

第 1 章

---

本庄兄弟が記した  
未知なる一歩

# ① 二人の兄弟が起こした伊藤園

## 日本人の心、お茶、と伊藤園

お茶は日本人の心のふるさとである。昔から、日々の暮らしに欠かすことのできない大切な存在であった。例えば、茶、という文字が使われている言葉からも、それがわかるだろう。

家族が食事や団らんをする部屋を、お茶の間、という。軽い世間話は、茶飲み話、で、飲酒を伴わない社交的な集まりは、茶話会、である。仲の良い関係を、茶飲み友だち、や、茶飲み仲間、と呼ぶし、茶柱、が立つと吉兆とされる。茶番劇、や、茶々を入れる、など、ばかばかしい言動などに使われることもあるが、いずれも親しみを感じさせる言葉である。

その一方で、千利休が大成したとされる茶道は、心静かに茶をたてることよって精神を鍛え、礼法を極めようとする修養の道であった。それは、日本文化ならではのわびさびにもつながる大切な存在でもある。

日本らしさがどんどん薄れていく現代においても、お茶という身近な飲み物が廃れる気配はない。それは、多くの日本人が心の中で、お茶は身近でありながら気高い存在であることを認めている。

るからではないだろうか。

その一方で、私たちの生活の中によりお茶を浸透させた、いくつかの技術革新があることも忘れてはならない。現代にしかないお茶文化もあるのである。

例えば、自動販売機で買うペットボトル入りの冷たいお茶。これは、ほんの少し前まではまったく考えられなかった。

お茶とは自宅や店などで茶葉から淹いれるもので、飲料としてのお茶を買う習慣はなかった。また、冷やして飲むお茶という小麦茶が定番で、緑茶は熱いかせいぜい冷まして飲むのが普通だった。それがペットボトル入りのお茶を自動販売機で買える時代になった。いつでもどこでも買えて、水筒のように自由に自由に持ち歩ける。そして、それが誰にとっても当たり前になったのである。

考えてみて欲しい。電車の中やセミナールームなど、公共の場や人が多く集まるところでの飲食はマナー違反で嫌われる。ところが、ペットボトル入りのお茶や水であれば、それほど白い目で見られない。つまり、のどを潤すものとして誰もが認知している。現代の日本人にとって、もはや当たり前前の文化になったのである。

そして、それは一つの企業によって成し遂げられた。

それが伊藤園である。

昔から「宵越しの茶は飲むな」と言われていた。それは酸化が早く、傷みややすい飲み物だからで

ある。それを克服して、日本初の缶入り緑茶をつくり出す。さらにペットボトル入りの緑茶、ホット用のペットボトル入り緑茶とさまざまな新技術を投入することで、お茶という存在をさらに身近なものにしていったのである。

古き良き文化を大切にしながら、最新の技術やシステムを貪欲に取り入れていく姿勢。そこに、本当の意味でのイノベーションがある。それを体現しているのが伊藤園である。

さらに、ワールドワイドに広がるグローバル化の中でも、自らの方向性を見失わない確固たる信念がある。また、それを支える独自の経営哲学がある。それを見習うことは、非常に有益であると見えるだろう。

そこです。創業者である本庄正則氏と本庄八郎氏兄弟の生い立ちと、伊藤園に至るまでの歩みを見ていこう。

## 伊藤園前史

伊藤園という名から、江戸時代から続く老舗しにせと考えている消費者も多いようだが、設立は1966年8月。日本の第二次高度経済成長期に産声を上げた、いわば当時のベンチャー企業である。

前身はフロンティア製茶株式会社といい、本庄正則氏と本庄八郎氏という兄弟によって、静岡県静岡市に設立された。

本庄正則氏は1934年に父源次、母アツ子の長男として、本庄八郎氏は次男として1940年に生まれたが、二人とも高校までは兵庫県神戸市で育った関西人である。

本庄正則氏は1954年に早稲田大学第一文学部に入学したが、検事を目指すという気持ちから、1956年に第一法学部に転部(2年生)した。ところが1957年に事業家として活躍していた父親が、友人の連帯保証で多額の借金を肩代わりして全財産を失うという憂き目に遭い、その結果、アルバイトをして生活費も学費も稼ぐという生活になり、司法試験をあきらめざるを得なかった。

兄の本庄正則氏は1959年に早稲田大学を卒業し、東都日産モーター株式会社に入社、セールスマンとなる。弟の本庄八郎氏はその年に早稲田大学第一法学部に入学して同居した。本庄正則氏は入社4年目には、他のセールスマンの4倍近い、年間400台の車の販売実績を上げたという。

1963年には弟の本庄八郎氏が卒業し、兄と同じ日産のセールスマンになる。大学在学期間中は兄の本庄正則氏が学費の面倒を見てきた。そこから、二人の強いつながりが伝わってくる。年齢の差は6歳であったものの、二人は兄弟というよりむしろ父と息子のような関係にあったそうだ。

セールスマンとして奮闘していた頃のことを、現会長の本庄八郎氏はこう振り返る。

「ちょうどマイクロバスが世の中に出始めた時分であり、兄は園児の送迎用途としてマイクロバ

スが向いていると思いつき、幼稚園をターゲットに東京中をセールスして回って大成功を収めたのです」

「一方の私は、小型乗用車のダットサンの販売をしていたのですが、当時は道路事情も今のようになりに良くないため、東京ー大阪間を走るとすぐにオーバーフローしてしまう。整備に3〜4日間はかかるため、その間はクルマが使えない。故障の原因は電気、タペット調整、タイヤのパンクが主でした。そこで『故障』と聞いては自ら飛んで行って修理し、すぐに乗れるように手当てしました。売りっぱなしではなく、整備も含めたシステム販売がビジネスのコツであることを身体で覚えたものです」

兄は新しいものを新しい市場に持ち込むことで成功し、弟はアフターサービスも含めたトータルでのビジネスに着目して成功した。形こそ違え、二人が同時に成功体験を味わったことは、その後ビジネスに大きな影響を与えたはずである。

しかし、順調に思える自動車セールスマン時代だが、二人は限界も感じていたという。

「勤務先の自動車販売会社は、親会社から派遣された人が社長になるのが内規になっていました。つまり、ここではいくら頑張ってもせいぜい部長止まりで、やりがいがないと思い始めていたのです。そんな折に、得意先の建設会社の社長が『独立しないか?』と当時のお金で300万円貸してくださったことが起業につながったわけです。自動車セールスマン時代に貯金していた100