

我が人生、 我が事業

第三百二十四話 ◆ 第一回（三回連載）

ラブリー・ペット商事(株)は、一九七〇（昭和四十五）年に橋本商店として兵庫県尼崎市で創業。一九七五（昭和五〇）年にラブリー・ペットフード(株)と合併し、十一月に現社名に変更した。その後品揃えを強化し、より正確な顧客対応、物流機能を充実させ、ペット用品・フードの総合卸商社としての基盤を築いた。私は約五十年にわたり社長を務めた。

現代社会で生活する人々にとって、ペットは心にホッとできる瞬間や安らぎを与えてくれる存在である。ペット産業は、人々の役に立つ将来性のある産業と確信している。これからの時代が求める「人とペットの優しい関係」を見つめながら、新しい時代に適応・変革し、常に「半歩先のナビゲーター」として得意先の繁栄に貢献していきたい。



橋本 馨

ラブリー・ペット商事株式会社取締役会長
株式会社ペットプロジャパン取締役会長
一般社団法人全国ペットフード・用品卸商協会元監事

〳暗中模索していた 二十代で創業したころ

私は一九四六（昭和二十一年）一月、兵庫県尼崎市榎堂^{しんどう}で生まれた。家は代々農業を営んでおり、五人兄弟の三男だった。戦争が終わったばかりでまだみんなが貧しく、生き抜くことに一生懸命だった。

近畿大学を卒業後、酒屋になろうと思った。酒屋の免許を取得するには実務経験が必要なので、酒の業界の会社に入社した。その後、スーパーマーケットでも酒が売られるようになり、顧客がスーパーに流れる「酒屋をやってもうまいかな」と感じた。そこで、今度は犬の関係の仕事をしよう
と、「愛犬の友」という犬専門の雑誌を読んでいたら、東京・下北沢にある犬を繁殖

する会社が、「ドッグ・ボーイ」を募集していた。「ドッグ・ボーイ」とは、犬の飼育施設の掃除や餌やり、手入れなどをする人のことである。〳修業のつもりで就職した。

「大阪万博」が開催された一九七〇年に尼崎に帰って橋本商店を創業し、「ドッグビューティサロン」を開設した。しかし、犬の美容へのお金のかけ方が、東京と関西では全然違う。東京・青山に「青山ケネル」というドッグサロンがあり、ものすごく繁盛していたが、関西では犬の散髪をするというと笑われてしまう。「東京と比べ関西は十年遅れている」と思った。

「ドッグビューティサロン」だけでは事業がなりたたず、ドッグフードの販売をした。日本で一番古いペットフードメーカー日本ペットフード(株)が、「ビタワン」とい

企業データ

ラブリー・ペット商事(株)

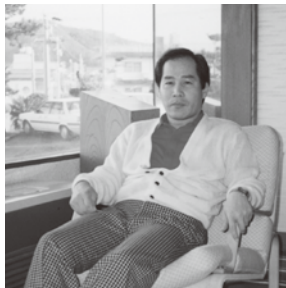
本 社	大阪府門真市松生町6-20 ☎ 06-6905-9700 ㊚ 06-6905-9706 https://www.lovelypet.co.jp/
事業内容	ペット（犬・猫・小鳥・観賞魚・小動物）に関するフードおよび用品等の総合卸商社
創 業	1970（昭和45）年8月
設 立	1975（昭和50）年9月
資本金	9900万円
年 商	328億1332万円（2022年6月度）
従業員数	291名（うちパート151名）

う商品名のドッグフードをつくっていた。しかし、当時犬には残飯を与えるのが普通で、まだドッグフードは普及していなかった。尼崎にあった日本ウエイン(株)という会社が、アメリカのドッグフードの輸入販売をしていた。このドッグフードを仕入れて、宝塚や芦屋などの住宅街で、門に狂犬病の予防注射をしたというマークが貼ってある家を探して売りに行った。

ドッグビューティサロンでは、東京都八王子市の日本ドッグライフという会社から、犬の首輪、鎖、引きひも、シャンプーなどの犬用品を仕入れていた。その会社の方から「うちの商品を西日本で売ってほしい」と言われ、一九七二(昭和四十七)年に日本ドッグライフ関西(株)に社名変更した。ワンボックス車に犬用品を積み、京都から和歌山に行くコース、四国を回るコース、山陰・山陽道を回るコースなど、一週間くらいのコースを組んで移動販売した。電話帳でペットショップを探し、電話をしてから訪問する。当初は現金販売だったが、徐々に

につけて販売するところが増えた。これが、私の問屋の商売の原点である。

そのうちに日本ドッグライフが倒産した。犬用品は、東京や静岡のペットショップに現金を持って仕入れに行ったが、倒産した会社の社名ではだれも売ってくれないので、一九七三(昭



社長就任当時の筆者

和四十八)年に西日本商事(株)に社名変更した。関西のペット業界のことを何も知らずに、二十代初めにその道に入った。まさに「暗中模索」だった。しかし、それは決して意味のないことではなかった。いろいろ経験したことが、後に本格的にビジネスを展開したときに役に立った。

市場の拡大とともに 着実に業績を伸ばす

昔は、ペット関連商品の専門問屋はなかった。ペットフードは大手の飼料問屋で、用品は金物問屋で売っていた。そのうちにペットショップや、私どものような専門問屋ができた。ペットショップには犬・猫、観賞魚、小鳥の三つの形態があり、それぞれフードを売る問屋、用品を売る問屋から仕入れていた。徐々にその三つを売る総合ペットショップができ、それとともに、問屋もフードと用品を一緒に売ることが求められるようになった。いわゆる「オールペット問屋」の時代になったのである。

