



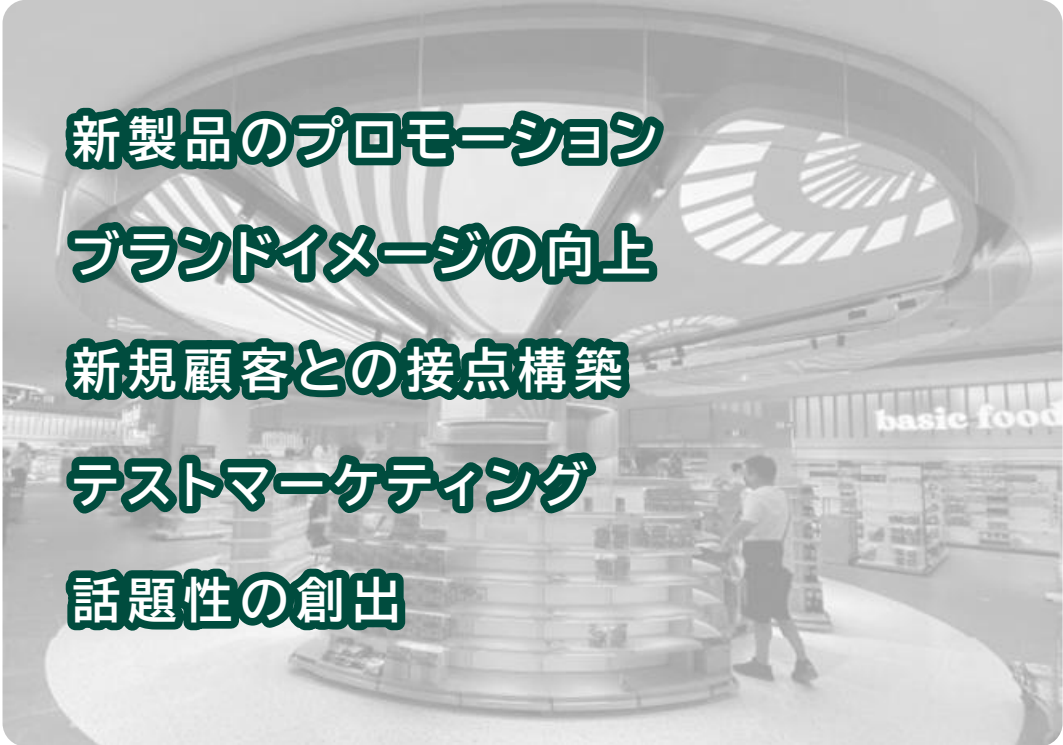
ポップアップストアの出店のご案内/事例集

2025年5月

商業施設や駅中、レンタルスペースなどで、期間限定でオープンする店舗のこと。

Withコロナ/Afterコロナにおいて、常設店舗をもたずにポップアップストアを出店するケースが増え
新たなマーケティング手法として多くの企業が採用しています。

主な出店目的



新製品のプロモーション

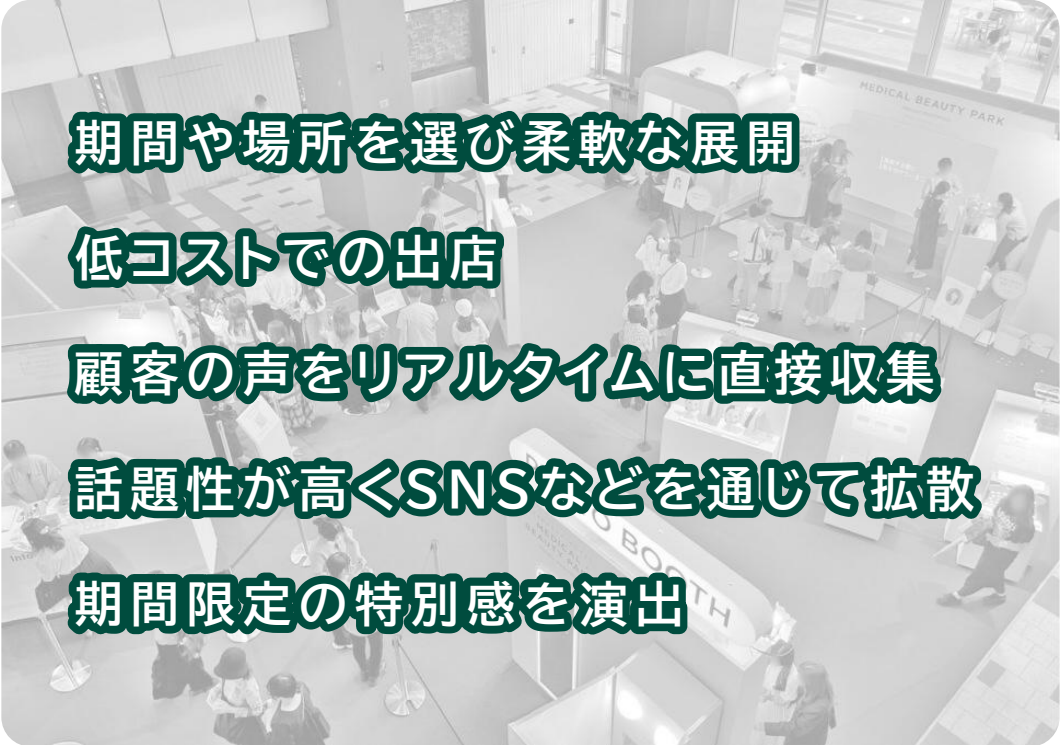
ブランドイメージの向上

新規顧客との接点構築

テストマーケティング

話題性の創出

主なメリット



期間や場所を選び柔軟な展開

低コストでの出店

顧客の声をリアルタイムに直接収集

話題性が高くSNSなどを通じて拡散

期間限定の特別感を演出

今ポップアップストアが求められる4つの理由

01

消費者の多様化と 体験価値重視

個性を求める 消費者が増加

期間限定という特別感や、ブランドの世界観を体験できる空間を提供することで、消費者のニーズに応えています。

リアル体験の 価値重視の傾向

オンラインショッピングが普及する一方で、実店舗で商品に触れたり、ブランドの世界観を五感で感じたいというニーズも根強く存在します。ポップアップストアは、オンラインとオフラインの両方のメリットを融合させた新たな小売形態として注目されています。

