

令和元年度

ビッグ珈琲株式会社

http://www.big-coffee.co.jp/
〒791-1136 松山市上野町甲359-6
TEL 089-963-1670 FAX 089-963-4670



「お客様に頼られる存在になるために、ちょっとした心遣いを大切にしています。」

ビッグ珈琲(株)は、愛媛県内を中心とした喫茶店、居酒屋などに、食品やトレイなどの資材を卸している。扱う品物は2000-3000種類と多岐にわたる。松山市内なら毎日、市外でも週3日はお客様に顔を出し、必要なものを必要なタイミングで届けている。特にこだわるのが、お客様のニーズに細やかに応えたり、急な対応にもできる限り応えること。メーカーには一定数以上での注文しかできないが、小ロットの顧客にも応えられるよう、発注や在庫管理を工夫したり、注文を受ける時間帯にも融通を聞かせている。そのお客様第一の姿勢が、多くの地元企業に愛されている。創業32年の同社だが、社長は「お客様も長く続いているところが多い。」と安定した経営基盤を示されていた。

毎朝、自由に飲める1杯のコーヒーから始まる社内は、社員同士の仲がよく、居心地がいい。今年度改めて経営理念を見直し「お客様に必要とされる会社」「社員第一の会社」「成長し続ける会社」を目指すことを決めた。さらに、良い会社になるよう、日々努力されていることを感じる会社であった。

当社の 特徴 と 魅力



多種多様な商品を提供

まず入社後2週間は倉庫で商品を覚えるところから。数は多いが、日ごろ自分たちも使っている商品が多くあり、覚えやすい。わからなくなっても先輩が声をかけてくれるので安心だ。



親睦会を定期的に行なう

お花見・ビアガーデン・新年会をシーズンごとに親睦会を開催し、社内交流を図っている。利用するのは、お客さんのお店がほとんど。お客さんに喜んでもらえる機会になることも嬉しい。



新規事業として店舗も開設

業務用でしか卸していなかったコーヒー豆をもっと身近にと、個人向け店舗を2018年にOPEN。約50種類の豆を100グラムから、好みに合わせて焙煎してくれる。



特販部 根岸一郎

★★社員紹介★★

30歳、全くの営業未経験から入社した根岸さん。お客さんと会社との関係ができていくルート営業のため、注文がなくても回って声をかけていくことで、自然と売れるようになったという。はじめは、ただ注文をもらうだけのお客さんと、だんだん仲良くなり、こんな商品が必要かな？と思って提案した商品が売れるようになり、手ごたえを感じるようになった。今は、さらに信頼が深まり、知り合いの店を紹介してくれることもある。お客様との関係が深まっていき、直接「ありがとう」と感謝されることがやりがいたという。

お客様を回る中で、「こんなのない？」という質問を、帰ってきちんと調べ、返していくことで、確実にお客様との信頼関係を築いていける。人と接するのが好きで、コツコツ努力できる人、車に乗るのが好きな人には、おススメの仕事だ。



代表取締役 澤田昌則

★★社長から一言★★

業務用食品卸は、競合他社でも同じものが買えるため、いかにお客様に必要とされるかということが大事だという澤田社長。お客様に頼られる営業となるため、商品理解の研修をメーカーを招いて行ったり、他社では注文を受けてくれない時間にも対応するなど、お客様に必要とされる経営を行っている。

今後についてきくと、もっと働きやすく、長く勤められる会社になりたいとおっしゃられた。実際、営業にはあまり細かいことは言わず、自由にやれる風土であるが、さらに人材育成に力を入れることで、会社の成長につなげていきたい、ということであった。社員一人一人が安心して気持ちよく働けるようになることを気にかけておられると感じた。