

買い物客をピンポイントで狙い打ち。
防犯ゲートカバー広告

IMPACT GATE

SALES SHEET

2023年4月-6月度版





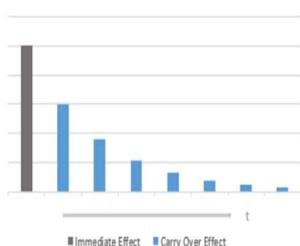
施策や予算を絞る...

ブランドごとに各種プロモーション施策を検討し実施する

→ **プロモーション効率**を最大化したい

しかし、

忘却曲線



情報過多な時代における広告の課題

→ 記憶は以前よりも時間と共に**減退するスピードが加速**

残存イメージを購買につなげる為には？

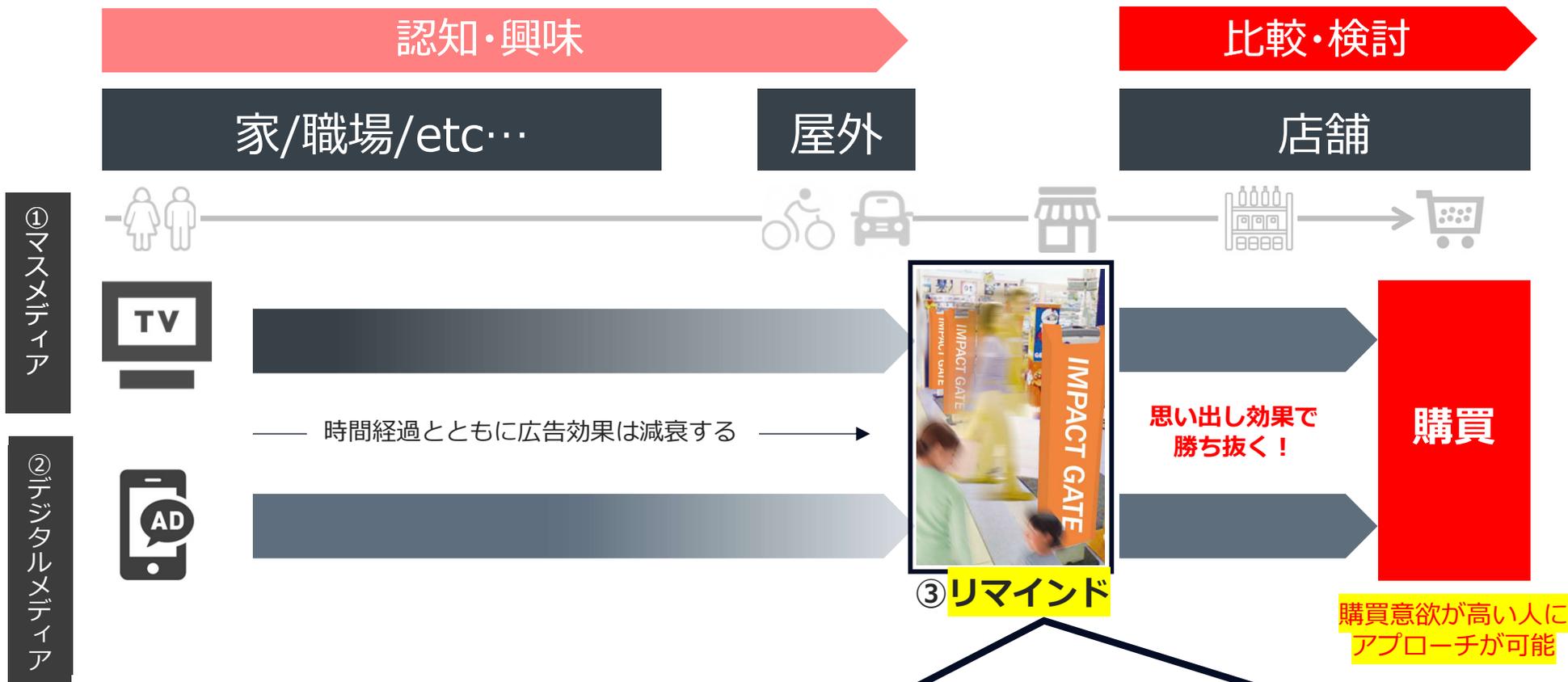


購買行動へつなぐ、思い出し（再想起）が必要

→ インパクトゲートが貢献出来る解決策は？

認知を獲得したターゲットをロスさせない!!

