



2026 年 9 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング
代 表 者 名 代表取締役社長 三 室 克 哉
(コード番号：4071 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役 コーポレート部門担当 野 口 祥 吾
(TEL. 03-6432-0427)

トゥモローランド、CRM/MA ツール「カスタマーリングス」で

CRM 基盤の一元化と店舗接客の高度化を実現

～分析・顧客抽出の高速化と、AI 活用を見据えた環境づくりを推進～

当社は、株式会社トゥモローランド（本社:東京都渋谷区、代表取締役会長:佐々木啓之）の CRM 基盤の一元化と店舗接客の高度化に向けた取り組みを、CRM/MA ツール「カスタマーリングス」で支援しました。

【添付資料】プレスリリース：

トゥモローランド、CRM/MA ツール「カスタマーリングス」で
CRM 基盤の一元化と店舗接客の高度化を実現
～分析・顧客抽出の高速化と、AI 活用を見据えた環境づくりを推進～

以 上

2026 年 9 月 30 日



**トゥモローランド、CRM/MA ツール「カスタマーリングス」で
CRM 基盤の一元化と店舗接客の高度化を実現
～分析・顧客抽出の高速化と、AI 活用を見据えた環境づくりを推進～**

TOMORROWLAND CO.,LTD. × CustomerRings カスタマーリングス

**トゥモローランドが、
カスタマーリングスで
CRM基盤の一元化と
店舗接客の高度化を実現**

分析・顧客抽出の高速化と
AI活用を見据えた環境づくりを推進

プラスアルファ・コンサルティング

株式会社プラスアルファ・コンサルティング（本社:東京都港区、代表取締役社長:三室克哉、証券コード:4071）は、株式会社トゥモローランド（本社:東京都渋谷区、代表取締役会長:佐々木啓之、以下:トゥモローランド）の CRM 基盤の一元化と店舗接客の高度化に向けた取り組みを、CRM/MA ツール「カスタマーリングス」で支援しました。

▶事例詳細はこちら

<https://www.customer-rings.com/case/tomorrowland.html>

■導入の背景と課題

トゥモローランドでは、アパレル小売事業を中心に展開するほか、近年ではホテル事業にも進出し、「世界中の良いものを取り揃え、お客様に届ける」という価値観を大切にしています。同社デジタルコミュニケーション部 CRM グループでは、店舗・EC を横断した会員プログラム「トゥモローランドメンバーズ」を運営しており、顧客との継続的な関係構築を通じてファンを増やすことを重要なミッションとしています。

コロナ後に会員数が大きく増加する中、同社では新規購入者をいかに 2 回目の購入（リピート）につなげるかが課題となっていました。加えて、既存 CRM システムの老朽化も進んでおり、データの可視化（分析ダッシュボード）から顧客リストの抽出までを一元管理できるツールが求められていました。

そこで、CRM システムや POS システム刷新に合わせて、「カスタマーリングス」を導入いただきました。分析ダッシュボード・顧客抽出・カルテ機能が 1 つに集約されており、現場にとって「これ 1 つを見ればよい」という分かりやすさと、自社の CRM 運用や店舗活用に必要な柔軟性が高く評価されました。

今回の導入により、クロス集計を活用したデータ比較や状況把握が無理なく行える環境を整備しました。顧客セグメント抽出にかかる時間も短縮され、施策実行までのスピードが向上しました。また、抽出した顧客リストは紙の DM 送付だけでなく、店舗レジと連携した接客支援にも活用されています。対象の顧客が来店された際にポップアップを表示することで、スタッフは重要顧客の来店を即座に把握でき、顧客一人ひとりに合わせた丁寧な接客を実現しています。さらに、本社側で「特定クレジットカードの保有有無」などの接客メモ項目を柔軟に追加・設定できるようにし、現場の要望に応じた接客力の向上を推進しています。

今後は、カスタマーリングスの AI アシスタント機能を活用し、接客ノウハウの属人化解消を目指します。「今月アプローチすべき顧客」の自動提案や顧客像（ペルソナ）の生成、接客トレーニング支援などを通じて店舗全体の接客力向上を図り、顧客のファン化を推進する基盤として構築していく予定です。

<カスタマーリングスについて>

「カスタマーリングス（<https://www.customer-rings.com/>）」は、顧客 1 人ひとりを見える化し、顧客起点でのマーケティングを実現するマーケティングプラットフォームです。これまで 850 社以上に導入されており、豊富なコンサルティング経験から培った CRM（顧客管理・分析・活用）ノウハウと、MA（マーケティングオートメーション）の 2 つを融合させ、最新のマーケティングトレンドに合わせて進化してきました。

また、近年注目を集める生成 AI 技術を積極的に組み込み、マーケティング業務の一層の効率化・高度化を目指した新機能の開発に注力しております。

施策や分析の業務効率化だけでなく、顧客理解までご支援するシステムのご提供を通じ、皆様の顧客起点での CRM 活動をご支援いたします。

<株式会社プラスアルファ・コンサルティングについて>

株式会社プラスアルファ・コンサルティング（<https://www.pa-consul.co.jp/>）は『あらゆる情報から付加価値を生み出し続ける、見える化プラットフォーム企業』として、2006 年の設立以来、顧客の声や顧客データ/購買データ、人事情報のようなビッグデータを「見える化」し気づきを与える力を持つ、「テキストマイニング」や「データマイニング」などの技術を核としたクラウドソリューション事業を行なっています。様々な情報を「見える化」することで、お客様のビジネスに +α（プラスアルファ）の価値を創造するためのソフトウェアの開発・販売、コンサルティング、新規事業創出を行なっています。

<プレスリリースに関するお問合せ>

株式会社プラスアルファ・コンサルティング

マーケティングソリューション本部

担当：堀・山崎・松尾

TEL：03-6432-4018 / E-mail：info@pa-consul.co.jp