



2026 年 10 月 1 日

各 位

会 社 名 株式会社プラスアルファ・コンサルティング
代 表 者 名 代表取締役社長 三 室 克 哉
(コード番号：4071 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役 コーポレート部門担当 野 口 祥 吾
(TEL. 03-6432-0427)

生成 AI 搭載 顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」

X 社との包括契約によりマーケティング支援機能を強化

～2006 年以降の全世界の X データを活用し、海外市場を含めたインサイト把握を支援～

当社は、15 年連続国内シェア No.1(*)の顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」において、X 社との包括契約を締結したことをお知らせいたします。

本契約により、2006 年以降に投稿された海外言語を含む全世界の X (旧 Twitter) データを対象に、データの検索・収集・分析が可能となり、ユーザー企業のグローバル市場における動向把握や消費者インサイト（深層心理・ニーズ）の発掘、マーケティング活動の高度化を強力に支援します。

(*) 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026 年版」より

【添付資料】プレスリリース：

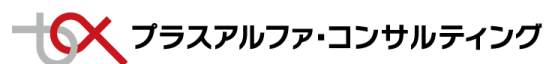
生成 AI 搭載 顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」

X 社との包括契約によりマーケティング支援機能を強化

～2006 年以降の全世界の X データを活用し、海外市場を含めたインサイト把握を支援～

以 上

2026 年 10 月 1 日



生成 AI 搭載 顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」
X 社との包括契約によりマーケティング支援機能を強化
～2006 年以降の全世界の X データを活用し、海外市場を含めたインサイト把握を支援～

株式会社プラスアルファ・コンサルティング（本社：東京都港区、取締役社長：鈴木賢治、証券コード：4071）は、15 年連続国内シェア No.1^(*)の顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」において、X 社との包括契約を締結したことをお知らせいたします。

本契約により、2006 年以降に投稿された海外言語を含む全世界の X（旧 Twitter）データを対象に、データの検索・収集・分析が可能となり、ユーザー企業のグローバル市場における動向把握や消費者インサイト（深層心理・ニーズ）の発掘、マーケティング活動の高度化を強力に支援します。

（*）富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026 年版」より

■背景と狙い

近年、SNS に投稿される消費者の声（VoC : Voice of Customer）は、市場トレンドの把握や商品開発、サービス改善などに欠かせない情報源となっています。一方で、膨大な SNS データの中から企業の意思決定に活用できるインサイトを抽出し、販売戦略やマーケティング施策へとつなげるには、網羅的なデータ収集と高度な分析技術が求められます。こうした課題に対応するため、当社は X 社との包括契約を締結しました。これにより、「見える化エンジン」では、X（旧 Twitter）のサービス開始年である 2006 年以降に投稿された全世界の X データ（海外言語を含む）を検索・収集・分析できる機能を拡張しました。

■ 本機能による主な特長と分析のメリット

1. 2006 年以降の全量データと海外言語に対応した網羅的なトレンド把握

過去から現在に至るまでのトレンドの変遷や、グローバル市場におけるブランドの反響を精緻に把握できます。指定した期間やキーワードで X データを収集することで、一時的な反響にとどまらない中長期的な市場動向の分析や、海外展開時の市場調査にも活用できます。

2. 生成 AI を活用した消費者インサイトの把握と仮説検証

生成 AI が収集したデータを分析し、自動でレポートを生成することで、データの傾向を迅速に把握できます。また、ターゲット層の「ペルソナ自動生成機能」と組み合わせることで、生成したペルソナへの模擬インタビューなどを通じて顧客ニーズの特定や仮説検証を効率的に実施できます。これにより、新商品企画における事前調査のスピード向上とコスト削減を実現します。

3. 生成 AI×テキストマイニング技術による深い消費者理解

収集した膨大なデータに対し、「見える化エンジン」のテキストマイニング技術と生成 AI を活用して、要約、トピック分類、感情分析（ポジティブ・ネガティブなど）を自動で行うことができます。さらに、過去の投稿から発信者の属性（年代、性別、趣味嗜好、地域など）を推定し、「いつ・どこで・誰が・何を・なぜ・どのように評価しているか」という 5W1H の観点から消費行動を多角的に分析できます。

■ マーケティング活用の高度化による企業活動への貢献

「見える化エンジン」による X データの活用は、企業のマーケティング活動において以下のような課題解決に貢献します。

1. 反響分析・効果測定

キャンペーンや新商品発売の前後で、消費者の反応や評価ポイント（味、デザイン、価格など）の変化を定量・定性的に分析し、市場の声を経営判断に活用できます。

2. 競合商品との比較分析

自社商品と競合商品の評価の違いや、消費者がどのような場面で比較・併用しているのかを把握することで、自社の強みの明確化やプロモーション施策の立案に役立てることができます。

3. 新商品開発・サービス改善

単なるキーワード集計にとどまらず、「香りが強い」「使いにくい」といった不満の背景にある文脈まで深く分析することで、商品力向上やサービス改善につながる具体的な施策立案を支援します。

今後も「見える化エンジン」は、多様な顧客接点から集まる「顧客の声」を統合・分析し、企業のマーケティング活動の高度化と顧客体験の可視化を支援してまいります。

生成 AI 搭載 顧客の声活用プラットフォーム「見える化エンジン」

見える化エンジン（<https://www.mieruka-engine.com/>）は、通話記録や問合せ、アンケート、SNS などの膨大な顧客の声をテキストマイニングで分析し、顧客の困りごと、要望、不満、喜び、悲しみなどの感情などを見える化する 15 年連続国内シェア No.1(*)の顧客の声活用プラットフォームです。生成 AI を活用することで、顧客の意図や背景を汲み取り、声の分類から傾向分析、示唆の抽出までを自動化し、個人のスキルや経験に依存しない分析アウトプットを実現します。

株式会社プラスアルファ・コンサルティングについて

株式会社プラスアルファ・コンサルティング（<https://www.pa-consul.co.jp/>）は、『あらゆる情報から付加価値を生み出し続ける、見える化プラットフォーム企業』として、2006 年の設立以来、顧客の声や顧客データ/購買データ、人事情報のようなビッグデータを「見える化」し気づきを与える力を持つ、「テキストマイニング」や「データマイニング」などの技術を核としたクラウドソリューション事業を行っています。様々な情報を「見える化」することで、お客様のビジネスに +α（プラスアルファ）の価値を創造するためのソフトウェアの開発・販売、コンサルティング、新規事業創出を行っています。

<プレスリリースに関するお問い合わせ>

株式会社プラスアルファ・コンサルティング

マーケティングソリューション本部

担当：山崎・早田・堀

TEL：03-6432-4016

E-mail：mieruka-info@pa-consul.co.jp