店舗入口で100%接触する「補完」メディア



ABOUT

買い物客をピンポイントで狙い打ち。
消費する場所で、最も目立つ広告を。

インパクトゲート®

- **全国約8,200ヶ所**のストア入口をジャック！
- 月間接触回数、**3億2650万回以上**！
- 広告接触率は、**90%以上**！
- **購買モチベーション顧客にリーチ**！
- POSデータによる効果検証も可能！

※「インパクトゲート」は株式会社ロケットの登録商標です。



ドラッグストア業界シェア50%を超える最大規模のメディア

<媒体データ>

対象チェーン

※一部傘下チェーンも含まれます



対象店舗数

※傘下チェーン看板店舗を含む

約8,200店舗

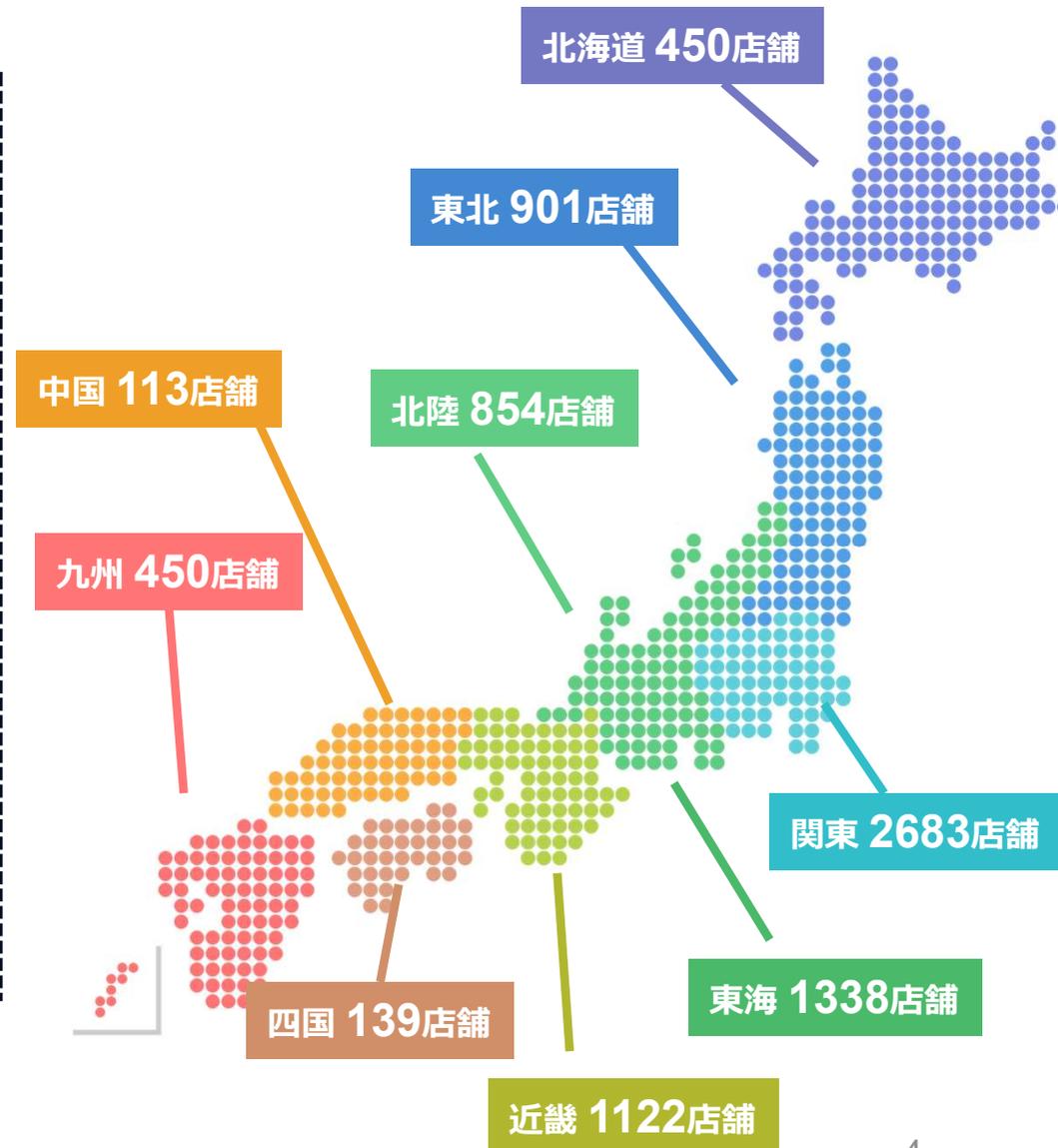
対象ゲート本数

約22,900本

月間接触回数

約3億2,650万回

媒体規模はなおも拡大中



インプレッション単価（比較）

購買意欲の高いショッパーを狙い撃ちできる、
他媒体と比較してもimp単価が格安！

	接触人数	広告費	一人当たりの接触単価	備考
防犯ゲート販促 (マツモトキヨシの場合)	1,850万人/1か月 (レジ通過人数)	600万円	0.32円	購買意欲が高い 消費者に対して訴求
TVCM	約4,000万人 (関東地区1GRP目安)	1500万円	0.38円	関東全日あたりの平均
Amazon.co.jp	288万 imp~	300万円~	0.8円	プレミアムクロススクリーン ・パッケージ
トレインチャンネル (JR首都圏9路線)	約2,800万人 (首都圏路線 1週間)	470万円~ (1週間)	0.16円	-
YOUTUBE広告	-	任意	0.3~0.7円 (バンパー広告) 2~20円 (TRUE VIEW ディスカバ リー)	-
インフルエンサー施策	-	任意	3~10円 (フォロワー単価)	-

