

会社名：

イワトー株式会社

卸売業者

概要・事業内容・商品：

#### 【会社概要】

本社 土岐市泉北山町2丁目7番地

創業 昭和61年9月1日

資本金 3,000万円

従業員 55名

代表者 代表取締役社長 岩原 崇

事業内容 外食産業用食器・備品・消耗品等を取扱うカタログ通販

全国主要都市8拠点にショールームを展開

インターネット通販「みのはんオンラインショップ」を展開

タイ・バンコクに販売拠点



#### 【陶器のみを扱う商社からの出発、年商20億円へ】

美濃焼の土岐市に本社を構え、陶器のみを扱う商社であったが、お客様が求める、特に外食産業に必要な、食器（陶器）以外のテーブルや椅子、厨房器具等も取り扱うようになる。お客様のニーズに合わせて、総合的な商品を、オープンな価格で、短期間でお届けすること。現在もその方法をよりよくしていこうと、土岐市に物流拠点となる配送センターを設けた。

一時は価格にこだわり過ぎて、中国で製造した陶器を多く販売したこともあった。しかし日本の陶器には及ばない。日本の陶器は素晴らしい。地元土岐市の窯を巡ることが多いが、伝統の中にも新しい技術を取り入れ、よい陶器を一生懸命作っている。地元の陶器を中心に扱いつつも、お客様のニーズに合わせて、必要ないろいろなものを販売するというスタイルが、巡って、美濃焼という素晴らしい陶器を全国、世界に広めることになると考えている。

#### 【みのはんカタログ】

業務用通販カタログ「みのはん」の企画・制作を自社で行っている。売上収入は、カタログ通販80%であり、残りをショールームでの販売、営業販売、そしてインターネット販売は3%にすぎない（2015年現在）。創業当時からカタログ通販事業を展開しており、電話対応や営業シーン、ショールームでの接客から、お客様の生の声を活かしたお客様目線のカatalog作りを、年5回行っている。



#### 【タイ・バンコクへの出店】

陶器以外の商品を取扱い売れ筋なのは、椅子や雑貨である。それを主にタイから輸入していたが、現地に出店することにより優位性が保てる。またタイは日本食ブームであり、日本の陶器はもとより、外食産業に必要なものの需要は高い。タイでも、お客様のニーズに合ったものをカタログ通販するという、同じビジネススタイルで展開している。

社是：

既得権益への挑戦

方針

1. 顧客のニーズに合った商品企画・流通システム開発を心がける。
2. 原理・原則を基本に変化する時代に対応する。
3. 適正な利潤を追求し社業の発展に貢献する。
4. 計画を立てて行動し最後までやり遂げる。
5. 夢を持ち、実現に向かって努力する。

従業員への思い：

#### ■テニス大会、歌謡ショー

お客様もお誘いしてテニス大会を催したり、地元の歌手を呼び歌謡ショーを催したりしている。東京や仙台といったショールーム勤務の現地の従業員も土岐市に呼び参加させている。

#### ■人材レベルを上げる

営業に、東京やバンコクへ若い従業員をどんどん行かせている。社長自身も毎月バンコクに出向いている。従業員が契約をとれずに帰ってくることも多い。しかし地道に営業をすること、頭で考えるより体で覚えること、やはりそれが一番大切である。会社の未来を救うのは「人」である。壁を乗り越える人材の育成。人材レベルを組織として上げることで、発展し続けていきたい。

社長様からのメッセージ：

「純真であれ」。高校時代は勉強に部活動に、そして遊びに夢中になって欲しい。3年間は短い。思いっきり楽しんでほしい。

海外に出向くようになり、日本人の優秀さに気付く。更に東京ショールームでの離職率が高いことから、地元東濃地区出身の従業員の協調性、真面目さ、素朴さなどは、本当に力となって会社を助けてくれている。

入社してからが勝負である。高校時代は思いっきり楽しんでほしい。しかし躰られているということは必要。これは家庭の力がほとんどであるが、挨拶や人に迷惑を掛けない態度など、高校時代に得るものもたくさんあると思う。マナーをしっかり身につけてきてほしい。

