

報道関係者各位

ワイハウ、SEEDER・イロップと共同で新規事業開発の「リサーチ・プランニング」**から「実証実験」まで一貫支援するサービスのベータ版提供を開始**

～SEEDER の生活者研究データによる戦略設計から、

1万人の美容コミュニティでの実証実験まで、低リスク・低コストで支援～

2025年10月23日

会社名 THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社

代表者名 執行役員社長 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、代表執行役員 CEO：亀田信吾、東証スタンダード：3823、以下「ワイハウ」)は、SEEDER 株式会社(本社：東京都港区、代表取締役：村田寛治、以下「SEEDER」)、株式会社イロップ(本社：東京都港区、以下「イロップ」)と共同で、企業の新規事業開発における「リサーチ・プランニング(Research & Planning)」から「実証実験(Simulate/PoC)」まで一貫支援するサービスのベータ版提供を開始いたしました。SEEDER が保有する 2,000 件以上のトレンド分析レポートや 500 群以上の生活者調査データを活用した戦略設計から、イロップが保有する 1 万人の美容感覚の高い女性コミュニティでの実証実験まで、2 つのフェーズで企業の新規事業開発を低リスク・低コストで支援します。

■ サービス提供の背景

近年、企業の新規事業開発において、市場投入前の戦略設計と実証実験(PoC：Proof of Concept)の重要性が高まっています。しかし、多くの企業が「生活者インサイトに基づく戦略設計の困難」「適切な実証環境の確保」「初期投資コストの高さ」「リアルな顧客反応の取得困難」といった課題に直面しています。

この度、ワイハウは、SEEDER・イロップとの提携のもと、それぞれの強みを掛け合わせ、「リサーチ・プランニング」から「実証実験」まで一貫して支援するサービスの提供を開始いたします。

■ サービスの2つのフェーズ**【フェーズ1：リサーチ・プランニング(Research & Planning)】**

生活者研究データとトレンド分析に基づく、新規事業・商品開発の戦略設計フェーズ。SEEDER とワイハウが中心となり、データドリブンな戦略立案を支援します。

◆ SEEDER が提供

- ・ 2,000 件以上のトレンド分析レポートによる未来洞察
- ・ 500 群以上の生活者調査データ(トライブ分析)による深層インサイト抽出
- ・ 商品企画データベース「Future Store」による商品アイデア創出(100 万以上の商品アイデア)
- ・ 5 年先の未来環境予測とビジネス機会の発掘
- ・ 先進的な生活者の行動・価値観分析

◆ ワイハウが提供

- ・ 6 つのマーケティング支援サービスによる戦略設計支援
- ・ AI バリューストック本部によるデータ分析と AI 活用支援
- ・ CxO 経験者・専門家ネットワークによる多角的アドバイス

【フェーズ2：実証実験(Simulate/PoC)】

リアルな美容コミュニティ環境での実証実験フェーズ。イロップが保有する 1 万人の美容コミュニティを活用し、低リスク・低コストで仮説検証を実施します。

◆ イロップが提供する実証実験環境(例)

- ・ 1 万人コミュニティを活用したサンプリング・モニタープログラム

◆ 6 つの実証実験サービス(ワイハウのマーケティング実績を活用)**01. 美容インフルエンサーマーケティング**

ワイハウの「推し活マーケティング」の実績(AR 技術活用)を活かし、ファンエンゲージメント施策と SNS 拡散を実現。

02. 若年女性美容マーケティング

ワイハウの「Z世代マーケティング」の知見(渋谷肉横丁で年間数十万人の実績)を活かし、深層インサイト獲得と商品改善を支援。

03. サンプリング・ミニサイズマーケティング

低コストで始められる商品サンプリング。1万人の会員コミュニティを活用したサンプリングとフィードバック収集により、購入障壁を下げた顧客接触を実現。

04. サステナブルビューティーマーケティング

環境配慮・エシカル美容など、SDGs達成に貢献する事業モデル構築。ワイハウの「社会課題解決型マーケティング」の実績を活かし、社会価値と経済価値の両立を支援。

05. バーチャルメイクアップ体験マーケティング

AR技術によるバーチャル試着体験。ワイハウの「XRマーケティング」の知見(大型XRエンターテインメント施設の成功事例)を活かし、購入前の不安解消を実現。

06. 美容イベント・体験型マーケティング

美容イベント・体験会など、ワイハウの「イベント・体験型マーケティング」の実績(2025年大阪・関西万博参画等)を活かし、リアル体験価値を創出。

◆ SEEDER・ワイハウによる効果測定・分析支援

- ・ 実証実験データの収集と分析
- ・ SEEDERの生活者研究データとの比較検証
- ・ ワイハウのAI技術を活用した高度なデータ分析
- ・ 改善提案と次フェーズへの戦略再設計

