

# 日本IT書紀

154 天下を取る

08 宣試篇  
卷之二十一 寛國

佃 均



© 2004 TSUKUDA Hitoshi (Licensed under CC BY NC ND 4.0)

本作品はCC-BY-NC-NDライセンスによって許諾されています。ライセンスの詳細な内容は <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.ja> でご確認ください。

第五百五十四

天下を取る

一

野崎克己、松尾三郎、金岡幸二、飯塚毅を受ける人物となれば、CSKグループの創業者・大川功をあげなければならぬ。

経歴をざっと書けば、次のようになる。

一九二六年（大正十五）、大阪・船場の服地問屋「大川商店」の次男坊に生まれた。

四八年早稲田大学専門部を卒業したが、重い肺結核にかかり八年間の闘病生活を強いられた。健康を回復して社会に出たのは三十歳のときだった。

日本計算センター取締役などを経て、六八年CSKの前身である「株式会社コンピュータサービス」を設立し、社長に就任した。当初二十人でスタートしたこの会社は、十年後の一九七七年、本社を東京に移し、約三千人に達していた。驚くべき拡大であった。

国内の情報サービス業で初めて株式を東京証券取引所第

二部に上場し、八四年セガ・エンタープライゼス会長に就任した。その後もアスキー、亜土電子工業に出資して傘下に収めた。私財五億円をもって大川財団を創設し、ニュービジネス協議会（NBC）ではセコムの飯田亮、リクルートの江副浩正とともに後進を育てた。

二〇〇一年三月期、セガがゲーム機「ドリームキャスト」から撤退するのに伴って八百億円の特損失を計上した。その際、個人で八百五十億円の資産を贈与して危機を救った。

一九九六年早稲田大学名誉理学博士号、勲三等旭日中綬章。二〇〇一年三月没。享年七十四。

さて、この人物をどう評したのか。

情報サービス業界での評価はあまり芳しくない。

——あれはソフト会社じゃない。ただの派遣屋だ。あからさまに言い放った人は幾人もいる。

あるいは、

——要員派遣を定常化した第一等の「戦犯」である。という表現もあった。

——自己顕示欲の強さは天下一品であった。と言う場合もまた、好感情を抱いていないであろう。

——浪花商人の典型であった。

事実そうであった。

ただし、要員派遣の定常化が、果たして大川功という個人ないし、コンピュータサービズという企業一社の問題に帰結するかどうか。なるほど、自社の株券に自分の顔を刷り込んだのは、響蹙ものには違いないが、

——そこまでやったのは、いかにも成り上がり的で面白い。

という声がないわけではない。

もつと、響蹙ものだったのは、創業期のオフィスと服装であろう。

そのオフィスには、靴の爪先が引つかかるほど毛足の長い絨毯が敷き詰められ、紺地に「CSK」の文字を細かく織り込んだ特注のスーツを着込んだ大川以下の役員が居流れ、その裏地は真紅の絹であつて、しかも龍の文様があらわれていた。

どう見ても、業界違いのオフィスであつた。

いまにして思えば、それは大川——ないし創業期の取り巻きたち——の、精一杯の「伊達」だったのに違いない。元を手練れば歌舞くことである。歌舞くとは「斜行（かぶ）く」ことでもある。

語源となつた伊達政宗は、その心意気と覚悟のほどを派手な装束に托した。すでに老いて利休が示す侘び寂びの境

地に至つていた秀吉は、ゆえに正宗を愛し、たかが奥羽の覇王に過ぎないこの若造に天下の位を譲ろうとさえ考えない。

そう。大川は天下を目指した、といえるかもしれない。

ただ、大川が一期期、タクシー会社の経営に携わつていたことをもつて「不逞」と呼ぶ向きは、考えを改めたほうがいい。樞尾忠雄であつても、最初は下請け仕事の合間に作つた「タバコリング」——人指し指にはめると両切りタバコを根元まで吸うことができた——を夜店で売つていたのである。

大川がコンピュータやプログラムやオペレーションの知識を持つていなかったことも、問題にはならない。また彼が一期期、最終学歴を「早稲田大学政治経済学部卒」と称したことも、この際はどうでもいい。

