



報道各位

2006年9月19日

株式会社Tカード&マーケティング

TSUTAYA 以外でもティーポイントが貯まるTカードを発行

～第1号として、カメラのキタムラが参加、10月よりTカード発行開始～

カルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)グループのカード・ポイント事業を行う株式会社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、ポイントアライアンスからさらに踏み込んだ共通カード(Tカード)の発行をポイントアライアンス企業にて本年10月より開始します。

共通(Tカード)発行の特徴としては、ポイントアライアンスだけでなくカードの共通化を行うことで、消費者にとってはバラバラのポイントカードをTカード1枚に集約でき、利便性が高まります。当社にとってはTカード発行場所が増えることにより、更なる会員拡大を図れ、アライアンス各企業にとってはTSUTAYAでのマーケティングデータを活用した各種プロモーションを効果的に行うことができ、更なる来店促進が期待できることです。

共通カード(Tカード)導入第1号として、全国にカメラのキタムラを展開する株式会社キタムラ(本社:神奈川県横浜市、代表取締役社長 武川 泉、以下キタムラ)のポイントプログラムを全て「ティーポイントプログラム」に移行します。これにより、全国の「カメラのキタムラ」、「スタジオマリオ」店頭で、従来のキタムラポイントカード会員およびキタムラポイントカードを持っていない来店者に対し、新たに「ティーポイント」を貯めることができる「Tカード」への全面切り替えを行います。なお、既存の「キタムラポイント」は全て、「ティーポイント」に交換され使用することが可能です。

- * また、今回のサービス導入に伴い、従来のTSUTAYA会員はT会員、TSUTAYA会員証はTカードという名称に変わります。



●券面デザイン

《キタムラのサービス導入の狙い》～株式会社キタムラ コメント～

キタムラは、「カメラのキタムラ」、「スタジオマリオ」を中心にグループ750店舗、400万人以上の独自会員がいますが、Tカードとのアライアンスによって、更なる集客増と一方でポイント運営費を含む販促費用の効果性向上のために、今回のサービスを導入しました。具体的には、T会員のマーケティングデータを活用した各種プロモーション、TSUTAYA店頭やオンライン上との連動プロモーション実施による来店促進、新規顧客誘導効果に期待しています。今回の導入により、既存の会員様には、「Tカード」への切り替えをお願いする形になりますが、キタムラポイントカードがTカードに1枚に集約されることにより利便性が高まり、結果的に既存の会員様に対する満足度向上につながるものと確信しています。

ティーポイントとは (URL: www.tpoint.jp/)

2006年9月現在、26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。ENEOS や洋服の青山など参加店を利用する際、Tカードを提示すると、利用金額に応じて貯まるポイントです。貯まったティーポイントは、TSUTAYA、カメラのキタムラ、ワーナー・マイカル・シネマズ、ガストで使える他、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880万人を超えました。

「株式会社Tカード&マーケティング」とは

カルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)グループのカード&ポイント事業を行なう100%出資子会社です。

全国の「T会員」1916万人をバックボーンに、「TSUTAYA」店舗はもちろん異業種26社との提携により、全国2万7000店舗で貯められる、日本最大規模の共通ポイントサービスを展開しています。Tカード&マーケティングの最大の特徴は、TSUTAYA 会員組織基盤を、カード&ポイント事業を通じて提携パートナー企業に開放することです。これにより、消費者と企業の双方にポイントを通じて相乗的シナジー効果を派生させ、消費生活全般を貫く、トップブランド企業同士の全く新しいバリューチェーンを構築することを最大の事業目標にしています。

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 プロモーション企画グループ 藤井

TEL:03-5424-2093 FAX:03-5424-1612

(※Tカード&マーケティングは、カード・ポイント事業を行うCCCグループ会社です)