

PRESS RELEASE



報道関係各位

2026年1月30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、顧客に刺さる接触文脈とフレーズを分析し 効果的なコミュニケーション設計を支援する 「コミュニケーションエントリーポイント」分析をKaname.axに追加

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、あらゆる“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（カナメ・エーエックス）」において、独自の分析手法「CEPsリスニング」の新たな分析メニューとして「コミュニケーションエントリーポイント（CoEPs）」の分析を追加したことをお知らせいたします。

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

顧客に刺さる接触文脈とフレーズを分析し
効果的なコミュニケーション設計を支援する

「コミュニケーションエントリーポイント」分析開始



■「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（※1）やECのレビューなどから特許出願中（※2）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。

今回CEPsリスニングに追加された「コミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析」は、従来の「カテゴリーエントリーポイント分析」とは異なる視点からのアプローチです。コミュニケーションエントリーポイント分析では、SNSのUGCやレビューなどのポジティブなVOC(※3)を独自AI技術により分析し、顧客がブランドや商品と接触する文脈(接触文脈)と、顧客の興味関心を喚起し購買行動につながるメッセージ(刺さりフレーズ)を明らかにします。

【コミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析の特徴】

- ・顧客がブランドや商品と出会う「接触文脈」を体系的に分析
- ・顧客の心を動かす「刺さりフレーズ」をVOCから抽出
- ・認知・記憶段階で「気になる」「いま欲しい」と思わせるコミュニケーション設計を支援
- ・機能価値訴求だけでは届かない顧客の自分ごと化を促進
- ・カテゴリーエントリーポイント・イグジットポイント分析と組み合わせることで、購買プロセス全体を最適化

■分析メニュー追加の背景と意義

競合商品や情報があふれる現代において、ブランド主語の機能価値の訴求だけでは、顧客に「自分ごと化」されず、コミュニケーションが刺さりきらないという課題が顕在化しています。認知・記憶段階で顧客の関心を引き、「気になる」「いま欲しい」という感情を喚起するには、顧客がどのような文脈でブランドと接触し、どのようなメッセージに反応するのかを深く理解し、最適なコミュニケーション設計を行うことが不可欠です。

しかし従来の手法では、膨大なVOCから顧客の接触文脈と刺さるフレーズを体系的に抽出するには多くの費用と時間を要するため、カテゴリーや競合を微調整した上で細かく分析を繰り返すことや、高頻度で定点分析を行うことは困難でした。

「CEPsリスニング」の「コミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析」により、企業は自社商品だけでなく、商品カテゴリー全体における顧客の接触文脈と刺さるメッセージを客観的に把握できるようになり、より実用性の高いコミュニケーション戦略やクリエイティブ戦略の立案が可能になります。

■「Kaname.ax」における分析メニュー強化

「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。

CEPsリスニングにおける今回のコミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析の追加により、以下の3つの視点から顧客インサイトを包括的に分析し、購買プロセス全体を通じて最適なコミュニケーション設計を実現します。

- ・カテゴリーエントリーポイント(CEPs)分析: 購入・利用の状況と体験価値を明らかにし、顧客がブランドを選ぶきっかけを特定
- ・カテゴリーアイグジットポイント(CExPs)分析: 購入・利用の障壁と体験不満を明らかにし、離脱要因を特定
- ・コミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析: 認知・記憶段階での「気になる」「いま欲しい」を喚起する接触文脈と刺さりフレーズを明らかに

従来のCEPs分析やCExPs分析で、何が購買を促進・阻害するかを把握しても、そこに対し、何をどう伝えれば顧客に刺さるかという課題が残ります。そこで、CoEPs分析を組み合わせることにより、購入・利用段階のインサイトから、認知・記憶段階で効果的に届けるための最適な文脈とメッセージに落とし込むことが可能となり、ブランド主語の機能価値訴求だけでは届かなかった顧客層へのアプローチを実現します。

■クリエイティブチーム「3°C1(サンドイッチ)」との連携による一気通貫支援

コミュニケーションエントリーポイント(CoEPs)分析で抽出した「接触文脈」と「刺さりフレーズ」は、当社のクリエイティブチーム「3°C1(サンドイッチ)」によって、生活者が“目に留め、共感し、行動へ移す”クリエイティブへと橋渡しされます。データに基づくロジックと、感性に響く表現を往復させながら、見られるだけでなく、選ばれ、購買につながるクリエイティブを創出することで、成果の最大化を支援します。

「Kaname.ax」で発見したインサイトを起点に、「3°C1」が一貫性のあるクリエイティブ設計と施策実行を担うことで、調査・分析・企画・実行といった従来分断されがちであったプロセスをシームレスに推進し、データとクリエイティブの両輪による統合的なマーケティング支援を実現してまいります。

■今後の展開

当社は、「CEPsリスニング」を含む「Kaname.ax」の分析手法の拡充と、「3°C1」によるクリエイティブ設計支援の強化により、企業のマーケティング課題解決をさらに推進してまいります。今後も継続的な分析手法の開発とクリエイティブ実行力の向上を行い、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、企業の事業成果向上に貢献してまいります。

<3°C1について>

企業と生活者の間にデータ・インサイト・クリエイティブという3つの温度を“サンドイッチ”することで、「おいしい関係」を創るチームです。生活者の声と企業の想いを掛け合わせ、感情と行動を動かす冷めないコミュニケーションを設計し、人間らしい温度のあるクリエイティブで、事業成果につながるブランド体験を生み出します。

<アライドアーキテクツ株式会社 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

<アライドアーキテクツ株式会社とは>

アライドアーキテクツ株式会社は、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(※4)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(※5)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 User Generated Content ユーザー生成コンテンツのこと。

※2 2025年07月25日発表「アライドアーキテクツ、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.html>

※3 Voice of Customer 顧客の声のこと。

※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(※5)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。

※5 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ツ株式会社 経営企画室 広報担当

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