

ユニークデータを解決力に。CCC MARKETING

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・T-SITE

ver.1.0

販売対象期間：2022年1月1日～2022年3月31日

発行：CCCマーケティング株式会社

MEDIA SHEET



「本を売る場」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

本だけでなく雑貨や食品やイベントをミックスして提案し、本の世界観をお客様に体験してもらうことを目指します。
蔦屋書店は、本と人との間をリアルな場でしかできない“体験”でつなぐ場所でもあります。



枚方T-SITE
毎日朝ヨガ



湘南T-SITE
パン祭り



二子玉川 蔦屋家電
蚤の市



代官山T-SITE
La Festa Mille Miglia



柏の葉T-SITE
ねぶくろシネマ

蔦屋書店の来店者へ向けたメニューを提供

書店内での提案展示・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



イベントの企画・制作 / スペースの提供

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



サンプリング・パンフレット配布

蔦屋書店利用者への
商品・サービスのダイレクト訴求が可能



小冊子制作・顧客分析

ブランドの理解促進のための小冊子作成や
DB活用による顧客分析も可能





感度の高い蔦屋書店来店者へのアプローチが可能

蔦屋書店利用可能店舗数/利用者数

19店舗/月間約600万人

※2020年4月現在

蔦屋書店 メインターゲット

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

※利用者属性分布は各店舗の紹介ページをご確認ください

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許諾が必要です。

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許諾が必要です。

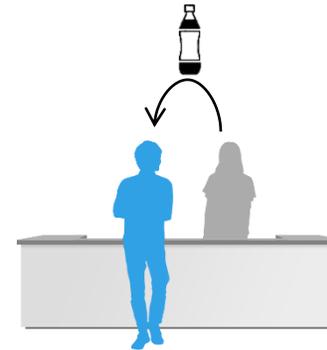
蔦屋書店利用者へ商品・サービスをダイレクトに訴求

ターゲットが来店



ターゲットが対象店舗へ
来店

店頭でサンプリング



ターゲットがレジに立ち寄った
際にお渡し

他メニューとセットでのご利用に限ります。
(サンプリング・パンフレット配布単体での利用はできかねます。)

POINT



- ✓ 来店者にその場でサンプリング可能
- ✓ 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
- ✓ パンフレットのみでの配布も可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

※金額は全て税抜価格で記載しております。詳細のお見積りは営業担当者までご依頼ください。

店舗	イベントスペース (1日あたり)	平台展開	サンプリング
代官山T-SITE (GARDEN GALLERY)	平日：45万円/休日：63万円	100万円~/2週間 ※展開内容は蔦屋書店側にて編集 (場所貸しのみの実施は不可) ※詳細はお問い合わせください	実施不可
銀座 蔦屋書店 (GINZA ATRIUM)	全日：100万円		実施不可
湘南T-SITE (SHONAN Lounge)	平日：40万円/休日：50万円		
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		
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 (プロモーションスペース)	平日：20万円/休日：40万円		
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		
六本木 蔦屋書店	※要ご相談	※詳細はお問い合わせください	
羽田空港蔦屋書店	全日：35万円	※詳細はお問い合わせください	
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	

パターン：二子玉川蔦屋家電 イベントスペース（E-room）貸出し/平台展開/サンプリング

項目	数量	単価	金額
イベントスペース使用料（平日2日間）	2	¥150,000	¥300,000
イベントスペース使用料（祝日2日間）	2	¥300,000	¥600,000
平台展開費（2週間）	1	¥1,200,000	¥1,200,000
サンプリング費	1,000	¥200	¥200,000
企画運営費	1	¥500,000	¥500,000
合計（税抜）			¥2,800,000

※注意事項

- ・ 上表の単価は全て税抜価格で記載しております。
- ・ イベントスペース使用料には造作物の費用は含まれません。機材等の貸し出しには別途料金が発生いたします。
- ・ 平台展開費にはポスター・POPなどの制作費、選書費が含まれます。造作物の費用は含まれません。
- ・ 企画運営費は内容により変動いたします。（最低50万円（税抜）/全体の10～15%）
- ・ お見積りのご依頼は、営業担当者までお問い合わせください。

日程	やりとり	詳細
約90日前	【広告主様→CCCMK】	ご発注
約70日前	【広告主様 & CCCMK】	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 & CCCMK】	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 & CCCMK】	装飾・製作物（3D・2D）のご提案、確定
約30日前	【CCCMK】	制作開始
約20日前	【広告主様 & CCCMK】	告知（HP・SNS）関連のご提案、確定
約7日前	【CCCMK】	告知開始
展開開始日	【CCCMK】	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。

