

細かすぎる

“気づき”ライターインヅカの 集客の視点

ライター
印東義則

自店舗の“間借り営業”で新店にチャレンジ

ギターとワイン SHINOP (しのぴー) 前編 (千葉・君津)

「ギターとワイン SHINOP (しのぴー)」とは、どんな店？

千葉・君津を中心に“8店舗”を展開する(有)Stay Dream Projectが手がけた新店。それが、「ギターとワイン SHINOP (しのぴー)」だ。既存店の「君津北口の君鶏」の定休日を利用して、毎週月曜だけ営業する、自店舗活用の“間借り営業”のスタイルを取る。同社代表取締役の篠塚知美さんがワンオペで営業し、将来の実店舗開業を目指した“実験営業”が、同店の“裏テーマ”である

既存店の「君津北口の君鶏」の定休日を利用して、週に1回ワインバーの「ギターとワイン SHINOP (しのぴー)」を営業する



“開業”までの経緯

ある日、代表の篠塚さんがワインに造詣の深い人たちと出会い、ワイン談義で盛り上がっていたところ、大いに刺激を受け、自らもワインに興味を覚えたのである。当時、コロナ禍で通常営業がままならず、時間に余裕があったことから、この期間を有効に過ごそうとソムリエの資格を取ることを決意。半年間に渡ってじっくり勉強し、「JSA日本ソムリエ協会 認定ソムリエ」の資格を取得。さらにその後、「Wine&Spirit Education Trust」のWESTレベル3も有するなど、ワインの知識を深掘りしていった

だが、同社が展開する飲食店は和業態がメインのため、頑張っ身につけた知識を活かすことができない。常にワインに触れ、ブラッシュアップしていかないと、せっかく覚えた知識もだんだん忘れていってしまう。そこで、営業を通して経験を積む場所が欲しいと考え、ワインバーの開業を決意。具体的に構想を固めていったのだ

とはいえ、同社の店舗があるのはローカル立地のため、都会に比べてお客様の絶対数が少ない。また、ワインバーという専門業態ゆえ、客層はさらにそこから絞り込まれていく。そのため、店をオープンしても、苦戦が大いに予想された。でも、開業の思いは日に日に高まっていく。さて、どうしたものかと思案した結果、既存店の定休日を使って実験営業することを思いついたのだ

これなら、水道光熱費はかかるものの、既存店の定休日をなくして営業日を増やしたと考えれば、ほぼ負担もなく、即“開業”できる。メニューもワインとフード1種だけに絞り、篠塚さんがワンオペで切り盛りする、コンパクトな営業スタイルを採用した



(有)Stay Dream Project代表取締役の篠塚知美さん。コロナ禍の厳しい日々新しいことに挑戦し、ソムリエなどの資格を取得



「君津北口の君鶏」では、ワインは飲みきりのハーフボトル3種を提供。同社は和業態がメインのため、せっかく取ったソムリエのスキルを発揮する場所がなかった。そこで、いずれ実店舗を構えることを前提に、“間借り営業”によるワインバー“開業”に乗り出したのである

“実験営業”のメリット

実店舗を構えて、ワインバーの経営を軌道に乗せるには、①店の存在を知ってもらう。②店に足を運んでもらう。③常連客を作る、といったさまざまな段階を踏む必要がある。どちらかと言うと、ワインバーはニッチな業態のため、これらを形にするには、どうしても時間がかかる。だが、既存店の実験営業で常連客づくりまで実現できていれば、ゼロからのスタートでない分、多少なりともスムーズにいきやすい

篠塚さんが実験営業で一番大切にしているのが、ワイン好きの人たちのコミュニティを作ること。この店を通じて、ワインバーに足を運ぶ習慣を身につけてもらい、「ワインを飲むなら『しのびー』と認識してもらおうのが狙いである

定休日に合わせた結果の週1の営業だが、図らずもこれが最適な営業日数となった。毎日の営業でお客様を集められるほど、客層に厚みはない。だが、週1程度なら何とかできる。お客様のパイに限られる以上、毎日営業してバラバラに来店されるより、週1の営業日を目指して集中して来てくれた方が、店側としても効率がいい。たとえば、毎週来てくれなくても、「月曜は『しのびー』の日」と、営業日を覚えやすいのも利点だ

ワイン好きという、共通の趣味の人が集まったコミュニティゆえ、自然と目的客が中心となり、その分だけ、店側主導の商売もやりやすくなる。お客様の1番の来店目的は当然ワインだが、それ以外にワイン好きの人と知り合いたいなど、来店動機はさらにどんどん広がっていく。こうして、少しずつ客層に厚みが増していくのだ



