

2020/09/06

音響技術科 2 年 小山葵奈

～長年続けるためのビジネススタイル～

★目次★

- ①はじめに
- ②調査方法
- ③調査結果
- ④考察
- ⑤まとめ
- ⑥今後について

① はじめに

高校生の頃から大好きだった B-SIDE LABEL に注目して研究をはじめました。私が好きになったころには 5 周年を迎えていたり今では 8 周年を迎えている店舗もあります。またステッカーを見かけたことはあるが専門店の話をすると専門店の存在を知らない人も多く感じました。まだ 1 部のステッカーにしか注目されていないのはもったいないと思いました。でも、9 年間も続けていられるのはなぜなのか気になったので調べてみることにしました。

② 調査方法

ツイッターアカウントがあるのでそこから宣伝販売の頻度や地域、イベントステッカーの販売期間など、集計してみる。

③ 調査結果

・宣伝販売について

宣伝販売は頻度がとても多く、各地域の東急ハンズ、ロフトなどで 2~3 日行われています。

・イベントステッカーの販売期間について

母の日、父の日はもちろん、ねむねむビーサイド、遊園地、ハロウィン、クリスマス、夏、

Be Sunny-Label などほぼイベントとイベントの間があかないペースで行われていました。

またイベントステッカー用に新しいデザインなども販売されています。

・コラボも豊富

はやりの鬼滅の刃や映画公開（延期）のコナン、ポケモンなど親しまれているアニメなどのコラボもたくさん行っていました。

④ 考察

まず、ビーサイドレベルには各店舗感謝デーが月 1 で設けられています。

感謝デーでは 3 枚ステッカーを購入ごとに 1 枚無料プレゼントを行っています。

コラボの商品でなければ無料になるので、ファンでイベントステッカーをよく買っている人などにはとてもありがたいサービスだと思います。

また、イベントが何もない期間がないくらい多い頻度で行われているので飽きることがほんびりません。またレギュラーステッカー（常に販売されるのも）がイベントステッカーにはないので逃してしまうともう二度と買えない。次買ったとしても来年のまた同じイベントなどで販売されるかもしれないなど、ステッカーに対する価値がとてもあります。

イベントと同時進行で毎月第一土曜日に 50 種類近くの新作ステッカーが販売されています。レギュラーになるものも新作にはありますが、全部がなるわけではないのでまたここでもステッカーに価値が付きます。

ツイッターを見てみると、同じ模様のステッカーを複数買っている人がとても多いです。

貼る用、予備用、もしもの時用など期間限定のものが多く一回貼ってしまうとはがすものもったいない、ほかの場所にも貼りたいのにもう売っていないので買えないなど様々な理由があります。ステッカーには 1 年保証、UV 加工、防水加工も施されているのでどこにあっても大丈夫なため活用方法が豊富です。

ステッカー専門店とはいえ、充電バッテリーやトートバッグ、ポーチ、T シャツなど雑貨も多くあります。

このようなことからファンが減らず長い期間経営が続けられていると考えます。

⑤ まとめ

ファンがずっと楽しみでいられる考えがたくさんあり、まず飽きることがない。

新作がとても多いのでいつでも新鮮な気持ちで買いに行くことができる。

ステッカーに対する価値がとてもある。

⑥ 今後について

もっとステッカーに対する価値やイラストの物語などもあるので後期はもっと追求したいです。