強靭なるシナジー効果でリボーン

ワタナベグループ

ネット強化と不動産活性化

ナベビル社長
ワタナベグループ　渡邉　正一会長

渡邉　正一会長

ワタナベグループ総帥として全6社の会長と屋台骨である不動産、ナベビルオーナーを務める渡邉正一会長は2年に及ぶコロナ禍を振り返り、「グループの牽引力となっていた業務用酒類食品卸販売のワタショウは大きな打撃を被った。19年7月期の決算は80億、翌20年は60億、そして昨年は40億と3年間で実に半減とはなったものの黒字を維持している。今年については1月、2月のまん延防止等重点措置の影響から営業稼働日が10日間という月もあったが、既に現在は戻り基調に転じ、7月決算期には50億円までの回帰を目指す。同時に来期は60億まで戻す予定だ」とし明確に〝再生〟の二文字を表す。

起死回生への判断は実に手早かった。売るべき店舗が門を閉じているならば、新たな門を開ければ良いという発想だ。これまでも一部で扱ってきた会員向けサイトのワタショウNETをさらに全国版へと拡大。大手通販サイトである楽天などへ〝ワタショウプレミアムショップ〟として主力の酒販ほかを登場させた。これにより、市場はすきのから全国へと拡大。売上半減でも黒字維持の隠れ技を見せた。

これを可能としたものも実はグループ力にある。百年酒屋として知られた舟橋商店を買い取り、2016年に現在のマルショウとしたうえで同社が保有する全国通販免許が活かされた。このお墨付きによってワタショウプレミアムショップはオープンした。

一方で現在、同社所在の札幌駅近郊は、バブル期を彷彿させる土地高騰にある。これに伴い売り手市場はまさに勢いづいている。

背景には今後の新幹線乗り入れや耐震を含めた建て替え需要、開発案件、さらには冬季五輪再来などもマインドを押し上げる術となる。

渡邉正一会長は「今や近隣も坪400万をつけるほどの土地高騰で不動産として購入には不適切な時期と捉える一方、10年後には確実に収益物件となることは間違いなく、投資を決断した」と言う。

そのうえでワタナベグループにおける再生への『プロローグ』は『ネット販売の強化と不動産の活性化』にあるとした。

すすきの一等地へ掲げるワタショウ電光看板

フード&エンジニアリンクの総合企業として名実ともに『飲・食』のトータルプランナーであるワタナベグループ。昨年には新たに厨房ファクトリーを加え、現在7社体制で事業を展開する。今や渡邉政雄氏による渡邉政雄商店の個人創業（1941年・昭和16年）から昨年、80年という節目を迎え100年企業に向けた新たな20年を歩み出す。グループ構成は旗艦企業である「渡辺食品機械」が冷凍機・空調機器、資材を販売する総合冷熱商社。「ワタナベ冷機」は低温を主体とする冷凍・冷蔵・店舗設備設計・施工業者。「厨房ファクトリー」は業務用厨房機器新品・中古販売ならびに同設計施工。「ワタショウ」は業務用酒類食品卸販売。「ワタショウフーズ」は業務用食肉加工製造・氷製造販売。「マルショウ」は夜間の業務用酒類・食品・水販売・通販事業といった機械グループ3社と食品グループ3社、そして総合不動産業の「ナベビル」の7社体制にて形成される。丁度、コロナ禍突入の1年前となる2019年。『令和』への改元同日5月1日、機械、食品両グループは渡邉家継承による社長交代が図られ、第3世代へと引き継がれた。この折に示されたものは〝シナジー〟であり、今まさに同グループの強靭さへと繋がっている。今年は新たに、企業内スタートアップ事業も立ち上げ、ワタナベグループはさらなる進化を見せる。

〝健康経営〟と〝女性活用〟を推進

渡辺食品機械では現在、〝健康経営〟と〝女性活用〟を積極的に進めているという。

コロナ禍により、変容した事業環境に対して精神的なストレスを緩和するべく本社5階をリフォームしてリフレッシュルームにした。安心して食事ができるスペースの確保や時には仮眠もとれる力ウチ的ソファなども配置した。

「社員が安心して業務に邁進できるよう形を整えた。運用については今後、様々な事例も出てくるだろう」と渡邉伸一郎社長は話す。

このスペースには米国の作家、ラングストン・ヒューズ氏の名言とされる「夢をしっかりとつかまえておきなさい。」に関するメッセージが、モニュメントボードとして製作され、さりげなく掲示されている。

