

報道関係各位

2025年8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がデータプラットフォーム「Kaname.ax」で

沢の鶴「SHUSHU Light」の若い世代への認知拡大を実現

CEPs リスニングによる独自訴求軸発見と質の高い UGC 創出で伴走支援を実施

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、沢の鶴株式会社(本社:兵庫県神戸市、代表取締役社長 西村 隆、以下「沢の鶴」)の日本酒「SHUSHU Light」のパッケージリニューアルに伴う若い世代への認知拡大施策を支援いたしました。当社のデータプラットフォーム「Kaname.ax」による CEPs リスニング(※1)を活用し、競合が言及していない独自の訴求軸を発見するとともに、質の高い UGC 創出による効果的な認知拡大を実現いたしました。

サービス詳細ページ:<http://kaname.ax/>



■CEPs リスニング活用背景

アフターコロナで生活様式が変化する中、日本酒業界においても新たな楽しみ方が求められています。老舗酒造メーカー「沢の鶴」は、2021年に発売した「SHUSHU Light」のパッケージデザインのリニューアルを機に、20-30代の若い世代への認知拡大を図りたいと考えていました。

しかし、日本酒をよりカジュアルに楽しむことを自分ゴト化してもらうためには、利用シーンの UGC を増やす必要がありました。どのようなシーン訴求が効果的なのか、自社での仮説しかない状態でした。

そこで、特許出願中の独自 AI 技術により“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」を導入し CEPs リスニング(カテゴリーエントリーポイントリスニング)を実施。分析結果に基づいて、若い世代をターゲットにしたモニター施策を実施し、狙った UGC の創出を図りました。さらに、創出された UGC を商品 LP に掲載し、認知拡大施策を展開しました。



■訴求軸を明確化し、戦略的 UGC を創出。モニター施策から商品 LP までの一貫したアプローチが可能に

CEPs 分析により、競合が言及していない独自の訴求軸を発見することができました。この発見により、質の高い UGC の創出に成功し、商品 LP での様々な利用シーンの訴求を実現いたしました。

結果として、パッケージリニューアルに伴う認知拡大に大きく貢献することができました。当社は今後も継続的なデータ分析により、「SHUSHU Light」のさらなる認知拡大とブランド価値向上を支援してまいります。

■クライアント担当者コメント

今回のプロモーションでの大きな成果は、利用シーンの訴求に成功したことです。お酒を外飲みや友人との楽しいひとときをカジュアルに楽しめるものとして訴求することが目的でしたが、たくさんの SNS ユーザーが UGC としてそのメッセージを受け取ってくれました。

特に印象的だったのは、ユーザーが友人と乾杯しているシーンの写真を投稿してくれたり、「休日のランチにぴったり」「お休み中のおやつタイムに」などのコメントを付けてくれたことです。これらは、私たちが強化したいと考えていた「休日の昼間に飲む」「週末・休日に飲む」といったカテゴリーエントリーポイントにしっかりとマッチしており、非常に質の高い UGC の創出に繋がりました。

このように、施策の目的に対する具体的な成果を確認できたことは、とても良かったと感じています。ユーザーの皆さんが私たちのメッセージを受け取り、実際の生活の中で楽しんでいただけたことが、何よりも嬉しいです。

(沢の鶴株式会社 マーケティング室 課長 矢野 麻己子様)

※1 CEPs リスニングとは

CEPs リスニング(カテゴリーエントリーポイントリスニング)は、Kaname.ax に取り込んだ SNS の UGC や EC のレビューなどから特許出願中の独自 AI 技術を活用して顧客の声を分析し、商品・ブランドを購入・利用する際のきっかけを導き出すことで、企業のマーケティング施策最適化を支援するサービスです。生活者の実際の体験や感想を CEPs を軸に分析することで、企業が想定していなかった生活者インサイトを発見し、より効果的なマーケティング戦略の策定を可能にします。

<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、特許出願中の独自 AI 技術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。

サービス詳細ページ:<http://kaname.ax/>

<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(※2) 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(※3)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。

※2 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(※2)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。

※3 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】

アライドアーキテックス株式会社 経営企画部 広報担当
TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp