

D2C&Co.

ディーツーシーアンドカンパニー

Company Profile

2021.7 Ver.

Mission

すべての人が「しあわせ」を感じられるインクルーシブで豊かな社会を共に創る

VISION

ビジネスを通じてあらゆる二項対立を乗り越える世界を創る

小売・金融一体の独自のビジネスモデル

小売

フィンテック



OIOI MODI

EPOS



- ・店舗数 **23**店舗
(関東を中心に東海・関西・九州)
- ・取扱高 **2292**億円

- ・カード会員数 **709**万人
- ・取扱高 **2兆7604**億円

社名	株式会社丸井グループ
本社所在地	東京都中野区中野4-3-2
創業	1931年 家具の月賦商として創業
設立	1937年
資本金	359億円2000万円
事業内容	小売事業・フィンテック事業
社員数	4855名
株式公開市場	東証一部

小売とフィンテックのノウハウを自社に蓄積しており
幅広い事業支援が可能

フィンテック

EPOS

小売

OIOI

空間プロデュース

- ・商業、集客施設の設計施工
- ・プランニング
- ・販促・宣伝、運営のトータル提案

AIM
AIM CREATE

IT・WEBシステム開発

小売事業とフィンテック事業に
最適で先進的な
システム企画・開発・提案

M&C
SYSTEMS

物流・倉庫

丸井のネット通販ノウハウと
先進の物流オペレーション

Moving

D2C支援

グループ資源を最大限活用して
D2C領域全般の取り組みを推進

D2C&Co.

アニメコンテンツ

店舗・カード・WEBと、
コンテンツの掛け合わせ

マルチアニメ

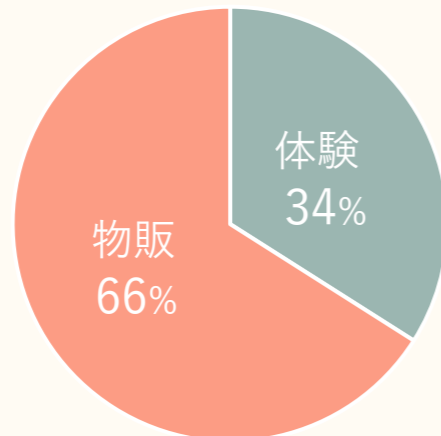
年間2億人の顧客接点を持つリアル店舗

全国にマルイ・モディ23店舗

now

モノを売る店

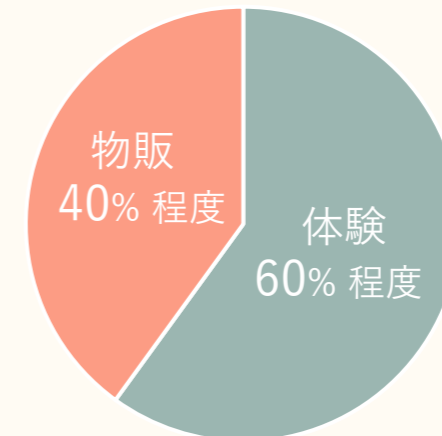
物販が中心



future

体験を提供する店

都心店：デジタル・ネイティブブランド中心
郊外店：飲食、サービス中心



リアルならではの「体験の場」顧客との「エンゲージメントの場」を提供



Apple 新宿
(新宿マルイ 本館)

Apple Storeは、様々なApple製品を試したり、魅力的なアクセサリを見つけたりするための最高の場所です。



mercari station
(新宿マルイ 本館)

メルカリが運営するフリーマーケットアプリの体験スペースです。



SHIBUYA BASE
(渋谷モディ)

ネットショップ作成サービス「BASE」加盟店からの「リアル店舗での展開を支援してほしい」というご要望にお応えした初のリアル出店スペースです。



PHOEBE BEAUTY UP
(有楽町マルイ)

“PHOEBE BEAUTY UP”初のPOPUPスペースです。
製品を試したり、フォトスポットがあり、インスタグラム配信を行ったりします。
※現在は終了



MEDULLA
(有楽町マルイ)

D2Cブランド“MEDULLA”の初の旗艦店頭皮診断を通じて最適なパーソナライズシャンプーをご提案しています。



PostCoffee
(渋谷モディ)