「あなた、学歴が違つてるよ」

大川にそう論したのは、川口重信である。

川口が興した「アドービジネスコンサルタント」は規模においてCSKには到底敵わなかつた。

だが川口は早稲田大学弁論部の元主将であつて、名は大隈重信にちなみ、森喜郎、小淵恵三は後輩に当たる。かつ東京都情報処理産業協同組合理事長、日本パンチセンター協会会長を務め、生粋の江戸っ子だけに言辞に衣を着せない。

「そしたらさ、頭がいい人なんだね、すぐ分かって、次には専門部卒って直していた。そういうところは偉かった」

二

少年期を商売の町で過ごしたことが、

——もうかってナンボ。

のビジネスマインドを形成した。

次いで八年に及ぶ闘病の体験が「出遅れた」という強烈な思いを抱かせた。

いや、出遅れどころではない。働かざるもの食うべからず、の商売の町で、大学まで出ながら何もせず、とうとう三十歳の声を聞いてしまった。

——落伍者。

とさえ、当人は思い、深刻に悩んだ。

年齢からいつてまともな就職口はなかった。

実兄の会計事務所を手伝っているうち、一九六二年、日本IBMのセールスマンが訪問してきた。「IBM1401」を売り込みに来たのである。町中のちよつとした会計事務所にも計算機を売り込もうとしていた当時の日本IBMの営業網を垣間見ることができた。

これが彼の転機となった。

日本IBMが見込み客向けに行っていた「パンチカードシステムの講習会」に出席した。ここで基礎的な知識を習得したとき、実兄が急逝した。その兄が参加することになっていた「大阪計算代行」という会社に入った。

このとき奥田耕己と席を並べて仕事をした。奥田は大川より早く独立して丸栄計算センター（のち「トランス・コスモス」と改称）を興す。

大阪計算代行は資金繰りに行き詰まり六六年に倒産した。大川はその経験を生かして、六六年十月に設立された日本計算センターに移籍し、とうとう取締役大阪支店長まで上り詰めた。

ところが受託計算サービスは、マシン代やオフィス代がかかる。パンチマシンやコンピュータを持たなければ仕事にならない。初期投資が必要なうえ、回収に何円もかかる。であればこそ計算センターは放送局や金融機関、鉄道や運送会社などがバックになり、自らがユーザーとならなければ事業として成立しなかった。

しかもオンライン・サービスを始めようとすれば「億」という途方もない単位の資金が要る。日本計算センターはアメリカのコントロール・データ（CDC）社のコンピュータを使って技術計算のTSSサービスを展開しようと計画し、大川にも顧客を取るよう指令がきた。

ところが地場の大手企業は、すでに独自のコンピュータを持っていた。圧倒的多数の中小企業にTSSサービスを売り込んでもなかなか契約が取れない。そもそも技術計算の需要がなかった。

そこで考えたのが、プログラム開発技術者やオペレータをユーザー企業に向わせるビジネスモデルだった。大川がそういう発想を持ったのには、当時、日本電信電話公社の東京電話局に勤務していた谷村外志男（のち日本情報研究センターを創業）の影響が多分にあった。谷村については稿を改めて書くが、少し先回りをする。

谷村は当時の状況を振り返って次のように言う。

「当時はオンライン・システムが普及し始め、MISがブームになりつつありました。東京電話局は電電公社のコンピュータ・センターでもあったので、全国からおおぜい見学に来られ、そのうち運用管理について話をしてほしい、という要望が寄せられるようになりました。で、セミナーの講師として引っ張り出されましたね」

谷村が講師として引っ張り出された先は日本経営情報開発協会や日本能率協会が多かった。日本計算センターも谷村を講師に招いてユーザー向けのセミナーを開催した。谷村の専門は「電算室の運用管理」である。

「そういえば、大川さんも私の話を真剣に聞いておられ

ましたな」

何の折だったか、記憶は定かでないが、谷村がそう言っていたことを思い出す。

パンチ業と運用サービス。

大川が自分を信じて独立したのは六八年十月だった。コンピュータの処理と運用にかかわるすべての付帯業務——カードパンチ、マシニング、オペレーション、プログラム開発・販売、さらにシステムの一括預託——を行うという意味で、社名は「コンピュータサービス」と名付けられた。資本金は五百万円で、奥田と谷村が役員に名を連ねた。

しかし思うようには行かなかった。

大川は毎日のように大阪の街を歩き、神戸、姫路、京都、奈良まで足を伸ばした。何せ大阪には「市」が多い。それぞれにそこそこの企業があり、何社かがコンピュータを入れていた。しかし、プログラム開発の仕事はメーカーが独占していた。細々とカードパンチの仕事があった。

