

# 岩田隆生氏

(株)エイ・ディ・エイ 代表取締役

落ち込んだ売上げを挽回するにはリニューアルは不可欠だが、建築資材や人件費の高騰でリニューアルコストは上昇しており、限られた予算で思うようリニューアルができないケースも多くなっている。そんななか注目されるのが、海外の家具や照明、建材等を破格値で販売する(株)エイ・ディ・エイだ。海外メーカーから直接買い付けることで中間マージンをカットし、製品によっては市場価格の10分の1という超破格値で販売している。ホテル・旅館、結婚式場ですでに1,000軒以上の実績があり、業界では知られた会社である。

## 輸入家具・建材など世界の一流品を 多種・少量発注でも低価格でご提供します



1955年大阪市天王寺区生まれ。1978年関西大学法学部卒業、同年リクルート入社。1988年12月(株)エイ・ディ・エイを設立。趣味は旅行、スキューバダイビングなど。

会社名/ (株)エイ・ディ・エイ  
住所/ 東京都渋谷区代々木1-26-6 ADAビル  
連絡先/ 03-3373-4061  
設立/ 1988年12月  
業務内容/ 海外メーカーの家具、建材、照明、備品等の輸入販売

### ▶ ロンドン郊外でゴルフ場を開発 建設費の内外価格差を知る

—エイ・ディ・エイの創業の経緯について、お聞かせください。

**岩田** 私は大学卒業後、リクルートに入社して「住宅情報」や「カーセンサー」の営業をしていましたが、昭和63年12月にエイ・ディ・エイを設立しました。ちょうど、昭和から平成に元号が変わるときでした。

社名のエイ・ディ・エイ (A.D.A) の由来は、アーキテクト・デザイナー・アソシエーションの略です。その当時、日本はバブル経済の最中で、土地の有効利用ということがよくいわれていて、不動産バブルだったので金融機関は土地を担保にどんどん資金を融資し、土地が狭かったり地型があまりよくないケースでもビルを建てたわけです。しかし、その場所で最も適した事業は何かを客観的に適切に判断する会社がなかったの、それをやろうと会社を設立しました。

ところがバブルでしたから、当時の風潮としてはビルやマンション等々を建てさえすればよく、事業判断をするようなビジネスにお金を払う発想がまだ日本にはありませんでした。起業したのはいいのですが、ソフトにお金を払う企業がないことがすぐわかり、このビジネスではや

っていけないと思いました。

その後、いろいろなことをしましたが、ロンドン郊外にゴルフ場を3か所プロデュースする機会がありました。イギリスのメンバーシップのゴルフ場はメンバーでないとプレイできませんし、日本のようにゴルフ会員権も流通していません。ですからイギリス駐在の日本人がプレイしていたパブリックゴルフ場は、とても繁盛していました。現在では考えられませんが、当時のイギリスの金利は16%と非常に高く、不動産は安かったのです。パブリックゴルフ場をつくれれば、利回りは20%でした。そこで日本の投資家にロンドン郊外でゴルフ場をつくりませんかとお話をもちかけつづけたわけです。

—そのゴルフ場は、いまでも営業していますか。

**岩田** その後、バブルが崩壊してゴルフ場の完成を待たずに売却されてしまいましたが、現在も営業しています。

当時、日本はバブルでしたから、豪華なクラブハウスの建設費の坪単価は300万円でした。ロンドンのゴルフ場を開発する際、日本の同じ図面をもってクラブハウスの見積りをすると坪50万円、日本の6分の1でした。その時に、内外価格差が非常に大きいことに驚いたわけです。

価格差が生じる理由はいくつかありま

すが、まずイギリスにはゼネコンがありません。それと材料費が安い。大理石はイギリスでは平米あたり4,000円程度でしたが、日本は4万円です。シャンデリアも10分の1くらいで買えました。

輸入製品が高いのは日本の流通制度の仕組みに問題があります。輸入業者、販売店、建設会社などを経て最終的に納品されるので、どうしても高くなってしまいます。ですから、本来は安い製品であっても、高く買わざるを得ないのです。多少手間がかかっても、現地に近い価格で提供できれば、日本のお客さまに喜ばれ支持されるだろうと、いまのビジネスをスタートさせました。

