

Reaplus、韓国スキンケアブランド”MENOKIN” 70名の美容特化型マイクロインフルエンサー施策を実施

～ 短期UGC大量創出により検索導線を強化、ブランド理解と購買接点を最大化 ～



※メイン画像

株式会社Reaplus [リアプラス](本社:東京都渋谷区、代表取締役:松元 詞音)は、韓国発スキンケアブランド「MENOKIN(メノキン)」のSNSマーケティング施策として、美容特化型マイクロインフルエンサー70名を起用した大規模UGC創出プロモーションを実施いたしました。

本施策では、量的露出の最大化と同時に、検索時に複数レビューが表示される状態を構築することを目的とし、短期間でのUGC集中的蓄積を実現しました。

■背景 | 商品力評価フェーズから「認知拡大・検索接点最大化」フェーズへ

韓国発のスキンケアブランドMENOKIN(メノキン)はこれまでスキンケアブランドとして商品力に対する高い評価を獲得してきました。

次の日本市場における成長フェーズとして、

- ・認知拡大
- ・購買検討層との接点増加
- ・SNS上でのレビュー可視化
- ・検索導線の強化

が課題となっていました。

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922

美容領域では、実体験に基づくリアルなレビューの蓄積が、ブランド理解および購買検討に大きな影響を与えます。

そこでReapplusは、美容感度の高いユーザーとの接点を最大化するため、美容特化型マイクロインフルエンサーを中心とした70名規模のプロモーションを設計しました。

■実施内容 | “量”と“質”を両立させたレビュー設計

- ① 美容特化型マイクロインフルエンサー70名をキャスティング
 - ・フォロワー数だけでなく、美容ジャンル適合性・投稿傾向を重視
 - ・信頼性の高いレビュー発信が可能なアカウントを選定
- ② Instagram中心の展開
 - ・リール投稿を軸に設計
 - ・ストーリーズ投稿は任意実施
 - ・保存・検索流入を意識した構成
- ③ レビュー設計の最適化
 - ・使用感・テクスチャー・肌変化にフォーカス
 - ・Before/After要素を推奨
 - ・成分理解を促す説明型コンテンツを設計
- ④ 投稿期間を集中させ、露出ボリュームを最大化
 - ・短期間に70投稿以上を集中的に投下
 - ・タイムライン占有率を一時的に向上
 - ・検索結果画面で複数レビューが表示される状態を構築

■結果 | UGC蓄積による検索導線の強化と購買検討層との接点創出

本施策にて以下のような結果を獲得。

- ・短期間で70件以上のレビュー投稿を蓄積
- ・検索時の可視性向上
- ・コメント欄で成分・使用方法に関する具体的質問が発生
- ・保存数が高水準の投稿を複数創出
- ・高エンゲージメント投稿が多数発生

特に保存数の伸長は、即時購買層だけでなく、中長期検討層へのアプローチに寄与する重要指標として機能しました。

本施策は単なる認知拡大ではなく、ブランド理解の深化と検索接点の設計を同時に実現した事例となりました。

■MENOKIN(メノキン)について

MENOKINIは、「20分を30秒に。」という“ミニマルスキンケア”哲学をもとに誕生したブランドです。

ブランド名にも込められている
「meno(減らす)」×「skin」

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reapplus.jp TEL: 050-1807-9922

それはスキンケアにかかる時間を短縮する“Time Save”という思想そのものです。

わずか3アイテムでもしっかり効果を実感できるルーティンを提案し、忙しい毎日でも、効率的かつ本質的なケアを可能にします。

ブランドを代表する「バブルマスク」は、シートを使わず、濃密バブルが肌に直接密着し吸収される新感覚の泡マスク。

一般的なシートマスクが約20分かかるのに対し、わずか30秒で透明感あふれるツヤ肌へ導きます。

さらに、1本でシートマスク約70枚分の容量を誇り、コストパフォーマンスにも優れたアイテムです。

本製品はオリーブヤングでランキング1位を獲得し、韓国・清潭(チョンダム)のメイクアップアーティストにも愛用されるなど、プロフェッショナルからも高い評価を得ています。

MENOKINIはこれからも、“時間を減らし、輝きを増やす”スキンケアを提案してまいります。

■MENOKIN 施策担当者コメント

今回、Reaplust様のご協力のもと、美容に特化した70名ものインフルエンサーの方々に発信いただいたことで、SNS上がMENOKINの温かいレビューで溢れたことを大変嬉しく思っています。単なる数値的な露出だけでなく、一人ひとりが使用感やテクスチャーを丁寧に伝えてくださったことで、ブランドのこだわりがしっかりと可視化されました。

