

今年創業120年 収益力向上へ

日本酒強化、新業態開発も推進

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

サカヅコーポレーション

——今期の状況は。 じわじわと下がってきた。磨きをかけ、ウィークポイントに耕作放棄地の開墾な
牧野 上期は前年同期比105.7%で着地。て、利益体質の改善を図 当社が弱いとされている 足を運んでいる。
以降も数字は悪くない 日本酒のテコ入れに注 ービールや洋酒、ワ
が、16年度で粗利率が 強いカテゴリーはより 力。社内試飲会で勉強し インなどこのバランスが



社長 牧野 充宏氏

重要。 牧野 当社はもとよりビール比率がそれほど高くない。その分、ほかの酒類卸と比べると利益率が若干良いだろう。方

入り込んでいこうと北陸の蔵元との協力体制も構築した。昨年は5月に田植え、8月は稲刈り、11月に入るといのが基本路線。売上構成比が高くて、トラックの占有率が高いが、そのキラーコンテンツが一番儲からないという逆ザヤな商売をして

「新業態「リカーオフ」の調子は

牧野 「リカーオフ」発表できればと考えてい

は酒専門のリユースショップとして一昨年末に第1号の「大須万松寺通店」と取り組むべき課題点

をオープンした。販売は順調な推移を見せている。牧野 今一番危惧しているのは物流、とりわけ人手不足の問題だ。これ

は当社に限らず、すべて高めていくかが力だ。その点で言えば大なる非常に重要な課題とい

う。買取りとなる車しづら立地がネック。20年の東京オリンピックは、買い取りとなる車しづら立地がネック。20年の東京オリンピックは、

多店化は当然進んでいるが、名古屋を含め東京以外の地域にあまり波及効果があるとは思えない。国内経

いるのがビールの現状とてくれるかというところ。販売は競合がない。飲食店や一般消費者の満足度を高めるための投資はするが、卸の利益も上がるような提案をなせしてくれないの

また、ビール会社は取引先の飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

提案に積極的だが、われわれ卸の目線では何かを

引先は飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

また、ビール会社は取引先の飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

引先は飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

また、ビール会社は取引先の飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

引先は飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

また、ビール会社は取引先の飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

引先は飲食店に対して専用サーバーの無料提供など差別化提案・粗利改善

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。

今年、創業120年を迎えるサカヅコーポレーション。東海・北陸を事業基盤に、近年は業務用食材卸・久世と提携し食品部門の増強も推し進めている。地場卸を取り巻く経営環境は厳しさを増しているが、新たな成長に向けて酒のリユースショップの展開にも乗り出した。節目の年となる16年、どのような施策で臨むのか牧野充宏社長に聞いた。