

【News Release】

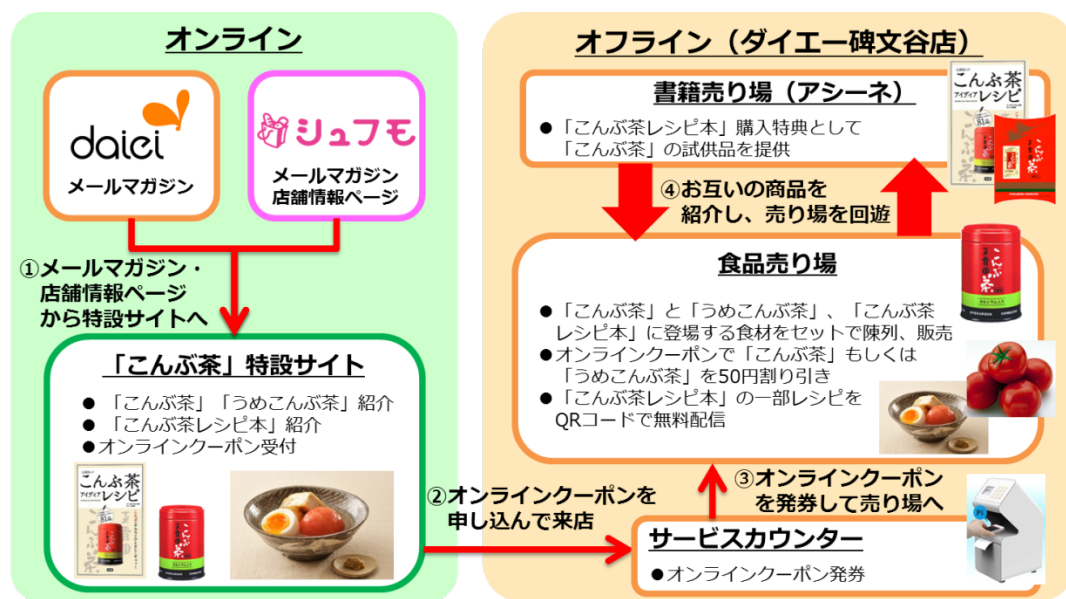
2013年7月25日  
ニフティ株式会社  
株式会社ダイエー  
玉露園食品工業株式会社  
有限会社ソー・プランニング  
株式会社マックス

## ダイエー店舗にて、オンラインクーポンを利用した実店舗への来店促進と、 売り場の異なる商品の同時提案を連携させた 「O2O クロスマーチャンダイジング」のトライアルを実施

ニフティ株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：三竹 兼司、以下ニフティ）、株式会社ダイエー（本社：東京都江東区、代表取締役社長：村井 正平、以下ダイエー）、玉露園食品工業株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役社長：藤田 英昌、以下玉露園）、有限会社ソー・プランニング（本社：東京都中央区、代表取締役社長：伊豫 利恵、以下ソー・プランニング）、株式会社マックス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：澤地 哲夫、以下マックス）は、明日7月26日（金）から8月9日（金）の2週間、ダイエー店舗にて、オンラインクーポンを利用した実店舗への来店促進と、売り場の異なる商品を同時に提案するクロスマーチャンダイジング（注1）を連携させた、「O2O クロスマーチャンダイジング」のトライアルを実施します。

このトライアルは、オンラインと実店舗両方の接点を活用し、スーパーの利用客に新たな来店価値を提供するための取り組みとして実施するものです。

### <トライアルの全体図とユーザー導線イメージ>



トライアルの実施店舗はダイエー<sup>ひもんや</sup>碑文谷店（東京都目黒区）、対象とする商品は玉露園の「カルシウム入りこんぶ茶缶入（顆粒）（以下、「こんぶ茶）」、「カルシウム入りうめこんぶ茶缶入（顆粒）（以下、「うめこんぶ茶）」、およびソー・プランニング編著の書籍「玉露園のこんぶ茶アイデアレシピ（以下、「こんぶ茶レシピ本）」です。

