

よろず支援拠点

合資会社
奥山商店

コロナによる打撃が
経営の本質を見直すきっかけに
再起をかける三代目の決意



PB商品で再起をかける
地元へ愛される
酒屋さん



合資会社奥山商店
代表社員
奥山 憲也 Okuyama Kenya
〒019-0513
横手市十文字町
植田字上羽場155-2
TEL: 0182-44-3727
FAX: 0182-44-5519



祖父が始めた“町の酒屋さん”

横手市十文字で街の酒屋さんとして親しまれている合資会社奥山商店。代表社員の奥山憲也さんにお話を伺った。

「この店は戦後まもなく祖父が始めたお店です。この地域ではスーパーのような役割を持っていました。最盛期だったころ、お盆やお歳暮のシーズンは、目が回るような忙しさで、私は小学校の高学年のころから店の手伝いをしていました。父の代になり、大手チェーンの激安店が各地にできて、薄利多売の流れになった。私たちも価格で対抗しましたが、やはり無理があった。周りより早い段階で同じ土俵で戦うのをやめたことで、潰れずに済んだのだと思います」。

憲也さんは専門学校を卒業後、家業に専念。だが、その後も20年ほど薄利多売という体質はあまり変わることがなかった。しかし、奥山商店に大きな転機が訪れる。

「飲食店での上が増えてきていた矢先、コロナ禍に見舞われたんです」。

父が作った商品を、より大きくしたい。

コロナ禍により得意先の飲食店が次々閉店・休業。世間からお酒の需要がなくなった。

「大打撃を受け、コロナの特別融資を受けたのですが、その返済ができないと家族から相談を受けました。それまで経理については任せきりで私は全く知らずにいたんです」。

帳簿を見て、利益の少なさに愕然。このままではいけないとよろず支援拠点に相談した。利益率を上げるためのアドバイスを受け、憲也さんは先代である父が16年前に作った日本酒のプライベートブランド「いだまし」に着目した。お客様に限定して販売していたが、憲也さんはより多くの人に知ってもらい、売上を伸ばそうと考えたのである。

「SNSやWebサイトを活用し、販売数量を伸ばすことができました。今年はラインアップを増やすことにしています」。

地元へ密着し、需要に応えつつ、利益を生み出し、店を存続させるためにこれからも奥山商店の挑戦は続いていく。



命名は先代が試飲している様子を見た親族が「いだましそうに飲むごと」と言ったことから。字は父の手書き。



地域行事の注文・配達等にも柔軟に応える。営業で県内を巡ることもしばしば。



今年の新商品「彩いだまし」は、憲也さんが商品開発。ラベルには奥山家の家紋も。

▶活用事例
よろず支援拠点

幅広い経営知識と高い専門性を有するコーディネーターが、相談者の課題を抽出把握して、課題解決を目指した提案に基づきチーム支援します。

[お問い合わせ]
秋田県よろず支援拠点
TEL. 018-860-5605