



# 学生リポーターが 聞く

日本の酒の販売を専門にしている酒商山田(広島市南区)。国内の酒蔵、焼酎蔵、ワイナリー約390社と取引し、一般の消費者に加え、1700を超える全国の飲食店や酒販店に販売している。山田淳仁社長(61)に、日本の酒に込める思いを聞いた。

—どうして日本の酒に絞るようになったのですか。  
家業だった酒店を継いだのが31年前。酒販業界の規制緩和で販売競争が激しくなる逆風の中、どう差異化するかと考えた結果が、ビールやたばこの販売をやめて、日本の酒に特化することだった。特に、小さい蔵の酒には、造り手の思いがこもっている。酒という「モノ」だけでなく、その思いや味わい、料理との相性、歴史など「コト」も含めて、酒の魅力伝えてきた。  
—現在の売上高に占める酒の種類比率はどのようになっていますか。  
日本酒が69%、本格焼酎22%、国産ブドウを使った日本ワイン4%、梅酒などのリキニール4%、クラフトビール1%。いずれも日本の酒だ。  
—日本酒を飲む若者が少なくなっていると聞きますが、危機感はありませんか。

## 日本の酒に特化 魅力発信

酒商山田(広島市南区)

社長 山田淳仁さん(61)

1973年以降、日本酒の業界は衰退してきた。飲む人が減って、酒蔵が減って、売り場が減って。生産量は、当時に比べると今は27%しかない。  
しかし、酒を売る者として、日本酒という日本文化の魅力は発信する価値が高いと思っている。そのためには、日本酒の売り場を増やす必要がある。

具体的には、どのようにしているのですか。  
酒販店は家族経営が多いが、うち2004年に法人組織にした。法人化することで、組織として社員に魅力を伝え、そこからさらに広げている。  
自社で販売するだけでなく、他の



やまだ・しゅんじ 1988年3月、青山学院大経営学部卒業後、安田火災海上保険(現損保ジャパン)に入社。89年に家業のヤマダ酒店を継承。2004年の法人化とともに専務、05年から現職。19年に県立広島大大学院経営管理研究科修了。広島市南区出身。

**酒商山田** 本社は広島市南区宇品海岸2丁目。1931年創業、2004年法人化。12年中国地域ニュービジネス協議会特別賞受賞、17年に経済産業省の地域未来牽引(けんいん)企業に選定された。店舗は、本社併設の宇品本店のほか、幟町店(中区)、八丁堀店(同)、エディオン葛屋家電店(南区)、山カフェ(中区)。19年3月期の売上高10億5600万円。従業員数34人。

店のアドバイザー的な役割も担いつつある。実際に、異業種の企業とアドバイザー契約を結び、昨年6月、大阪府中央区に酒の専門店をオープン。情報や商品を提供している。  
—ホームページは多言語で見られるようになっていきます。外国人をターゲットにした動きはありますか。  
インバンド(訪日外国人客)が多い八丁堀店(広島市中区)では、試飲した上で買えるようにしている。4月には英語で対応できるスタッフも配置する予定だ。

協力教育ネットワーク中国

輸出も視野に入れている。本年度中小企業庁の「JAPANブランド育成支援事業」に選ばれ、ベトナムの市場調査をしている。輸出したいが規模が小さくて自社でできない蔵元をサポートしたい。  
—事業展開に関するさまざまなアイデアは、どうやって生まれてくるのですか。  
各地で育まれた酒という日本文化を広島、全国に発信していくのは魅力的な仕事で、常に日本の酒のことを考えているとアイデアが降ってくる。「夢」に目付を入れると「ビジョン」になる。そうすると、具体的な夢があると大変なことも乗り越えられる。皆さんも夢をたくさん持って、実現させてください。