

# Proposal of T-Point alliance



CCC is a  
planning company  
(企画会社)



**Culture Convenience Club Co., Ltd.**

ブランドステートメント

## カルチャ・インフラを つくっていくカンパニー

私たちCCCは、店舗・オンラインサービス・カードサービス・One to Oneマーケティングなど生活のあらゆるフェイズを通じ、新しいライフスタイルを提案・実現しつづけることで、人と世の中をより楽しく幸せにする環境＝カルチャ・インフラをつくっていきます。

**The company create the  
Culture Infrastructure**

Aiming to become the world's No. 1 planning company

世界一の企画会社を目指して



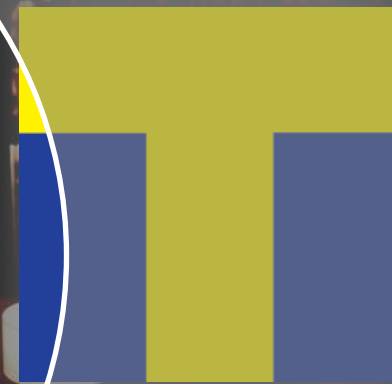
ENTERTAINMENT DB-MARKETING  
& STORES

MEDIA



Aiming to become the world's No. 1 planning company

世界一の企画会社を目指して



ENTERTAINMENT DB-MARKETING  
& STORES

MEDIA

# TSUTAYA

## CD/DVD/Book/Cafe Store



TSUTAYA, a purveyor of lifestyle choices through Books, Movies and Music, has created a stimulating and elegant space for selecting books at your own pace.

We built its first BOOK&CAFE at TSUTAYA ROPPONGI with Starbucks Coffee, Tokyo in 2003. The concept succeeded instantly, so we exported it to other cities all over Japan



We have **1,470** stores

As No.1 Entertainment Retail store





# SHIBUYA

Udagawa-cho, Shibuya-ku, Tokyo

SHIBUYA TSUTAYA

1983

2000

2013





Roppongi, Minato-ku, Tokyo

# ROPPONGI

## TSUTAYA TOKYO ROPPONGI

1983

2003

2013

A wide-angle photograph of a street in Daikanyama, Tokyo. The scene is captured under a clear, bright blue sky. In the foreground, a white sports car is driving across the street. The background is filled with lush green trees and modern, multi-story buildings with distinctive architectural features like perforated facades. The overall atmosphere is clean, modern, and vibrant.

The reason we created  
DAIKANYAMA TSUTAYA BOOKS

Daikanyama TSUTAYA BOOKS

Opened December 5, 2011



Daikan-yama, Shibuya-ku, Tokyo

# TOKYO DAIKAN-YAMA T-SITE



2011



Aiming to become the world's No. 1 planning company

世界一の企画会社を目指して



ENTERTAINMENT DB-MARKETING  
& Stores

MEDIA

# T-Point Card



A hand with light-colored nail polish holds a credit card. The card is yellow and blue. It features a silver chip, embossed numbers, and the JCB logo. The text on the card includes '3582 7023', 'APLUS', '123456789', and 'MR. TARO'.

10<sup>th</sup>

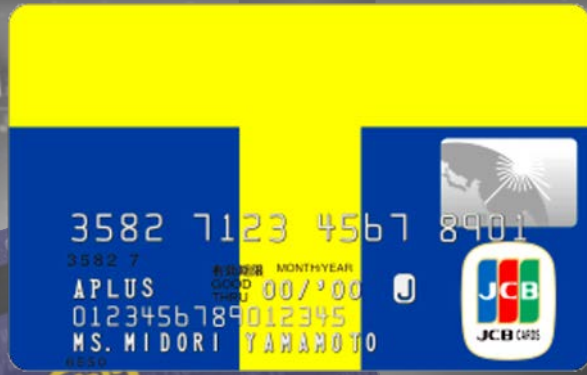
We have marked our 10th anniversary.



