

店舗運営で培ったノウハウでリアルな場を活かした顧客体験のプロデュース

# エクスペリエンスデザイン本部

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

## CCCについて (P3-5)

P3 会社概要

P4 CCCグループのアセット

P5 会員規模

## エクスペリエンスデザイン本部について (P6-8)

P6 エクスペリエンスデザイン本部の概要

P7 エクスペリエンスデザイン本部の特徴

P8 ソリューションについて

## 事例紹介 (P9-11)

P9 道の駅庄和「地元おやさいとメロディの日」

P10 アートクレヨン・プロジェクト

P11 写真幸福論プロジェクト

## お問合せ (P12-14)

P12 受注までの流れ

P13 お問合せ



## 会社概要

社名	カルチュア・コンビニ・エンスクラブ株式会社
創業	1983年3月24日
資本金など	24,566百万円※1
売上高（連結）	90,309百万円※2
本社所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-17渋谷ガーデンタワー9階

※1：2024年3月31日現在。資本金、資本剰余金(CCC単体)の合計額です。

※2：2024年3月期。

# CCCグループのアセット

## ■Platform

暮らし・食・旅行・アート・リビング・子育てを通じたライフスタイル提案の場としてのTSUTAYA・蔦屋書店・T-SITEなどの企画、運営と業態開発

**TSUTAYA**

蔦屋書店  
TSUTAYA BOOKS

**T-SITE**

TSUTAYA BOOKSTORE

Electrics  
蔦屋家電  
TSUTAYA ELECTRIC

SHARE LOUNGE

TSUTAYA  
Conditioning

## ■LifeStyle

雑誌、書籍、音楽、映画といったライフスタイルコンテンツの企画・制作・出版

FILM TSUTAYA  
CREATORS'  
PROGRAM

リゾット

復刊ドットコム

美術手帖

徳間書店

EARTH STAR  
ENTERTAINMENT

SCUDERIA

Newsweek

FIGARO

pen

Rolling Stone

VINTAGE  
LIFE

GISEle

Blue.

Animage

食楽

## ■Public Facility

自治体と連携し、指定管理者として公共施設等を通じ、地域の方々へ新しいライフスタイルを提案

武雄市図書館  
TAKEO CITY LIBRARY

高梁市立図書館  
TAKAHASHI CITY LIBRARY

多賀城市立図書館  
TAGAJO CITY LIBRARY

周南市立徳山駅前図書館  
SHUNAN CITY LIBRARY

和歌山市民図書館  
WAKAYAMA CIVIC LIBRARY

海老名市立図書館  
EBINA CITY LIBRARY

encross

encross

MARUTASU

## ■Marketing

日常的にいつでもどこでも利用できる、お客さまにとって親しみのある「みんなのポイント」Vポイントサービスを提供。また、V会員数約1.3億人（有効ID数）、約16万店舗で構築されたデータベースを用いたマーケティング事業

