

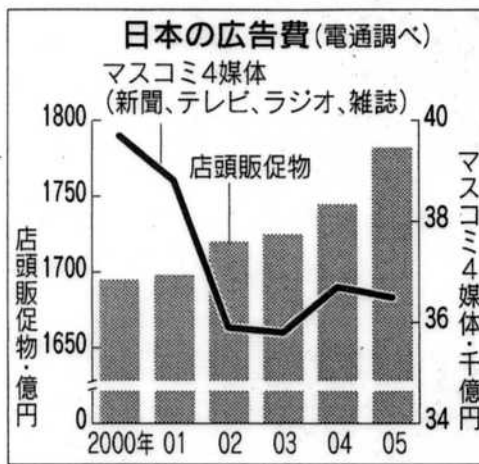
店内広告 丸ごと展開

三井物産・ADKなど新会社

三井物産とアサツーディ・ケイ（ADK）、大日本印刷は共同で、量販店などの店内外の空きスペースを活用した広告事業に進出する。月内に新会社を設立、食品や日用雑貨メーカー向けに店舗の広告を企画制作する。テレビなどの既存の広告市場が伸び悩んでおり、消費者が購入直前に目にする店舗広告を新事業として育てる。有料の店舗広告事業は日本ではまだ少ないが米国などで普及しており、成長余地が大きいと判断した。

エプロンやカート内外スペース活用

十六日に新会社エイデが三三%出資する。三年後、中央、宮本文雄社長に後約一千万円で展開、売上高三十億円を目指す。新会社は広告制作費の一部を販売店に支払い、店内外のスペースを広告



一社で占領して印象強い広告を打つこともできる。消費者が購入直前に広告を目にするため、高い効果が期待できる。三井物産の流通網を使い、広告媒体となる販売店を開拓。ADKの広告制作力、大日本印刷の広告用の材料など各社の強みを生かす。初年度は全

国チェーンのスーパーを中心に約五百店舗で展開。三年後にはコンビニエンスストアなども含め一万店を目指す。メーカーが販促物として店舗に無料で配布するポスターや店頭販促(POP)広告などが成長しているが、関連売り場の一部での小規模なアピールにとどまるケースが多い。店頭で大規模なキャンペーンをするには多額の資金と手間がかかった。米国では店内で有料の広告事業を手掛けるケースは多いが、国内ではほとんどないという。

と位置づけており、成長著しいアジアでの事業を強化する。両社はシンガポールを拠点とし、フィリピン、マレーシアなど東南アジア地域で携帯電話の物流事業を共同展開する。三井物産はシンガポールに従業員を常駐させ、ブラ

東南アで携帯電話物流

三井物産、米社と提携

三井物産は携帯電話端末専門の物流会社、米ブライトスターと資本・業務提携した。五千万ドル(約五十七億円)を出資し、非常勤の取締役に一人派遣する。出資比率は明らかにしていない。東南アジアの携帯電話端末の物流事業で協力する。三井物産は携帯電話端末の販売事業を重点分野の一つ

と位置づけており、成長著しいアジアでの事業を強化する。両社はシンガポールを拠点とし、フィリピン、マレーシアなど東南アジア地域で携帯電話の物流事業を共同展開する。三井物産はシンガポールに従業員を常駐させ、ブラ