Various point cards



A variety of credit cards



Reward points

Credit cards

※Option

DVD rental membership cards



M



ard

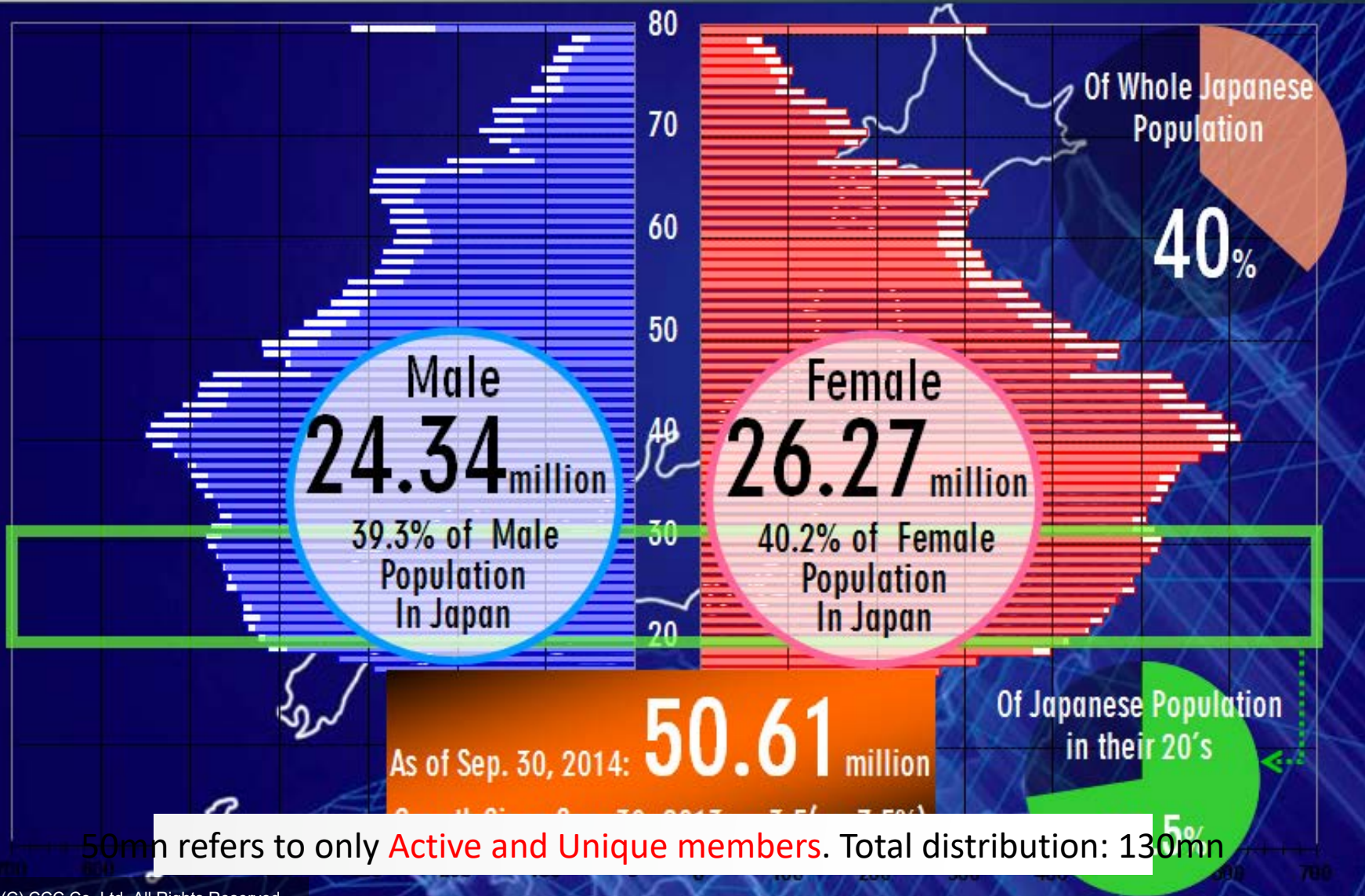




# T-Point Membership is over 50million

T Members Demographics (As of Sep. 30, 2014, active unique members)

40% of Total Population in Japan, and Over 70% of Population in Their 20's Own a T Card





# EXPANDING OUR POINT ALLIANCE

UP TO END OF APRIL 2016

EARN 48 COMPANY

ERAN & REDEEM 73 COMPANY

EARN 48 COMPANY

# 148 523,386

COMPANIES LOCATIONS



A hand is shown holding a credit card. The card is yellow and blue. The text 'FOR NEW CLIENTS' is overlaid in white, bold, sans-serif font across the center of the image. Below it, the date '2015/05~' is also overlaid in white, sans-serif font. The background is a dark, muted grey.

FOR NEW CLIENTS

2015/05~

# エディオン

2015  
4/20~

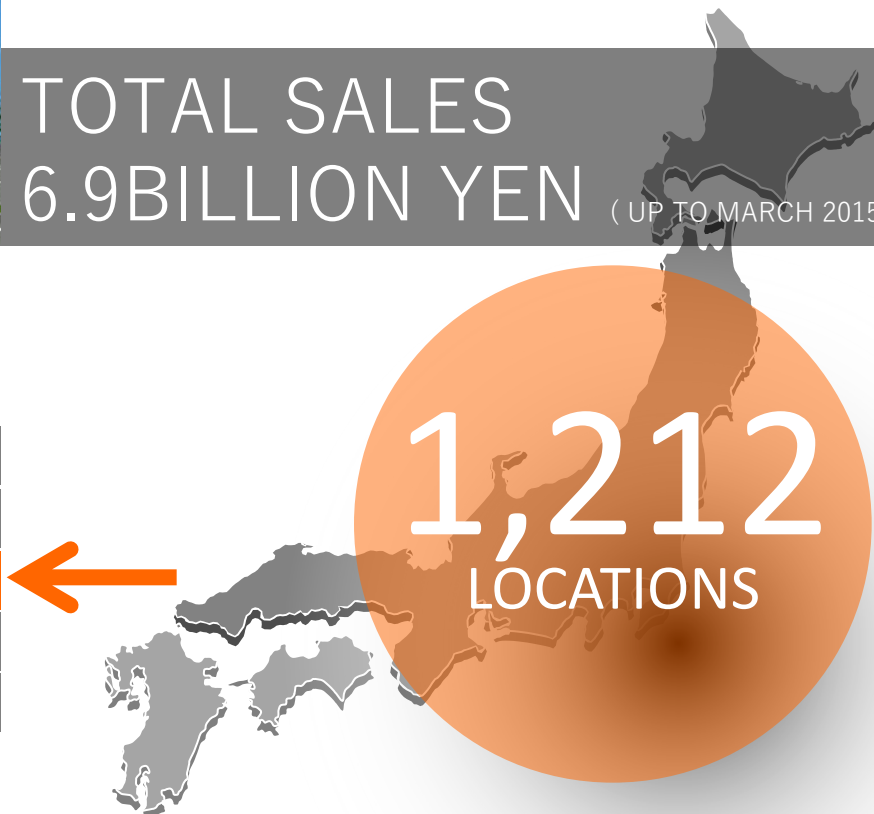


TOTAL SALES  
6.9BILLION YEN (UP TO MARCH 2015)

## ELECTRONICS SALES RANKING

	売上高 (億円)
1 ヤマダ電機	16,643
2 ビックカメラ	8,298
3 エディオン	6,912
4 ヨドバシカメラ	6,515
5 ケーズホールディングス	6,371

