

報道関係各位

2026年6月4日

アライドアーキテクト株式会社

アライドアーキテクト、ヤーマン傘下「Hakase Beaute」「mysé」の 中国本土での展開を支援。RED 検索指数 260%増を達成

～在日中国人コミュニティによる店舗体験を通じて、信頼獲得とECでのエンゲージメント向上に貢献～

AX の力で企業成長を実現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、ヤーマン株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:山崎 貴三代、以下「ヤーマン」)に対し、当社が運営する日本有数の在日中国人コミュニティ「BoJapan(ボージャパン)」を活用したマーケティング施策を実施し、RED 検索指数 260%増に貢献いたしました。



Allied
Architects

**ヤーマン傘下「Hakase Beaute」「mysé」の
中国本土での展開を支援
RED検索指数260%増を達成**

在日中国人コミュニティによる店舗体験を通じて信頼獲得とECでのエンゲージメント向上に貢献

本施策において、ヤーマンの傘下ブランドである「Hakase Beaute(ハカセポーテ)」および「mysé(ミーゼ)」の中国市場における認知・売上拡大に向け、在日中国人 KOC(※1)を「ヤーマン 銀座旗艦店」に招待する来店体験施策を推進しました。その結果、中国のライフスタイル共有 SNS「RED(小紅書)」におけるブランド関連キーワードの検索指数が施策前の平均と比較して約 260%に増加したほか、中国最大級の EC プラットフォーム「Tmall(天猫)」でのエンゲージメント向上を達成し、中国市場における段階的アプローチの有効性を確認する結果となりました。

■施策の背景と課題

ヤーマンは 1978 年の創業以来、美容機器のパイオニアとして日本国内で確固たる地位を築いてきました。2015 年より中国市場に参入し、多くの中国のお客様に支持されています。近年では傘下ブランド「Hakase Beaute」や「mysé」の展開も進めています。しかし、中国の生活者は広告や KOL よりも知り合いや友人の口コ

ミを信頼する傾向にあり、立ち上がったばかりの新ブランドゆえに日本での口コミがまだ少ない状態は、中国本土での信頼獲得において課題となっていました。

そこでヤーマンは、いきなり中国本土で大規模な投資を行うのではなく、まずは日本に居住する在日中国人の口コミを通じて信頼を獲得し、段階的に中国本土での認知・販売拡大につなげるアプローチを採用しました。長年多くの日本企業と連携してきた実績を持つ当社がパートナーとして選ばれ、本施策の実施に至りました。

■「BoJapan」を活用した施策内容と成果

当社が運営する在日中国人コミュニティ「BoJapan」から、日常的に信頼性の高い口コミを発信する KOC を「ヤーマン 銀座旗艦店」に招待し、実際に商品を体験してもらう施策を実施しました。店舗ではスタッフによる丁寧な説明のもとで商品の魅力を体験し、KOC が率直な感想や魅力を RED に投稿したことで、以下の成果を創出いたしました。

・RED 検索指数が施策前平均比で約 260%に増加

広告感のない自然かつ質の高い投稿が多数生み出され、RED 内でのブランド関連キーワードの検索指数は施策前の平均と比較して約 260%に増加。RED での検索時に、今回の KOC による投稿が多数上位表示される状態を実現しました。

・「Tmall」におけるエンゲージメント向上

在日中国人のリアルな発信が中国本土の生活者へ波及。中国の Tmall パートナーからも「KOC の発信力のおかげで、EC サイトのエンゲージメントが非常に良い」という高い評価を受け、ブランド理解と購買促進に貢献しました。

今回の成果を受け、段階的アプローチの有効性が確認されたことから、今後は継続使用で効果を実感しやすい商品のリピート促進に向けた施策や、新規ブランドに適した TikTok(抖音)の活用、さらなるオフラインプロモーションの展開など、次のステップを見据えた展開を進めてまいります。

■ヤーマン株式会社 担当者からのコメント

中国人が日本製品を購入する際は、日本に住んでいる友人に『これ、日本で本当に人気なの?』と確認します。だからこそ、まずは在日中国人のコミュニティを中心にブランドの認知度を広げれば、中国本土でよりスムーズに展開できるのではないかと考えました。

アライドアーキテクツ様はたくさんの日本企業と連携してきた実績があり、対応スピードや予算面も弊社の意向に合っていました。今回の施策によって想定以上の効果を得ることができ、我々の方向性は正しかったと確信しました。

<在日中国人コミュニティ「BoJapan(ボージャパン)」について>

アライドアーキテクツが運営する、日本在住の中国人生活者で構成された独自のコミュニティです。日本国内のトレンドや商品情報に対して高い感度を持ち、中国本土の SNS (RED、WeChat、Weibo 等) へ向けて信頼性の高い口コミを発信する影響力を持っています。サンプリングやライブコマース、店舗体験などを通じ、インバウンド(訪日観光客)およびアウトバウンド(越境 EC・現地進出)の双方に直結する戦略的マーケティングを支援します。

サービスページ: <https://www.cnmlab.jp/bojapan/>

<インバウンドマーケティング支援・越境 EC 支援について>

アライドアーキテクツは、中華圏をはじめ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気通貫で提供しています。

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・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[®]」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/>

■お問い合わせ

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>

<ヤーマン株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役社長 山崎貴三代
- ・本社営業所: 東京都江東区東陽 2-4-2 新宮ビル
- ・URL : <https://www.ya-man.co.jp>
- ・設立 : 1978 年(昭和 53 年)5 月 27 日
- ・事業内容 :
 - 美容健康機器の研究開発・製造・輸出入販売
 - 化粧品の輸入販売
 - 生活雑貨の販売
 - 先端電子機器(半導体検査装置等)の輸入販売

<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 事業・資産 AX 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、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 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。

※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。

* 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