

ひょうご経済

■ 経済部

TEL : 078-33602-7094
 FAX : 078-3600-5511
 e-mail : keizai@kobe-np.co.jp

「地元も、広域も」開拓

大丸神戸店(神戸市中央区)が好調だ。2024年2月期の売上高は15年ぶりに900億円台に乗る見込みとなった。3月

で就任から1年となった松原亜希子店長(58)は「地元はもちろん、広域からも何度も訪れたい店・街づくりを進める」と語る。

(聞き手・広岡磨璃)

「強みのラグジュアリー(高級品)が好調だったほか、人流の回復でポリウムゾーンの衣料品も伸び、催事や改装も効果があった。バレンタイン催事は部門の枠を超えて取り組み、次につながる成功体験となった」

「前中計は新型コロナウイルス禍の中、少ない客数で最大の

就任1年、次の戦略は？



大丸神戸店長 松原 亜希子氏

収益を上げること注力した。新中計は①旧居留地の魅力最大化への貢献②賞裕層への訴求継続③訪日客と若年層へのアプローチがポイントだ

元企業とも協力しながらコンテンツを充実させる。この1年も『旧居留地』を冠した催事を展開した。クリスマスに催した路

「『広域』もキーワード。中国からの来店が伸びており、ラグジュアリーでは単なるブランド店の集積でなく、ここでしか買えないという特別感が評価されている。接客も含め、さらに磨きをかける。若年層向けはフレグランス(香り製品)の新店などが効果を生んでいる。訪日客へは、刺さるコンテンツで足を運んでもらい、伸ばしたい」

まつばら・あきこ 甲南大法学部卒。88年大丸(現大丸松坂屋百貨店)。大丸戸屋店長、松坂屋上野店長などを経て19年執行役員大丸東京店長、23年3月から現職。神戸市出身。

この人に聞く