

出店から1年半

挑戦を続けるフィリピン事業

フィリピンが進める最新の取り組み

催事売場の活用

2024年にオープンしたMITSUKOSHI BGC店では、催事スペースにて約1か月間の大型イベントを年4回実施。イベントでは高価格帯商品の購入も多く、ブランド認知の拡大や新規顧客の獲得に大きく寄与しています。



▲催事場では、ニトリのスタッフが商品をご案内します

DC PICK-UPと玄関先お渡しの推奨

フィリピンでは交通渋滞による配送遅延が課題です。対策として、購入した家具を、在庫を保管する物流センターで直接受け取れる「DC PICK-UP」を導入。最短翌日から受取可能で、半年間で約100件を超える利用実績となっています。また、玄関先お渡しも推奨することで効率的な配送体制につながり、配達件数も前年比で約2倍増加しました。



▲フィリピンでの玄関先お渡し率は40%を超えています

盛大なクリスマス商戦

フィリピンはASEANのなかでもクリスマス文化が非常に強く、9月からの長期間、街中が祝祭ムードに包まれます。お客様や従業員の声から、フィリピンで大切にされている星型の装飾「パロル」を新商品として投入。売場は赤色のバックシートで華やかに演出し、従業員も率先して店舗をクリスマス仕様にアレンジしています。



▲エントランスのクリスマス演出



▲パロル

ナショナルスタッフの声

フィリピンでは、電動ソファを中心に品質・価格ともにお客様から評価されており、ニトリの商品が家庭に快適さと幸せをもたらしていることを実感しています。

お客様へ丁寧に商品の特徴を伝えて感謝いただけること、ニトリの良い商品を広められることにやりがいを感じています。

【報道関係者からのお問合せ先】

株式会社ニトリホールディングス広報部 前坂
電話：03-6741-1213 E-Mail koho@nitori.jp