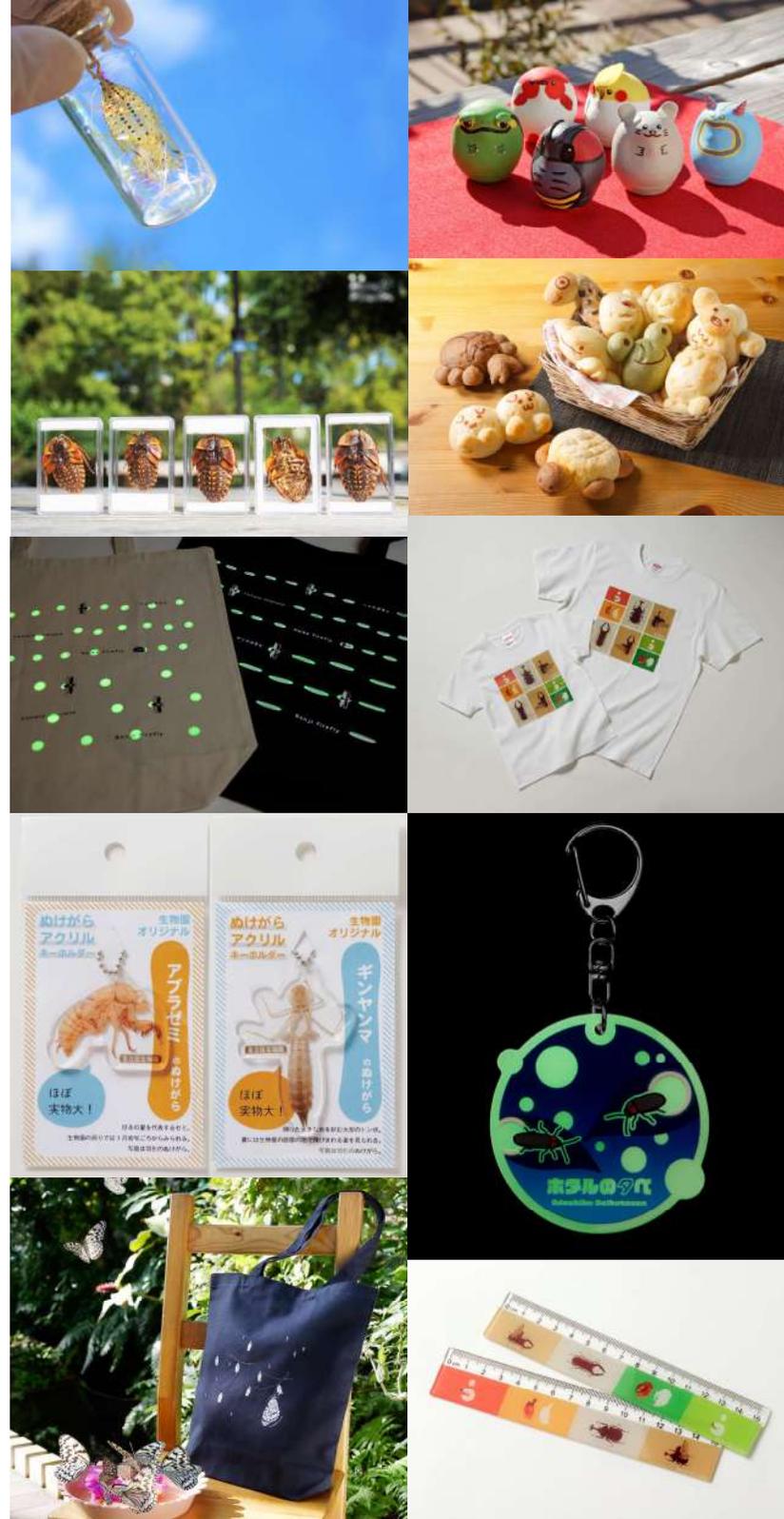


# 生物園における ミュージアムショップの 戦略的な運営方法

足立区生物園

ミュージアムショップ担当 網島歩美

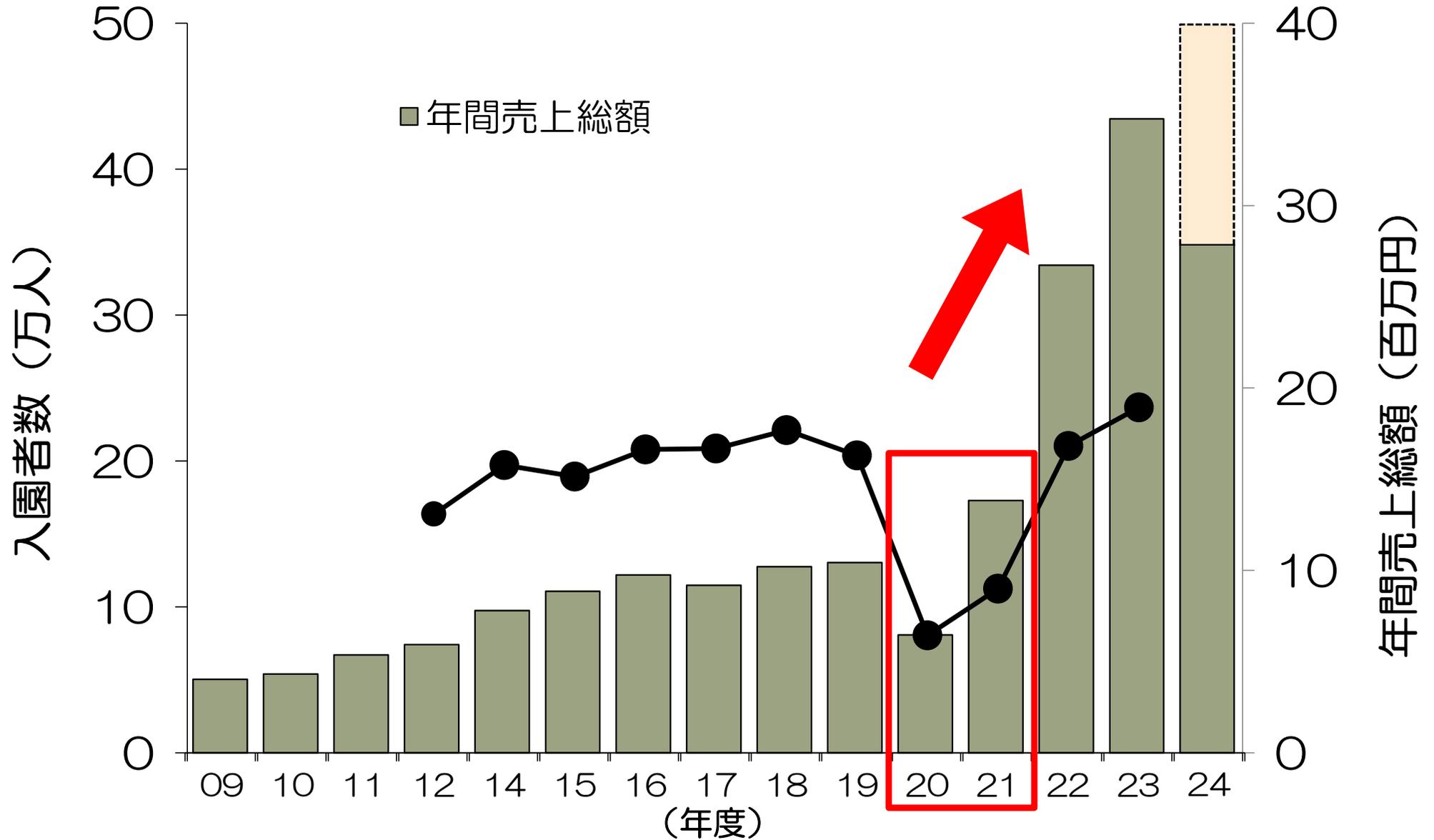




## 生物園のミュージアムショップとは

- 開設：2009年
- 場所：生物園2階  
売り場面積 約30m<sup>2</sup>
- 運営：指定管理による直営
- 客層：主に子連れの家族
- コンセプト：  
生物園での学びや思い出を持ち帰り、  
より生きものに興味を持ってもらう

