

報道関係各位

2022年11月29日

アライドアーキテツ株式会社

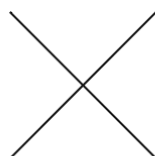
Letro、SaaS型ECサイト構築プラットフォーム「futureshop」とのAPI連携により 運用型UGCのカギとなるUGC生成を自動化

ユニリーバが展開するパーソナライズシャンプーブランド「Laborica(ラボリカ)」に提供開始

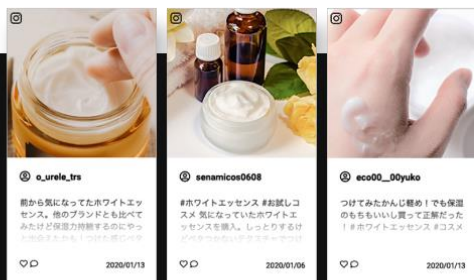
企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテツ株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO: 中村壮秀、証券コード: 6081)でSaaS事業を展開するプロダクトカンパニー(カンパニープレジデント: 村岡弥真人)が提供する運用型UGC(※1)ソリューション「[Letro\(レトロ\)](#)」は、SaaS型ECサイト構築プラットフォーム「[futureshop](#)」とAPI連携を行いましたのでお知らせいたします。これにより、futureshopをご利用中のブランド様がさらなる成果向上を実現するために、購入者のUGC生成から収集を自動化することが可能になりました。

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



API連携により継続的な
UGC生成機会を創出

■API連携の背景

Letroがこれまでにご支援したEC事業者様での実績からも、ECサイトにおいてUGCを活用することで購入率、転換率が大いに向上することが明らかになっており、UGC活用はEC事業において不可欠な施策であると言えます。しかしながら、以下のような状況でUGC施策の実施に至らない企業が少なくありません。

1. インフルエンサーの起用やモニター体験者などへの投稿依頼といった単発施策でしかクチコミコンテンツの生成ができず、継続的にUGCが生成される仕組みを構築できない

2. 複数の商品がある場合、UGCがある商品とない商品が存在するため、すべての商品でバランスよく同じ取り組みができない

3. ROIを計測する基盤がないため、手間のかかる施策に対して投資判断ができない

また、UGC施策の成果向上を実現するフレームワーク「運用型UGC」を実施するためには、ターゲットに応じた訴求のUGCを出し分ける必要があります。しかし、企業が持ち合わせるUGCは単一訴求のものばかりになりがちであることから、運用型UGCに挑戦することができないという企業も多く存在しています。

これらの課題を解決し、EC事業におけるUGCの活用を推進するため、継続的な利用歴のある店舗の平均成長率153%（※1）の実績を持つfutureshopとのAPI連携を行い、購入者に対してUGCの投稿を促すフローを自動化するサービスを提供いたします。

※1 2年以上契約継続店舗の流通額昨対比

■新しく提供開始する機能

futureshop利用企業は、今回のAPI連携によってfutureshop内で保有する自社の顧客データが活用できるようになり、購入者に対してUGC投稿を促すフローを自動化することが可能になりました。商品やサービス購入のタイミングでUGCの投稿を促すメッセージが自動で送信されるため、購入が発生するたびに継続的にUGCが生成される機会を創出。生成されたUGCの収集までを自動化することができます。

また、メッセージの内容や送信タイミングは企業がカスタマイズできるため、UGCの投稿テーマを柔軟に変更したり、購入初期や購入後数か月後などタイミングを重視したUGCの生成機会に合わせてメッセージの自動送信を設定することができます。これにより、バリエーションに富んだUGCを生成することができ、訴求・SKU・展開チャンネル毎にUGCを出し分けることが可能となります。

さらに、収集されたUGCはLetroに同期され、サイト上への表示から最適化まで行えることから、成果ポイントが可視化でき、結果的にROIの計測が可能になります。これらの機能により、「生成・収集・活用・効果測定・改善」のサイクルを定期的に回しながら、UGCの効果を最大化する仕組みを提供します。



■ユニリーバが展開するパーソナライズシャンプーブランド「Laborica(ラボリカ)」に提供開始

futureshopを導入しているユニリーバが展開するパーソナライズシャンプーブランド「Laborica」に対し、本機能の提供を開始しました。futureshopを導入している自社ECサイトで商品を購入したユーザーに対して、futureshopから抽出したデータを利用しLetroから自動的にUGC投稿を促すメッセージを送信することで、最小限の手間でバリエーション豊富なUGCを生成することが可能になります。ユニリーバでは、商品購入者によって生成されたUGCをECサイト上に掲載し運用することで、オンライン通販サイトの売上向上を目指します。



「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(※3)を獲得するなど、高い評価を得ています。

※3 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(※4)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(※5)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。

※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。

※5 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】

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