「ギターとワイン SHINOP (しのびー)」を営業する一番の目的は、ワイン好きの人たちのコミュニティづくり。ここでお客様を囲い込み、実店舗の営業へつなげていく

“ギターバー”の要素もプラス

篠塚さんはワインバー単独ではなく、そこに“ギターバー”の要素も加え、店名を「ギターとワイン SHINOP (しのぴー)」と名づけた。ギターはワインを好きになる以前から大好きだったもので、ワインバーの構想以前から、ギターを弾ける店を作りたいという思いがあった。こちらの店も、「ギター好きが集まるコミュニティの場」がテーマである。どちらも店の趣旨が同じなため、それならワインバーと一緒にすれば客層に厚みが生まれ、利用動機の幅が広がると考えたのだ

ギターは店側で何本か用意し、自由に手に取ってもらっている。お客様自身のギターの持ち込みも大歓迎。思い思いに弾いてもらい、盛り上がればセッションも行う。同店のあるビルは、2階はオフィスや空きテナント。1階は自社店舗や屋業態の店など、夜にギターを弾いても迷惑をかけない好条件がそろっており、これも幸いした。そのため、周りを気にせずギターを弾きたい人にとって、同店はとても魅力的に映るのだ



「ワインバーより前に、ギターを自由に弾ける店を作りたいとの構想があった。そこで、ワインバーの“開業”にあたり、そこに“ギターバー”の要素もくっつけて、利用動機の幅をグンと広げたのである。店側で自由に使ってもらうギターを何本か用意し、さらにお客様所有のギターの持ち込みも大歓迎。盛り上がってくるとセッションを行うこともしばしばだ



“気づき”ライター印東義則です。連載96回目の今回は、千葉・君津の「ギターとワイン SHINOP (しのぴー)」の取り組みを紹介。同店は(有)Stay Dream Projectが手がける新店で、その発想は実に興味深いものがあります。なぜなら、既存店の「君津北口の君鶏」の定休日を利用し、週1で営業する“間借り営業”の店だからです。業態はワインバーで、将来の実店舗開業を視野に入れた、“実験営業”の店と位置づけています。

同社はローカル立地で展開する企業で、地元密着の商売は強いが、都会的な尖がった業態はお客様の絶対数が少ないことから、苦戦するだろうと判断。いきなり実店舗を構えるのではなく、実験営業で実績を積むやり方を採用しました。既存店を活用するため、“開業”にかかった費用は看板代と備品。後はワインや食材のコスト程度です。そのため、リスクが小さい。地道に店の存在を浸透させ、まず一度、足を運んでもらってから、常連客を育てていく。この大変な工程に、じっくり取り組めるのが大きな強みです。こうしてワイン好きの人たちのコミュニティを形成し、実店舗へバトンタッチする。かなり手堅い戦略ですね。

満を持して間借り営業をスタート!

こうして、間借り営業による営業形態を練り上げ、2024年4月に既存店の「君津北口の君鶏」の定休日を利用し、「ギターとワイン SHINOP (しのびー)」をスタートさせた。店頭横に横182.5cm×縦91cmの大型看板を設置。店名とともに、「お得な価格で貴重なワインをグラス1杯からたのしめるお店」「ギター好きな方もぜひ」「毎週月曜にこっそり営業」と書いて、業態を分かりやすく紹介している

店舗の広さは33坪・56席だが、この内のカウンター席10席と、4人がけテーブル席2卓を使用。計18席で営業することにした。この席数で収まりきれない時は、奥の4人がけテーブル席3卓も開放。これで12席増やし、最大30人まで収容できるようにした。ただ、この広さだとワンオペでは難しいため、常連のお客様に手伝ってもらったりなど、臨機応変に対応している。ある意味、これも距離感の近い「コミュニティ営業」だからこそできる「裏技」だ

営業日は基本、毎週月曜だが、篠塚さんの社長業が忙しく、出張などで都合がつかない時は臨時休業もある。営業日はSNSなどで告知し、営業時間も19時～22時の3時間に凝縮する。こうして無理のない範囲で、現実的な営業を行っていく

次号後編に続く



(上・中) 倉庫から大型看板を取り出し、店頭設置。この看板でワインバーの存在をアピールする

(下) ワンオペが基本だが、代表の篠塚さんが1人で対応しきれない客数の時は、常連客に手伝ってもらったりすることもある。これもお客様との信頼関係があつてこそそのもの。まさに、みんなで作り上げる「コミュニティ営業」だ



いんづか よしのり 出版社勤務を経て独立。現在、『近代食堂』(株旭屋出版)に「繁盛店を作るメニュー表」、『日本外食新聞』(株外食産業新聞社)に「二等立地… 地方立地… ありえない立地 印東義則の繁盛店実況中継」を連載中。毎年秋に、飲んで、食べて、学んで、人脈がでる「体験型」セミナー「細かすぎる”インツカナイト」を開催。セミナー講師、飲食店開業・改善のお手伝い、売れるメニュー表の作製など多岐にわたり活躍。各種お仕事の問い合わせはフェイスブックの「印東義則」までメッセージを。



ギターとワイン SHINOP(しのびー)
千葉県君津市東坂田2-6-16
店舗面積/33坪
客席数/18席(最大30席)
営業時間/19時~22時
営業日/月曜(臨時休業あり)
客単価/5000円強