CCC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

- ・T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。
- ・T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。

「プレミアムエイジ」のための、ライフスタイルを選ぶ場

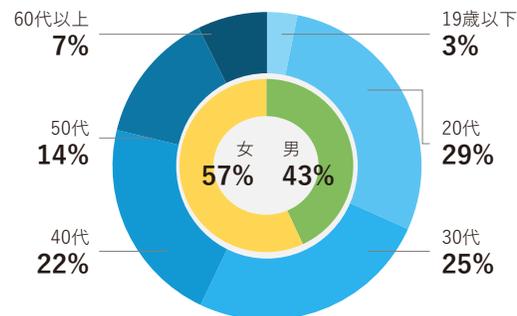
店舗



概要

立地	東急東横線「代官山駅」より徒歩5分		
売場面積	約1,700坪		
営業時間	9:00～23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	11社		
メインターゲット	プレミアムエイジ		
来店客数	平日 約1.5万人	休日	約2.0万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・施設の中核となる蔦屋書店では『人文・文学』『建築』『車』『アート・デザイン』『料理』『旅行』『雑誌』各ジャンルにおいて「専門書店」として提案力を強化
- ・敷地内のグリーン、空間設計、POP/サインのデザインなど全ての顧客接点においてまるで「家にいるような」居心地感を追求
- ・敷地内に独立型イベントスペース「ガーデンギャラリー」を併設

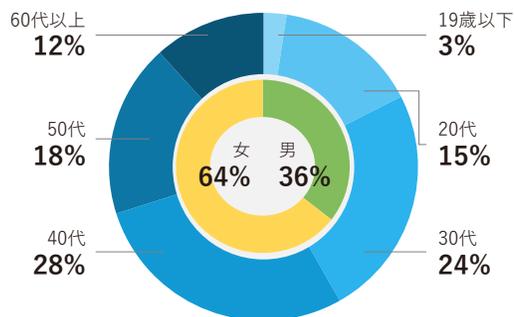
※実施には各店舗の事前承諾が必要です。

スローフード・スローライフを核に「湘南ライフ」を提案

店舗



来店者属性（性年代）



概要

立地	藤沢駅北口2番バスのりばから約15分		
売場面積	約2,300坪		
営業時間	8:00～22:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	27社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.		
来店客数	平日 約0.4万人	休日	約0.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

■店舗特性

- ・パナソニック社が推進するスマートタウン「藤沢SST」敷地内に出店 (SSTの分譲住宅は約5000万～6000万円)
- ・「スローフード/スローライフ」をメインのコンセプトに掲げ蔦屋書店を中心にコンセプトに合致するテナントと共に湘南ライフスタイルを提案
- ・湘南ライフスタイルの核としてサーフィンをはじめとするスポーツ/アウトドアジャンルの展開に注力
- ・海/サーフィン関連本の売上は日本一(※CCCグループ内)
- ・「ネットに代替できないサービス」を信条とし、大小あわせて年間1000件以上のイベントを開催

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

世界に例を見ない生活提案型の家電店でイノベーションを起こす

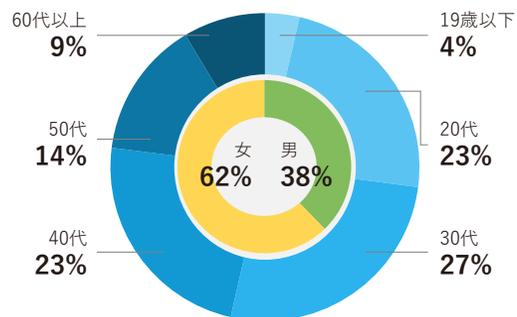
店舗



概要

立地	東急電鉄 大井町線・田園都市線「二子玉川駅」より徒歩4分	
売場面積	約2,200坪	
営業時間	9:30～22:30	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	11社	
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.	
来店客数	平日 約2.0万人	休日 約2.5万人
媒体	平台展開 イベントスペース	

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・ 二子玉川ライズ第2期開発によりオープンした「テラスマーケット」に出店
- ・ 2018年3月10日に大規模リニューアルをし、住まいと暮らしを彩るライフスタイルのコミュニティスタジオ「RELIFE STUDIO FUTAKO」がOPEN
- ・ 「家電量販店のイノベーション」を合言葉に本や雑貨と共にライフスタイル提案型の家電店を展開
- ・ 独立型のイベントスペース「E-room」や「ギャラリー」のご案内が可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

