Ⅰ・「キャンペーンデータベース」の概要

情報内容・機能特徴

◇掲載事例件数　約35,075件（16年1月時点）
◇2000年以降の新聞告知および2002年下半期以降の店頭告知キャンペーン情報を蓄積
◇キャンペーン企画の視点から必要な多面的キーワード検索機能
◇3ヶ月に1回データ追加を行う更新型データベース
◇検索結果のパワーポイント個票出力機能（2007年1月～）
◇キャンペーントレンド閲覧・出力機能（2016年4月～）

調査媒体・蓄積期間

◇店頭告知→GMS・SM（2002年6月～）／DRUG（2002年6月～）／CVS（2002年6月～）
◇新聞告知→2000年1月～

●キャンペーンデータベース

キーワード検索
↓
テキスト情報表示
画像情報表示

- 検索結果の帳票出力
- 検索結果のEXCELファイル出力
- 検索結果のEXCELファイル＋画像ファイル出力
- 検索結果(ビジュアル＆テキストデータ)のパワーポイント個票出力

Ⅱ・「キャンペーンデータベース」のデータソース

◆調査対象業界と調査メディア

業界	新聞	店頭メディア			
		GMS	SM	DRUG	CVS
食品	○	○	○	○	○
飲料	○	○	○	○	○
薬品・化粧品・雑貨	○	○	○	○	○
衣料・身のまわり品	○				
家電・AV・ガス・電力	○				
情報・事務機	○				
自動車	○				
住宅	○				
旅行・交通	○				
通信・放送	○				
流通・外食・サービス	○				
保険・金融・証券	○				

業態	チェーン	告知エリア		
		東京	大阪	名古屋
GMS	イトーヨーカドー	○	○	○
	イオン	○	○	○
	ダイエー	○	○	○
	西友	○	○	○
SM	いなげや	○		
	オリンピック	○		
	サミット	○		
	東急ストア	○		
	マルエツ	○		
	ライフ	○	○	
	生協（コープとうきょう）	○		
	成城石井	○		
	イズミヤ		○	
	オークワ		○	
	関西スーパー		○	
	大丸ピーコック		○	
	コーナン		○	
	ヤマナカ			○
	アピタ（ユニー）			○
	フィール			○
	ユーストア			○
DRUG	マツモトキヨシ	○		
	セイジョー	○		
	サンドラッグ	○		
	ウェルシア	○	○	○
	ユニカムドラッグ		○	
	ドラッグサーバ		○	
	ドラッグユタカ		○	
	スギ薬局			○
	スギヤマ薬品			○
CVS	セブンイレブン	○		
	ローソン	○		
	サークルKサンクス	○		
	ミニストップ	○		
	ファミリーマート	○		
	NEWDAYS	○		