- 1 露出単価の安いWEBメディアと比較しても**一人当たりの接触単価が安い**
- 店頭でのプロモーションが可能でマス広告より**リーセンシーが高い**
- ロケーションの特性として、**購買意欲が高いショッパーに対して訴求可能**

【防犯ゲート販促の接触単価計算】

媒体価格：600万円（1か月間）

接触回数：1850万人（期間中レジ通過数）×2回（入退店）→3700万回

接触単価：600万÷3700万回÷2=約0.32円

※接触人数はレジ通過人数になります。

※購買をしないショッパーや、店前の通行人への接触もあるため、実質的な接触単価はさらに安くなります。

認知拡大+店頭メディアの強み

売り場まで来店客がいかないとわからない各種店頭メディアとは違い、入口で確実な接触が起こるインパクトゲートは、購買に最も近い認知拡大に向けた「**思い出しメディア**」という独自のポジション・優位性をもっています。

店頭メディア



POSM、店内サイネージ、床マット...etc

<役割>

売場での購買後押し

その場に行かないと接触しない

インパクトゲート



<役割>

- ・ブランド認知 / リマインド効果
- ・比較検討 / 購買プッシュ

店舗の出入口で必ず接触機会！

媒体特徵

課題を解決し、“売り”に繋げる

来店客へのアプローチに優れたインパクトゲートは、
下記のような課題を持つメーカー様に最適です

新商品の
認知・促進

定番商品の
再認知・底上

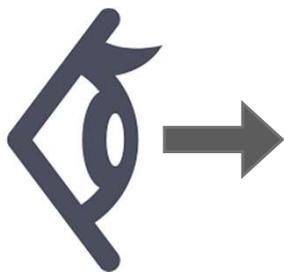
シーズン時の
販売強化

購買意欲の高い、来店客に対するアプローチで、
売りたいタイミングでの「セールス」を強力にサポートできる媒体です。

リマインドメディアの媒体特性を活かした効果

来店客に確実にアプローチできるインパクトゲートには、
下記のような効果が期待できます。

ブランディング



店舗意識向上



販促寄与



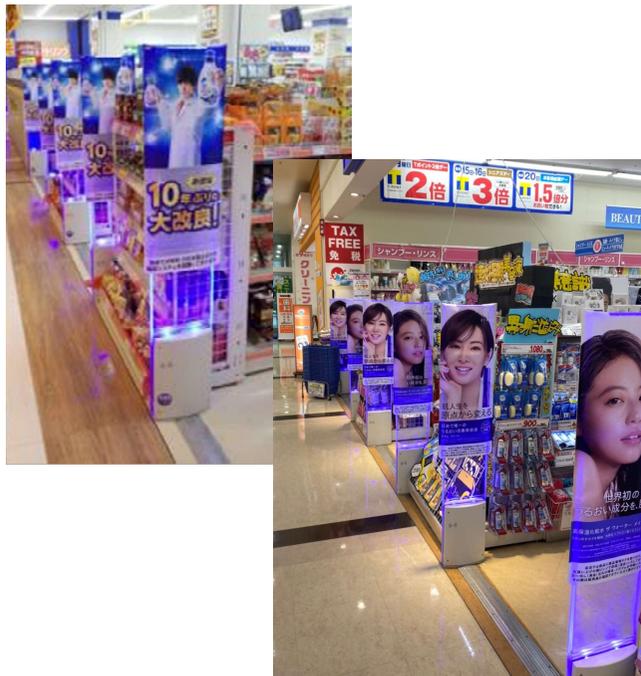
店舗入口に設置されるロケーションを最大限に生かし、
様々な課題に対してサポートができる媒体になるよう工夫を凝らしています。

店舗入口での確実なリーチが可能

絶好のロケーションを確保するインパクトゲートは、ブランディングにも最適です。
視認率の高さを生かし、商品訴求だけでなく、キャンペーン訴求や拡散施策が可能です。

活用事例

〈商品訴求〉



〈CP/サービス訴求〉



〈話題訴求〉



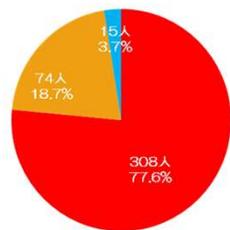
訴求力を裏付ける出口調査結果

実際に店舗に来店されたお客様に対し、「広告認識」についてアンケートを実施。
その結果、全体の**約97%**が見たと認識しており、高い訴求率が実証されました。
さらに、認識と回答したうち、**75%が店舗オススメ商品だと感じている**と回答しました。

