

購買データと結びついた生活者の声を商品改善や販促施策へつなげる 生活者の声収集サービス「ニーズコネクト」提供開始

～データ収集・分析・施策実行までを一気通貫で支援～

BIPROGY は、購買データと結びついた生活者の声を素早くキャッチしビジネスにつなげる、生活者の声収集サービス「ニーズコネクト」を2026年4月1日から提供開始します。

小売事業者においては、従来の売上実績や調査中心の手法では、商圈内の生活者の本音を十分に捉えられず、商品改善や品揃えに生かしきれないという課題がありました。そこで BIPROGY は、小売事業者が保有する会員向けアプリと購買データを活用して、生活者の声を継続的に収集・分析・活用する「ニーズコネクト」を開発しました。

「ニーズコネクト」は、会員向けアプリで購入した商品に対する生活者の声を集めるサービスです。生活者が気軽に答えやすい導線や施策で回答数を確保し、収集した声は AI で分析したレポートとして提供するため、商品改善や販促施策などに活用することが可能です。

本サービスは、中国・四国・九州エリアにスーパーマーケットチェーンを展開する株式会社イズミでの採用が決定しています。

【背景】

小売事業者において、重要戦略であるプライベートブランド商品の拡充は、生活者ニーズに即した商品開発が課題となっており、開発力の強化には、生活者の声データの収集と利活用が求められています。

アンケートや調査会社を使ったテストマーケティングには、多大なコストがかかる一方、実際の購入者やターゲットとしている良質な生活者の声が集まりにくいという課題があります。

また、昨今の生活者は、購入の事前判断に Web のクチコミや SNS のレビューを見る、購入後に評価を発信する、という消費行動が見られ、生活者自らが発信する UGC (User Generated Content : ユーザー生成コンテンツ) ^{※注1} を活用したマーケティングは、生活者からの信頼獲得や購買促進、低コストでのブランド認知拡大に有効な手法として注目されています。

【概要】

「ニーズコネクト」は、小売事業者の会員向けアプリを起点に、購入後の生活者の声を定常的に収集・分析・活用することを目的とした SaaS 型サービスです。アプリ会員は、実際に購入した商品について「よかった/イマイチ」の2択評価や、任意コメントをストレスなく投稿できます。収集した声は、生成 AI により集計・分析を行い、POS や売上データだけでは見えにくい定性的な商品評価の背景を可視化します。購入理由や不満点など改善ポイントを明確にすることで、購買データと結びついた生活者の声を商品改善や販促施策へつなげることが可能になります。主な特徴は以下の通りです。

- 新たな会員基盤やコミュニティを構築せず、既存の小売アプリ会員を活用
- ID-POS ^{※注2} と紐づくため、「誰が・何を買ったか」に基づく声を収集可能
- 性別・年代別の傾向と併せて、評価理由・改善点・強みを生成 AI が要約レポートを作成



【今後の取り組み】

2026 年度中にレビュー機能に加えて、アンケート・リクエスト機能や、小売事業者からの情報発信機能を整備し、サービスとしての機能拡充を図ります。

将来的には、集めた声を活用したキャッチコピー作成や、店舗におけるクリエイティブ作成機能など、お客さまの声を基にしたリテールメディアとしてのシステム連携機能を構築していきます。

以上

注 1 : UGC (User Generated Content)

UGC とは、一般ユーザーが自発的に情報発信している、SNS 投稿、ブログ、クチコミ、写真、動画などのコンテンツのこと。

注 2 : ID-POS

POS (販売時点情報管理) データに、会員 ID (顧客情報) を紐づけた「購買行動データ」のこと。

■ 関連リンク :

- ・生活者の声収集サービス「ニーズコネクト」
<https://www.biprogy.com/solution/service/needsconnect.html>
- ・株式会社イズミ <https://www.izumi.co.jp/>

※記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<本ニュースリリースに関するお問い合わせ>

https://www.biprogy.com/newsrelease_contact/

BIPROGYグループの「経営方針（2024-2026）」

「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」、「経営資源配分の最適化」、「グループ経営基盤の強化」の3つの基本方針を基軸に、「コア事業」と「成長事業」の両輪で事業拡大を図ります。



【コア事業での取り組み】

BIPROGY グループが経営方針（2024-2026）で掲げるコア事業戦略として、五つの注力領域を定め、経営資源の集中により高い価値提供を目指します。本ニュースリリースの事業は、「リテール領域」における取り組みと位置付けています。

BIPROGY グループは、多くのステークホルダーとの共創を通じて、リテール産業のさらなる発展を支援し、持続可能な社会の実現を目指します。

※BIPROGY グループ経営方針（2024-2026）

<https://www.biprogy.com/pdf/com/managementpolicy2024-26.pdf>