

流通専門誌「ダイヤモンド・チェーンストア」タイアップ企画

第31回

大正製薬

店頭演出コンテスト

結果発表

ご応募
ありがとう
ございました



指定医薬部外品 疲労回復・栄養補給

実施期間 2019年7月1日(月)～8月31日(土)

この度は「第31回 大正製薬 店頭演出コンテスト」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。弊社並びに事務局 凸版印刷(株)、(株)ダイヤモンド・リテイルメディアの3社にて厳正なる選考をさせていただきました。

企業表彰コース「企業グランプリ1企業様、企業賞6企業様」、タワー演出表彰コース「全国グランプリ1店舗様、エリアグランプリ5店舗様、優秀賞25店舗様」、1本・3本演出表彰コース「グランプリ1店舗様、優秀賞20店舗様」、新アイデア賞2店舗様の各受賞店様をここに発表、掲載させていただきます。なお、タワー演出表彰コース「演出賞500店舗様」、1本・3本演出表彰コース「演出賞500店舗様」につきましては、賞金の送金をもって発表にかえ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。

コンテスト参加条件

リポビタンD、リポビタンシリーズを実施期間中に1週間以上陳列していただくこと

タワー演出表彰コース

●「リポビタンクロズドキャンペーン」の演出

1本・3本演出表彰コース

●「リポビタンクロズドキャンペーン」の演出
●リポビタンD、リポビタンシリーズ（リポビタンD 10本箱を除く）の展開

審査のポイント

オリジナリティ
(季節感・イベント感など)

陳列ボリューム

買いやすさ

シリーズごとの価値訴求

各賞 **総額750万円**

企業表彰コース

●タワー演出表彰コース、1本・3本演出表彰コース合わせて1企業あたり10店舗以上入賞した企業様から選出（10店舗未満の企業様は全店舗参加）させていただきます。

企業 グランプリ 50万円 1企業	企業賞 10万円 6企業
タワー演出表彰コース 全国 グランプリ 30万円 1店舗	1本・3本演出表彰コース グランプリ 20万円 1店舗
エリア グランプリ 10万円 5店舗	優秀賞 2万円 20店舗
優秀賞 3万円 25店舗	演出賞 5,000円 500店舗
新アイデア賞 5万円 5店舗	

●陳列展開において新しいアイデア、創意工夫のある店舗様を表彰させていただきます。タワー演出表彰コース、1本・3本演出表彰コースのどちらも選出対象となります。

企業表彰コース

**企業
グランプリ**
賞金50万円

(株)長野県A・コープ様 (長野県)



長年参加を続けられ、入賞はされていましたが、今回初めて企業表彰コースのグランプリを受賞されました。意欲的に参加を続けられた経験とスキルの向上によって、お客様目線での工夫や提案が活かされた売場が展開されました。

コンテスト参加に売場づくりのスキルアップと意識改革のメリットあり

当社は、大正製薬さんの店頭演出コンテストに長年参加しており、毎年受賞させていただいております。しかし、企業賞のような大きな賞で、グランプリを受賞できたことは、喜びであり、光栄なことです。

今回は、消費税の増税前ということもあり、ファンが多く、販売数量が見込めるリポビタン

Dの大陳をすることで、売上を確保するために、企業あげて売り込もうということで、例年以上に力を注ぎました。おかげさまで、売上もアップすることができました。

リポビタンDは、ラグビー日本代表と日本開催のラグビーワールドカップをスポンサーしていることもあり、各店はラグビーをテーマに、それを訴求するためにどのようにアプローチをするのかというアイデアを考えることから始めました。

スタジアムを連想させるような陳列、スクラムや躍動感を表現するような陳列など、陳列技術を駆使して商品の見せ方にこだわった売場づくりが行われていました。さらに、オリジナルPOPとともに、日本代表ジャージやラグビーボールを飾り、視認率を高めています。