駅直結の好立地、高架下の公園をイメージ

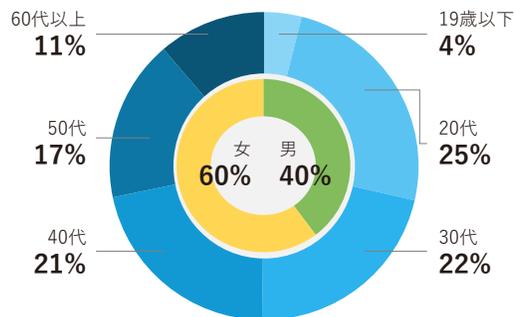
店舗



概要

立地	JR浦和駅 北口改札直結	
売場面積	約240坪	
営業時間	7:00～24:15	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	4社	
メインターゲット	プレミアエイジ 都市生活者	
来店客数	平日 約4.0万人	休日 約2.5万人
媒体	平台展開 ギャラリースペース	

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・ JR浦和駅に直結した「アトレ浦和」に出店
- ・ 駅から直通にて蔦屋書店に入館できる改札口を設置（JR浦和駅アトレ北口改札）
- ・ 時間がなくてもひと目で最新&オススメの本・コミック情報が分かるディスプレイなど駅利用者に配慮
- ・ 書籍は「旅」「食」「アート」「ワーク」「暮らし」「雑誌」にジャンルを絞り厳選してセレクト

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

流行の発信地、中目黒のクリエイティブエンジン

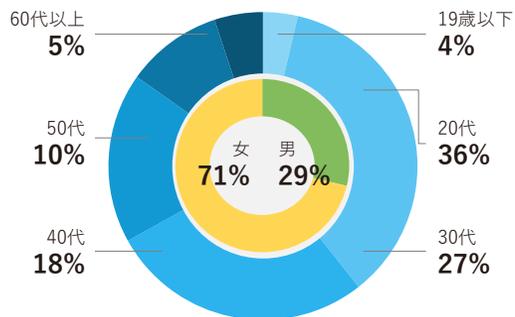
店舗



概要

立地	東急東横線・東京メトロ日比谷線「中目黒駅」正面改札すぐ	
売場面積	約130坪	
営業時間	7:00～24:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	0社	
メインターゲット	クリエイティブクラス 都市生活者	
来店客数	平日 約0.8万人	休日 約1.0万人
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- 東急電鉄社・東京地下鉄社が共同で開発した「中目黒高架下」に出店
- 東急東横線中目黒駅改札から60歩という好立地
- 都市生活者に加え、アーティストやデザイナーといった創造的な仕事に携わる「クリエイティブクラス」をメインターゲットに設定
- アート・デザイン関連書籍、半歩未来のツール、待ち合わせの時間で選べるギフトなどを中心に展開
- 館内には壁面をギャラリーとして貸し出し、イベントスペースではライブペイントやトークショーなどを開催

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

親と子のコミュニケーション、こどものいる暮らしを提案

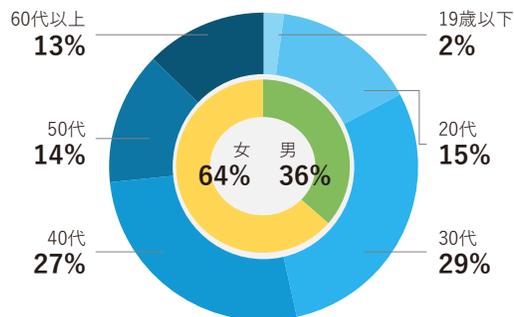
店舗



概要

立地	つくばエクスプレス「柏の葉キャンパス」より徒歩7分		
売場面積	約1,700坪		
営業時間	9:00～21:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	12社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.		
来店客数	平日 約0.5万人	休日	約1.0万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・三井不動産が開発する柏の葉スマートシティエリアに出店
- ・「子どもがいる暮らし」をメインテーマに書籍や知育玩具の展開を強化、その他、T-KIDSシェアスクールなど、子供の学びを促進するコンテンツをそろえる。
- ・児童書の販売額は日本一(CCCグループ内)。
- ・1F入口入ってすぐ、食・暮らしジャンルの書籍や雑貨展開に力を入れており、40～50代女性を中心にファン層を拡大している。
- ・テナントとしてアウトドアメーカーも参画、日々の暮らしとアウトドアの提案も積極的に展開
- ・柏の葉T-SITEの眼前に広がる貯水池「アクアテラス」はイベントスペースとしての利用実績もあり（要相談）

