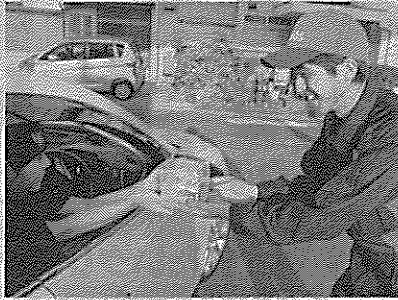


景品ティッシュ 地域広告で安く

販促向け、古谷商事が実験

家庭紙卸の古谷商事(静岡県富士市)は、販促促進を狙い企業が消費者に無料で配るティッシュのパッケージに地域広告を載せる新サービスを始め、飲食店や商店の広告を載せ、その広告収入により販促用ティッシュを企業に低価格で納入できるようにする。このほど富士市で実証実験を始めた。3年後に広告付家庭紙事業全体で3億円の売り上げを目指す。



まず外側に最大14店舗の広告や、料金を割り引くクーポンを掲載できるボックスタイプのティッシュ5千箱を製作。富士市内のカソリンスタンド8カ所を通じ利用客に無料で配り始めた。実証実験の結果を踏ま

納入無料化も視野に

え、2019年をメドに事業化する方針だ。静岡県内のほか事業所を構える首都圏でサービスを展開する。営業を本格化して広告主を充実させ、ティッシュ自体の納入は無料化も目指す。トイレ紙でも取引先から引き合いがあるといい、ティッシュ以外にも広告付家庭紙の対象を広げる。企業が自社の宣伝用に無料で配る家庭紙に、他社の広告を入れる試みは業界でも異例という。販促費の減少が続いており、地域に密着した飲食店などの広告を載せられ



カソリンスタンドなどで安価にティッシュを配れる(写真上)。各所に店舗広告をあしらった(同下)

ば、ティッシュなどを販売はもらってからしばらくはもうまく目につく。促用に配る企業がコストを気にせずに顧客サービスの向上につなげることができると判断した。

カソリンスタンドなどで直接手渡しするため、女性や高齢者など対象を絞った広告企画にも対応できる。ティッシュなど

はもらってからはもうまく目につく。促用に配る企業がコストを気にせずに顧客サービスの向上につなげることができると判断した。

新戦略の背景には紙関連の卸売業の厳しい経営環境がある。相次ぐ再編で大型化した製紙会社が小売店への直売に乗り出す例も増えている。価格も原材料高に伴い値上げが続いた。独自サービスなどを通じた高付加価値化が求められている。

古谷商事は製紙業の三和製紙(富士市)を傘下に持ち、年間売上高は25億円。地場の中小製紙会社などからトイレ紙などを販売している。