



関西学院同窓会 大阪支部

INTERVIEW

<http://www.kwangaku-osaka.org>

2015.11

探訪記

FILE

No.10

大寅蒲鉾株式会社 会長 小谷 公穂氏

作るも売るも、買う心

—— 関西学院大学に入学されたきっかけは？

実は、僕の父親がこの商売をやっていたんだけど、祖父から僕に商売を引き継ぐことが決まっていたんですわ。祖父も高齢だったから、「はよ、行って進学してほしい。」とにかく、今の実力でいけるところに行ってくれ。「でも、大学だけは出てほしい。」と言われました。

で、自分のいけそうな関西の大学を見渡してみると、「関学が一番かっこええなあ」ということで、関学に決めました。法学部に進学しました。

—— どのような学生時代を過ごされましたか？

叔父の一人がボートをやっていたこともあって、僕も入学してすぐに、ボート部に入ろうと思いまし

た。5月に入部したから早い方だったんですが、もう一人、先に入っている部員がいました。風貌は山男みたいな野性的な奴でした。てっきり先輩やと思って話しかけたら、実は同級生で、仲良くなりました。それ

までスポーツをしていなかったから、クラブも続くかどうか不安だったんですが、彼がいたから、4年間続けてこられたと思います。

一番の思い出は、対抗クルーの選手に選ばれて、東京の戸田で艇を漕いだこと。たいした成績が残せなかったわけではないけど、通常は手慣れた艇を持っていくのに、その時は新造した艇で漕げ！といわれて、慣れない艇を二生懸命漕いだことや打ち上げて暴れて合宿所の近所の人に迷惑をかけて、新聞に載ってしまったことを覚えています。当時の写真はいつも持ち歩いているんですよ。

—— 勉強の方はいかがでしたか？

いい先生に恵まれました。米沢先生という方で、関学の柔道部OB。まだ若い先生で、僕らがゼミの2期生でした。「君は、ゼミの時しか出てこないあ」とか言われましたが、

同じ体育会だったせいとお目こぼしもあって、なんとか卒業させてもらいました。専攻は商法です。これも、憲法やら刑法やらあるけれど、「商売やっているから商法」みたいな、ええ加減な動機で選びました。

—— 卒業後は、すぐに『大寅』に入社されたのですか？

1年間は、かまぼこの名産地、小田原で修業をしました。その頃のかまぼこ屋というのは朝の4時から始まります。生の魚を買ってきて、頭や骨を切って、下ごしらえをしていた時代です。汚いし、冷たいし、重たいし・・・重労働で、しんどい仕事でした。

—— その後、『大寅』に入られて、お祖父さまのもとで帝王学を学ばれたのですか？

帝王学というほどのことはありません。入った時は、祖父が社長で、僕が副社長。小さいから出世も早い(笑)。当時は、このビルに住んでいました。

大寅は、ずっと養子で続いてきたんです。創業者は、姫路から出てきた人で、泰公先のかまぼこ屋さんの娘さんと結婚して、のれん分けをして創業しました。2代目は婿養子。本来は3代目になる僕のが継がないことになり、僕が飛び級して3代目になりました。そういう意味では、初めて男の子で継いだのが僕でした。

祖父にしてみたら、世代も離れているし、自分の長男が継がなかったから申し訳ないと思っていたのか、あまり何も言いませんでした。

その頃は、毎朝、魚を仕入れに中央市場へ行ってました。中央市場では5時10分から競りが始まります。祖父は「(※本店ビルの上階)で寝起きしているから4時40分に家を出て、中央市場に行っ



大寅蒲鉾株式会社 会長
小谷 公穂 (ここに・きみほ) 氏

て、5時10分の競りに参加します。昔の人だから時間をきちんと守る。僕は近くの駐車場まで自転車で行って、車を取ってきて祖父を乗せるんですが、でも、まあ、夜も遊びたいし、冬は寒いし、眠たいし・・・ちょっとよく遅刻してしまふ。そして「もつと、早よせい」と一言だけ怒られました。

——お祖父さまは、どのような方でしたか？

祖父は業界のことも一所懸命やっていたし、人のお世話もよくしていました。ある時、お金を貸してくれと言ってきた人がいて、僕もまだ若くて、祖父に「やめたほうがええんじゃないか」と口をはきんだことがあります。そしたら、祖父は「人の世話ができることが幸せやと思ってる。していただくよりもできる自分は幸せや」と言いました。そのことは今でも覚えています。

——社長に就任されたのはいつですか。当時のお気持ちはいかがでしたか？

入って10年ぐらいたって、祖父の他界により、33歳の時に社長になりました。

社長になる前にもいろいろと任されていました。入社して3〜4年目の頃、丁度、公害が問題になり始めた頃でした。生の魚を買ってきて、さばいてアラをゴミにだして・・・こんな町中でやり続けるのは無理やと思ひ、工場を移すことにしました。土地を探したり、銀行に借金を頼んだり、そんなときも、祖父は口出し一つせず任せてくれたので、なんとか自分でもやっていけるかなあと思いました。

——一番、苦勞されたことはどんなことでしょうか？

やっぱり一番苦勞したのは人のことでした。若造が社長になって、古くからの人が辞めていったことでもあります。自分の片腕になってくれる人を探してこないと自分が身動きできないと思ひました。大事なのは製造と経理と総務。銀行にお願いをしたり、

