

サカツコーポレーション



社長 牧野 充宏氏

生き残りの競争が激化する酒類卸業界において、地域密着の深耕と脱薄利多売で利益体質の強化を目指すサカツコーポレーション。近年は本業の卸部門をはじめ、小売、リユース、飲食店と事業展開の幅を広げ、酒のプロとしての取組を深化させてきた。一方、足元の酒類業界は一昨年の改正酒税法施行により、健全化の道筋をつかみかけたにもかかわらず、再び価格競争の泥沼に身を投じようとしている。厳しさを増す経営環境下、同社の生き残り戦略とは。牧野充宏社長に聞いた。

18年ほどな年だったか、また値段を下げる動きが。牧野 一言で言うと厳しさと人手不足、この2つに悩む。当社の主要取引先である、まされた1年だった。外食産業は、原材料費や人件 もちろん、安易に価格を下費、物流費の上昇に加え、各 げるのは愚の骨頂と思ってい種経済指標とはカイ離した原る。当社のスタンスは、あく況感から客数・客単価の伸び まで差別化競争。価格ではな悩みに苦しんでいる。一方 いとこで企業価値を作っで、われわれの競合環境はど いく。そのために酒類だけでいうと、改正酒税法施行後の な、食品についてもフラスアップを図っている。

中部新春 PARTY トップインクビユー

近年は飲食事業や小売 今後の展開については新規事業での新展開が目立つ。牧野 東京で展開している 屋がすこぶる好調なことかという立地柄、基本的にはシ飲食事業では1号店の「日本 新橋」のドミナントを進 酒室 MUROR (浜松 めていければと考えている。インなど高額の泡物が伸び 町)、2号店の「新橋酒場 小売部門はどうか。 酒津屋(新橋)がともに右肩 牧野 改正酒税法施行以降 上がりて売上げを伸ばしてい の顧客離れが顕著だ。総合ス ーパードラッグでも酒を売る ントに日商10万円を超える。 ようになり、しかもそちらの 直あまり使われないのではと 方安いとなれば、酒しか売 考えていたが、グラスでの立 客数が過去最高を記録した。 っていない店から足が遠く ち飲み客が多い。普段あまり

ツフには1店を構えたら客 手不足はより厳しさを増すだ 面刷新する。これは得意先お よび得意先候補に対する営業 面でのアピールと、リクルー ト面でのアビールの2つの狙 厄介だ。何より増税後の消費 減退が懸念される。GWの10 台の営業車を保有している 牧野 リユース店「リカー 連休、働き方改革等々、中小 が、これまで車体は無地だっ オフ」も、お陰さまで高額な 企業にとっては向かい風がよ た。これも配送トラック同様 買い取りができるようになって きたし、認知度も上がって 攻めの姿勢でいこうと、昨年 からの準備を進めてきた。 サカツブランドPRも積極化 している。

対戦台では。 牧野 改正酒税法施行以降 は卸や業務用酒販店の粗利改 善も大きく進んだ。だが、そ れがまた安売りの原資になる ような使い方をする動きを見 るにつれ、喉元過ぎれば熱 さを忘れる。業界なんだな と、毎度のことながら思う。 とはいえ、これも見過ごせ ない動きになってきた。当社 としても攻撃は最大の防御と 考え、次の仕掛けに移る。無 論、それは価格ではない。い ろんな攻め方があるということ だ。長い間の慣習やルールが 変わって時代の流れが激しく 速くなっている。勝ち残れる のは「行動」すること。判断 取引のなかったお客さまに積 極的に声を掛けた。そのか し、「変革」を実現できる企 業のみ。当社もそういう企業 になるべく、精進を欠かさず 事業に取り組んでいきたい。

新規開拓再注力へ営業体制強化

飲食店事業好調、ドミナント化も

昨夏オープンした3号店 のも道理だろう。落ちた売上 飲めないワインなどを少々割 った。メルカリなどCtoCし っかり動ける体制づくりが ない動きになってきた。当社 としても攻撃は最大の防御と 考え、次の仕掛けに移る。無 論、それは価格ではない。い ろんな攻め方があるということ だ。長い間の慣習やルールが 変わって時代の流れが激しく 速くなっている。勝ち残れる のは「行動」すること。判断 取引のなかったお客さまに積 極的に声を掛けた。そのか し、「変革」を実現できる企 業のみ。当社もそういう企業 になるべく、精進を欠かさず 事業に取り組んでいきたい。

19年の見直しを。 牧野 今後、東京オリンピ ーの中心部新幹線開通、あ った。今年もこれは続けて いく。今年4月にはHPを全 事業に取り組んでいきたい。

「酒肴 サカツヤ」(中目 げよりも、落ちた客数の方が 高でも飲むことができるとい がこれだけ定着した中であっ ても、酒という商材は取扱 課を新たに設け、人材確保に 注力。新入社員は定着もあ 論、それは価格ではない。い ろんな攻め方があるということ だ。長い間の慣習やルールが 変わって時代の流れが激しく 速くなっている。勝ち残れる のは「行動」すること。判断 取引のなかったお客さまに積 極的に声を掛けた。そのか し、「変革」を実現できる企 業のみ。当社もそういう企業 になるべく、精進を欠かさず 事業に取り組んでいきたい。