一方で女性活用の積極的推進として本年4月に勤続5年から25年の女性社員4名を主任として昇格させ、役職手当を付けた。「モチベーションを向上させ、安心して長く働くことのできる企業であることを伝えることが目的」という。

本社5階のリフレッシュルーム

メッセージボード

渡辺食品機械

全道対応

ランドリー部券売機課新設

ワタナベ冷機が過去最高売上

渡邊　伸一郎社長

渡辺食品機械（社長＝渡邊伸一郎氏、本社・札幌市中央区南1条東4丁目7番地）は道内随一の冷熱商社として供給責任を最大使命とする。

現在、空調冷熱業界全般において枯渇する機器、資材、部材の状況については常に地域性を意識してのオーバーストックともいえる供給体制を敷いてきたが、現状を渡邊伸一郎社長は「依然として納期読みが出来ないものもあるが、現在動いているものは昨年末に受注したものが春先需要となった。このほかにも冷熱機器以外の原因から年を跨ぎ今期分へスライドしたものもある。決して見越したわけではないが昨年第3倉庫を建設し、ストックヤードを拡大したことは功を奏した。現在の受注案件は下期（夏以降）のもの。また空調機（家庭用ルームエアコン）の伸びしろに勢いがある。近年の札幌を中心とした高温現象と現在のマンションラッシュで春先には設置しないと間に合わない状況で、こちらは玉切れすることなく需要は活発に動いた。これについてはやはり昨年秋口には一定量を確保したことが大きい。近年は札幌市内の桜の開花も年々早まっており、賃貸マンションであってもエアコン設置でないと入居が見込めなくなっているとし、厳しい環境は本州域と変わらないものの、同社故の販売量をもって各メーカーのプライオリティが作用していることは言うまでもないだろう。

スーパーでの施工例

さて、こうした中で新たな需要層として動いたものはテクノランドリー部の更新需要と同部内に新設した券売機課だ。

前者については2009年に旧・三洋電機グループの三洋アクアが北海道からのランドリー事業撤退を事業継承したもので、業務用ランドリー製品を軸に医療施設・介護施設・コインランドリーなどに営業展開を図っている。

このランドリー事業において昨年、旧・三洋電機からの部品供給が終了し経年劣化を含めた更新需要が生まれた。

後者の券売機課は、昨年グループ化した厨房ファクトリーがもともと自社事業として対象先のユーザーに対して行っていたビジネスで、これを渡辺食品機械がグループ力を活かし、全道対応での事業化へと踏み切った。

券売機メーカーの代理店となり、ロール紙の交換からメンテナンス、また新500円硬貨への対応やコロナで鮮明化した非接触型などへも今後、焦点を当てる考えだ。

また渡邊伸一郎社長が代表を兼務するワタナベ冷機はCO²の冷凍機を使用した石狩地区の大型物流施設の特需を受け、昨年は過去最高の売上をマークした。

加えて事業外収益へも注力する。先頃、同社本社屋横の約100坪相当の土地を取得。表通りから同社倉庫が一望でき見通しが良くなったほか、これをコインパーキングに転嫁。今後は月極での固定収入を得ることとなる。「賃貸収入、パーキングといった固定費として入って来るものにも重きを置く必要性ありとコロナ禍を通じて認識した。事業継続において社員の給与を安定的にもたらすためにも不可欠だ」と渡邊社長は話す。

本社横の土地取得でパーキング運営

360度アングルの画像

ホームページのトップページ

◇◇ホームページ刷新　多彩な画像紹介も◇◇

渡辺食品機械は今年4月よりホームページを刷新した。近年、コロナ禍によって販管費の減少や自社PRの機会が減ったこともあり、この間に刷新を図った企業は少なくはない。同社においてはリクルート効果も狙いのひとつ。進化されたホームページのコンテンツは事業内容・取扱機器、取扱メーカー、会社情報、お知らせ、お問い合わせというものだが、例えば同社のコインランドリー事業の紹介では「現在の実際の稼働（使用）状況の確認や今後、開業を検討している方がコインランドリー店舗プランから開業の運用までを解り易く説き、コインランドリー・施設向け業務用洗濯乾燥機のページ内には直営店の紹介としてAQUA八軒店などあり、バーチャルでリアル感のある360度アングルの画像も見ることができる。また、お取引様リンク集では、お客様のコインランドリー店舗の情報やYouTubeがリンクされている」（同社）。

さらに新たに取扱いを始めた券売機についても今後作成の予定。同ホームページはスマートフォンへも対応している。