

**実施期間** 2018年7月2日(月)~8月31日(金)

#### 対象商品一例











平素より永谷園並びに永谷園商品に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。 この度は、「2018 年夏 永谷園ディスプレイコンテスト」にご応募いただき、誠にありがとうございました。 多くの販売店様にご参加いただき、ご好評のうちに終了致しました。

> 弊社並びに(株)ダイヤモンド・リテイルメディアにて厳正なる選考をさせていただき 各受賞店様をここに発表、掲載させていただきます。

ご参加いただきました販売店様のご努力に敬意を表すとともに、当コンテストの趣旨をご理解いただき、 今後とも弊社製品のご拡売に、より一層のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

# グランプリ× 20 1店舗様

# (株)ユニサン 安倍店様 (鳥取県)

「永谷園で挑戦!夏には夏の食べ方を。」をテーマに、永谷園商品を使った食べ方提案をしっかり訴求したディスプレイです。トッピングで楽しむ夏の冷たいお茶づけや中華メニュー、うなぎと一緒にお味噌汁や「松茸の味お吸いもの」を提案し、購買を促進しています。また、細部まで考えられた陳列の配色も素晴らしいです。さらに見た目だけでなく、商品を縦ラインで陳列することで手に取りやすくしている点も高く評価されました。



#### 審査員・審査風景



株式会社永谷園

 代表取締役
 社長
 飯塚 弦二朗

 取締役
 営業本部長
 長沼 伸一

株式会社ダイヤモンド・リテイルメディア

 代表取締役
 社長
 石川
 純一

 取締役
 平井
 俊之





#### グランプリ受賞店様インタビュー

### 「夏のお茶づけ」をテーマにした食べ方提案が大好評

当社は鳥取県で2店 舗を展開するスーパー マーケットで、今年で 41年目になります。 人口減少が続く地域で すが、競合店が多いた め、お客様を呼び込む ために「お客様第一主 義」をモットーにして います。お客様から「こ ういう商品を置いて欲 しい」という要望があ れば、できるだけ応え られるように努力して います。客層は60~ 70代が中心なので、 硬いものは食べにくい ということで、柔らか いもの、小分けしたも のを増やすようにして います。



左から、(株)永谷園 広島支店支店長 三澤 博氏、(株)ユニサン 代表取締役社長 木下 立己氏、(株)永谷園 広島支店 販売第一課 板岡 泰利氏、(株)ユニサン 常務執行役員兼安倍店店長 栩木 誠氏、(株)ユニサン 店舗管理部主任 遠藤 真美子氏、(株)永谷園 代表取締役社長 飯塚 弦二朗氏

また健康を考えている人が多いので、 医学的な見地から情報を発信していま す。健康のためにはしっかり食べるこ とが重要で、魚や肉、野菜の具体的な 栄養素をPOPで発信。POPの効果は 大きく、売上は通常の5~6倍になる ほどです。

これまでは、実際に食べてもらうのが一番わかりやすいため、試食販売を中心に行ってきましたが、アレルギーの問題やインフルエンザのこともあり、最近は POP でおいしさを伝えるようにしています。担当者が実際に食べた時の感想などを POP にすることで、購買につながっています。

ディスプレイコンテストには積極的 に参加しています。売場の活性化や新 しいことにチャレンジする場にもなっ ています。また、お客様が楽しみにし てくださることもあり、スタッフのモ チベーションも高まります。ただ、お 客様の認知度の低い商品は大陳しても 売れないため、コンテストには参加し ません。その点、永谷園さんの商品は ほとんどの人が知っている商品ばかり なので、安心して参加できます。

今回のディスプレイのテーマは「夏 には夏の食べ方提案」。食欲がなくなる 夏だからこそしっかり食べられるよう に、冷たいお茶づけなどの食べ方を提 案しました。

当店は入口が3カ所ありますが、6~7割の人が使うメーンの入口前の催事コーナーでディスプレイしました。一番売りたい「お茶づけ」を中央に配置。春夏限定の「冷やし塩すだち茶づけ」を通常の商品で囲いました。お茶づけ+氷で冷たくして、トッピングで楽し

