

**dentsu** tempo

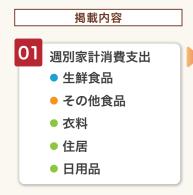
Retail Solutions 『52週販促カレンダー』とは、スーパーやドラッグストアなどの流通業界で 用いられる週ごとの販促活動カレンダーのこと。 一年は 52 の週でできていることから、流通では 52それぞれの週にテーマや重点商品を設定し、 計画的な販売戦略を立てています。

この資料は、流通の 52 週販促立案に必要な情報を 3 ヵ月先取りで月ごとにまとめております。 流通 52 週販促の理解や、流通及び、メーカークライアント様へのご提案のヒントとしてお役立てください。

## 販促予測カレンダー (P.2)

## カテゴリー別家計消費支出動向 (P.3)







# 流通販促3つのポイント

365 日、生活者の暮らしと直結する流通小売り業態は、 天候や話題のニュースなどがタイムリーに、ダイレクトに売上に影響します。 購買を左右する外的要因を踏まえることが重要になってきます。



# 気温・天候

「25℃を超えるとアイスクリームの販売数 が伸びる」、「雨の日には刺身が売れない」 など売れ行きと気温・天候は連動します。



# シーズナリー

お正月・母の日・クリスマスなどの 歳時記や記念日、旬食材といった、 その時ならではの季節感もポイントです。



# ニュース・トレンド

増税、酒税法改定など生活に直結する 社会変化、メディアや SNS などで 取り上げられる"旬"な話題など。

# 販促予測カレンダー 2024年3月予測 😭 😥



٦	调	(3/1	~7

1	2	3	4	5	6	7
金	<b>2</b> 土		月	火	水	7
●デコポンの日	●ご当地レトルトカレーの日	●ひな祭り	●バウムクーヘンの日 ●差し入れの日	●啓蟄	●スリムの日	●さかなの日
●マヨネーズの日	●春のサニーレタスの日	●ささみの日	●差し入れの日	●スリランカカレーの日 ●常陸牛の日	●川□の田	●メンチカツの日 ●サウナの日
●防災用品点検の日	●ご当地レトルトカレーの日 ●春のサニーレタスの日●ミニーマウスの日	●春のちらし寿司の日 13.4	●雑誌の日	●常陸牛の日	●スマートストックの日	●サウナの日
19.4	20.2	13.4	17.4	13.1	15.0	18.8

### 2週(3/8~14)

8	9	10	11	12	13	14	
金	±		月	火	水	木	
●ギョーザの日	●ミックスジュースの日●雑穀の日	●たけのこの里の日	●いのちの日	●だがしの日	●新撰組の日	●ホワイト・デー	
●サバの日	□●雑穀の日	●たけのこの里の日 ●ミートソースの日 ●ミントの日	●防災意識を育てる日	●サイフの日	●ペヤングソースやきそばの日	●さーたーあんだぎーの日●不二家パイの日	
●レモンサワーの日	●西京漬の日	□■ミントの日	日		やきそばの日	□●不二家パイの日	
21.3 7.2	22.2	22.9	20.8	18.8	16.7	14.6	
7.2	9.4	12.5	9.0	9.7	9.7	7.1	

## 3週(3/15~21)

15	16	17	18	19	20	21
金	土		月	火	水	木
●ランドセルリメイクの日		●春の彼岸入り	●点字ブロックの日		●春分の日	●アジフライの日 ●ランドセルの日
一クの日			н		●サブレの日	●ランドセルの日
					●日やけ止めの日	●プリの日
17.9	20.9	15.1	9.5	15.5	19.2	18.5
6.8	8.5	9.5	6.9	4.4	6.1	10.8

## 4週(3/22~28)

22	23	24	25	26	27	28		
金	土		月	火	水	木		
●放送記念日	●春の彼岸明け  ●世界気象デー		●とちぎのいちごの日	●サク山チョコ次郎の日	●オンライン花見の日	●三ツ矢サイダーの日		
	──ホットサンドを楽しむ日			●食品サンプルの日	●おくらの日			
23.8	19.7	25.0	14.1	12.5	16.9	13.4		
12.4	13.9	13.8	9.4	10.4	11.2	7.5		

## 5週(3/29~4/4)

0 22 ( 0,20 1,77 )								
29	30	31	1	2	3	4		
金	±	B	月	火	水	木		
●作業服の日	●スポーツ栄養の日	●山菜の日	●エイプリル・フール	●国際子ども本の日	●みずの日	●どらやきの日		
			●エイプリル・フール●ビックリマンの日 ●黒ラベルの日	●巻き爪ケアの日	●輸入洋酒の日	●フォーの日		
	●サラサーティの日		■黒ラベルの日	● CO <sup>2</sup> 削減の日	●シミ対策の日	●歯周病予防デー		
18.6	19.7	20.1	23.3	19.0	18.4	21.0		
8.3	10.1	10.4	10.3	11.1	9.5	7.7		

ひなまつり(3/3)

