



約7,000万人（名寄せ後・年間利用者数）のデータを活用したプロモーション



不動産業界の方向け プロモーション施策のご紹介

ver.1.0

販売対象期間：2024年7月1日～2024年9月30日

発行：CCCMKホールディングス株式会社

住宅購入検討層に絞りアプローチする方法が分からない

不動産購入はライフイベントや資産など、データを取得しづらい要因が影響しているため、ターゲティングが難しい…

潜在顧客にも広くアプローチする方法が分からない

店舗への来店は顕在顧客がメインのため、潜在顧客（まだ住宅購入に興味がない人）へのアプローチが難しい…

つまり、

誰に・いつ・どうやってアプローチすればいいのか？

とお悩みではないでしょうか？



CCCMKホールディングスでは、

”精緻なターゲティング”と”顧客接点”で解決いたします！

①精緻なターゲティング

Yahoo! JAPANのWEB行動データとCCCMKホールディングスのデータをかけ合わせることで、
WEB×リアルの行動データをもとにした**ターゲティング**が可能！

②顧客接点

リアル店舗である、蔦屋書店/TSUTAYA/T-SITEを活用することで、
まだ住宅購入に興味がない**潜在顧客へのアプローチ**が可能！

Yahoo! JAPANのWEB行動データとCCCMKホールディングスのデータをかけ合わせることで、
WEB×リアルの行動データをもとにしたターゲティングが可能



<WEB行動データカテゴリ例>

直球ニーズ



不動産・
戸建て/マンション購入
(新築/中古戸建・マンション)
金融/融資/住宅ローン

ライフイベント



行事 挙式/披露宴プラン
乳幼児/子ども向け製品
(オムツ/ベビーカー/ランドセルetc.)

投資



金融/投資

リフォーム/改築



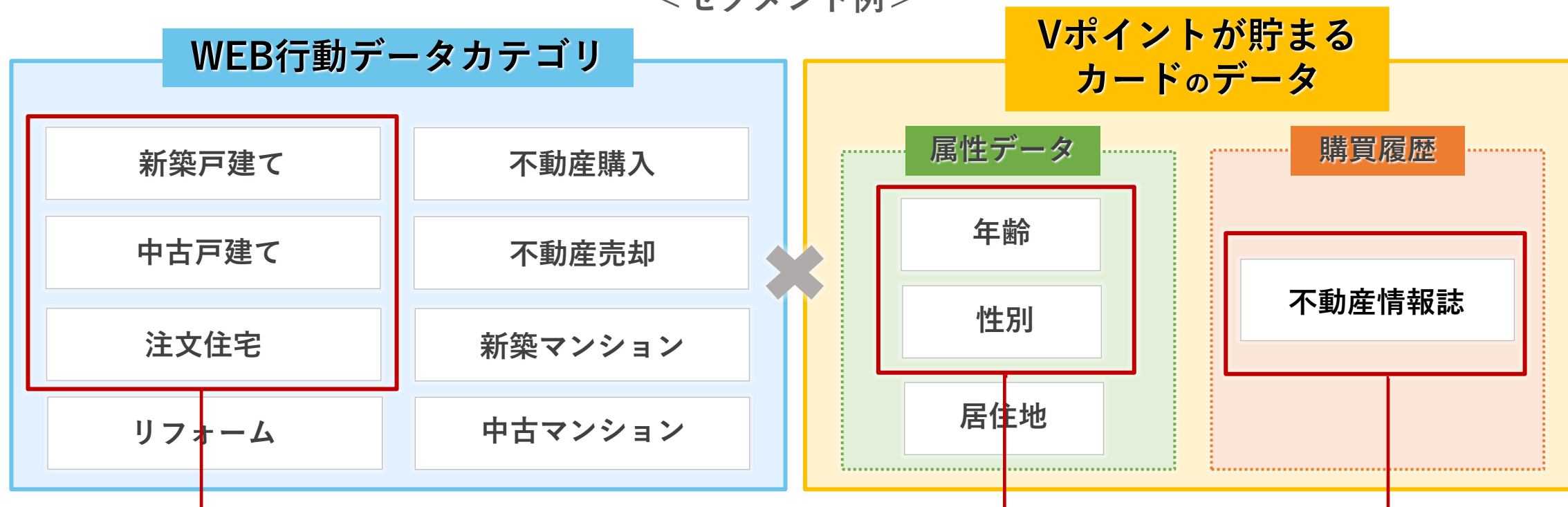
不動産・リフォーム
(修繕、改良)

DIY・工具/住宅設備
(キッチン/トイレetc.)

