

日高地域 店舗改善事例集

客数アップ・客単価アップを目指した取り組み



ビフォー



アフター



ビフォー



アフター

令和5年度ひだか「食」のブランド力強化事業
地元店舗魅力向上事業実績報告書

北海道日高振興局

令和6年(2024年)3月

事業内容

日高振興局では、SNS等の普及により発信力が高くなってきている顧客に高評価を得て、ブランド力向上に資する情報発信をしてもらうことを目的に、土産店などに専門家が訪問して店舗改善のアドバイスをを行う事業を行いました。

今回は、お金をかけずに出来る店舗レイアウトや商品陳列方法の改善のアドバイスで、購買力向上を目指しました。

- 1回目の訪問 令和5年5月22日（月）～23日（火）
（店舗視察とアドバイス）
- 2回目の訪問 令和5年9月25日（月）～26日（火）
（改善状況の確認とフォローアップ）

講師
北海道カラーデザイン研究室
代表 外崎 由香 氏



目次

改善事例

- ショップ&コミュニティスペースさるくる（日高町）・・・1
- 太田養蜂場（新ひだか町）・・・2
- お魚LABO 日高丸魚（新ひだか町）・・・3
- ホテルローレル（新ひだか町）・・・4
- びらとり温泉ゆから（平取町）・・・5
- 講師あとがき・・・6



ショップ&コミュニティスペースさるくる（日高町）

道の駅樹海ロード内に店舗を構えるショップ。新鮮野菜や海産加工品、乳製品等、町内の特産品は勿論、近隣町村の人気お土産品、地域の手工芸品作家さんの作品も取り揃えています。時期限定で、店内で製造された絶品惣菜やスイーツも販売しています。

多国籍コーナー **ビフォー**



アフター



改善点
講師からのアドバイスを参考に、お店側が工夫し、手作りのストッパーを付けました。商品の正面が見えるよう陳列できるようになりました。

ストッパー

講師からのアドバイス（一例）

- 商品が見えやすくなるように100円ショップの仕切り版などの活用方法を紹介。
- POP類も工夫が施されているので好印象。さらに改善できそうな点をアドバイスした。

改善点

人気ランキング表POPを作成したことにより、商品の魅力がわかりやすくなりました。

施設担当者から

- ・売上ランキング表のPOPを作成し、貼ったところ買ってくれるお客様が増えました。
- ・自分では改善する箇所が見当たらないので、専門家にってもらい指導を行っていただくことは、とてもありがたいです。

改善時間：30分

費用：約1,000円



開館時間：4月中旬～11月末 9：00～17：00

12月～4月中旬 10：00～16：00

※営業日は季節により変更の可能性あり

定休日：毎週水曜日、12月は火・水、1月～4月中旬は月・火・水・木、7～9月は無休

電話番号：090-2069-6217

住所：沙流郡日高町本町東1丁目298-14 道の駅樹海ロード日高内

太田養蜂場（新ひだか町）

太田養蜂場では完全自家生産の蜂蜜にこだわり、抗生物質を使用せず、ミツバチの体調維持のために人が飲む健康飲料を使用しています。純粋な単花蜜を生産するために、少群採蜜法により蜂蜜を収集し、風味・味わい・色を厳正にチェックを行い販売しています。

蜂蜜売り場

ビフォー



アフター



改善点

店舗改装後、講師のアドバイスを参考にレイアウトしました。プライスカードは棚の平面に置くのではなく、お客様が正面から確認できるように設置しました。

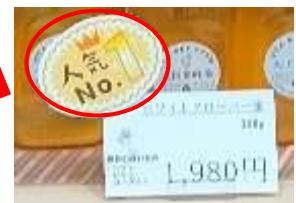
ビフォー



アフター



人気商品が分かりやすいようにPOPを設置しました。



プライスカードを、下部と中段以上で区別して設置しており、お客さんが見やすいように心配りがあります。



改善点

仕事内容や商品の価値を知ってもらうため、ミツバチの移動経路などを図にしたPOPを店頭に飾りました。

講師からのアドバイス（一例）

- 養蜂家の職業を知らない人も多いので、価格に意味があることを伝えるためにPOPを作成し、店頭で貼ると良い。
- 蜂蜜が分かりやすいように味のチャートマップ等を作製して貼ると良い。