### 三

終戦から以後、関西経済界はこんにちの何倍も力強い勢いを保っていた。解体されたといえ住友財閥の本拠地であって、国鉄より私鉄の近畿日本鉄道、阪急電鉄が幅を利

かせ、家電ブームに乗って松下電器産業、早川電機、三洋電機の家電御三家が夜を日に継いで操業し、鐘淵紡績、日本紡績など繊維メーカーも活況を呈していた。

さらに戦後ベンチャーの第一陣として、立石電機（立石一真）、日清食品（安藤百福）、エースコック（村岡慶二）、大和ハウス工業（石橋信夫）、サンスター（金田邦夫）、伊藤ハム栄養食品（伊藤傳三）、グリコ（江崎利一）、京セラ（稲盛和夫）、ダイエー（中内功）といった新興企業が相次いで台頭した。

彼らは一様に松下幸之助を先達と仰ぎ、鳥井信治郎・佐治敬三を師としていた。だけでなく、大阪には太閤様の伝説がある。

——わしも……。

と大川は思ったであろう。折から大阪・千里丘で万国博覧会が開かれた。アポロ十二号が「嵐の海」から持ち帰った「月の石」が展示され、岡本太郎が創るところの「太陽の塔」が物議をかもし、「パビリオン」「コンパニオン」という耳慣れない言葉が流行った。

会期百八十三日間に約六千四百万人が訪れ、一千二百人のガードマンが警備に当たった。日本警備保障というベンチャー企業が頭角を現した。

このとき、大川のもとに万博用の給与計算システムとパーキング・システムの仕事が舞い込んだ。会期中しか必要のないシステムだが、何が何でもコンピューターサービスの力で作り上げ、全国に名をとどろかせたかった。大阪万博のシステムを作ったとなれば一気に信用が増し、のちのの仕事につながるはずだった。

その通りになった。

関西最大の——その名を聞いたとき、関西人であれば誰もが信仰に近い感覚を覚える——松下電器産業から仕事が入ってきた。とっかかりは松下幸之助の講演を大川が聞きに行き、そこで挨拶したのが始まりだった。

「あんさんは何をしてなさる」

「コンピューターの仕事なら何でも」

という短い会話があった。幸之助はそれを覚えていて、

——コンピューターの運用をやってくれんか。

というのである。

システムの運用には夜間の仕事がついて回る。深夜から早朝にかけて、電子計算機をフルに動かして帳票を出力しなければならぬ。プログラム開発も機械の空き時間を使う関係から、どうしても徹夜にならざるを得ない。

——労働組合の問題がある。

労務管理の観点から、外注に委託することに決めた、と

いうのだった。

使っているコンピュータのメーカーに相談しても、要員の派遣という要請には応えてくれない。関西に本拠を置く情報サービス会社は計算センターかパンチ会社で、これも条件に合わない。

「ならば、わしがやったるわい」

これが時代のニーズに合った。

松下電器では四六年に労働組合が結成されていた。その結成大会に松下幸之助が出席、

「あいさつをさせてほしい」

と申し入れた。委員長の朝日見瑞が採決を取ると、

「よかろう」

ということになった。

松下は壇上に立ち、

「正しい経営と正しい組合は必ず一致する」

と述べ、

「組合は、形なき真実の為政者、国家経営者としての責任意識をもって行動してほしい。今後、われわれの手で日本の本当のあり方を見出すことに成功しなければならぬ」

万雷の拍手を受けた。

そういう労使関係にあったが、常に適度な緊張感を維持していた。会社側は組合に指摘される前に改善措置を打と

うとした。

この話から、大川は二つのことを学んだ。

一つは、コンピュータを入れた企業は多かれ少なかれ松下電器と同じ問題に直面しているであろうということだった。外部にデータや処理内容を知られたくない金融機関や証券会社、クレジット会社などは、情報システム部門を別会社に切り離れた。それでも要員が不足していたので、外部から技術者の派遣を求めている。

もう一つは、労使関係を常に円滑に保つには、経営者であるおのれが自ら現場に向かい合ひ、おのれの声で考えを伝えなければ企業は成り立たない、ということだった。

この当時、大川が商談に使ったのは屋台のおでん屋だった。

のちの彼を知っている人は、この話を聞くと

——まさか。

と言うに違いない。あの派手好きが……。

だが冗談ではなく、本当に吹きさらしの屋台で熱燗を交わしながら商談をした。接待する金がなかったのである。最初のうち、大川は自分の給料を受け取っていなかった。すべてを会社のために使った。