人材バンクに頼んだり、人を介して紹介してもらうこともありました。

自分より年上の人もたくさんいました。そんなみなさんがサポートしてくれはったことに感謝しています。

それから、狂乱物価と言われた時代は、給料がどんどん上がる時代。世間がそうなるとうちも上げないと人が来てくれません。当時から、うちの会社には組合があったし、全員正社員だったので、やりとりもありました。でも、まあ、考えてみると、

「今年はこれだけ上げてくださーい」って言ってもらった方が気は楽。変な気を使わなくてええし、仲良くやっています。

——老舗の社長のこだわり、心構えを教えてください。

とにかく、じいっとしてはダメ。何かしておかないとあかん。

体のことでも、数年前に健康に気を使って何かをやっていたからこそ、今、健康なんや」と言われたことがあります。「まかない種は咲かない」商売も同じやと思います。

工場の移転、工場の建て替えなど、今から考えたら、「ええ時にしたなあ」やっておいてよかったなあと思ひます。当座のことだけでなく、将来のことを考えて、今やらなあきません。何かのアクションをしておかないと・・・。「中小企業には、後ろに何も無い」と思っやっていました。

——そのついでに、テレビコマーシャルもかなり昔から放送されていましてね。

テレビコマーシャルは、昭和30年代、朝日放送がテレビ放送を開始した頃に始めたんです。またハシリの時代ですね。キャラクターの奴さん考えた



のもその頃です。叔父が担当していたのですが、時代の先端を行く媒体だから、やっとなあかんと思っただけでしょうね。

——食の会社として、大切にされていることはどのようなことでしょうか？

練り製品のピークは昭和52年、当時は100万トンぐらいたった市場が今は45万トンぐらいます。マーケットが小さくなる中、生き残らなあきません。

祖父が口癖のように言っていたのは、単純明快で、「食いもん屋なんやから、うまいもん作れ！」でした。鉛から金は作られないから、一番ええ材料を任入れて、社員に加工してもらおうこと。そして、今の社長が取り組んでくれているのが「接客」です。接客で満足したくのはなかなか難しいけれど、社長は頑張ってくれています。「はもいた」のように1個2、500円の商品もあれば、1個1〜500円の商品もあります。でも、どんなものでも、同じ気持ちで作ってほしいし、同じ気持ちで売ってほしい。「作るも売るも買っ心」。今は、道半ばですが、

言い続けています。

——基本的なことを言い続けることも大切なですね。

その通りです。先日、エルメスの副社長さんとフランスで食事をする機会があって、訊いたんです。「エルメスが、こんなに長いこと続いている秘訣は何ですか？」そうしたら「同じことを言い続けることです」とおっしゃっていました。そうか、大寅もエルメスも変わらへんなあと安心しました。

——現代の食生活を見て、思われることはありますか？

安いのが喜んでもらえる社会なのかもしれませんが、スーパーで「ちくわ4本80円」で売られているのを見ると「こんなんでええんかな」と思ひます。デザートでも5時を過ぎたら安売りが始まります。社内では、安売りをやりたいという意見もあるけれど、我慢しとるんです。

昔、農水省に行つた時のこと。昼になったら、そ



「そこそそらい人も500円ぐらいの弁当を食べている。ここは食べるものを司る役所の総本山なんやから、もつと食にこだわってほしい。例えば、全国の美味しいものが集まっていて、食堂でそれが食べられるとか。弁当があかんというわけではないけれど、日本の豊富で美味しい食材をもつと楽しんでほしいなあと思っています。」

——大阪の会社として、関西・大阪に対して望むことはありますか？

えらい大きなテーマですな・・・。

今は、橋下さんがいろいろと刺激を与えてくれている。そのやり方がええか悪いかは別にして、我々をリードしていつてくれたらありがたいなと思っています。

それから、非常にありがたいことに、今は、中国の方がたくさん来られています。今の間に次の一手について知恵を出して考えなあかんと思います。ひと皮もふた皮もむける努力が必要です。

——このHPは、若い関西OBOGも見えています。メッセージをお願いします。

人間としての信用を大切にしてほしい。嘘をつかないとかを基本的なことを大事にしてほしいと思います。別に出世せんでもええから、世の中の役に立つ人になってほしい。それがマスターフオーサ

ービスと言えらんじやないかと思えます。もちつんもつと元気があつてもいいと思います。

昨年、「縁があつて、はじめて関学の経済学部で話をしました。最後の質問の時間で「なんでもいいから言うて下さい。」って言ったら、一人の学生が手を挙げて「今日は小谷さんの話を聞いて、勉強になりました。でも、これからは、こういふことを考えられたらどうですか？」と言つてくれました。中身はともかく、何かを伝えようとしてくれた。こんなことを言うてくれる元気の学生もいるんやなあと感じました。確かに寝てる奴もおつたけど、捨てたもんやない！と思つて嬉しくなりました。

——ありがとうございます。

2015年1月12日

場所：大東株式会社内にて

取材：伊賀真理／松野雄／増田陽亮／岡田智弥

小谷 公穂 (こたに・きみほ) 氏

大東蒲鉾株式会社 代表取締役会長

昭和39年 関西学院大学卒業 (卒業中は平下部に在籍)

平成24年10月 三代目社長を辞任し、会長に就任

平成27年 旭日小笠重章

編集後記

「大東さんといえは、大阪人が慣れ親しんだ味。私もてんから大好き。同じことを言い続けて参らないものも大事。知恵を出して「皮もふける努力も大事。このことは、あらゆるビジネスに通じますね。基本をしっかりと踏まえ、信用を築いて新しいものにチャレンジしていきたいです。」

編集者 小島浩平 (こじまひろはる) 2005年法経部政治経済科卒