■ サービスの強み

- ・ 一貫支援：リサーチ・プランニングから実証実験まで、切れ目なく支援
- ・ データドリブン：2,000件以上のトレンド分析、500群以上の生活者調査データに基づく戦略設計
- ・ 低リスク・低コスト：既存のコミュニティを活用し、リクルーティングコストを低減
- ・ リアルな検証環境：実際の商業環境で取得した生データを活用可能
- ・ 高速PDCA：1週間～4週間で検証サイクルを回せる機動力
- ・ 実証済みノウハウ：ワイハウの6つのマーケティング支援サービスの実績を活用
- ・ AI活用：ワイハウのAIバリューアップ本部による高度なデータ分析
- ・ 専門家ネットワーク：CxO経験者、専門家、クリエイターとの共創支援

※本サービスは開発中のベータ版につき、提供内容は変更になる場合がございます。詳細なご支援内容は個別にご提案させていただきます。

■ 各社コメント

【SEEDER 株式会社 代表取締役 村田寛治】

「SEEDERは、先進的な生活者調査とトレンド分析を通じて、企業の商品開発・新規事業開発を支援してまいりました。今回の協業では、リサーチ・プランニングフェーズで当社が保有する2,000件以上のトレンド分析レポートや500群以上の生活者調査データを活用し、データに基づく戦略設計を行います。そして、その戦略をイロップの1万人美容コミュニティという実証実験フィールドで検証し、フィードバックを得て改善につなげるという一貫した支援体制を構築できました。特に美容・コスメ領域において、生活者の未来インサイトとリアルな顧客反応を掛け合わせることで、企業のイノベーション創出に大きく貢献できると確信しております。」

【THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社 AIバリューアップ本部担当部長 兼 株式会社イロップ 取締役 浜崎正己】

「ワイハウは、CHALLENGERコンサルティングを通じて、推し活マーケティング、Z世代マーケティング、XRマーケティングなど、6つのマーケティング支援サービスを展開し、実際の現場で成果を出してまいりました。9月の博報堂・イロップとの共同実証実験開始以降、1万人超のコミュニティを活用したパーソナライゼーション×ファンコミュニティマーケティングの大規模実証実験を推進し、さらに10月にはDYMとのデジタルマーケティング分野での販売代理店契約を締結するなど、オンライン・オフライン統合型のマーケティング基盤を着実に構築してまいりました。今回のサービスは、これらの取り組みを結集したものです。リサーチ・プランニングフェーズでSEEDERと共に戦略設計を行い、実証実験フェーズで当社のマーケティング実績とAI技術、そしてDYMのWEB広告運用力を組み合わせた統合支援を提供します。SEEDERの豊富な生活者研究データ、イロップの1万人美容コミュニティという貴重なリアルアセット、そして当社の実証済みマーケティングノウハウを掛け合わせることで、企業の新規事業開発を強力に支援してまいります。」

【株式会社イロップ 取締役 ブランドマネージャー 加藤慎子】

「イロップでは、「好きな髪色、つづけよう。」をコンセプトに、サロン帰りの理想の仕上がりを長く楽しんでいただける習慣を提供してきました。イロップの会員様に共通するのは、「忙しい毎日でも自分の好きな自分で居続けることで、気分やQOLを高めていきたい」という強い思いです。サンプリング・意見収集を行いたい企業様がいらっしゃいましたら、ぜひお声がけください。」

■ 今後の展開

ワイハウは、今後も美容・コスメ領域における「リサーチ・プランニング」から「実証実験」までの一貫支援プラットフォームとして、企業の新規事業開発を支援してまいります。また、美容領域以外への展開も視野に入れ、より多くの企業のイノベーション創出に貢献していく予定です。

【会社概要】

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>

株式会社イロップ

所在地：東京都渋谷区代々木 1-58-5 代々木吉野ビル 5 階

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」の運営

URL：<https://irop.jp/shop>

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

上場：2006 年 10 月 東証スタンダード(3823)

代表者：代表執行役員 CEO 亀田信吾

事業内容：生活者研究・マーケティング支援(CHALLENGER コンサルティング)

企業の新規事業開発支援

M&A・事業承継支援

AI 技術活用支援(AI バリューアップ本部)

URL：<https://twhdc.co.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/>