

Technology Partner Solution Book

LINEヤフー株式会社
マーケティングソリューションカンパニー
2024/08

LINEヤフー

※本資料では、「コミュニケーション」部門にて認定バッジを取得したパートナーのみ掲載しています。

Contents

01	Technology Partnerとは	・・・	03
02	Solution Book	・・・	06
03	Technology Partner一覧	・・・	59

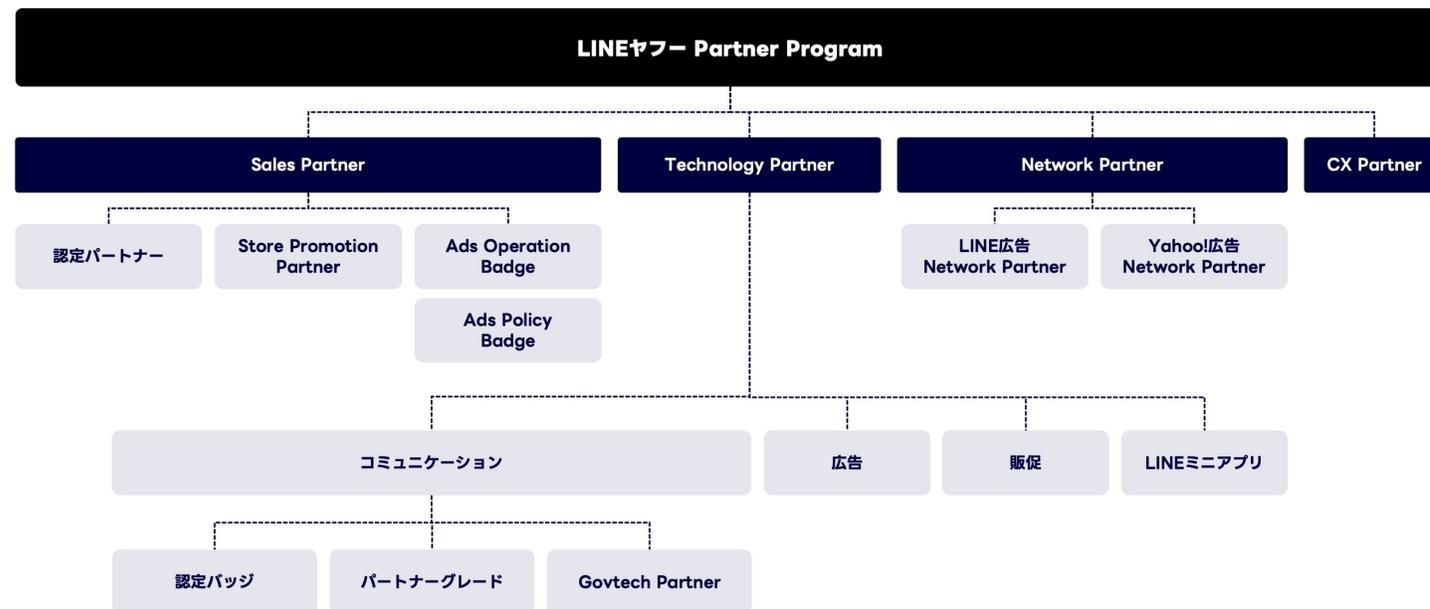
Technology Partnerとは



Technology Partnerとは

「Technology Partner」とは、個人・法人向けアカウントサービス「LINE公式アカウント」、運用型広告「LINE広告」、LINEを活用した店頭販促ソリューション「LINEで応募」、LINE上で企業の自社サービスを提供可能なプラットフォーム「LINEミニアプリ」を中心とした広告商品とAPI関連サービスの導入において、技術支援を行うパートナーです。

要求される技術仕様を保つことができるかなどを基準とし、各項目の審査にて取得したポイント数に応じ、「Technology Partner Premier」「Technology Partner Advanced」「Technology Partner」として認定されます。また、一定以上の実績を満したパートナーには、各種ソリューション認定バッジが付与されます。



ソリューション認定バッジ制度

各領域ごとに、一定以上の実績を満たしたTechnology Partnerに、各種ソリューション認定バッジを付与しています。



Performance

広告効果、メッセージの配信効果を上げることに優れている。



Customer Care

カスタマーケア領域において、業務の効率化や、ユーザーの満足度を向上させることに優れている。



Notification

重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている。



OMO

オンラインとオフラインを融合させた良質なユーザー体験を提供することに優れている。



Engagement

ユーザーと企業との関係性を高めるようなサービスを提供することに優れている。



Measurement

取得された情報の計測、マイニング、ビジュアライズに優れている。



Commerce

オンライン上における、ユーザーのスムーズな購買体験（決済）や予約体験を提供することにおいて優れている。



Data Provider

広告効果を向上させるためのデータ提供ができる。



IoT

物とLINEをつなぎ、便利な体験を提供することに優れている。

Solution Book



認定バッジ取得パートナー (1/2)

カテゴリ	企業名
 Performance	株式会社ソーシャルPLUS
	Micoworks株式会社
	株式会社DMM Boost
 Customer Care	モビルス株式会社
 Notification	トランスコスモス株式会社
	株式会社ソーシャルPLUS
	株式会社クラブネッツ
 OMO	トランスコスモス株式会社
	クラスメソッド株式会社
	株式会社Hakuhodo DY ONE
	株式会社電通デジタル
	ミロゴス株式会社
	ソーシャルデータバンク株式会社

認定バッジ取得パートナー (2/2)

カテゴリ	企業名
 Engagement	トランスコスモス株式会社
	クラスメソッド株式会社
	株式会社Hakuhodo DY ONE
	株式会社電通デジタル
	Micoworks株式会社
	ミロゴス株式会社
	株式会社Zeals
	株式会社Bot Express
 Measurement	株式会社オプト



Performance

広告効果、メッセージの配信効果を
上げることに優れている。

- 01 株式会社ソーシャルPLUS
- 02 Micoworks株式会社
- 03 株式会社DMM Boost



▼ 基本機能

social plus LINEのCRM活用・ソーシャルログインサービス「ソーシャルPLUS」

LINEログインを効果的に導入！友だち追加・ID連携を促進してLINEのCRMを強化



会員登録とログインが簡単に
会員登録率がUP



自動友だち追加機能で
友だち数を増加



ID連携を促進し顧客データを
元にセグメント配信



自動ログインで
購買導線を簡略化

＼ソーシャルログインなど全ての機能ご利用／

初期費用 ¥80,000 | 月額 ¥80,000~

※利用ユーザー数1万人以降、1万人毎に月額費用1万円追加
ボリュームディスカウント有

＼LINE通知メッセージのみのご利用も可能／

1通あたりの配信1.1円

※初期・月額費用など詳しいプラン内容についてはお問い合わせ
ください。

CRM PLUS on LINE LINE連携Shopifyアプリ「CRM PLUS on LINE」

Shopifyで構築したECサイトなら、購買データと連携したLINE配信を無料プランから



カゴ落ち・閲覧商品リマインドなど
行動データと連携した配信



ShopifyとLINEの連携活用に
特化した機能群とサポート体制



購入後のサンクスページで
LINE連携を促進、友だち数UP

＼LINEのID連携活用を手軽にスタート

初期費用 \$0 | 月額 \$0 (Freeプラン)

