

## GDO、ネットプライスと業務提携

～共同購入ギャザリングでGDO 会員向けサービスの向上とネットショッピングの利用を促す～

インターネットでゴルフのワンストップ・サービス(買う・行く・観る・つながる)を展開する(株)ゴルフダイジェスト・オンライン(本社:東京都港区、代表取締役社長:石坂信也、以下 GDO)は、このたびインターネット上で各種ショッピングサービスをモバイル/WEB で展開する EC 企画運営会社 (株)ネットプライス(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:佐藤輝英 以下ネットプライス)と業務提携を行ない、2006年7月11日(火)より、「GDO ギャザリングブログ(<http://blog.golfdigest.co.jp/>)」を GDO ゴルファーズブログ内で開始致します。

GDO とネットプライスは、2006年5月より GDO サイト上において試験的に共同購入コンテンツ『GDO ギャザリング(<http://www.netprice.co.jp/af/gdo/index.ndp>)』を提供して参りました。GDO のメインユーザーである30～40代の男性富裕層にマッチするこだわりの商品、高級腕時計、有名ブランド商品、お取り寄せグルメなどをセレクトし、また女性ゴルファー向けには美容、ファッションなどの人気商品の販売を行いました。ユーザーの反応もよく、GDO では取り扱いの無い商材を幅広く補完でき、女性層へのサービス訴求、GDO 顧客満足度アップに繋がっている結果を得ることができました。

このサービスを新たに、GDO ゴルファーズブログ(開設者数3,723サイト、訪問者数月間ユニークビジター数38万人(2006年6月末現在))内でプロモーションすることにより、一層の集客を図り、販売拡大を目指します。また、GDO クラブ会員に対しては、『GDO ギャザリング』で購入頂いた金額の3%を GDO ポイントとして還元することで、GDO 内でのショッピング利用を促し、ロイヤルカスタマーの育成を図ります。

### ※ ギャザリングとは

購入申込み人数が増えるごとに商品価格がどんどんプライスダウンしていく共同購入方式のインターネットショッピングです。例えば、友人や会社の同僚を誘い合い、まとめて商品を購入することで、欲しい商品を安く購入出来るサービスです。

### 株式会社ネットプライス [www.netprice.co.jp](http://www.netprice.co.jp)

日本で初めて、購入者が多くなるほど販売価格が下がる販売手法であるギャザリング(共同購入)システムを導入したインターネット通販会社。買える商品は清涼飲料からコスメ、家電、ブランド品まで幅広く取り揃えている。東証マザーズ上場(2004年7月)

### 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO) [www.golfdigest.co.jp](http://www.golfdigest.co.jp)

『ゴルフ用品 E コマース事業』(ゴルフ用品販売、酒類販売、健康関連商品販売)、『ゴルフ場向けサービス事業』(ゴルフ場予約サービス、ゴルフレッスン予約サービス、ゴルフ場向けB2Bサービス)、『メディア事業』(ゴルフ情報配信、広告・マーケティングサービス)の3事業を展開。GDO クラブ会員80万人(2006年4月末現在)。東証マザーズ上場(2004年4月)。

### ■報道関係からのお問合せ先■

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン 広報・IR室  
内山 和弥 [pr@gdo.co.jp](mailto:pr@gdo.co.jp) TEL03(5408)3011(直通)  
〒105-0004 東京都港区虎ノ門 3-4-8