このように各店が意欲的に売場づくりに取り組むようになったのは、大正製薬



代表取締役社長 小林 準一様 (中左)
常務取締役 営業部・商品部担当 営業部 部長 大森 賢一様 (中右)
商品部 商品第2課 課長 木村 由多佳様 (左)
商品部 商品第2課 一般食品バイヤー 樽田 博儀様 (右)

います。主婦でもあるため、「どうしたら売れるのか」「どのようにアピールしたらいいのか」というアプローチが的確で、お客様に届くようになりました。

会社としても、今流行りのブラックボードPOP製作の研修などを実施しています。研修後、すぐに各店舗でPOPをつくり、その画像を本部に集め、優秀

さんなどのメーカーのコンテストに長年参加を続けたこと、Aコープ内のPBコンテストや自社のPI値コンテストの実施があると思います。とくに、PI値コンテストは、店舗の大小に関わらず結果が出るので、価値あるコンテストだと思っています。

いずれのコンテストでも、受賞店は、店長会議で表彰しています。店長はもちろん、従業員、パートさんを含め、モチベーションがアップします。陳列技術も同時にアップしますが、何と云っても、意識改革につながる大きいのと考えています。

お客様にメッセージを届け、仕入れた商品を売り切る。そのためには、どのような売場をつくるのかを常に考えるようになります。お客様目線での売場づくりです。当社では、その点を重視しているためか、女性パートの主任が多くなって

な作品を各店に送信することで、全店で共有できるようになっています。コンテスト同様に、このような共有は、いい意味での競争意識を刺激することができ、全店でのレベルアップにつながっています。

Aコープでは、国内産の農畜産品によって、消費者へ安心・安全とおいしさを届けています。できる限り県産産を優先し、地産地消を推進しています。同様に、リポビタンDは、ロングセラー商品であり、効果の裏付けがある製薬会社のドリンク剤として、消費者に安心して勧めることができる価値ある商品です。

若い人や女性にも勧めるために、今回は「リポビタンZERO」も大きく扱いました。新規顧客を獲得することで、売上も拡大できると思います。まだまだ、売り方があると思うリポビタンDですので、次回のコンテストでも、アイデアのある売場づくりで挑戦したいと考えております。

審査員 & 審査風景

大正製薬株式会社 営業本部長 マーケティング推進本部長	長谷川 喜昭 角田 桂喜
凸版印刷株式会社 生活・産業事業本部 パッケージソリューション事業部 第一営業本部 本部長	川又 一浩
株式会社ダイヤモンド・リテイルメディア 取締役 流通マーケティング局 局長	平井 俊之 味方 和也



第31回 大正製薬
店頭演出コンテスト
審査会

企業表彰コース

企業賞 賞金 10万円 (株)マエダ様 (青森県)



各店舗が売場展開スペースに合わせて、「タワー演出表彰コース」と「1本・3本演出表彰コース」を選択。いずれも、オリジナルPOPによる訴求と「リボタンシリーズ」を豊富にラインアップすることで、新規顧客開拓にも効果的な売場展開になっていることがポイントです。

企業賞 賞金 10万円 (株)ヨークベニマル様 (福島県)



エンド展開を中心に、1本・3本演出表彰コースに参加。オリジナルPOPのアピール効果の高さとともに、陳列棚に什器を組み合わせた特徴的な陳列が秀逸です。さらに、陳列技術を駆使した商品は、目立つだけでなく、商品が選びやすく、手に取りやすくなっている点も見逃せません。

企業賞 賞金 10万円 (株)エーコープ関東様 (群馬県)



ボリューム感と迫力ある商品陳列を実施しています。各店の陳列スペースに合わせて、できる限りインパクトを創出するために、壁のような高さによって、視認率をアップする売場づくりが行われています。さらに、目を引くPOPを活用することで、来店客の購買意欲を促進しています。

企業表彰コース

企業賞 賞金 10万円 マックスバリュ東海(株)様 (静岡県)



「リボタンシリーズ」を多彩にラインアップし、各商品とも大量に陳列した大型の売場づくりが行われました。視認率アップと興味を喚起するために、陳列に変化を持たせる技術も活かされています。オリジナルPOPも訴求力が高く、立ち寄り率アップに貢献しています。

