

誰でも知っている
創業者のサクセスストーリー



日清食品 ①
安藤 百福

● 評論家 板垣 英憲

世界で初めてインスタントラーメンを商業的に成功させ、世界の食文化に変化をもたらす
「インスタントラーメン発明」こそ、大成の原動力であった
「無借金経営」を実現して、「健全経営」に徹する

いまや、食生活には欠かせない必需品に

「3分間待つのだぞ」―お湯を注いで3分間で出来る「インスタントラーメン」、その極致とも言える「カップヌードル」は、いまや、食生活には欠かせない必需品である。夜食によし、小腹を満たすによし、非常食に適しているのが、「インスタントラーメン」である。地球上の人口は、約七〇億人に達し、一〇〇億人に向かって大躍進中で、食糧難から飢餓による危機が憂慮されている。しかし、「インスタントラーメン」の知名度は、世界の隅々に行き渡り、飢餓に対する「救世主」として、期待されている。

この「インスタントラーメン」を開発し

たのが、日清食品株式会社の創業者・安藤百福（旧名・呉百福）である。「チキンラーメン」や「カップヌードル」の開発・販売により、世界で初めてインスタントラーメンを商業的に成功させ、日本のみならず世界の食文化に変化をもたらした。

繊維問屋を経営する祖父のもとで育つ

安藤百福は、明治四三年（一九一〇）三月五日、日本統治時代の台湾・嘉義市付近の樸仔脚（現・朴子市）で生まれた。樸仔脚は、製塩業が盛んな布袋や、意麵という麺類で有名な塩水の近隣の町である。両親を幼少期に亡くし、繊維問屋を経営する祖父母のもと、台南市で育った。

遅咲きの事業家として大成功する

しかし、「インスタントラーメン」の開発に成功し、世に出たのが、昭和三年（一九五八）八月二五日、百福、48歳のときだった。この日、大阪市福島区の大阪市中央卸売市場でチキンラーメンが、初めて「正規の販売食品」として認められたのである。事業家としては、決して早い出発ではなく、遅咲きであ

った。

だが、日清食品は、この「八月二五日」を「ラーメン記念日」と定めて、社員全員で祝っているという。

人生前半は、「山あり、谷あり」

しかし、百福が「インスタントラーメン」の開発に成功するまでの道のりは、平坦ではなかった。文字通り「山あり、谷あり」であった。

「日清食品創業者 安藤百福伝」（日清食品株式会社社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社社刊）を紐解いて見るだけでも、「波乱万丈の人生」だったことが、よく伝わってくる。

■ 起業時期◇商品は面白い―祖父の仕事を見て学ぶ◇最初の事業―メリヤス販売で大成◇人の役に立ちたい―アイデアを次々に事業化◇憲兵隊の拷問―死と直面、食に目覚める。

■ 不屈期◇事業はすべて灰に―焦土からの再出発◇泉大津に拠点―餓死者を見て「食」へ転向決意◇若者集め塩作り―「鉄板に海水」の自己流◇食品事業の第



仁子と結婚

一歩―即席めんのヒントを得る◇菓嶋プリズン―脱税の疑いで二年戦う◇信組破綻―無借金経営を肝に命じる。

ここまでは、百福にとって、「インスタントラーメン」の開発に取り組むまでの、いわば「前史」である。言い換えれば、「インスタントラーメン」により、世界的な事業家という「天命」を自覚するまでの準備期であったことに気づかされる。人間というのは、「天命」を悟るまで、「天」から様々な苦難に陥れ、試練を味わわされるものらしい。

メリヤスを扱う商社を設立する

百福は昭和七年（一九三二）、二二歳のとき、父の遺産を元手に繊維会社「東洋莫大小（とうようメリヤス）」を設立した。当時、メリヤスを扱う商社はまれだった。事業は拡大し、翌年には大阪市で日東商会

を設立することができた。

百福は、メリヤス貿易から光学機器や精密機械の製造にも事業を拡大する一方、立命館大学専門部経済学科に学んだ。

憲兵に捕まり、拷問を受ける

百福は、軍用機部品工場も手がけた。だが、部品横流し疑惑が原因で、憲兵から後遺症が残るほどの拷問を受けた。これは、百福を陥れようとする者が、仕組んだ冤罪だった。この窮地を救ってくれたのが、かねてから知己のあった井上安正陸軍中將である。

百福は戦時中に福島県生まれの「仁子」と結婚した。井上陸軍中將に紹介されて、義理堅く優しい女性で、一目惚れしたという。この仁子夫人には、「インスタントラーメン」開発で大成功する過程で大変な苦労をかける。だが、仁子夫人は、東北人らしく辛抱強く、懸命に百福を助けたのである。

「自分は生け贄にされた」

第二次世界大戦では空襲によって事務所や工場を失った。だが、百福は戦後、苦難に挫けず、まさしく、しぶとく、旺盛に事業を再開し、百貨店経営や食品事業に乗り出した。

戦後、台湾出身者は日本国もしくは中華民國の国籍選択が必要となった。そのとき、安藤は台湾（中華民国）を選んだ（のちに日本に帰化する）。このため「財産税」の対象からは外れ、新事業の足掛かりを得るこ

とが出来たのである。

ところが、当時、歳入不足に陥っていたGHQが、百福の潤沢な資産に目をつけた。このため、脱税容疑で収監されてしまう。百福は、こう述べている。

「自分は生け贄にされた」

海岸に鉄板を並べて製塩事業を行う

百福は昭和二十一年（一九四六）、大阪府南部の泉大津市で、製塩事業を行った。これが、後に「食」にかかわる走りとなる。製塩と言えば、伝統的な塩田方式か、枝条下方式が普通だが、百福は、失職中の復員兵を集めて、海岸に鉄板を並べ、海水を流して塩を製造する独特な仕方で行った。

百福は昭和二十三年（一九四八）、この事業を発展させる形で、「中交総社」（のちの「サンシー殖産」。現在の「日清食品」の母体）を設立した。



製塩事業を開始

「自ら麵の研究してはどうか」

昭和二〇年代は深刻な食糧不足のため、米国から送られた援助物資の小麦粉を用いた「粉食」（うどん、ラーメン、すいとん、ビスケット、パンなどの、様々な粉料理の総称）を厚生省が奨励していた。

しかし、パンなどが多いため、百福は、厚生省課長に提案した。

「東洋文化であるめん類をもっと奨励すべきだ」

すると、その課長は実情を説明し、こう奨めてくれた。

「うどんやラーメンは量産技術が無く流通ルートも確立していないためやむなくパンが主体になっている。麵文化の振興には自ら研究してはどうか」

当時、百福は、既存事業から手を広げる余裕がなかったので、話半分になってしまった。だが、これが後に「インスタントラーメン」を開発するキッカケになったという。

信用組合理事長に就任しひどい目にあう

このころ、百福は、ある信用組合から懇願され、その理事長に就任した。

しかし、昭和三二年（一九五七）、この信用組合が倒産してしまい、無限責任を負っていた百福は、本体の事業を手放して負債を弁済させられた。残ったのは、大阪府池田市の自宅だけだった。百福は、後に述懐している。

