

福岡の“いま”を伝える地域経済情報誌

2016
9月号

ふくおか経済

FUKUKEI
vol.337

特集

「次世代技術」の実証
県内 駅周辺整備・中心再開発
飲食・小売で初出店相次ぐ福岡

特別インタビュー
NTTドコモ

県外企業レポート
エコスタイル

PR企画

大人のためのライフスタイル情報

espresso
【エスプレッソ】Vol.18

表紙の人

伊井田栄吉

(株)ワールドホールディングス会長兼社長

グループ総合力で1000億円企業へ

特集
Feature Article

拡大の兆し見せる「福岡発」アプリ



グループ総合力で1000 海外展開、M&A強化

伊井田栄吉

(株)ワールドホールディングス会長兼社長に聞く



6月29日、東証一部上場セレモニーで幹部社員とともに木槌を手にする伊井田会長

上場というのは一つの大きな目標ですね。あらためて、おめでとうございます。

伊井田 ありがとうございます。二部上場が続いて、一部上場にあたり多くのお祝いのお花をいただき、重ねて申し訳ないという思いです。同時に、地元の皆さんのおかげで無事に一部上場にたどり着けたことを実感して

います。

—創業時から、将来は上場をと考えていたのですか。

伊井田 いえ、会社を立ち上げた当初は上場など考えてもいませんでした。現在、ホールディングス傘下で不動産事業を手掛ける「みくに産業(株)」(現株ミクニ)が創業会社ですが、当時はとにかく稼いで会社を継続させていくことに必死で、社会性よりも経済性を求めている時期が長かったと思います。

しかし、今から25年ほど前創業から10年くらい経った頃に、ある方から「企業を立ち上げたからには、パブリックカンパニーを作るべきだ」というお言葉をいただいたので、事業を起したからには、目標を持つべきだと。特に上場という目標は意義深いと思いい、それからはパブリックカンパニーをつくるにはどうすればよいか、ということを考えて動くようになりました。

—東証一部上場によって、社会的な評価や企業としてのイメージがさらに高まったのでは。

伊井田 東証一部上場企業と

6月29日、東証一部に上場されました。東証二部上場からおよそ3カ月のスピード昇格は、異例のケースですね。

伊井田 実は当初から一部上場に向けた準備を進めていて、昨年のうちに東証からのヒアリングは終えていたんです。しかし、株価の動向を踏まえて、まずは二部に上場してから一部へ

と段階を踏んだほうが良いというところで、このタイミングになりました。

3月22日に二部に上場し、それから3カ月ほどで一部上場の承認が下りましたが、二部上場からちょうど100日目が大安だったので、その6月29日を一部上場の日に選びました。

—経営者にとって、東証一部

東証二部上場から3カ月で一部昇格 パブリックカンパニーとしてさらに前進

—創業時から、将来は上場をと考えていたのですか。

伊井田 いえ、会社を立ち上げた当初は上場など考えてもいませんでした。現在、ホールディングス傘下で不動産事業を手掛ける「みくに産業(株)」(現株ミクニ)が創業会社ですが、当時はとにかく稼いで会社を継続させていくことに必死で、社会性よりも経済性を求めている時期が長かったと思います。

