

百貨店を遊ぼう!

平成21年11月19日  
日本百貨店協会

「百貨店を遊ぼう！」共同販促キャンペーン第三弾

## 『友の会買物券利用促進キャンペーン』について

～「デパートの達人」を統一標語として12月に全国81店舗で集中展開～

日本百貨店協会（会長：鈴木弘治・高島屋社長）では、今年10月から実施している業界共同販促キャンペーン「百貨店を遊ぼう！」シリーズの第三弾として、下記の概要により、当協会初の試みとなる『友の会買物券利用促進キャンペーン』を実施します。

百貨店友の会は長い歴史を持つ顧客組織で、毎月一定額の会費を積み立てた後、満期時には1カ月分程度のボーナスを付けた買物券と、様々な優待サービスを還元する仕組みで運営しており、現在では業界全体で、年間約4,000億円の前受金と350万人以上の会員数を有する規模にまで発展しています。

このように高い支持を受けている百貨店友の会ですが、現状、会員に還付された買物券の内、いわゆるタンス在庫となって使われずにいる未使用残高が約1,800億円あることから、今回のキャンペーンではその掘り起しを進めることで、歳末商戦における集客促進と売上拡大を図ることとしています。

### 実施概要

- 1. 目的：** 友の会買物券(未使用残高約1,800億円)の利用を促すことで、歳末商戦の集客促進・売上拡大を図るとともに、百貨店が本来持っている親しみやすさとお得感を訴求していきます。
- 2. 統一標語：** 『デパートの達人』（「百貨店を遊ぼう！」を冠にサブテーマとして設定）  
百貨店の様々な楽しみ方をご承知の友の会会員に向けた特別企画であること、及び未入会の方への認知向上を含意したキャッチコピーです。
- 3. 展開期間：** 平成21年12月1日(火)～平成22年1月中旬
- 4. 実施方法：** ① これまで百貨店友の会各社がばらばらに実施してきた「買物券」の利用促進催事を、回収高が年間で一番高い12月に展開期間を合わせて集中実施することで、業界をあげた取り組みとして市場認知と訴求効果の増幅を図ります。

- ② 買物券の利用を促すインセンティブ等の仕掛けについては、各社個別の企画で実施しますが、「百貨店を遊ぼう!」と「デパートの達人」を組み合わせた統一キャッチ、店頭掲示用の共通ポスターなどの展開ツールでイベントの一体感を醸成します。

**5. 実施店舗：** 百貨店友の会 17社 81店舗で実施します。(詳細は別添リスト参照)

イセタンクローバーサークル(5店)、小田急友の会(3店)、京王友の会(2店)、東武友の会(1店)、松屋友の会(2店)、三越友の会(13店)、京急友の会(1店)、遠鉄友の会(1店)、マツザカヤ友の会(6店)、丸栄友の会(1店)、名鉄百貨店友の会(2店)、近鉄友の会(13店)、大丸友の会(8店)、高島屋友の会(18店)、ヤマトヤシキ友の会(2店)、佐賀玉屋友の会(1店)、玉屋信用販売(佐世保玉屋2店)

**6. 告知方法：** 共通デザインのポスター、当協会ホームページ「百貨店ワールド」、百貨店友の会各社の会員誌 他

《友の会買物券利用促進キャンペーン・共通ポスター》



《参考》 買物券利用促進イベントに関して、当協会会員店における最近の事例では、キャンペーン実施期間中の買物券回収売上高が前年比約4割増、当該店舗総売上高への寄与度5%以上というケースがある。

お問い合わせ先 日本百貨店協会 長柴 森 西田  
TEL：03-3272-1666