2018 年 4 月 18 日

CRITEO 株式会社

2018 年度 ゴールデンウィーク トレンドレポート
～GW の日本人のオンライン上における購買傾向を発表～
モバイルでの売上比率はＧＷ期間中に年間最高を記録

コマースマーケティングのCRITEO株式会社（本社：フランス、NASDAQ：CRTO、以下Criteo）は本日、「2018年度 ゴールデンウィーク トレンドレポート」を発表しました。このレポートは、大型連休前後における日本人のオンライン上の購買傾向を掴むことを目的に、国内172社を対象に、2017年4月3日から4月30日におけるオンライン上の売上動向について調査したものです。

①ゴールデンウィークの4～5週間前（４月上旬）の傾向

- **旅行好きの日本人は、この時期から旅の準備を始める。**
  旅行サイトにおける売上は 1 月上旬と比較して 32%増加。コンバージョン率も同時期と比較して 19%増加。
- **求職者は会社が休暇に入る前に就職先を決めたいと考えている。**
  求人情報サイトでは転職検討層が大型連休前に次の職場を探す傾向が顕著に見られ、1 月上旬と比較してこの業種のオンライン売上は 58%増加、コンバージョン率も 21%増加。
- 量販店のオンライン売上は1月上旬と比較して35%増加、コンバージョン率も21%増加。
- カルチャー系商品、食品、美容・健康グッズのオンライン売上は 1 月上旬と比較して 25%増加、コンバージョン率は 12%増加。

重要な指標（1月上旬との比較）

	売上	コンバージョン率
旅行	+32%	+19%
求人	+58%	+10%
量販店	+35%	+21%
カルチャー／メディア、食品・飲料、健康・美容	+25%	+12%

1 月上旬と比較した主要指標の変動（GW 4～5 週間前）

②ゴールデンウィークの１～３週間前（４月中旬～下旬）の傾向

- **出発の 2～3 週間前に旅行の予約をする人々は、モバイル端末から予約する確率が高い。**
  この時期のコンバージョン率は高く（1 月上旬より最大 25%増加）、売上は出発前 2 週間でピークに到達。
- **求職者は会社が休暇に入る前に内定を確保できるよう、ベストを尽くす。**
  求人情報サイトでは 1 月上旬の基準値と比較して売上が最大で 41%増加し、コンバージョン率も 11%増加。
- **休暇直前の 1 週間、食品、化粧品、本、テレビゲームなどを買い込む。**
  これらの商品カテゴリを専門に扱う小売業者の売上は、1 月上旬と比較して売上が 28%増加、コンバージョン率も 13%増加。

重要な指標（1月上旬との比較）

	売上	コンバージョン率
旅行	+27%	+25%
求人	+41%	+11%
量販店	+6%	+13%
カルチャー／メディア、食品・飲料、健康・美容	+28%	+13%

１月上旬と比較した主要指標の変動（GW　１～３週間前）

③ゴールデンウィーク期間中の傾向

- **休暇中、旅行の手配や求職活動を控える一方で、モバイルを中心としたオンラインショッピングは継続して行われる。モバイルでの売上比率はこの時期年間最高を記録。**

休暇中に以下は行われなくなる。

・飛行機のチケット購入
旅行サイトにおける予約件数は１月上旬と比較して 16%低下、コンバージョン率も 22%低下。

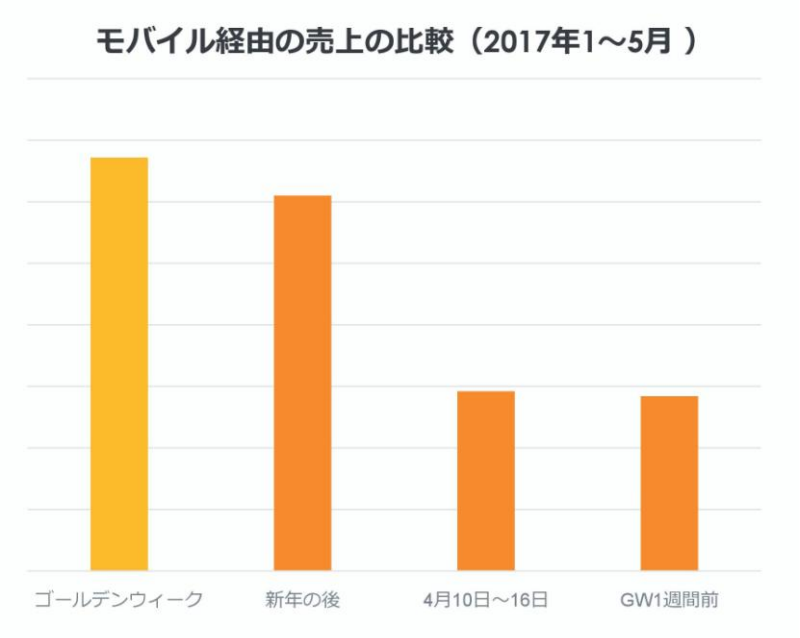
・求職活動
転職サイトにおけるコンバージョン率は 26%低下。

・カルチャー系商品（本・映画・テレビゲームなど）、食品、化粧品の購入
ゴールデンウィーク中、これらの業種の売上は 15%落ち込み、コンバージョン率も 10%低下。

次のことは休暇中も継続して行われる。

・スマートフォンからのショッピング
モバイルでの売上比率はこの時期、年間最高を記録。

・ショッピング（ＰＣとモバイルを含む）
量販店の売上は前の週と比較してやや劣るが、１月上旬と比較すると 3%の落ち込みにとどまる。



１月上旬と比較した主要指標の変動（GW 期間中）

④ゴールデンウィーク後の傾向

- **旅行の手配と求職活動はすぐに再開され、次第に母の日のギフトを買う人が増える。**
  ・旅行サイトの売上は休暇中の週と比較して 20%増加、コンバージョン率も 39%増加。
  ・求人情報サイトにおけるコンバージョン率は前の週と比較して 45%以上増加。
  ・カルチャー/メディア、食料品、美容健康商品は売上回復にやや時間がかかる。
  ・「母の日」が近づくと、花やギフトの売上が増加しはじめる。

ゴールデンウィーク前後のマーケティングにおけるキーポイントを含む、本レポートの全文は下記までお問い合わせいただくか、こちらからダウンロードください。

###

■Criteo（クリテオ）について■

コマースマーケティングのリーダーである Criteo（NASDAQ：CRTO）は、小売業やブランドの利益と売上高の拡大を支援するため、高いパフォーマンスを生み出すオープンなコマース・マーケティング・エコシステムを構築しています。2,600 名以上の Criteo チームメンバーは、世界中 18,000 社の広告主と、数千のパブリッシャーと連携して、ユーザーが本当に求めているものに出会える仕組みを提供しています。Criteo コマース・マーケティング・エコシステム上で分析されるオンライン取引高は 6,000 億ドル超にのぼります。

CRITEO 株式会社はその日本法人です。詳細は http://www.criteo.com/jp/ をご覧ください。

＜本件に関する報道関係者 お問い合わせ先＞
CRITEO 株式会社 広報担当 酒井
TEL：03-6432-5884 Mail: t.sakai@criteo.com
Criteo PR 事務局 担当：伊藤･圷
TEL：03-5572-6071 Mail: criteo-pr@vectorinc.co.jp