

展示会やPOP-UPを活用し  
販路を拡大しよう！

マルイ イベントスペース出店企業募集

マルイの出店サービス

OMEMIE

おめみえ

本資料の情報について、無断で複製、転載、転用、改変等の二次利用を固く禁じます。

**P3-6**      **1|丸井グループについて**  
弊社の事業についてご紹介します

**P7-15**     **2|ポップアップイベントの出店方法について**  
ポップアップイベントを行うメリットや出店準備についてご説明します

**P16-25**   **3|マルイの出店サービス「OMEMIE」の紹介**  
サービスの概要についてご説明します

# 1|丸井グループについて

## 小売・金融一体の独自のビジネスモデル

小売



- ・ 関東を中心に関西・九州に26店舗
- ・ 取扱高 2728億円

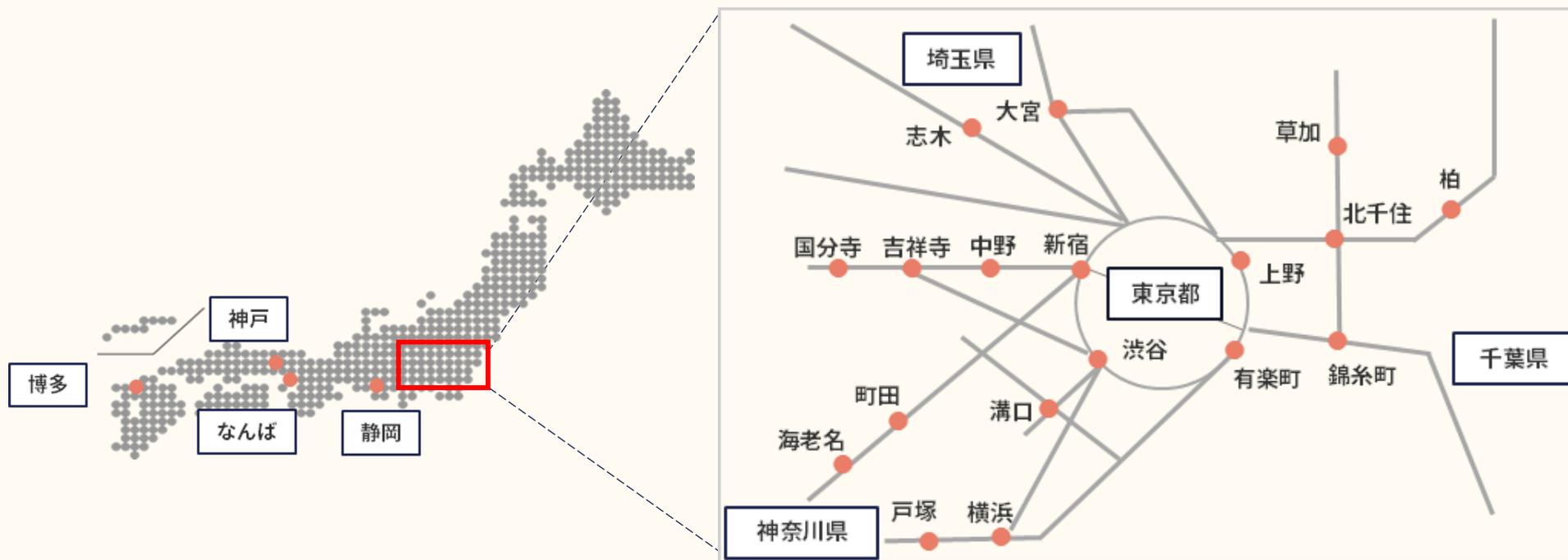
OIOI  
MARUI GROUP

フィンテック



- ・ カード会員数731万人
- ・ 取扱高 3兆6230億円  
(2023年3月期)

## 1都3県を中心に26店舗展開



## マルイでは、多様なポップアップイベントを開催

イベント実績 年間**5000**回

アニメ



アーティスト



グルメ



コスメ



サステイナブル



## 2|ポップアップイベントの出店方法について

## ポップアップイベントとは

---

ポップアップイベントとは、**お客さまに期間限定で商品などを体験してもらう目的**で行うイベントのことです。  
英語で「pop up」とは「不意に現れる」という意味で、急に現れて一定期間で消えるという性質から、**多くの注目を集めることが可能**です。

