

PRESS RELEASE



報道関係各位

2026年5月12日

アライドアーキテクト株式会社

**アライドアーキテクト、CEPsリスニング®で未顧客を可視化し、
マーケティング施策に直結する「未顧客」攻略パッケージ」の提供を開始**
ZENB JAPANが導入、未顧客攻略で既存顧客偏重からの脱却を支援

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クト株式会社(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、事業成長に不可欠な未顧客をVOCデータから可視化し、具体的なマーケティング施策実行までを一気通貫で支援する「未顧客」攻略パッケージ」の提供を開始いたします。

本パッケージは、マーケティング実務経験を持つデータチームが、データプラットフォーム「Kaname.ax®」を活用したCEPsリスニング®(※1)調査やアスキング調査(※2)を組み合わせることで、未顧客の解像度を向上させ、新たなターゲット層へのアプローチをターゲット定義から具体的な施策実行までを支援します。



**Allied
Architects**



Kaname.ax

"未顧客"攻略パッケージ 提供開始

CEPsリスニング®で未顧客を可視化し、マーケティング施策に直結

■背景・課題

企業が持続的に成長するためには、既存顧客層の深耕に加え、新たな顧客層の拡大が不可欠です。しかし、自社顧客の理解は深い一方で、新規ターゲットの仮説を構築するための十分なデータを保有していないことが多く、未顧客のインサイト把握が経験と感覚に偏り、仮説精度が引き上げることが困難なことがあります。

す。そのほか、新規ターゲット獲得に向けた市場調査を実施するためのリソース不足や従来調査のような市場傾向、動向だとコミュニケーション設計に必要なユーザーのインサイトがわからないといった課題が散見されます。

こうした課題を解決するため、当社は、VOCデータをデータプラットフォーム「Kaname.ax[®]」を用いて未顧客を可視化して施策実行まで一気通貫で支援する「未顧客攻略パッケージ」を開発いたしました。

■サービス概要

本パッケージは、データプラットフォーム「Kaname.ax[®]」を活用し、自社顧客アンケートデータやSNS上のVOC(※3)データからCEPリスニング[®]を行います。自社顧客が感じている価値と市場での認知・発話のされ方を比較することで、強みとして伸ばすべきCEPsや、より拡張していくべきCEPsを明らかにし、未顧客の解像度を向上させ、マーケティングの課題設定から実行可能な施策の提案、施策の実行までを支援いたします。

■未顧客攻略を実現する3つの独自性

1. データチーム全員がマーケティング実務経験者

10年以上のブランドプロモーション支援、自社メディア・マーケティング組織立ち上げ、SNSキャンペーン企画・運営などの実務経験を持つメンバーが分析を担当します。調査を目的とせず、マーケティング課題から逆算した設計と、現場感覚を持った実行可能な示唆を提供します。

2. VOCデータを活用した未顧客分析

SNS上のUGCやECサイトのレビューデータなどを当社のデータプラットフォーム「Kaname.ax[®]」で分析します。これらのVOCデータから競合を含めて分析することで、自社顧客が感じている価値と市場での認知・発話のギャップを可視化します。

3. アスキング調査を組み合わせたターゲット規模の算出

アスキング調査によるペルソナ選定や市場規模の算出と、リスニング調査によるマイクロなインサイトの特定を組み合わせることで、定量・定性の両面から分析を行います。これにより、実行可能な施策案まで落とし込むことが可能になります。

さらに、カテゴリ全体の直接競合のCEPs(※4)、隣接カテゴリの間接競合のCEPs、ターゲットの興味関心(界限)の3段階で未顧客を体系的に分析し、Who/What構築と市場規模算出を行います。これにより、既存顧客だけでなく潜在顧客層の理解も深めることが可能になります。

■未顧客を可視化する独自の分析手法

本パッケージでは、既存顧客のCEPsを起点に、カテゴリ全体の直接競合、隣接カテゴリの間接競合のCEPs/CExPs(※5)を段階的に分析し、未顧客を体系的に可視化します。

まず既存顧客のCEPsを分析して自社の強みとなる状況・体験価値の組み合わせを特定し、カテゴリ全体の直接競合のCEPs/CExPsを分析して競合からシェアを奪えるCEPsを探索します。続いて隣接カテゴリ

の間接競合のCEPs／CExPsを分析してカテゴリ外から新規顧客を獲得できるCEPsを発見し、ターゲットの興味関心(界隈)を分析します。

この一連の分析プロセスにより、自社と競合の位置関係、未顧客が反応する可能性のあるきっかけ、そしてアプローチすべき顧客像と訴求内容を明確化します。

■3ステップで完結する支援フロー(Who/What定義から施策実行まで)

