

【Youth Now!若年層トレンド調査】 Z世代は「フォロワー数」でブランドを選ばない “バズ”より“熱狂”が売上を生む時代へ

～ インフルエンサーに学ぶ「コアファン化」とコミュニティ設計の新常識 ～



株式会社Reaplus [リアプラス](本社:東京都渋谷区、代表取締役:松元 詞音)は、消費者の“今”を可視化する次世代型インサイトマーケティングサービス「Youth Now!」にて、Z世代インフルエンサーを対象に「コアファンの形成とコミュニティ構築に関する定性調査」を実施いたしました。

本調査では、“認知(フォロワー)”と“熱狂(コアファン)”の決定的な違いと、売上につながるファンの作り方を明らかにしています。

■調査概要

調査名 :【Youth Now!トレンド調査】Z世代におけるコアファン形成とコミュニティ設計
実施主体:株式会社Reaplus[リアプラス]
調査手法:個別インタビュー(定性調査)
実施時間:各約45分
参加者 :インフルエンサー(美容・エンタメ領域)
調査日 :2026年3月5日・3月10日
調査目的:フォロワーを“熱狂的コアファン”へ転換するプロセスと、その再現性の抽出

※本調査は統計的な定量データではなく、発信行動・価値基準の構造を明らかにする探索型調査です。

■調査サマリー(一部抜粋)

1. コアファンは“設計”されている

インフルエンサーは偶然ファンを獲得しているのではなく、明確なプロセスでコミュニティを育成しています。

そのプロセスは4段階に整理されます：

- ① 魅力の提示(ルックス・世界観)
- ② 距離感の縮小(個別感・会話)
- ③ 熱量の増幅(ライブ・リアル接点)
- ④ PRの受容(購買・拡散)

いきなり売るのではなく、“関係性”を積み上げる構造。

2. 「ルックス」から「人間性」へ

調査では、

- ・顔や雰囲気フォローしたユーザーも
- ・継続的に見る理由は「人間性」

という変化が確認されました。

特に、

- ・Vlog
- ・日常の発信
- ・失敗談や裏側

などが、“共感”を生み、コアファン化の起点になるとされています。

※本リリースでは一部の結果のみを抜粋しています。

全設問の結果、詳細データなどを含む完全版レポートは、以下からお問い合わせいただくことで資料請求が可能です。Youth Now! では、マーケティング無料相談を実施中ですので、ぜひ併せてお気軽にお問い合わせくださいませ。

資料請求：<https://www.youthnow.jp/report/how-to-build-core-fans-among-youth>

■資料例

フェーズ1:「ルックス」の消費から、「人間性(中身)」への共感へ

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

フェーズ1: 「ルックス」の消費から、「人間性（中身）」への共感へ

ショート動画などで集めた「顔やダンスのファン」は離脱が早いいため、インフルエンサーは「自分の声」で語る長尺コンテンツへと誘導し、中身を知ってもらう努力をしています。



「自分が楽しむこと」が最大のコンテンツ

エンタメ系のBさんは、自身が楽しむことを最重要項目としています。作られたキャラクターや台本ではなく、等身大の「人間性」を開示することが、深く長く愛されるための絶対条件です。

「何を言うか」より「誰が言うか」へ

情報が溢れる現代において、発信内容（WHAT）での差別化は困難です。「この人が言うから信じる（WHO）」という状態を作るための自己開示が求められています。

【企業向けアクションプラン】

- 商品のスペックばかりを語る発信を減らす。
- ブランドの開発秘話、担当者の失敗談、日々の裏側など、
- 「企業の人間性・ストーリー」を開示するコンテンツ（noteや長尺動画）の比重を増やす。

フェーズ3: 画面を飛び出す「オフライン」と「リアルタイム」の熱狂

フェーズ3: 画面を飛び出す「オフライン」と「リアルタイム」の熱狂

オンラインで温めた関係性を、リアルな場で「答え合わせ」することで、ファンの熱量は一気に「購買・応援行動」へと昇華します。



「直接会う・話す」ことの破壊力（オフライン・プレミアム）

ライブ配信で同じ時間を共有し、さらにオフラインイベントで直接言葉を交わす。この「体験の共有」が、ファンに「自分も一緒にこのブランド（人）を支えている」という熱狂的な共犯関係を生み出します。

“リアル体験”が「絶対に離れない熱狂」を生む

画面越しではなく、直接会って言葉を交わしたという特別な体験は、フォロワーを「絶対に離れないコアファン」へと昇華させます。このリアルな熱狂を経たファンは、インフルエンサーの活動を無条件で支持し、どんな発信やPRにもポジティブに反応してくれる最強の基盤となります。

【企業向けアクションプラン】

- デジタル上のインプレッション施策だけでなく、インスタライブでの「リアルタイム商品開発会議」を実施する。
- コアファン限定のポップアップストアや、新商品の先行体験会など、直接ブランド体験ができる「場」を設計する。

