

(報道発表資料)

2026.4.24

株式会社 NTT ドコモ・グローバル
Ascend Commerce Co., Ltd.

**NTT ドコモ・グローバルとタイ CP グループ Ascend Commerce、
タイのマーケティングソリューション事業における協業を開始
-E コマース・ポイントプログラム「Amaze」を中心に、マーケティング事業推進の加速を実現-**

株式会社 NTT ドコモ・グローバル（以下、NTT ドコモ・グローバル）と、Charoen Pokphand Group Co., Ltd.（以下、CP グループ）のグループ会社である Ascend Commerce Co., Ltd.（以下、Ascend Commerce）は、Ascend Commerce が提供する「Amaze」^{※1}のタイにおける E コマース・ポイントプログラムへの成長およびマーケティングのさらなる DX 推進と顧客満足度や利便性の向上に向けて、2026 年 3 月 25 日（水）に業務提携契約（以下、本契約）を締結しました。本契約の締結により、タイのマーケティングソリューション事業における協業（以下、本協業）を開始しました。2026 年 4 月 24 日（金）より顧客インサイトに基づくマーケティングソリューション「Amaze Survey」（以下、本ソリューション）をタイで事業を展開する企業向けに提供を開始するとともに、お客様へより便利でお得な購買体験をお届けすることで、よりつながりのあるデジタル経済の実現を推進します。

■背景

NTT ドコモ・グローバルは、NTT ドコモグループが日本国内で培ってきたノウハウや事業基盤を活かしながら、パートナーの皆さまと共にグローバルでの事業展開を推進しています。ドコモグループが国内のマーケティングソリューション事業等を通じて蓄積してきた、1 億^{※2} 会員を超える d ポイントクラブ会員基盤や高度なデータ活用のノウハウを強みとし、各地域のパートナーと連携しながら、新たな価値創出に取り組んでいます。

Ascend Commerce は、タイにおけるデジタルエコシステム拡張の戦略を掲げており、「すべてのポイントに価値を」というミッションのもと、約 400 万会員^{※3} が利用する「Amaze」を 2025 年 4 月より提供を開始し、1 周年を迎えます。「Amaze」は、タイの消費者向けプラットフォームであり、E コマース機能を備えた「Amaze Mall」と「Amaze Points」のエコシステムを統合しています。「Amaze」では、ポイントを現金同様に利用できるほか、割引

クーポンとの交換や、さまざまな特典を利用することが可能です。「Amaze Super App」の利用でためることができ「Amaze ポイント」は、CP グループが運営するコンビニエンスストアや大型スーパーマーケット、携帯事業などで提供されている各種ポイントと相互に交換することができます。そのため、「Amaze モール」や CP グループが運営するさまざまな店舗やサービスでポイントを利用しておトクにお買い物ができます。なお、CP グループは、コンビニエンスストアでは約 15,000 店舗のセブンイレブン、スーパーマーケットでは約 2,500 店舗の Lotus、そして携帯事業では約 5,200 万契約者数をもつ True を運営するなど、幅広い事業の展開を行っており、いずれもタイ国内でトップクラスの店舗数と契約者数を有しています。

NTT ドコモ・グローバルと Ascend Commerce は、「Amaze」のタイにおける主要な E コマース・プラットフォームへの成長及びマーケティングの更なる DX 推進と顧客満足度や利便性の向上に向け、2025 年 12 月 5 日（金）資本提携に合意し株主引受契約を締結、2026 年 3 月 25 日（水）に株主引受を完了し、株主間契約の締結及び本契約を締結しました。これにより、ドコモグループが保有するマーケティングソリューションや「Amaze」を通じたお客さまへのより便利でお得な購買体験の提供など、タイ市場におけるマーケティングソリューション事業の協業を開始します。

■ 協業内容

本協業において、両社は主に以下の 2 つの事業施策を推進します。

1. タイで事業を展開する企業向けマーケティングソリューションの提供

ドコモグループが日本国内で蓄積し、進化させてきたマーケティングの知見と、CP グループのタイにおける顧客基盤などのアセットを活用し、タイで事業を展開する企業向けにマーケティングソリューション^{※4}を提供していきます。

ドコモグループが有するデータ活用および分析のノウハウを Ascend Commerce のオペレーションに取り入れることで、「Amaze」が保有するデータ活用をさらに高度化し、会員属性情報や購買行動データなど多様なデータを基に、各企業のマーケティング活動の高度化を可能にします。

取り組みの第一弾として、両社は 2026 年 4 月 24 日（金）よりタイにおいて「Amaze Survey」（以下、本ソリューション）の提供を開始します。本ソリューションは、一般消費者をランダムに対象とする従来型の調査とは異なり、Amaze 会員に対し、アンケート調査を行うことができる点が特徴です。

