

報道関係各位

2025 年9月18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、「BAKUNE」シリーズ累計 100 万セット突破の舞台裏に迫るイベントを開催

TENTIAL 登壇、ヒットブランド成長のリアルを語る限定クローズドイベント「GROWTH 最前線」

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、8月7日(木)にリカバリーウェアをはじめとしたコンディショニング製品を展開する株式会社 TENTIAL をゲストに迎え、メインブランドである「BAKUNE」が累計販売数 100 万セットを突破した背景についてお伺いする限定クローズドイベントを東京で開催しました。

EVENT REPORT



GROWTH 最前線 in 東京

TENTIAL はリカバリーウェア市場を
どんな意思決定プロセスで勝ち抜いてきたのか?

■「GROWTH 最前線」とは

「GROWTH 最前線」は、グロースフェーズのブランドの経営者・マーケ担当者様をお招きし、戦略課題やマーケティング課題、またそれを乗り越えた意思決定プロセスについて、生々しい実体験をお話いただくイベント企画です。表面的な成功事例ではなく、実際の試行錯誤や失敗談も含めた「リアルな成長ストーリー」を共有することで、参加者の皆様にとって実践的な学びの場を提供したいという想いから企画しております。

■セッションダイジェスト:「BAKUNE」ヒットの現場から見た成長の本質

今回は、株式会社 TENTIAL のマーケティング本部 本部長 岩松氏をお招きし、同社の主力商品であるリカバリーウェア「BAKUNE」が累計販売数 100 万セットを突破した背景に迫りました。

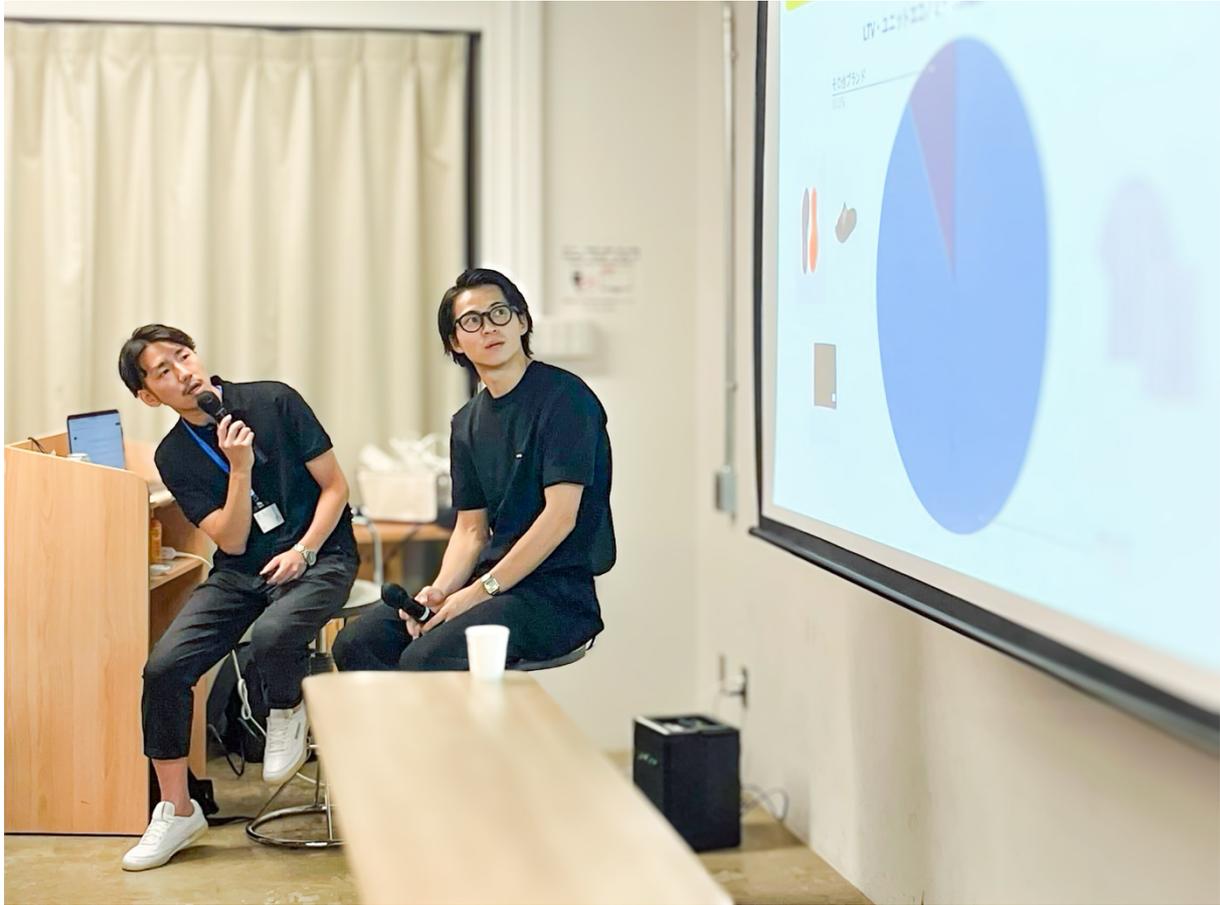
岩松氏からは、「BAKUNE」の成長過程において、「未知の市場でのブランド確立」「限られたリソースの最適配分」「高額商品の新たな購買動機づくり」「競合急増・市場変化への対応」「売上目標と長期的ブランド価値の両立」など、成長ブランドならではの多様な課題と、その乗り越え方について具体的なエピソードが共有されました。



