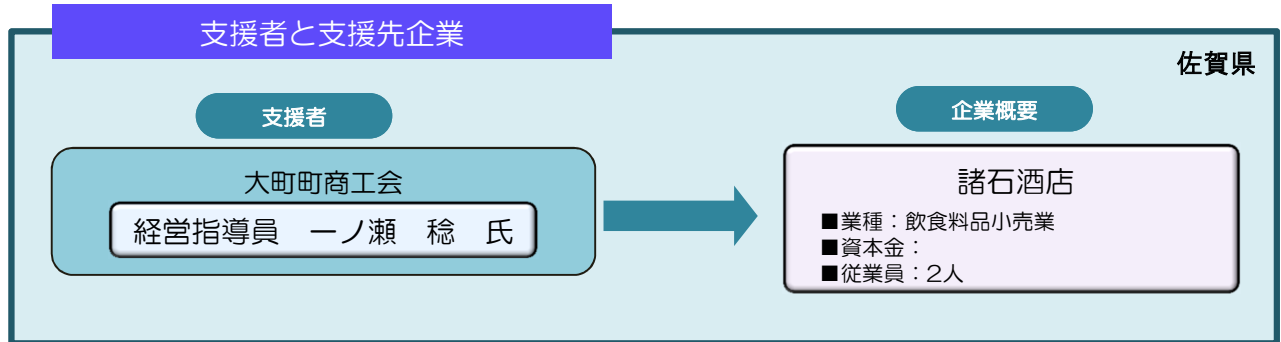


◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×既存市場深耕

事例⑳ 佐賀県・大町町商工会支援事例
「シニアソムリエ厳選のワイン及びワインアイスの販路開拓支援」

1. 持続化補助金を活用した売上拡大支援事例の概要

(1) 企業概要と支援の経緯

支援先企業は昭和9年創業の地域では老舗の酒類全般を扱う小売販売店である。佐賀県酒を中心にした品揃えであるが、近年は店舗内にワインセラーを併設し、ワインの販売にも力を入れている。

支援先企業の専従者（後継者）は日本ソムリエ協会認定のシニアソムリエの資格を有しており、佐賀県では唯一の資格保有者で、同協会の佐賀地区長を務めている。今般、この資格を活かしワインおよび新たに開発したワインアイスを販売する新規事業を計画し、大町町商工会の一ノ瀬経営指導員に相談があったもの。一ノ瀬経営指導員はシニアソムリエの知識・経験を活用した高い専門性のある店として確立できれば、近辺に競合する店舗も少なく、収益性の高いワインの販売は支援先企業の経営改善に資する事が出来ると判断。持続化補助金を活用して、支援する事としたもの。

(2) 支援先の経営環境と経営課題

近年、酒類業界の経営環境は規制緩和から多数のディスカウント、大手資本の市場参入により厳しい状況にある。支援先企業は店頭小売に加え、県内の飲食店等の顧客に対する業務用販売も手掛けているが、売上は減少傾向にある。主たる経営課題は以下の通りである。

- ①旧酒屋店のイメージからの脱却を図り、ワイン専門店としての周知・PRが必要。
- ②ワイン関連用品として支援先企業が企画開発したワインアイスの店頭小売を開始するに当たり、広告宣伝と展示保冷設備が必要。

(3) 今回対象とする市場の特徴

ワインの消費需要は年々高まってきており、2012年の国税庁発表資料によるとワインの国内消費量は過去最高となり、この5年間で41%の伸びを記録している。佐賀県でも女性を中心とする女子会や家庭など、様々な場で好んで飲まれるようになってきている。それと同時に消費者のワインに関する知識も豊富になってきており、ワインの専門的な情報提供を対面接客において求められるようになってきている。佐賀県内に於いてこのような情報提供が的確にできる店舗はまだ少ないのが現状である。

