

報道関係各位

2021年10月14日

アライドアーキテツ株式会社

## 沖縄生まれの大手ビールメーカー「オリオンビール」が Letro を導入開始 導入2ヶ月でCVR4.2倍を実現、スピーディーに購入者数の大幅増加に貢献

SaaSとデジタル人材で企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテツ株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO:中村壮秀、証券コード:6081)は、オリオンビール株式会社(沖縄県豊見城市、代表取締役副社長兼執行役員副社長CMO:吹田龍平太、以下オリオンビール)に対し、当社のダイレクトマーケティング特化型UGC活用ソリューション「Letro(レトロ)」の提供を開始しました。定期宅配サービスの商品紹介ページ上にLetroを活用したところ、導入2ヶ月でCVR4.2倍を実現。定期宅配サービス購入者数のスピーディーな増加に貢献しました。

サービス詳細ページ: <https://service.aainc.co.jp/product/Letro/>



沖縄県に拠点を置くオリオンビールは、ビール大手4社に次ぐ規模を誇る大手ビールメーカーです。沖縄県内では圧倒的な知名度を誇るオリオンビールですが、国内全域に向けた自社ECでのネット販売も強化しており、自宅で「沖縄じかん」を楽しめるオリオンビールの定期宅配サービスも展開しています。

### 導入目的:

- ・定期宅配サービスの新規顧客獲得効率を上げ、購入者数を拡大したい

↓↓ Letroを導入 ↓↓

### 成果:

- ・UGC 掲載後、CVR4.2 倍という驚異的な成果改善を実現
- ・当社の Letro コンサルチームが、飲料業界で成果が上がると思われる UGC 活用のノウハウのもと、効果検証と改善をスピーディーに行う支援をしたことで購入者数の増加に貢献

## ■Letro導入の背景

オリオンビールでは、2020年9月よりオリオンビール公式通販サイトにて、セレクトした商品を毎月お届けする定期宅配サービスを提供しています。この定期宅配サービスの購入者数拡大を目指し、広告出稿をはじめとする新規獲得向けの施策を展開する中で、広告単価の高騰に直面していました。定期顧客の新規獲得が難しくなる中で、沖縄旅行などの際にオリオンビールのファンから多くのSNS投稿を中心としたUGCが自然発生していることに着目し、このUGCを活用して定期宅配サービスのCVRを向上させられないかと考えていました。

## ■導入2ヶ月でCVR4.2倍を実現、スピーディーに購入者数の大幅増加に貢献に貢献

オリオンビールでは、サイト上に商品を体験したことのある人が発信するクチコミコンテンツ(UGC)を拡充するためにLetroを導入しました。企業発信の商品情報の訴求に加えて、顧客視点のリアルな感想やオリオンビールと共に過ごす時間を写真と共に掲載することで、購入を検討する層に向けて自然な形で商品購買の後押しとなることを目指します。現在、新規顧客獲得向けLPIにInstagramにオーガニックで投稿されたUGCを掲載しています。



同サイトでは、UGC掲載後CVR4.2倍という驚異的な成果改善を実現。当社のLetroコンサルチームが、飲料業界で成果が上るとされるノウハウのもと、効果検証と改善をスピーディーに行うことで、2か月で購入者数の大幅な増加に貢献することができました。今後は、オリオンビールが導入しているカート基幹システム「Shopify」と連携する「Letro レビュー」(Letroが提供)の機能を活用することで、購入者へUGC投稿を促すメッセージを送付しUGC生成を自動化、サイト上への表示から最適化まで行うことで施策成果を最大化させることを目指します。

## ■ご担当者様のコメント

Letroの導入で、お客様がご家庭でオリオンビール商品を楽しんでいただいている様子を、これまでよりもスピーディーにお届けすることが可能になりました。

数あるクチコミの中でも「沖縄旅行に行きたい!」「オリオンビールで、自宅で沖縄気分を味わっている」というものが多く、こうしたお声が沖縄ファンのお客様同士の共感を生んで、CVRが4.2倍改善されたものと感じています。

これからも日本全国の沖縄ファンの皆さまに沖縄気分を楽しんでいただけるように、沖縄ならではの、オリオンならではの「定期宅配サービス」を提供していきます。

マーケティングコミュニケーション/EC部 妻夫木友也様

「Letro」では、今後もあらゆるマーケティング施策において“ユーザーファースト”なクリエイティブを実現するべく機能の開発・拡充に努め、企業のマーケティング成果向上に貢献してまいります。

### 【ダイレクトマーケティング特化型UGC活用ソリューション「Letro」とは】

「Letro」は、企業のダイレクトマーケティング施策へのUGC活用を支援することで、売上成果向上につながる国内No.1「UGC活用ツール」(※1)です。食品や化粧品の大手通販メーカーをはじめとする多数企業の売上成果向上を実現しており、化粧品通販売上高ランキングトップ25社のうち半数以上の企業でLetroが利用されるなど、高い評価を得ています。

※1 株式会社ショッパーズアイ調べ(2020.12.8~10) 調査対象:(1)通販事業運営企業278名(2)マーケティング/販促/デジタル販促/広告部門所属791名

### <アライドアーキテクト株式会社 会社概要>

- ・代表者 : 代表取締役社長 CEO 中村壮秀
- ・所在地 : 東京都渋谷区恵比寿一丁目19-15 ウノサワ東急ビル4階
- ・URL : <https://www.aainc.co.jp>
- ・設立 : 2005年8月30日
- ・事業内容 : マーケティングDX支援事業

### <アライドアーキテクト・グループとは>

アライドアーキテクト・グループは、日本、アジア、欧米に7つの拠点を持つマーケティングDX支援企業です。2005年の創業以来累計6,000社以上への支援を経て得られた豊富な実績・知見を活用し、自社で開発・提供するSaaSやSNS活用、デジタル人材(※2)などによって企業のマーケティングDX(※3)を支援しています。

※2 主にSaaSやSNSなどのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材(SNS広告運用者、SNSアカウント運用者、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクター等)を指します。

※3 マーケティング領域におけるデジタルトランスフォーメーションのこと。当社では「デジタル技術・デジタル人材※によって業務プロセスや手法を変革し、人と企業の関係性を高めること」と定義しています。

\* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

### 【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテクト株式会社 広報室 担当:澤田  
TEL:03-6408-2791 MAIL:[press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)