

報道関係各位

2026年6月11日

アライドアーキテツ株式会社

## アライドアーキテツ、顧客の声から海外市場のインサイトを解明する

### 「Kaname.ax Global」を提供開始

～海外消費者のインサイトを可視化し、戦略から施策まで、データによる意思決定を最適化～

AX の力で企業成長を実現するアライドアーキテツ株式会社(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、あらゆる顧客の声を AI で解析し、コミュニケーションの起点となるインサイトを発見するデータプラットフォーム「Kaname.ax®」を海外市場に対応させた「Kaname.ax Global(カナメエックスグローバル)」の提供を開始いたします。

SNS 上の投稿や EC サイトのレビューなどを AI で解析し、現地の生活者が商品・サービス・ブランドを想起する「きっかけや状況(CEPs:※1)」を特定することで、海外進出時のターゲット選定や販売商品の最適化といった上流戦略から、クリエイティブの最適化など施策まで一気通貫で支援いたします。

## 顧客の声から海外市場のインサイトを解明する 「Kaname.ax Global」を提供開始

 **Kaname.ax** **Allied Architects**

### ■背景

海外マーケティングでは、言語や文化の違いから、現地の消費者が「なぜその商品を選ぶのか」という深いインサイトを把握することが難しく、日本国内での成功体験をそのまま転用しても現地で通用しないケースは少なくありません。客観的なデータの裏付けがないまま施策を進めると、戦略の軌道修正に時間を要し、マーケティング投資の効果を最大化できないリスクが生じます。

国内市場における「Kaname.ax®」は、すでに食品、飲料、化粧品など幅広い業種で成功事例が拡大しており、顧客の想起文脈を捉えた施策最適化で高い評価を得ています。「Kaname.ax Global」は、さらにグローバルならではの言語や文化、商習慣の違いを捉え、「どの商品を、誰に、どのような文脈で届けるべきか」とい

う、海外事業の戦略立案における意思決定をデータで支援します。

## ■提供サービス

企業のデータ保有状況や目的に合わせ、SNS の投稿データや EC サイトのレビュー、アンケート、海外生活者パネルなどの多様なデータソースを活用し、インサイトの特定から戦略立案、施策設計までを一貫して支援します。

### 1. CEPs リスニング<sup>®</sup> (SNS データ解析)

SNS 上の発言から、特定カテゴリーの市場トレンドや需要を解明。生活者の声を AI で解析し、ブランド購買のきっかけ (CEPs) を発見することで、効果的なマーケティング戦略を支援。

### 2. Go To Market アスキング (海外パネル調査)

自社データがない状態から、新規参入時の戦略策定やターゲット選定を支援。

### 3. フリーテキスト解析 (自社データ活用)

多言語の既存レビューやアンケートを解析し、主力商品の選定や訴求の最適化を実現。

## ■主な提供価値

### 1. 戦略立案の精度向上

現地の生活者がブランドを想起するきっかけや状況 (CEPs) を特定し、ターゲットや主力商品の選定における意思決定を、客観的なデータで補完します。

### 2. 施策の実行性に特化した調査設計

単なる調査レポートではなく、インフルエンサー起用や SNS 運用、広告など、その後の具体的かつ効果的な打ち手に直結する調査を行います。

### 3. 多角的なインサイト抽出

SNS の「声」と、特定の層への深い「パネル調査」を掛け合わせることで、多角的な視点から確かな根拠を提供します。

## ■解析事例

「日焼け止め」カテゴリーを例にして、CEPs リスニング<sup>®</sup>による海外消費インサイトの可視化を行った結果 (一部) が以下です。

### 例 | 「日焼け止め」カテゴリーにおける世界 3 カ国インサイト比較

A 国は「紫外線から肌を守る機能への信頼」、B 国は「朝のスキンケアに使いやすい手軽さ」、C 国は「日差しの強さや夏の季節感」が購買想起の起点

## 体験価値CEPs

商品・サービスに求められる体験価値

	A国	B国	C国
手軽に効果的なスキンケアができる	-10.23	+8.76	+1.47
紫外線から肌を守り安心できる	+9.45	-7.63	-1.82
肌トラブルを予防して快適に過ごせる	-0.66	-0.20	+0.86
健康的で美しい肌を保てる	-0.63	+1.00	-0.37
屋外活動を心配なく楽しめる	+3.54	-2.42	-1.12
コスパ良く美容投資ができる	-2.06	+2.00	+0.06

## 状況CEPs

想起のきっかけとなる状況

	A国	B国	C国
時短・手軽なケアを求める時	-7.16	+9.32	-2.16
日焼けして後悔した経験を思い出す時	+1.98	-5.07	+3.09
日差しが強い日に外出する時	-0.05	-3.98	+4.04
夏の季節を感じる時	+0.64	-3.99	+3.34
朝のスキンケアルーティンの時	-4.17	+5.80	-1.63
肌の老化やシミを予防したい時	-0.26	-1.84	+2.09

収集期間: 2025年4月~2026年3月 / データソース: SNS / 収集件数: A国 55,148件、B国 2,416件、C国 95,935件 / 分析対象: クリーニング・サンプリング後 各国 1,000件 / 評価指標: メンタルアドバンテージスコア(ブランドが「特定の状況において、消費者の頭の中でどれだけ思い浮かびやすいか」を数値化したもの。高いスコア=ブランドが想起されやすく、購入・利用につながる可能性が高いことを示す。) / 掲載 CEPs は体験価値・状況それぞれ言及数の多い上位6項目を抜粋

今回の調査により、同じ「日焼け止め」というカテゴリーであっても、国によって商品が想起される文脈(CEPs)は大きく異なることが明らかになりました。

・A国: ベネフィット重視(「紫外線から肌を守る安心感」)