02

ブランド戦略 の多様化

新商品プロモーション として効果的

ポップアップストアは、消費者の興味を引きつけるのに適しており新商品に認知拡大施策としても活用されています。

ブランドイメージの 刷新に活用

既存のブランドイメージを一新したい場合や、新たなターゲット層にアプローチしたい場合にも有効です。

顧客との エンゲージメント強化

顧客との直接的なコミュニケーションを通じて、ブランドへのロイヤルティを高めることができます。

03

SNSの発展と クチコミ効果

SNS時代になり 情報拡散スピードUP

SNSの普及により情報が瞬間に広がります。ハッシュタグや写真投稿を通じて、ユーザー自身がイベントを盛り上げ、クチコミ効果を生み出すことができます。

インフルエンサー マーケティングと好相性

インフルエンサーがポップアップストアを訪れ、SNSで発信することでより多くの人々に情報を届けることができます。

04

小売業界の 変革への対応

実店舗の活性化

ECサイトの隆盛により、実店舗の役割にも変化が求められています。ポップアップストアは、実店舗の集客力向上や、新たな収益源の創出に貢献します。

柔軟な店舗展開

従来の常設店舗展開とは異なり、ポップアップストアは短期間で、かつ柔軟に店舗を出店できる点が魅力です。

企画段階でのポイント

POINT
01 目的の明確化

新規顧客獲得、ブランドイメージ向上、
売上アップなど、具体的な目的を明確にする

POINT
02 ターゲット顧客
コンセプトの決定

年齢層、性別、興味関心など、ターゲットを明確にする
テーマや世界観、ブランドイメージに合ったコンセプトでより効果的に

POINT
03 場所／期間／予算設定

ターゲットが訪れやすい立地／交通アクセス／広さ・期間の適正を検討
場所代、期間、内装費、など必要な費用を洗い出し、予算を設定

POINT
04 コンテンツ企画

販売だけでなく、ワークショップ、展示、体験型など、
来場者が楽しめるようなコンテンツを企画

POINT
05 PR・SNS戦略

事前告知からイベント中の様子、終了後の振り返りまで、
SNSを活用して情報を発信し、来場者を誘導



実行段階でのポイント

POINT 01 空間演出(デザイン)

コンセプトに合わせた内装やブース設計を行い、魅力的な空間を演出
動線設計と共に視覚的な訴求力を高める照明やディスプレイも重要



POINT 02 商品ラインナップ

ポップアップストア限定商品や、ターゲットに合わせた商品展開を計画
商品の陳列方法を工夫することで購買意欲も刺激

POINT 03 スタッフ育成

顧客対応のマニュアルを作成、ブランドの世界観を理解し、
顧客に魅力的に伝えることができるよう、トレーニングを実行

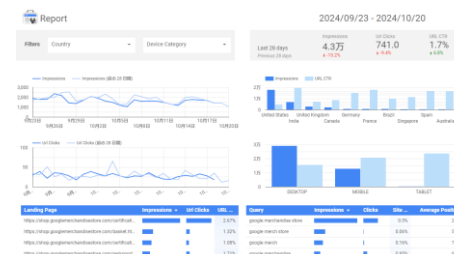


POINT 04 運営

事前にスケジュールを立て、マニュアルに沿った
スムーズな運営とトラブルに備えての対応策を準備

POINT 05 データ分析

来場者数、売上、SNSでの反応などを分析し、
改善点を見つけ次の施策に活かす



POP UP Store

ポップアップストア

ビーツは、商品の認知・話題化、マーケティングデータの収集、
売上向上など様々な目的に合わせて、
企画・設計・施工・メンテナンスまでトータルでサポートいたします。

■ ビーツの強み

デザインへの こだわり

お客様のブランドの世界観や
伝えたいメッセージを叶え、
出展目的の達成を踏まえた
空間デザインをご提案します。

01

スピード対応

全国ネットワークの
施工会社網を活かして、
急なオーダーにも
スピーディに対応します。

02

トータルサポート

広告制作業を主業としてきた
ビーツならではのノウハウを
活かして集客や店舗のDX化
イベントなど開店後も
伴走します。

03

パルコ歴代ポップアップストア売上1位を記録したTHE HYUNDAI x PARCO Limited Store with NUGUプロジェクト

全出店ブランドのポップアップストア施工をビーツが担当しました。

韓国現代百貨店「The Hyundai」日本ポップアップストア…1カ月で売り上げ1億5000万円突破

6/14(金) 9:03 配信 5 🗨️ 🍻 🍷 🍷

KOREAWAVE
MONEYTODAY JAPAN



現代百貨店ザ・現代グローバル
(c)KOREA WAVE

【06月14日 KOREA WAVE】韓国の現代百貨店は12日、先月10日から東京・渋谷PARCOで開催中のザ・現代(The Hyundai) グローバルポップアップストアの売り上げが1カ月で13億ウォン(約1億5000万円)を突破したと明らかにした。これはPARCOで開催した歴代ポップアップストアで売り上げ1位の記録だという。

ザ・現代グローバルは、現代百貨店が運営する新概念のK-コンテンツ輸出プラットフォームだ。これを通じて日本国内で現代百貨店の認知度を高めるのはもちろん、グローバル市場でK-ファッションブランドの成功可能性も立証したと評価されている。

