

04 たぬき本舗株式会社

TANUKI HONPO



「たぬきまんじゅう」を守ってくれて、
本当にうれしかったんよ。
森さん、ありがとう。

—— 先代経営者 近藤 大さん

「たぬきまんじゅう」を
どうしても
存続させたかったんです。

—— 現経営者 森 達正さん

STORY'S POINT

- ▶ 先代経営者は、高齢で後継者不在のため廃業を決意し、周囲に伝達
- ▶ 現経営者は、地元で愛される銘菓を守りたい一心で事業承継を決意
- ▶ 商工会議所や県のサポートを受けて、円滑な事業承継を実現
- ▶ 先代経営者は「たぬきまんじゅう」を守ることに成功するとともに、廃業に伴うコスト(設備廃棄等)が不要に

親族に後継者がおらず、
事業承継を考えていなかった

森 私の実家が、社内の境
で土産物屋をやってまして、ずっ
とたぬきまんじゅうを店で扱わせ
てもらっていたんです。ですので、
もう20年来のお付き合いになりま
すかね。

近藤 そんなになりますか。森さ
んのところにはお世話になってい
て、集金のときに「今年で辞めよう
と思ってるんです」って伝えたく
すよね。

森 最初はびっくりしましたよ。私
にとっては、子どものころから親し
んできた味ですし、**90年近くもの歴史がある地域にとって大事なお菓子**
ですからね。「辞めないでください
よ」と申し上げたんですけど、近藤
さんの意思は固くて…。

近藤 私もう80歳ですし、後継者もい
なかったんで、80歳になるまでに会社
をたたむしかないと思っていました。
**工場の機械も老朽化していましたが、この歳から更新しても完済する自信
がありませんでしたから。**

森 それで、話の流れの中で、私にた
ぬきまんじゅうをつくらせてもらえ

ないかということになりました。

近藤 まさか引き継ぎたいと言っ
てくれる人がいるなんて考えてい
ませんでした。信頼の置ける森さ
んなら**お任せしようかなと。「たぬ
きまんじゅうが続くわい」と思い、
本当にうれしかったですよ。**

森 そんなことでしたので、儲けよ
うとか、存続するためには何が必
かなどの細かいことは後から考え
ようと思っていて、「たぬきまん
じゅうを途切れさせてはいけない」
という**一心で事業を譲り受けまし
た。**その後、細かいことをやってい
くうちに、「これが事業承継か」と
思ったくらいです。

愛された商品を
そのまま残すことに注力

森 近藤さんの会社での製造が終
了したのが2018年の7月末で、
私が長男を誘って「たぬき本舗株式
会社」を新たに立ち上げたのが同年
の10月1日です。**商工会議所や県
等のサポートがあったので、事業承
継や製造再開の準備を急ピッチで
進めることができました。**

近藤 私としては、その後どのように
展開するかというのは森さんに一切

をお任せしています。再開するための
負担が少なくなるように、持っていた
ものはそのまま譲りました。

森 近藤さんには本当に感謝して
います。機械、仕入先、販売先リス
ト、配達用の車を手の届くところ
で譲ってくださいしたのは大きかつ
たです。また、有名イラストレー
ターの方が描いたたぬきのキャラ
クターの版權まで快く譲ってくだ
さったので、**味もブランド価値も変
えずに、販売を再開することができ
た**と思っています。

近藤 廃業を決めていましたし、私
が持っていたも困るだけですからね。
森 おかげさまで年末商戦にも間に
合いましたし、**オープン当日は行列
ができるほどの盛況でした。**再開し
てから1年近く経った今でも、「**あ
りがとう」と、お客様から感謝の言
葉をいただきます。**たぬきまんじゅ
うの偉大さを
肌で感じてい
ます。

近藤 やって
きたことが無
駄ではなかつ
たと、涙が出
そうですわ。



身長180cmの喜左衛門狸も先代から譲り
受けました。

事業概要

昭和7年から愛される故郷の味

明治37年に和菓子店として創業。昭和7年
に、先代経営者・近藤さんの父親が地元西
条市・壬生川の名物として、町おこしも兼ね
て「たぬきまんじゅう」を発案。四国三大狸
といわれている喜左衛門狸にちなんだ商品
は、瞬間にヒット商品となり、西条市に
なくてはならない「故郷の味」として地域の
人々に長く愛されてきました。



