえにきちんと製品になる保証はまったくない。この企ては、多くの人から見て、ばかげたものだった。社員は懸命に計画を断念させようとした。「製造工場をたてなあかん。莫大な資金がいりませ」 「ウィスキーは最低 6,7 年寝かすそうや、金利が間尺にあいません」と反対の声が出た。反対が多いほど、信治郎は燃えた「資金? 赤玉の儲けを使ったらよろし」「赤玉ポートワイン」の販売で得た利益をつぎ込みたいという信治郎に全役員が反対した。このとき、信治郎が言った有名な言葉が残っている。

「開拓魂や。壽屋の創業以来の精神やで。そやなかつたら、英国だけにしかないスコッチタイプにウィスキーをつくるろうなんて考えてへん。やってみなはれ、やらなわかりまへんで」

鳥井信治郎の有名な言葉は何ですか?

( )