

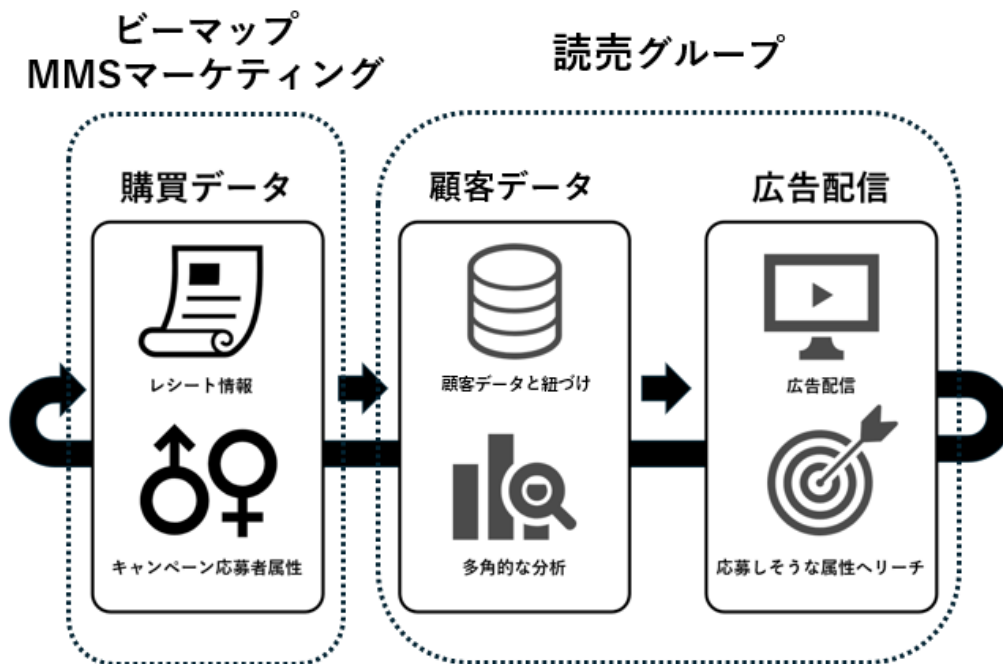
2024年4月25日

各 位

東京都千代田区内神田二丁目12番5号
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 杉野 文則
(東証グロース: 4316)
問合せ先: 取締役経営管理部長 大谷 英也
(電話03-5297-2181)

読売新聞と連携 顧客会員データと購買データを活用した 新たな販促キャンペーンサービスを実施 キャンペーンシステム・購買データを提供

株式会社ビーマップ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉野文則、以下 当社）と当社の子会社である株式会社MMSマーケティング（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉野文則、以下 MMSマーケティング）は、株式会社読売新聞東京本社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：村岡彰敏、以下 読売新聞）と連携し、読売新聞および読売グループが持つ顧客データ（※1 yomiuri ONE）と、当社およびMMSマーケティングが実施するレシート投稿型の販促キャンペーンにおける応募者の購買データ及び属性データと紐づけし、読売新聞の広告配信システム（※2 YxS Ad Platform）に活かす新たなサービスを開始しましたので、お知らせいたします。



当社およびMMSマーケティングが食品メーカーや消費財メーカー、ならびに流通企業のキャンペーン向けに開発し、既に多くのキャンペーンで採用されているレシートの自動読取によって、応募者情報の蓄積と抽選を行うシステムに読売新聞が着目しました。キャンペーンの応募者がその応募にあたって実際に購入した商品の情報をもとに、応募者の購買行動を追跡し、そのデータを蓄積していくことで、次回以降のキャンペーン実施時に「より応募の可能性の高い顧客」に対して集中して広告を打ち、その効果を高めることが期待されております。

なお、提携にあたり、読売新聞および読売グループと、当社およびMMSマーケティングがそれぞれ保有する、顧客個人の特定を可能とする情報についての共有は一切行われないう、十分に配慮することで合意しております。

今回の提携は当社およびMMSマーケティングが、レシート読取技術とそれを基盤として培ってきたキャンペーン応募者等のデータの蓄積・運用ノウハウが、より正確で深掘りしたターゲティングを可能にするものと評価していただけたと、当社では受け止めております。

以降も継続的にキャンペーンごとに効果測定を実施し、ターゲティングの精度を上げ続けることによって、従来は分断されていた広告と販促の領域をつなぐ新しいサービスを構築し食品メーカーや消費財メーカー、ならびに流通業界の課題解決をより強かにサポートしていきます。

※1 yomiuri ONE

読売新聞東京本社が運営する「読売ID（会員数420万人）」をはじめ、読売巨人軍、読売旅行の会員IDを含めた計570万IDの属性に加えて、読売新聞グループ会社の運営するサイトの閲覧属性や、第三者情報の推定属性データを蓄積したCDP（Customer Data Platform）。

※2 YxS Ad Platform

yomiuri ONEと、SMN株式会社が保有するテレビ視聴データ（TVBridge）を連携させ、SMNのLogicad DSPを基に開発したアドプラットフォームです。

- ・読売IDについて：<https://my.yomiuri.co.jp/>
- ・yomiuri ONE について：<https://adv.yomiuri.co.jp/digital/files/yomiuriONE.pdf>

■レシート読取技術・抽選システムについて

当社が開発し本サービスに提供するレシート読み取り技術は、応募者ご自身がスマホなどでレシートの写真を撮って特設サイトに送信するだけで、店舗、日時、商品名、価格、合計金額などの情報を読み取り、キャンペーン応募の条件を満たしているか自動的に判別するものです。その情報をもとに、同じく当社開発の抽選システムによって厳正な抽選を行います。このシステムにより、食品メーカーや消費財メーカー、ならびに流通企業は購入レシートを利用したマストバイキャンペーンを手軽に実施することが可能です。

※レシート読み取り内容は必要に応じ人手で補正も行います。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社ビーマップ

電話：03-5297-2263

お問い合わせフォーム：<https://www.bemap.co.jp/contact/contact.php>

ビーマップは、交通、通信、メディア、流通、外食と
社会のインフラになるサービスを高度な技術で支えています。

