

(お知らせ)

2025 年 6 月 23 日

フェリカネットワークス株式会社

**フェリカネットワークスとオプト、レシートを活用した
新たな購買連動型 CRM ソリューションを提供開始
～ LINE ミニアプリ上で ユーザーの購買分析が可能なマーケティング基盤を構築 ～**

フェリカネットワークス株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：疋田 智治、以下「フェリカネットワークス」）は、当社の「レシート CRM (Customer Relationship Management、以下 CRM) サービス」※¹の技術とノウハウを株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：金澤 大輔、以下「オプト」）に提供し、多様化するユーザーニーズに対応した企業の顧客体験（Customer Experience、以下 CX※²）開発を支援するオプトのサービスと組み合わせることで、新しい CRM ソリューションを実現しました。

本ソリューションは、当社のレシート解析機能とオプトが開発した顧客向け LINE ミニアプリを当社の API (Application Programming Interface、以下 API) ※³を介して連携させることで、LINE ミニアプリ上でレシートを活用した購買連動型の CRM を実現するものです。これまで当社の「レシート CRM サービス」は、顧客向けマイページからレシートの投稿及びレシート審査機能※⁴をパッケージで提供しており、新たに CRM を始める企業にご利用いただいていた。

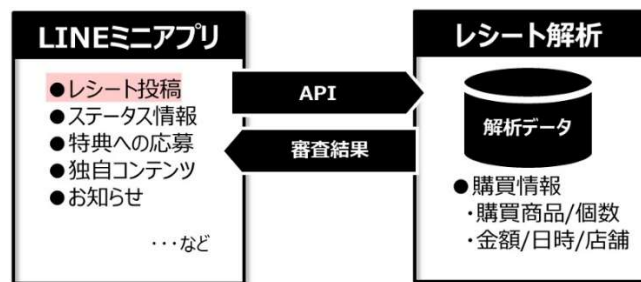
今回のレシート CRM におけるコア機能である「レシート解析機能」は、他サービス（SNS など）との連携をより簡易に行えるよう、新たに API を開発しました。これにより、「投稿機能」「審査機能」「BI ツール※⁵による購買分析」を機能単位で柔軟に提供できるようになりました。また、オプトが開発した顧客向け LINE ミニアプリとこの「レシート解析機能」との連携により、LINE 上でロイヤルティプログラムを検討・実施されている企業に対して、当社の「レシート CRM サービス」を簡単に導入できる環境が整いました。さらに、LINE ミニアプリを通じて投稿されたレシートの購買情報を可視化することで、企業の顧客理解を深める取り組みを支援いたします。本ソリューションは、オプトより 6 月下旬から提供を開始いたします。

当社は、CRM 領域に関する知見と実績を生かし、購買データに基づくファンマーケティングを推進しています。一人ひとりの顧客に最適化された体験と効果的なマーケティング活動を支援することで、企業の顧客戦略の高度化に貢献してまいります。

【本ソリューションで実現できること】

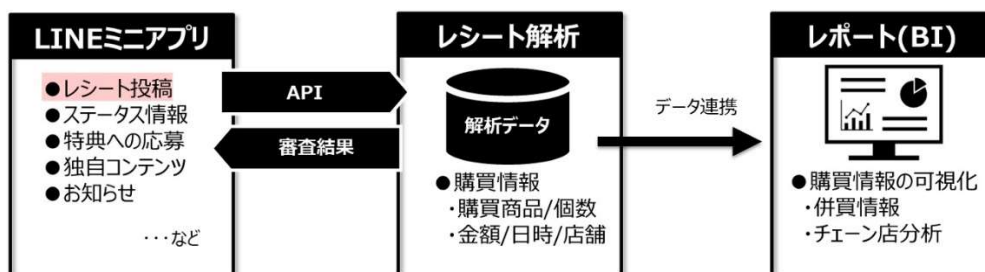
① レシートを用いた購買連動型 CRM の実現

フェリカネットワークスが提供する API を組み込むことで、LINE ミニアプリ上でレシートの投稿および審査機能を実装することが可能となります。ユーザーから投稿されたレシートが応募条件を満たしているかを自動で判定できるとともに、投稿されたレシートをもとに、購買頻度・購買金額・購買回数などの購買行動を可視化・分析する CRM の構築が可能になります。



② 投稿されたレシートの解析データを BI ツールで可視化

ユーザーから投稿されたレシートを解析することが可能です。レシートからは、購買商品や個数、購買金額、購入日時、購買店舗、併買商品といった購買情報を把握でき、顧客一人ひとりの購買傾向をより深く理解することができます。こうした購買情報を BI ツールに連携させ、あらゆる視点から集計・分析できる可視化環境を提供していきます。



■BI ツールイメージ



【レシート CRM 事業の背景】

当社では、2018 年より新規事業としてレシートプロジェクトを発足しました。

レシートプロジェクトは、レシート情報をビッグデータ化し分析・活用する「購買データチーム」と、レシートを購買証明として活用する「販促ソリューションチーム」で構成されており、レシートプロジェクト配下において、データ分析、仮説構築、販促アクションまでをワンストップで手掛けています。

当社の「レシート CRM サービス」は「販促ソリューションチーム」における新サービスとして 2024 年 8 月よりサービスを開始しています。

最近では、ファンコミュニティサービスがファンマーケティングの手法としてメーカー各社からの採用も多く、ユーザー同士のコメントを分析して商品企画／改善に活用されています。しかし、購買情報などのオフライン情報／ファクト情報が取得できず、定量的に顧客を可視化することができない課題があります。

当社は、こうした課題の解決に向けて、消費者の属性情報やアンケートなどの定性情報に加え、マイレージプログラムに基づく顧客ランクや、RFM（購買頻度・累積購買金額など）による定量データを活用し、それらの情報を可視化する新たなファンマーケティングの取り組みを開始しています。

当社がこれまで培ってきた技術やノウハウ、そして今回開発した API の提供により、各社のオウンドサービスにレシートの投稿と審査の機能を容易に連携できるようになり、購買連動型 CRM サービスの導入がよりスムーズに実現可能となりました。

- ※1 「レシート CRM（Customer Relationship Management、以下 CRM）サービス」
レシートをスマホで撮影・投稿するだけで簡単に顧客管理（CRM）を実現できるフェリカネットワークスのサービス。投稿されたレシートは、OCR と目視で判読。「レシート CRM」は、フェリカネットワークスが登録出願中の商標。
- ※2 顧客体験（Customer Experience、以下 CX）
顧客が、商品やサービスを認知する段階から、購入、利用、サポートまで、全ての接点で得られる体験やそこから得られる価値のこと。
- ※3 API（Application Programming Interface）
API とは、異なるソフトウェアやアプリケーションが連携してデータをやり取りしたり、機能を共有したりするための仕組みで、ソフトウェアやプログラム、Web サービスの間をつなぐインターフェース。
- ※4 レシート審査機能
ユーザーから投稿されたレシートが応募条件を満たしているかを自動で判定する機能。
- ※5 BI ツール
消費者のレシートデータを活用して、購買行動や顧客像を把握するためのビジネスインテリジェンス（BI）ツール。レシートデータを分析することで、商品の買われ方、顧客のニーズの変化、競合との比較など、様々な分析データを可視化することが可能。

【本件に関する問い合わせ先】

フェリカネットワークス株式会社 問い合わせ <https://www.felicanetworks.co.jp/contact/form.html>