

報道関係各位

2025年8月29日

アライドアーキテツ株式会社

## アライドアーキテツ、データプラットフォーム「Kaname.ax」で feileB社の「隠れた顧客ニーズ」を可視化し事業成長の加速を支援

顧客の声の分析から未活用の魅力要素を発見し、CVRを最大1.8倍に向上

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、株式会社 feileB(本社:東京都豊島区、代表取締役 瀬田裕樹、以下「feileB社」)が展開するオーガニックサプリメントブランド「Lepeel Organics(レピールオーガニクス)」の主力商品「レピールまめ鉄」の売上拡大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」および関連サービス「Letro」※を活用し、顧客の声を起点としたマーケティング施策を展開することで、LP(ランディングページ)のCVR(コンバージョン率)が最大1.8倍に向上しました。

サービス詳細ページ: <https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>



### ■ Kaname.ax 導入の背景

実は、鉄欠乏性貧血は、世界で最も多い疾患の1つであり、特に女性・小児にとって重大な健康課題です。

さらに日本は先進国の中で女性の鉄欠乏性貧血の割合が上位となっており、背景には栄養や未病分野に関するリテラシー不足があります。feileB社は「できる限り食事に近く、食事よりも安全なサプリメント」というコンセプトのもと、フェリチン鉄サプリメント「レピールまめ鉄」を展開し、特にお子様向けにターゲットを変更する

ことで大きな成長を遂げてきました。



しかし、「お子様向け」という商品特性上、お客様の声や UGC が生まれにくいという課題がありました。また、アンケートに回答するロイヤル顧客のインサイトと、新規購入顧客のインサイトには違いがあり、より多角的な顧客理解が必要でした。

そこで、顧客の声を起点としたマーケティング強化を目的として「Kaname.ax」を導入しました。

### ■既存顧客のインサイト発見で CVR 最大 1.8 倍を達成

feileB 社は「Kaname.ax」を 2 つの方向性で活用しました。一つは、Instagram の UGC やユーザーレビューを LP・EC サイトに掲載し最適化するツールとして(合わせて関連サービス「Letro」も活用)、もう一つは、リアルタイムで顧客の声を収集・分析する仕組みとしてです。

カートシステムとの API 連携により、初回購入顧客には「購入きっかけ」「期待すること」を、ロイヤル顧客には「継続理由」「実感している効果」を自動的に収集する仕組みを構築。これにより、広告クリエイティブ別の顧客期待度分析や、パートナー企業への効果検証フィードバックが可能になりました。

さらに、「Kaname.ax」の既存顧客分析サービスを実施し、従来のアンケート調査では見えてこなかった「顧客が実際に魅力を感じ、継続購入の決め手となっているが、現在の LP 上では十分に表現しきれない要素」を客観的に抽出。

この分析により、企業側が想定していた訴求ポイントと、顧客が実際に価値を感じている要素との間に存在するギャップが明確になりました。発見されたインサイトは、従来のマーケティングコミュニケーション戦略の前提を見直すきっかけとなり、より顧客起点でのメッセージング設計が可能となりました。

この発見をもとにした LP 改善により、CVR 最大 1.8 倍への向上を実現。単なる表面的な改善ではなく、顧客の本質的なニーズに基づいたコミュニケーション設計により、持続的な成果向上の基盤を構築しました。

当社は今後も Kaname.ax を通じて、feileB 社の「顧客起点のコミュニケーション設計」を支援してまいります。

### ■クライアント担当者コメント

今回の成果で特に印象的だったのは、私たちが LP 上でそれほど強調していなかった要素に、お客様が興

味を持っていることを客観的に導き出していただいたことです。メーカーをやっていると、どうしても視点が偏りがちになってしまうので、アライドアーキテツ社からの客観的で忖度のない意見をもらえたことで、「やってみる価値」を実感しました。

また、お客様の声を集めて掲載するだけでなく、そこからプロモーションの PDCA を回す方法で使うことで、マーケティング全体の精度向上に繋がっています。社内への影響も大きく、ユーザーの喜びの声を定期的に見ることで、バックヤードの担当やコールセンターなど、関わる全員のモチベーションが向上しています。広告運用のパートナー企業との PDCA も早く回るようになりました。

弊社は Web 中心で成長してきましたが、これからはリアルの接点も含めて拡大していくフェーズにあります。これからは、リアルのイベントでも、参加者の体験をレビューとして集めて、それを次の施策に活かしていく。そんな風に、お客様の声を起点としたマーケティングを、様々なチャネルで展開していきたいですね。

(feileB 社 COO 兼 D2C 事業部事業責任者 村山氏、D2C 事業部マーケティングディレクター 工藤氏)

## ※ Letro とは

Letro は、企業のダイレクトマーケティングに特化した CVR 最適化プラットフォームです。成果向上を実現する為に、UGC や動画などのコンテンツの量産から運用、その結果をもとにしたマーケティング施策の設計から訴求作りまでワンストップで実施します。コンテンツ掲載も簡易にできることから、食品、化粧品、ジム、通信教育など 600 を超える企業の累計 15 万超の WEB サイト・LP に導入されており、CVR 改善率は平均 1.2 倍を誇ります。

## <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。

サービス詳細ページ: <https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

## <アライドアーキテツ株式会社 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

## <アライドアーキテツ株式会社とは>

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(※1) 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(※2)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(※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。

※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)