さらに、「Amaze」上でアンケートに回答すると、Amaze 会員に「Amaze ポイント」が付与されるため、企業は質の高いインサイトを獲得でき、アンケートにご回答いただいたお客さまはインセンティブとしてリワードを得ることができます。本ソリューションは、日本においてドコモとインテージグループが開発し、日本の高度に成熟したロイヤルティ市場で実績を重ねてきたリサーチサービスをベースとして、Ascend Commerce とインテージグループが共同で開発した

ものです。インテージグループが長年にわたり培ってきたマーケットリサーチの専門性を融合した本ソリューションは、調査設計から分析・提言までを一貫して提供する、リサーチ機能を実現します。

<主な特徴>

- 市場の把握や購入意思決定の要因など、企業課題に応じて、目的に沿った調査を実施することができます。これにより、実際の需要やプロモーション施策が消費者の行動にどのような影響を与えたのかといった、市場の「生の声」を把握することが可能です。
- 調査結果をもとに、企業は具体的な事業成長戦略および実行プランを策定することができます。

2. 「Amaze」におけるリワードや特典の提供

Ascend Commerce は、タイの消費者に日常の買い物をより価値あるものとして楽しんでいただくことを目的に、年間を通じた「コンシューマー・エンゲージメント・プログラム」を展開いたします。本プログラムは 2026 年を通じて継続的に実施され、各種キャンペーン、限定特典、全国規模の特別ディールなどで構成されます。さらに、年間を通して、より多くの限定キャンペーンや特典を順次発表していく予定です。

本プログラムの一環として開始される主なキャンペーンは以下のとおりです。

● ポイント3倍

「Amaze」を通じてセブンイレブン、Lotus で買い物をした場合、通常の 3 倍のポイントを獲得できます。

● 新規ユーザー特典

「Amaze」及び「Amaze Super App」を通じた初回購入時には、500 バーツの利用ごとに 200 バーツ相当のポイントを付与します。初日から「Amaze」に参加する価値を実感できる、即時性の高いウェルカム特典です。

■ 今後の協業予定

本協業において、生活者の趣味・嗜好や興味関心に合わせて最適化されたクーポンや特典の提供など、より幅広いデータドリブン^{※5}なマーケティングソリューションの提供を予定しています。また、「Amaze モール」内に、日本ブランドの品質と信頼を軸とした新たな特設ページ「Amazing Japan」を立ち上げます。厳選した日本ブランドの背景や価値を丁寧に発信することで、利用者に安心して選べる購買体験を提供するとともに、「Amaze」全体のブランド価値向上を図ります。「Amazing Japan」は、MITSUKOSHI DEPACHIKA、aiwa、Bigen、IRIS OHYAMA、LION、SHARP など多くのブランドが参画を検討しており、2026 年 5 月以降の開始を予定しています。

他にも、CP グループにおけるポイント共通化等を含め、お客様一人ひとりの利便性や満足度をより高める取り組みについて、両社で協力しながら検討・推進していきます。

■株式会社 NTT ドコモ・グローバル 代表取締役社長 栗山 浩樹氏 コメント

タイは、デジタル分野において大きな可能性を秘め、今後さらなる成長が強く期待される市場と捉えています。

今回の Ascend Commerce との協業は、単なる資本提携にとどまらず、日本市場で培ってきたリテールマーケティングや顧客エンゲージメントの知見を、実社会の中で価値として実装していく取り組みです。これにより、タイ市場の持続的な発展に具体的なインパクトをもたらすことができると考えています。また「Amazing Japan」はリアルとデジタルを融合し、日本の信頼と革新をタイの皆さまにお届けする試みです。私たちは、顧客エンゲージメントとコマースを高度に統合する戦略的プラットフォームとして「Amaze」に投資できることを誇りに思います。本協業を通じて、長期的な成長を支えるエコシステムをパートナーの皆さまとともに育てていきます。

NTT ドコモ・グローバルは、タイをはじめ世界中の人々や企業に対し、データドリブンなマーケティングソリューションとデジタルライフサービスを展開し、世界中の人々・企業の Wonder & Happiness の実現に貢献していきます。

■Ascend Commerce Co., Ltd. Chief Executive Officer 兼、Charoen Pokphand Group Co., Ltd. E-Commerce Group Executive Director Tarin Thaniyavarn 氏 コメント

本協業を通じて、Ascend Commerce が運営する「Amaze」は、タイの企業および消費者双方に向けたロイヤルティおよびポイントプログラムのエコシステムを高度化する中核的な推進役を担います。ドコモグループと連携しながら、「Amaze」を、より高度に接続されたコンシューマープラットフォームであると同時に、タイ全土の企業を真に支える強固な CRM およびロイヤルティ基盤へと進化させていきます。

