

芯が折れないシャープペンシルの販売競争

～ 販売促進で顧客開拓 ～

ゼブラは国内外で芯が折れないシャープペンシル「デルガード」の販売に力を入れています。芯が折れないシャープペンシルはゼブラのほか、三菱鉛筆の「クルトガ」、ぺんてるの「オレンズ」などがあり、2017年の1月には筆記具最王手のパイロットコーポレーションも参入しています。

「デルガード」は2014年11月に販売され、ペン先が0.7ミリ、0.5ミリの製品を扱ってきました。2017年1月に発売した新製品には0.3ミリをラインナップに加えました。0.3ミリの製品を追加した理由は、メモ帳の小さなスペースなどへの書きやすさを高めることで、より細かな字を書きたい利用者の需要を開拓することが目的です。



今回の新製品発表では購入者の約8割を占める中高生の他に新たな需要を生むために全国の文具店でデルガードを使った体験型の販売イベントで販売の強化を図りました。さらに、海外では韓国や中国、香港やアジア圏での開拓を進めています。海外では2016年末時点で年間100万本の販売実績を持っていますが、2017年2月までにデルガードを扱う海外の小売店へ芯が折れない機能を訴求する動画が流れる電子POPや専用の商品棚3000台の設置による販売促進のキャンペーン強化により、2018年までに200万本まで売り上げを伸ばす計画です。

ゼブラは折れない機能を打ち出すシャープペンシルが増える中、販売促進費を増やし顧客開拓を加速させています。

資料番号:9-166-1

出所:『日経MJ (日経流通新聞)』2017年2月8日付

ゼブラ HP http://www.zebra.co.jp/pro/del_guard/