



エキナカ ブランド体験型店舗 事業紹介

株式会社JR東日本クロスステーション / 大日本印刷株式会社

「想い」を伝える体験で、 ブランドはもっと輝く

毎日、数多くの素晴らしい商品やメッセージが、様々な形で生活者へ届けられています。

しかし、無数の情報の中で、どれだけ生活者の心に留まっているのでしょうか？

いま、スペックの比較や価格の競争、一過性の認知だけでは
ブランドの本当の価値が伝わらず、生活者に選ばれることが難しくなっています。

だからこそ、&foundでは日本最大級のトラフィックを誇る東京駅で、
五感で触れ、ブランドの価値に気づく場をつくりました。

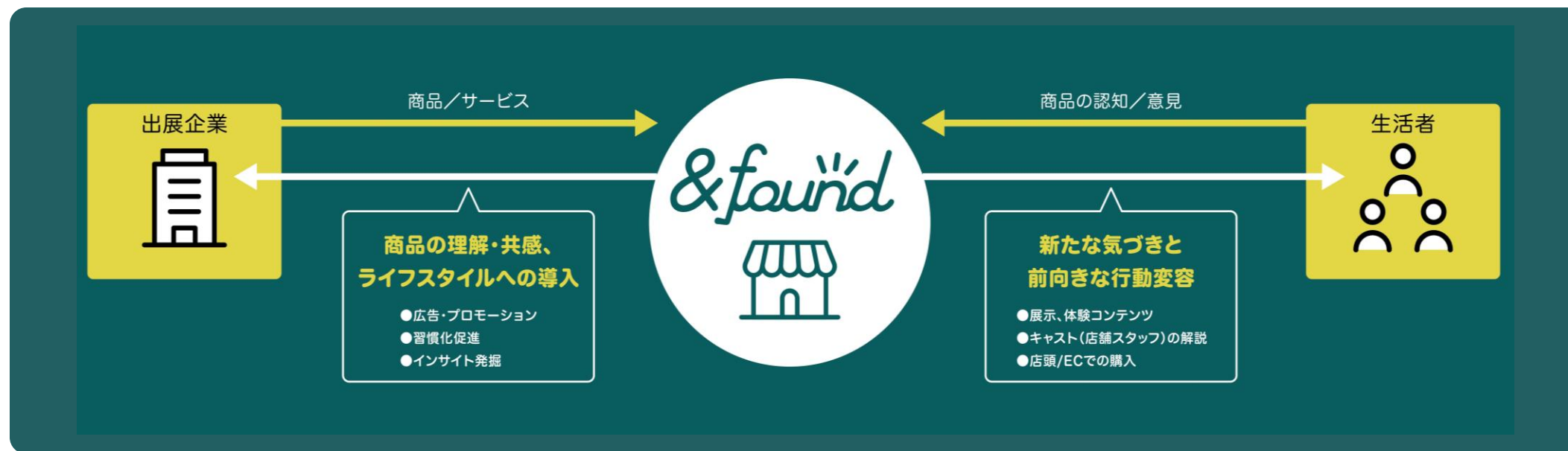
「&found」とは

ブランドの想いに触れて、暮らしに取り入れるきっかけをつくる場所。

&foundでは体験を交えて、商品に込めた想いや背景を伝えることで、商品への「共感」や「納得度」を高めます。

さらに退店後も複数接点を設け、日常生活に「取り入れられる」持続的な関係へとつなげます。

これまで伝えきれなかった「想い」を、生活者の暮らしと重ね、ブランドの本来の価値を発揮させませんか。



&foundの特徴

リアルプロモーションの課題

多くの人にリーチできる
場所の確保が難しい

準備や運営の負荷が高く
リソースが足りない

一時的な効果で
日常生活に定着しにくい

施策効果や顧客の本音が見えにくい

東京駅の一等地で 認知拡大



エキナカの生活導線×スキマ時間での
体験で偶然接触を生み、
新規顧客層まで自然とリーチし、
ブランドの想いや価値を届ける。

展示・体験・接客まで ワンストップで提供



商品・必要情報を共有頂くだけでOK。
準備/運営の手間なく、
ブランドの魅力を引き出す
質の高いリアル接点を実現。

一過性ではない 習慣化への導線設計



日常利用する駅の特性を活かし、
再来店や店舗内外での購入など
接点を重ね、継続的な選択へ繋げる。

生活者のリアルな フィードバック獲得



店舗内行動データや体験者の
声(VOC)を収集・分析。
インサイトを可視化し、
次回施策に活かせる示唆を提供。

店舗概要

国内最大級のトラフィック規模を誇るJR東京駅の商業施設「グランスタ東京」内にオープン。
丸の内・八重洲のオフィスワーカーを中心にキャッチし、習慣的なブランド体験を創出します。



