

報道関係各位

2025 年 8 月 13 日

アライドアーキテクト株式会社

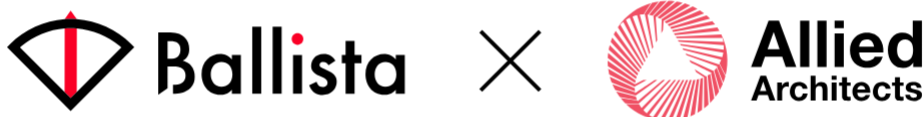
アライドアーキテクトが Ballista と提携し、VoC の AI 分析により 製販一体を実現する事業戦略策定のコンサルティング支援を開始

アライドアーキテクトの実装力と Ballista の戦略設計力を融合し、生活者データに基づく統合支援を展開

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ト株式会社（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、経営戦略および組織改革に強みを持つコンサルティングサービスを提供するプロフェッショナルファーム「株式会社 Ballista」（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：中川 貴登、以下「Ballista」）と業務提携契約を締結し、VoC の AI 分析により製販一体を実現する事業戦略策定のコンサルティング支援を開始いたしました。

お問い合わせ：<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax/contact>

アライドアーキテクト **Ballista と提携**



VoC の AI 分析により製販一体を実現する 事業戦略策定のコンサルティング支援を開始

■提携の背景と目的

近年、顧客ニーズの多様化やチャネルの複雑化、競争環境の激化により、企業にとって生活者の声＝VoC（Voice of Customer）を起点とした戦略設計の重要性が飛躍的に高まっています。商品開発・マーケティング施策・業務改善に至るまで、VoC を適切に捉えて経営・現場の意思決定に反映できるかが、競争優位を左右する時代に入ったといえます。

一方で、多くの企業では、製品開発部門と販売／マーケティング部門が組織的に分離されており、開発コンセプトとマーケティングコミュニケーション設計の間にズレが生じやすい構造となっています。この結果として、

生活者や購買者が商品を受け取った際の「体験価値」が低下するという本質的な課題が顕在化しています。

さらに VoC に関わるデータ(アンケート・レビュー・チャットログ等)は、社内の複数部門に分散して管理されており、「データはあるが活用できない」状態に陥っているケースも少なくありません。これにより、VoC の実践的活用に向けた体制や進め方そのものが、企業の成長を阻むボトルネックとなっているのが実情です。

こうした課題に対し、当社では、VoC を起点とした「製販一体」の戦略策定と実行支援を一気通貫で提供する体制の構築に注力しています。その中核となるのが、特許出願中の独自 AI 技術により“顧客の声”を解析し、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」です。定性的データに基づく感覚的判断ではなく、生活者の声を構造的に整理・言語化することで、戦略と施策を結ぶ実行可能なフレームワークを提供しています。

今回提携する Ballista は、国内外の大手戦略ファーム出身者を中核としたプロフェッショナルファームであり、市場・ターゲット・提供価値の定義を起点とする上流の構想策定において高い専門性を有しています。CxO アジェンダに紐づく事業戦略や組織設計を支援してきた実績も豊富で、企業の構造的課題の特定と、解決に向けた道筋の設計に強みを持ちます。

今回の提携により、Ballista の構想策定力と、アライドアーキテクツの VoC 分析・施策実装力を融合し、開発と販売の間に横たわる“分断”を乗り越え、生活者に届くブランド価値の創出を支援する新たなソリューションの提供を実現してまいります。

■提供サービスの概要

本提携により、以下のような事業戦略レイヤーから“実行”へつながる「製販一体の戦略策定」をご提供します。

【フェーズ 1】現状把握・課題特定

VoC データや業務プロセスを分析し、真の課題を抽出

【フェーズ 2】戦略立案

市場ポジショニング、提供価値、ブランド訴求軸の再設計

【フェーズ 3】組織整備/組織改革

VoC データの管理・機能構築や部門横断の改善推進/連携、CX 文化の醸成・育成など

【フェーズ 4】マーケティングコミュニケーションの設計・施策実行支援

マーケティング施策(広告、LP、SNS 等)の設計と運用、効果検証

従来は「製品企画」と「販売促進」が分断されがちだった企業に対し、本支援モデルでは、製品開発から販売・コミュニケーション設計までを統合的に再構築することを目指します。

■今後の展望

今後、両社は、「VoC の戦略的活用」を起点とした新たなブランド価値創出モデルの確立に向けて協業体制を強化し、Ballista の経営アジェンダへの接続力と当社の AI/データ起点のマーケティング実装力を融合することで、単なる KPI ドリブンの改善施策ではない“顧客体験から逆算した事業戦略”の設計と実行を同時に支援する、新たなアプローチを提供いたします。

また、両社の専門性を活かし、VoC 活用体制の整備・KPI 設計・組織改革・CDP/BI 基盤構築・生成 AI の導入といった、戦略と実行をつなぐ多層的な支援を展開することにより、生活者の声を起点としながら、部門横断での意思決定と施策実装を可能にする企業変革を支援いたします。

アライドアーキテクツと Ballista は、単なるデータ分析や施策支援にとどまらず、生活者インサイトに根差した戦略再構築とその現場定着までを視野に入れた変革パートナーとして、企業の持続的な成長を後押ししてまいります。

お問い合わせ：<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax/contact>

<株式会社 Ballista とは>

株式会社 Ballista は「個人と企業の挑戦に寄り添い世界を変える」を Mission に、コンサルティング、フリーランス向けサービス、事業開発の 3 つの事業を展開するプロフェッショナルファームです。

コンサルティングでは、コンサルタントの在り方を再定義し、新時代のコンサルティングとして企業や社会の課題解決を支援します。フリーランス向けサービスでは、旧来の商習慣や業界構造を打破し、プロフェッショナルが働きやすい社会に向けたサービスを展開します。事業開発では、特定領域の専門家や経験者を集め、明日の経営者を生み出すエコシステムを創ります。

<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(※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。

<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

※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】

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