みんなの働き方

2018年6月6日

販売で大切なのはモノに宿る「ストーリー」を語ること――アメリカンクラフトビール会社代表・大平朱美さんが実践した営業スタンス

f 0
7
B! 1

営業や接客、販売に携わる中で、思うように売り上げることができず、悩んでいる人もいるのではないでしょうか。

まだ「クラフトビール（※）」という言葉さえ一般的でなかった10年以上前からアメリカンクラフトビールの輸入販売を開始し、着実に売り上げを伸ばしている株式会社ナガノトレーディング代表取締役の大平朱美さんに、商品や業界に対する想いをベースにした営業スタンスをうかがいました。

※クラフトビール…（1）小規模（年間生産量が決まっている）であること（2）醸造所が独立していること（3）醸造所の販売のメインが伝統的ないし革新的な醸造原料や発酵技法のビールであることの3つの条件を満たしているビール。（BREWERS ASSOCIACIONより）

AntennaAmerica
20

プロフィール

大平朱美(おおひら あけみ)

岡山県出身。大学卒業後アパレル会社に女性初の総合職として入社。企画営業職として活躍するも、興味のあった貿易業への思いを捨てきれず、アイルランド食材輸入卸売会

社へ転職。アイリッシュ食材・酒類の輸入、卸、小売りおよびパブ運営に関わる。ニューヨークの食材輸入販売を行うアメリカ人の夫のバルマス氏と出会い、営業活動を手伝うことに。現在は株式会社ナガノトレーディング代表取締役としてアメリカンクラフトビールおよびビール器具の輸入販売を行うかたわら、クラフトビールおよびアメリカのカルチャーを紹介するショールームショップ「アンテナアメリカ」を3店舗展開、経営している。

多種多様な背景が魅力！　アメリカ“風”ではない、本場のおいしさ・フードカルチャーを届けたい

―大平さんがアメリカンクラフトビールを扱うようになったきっかけを教えてください。

フーデックス（アジア最大級の食品・飲料専門展示会）に出店していたアメリカ人の夫と出会ったのがきっかけです。彼は「アメリカの本当においしいもの、“本物の味”を日本に届けたい」と、出身地のニューヨークワイン、バーベキューソース、そしてクラフ

トビールを扱うNAGANO TRADINGという会社を起こしていました。

フーデックスには一般客として行ったのですが、当時私はアイルランドの酒類や食材を輸入卸売し、アイリッシュパブを経営する会社に勤めていたので、国は違うけれども夫の未来予想図に一番近いことをやっていたのです。その私の目から見たら、夫は日本への輸入ノウハウも販路も全然なく、ノープラン同然で大量の在庫を抱えている。「このままじゃこの人破産する、ほっとけない！」と見かねて（笑）手助けし始めたのが、すべての始まりです。

—面倒見がいい！(笑)　輸入を始められた10数年前はクラフトビールという言葉さえ一般的ではなかったように思います。そんな中で販売していくのは相当なご苦労があったのではないですか？

私たちがクラフトビールの取り扱いを始めたのは2004年なので、今から14年前ですね。輸入している業者も少なかったですし、卸先となる会社がほとんどありませんでした。「アメリカのビールなんですけど」と商品を持って営業に行っても「うちは〇イネケン（オランダ産）があるからいいよ」「うちはコ〇ナ（メキシ

コ産）入れているから」と門前払いで。どちらもアメリカのビールではないのですが（笑）。

[redacted]取り上げられている雑誌を持って行ったり、Webサイトを見せたりしながら「こういうビールがあって、こういう商品が面白いですよ」と営業しながら地道に紹介していくところからのスタートでした。

—**「相手が知らない商品を売る」って途方もない話ですね。クラフトビールの輸入自体を諦めなかったのはなぜですか？**

買ってくださったお客さまに対する責任です。クラフトビールの良さを謳って一度紹介したのに途中で止めるわけにはいきません。

「クラフトビールのことはナガノトレーディングに聞いたらなんでも答えてくれる」、お客さまにそう思ってもらえることが私たちの冠だと思っています。「次はどんな商品が出るの？」「アメリカで流行っているビールは何？」と聞いていただけるようになっていき、今では毎月1回の無料セミナー（得意先の業界関

係者向け）も始めました。

毎回違うテーマですが、ここでは、クラフトビールについてはもちろん、クラフトビールを注ぐときに使う器具の洗浄方法までお伝えしています。[redacted]

弊社の商品を扱っていただいているからこそ得られる知識や情報を共有し、その上で弊社がお勧めする商品の後ろにあるもの、“背景”までちゃんと知ってこそ良さが伝わると思ってここまでやってきました。卸先なら、そこからさらにお客さまにお勧めすることができる。[redacted]