さらに、CCCMKホールディングスの持つVポイントが貯まるカードのデータをかけ合わせ、
興味関心が高い見込み顧客への1 to 1アプローチを実現

※郵送DMのみ実施可能です。

<セグメント例>



例：戸建て購入意向のある方(約500万人)×男性・30代×不動産情報誌購入者
にアプローチ可能！

全国の蔦屋書店/TSUTAYA/T-SITEを活用した、ショールーム展示が可能

<実施イメージ>

モデルルーム内コーディネート&VMD提案

コンセプトを作成した上で、モデルルーム内の家電やインテリア等をコンシェルジュが商品選定。VMDを提案。



物件コラボ平台の作成

蔦屋書店/TSUTAYA/T-SITE内に、物件の世界観を表現した平台を展開。
平台内では、コンシェルジュ選書による書籍や雑貨を展開。



関西



TSUTAYA 金沢
野々市店(石川)



京都岡崎 蔦屋書店



枚方T-SITE



梅田 蔦屋書店



奈良 蔦屋書店

九州



TSUTAYA
那覇新都心店(沖縄)

六本松 蔦屋書店

関東



湘南T-SITE



浦和 蔦屋書店



柏の葉T-SITE

中四国



広島T-SITE



高知 蔦屋書店

中部



名古屋みなと 蔦屋書店

北海道



函館 蔦屋書店



江別 蔦屋書店

東京



中目黒 蔦屋書店



代官山T-SITE



二子玉川 蔦屋家電



銀座 蔦屋書店



羽田空港 蔦屋書店



六本木 蔦屋書店



MORIOKA
TSUTAYA(岩手)



TSUTAYA 桑野店
(福島)



TSUTAYA 三軒茶
屋店 (東京)



TSUTAYA 横浜みなと
みらい店 (神奈川)

