



ACADEMIE DU VIN

飲食店様向け

ワインコンサルティング &

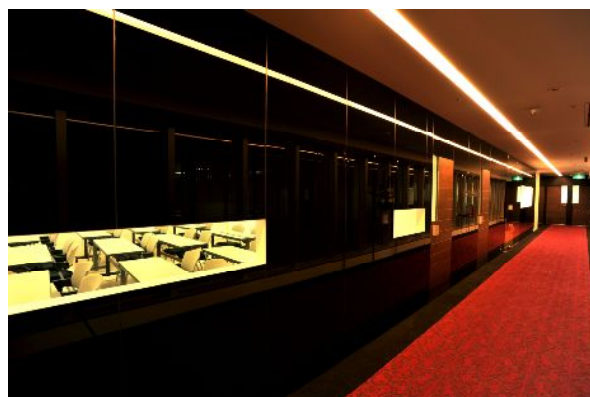
販売事業のご案内



アカデミー・デュ・ヴァンとは...

What is l'Académie du Vin?

日本におけるワイン教育の草分けにして、現在最も大きな影響力を持つワインスクールです。世界的なワイン評論家、スティーヴン・スパリュアによって創設された伝説のアカデミー・デュ・ヴァン パリの日本校として、1987年にオープンしました。今日までの累積卒業生数は3.5万人、学期ごとに70を超える多彩な講座を開き、年間の受講生数は4,500名を数えます。最先端の情報とノウハウを伝えるワイン教育機関としてだけでなく、ワイン愛好家、プロフェッショナルが交流する一大コミュニティとしての機能も担っているスクールです。現在、東京、大阪、名古屋、ソウル(2010年5月開校予定)に教室があります。



飲食店様向けワインコンサルティング & 販売事業について

Wine consulting and wholesale business for restaurants



アカデミー・デュ・ヴァンでは2010年より、20年以上のスクールビジネスで蓄積したワインに関する高度なノウハウを、飲食店様向けにご提供する新事業を開始しました。独自性が高く販売しやすい高品質ワインの卸売と、多角的で踏み込んだ販売促進コンサルティングを組み合わせたユニークなサービスにより、売上・収益率アップのお手伝いを強力にいたします。

次ページにまとめる7つの強みをご覧ください。

7つの強み

Seven strong points

①コンサルティング料金はいただきません

ご請求するのはお買い上げいただくワインの料金のみです。「便利な酒屋」とお考えいただき、お気軽にご用命ください。

②独自性と価格競争力を備えた自社輸入ワイン

ポートフォリオの主力は、アカデミー・デュ・ヴァンが品質・価格の両面で妥協することなく厳選し、世界中から直輸入した独占取扱のワインです。酒販店・問屋への卸売、一般小売はいたしませんので、貴店のお客様には価格がわかりません。納価1,000円以下の使いやすい価格帯のワインから、ワイン好きのお客様をうならせる超高級品まで、さまざまな国・産地・タイプの優良銘柄を取りそろえております。海外のワイナリーから国内倉庫への移動・保管、そして飲食店様へのお届けに至るまでのすべてのルートで、完璧な温度管理体制を敷いているのも自慢です。

③他の輸入業者取扱品もカバー

アカデミー・デュ・ヴァンは、日本国内の主要ワイン輸入会社と幅広く取引をしています。お客様のご要望に応じて、他の輸入業者取り扱いワインも業務卸価格で納入いたしますので、自由度の高いワインメニュー構成が可能です。

④かゆいところに手が届くコンサルティング

アカデミー・デュ・ヴァンがご提供するコンサルティングとは、「ワイン販売に必要なすべてのこと」です。ワインメニュー開発、リスト作成代行、仕入れ・在庫管理の効率化指導、従業員教育、販売促進に直結する環境づくりなど、考えるあらゆる側面からのご提案・サービス提供を積極的に行います。豊富なワイン知識と飲食店での勤務経験を持つ専任のコンサルタントが、貴店でのワイン販売を飛躍的に向上させます。

⑤アカデミー・デュ・ヴァン受講生へのPR

お取引いただく飲食店様の情報は、アカデミー・デュ・ヴァン東京校が受講生向けに発行するパンフレット、『登録特典店舗一覧』(年2回配布)に掲載されます。受講生への特典を設けていただくこ

とで、ヘビーにワインを消費する多数の愛好家を、貴店に誘導することが可能です。

⑥スクールを活用したスタッフ教育

ワイン販売を伸ばす上で、スタッフの皆様のワイン知識や試飲技術の向上は最重要ポイントのひとつです。アカデミー・デュ・ヴァンは、コンサルタントがご提供する貴店舗内での実務トレーニングのほかに、スクールを活用した本格的なワイン教育でも強力なバックアップをいたします。お取引先飲食店様のスタッフは、特別な割引価格にてソムリエ資格取得コースなど各種講座をご受講可能です。多数のスタッフが在籍される大規模店舗様へは、講師を派遣しての出張ワインコースも実施しています。

