



SARASA

SARASA
販促コンペオリエンテーション資料

2026年3月

会社概要

SARASA

名称	ゼブラ株式会社
創業	1897年
資本金	9,000万円
連結売上高	410億円(2025年3月期)
事業内容	ボールペン・シャープペン・マーカーなどの各種筆記具の開発・製造・販売
従業員数	2,062名(2025年3月グループ計)



SARASA

機能的価値

- **さらさら**とした書き心地
- 筆記線が美しく、読みやすい
- 書き出しから最後まで書き続けることができる

情緒的価値

- 書いた時に感じる**心地よさ**
- 綺麗にインクが潤沢にのっていき**充足感**
- 最後まで書き切れる**信頼感**

書きやすさ×筆記線の美しさ
によって“心地よい”と感じてもらえるボールペンでありたい

SARASA

2003

2024

SARASA
サラサクリップ



2014年

SARASA Grand サラサグランド

高級感あふれるオトナのサラサ



※初回発売(2024年リニューアル)

2021年

SARASANO サラサナノ

極細でもくっきりキレイに書ける



2024年

SARASA CLIP 3C サラサクリップ3C

サラサの3色ペン





商品名	サラサクリップ
発売日	2003年10月
価格	¥110 (税込)
特長	<ul style="list-style-type: none"> • 2003年発売から22年経つロングセラー商品(28年には発売25周年を迎える) • さらさらな書き心地と鮮やかな発色が特長のボールペン • インク色は全部で47色、芯径も0.3~1.0まで幅広いラインナップ • 耐水性に優れた水性顔料 • 可動式バインダークリップの採用により、厚みのあるボード等にもはさめて携帯性に優れる <p>⇒ コスパも良く、多くの人が使ったことのある人気のジェルボールペン。</p>
ターゲット	小中高生

SARASA サラサブランド Grand

商品名	サラサブランド
発売日	2014年6月
価格	¥1,650 (税込)
特長	<ul style="list-style-type: none">・さらさらな書き心地と鮮やかな発色はもちろん、高級感のあるデザインとビンテージカラーのインクを搭載。 ※ビンテージカラーは、ブルースブラックやブラウングレーなど万年筆インクのように落ち着いたシックな色合い。・金属でも可動するバインダークリップの採用により、厚みのあるボード等にもはさめて携帯性に優れる
ターゲット	自分のこだわりを色でも表現したい社会人 / サラサファンで見た目がよいものを使いたい人

SARASANO サラサノ



商品名	サラサノ
発売日	2021年11月
価格	¥220(税込)
特長	<ul style="list-style-type: none">・ 極細でもさらさら書き続けることができるよう独自の「うるふわクッション機構」を搭載。極細ペン特有のガリガリ感をスプリングで吸収し、インクも安定して排出できる。・ 手帳にも合う、ビンテージインクもラインナップ
ターゲット	10～30代女性（細文字で手帳やノートを見やすく綺麗に仕上げたい方）

SARASA CLIP 3C
サラサクリップ3C



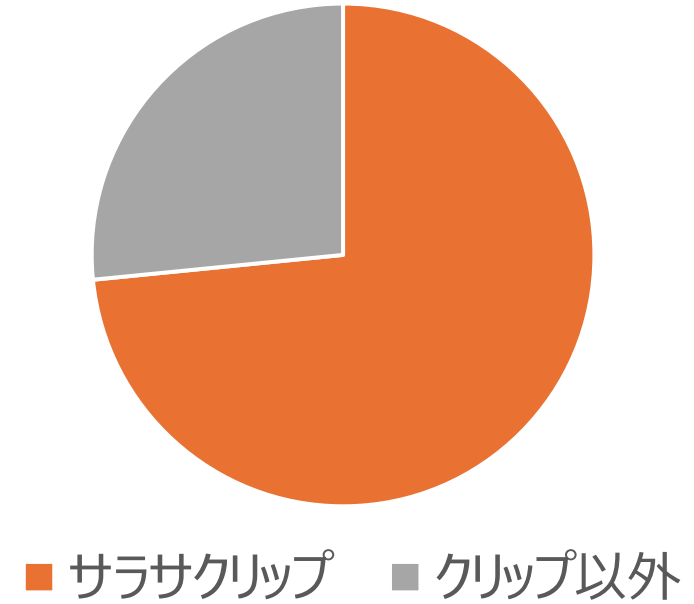
商品名	サラサクリップ3C
発売日	2024年2月
価格	¥440(税込)
特長	<ul style="list-style-type: none">・ 日常使いしやすい軸の太さとインク量を両立した3色ジェルボールペン。独自に開発した「サイドスプリング機構」を搭載したことでインク量が多く、中芯が太くなっても軸のスリムさを保つことができる。
ターゲット	1本で様々なシーンに対応したい社会人

