

# PRESS RELEASE



報道関係各位

2026年4月28日

アライドアーキテクト株式会社

## アサヒ飲料、YOUR MEALが参加、西井敏恭氏との個別コンサル企画

### 【Brand Growth 壁打ち道場】をアライドアーキテクトが開催

—歴史ある ロングセラー×グロースD2C、異なるフェーズの2社が事業成長の“次の一手”を模索—

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、4月16日(木)に2026年1月に当社顧問に就任した株式会社シンクロ代表取締役社長 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【Brand Growth 壁打ち道場】を開催いたしました。今回は、歴史あるロングセラーブランドを多数展開するアサヒ飲料株式会社様と、グロースフェーズのD2Cブランド「Muscle Deli」を展開する株式会社YOUR MEAL様の2社にご参加いただきました。

#### EVENT REPORT



アサヒ飲料、YOUR MEALが参加

西井敏恭氏との個別コンサル企画

【Brand Growth 壁打ち道場】をアライドアーキテクトが開催

#### ■「Brand Growth 壁打ち道場」とは

「Brand Growth 壁打ち道場」は、歴史あるブランドならびにグロースフェーズ企業の皆様が直面する「次なる一手」を模索するイベント企画です。競争が激化する市場で頭一つ抜け出すためには、客観的かつ専門的な視点からの戦略の見直しが不可欠となります。本企画は、そのような課題意識をお持ちの企業様を対象に、マーケティングのプロとの議論を通じて自社の進むべき道を明確にし、事業成長を再加速させることを目的としております。今回は、講師に株式会社シンクロ 代表取締役社長 西井敏恭氏を迎え、個別コンサルティ

ング形式で、各社の具体的な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、アサヒ飲料株式会社様、株式会社YOUR MEAL様のご参加いただき、「SNSを活用したロングセラーブランドの若年層(Z世代)へのアプローチ法」「企業アカウントとブランドアカウントの最適な運用設計」「想定ペルソナと実態のギャップを踏まえた新規顧客獲得戦略」「初回体験を起点としたCRM設計とLTV向上の考え方」など、2社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>

- ・ フォロワー数やエンゲージメントではなく「UGC」を中心KPIに据えるSNS運用の考え方
- ・ 大きなバズよりも、身近なコミュニティ内での発信量を増やす企画設計手法
- ・ 特定シーンとブランドを紐づけ、消費者の「想起ポイント」を意図的に設計するアプローチ
- ・ ロイヤルユーザーへのヒアリングを通じて、事実ベースで顧客理解を深める手法
- ・ 初回同梱物やサンクスメールなど「初回体験」を起点にリピートへ繋げるCRM設計
- ・ 制度設計よりも「商品・体験そのものの価値」を伝えるコミュニケーションを優先する考え方

これらのアドバイスには、マーケティングに関わる多くの企業が直面しうる課題が含まれ、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

<アサヒ飲料株式会社 マーケティング本部プロモーション戦略部副部長/戦略企画グループグループリーダー  
— 山本薫 様>

個々のブランドの課題を踏まえた具体的な示唆、SNSでのブランドへの向き合い方をお話頂き、大変参考になりました。改めて、クロスメディアの必要性とブランドのコア価値を伝え続け、UGCを増やす重要性を再認識しました。

また、我々のディスカッションを聞いてくださっていた参加企業様の中から、弊社商品ヘビーユーザーの方が名乗り出て、弊社商品の魅力を語ってくださり、思いがけずN-1インタビューが実現できました。こうしたコアなファンの声を吸い上げ、発信できるよう、今後も取り組んでいきたいと思えます。

<株式会社YOUR MEAL ブランド第一事業部ブランドマネージャー 石川絵梨 様>

他社の具体的な事例も伺うことができ、次のアクションへのイメージがつかまりました。

今回ディスカッションをさせていただいたことで、考えていたことや感じていたことがより確信に変わり、頭の中で整理ができた気がします。もう少し時間があれば、さらに深く議論したいテーマもあり、話が尽きない時間となりました。



## ■「Brand Growth 壁打ち道場」を終えて

今回は、事業フェーズの異なる2社にご参加いただきましたが、「ロングセラーブランドの若年層向けアプローチ」「D2Cブランドの新規獲得・CRM設計」という切り口の違いを超えて、“既存顧客の商品の使い方や、購買行動などの文脈を深く理解し、その再現性をいかに次の一手に繋げるか”という共通の視点が浮かび上がるセッションとなりました。個別コンサルティング形式ならではの「戦略的課題への深い踏み込み」と「即座に

実践可能で具体的なアドバイス」を同時に提供できたことが、参加企業様の気づきに繋がっています。

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