

報道関係者各位

2014年1月21日

ソフトブレン・フィールド株式会社

『購買理由データ提供サービス』の登録会員数がサービス開始から11ヶ月で5万人を突破

営業課題解決サービスを提供するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文）のグループ会社であり、フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレン・フィールド株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：木名瀬博、以下「SBF」）が運営する、「Point of Buy®購買理由データ」提供サービスにおいて、このたび登録会員数が2014年1月17日に5万人を突破しましたのでお知らせ致します。

「Point of Buy®購買理由データ」提供サービスは、2013年2月1日よりクレディセゾン社との共同事業としてスタートした日本初\*1の購買理由データ提供サービスです。本サービスでは、クレディセゾン社の910万人を超える本人認証度の高いネット会員のみを回答者としており、回答の際には対象商品カテゴリーの商品名が記載されているレシート画像を提出してもらっております。これにより、精度の高いショッパーインサイト\*2情報を定量的に、かつタイムリーに提供できるのが特徴です。

登録会員にとっては、普段のお買い物の際に受け取るレシートをもとにアンケートに回答すると、クレディセゾン社のポイントがもらえるというメリットがあり、普段のお買い物で受け取るレシートを賢く活用したいという「永久不滅.com」のネット会員様から支持を獲得し、サービス開始から11ヶ月で登録会員数5万人を突破することができました。

これまでに収集したレシートデータは食品・飲料や日用消耗品、化粧品、医薬品など全50カテゴリーで累計574,124データ（1月17日時点）となっており、1カ月当たり5万件近い消費者の生の声を蓄積してきたこととなります。

SBFでは今後も、お取引先様各社が消費者動向に合わせたブランド戦略・販促計画を立案できるよう「Point of Buy®購買理由データ」提供サービスの充実を図ってまいります。

\*1：SBF調べ

\*2：購入者の店頭での行動と心理の深い理解

#### 【サービス概要】

- サービス名：購買理由データ提供サービス
- クレディセゾン「永久不滅.com」サイト上のサービス名：『レシートで貯める』

- 購買理由収集対象者: 910万人のクレディセゾンのネット会員の内、当サービス登録会員
- 購買理由収集の方法:
  - 指定カテゴリー(約50カテゴリー)の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告
  - 登録会員に、対価としてクレディセゾンが運営するポイントサイト「永久不滅.com」にてポイントを付与
- 購買理由データの販売先: 消費財メーカー
- 購買理由データの提供方法: 契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
- 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
  - 910万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報
  - 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>
- 購買理由データ提供事業の全体図:



【サービスに関するお問い合わせ先】

ソフトブレイン・フィールド株式会社  
 山室(やまむろ)/神谷(かみたに)  
 TEL:03-5537-5496 FAX:03-5537-5982  
 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】

ソフトブレイン・フィールド株式会社  
 戦略企画室 柳原(やなぎはら)/具志堅(ぐしけん)  
 TEL:03-5537-5981 FAX:03-5537-5982