主なポイントは以下の通りです。

- 商品開発やプロモーションの設定においては、「お客様の声 (VoC)」を徹底的に分析し、初期には想定していなかった「ギフト需要」の発見が戦略の大きな転換点になった
- 競争環境の激化に対しては、「模倣困難な体験価値と信頼の構築」に注力し、市場拡大の中でもブランドが選ばれ続ける理由を明確にする取り組みを行った
- オフライン施策やテレビ CM による認知向上も、十分なデータと裏付けをもとに計画・実行し、一時的なブームや偶発的な成果に頼らない戦略的な視点で実施していた
- 組織づくりでは、「ミッションへの共感」を採用・育成の軸とし、短期的な売上だけでなく、ブランド思想を共有する仲間と長期視点での PDCA を回す方針を打ち立てた

これらの取り組みの背景には、「広告費用対効果の悪化」「組織規模の急拡大による調整」「価格設定や販路拡大のタイミング判断」など、グロースフェーズのブランドが直面しうる課題が多く含まれ、課題や苦労を正面から捉え学びに変えていく姿勢が、多くの参加者の共感を呼ぶ内容となりました。



後半の懇親会では、ブランド担当者や支援会社のマーケター方々が業界の垣根を越えて活発に情報交換されていました。参加者同士がざっくばらんに意見を交わし、日頃の課題や成功事例について率直に議論を展開する様子は、セミナーの枠を超えた「学びと交流の場」といえるものであり、新たなビジネスパートナーシップの可能性や、業界全体の発展に向けた建設的な対話が生まれる貴重な機会となりました。

■参加者の声

イベント終了後のアンケート結果では、予想を上回る高い満足度や、今後の事業成長に役立つとの前向きなコメントが多数寄せられました。いただいたご意見の一部をご紹介します。

- 認知のない商品、0→1で商品をグロースさせる上で課題を感じており、今後のマーケ方針を決める切り口になる考え方を色々と伺えました。
- ちょうど新ブランド立ち上げのタイミングだったため、実績ベースのお話でとても参考になりました。
- 競合分析や商品自体を作るための動き等、具体的に伺えてとても参考になりました。
- フェーズごと打ち手など網羅的にご教示いただけただけなので参考になりました。
- 売り上げフェーズごとにどんな施策を行なったのか伺えてとても勉強になりました。

■セミナーを終えて

今回、TENTIAL様に貴重な経験談を包み隠さずシェアいただいたことで、参加者の皆様から「明日から実践できる具体的な学びが得られた」という声を多数いただくことができました。

私たちアライドアーキテクトは、今後も「GROWTH 最前線」シリーズを継続し、成長企業の生々しい実体験を共有する場を提供してまいります。マーケティング業界全体の発展に貢献し、参加者の皆様の事業成長をサポートできるよう、より一層充実したイベント企画に取り組んでまいりますので、今後ともぜひご期待ください。

<アライドアーキテクト株式会社 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ト株式会社とは>

アライドアーキテクト株式会社は、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】

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