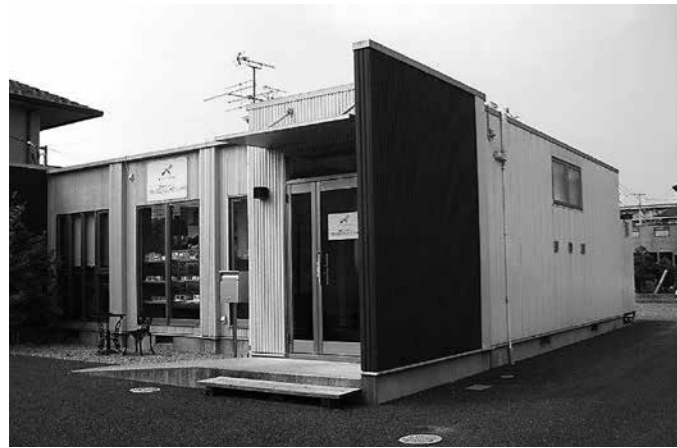
億円企業へ で成長加速

人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネスの3本柱で事業拡大を続け、6月に東証一部上場を果たした(株)ワールドホールディングス(福岡本社・福岡市博多区博多駅前2丁目)。決算面でも15年12月期まで5期連続で増収増益を達成し、今期の連結売上高は過去最高の1000億円を突破する見込みとなった。「これまで時代の変化に合った事業にヒト・モノ・カネの投資をしながら成長してきた。これからも成長性を見極めながら各事業を育て、競争力のある企業体をつくっていききたい」と話す伊井田栄吉会長兼社長に、これまでの歩みと今後のビジョンについて聞いた。(聞き手は本誌会長・松岡泰輔)



プロフィール いいだ・えいきち

京都市伏見区出身。1956年5月5日生まれの60歳。1981年、24歳で、みくに産業(株)(現株ミクニ)を設立。93年2月には、人材ビジネスで(株)ワールドインテックを立ち上げ、05年2月にジャスダック上場。14年7月には会社分割により持株会社体制へ移行し、現在はグループ23社で構成する。趣味は仕事、読書、食べ歩き、ガーデニング



グループのオオマチワールド（仙台市）が製造、販売するユニットハウス。写真は事務所向けハウス

なったことで、社会的な責任の大きさもひしひしと感じています。社員には「誇りとプライドを持ちながらも、今まで以上に謙虚に行動していこう」と呼びかけました。

上場することの気持ちは、11年前に初めてJASDAQに上場した時の方が大きかったような気がします。JASDAQ上場時には、社内に創業当時のメンバーがまだ多く残っていたので、上場式には創業当時のメンバーを連れていきました。会社の立ち上げ当初から支えてくれたメンバーとともに、セレモニーの会場で拍手をいただいで、集合写真を撮って。彼らが涙を流しながら喜んでくれたのは、これまでの人生の中でも特に大きな感動でした。一部上場が実現できたことももちろん嬉しいのですが、やはり最初に上場し、打鐘した時の感動は強く残っています。

伊井田 現在の実行部隊で、

東証一部の上場式には、どのようなメンバーで出席されたのですか。

しかし、バブル崩壊で不動産のマーケットが大きく変わってしまいました。早期に事業を整理したため打撃は受けずに済みましたが、不動産市場が縮小していく中で、次の活路として成長産業といわれた人材ビジネスに参入し、大きく軸足を移して

次世代を担う40代〜50代の社員を連れていきました。上場式では立会開始の鐘を鳴らしませんが、東証一部では5回鳴らせるので、私も含めて2人ずつ、10人が打鐘しました。その時、社員同士が自然と手を取り合っ

今期連結売上高は1000億円突破へ

今期は1000億円企業グループを目指して12年からスタートした5カ年計画の最終年です。状況はいかがですか。

伊井田 16年12月期の第2四半期決算は、売上高が前年同期比21・3%減の416億800万円、経常利益が同53・2%減の20億8800万円と前年を下回っています。これは不動産事業の動きによるもので、前期は上期の引き渡しが多かったのに対し、今期は逆に下期に集中しているためです。本年予算比では堅調に推移しています。通期では売上高が1001億1100万円、営業利益が62億7500万円、経常利益が61億5300万円の見込みです。

5カ年計画の目標数値であ

ていたことが印象的でした。ね。長年苦楽をともにしてきた絆の強さを感じました。それと同時に、次の世代にバトンタッチしていくステージに差し掛かっているのだ、ということも実感しました。

伊井田 営業利益の数値目標50億円は前期で達成しました。売上高1000億円も前期に前倒しで達成できる見通しだったんですが、会計基準との兼ね合いで120億円ほど売り上げが相殺され、連結では1000億円に届きませんでした。今期は

不動産で創業、現在は3本柱に

M&A「これまで以上に強化したい」

現在、グループで人材・教育ビジネス、不動産ビジネス、情報通信ビジネスを3本柱に展開されていますが、創業は前述のように不動産会社のみで産

伊井田 はい。当時のみくに、産業は不動産を基幹事業として展開して行きました。「三井のリハウス」で住み替え仲介もやっていたし、リクルートの住宅情報誌の代理店もしていました。

