

顧客情報管理システム

レピカが導入店舗拡大 3年内 株式公開目指す

レピカ(東京都港区、岩井陽介社長、03・5



414・3611)は、繰り返し入金できるリチャージ式のポイントカードを使った顧客情報管理(CRM)システム「ポイントプラス」の導入店舗を拡大し、流通枚数を13年8月末までに現行比100万枚増の400万

日本サブウェイで導入されている「ポイントプラス」のカード

枚に引き上げる。営業エリアは首都圏。販売時点情報管理(POS)システム大手の東芝テック東京支社と協力し納入先を増やす。同事業を成長のけん引役に位置づけ、3年以内の株式公開を目指す。

カードでユーザーの消費行動、属性情報などを取得し、メール配信システムで「来店直後の客に割引クーポン配信」「来店が少ない客にキャンペ

ーン」など対象を絞ったサービスを提供できる。より効果的な来店促進や顧客囲い込みにつながるという。日本サブウェイ(東京都港区)など飲食店や服飾店、美容室などに導入されている。

日本政策金融公庫東京

支店からベンチャー企業向け制度「新事業育成資金」などにより4000万円の融資を受け、クレジットカードとの連携などシステムを改良する。同社はサイバード(東京都渋谷区)出身の岩井陽介氏が06年に設立した。