# 近年の利用状況の変化



売上額、ショップ利用者数が大きく増加  
→ 「3つの戦略的な運営」を紹介する

# 戦略① 取扱商品の充実

コンセプトを大切に  
幅広いグッズ展開

オリジナル新商品：年20以上  
今年度は現時点で68種

商品種の拡充  
現在1,000種以上に

オリジナル商品 &  
新商品の継続的な導入  
飽きさせないショップ作り

## 戦略② インパクトのあるオリジナリティ

### 3つのアプローチ

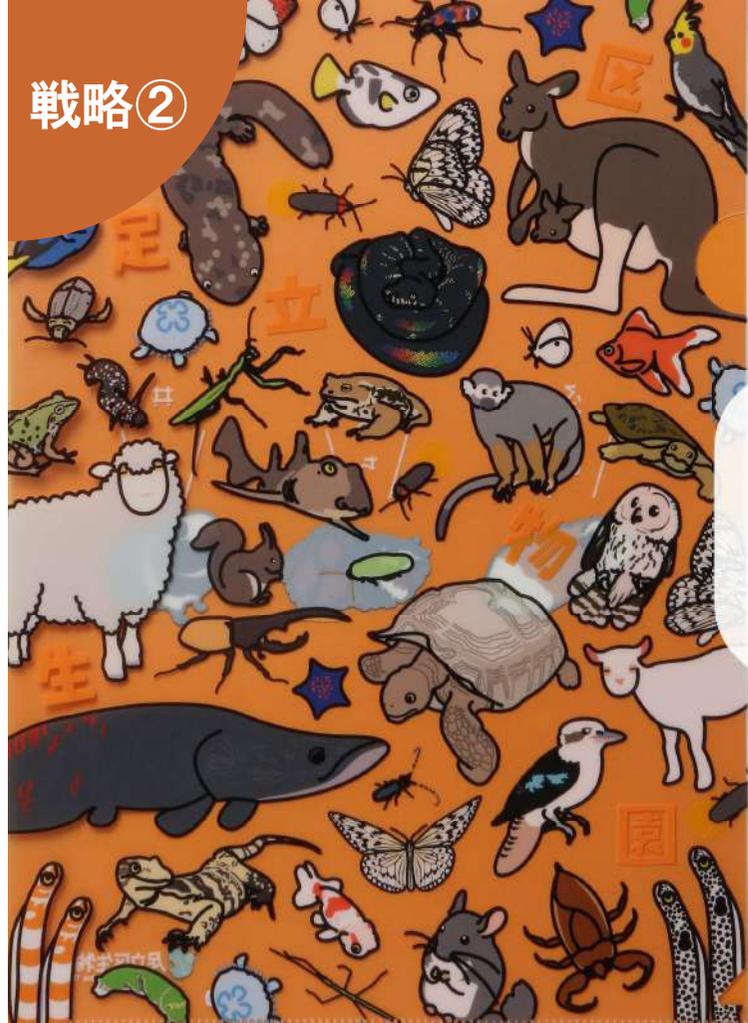
1. 飼育施設ならではの素材利用
2. デザインの「らしさ」
3. 地域性