※2005年1月以降は東京地区の新聞・店頭メディアのみ収集
※NEWDAYSは09年、生協、成城石井は10年9月から調査対象

◆収集ツールタイプ＜店頭メディア＞

●応募ハガキ（チラシタイプ含む）

●ネックリンガー等の商品添付ツール

●ベタ付景品

●パッケージ印刷

●ネット告知情報

※店頭持ち帰りツールがない場合ネット情報収集

◆収集ツールタイプ＜新聞メディア＞

●新聞紙面（キャンペーン付き広告）

Ⅲ・「キャンペーンデータベース」の利用シーンと検索機能

キャンペーン企画ステップ	調べたい項目と内容の例	調べたい項目に対応する検索キー	
		【検索キー名称】	【検索キー説明】
（キャンペーン環境分析） ↓ キャンペーン課題抽出	●「提案先企業」キャンペーン実施事例 ●「提案先競合企業」キャンペーン実施事例 ・実施時期から「毎年恒例」「スポット」等の把握	ジャンル カテゴリー 企業名 開始年	→業種大分類（13タイプ） →業種中分類（120タイプ） →キャンペーン実施企業名（選択式／フリーワード検索式） →キャンペーン開始年
キャンペーン目的		タイプ・大分類	→「オープン」「セミクローズド」「クローズド」の3タイプ （上記のタイプは、それぞれ「広告支援型」「集客型」「購買促進型」の目的に対応）
キャンペーン手法選定	●キャンペーン手法別事例 ●流通タイアップ事例 ・検索事例の目的（広告支援型、集客支援型、体験支援型、購買促進型等）を把握 ・ポイント蓄積型（ロイヤリティ獲得型）の事例 ・流通タイアップ型の事例	タイプ・中分類 ポイント蓄積 スピードクジ	→[タイプ・大分類]を細分化した17タイプ （[タイプ・中分類]の中の「サンプリング・モニタリング」は「体験支援型」に該当） →応募の際の購入証明が6枚（点）以上必要なキャンペーン （[ポイント蓄積]型は「ロイヤリティ獲得型」に該当） →スピードクジ形式のキャンペーン
メディア選定	●店頭告知事例 ●マスメディア（新聞）告知事例 ●インターネット・モバイル（携帯・スマホ）活用事例 ●SNS活用事例	WEB応募 SNS応募	→WEB応募可能キャンペーン （「インターネット」「モバイル」「インターネット・モバイル」の3タイプ） →SNS応募キャンペーン
キャンペーンテーマ開発	●キャンペーンのテーマづけ事例 ・旬のイベントテーマの事例 ・周年記念テーマの事例 ・季節催事テーマの事例 ・トクホ・機能性表示テーマの事例	テーマ トクホ・機能性表示テーマ	→（キーワード打ち込みによる自由文検索／AND検索・OR検索） →トクホ食品・機能性表示食品のキャンペーン
プレミアム企画・開発	●プレミアムタイプ別事例 ・美容家電、国内旅行のプレミアム採用事例等 ●キャラクター採用事例 ・オリジナルキャラクター、既存キャラクター活用型の特典内容 ・競合のオリジナルプレミアムの当選枠	プレミアムタイプ キャラクター	→大分類（42タイプ） →中分類（126タイプ） →「オリジナルキャラクター」「既存キャラクター」の2タイプ
キャンペーン成果把握	●キャンペーン応募数	応募数	→応募数判明分ケース（約448件） （「(応募数ﾃﾞｰﾀ有)」「100万以上」「100万未満」の3タイプ） （応募数は00年～04年実施の応募数アンケート結果等に基づく）

Ⅳ-1・「キャンペーンデータベース」の画面構成／アウトプット様式

◆キャンペーンデータベース画面構成

検索・出力キー

検索結果表示

（出力キー4タイプ）

◆アウトプット様式

●EXCELファイル＋画像ファイル出力 （クリックで画像表示）

●パワーポイント個票出力 （企画書等に添付しやすい形式）

“春をたずねて”

とっておきのドライブ・コースの見つけ方

少しずつ暖かい日が増え、春のサンビーチには桃の花が咲を見せてくれるのが東京という街のおもしろい所。車は自分だけの空間をつくってくれるから熱海を通って、伊東市にはやく行きたいですね。」都心から楽しみにしている人も多いのではないか。東京都在住の加島弘人さん（81）もそのひとり。

「都心から近いところに仕事終わりに都内を一周してから帰宅。週末すればいいドライブってわけでもないんですね。名湯だと、東伊豆に行きます。

「いまカーナビがとても進歩していて便利ですよね。ナビにしたがっていけば、迷わず目的地に着けてしまう。だけどそれもちょっと悲しいなって思う自分がいるんです。予期しない道や場所との遭遇もドライブの醍醐味でしょう、笑。たまに時間に余裕をもって、目的地を設定せずに、いろんな道を走ってみる。そうすると、自分だけのとっておきコースが見つかったりするんです。」

春の日ざしの中で、たまには目的地を決めずにドライブするのもいいかもしれない。

数々のオススメドライブコースを知りつつも、彼にとっての「とっておき ドライブコース」は、自身の生活圏内にあるという。

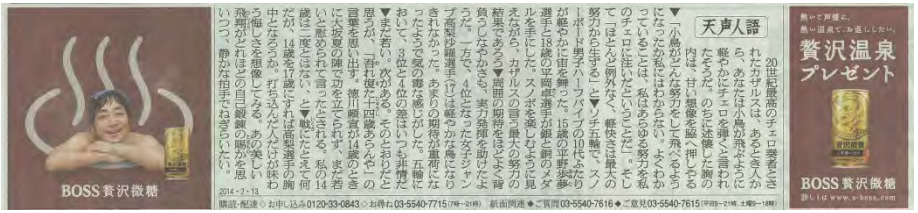
「週に1回は車で会社に行き、休日は、ドライブをすることなく屋内で過ごすことが多いですね。」

