



マツムラ酒販アカデミーで営業方法について学ぶ社員
＝甲府市小瀬町

営業知識ベテランに学ぶ

マツムラ酒販 社内にアカデミー

酒類卸のマツムラ酒販（甲府市小瀬町、松村昌樹社長）が、ベテラン社員から営業ノウハウを学ぶアカデミーを社内に設け、社員間の学び合いを強化している。飲食店では新型コロナウイルス禍前の売り上げ規模に戻っていない店が多いことから、社員全員の営業スキルを上げることで、飲食店と自社の双方の売り上げアップを目指す。

2月、社内に「マツムラ酒販アカデミー」を設置。毎月1回1時間、全社員が参加する勉強会を開いている。講師は営業担当のベテラン社員らで、各社の新商品やお勧めの飲み方、ビールサーバーのメンテナンス方法なども学ぶ。

社員の年齢は25〜79歳と幅広く、社歴や酒類の知識量も差がある。事務担当の社員も電話で顧客と直接話すことから、全員を対象とした。配送時や注文時に困りごとや業況などを聞くことで、商品提案につなげる狙いがある。

同社によると、コロナ禍で飲食店の客足は大きく落ち込み、5類移行後も生活様式の変化からアルコール離れが進んでいるという。松村社長は「宴会でもアルコールを飲まない人が増えた。タクシーや代行運転の値段が上がったことも影響している」と分析。「飲食店の入り込みや売り上げは、状況がいいところでもコロナ前の85〜90%ほど」とみる。

松村社長は「配送担当者のスキルが売り上げに直結する。社内の酒類の知識やセールストークの質を上げること」で、取引先飲食店と自社の双方の売り上げアップを目指したいと話した。