企業概要

所在地 愛媛県西条市
創業 明治37年
業種 菓子製造・販売業

従業者数 7人
年商 50百万円

譲渡側

有限会社たぬきこおぼれ一しょん
社長(当時)

近藤 大さん (当時77歳)

父親の後を継ぎ、たぬきまんじゅう
の製造を続けてきた。体力的な限
界を感じ、80歳を迎えるまでに店を
たたもうと考えていた。



▼ 事業譲渡 (第三者承継、平成30年10月)

譲受側

たぬき本舗株式会社
社長

森 達正さん (当時66歳)

子供のころから大のたぬきまんじゅ
うファン。地元の名物がなくなると知
り、長男を誘って、新たにたぬき本舗
株式会社を設立。新商品の開発など
新たな事業展開に取り組んでいる。





先代・現経営者に聞いた スムーズな事業承継の ポイントとは？

POINT/01

経営資源をまとめて譲渡すること

近藤：事業を譲渡した後は、経営資源を持っていてもしょうがないですから、商売を残すことを優先して、継がれる方がその後の仕事をしやすいように設備などを譲渡することが重要だと思います。たとえば、たぬきまんじゅうは、著名なイラストレーターの方が描いたキャラクターがいるのですが、それに関する権利や営業用の車両もお譲りしました。

POINT/02

支援機関を頼ること

森：「たぬきまんじゅうをつくりたい!」という気持ちが先走って事業承継をした部分もありましたので、事業計画や資金的な部分などを商工会議所や県の担当者、日本公庫などに相談して、オープンまでの道筋を示してもらえたのは助かりました。やるべきことがはっきり見えたので、あとは突き進むだけでした。

POINT/03

先代経営者に協力いただくこと

森：一番大きかったのは、先代経営者である近藤さんが協力してくださったことだと思います。実は、たぬきまんじゅうをつくっている職人さんは、製造停止後に一度お辞めになられたのですが、近藤さんの口利きで戻って来てくださったのです。近藤さんの協力によって、商品の質を落とさずしっかり引き継いだことにも感謝しています。



餡と桃山生地が織り成すやさしい味わいは、職人による手作業の賜物です。

事業を引き継いだ今の気持ちは？

近藤：ホッとしているというか、肩の荷が下りたと言うか、私が事業を引き継いでからは正月一日以外は休まずに、このまんじゅうをつくり続けてきましたので、正直な気持ちを言うと、ようやくまんじゅうから解放されるといったところです(笑)。廃業を決めたときに、商品が途絶えるのは仕方ないと半ば諦めていましたが、森さんが引き継ぎたいと言ってくれたときは、やはりうれしい気持ちが大きかったですね。

Close-up

事業承継に 対してこだわったことは？

近藤：どちらかという、こだわりの良かっと思が声をかけてグも良く、あ前にお願いで商品に愛着をる人に引き継とがすべてだかという、こなかつたことがいます。森さんくれるタイミングこれ考えるきました。この持ってくれていでもらえたことと思います。