味のチャートマップを設置しました。

改善時間：2時間程度
費用：特になし



営業時間：9:30～17:30

定休日：火曜日

電話番号：0146-42-2618

住所：日高郡新ひだか町静内御幸町6-3-26

お魚LABO 日高丸魚 HIDAKA MARU UO (新ひだか町)

旧静内駅から徒歩で約7分にある魚屋『日高丸魚』。カフェを営業していた施設へ新しく店舗を移して、新鮮な魚を販売しています。魚の販売の他に惣菜・お弁当の販売も行っています。

店舗前

ビフォー 移転前



アフター 移転後



改善点

オシャレな外観にあった店頭幕を製作して、魚屋だと分かる様に設置しました。

店頭幕を見て興味を持ち、お店に入るお客が増加!

店内



元々カフェだったお店の名残を活用して、店内に飲食スペースを造ったところ、お客様がお弁当を買って飲食するようになりました。

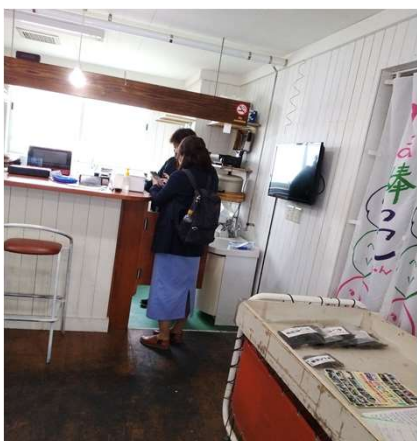
講師からのアドバイス (一例)

- インスタグラムのプロフィールの整え方の指導 (住所、電話番号、営業時間などの追記)



講師の指導を参考に追記し、フォロワー数が59から132へ増加。ハイライト機能を追加し、鮮魚、惣菜、弁当を扱っていることをPRしました。

👉 アドバイスの様子



施設担当者から

今までは、高齢の方が魚を買いに来ていたが、アドバイスの実施により、若い年齢層 (特に30代の女性)の方が魚を買いに来るようになりました。

さらに、お弁当の販売は男女問わず購入するお客様が増え、売上が以前より増加しました。指導を受ける機会がないため、今回の様に専門家の意見は大変ありがたく思います。

改善時間：特になし

費用：約10万円 (のれん・設備代)

営業時間：11:00~18:30

定休日：日曜日

電話番号：080-3290-3783

住所：日高郡新ひだか町静内御幸町1-1-44 エイトビル1階

ホテルローレル（新ひだか町）

旧JR静内駅から徒歩約6分の好立地にあるホテル。どなたでも気軽にお越しいただける雰囲気大切に、心地よい空間をお届けしています。レストランでは新ひだか町ならではの美味しい食材を活かしたお料理が楽しめます。

