

# 商品を手に取りたくなる魅力ある売場づくりを実現して売上UP

ふれあいパーク八日市場(有) (千葉県)

農特産物である野菜、植木の展示・即売(直売所)や伝統郷土料理レストランの運営を行う事業者。

## 1. 相談のきっかけ

開業以来、小売エリアの棚割を成り行きで決めてきた結果、

- ・同じ種類の商品がいたるところに陳列されている
- ・特定商品の陳列エリアが不必要に広い

など、顧客にとって不便が生じ、売場の魅力が低下していた。

平成27年8月に店舗の改装をきっかけとして、顧客視点に立って棚割を一から見直したいと考え、千葉県産業振興センターの紹介で当拠点の相談に至った。

## 2. 課題整理・分析

相談を受け事業者の問題点や課題を以下のとおり分析。

- ・開業以来、14年間にわたり棚割の見直しがされていないため、お客様が買いやすく手にとってやすいような棚割として見直す必要がある。
- ・どの棚に、誰が、どのような商品を陳列するのかといった棚割ルールを明確化する必要がある。
- ・年間を通して同じ陳列方法を継続し、商品の探しやすさを提供する一方で、顧客が飽きない売場づくりの工夫が必要である。

## 3. 解決策の提案

棚割を含めた売場の見直しについて以下を提案した。

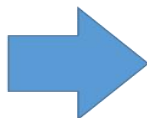
- ・現在取扱っている商品をカテゴリ分けし、棚割は事業者単位からカテゴリ単位に切り替える。
- ・棚割表を作成し、どの棚に、誰が、どのような商品を陳列するのかを可視化する。
- ・入口横の売場には季節の旬の野菜を陳列するなど、テーマ性を持たせて顧客を惹きつける。

また、上記の提案を行うのみならず、出店事業者へのレイアウト変更の説明まで拠点が協力し、定めたルールを実行レベルまで徹底させるためのフォローを実施した。

## 4. 成果

- ・棚割が、事業者単位からカテゴリ単位に切り替わったことで、何がどこに売っているかが一目瞭然となり、顧客視点で買い物がしやすい売場に変更された。
- ・同じ種類の商品を一つの棚に集約することで、商品を陳列する会員事業者間での競争が生まれ、結果個々で売場づくりへの意欲が高まり、売場の魅力向上につながった。
- ・従来は棚割表にまで落とし込みをしていなかったため徐々に棚割が曖昧になってしまったが、棚割表という形で可視化し、またそれをきちんと守るためのルールを会員が遵守することで、一度決めた棚割を継続して維持できる仕組みが確立した。

⇒こうした事業者の取組により、近年の売上高は前年比1~3%程度減少基調で推移しているものの、平成27年8月の改装後は売上も好調に推移、対前年比として増加に転じている。



<棚割の変更前と変更後>