

NEWS RELEASE

2019年10月18日

各位

三井住友カード株式会社

**三井住友カード、データ分析支援サービス
「Custella（カステラ）」の提供を開始**
～キャッシュレスデータを活用し、取引先企業さまのマーケティング活動を支援～

企業の経営戦略の立案や商品・サービスの企画開発などにおいてデータの利活用がますます重要となるなか、三井住友カード株式会社（本社：東京都港区、社長：大西 幸彦、以下：三井住友カード）は、企業の課題を解決するため、データ分析支援サービス「Custella（カステラ）」の提供を開始いたします。

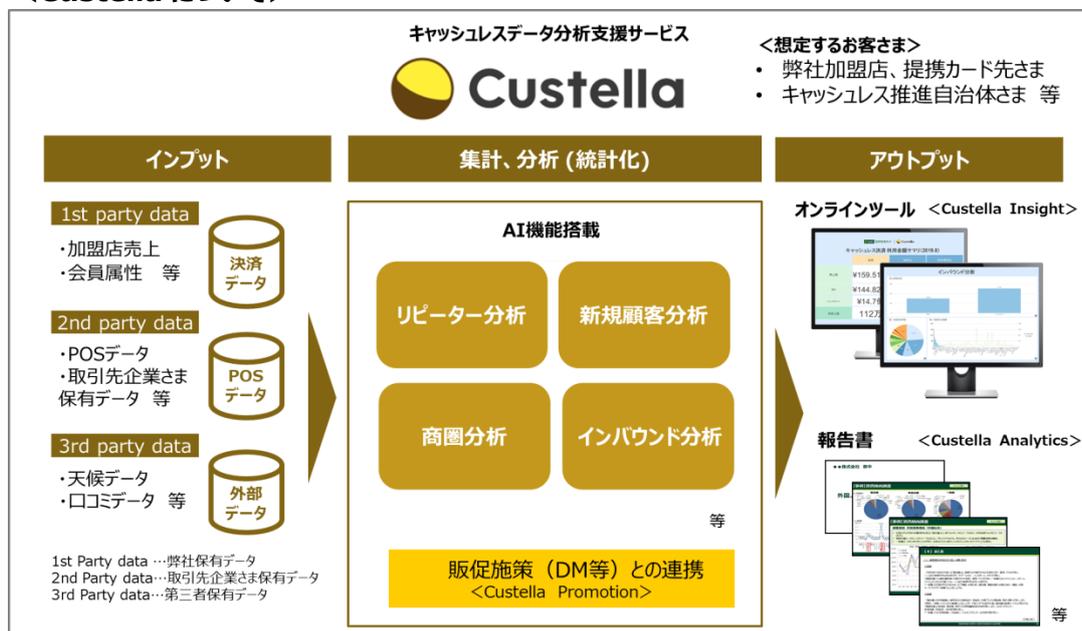
<背景と狙い>

近年、あらゆる産業において ICT（情報通信技術）化が急速に進み、様々なデータが各企業に収集・蓄積されるようになりました。それに伴い、データを分析・活用したイノベーションも次々と発生し、データの利活用は企業の競争力向上のみならず、個人の生活の質の向上や、社会課題解決につながる点でも大変意義が大きいといわれています。

一方で自社が保有するデータだけでは効果的な経営戦略の立案・ヒット商品の開発・有効な販売促進手法などが見いだせない企業や、データの活用方法自体に課題を抱えている企業も多数存在するものと思われます。

このような課題に対し、日本を代表する総合決済事業者である三井住友カードは、2019年4月の組織改定にて「データ戦略室」を新設し、保有する膨大なキャッシュレスデータ（※）を戦略的に利活用すべく準備を進めてまいりました。このたび、取引先加盟店さま、提携先企業さまのほか、地域経済の活性化やキャッシュレス推進に取り組む自治体さま等（以下：取引先企業さま等）に対し、データ分析支援サービス「Custella（カステラ）」の提供を開始する運びとなりました。

（※）三井住友カードが保有するクレジットカード等による取引等に関するデータ

<Custella について>


いいキャッシュレスが、いい毎日を作る。

Have a good Cashless.

