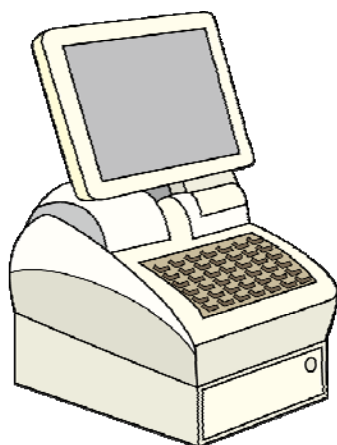


# 店舗収益向上及び ご来店者様満足のご提案

～コスト負担・在庫リスクなど一切なし！～



検索

レスポンス ペン

通販広告専門代理店

  
ペン株式会社

## 【はじめに】

この度は当社のご提案をご検討頂き、誠に有難うございます。

当社は京都にて、20年以上通信販売会社様の販促を専門にお手伝いしております  
広告代理店です。

ネット通販やカタログ通販、TVショッピングといった通信販売業界は、ここ10  
年で業界全体の売り上げが2倍以上に伸びており、市場規模としては5兆円を超える  
(JADMA発表) 活況を呈している業界です。

業界の勢いとしては、実店舗における小売業態を超える程となっております。

この度、当社取引企業である通信販売企業様の販促プロモーションへのご協力を賜  
りたく、ご検討をお願いいたします。

今回のご案内は、この通信販売企業様の勢いを取り込み、御社の収益に繋げていた  
だけのチャンスと存じます。

大幅な店舗オペレーションの変更なく、低リスクにてすぐに始められる企画ですの  
で、いち早く前向きなご検討を頂きたく存じます。

今回のご案内が御社の更なる発展に寄与できれば幸いです。

平成25年2月吉日

ペン株式会社  
媒体開発課  
担当: 吉田 ・ 岡谷

T E L : 075-822-5263 (直)

F A X : 075-822-5555

E-mail : (吉田) t-yoshida@pen-kk.co.jp  
(岡谷) h-okaya@pen-kk.co.jp

## 【ペン株式会社について：会社概要】

|           |   |
|-----------|---|
| 会社名       | ペン株式会社  |
| 所在地       | 〒600-8483<br>京都市下京区堀川高辻吉水町344 アスティルビル7F   |
| 電話番号（代表）  | 075-822-7777      H P : <a href="http://www.pen-kk.co.jp/index.html">http://www.pen-kk.co.jp/index.html</a> |
| FAX番号（代表） | 075-822-5555  |
| 取締役社長     | 山上 暢一   |
| 創業        | 1989年（平成元年）1月   |
| 資本金       | 6,000万円   |
| 事業内容      | 通販広告代理店<br>（通信販売の企業を対象としたダイレクトレスポンス広告専門の広告代理店）  |
| 従業員数      | 2013年1月現在：83名   |
| 主要顧客      | 各通販会社様  |

## 《主要取引先様》

MBS毎日放送

(株)BS-TBS

(株)BS-Fジ

関西テレビ放送(株)

株式会社ジェイオーディ（ペン(株)専属媒体社）

株式会社ジェイティービーメディアリターリング

株式会社ジュピターテレコム

株式会社セシール

株式会社千趣会

株式会社大丸ホームショッピング

株式会社高島屋

株式会社ディノス

株式会社ニッセン

株式会社ベルーナ

株式会社スクロール

オットージャパン株式会社

株式会社三越伊勢丹通信販売

オイシックス株式会社

イズミヤカード株式会社

株式会社しんきんカード

株式会社ジェイアール東日本商事

三井住友カード株式会社

三菱マテリアル株式会社

楽天KC株式会社

株式会社エルネット

株式会社ジェイシービー

ユーシーカード株式会社

株式会社WOWOW

日本コロムビア株式会社

株式会社EMIミュージック・ジャパン

ピクチャーエンタテインメント株式会社

調剤薬局企業各社

財団法人奈良県老人クラブ連合会

財団法人千葉県老人クラブ連合会

社団法人大阪市老人クラブ連合会

他

(株)アコール

味の素株式会社

アプロス株式会社（イワキ株式会社）

(株)オークローンマーケティング

オーミケンシ株式会社

かどや製油(株)

京都薬品工業株

株式会社協和

株式会社健康コーポレーション

小林製薬(株)

佐々木製茶株式会社

株式会社シマヤ

新日本製薬株式会社

宝ヘルスケア(株)

ティーライフ(株)

