

さらなる「成長と変革」掲げ第8次 コロナ禍からのV字回復弾みに年商

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO



岩田産業本社 & 物流センター(福岡市博多区諸岡)(2005年4月竣工)

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

おっしゃる通りです。2021年2月期の売上高は前期比30%減、金額にして約100億円の減収に見舞われ、営業利益も約15億円の赤字となるなど、過去最大の苦境に直面しました。苦境の中でも、経営スローガンとして掲げている

「食を通じて九州を元気に！」を念頭に、かつて経験したことのない難局を乗り越えてきました。九州・山口地区の外食産業を中心としたお客さまや生産者の皆さまとは「運命共同体」だと常に思っています。お客さまが苦しい時は、当社も苦しいのは当たり前前のことです。何としてもここは踏ん張らなければならぬ。と、歯を食いしばって経営に向き合ってきました。

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

やはり、インバウンド効果による飲食店の活況に後押しされたというのが最大の要因ではないでしょうか。コロナ禍のマイナズを取り返す勢いで、ここ2年ほどの外食需要は目覚ましく活況を帯びているように

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

おっしゃる通り、第7次中計初年度のKPI(重要業績評価指標)も過去最高となりました。おっしゃる通り、第7次中計初年度のKPI(重要業績評価指標)も過去最高となりました。おっしゃる通り、第7次中計初年度のKPI(重要業績評価指標)も過去最高となりました。

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

おっしゃる通りです。2021年2月期の売上高は前期比30%減、金額にして約100億円の減収に見舞われ、営業利益も約15億円の赤字となるなど、過去最大の苦境に直面しました。苦境の中でも、経営スローガンとして掲げている

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

やはり、インバウンド効果による飲食店の活況に後押しされたというのが最大の要因ではないでしょうか。コロナ禍のマイナズを取り返す勢いで、ここ2年ほどの外食需要は目覚ましく活況を帯びているように

外食需要回復で売上高、利益ともに過去最高 「コメをはじめ「高騰」への対応が課題に

岩田 陽男 岩田産業グループホールディングス会長兼CEO

おっしゃる通りです。2021年2月期の売上高は前期比30%減、金額にして約100億円の減収に見舞われ、営業利益も約15億円の赤字となるなど、過去最大の苦境に直面しました。苦境の中でも、経営スローガンとして掲げている

中計スタート 500億円突破へ



プロフィール いわた・はるお

築上郡上毛町出身。1947年4月24日生まれの78歳。中津南高校卒。食品卸会社を興す兄の夢を支えるため、高校卒業後は地元の食品卸会社に就職。酒屋での修行を経て、1968年に独立。「岩田商店」の屋号で行商を開始。1971年に兄とともに業務用食材卸業をスタートした。2001年に2代目社長に就任。2016年に岩田産業グループホールディングスを設立、代表取締役会長兼社長に就任。2021年に同社会長兼CEOに就任、現在に至る。趣味はゴルフ、旅行、登山

業務用食品卸を中心に14社を束ねる(株)岩田産業グループホールディングス(福岡市博多区諸岡、岩田陽男会長兼CEO)が、目覚ましいV字回復を遂げている。外食需要の冷え込みが直撃したコロナ禍の苦境から脱し、第7次中期経営計画の3カ年で、初年度売上高の約1.5倍に伸ばすなど、当初のKPIを大きく上回り過去最高業績を記録した。これを弾みに、今年度からスタートした第8次中期経営計画では、さらなる「成長と変革」をスローガンに、中食・メディアカ部門のシェア拡大や新規事業のブラッシュアップに本腰を入れる。「急成長ではなく、堅実で着実な成長で『100年企業』を目指していく」と目標を語る岩田会長兼CEOに、新中計のポイントやグループの将来に込めた思いを聞いた。

(聞き手は本誌会長・松岡泰輔)



ピザクック諸岡店(左側)&CK工場(右側)(岩田産業本社前敷地内)

す。インバウンド需要が福岡にも少なからず外食需要を押し上げていると見ています。また社内的には、コロナ禍に取り組んだ事業の再構築や物流の見直し、生産性向上に向けた挑戦が、着実に実を結んできていると感じています。