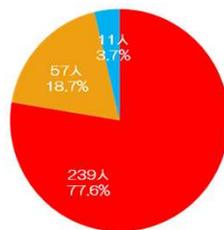
「インパクトゲート」認知度

Q1.お店の入り口で「インパクトゲート」に気づきましたか？

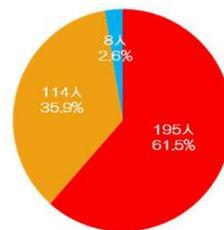
池袋Part2店



新宿三丁目店



アメリカ稲城店



■ 見た ■ 見たような気がする ■ 見なかった

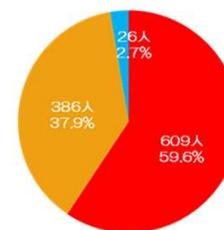
	見た	見たような気がする	見なかった	合計
池袋Part2店	308人	74人	15人	397人
新宿三丁目店	239人	57人	11人	307人
アメリカ稲城店	195人	114人	8人	317人

ゲート広告の認知度では、各店舗ともに**約60~80%**のお客様が「見た」と回答している。更に「見たような気がする」と回答した方を含めると**全体の約97%**と**非常に高い**結果となる。

「インパクトゲート」の印象

Q2.インパクトゲート広告の印象はいかがですか？

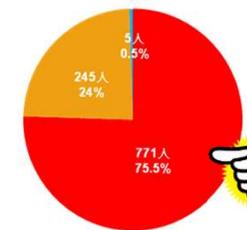
Qこの広告の印象はいかがですか？



Qこの広告は印象に残りますか？



Qお店のお勧め商品であると思いますか？



■ 良い ■ どちらともいえない ■ 悪い
■ 印象に残る ■ 印象に残らない
■ どちらともいえない ■ 勧めだと思わない

インパクトゲートに掲載された広告の印象を尋ねたところ、
全体の**約60%**が「**良い**」と答え、
約75%以上が「**お店のお勧め商品だと思う**」と回答している。
上記の結果からゲート広告は、**商品・サービスのブランドリフト**
に好影響を与える、非常に効果的な広告媒体と言えます。

店舗スタッフへの見逃せない効果

インパクトゲート実施商品の周知は様々な方法をもって行われています。

設置率が高く店舗スタッフにもしっかりと情報浸透するため、“**オススメ商品意識**”が高まります

期待されるインナー効果



店舗スタッフへの高いリーチ力

広告設置業務を店舗スタッフが行うため、来店客よりもさらに深くリーチ。店頭で広告が掲載されることで、スタッフの意識も高まります。



定期的なチェック

設置に漏れがないかどうか、設置報告写真の送信を義務化（マツキヨのみ）。また、定期的な店舗ラウンドを実施することで、スタッフの当事者意識を向上。



長年の実績

掲出・設置を長年に渡り積んで来たため、スタッフへの浸透率が非常に高く、店舗からも高い理解をいただいています。

高いリーセンサーが販売に寄与

インパクトゲートの最大の特徴の一つが**販促寄与効果**です。

その効果は、過去に実施の効果検証でも、データとして証明されています。

<売上への貢献事例>

一般医療機器
(定番商品)

前月売上比

UP **140%**

ゲート非対象店と比較しても
30%近く高い伸長を記録しました。

ヘアケア
(新商品/トライアル)

トライアル促進率

UP **120%**

新商品発売タイミングで実施。
スタートダッシュをかける
ことに成功いたしました

ストッキング
(シーズン商品)

前年比伸び率

UP **150%**

非対象店舗と比較し、
30%以上前年比が伸長。
売上を大きく牽引しました

現在オプションとして「ハンガーフック付きカバー」をご用意。

ハンガーフックを付ける事で商品棚の役割として活用でき、売り上げを強かにサポートします。

(※次項をご参照ください)

実用新案
取得済

売場を増設！新機軸オプション登場！

既存のインパクトゲートへハンガーフックを設置し、新しい売場を創出。
入口で必ず接触するため、購買のタッチポイントとして有効活用が可能です！

販促効果の試算

全店での実施なら...

4000万円分以上*

の売場を新規創出可能

*フック12個分(1面) × 4,200面(全面)に
単価800円の商品で実施の場合の試算

実施事例



ハンガー企画実施の結果、想定売上が2倍になった事例も！

<ハンガーフック付きインパクトゲート企画の備考>

- ・ 入口付近への設置となるため、防犯タグが付いていない**1000円以下**の商品が推奨となります
- ・ フックの耐久性、動線の確保のため、1個当たりの重量100g程度以下でかさばらない商品が設置可能となります
- ・ 商品設置数に関しては、店舗判断のもと実施されます。

