

# モノゴトを客観的に見る

## 「100円カニ缶」誕生秘話

起業後、新卒で入社した会社の福田社長に「ミツバチが花の蜜に群がるようなイメージの商売をせえ！」とのアドバイスを受け、その後は「この商品は、ミツバチが花の蜜に群がるようなものか否か」を考え続けて、北海道から沖縄まで、日本全国、営業をしたことは「まえがき」で書いたとおりです。しかし、なかなか「蜜」を見つけることはできませんでした。

そんななか、長年取引をしている大阪・天王寺の食品卸会社社長が、「岡本ちゃん。いまな、こんな売れてんねん。こういうのを輸入してみたら？」と見せてくれたのがカニの缶詰でした。その時は、「カニの缶詰かあ……」とあまり

ピンとこなかったのですが、「ひとつあげるわ」と言われた缶詰をとりあえずいただいで帰りました。

それからしばらく経って、東京の100円ショップに営業に行ったときのことで、いつものように「何が儲かりますかね」と話していると、店長が、

「いまは缶詰がよく売れているよ」

と言うのです。私は、

「缶詰なんて、そこらじゅうに売っていますやんか！今さらそんな市場に入ったところで、値段を叩かれるだけですやん！」

と思わず反論してしまいました。すると、100円ショップの店長は、

「いや、岡本さん。確かに缶詰はたくさんある。でもね、100円のカニ缶はまだないんですよ」

と言ったのです。

大阪・天王寺の社長の「カニ缶(200円)がよく売れている」という話と、東京の100円ショップの店長の「100円のカニ缶はまだない」という話。私は、頭の中で

バチバチッと火花が散ったような感覚を得ました。『蜜』を見つけた瞬間です。

確かに、当時のカニ缶はどれもサイズが大きく、安くても200〜500円はするものでした。ならば、サイズを半分にして、100円にできればヒットするのではないかな……いや、絶対にヒットする！ そう確信した私はいてもたってもいられずに、すぐにタイへ飛びました。そして、小さなサイズの缶詰を作れる工場を探し回りました。バンコクはもちろん、北はチェンマイ、南はスラターニーまで、広いタイ国内を小さなサイズのカニの缶詰を作れる会社を探して、10社ほど回ったでしょうか。

しかし、どこでも答えは同じ。「カニ缶は作れない」「価格が合わない」「缶詰のサイズがない」など、すべての条件に合う工場と出合うことはできませんでした。

いよいよ旅も終わりを迎え、残された最後の1社での商談です。半分諦めてはいたのですが、なんと！ その工場ではカニ缶も作れて、価格も見合うと言います。問題は缶のサイズでした。私が求めているサイズの缶はないとのことでしたが、この最後のチャンス逃してはならないと、私は必死でした。工場で製造しているさまざまな食品に使用する、あらゆるサイズの缶をすべて見せてもらいました。しかし、結局、求めるサイズの缶は見つからなかったのです。

ついに3時間余りの最後の商談を諦めて、席を立とうとした瞬間でした。工場の奥からひとりの女性社員が「これ、ペットフードに使われているものですが、これならありますよ！」と走って持ってきてくれたのです。まるで暗闇の中で一粒のダイヤモンドを見つけたような喜びがあったことを今でも鮮明に覚えています。

やっとの思いで製造工場を見つけましたが、ここからがまたひと苦労でした。

輸入するにはコンテナ単位になり、1コンテナは先に述べたとおり約6000ケース（1ケース24個入り）なので、合計約14万4000個もの缶詰になります。

いまはそこまで大きな仕入れはできない。私は、まずは1000ケースで始めたいと考えていたのですが、缶詰工場の社長は「その数ならやらない」となかなか首を縦に振ってくれません。私もこのチャンスを逃すまいと必死です。何度となく頭を下げました。最後はついに私の熱意に社長が根負けし「わかったから、一回やってみろ」と承諾してくれたのです。こうしてようやく日本で1000円のカニ缶が販売できることになりました（現在は原料不足のため販売終了）。

その後急いで帰国し、「1000円のカニ缶を発売します！」と得意先中にFAXを送