

報道関係各位

2025 年 11 月 6 日

アライドアーキテツ株式会社

アライドアーキテツ、VOC データを起点に仮説検証が自走化する

マーケティングシステムの構築支援を開始

市場変化に迅速に適応できる経営基盤へ

VOC データを起点とした戦略立案・検証プロセスの組織実装を支援

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、VOC データを起点に、商品企画から販売・プロモーションに至るまでの一連のマーケティング活動における仮説検証サイクルが継続的に回る仕組みの構築支援を開始いたします。

本サービスは、VOC データに基づく情報収集・分析・戦略提案を一つのマーケティングシステムとして構築することで、経営層と現場が共通のデータ基盤で繋がり、組織全体が一貫性のある仮説検証を継続的に実行できる環境の構築、内製化までを伴走支援します。

変化し続ける生活者・顧客ニーズを迅速に捉えて社内に循環させることで、属人化を脱し、企業全体のマーケティング組織力を底上げし、持続的な事業成長を実現します。



Allied
Architects



VOCデータを起点に仮説検証が自走化する マーケティングシステムの構築支援を開始

■背景・課題

企業の持続的な成長には、変化し続ける市場環境や生活者ニーズに柔軟に対応しながら、主力商品の継続的な成長、新製品開発、市場・販路の拡大といった 4P（商品・価格・売り場・販促）に関わる重要施策を高速に仮説検証し、継続的に推進し続ける必要があります。

市場や生活者の変化に柔軟に対応し続けるためには、一般的な市場調査の結果や、競合他社の取り組み実績を学ぶだけでなく、市場や顧客の声を継続的に収集・分析し、生活者の声を活かして、4P 戦略の仮説を構築して検証するサイクルを組織全体で回すことが重要です。しかし、こうした取り組みを継続的かつ全社的に実践するには、データ基盤の整備や活用ノウハウ、仮説検証を行うための経験値など、一定のリソースと専門知識が求められます。そのため、現状では一部の人材や経営層に知見が集中し、組織全体で仮説検証を行う体制づくりを課題とする企業も見られます。

その結果、顧客理解に関する情報が分散し、感覚や経験則に頼った施策判断にとどまるケースも見られます。また、十分なデータや分析基盤がない状態での戦略立案を行うと検討や調整に多くの時間とコストを要するため、実行できる施策の総量が限定されてしまいます。

こうした構造的な課題が、事業成長に必須となる 4P 戦略の仮説構築から検証実行までのサイクルのスピードを制約し、組織全体としての成長速度が鈍化している企業が少なくありません。

当社は、データプラットフォーム「Kaname.ax」で蓄積した VOC データ分析ノウハウと独自フレームワークを基に、企業の事業特性や商材に最適化された仮説検証システムを構築します。経営層や限られた社員だけでなく、組織全体が市場・顧客の声を起点に、一定品質の戦略立案と検証を自律的に実行できる環境を整備することで、市場変化に迅速に適応できる経営基盤への変革を支援します。

■サービス概要

【1】導入企業に特化した、顧客理解を深める VOC データ分析モデルの構築

SNS やレビューなどの VOC データを多面的に収集・分析し、カテゴリ／自社／競合の顧客インサイトを構造化。導入企業の目的に応じ、売上や商品データと組み合わせ、マーケティング戦略・商品開発・コミュニケーション設計における意志決定に活用できる分析モデルを設計し、検証します。

【2】データが自律循環するダッシュボード・BI 基盤の開発

構築したモデルを CRM や CDP と連携させ、専用のアプリケーション、ダッシュボード・BI を開発。「調査 → 分析 → 施策立案 → 効果検証」が導入企業内の組織全体で循環するためのシステムを実装します。

【3】組織定着を支援する PMO 伴走型サポート

単なるシステムの開発にとどまらず、データを活用した意志決定プロセス全体の内製化を目的に、PMO として現場実装を支援。プロジェクトの全体進行、意志決定プロセスの標準化、業務定着に必要な伴走までを一貫して提供します。これにより、マーケティング部門・商品開発部門・経営企画部門が共通言語で連携できる体制の構築を支援します。

■今後の展望

当社は今後も、顧客の声を起点に、企業の経営戦略からマーケティング戦略、施策実行まで全体を支援してまいります。

「Kaname.ax」で蓄積された VOC データと独自フレームワークを活用し、単なるデータ分析にとどまらず、商品開発・ブランド戦略・コミュニケーション設計までを一貫して最適化することで、企業が顧客の声を中心に持続的に成長するマーケティング組織への変革を実現します。

また、経営層・現場・顧客が同じ視点で市場を捉えられる仕組みを通じて、変化の激しい市場環境における“意思決定の質”を底上げし、企業の中長期的な競争力向上に貢献してまいります。

＜Kaname.ax について＞

顧客の声を要(かなめ)に、マーケティング AX を起動する。「Kaname.ax」は、蓄積された顧客の声(VOC)データからコミュニケーションの「起点となるインサイト」を発見し、企業のマーケティングコミュニケーション設計を支援するデータプラットフォームです。あらゆる“声”をデータ資産化し、AI による高頻度なインサイト把握と成果学習で精度を高め、経営の意志決定から現場での実行まで、市場変化に強い戦略・施策に繋がります。

サービス詳細ページ : <https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

＜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