

自転車販売店が店舗レイアウト改善を実行して集客数UP！

有限会社椎橋輪店（埼玉県）

当社は蕨市で昭和7年開業、シティーサイクル中心の自転車販売とリサイクル自転車販売、自転車修理を主な事業としている地域密着型の事業者。

1. 相談のきっかけ

・蕨市は全国の市の中で最も面積が狭く、人口密度が全国の市町村で最も高い市であり、自転車の利用の多いまちである。近隣に競合店が4店舗あり事業者の経営環境は厳しさを増していた。
・こうした中、蕨商工会議所経由で、事業者は売上拡大のため、店舗の陳列・レイアウトについてアドバイスをしてほしいと当拠点に相談があった。

2. 課題整理・分析

自転車店としての長所短所を以下のとおり分析。
①店舗全体の特徴
・間口が狭く奥行が長い。
・L字型の店舗で入口が2箇所にある。
・修理場は広めに確保してある。
・店舗は老朽化しつつある。
②商品配置について
見せる商品が奥に置かれ、また、視線の先に商品が配置されていないなど、店前を通るお客様に訴求するものが分かりづらい。
③商品の店内販促について
店内のどこにどんな自転車があるのかが分かりづらい。
④店内照明について
店の形状から店内が暗い。
⇒ただし、店主の顧客対応は迅速で早く、その行動力は大いに強みとして生かせるものとして判断。

3. 解決策の提案

店舗形態の変更までは至れないもののオペレーションレベルで対応できるものを以下のとおり助言。
①顧客視線の陳列に変更
店主と共に店前通行客の視線からの陳列の見やすさと効果を確認し、告知ボードや商品の位置を変更する。
②関連性を持たせた配置に変更。
陳列の連続性を分断していた商品配置を変更し、関連性を持たせた陳列を展開する。
③自転車のPOP取り付け
自転車の特徴を示すPOPをハンドルに取り付ける。
④店内を明るく見せる。
特に、店奥に高い照度を確保し明るくすることで店舗全体を明るく見せるようにする。

4. 成果

アドバイス実施後（半月後）に訪問した結果、店主の素早い対応により以下のような効果が見られた。

- ①店頭を覗き込むお客様が増えた。
・変更後、リサイクル自転車はほとんど売れてしまった。
- ②展示自転車の位置を変えたので、新たな陳列スペースができた。
・壁面にブルーのテープを1箇所入れ、メリハリを付けた。また、陳列スペースができたことで、おすすめ商品の展示などが容易になった。
- ③自転車の分類を示すカードは商工会議所と協力の上作成が実現。今後丁寧にラミネートして自転車に付ける予定。
- ④蛍光灯2箇所を増やし、2箇所の位置を変えた。
・店奥正面が明るくなり、店頭から見て店全体が明るく見える効果が出た。

<<相談者の声>>

アドバイスに基づいて陳列等を改善、見やすくした結果、新規顧客が増えました。
なかなか陳列などのアドバイスを聞けることがなかったので、非常に参考になりました。

