

2025年8月12日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 M U S C A T G R O U P  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 大 久 保 遼  
(コード：195A、東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 森 岡 祐 平  
(TEL. 03-6684-2373)

ライスカレープラス、データ・ワンと協業にて  
インフルエンサーPRの売上貢献を可視化するプロモーション・広告支援を開始

当社の連結子会社である株式会社ライスカレープラスは、株式会社データ・ワンが提供を開始した新サービス「co-buy® メガウルエンサーTM※」において、協業パートナーとして、インフルエンサーの選定・キャスティングからコンテンツ制作までを一貫して担当し、本サービスの推進を支援することをお知らせいたします。

※「co-buy®」は株式会社データ・ワンの登録商標、「メガウルエンサーTM」は株式会社データ・ワンの商標です

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。

以上

2025年8月12日

株式会社ライスカレープラス

**ライスカレープラス、データ・ワンと協業開始**  
**全国ファミリーマート等の購買データとインフルエンサーコミュニティを掛け合わせ**  
**インフルエンサーPRの売上貢献を可視化するプロモーション・広告支援を開始**

株式会社 MUSCAT GROUP（本社：東京都渋谷区、代表取締役：大久保 遼、証券コード：195A）の連結子会社である株式会社ライスカレープラス（本社：東京都渋谷区、代表取締役：辻 馨、以下ライスカレープラス）は、株式会社データ・ワンが提供を開始した新サービス「co-buy® メガウルエンサー™」において、協業パートナーとして、インフルエンサー（IF）の選定・キャスティングからコンテンツ制作までを一貫して担当し、本サービスの推進を支援することをお知らせいたします。



## 従来の課題を解決し、成果と費用対効果を「見える化」

従来のインフルエンサー施策では、SNS 上での「フォロワー数」や「いいね数」といった反応は把握できても、実際に商品がどれだけ売れたかという最終的な購買効果を追うことが難しいという課題がありました。これにより、施策の「成果」と「費用対効果（コスパ）」が不明瞭になり、次なる戦略に活かしにくいという企業様の声が多く聞かれました。

「co-buy® メガウルエンサー™」は、インフルエンサーマーケティングの課題に新たな解決策を提示する支援モデルです。全国ファミリーマートやドラッグストアなどの実際の購買データを活用し、「誰に届け、どれだけ買われたか」までを明確に可視化することで、効果とコスパの両立を実現します。



## 「co-buy® メガウルエンサー™」で実現する、購買に繋がるインフルエンサー施策

本サービスでは、以下のステップで購買効果の最大化を図ります。

- ・インフルエンサー施策の実施： ターゲット層に響くインフルエンサーが商品を紹介
- ・購買者へのターゲティング広告： 実際に商品を購入した層にフォーカスした広告を配信
- ・購買データの可視化： 広告からの購買行動をデータで検証し、成果とコスパを明確に「見える化」

これにより、企業様は広告の「成果」と「コスパ」を明確に把握し、次回の施策に確実に活かすことが可能になります。

## ライスカレープラスの専門性と役割

ライスカレープラスは、食品・飲料を中心に 3,000 件以上の SNS マーケティングを支援してきた実績とノウハウを活かし、本サービスにおいて以下の 3 点を担当します。

- ・目的に合った「メガウルエンサー™」の選定： コンビニ商品などを食べて紹介する食レポ系や、食事の咀嚼音や調理音をコンテンツとして届ける ASMR 系、レシピ・スイーツ系インフルエンサーを「メガウルエンサー®」として独自にエージェンシー化。購買との親和性が高いインフルエンサーネットワークを活かし、最適な人選を行います
- ・ショート動画を含む投稿コンテンツの企画・制作： 商品の魅力を最大限に引き出し、SNS 上で購買意欲を刺激するクリエイティブを制作します
- ・SNS 上で自然に広がる UGC 生成やサンプリング設計： ユーザーによる自然な口コミ (UGC) の発生を促

# Press Release



報道関係者各位

し、購買に繋がる施策を設計します

これらの強みを組み合わせることで、「メガウルエンサー™」による購買効果の最大化を実現します。

## こんな企業様におすすめです

- ・インフルエンサー施策の効果が見えづらいことに課題を感じている
- ・実際にターゲット層に届いているか分からない
- ・SNS 投稿から広告配信、購買結果まで、PDCA サイクルをきちんと回して次回の施策に繋げたい

## 今後の展望

ライスカレープラスは今後も、「伸びるだけ」で終わらせない SNS 施策を提供していくとともに、データ・ワン社との連携を通じて、SNS×購買データを活用した販促の新しいスタンダードづくりに貢献してまいります。

<本サービスに関するお問い合わせ先>

株式会社ライスカレープラス セールス課 営業推進チーム 担当：島内・渡部

詳細は下記リンクよりお問い合わせください。

<https://ricecurryplus.co.jp/contact>

本リリースに記載の「co-buy®」は株式会社データ・ワンの登録商標、「メガウルエンサー™」は株式会社データ・ワンの商標です。

## 【会社概要】

社 名：株式会社ライスカレープラス

所 在 地：東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティウエスト 20 階

代 表 者：代表取締役 辻 馨（つじ かおる）

事業内容：SNS マーケティング事業、コンサルティング事業、DX 支援事業

U R L： <https://ricecurryplus.co.jp/>

社 名：株式会社 MUSCAT GROUP

所 在 地：東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティウエスト 20 階

代 表 者：代表取締役 大久保 遼（おおくぼ りょう）

## Press Release

報道関係者各位



事業内容：ニッチトップ戦略に基づく各種ブランドプロデュース事業

U R L : <https://muscatgroup.co.jp/>

社 名：株式会社データ・ワン

所 在 地：東京都千代田区霞が関3丁目2番5号 霞が関ビルディング 5階

代 表 者：代表取締役社長 国立 冬樹

事業内容：小売事業者が保有するデータを活用したデジタル広告配信事業ならびに広告代理店事業

U R L : <https://data-one.co.jp>

<<本件に関する報道関係のお問い合わせ先>>

株式会社 MUSCAT GROUP IR 広報室 担当：武谷  
TEL：03-6451-1529 / MAIL：pr@muscatgroup.co.jp