※プランによってID連携可能数に上限があります
(友だち数・メッセージ配信数の制限はありません)

＼LINEログインも導入するなら／

初期費用 \$0 | 月額 \$200 (Advancedプラン)

▼ ご利用イメージ

LINEログインを通じて会員登録・ログインフローの中で友だち追加・ID連携が完了する仕組みを提供

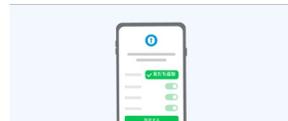
顧客データに基づいたメッセージ配信等のCRM施策を実現

LINEで会員登録・ログイン



会員登録率**139%**伸張！※1

友だち追加



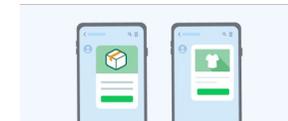
LINE友だち数**8倍**増加！※1

ID連携完了



ID連携率**2.5倍**向上！※1

メッセージ配信



LTV (LINE経由売上) **5.1倍**増加！※1

再ログイン・リピート購入



- ソーシャルログイン
- フォームアシスト

- 自動友だち追加

- セグメント配信
- LINE通知メッセージ
- カゴ落ち・再入荷通知
- ステップ配信

- LINEミニアプリ (会員証)
- タブ型リッチメニュー
- カスタマーサポート
- 1タップで自動ログイン

お問合せ先

株式会社ソーシャルPLUS
<https://www.socialplus.jp/inquiry>

※1 ソーシャルPLUS社調べ



Francfranc

ID連携率
50%※1

リッチメニュー
経由売上
3倍※1

目的

- LINEログインによるログイン簡略化とLINEのID連携促進
- 店舗・ECサイト上の購買履歴を元にしたセグメント配信の実現
- リピート購入促進・ロイヤルカスタマーの醸成

実施した施策

- LINEログインで友だち追加とID連携を促進
- 過去購入商品・閲覧商品・誕生日などの登録情報に応じたセグメント配信
- リッチメニューの改善（LINEの自動ログインとの連携など）

効果 ※1

- 友だち数は右肩上がり増加、LINEのID連携率は50%超
- セグメント配信の配信コストは数十分の一、購入率は数倍（全体配信との比較）
- リッチメニューの改善で、LINE経由セッション数・リッチメニュー経由の売上が3倍に増加



過去購入商品・閲覧商品・誕生日などの登録情報に応じたセグメント配信



リッチメニューのUX改善

ログインした状態で
ランキングページへ
(LINEの自動ログイン)

事例の詳細はこちら：<https://blog.socialplus.jp/case/francfranc-line/>

※ 画面は掲載当時（2023年1月）のものです

※1 ソーシャルPLUS社調べ



Performance
 広告効果、メッセージの配信効果を上げることに優れている。

基本機能

MicoCloud (ミコクラウド) は企業と顧客のコミュニケーションを最適化するLINEを活用したマーケティングプラットフォームです。

LINE公式アカウントを高度に拡張した機能に加え、マルチチャネルでデータを収集し、お客様にとって最適なコミュニケーションを可能にします。また、コンサルティングから運用支援までワンストップで提供することでお客様の成果創出に貢献します。

特徴

幅広いソリューション 専任コンサルが伴走 外部システム連携

- ・ LINE通知メッセージ
- ・ WEBタグ
- ・ LINE広告
- ・ 目的・KPIの設定
- ・ 企画コンテンツ作成
- ・ 数値分析/改善提案
- ・ API連携
- ・ CSVエクスポート
- ・ ノーコード連携(オプション)

プライバシーマーク・ISO 27001 (ISMS) を取得し、高度なセキュリティ環境でデータを保護しています。

ご利用イメージ

不動産、金融、人材、クリニック、自動車、ECをはじめ、あらゆる業界で1,000ブランド以上に活用いただいております

友だち獲得

WEBサイトユーザーに対して、LINE通知メッセージ・ポップアップツールでLINEにプール



離脱時ポップアップ

顧客データの可視化

LINE上の行動データ、流入経路、アンケートによるサイコグラフィックデータなどの顧客データを取得。興味関心やステータスなどニーズを把握できます。



流入経路の可視化

顧客データに基づいた最適なメッセージ配信

取得した顧客データを基にセグメント配信可能です。また、AIレコメンド配信など、さらに高度なパーソナライズも可能です。



botアンケート



サイト上行動ログ取得



セグメント配信



AIレコメンド配信

資料請求・お問い合わせ先 : Micoworks株式会社 <https://camp.mico-cloud.jp/contact.html>



PROGRIT

株式会社プログリット様
LINE経由で受講検討者を10ヶ月で1万人以上獲得！

LINE経由で受講検討者を
10ヶ月で1万人以上獲得

ナーチャリング

最適化



学習コンテンツ
配信



アンケート
取得



ステータス別
リッチメニュー

目的

- 見込み顧客に対するストック型の1to1マーケティングへの転換
- 受講生とのコミュニケーション管理や業務効率化の実施
- 未受講・卒業などユーザーステータスに分けて管理

