



2005年11月4日

報道各位

カルチャ・コンビニエンス・クラブ株式会社  
株式会社モンテローザ

## モンテローザが居酒屋業界で初めて TSUTAYA のポイントプログラムで提携 2006年1月より、サービス開始

～ 全国の白木屋、魚民、笑笑でティーポイントが貯まる！～

全国に TSUTAYA をフランチャイズ展開するカルチャ・コンビニエンス・クラブ株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:増田 宗昭 以下CCC)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、全国に居酒屋チェーン店などを展開する株式会社モンテローザ(本社:東京都武蔵野市、代表取締役社長 大神 輝博 以下モンテローザ)と、モンテローザが全国に展開する「白木屋」「魚民」「笑笑」の各店舗でティーポイントが貯まるポイントプログラムに参加し、サービスを2006年1月17日(火)より開始することで合意しました。

これにより、全国の「白木屋」「魚民」「笑笑」約1,150店舗で TSUTAYA 会員証を提示することで、共通ポイント「ティーポイント」が貯まります。CCCのポイントプログラムにおける居酒屋業界との提携は今回が初めてです。

### 【ポイント提携の概要】

ティーポイントプログラム 導 入 企 業	株式会社モンテローザ(本社:東京都武蔵野市、代表取締役社長:大神 輝博)
サ ー ビ ス 開 始	2006年1月17日(火)～
対 象 店 舗	合計1,150店舗 「白木屋」「美食厨房白木屋」「N白木屋」 約440店舗 「魚民」 約310店舗 「笑笑」 約400店舗
ティーポイント付与率	TSUTAYA 会員証提示で100円につき1ポイント (スタートキャンペーン期間中は100円につき3ポイント)

モンテローザの展開する居酒屋チェーンがターゲットとする20代前半の男女若年層は、TSUTAYAの持つ会員1860万人の中の主要顧客層と一致するため、今回の提携による、共通ポイントが貯められるポイントプログラムを開始することで、新規顧客の送客や、従来の顧客の継続利用・満足度向上が図れると考えています。

一方CCCでは、居酒屋業界のトップチェーンであるモンテローザとの提携は、全国のTSUTAYA会員に対するティーポイントサービスの付加価値を、より高めることができると見込んでいます。

また、TSUTAYA店頭やオンライン上で、白木屋、魚民、笑笑の告知やクーポンを配布するなどプロモーションツールを活用した販促支援を実施し、各店舗への来店促進活性・新規顧客の誘導とサービスの浸透を図ります。

この結果、モンテローザ各店舗では利用者の数パーセントがTSUTAYA会員証を提示し、新規売上創出に貢献することを目標としています。

尚、1月17日(火)から2月28日(火)は、ポイントが通常の3倍貯まる「ティーポイント スタートキャンペーン」を実施する予定です。

## **ティーポイントとは** ( URL: [www.tpoint.jp/](http://www.tpoint.jp/) )

TSUTAYA 会員証をお持ちの全国約1,860万人が対象の、17社約2万3,300店舗が参加す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580万人を超えました。  
会員証の有効期限が切れた方も含めた累計では767万人



### 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 ポイント事業グループ 小堀 森

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)

株式会社 モンテローザ 営業管理本部 営業企画課 斧山

TEL:0422-36-8890 FAX:0422-36-9714