期間限定のポップアップイベントでは、リスクやコストを抑えることが可能であることはもちろんですが、**出店による認知拡大や新規顧客獲得のほか、既存顧客へのアプローチ、生の声を収集し商品改良につなげる**など、いろいろな活用方法があります。



ポップアップイベント＝販売ではなく、様々な目的・用途での出店が可能です。  
ポイントは、**お客さまに自分たちの商品への想いをアピール・伝える場**であるということです。  
次のページで出店パターンを見てみましょう。

# ポップアップイベントの出店パターン

## 販売・受注



- 期間限定のリアルショップ
- 新作商品のお披露目に伴う受注会

## 展示・体験



- 商品の展示→EC送客
- 試飲試食など商品・サービス体験

## ポップアップイベントを行うメリット①

---

下記の4つのメリットをご紹介します。  
ポップアップイベント特有のメリットを意識して、  
そのメリットを活かせるようにイベント内容を工夫しましょう。

### 新規顧客獲得

今まで接点を持つことができていなかった年代・属性のお客さまと出会う機会になります。

### 認知拡大

駅近の商業施設などトラフィックの多い場所などに出店することでブランドの知名度UPに繋がります。

### エンゲージメント

ブランドの既存ファンとの関係性をより強くし、さらなる購入や利用の継続を図ることが可能になります。

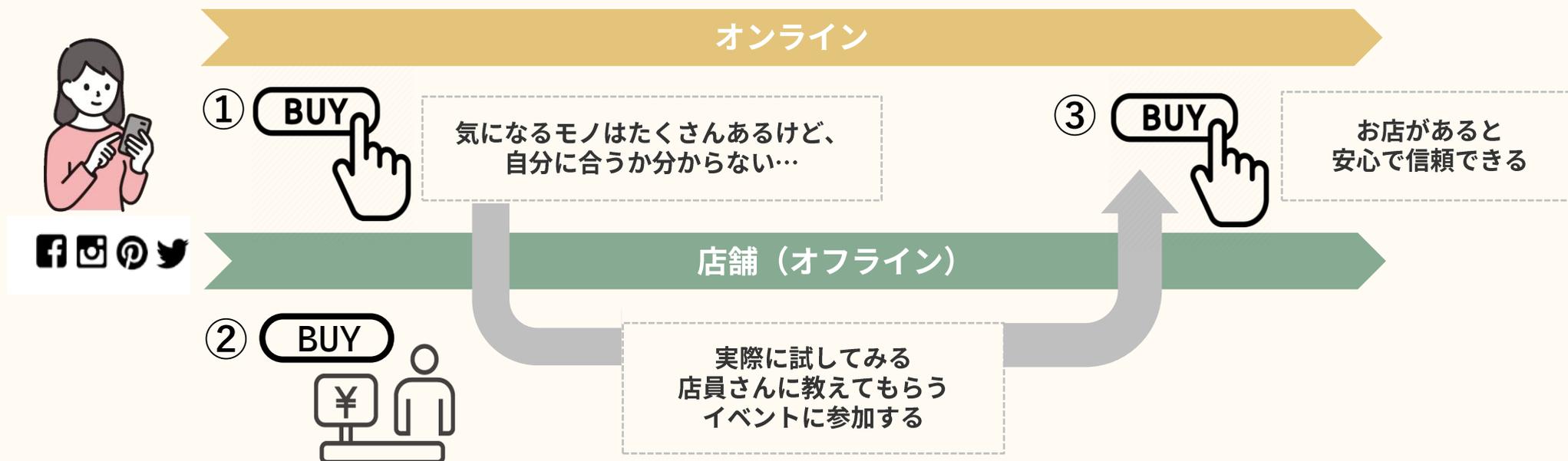
### マーケティング

お客さまのリアルな反応を見る・聞くことができ、出店後の販売計画や戦略に役立ちます。

## 購入するタイミング・場所・ニーズの多様化

最近ではオンラインでも商品を簡単に購入できるようになった一方で、実際に商品を手に取って見たいというお客さまの声も多く、EC事業者のオフライン需要が増加。

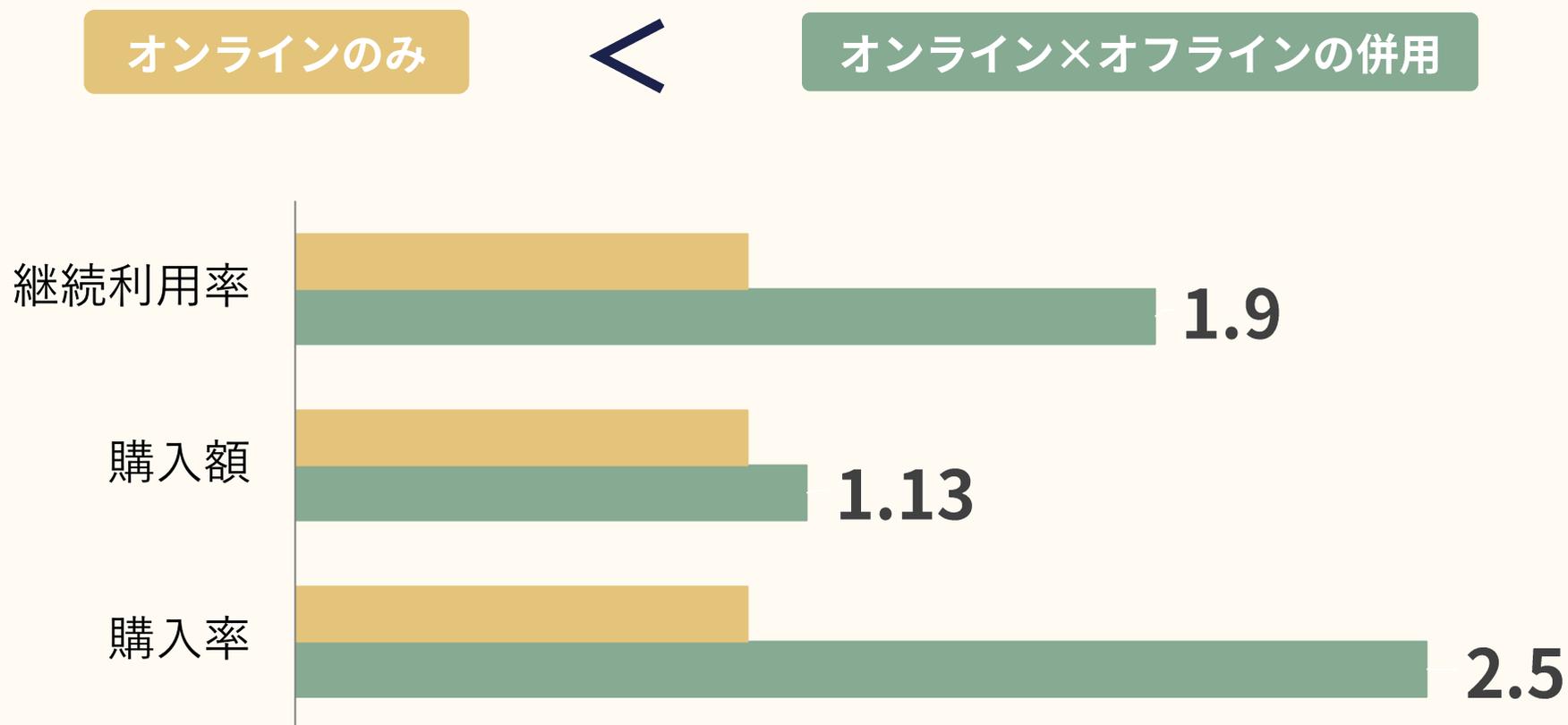
- ① オンライン(ECサイト)で購入
- ② オフライン(店舗)で購入
- ③ ネットショップで購入検討→店舗で商品体験→ネットショップで購入