一方、主に原材料の高騰に伴う商品単価の値上げ局面が続いていることも、直近の売り上げには大きく影響しています。ここ数年は原材料コストや人件費、物流費、エネルギーコストなど、ありとあらゆる分野で価格高騰の影響が著しく、一時は価格転嫁が追い付かず、逆ザヤ

(仕入れ価格よりも売価の方が安くなっている状態)での販売を余儀なくされることもありましたが、最近では価格転嫁もある程度ご理解をいただき、結果として売り上げ拡大につながっていると思います。

「高騰」への対応は今後も大きな経営課題となりますね。

岩田 ええ、そうなるでしょう。中でも、働き方改革による人件費の高騰、エネルギー資源、物流経費の高騰などから、原材料費の高騰による商品単価への価格転嫁を懸念しています。製造業者の商品単価への転嫁が今後も続く可能性に、卸会社として危惧しています。また生活者の節約志向が進み、外食控えにつながる懸念もあります。各方面の状況をしっかりと注視していかなければなりません。

「特にコメの価格急騰は深刻です。」

岩田 そうですね。23年産米に比べて、24年産米の原料相場は、3倍くらいまで高騰が進み、外食、中食産業をはじめ、一般生活者の皆さんに大きな打

撃を与えているのはもちろんですが、食料自給率の高い日本人の主食であるコメ需要の縮小、「コメ離れ」につながる懸念もあります。当社としても、既存のお客さまへの供給を途切れさせないのが精一杯で、新規のお客さまは全てお断りしてきた状況です。これは実質的に顧客開拓の機会を失っていることになり、高騰で売り上げ規模こそ拡大し

「強み伸ばす」M&Aで食品卸のライナップ拡充

「共同配送」視野に物流子会社設立

ているものの、決して望ましい状態ではありません。農林水産省は、今年度の作付面積が102%くらいと発表していますが、玄米価格で60kg当たり平均3万円位までに落ち着くと、生産者は作りやすい環境になるのではないかと思っています。今後の政府の農業政策に期待したいところです。

「事業分野ごとの売り上げ構成は。」

岩田 業務用の「食品卸部門」を中核に、「酒類卸部門」、「料理品小売部門」の3部門で構成しています。食品卸は全体の7割程度の売り上げを占めており、料理品小売はピザクックの運営を指しています。現在のグループ企業は14社で、従業員数は正社員だけで約800人、パートを含めたら約1800人の規模となっています。

「食品卸部門は、先ほど触れ

張っているブランドと言えると思います。

「グループ各社の大まかな役割については。」

岩田 業務用食品卸部門を手掛けるのは、中核会社である岩田産業を含めて5社になります。岩田産業内精米事業部として、鳥栖工場と北九州工場を抱えています。イワタフーズ(福岡市)は業務用野菜と青果を取り扱い、福岡市青果市場内の仲卸業者。M&A会社として、2016年3月の(株)牛島食品産業(佐世保市)は、長崎県を地盤とする病院給食の専門商社。19



岩田酒販、(現)物流センター。酒類卸グループ4社の中核会社

年4月に営業権を譲受したトクスイフーズ(株)(福岡市)は、水産物卸を中心とした業務用食品卸、19年8月の(株)山徳商会(長崎市)は、製菓・製パン材料専門卸で、各社とも専門的な役割を担っています。

酒類卸部門の子会社は4社で、岩田酒販(福岡市)を中核に、宮崎中央酒販(宮崎市)、21年10月から(株)蔵人(筑後市)、22年4月には全株式を取得して子会社化した(株)天山商店(佐賀市)があります。また、料理品小売業としてのピザ宅配専門店のピザクックを運営する(株)イワタダイナース(福岡市)などがあります。

「昨年には、物流事業を担う子会社のロジテックイワタ(株)を新設しました。」

岩田 食品や酒類、青果などの「共同配送」を視野に設立した物流会社です。九州内の拠点が充実し、「点」ではなく「面」で物流網をつなぐ体制を視野に、同社を中心に今後はより本腰を入れて、物流の効率化や運送事業部では他社も含めた共同配送

