

# <PRESS RELEASE>

報道関係者各位

ジー・プラン株式会社

2015年5月13日

## 40代以上の中高年に支持される 「キャンペーン景品」と「ポイントサービス」とは？

国内最大級のポイント交換サービス「Gポイント」を運営するジー・プラン株式会社(本社:東京都千代田区 代表取締役社長 山屋 英樹 以下ジー・プラン)は、40代以上を中心とした男女約4万人を対象に、キャンペーン景品やポイントに関するアンケートを実施いたしました。

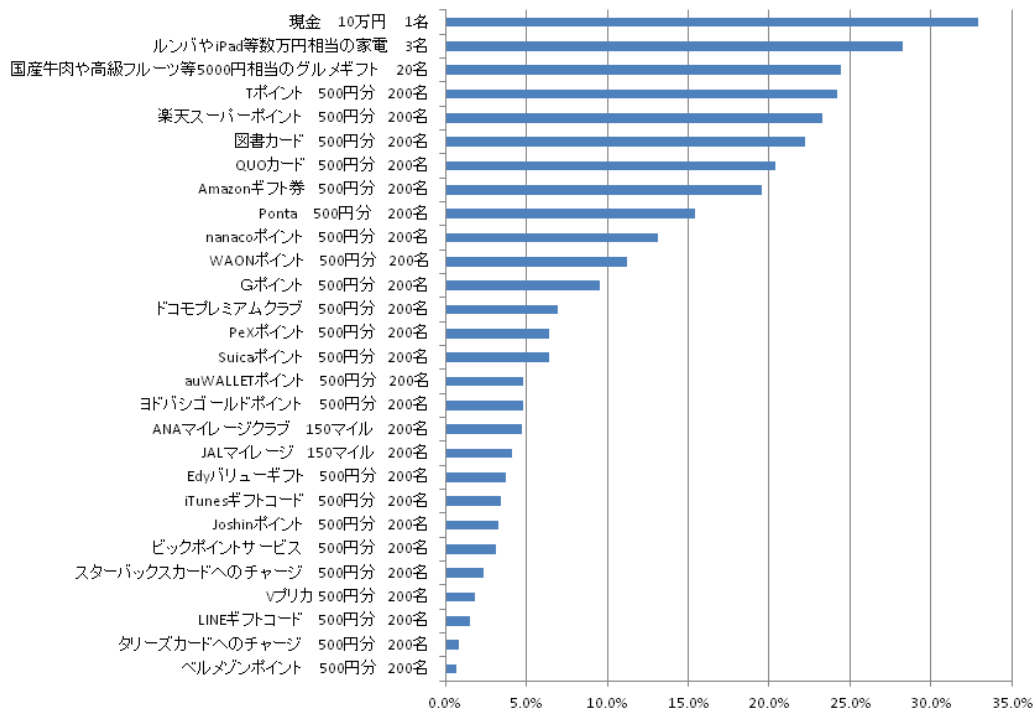
### <調査結果>

#### キャンペーン景品支持率

40代以上は、どのようなキャンペーン景品を支持しているのでしょうか。

## キャンペーン景品支持率

以下のキャンペーン景品の中で興味があるのはどれですか？(複数回答)において、各景品に興味があると答えた方の割合



人気の上位は、「現金 10万円」「ルンバや iPad 等数万円相当の家電」となっており、わかりやすい景品が支持されています。しかしながら、1位の「現金 10万円」でさえ、32.9%の支持率しかなく、この景品1つで万人を満足させるキャンペーンの実施は難しいと言えます。昨今、消費者の好み、行動も多様化し、1つの景品ですべてのキャンペーン参加者を魅了することはできなくなっていると考えられます。

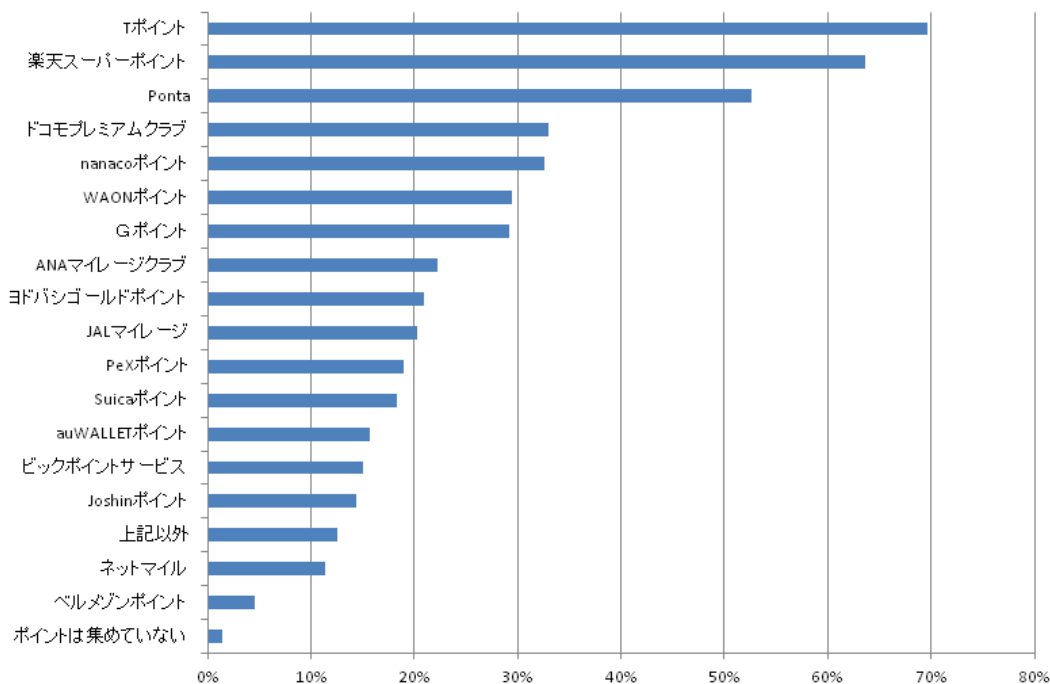
一方、Tポイントや楽天スーパーポイントなど、ポイントを景品として利用したキャンペーンも増えていますがそれぞれ単体では2割強の支持という結果となりました。多くの消費者の支持を得るには、複数のキャンペーン景品を揃える必要があります。

