

春号

季刊
2008

酒販店経営

最終号です。あしかけ20年!! ご愛読ありがとうございました。

《最終号特別企画》

酒販店に未来はあるか? 進路はどっちだ!!



＜編集長・最終論考＞いまだ途上の“酒販店経営”の革新 (小島 稔)

＜テーマ別研究＞激動の平成20年!! 夢・挑戦…そして宿題。

本誌の誌面・記事で綴る環境と戦略・政策の7大テーマの中間総括
環境・市場・戦略・酒DS・専門店・商品・販売

＜執筆陣・最終メッセージ集＞こうして活路をひらけ!! この商品にかけよ

杉本 収 / 宇賀神重治 / 松崎晴雄 / 飯田永介 / 武者英三
狩野卓也 / 山田恭路 / 友田晶子 / 立山雅夫 / 尾張一郎

＜吉田 豊の最終提言＞2015年の酒類業界予測と2008年の市場対策

町のお酒屋さん、 テーマパークの仕掛人に

ワインコーディネーター 友田 晶子

お酒のテーマパーク お酒ワンダーランド

テーマパークのようなお酒屋さんがあったらいいなと思う。

小さくても、楽しいお酒ワールドみたいな空間。ジャングルクルーズばりに観客を驚かせてくれるような、案内人がいたらもっと嬉しい。

イツ・スモールワールドみたいに音楽によってお酒で世界一周してみたい。ETに名前を呼んでもらって乾杯しちゃうとか。三丁目の夕日みたいな懐かしい雰囲気でお酒が飲めたら。餃子スタジアムやラーメン博物館みたいに、全国のおいしい名物おつまみと一緒に地酒を飲んだり買えたりできたらいい。大江戸八百屋町で遠山の金さんと一緒にどぶろくを飲みたい、一心太助からお酒を買いたい。スイーツフォレストみたいに行列のできる酒屋さん。残業帰りに寄れたり休日に遊びにいける酒屋さん…。実現不可能な夢でしょうか。規模は違ってもコンセプトは十分にまねできるように思えます。

どうぞ、テーマパークの仕掛け人になってください。お酒ワンダーランドの案内人になってください。もちろん簡単ではないでしょう。自分が取り扱う商品であるお酒を愛し、誇りを持ち、勉強を怠らない、それでいて自ら楽しむことができる人じゃないと無理だか

ら。でもこれ、うまくいっている商売人の鉄則&根本ではないですか？

ちょっとでも魅力あるテーマパークなら、きっとファンがつく。個性的な案内人にはコアなファンがつくものです。スーパーやコンビニやDSでお酒が買えても、テーマパークのような楽しさは与えてくれません。ステキな案内人もいないし。

町のお酒屋さんは必要だと思う。あなたの町で必要とされる酒屋さんになってください。お酒を子どもの頃から酒屋さんで買い、いまはお酒を仕事としている、お酒が大好きな私は、町のお酒屋さんを心から応援しています。「酒販店経営」最後の記事をもってエールとさせていただきます。

教え上手な先生に なってください

「売る」ことを考えるならば、「買う」人の気持ちを知らなければいけません。ワインをお酒屋さんで買う時、何を基準にするのでしょうか。

「ワイン専門だから」。やはりこれにつきますでしょう。信頼、安心感、品揃えの豊富さ、わかりやすさ、専門家がいる、ワインに合うおつまみも揃う…などが大きな理由。近所のお酒屋さんにワインを買いに行くというのはほとんどありえない（近くに専門店があるなら別）。やはり、ちょっと遠くて

も専門店で買いに行くものです。

専門店はその十分な第一条件を有効に使っていただきたい。そうでない場合、いまから専門店にはできない…というのは間違い。もちろん、ワインはいろいろおいているけど、「専門」まではいかないなあという店も可能性がないわけではない。専門店でもダメな店も多いのですから。

勝敗分岐点は「ワインは説明のいる商品である」ことをちゃんと認識するかどうか。さらに「説明の方法」がいろいろあることを知ること。

大きなウリである専門家がいることはもちろんのこと、POPや写真、DMを上手に使う、試飲会を行なう、ワイン用のコーナーセッティングにするなど、そこはそれぞれのお店がその店らしい個性で勝負すればいい。

それに賛同したお客さんがファンになるのですから。個性があればあるほどコアなファンがつかます。

家の近所に、小さくて汚くて前を通っただけではとても入りたいとは思わない酒屋さんがあるのですが、最近B5サイズ1枚のポスティングを始めました。「僕の好きなワイン」とか「珍しいワイン入荷」とか「てんぷらが倍おいしくなるワイン」とか「この味わいでこの価格」など、わかりやすいキャッチと嫌みのない説明文と、ゆる〜いニュアンスの手書きのボトル絵が描かれており、思わず読んでしまう。

そのさえない店は、結構面白いワインを扱っていたのです。前を通っただけの印象とのギャップに、私はすぐさまファンになってしまいました。

ワインを買う人は教えてもらいたがっています。いかに上手に教えてあげるか。これがワインを売る時のキーポイントです。私が数学を嫌いなのは数学の先生が嫌いだったから。陰気で自分よがりな教え方がめちゃ下手だった。ワインを売りたいければ、まずは上手な先生になることだと思います。