

2021 春夏の健康応援！ 店頭訴求コンテスト

結果
発表

実施期間：2021年4月19日(月)～8月31日(火)

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、「春夏の健康応援」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。



ポカリスエット



ポカリスエット イオンウォーター



ボディメンテ



カロリーメイト

全期間共通

店舗コース 大陳賞

※対象商品30ケース以上の陳列必須

スーパーグランプリ

大陳賞に参加かつ第1弾もしくは第2弾に参加した店舗

30万円 1店舗様



春夏の健康管理をテーマに、それに役立つ商品をわかりやすく提案している売場です。「水分補給」にポカリスエット、「体調管理」にボディメンテ、「栄養補給」にカロリーメイトと、各商品がこの時期何に役立つのかをPOPで明確に訴求しています。また容量や剤型違いの商品を揃えることで、幅広い顧客のニーズに応えています。さらに伊徳・タカヤナギのユナイテッドHDと大塚製薬がそれぞれ秋田県と連携協定を結んでいることを活かし、3者連名の体調管理訴求のポスターを設置。秋田県PRキャラクターの「んだっち」をアイキャッチに、地域のお客さまへの効果的な情報発信となっています。

いとく新国道店様 (秋田県)

第1弾

店舗コース 大陳賞

※対象商品30ケース以上の陳列必須

4/19(月)
↓
6/30(水)

グランプリ

各15万円 2店舗様



Aコープたまゆ店様
(島根県)



ゆめタウン徳島店様
(徳島県)

準グランプリ

各8万円 5店舗様



ホクノスーパー
厚別5条店様
(北海道)



佐藤長
新町店様
(青森県)



スーパーマート
尼子店様
(福島県)



相鉄ローゼン
モザイク港北店様
(神奈川県)



かつはら薬品
山崎店様
(兵庫県)

3ブランド横断賞

3ブランドの展開必須／対象商品合計10ケース以上の陳列

各5万円 5店舗様



東武サウスヒルズ
中標津店様
(北海道)



(株)スーパーストア
鶴田フッドリバーモール店様
(青森県)



(株)スーパーストア
金木タウンセンター店様
(青森県)



ヤックスドラッグ
鋸南店様
(千葉県)



Aコープハートマート山越店様
(愛媛県)

第2弾

店舗コース 大陳賞

※対象商品30ケース以上の陳列必須

7/1(木)
↓
8/31(火)

グランプリ

各10万円 2店舗様



SUPER オセン 北上店様
(岩手県)



クスリのゆたか 西中之条店様
(群馬県)

準グランプリ

各5万円 5店舗様



サンベルクス
松飛台店様
(千葉県)



東芝キャリアエンジニアリング
& ライフサポート株様
(静岡県)



BASIC
島崎店様
(三重県)



アタックス
小松店様
(宮城県)



スーパーキッド荒尾店様
(熊本県)

ルーキー賞

前年のコンテスト不参加店舗／対象商品合計10ケース以上の陳列

各2万5千円 5店舗様

ウジェスーパー 佐沼本店様(宮城県)

鞍楽ハウディ様(京都府)

フジグラン エミフルMASAKI様(愛媛県)

生活協同組合コープいしかわ コープおおぬか様(石川県)

Aコープよこた店様(島根県)

企業コース

10店舗以上もしくは全店での参加／対象商品10ケース以上の陳列

グランプリ 10万円 1企業様

(株)サンベルクス様(東京都)

準グランプリ

各5万円 10企業様

(株)ウジェスーパー様(宮城県)

(株)ヤマザワ様(山形県)

(株)リオン・ドール コーポレーション様(福島県)

(株)千葉薬品様(千葉県)

(株)ドミー様(愛知県)

(株)フーズマーケットホック様(島根県)

(株)Aコープ西日本様(広島県)

(株)セブンスター様(愛媛県)

(株)エレナ様(長崎県)

(株)マルエイ様(熊本県)

Case Method

いとく新国道店様 (秋田県秋田市)

地域の健康に役立つ売場づくり 巣ごもり生活でも必要な熱中症対策や体調管理を提案

地域密着型の情報発信

今年の春夏に実施された「2021 春夏の健康応援! 店頭訴求コンテスト」において、店舗コース大陳賞のスーパーグランプリを受賞したのは、(株)伊徳(秋田県大館市、塚本徹代表取締役社長)のいとく新国道店である。グロサリー部門マネージャー兼 秋田地区スーパーバイザーの安井重晴氏は「昨年の『冬の健康応援』のグランプリ受賞に続いて、今回も最高の賞を受賞できたことは、光栄です。グロサリーメンバー全員と喜びを分かち合いました」と語ってくれた。

例年以上に暑い夏が予想されており、コロナ禍での巣ごもりによる熱中症と健康管理の対策として最適な商品を提案できる売場づくりを実施した。

レジ脇の催事スペースで展開された売場では、体調管理を訴求するポスターを掲げ、発信力を強化。これは、秋田県、伊徳・タカヤナギのユナイトHD、大塚製薬の3者が連携して「秋田県民の健康を応援する」というポスターである。

さらに、「水分補給」にポカリスエット、「体調管理」にボディメンテ、「栄養補給」にカロリーメイトとそれぞれのベネフィットを明確に訴求。ボリューム感がありながらも選びやすい陳列になっている。

段ボールを使用せず、アクリル什器によって、立体感が出る陳列をしたこともポイントとなり、売上もアップした売場となった。

店舗コース 大陳賞:スーパーグランプリ



ボリューム感があり、商品が手に取りやすい陳列は、カラーコントロールを意識することで、演出力をアップしている(写真上)。幅広い年齢層が来店する「いとく新国道店」は、提案型 POP でコミュニケーションを促進している(写真下)



いとく新国道店 グロサリー部門マネージャー 兼 秋田地区スーパーバイザーの安井重晴氏

利用しやすく愛される店に!

秋田県と青森県に27店舗のスーパーマーケットを展開している(株)伊徳。「お客さまにご不自由をかけるな」を社是とし、「お客さまの暮らしをより豊かにするオススめのある売場」をモットーに、楽しく、健康によい提案を常に行っている。

いとく新国道店は、秋田市の中央部に立地している

ことから、若年層からシニア層まで幅広い年齢層の顧客がいる。「売場は、シニア層でも商品が手に取りやすい高さや陳列を心がけています」と安井氏。そのような陳列であれば、誰にも不自由をかけずに買物を楽しんでもらえるという理由だ。

また、「買物の際にメニューが決まる店」をキャッチフレーズにし、提案力のある店として多くの消費者に認知されている。

「今回も熱中症対策として『ポカリスエットアイススラリー』による新しい熱中症対策を提案しました」と安井氏。「ポカリスエット」での水分補給に加え、凍らせた「ポカリスエットアイススラリー」を運動や作業の前に摂ることであらかじめ体を冷やしておく「ブレーキング」という方法だ。この方法を提案するため併売展開を実施した。

陳列方法にこだわり、提案のある売場を展開することで、地域のお客さまに、利用しやすく、愛される店へと成長を続けているのが、いとく新国道店。安井氏は「お客さまが楽しんで買物ができる売場で、3連覇を目指したい」と抱負を語ってくれた。