## ポップアップイベントを行うメリット②

# オンライン×オフラインの併用で継続利用率・購入率がUP

ポップアップイベント出店期間だけではなく、出店後も継続利用いただける割合が大幅にアップします。



\*経済産業省 電子商取引実態調査より弊社編集

# ポップアップイベントを行うにあたって検討すること

時期・場所の検討は出店をする上で大切なステップの1つです。

## 出店時期の 検討

この時期に売りたいという具体的な計画が浮かばない際には、

- ・消費者需要が高まる時期（例：新生活、夏休み、年末年始）
- ・世の中の購買ニーズが高まる時期（例：バレンタイン、ハロウィン、クリスマス）
- ・出店する場所（エリア・商業施設など）にお客さまが集まりやすい時期

など、どの時期に出店するのが一番効果的か検討しましょう。

## スペース 探し

世の中に多く存在するイベントスペースの中から絞り込むポイントは、

- ・ブランドのターゲット層に合うエリア
- ・PRを行うためお客さまの通行量が多いフロア
- ・食物販の什器等の設備が充実しているスペース
- ・出店予算に合うスペース

など、出店目的に合わせて一番優先したい条件を決めましょう。

# ポップアップイベントを行うにあたって準備すること

## 出店に必要な準備

出店決定～出店までに下記3点を行いましょう

- ①商品準備
- ②人員・什器確保
- ③告知活動・出店期間中の販促準備

### ①商品準備

#### ・販売する商品の決定

出店目的に合わせた  
展開商品の決定

#### ・在庫準備

店頭で販売する在庫の用意

※全てを店頭に用意するのではなく、  
自社ECサイトでの誘導も可能です

### ②人員・什器確保

#### ・人員確保

設営・運営・撤去の人員募集や  
人材派遣会社で手配

#### ・什器確保

設営・運営・撤去の人員  
募集や人材派遣会社で手配

※マルチでは販売員&什器付きのスペースを  
ご用意しております。

### ③告知・販促

#### ・告知活動

SNSや広告で顧客への出店の告知  
※告知有無は集客に大きく左右します。

#### ・出店期間中の販促準備

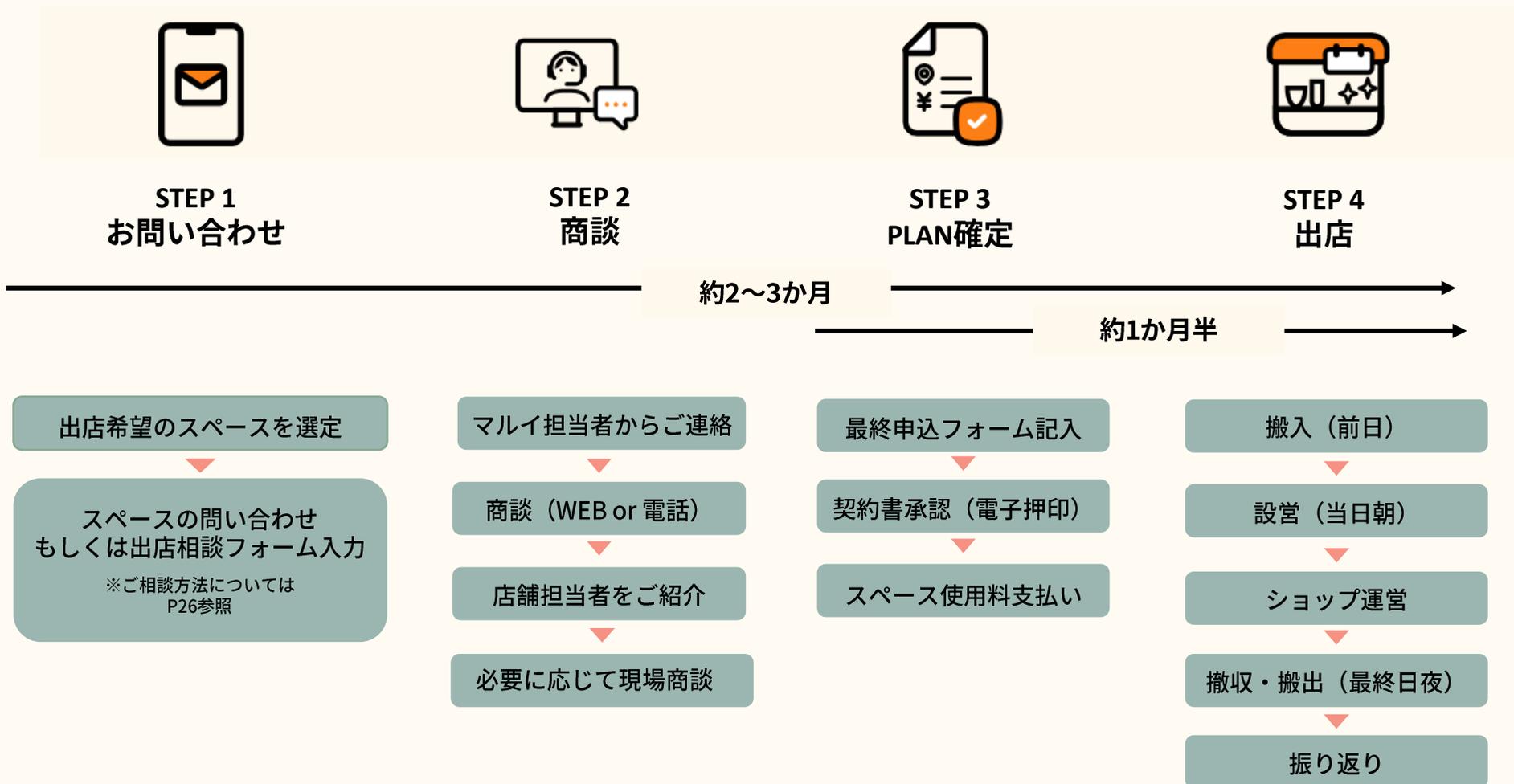
イベントの付加価値として  
期間限定商品や施策の用意

では、出店までのスケジュールを見てください



