



2025年7月7日

各 位

会社名	dely株式会社	
代表者名	代表取締役	堀江裕介
	(コード番号：299A	東証グロース市場)
問合わせ先	取締役 CFO	戸田翔太
		TEL. 03-6420-3878

クラシルリワード、「AIレシート」提供開始

dely株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：堀江裕介）が運営する買い物リワードアプリ「クラシルリワード」は、このたび新機能「AIレシート」を正式リリースいたしました。

「AIレシート」は、ユーザーが日常的にアップロードする全てのレシートを対象に、OCRとAIで購買データを精緻に分析し、流通や業態を横断した購買行動の可視化を実現する機能です。

詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以上

クラシルリワード、業界初の「全流通・全カテゴリの購買データ」を活用した「AIレシート」提供開始 購買データを起点としたマーケティングDXを加速

LTV分析・競合購入者ターゲティングによるOne to One販促で新規獲得・スイッチ促進を実現



業界初の「全流通・全カテゴリの購買データ」を
活用した「AIレシート」提供開始
購買データを起点としたマーケティングDXを加速

業界初の「全流通・全カテゴリの購買データ」を活用した「AIレシート」でマーケティングDXを加速

dely株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：堀江裕介）が運営する買い物リワードアプリ「クラシルリワード」は、このたび新機能「AIレシート」を正式リリースいたしました。

「AIレシート」は、ユーザーが日常的にアップロードする全てのレシートを対象に、OCRとAIで購買データを精緻に分析し、流通や業態を横断した購買行動の可視化を実現する機能です。

本機能は2025年6月にリリースしたAIレシート分析基盤を活用し、220万MAUを超える購買データをもとに、これまで不可能だった深度のマーケティング分析と販促ターゲティングを可能にしました。

業開初（※）となる本機能は、メーカーや小売企業の販売促進・マーケティング領域において、これまで取得が難しかった“全流通横断型の購買データ”の取得と分析を可能にし、LTV分析・競合商品の購買

状況の可視化・One to Oneでのターゲティング販促を実現します。

■ 業界初「AIレシート」で実現する購買分析と販促ターゲティング

これまでのPOSデータや特定流通の会員データでは、メーカーの施策効果は「特定の流通内の売上」でしか評価できず、競合流通の動向や施策後の継続購買、スイッチ状況はブラックボックスのままでした。

また、従来のレシート活用型マーケティングでは、特定チェーンのPOSデータや特定カテゴリ内の購買履歴など、限られた範囲での分析しかできませんでした。

しかし、「クラシルリワード」が提供する「AIレシート」は、ユーザーが日々アップロードするすべてのレシート（スーパー・コンビニ・ドラッグストアなど）をOCR×AIで解析し、**誰が・どこで・何を買ったかをブランド単位で抽出・分析**します。

その情報を活用することで、下記のような施策が可能になります：

・競合購入者へのスイッチ施策（競合ターゲティング）



競合商品を購入しているユーザーに対し、スイッチ促進を図ることができる

普段は競合ブランド商品を購入しているユーザーに対し、自社商品のリワードを高還元で提示。**One to One**で競合からのスイッチ促進を図れます。

・自社未購入層への新規獲得施策（新規獲得ターゲティング）

新規獲得ターゲティング

自社商品のブランド名が
1度も出現しなかったユーザー



40%還元



それ以外

10%還元



自社商品を購入したことがないユーザーに広告案件で実施。
新規獲得を狙う。

自社商品を購入したことがないユーザーを特定し、リワード広告で効果的にアプローチすることが可能

「過去30日間で自社商品を購入していないユーザー」を特定し、リワードで効率的にアプローチ。新規
接触・獲得の最大化を実現します。

・施策の購買リフトを可視化（購買リフト調査）

購買リフト調査イメージ

レシチャレ実施前、実施後、リワードアプリ内「なんでもレシート」に
送信されたレシートを解析し、購買リフト調査を実施

出現率2%



レシチャレ参加群



出現率3%



出現率2%



レシチャレ未参加群



出現率2%



「なんでもレシート」は「クラシルリワード」内でユーザー向けに表示されるレシートアップロード機能のことを指す

対象ユーザーの購買頻度や金額の変化を、施策前後でレポート化。リワードのROI（投資対効果）を明確に確認できます。

■ メーカー・小売企業が得られる3つの新しい価値

「AIレシート」による流通をまたいだ分析が、これまで不可能だったインサイトと販促戦略を可能にします。

①業態・流通横断の購買実態の一元管理

コンビニ、スーパー、ドラッグストア間の購買使い分け、競合流通での購買実態を把握。特定流通データに依存しない販促戦略が立案できます。

②業態間スイッチの検証とROI・LTVの分析

ある業態での施策が別業態の購買にどのような影響を与えたか、スイッチが発生したかを検証。投資判断に不可欠なLTVやROIを精緻に評価できます。

③one to oneマーケティングによる高効率投資

従来の画一的な販促から脱却し、「誰にどのくらいの還元を行えば効果が高いか」をデータに基づいてコントロールできます。

個別のユーザー行動に応じた販促施策で費用対効果を最大化できます。

■ 今後の展望

クラシルリワードは今後もAI解析精度の向上、リアルタイムデータの活用、ダッシュボード化による即時レポート機能の強化を予定しています。メーカーの営業・企画・マーケティング活動のDXを強力に後押ししてまいります。

「クラシルリワード」企業向け案内サイト

<https://retail.kurashiru.com/home-promotion>

■国内No.1買い物サポートアプリ「クラシルリワード」について

クラシルリワードは、日常生活のついでにポイントがたまるお得なアプリです。移動距離や特売情報(チラシ)の閲覧数、お買い物後のレシートの送信数に応じてアプリ内のコインを獲得し、ためたコイン

は様々な特典(他社ポイント・デジタルギフト・電子マネーなど)と交換することができます。

「クラシルリワード」サービスサイト

<https://www.rewards.kurashiru.com/>

<dely株式会社 会社概要>

社名：dely株式会社(dely, Inc.)

代表取締役：堀江 裕介

設立：2014年4月

所在地：〒108-0023

東京都港区芝浦3丁目1-1

msb Tamachi 田町ステーションタワーN 23階

【本件に関するお問い合わせ先】

dely株式会社 コーポレート部/広報

E-mail：contact.pr@dely.jp

※2025年7月時点で、公開されている業界各社のプレスリリース・公式Webサイト・業界紙等の情報をもとに自社で調査した結果、日本国内において「全流通・全カテゴリの購買データ」を活用し、個人単位でのLTV分析・競合購入者ターゲティング・One to One販促による"新規顧客獲得・スイッチ促進"までを一気通貫で実行可能な商用サービスとしては初となります（dely調べ）。

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000392.000019382.html>

dely株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/19382

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

dely株式会社 広報担当：福丸

電話：fukumaru.r@dely.jp