

報道関係各位

2025 年 9 月 26 日

アライドアーキテクト株式会社

カゴメ・オルビス・クラダシが参加、シンクロ西井敏恭氏による個別コンサルティング企画をアライドアーキテクトが開催

グロースフェーズの企業向け企画【「GROWTH 最前線」特別編 戦略壁打ち道場】

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 22 日（金）にマーケティングのプロである株式会社シンクロ 代表取締役 CEO 西井敏恭氏を講師に迎え、個別コンサルティング形式のクローズドイベント【「GROWTH 最前線」特別編 戦略壁打ち道場】を開催いたしました。



EVENT REPORT

GROWTH 最前線 特別編

個別
コンサル
形式

戦略壁打ち道場

カゴメ・オルビス・クラダシが参加

シンクロ西井敏恭氏による
個別コンサルティング企画を開催

■「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・マーケティング担当者様をお招きし、戦略課題やマーケティング課題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。今回は特別編として、講師に株式会社シンクロの西井氏を迎え、各社 25 分間の個別コンサルティング形式で具体的課題に対する実践的なアドバイスを提供するセッションを開催いたしました。

■ セッションダイジェスト：西井敏恭氏による個別課題アドバイス

今回は、株式会社カゴメ様、オルビス株式会社様、株式会社クラダシ様の 3 社にご参加いただき、「既存商品の新たな訴求軸の見出し方」「競合商材が多々存在しているレッドオーシャン市場での戦い方」「社内類似商品がある場合の訴求軸の考え方」「新規商品開発の際に必要なマーケティングのフレームワーク」など、成

長企業ならではの課題について西井氏からの具体的なアドバイスが共有されました。

<アドバイス一例>

- ・ “消費者の頭の中のどのカテゴリーを取りに行くか” という考え方
- ・ 自社の顧客データを活用した商品開発で、スピーディーに小さなトライを重ねる手法
- ・ 投資対象や施策の分散ではなく、伸びる部分に注力して全体のパイを拡大する集中戦略
- ・ “お試しセット”の LP 上での効果的な見せ方
- ・ 商品名やハッシュタグを効果的に活用し、共感や話題性をもたらす「顧客の声」を引き出す方法

これらのアドバイスには、多くの D2C 企業が直面しうる課題が含まれ、課題や苦勞を正面から捉え学びに変えていく姿勢が、参加企業の方々の共感を呼ぶ内容となりました。



■ 参加企業の声

<カゴメ株式会社 健康直送事業部 直販 1G 堀野舞歩 様>

ずっと悩んでいたことが「戦うカテゴリーを検討しなোস」というアドバイスを頂いたことで今まで見えていなかった道が開けた気がしました。訴求メッセージの変更も検討しながら進めていきたいと思ひます。

また、他企業のセッションでは、「強い商品をさらに強くすることで全体の底上げが出来る」というお話は非常に参考になりました。事業全体として底上げする 1 つの方法を知ることが出来てありがたかったです。

<オルビス株式会社 新規獲得部 部長 照井真規子 様>

抜本的な構造改革までアドバイスして下さい、気づきがとても多かったです。今できることという短期的改善

策も壁打ちができたので、短期、中長期あわせて実行するイメージがわきました。

また、業種は違えど、“お客様に分かりやすく、どう認識いただくか”が重要であることは同じであるということが、他企業の壁打ちをお伺いしてとても学びになりました。自社に置き換えて考えることが出来ました。

＜株式会社クラダシ フードビジネスカンパニー ブランド事業部 部長 関ロー平 様＞

具体的な事例を交えて共有いただけたことで、非常に示唆に富む内容でした。自社の顧客データを活用した商品開発について、今後はスピーディーに小さなトライを重ねていきたいと考えております。

また、他企業さまの壁打ち内容をお伺いした中で、投資対象や施策を安易に両立・分散させるのではなく、むしろ伸びる部分に注力して全体のパイを拡大していく方が良いという点が大変参考になりました。



■【「GROWTH 最前線」特別編 戦略壁打ち道場】を終えて

今回の個別コンサルティング形式での開催により、従来のセミナーでは実現できない「企業の戦略的課題への深い踏み込み」と「即座に実践可能な具体的アドバイス」を同時に提供することができました。参加企業様からは「25 分間でここまでの確な指摘と解決策を得られるとは想像以上」「明日から動き出せる内容」との評価をいただきました。

私たちアライドアーキテクトは、表面的な情報共有ではなく、企業の真の成長に資する「戦略レベルでの深い学び」を実現する場として、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