# 出店までのスケジュール～マルイの場合～

以下の図はマルイで出店いただく場合ですが、  
出店検討～出店までには約2～3か月は必要であると想定すると、十分な準備を行うことができます。



### 3|マルイの出店サービス「OMEMIE」の紹介

# ポップアップイベントを開催したいけれど・・・

どこに問い合わせ  
よいかわからない

ショッピングセンターの  
出店情報が  
開示されていない

何から始めればよいか  
わからない



## テナントに寄り添うマルイの出店サービス 「OMEMIE（おめみえ）」

PR

創業から90余年、マルイでは様々なブランドのリアル店舗の出店をはじめ  
テナントさまの成長を支援してまいりました。

オンラインショップと比較し、複雑な手続きが必要なリアル店舗への出店をシンプルに変革します

デジタルを活用しながら、多くの方にリアル店舗に出店いただくために  
OMEMIEは立ち上がりました。

より様々な思いを持ったブランドがお客さまの前に“おめみえ”できるよう、  
出店をサポートする安心・便利なサービスを展開しています



POPUP・イベントの開催数  
1000回以上の実績！



日本SC協会主催  
「チャレンジピッチ2023」優秀賞

お手元の携帯で検索してみてください

マルイ 出店

検索



サイトTOPページはこちら  
<https://omemie.0101.co.jp/event>

# マルイの出店サービス「OMEMIE」の特徴

## POINT 01



### かんたんスペース検索

エリアや利用用途からかんたん検索。  
1週間から固定料金で出店できます。

## POINT 02



### 安心出店サポート

出店に必要なリソースをサポートする  
様々なサービスをご用意。

## POINT 03



### 気軽に出店相談

店舗運営経験豊富なマルイスタッフが、  
最適なスペースや出店プランをご提案。

出店～契約までオンライン上で完結できる、マルイ独自の出店サービス

# POINT1 かんたんスペース検索

OMEMIEでは、イベントスペースの検索やスペース料金の確認ができます。



- ① 固定料金で分かりやすい
- ② 販売手数料や売上歩率はいただいております
- ③ 販売目的以外のPRイベントなどの開催も可能

1日当たりの  
固定料金

×

日数

※平日／土日で料金が異なります  
※最短7日間から利用可能です(一部対象外がございます)

