

有限会社木川屋商店

山形県酒田市

<http://www.kigawaya.com/>



店舗概要

創業年 1974年(昭和49年)
売場面積 148.5㎡(45坪)
従業員 9人
営業時間 9:00~19:00
定休日 日曜日
売上高 156,246(千円)

商品構成

酒類:79.0% 食品:9.0%
飲料:3.0% たばこ:4.0%
雑貨その他:5.0%

経営方針

- ・常に創意工夫を心掛け、お客様の満足度を高める。
- ・地域内の産品に特化し、高品質な商品を適正な価格で県内外へ販売し地域の活性化に繋げる。

本物の「地の酒屋」を目指して

[飲み手の一人一人の飲み方や好みにあった「あなたの酒」]

当店が考える「うまい酒」は、飲み手の一人一人の飲み方に合った「あなたの酒」である。酒のうまさは、値段の高さでも、米を磨く精米歩合でも、大吟醸などの製法でも、メディアや他人の評価でもない。飲み手自身が心からうまいと言える酒に出会ったとき、それが本当に「うまい酒」ではないだろうか。地元のを地元の人間がきちんと取り扱ってお客様にお届けする、そして長い目で蔵元と付き合い、酒を通して地域の酒文化を広めていく、これこそが当店の考える「地酒屋」だ。山形県内の酒に特化した専門店、取り扱い清酒のほぼ100%が山形県内の酒である。

お客様の声に応えるため、お客様からのメール、受注時のご要望、店頭でのご意見等を丁寧に分析し、新サービスの企画や業務改善に役立てている。

こだわりの商品ラインを拡充(地酒+県内の特産品+県外の名産品、果物・酢・醤油など)し、夏期など清酒の販売が落ち込む時に、だだちゃ豆やサクランボ等の特産品の販売も行っている。

1988年からメールで注文を受け付け、1996年からはWebサイトによるネット通販を開始した。店舗販売の割合48%に対し、ほぼ同様の45%がネット販売であり、当店の商圈は全国といえる。

県外からの顧客が利用しやすい立地に、2004年山居倉庫店、2010年みなと市場店を開店した。

なお、東日本大震災での被災地の支援として、販売価格の一部が義援金となる被災地支援復興酒を特集して取り上げ重点的に販売した。

[品質管理の徹底]

リーチイン(店頭にある扉のある冷蔵室)による管理は当然のこと、倉庫にも貯蔵用の大型冷蔵室を3基導入しており、一升瓶で約3,000本の貯蔵・熟成が可能なスペースとなっている。

また、店頭で展示されている酒は全てダミー瓶を使っており、実物は冷蔵保管している。また、高品質酒は光を嫌うため、当店特注のオリジナル秘蔵酒等、デリケートな製品は1本1本を新聞紙で包装している。

[未知への挑戦—どぶろくの製造販売]

平成19年、酒田市が認定を受けた構造改革特区制度(酒田どぶろく特区)に基づき、製造免許を申請、米の自家栽培、設備の設置を経て免許が下り、洗米から瓶詰めに至るまですべての工程が手作業中心である。米は出羽燦々とひとめぼれ、酵母は山形酵母、仕込み水は鳥海山伏流水を使用し、ここでも地元山形を追求する姿勢は徹底されている。試作品を作り続け苦労も多かったが、見事完成した。

今年は37,000本を予定しているとのこと。理想は「豊かな文化に適した現代のどぶろく像。ほのかな甘みとかすかな吟醸香」だそうである。

また、2010年一般免許に切り替えを行い、2012年1月から酒田醗酵株式会社として独立している。

[オリジナルブランド地酒「地酒山居倉庫」]

単に小売りだけではなく、メーカー的なことも行っていきたいとの思いから、1999年オリジナルブランド「地酒山居(さんきょ)倉庫」を立ち上げた。ネーミングは地元観光施設からとっている。庄内米100%使用、ラベルの書を酒田市の前副市長さんに書いていただき、庄内米のシンボルである米蔵(山居倉庫)の四季の写真(地元アマチュアカメラマンの作品)を採用し、本当の「地元産の酒」が実現した。

2001年の販売開始以来、年間約12,000本を販売するまでのブランドとなり、なかなか好調のようである。

[無料の名入れサービス]

店頭、レジ付近は、季節に合わせて低価格の商品や年齢層を問わない商品を陳列している。自社熟成の長期熟成限定酒や季節限定品などのコーナーを設置している。

季節限定品に「秋上がり」がある。一般的に清酒は冬に醸造されるが、「秋上がり」とは出来上がったお酒は春先に火入れされて、貯蔵タンクの中で夏を越し、秋になると香味が円熟し旨味がのつくとのこと、これを「秋上がり」と言い、やわらかくやさしい味のフルーティな純米吟醸である。

人気となっている無料の名入れサービスがある。1995年からポストスクリプトレーザープリンターで無料提供している。ご希望のお客様には、出産のお祝いや誕生記念にはピッタリの名前の「初孫 誕生」包装を無料で行っている。サービス開始以来大好評のようで現在では名前だけでなく生年月日や身長・体重などの情報をラベルに書き込んでおり、年に約400人で、4,000本くらいの実績となっているとのこと。

その他のサービスとしては、他店で入手困難なプレミアム商品(銘酒)をメーカーの希望小売化価格で販売、山形県内の清酒20銘柄、600アイテムを品揃えている。また、ネットを使えない人を中心に、DM(100通くらい)で新着情報を配布、Eメールによるメールマガジンは毎週発行している。通販利用が初めての人には「初めてキット」(商品案内、こだわりの地酒の説明、どぶろくのパンフレット、名入れサービス案内、こだわりの食品案内、注文方法、支払方法をセット)を配布している。

地元の蔵元との協力関係、地元の酒米の利用、観光名所「山居倉庫」との連携、地元写真家の参加(ラベル写真は四季で変化)、さらに地元の特産品(だだちゃ豆)の販売などの取組は、まさしく地酒を切り口に地域の活性化に大きく貢献しているものと思われる。

【店舗立地】

酒田市は、山形県の北西部に位置し、最上川が日本海と出会う古くから開けた港町。

本店は、新興住宅地の中学校の近くにあり、支店は、観光地である山居倉庫に隣接している農産物直売所内に山居倉庫店、さかた海鮮市場に隣接した集合店舗内にテナントとして「みなと市場店」を開店している。

独自の経営スタイルを作り上げており、特に競合店は意識してはいない。

【店舗実績】

前社長(父)が創業者である。1980年代の初期から地酒による差別化を進め、長期熟成酒研究会・古酒二十歳の会、「山居倉庫熟成酒」を手掛ける等、現在の基盤を作った。

現経営者は2代目で41歳である。家業を継ぐまでは東京の通信機器メーカーで研究職についていた。その頃知人に実家で販売しているこだわりの地酒をプレゼントしたところ喜ばれ口コミで仲間グループに広がった。実家の商売を初めて理解し、美味しいものを提供し喜ばれる仕事に興味を持ち1995年に入社した。

2004年に山居倉庫店、2010年にみなと市場店を開店し、これからもお客様と蔵元との3人4脚で広く山形の本物の地酒を広めていきたいとしている。



←本店の皆さん：後列左から2番目が現代表取締役 高橋修一さん。同じく右から2番目が前代表の高橋昭夫さん。



↑上：地酒に特化した商品が並び店内
下：テリケートな商品は光を避けるため新聞紙に包んで保管。



↑人気サービスの無料名入れラベル