“PostCoffee”の初のPOPUPスペースです。
「おいしいコーヒーの淹れ方」をバリスタから学ぶことができる空間です。
※現在は終了

アクティブな若年層・プレミアム会員を多く持つエポスカード

エポスカード



非接触
決済機能



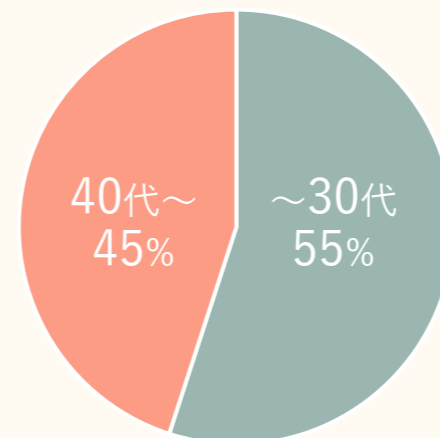
日本初の
廃プラ素材
※21年10月より

会員数 709万人
プレミアム会員 270万人
カード利用率 63%

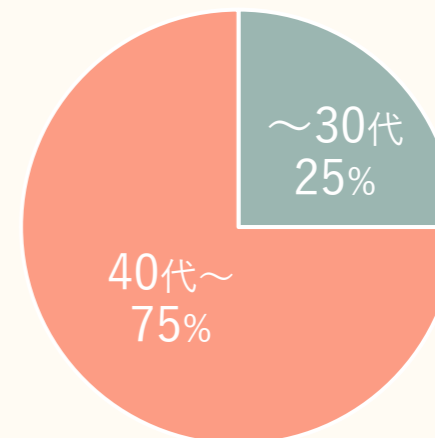
※2021年3月末時点

年代構成

エポスカード



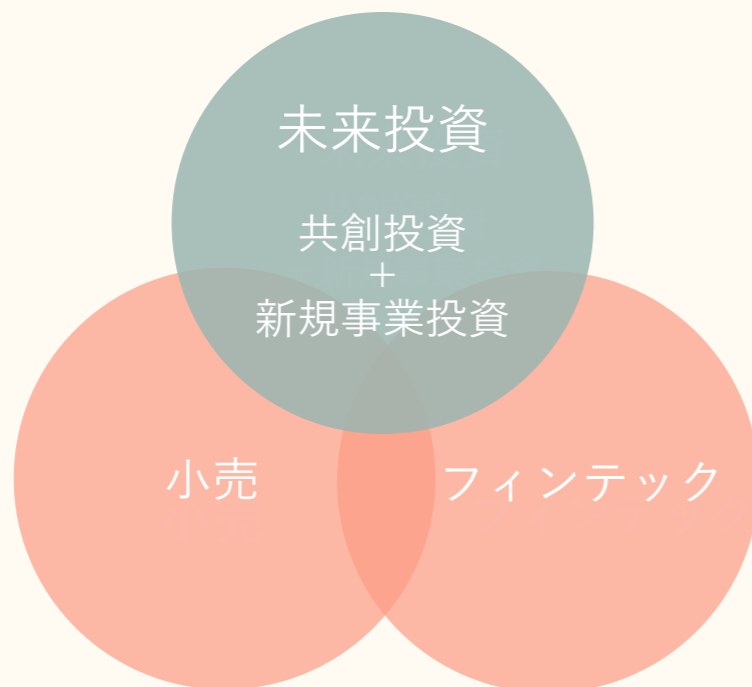
業界全体



※日本クレジット協会
「2019年版 日本のクレジット統計」より

※2020年3月末時点

共創投資と新規事業投資を含む未来投資と、小売・フィンテックによる
新たな三位一体のビジネスモデルでオープンイノベーションを強化



スタートアップへの投資実績

21年3月	投資社数
丸井グループ	28 社
D2C&Co.	8 社
累計	35 社

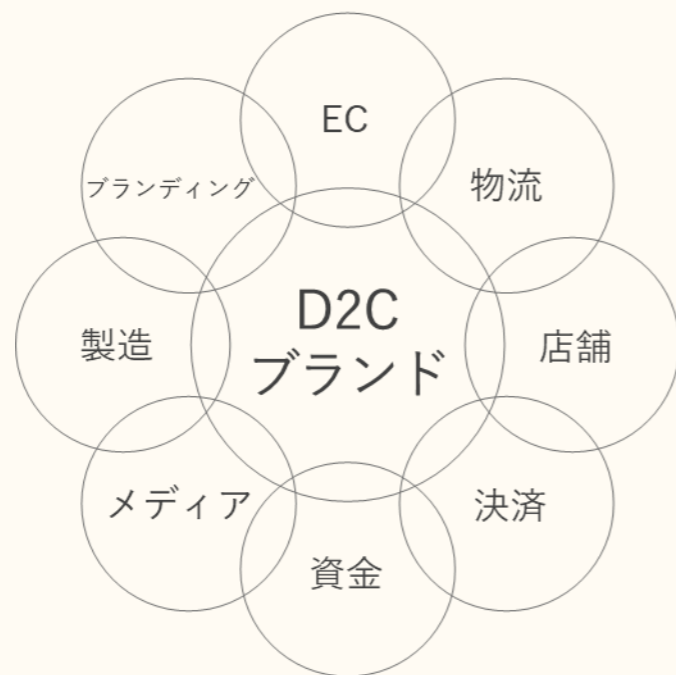
※各社で同一会社への投資があるため、
各社投資社数合計と累計投資社数は一致しません。

私たちはすべての人が幸せを感じられる社会をめざすうえで
D2Cが発展することにより、多様な選択肢を提供できるのではないかと考えています。

お互いに助け合い、協力し合える体制を築き、
D2Cエコシステムを発展させるため立ち上がったのが
丸井グループの新会社『D2C&Co.』です。



『D2C & Co.』という会社名には、
「D2Cと仲間たち」という意味が込められています。



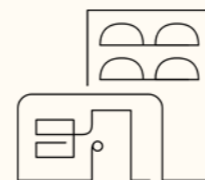
D2Cエコシステムに関わる
カンパニー（仲間たち）との共創を通じて
エコシステム全体の成長・発展をめざします。