企業賞 賞金 10万円 (株)Aコープ西日本様 (広島県)



ラグビーをテーマに、各店が工夫を凝らした訴求やオリジナルPOPを製作し、売場演出を行っています。各店が競うように、オリジナルティーを發揮。それぞれが個性的なアイデアによる世界観をつくり出すことで、商圈特性にあった店頭演出が行われています。

企業賞 賞金 10万円 (株)アタックスマート様 (大分県)



ダンボールカットの技術を活用したディスプレイ展開が行われています。その結果、商品を高く、数多く積むことが可能となり、迫力のある陳列となっています。大型のトップボードとの相乗効果によって、お客様の目を引き、購買を促進できる売場です。

エリア
グランプリ
賞金 10万円

(株)エーコープ関東
みやぎ店様 (群馬県)

前任の店舗で、コンテスト受賞歴がある早田チーフを中心に作りあげた売場には、高度な陳列技法が注ぎ込まれています。さらに、同店の催事や売場で訴求効果を発揮しているブラックボードPOPは、パートの大谷さんが製作。独学でのイラストや文字がお客様の目を引き、視認率を高めています。



訴求力抜群のカフェ風ブラックボードPOPに注目

当社は普段から、企業としてエーコープ主催のPBコンテストなどに参加しており、陳列技術を磨き、各店が切磋琢磨しています。その中でも、当店は陳列スキルが高いと評価をいただいています。しかし、エリアグランプリを受賞できるとは思っていませんでしたので、驚きが大きく、とても光栄です。ありがとうございました。

当店のスタッフは、売場づくりとなると楽しんで取り組んでいます。そのため、普段からの陳列技術やノウハウが自然と蓄積されていたのでしょう。今回のコンテストに、そのポテンシャルが発揮されたのかもしれない。

「リボビタンD」は、地域的にかなり売れる人気商品です。大陳を実施しても、すべて売り切れてしまうので、安心して実施することができます。しかし、そこに甘えているわけにはいきません。コンテストを活用して、新規の顧客獲得を仕掛けています。

目立たせて、お客様に気づきを与えられる売場づくり。そのために、来店した

お客様が驚くように、壁のような高さのある陳列を行いました。しかも、直線の壁ではなく、曲線の壁にしています。陳列の商品も、正面を向けて並べるだけではなく、斜めに陳列するなど、変化に富んだ目を引くアレンジを加えました。

そして、カフェ風ブラックボードPOPです。文字はもちろん、「リボビタンD」のイラストも、すべてが手書きです。アピールポイント訴求のための強力なアイテムとなっています。このブラックボードPOPを手がけているのが、パートの大谷聡子さんです。絵を描くことが好きということはありませんが、独学です。POPを書きながら、その才能を開花させました。今では、お店の宝といえる存在です。

このように、スタッフの特技やスキルを結集して、ラグビー日本代表の「ワンチーム」ではありませんが、みんなが1つになって、作りあげた売場です。おかげさまで、立ち寄り率も高く、売上も



右から、店長 千吉良 進様、星野 綾様、大谷 聡子様、日記・グロスリーチーフ 早田 佳広様

アップできました。

エーコープは、国産の農畜産品にこだわった安全・安心によって、お客様に支持されています。「リボビタンD」をはじめとする大正製薬さんの商品も、ブランド力や商品力の安心感から愛飲されており、顧客に勧める価値のある商品だと思います。

今回の受賞が自信となりましたので、次回もコンテストに挑戦して、1つ上の全国グランプリを受賞できるような売場をつくりたいと思います。

エリア
グランプリ
賞金 10万円

マックスバリュ東海(株)
マックスバリュグランド名西店様 (愛知県)

両サイドに「リボビタンD」「リボビタンDライト」の10本箱を大量陳列し、中央にはラグビーワールドカップ限定デザインの3本パックを展開。のぼりや大判ポスターなどの販促物も効果的に活用し、視認性を高めています。