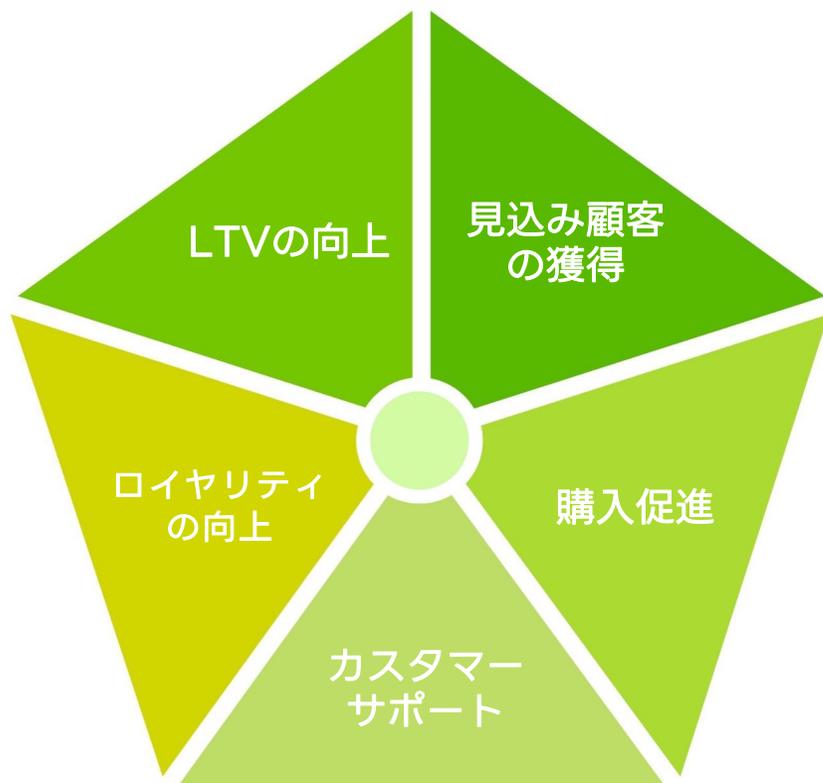
施策

- 学習コンテンツを配信するなど受講開始前からナーチャリングを実施
- アンケートで顧客データを取得し最適なメッセージ配信フローを設計
- ユーザーステータスの管理のもとリッチメニューの出し分けを実現

人材・EC・金融業界など事例集もご覧ください <https://www.mico-cloud.jp/case/>
お問い合わせ先：Micoworks株式会社 <https://camp.mico-cloud.jp/contact.html>



チャットボットでの自動接客を通して新規・既存顧客のCV率の向上と対応コストを削減し、Shopify またはColor MeとLINEを連携した機能でLTVの向上を実現する、CRMツール



お問合せ先

株式会社DMMBoost

<https://chatboost-ec.dmm.com/pages/contact>



商品検索



購入



購入履歴確認



配送状況確認



流入元計測



決済通知



発送通知



カゴ落ち配信



再入荷通知



ステップ配信



自動顧客対応



セグメント配信



クリック測定



顧客ランク管理



顧客管理



酒庫住田屋様

酒専門店

チャットブーストコミュニティ「Booster」で仲間と一緒に事業成長を実現！
売上額**2305%アップ**を達成！

導入検討背景

- ・売上向上を目指したい
- ・LINE公式アカウントの友だち数を増やしたい

導入前の課題

- ・LINEを活用した宣伝方法を模索中だった
- ・顧客ニーズ毎の接客をオンライン上で実施する方法がわからなかった



導入結果

・初回特典クーポンで、実店舗での購入率UP！

友だち追加の初回特典として、店舗で受取可能な試飲缶プレゼントクーポンを配布。ただ店頭で配るよりも、クーポンを見たお客様へのみ配布する形式を取ることで、クーポンがコミュニケーションのタッチポイントとなり、お酒の歴史・魅力を伝えながら接客ができるように。実店舗送客はもちろん、購入率アップにも成功

・セグメント配信機能を活用し、シークレットセール・商品紹介を実施

友だち追加とShopify連携を行った顧客のみへ配信案内をする、特別なセールを定期開催。さらに、アンケートで回収したお好みのお酒が入荷されると、商品紹介とともに販売日を告知。温度感の高い顧客への商品訴求・ニーズに合った商品のレコメンドにより、リピート顧客獲得に成功。

・コミュニティサイト「Booster」を活用し、新規施策・運用改善を実施

「Booster」とは、チャットブーストをご導入頂いたお客様の意見交換の場。トークページで自社運営SNSの改善案を募ったり、「お悩み相談会」で成功・失敗事例を共有しあうなど、仲間と切磋琢磨しながら、事業成長を実現。

昨対比売上
2305%
達成※

リピート率
140%
UP※

実店舗がある
エリア外の
全国のお酒ファンへ商品
を訴求
できるように

※クライアントインタビュー内容より



Customer Care

カスタマーケア領域において、業務の効率化や、ユーザーの満足度を向上させることに優れている。

01 モビルス株式会社

MOBI AGENT

LINEでの問い合わせ対応に
 最適なチャットシステム

LINEスタンプも利用できる有人チャットで、顧客との距離が近づくLINEの活用をサポートします。回答候補の提案から個人情報検知まで可能な独自のサポートAIを搭載、MOBI BOT連携によって高度なLINEのチャットボットもご利用できます。

オペレーター
 回答支援AIを搭載

LINEスタンプも
 利用できる
 有人チャット

チャットボット連携
 で高度な自動応答

MOBI CAST

LINE通知メッセージ対応
 LINE公式アカウント対応の
 セグメント配信システム

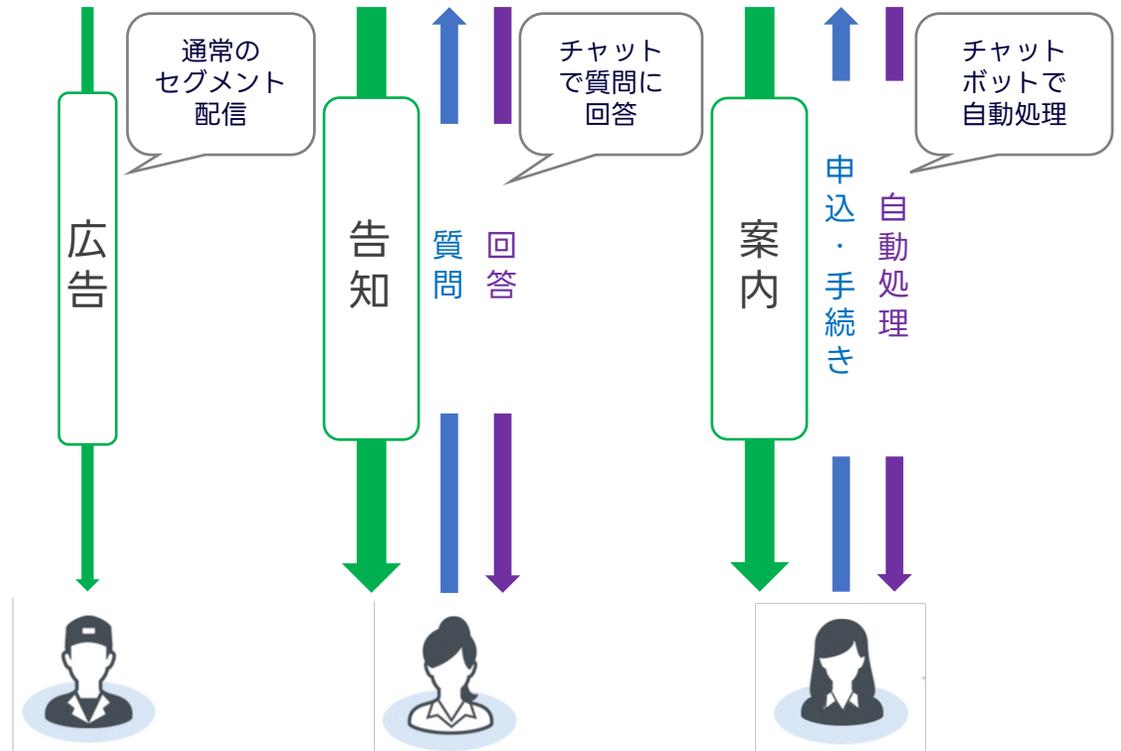
LINE公式アカウントの友だちへ顧客属性やアンケート結果に基づいてセグメント配信、LINEスタンプやリッチメッセージ、カードタイプメッセージ等に対応、LINE通知メッセージ※にも対応し、マルチなアウトバウンド配信からチャットサポートへの連携まで可能です。

