



報道関係者各位

2026年3月25日
株式会社ギックス
(証券コード：9219)

**ギックス、ライトユーザーを“習慣化”へ転換する新サービス
「ロイヤルティ・マイグル」を提供開始
～データ・AI×ゲーミフィケーションにより、顧客接点創出から行動変容までを一体設計～**

株式会社ギックス（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：網野知博、以下：当社）は、当社が提供する“データ・AI×ゲーミフィケーション”によるプラットフォーム「マイグル」において、事業成長の重要な顧客層である“ライトユーザー”の習慣化を促進し、上位層への育成を実現する「ロイヤルティ・マイグル」の提供を開始したことをお知らせいたします。

■ 「ロイヤルティ・マイグル」提供の背景

多くの企業において、四半期や1年などの一定期間における購買頻度や購買金額が相対的に少ない“ライトユーザー”の育成は共通の課題となっています。ライトユーザーは売上の30～50%を占めるとも言われる重要な顧客層であり、将来的なロイヤル顧客候補である一方で、適切なアプローチがなされていない“未開拓の成長余地”でもあります。

しかし実態としては、顧客接点およびデータ量が豊富なヘビーユーザーと比較し、ライトユーザーは「顧客接点」と「データ量」の双方が不足しているため、顧客理解が進まず、有効な施策を講じることが難しいという構造的な課題を抱えています。この結果、ライトユーザーは“偶発的な利用”にとどまり、継続的な関係性の構築に至らないケースが多く見られます。

本サービスは、単なるゲーミフィケーション施策ではなく、データ取得・分析・施策・行動変容・再学習のサイクルを回すことで、継続的に顧客理解を深化させる「Data-Informed型の成長エンジン」です。

当社の強みであるデータ分析・AI利活用を用いた「科学的なゲーミフィケーション・アプローチ」により、感覚的な施策に依存せず、ライトユーザーの行動を“偶発的な利用”から“習慣化された関係”へと転換する仕組みを構築します。

さらに、習慣化のプロセスにおいて、ライトユーザーの深いインサイトであるゼロパーティデータ（顧客の意図・関心を直接取得できるデータ）を蓄積します。これにより、従来は把握が難しかったライトユーザーについても、ヘビーユーザーに匹敵する粒度での顧客理解を実現し、最適な接点設計を通じて継続的な関係性の構築およびロイヤルティ向上、さらにはLTV最大化へとつなげていきます。

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：info@gixo.jp



(※)Data-Informed (データインフォームド) : 経験、勘、度胸などを踏まえた人間の判断を、データを用いることにより従来よりも論理的かつ合理的なものにアップグレードするという行動様式

■ 「ロイヤルティ・マイグル」の特長

ライトユーザー育成における本質的な課題である「顧客接点の不足」と「データ不足」を同時に解消するため、本サービスでは「**接点創出**」「**データ取得**」「**学習・最適化**」の3つのアプローチを一体的に設計し、**Data-Informed な顧客育成サイクル**を実現します。

① ゲーミフィケーションにより「顧客接点を創出・拡張」

SNS との可処分時間の奪い合いや「タイパ」重視、関心の低い“低関与層”の増加といった環境変化の中で、ユーザーとの接点を持ち続けること自体が難しくなっています。

本サービスでは、データに基づき設計されたゲーミフィケーションを活用することで、単なる一過性の施策ではなく、ユーザーが自然に参加し継続したくなる体験を設計し、ライトユーザーとの接点を継続的に創出・拡張します。

※参考：米調査会社 Precedence Research 「Gamification Market Size, Share, and Trends 2025 to 2034」によると、同市場は年平均成長率 27.90%で拡大し、2034 年には約 1,908.7 億米ドルに達すると予測されています。

② ゼロパーティデータ取得により「顧客理解を深化」

創出された顧客接点において、ユーザーの自発的なアクションを通じて取得されるゼロパーティデータを蓄積します。

ゼロパーティデータは、顧客の意図や嗜好といった“行動の背景”を直接捉えることができるデータであり、従来の購買データ（ファーストパーティデータ）やリアルタイムデータと組み合わせることで、ライトユーザーを多角的かつ高精度に理解することが可能になります。