いきました。そこで93年2月に設立したのが(株)ワールドインテックです。

しかし、人材ビジネスもリーマンショックで打撃を受け、上場後に参入した携帯ショップ事業や法人事業などの情報通信ビジネスが踏ん張って、会社を支えた時期もありました。

リーマンショック後には、特に東京で不動産デベロップ事業に大きなチャンスがあると考え、思い切り投資をしました。その結果、今では不動産ビジネスの売り上げが人材・教育ビジネスを上回りつつある状況です。

時代に合わせて変化しながら、成長を続けられていますね。

伊井田 少子高齢化社会で経済規模が小さくなっていく中では、既存事業だけで成長を続けることは難しく、事業領域を広げながら適性規模で展開していくことでしか成長は望めないと思います。

そこで私たちは、まず既

問題なく達成する見込みです。

近年の業績推移を見ると、15年12月期まで5期連続の増収増益と好調ですね。実感の伴わない経済環境の中で、好業績を続けている要因は。

伊井田 選択と集中という事で一つの分野に特化した大手企業も多いと思いますが、私たちは時代のニーズに合った事業にチャレンジし、強化していくという方針で事業を展開してきました。既存のノウハウを生かして事業領域を横に広げたり、新たな事業に弛まず挑戦し続けていることが、売り上げ、利益ともに伸ばし続けている要因だと思います。

存事業で広げられるところがあるか、それから伸びしろのある新たな事業は何かということに常に意識し、チャレンジするようになっています。一般人材派遣では後発ですが、製造業以外にも販売系やコールセンターの派遣など、事務系に近い人材派遣も手掛けています。12年には臨床試験・研究事業のDOTインターナショナル(東京都)を子会社化し、国の成長戦略でも有望な医薬品研究にもフォカスするなど、専門性の高い事業を強化してきました。

14年7月にホールディングス(HD)化されて約2年が経ちました。HD体制のメリットは。

伊井田 HD体制にしたことで、グループの戦略が立てやすくなりました。もともとワールドインテックは「みくに産業」の子会社だったんですが、すでに成熟した不動産ビジネスよりも、これからの成長産業である人材ビジネスの方が上場しやすいため、ワールドインテックを上場させました。しか

し、人材を柱とする企業集団の中に不動産事業のみくに産業を入れるとなると管理面で無理もありません。事業ごとに成長させていくためには、HDで傘をつくって、傘下に各事業を配置したほうが効率的だと考えました。

M&Aも活用しながら、事業領域を拡大されていますね。

伊井田 M&Aにも取り組んできましたが、人材派遣や不動産など既存事業はゼロから立ち上げてきたものが多く、グループの規模からするとM&Aで参入した事業は少ないほうだと思います。

また、これまで買収した企業も規模が大きいわけではなく、種を買って育てていくようなものなんです。例えば、これまでM&Aでグループに加わった会社では、08年に子会社化したシステム開発の九州地理情報(福岡市)は、当時従業員32人の小さな会社でしたが、今では8人の従業員を擁しています。主力業務の見直しや事業拡充を図りながら、障がい者雇用の拡大など社会的責任を果たしてい

くための取り組みにも力を入れ
てきました。

また、昨年会社化したユ
ニットハウス事業の(株)オオマチ
ワールド(旧株大町、仙台市)
も企業としてはそう大きくはあ
りませんが、不動産ビジネスの
間口を広げており、今後の成長
に期待しています。

―今年7月には、カメラなど

の修理事業を展開する日研テク
ノ(株)(大阪市)を子会社化され
ました。これは、どのようなきつ
かけですか。

伊井田 人材・教育ビジネス
の領域で修理やメンテナンスを
行うリペア事業部があり、過去
に日研テクノへ研修に赴いたこ
とがあるんです。カメラ修理で
は国内トップの技術力・シエア
を誇り、私たちにとつ
ては先生にあたるよう
な企業ですが、一つの
分野に特化しているこ
とで経営面では厳しい
部分もありました。

そこで、日研テクノ
の技術力と、ワールド
インテックの資本・動
員力を融合することで
圧倒的に強くなるので
はないか、それからカ
メラ以外の商材の修理
についてもノウハウを
共有していきたいとい
う双方の思いが合致し
、当社のグループに加
わっていただきました。
―今後のM&Aの方



