

報道関係者各位  
プレスリリース

2017年4月26日  
ソフトブレイン・フィールド株式会社

## **「レシートで貯める」WEBサイトを大幅リニューアル!!**

～1300万人のクレディセゾン社ネット会員を活用した購買理由データ収集サービスを刷新～

フィールド・クラウドソーシング事業を展開するソフトブレイン・フィールド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬 博）は、株式会社クレディセゾンとの共同事業として運営している「レシートで貯める」(<https://aqfpob.com/>)のWEBサイトをリニューアルしましたのでお知らせいたします。

### ■「レシートで貯める」とは？

「レシートで貯める」は、普段のお買い物で購入した食品・飲料などの商品について、購入理由などを回答し、レシート画像を送るだけで、ポイントモール『永久不滅.com』で利用できるアクションポイントが貯まるサービスです。

今回のリニューアルでは、レシート投稿をよりスムーズにするため、投稿の仕組みに当社の特許である「レシート画像からマーケティングデータ化する技術※1」を用いて、大量のレシートのデータ化を実現したことに加え、セゾンコネクト※2の技術を活用したことにより、さらに会員数拡大を目指します。レシート投稿数（サンプルデータ）が大幅に増加することにより、当社が提供する「Point of Buy®購買理由データ提供サービス」の新品やリニューアル品発売直後のサンプルデータの増加が見込めるため、分析データ精度も向上いたします。より多くの消費者の声を集めデータ化することで消費者ニーズが可視化され、企業が新たな商品・サービスの開発・改善をする際の一つの指標となり、消費者の要望に叶う商品・サービス提供が実現します。

サイトリニューアルのポイントは下記の通りです。

### 1. レシート投稿方法の省力化

従来は、募集しているアンケートカテゴリに対し、会員が購入したレシート画像と同時に購入理由アンケートを回答することが必要でしたが、今回のリニューアル後は、募集カテゴリを選ばず、先ずレシート画像を投稿するだけでアクションポイントを獲得することが可能になりました。購入理由アンケートは、応募可能なレシートが会員から投稿された場合、マイページから会員へ連絡し、回答いただくことで更にアクションポイントを獲得することができます。

### 2. アンケート質問数の簡略化

これまで会員が入力していたレシート記載情報（購入店舗名、商品名や金額など）やレシートに記載されている商品名や購入価格は自動的にデータ化いたします。こうしたことにより質問数も減り、アンケート回答は商品購入に関わることのみとなり、回答がより簡単に短時間で行うことが可能となりました。

これは、当社が保有する「レシート画像からマーケティングデータ化する技術の特許」を活用することで実現いたしました。

#### ※1【ビジネスモデル特許概要】

消費者が登録するレシートの画像データを入力者端末から受け付け、チェック担当者が利用するチェック担当者端末に対して、消費者の回答データとレシートの画像データとを表示させ、質問データに対する回答データの整合性をレシートの画像を用いて判定させて整合性チェックを行い「商品・サービス種別毎の購買理由を含むデータ」をマーケティングデータ化する仕組みです。

■ 特許詳細はこちら：<https://www.sbfield.co.jp/press/20170222-10722>

#### 3. アンケートカテゴリの大幅拡大

従来は、特定のカテゴリのみレシート投稿を受け付けていましたが、今回のリニューアル後は食品・飲料品・生鮮食品・総菜などの同時購入を含むレシートであれば、全てのレシートがアクションポイント付与の対象となります。

#### 4. セゾンコネクトに対応

今回のリニューアルでセゾンコネクトに対応したことにより、「永久不滅.com」会員は「レシートで貯める」の初回利用時に必要な会員登録入力の手間を簡略化することで、よりサービスが円滑にご利用できるようになりました。

#### ※2 セゾンコネクトとは

セゾンコネクトは導入先のウェブサイトやアプリケーションとセゾンカード・UC カード会員様が利用するインターネットサービスとの ID や登録情報の連携が可能になる OAuth2.0 をベースとしたサービスです。

ご利用者の利便性を追求した今回のサイトリニューアルによって、さらなる新規会員の獲得が見込め、レシート投稿数が増加することにより「Point of Buy®購買理由データ提供サービス」の分析データ精度も向上します。この分析データをメーカーおよび外食サービス企業各社が活用することにより、消費者動向に合わせた精度の高いマーケティング戦略を策定することが可能となります。

今回の WEB サイトのリニューアルにともない、今後もコンテンツの拡充を図り、WEB サイトを通じて地域の消費者（＝働く人）と企業によりよい情報を提供してまいります。

■ サービス名：「レシートで貯める」

■ URL：<https://aqfpob.com/>

■ 対象者：クレディセゾンのネット会員約 1,300 万人(2017 年 4 月時点)をはじめとした「永久不滅.com」をご利用のお客様

■ サービス利用方法はこちら：<https://aqfpob.com/explanation>

## ■リニューアルサイトイメージ

## ■サービスのご紹介「Point of Buy®購買理由データ提供サービス」概要

■ Point of Buy®データベースは、全国の消費者から実際に購入/利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店利用者ごとのレシート（利用証明として）を通して集計したマルチプルリテール購買データのデータベースです。

同一個人（シングルソース）から「消費行動」に関わる複数種類のデータを収集しており、ショッパーの行動結果からリアルなショッパーの実態に直接迫り、マーケティング戦略に不可欠なデータを、“より精度を高く”を企業・メーカーに提

供します。

集計対象は、消費財カテゴリ 64 種類 約 6,000 ブランド、飲食利用カテゴリ 10 種類約 200 チェーン（2017 年 4 月現在）。全ての利用証明に購入/利用理由（フリーコメント）がデータ化されています。

■ 当事業の特長：

- 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
- 「永久不滅.com」会員と「履歴書情報」のある当社登録会員「キャスト」で構成された約 18 万人のネットワークに基づく本人認証度の高いデータを提供
- 週次 POS データとの連動分析を可能とする週次購買理由データ

■ サービス詳細参照ページ：<http://www.sbfield.co.jp/service/pob.html>

【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社（市場名：東証1部・4779、本社：東京都中央区、設立年月日：1992年6月17日、代表取締役社長：豊田浩文）のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約63,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など120,000店舗以上をカバーし、営業支援（ラウンダー）や市場調査（ミステリーショッパー、店頭調査など）を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004 年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第 1 号事業として独立しました。「木名瀬 博のフィールド虎の巻」（URL：<http://www.sbfield.co.jp/column/>）

本社所在地：東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5階

設立：2004 年7 月 / 資本金：151,499,329円

代表取締役社長：木名瀬 博

URL：<http://www.sbfield.co.jp/>

【会員登録について】

・パソコン用登録 URL：<https://www.sbfield.co.jp/pc/>

・携帯用登録 URL：<https://www.sbfield.co.jp/m/>

会員登録いただくと、当社からお仕事情報を配信いたします。スーパーマーケットやドラッグストアなどの量販店、公共施設や遊戯施設、専門サービスを提供する全国チェーンのお店から飲食店まで、あなたの生活圏がそのままお仕事のフィールドとなります。

【サービスに関するお問い合わせ先】

ソーシャルデータソリューション部

堀（ほり） / 神谷（かみたに）

TEL：03-6328-3883 FAX：03-5561-8599

お問い合わせフォーム：<https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/>

【報道関係お問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社

コーポレート・コミュニケーションプロジェクト

広報担当 坂本（さかもと） / 山室（やまむろ）

TEL：03-6328-3630 FAX：03-6328-3631 MAIL：[solution@sbfield.com](mailto:solution@sbfield.com)