

報道関係各位

2022年9月15日

アライドアーキテツ株式会社

## 福岡生まれの健康食品・化粧品通販「ファンファレ」がLetroを導入開始 運用型UGCの実施でCVR1.13倍を実現

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)でSaaS事業を展開するプロダクトカンパニー(カンパニープレジデント: 村岡弥真人)は、オモヤグループ傘下の株式会社ファンファレ(福岡県福岡市、代表取締役: 山本主税、以下 ファンファレ)に対し、当社の運用型UGC(※1)ソリューション「[Letro\(レトロ\)](#)」の提供を開始しました。ファンファレでは、新規獲得LP上にLetroを活用したことで、CVR1.13倍を実現しました。

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

※ 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



「通販・D2C王国」と言われる福岡県の代表的な1社とも言えるオモヤグループは、多数のECブランドと広告コンサル事業を展開しています。その子会社であるファンファレは、自然由来の健康食品とサプリメント化粧品の通信販売事業を展開。全ての女性の「キレイとゲンキを応援したい。」というミッションのもと、むくみやお肌、ダイエットなどの悩みを改善・解消に導くための商品を多数販売しています。

導入目的:

・広告単価高騰の影響で従来のような広告の大量出稿だけでは新規顧客の獲得が難化しているため、  
広告施策以外にもCVRを維持・向上できる施策への取り組みが急務となっていた

↓↓ Letro活用 ↓↓

成果:

- ・新規獲得LPに掲載するInstagram投稿の運用を行うことでCVR1.13倍に改善
- ・機能的な訴求に活用できるUGCを選出し、“動的”に表示。その後も、LPにおけるUGCの掲載位置や、UGCの表示デザインの検証～運用を順に実施することで「運用型UGC」を体現

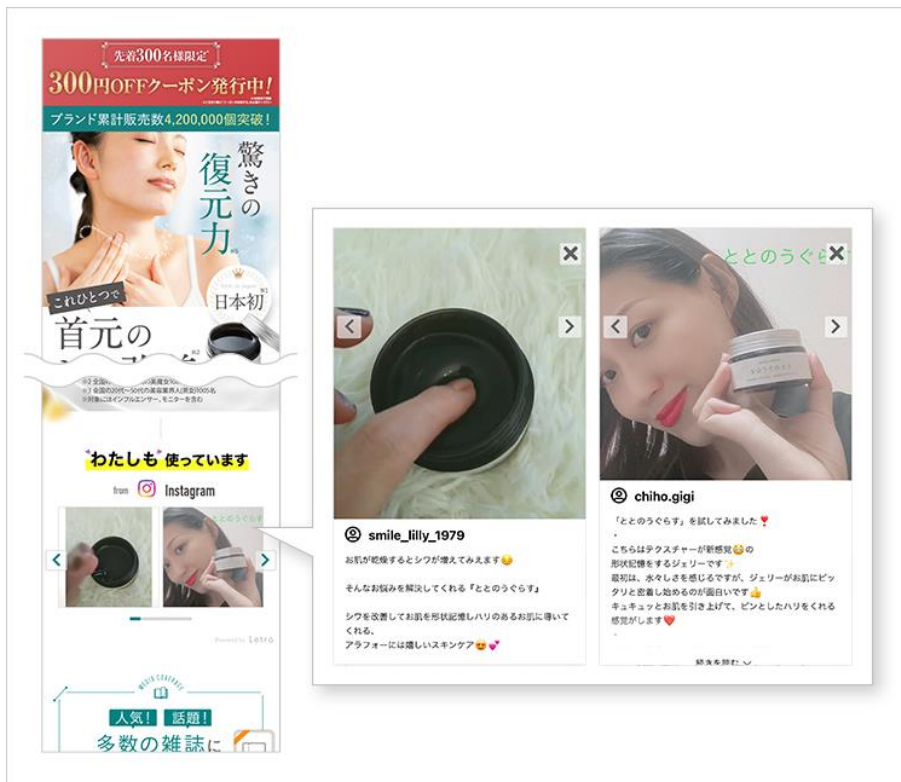
## ■Letro活用の背景

ファンファレでは、主力商品であるスキンケア商品「ととのうぐらす」と、機能性表示食品「risou no Coffee」の新規顧客を拡大していく戦略を掲げていますが、昨今の広告単価高騰の影響で従来のような広告の大量出稿だけでは新規顧客の獲得が難化しており、どうにかしてCVRを維持・向上させられないかと考えていました。

そこで、昨今福岡の通販・D2C企業で、サイト上に掲載するUGCの運用を行い、売上成果向上につなげる実績が相次いでいることから、ファンファレでもUGCを運用する施策への新規投資を決断。これまでも、新規顧客獲得向けLPではUGCが活用されていましたが、そのUGCはWeb上のデザインとして埋め込まれ、“静的”(表示が固定した状態)に表示されていたことにより、第三者が発信するコンテンツの強みを上手く活かしている状態ではありませんでした。そのため、UGCを“動的”(閲覧状況に合わせた最適な状態)に表示するだけでなく、UGCの「生成・活用・効果測定・改善」のサイクルを継続的に回しながら施策成果の最大化を目指す「運用型UGC」を実践し、売上成果につなげるために、Letroの導入へと至りました。

## ■新規獲得LPに掲載するInstagram投稿の運用を行うことでCVR1.13倍に改善

これまでもファンファレでは、UGCを新規獲得LPに掲載していましたが、そのUGCは静的な表示且つ定量的な分析がなされていないことに加え、LPの訴求や対象層と一致したものではなく、UGCを戦略的に活用できている状態とは言えませんでした。そこで、主力商品の「ととのうぐらす」ではまず、Letroの専任担当とともにLPの訴求に合わせて「テクスチャー」や「使用感」など機能的な訴求に活用できるUGCを選出し、LPでの動的表示を開始しました。その後、LPにおけるUGCの掲載位置や、UGCの表示デザインの検証～運用を順に実施。これらの運用を行うことでCVRは1.13倍まで伸長し、新規顧客の獲得効率を改善させることに成功しました。



続いて「risou no Coffee」の新規顧客LPにおいてもUGCを掲載し、同様の運用を行うことでCVR1.1倍の改善に成功。今後は、高いパフォーマンスが期待出来るようなUGCを継続的に生成しながら、継続的に運用を行い更なる成果向上を目指していく予定となっています。



「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UGC活用ツールです。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、通販業界における「UGC活用ツール」累計導入ブランド数No.1(※2)を獲得するなど、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(2022年1月7日～2月1日) 比較対象企業:UGC活用ツールサービス提供会社(ウェブサイト掲載機能を有するもののみ)

#### <アライドアーキテック株式会社 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

#### <アライドアーキテック・グループとは>

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

※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。

※4 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。

\* 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)