客の反応も熱い。発売当日の先月10日には、3階にあるポップアップストアを訪ねるために客の列が地下1階まで続いた。マーティンキム(MATIN KIM)の売り場がオープンした先月24日には3000人を超える客が集まった。

The Hyundai X Parco Limited Store with nugu

01	NOICE	05.10 - 05.16
02	MARITHE FRANÇOIS GIRBAUD PARIS	05.17 - 05.23
03	Matin Kim	05.24 - 05.30
04	ORR	05.31 - 06.06
05	MSCHF	06.07 - 06.13
06	FOTTS FOTTS	06.14 - 06.20
07	the Barnnet	06.21 - 06.27
08	sienne	06.28 - 07.04
09	SMITH & LEATHER	07.05 - 07.15
10	emis	07.12 - 07.28

NOICE

「NOICE」ポップアップストア～THE HYUNDAI x PARCO Limited Store with NUGUプロジェクトの第一弾ブランド「NOICE」。
パク・ソジュン氏がアンバサダーをつとめる同ブランドの渋谷パルコ内ポップアップストア

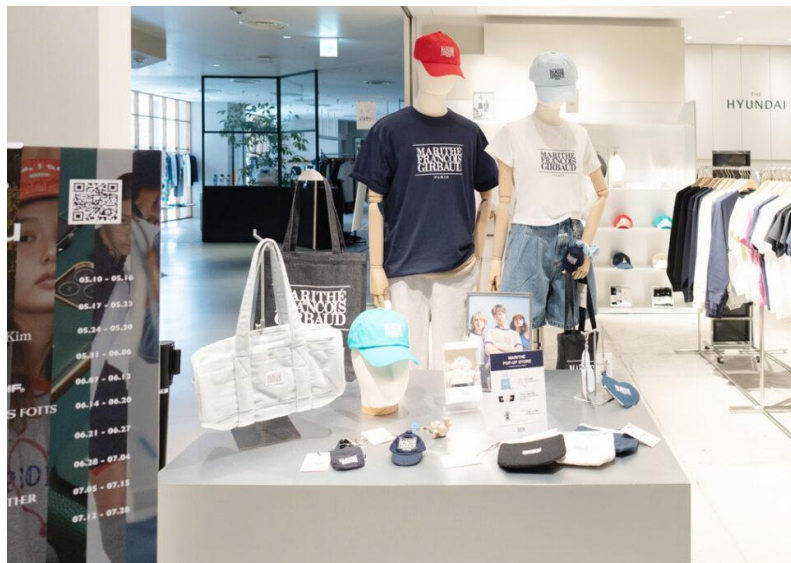
ファッション/コスメ



ポップアップストア事例



MARITHÉ FRANÇOIS GIRBAUD



Matin Kim



SMITH&LEATHER



ORR



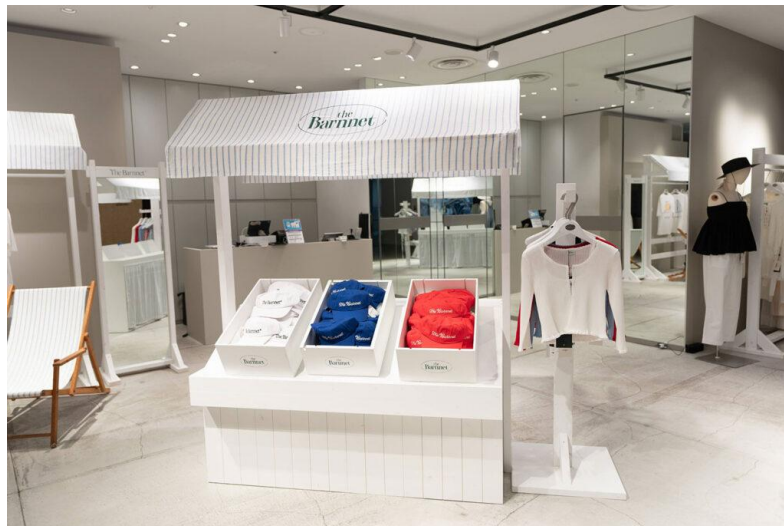
FOTTSFOTTS



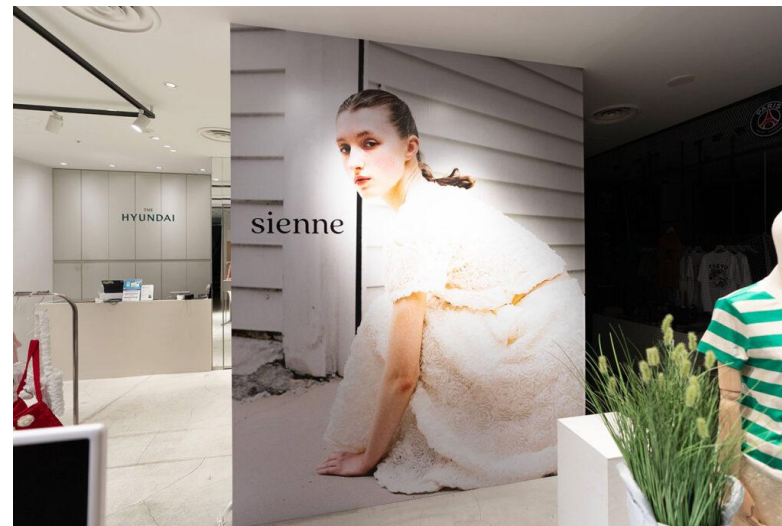
MISCHIEF



The Barnnet



sienne



HEIGHTS





「EMIS」ポップアップストア

MZ世代に人気の韓国ファッションブランド「EMIS」