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

日本文化の奥深さと日々の暮らしをつなぐ、アートのある暮らしの提案

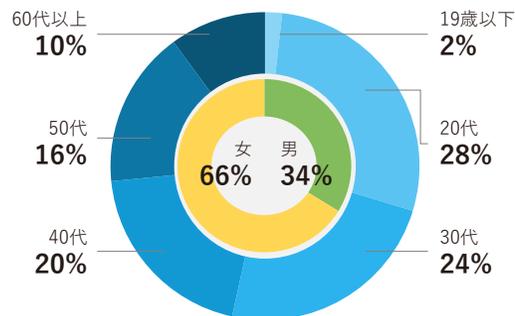
店舗



概要

立地	銀座駅 A3出口 徒歩2分/東銀座駅 A1出口 徒歩3分「GINZA SIX」内 6階	
売場面積	約700坪	
営業時間	10:00～22:30 ※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	1社	
メインターゲット	プレミアエイジ インバウンド	
来店客数	平日 約1.0万人	休日 約1.5万人
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・銀座エリア最大の商業施設「GINZA SIX」6階に出店
- ・アートの豊かさ、日本文化の奥深さと日々の暮らしをつなぐべく、「アート」「日本文化」を中心に、「アートのある生活」を提案
- ・世界中から集められた圧倒的な量のアート本や、美しくデザイン性の優れたアートピースとしての文具をセレクト
- ・ギャラリースペースを併設しアートを体験・購入が可能
- ・店内中央に位置するイベントスペース「GINZA ATRIUM」は吹き抜けから自然光が降り注ぐ開放的なスペース。トークショーやパーティーなどにも使用可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

世界を動かす人をインスパイアし、TOKYOカルチャーを発信

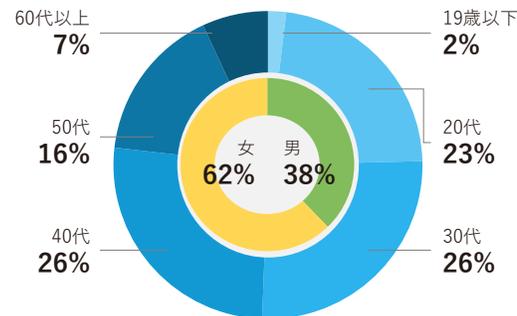
店舗



概要

立地	東京メトロ日比谷線「六本木駅」1c出口 徒歩9分	
売場面積	約420坪	
営業時間	7:00～23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	0社	
メインターゲット	グローバルプレイヤー	
来店客数	平日 約0.8万人	休日 約1.0万人
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・コンセプトは“六本木の洋書屋”
- ・六本木で遊び・働き・暮らす、グローバルな視座を持ったGlobal Thinkerにインスピレーションの源を提供
- ・多くの外国人観光客を含む約4,000万人が来街する六本木ヒルズという立地環境の特性に合わせ、洋書・洋雑誌を増強
- ・店舗2Fのバーラウンジ「The Lounge」はイベントスペース兼用（酒・軽食の提供可）
- ・アフターパーティーや、レセプションなどでの貸切可 ※営業時間 11:00～23:00

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

世界へ羽ばたくビジネスマンのための、世界一の空港書店

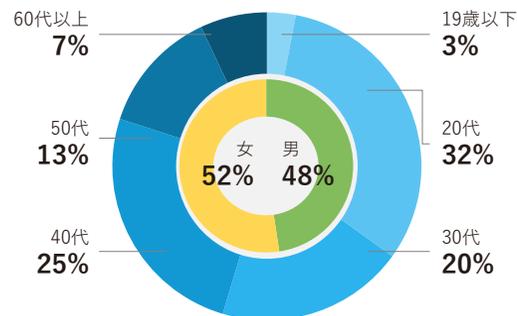
店舗



概要

立地	羽田空港第二ターミナル内 新国際エリア	
売場面積	約100坪	
営業時間	0:00~24:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	0社	
メインターゲット	インバウンド クリエイティブクラス	
来店客数	平日 -	休日 -
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性（性年代）



