

報道関係各位

2022年3月7日

アライドアーキテツ株式会社

## EC担当者必見！

### Letro、有名EC・D2Cブランドの売上アップにつながった施策をまとめたeBookを公開

12ブランド全78ページで、UGCを活用した各社の売上向上実績を解説

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、プロダクトカンパニー プレジデント:村岡弥真人、証券コード:6081)は、このたび運用型UGC(※1)ソリューション「Letro」において、有名EC・D2Cブランドの売上アップにつながった施策内容を1冊にまとめたeBookを公開しましたのでお知らせいたします。

ダウンロードはこちら:[https://service.aainc.co.jp/product/letro/whitepaper/029\\_ec-d2c-measures-release](https://service.aainc.co.jp/product/letro/whitepaper/029_ec-d2c-measures-release)

※1「運用型UGC」は、訴求・SKU・展開チャネル毎のUGC生成から活用のサイクルを回しつづけることで顧客体験を最大化し、売上成果に繋げる運用モデル

## Letro | 事例集

# 売上アップにつながった 有名EC D2Cブランドの 施策の中身 大公開



## ■公開に至る経緯

脱Cookie、各媒体によるCPMの高騰、EC参入企業の増大による競争の激化など、ダイレクトマーケティングを取り巻く環境が大きく変化し、運用型広告による新規顧客獲得の難易度が上がっています。そのような中、広告のみに頼らない手法として、企業にとっての資産である「顧客の声=UGC」を最大限に活かすことでECの売上向上につながる企業が増えてきています。

これまで当社では、食品や化粧品のD2Cや大手通販メーカーをはじめとする多くの企業のUGCの活用を支援してまいりました。今回、Letroを活用し、UGC生成から活用のサイクルを回しつづけることで顧客体験を最大化する「運用型UGC」のモデルを実践することによって、売上向上につなげた企業の事例をまとめました。各社がマーケティングにおいてUGCをどのように位置づけているのか、どのように「運用型UGC」を実践しているのか、

なぜUGCの運用がECの売上向上につながるのか。各社へのインタビュー内容を、ぜひEC売上向上のヒントとしてお役立てください。

## ■「売上アップにつながった、有名EC・D2Cブランドの施策の中身大公開」目次（全78ページ）

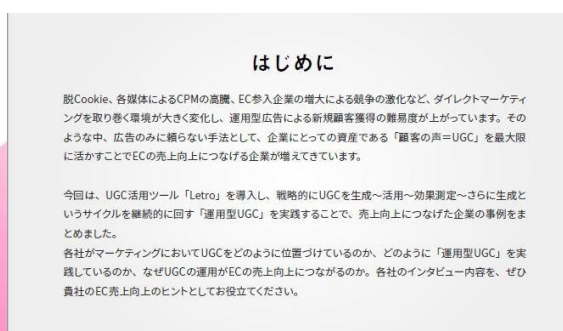
### 1. スキンケア・ヘアケア・コスメ関連ブランド

- 株式会社アテニア
- 株式会社I-ne
- オルビス株式会社
- 株式会社ストークメディエーション
- 株式会社Sparty
- 株式会社SOLIA
- DINETTE株式会社

### 2. 食品・健康食品関連ブランド

- オイシックス・ラ・大地株式会社
- サンスター株式会社
- ベースフード株式会社
- 株式会社ヤッホーブルーイング
- 株式会社WAKAZE

### 3. 運用型UGCとは？



目次	03 スキンケア・ヘアケア・コスメ関連ブランド
	03 株式会社アテニア (2019年10月)
	07 株式会社I-ne (2019年5月)
	12 オルビス株式会社 (2020年11月)
	22 株式会社ストークメディエーション (2021年8月)
	27 株式会社Sparty (2020年8月)
	35 株式会社SOLIA (2021年6月)
	42 DINETTE株式会社 (2021年5月)
	47 食品・健康食品関連ブランド
	47 オイシックス・ラ・大地株式会社 (2020年3月)
	53 サンスター株式会社 (2020年11月)
	59 ベースフード株式会社 (2020年6月)
	66 株式会社ヤッホーブルーイング (2021年10月)
	73 株式会社WAKAZE (2020年12月)
	78 運用型UGCとは？

Appendix: EC領域で圧倒的な売上向上実績を持つUGC活用ツール Letroのご紹介

※本白書は、「Letro」を導入している各企業担当各様へのインタビューをもとに構成したものです。○内はインタビューを実施した時期です。

▼「売上アップにつながった、有名EC・D2Cブランドの施策の中身大公開」ダウンロードはこちら▼

[https://service.aainc.co.jp/product/letro/whitepaper/029\\_ec-d2c-measures-release](https://service.aainc.co.jp/product/letro/whitepaper/029_ec-d2c-measures-release)

「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。

#### <運用型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における「運用型UGC」の実現を支援することで、売上成果向上につながる国内No.1「UGC活用ツール」(※2)です。食品や化粧品のD2Cや大手通販メーカーをはじめとする多数企業で売上成果向上の実績を上げており、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。

※2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

#### <アライドアーキテツ・グループとは>

アライドアーキテツ・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(※3)などによって企業のマーケティングDX(※4)を支援しています。

※3 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・ディレクターなど)を指します。

※4 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】

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