

中小企業 前へ

立志編 第1部

震災

倉庫壊滅 新店舗開業に奔走

から酒瓶の割れる音が聞こえた。掃除、大変やろなあ。そんなことを思いながら、倒伏したタンスを乗り越えて部屋を出た。

高5分の空間が5分にまで押しつぶされているところもあった。「どうしたら、ええんや」。たじろぐ隣で父は冷静だった。出せるものの日の午後には、トラック

に灯油をのせて灘区鶴甲の個人客に届けた。酷寒で暖を得た相手に歓喜されたことを今も覚えている。

空中ブランコに乗っている夢を見ていた。体がゆったりと前後に揺られる。それは、来るべき大地の揺れを、暗示していたのかもしれない。

は、全部出せ」と指示し、商品倉庫から引きずり出されて、自宅近くの民家のガレージを借りて移した。その日の午後には、トラック

に灯油をのせて灘区鶴甲の個人客に届けた。酷寒で暖を得た相手に歓喜されたことを今も覚えている。

1995年1月17日、午前5時46分。その瞬間、ふわふわとした感覚を覚えたかと思うと、全身が突き上げられ、ベッドから床に投げ出された。同時にベッドの棚にあったテレビもふり落とされ、あわや顔面を直撃するところを手で払いのけた。階下の商品倉庫

た。応募60点から店が上位10点を選出。その中から顧客の投票でベスト3を決め、作者と投票者にそれぞれコマを進呈した。

阪神・淡路大震災で崩れ落ちた阪神電鉄の高架。桁下にあったいづよねの商品倉庫が押しつぶされた(1995年1月21日撮影、いづよね提供)

米穀店 いづよね ②

撮影、いづよね提供

(敬称略)

(大久保育)



中小企業 前へ

立志編 第1部

新店

格安店に転換 削られた体力

力を入れた。毎月50万円をかけてちらし7万部を印刷した。強い印象を与えようと、水着姿でビール瓶を手にする自身の写真を掲載。その四隅に川柳や身辺雑記なども載せた。

ることに喜びを感じる。販促ちらしで「紙上コンクール」を実施したこともある。自身の顔写真を印刷して顧客に落書きをしてもいい、その出来栄を競った。

型破りな企画が受けて顧客は増え、売り場65平方メートルの店に平日で3000人が訪れ、週末には6000人以上に上った。酒類販売額は一時的に、酒屋税務署管内(同市東灘区、芦屋市)で、ダイエー、コープこうべに次ぐ3位に浮上したこともあった。

1996年4月末、阪神電鉄石屋川車庫(神戸市東灘区)近くの高架下で、米穀店いづよねの新店舗がオープンした。阪神・淡路大震災までは配達が中心だったが、店頭販売に踏み切るに当たり、集客のため酒類の品ぞろえを強化した。試しに値引きすると、目に見えて来店客が増えた。店を切り盛る川崎恭雄は、開業後2カ月で酒の格安店に転換することを決めた。

費用対効果を上げるため、ちらしの発行ペースを減らし、はがきを使った販促も始めた。住所、名前、生年月日などを記入してもらえばがきをちらしに添えると、返信は約2千通に達した。返信者には後日、顧客番号を付けて再送し、次の来店時に持参すれば商品を割り引く。店が任意に選んだ番号をレジに張っておき、同じ顧客番号の客には追加サービスを提供した。

た。応募60点から店が上位10点を選出。その中から顧客の投票でベスト3を決め、作者と投票者にそれぞれコマを進呈した。

酒屋の規制緩和は事前に告知されていたが、販促はがきを毎月出し、大勢の客を迎える店の切り盛りは忙殺された。無為無策だった。「これだけファンがいるからええやん、と有頂天になっていた。この状況が続くだろうという非常に甘い考えだった」と振り返る。

1996年4月末、阪神電鉄石屋川車庫(神戸市東灘区)近くの高架下で、米穀店いづよねの新店舗がオープンした。阪神・淡路大震災までは配達が中心だったが、店頭販売に踏み切るに当たり、集客のため酒類の品ぞろえを強化した。試しに値引きすると、目に見えて来店客が増えた。店を切り盛る川崎恭雄は、開業後2カ月で酒の格安店に転換することを決めた。

た。応募60点から店が上位10点を選出。その中から顧客の投票でベスト3を決め、作者と投票者にそれぞれコマを進呈した。

酒屋の規制緩和は事前に告知されていたが、販促はがきを毎月出し、大勢の客を迎える店の切り盛りは忙殺された。無為無策だった。「これだけファンがいるからええやん、と有頂天になっていた。この状況が続くだろうという非常に甘い考えだった」と振り返る。

米穀店 いづよね ③



酒類販売店として1996年4月末に開業した「いづよね」。平日で300人が来店する人気店となった(1996年4月撮影、いづよね提供)

(敬称略)

(大久保育)