昨年5月に開催した「全社会」でビジョンを語る伊井田会長

針は。
伊井田 マーケット
の状況や、当社の既存
のインフラを使ってう
まく成長させられる事
業を見極め、これまで
以上に強化していき
いと考えています。
―福岡市に本社機能
を移転し、現在は福岡
本社、北九州本社の二
本体制となっていま
す。この効果は出てき
ていますか。
伊井田 まず福岡市
に本社を移して、動き
やすくなったことが大
きいですね。もちろん創業地の
北九州市には本当にお世話にな
りましたし、私にとってのふる
さとです。ただ、当社グループ
は北海道から沖縄まで全国に拠
点があるので、北九州本社に幹
部が集まる際にはアクセス面で
不便な面もありました。この2
0年間、取引先の方々にも遠方
からは福岡経由で北九州に来て
もらっていましたが、今では空
路などで福岡に来て、そのまま

人材・教育ビジネス柱に次期5カ年計画策定中

計画の舵取りは各事業責任者へ

―現在の5カ年計画は今年ま
ですが、次の新たなビジョン
はありますか。
伊井田 昨年5月に、7年ぶ
りに幹部500人を福岡に集め、
グループの「全社会」を開きま
した。その際に初めて次の5カ
年計画についてビジョンやメッ
セージを伝えていきます。それを
ベースに、具体的な計画はここ
柱となっていく事業は。

今年度までの中期経営計画は
私がトップダウンで作ったんで
すが、これからの5カ年計画を
作っていくのは私ではなく、具
体的な計画は各事業の責任者に
委ねています。
―これからの5年を見据え、
柱となっていく事業は。



ワールドレジデンシャルが手掛けた分譲マンション「ブランドス横濱馬車道レジデンシャル」(横浜市)。15年度のグッドデザイン賞を受賞した。下層階はホテルになっている

伊井田 引き
続き、好調な人
材・教育ビジネ
スを基幹事業と
して予算を組む
方針ですが、こ
れが5年間その
まま続くかは分
かりません。途
中で基幹事業が
変わったたりして
いくということ
もあり得ます。
これからの5年
は激し

い環境変化が予想され、当社と
しても業態を変えていく可能性
は高いと思っています。
―人材・教育ビジネスととも
に、業績の伸びをけん引してい
る不動産ビジネスについて。現
在は北海道、東北、関東、近畿、
九州で展開されていますが、今
後どの地域に重点を置きますか。
伊井田 基本は東京ですね。
東京では6年前にデベロッパ
の(株)ワールドレジデンシャル
を立ち上げ、「レジデンシャル」
シリーズで分譲マンションや新
築戸建、宅地分譲事業を手掛
けています。やはり東京のマー
ケットは大きく、日本全体の4
0%、あるいは50%ほどの市
場があるのでないかと、事業
を展開してみてもよく分かりま
した。

ではの強みや良さもありますが、
まず東京で安定した事業展開を
図っていきたくですね。
―地域ごとの戦略の違いはあ
りますか。
伊井田 東京、大阪、名古屋
といった大都市では競争も激し
いため、それぞれ適正規模で
事業ができればと思っています。
す。仙台や札幌、九州などの
地方都市では、地域の業界ナン
バーワンを目指し、デベロッ
メントだけでなくリノベーション、
ファイバービジネスまで手掛け
る、足腰の強い総合不動産事業
の確立に取り組めます。
―地元九州での戦略は。
伊井田 九州での展開は創業
会社の(株)ミックニ(旧みくに産業
(株))が中核となっており、こ
こはデベロッップメント事業より
も、リノベーション事業が基幹
となつていきます。中古住宅を活
用する施策の中で、今こそリ
ノベーション事業が注目されて
いますが、当社は30年前から
始めていました。業界では先駆
けで、ノウハウも蓄積していま
す。九州を主としていたため全



福岡本社を置く福岡朝日ビル(福岡市博多区)

