

報道関係各位

2025 年 12 月 2 日

愛知の「食の魅力」をデータで最大化。
飲食店を通じた地域活性化プロジェクト「リピ ONE アワード
2026@AICHI」に「ファンくる」が協力

お客さまの声を最先端の分析でファン増加につなげる企業、株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は、お客様のリアルな声で飲食店を評価・採点し、地域の盛り上がりを後押しする「リピ ONE アワード 2026@AICHI」（以下「本アワード」）のプラチナスポンサーとして参画し、顧客体験分析・改善ツール「FancrewCR（ファンくるシーアール）」を提供することをお知らせいたします。



【サービス提供の背景】

地域の魅力向上において、「食」の体験は極めて重要な要素です。本アワードは、単に人気店を表彰するだけでなく、参加店舗が「お客様の本当の声」に耳を傾け、自店の強みと課題を正確に把握し、改善活動につなげることで、愛知県全体の飲食業のサービスレベルと経営力を底上げし、ひいては愛知そのものの魅力を向上させることを目的としています。

当社は、この先進的な取り組みが各飲食店の繁盛に留まらず、地域経済の活性化や観光魅力の向上に寄与する新たなモデルケースになると確信し、参画を決定いたしました。

【「FancrewCR」による具体的な支援内容】

本アワードでは、愛知県内のアワード参加店舗にて「FancrewCR」を用いた来店客調査を実施します。

「FancrewCR」は、アンケートを通して集まった消費者の声を、特許取得の統計解析技術を用いることで、安価かつ高度に分析することが可能です。これにより、従来の「満足度」といった曖昧な評価ではなく、「どの体験が」「どの程度」顧客の再来店意思に影響しているかを定量的に可視化します。

主な特徴：

1. **セグメント別分析:** 調査結果は地元客、観光客、年代別などのセグメントに分けて分析。客層ごとのニーズの違いを浮き彫りにします。
2. **強み・弱みの可視化:** 各店舗の強みと弱みをデータで明確にし、店舗やブランドとして強化すべき点と課題を可視化します。
3. **改善の優先順位提示:** 可視化された各課題がそれぞれどの程度リピート率向上に直結するかを分析し、「何から改善すべきか」の優先順位まで提示します。これにより、効率的・効果的な店舗・ブランド改善を支援します。

本アワードでは、これらの分析結果を用いて優秀店舗を選出すると同時に、全参加店舗へ個別のレポートが提供される予定です。「より愛される店づくり」を強力にバックアップし、愛知の外食産業全体のレベルアップを後押しします。

【地域全体への波及効果と今後の展望】

本アワードを通じて蓄積される、顧客体験データは、各飲食店の経営改善に役立つだけでなく、愛知エリア全体の「食の魅力」に関するインサイトとなります。

当社は、このデータが、飲食店の皆様はもとより、地域の観光、地域企業の支援、そして地域の魅力発信に携わる皆様にとっても、有益な資産となり得ると考えております。

株式会社ファンくるは、「FancrewCR」の提供を通じて、愛知の食の魅力をさらに高め、地域活性化に貢献する本プロジェクトを全力で支援してまいります。

「リビ ONE アワード 2026@AICHI」の詳細はこちらから

<https://x.gd/PWRk5>

【「リビ ONE フェス@AICHI」の詳細】

■概要

お申込みいただいた店舗には、アンケート実施期間中に店内にアンケート回答用 POP を設置いただきます。これにより、お客様のリアルな声を収集します。収集されたアンケートは集計・分析され、店舗に対するお客様の満足ポイントと不満足ポイントが可視化されます。

また、2026 年 5 月には参加店舗限定の勉強会を開催し、分析結果を使ってお客様に選ばれのお店になるためのヒントを学ぶ機会を提供します。分析結果については店舗ごとに報告書をお渡しいたします。

■主催

一般社団法人レストランテック協会

■後援

一般社団法人日本飲食団体連合会、NAGOYA グルメショップ経営連合（Nagoya Gourmet-Shop Management Union 略称：NAGOMU）

■参加申し込み期間

2025 年 12 月 1 日（月）～2026 年 1 月 30 日（金）

エントリーフォームはこちらからご確認ください。

<https://x.gd/gDzPZ>

■アンケート実施期間

2026 年 3 月 1 日（日）～4 月 30 日（木）

■勉強会日程

2026 年 5 月下旬予定

■参加条件

愛知県内の飲食店（ジャンル・規模問わず）

■参加費用

無料

参加申し込みはこちらから

<https://x.gd/gDzPZ>

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 150 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験（CX）全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

【会社概要】

■会社名：株式会社ファンくる

■代表者：代表取締役社長 山口敬人
■資本金：1 億円
■創業：2004 年 8 月 26 日
■所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
■TEL：03-4400-6630
■FAX：03-5809-1468
■URL：<https://www.fancrew.co.jp/>
■事業内容：来店客調査「FancrewCR」の運用・開発
消費者モニター調査「Fancrew MR」の運用・開発
販促・店頭調査「Fancrew PR」の運用・開発
契約率向上ツール「Fancrew ICR・CSR」の運用・開発
従業員満足度調査「Fancrew ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

■株式会社ファンくる（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）