

アイル、國學院大學の芳賀研究室と、「企業のファン創出」に関する産学連携プロジェクトを始動

－ アイルの顧客情報一元管理サービス「CROSS POINT」を活用した、ファン創出支援施策と新機能を企画・プレゼンテーション －



國學院大學の芳賀研究室と、
「企業のファン創出」に関する
産学連携プロジェクトを始動。

アイルの顧客情報一元管理サービス
「CROSS POINT」を活用した、
ファン創出支援施策と新機能を
企画・プレゼンテーション。

企業の経営力や働く人の士気向上を、自社開発システムで支援する株式会社アイル（本社：大阪市北区・東京都港区、代表取締役社長：岩本哲夫、東証プライム：3854、以下アイル）は、2025 年 9 月より、國學院大學（東京都渋谷区、学長：針本正行）経済学部、芳賀研究室との産学連携プロジェクトを始動しました。

マーケティング学・消費者行動論における「ファン行動の可視化とファン創出支援の仕組み」をテーマに、アイルの顧客情報一元管理サービス「CROSS POINT（クロスポイント）」を活用した、ファン創出支援施策と新機能を企画・提案する、6 か月間の研究プロジェクトに参画します。

2025 年 9 月 25 日（木）には、全 14 回授業の第 1 回を開催しました。学生による最終プレゼンテーションは、2026 年 1 月に予定しています。

学生の実社会に直結する実践的な学びとマーケターの育成を目指し、当社においても、若年層の柔軟な発想をサービス企画に役立てるべく取り組んでまいります。

【産学連携プロジェクト概要】

國學院大學の経済学部にて、マーケティング学における消費者行動論を研究する「芳賀（はが）研究室」約 20 名による、「ファン行動の可視化とファン創出支援の仕組み」を研究する全 14 回、6 か月間のプロジェクトです。

企業の長期的な成長戦略において、「ファン顧客の育成」は重要なテーマです。一過性の消費効果ではなく、特定の企業・サービス・コンテンツだからこそ応援したいと思わせるブランド力は、社会的影響力に直結すると考えられます。

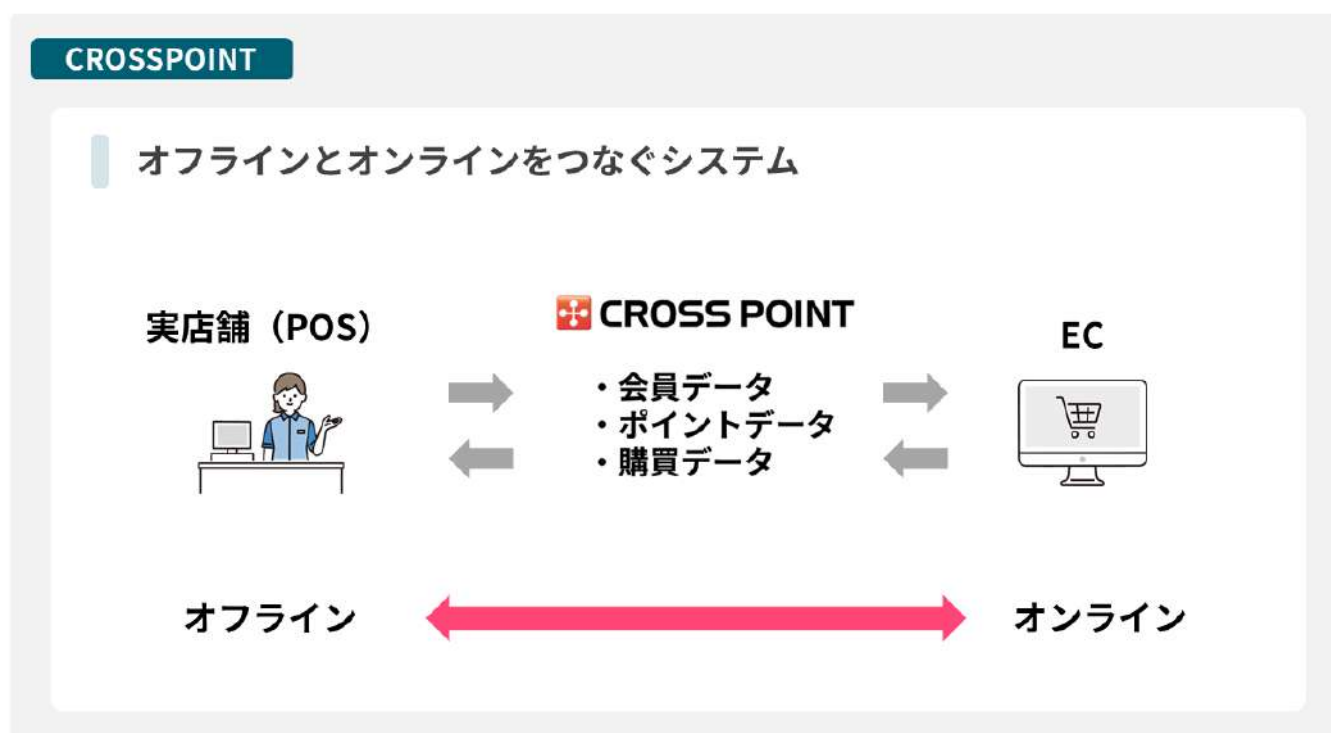
本研究プロジェクトでは、主に消費者理解のためのマーケティングリサーチ、ペルソナ・カスタマージャーニー研究、広告コミュニケーション、ブランド戦略立案などを進め、最終報告会を予定している 2026 年 1 月には、学生から当社へ、当社サービス「CROSS POINT」を活用した「企業のファン獲得支援施策」と、新機能を提案するプレゼンテーションを実施します。

