

# アイル、國學院大學の芳賀研究室との「企業のファン創出」に関する産学連携プロジェクト、最終報告会を開催

「ファンの定義」や実サービスの新たな活用案を議論し、学生・当社双方の知見を広げるプロジェクトに



國學院大學の芳賀研究室との「企業のファン創出」に関する産学連携プロジェクト、最終報告会を開催。

「ファンの定義」や実サービスの新たな活用案を議論し、学生・当社双方の知見を広げるプロジェクトに。

企業の業務管理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、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の最終報告会を、2026 年 1 月 15 日（木）に開催しました。

マーケティング論・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」をテーマにした 6 カ月間の研究プロジェクトの成果として、ファン創出支援施策や、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）」の新たな活用方法などの発表・講評を通じ、学生・当社双方の知見を広げる機会になりました。

## 産学連携プロジェクト概要

國學院大學の経済学部にて、マーケティング論における消費者行動論を研究する「芳賀（はが）研究室」約 20 名により、「ファン行動の可視化とファン創出支援の仕組み」を 6 カ月間、全 16 回授業を通して研究しました。当社は企業の業務管理システムの提供に加え、顧客企業さまの対応からその企業の風土文化・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。

本プロジェクトでは、当社がもつ企業や市場の課題、現場の声、開発・提供ノウハウをもとに、2025 年 9 月の初回授業、同年 11 月の中間報告会と、講義や課題の講評、議論をしてまいりました。

### アイル第1回授業（2025年9月）

当社土居（CROSS 事業統括グループ 部長）が講師を務め、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、アイルの顧客情報一元管理サービス「CROSS POINT」（<https://cross-point-system.jp/>）の機能詳細を解説し、中間発表に向けた課題を提示しました。



### アイル第2回授業－中間報告会－（2025年11月）

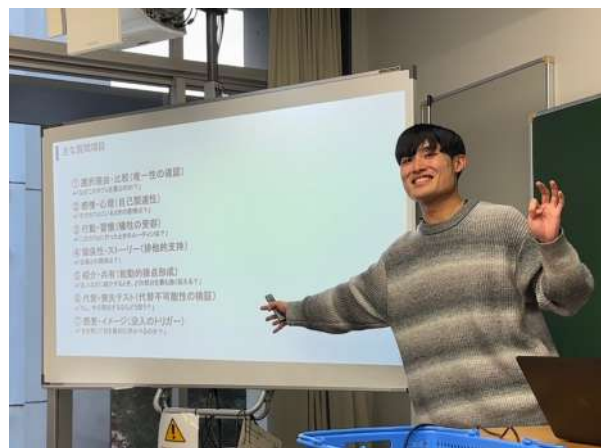
学生4グループの中間報告を受け、アイル副社長の岩本、土居からグループごとに講評。

最終報告会に向けたアドバイスと、実サービスへの提案や、新たな視点を求める旨を伝えました。



### 最終報告会レポート

2026年1月15日（木）、6カ月間の研究プロジェクトの成果として、学生が「ファンの定義」と、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」を発表しました。





研究発表では、「ファン」と「リピーター」の違いとして、合理的な理由、条件適合による選択・消費を「リピーター」と定義するのに対し、「ファン」は世界観に共感しており、条件以上に感情を優先して選択・消費し、ライフスタイルの一部にしている顧客、などと定義されました。研究にはアンケートやインタビュー調査をもとにした、テキストマイニング、クラスター分析、ペルソナ設定、カスタマージャーニー設定などの手法が用いられました。

また、アイルの顧客情報・ポイント一元管理サービス「CROSS POINT」を活用したファン獲得支援施策は、AI 活用施策、ファン参加型施策、ブランド接点を顧客のライフスタイルに取り込んでもらうための施策など、今回の調査・研究結果や先行研究を踏まえた、先進的かつ実用性ある多数の新機能案・施策が発表されました。

### アイル講師による講評



#### 株式会社アイル 副社長 岩本亮磨

中間報告会から約 2 カ月で大きくブラッシュアップされ、予想以上に踏み込んだ分析と実現性を加味した機能提案に感動しました。

消費者として、トレンドや新サービスに敏感な学生の皆さんならではの視点が新鮮でした。

各グループの提案を組み合わせ、当社サービスに実装できたらおもしろいかもしれません。

何より、当社のことを深く理解し、当社から提示した課題やアドバイスに真摯に向き合ってくれたことに感謝の思いです。ありがとうございました。



#### 株式会社アイル 土居真人（CROSS 事業統括グループ 部長）

中間報告会では各グループに伸びしろがあり、時間をつかって一緒に考えました。

そこからどう進化してくるか楽しみにしていた最終報告会でしたが、期待以上の完成度にまずは感謝したいです。総じてワクワクしながら楽しく聴かせていただきました。

特に、顧客に飲食店での空間の使い方を提案するような機能の発想は斬新でした。

皆さんと一緒に「ファン」について突き詰めて考える時間は、私にとっても刺激的でした。

意義深い機会を本当にありがとうございました。

### 芳賀研究室 学生による感想

本研究では、アンケート結果を裏付けるデータ収集や、回答の分析方法などに苦労しました。一方で、これまでの消費者側での視点ではなく、BtoB 企業として顧客企業にどういった価値が与えられるのか、普段考えることのない視点を織り込むのは新鮮で楽しい時間でした。

アイルさまのシステムを研究するなかで、普段使っているショップのアプリをアイルさまが手がけられていると知り、実は身近なものを BtoB 企業が支えているのだと実感できました。

学びの多い時間をありがとうございました。（経済学部 3 年生 福島さん）



「ファン」という抽象的な概念を深掘りし、言語化して行動ベースに落とし込むのは難しい時間でした。ただ、当ゼミで学んできた消費者起点に基づくマーケティングの分析手法などを、実際に企業さまにいかしていただけることを体感でき、自信にもなりました。

これまでは消費者心理の探求がメインでしたが、中間報告会でアイルさまから、「消費者の行動にフォーカスしてみて」と新たな視点をフィードバックいただけたことが印象的です。

貴重な機会をありがとうございました。（経済学部 3 年生 鹿毛さん）



## 國學院大學 准教授 芳賀英明 氏より、プロジェクト総括



『ファン』という学生にとって身近な存在を、単なる主観ではなく、客観的なデータに基づいて解明することに注力しました。具体的には、インタビュー調査によるテキストマイニングや、アンケートを用いた統計分析など、消費者行動論に基づく多角的なリサーチを徹底しています。これらの分析結果と、学生自身の消費者視点を掛け合わせることで、データに裏打ちされた説得力と、若者ならではの感性が融合した、実効性の高い提案が生まれたと評価しています。



前列左から、アイル副社長 岩本、芳賀准教授、アイル土居／後列、芳賀研究室の皆さん

当社では今後も、未来の社会を担う学生の活動支援や、共同プロジェクトなどを通し、学生の学びの可能性を広げ、当社のサービス強化にいかしながら、豊かな社会づくりに寄与できるよう努めてまいります。

### 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](mailto:info@ill.co.jp)

