

報道関係者各位

「1万人コミュニティ実証実験」の成果を発表

～40代女性の美容行動に変革 白髪は「隠す」から「活かす」へ～

2026年3月4日

会社名 THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社

代表者名 代表取締役社長 CEO 亀田 信吾

(コード：3823 東証スタンダード)

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：亀田信吾、東証スタンダード：3823、以下「当社」）は、株式会社イロップ（本社：東京都港区、以下「イロップ」）およびSEEDER株式会社（本社：東京都港区、以下「SEEDER」）と共同で実施した「1万人コミュニティ実証実験」の成果を発表する公開ウェビナーを、2026年3月に開催いたしますのでお知らせいたします。

■ 実証実験の背景と意義

近年、プラットフォーム広告費の高騰や生活者の情報接点の多様化を背景に、特定の広告プラットフォームやインフルエンサーに依存したマーケティングモデルは限界を迎えつつあります。一方で、独自の顧客コミュニティを保有しながらも「データとして活用しきれていない」「リソース不足で施策が止まる」という現場の声も多数聞かれます。本実証実験は、イロップが保有する美容感度の高い女性を中心とした1万人超のコミュニティと当社の企業ネットワーク、そしてSEEDERの2,000件超のトレンド分析データと500群以上の生活者調査データを掛け合わせ、「コミュニティから生まれるインサイトを、実際の事業成果につなげる」ことを目的として設計されました。

1. 「ポジティブ・エイジング市場」が次の美容トレンドをつくる

白髪を「隠す」という従来の美容行動から、白髪を「活かす」という新たな選択をする40代女性が確実に増えています。本実証実験では、こうした行動変容の当事者たちのリアルな声を大規模に収集・分析。美容市場が「Anti-Aging（若返り）」一辺倒の時代から、年齢とライフステージを肯定する「ポジティブ・エイジング」へと移行しつつある実態を明らかにしました。

2. 顧客の生声とAIを掛け合わせることで、顧客接点を「売上エンジン」に変える

本実証実験では、AIを活用しながら顧客インサイトの分析からペルソナ設計、カスタマージャーニーの構築、具体施策の立案・実行までを一気通貫で行う「CRMエンジン」の開発と実証も行いました。D2C・ウェディング・エンタメなど複数業態での適用可能性を検証しています。

■ ウェビナー概要

【第1回】“ポジティブ・エイジング市場”の幕開け

～40代に顕在化する「見た目フレイル」に対する、新たな美容行動を大解説～

開催日：2026年3月19日（木）

開催時間：12:00-13:00

形式：オンライン（ウェビナー）

参加費：無料

登壇者：坂井奈穂子（SEEDER）、加藤慎子（イロップ）

対象：商品企画担当者、新規事業担当者、美容健康・ウェルビーイングにご関心のある方

申込 URL : <https://forms.gle/xEGmWUnwCWv6Tgxg7>

【概要】白髪の生え始めや出産などのライフステージの変化をきっかけに、一人の女性としての自信やモチベーションを損ねてしまう「見た目フレイル」。本実証実験ではこの現象を新概念として定義し、先進的な生活者が「見た目フレイル」への向き合い方をどう変えているかをリアルな生声とともに解明しました。さらに、こうした行動変容が示す美容市場の数年後のトレンドと、先行事業者が取り込めるビジネスチャンスを具体的にご紹介します。

- ・第1章：「見た目フレイル」とは何か——コミュニティ調査が捉えた40代女性のリアル
- ・第2章：白髪を「隠す」から「活かす」へ——パラダイムシフトの実像と生活者インサイト
- ・第3章：“ポジティブ・エイジング市場”が指し示すビジネスチャンス——数年後のヒット商品・新規事業アイデア

【第2回】AI時代のコミュニティマーケティング

～ブランド・顧客・AIと“三人四脚”で作るマーケティング手法～

開催日：2026年3月26日（木）

開催時間：12:00-13:00

形式：オンライン（ウェビナー）

参加費：無料

登壇者：浜崎正己（当社）、加藤禎子（イロップ）

対象：マーケティング担当者、CRM担当者、D2C・EC事業者、新規事業担当者

申込 URL : <https://forms.gle/xEGmWUnwCWv6Tgxg7>

【概要】

高騰するプラットフォーム広告費に依存しない独自の顧客接点の構築は、あらゆる業態の marketer にとって急務です。LINE・メルマガ・オフラインイベントなど既存の顧客接点を保有しながらも「活用できていない」という現場の課題に対し、顧客接点ごとに得られた顧客の生声に AI を組み込んだ「CRM エンジン」を開発。その過程とマーケティングへの活用事例をご紹介します。

- ・第1章：マーケティング現場の実態——なぜ顧客接点は眠ったままになるのか
- ・第2章：AI ドリブン CRM エンジンの設計と実証——インサイト分析から施策実行まで一気通貫
- ・第3章：業態別活用ケース——D2C・ウェディング・エンタメでの適用例

■ 各社コメント

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社 浜崎正己

M&A や事業承継を通じて多くの企業をグループに迎え入れるなかで、各社が保有する顧客接点をいかに“資産”として活かすかは、PMI（経営統合）における最重要テーマの一つです。今回の実証実験では、イロップの1万人コミュニティと博報堂、SEEDER の生活者分析力を掛け合わせ、AI を組み込んだ CRM エンジンという再現可能な仕組みを構築できました。この成果はウェディング・D2C・エンタメなど、ワイハウグループ各社への展開はもちろん、同様の課題を抱える多くの企業にも活用いただけると確信しています。ウェビナーでは実証のリアルな過程と成果をお伝えしますので、ぜひご参加ください。

株式会社イロップ 加藤禎子

「顧客接点を資産に変える」というミッションのもと取り組んだ調査の結果、「次世代の市場のヒント」そして「顧客データから売上を作る仕組み」の2つを開発いたしました。特に、限られた人員でチャネルを横断した施策を統括する「1人目マーケ」の方には必見のセミナーです。

■ 本実証実験について

詳細はこちらをご参照ください。 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000001046.000008062.html>

■ 各社概要

【THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社】

所在地：東京都新宿区愛住町22第3山田ビル

設立：2004年7月12日

上場：東証スタンダード（3823）

代表者：代表取締役社長 亀田信吾

資本金：2,062百万円

従業員数：76名（連結）

事業内容：M&A・事業承継支援、グループ会社経営支援・PMI、AI活用支援

URL：<https://twhdc.co.jp>

【株式会社イロップ】

所在地：東京都港区北青山3-6-19 バイナリー・北青山ビル10F

設立：2023年7月

事業内容：パーソナルカラーケアサービス「irop（イロップ）」の運営

URL：<https://irop.jp/shop/>

【SEEDER 株式会社】

所在地：東京都港区北青山3-6-19 バイナリー・北青山ビル10階

設立：2020年12月

代表者：代表取締役 村田寛治

事業内容：先進的な生活者（トライブ）調査・分析、商品開発・新規事業開発支援、トレンド分析・未来洞察サービス

URL：<https://seedata.jp/>

■本リリースに関するお問合せ先

当社ホームページのお問い合わせフォームをご利用ください

<https://twhdc.co.jp/inquiry/>