ラグビーワールドカップデザインの3本パックが若年層にもヒット

今回の大正製薬さんの店頭演出コンテストには、マックスバリュ東海全体で取り組みました。当店が同コンテストに参加するのは初めてでしたが、このような賞を頂けたことを非常に嬉しく思っています。

当店のメインターゲットは30・40代の若いファミリー層です。ショッピングセンター内の核店舗であるため車で来店が中心の週末型店舗ですが、平日に自転車で来店される方も多くいらっしゃいます。

元々、8月は大正製薬さんがオフィシャルパートナーを務めるラグビー日本代表への期待が高まる時期であり、TVCMも最大ボリュームで放映されることから、「リボビタンD」を大量陳列して売場を盛り上げたいという思いを持っていました。

そのタイミングで今回のコンテストの話を頂き、ぜひやらせていただきたいと手を挙げた次第です。また、夏場はドリンク剤の市場が最も伸びる時期であり、10月からの消費税増税前の

駆け込み需要にも対応できるという狙いもありました。

売場づくりに関しては大正製薬の担当者さんと相談しながら取り組みました。今回はショッピングセンターのメイン通路からも見える、食品売場入口の催事スペースで展開。「リボビタンD」、「リボビタンDライト」の10本箱を大量陳列し、中央にはラグビー日本代表のジャージを思わせる赤と白のひな壇を使用して、ラグビーワールドカップ限定デザインの3本パックを積み込みました。動線の一等地で展開したことにより視認性が高く、中には大判ポスターの写真を撮っているお客様もいらっしゃいました。

ポイントは3本パックを中央の目立つ位置に陳列した点です。「リボビタンD」は誰もが知るメガブランドであり、10本箱で買われる方も多くいらっしゃいます。しかし若いお客様は昨今のエナジードリンクブームもあり、ドリンク剤の10本箱購入はハードルが高いと感じ、3本パックをあえて中央



マックスバリュグランド名西店 店長 土屋 信也様

に持つことで、若年層のトライアルユースを狙いました。その結果、3本パックの動きが非常に良く、ラグビーワールドカップの盛り上がりも後押しして、催事スペースの解体後や10月の増税後も好調に推移しています。コンテストの受賞は従業員のモチベーションアップにもつながります。

今回の受賞を機に、当店も様々なコンテストにチャレンジしていきたいと思っています。

エリア
グランプリ
賞金 10万円

コーナン商事(株)
JR今宮駅前店様 (大阪府)

オリジナルのラグビーボール型の大型トップボードや日本代表選手のパネルPOPで注目度の高い売場になっています。増税前のまとめ買い需要に応える10本箱を陳列することで「人気商品」「売れる商品」というイメージを打ち出し、需要喚起を図っています。



ヘルスケア商品として多くのお客様にアピール

大正製薬さんの店頭演出コンテストでは、2年前に受賞しているのですが、再び受賞することができ、とてもうれしいです。これも、大正製薬さんの協力があったことだと感謝しております。

当店は、コーナンでは珍しい駅前の立地です。駐車場もありますが、徒歩や自転車で来店される方が、ほとんどです。顧客としては、高齢者の方がメインになりますが、駅前ということからカインバウンド需要も高いことが特徴です。

同社の他の店舗では、コンテストに参加する際は、多箇所展開が基本となっています。しかし、当店はスペースの関係もあり、さらに、2階の売場のため、今回は最も目立つレジ前で売場展開を行いました。より多くのお客様に気づきを与えられることを重視しました。

また、ラグビーワールドカップ日本開催という大イベントと連動できるのは、リポビタンDです。オフィシャルスポンサーであることを最大限に活かすことを考えた売場づくりです。

固定ファンはもちろん、新規の顧客開

拓ができるチャンスと捉え、「9月20日ラグビーW杯開幕」と訴求。POPもラグビー関連でインパクトを与えました。さらに、コンテスト実施が消費増税の前ということもあり、事前購入需要と重なり、売上は大きく伸びました。

