

報道関係各位

2025 年 5 月 20 日

アライドアーキテツ株式会社

## あらゆる“顧客の声”を AI で解析し、コミュニケーションの“起点となるインサイト”を 発見し続けるデータプラットフォーム「Kaname.ax」の提供を開始

VOC・UGC × AI によりマーケティングの AX (AI トランスフォーメーション) を加速

データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計し、企業のマーケティング AX を支援するアライドアーキテツ株式会社（本社：東京都渋谷区、取締役社長：村岡弥真人、証券コード：6081、以下「当社」）は、20 年にわたり蓄積してきた SNS の UGC (User Generated Content) をはじめとする顧客の声（VOC: Voice of Customer）データとマーケティングコミュニケーション領域で培った知見を AI で統合・解析し、コミュニケーションの“起点となる”インサイトを継続的に導き出すデータプラットフォーム「Kaname.ax（かなめ・エーエックス）」のサービス提供を開始いたします。

サービスサイト：<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>



かなめ  
顧客の声を「要」に、マーケティングAXを起動する

### ■サービス開発の背景

昨今、生活者の価値観やライフスタイルが多様化・細分化し、従来のマクロデータ分析だけでは実際のニーズや市場変化を的確に捉えることが難しくなっています。一方、UGC や購買者のレビューなど、より具体的で個別性の高いマイクロデータを高頻度に収集・解析し、マーケティングコミュニケーションに素早く反映させる重要性が高まっています。また、こうした状況の中、企業が競争力を維持・強化するためには、マーケティング領域においても AI ドリブンで業務を変革し、マーケティング活動を高速かつ高度化する AX (AI トランスフォーメーション) が不可欠です。

当社は SNS の黎明期から、生活者起点のマーケティング分析・戦略・実行に携わり、UGC やレビューを中心とした VOC データおよび施策成果データを幅広く蓄積してきました。その一貫性とデータの厚みに加え、近年急速に発展している AI 技術の活用で「Kaname.ax」を開発したことにより、膨大な顧客の声から「起点となるインサイト」を発見して即時に企業のマーケティングコミュニケーション設計に活かす支援体系が完成いたしました。

## ■データプラットフォーム「Kaname.ax」の概要

今回発表する「Kaname.ax」は、当社が培ってきたデータ資産を基盤に、VOC ドリブンでマーケティングコミュニケーションを設計するために開発したデータプラットフォームです。断片的な分析結果ではなく、持続的な成長に直結する「要(かなめ)」としての知見を提供し、生活者起点で高い成果に繋がる施策の実現を支援します。

### <特徴>

#### 1. 複数の顧客の声データソースを組み合わせ、AI で一元的に解析

SNS 投稿、レビュー、EC 購買者のアンケート、リサーチパネルの調査結果など、顧客の声を多角的にデータ収集・統合し、AI で一元的に解析。複数のデータソースを組み合わせ、厚みのあるデータからより立体的に市場・顧客インサイトの分析が可能に。

#### 2. マーケティングフレームワークに合わせてインサイトの分析結果を出力

Who × What × How のマーケティングフレームワークや、CEPs(カテゴリー・エントリー・ポイント: 消費者が商品・ブランドを購入・利用する際のきっかけ)などに適応する形で、データ分析結果を出力。ブランド開発からダイレクトマーケティングまで、戦略立案や施策実行に直結するデータ活用を実現。

#### 3. 施策の実行・検証までを一気通貫で支援

分析結果に合わせた戦略の立案から施策の実行・実装、クリエイティブ設計・制作、効果検証・改善まで、「起点となるインサイト」を軸に一気通貫で支援。「分析だけ」「実行だけ」にとどまらない成果起点型の統合サポートを可能にしました。

## ■導入事例

### 株式会社海遊館 様

来館者の生の声を基にした CEPs(カテゴリー・エントリー・ポイント)分析を通じて、ニフレルにおける新たな顧客ニーズの発掘に成功しました。「休日に家族で」「ひとりでリフレッシュ」「デートで」「おでかけのついでに」といった多様な CEP ごとに最適なインフルエンサーをアテンドいただき、質の高い Instagram 動画コンテンツを制作していただきました。「Kaname.ax」による CEPs 分析からインフルエンサーマーケティングまでの一貫したサポートにより、ニフレルを知っていただくための多様な接点を構築でき、大変効果を実感しております。

#### 天藤製薬株式会社 様

2022 年より EC 事業への新規参入にあたり、BtoC ビジネスにおいて最も重要と考える「お客様の声」を的確に捉えるための知見や仕組みが不足しており、お客様が当社商品に感じている価値や課題を十分に把握できていない状況でした。