河端照孝が当時のことを鮮明に記憶している。

東京から取材に行くわけです。

——よう来てくれなはった。

というわけで、夏だと大きなスイカ、冬だと熱々のおでんを出してくれました。彼の接待というのは、ちよつと変わっていて、「風呂、行きまひよ」と言っただけです。

新大阪駅の近くに、サウナや浴場やスポーツクラブを兼ね備えた施設がありましてね。そこに誘うんです。

お客さんにはマツサージ付き、飲み物付きのスペシャルコース、自分は飲み物付きのエコノミーコース。といったって千二百円と八百円ですからね。合計二千円でものすごく効果的な接待ができる。

この人は、大物になるな、と思ったものです。

しばらくして大川は身を飾り立て、よく話すようになった。

饒舌でさえあった。

おこがましく、かつ図々しく、理念を語り、理想を説いた。

——大川はきらいだ。

という人々は、この一点で彼を拒否せざるを得なかった。強烈な個性を、大川は発散し始めた。

コンピュータサービスは急成長を遂げていった。設立から四年目の一九七二年の会社情報が手元に残っている。

【本社所在地】 大阪市東区本町三一二七。

【事業所】 大阪、東京、名古屋。

【資本金】 三千万円。

【代表者】 大川功。

【従業員数】 八百九十人。

【事業内容】 ①システム設計およびプログラム受託②プロ

グラマー、オペレーター、キーパンチャー、

SEの派遣③事務計算および技術計算の受託

④電子計算機室の運営管理⑤オフラインシステム、プログラム販売。

【使用機種】 TOSBAC5100×二台。

終生にわたって大川を

——一方の極地にいるライバル。

と目した金岡幸二のインテックは、このとき資本金一億五千万円、社員数六百三十人であった。コンピュータサービスが一步先んじて東京証券取引所第二部に株式を上場したとき、金岡は言った。

「口惜しいが、たいしたものだ」



## 補注

セガ・エンタープライゼス 一九五一年に中山隼人が個人商店として創業し、六〇年「日本娯楽物産株式会社」、六五年にローゼン・エンタープライゼスを吸収合併して「セガ・エンタープライゼス」に社名を変更した。初期は駄菓子屋店頭に設置した子ども向けコリントゲーム機などを製造していたがやがてデパート屋上や行楽地などに設置された電動玩具やジュークボックスの製造を手がけ、六〇年代後半にアミューズメント施設の運用に事業を拡大した。

八三年に八ビットのマイクروطロセッサを内蔵した家庭用ゲーム機「SG1000」を発売、八五年にCSKが資本参加しコンピュータ・グラフィックス技術を応用したアミューズメント施設向けゲーム機で急成長した。日本IBMなどと提携して家庭用パソコンを開発したこともある。任天堂が家庭用ゲーム機に参入して以後、任天堂の「ファミコン」、セガの「メガドライブ」が市場を二分することになった。

アスキー 一九七七年五月、西和彦、塚本慶一郎、郡司明郎の三人が東京・青山に「アスキー出版」の名で設立し、八二年「アスキー」に社名を変更した。社名はコンピュータ用標準文字コード「ASCII」(American Standard Code for Information Interchange)に由来している。

マイクロソフト社と提携してMS-DOSの国内販売権を取得、一躍時代の寵児となった。八三年には八ビットパソコンをベースとする家庭用ゲーム機の新規格「MSX」を提唱してパソコン業界に旋風を起こしたが、八六年にマイクロソフト社が日本人を

設立するに当たって提携関係を解消、以後、ソフトウエアの受託開発と出版が主な事業となった。

株式を公開したのちバブル経済に乗って計画した宮城県築館のハイテクパーク構想が挫折したのをきっかけに資金難に陥り、CSKやユニゾン・キャピタルなど支援を受けた。現在の株式会社アスキーは子会社であった株式会社アストロアーツが社名変更したもので、角川書店グループの持株会社である角川ホールディングスの傘下にある。本来のアスキーは株式会社メディアアリーストとなっている。