めるお茶づけを提案しています。さらに夜には中華総菜やうなぎと「松茸の味お吸いもの」という組み合わせを訴求しています。

また見映えを考えて陳列時に は商品の配色にも気を配り、同 系色を横に並べないようにして います。目で見た時と写真では 印象が違うので、陳列している 途中で写真を撮り、配置を変え たりしました。さらに迫力が出 るように天井近くに POPを吊るして、ボ リューム感のある積み 方をしています。

陳列している途中からお客様から「仕上がりが楽しみ」という声をいただき、毎回励みになっています。しかも実際に購買につながっているので、ディスプレイする意味があ

るということを感じています。

こうしてディスプレイを行うことで、お客様とのコミュニケーションのきっかけにもなり、新製品を紹介するよい機会にもなっています。このエリアの人は新しいものが好きな気質で、新製品は動きがいい。今回もピンクのパッケージでインパクトのある「はま吸い」は好評でした。

今後もお客様を呼び込めるインパクトのある演出を考えて、ディスプレイコンテストには積極的に参加していきたいと思います。





#### (株)ラルズ ビッグハウス野幌店様<sub>(北海道)</sub>



バラエティー豊富な商品を丼に詰め込んで「永谷園丼」という見せ 方が秀逸なディスプレイです。丼のなかをくり抜いて、見やすくし ている工夫も素晴らしく、選びやすさも考慮されています。

#### (株)ラルズ ビッグハウス岩見沢店様 (北海道)



「お茶漬け研究所」という看板がかかげられた建物の横には、「あさげ」や「ゆうげ」で作られた「あさげ氷山」など、南極をイメージした見る人を楽しませるディスプレイです。

# 株ラルズラルズストア当別店様 (北海道)



「食欲アゲて!丼活しようぜ」をテーマに、お茶づけの素やふりかけ、 即席みそ汁のほか、チャーハンの素や総菜の素などを陳列した、購 買を促進するディスプレイです。買いやすさもポイントです。

#### (株)東光ストア 東光ストア藤野店様 (北海道)



「あさげ」「ゆうげ」を中心に、「麻婆春雨」などの総菜の素を陳列した「永谷園フェア」を展開。困った時の一品として使いやすい商品を提案し、まとめ買いを促進しています。

#### (株)フードウェイ 佐賀大和店様 (佐賀県)



提案し、同時購入を促進しています。また「松茸の味お吸いもの」がうなぎと合うことを素を並べ、下段には「あさげ」「ゆうげ」を陳列。上段にはチャーハンの素や総菜の素、ちらし寿司の

### 優秀賞 賞金1万円



(株) ラルズ スーパーアークス長都店様 (北海道)



(株) ラルズ スーパーアークス 菊水様 (北海道)



(株) ラルズ スーパーアークス苗穂様 (北海道)



スーパーアークス大曲様 (北海道



(株) ラルズ ラルズストア平岸店様 (北海道)



(株) ラルズ ラルズマート桂岡店様 (北海道)



ビッグハウスエクストラ店様 (北海道)



ビッグハウスサウス様 (北海道)



(株)**道北アークス** ウェスタンパワーズ様(北海道)



(株)東光ストア 真栄店様 (北海道)



(株)東光ストア 大谷地店様 (北海道)



(株)東光ストア 豊平店様 (北海道)



(株)東光ストア 真駒内店様 (北海道)



ードD365千歳店様 (北海道)株 豊月



フードD365沼ノ端店様 (北海道)



(東京都) 株多慶屋様



Y Z マート村上店様 (新



(株)キューピット 出来島店様 (新潟県)



(株)ホームセンターみつわ 九頭龍店様 (福井県)



(株)かじ惣 ヴィオ店様 (福井県)

### 優秀賞 賞金1万円



リブレ店様 (福井県)