○ 人材・教育ビジネス

株式会社ワールドインテック	・総合人材派遣業
株式会社ワールドインテック福島	・行政受託・人材派遣・業務請負
日研テクノ株式会社	・カメラ、デジタル機器等精密機器の修理
日研サービス株式会社	・カメラ、ビデオの修理
台湾英特科人力(股)	・人材紹介・製造派遣
DOTインターナショナル株式会社	・臨床試験受託(CRO)
株式会社アドバン	・PCスクール運営・教材、ソフト販売
九州地理情報株式会社	・地理情報システム開発・文書電子化 ・障がい者教育訓練・航空写真販売
信路徳商務諮詢(上海)有限公司	・人材紹介・人材コンサルティング・人材教育
蘇州英特科製造外包有限公司	・業務請負

○ 不動産ビジネス

株式会社ワールドレジデンシャル	・マンション分譲・戸建住宅分譲 ・宅地分譲・建物管理(首都圏)
P.T.ワールド デベロップメント インドネシア	・不動産開発
株式会社ワールドアイシティ	・マンション分譲・販売受託(東北圏)
株式会社ワールドウィステリアホームズ	・マンション分譲(近畿圏)
株式会社ワールドミクニ	・マンション分譲(九州圏)
株式会社ワールドレジセリング	・販売受託(首都圏)
ニチモリアルエステート株式会社	・不動産コンサルティング
株式会社ミクニ	・リノベーション・不動産仲介・賃貸管理
株式会社オオマチワールド	・ユニットハウスの製造・販売・レンタル

○ 情報通信ビジネス

株式会社イーサポート	・テレマーケティング ・ケータイの窓口(オリジナルショップ)
株式会社モバイルサービス	・携帯ショップ
株式会社ネットワークソリューション	・携帯ショップ
株式会社ベストITビジネス	・法人 OA機器、業務用エアコン、LED照明、 通信デバイス、ネットワーク通信サービス販売

主な関係会社23社<連結子会社20社・非連結子会社2社・関連会社1社>

事業も手掛けたかと思っ
す。すでに地元企業2、3社と
共同で、マンション開発を計画
しているところだ。

—今後の海外展開の方針は。
伊井田 事業によって異なり
ます。判断基準は、世界で勝負
できるナンバーワンの商材やビ
ジネスモデルであるかどうかで

す。日本の家電メーカーがいち
早くグローバル戦略を取れたの
も、世界ナンバーワンの商品が
あってこそでした。こうした視
点から事業を見た時に、今可能
性を感じているのが住宅です。
住宅関係は、国内で住宅をつ
くって生活を豊かにするといふ
内需産業から、海外の需要に応

える外需産業へと変わりつつあ
ります。それに、日本の家づく
りの技術は世界でもトップクラ
スなんです。どの国に行っても、
日本の家が一番高品質だと実感
します。

インテリア、色彩のコーデ
ィングなど建物内の専門的なデ
ザイン面では劣る部分も少しあ

りますが、耐震性などの安心・
安全面では日本の建築が世界ナ
ンバーワンですね。かつての家
電メーカーに匹敵するくらいの
技術を持っていると思います。
当社でも、住宅事業ではグロ
ーバル戦略を考えています。

—事業の中で、国内トップク
ラスの規模となっている人材ビ
ジネスはどうですか。

伊井田 世界を見ると、日本
での人材ビジネスモデルはまだ
世界ナンバーワンとは言えませ
ん。そもそも、人材派遣のビジ
ネスモデル自体は海外から来た
ものです。今でも海外が先行し
ており、日本ではまだ人材企業
の再編は進んでいません。

ただ、人材の分野でも一昨年
から中国で展開している「構内
請負事業」はグローバルに展開
できるビジネスモデルです。工
場に専門人材を送り込み、生産
現場の効率を高めていくといふ
ノウハウは、世界ナンバーワン
だと言えます。

—中国のどのエリアで展開さ
れているのですか。

伊井田 蘇州です。上海に非



PT.WORLD DEVELOPMENT INDONESIA が入居している Midplaza2 Building 外観(写真上)と、曾原実社長ほか現地スタッフと伊井田会長

事があったという
意欲を持っていた
ので、インドネシ
アで事業をスター
トさせました。

—現地ではどの
ような事業を。
伊井田 日系企
業や日本人駐在員
向けのサービスア
パートメント(宿
泊・居住施設)事
業を柱とします。
今後豊富な需要が
見込めるジャカル
タ東部工業団地と、

