

「BYO」とは? 「Bring Your Own(Wine)」の略で、飲食店にワインを持ち込み、お店の料理と一緒に楽しむこと。もともと英語圏で酒類のライセンスを持たないレストランはじめて飲料のスタイルで、特にオーストラリアでは一般的な外食文化として根付いている。現地では、飲食店と近所の酒販店でコミュニケーションがあり、お互いに「この料理(お店)にはこのワイン」と紹介してくれることもあるという。



つ必要があります。飲食店は、料理、飲料、空間、サービスというあらゆることでお客さまに対応し、お代をいただいているのですから。また、お客さまにも飲食店を利用する時のマナーをきちんと守ることが求められます。予約をせずに、ワインを持ち込んだり、店のワインリストと同じワインを持ち込むことはNGですね」

では、持ち込みのスマートな姿とはどのようなものか。

「自分たちの記念日などで、それになかったワインを持ち込む際に、最初の乾杯を店の従業員の人たちと行ったり、ボトルの3分の1ほどを残して『残りはお店の方で飲んでください』と伝えたり。このようなことで従業員たちは、ワインの経験値を高めていくことになるのです」

コミュニケーションのチャンスが広がる

そもそもワイン好きのお客さまは、酒販店でワインを購入する時に「これをおいしいレストランで食事をしながら飲んでみたい」と思うものだ。酒販店の売り場の人も、そのようなお客さまの意向があれば「このワインを持ち込んで



試してみてもいい」という提案もできるのではないかな。これがきちんとつながれば、実に楽しい持ち込みではないか。

ワインをはじめ飲料は、飲食店のブランディングに重要な要素である。BYOを取り入れることで、店にとっては、料理とワインの新しいマリアージュの発見や、お客さまの好みを知るきっかけにも繋がる。お客様にとっては、大切な日に自分が選んだワインとプロの料理で楽しむことが出来る。お客さまとの会話が弾むことは店のファンづくりに欠かせない。BYOは、ワインを通じてお客様とのコミュニケーションのチャンスを広げる一つの手段だ。

このようにBYOとは、飲食店とお客さまとの関係性を良好に深めていく素敵な仕組みなのである。

Winomy de BYO

スマートBYOスタイルでワイン好きを集客



お客さまにとって飲食店に行きたいと思わせる仕組みはあまたある
ポイントカード、ハッピーアワー、各種イベント等々——
ここで「BYO」について改めて考えてみようではないか
収益へのつなげ方を踏まえて、飲食店とお客さまの関係性の在り方を追求してみよう

INTERVIEW
藤森真

撮影:片岡雅憲 文:千葉哲幸

ワイン好きの新規客を取り入れる

まず、BYOとは何か。これはBring Your Own (Wine) の頭文字をつなげたもので、お客さまが飲食店にワインをはじめとした好みの飲料の持ち込みを許可するサービスのこと。持ち込み料として(一般的に)ボトル1本あたり500円〜3000円をお客さまがお店に支払う。飲食店はワイングラス、オープナー、クーラーを提供する(抜栓、デキャンタージュを行う場合もある)。

BYOが飲食店にもたらすメリットとは何か。

まず、ワイン好きの新規客を取

り入れリピーターにする可能性があること。ワインを発注したり在庫管理を行う必要がない。ストックスペースの確保が不要。ソムリエを雇用しないなどスタッフを省力化することが出来る。持ち込み料金がそのまま利益となる。

また、飲食店の稼働対策に結び付けるとすれば、オフィス街の飲食店が土日祝日にワイン会の開催を促すために「持ち込み料無料」でアピールしたり、ハッピーアワーやハッピーデーの中に、BYOを取り入れるということも想定できる。

しかしながら、飲食店がBYO

に対して懸念する部分は大きい。それは、飲食店にとって飲料は利益を生み出しやすいものに関わらず、例えば「持ち込み料無料」や持ち込み料を低額に設定することによって、この部分の利益が少なくなる。このようにデメリットが容易に挙げられるということが、BYOが今ひとつ日本の飲食店では浸透していない要因なのかもしれない。いずれにしても、持ち込み料や条件の決め方が収益に繋がるかどうかの鍵になる。

店のプライドを保つことが必要

このBYO論について、ワインバル経営の第一人者である「ヴィンシテイ」の藤森真氏(株式会社シャルバンテ代表取締役)は、「飲食店もお客さまも意識改革が必要」と語る。

「お客さまが店舗では取り扱えない高級なワインを持ち込むのであれば、我々もウエルカムなのですが、BYOをまだ理解せず『安く済ませるため』の持ち込みのケースもあるようです」(藤森氏)。

「飲食店は、BYOによってこれまでの客層とは別の客層が増えるという理解が必要です。そのために店のプライドをきちんと保ち、自分の店にふさわしくないワインの持ち込みはお断りする姿勢を持

(株)シャルバンテ 代表取締役ヴィンシテイ・オーサムリエ。フランスよりワインの熟識を叙職される(ボルドー騎士団司令官、ジャンパーニュ騎士)。日本におけるワインバルブームの火付け役であり「こぼれスパークリングワイン®」の考案者。バル、ショップ、スクール、輸入業などワインに関する事業を展開。日本のワインを愛する会 副会長

Smiler
Information

加盟店募集ページ
お問合せフォーム
www.winomy.jp/
solution/



Winomy
加盟店募集中
新規ご入会
プレゼントキャンペーン

リーデルグラス12脚、ワインクーラー1個、ソムリエナイフ1本の「BYO導入セット」を先着100店舗様にプレゼント。

※定数になり次第終了します。
※12か月間のご契約がキャンペーン対象です。

BYOレストラン情報に特化した
Winomy(ワイノミ)ってなに?

ワインを持ち込みできる飲食店の紹介やお店でのワインイベントを通じて、飲食店の集客力アップにつなげるサービス。こちらの会員になると、店舗ページにワイン好きが知りたい情報を掲載、またワインイベントの情報を掲載することで露出度がアップして集客につながります。さらに、飲食店専用の予約管理・顧客管理システム「トレタ」「エビカ」と連携して予約を受け付けられることもできます。