出典:各社IR情報



1,212  
LOCATIONS



15年  
11月17日～

# マイナビ

株式会社マイナビ 様

その先を伝える  
総合情報サイト

最新・最適な情報を届ける  
ニュースポータル

マイナビニュース

ひとりひとりに  
いい部屋を

快適なお部屋探しのための  
賃貸住宅情報サイト

マイナビ賃貸

働く女性の恋愛と  
幸せな人生の  
ガイド

働く女性の総合サイト

マイナビウーマン

大学生活のことは  
大学生に  
聞こう

失敗しない学生生活の  
トリセツ

マイナビ 学生の窓口



ふたりらしい  
結婚式を

結婚式の準備をサポートする  
情報サイト

マイナビウェディング

マイナビの  
雑誌・書籍・ゲームソフト  
を紹介

株式会社マイナビの  
雑誌・書籍紹介サイト

マイナビ BOOKS

大学生の  
声を集めた  
オンラインストア

大学生のためのオンラインストア

マイナビストア  
学生の窓口

売上高 739億円  
(2014年9月期)

## 新卒就職サイト 掲載企業数ランキング

順位	企業名	掲載企業数
1	マイナビ	16,758社
2	日経就職ナビ	14,562社
3	リクナビ	13,745社

掲載企業数



出典：各社HPより

16年  
春 予定

# 眼鏡市場、ALOOK、他

メガネトップ株式会社 様



売上高

66.1 億円

(2015年3月期)

メガネ業界  
国内店舗数ランキング

	店舗数
1 メガネトップ (眼鏡市場)	948店舗
2 三城HD (パリミキ)	818店舗
3 ジェイアイエヌ (JINS)	275店舗
4 愛眼	259店舗

出典：各社HPより

店舗数  
948  
店舗



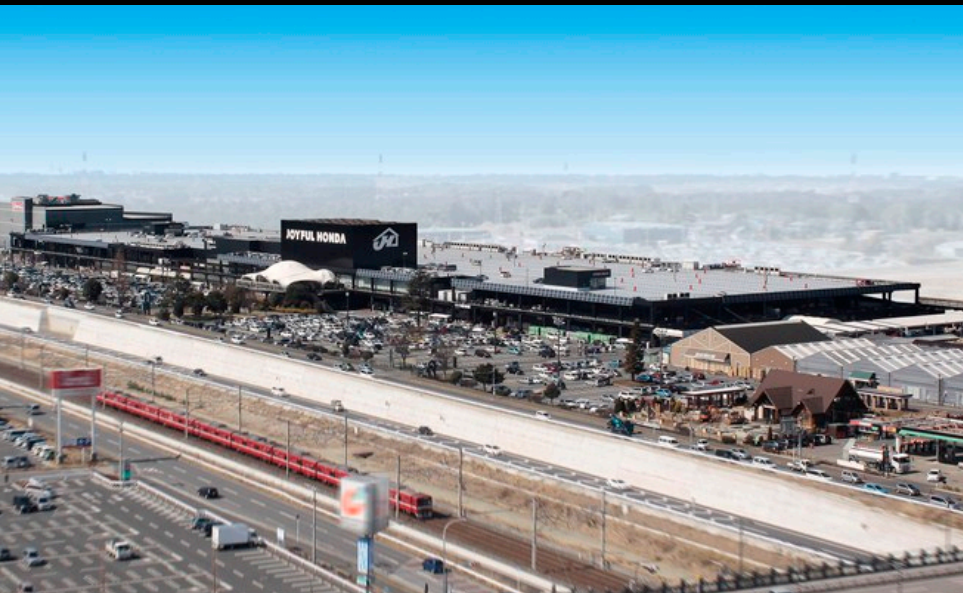


【ホームセンター】

# ジョイフル本田

株式会社ジョイフル本田 様

16年  
春 予定



## JOYFUL HONDA

売上高 1,623億円  
(2015年6月期)

店舗数

東京都	1	店舗
千葉県	6	店舗
埼玉県	1	店舗
群馬県	2	店舗
栃木県	1	店舗
茨城県	4	店舗



15  
店舗

16年  
春 予定

# LIXIL

株式会社LIXILグループ 様



**LIXIL**  
Link to Good Living

売上高 1兆6,734億円  
(2015年3月期LIXILグループ合算売上高)

住宅設備・建材業界  
売上高ランキング

	売上高
1 LIXIL	1兆4,496億円
2 TOTO	5,445億円
3 パナソニックエコソリューションズ	3,765億円
4 YKK AP	3,459億円
5 三和ホールディングス	3,390億円

出典：各社HPより

LIXILリフォーム  
ネットワーク  
加盟店舗数

約 10,000  
店舗



【電力】

# 東京電力

東京電力株式会社 様

16年  
1月8日～



東京電力株式会社

TEPCO

売上高

6兆8,024億円

販売電力  
需要実績ランキング

	販売電力量
1 東京電力	2,570億kWh
2 関西電力	1,345億kWh
3 中部電力	1,241億kWh
4 九州電力	813億kWh
5 東北電力	766億kWh

販売電力量

2,570

億kWh

出典：電気事業連合会、電力需要実績2014年度より

16年  
春

# メルセデス・ベンツ

メルセデス・ベンツ日本 株式会社



Mercedes-Benz

販売台数

6万4,000

(2015年)

外国車ディーラー  
国内販売台数ランキング

	台数
1 メルセデス・ベンツ	64,000台
2 フォルクス・ワーゲン	50,300台
3 BMW	47,150台
4 アウディ	27,760台
5 MINI	21,640台

209  
店舗

出典：各社ホームページ情報



# 吉野家

株式会社吉野家 様

16年  
2月15日～



部門別  
売上高

953億円

牛丼チェーン  
店舗数ランキング

	店舗数
1 すき家	1,983店舗
2 吉野家	1,184店舗
3 松屋	961店舗

出典：各社HPより、2015年8月実績

1,184  
店舗

※2015年8月



2016年03月28日(月)  
【日経新聞 朝刊より】

10年  
2月15日～

吉野家  
YOSHINOYA

953億円

1,184  
店舗

※2015年8月

# 「Tポイント」使い新商品 吉野家、客層データ生かす

## 「Tポイント」使い新商品

### 吉野家、客層データ生かす

吉野家ホールディングス傘下の吉野家(東京・中央)はメニュー開発に共通ポイントの導入で得られた顧客データの活用を開始する。2月15日に吉野家各店舗や既存メニューでカルチャ・コンビニ