# 1. 飼育施設ならではの素材利用



買える展示物というインパクト

## 戦略②



## 2. デザインの「らしさ」

あらゆるスタッフが手掛けるデザイン





## 2. デザインの「らしさ」

展示やイベントとの関連性





## 2. デザインの「らしさ」

展示やイベントとの関連性



# 戦略② インパクトのあるオリジナリティ



3.地域性  
生物園お土産研究会



# 戦略③ オンラインによる広報

販促＝対外的な広報が重要



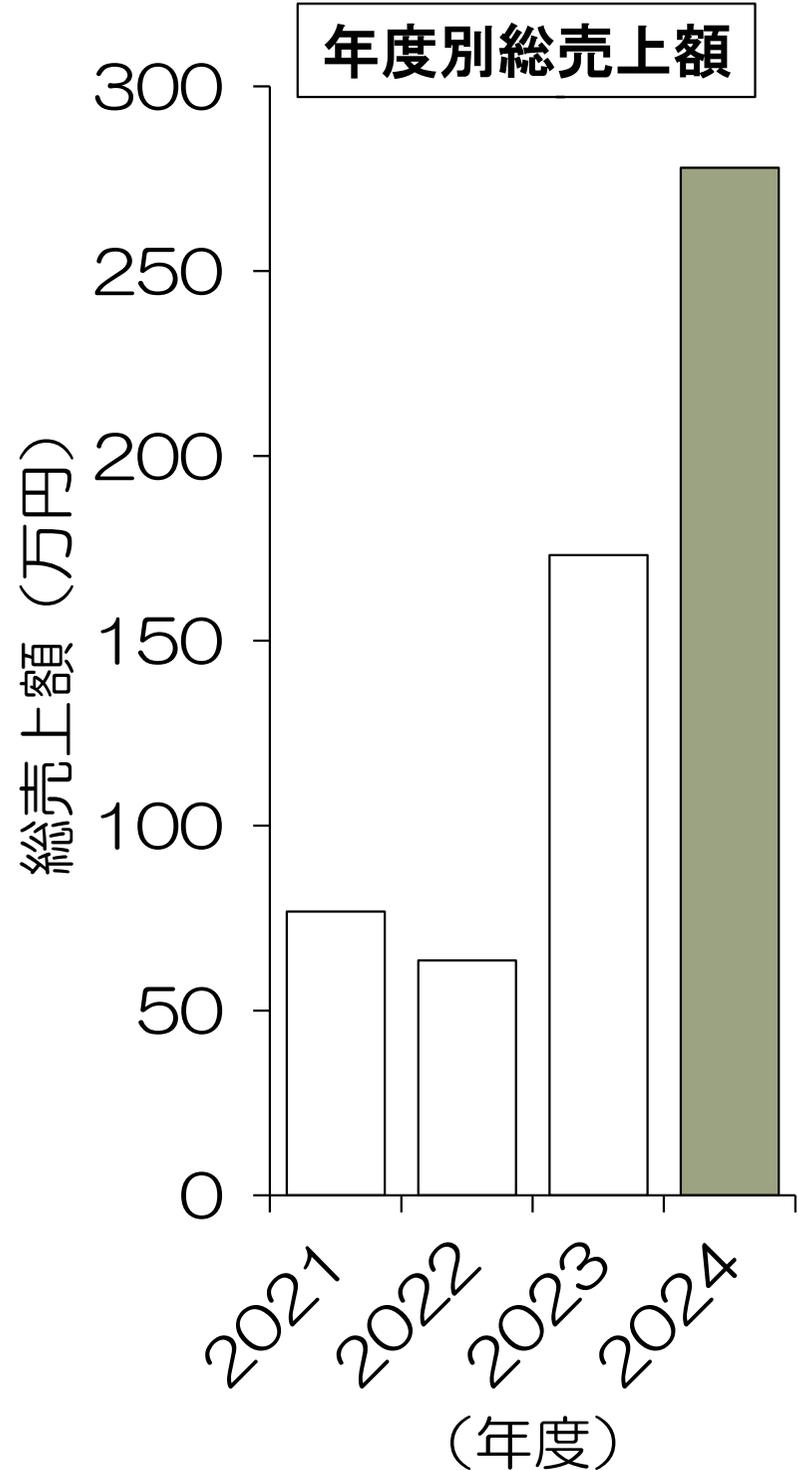
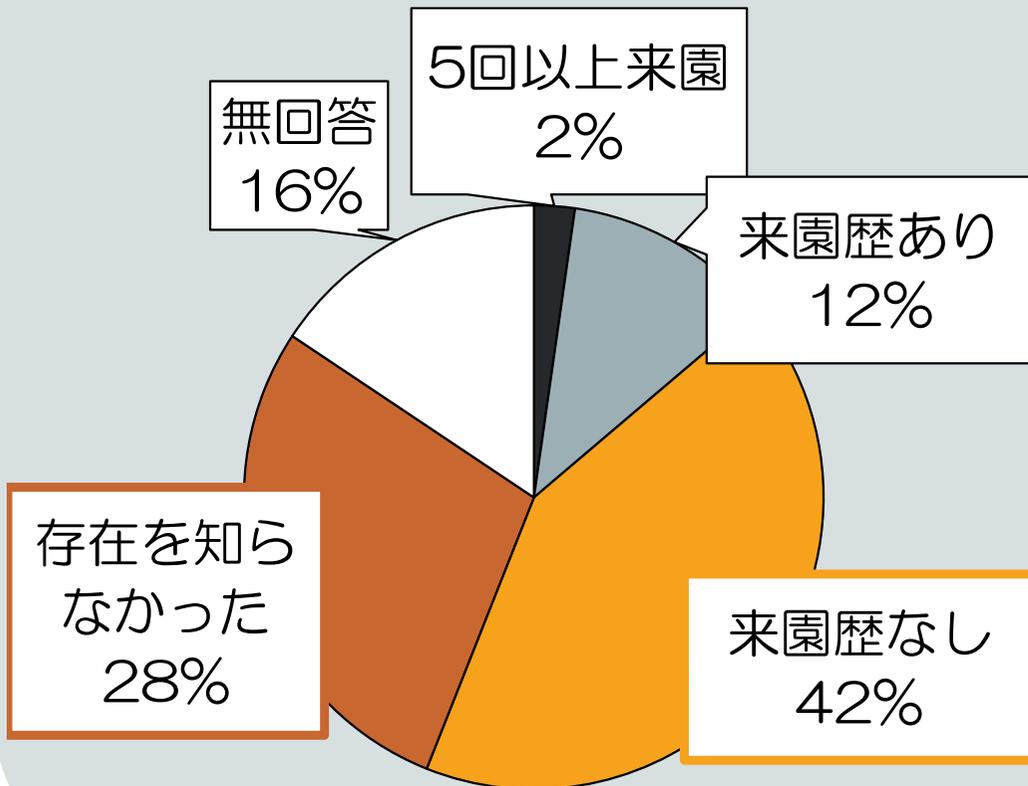
オンラインショップ