亜士電子工業 東京・秋葉原に本社を置き、マイコン応用製品を受託開発していたが、のちに独自製品を発売した。一九八〇年代のパソコンブームに乗って急成長し、パソコン用オリジナルボードを開発・販売およびパソコンショップ「T-ZONE」を展開した。一時期はパソコン業界をリードする一社だったが大手コンピュータ・メーカーの攻勢にあつてオリジナル製品部門を縮小、さらにウインドウズ以後にパソコンの低価格化と操作性が簡易化したことなどで経営不振に陥った。CSKの財政支援を受け、「CSKエレクトロニクス」と社名を変更して事業を継続したが、二〇〇二年三月ヴィーナス・ファンド投資事業組合に経営権を移譲した。

大川財団 正式名称は「財団法人・大川情報通信基金」。一九八六年大川功の私財五億円を基金として発足した。九三年さらに三十億円が大川個人から寄贈され、現在の基金規模は五十億円に膨らんでいる。主管は総務省で財団法人であるとともに特定公益増進法人の認定も得ている。情報通信にかかわる技術研究を助成するとともに国際交流にも力を注ぎ、二〇〇一年関西文化学術研究都

市に「大川センター」を建設した。

ニュービジネス協議会 一九八五年に発足した通産省(現・経済産業省)所管の社団法人で、同協議会のホームページによると「ニュービジネス振興の爲の「政策提言」、ニュービジネスに関する様々な「研究・情報提供」、ニュービジネス起業家の発掘・育成の「支援事業」、会員企業の経営強化 経営者相互の研鑽のための「委員会・研究部会」を行っています」とある。北海道から沖縄まで計十四の地域ニュービジネス団体が加入する日本ニュービジネス協議会連合会の本的な役割もある。

江副浩正 えぞえ・ひろまさ/1936~2013。大阪府に生まれ六〇年東京大学教育学部を出て友人二人と「大学新聞広告社」を設立した。東大在学中に所属した「東大新聞」で広告担当となつたとき、それまで大学周辺の喫茶店や書店の宣伝から企業のアルバイト求人広告に切り替えて成功したことから大学卒業後にそれを事業化しようと考えた。六三年社名を「日本リクルートセンター」に変更、企業の大学向け求人誌を中心に、教育事業や不動産事業に進出し、八〇年代にはスーパーコンピュータのマシナイクイム販売、ニューヨーク郊外のコンピュータ・センターで日系企業向け情報処理サービスなどに進出し、このとき通信回線の自由化に関連して日本電信電話公社と急接近した。八九年上場前の株式を利用した大掛かりな贈賄事件が発覚して逮捕され、二〇〇三年東京地裁で懲役三年執行猶予五年の判決を受けている。ちなみにリクルート事件の公判数は三百二十二回を数え、東京地裁公判では第一位。

アドービズネスコンサルタント ABC・一九七〇年川口重信が東京・新橋に設立した。七一年パンチ業を開始し七五年東京・虎

ノ門に移転し情報システム運用管理サービスに参入した。二〇〇一年創業者・川口が高齢を理由に引退し、二代目の池田昭司に社長座を譲つた。

東京都情報処理産業協同組合 TDPA・東京都内に本社を置く独立系パンチセンターが中心となつて、一九七三年に発足したIT関連で初の東京都認可の協同組合。当初はパンチカードや磁気テープの共同一括購入が事業の中心だったが、一九八〇年代に入ると情報処理業務用のパンチマシンやパソコンの共同購入も行った。また参加企業の経営者が懇談し、それぞれの経営課題を話し合つて従業員への待遇改善の指標を策定したり、パンチャーやプログラマーの教育研修を共同で行うなど地道ながら実質的な活動を行つていた。

奥田耕己 おくだ・こうき/1937~2022。和歌山県に生まれ和歌山大学経済学部に入った。のち大阪計算代行に入り六六年パンチ・サービスの丸栄計算センターを設立した。八五年社名を「トランス・コスモス」に変更、VANサービスやコールサービスなどに事業を拡大した。

東京電話局 東京都中央区京橋にあった。のち中央区の京橋プラザ区民会館となつた。

立石一真 たていし・かずま/1900~1991。熊本県に生まれ一九二一年(大正十)熊本高工(現・熊本大学)電気科を出て兵庫県庁に入った。三〇年独立して京都市に採光社を設立、ズボンプレッサーを考案したが成功せず、三二年に考案したレントゲン用タイマーがヒットし大阪市に立石電機 製作所を設立した。戦前は重電機用部品を作っていたが四一年からマイクロスイッチの開発に着手していた。空襲で工場や事業所を失つたが四五年八