CCCMKホールディングスが保有するデータのご紹介

規模

アクティブ&ユニークDB
**日本最大級の
実購買データを保有**

シングルソース

1人につき1IDで管理
分析から施策まで一気通貫

年間利用V会員数（名寄せ後）

6,691万人



※2024年4月末時点

粒度

SKU単位で管理されたDB
レシート記載情報を保有

種類

スーパー・コンビニ・ドラッグストア
ホームセンター・外食・インフラ…
多業種189社（※）と提携
（※）ナショナルアライアンス



基本属性データ

会員基本情報
住所・性別・年齢 等



生活属性データ

ライフスタイルアンケートの
回答情報
年収・既未婚・子どもありなし 等



志向性データ

衣食住遊働などを中心に多数の
項目で実購買データから推計値
を算出



雑誌・エンタメデータ

TSUTAYAの購買履歴
雑誌、書籍、DVD、CD 等



実購買データ

Vポイント提携企業の購買履歴
いつ、どこで、何を、いくらで
どのくらい購入したのか 等



アクションスポットデータ

購買履歴と住所情報を掛け合わせ
た、居住地ではない「活動地」の
特定・行動分析



Web行動データ

インターネット上の
行動履歴からの推計データ 等



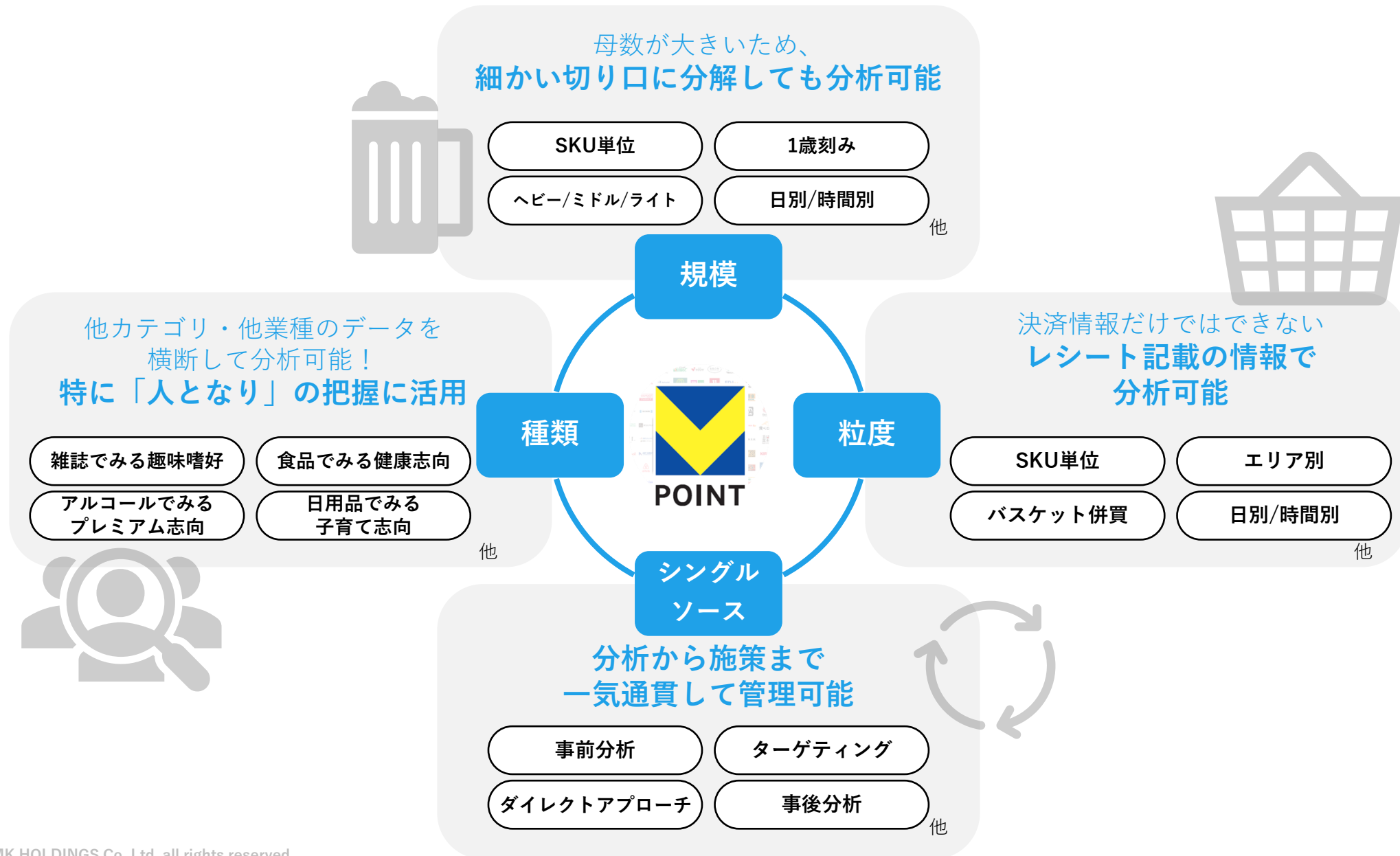
TV視聴データ

V会員の1秒単位のTV視聴データ
地デジ・BSのLIVE・録画視聴
視聴者購買分析等



外部連携データ

Vポイントが貯まるカードだけでは
捕捉できない部分は外部データと連携
電話帳データ/マッシュンデータ等



約7,000万人（名寄せ後・年間利用者数）のCCCMKホールディングスデータを活用したプロモーション

V会員の購買行動を把握しているからできる 詳細なセグメント



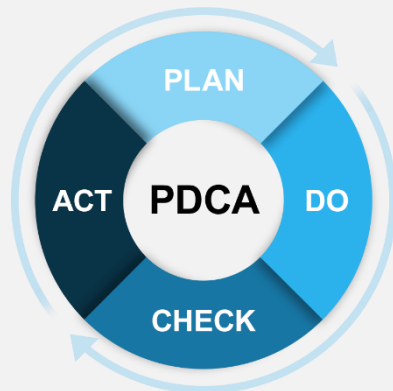
属性情報

- ・性別／年齢／居住市区町村
- ・居住地特性
- ・ライフスタイルアンケート

