

# 焼酎を語ることができるスタッフを目指して



新製品・量り売り梅酒  
を紹介する川口社長

酒類の量り売り企画「焼酎玄人」をチーン展開しているコンサルティング会社、グッチートレーイング会社（本部・大阪府東大阪市）の川口吉彦社長と林利江専務に同企画の収益力などを聞いた。加盟金10万円、メンバーフィー（固定月会費）1万5000円で月70万円以上の売上げ、粗利益率30%40%を超える小リスク・ハイリターンの酒販店活性化策という。

「焼酎玄人」の開発経緯12月に千葉県木更津市の酒販店「ペアーズ木更津店」が第1号店としてこれを導入。同店の売上げが順調に伸びたので、昨年4月から新製品・量り売り梅酒

や導入実績は。川口 当社は、さつま揚げや枝つき黒豆枝豆といった季節イベント商材を含めた季節イベント商材を含め、1坪から10坪以上の広さまで柔軟に対応できる量り売りシステム。こだわり焼酎類は商品開発だけで、加盟店は卸から仕入れる。焼酎の量り売りは以前から商品を持ち、販売指導に取り組んでいた。消費者の好みに注目し、更なる拡大を目指して色々な酒を量り取りする「焼酎玄人」の仕組みを開発した。平成15年12月に千葉県八千代市の「ドリーム八千代店」で、昨年12月に1か月で250万円を販売し、粗利益額は100万円に達した。千葉県君津市の大聖店「きみ」は、昨年12月10日に「焼酎盛樽仕込古酒」限定球磨「幻の原酒」など。

本格化している。「焼酎玄人」は、酒販店の一角の1坪くらいのスペースから10坪以上の広さまで柔軟に対応できる量り売りシステム。こだわり焼酎類は50万円を超えた。

一般酒販店の導入事例では、東京都小平市の「大澤酒店」が売り場12坪のうち1坪を使って平月でも50万円以上の売上げと40%の粗利益を確保。同店店主はぼや樽に入れて陳列し、対面販売でコミュニケーションを取りながら販売する。

加盟金などは、加盟金10万円。ロイヤルティーは徴収しておらず、メンバーフィーとして月1万5000円をいただいている。これは本部が商品開発を行うのに必要な経費の分担金といった性格。量り売り商品は今のところ18種。「樽熟成麦」「三年貯蔵麦」「ハト麦」「紅いも白麹」「契約栽培いも」「泡盛樽仕込古酒」「限定球磨」など。

林 「焼酎玄人」本部は商品提供のほか、勉強会を開くなど経営指導も行っていく。

川口 お客様と会話しながら商品を勧める一般酒販店の能力があれば十分。ただし、やる気のない人は駄目で、これまで加盟をお断りしたケースがある。

林 加盟20店の「焼酎玄人」平均月商は約70万円。粗利益は40%前後で、酒販店経営の柱となるシステムであると実証できている。

川口 まだ、誰にでもできることであっても、お客様に懸命に売込む不屈の努力があつてこそその売上げ増で、何もし

なくとも勝手に売れる訳ではない。（問い合わせは、

焼酎玄人本部 ☎ 06-167

21-2801、担当・寺

## 焼酎玄人 代表取締役 川口氏熱く語る

「焼酎玄人」本部は商品提供のほか、勉強会を開くなど経営指導も行っている。インターネットの活用も進めていく。

林 「焼酎玄人」本部は商品提供のほか、勉強会を開くなど経営指導も行っている。インターネットの活用も進めていく。

川口 楽しい

川口氏熱く語る