さらに、CP グループの小売ネットワークおよびパートナーネットワークを、「Amaze」が有する接続性の高いデータドリブンなエコシステムに統合することで、プラットフォーム上におけるブランド横断の連携や新たなビジネス機会を創出します。これにより、パートナー企業は、CP グループのサービスエコシステム全体にわたる約 4,000 万人のユニークユーザーにアクセスできるとともに、大規模なインフラ投資を必要とせず、拡張性の高いデジタルツールを活用することが可能となります。

本協業は、タイのデジタルトランスフォーメーションの歩みにおける重要な前進を示すものです。

NTT ドコモ・グローバルと Ascend Commerce は、今後も両社それぞれの強みを最大限に活かし、タイにおけるマーケティングソリューション事業のさらなる拡大を推進していきます。

■株式会社 NTT ドコモ 執行役員 マーケティングソリューション統括長 石橋 英城氏 コメント

ドコモグループは、『d ポイントクラブ』という約 1 億の会員を有する日本最大級の会員基盤を強みとし、この基盤を活かして、金融領域やエンターテインメント領域をはじめとする様々な分野で、サービス・ソリューションを展開してきました。

とりわけマーケティングソリューション事業においては、d ポイントクラブの会員 ID に紐づく会員一人ひとりのプロフィールデータ、日常生活の行動・購買データなど様々なデータを活用して、企業ブランドの認知から購買・リピート&ファン化までを ID ベースのデータにて一気通貫で支援する「SingleID×フルファネル」のソリューションを展開しています。

今後、ドコモグループでは、こうした国内で培ってきた経験や知見を積極的に海外へ展開していく方針です。今回の CP グループおよび Ascend Commerce との連携によるタイでの取り組みは、国内アセットを海外へ展開していく上でのモデルケースとなるものであり、当社にとって非常に重要な位置づけとなります。

また、本取り組みは、ドコモとインテージグループのシナジーを海外市場で発揮する初めての機会でもあり、大きな期待を寄せています。

■Charoen Pokphand Group Co., Ltd. Senior Vice Chairman Suphachai Chearavanont 氏コメント

タイがデジタルトランスフォーメーションの次なる段階へと進む中、CP グループは「Amaze」プラットフォームを通じて、この変革を支えていくことにコミットしています。これは、小売、通信、金融、デジタルサービスにまたがるあらゆる顧客接点を一つの強力なエコシステムとしてつなぐ、当社のビジョンを体現するものです。

ドコモグループが有する CRM およびロイヤルティ分野におけるグローバルな知見と、CP グループ独自の強みを融合させることで、CP グループのデジタル基盤を大幅に高度化するとともに、世界でも最先端のロイヤルティ・エコシステムを有する日本市場と同水準まで、タイのデジタル水準を引き上げていきます。

※1 「Amaze」とはタイの消費者向けプラットフォームであり、E コマース機能を備えた「Amaze Mall」と「Amaze Points」のエコシステムを統合しています。「Amaze」では、ポイントを現金同様に利用できるほか、割引クーポンとの交換や、さまざまな特典を利用することが可能です。（タイ語、英語のみ <https://www.amaze.shop/home/>）

※2 2026 年 2 月末時点

※3 2026 年 4 月末時点

※4 本協業のもとで開発されるすべてのマーケティングソリューションは、タイの個人情報保護法（Personal Data Protection Act : PDPA）に完全準拠して実装されます。

※5 データドリブンなマーケティングとは、顧客の行動履歴、売上、Web アクセス解析などの客観的なデータを収集・分析し、その結果に基づいて意思決定やマーケティング施策の改善（PDCA）を行う手法です。

報道関係のお問い合わせ先	
株式会社 NTT ドコモ・グローバル コーポレート部門 広報担当 ndg_info@ml.nttdocomo.com	Ascend Commerce Co., Ltd. Raksanee Sukphiabphrom raksanee.suk@ascendcorp.com

【別紙】

各社概要

会社名	株式会社 NTT ドコモ・グローバル(英語表記: NTT DOCOMO GLOBAL, Inc.)
代表者	代表取締役社長 栗山 浩樹
所在地	東京都千代田区大手町一丁目 5 番 1 号
主な事業内容	Open RAN などのコネクティビティソリューション、Universal Wallet Infrastructure などのデジタルプラットフォームサービス、Marketing Solution などのデジタルライフサービス
公式サイト	https://www.docomoglobalgr.com/

会社名	Ascend Commerce Co., Ltd
代表者	CEO Tarin Thaniyavarn
所在地	タイ バンコク市
主な事業内容	オンラインマーケットプレイス事業、ポイントプログラム連携事業、マーケティングソリューション事業(広告、クーポン配信など)、SI 事業など
公式サイト	https://www.amaze.shop/home/