

Interview  
to  
a leader

# 企業市民として 社会に貢献する

創業以来 37 年間、着実に成長を続けることで自販機オペレーター業界のリーディング・カンパニーとして確たる地位を築いている八洋。厳しい経済環境や市場の変化にも負けることなく売上を伸ばしている。その強さの秘密は何なのか。そして、業界の雄はどこを目指しているのか。後藤社長に聞いた。



株式会社 八洋

社長  
後藤 晃宏 氏

ことう・あきひろ / 43 歳。2013 年 4 月  
株式会社八洋の代表取締役社長に就任。

——都市部の自販機が飽和状態と言われる中、毎年シェア拡大を図り、今期売上は 400 億円とうかがっていますが、成長を続ける原動力は何ですか？

**全**社員が毎日朝から晩まで一生懸命頑張っているということに尽きます。全社員が毎日、目標を達成させる意識を持ち続けていることだと思います。

——具体的にお聞かせ下さい。

**現**在 7 万台の設置先があります。真面目で誠実に対応することが大切です。これを継続してお客様から信頼が頂けます。

——御社は早い段階でフルサービスシステムを確立されましたが、新規のお客様、既存のお客様とも継続

した関係を保つ秘訣は何ですか？

**フ**ルサービスシステムでもコミュニケーションを図ることが大切です。設置先のお客様に会える機会は減りましたが、挨拶をして対話することで信頼関係が築けます。お客様から「八洋に任せて良かった」と声を掛けていただくことがやり甲斐になります。

——現在の営業体制を今後補強する部分がありますか？

**設**置先のお客様からの満足度を高めていくことを目指しています。全社員が共通した認識を持ってお客様に誠実に対応することが営業力の強化につながります。

——1994 年に御社の提唱でボランティアベンダー協会が設立されま

したが、現在の活動状況と今後の展開はどうですか？

**ボ**ランティアベンダーの設置台数は現在 400 台を超え、寄付金も累計で 8,300 万円が集まり、さわやか福祉財団など約 20 団体様へ寄付を致しました。

当社は、清涼飲料販売で事業をさせて頂いておりますので、自販機を通して社会に貢献できるよう、今後も、ボランティアベンダーの普及活動をしていきます。

——社会貢献というお話が出ましたが。

**社**会貢献については、当社の経営方針でも掲げておりますが、2011 年の震災以降、地域密着の社会貢献の重要性をより強く感じます。現在新宿区をはじめ東京の 6 つの区・市と災害協定を結び、非常時には飲料水の提供をさせていただきます。

また、全 26 営業所で 40 万本の飲料水を備蓄しておりますので、災害時には営業所および車両内の飲料水を提供します。また、地域美化、環境美化という目的で各営業所周辺

▶本社内屋の屋上に設置されているソーラーパネル。節電と省エネに貢献している。



の清掃を独自に全社員で行うと共に、町内会の活動にも参加しています。

——真に地域密着ですね。それでは地球環境の保全に対するお考えは。

**ル**ート車と営業車両で 700 台、自

販機は 7 万台を保有しているので、エネルギー消費には配慮しています。営業車はハイブリッド車とし、ルート車は天然ガス車あるいは低公害車に順次入れ替えをしています。

さらに、自販機の節電・省エネでは、2007 年に当社オリジナル自販機の全台数をヒートポンプ化し、各メーカー機もほぼヒートポンプ化されています。これには飲料メーカーさんのご協力を頂いています。

また少しでも節電に役立てばと、本社・多摩営業所・足立営業所には太陽光発電システムを導入して自社用電源の一部に活用しており、今期中には、さらに 2 営業所に屋根活用の太陽光発電事業を予定しております。

——オペレーター業界のリーディング・カンパニーとしての今後の展開を教えてください。

**市**場環境に関わらず、毎年対前年比 103% の目標を達成することです。

理由は、第一に従業員 1,630 名と家族の生活を守ることです。

2 つ目に、飲料メーカー、設置先、銀行、関係者等のお取引先様に安心していただくためです。

3 つ目は、国、地域、社会に貢献することです。

毎年 103% の拡大は容易ではありませんが、全社員が一丸となって目標達成に向けて今後も取り組んでいきます。