本格焼酎に〝商機〟

芋不足も麦、米、そば焼酎に活気

南九州のサツマイモは栽培農家の累年の減少に加えて基腐病（もとくされびょう）の影響で、近年は毎年、収量が少ない。これに伴い、南九州産芋を原料にする本格芋焼酎の生産量も減少している。貯酒量にもよるが、今年は最大手の霧島酒造をはじめとする芋焼酎メーカーの多くが前年を下回る量しか製品を出荷できない情勢。

芋焼酎を手掛けるメーカーは芋不足の苦境を見越し、市場活性化の狙いも込めて対策を打ち出している。

濵田酒造はボタニカル（植物由来）系麦焼酎「CHILL GREEN Spicy&Citrus（チルグリーン　スパイシー&シトラス）」を発売（**7面参照**）。小正醸造と鷹正宗は樽熟成の米焼酎に注力。小正醸造はロングセラー「メローコヅル」（**2面同**）、鷹正宗は新製品「CASK FINISH SHOCHU（カスクフィニッシュショウチュウ）」3種。雲海酒造は昨秋、大型商品の「そば雲海　雲海そば花酵母仕込み　グリーン丸」を売り出した。

これらメーカーの取り組みで市場に活気が生まれている。販売業者にとっては商機で、利益増につなげたい。

今号は、主要メーカーのコメントや和酒に強い酒販店の意見など本格焼酎の話題を中心に紙面を制作した。

まんべんなく堅調

下町のハイボール　棚争奪激戦改めて認識

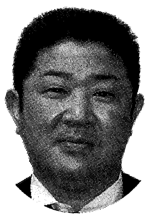
三和酒類
サポート本部参事
三好　治氏

昨年1～12月の本格焼酎は前年実績を上回る比100・9%で着地。容器別には紙パック、瓶、カップ（200ミリリットル）ともまんべんなく堅調。「いいちこ25%」900ミリリットル　スリムパックや「iichikoスペシャル」が特に良かった。

2020年に売り出したRTD（開栓してすぐに飲める）「いいちこ下町のハイボール」350ミリリットル缶の動向は厳しい。予期していたが、スーパーやコンビニのリーチイン棚の争奪は熾烈な世界。しかし、固定ファンが増えており、常温棚で提供してもらえるようになった例がある。「本格焼酎の入り口となる商材」の焼酎容器の一つのスタイルとして缶製品の提案を続けていきたい。

メローコヅル　時ならぬ人気再燃

バーボン樽で後熟の限定品発売へ



小正醸造
大阪支店支店長
梶原　徹也氏

積極的な販促に取り組めていなかったにもかかわらず、ここ数年、樽熟成が特長の本格米焼酎「メローコヅル」シリーズの引き合いが非常に強くなっている。こうした需要の高まりもあって、5月に「メローコヅル　嘉之助カスクフィニッシュ2023」700ミリリットル瓶を3000本限定で発売する。

樽熟成したメローコヅルを、嘉之助蒸溜所のウイスキー熟成に使ったバーボン樽でさらに後熟させた樽熟成米焼酎。メロー（酒などが熟して香りや甘みが豊かなさま）でリッチな風味が楽しめる1本。アルコール度数41度、税別参考小売価格5500円。

「メローコヅル」は1957年に日本初の樽熟成米焼酎として発売し、以来70年余、当社の代表ブランドとして、多くの人に愛飲されている。ただ、2000年代の芋焼酎ブーム以降は、主力商品は「さつま小鶴」や「小鶴くろ」など芋焼酎になっていて、販促もそちらに傾注するようになっている。

こうした情勢下での「メローコヅル」人気再燃は、小正グループ嘉之助蒸溜所（鹿児島県日置市）での活発なウイスキー事業が関係しているのかもしれない。

嘉之助蒸溜所では2017年にウイスキー製造をスタート。蒸溜所の名前は「メローコヅル」を商品化した当社二代目当主の小正嘉之助にちなんで名づけられたもの。ウイスキーの造りには「メローコヅル」で培われた貯蔵技術が十二分に生かされている。

「シングルモルト嘉之助」は発売即売り切れという人気商品で、「ウイスキーはなかなか手に入らないけれど、その元祖ともいうべき『メローコヅル』でその片鱗を味わってみたい」という人が増えている。

