



創業 70 周年を迎え、福井県で牛乳宅配事業を手掛ける株式会社イワタグループのアトツギ、岩田順一郎さん。既存事業を活かして、地元の特産品や商店の食品を宅配に取り入れる新しい業態を編み出し、第 5 回アトツギ甲子園では準ファイナリストに選出されています。そんな岩田さんのこれまでや、将来にける思いについてお話を伺いました。

1. 農業の専門学校を退学し、北海道へ

自分がアトツギだと意識し始めたのはどのくらいの時期でしたか。

「後継者になろう」と考え始めたのは中学校 2 年生くらいからですね。父から直接言われたわけではなく、父は「何でも好きなことをすればいい」と言ってくれていました。

アトツギを目指すようになったきっかけは何でしたか。

中学生の時、父が新しい車を購入し、当時の友人から「あれはすごく高い車だ」と言われたことがきっかけです(笑)そこで、「牛乳屋は儲かるんだ」と感じて後継者を目指し始めました。高校生の時に会社が現在の店舗に移転してきて、お菓子屋をオープンしたんです。その時に原材料を作ることができた方が収益もいいと考えて農業高校に進学し、卒業後は茨城県にある酪農系の 4 年制専門学校に進みました。

専門学校に在学中に、父から「北海道に、日本で唯一の無殺菌牛乳を作っている会社がある」と教えてもらいました。無殺菌牛乳の流通を考えた時、北海道から本州まで運ぶよりも本州で作った方が物流コストがかからず、賞味期限も延びると考え、「自分が本州で無殺菌牛乳を作れるようになろう」と思って、専門学校を退学しました。北海道で2年間、無殺菌牛乳の製造方法を教わり、20歳の時に当社に戻ってきました。



2. 結婚を機に新規事業へ

専門学校を退学して北海道で学ぶという大きな決断ができた理由はありますか。

僕は何事も準備をしたいタイプですが、父は思い立ったらすぐ行動するタイプでした。父の後押しもありましたし、僕自身が酪農に携わる上で「毎日自分一人で続けるのは無理だ」と実感していたことも大きかったですね。「企業型でないと僕は続けられない。ある程度の知識をつけて、誰か酪農ができる方と一緒に進めた方がいい」と考えていました。

また、若さは最大の武器だと思っていたんです。

高校生の頃から自社の牛乳の営業を手伝っていたのですが、獲得率が良く、父が営業として雇用するメンバーも高校生や大学生が多かったことから気づきました。「若くて周囲が色々と助けてくれるうちに家業を継ぐよりは、北海道でしかやっていないことを学ぼう」という考えでしたね。

家業に戻った当初はどんな仕事をされていたのですか。

最初は、配達と営業の仕事をしていました。

当時、同業者で廃業するところが増えてきていて、廃業した会社の顧客の中にも牛乳を毎日飲みたい方がいらっしゃったので、買収を進めてお客様を引き継いでいました。

配達先が拡大することで人手が足りなくなるような苦労はありましたね。

3. 牛乳配達での顧客から着想を得た新業態

入社してから現在の仕事をするようになるまでの流れを教えてください。

入社当初は、早朝 2 時くらいから配達をして、仮眠した後に店番や営業をするというルーティーンでした。その後、2008 年頃に結婚をして妻と一緒に働いてくれるようになり、彼女と 2 人で行政の経営革新やブラッシュアップ事業に取り組みました。牛乳の営業管理をしながら、2010 年にはお店の改装と新商品を開発し、東京ビッグサイトに出展したところ 200 社以上の企業から商談の機会をいただきました。そこから店舗の売り上げも上がり、入社当初から 5 倍くらいにまで売り上げが伸びています。

以前は配達先が約 3,000 件あったそうですが、時代の流れで今は減ってしまったと聞きました。2009 年頃には学生に営業をしてもらっていたそうですが、その頃は牛乳配達が今後伸びるという手応えを感じていたのでしょうか。

その頃は正直、あまり手応えは感じていませんでした。配達先がどんどん減っていたので、その穴埋めをするような感覚でしたね。「この減少を止めないといけない」という危機感を持っていました。2013 年ごろ、「どうして牛乳だけを配達しているんだろう」とふと疑問に思ったんです。配達でお客様と会々と、牛乳配達以外のことでも相談を受けることが多くなり、実際にお客様から「牛乳だけでなく、他のものも配達してくれたら助かる」と言われ