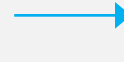


スーパー		食品・日用雑貨 コンビニ		※一部抜粋 ドラッグストア	
雑誌・書籍		ライフスタイル 車		カメラ	
 蔦屋書店 TSUTAYA BOOKS		 		 	

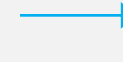
セグメントごとの効果が分かるから PDCA型のプロモーションが可能に



初回施策では仮説に基づき複数のセグメントに配信



Vポイントが貯まるカードの番号から効果検証。
最も効果の高いセグメントを判別



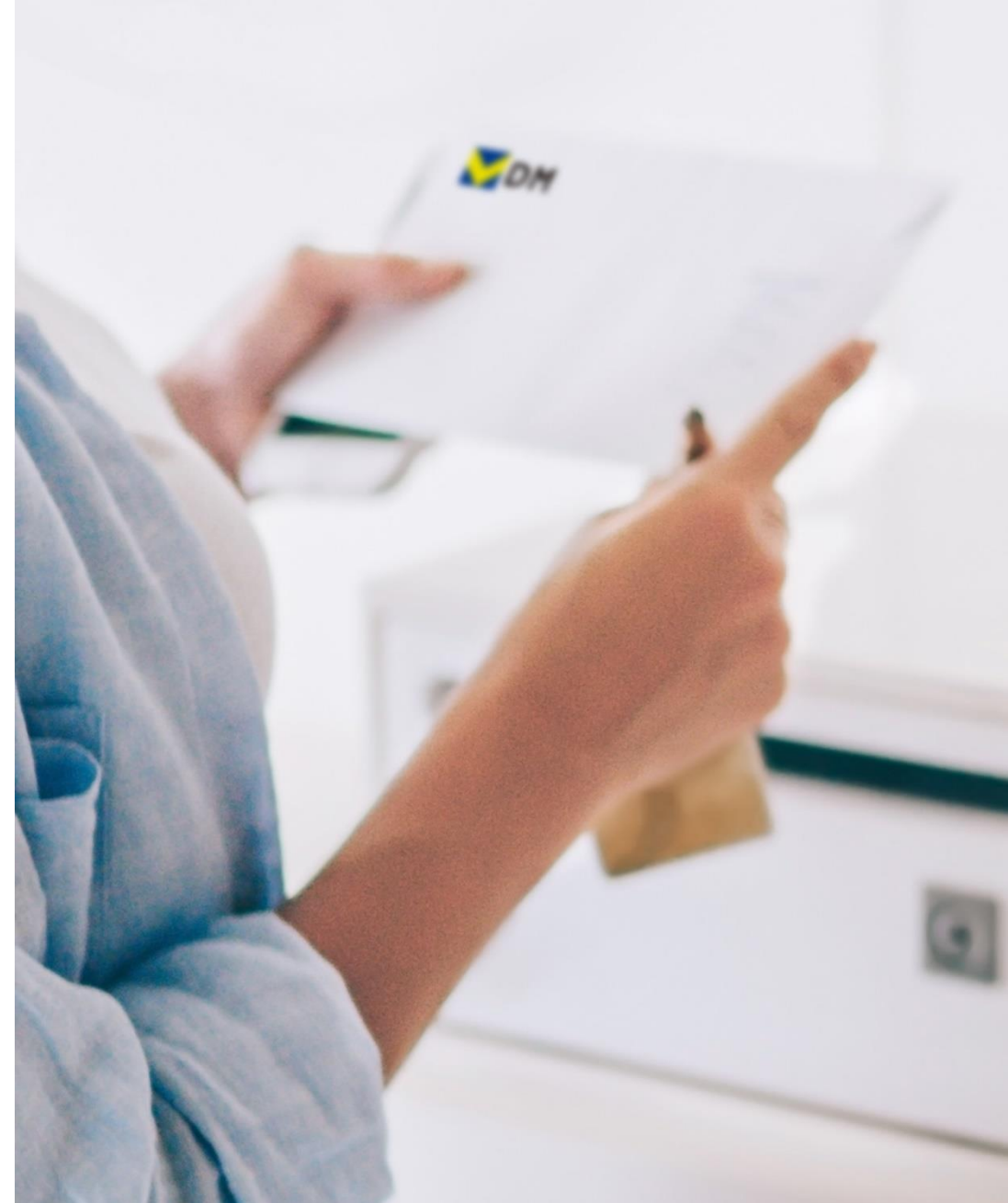
次回投資を集中。より効率の良いプロモーションが可能に

ソリューションのご紹介

ユニークデータを解決力に。 **CCC** MK HOLDINGS

5,720万人のV会員に対して高精度でダイレクトアプローチを実現する
ダイレクトメール

V DM





見つけて、届けて、結果が分かる

約7,000万人のユニークデータを解析“見込客”を見つける

郵送DMを届ける

ID追跡により消費行動や結果が分かる



POINT



・ V会員のユニークデータ
(属性・購買データ・WEB行動データ等) を
データアナリストやAIが解析し見
込客を予測



・ 「モノ」が届くことでの
抜群の訴求力・行動喚起力
・ サンプル品の同梱による
サービス体験も効果的



・ ID追跡により、施策対象者の
実購買・行動データを分析・
可視化しレポートニング

※サンプリングDMに関しては「郵送サンプリング_mediasheet」を確認ください。



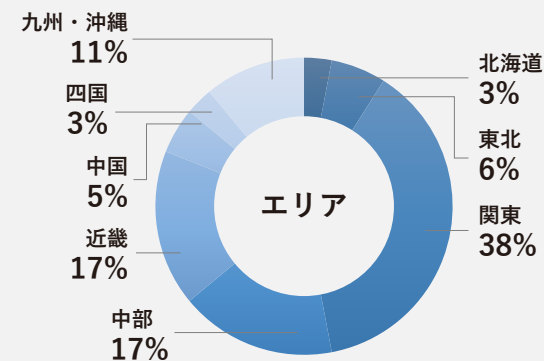
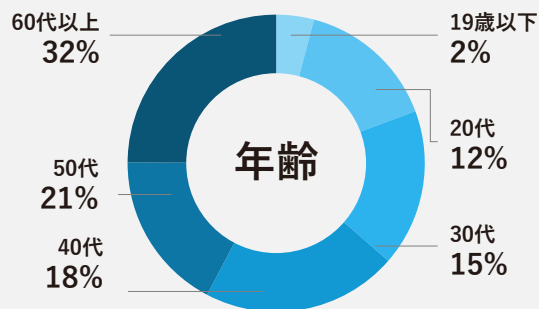
大規模な会員基盤を活かした自宅郵送DM

ハウスリストがなくてもV会員の中から最適なターゲット層へリーチ可能！

