

飲む幸せをお客様に! 創業から40年超の自動販売機オペレーター

首 都圏の清涼飲料自動販売機の設置台数はほぼ飽和状態となつており、スーパーとドックストアの価格競争、またコンビニコーヒーなどの台頭により市場環境は厳しさを増している。

そんな中、ほぼ毎年売上を伸ばし、成長し続ける自動販売機オペレーターが株式会社八洋だ。

飲料メーカーの販社ではない独立系として、幅広いラインナップと提案力を強みとし、昨年5月に40周年を迎えた41期目に突入。首都

顧客満足向上に欠かせない“売れる自販機”を作るため、新商品・売れ筋商品の早期投入や売切れ防止対策など市場状況を的確に把握しながら、1台1台ニーズに応え“お客様第一”で日々奔走する同社。

年間5000台の自動販売機撤去がある中で売上拡大を続けるには、新規開拓

八洋の強みである「ルートセールス」「物流の機動力」を生かし、現在年間120%の成長を続けているのが、自

社会貢献活動にも尽力しての成長だけではない。同社が目指すのは企業と取り組みは異なる広がりを見せていく。

圈では10%のシェアを持ち、毎日500台超のルート車が飛び回っている。

「ここまで来ることができたのは日頃お世話になつておられるお客様や、毎日頑張つておられる従業員の方々のおかげです。感謝すると共に、これからも創業者が築いてきた経営理念の維持・発展に努めていきます」

と、語るのは2代目である後藤晃宏社長だ。

顧客満足向上に欠かせない“売れる自販機”を作るため、新商品・売れ筋商品の早期投入や売切れ防止対策など市場状況を的確に把握しながら、1台1台ニーズに応え“お客様第一”で日々奔走する同社。

八洋の強みである「ルートセールス」「物流の機動力」を生かし、現在年間120%の成長を続けているのが、自

はもちろん、既存店への定期訪問など信頼関係の構築が必要不可欠だ。

「飲料事業は売上の95%を占める事業の柱。自動販売機を社会のインフラやライフルインに育て上げ、社会と共に歩み続ける会社創りを進めています。まだまだ力不足ですが、足元を固めながら着実に身の丈に合った経営で事業を拡大し、80

期には首都圏でのシェア20%を目指したいですね」と志を語る後藤社長は、第2・第3の柱の育成にも歩みを進める。

オフィスに居ながら多種多様な食品・日用品を手軽に購入できる仕組みが人気で、設置企業が急増中だという。災害時等いざという時に備蓄になり、管理の手間が少ないのも嬉しい。

「オフィスコンビニ事業では、多くの女性ルートセーラスが活躍する場となっています」(後藤社長)

また、ウォーターサーバーの宅配水事業も開始。飲食店が活き活きと仕事ができる職場創りとして、営業拠点の拡充や車両の増強など設備投資はもちろん、残業時間の削減、休日の増加など八洋に勤めて良かつたと思われる会社にしていただきたいですね」(後藤社長)

また、年2回開催のセールスコンテストでは、優秀社員の表彰を行う他、月2回の営業所長会議では業務を載せ、同社のルート車は今日も街を走る。

飲む幸せをお届けします
HACHIYOH
様々な思いを込めたロゴマーク



本社社屋とルート車



100年企業へ向けての想いを語る後藤社長



顧客とのコミュニケーションも大切な役割のひとつ

【会社データ】
本社 東京都新宿区東五軒町2-18
電話 03-5206-8887
設立 1977年4月
資本金 1億8000万円
売上高 413億円(2017年4月期)
従業員数 1770名
事業内容 自動販売機による清涼飲料・食品の販売、自動販売機の管理及び設置・メンテナンス