

機構について

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 1月4日放送分 限定の日本酒をネットで販売 老舗酒蔵の挑戦！

1月4日放送分 限定の日本酒をネットで販売 老舗酒蔵の挑戦！

4日 (TX・TVO)

5日 (TVA・TVH・TVQ・RCC)

6日 (BSJ)

岡山県にある丸本酒造(株)(資本金1,000万円、従業員23名)は、酒の原料となる酒米を自家栽培もしくは契約栽培し、自らを『農産酒造』と呼ぶ。「酒造りは米づくり」と栽培方法にこだわった結果、自社ブランドを確立。

また、一般に日本酒の販売は、販売単価や利益率が低く流通コストがかかることによりネット販売は困難と言われているが、ネット向きの商品開発を行いビジネスに結びつけ成功するなど、同社の積極的な取組みを紹介する。

限定の日本酒をネットで販売 老舗酒蔵の挑戦！

- [視聴覚教材No. TV14-40](#)
- [動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



丸本酒造は、1867年(慶應3年)創業の老舗の酒蔵。

こちらの丸本社長が、5年前に引き継いだ。

1年間に1升瓶で18万4千本分の日本酒を製造している。

より高品質な原料を安定確保するため、昭和62年から山田錦の自家栽培を始めた。

「コストをかけても、それ以上の見返りがある。品質が保証される。」
と丸本社長。

こだわりの原料には手間を惜しまない





ここは仕込蔵。酒蔵の心臓部の麹室がある。
いろいろ機械化はされるが、この作業は機械化が困難。
人の手で行う方が、良い品物が出来る。

これは、お酒にとって一番大切な麹。今朝出来上がったものを静かに眠らせている。
この麹が入っている道具などは、自分達で作っていて、その道具には奥さんの名前や、昔の恋人の名前をつけているとか。
社長は、「酒造りは心を一つにしないと出来ない。造る人間の一线を越えた情熱がなければ。」と語る。



規則では良いものを造れない
情熱で良いものを造る



杜氏の内倉さんは、33歳。
酒造業界が季節の労働者に頼る傾向が強かったため、杜氏集団にだけノウハウがあり、組織にノウハウが無かった。
そこで、彼が20歳くらいの時に蔵人として年間雇用した。

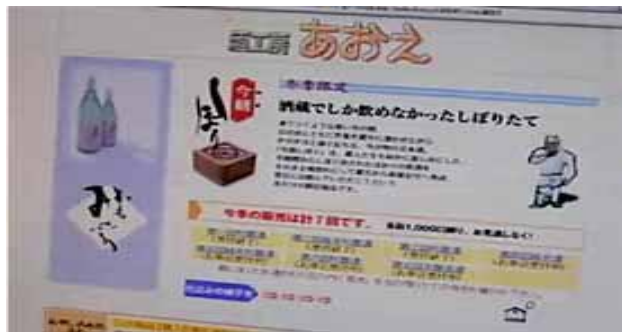
長期的な将来を見通した体制づくり



丸本酒造のお酒の評判を聞こうと倉敷市の酒屋へ入ってみると、インターネットで注文を受けている。



『今朝しぼり』という商品が人気と。



『今朝しぼり』とは、搾ったばかりのお酒をすぐにピン詰めし、宅配便で、その日のうちに発送するもの。

醸造中のお酒の状態によって、発送日が変わるため、多くの顧客とのやり取りが瞬時に出来るインターネットにはうってつけ。

システムを組んでいる丸本酒造が商品発送・代金回収・注文のお礼メールなどを行う。顧客を抱えるネット上の酒販店を通すので、少ない手間で沢山の顧客を集められるのがメリット。



既存のネット酒販店と協力してたくさんの顧客を集める



「情報支援事業本部 情報・研修部 石部さん」

日本酒のネット販売のきっかけとなったのが、岡山県産業振興財団で行われたIT講習会。「インターネットの酒屋とか小売の方はバイヤーの視点。

買う方も同じ視点になる。

作る側は、それをもっと強力で推し進められる。インターネットは日本酒を知らなかった(若い)層へ溶け込んでいけるツール。」と石部氏は語る。

作り手の視点からの積極的な商品情報の発信





伝統を重んじながらの様々な挑戦は、これからも続く！



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN