

# 企業探訪



〔茨城県公認地方卸売市場 岩井中央青果市場〕

## 株式会社 岩井中央青果

代表取締役社長 富岡 孝康 氏

聞き手／筑波総研 株式会社  
専務取締役 木下 康之  
文責／筑波総研 株式会社  
主任研究員 佐々木 里也

### ■会社概要

所在地：茨城県坂東市鵜戸465-1  
設立：昭和40年6月22日  
資本金：5,593万円  
社員数：25名（役員含む）  
事業内容：卸売業。青果卸売市場運営  
売上高：約70億円

茨城県公認地方卸売市場として、茨城県坂東市（旧岩井市）で青果の卸売を行っている「株式会社岩井中央青果」の代表取締役社長 富岡 孝康氏に、事業戦略や人材活用方法等についてお話を伺いました。（インタビュー：平成25年9月28日）

1. 青果を取り扱う卸売市場を運営されているとお聞きしています。具体的には、どのような事業なのでしょうか？

当社は、野菜を生産者の方から委託を受け、仲卸、他地方市場等に販売しています。

取り扱う野菜は、レタス、ネギ、白菜、キャベツ、サニーレタス、グリーンカール、トマト、きゅうり、なす、ブロッコリー、カリフラワー、ほう

れん草、小松菜、春菊、水菜、青梗菜等です。それらは、茨城県西・県南（坂東市、境町、常総市、八千代町、古河市、下妻市、結城市、つくば市等）、千葉県（野田市、関宿町）の生産者の方が作られたものです。それらを、当社が運営する卸売市場で競りや相対取引にて、首都圏をはじめ、北は東北、西は四国、九州方面まで、販売しています。

1日の業務の流れとしましては、午前4時に私が、午前5時に幹部が、午前6時以降に社員が会社に入り午後4時から始まる競りに向けて入出荷等の準備を行います。午前6時頃から当日の競りにかかる野菜が生産者の方から運び込まれてきます。また、午前中、当社社員が生産者の方のところに訪問し、野菜を集荷する場合があります。それら野



競りの風景



卸売市場場内風景



富岡会長もフォークリフトを運転します！

菜を選別し、真空予冷装置に入れ野菜を冷却、鮮度を保ちます。なお、1日の最大受入数量としては、5万ケースくらいです。この時期（9月末頃）は、2万ケースくらいです。

早朝から午後2時半まで、野菜の搬入が続きます。午後4時から午後6時まで、競りが行われ、その後、午後7、8時くらいまで伝票の整理と生産者の方へ販売実績報告を行います。生産者の方とは、販売実績報告とともに明日の出荷予定を確認します。これにより、明日の野菜受け入れ体制を準備し、一日の業務が終了します。最近では、業務の効率を図ることが出来、会社にいる時間が以前に比べ短くなりました。ちょっと前までは、睡眠時間が3～3.5時間程度しか確保出来ない状況でした。

2. 創業の経緯とこれまでの業務拡大の歩みを教えてください

現会長で私の父である富岡隆十郎と前会長の石塚が、49年前に出会い、卸売市場を始めました。創業当初は、旧岩井市の街中で営業していました。自動車が30台程度しか止められない約300坪土地で業務を行っていました。現在は、旧岩井市の街中から約2km離れた約3,000坪の場所で、営業しています。創業当初は、会長いわく畳の上で寝る暇が無い程忙しかったそうです。

私は、6年前に、現会長から社長を引継ぎましたが、社長を引き継ぐ前は、約10年間、関連会社の株式会社岩忠で、販売ルートの拡大を行っていました。ちょうど、外食産業が急拡大している時期です。比較的茨城県に近い新潟県、長野県、山



◀創業当初の当社手ぬぐい



現在の当社手ぬぐい▶

梨県から大阪府、京都府、愛知県、三重県、広島県、四国4県等西日本地域一帯で販路拡大のため、営業活動を行っていました。現在のように、商品の価格や引き合いの情報をすぐに手に入れることが出来ない時代で、携帯電話にハンディータイプのFAXを取り付けて、全国を駆けずり回って販売先を拡大していきました。外食産業、量販店の役員の方をはじめ、多くの方との人脈を作り、価格メカニズム、運送ノウハウ等、現在の卸売市場運営にかかせない重要な要素を学ぶ事が出来ました。また、この10年間で約36億円の売上拡大を図る事が出来ました。

3. 業務拡大にあたっての試練や転機はありましたか？

JCO、福島第一原発の事故による風評被害は、当社にとって大きな試練でした。JCOの事故のときは、頭が真っ白になるくらいパニックでした。福島第一原発のときは、JCOの経験があり、パニックになることはありませんでしたが、非常にショッキングな出来事でした。卸売市場を運営する我々も辛い状況となりましたが、生産者の方が、もっと辛い状況だったと思います。

当社のモットーとして、「前進あるのみ」とい



写真左：富岡孝康氏 写真右：木下康之



◀「うまっぺサニーレタス」  
(岩井中央農事園芸連)



