

乗
越
え
て
い
ま
タニサケ

トップのあの日々

殺虫剤「ゴキブリキャップ」で知られ、毎年20%超の利益率を誇る屈指の中小企業。会長の松岡は苦労を感じさせない朗らかな語り口ながら、創業までは家業の廃業という苦い経験があった。

池田町の商店街で食料品店を営む一家に、六人きょうだいの末っ子として生まれた。店を継いだ兄ががんになり、勤めていた会社を辞めて二十八歳で家業の小型スーパーに戻った。腰掛けのつもりが半年で兄が亡くなり、社長を継いだ。

「サラリーマンと違い、打てば響く面白さがあった」。打早朝の市場に通い、自分の相場勘を頼りに商品を仕入れた。安く買い付けた品を喜んで買う客の反応がうれしかった。「商人の家に生まれた宿命でしょう」

だが店を継いで十年が過ぎたころ、近くに大型店が出店した。客は激減。年間二億円の売り上げは七千万円まで縮んだ。すぐに廃業を決め、借金を抱える前に店を畳んだ。

「四十歳の働き盛り。廃業は男として悔しい思いだった」と振り返る。



店頭で製品を紹介する松岡氏
1988年6月

閉店の家業 経験生かす

若者へ

毎朝、会社に一番早く行き、人の嫌がる仕事をしよう。そこから余裕が生まれてくる。まずは五分早い出社から。

『朗動』でしたよ

スーパーの営業で松岡を悩ませたのは、店内のゴキブリだつた。市場の関係者からホウ酸とタマネギで作る「ゴキブリだんご」の製法を聞いて自作したところ、「びっくりするほどの効果。本物だと感じた」。スーパーを閉める一年ほど前から店を社員に任せ、ゴキブリだんごを発明した。垂井町の谷酒茂雄を訪ねて掛け合い、一人で会社を立ち上げた。

谷酒は松岡より二十四歳以上。営業は松岡一人で担い、創業期はとにかく働いた。早晨から深夜まで、寝食を除いた十六時間仕事を当てた。突き動かしたのはゴキブリだんごを世に広めるという使命感。「何をやっても楽しくて



1944年、池田町生まれ。大垣商業高校卒業後、揖斐川電気工業(現イビデン)入社。28歳で家業の小型スーパー「スマツオカヤ」を父、廢業公に統し3代目として継ぐ。スーパーの前身となる谷酒生物研究所を、初代会長となる谷酒茂雄氏と設立した。2000年に社長を退き、現職。交流のある経営者らに送る手書きのはがきは月200枚を超える。

これまでの人生を「創業まではリハーサル。タニサケからが本番」と振り返る。タニサケの高い利益率の秘密は、商品の「値決め」にある。ゴキブリキャップは一年分で一千五百円ほど。「ゴキブリのいない生活を一日十円で実現できればうれしいでしょう。そこから消費者にまた欲しい」と思つてもらえる値段を付けた。経理で六年、営業で三年を過ごした会社員時代が経験者としての基礎をつくり、スーパーの経営で得た実践経験。

ている。

「上に立つ人が下の仕事をすると、初めて見えてくるものがある。トイレ掃除はうちの伝統んですよ」。清潔さの漂うトイレを誇らしげに見せる松岡。カー用品チエーン「イエローハット」創業者の鍵山秀三郎に出会い、創業から五、六年で始めた早朝のトイレ掃除。今は社員有志が受け継ぎ「なかなか僕にトイレ掃除をやらせてくれないんです」。代わりに始めた会社周辺の「ごみ拾いも、もう二十年になる。」(文中敬称略)

いる。

つまり、医者には「あと二年の命」とも言われた。「不思議に思つかもしませんが、間いつかは死ぬ。もう十分」と、いつでも思えるよう精いも変わらぬ姿勢で仕事を続けた。

タニサケ 1985(昭和60)年、前身となる谷酒生物害研究所を垂井町に設立。86年、ゴキブリ殺虫剤「ゴキブリキャップ」を発売。89年、本社工場を池田町片山に建設し、社名をタニサケに変更。ナメクジ駆除剤やムカデ忌避剤などを扱う。社員らが業務の改善策を積極的に提案する「日本一の知恵工場」を自負。社員同士で感謝を伝え合う「ありがとうカード」などユニークな取り組みが多い。本社は池田町片山。資本金1億円。売上高は7億3000万円。東京、大阪に支店がある。社員数36人。

験がタニサケに生かされている。