

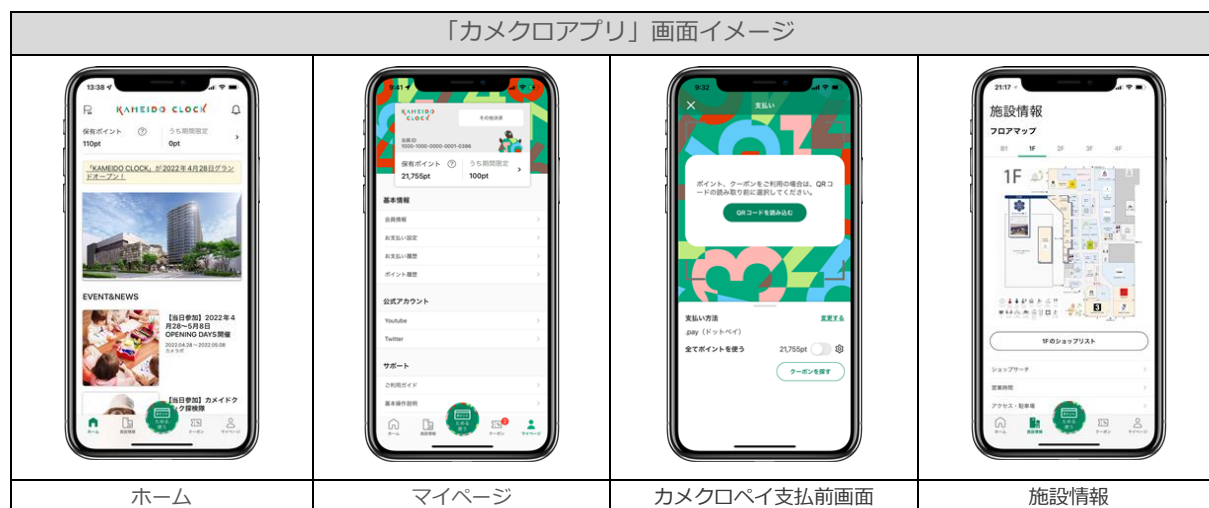
野村不動産のフラッグシップ商業施設「カメイドクロック」公式アプリ 「カメクロアプリ」を開発支援 4月1日から提供開始

「.pay」×「FANSHIP」で販促DXときめ細やかな会員サービスを実現
ダウンロード先着1万名様に500円分のカメクロポイントプレゼントキャンペーンも実施

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）は、野村不動産株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：松尾 大作、以下「野村不動産」）が2022年4月28日に開業する大規模商業施設「カメイドクロック」（東京都江東区亀戸）のお客さま向けアプリ「カメクロアプリ」を開発支援したことを発表します。「カメクロアプリ」は施設開業に先駆け4月1日から提供開始し、野村不動産では同日よりアプリダウンロード先着1万名様を対象として、施設内の店舗で使える500円分の「カメクロポイント」プレゼントキャンペーンを実施します。

「カメクロアプリ」は、商業施設「カメイドクロック」の全136店舗のうち、約110店舗で利用可能なお客さま向けアプリです。東急株式会社（以下、東急）と株式会社NTTデータ（以下、NTTデータ）が提供する決済・販促ソリューションサービス「.pay（ドットペイ）」をベースに開発しており、独自のポイントシステム「カメクロポイント」やスマホQR決済「カメクロPay」、クーポンなどを搭載しています。また、顧客を優良顧客へと育成し、売上・利益を最大化するアイリッジのアプリマーケティングツール「FANSHIP」と「.pay（ドットペイ）」の連携により、従来の施設アプリでは提供が難しかった購買と行動履歴を掛け合わせたお客さまの属性や行動に合わせたプッシュ通知などのアプリ販促が可能になっています。

今後は、本アプリの販促機能の拡充やアプリ運用サポートなどを通じ、「カメイドクロック」を利用するお客さま、店舗スタッフ、導入施設にとって利便性の高いサービス提供を目指します。



「カメクロアプリ」ダウンロードキャンペーンについて

対象期間	2022年4月1日（金）～ダウンロード先着1万名に達し次第終了
概要	カメイドクロック内の店舗で使える500円分のカメクロポイントをプレゼントします
ポイント利用可能期間	2022年4月28日（木）以降、有効期限内 ※ポイントのプレゼントは2022年4月末頃から順次進呈を予定しており、4月28日（木）ランドオープン以降にご利用いただけます。 ※進呈するポイントの有効期限は進呈日から60日間の期間限定ポイントとなります。

「カメクロアプリ」について

・提供開始日 2022年4月1日（金）

・主な提供機能

1) カメクロポイント

本アプリご利用のキャッシュレスでのお買物 100 円（税込）につき、カメクロポイントが 1 ポイント付与されます。カメクロポイントは 1 ポイント=1 円として、1 ポイントから「カメイドクロック」でのお買物で使用できます。（一部対象外店舗あり）

2) スマホ QR 決済「カメクロペイ」

本アプリ上からバーチャルクレジットカードを発行いただくか、指定のクレジットカードを紐づけていただくことで、「カメイドクロック」のお会計時に使える QR コード決済「カメクロペイ」が利用できます。

3) 本アプリ限定クーポン

「カメイドクロック」だけで使える、本アプリ限定のお得なクーポンを配信予定です。

4) アプリ会員だけのキャンペーンやお得なポイントデー

ポイントプレゼントキャンペーンや、通常よりも多くのポイントが付与されるポイントデーなどを実施予定です。

・ダウンロードページ

iPhone : <https://apps.apple.com/jp/app/id1610070075>

Android : <https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.kameidoclock>

「.pay（ドットペイ）」とは

「.pay」は、スマホ決済と販促機能をひとまとめにした、決済連動型の販促ソリューションです。東急と NTT データの共同ビジネスにより 2018 年 4 月から施設単位で実装可能な世界初のハウス型決済ソリューションとして提供を開始しました。ワンアクションで処理できる QR 決済機能、自社ポイント、クーポン機能を提供し、消費者の購買データを収集することが可能になります。現在、渋谷スクランブルスクエア、mozo ワンダーシティ、京都ファミリー、川崎ルフロン、あびこショッピングプラザで導入しており、順次施設の拡大を予定しています。

<https://dot-pay.info/>

FANSHIP（ファンシップ）とは

アイリッジが提供する「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴やオフライン行動履歴、CRM データを取得・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションし、自社アプリや LINE などの外部プラットフォームを通じたコミュニケーションが行えます。リテール業界や、メガバンクをはじめとする金融業界、MaaS 関連企業を中心にさまざまな業界の 300 アプリ以上に導入されています。

<https://www.fanship.jp/>

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業の OMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS、VUI（音声インターフェース）、業務支援等、幅広い領域で DX を支援しています。OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリマーケティングにも強みを持ち、データに基づく施策でユーザーを優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進や CX 改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。