V DM発送可能数（名寄せ後）

約**5,720**万人

V DM 属性分布

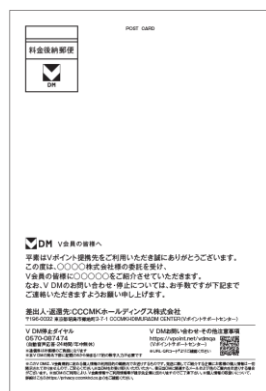


※2024年4月末時点

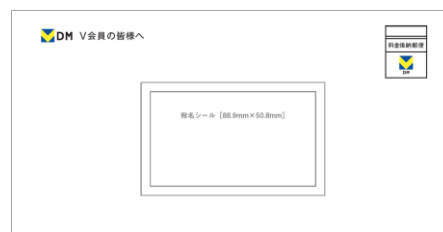


仕様	ご自宅にハガキまたは封筒、透明ラッピングなどを直接郵送	
料金	基本料金：30,000円 1通：110円～	
	(内訳) 媒体費：36円/通	
	DB利用料：10円/通	※購買やWEBデータ等の使用料
	印刷費・郵送費・発送代行費：別途見積	
最低発送数	30,000通～	
発送可能日	年末年始・土日・祝日除く、平日	
申し込み期限	発送予定日の約45日前	

通常ハガキ



洋長3封筒



※注意事項

- ・料金は税抜です。
- ・事前に告知内容の審査が必要です。
- ・挨拶状、封筒デザイン等の入稿規定は、営業担当者にお問い合わせください。
- ・発送先などの個人情報は一切開示できません。
- ・送付部材の納品時は、予備分として、発送通数×1%相当を追加でご納品ください。
- ・発送は年末年始、土日祝日を除きます。
- ・単価は仕様により異なります。
- ・お見積りをご希望の際は営業担当者へご依頼ください。
- ・Vポイントをインセンティブに使用する場合は別途費用がかかります。

※ハガキ・封書・箱型など 各種仕様に対応可能です。



シミュレーションパターン：3万通

(形状：定形洋長3封筒、3点封入、重さ25 g 以内、厚さ0.5～1cm)

項目	数量	単価	金額
基本使用料	1	¥30,000	¥30,000
媒体費	30,000	¥36	¥1,080,000
DB利用料 ※購買やWEBデータ等の使用料	30,000	¥10	¥300,000
制作・発送代行料 (挨拶状・封筒制作、ラベル印刷、データ印字、封入作業、局出しなど)	30,000	¥25	¥750,000
郵送料	30,000	¥64	¥1,920,000
合計			¥4,080,000