を請け負っていく構えです。

「2016年に持ち株会社を設立して以降、積極的にM&Aで事業領域を広げました。」

岩田 そうですね。現在も年間5、6件くらいはM&Aの引き合いがありますが、当社の社風に合い、グループの弱点を補完できる企業に絞って検討を進めています。基本姿勢として、M&Aに関しては新たな事業領域を開拓するというより、主軸とする業務用食品卸と酒類卸のライナップを拡充し、よりお客さまのニーズを深掘りするために必要なケースにおいて、買収を判断してきました。

例えば、山徳商会が取り扱う製菓・製パン材料や牛島食品産業の病院給食、トクスイフーズの水産物などは、従来の当社が弱かった領域であり、これら商品のすそ野が広がったことで、

精米工場はじめ「高騰前」

「最近の設備投資について、22年12月に約8億円を投じて久留米市から新築移転した鳥栖の精米工場が稼働しています。」




業務用専門酒類卸の「蔵人」。(福岡県筑後市)(2021年、グループ入り)

より多くのお客さまのご要望に応えることができるようになりました。今後も九州・山口の経済圏の中で、事業の拡大方針を掲げていますので、地域のお客さまに喜んでいただくことを仕事の目的に、誠実に貢献していきたいような経営方針を貫いていきたいと考えています。M&Aは当社の強みと弱みを補完し合える会社を模索していければと考えています。

に主要な設備投資が完了


岩田 食品を扱う会社として、安全・安心・安定供給は当たり前です。衛生管理を徹底した設備投資で、西日本ではトップク



1950年4月3日生まれ（75歳）
福岡県出身

1973年 岩田商店入社
2002年 岩田産業㈱取締役就任
2010年 岩田酒販㈱代表取締役社長就任
2016年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役就任
2017年 岩田酒販㈱代表取締役会長就任
2021年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役副社長就任
2023年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役顧問就任（現任）

**取締役顧問
岩田 隆司**



1958年9月12日生まれ（66歳）
佐賀県出身

1984年 岩田産業㈱入社
1996年 岩田産業㈱総務部長就任
2000年 岩田産業㈱取締役就任
2010年 岩田産業㈱取締役常務執行役員就任
2016年 岩田産業㈱取締役専務執行役員就任（現任）
2021年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役専務執行役員就任（現任）

**取締役
専務執行役員
池田 多喜磨**



1974年12月23日生まれ（50歳）
福岡県出身

2001年 岩田産業㈱入社
2006年 岩田産業㈱北九州営業所所長就任
2016年 岩田産業㈱取締役執行役員就任
2017年 岩田産業㈱取締役常務執行役員就任
2021年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役常務執行役員就任
2023年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役専務執行役員就任（現任）
岩田産業㈱取締役専務執行役員就任（現任）

**取締役
専務執行役員
岩田 健一郎**


㈱岩田産業グループホールディングス

〔本 社〕 〒812-0894 福岡市博多区諸岡 3-26-39
〔TEL〕 092-513-8181 〔FAX〕 092-574-2710
〔設立〕 2016(平成28)年3月 〔創業〕 1971(昭和46)年4月
〔資本金〕 5,000万円
〔銀行〕 西日本 筑紫通 福岡 筑紫通 みずほ福岡 三菱UFJ福岡 商工中金福岡
日本政策金融公庫福岡、佐賀博多支店、肥後福岡、大分福岡
〔役員〕 (代会)岩田陽男(社)岩田章正(専)池田多喜磨(専)岩田健一郎(取)岩田隆司(社外取)戸川康彦(監)岩田和子
〔事業〕 業務用食品&酒類の卸売(持ち株会社)
〔仕入先〕 味の素 キュービー テーブルマーク マルハニチロ カゴメ J.オイル ミツカン ニチレイ 昭和産業 日清製粉ウェルナ 伊藤忠商事他約800社
〔販売先〕 外食産業、中食産業、病院給食、産業給食等、約2万社
〔取扱構成〕 業務用食品卸75% 業務用酒類卸12% 小売業他8% その他5%
〔拠点〕 卸グループ(九州・山口8県26カ所)、小売部門(ビザック33店舗)
〔事業会社〕 (食品卸部門):岩田産業㈱、イワタフーズ㈱、㈱牛島食品産業、㈱山徳商会、トクスィーフーズ㈱ (酒類卸部門):岩田酒販㈱、宮崎中央酒販㈱、㈱蔵人、㈱天山商店 (その他部門):㈱イワタダイナース、㈱C・B・Fコーポレーション、ロジテックイワタ株