売上推移



ブランドとしての売上推移は好調

売上構成比



サラサクリップの売上構成比に偏っている

⇒サラサクリップユーザーをその他、サブブランドへの購入に繋げていきたい

認知・使用経験の高いサラサクリップをフックに
目につきやすい売り場づくり

問題点

店舗スペースも限られており、他社製品との兼ね合いも
あるためこのような売場づくりができる店舗は限られる





サラサクリップに
シリーズ商品がある事を

＼ 知ってもらいたい /
＼ 買ってもらいたい /

アイデア
募集

Product
Series



売場を作るにしても多くの店舗で
実行できるようなやり方はないか？

また、売場以外でサブブランドのことを
効率的に知ってもらう、買ってもらう手段はないか？
販売促進アイデアをご検討いただきたい

メインターゲット：サラサクリップユーザー
⇒学生・社会人問わず使用者は幅広い。
学生(特に中高生)の認知・使用者が多い点は特徴。

※新たな顧客層を想定した提案も歓迎

SARASA

サラサクリップ

"表現上のルールやトーン&マナー"

- ・使用しない人を貶めるような表現は避けてください
- ・芸能人の起用を前提とした企画にしないでください

その他

- ・主な販売チャネル…文具店、量販店(イオンなど)、総合雑貨店(ロフト・ハンズなど)、書店(丸善、有隣堂、未来屋書店など)、コンビニ、ホームセンター、ディスカウントストア、100円ショップ、通販(アマゾン、アスクル、たのめーるなど)

現在の主な販売チャネルは上記ですが、新たなチャネルの提案も歓迎



サラサのサブブランドをもっと知って、買ってもらうためのアイデア

14年連続 No.1 SARASA サラサクリップにシリーズ商品がある事を
 \ 知ってもらいたい /
 \ 買ってもらいたい /

アイデア募集

Product Series

サラサノ サラサクリップ3C サラサランド

SARASA サラサクリップ

応募される企画で解決したい課題

現状の課題	サラサブランドの基幹商品であるサラサクリップは認知が高く、現使用者も多いがその他のサブブランド商品においては認知も低く、現使用者も少ない。
何を（商品、サービスなど）	<ul style="list-style-type: none"> サラサブランド サラサクリップ3C サラサナノ
誰に（ターゲット）	<p>サラサクリップユーザー ⇒学生・社会人問わず使用者は幅広い。学生（特に中高生）の認知・使用者が多い点が特徴</p> <p>※新たな顧客層を想定した提案も歓迎</p>
解決したい課題	サラサクリップを知っていて使っていても、サラサブランド・サラサクリップ3C・サラサナノといったシリーズ商品を知らないため他社商品に流れてしまっている。サラサクリップから他のサラサシリーズへのステップアップを促したい。

市場の背景/動向

- 国内筆記具市場規模としては年々増加傾向にある
- 増加傾向の背景には各製品の高単価化がみられる
- サラサクリップ自体はジェルボールペン売上本数No.1（日経POSサービス 2012年1月～2022年12月文具市場（ジェルボールペン）各年間累計販売本数 全国GMS/SM/CVS/DRG計）であるがそれ以外のシリーズ商品は認知も低く、使用者も少ない状況にある。
- 店頭での売り場獲得、また売り場以外での訴求を通じて、知って、試して、買ってもらうための導線をこれまでの施策と違う切り口から展開したい



サラサのサブブランドをもっと
知って、買ってもらうためのア
イデア

14年連続
文具ボールペン
売上第1位
No.1
SARASA

サラサクリップに
シリーズ商品がある事を
\ 知ってもらいたい /
\ 買ってもらいたい /

アイデア
募集

Product
Series

サラサナノ
サラサクリップ3C
サラサグランド

SARASA
サラサクリップ

※日本国内の文具販売チャネル（2013年1月～2023年12月）の文具ボールペン（水性顔料・耐水性）の売上を基に算出。順位は2023年12月時点。順位は2023年12月時点。順位は2023年12月時点。

商品サービスの特徴

- サラサクリップ ...サラサクリップはさらさらな書き心地と鮮やかな発色が特長のボールペンで、インク色はなんと全部で47色。芯径も0.3～1.0まで幅広いラインアップも取りそろえ、値段も100円とコスパもよい人気のジェルボールペン。
- サラサグランド ...さらさらな書き心地と鮮やかな発色はもちろん、高級感のあるデザインとビンテージカラーのインクを搭載したボールペン。ビンテージカラーは、ブルーブラックやブラウングレーなど万年筆のインクのように落ち着いたシックな色合い。
- サラサクリップ3C ...日常使いしやすい軸の太さと適正なインク量を両立した3色ジェルボールペン。独自に開発した「サイドスプリング機構」を搭載したことでインク量が多く、中芯が太くなくても軸のスリムさを保つことができている。
- サラサナノ ...極細でもさらさら書き続けることができるよう独自の「うるふわクッション機構」を搭載。極細ペン特有のガリガリ感をスプリングで吸収し、インクも安定して排出できるようになっている。

注意点

表現上のルールや
トーン&マナー

- 人を貶めるような表現は避けてください
- 芸能人の起用を前提とした企画にしないでください

その他

主な販売チャネル...文具店、量販店（イオンなど）、総合雑貨店（ロフト・ハンズなど）、書店（丸善、有隣堂、未来屋書店など）、コンビニ、ホームセンター、ディスカウントストア、100円ショップ、通販（Amazon、ASKUL、たのめーるなど）

現在の主な販売チャネルは上記ですが、新たなチャネルの提案も歓迎します。