

本ニュースリリースは、大日本印刷株式会社、日本ユニシス株式会社の共同発表です。
重複して配信される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

News Release

2015年3月3日
大日本印刷株式会社
日本ユニシス株式会社

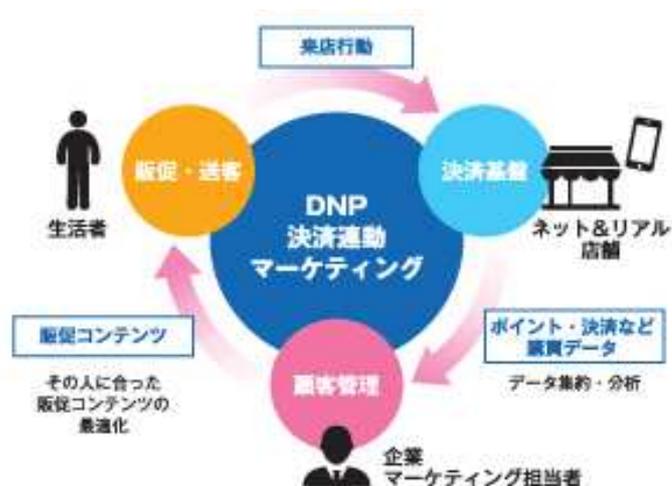
大日本印刷と日本ユニシス 決済連動マーケティングを支援する進化型 CLO のプラットフォームサービスを提供 ～ プリペイドカードやポイントカードにも対応し、O2O 販促施策によりメーカーCRM を容易に ～

大日本印刷株式会社 (DNP) と日本ユニシス株式会社は、クレジットカードだけでなくプリペイドカードやポイントカードなどのさまざまな決済に連動した CLO (Card Linked Offer) サービス^(注)のプラットフォームを共同で開発し、2015年10月～2016年3月にサービスを開始する予定です。このプラットフォームサービスを利用することにより、顧客接点が少なく実現が難しかったメーカーCRM (Customer Relationship Management) を O2O 販促施策のもとで容易に実現できるようになります。

(注) CLO サービス…カード発行会社の会員の属性情報や決済履歴などのビッグデータをもとに優待情報などの送付対象者を抽出し、対象者に対してカード決済時に利用できる優待特典を提供するサービスで、近年その需要が拡大しています。

【サービス開始の背景】

店頭や通販での支払手段が多様化する中、決済データのマーケティング活用の重要性が日々高まっています。そうしたなか DNP と日本ユニシスは、決済連動マーケティングの販促・送客機能の一つとして、2014年7月に CLO サービスを開始しました。本サービスは、現金決済が主流の日本市場において、生活者が日常的に使う流通業、サービス業でのクレジットカードの利用促進を図るものです。最大の特徴は、クレジットカードの決済データと加盟店の POS (売上明細) データの連携により、購入した店舗情報だけでなく、商品情報まで把握することで、商品単位での特典提供も実現できる点です。これにより、加盟店や商品製造業 (メーカー) のさまざまな形のキャンペーンに活用できます。今回両社が新たに提供するサービスは、DNP と日本ユニシスがこれまで提供してきた「販促・送客」「決済基盤」「顧客管理」などのサービスを有機的に連携させた「決済連動マーケティング」のメニューとして提供します。両社の決済連動マーケティングを利用することで、生活者情報と決済情報 (ポイント・決済などの購買データ) を組み合わせて分析し、生活者に最適なタイミング×方法×コンテンツで販促・送客することが可能となり、商品製造業・金融機関・店舗の売上を向上させることができます。



