

事例) オリオンビール：オリオンビールTシャツ

SNSで定着した”オリオンビール”の沖縄コーデブランドコラボなどで若年層を中心に売上UP

沖縄を旅行する若者の間で、「オリオンビールTシャツ」が沖縄旅行の定番アイテム化している。Tシャツの売上は、特に最近、右肩上がりとなっている。「オリオンビールTシャツ」のデザインは多様で、ロゴが大きく載ったTシャツが一番人気でありつつ、「OLDENTIMES OKINAWA」など沖縄のブランドや、アウトドアブランド「CHUMS」とコラボしたTシャツなどもある。SNS、特にTikTokの普及タイミングと売上の伸長時期が重なっており、テーマパークでおそろいコーデをすることと同様、沖縄旅行にいったときのSNS撮影用のお揃いコーデとして認定されていることが大きい。また、このTシャツは「お揃いでありながら、個性を表現できる」という若者のニーズに答えていることも人気の大きな要因となっている。他店では手に入らないTシャツを求めて、那覇の国際通りにある直営店を訪れ、2020年に開始したECサイトの売り上げも、前年比超えが続いている。



<https://shop.orionbeer.co.jp/collections/t-shirts>



ポイント

①沖縄コーデといえば「オリオンビール」というポジションの獲得とSNSでの普及

特にTikTokの影響により、若者の間でオリオンビールTシャツが沖縄旅行の定番アイテムとなり、沖縄旅行中の写真や動画撮影時の“制服”としての需要が増大。

②他ブランドとコラボでライセンス契約拡大

「OLDENTIMES OKINAWA」など沖縄のブランドや、アウトドアブランド「CHUMS」とコラボすることで販路拡大を行い、オリオンビールの強力なロイヤリティ形成につながっている。

③お土産店に加え、自社ECも活用し売上増

お土産店では手に入らない種類のTシャツを求めて直営店に訪れるなど、支持層が拡大し、2020年に開始したECサイトの売り上げは前年比超えが続いている。