国展開は遅れていました。今
後の成長が見込める分野です
から、積極的に全国にも広げて
きたいと思っています。

—人口減少社会に突入し、国
内の不動産のマーケットそのも
のは縮小していますね。

伊井田 おっしゃる通りです。
近年はミニバブルのような状況
で、予想以上に売れ行きが良い
面もありますが、かつてのバブ
ル期のようにマンションや戸建
てが建てば売れるような時代で

はありません。関東では年間4
00〜500戸、仙台、関西、
九州ではそれぞれ100〜200
戸ほどで、基本的には全国で
年間1000戸を最大値として
供給していく方針です。

不動産事業でインドネシア進出

—海外展開では昨年4月、イ
ンドネシアに不動産事業の現地
法人「PT. WORLD DE
VELOPMENT INDO
NESIA(ワールド デベ
ロップメント インドネシア)」
を設立されました。以前からイ
ンドネシアをターゲットにして

いたのですか。
伊井田 私は、ASEANで
はまずベトナムに進出してはど
うかと考えていたのですが、イ
ンドネシアで20年間のビジネ
ス経験を持つ社員がいましたね。
やはり海外展開は人脈が重要で
あり、本人も人脈を生かして仕

ジャカルタ市内の両方で開発に
取り組む計画です。

—インドネシアの不動産市場
はどのような状況ですか。
伊井田 東急不動産(株)が30
年以上前から進出しており、た
くさんの実績を持っています。
われわれが自社のみで開発する
にはリスクもあるのですが、まず
先陣の東急不動産が開発するマ
ンションや戸建て事業に参加さ
せていただいています。まずエ
リアの不動産業界を知った上で、
当社の現地法人が主体となった

(株)ワールドホールディングス TEL092-474-0555
FAX092-474-0777

〔本 社〕〒812-0011 福岡市博多区博多駅前2-1-1 福岡朝日ビル6F
〔設 立〕1993(平成5)年2月〔創 業〕1993(平成5)年2月
〔資本金〕7億100万円
〔銀 行〕三井住友福岡法人営業部 三菱東京UFJ福岡 西日本シ北九州
〔役 員〕(代会兼社)伊井田栄吉(副)岩崎 亨 高井裕二 菅野利彦
(取)中野 繁 本多信二 伊藤修三 副島 晶 三舛善彦 安部英俊(監)前川
総一郎 加藤哲夫 古賀光雄
〔事 業〕グループ会社の経営管理など
〔出 先〕(北九州本社)北九州市小倉北区大手町11-2
(東京本部)東京都港区東新橋2-14-1
〔関連会社〕連結子会社20社 非連結子会社2社 関連会社1社

業 績	売上高(千円)	経常利益(千円)	配当(%)	従業員
13年12月	56,450,600	2,164,900	31.4	9,910
14年12月	68,829,654	3,722,656	20.0	11,082
15年12月	87,984,311	5,133,553	20.0	12,885

※弊社別冊「福岡の会社情報」データベースより

常に近く、上海の企業にもサービスを提供していますが、中心は蘇州や広州で、近々に北京や天津にも広がっていく予定です。このビジネスモデルが中国やASEANの生産現場でうまく活用されれば、人件費が高騰しても生産コストを抑えることができ、現地企業にとってのメリットも大きい。需要は必ずあると見えています。



14年10月、製造請負を目的に設立した中国のエングマ社との合弁会社「エングマインテック」調印式

が明確になっていきますね。
伊井田 戦略的にメリハリをつけています。20年以上前から海外で事業をしてきましたが、まさに海外事業は「言うは易く行うは難し」の世界です。文化や法律も違い、先んじて変化を捉えるのは難しい。中国に人材ビジネスで進出して約10年が経ちますが、現地の変化に完全には対応できていない部分もあります。教育事業などいろいろな事業に挑戦しましたが、関連する法律がしょっちゅう変わります。何が正しいのか分からない中で事業をしていくのは相当難しいことだと痛感しました。

国内で最大限に成長し、シェアを獲得した上で成長を維持していくには海外進出しかありませんが、当社の事業ではまだ国内で展開できるものもあります。海外戦略は、慌てずにじっくりやっています。