GOTOマーケットへの寄与（店頭における主要KPI向上）

インパクトゲートのハンガー企画で定番外の**“ディスプレイ率”**を高め売上増！
 営業商談では解決できない、**“ディスプレイ率”**を高められる媒体です

	KPIを上げる方法	インパクトゲートができること	ハンガー企画イメージ
<p>プライス (価格)</p>	<p>値引き、プロモーションSKUの展開</p>		
<p>チラシのシェア率 (1W何日掲載)</p>	<p>プロモーションSKUや新商品販売、マージン提供</p>		
<p>ディスプレイ (山積み)</p>	<p>プロモーションSKUや新商品販売、マージン提供</p>	<p>実施店舗入口での配荷が可能なので、ディスプレイ率が向上</p>	
<p>ディストリビューション (配荷率・配荷店舗数)</p>	<p>配荷交渉。 しかし定番配荷は時間がかかる</p>	<p>実施店舗入口で商品配荷可能。そこでの結果が良ければ定番配荷にも繋がる</p>	
<p>シェアオブシェルフ率 (棚位置)</p>	<p>交渉</p>	<p>継続施策により回転率が上がり、シェア率&棚位置向上</p>	
<p>シェアオブシェア率 (フェイス面積)</p>	<p>SKUの拡充とSKU毎の回転率向上</p>	<p>継続施策により回転率が上がり、シェア率&棚位置向上</p>	

※ハンガー企画はマツモトキヨシHD、スギ薬局、ツルハドラッグ限定のオプションです。また、ハンガーへの商品取り付けは店舗判断になります、

ロケーション・媒体価格

LOCATION | 媒体料金

流通社名	対象店舗数	月間接触数	料金 (税別)		展開開始日	POS可否	店内放送CM
			ハーフ(1本)	フル(2本)			
	1,350店舗	3,700万回	600万円	1,200万円	毎月16日 ※1カ月間掲載	△ ※都度確認	○
	1,930店舗	6,300万回	750万円	1,500万円	第1月曜日 ※1カ月間掲載	○	○
	1,351店舗	3,600万回	*850万円	*1,700万円	第1月曜日 ※2カ月間掲載	○	○
	1,244店舗	3,600万回	*850万円	*1,700万円	毎月16日 ※2カ月間掲載	×	○
	820店舗	3,600万回	600万円	1,200万円	毎月1日 ※1カ月間掲載	△ ※都度確認	○
	600店舗	9,300万回	*600店舗：1,300万円 50店舗：200万円～		毎月1日 ※1カ月間掲載	○ ※要調整	△ ※都度確認
	864店舗	2,550万回	300万円	600万円	毎月1日 ※1カ月間掲載	△	○

※POS取得は別途費用発生
 ※店内放送CMは別途料金発生
 ※媒体料金は、2022年10月に改定したものです
 ※*スギ薬局、ツルハドラッグは最低出稿期間が2ヶ月からとなります
 ※*ドン・キホーテの料金価格は「片面・両面」同額となります
 ※ハンガーフック企画の場合、別途料金発生します
 ※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります
 ※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体料金の変動はございません



単体でも全国展開可能！都市型チェーン

「ヘルス&ビューティーケア」の戦略で健康・美容関連商品を多く取り扱う。

<広告対象傘下チェーン>
どらっぐぱぱす・くすりのラブなど

ロケーションオーナー・可否判断

株式会社マツモトキヨシ 千葉県松戸市新松戸東9番地1

<ロケーションデータ>

対象店舗数

1,350店舗

※傘下チェーン看板店舗を含む

対象ゲート本数

約4,700本

月間接触回数

約3,700万回

※月間平均POS通過数

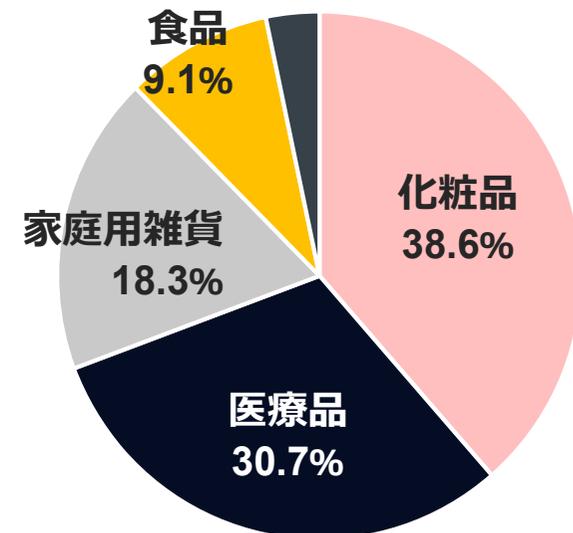
単体実施金額

片面:**600万円**
両面:**1,200万円**

毎月
16日開始

<売上構成比データ>

*2020年2月期データ



■化粧品 ■医療品 ■家庭用雑貨 ■食品 ■その他

※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。



<広告対象傘下チェーン>
ハックドラッグ

DGS業界のトップ企業*!

