

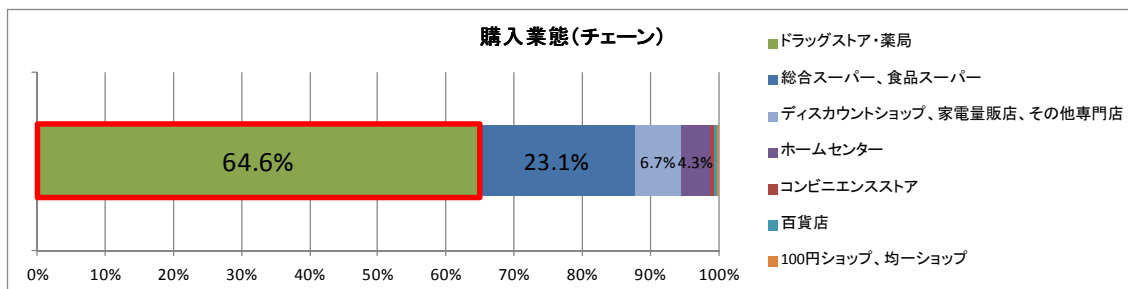
～シャンプー・コンディショナー・トリートメントの購買理由～  
**売れ筋上位 10 ブランドで全体の 67%を占めた！**  
**購入した理由を分析すると、特徴の違いが浮き彫りに！**

フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレン・フィールド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:木名瀬博)は、株式会社クレディセゾンとの共同事業として、2013年2月1日にサービスを開始した購買理由提供サービスのデータをもとに購買理由に関する分析レポートを報告します。

対象は、食品、飲料、日用品、医薬品、化粧品などの消費財商品約40カテゴリー。2013年5月21日時点で、購買理由データ数154,904件、会員数30,378名です。

本リリースでの分析レポートの購買対象期間は2013年4月1日～28日、分析対象カテゴリーは「シャンプー・コンディショナー・トリートメント」で実施し、全国を対象に972データ(男性:215人、女性:757人)の回答を基に分析しました。

◆64.6%がドラッグストアで購入している



シャンプー・コンディショナー・トリートメントの購入場所(業態)については「ドラッグストア・薬局」が64.6%となり、次に「総合スーパー、食品スーパー」が23.1%、「ディスカウントショップ、家電量販店、その他専門店」が6.7%、「ホームセンター」が4.3%となりました。「いつも使っているシャンプーなので、安くなっていたら購入しようと予定していた。ストックが切れていたが、セールになっている店がなかったので立ち寄るたびにチェックしていた(30代・未婚女性・ドラッグストアで購入)」と生活必需品であるシャンプー・コンディショナー・トリートメントを購入する際には、家庭のストック状況を意識してセールや特売を気にしながら買い物している様子が伺えます。

◆売れ筋 10 ブランドで全体の 67.2%を占める

購入レシートデータ数の多かった 10 ブランドを週別に並べてみました。

	2013/4/1 - 2013/4/7	2013/4/8 - 2013/4/14	2013/4/15 - 2013/4/21	2013/4/22 - 2013/4/27	月間総合	レシート 数	割合 (累積)
P&G パンテーン	1 位	2 位 (↓)	1 位 (↑)	1 位 (→)	1 位	143	14.7%
ラックス (ユニリーバ)	3 位	1 位 (↑)	3 位 (↓)	2 位 (↑)	2 位	108	25.8%
花王 メリット	2 位	5 位 (↓)	2 位 (↑)	3 位 (↓)	3 位	85	34.6%
資生堂 TSUBAKI	5 位	3 位 (↑)	7 位 (↓)	5 位 (↑)	4 位	61	40.8%
花王 エッセンシャル	7 位	4 位 (↑)	9 位 (↓)	4 位 (↑)	5 位	54	46.4%
ダヴ (ユニリーバ)	3 位	7 位 (↓)	4 位 (↑)	9 位 (↓)	6 位	53	51.9%
クラシエ いち髪	8 位	5 位 (↑)	6 位 (↓)	7 位 (↓)	7 位	50	57.0%
レヴール (Reveur)	5 位	7 位 (↓)	10 位 (↓)	圏外 (↓)	8 位	37	60.8%
花王 アジエンス	10 位	7 位 (↑)	5 位 (↑)	圏外 (↓)	9 位	35	64.4%
P&G h&S	10 位	圏外 (↓)	圏外 (→)	8 位 (↑)	10 位	27	67.2%
					カテゴリ全体	972	100%