POINT

CCC MK HOLDINGS

CCC  
MARKETING  
総研

ヘルスナビ

レジャーカ

## ■Financial

電子マネーの「Vマネー」、「Vポイント投資」「クレジット機能付きVポイントカード」、「V NEOBANK」などの「V」でひろげる新たなフィンテックサービス

V MONEY

NEOBANK

creal × POINT

CCC LIFE PARTNERS

## ■Group

CE group

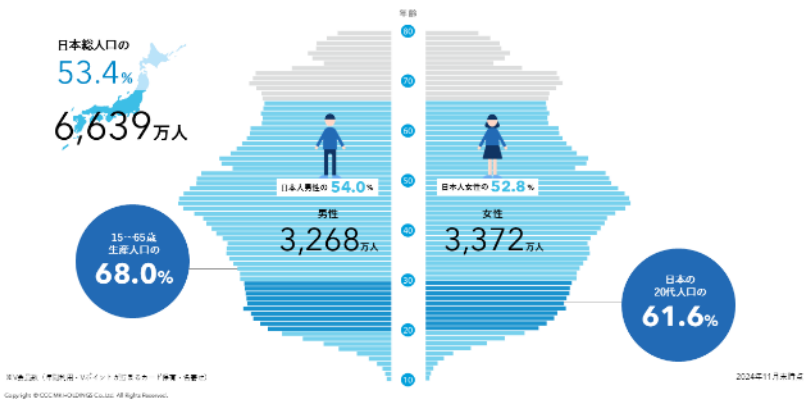
GREEN FUNDING  
by T-SITE

Filmarks®  
フィルムマークス®

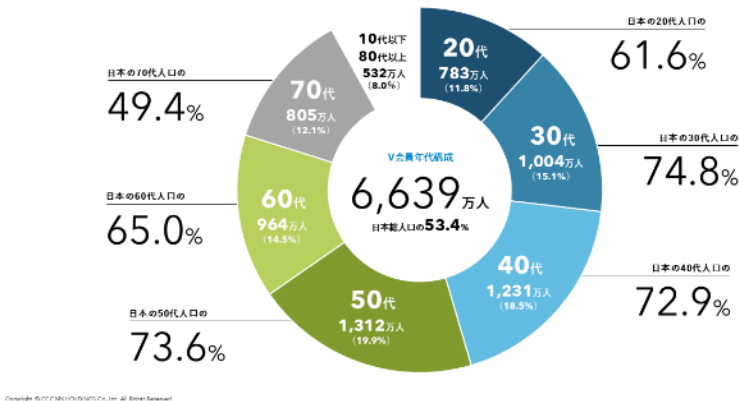
## 規模

年間利用者7,000万人超 1人につき1ID (重複なし) で管理

V会員クラス別 (2024年11月末時点)  
人口の5割がV会員、20代に占めるV会員は6割に



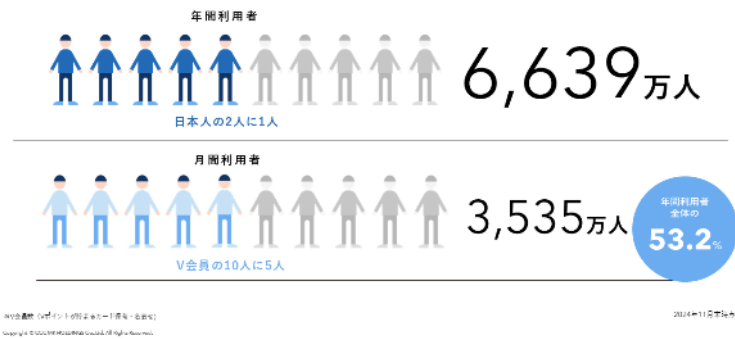
各年代ごとにV会員化率が拡大



## 頻度

約5割が月に1回以上利用

期間別利用V会員数(名寄せ後)



## 種類

約4,200社でVポイントが貯まる・使える

ポイントアライアンスの拡大





ライフスタイルを軸にした  
顧客体験価値の提供

## イベントソリューション事業

商業施設や自治体からの要望（集客・発信・認知拡大など）にマッチした体験型のイベントをプロデュースします。年間を通して、目的に合わせたイベントの策定から、企画、興行、運営を行い、CCCグループの強みであるVポイントと連携した販促やマーケティングを含めたご提案も行います。

## メディア・プロモーション事業

月間500万人（年間6,000万人）が集う蔦屋書店や全国に約750店舗を構えるTSUTAYAを活用して、企業やブランドが顧客とのエンゲージメントを高め、継続的なコミュニケーションを築くイベント企画をご提案します。販売に伴うデータベースマーケティングのご提案も合わせて行い、より効果的なマーケティング活動を支援しながら、企業やブランドが届けたい本当の顧客を可視化していきます。蔦屋書店やTSUTAYAを活用いただくことで、単なるプロモーションではなく、よりアカデミックで、ライフスタイルに寄り添った企画のプロデュースが可能になります。

## 1 施設の魅力・ブランドの価値を最大化



施設においては、単なる集客施策ではなく施設に合わせたテーマ・コンセプトに基づく企画の設計を行い消費者とのタッチポイントを作り、施設としての魅力を発信します。また、企業においては、ブランドとのタッチポイントを体験を通じて、プロダクトやサービスへの深い理解を生み出し、顧客の共感を創出することでリピート利用や口コミによる新規顧客の獲得が期待できます。

