

# 折込広告 販促カレンダー

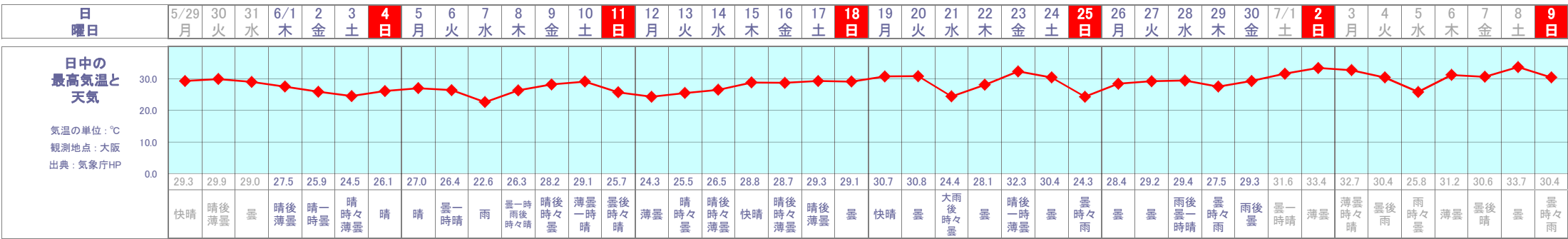


## 2018年 6月

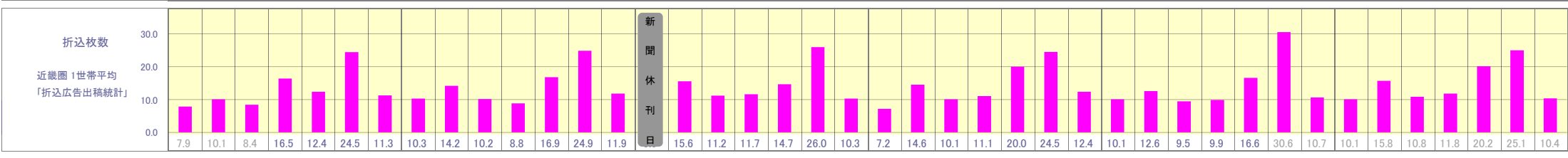
### 前年データ - 2017年 -

【全国1世帯当たりの消費支出 月別推移】 調査対象は2人以上の世帯/実質増減率は対前年同月比/出典：総務省「家計調査」

調査年	2016年					2017年						
調査月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
消費支出(円)	278,067	276,338	267,119	281,961	270,848	318,488	279,249	260,644	297,942	295,929	283,056	268,802
実質増減率(%)	-0.5	-4.6	-2.1	-0.4	-1.5	-0.3	-1.2	-3.8	-1.3	-1.4	-0.1	2.3



出来事
経団連加盟企業の採用面接解禁
関東甲信地方が梅雨入り(気象庁 確定値)
父の日
夏至
半夏生
小暑七夕
国家公務員に夏のボーナス 平均約64万円



### 本年ポイント - 2018年 -

【今月の季語】  
 花菖蒲 あやめ みかんの花 あじさい 梅雨 出水 空梅雨 かび うなぎ かたつむり  
 雨蛙 さくらんぼ 杏子 紫蘇 らっきょう 夏木根 蛭 蛭狩 あめんぼう 鮎 鶺鴒い  
 風薫る 夏木立 万緑 青葉 夏草 青芝 若竹 夏衣 夏羽織 よしず 網戸 夏履簾

週	5月第5週/6月第1週					6月第2週					6月第3週					6月第4週					6月第5週/7月第1週					7月第2週																													
日	5/29	30	31	6/1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	7/1	2	3	4	5	6	7	8														
曜	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日													
六曜	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安	赤口	先勝	友引	先負	凶	大安
予定 層の行事 記念日	夏の省エネキャンペーン(9/30迄)					芒種					●新聞休刊日					夏至					半夏生					小暑七夕																													
毎月の 記念日	省エネルギーの日 くすみパンの日					果物の日 歯ブラシの交換日 おみやげ感謝デー 信州地酒で乾杯の日 植物油の日					めんの日 パンの日 豆腐の日					お菓子の日 中華の日					頭髪の日 食育の日 ワインの日 国産なす消費拡大の日					禁煙の日 ふみの日 削り節の日					風呂の日 仏壇の日 ニガトリの日 そばの日(毎月最終日)																								