人もビールも「ストーリー（背景）」があってこそ！　大事にしている営業スタンスとは？

―大平さんにとって、「醸造所のオーナー」は、仕入れ先の営業相手ということになると思うのですが、必ずお会いになるのですか？

はい、必ず会って話します。[redacted]

[redacted]「こんなユニークな人が作っているのならば次の作品も飲んでみよう」と思わせてくれる相手と仕事がしたい。オーナーは学べるものがあると感じられる相手ですね。

—**「商品のストーリーひっくるめ、惚れてこそ取り扱う価値がある」ということですね。初めて醸造所のオーナーと会う時にはどんな話をされますか？**

まずは、徹底して相手の話を聞きます。

「どうしてこういうビアスタイルを作るの？」「ここで一番売れているビールはどれ？」と、質問しながらビールに受け継がれている背景を聞きます。その中で何を最優先にビールを作っているのか探り、その優先順位に沿って話をします。

知識を語るのが好きなオーナーだったら「うちのお客さまは、こんなスタイルが好きなのでこちらの商品に

はきっと大喜びですよ」という話から入ります。

クオリティー重視であれば「わが社は、冷蔵輸送を国内最初に始めた会社で温度管理は徹底していますよ」という話から始めて、品質にこだわったブランド名を挙げるようにします。

―まずは興味関心を聞いてから、相手が求めるものを探して、自分の引き出しをあけていくということですね。対して、卸先の飲食店や業者とはどんな営業トークをされるのですか？

基本姿勢は同じですね。

大型スーパーのバイヤーがたくさんの人に売れる商品を探しに来ているのか。それとも小さな酒屋が町の中で生き残りをかけてクラフトビールが欲しいと言っているのか。大型スーパーも小さな酒屋も、同じバイヤーですが、最優先課題は違っている。

営業するという点で、持っている素材は一緒ですが、相手の課題を見極めて“見せる引き出し”、切り口を変えていきます。

どうしたら相手の欲求にこたえられるか一仕入れも販売も徹底して相手の話を聞き、バックグラウンドやここにいる意図を探り、自分の中から見せる“引き出し”を選んで相手に提示する

シェアが広がれば、事業も拡大し、「営業」を通じた売上にもつながる

—改めて、大平さんから見た「アメリカンクラフトビール」の魅力はどんなところでしょうか？

ビール伝統国のイギリス、ドイツ、ベルギーは、それ

ぞれに「ビールとはこういうもの」という定義や基準があって、それはそれでおいしく楽しめます。でも、アメリカは“人種のるつぼ”なので、それぞれが独自の文化や価値観といった“背景”を持っているんです。

アメリカのクラフトビールはその背景や自由な発想で作るから「どんな味なんだろう？」と好奇心をそそられるのが最大の魅力です。しかも、アメリカではそんなビールがピザ屋さんや映画館、お寿司屋さんといった街のあちこちで飲めるんですよ。

—**各国料理店が立ち並ぶ日本も、「食の多種多様さ」を受け入れる土壌があるといえますね。でも、日本で「アメリカ料理店」というのはあまり聞かないような･･･。**

そうなんです。アメリカ“風”はあっても、本場のアメリカの味はほとんどない。だからこそ「本当のアメリカの味、おいしさ」を届けたいんです。私たちはクラフトビールを専門に扱っていますが、クラフトビールだけを輸入していくつもりはありません。[redacted]

—なるほど、だからこそアンテナショップ「アンテナアメリカ」なんですね。

アメリカのアンテナショップという意味のネーミングに惹かれ、来店されたアメリカ人のお客さまに「アメリカの味がここにある」と言われます。

[redacted]いつも1本お求めのお客さまに2〜3本、というよりも1本お求めのお客さまを2人、3人と増やすことを考えてきました。でもたくさん魅力的な商品を揃えているので、強い信念がない限りは1本では終われない魔力にとりつかれてしまうでしょうね。（笑）

横浜店に揃えられたクラフトビールのほんの一部。開店して間もない時に、通りすがりの方がバラエティーさに惹かれて来店、クラフトビールのことは全く知らなかったけれど試飲して気に入り、大量に買っていかれたというエピソードも。

―そうやって地道にクラフトビールのファンを増やすことが、シェアを広げることにつながるのですね。実店舗を持つ以外に、こだわっていることはありますか？

アメリカのビール樽の注ぎ口と、ガスやビールのホース口をワンタッチでつなげるジョイントのアタッチメント器具を加工会社と共同開発しました。

それまでは日本で流通する商品との口径や形の違いでつなげるのが難しく、業界でも樽での輸入はほとんどありませんでした。アタッチメント器具の必要性を感

じていても、どこも手をつけないんですね、大変だから。

[redacted]だから「しょうがない、うちがやるか！」と。“いばらの道”が好きなんですね（笑）。コストはとてもかかりましたが、諦めずに研究し続けたおかげで、器具類のことをより深く知ることができ、卸先のお得意先さまへ知識提供面でのサービス向上にもつながっています。