月間総合ではP&G「パンテーン」が143レシート、ユニリーバ「ラックス」が108レシート、花王「メリット」が85レシートの順となっています。10ブランドの累積レシートデータ数は「シャンプー・コンディショナー・トリートメント」カテゴリ全体の67.2%を占めていることからわかるように、数ある商品の中でも限られたブランドに集約している傾向が見受けられます。

◆ブランド別で購買理由に特徴あり

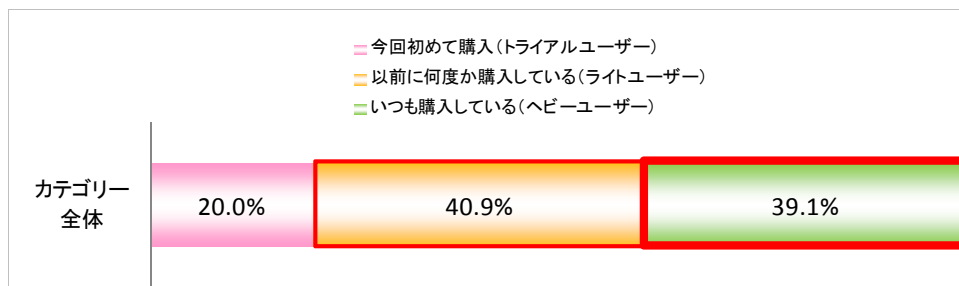
	n=143 1 位	n=108 2 位	n=85 3 位	n=37 8 位
	P & G パ ン テ ー ン	ラ ッ ク ス ( ユ ニ リ ー バ )	花 王 メ リ ッ ト	( レ ヴ ー ル パ ン ゲ ー ト ウ ェ イ )
機能・効果が高い	83.9%	92.6%	77.6%	91.9%
使いやすい	79.0%	80.6%	84.7%	62.2%
魅力的な商品特徴がある	79.7%	75.0%	55.3%	91.9%
形状・香りが好み	79.0%	72.2%	49.4%	78.4%
品質が良さそう	80.4%	75.0%	56.5%	86.5%
素材・原材料が良さそう	42.0%	38.9%	30.6%	64.9%
価格がお手頃	86.7%	65.7%	60.0%	40.5%
セール・割引されていた	63.6%	50.0%	48.2%	16.2%
家族が気に入っている	53.1%	55.6%	62.4%	45.9%

ブランドごとに多かった購買理由としては、「パンテーン」では「価格がお手頃(86.7%)」「機能・効果が高い(83.9%)」「品質が良さそう(80.4%)」の順となっています。「ラックス」は「機能・効果が高い(92.6%)」「使いやすい(80.6%)」「魅力的な商品特徴がある(75.0%)」「品質が良さそう(同)」の順に、そして「メリット」は「使いやすい(84.7%)」「機能・効果が高い(77.6%)」「家族が気に入っている(62.4%)」となり、拮抗しているブランドの中にも特徴に違いがあることが判りました。

また今注目されているノンシリコンシャンプーを見てみると「レヴール」が8位に入りました。「機能・効果が高い(91.9%)」「魅力的な商品特徴がある(91.9%)」「品質が良さそう(86.5%)」の理由が購買に

つながっています。「ノンシリコンは髪の毛と根元に良いと宣伝しているので、使用しています。新しいシリーズが出たのをテレビで見っていたので、店頭で気が付きました。そして店頭で新商品の匂いをかいで気に入りました。(30代・既婚女性)」と商品特徴や品質を広告で認知した上で購入につながっていることが伺えます。

◆全体の約4割がヘビーユーザー



今回の購入について「同じブランドの商品を購入したことがあるか」聞いたところ、「シャンプー・コンディショナー・トリートメント」の категория全体でみると、「今回初めて購入」が20%、「以前に何度か購入している」が40.9%、「いつも購入している」が39.1%となりました。全体の約4割がヘビーユーザーとしてリピート購入につながっていることが判りました。