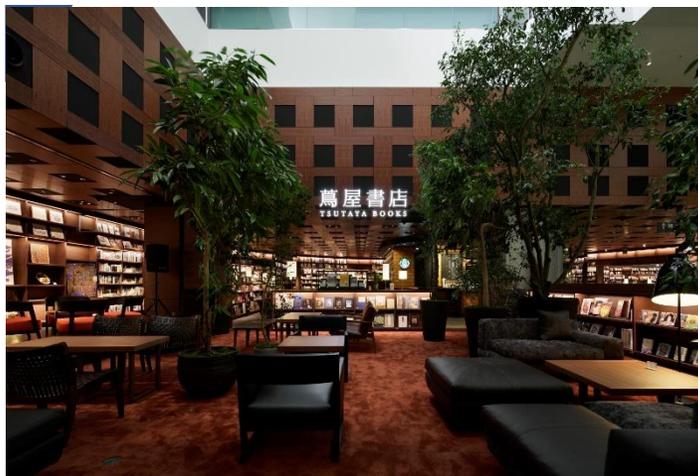
■店舗特性

- ・”手土産＝日本の最新カルチャー”をコンセプトに、日本文化や最新情報を提案。これから海外へ旅立たれる方々に手土産となるような日本の文化と、インスパイアする最新情報をご紹介します。
- ・店舗前方にて、月替りのPOP UP SHOPを実施、手土産や、人に語りたくなるストーリーをご提案いたします。
- ・ANA国際線利用者:1.5万人/日 国内線利用者:7万人/日 空港職員:1.3万人
※2019年実績

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

都市生活者へワークスタイルを提案

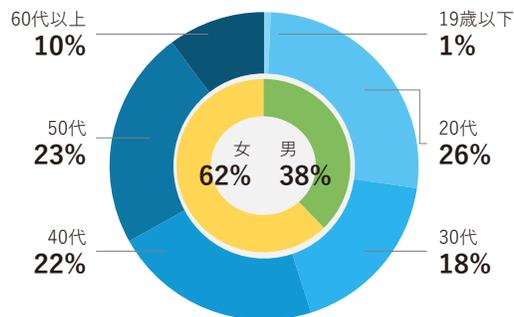
店舗



概要

立地	「LUCUA 1100」 (ルクア イーレ) 9階 JR西日本 (在来線) 大阪駅 各線 梅田駅 直結	
売場面積	約1,200坪	
営業時間	7:00~23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	14社	
メインターゲット	プレミアムエイジ 都市生活者	
来店客数	平日 約1.0万人	休日 約1.5万人
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性 (性年代)



■店舗特性

- ・ JR大阪駅直結「ルクアイーレ」9階に出店
- ・ ブック&カフェ以外にも文具、貸し会議室サービス、靴磨きなどのショップと共に「ワークスタイル」を提案
- ・ トータルビューティーサロンやオーガニックコスメなど都市型生活者をターゲットとしたコンテンツを拡充
- ・ 大小のイベントスペースでは定期的にトークショーやワークショップなどのイベントを開催

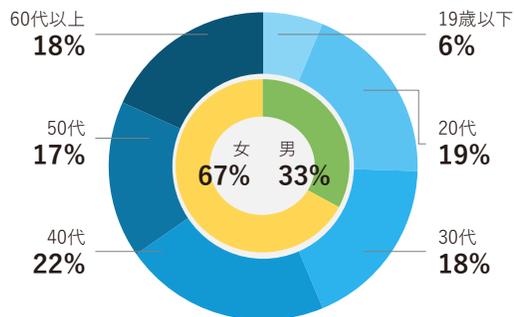
※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

TSUTAYA発祥の地に生活提案型百貨店でイノベーションを起こす

店舗



来店者属性（性年代）



概要

立地	京阪電車「枚方市駅」南口より徒歩1分	
売場面積	約3,800坪（ANNEX除く）	
営業時間	7:00～23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	52社	
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.	
来店客数	平日 約1.7万人	休日 約2.1万人
媒体	平台展開	イベントスペース

※屋外での展開については調整が必要となります

■店舗特性

- ・ TSUTAYA発祥の地である大阪府枚方市に出店
- ・ 旧近鉄百貨店の跡地に地下1階、地上8階建てのビルを建設
- ・ テイクアウト可能な食マルシェや、鮮度の良い生鮮食品が手に入るフードマーケット、大切な人に贈りたいギフト、雨の日も子供を遊ばせられる室内遊具、会食にも使用できるレストランなど「百貨店のイノベーション」を合言葉に蔦屋書店を中心として、上質な日常を素敵に演出してくれるショップを展開

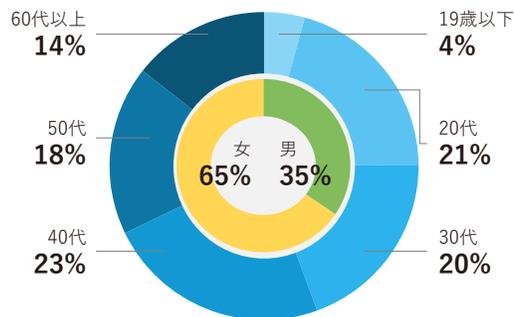
※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

