

会社名：

有限会社 ホラガイ 〔(有) 洞谷商店〕 **小売業者**

#### 【会社概要】

所在地：岐阜県可児郡御嵩町伏見 513-2

創業：昭和 25 年 酒類免許取得

資本金：1,000 万円

従業員：5 名

代表者：洞谷勝伸



#### 【事業内容】

業務用酒類卸 ・ 酒類一般販売 ・ 総合ギフト ・ 業務用 LP ガス

業務用冷凍食品 ・ 飲食業コンサルティング (M&A・他)

LP ガス配管工事業 ・ 第2種電気工事

太陽光発電設備 ・ LED 照明設計施工

#### 【概況】

創業当時の国道 21 号線沿い本店と配送倉庫隣接の支店と、一時期は 2 店舗にて営業をしていたが、駐車スペースの無い本店の問題から、お客様が立ち寄りやすい店舗を目指す上で駐車場を有する支店の 1 店舗に業務を集約し、配送倉庫の増築と事務所新設を機に本店を移転した。

店舗は「酒屋さん」としての専門性を重視し、配送業務は近隣のゴルフ場 6 件をはじめ、め、飲食産業・遊戯施設との取引に特化するために卸す酒類・食品の品ぞろえを充実させるよう「冷凍食品・業務用備品」など多様な飲食業態のニーズに対応を図った。

#### 【地産地消】

地酒ブームというのがあり、米処といわれる上越新潟・東北秋田と騒がれたが、この岐阜の地にも酒米の“飛騨ままれ”や銘水・伏流水があり、日本酒造りには最適な土地とされている。全国的に有名なプレミアム銘柄もあるが、「地の地酒」という地元の日本酒や最近では（自家栽培や契約農家とタイアップした芋焼酎）焼酎の「地の地酒」をもっと地元の方々を知っていただけるよう蔵元と一緒に飲食店へプレゼンテーションを行い「地の食材」と「地の地酒」を地域に広めようとしている。

●【地産地消】：地元生産地元消費の略。その地域で作られた農産物・水産物・特産品を、その地域で消費すること。地域ブランド（産地や生産者を明らかにし、味や安全性をアピール）を生み出した。



#### 【経営理念】

○小さな家族経営企業（パパママストア）として、わたし にしか出来ない地元ならではのサービスの提供。  
〔パパママストア〕：夫婦のみ、あるいは 1～2 名のパートタイマーを使って経営している零細規模の小売店のこと  
○経験や実績に裏付けされた信頼の積み重ねと、業種の専門性の質と高いサービス。

#### 【地域社会への取り組み】

##### 【ガス業界としての取り組み】

○もう一本の経営の柱となる「LP ガス事業」において、一般家庭用の販売と業務用施設への販売とがあり酒類販売のネットワークを生かした顧客の獲得と信頼のある安全性を目指して管理業務に従事している。都合上、LP ガス協会に所属し災害時の対応として、地元自治体と協定を結んでいる。大規模災害が発生した場合など、関連業界団体と連携して避難所の開設と二次災害防止の対応を執ることなどが一に備えている。



○ガス業界では、ここ数年ガス以外の異業種進出が目立っているが、電気工事士の資格を活用するため、太陽光発電設備の販売・施工、ヤマダ電機の FC 店として加盟し、家電販売をはじめ、業務用施設・公共施設への LED 照明設備の提案・販売・施工を推進している。

##### 【担当者様からのメッセージ】

○酒類販売・食品・LP ガス販売・LED 照明・家電販売等々…  
小さな家族経営の店ではありますが、地元から必要とされる「御用聞き」であるがために、お客様に満足していただける商品とサービスの提供を今後も目指していきます。



○それでは信頼される「企業の証（あかし）」とは？  
電話一本、FAX 1 枚で御用をお聞きし、お客様のもとに商品をお届けするだけでは「証」は手に入りません。仕事をするうえで心がけているフレーズの一つに「顧客のかゆいところに手が届く」という言葉があります。しかしこの言葉だけでは顧客の心を掴むことが出来ないことがあるのです。長年仕事をしていて感じた経験で、一言付け加えると…「顧客のかゆいと思うところに手が届く」です。思うところに手を差し伸べると商売が成立していくことを今も学んでいます。これが「証（あかし）」を手に入れるコツだと信じています。

○要するに顧客の心の先を覗く努力をしていかなばならないということです。そして商売は「継続なり」です。顧客との関係は継続的に続くという努力も当然必要となります。企業と個人の信頼や地元密着という重要性は、私をはじめ社員一同が共有し、相互関係を構築しなければ企業価値を維持することも、向上していくこともないのではと考えます。