

「焼酎玄人」

活性化で売り量り焼酎 パーソナルギフトも人気

「スーパーと同じ商品を扱っていたのでは、酒販店はとてまかなわれない。大規模な組織小売に對して、品揃えの面で、どのようは差別化を打ち

出しているかが、生き残りのポイントになる。」

店も九州から東北まで、こうしたポリシーのもと、焼酎の量り売りシステム「焼酎玄人」を展開しているのが東大阪市に本社を置くグッチートレーディングだ。同社の川口吉彦社長は、以前酒

販店で働いてきた経験をもとに、7年前に同社を創業。焼酎を核にした、こだわり酒類の量り売りシステム「焼酎玄人」の展開で酒販店の活性化を図ってきた。今では、焼

酎「玄人」を導入した酒販店も、九州から東北まで、全国で45店舗になった。

現在、同社が「焼酎玄人」で販売しているのは芋焼酎、麦焼酎、米焼酎、黒糖焼酎などの本格焼酎と梅酒。提携している酒造メーカーも1社以上のほ

る。最近特に好調なのが芋焼酎と麦焼酎。麦焼酎では貯蔵ものの動きも好調だ。扱っている商品は、こだわりの焼酎が中心。価格帯もレギュラー商品

よりも高い設定の商品が

多く、価格競争には巻き込まれないのが強み。酒販店にとっても、高いマージンが確保できる利益商材としてのメリットもある。

同社が力を入れているのが量り売り焼酎のギフト展開。父の日などのパーソナルギフトや、中元・歳暮などの季節ギフトとして利用してもらえ

るように、ボトルや化粧箱もギフトに最適なものを用意。特に今年の父の日のギフトでは、720

「量り売りを大切に育ててきただけに、価値観の合う酒販店と力を合わせて、これを武器に一緒

に勉強をしていければと考えている。組織小売業の力が強くなる環境の下で、量り売りによって

どれだけ活性化を図っているかが大切な。また、商品を供給してもらうメーカーとの信頼関係の構築にも、さらに力を入れていきたい。同じ原料でも、仕込み方法によ

って、さまざまなタイプの異なるものがあることを、しっかりととき酒を

してもらいながら、買っていただけるようにしていきたい」と語る川口社長。今後は焼酎、梅酒に加えて清酒の量り売りも本格的に手がける予定で、純米酒を中心に、付加価値の高い清酒の拡充にも意欲を見せている。



今年の父の日ギフトで人気を呼んだ量り売りのパーソナルギフトセット



さまざまなタイプの本格焼酎ががめに入れて並ぶ