

太

平洋を望む高知県桂浜のほど近くにコンビニエンスストア

「Yショップとき」はある。生活必需品を取りそろえる一方で、地酒の品ぞろえは群を抜いている。同店の運営する「たま〜るか土佐酒」は、土佐の地酒を紹介・販売するサイトだ。経営者の土岐威氏顧問税理士である森木将雄税務会計事務所長の森木将雄所長、森木俊光氏、岡崎徹也氏に話を聞いた。

利酒師が選ぶこだわりの酒

——開業の経緯を教えてください。
土岐 代々薪や米、ほうきなどを売るよろず屋を営んでいて、約20

左から岡崎徹也氏、土岐威社長、森木将雄税理士、森木俊光氏



年前に現在のコンビニエンスストアを開店しました。Yショップはボランティア形式で仕入れも自由にできてやりやすい。酒が好きで、最初はワインを扱い始めました。でも、土佐にしかない酒を売らなかつたらやっぱり日本酒だろうと、勉強して利酒師の資格を取り、力を入れるようになりました。コンビニでこれほどの種類の酒を置いているところはないと思います。

——土佐酒の魅力は？
土岐 淡麗・辛口とよく言われますが、甘く感じる酒でもとにかく切れ味が良い。飲んだことを忘れるぐらい味が残ってないんです。だから飽きずに次々飲みたくなる。それが土佐で好まれる酒の大きな特徴です。高知には



18の蔵元があり、それぞれ造り方や味わいが違います。本流の純米酒にこだわる司牡丹は、口当たりが良く雑味のない味わい。漁師町にある久礼は、鯉のタタキに負けない力強い濃い味。美丈夫は女性好みのサラッとした飲み口。そういった個性豊かなおいしい酒を紹介できるのも魅力です。

——品ぞろえのこだわりは？
土岐 土佐酒の中でも特定名称酒と呼ばれる純米酒や吟醸酒に力を入れている蔵元のものも多く扱っています。自分で飲んで、味を利いた上で選んだこだわりの品ぞろえです。他ではあまり手に入らない酒もあります。店の近くの酔鯨酒造に純米大吟醸山田錦という最高級の酒がありますが、その中でも、もろみを袋の中に入れて



土佐の地酒の品ぞろえは群を抜く

て重力で自然に滴り落ちる滴だけを集めた斗瓶取は大変貴重です。このような希少な酒を仕入れられるのも、日頃の蔵元さんとの関係が大きく影響していると思います。

専門サイトで全国から注文が

——「たま〜るか土佐酒」を開設した理由を教えてください。
土岐 人口の減少・高齢化が進む中で売り上げが徐々に下がり、業績を伸ばすためにも土佐酒を全国に発信して売りたいと考えました。中途半端で終わるのが嫌で、やるからにはとことんやろうと岡崎さんとも相談し、BESTネットショップ特別集客コースに決めました。自分で作るのとは全然違い、綺麗なサイトができ満足しています。「たま〜るか」は驚いた時に使う土佐弁です。土佐酒のおいしさに感動し、驚いてほしいという思いからサイト名にしました。

岡崎 店舗での販売だけでは厳しく何か打ち手が必要でした。電話で注文を受けて配達する地域密着でやっていましたが、土岐さんが年齢的に厳しくなってきた。それに代わるものがネットショップだと考え提案しました。

——工夫された点は？

土岐 「土佐酒入門」や高知の人の呑み方を紹介した「土佐流土佐遊び」など、他のサイトにはないページを設けています。まずはそこを入口に楽しんでもらいたい。あと人気があるのは「酒蔵訪問記」。私が酒蔵を訪問して社長や杜氏にどんな酒造りを目指しているのか、何に力を入れているかを聞いて紹介しています。やっぱり造り手の気持ちとかこだわりの知るの面白いですよね。私も思ったことを飾らずにそのまま書いています。

——ネットショップの反響は？
土岐 月間1000名くらいの方に見てもらっているようです。アクセス数からするとネットショップからの売り上げはまだまだですが、伸ばせる余地があると思います。酒が最も売れる時期は、年末と父の日です。実際に父の日の贈り物用に2本セットにして販売したところ、パパッと即座に売れました。ネットショップで注文いただくのはほとんどが県外の方で、配送に5日かかる離島からの注文もありました。

——今後の活用についてお聞かせください。
土岐 最終的には店舗を上回る



「たま〜るか土佐酒」ホームページ
http://www.tosazake.jp/

Series ウェブ戦略が会社を変える～BESTホームページ・BESTネットショップ活用事例②

Yショップとき

土佐酒に特化したネットショップで全国に拡販

取材・監修 アイ・モバイル株式会社

ぐらいの売り上げにすることが目標です。選んでもらいやすいよう、各商品の特徴やお勧めする理由など店主の気持ちをもっと入れて紹介したい。岡崎さんはじめ事務所の方々が消費者の気持ちに立ったアドバイスをしてくださるので、それらを生かしてより充実したサイトにしていきたいと思っています。

森木俊光 酒蔵訪問記は読んでいて非常に面白い。読んだ人がそのお酒を飲みたくなった時に、ワンクリックで商品ページに飛べるようにすれば買いやすくなるのでは。最近の消費者は分かりやすい評価値などで判断する傾向にあるので、土岐さんのお勧め度によってマークを付けるのも面白いと思います。

岡崎 数字の面でも徐々にですが

良い兆しは見えています。じわじわとお酒を飲むように伸びていくことを願っています。

森木将雄所長 小売店の場合、店舗だけではどうしても地域に市場が限られる。より広げていこうと考えた時、全国の人に販売できるネットショップは最適なツールではないでしょうか。

インタビュー・構成 アイ・モバイル川上陽子

この記事への感想や疑問、今後興味のあることなどがありましたら、アイ・モバイル株式会社までぜひお知らせください。

marketing-pr@mobile.co.jp

——マーケティング研究所のサイトでは、マーケティング基礎講座や、1T活用などの記事を掲載しております。
http://www.itmarketing.jp/
公式フェイスブックはJtIn
https://www.facebook.com/mobile.jp