

我が人生、 我が事業

第百三十四話 ◆ 最終回 (三回連載)



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

B to B サイト 「PETポチット」を開設

当社ラブリー・ペット商事(株)は、当初は小規模なペットショップを取引先としていた。しかし、大型店との取引が拡大するにつれて、営業担当者が小規模なペットショップを訪問する機会が減って、情報提供ができなくなった。そこで、小規模なペットショップに情報提供するとともに、商品を一点からでも仕入れられる仕組みをつくらうと、二〇一四(平成二十六)年にB to B(仕入れ)サイト「PETポチット」を立ち上げた。

当初は、お客様に現金での支払いにとまどいがあった。「PETポチット」を利用すると、支払い方法がいわゆるつけ払いか

ら現金払いに変わる。そのため最初の頃は、お客様から「仕入れが便利になったのはよいが、なんで現金払いなんだ」とお叱りを受けることもあった。新しいやり方に慣れでもらうのには相当苦労した。

初期にはペットショップが主な顧客だったが、そのうちペットショップ以外にも「PETポチット」で商品を仕入れたいという話をいただくようになった。会員制を採用し、会員になれば誰でも利用できることから、ペットサロンやペットOKの宿泊施設、飲食店などの利用が増えていった。お客様の「風景」が変わるにつれて、思った以上にニーズがあることが分かった。「PETポチット」の強みは大きく二つある。

一つ目は、ペット関連商品が何でも揃うことだ。定番品から入手困難なこだわりの

商品まで、約二万アイテムを取り扱う。これは業界トップクラスである。ほかでは購入できないプライベートブランド、「PetPro」「Happy Days」の商品なども販売している。

二つ目が、業態に合わせた提案をしていることである。「PETポチット」は、ペットショップ、ペットサロン、動物病院など、ペット専門の業態だけでなく、宿泊施設、カフェ・レストラン、通販など、多様な業態が利用しており、それぞれのニーズに対応できるよう「特設ページ」をつくって商品を選びやすくしている。

商品の注文は、バラ一点から二十四時間体制で受け付けており、当日の午後三時までに注文した商品は翌日に発送ができる。

一回の注文が、納品価格で一万五千円以上の場合には送料無料で、「お気に入り」に

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)



「PETポチッと」のトップページ

現在、お客様の主体は、三〇坪程度の小型のペットショップであるが、二五〇坪から三〇〇坪の大型のペットショップが全国に出店しており、こうした大型店と

入れておけば、簡単に再注文が可能だ。会員登録・年会費は無料で、維持費等はない。また、定期的に電子カタログ「Lovely News」、メールマガジン「ポチぼち」、おすすめ商品を動画で紹介する「ポチッとチャンネル」、オリジナル情報誌「PET JOURNAL」を配信している。

B to B事業の一環として、ネット通販向けのビジネスサポートも始めた。大手物流事業者と提携し、ネット通販企業に物流代行システムを提供するもので、これは業界では先駆的なものと高く評価されている。

B to B事業の売上高は毎年着実に拡大し、今や卸売事業、メーカー事業とともに成長の大きな基盤となっている。

また、近年マレーシアや台湾、香港など海外からの「PETポチッと」への発注が増えており、今後は海外のお客様にも利用しやすくしていきたい。

の取引も増やしていきたい。

「共感もてる価値の創造」をスローガンに掲げる

二〇一九（令和元）年七月、当社の前身橋本商店の創業から五十周年となる節目を迎えた。設立当時、同業者が全国に約七十社あったと思われるが、急激な市場環境の変化から、廃業や合併、倒産を余儀なくされたところも少なくない。「よくここまで来られたな」というのが、私の正直な気持ちである。

当社では毎年春秋の二回「ペット用品・フード総合展示会」を開催しているが、二〇一九年の秋の「ペット用品・フード総合展示会」のテーマを「共感もてる価値の創造」おかげさまで50周年その想い未来へ」とし、当日は五十周年を記念した特別展示やイベントが非常に盛況だった。

生意気なことを言うようだが、自分の会社だけが儲けているのではためである。商品売ってくれる業者からは「ラブリーはこれだけやってくれるんだ」と「共感」してもらい、買ってくれる得意先から「よい提案をしてくれる」と「共感」してもらい、さらに従業員からも「よい会社で働いている」と、「共感」してもらえ、会社でなければいけない。この視点から、「共感もてる価値の創造」をスローガンに掲げたの

