

報道関係各位
プレスリリース

2022年4月21日

株式会社 mitoriz

(旧 ソフトブレン・フィールド株式会社)

mitoriz「消費者購買データ POB」、「業態横断・月間100万人のレシートデータ」で メーカー・小売り、顧客起点のマーケティングを支援するソリューション拡張

フィールド・クラウドソーシング事業を展開する株式会社mitoriz（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬博）は全国に100万人の協力モニターを擁し、月間レシート登録数1500万枚を超える国内最大級の消費者購買データベース「マルチプルID-POS購買理由データPoint of Buy®（以下、POBデータ）」を活用したメーカーや小売チェーンのマーケティング支援を行っています。

ここ数年、多くの企業が社内のデータや、外部パートナー企業から提供されるデータをもとに、より消費者を理解しようという動きが高まり、その動きは、生活様式の変化によりさらに加速しています。

その一方で、膨大なデータを分析しても、「分析結果が具体的な打ち手に直結しない」、「実際に営業に活かせていない」といった声を多く聞くケースが増えています。POBデータは、消費者分析→店頭誘導→店頭構築、各プロモーション施策の効果測定、販売予測等、顧客起点のマーケティング活動をトータルサポートするビックデータです。今回は、POBデータソリューション拡張のご案内と、弊社がマーケティング支援をするメーカー様が、小売り商談を成功させた「POB活用事例」をご紹介します。

■ POBデータとは「個のユーザーに紐づいた業態横断・消費行動がわかる購買データ・ビジネス活用度大」

POBデータは、属性情報を取得している会員に、レシートという購買情報を専用サイトから提供してもらう対価としてポイントを還元し、「企業の商品企画やマーケティングに生かすという目的」でデータ利用許諾を取得済みのため、商談資料や社内資料など、ビジネスシーンで幅広くご活用いただける購買データです。POSデータや、ID-POSデータのように、小売り/店舗のチェーン限定せず、月間100万人の大量データを取得・整備しているため、従来の購買データと異なり、消費者の実態をきわめて正確に把握することができます。

■ POBデータサービス概要「お客様ごとの購買理由と購買動向がわかる」ことが強み。ユーザー像が鮮明。

全国の消費者が実際に店頭購入した「レシート」と、その購入者の「購買理由」を紐付けてデータ化。

- 1) 個のユーザーに紐づいたビックデータ
- 2) 国内最大規模のレシートデータ

3) 全ての流通を対象とした、網羅的なデータベース

4) 弊社オリジナルのコードにより各商品をマスタに紐づけ

JICFSをベースとした弊社オリジナルの商品コードでデータ化。生鮮・惣菜・PBなどのデータも構築

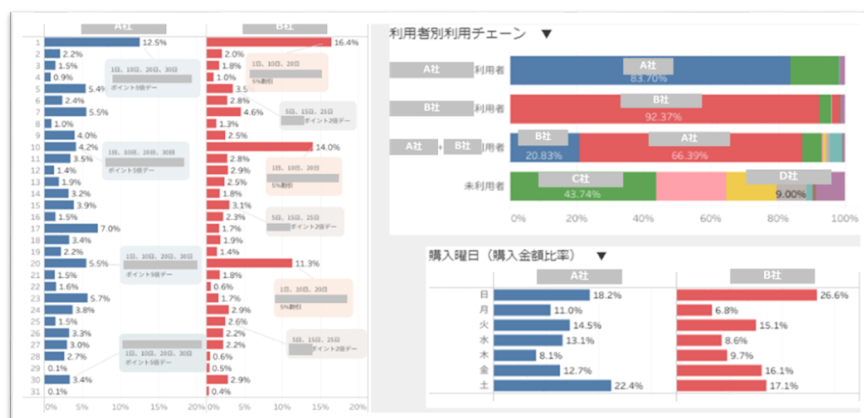
※ JICFS … JANコード商品情報データベース

■提供ソリューション

1) 消費者購買行動レポート[BIツール]

業態別、カテゴリ別など様々な切り口でレポートを作成します。お客様のご要望に応じて商品分類などを追加することもでき、購買データをいつでも様々な切り口で自由に閲覧できます。

●BIツールイメージ 小売リチェーン視点/メーカー視点いずれも対応可能です。



小売チェーン視点

- 他社チェーンも活用している？
- どのチェーンに行っている？
- 利用頻度/利用金額は？
- 購入商品に違いがあるのか？
- 他社チェーン利用者の特徴は？

メーカー視点

- 他社商品も購入している？
- どの商品を買っている？
- 購入頻度/購入金額は？
- 購入店舗業態に違いがあるのか？
- 他社商品購入者の特徴は？

2) 消費者購買行動レポート[分析レポート]