リポビタンDは、ロイヤルユーザーが多い商品です。多くの方に支持されているからこそ、勧める価値があります。商品力やブランド力があることから、店への貢献度の高い商品です。

1年を通して売れますが、とくに夏場は欠かすことができない商品です。また、リポビタンDとともに、PB商品を一緒に並べることで、来店客の注目を集めることができることから、ドリンク剤カテゴリー全体の底上げにも役立つ必需品といえます。

健康意識が高まっているなかで、セルフメディケーションやヘルスケアというカテゴリーは注目分野だと思っています。そこで今回、リポビタンDを対象商品とした大正製薬さんのコンテストを活用して、日々の健康管理や健康維持

を再認識していただくきっかけとして、お客様に気づきを与えられればと考えました。

リポビタンDは、認知度も高く、製薬会社のドリンク剤であることや、固定ファンが多く、売しやすいことなど、店としても扱いやすく、来店客へのアピール度が高いことも魅力です。健康テーマの商品として、まだまだポテンシャルを秘めた市場掘り起こしに最適な商品だと思っています。

大正製薬さんは、情報提供や販売フォローなど協力体制がしっかりしており、頼りになる存在です。消費者の健康意識の高まりを捉え、そのニーズに応えることができる販売促進企画やイベントなど協力をいただきながら、今後実施していけたらと思っています。

お客様に喜ばれる売場づくりを目指すことは、スタッフのスキルアップやモチベーションアップになります。スタッフ自らの創意工夫やオリジナリティーを追求することで、次のコンテストは、もう1つ上を目指して挑戦したいと思います。

エリア
グランプリ
賞金 10万円

(株)Aコープ西日本
Aコープたまゆ店様 (島根県)

ワイド感と高さを打ち出した迫力の商品陳列と、大型の手作りラグビーボールやトップボードなどのPOPが、お客様の興味を喚起します。さらに、ラグビーワールドカップ2019™日本大会の開催カウントダウンボードというアイデアで、アピール効果がさらに高まっています。



ラグビーワールドカップ開幕へのカウントダウンで興味喚起

10年以上前から大正製薬さんの店頭演出コンテストへ参加させていただいています。今回も同社は、42店舗が参加しました。その中でも、とくに陳列技術に長けているたまゆ店が、タワー演出表彰コースのエリアグランプリを受賞できたことは、うれしい限りです。ありがとうございました。

店頭演出コンテストに参加するメリットは、陳列技術の底上げが図れることです。一部のスタッフだけが技術を向上しても、なんの意味もありません。スキルを伝承して、スタッフ全員が陳列技術を身につけることが重要です。そのため「店長は陳列に手を貸すな」と言っています。店長が行えば、短時間で、水準以上の売場がつかれると思いますが、スタッフの技術向上とモチベーションアップのための最適な機会となるのが、コンテストと考えて活用しています。受賞することで、スタッフ同士のコミュニケーションがアップしますし、何よりも店に活気が生まれます。

たまゆ店は、シニア層の顧客が多いこ

ともあり、長年親しんでいる「リポビタンD」は人気商品です。ブランド力や安心感があることから、適正価格で販売できることがありがたいです。陳列期間中はもちろん、大陳後も定番売場で商品の回転率は高まり、売上アップにつながっています。

今回の売場の大きなテーマは、ラグビーです。ラグビーワールドカップ開催までのカウントダウンボードをつくり、「あと何日」と訴求しました。期待感や高揚感を高めることで、興味喚起を促進するアイデアです。

単にラグビーという大きな括りでテーマ訴求しても、お客様には届きません。そこで、アイデアが必要になります。大正製薬さんがスポンサーしているラグビーというテーマで、「何ができるのか」「何をすることができるのか」。そして、「お客様に訴求できるものになっているか」などを考えて生み出したアイデアでつくられた売場です。