(4) 課題解決策と今回の支援内容

支援先企業の後継者は、保有資格を活かし一般消費者を対象にワインの試飲会や講習会を開催し顧客ベースの拡大を図っている。またプロを対象としたソムリエ資格受験対策講座の講師を務めており、飲食店やワインバー等への販路開拓も目指している。一ノ瀬経営指導員は持続化補助金を活用して、当面の課題解決を図る為以下の支援を実施した。

①ワイン専門店としての特徴を打ち出すため、店舗外壁の看板の改修を行い、旧酒屋店のイメージを一新する。また店頭での集客・販売を伸ばすため、現在、店舗内ワインセラーには約350種類、600本のワインを保管しているが、今回の取組に合わせ約500種類、1,000本の品揃えを行う予定である。

②現在、業務用に旅館、温泉旅館、バーなどに納めているワインアイスは消費者からの評判が高く、今回一般小売用として新たなパッケージを作成し商品化を行った。店頭保冷ショーケースを設置し、売上拡大を目指す。

事例② 佐賀県・大町町商工会支援事例

「シニアソムリエ厳選のワイン及びワインアイスの販路開拓支援」

2. 売上拡大支援のために果たした支援者の役割

(1) 事業計画作成及び実行支援の内容

まず、支援先企業の経営者に県連主催の持続化補助金説明会に出席し、事業計画の重要性を認識願ひ、その上で事業計画の原稿を作成して頂いた。一ノ瀬経営指導員はその後経営者と数度のヒアリングを重ねて、最終稿とした。その際には以下のような点を中心に助言を行った。

- ①新規事業に関し、日頃から経営者が抱えているアイデアやビジョンを具体的に計画に落とし込む良い機会だと捉えて自由に思いを記すことを助言。
- ②経営者が当たり前と思い、気付いていない強み（県内で唯一のシニアソムリエ資格保有）を最大限に活用する方策を考えること。具体的には、これまで行ってこなかった、各種講習会、セミナー開催時に商品を持参し、試飲会・試食会を実施してワイン専門店としてのPR実施等を助言。
- ③既存の業務用販路から、一般消費者を新たに顧客とする販路の開拓方策を考えること。特にアイスワインに関しては、国・県などが主催する展示会・商談会へ積極的に出展し、一般消費者への訴求を図ることを助言。展示会等に関する情報提供を行った。

(2) 売上拡大支援のための創意工夫

商工会では大町町の特産品事業として7事業者をホームページで紹介しており、支援先企業のワインアイスが大町町の特産品として掲載し集客の支援を実施している。大町町近隣には、ワイン専門店がほとんど無く、またワインの専門知識を有した人材も少ないことから、ワインアイスの店頭販売で誘客し、ワインの拡販にもつなげるよう助言した。

(3) 小規模事業者支援のポイント

商工会では定期的に資金繰りや税務相談を実施しているが、一ノ瀬経営指導員は小規模事業者をできるだけ巡回し、相談のきっかけを作り、問題の解決に繋がるような施策の情報提供を行うことを重視している。今回の持続化補助金への取組のように、申請書を作成する過程で、新規事業の方向性が明確になり、自ら中・長期の事業計画を検討することにより、経営者自身の経営に対する意識改革が為される例が多いからである。

小規模事業者の支援では、あらゆる施策を駆使して、経営者が自律的に経営に取組む環境を準備し、経営改善への第一歩を踏み出せるよう背中を押す支援が肝要となる。



完成した外看板



諸石氏（右）と 一ノ瀬経営指導員（左）



ワインアイスの赤と白

3. 支援成果

- ①ワイン専門店としての事業戦略が明確となり、旧酒屋店のイメージからの脱却が可能となった。
- ②新規商品として、一般消費者向けのワインアイスの店頭販売を開始。新たな収益源として期待。

売上拡大支援のポイント

- ① 地域におけるワイン市場の分析によるワイン専門店としての方向性明確化
- ② シニアソムリエの保有資格を活用した販促・販売戦略の立案と実行支援
- ③ ワイン専門店のイメージを前面に出した店舗改装、外壁看板の設置支援
- ④ 新商品としてワインアイスの拡販を図る為の展示会・商談会への参加支援