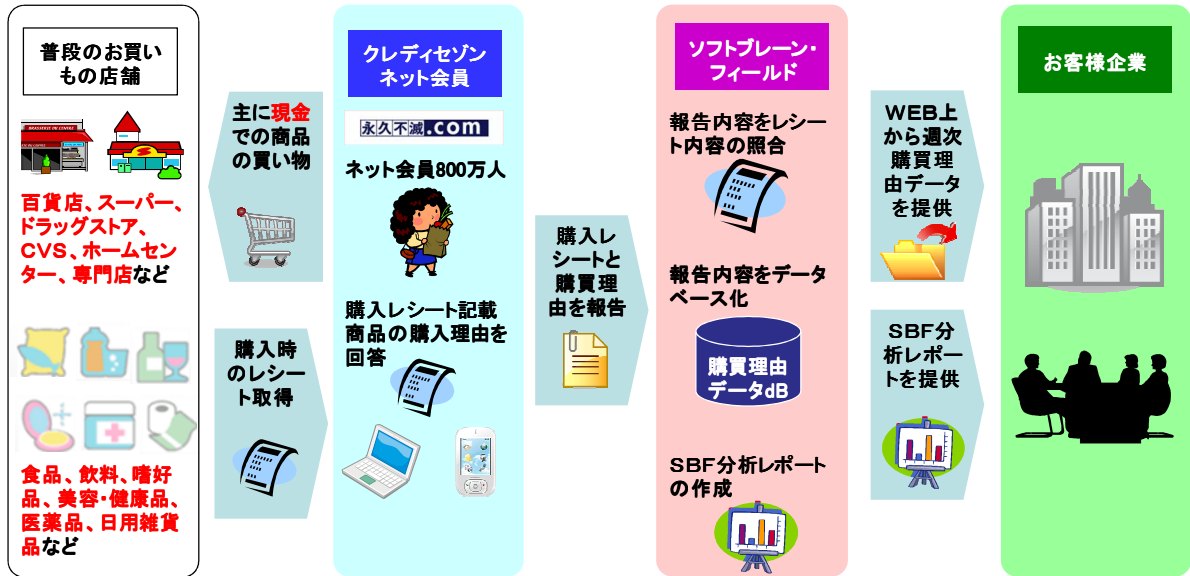
シャンプー・コンディショナー・トリートメントの категорияは「髪質に合うかどうか」「香りが好みかどうか」等嗜好性が強く、使用して信頼を持ったブランドが挙げられる点からリピート購入者の割合が高くなることが判りました。

一方でトライアルユーザーが20%いることからわかるとおり、各ブランドが特徴ある購買理由に合わせた訴求を店頭を含めて的確に展開することで、商品特徴を知った購買者がトライアル購入し、それがリピート購入、ヘビーユーザーへつながっていくと考えられます。

【サービス概要】

- サービス名: 購買理由データ提供サービス
- クレディセゾン「永久不滅.com」サイト上のサービス名: 『レシートで貯める』
- 購買理由収集対象者: 800万人のクレディセゾンのネット会員の内、当サービス登録会員
- 購買理由収集の方法:
  - 指定カテゴリー(約40カテゴリー)の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告
  - 登録会員に、対価としてクレディセゾンが運営するポイントサイト「永久不滅.com」にてポイントを付与
- 購買理由データの販売先: 消費財メーカー
- 購買理由データの提供方法: 契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
- 当事業の特長:
  - 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
  - 800万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報  
週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ
- サービス詳細参照ページ: <http://www.sbfield.co.jp/service/pob.html>

■ 購買理由データ提供事業の全体図：



【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社(市場名:東証1部・4779、本社:東京都中央区、設立年月日:1992年6月17日、代表取締役社長:豊田浩文)のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約46,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など100,000店舗以上をカバーし、営業支援(ラウンダー)や市場調査(ミステリーショッパー、店頭調査など)を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

本社所在地：東京都千代田区有楽町2-2-1 ラクチョウビル7階

設立：2004年7月

資本金：151,499,329円

代表取締役社長：木名瀬 博

URL：<http://www.sbfield.co.jp/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社

中村(なかむら)/山室(やまむろ)/太田(おおた)

TEL:03-5537-5496 FAX:03-5537-5982

お問い合わせフォーム：<https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/>

【報道関係お問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社

戦略企画室長 柳原 千夏

TEL:03-5537-5981 FAX:03-5537-5982

MAIL: [solution@sbfield.com](mailto:solution@sbfield.com)