3.6

・コロナ禍でのバレンタインデーの義理チョコ文化が衰退したことから、「義理チョコ返し」が減少。・百貨店では、アフタヌーン人気から「クッキー」イベントをホワイトデーシーズンに開催。自己需要、ブチギフトニーズを狙う動き。

春のお彼岸



春の旬

5.0 6.9 6.8 6.5

走り・グリーンピース・春キャベツ・たけのこ・新玉ねぎ・にら・さやえんどう・さわら・あさり

盛り・菜の花・たらの芽・山うど・いちご・たい・はまぐり・ほたるいか

名残 · 大根・水菜・みつば・春菊・いよかん・ぶり・金目鯛・ふぐ・かに

春のお祝い・3月は、春の歳時記に加え、合格発表のお祝いや卒業式など様々なお祝いニーズが高まる季節。合わせて、ギフトを贈る機会も増加する頃。

新年度・新学期の朝食対応

・4 月から働き始める新社会人や復職ママの準備ニーズが高まる頃。 ・春は、引っ越しをしない層でも気分を一新させるために模様替えを行う需要が高まる。

春レジャー/お花見シーズン

後期期末テスト&学年末テスト



新学期準備

・東京マラソン 2024 (3/3・東京)

・大相撲三月場所 (3/10-3/24・大阪)

・FIA フォーミュラ E 世界選手権大会 (3/30・東京)

· 道路交通環境整備強化推進月間

· 春季全国火災予防運動 (3/1-3/7) ・サイバーセキュリティ月間(2/1-3/18) ・こころの健康づくり週間(3/15-3/21)

・自殺対策強化月間

・絵本週間 (3/27-4/9)

## 1 调のポイント (3/1~~7)

● ひなまつり当週で、汁物材料の 「他の貝」や「あさり」が 年間1位。

● ひなまつりのごちそうで、 ちらし寿司材料や「たい」、「いちご」 なども伸びる。

#### その他 急上昇カテゴリー

●他の果物 カットフルーツなど ●さやまめ 絹さやなど 上昇理由 ● ひなまつり 上昇理由 ● ひなまつり

40位 129位 39位 127位

- ひなまつり当调でごちそうの 「すし(弁当)」や「天ぷら・フライ」 などが伸長。
- ひなまつりのデザートで「ケーキ」が 年間 2 位。「乳酸菌飲料 (カルピスなど)」 も伸びる。「他の洋生菓子」が伸びる。

#### その他 急上昇カテゴリー

●サラダ ●他の洋牛菓子 上昇理由 ● ひなまつり

● 新入学や進級の学校制服の需要が

高く、「男子用学校制服」が当週に

年間 1 位、「女子用学校制服」も

撮影保存用に「音楽・映像用未使用

メディア」が年間10位まで上昇。

● 冬の時期の体調管理や、季節の変わり

● 入園式・入学式や卒業式などの

年間6位まで上昇。

<sup>前週</sup> 35位 **→ 25**位 15位 **→ 10**位

上昇理由 ● ひなまつりデザート

● 子どもの卒業式や入学式への参列 準備などで「アクセサリー」が当週 年間 10 位まで上昇。次週以降も 上位で推移する。

前週 39位 **35**位 15位 **13**位

- 新生活準備や、新入園後の子どもの 送り迎えなどの需要で「自転車購入」 が当週年間 1 位となる。
- 花粉症による肌荒れや肌の乾燥対策 などで「化粧クリーム」が年間6位、 「化粧水」が年間8位まで上昇。

# 2週のポイント

2024年3月予測 🥨 🔘

● 春の果物で 「他の柑橘類」「いちご」が上位。 輸入物の「オレンジ」も動き出す。

● 春の魚介で「たい」や「いか(ほたるいか)」 などが伸長し上位にランクイン。 ※富山では3/1にほたるいか漁解禁

#### その他 急上昇カテゴリー

●レタス ●トマト

スイーツが伸びる。

(簡便・節約も反映)