この施策を通じて構築された強固な検索導線とUGCは、今後の日本におけるMENOKINのブランド価値を高める大きな資産になると確信しています。これからも、より多くの方にMENOKINを通じた健やかな肌体験を届けてまいります。

■代表取締役 コメント



今回の施策では、「一時的なバズを作る」のではなく、「検索されたときに信頼できる情報が並ぶ状態を作る」ことを重視しました。

美容商材においては、購入前に必ずと言っていいほど口コミ検索が行われます。その瞬間に、リアルな体験レビューが複数表示される状態を構築できるかどうか、意思決定を左右します。

70名規模での集中的なUGC創出は、単なる露出拡大ではなく、ブランドの検索資産を形成する取り組みです。

Reaplustは今後も、SNSを“フロー型の拡散メディア”ではなく、“ストック型の検索資産”として設計する支援を強化してまいります。

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当：松元 EMAIL: info@reaplust.jp TEL: 050-1807-9922

<プロフィール>

株式会社Reaplust 代表取締役
松元 詞音(まつもとしおん)

1999年生まれ。

広告代理事業、インフルエンサー事業、D2C、調査事業など複数事業を展開し、Z世代・α世代の意思決定を「行動経済学」「SNSデータ」「実務現場」の3軸から分析している。

SNS時代において「バズっても売れない」「若者に届かない」といったマーケティング課題に対し、誰の言葉として、どの文脈で届いているかという視点から構造的な整理と実務への落とし込みを行うことを得意とする。

複数事業を経営する中で得たリアルな経営視点と、若年層理解を感覚論にせず言語化できる点を強みとしている。

■ReaplustのVSEO型SNS設計思想

Reaplustでは、単発的なバズ創出ではなく、

- ・検索時に“情報が並ぶ状態”を作る
- ・意思決定前の比較検討フェーズを取りに行く
- ・保存され続けるコンテンツを設計する

というVSEO(Visual Search Engine Optimization)視点でSNS施策を設計しています。

美容商材においては、

- ・「ブランド名＋口コミ」
- ・「ブランド名＋レビュー」
- ・「商品名＋成分」
- ・「商品名＋使い方」

といった検索行動が購買前に必ず発生します。

今回の施策では、これら検索意図に対応するUGCを意図的に設計・蓄積しました。

■会社概要

Forest Avenue Co.,Ltd.(フォレストアベニュー)

社名 : 株式会社フォレストアベニュー

(韓国法人名: 주식회사 포레스트에비뉴)

所在地 : 大韓民国 ソウル特別市 瑞草区 方背路33キル 6 5階

代表者 : 代表取締役 イ・ボギョン(이보경)

事業内容: スキンケア商品の開発

HP : <https://www.menokinbeauty.com/>

株式会社Reaplust[リアプラス]

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplust.jp TEL: 050-1807-9922



若者の「今」を読み解き、ブランドと世代をつなぎ直すマーケティングカンパニー、Reaplus。
SNS・インフルエンサー・広告・PR・リサーチを横断し、Z世代・α世代の感性や行動原理を起点に、人・商品・サービスが自然に選ばれる理由をつくり出します。

Reaplusは、「手法に縛られず、価値を最大化する」ことをミッションに掲げ、広告代理業にとどまらず、インフルエンサー事業、D2C、調査・リサーチなど自らも“つくり手”として事業を展開してきました。

机上の理論ではなく、現場やSNS上で生まれるリアルなデータと感情を武器に、若者の意思決定を構造的に捉え、ブランドの未来につながるコミュニケーションを設計し続けています。

社名 : 株式会社Reaplus(リアプラス)

所在地 : 東京都渋谷区猿楽町9-8 アーバンパーク代官山 0208

代表者 : 代表取締役 松元 詞音

設立年月: 2023年7月20日

事業内容: コミュニケーションプロデュース事業 / インサイト事業 /

タレント支援事業 / キャスティング事業 / 補助金支援事業 / D2C事業

HP : <https://reaplus.jp/>

note : <https://note.com/reaplus>

【本件に関する報道関係者のご連絡先】

担当: 松元 EMAIL: info@reaplus.jp TEL: 050-1807-9922