【アイル参画背景】

当社は、企業への業務管理システムの提供に留まらず、EC サイト・店舗運営などのバックヤードと消費者とのつながりを強化する、さまざまなサービスを提供しています。

バックヤードの対応から企業の風土文化・価値観、“らしさ”を伝播させ、そこに共感する「ファンの創造」により経営力強化につながるよう支援しています。

当社が提供する「CROSS POINT」は、実店舗と EC サイトのポイント・顧客情報一元管理クラウドサービスです。複数チャネルを横断した販促設計や、ファン顧客との接点機会の創造施策を支援しています。



Copyright © LL Inc. All Rights Reserved.

サービス詳細 <https://cross-point-system.jp/>

また、企業のバックヤードを支援するプラットフォーム「BACKYARD™(バックヤード)」の提供や、バックヤードの担当者にフォーカスし、企業の隠れたストーリーを発信するバックヤード特化型メディア「B.Y (ビーワイ)」を運営し、お客さまの事業・サービスに込められた想いにもスポットライトを当てています。

本プロジェクトでは、これら「ファンの創造」に向けたサービス展開により得た、企業や市場の課題、現場の声、開発・提供ノウハウをもとに、講義やフィードバックを通して精度の高い研究になるよう努めます。



國學院大學 准教授 芳賀英明 氏より（写真左）

芳賀ゼミでは、「マーケティング」の中でもとりわけ「消費者行動論」に焦点を当てて、消費者がなぜ・いつ・何を・どのように購入するのかといった心理的・社会的メカニズムを探求しています。アイルとの連携により、近年注目されている製品・ブランド、企業などのファンの可視化と創出といった、実社会において重要なテーマについて着目をしていきます。

学生にとっては、授業で学んだ理論や知識を実際の企業課題に応用する貴重な機会となり、自由な発想をもとに新しいアイデアを提案する挑戦の場にもなります。企業の皆さまにとっても、大学生ならではの視点が新しい気づきや発見の種につながるように努めてまいります。

株式会社アイル 土居真人（CROSS 事業統括グループ 部長）より（写真右）

学生の皆さんと、顧客を「ファン」に変える仕組みを共に探求できることを楽しみにしています。データの活用が不可欠な時代に、皆さんの自由な発想と熱意が、ビジネスの未来を切り拓くヒントになると信じています。本プロジェクトを通じて、実社会で通用する実践的なスキルや知識を身につけていただけたら幸いです。そして、学生の皆さんのユニークな視点で、私たちのサービスに新たな価値をもたらすことを期待しています。

【第1回授業 開催レポート】

2025年9月25日（木）、第1回授業にて当社土居（CROSS 事業統括グループ 部長）が講師を務めました。データの活用によるファンの可視化が、現代ビジネスにおいて不可欠である理由、ファンの定義、新規顧客・リピーターとの違い、「CROSS POINT」の機能詳細などを解説し、中間発表に向けた課題を提示しました。



第1回授業 講師のアイル土居と芳賀研究室の皆さん



左から、アイル土居、副社長 岩本、芳賀研究室の皆さん、芳賀准教授

【最終報告会プレゼンテーションについて】

全 14 回授業の最終日には、同研究室の学生から当社に向け、研究結果や施策提案のプレゼンテーションを実施します。

開催日時 : 2026 年 1 月 15 日 (木) 16 時 10 分～17 時 40 分予定
開催場所 : 國學院大學 (東京都渋谷区東 4-10-28)
参加者 : 芳賀研究室 参加学生および國學院大學ご関係者さま／株式会社アイル
問い合わせ : 株式会社アイル 広報 (info@ill.co.jp) までご連絡ください。

アイルについて

企業の販売・在庫管理を担うバックオフィスや、EC サイト・店舗運営のバックヤードなど、企業活動の根幹となるバックサイドの業務プロセス変革を、自社開発システムで支援しています。

さらに働く人に光を当て、誰もがクリエイティブな仕事と豊かな生活を実現し、働く日々に喜びを持てる社会実現を目指し、サービス開発・強化やイベント企画、協賛活動に努めています。

会社概要

社 名 : 株式会社アイル (東証プライム : 3854)
代表者 : 代表取締役社長 岩本哲夫
設 立 : 1991 年
資本金 : 3 億 54 百万円 (2025 年 7 月末時点)
社員数 : 1009 人 [連結] (2025 年 7 月末時点)
売上高 : 192 億 94 百万円 [連結] (2025 年 7 月期実績)
本 社 : 大阪本社 : 大阪市北区 / 東京本社 : 東京都港区
U R L : <https://www.ill.co.jp/>

お問い合わせ

報道関係者さま向けのお問い合わせ先
株式会社アイル 広報担当 : 吉野 (よしの)
TEL : 070-7607-2538 / E-MAIL : info@ill.co.jp