### ▶ イタリアの工場に足を運び 家具・建材メーカーを開拓

—輸入家具販売の経験がないなかで、どのように海外メーカーとの関係を築き上げていったのですが。

**岩田** 最初はイタリアの家具工場を一軒一軒訪ねて回りました。何のつてもなかったの、当初はたいへん苦労しました。現在のようにインターネットがあるわけではなく、自分で調べて現地に赴き、業務提携の交渉をしました。海外のメーカーを探しだすのもひと苦労ですが、買い手を探すのはもっと大変です。イタリアの家具をたくさん買うのはいったいど

この誰だろうか。そう考えたときに、ホテルに違いないと思ったわけです。  
—輸入家具を最初に収めたのは、いつごろですか。

**岩田** 平成5年くらいだと思いますが、宇都宮市にあるホテル東日本宇都宮という高級シティホテルが最初です。当時、年間婚礼件数が1,000件を超えるホテルですが、他社の見積りが1億2,000万円に対し、私が出した金額は3,000万円でした。もちろん、まったく同じ家具です。そのホテルは業界でも知名度が高かったの、全国からホテル関係者がよく見学に来ていました。ホテル東日本宇都宮の担当者がよい方で、当社のことを安く家具が買えると宣伝してくれたので、他のホテルとも取引を拡げていきました。また当時は全国に玉ひで殿の式場がたくさんできていて、大理石やシャンデリアなどを使用するので、毎年ヨーロッパにお客さまを連れて案内し、その場で発注していました。ホテルや結婚式場のお客さまに共通しているのは、オーナー企業であったことです。結婚式場とは約500軒取引があり、効率もよかったです。  
—その後、レジャーホテルも手掛けるようになったのですか。

**岩田** いまから12年くらい前ですね。レジャーホテル業界にはまったく営業していなかったのですが、ある設計関係の

方が札幌のレジャーホテルのオーナーさまを連れてこられ、オーダーをいただきました。それからオーナーさまの紹介で徐々に案件が増え、現在は年に何軒か仕事をいただいています。

### ▶ 世界の一流家具・建材などを 多種・少量発注でも低価格で提供

—エイ・ディ・エイの強みは、どこでしょうか。

**岩田** 海外メーカーから直接購入していますが、1回の発注で1,000個のときもあれば数十個、あるいは3個といった少量のケースもあります。海外メーカーからすれば、長年数多くの製品を発注してもらっているの、たとえ3個でも安く売ってくれるのです。ですから、少量発注でも安く提供できるのが当社の強みです。

レジャーホテルは一般のホテルに比べ客室数も少なく、客室の空間デザインもルームごとに趣向を凝らす必要があり、多種・少量のオーダーにならざるをえません。おかげさまで当社は400社を超える海外メーカーと取引があるので、家具や照明、建材などオーナーさまの要望に応じて調達できます。日本にある売れ残った在庫を安く買いたたくのとは、根本的に違います。

現在リニューアルしている名古屋市内

のレジャーホテルのケースでは、イタリアの複数のメーカーから調達した家具・建材を1台のコンテナに詰め込み名古屋港まで搬送することで、輸送コストも節約しています。

—レジャーホテルでは、売上げを維持するうえでリニューアルはとても重要です。

**岩田** 現在、人件費や建材費の高騰により工事費が高止まりしていますが、定期的な改修を余儀なくされるレジャーホテルにあって、リニューアルコストをいかに抑えるかは大きな課題でしょう。

家具や建材等のほかに、リニューアルコストを下げるもうひとつの方法は、現場での工事工程を少なくすることです。例えば、フロントの待合室の改修をする際には現場での工事を減らすため、すでに出来上がった待合椅子を現場に持っていき、現場の作業は留めるだけにしています。またルームの家具類も造作を限りなくゼロにすることで人件費の削減ができ、次のリニューアルの際にも留め金を外すだけで撤去できるので、手間がかかりません。リニューアルコストを削減するには、この2つの方法しかないのです。

レジャーホテルの実績はまだ少ないですが、きっとお役に立ちできると思いますので、お気軽にご相談いただければと思います。