



## 東大在学中、輸入商社を起業 納期を厳守し、信頼を獲得

国内市場規模7,000億円以上とされるハンバーガー業界。米国生まれのこのファストフードを日本に紹介し、食文化として根付かせた人物が、日本マクドナルドの創業者・藤田田だ。

終戦直後、外交官を志して東京大学に入学するも、学費を稼ぐ必要からGHQのアルバイト通訳に。この選択が人生を変えた。上官への個人融資で利益を得るユダヤ系軍曹にかわいがられた藤田は、世界経済に隠然とした影響力を持つユダヤ商人の金銭哲学

「ユダヤ商法」を知る。人間の本質・本能に即した、成功への道筋を説く教えに共感し、実践したいと願った藤田は、軍曹の計らいで得た過大な外貨割り当てを手に欧州へ渡り、大量の宝飾品を買い付けて帰国。これを売り捌くなどし、卒業前に2,700万円を貯蓄。外交ではなくビジネスの世界で名を上げようと1950年、24歳で藤田商店を設立した。

貿易商となって以降の活躍は目覚ましい。手始めに、朝鮮戦争休戦で不要となった土嚢を植民地で内乱が起きた国の大使館に売り、莫大な利ザヤを稼いだ。ユダヤ系米国企業からナイフとフォークの大量発注を受けた際には、国内製造の遅れで船便では間に

## “契約の民”の金銭哲学に学び、 ハンバーガーを日本に広めた 「銀座のユダヤ人」

合わないと見るや、採算割れを承知で飛行機をチャーターし、納期を死守した。ユダヤ人が何よりも重んじる「契約順守」の姿勢を行動で示した藤田は、世界各地のユダヤ商人に一目置かれる存在となっていった。

### 科学的な運営理論を導入し 日本の外食業界を牽引

「口(食べ物)を狙え」とのユダヤ商法の金言に則り、米国マクドナルドとフランチャイズ契約を結んで日本マクドナルド1号店を開いたのは1971年。ハワイで若い日系人がハンバーガーをおいしそうに食べる様子を見て、コメが主食の日本人にも受け入れられると確信したのがきっかけだ。

「日本と米国のモータリゼーションは違う」との理由から、郊外を出店先とする米国側の慣例には従わず、「ハンバーガーも舶来品。文化の中心地から売る」と東京・銀座を開業の地に選んだ。すると「売れるはずがない」との前評判を覆し、若者が店に殺到。銀座通りでハンバーガーを食べ歩くことが流行し、

藤田は支店を次々と拡大。創業11年で外食産業トップに躍り出て、13年目には年間売り上げ1,000億円を達成した。

快進撃を支えた秘密兵器が、米国側に迫って開示させた2万5,000項目からなる店舗運営マニュアルだ。藤田はこの「科学的操縦システム」で社員教育を徹底。入社数年の若手社員を、数千人のスタッフを動かし年商1億円を稼いだ敏腕店長に育て上げた。

社員のやる気に報いたいと、勤続10年以上の社員に開業資金を援助し、加盟店オーナーとして独立させる制度を他社に先駆けて実施。また2001年の株式公開時には、全社員を対象にストックオプションも導入した。

尊大な物言いでも知られるも、弱い者には優しくかった。「体のために」と40歳を過ぎて新聞配達を始め、「確定申告が面倒だから」と報酬を受け取らず、一緒に働く学生に贈り、決して口外しなかった。「金儲け」に全力で挑み、一代で財を成し、「銀座のユダヤ人」を自称した藤田。その遺産額は国内歴代6位の491億円に達したという。



藤  
田  
田

1926～2004

ふじたでん ● 大学時代に藤田商店を設立。海外ブランド商品の卸業などで成功を取った後、日本マクドナルドを創業し、国内有数の外食企業に育てた。1989年には日本トイザラスも創業。「ユダヤの商法」など数々の著作も残した。