こうした時代の流れを受けて、一九七五年九月、西日本商事はペットフード問屋のラブリー・ペットフードと対等合併し、十一月にラブリー・ペット商事(株)に社名変更した。本社は大阪府守口市寺方^{てらかた}に置

いた。これにより、売上が上がり、利益も出やすくなった。

その後、犬だけではなく、猫や観賞魚、小鳥、小動物などさまざまなペットの用品・フードを扱うようになった。販売先は、二つの会社と一緒にマーマーケットを共有するという考え方で、関西圏のペットショップに絞った。お客様をきちんとフォローして注文を受けて販売するやり方にした。

顧客対応で心掛けたのは、より正確に商売をするということである。いつまでに何の商品をどのくらい持つていくかということに非常に気をつかった。

商売のモットーの一つは、「腹八分目」で、「二軒のお客様から注文の一〇〇%をとるな」ということである。「脇をしめるだけでなく、脇をあげておけ」が、私の商売の原点である。もう一つは、「努力と継続」である。努力を継続した人は生き残るし、努力を継続した会社は存続する。努力を継続できない人や企業はこぼれていく。この二つのモットーは、今も変わらない。

1980年代の「ペットブーム」では、スーパーやホームセンターなどで新たにペット関連用品を販売するようになった。新しい業態の店が伸びれば、生き残れない店も出る。そのような店とばかり取引していると、こちらもだめになってしまいうから、新しい業態の店を探す。これを繰り返すうちに、当社の業績は着実に伸び、業界の大

手問屋の仲間入りをするまでになった。

創業十二年目の一九八二（昭和五十七）

年に、「創業祭」を開催した。ずっとワンマン体制でやってきたが、規模が大きくなるにつれそうはいかない。私の考え方を社員たちと共有する場として、年に一回「創業祭」を開催するようにしたのである。

一九八三（昭和五十八）年に本社が手狭になったことから、大阪府門真市向島町に移転した。その後、守口市梶町、さらに現在の門真市松生町に移転した。このころ、

ペット用品・フード小売業の（株）ジャパン・ペットライフを設立した。また、自社ブランド商品の開発会社、（株）ペットプロジェクトを設立した。現在は豊富なオリジナル商品を開発し、得意先の売上に貢献している。

全国各地にペットフード・用品問屋ができ始め、これに伴い一九八二年に（一社）全国ペットフード・用品卸商協会が創設された。私もメンバーの一人となった。メンバーは一回りくらい上の人が

かりで私がいちばん若かったが、理事や会計監事を務めた。

この時代、いろいろな方にお世話になった。その一人は、日本一のペットフード・用品問屋であるジャパル（株）の創業者・柘植邦弘（現名誉会長）さんである。商品の仕入れ方から卸し方、売り方まで教え



本社・大阪支店（大阪府門真市松生町）

ていただいた。もう一人は、日清製粉グループの日清ペットフード（株）常務取締役（当時）の東島茂さんである。いろいろと人間的なことを教えていただいた。三人目は、同じ日清ペットフードの三野耕嗣君。小学校の同級生で、大学を出て日清ペットフードに入社した。「お前もペットフードをやっているのか」という話から付き合いが始まった。この三人には、ものすごくお世話になった。

一九九七年に 売上高が百億円の大台に乗る

創業以来がむしやりに前だけを見て走ってきたが、余裕のできた一九九三（平成五年）に、（株）タナベ経営（現（株）タナベコンサルティンググループ）のイーグルクラブ（EC）に入った。ここで創業者の田辺昇一氏からいろいろな教えを受けた。そして、

会社経営で大事なものは三つだと確信した。一つ目は、「時の運」。自分が生まれたという「時の運」は、両親に感謝しなければならない。今の業界に入ることができたのも、「時の運」である。二つ目は、「人の運」。事業の拡大には、「人の運」がないといけない。三つ目は、前述した「努力と継続」である。言葉にして社員と共有しようと、

経営理念と行動指針をつくった。経営理念は、「共存共栄の原則」「共同体の原則」「向上心の原則（自己啓発）」「社会ニーズの原則」の四原則からなり、行動指針は、「信用と感謝」とした。これを「創業祭」で社員全員で唱和することを続け、今では朝礼のときにも唱和している。

このころ、ホームセンターが全国展開に動き出し、ペット関連商品の市場は一気に大きくなった。商品を近くから納品しようと、一九九一（平成三）年に岡山営業所を開設し、その二年後には滋賀県栗東市に京滋営業所を、一九九六（平成八）年には兵庫県加古川市に兵庫営業所を開設した。

業績は右肩上がりで伸びた。一九九七（平成九）年に売上高が百億円の大台に乗ったが、喜んでばかりもいらなかった。「百億円を乗り越えられる組織力」がなく、^〆砂上の楼閣のような何か不安定な感じがした。この組織力を付けるのにずいぶん苦勞し、何年もかかった。

得意先に十分に満足してもらえない問屋になるには、物流機能の充実が欠かせない。一九九八（平成十）年に門真市松生町に物流センターを開設し、翌年本社を移転した。敷地面積は三千坪、建築面積は八〇〇坪、二層の計一千六〇〇坪の広さがある。銀行にもずいぶんお世話になった。これは、私にとって最も大きな事業の一つである。

（つづく）