能になった。

まず、新商品の実験店の選定にTポイントのデータを活用する。特定の客層を狙った商品を販売する際に、同じ客層の来店が多い店をデータ

客層が多いため、販売結果よくにする。

客層が多いため、販売結果よくにする。

客層が多いため、販売結果よくにする。

客層が多いため、販売結果よくにする。

吉野家

株式会社吉野家 様



牛丼チェーン  
店舗数ランキング

- 1 すき家
- 2 吉野家
- 3 松屋

出典

16年  
春 予定

# 三越、伊勢丹、岩田屋、丸井今井

株式会社三越伊勢丹ホールディングス 様



三越伊勢丹ホールディングス

売上高 1兆2,721億円

(2015年3月期)

百貨店  
売上高ランキング

	売上高
1 三越伊勢丹ホールディングス	1兆2,721億円
2 J.フロント リテイリング	1兆1,495億円
3 高島屋	9,125億円
4 エイチ・ツー・オー リテイリング	8,448億円
5 そごう・西武	8,029億円

出典：各社IR情報

28

店舗

※2015年8月時点

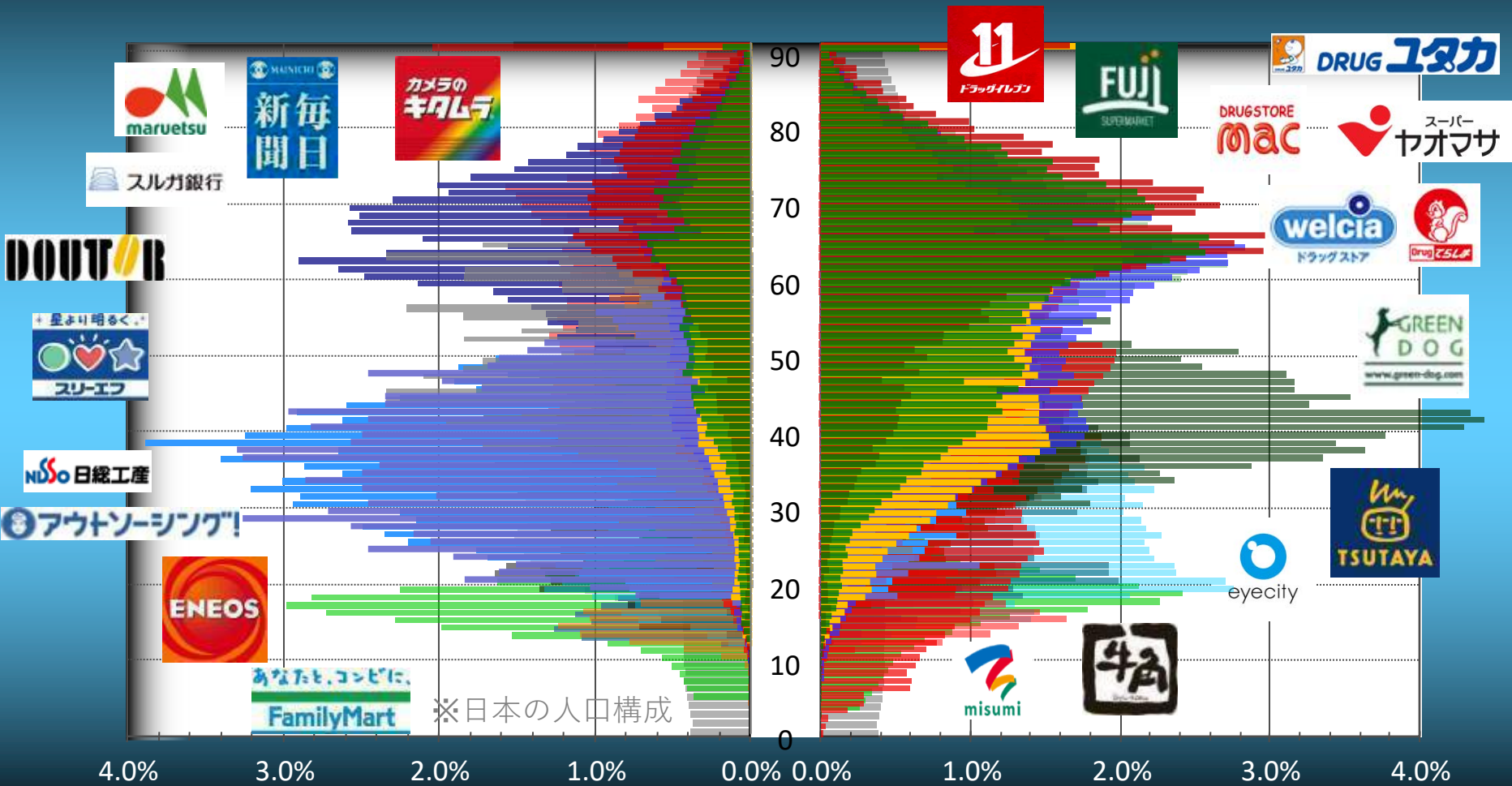








# 若者のカードから老若男女のカードへ



# 現時点の競合関係図

Tポイント

o n t a 楽天 楽天

2014年10



11月



12月



2015年1月



2月



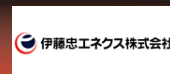
3月



4月



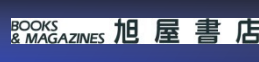
5月



6月



7月



8月



9月



# 競合比較



Tポイント



Ponta



楽天



ドコモ



ワオン

会員  
基盤

アクティブ・  
ユニーク  
カード会員数  
(名寄せ後)



5,854万人

非公開

非公開

非公開

3,000万人

総発行  
枚数  
(名寄せ前)