時代に合わせて投資で永続企業を目指す
 将来、グループでどのような企業体を目指しますか。
伊井田 創業して35年が経ち、私も今年60歳になりました。「新しく生まれ変わる」という意味を持つ還暦という節目に、新たな気持ちで頑張らなければと思う一方、この10年、20年のうちにバトンタッチしていくことも意識するようになりました。

一次のリーダーについて、考えはありますか。
伊井田 私の身内に限定するわけではなく、会社の中から次のリーダーを立てていきたいと考えています。



今年7月、還暦祝いの席で赤いちゃんちゃんこを着る伊井田会長

るのは簡単なことではありませんが、私のような人間をリーダーとしてつくるのではなく、各事業会社を大きく成長させる中で、それぞれのトップをつくっていくらと思っています。

現在のグループ企業数は。
伊井田 23社です。現在はホールディングスが全体を統括していますが、グループの規模が大きくなってきたので、将来はセグメントごとに上場を目指し、ホールディングスは新たな事業を起こしたり、投資をしたりするような機能に変わっていくイメージをしています。

新たなHDができる可能性

もあると。

伊井田 そうですね。事業規模が拡大していけば、不動産は不動産のHD、人材は人材のHDというように、将来的に新たな企業集団ができることもあるかもしれません。新規事業をやる以上は、グループの外でも戦っていくような企業を育てていくのが事業家のあるべき姿だと考えています。

また、事業分野の再編も考えています。例えば、人材・教育ビジネスに配しているDOTインターナショナル(株)は臨床試験の仕事を手掛けており、人材というより医薬品の受託事業なんですね。もともと上場するという目的もあってグループに加わった面もあるので、業容に合った形の再編とともに、上場を目指していきたいと思っています。

新たに参入を考えている事業はありますか。
伊井田 不動産事業の枠組みの中で、新たな企業としてリート投資法人の設立も視野に入れています。金融商品を扱います

から、会社として立ち上げれば、当然上場を目指すことになるでしょう。
 各事業を成長させながら、新たな事業へと派生していく。こうした絵を描きながら、事業会社のトップの教育も徹底してい

京都出身、高校時代は野球一筋

24歳で創業、母譲りの商才

プロフィールについてお聞きします。56年5月5日生まれの60歳、京都の出身ですね。
伊井田 はい、伏見です。姉



小学校時代の伊井田会長(前列左端)。大会で優勝した時。足が速く、地域の記録を塗り替えるほどだった



大谷高校野球部時代、チームメイトと伊井田会長(写真右)

2人と兄、妹がおり5人兄弟です。高校卒業後の20歳まで京都で過ごしました。
 どのようなお子さんでした

野球一筋だったのですね。
伊井田 センターを守っていました。
伊井田 一筋というよりは、それしかなかったですね(笑い)。野球で生きていきたいと思っていたこともありましたが、プロの世界は厳しいです。プロの世界は厳しいですから、今思えば、これで良かったのでしょう。
 その後北九州で過ごされたようですが、九州にはどんなきっかけで来られたのですか。



左から母親のフサ子さん、伊井田会長、娘の和見さん、妻の京子さん

わっていましたが、今
いろいろなものを探しま
かくの食であれば、珍
高いですね。以前は、せ
て、昔から食への関心は
をやっていたこともあつ
伊井田 過去に飲食店
— 趣味は。

た。
— 親孝行ですね。
伊井田 旅行もいいですが、
親孝行は自分の日々の行動の中
で出来ることをやっていこうと
心がけています。特別なことを
しようとする、なかなか続き
ませんからね。母とは以前、月
に1〜2回は一緒に散歩をして
いました。それから喫茶店の

した。
— 本日はありがとうございました。
お酒が飲めないのは損ですね
（笑い）。
伊井田 周りには飲む人多
いんですが、私自身はあまり飲
めななんです。家でも母が一
番強く、次が妻、そして私です。
仲間と盛り上がるのは楽しいこ
とですが、せっかくなのおいしい
お酒が飲めないのは損ですね
（笑い）。

