



2006年4月7日

報道各位

株式会社 TSUTAYA  
株式会社良品計画

## 無印良品と TSUTAYA、共通ポイントサービスを導入 ～全国に先がけ、4月19日より神奈川県で 先行プロモーションを開始～

全国に TSUTAYA をフランチャイズ展開する株式会社 TSUTAYA(本社:東京都 渋谷区、代表取締役社長:増田 宗昭)及びカード・ポイント事業を行うグループ会社、株式会社Tカード&マーケティング(本社:東京都 渋谷区、代表取締役社長:笠原 和彦)は、株式会社良品計画(本社:東京都豊島区、代表取締役社長:松井 忠三 以下無印良品)と、神奈川県地域限定で TSUTAYA 会員証を使った共通ポイントサービスを実施することで合意しました。

これにより、4月19日(水)から7月23日(日)の約3ヶ月間、神奈川県の無印良品全店で、TSUTAYA 会員証提示により、共通ポイント「ティーポイント」が貯まるサービスを実施します。

なお、この約3ヶ月間のサービス結果を踏まえ、TSUTAYA と無印良品では、今回の実験施策で両店舗における顧客満足度を検証し、無印良品店舗における全国規模でのティーポイントサービス導入についても検討してまいります。

### 【神奈川県における無印良品店舗でのティーポイントサービスの概要】

期間	2006年4月19日(水)～7月23日(日)
対象店舗	神奈川県内 無印良品20店舗 (ファミリーマート、西友店舗内の無印良品を除く)

### 無印良品店頭で、TSUTAYA 会員証を提示するとティーポイントが貯まる

期間中、神奈川県内の無印良品20店舗で、お会計時にTSUTAYA会員証を提示いただくと、100円につきティーポイント1ポイントが貯まります。

ティーポイントとは、TSUTAYA・ローソン・ENEOSなどで貯まる共通ポイントで、TSUTAYAやローソン、ワーナー・マイカル・シネマズの割引券などに交換することができます。

無印良品の店内レジでは、各種告知物を展開し、ティーポイントが貯まることを告知して、継続的な来店を促します。



無印良品店頭で

TSUTAYA会員証を提示すると  
100円につき1ポイント貯まります。

### 【地域・期間限定ポイントサービスの背景】

#### 無印良品のメリット

- ・TSUTAYA 会員約1,850万人のうち神奈川近郊の会員様へ無印良品への送客効果が期待できます。
- ・無印良品のお客様で、TSUTAYA 会員証をお持ちのお客様の利便性が向上する

#### TSUTAYAのメリット

- ・これまでコンビニ、ガソリンスタンドなど、男性に訴求力が高いティーポイント提携先が多い中、女性顧客が7割を占める無印良品と共通ポイントサービスを実施することにより女性の TSUTAYA 会員に対してティーポイントの魅力が高まります。
- ・TSUTAYAと無印良品は、ともにライフスタイルの提案を志向しているため、ティーポイントの生活提案性がより高まります。

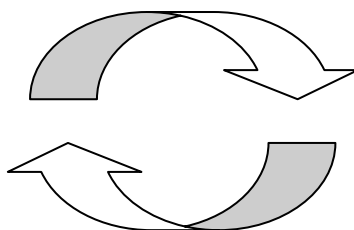
## 【ティーポイント・サービス概要】

2006年4月現在、24社が参加し全国約2万7,000店舗で貯まる共通ポイントです。  
参加店を利用する際、TSUTAYA 会員証を提示すると、利用金額に応じて共通ポイント「ティーポイント」が貯まります。貯まったティーポイントは、TSUTAYA、ローソン、ワーナー・マイカル・シネマズの割引クーポンに換えられる他、楽天スーパーポイントやANAのマイルとも交換できます。  
TSUTAYA 以外でティーポイントを貯めたり、使ったり、交換したりしたことがある消費者は、既に690万人を超えました。



TSUTAYA店頭 店内でポスターを掲示

無印良品への来店促進



ティーポイントの認知



無印良品の店内やレジカウンターに告知ツールを展開

本件に関するお問い合わせ先

株式会社Tカード&マーケティング 担当 藤井

TEL 03 - 5424 - 2093

( 株式会社Tカード&マーケティングは、カード・ポイント関連事業を行うCCCグループ会社です。 )

株式会社良品計画

企画室 枚田、小塚

TEL 03 - 3989 - 4410