1. 資金提供



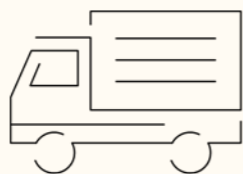
株式投資など
そのほか資金繰りサポートも
ご相談ください

2. 出店支援



様々な出店方法で
オフラインの活用を
徹底サポートします

3. 物流



フルフィルメントから
出店時のサポートまで
物流面でサポートします

4. エポスカード



貴社のお取り組みご紹介や
即時入会・即時利用サービスなど
様々な面からサポートします

5. キュレーションサイト



Web広告と
オフライン出店に続く
顧客接点の場を実現します

資金が必要なカンパニー（仲間）に
出資など、ニーズに合った資金提供をいたします



丸井グループのパートナーシップは
共創によりお互いのシナジーを創ります

「事業を成長させたい」

「リアル店舗へ出店したい」

「決済メニューを増やしたい」

これらの想いを形にするため、共創を通じて
資金面でのサポートをさせていただきます

D2Cブランド

アパレル

 FABRIC TOKYO

美容・コスメ

BULK
HOMME

Sparty DINÉTTE


Mellia

PORTFOLIOS, INC.

フード

Bace

PostCoffee®

エコシステムパートナー

 **BASE**

sitateru®
IMAGINATION

 **COUNTERWORKS**

**Bit
Star**

GOOD VIBES ONLY

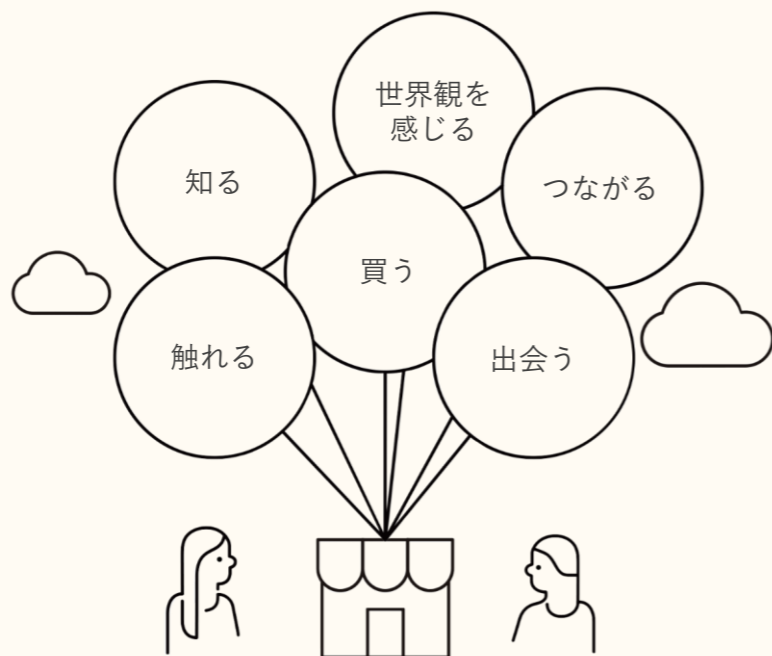
1 | 資金提供 < 出資概要 >

出資を通じてD2Cのエコシステムの発展や、
丸井グループの目指す未来を共に創ることを目的に出資いたします

投資目的	D2Cエコシステムの発展 ビジョン実現に向けたオープンイノベーション
投資ステージ	シード～レイター
投資金額	～3億円 <small>※丸井グループからの投資はこの限りではありません</small>
支援できること	事業支援（丸井グループアセットとの連携・出向による人材支援） 協業を前提とした長期保有や追加出資 投資家のご紹介
検討スケジュール	1～3か月

約1ヶ月	約1ヶ月	約1ヶ月
初期検討	本格検討	払込・契約手続き
<ul style="list-style-type: none">・協業の可能性について検討・リファレンスの実施・初期デューデリジェンスの実施・プレ投資委員会の実施	<ul style="list-style-type: none">・トップミーティングの実施・投資委員会に向けたデューデリジェンス・投資委員会の実施（月2回）	<ul style="list-style-type: none">・契約内容の調整・契約の締結

初めての出店も“お店づくり”から“接客人材の提供”まで
しっかりサポート致します



オフライン空間で

ブランドこだわりの「世界観」を表現しませんか？

「商品を体験してもらう」

「スタッフとのコミュニケーションを通じて

ブランドのストーリーを深く知ってもらう」

「動画配信のスタジオとして活用する」

マルチ店舗の活用方法は自由自在です

目的に合わせて様々な出店方法をご用意しております

常設ショップ

ブランドの世界観を
体現したい

時間をかけて
認知度UPしたい

旗艦店をつくりたい

長期的な
販売拠点をもちたい

コミュニケーション
拠点をつくりたい

期間限定ショップ

POP UP

期間限定で
イベントしたい

常設前の
トライアル

体験の場所

b8ta / コンセプトショップ

商品数は少ないけど
出店したい

小さなプロダクトで
出店したい

出店ノウハウがない

全国のマルイ・モディのお店への出店が可能です

出店エリア

全国のマルイ・モディ



ブランドの客層やニーズに合った店舗をご提案します



■ 新宿マルイ本館 1階に20年オープン

- ・ サービス 陳列・接客・リアルタイムデータのご提供等



■ 新宿マルイ本館 8階に21年オープン

- ・ 契約期間 1日～1ヶ月
- ・ 料金 平日1.6万円・土日祝2.6万円・1ヶ月40万円（税別）
- ・ サービス 什器・ショップ運営・PR・水高熱費・決済手数料込