18,700万枚

7,601万枚  
(ローソンWEB会員などを含む)

非公開

非公開

約10,000万枚

ID数  
(リアル+ネット)  
(名寄せ前)



24,207万ID  
(総発行枚数+TID数+Yahoo! ID数)

非公開

10,835万ID  
(総発行ID数)

約5,400万ID  
(契約者数)

非公開

提携  
企業数



148社

83社

65社  
(中小個店の企業数も含む)

2社

27社  
(今後の提携社数)

店舗数



リアル: 109,947店舗

ネット: 413,439店舗

合計: 523,386店舗

合計: 約140,000店舗

リアル: 15,256店舗

ネット: 44,876店舗

合計: 57,225店舗

合計: 10,906店舗

不明

※ Tポイントは2016年4月末時点、Pontaは2016年4月末時点、楽天は2016年3月末時点、ドコモは2015年12月時点、イオンは2016年4月の情報

# Why does first-class companies join our membership ?

何故、No. 1企業が、Tカードに参加してもらえたのか？

# The benefits of common points

Yen



Dollars



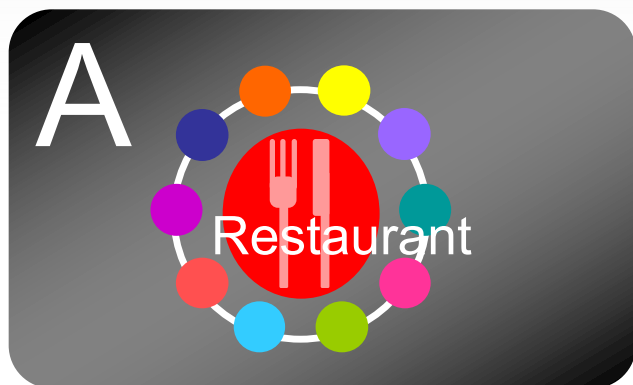
Outlets  
all over  
the world



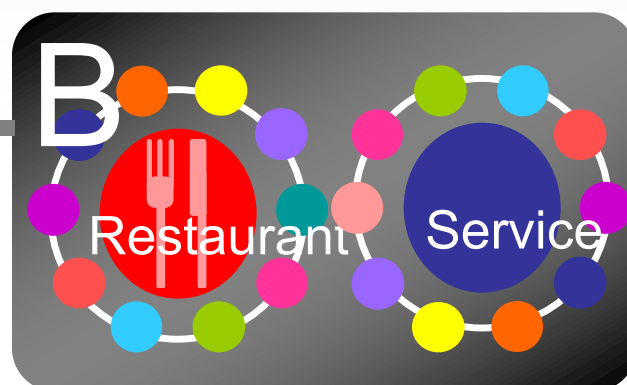
# Customer Comments : Using Point



Q. Which do you think you would like to use?

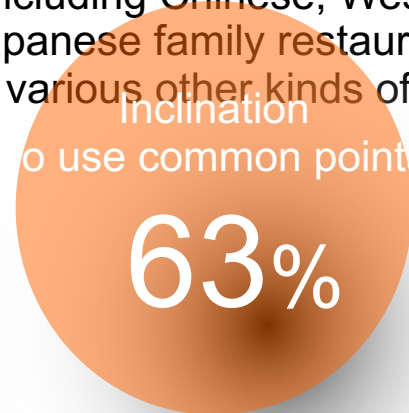
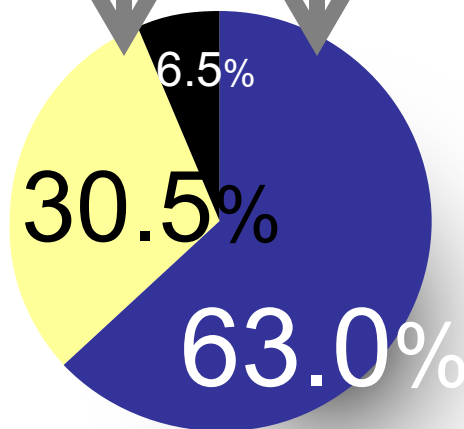


Points services which can be used at family restaurants and their affiliated stores (including Chinese, Western and Japanese family restaurants)



Points services which can be used at family restaurants and their affiliated stores (including Chinese, Western and Japanese family restaurants) and various other kinds of stores