都岸風景がときれいな場所や断崖といった身近な場所でとっておきのドライブコースを見つける秘訣を聞くとたんなる答えが。

楽しむのにはうってつけらしい。

企業名	キャンペーン名	対象商品	景品・当選数	タイプ	応募条件	期間
BMWジャパン	MINI CROSSOVER. BIG MINI スピリット！	MINI CROSSOVER	0.98%特別低金利＋25万円オプションクーポン	プレミアム（店頭・もれなく）	購入（成約）	2014/2/1～

Ⅳ-3・パワーポイント個票出力サンプル②



企業名	キャンペーン名	対象商品	景品・当選数	タイプ	応募条件	期間
サントリーフーズ	贅沢温泉プレゼントキャンペーン	BOSS贅沢微糖	<サントリータウンに登録してマイページを作成→1日1回ピンボールゲームに参加してゲームポイントを貯め、30ポイント以上貯まったら、30ポイントにつき1回贅沢温泉抽選ゲームに挑戦> 贅沢温泉宿泊（全国35の贅沢温泉から1箇所）（1組2名・計500組1000名）	コンテスト（ゲーム）	インターネット（PC）・携帯・スマートフォンで応募	2014/2/4～3/31

V-1・検索キーコードの例

■ジャンル

食品
飲料
薬品・化粧品・雑貨
衣料・身のまわり品
家電・AV・ガス・電力
情報・事務機
自動車
住宅
旅行・交通
通信
出版・放送
流通・外食・サービス
保険・金融・証券

■カテゴリー（ジャンル中分類）

食品	パン
	小麦粉・天ぷら粉・米粉
	生めん
	即席めん・乾麺
	みそ
	しょうゆ・みりん・食用油・酢
	ソース・ケチャップ
	マヨネーズ・ドレッシング
	だし・つゆ・たれ
	レトルト食品
	調味料・スープ
	カレー・シチュー
	アイスクリーム
	ヨーグルト・チーズ・バター・生クリーム
	ハム・ソーセージ
	ちくわ・水ねり製品
	缶詰
	チルド・冷凍食品
	惣菜・納豆・豆腐・漬物
	ふりかけ
	ジャム・トーストトッピング
	その他食品
	健康食品・サプリメント
	ビスケット・クッキー・スナック・米菓・おつまみ
	ガム・キャンデー・チョコレート
	デザート・他菓子類
	ペットフード
	菓子全般
	米・雑穀・餅
	シリアル
	乾物・フリーズドライ
	パスタ・パスタソース
	食品全般
	ベビーフード
	生鮮品
	高齢者向け食品
飲料	コーヒー飲料
	清涼飲料・コーラ・炭酸飲料
	茶系飲料
	紅茶
	スポーツドリンク・機能性飲料
	ミネラルウォーター・フレーバーウォーター・機能水
	牛乳・乳酸飲料
	果実・野菜飲料・その他
	インスタント・レギュラーコーヒー・クリーム
	栄養・美容ドリンク
	日本酒
	焼酎・チューハイ・リキュール・カクテル
	ウイスキー・ブランデー・ハイボール
	ワイン・シャンパン
	ビール
	発泡酒・新ジャンル
	その他アルコール飲料
	ノンアルコール飲料
飲料	エナジードリンク
	飲料全般
	酒類全般
薬品・化粧品・雑貨	薬品
	化粧品
	ヘアケア・ボディケア
	オーラルケア
	芳香剤・消臭剤
	防虫剤・除湿剤・殺虫剤
	ティッシュ・トイレットペーパー
	衛生用品（紙おむつ・生理用品・介護用品）
	ラップ・ホイル
	ヘアカラー
	その他日用雑貨
	制汗剤
	男性化粧品
	日用雑貨全般
	衣料用洗剤・柔軟剤
	住居用洗剤・清掃用品
	台所用洗剤・清掃用品
	入浴剤
衣料・身のまわり品	衣料（アウター）
	下着・靴下類
	時計
	メガネ・コンタクト
	靴・靴用品
	カメラ
	スポーツ用品
	楽器
	玩具
	たばこ
	乾電池
	文具
	シェービング用品
	その他身の回り品
	ペット用品
	お香・ローソク
	浄水器
家電・AV・ガス・電力	AV機器
	テレビ
	ビデオ
	冷蔵庫
	掃除機
	エアコン
	照明器具
	調理・小物・その他家電
	ゲーム機・ゲームソフト
	ビデオ・CD・DVDソフト
	MD・MO
	家電全般
	ガス
	電力
	ミシン
	パソコンソフト
	水道
	健康・美容家電
情報・事務機	パソコン・ネットワーク関連機器
	スクール
	OA企業
	ワープロ（旧）
	プリンター
自動車	国産車
	輸入車
	中古車
	バイク・その他
	石油・ガソリン
住宅	一戸建
	アパート・マンション
	住設機器・リフォーム
旅行・交通	旅行
	ホテル・旅館・リゾート
	鉄道
	航空
	運輸
通信	固定電話（旧）
	通信ネットワーク
	国際電話
	携帯キャリア（携帯・スマートフォン・タブレット）
	ポケットベル（旧）
出版・放送	雑誌・書籍
	新聞
	放送
流通・外食・サービス	GMS
	SM
	DRUG
	CVS
	HC
	百貨店
	SC・ファッションビル・アウトレット
	通販・宅配・オンラインストア
	衣料品専門店
	家電量販店
	家具専門店
	その他専門店
	スポーツ用品専門店
	シューズ専門店
	メガネ専門店
	玩具・ベビー用品専門店
	書店・CD&DVDショップ
	卸
	外食
	その他流通
	その他サービス
保険・金融・証券	銀行
	保険
	信販
	証券

