

歩数記録アプリ「スギサポwalk」、 実店舗との連動によるO2Oプロモーションを ユニ・チャーム株式会社「生理用品のソフィ」で展開

～スギサポwalkを基点とした新たな顧客コミュニケーションを実現～

株式会社スギ薬局（本社：愛知県大府市、代表取締役社長：杉浦 克典、以下スギ薬局）と、メドピア株式会社（東京都中央区、代表取締役社長 CEO：石見 陽）の連結子会社である株式会社Mediplat（東京都中央区、代表取締役 CEO：林 光洋、以下Mediplat）は、セルフケア事業として共同展開する歩数記録アプリ「スギサポwalk」において、ユニ・チャーム株式会社（東京都港区、代表取締役社長：高原 豪久、以下ユニ・チャーム）と、**2020年1月1日（水）から1月31日（金）までの1ヶ月間、チャレンジラリー『ソフィコラボラリー』を実施いたします。**

Mediplatは、企業とのタイアップによる各キャンペーンの実施を通して、スギサポwalkにおけるマーケティングプラットフォームを基盤とした実店舗との連動によるO2Oプロモーションを一層強化してまいります。



ソフィ コラボラリー ラリー達成で"全員"にクーポンプレゼント!

第1弾 生理用品の歴史
第2弾 睡眠と生理の秘密
第3弾 生理あるある
第4弾 身体の秘密

アプリをダウンロードして参加しよう! キャンペーン期間: 2020/1/1-31

「スギサポwalk」は、2019年3月4日の正式リリース以降、毎日歩くだけで自然にマイルが貯まり健康にもつながる「手軽さ」と「お得さ」、そして観光地をバーチャルで巡ることができる「楽しさ」がユーザーの支持を受け、ダウンロード数が伸び続けていると同時に、ユーザーの約半数が毎日3.3回以上※アプリを起動する、アプリへの定着度が極めて高いサービスとなっております。

これまで、スギサポwalkは、3度にわたり企業とのタイアップによるO2Oプロモーションを展開してまいりましたが、そのいずれにおいても、アプリ内で展開するキャンペーンを通じてスギ薬局またはクライアント店舗への来店や商品への理解と販売促進を実現させております。

今後もキャンペーンの実施により、スギサポwalkを基点とした顧客コミュニケーションの深化、更なる実店舗や利用者の拡大に向けて、オンラインとオフラインそれぞれの顧客接点を有機的につなげるO2Oマーケティングを展開してまいります。

<「スギサポwalk」(無料)のアプリダウンロードはこちら>

App Store : <https://itunes.apple.com/jp/app/id1436671850>

Google Play : <https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.mediplat.sugisapo.walk>

※ 1日平均起動回数

■ チェックインキャンペーンの概要

キャンペーン期間中、チャレンジラリーをゴールした方全員(女性限定)に「生理用品のソフィ」ブランドの一部商品が割引となるクーポンがプレゼントされます。

- ・ キャンペーン期間 : 2020年1月1日(水) 0:00 ~ 2020年1月31日(金) 23:59
- ・ 参加方法 : キャンペーン期間中、アプリ上にラリー(全4ラリー)の案内画面が表示されます。お好きなラリーを1つ選択し、案内画面で「はじめる」を押すとラリーが始まり、ゴール後には割引クーポン画面が表示されます。このクーポン画面をスギ薬局店舗でご提示いただくと、「生理用品のソフィ」ブランドの一部商品(割引除外品を除く)を1品割引価格で購入することができます。
- ・ 対象商品 : 各ラリーによってもらえる商品と割引価格が変わります。(以下参照)
- ・ 割引購入対象店舗 : スギ薬局グループ各店(一部の店舗及びジャパンを除く)
- ・ 割引購入期間 : 2020年1月1日(水) ~ 2020年3月31日(火)