このようなきっかけを通して樽熟成の蒸留酒の価値を多くの人に知ってもらえば、今後「メローコヅル」のさらなる新たなファンづくりにもつながると期待している。

バニラのような甘く芳醇な香りと米焼酎由来のふくよかでまろやかな味わいの「メローコヅルエクセレンス」

MELLOWED KOZURU EXCELLENCE
1957
KOZURU EXCELLENCE

スマホに届く「スマートレシート」

クーポン供与も簡単

ザ・コンピュータ　酒販店に勧める

東芝テックが開発した「スマートレシート」はレシートを紙に印字するのではなく、電子レシートをスマートフォン（スマホ）に届けるレシート管理アプリ。消費者はスマホでダウンロードするだけで利用できて、紙レシートで財布がふくらむことがなく、買い物データの電子化で家計簿の集計が楽になるなど利便性が高い。小売業者にとっては、顧客への販促キャンペーン告知や電子スタンプカードの運営をはじめクーポン供与を簡単に行え、レシートロール用紙の節約などのメリットがある。酒販店専用のPOSシステムを開発・販売している**ザ・コンピュータ**（本社・横浜市神奈川区）は、自社の「**ベストパートナープラス**」と「**スマートレシート**」を連動したシステムの利用を酒販店に勧めている。システムを昨年導入した星乃酒店（大阪市住吉区）の小林啓介社長に話を聞いた。

酒屋星乃（大阪市住吉区）小林啓介社長

小林社長によると「システムのスタンプカード機能に関心を持ったことがスマートレシート導入のきっかけになった」という。

同社は業務用配達が主力で、売り上げの80～90%が外売り。ただ、店売りにも力を入れて約10年前からメンバーズカードを常連客に発行。これまで約1000枚の紙製カードを作成してきた。

2020年来のコロナ禍で、取引先飲食店からの注文が激減する中、同社長は「店売りに再度注力する必要性を痛感した」と話す。

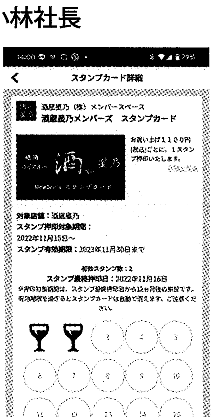
このため「スマートレシートのスタンプカードは強力な武器になりそう」と考えたわけだ。昨年9月にザ・コンピュータ社の営業担当者からスタンプカード機能を紹介され、導入に踏み切り、スタンプカードの電子化をスタートした。

「紙製カードの場合、カードを業者に発注するのが手間で、これを削減できるだけでも、導入したメリットはある。来店客にスマートレシートの利用を促すと面倒くさがる人もいる。しかし、紙のレシートではなくスマホで買い物の管理ができるなどの使い勝手の良さを伝えると、特に女性客は高い関心を寄せて、積極的にアプリをダウンロードしてくれる。3か月ほどで30人以上の顧客がアプリを入れてくれた」そうだ。

同社では、スタンプカードについて、1100円（税込み）購入ごとに1ポイントを付与し、50ポイントで500円割引する設定にしている。

「スタンプカードは、お客の囲い込みに効果が大きいと感じている。スマートレシートの利便性が加われば、店にもお客にもメリットはある。今後も、来店客にスマートレシートアプリのダウンロードを勧めていきたい」と同社長は語る。

スタンプカード機能に関心を持ったのが「スマートレシート」導入のきっかけという小林社長



スタンプカード詳細
酒屋星乃（株）メンバースペース
酒屋星乃メンバーズ　スタンプカード
お買い上げ1100円（税込）ごとに、1スタンプ押印いたします。
対象店舗：酒屋星乃
スタンプ押印対象期間：
2022年11月15日～
スタンプ有効期限：2023年11月30日まで
有効スタンプ数：2
スタンプ最終押印日：2022年11月16日
※押印対象期間は、スタンプ最終押印日から12ヵ月後の末日です。有効期限を過ぎるとスタンプカードは自動で消えます。ご注意ください。

電子スタンプのスクリーンショット

茜霧島の炭酸割り。
その名も、
Let's TRY!
茜ッキリボール
茜霧島
本格芋焼酎

霧島酒造株式会社

◎飲酒は20歳から。◎飲酒運転は、法律で禁じられています。
◎飲酒は適量を。◎妊娠中や授乳期の飲酒はお控えください。

72%の
SALE
支持率
値上げ前の直前セール実施中
ゼニスオリジナル改良型酒自販機
酒

TEL.072-240-0430「酒自販機ゼニス 検索」
株式会社ゼニスアンドカンパニー　www.zenith-zc.com