できあがった物をほかの輸入卸業者が購入してくれることもあり、クラフトビール業界のさらなる底上げの助けになっているとも感じています。

たかがビール、されどビール。 おいしいビールを飲むためには、実にさまざまな器具が関わっている

―まさに身を切って業界全体の底上げを図っていらっしゃるのですね。そこまでするのもやはり、クラフトビールのシェアを広げるためですか。

そうですね。アメリカのビールだけではクラフトビールそのものの国内市場を広げられないから、という理由もあります。ここは日本なので、やはり地元の日本のクラフトビールが一番のシェアを占めるべきで、店頭のクラフトビールコーナーでその他大勢の外国製品だけで棚を埋めてはいけないと思うのです。狭いパイの中でお客さまを奪い合っても先が見えている、「パイそのもの＝クラフトビール市場」を広げていかないと。

―目の前にいる人と丁寧に向き合って、クラフトビールの作り手と売り手のピースを丁寧に合わせることでシェアを広げる、その繰り返しで今があるのですね。

最後に今後の目標を教えてください。

今はまだ、アメリカのフードカルチャーを伝えきれていません。トップブランドのクラフトビールを揃えていますが、フードの提案がまだできていない状態ですから。[redacted]

「石橋を叩いた後、なお拭きあげて再確認してから渡るような性格なので、着実に一歩一歩、事を進めたいんです」と語る大平さんは、「ほっとけない」と夫の仕事を手伝い始めたころから、クラフトビールへの愛情が尽きることがありません。
専門的な内容をわかりやすい言葉で説明を重ねる姿勢、商品自体だけでなく背景まで含めて惚れ込み、その魅力を伝えるために課題を一つずつクリアしていく情熱。目の前にあるものを大事に、意思を貫き情熱をかけて育むことは、時を経て新たな未来をもたらしてくれる――[redacted]

文：Loco共感編集部　杉本雅美

f 0

7

B! 1

あなたにおススメの記事

人の悩みは
その時の気分で
変わるからだよ
えっ……

2018年03月14日

「相手の話を真に受けない…」それがデキる人に共通する“聴き方”の極意ーーマンガ「エンゼルバンク」に

2018年06月16日

マンネリコーデ”なんて言わせない！「シャツ×タイトスカート」~デキる女は色や素材で差をつけろ~

2018年05月31日

ワクワク体験を仕事に活かす「意外と」効率的な方法とは？｜bouncy編集長 清田いちるさん

で、結論は？
いいね
りません
Driving
Expressive
Analytical
Amiable

2015年12月03日

あなたは何タイプ？コミュニケーション上手になるための4タイプ診断法

自分を信じない奴なんかに
努力する価値はない!!!

2016年03月25日

マンガ『NARUTO』に学ぶ、努力を続ける上で大切なこと――大事なことは全部マンガが教えてくれた

Recommended by Outbrain

ピックアップ

みんなの働き方　2018年6月15日

知名度の低い中小企業から、大手企業に転職したい。実現可能性は？【シゴト悩み相談室】

プロのシゴト観　2018年6月15日

仕事で「成功」するために、私が大切にする３つのこだわりと習慣――美容院「Hair &Make…

プロのシゴト観　2018年6月14日

【NHKサッカー解説者福西崇史】元日本代表直伝！“裏話”を知ってW杯を10倍楽しむ方法

アクセスランキング

1 **職場に「苦手な人」がいる時に。ストレスを感じないための4つの心得**

2 マンガ『H2』に学ぶ、自分の強みを活かしていくことの大切さ――大事なことは全部マンガが教えてくれた

3 デキる人は「失敗し落ち込む自分」からどう回復しているのか？

4 まさか同じと思ってない？ 「十分」「充分」の違いと使い分け

5 【マンガ】精神的に強い人が「絶対にしない」3つのこと

ドゥン！
よしよし
頑張ってるじゃないか

リクナビNEXTジャーナルとは？

ビジネスパーソンのための、キャリアとビジネスのニュース・コラムサイト。 キャリア構築やスキルアップに役立つコンテンツを配信しています。

「この仕事に会えてよかった」を、一人ひとりに。

株式会社リクルートキャリアが運営する社会人のための転職サイト【リクナビNEXT】
全国の求人情報を勤務地や職種、あなたのスキルや資格などから検索でき、転職ノウハウや転職活動体験談等、転職成功のヒント満載の求人/転職のサイトです。職務経歴や転職希望
条件などを匿名で登録しておくと、あなたに興味を持った求人企業や転職エージェントから直接オファーが届くスカウトサービスもあります。

(C) Recruit Career Co., Ltd.