dentsu
tokyo/osaka/nagoya

NEWS RELEASE

株式会社 電通
105-7001　東京都港区東新橋 1-8-1
koho@dentsu.co.jp
https://www.dentsu.co.jp/

2025 年 6 月 30 日

電通と電通デジタル、AI 判定モデル実装の購買証明ソリューション「SCAN DA CAN」を刷新

－AI・テクノロジー関連企業 4 社のサービスと連携し、新たなプランや機能をリリース－

株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：佐野 傑）は、株式会社電通デジタル（本社：東京都港区、代表取締役社長執行役員：瀧本 恒）と共同開発した AI 判定モデル（特許取得済み）を実装する独自の購買証明ソリューション「SCAN DA CAN（スキャン ダ カン）」を刷新しました。クライアントの多様な課題に応えるべく、AI・テクノロジー関連企業 4 社（ユニークビジョン株式会社、ライフログテクノロジー株式会社、株式会社セガ エックスディー、SUSHI TOP MARKETING 株式会社）が提供するサービスと連携し、よりスピーディにデジタル販促キャンペーンを実現するプランや、食べ合わせの食事分析機能などを新たにリリースしました。最先端の技術を活用することで、今までにない顧客体験を実現します。

従来の販促キャンペーンでは、商品に貼られたシールをハガキに貼って送付したり、レシート写真をアップロードしたりするなどの手順が必要でしたが、「SCAN DA CAN」の登場により、缶などの容器や商品パッケージをスマートフォンで撮影するだけで応募ができるようになりました。

キャンペーンを実施する企業は「容器特有の個体値」に基づいて、撮影した容器の 1 本 1 本を異なるものとして認識するユニーク判定や、商品ブランドの判定をリアルタイムで行えるようになり、スマートフォン上でそのブランドの世界観を体験してもらう演出も可能です。2023 年のサービス提供開始以来、国内・グローバル合わせて 18 件のキャンペーンで採用され、応募率の向上、販促施策のコスト削減、応募データの活用、さらにはこれまでにないブランド体験のクリエイティブ演出を実現するプラットフォームとして定着してきました。

このたび、これまでの実績で得られたノウハウを基に AI 精度の改善を行うだけでなく、AI 精度の向上だけではカバーしきれないクライアントニーズに応えるために、AI・テクノロジー関連企業 4 社とのサービス連携により、多様化するキャンペーンへの対応や顧客体験の向上を図る 4 つの進化を実現しました。

① よりスピーディかつ安価にキャンペーン展開が可能なプラン「SCAN DA Light」の提供を開始

「容器特有の個体値」に基づき AI 判定するユニーク判定と、商品ブランドの判定の両方を搭載し、キャンペーンサイトや演出をフルカスタムで設計可能な「SCAN DA Premium」と、ブランド判定のみを搭載した「SCAN DA Brand」の 2 つのプランに加え、新たに「SCAN DA Light」の提供を開始します。「SCAN DA Light」では、ユニークビジョン株式会社が提供する「Beluga キャンペーン」（https://www.uniquevision.co.jp/service）のテンプレートを活用することで、キービジュアル、画像、テキスト、背景色などをクライアントのブランドやキャンペーンに合わせてアレンジすることができ、従来よりもスピーディかつ安価にキャンペーン展開することが可能です。

② 健康管理アプリ「カロミル」との連携で商品の消費実態を分析

ライフログテクノロジー株式会社が提供する健康管理アプリ「カロミル」（https://www.calomeal.com/about-calomeal/）の画像解析 AI との連携を開始します。撮影と同時に背景にある食事を AI が解析することで、食事の食べ合わせが判別できるようになり、スキャンされた商品の消費実態をより解像度高く捉えた分析を行うことが可能になりました。また、この分析データを活用することで、小売店における棚づくり施策への反映や、食べ合わせキャンペーンへの活用（例：炭酸飲料と唐揚げ）を実現します。

③ 「GameBox」によるオリジナルゲームを活用した生活者のエンゲージメントを高める販促施策の実現

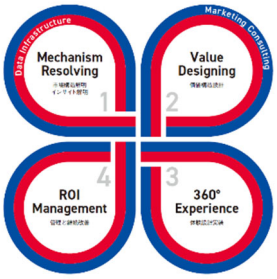
株式会社セガ エックスディーが提供する CRM 向けゲーミフィケーションサービス「GameBox」（https://segaxd.co.jp/business/service/gamebox/index.html）をオプションとして利用することにより、ゲーム制作費を抑えた形でクオリティの高いオリジナルゲームの実装が可能です。これを販促施策に生かすことで、生活者のエンゲージメントや応募者のロイヤリティ向上を図ります。

④ デジタルスタンプ（NFT）を活用したファン体験を可視化・蓄積するロイヤリティプログラムの提供

SUSHI TOP MARKETING 株式会社（https://www.sushitopmarketing.com/service）のサービスと連携し、キャンペーン応募に応じてデジタルスタンプ（NFT）を応募者に付与するロイヤリティプログラムを展開します。同社が得意とする「ファンの行動を起点にしたマーケティング設計」や「体験の可視化・分析基盤」を生かし、単発の販促施策にとどまらず、ファンが自ら関与・回遊したくなるような継続的な関係性を構築します。さらに、各体験やアクションの履歴を、永続性と匿名性を備えたブロックチェーン上に蓄積することで、ファン一人一人の軌跡を可視化し、より深い関係性と中長期的なロイヤリティの醸成へとつなげていきます。

当社は今後も、「SCAN DA CAN」と連携可能なパートナー企業を広く募集し、CX（Customer Experience：顧客体験）領域で新たな価値を創出することで、生活者の体験価値向上およびクライアントの事業成長に貢献していきます。

※「SCAN DA CAN」の詳細をデジタルブックにまとめています。下記 URL よりダウンロードいただけます。
https://www.d-sol.jp/ebook/scan-da-can



「SCAN DA CAN」は、電通が提唱する、事業グロースのための次世代マーケティングモデル「Marketing For Growth」において、「360°Experience（体験設計実装）」を実現するためのサービスの 1 つです。

「Marketing For Growth」については以下リリースをご確認ください。
https://www.dentsu.co.jp/news/business/2024/0130-010682.html

以上

【リリースに関する問い合わせ先】
株式会社電通コーポレートワン　ブランディングオフィス　広報室　広報部
河南、前橋、抱井
Email：koho@dentsu.co.jp

【事業に関する問い合わせ先】
株式会社電通　データ・テクノロジーセンター　AI＆テクノロジー開発部
前川、平川、阿部、熊田、岩佐
Email：scan.da.can@dentsu.co.jp