明日7月26日（金）から、ダイエー碑文谷店や近隣のスーパーを利用する「シュフモ（注2）」会員と、同店舗のメールマガジン会員に対して、「こんぶ茶」もしくは「うめこんぶ茶」が割引きになるオンラインクーポンを配布し、来店を促します。店舗では、食品売り場で本クーポンが利用できるほか、「こんぶ茶レシピ本」の一部レシピをスマートフォンや携帯電話にQRコードを通じて無料配信し、「こんぶ茶」と「うめこんぶ茶」、「こんぶ茶レシピ本」に登場する食材を同時に陳列、販売します。書籍売り場（アシーネ）では、「こんぶ茶レシピ本」の購入特典として「こんぶ茶」の試供品を提供します。異なる売り場が互いに商品を紹介することで、利用客の店舗内回遊を促進します。

本トライアルでのオンラインクーポン活用度やレシピの配信数などを検証し、今後は複数店舗やほかの商品でも実施可能な取り組みとして展開していきたいと考えています。

本トライアルの概要は、以下の通りです。

### <トライアルの概要>

- 期間 : 2013年7月26日（金）～2013年8月9日（金）
- 店舗 : ダイエー碑文谷店（東京都目黒区）
- 対象者 : ダイエー碑文谷店や近隣のスーパーを店舗登録している「シュフモ」会員と、同店舗のメールマガジン会員  
※食品売り場での一部レシピの無料配信など、オンラインクーポン以外の施策については、ダイエー碑文谷店の利用者なら誰でも利用可能。
- 内容 :
  - ①オンライン
    - ・「こんぶ茶」もしくは「うめこんぶ茶」のオンラインクーポンが入手できる「こんぶ茶」特設サイトを公開。
    - ・「シュフモ」のメールマガジンと店舗情報ページ、およびダイエー碑文谷店のメールマガジンから特設サイトへ誘導。
  - ②サービスカウンター
    - ・来店時にオンラインクーポンを発券。
  - ③食品売り場
    - ・「こんぶ茶」と「うめこんぶ茶」、「こんぶ茶レシピ本」に登場する食材を同時に陳列、試食販売。
    - ・オンラインクーポンで「こんぶ茶」もしくは「うめこんぶ茶」を50円割引き。
    - ・「こんぶ茶レシピ本」の一部レシピをQRコードで無料配信。
  - ④書籍売り場
    - ・「こんぶ茶レシピ本」の購入特典として「こんぶ茶」の試供品を提供。
  - ⑤食品売り場および書籍売り場
    - ・POP広告などで互いに商品を紹介することで、店舗内回遊を促進。

## <本トライアルにおける各社の役割>

### ○ニフティ

登録したスーパーの特売情報が検索できる無料サービス「シュフモ」にて、ダイエー碑文谷店や近隣のスーパーを登録している会員に対し、メールマガジンや店舗情報ページを通じて「こんぶ茶」特設サイトへ誘導します。

「シュフモ」が持つ全国9,800以上のスーパーの店舗情報と、利用店舗を登録している約178万人の会員情報を活用し、スーパーの実店舗と連携しながら、普段の買い物がより楽しくなるサービスを提供していきたいと考えています。

### ○ダイエー

食品、書籍、インテリアなど複数の売り場を持つ旗艦店「ダイエー碑文谷店」をトライアル店舗として選定し、食品売り場と書籍売り場にて、「こんぶ茶」、「うめこんぶ茶」および「こんぶ茶レシピ本」の020クロスマーチャンダイジングを行います。

ダイエー碑文谷店のメールマガジン会員に対するクーポン情報の配信と売場の提案など様々な顧客接点を通じて商品を提案することで、店舗利用客に新たな来店価値を提供したいと考えています。

### ○玉露園

「020クロスマーチャンダイジング」の商材として、同社の主力商品である「こんぶ茶」と「うめこんぶ茶」を提供します。レシピと合わせて購入いただくことで、同商品の多彩なお召し上がり方を楽しんでいただきたいと思います。

