コミュニティマーケティングの決定版！書籍『オウンドコミュニティ』発売記念で“企業向け戦略セミナー”を無料実施

Amazon新着でも1位を獲得する話題の新マーケティング「売らずに売れる」仕組みを作る『コミュニティ設計虎の巻』もプレゼント！

人を基軸としたマーケティング事業を展開するリデル株式会社(本社:東京都港区、代表取締役:福田 晃一、以下リデル)は、最新のコミュニティマーケティングを体系化した書籍『オウンドコミュニティ ファンと協働する新・マーケティング戦略のすべて』(著者:福田 晃一/技術評論社刊)を2025年10月7日に刊行します。SNS時代を超え、ブランドが「ファンと共に育つ」ための実践ノウハウを詰め込んだ488ページの決定版。

最高のブランドは、
コミュニティメンバーと
一緒に作る。

- ☑ より深い顧客理解の基盤を構築できる
- ☑ 良質なコンテンツを持続的に生成できる
- ☑ クローズドな環境でUGCを獲得できる
- ☑ AI学習用の高品質データを収集できる

オウンドコミュニティ ファンと協働する新・マーケティング戦略のすべて 技術評論社

■書籍「オウンドコミュニティ」で得られる広告視点の内容

広告依存から脱却し、<人の熱量>が売上を動かす時代へ

1. 「広告ゼロでも売れる」仕組みが生まれる

従来の販促やキャンペーンインセンティブをやめた結果、逆に購買意欲が4倍に。
“買って”と言わずとも、共感・つながり・推奨の循環が購買行動を生み出します。

2. データでは測れない「感情」や「熱量」を可視化できる

アンケートでは得られない“生の声”がリアルタイムで集まり、購買データでは見えない顧客の心理や“共鳴”ポイントが明らかに。

さらに、コミュニティAIがその熱量や動機を定量化・分析します。

3. プライベートAI時代の「良質な学習データ」が得られる

クローズドな場で継続的な関係性が生まれることで、高品質な顧客インサイトを安全かつ自然に

収集可能。

顧客に寄り添うAI構築の源になる〈感情のデータ〉が蓄積されます。

◎豊富な事例:元 AWS 小島 英揮 氏(一般社団法人コミュニティマーケティング推進協会 代表理事)、向井 育子 氏(味の素株式会社)、カリスマカンタロー 氏(株式会社アノマリー代表取締役)、横澤 大輔 氏(株式会社ドワンゴ取締役CCO)をはじめとするインタビューや国内外の実例を収録

『出版記念・企業向けコミュニティ戦略セミナー』

貴社の課題に合わせてカスタマイズして提供します。

1. 「なぜ広告をやめたら売れるのか? コミュニティ時代のマーケティング戦略」
2. 「ファンと共にブランドを育てる“コミュニティマーケティング”最前線」
3. 「“売らずに売れる”時代へ — AIの構築のためのコミュニティ」

<対象企業>

- D2C・食品・化粧品・教育・観光・エンタメ業界 など
- 自社のファン育成、LTV改善、UGC活用に関心のあるマーケティング・経営企画部門
- 書籍内容を活かした実践的導入を検討している企業

<実施形式・概要>

応募期間:2025年10月7日(火)~10月31日(金)まで

項目	内容
開催形式	オンライン(Zoom/Google Meet)
時間	60分(講演40分+質疑応答20分)
参加費	無料(書籍出版記念の期間限定)
特典	書籍『オウンドコミュニティ』&セミナー限定「コミュニティ設計虎の巻」進呈
定員	先着30社

※上記の内容は予告なく変更する場合がありますのでご了承ください。

<予定コンテンツ>

1. **第1部 | 時代背景とコミュニティの役割**
 - SNSの飽和と「共鳴」するブランド体験
 - 広告依存からの脱却
2. **第2部 | なぜいま「オウンドコミュニティ」なのか**
 - 購買データではわからない“感情”と“動機”
 - ファンとの関係性が売上を生む構造とは?

3. 第3部 | 事例紹介 & 書籍の中身紹介
 - 実際の事例(味の素やバンダイナムコなど)
 - 書籍の構成と実践的な活用方法
4. 第4部 | 質疑応答・個別相談受付(希望制)

▼課題共有フォーム

<https://forms.gle/CLrjNeqM2xv1Bt5s9>

■書籍情報

書名:オウンドコミュニティ ファンと協働する新・マーケティング戦略のすべて

著者:福田 晃一

発売日:2025年10月7日(火)

定価:2,640円(税込)

判型:A5判/488ページ

ISBN:978-4-297-15144-7(紙) 978-4-297-15145-4(電子)

■予約受付中:<https://gihyo.jp/book/2025/978-4-297-15144-7>

Amazon/楽天ブックス/丸善ジュンク堂/ヨドバシ.com

【本件に関する報道関係のお問合せ】

リデルでは本プレスリリースに関する内容のほか、「SNS・インフルエンサー」「ファン・コミュニティ」「AIプロダクト」マーケティング関連の市場動向、トレンド、ナレッジ、各種データなどを共有すると共に、取材を積極的に受けております。また弊社役員や専門スタッフ、インフルエンサーに関する取材も承っております。お気軽にお問合わせください。

リデル株式会社 担当:鈴木

メール:pr@liddell.tokyo

電話:03-6432-9806

[企業情報]

リデル株式会社 / LIDDELL Inc.

コーポレートURL : <https://liddell.tokyo/>

[INFLUFECT / インフルフェクト]

“自動運用型” SNS・インフルエンサーマーケティングプラットフォーム

URL : <https://influfect.com/>

[KAL /カル]

業務最適化やコミュニティAIに。社内情報を学習した、自社プライベート生成AIの提供

URL : <https://liddell-tokyo.studio.site/>