「自分はおだてには弱い」

「日々清らかに豊かな味をつくりたい」

その後、百福は、自邸の庭に建てた小屋でインスタントラーメンの研究を始め、昭和三年（一九五八）八月二五日にチキンラーメンを商品化することに成功する。

どんぶりに入れて湯を注ぐだけでおいしく食べられる簡便な食品は、瞬く間に人気商品となった。同年十二月、会社の商号を「日清食品株式会社」に変更した。「日清」とは「日々清らかに豊かな味をつくりたい」という百福の思いを体現する言葉であった。

会社の事業は順調に拡大し続けた。信用組合倒産の際の借金返済の苦労を教訓として、百福は、無借金経営を社是としたのである。その成果が実って、昭和三八年（一九六三）、日清食品は東京証券取引所2部および大阪証券取引所2部へ上場するに到った。

九六歳で大往生する

百福は昭和五七年（一九八二）、勲二等瑞宝章を受章した。また、平成八年（一九九六）には食文化のより一層の発展を願って食創会を発足させ、平成一七年（二〇〇五）会長就任。さらに同年「安藤百福記念賞」を制定している。

平成一一年（一九九九）、百福の業績を記念したラーメンの博物館「インスタントラーメン発明記念館」が池田市にオープンした。

百福は平成一九年（二〇〇七）一月五日、急性心筋梗塞のため大阪府池田市の市立池田病院で死去。九六歳だった。二月二十七日、大阪市の京セラドーム大阪で社葬が行われた。

生前から百福と親交があった中曽根康弘元首相、小泉純一郎元首相なども参列した。戒名は「清寿院仁誉百福楽邦居士」。死後、正四位に叙された。

今回は、NHK番組「プロジェクトX」でも紹介された「インスタントラーメン開発」をその舞台裏から描いてみる。

（つづく）

【参考・引用文献】

「日清食品創業者 安藤百福伝」（日清食品株式会社社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社社刊）
 「私の履歴書 経済人36」（日本経済新聞社刊）
 「安藤百福フィールドノート 食は時代とともに」（安藤百福著、旭屋出版刊）



板垣英憲（いたがき・えいけん）略歴

昭和二年八月七日広島県呉市生まれ。中央大学法学部卒業、海上自衛隊幹部候補生学校を経て、毎日新聞東京本社に入社、社会部、浦和支局、政治部・経済部に配属。福田首相、大平首相番記者、通産省、東京証券取引所などを担当。昭和六〇年六月、評論家として独立。著書は「松下幸之助」「商売戦術三十九条」（経済界刊）「孫の二乗の法則―孫正義の成功哲学」（PHP文庫）など現在一二九冊を数え、年間講演回数は約二〇〇回に及ぶ。

誰でも知っている

創業者のサクセスストーリー



日清食品 ②

安藤 百福

● 評論家 板垣 英憲

「日本の復興は食から」という思いを実行に移した

開発に当り「5つの目標」を立てる

天ぶらの原理を応用して、「瞬間油熱乾燥法」を編み出し、製造技術の特許登録した

アイデアは、極めて素朴だった

事業で成功した大経営者の最大の特徴は、みな発明家であるという一点に集約できる。それらの発明が、特許という無体財産権を生み出し、製品が大ヒットして、いわば大量生産されて、日本国内のみならず、世界各地で販売され、永続的に超ベストセラーとなることにより、巨万の財産を築くことが可能になる。

しかし、超ベストセラーとなる原点は、どんな場合にも、シンプルな「アイデアの思いつき」である。安藤百福の場合も、例外なく、アイデアは、極めて素朴だった。

時は、昭和三二年（一九五七）、「家庭でお湯があればすぐ食べられるラーメンの開発」に本腰を入れようと決意した。実は、このアイデアは、大東亜戦争が敗戦に終わって初めて迎えた寒い冬の夜、百福は、阪急電鉄梅田駅の裏手の一面に広がっていた焼け野原の闇市に立っていた。そこで、偶然通りかかった

ところに一軒の屋台が出ていて、ラーメンを売っており、粗末な衣服の人々が、何と寒風にも耐えながら20〜30メートルもの行列をなして順番を待っていた。そして、順番がきて、薄明かりの中で、湯気の立っている一杯のラーメンをすすりながら、本当に幸せそうな顔をしていた。この光景を身ながら、百福は、漠然とながら、「ラーメン」という食べ物に秘められた「大きな需要」があることをしみじみ感じたという。しかし、このときは、まだ「アイデア」というには程遠い、一種の「単なる思いつき」に過ぎなかった。

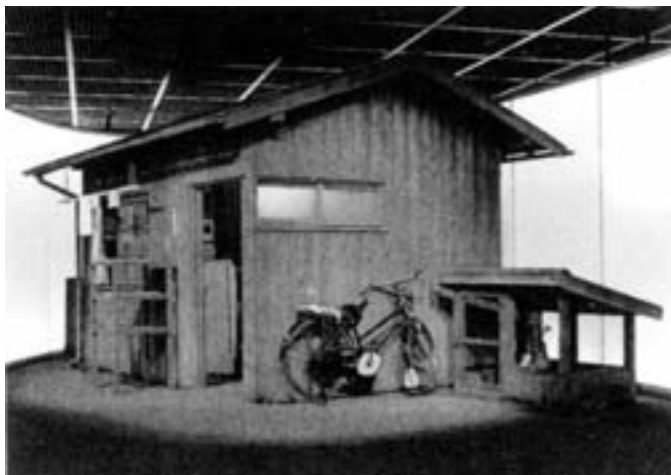
これが、「家庭でお湯があればすぐ食べられるラーメンの開発」という「アイデア」にまで高められて、本腰を入れて開発に取り組もうと決意するに至るまでには、約10年という時間を要した。この間、百福は昭和23年（1948）9月、「日本の復興は食から」という発想から「国民栄養科学研究所」を設立し、栄養食品の開発に取り組んだ。このなかで、「病人が元気になって回復が早まる栄養食品の開発」に着手し、「食用ガエルを栄養剤に使う試み」にチャレンジし、これは結局、挫折した。だが、「牛や豚の骨からタンパク栄養食品に加工できるエキス」の抽出には成功した。ペースト状にしてパンに塗って食べることが

できる。百福は、これに「ピセイクル」と命名して販売したところ、厚生省からも評価され、病院にも納入することができたという。これらの開発を通じて、農林省や厚生省によく出入りするようになったことは、百福が、後に「食品加工」にどっぷり浸かり、やがて、「即席めんの開発」に専念し、大成功する手がかりをつかむ第一歩になった。この意味で、これらの経験は、次への飛躍に向けての「跳躍台」になったことは間違いない。

