2025年8月19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

購買保証型リテールメディアネットワーク「クラシルリテールネットワーク」を提供開始

dely株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：堀江裕介）は、2025年8月よりメーカーや小売企業の販促案件を複数の消費者向けアプリ（toCアプリ）に横断配信できる業界初*の購買保証型リテールメディアネットワークサービス「クラシルリテールネットワーク」の提供を開始しました。

10年間にわたり食品メーカー・小売企業と築いてきた関係性を背景に、クラシルだからこそ実現できるネットワークです。

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。

※レシートOCRを活用し、メーカーや小売企業の販促案件を複数の消費者向けアプリ（toCアプリ）に横断配信できるメディアとしては国内初
当社による市場調査に基づく（2025年8月時点、国内主要広告・販促メディアを対象）

以上

dely株式会社
プレスリリース：2025年08月19日

【業界初】dely、生活者接点を横断する購買保証型リテールメディアネットワーク「クラシルリテールネットワーク」を提供開始

販促チャネル最適化を推進　オフライン購買とデジタル販促をつなぐ新基盤

dely株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：堀江裕介、以下dely）は、2025年8月よりメーカーや小売企業の販促案件を複数の消費者向けアプリ（toCアプリ）に横断配信できる**業界初*の購買保証型リテールメディアネットワークサービス「クラシルリテールネットワーク」**の提供を開始しました。**10年間にわたり食品メーカー・小売企業と築いてきた関係性を背景に、クラシルだからこそ実現できるネットワークです。**

■ 背景と狙い：業界初、販促を一元化する新基盤

日本の販促市場は、食品や日用品を中心に年間15兆円規模にのぼります。これらの多くは従来、店頭や個別メディアに分散して投下され、効果測定が困難でした。

加えて、生活者の情報接点が分散する中、販促活動においても**「どこに」「どうやって」「何を届けるか」の重要性がますます高まっています。**
一方、出稿主となるメーカーや小売企業にとっては、媒体ごとの調整・契約・レポート管理など運用面の負担が増し、「費用対効果が見えづらい」「販促施策が分断されてしまう」といった声が多数聞かれます。特に、限られた人的リソースや運用ノウハウで複数のメディアを横断的に活用することに課題を感じる企業は少なくありません。

こうした背景のもと、delyは10年間にわたる食品メーカー・小売企業との強固な関係性と、広告運用・販促支援で培った知見を活かし、生活者との自然な接点を持つ複数アプリへの“まとめて配信”を実現する新基盤として「クラシルリテールネットワーク」を立ち上げました。
この仕組みにより、**メーカー・小売企業は複数チャネルにまたがる販促活動を一元的に実施でき、従来よりもはるかに多くのユーザーに一度にアプローチ可能になります。**
また、**配信先となるパートナーアプリにとっても、営業・運用リソースをかけることなく新たな販促収益を獲得できる業界初のネットワークです。**

■「クラシルリテールネットワーク」サービス概要

「クラシルリテールネットワーク」は、delyが出稿主（メーカー・小売企業）から販促案件を一元的に受託し、複数のパートナーtoCアプリに対して横断的に配信を行う購買保証型リテールメディアネットワークサービスです。
本サービスを活用することで、出稿主（メーカー・小売企業）はチャネルごとの調整に手間をかけず、複数のアプリを通じて生活者に一括でアプローチすることが可能になります。
また、配信先となるパートナーアプリは営業・運用リソースをかけずに新たな販促収益を獲得できます。

＜特徴＞

1. 業界初の横断・購買保証型リテールメディアネットワーク

delyがメーカー・小売から販促案件を受託し、複数のtoCアプリへ一括配信。

2. 日常の購買に直結し、習慣化しやすい

スーパーやドラッグストアなどでの買い物でポイント還元。ユーザー行動に自然に組み込まれる設計。

3. 15兆円市場の販促費をユーザーへ還元

ポイント原資を出稿主の販促費から確保し、パートナーアプリ企業の負担なしで付与可能。媒体側の収益性も向上。

4. クラシルだから築けた信頼と実績

10年間の事業運営で培った食品メーカー・小売企業との強固な関係性がネットワークの基盤。

■ **パートナーアプリ向けメリット**

・営業／企画調整なしで新たな収益機会を創出

・パートナーアプリのユーザーアクティブ率の向上

・大規模な開発の手間が無く導入可能

■ **出稿主向けメリット**

・複数チャネルにまたがる販促活動を一元で出稿可能

・より多くのユーザーに同時に接触し、購買行動を促進

■ **ユーザー向けメリット**

・日常の買い物でポイントが貯まり、お得に続けられる

・スーパーやドラッグストアなど生活に密着した店舗で利用できるため、習慣化しやすい

■ 今後の展開

すでに複数のパートナーアプリとの連携がスタートしており、順次、出稿主・媒体パートナーの拡大を進めてまいります。
今後は以下の展開を予定しています：

・配信ネットワークのさらなる拡充（ジャンル多様なアプリとの連携）

・セグメント精度の強化（行動履歴・エリア・関心等）

・出稿主向けダッシュボードやレポーティングの高度化

今後さらに「販促を任せられるプラットフォーム」へと進化させてまいります。

■「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

※レシートOCRを活用し、メーカーや小売企業の販促案件を複数の消費者向けアプリ（toCアプリ）に横断配信できるメディアとしては国内初
当社による市場調査に基づく（2025年8月時点、国内主要広告・販促メディアを対象）

当プレスリリースURL
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000398.000019382.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