単価 136円

※注意事項

- ・上表の単価は“郵送料を除き”全て税抜価格で記載しております。郵送料は税込です。
- ・上記お見積りは一例で、実施通数、実施形状、重さなどによって金額は異なります。
- ・上記お見積りの制作料には、挨拶状、封筒印刷料のみが含まれます。(チラシ印刷や、デザイン料は別途発生します)
- ・上記お見積りの郵送料は、ゆうメールでの発送を想定しております。
- ・ラベル印刷、データ印字、封入作業は当社側での作業を必須とさせていただきます。
- ・詳しいお見積りは営業担当者にご依頼ください。



日程	やりとり	詳細
約45日前	【広告主様→MKHD】	申込
約40日前	【広告主様→MKHD】	クリエイティブ事前ご提出→クリエイティブ弊社確認
約35日前	【広告主様→MKHD】	セグメント確定
約30日前	【広告主様→MKHD】	クリエイティブ校了
約25日前	【広告主様またはMKHD】	発送物制作開始
約22日前	【広告主様またはMKHD】	封筒制作
約8日前	【広告主様またはMKHD】	発送物制作完了
約1日前	【MKHD】	ラベリング、封入作業完了
発送日	【MKHD】	局出し完了

※注意事項

- ・上記はモデルスケジュールのため、通数・仕様によりスケジュールが変動いたします。
- ・制作物について、弊社が制作する場合と、広告主様側で制作いただく場合でスケジュールが異なります。

CCCMKホールディングスのデータを活かした施策の効果検証が可能



反応状況
(UU、点数、曜日、時間…)



デモグラフィック
(年齢、性別、居住地…)



購買変動
(前後差分、無風差分…)



反応者ペルソナ
(ライフスタイル、併買)

概要

仕様 施策対象者の施策実施後の購買動向を検証

費用 約50万円（税抜）～

納品時期 施策実施後 1ヶ月～3ヶ月程度

納品形態 Excel/PPT/Tableau

※注意事項

- ・V会員の個人情報は一切開示できません。
- ・データの開示については、開示の可否について営業担当者へお問い合わせください。
- ・上記概算費用には、施策全体の基礎的な効果検証が含まれます。
(各セグメントごとの施策反応者数、デモグラフィック、無風差分等)
- ・上記概算費用は利用する媒体や要件により変動します。
- ・Vポイントキャンペーンを実施しない場合、効果測定ができない可能性があります。
- ・詳しいお見積りは営業担当者にご依頼ください。

業界・業種	不動産	訴求内容	不動産投資に関するご案内資料送付 資料請求でインセンティブ付与
商材	不動産投資	セグメント	男女/ 30-55歳/ 該当エリア ライフスタイルアンケート（年収） WEB行動データ（不動産・投資カテゴリ） 購買履歴（商品名に「不動産投資」と含まれる書籍購入者）
目的	資料請求の促進	メディア	郵送DM（V DM）
成果	資料請求：100件以上	費用	お問い合わせください

詳細なセグメント設定により、
興味関心の高いと想定されるターゲット層
に絞りアプローチをしました！

成果として、100件以上の資料請求を獲得
することができました。



業界・業種	自動車メーカー（ディーラー）	訴求内容	対象の正規ディーラーへの来店で 1,000ポイント、試乗でさらに1,000ポイント
商材	外車	セグメント	男性/30歳-50歳 ガソリンスタンド利用履歴 WEB行動データ（自動車カテゴリ） ライフスタイルアンケート（年収／保有車タイプ）
目的	ディーラーへの送客	メディア	郵送DM（V DM）
成果	DM発送に対する来店率…1.1% 目標比の2倍以上の来店数 （内約9割が試乗）	費用	お問い合わせください

実施イメージ

宛名

挨拶状

封筒

チラシ

正規ディーラー限定！

ご来店で **1,000pt** プレゼント

さらに！

試乗で **1,000pt** プレゼント

Vポイントをインセンティブにディーラーへ送客させる施策を実施しました。ガソリンスタンドでのガソリンの種類別の利用データや、WEB上での自動車購入検討行動データを元にセグメントしました。

Vポイントのプレゼント方法は、来店・試乗されたお客様に、店頭でシリアルコードが記載されたチケットをお渡しする形をとりました。WEBサイトにシリアルコードV会員番号をユーザー側で登録頂きます。オンライン完結型でVポイントをプレゼントする仕組みもございます！