初めての出店でも安心
店舗デザインからショッパー制作まで承ります

空間デザイン

世界観やコンセプトをリアル店舗で表現し
オンラインと店舗をシームレスにつなぐ
空間づくりをお手伝いします



什器・VMD

オリジナル制作からレンタル什器の使用、
ショッパーやポスターなど店舗で使うツールを
予算に合わせてご提案します



商品や什器のお預かりや
配送・接客人材の運営受託も承ります

倉庫保管・配送

丸井グループの(株)ムービングが
商品の保管や配送をお手伝いします少量から承ります



運営委託

売場運営多接客のノウハウを持った
丸井グループの社員が運営を担います



DINETTE社 “PHOEBE BEAUTY UP” 初のPOPUPを 店舗デザイン・設営・店装のお預かりまで一貫サポート

グループアセットの活用

店舗デザインはグループ会社の(株)エイムクリエイツが担当。
店装の一部は、同じくグループ会社の(株)ムービングにて保管。

尾崎CEOとお打ち合わせを重ね、
ご来店いただいた方や全国のPHOEBE BEAUTY UPのファンにも
立体的に世界観を発信できるよう準備を致しました。
特にこだわったのは、お客さまがショップ内で商品を撮影して
自らおすすめしたくなるような演出を製作しました。



インスタ LIVEも実施

〇|〇| マルイのネット通販 web channel

出店のポイント



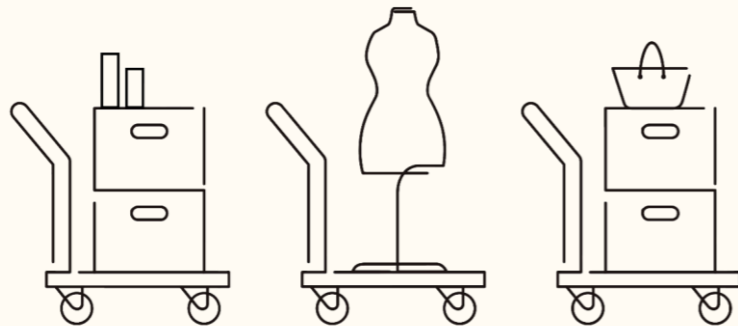
- ・ 出店料をいただくのではなく、売上掛率での出店
- ・ 運営はマルイのシステムに登録するだけ
- ・ 在庫は丸井倉庫に預けることも可能