「Custella」では三井住友カードが保有するキャッシュレスデータを、個人・加盟店が特定できないよう統計化された顧客属性データ（新規、リピーター、インバウンド等）や、顧客行動ごとに集計し、統計化された購買実績データ（平日、休日、時間帯、エリア等）など、様々な切り口で容易に集計し、データを「見える化」するツールをご提供いたします。

また、取引先企業さまの課題、ニーズに合わせ、キャッシュレスデータと取引先企業さまが保有する様々なデータや天候データ等の外部データとの掛け合わせ分析や AI 等のテクノロジーを駆使した将来売上予測などの分析手法、サービスを個別にご提供いたします。

更に、分析結果の具体的な活用策として、三井住友カードが持つ様々な送客ソリューションと連携し、取引先企業さまのお客さまとのさらなるエンゲージメント醸成や、潜在的な取引先企業さまのお客さまとの新たな接点構築に貢献いたします。

<各サービス概要>

「Custella」では、以下のサービスを提供いたします。

① 「Custella Insight（カステラ インサイト）」

…取引先企業さまに関するキャッシュレスデータ（売上等）に、統計化された顧客属性データ、購買実績データ、業界消費動向データ等を掛け合わせた分析データを WEB ツールでいつでも閲覧可能とするサービス

② 「Custella Analytics（カステラ アナリティクス）」

…取引先企業さま毎の課題、ニーズに対して、キャッシュレスデータと取引先企業さま保有データや天候データ等を掛け合わせた分析、独自の切り口での詳細分析、考察レポートを提供するサービス

カステラインサイト

Custella Insight

時系列は？

	当月	前月比	前年比
売上高	¥21.80億	▲11.9%	▲1.80%
買付	¥9.20億	▲6.93%	▲1.80%
インバウンド	¥2.54億	▲4.34%	▲11.9%
利用人数	13,666万	▲14%	▲5%
新規加盟店	44,627	▲11.9%	▲5%

インバウンド比率は？

性年代は？

オンラインツールを活用して、自社環境で自社売上データや顧客属性をいつでも閲覧できるサービスです。

カステラアナリティクス

Custella Analytics

データアナリストによる考察

〈例〉高所得層の人数は4月、6月にピークを過ぎ、利用金額では4月にピークを過ぎる。一般層は、6月に売り上げ伸び、以降はなだらかに減少し、10月～12月にかけてやや高くなる傾向。

ディスカッションにてビジネス課題の把握

Custellaデータを用いて課題解決の分析

データを集計、可視化し数値などを考察

納品は報告会及びレポート形式

取引先さま毎の課題、ニーズに応じたフルカスタマイズの分析を設計、詳細分析し、打ち手から効果検証までを考察、レポートとして提供するサービスです。

③ 「Custella Promotion (カステラ プロモーション) 」

…Custella Insight 及び Custella Analytics における分析結果を元に、取引先企業さま等におけるプロモーションのサポートを行うサービス。

具体的には、最適なプロモーションターゲットのセグメントを抽出するとともに、三井住友カード会員向けのダイレクトメールサービスや加盟店送客プログラム「ココイコ! (※1)」などとの連携サービス(※2)等を提供いたします。

(※1) ココイコ! について

三井住友カードが発行するクレジットカード会員を対象とした加盟店送客プログラム。事前エントリーのうえ、優待加盟店でクレジットカードを使うとポイントやキャッシュバック特典がもらえるサービスです。

「ココイコ!」サービス紹介サイト <https://kokoiko.smbc-card.com>

(※2) Custella Promotion のサービス詳細は後日発表予定

<Custella (カステラ) のネーミングについて>

・「カスタマー (顧客) を照らす」

・「Customer Intelligence」

取引先企業さまの「顧客」を中心としたマーケティング、分析サービスの提供を目指す。

* 各社のビジネスをサポートする「Business Intelligence」の頭文字を取った「BI ツール」と呼ばれる分析ツールサービスが存在する中、弊社は取引先企業さまの「顧客」を中心としたデータ分析支援サービスを提供したいという思いから「Customer Intelligence」という理念をもとに「Custella」というサービス名をつけました。



<サービス開始時期>

2019年10月18日(金) サービス提供開始

<サービス紹介サイト>

<https://www.smbc-card.com/camp/custella/index.html>



<サービスのお申し込み、お問い合わせについて>

弊社担当営業または、上記サイトよりお問い合わせください。

三井住友カードは、今後もキャッシュレスデータとテクノロジーを活用し、取引先企業さまのマーケティング支援の強化を図るとともに、キャッシュレスをご利用のお客さまに、より「便利」、「安心・安全」、「お得」なサービスを提供し、日本のキャッシュレス社会の早期実現を目指してまいります。

以 上

◆本件(ニュースリリース)に関するお問い合わせ先◆

三井住友カード株式会社/経営企画部 渉外・広報室 齋藤 TEL : 03-5470-7240