SNS

# 生物園オンラインショップ

2024年度 購入時アンケート  
来園歴の有無



# 戦略③

**足立区生物園** @seibutuen\_info

#カラス のぬいぐるみを入荷しました！  
きゅるっとした目が可愛い、しっかりした造りのぬいぐるみ。

カラスは身近な野鳥ですが、中々リアルなぬいぐるみは少ない印象です。  
ぜひご覧ください。  
[seibutuen-onlineshop.raku-uru.jp/item-detail/16...](https://seibutuen-onlineshop.raku-uru.jp/item-detail/16...)

#生物園 #生物園オンラインショップ  
#愛鳥週間

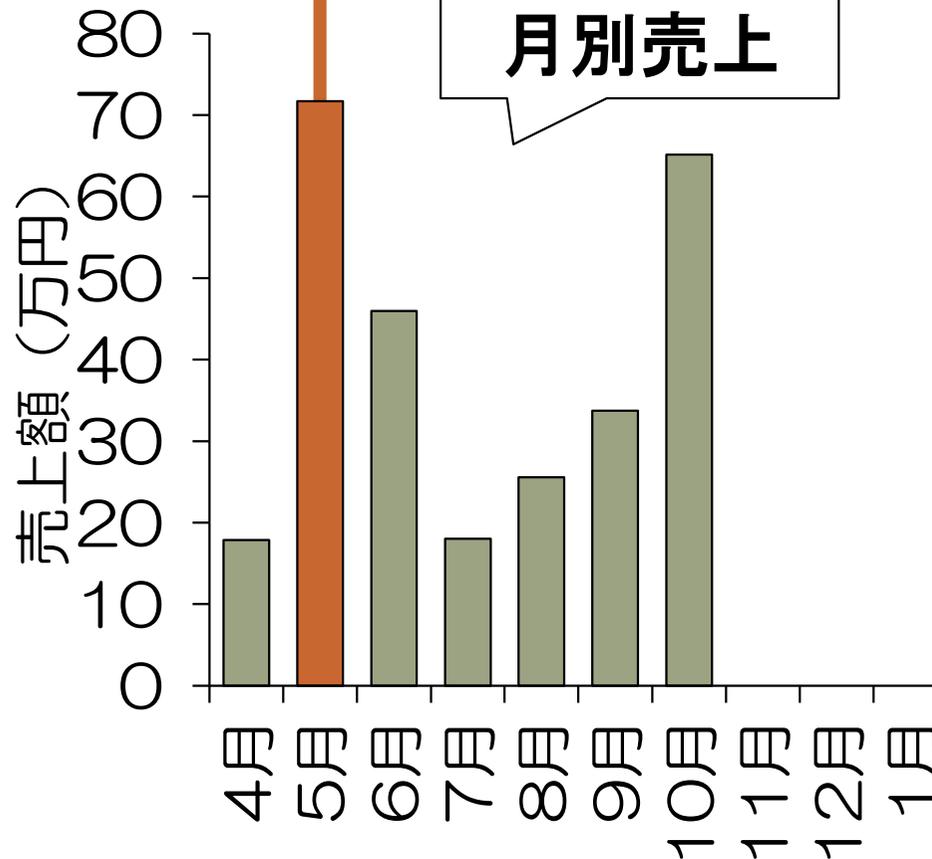


午後4:01 · 2024年5月10日 · 147.9万 件の表示