無一文になっても、希望と野望を捨てず

しかし、「家庭でお湯があればすぐ食べられるラーメンの開発」に取り組み始めたものの、百福の置かれた状況は、惨憺たるものであった。まず、理事長を務めていた信用組合が倒産に追い込まれたため、無一文になっていたからである。

それでも百福は、希望と野望を捨てず、大阪府池田市呉服町の自宅に引きこもり、開発に没頭した。開発スタッフは、百福ただ一人である。なじみの大工に頼んで自宅の庭の離れに、小屋（10平方メートル）を建ててもらい、見かけは小屋だが、百福の気分は、ここを研究開発室と定め、百福の気分は、レッキとした研究開発所長だった。



再現された当時の研究小屋
(池田市のインスタントラーメン発明記念館)

研究開発に当って「5つの目標」を立てる

次に、研究用の道具を揃えなくてはならない。大阪市内の道具店を回って見つけたのは、中古の製めん機だった。それに、中華鍋（直径1メートル）小麦粉（18キロ）、食用油などを買い込んだ。これらを愛用の自転車の荷台にくくりつけて、自宅の研究開発小屋に運搬した。

朝は午前5時に起床、研究開発小屋に閉じこもり、夜遅くまで、開発実験にも取り組んだ。部屋の灯りは、天井からぶら下げた裸電球（40ワット）1つだけであった。

百福は、研究開発に当って、「5つの目標」を立てていた。それは、次のような内容だった。

第1に、おいしくて飽きのこない味にする。
第2に、家庭の台所に常備できる保存性のあ

るものにする。

第3に、調理に手間がかからないようにする。

第4に、値段を安くする。

第5に、安全で衛生的なものにする。

「めん」づくりに孤軍奮闘する

しかし、目標は定めたものの、何と云っても、百福は、「めん」については、まったくの素人である。つくり方さえ、何も知らなかった。だから、「めん」づくりから、始めなくてはならない、かと言って、本物の職人を雇うだけの資金はない、孤軍奮闘せざるを得なかったのである。

一口に「めん」づくりと言っても、これが奥が深いのである。原料の配合が、実に難しい。小麦粉、水、塩の配合が、めんの固さ、こし、味などを決めていく。目指すは、「たった1つしかない味」であった。

このため、何度も何度も、繰り返し繰り返し、原料を混ぜては、こねる。つなぎには、卵や「片栗粉」を入れてみる。それも、なかなかうまくはいかない。めんとうまみと栄養をつけるのに、チキンのスープやほうれん草の絞り汁、粉乳などを練りこむ。これらは、みな思いつきである。

そして、打つという作業を続けて行った。失敗の連続であり、それは、誠に気の遠くなるような作業であった。思いついたことは、広告のチラシの裏を使って、その都度、こまめにメモをしたという。

そして、やっと配合がわかり、「めん」づくりのコツがつかめるようになったところで、近所の知り合いのうどん屋に頼み、めん打ちを頼んだ。やはり、この段階では、年季の入

ったプロに任せただ方が、手取り早い。

だが、うどん屋は、百福が何のためにラーメンづくりに打ち込んでいるのか、不思議そうだった。それどころか、めんの太さ、こし、配合などに細かく注文をつけるので、嫌がられた。それでも、百福は、まさに粘り強く、拌み倒して、めんを打ってもらった。できためんを自転車に積んで研究開発室に帰る途中すれ違う顔見知りの人々からは、落ちぶれた百福の姿に同情と軽蔑のまなざしが、投げかけられていたのを実感した。だが、百福の胸のうちには、かすかながらも、一条の明るい光が差し込んでいた。

ジョウロでスープをふりかけてみる

めんづくりにメドが付き、研究開発は、次の段階に入った。それは、「着味めん」というテーマであった。予め、めんに味をつけておくのだ。だが、どうやれば、味をつけておくことができるのか、その方法が、皆目わからなかった。

百福は、とりあえず、小麦粉にスープを混ぜて練りこんだ。すると、めんは、ボソボソに切れてしまったのである。

そこで、めんを蒸してからスープに漬けて



めん作りに没頭していた頃

みると、粘りついて乾燥しにくい。そこで百福は、思案をめぐらし、1つのアイデアが思い浮かんだ。それは、ジョウロでスープをふりかけてみるというアイデアだった。

案ずるよりは、産むがやすしである。実際に試してみた。「ジョウロでスープをふりかけ、少し自然乾燥した後に、手でもみほぐす」という方法である。その結果、めんに均一にスープを滲み込ませることができたという。

「これだ。天ぷらの原理を応用すればいいのだ」

さて、その次に、課題として前途に立ちほだかったのは、「スープを滲みこませためん長期保存」であった。実例として思い浮かんだのが、「そうめん」だったが、ここでも乾燥



せいろ、めん揚げ器（リテナー）とスープをふりかけるジョウロなど、身近な道具を使って開発は進められた。

方法がわからない。そして、乾燥したラーメンに湯を注いで、すぐに食べることができるようにするには、どうすればいいか、難問が前途を塞いだ。これを煎じ詰める「保存性と簡便性」と言う言葉に、煎じ詰めることができる。

百福は、この二律背反的な課題の解決策を見つけようと悩みに悩んだ。

しかし、ヒントは、意外にも、すぐ近くに潜んでいた。ある日、仁子夫人が、台所で天ぷらを揚げていた。水で溶いた小麦粉の衣は、熱した油に入れると、ジュと音を立てて、水をはじき出しているではないか。見慣れていたはずのこの光景に、百福の体に、一瞬電気が走ったことであろう。

「これだ。天ぷらの原理を応用すればいいのだ」
百福は、天ぷらを揚げるように生ラーメンの線を一本一本、熱い油に漬けてみた。水と油の温度差によって水がはじき出されるのだ。このことにより、「保存性と簡便性」という二律背反の課題が、見事に克服できた。これは、「水と油は相容れない」という原理が生んだ「名解答」だった。

針金と金網で型枠をつくり、瞬間油熱乾燥法を編み出す

それでもなお、商品とするには、道尚通しだった。油で揚げたラーメンを、きれいな一定の形に揚げる方法を編み出さなくてはならなかったのである。めん固まりを熱油に入れると、一旦沈んだかと思うと、今度は、バラバラになって浮かんでしまう。これでは、商品にはならない。