ユニークデータを解決力に。CCC MK HOLDINGS

目的に合わせたライフスタイル提案を実現する空間

蔦屋書店 / TSUTAYA / T-SITE



「本・商品を売る場」ではなく、「ライフスタイルを提案する場」

コンシェルジュによる売り場の提案力

「ライフスタイルジャンル」という業界初の書籍の分類を行い、提案型の書店を作り上げました。
各ジャンルに熟知したコンシェルジュ（プロ）が売り場を編集し、常にお客様に提案を続けています。



Book&Caféに集う“コト”の体験

本以外に雑貨や食品やイベントをミックスし世界観をお客様へご提案。
リアルな場でしかできない“体験”でつなぎます。



枚方T-SITE
毎日朝ヨガ



二子玉川 蔦屋家電
蚤の市



代官山T-SITE
La Festa Mille Miglia

全国のTSUTAYAで

北海道から沖縄まで 幅広いエリアでのご提案。



函館 蔦屋書店
北海道 函館市



六本松 蔦屋書店
福岡県 福岡市

トレンドに敏感な蔦屋書店・TSUTAYA・T-SITE来店者へのアプローチが可能

蔦屋書店・TSUTAYA・T-SITE 店舗数・利用者数

約**1,000**店舗 約**1,600**万人(月間)

ターゲット例

プレミアエイジ



時間とお金に余裕があり、
アクティブに人生を楽しむ大人たち

プレミアJr



生活に余裕があり、
新たなライフスタイルとの
出会いを大切にする人々

クリエイティブクラス



世の中の常識にとらわれず
新たなものを生み出し続ける人々

ファミリー



20代～50代夫婦とその子ども

若年層（Z世代）



1990年後半から2000年代
生まれの世代

- 日用消費材メーカー様
- モビリティメーカー/カーディーラー様
- ハウスメーカー/住建メーカー様
- 健康食品メーカー/コスメメーカー様 etc.

各ブランドの…

Message Action Off-line
【共感】と【購買】の“最短ルート”を【体験】で創出する



広告主様
マーケティングターゲット

蔦屋書店 TSUTAYA T-SITE
TSUTAYA BOOKS

= カルチャーの発信地

- ただの「場」をご提供するのではなく、
- ・生活者自身が興味のあるコンテンツに触れる“場”
 - ・生活者自身が本来の自分と向き合う憩いの“場”



蔦屋書店/TSUTAYA/T-SITE 来場者様

カルチャーやライフスタイルを刺激する空間でブランドとの偶発的な出会いの“場”をご提供

①書店内の提案展示/販売



蔦屋書店、T-SITEの世界感に溶け込んだ
ライフスタイル提案型展示を
コンシェルジュが企画

②イベント企画制作/スペース提供



体験型コンテンツで顧客接点の場を創出
プレス発表会やパーティー会場としても
ご利用が可能

③店頭サンプリング



店舗ご利用者様へ商品・サービスの
ダイレクトな訴求が可能

④小冊子制作/顧客分析



ブランド理解促進のための小冊子作成、
DB活用による顧客分析も可能

蔦屋書店、T-SITEの世界感に溶け込んだ ライフスタイル提案型展示をコンシェルジュが企画

平台展開



書籍売り場にてコーナー
展開

POPデザイン



商品のコンセプトに合わせた
デザインでPOPを作成

オリジナルメニュー 展開



併設レストラン・カフェにて
期間限定のタイアップメ
ニューを提供

POINT



- ✓ 蔦屋書店コンシェルジュが、テーマにあわせて書籍・雑貨をセレクト
- ✓ ポスターデザイン、VMDも含めたトータルでのご提案
- ✓ 併設のレストランやカフェを活用したプロモーションも可能

※実施には各店舗の事前承諾が必要です。

体験型コンテンツによる顧客接点の場を創出 プレス発表会やパーティー会場としてのご利用も可能

イベント全体の企画設計



プロモーションを絡めた
体験型イベントの企画・運営

イベントスペースの提供



書店内に位置するイベントスペース
単日から利用可能

POINT



- ✓ イベントスペースのみの貸し出しが可能
- ✓ イベントの企画・運営まで一気通貫して実施可能
- ✓ 各ジャンルの有識者の誘致が可能

※実施には各店舗の事前承諾が必要です。

蔦屋書店利用者へ商品・サービスをダイレクトに訴求

アプローチ対象が来店



対象者が対象店舗へ来店



店頭でサンプルング



対象者がレジに立ち寄った際にお渡し

POINT



- ✓ 来店者にその場でサンプルング可能
- ✓ パウチから飲料まで様々な形状のものを配布可能
※配布不可のものがございますのでお問い合わせください
- ✓ パンフレットのみの配布も可能