V-2・検索キーコードの例

■プレミアムタイプ

大分類		中分類
食品	1	生鮮食品
	2	加工食品
	3	菓子
	4	その他食品
飲料	5	飲料
	6	酒類
ご当地食材・グルメ	7	ご当地食材・グルメ
ペットフード・ペット用品	8	ペットフード・用品
[雑貨] テーブル・キッチン雑貨	9	食器・テーブル用品
	10	マグカップ
	11	グラス・ジョッキ・酒器
	12	ランチボックス・フードコンテナー・水筒
	13	キッチン用品・調理器具
	14	食品保存容器
[雑貨] 繊維雑貨	15	寝具・タオルケット
	16	タオル・マフラータオル
	17	ブランケット・マフラー・ひざ掛け
	18	ハンカチ・てぬぐい・風呂敷
[雑貨] 薬品・化粧品・日用雑貨	19	トイレタリー
	20	化粧品
	21	薬品
[雑貨] 生活雑貨・インテリア雑貨	22	その他生活雑貨・インテリア雑貨
キャラクターグッズ	23	ぬいぐるみ・フィギュア
	24	キャラクターグッズ・キャラクター仕様
記念品	25	賞状・盾・記念品
衣料・靴	26	ジャンパー・ジャケット・パーカー
	27	Tシャツ・トレーナー
	28	カジュアルウェア
	29	スーツ・ドレス・着物
	30	エプロン
	31	その他衣料
	32	シューズ・サンダル
アクセサリー・小物	33	ジュエリー
	34	金貨・金塊・メダル・純金仕様
	35	アクセサリー
	36	バッグ・トートバッグ・ポーチ
	37	キーホルダー
	38	その他小物
時計	39	腕時計
	40	置時計・目覚まし時計
カメラ	41	フィルムカメラ・インスタントカメラ
	42	デジタルカメラ・デジタル一眼レフ
	43	ビデオカメラ

大分類		中分類
インテリア	44	家具・インテリア
	45	クッション
	46	ポスター
	47	カレンダー
	48	フラワー・グリーン
	49	アート・工芸品
文具・事務用品	50	筆記具・手帳・メモ帳・レターセット
	51	クリアファイル
	52	その他文具・事務用品
冊子・書籍	53	書籍・雑誌・絵本
	54	カタログ・商品情報・レシピ
[ソフト] ソフト	55	AV・PCソフト
	56	ゲームソフト
[ソフト] デジタルプレミアム	57	デジタルプレミアム（着うた・待受け・壁紙等）
	58	デジタルプレミアム（AR）
	59	デジタルプレミアム（音楽・動画・書籍）
	60	デジタルプレミアム（LINEスタンプ）
ゲーム機器・玩具	61	ゲーム機器
	62	おもちゃ・知育玩具・ホビー
クルマ	63	自動車
	64	カー用品
2輪	65	バイク・スクーター
	66	自転車・電動アシスト自転車
スポーツ・レジャー用品	67	スポーツ用品・ユニフォーム
	68	アウトドア用品
	69	その他レジャー用品
楽器	70	楽器
家電	71	白物家電他ホーム家電
	72	扇風機・空気清浄機・加湿器・エアコン
	73	掃除機・クリーナー
	74	照明器具
	75	キッチン家電
	76	ビールサーバー・ミニクーラー
	77	コーヒーメーカー
住宅設備・部品	78	住宅設備・部品
AV機器	79	テレビ
	80	レコーダー
	81	その他AV機器
	82	AV関連用品
パソコン・関連機器	83	パソコン
	84	ノートパソコン・タブレット
	85	プリンター・スキャナー
	86	パソコン関連用品