そこでまた、ひと思案した。思いついたのは、予め型枠をつくって、それにラーメンを入れて、

熱油に入れる方法だった。研究開発室を飛び出し、金物店で針金と金網を買ってきた。自分で四角い型枠をつくり、実験してみたら、大成功だった。要するに、手でラーメンをほぐして、型枠に入れ、手で同じ厚みに整えて、フタをする。それをゆっくりと熱油に入れればよいのである。ジュと音がして、水分が泡となって吹き出し、泡が切れるころに引き揚げると、ラーメンは、きれいな四角形にでき上がっていた。百福は、この方法を「瞬間油熱乾燥法」と命名した。油揚げの即席めんも基本的な製造技術が開発できた瞬間だった。百福が、直ちに特許登録したのは、言うまでもない。

(つづく)

【参考・引用文献】

- 「日清食品創業者 安藤百福伝」(日清食品株式会社社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社社刊)
- 「私の履歴書 経済人36」(日本経済新聞社刊)
- 「安藤百福フィールドノート 食は時代とともに」(安藤百福著、旭屋出版刊)



板垣英憲(いたがき・えいけん)略歴

昭和二年八月七日広島県呉市生まれ。中央大学法学部卒業、海上自衛隊幹部候補生学校を経て、毎日新聞東京本社に入社、社会部、浦和支局、政治部・経済部に配属。福田首相、大平首相番記者、通産省、東京証券取引所などを担当。昭和六〇年六月、評論家として独立。著書は「松下幸之助」「商売戦術三十九条」(経済界刊)「孫の二乗の法則―孫正義の成功哲学」(PHP文庫)など現在一二九冊を数え、年間講演回数は約二〇〇回に及ぶ。

誰でも知っている
創業者のサクセスストーリー



日清食品 ③
安藤 百福

・評論家 板垣 英憲

自宅の食卓でニワトリのスープ味に気づく
家族総出で「チキンラーメン」づくり
国内販売に先駆けて米国に輸出し、反応の
よさで、「売れるぞ」と確信する

即席めんは別の食べ物だ

安藤百福は、「瞬間油熱乾燥法」の発明により、油揚げの即席めんを製造する基本的な技術を独自の努力でようやく編み出した。

しかし、これだけでは、商品として売り出すわけにはいかない。多くの人々が、口にして、食生活のなかに定着してもらうには、何と言っても、「味」にこだわらなければならぬ。それも、いつでも、どこにいても、忘れられない味にする必要がある。

いろいろと試行錯誤しているうちに、即席めんは、小麦粉を油で揚げることによって、独特の香ばしさが生まれることを体得した。どんな食べ物にも、相性のよさというものがあるのである。

しかし、即席めんは、市中のラーメン屋のラーメンとは、まったく違った味をしている。もちろん、ラーメン屋のラーメンと同じものをつくっているわけではないので、味が違うからと言って、失敗作というのではない。また、同じフィールドで味を競う話でもない。百福は、こう考えた。

「二つは違う食べ物だ」

即席めんは、即席めんとしての味を追求していけばいい。
そこで、百福は、スープの味にこだわったのである。その結果、たどり着いたのが、「チキン」である。

自宅の食卓でニワトリのスープ味に気づく

即席めんの開発に没頭していた当時、安藤家では、裏庭でニワトリを飼っていた。時々、ニワトリをつぶして料理しては、食卓に上らせていたのである。

ある日、ニワトリを調理しようとな板に乗せたところ、縮めたはずのニワトリが突然暴れだした。ニワトリは、ぐったりしていたものの、まだ虫の息だったらしく、生きていたのだ。傍で二男・宏基は、血が飛び散ったのを見ていて、大ショックを受けた。それでなくても、家で飼っている、かわいがりながら育ててきたニワトリというものは、縮めてつぶして、料理して食せるものではない。以来、トリ肉を食べられなくなり、好物のチキンライスまで食べなくなったというところから、しばらくして、妻・仁子の母・須磨が、トリガラでとったスープでラーメンを作ったところ、並べたところ、宏基は、それをおいしそうに食べ、スープをすすっていた。この姿を目の当たりにしたとき、百福の脳裏に、1つのアイデアのヒラメキが走った。

「即席めんのスープをチキン味にしたらどうだろう」
例えば、洋の東西を問わず、チキンスープは、

古来、料理の基本となる味であった。宗教的禁忌から、ヒンズー教徒は神の使いであると信じている牛を食べない、かたやイスラム教徒は豚を食べない。

ところが、チキンを食べない国は、世界中のどこにもない。この段階では、「世界への飛翔」までは思いもよらなかつたけれど、ニワトリのスープ味が、空を飛んで海外で販路を拡大する可能性を秘めていたのである。

家族総出で「チキンラーメン」づくり

昭和三三（一九五八）年春、即席めんの開発は、ようやく完成に近づき、いよいよ試作品を作るところに差しかかっていた。

だが、百福一人の手だけでは、追いつかないことは明らかであった。そこで、家族総出で作業することにした。

作業工程は、①めんをせいろに入れて蒸す②蒸し上がっためんに、チキンスープをふりかける③スープはトリをぶつ切りにしたものにトリガラと香辛料を加えて高压釜で3時間ほど炊き出すという手順である。これを家族で分業により分担した。

妻・仁子や母・須磨がスープ作りを担当した。めんづくりは、百福の役目である。「熱いうちに手でもみほぐし、すのこ棚に並べて陰干しする」↓「水分含有率が45%ほどの半乾燥状態になるのを見計らって、小屋に戻す」

このとき、百福はいちいち手で触って水分含有を確認した。計測器がなかったからである。



高槻本社工場の執務室にて

自分の手と勘だけが頼りだった。後日、機械化された新鋭工場に足を運んだ時でも、ローラーから出てくるめんには必ず手を触れて水分を測った。開発時の癖が取れなかったのである。その正確さは、まさに職人芸であったという。

次に、「陰干しが終わると、鉄板に穴を開けて作った6個入りの四角い型枠にめんを詰め」↓「それを160度の油が入った中華鍋にゆつくりとつける」↓「めんから水分が吹き出す。泡が小さくなったところを見計らって取り出す」

この工程のなかでは、「泡が小さくなったところを見計らって取り出す」タイミングが大事である。

さらに「めん全体が焼き菓子のように黄金色になっていて、何とも言えない香ばしいにおいが漂ってくる」

二男・宏基は、製品の包装係りであった。「めんを冷ましてから包装する」↓「一個ずつゼロハンの袋に詰める」

長女・明美は、足踏みシーラーで袋を閉じる作業を受け持った。シーラーの電熱部に触れしよつちゅうやけどをしたという。

最後は、「段ボール箱に30食ずつ詰める作業」だ。これは、全員で行った。これだけの作業を

連続、フル稼働して行っても、家族だけのマニユフアクチャーだから、一日に400食作るのが精いっぱいだった。二男、長女も、夢中で手伝った。家の中は、さながら戦場のようだったという。

