

差別化を図る取り組みで リピーターの獲得を図る

課題

さまざまな外部環境の 変化で売上げが減少

南魚沼市六日町で、日本酒や焼酎の地酒販売を中心に青果や菓子の食料品、タバコなどを販売する有限会社たいせいや。店舗は地域の住民や事業所などに愛されているが、インターネット販売にも力を入れており、その売上げは年々増加。近年は、店頭販売を上回る売上げにまで成長している。ホームページは事業者が自ら制作・管理しているため、迅速な顧客対応や経費削減につながっているのも強みだ。

そんな同社だが、外部環境の変化を背景としたさまざまな課題を抱えていた。ネット販売のおかげで、酒類の売上げが伸びる一方で、タバコの売上げは2年間で半減。店頭販売の売上げの中心だった青果も売上げを落としていた。

また、酒類の販売も順風満帆でない。国内の消費量の面から見ても焼酎は横ばいで、多くの蔵元は、焼酎や日本酒を使った化粧品などの販売に力を入れているのが現状。しかも、コンビニやスーパーの参入で、酒類販売店が酒類の売上げに占める割合は大きく減少している。これらの状況のなか、生き残っていくためには、特徴のある店づくりを行い、リピーターを増やすなどの取り組みが必要だった。

支援

補助金や専門家派遣で 店内改装やロゴを作成

支援にあたった六日町商工会ではまず2015年、小規模事業者持続化補助金を活用した店内改装のサポートを実施。陳列レイアウトを見直して日本酒コーナー、焼酎コーナー、贈答品展示コーナーなどを設けた。また、贈答品での相談や試飲で店内での滞在時間が長くなることを想定して、テーブルと椅子を設置したカフェのような店内への改装を提案。これにより、特色のある日本酒や焼酎を提案することで多様なニーズに応えるとともに、付加価値をつけた贈答品コーナーは他店との差別化につながり、店のファンづくりに貢献した。

そして2018年、商工会は同店から新たな相談を受ける。顧客ニーズの大きい地場産の農産物を充実することで差別化を図り、新規顧客の獲得やリピート率を上げて売上げを伸ばしたいという。ちょうど持続化補助金の申請時期と重なったものの、同店に具体的な戦略がなかったため、商工会では専門家派遣を提案。すると、専門家から提案されたのは、販



店内POPおよびメッセージカード

売に力をいれる前に、ロゴを作成する「イメージ戦略」だった。このアドバイスを受けて事業計画を策定し、持続化補助金ではロゴを作成。商工会では、ここでも専門家派遣を提案し、店頭看板や店内POPなどのアドバイスも行った。

ロゴを作成したことで、認知度がアップし、顧客からも「わかりやすい」「目立ってよい」などの好評価を受けている。

こうして店頭看板を設置し、地場産の農産物も販売した後、商工会では、事業計画のフォローアップとして消費者アンケートの実施を支援。その結果、「商品・サービスともに満足している」という声が多く聞かれた。

支援の経過

期間	支援内容
2015年5月～10月	持続化補助金でリピーター取り込み
2018年5月	専門家派遣による販売戦略構築
5月～11月	持続化補助金でイメージ戦略を図る
9月	専門家派遣による販売促進支援
11月～2019年	消費者動向調査の実施

会社概要

会社名：有限会社たいせいや
 住所：新潟県南魚沼市六日町2332-2
 電話番号：025-772-3864
 URL：http://www.taiseiya.com/
 代表者名：代表取締役 南雲幸治
 創業年：1993年
 従業員数：1名
 商工会名・担当者名：六日町商工会・須藤彰芳