THE HYUNDAI x PARCO Limited Store with NUGU
プロジェクトの出展ブランドの1つとして展開された
POPUPSTOREを施工しました。



ポップアップストア事例

エンタメ

ソンジェ背負って走れ

「ソンジェ背負って走れ」 ポップアップストア

「ソンジェ背負って走れ」は、世界109か国で6週連続1位を記録した話題の韓国ドラマです。5月に韓国のTHE HYUNDAI SEOULで開催された同ポップアップが同百貨店歴代トップクラスの売上・客数を記録。ビーツは渋谷パルコで開催された本POPUPの施工を担当。

連日多くのファンが集まり、大きな反響を呼びました。



エンタメ

MAMA
AWARDS

「2024 MAMA AWARDS」 ポップアップストア

世界が注目する、K-POP最大級の音楽授賞式

「2024 MAMA AWARDS」。

韓国ファッションブランドや日本の人気キャラクターとコラボしたポップアップストアが渋谷PARCOにオープンし、ビーツが施工を担当しました。



エンタメ

MAKESTAR

MAKESTARポップアップストア 「K-POP LUCKY STORE」

韓国K-POPコマースプラットフォーム「MAKESTAR」が、日本のK-POPファンのための年末イベント「K-POP LUCKY STORE」を開催。K-POPのアルバムや雑誌の最新号、グッズのほか、人気K-POPアイドルのラッキードローや、押し活運試しができるおみくじが用意された初のオンラインポップアップストアが渋谷PARCOにオープンし、ビーツが施工を担当しました。





「イカゲーム」シーズン2×au コラボ展示イベント

GINZA 456にてNetflixの大人気韓国ドラマ「イカゲーム」の世界観を体験できるイベントが開催され、ビーツがイベントブースの施工・展示ツールのデザインを担当させていただきました

CLI:KDDI株式会社様

Place:GINZA 456

Designer:株式会社ビーツ(展示ツール)

