

報道関係各位

2025年7月23日

アライドアーキテツ株式会社

【7/29 開催・無料オンラインセミナー】

インターネット社会で“選ばれる店舗”とは？オンライン接点から始める販売戦略

株式会社 mov・アライドアーキテツ株式会社共催セミナー

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、7/29（火）に株式会社 mov（本社：東京都渋谷区、代表取締役：渡邊誠）と共同で無料オンラインセミナー「インターネット社会で“選ばれる店舗”とは？オンライン接点から始める販売戦略」を開催いたします。

セミナー詳細ページ：https://academy.kutikomi.com/seminars/202507_alliedarchitects/



The banner features the Allied Architects and Kutikomi logos at the top left. The main title is 'インターネット社会で“選ばれる店舗”とは？オンライン接点から始める販売戦略' (What is a 'selected store' in an internet society? Starting sales strategy from online touchpoints). Below the title, it says '無料オンラインセミナー' (Free online seminar) and '2025 7.29 火 15:00 - 16:00'. Two speakers are shown: 眞仁田 護 (Munemitsu Mamoru) from アライドアーキテツ株式会社 グローバル統括部 セールsteam and 横山 豊 (Yokoyama Toyohiko) from 株式会社mov 店舗支援事業本部 事業戦略部. The background has colorful bubble graphics.

■セミナー概要

現代のインターネット社会では、多くの消費者はスマートフォンを片手に生活しています。手元を見ながら街を歩く現代人に対して、もはや店頭の立地や従来の広告だけでは十分な集客効果は得られません。来店のきっかけをつくる「認知の獲得」や「興味の惹きつけ」はオンライン上での顧客接点が鍵となります。

本セミナーでは、MEO（※）対策をはじめとする店舗支援で実績豊富な株式会社 mov と、中華圏をターゲットとした SNS やインフルエンサーを活用したマーケティング支援を強みとする当社が共催し、インターネット社会で選ばれる店舗になるためのオンラインでの顧客接点の作り方についてご紹介します。

※MEO= Map Engine Optimization、Google マップなどの地図検索結果において特定の店舗やサービスを上位表示させること

■セミナーのポイント

- ・SNS を活用した「認知獲得」や「インフルエンサーマーケティング」が学べる
- ・オンライン上の情報整備 (Google・ロコミ・在庫情報) が、店舗の来店にどう直結するのか OMO 対策が学べる
- ・すぐ実践できる、店舗集客に効果的なオンライン施策の具体策と事例がわかる

■セミナー内容

< 第一部: アライドアーキテクト株式会社 >

【インバウンド集客】中華圏に向けた SNS 活用によるオンライン上での認知獲得

効果的に店舗や商品の魅力を認知させ、来店動機へとつなげる SNS の実践的活用手法を解説いたします。

- ・UGC を活かす投稿設計
- ・KOL/KOC 起用法
- ・バズるクリエイティブ戦略

< 第二部・株式会社 mov >

【国内集客】オンラインとオフラインの接点を強化する OMO 対策

Google マップ・ロコミサイト・Google ショッピング・商品在庫情報などの店舗情報を一元管理し、オンライン上で来店のきっかけを生む導線作りについて解説いたします。

- ・顧客の消費行動に合わせたタッチポイント
- ・Google サービスを活用した OMO(※) 対策

※OMO = Online Merges with Offline、オンライン (EC サイト) とオフライン (実店舗) を融合し、顧客体験を向上させるマーケティング手法

■登壇者

< 第一部 >

アライドアーキテクト株式会社 グローバル統括部 セールスチーム

眞仁田 護

IT ベンチャー企業に約 2 年間勤務。事業責任者として Web マーケティングや自社サービスの全国展開に携わった。2023 年よりアライドアーキテクト株式会社において中華圏向けマーケティング事業に従事。大手小売業や観光業などを中心に、インバウンドや越境 EC に関するプロモーションを総合的に手掛けている。

< 第二部 >

株式会社 mov 店舗支援事業本部 事業戦略部

横山 豊

2012 年に(株)オプトに入社。その後グループ会社のソウルアウト(株)へ転籍し、延べ 500 社の中小・ベンチャー企業の Web マーケティング支援を担当。2017 年 2 月、当時従業員 5 名のベルフェイス(株)にジョインし、0 からマーケティング・セールス事業の立ち上げを経験。入社当時の導入社数 200 社を 2 年間で 900 社まで増加させる。その後、エンタープライズのアカウントエグゼクティブとして、大手保険会社特化の部門立ち上げ、新プロダクトの立ち上げ等に従事。2025 年 4 月より株式会社 mov に参画。

■開催概要

- 日時:2025 年 7 月 29 日(火)15:00-16:00
- 場所:オンライン(Zoom)
- 参加費:無料

お申込み: https://academy.kutikomi.com/seminars/202507_alliedarchitects/

【注意事項】

- ・競合他社様のお申し込みはご遠慮いただいております
- ・途中参加・途中退出も可能です

<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 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】

アライドアーキテツ株式会社 経営企画部 広報担当
TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp