物部（松江市）

◆3◆

「新事業創設」

DSの「酒ゴリラ」を展開 本業上回る収益の柱に成長

多くの買い物客が訪れ、駐車場から車があふれたオープン当初の「酒ゴリラ安来店」＝安来市飯島町

5代目で現会長の物部宏太郎（81）の社長時代、コメ販売業界はコメ不足や海外産米流入という荒波で揺れる。平成7年には約半世紀続いた食糧管理法が廃止され、コメ販売は自由化。同社の販売環境は厳しい時代に突入する。6代目で現社長の伸吾（49）は家業に就く中で、新事業創設を酒販売に見据えて、フランチャイズチェーン（FC）の酒販店「酒ゴリラ」を安来市や松江市などで展開する。ここでもコンセプトは「台所」で、時代を読む確かな目とも相まって、本業のコメ販売を上回る収益の柱を築く。

水泳部で活躍した母衣小学校時代の物部伸吾さん（左から2人目）

修業先で新記録達成

現社長の伸吾は昭和43年、会長の宏太郎と妻和子の長男として生まれた。母衣小時代は、背泳ぎで島根県の大会で2位になるなど水泳部で活躍。松江二中時代はバスケットボール部の副キャプテンを務め、県大会優勝や中国大会3位の記録を作った。

進んだ松江東高では、創設直後のバスケットボール部の中核選手として県大会で優勝し、その後もインターハイと国体の出場を果たした。

バスケットボール部の中核選手だった松江東高時代の物部伸吾さん（中央）

大学時代の物部伸吾さん。右側に映るのが物部米穀店時代の本店＝平成元年ごろ、松江市南田町

大学は桜美林大学（東京都町田市）の商学科に進む。世間を知ろうと2年生からアルバイトにいそしみ、建設現場や居酒屋、酒を扱う米屋などさまざまな業種を体験した。

大学4年生の平成2年8月、家業に就くかどうか迷う中、社長の宏太郎から連絡があり、プロパンガスを扱える高圧ガス第2種販売主任者の資格取得の要請がくる。

伸吾は懸命に勉強して資格を取得。「今考えると本気で継ぐ気があるか、父からのハードルだったと思う」と話す。

同年の年末には、宏太郎から大阪府寝屋川市の米販売会社での3年間の修業提案があり、受けることにした。

修業先の会社では16人いる配達部門に配属された。配達の主力は酒で、午前に顧客宅を御用聞きに歩き、午後は配達するスタイルだった。伸吾は一般家庭300軒を担当。通常、配達スタッフは6日間で顧客宅を一巡していた。

同僚たちは配達の合間に新規開拓をしていたが、伸吾は片手間では大きな開拓はできないと判断。5日間で300軒を回り、丸一日を新規開拓日に当て、担当地域内の新興団地を歩き回り、約2年間で200軒の新規顧客獲得につなげた。

社内で単月で1千万円の売り上げを達成した担当者はいないと知ると、誰も扱っていなかった歳暮商品や1個100万円の酒壺などを懸命に売り、その壁を超えた。

「この記録を達成できたことが、家業に就く自信になった」と伸吾は振り返る。

想像超える売り上げ

平成2年、物部米穀店に安来市にある酒店の店舗と酒販売免許の購入話が舞い込む。

宏太郎は伸吾に相談。伸吾は酒を扱う米屋でのアルバイトの経験から、コメと酒は一緒に配達できるなど相性がいいと助言。宏太郎は購入して運営した。

5年、松江市に帰省した伸吾は、精米工場の工場長に就任する。ただ、家業に入る際に宏太郎から「コメ販売もやがては厳しい時代を迎える。新しい事業を考えろ」と宿題を出されていた。

伸吾は酒販売を新事業にするため、安来市内の酒店に通う。そこでは、近隣に酒のデスカウントショップ（DS）が出店したこともあり、売り上げが激減、毎月赤字が出る状況だった。宏太郎は金融機関に、売却も選択肢に入れて相談していた。

ここで分岐点となる出会いがあった。6年12月、金融機関からその話を聞いた、山陰地域でDSの「酒ゴリラ」のFC展開を準備していた㈱ワークスコーポレーション（米子市新開2丁目）社長の岸正昭が、酒販売免許の買い取りで来訪したのだ。

宏太郎と伸吾は、岸から酒のDSや酒ゴリラの展開をじっくり聞いた。

修業時代にDSの集客力を知っていた伸吾は、DSの安く売るノウハウの話に魅力を感じた。「台所」というコンセプトとも合致する。逆に酒ゴリラのFCをさせてほしいと、両者は午後2時から深夜2時まで話し込み、その後も協議を重ねて決断。研修を受けるなど準備を進めて7年10月末、安来市飯島町に島根県内2店目の「酒ゴリラ安来店」をオープンさせた。

買い物客で混み合う開店当初の「酒ゴリラ安来店」の店内＝安来市飯島町

オープンから翌年正月明けまでの約2カ月間は駐車場から車があふれるほど買い物客が同店を訪れた。初年度の売り上げは約3億円。想像を超えていた。「DSノウハウの力のすごさを感じた」と伸吾は話すが、時代の要請するものを素早く見抜く目があったればこその盛況だった。

10年には、松江市浜乃木2丁目に「酒ゴリラ松江店」とその運営会社㈲グローバルシステムズ（同市浜乃木2丁目）を開設。同社の社長に伸吾は就任した。

松江店も開店数日は隣接店舗の駐車場を借りても満杯のにぎわいで、初年度の売り上げは約5億円になった。15年には大田市にあった別の酒DSの運営を任され、大田市長久町に「酒ゴリラ大田店」として開店させた。

物部が現在運営する「酒ゴリラ松江乃木店」＝松江市浜乃木2丁目

3店舗で最盛期には物部米穀店の全売り上げ約16億円のうち、酒部門が約13億円を占めるなど紛れもない主力になった。

しかし、15年の酒税法の人口基準廃止で酒販売の規制緩和が進むと、スーパーマーケットやドラッグストアでの酒販売が次第に普及。販売環境の変化と人口減少により、売り上げは徐々に下降し、26年8月、安来店と大田店を閉店する決断を下した。

販売環境が厳しくなる中、一方で伸吾は松江市内での同社のホテルや飲食店など、業務向けコメ販売の経験を生かし、18年に松江店に外商部を設けて酒の業務向け販売や法人営業に取り組み、松江店の売り上げ維持に注力した。

（文中敬称略）

―次号に続く―

（堀江純一郎）

【会社概要】
▽所在地　松江市南田町52
▽営業種目　米穀、雑穀、燃料及び住宅機器の販売、住宅リフォーム、設置工事
▽代表者　物部伸吾
▽従業員数　10人
▽電話番号　0852（21）4733