⑦オーナー&店長様のご意向を最大限尊重

私たちのコンサルティングの起点となるのは、常にオーナー様、店長様のご意向です。こんなふうに関心を持ってワインを売りたい、こんな店にしたいというご要望をどんどんお寄せください。オーナー様、店長様が理想とするお店を実現することによって、長く堅実にお付き合いさせていただくことが、私たちの切なる願いです。



ワイン： 飲食店高収益化のキーポイント

Wine as the key point for high-profitability

昨今は、フレンチ、イタリアンといった洋食系店舗のみならず、あらゆる分野の飲食店でワイン販売がキーとなっています。ワイン販売を伸ばすことが、お店の売上・収益率向上に直結するのは以下の理由からです。

①ワイン消費の多様化によるニーズ拡大

1998年の大ワインブームから10年あまりが経過し、日本のワイン市場は成熟段階に入りました。かつてはフレンチ、イタリアンなど洋食系の食事だけがワインのパートナーと考えられていましたが、現代のグルメたちはあらゆる料理とともにワインを楽しもうとします。ところが、洋食系店舗以外の飲食店では、いまだワインへの取り組みが不十分で、ニーズを取りこぼしているのが現実です。分野を問わず、どんな飲食店でもワインメニューの充実に力を入れるべき時期がきています。

②単価が高く、利幅が大きい

高級なもの、おしゃれなものというイメージが強いワインという飲み物は、ビール、焼酎といった日常のお酒と比べて、価格が高めでも売れ行きが鈍りにくいという特徴があります。ワイン販売を促進することで、客単価および粗利のアップが着実に見込めます。

③多様なスタイルが料理を引き立てる

スタイルの幅が小さいビール、焼酎、日本酒といった他の酒類に比べ、ワインには実に幅広いスタイルがあり(赤、白、ロゼ、スパークリング、辛口、甘口など)、あらゆる料理とのマッチングの妙を売りにできるお酒です。お店の看板メニューとドンピシャに合うワインを提供することができれば、来店経験全体の満足度がすばらしくアップします。

④多品種小ロットで独自性が出しやすい

ビールメーカーが供給するナショナルブランドを除き、ワインは多品種小ロットが特徴のお酒です。一定の注意を払ってワインリストを組みあげれば、ライバル店舗との差別化が容易で、中身が重複する心配もありません。

田中 一民

(チーフ・コンサルタント&セールス・マネージャー)

Kazuhito Tanaka / Chief Consultant & Sales Manager



アカデミー・デュ・ヴァン東京校講師(ワイン総合コース・デピュティ・ディレクター)。JSA認定ソムリエ。20代でホテル西洋銀座のシェフソムリエに抜擢され、メインダイニングのフレンチを始め、ホテル内全飲食店のワイン販売・管理を一手にマネジメントする。その後、飲食店向けのワインコンサルティング事業を開業し、フレンチ、イタリアン、中華、エスニック、和食、寿司店など、超高級店からカジュアル・レストランまで多様な業態を手掛けてきた。幅広い経験と確かな専門知識に基づくコンサルティングにより、全店舗において売上・収益率アップに確かな実績を残してきている。

会社概要

Corporate Information

会社名	株式会社アカデミー・デュ・ヴァン
本社所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-53-67 コスモス青山ガーデンフロア TEL: 03-3486-7769 (代表) Fax: 03-3486-5482 http://www.adv.gr.jp
設立	1987年1月
代表取締役	玉井 英二
資本金	4,000万円
年商	5億円
従業員数	66名(正社員 11名/常勤・非常勤講師 55名)
事業内容	①ワインスクール事業 ②クオリティ・ワインの輸入(フランス、イタリア、スペイン、オーストラリアなど) ③クオリティ・ワインの飲食店様向け卸売&コンサルティング
主要仕入先	●海外 (フランス、イタリア、スペイン、オーストラリアほか) Vincent Girardin (Burgundy), GAEIC Henri Bonneau et Fils (Rhône) Maison Sichel (Bordeaux), etc. ●国内 株式会社ファインズ、メルシャン株式会社、株式会社ラックコーポレーション モンテ物産株式会社、株式会社ヴァンパッション 有限会社フードライナー、テラヴェール株式会社、株式会社徳岡 布袋ワインズ株式会社、有限会社エトリヴァン 株式会社ヴァイアンドカンパニー、パシフィック洋行株式会社 ほか
主要取引銀行	東京三菱UFJ銀行 市ヶ谷支店、三井住友銀行 麻布支店 みずほ銀行 広尾支店、りそな銀行 市ヶ谷支店
事業所	アカデミー・デュ・ヴァン東京校 (表参道) アカデミー・デュ・ヴァン大阪校 (梅田) アカデミー・デュ・ヴァン名古屋特設クラス (名駅) アカデミー・デュ・ヴァンソウル校 (2010年5月開業予定)