取り扱い事例



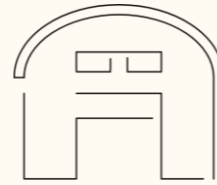
アパレルだけでなくコスメやアニメなどと
取り扱いアイテムを拡大しています

物流支援を通じて、
スモールプレイヤーに寄り添った提案をいたします



丸井グループを支える物流機能を活かし
オンライン・オフラインを問わず
さまざまな物流サポート

ブランドの想いを形にするお手伝いをいたします



EC倉庫

初期費用、固定費用0円の従量課金

保管

商材保管を丸ごとおまかせ
保管料も従量課金制で安心

- ・急な在庫量の増減にも柔軟に対応
- ・アイテム毎最適な保管ロケーション
- ・WMSで正しく在庫管理

出荷

受注後の出荷は自動連携
全てWebで完結

- ・出荷指示不要、在庫情報も自動増減
- ・マルチ通販の入荷即出荷のノウハウ
- ・開封体験、オリジナル梱包に対応

発送

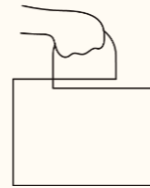
丸井Gのヤマト料金を活用し
配送コストを低減

- ・300万梱包/年のヤマト料金を活用
- ・最短当日出荷
- ・toB配送可能、海外発送も応相談

+ α

小売経験のあるスタッフが
さまざまな業務に対応

- ・EC専用カスタマーセンター
- ・返送品は専門スタッフが迅速に対応
- ・必要な“ささげ”業務も利用可能



店頭受取/返品

配送からお渡しまでワンストップで承ります

こんなメリットを実現

お客様

- ・家で待たなくてOK、自分の都合で受取れる
- ・専用カウンターで、スムーズに受取
- ・お買い物ついでにいつものマルイで

お取引先様

- ・受取の選択肢拡大で、新規顧客の獲得
- ・気軽に受取れご利用UP、既存顧客のLTV向上
- ・丸井の物流網を活用し、配送コストを削減

環境

- ・再配達削減で、社会課題の解決
- ・資源の再利用で、サステナブルな社会の実現

実現するリソース

システム

EC倉庫と店舗をつなぐ
クラウドシステム

店舗