#### 重点テーマ

##### 父の日 - 6月第3週の日曜日 <6/17>

**需要予測のヒントと販促のポイント**

- ◆ 父の日ギフト商戦、ピークは父の日当週の6月第3週
- … 夏のボーナス支給の直前で財布のヒモがかたくなりがちなの時期
- ギフト提案を考えるにあたっては、ファッション性や実用性はもちろんのことだが
- 同様に値ごろ感にも充分配慮し、均整のとれた品揃えを心掛けたい

**訴求テーマ・商品例**

- ◆ 家族で楽しむ父の日 - 親子アイテム、ホームパーティーの提案
- 衣料品:** 同じモチーフの親子Tシャツ、洋服に合わせやすいデザインの扇子
- 食料品:** 酒類全般(ビール、焼酎、日本酒)、寿司、ローストビーフ、焼肉、枝豆、デザート
- ◆ 父の日の定番ギフト - フラワーギフト(黄色いバラなど)にプラスワン
- 衣料品:** ホロシャツ、ワイシャツ、バッグ、財布、ベルト、傘、タオルハンカチ、ハンガーマ、甚平、作業衣
- 住居品:** 健康枕、シェーバー、コーヒーメーカー、タンブラー、体組成計、マッサージ機器、健康食品

##### サッカークラウド杯商戦、当月の盛り上がりは日本代表の活躍次第

**需要予測のヒントと販促のポイント**

- ◆ サッカークラウド杯商戦、当月の盛り上がりは日本代表の活躍次第
- … 日本代表の日程(日本時間):
- <6/19火 21時> コロンビア <6/25月 0時> セネガル <6/28木 23時> ホーランド

##### 中元商戦 - 6月に入りギフトセンターの開設が本格化

**需要予測のヒントと販促のポイント**

- ◆ 折込広告上の訴求 - 特集企画の掲載、単独チラシの出稿 - は第2・3週に集中【百貨店 東京地区 前年実績】
- … 品揃えとしては、顧客層の拡大、若返りを図るため、SNSで「写真映え」する商品や自家需要に注力する企業・店舗が目立つのが昨今の傾向

##### 梅雨の暮らし

**訴求テーマ・商品例**

- 住居品:** ◇ 梅雨時のお洗濯 ◇ 害虫対策 ◇ 食中毒対策 ◇ 住まいのにおい対策 ◇ 家の中で快適に過ごす
- 衣料品:** ◇ 雨の日の外出 - 梅雨が楽しくなるファッションアイテム
- 食料品:** ◇ 旬の味覚(梅干し、果実酒、涼味)

#### 夏のボーナス商戦

##### 需要予測のヒントと販促のポイント

- ◆ 夏のクリアランスセール、前年 - 2017年 - は6月30日<金>から
- という企業・店舗が多かった【百貨店 東京地区】
- ◆ 6月第5週(7月第1週)にリフォーム・エクステリア、ガーデニング、
- ペット、家具・インテリアなど高額商品の単独・限定チラシの出稿が集中
- 【ホームセンター 東京地区 前年実績】
- ◆ 夏のボーナスの使い道 - 貯蓄(43.3%)、旅行(22.8%)、
- ローンの支払い(20.2%)、教育関連費(18.5%) など
- 【平成29年6月「物価モニター調査」消費者庁】

##### 七夕 - 7月7日<土>

**需要予測のヒントと販促のポイント**

- ◆ 浴衣を着て参加できるイベントの開催でファミリー層にアピール

##### サッカー ワールドカップ ロシア大会 <7/15迄>

盛夏に向けて準備

**訴求テーマ・商品例**

- 衣料品:** ◇ 海開き(水着)
- 住居品:** ◇ 暑さ・熱中症対策 ◇ 虫よけ