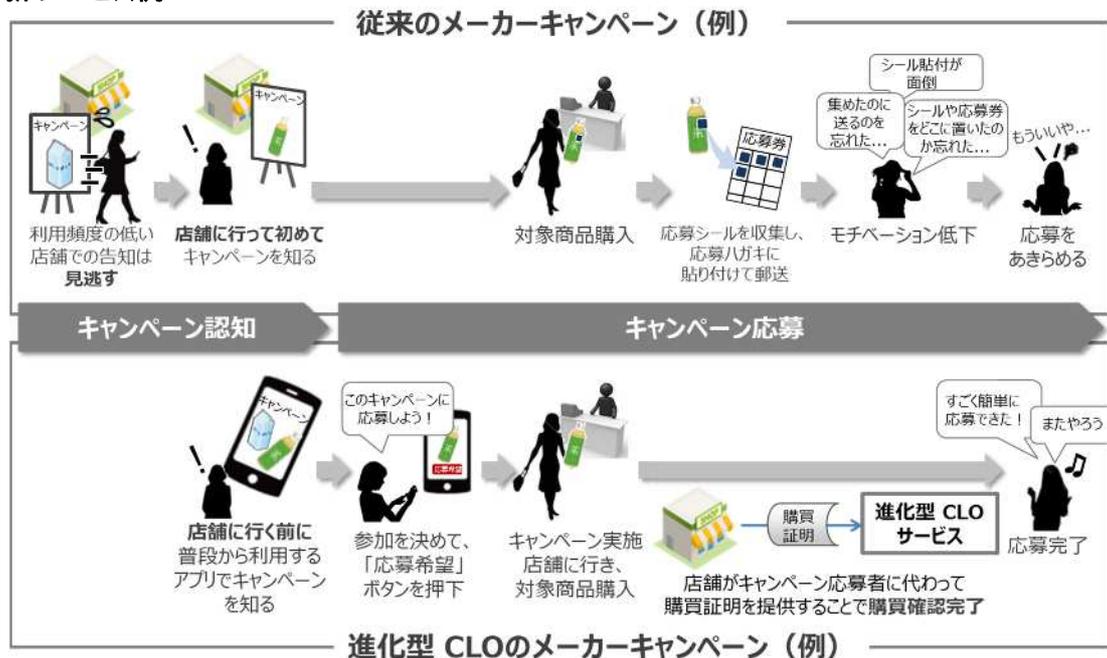
【両社が展開する新サービスの概要】

本サービスは、商品製造業が生活者に向けてキャンペーンなどを展開する際に、決済に連動した O2O 販促施策である CLO を組み込めるサービスです。クレジットカードに加え、プリペイドカードやデビットカード、さらには流通・小売業のポイントカードなど、さまざまな会員サービスと連携することができます。本サービスでは、会員の属性情報や購買履歴などのビッグデータに基づき、キャンペーン情報を最適な会員に配信して、提携する店舗へ送客します。会員は、カード発行企業などが提供する会員向けスマートフォン用アプリや Web サイトにてサービス規約に同意・承諾することで、無料で本サービスを利用することができます。

<新サービスの特徴>

1. キャンペーンを実施する企業は、本サービスと提携するクレジットカード会員や流通・小売店の会員にキャンペーンを告知することができます。生活者との継続的なコミュニケーションを図るメーカー CRM 戦略に活用することもできます。
2. クレジットカード加盟店や流通・小売店は、本サービスと提携することで、商品製造業が実施するキャンペーンを自社のコンテンツのように会員に配信することができ、会員の来店や購入が見込めます。
3. 会員は、普段見ているアプリや Web サイトにキャンペーン情報が届くためキャンペーンを逃すことなく、事前にアプリや Web 上でのエントリーが可能です。商品を購入するだけでキャンペーンの応募が完了するため、面倒な手続きが必要ありません。また、さまざまな特典やバラエティ豊かで楽しいキャンペーンの応募ができます。

<新サービス例>



景品はもちろん、ポイントバックやキャッシュバックなどの特典を提供することが可能です。

【価格】

カード会社や加盟店における本サービスのシステム構築費や運用費は原則として発生しません(独自のカスタマイズや、システム連携における改修費用は除く)。DNP と日本ユニシスは、会員の特典利用に応じた成果報酬型の手数料を広告主から受領します。

【今後の取り組み】

2012年8月に業務提携したDNPと日本ユニシスは、企業・業界横断でマーケティングが行われるという企業変化を対象にした共同戦略「マーケティングプラットフォーム」を推進中です。この重点領域として「次世代ペイメント」、「デジタル広告」、「デジタルコンテンツ」、「デジタルコマース」にフォーカスしており、今回開始するサービスは「デジタル広告領域」の取り組みを進めるものです。

今後もDNPと日本ユニシスは、企業のマーケティングを進化させるさまざまなサービスを順次展開するとともに、両社が共同開発した「国際ブランドプリペイド」決済プラットフォームサービスとの連携などにより、さらにサービスの充実を図っていきます。

DNPと日本ユニシスは、食品・飲料・化粧品・日用品・文具・雑貨などの消費財メーカー、金融機関やカード会社、流通・小売・サービス業の事業者へ本サービスを提供し、2016年度に15億円の売上を目指します。

なお、3月3日(火)～6日(金)に東京ビッグサイトで開催される「リテールテック JAPAN 2015」のDNPブースで本サービスを紹介します。

大日本印刷株式会社	本社:東京都新宿区	社長:北島義俊	資本金:1,144億円
日本ユニシス株式会社	本社:東京都江東区	社長:黒川茂	資本金:54.8億円

- 以 上 -

記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

掲載のニュースリリース情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。