*2020年8月現在

独自のドミナント戦略で、地域に根ざした調剤併設型店舗を持つのが特徴。

ロケーションオーナー・可否判断

ウエルシア薬局株式会社 東京都千代田区外神田2-2-15

<ロケーションデータ>

対象店舗数

1,930店舗

※HACドラッグ看板店舗を含む

対象ゲート本数

約4,650本

月間接触回数

約6,300万回

※月間平均POS通過数

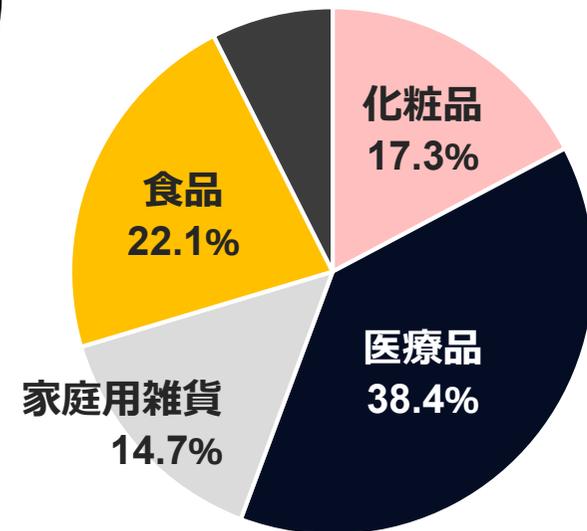
単体実施金額

片面:750万円
両面:1,500万円

第一
月曜日
開始

<売上構成比データ>

*2020年2月期データ



■化粧品 ■医療品 ■家庭用雑貨 ■食品 ■その他

※開始日は出稿主様・ウエルシア様と調整になります。
 ※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
 ※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。
 ※ウエルシア店舗のレポートは簡易レポートでのご報告となります（関東10店舗前後）



バランスの取れた売上構成比で成長！

地域の医療機関、介護施設などと連携した事業も展開。

ロケーションオーナー・可否判断

スギホールディングス株式会社 愛知県大府市横根町新江62番地の1

<ロケーションデータ>

対象店舗数

1,351店舗

*関東、関西、中部エリアのみ

対象ゲート本数

約3,800本

※1店舗あたり平均2.8本

月間接触回数

約3,600万回

※月間平均POS通過数

単体実施金額

片面850万円 ※2か月間

両面1,700万円 ※2か月間

第一
月曜日
開始



※開始日は出稿主様・スギ薬局様と調整になります。

※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。

※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。

※スギ薬局店舗のレポートは簡易レポートでのご報告となります（10店舗前後）



北海道エリア最大手のドラッグストア

関東、東北エリアを始めとして全国でも拡大展開中。

ロケーションオーナー・可否判断

株式会社ツルハ 北海道札幌市東区北24条東20丁目1番21号

<ロケーションデータ>

対象店舗数

1,246店舗

対象ゲート本数

約3,500本

※1店舗あたり平均2.9本

月間接触回数

約3,600万回

※月間平均POS通過数

単体実施金額

片面800万円 ※2か月間

片面1,700万円 ※2か月間

16日
開始



※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。
※ツルハドラッグ舗のレポートは簡易レポートでのご報告となります（10店舗前後）



バランスのよい立地で単店あたりの売上No.1!

かかりつけ薬局、ベビー用品から地域による差別化店舗を展開。

ロケーションオーナー・可否判断

株式会社サンドラッグ 東京都府中市若松町1丁目38番地の1

<ロケーションデータ>

対象店舗数

820店舗

*関東、関西、中部エリアのみ

対象ゲート本数

約3,300本

※1店舗あたり平均2.8本

月間接触回数

約3,600万回

単体実施金額

片面:**600万円**
両面:**1,200万円**

1日
開始



※開始日は出稿主様・サンドラッグ様と調整になります。
※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。
※スギ薬局店舗のレポートは簡易レポートでのご報告となります(10店舗前後)



食品部門の強化とドミナント戦略で成長！！

ロケーションオーナー・可否判断

株式会社クスリのアオキ 石川県白山市横江町5180番地

<ロケーションデータ>

対象店舗数

864店舗

対象ゲート本数

約1,830本

月間接触回数

約2,550万回

単体実施金額

片面:**300万円**
両面:**600万円**

1日
開始



※開始日は出稿主様・サンドラッグ様と調整になります。
※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。
※スギ薬局店舗のレポートは簡易レポートでのご報告となります（10店舗前後）



ドンキホーテ

大型バラエティ業界のトップ企業！

バラエティのトップ企業「ドンキホーテ」

ロケーションオーナー・可否判断

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス 東京都目黒区青葉台2-19-10

<ロケーションデータ>

対象店舗数

600店舗

対象ゲート本数

約3,600本

※1店舗あたり平均6本として試算

月間来店回数

約9,300万回

※月間平均POS通過数

単体実施金額

200万円～ (50店舗の場合)