大分類		中分類
スマホ・通信アイテム	87	ケータイ・スマホ・フォトフレーム
	88	関連用品（ストラップ・ケース他）
	89	固定電話・FAX（2010年以降未採用）
健康・美容器具	90	健康・美容器具
	91	美容家電
現金・ギフト券	92	現金
	93	商品券・ギフトカード・プリペイド（電子マネー含む）
	94	クオ（QUO）カード
	95	図書カード
	96	テレホンカード（2014年以降未採用）
	97	カタログギフト
	98	ポイント・マイレージサービス
価格優待	99	セール価格（値引き）
	100	購入資金・クーポン・キャッシュバック・下取り
	101	支払便宜（特別金利等）
	102	不満足返金
エンタテイメント	103	音楽・映画・演劇
	104	夏季オリンピック
	105	冬季オリンピック
	106	野球
	107	サッカー
	108	その他スポーツ
	109	ディズニーランド・ディズニーシー（TDL等）
	110	ユニバーサルスタジオ（USJ等）
	111	スカイツリー・水族館
	112	食事会招待・食事券
	113	その他エンタテイメント
セミナー・スクール	114	セミナー・スクール
見学会・相談会	115	見学会・工場見学・相談会
[旅行] 海外	116	海外旅行
	117	世界一周
[旅行] 国内	118	国内旅行（宿泊券含む）
	119	日帰りツアー
[旅行] 旅行券	120	旅行券・航空券・トラベルギフト
体験	121	体験・参加
	122	サンプル
	123	モニター
無料サービス	124	アフターサービス
	125	その他無料サービス
社会貢献参加	126	社会貢献参加

