PRESS RELEASE

報道関係各位

2026年11月6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、事業の意思決定から実行までを一気通貫で支援する「事業家CMOソリューション」を提供開始

事業家CMOが、データ基盤「Kaname.ax®」とクリエイティブチーム「3℃1」とともに経営の意思決定から実行まで伴走

AXの力で企業成長を実現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、事業会社で自らCMOとして事業成長を牽引してきた人材が経営の意思決定に伴走する「事業家CMOソリューション」を提供開始しました。

本サービスは、単なる人材の派遣や一般的な顧問契約ではなく、データプラットフォーム「Kaname.ax®」およびクリエイティブチーム「3℃1」と一体で提供し、経営の意思決定から実行までを当社が一気通貫で伴走する点が特徴です。

サービス詳細ページ：https://service.aainc.co.jp/cmo-solution



■課題：マーケティングAXの加速に足りないのは"経営の判断"

生成AIの普及により、マーケティング施策の実行手法は広く行き渡り、多くの企業が自社で実務を担えるようになりました。一方で、事業の勝ち筋を見極め、経営として何に投資するかを判断できる人材の確保は、依然として企業の課題となっています。戦略立案、施策の実装、データ分析など、専門領域ごとに支援を提供する事業者は数多く存在する一方で、事業判断そのものを担う人材を外部から迎え入れ、意思決定から実行までを一貫して支援する仕組みは、十分に普及していないのが実情です。

こうした状況を踏まえ、事業判断の主体を担う人材と、データ・実行支援を一体で提供する「事業家CMOソリューション」の提供にいたりました。本サービスは、業務プロセスやツールの実装を目的とした支援ではなく、

事業を実際に立ち上げ・成長させた経験を持つ人材が、経営の意思決定そのものを担うことに主眼を置いています。

■サービス概要

本サービスは、事業会社で実際に事業の立ち上げ・成長を担った経験を持つ「事業家CMO」が、当社のデータ基盤「Kaname.ax®」およびクリエイティブチーム「3℃1」とともにチームを組成し、経営の意思決定から実行までを支援するものです。事業家CMOの経験や勘に「Kaname.ax®」による顧客データの裏付けを添えることで判断の根拠を可視化し、「3℃1」がその方針を制作・実行まで落とし込みます。

■一気通貫の支援を実現する3つの体制

1. 事業家CMO：事業会社で実際に事業を立ち上げ・成長させてきた経験を持つ人材が、経営の意思決定パートナーとして参画します。

2. Kaname.ax®：SNS投稿やレビューなど顧客の声（VOC）データを分析し、意思決定の根拠となるインサイトを可視化するデータプラットフォームです。

3. 3℃1：方針を制作物・施策として着実に実装するクリエイティブチームです。戦略と実行の間に生じやすい差分を防ぎます。

■参画する「事業家CMO」について

本サービスには、事業会社で自らCMOとして事業を牽引してきた経験を持つ、以下3名が参画します（肩書きは現職）。

榊原 幸佑 氏（株式会社Sparty 取締役）



パーソナライズD2Cブランド「MEDULLA」の事業責任者として、獲得マーケティングから資金調達、サプライチェーン管理、薬機法対応まで事業運営全般を担当。累計販売600万本、会員数100万人超規模の事業へと成長させたほか、累計数十億円規模の資金調達を主導した実績を持つ。

西井 敏恭 氏（アライドアーキテクツ株式会社 顧問／株式会社シンクロ 代表取締役社長）



オイシックス・ラ・大地株式会社 執行役員 CMT、ドクターシーラボでのEC事業成長支援などを歴任し、EC・サブスクリプション・CRM領域における豊富な実務知見を持つ。サブスクリプション型ECの戦略に関する著書多数。当社顧問として、外部CMOという支援形態の設計にも携わってきた。

原 浩晃 氏（株式会社シンクロ マーケティングディレクター）



カゴメ株式会社に約20年在籍し、営業、ダイレクト通販、商品企画を歴任。食品・飲料領域のロングセラーブランドを事業会社側の視点から熟知し、事業戦略・顧客構造理解・事業KPI設計を専門とする。

■想定される活用シーン

新しい事業の柱を立てたいが、事業を立ち上げた経験を持つ人材が社内にいない「新規事業の立ち上げ」、マーケティングの内製化を進めたものの戦略と実行がかみ合わず成果が定着しない「マーケティングのインハウス化」、市場に受け入れられる商品を作り切れない「商品開発・商品改善」、収益構造の立て直しに向け意思決定から実行までを担う存在が必要な「事業再生」など、経営判断の主体となる人材を必要とする場面での活用を想定しています。

■原氏インタビュー記事はこちら

「顧客の声は"聞く"ためではなく"決める"ために集める ― 事業家CMO・シンクロ 原浩晃氏の事業成長を導く判断軸」

https://smmlab.jp/article/interview-article-cmo-solution/

＜事業家CMOソリューションについて＞

「事業家CMOソリューション」は、事業会社で自らCMOとして事業の立ち上げ・成長を担ってきた「事業家CMO」が、データ基盤「Kaname.ax®」およびクリエイティブチーム「3℃1」とともにチームを組成し、経営の意思決定から実行までを一気通貫で支援するサービスです。事業家CMOの経験や勘に、顧客の声（VOC）データによる裏付けを添えることで判断の根拠を可視化し、方針を制作・実行まで落とし込むことで、経営判断そのものを担う人材を必要とする企業を支援します。

サービスサイト：https://service.aainc.co.jp/cmo-solution

＜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℃1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。

サービスサイト：https://service.aainc.co.jp/3do1

＜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事業・資産AX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、従来の事業構造をAI前提で再設計するAX（AIトランスフォーメーション）を推進し、企業の持続的な成長を実現するAXカンパニーです。

AIを活用したデータ×クリエイティブでマーケティングを変革する「マーケティングAX事業」と、オンチェーン経済圏におけるAXを通じて資産価値の向上を目指す「資産AX事業」を展開しています。

2005年の創業以来、6,000社を超えるマーケティング支援実績と、UGCをはじめとする顧客の声データ資産、独自開発のSaaS・AI技術を蓄積。戦略立案からクリエイティブ、運用、開発までを担うデジタル・AI人材を結集し、自らを変革し続ける企画者・創造者の集団として、「世界中の人と企業の創造がめぐる社会」を目指して、挑み続けています。

＊ 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