「確実にダメージを防ぐ」という機能的信頼が想起の鍵。エビデンスや保護性能を強調するメッセージが有効と推測できる。

・B国: ルーティン重視(「朝のスキンケアに使いやすい手軽さ」)

「朝の習慣に手軽に組み込める」という効率・時短が想起の鍵。ルーティン化しやすさや時短効果を強調する訴求が有効と推測できる。

・C国:シーズン重視(「日差しの強さや夏の季節感」)

「今日は日差しが強い」「夏だから」という状況への反応が想起の鍵。季節感を前面に出したシーズナルな訴求が有効と推測できる。

可視化されたデータに基づき、現地の生活者がブランドを思い出す文脈(CEPs)に合わせてクリエイティブや戦略を最適化することが、グローバル市場における投資対効果を最大化する鍵となります。

## ■想定活用シーン

・海外進出時の「参入戦略」策定に

どの地域の、どのような属性のユーザーをターゲットにすべきか、また自社のどの商品が最も現地のニーズに合致しているか、国内の人気商品をどのように訴求すべきかをカテゴリー分析やパネル調査によって導き出します。

・インバウンドの「指名買い」対策に

訪日観光客が「旅マエ」の段階で自社ブランドを想起する文脈を特定。データ解析結果に基づき、訪日時の購買に繋がる最適な SNS・オンラインコミュニケーションを策定・実行します。

・既存アセットの「有効活用」に

ECサイトに蓄積された多言語のカスタマーレビューや、過去のアンケートデータを解析。自社では気づけなかった「海外ユーザー独自の評価ポイント」を発掘し、現地のニーズに合わせた訴求のブラッシュアップに活用します。

## ■調査対象地域およびデータソースについて

本サービスは、一部の海外地域を対象に、ソーシャルメディア、ECレビュー、各種調査パネルなどのデータ解析を提供いたします。なお、具体的な対象エリアや詳細については、お気軽にお問い合わせください。

## ■6/26(金)特別セミナー開催

「Kaname.ax Global」の提供開始を記念した特別セミナーを開催いたします。

「海外顧客が自社商品を『想起するきっかけ』とは？データで解明する、海外市場での勝ち筋」

開催日時:2026年6月26(金)13:00~13:45

開催形式:オンラインでのライブ配信「Zoom」

参加費:無料

アジェンダ:

- ・購買を左右する想起のトリガー「CEPs」とは
- ・データで海外顧客の本音を可視化する「Kaname.ax Global」
- ・「Kaname.ax®」(国内市場)の導入事例
- ・質疑応答

詳細・お申し込み

<https://service.aainc.co.jp/global/seminar/20260626-global-seminar>

## <インバウンドマーケティング支援・越境 EC 支援について>

アライダーキテクツは、海外市場における企業のプロダクトやサービスの魅力を再定義し、インバウンドマーケティングおよび越境 EC 支援を、戦略設計から施策実行まで一貫して提供しています。

主な支援内容は以下の通りです。

- ・SNS・広告運用: RED、Weibo、WeChat、Douyin、Instagram、Facebook 等の公式アカウント運用および広告配信、地図広告・クリエイティブ制作
- ・KOL(※2)／KOC(※3)・ライブコマース: クリエイターネットワークを活用した KOL・KOC 施策、ライブ配信・ライブコマースの企画・運営
- ・AI・データ活用: 市場調査、広告コンテンツ制作・最適化、チャットボット化など AI を活用したマーケティング支援
- ・CRM・顧客分析: 自社プロダクト「Kaname.ax Global」を活用し、顧客の声を AI 解析してインサイトを抽出・活用
- ・越境 EC 支援: RED 公式アカウント店舗 (EC) の開設支援、決済・物流設計支援

サービスページ: <https://service.aainc.co.jp/global/service/inbound/>

## <「Kaname.ax®」について>

「Kaname.ax®」は、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、あらゆる顧客の声 (VOC: Voice of Customer) 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、コミュニケーションの「起点となるインサイト」を継続的に導き出すデータプラットフォームです。

### 【主な特徴】

1. 複数の顧客の声データソースを組み合わせ、AI で一元的に解析
2. 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
3. 分析結果に合わせた戦略立案から施策実行・クリエイティブ制作・効果検証まで一貫して支援

### ■「CEPs リスニング®」について

「CEPs リスニング®」は、「Kaname.ax®」に取り込んだ SNS の UGC や EC のレビューなどから特許出願中 (※4) の独自 AI 技術を活用して顧客の声を分析し、商品・ブランドを購入・利用する際のきっかけ (CEPs: カテゴリーエントリーポイント) を導き出すサービスです。生活者の実際の体験や感想を CEPs を軸に分析することで、生活者インサイトを発見・評価し、より効果的なマーケティング戦略の策定を可能にします。

- ・消費者が商品を購入・利用する多様な「きっかけ」の網羅的な把握
- ・各 CEPs における自社ブランド・競合ブランドの想起率の可視化
- ・注力すべき CEPs の特定と、各 CEPs に最適化されたマーケティング施策の立案
- ・新たな市場機会や未開拓の顧客接点の発見

サービス詳細ページ: <https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

## <お問い合わせ>

アライドアーキテクツのサービスに関するお問い合わせは以下よりお願いいたします。

<https://service.aainc.co.jp/global/service/inbound/contact>

## <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。

※1 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。

※2 Key Opinion Leader の略称。中国で多大な影響力を持つインフルエンサーを指します。

※3 Key Opinion Consumer の略称。消費に影響を与えるような共感性と信頼性の高い口コミを発信する消費者を指します。

※4 2025 年 7 月 25 日発表「アライドアーキテクツ、SNS 投稿などから消費者インサイトを抽出する AI 技術の特許を出願」

\* 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)