

2026年6月10日
イオンリテール株式会社
イオンリカー株式会社

父の日の「家族で楽しむ時間」に注目 イオン初！父の日に「スイーツ×酒」で“越境”挑戦始動 父の日は「モノ」から「一緒に楽しむ体験」へとニーズが変化 食を囲む時間需要の高まりに、売場連動企画で応えます

イオンリテール（株）は6月17日（水）より、「イオン」「イオンスタイル」約390店舗※¹にて、グループで酒専門店を展開するイオンリカー（株）と連携した父の日向け企画として、「お酒に合うスイーツ」の提案を実施します。



本企画は、父の日の過ごし方が「モノを贈る日」から「家族で一緒に楽しむ時間」へと変化している市場環境を踏まえた、イオンリテール（株）初の社内連携による“越境”企画です。スイーツと酒類、それぞれの専門性を掛け合わせることで、新たな食の楽しみ方を提案します。また、父の日を“贈る日”から“一緒に楽しむ日”へとアップデートし、家庭でも取り入れやすい新たな楽しみ方を提案します。

◆父の日の過ごし方は「体験重視」へ

父の日ギフトの定番は「お酒」や「食品・スイーツ」である一方、父親自身は「家族と一緒に過ごす時間」に価値を感じる傾向が高まっています。このため父の日は、モノを贈るだけでなく、体験や時間を共有する行事へと変化していくと考えられます。特に、家族で食事を楽しむなど、家庭内で気軽に実現できる提案へのニーズが高まっていくと想定します※²。

◆イオンリカーの専門性を活かしたペアリング提案

本企画では、イオンリカー（株）所属のソムリエおよびワインエキスパートが監修し、お酒とスイーツの相性を検証しました。お酒の香りや味わいの特性を踏まえ、父の日にふさわしい組み合わせを厳選しています。

◆売場連動による「選びやすさ」の提供

展開にあたっては、スイーツ売場とリカー売場を連動させた売場づくりを実施します。おすすめの組み合わせや楽しみ方を分かりやすく提示することで、どの商品を選べばよいか迷いがちな方でも安心して選べる売場構成とし、父の日のギフト選びをサポートします。

◆社内連携によるスケールメリットで「高品質・低価格」を実現

ペアリングで合わせるクロンバッハ・ヴァイツェンは、イオンリテール（株）とイオンリカー（株）の連携によるスケールメリットを活用し、高品質と低価格の両立を実現しています。また、バナナスフレプリンは、ペアリングを前提とした商品仕様を設定することにより、装飾を抑え本質的なおいしさにコストを集中しています。

◆父の日の新しい選択肢として

デザート部門と酒部門という異なる専門領域が連携することで、父の日をより身近で、家族の会話が生まれる行事として再定義し、年に一度の需要期における新たな価値創出を目指します。イオンリテール（株）は今後も、季節行事や生活シーンの変化に対応するべく、専門性と売場提案力を掛け合わせた新しい楽しみ方の提案に取り組んでいきます。

ペアリング設計

クロンバッハ・ヴァイツェンの特長であるバナナやはちみつを思わせるフルーティーさとスパイシーな香りに合わせ、バナナスフレプリンにはシナモンシュガーをトッピングし、豊かなハーモニーを感じられる風味に仕上げています。

バナナスフレプリン



クロンバッハ・ヴァイツェン



●「バナナスフレプリン」の特長

卵のkokをしっかりと感じられる、なめらかな口どけのカスタードプリンに、ホイップクリーム、甘熟王バナナ、さらに「森のたまご」を使用したオリジナルのバナナカスタードソースを合わせました。しゅわっと軽い食感のスフレケーキを組み合わせ、仕上げにシナモンシュガーを振りかけることで、エキゾチックな香りを演出しています。

●「クロンバッハ」の特長

クロンバッハは、1803年創業の家族経営による独立系醸造所で、現在ではヨーロッパ有数の近代的な設備を備えています。「クロンバッハ・ヴァイツェン」は、バナナやはちみつを思わせる華やかな香りと、小麦麦芽由来のやわらかな口当たりが特長です。苦味が少なく、すっきりとした後味で、白ビールならではのフルーティーさを軽やかに楽しめます。

【取り組みの背景】

総合スーパー「イオン」「イオンスタイル」を展開するイオンリテール(株)は、単身層からファミリー、三世代での来店まで、幅広いお客さまの生活シーンに寄り添った商品・売場づくりを目指しています。父の日や長期休みといった季節行事は、家族が集い、食卓を囲む機会が増えることから、当社店舗への来店や関連商品の購買が伸長する重要な需要期のひとつです。

近年の父の日においては、お酒や食品を通じて、家族で一緒に過ごす時間を大切にしたいというニーズが高まっています。一方で、家族それぞれの嗜好が異なる中、「誰か一人のため」ではなく、「家族全員で自然に楽しめる」提案が求められています。こうした背景を受け、食品売場を通じた提案力を持つイオンリテール(株)と、酒類の専門性を持つイオンリカー(株)が連携し、スイーツとお酒を組み合わせた父の日向け企画に取り組みました。

父の日という行事を切り口に、モノの贈答にとどまらず、一緒に味わい、会話が生まれる時間そのものを提供することで、日常生活の中で想起され、選ばれ続ける商品・売場づくりを目指してまいります。

【販売概要】

●スイーツ

商品名：バナナスフレプリン

規格：1個

売 価：本体298円（税込み321.84円）※3

●リカー

商品名：クロンバツハ・ヴァイツェン

品 目：ビール

アルコール度数：5.3%

容 量：330ml

売 価：本体185円（税込203.50円）※3

販売期間：2026年6月17日（水）～6月21日（日）

販売店舗：全国の「イオン」「イオンスタイル」等 約390店舗※1

※1：関東・北陸信越・中部・近畿・中四国の店舗。

一部店舗にて販売期間が異なる、または、取扱いがない店舗があります。

※2：データコム株式会社「父の日調査」、株式会社クレオ「父の日に関する調査」より

※3：単品での購入の場合、税込価格は小数点以下が切り捨てになります。

ご参考

イオンリカー(株)は、お酒のより専門性の高い品揃えとサービスを提供し、お客さまの満足を追求するべく、専門店「イオンリカー」を総合スーパー「イオン」「イオンスタイル」内に、また路面店「イオンリカー」として展開しています。ソムリエや社内資格のリカーアドバイザーを持つ販売員が高い接客力を発揮し、お酒の販売に加えお客さまのニーズに合わせた商品を提案しています。