Construction:株式会社ビーツ



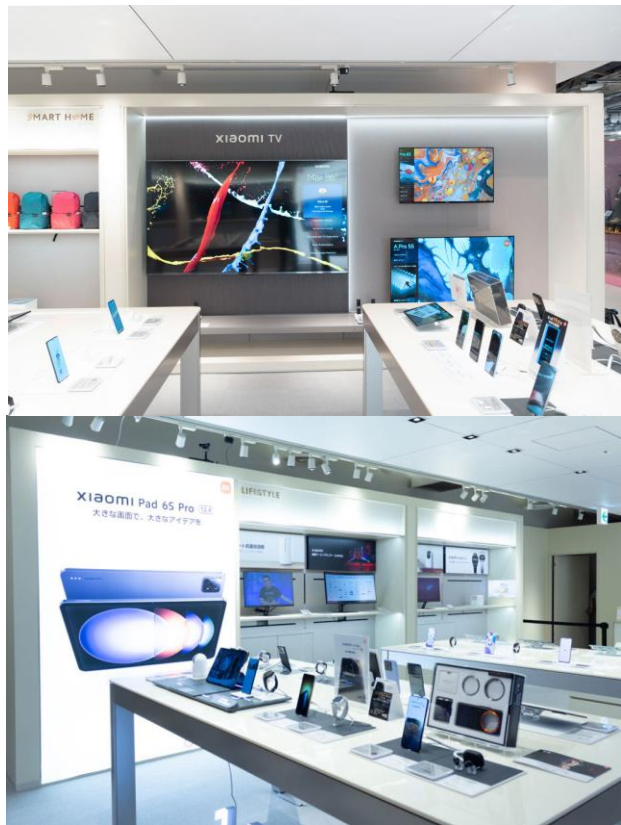
ポップアップストア事例

家電

POPUP

Xiaomi POP-UP Store

2024年5月に渋谷PARCOに期間限定オープンした
ポップアップストアの施工を担当。



ポップアップストア事例

ファッション/コスメ

newn

「rihka」ニューマン新宿POPUP

ヘアメイクアップアーティストの松田未来さんが手掛けるコスメブランド「rihka」。SNSで話題の同ブランドのポップアップストアのデザインと施工を担当いたしました。

CLI:株式会社newn様

Place:ニューマン新宿

Designer:株式会社ビーツ

Construction:株式会社ビーツ



riikka

SHANGPREE

@cosme OSAKA POPUP

33年の歴史を持つスパから生まれた韓国のスキンケアブランド「SHANGPREE(シャンプリー)」。
韓国国内だけでなく、ヨーロッパでも高い人気を集めるブランド。
23年に日本へ本格上陸し、@cosme OSAKA での初のPOPUPを施工いたしました。

CLI:株式会社SEEDS MARKET
Place:大阪市北区梅田
Date:2023年12月
area:10.46坪(34.53㎡)
Designer:株式会社ビーツ
Construction:株式会社ビーツ



ポップアップストア事例

ファッション/コスメ



広島三越POPUP

通販でしか購入ができなかった、累計販売枚数500万突破の「VIAGEビューティアップナイトブラ」。

同社初のオフライン展開として広島三越でのPOPUP店舗を施工しました。

CLI:株式会社HRC

Place:広島市中央区

Date:2023年 12月

area:15.15坪 50㎡

Designer:株式会社ビーツ

Construction :株式会社ビーツ



POPSOCKETS

渋谷モディPOPUP

世界的モバイルアクセサリーブランド「PopSockets」を展開する PopSockets Japan株式会社の渋谷初出店ポップアップストアを、空間デザインから施工、集客アトラクションの制作までトータルサポートしました。