■企業・ブランドへの示唆例

- ① 「機能」ではなく「人間性」を語る
WHATではなくWHO（誰が作っているか）
- ② インフルエンサーは“拡声器”ではない
コミュニティを生む存在として設計する
- ③ コミュニティの文脈を尊重する
企業が入り込むのではなく、共存する設計

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@replus.jp TEL: 050-1807-9922

④ リーチではなくエンゲージメントに投資 短期の数字ではなくLTV最大化

■代表取締役 コメント



今回の調査で最も重要だと感じたのは、“バズでは売れない”という事実です。

一時的なリーチは作れても、それだけでは購買にはつながりません。
実際に売上を生んでいるのは、少数の熱狂的なコアファンです。

企業がやるべきことは、フォロワーを増やすことではなく、“関係性を設計すること”です。

今後のSNSマーケティングは、広告ではなく“コミュニティづくり”が中心になると考えています。

<プロフィール>

株式会社Reaplust 代表取締役
松元 詞音(まつもと しおん)

1999年生まれ。

広告代理事業、インフルエンサー事業、D2C、調査事業など複数事業を展開し、Z世代・α世代の意思決定を「行動経済学」「SNSデータ」「実務現場」の3軸から分析している。

SNS時代において「バズっても売れない」「若者に届かない」といったマーケティング課題に対し、誰の言葉として、どの文脈で届いているかという視点から構造的な整理と実務への落とし込みを行うことを得意とする。

複数事業を経営する中で得たリアルな経営視点と、若年層理解を感覚論にせず言語化できる点を強みとしている。

■Reaplust(リアプラス)による若年層に特化した課題解決サポート

Youth Now!

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplust.jp TEL: 050-1807-9922

Z世代の行動や価値観は、単にトレンドとして観測するだけでなく、“なぜそれが生まれ、どう広がるのか”を構造的に捉えることが重要です。Reaplus(リアプラス)では、YouthNow!を活用した若年層に特化した独自のリサーチと、SNS・コンテンツを起点としたマーケティング設計の両面から、企業の課題に合わせたソリューションを提供しています。

■提供サービス(SERVICES)



① アンケート調査

【数で見抜く、購買行動のリアル】

商品の利用シーンや購買行動を数値化し、若年層の意思決定パターンを可視化。ターゲット設計や販促戦略の"根拠データ"を提供します。

② インフルエンサーインタビュー

【発信者視点から、トレンドの芽を探る】

フォロワー数万～数十万規模のインフルエンサーにヒアリング。流行の「作り手」から、共感を生む要因を分析します。

③ グループインタビュー

【共感の瞬間を、言葉で捉える】

若年層4～8名による座談会形式で、定量調査では見えない感情のトーンを可視化。会話の中から"本音"や"無意識のニーズ"を抽出します。

④ ギフティング調査

【体験が購買意欲にどう影響するかを測る】

商品やサービスを若年層に提供し、SNS発信と同時に購買意向の変化を可視化。使用前とは異なる、手に届いた後のリアルな声を発見できます。

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

⑤ ワンストップ施策提案

【データを施策に変えるまで、ワンチームで】

調査結果を分析し、マーケティングや広告施策へ落とし込み。
インサイトを軸に、実行可能なプランを設計します。

⑥ トレンド調査資料

【若年層の“今”を定点観測】

業種横断で若年層のトレンドをまとめたレポートを定期配信。
社内資料や次期企画立案のインプットとして活用できます。

■想定活用シーン

- 若年層向け新商品の開発・リブランディング支援
- SNS・インフルエンサー施策の方向性検証
- 若者市場向けキャンペーン設計・効果分析
- 若年層トレンドレポート／カスタム調査 etc.

「若年層・Z世代の獲得に課題を感じており、ターゲットに有効にアプローチしたい」

「Z世代ユーザーにも“共感されるブランド体験”をつくりたい」

「今回のような調査を自社の商品開発やマーケティングに生かしたい」

上記課題を抱える企業・ブランド様は、マーケティング無料相談実施中ですので、ぜひお気軽にご相談ください！

▶お問い合わせ先はこちら

<https://youthnow.jp>

■会社概要



社名 : 株式会社Reaplus(リアプラス)

所在地 : 東京都渋谷区猿楽町9-8 アーバンパーク代官山 0208

代表者 : 代表取締役 松元 詞音

設立年月 : 2023年7月20日

事業内容 : コミュニケーションプロデュース事業 / インサイト事業 /

タレント支援事業 / キャスティング事業 / 補助金支援事業 / D2C事業

HP : <https://reaplus.jp/>

note : <https://note.com/reaplus>

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

【本件に関する報道関係者のご連絡先】
担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922