

2020

冬の健康応援グランプリ
体調管理は栄養・水分・乳酸菌!

結果発表

店頭訴求コンテスト

実施期間：2020年9月15日(火)～11月30日(月)

平素より弊社ならびに弊社製品に格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

この度は、「冬の健康応援」をテーマにした店頭訴求コンテストに

多数のご応募をいただき、誠にありがとうございました。

厳正な審査の結果、各賞が決定いたしましたので、ここに発表いたします。

今後とも、弊社製品の拡販に、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。

店舗 コース

冬の健康応援賞

P 「体調管理」をテーマに訴求した売場演出

※対象製品合計10ケース以上の陳列必須



グランプリ

各10万円

5店舗様



いづく
(秋田県)
新国道店様



くすりのマルト
(福島県)
中岡店様



クスリのゆたか
(群馬県)
西中之条店様



スーパーセンターシマヤ立山店様
(富山県)



かつはら薬品 山崎店様
(兵庫県)

店舗 コース

冬の健康応援賞

P 「体調管理」をテーマに訴求した売場演出

※対象製品合計10ケース以上の陳列必須



準グランプリ

各 **5万円**

8店舗様



SUPERオセン 北上店様
(岩手県)



(株)ウジエスーパー 利府店様
(宮城県)



リオン・ドール 川俣店様
(福島県)



クスリのゆたか薬局 本店様
(群馬県)



ドラッグかつはら 菅生店様
(兵庫県)



ドラッグかつはら 砥堀店様
(兵庫県)



まつの 恒久店様
(宮崎県)

(その他 1 店舗様)





店舗 コース

ポディメンテ販売本数賞

P 実施期間内における対前年比14日間の販売本数上位15店舗様から選出

※ケース数の縛り無し

 1～5位 各 5万円 5店舗様	1	希望により店名非公開	2	一般社団法人 日本競輪選手会 青森支部 売店様 (青森県)	3	勝原薬局 調剤綱干店様 (兵庫県)	4	希望により店名非公開	5	ぎゅーとらラプリー伊賀 小田店様 (三重県)	
	 6～10位 各 3万円 5店舗様	6	生鮮市場ベリー みその店様 (三重県)	7	スーパーアークス 美幌店様 (北海道)	8	スター栗東安養寺店様 (滋賀県)	9	ぎゅーとら 下村店様 (三重県)	10	ぎゅーとら ラプリー志摩店様 (三重県)
		 11～15位 各 1万円 5店舗様	11	ぎゅーとら ラプリー久居店様 (三重県)	12	ぎゅーとら ラプリー浪見店様 (三重県)	13	生鮮市場ベリー 藤里店様 (三重県)	14	ぎゅーとら ラプリー明和店様 (三重県)	15

店舗 コース

地域の健康貢献賞

P 「地域の健康を応援」をテーマにした売場演出、行政との連動や地域を盛り上げる演出

※対象製品合計10ケース以上の陳列必須

 グランプリ 従業員様へ 当社健康セット 約1万4千円相当 32店舗様 ※8エリアから各4店舗選出 〈エリア〉 北海道・東北 関東・中部・近畿 中国・四国・九州	北海道	東北	関東
	●ラルズマート斜里店様(北海道) (その他3店舗様 希望により店名非公開)	●(株)ヤマザワ宮町店様(山形県) ●シミズストア ふねひきパーク店様(福島県) ●シミズストア 本宮店様(福島県) (該当なし)	●(株)ヒーロー龍ヶ崎店様(茨城県) ●ノルン水上スキー場様(群馬県) ●ヒーロー稲敷店様(茨城県) (該当なし)
	中部	近畿	中国
	●ホームセンターヤササキ新保店様(福井県) ●ヤササキグルメ館パリオ店様(福井県) ●ヤササキグルメ館鯖江店様(福井県) ●ヤササキグルメ館江守店様(福井県)	●スター守山水保店様(滋賀県) ●スターグリーンヒル店様(滋賀県) (その他該当なし)	●マルイ両三柳店様(鳥取県) (その他該当なし)
四国	九州	 カロリーメイト	
(2店舗様 希望により店名非公開) (その他該当なし)	●スーパーキッド荒尾店様(熊本県) ●ジョイフルサンアルファ江川店様(長崎県) ●サンロードシティ 錦店様(熊本県) ●ロッキー徳王店様(熊本県)		