このように受賞できるのも、大正製薬さんのご協力があったものの。今回、



(株)Aコープ西日本
代表取締役社長 草場 浩様

企業賞もいただいております。これは、大正製薬さんのフォローが徹底しており、不便な立地が多い当社の店舗にも足を運んでいただけるおかげです。このようなサポートがあって、何年間も、何度も受賞できていると感謝しています。

引き続き、企業として、また多くの店舗が店頭演出コンテストで受賞できるように、技術を磨き、お客様に気づきを与えられる売場づくりに取り組んでいきたいと考えています。

タワー演出表彰コース



全日食チエーン
スーパー30条店様(北海道)



紅屋商事(株)
メガ黒石店様(青森県)



イオンスーパーセンター(株)
盛岡洪民店様(岩手県)



イオンスーパーセンター(株)
石巻東店様(宮城県)



coop東北サンネット事業連合
みやぎ生協加賀野店様(宮城県)



coop東北サンネット事業連合
みやぎ生協 幸町店様(宮城県)



(株)かわねや
フェスタ店様(茨城県)



(株)かわねや
木崎本店様(茨城県)



(株)エーコープ関東
富岡店様(群馬県)



(株)ヤマイチ
一之江駅前店様(東京都)



アークランドサカモト(株)
アークドラッグ長岡店様(新潟県)



(株)どんたく
アスティ店様(石川県)



(株)長野県A・コープ
こまがね店様(長野県)



(株)長野県A・コープ
ファーマーズ篠ノ井店様(長野県)



(株)長野県A・コープ
松代店様(長野県)



(株)長野県A・コープ
ファーマーズうえだ店様(長野県)



(株)長野県A・コープ
しんまち店様(長野県)



(株)長野県A・コープ
七久保店様(長野県)



本店様(鳥取県)
トスク(株)



JA鳥取中央
Aコープ赤碓店様(鳥取県)



(株)Aコープ西日本
Aコープハトマート山越店様(愛媛県)



(株)Aコープ西日本
Aコープ城南店様(愛媛県)



(株)アタックススマート
城南店様(熊本県)



(株)まつの
恒久店様(宮城県)



他1店舗様



リポビタンD

リポビタンZERO

リポビタンファイン

リポビタンフィール

リポビタンDスーパー

【指定医薬部外品】 疲労回復、栄養補給

【販売名】リポビタンファイン

【販売名】リポビタンフィール

【指定医薬部外品】 肉体的疲労時の栄養補給、滋養強壮

1本・3本演出表彰コース

グランプリ
賞金20万円

マックスバリュ東海(株) マックスバリュ大垣東店様(岐阜県)

新規顧客開拓や幅広いニーズに応える売場構成

当店は毎回、大正製薬さんの店頭演出コンテストに参加しています。今回が初めてのグランプリ受賞となりました。また、個人的にも初めて担当した売場づくりでの受賞なので、うれしさよりも驚きの方が大きいです。店長が「グランプリを狙える大陳をしよう」とバックアップをしてくれたことと、大正製薬の担当さんの協力があったの受賞だと思っています。ありがとうございました。

当店は、単身者やファミリー、高齢者と幅広い層が来店しています。そのため、多彩なニーズに応えるために、バリエーション豊富な品揃えや買いやすさがポイントになります。そのことから、お客様にお勧めしやすい「1本・3本演出表彰コース」に挑戦しました。

売場は、医薬品コーナー前の店内でもいちばん目立つ場所で展開。「リポビタンD」は、ラグビー日本代表のオフィシャルパートナーとして、長く応援しており、ワールドカップが日本で開催されることから、ラグビーイメージや日本代表ジャージのカラーリングを演出に活かすことで、視認率を高めました。

商品も、「リポビタンD」をはじめ、カロリーが気になる方の「リポビタンZERO」、女性に人気の「リポビタンファイン」と「リポビタンフィール」、疲れが溜まった時に飲みたい「リポビタンDスーパー」などをラインアップしました。