※他メニューとセットでのご利用に限ります。(サンプルング・パンフレット配布単体での利用はできかねます。) **※実施には各店舗の事前承諾が必要です。**

※金額は全て税抜価格で記載しております。			
店舗		イベントスペース（1日あたり）	プラットフォーム展開 サンプルング
代官山T-SITE	（GARDEN GALLERY）	平日：45万円～/休日：63万円～	お問い合わせください
銀座 蔦屋書店	（GINZA ATRIUM）	全日：100万円～	
湘南T-SITE	（SHONAN Lounge）	平日：40万円～/休日：50万円～	実施不可
二子玉川 蔦屋家電	（E-room）	平日：15万円～/休日：30万円～	
中目黒 蔦屋書店	（SHARE）	150万円～/2週間	@100円～ ※サンプルングのみの実施は不可 ※詳細はお問い合わせください ※アッセンブリ費用は含みません
柏の葉T-SITE	（柏の葉ラウンジ）	平日：10万円～/休日：20万円～	
梅田 蔦屋書店	（ショールーム）	平日：30万円～/休日：40万円～	
京都岡崎 蔦屋書店	（GALLERY "EN"）	20万円～/2週間（30万円～/1か月）	
枚方T-SITE	（EVENT SPACE①）	15万円～（100万円～/1週間）	
名古屋みなと 蔦屋書店	（ワークショップスペース）	平日：15万円～/休日：20万円～	
広島T-SITE	（SQUARE GALLERY）	130万円～/1週間（500万円～/1か月）	
高知 蔦屋書店	（POP UP スペース）	60万円～/1週間	
六本松 蔦屋書店	（POP UP スペース）	100万円～/2週間	
函館 蔦屋書店	（MARCHE）	90万円～/2週間	
江別 蔦屋書店	（暮らしの棟 コミュニティパーク）	全日：10万円～	
浦和 蔦屋書店		※要ご相談	※詳細はお問い合わせください
六本木 蔦屋書店		※要ご相談	
羽田空港蔦屋書店		全日：35万円～	
奈良 蔦屋書店	（天平サロン）	平日：20万円～/休日：40万円～	※詳細はお問い合わせください

その他 TSUTAYA各店（参考価格）：長机1台程度スペース 2万円～5万円程度 （1日あたり）

日程	やりとり	詳細
約90日前	【広告主様→MKHD】	ご発注
約70日前	【広告主様 & MKHD】	テーマに合った展開内容のご提案、確定
約50日前	【広告主様 & MKHD】	確定した展開内容に沿って、本・雑貨等を選定
約40日前	【広告主様 & MKHD】	装飾・製作物（3D・2D）のご提案、確定
約30日前	【MKHD】	制作開始
約20日前	【広告主様 & MKHD】	告知（HP・SNS）関連のご提案、確定
約7日前	【MKHD】	告知開始
展開開始日	【MKHD】	展開開始

※直接店舗担当者やり取り頂く場合がございます。

※注意事項

- ・上記はモデルスケジュールのためお申込み後、精緻なスケジュールをご案内します。

「広告掲載基準」について

当社の各広告サービスのご利用にあたっては「広告掲載基準」を設け、掲載の可否判断を実施しております。

当社及び当社の取引先の競合にあたるサービスの広告については、掲載をお断りする場合がございます。

お申込みいただく場合、予め以下のURLに掲出する最新の「広告掲載基準」をご確認ください。

<https://www.cccmkhd.co.jp/pdf/mediaguideline.pdf>

お問い合わせ、お申し込みは以下に記載する連絡先までお願いします

CCCMKホールディングス株式会社

〒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

無料お打ち合わせ予約

<https://www.cccbiz.jp/request>

お問合わせフォーム

<https://www.cccbiz.jp/contact>

Mail : CCCMKホールディングス HP広告問い合わせ mks-info@ccc.co.jp

・個人情報の取り扱いについて

当社が取扱う各広告媒体は、V会員規約等、V会員の同意の範囲で、当社よりお知らせ等を行っております。一部の広告・マーケティングサービスで、個人を特定しないリサーチ結果等を広告主にご提供する場合を除き、当社から広告主にV会員の個人情報を提供することはありません。