令和7年8月1日

各　　　位

株式会社 Olympicグループ
代表者名　代表取締役社長　　　　大　下　内　　徹
（ URL　https://www.olympic-corp.co.jp/ ）
（ コード番号　：　8289　　東証スタンダード ）
問合せ先　取締役総務部長　　　　木　村　　芳　夫
（ TEL　042－300－7200 ）

Olympic高井戸店ほか4店舗でスマホアプリ「トコポン」先行リリース！
データとテクノロジーで顧客体験と企業価値を最大化

株式会社 Olympic（本社：東京都国分寺市、代表取締役社長：大下内　徹）は、この度、お客様への各種お得な情報、ショッピングポイント、クーポンなどを提供するスマートフォンアプリ「トコポン」を、高井戸店、港北ニュータウン店、六本木店、淡路町店の4店舗で 2025 年8月１日より先行リリースすることをお知らせいたします。

1．「トコポン」導入の背景と戦略的意義

近年のデジタル化の加速に伴い、顧客の購買行動や情報収集チャネルは多様化しています。こうした変化に対応し、お客様一人ひとりに最適化された購買体験を提供することこそが、今後の小売業界における競争優位性を確立する鍵であると認識しております。「トコポン」は、まさにこの戦略的目標を達成するための核となるツールです。
本アプリは、単なるポイントカードのデジタル化に留まりません。昨今注目されるパーソナライゼーションマーケティングや CRM（顧客関係管理）戦略を深く組み込むことで、お客様の購買履歴や閲覧履歴に基づいて、お客様の興味・関心に合致した商品情報やクーポンをリアルタイムで提供するなど、お客様の「買いたい」気持ちを喚起し、店舗への来店頻度向上、ひいては顧客生涯価値（LTV）の最大化を目指します。

2．「トコポン」が提供する主な価値

⑴　パーソナライズされた情報配信：
お客様の購買履歴やお気に入り登録に基づき、最適なセール情報、新商品情報、レシピなどをプッシュ通知でタイムリーにお届けします。

⑵　効率的なポイント管理と利用：
ポイントの獲得・利用履歴をアプリで一元管理。期間限定ポイントやボーナスポイントなど、お得な情報を逃しません。

⑶　デジタルクーポン：
紙のクーポンを不要とし、アプリ上で簡単にクーポンを獲得・利用できます。お客様の利用状況に応じた限定クーポンも配信予定です。

⑷　店舗体験の向上：
店舗ごとの特売情報やイベント情報をアプリ内で確認できるほか、AI チャットボットによる商品に関する問い合わせ対応なども順次導入を検討してまいります。

⑸　データに基づいた店舗運営：
アプリから得られるお客様の行動データを分析することで、品揃えの最適化、効果的なプロモーション戦略の立案、顧客ニーズの把握に繋げ、よりお客様に喜ばれる店舗作りを実現します。

3. 期待される効果と今後の展望

今回の先行リリースを通じて、お客様の利用状況やフィードバックを詳細に分析し、アプリの機能改善およびサービス拡充を図ってまいります。最終的には、全店への展開を目指し、以下のような効果を期待しております。

⑴顧客エンゲージメントの強化：お客様との接点を深化させ、ブランドロイヤルティを高めます。
⑵売上向上と新規顧客獲得：パーソナライズされたプロモーションにより、既存顧客の購買単価・頻度を向上させるとともに、新規顧客の獲得に繋げます。
⑶マーケティング ROI の改善：データに基づいた効率的なマーケティング施策により、広告宣伝費の効果を最大化します。
⑷顧客データの資産化：収集したデータを活用し、新たなサービス開発や事業機会の創出を目指します。

株式会社 Olympicは「トコポン」を通じて、お客様にとってより便利で豊かなショッピング体験を提供し、同時にデータドリブンな経営を推進することで、持続的な企業価値向上に邁進してまいります。

本件に関するお問い合わせ先
株式会社 Olympicグループ
Email: olympic.cs@osc.oscgroup.com

以上