

有限会社佐藤ぶどう酒

事業名

感動・驚き・特別感を提供する高付加価値商品の開発と
作業効率の向上及び利益拡大

対象類型

革新的サービス

事業類型

小規模型／試作開発等



自社直売所に設置しているレーザー彫刻機。温泉宿泊客が訪れやすい立地にある

事業の背景・目的

「金渓ワイン」のブランド名で製造している当社のワインは、地元の農協や契約農家のぶどう及び自社農園生産ぶどうを使用している。近年、ぶどう契約農家の高齢化により原料を安定して仕入れることが難しくなっており、今後原料を安定して仕入れることが課題となっている。ぶどうの生産量が減少していく中でも県産の原料だけでのワイン造りにこだわっているが、6月頃になるとワインの在庫がなくなり、売上が頭打ちになってしまふ。ワインに付加価値をつけて売上をあげるビジネスモデルとしてワインボトルに彫刻を施すことでオリジナルワインとして直売所で販売していく。

また当社は、酒税申告や受注処理を手書きで行っているため、その事務作業に約5日間程度を要しており効率化が求められていた。

事業内容

原料を安定して仕入れるために自社農園の生産を改善し収量増加を図るとともに、ワイン1本あたりの付加価値や高収益を上げるため、レーザー彫刻機を導入した。ワインボトルに彫刻を行うことで、顧客に感動・驚き・特別感を生み出し、ワインに付加価値をつけて売上アップを目指す。オリジナルデザインのワインボトルの試作を行い、赤湯温泉の旅館・果物直売所等に対し、ワインボトルの彫刻について売り込みを行う。

また、酒税処理を効率化するために酒類販売管理ソフトを導入することで、受注処理の納品書等効率化、精度向上を図る。効率化によって得られた時間を自社農園生産の改善に使用し、ぶどうの収量増加を目指す。

業務内容

赤湯にあるぶどう畑は、江戸時代まで金が採れた沢。その沢に佐藤友次郎が開墾しぶどう栽培を始めた。金が採れた溪谷のような沢を称したのが金溪ワインの由来。ワイン造りはぶどう作りからをモットーに自家ぶどう畑産、地元農家の県産ぶどうのみを使用しているワイン会社。地ワイナリーとは、ぶどう生産者の明確化、ぶどう農家の延長線上にあると考えており、地域に密着した地ワイン。

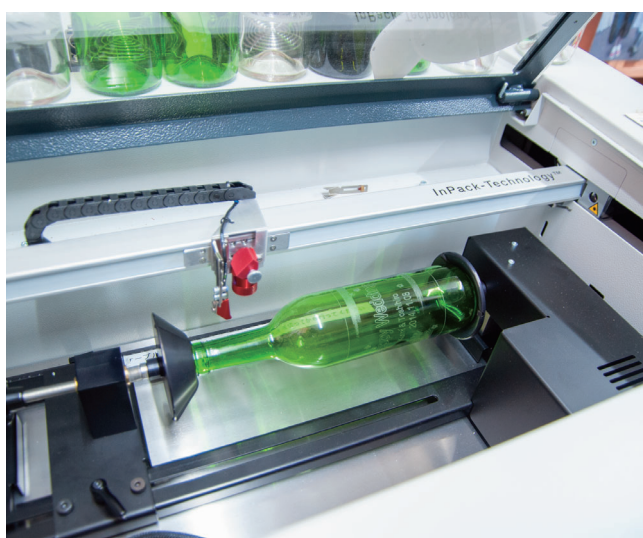


製造取締役 佐藤 和洋

代表者：佐藤 アサ子
設立年：平成9年11月
資本金：1,000万円
従業員：8名

住所：山形県南陽市赤湯1072-2
電話：0238-43-2201 FAX：0238-40-2538
URL：<http://www.kinkei.net/>
e-mail：wine@kinkei.net

世界に1本だけのワイン、オリジナル彫刻で高付加価値商品に 自家畑での原料の安定供給を目指すため、他の作業の効率化からはじめる



ワインの入ったボトルに5分程度で名前など彫刻が可能。お土産、結婚式など



酒類製造業・酒税対応販売管理ソフト「酒仙」

事業の成果

これまでの販売は約6割以上を卸問屋に依存していたが、レーザー彫刻機を導入し、直売所でワインボトルにオリジナル彫刻をすることにより、商品に付加価値が付き、直売所での売上比率も上がっている。

当社の直売所(ワイン醸造所敷地内)は、温泉旅館街に近い立地にあるため、旅館からの紹介による売上も安定している。旅館側にも特別の顧客向けのサービスとして喜ばれている。

また、販売管理ソフト「酒仙」を導入したことで、酒税報告のための作業に約5日間程度要していた作業が、即座に完了でき、納付の手間も時間も短縮できた。さらに、顧客のデータ管理が可能になるなど事務作業が大幅に短縮できるようになった。

今後の展望

傾斜面に広がるぶどう畑は、赤湯の名所にもなっているが、労働負担は平地に比べ3倍以上かかる。契約農家が減少していくなかで、県産ぶどうにこだわるために、自家畑での栽培を増やしていくことが安定した原料確保につながる。そのための一つとして、売上向上及び作業の効率化に取り組んだが、自社だけに限らず、山形県のワイン全体を底上げしていくために、ワイン醸造に関わる若手の勉強会や情報交換を積極的に行なっていく。

今回導入したレーザー彫刻機による展開として、ワインの関連商品、ワイングラス、コースター、ソムリエナイフなどにも応用して、全体の売上、利益率アップにつなげていく。また、当社の酸化防止剤・無添加ワインを中心に海外展開を図っていく。