

2007年7月11日

各位

株式会社Tカード&マーケティング
株式会社レイズインターナショナル

レイズインターナショナルが「Tカード」サービス導入で合意 ～2007年12月を目処に全国の「牛角」でスタート～

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、以下Tカード&マーケティング)と、全国に外食フランチャイズ事業を展開する、株式会社レイズインターナショナル(本社:東京都港区、代表取締役社長:西山知義、以下レイズインターナショナル)は、「Tカード」サービスの導入で合意いたしました。両社では「Tカード」の発行、会員データベースを活用したマーケティング、会員向けサービスの実施などを行ってまいります。

これにより2007年12月を目処に全国の「牛角」約730店舗で、Tカードの提示により100円で1ポイントが貯められ、さらにお食事の際に1ポイントを1円分として使うことが可能になり、同時に「Tカード」の発行も開始いたします。

■ Tカードサービス導入の背景

◆レイズインターナショナル

- ① 自社が展開する「牛角」の主要顧客である20、30代の顧客層とT会員のメイン会員層が一致しており、ティーポイントサービスに参加することで、顧客満足度の向上を図ってまいります。
- ② またTカード&マーケティングのもつマーケティングデータを活用することで、これまで外食チェーンでは難しかったPOSデータと顧客情報(=会員情報)の紐付けが可能となり、顧客セグメントに応じた商品・サービス、販売促進などのマーケティング活動を行ってまいります。
- ③ 上記①②により全国約2,062万人にもものぼるT会員の「牛角」への新規来店及びリピート来店に期待しております。

◆Tカード&マーケティング

- ① 今回のレイズインターナショナルとの提携によりTカードの発行企業及びティーポイントが貯まる・使える外食の業種が広がることでティーポイントの流通量が上がることを期待しております。
- ② また焼肉トップチェーンであるブランドイメージの波及効果によって、T会員へのティーポイントの付加価値をさらに高めることができると見込んでいます。

なお、両社では今回の「牛角」での導入結果を踏まえ、レイズインターナショナルが運営する他の外食ブランドにおけるティーポイントサービス導入について検討してまいります。

■スタートキャンペーンについて

さらに今回の提携を機に「牛角」でのTカードサービス導入をT会員に認知していただくことを目的として、全国の牛角ではオトクなキャンペーンを実施し、「牛角」への来店促進・新規顧客の誘導を図ります。

