『100億宣言』企業インタビュー

宮城県

100億宣言企業の未来地図

次なる成長ステージを目指す企業の戦略

株式会社吉岡屋
代表取締役社長 吉田 修 氏

聞き手
帝国データバンク　調査第1部 部長　池田 伯彦

地域経済において良質な雇用を生み出すためには、国内外の需要開拓や積極的な投資を通じて「稼ぐ力」を大きく伸ばす企業の存在が欠かせない。そのような、地域経済にインパクトをもたらす「売上高100億円」の実現に向け、挑戦する企業に話を伺っていく。

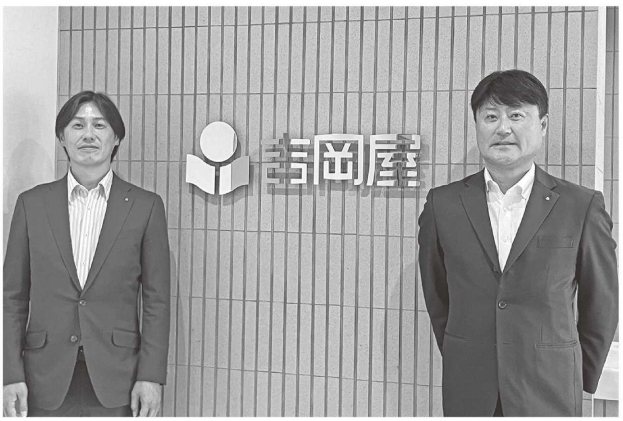
今回は、人と地域をお酒でつなぐパートナーとして飲食店向けに酒類などの販売を手がける株式会社吉岡屋の吉田修社長にお話を伺った。

――貴社のこれまでの歩みを教えてください

1911年（明治44年）に創業し、今年で115周年を迎えました。初代は、現在の南材木町（仙台市若林区）で日本酒の量り売りをしていたと聞いています。戦後、同じように酒の小売店がいくつもあるなか、弊社は自宅以外でお酒を飲む文化が広がる変化を捉え、飲食店などに対する業務用販売へと徐々にシフトし、事業を拡大させました。その後、コンビニやディスカウントショップでも酒類の販売が行われるようになると、酒屋が一気に淘汰されましたが、業務用販売へ転換していたことが企業として生き残る大きな要因になりました。

もう一つの大きな転機は国分町の発展です。いまでこそ東北を代表する繁華街となっていますが、以前はビジネス街でした。弊社も本店を構え、周辺を倉庫や駐車場として活用していました。国分町が繁華街へと移り変わるとともに売り上げも伸長し、国分町周辺の飲食店との取引がほとんどだった時期もあります。現在でも国分町エリアでのシェアは高く、周辺の不動産も大きな資産となっています。もし仙台駅東口などほかのエリアで繁華街が形成されていたら、全く違う道を歩んでいたかもしれません。

その後も、東日本大震災や新型コロナといった危機的状況を経験してきました。国分町にある酒のディスカウントショップ「リカネスト」は、震災の数日後に営業を再開させることができましたが、当時は「リカネストに電気が点いていて安心した。営業していて助かった」という声をいただきました。コロナの際には飲食店を励ますという意味も込めて酒屋らしくお客様に缶ビールを届けたりもしましたが、こうした出来事を通じて人とのつながりの大切さを強く感じたとともに、お客様との関係を深めることができました。



代表取締役社長　吉田 修氏（左）
専務取締役運営本部長　吉田 努氏（右）

――「100億宣言」された経緯を教えてください

以前から売上高100億円を目指していたため、ぜひ挑戦しようと判断しました。実際に宣言してみると、支援制度の紹介や事業展開に対して助言をいただいて、成長の可能性を見出すことができました。これは100億宣言をしていなければ得られなかったことだと思います。

一方で、宮城県内の市場を考えると、酒販事業だけでは売上高100億円を達成するのは簡単ではないと改めて実感しました。そのため、酒販以外の成長軸が必要となると考えています。

── その成長軸について教えてください

まず１つ目の成長軸は「ＥＣ事業」です。これまで業務用販売で培ってきた調達力と販売力が弊社の強みであり、一般の小売店ではなかなか目にできない希少な商品も扱っています。また、ワインなどまとまった数量の仕入れが必要な商品も飲食店向けに販売することができるので、そうした商品の一部をＥＣサイトで販売することは他社との差別化にもつながり、売り上げを伸長させられます。

２つ目の成長軸はBtoC向け店舗を展開する「バファール事業」です。バファールとは、「場」と「ファール（灯台）」を組み合わせた造語で、地域を照らし人と人をつなぐ場所にしたいという思いを込めています。2021年３月に新店舗をオープンしましたが、単にお酒を販売する場所ではなく、人や情報が集まり、新たなつながりが生まれる場所にしたいという考えです。

さらに、コロナ禍に着手した業務改革が今後の売上高100億円達成に大きくかかわってくると思っています。代表的なものはＷｅｂ受注システムや自動発注システムの導入があり、現在売り上げの約７割がＷｅｂ経由で受注できる仕組みになっています。導入前、馴染みのお客様からは数や種類などで抽象的なご注文も多く、それらの注文に対して、担当者がどのメーカーのものなのか判断するといった属人化していることが大きな課題となっていました。しかし、Ｗｅｂ受注を導入することで、お客様自身が商品を選択して発注できるため、決まった担当者がお客様の注文内容を確認する手間がなくなりました。さらに発注システムも自動化され、人の手を介さずに適正在庫の計算ができるようなったことでヒューマンエラーが減少し、社内の生産性は大きく向上しました。この仕組みは酒販業界の実務を理解した人間が現場目線で開発したシステムなので、業界や地域特有の業務にも対応することができ、他社には真似できないシステムです。当初はこのシステムの販売を検討していましたが、企業ごとにカスタマイズするとなると採算確保が困難という壁にぶつかり、このシステムを活用して受発注などの業務そのものを預かるＢＰＯ（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業に踏み出すことを決めました。生産性の向上は弊社だけにとどまらず酒類卸売業界全体の課題となっています。そうしたなかでお客様のシステム投資は最小限に抑えながら、業務効率化やデータ活用を促進することで業界全体でＤＸを進めるとともに、事業の拡大にもつなげます。

── 最後に、達成に向けての意気込みをお願いします

今後は酒販事業の成長に加えて、ＥＣ事業、バファール事業、さらに毎日飲食店へ商品を配送することで得た配送網も大きな資産と捉え、物流事業も可能性があるとみています。どの事業が柱となるかはまだわかりませんが、115年の歴史のなかで、地域の飲食店と共に成長してきた企業として仙台の街に貢献し続けていきます。仙台には全国チェーン店や同業者が進出してきており、規模がなければ競争に勝つことはできません。一方で、規模だけを追い求めても意味がなく、地元企業としての役割を果たしながら成長し、その結果として売上高100億円を達成することが理想だと考えています。

── 本日はありがとうございました

会社概要

株式会社吉岡屋

ＴＤＢ企業コード：100054022
法人番号：6370001010773

所在地：仙台市青葉区栗生5-3-3
代　表：吉田　修氏
創　業：1911年（明治44年）
設　立：1953年（昭和28年）10月
資本金：7200万円
電　話：022-392-1611
売上高：50億円（2026年３月期）
ＵＲＬ：https://www.yoshiokaya.com/