

店主に
伺いました

今までとこれから



● **いつから酒屋さんをやっていたらよかったのですか？**
当社は昭和47年の創業です。もともと川口で菓子屋を営んでいたのですが、昭和42年に春日部に移ってきて少してから、両親が菓子と酒の両方の販売を始めました。

● **松本さんは引き継がれたというところですね。**
平成3年に私と主人で事業を引き継ぎ、今に至っています。

● **今までで特に大変だったのはどんなことでしたか？**
7年前の東日本大震災です。地震によりお店が半壊して営業できなくなり、震災後の自粛的な空気の中でお酒も売れなくなっていました。幸い、倉庫があったおかげで卸売を続けることができました。翌年思い切った店舗を取り壊し、高層の店舗兼マンションに建替えました。

● **売場もその時に改装したのですね。**
専用スペースによる試飲やお客様も入れるウォークイン冷蔵庫による陳列を始めました。試

飲や接客を通じてお客様に商品の美味しさや物語を知ってもらい、お家やお出かけ先で楽しんでほしいと思っています。

● **やはり対面販売が重要ですか？**
ホームページでは商品の告知はしていますが、ネット販売は行っていない。たしかにネットだと大量に販売できるのかもしれませんが、うちは少人数のお店ですし、地元の方に商品を知ってもらった上で販売したいと考えています。顔の見えない方に売るとは避けたいと考えています。ホームページやSNSは地元の方に店や商品を思い起こしてもらったためのツールで十分だと思っています。もちろん電話でのお話として商品の価値を知ってもらった上での販売、発送は行っています。

● **SNSを利用する工夫としてはどんなことをしていますか？**
例えばTwitterでは夕方にごおすすめの商品や限定の商品を告知しています。春日部はベッドタウンなので、通勤帰りのお客様にさらっと立ち寄り



てもらうことを狙えばと考えています。

● **最後に、マツバドウの将来をどのようにお考えですか？**
これからも新しい蔵元との関係を作って地元の方に愛される店を続けていきたいと思っています。娘にも私と同じように店を継いでもらえたら嬉しいです。

調査員
から

マツバドウから学べ!

✓ 大切なお客様との
関わり方

地元のお客様を大切に、お客様に喜んでもらえる商品を全力で探す「購買代理業」としての信念を持っています。

✓ 対応力を考えた受注方法

ネットに対応力を越えた受注をするお客様に迷惑をかけてしまうこともあるため、自店の対応力の範囲内での販売を行うことでお客様の満足につながっています。

✓ 売場の鮮度づくり

鮮度の長い酒であっても、常に商品の「旬のとき」を考え、短期間で販売し切る工夫をしています。

実践 にぎわいの肝はココ!

商品・サービス

季節限定→ワクワク感

- 蔵元やメーカーとの関係を築くことで、他店にはない限定商品を仕入れています。
- 季節限定商品により売場を変化させ続け、お客様の期待感を生み出しています。

店舗・売場

特に注目!!

卸×小売 多チャンネル展開

- 地域の飲食店を中心に「納め」(=卸売)を行い、小売以外にも多くの販売ルートを持っています。
- 卸売と小売という異なるニーズに応じて、安定性の高い事業展開を実現しています。

コミュニケーション

SNS = お客様とのホットライン

- 店頭や店内のPOPとともに、SNSを使った情報発信にも力を入れています。
- 通勤や買物の時間に合わせたピンポイントな情報発信で、オススメ商品や限定商品をPRしています。

結果

ひとつひとつの蔵元、メーカー、商品が持っているお酒の物語をお客様に知ってもらい、お客様に満足してもらうために全力を尽くす姿勢によって多くのファンを獲得しています。

株式会社 マツバドウ

店舗概要

創業 昭和47年
従業員 8名
業種 小売業・卸売業(酒類)
代表取締役 松本三枝子
商店街 春日部西口駅前商店会
住所 春日部市中央1-2-3
(東武伊勢崎線・野田線「春日部駅」から徒歩3分)
電話 048-753-2000
E-mail info@matsubadoh.com



店舗の取り組み ここに注目!



「お店からひとこと」 ～ここが大事～

「地域に根ざして地元を愛される。」



店長
松本三枝子さん