だが、苦しいながらも、家族揃っての共同作業は、楽しいものでもあった。二男・宏基は、後に日清食品の社長に就任するが、この家族一体になっての試作品づくりがどんなに勉強になったかを、いつも懐かしく語ったという。家族がバラバラになっている家庭が多い現代だけに、たとえ貧しくとも、多くの人々が夢を描いて奮闘していた「昭和三〇年代」を象徴するようなエピソードである。

百福の口癖から商品名は「チキンラーメン」

この家族総出の作業のなかで、百福は「チキン」を口癖にするようになった。

「チキンのスープを運んでくれ」という言葉から始まり、絶えず「チキン」「チキン」と叫び続けていた。この口癖が、基になり、商品名をつけるとき、「チキンラーメン」が自然に決まったという。

「3分間待つのだぞ」という言葉が、後のカップめんの「合言葉」として広がるのだが、当時の即席めんの試作品は、お湯を注いで2分で食べることができた。試食品であるから、当然、できるだけ多くの人々に食べてもらい、その感想を集められるだけ集めて、良し悪しのデータを集めなくてはならない。悪いところは、改良を加えて、商品として通用するように高めていく必要があるからだ。この点で、消費者となる人たちの意見は、文字通り「神の声」として冷静に耳を澄ませて聞くことが大事で、商売が成功するかしないかの秘密は、人々の声のなかに潜んでいる。

百福は、各方面の知人に試食して食べてもらった。何と言っても、この世の中で初めて生み出された即席めんである。評価は、さまざま

った。

ある人は、「うーん」と首をかしげた。またある人たちはからは、「これまでのラーメンと違うおいしさですね」「すぐ作れて、すぐ食べられる。今までにない食品ですね」などと褒められもした

米国に輸出し、「売れるぞ」確信する

百福は、輸出に耐えられるかを確かめようと、貿易会社に勤務していた知人がいたので、試しにサンプルを米国に送ってみた。こちらの反応は早かった。すぐに注文がきたのだ。

「すぐに五〇〇ケース送ってくれ」

試作品なので、どう見ても、手づくりの感は拭いきれなかったものの、ともかく、これまた、家族総出で、輸出品の商品を作り上げるのに、ひと月半を要した。

二男、長女が、英文の商品説明書をホチキスで袋に懸命になって止める作業に専念した。国内で売れるかどうかはわからない、暗中模索の状況のなかで、輸出の方が先行していたのだ。これは、幸先のよさを暗示していた。百福は、この予感に身が引き締まる思いと同時に、身震



ラーメン作りは家族総出の作業だった(1958年頃)
(左から妻仁子、息子宏基、義母須磨、娘明美)



自宅で「マカデミアナッツ」を横に仁子と思い出を語る
(2001年NHK「プロジェクトX」の取材 池田の自宅にて)

いするような歓喜をかすかに予感した。
「食べ物には国境がない」
「将来は世界的な食品になるかもしれないぞ」
百福は昭和三三(一九五八)年6月、大阪・梅田の阪急百貨店の地下食料品売り場で試食販売を開始した。まさしく、「初陣」のような気分が緊張した。
衣服も、威儀を整えるため、小麦粉と食用油にまみれた作業着を脱ぎ、スーツに着替えた。二年ぶりのことであった。
この初陣を祝福してくれるかのように、親戚の女性ばかりか、泉大津で働いていた若者たちの何人かが、駆けつけて手伝ってくれた。
「さあ、お湯をかけて二分で出来上がるラーメンですよ」

顧客の呼び込みをして、目の前でラーメンの入ったどんぶりにお湯をする。注いでふたをする。二分たつてでき上がったラーメンの上に刻みネギをあしらって出す。

だが、顧客の大半は、あっけに取られて、半信半疑、怪訝そうに見ている。何と言っても、初めて見る即席めんだから、仕方がない。それでも、しばらくすると、主婦とおぼしき女性たちのなから、驚きの声が上がってきた。

「あら、ほんまのラーメンや」
すると、興味深げな表情の主婦たちが、どんどん集まってきて、試食しては、われもわれもと買っていくようになった。

持参した五〇〇食は、瞬く間に、完売してしまったのだ。顧客の間から、「これは、魔法のラーメンや」という声が聞かれるようになった。

百福は、顧客の反応をじっと見ていて、手ごたえを実感した。

「これは、いけるぞ」

「人生に遅すぎるといふことはない」

商売になるといふ確信である。このとき、百福は、四八歳。遅い出発であった。だが、百福は、年齢を気にしてはいなかった。だれかれからとなく、「遅い出発」と聞かされるたびに、こう答えていた。

「人生に遅すぎるといふことはない。五十歳でも六十歳からでも新しい出発はある」

成功のキッカケをつかむことは、一朝一夕にできるものではない。

両親の顔も知らず、独立独立で、数々の事業を手がけ、失敗の連続だった。何度も何度も、失意の底に突き落とされた。それでも「七転び八起き」の精神で、起き上がって歩き続けてきた。百福は、苦難の人生を振り返り、感慨に耽った。

「即席めんの発明にたどり着くには、やはり四八年間の人生が必要だった」
だが、本当の勝負は、これからだった。チキ

ンラーメンの完成にうっとりしてばかりではいられない。
「売れるぞ」と確信した以上は、大量生産に踏み出し、多くの消費者に提供する義務が生まれるからである。

ところが、大量生産するにしても、量産する設備や工場がなかった。おまけに、資金もそろそろ底を尽き始めていた。

そこで、思い切って、知人に頼み込むことにした。幸い、一〇〇万円を借金できた。

これを元手に、大阪市東淀川区(現・淀川区)田川通り二丁目にあった古い倉庫を借りて工場に改装して、大量生産に向けて動き出した。

会社名は休眠していた「サンシー殖産」を引き継いでの船出であった。

(つづく)

【参考・引用文献】

- 「日清食品創業者 安藤百福伝」(日清食品株式会社社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社社刊)
- 「私の履歴書 経済人36」(日本経済新聞社刊)
- 「安藤百福フィールドノート 食は時代とともに」(安藤百福著、旭屋出版刊)



板垣英憲(いたがき・えいけん)略歴

昭和二年八月七日広島県呉市生まれ。中央大学法学部卒業、海上自衛隊幹部候補生学校を経て、毎日新聞東京本社に入社。社会部、浦和支局、政治部・経済部に配属。福田首相、大平首相番記者、通産省、東京証券取引所などを担当。昭和六〇年六月、評論家として独立。著書は「松下幸之助 商売戦術三十九条」(経済界刊)「孫の二乗の法則―孫正義の成功哲学」(PHP文庫)など現在一二九冊を数え、年間講演回数は約二〇〇回に及ぶ。