Neither



# Customer increase

お客様が増えます



# Scheme of T-Unit Terminal

簡易端末でのスキーム

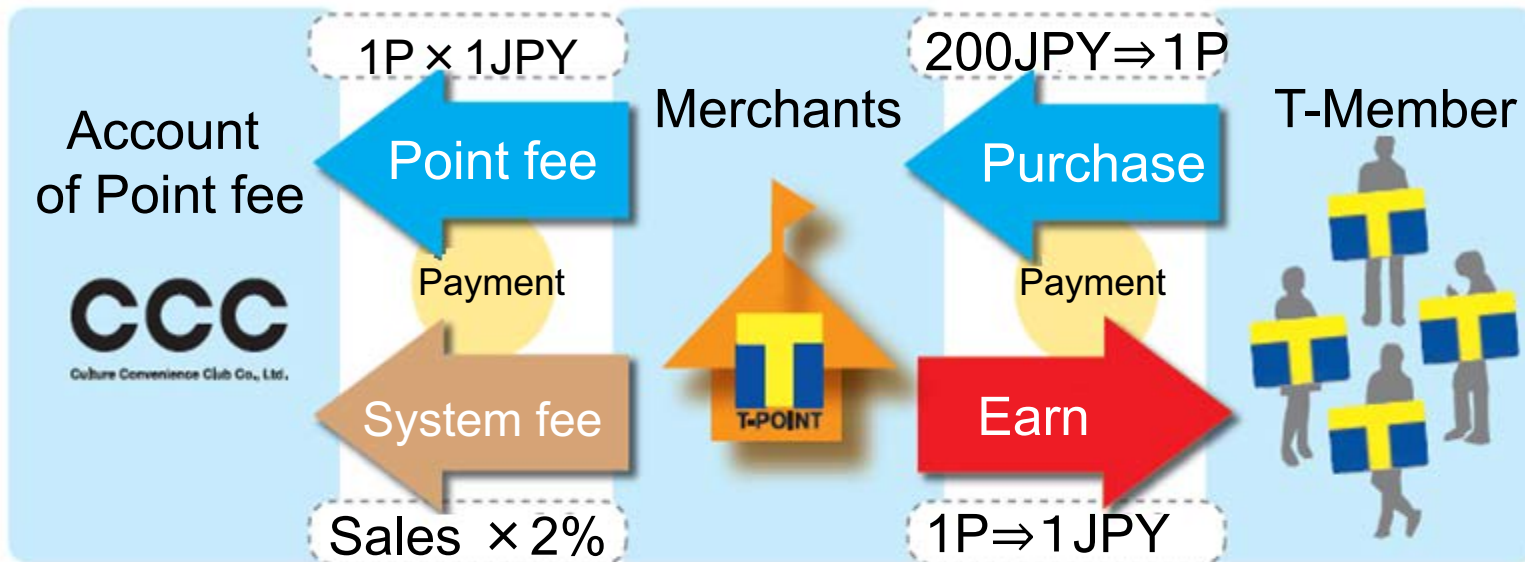
Strictly Confidential



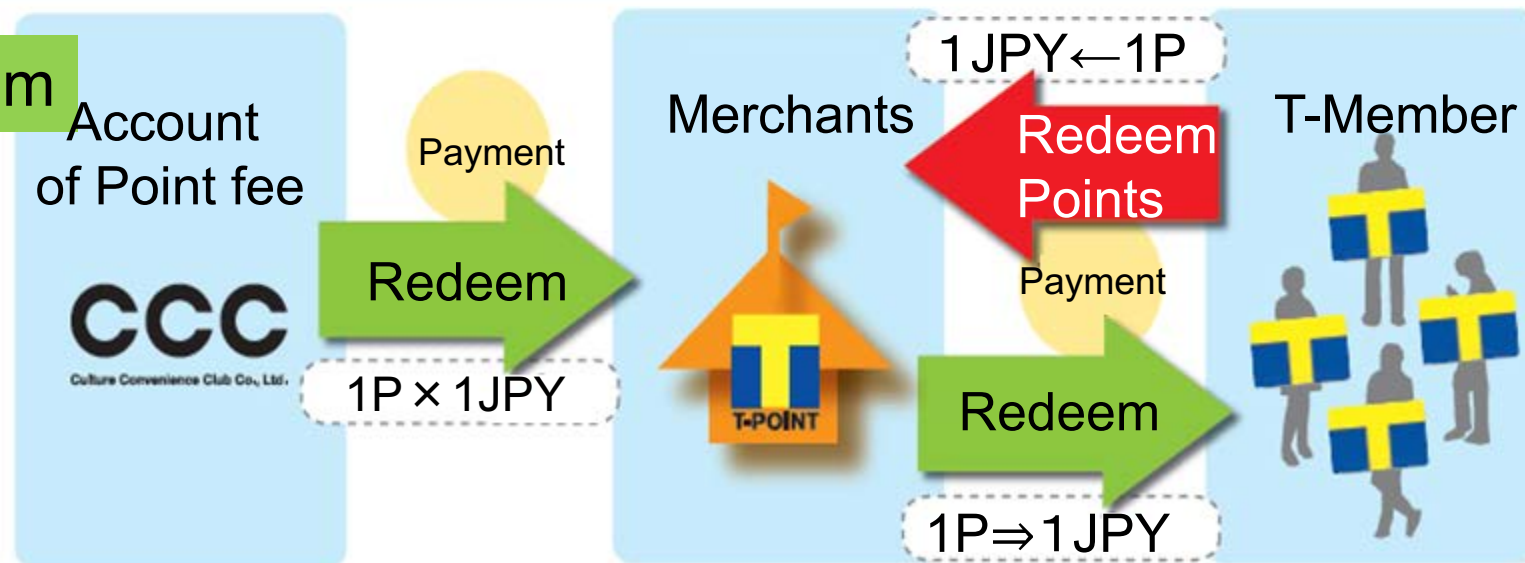


# T-point Earn/Rdeem Scheme

## Earn



## Redeem



# “T-POINT” Promotional plan



# T Media promotion

Using a our media , we could send 50 million T members to your stores.

## T-POINT Website/ Facebook



**55,000 thou.**  
**Page view/month**

## Direct Mail Subscriber



**11,700 thou.**  
**mail available**

PC : 8,600 thou.mails  
Mobile : 3,100 thou.mails

## Press Release





# T Store promotions (Options)

Using a our media , we could send 50 million T members to your stores.

## TSUTAYA SHOPPING BAG



空港内のTSUTAYAで  
お買い物袋として配布

TSUTAYA成田空港店  
TSUTAYA関西国際空港店

**20,000 sheets.**

## Posters



空港店で認知拡大のポスター掲示

TSUTAYA成田空港店  
TSUTAYA関西国際空港店

## Digital Signage Advertising



TSUTAYA店舗  
50~100店舗で配信



# You can take advantage of the T-Point logo

Tポイントのロゴを使用した販促で日本人観光客に訴求できます！

たとえば、旅行誌の人気店、  
評判のお店でTポイントが貯まる。



ロコミ  
No.1

**T-POINT**  
貯まる・使える

**5,000ポイント**  
プレゼント!

たとえば、ちらし、ポスター  
パンフレットで告知をします。

**カワムラ家具のお買い物で、  
Tポイントが貯まります。**

**カワムラ家具の  
新サービス!**

いまや全国約1600万人が持っている、  
ご存知「Tポイントカード」。その会員数は  
日本最大です。そしてその魅力は、全  
国からゆるぎなく集まる「Tポイント」が  
貯まる「使える」こと。そんな便利  
でおトクな「Tポイントカード」を、この  
度カワムラ家具も導入しました。