Step1:CEPsリスニング[®]調査(カテゴリ仮説の構築)

生活者の声・市場の声を起点に、既存顧客・競合・カテゴリのCEPsを網羅的に構造化します。そこからカテゴリ全体の動向を把握し、Who(誰に)/What(何を)の示唆を提出します。

Step2:アスキング調査(カテゴリ動向の深掘りと定量検証)

Step1のカテゴリ仮説をもとに、コミュニケーション設計を前提としたアスキング調査を実施します。ターゲット仮説ごとの市場規模を算出し、カテゴリ動向を定量的に深掘りします。

Step3:クリエイティブ戦略・制作

ターゲット群と親和性の高い界隈を分析し、ターゲットに響くクリエイティブ・コミュニケーション戦略を設計いたします。このクリエイティブ制作は当社のクリエイティブチーム「3°C1」が担当し、分析データやインサイトに基づいた戦略設計から制作まで、一気通貫で実行いたします。

■事例:株式会社ZENB JAPAN

野菜や豆といった植物を可能な限りまるごと使った食で、おいしくてカラダにいい食生活を提案する株式会社ZENB JAPAN(ミツカングループ)では、既存顧客が健康意識の高い層に集中しており、新たなターゲット層への拡大が課題となっていました。同社は「未顧客攻略パッケージ」により、Kaname.ax[®]で、自社が機能性を持つ「グルテンフリー」「糖質オフ」などのカテゴリに関連するSNS上のVOCデータと自社レビューを横断的に分析しました。これにより、「生活者の間で語られているが、ZENBがまだ応えられていない文脈」を特定、これまで曖昧だった未顧客へのアプローチが明確になりました。今後はこの分析結果をもとにしたコミュニケーション戦略の策定やクリエイティブ制作を支援する予定です。

■今後の展望

当社は今後も、企業の持続的な成長を支える未顧客開拓のために、分析の深さと施策転換の速さを両立させるサービスの進化に取り組んでまいります。

「[Kaname.ax[®]](#)」で蓄積されたVOCデータと独自のCEPs分析フレームワークを活用し、生活者の実像を施策へ直結させる実践的な示唆の提供を追求します。

未顧客の獲得は、一時的な施策ではなく継続的な構造変化によって実現されます。当社は、データに根ざした戦略設計と現場感覚を持った実行支援を積み重ねることで、企業が新たな顧客層を着実に開拓し続けられるマーケティング体制の構築に、長期にわたって伴走してまいります。

<Kaname.ax®について>

「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。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で一元的に解析することで、Who×What×HowのマーケティングフレームワークやCEPsに適應する形でデータ分析結果を出力します。

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

<3°C1について>

企業と生活者の間にデータ・インサイト・クリエイティブという3つの温度を“サンドイッチ”することで、「おいしい関係」を創るチームです。生活者の声と企業の想いを掛け合わせ、感情と行動を動かす冷めないコミュニケーションを設計し、人間らしい温度のあるクリエイティブで、事業成果につながるブランド体験を生み出します。

サービスサイト：<https://service.aainc.co.jp/3do1>

<株式会社 ZENB JAPAN(ミツカングループ) 会社概要>

・代表者：榎 亮次

・住所：本社 〒475-8585 愛知県半田市中村町2-6
東京 〒104-0033 東京都中央区新川1-22-15

・URL：<https://zenb.jp/>

・事業内容：ミツカングループZENBの通信販売。

人や環境への負荷が少なく、「おいしさ」と「カラダにいい」をともに叶える新しい食生活の実現を目指していきたいという想いで立ち上げた新ブランド。

<アライドアーキテックス株式会社 会社概要>

・代表者：代表取締役会長 田中 裕志

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：<https://www.aainc.co.jp>

・設立：2005年8月30日

・事業内容：マーケティングAX支援事業

<アライドアーキテックス株式会社とは>

アライドアーキテックス株式会社は、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(※6)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(※7)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 独自 AI 技術を活用して、生活者の実際の体験や感想を CEPsを軸に分析。生活者インサイトを発見・評価し、効果的なマーケティング戦略の策定を可能にします。
- ※2 マーケティングリサーチなどで生活者に質問を行い、得られる回答データのこと。
- ※3 Voice of Customer 顧客の声のこと。
- ※4 Category Entry Points 顧客が特定の商品カテゴリーの購入を検討するきっかけとなる状況やニーズのこと。
- ※5 Category Exit Points SNSのUGCやレビューなどのネガティブなVOCを独自AI技術により分析し、そのカテゴリーやブランドの購入障壁や体験後の不満を明らかにします。
- ※6 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(※6)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性を創出すること、と当社では定義しています。
- ※7 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 経営企画室 広報担当

TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp