

PRESS RELEASE



報道関係各位

2026年2月27日

アライドアーキテツ株式会社

【3/5開催！】「買わない理由」を分解すると、何が見えるのか？ ネガティブ要素を戦略の武器にする、CExPs分析活用セミナー

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、2026年3月5日（木）に「【3/5開催】『買わない理由』を分解すると、何が見えるのか？ ～ネガティブ要素を戦略の武器にする、CExPs分析とは～」をオンライン開催いたします。

本セミナーの参加お申し込みはこちら：

<https://service.aainc.co.jp/product/letro/seminar/20260305-cexps-seminar>

オンラインセミナー

「買わない理由」を分解すると、
何が見えるのか？

3.5 THU. 13:00-14:00

CExPs分析とは
戦略の武器にする
ネガティブ要素を

AuB株式会社
岸田 圭介

アライドアーキテツ株式会社
今崎 裕二

■「買わない理由」を可視化し、新規獲得と継続率向上を実現するCExPs分析とは

本セミナーは、当社が独自開発した「CExPs（カテゴリー・イグジット・ポイント：※1）分析」をテーマに、顧客が「買わない理由」「離れる理由」を「購入障壁」と「体験不満」の2軸で分析し、マーケティング戦略に活かす実践的な手法をお伝えする特別企画です。

さらに、ゲストにAuB株式会社より岸田氏をお迎えし、睡眠サポート商品「NIGHT CHERRY ESSENCE」の新規市場参入時にこの手法をどう活用したか、自社の想定する仮説をデータでどう検証・確信に変えたか、市

場不満軸から導いた訴求最適化プロセスまで、実践的なノウハウを深掘りします。

アンケートでは本音が聞けない、離脱率の原因が特定できない——そんな課題を抱える経営者、事業責任者、マーケター必見の実践型セミナーです。参加費無料、当日限定という貴重な機会として、D2C・EC事業の成長に悩む経営者・マーケティング責任者の方々に、実践的かつ即効性の高いノウハウをお届けします。

■開催概要

- 開催日時：2026年3月5日（木）13:00～14:30
- 開催形式：オンライン・ライブ配信（Zoom）
- 参加費：無料
- 定員：先着300名限定
- お申込み：<https://service.aainc.co.jp/product/letro/seminar/20260305-cexps-seminar>

【アジェンダ】

本セミナーでは、以下の項目について、基礎解説や実際の事例からプロセスを詳細に解説いたします。

1. カテゴリーイグジットポイント（CExPs）とは何か？
2. AuB様事例：睡眠サポート市場参入で実践したCExPs分析
3. トークセッション：今後の展望・広がりについて
4. Q & A

特に、アンケートでは本音が聞けない、離脱率の原因が特定できない、顧客の「買わない理由」が可視化できていない経営者・事業責任者・マーケティング責任者の方々にとって、実践的な手法を習得いただける内容となっています。

【こんな方におすすめ】

下記のような課題をお持ちの経営者・マーケティング責任者・ブランド責任者の方

- 顧客が「買わない理由」「離脱する理由」を把握したい
- アンケートでは顧客の本音が引き出せていない
- 新規獲得施策の訴求が刺さらず、効率が悪化している
- 継続率が低く、リテンション施策に課題がある
- 購入障壁と体験不満を定量的に把握したい
- データに基づいた仮説検証プロセスを学びたい
- 新規市場参入時の顧客インサイト分析手法を知りたい

【登壇者】

■ゲストスピーカー

岸田氏 (AuB株式会社)

2024年8月よりAuB株式会社に参画。現在はEC領域責任者としてD2Cヘルスケアのデジタルマーケティングを統括。データドリブンな意思決定と顧客インサイトを起点とした施策設計を実践。

■モデレーター

今崎 裕二氏 (アライドアーキテクツ株式会社 営業統括 統括部長)

2016年より同社にて通販顧客の新規営業、アカウントプランニングを担当。2020年より運用型UGCソリューション“Letro”を通じてD2Cブランドの生活者起点マーケティングを支援。2024年より現職。

＜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(※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。

※1 カテゴリーグジットポイント(CExPs)とは、「CEPsリスニング®」の分析手法の一つで、購入障壁や体験後の不満といった“ネガティブ要素”を指します。

※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】

アライドアーキテクツ株式会社 経営企画部 広報担当

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