●ドレッシング

上昇理由 ● 春のサラダ

上昇理由 ● 春のサラダ 上昇理由 ● 春のサラダ

30位 19位 前週 32位

● 翌週ホワイトデーで「ビスケット」

● 春型メニューで「サラダ」や揚げ物

「コロッケ」、「パスタ」などが上位。

●カツレツ

上昇理由 ● 春メニュー ● 簡便・節約

「チョコレート」などの菓子・

# 3调のポイント $(3/15\sim21)$

● 月ナカで「塩さけ」「もやし」や 「合いびき肉」など 節約型の商材が伸びる。

● 週末から彼岸入りで 「さしみ盛合わせ」が上昇。 ※春のお祝い需要も反映 

#### その他 急上昇カテゴリー

●さしみ盛合わせ ●合いびき肉

上昇理由 ● お彼岸 ●春のお祝い

23位 18位 前週 20位

上昇理由 ● 節約志向

● 週末に彼岸入りで、ごちそうの 「すし(弁当)」、「天ぷら・フライ」や 「弁当」が伸長。 ※春のお祝いやお花見需要も反映

●「他の和牛菓子(おはぎ含む)」など お彼岸のお供え菓子も上昇。 ※「他の菓子」=こしあん・つぶあんなど

#### その他 急上昇カテゴリー

●すし(弁当) ●やきとり

| 上昇理由 ● お彼岸 ● 花見 | 上昇理由 ● お彼岸 ● 花見 ●春のお祝い

●春のお祝い

32位 17位 前週 31位

● 新入学や進級の学校制服の需要が 高く継続し、当调では「女子用学校 制服」が年間1位となる。

● 春のお彼岸のタイミングで 「切り花」が当週年間4位まで上昇。 次週も5位と上位で推移。

● 春のレジャー需要の高まりに伴い、 竹串や紙皿などを含む「他の家事用 消耗品のその他」が動き始める。

### 4週のポイント $(3/22\sim28)$

- 23 年は 3/21 (火) が春分の日。 お彼岸需要もあり「さしみ盛合わせ」 「まぐろ」が伸長。 ※24年は3/20(水)が春分の日
- 春の味覚の出回りが拡大。春野菜の 「たけのこ」が年間10位に上昇。 魚介では「かつお」が上位にランクイン。

#### その他 急上昇カテゴリー

●まぐろ ●さやまめ スナップエンドウなど 上昇理由 ● お彼岸 上昇理由 ● 春の味覚

されたことで花見需要が増加。

「カレールウ」や「調理パン」

「おにぎり・その他」などが上昇。

上昇理由 ● お彼岸 ● 花見 上昇理由 ● お彼岸 ● 花見

17位 7 9位 前週 18位

●ビール

●春のお祝い

春のお祝い

37位 128位 33位 129位

● 後半から春休み突入で

※他の麺類=餃子の皮など

その他 急上昇カテゴリー

●春のお祝い

●すし(弁当)

### 5週のポイント $(3/29\sim4/4)$

- 春の味覚が上位を占め、 「いちご」は年間ピーク。 春「キャベツ」も出回り拡大。
- 春のお祝い需要で「たい」「さしみ盛合わせ」 や「牛肉」「他の生鮮肉」などが伸びる。 ※「他の生鮮肉」=牛タンなど

#### その他 急上昇カテゴリー

●牛肉 ●バナナ

上昇理由 ● 春のお祝い 春休みのプチハレ

上昇理由 ● 新生活の朝食

49位 21位 16位 214位

- お彼岸のごちそう需要&お花見需要で ● 新生活に向けて 「すし(弁当)」「やきとり」や「ビール」が伸長。 「食パン」「ジャム」など ※前年は桜の開花が早まり、行動制限も緩和 朝食関連が伸びる。
  - 春休みの簡便メニュー・おやつ需要 が継続。「弁当」などは花見・行楽 需要も反映。

#### その他 急上昇カテゴリー

●ヨーグルト※4月値上げ対象: ●冷凍調理食品

上昇理由 ● 新生活の朝食

上昇理由 ● 新生活の弁当準備

49位 22位 28位 210位

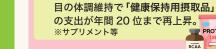
● 子どもの入学式・入園式などの準備 需要がピークとなり、「子供用靴・ サンダル」や「子供用靴下」「子供服」 などが上位となる。

● 新入学や進級の準備需要などで 「筆記・絵画用具」や「他の文房具」。 などの支出が上昇。

● 春の新生活に伴い、ペットの需要も 高まる。「ペットフード」や登録料などの 「他のペット関連サービス」が

- フレッシャーズや大学入学式などの 需要などで「ネクタイ」が年間1位、 「背広」や革靴などを含む「男子靴」 が年間2位と高まる。
- 春のレジャー需要などで、 アウトドア用品などを含む 「他の運動用具」が伸び始める。
- 新生活に伴う日用紙消耗品の需要 などで「歯ブラシ」や「洗濯用洗剤」 などの支出が高まる。

上位となる。



「52週販促予測カレンダー」は、

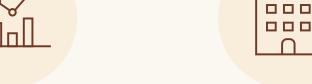
電通 tempo オリジナルプロジェクト「流通インサイト PRO」チームが制作しております。

# 流通インサイトPRO

RETAIL INSIGHT X PROFESSIONAL PRODUCE PROJECT

52 週 365 日、絶え間なく続くチラシ制作業務を通じて小売流通業に寄り添ってきた 弊社スタッフが培ったノウハウを活かし、流通側の発想視点で店頭起点の販促プロモーション 立案をサポートするプロジェクトチームです。







# 流<mark>通業界5</mark>2週 販促計画を把握

52W の年間計画を把握し、流通に対し即反応できるように運用 GMS に向け 7 ヶ月先のチラシ・店頭計画のための予測レポートを毎月作成し年間提案しています。

# 売場、買場の 実態を熟知

競合店も含めた現場での課題を把握。 天候/ニュース/消費者の買物動向 など年間の行為計画もを理解している ので売場の実態、消費者の動向から ご提案が可能です。

# 売場実現性第一の プロモーション

クライアントの業種や商品構成や 地域特性、売場オペレーション負荷、 クライアントの販促計画などあるゆる 外的要因も踏まえ実際の売場での 実現性を第一に販促プロモーションを 提案、運用していきます。