に他界し、母が昼間は生命保険
会社の外交員、夜は飲食店2
3店舗を経営することで、女手
ひとつで私たち兄弟5人を育て
てくれました。母は一家を養う
ため働きつめの毎日で、家を
空けることも多かったのですが、
おかげで子どもの頃生活に不自
由したことはありませんでした。
— それは凄腕ですね。お母さ
んから学ぶ事も多かったのでは
伊井田 そうですね。今はも
う80代後半で介護が必要で
が、性格は今でも達者です。私
も60歳になりましたが、現在

でも厳しく叱られます（笑い）。
母には常日頃から、人に迷惑を
かけるな、自分に厳しくしなさ
いと言われていました。私自身
も、役員や幹部に向けて「自分
に厳しくできないやつにはなる
— ところで結婚はいつごろで
伊井田 結婚は遅くて、32
歳の頃でした。妻は8歳年下で
すが、メールのやり取りをす
るときは「親分」と呼んでいて、
妻からは「子分」と返ってきま
す。どちらが偉いかわか
りません（笑い）。
— お子さんは。
伊井田 娘が1人いて、
今は東京にいます。
— 趣味は。

な」と言っています。自分に甘
くて、部下には厳しくするとい
う上司が一番だめですから。そ
れでは肩書を持つ資格はありま
せん。私自身も経営者として心
がけています。
はなかなか時間のゆとりがなく、
用意していただいたものを食べ
ることが増えました。ありがた
い半面、少し寂しいですね。
あとは温泉が好きで、会社の
合宿は温泉にしてくれとお願
いしています（笑い）。先日、
仙台で合宿があり温泉でした。
プライベートでは最近なかなか
行けていませんが、妻や子ども
母を連れて行くこともありまし
た。

— 新たな息抜きも必要かもし
れませんね。
伊井田 はい。しかし、私に
とっては、仕事も趣味のような
ものです。新しい仕事をするの
が好きで、自分の知らない仕事
を見つけて掘り下げていくとき
が、一番ワクワク、ドキドキし
ます。新しい仲間と、合宿など
の場でコミュニケーションを取
るのは、もともとスポーツを
やっていたこともあって好きな
んです。
— お酒は飲まれるのですか。
伊井田 周りには飲む人多
いんですが、私自身はあまり飲
めななんです。家でも母が一
番強く、次が妻、そして私です。
仲間と盛り上がるのは楽しいこ
とですが、せっかくなのおいしい
お酒が飲めないのは損ですね
（笑い）。



1981年、みくに産業創業当時の伊井田会長（中央）



1985年、みくに産業の創業からのメンバーで別府温泉への研修旅行へ。前列中央右が伊井田会長

伊井田 オイル
— のちに役立つ経
験ですね。そこから、
独立までの経緯は。
伊井田 最初は現場管理の仕事
を任せられ、材料の配置な
どを通じて、いかに
少ない人員で生産性
をあげられるか考
えていました。この
事を通して建設の
ことも分かりまし
社員も少なかった
で営業まですべて
覚えていきました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。

— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。

伊井田 野球部を卒業してか
らは大学進学を目指していま
したが、大会が終わると目的が
なくなってしまう。野球の推
で行ける大学はあったんですが、
大学で野球をすることは考
えませんでした。かといって勉
強もなくなってしまう、行き
たいと思っていた大学には行
ず、1年半くらい浪人生活を
していました。
目的を失った私に実家は厳し
く、とてもいづらかったです
心の拠り所もなかったため、半
ば家出のような形で、北九州に

トになりました。
— どのような仕事をしていた
のですか。
伊井田 義兄の会社は建売住
宅を年間100戸程度建築、販
売していました。当時としては
業界でも大きな会社といえる
仕事ですが、社員は女性事務
員が5人と義兄、私の7人のみ
でした。どのようにして仕事を
なしていたのかというと、現
場の大工や左官はアウトソー
シングして行っていました。
私は現場管理の仕事に任せ
られ、チームごとの工程や人
員の管理、材料の配置な
どを通じて、いかに
少ない人員で生産性
をあげられるか考
えていました。この
事を通して建設の
ことも分かりまし
社員も少なかった
で営業まですべて
覚えていきました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。

— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。

— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。
— 覚悟はありましたか。
伊井田 覚悟はありましたが、
覚悟はありました。