課題に応じてPOBデータとアンケートを組み合わせた分析後、レポートを作成します。

- ① 併売分析…自社・競合商品と併売されている商品やカテゴリ分析/活用シーン「バイヤー商談」等
- ② 新商品分析…新商品の発売後、購入者属性やリピート状況を素早く分析/活用シーン「社内報告書」等
- ③ 小売り比較…自社/競合チェーンとの購入層や購入カテゴリーなどを分析/活用シーン「実態把握」等

3) ローデータ連携

お客様のマーケティングデータに直接ローデータを連携できます。専用のサーバーを構築して指定条件の購買者・カテゴリを連携することも可能です。

4) その他：カスタマー・ターゲティングアンケート、O2Oマーケティング、WEB広告などのソリューションを提供します。

実際の購買情報を基に対象者をターゲティングし、特定の会員に対して（希望の属性/商品の購入履歴等）アンケート配信・店頭における特定商品の購買促進（マストバイ）・広告配信および、実施後の効果検証も可能です。

■ POBデータ導入お客様事例 大手乳業メーカー 営業企画部 部長 ご担当者様

弊社営業担当も、POBデータを活用した提案内容は、「事実に基づく鮮度の高いデータを活用したことで、バイヤー様に自信を持って価値提案が実現できた」と言っており、本部商談では、バイヤー様やさらに上長の方にも、ご納得いただける事実データを提示することが、提案の採用を大きく左右すると感じました。

この社会環境の変化により、流通企業様自体で本部商談の頻度が減っているという事実がありますが、「流通企業様が課題に感じていることをしっかりと理解し、そこに対するアプローチをしていくメーカーとの商談は継続している」ということがわかりました。今後も、弊社ブランドや商品のご支持をいただき続けるためには、「自社商品の紹介・既定の販促」や「過去の経験値に基づく仮説による提案スタイル」から、「お客様・流通企業様の課題に沿った価値を提案し、説得力のあるデータに基づいた提案で共感を得ることが必要不可欠である」と感じ、POBデータを採用しました。

本部提案では、「自社商品と競合他社商品購入者の買い物単価の違い」や「併売商品」から自社商品と相性がよい商品を見つけ出し、他カテゴリーを巻き込んだクロス販売提案が採用された結果、流通企業様のお客様単価の向上にもつながりました。

詳しいお客様事例はこちら>> <https://bit.ly/3uWXe4k>

【報道関係お問い合わせ先】株式会社mitoriz 石井（いしい）/山室（やまむろ）

TEL : 03-6328-3883 FAX : 03-6328-3631 MAIL: press@mitoriz.co.jp

■ 「マルチプルID-POS購買理由データPoint of Buy®」 サービスページ

<https://www.sbfield.co.jp/multi-idpos>

Point of Buy®データベースは、全国の消費者から実際に購入/利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店利用者ごとのレシート（利用証明として）を通して集計したマルチプルリテール購買データです。同一個人（シングルソース）から「消費行動」に関わる複数種類のデータを収集しており、ショッパーの行動結果からリアルなショッパーの実態に直接迫り、マーケティング戦略に不可欠なデータを、“より精度を高く” 企業・メーカーに提供します。全ての利用証明に購入/利用理由（フリーコメント）がデータ化されています。

■ 当事業の特長：

- ・日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ、月間レシート枚数1500万枚
 - ・自社会員、「セゾンポイントモール」会員、「Ponta Web」会員、提携レシートサービス会員で構成。アクティブユーザー数月間100万人（※月1回以上レシート投稿がある会員）
 - ・700企業以上のチェーン情報を公開
 - ・ビジネスモデル特許による全チェーン共通オリジナルブランドマスター（※JICFS/IFDBベース）を生成
- 詳細はこちら <https://www.sbfield.co.jp/press/20170222-10722>

※JICFS/IFDB：JANコード統合商品データベース （一財）流通システム開発センター

【会社概要】

社名 : 株式会社mitoriz
代表取締役社長 : 木名瀬 博
本社所在地 : 東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5階
設 立 : 2004 年7 月
URL : <https://www.mitoriz.co.jp/>

【事業内容】

株式会社mitorizは、ソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、設立年月日：1992年6月17日、代表取締役社長：豊田浩文）のグループ会社として2004年7月に設立（ソフトブレン・フィールド株式会社）。2022年1月1日に、ソフトブレン・フィールド株式会社から株式会社mitorizに社名変更。全国の主婦を中心とした登録スタッフネットワーク（アンケート会員含む）を活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など222,828店舗以上をカバーし、営業支援（ラウンダー）や市場調査（ミステリーショッパー、店頭調査など）など、生活者のニーズや購買行動の変化を捉え、メーカーや小売企業様に売場提案や販促支援を行う会社です。