

PRESS RELEASE



報道関係各位

2024年2月26日

アライドアーキテクト株式会社

「再春館製薬所」がLetroを活用し、新規から既存顧客向け施策にUGCを横断的に活用 新規獲得用LPではCVR1.51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(プレジデント:村岡弥真人)は、株式会社再春館製薬所(所在地:熊本県上益城郡益城町、代表取締役 CEO:西川正明、以下再春館製薬所)に対し、CVR最適化プラットフォーム「[Letro\(レトロ\)](#)」を提供し、UGC運用の支援を行いました。

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



再春館製薬所は「自然とつながり、人とつながる明日を」という理念を掲げる、痛散湯やドモホルンリンクルを主とした、漢方理念にもとづく医薬品・医薬部外品・化粧品の製造・販売をおこなう、漢方の製薬会社です。主力商品である「ドモホルンリンクル」は、使用者数23万人(2022年4月実績/3回以上購入者)、さらに2人に1人が10年以上継続(2022年4月実績/180日以内購入者の割合)/リピート率94%(2022年4月実績/3回以上購入者のリピート率)を獲得するなど、多くの生活者から支持を集めています。

■Letro導入の背景

EC事業に新規参入する企業の急増や広告単価の高騰から、従来の再春館製薬所が行ってきたネット広告やテレビCMの広告出稿だけでは顧客獲得が難しくなる中で、顧客獲得効率の改善にテコ入れする必要性が高まっていました。

そこで、新たにレビューやInstagram投稿をはじめとするUGCの運用施策に着手。UGCの運用に適切な機能・ノウハウを持ち合わせるLetroを活用することで、最適な“運用サイクル”を回して顧客獲得効率を改善させていただきだけでなく、新規から既存顧客までの横断的にUGCを活用することで、広告では訴求出来ない価値や期待値醸成を図ることを目指していきます。

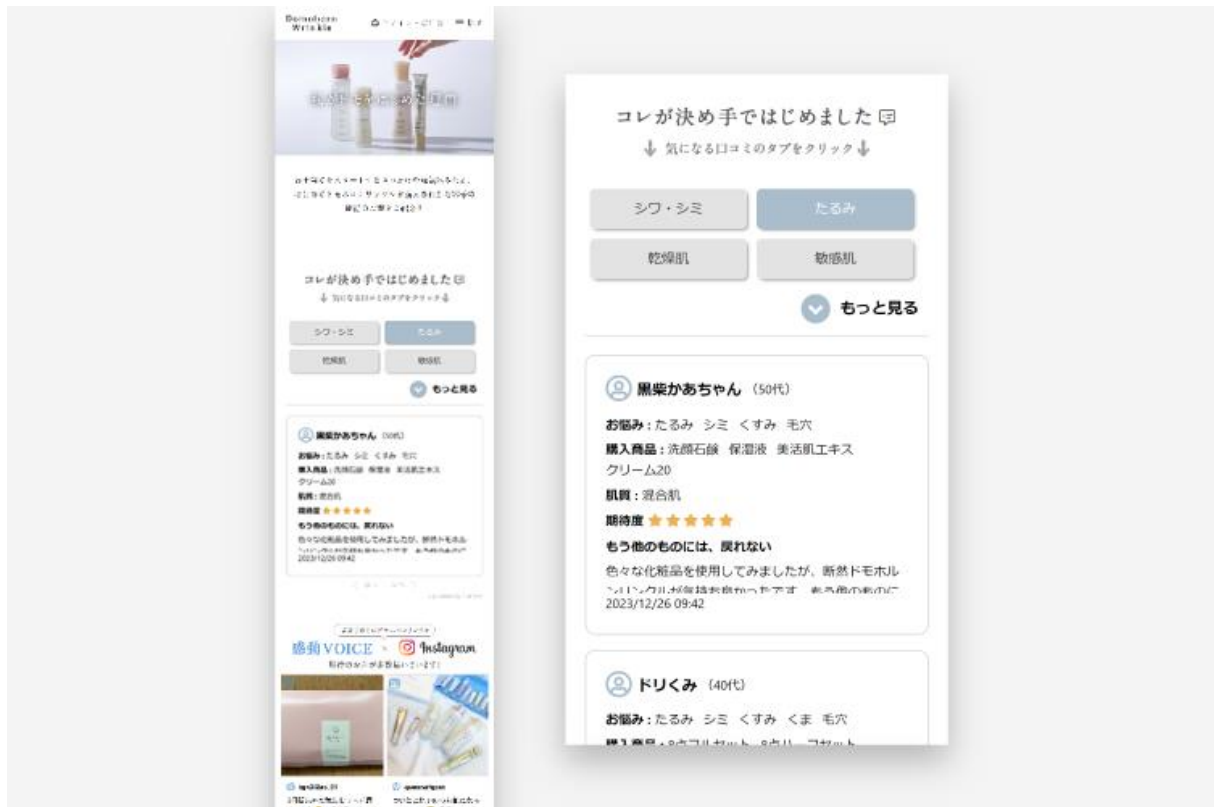
■UGCの最適化運用で新規獲得用LPのCVR1.51倍を実現

ドモホルンリンクルでは、「お客様の声は企業の資産である」とUGCの重要性を認識していましたが、お客様から収集したレビューをはじめとするUGCはサイト上への一部掲載にとどまり、これを顧客獲得効率向上のために運用・最適化することが十分にできていませんでした。そこでLetroを活用して、ドモホルンリンクルの新規獲得用LPと既存顧客引き上げ用の「私がドモをはじめた理由」のページにUGCを掲載し、運用を開始しました。

新規獲得用LPでは、Instagramに投稿されたUGCを掲載。お客様からの喜びの声として、「ドモホルンリンクルをはじめたきっかけ」や「使用した際の感動体験」が表現されたInstagram投稿を掲載し、CTRやCVRをはじめとする定量データや、UGCから見えてくる顧客インサイトをもとに、UGCの掲載位置や表示するUGC、UGC上部のバナーの運用を行うことでCVR1.51倍を実現することができました。



また、既存顧客引き上げ用の「私がドモをはじめた理由」のページにおいては、「ドモホルンリンクルを初めて購入した決め手」や、「これからのお手当てへの意気込み」などが表現されたUGCを掲載。レビューにおいては、知りたい情報がすぐ見れる仕掛けとして、「肌悩み」や「購入商品」など主要カテゴリーをタブで表示するだけでなく、掲載するレビューも使用背景、使用感がわかるものを積極的に選ぶことで、共感を醸成することができ、離脱率8%減、ログイン率8.2%上昇という実績を記録しました。



こうした取り組みを通じて、ドモホルンリンクルでは、UGCをCVR向上のコンテンツとしてだけでなく、顧客体験を向上するためのコンテンツとして活用の幅が広がっています。今後は、Letroを通じて取得するレビューの運用を強化し、更なる成果向上を目指してまいります。

「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。

<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・LP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(※1)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(※2)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。

※1 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。

※2 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