

【報道用資料】

2012 年度の店頭広告キャンペーンの実施件数は前年比 128%

**2012 年度 店頭広告キャンペーン実施形態調査
～キャンペーンの形態別比率／メーカー×キャンペーン実施形態ランキング～**

- 2012 年度の店頭広告キャンペーンの数は、東日本大震災直後の 2011 年度と比較し約 128%へアップ。
- 2012 年度の店頭広告キャンペーン実施件数ランキングは、森永製菓株式会社がトップ。

2013 年 5 月 8 日

株式会社パルディア

店頭広告キャンペーン専門会社の株式会社パルディア（本社：東京都港区、代表取締役：中沢敦、電話番号：03-5532-8425）は 2012 年度（2012 年 4 月 1 日～2013 年 3 月 31 日）店頭広告キャンペーン実施形態調査を発表しました。

調査手法は、同社が保有する店頭広告キャンペーンデータベースのキャン索（<http://www.cam-saku.com/>）からデータを抽出して集計を実施した結果とします。

《調査方法》

- ① 全国 200 名のホームパートナー（在宅主婦）を活用し、店頭広告キャンペーンハガキを収集
- ② 収集したキャンペーンハガキをデータベースに収録
- ③ 収録したデータをもとに集計

キャン索は 2008 年度以降の日本国内の店頭広告キャンペーンデータを約 4 万件収録しており、2010 年 7 月からはキャンペーン情報を一部無料で公開しています。

【調査結果】

■2012 年度の店頭広告キャンペーンの数は、東日本大震災直後の 2011 年度と比較し約 128%へアップ。

2012 年度を対象とした調査結果（表 1 参照）ではキャンペーンの総件数は 10,153 件であり、2011 年度の総件数 7,915 件から約 128%に増加しました。

<キャンペーン数増加の背景>

・2011年度は4月～7月までの間、東日本大震災の影響を受け、キャンペーン数が激減したこと（表3参照）。

※) 2011年8月頃からキャンペーン数は復調、2012年8月頃までは反動して増加しています（表3参照）。

・この2年間で流通企業のプライベートブランドが台頭し、メーカーがナショナルブランドの売り場を確保するために流通企業とのタイアップキャンペーンを強化していること。

※) 流通の影響力が強くなり、メーカーによる店頭を起点としたプロモーションの傾向が強まっています。

・コンビニエンスチェーンを筆頭に、SNSを活用したキャンペーンが増加したこと。

※) スマートフォンの普及により、SNSを活用したキャンペーンの参加率が向上しています。

・2012年度は5月から8月にかけ、ロンドンオリンピックとタイアップしたキャンペーンが増加したこと。

などがキャンペーン数増加の背景として考えられます。

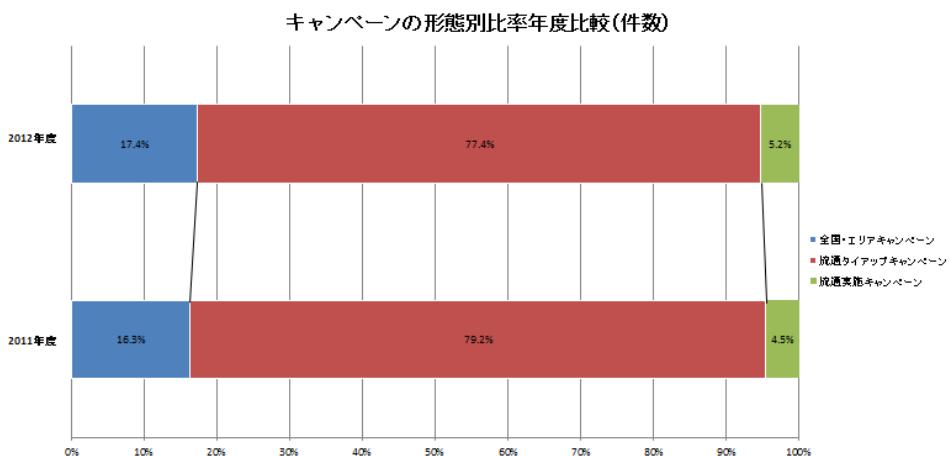
表1 キャンペーンの形態別比率

キャンペーンの形態		2011年度 (2011年4月～2012年3月)		2012年度 (2012年4月～2013年3月)		件数 前年比
		件数	% (件数)	件数	% (件数)	
1	全国・エリアキャンペーン	1,287	16.3%	1,763	17.4%	137.0%
2	流通タイアップキャンペーン	6,269	79.2%	7,859	77.4%	125.4%
3	流通実施キャンペーン	359	4.5%	531	5.2%	147.9%
合計		7,915	100.0%	10,153	100.0%	128.3%

