

軌跡

広島出身の森藤寿吉がハトメ・ホックに商機を見だし、誕生した森藤商店（現モリト）。

森藤の行動力や大戦景気もあり、海外輸出を手掛けるまで成長した。戦時下の現地調達が必要から満州にも進出したが、43年に創業者森藤寿吉が急逝、戦時統制下で材料は配給制となり企業合同や解散が相次ぎ、森藤商店は一時解散となる。国内営業の道を断たれたかに見えたが、44年に旧幹部社員有志が集まりハトメ・ホック卸を手掛ける協和商會を大阪に設立。この協和商會が戦後、満州に出向いていた幹部社員など引き上げ者の受け皿になり、後の新生・森藤商店の礎となる。

社運を賭けた挑戦

協和商會の社長に就任したのは当時の幹部社員の一入であった山口篤一。後に山口の後を継ぎ社長に就任する西谷忠雄や門田秀雄らが満州に進出した一方で、山口は国内で留守を預かっていた。大阪大空襲で社屋を失うなど困難に直面したが、かろ

ニッチトップで価値を創る モリト

中

うじて協和商會の事業を存続。戦後しばらくたった47年にはかつて共に働いていた人材が集まり、森藤商店を再発足した。06年生まれで21年に丁稚奉公からキャリアを始めた山口にとって森藤商店の屋号の復活は悲願でもあった。

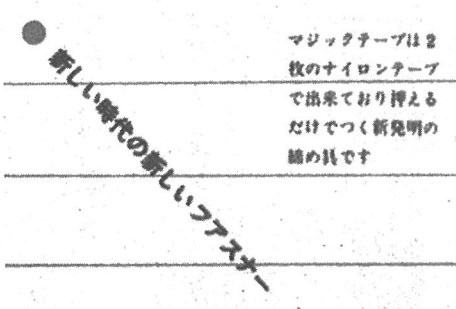
後に山口の後を継ぐ西谷とは、戦前から「金属は西谷、繊維は山口」と称される双壁であった。性格についても堅実の西谷、積極の山口と正反対の2人だったのだが、西谷の妹と山口は婚姻関係にあるなど公私ともに仲が良く、戦後の森藤商店の発展は「2人が一つになって走ったからこそ」との見方が多

い。だが、とりわけ戦後の混乱期、変革期においては先見性があり、「野放図」という言いほどあけすけで明朗という山口の性格が幸いしたようだ。持ち前のバイタリティーでヒット商品を生み出し、新生森藤の礎を著実に固めていった。48年には当時需要が高まっていたスナックで、3000回の止め外しにも対応するという515番スナックをヒットさせ、翌年には山口自身がデザインした日本初の本絹糸使用靴ひもを売り出し大ヒットとなった。47年には直営工場としてハトメ製造工場の森藤金属工業（現カネエム工業）を、53年には靴ひも加工の森藤

製紐を設立するなど、生産基盤も整えていった。

戦後の拡大を支えたこうしたヒット商品の中でも、特筆すべきは面ファスナー「マジックテープ」と中敷き「サランインソール」の二つだ。57年に「2枚のテープを合わせるとピッタリ止まり着脱自在。そんなテープが開発中だ」という話を当時のメインバンクだった富士銀行（現みずほ銀行）の集会で聞きつけた山口は、これは面白いと飛びついた。当時のモリトの資本金3750万円を超える4000万円の補償金を用意し、総代理店の販売権を獲得。まさに社運を賭けた挑戦だった。今と

なつては先見性と決断力がうかがえるエピソードだが、当時はナイロンファスナーの製造元から「競合商品を扱うならもう売らない」と圧力があつたり、「堅実な会社と聞いていたがこんな大ばくちを打つ会社だったとは」と中傷されたりもしたそうだが、トヨタ「コロナマーカーII」のフロアマットや新幹線の座席シートに採用されるなど市場の信頼を獲得。「新幹線からオムツカバーまで」をキャッチフレーズに、主力商品へと成長していった。現在まで続く幅広い業種業界との取り組みの布石にもなったと言えるだろう。



マジックテープ発売宣伝のメモ帳表紙



戦後間もない頃から輸出を再開、世界各国でハトメ・ホックが使われた

ヒット商品で飛躍、世界へ

もう一つが53年に販売されたサランインソールだ。ヘチマや布、スポンジが主流だった当時の中敷きにあつては画期的な商品だったが、倍以上という価格の高さやシートの圧着部分が剥離しやすいといったトラブルもあり、当初は苦戦していた。しかし、モリトによる加工技術の改善や積極的な販売促進活動などで発売7年後には200万足を販売。活性炭入りインソールや制菌タイプなども開発し、中敷きの定番商品として靴付属

旭ダウの信頼を得て、インソールの総代理店の権利を委ねられるように（サランインソール）



事業をけん引していった。

森藤からモリトに

63年には森藤と社名を改称し、翌年には新本社ビルを完成させた。取扱商品の拡大や生産拠点の拡充など高度経済成長とともに成長していった森藤は、70年代に入ると500人もの従業員を抱える企業となつていった。ニクソン・ショックやオイルショックなど目まぐるしく変化する経済情勢に対応するためにも、アットホームな社風など良い部分を残しつつ、「船場の森藤商店」から脱皮し、近代経営体制の確立を図ることになる。69年、山口の急逝により後継を継いだ西谷は、近代経営への脱皮を目指し、労務体制を確立。能力主義人事への移行を進め、社員教育制度なども導入。社内での融和を進め、社内報を刊行するなど社内コミュニケーションも重視した。堅実の人であつた西谷は、事業が拡大する中でカバネスを示し、次なる飛躍に向け基盤を固めていった。そして、76年にはグローバルな

専門商社へと発展していったこの思いを込め、社名をモリトへと改称する。77年には香港に戦後初の海外拠点となる摩理都實業香港（現モリトスコウヴィル香港）を設立、東南アジアへの拠点としても位置付けた。「現在、日本商品の輸入よりも現地に設備投資を求める声が大きくなっている」として時流に逆らうことなく、海外展開を加速させていく。

80年代はモリトにとって積極果敢な挑戦の時期となった。国内各地に出張所や支店を設置するなど営業拠点を拡充していったと同時に海外にも展開。欧米の大手アパレル企業との取引拡大などを狙い83年にはアメリカにカネエムインクを、85年にはオランダにモリト・ヨーロッパを設立。88年にはプラスチック成型工場及び商社機能を持つ台湾摩理都を立ち上げ、89年にはホックの生産を手掛ける摩理都實業香港の中国工場が稼働するなど、アジアの生産基地移転の動きにもいち早く対応していった。強固な関係の協力工場など「専属のメーカー的商社」として需要に対応することで成長を続け、89年には大証二部に上場を果たすことになる。（敬称略）