企業 コース

陳列ボリューム賞


P 「体調管理」をテーマにお客様が見て印象に残るボリューム感のある売場

※10店舗以上もしくは全店での参加、かつ、各店舗10ケース以上の陳列必須


グランプリ
10万円
1企業様



株式会社千葉薬品様
 (千葉県)

 準グランプリ 各2万5千円 5企業様
株式会社リオン・ドールコーポレーション様(福島県)
株式会社フーズマーケットホック様(島根県)
株式会社ニシイチドラッグ(兵庫県)
(希望により企業名非公開)
(該当なし)

Case Method

かつはら薬品 山崎店様 (兵庫県宍粟市)

「来店客の足を止めること」ができる売場であり 「コミュニケーションにつながること」を重視した売場

高齢者に分かりやすい訴求

昨年の秋冬に実施された「2020 冬の健康応援グランプリ 店頭訴求コンテスト」において、店舗コースの冬の健康応援賞のグランプリを受賞したのは、(株)かつはら薬品(兵庫県姫路市、勝原真一代表取締役社長)のかつはら薬品山崎店である。店長の上田和彦氏は「数々の

優良企業がエントリーされている中でのグランプリ受賞ということで、大変名誉なことであり、光栄に思います。本当にありがとうございます」と喜びを語ってくれた。

「元々、11月に『ボディメンテ』+『カロリーメイト』の2つブランドでの販売強化をご提案いただいていた中でのディスプレイコンテスト案内でしたので、とくに問題なく参加できました」と上田店長。売場づくりは、商圏特性としてシニア世代が多いことから、分かりやすさをポイントに展開している。

商品別に陳列し、それぞれにオリジナルイラストのボードPOPをつけている。そこには、「ボディメンテ」用として、「いつもベストな体調でいたい方必見」や「飲んでカラダをバリアする」というキャッチフレーズ、「カロリーメイト」には、「五大栄養素が織りなすシンフォニー」というキャッチフレーズによって、視認効果のアップと商品特徴の理解の促進が行われている。

その結果、足を止め、商品をより手に取りやすい売場となった。

店舗コース 冬の健康応援賞:グランプリ



ボリューム感のある陳列とオリジナル POPによって、訴求力のある売場づくりを行った(上)。「かつはら薬品 山崎店」は、入口から訴求力とコミュニケーション力を重視した POPを多数採用している(下)



売場づくりを担当した店長の上田和彦氏(右)と宮本あゆみ氏

リピートやまとめ買いを促進

兵庫県内で6店舗のドラッグストアを展開している(株)かつはら薬品。かつはら薬品 山崎店は、イオン山崎店(宍粟市)を中核店舗とした複合商業施設「咲ランドショッピングセンター内」の1階にある。この地域では、いちばんの集客力を誇り、生活者には欠かすことのできない商業施設だ。ま

た、65歳以上の割合が3割を超えており、高齢化が進むエリアと予測されていることから、シニア世代の来店客を意識することが重要な地域である。

そこで、「お客さまとの接点を大切に、商品を理解していただき、購入してもらうことが売場のポイントだと考えています」と上田店長は話す。そのためには、来店客の目につきやすい大量陳列や分かりやすいオリジナル作成のPOPは、欠かせないものになっているという。

商品への気づきを起こさせるアプローチやコミュニケーションにつながるPOPなど、「さまざまな視点からアピールを行うことで、販売を促す努力を行っています」(上田店長)とのことだ。

今回のディスプレイコンテストの実施期間は、話題性もあり、売上アップにもつながったという。これを機会に、リピート購入につながることを期待している。また、6本パックやケース買いに結びつくように、今後も地道にコツコツと商品アピールを続けていく考えである。