日本の伝統的なデザインや素材で日本のアートを提案

店舗



来店者属性（性年代）



概要

立地	京都市営地下鉄 東西線「東山駅」1番出口より徒歩約10分	
売場面積	約370坪	
営業時間	8:00～22:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	2社	
メインターゲット	プレミアムエイジ インバウンド	
来店客数	平日 約0.4万人	休日 約0.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース

※屋外での展開については京都市との調整が必要となります

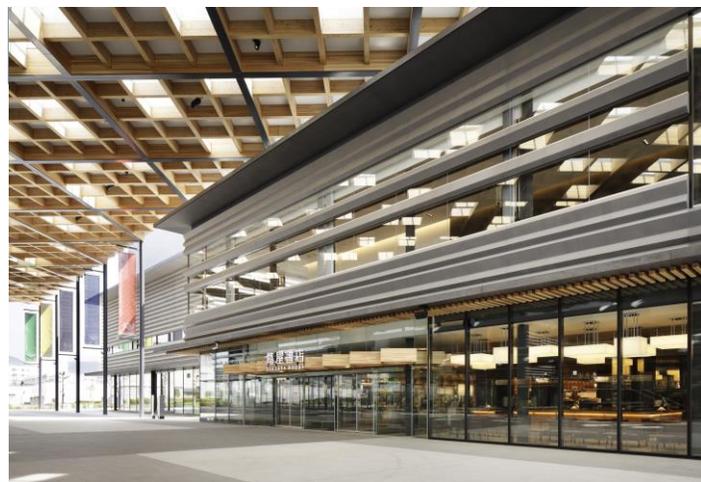
■店舗特性

- ・京都市内で唯一2000席の座席を越えるホールである「ロームシアター京都」内に出店
- ・1960年に建てられたル・コルビジエの弟子、前川國男の設計
- ・「日本のアート」をメインテーマに書籍をセレクトし、空間設計にも日本の伝統的なデザインや素材を採用
- ・平安神宮に程近い立地のため海外のお客様や、オペラやバレエ・演劇といったロームシアター京都での公演の前後に立ち寄られるお客様が目立つ
- ・2階の「京都モダンテラス」では各種パーティーなどにも対応可能
- ・美術館が3カ所隣接、2020年3月に京都市京セラ美術館がリニューアル

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

文化に囲まれ、毎日、好奇心の扉を開く場を提案

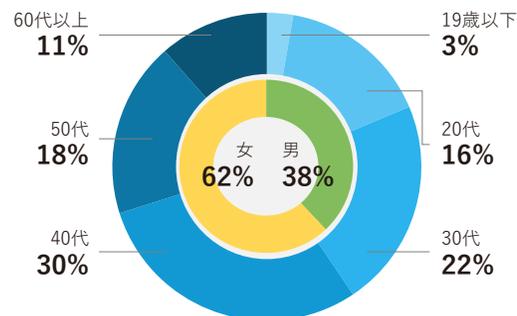
店舗



概要

立地	近鉄奈良線「新大宮駅」より徒歩10分 JR線「JR奈良駅」より徒歩25分	
売場面積	約700坪	
営業時間	8:00～23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	4社	
メインターゲット	プレミアムJr. インバウンド	
来店客数	月間6万人	
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・奈良県初の蔦屋書店。
- ・国際会議が可能な奈良県コンベンションセンターをはじめとして、JWマリオットホテル、NHK奈良放送局、空港リムジンバスの停留所が敷地内に有り、観光振興施設として開業。
- ・「文化に囲まれ、毎日、好奇心の扉を開く場」をコンセプトに掲げ奈良県の魅力を発信し、観光客や地元の方々に愛着をもってもらえるような様々なイベント、フェアを実施。
- ・居心地の良い空間を実現、「人文」「暮らし」「旅」「食」「アート」「キッズ」を強化ジャンルとして提案。

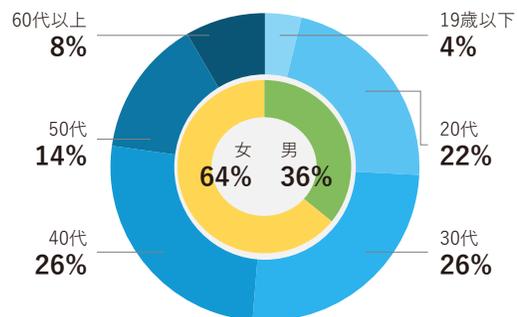
※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

WITH FAMILY 家族と一緒にする楽しいことを提案

店舗



来店者属性（性年代）



概要

立地	名古屋市営地下鉄名港線「港区役所」駅より6分 「東海通」駅より徒歩7分	
売場面積	約1,000坪	
営業時間	8:00～22:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください
テナント数	12社	
メインターゲット	プレミアムエイジ プレミアJr.	
来店客数	平日 約0.4万人	休日 約0.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース

※屋外での展開については調整が必要となります

■店舗特性

- ・東海エリア初の蔦屋書店
- ・東海エリア初となる「三井ショッピングパークららぽーと名古屋みなとアクルス」内に1,000坪2層の独立塔で出店
- ・「WITH FAMILY」をコンセプトに「おでかけ」「子育て」「車」のジャンルを強化し、家族と一緒に過ごす楽しい時間を提案
- ・店内1階のスターバックスコーヒー前に10坪のイベントスペースを配置。車展示やPOP UPショップ、トークイベントなど用途に応じて使い分けが可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

感度が高い主婦層に向けた、楽しく丁寧な暮らしを提案

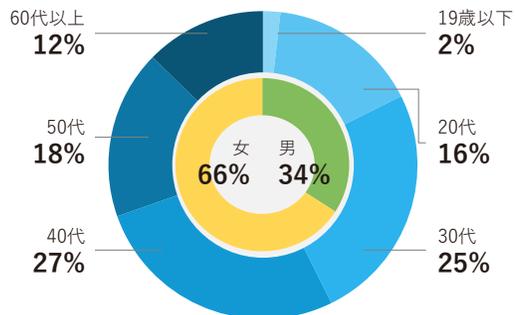
店舗



概要

立地	JR「新井口駅」、広島電鉄「商工センター入口駅」下車 アルパーク バスターミナルよりバスで約5分 「LECT」内		
売場面積	約2,000坪		
営業時間	8:00~22:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	27社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr. ニューファミリー		
来店客数	平日 約1.0万人	休日 約2.0万人	
媒体	平台展開	イベントスペース	催事区画

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・イズミ社が広島市西区にオープンさせた、1万坪を超える売場面積を誇る大規模商業施設「LECT」内に出店
- ・良いものとの付き合い方・それによって得られる満足を知る、感度が高い主婦層をメインターゲットに設定
- ・「楽しく・丁寧に暮らす」ことを大きなテーマとし、日々のキッチンイベントで食の新しい体験ができたり、キッズスペースで遊ぶお子さんを見守りながら、親御さんが自分の時間を楽しめるカフェ席などを展開
- ・40坪の独立したイベントスペースではトークイベントやPOPUPショップなどに加え、屋内車両展示も可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

高知県が誇る「食」を中核とした、本で繋がる市場を提案

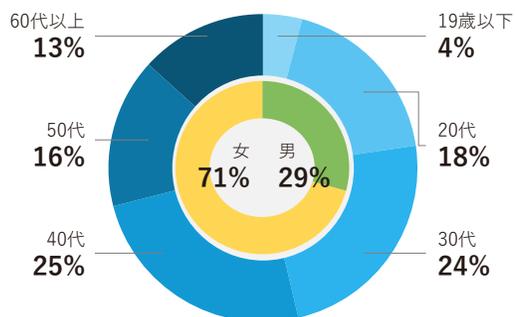
店舗



概要

立地	JR土讃線「高知」駅から約10分/高知龍馬空港から約30分 とさでん交通バス「南御座」より徒歩5分		
売場面積	約1,400坪		
営業時間	8:00~23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	22社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.		
来店客数	平日 約0.4万人	休日	約0.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・ 四国初の総面積2,500坪の蔦屋書店を高知にオープン
- ・ 職人の拘りから日常が楽しくなる“市場”をコンセプトに、高知県が誇る「食」を中核とした「市場のよなにぎわい」を楽しめる
- ・ 約400坪を誇る3階部分では「親子」「子育て」をテーマに、親子一緒にゆっくりと過ごすことができる空間を提案
- ・ 3階にある遊び場の営業時間外は約200坪のフリースペースとなるため、大型のセミナーやヨガなどの健康・運動をテーマにしたイベントなどの開催も可能
- ・ 店前のテラスでは、地域コミュニティの拠点となるイベントの他、車をはじめとした商品プロモーション展示も可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