開始日
応相談



※開閉店・改装に伴い店舗数は前後する可能性があります。
※店舗・本数の増減がある場合も、価格改定時を除き媒体金額の変動はございません。

PRICE | 媒体価格（ドンキホーテ）

広告料金（1ヶ月 / 税別）



実施店舗数	料金価格（税別）
50店舗	200万円
100店舗	300万円
200店舗	400万円
300店舗	800万円
450店舗	1,100万円
600店舗	1,300万円

----- 広告料金に含まれるもの -----

媒体費（ロケーションオーナー）・カバー製作費・各店配送関連費・
各店舗での取付費・掲載レポート作成費

※デザイン/リサイズ費は含みません。弊社でのデザイン/リサイズをご希望の場合は別途お見積りいたします

ハーフ（片面）出稿

片面でご出稿頂くことで、
展開店舗数は変わらず、通常の出稿費の半額で、
展開することができます！



フル（両面）出稿

1社様で
両面同じ商品 / 片面ずつ異なる商品で、
ご出稿頂くことができます。



両面1商品掲載の場合



片面ずつ商品が異なる場合
（同一企業様）

ハンガーフック企画

実施可能リテール

マツモトキヨシ



ドンキホーテ



新たな売場を創出する
実用新案取得のオプション

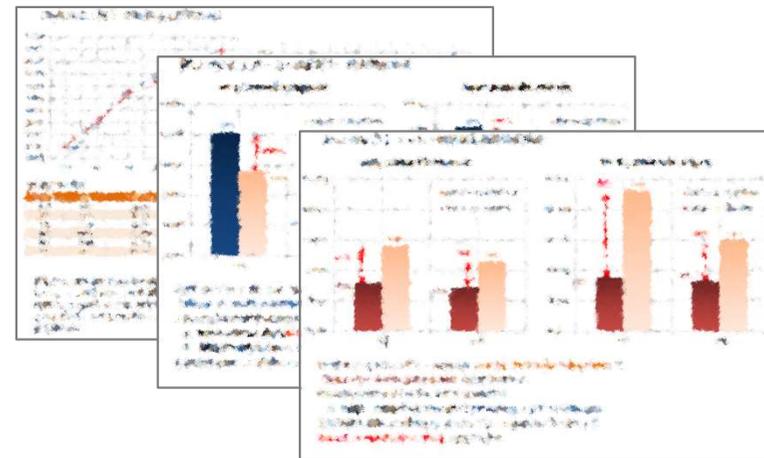
要お見積り (全店実施概算400万)

※フックの取り付け内容・本数・展開店舗数によって変動します。
※ハンガーフック企画は実施店舗の指定・限定をご相談可能です。

<ご注意事項>

- ・フック企画は実施がNGになる店舗等もございますので、**事前にリテール様へ別途確認が必要**となります。
- ・入口付近での設置のため、防犯タグが付かない**1000円以下の商品が推奨**となります
- ・フックの耐久性、動線の確保のため、**1個当たりの重量100g程度以下でかさばらない商品**が設置可能となります
- ・ゲートフックの設置までを保証。商品の設置は任意になり、保証するものではありません。

効果検証レポート



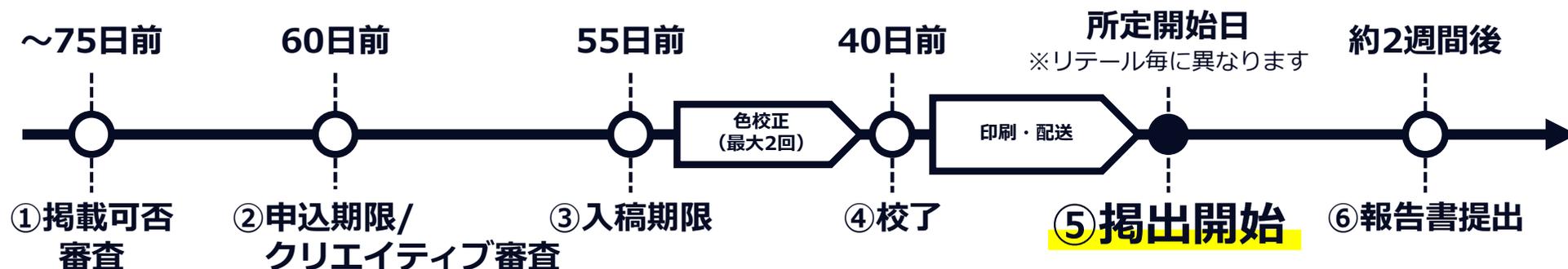
POSデータに基づく分析で
貴社のマーケティングをサポート

別途お見積り

- ・効果検証は所定の形式・データでの分析となります。(データ例：カテゴリ分析・購買行動分析等)
- ・所定データにはないデータでの分析・レポートはカスタム対応となりますので、要ご相談となります。