日本盛株式会社

日本水産株式会社

フジッコ株式会社

株式会社フローラ

株式会社マルハニチロ食品

(株)ミル総本社

森下仁丹株式会社

(株)ヤマサキ

(株)ユーグレナ

ユアヘルスケア(株)

UMIウェルネス(株)

ユニチカ(株)

株式会社リクルート

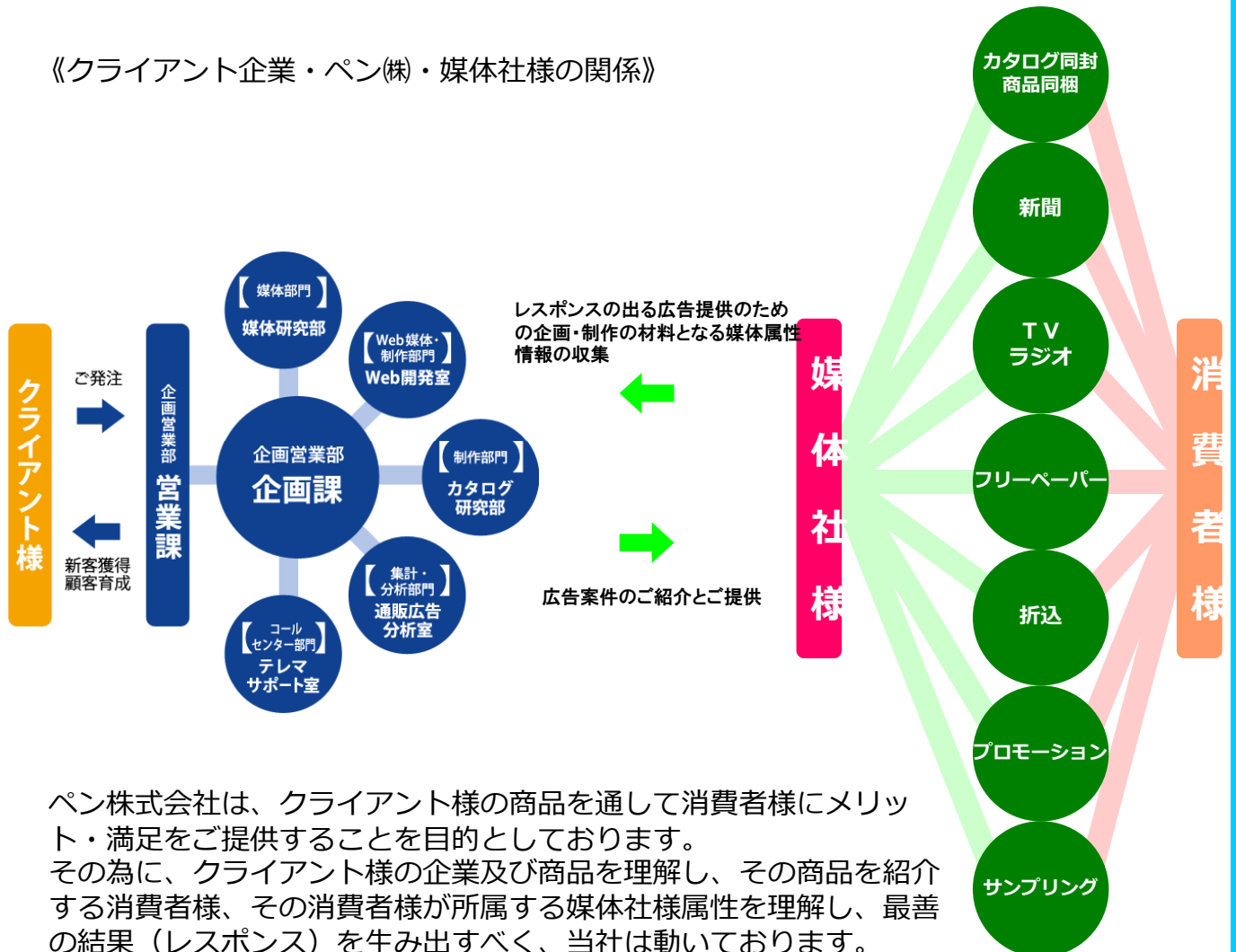
他 多数社

（順不同 敬称略）

## 【ペン株式会社について：業務内容】

ペン(株)は20年以上にわたり通販広告に特化し、単品リピート通販企業様をメインクライアントとして活動している広告代理店です。  
 単なる「広告枠のご提供」「クリエイティブ制作」ではなく、「企業・商材研究」「媒体研究」「消費者研究」を行い、最もマッチングする広告の企画提案を行なっています。  
 また、従来の広告媒体以外にも幅広い広告媒体の開発を行なっています。

