

有限会社柏屋

東京都府中市

<https://www.kashiwaya-sake.com/>



店舗概要

創業年 1789年(寛政1年)
売場面積 365.0㎡(110.4坪)
従業員 24.3人
営業時間 10:00~20:00
定休日 元旦

商品構成

・酒類 93.81%
・たばこ 0.02%
・その他 6.17%

経営方針

- ・目的：全社員の経済的・精神的な幸福を追求し、以て社会の人々に貢献することを目的とする。
- ・信条：常に自らの自立と成長を心がけ結社としての個性と和を重んじる。
- ・日常：感謝する心を持ちおごるべからず（礼節と謙譲）
自分のためにより人のために働く（利他の心）
自分のみが自ら反省ができる（向上心）

量り売りとこだわりの品揃えとイベントで「古と現」を調和

【江戸時代創業の「和と古」をテーマにした店舗づくり】

当店が誕生したのは江戸時代半ば1789年(寛政元年)。徳川11代将軍家斉の治世、ヨーロッパではフランス革命が起きた年。創業者である田中三四郎が車返村(府中の白糸台)の農家より分家し大國魂神社大鳥居前の新宿(府中の宮町一丁目)で商売を始めた。「お参りをする人の柏手を聞きながら商売をする」と言うことで、屋号を「柏屋」とした。酒屋のかたわら呉服や荒物なども扱っていた。幕末には府中宿の脇本陣となり、維新後には明治天皇の行幸を6回も仰いでいる。脇本陣となった旧田中家住宅は、現在府中市の文化財として府中郷土の森博物館に移築されており、見学が可能である。またその写真は店舗外の壁面に大きく飾られており多くのお客様に観て頂けている。

また、店舗は日本家屋風なデザインであり、「和と古」の統一をテーマに店舗づくりを行っている。店に入ると酒蔵を想起させるディスプレイが施され、通路の側面には古都京都の風景を動画で流すデジタルサイネージが設置されている。売り場奥には四季の「和とお酒」をテーマとする四季のコーナーを設置し、季節のお酒や風呂敷での包装の提案等、お客様の生活にお酒

を感じていただける。またそこにはお客様がゆっくりとお買い物できるよう休憩スペースも設けている。

〔江戸時代から続く量り売りを現代に甦らせ店の看板化〕

「和と古」のコンセプトは内装/ディスプレイだけではなく、販売方法やサービスにも表現されている。それを明確に表現しているものは、「量り売り」と「試飲」である。江戸時代創業の当店にとって、量り売りはお酒販売の原点である。一般的な瓶詰め済みの商品の他に焼酎・泡盛・梅酒で大甕を導入し、量り売り販売を行っている。お客様は好きな銘柄と容量を指定し、通い瓶にその場で瓶詰めするため。正に自分の為の一本として愛着を持っていただいております、非常にリピート率の高い看板商品である。

焼酎は店舗入口右脇には直径1mを越える1,000Lの大甕を9個並べた焼酎量り売りコーナーを設置している。300ml・720ml・1.8L・2.7L・4Lの単位で販売する。持ち帰り用のペットボトルも有料で販売している。陶器の甕で焼酎を保管することによって、味がまろやかになることも売り物となっており、仕入商品でありながら、当店独自の商品となった。

梅酒は9種類が透明なガラス容器に入れ、専用の量り売りコーナーを設けている。窓の光を通して透けて見えるので、視覚的効果も得られている。泡盛は美ゆら1種類であるが中甕を置いて量り売りを行っている。

量り売りしている商品は全て無料試飲が可能で、味を確認して購入をすることができる。ウイスキーに関しては10ccの有料試飲を準備している。高額価格帯のウイスキーも試飲をして購入を決めることができる為、贈答用の商品を選ぶ際に試飲をして安心して購入していただくお客様も多い。

〔「ハレ」を意識した品揃えと品質を高く保つ店内セラー〕

スーパーやコンビニエンスストアで扱っているような日常的な商品だけではなく「ハレ」を意識した品揃えを強化している。特に生産規模の小さな蔵元やワイナリーはお客様の認知度は高くない場合が多いが、手造りやその商品の想いなどの物語があり、お客様の共感を得ている。当店でも多くの方にそのような想いのある生産者を知っていただくためにHP上や店内POPで紹介している。希少銘柄も取り扱いが増加しており、安売りでの価格競争力での商売ではなく、その商品の価値や品質を納得して購入していただいている。これらの日本酒とワインは店舗内設置された低温のセラーで販売されている。温度管理が更に厳しい高級品のために壁面はリーチン冷蔵庫を設置し販売している。特に日本酒の生酒の取り扱い銘柄数が増加しており、季節毎に限定銘柄を入れ替えている。また、セラー内には必ず社員が1名常駐しお客様へ商品のご案内、接客を行う体制を構築している。お客様に四季の「ハレ」を感じていただく為に、店内の一部を四季の展示コーナーとしている。椅子を置きお客様が休憩できるスペースでもある。



旧田中家住宅の絵を飾った店舗の側面



和の雰囲気醸し出す季節の陳列スペース

[印刷した「酒通信」とホームページでお店の最新情報を提供]

当店はホームページにも力点を置いており、トップページの「最新ニュース」コーナーで、最新の販促やイベント情報を提供して参加を促している。更に、フェイスブックを中心に SNS では最新の販促やリアルタイムな店舗情報を提供し来店を促している。

