

プレスリリース

2025年12月8日
株式会社クラシコム
株式会社CiiK

**CiiKとクラシコムが協業、大人男子ラボから生まれた
「それでも、美味しいもん。」専属エージェンシー契約締結
～初タイアップ、サントリー「茉莉花〈ジャスミン茶割・JJ〉缶」ショート動画公開～**



前列 左・株式会社クラシコム代表取締役社長 青木耕平 右・株式会社CiiK 代表取締役 宮永瑛人

株式会社CiiK(本社:東京都渋谷区、代表取締役:宮永瑛人、以下「CiiK社」)は、ライフカルチャープラットフォーム事業「北欧、暮らしの道具店」を運営する株式会社クラシコム(本社:東京都国立市、代表取締役社長:青木耕平、以下「クラシコム社」)のブランディング支援プログラム「BRAND SOLUTION(ブランドソリューション)」と連携し、CiiKが運営するSNSアカウント「それでも、美味しいもん。」において専属エージェンシー契約を締結しました。

本契約にもとづく初の取り組みとして、2025年12月5日(金)に、サントリー株式会社「茉莉花〈ジャスミン茶割・JJ〉缶」とのタイアップによるショート動画をInstagramおよびTikTokにて公開いたしました。

専属エージェンシー契約の背景

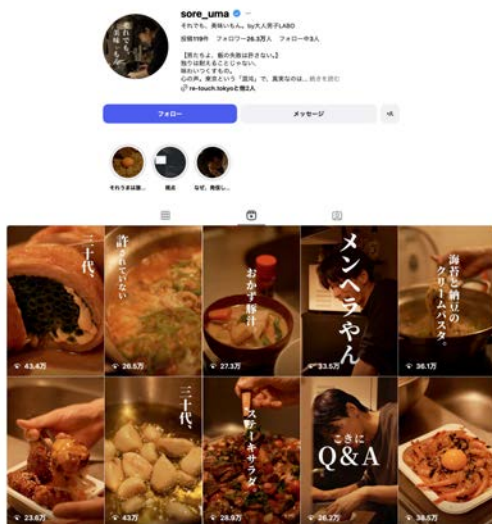
CiiK社は、「One Temperature」をミッションに、ただ消費されるのではなく、体温がほんの少し上がるような体験をつくるという想いを基点に、YouTubeやInstagram上で展開するメディア「大人男子ラボ」やライフスタイルブランド「RETØUCH(レタッチ)」の運営・商品開発など、多角的なブランド展開に注力しています。

一方クラシコム社のBRAND SOLUTIONは、2015年から「北欧、暮らしの道具店」で培ったノウハウをもとにナショナルクライアントを中心とした200超のブランドを支援し、継続的なパートナーシップを築いています。近年は「北欧、暮らしの道具店」という場を超えて、屋外でのイベントやポッドキャスト番組をプロデュースするなど、ブティックエージェンシーとして支援領域を拡大しています。

両社は顧客層こそ異なりますが、共に「自分らしさ」を軸とした世界観を中心に事業を展開しています。

BRAND SOLUTION では、こうした価値観に共感し、魅力的な企業やサービスとメディアビジネスを共同で構築する取り組みを検討してきました。その第一号として、このたびCiiK社が運営するSNSアカウント「それでも、美味しいもん。」と専属エージェンシー契約を締結しました。

9カ月でフォロワー37万人超 大人男子が支持する料理アカウント「それでも、美味しいもん。」



「それでも、美味しいもん。」は、CiiK社のメディア「大人男子ラボ」の一企画から生まれた料理アカウントです。コンセプトは「疲れた夜、「今日に勝つメシ」で自分を救う」。30代男性を主なターゲットとし、「等身大の自分がつくれる“うまい飯”」をテーマに、日常の食卓に寄り添うレシピやシーンを発信しています。

共感性の高いシチュエーション設計、思わず食べたくなるような視覚的なシズル感、高い再現性（自分ごと化しやすいレシピ）、人物像を感じられるキャラクター設計、そして現代人の心に刺さるコンセプトによって、アカウント開設当初から高いエンゲージメントを獲得してきました。

