

山梨企業最前線

山梨県新聞

2010年(平成22年)8月13日 金曜日

2版 経済 (6)

やまなし企業最前線

不況を乗り切れ

(2)

休日も対応

24時間体制の受注システムを導入している業務管理部、商品・営業をフルタイムでサポート、専門知識を持つスタッフが取引先の経

「お客さま一人一人を大切にす」という企業精神を守り、業務を伸ばし続けているのが老舗の酒類卸販売「マツムラ酒販」。ホテルや飲食店向けにアルコール飲料などを販売し、取引先は山梨県内だけでなく、近畿圏の都内や長野県にも広がる。不景気で外食を控える「内食」志向が強まる中、地道な営業努力が実を結んでいる。

マツムラ酒販 (酒類卸販売)



▶本社
▶代表
▶沿革

甲府市小瀬町
松村昌樹社長
1927(昭和2)
年創業。2006年、
甲府市中小河原
町から小瀬町の
新社屋に移転。
「マツムラ酒販」
に社名を変更し
た。

▶売上高
▶資本金
▶従業員数
▶社訓

14億円(10年
3月期)
1千万円
26人
会社づくりは人づくり
社会づくりはお客様

トラックに商品を積み
込む社員
＝甲府市小瀬町

作りや価格の相談、新規開店の準備などを、利き酒師や焼酎アドバイザー、山梨県公認ワインガイドの資格を持つ社員がサポートしている。

飲食店からフィードバックされる情報を基に自社ブランドの商品開発にも力を注ぐ。2004年から

ニーズ把握し商品開発も

24時間体制で迅速納品

営をサポートする営業課で構成。社員26人の少数ながら、年間の売上高は14億円に上る。

取扱商品はアルコール類をはじめ、清涼飲料や調味料、料理用食

材など1万アイテム。商品のバーコード管理や顧客からの注文を処理するコンピュータシステムで迅速な納品を可能にしている。

配送員や営業マンは携帯電話を常に所持し、緊急時や休日でも取引先からの要望に対応できる体制を取っている。一般的な酒類販売業と異なり、顧客は飲食店やホテルの経営者ら。ドリンクメニュー

取引先の飲食店だけでなく、一般消費者のニーズを把握するため、大手ショッピングサイトにも出店。生ワインを販売し、商品開発に生かしている。

人づくり

「会社づくりは人づくり」をモットーに、独自の社員教育や表彰制度を設ける。社内に企画や研修、業務、親睦の4委員会を設け、顧客に接する情報紙の製作や勉強会を開催したりしている。社員は積極的に活動すること、リーダーシップを養わせるのが狙いだ。

社内表彰制度では「リーダーシップ賞」「朝礼スピーチ賞」「自分の仕事に誇りを感じる賞」などユニークな賞を用意。入賞者は社員の投票で決めている。松村昌樹社長(47)は「取引して良かったと思われよう、顧客の満足度を追求していきたい」と話している。