### 《クライアント企業・ペン(株)・媒体社様の関係》



ペン株式会社は、クライアント様の商品を通して消費者様にメリット・満足をご提供することを目的としております。  
 その為に、クライアント様の企業及び商品を理解し、その商品を紹介する消費者様、その消費者様が所属する媒体社様属性を理解し、最善の結果（レスポンス）を生み出すべく、当社は動いております。  
 その結果、世の中に存在する単なる『広告枠売り営業スタイル』とは一線を画した特長をもっています。

## 【今回のご提案背景】

近年消費者の興味関心・活動範囲の多様化がますます進んでおります。

この事によって、顧客の固定化（囲い込み）が以前ほど容易ではない時代とも言えます。

そんな状況の中、多くの企業や店舗が既定の商品・サービスの枠を飛び越え、消費者に提案しているのが現状です。

そこで近年新しい消費者へのリーチ手法として企業同士の「**コラボ企画**」「**タイアップ企画**」といったものが増えています（下記事例ご参照）。

この企画のメリットは、お互い「属性」が似通っている顧客を相互に提供しあう、あるいは共同で情報発信することにより、ターゲット層へのリーチ領域を広げやすい、消費者の信用を得やすいといった点が挙げられます。

上記経緯から、当社ではクライアント企業様である「通信販売企業様」とその広告宣伝にご協力いただく御社を含めた『媒体社様』を繋ぐことで、通販企業様へは望まれるターゲット新客のご提供を行い、媒体社様へは**来店されるお客様の満足及び収益面でのメリット**をご提供したいと考えています。

### 《企業間コラボの一例》

「食」関連の企業様に  
ベストな雑誌メディアプラン！

都市生活者のための、  
No.1「食材セルフメイキング」雑誌  
**やさい畑**がからだにいいこととのコラボ企画！

社団法人 家の光協会  
株式会社祥伝社  
からだにいいこと 編集部  
2009. 6

「やさい畑」×「からだにいいこと」  
ターゲットが絞られた雑誌メディアのコラボ企画のご提案

**やさい畑** × **からだにいいこと** 食の安全こだわり隊

- ★毎月刊の家庭園芸雑誌「やさい畑」
- ★一般書店ルートにて、¥880にて販売
- ★年6回（奇数月）毎月3日に全国発売（1月、3月、5月、7月、9月、11月発行）
- ★発行部数：10万部
- ★発行元：社団法人 家の光協会

★「食と美容」の健康ライフスタイル誌「からだにいいこと」

- ★書店+コンビニ+スーパーの一般雑誌流通ルートで、¥600にて販売
- ★毎月16日に全国発売
- ★発行部数：10万部
- ★発行元：株式会社 祥伝社

「通販生活」の **カタログハウス**

報道関係者各位  
プレスリリース

2012年1月16日  
株式会社カタログハウス

**「カタログハウス×東急ハンズ」コラボ企画開催！**

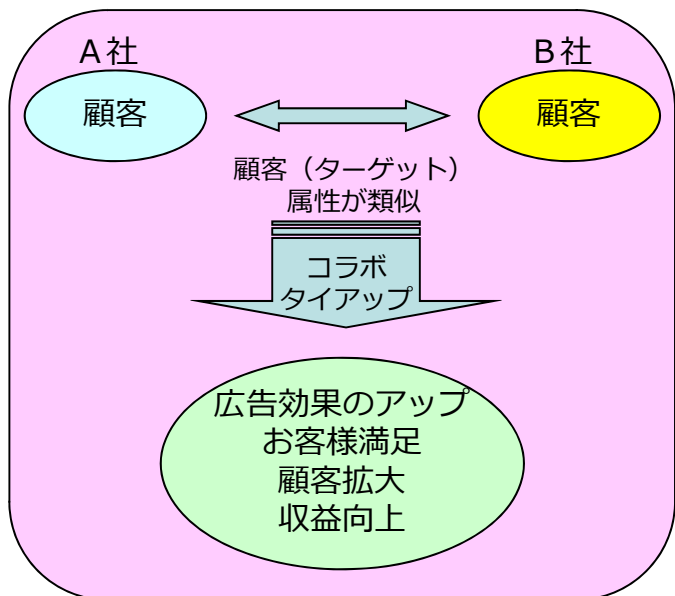
『通販生活』が東急ハンズ梅田店で期間限定ショップをオープン！

～136万人の読者が選んだ“2011年度ベスト100”商品が勢揃い！～

ABCクッキングスタジオのスタッフと一緒に考えた  
**手際**を追求した  
**キッチンツール**

ABC Cooking Studio  
× BELLE MAISON  
スペシャルコラボ!

