

人が集まる場を創り、文化を育てる。その先に、新しい未来がある。

リサーチ & プランニング事業

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

リサーチ&プランニング事業について (P6-8)

P6 リサーチ&プランニング事業の概要

P7 リサーチ&プランニング事業の特徴

P8 ソリューションについて

事例紹介 (P9-11)

P9 Shibuya Sakura Stage (渋谷サクラステージ)

P10 リッチモンドホテルプレミア東京スコーレ

P11 アカチャンホンポのリニューアル共創企画



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

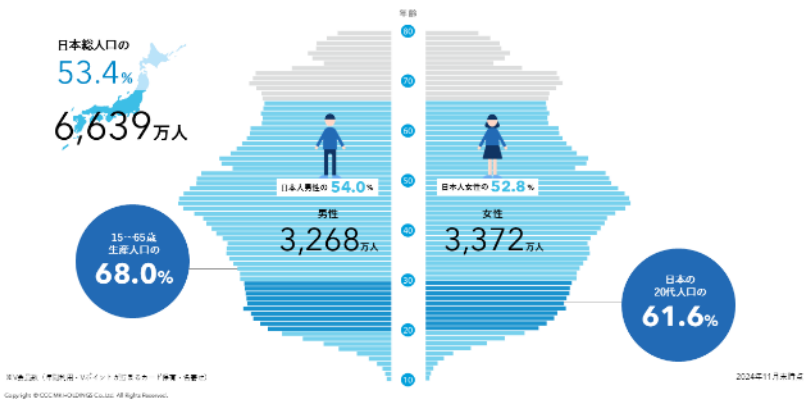
GREEN FUNDING
by T-SITE

Filmarks®
フィルムマークス®

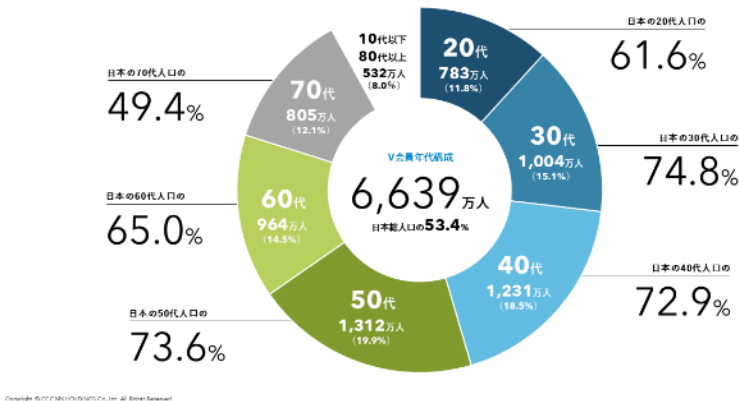
規模

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



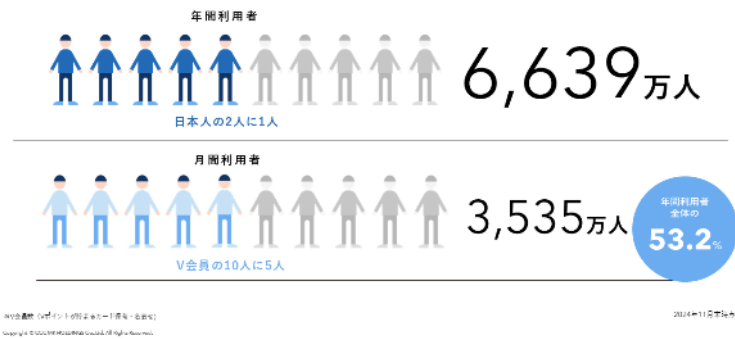
各年代ごとにV会員化率が拡大



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





共創で生む価値

Research & Planning

ビッグデータとマーケティングを活用し、新しい価値を生み出す

CCCは、約7,000万人の会員基盤と独自のマーケティング手法を活用し、企業や自治体の課題を解決します。徹底した市場調査・顧客分析を行い、エリア特性や消費者の行動を把握することで、的確なプランを立案。さらに、デザインとプランニングの視点を掛け合わせることで、データだけでは生み出せない独自の価値を、未来のビジネスを共に創るパートナーとして創出します。

