

えひめバーチャルモール i・愛・えひめ 店長訪問 ～顔の見えるオンラインショップを目指して～

株式会社谷本蒲鉾店



1. [愛媛で採れる、作られた、享受できる商品・サービス]に該当する取扱商品は？

弊社、谷本蒲鉾店は愛媛屈指の漁業の町「八幡浜市」に産声を上げ創業以来90余年、愛媛の特産品

であります「ぶり鯛かまぼこ」「皮ちくわ」「じゃこ天」「す巻」「あげ巻」「花かまぼこ」などの各種練物を通して、地域の食文化に貢献しています。

2. どのようなお客様に利用してもらいたいですか？

比較的若い世代において魚離れが進んでいる今日、オンラインショップを通じて練物の魅力を再認識していただき、より幅広い年齢層のお客様にご利用頂きたい。

3. ショップ独自のイベント・セール・サービス実施内容など当店オリジナルの活動内容はどのようなものをお考えでしょうか？

オンラインショッピングにおいて、地域ごとの配送料格差はお客様に不公平感をあたえ、また購買意欲を低下させる一因ではないかと考えております。よって弊社ではその不公平感を是正するため配送料を全国一律としています。

4. モールへの参加動機、貴社でのショップ事業の位置付けを記入してください。

日本家庭でのインターネット人口が急増している現代において、オンラインショッピングは「メーカーと消費者を結ぶ新たなチャンネルになるのではないかと考えそのノウハウを得たいと思い参加しました。また、この機会を通じてより多くのお客様に「愛媛のかまぼこ」の魅力を知っていただくことが重要だと考えています。

5. ショップをどう育ててゆきますか？そのための目標を設定していますか。差し支えない範囲で記入してください。

現在ご愛顧頂いている一般のお客様にも、積極的にオンラインショッピングをご利用していただき、24時間・365日気軽にお買い物して頂くことにより一人当たりのリピートの回数を増やして行きたいと思っております。

6. 店長のこだわり、自信のあること、自身とショップ事業との関わりなど何でも結構です。自己PRをお願いいたします。

今後、このオンラインショップを通じて、より多くのお客様にご愛顧いただけたらと考えております。お気軽にご利用下さい。

担当者名；谷本 憲昭



楠橋紋織株式会社 (C) できたてタオル工場



1. [愛媛で採れる、作られた、享受できる商品・サービス] に該当する取扱商品は？

当社は、今治市の豊富な水資源と労働集約力によって発展してきた地場産業の1つであるタオルを製造するメーカーです。

主に取り扱っている商品は、フェイスタオル、バスタオル、ウオッシュタオル、チーフ、タオルケットです。その他にタオルで縫製したバスローブ、ラップ、ポーチ、ヘアバンド、エプロンなども製造しています。

以前は、単なる必需品としての傾向が強かったタオル製品ですが、現在は、ファッション、インテリア用品へとその用途も多様化しています。

したがって、当社もこの状況の変化に対応するため、先端技術を導入し、新製品の研究や開発を推進しています。

2. どのようなお客様に利用してもらいたいですか？

日本全国の方に利用してもらいたいです。特に介護を要する方々に有効利用して頂きたいと思っています。タオルはその吸水性の良さから拭き取るといった利用法が一般的です。

しかし、そのサイズも多様で、低温性、通気性にすぐれ、洗濯もしやすい製品です。したがって、大きいシーツをベッドに敷くかわりに、バスタオルを数枚重ねて使い、洗濯回数を軽減するといったようにタオルの特性を生かして利用して頂けたらと思っています。

3. ショップ独自のイベント・セール・サービス実施内容など当店オリジナルの活動内容はどのようなものをお考えでしょうか？

7月と12月の年2回、当社では、タオルの大即売会を本社にて行っています。

通常なら定価2,500円の商品のバスタオルを1枚500円にて、定価1,000円のフェイスタオルは、150円にて、ご奉仕しています。その他タオル製品も格安で御用意しております。また、モールのイベント等にも参加し良い商品をお安くご提供出来るようにしていきたいと思っています。

4. モールへの参加動機、貴社でのショップ事業の位置付けを記入してください。

当社はメーカーのため、お客様と直接接する機会が少なく、お客様の意見やご感想を頂きたいとお

りました。そこでインターネットのお話を伺い、これは商品開発の上でも絶好の機会であると思い、参加させて頂くことにしました。また、ショップ事業をすることで、当社の広告の場、あるいは、販売ルートの拡大となるように考えています。

5. ショップをどう育ててゆきますか？そのための目標を設定していますか。差し支えない範囲で記入してください。

より良い商品を安く、ご提供できるように、商品開発を進めていきたいと思っています。また、ショップでお客様と連絡をとり交わす中で、事務的なものだけに終わらず、バーチャルでありながら実際に商店街に店を構えているような、人と人とのつながりのある、ショップになることが理想です。

そして少しでも、多くの方々にできたてのお店の製造したタオルを使って喜んで頂けるようにしたいと思っています。

6. 店長のこだわり、自信のあること、自身とショップ事業との関わりなど何でも結構です。自己PRをお願いいたします。

2月のショップオープンよりできたてのお店の店長をさせて頂いた鈴木です。

この度会社を退職することになりました。パソコンも十分に使えなかった私が、お客様やi・愛・えひめの皆様のおかげで、メール交換も上達し、大変勉強させて頂きました。

また、読みにくい私のメールにあたたかいご返事を下さいました方々には感謝しております。

もっと私自身で当社の商品を紹介したかったですが、それは新しい店長にお願いします。今度はお客様と同じ消費者の立場でこのショップに参加させて頂こうと思います。

i・愛・えひめの皆様方、お客様には、大変お世話になり本当にありがとうございました。

この度新しく店長になりました越智です。これからも多種多様な商品を紹介させて頂きます。

メールにて皆様のご意見お待ちしておりますので、よろしくお願い致します。