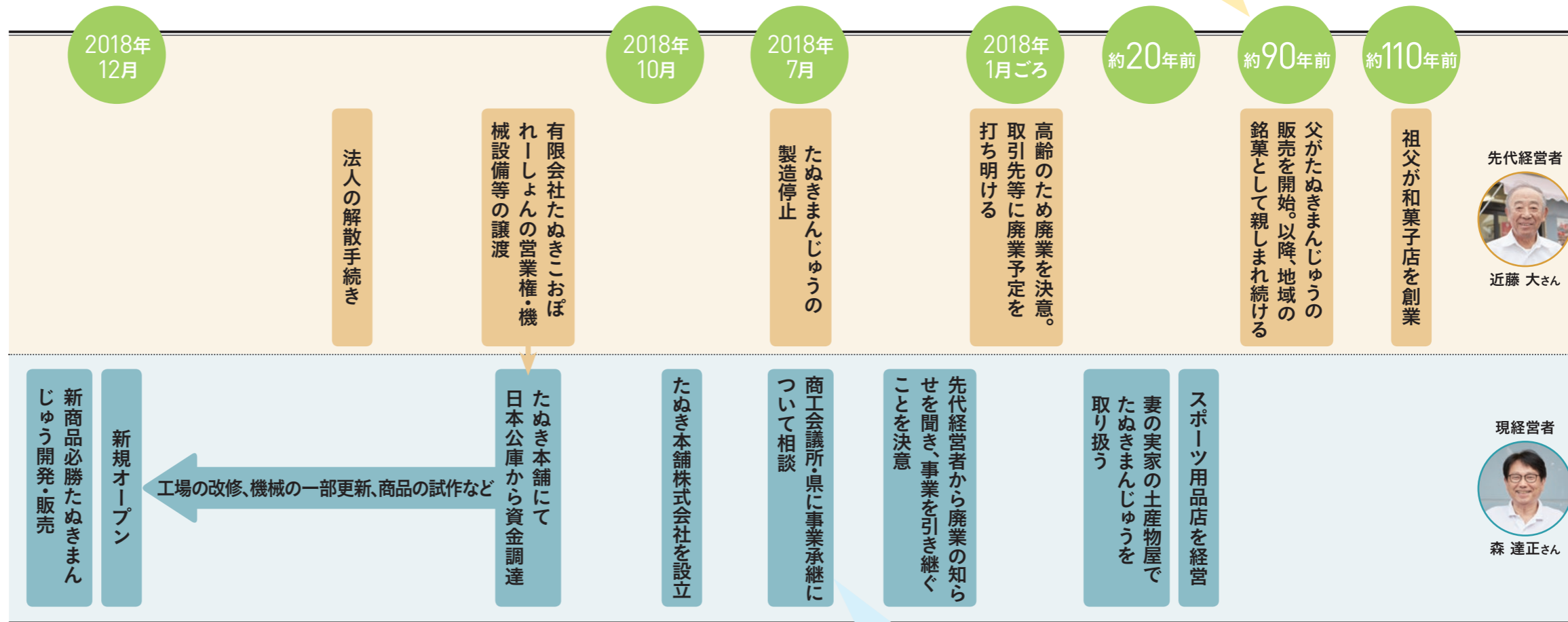


「たぬきまんじゅう」の特徴は？

近藤：懐かしくやさしい甘さのまんじゅうです。一口で食べられるサイズですので、子どものころは「お前ところのまんじゅうは小さい」と、よくからかわれたものです。大人になって一口で食べられるようになると、あらためてこの商品の良さがわかるようになりました。



地域に多くのファンを持つ「たぬきまんじゅう」。一度製造が停止した際には、新聞にも取り上げられました。



Close-up

先代のときと変えたことはありますか？

森：ふたつあって、ひとつはまんじゅう1個あたりの値段を見直したことです。工場の改修や機械の更新などに思った以上に費用がかかってしまい、値上げせざるを得ないことになりました。もうひとつは新商品です。さらに贈答用に特化したものをつくりたいと考え、「他(た)」を「抜(ぬ)」くまんじゅうということで「必勝たぬきまんじゅう」をつくりました。先日、東京の展示会で紹介したのですが、かなり感触が良く、ヒット商品になる手応えを感じています。



新商品「必勝たぬきまんじゅう」

事業を承継したときの気持ちは？

森：私自身、個人でスポーツ用品店を営んでいましたが、その後、業界の縮小傾向などもあり、かなり規模を小さくしていました。また本腰を入れて経営をやっていきたくて考えていた折に、近藤さんから廃業するとお聞きしたので、近藤さんに続けてもらいたい気持ちもありながら、難しい場合は私がやろうと思っていた部分がありました。ましてやブランドがすでに確立されているという強みがありましたし、長男と二人で力を合わせて、どんな展開をしようかとワクワクした気持ちもありましたね。