誰でも知っている
創業者のサクセスストーリー



日清食品④
安藤 百福

● 評論家 板垣 英憲

初めて全製品に「製造年月日」の表示を入れて、消費者の信用、信頼を得る
カップヌードルを着想する
逆転の発想から「カップめん」の中間保持技術を生み出す

ニセモノが横行する

大ヒット商品が生まれると、これに便乗して大儲けしようという不届き者が、必ずと言っていいほど、現れる。近年では、中国にニセモノが氾濫して、本物をつくっているメーカーなどが大迷惑している。あるいは、有名ブランド名を使って、ニセモノを売ったり、ニセのテーマパークをくったり、イベントを催したりして、国際的批判を浴びている。こんなことをされると本物の信用は、ガタ落ちとなる。

安藤百福が、家族総出で苦心惨憺、丹精を込めて開発したチキンラーメンも、御多分に漏れず、ニセモノが登場した。ある日、百福は、肝を冷やした。

「チキンラーメンを食べて食中毒になった」
とても信じられない情報を聞いたからだ。

「そんなことはありえない」

何しろ、チキンラーメンは、一六〇度の油熱で乾燥させた食品である。だから、中毒を起こすことなど絶対にあり得ないと確信を持っていたからだ。

直ぐに、その商品を取り寄せて、調べてみた。すると、パッケージ自体は、日清食品のものとよく似ていた。ところが、中身は、まったく似て非なるもので、ニセモノだとわかった。よくよく調べてみると、めんを揚げる温度が低いために生焼けになっていたらしく、これが元で、

細菌が繁殖していたことが判明した。

それからわずか二日後には、京都市内のスーパーが大騒ぎになった。本物の値段からはるかに「バカ安」、異常に値引きした商品が飛ぶように売られていた。何と、偽造品が、商品名も、社名も一切記載のない無地の段ボールに丸〇食も詰め込まれて、いわば「投売り」さながらに「大安売り」されていたのだ。真贋の見分けつかない顧客たちが、我先に奪い合っていた。

当然、百福は、警察に被害届けを大阪府警に出したので、捜査が始まり、一か月後には、新聞各紙に「チキンラーメンの偽造団逮捕」の記事が、デカデカと掲載された。このお陰で、スーパーでのニセモノ騒ぎは、やっと終息したのである。

「即席めんは、売れる」

そう感じ取った後発の業者は、まるで雨後のたけのこのように増え続けた。「日清食品創業者 安藤百福伝」によると、「昭和四〇（一九六五）年にはとうとう正確に数えきれなくなり業界紙の記事によると『おおむね三六〇社に達した』と記録されている」という。百福が、昭和三三（一九五八）年六月に大阪・梅田の阪急百貨店の地下食品売り場で試食販売を開始してから、まだ数年しか経ていなかったころのことである。

粗製濫造という言葉が示しているように、競争が熾烈を極めるのに伴い、玉石混交して、品質の低下が激しくなったのだ。

具体的には、「醤油で色を着けただけのもの」、「品質の悪い油で揚げた粗悪品」などが横行したばかりではない。

「インスタントラーメンは体に悪い」
まさしく悪い噂まで流布したのである。消費者の意識のなかに一旦刷り込まれて、深く浸み込んだ「ネガティブ情

報」や「悪いイメージ」は、簡単には払拭できない。なかなか抜け切らないのである。

食品加工技術が格段に進歩発展して、粗悪品が市場から駆逐されたはずだと考えられる時代になっても、「悪いイメージ」を持ち続けている消費者は、未だに残っているという。

百福は、巨万の富を築いてからも、「手抜き料理だ」という批判を浴びたことが脳裏から離れなかったのだろう。

「インスタントラーメンは食べるのは即席だが、作る時は大変な手間をかけている。決して手抜きなどはしていません」

口癖のように主張し続けていたという。

全製品に「製造年月日」の表示を入れる

百福は、偽造事件や品質問題を契機に、一計を案じた。日清食品の全製品に「製造年月日」の表示を入れることに決めたのである。事前に、主婦連（主婦連合会）に相談していた。返ってきたのは、

「ぜひやって下さい」

という激励の言葉だった。このころ、つまり、昭和四〇年（一九六五）ころは、世界的に見ても、「製造年月日」を表示している加工食品はなかった。このため、百福は、このことを生涯の誇りにしていたという。

他社の追隨を許さない商品開発が必要

しかし、ゾロゾロと後発の業者が、即席めんを製造して、粗悪品まで氾濫させてきたでは、「即席めん元祖」としては、もう我慢ならなかった。この状況から抜け出して、後発業者を凌いでいくには、さらに他社の追隨を許さない数段上に行く商品を開発するしかない。「必要は発

明の母」という。

「他社の追従を許さない商品開発が、いまこそ必要だ」百福は、こう決意して、いろいろな思案をめぐらした。そこで、思いついたのが、「知識を世界に求めること」であった。「五箇条の御誓文」の最後の一条が思い浮かぶ。百福は昭和四一（一九六六）年、欧米視察旅行に出かけた。欧米旅行は、生まれて初めてのことだった。百福は、この旅行に日清食品の将来を賭けていた。

「世界へ即席めんを広げたい。そのためのヒントを見つけよう」

しかし、妻の仁子は、海外旅行に強い懸念を抱き、反対した。

「縁起が悪い」

「この年、航空機事故が多発していたからである。確かに、その年は、二月から三月にかけてどういわけか、航空機事故が続発していた。」

◇二月四日、北海道千歳発の全日空ボーイング727型機が、羽田空港着陸直前に墜落、一三三人全員が死亡。

◇三月四日、香港発のカナダ航空DC8型機が、濃霧で羽田空港防波堤に激突、炎上、死者六八人。

◇三月五日、羽田経由で香港に向かったBOACボーイング707型機が、富士山付近で空中分解して墜落、一二人全員死亡。

ちなみに、一月一日には、全日空YS11が、松山空港から海上に墜落、五〇人全員死亡し、戦後初の国産機事故となっている。仁子は、止めた。

「少し様子を見られたらどうですか」

だが、百福の決心は変わらなかった。

「死ぬ時は座敷に座っていたって死ぬものだ。それに、これ以上事故が続く確率は天文学的に少ないはずだ」

百福得意の捨てぜりふである。そのまま自宅を後にして、機中の人となり、米国へ向かったのであった。



完成した「カップヌードル」の前に

食器や道具は民族によって違う

百福は、ロサンゼルスに到着し、早速、スーパー「ホリデーマジック社」を訪問した。

何人かのバイヤーにチキンラーメンの試食を頼んだ。すると、バイヤーたちは、みんな、これをどうやって食べていいものやら、面くらいい、困惑している。

日本では当たり前のおめんを入れるドンブリがない。そこで、紙コップを持ち出してきた。アメリカ人に愛飲されているコーラなどを注いで飲むためのものである。見ていると、チキンラーメンを二つに割り、紙コップに入れて、その上から湯を注いで軟らかくして、フォークで食べ始めたのである。いまでは、寿司や天ぷら、すき焼きなどの日本食がアメリカにも普及して、箸を上手に使えるアメリカ人が増えているが、当時は、まだ箸を使える人は、珍しかった。

