株式会社フードウェイ
代表取締役副社長
後藤 英和 様

TORIUS to BIZ Interview vol.2

Profile-

1985年10月24日生まれ、福岡市出身。西南学院大学
経済学部卒。2009年（株）フードウェイに入社。
2013年新横浜店店長、2016年取締役店舗運営部長、2019年
取締役専務を歴任後、2021年代表取締役副社長に就任。
同社は、スーパーマーケット（SM）事業への進出は
今年で21年目ながらも、創業地の福岡、九州のみならず、
関東圏の出店拡大など出店拡大を図る。
レッドオーシャンと言われるSM業界でも急速なスピードで
規模を拡大する。トリアスでは2018年3月に新業態
「生鮮びっくり市場」にて新規出店。

―フードウェイの創業期について、お伺いできますか。

当社の成り立ちは、精肉小売業を主事業とする前身の
株式会社ミートイン・ハイマートです。
当社代表（代表取締役社長 後藤圭介）が高校卒業後、
大手精肉小売業に入社しその後9年で独立。SM内に
約10坪ほどの精肉小売店としてスタートしました。
ツテやコネもなく始まったお店は非常に苦労し、店頭販売
だけでは経営として厳しく、近隣の飲食店や居酒屋などを
回り、営業活動や配達までも当時はしていたそうです。

―このころの経験が、今の企業理念に通ずるという。

そんな中でも、職人として日夜精肉に関する探究と
技術向上を絶やさずに追求するのみならず、
「**いかにお客様の満足度を高め、リピートいただけるか**」
対面でのコミュニケーションを大切にし、固執せず柔軟な
考えで商品改良をすることで、次第にお客様からの信頼を
獲得しながら、順調に2-3店舗と多店舗化、事業も
軌道に乗りました。
実にシンプルですが、現在も創業当初の考えを大切に
「**技術の向上と接客の向上を目指す人材育成**」を
全スタッフで努めることで、お客様が満足いただける
商品の提供ができると考えております。

―フードウェイが掲げる「炎の商人」の精神

―その後、精肉小売業からSM事業に進出しますが、そのきっかけは何だったのでしょうか。

当時はSM事業への進出は考えておりませんでした。
SM内の精肉コーナーとして10店舗ほど出店できたところで、
突如出店先のSM会社の1つが倒産してしまいました。
当社としても予期せぬ出来事でしたが、同じく
出店されていた鮮魚コーナーや物件オーナーから
「スーパーをやってくれないか」と依頼されたのが
きっかけです。これも何かのご縁ともあり、チャレンジした
ということです。

―当時スーパーマーケットの業界動向はどうだったのでしょうか。

2000年辺りからSM業界の市場は頭打ちの状態でした。
その後、ほかの出店先でもSMの閉店の話しがあり、
同じく当社へ話があったという流れです。
開業した店では後に、青果や鮮魚、総菜のテナントも
退店してしまった店舗もあり、最終的には全部門を
自社で運営するということになりました。
今、振り返っても右も左もわからない手探りの中で、
SM事業がスタートいたしました。

創業当初の2000年6月に出店した「ハイマート福浜店（福岡市中央区）」は今もなお、地域住民に愛されるスーパーとして営業を続けている。

―レッドオーシャンの中でも、なぜここまで早いスピードで急成長できたのでしょうか。

これは精肉としてスタートした創業から31年目を迎えた今でも変わらずに、企業理念の徹底を全スタッフで共有し、努めていることが要因です。やはり大手のプライスバリューには市場原理として勝てません。泥臭く、目の前のお客様がどうしたら商品を満足いただき、喜んでいただけるかを全員で追求することで、同じ価格でも他社よりも品質に優れた生鮮三品を提供できたことが、現在までのフードウェイをみんなで創ってこれたのだと思います。

―トリアスでは提案として新たな業態でご出店をいただきましたが、その開発秘話をお伺いできますでしょうか。

私たちがトリアスに感じたのは、通常の立地にはない、広域から集客できるところが魅力的だと感じました。トリアスから「生鮮三品に特化したSMをやってほしい」との相談もあったこともあり、それならこの地では、これまでのSMの概念を飛び越えた「これまでとは違う、当社の強みを最大に詰め込んだ、まったく新しいフードウェイを作ろう」ということで、社内の意見はすぐにまとまりました。

その結果、精肉を主軸に生鮮３品の構成比が全体の7割強を占め、内外装もこれまでの店舗とは大幅に変更した、全国的にも珍しいSM店舗が誕生しました。現在の業界の流れとは逆行した店舗ですが、これも当社らしいチャレンジでした。

精肉・鮮魚コーナーの冷蔵ケースが、売場の約半分を占めており、通常の店舗では取扱の少ない、貴重な部位など豊富な種類の商品を取り扱う。

―その結果としては、どうでしょうか。

結果としては、開業1年目に当初の見込み売上の174.64％増、
坪売上は390万円/坪（年間）と自社内でもトップクラスの
実績となりました。それも関東の高単価・高商圏ではない、
福岡の郊外立地でこれだけの成果を上げることができたのです。

―不動産開発やデベロッパー各社からはどのような評判でしょうか。

企業の皆様からはすこぶる評判は高く「びっくり市場」
を現地調査し、出店のお話しをいただく物件も増えました。
「こんなことができる企業」という当社のブランドを示す
役割も担っておりますが、通常のフードウェイ店舗でも、
レイアウトやビジュアルなど得たノウハウを
フィードバックしています。

2022年4月山口県山陽
小野田市に所在する
「おのだサンパーク」
にオープン。
同県初出店を果たす。

―現状のSM業界としては、QコマースやSNSの活用などデジタル導入を推進されているが、貴社ではどのように考えているのか？

常にお客様により良いモノを提供するため、当社が
掲げる理念に合致することは、積極的に導入しています。
しかし、お客様と直接の接点となる部分は、
当社の強み・他社との差別化となる部分であるため、
お客様との接点をデジタルで排除するのではなく、
デジタルで効率を図りながらも、直接の接点を今より
充実させたいと考えています。

―最後に現在フードウェイ様が描く将来像に対して、今はどの地点でしょうか。

頂上に対して、今は2合目ですかね。まだまだです。
現在は、5年後に今の倍、500億円の年商規模を目指し、
福岡はもちろん九州・関東圏での可能性がある地域へ
出店を進めています。

―ありがとうございます。最後に、後藤様から「トリアス」に期待することはありますか？

新施設のオープンにより、県内ショッピングセンターの
環境は厳しいでしょうが、トリアスに来てもらえる
トリアスならではの唯一の魅力を今後も高めていただきたい
と思っています。他にないお店や他ではできない
面白いイベントを今後も期待しています。

フードウェイ前面駐車場を
使用したトリアス主催イベント
「トリアス村の夏祭り」を
開催。ショッピングセンター
では珍しい打上花火を開催。

―本日はお忙しい中、インタビューありがとうございました。

ありがとうございました。

― Company ―	
社名	株式会社フードウェイ
従業員数	約1,450名
資本金	5,000万円
売上高	グループ合計290億円

＜本インタビューに関するお問い合わせ＞
トリアスプロパティマネジメントオフィス
E-mail: info@torius.com

「お客様がいらっしゃる店舗が何より大切ー。」取材中も
常に、商品陳列の手直しをする後藤氏。