## 2 企画・提案力



ライフスタイル提案をコンセプトに店舗運営をしてきた顧客に対する理解と、データベースに基づいて、ファクトに基づいた提案を行うことができます。これにより、顧客のニーズに合ったプランを提供することが可能です。

## 3 空間ディレクション



書籍やアートの価値を最大限活用し、空間のプロデュースと組み合わせることで訪れる人々に新たな体験を提供することを強みとしています。

## 4 企画から運営までトータルプロデュース。



店舗運営で培ったノウハウを活かし、企業ニーズのヒアリングを基いたターゲットを選定。そのライフスタイルに沿った企画の設計を行い、実際のイベント運営まで一気通貫して実施します。

## 5 データベースを活用した集客と来場者分析



Vポイントのデータベースを活用し、ターゲット層の設計、告知・集客から、イベント終了後の来場者分析に至るまで、イベントのすべてのプロセスを包括的にサポートし、付加価値の高いサービスを提供いたします。

？  
継続した施設の賑わいづくりに  
困っている



**一過性の集客イベントは行うものの、  
単発に終わってしまい継続した来店を促せていない**

年間10,000回のイベント開催の実績より、施設、自治体のニーズに即したテーマをご提案し、イベント・プロモーションのすべてのプロセスを包括的にサポート（ターゲット層の設計、告知・集客から、イベント運営、イベント終了後の来場者分析までフルサポート）いたします。



？  
ブランドへの  
深い理解を促したい



**体験を通じてブランドへの共感を促進**

月間500万人（年間6,000万人）が集う蔦屋書店や全国に約750店舗を構えるTSUTAYAを活用して、企業やブランドが顧客とのエンゲージメントを高め、継続的なコミュニケーションを築く体験型のプロモーション企画をご提案します。VMDの手法を用いてブランドの世界観を体感させ、ブランドの価値やストーリーを理解させることが可能です。



## 道の駅庄和「地元おやさいとメロディの日」

CLIENT

庄和商工会様、春日部市様

DATE

2024年9月28日（土）～9月29日（日）



### 背景

#### 『地元食材と音楽を楽しみ遊んで育てる』がコンセプト

春日部市にある道の駅庄和は国道4号線沿いにあり、国道利用者の利用はありますが、近隣に大きなショッピングセンターがあるため、地元のファミリー層の利用が少なく、地元のファミリー層が道の駅で地元食材に触れる機会を創出できなかったことが課題でした。そこで、道の駅にファミリー層を呼ぶ集客策とそこで地元食材の体験するイベントを実施いたしました。

### 取り組み

#### 地元でとれたお野菜をお子様に親しんでもらえるきっかけを作るイベント

ターゲットは、子供が遊べる場所を求めるファミリー、近隣の学校で活躍する生徒とご家族、車移動で立ち寄るドライバー。普段は地元の美味しい食材を求めて多くの人足を運ぶ道の駅庄和に【地物を使ったピザづくりワークショップ】【地元で人気のいちご農園のキッチンカー】【地元で活動するダンスサークルや吹奏楽団】が集合！参加者も登壇者も、ファミリーも友人同士も、全員が楽しむことで道の駅庄和をより盛り上げていく地元育成イベントを開催しました。

### 成果・実績

#### 2日間で1万人の来場者。 普段とは違う、ファミリー層も集合

地元で活動するキッズダンスサークルや音楽団体、よさこいなど、地元の団体によるパフォーマンスにより地元のお子様やそのご家族様が多数来店しました。

## アートクレヨン・プロジェクト

CLIENT

ぺんてる様

DATE

2023年11月9日（木）～11月24日（金）



### 背景

#### 大人のためのクレヨン

ぺんてるのアートクレヨンは、特に大人向けに設計された新しい画材で、描く楽しさを再発見することを目的としています。このプロジェクトは、2022年に水彩画家でありYouTuberの柴崎春通さんとの共同開発から始まりました。彼の提案により、大人が自由に描くことができる画材の必要性が認識され、アートクレヨンが誕生しました