月十五日、終戦の詔勅と同時に完成した京都工場が戦後の拠点となった。五四年製造業におけるベルトコンベア式生産ラインの普及を見てマイクロスイッチやリレーの生産を開始し、以後、電子技術に応用した自動制御機器や事務処理機器に参入した。六〇年代後半には金融機関向け窓口用電子機器や鉄道用自動改札装置を製品化し、社名を「オムロン」に変更した。

村岡慶二 むらおか・けいじ／1922～2002。大阪に生まれ四八年パン製造業を始め、五四年ビスケットの製造販売を行う梅新製菓を設立した。五九年即席めんの製造販売に参入し、このときコックの姿をした子豚のマークを商標とした。六〇年「エース食品」に社名を変更したとき「コックのエース」という意味から「エースコック」のブランドが決まった。六三年インスタント・ラーメンに一工夫した「ワンタンメン」を発売してインスタント・ラーメンのメーカーとしての基盤を確立した。「エースコック」への社名変更は六四年である。七三年にカップ入り即席めんを考案した。

石橋信夫 いしばし・のぶお／1921～2003。奈良県に生まれ三九年奈良県立吉野林業学校を出て満州営林局に入った。四一年陸軍に応召し近衛師団に配属され四二年前橋陸軍予備士官学校を経て満州・関東軍に配属。シベリア抑留から四八年に復員し材木商などを営み、五五年従業員二十人で大和ハウスを設立した。プレハブ住宅で急成長し創業から六年目の六一年に株式を上場した。

金田邦夫 かねだ・くにお／1911～1962。広島県に生まれ四一年大阪市に帝国合同ゴム工業を設立して自転車用・履物用ゴム糊の製造を始めた。四六年大阪市に金田金属工業を設立して

金属容器の製造販売を始め、併せて練菌磨剤用の研磨微粒剤を開発した。四八年シオノギ製薬と提携して薬用歯磨齶塗擦剤の販売に乗り出した。五〇年関連会社の星光社、極東化工、帝国合同ゴム工業を合併して「サンスター」に社名を変更し、独自の歯磨きの製造販売で成長した。のち歯ブラシ、洗口剤、石鹸、ヘアケアなどに事業を広げている。

稲盛和夫 いなもり・かずお／1932～2022。鹿児島県に生まれ五五年鹿児島大学工学部を出て京都の硝子メーカー「松風工業」に入った。ここで特殊陶器の研究開発に従事したが五八年上司と衝突して退社、翌年「京都セラミック」を創業した。六六年日本IBMからIC用サブストレート基板を受注したのを機に電子機器分野と接近し、六九年IC用セラミック多層パッケージの開発に成功した。八六年会長となり九七年僧籍を得て「大和」と号した。この間、カメラ・メーカーのヤシカ、複写機メーカーの三田工業などを吸収合併し第二電電の設立など関西を代表する財界人となっている。

鳥井信治郎 とりい・しんじろう／1879～1962。大阪に生まれ一八九〇年大阪商業学校に入った。九二年中退し薬種問屋「小西儀助商店」に勤め、次いで輸入画材商に勤めた。ここで洋酒と貿易の知識を得て九九年ワインの輸入商「鳥井商店」を始めた。一九〇六年日本人の好みに合うよう輸入したドイツワインに砂糖や香料を加えた「向獅子印甘味葡萄酒」を考案、店名を「壽屋洋酒店」と改めた。〇七年「向獅子印甘味葡萄酒」を改良して酸味を抑えた「赤玉ポートワイン」を発売した。二一年株式会社「壽屋」を設立し、スコットランド以外では製造できないと考えられていたウイスキーの国内製造を思い立った。

大卒者の初任給が四十円から五十円だった当時、イギリスで醸造学を学んで帰国した竹鶴政孝(たけつる・まさたか/1894~1979)を年俸四千元で雇い入れ、ウイスキーに適した良質の地下水が確保できる京都・山崎に蒸留所を建設して二四年から自社製モルトの貯蔵を開始した。五年の貯蔵を経て「サントリーウイスキー白札」を発売、最初はあまり売れなかったが日中戦争以後の洋酒輸入量の減少や国産品愛用運動を背景に売れ始め、さらに戦後は国産ウイスキーが決して輸入ものに劣らないことを訴えるキャンペーンや「トリスバー」の展開で成功を収めた。「サントリー」の名は「赤玉ポートワイン」の赤玉を太陽に見立て、英語「Sun」(サン)と自分の名字である「鳥井」を合成した。