〔業績〕	連結売上高(千円)	経常利益(千円)	従業員(人)
2023年2月	38,097,376	1,304,228	1,867
2024年2月	44,692,040	1,683,850	1,892
2025年2月	48,372,019	1,787,419	1,830

※仕入先・販売先は中核企業の岩田産業㈱を記載、業績欄は連結の数字、従業員はパート・アルバイトを含む人数を記載


役員一覧



1947年4月24日生まれ（78歳）
福岡県出身

1975年 岩田産業㈱取締役就任
1987年 岩田産業㈱専務取締役就任
1990年 ㈱イワタダイナース代表取締役就任（現任）
1996年 岩田産業㈱代表取締役 副社長就任
2001年 岩田産業㈱代表取締役 社長就任
2014年 岩田産業㈱代表取締役 会長就任（現任）
2016年 ㈱岩田産業グループホールディングス代表取締役社長兼会長就任
2021年 ㈱岩田産業グループホールディングス会長兼CEO就任（現任）

**代表取締役
会長兼 CEO
岩田 陽男**



1965年7月25日生まれ（59歳）
大分県出身

1993年 岩田産業㈱入社
1997年 岩田産業㈱中津営業所初代所長就任
2009年 岩田産業㈱取締役就任
2012年 岩田産業㈱取締役専務執行役員就任
2013年 岩田産業㈱取締役副社長就任
2016年 岩田産業㈱代表取締役社長就任（現任）
2021年 ㈱岩田産業グループホールディングス取締役社長就任（現任）

**取締役
社長執行役員兼 COO
岩田 章正**

や手狭になってきた支店がまだまだありますので、土地の取得
新中計で「中食・メデイカル部門」強化に力点
新規事業のブラッシュアップも重点ポイントに
— 今期から第8次中期経営計画が始動しました。計画のコンセプトを聞かせてください。
岩田 スローガンは「チャレンジG・T・C」です。Gはグローバル(成長)。Tはトランスフォーメーション(変革)。Cはコネクト・チャレンジ(繋ぐ・挑戦)
— 最終年度の数値目標は。
岩田 2028年2月期で、連結売上高550億円を目指しています。決して優しい数字で、



岩田産業鳥栖支店(手前社屋)。岩田産業米穀事業部精米工場(奥側社屋)

5年で7カ所の拠点の新築移転を提案していきます。
— 鳥栖精米工場を含め、過去
を提案していきます。
— 鳥栖精米工場を含め、過去5年で7カ所の拠点の新築移転を提案していきます。

を進めています。
岩田 21年6月に鳥栖支店22年2月に長崎支店、同12月に鳥栖精米工場、23年1月に鹿児島支店、昨年7月に西福岡支店、同8月に落札した北九州精米工場、そして今年2月の山徳商会五島営業所など、多くは老朽化と手狭に伴う新築移転にはなりますが、コロナ禍でも積極的に設備投資を進めてきました。拠点の新築移転には、約4,000㎡の敷地を要し土地代や、建築コスト、設備などを含めると一拠点で大体8億円前後の投資になっていると思います。過大な設備投資になっていますが、拠点の新築移転は、安全・安心・安定供給を視野に衛生管理を充実させ、より迅速な配送システムを確立できる点に加えて、これまでご要望があってもお応えできなかったアイテムを拡充できる点が大きいです。グループで約5万アイテムを取り扱っていますが、各支店の企画力や提案力が増すことで、移転後の支店の売上高は増収が期待できます。

— 今後の設備投資計画は。
岩田 卸グループでは、九州山口県内に26カ所の物流拠点があります。新築移転に伴う設備投資は概ね完了したと見ていますが、今後も老朽化した支店

ラスの工場設備だと自負していません。製造品は業務用に特化した精米工場です。SDGsへの貢献の観点から、建物屋上には太陽光発電機を設置、工場使用電力の40%を賄います。それに飲食店現場での水資源の削減による人手不足対策に貢献できる最新鋭の「無洗米」精米機設備を導入したほか、トレーサビリティがしっかりした安全・安心なお米を提供するために、国際安全規格の「JFS-B」規格を取得しており、さまざま