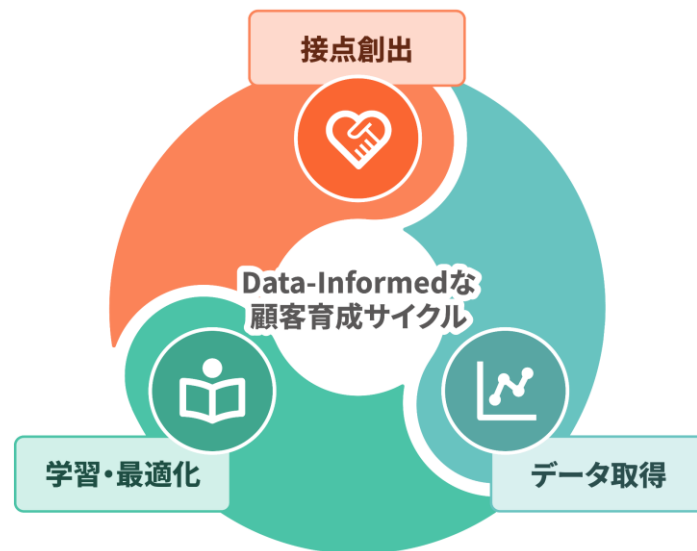
③ AI とゾクセイメソッドにより「学習・最適化」

収集したデータは、当社のデータ分析・AI 技術により統合・学習されます。

さらに、ギックス独自のゾクセイメソッドにより、顧客データを意味のある単位で再構成するセマンティックレイヤーを構築します。これにより、顧客を“意味のあるまとまり”として捉え直し、最適なゲーミフィケーション施策やインセンティブ設計へと継続的に反映します。

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR 担当 TEL : 03-3452-1221 Mail : info@gixo.jp



これらのプロセスを循環させることで、ライトユーザーの行動変容を継続的に促し、ロイヤルティ向上およびLTV最大化を実現します。

■主要機能：自己学習型パーソナライズ・ゲーミフィケーション

ロイヤルティ・マイグルは、「行動のきっかけ創出」「行動の継続」「報酬による強化」「学習による最適化」という4つの機能を一体的に連動させることで、ライトユーザーの行動を“偶発的な利用”から“習慣化された関係”へと転換する仕組みを構築します。

各機能で得られるデータは分析・AIにより継続的に学習され、顧客ごとに最適化されることで、離脱を抑止しながら習慣化サイクルを高度化していきます。

①ダイナミック・ミッション（行動のきっかけ創出）

日常的に無理なく参加できる「行動のきっかけ」を提供します。AIが顧客の行動傾向や嗜好に応じてミッションを動的に生成し、最適なタイミング・内容で提示することで、継続的な接点を創出します。

②コインガチャ（行動の継続・強化）

ミッションクリアによって獲得したコインを活用した「ガチャ」により、報酬獲得への期待形成と不確実性を組み合わせたインセンティブ設計を行い、行動の継続性を高めます。

③1to1クーポン／チケット（報酬による転換）

顧客ごとに最適化された報酬を提供します。顧客理解に基づくパーソナライズされたインセンティブにより、行動を実購買へと転換し、ロイヤルティ向上につなげます。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR担当 TEL：03-3452-1221 Mail：info@gixo.jp



④クーポンウォレット（学習・最適化）

顧客が獲得した報酬を自ら一元管理することができます。顧客自らのクーポン選択・利用行動をデータとして蓄積し、報酬設計や施策を継続的に最適化し、顧客ごとの最適な体験を進化させていきます。

ロイヤルティ・マイグルについてのお問い合わせ：<https://www.mygru.jp/contact>

■“データ・AI×ゲーミフィケーション”によるプラットフォーム「マイグル（Mygru）」

<https://www.mygru.jp>

マイグルは、「データ・AI×ゲーミフィケーション」により顧客の行動変容を設計するプラットフォームです。

オフラインとオンラインの行動データやゼロパーティデータを統合し、来店・回遊・接触頻度といった“購買の手前”にある行動を可視化・構造化します。

さらに、チャレンジ、アンケート、インセンティブなどの“ミッション”を通じて、小さな行動変化を積み重ねることで、顧客の継続利用＝習慣化を実現します。

これらの一連のプロセスを通じて、データ取得から行動変容、再学習までを一体的に回す

「Data-Informed 型の顧客育成基盤」として機能します。

（特許出願済 特許 6841539 等）

■株式会社ギックスについて <https://www.gixo.jp/>

ギックスは、戦略コンサルタントとアナリティクス専門家によって立ち上げられた“データインフォームド”推進企業です。データを最大限に活用してクライアント企業の「顧客理解」を支援し、事業成長に向け経営課題を解決しています。盲目的にデータだけに頼るのではなく、データに基づいて人間が論理的に考え、合理的に判断できるよう、テクノロジーと方法論を用いて世の中を変革していきます。

会社名：株式会社ギックス

代表者名：代表取締役 CEO 網野 知博

所在地：東京都港区三田 1-4-28 三田国際ビル 11F

事業内容：アナリティクスを用いたデータインフォームド事業

データを活用した各種コンサルティング業務および、ツールの研究・開発

上記ツールを用いた各種サービスの提供

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ギックス PR 担当 TEL：03-3452-1221 Mail：info@gixo.jp