

報道関係各位

2025 年 9 月 24 日

アライドアーキテクツ株式会社

戦略的な UGC 活用で『体験価値』を可視化し、広告効率の改善を実現

ファンケルが Letro を活用した戦略的 UGC 生成とレビュー最適化により、CVR 改善とブランド価値向上へ

データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計し、企業のマーケティング AX を支援するアライドアーキテクツ株式会社（本社：東京都渋谷区、取締役社長：村岡弥真人、証券コード：6081、以下「当社」）は、株式会社ファンケル（本社：神奈川県横浜市、代表取締役 社長執行役員 三橋 英記、以下「ファンケル」）に対し、CVR 最適化を実現する「Letro（レトロ）」による、戦略的 UGC・レビュー活用支援を実施しました。コロナ禍後の広告効率悪化に直面したファンケルが、「体験価値」の可視化により新たな顧客獲得モデルを構築した事例をお知らせいたします。

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



■Letro 導入背景と課題：広告効率悪化とブランド価値訴求の課題に直面

無添加化粧品のパイオニアとして 40 年以上愛され続けるファンケルは、2023 年頃から Web 広告の効率悪化という深刻な課題に直面していました。コロナ禍で各社が Web 広告出稿に力を入れ始めた結果、Web 広告の効率が日に日に悪化し、従来の手法では同じような成果を得ることが困難な状況となっていました。

また、化粧品市場における競合の増加により、ファンケル独自の価値である「無添加」の優位性を伝えることの難しさも課題として挙がっていました。このような状況下で、効率を追求するだけでなく、商品やブランドを理解して購入して下さる顧客を獲得したいという強い想いから、Letro 導入を決定いたしました。

■戦略的な UGC・レビュー活用による「体験価値」の可視化

ファンケルでは、「toiro(トイロ) バランシング」「エンリッチプラス」「アクネケア」などの主力商品において、Letro 導入後、以下のような取り組みを実施。「テーマ設計→実装・展開→検証・最適化」を短サイクルで回す運用により、新たな顧客層の獲得につながる訴求力の高い「体験価値」の可視化に成功しました。

- ◎ テーマ設計(月 1~2 回)
 - 重点訴求・季節性・商材特性を定義
- ◎ UGC／レビュー収集
 - ユーザーから募集し、継続利用者の声も取り込む
- ◎ コンテンツ選定・整形
 - ユーザーにお役立ちいただけるテキストレビューを厳選
- ◎ 接点別掲載(実装・展開)
 - 商品 LP／定期アップセル導線などに最適配置
- ◎ 季節・商材連動の強化
 - 時期ごとの訴求ポイントに合わせて企画を切替
- ◎ 継続・LTV 施策
 - 購入後の会員導線でも活用し、利用継続を後押し
- ◎ 検証・最適化(次サイクルへ)
 - 比較検証の結果を反映し、勝ちパターンを標準化

【導入の成果】

- ・ CVR 改善の確認: Letro 活用前後の比較検証で、購入検討の障壁を下げる“体験価値の可視化”が一貫してプラスに作用。
- ・ 継続率・LTV への波及: 定期アップセル等の会員導線でもレビュー／UGC が有効に機能し、継続意向の向上を後押し。
- ・ 運用効率の向上: 管理画面中心の運用で更新～検証のリードタイムを短縮し、同期間での試行回数を拡大。
- ・ ブランド価値の強化: 生活者の声を資産化し、無添加という独自価値の“納得感”を高めるコミュニケーション基盤を確立。

効果検証と AB テストに加え、UGC 施策を継続的に見直し・改善し続けるアライドアーキテクツの戦略的運用支援により、ブランドの独自価値を理解した顧客を着実に獲得するモデルが確立し、CVR や LTV の向上につながりました

■今後の展開:商材拡大とブランド価値向上のネクストステップ

ファンケルでは、Letro を導入して蓄積された知見を活かし、様々な商材での展開により全社的に広告効率の改善と新規獲得の質的向上を推進。今後も顧客の声に向き合い続け、レスポンス効率とブランド価値を同時に向上する統合的な運用を継続いたします。

<CVR 最適化プラットフォーム「Letro」とは>

Letro は、EC・D2C 企業向けに、UGC(ユーザー生成コンテンツ)の収集・分析・活用を通じて、新規獲得効率の良化～LTV の最大化を実現します。

<アライドアーキテクト株式会社 会社概要>

- ・代表者：代表取締役会長 田中 裕志
取締役社長 村岡弥真人
- ・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 AX 支援事業

<アライドアーキテクト株式会社とは>

アライドアーキテクト株式会社は、データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計することで事業成果の向上に貢献するマーケティング AX(※1)支援企業です。2005 年の創業以来培った 6,000 社以上のマーケティング支援実績と UGC を始めとする顧客の声データ資産を活かし、独自開発の SaaS・SNS・AI 技術とデジタル・AI 人材(※2)を組み合わせた統合ソリューションで、企業のマーケティング AX 実現を加速しています。

※1 マーケティング領域における AI 変革(トランスフォーメーション)のこと。AI 技術やデジタル・AI 人材(※2)によって業務プロセスや手法を変革し、データと AI の活用によって人と企業の新しい関係性を創出すること、と当社では定義しています。

※2 主に AI 技術、SaaS、SNS などのデジタルマーケティングに関連する技術・手法に精通し、それらを活かした施策やサービスを実行できる人材(AI マーケティング戦略立案者、生成 AI プロンプトエンジニア、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・ディレクター等)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 経営企画部 広報担当
TEL: 03-6408-2791 MAIL: press@aainc.co.jp