固定ファンがいる「リポビタンD」でも、以前飲んでいたが最近飲んでいないという方に「また飲んでみよう」と思わせるアプローチが必要です。女性向け商品を揃えることで、新規顧客開拓になります。気軽にトライアル購入ができる1本買いは、ある意味での販促です。また、「リポビタンZERO」

は、さっぱりとした飲み心地であることから、夏場には好まれる味として、選ぶお客様が増えます。夏の疲れを乗り切りたいと考えているお客様は、タウリン2000mgの「リポビタンDスーパー」を好んで購入されます。

このように、さまざまな商品を紹介できる機会となるのが、ディスプレイコンテストです。

陳列も、ボリューム感を出しながら、お客様が手に取りやすいようにしています。さらに、各商品を選びやすくするために商品ごとに分け、それぞれに特徴を訴求するPOPをつけました。

大正製薬のリポビタンDは、お客様にとって安心感があり、人気のある商品です。大陳を実施しても売り切るこ



医薬品チーフ 岩原 秀和様

とができ、売上也アップできることから、挑戦しやすいコンテストだと思います。

今回、グランプリを受賞させていただきましたので、次回もグランプリを受賞できるような売場をつくって、参加したいと思います。



センターに、夏の疲れに最適なお勧め商品として「リポビタンDスーパー」を陳列。左に定番商品の「リポビタンD」、右に女性向けの「リポビタンファイン」と「リポビタンフィール」を陳列することで、幅広い層のニーズを掘り起こすような売場づくりが行われました。

優秀賞
賞金3万円

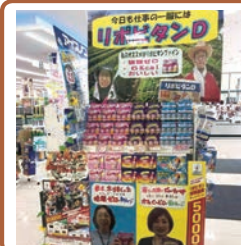
1本・3本演出表彰コース



メガ柏店様 (青森県)
紅屋商事(株)



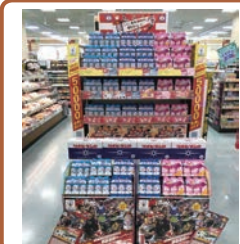
紅屋商事(株)
メガ神田店様 (青森県)



メガ黒石店様 (青森県)
紅屋商事(株)



(株)ヨークベニマル
太子堂店様 (宮城県)



(株)ヨークベニマル
八山店様 (福島県)



(株)ヨークベニマル
大槻店様 (福島県)



(株)ダイユー
黒田原店様 (栃木県)



(株)ダイユー
中央店様 (栃木県)



(株)ダイユー
野崎店様 (栃木県)



(株)東急ストア
中山店様 (神奈川県)



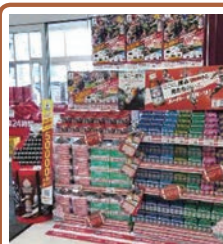
相鉄ローゼン(株)
鎌倉深沢店様 (神奈川県)



マックスバリュ東海(株)
マックスバリュ小牧堀の内店様 (愛知県)



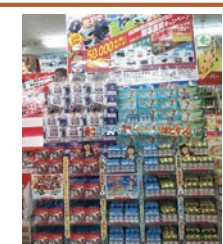
マックスバリュ東海(株)
マックスバリュ春日井坂下店様 (愛知県)



マックスバリュ東海(株)
マックスバリュ鳩岡店様 (愛知県)



マックスバリュ東海(株)
マックスバリュ志店様 (三重県)



(株)アタックスマート
戸島店様 (熊本県)



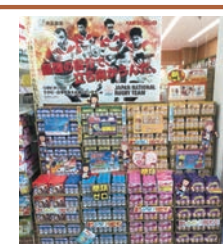
(株)アタックスマート
川南店様 (宮崎県)



(株)アタックスマート
住吉店様 (宮崎県)



(株)アタックスマート
えびの店様 (宮崎県)



(株)アタックスマート
小松店様 (宮崎県)

優秀賞
賞金2万円

新アイデア賞 賞金5万円

※新アイデア賞入賞は、2店舗となります



アークランドサカモト(株)
アークドラッグ長岡店様 (新潟県)



(株)東急ストア
中山店様 (神奈川県)