人気のお料理教室ABCクッキングスタジオとベル・メゾンがスペシャルコラボ！  
スタッフの知恵+にアートを完成し、美観も求めながら耐用経年を重んじ、  
つくづく心から全部の方法で使いやすい、理想的キッチンツールができました！



この度は、御社店舗をご利用になるお客様属性をターゲットとする当社クライアント企業様の販促にご協力いただくことで、御社へは『お客様への情報ご提供』と『収益』といったメリットをご提供したいと考えています。

【はじめに】

こんなお悩みやご要望は  
ありませんか？

- 店舗の収益が落ちてきた、もっと収益を上げたい
- 店舗のスペース効率を上げたい
- 店舗内に変化をつけたい
- 競合他店舗との差別化を図りたい
- お客様のニーズに合う商品を取り扱いたい
- お客様とのコミュニケーションを図りたい



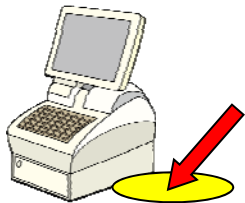
- ☆コストや在庫リスクがなく**収益を上げられる**
- ☆**高粗利率(100%粗利！)**の商品を扱える
- ☆工夫すればするほど**収益が上がる**
- ☆本業商材・サービスと**競合しない商品**を  
取り扱える
- ☆**消費者に人気**がある商材を扱える
- ☆**話題提供**になる商材を扱える

こんな事が出来る事業ならご興味ありませんか？

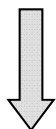
## 【ご提案内容】

～通信販売企業様の広告のお手伝いを頂きます～

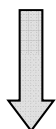
非常に  
簡単！！



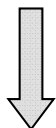
- ①カウンターやレジ横、お食事処テーブル上などの隙間スペースへチラシの設置をお願いします。



- ②お客様のご購入お申し込みを受け付けて頂きます。  
※ハガキ・FAXなどでクライアント様へ直接申し込める経路もございます。  
※店舗様での受付がオペレーション上困難な場合は、クライアント様だけで受注することも可能です。



- ③店舗様でも受注頂ける場合、当日営業終了後、クライアント様へ受注用紙をFAX頂きます。



- ④毎月ご注文件数のカウントを双方にて確認し、事前に取り決めた報酬を御社へお支払いいたします。  
※クライアント様直接受注分もご報告の上、お支払いいたします。

※設置のためのチラシなどはペン(株)が用意いたしますので、とても簡単に実施可能です。



## 【ご提案内容詳細①】

### ■お支払いする報酬について

本企画は商品ご注文件数に対して報酬をお支払いする『成功報酬』企画です。

### メリット

- スペースレンタルではないので、ご注文数に応じて収益が上がります。  
仕入れコストがないため、**実に100%が粗利です!**  
基本にご注文数の上限は設定いたしませんので、色々アイデアを出して頂き、多くのご注文を獲得していただけます。
- 逆にもし売れなかったとしても、仕入れではありませんので在庫リスクが一切ありません。

#### ■定額料金スペースレンタル事例

- ・スペースレンタル費用が**非常に安い**  
⇒**月額数千円程度**

【レジ横広告専門代理店A社】  
～1ヶ月間レジ横スペースを提供した際の収益例～  
月額スペース利用料金：3,000円  
システム登録料など：▲1,800円  
店舗収益合計：**1,200円～2,700円/月**

### ■当社からのご提案では

#### 【例】

月間来店者様数：1,000人/月/店舗

ご注文：30人/月/店舗（1日に1件ご注文だけとしても・・・）

報酬額：2,000円/件 ⇒ **60,000円/月/店舗**

※収益は**チェーン店舗数×60,000円**となり、ノーリスクでの**店舗収益アップ**が見込まれます。

※報酬額は商品・販売価格などにより変わりますが、**2,000円～4,000円/件が目安**です。

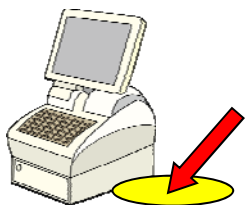
※ご注文件数は来店数・店舗規模・時期・商品・販売価格などにより変わります。



## 【ご提案内容詳細②】

### ■スペース利用について

#### 【必要最小スペース】



面積：最大でA4コピー用紙サイズ程度  
高さ：50cm程度  
チラシの束が入ったラック（POP付き）を置いて頂けるスペース

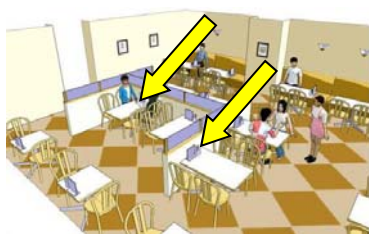
レジ周り・カウンターなど、店舗スタッフの方の近く、お客様が足を止められる場所をご提供ください。