面でも業務用米のプロフェッショナル」を自負できる工場設備になりました。
— 稼働状況はいかがですか。
岩田 前期の売上高は価格高騰の影響で増収になりましたが、前述したように原料価格高騰の影響が売り上げ増の要因で、物量面での伸びは貢献出来ていません。ただ衛生管理が充実した工場なので、安全・安心の観点からの貢献度は高いと思います。前期は既存のお客さまを守ることに精一杯でフル稼働はまだまだ余力があります。今後を見据えると従来以上にコメの安定供給が重要な局面において、必要とされる設備投資が間に合ったという点では、このタイミングで新築移転して良かったと思っています。無洗米は炊く前に洗わずに済むため、炊飯における労力を抑え、人件費や水道費を低減できる商品です。で、この人手不足の中、お客さまの予算や用途に合った無洗米を提案していきます。

を進めています。
岩田 21年6月に鳥栖支店22年2月に長崎支店、同12月に鳥栖精米工場、23年1月に鹿児島支店、昨年7月に西福岡支店、同8月に落札した北九州精米工場、そして今年2月の山徳商会五島営業所など、多くは老朽化と手狭に伴う新築移転にはなりますが、コロナ禍でも積極的に設備投資を進めてきました。拠点の新築移転には、約4,000㎡の敷地を要し土地代や、建築コスト、設備などを含めると一拠点で大体8億円前後の投資になっていると思います。過大な設備投資になっていますが、拠点の新築移転は、安全・安心・安定供給を視野に衛生管理を充実させ、より迅速な配送システムを確立できる点に加えて、これまでご要望があってもお応えできなかったアイテムを拡充できる点が大きいです。グループで約5万アイテムを取り扱っていますが、各支店の企画力や提案力が増すことで、移転後の支店の売上高は増収が期待できます。



長崎支店、2022年2月竣工(写真左)。鹿児島支店、2023年1月竣工(写真右)



長崎支店、2022年2月竣工(写真左)。鹿児島支店、2023年1月竣工(写真右)



ピザクック杯優勝チームへ、優勝カップや選手全員分の金メダルを授与し、更に副賞品を手渡す岩田会長



「ピザクック杯争奪小学生ソフトボール大会」の組み合わせ抽選会。120チーム出場で福岡県下トップクラスの大会に成長

昨年、「作って、食べて、SDGsに参加！食を通じて九州を元気に！」をスローガンにSDGsメニューコンテストを初開催しました。昨年9月の展示会ではその最終プレゼンテーションを開催し、選抜した高校生の部や専門学校・大学の部、外食産業・中食産業の部の3部門から9チームに絞り、社会課題解決につながるアイデアメニューを発表してもらいました。外部審査員9名の投票で最優秀チームなど各賞を決定し、賞金30万円を授与するなど、大いに盛り上がりを見せました。今年も9月には「マリンメッセ」で、開催予定の「岩田産業グループフードフェア」会場内で第2回大会を開く予定です。

また、日本経済大学のウクライナ避難留學生の支援事業に共鳴して、夏と冬のギフト販売売り上げの1%をウクライナからの留學生支援に寄付する活動も継続しています。これまでもSDGsを経営のベースに据えてきましたが、百年企業を目指す上では、さらにその理念の浸透

はありませんが、私の方針としては「急成長」を目指すのではなく、毎年5%くらいずつ、コツコツと業績を伸ばしていくイメージを持っています。このKPIとなりました。回顧録のタイトルにもなっていますが、「小事が大事・経営はコツコツ」が私の経営に対する想いであり心得です。



ピザクックやよい坂店(駐車場付きの路面店に出店)

「どういった方面を重点的に伸ばしていくつもりですか。」岩田 中食産業・メデイカル産業部門の売上比率を全体の5割程度まで引き上げるつもりです。主力とする外食分野では、岩田産業創業以来の歴史を持つ分野だけに、この比率は容易ではないと思います。が、M&Aで仲間入りしてくれた会社のノ



