お題⑤

西村ジョイにZ世代が殺到する インパクト抜群のキャッチコピー。

ジョイアプリ
公式キャラクター
「ジョプリン」

西村ジョイ

西村ジョイ

中四国で12店舗を展開している創業45年以上の地元密着ホームセンター、西村ジョイ。
そんな西村ジョイですが、これからの時代を生き残るためには、柔軟で新しい発想を持つ
Z世代のみなさまと今まで以上に関わりを持つべきと思っています!
というわけで、Z世代が西村ジョイに殺到するキャッチコピーを募集します。

西村ジョイってどんな会社?

西村ジョイは、「お客様の"困りごとの解決"のために、365日お客様の立場に立って考える」をモットーに、地域のホームセンターとして長年親しまれてきました。もともとが木材卸売会社で、DIYを地域に提案しようとホームセンター事業を始めた経緯があるように、建築資材や道具や工具の取り扱いが豊富です。またそれだけではなく、お客さまの暮らしによりそう新しい提案をめざし、インテリア・収納、ペット用品、日用品、園芸・ガーデン用品まで11万点以上の商品を扱うようになりました。昨年には、公式アプリ「ジョイアプリ」が誕生。お買い物ポイントを貯める機能はもちろん、アプリで商品を注文し取り置きすることで買い物を大幅に時短できる「アプリ注文取り置き」など、豊富な機能が盛りだくさん。お客様の「暮らしが豊かになる」お店づくりをめざしています。

西村ジョイの強みと課題

元木材屋ならではのプロ向け品揃え	木材卸売会社としてのノウハウから、木材の品揃えには特に自信があります。加工機械を販売するだけでなく、それほど加工器具を使う必要のない顧客向けに木材の加工サービスを行っています。また建築資材や住宅設備から金物、工具まで、職人(プロ)のお店として品揃えも充実しています。
会社の理念や文化が浸透しやすい社風	西村ジョイの大きな強みのひとつが、従業員における正社員の割合が50%以上ということ。そのため会社の理念も浸透しやすく、「生活者の声を聞く」という企業スタンスを他社よりも実践しやすい土壌があります。
時代に合った若い世代の柔軟な発想の不足	少子高齢化や環境問題といった社会課題と向き合い、地域に必要とされるホームセンターになるためには、ただ大量に物を売るのではなく、新しい体験を提供し、共感共有を生む存在にならなければいけません。そのために必要な、Z世代といわれる皆さまの、時代を担う新しい発想や力が不足しているのが現状です。

もっと詳しく調べてみよう!

ホームページ
「ジョイアプリ」機能紹介ムービー https://www.youtube.com/watch?v=HbHj_EPwjhs

ホームページ

ジョイアプリ