

ナハト、国内最大級のECオンラインサミット
「ECカンファレンス2026 Summer」のセッションに登壇決定
～「Cleo's Beauté」の事例から学ぶ、顧客体験とUGCを高める資材の重要性～

株式会社ナハト(本社:東京都渋谷区、代表取締役:安達 友基、以下「ナハト」)は、2026年7月22日(水)～7月23日(木)に開催される、国内最大級のECオンラインサミット「ECカンファレンス2026 Summer」のセッションに登壇することをお知らせいたします。

本セッションには、株式会社shizai 共同創業者取締役 油谷 大希氏、ナハトのグループ会社である株式会社 Boldies 代表取締役 中田 千尋氏、ナハトから取締役 渡辺 智裕が登壇。D2Cヘアケアブランド「クレオズボーテ」の事例を元に、ダイレクトマーケティングにおいて不可欠となる「顧客体験を高め、UGCを自然発生させる資材戦略」の重要性についてお伝えいたします。



セッション概要

「顧客体験を高め、UGCを生み出す資材」の重要性
～累計100万本突破！D2Cのヘアケアブランド「クレオズボーテ」のブランドリニューアルの裏側～

本セッションでは、ダイレクトマーケティングの徹底的なデータ活用と施策により、累計100万本突破という急成長を遂げたD2Cヘアケアブランド「Cleo's Beauté(クレオズボーテ)」の、さらなるブランド価値の向上とLTV最大化を目指

した「ブランドリニューアル」の裏側と共に、これからのダイレクトマーケティングにおいて不可欠となる「顧客体験を高め、UGCを自然発生させる資材戦略」の重要性についてお伝えいたします。

登壇日時: 2026年7月22日(水) 第13部 16:20～16:50

開催形式: オンライン開催

申し込み: 事前登録制

申込方法: https://seminar.tsuahannews.jp/events/20260722_shizai/#order

参加費: 無料

アーカイブ配信: 7日間限定で視聴可能

| 登壇者プロフィール

株式会社**shizai** 共同創業者取締役

油谷 大希 氏



新卒で株式会社インテリジェンス(現パーソルキャリア)に入社し、法人営業部門のゼネラルマネージャーを経験後、ライドシェアベンチャーである株式会社Azitにて人事責任者及び事業開発を担当。

その後、株式会社shizaiを創業、オリジナルパッケージ制作を起点に倉庫選定・調達オペレーション支援など、EC/D2C事業者のバックエンド業務全般を一気通貫でサポートする。

株式会社**Boldies** 代表取締役

中田 千尋 氏



1995年生まれ、東京都出身。2018年大学卒業後、サイバーエージェントにてインターネット広告事業本部の営業に従事。2021年にナハト入社後、D2C事業を立ち上げ、同年子会社Boldiesの代表取締役に就任し、2025年10月より株式会社ナハト執行役員も兼任。

株式会社ナハト 取締役

渡辺 智裕



1996年、福島県生まれ。仏の3星レストランでの修行を経て、2018年に株式会社ナハトの創業メンバーとしてジョイン。23歳でインフルエンサーマーケティング事業を統括し、100名規模の組織へ成長させる。現在は取締役として、新規事業や自社ブランド開発など多角的に指揮。「事業創造マーケティング」を掲げ、業種を問わずあらゆる事業を創り、伸ばし続けるプロフェッショナル集団の構築を目指している。

| 本カンファレンス概要

本カンファレンスは、「DIALOGUE & RESILIENCE — 対話を、強さに変える。」をテーマに、いま取り組むべき戦略を2日間に凝縮してお届けします。
自社データを核としたAIによる体験設計、CRM・LTVの再構築、そして変化に耐える供給体制の構築まで、製品紹介にとどまらない課題解決型の事例・対談を中心に、改善プロセスや意思決定の背景、KPI設計まで踏み込み、明日から現場で実装できる形に落とし込みます。
変化が加速するこの夏、次世代のコマースの在り方を、登壇企業の実践知とともに共に探求する場を提供します。

名称	ECカンファレンス2026 Summer
会期	2026年7月22日(水)～23日(木)10:00～18:00予定
開催形式	オンライン開催
お申し込み	事前登録制
参加費	無料
主催・後援	主催 ・通販通信ECMO(株式会社ユニメディア) ・コマースピック(株式会社コマースピック) ・ECタイムズ(株式会社WUUZY) 後援 ・ネットショップ担当者フォーラム(株式会社インプレス) ・ECのミカタ(MIKATA株式会社)

| 株式会社shizaiについて

shizaiは、「EC/小売のサプライチェーンをTechの力で理想形に組み替える」をミッションに掲げ、2020年10月に設立されたテクノロジー企業です。EC・小売分野におけるサプライチェーン領域の効率化・最適化を軸に事業を展開しています。詳しくは、コーポレートサイト(<https://company.shiza1.com/>)をご覧ください。

| 株式会社Boldiesについて

ボルディーズは、化粧品、健康食品、食品等の企画・開発から製造、販売、輸出入までを一貫して行うD2C企業です。社名である「BOLD(大胆な)」の通り、既成概念にとらわれない自由な発想と、顧客の声をダイレクトに反映するスピード感を強みとしています。単にモノを売るだけでなく、お客様の日々の悩みや「あったらいいな」を形にし、明日への活力をチャージするパートナーとして、ライフスタイルを豊かにする価値あるプロダクトを提案し続けています。

詳しくは、コーポレートサイト(<https://boldies.jp/company/>) 主要ブランドラインナップ (<https://boldies.jp/brands/>) をご覧ください。

| 株式会社ナハトについて

ナハトは、ミッションに「ドラマを起こせ。」掲げ、マーケティングを武器に事業成長を実現する、事業創造マーケティング企業です。広告やSNS支援にとどまらず、D2C、店舗運営、二次流通、コンサルティングなど、領域を超えて自ら事業を作り伸ばしてきた実践知をもとに、認知・獲得にとどまらず、戦略やプロダクトにまで踏み込み、非連続な成長へと導きます。すべては、仲間と勝ち続けるために。2040年、3000人、2000億の企業体を目指します。詳しくは、公式サイト(<https://nahato.co.jp/>)をご覧ください。

【会社概要(URL: <https://nahato.co.jp/>)】

- ・所在地: 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト 15F
- ・代表者: 安達 友基
- ・創 業: 2018年7月
- ・事業内容: マーケティング事業、D2C事業、クリエイティブ事業、人材育成事業 等

【本リリースに関するお問合せ先】

- ・ナハト広報担当
- ・E-mail: pr@nahato.co.jp