

地域密着型のリテールマーケティングを得意とする SalesPlus

「サントリー生ビール」の九州エリア^(※1)での売上を 1.5 倍に^(※2)

購買近接点に強いマーケティング・ソリューションカンパニーの株式会社 SalesPlus（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：榎並 康之、以下、SalesPlus）は、サントリー株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 鳥井 信宏、以下、サントリー）と、「サントリー生ビール」の地域密着型プロモーションとして、「エリアタレント×ローカライズ広告」を実施し、九州エリア^(※1)での売上増加に貢献したことを報告いたします。

※1：本施策を実施したスーパー「トライアル」における対象5県（大分県・長崎県・熊本県・宮崎県・鹿児島県）

※2：※1エリアにおける6/30週「サントリー生ビール」対前年比で約 1.5 倍伸長。



実際の広告ビジュアル（各県の人気タレントを起用してサン生とローカルフードの旨さを訴求）

■実施背景・目的

サントリーと SalesPlus は、2024 年 11 月に福岡エリアで地域密着型リテールマーケティングの初となる取り組みを実施した。地域で人気のタレントをキャスティングし、エリア限定の CM を制作。TV や店頭のリテールメディアで放映したほか、CM で起用したタレントを店頭の販促イベントにも起用するなど売場との販促連動も実施し、地元消費者の共感を高め、売上伸長につなげた。

そして 2025 年は昨年の成果を踏まえ、大分県・長崎県・熊本県・宮崎県・鹿児島県の九州 5 県で同時実施することで、「地元ならではの食文化」と「地元愛を共有できるエリアタレント」と「サントリー生ビール」を組み合わせた購買体験の拡張を図った。

■昨年の施策からのアップデート

- ・展開エリア拡大：単一県から九州 5 県同時展開に拡大

NEWS RELEASE

- ・スキーム確立：複数県で同時に実施可能なエリアプロモーションモデルを確立
 - ⇒地域密着度の強化：各県ごとに地元出身タレントを起用し、県別メッセージを盛り込んだCMを制作
 - ⇒店頭販促の深化：タレント出演の店頭イベントやキャンペーンなどを実施

■実施概要

- ・実施内容：エリアタレント出演によるローカライズCM制作・放映、店頭イベント、リテールメディア、SNS発信、TV番組提供
- ・CMクリエイティブ：各県のソウルフードや食文化に寄せたメッセージ
- ・メディア展開：テレビCM・SNS・店頭販促物を連動させ、消費者との接点を多角化

■成果

- ・各県の消費者の購買喚起に成功。
- ・エリアプロモーションをフックに地元流通企業での店頭露出拡大にも成功。
- ・結果として、エリアプロモーションを実施した県では全国計と比較しても前週から大きく伸長し、実施週の「サントリー生ビール」販売数は前年同週比約1.5倍と大幅に増加。

■担当者コメント

<サントリー株式会社 広域営業本部 支店長 山本 幸慶 氏>



今回、複数県同時展開のスキームを確立できたことは大きな成果です。
今後は九州全県、さらには他の地方への展開も視野に入れ、地域に根ざしたプロモーションを継続していきたいと考えています。

<株式会社SalesPlus 代表取締役副社長 COO 関 晋弥>



昨年の福岡県での成功事例を九州5県に拡大することができました。
サントリー様をはじめ、各県でご協力いただいた放送局様、小売企業様に深く感謝申し上げます。
タレント、食材、メッセージ、店頭イベントを5県それぞれで最適化し、施策を完遂できたことは会社としても大きな実績になったと思っています。
引き続き地域密着型プロモーションの成功事例を積み上げていきたいと考えております。

■SalesPlus 会社概要

代表者：代表取締役社長 CEO 榎並 康之
本社所在地：東京都港区東新橋2-6-6 汐留AZビル8F
設立：2018年4月
資本金（資本準備金含む）：5億1,000万円
事業内容：購買近接点でのマーケティング・ソリューション提供
URL：<https://salesplus.co.jp/>