

加盟店の商売の絆を深め、「伊那谷の酒/食文化」を都会に発信！

伊那小売酒販組合（長野県）

上伊那地方にある辰野町から中川村まで酒店167店が加盟し、共同販売などの共同事業を営む酒販組合。

1. 相談のきっかけ

・日本酒の需要がピーク時の1/3に落ち込んでいる。
・廃業が進む「街の酒屋」が生き残りをかけ何とかよみがえらせたいと、伊那小売酒販組合員総意として、伊那谷の酒/食文化を発信し販売を拡大していきたいという相談があった。



2. 課題整理・分析

・伊那小売酒販組合員167社が一体となって販売活動等を展開し、積極的に地元商品の情報発信・売込み等に取り組むことが必要。
・伊那谷にある八つの酒蔵所の日本酒を、「伊那谷の酒/食文化」として発信していこうとする組合の趣旨に賛同して、各販売店が取り引き条件の違いを乗り越え、同一規格・同時期出荷とすることに協力を得ることが必要。
・注文のとりまとめ、パッケージづくり、物流について卸売業者からの協力を得ることも必要。

3. 解決策の提案

・組合員の意見集約をサポート。
・新商品をつくることを通じて、メリットを共有する八つの蔵及び卸売業者の協力を得るよう助言。
・新商品づくりや販売促進を行うために以下の提案。
①八つの酒造所の同サイズの(300ml)瓶詰品をシーズン限定ギフトセットとして商品化する。
②よろず支援拠点を通じて専門家派遣を実施。フードコーディネーターの助言も仰ぎ、伊那谷の酒と相性の良い「郷土食」の中からギフトセットに相応しいものを選択し、酒詰合せに同梱する。
③販売促進のため、チラシ「伊那谷八蔵・飲みくらべセット」を制作し、卸売業者・役場・商工会・顧客・顧客の友人など広く配布する。

4. 成果

新商品作り・販売等実施した結果、お中元では予想を上回る600セット以上を販売。

地元の他、都会で暮らす伊那谷出身者などに贈られ、「地元と離れているのにいろいろな酒が飲めてうれしい」という反響が寄せられた。

◆ 夏の飲みくらべセット:

@3,850 × 605セット = ¥2,329,250の売上

◆ 冬の飲みくらべセット

Aセット@4,000 × 341セット = ¥1,364,000の売上

Bセット@5,000 × 207セット = ¥1,035,000の売上

◆ 夏冬合計1,153セット = ¥4,728,250の売上

〈相談者の声〉「H26年度の総会決議を受けて、6月より毎月組合員の意見を集約支援していただき、素晴らしい成果を出せました。(池上 明 理事長 談)」