食が終わると、コップは、ごみ箱にポイポイと捨てていった。

この光景を目の当たりにして、百福は、ハッと気づいた。

「目からウロコが落ちるとはこういうことか。欧米人は箸とドンブリでは食事をしないんだ」

それまで、百福は、思いあがっていたのだ。

「おいしさに国境はない。おいしいものは、だれにでも認めてもらえて、食べてもらえる」

だが、この思いあがり、大きな間違いだったのだ。おいしければ、いつでも、どこでも、だれにでも食べてもらえるわけではない。「食べ方」というものがある。食器や食べるための道具も、民族によって違う。

「超えるべき食習慣の壁が存在していた」

このごく当たり前のことに気がついたのである。このことは、百福が、この視察旅行で得た最大の収穫であり、成果であった。「カップヌードルの開発」への重要なアイデアを手に入れることができた瞬間だった。

海外現地法人を合併で設立する

昭和四四（一九六九）年六月のことである。百福は、味の素の鈴木恭三社長のところに、挨拶に赴いた。雑談をしているなかで、鈴木社長が、こう質問した。

「アメリカに輸出されたチキンラーメンがよく売れていると聞いている。現地生産はやらないのか」

百福は、答えた。

「生産はできるが、販売ルートがない」

すると、すかさず、鈴木社長が、

「では一緒にやりましょう。販売は味の素に任せてほしい」

と体を乗り出して、言った。つられて、百福は、打て響くかのように、思わず、返事した。

「お願いします」

その場で出資比率を日清食品五五%、味の素四五%が決まったのである。その時間は、わずか3分の出来事であった。同席していた人たちは、みんな開いた口がふさがらないと言った感じだ。「即席めん」のメーカーだから、大事なことを「即席」で何事も決めるということでもなからうが、唾然とさせられていたという。

実は、百福は、味の素の三代目鈴木三郎助会長を尊敬していた。昭和三五（一九六〇）年夏、鈴木会長が、完成したばかりの日清食品高槻本社工場に姿を見せて、生産ラインを見学した。

そして、高く評価してくれた。

「この商品は必ず大市場を作りますよ」

鈴木会長の訪問は、この一回に止まらず、その後、何度も工場を訪ねてきては、いろいろ話をしては帰っていく。工場の稼働の様子を見れば、生産量から販売の量、さらには、将来に向けての成長性までを見通すことができる。鈴木会長は、「食品業界で最初に即席めんの将来性に注目した経営者」だったのである。

百福はこの縁で、「気さくで商売熱心な人物」とその人柄に感服して、「尊敬する企業家」を聞かれると、鈴木会長の名前を筆頭に上げるようになった。

そして、百福は、味の素との間で強い協力関係が築き、後に「米国日清」「ニッシン・アジアノモトアリメントス」



再びアメリカへ旅経つ(1970年)



アメリカ視察でカップヌードル開発のヒントを得る(1966年ホリデーマジック社にて)

(ブラジル)など海外現地法人をいくつつか、合併で設立している。

鈴木恭二社長は、味の素の五代社長(三代三郎助の娘婿)初代は二代目鈴木三郎助↓二代は鈴木忠治↓三代は三代目鈴木三郎助↓四代は道面豊信)であった。百福は、直ぐに鈴木社長と意気投合した。

その足で三菱商事に回り、合併の話を持ちかけた。すると、食品本部長は、「二つ返事で快諾した。」

「当社も一枚加わらせてください」

そこで、出資比率を仕切り直し、資本金を三〇万ドル、日清食品五五%、味の素二五%、三菱商事二〇%と決まった。この結果、その日のうちに、米国での三社合併事業が、アツと言う間に内定し、昭和四五(一九七〇)年、米国目清が正式に設立されたという。本格的な海外市場への進出であった。

カップヌードルを着想する

百福の「即席めん開発」の極めつけは、「カップヌードル」であった。ポイントには、「容器・ふた」にあった。これらの難関を次々克服して行く。

昭和四五(一九七〇)年ごろ、日本の即席めん市場は、年間の総需要が三六億食を達成し、ピークを築いていた。この頭打ち状況を突破しない限り、生き残ってはいけない。それには新製品開発により、新しい需要を喚起して市場を凌駕していくしかない。これがライバル社に先んじていく最大の秘訣である。

その突破口が、「欧米人は、東洋人には当たり前の「箸とドンブリ」で食事をする習慣がないというヒント」であった。これをいかにして、形にして、売れる世界的商品にまで高めていくか。

「めんをカップに入れてフォークで食べられるようにしましょう」

そう心に決めて、「カップヌードルの開発」に全精力を傾注し始めた。

百福は、「カップヌードルの開発」は、当然のことながら、「容器づくり」であると定めた。

素材は、陶磁器、ガラス、紙、プラスチック、金属など様々ある。そこで、「容器」と名のつくものは、ありとあらゆるものを集めて回った。

新素材「発泡スチロール」に目をつける

このなかで、目に止まったのが、発泡スチロール(ポリスチレン)であった。当時の日本では、まだ新素材の範疇にあった。軽くて断熱性が高いという性質があり、経済性にも優れていた。問題は、これを食器として使うのに、「もつと薄く、通気性の少ないもの」にするという課題が前面に立ちださなかった。「容器の厚さ2・1ミリ」まで薄くするのに、苦心惨憺した。カップを「片手で持てる大きさ」のの形状にしようとしたら、日本には一体成型ができるメーカーがなかった。やむなく、米国のダート社の技術を導入するため、合併で「日清ダート」(現・日清化成)を設立して、自ら容器製造に踏み切ったのである。この結果、米国FDA(食品医薬品局)の品質基準をはるかに上回るカップを完成させることができた。

最大の難関は、「厚さ6センチのめんを固まりを均一に揚げる方法」だった。表面が揚がっても、中は生のまま。そこで、中まで揚げると表面が焦げてしまう。めんをほぐして、油の中に入れると、油熱の通っためんから順番に浮き上がってくる。

ここにヒントがあった。「円錐形をした鉄の型枠(パッド)に、バラバラのめんを入れる↓ふたをして油の中に沈める↓次々と浮き上がってきためんが型枠のふたに突き当たって形が整う」という手順で、カップと同じ形状に、しかも均一に焼き揚げたという。

めん体は、上が密、下が疎の状態になった。湯を注ぐとお湯は一気に下まで通り、疎の状態にある下のめんから軟らかく戻していった。

百福は、これら一連の作業を「容器付きスナック麺の製造法」として特許登録した。

もう一つ、百福は、長期保存の方法に悩ませていて、通気性のない素材はないのかと探していた。この問題を解決するヒントは、米国出張の帰り、機内で思いがけず得ることができた。

それは、客室乗務員がくれた直径四・五センチ、厚さ二センチほどの「マカデミアナッツ」だった。ナッツが入ったアルミ容器には、紙とアルミ箔を張り合わせた上ぶたが密着してこれこれ使える。カップヌードルのアルミカップはこうして決まった。

逆転の発想が「中間保持技術」を思いつく

だが、一山越えれば、さらに次の山が現れる。上が広く、底の方が狭い容器にめんを収めるのが、厄介だった。めんを容器より小さくするとストンと中に落ちて、輸送中にめんが壊れてしまう。

そこで出合ったのが「重なり」のアイデアだった。めんを直径を容器の底部より大きくして、容器の中間に固定する方法である。

ところが、めんを平らな部分を水平にしようとするといびつになったり、ひっくり返ったりして、上に載せた具材もばらばらになって底に落ちてしまう。

ある晩、布団に横たわって考えていた時にヒラメいた。「そうか、容器にめんを入れようとするからだめなのだ。めんを伏せておき、上から容器をかぶせればいい」

逆転の発想である。実際に試してみると、めんは容器の中間にしっかりと固定され、びくとも動かなくなった。この「カップめんの中間保持技術」は実用新案登録した。日清食品の今日の隆盛は、百福の頭脳のおかげから生まれたと言っても過言ではない。

(今回は、「製紙王」大川平三郎)

【参考・引用文献】

- 「日清食品創業者 安藤百福伝」(日清食品株式会社社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社刊)
- 「私の履歴書 経済人36」(日本経済新聞社刊)
- 「安藤百福フィールドノート 食は時代とともに」(安藤百福著、旭屋出版刊)



板垣英憲(いたがき・えいけん)略歴

昭和二十二年八月七日広島県呉市生まれ。中央大学法学部卒業、海上自衛隊幹部候補生学校を経て、毎日新聞東京本社に入社、社会部、浦和支局、政治部・経済部に配属。福田首相、大平首相番記者、通産省、東京証券取引所などを担当。昭和六〇年六月、評論家として独立。著書は「松下幸之助」「商売戦術三十九カ条」(経済界刊)「孫の二乗の法則―孫正義の成功哲学」(PHP文庫)など現在一二九冊を数え、年間講演回数は約二〇〇回に及ぶ。

新素材「発泡スチロール」に目をつける

このなかで、目に止まったのが、発泡スチロール（ポリスチレン）であった。当時の日本では、まだ新素材の範疇にあった。軽くて断熱性が高いという性質があり、経済性にも優れていた。問題は、「これを食器として使うのに、「もつと薄く、通気性の少ないもの」にするという課題が前面に立ち上がった。「容器の厚さ2・1ミリ」まで薄くするのに、苦心惨憺した。カップを「片手で持てる大きさ」の形状にしようとしたら、日本には一体成型ができるメーカーがなかった。やむなく、米国のダート社の技術を導入するため、「日清ダート」（現・日清化成）を設立して、自ら容器製造に踏み切ったのである。この結果、米FDA（食品医薬品局）の品質基準をはるかに上回るカップを完成させることができた。

最大の難関は、「厚さ6センチのめんを均一に揚げる方法」だった。表面が揚がっても、中は生のまま。そこで、中まで揚げると表面が焦げてしまう。めんをほくほくして、油の中に入れると、油熱の通っためんから順番に浮き上がってくる。

ここにヒントがあった。「円錐形をした鉄の型枠（パッド）に、バラバラのめんを入れる。ふたをして油の中に沈める。次々と浮き上がってきためんが型枠のふたに突き当たって形が整う」という手順で、カップと同じ形状に、しかも均一に焼き揚がったという。

めん体は、上が密、下が疎の状態になった。湯を注ぐとお湯は一気に下まで通り、疎の状態にある下のめんから軟らかく戻していった。

百福は、これら一連の作業を「容器付きスナック麺の製造法」として特許登録した。

もう一つ、百福は、長期保存の方法に頭を悩ませていて、通気性のない素材はないものかと探していた。この問題を解決するヒントは、米国出張の帰り、機内で思いがけず得ることができた。

それは、客室乗務員がくれた直径四・五センチ、厚さ二センチほどの「マカデミアナッツ」だった。ナッツが入ったアルミ容器には、紙とアルミ箔を張り合わせた上ぶたが密着してこれこれ使える。カップヌードルのアルミカップはこうして決まった。

逆転の発想が「中間保持技術」を思いつく

だが、一山越えれば、さらに次の山が現れる。上が広く底の方が狭い容器にめんを収めるのが、厄介だった。めんを容器より小さくするとストンと中に落ちて、輸送中にめんが壊れてしまう。

そこで出合ったのが「宙づり」のアイデアだった。めんを直径を容器の底部より大きくして、容器の中間に固定する方法である。

ところが、めんを平らな部分を水平にしようとするといびつになったり、ひっくり返ったりして、上に載せた具材もばらばらになって底に落ちてしまう。

ある晩、布団に横たわって考えていた時にヒラメいた。「そうか、容器にめんを入れようとするとからだめなのだ。めんを伏せておき、上から容器をかぶせればいい」

逆転の発想である。実際に試してみると、めんは容器の中間にしっかりと固定され、びくとも動かなくなった。この「カップめんの中間保持技術」は実用新案登録した。日清食品の今日の隆盛は、百福の頭脳のなから生まれたと言っても過言ではない。

（次回は、「製紙王」大川平三郎）

【参考・引用文献】

- 「日清食品創業者 安藤百福伝」（日清食品株式会社史編纂プロジェクト編集、筒井之隆文責、日清食品株式会社刊）
- 「私の履歴書 経済人36」（日本経済新聞社刊）
- 「安藤百福フィールドノート 食は時代とともに」（安藤百福著、旭屋出版刊）

カップヌードルを着想する

百福の「即席めん開発」の極めつけは、「カップヌードル」であった。ポイントには、「容器・ふた」にあった。これらの難関を次々克服して行く。

昭和四五（一九七〇）年ごろ、日本の即席めん市場は、年間の総需要が三六億食を達成し、ピークを築いていた。この頭打ち状況を突破しない限り、生き残ってはいけない。それには新製品開発により、新しい需要を喚起して市場を凌駕していくしかない。これがライバル社に先んじていく最大の秘訣である。

その突破口が、欧米人は、東洋人には当たり前の「着とドンブリ」で食事をする習慣がないというヒントであった。これをいかにして、形にして、売れる世界的商品にまで高めていくか。

「めんをカップに入れてフオークで食べられるようにしよう」

そう心に決めて、「カップヌードルの開発」に全精力を傾注し始めた。

百福は、「カップヌードルの開発」は、当然のことながら、「容器づくり」あると定めた。

素材は、陶磁器、ガラス、紙、プラスチック、金属など様々ある。そこで、「容器」と名のつくものは、ありとあらゆるものを集めて回った。