（お知らせ）

2026 年 11 月 16 日
フェリカネットワークス株式会社

国内最大級の 20 万人規模の生活者購買データを
対話型 AI 形式で分析が可能な『ID レシート®AI』サービスの提供を開始
～ 専門知識がなくても質問して分析・提案資料作成 ～

フェリカネットワークス株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：赤井田 徹郎、以下「フェリカネットワークス」）は、国内最大級の 20 万人規模※1の生活者購買データ※2を、生成 AI との対話を通じて分析できる法人向けサービス「ID レシート®AI」の提供を 11 月より開始します。

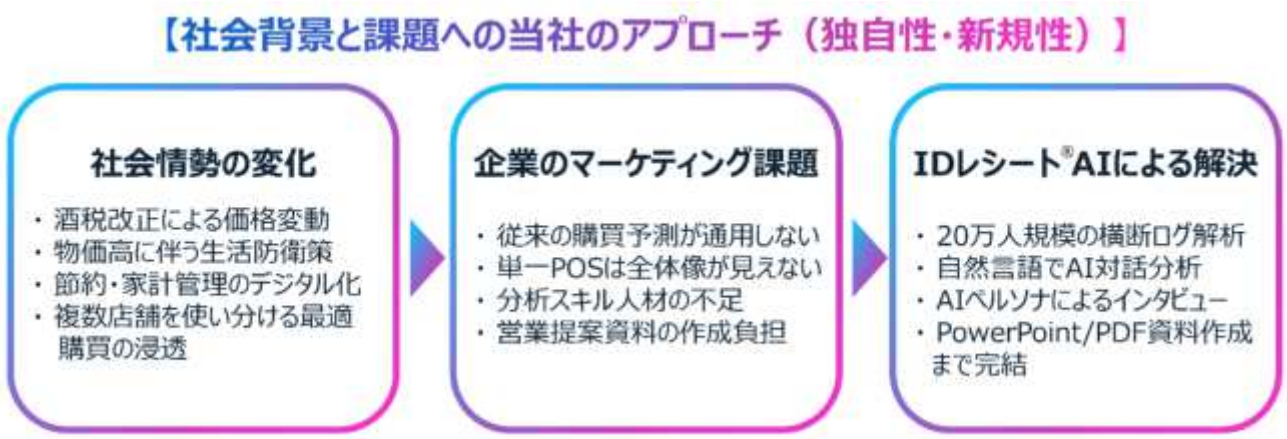
昨今の相次ぐ食料品の値上げや物価高、酒税の見直し、今後の飲食料品の消費税引き下げなどにより、生活者の購買選択や購入先は変化しています。そうした状況の中で、メーカーやコンビニの商品開発においては、生活者の購買行動などの変化をとらえることが一層困難になってきています。

本サービスでは、専門知識がなくても、企業の担当者が知りたいことを自然な言葉で入力すれば、AI によって購買データの集計や分析を行い、その結果の可視化が可能です。サービスの活用により、食品・飲料メーカー、小売、外食、卸売などの企業において、データに基づいた顧客や市場の理解、商品開発の支援、販促施策の提案作成などの効率化が実現します。

当社は「ID レシート®AI」サービスにより、マーケティング・営業活動の DX（デジタルトランスフォーメーション）化の支援と、現場における確度の高い意思決定の実現、販売拡大に貢献していきます。

【本サービスのポイント】

- **国内最大級 20 万人規模の購買データ基盤：**利用者層の異なる複数の生活者向けサービスと連携し、謝礼目的ではない『自然な購買行動（レシートデータログ)』をチェーン横断で統合・整備。
- **専門知識不要の対話型 AI 分析＆AI ペルソナインタビュー：**専門知識や BI ツールの操作習得なしに、自然言語での対話により市場・顧客の深層心理や購買背景を抽出。



【サービス提供概要】

名称	「ID レシート®AI」
提供開始日	2026 年 11 月から開始予定
対象企業	食品・飲料・日用品メーカー、小売業、外食、卸売業、 リサーチ・コンサルティング企業など
利用料金	ID レシート®BI ツール利用に加えて＋月額 30 万円（予定） ※BI ツール契約社：2026 年 11 月～2027 年 3 月は無償体験提供
サービスサイト	https://receiptreward.jp/ai/

【開発の背景】

物価高・税制改正で「消費者の動きが見えない」時代の到来

昨今の相次ぐ食料品の値上げや物価高、さらに酒税改正（ビール減税、発泡酒・新ジャンル増税）、消費税減税方針など、家計を取り巻く環境は大きく変化しています。例えば、価格の変化を受けて外食から中食へ移行する、購入する商品を低価格帯へ切り替える、購入頻度を抑える一方で特定の商品には支出を維持するといった変化は、生活者へのアンケートだけでは捉えきれない場合があります。企業が生活者に適切な商品やサービスを提供するためには、こうした消費行動の変化を実際の購買事実に基づいて継続的に把握する、よりきめ細やかで正確なマーケティングの重要性が高まっています。

“何が、どこで、何と一緒に買われるか”がわかるデータ分析の重要性

変化の厳しい市場環境の中、“何が売れたか”だけでなく、生活者が“どこで、何を、何と一緒に買い、どのように選択を変えたか”を継続的に分析できる信頼性のあるデータへの関心が高まっています。一方で、その購買データの分析には、集計条件の設定、比較対象の選定、仮説の設定、分析結果の解釈など、一定の経験や専門性が求められます。データを保有していても、担当者の分析経験やスキルによって活用度に差が生じ、商品開発や販促、営業活動に十分に生かしきれないという課題もあります。

当社は、この課題を解決し、より多くの企業担当者が生活者の購買データを意思決定に活用できる環境を実現するため、「ID レシート®AI」を開発しました。

【本サービスの主な特長】

1．国内最大級の 20 万人規模のリアルな購買データ基盤

本サービスは、当社が 2019 年から提供してきた独自の仕組みによる購買データ分析サービス「ID レシート®BI ツール」※3のデータ基盤と、企業のマーケティング活動を支援してきた知見をもとに開発しています。この度、さらにデータ基盤を拡充するため、利用者層の異なる複数の生活者向けサービスを通じて記録された購買情報を組み合わせ、生活者 20 万人規模の購買データ分析基盤を構築しました。複数の生活者向けサービスを通じて得られる購買情報を共通仕様に整備することで、一つのサービスや特定の流通企業のデータだけでは捉えにくい、幅広い生活者の購買行動の分析を実現しています。

2．フェリカネットワークスだから実現できた独自のデータ基盤構築

複数サービスの購買情報は、データの項目や形式、各データ項目の粒度や表記がそれぞれ異なるため、単純に集約するだけでは横断的なマーケティング傾向分析には利用できません。当社は、株式会社アイエスピーと共同で 2017 年より構築・運用してきたレシート商品特定システムと商

品マスターを活用し、店舗や業態によって異なるレシート表記を共通仕様へ整備しています。
さらに、ID レシート®BI ツールの累積導入 100 社超を通じて得た分析知見や成功活用パターンを盛り込むことで、企業の実務で活用できる購買データ基盤と生成 AI を用いた分析環境を構築しました。
なお、購買データ基盤の構築にあたっては、利用企業が特定の個人を識別できないよう、購買情報にプライバシーに配慮した加工を施し、安全性に配慮した環境で管理します。また、本サービスにおいて生成 AI は、購買データ分析のインターフェースとして用いるのみで、購買データを AI モデル自体の学習や育成には利用しません。

3．対話型自然言語分析＆「AI インタビュー機能」で深層理解

生成 AI との自然な対話形式で分析が完了します。「酒税改正でビールに回帰したユーザーの特徴や流出元の傾向は？」とチャット入力するだけで、集計条件の設定から視覚化まで AI が即座に実行します。さらに、実際の購買データから構築された「AI ペルソナ」に対してデプスインタビューやグループディスカッションを行える『AI インタビュー機能』を搭載。定量データと定性インサイトを同時に取得できます。