受取/返品の
専用カウンター

物流ネットワーク

全国のマルイへ
毎日荷物を届ける物流網

・導入事例 2020年11月～



貴社サービスのご案内・カード申込後の即時利用など
貴社のニーズに合わせたご相談を承ります



エポスカードは1人に1枚のみ発行
1枚持っていれば
さまざまな利用特典を受けられます

つまり、いちから会員を積み上げることなく
「709万人」があなたの会員に

さらに、EC上でのカード申込後の即時審査による
即時利用などニーズに合わせたご相談も承ります

さまざまなメディアを使って貴社サービスをご紹介します

ご優待サイト



PV数：800万／月
UU数：60万／月

エポトプラザ

エポス会員限定の優待内容を常時掲載

D2Cブランド特設サイト



特設サイトイメージ

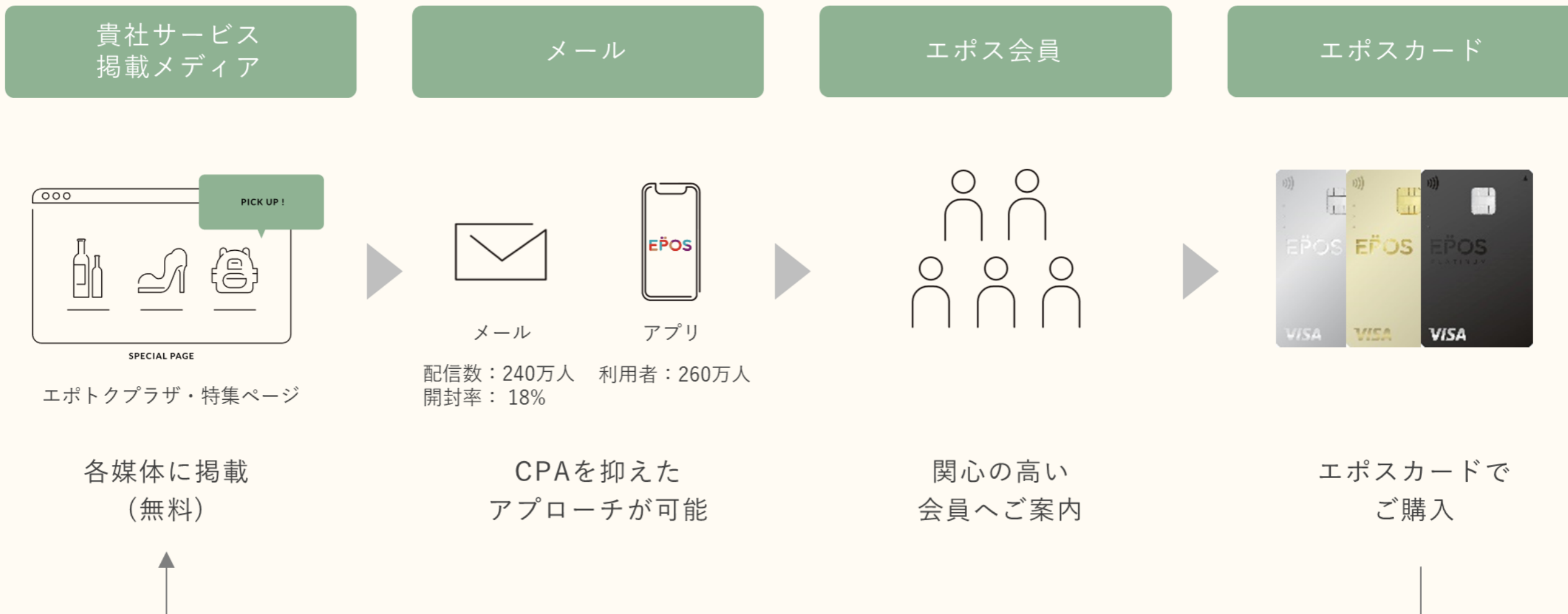
貴社のご紹介ページを作成して常時掲載



期間限定サイトイメージ

年4回程度、期間限定特集を開催

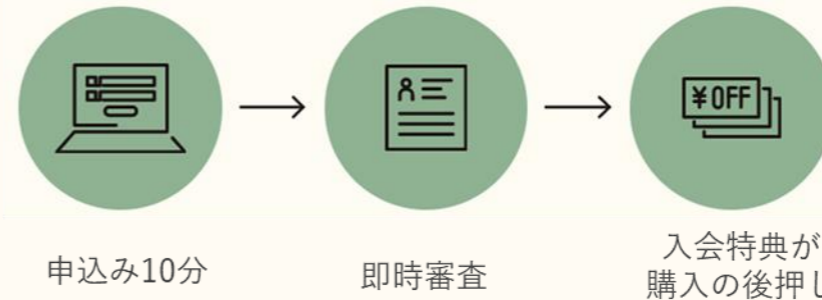
貴社のサービスやご優待情報をエポス会員へご案内いたします



エポスカードお申込み後の即時審査ですぐにお支払いが可能に
初めてのエポスカードお申込みなら、さらに入会特典も使えます

エポスカードを持っていない方は
その場で申込&クレジット払い可

※こちらのサービスは導入には、決済代行会社
ECカート等に一部条件がございます



サービスに合わせて選べる決済方法

サブスクサービス



エポス継続課金決済
利用料金のお支払いに
エポスカードが自動的に登録

サブスクサービスでない都度決済の場合



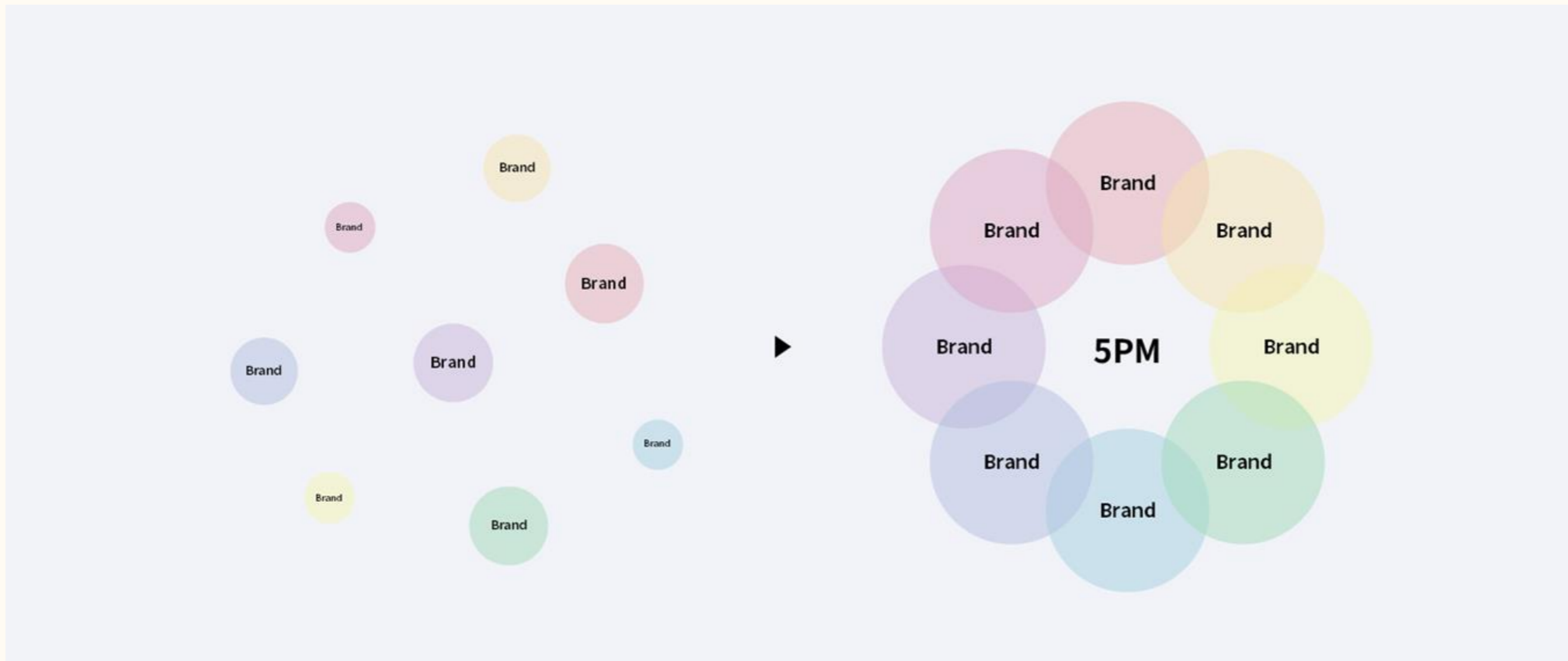
エポスかんたん決済
エポスNetのIDパスワードだけの
簡単決済

5PM Journal

本当に欲しかったモノと暮らしていく
誰かに教えたいくなるブランドが集まる場

D2C&Co.

