

## NEWS RELEASE

# デジタルガレージ、企業間の会員連携による優待送客サービス 「ステータスマッチ™」を提供開始 ～三井住友カードのプラチナ会員とゴールド会員向け優待サービスに導入～

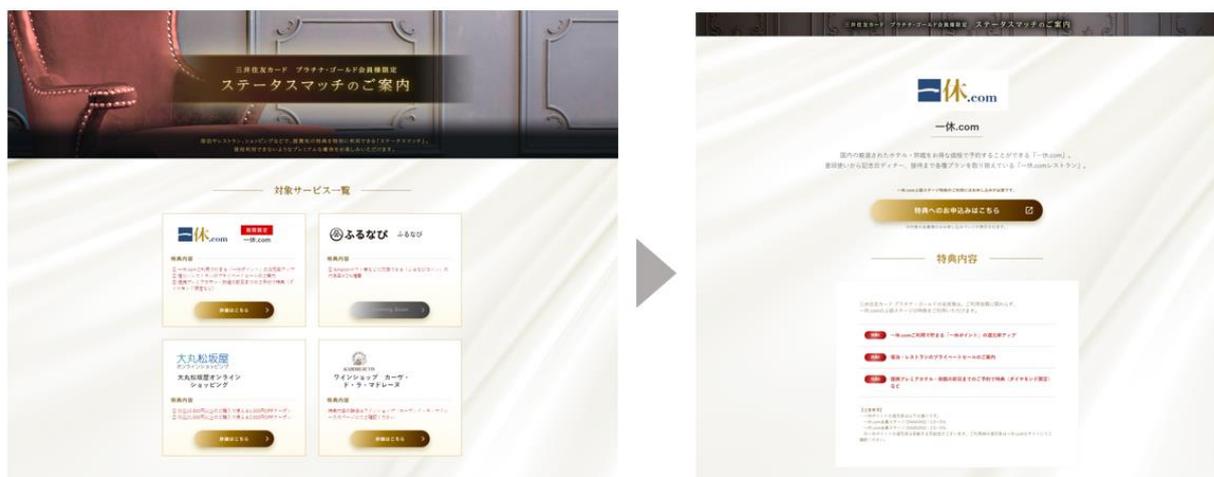
株式会社デジタルガレージ（東証一部 4819、本社：東京都渋谷区、代表取締役 兼 社長執行役員グループ CEO：林 郁、以下：DG）は、企業間の会員資格連携による優待送客サービス「ステータスマッチ™」の提供を開始します。DGは本サービスを、三井住友カード株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：大西 幸彦、以下：三井住友カード）のプラチナ会員とゴールド会員向け優待サービスに導入します。

通常、異なるサービス間で会員資格を連携する際に、会員情報の取得に伴う API の個別開発やセキュリティの確保など、サービスを提供する事業者双方に大きな負担がかかります。「ステータスマッチ™」は、利用企業の会員資格を自動で認証し、認証した会員資格に応じて異なるサービスの会員ステージを開発にかかる負担なく連携可能です。

現在、クレジットカード会社などの事業者は、会員獲得や利用促進のためポイントを活用したプロモーションを展開しています。しかし、ポイントの還元やポイントで利用できるサービスの拡充は他社との差別化が難しく、付与するポイントの多さや還元率の高さなどが施策の中心になっています。「ステータスマッチ™」は、ポイントを活用したプロモーションに頼らず、上級会員に連携サービスサイトの特別な優待サービスを提供します。「ステータスマッチ™」の利用により、クレジットカード会社などの事業者はカード会員のエンゲージメント向上が期待できるほか、連携先の会員サービス提供を行う EC 事業者は、各事業者の上級会員資格を保有する優良顧客層へのアプローチが可能です。

三井住友カードは、「ステータスマッチ™」の会員専用サイト「Vpass（ブイパス）」\*を介し、会員に向け連携サービスサイトが提供するクーポンや商品、宿泊、イベント体験、インターネットショッピングなどの優待サービスを提供します。

### ■ 「ステータスマッチ™」利用イメージ



「ステータスマッチ™」のポータルサイトから優待サービスの利用手続きが可能

## NEWS RELEASE

DGは、今後もマーケティングやCRMに関する豊富なノウハウと、DGグループが有するさまざまな事業やサービスを組み合わせ、LTV 最大化に向けたアップセルコンテンツの拡充や顧客エンゲージメントの向上に貢献します。また、DGグループが掲げるグループ戦略「DG フィンテックシフト」のもと、最新のFintechを組み合わせたソリューションや、スタートアップとのオープンイノベーションの知見を活用して決済とマーケティングを融合した統合的なソリューションの拡充を推進していきます。

\* 一部対象外となる場合がございます。詳しくは「ステータスマッチ™」のサイト (<https://pointupmall.com/scene/pum/statusmatch/index.html>) をご覧ください。