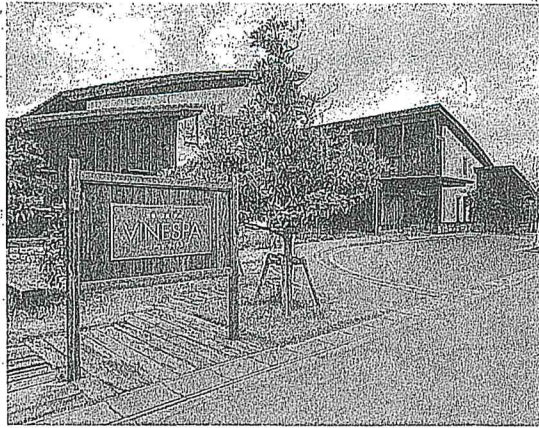


# 「カーブドッチ」運営会社

# 誘客強化へ東京出店

## 県産ワインのレストラン

カーブドッチワイナリーを運営する欧州ぶどう栽培研究所(新潟市西蒲区)は、集客を増やすための戦略を相次いで打ち出す。2018年春に東京で第1号となる飲食店を出店し、首都圏での知名度アップを図る。19年には新潟市西蒲区のワイナリー敷地内に2棟目の宿泊施設をオープンさせ、遠方からの観光客受け入れを拡大する。



カーブドッチワイナリー敷地内にある温泉施設。首都圏からの集客戦略を相次いで打ち出す。新潟市西蒲区

## 宿泊施設も増設

同研究所は1993年の創業以降、会員客など県内を中心に自社製ワインを販売してきた。ワイナリー敷地内には、レストランやグループ企業が2009年に開業した温泉施設「ヴィネスパ」もあり、年間約25万人が利用する。

西蒲区の海岸近くに立地する同研究所は近年「新潟ワインコースト」と名付け、同研究所主宰の経営塾出身者によるワイナリーの集積を進め、ワイン産地の形成を図っている。その中でエ

リアとしての知名度向上や誘客の強化が課題となっており、産地の核として同研究所は2年前から首都圏の飲食店などへのワイン販売を強化。直営店を出すことでさらにPR効果を高める。

東京で出店するのは、魚介料理とワインを中心に提供するレストラン。都心の日比谷地区に建設されるビル内にオープンする。45席程度を設け、近隣の劇場客やサラリーマン向けに新潟産ワインをPRするとともに、ワイナリー本体への来訪を促す。

店名は未定だが「カーブドッチ」を盛り込む。掛川千恵子副社長の次男哲司氏が東京でレストランを営んでおり、同研究所が75%、哲司氏の会社が25%を出資して設立した子会社が運営する。初期投資は約5千万円。売り上げは年間1億5千万円を目指す。

また、ワイナリー敷地内では、ヴィネスパ併設の宿泊施設(7室)が稼働率85%と高く、予約を取りにくい状況が続いたため、45億円で十数室規模の2棟目を建設する。フランスなどから家具などを取り寄せ、欧州の田舎にあるリゾートをイメージした施設にする。ワインセミナーを開くなどして首都圏からの連泊客らと呼び込む。

こうした取り組みを通じて、ワイナリー全体の利用客は5年後をめどに年10万人増を目指す。

掛川副社長は「レストランは日比谷公園に近いので、緑豊かな環境でワインを楽しんでもらい、ワイナリーにも足を運んでほしい。海などの観光を楽しみながらのんびり滞在してもらいたい」としている。