

# 空港レストラン内の売店における来客数増加の提案 ～PB商品による広義の観光の実現に向けて～

鹿児島大学法文学部3年 満留佳奈

## 岩崎産業株式会社

本社所在地：鹿児島市山下町  
1922年設立。鹿児島を拠点に約30社のグループ会社を持つ  
いわさきグループの中核企業。グループ全体で鹿児島の交通  
インフラと観光を支える。

## いわさきのキッチンさつま

鹿児島空港国内線ターミナル3階に位置するレストラン。  
入口から見て左手に売店がある。

## 課題内容

「鹿児島空港レストランにおけるPB商品のラインナップの  
提案」→売店の売上向上のための提案

## PB商品の特徴

- ①高い品質
- ②いわさきグループのなかでほぼ完結した生産工程
- ③広義の観光を担う

## 現状把握・分析

### 強み

- ・PB商品である（競合他社との差別化）
- ・空港内であるため土産屋としての需要を狙える

### 課題

- ・そもそも売店がどこにあるのか分からない
- ・売店内が殺風景である ・アピール力が足りない
- ・PB商品の知名度が低い



### 最も深刻な課題：

売店を訪れる人がレストランの来客数の1割のみ

## レストランから売店へ訪れる客数を増やすための課題解決案の提案

## 課題解決案

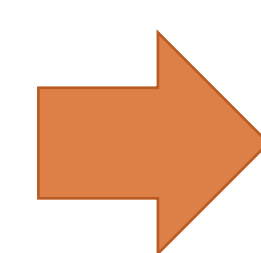
- ①チラシ ②試食 ③ルーレットアプリの作成
- ④VMDによる売店の内装

- ・食事中に商品をアピール
- ・待機場として売店を充実させる

## ルーレットアプリの作成

### クーポンによるレストランから来店への誘導

レストラン内で食事をするとうるレットを回せるアプリを開発  
顧客：ルーレットを回すことで**売店で使えるクーポンが獲得可能**  
企業：PB商品の認知度の向上、フィードバックの獲得  
会員システムによるリピーター獲得、広告の配信なども見据えている



- ・商品を展示物に見立てる
- ・商品を説明するために写真や模型を置く
- ・企業についての年表を掲示する

## VMDによる売店の内装改善

### 効果的な内装により来店を促す

### VMDによる博物館コンセプトの売店づくり（PB博物館）

VMD：顧客の視覚に訴えかける店舗づくりをすること  
博物館：展示を元に学びや情報を提供する施設。観光地としても機能

Before



After



出典：※1

Before



After



出典：※2

売店への誘導

PB商品・いわさきグループについて知ってもらう

PB商品の購入

売上の増加

## 来客数増加のための提案、PB商品の担う広義の観光の可能性を引き出す

## 今後の課題

- ・費用対効果の算出
- ・PB博物館のレイアウト例の作成
- ・チラシや年表の実物の作成

## 振り返り

- ・いわさきグループの強みを生かす提案ができるよう、粘り強く取り組んだ
- ・制約のある中で売上向上のためのプランを練ることの難しさを学んだ
- ・グループ活動のなかで、チームの議論や目標の決定などを率先して導くように心がけた
- ・主体性や決断力の重要性を再認識した

いわさきグループおよび経営支援課の皆様、ご協力ありがとうございました。

## 画像引用元

※1 宮古島移住だより（2020）「宮古島のお土産屋リスト～品ぞろえ抜群の人気店はココだ～」、<https://x.gd/jRRUH>  
（最終アクセス日：2023年12月20日）

※2 Trip.com「ポントリエの写真」、<https://jp.trip.com/travel-guide/pontarlier-50680/tourist-attractions-photo/?locale=ja-JP&curr=>  
（最終アクセス日：2023年12月20日）