CLI:PopSockets Japan株式会社様

Place:渋谷モディ

Designer:株式会社ビーツ

Construction :株式会社ビーツ



ポップアップイベント事例

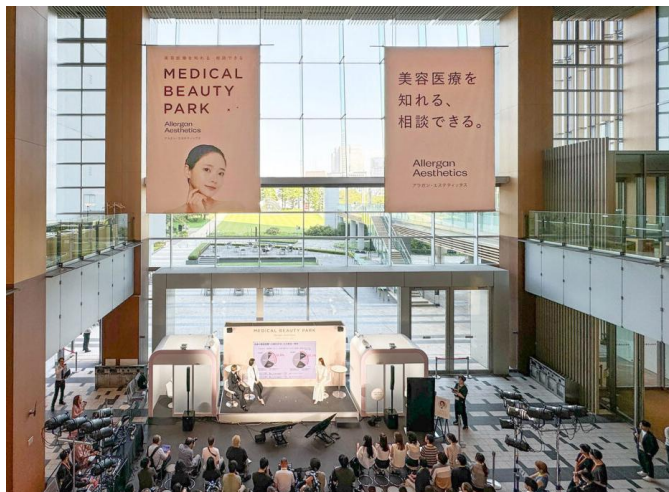
美容医療 イベント

abbvie

アラガン・エステティックス 「MEDICAL BEAUTY PARK」イベント

2024年9月18日(水)～9月23日(月)に
東京ミッドタウン(六本木) アトリウムにて行われた
美容医療の体験型ポップアップイベント。

ビーツは
イベントブースの空間デザイン、施工、
メディア発表会の運営、
マニュアル・台本の制作、グッズ制作などを担当。



家電

イベント

Panasonic

東京駅 ラムダッシュパームイン体感イベント

2024年6月8日(土)～16日(日)

東京駅イベントスペース(八重洲コンコース)にて

ラムダッシュパームインの体験イベントを実施。

ビーツはイベント展示ツールデザインその他、

商品との写真撮影を行えるフォトブースを制作。



家電

雑貨

イベント

Francfranc

「HANDY FAN STAND」イベント

2024年7月1日(月)～ 2024年7月7日(日)

東京丸の内・有楽町エリアで行われた
フレスマートハンディファンのイベント

ビーツは

ブース空間デザインのプロデュース

実寸大リーフレットのサンプリング手配

LP制作 などを担当



家具

イベント

FlexiSpot

昇降デスク体験イベント

2025年3月21日(金)～4月10日(木)に
東京駅 行幸地下通路入口で行われた体験イベントを
担当しました。

ビーツは
ブース空間デザインのプロデュース
ブース内体験施策の企画・運用・人材手配
リーフレット・クーポン券の制作、サンプリング手配
などを行いました。



ポップアップストアの出店準備にかかる様々な準備事項をビーツがトータルサポートいたします

準備には多大な
労力がかかります！

- ・出展場所の選定
- ・スペース交渉
- ・売場づくり
- ・デザイン
- ・プロモーション
- ・運営について
-



ビーツなら各専門チームが
丁寧にサポートいたします！

企画・デザイン制作

スペースの選定・折衝

PR・集客・SNS

設計・施工

人材・運営

etc



株式会社ビーツは、スペースデザインと
店舗デジタルソリューションを最適化する
マーケティング企業です。



[詳しくはこちらから](#)

商号
株式会社ビーツ
(BEEATS CO.,LTD.)

資本金
1,000万円

設立
昭和52年(1977年)4月

年間売上高
101億円(2025年3月期)

役員
代表取締役社長 柏木又浩

従業員数
127名(2025年3月)

[大阪本社]
〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜2丁目2-22
北浜中央ビル8F
TEL : 06-6351-8835

[東京本部]
〒105-0003
東京都港区西新橋1-7-14
京阪神虎ノ門ビル
TEL:03-3519-6055

プライバシーマーク取得



ISO14001認証取得



[名古屋事務所]
〒453-0014
愛知県名古屋市中村区則武2丁目14-11
名駅富士ビル(ビズコンフォート内)

ご覧いただきありがとうございました。

もっと事例を知りたい・企画を相談したい
企業様はこちらへお問い合わせください



株式会社ビーツ ポップアップストア担当 宛

メールアドレス:sales@beeats.co.jp

電話番号(代表):03-3519-6055