

県内取材メモ

マツムラ酒販

社内委員会の設置により企業活性化

創業は1927年(昭和2年)。創業者松村勇氏が酒屋を起し85年が経つ。現在では県内有数の酒類卸業者に成長をとげ、年商14億円をあげる。この不況下にあっても売上げは毎期右肩上がり推移し、2006年2月には甲府市中小河原から現所に本社を移転、同時に倉庫面積も約2倍に拡張したが、既に手狭になっているという。景気は一向に回復する気配がない県内経済であるが、今回、県内取材メモではマツムラ酒販の業績好調な理由と、これまで進めてきた組織改革による企業活性化策をレポートした。

お客様繁盛のお手伝い

酒類卸業というある意味、卸業の中でも最も競争の激しい世界で、マツムラ酒販が安定した成長を続けてきている理由はどこにあるのか。マツムラ酒販には「お客様繁盛のお手伝い」の営業基本方針がある。「お客様繁盛=取引先とともに成長していくことが商売の喜び」と、松村社長が考えるのには理由がある。昭和初期、創業者松村勇氏が一念発起して、自転車の荷台に酒を積んで近所に配達していた頃は、配達先の一人一人の顔が見え、喜びと幸せを与える酒の販売に誇りをもち、楽しみながら町中を走り回った。創業者の精神である「お客様を社員一同一丸となって支え続ける」は、今に引き継がれ、商売の喜びが社員一人一人のやる気にも繋がっているという。



創業当時の松村勇氏

が常日頃考える「サービス質」は、理想の形を実現しつつあるが、同じメンバーで縦割り組織の中で業務を行っているとなるとマンネリ化して、組織全体が硬直化しかねない。そのため、各業務部署とは関係なく、従業員一人一人の力量が発揮できる形を整えるため、数年前に社内委員会を設置した。現在、設置されている委員会は、社内報の企画・新商品のテイスティング会・商品キャンペーン・メニュー作成等を行う企画委員会、外部研修・社内勉強会等を行う研修委員会のほか、親睦委員会、総務委員会など。各委員会は年1度見直しを行い、3年以上同一委員会に所属しないことを条件に、社員全員が所属部署に関係なく、委員会に所属し活動している。縦割りの業務ごとの組織とは違い、社歴の浅い社員が先頭に立つこともあり、新たな社員どうしの交流もみられるようになり、組織の活性化に繋がっている。委員会は、若い人も年輩者も所



代表取締役社長 松村昌樹氏

社内委員会の設置

従業員総勢26名が働くマツムラ酒販では、経理管理部をはじめ、ルートセールス部、業務管理部、営業部の4部門が中心となり営業展開している。社長をはじめとする役員・管理職が、それぞれの部署を統括、さらに営業課(営業部)、業務管理課、商品管理課(業務管理部)など6課体制で、顧客ニーズの把握や十分に行き届いたサービスの対応を行うため、正確でスピーディーな納品を心掛けている。ここ数年で、松村社長



搬入も笑顔で

属組織に関係なく意見交換の場が増え、活力ある職場に生まれ変わったと現場社員の多くが感じている。

モチベーションを高めるために

マツムラ酒販の役員、社員全員が手にする社員手帳には、社内規則をはじめ、給与体系や、これまでの会社業績、会社概要等が細かく記載されているが、そのなかにもいくつかの社員表彰制度があり、表彰項目も多岐にわたる。肩書きや社歴を問わず、リーダーシップを発揮して、困難にも挑戦している人物を表彰する「リーダーシップ賞」、朝礼スピーチで、気持ちが入っていて、内容が分かりやすい「朝礼スピーチ賞」、このほか「自分の仕事に厳しい賞」「努力賞」など、様々なユニークな表彰制度を設けており、表彰内容も社員が決定する。全社員が投票して表彰者を決定するため、皆がそれぞれ納得して表彰者を賞賛できることは、賞受賞者のモチベーションを高める大きな要因となっている。表彰される社員にとっては、同じ職場で働く社員が一票を投じてくれたことで、自分自身を見つめ直すきっかけにもなり、同じ職場仲間の新たな発見にも繋がっているという。

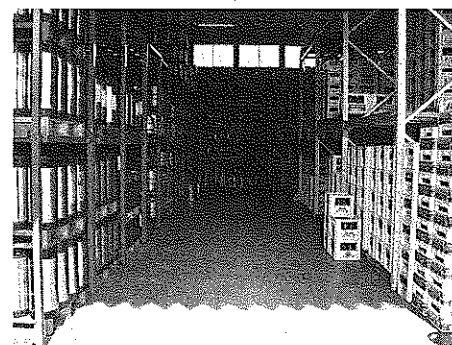


毎朝の朝礼風景

オリジナルワインが静かなブームに

マツムラ酒販では、数年前より自社ブランドの「生ワイン」の販売を開始した。生ワインは熱処理をせず、瓶詰めしているため、ワイン本来の自然な旨さが楽しめる。通年製造されている生ワインをはじめ、今は「甲斐路ブラッシュ」、「あじろん」など期間限定品が人気を集めている。マツムラ酒販の生ワインを扱う某飲食店店長によると、葡萄本来のうまみが残る厳選された味に刺激を受け、提供商品のマンネリ化がなくなり、人気も上々という。ビールや酒などメーカーブランドを販売するだけでなく、自分たちがこだわりを持ったオリジナル商品を製造販売することで、営業マンも熱が入る。むしろ、新商品販売前には企画委員会が主催するテイスティング会が開催されているため、営業マンだけでなく社員全員がアドバイザーとして顧客に対応している。

松村社長の「委員会」設置やユニークな「社内表彰制度」の設置、「オリジナルワインの企画製造」など、積極的な経営姿勢はどこからきているのか。92年に大手飲料メーカーを退社、若い頃、旧ソ連、欧州、アフリカなど世界中を旅して回った。旅行中、高熱で動けないときは、寝袋で休んでいたという。帰国後、当社に入社してからは、ワイン風呂用にと、粉末の「甲州ワインの湯」を土産店などで販売し、当時、東急ハンズ新宿店の入浴剤売場では売れ筋ナンバー1になったこともある。社長自身、「好奇心が人一倍強く、何でも興味を持つ性格」と分析するが、週末の過ごし方を尋ねると、「ジムで体を鍛え、汗をかくことで頭もリフレッシュできる。爽快な気分が妙案も浮かぶ」と語る。来年2011年は松村社長が就任して10年目の節目に当たる。社長の元気な明るい姿が、活力ある組織を生み出し、社員26名にも大きな刺激となっているようである。



約1万アイテムを揃える大型倉庫

会社概要

商号 株式会社マツムラ酒販
所在地 甲府市小瀬町1317
資本金 1000万円
代表取締役社長 松村 昌樹氏
創業 1927年(昭和2年)

従業員 26名
電話 055-241-7878
事業内容 酒類専門卸業、業務用酒類・食材・飲料の卸販売
設立 1980年(昭和55年)5月