<『ソフィコラボラリー』の画面イメージ>



1. 期間中にチャレンジラリーへ参加



2. ラリーを進めて「生理用品の歴史」を知ろう



3. ラリーの達成でクーポンをゲット

<チャレンジラリー別対象商品・割引価格>

- (1) 『生理用品の歴史』：ソフィORGANIC®オーガニックコットン100%シリーズより1品 100円OFF
- (2) 『睡眠と生理の秘密』：超熟睡®ショーツシリーズより1品 20%OFF
- (3) 『生理あるある』：ソフィソフトタンポンシリーズより1品 100円OFF
- (4) 『身体の秘密』：ソフィ Kiyora 贅沢吸収シリーズより1品 20%OFF

※全対象商品一覧はアプリ内のクーポン利用条件画面よりご確認ください。

<注意事項>

- ※1月1日～1月31日のキャンペーン期間中、各ラリーへの参加は1人1回までです。キャンペーン期間中は全てのラリーに参加可能です。
- ※キャンペーン終了日と引き換え期限は異なりますので、ご注意ください。利用期間中、1つのチャレンジラリーにつき1回まで参加いただけます。
- ※アプリを最新バージョンに更新されていない場合は、ラリーの案内は表示されません。
- ※一部店舗では取扱いのない商品もございます。また、商品の在庫状況によって商品が購入できない場合がございます。なお、同時期に実施されている他の割引及び値引きクーポンとの併用はできません。
- ※チャレンジラリー参加前のラリーは保存されます。チャレンジラリー終了後、前回保存された位置から、ラリーは再開されます。
- ※各クーポンの詳細や利用条件・注意事項は、ラリーのゴール後に表示される案内画面からご確認ください。
- ※スマートフォン等のスクリーンショット機能を使って保存されたクーポンはご利用いただけません。
- ※本ラリーは予告なく変更、終了する場合があります。

■ 「スギサポwalk」とは

「スギサポwalk」は、アプリを起動して歩くだけで、バーチャル・ウォーキングラリーを体験しながら「スギサポマイル」が貯まる歩数記録アプリです。スギサポマイルは、全国1,100店舗以上あるスギ薬局にチェックイン（来店）することでも獲得でき、スギ薬局のスギポイントに交換して豪華景品をもらうことができます。その他、毎日の歩数・消費カロリー・距離の自動記録で日々の運動状況を確認したり、スギサポプレミアム会員（月額550円/税込）になると、管理栄養士・医師・薬剤師にオンライン上で食事や健康、薬の相談ができるようになります。

2019年3月4日の正式リリース以降、毎日歩くだけで自然にマイルが貯まり健康にもつながる「手軽さ」と「お得さ」、そして観光地をバーチャルで巡ることができる「楽しさ」がユーザーの支持を受け、ダウンロード数が伸び続けていると同時に、非常に高い利用率となっております。

■ 参考：「スギサポ」によるO2O（Online to Offline）モデルの構築について

従来のスギ薬局の店頭販売により蓄積される購買履歴や調剤データに加えて、新たに「スギサポ」により蓄積されていくライフログ等のデータを利活用することで、顧客一人ひとりの趣味嗜好や生活習慣、健康課題に合わせた店頭サービスやミールデリバリーサービス、その他生活習慣改善プログラム等を効果的に提供していく他、「スギサポ」の利用を来店促進につなげることを目指しています。

＜スギサポによるO2Oモデルのイメージ＞



【株式会社スギ薬局の概要】

法人名：株式会社スギ薬局（スギホールディングス株式会社100%子会社）
 所在地：愛知県大府市横根町新江62番地の1
 設立：2008年9月
 代表者：代表取締役社長 杉浦 克典
 事業内容：調剤併設型ドラッグストアの運営
 U R L：<http://www.drug-sugi.co.jp/>

【メドピア株式会社の概要】

会社名：メドピア株式会社
 所在地：東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階
 設立：2004年12月
 代表者：代表取締役社長 CEO 石見 陽（医師・医学博士）
 事業内容：医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営、その他関連事業
 U R L：<https://medpeer.co.jp>

【株式会社Mediplatの概要】

会社名：株式会社Mediplat（メドピア株式会社子会社）
 所在地：東京都中央区築地4-1-1 東劇ビル15階
 設立：2015年11月
 代表者：代表取締役 CEO 林 光洋
 事業内容：産業保健支援サービス「first call」の運営、ライフログプラットフォーム事業
 U R L：<https://firstcall.md/Home/About>