このたび、アライドアーキテクツとの連携により、顧客の声の収集・分析が可能となり、実際のニーズや課題を正確に把握。それらを具体的な施策へ反映した結果、オンラインショップへの流入増加や LP の購買率向上といった成果が得られました。今後も顧客の声を起点に、より良い購買体験の提供に取り組んでまいります。

#### 株式会社ウィスク・イー 様

当社が取り扱うアイリッシュウイスキー「バスカー」の Instagram リール動画投稿において、アライドアーキテクツ様には、CEPs 分析に基づいた企画立案から動画制作までご支援いただきました。「週末・一日の終わりに自宅で晩酌」というカテゴリー・エントリー・ポイントと、「帰宅したら夫が BAR をやっている」という冒頭の演出が多くの方の関心を集め、通常 1 万回前後の再生数に対して、50 万回を超える再生を記録しました。従来とは異なる切り口の動画内容により、新たな層へのリーチにもつながったと考えております。数多くの企業支援で培われたノウハウや、CEPs 分析に基づくアライドアーキテクツ様の企画力・分析力に、大変助けられました。

#### 株式会社 SOYOKAZE 様

宅食サービス「kanau」では、お客様の声が全ての始まりで、メニュー開発、味、量、などどんなお客様に召し上がっていただくかを最重要視し、日々商品と向き合っています。ブランド立上げの際は、顧客分析や市場調査、アンケート調査など行い、仮説検証を経て企画開発、リリースに至りましたが、それは“想定顧客”の声。真に求めるのは“実購入者”のリアルな声でした。今回、アライドアーキテクツさんのご支援により、顧客のリアルな声を知ることができ、そこからの示唆や肝となる UGC を LP、CRM、パンフレットなど様々な施策で活かすことができました。その結果、CVR は 1.75 倍改善、解約率も大幅に下がり、大きな成果を挙げることができています。これからもここから得られるお客様の声に耳を傾け、商品・サービス向上に活かしていきたいと思っております。

### ■今後の展開

今後は、アライドアーキテクツのソリューションとして、広告や LP、ブランディングや SNS マーケティングにおけるクリエイティブ領域のコンサルティングサービスを提供するとともに、データソース・分析手法の拡張、レポートやチャットなどの UI 提供、連携アプリケーションや API 提供などのリリースを予定しています。順次機能をアップデートしていくとともに、Letro や echoes をはじめとしたプロダクトとの連携も強化し、マーケティングコミュニケーション領域における AX を加速させてまいります。

#### <Kaname.ax について>

顧客の声を要(かなめ)に、マーケティング AX を起動する。

「Kaname.ax」は、蓄積された顧客の声（VOC）データからコミュニケーションの「起点となるインサイト」を発見し、企業のマーケティングコミュニケーション設計を支援するデータプラットフォームです。あらゆる“声”をデータ資産化し、AI による高頻度なインサイト把握と成果学習で精度を高め、経営の意志決定から現場での実行まで、市場変化に強い戦略・施策に繋がります。

詳細：<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

#### <アライドアーキテクト株式会社 会社概要>

|      |                                                               |
|------|---------------------------------------------------------------|
| 代表者  | 代表取締役会長 田中 裕志<br>取締役社長 村岡弥真人                                  |
| 所在地  | 東京都渋谷区恵比寿一丁目 19-15 ウノサワ東急ビル 4 階                               |
| URL  | <a href="https://www.aainc.co.jp">https://www.aainc.co.jp</a> |
| 設立   | 2005 年 8 月 30 日                                               |
| 事業内容 | マーケティング AX 支援事業                                               |

#### <アライドアーキテクト・グループとは>

アライドアーキテクト株式会社は、データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計することで事業成果の向上に貢献するマーケティング AX<sup>(※1)</sup> 支援企業です。2005 年の創業以来培った 6,000 社以上のマーケティング支援実績と UGC を始めとする顧客の声データ資産を活かし、独自開発の SaaS・SNS・AI 技術とデジタル・AI 人材<sup>(※2)</sup>を組み合わせた統合ソリューションで、企業のマーケティング AX 実現を加速しています。

※1 マーケティング領域における AI トランスフォーメーションのこと。AI 技術やデジタル・AI 人材<sup>(※2)</sup>によって業務プロセスや手法を変革し、データと AI の活用によって人と企業の新しい関係を創出すること、と当社では定義しています。

※2 主に AI 技術、SaaS、SNS などのデジタルマーケティングに関連する技術・手法に精通し、それらを活かした施策やサービスを実行できる人材（AI マーケティング戦略立案者、生成 AI プロンプトエンジニア、SNS 広告運用者、SNS アカウント運用者、エンジニア、Web デザイナー、クリエイティブ・ディレクター等）を指します。

\* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

#### 【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテクト株式会社 経営企画部 広報担当

TEL: 03-6408-2791 MAIL: [press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)