



2009年3月31日

イオン株式会社  
株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ  
イオンクレジットサービス株式会社

## イオングループとドコモによる新会社の設立について

～ ケータイを使ったOne to Oneマーケティングの開始 ～

イオン株式会社(代表執行役社長:岡田元也、以下イオン)と、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(代表取締役社長:山田隆持、以下ドコモ)、イオンクレジットサービス株式会社(代表取締役社長:神谷和秀、以下イオンクレジット)は、ケータイを活用したOne to Oneマーケティングを実施する「イオンマーケティング株式会社(仮称、※以下、新会社)を、2009年5月に設立することで基本合意いたしました。

新会社は、イオングループのマーケティングを実践する機能会社であり、先進的なモバイル CRMを実践する会社として事業運営を行ってまいります。

### ■ 新会社設立の趣旨

今回の新会社では、お客さま第一の経営を実現するために、イオングループの商品・売場・サービスと、ドコモの行動支援サービスを融合し、両社の強みを活かしながらケータイによる先進的なプロモーション活動を実施します。また、新会社をイオングループの顧客マーケティング情報センターと位置づけ、イオングループで横断的に共通利用できる顧客マーケティング情報データベースを構築し、イオングループの「顧客洞察力」を飛躍的に高めてまいります。

新会社は、新たに「イオンモバイル会員(仮称)」を募集し、ケータイメールやモバイルサイトを通じて、お客さま一人ひとりの嗜好や、ライフステージ、ライフスタイルに合わせた商品や売場の情報を提供し、お客さまにとってより便利なショッピングを提案いたします。また、イオングループ各社を中心に、顧客情報と店舗 POS データの統合分析サービスを提供いたします。こうした取組により、イオングループは、プロモーション効率向上、店舗の集客と買上率の拡大、商品・売場・サービスの改革、グループ横断的な情報提供などの効果を追求してまいります。

さらに、ドコモのケータイをご利用のお客さまにはiコンシェル®等の先進的な情報配信サービスを活用し、より利便性の高いサービスを提供してまいります。

新会社設立に先立ち、両社はイオン店舗において、ケータイを活用したマーケティングに関する実証実験を行いました。その結果、ケータイのメール等を利用した情報配信は、情報伝達の速効性と個別アプローチ性において優位であり、折り込みチラシ等のマス媒体とケータイによるプロモーションを併用することが、お客さまの購買アプローチにより効果的であることを確認しております。

今後、両社は新会社を通じて「新しいショッピングのあり方」を提唱・実現してまいります。

## ■ 新会社の概要

- |           |                              |
|-----------|------------------------------|
| (1) 商号    | イオンマーケティング株式会社(仮称)           |
| (2) 代表者   | 今後決定                         |
| (3) 所在地   | 千葉市美浜区中瀬1-5-1(予定)            |
| (4) 設立年月日 | 2009年5月25日(予定)               |
| (5) 払込資本金 | 8億円 (資本金:4億円 資本準備金:4億円)      |
| (6) 株主構成  | イオン:51%、ドコモ:29%、イオンクレジット:20% |

## ■ 事業内容

### (1) モバイル事業

新会社はイオン各店舗で「イオンモバイル会員(仮称)」を募集。  
イオングループやメーカーに対して、顧客属性別の購買履歴情報に基づき、タイムリーでパーソナルな情報配信の企画を提案、実施。