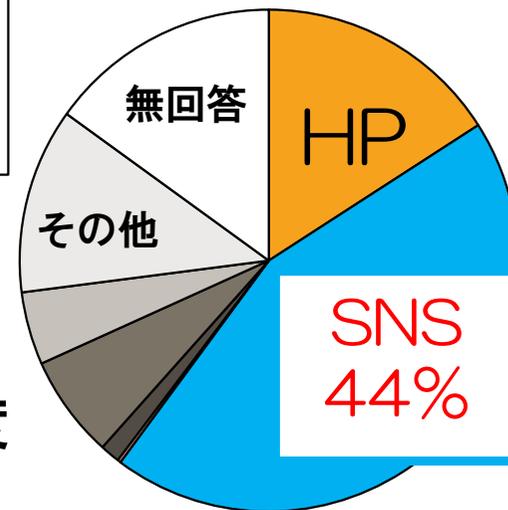
👤 ポストのエンゲージメントを表示

💬 15 🔄 3,183 ❤️ 8,934 📌 836 📤

## 2024年度の 月別売上



## 利用の きっかけ



2024年度

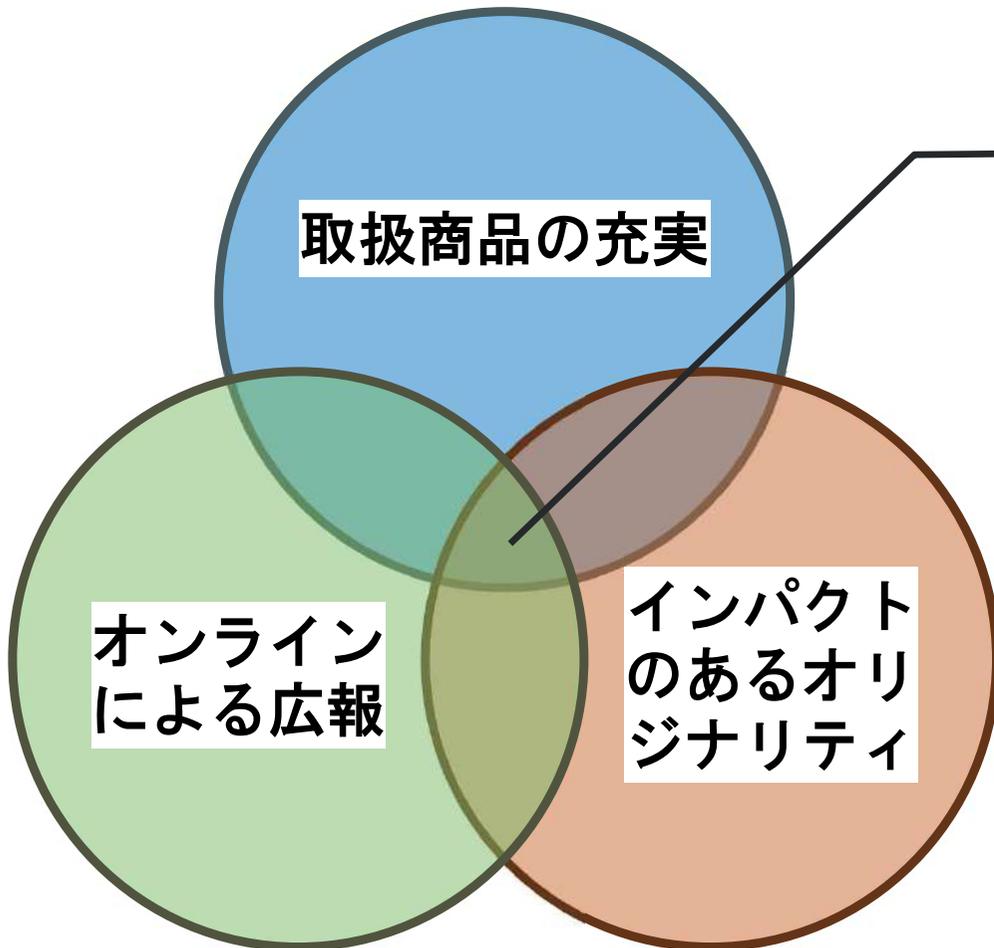


## 魅力的で豊富な写真



# まとめ

## 3つの運営戦略



## 運営戦略による成果

- 魅力的なショップづくり  
オンラインショップやSNS  
による新商品の発信
  - 売上げの向上  
新規ファン層の獲得  
園全体の認知度向上に
  - キャンペーンの強化  
メディア取材に

# 今後の課題

- 倉庫や人員の不足
- 売り場面積の限界から商品の選別をより強化していく必要
- 課題はショップによって様々
- ぜひ情報交換をしましょう