ユニークな意思やこだわりを持つブランドが集い
これからの価値観や文化をつくっていく将来世代のプラットフォームになります



これからの当たり前を作ること挑むブランドの
皆さまに仲間となっていたきたいです

顧客と直接つながる



これからの当たり前を作る



プロダクトへの愛に溢れる

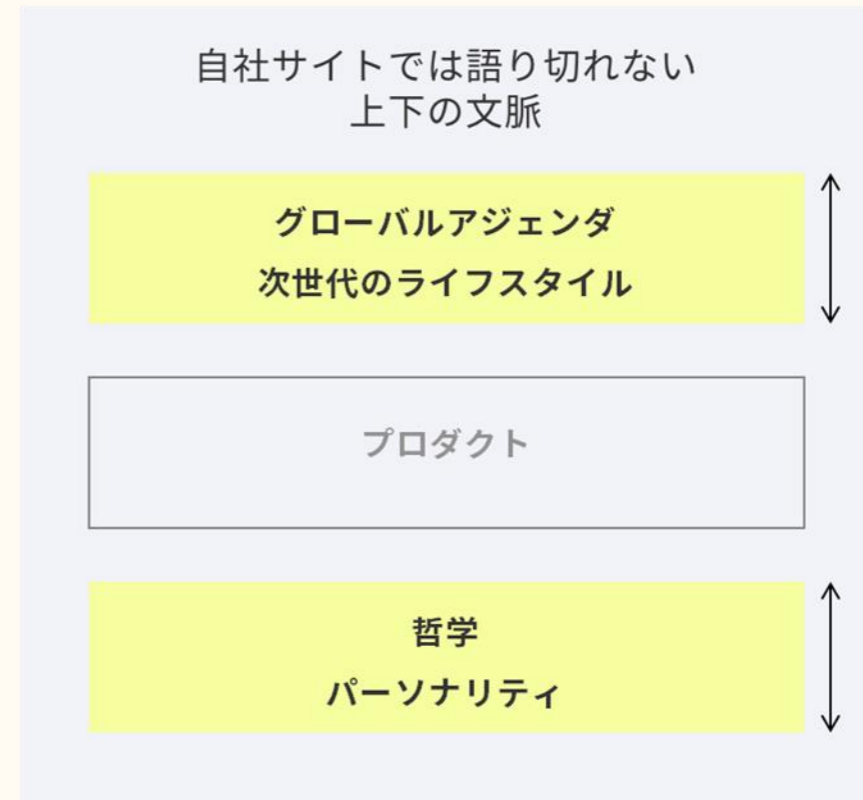


ブランドコミュニティとして様々な共創の起点となり、
ブランド単体では取り組めないことを可能にします

<ブランド単体で取り組めないこと>



プロダクトの背景にあるブランドストーリーを制作



ブランドが掲げるテーマや、シーンなど様々な切り口でコラボを実施しています



**BULK HOMME
GREEN SPOON**
Collaboration Instagram LIVE Vol.1

Special Guest 🍷

近澤 智 (俳優・アーティスト)
橋本 江莉果 (インフルエンサー)

The graphic features two images: the top one shows three bottles of BULK HOMME GREEN SPOON products with water splashes, and the bottom one shows a variety of food items including bowls, cups, and containers.



TRUE
FOOD & DESIGN
PostCoffee®
Collaboration Instagram LIVE Vol.2

Special Guest 🍷

HALU (@haluchn)
Beauty Life Designer,
miss earth tokyo 2020 finalist

The graphic features two images: the top one shows a white bag of TRUE PostCoffee and coffee filters on a wooden surface, and the bottom one shows coffee beans, a red mug, and PostCoffee packets.

