

「飲・食のトータルプランナー」 としてグループ企業6社の 総合力を結集

渡辺グループ
社長

ワタ ナベ ショウ イチ

渡邊 正一氏

〈プロフィール〉

昭和22年、札幌市生まれ。札幌東高校、早稲田大学教育学部卒。昭和45年、渡辺食品機械(株)に入社。平成元年、同社社長に就任。ワタショウ(株)やマルショウ(株)などグループ企業6社を擁し、増収・増益を続けている。



顧客本位を徹底し
飲食店の多彩な
ニーズに対応する

冷凍機器・空調機器などの卸販売、冷凍冷蔵設備の設計施工などを主業とする渡辺食品機械(株)は、渡邊社長の父、政雄氏が昭和十六年に創業。平成元年に二代目社長に就任した正一氏は、ほどなくして「卸業の限界」に苦慮することとなった。

「冷凍・冷蔵設備は性能が向上して、一度売ると十年から二十年はリピートがなく、メンテナンスだけの対応になります。業態として閉塞感が漂っていました。そこで新たな需要開拓を図るため、冷蔵・冷凍設備の自身も販売しようと、業務用酒類・食品卸売のワタショウを平成六年に設立しました」と渡邊社長は語る。

「ワタショウは、創業時から右肩上がりの売上増をほぼ継続しています。平成二十四年七月期の売上はグループ全体の五割超を計上し、今期も六十億円強を見込んでいます。振り返ると順風満帆ですが、当初は思っていた以上に苦労しました。「酒屋なんて儲からないよ」とよく言われましたが、改めて実感させられました。酒はリピート産業ですので、より顧客に

渡辺グループ連結売上高百億達成 ワタシヨウ単体での百億達成も射程に

近い立場で迅速かつ丁寧なサービスを徹底して信頼を重ねるほかはありませぬ。開店時や周年の節目などには、私もごあいさつに伺い、担当者と共にオープン後のフォローに努めます」。

その後もグループ会社の拡充を積極的に推進し、グループ企業六社による渡辺グループを形成。「飲・食のトータルプランナー」としてシナジー（相乗）効果を発揮し、連結売上高



ワタシヨウ物流センター(中央区南3東5)

百億円を達成した。

同グループの最大の強みは、飲食店の開業・運営に必要とされるハード・ソフトともにトータルに提供可能な体制を整えていることである。出店に際しては総合不動産業のナビエル、厨房設備や関連機器は渡辺食品機械、酒類や食品などはワタシヨウト、グループ会社が相互に連携して多様なニーズに対応する。その中核を担っているのが、ワタシヨウ(株)である。

「ワタシヨウは、酒類小売免許に加え、平成十六年に全酒類卸売免許を取得しました。二つの免許を持っていることは、飲食店だけでなく、酒屋からの受注業務にもお応えできるので、大きなアドバンテージになっています。ただ、ワタシヨウにはひとつ弱みがありました。深夜の商品在庫切れや早朝まで営業している飲食店への対応が、通常の業務時間内では難しかったのです。そこで深夜・休日業務に対応可能な別会社としてマルシヨウ(株)を平成二十一年に設立しました。こ

れにより新規開拓にも大きな弾みがついたと感じています」。

企業成長の好機を逃さず 目標に向かい邁進する

「社長を務めて二十余年が経ちましたが、企業には成長するタイミングがあると感じています。その機を逃さぬよう、商流・物流のニーズを把握し、体制を整えることが肝要です。またスタッフのモチベーションやスキルを高めるためには、明確な目標設定が必要です。業務用酒類の市場は、人口一万人あたり一億円と言われています。昨年、小樽支店を開設した際には、人口約十五万人だから十五億円の一割を目標としました。

また、成長を持続させていくためには、幾度となく訪れる壁を乗り越えなければなりません。売上のには、十億、三十億、五十億を超えようとするあたりに壁が現れ、それを一歩乗り越えようと、企業を利する情報の量とスピードが一段とレベルアップします。

例えば、公的な飲食施設が民間委託されるとか、本州の大手飲食チェーンが道内に初出店を計画しているとか、そのような情報がいち早く入手できるようになり、他社に先駆けて対応可能になることがあります。

ワタシヨウは、再来年の創業二十周年で七十億円、二十五周年で百億円の売上目標を掲げています。現在は札幌のほかに、旭川と小樽に支店を設け、取引先飲食店は二千軒を超えています。将来的には、函館、帯広、釧路など、道内主要都市への進出も果たしたいと考えています。北海道では酒屋単独で百億円の売上を超えた会社は、今までにありませんので、ぜひ当社が実現できるよう万全の準備を進めてまいりたいと考えています。それがグループ全体の推進力を高めることにつながると確信しています」。

Information



渡辺食品機械株式会社

住 札幌市中央区南1条東4丁目7 渡辺ビル

TEL 011-231-7811

http://www.watashoku.co.jp/