-GOOD LOCAL- 日々の暮らしをより豊かにする時間と空間を提供

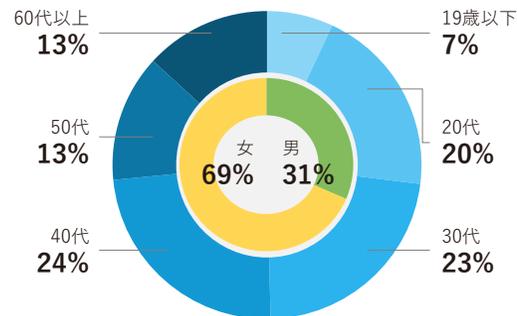
店舗



概要

立地	福岡市営地下鉄七隈線「六本松」駅 「六本松421」内2F	
売場面積	約700坪	
営業時間	09:00～22:00 ※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	2社	
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.	
来店客数	平日 約1.2万人	休日 約1.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース

来店者属性 (性年代)



■店舗特性

- ・ JR九州によって九州大学跡地に建設された文化商業施設「六本松421」内2Fに出店
※施設の3F～6Fには福岡市科学館がオープン
- ・ 「MY STANDARD」をスローガンに掲げ、旅、食、子育て、音楽、ファッション、アートを中心に日々の暮らしをより豊かにする時間と空間を提供
- ・ 店内にはキッチン、ライブ、POP UPなど用途に応じて使い分けられる6つのイベントスペースを備え、多様なプロモーションに対応が可能

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

体験×コミュニティ＝時間消費、「新しい好き」が見つかる居場所

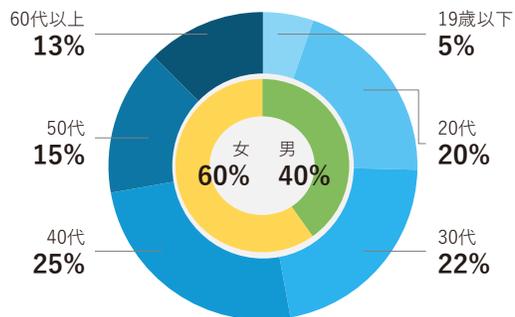
店舗



概要

立地	函館バス 53系統 「蔦屋書店前」下車 徒歩すぐ 函館空港から タクシー約30分		
売場面積	約2,160坪		
営業時間	9:00～22:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	9社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.		
来店客数	平日 約0.6万人	休日	約1.1万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

来店者属性（性年代）



■店舗特性

- ・初の郊外型蔦屋書店としてオープン
- ・9000坪を超える広大な敷地に約650台の駐車場を完備
- ・地域のコミュニティ醸成に注力し、年間を通して函館市民を巻き込んだイベントを開催
- ・函館蔦屋書店が独自にフリーペーパー「Peeps」を発行し、地域と一体となって情報を発信
- ・屋内のイベントスペース「MARCHE」では、車両展示やマルシェイベントなど、定期的に催事イベントを開催

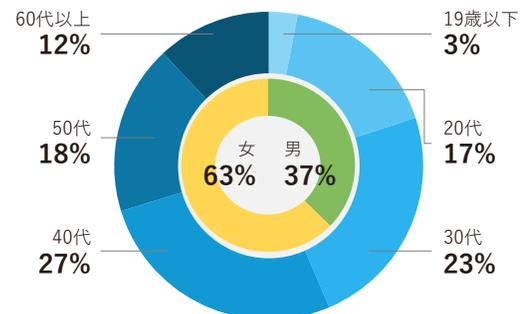
※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

-NATURE & CULTURE- 田園都市のスローライフを提案

店舗



来店者属性（性年代）



概要

立地	JR函館本線「江別駅」から徒歩20分 中央バス「元町」「若草町」バス停より徒歩5分		
売場面積	約1350坪		
営業時間	8:00~23:00	※最新の営業情報についてはHPをご確認ください	
テナント数	16社		
メインターゲット	プレミアエイジ プレミアJr.		
来店客数	平日 約0.4万人	休日	約0.8万人
媒体	平台展開	イベントスペース	屋外プロモーション

■店舗特性

- ・建物は「食」「知」「暮らし」の3つのコンセプトを持つ450坪の3棟からなる複合施設それぞれが蔦屋書店を中核に構成されており、提案力を強化
- ・函館 蔦屋書店の「コミュニティ×時間消費」コンセプトを踏襲し、毎月80回~100回の地域住民と行うコミュニティイベントを企画・実施

※実施には各店舗の事前許諾が必要です。

「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://mk.ccc.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

CCCマーケティング株式会社

〒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

TEL : 03-6800-4561

Mail : CCC MARKETING 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、T会員規約等、T会員の同意の範囲で、当社又はカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会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T会員の個人情報を提供することはありません。