

# PRESS RELEASE



報道関係各位

2026年2月10日

アライドアーキテクツ株式会社

## アライドアーキテクツ、マーケティング戦略を起点とした市場調査設計で 調査から施策実行まで直結支援する「調査リデザインパッケージ」の提供を開始 調査・戦略・施策の分断を解消し、VOCデータとマーケティング実務経験で一気通貫支援

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クツ株式会社（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、従来の市場調査では実現が難しかった、調査から施策実行までの一気通貫支援を可能にする「調査リデザインパッケージ」の提供を開始いたします。

本パッケージは、マーケティング実務経験を持つデータチームが、VOC（※1）データと当社独自のフレームワークを組み合わせ、ターゲット定義から具体的な施策実行までを支援します。



Allied  
Architects

## 調査リデザインパッケージ 提供開始

マーケティング戦略を起点とした市場調査設計で  
調査から施策実行まで直結支援

### ■背景・課題

企業が持続的に成長するためには、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、商品開発からブランド戦略、プロモーション施策に至るまでの一連のマーケティング活動を高速に仮説検証し、継続的に推進する必要があります。この仮説検証サイクルを機能させるためには、市場調査を起点とした生活者理解と、そこから導き出される実行可能な戦略・施策への落とし込みが重要となります。

しかし、市場調査の結果を戦略立案や施策実行につなげる際には、いくつかの課題が存在します。認知度などのマクロ指標と売上との因果関係を明確にしにくい、調査結果からブランド戦略の方向性を描く段階で具体的なマーケティング施策の定義まで至りにくい、顧客像の社内での理解浸透や行動変容につなげにくい、といった声が聞かれます。

こうした課題が生じる背景には、調査・戦略設計・施策実行のプロセスが部門や企業の壁によって分断されがちという構造的な要因があります。調査部門とマーケティング・販促・広報部門との連携が十分でない場合や、マーケティング戦略・コミュニケーション設計を前提とした調査設計のノウハウが不足している場合には、調査結果を具体的な施策に落とし込む際に解釈のギャップが生じやすく、調査が施策実行まで十分につながらないケースがあります。

当社は、データプラットフォーム「Kaname.ax」における生活者の声の分析・活用支援実績、創業以来20年以上、累計6,000以上のブランドマーケティング支援実績と、実務経験培ったノウハウを組み合わせることで、調査を起点として施策実行までを一気通貫で支援する「調査リデザインパッケージ」を開発いたしました。

## **■サービス概要**

### **■調査をマーケティング施策に直結させる3つの独自性**

#### **1.データチーム全員がマーケティング実務経験者**

10年以上のブランドプロモーション統括、自社メディア・マーケティング組織立ち上げ、SNSキャンペーン企画・運営などの実務経験を持つメンバーが分析を担当します。調査を目的とせず、マーケティング課題から逆算した設計と、現場感覚を持った実行可能な示唆を提供します。

#### **2.マーケティング戦略・施策設計に直結する分析手法**

従来のマクロ調査は認知度や購買意向などの指標把握には有効である一方、その設問設計がマーケティングコミュニケーションを前提としていないケースが多く、具体的な施策立案に必要な粒度の情報を得ることが難しいという構造的な課題があります。

当社では、マーケティング実務経験者が、コミュニケーション設計を前提としたアスキング調査を設計し、生活者インサイトや行動形態を、施策に落とし込める粒度で把握します。さらに、VOC分析・UGC(※2)分析によるリスニング調査で深掘りすることで、ペルソナ選定・市場規模算出から、具体的なコミュニケーション施策の方向性まで一貫して導き出します。

#### **3.VOCデータを活用した市場分析**

SNS上のUGCやECサイトのレビューデータ、商品レビューなどを当社のデータプラットフォーム「Kaname.ax」でVOCを分析します。自社・競合・カテゴリ全体の顧客インサイトを構造化し、既存顧客だけでなく潜在顧客層の理解も深めることができます。

## ■3ステップで完結する支援フロー(Who/What定義から施策実行まで)

### Step1:CEPsリスニング(※3)調査(カテゴリ仮説の構築)

生活者の声・市場の声を起点に、既顧客・競合・カテゴリのCEPs(※4)を網羅的に構造化します。そこからカテゴリ全体の動向を把握し、Who(誰に)/What(何を)の示唆を提出します。

### Step2:アスキング(※5)調査(カテゴリ動向の深掘りと定量検証)

Step1のカテゴリ仮説をもとに、コミュニケーション設計を前提としたアスキング調査を実施します。ターゲット仮説ごとの市場規模を算出し、カテゴリ動向を定量的に深掘りします。

### Step3:クリエイティブ戦略・制作

ターゲット群と親和性の高い界隈を分析し、ターゲットに響くクリエイティブ・コミュニケーション戦略を設計いたします。このクリエイティブ制作は当社のクリエイティブチーム「3°C1」が担当し、分析データやインサイトに基づいた戦略設計から制作まで、一気通貫で実行いたします。

## ■今後の展望

当社は今後も、VOCデータを起点に、企業のマーケティング戦略立案から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データと独自のCEPs分析フレームワークを活用し、単なる調査結果の提供にとどまらず、ターゲット定義・市場規模算出・コミュニケーション設計までを一貫して最適化します。これにより、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、本パッケージの提供を通じて得られた知見をもとに、業種・業界別の分析フレームワークの拡充や、AIを活用したVOC分析の高度化を進めてまいります。調査から施策実行までのリードタイムをさらに短縮し、変化の激しい市場環境における意思決定の質を底上げすることで、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>

「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。SNS投稿、レビュー、EC購買者のアンケート、リサーチパネルの調査結果など、顧客の声を多角的にデータ収集・統合し、AIで一元的に解析することで、Who × What × HowのマーケティングフレームワークやCEPsに適応する形でデータ分析結果を出力します。

サービスサイト:<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

## <3°C1について>

企業と生活者の間にデータ・インサイト・クリエイティブという3つの温度を“サンドイッチ”することで、「おいしい関係」を創るチームです。生活者の声と企業の想いを掛け合わせ、感情と行動を動かす冷めないコミュニ

ケーションを設計し、人間らしい温度のあるクリエイティブで、事業成果につながるブランド体験を生み出します。

#### <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

#### <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(※6)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・SN S・AI技術とデジタル・AI人材(※7)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 Voice of Customer 顧客の声のこと。

※2 User Generated Content ユーザー生成コンテンツのこと。

※3 Category Entry Pointsリスニング 「Kaname.ax」の独自 AI 技術を活用して、生活者の実際の体験や感想を CEPsを軸に分析。生活者インサイトを発見・評価し、効果的なマーケティング戦略の策定を可能にします。

※4 Category Entry Points 顧客が特定の商品カテゴリの購入を検討するきっかけとなる状況やニーズのこと。

※5 マーケティングリサーチなどで生活者に質問を行い、得られる回答データのこと。

※6 マーケティング領域におけるAI-ラ NSフォーメーションのこと。AI技術やデジタル・AI人材(※6)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。

※7 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 経営企画室 広報担当  
TEL:03-6408-2791 MAIL:[press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)