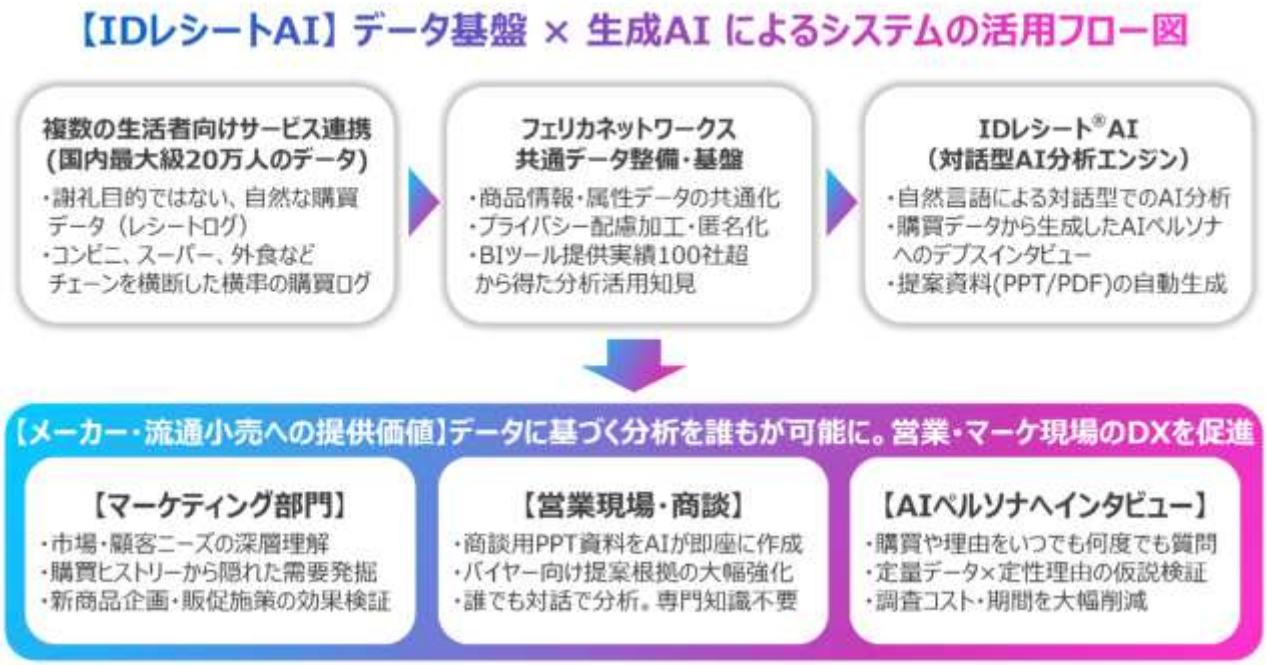
4．分析結果 PowerPoint・PDF 資料を AI が自動作成

対話によって得られた分析結果やグラフを、商談や社内報告に使える PowerPoint や PDF ファイルとして AI が自動作成します。マーケティング専門部署だけでなく、小売バイヤーとの商談を担う営業現場の担当者でも、容易に確度の高い高品質な提案資料などを作成することが可能です。

【参考】 従来手法との比較

「ID レシート®AI」は、複数の生活者向けサービスと連携したデータの性質の違いのみならず、従来の消費者パネル調査や POS 分析が抱えていた『専門操作の壁』『高コスト』『集計から資料化までのタイムラグ』という課題を解決します。

項目	消費者パネル	POSデータ	「IDレシート®AI」
データの性質	謝礼モニター回答 （バイアスや分析範囲の限定）	単一チェーンのPOS （バイアスや分析範囲の限定）	自然な購買レシートログ （チェーン横断のリアルログ）
データの規模	3～7万人 の調査回答	数千万人の チェーン利用者	20万人の 自然な生活者
分析の手間	BIツールの操作習得 専門知識が必要	BIツールの操作習得 専門知識が必要	生成AIとの「対話」で 専門知識を必要とせずに分析
定性調査	デプスインタビュー等で 数週間・高コスト	チェーン顧客への インタビューは不可	AIペルソナに「対話」で いつでもインタビュー
資料作成	手動でのデータ出力・ パワーポイント形式で作成	手動でのデータ出力・ パワーポイント形式で作成	分析結果からパワーポイント/PDF 形式資料をAI自動生成



※１　国内における、複数の生活者向けサービスを通じて継続的に蓄積され、生活者単位で分析可能なレシート由来購買データ基盤を対象とした当社調べ。
※２　生活者の日々の買い物の記録から継続的に蓄積される購買情報。オーガニック購買データとしての位置づけ。
※３　約３万人規模の生活者から収集した買い物レシートデータを基に、購買行動や市場動向を多角的に分析・可視化できるマーケティング向けの BI（ビジネスインテリジェンス）ツール。

・本文中に記載されている会社名、製品名などは各社の登録商標または商標です。
・「ID レシート®」は、フェリカネットワークス株式会社の登録商標です。

ご参考資料
【サービスの詳細について】

「ID レシート®AI」で提供される二つの機能



※画面はイメージです。

●AI 分析ナビ

知りたいことを自然な言葉で入力するだけで、AI が分析方針を組み立て、購買データの集計・分析・読み解き・可視化をナビゲーションする機能です。不明点は何度も質問ができ、最終的にまとまった分析や考察を、提案資料(PPT や PDF)として出力することも可能です。

これまで分析スキルや経験を持つ人に依存していた購買データ分析の脱属人化と高速化を実現し、担当者が集計作業ではなく商品や施策のアイデア創造に使える時間を創出します。



※画面はイメージです。

●AI インタビュー

実際の購買データをもとに生成した AI ペルソナへ対話形式で質問できる機能です。デプスインタビューとグループディスカッションに対応しています。対象者の選定は購買事実からヘビーユーザーや離反者を確実に抽出できます。

自己申告や記憶に依存しがちだった従来調査を改善し、購入者自身も認識していない購買傾向から購入・離反の理由やインサイトを探索できます。AI を相手に、時間を選ばず繰り返し仮説を深掘りすることができます。

マーケティングシーンでの活用例

