

PRESS RELEASE



報道関係各位

2023年10月16日

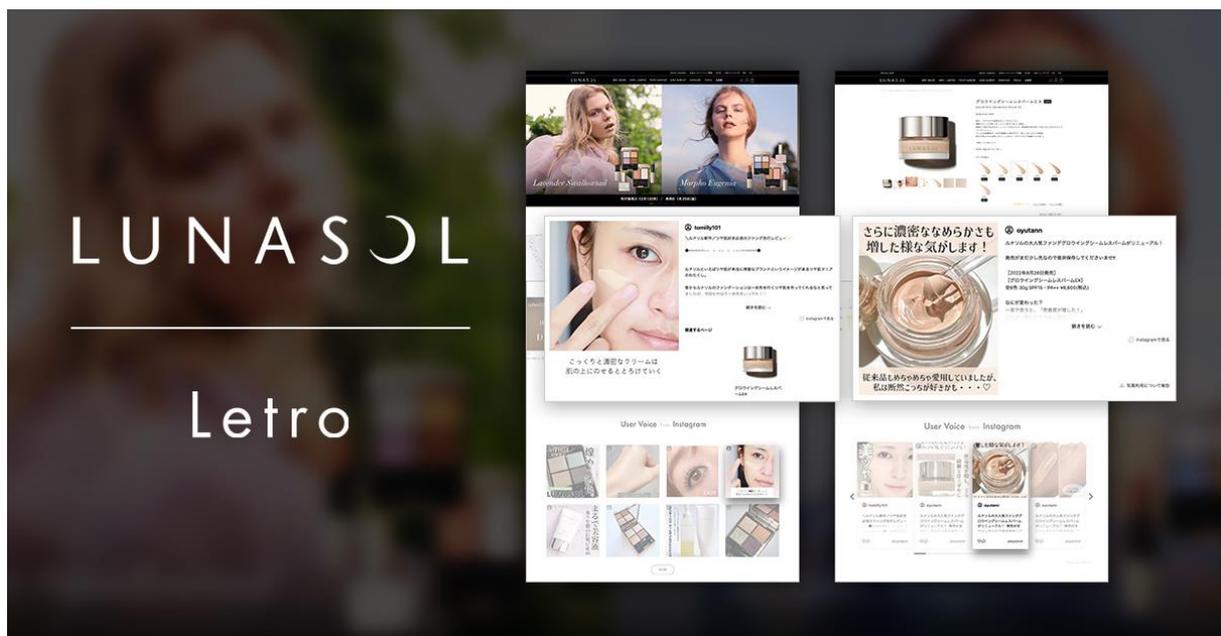
アライドアーキテクト株式会社

トータルメイクアップブランド「LUNASOL(ルナソル)」がLetro導入開始 店舗体験をECサイト上で実現するためにUGC掲載、CVR1.15倍を実現し売上成果に貢献

企業のマーケティングDXを支援するアライドアーキテクト株式会社(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、株式会社カネボウ化粧品(東京都中央区、代表取締役社長: 前澤洋介)のプレステージブランド「LUNASOL(以下 ルナソル)」に、当社のCVR最適化プラットフォーム「[Letro\(レトロ\)](#)」の提供を開始しました。ルナソルが展開するECではLetroを活用してUGCを掲載したことで、CVR1.15倍(※1)を実現しました。

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

※1 2022年7月20日-26日の期間において



ルナソルはカネボウ化粧品が展開するプレステージブランドです。「EGOISTIC-CHIC」をコンセプトに、ポイントメイクやスキンケア・ベースメイクなどをトータルで販売しています。「アイカラーレーション 15」や「テンダーハグ バームオイルクレンジング」「グロウイングシームレスバームEX」は、各社が発表するベストコスメを多数受賞するなど、近年さらに多くの女性から人気を集めているブランドです。

LUNASOL公式オンラインショップ: <https://www.lunasol-official.com/>

■Letro活用の背景

ECを活用したショッピングが当たり前になる今、売上を伸ばすために、買い物体験を向上させるための施策に注力するEC企業が増加しています。ルナソルのECサイトは、これまで商品情報や使用方法など「機能的」なニーズに応えるための情報は充実していましたが、今後はさらに、リアル店舗が得意とする「情緒的」なニーズに応えるための情報を発信していきたいという要望がありました。そこで、ユーザーによって投稿された「UGC」を活用することで情緒的なニーズに応え、更なる顧客体験の向上を目指すことになりました。

まずは、Instagram上に投稿されているUGCを活用してコンテンツの総数を増やし、その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」を実践することで、売上成果につなげるために、Letroの導入へと至りました。

■ECサイトにUGC掲載し顧客体験向上、CVR1.15倍を実現

ルナソルでは、Letroを活用してECサイトのトップページと商品個別ページにUGCの掲載を開始しました。UGC運用の手始めに、各サイトの訪問者の想定状態を踏まえてUGCで補足すべき情報を定義し、それらを表示するUGCをInstagram上から収集して掲載しました。入口となるTOPページには、商品の色味や質感、仕上がりなど、実際に商品を手にとった際にわかる情報を視覚的に訴求することで、商品に興味をもってもらい商品サイトへ遷移させることを狙いました。一方商品個別ページでは、実際の使用感や肌の変化などを「利用きっかけへの共感性」や「同じ悩み・目指す姿を持つ人」のユーザーインサイトを含んだテキストで訴求することで、購買のきっかけにつなげていきます。



その後、UGCの掲載位置やUGCの上に表示するバナー、UGCの表示デザイン、UGCの内容の検証～運用を順に実施することで、リアル店舗が得意とする「情緒的」なニーズに応えるためのコンテンツを最適な形で表示することができ、接客体験同様の「買いたくなる理由」作りをUGCで訴求し、買い物体験を向上することができま

した。結果的に、CVR1.15倍を実現し、売上成果に貢献。ルナソルでは、今後も継続的なUGCの運用を行うことで施策成果向上を目指していく予定です。

「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。

なお、本件の当社業績に対する影響は軽微です。

<CVR最適化プラットフォーム「Letro」とは>

Letroは、企業のダイレクトマーケティングに特化したCVR最適化プラットフォームです。成果向上を実現するために、UGCや動画などのコンテンツの量産から運用、その結果をもとにしたマーケティング施策の設計から訴求作りまでワンストップで実施します。食品、化粧品、ジム、通信教育など600を超える企業の累計15万超のWEBサイト・LPIに導入されており、CVR改善率は平均1.2倍を誇ります。

<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(※2)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を支援しています。

※2 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。

※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。

* 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。

【本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 経営企画部 IR担当：藤田

TEL: 03-6408-2791 MAIL: ir@aainc.co.jp