

報道関係各位
プレスリリース

2023年6月8日
株式会社 mitoriz

mitoriz「推奨販売・デモンストレーション販売」1-3月の実施件数が昨対比14倍に！ 試食・試飲の提供を受けた人の約3割は「試した商品をつい購入してしまう」と判明

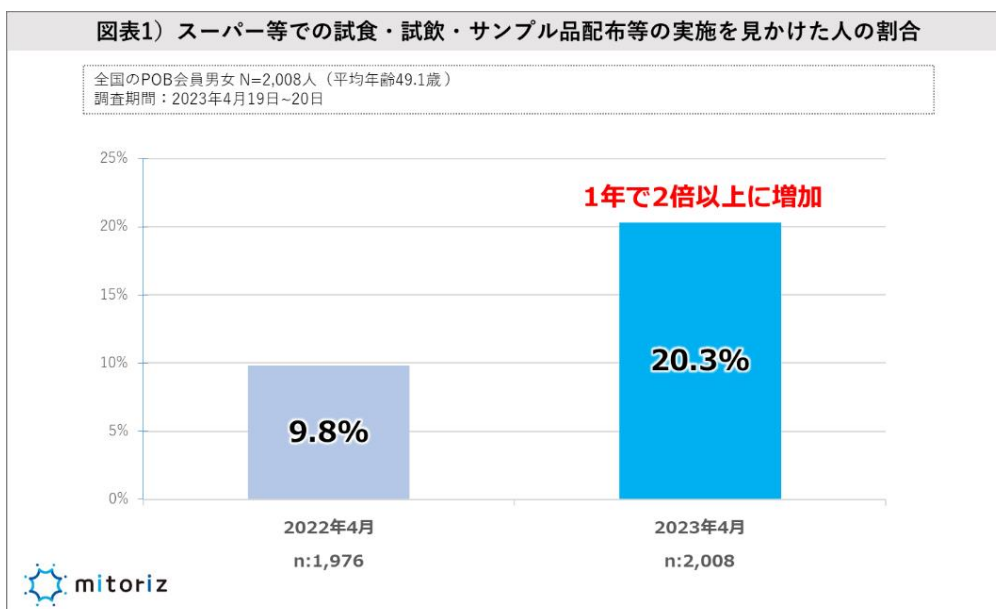
株式会社mitoriz（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬博）では、2022年4月に引き続き試食・試飲・サンプリングなど「推奨販売・デモンストレーション販売」に関するアンケート調査を実施いたしました。コロナ禍において、店頭や店内での試食販売やサンプリング等のデモンストレーション販売の実施が難しい状況が長らく続いておりましたが、コロナによる制限が緩和された中で消費者の考えにどのような変化が起きているかアンケートを実施いたしました。デモンストレーション販売の最新の実施状況にも触れています。

《調査サマリー》

- ・デモンストレーション販売の実施を見かけた人は2022年4月から1年で2倍以上に増加
- ・デモンストレーション販売の実施を見かけた人の約半数が実際にサービス提供を受けている
- ・衛生面や感染症が気になってデモンストレーション販売の提供を受けなかった人は約2割
- ・試食や試飲の提供を受けた人の約3割は「試食・試飲した商品をつい購入してしまう」

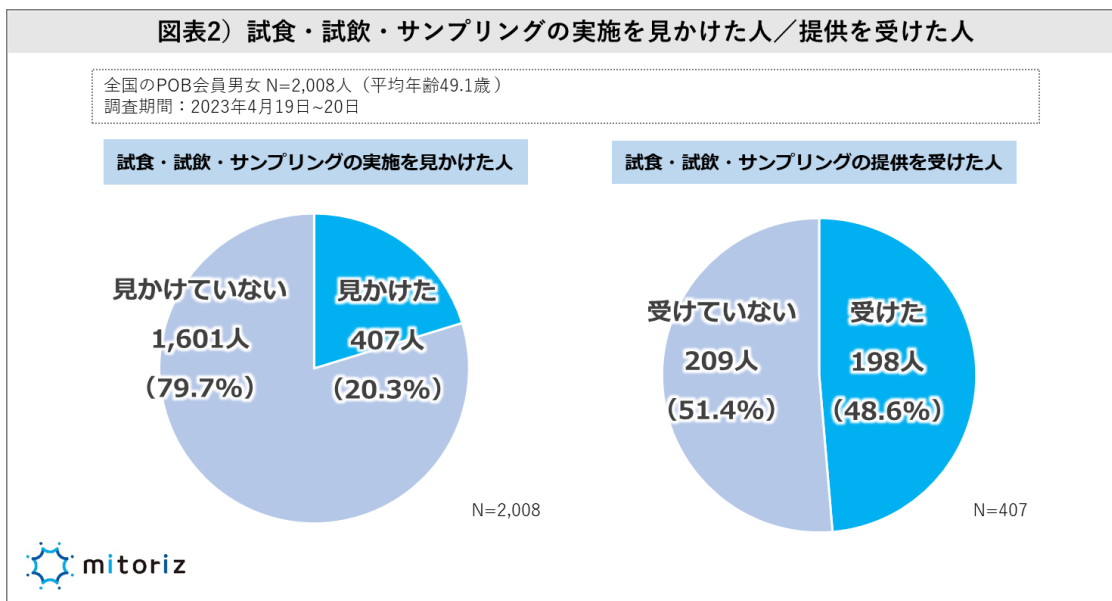
直近2～3か月でデモンストレーション販売の実施を見かけた人は20.3%（2022年4月から2倍以上）

