

【LIDDELL 調査】コロナ禍収束に伴うリベンジ消費！？インフルエンサーがタイアップでチャレンジしたい案件は「旅行・レジャー」「ビューティー・美容」 ～インフルエンサーの心を掴むことがインフルエンサータイアップの成功の鍵～

インフルエンサーマーケティング事業を展開する LIDDELL 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：福田 晃一、以下リデル）は、SNS を活用したマーケティング・コミュニケーション戦略を深めるため、インフルエンサーのタイアップ依頼の現状を独自調査致しました。その結果、社会情勢に敏感なインフルエンサーたちは、「旅行・観光関連」「ビューティー・美容関連」に特に注目していることがわかりました。



リベンジ消費！？

インフルエンサーが
タイアップでチャレンジしたい案件は

旅行・レジャー
ビューティー・美容

【LIDDELL 調査】インフルエンサータイアップ現状調査  LIDDELL

■インフルエンサータイアップの独自調査

SNS は繋がりと交流を楽しむコミュニティに留まらず、社会インフラとして変容する中で、インフルエンサーの存在価値やその影響力を的確に活かすことがますます肝要になっています。


インフルエンサーたちは、単にフォロワーに情報を届ける役割だけではなく、企業にとって顧客であり、生活者の代表であり、審美眼をもつトレンドセッターであると考えられるリデルでは、インフルエンサータイアップの現状を独自調査致しました。

■調査概要

- 期間：2021年8月27日（金）

- 調査対象：30,000人のインフルエンサー会員の中からランダムに220名選定
(2,000人以上のフォロワーを擁する方が対象、10~50代、性別不問)
- 調査方法：オンラインアンケート

■ チャレンジしたいカテゴリランキング TOP5



チャレンジしたいカテゴリランキングTOP5

1位	旅行・観光関連
2位	ビューティー・美容関連
3位	ファッション・雑貨関連
4位	インテリア・ライフスタイル関連
5位	食品・飲料関連

今後、PRをチャレンジしてみたいブランド・商品・サービス名とその理由について記述式で聴取したところ、「旅行」「ホテル」という「旅行・観光関連」や「美容」「コスメ」という「ビューティー・美容関連」のキーワードが多く言及されていることが分かりました。

<旅行・観光関連>

「旅行」はコロナ禍収束後にぜひチャレンジしたい、「ホテル」「ホカンス」は現状であっても楽しみやすいバカンスなのでチャレンジしやすい、との声もありました。

一方、コロナ禍で海外への渡航が難しくなり、「ホテルステイ」関連の投稿が爆発的に増えた影響で、「同じようなコンテンツが増えるいわゆる“コンテンツ被り”が起こるため、陶芸やオリジナル香水作りなどの『体験レジャー』にも人気が集まっている」というトラベルインフルエンサーの声もありました。

「旅行・観光関連」に関する意欲はコロナ禍の行動制限の反動で、社会全体で高まっています。その気運に沿うように観光誘致を目的とした地方自治体からの相談も増えています。

<ビューティー・美容関連>

「美容」「ブランド」は「好き」と、「使う」「買う」は「書きやすい」と共起される傾向にあり、インフルエンサーの興味関心が起因となっていることがうかがえます。

また、動画投稿の需要も高まるとともにハイブランドや百貨店で取り扱っているコスメブランドのいわゆる“デパコス”の依頼が伸長。パーソナルジム、美容サロン、美容歯科のキーワードも多く、可処分所得や時間を“自分磨き”へ投資する傾向はインフルエンサーにも見受けられます。

■チャレンジしたい案件は、インフルエンサーの興味関心に起因

インフルエンサーがチャレンジしたい案件は、興味関心に加え、社会的意義を求める傾向も見られます。「環境に優しい商品も紹介しているため。また地元も応援したいと思っているので。」「家で過ごすことに慣れてきていて、楽しみを探す人も増えているので、見ている人がおうち時間を快適に過ごせる発信をしたい。スポーツ、お取り寄せグルメの案件、ファッション系の案件にチャレンジしたい」「京都の財政が危機的状況となり、地元である京都関連のPRなど請負い貢献したい」といった、フォロワーの楽しみになる・役に立つ内容のチャレンジへの意欲も散見されました。

■インフルエンサーのパートナー化

「製品特徴や推奨する使い方などを教えていただけるとうれしいです!」「自分が投稿したのに対しての企業側の評価が知りたいです。投稿したら終わりになってしまうことが多いのももっとこうして欲しかったなどのフィードバックがあると良いと思いました。」といったインフルエンサーの声もあり、熱量の高いタイアップ投稿を期待するならば、インフルエンサーの声を傾聴し、対話しながらパートナー化することによって、SNS コミュニケーションを展開することが必要であると考えられます。

今後、企業にとってはインフルエンサーと SNS 上でつながり、交流し、同じビジョンを描きながら協働するパートナーとしての関係を構築することが肝要です。

リデルでは、インフルエンサーに特化した定量調査やフォーカスグループインタビューなど調査メニューも多種多様な企業に活用いただき、コミュニケーションの改善や商品開発などマーケティング戦略に活用いただいております。今後もインフルエンサーの動向把握と意見の傾聴に努め、その真価を活かした活躍の場を提供するとともに、常にマーケティング・コミュニケーション戦略の最適解を提供してまいります。

詳しくはお問合せください。

【お問い合わせ】

リデル株式会社

担当： 貫（ぬき）

メール： info@liddell.tokyo

[EMERALD POST (エメラルドポスト) : SNS に向けた C to C “お知らせ” サービス]

URL : <https://emerald-post.com/>

[SPIRIT(スピリット) : アサインメントプラットフォーム]

URL : <https://spirit-japan.com/>

[PRST(プロスト) : SNS クリエイターによる制作・運用・分析管理サービス]

URL : <https://prst-sns.com/>

[FOR SURE(フォーシュア) : ソーシャルコマース支援サービス]

URL : <https://about.forsure.jp/>

[JANE JOHN (ジェーンジョン) : インタビュー“インスタグラム”メディア]

Instagram : https://www.instagram.com/janejohn_jp/

[「VINYL MUSEUM (ビニールミュージアム) : 共感型フォトジェニック・アート展」]

URL : <http://vinyl-museum.com/>

Instagram : https://www.instagram.com/vinyl_museum/

[福田 晃一代表取締役 CEO 書籍]

「影響力を数値化 ヒットを生み出す“共感マーケティング”のすすめ」

著者名 : 福田 晃一 発行 : 日経 BP 社/発売 : 日経 BP マーケティング

定価 : 本体 1,500 円 + 税

ISBN : 9784296101313

<Amazon 購入ページ>

<https://www.amazon.co.jp/dp/4296101315/>

[インフルエンサーアワードジャパン : インフルエンサーの感性や才能を応援し、その影響を称える。]

第 5 回 IAJ 特設サイト : <https://www.spirit-japan.com/influencer2020/>

[企業情報]

会社名 : リデル株式会社/LIDDELL Inc.

代表者 : 代表取締役 CEO 福田 晃一

本社 : 〒107-6212 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー12F

事業内容 : (1) インフルエンサーマーケティングプラットフォームの運営

(2) SNS・インフルエンサーマーケティング支援

(3) 各種マーケティングツールの提供

コーポレート URL : <https://liddell.tokyo/>

採用に関して : <https://www.wantedly.com/companies/liddell/>

【本件に関する報道関係のお問合せ】

リデル株式会社 担当 : 貫 (ぬき)

メール : info@liddell.tokyo

電話 : 03-6432-9806