岩田家の家族写真(岩田会長は生誕前)。左端が岩田産業創業者の隆利氏

「学生時代は何かスポーツなどはやられましたか。」岩田 いえ、部活などほとんどやってきませんでした。とにかく家から学校が遠く、

祖父との行商体験が「御用聞き営業」の端緒に12年の長距離通学で「相当に体力がついた」

「17のゴール」を意識した取り組みを推進していきたいと考えています。

「お客さま応援事業②農業支援事業③地域創生支援事業の3本柱を軸に、コロナ禍で12の新規事業を起しました。例えば飲食店の人手不足を支援するためにスタートしたソフトバンクロボティクスが提供する配膳ロボットの代理店契約事業は、



第1回「SDGs アイデアコンテスト」の表彰式風景(岩田産業グループフードフェア会場内)

「SDGs経営を推進、アイデアコンテストを初開催」



中学・高校の同級生仲間(右から3番目が岩田会長)

推薦枠に漏れたのですが、中津市に寄留して中津市住民として受験し、何とか合格することができました。但し通学は実家からですから、片道13kmの自転車通学のお陰で、足腰は運動部以上に鍛われたのではと思っておりますよ(笑い)。

自足の生活、とても裕福とは思えず、稼いだお金は大学の入学金の一部に当てようと貯めていた。

高校時代の挫折が「商売人」志す契機に 周囲の反対振り切り、高卒で食品卸会社に就職

— 高校時代の思い出はありますか。

岩田 夏休みになると祖父の手伝いを通じた「行商体験」は思い出深く、後の私の営業スタイルにも大きく影響したように思います。お盆の時に墓にお花を飾る道具である「花筒」という竹細工を祖父と一緒に手作りしたものをリヤカーに積んで町に出ては売り歩いていたので、なかなか気の利いた会話ができな

たようです。兄の影響で進学を諦め、私の人生も変えてくれた恩人だと思っています。

— 就職の志望に対し、周囲はどのような反応だったのですか。

岩田 勿論周囲は大反対でした。親父も兄貴も「大学だけは出ておけ」と口を揃えて言っていましたから。福岡大学だけ受験して合格はしていたのですが、私の中では、誰にも相談せずに将来は兄貴とともに、商売

とてもスポーツに打ち込む時間と体力が残っていませんでした。小学校は片道4キロ、中学校は6キロ、高校は13キロもあり、しかも家の近くは非常に険しい山道で、毎日この道のりを往復するだけで精一杯でした。ただ、12年に及ぶ長距離通学で相当体力はついたので、校内マラソン大会では陸上部を差し置いて上位に入賞していました。

— 高校は大分県立中津南高校に進学されていますね。

岩田 福岡県から大分県立高校へは越境入学です。兄も通っていた憧れの進学校だったので、

— 隆利氏が拠点を構え独立したのは1971年ですね。



福岡市の飲料メーカーで働いていた頃の兄・隆利(中央)

人になると勝手に決心していた以上就職する決意が固まっていたのです。反対されるのは分かっていたので、入学金の納付期限が過ぎるタイミングを待ってから大学は諦める、と胸の内を親に打ち明けました。日頃はあまり細かいことは言わない両親でしたが、この時ばかりは激怒さ

れましたし、兄にも「何故相談しなかったか」と大目玉を食らいました。不安はありましたが、兄の独立を信じて、将来に備えようと福岡市の食品卸会社に就職が決まったわけです。一連の流れは後の祭りのような出来事になってしまったようですね(笑い)。

兄と二人三脚で成長軌道へ、「泣き言は言えなかった」

行商販売からスタートし「100億企業」が目標に

— 就職以降のお話を聞かせてください。

岩田 最初に就職した食品卸会社では、倉庫整理や配達など

の体力勝負の仕事に始まり、やがてルート営業も任せられるようになり、高卒時代に学んだ「御用聞き」の営業スタイルが奏功してか、任されたルートでは3カ月で売り上げを倍以上に伸ばすなどの実績を残し、一定の評価を得られたことで自信をつけたのをよく覚えています。他にもさまざまな商売の基本を学ばせていただきましたが、2年が経った頃に会社が清算されることになり、あまりに唐突な話で驚きました。

その後、将来独立したときに役立つと見込んで地元の酒屋に



岩田会長と八重子夫人(27歳で結婚)

「もう1年頑張ってくれ」と社長から頼み込まれたそうで、兄が言うには「これまでお世話になつたし、独立してからもお世話にならないといけないから断れない、だからお前が先に始めと