サニーマート(株) サニーマート南店様 (福井県)



アスモ店様(岐阜県)株駿河屋魚一



(株)二ッコー 淡路店様 (大阪府)



新鮮市場 花高松店様 (天分県) 株)新鮮マーケット



スーパーとむら星倉店様 (宮崎県)





Aコープーヶ岡店様 (宮崎県) 株エーコープみやざき





Aコープ田野店様 (宮崎県) 株エーコープみやざき



(株)あけぼの あけぼの流通店様 (<sub>鹿児島県</sub>)



味ひとすじ



他 8 店舗様



















### 企業コース



## (株)東光ストア様 (北海道)







### ディスプレイコンテストでスタッフの陳列技術向上と「売る力」を高める

当社は「いいものを安く」をスローガンに、北海道・北東北エリアで展開する地域密着型のスーパーマーケットです。28店舗を展開していますが、地下鉄沿線の店舗、24時間営業の店舗、郊外の大型店舗など、さまざまな店舗があるため、それぞれのエリア特性、店舗特性に合わせたオペレーションを行っています。

今回、永谷園さんのディスプレイコンテストに参加させていただいたのは 19店舗。本部が陳列のフォーマットを決めて、各店舗に指示する場合もありますが、それぞれの店舗の大きさが違うため、店長やチーフが陳列の仕方を決めるパターンが多いです。

企業でディスプレイコンテストに参加した理由は、季節感の先取りとお客様に商品をしっかりアピールできるのはもちろん、スタッフの陳列技術の向上と「売る力」をつけるためでもあります。また、陳列していると、お客様から声をかけてもらうことも多く、コミュニケーションでもらうことも多く、コミュニケーションではまだまだ勉強する部分が多く、手に取りやすい商品の並べ方やカラーコントロール、新製品のアピールの仕方、POPの見せ方などを研究しているところです。

当社では年間を通してさまざまな催事 企画を行っていますが、とくに永谷園さ んの商品は積極的に陳列しています。ロングセラーブランドが多い一方で、新製品の投入も積極的なので、取り組みやすいからです。新製品はテレビ CM でバックアップしてもらえるので、お客様もトライアルしやすいと思います。また商品も多岐に渡っていて、バランスもいいので季節ごとに提案できます。

とくにお吸いものは年間を通して積極的に販売しています。誕生日や記念日などにお寿司を食べる家庭が多いので、お吸いものの提案は欠かせません。先日、店頭に立っていたら、「松茸の味お好いもの」を6個もまとめて買ってでもいってそんとでですか」と尋ねたした。おいしさが一番の購買動機になっていると改めて感じました。引き続き新製品のはまぐりの旨みが詰まった「はま吸い」と一緒に販売していきたいと思います。

スーパーマーケットは物を売るだけ じゃなく、その商品の基本情報や食べ方、 さらに地域の情報まで含めて、お客様へ の情報発信の場にしたいと思っていま す。今年は北海道で大きな地震があり、 改めてスーパーマーケットとしての役割 を痛感しました。お客様とのコミュニ ケーションにつながるディスプレイコン テストには今後も積極的に参加していき たいと思います。



左から、(株)永谷園 札幌支店支店長 町田 浩氏、(株)永谷園 代表取締役社長 飯塚 弦二朗氏、(株)東 光ストア 取締役商品統括部商品部 ゼネラルマネジャー 中津井 英司氏、(株)東光ストア 商品統 括部商品部 一般食品ゼネラルマネジャー代理 濱谷 直樹氏、(株)永谷園 札幌支店 本山 梨紗氏

### 企業コース

準グランプリ

2 企業様

いわて生活協同組合様 (岩手県)



(株)道北アークス様 (北海道)





### 優秀賞 賞金5万円

#### (株)田子重様 (静岡県)













#### (株)ぎゅーとら様 (三重県)





#### (株)天満屋ストア様 (岡山県)





#### 他 1 企業様

味ひとすじ