マルイ全店の出店スペースを  
公開しています。



※固定料金は2024年11月29日時点のものとなります。  
実際のサイト掲載と異なる場合がございます。  
最新情報はサイトよりご確認ください。

# 業種カテゴリごとのご出店イメージ

## 食品

食フロアをメインにイベントスペースを展開。一部店舗・スペースでは調理可能。

#調理可能  
#試食可能



### <調理可能食品の例>

- ・焼き物
- ・米飯
- ・点心
- ・洋菓子、和菓子、焼き菓子
- ・揚げ物

### <什器・サイズの例>

- ・実演枠
- ・コールドテーブル
- ・冷蔵オープンケース
- ・平台

※店舗・スペースによって展開可能商品・貸出什器内容は異なります



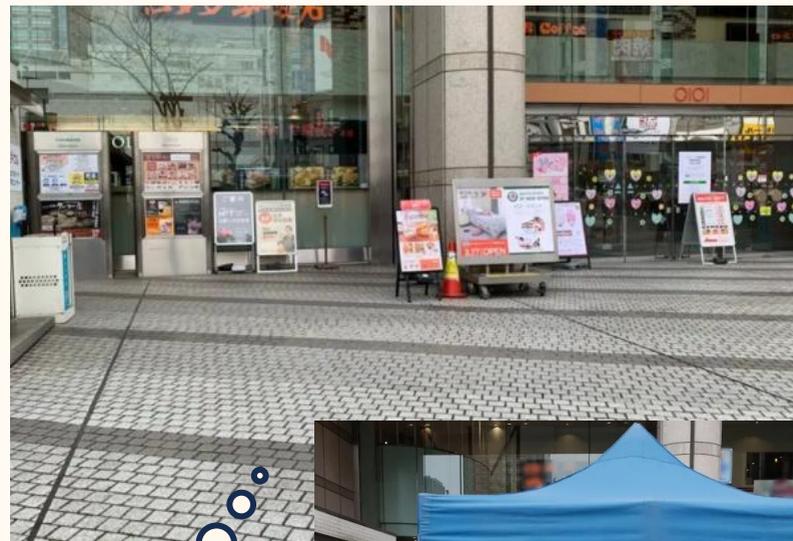
マルイファミリー志木1階カレンダーリウムF11

# 業種カテゴリごとのご出店イメージ

## 観光サービス

店頭や、入口近く、エスカレーター横など、  
トラフィック・視認性良好なスペースでPRがおすすめ

# エスカレーター横  
# コンパクトスペース



# 屋外で開放感抜群  
# メインエントランス前



なんばマルイ1階パブリックスペース

錦糸町マルイ1階 店頭パブリックスペース

## 出店に必要なサポートメニューを用意

### 販促支援



マルチHP告知  
メールマガジン配信

### 運営支援



運営スタッフ提供

### 什器/備品の準備



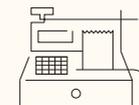
備え付け什器  
レンタル什器



店内告知  
VP演出サポート



物流支援



レンタル可能な  
レジや備品

※各種有料・無料プランがございます。詳細は商談時にご案内させていただきます。

# POINT3 気軽に来店相談



はじめての出店で、何から準備したらいいかわからない。  
まずは話を聞いてみたい。

「まずは話を聞いてみる」  
ボタンをクリック



## 問い合わせフォームを入力

お問い合わせフォームのスクリーンショット。入力項目には「希望日程・期間」、「希望店舗」、「利用用途」、「ご相談・ご質問ご担当者さま情報」が含まれている。

▼入力内容

- 希望日程・期間
- 希望店舗
- 利用用途
- ご相談・ご質問
- ご担当者さま情報

## ヒアリング・ご提案

メール・WEB会議  
どちらもOK  
※もちろん無料です



- ・マルイの出店に関する説明や質疑応答
- ・課題や悩み、希望などのヒアリングと対話
- ・店舗の運営経験が豊富なマルイスタッフが、最適なスペースや出店プランをご提案

マルイの出店サービス

# OMEMIE

おめみえ

お問い合わせフォームはこちら



END