インターネットでの情報提供だけでは来店して欲しいすべてのお客様に最新情報を提供する事ができない。このため、毎月1~2回はその月のおすすめ商品や売出し・販促情報を掲載する裏表カラーの「柏屋 酒通信」を作成している。1回あたり4万枚程度を新聞折り込みする。ホームページ上でもPDFでダウンロードできる。編集デザインは広報室で全て行い、完成原稿で印刷業者に渡している。

情報提供の隠れた人気サイトはマニア必見のウイスキーレア在庫情報である。希少価値のあるレアなウイスキー在庫を「柏屋“ボトラーズ・ウイスキー”」と名付け、在庫リストを公開している。国産ワインに関しても「日本のワイン」サイトを作成し、北は北海道、南は熊本にいたる県別にワイナリーと商品を紹介している。

更に業務用のお客様向けにはかわら版月刊「柏屋 かわら版」を発行し、取引先に郵送している。かわら版では取り扱っている酒の歴史や産地の情報を掲載している。

[SAKE 活やワイン会等のイベントで常連客づくり]

当店は甲州街道沿い（幹線道路）に立地し、駐車場も30台止まることのできる設備を備えている。お客様の多くは車で来店されることが多い。その為、新しくお酒を知っていただく、買い物以外で来店していただく為にイベントを企画し、いつもとは違う形で来店して頂く工夫をしている。それがSAKE活とワイン会である。

●SAKE活：毎月1回テーマを設定（洋酒、ワイン、日本酒等）しお酒の試飲会を実施している。特に力を入れているのは、ただ試飲をするだけではなく蔵元やインポーター等に出展を依頼し、商品の物語を直接話ができる繋がりを重要視している。毎回参加されるお客様も多く、柏屋のファン作りの大きな一因である。

●ワイン会：テーマを決めて毎月最終土曜日に開催する。毎回10種類のワインを飲み比べるのが目玉であり有料としている。ホームページだけではなく「柏屋 ワイン会」のフェイスブックを立ち上げ、詳細な情報を提供している。



現代に蘇る江戸時代からの量り売り



有料で開催したSAKE活のポスター

[有資格者による接客とオシャレなラッピングで贈答需要も確実に確保]

当店では「唎酒師」「焼酎唎師」「ワインアドバイザー」「ワインエキスパート」「ワイン検定ブロンズ」「ピアアドバイザー」等、酒に関する有資格者を多数育てている。ホームページでも写真入りで紹介している。これら資格をもつスタッフがお客様からの質問や要望に対して適切なアドバイスを行い、お客様からの信頼を築いている。取得一資格につき毎月5千円の奨励金を支給しており、スタッフの士気は高まっている。有資格者が力を発揮するのは特に贈答に利用されるお客様への対応であり、お客様は贈り先に喜ばれるお酒を選択することができる。更に贈答のお客様から喜ばれているのが無料ラッピングサービスである。数種類の包装を用意しているが、江戸時代創業時の墨絵ラッピングが高く評価されている。

[「柏屋ポイントカード」でお客様に更なる買物の楽しみを提供]

独自の会員カード「柏屋 ポイントカード」を発行している。基本の青のポイントカードと、65歳以上対象の緑のポイントカードの2種類がある。買い物毎にポイントが貯まり、貯まったポイントは1ポイント1円で利用ができる。柏屋ポイントカードは来店客の7割

POINT CARD 2種類のポイントカード

65歳未満の方は
ブルーのカード

65歳以上の方は
特典満載グリーンカード

ポイント率
(両カード共通)

高酒会・高酒品・ワイン 運賃割が	100円 毎に 1 point (税別)
★いつでもポイント2倍	300円 毎に 1 point (税別)
★シニアウィーク*粗品進呈 ★試飲会参加費無料 ※年金振込み日から1週間	500円 毎に 1 point (税別)

が保有しており、ポイント取得は「柏屋で買い物をする」大きな動機の一つとなっている。また、追加でポイントが付与される日を設定することにより来店動機のアップにつながっている。

●雨の日ポイント：雨の日は来店されたお客様全ての方ポイント2倍となり、雨で客足が遠のく日でも2倍だからと来店されるお客様も多くいらっしゃる。

●レディースデー：毎月5と10の付く日は、明らかに男性用買物であっても、女性が支払うとポイントが5倍になる。この日はカップルで来店するお客様が多くなっている。

●シニアカード：65歳以上のお客様向けには緑のカードを発行する。通常のお買い物で常にポイントが2倍になる。さらに、年金支給月の15日からの1週間に買物をすれば100円相当のプレゼントを進呈する「柏屋グリーンシニアウィーク」を実施している。高齢者には楽しみの1つとなっている。

●レディースデー：毎月5と10のつく日は、女性のお客様がいらっしゃるればポイント5倍になる。この日は、ご夫婦で来店される方やまとめ買いをされるお客様も多く、盛り上がりのある営業日となる。



風呂敷等を利用する「和」のオシャレ包装

POINT CARD 2種類のポイントカード

65歳以上にお得な一週間

※柏屋グリーンシニアカードをお持ちの方

期間中に柏屋グリーンシニアカードをお持ちの方で
買い物をした方にもれなく粗品をプレゼントします。

柏屋グリーンシニアカード会員限定
柏屋シニアウィーク
年金振込日から1週間

2020年～シニアウィーク～

2月	14 (祝)	15 (祝)	16 (祝)	17 (祝)	18 (祝)	19 (祝)	20 (祝)	21 (祝)
4月	15 (祝)	16 (祝)	17 (祝)	18 (祝)	19 (祝)	20 (祝)	21 (祝)	
6月	15 (祝)	16 (祝)	17 (祝)	18 (祝)	19 (祝)	20 (祝)	21 (祝)	

シニアウィークのご案内