

大型店にはできない、 地域の“酒屋さん”だからできること 有限会社本間酒店

住宅街の一角にある小さな酒店。そこは、
子供から大人まで、たくさんの人が集う憩いの場。
地域の“酒屋さん”が模索の末に見つけたものとは――？

時代の変化に苦戦し、悩む日々

かつては秋田県内のあちらこちらにあった地域の“酒屋さん”。酒類のほか、菓子や食品、日用品をそろえ、暮らしを支える存在だった。しかし、大型のスーパーやディスカウントストア、コンビニなどの出店により、やむなく閉店した店は少なくない。秋田市泉にある本間酒店も昔ながらの個人商店。昭和46年の創業以来、地域密着のスタイルで酒類や食料品を販売してきた。だが、ライバル店の出現により売り上げは減少していた。今まで通りに頑張っても思うように成果が出ない状態だった。まして泉地区はスーパーやコンビニが乱立する“激戦区”。「正直、もうダメかな…と思うときもあった」と、本間賢代表は振り返る。

自分たちの強みは何か

「今の時代、同じことを続けて商売してはダメ。もっと外に目を向けなければ」。そう痛感して、さまざまな経営セミナーや講座に積極的に参加した。そこで当センターに登録するデザインの専門家と出会い、相談を持ちかけた。専門家とともにまず始めたことは、自分たちの現状を客観的に見つめ直す作業だった。マーケティングにも詳しい専門家のアドバイスのもと、経営戦略を探る手法の一つ「SWOT分析」を通して自分たちの強みや弱みを探り出した。その結果、以前から大切にしていた「地域密着の店」「地域のお客様を大切にしたい店づくり」こそ一番の強みであり、これらを強化する

創業や経営の向上を図ろうとする中小企業者等が抱える様々な課題に対し、当センター登録の民間専門家を派遣し、課題解決のための診断・助言を実施します。

【お問い合わせ】

あきた企業活性化センター/
企画・総合相談担当(018-860-5610)まで。



“酒屋”同様、県内で激減している“駄菓子屋”。「だからあえて駄菓子コーナーを設けた。今の子供たちに駄菓子を買う楽しさを知ってほしくて」と本間代表。駄菓子と当たり付きのくじ引きは子供たちに大人気。度々レジ前に行列ができる。

ことで「他店との差別化を図る」という具体的な課題・目標が見えてきた。

地域の人が集う、憩いの店へ

「専門家の助言は、自分たちだけでは思いつかないアイデアばかりで毎回目からウロコ」と本間代表の奥様、久子さん。助言をもとに店内のレイアウトを見直し、陳列棚やレジの配置を変更した。さらに商品の陳列を変え、子供たちに人気の駄菓子コーナーを拡充。他にも、季節のオリジナルギフトセットを販売するなど、今年5月からさまざまな取り組みを続けている。その結果、「客層が広がった。孫を連れてくるおじいちゃん、おばあちゃん。子供の駄菓子選びに付き合いつつ『自分のご褒美に』とビールを選ぶお父さん。遠方から訪れるお客様…など、家族連れや新規のお客様が増えた」と久子さん。休日や平日午後には、駄菓子を求める小学生がどっと店に押し寄せる。今後も「さらに地域の人に愛される店」を目指して、家族で力を合わせていく。



親子2代で切り盛りしている本間酒店。左から本間代表、ご両親、久子さん。店頭販売のほか、商品の配達、イベント等への業務販売も行っている。



「この店を地域のみんが集う、原っぱのような存在にしたい」と本間代表。ここは買い物だけではなく、会話や出合いが楽しめる店。地域や家族の絆を深めている。



お客様が買い物しやすいように陳列棚の配置を変更。商品がどこにあるか一目で分かるよう、案内板も設置した。

有限会社本間酒店

〒010-0917
秋田県秋田市泉中央二丁目27-28
Tel.018-823-0731
Fax.018-823-0737
©Facebookページを開設しています。
営業時間/7:00~21:00(日曜日は20:00まで)
定休日/元旦