

**国内最大級となるパネル数10万人を基盤とした購買理由情報  
「Point of Buy(R)購買理由付きデータ」提供サービスの対象パネルを拡大  
サンプル数の増加で購入理由の検証が強化**

ソフトブレン・フィールド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:木名瀬博、以下「SBF」)では、「Point of Buy(R)購買理由付データ」提供サービスの対象パネルとして、フィールドマーケティング支援サービスの登録スタッフ(以下、キャスト)約50,000人を追加致しました。これにより、「Point of Buy(R)購買理由付データ」提供サービスの対象会員数は約108,000人(5月8日時点)となり、これまで以上に購買理由検証の精度が高まります。

「Point of Buy(R)購買理由データ」提供サービスは、購入時に受け取るレシートに着目し、レシートを持っている「ショッパー」から直接、購買理由を収集し、購入決定時期や購入の動機付け、購入を後押しした店頭の状況といったショッパーインサイト情報(\*1)を定量的に、かつタイムリーに提供する日本初(\*2)のサービスです。

データ提供が可能なカテゴリーは、食品、飲料、アルコール、化粧品、トイレタリー、日用雑貨、医薬品など約50カテゴリー。今回のパネル追加により、1カテゴリー当たりのレシートデータ検出数が増加することが想定されます。これにより医薬品や化粧品などの購入頻度が低い商材においても、必要サンプル数がこれまで以上に短期間で集められるようになるため、より精度の高い購入理由の分析が可能となります。

SBFでは今後も、お取引先様各社が消費者動向に合わせたブランド戦略・販促計画を立案できるよう「Point of Buy(R)購買理由データ」提供サービスの充実を図ってまいります。

\*1:購入者の店頭での行動と心理の深い理解

\*2:SBF調べ

#### 【サービス概要】

- サービス名: 購買理由付データ提供サービス
- 購買理由収集対象者: 「レシートdeポイント」及び「レシートで貯める」サービス登録会員
- 購買理由収集の方法:
  - 指定カテゴリー(約50カテゴリー)の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告。
- 購買理由データの販売先: 消費財メーカー
- 購買理由データの提供方法: 契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
- 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
  - 国内最大級となる10万人のパネル数を基盤とした購買理由情報
  - 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ
- サービス詳細参照ページ: <http://www.sbfield.co.jp/service/pob.html>

**【ソフトブレイン・フィールド株式会社 会社概要】**

ソフトブレイン・フィールド株式会社は、ソフトブレイン株式会社(市場名:東証1部・4779、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、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約50,000名のネットワークを活用し、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110,000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)を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

本社所在地 : 東京都千代田区有楽町 2-2-1 ラクチョウビル7階

設立 : 2004年7月

資本金 : 151,499,329円

代表取締役社長 : 木名瀬 博

URL : <http://www.sbfield.co.jp/>

**【サービスに関するお問い合わせ先】**

ソフトブレイン・フィールド株式会社

山室(やまむろ)/神谷(かみたに)

TEL:03-5537-5496 FAX:03-5537-5982

お問い合わせフォーム:<https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/>

**【報道関係お問い合わせ先】**

ソフトブレイン・フィールド株式会社

戦略企画室 柳原(やなぎはら)/具志堅(ぐしけん)

TEL:03-5537-5981 FAX:03-5537-5982

MAIL: [solution@sbfield.com](mailto:solution@sbfield.com)