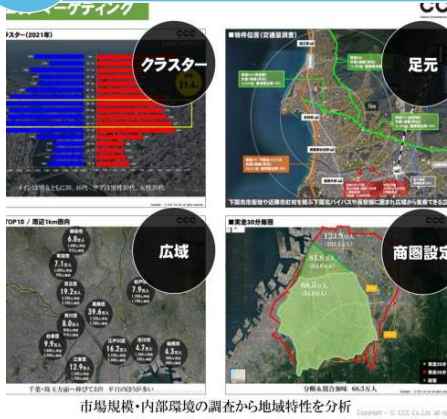
街づくりや企業支援を通じて、多様なプレイヤーと共創する

CCCは、商業施設や公共空間の開発、リニューアルを通じて、企業・自治体・市民をつなぐ役割を果たしています。蔦屋書店やT-SITEの運営ノウハウを活かし、街のにぎわいを創出することで、地域活性化にも貢献。事業者の視点だけでなく、利用者の目線に立ち、持続可能なビジネスモデルを構築します。街づくりを単なるインフラ整備にとどめず、文化と経済が共存する新たな場を生み出すのが、私たちの使命です。

文化・エンタメ・商業を融合し、新しい暮らしの形を提案

CCCは、商業施設や店舗だけでなく、ライフスタイルそのものをデザインします。書籍、アート、ウェルネス、エンタテインメントなど、さまざまな要素を融合し、独自の空間をプロデュース。SHARE LOUNGEの企画運営やOlive LOUNGEのプロデュースなど、新たな働き方や交流の場も提案し、多様な価値観に応えるサービスを展開しています。私たちは、単なるビジネスの枠を超え、人々の暮らしに新しい発見と豊かさを提供します。

1 データドリブなマーケティング



約7,000万人の会員基盤を活用し、生活者の動向や市場トレンドを分析。独自のリサーチ手法で、地域や業態ごとに最適なビジネス戦略を提案し、成功へと導きます。

2 街づくりと地域活性化



商業施設や公共空間のプロデュースを通じて、地域の魅力を最大化。行政や企業と連携し、にぎわいを創出することで、持続可能な街づくりをサポートします。

3 企画から運営までの一貫支援



事業戦略の立案からデザイン、オペレーションまでトータルでサポート。単なるコンサルティングにとどまらず、実行支援まで伴走し、事業の成功を後押しします。

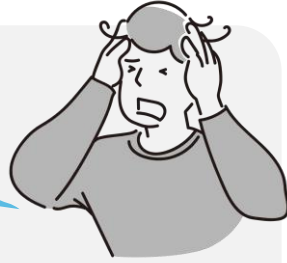
4 ライフスタイルの創造



書籍、アート、ウェルネス、エンタテインメントを融合し、新たなライフスタイルを提案。蔦屋書店やSHARE LOUNGEなど、人々が集い、価値を生み出す場を創造します。



顧客ニーズが把握できず、
戦略が立てられない



顧客ニーズを可視化します

市場や消費者の動向が変化する中、従来の経験や直感だけでは的確なターゲティングが難しくなっています。CCCは、7,000万人の会員基盤と独自の調査・分析手法を活用し、最適な顧客層を可視化。的確なマーケティング戦略を立案し、顧客ニーズを可視化し、プランニングします。



地域活性化や街づくりの
ノウハウが不足している



魅力ある空間を創ります

地域活性化のための施設開発やリニューアルには、ターゲット設定やコンセプト設計が欠かせません。CCCは、データドリブンなマーケティングとクリエイティブな企画力を活かし、地域特性に最適な街づくりをサポートします。にぎわい創出のイベント企画やブランディングも併せて支援可能です。

Shibuya Sakura Stage (渋谷サクラステージ)

CLIENT

東急不動産株式会社様

DATE

2024/7/25



背景

新しい形の街づくり事業

都市部の再開発が進む中、単なる商業施設の開発ではなく、「文化やライフスタイルを発信する拠点」としての価値が求められていた。特に、商業と文化を融合させ、地域に根付くにぎわいを継続的に生み出すことが課題となっていた。