※A4サイズ3つ折り（リーフレットタイプ）のチラシも用意があります。  
それに伴い、スタンドサイズも小さくなります。

その他に、商品サンプル・ポスター・POP類の掲示場所により、販促ツールをご提供いたします。  
また事前にご相談を頂ければ、御社オリジナルの販促資材の制作・利用も可能です。

### メリット

- 通販商品の販促委託業務ですので、在庫保管の必要がありません。
- 省スペースで収益を上げる事が可能です。
- 販促に要する基本的資材は当社よりご提供します。
- 設備投資の必要もありません。



## 【ご提案内容詳細③】

### ■ご提供予定商品例について

健康食品・化粧品などを中心に、各カテゴリーの商品から通販で人気のものを厳選してご提供します。

### メリット

- 店頭で販売されていない商品ばかりなので、競合店舗との差別化が可能です。
- 消費者ニーズの高い商品ですので、注目率アップ！です。

## いずれも通信販売で実績のある商品ばかりです！！



アプロス(株)  
「シルキーカバーオイルブロック」  
(化粧品)  
¥5,440



(株)リフレ  
「ブルーベリー&ルテイン」  
(健康食品)  
¥1,575



(株)フローラ  
「HG-101」  
(育毛剤)  
¥5,500



(株)ミル総本社  
「フィットライフコーヒー」  
(特定保健用食品)  
¥6,090



(有)藍色工房  
「石鹸」  
¥1,680



(株)ナガセスッポン養殖場様  
「すっぽん球」  
(健康食品)  
100粒：¥6,060  
300粒：¥15,750

(全て税込み金額です)

## 【販促プラスα】

～**御社の受注率アップのためのバックアップ**を行なうことも可能です～

○店舗スタッフ様のお声掛けで受注アップ！

⇒トーク例、想定問答集をご用意します。

○告知POP・ポスター類のアレンジ・カスタマイズで受注アップ！

⇒掲示頂くスペースをご用意頂ける場合、当社よりご提供

○お試し商品サンプリングで受注アップ！

⇒案件により、有償もしくは無償でのサンプルご提供が可能な場合があります。  
(案件によってご案内します)

○その他

⇒案件によって上記以外の販促バックアップを行なう場合があります。

※上記はご提供可能サービスであり、必ず実施頂かねば  
ならないものではありません。



【本企画のお勧めポイントまとめ】

- 1. 在庫負担・コスト負担なく省スペース、  
**低リスクで100%粗利益の企画です！**
- 2. 本来店頭販売のない商品のため、**希少性の高い商品**をお取り扱いいただけます！
- 3. **人気の通販商品ばかり！お客様にもお喜び**  
**いただけます！**

|                  | 通常商品販売 | スペース貸し | 成功報酬企画 |
|------------------|--------|--------|--------|
| 収益性              | △      | ×      | ○      |
| 粗利率              | △      | △      | ○      |
| 在庫リスク            | ×      | ○      | ○      |
| 消費者<br>ニーズ対応     | △      | ×      | ○      |
| 来店者<br>コミュニケーション | ○      | ×      | ○      |
| 労力・手間            | ×      | ○      | ○      |
| 柔軟な<br>商品数の対応    | △      | ×      | ○      |

## 【最後に】

この度は当社からのご提案をお読み頂き、誠に有難うございます。  
ご興味をお持ちいただけましたら、お伺いの上詳細をご説明させていただきます。

本提案書に記載しております内容は一例であり、販促物を含めた企画内容は御社の  
状況に合わせてカスタマイズ可能です。

是非前向きなご検討を頂戴できますよう、宜しくお願いします。

ご質問・ご要望につきましては下記までお願い申し上げます。



本件に関するお問合せは・・・

**ペン株式会社 媒体開発課 担当:吉田・岡谷** まで

〒600-8483 京都市下京区堀川高辻吉水町3 4 4 アスティールビル7 F

T E L : 075-822-5263 F A X : 075-822-5555

E-mail : t-yoshida@pen-kk.co.jp