ることが増えてきていたんですよ。高齢者の方は買い物に行くのが大変ですし、ニーズがあることを実感しました。

牛乳宅配サービスを利用しているのは、基本的に一世帯に一人の計算なんです。福井だと一世帯に四人以上住んでいる家庭が多いのですが、家族全員ではサービスを取らないんですよ。冷蔵庫のスペースも限られているし、牛乳だけで単価を上げることは難しい。そこで、「一世帯で長く利用してもらう仕組みを作らなければ」と思ったんです。おじいちゃんやおばあちゃんが亡くなった後も、次の世代に引き継いでもらえるような仕組みが必要だと考えました。地元の食品と一緒に届けるサービスを始めたり、地域の電気屋や業者を紹介する仕組みを作ったりしてきています。

4. 牛乳配達ならではの強みを活かし他にないサービスを展開

地元の食品配達をしている他社と差別化するために行っていた工夫はありますか。

牛乳配達の強みが活かせると思ったのは、特に自社の業態です。他社では配達商品を注文してから届くまで一週間ほどかかりますが、「一週間後だと何を注文したか忘れる」という声を多く聞きました。さらに、「一度に大量の食品が届くと、冷蔵庫がいっぱいになってしまっ困る」と。

僕たちはお店も経営しているので、店で使う食材の在庫がいつでもたくさんあり、前日に注文されても持っていけるんです。週に2~3回の配達なので冷蔵庫がいっぱいになることはなく、他社よりも小回りの効くようなスタイルで配達できます。自分たちだけで商品を仕入れるわけではなく、在庫を持っていない商品も地元のスーパーと協業することで、うまく仕組み化できるという案を思いつきました。

社長であるお父様とは、今後の戦略については話し合っていますか。

そもそも父は「牛乳屋だけで終わりたくない」という方針で様々な業態を切り開いてきたので、牛乳配達以外の展開を話し合っていました。

最盛期は牛乳配達の売り上げが全体の8割を占めていましたが、現在は店舗飲食と配達の売り上げが半分ずつという状況なんです。

5. ラストチャンスでアトツギ甲子園へ挑戦

アトツギ甲子園に出場したきっかけは何でしたか。

福井ベンチャーピッチというイベントに参加した時に、関係者の方から「アトツギ甲子園がある」「福井県の堀田文具が出場していた」と教えていただいたことがきっかけでした。その話を思い出し、何歳まで参加できるか確認すると、出場できるのは今年で最後だと知りました。「一度挑戦してみないともったいない、これは応募してみなければ」と思って、エントリーをしたという経緯です。

アトツギ甲子園を振り返って感じたことはありますか。

計画的に準備をしなければいけないと感じました。当日のピッチでは、伝えたいことが伝えきれませんでした。ただ、今回はいいきっかけになっていて、事業内容を人に伝える方法を見直すことができました。別のイベントで連絡をいただいていた投資会社に、投資の対象になるために話を聞いたときも「事業内容をブラッシュアップする必要がある」と言われていたので、アトツギ甲子園を機に考えることができて良かったです。



6. 事業の拡大から町づくりへ

将来のビジョンについて教えてください。

配達に関しては、今徐々に件数が増えてきているところです。去年から営業を本格的に再開して、個人客だけではなく法人のお客様もついてきました。一方で、牛乳だけでは事業の継続は難しいので、酪農へと事業範囲を拡げたいです。

今後のイワタグループとしては、他社との協業を目指しています。

賛同してくれる牛乳屋が増えてきており、例えば配達の人員や倉庫を共同で管理するなどといった取り組みを進めているんです。新聞屋や牛乳配達をする他社とは配達エリアが重なっていることがあり、共同で配達員に配達をお願いしたり、営業マンも一緒に管理していくことができます。他社でも新しいビジネススタイルの確立が必要になっている中で、僕を知っていただいて、「一緒にやらないか」と声をかけていただいています。

僕の夢としては、町を作ることを最終段階としています。その町に本当にいてほしい会社として、町全体を巻き込んだコミュニティ作りがしたい。イワタグループの売り上げも大きくしていきながら、今後もっとビジョンを練り上げていきたいです。

今後アトツギ甲子園に出場する方々に向けて、経験者としてアドバイスはありますか。

余裕を持って準備を進めるべきということです。また、いろんな人にプレゼンを聞いてもらうといいと思います。僕自身、アトツギ甲子園の前に様々な方にプレゼンを聞いてもらう機会が多々あり、意見をもらってブラッシュアップできました。本番の舞台では自分を信じるしかないので、それまでの準備で自信をつけて、自分を信じて挑んでいただければと思いますね。