■キャラクター活用

オリジナル	オリジナルキャラクター
既存活用	既存キャラクター活用

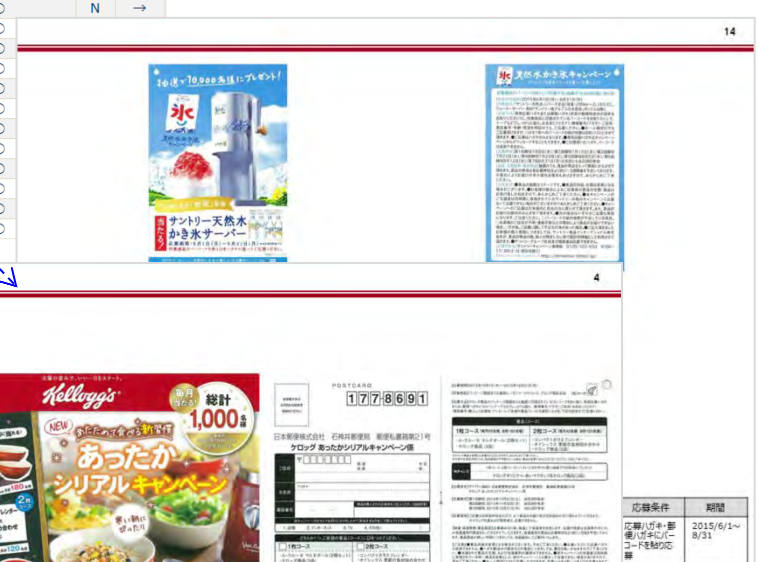
■商品・オリジナル

プロパー	市販品
自社	自社商品
オリジナル	オリジナルプレミアム

Ⅵ・追加機能：キャンペーントレンド閲覧・出力機能の実装

■キャンペーン構成要素別トレンド閲覧・出力画面の例（2015年以降実施事例からのトピックスデータ）

キャンペーン構成要素		トレンドのタイプ	ポイント	対象	2015年
訴求テーマ	1	用途・新使用シーン提案	・〇〇	N	→
訴求テーマ	2	メーカー発「新歳時」	・〇〇	N	↗
訴求テーマ	3	クロスMD訴求型コラボ	・〇〇	N	→
訴求テーマ	4	旬のイベント活用テーマ	・〇〇	N	→
訴求テーマ	5	習慣づけ・継続化支援情報提供	・〇〇	N	↗
訴求テーマ	6	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
訴求テーマ	7	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
訴求テーマ	8	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
訴求テーマ	9	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
訴求テーマ	10	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
訴求商品・訴求単位	21	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	T	↗
プレミアム	31	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
プレミアム	32	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
プレミアム	33	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
プレミアム	34	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
プレミアム	35	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
プレミアム	36	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
プレミアム	37	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
プレミアム	38	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	↗
プレミアム	39	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇	N	→
手法	51	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
手法	52	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
手法	53	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
手法	54	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	61	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	62	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	63	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	64	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	65	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
参加・選定方法	66	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		
メディア・ツール	81	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	・〇〇		



応募条件	期間
応募ハガキ・郵便ハガキにバーコードを貼り応募	2015/6/1～8/31

企業名	キャンペーン名	対象商品	景品・当選数	タイプ	応募条件	期間
ジョンソン・エンド・ジョンソン	リステリン21日間チャレンジ	リステリン	【参加方法】：＜①チャレンジを宣言：簡単な質問に答えて自身のチャレンジを決定し、参加登録→②チャレンジ達成を毎日報告：チャレンジ達成報告するたびにポイント獲得。さらに、サイトに毎日アクセスしたり、その他様々なイベントに参加するとご褒美ポイントあり→③21日チャレンジ達成：貯めたポイントでプレゼント応募＞100万円コース：＜3000pt＞100万円（郵便為替）（1名）50万円コース：＜2500pt＞50万円（郵便為替）（2名）10万円コース：＜1500pt＞10万円（郵便為替）（5名）5万円コース：＜1000pt＞5万円（郵便為替）（20名）1万円コース：＜500pt＞1万円（アマゾンギフト券）（40名）5000円コース：＜300pt＞5000円（アマゾンギフト券）（620名）剛力さんコース：＜2100pt＞剛力彩芽新作クロスステッチ（サイン入り）（2名）高橋さんコース：＜2100pt＞高橋大輔サイン入りグッズ（10名）	コンテスト（アンケート）	Facebook、Twitter、メールで応募	2015/3/27～6/30
ジョンソン・エンド・ジョンソン	リステリン空ボトルチャレンジ!キャンペーン	薬用リステリン 500ml/1000ml	＜薬用リステリンの空ボトルが写っている写真を投稿＞ソウ・エクスペリエンス体験ギフトカタログ（Blue）（210名）	プレミアム（応募・抽選）	Twitter応募	2015/3/27～7/30

企業名	キャンペーン名	対象商品	景品・当選数	タイプ	応募条件	期間
日本ケロッグ	あたためて食べる新習慣 ケロッグ あったかシリアルキャンペーン	パッケージ側面または裏面に「K」マークのついたケロッグ商品全品	1枚コース：ル・クルーゼ マルチボール（2個セット）＋ケロッグ商品（3品）（180名）2枚コース：コンパクトガラスブレンダー＋オイシックス季節の食材詰め合わせ＋ケロッグ商品（3品）（120名）Wチャンス（選外抽選）：ケロッグオリジナル赤いマグカップ＆ケロッグ商品（3品）（700名）	プレミアム（応募・抽選）	応募ハガキ・郵便ハガキに商品マークを貼り応募	2015/10/1～12/31

■納品時期と更新データ内容

	納品時期の例	新聞	店頭メディア
初回導入	16年4月末	00年1月～16年3月分	02年6月～16年3月分
データ更新	16年7月末	00年1月～16年6月分	02年6月～16年6月分
	16年10月末	00年1月～16年9月分	02年6月～16年9月分
	17年1月末	00年1月～16年12月分	02年6月～16年12月分

■データベース仕様

Microsft Office Access版簡易型データベース（スタンドアロン方式）
※クライアント端末用アプリ配布で複数台使用も可能

（以下の環境で動作確認済）
Windows7／Microsft Office2007（Access2007）
Windows7／Microsft Office2010（Access2010）
Windows8.1／Microsft Office2010（Access2010）
Windows8.1／Microsft Office2013（Access2013）

■「キャンペーンデータベース」サービスについてのお問い合せ先

日本マーケティング研究所内
株式会社チャネルマネジメント
東京都千代田区紀尾井町3-23文藝春秋新館5階
MAIL:miyazaki@channel-m.co.jp
TEL :03-3262-6567
企画担当：宮崎