※都度ご相談の上実施

■ スケジュール・免責事項



各項目の説明・ご注意事項 (必ずご確認ください)

- ① 掲出には各リテール様が定める掲出可否基準がございます。ご提案・お申し込みの際は、**事前に必ず広告掲出可否のご確認をお願い致します。**
※第1類医薬品の掲出に関しましては事前にご相談ください。
- ② 所定のお申込フローにてお申し込み下さい。
また、お申込みの際に、クリエイティブ審査用の素材(ラフ案可。正式デザイン時に再審査あり)をご提出ください。
※お申込日以降のお客様のご都合によるキャンセルにつきましては、キャンセル料を頂いております。
キャンセル料はインパクトゲート広告掲載実施日から起算し…
- 75日前までのキャンセル …… 掲出費用の30%、
 60日前までのキャンセル …… 掲出費用の50%、
 40日前を切ったキャンセル …… 掲出費用の全額
- ③ 全ゲート種のデザインを完全データ入稿をお願い致します。(※デジタルデータによる入稿/所定フォーマット使用による入稿)
- ④ 校了までに色校正を1-2回ご提出させていただきます。(※3回目以上の色校正をご希望の場合別途料金となります。料金は修正内容に応じて変動致します。)
- ⑤ 掲出日は各リテールの所定開始日から1ヶ月間となります。(店舗配送の関係上、掲出開始日が前後することがございます。予めご了承ください。)
マツモトキヨシ・ツルハドラッグ…毎月16日開始
 ウエルシア薬局・スギ薬局・ドンキホーテ・サンドラッグ・クスリのアオキ…都度応相談
- ⑥ 弊社所定のフォーマットにて掲載報告書をご提出させていただきます。
※ウエルシア薬局、スギ薬局、ドンキホーテ、ツルハドラッグ、クスリのアオキは簡易レポートでのご報告となります。
※店舗でのアンケート実施・無許可の撮影はご遠慮頂いております。

【ご請求・お支払に関して】 掲載開始月末〆・翌月末お支払い

● 広告掲載基準

※ 広告掲出につきましては各リテール担当部署による掲載審査をさせて頂いております為、詳細は必ずお問い合わせ頂きます様お願い申し上げます。

1. 広告主が明らかでなく、責任の所在が不明なもの
2. 法律、政令、省令、条例、条約、公正競争規約に違反、またはその恐れがあるもの
3. 許可・認可のない広告主によるもの
4. 詐欺的なもの、誤認を生じさせる恐れのあるもの又は虚偽であるもの
5. 医療、医療品、化粧品において効能・効果性能等を厚生省が承認していないもの
6. 暴力、賭博、麻薬、売春等の行為を肯定または美化するもの、又は犯罪行為を誘発するおそれのあるもの
7. 写真、イラスト、コピーで以下の内容が含まれているもの
8. 醜悪、残虐、猟奇的で嫌悪感又は不快感を与える恐れのあるもの
9. 商標権、著作権等の知的財産権を侵害する恐れのあるもの
10. 名誉毀損、信用毀損、プライバシーの侵害、肖像権の侵害、営業妨害の恐れのあるもの
11. 非科学的又は迷信に類するもので迷わせたり、不安感を与える恐れのあるもの
12. 詐欺的または健全性を欠いた経済行為に係るもの
13. 宗教団体の勧誘又は布教活動に係るもの
14. 内外の国家、民族等の尊厳を傷つける恐れのあるもの
15. 選挙の事前運動、選挙運動又はこれらに類似する行為及び公職選挙法に抵触する恐れのあるもの
16. **各リテールが不適切だと判断した内容及び商材（※店頭での商品取り扱いがある場合も該当する可能性があります。）**
17. 対象リテールの店舗にて販売されていない商品、サービス の告知（目安：商品配荷率80%以上）※ドンキホーテは応相談
18. 第1類医薬品に関しましては、ご相談下さい。

● 免責事項

- ・ ご発注を頂いた後のキャンセルに伴うキャンセル料は、出稿スケジュールページをご参照下さい。
- ・ 追加での作業に関しましては、別途料金を頂戴する可能性があります旨、ご了承下さい。（※別途要見積り）
- ・ 本資料につきましては、記載事項に変更が生じる可能性があります旨、予めご了承下さい。
- ・ リテール・店舗の都合により店舗数が一部変動する場合があります。（開閉店・改装など）
- ・ 店舗運営上の理由により設置が困難となる場合がございます。
- ・ 商品／サービス対象外に伴う店舗数減少の場合も、割引措置等は行われません。予めご了承下さい。

● その他

- ・ 店舗を選んでの出稿はできません。対象店舗全体での媒体となります。（商品・サービス対象外の店舗の除外に関しては、要ご相談）



インパクトゲートに関する各種お問合せ窓口

sales@rckt.jp