「ふるさと  
うまっぺレタス」  
(岩井中央農事園芸連) ▶



出荷風景、全国各地に配送されます。

う言葉があります。会長が創業当初から掲げるモットーで、どんなに辛い状況でも、前を向いて歩くのが当社のやり方です。ほうれん草から基準値を超えるセシウムが検出され、出荷停止となり、生産者の方からは、もう来年の作付を止めようという声が多く上がりました。しかし、野菜を作ることを止めてしまえば、市場と戦うことをあきらめてしまうことになります。前に進むためには、作るという選択肢しかないと考えました。そのために、地域の関係者と協力し、放射線検査のための機械を導入、安心・安全な野菜を消費者の方へ届けるための仕組みをいち早く構築しました。業績的には非常に大きな影響を受けましたが、前に向かって歩み続けるために何が出来るか、自社を見つめ直すよい機会だったと今は思っています。

この風評被害の中で、一つ分かった大事なことがあります。消費者の方は、我々をよく見ているということです。風評を払拭するための活動を通じて、安心・安全な野菜を消費者の方に届けようと我々が一所懸命やれば、消費者の方にその気持が伝わり信頼していただけることが分かりました。本当に本当にありがたいことでした。

4. 現在どのような経営戦略をお持ちになられていますか？

卸売市場を取り巻く環境は、年々急速に変化しています。そのため、日々の野菜価格、需要動向だけでなく消費者の食への嗜好から野菜生産者を取り巻く構造的な問題まで幅広く常に最新の情報

を入手、分析して、将来を予想し、的確な決断をしていかなければなりません。他社に先んじて情報を入手分析し、決断する。これを着実にやっていく必要があります。

最近では、IT機器の発達により情報が瞬時に日本全国の関係者に伝わるので、各地の野菜価格が同一になってしまう現象が起こっています。そうになると、需要地から近い生産地の野菜が、鮮度の観点から、有利になります。そこで、当社では、25年前に競合に先んじて真空予冷装置を導入し野菜の鮮度、栄養分を保ち、これらの競争にも対応出来るようにしています。

また、経営戦略を考える上で、生産者の高齢化問題を考える必要があります。今の農業政策は、農業の効率化のため、大規模化、機械化の方向へ進みつつあります。しかし、実際に野菜を作っている生産者の方は、高齢の方がほとんどです。70、80歳の生産者の方に大規模化、機械化をすすめてもなかなか現状では難しい部分があります。実際、ネギ出荷のために作業を半自動化しようとする約1,000万円の費用がかかってしまいます。当社では、高齢の生産者の方への支援の一環として、トラックを運転して市場に運ぶことが出来ない場合、積み込み作業や出荷搬送を当社社員が代わって行っています。

生産者の方と共に歩み汗をかき、共存共栄していく。これが当社の考え方です。欲を出し地域で一人勝ちを狙っても絶対に長続きはしません。地域が疲弊してしまいます。私は、これまで、多くの失敗した地域、卸売市場を見てきました。



被災地支援の感謝状(坂東市社会福祉協議会より)

地域全体の発展を考えるならば、事業を大きくしていきたい生産者の方、事業を現状維持したい生産者の方、なんとか生産だけでも続けたい生産者の方など、生産者1人ひとりに合わせたメニューを当社が生産者の方とともに考え、当社がそのための情報、メニューを生産者の方に合わせて提示していくことが重要だと考えています。生産者の方との日々のコミュニケーションを通じて、消費者の嗜好、ニーズに合わせた野菜を共に汗をかきながら作っていきたく思います。

一方、販路先のことを考えると、従来の野菜販売だけでは、競争が激しさを増す中で、将来厳しい状況になると予想されます。品質に優れた様々な野菜を地域で安定して生産出来る体制を地域の生産者の方と作っていくとともに、より付加価値を高めた提案を販売先に行うために野菜の加工等を考えていかなければならないと思います。

そして、生産者の方が手塩にかけて育てた野菜を、どんなに市場環境が悪い時でも販売し、生産者の方へ売上代金をお渡し出来るように、野菜を受け入れるための設備の強化とさらなる販売ルートの確保を着実に行っていきたく思います。

5. 人材教育・活用を、どのように行っていますか？

人材の適材適所を常に考えていますが、ただそれだけでは社員の能力を向上させることは出来ないと思い、社員の自主性を高める取り組みをしています。

また、私も50半ばをすぎ、次代を担う若い社



茨城県認定

農業アドバイザーを取得された社員さんがいらっしゃいます。

員にバトンタッチを考えていく必要があります。徐々に、私が実務を離れ会社が今後進むべき方向を示すだけの役割になり、若い社員に会社を前に進めていってもらいたいと思っています。そのために、「前に進むためには、何をしなければならぬか？」常に自問自答するよう若い社員に話かけています。

実際に現在、若い社員の業務効率化に関する考えを重ねあわせて、当社の基幹システムの入替えを進めているところです。若い社員の業務効率化に関する提案がなければ、基幹システムを入れ替え、業務全体の効率化を図ることは出来ませんでした。

今後出来る限り、会社運営にかかり定量化出来るものは数値化、データベース化し、社員と共有します。そして、それらの客観的なデータに基づいて社員1人ひとりが次の一手を自ら考えることができる仕組みを強化していきたく思います。

6. 社長のご趣味を教えてください。

近年、社員が育ち業務が効率化され、プライベートの時間がもてるようになってきました。これまで、夫婦で旅行に行くことも出来ませんでした。最近、県内の神社仏閣めぐりをしています。県内はほぼ行ったので、今度は隣の県に行きたいです。また、孫が現在2人いますが、来年にはさらに増えそうなので楽しみにしています。そして、家族とともに過ごす時間を大切にしていきたいと思っています。