



## 笑顔と真心のサービスで「お客様第一」を追求する酒の専門家集団

株式会社桶谷ホールディングス おけたに 奈良県奈良市

1935（昭和10）年に創業し、奈良県を中心に酒類の業務用卸・小売事業を展開する、株式会社桶谷ホールディングス。

同社グループは、業務用卸では、飲食店からのニーズに合致した商品の提案と、酒の専門家としての助言で信頼を勝ち取る一方、酒類・飲食料点小売店「ボトルワールド OK」を奈良・大阪・兵庫で29店舗展開し、現在も成長を続けている。

同社の桶谷社長は、「社員教育の徹底とサービスの充実に努め、『お客様第一』を愚直に追求することで成長を続けたい」と今後の抱負を語る。

### 会社概要



会社名：株式会社桶谷ホールディングス  
所在地：奈良県奈良市東九条町418-1  
電話：0742-50-6070  
FAX：0742-50-2300  
創業：1935（昭和10）年2月  
設立：1971（昭和46）年7月  
代表者：代表取締役社長 桶谷 陸  
資本金：5,000万円  
従業員：約900名（㈱桶谷、㈱ボトルワールドOK、㈱きのい及びその他グループ3社を含む）  
事業：酒類の卸・小売等を行うグループ子会社の経営全般、財務、総務、不動産管理  
URL：<http://bw-ok.co.jp/>

### 1935年創業、酒類販売で成長を続ける

小売店・飲食店向けの酒類卸売や、小売店「酒&業務スーパー ボトルワールドOK」29店舗を奈良・大阪・兵庫で経営する等、複数の事業を展開する株式会社桶谷ホールディングス。同社はM&Aによる業容拡大と「ボトルワールドOK」の出店により着実な成長を遂げている企業である。

同社は、1935（昭和10）年に酒類販売店として個人創業。1971年に株式会社美吉野観光として法人成りした。この時、創業者である父に呼ばれて同社の専務取締役に就任したのが現・代表取締役社長の桶谷陸氏（71歳）である。1984年に株式会社桶谷と社名を変更後、1989年には桶谷陸氏が社長に就任した。

桶谷社長は吉野町の出身であり、かつて本日も同町に置かれていた。奈良県北部に得意先が増えたため奈良市に本社を移転したが、故郷への愛着は強く、登記上の本店はそのまま吉野町に置いている。

### 「ボトルワールド OK」を奈良県内に続々展開

桶谷社長は1992年、奈良市に酒類ディスカウントストア「ボトルワールドOK」1号店を出店。より良い商品をリーズナブルな価格で大量に販売することで収益を上げる大型の酒類ディスカウントストアはまだ珍しい存在であり、同店はオープン初日から大勢の来客で賑わった。これに勢いを得た同社は、奈良県内に着実に新規出店を続けることで成長を遂げた。

しかし、順調だった「ボトルワールドOK」にも酒類販売自由化の波が押し寄せる。新たに食品スーパー等が酒類販売を始めたことで、酒だけを取り扱うディスカウントストアは売上が落ち、苦戦を強いられるようになった。



物流拠点を併設する本社建物

## 業務スーパーを併設、相乗効果を発揮

そんな時、桶谷社長は冷凍食品等の保存食品を安く大量に取り扱う「業務スーパー」の存在を知る。「業務スーパー」をディスカウントストア再建の切り札と考えた桶谷社長は、フランチャイズ契約を結び「ボトルワールドOK」への導入を決定した。

投資額は決して小さくはなかったが、これを契機に「ボトルワールドOK」は徐々に売上を回復。やがて、「業務スーパー」は既存店舗内のコーナーでは手狭となったことから、併設型の店舗へと順次切り替えていった。

同店では、「業務スーパー」で取り扱われる冷凍食品等の保存食品に加え、青果・精肉・鮮魚などの生鮮食品も取り扱うことで、顧客利便性の向上に努めている。こうした取り組みが顧客のニーズをとらえ、現在では「ボトルワールドOK」は奈良県内に15か店、大阪府内に9か店、兵庫県内に5か店を展開する一大チェーンとなっている。

## 従業員の学びを支援し「酒の専門家」を養成

5S（整理・整頓・清掃・清潔・<sup>しつけ</sup>躰）や笑顔での接客等、人として身に付けておくべき素養を重視する桶谷社長は、従業員教育にも力を入れる。

「ソムリエ（1名）、ワインアドバイザー（26名）、<sup>さかしょう</sup>酒匠（1名）、<sup>ききざけ</sup>利酒師（114名）、焼酎アド

倉庫に並ぶ様々な洋酒（右）



倉庫内に整然と積まれた商品（左）

バイザー（107名）等、当社グループでは多くの従業員が自主的に酒の専門資格を取得し、接客や飲食店へのアドバイス等の業務に活かしている」と桶谷社長は胸を張る。

また業務用卸の分野では、飲食店に対する、メニューやPOPの印刷代行サービスの提供等、充実したサポートで取引の強化に努めている。

## ICT投資を惜しまず、業務効率化を推進

多くの取引先との間で、多種類かつ大量の商品を取り扱う同社グループを支えるのが、入荷・物流から業務用卸、小売まで一貫して処理できる基幹システムである。受発注データと、仕入れ計上・請求書発行等の業務との連動も図られている。

昨年には、業務用卸の配送に新たにハンディターミナル（片手サイズの情報端末）を導入した。本年には業務用卸営業にタブレット端末の導入を予定している。こうしたICT（情報通信技術）投資により、営業活動・事務管理・在庫管理の一層の効率化・簡素化・迅速化を図り、顧客への素早いレスポンスと間接経費の削減が可能になる。

## 持株会社を設立、更なる飛躍を目指す

M&Aで事業が拡大する中で重複していた部門を統合するため、2015年1月に持株会社「株式会社桶谷ホールディングス」を設立し、経営のスリム化を果たした。桶谷社長は「持株会社制への移行で、理想とする会社の形に一步近づけた」と語る。

同社グループでは今後、業務用卸では、営業活動にもICTを活用しながら取引先の多様なニーズに応え、取引先との更なる関係強化を図るとともに、小売では「ボトルワールドOK」の着実な出店を続けることで、一層の成長を目指している。

これまでの歩みを振り返って、桶谷社長は『「お客様第一」という当たり前のことを愚直に積み重ねてきただけ』と謙遜するが、声には更なる飛躍に向けた自信を覗かせる。（太田宜志、橋本公秀）