※調査日：2013年5月7日 パルディア調べ

※複数メーカーで協賛・実施しているキャンペーンは、それぞれのメーカーに件数をカウントしています。

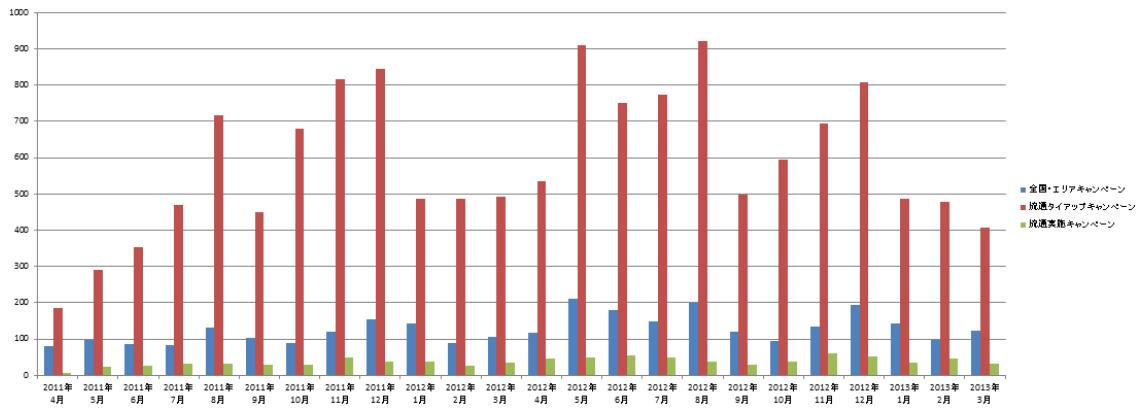
表2 キャンペーンの形態別比率年度比較グラフ



※調査日：2013年5月7日 パルディア調べ

《本件に関するお問い合わせ先》株式会社パルディア 担当柴田 TEL: 03-5532-8425 e-mail: info@paldia.co.jp

表3 キャンペーンの形態別月次件数比較グラフ



※調査日：2013年5月7日 パルディア調べ

■2012年度の店頭広告キャンペーン実施件数ランキングは、森永製菓株式会社がトップ。

今回の調査で1位となったのは森永製菓株式会社で、キャンペーン実施件数は516件（表4参照）。2位はアサヒビール株式会社で438件、2011年度の首位を明け渡しています。3位は株式会社 明治（meiji）で423件の結果となりました。

表4 メーカー×キャンペーン実施形態ランキング

2011年度				2012年度			
実施企業名	集計対象キャンペーン数=7,915			実施企業名	集計対象キャンペーン数=10,153		
	全国・エリア 件数	流通タイプアップ 件数	合計		全国・エリア 件数	流通タイプアップ 件数	合計
1 アサヒビール	27	357	384	1 森永製菓	29	487	516
2 森永製菓	24	339	363	2 アサヒビール	25	413	438
3 明治(meiji)	30	307	337	3 明治(meiji)	43	380	423
4 花王	10	293	303	4 花王	18	344	362
5 サントリー ビア & スピリッツ	65	184	249	5 ロッテ(ロッテ商事)	13	348	361
6 ロッテ(ロッテ商事)	12	226	238	6 サントリー ビア & スピリッツ	60	300	360
7 サントリー 酒類	62	163	225	7 サントリー 酒類	74	272	346
8 江崎グリコ	10	206	216	8 江崎グリコ	26	259	285
9 三幸製菓	11	192	203	9 キリンビール	32	240	272
10 伊藤園	5	193	198	10 伊藤園	4	260	264
11 キリンビール	20	161	181	11 カゴメ	11	234	245
12 カゴメ	9	154	163	12 サントリー	39	201	240
13 P&G	30	125	155	13 キリンビバレッジ	14	197	211
14 サッポロビール	9	144	153	14 サッポロビール	21	145	166
15 大王製紙	10	134	144	15 東洋水産	11	149	160
16 サントリー	22	119	141	16 キユーピー(キューピー)	5	151	156
17 森永乳業	22	118	140	17 味の素	16	138	154
18 東洋水産	12	112	124	18 三幸製菓	11	140	151
19 キリンビバレッジ	9	113	122	19 アサヒ飲料	5	142	147
20 雪印メグミルク	9	111	120	20 雪印メグミルク	12	122	134

※調査日：2013年5月7日 パルディア調べ

※調査対象日：2011年度（2011年4月1日～2012年3月31日）、2012年度（2012年4月1日～2013年3月31日）

※複数メーカーで協賛・実施しているキャンペーンは、それぞれのメーカーに件数をカウントしています。

本レポートに関するより詳しいセミナーを開催致しますのでご案内させていただきます。

■2012年度 店頭キャンペーン動向&O2Oプロモーション事例セミナー開催のお知らせ

開催日時：2013年5月14日（火）14:00～16:00

会場：山王保健会館（所在地/東京都港区赤坂2-5-6）

講師：株式会社パルディア 代表取締役中沢 敦

申込みフォーム：<http://e-toroku.jp/paldia/20130514/>

《本件に関するお問い合わせ先》株式会社パルディア 担当柴田 TEL：03-5532-8425 e-mail：info@paldia.co.jp

【キャン索フリー (<http://www.cam-saku.com/>) とは】

全国の主要流通で実施されている店頭広告キャンペーンの情報をユーザー登録（無料）していくだけのことで、一定期間（※）の店頭広告キャンペーンの情報を検索・閲覧できるサービスです。



※ ご利用日の半年前の月からさかのぼって1年分の店頭広告キャンペーン情報を検索・閲覧することができます。（2013年5月にご利用の場合、2011年12月～2012年11月にキャンペーンが終了した店頭広告キャンペーンの情報を検索することができます。）

<キャン索フリーの概要>

①. 豊富な検索機能

メーカー・実施流通チェーン・キャンペーン名称・実施期間・景品名・フリーワードなどから各種キャンペーンを検索することができます。

②. 全国の店頭で実施されているキャンペーン情報を網羅

北海道から九州まで、全国の弊社と契約登録を行ったホームパートナー（在宅主婦）200名が、日々買い物の中で探した店頭のハガキを自宅で情報入力するため、キャンペーン情報が豊富に収録されています。

③. キャンペーン情報はリアルタイムで更新

毎月1,000件前後のキャンペーン情報がリアルタイムで更新されます。

<キャン索フリー導入によるメリット>

①. 簡単にご利用可能

メーカー、小売、卸店、販売会社、広告代理店、S P会社など企画担当者の立場に立った、操作が簡単なサービスシステムをご利用いただけます。

②. 無駄な時間を無くし効率的

ターゲットに最適なキャンペーン実績探しが簡単にできるため、ヒントにすることで悩んだり無駄な時間が省け、効率的です。

③. 顧客への充実したサービス提供

広告代理店等の担当者は、顧客への充実したサービスを提供でき、競合他社との差別化を図ることができます。

これらにより広告代理店等の担当者は、時間的に「ゆとり」ができ、他の業務に取り組む時間が生まれます。

【株式会社パルディア 会社概要】

社名：株式会社パルディア

本社：〒105-0004 東京都港区新橋 3-4-10 新橋企画ビルディング 4F

URL：<http://www.paldia.co.jp/>

設立：1996年4月10日 <営業開始 1996年10月1日>

資本金：1,800万円

代表者：代表取締役 中沢敦

従業員数：29名

事業内容：広告企画制作・広告代理業

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社パルディア 柴田英治

〒105-0004 東京都港区新橋 3-4-10 新橋企画ビルディング 4F

電話番号：03-5532-8425

FAX：03-5532-8426

e-mail：info@paldia.co.jp

《引用》

本リリースの引用・転載の際は、必ずクレジットを明記していただきますようお願い申し上げます。

<例>

「店頭広告キャンペーン専門会社のパルディアが実施した調査結果によると・・・」