コラボレーションの起点

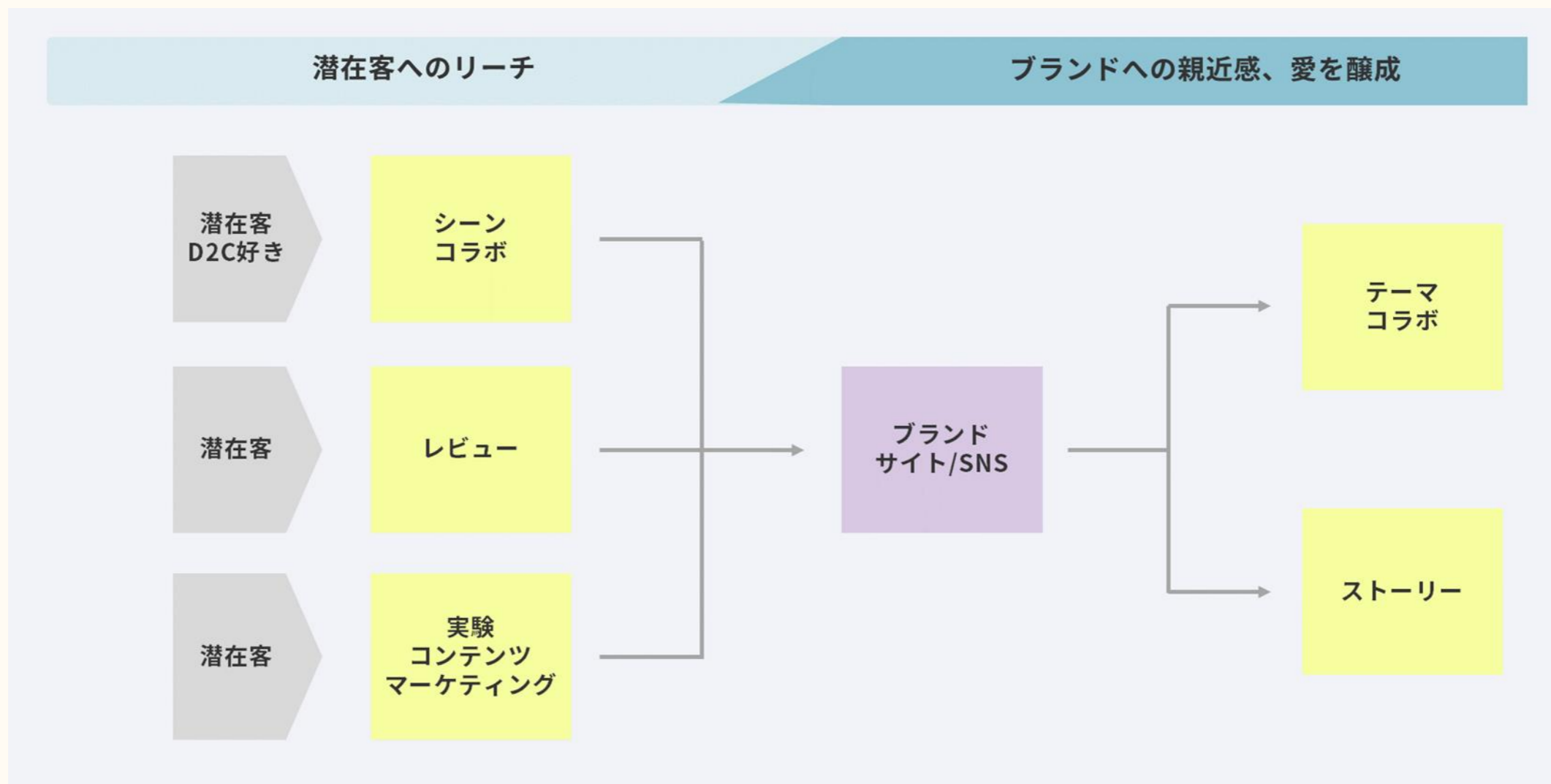
テーマ

シーズン

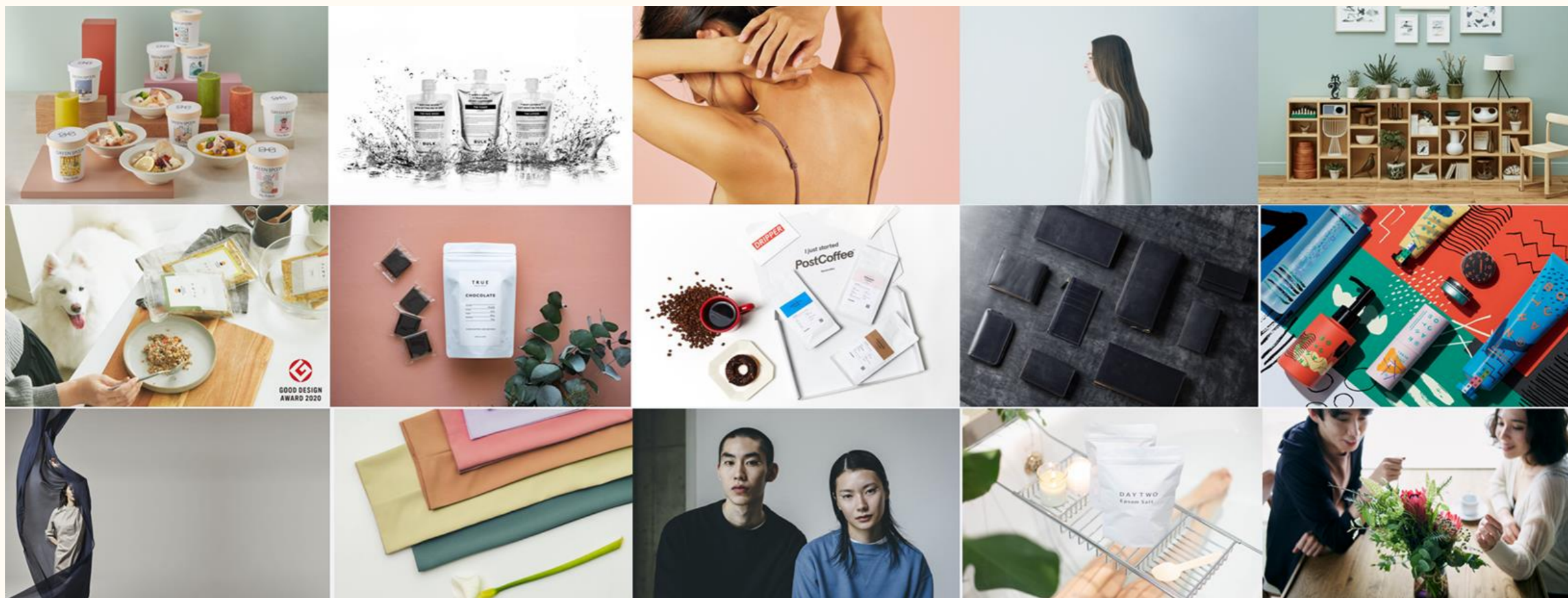
シーン

こだわり

コンテンツを通して潜在客へのリーチ、ブランドへの愛を醸成



約20ブランドの皆さまに、ご参加いただいています



(2021年4月時点)

D2C&Co.

社名	D 2 C & C o . (デ ィ ー ツ ー シ ー ア ン ド カ ン パ ニ ー) 株 式 会 社
所在地	東京都中野区中野4-3-2
電話	03 (5343) 0175
設立	2020年1月31日
WEB	https://www.d2c.company/
事業内容	D 2 C ス タ ー ト ア ッ プ 支 援 サ ー ビ ス
資本金	1億円
代表取締役社長	加藤 浩嗣



End...