



年 組 名前

道新で
ワークシート全フロアにマスク売り場を設けたイオン
札幌発寒店―札幌市西区

道内スーパーが、新型コロナウイルスの感染拡大を踏まえた売り場作りを知恵を絞っている。冬物衣料で防寒着の代わりに部屋でくつろぐ室内着を前面に打ち出したり、衛生面の懸念から試食品を配れないため商品の小分けパックを用意し、試し買いしやすくした店もある。巣ごもり需要が一段落して節約志向が強まるなか、現場の試行錯誤が続きそうだ。

(伊藤正倫)

コロナ踏まえて売り場作り

道内スーパー販促に知恵

「近年にない大幅な売り場の見直しとなった。イオン北海道が運営する「イオン札幌発寒店」（札幌市西区）の遠藤隆店長はこう話す。

同社はコロナ禍による外出自粛を受け、3～5月の衣料の売り上げが既存店ベースで前年比4割減少。特にスーツやシャツなど外出用が落ち込んだが、在宅勤務の広がりもあって室内着は伸びた。このため10月から、例年なら防寒ジャケットや長靴を並べる特設売り場で「おうちスタイル」と銘打ち、膝掛け毛布や靴下を含む室内用の商品を展開している。

また、例年は秋の行楽用にバッグ類や帽子を並べる一角をマスク売り場に一新。1～3階の全フロアで50種類前後のマスクを取り扱う。遠藤店長は「コロナ禍で客の需要は読みづらいが、手探りで売り場作りに取り組んでいる」と話す。

北雄ラッキーは9月12日に改装した札幌市北区の「ラッキー新琴似四番通店」などで、道産小麦を全量使用した高級食パンの2枚入り小分けパック（108円）の販売を始めた。コロナ禍収

室内着・マスク充実／食品は小分け

束のめどが立たず、年内は試食の提供を見送る方針で、吉田武生販売部長は「試食に代わる販促手段として、他の商品でも小分けパックを売り出す」という。

アークスグループは今年16日、同市厚別区の「スーパーアークスイースト」を改装オープンした。改装はコロナ禍前から予定していたが、コロナ後の売れ筋商品が目立つように配置を工夫。冷凍食品売り場を2倍以上に広げたほか、缶詰売り場の一角に家飲み用の「おつまみ缶詰コーナー」を設けた。本年度の改装店舗は20店と前年度より5店増やす計画。クーポンさっぱりも家飲み需要の増加に対応し、鶏の唐揚げなどつまみの品数を増やしている。

スーパー各社は、3密回避のため派手な特売セールを手掛けづらい半面、パンなど商品の個別包装、消毒液やアクリル板の設置といった店内感染防止に関わるコストが利益の圧迫要因になっている。雇用環境が不透明で消費減速への警戒感が強まるなか、客をつなぎ留める現場の工夫がこれまで以上に重要になりそうだ。



年 組 名前

道新で ワークシート

①ラッキー新琴似4番通店では、道産小麦を全量使用した高級食パンの2枚（まい）入り小分けパック（108円）の販売（はんばい）を始めました。どうして小分けにしたのでしょうか。

②スーパーでは、お客さんの願いに応（こた）えるために、様々な工夫をしています。では、あなたならどのような工夫がうれしいですか。次の3つの中から選びましょう。また、理由も答えましょう。

(ア)イオンさっぽろ発寒店

「1～3階の全フロアで50種類前後のマスクを取り扱っています」

(イ)ラッキー新琴似4番通店

「試食に代わって、小分け商品売り出します」

(ウ)スーパーアークスイースト

「冷凍食品売り場を2倍以上に広げました」