**家具は「貯まる」ポイントがとにかく大きい!**  
物のお買い物と違って、家具のお買い物は万単位が主なので、アッとという間にポ  
イントが貯まっちゃいます! 例えば50万円のお買い物物ならその場で1000ポイン  
ト(1000円)が貯まるので、繰り返しのお店でもよっとしたお買い物がお宝もあ  
います。もちろん、他店で貯まったポイントもカワムラ家具のお買い物で使えます。

**貯まったポイントでのお買い物は...**

- 7-11でお買い物
- 99円ショップ
- コンビニで日用品
- マイルを貯める
- おトクなサービス

コンビニ・レストラン・ガソリンスタンドなど全国のTポイント提携店舗で使えます。

**導入記念! 今だけ、ポイント 2 倍!! (11月8日(日)まで)**

**さらに! ボーナスポイント対象品には 3 倍から5 倍ポイントキャンペーン!**

Tポイントカードの導入を記念して、11月8日まで、カワムラ家具の全商品対象にポイント2倍、さらに指定商品にボーナスポイント(1倍~5倍)をお付けするキャンペーンを実施いたします。クーポンでご利用した以外でも3倍~5倍の特典商品が店内にご用意しておりますので、このおトクなチャンスをお見逃しなく!

- タウン誌などへ出稿の際に、Tポイント告知を行う事で他店と差別化が図れます。
- 自店作成のちらしやパンフレットなどにも、Tポイントロゴをご使用頂けます。




## T-POINT

### USE THE T-POINT LOGO TO DRIVE SALES

たとえば、タウン誌の人気店、  
評判のお店でTポイントが貯まる。



 **T-POINT**  
貯まる・使える

 **5,000ポイント  
プレゼント!**

たとえば、ちらし、ポスター  
パンフレットで告知をします。

貯まる! 使える!  
T-POINT 情熱ホルモンで貯まる! 使える!  
期間限定キャンペーン始まります。

ポイント 黒ホル  
ご注文で  
**2倍** キャンペーン

食べ放題の価格の  
3,450コースを  
ご注文の方も対象

期間  
限定  
**10月16日(金) ▶ 31日(土)**

対象 黒毛和牛特撰ホルモン  
ご注文のお客様に限ります。

情ホルへ  
GO!

- SET YOUR BUSINESS APART FROM COMPENTITORS USING THE T-POINT LOGO
- YOU CAN USE THE LOGO ON ADVERTISEMENTS, BROCHURES, ETC,...

PRIOR TO USING THE LOGO , ADVERTISEMENTS AND MATERIALS MUST BE APPROVED BY THE COMPANY.





The world's leading "DB marketing company"

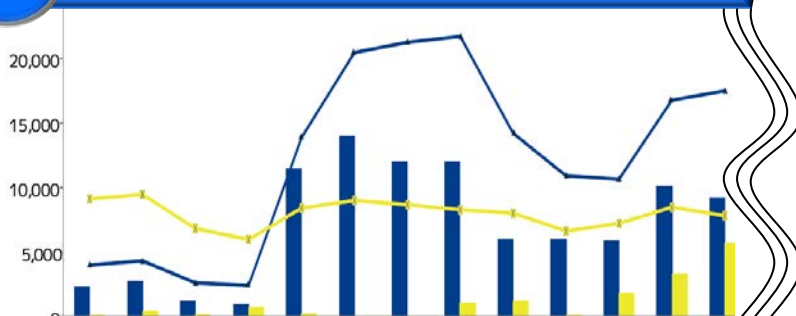
世界を代表する「DBマーケティング企業」



みんなのポイント T-POINT

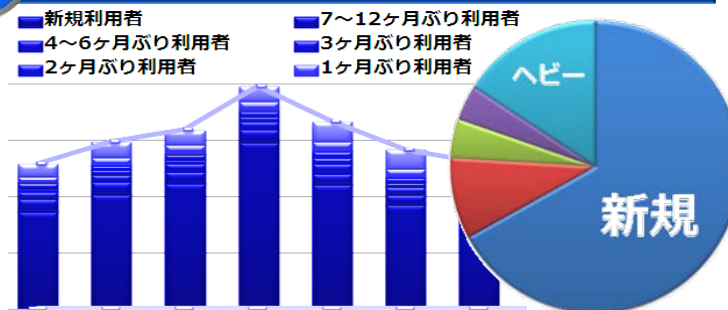
## DATA ANALYSIS !

### A T-POINT USERS



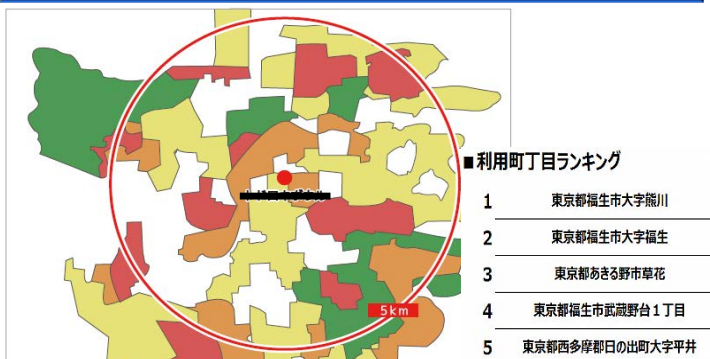
HAVE ACCESS TO ANNUAL REPORT !

