

白鶴酒造

2019年春
店頭陳列・演出コンクール
Bコース グランプリ
酒ワールド
和歌山インター店
(和歌山県和歌山市)

オリジナル訴求へのこだわり

今春、開催された白鶴酒造の「2019年春店頭陳列・演出コンクール」のBコースにおいて、グランプリを獲得したのは(株)西岡酒店(和歌山県橋本市、西岡巨充代表取締役)の酒ワールド和歌山インター店である。店長の東原大輔氏は「前回は優秀賞だったので、今回はその上のグランプリを本気でねらいました。その結果ですので、とてもうれしいです」と喜びを語ってくれた。

今回の売場は、花見をテーマに華やかで楽しい演出となっている。そのなかでも、目を引く「笑顔の“花”咲く白鶴のお酒」というフレーズが添えられた「白鶴まるボード」。イラストの下書きは、岡紗衣副店長の中学3年生の娘である心さんが行っている。東原店長と副店長親娘の3人が協力して作りあげた売場である。

桜のディスプレイは、ビニール傘を活用。そこに、ピンクの色紙を一枚一枚切り抜いてつくった桜の花びらを貼っている。それを支える木は、什器にダンボールを巻きつけ、幹に見えるように着色。まさに、POPやディスプレイの手づくり感によるオリジナル리티が最大の魅力である。

さらに、陳列商品ごとに、それぞれの特長や訴求ポイントなどをPOPでしっかりとアピールしていることで、販促効果をより高めている点も見逃せない。

副店長親娘も協力して作りあげた
手づくりの売場で顧客の心をつかむ

売場活性化につながる売場

(株)西岡酒店が展開する酒ワールドは、和歌山県を中心に、現在10店舗。8年ほど前に開店した和歌山インター店は、スーパーマーケットのまつげん和歌山インター店に隣接した立地である。

酒専門店としての品揃えの豊富さはもちろん、菓子・駄菓子売場を設置することで特色を打ち出している。また、「キャンドウ」とのフランチャイズ契約があり、100円ショップも併設している。そのため、

地元のシニア層をはじめ、子供と一緒に買物に来るファミリー層など、幅広い年齢層が顧客となっている。「酒専門店ですが、地元小学校の遠足の前日などは、店内が子供たちでいっぱいになります」と東原店長。

幅広い客層のため、売場づくりはとくに力を注いでいるという同店。そのモットーは、「自分が見て面白いと思える売場、商品を手に取りたくなる売場」(東原店長)である。そのために、手づくりのPOPや買物が楽しくなる売場づくりこだわっている。実際、店内のいたるところに楽しいPOPが添えられており、演出効果と訴求効果を発揮している。

店頭陳列・演出コンクールへの参加も売場活性化につながるとの考えから、積極的に活用している。「参加を続けることで、売場づくりのコツがつかめるようになった」と語る東原店長。「次回は、陳列量の多いAコースに変更して、2連覇を達成してみたい」と意気込みを語ってくれた。



季節感を打ち出すことで来店客の注目を集めた売場は、販促効果も高く、売上も伸ばす結果となった



手づくりのオリジナル리티豊かな売場とともに、菓子・駄菓子売場や100円ショップの併設で、幅広い層が来店する酒ワールド和歌山インター店



写真左から、店長の東原大輔氏と副店長の岡紗衣氏