## ポイント支持率

多くのポイントサービスが存在していますが、各ポイントの支持率はどうなのでしょう。

# ポイント支持率

あなたが持っているポイントを教えてください(複数回答)  
において、各ポイントを「持っている」と答えた人の割合



Tポイント、楽天スーパーポイントなどの共通ポイントの支持は高く、上位を占めた3つの共通ポイントは50-70%の人が支持しています。これは逆に、支持率1位であるポイントをフックに購入促進をした際には、そのポイントを支持していない3割はターゲットからこぼれ落ちるということでもあります。

ポイントサービスを運営する企業にとって、そのポイントをより消費者に「貯めたい」と感じさせ、魅力的に見せるために、他社のポイントとの交換ができるようにして使い道を増やすという方法も、ポイントサービスの付加価値を向上させる手段のひとつと言えます。

### <調査背景>

スマートフォンやタブレットの普及により、デジタルインセンティブやポイントがキャンペーン景品として使われるケースが増えてきています。キャンペーンに参加する側の、消費者の意識はどうなのでしょう。若年層はデジタルインセンティブへの適応力が高いイメージがありますが、40代以上の年代がキャンペーン景品に望んでいるものに注目して調査を行いました。

### <調査概要>

ポイントや電子マネー、キャンペーン景品に関する意識調査

調査の方法: CLUB Panasonic 会員に対し Web アンケートを実施

有効回答数 43,378 件 ※回答者の 87.5%が 40 代以上

調査実施日: 2015 年 3 月 6 日(金)~2015 年 3 月 16 日(月)

<ジー・プランのデジタルインセンティブソリューション>

ジー・プランでは、キャンペーン景品への消費者ニーズの多様化、消費者が持っているポイントの多様化など、時代の変化に対応したソリューションを用意しています。

**Gポイントギフト**

さまざまなポイントやデジタルギフト券(約 120 種類)などの中から、消費者が自分の好きなものに交換できる、デジタルコード型のギフトです。キャンペーン景品の消費者ニーズの多様化に応えられます。

**デジタルコードマネージャー**

Gポイントギフトをはじめとするさまざまなデジタルギフトを、在庫リスクなく、必要なときに必要な数だけ発行できます。貴社ポイントの価値を高めるため、貴社ポイントからの交換景品として利用いただけます。

<展示会出展情報>

ジー・プランは、本日から開催している 2015 Japan IT Week 春 / 第 9 回 Web&モバイルマーケティング EXPO に出展しております。キャンペーン成功の秘訣、ポイント制度の活性化の秘訣をお伝えします。興味のある方は、ぜひジー・プラン出展ブースまでご来場ください。

展示会名:第 9 回 Web&モバイルマーケティング EXPO

会場:東京ビッグサイト

期間:2015 年 05 月 13 日(水)~15 日(金)

時間:10:00~18:00

小間番号:東ホール 18-35

展示会 URL:<http://www.japan-it.jp/>

事前にご連絡をいただければ、お客様のお席をご用意いたします。

アポイントはメールでお申込みください。>>> [point@g-plan.net](mailto:point@g-plan.net)

<本件に関するお問い合わせ先>

ジー・プラン株式会社 交換プラットフォームグループ 担当:加藤/西尾/神田

TEL:03-3512-2011 FAX:03-3512-2012

ご連絡フォーム <https://www.gpoint.co.jp/company/inquiry/>

## ＜参考資料＞

ジー・プランは、会員活性化や、顧客満足度向上、売上向上などの課題の解決を、ポイントを通じてお手伝いしています。

ポイントやマーケティングに関してお悩み・お困りのことがございましたら、ぜひジー・プランにご相談ください。

### 【ジー・プラン 会社概要】

社名	ジー・プラン株式会社
代表取締役社長	山屋 英樹
本社所在地	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 3-25 住友神保町ビル 4F
設立	2001年2月
資本金	2億9600万円
事業内容	ポイント交換マーケットプレイス「Gポイント」の運営 インセンティブポイント発行サービス「Gポイントギフト」の提供 ターゲティングメール・メールマガジン「Gニュース」の提供 大手ポイントサービスに対するマーケティング・ソリューションの提供
主要株主	ビッグロブ株式会社 他
URL	<a href="http://www.gpoint.co.jp/">http://www.gpoint.co.jp/</a> （サービスサイト） <a href="http://www.gpoint.co.jp/company/">http://www.gpoint.co.jp/company/</a> （コーポレートサイト） <a href="http://www.point-labo.com/">http://www.point-labo.com/</a> （ブログ）