



西野裕菜
にしのみゆう
株式会社ブレインマークス代表取締役社長

2018年にブレインマークス入社、会員サービス運用やCRMシステムの運用・改善、企業文化づくりなど多岐にあたる業務を担い、物怖じしないチャレンジ精神とときめきかな英語を武器に、顧客との関係構築に専事。現在はニーズを最先端で受け取る業務内容を企画し、サービス業務改善、満足度向上に力を注いでいる。



屋上スペースなども活用し、社員同士の交流も深めている

10年後のためのアドバイス!

創業50年以上となる老舗卸売会社のイワタは、医療器具販売をコア業務として事業の幅を広げ、時代の変化に合わせたビジネスモデルを見事に確立しています。なかで、米国の会社がほぼ独占していたという領域を開拓する際に培った日本の国内シェアは今やイワタが約6割を占めるまでになっており、同社の従業員数は社一階社長が事業を継いで約10倍に増えているそうです。

現在、「経営」という言葉が一般的になり、法人の見送り方も多様化し、事業継承ではそれらにきめ細かく対応するサービスが求められるようになってきました。また、衛生材については、新型コロナウイルスの感染拡大で感染予防や消毒スプレーの需要が拡大しています。感染予防や消毒スプレーは今このころ価格の安い中国製品などの市場の大半を占めています。今後は飲食業、ホテルなどに特化した高品質な製品も求められるようになってくるので、企画・開発・生産能力を強化していくことで、さらなる成長が期待できるかと思えます。

西野 今後はどのような取り組みをすすめていきますか。
岩田 今までは、個別販売に偏しては、周りを合わせていただけなので、周りを巻き込んでいくという考えで、今後は「総合会社」を目指して、事業やお見送りまで見守れたサービスも提供していきたいと考えています。また、関連して、感染予防や消毒スプレーの需要が拡大していきそうです。西野 ありがとうございます。岩田 ありがとうございます。岩田 ありがとうございます。

西野 当時のイワタはどのような会社だったのでしょうか。
岩田 医療業界向けに販路を開拓することを主眼としていたのですが、内心では「チャレンジングなことはまだまだたくさんある」と考えていました。
西野 入社後、さっそく改革に乗り出したのでしょうか。
岩田 まずはメインの商材である販路開拓について考えてみました。そして、大手との価格競争に巻き込まれるなかで、このために的を絞っていかなくてはならないと判断。販路開拓といえばイワタといわれる信用を強みとして、関連分野の商品販売にも乗り出しました。余勢を駆って販路拡大にもチャレンジしました。売り上げも伸びていきました。

西野 その戦略が結果に当たりました。その戦略を振り返ると、いくつかのポイントを挙げていただいてもいいでしょうか。
岩田 「販路の開拓」という点について、たとえば、「ご遺体を処理する海葬施設」を集めて、見聞旅行に関する雑誌を何冊か開発したことがあります。すると、ヒアリングするほどにどんなモノやサービスが必要とされているかがわかってきました。それを新商品にして販売してみたりしたのです。また、当社があるエリアは、プラスチック加工、金属、医療器具製造などあらゆる分野の町工場が集積するモノづくり地域なので、「こうしたい」という視座を持ってオリジナル商品を企画・開発するようにもなりました。

西野 どういった製品が生まれましたか。
岩田 今までは、ご遺体を火葬する方法（エンバミング）で処置する際に使う薬剤です。それまでは米国のメーカーがほぼ独占していましたが、カナダの別の会社と交渉し、東京都墨田区の知人とともに輸入して販売したのです。おかげで、エンバマー（洋式の遺体処置をする人）さんたちにより安価で高品質な国産品を安定供給できるようになり、シェアも劇的に拡大しています。

岩田壮一郎
いわた・そういちろう
イワタ株式会社 代表取締役社長

1979年生まれ、大学卒業後、総務課に入社。営業として年間約1億円の売上を達成。その後、ソフトバンクを経て、35歳で家業のイワタに入社し、2018年に代表取締役社長に就任。



10年後をリードする 未来企業 101

エリート営業マンが家業を継いで経営者にニーズの深掘りであらたな市場を切り拓く!!

東京都江戸川区で衛生材や医療用品の販売を手掛けるイワタ。実はこの会社、販路開拓の卸売りからスタートし、現在は非営業界で使われる商材を幅広く提供するなど、唯一無二の事業を展開しているという。そんな同社の3代目、岩田壮一郎社長の夢と思いに、株主ブレインマークスの西野裕菜氏がアプローチした。

岩田 営業マンとして評価が上がり、その結果、どんどん給料が上がっていき、働きはじめるようになります。子どもの頃から家族が働くのを見ていて、「いずれは自分が継ごう」と思っていました。まずは社会経験を積まなければいけないと思い、大学卒業後は人材・広告営業などを展開する御リクルートに入社し、営業マンとして勤務しました。当時（2000年代）、IT分野で先進的な挑戦をしていくリクルートで、さまざまな人や技術と接することができたのは本当に貴重な経験でした。その後、いくつか会社を渡り歩き、35歳のときにイワタに入社しました。西野 リクルート時代に優秀な成績を上げたことが評価され、外資系金融機関や通信大手などにヘッドハンティングされてキャリアを積んだそうですが、なぜ最終的に家業を継いだのでしょうか。
岩田 営業マンとして評価が上がり、その結果、どんどん給料が上がっていき、働きはじめるようになります。



社内ミーティングの様子

感じていたのも事実です。しかし、あるときから巨大企業の経営体質に疑問が生じるようになり、あらたな親父の代からつづく家業の今後が気になりはじめたのです。そこで、2代目の父に「自分ができることはないか」と聞いたのですが、はじめのうちは「おままだには無理だ」と突っぱねられてしまいました。ですが、数か月間、父とコミュニケーションを重ねていくうちに、「じゃあやってみるか」ということになり、働きはじめることになったのです。