

スーパー



エスポアわだ (大阪市淀川区)
和 田 規宏氏 (41)

酔っ払いを嫌い、酒販業を避けていたが、ワインに魅せられて25歳で跡継ぎとなる。

御崎屋酒店 (大阪市住之江区) 店主

朝比奈 高德氏 (46)

25歳で家業の酒販店の跡継ぎとなる。すぐ近くのスーパ―にお客を取られて苦戦している。

枚方酒販協同組合主事

小野田 恵子氏

酒販店の娘。15年前に酒販協同組合の職員となる。以来、協組活動による酒販店支援に懸命。

和 田 毎月ワイン飲む会 ライブ盛り上がる 寺 田

寺 田 だんじりの時に店の近くでかき氷の屋台が出てはやっているのを

見て、うちも販売してみたい。飛ぶように売れた。花火大会など他にも好機があったので、イベントの商いの活用を続けた。知り合いを誘って空揚げなどの屋台で集客し、酒の販売増につなげた。

和 田 うちも毎月ワインを楽しむイベントを開催。お客づくりに有効だ。

寺 田 清酒ファンを地域で増やすため試飲販売に積極的に取り組むようになった。飲むために来店する人が増えた。次いで、お客から敷地の空きスペースを活用してライブをやろうという話が持ち上がった。最初は高校の先輩でシンガーソングライターの西浦達雄さんを招き、盛り上がった。

西 田 ライブか。

寺 田 「イベント商法築けた」

「ワインギフトを強化」和 田

小 野 「組合員の再生手伝う」

寺 田 憂歌団の木村充輝さんは知っている？

西 田 有名だ。寺 田 その木村充輝さんのライブも聞いた。笑

福亭銀瓶さんとも知り合って、落語家3人の落語会も開催。陶芸家の展示会も実施した。世の中は人を集めて歌いたい人や作品を見たい人がたくさんいるので、月に1回くらいはイベントをこなすようになっていく。

寺 田 フェイス・ブックなどソーシャル・ネットワークキング・サービスを活用することで比較的容易に集客できている。こうなるとイベントに参加し

て、固定客となり、特にうちと同じ価格帯のワイ

ンを販売したので売り上げをこっそり持つていかれる事態になっている。

寺 田 ネット通販主力の寺 田 さん。ネット通販の時は精神的にはきつ

と楽しい。収益もそれなりにある。イベント商法の基礎を築けたから、こ

こから5年ほどは問題なく商いを伸ばせるはず。

和 田 650人の顧客をメインに1500円から2000円のワインを販売してきた。このため、DSのビールやバック清酒、スーパ―のテーブル

ワインの安売りなどは脅威ではなかった。ところが、平成25年11月、近く

にライフがオープンし、うちと同じ価格帯のワイ

うちも取り組んでいる。寺 田 廃業するDSも増えた。

朝比奈 同じ客層のワイン販売で競合するライ

フの脅威にどう対応を？

和 田 今年には仕掛け

持っている。有料試飲を強化し、2000円

以上の高級ワインを伸ば

す。ワインギフトもさら

に売り込む。ワインに限

らず米や他の食料品販売

も同じだが、良い商品を

仕入れ、生産者の写真と

一緒に陳列するだけでは

売れない。「この生産者

はひょうきん者だけれど

栽培のウデは凄い」とい

客離れなどするものでは

ない。うちはお客を集

めて料飲店でもイベント

を開く。すると、集ま

った何人かはその料飲店

を継続利用する。こうな

ると、料飲店はうちの取

引きを簡単にやめられる

ものではない。

寺 田 絆をきちんと築

いていたら、そう簡単に

地域も商いも活性

生き残りの道進め 西 田

朝 比 奈

朝比奈 地域の町起こ

しに取り組んでいる。こ

うした活動も生かして商

いの再生したい。利き酒

の勉強もしたい。やめま

せん。酒販店にやり残し

たことがあるから。

西 田 薄利多売の時代

ではない。得意分野で生

き残る方法は必ずある。

和 田 そう。多種多様

な経営策がある。一番得意な分野を伸ばしていくことが大切。うちの場合

(優良焼酎)

- 〈沖縄県〉 本場泡盛 くら
- 〈鹿児島県〉 白波 神の河
- 〈熊本県〉 球磨焼酎 甲子
- 〈福岡県〉 夢乙女 麦焼酎
- 〈高知県〉 土佐鶴

(地方銘酒)

- 〈三重県〉 官の室
- 〈広島県〉 酔心
- 〈新潟県〉 越の巻
- 〈秋田県〉 豪泉
- 〈岩手県〉 酔仙

お勧めする 主要銘柄

食のマーケティングカンパニー
国分西日本株式会社
KOKUBUN
大阪市北区天満橋1-8-30 OAPタワー14階