佐治敬三 さじ・けいぞう/1919~1999。鳥井信治郎の次男として大阪に生まれ、一九四二年大阪大学理学部化学科を出て海軍の技術士官となった。ここで燃料の研究に従事し、終戦時は大尉。敗戦とともに壽屋に入り、五〇年に酒類の公定価格制度が廃止されたのを機に低価格な大衆向けウイスキー「トリス」を発売、全国に「トリスバー」を展開して第一次洋酒ブームを作った。このとき宣伝部に勤務していた山口瞳(やまぐち・ひとみ/1926~1995)、開高健(かいこう・たけし/1930~1989)、柳原良平(やなぎはら・りょうへい/1931~2015)らを起用した雑誌「洋酒天国」を創刊するとともにアニメーションのテレビコマーション「アングルトリス」シリーズを制作して広告業界に一大旋風を巻き起こした。

国産ウイスキーは一九三四年(昭和九)に竹鶴政孝が独立して創業した「大日本果汁株式会社」(のちのニッカウヰスキー)が続き、常に本場のスコッチやアイリッシュ・ウイスキー、ア

メリカのバーボンなどと比較され、味覚が劣ると評価されていた。この評価を覆すため六一年アメリカへの輸出を開始するとともに国際品評会に出品して多くの賞を受賞、国産ウイスキーが輸入ものと劣らないことを広くアピールした。次いで六三年にビール、七二年に食品、七九年に医薬分野に進出し、事業の多角化を図った。八五年大阪商工会議所会頭、日本商工会議所副会頭、九〇年社長を降り、会長となった。

#### アポロ十二号

初の有人月面着陸に成功した十一号に続き、十一号の打ち上げから四か月後に月面に着陸した。十二号が着陸したのは「嵐の海」と名付けられた平坦地で、ピート・コンラッド船長らがそこから三十四・四キログラムの岩石を持ち帰った。

岡本太郎 おかもと・たろう/1911~1996。漫画家・岡本一平、作家・岡本かの子の子の間に生まれ、慶應義塾普通部から一九二九年東京美術学校(のち東京芸術大学)に進んだが中退、一年父・一平がロンドン軍縮会議取材のため渡欧したとき同行してパリ大学哲学科に入り、三二年ピカソの作品に接して芸術の道に入った。三三年抽象芸術運動に参加し、抽象絵画を描くとともに哲学、心理学、社会学、民族学などを学び、四〇年ナチス・ドイツによってパリが陥落したのを機に日本に戻った。四二年陸軍に応召、中国戦線に従軍し四六年復員した。

四八年花田清輝、埴谷雄高らと「夜の会」を結成し五〇年東京高島屋で開催された「現代絵画十五人展」でシュールレアリスム画家としての地位を確立した。五四年『日の芸術』を刊行。五六年丹下健三(たんげ・けんぞう/1913~2005)設計になる旧東京都庁舎に「日の壁」「月の壁」など十一の陶板レリーフを

制作して立体造形を手がけるようになった。中でも七〇年に開かれた大阪万国博覧会のシンボル「太陽の塔」が著名で、以後は絵画、陶芸、彫刻、デザイン、著述など多彩な分野で才能を発揮するとともに、テレビコマーシャルにも出演した。「芸術は爆発だ」「ガラスの底に顔があっても良いじゃないか」などが流行語になった。

# 日本IT書紀 154 天下を取る

著 者：佃 均

発行者：（特非）オープンソースソフトウェア協会  
<http://www.ossaj.org/>  
[info@ossaj.org](mailto:info@ossaj.org)

発行日：2023年4月10日

本作品は2004年-2005年ナレイ出版局より刊行された「日本 IT書紀」全5分冊を底本とし、原著者が一部改定を加えたものを複数の電子書籍に再構成して CC-BY-NC-ND ライセンスにより公開します。



© 2004 TSUKUDA Hitoshi (Licensed under CC BY NC ND 4.0)

本作品はCC-BY-NC-NDライセンスによって許諾されています。ライセンスの詳細内容は <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.ja> でご確認ください。