それでも、美味しいもん。公式SNSアカウント

Instagram : https://www.instagram.com/sore_uma/

TikTok : https://www.tiktok.com/@sore_uma

「エンゲージメントの高さを支える背景と独自性」

CiiK

ターゲット：「30代、一人暮らしの会社員」



この設定が、同世代だけでなく、かつて一人暮らしを経験した層や、日々の仕事に奮闘する多くの人々の共感を得ています。

共感性の高いシチュエーション



「一人暮らしの狭いキッチン」を舞台に、「独り言を言いながら料理」「フライパンやボウルのまま食べる」「計量カップで湯を飲む」といった、誰もが一度は経験したことのあるような「あるある」を意図的に演出。

視覚的魅力(シズル感)



登場する店舗のルックスの良さに加え、プロ品質の美しい映像で料理の魅力を最大限に引き出しています。湯気、油の跳ねる音、鮮やかな食材など、五感を刺激する映像表現を徹底しています。

高い再現性(自分ごと化)



「これなら自分でも作れそう」と思わせる手軽さが、視聴者の参加意欲を掻き立てます。コンビニ商品のアレンジや、スーパーで手軽に揃う食材を使うことで、視聴者が「自分ごと」として捉えやすいレシピを提供しています。

属人化



顔を出し、素早く料理し、美味しくそうに食べる「加藤」というキャラクターがいるからこそ、レシピが主役のメディアにはない、高いファンエンゲージメントが生まれています。視聴者はレシピを求めてだけでなく、「加藤に倣いたい」のです。

現代人に刺さるコンセプト



「仕事で不完全燃焼だった日でも、自分でコントロールできる少額だけは、好きなものを好きなだけ作って食べることで、今日の自分に慰める。」この一貫したストーリーが、数々のレシピ動画を踏まえたいまの共感と感動を生み出しています。視聴者は「加藤」の姿に自分を重ね合わせ、その小さな成功を記憶したくなります。

専属エージェンシー契約締結後、CiiK社とBRAND SOLUTIONは、定例ミーティングを通じて、「それでも、美味しいもん。」の過去配信の実績に基づくディスカッションを重ねてきました。

また、企業のマーケティング担当者が集うイベント「[BRAND SOLUTION SALON\(ブランドソリューションサロン\)](#)」にCiiK社代表・宮永が登壇し、CiiK社と各企業の担当者が互いの考え方を理解し合う機会をつくるなど、企業との接点づくりも進めてきました。

そして、大人男子ラボで蓄積された世界観とノウハウ、さらにBRAND SOLUTIONとの取り組みを土台に、「それでも、美味しいもん。」は、開設からわずか9カ月でInstagramとTikTokの総フォロワー37万人を超えるまでに拡大しました。また、日々の投稿には、「今日もこれで乗り切れそう」「まさに今の自分の気分」といったコメントや、「やってみた」投稿が相次ぐなど、顧客から高いエンゲージメントを得るアカウントへと成長しました。

また並行して、国内ナショナルクライアントのプロモーション・マーケティング担当者の間でも、その取り組みへの認知や理解が着実に広がっています。

初のタイアップはサントリー社「茉莉花〈ジャスミン茶割・JJ〉缶」



2025年12月5日(金)、BRAND SOLUTIONが「北欧、暮らしの道具店」で複数回のタイアップを行ってきたサントリー株式会社と「それでも、美味しいもん。」として初となるタイアップ企画を公開しました。

今回の企画では、サントリー「茉莉花〈ジャスミン茶割・JJ〉缶」に合うアレンジ料理を「それでも、美味しいもん。」が開発し、そのレシピとともに、InstagramおよびTikTokのショート動画で紹介しています。

Instagram : <https://www.instagram.com/reel/DR4Roi2EpiO/?igsh=MWhyazkzbnZ0bTI3Yw==>

TikTok : <https://vt.tiktok.com/ZSfKtngpy/>

今後はショート動画に加えて、ライブ配信なども組み合わせながら継続的な取り組みを行い、「それでも、美味しいもん。」コミュニティ内におけるブランド理解と支持の醸成を目指していきます。

今後の展開

今回の協業をスタート地点として、CiiK社は「それでも、美味しいもん。」をさらなるメディアとして育てていくとともに、BtoB領域での広告・ブランディング支援の可能性を広げていきます。

また、BRAND SOLUTION では、価値観を共有する企業やメディアのエージェンシーとして、新たなビジネスモデルづくりを支援する取り組みの拡大を進めてまいります。