いてくれ」といきなり言われても戸惑いと不安もありましたが、兄の夢がすぐに結実するとあって純粋に嬉しかったですね。兄が勤めていたカモメ食品工業の当時の崎村社長が大変男気のある方で、兄の提案で製造を開始した喫茶店やスナック向けのコンクジュースの販売先のお客さまをそっくりり上げようというところになったそうで、その上、電話注文も会社の事務員さんが取り次いでいただいたりして、こちらとしては、体ひとつ車一台を購入するだけで、「岩田商店」として独立、私は修行のつもりで勤めていた酒屋を退職、兄の念願の夢だった独立が叶い、1968年11月から岩田商店として行商を開始した訳です。

1971年3月によくやく兄の退職が受理され、博多区上牟田に倉庫兼事務所を構えてから創業の年としています。兄は、営業は勿論ですが、銀行や仕入先の開拓、私は営業に専念、とにかくがむしゃらに新規開拓に臨みました。会社は順調に成長軌道に乗り、やがて「100億

企業」を目標に掲げるようになってきました。



1971年4月、博多区上牟田で開業した当時の「岩田商店」



1983年に落成した「本自社屋」(4回目の引越して、初の自社物件)

1996年に目標としてきた年商100億円を達成し、2001年に兄は会長に退き、私が社長に就任しました。2005年には、現在の博多区諸岡の敷地に本社・物流センターを新築移転しています。

「お兄さんと二人三脚で会社を成長させてきたのです。隆利さんはどのような方だったのですか。」

岩田 繊細かつ豪快、酒豪でもあり、まさに創業経営者特有の性格の持ち主でした。私とは全くタイプが異なり、会社を大きくするという目標こそ同じだったものの、そこに至るプロセス、方法論などでは、いろいろと意見が噛み合わない部分が多ありましたかねー(笑い)。

「そこは議論をぶつけ合ってきたのですか。」
岩田 いえ、年が12歳も違い、子供のころから親父感覚で接していたので喧嘩にはなりませんでしたが、最後は分かりましたと私が折れてきました(笑い)。「これだけ歳の差があると喧嘩にならないんですよ。兄は「俺

はお前に「一緒にやろう」なんてことはひと言も言っていないかな」と飲みの席で時おり言われてました(笑い)。確かにその通りで、自分の人生は自分で決めたことなので、辛い時も苦し

い時も、兄に泣き言は言えなかったですね。それでも、要所でカラーの違うお互い弱みを補えたからこそ、ここまで会社を成長させることができたと思っています。

「ピザクック大騒動」で社員半減の窮地も自主再建決断 「価値観の共有」「ブレない経営」学ぶ機会に

「創業から今日まで、最も苦しかった時期はいつですか。」

岩田 コロナ禍の最中も相当に苦しかったのですが、やはり一番苦しかったのは「ピザクックの内乱事件」ですかねー。ピ



ピザクック諸岡3号店(1990年8月オープン当時)

ザ宅配専門店のピザクックは、1990年に事業譲渡を受けてスタートした事業で、当初から順調に店舗網や人員を拡大していましたが、現場のトップが私と価値観のズレが生じて退職、騒動に発展していったのです。その当時、FCが7店舗、直営店が10店舗の時でした。事件といえれば大げさかもわかりませんが、1997年3月の内乱をきっかけに、奈良に本社を置くピザ宅配専門会社が九州に進出するきっかけになったことは事実です。ピザクックの社員に大規模な引き抜きをかけられ、20数人の社員が一挙に半分になるという事態に見舞われました。信

じていた社員の裏切りを知った直後は計り知れないほどのショックを受けました。加盟していたFC店は全て移籍先に連れていかれ、嫌がらせの裁判まで起こされるなど、過去に経験がないほどの窮地に追い込まれました。私の人生で最大の逆境を味わった時期でしたねー。

「事業が立ち行かなくなるほどの窮地ですね。ピザ事業を手放すべきという意見もあったのでは。」

岩田 おっしゃる通りで、兄

を含め経営陣はすべて「売却しない」という判断でした。ただ、売却候補先に足元を見られ、条件が2転3転、どうしても許せなくて、「何とか自主再建させてほしい」と兄に頼み込みました。「もし失敗したらお前の帰ってくる席はないぞ」と言われましたが、私もそのつもりで、覚悟を決めて自主再建の道を選択したわけです。

