



松浦産業の窮地を救った「タックハンドル」。耐荷重は最大で15kgにもなる

化粧品、組み立て家具などを購入して持ち帰る人が増えました。そういったコロナ禍に伴う生活習慣の変化が、タックハンドルの需要増につながったとみています。その変化を見逃さず、素早く対応できたこともプラスに働いたといっているかもしれません。

どこよりも早く、ビジネス化する

— そうするとコロナ禍が落ち着い



トイレのふた裏に貼る「アドレット」は蓋を閉めて流す啓発と、消臭・抗菌・抗ウイルス機能を兼ね備える。学校、病院、空港などの公共施設や企業で60,000枚以上の導入実績があるという

てきたら、紙袋用把手に注力されるおつもりですか。

**松浦** それもそうですが、私自身は「アドレット」という新商品に力を入れていこうと思っています。

— それはどういう商品ですか。

**松浦** 洋式トイレのふたの裏側に貼る消臭・抗菌・抗ウイルスのシート。ふたを閉めて流すことで細菌やウイルスを閉じ込めシート上で不活化するので、感染症が防げるのです。— ひもではないのですか。

**松浦** 祖業であるひもがこれから

CASE 01 ニッチトップを目指すなら、一にも二にもスピード勝負



松浦産業株式会社副社長 松浦英樹

ショッピングなどで使用する紙袋の「把手」を手掛ける松浦産業。コロナ禍ではデパートの営業自粛などによって売り上げが半減した。この窮地を救ったのが、同社のニッチ商品「タックハンドル」である。

危機のなかで芽生えた好機を見逃さない

— 貴社の主力商品は紙袋用把手と、タックハンドルという段ボール箱などに直接貼るシールタイプの把手。どちらもニッチ商品ですね。

**松浦** 一九三二（昭和7）年に祖父が創業したときは、わら縄の荷造りひもをつくっていました。後にひもの素材はプラスチックが中心になりましたが、「ひも屋」というスタンスは昔もいまも変わっていません。紙袋用の把手もその一環で、現在は当社が国内ではトップシェアを誇っています。タックハンドル市場への参入は二番手でしたが、こちらも市場シェア九五%と首位を独走中です。

— タックハンドルが後発ながら他を圧倒的に引き離している要因はどこにあるのですか。

**松浦** きっかけは一九八九（平成元）年に酒類販売免許制度の許可基準が大幅に緩和され、スーパーに二本入りの缶ビールパックが登場したことです。最初はケースに把手がなく、お客さんはそのケースを抱えて運んでいたのですが、どうして

も底に手が触れるので衛生的ではありません。しかし、既存のタックハンドルでは一〇kgの重さにはなかなか耐えられない。なんとかならないかと大手ビールメーカーから相談されたのです。そこで、当社は粘着素材メーカーと共同でホットメルトという強力接着剤を開発して、耐荷重の問題をクリアしました。その後も片側だけに負荷がかからないよう把手を交差させるなど工夫を重ね、確実にシェアを伸ばしていったのです。

— 今回のコロナ禍では貴社のビジネスも影響を受けましたか。

**松浦** 緊急事態宣言でお年寄りが買い物に歩かなくなり、デパートも営業自粛が続いたため、紙袋を使う洋・和菓子店の需要が激減し、それまで約四億円あった紙袋用把手の売り上げが半減しました。いまは少し戻りましたが、それでもまだ六〇七割です。逆に、タックハンドルはこのコロナ禍で三割ほど伸びています。

— タックハンドルが好調なのはなぜなのでしょう。

**松浦** 家で過ごす時間が長くなって店に行く頻度が減り、お酒や清涼飲料水などの箱買いが目立つようになったのに加え、調理器具などの電

も会社の縦軸であることに変わりはありません。同時に、社会の変化に常に目を光らせ、ブルーオーシャンを見つけたら領域に関係なく、どこよりも早くビジネス化するフットワークというも当社の強みなのです。アドレットも熊本の会社が特許をもっているのをフェイスブックで知り、すぐに連絡をとって販売契約を結びました。

— 儲かるという確信があったのですか。

**松浦** この「アドレット」で、トイレのふたを閉めて流すという習慣が根付けば、コロナだけでなく、他の感染症対策にもなります。それにトイレの商材ですから、日本だけでなく世界中がマーケットになる。これはやるべきだと思ったのです。ただ、厳密に投資効果を計算してから判断したわけではありません。ニッチを攻めるには一にも二にもスピードが勝負なのです。

— 自社開発やオリジナリティにもこだわらない。

**松浦** 当社はプラスチック成形もやっていて、つい最近も一〇〇円ショップ用にマスキングテープカッターを商品化しました。これはす

にある商品のいいところだけを組み合わせたもの。いわゆる「二番手戦略」。私は、松浦産業は「マネウラ産業」だと思っています。トレンドを見極める目、圧倒的なスピード、技術力、この三つがあれば、真似だろうが後発だろうが、ニッチ市場なら必ずトップを取れるのです。

写真提供 松浦産業株式会社

【会社概要】創業1932年 ▼ 事業内容  
紙袋用把手、テープ等包装資材の製造  
販売 ▼ 従業員数40名 ▼ 本社 香川県善通寺市

松浦産業流「競争しない競争戦略」

- 1, トレンドを見極める目
- 2, 圧倒的なスピード力
- 3, 蓄積された技術力