店舗場所	JR東京駅 グランスタ東京1F
店舗面積	約50㎡
営業時間 (予定)	8:00 - 22:00(月～土) 8:00 - 21:00(日・祝日) ※翌日が休日の場合は、22:00まで営業

平日		休日
日中	 近隣居住者・ビジネス移動層	 広域レジャー・観光客
	 ビジネスパーソン・出張者	

店舗イメージ



店舗体験の流れ

以下のステップにより、新たな気づきの先に、商品の魅力の実感・納得が深まる体験サイクルをつくります。

店舗外告知で来店誘導

入店

出会う・学ぶ

商品展示、スタッフ解説

展示POPや教育されたスタッフの解説を通して、ブランドのこだわり・想いを知る。

いいね！アクション

気に入ったブランド・商品に対して、応援の意味も込めて「いいね！」を送る。



試す・体験する

試食試飲 / タッチアップ

実際に試す体験を通して、さらに商品の魅力を実感。

体験者のVOC収集

体験者に対して、商品に対する印象の変化などをヒアリング。



生活に取り入れる

店舗内購入

気に入った商品があれば、セルフレジにて購入。

クーポン配布 *要相談

体験者/再来店者など対象者を定めた上で配布。



習慣化促進

&found 再来店施策

再来店を促す仕掛けを用意し、繰り返し商品と接する機会を創出。

店舗送客 *要相談

クーポンを活用し、周辺店舗へ送客。商品利用の習慣化を促す。



退店

店舗体験の流れ

その他にも&foundならではの常設コンテンツとして、以下のような体験を提供します。

診断コンテンツ

目的

店舗内回遊の促進
複数回来店のきっかけづくり

内容

専用デバイスで健康状態測定など用意。
判定結果と親和性の高い・おすすめの
商品があれば、POPIにて紹介（予定）



コミュニケーションボード

商品への共感・反応を
ポジティブに発信する場づくり

ブランド・商品の感想や試食ランキング
など店舗で集めたリアルな反応を展示。
（＊基本的にSS/S区画対象）



スタンプラリー

店舗内のアクション促進
複数回来展/習慣化のきっかけづくり

来店や試食など条件達成ごとにスタンプ
をゲット。コンプリート者はオリジナル
グッズなどインセンティブが貰える。



アクション報告

前向きな行動変容のきっかけづくり
アクション後の変化データ収集

店舗内でプチアクションカードを配布。
再来店した際にスタッフへ感想報告する
と、インセンティブが貰える。



プラン一覧

目的やご要望に応じて、3種類の出展区画からお選び頂けます。

全区画共通で、商品展示/スタッフ接客/運営/週報データ提供がセットになっています。

*週報データ:来店者数属性、棚前立ち寄り数/滞在時間、試食提供数、販売数、売上金額 etc.

SS区画

最も好立地で広い区画。
大々的なPRや自由度高く
出展内容を検討したい企業向け。

区画詳細・価格は
お問い合わせください

- 出展期間:4w~
- 区画数:1社

S区画

&foundの基本機能
(商品PR/習慣化/レポーティング)
が揃ったベーシックプラン。

区画詳細・価格は
お問い合わせください

- 出展期間:4w~
- 区画数:2社

A区画

中小・スタートアップ企業向け。
小スペースで準備負担少なく
気軽に出展できるライトプラン。

区画詳細・価格は
お問い合わせください

- 出展期間:12w~
- 区画数:6社

出展へのご相談やご不明な点がございましたら
お気軽にお問い合わせください

【メールアドレス】 and-found@jr-cross.co.jp

<株式会社JR東日本クロスステーション>
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-33-8 サウスゲート新宿ビル6階

<大日本印刷株式会社>
東京都新宿区市谷加賀町一丁目1番1号