

報道関係各位

2025 年 10 月 28 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、データプラットフォーム「Kaname.ax」で

総合食品メーカー「ニッポン」の D2C 事業成長を支援

顧客の声の分析から隠れたニーズを発見、CPA20%改善を実現

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、株式会社ニッポン（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：前鶴俊哉、以下「ニッポン」）が展開する D2C 事業「ニッポンダイレクト」における顧客理解を起点としたマーケティング体制の構築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」を活用し、ニッポンの D2C 事業である「ニッポンダイレクト」における顧客インサイト調査を実施しました。その結果、これまでのマスマーケティングでは見えなかった真の顧客ニーズと利用シーンを発見し、マーケティング施策の実行まで一気通貫で支援することで、同社のプラントベース冷凍プレートシリーズで CPA が 20%改善し、顧客起点のマーケティングへの転換により大幅な成果向上を実現しました。

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



総合食品メーカー 「ニッポン」の D2C事業成長を支援

顧客の声の分析から隠れたニーズを発見、
CPA20%改善を実現



■Kaname.ax 導入の背景

1896 年創業のニッポンは、製粉事業から始まり、パスタ、冷凍食品、健康食品まで幅広い食品事業を手がける総合食品メーカーです。3 年前より本格的に D2C 事業「ニッポンダイレクト」を展開し、小売チャネルではリーチできない顧客との接点創出と、ニッポンブランドに対する顧客エンゲージメント向上を目指してきました。

しかし、デジタルマーケティングを本格的に進めていく中で、「お客様の実態を十分に把握できない」という課題に直面しました。従来のマスマーケティングでは見えてこなかった本当の顧客ニーズや利用シーンの把握が必要と考え、顧客の声を起点としたマーケティングが実行できる体制の構築を目的として「Kaname.ax」を導入しました。

■顧客インサイト調査で隠れたニーズを発見、一気通貫施策で CPA20%改善

「Kaname.ax」による顧客インサイト調査の結果、企業側の想定を大きく上回る発見がありました。

同社の通販限定ブランド「nest(ネスト)」では、担当者が想像していた、「忙しくて食事を簡単に済ませたい方」よりも「誰かを喜ばせたいと考える料理好きの方」が主要顧客であることが判明しました。また、プラントベース冷凍プレートシリーズでは、「コレステロール 0」が生活者にとって強い魅力として認識されていることが分かりました。これまで同社が当然の商品特徴として扱っていた要素が顧客にとって重要な価値となっていたり、逆に強調していた機能面よりも情緒的な価値が購入動機となっていたりと、企業が想定していた顧客像と実際の購買動機には大きな差があり、正確な顧客インサイトの把握がブランド価値の再定義と適切な訴求戦略の構築に重要であることが明らかになりました。

これらの可視化された顧客の生活スタイル、価値観を踏まえ、マーケティングメッセージを刷新しました。さらに、「Kaname.ax」を活用した、顧客インサイト調査の実施にとどまらず、EC カートシステムとの API 連携し、EC カートでの発送や購買のトリガーをきっかけに自動的に購入者にアンケートを取得するメールが送られる仕組みを構築しました。これらをもとに、調査結果に基づく広告運用・LP 制作・運用までをデータ分析から施策実行まで一気通貫で PDCA を回す実行支援体制を提供し、プラントベース商品において CPA20%改善と売上成長に貢献しました。

■クライアント担当者コメント

今回の「Kaname.ax」の調査で、「お客様を深く理解することの重要性」を実感しました。私たちが想定していた顧客像と、実際のお客様のニーズとの間に大きなギャップがあることを客観的に導き出していただいたことで、マーケティング戦略を根本から見直すきっかけとなりました。

また、顧客調査、広告、LP、UGC など、それぞれの施策をバラバラに実行するのではなく、アライドアーキテクツに一気通貫で支援いただいたことで、メッセージの一貫性を担保しながら高速で PDCA を回すことができました。

今回ご支援いただくまでは、改善策を仮説で考えるしかありませんでしたが、今は根拠を持って進められているため、迷わずに次の打ち手を決定できます。これからもお客様の声を聞き続けて、当社商品の隠れた価値を発掘し、必要としていただけるお客様により広く伝えていきたいと考えています。

(株式会社ニッポン EC 事業室 鈴木里奈氏)

<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>

<株式会社 ニッポン 会社概要>

- ・代表者 代表取締役社長 社長執行役員 前鶴 俊哉
- ・本社所在地 東京都千代田区麹町四丁目 8 番地
- ・URL <https://www.nippon.co.jp/index.html>
- ・設立 1896 年 9 月
- ・事業内容 製粉事業、食品事業、その他事業

<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
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

<アライドアーキテクト株式会社とは>

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