

Yahoo! JAPANとクレディセゾンが業務提携 ～ ID・ポイント連携とO2O施策により消費の活性化を目指す ～

2011年11月1日

ヤフー株式会社
株式会社クレディセゾン

Yahoo! JAPANとクレディセゾンが業務提携

～ ID・ポイント連携とO2O施策により消費の活性化を目指す ～

将来的に全国138ヶ所のセゾンカウンターを活用した
リアルとオンラインの相互送客サービスを両社で開発

ヤフー株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：井上雅博、以下「Yahoo! JAPAN」）と、株式会社クレディセゾン（本社：東京都豊島区、代表取締役社長：林野宏、以下「クレディセゾン」）は、両社のお客様の利便性向上を目的とした業務提携を締結、2011年11月より順次さまざまな施策を開始いたします。

Yahoo! JAPANは、5,230万人の利用者を誇る日本最大級のインターネット企業として、人々の「生活と人生のインフラ（基盤）」＝「LIFE ENGINE（ライフエンジン）」となるべく、現在130以上のサービスを展開しています。「Yahoo!オークション」や「Yahoo!ショッピング」などEコマース事業にも力を入れている中、2011年6月1日には日本最大級のジオサービスとなる「Yahoo!ロコ」を公開、同社が展開していた地点情報を有するサービス群を統合したことで地域生活圏情報をますます充実させるとともに、O2O（※1）の活性化を担うという新しい取り組みにも注力しています。

一方、クレディセゾンは、グループで3,580万人のカード会員を有する日本最大規模のクレジットカード会社です。百貨店、スーパー、専門店等の日本有数の小売業との提携を積極的に展開しており、全国の提携先店舗内に138ヶ所のセゾンカウンターを設置、お客様に直接サービスを提供しております。また、クレディセゾンのポイントプログラム「永久不滅ポイント」（※2）は業界で唯一有効期限がないポイントプログラムで、現在約682億円のポイント残高を保有しております。カード会員の皆様にはポイントをお得に貯めて有効に活用していただけるよう、日々

新しいサービスをご提供し続けています。

上述の通り、ネットとリアルというそれぞれのフィールドにおいて強固な基盤を持つ両社が、各社の強みを最大限にいかして新しいサービスを展開することは、両社の顧客に大きな付加価値を提案でき、結果的にEコマースやリアルの消費拡大に繋がるものと考え、この度業務提携を実現する運びとなりました。

業務提携の具体的な内容は以下の通りです。

1. ID・ポイント連携の実現 2011年11月8日より開始

セゾンカード・UCカード会員様専用WEBサービス「ネットアンサー・アットユーネット」

(※3) のIDとYahoo! JAPAN IDの連携を行います。これにより、セゾンカード・UCカード会員様は、クレディセゾンの「Yahoo!ポイント クラブ」へ登録することで、以下のサービスをご利用いただけます。

(1) クレディセゾンの 「永久不滅ポイント」 から「Yahoo!ポイント」への自動交換	本サービスを希望し、ご登録いただいたお客様は、「永久不滅ポイント」から「Yahoo!ポイント」への自動交換が可能になります。セゾンカード・UCカードを利用して貯めたポイントはYahoo! JAPAN内の様々なサービスでご利用いただけます。
---	---

(2) セゾンカード・UC カードの利用額が Yahoo! JAPANの 「スタークラブ」ラン クの設定対象に	Yahoo! JAPAN内のサービス利用に応じて特典を付与する優良顧客向けプログラム「スタークラブ」(※4)において、セゾンカード・UCカードのご請求金額(Yahoo! JAPANのサービス以外でのご請求金額含む)を、ランクを設定する際の金額として加算します。これにより、お客様にとって「スタークラブ」のランクアップが容易になり、Yahoo! JAPANが提供するサービスでの優待や特典が大幅に受けやすくなるなどのメリットがあります。
--	---

(3) 「Yahoo!ウォレット」(※5) への自動登録	「ネットアンサー・アットユーネット」の登録情報をもとに、Yahoo! JAPANが提供する「Yahoo!ウォレット」へ情報が自動的に登録されるため、登録情報を再度入力する手間が省略されます。また、「Yahoo!ウォレット」の通常使うお支払い方法として、セゾンカードが自動登録されます。
-------------------------------------	--

なお、本サービスのスタートキャンペーンとして「5のつく日にYahoo!ショッピングを利用するとYahoo!ポイントが5倍貯まる」キャンペーンを行います(2011/11/15・25、2011/12/5・15・25)

2. 日本最大級のジオサービス「Yahoo!ロコ」を活用した連携 2012年1月より開始

「Yahoo!ロコ」へのクレディセゾン提携先優待・割引情報の掲載促進

西友、パルコ、良品計画、ヤマダ電機など、クレディセゾン提携企業店舗の割引、優待等の特典情報(クレジットカード利用での割引など)の「Yahoo!ロコ」への掲載を促進してまいります。各店舗は、日本最大級のジオサービスである「Yahoo!ロコ」に情報が掲載されることで集客力向上につながるほか、「Yahoo!ロコ」が提供する「プッシュ」「スタンプ」機能などのオンライン販促ツールを活用することにより、自社のキャンペーンやクレディセゾンが個別店舗と

行う共同プロモーションの情報発信など、お客様に対して積極的な販促活動を展開することが可能です。

3. 将来構想

今後、以下の取り組みを検討しています。

- | | |
|---|--|
| (1) セゾンカウンター活用によるネットとリアルの相互送客サービスの開発 | 全国138か所のクレディセゾンのカウンターを活用し、「Yahoo!ロコ」を起点とした店舗への送客に加え、リアルからオンラインへの送客（オフラインtoオンライン）にも取り組んでまいります。「Yahoo!ロコ」で得た特典をセゾンカウンターで提供するほか、セゾンカウンターでは、「Yahoo!ロコ」キャンペーンの紹介およびYahoo!プレミアム会員の登録促進など、Yahoo! JAPANのさまざまなサービスのアピールを行うことを検討します。 |
| (2) 両社共同での、地域・生活圏に対する送客支援 | 両社は、地域・生活圏単位で、最適な情報提供を検討いたします。クレディセゾンが同一地域内の加盟店様と行う「池袋東口フエスタ」などの送客プロモーションに「Yahoo!ロコ」を加えることで、情報発信力を強化します。 |

【参考】

(※1) 「O2O（オー・ツー・オー）」とは

「Online to Offline（オンライン トゥ オフライン）」の略。オンラインとオフライン（実店舗）の購買活動が連携し合う、または、オンラインの活動が実店舗などでの購買に影響を及ぼすという意味合いの用語。

(※2) 「永久不減ポイント」とは

セゾンカード・UCカードの毎月のショッピングで利用合計金額1,000円ごとに1ポイント貯まる有効期限のないポイントサービス。さらに、クレディセゾンが運営するショッピングモール「永久不減.com」では、様々なアクションで永久不減ポイントをお得に貯めることができ、貯まったポイントはショッピング充当をはじめとするアイテム商品と交換することができる。“カード利用→ポイント蓄積→ポイント交換”の好循環を促進し、お客様に喜んでいただけるサービスを提供している。この「永久不減.com」は、取扱高が日本一のアフィリエイト・サイトとして、Link Share Awardのパブリッシャーオブザイヤー賞を3年連続受賞し、殿堂入りを果たした。

(※3) 「ネットアンサー・アットユーネット」とは

クレディセゾンが会員様向けに提供するインターネット・サービス。ご利用代金明細照会やポイント交換のほか、お客様情報の照会・変更、お支払い方法の変更、キャンペーンの参加登録などが可能。2011年11月現在640万人で、2012年度には1,000万人を目指す。

(※4) 「スタークラブ」とは

Yahoo! JAPAN内の対象サービス利用により設定されるランクに応じ特典を付与する優良顧客向けのプログラム。

(※5) 「Yahoo!ウォレット」とは

「Yahoo!ウォレット」は、Yahoo! JAPANや提携サイトの有料サービスやコンテンツ代金の支払い情報を安全に保管し、決済のたびにさまざまな情報を入力する手間を省くサービス。「Yahoo!ウォレット」へご登録いただくにはYahoo! JAPAN IDが必要。