### B T-POINT MEMBERS



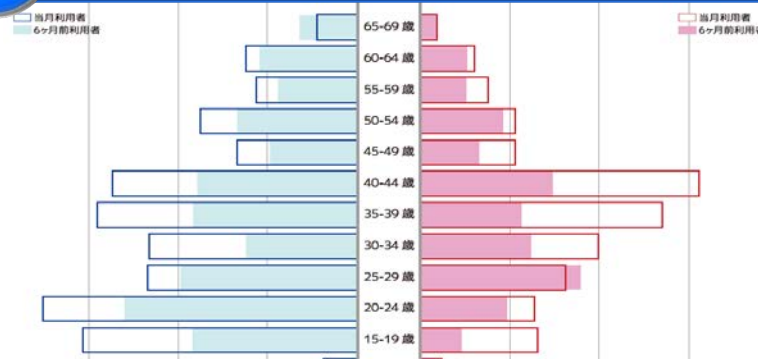
EASILY VIEW REPORTED USERS !

### C 5KM GEOGRAPHICAL ANALYSIS



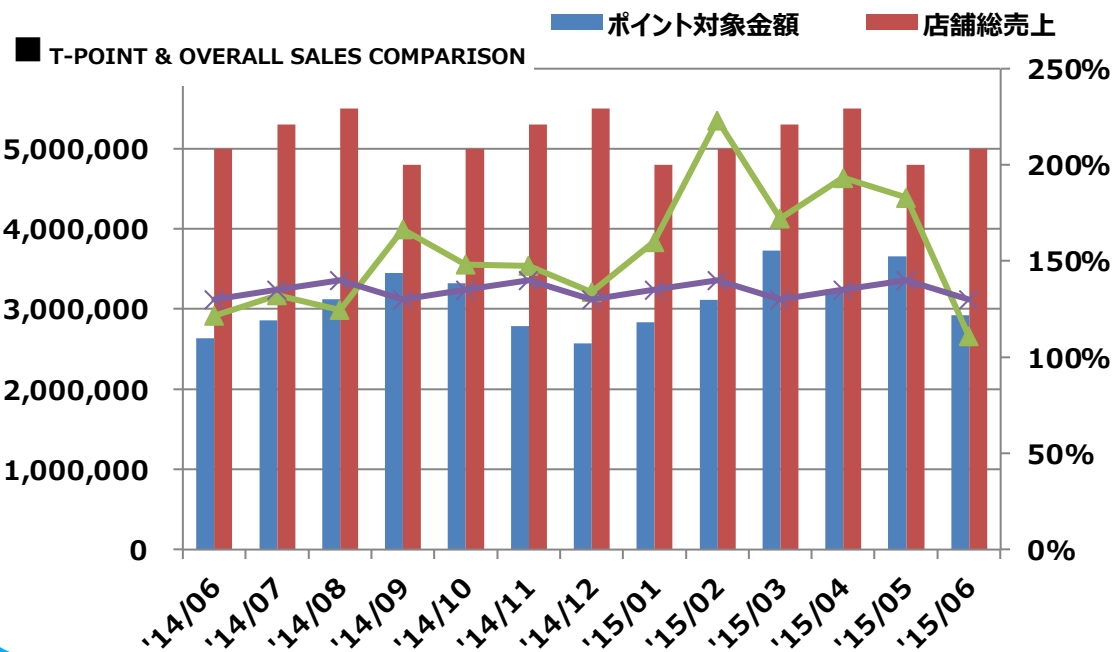
EASY ACCESS TO SEE WHERE USERS ARE GOING !

### D GENDER & AGE GROUP HISTOGRAM



FIND YOUR TARGET AGE GROUP !

## COMPARE MONTHLY AND ANNUAL REPORTS. ( SALES , CUSTOMER BASE , EXPANDITURE ) !



店舗実績入力FMT付き！

		'14/06
Tポイント 実績	ポイント対象金額	2,634,477
	前年比	122%
	付与件数	1,533
	前年比	119%
	客単価	1,719
	前年比	102%
	業種平均	1,188
	チェーン平均	1,719
	来店頻度	1.18
	前年比	105%
店舗実績を 入力して ください。	業種平均	1.81
	チェーン平均	1.18
	店舗総売上	
	前年比	
	総客数	
前年比		
客単価		
前年比		

**SEE THE IMPACT OF T-POINT USERS  
IN YOUR SALES !**





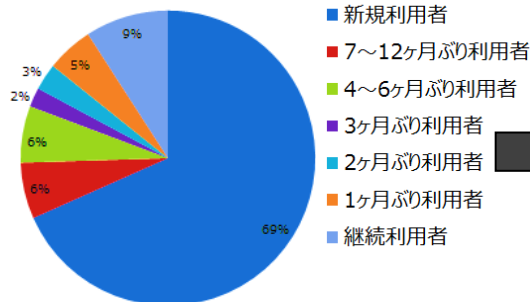
# SEE TRENDS IN CUSTOMER EXPANDITURES !

COMPARE MONTHLY DATA. !

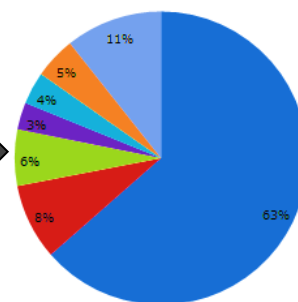
'15/05

■ ユニーク利用者数構成比

自店 (比較月)



自店 (当月)



ユニーク利用者数構成比



付与件数  
構成比



ポイント対象  
金額構成比



0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0%

VIEW YOUR TARGET GOALS



みんなのポイント T-POINT

USE THIS ACCESSIBLE DATA TO  
DELEGATE TASK & VIEW ASSIGNMENTS  
YOUR HEAVY USERS. SEE THE IMPACT  
OF



# INVESTING T-POINT

INITIAL COST	PRICE
MEMBERSHIP FEE ( SALES KIT, EQUIPMENT)	\$300

MONTHLY COST	PRICE
EQUIPMENT FEE	\$150
SYSTEM FEE	2% OF SALES
COST PER POINT	1% OF SALES. \$1 = 1 POINT
ADDITIONAL EQUIPMENT COST	\$40





No.1 CARD  
No.1 DBMK  
No.1 POINT

WE USE DB TO OPTIMIZE THE POSSIBILITIES.!!