地元特産品コーナー

ビフォー



商品が隠れて見えにくい！



改善点
販売台に高さを設け、立体的にしたことで、商品が見やすくなりました。

アフター



改善点
お客様に地元の特産品であることが分かるようにPOPを設置しました。

POPは外崎先生からいただきました。



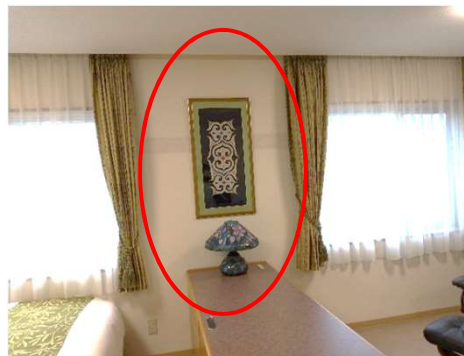
客室

ビフォー



アイヌ文様の額を設置したいがどの辺りが良いのかな？

アフター



ランプの近くに設置することにより、アイヌ文様の存在感がより増しました。

施設担当者から
今回の指導を受け、従業員の意識に変化がありました。

アイヌ文様の額を客室に設置し、さらに見栄えのする部屋になりました。お部屋の前方に設置することで、目に入りやすくなりました！

電話番号：0146-42-7211

チェックイン：15:00～21:30/チェックアウト：～10:00

住所：日高郡新ひだか町静内本町1-1-1

改善時間：特になし
費用：特になし

びらとり温泉 ゆから（平取町）

自然の中にある『天然温泉の宿 びらとり温泉ゆから』は温泉だけではなく、国内最高級ブランド黒毛和種の牛肉である「びらとり和牛」を店内のレストランで食べることができる温泉宿です。

ホテル売店

冷凍商品価格（税込）

人気NO.2	焼肉65g	¥310	焼肉150g	¥310
人気NO.3	焼肉のりかき	¥410	焼肉150g	¥500
人気NO.1	焼肉ステーキ	¥750	焼肉ステーキ	¥1,620
	ステーキ	¥720	焼肉ステーキ	¥630
	ステーキ	¥520	焼肉ステーキ	¥500
	ステーキ	¥1,160	焼肉ステーキ	¥1,620
	ステーキ	¥510	焼肉ステーキ	¥550
	ステーキ	¥700	焼肉ステーキ	¥690



改善点
人気表・人気ランキングPOPを作成し、商品横に設置。

ポイント
人気ランキングPOPを飾ることにより、商品に興味を持たせることができます。

商品棚

アフター

ビフォー



袋など包装している商品を簡単に立たせることができます。

改善点
本立てを商品棚に設置して、商品を立たせ正面から見える様にしました。

ポイント
商品を正面から見えように立てて置くことで、存在感を出し商品をアピールすることができます。

講師からのアドバイス（一例）

- 商品の正面が見えるような置き方に改善した方が良い
- Instagram投稿のプロフィール欄の整え方などをアドバイス

施設担当者から
今回の指導を受けたことで、従業員が商品の陳列を見直す意識を持ち始めるようになりました。

改善時間：1時間
費用：約800円

営業時間（売店）：7：30～21：00

定休日：メンテナンスなどによる休館日有り

電話番号：01457-2-3280

住所：沙流郡平取町字二風谷92番6

講師あとがき

前年度に引き続き、今年度も本事業を担当させていただきましたこと、感謝申し上げます。前年度はえりも町、浦河町、新ひだか町三石方面、今年度は平取町、日高町、新ひだか町方面を訪れました。日高管内をぐるりと巡回することで、海日高と山日高の両方を知ることができました。

本事業の目的は、商品陳列など見せ方に着目し、売上拡大を目指すことです。そのために、お客様にわかりやすく、買いやすい売り場づくりを行うVMD(ビジュアルマーチャンダイジング)の基礎を現場でお伝えさせて頂きました。

店舗経営でありがちな落とし穴は、「慣れ」です。いつも店舗にいると見えている景色に慣れてしまうと、ポスターが曲がって貼られていても商品陳列が単なる在庫置き場になっていても気にならなくなります。

この「慣れ」はお客様側からも同様で、開店以来ほぼ変わらない外観は新規性が無く、単なる景色になっています。景色に溶け込んでしまった店舗に「行ってみよう！」という気持ちが湧くことはなく、新規顧客獲得の機会を失っているのです。

どのように新規性を持たせて集客するか、どのように商品陳列を行い手に取りやすくするか、本事業ではお伝えした内容はVMDの一部です。VMDの実践はお客様からのレスポンス(売上拡大)に直結しますので、実践した分だけ答えが返ってきます。そこに面白さを感じて各事業主様が意識的に取り組むきっかけに本事業がなれば幸いです。

北海道カラーデザイン研究室代表
北海道よろず支援拠点コーディネーター
外崎由香