### ○ソー・プランニング

「020クロスマーチャンダイジング」の商材として、また、店頭で配信するレシピコンテンツとして、「玉露園のこんぶ茶アイデアレシピ」を提供します。

企業関係のレシピ開発はもちろん、書籍や雑誌、Webなど様々な媒体にて、トレンドを取り入れたバラエティー豊かなレシピ（含む制作物全般）を手がける本社ならではのレシピアイデアで、商品を使用した様々な料理の楽しみ方を提案したいと考えています。

### ○マックス

「こんぶ茶」売り場にて、試食販売サービスを提供します。「シュフモ」やダイエーのメールマガジン、オンラインクーポンやレシピ配信などの施策もあわせてご案内し、店舗利用客に対して商品価値を伝え、最終的な購買につなげていく役割を担います。

ニフティ、ダイエー、玉露園、ソー・プランニング、マックスの5社は、今後も各社のコンテンツやサービスの特長を生かした取り組みを検討していきます。

### 注1) クロスマーチャンダイジング

特定の利用シーンを想定し、それに関連する、売り場の異なる商品をあわせて陳列する販売手法。

注2)「シュフモ」( <http://shuf.jp/> )

ニフティ株式会社が提供する、主婦を対象にした無料サービス。全国約9,800店舗の「チラシ情報」、毎日の献立づくりのヒントとなる約7,000の「レシピ」、家事のコツ、節約術、暮らしのヒントなど、主婦力アップに役立つ「お役立ちコラム」、地域のショップ・イベント情報やお得なクーポン情報を提供している。スマートフォン、携帯電話、パソコンから利用可能。会員数は約178万人(2013年6月末現在)。

■ニフティ株式会社 ( <http://www.nifty.co.jp/> )

ニフティ株式会社は、インターネットサービス「@nifty(アット・ニフティ)」を運営するインターネットサービス事業者です。“ニフティとなら、きっとかなう。With Us, You Can.”をコーポレートメッセージとし、高品質で安心・安全なサービスの提供を通じて、お客様の日々の生活をより便利で豊かにするための支援をしています。

■株式会社ダイエー ( <http://www.daiei.co.jp/> )

株式会社ダイエーは、全国で直営204店舗を展開する総合スーパー・スーパーマーケット(2013年7月25日現在)。お客様、地域社会の「ライフソリューションパートナー」として、直接的な顧客接点をもっていることを強みに、生活におけるパートナーとして、お客様、地域社会とともに発展を目指してまいります。

■玉露園食品工業株式会社 ( <http://www.gyokuroen.co.jp/index.html> )

玉露園食品工業株式会社は、大正5年創業の、こんぶ茶・グリーンティーを中心とした粉末飲料の製造販売会社です。

■有限会社ソー・プランニング ( <http://www.so-planning.com/> )

有限会社ソー・プランニングは、「食」に特化した企画・編集・制作プロダクションです。メニュー提案、各種リサーチ、撮影ディレクション、SPツール・広告制作、Webサイトの構築、料理関連書籍の編集企画制作、料理撮影、取材、ライティング、スタイリング、デザインなど、業務内容は多岐にわたり、主に、企業やブランドが持つイメージを美しく、わかりやすく表現したシズル撮影、ビジュアル制作、商品カタログなど、各種コミュニケーションツールの制作を手がけています。レシピ書籍の近著は、株式会社学研パブリッシングより発売中の「玉露園のこんぶ茶アイデアレシピ」、「マグカップ スープカップ&カフェボウルレシピ 切って、混ぜて、レンジでチン！」など。

■株式会社マックス ( <http://www.macs-agcy.co.jp/> )

株式会社マックスは「店頭を起点に、売れるを創る」という事業コンセプトの元、営業戦略から、販促施策、店頭実現についての設計から実行、検証までをトータルに提供している「インスタソリューション エージェンシー」です。店頭巡回スタッフを全国に組織し、売り場づくりから、営業代行、販促企画までを行う「店頭マーチャンダイジン

グ活動」のアウトソーシングを中心に、顧客企業の店頭課題解決に向けて総合的な支援を行っています。

以上

- 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先
- ・ 有限会社ソー・プランニング 代表取締役 伊豫
- Tel: 03-6661-2265
- E-mail: [pr@so-planning.com](mailto:pr@so-planning.com)

※製品名などは一般に各社の商標または登録商標です。