最初に直近2～3か月の間に「スーパー、量販店等での試食・試飲・サンプル品配布等の実施を見かけたか」を尋ねたところ、2,008人中407人（20.3%）の方が「見かけた」と回答。2022年4月調査では1976人中193人（9.8%）の方が「見かけた」と回答しており、1年で2倍以上に増加しています（図表1）。



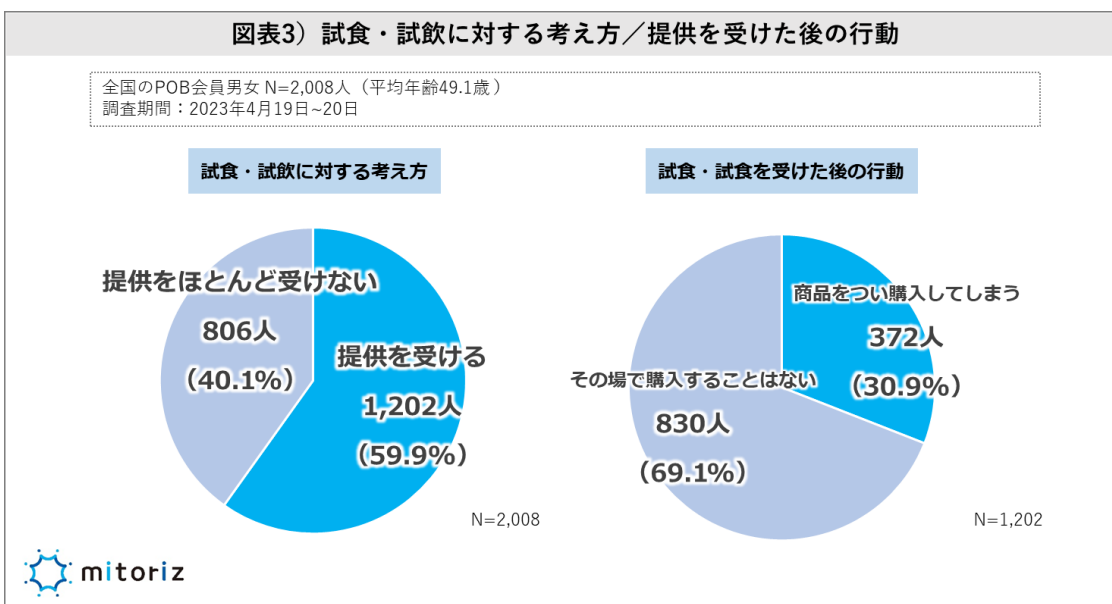
デモンストレーション販売の実施を見かけた人の約半数（48.6%）が実際にサービス提供を受けている

続いて、今回の調査でデモンストレーション販売の実施を見かけたと回答した407人に「試食・試飲・サンプリングの提供を受けたか」を尋ねたところ、407人中198人（48.6%）が「受けた」と回答しました（図表2）。提供を受けなかった209人に理由を尋ねたところ、「商品に興味がなかった（103人／49.3%）」が半数近くを占め最も多く、「特に理由なし（64人／30.6%）」が続きました。また感染症や衛生面を気にして提供を受けなかったという人は多くなく「感染症が気になった（26人／12.4%）」、「衛生面が気になった（16人／7.7%）」という結果となりました。



試食や試飲の提供を受けた人の3割が「試食・試飲した商品をつい購入してしまう」と回答

続いて、スーパー、量販店等の店頭で試食・試飲を実施している際の考え方や行動を尋ねたところ、2008人中1202人（59.9%）が試食や試飲の提供を受けることがあると回答しました。さらに試食や試飲の提供を受けた後の行動については、1202人中372人（30.9%）が「試食・試飲した商品をつい購入してしまう」と回答しています（図表3）。