### 取り組み

#### クラウドファンディング × 顧客体験

CCCグループのGREEN FUNDINGでのクラウドファンディングの実施。それに伴う代官山蔦屋書店でのメディア発表会及び顧客がアートクレヨンを体験できるイベントの実施。クラウドファンディングの御礼のひとつにアートクレヨンを監修された柴崎春通さんの接レクチャーを受けることができる特典があります。この教室では、クレヨンを使った絵画技法を学ぶことができ、実際に作品を制作する体験ができました。

### 成果・実績

#### クラフトファンディング支援額1,800万達成（達成率626%）

GREEN FUNDINGと蔦屋書店の店頭展示を組み合わせたパッケージの実施により事前認知の獲得と市場ニーズの検証ができました。支援者の属性や行動を可視化し、マーケティング施策の最適化を実現につながりました。

## 写真幸福論プロジェクト

CLIENT 富士フィルムイメージングシステムズ株式会社様

DATE 2024年12月14日（土）～12月25日（水）



### 写真幸福論とは

#### 背景

富士フィルム株式会社様は、2023年8月25日に「写真幸福論」プロジェクトを開始しました。このプロジェクトは、写真撮影や写真プリントを通じて人々の幸福度を高めることを目的としています。しかし現代では、スマートフォンで写真を撮影し、データとして保存する傾向が強まっており、リアルな写真プリントの需要をどのように喚起させるかが課題となっていました。

### 写真を通じて人々の幸福を再発見し、共有する 写真展「写真幸福論 一生モノのフレーム店」

#### 取り組み

江別 蔦屋書店においてリアルな顧客体験を創出することによって、写真プリントの価値を認識させるイベントを地域を巻き込んで行いました。地域住民から「幸せな一瞬」をテーマにした写真を募集し、写真展を開催しました。写真に合ったフレームを専門家が提案する「フレームフィッティング」体験も実施され、参加者は写真をその場でプリントし、フレームを選んでカスタマイズできるようにしました。思い出の写真を「一生モノ」にする体験を提供しています。

#### 成果・実績

### イベント参加者が写真プリントの価値を再認識

写真展やフレームフィッティング体験を通じて、参加者は自分の思い出を大切にし、地域との絆を深めることができました。このプロジェクトは、写真の持つ力を再評価し、地域の活性化に寄与する成果を上げました。結果として富士フィルムの掲げるプリントの価値を再発見するというテーマは認知されました。

## 1st STEP

## 2nd STEP

## 3rd STEP

## 4th STEP

## 5th STEPS

イベント：9か月前  
メディアプロモーション：4か月前

イベント：6か月前  
メディアプロモーション：3か月前

START

### お問い合わせ

弊社営業担当者またはお問い合わせ先メールアドレスにお気軽にご連絡ください。ご相談内容、お取組み内容の詳細が定まっていない段階でもお気軽にお問い合わせください。

### 初回打ち合わせ

ご相談内容やお取組みイメージについてお打ち合わせでヒアリング、ディスカッションを通じて、取組内容、スケジュール、予算を整理しながら、取組内容の提案に必要な情報を確認させていただきます。必要に際して秘密保持契約を締結させていただきます。

#### ■確認事項

①案件概要/②スケジュール/③予算/④取組内容詳細

### 提案・見積

お打ち合わせ内容を踏まえ、まず詳細協議用の提案資料と概算見積をご提示させていただきます。プロジェクト開始にあたって必要となる業務内容の詳細や納期、予算、お取組み範囲について詳細を打ち合わせさせていただきます。

### 契約・発注・製作開始

お打ち合わせ内容を踏まえ、契約書の締結、申込書の提出をいただきます。取組内容によって基本合意書、業務委託契約書など必要な契約文書の内容について協議をさせていただきます。契約・発注を経て、社内でプロジェクト担当者、プロジェクトチームをアサインいたします。イベントは出店者の募集を開始いたします。

### プロジェクト開始

契約・発注を受けて正式にプロジェクトを開始させていただきます。取組内容に応じて、定期的なお打ち合わせや報告資料などを通じて、担当者または担当チームが貴社担当者と共にプロジェクトを推進してまいります。

イベントに関するお問合せ

エクスペリエンスデザイン本部 イベント担当  
ccc\_event\_headquarters@ccc.co.jp

プロモーションに関するお問合せ

エクスペリエンスデザイン本部 プロモーション担当  
media\_design@ccc.co.jp