「辛い道を選択しましたね。」

岩田 ええ、そこからの日々はまさに地獄でしたね。本部は女性事務員一人だけしか残らず、店舗は荒れ放題。ガタガタになった事業を立て直すべく、ピザクック本部に常駐して陣頭指揮を取りましたが、まさに苦難の連続でしたね。最初に立て直して着手したのは店舗まわりから。残ってくれた社員を励ましなが

ら、トイレ掃除などお店の掃除に丹念に取り組みました。一方、本部では、本部の仕事が山積みで広告宣伝用メニューチラシ作成、メニュー開発、事故処理対応や採用活動などに奔走する傍ら、FC店から「売り上げが落

ちた」と難癖をつけられ、損害賠償請求裁判では、解決までには長い年月を要しましたが、顧問弁護士先生のお陰で完全勝訴しました。

その間、相手は当社のノウハウをそっくり真似て出店攻勢、福岡での「宅配ピザ戦争」が始まったぞ、と、当時の業界筋から冷ややかな目で見られていたと思います。いまだに熾烈な戦いは続いてはいますが、この経験を通じて、店舗展開は「量より質」の方針に切り替え、FC経営を完全撤退、直営方針に転換することができました。

結果として、2011年にはオリコンによる「九州沖縄ピザ宅配顧客満足度1位」を2年連続で受賞するなど、福岡県内の

急成長よりも「堅実で着実な成長」で100年企業に

兄の遺訓や経営理念を伝えるために「人生回顧録」出版

「ところで、ご趣味はありますか。」

岩田 趣味らしい趣味がないのですよ。強いて言えばゴルフと旅行くらいですかねー。兄は

多趣味で、会長職についてからは、特に天守閣のあるお城の写真は、真撮影をライフワークとしており、「名城浪漫」というタイトルで、全国のジュンク堂の書店や

アマゾンでも販売されています。写真集には、全国64カ所の天守閣のあるお城の写真が全て掲載されています。対して私は2016年に会長に就いてからもなかなか仕事から遠ざかれておらず、CEOとしての役割を担っており、休みの日もパソコンの前に座り資料に目を通して、仕事が好きなんです。多分、仕事が好きなんですよ。ねー(笑い)

唯一、最近始めたことといえば登山です。75歳の区切りの良い年に初めて由布岳に登って、年々4、5回は登るようになり、富山にも2回登っているんですけど、もう2度と登りたくないですねー(笑い)。子供のころの長距離通学で足腰が鍛えられたこともあり、登山は「健康度チェック」のつもりで丁度良いですねー(笑い)。

「昨年には、2冊目の著書である人生回顧録「小事が大事」を出版されましたが、文章を書くのが好きなのは。」

岩田 正直に言わせてもらえ

ば大嫌いです(笑い)。兄の遺訓となった「成功は運、失敗は驕り」を心に刻み、兄が大切にしていた教えを分かり易く文章化して、次代に引き継ぐために、半ば使命感で書かせていただいたような著書です。

かつては「100億企業」を目指して拡大路線を突き進んできた当社ですが、今や売り上げ500億円に到達間近にまで成長できました。創業地の福岡市を地盤に、九州・山口各県で着実にお客さまと拠点網を広げることもできました。先の中計の話でも触れたように、現在の当社は急成長よりも「堅実で着実な成長」を目指し、1000億

企業になるよりも、「1000年企業」になることが優先すべき目標であると考えています。だからこそ、社員教育の基礎本となっている「経営姿勢としての価値観」と「求める人間像としての価値観」を共に学び、更に、価値観の浸透を図ることが、私の役割であり使命だと思っています。2冊目の著書「小事が大事・経営はコツコツと」に著しているように、ひとり一人の社員の皆さんが、当社グループの歴史を正しく認識して、当社が考える「価値観」を次世代に引き継ぎながら、仕事に人生に立ち向かってほしいと願っています。



創業40周年の記念事業で建立した「感謝の碑」



2024年に出版した人生回顧録とともに



岩田産業グループフードフェア(マリンメッセ福岡)会場内風景

「本日はありがとうございます。」