2023年に入りmitoriz「推奨販売・デモンストレーション販売」の実施件数が昨年比で14倍超に増加

mitorizの提供する「推奨販売・デモンストレーション販売」サービスに於いても、2023年に入ってからコロナによる制限緩和に伴い、企業様からのご依頼を受けての実施が急増しております。2023年1月～3月の実施件数は、既に2022年の年間実施件数を上回り、昨対比14倍と大幅に増加しており、たくさんの企業様から案件のご相談を頂いております。

【アンケート調査概要】

調査期間：2023年4月19日～20日

調査対象：mitorizの消費者購買行動データサービス「Point of Buy®」の登録会員（POB会員）
POB会員（平均年齢49.0歳）

調査方法：インターネットによる自社調査（有効回答数：2,008件）

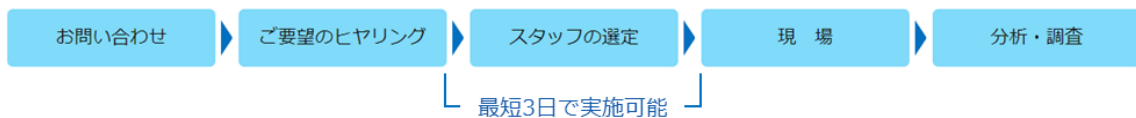
mitorizの「推奨販売・デモンストレーション販売」

mitorizスタッフがクライアント様の商品の販売員となり、商品を紹介するサービスです。食品・総合スーパー、ドラッグストア、商業施設、展示会での試食や試飲、サンプリングを行い、消費者に直接、商品特性や使用方法をアピールします。一人でも多くのお客様に商品を体感してもらい、商品の認知度を上げ購買促進を図ります。大手食品メーカーの全国一斉案件の受託など、100,000店舗／年間を超える豊富な業務経験によりあらゆる販売活動に対応が可能です。

【サービスの特徴】

1. 最短3日で実施が可能なスピード感

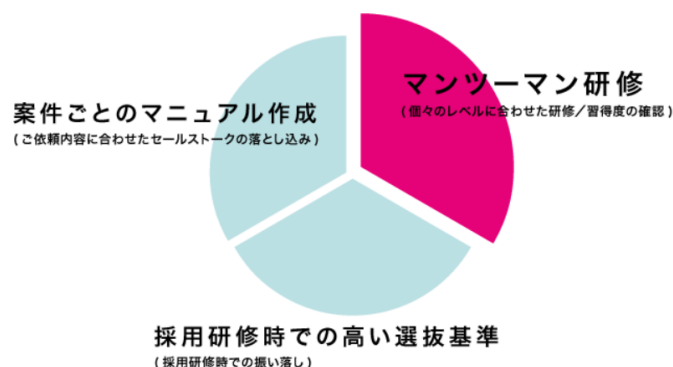
ご要望のヒヤリングから店頭での活動実施まで最短3日での実施が可能です。



2. 商品知識はもちろん、販売ノウハウからトークまで徹底した事前研修を実施

就業が決まったスタッフは、実施前に必ず「商品研修」「接客研修」を受講。プロモーション毎の商品研修はもちろん、販売のノウハウからトークまで事前研修をしっかりと受けたクオリティの高い人材を派遣しております。

（ベテランスタッフは資料送付で対応の場合もございますが、必ず電話での詳細説明を実施。）



3. 弊社担当者による的確なアサインと安心のサポート体制

実施店舗や対象商品を考慮し、配置担当者が適切なスタッフをアサインいたします。土日、祝日にかかわらず、実施管理センターにて終日管理。緊急事態に備え「拠点待機システム」を採用し、店舗様への様々なフォローをいたします。



mitorizの推奨販売・デモンストレーション販売：<https://mitoriz.co.jp/lp/demonstration/>

HP（サービスページ）：<https://www.mitoriz.co.jp/business/service/realmarketing-demonstration/>

【サービスに関するお問い合わせ】

株式会社mitoriz HRB本部 SPS部 大場（おおば）

TEL：03-6757-8577 FAX：03-6328-3631 MAIL：contact@mitoriz.co.jp

【報道関係お問い合わせ】

コーポレート本部 経営管理部 田中(たなか)

TEL：03-6328-0052 FAX：03-6328-3631 MAIL：press@mitoriz.co.jp

【会社概要】

会社名：株式会社mitoriz

本社所在地：東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5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

HP：<https://www.mitoriz.co.jp/>

全国の主婦を中心とした60万人を超える登録スタッフネットワーク（アンケート会員含む）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227,537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。

キャスト・データ・ネットワークを活用して、新たなつながりを創出し、人やモノの潜在価値を顕在化させ、社会に新たな価値を提供し、ビジネスを通じて社会課題を解決していきます。