コメント

株式会社CiiK 代表取締役 宮永瑛人

これまで「北欧、暮らしの道具店」のコンテンツ作りを参考にさせていただいてきた中で、「自分らしさ」という共通の価値観を持つクラシコム社と協業できることを大変光栄に思います。

弊社が運営する「それでも、美味しいもん。」は、大人男子の共感を呼ぶコンテンツを通じて、非常に高いエンゲージメントを誇ります。今回の専属エージェンシー契約は、この熱量をさらに拡大させるものです。

クラシコム社のノウハウを力強い土台とし、初のタイアップとなるサントリー様をはじめ、多くの企業様と共に、ユーザーに喜びと共感を提供できる新しいメディアの可能性を追求してまいります。

クラシコム執行役員 事業開発部 部長 高山達哉（写真：後列 右から二番目）

この度、CiiK社が運営する「それでも、美味しいもん。」と専属エージェンシー契約を締結できたことを嬉しく思います。私たちがエージェンシーになる理由は、単にアカウントのタイアップ枠を代理販売するということに限らず、クライアント満足を高めながら、広告マネタイズを通してアカウントのブランド価値を向上させることにありと自負しています。私たちBRAND SOLUTIONが行ってきたノウハウの本質はそこにあり、これからCiiK社の皆様と一緒にチャレンジできることをとても楽しみにしております。

クラシコム青木×CiiK宮永 対談動画 公開

今回の取り組みを記念してクラシコム代表の青木耕平と、CiiK社代表の宮永瑛人の対談を公開いたしました。

URL: <https://youtu.be/gCvHfNSLfQE>

お問い合わせ

各ページのお問い合わせフォームからお送りください。

「それでも、美味しいもん。」タイアップ広告およびBRAND SOLUTIONに関して
<https://kurashi.com/brandsolution>

CiiKに関するお問い合わせ
<https://www.ciiik.tokyo/>

CiiKについて

株式会社CiiKは、「One Temperature — 体温を1℃上げる。—」をミッションに、メンズコスメ・アパレルブランド「RETØUCH(レタッチ)」、大人男性向けメディア「大人男子ラボ」などのメディア・ブランドを展開するライフスタイル企業です。「それでも、美味しいもん。」もその一つとして、日々の食卓から大人男子の体温を1℃上げる体験を提案しています。

コンテンツ・プロダクト・リアルを掛け合わせることで、ただ消費されるのではなく、体温がほんの少し上がるような体験が届けられると考えています。

誰かの気持ちを少し高め、笑顔を誘う。それを見て、自分たちの気持ちも高まる。そんな「体温を1℃上げる」事業活動をCiiKは目指しています。

企業サイト: <https://www.ciiik.tokyo/>
Instagram: https://www.instagram.com/sore_uma/
TikTok: https://www.tiktok.com/@sore_uma

クラシコム BRAND SOLUTIONについて

2015年に「北欧、暮らしの道具店」がD2Cとして培ったノウハウをもとに、企業のブランディング支援を行うプログラムとして開始。高い顧客理解に基づく提案力と分析力、そして伴走型の並走体制により、ナショナルクライアントを中心に200ブランド超とパートナーシップを築いています。

近年は「北欧、暮らしの道具店」という場を越え、イベントのプロデュースから編集体制構築、商品開発のコンサルティングまで取り組みの領域を拡大し、暮らしを大切にする顧客への訴求を専門領域としたブティックエージェンシーとしての支援を拡大しています。

企業サイト: <https://kurashi.com/>

北欧、暮らしの道具店: <https://hokuohkurashi.com/>

BRAND SOLUTION: <https://kurashi.com/brandsolution>

■会社概要

社名: 株式会社CiiK

英文表記: CiiK Inc.

本社: 東京都渋谷区渋谷3-6-2 エクラート渋谷 5F

設立: 2020年7月

代表者: 代表取締役 宮永瑛人

URL: <https://www.ciiik.tokyo/>

■会社概要

社名: 株式会社クラシコム

英文表記: Kurashicom Inc.

本社: 東京都国立市中1-1-52 nonowa国立SOUTH 3F

設立: 2006年9月

代表者: 代表取締役社長 青木耕平

事業内容: ライフカルチャープラットフォーム事業(EC運営、メディア運営コンテンツ開発、広告企画販売、雑貨・アパレル企画販売)

URL: <https://kurashi.com/>

2022年8月5日に東京証券取引所グロース市場への新規上場(証券コード: 7110)