取り組み

にぎわい創出企画

施設のコンセプトに合わせ、CCCアトラボが手掛ける「*Might be Classic*」プロジェクトを展開。若手アーティストの作品展示やワークショップを企画し、文化を身近に感じられる空間を創出。さらに、地域の特産品や文化を発信する場として「チート トウキョウ」を立ち上げ、全国の生産者や自治体と連携したイベントや販売スペースを設置。都市と地方をつなぐ新たな試みを実施した。

成果・実績

新しいコンテンツの提供の場

「re-search」では、アーティストの発信機会を提供し、来場者にとっても新たな文化との出会いの場となった。施設の文化的価値を高める効果を発揮。「チート トウキョウ」では、20都道府県以上の地域と連携し、都市部での販路拡大や認知向上に貢献。地域の魅力を発信し続けることで、にぎわいの持続性を確保し、都市と地方の新たな関係性を構築する一歩となった。

リッチモンドホテルプレミア東京スコーレ

CLIENT アールエヌティーホテルズ株式会社様

DATE 2022/12/27



背景

新しい取り組みの模索

コロナ禍を経て、ホテル業界は宿泊客の減少やビジネスモデルの変革を迫られていた。宿泊客以外の地域住民やワーカーも取り込める、新たな価値を提供するホテルとしての進化が求められていた。また、ロビーや共用スペースの有効活用が課題となっており、「宿泊以外の時間も楽しめる場」としてのコンセプトを模索していた。

取り組み

新しい顧客体験の提案

CCCは、ホテルのロビーエントランスの有効活用施策として「SHARE LOUNGE」の導入を提案。これにより、宿泊客のみならず地域のワーカーや旅行者が快適に過ごせる空間を創出。また、ホテルの一部フロアを「カルチャーを楽しむコンセプトフロア」としてプロデュースし、家電・書籍・アートを掛け合わせた独自の空間を設計。特に、ホテルの立地である押上の歴史をリサーチし、地域文化を反映したデザインを施した。

成果・実績

宿泊を超えた新たなホテル体験

「SHARE LOUNGE」の導入により、宿泊者だけでなく、近隣住民やビジネスパーソンが利用する新たな滞在スタイルを確立。長時間滞在型の利用者が増えた。また、カルチャーフロアでは、家電・書籍・アートのコラボレーションにより、宿泊者に特別な体験を提供。客室単価の向上にも寄与し、ホテルの新たな価値創造に成功し、宿泊施設の枠を超えた「地域に開かれたホテル」としての認知度が向上した。

アカチャンホンポのリニューアル共創企画

CLIENT

株式会社赤ちゃん本舗様

DATE

2024/2/29



背景

自社での次世代の店舗づくり

アカチャンホンポは、妊娠・出産・子育てに関する商品やサービスを提供してきたが、従来の店舗運営だけでは顧客との接点が限定的だった。特に、店舗を単なる販売の場ではなく、子育て世代が安心して訪れ、情報交換ができる場所へと進化させることが求められていた。また、企業として新たな業態開発のノウハウを強化し、次世代の店舗づくりを模索していた。

取り組み

共創型プロジェクトによる取り組み

両社で共創型のプロジェクトチームを組成し、アカチャンホンポの新たな店舗コンセプトを策定。市場調査・グループワーク・参考施設の視察を行い、ターゲットの行動特性を分析。子育て世代にとって最適な購買体験を提供できる環境を構築した。また、店舗の空間デザインにも着手し、「赤ちゃんのいる暮らしの中で大切なことが集まる場所」というテーマを形にした。

成果・実績

新たな店舗体験

リニューアル店舗は、従来の物販中心の業態から、子育てに関する体験や交流ができる空間へと進化。顧客がより長く滞在しやすい環境が整い、売上の向上に加え、新たな店舗体験にも貢献した。また、社内での新規事業開発のノウハウも蓄積され、今後の業態展開に活かせる事例となった。