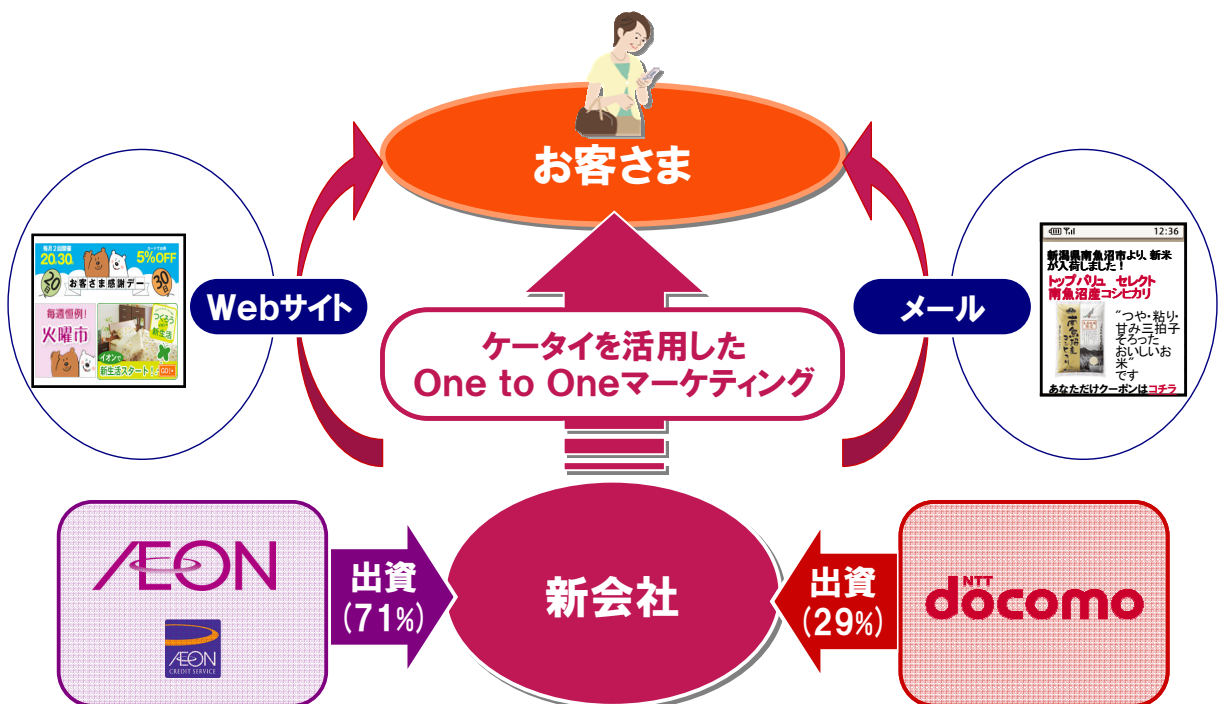
### (2) 会員販促代行事業

イオングループ各社の売場会員の会員データ管理・運用、及び販促施策の受託。

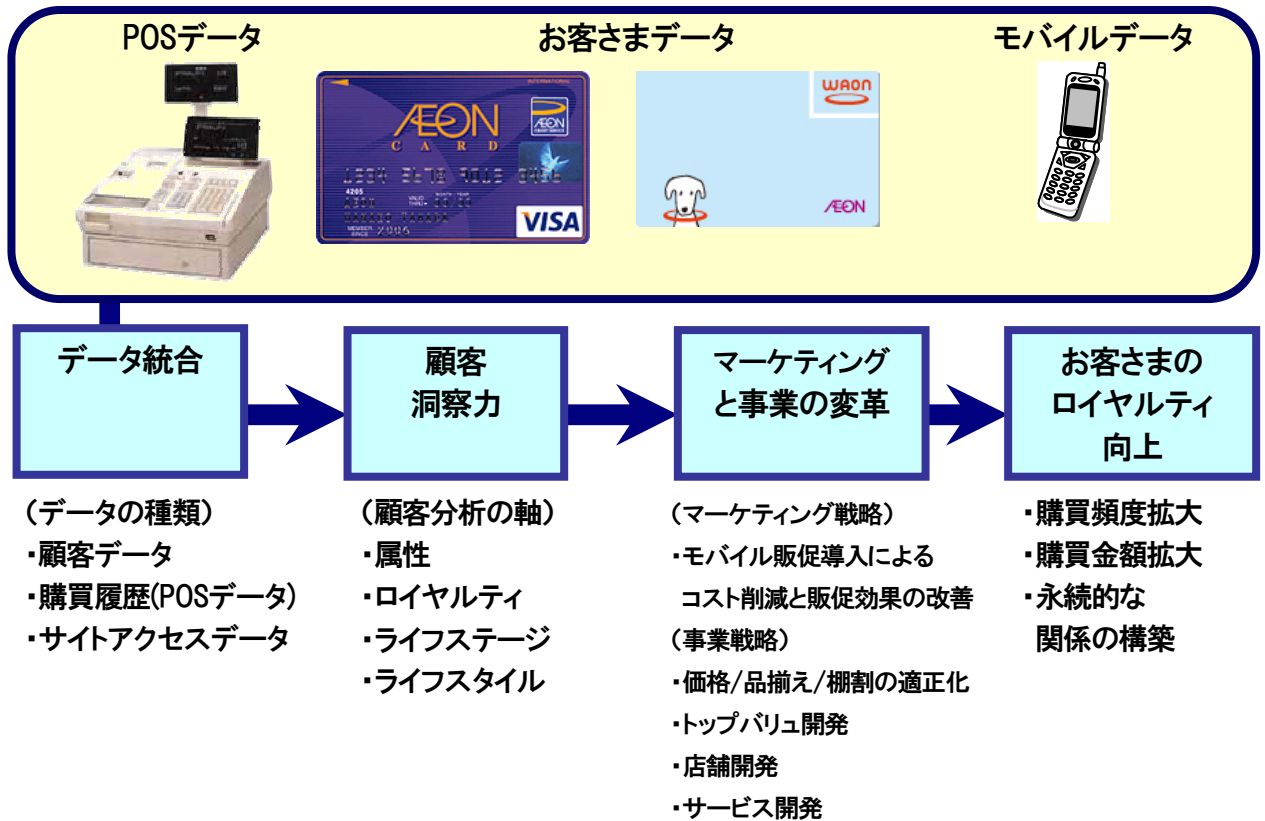
### (3) マーケティング事業

イオングループ各社を中心に、イオンカード会員、WAON 会員、イオンモバイル会員等の顧客 POS データ分析サービスや、モバイルアンケート等の顧客調査サービス、店舗 POS データ分析サービスの提供による、商品や売場の改善の実現サポート。

## ● モバイル事業のビジネスモデル



●マーケティング事業のビジネスモデル



■ 今後の取り組み

- (1) モバイル会員を対象としたモバイルEコマース  
イオングループの既存モバイル・インターネット会員と統合し、ノンストア事業を強化拡大する計画。
- (2) モバイルを活用したOne to Oneマーケティングへの進化  
嗜好やライフステージだけでなく、お客さまの位置情報に応じたタイムリーなマーケティングを行い、更なる利便性を提供。
- (3) ケータイの新サービス・新機能を積極的に活用することによる売場・サービスの改善

\* 「iコンシェル」は株式会社NTTドコモの登録商標です。