だ。

二〇二一（令和三）年八月に私は社長から会長となり、社長には常務の兵頭正基が就任した。私が社長に就任した頃とは、人々の価値観もパソコンなどの「道具」も大きく変わった。私も年齢が七十歳代半ばとなり、自分が元気なうちに引き継ぎをしておきたいという気持ちからバトンタッチをすることとした。ほかの役員も、兵頭新社長と同じ世代となり若返った。

兵頭社長は入社当初からずっと営業に携わり、関東に進出する時には一人で東京に行って営業所を開設し、取引先を開拓した。関東地区の売上を百億円まで伸ばすほど、組織を動かす力も物流を動かす力も有していたことから、社長に抜擢したのである。

二〇二〇（令和二）年に名古屋営業所が名古屋支店に昇格、二〇二一年に仙台営業所を開設した。二〇二二（令和四）年二月にはネット通販向けの物流センターとして、LLC（ラブリー・ペットロジスティックセンター）西日本、十月にLLC東日本が稼働を開始した。これで営業拠点は五カ所、物流拠点は八カ所になり広域ネットワークが構築できた。

今年二月、初の猫に特化した展示会「Lovelyにゃんフェスタin横浜2023」を、横浜市の産業貿易センターで開催した。犬のイベントは多いが、猫に特化したイベントは少ない。「猫と生活す



「Lovelyにゃんフェスタin横浜2023」のショー

最後に、販売店の業態が非常に多様化してきたことである。今後伸びる業態を見定めて、ポイントにビジネスをすることが重要だ。最後は海外市場の開拓だ。特

る人」「猫が大好きな人」に猫との生活を充実させる商品や情報を提供する場とした。猫のフード・用品メーカーによる新商品の紹介や、猫クリエーターによる写真展「ねこ休み展」、猫好きたちの交流の場「キャットショー」、専門家による猫の病気や歯磨きのコツに関する講演会など盛りだくさんの内容で、非常に評判がよかった。今後は、毎年春秋に二回開催する計画で、二回目は十月に京都市で開催の予定だ。

今後の課題は、大きく三つある。まずは、マーケットが成熟しつつあるという点だ。

人間と同様に、子犬や子猫の出産が減りペットの高齢化が進む中、ペット関連商品を販売していくには、特徴のある売り方やサービスを事業としていかなければならない。ペットのゆりかごから墓場までのようなビジネスをつくり上げていくことが求められている。

に近年、東アジアなどでペットを飼う人が増えており、今後大きなマーケットになっていくだろう。

現代社会で生活する人々にとって、ペットはホッとできる瞬間や安らぎを与えてくれる存在だ。ペット産業は、まだまだ未知数の可能性を秘めている。これからも、優しさあふれる商品を提供し、ペットと過ごすことの幸せを感じられる社会づくりを目指す。指したい。

SDGsが掲げる 目標達成に取り組む

昨年七月、SDGsの目標達成に向け全社一丸となつて取り組むため、「SDGs宣言書」をまとめた。テーマは、「ペットを通じてハッピーライフを実現する」「自然環境との調和」「働きがいある職場環境づくり」「地域社会とのつながりを大切に」の四つだ。

最初の「ペットを通じてハッピーライフを実現する」では、ペットと人の笑顔ある暮らしの実現のため、安心・安全な商品の提供に取り組んでいる。その一つとして、循環型経済への貢献を意識した、ジビエ肉を活用したペットフードを商品化した。また、ペットと人の安全を守る防災グッズを開発中だ。前述の「Lovelyにゃんフェスタ」など、ペット業界の活性化に向

けた展示会の開催や、B to Bサイトの強化も進めている。

二番目の「自然環境との和」では、LED照明など環境配慮設備の積極的な導入はもちろん、物流過程のCO₂排出量の削減、在庫管理システムなど廃棄物の抑制に向けた体制の整備に取り組んでいる。また、リサイクル素材のトートバッグや再生紙を活用した猫用の家具の販売などを通じて3R（Reduce・Reuse・Recycle）を推進している。

三番目の「働きがいある職場環境づくり」では、多様な社員がいつまでも生き生きと働ける職場づくりに取り組んでいる。性別や年齢、国籍などにとらわれない採用の実施、ワークライフバランスの促進、社員の状況や外部環境に応じた柔軟な勤務形態の整備を図っている。

最後の「地域社会とのつながりを大切に」では、大阪の持続的な発展に貢献するため、地域社会とのパートナーシップを強化している。地域人材の積極的な採用、地域の大学との産学連携を通じた商品のパッケージデザインやポップデザインの開発などを進めている。

私のモットーの一つは、「努力と継続」である。努力を継続すれば、必ず成果が出る。絶対に途中でやめてはいけない。この精神で社員とともに目標の達成に注力していきたい。

（了）

