

報道関係各位

2025 年 11 月 20 日

アライドアーキテクツ株式会社

**アライドアーキテクツ、「Kaname.ax」のカテゴリーイグジットポイント分析で
AuB 株式会社の新商品「NIGHT CHERRY ESSENCE」の訴求開発を支援**
ネガティブ発言を体系的に分析し、既存商品への不満から新商品の訴求戦略を最適化

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、AuB 株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役:鈴木啓太、以下「AuB」)が 2025 年 10 月より展開する新商品、タルトチェリー濃縮果汁「NIGHT CHERRY ESSENCE(ナイトチェリーエッセンス)」の訴求開発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」における独自の分析手法「CEPs リスニング」の新メニュー「カテゴリーイグジットポイント分析」を活用し、睡眠サポート市場における消費者の不満や購入障壁を体系的に分析いたしました。AuB が持っていた商品特性の仮説を市場データで検証し、より効果的な訴求メッセージの構築と LP・広告クリエイティブの最適化を実現しました。

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

 **Kaname.ax**
**カテゴリー
イグジットポイント分析で
訴求開発を支援**
**AuB株式会社の新商品
「NIGHT CHERRY ESSENCE」**



■Kaname.ax 導入の背景

AuB は、腸内環境の研究開発を強みとし、腸内フローラをケアするサプリメントや食品などを展開している企業です。2025 年 10 月、新たな D2C(Direct to Consumer:※1)商材として、タルトチェリーの濃縮果汁

「NIGHT CHERRY ESSENCE(ナイトチェリーエッセンス)」の提供を開始しました。

タルトチェリーは、おやすみ前の生活リズムを整える果物として期待され、アントシアニンや鉄分、マグネシウム、ビタミン類など美容・健康成分を豊富に含む“スーパーフード”です。本商品は、有機栽培したタルトチェリーを約 5 倍に濃縮し、甘味料や合成着色料を一切使わない無添加仕様です。

AuB は「天然由来」「無添加」が差別化ポイントになると仮説を持っていましたが、タルトチェリーは日本市場での認知度が低く、競合ひしめく「睡眠サポート」カテゴリにおいて、この仮説が消費者ニーズと合致しているかをデータで検証する必要がありました。そこで、SNS 上の生活者のリアルな声から効果的な訴求方法を明確にするため、「Kaname.ax」を導入しました。

■カテゴリイグジットポイント分析で既存市場の不満軸を可視化

「Kaname.ax」の「カテゴリイグジットポイント分析」により、X 上の睡眠関連商品に関するネガティブな VOC (Voice of Customer: ※2) を独自 AI 技術で体系的に分析しました。

分析の結果、睡眠サポート市場における消費者の主な不満軸が明らかになりました。「効果を実感しにくい」「即効性がない」といった効果面、「添加物が気になる」「合成成分への抵抗感」といった成分面、「味がまずい」「続けにくい」といった摂取体験、「価格が高い」「コスパが悪い」といったコスト面での不満が顕著でした。特に注目すべきは、「薬に頼りたくない」「自然な眠りがほしい」という自然志向のニーズが想定以上に大きかったことです。

これらのインサイトは、「天然由来」「自然な睡眠」といったキーワードへの潜在需要が企業の想定を超えて大きいことを示していました。

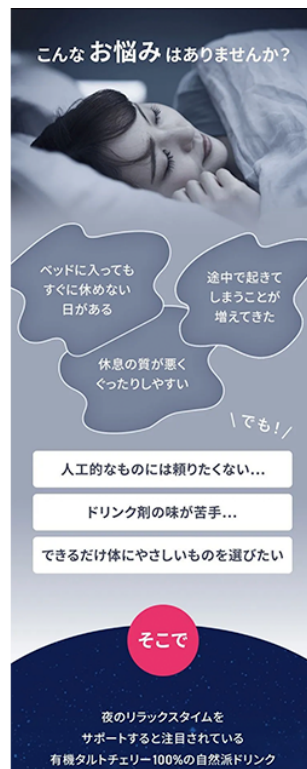
また、「鉄分や美容成分を含むジュース商品」についても分析を実施。美容ドリンク市場では、「味がまずくて飲みにくい」「独特の風味が苦手」といった味覚面の抵抗感や、「胃が気持ち悪くなる」「胃もたれする」といった身体的不快感に関する声が多いことが判明しました。

■仮説の検証と訴求メッセージの最適化

カテゴリイグジットポイント分析により、AuB が仮説として持っていた「天然由来」「無添加」「飲みやすい味わい」という特徴が、実際に消費者の重要な購入動機となりうることがデータで実証されました。

この検証結果をもとに、「NIGHT CHERRY ESSENCE」の訴求戦略を見直しました。「お休み前の生活リズムを整えるタルトチェリー」「有機 JAS 認証取得」「水・砂糖・甘味料・添加物不使用の果汁 100%」という特徴を、市場の不満を解消する差別化要素として再定義しました。さらに、豊富な美容成分(アントシアニン、鉄分、マグネシウム、ビタミン類)を含む「飲みやすい美容ジュース」という特長も踏まえ、睡眠サポートと美容を両立する「睡眠美容」というコンセプトで強調する方針を確認しました。

競合商品への不満を解消する要素がより伝わるよう、LP・広告クリエイティブのメッセージを最適化し、訴求の優先順位を見直したことで、消費者心理により深く響くコミュニケーションを展開できるようになりました。



■クライアント担当者コメント

今回のカテゴリーイグジットポイント分析で、弊社が届けべき価値と、それが生活者の不安にどう応えるかが言語化されました。これにより、ローンチ初期のコミュニケーション設計が整い、スムーズな立ち上がりの土台ができたと考えています。

(AuB 株式会社 マーケティング本部 岸田 圭介氏)

■「CEPs リスニング」について

CEPs 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(※1)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(CEPs:カテゴリーエントリーポイント)を導き出すサービスです。生活者の実際の体験や感想を CEPs を軸に分析することで、生活者インサイトを発見・評価し、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。

■「カテゴリーイグジットポイント分析」について

「カテゴリーイグジットポイント分析」は、CEPs リスニングにおける分析メニューの一つです。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。

【カテゴリーイグジットポイント分析の特徴】

- ネガティブな顧客の声を体系的に分析
- 商品カテゴリー全体の課題や改善点を可視化
- 競合他社商品への不満から自社商品の差別化ポイントを発見
- 既存市場の購入障壁の特定により、新規参入戦略を最適化

<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>

<AuB 株式会社 会社概要>

- ・代表者：代表取締役 鈴木 啓太
- ・本社所在地：東京都中央区銀座 7-13-6
- ・URL： <https://aub.co.jp/>
- ・設立：2015 年 10 月 15 日
- ・事業内容：腸内細菌に関する研究開発、腸内環境を整えるためのコンディショニングサービスの提供

<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>

アライドアーキテツ株式会社は、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 メーカーやブランドが、卸売業者や小売店、EC プラットフォームを介さずに、自社で運営する EC サイトなどから消費者に直接商品を販売する形態のこと。

※2 顧客の声のこと。

※3 2025 年 7 月 25 日発表「アライドアーキテツ、SNS 投稿などから消費者インサイトを抽出する AI 技術の特許を出願」

<https://www.aainc.co.jp/news-release/2025/02616.htm>

※4 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(※3)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】

アライドアーキテツ株式会社 経営企画部 広報担当

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