独自アンケート
 作成&配信機能

外部ツールとの
 API 連動

LINE通知メッセージ
 に対応

※「LINE通知メッセージ」はLINEヤフー株式会社が提供する、企業からの利便性の高い通知を企業のLINE公式アカウントから受け取ることができる機能です。本機能の利用に同意することで、個別のアカウントを友だち追加することなく、簡単に通知メッセージを受け取ることが可能になります。対象はLINEヤフー株式会社がユーザーにとって有用かつ適切であると判断したものに限定され、広告目的のものは配信されません。「LINE通知メッセージ」に関して詳しく確認したい場合は、こちら (<https://help.line.me/line/?contentId=20011417>) をご参照ください。「LINE通知メッセージ」の受信設定を確認・変更したい場合は、こちら (<https://help.line.me/line/?contentId=20011418>) をご参照ください。



お問い合わせ

モビルス株式会社 <https://mobilus.co.jp/>



- 会社名** アニコム損害保険株式会社
- 目的**
 - ・ 手続きの効率化の実現 (社内業務、お客様の負担の両方を改善する)
 - ・ ミッションであるCS(顧客満足度) の向上
- 主な施策**
 - ・ LINEのトーク画面上での保険金申請 (自動対応)
 - ・ LINEのトーク画面上でのペット保険加入 (自動対応)
 - ・ 保険既契約者向けチャット相談「どうぶつホットライン」 (有人チャット)
 - ・ withlist (質問に答えて画像をアップロードすると画像加工をするチャットボット)

効果 1

手続き期間が
2週間から4分に※
顧客満足度UP

効果 2

簡単加入で
保険加入者の
□コミが増加

効果 3

LINE公式アカウントに
紙の申請の40%※
が移行・自動化

※アニコム損害保険株式会社調べ



▲LINEのトーク画面上での保険金請求の画面イメージ
 (※画面は掲載時のものです)



Notification

重要かつ必要なメッセージを配信し、利便性を向上させることに優れている。

- 01 トランスコスモス株式会社
- 02 株式会社ソーシャルPLUS
- 03 株式会社クラブネッツ

ソリューション紹介：DEC Connect

LINE公式アカウント上での顧客体験をより豊かにするCXプラットフォーム
企業様の課題に合わせた解決ノウハウ・実績を標準機能に実装。顧客体験の設計、システム導入、運用まで一貫して対応



APIを利用し、各種コミュニケーションチャンネルとMA・CRM、チャットツールや外部DBをシームレスに連携
企業が持つ顧客データや各種ソリューションを適切に組み合わせ、企業とユーザーとのコミュニケーションを最適化

お問合せ先

トランスコスモス株式会社
<https://www.trans-cosmos.co.jp/contact/>

事例紹介：DEC Connect

LINEミニアプリによる残高照会 + 重要通知連絡

2020年10月に発表したLINE Pay株式会社との戦略的業務提携の一環として、三井住友カードユーザーへのシームレスなサービス提供。ネイティブアプリを利用していないライトユーザーとの接点獲得を目的に、ご利用明細・ポイント等の確認や各種手続きが可能なLINEミニアプリを提供。また、LINEミニアプリ上で設定した利用上限設定などの情報を基に、LINE公式アカウント上でユーザーへ通知サービスを実施。

三井住友カード株式会社 Vpass LINEミニアプリ

効果①：サービス利用増加
LINEミニアプリ導入前後比、ひと月あたりの新規ID連携数が**5倍に増加※**

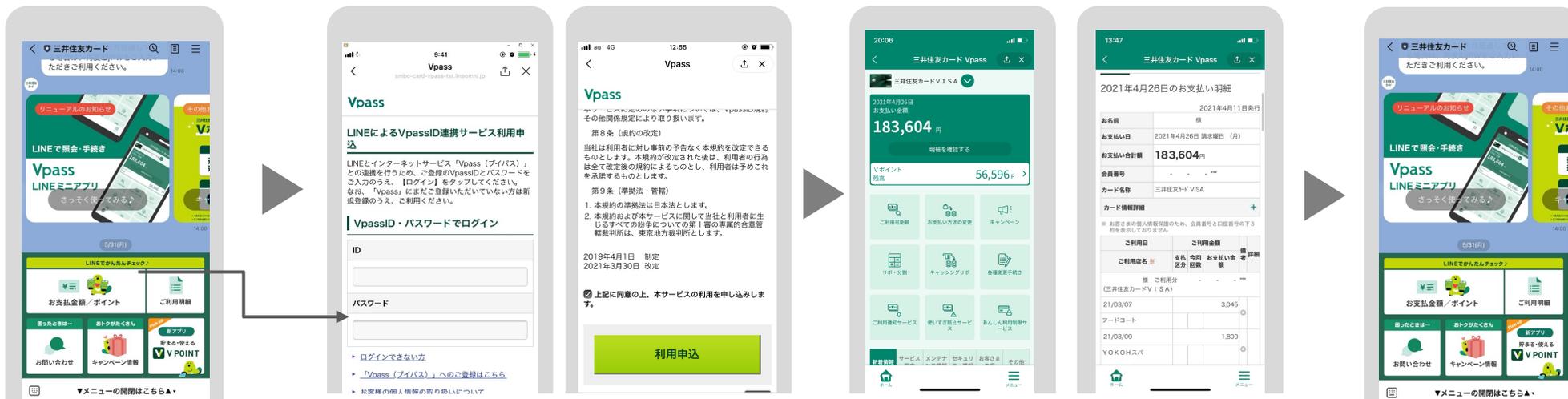
効果②：ライトユーザーの獲得
LINEミニアプリユーザーの**約4割※**がネイティブアプリ未利用

自社チャネルを中心に、LINE公式アカウント／LINEミニアプリに誘導

三井住友カード所有者がログイン認証

LINEミニアプリで以後、ログインなく残高紹介が可能に
LINE公式アカウントで利用明細など通知連絡を実施

- 自社サイト
- メール配信
- ID連携キャンペーン
- スタンプ
- LINE内検索



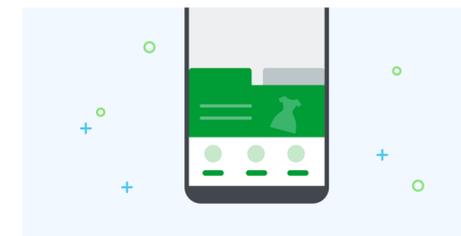
※トランスコスモス調べ



LINE通知メッセージ導入に必要な申請からAPIの提供、導入サポートまでをワンストップで実現

1通あたりの配信が1.1円で
配信コストが安価ID連携状況に応じて通常のメッセージ
とLINE通知メッセージの出し分けも

LINE通知メッセージが届いたかどうかを確認できて安心

タブ型リッチメニューも使えるので
友だち追加後のタッチポイントも充実

social plus LINEのCRM活用・ソーシャルログインサービス「ソーシャルPLUS」
LINEログインを効果的に導入！友だち追加・ID連携を促進してLINEのCRMを強化

「ソーシャルPLUS」のLINE通知メッセージ導入プラン

LINE通知メッセージの導入・活用をサポートします。業種やニーズに合わせて、
「[LINE通知メッセージUXガイドライン](#)」の各種利用用途に応じた柔軟な対応が可能です。

- LINE通知メッセージの配信通数に対する従量課金：1.1円/通
- 初期・月額費用はソーシャルPLUSのご契約プランに応じて異なります。詳しくは料金プランページ（リンク先：<https://www.socialplus.jp/pricing>）をご覧ください。

お問合せ先

株式会社ソーシャルPLUS
<https://www.socialplus.jp/inquiry>



CRM PLUS on LINE LINE連携Shopifyアプリ「CRM PLUS on LINE」

Shopifyで構築したECサイトなら、購買データと連携したLINE配信を無料プランから

「CRM PLUS on LINE」でLINE通知メッセージを導入

開発不要でLINE通知メッセージを導入可能。ID連携ユーザー向けには、
顧客・購買データと連携したメッセージ配信※も組み合わせてご利用いただけます。

- CRM PLUS on LINEの月額料金：Proプラン（\$100）以上
- LINE通知メッセージの配信通数に対する従量課金：1.1円/通
※ID連携ユーザー向けのメッセージ配信は、ご利用中のLINE公式アカウントのプランに応じた通数課金の対象としてカウントされます。



nairo

gf.X株式会社様 | nairo department オンラインストア (業種：アパレル)

購入・発送完了のLINE通知メッセージを配信

受け取った方の約3人に1人が友だち追加

実際に購入した方の友だち追加のきっかけを増やす

友だち追加・ID連携していない方

購入

サンクスページで訴求

LINE通知メッセージが届く

友だち追加
ID連携

友だち追加

友だち追加・ID連携している方

購入

カルーセル型の購入・発送完了通知が届く

事例の詳細はこちら：<https://crmplus.socialplus.jp/case/nairo-department>

目的

- 実際に購入してくださった方とLINE公式アカウント上で接点を持ち、友だち追加のきっかけを増やすことで、メッセージ配信の費用対効果を高める。

実施した施策

- 友だち追加・ID連携していない方には、LINE通知メッセージで**購入・発送完了通知を配信**。購入した方にLINE公式アカウントを知っていただく接点を用意。
- 購入時点で友だち追加・ID連携をしている方には、通常のメッセージで**購入・発送完了通知を配信**。カードタイプメッセージを活用し、お届け予定やランキング、レビュー等のコンテンツをわかりやすく案内。

効果 ※

- LINE通知メッセージを受け取った方の**約30% (約3人に1人) が友だち追加**
- 購入から発送まで1~2ヶ月あることもあり、納期の案内ページ(カルーセル2枚目)はよく見られており、**納期に関するお問い合わせはほぼ無くなった。**

※gf.X社調べ

DIRECT で実現する、業界特化メッセージ施策



事例・実績が多数ございます。お気軽にお問合せください。



導入先 琴平バス株式会社
目的 ユーザーの予約忘れや乗車直前の問合せを減少させたい

施策 2021年10月からLINE公式アカウントの開設とともに、LINE通知メッセージを活用した「+LETTER」を導入



琴平バスの詳細は「LINEヤフー for Business」の事例で紹介しています。
<https://www.lycbiz.com/jp/case-study/line-official-account/kotobus/>

その他事例は「クラブネッツホームページ」で紹介しています。
<https://www.clubnets.jp/news.html>

お問合せ先

株式会社クラブネッツ
<https://www.clubnets.jp/>

※「LINE通知メッセージ」はLINEヤフー株式会社が提供する、企業からの利便性の高い通知を企業のLINE公式アカウントから受け取ることができる機能です。本機能の利用に同意することで、個別のアカウントを友だち追加することなく、簡単に通知メッセージを受け取ることが可能になります。対象はLINEヤフー株式会社がユーザーにとって有用かつ適切であると判断したものに限定され、広告目的のものは配信されません。
※「LINE通知メッセージ」に関して詳しく確認したい場合は、こちら (<https://help.line.me/line/?contentId=20011417>) をご参照ください。
※「LINE通知メッセージ」の受信設定を確認・変更したい場合は、こちら (<https://help.line.me/line/?contentId=20011418>) をご参照ください。



OMO

オンラインとオフラインを融合させた良質なユーザー体験を提供することに優れている。

- 01 トランスコスモス株式会社
- 02 クラスメソッド株式会社
- 03 株式会社Hakuhodo DY ONE
- 04 株式会社電通デジタル
- 05 ミロゴス株式会社
- 06 ソーシャルデータバンク株式会社

ソリューション紹介：Mini Appli Studio



OMO
オンラインとオフラインを融合
させた良質なユーザー体験を
提供することに優れている。

必要な機能の「トッピング」や「カスタマイズ」で自社独自LINEミニアプリを構築できるプラットフォーム
企業様の課題・ニーズに合わせた機能をLINEミニアプリに実装し、上質な顧客体験を創出することに貢献

Mini Appli Studio コンセプト

■企業ごとにオリジナルなLINEミニアプリを提供

基本機能と手軽に追加出来るアプリ導入を可能にすることで、複数のサービスを一つのミニアプリ上で提供する事をコンセプトに開発。また、さらなる活用を進めたい企業様に対しては、個別開発ソリューションを組み合わせることで、柔軟なLINEミニアプリの開発・改善を支援します。

■業界特有の課題解決に向けたR&D開発

業界ならではの課題に対しては、該当業界に強みを持つパートナー様と連携して、個別に追加アプリを開発して提供。業界知見も兼ね揃えたパートナー様と組むことで、必要機能を実装していきつつ、LINEミニアプリの特徴である「LINEのユーザーIDに紐づく行動データ」もしっかりと収集し活用していきます。

MINI APPLI STUDIO

基本機能と追加アプリを組み合わせ
企業オリジナルのミニアプリサービス提供

基本機能

配信機能



DB機能



API連携



TOP



+

追加アプリ

基本機能と追加アプリを組み合わせ
サービス提供

予約



会員証



クーポン



モバイル
オーダー



チケット



QR
チェックイン



スタンプ
ラリー



自社アプリ



※追加アプリ機能は、順次追加して参ります。
※一部の追加アプリ機能では、パートナー様サービスとの契約、
サービス規約に同意頂く必要が御座います。

企業オリジナルの LINEミニアプリ



お問合せ先

トランスコスモス株式会社

<https://www.trans-cosmos.co.jp/contact/>

事例紹介：Mini Appli Studio

LINEミニアプリによるモバイルオーダー施策

23年7月21日～8月16日まで開催していた「さっぽろ大通りビアガーデン」にて、当社LINEミニアプリサービス「Mini Appli Studio」を活用し、日本初となる1,500席規模でのモバイルオーダーを実現。

イベント終了後は取得したデータを活用したメッセージ配信も行い、イベント期間中だけではなくその後のコミュニケーション体験にも寄与。

サントリー株式会社 モバイルオーダー実施

効果①：体験価値向上

売上の約**4割**※1がモバイルオーダー経由、約**2割**※2のお客様がモバイルオーダーで注文できることを理由にサントリー会場を選択

効果②：データ取得

会場でモバイルオーダーを利用したお客様の内、約**7割**※1(27,000人)がアンケートに回答
居住エリア・生年月日といったユーザー情報を取得

会場にて
QRコード読み取り



<Top>



<アンケート>



<メニュー>



<注文確定>



LINEミニアプリ
お知らせメッセージ





OMO
オンラインとオフラインを融合させた良質なユーザー体験を提供することに優れている。

▼基本機能

fannaly（ファンナリー）はお客様のエンゲージメントを高め、ファンに育てることを目的としたLINEミニアプリから手軽に始められる**会員・ポイント管理サービス（CRM）**です。「コストや手間をかけずに会員・ポイントアプリを導入したい」「自社に合わせた会員・ポイントプログラムを実現したい」「店舗やEC等、複数のチャンネルを統合したい」などの課題を解決します。

ポイント設定

- ✓ 名称も有効期限も管理画面から簡単設定
- ✓ ポイント付与率も会員ランクや期間に応じて設定可能

特典管理

- ✓ 割引クーポンはもちろん、イベント招待券や抽選券等も発行可能
- ✓ 通常のクーポンに加えて、コード型のクーポンの発行等、特典の提供パターンも様々

チャレンジ管理

- ✓ ポイントやクーポンの付与条件を自由に設定
- ✓ 購買以外にもエンゲージを高める行動にインセンティブを付与

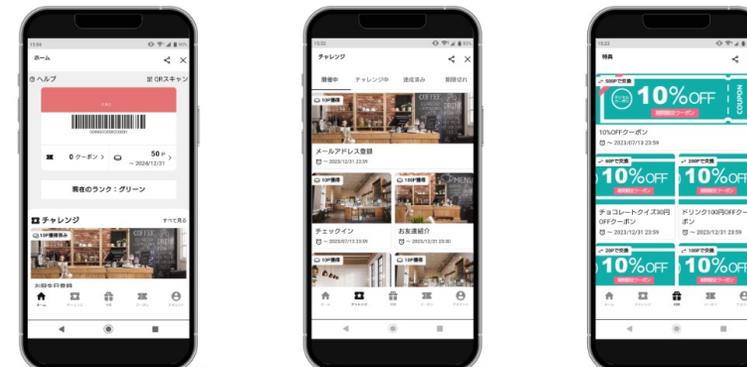
会員・ポイント統合

- ✓ API連携やファイル連携で、POSやECとも連携可能
- ✓ 複数チャンネルの会員を一元管理

お問合せ先

クラスメソッド株式会社
<https://classmethod.jp/inquiry/>

▼利用イメージ：お客様側UI

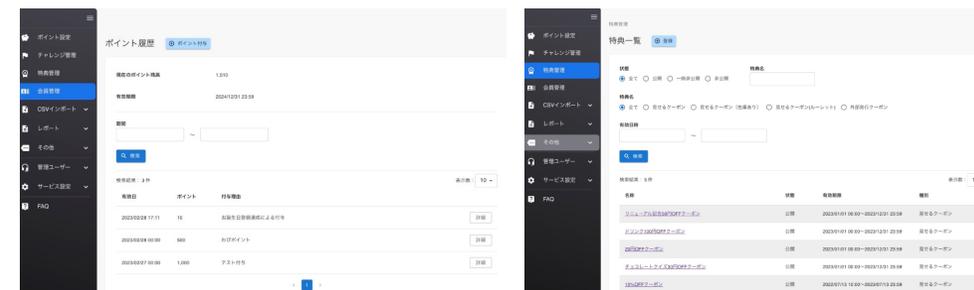


ホーム

チャレンジ

クーポン

▼利用イメージ：店舗側UI



会員管理

特典管理

▼料金体系

アカウント規模や機能のご要望によって異なります。以下、ご参考価格となります。

月額利用料 5万円～

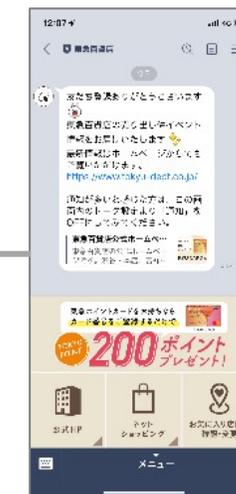
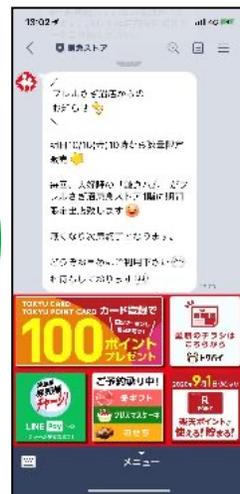


 東急	東急株式会社
目的	スマートフォンを介してユーザーとの関係性を強化したい 顧客分析を行い、ユーザーニーズを把握したい
施策	LINEのユーザーIDをグループ内アカウントで共通化 既存データベースと連携させて、グループマーケティングに活用

東急ストア

会員連携システム

東急百貨店



※東急調べ
※画面は2021年当時のものです



▼DialogOne®の提供するサービス

Messaging APIに対応し、LINE公式アカウントでのメッセージ配信・コンテンツ管理が可能なツールです。
管理画面を用い、誰でも簡単な操作で設定することができます。
多彩なコンテンツのフォーマットと、LINE公式アカウント内で取得したデータや企業が保有する顧客データなどを掛け合わせ、最適なアカウント運用が可能です。



ご要望に合わせたカスタマイズも柔軟に対応しております。
各種キャンペーン機能や、既存のCRMツールとの連携、自動配信機能など、対応実績も豊富です。

アカウント開設・機能提供だけでなく、メディアレップとしてLINEの広告メニューを取り扱ってきた豊富な知見を活かして、運用戦略のコンサルティングやレポートもサポートいたします。LINE広告等も絡めた友だち獲得施策など、LINEの効果を最大化する総合的なご提案が可能です。

お問合せ先

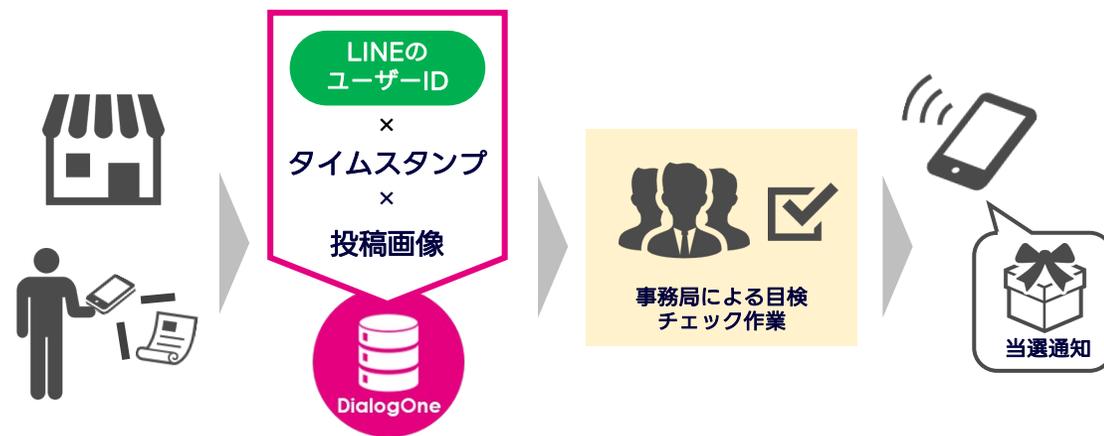
株式会社 Hakuhodo DY ONE
<https://solutions.dac.co.jp/dialogone>

▼オフライン連動キャンペーン

商品POPのシリアルコードや、店舗での購入レシートなど、オフラインでの商品購入を絡めたマストバイキャンペーンをLINE公式アカウント内で実施可能です。
応募回数や購入商品などのキャンペーンの参加状況をLINEのユーザーIDごとに蓄積できるため、キャンペーン終了後のマーケティング活動にも利用できます。

【キャンペーンフロー例】

・店頭で商品購入したレシート画像をユーザーがLINEのトーク内に投稿するだけで応募が完了、当選通知もLINEで配信できるキャンペーン



▼料金体系

アカウント規模や機能のご要望によって異なります。
詳細は弊社お問い合わせフォームよりご相談ください。

業種	飲料・コスメメーカー
目的	LINEを通じた日常的なコミュニケーションによる購買促進・ユーザー育成
施策	商品に貼付されたシリアルコードをLINE上で読み取り、 キャンペーン専用ポイントを蓄積することで各種インセンティブに交換可能

商品購入 シリアルコード入手 → 友だち追加 シリアルコード入力 → ポイント蓄積 → CP応募 インセン交換

シリアルコード
Y2750917890198

シリアルコード入力

シリアルナンバー登録完了!
ポイントの付与が完了しました!

マイページをご確認ください。
ポイント履歴: <https://liff.line.me/1656560026-D9av8njK>

今日から3月スタート!
特典交換上限がリセットされているので、ポイントがたまったら交換してみよう!

特典一覧はこちら
<https://liff.line.me/1656560026-0e8GVWnq>

ユーザーメリット

- LINE公式アカウント上でCPポイントを蓄積でき気軽に各種インセンティブとも交換できる
- LINE公式アカウント上でいつでもポイント獲得・交換履歴が確認可能になる

企業メリット

- LINE公式アカウント上でCPポイントを蓄積できるため、ユーザーのLINE公式アカウント利用率が高く、企業との関わりやコミュニケーション機会も多く生まれる
- 購買データの活用により、ユーザーごとのカスタマイズ配信ができ、ロイヤリティ向上やファン育成につながる



オフライン連携を強化し、OMO施策を実現

電通デジタルでは、オンライン上のデュアルファネル®だけでなく、オフラインとの連携も強化しています。

端末位置情報や来店・購買履歴データなどをもとに、オンライン/オフラインという区別なく
最適なタイミング・場所・メディアでコミュニケーションが図れるよう、LINE公式アカウントを主軸とした施策を提供します。

電通デジタルは、ニーズに応じて2つのツールを提供しています。

TONARIWA

キャンペーンからCRMまで、LINE公式アカウントの効果を最大化する
メッセージングプラットフォーム。様々な外部ツールとの連携も可能

豊富な基本機能



月額利用費で
豊富な基本機能を提供。
セグメント配信からチャット
ボットまで定額で利用可能。

優れた施策管理



施策ごとにID管理することで
ユーザー一人ひとりの
反応・行動をもとに
最適な打ち手を設計できます。

外部ツールと の 実績多数



顧客管理ツールや、
既存外部サービスとの
連携実績多数。
既存のリソースを
最大限有効活用できます。

BOT BOOST☆R

LINE公式アカウントに、チャットボット、リッチなクリエイティブ、
セグメント配信など高度機能を簡単導入

柔軟な クリエイティブ表現



LINE Bot Designer
との連携により、
複雑なFlex Messageや
イメージマップも簡単に作成。
柔軟なクリエイティブ
表現を可能に。

複数APIツールとの 併用



チャネル・エミュレート機能
により複数のAPIツールを組
み合わせた実装が可能。
企業はユーザーに対して
より価値の高い顧客体験が提
供できます。

実装がカンタン



LINEのグループトークが
管理画面になるため、
慣れ親しんだ画面で
簡単に設定が可能。

お問合せ先

株式会社電通デジタル
<https://www.dentsudigital.co.jp/contact/>

オリックス水族館様

水族館の新たな顧客接点・体験価値をLINE公式アカウント上でワンストップで実現

オリックス水族館 ねむリウム

目的

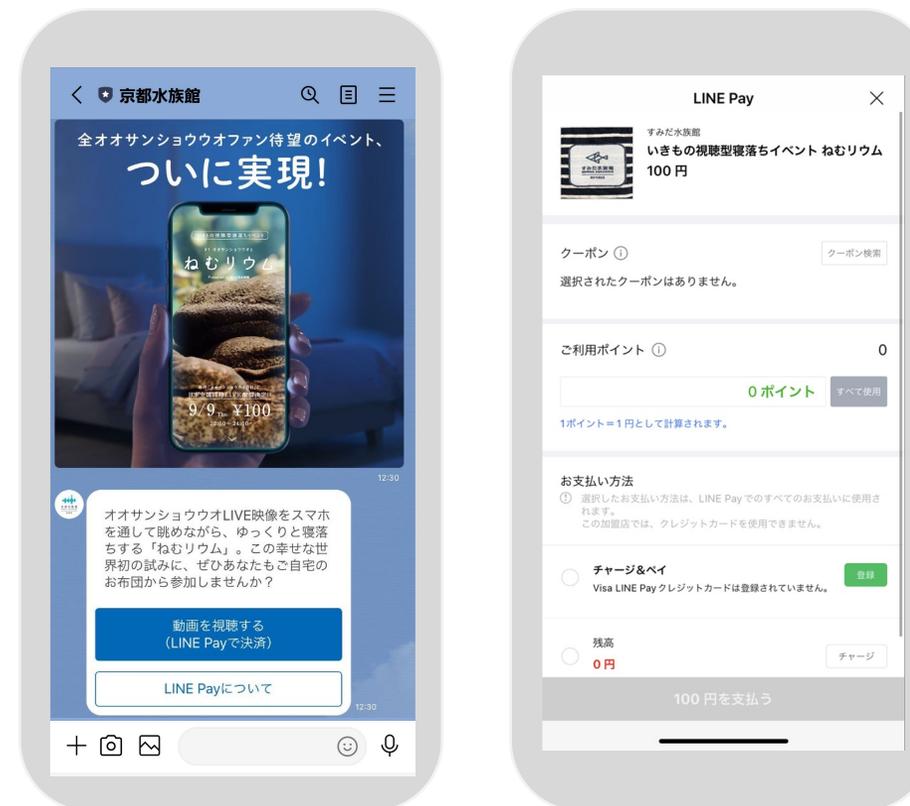
コロナ禍でオフラインでの水族館への来館が難しくなる中、オンラインでの新たな水族館体験と顧客接点を創出。

施策

「いきものを見ながら寝落ちする」をコンセプトに、すみだ水族館からチンアナゴ、京都水族館からオオサンショウウオの様子をオンラインでライブ配信。
支払いにはLINE Payを活用し、購入者に対してのみ視聴URLを共有。イベントのアンケートもLINE公式アカウントのチャットボットで行うことにより、購入からアンケート回収までをLINE公式アカウント上でワンストップで実現。

効果

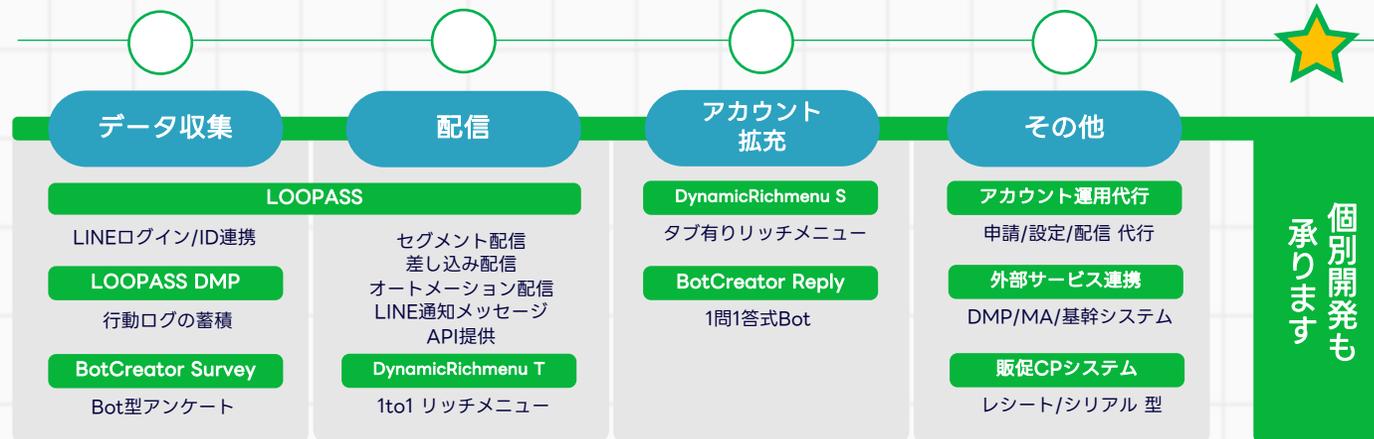
- **スムーズでワンストップなUI/UX構造による参加促進**
「興味喚起～友だち追加～メッセージ配信～購入～動画URL送付」という一連のアクションがLINEを通じてスピーディかつスムーズになされる構造を実現したことにより、顧客のストレスが低く、途中離脱リスクを低減して、すみだ/京都両水族館の優良顧客のLINEの友だち追加とイベント参加を促進した。
- **利用者の高い満足度**
イベント後のアンケートで高い満足度が確認でき、9割近くの参加者が「今後も参加したい」と回答。



▲LINE公式アカウントからLINE Payでの決済に導くスムーズな導線

お客さまに最適なトータルサポートを実現

オールインワンのツールでLINE公式アカウントの運用の課題を解決するのではなく、お客さま個々の様々な課題に対して、最適なツールを組み合わせ提供させていただきます。



ポイント01 50以上の

LINE公式アカウントを支援※

コスメ・EC業界を中心に、業界問わず多様なアカウントの運用を支援してまいりました。Techology Partnerでありながら、Sales Partnerでもある当社の強みを活かし、お客さまに合った総合的な提案をいたします。

Eat Well, Live Well.



※その他ご支援実績に関しましてはサービスサイトの導入企業一覧をご確認ください

ポイント02

99.1%の正確な運用代行※

ユーザーとのコミュニケーションを行う上で、配信作業は欠かせません。当社では年間2,500本以上もの設定代行を行い、フロー改善を行ってきたからこそその正確さがごぞいます。手が回らない配信業務もトータルでお任せいただけます。



※ミロゴス調べ

ご利用イメージ：会員証

LINEアカウントと会員情報を連携。LINE上で会員証の発行が行うことで利便性をUP。また、オンライン/オフラインの会員情報の一元管理を可能にします。



お問合せ先

ミロゴス株式会社
<https://inquiry.loopass.net/badge.html>

キャンペーン施策等の集客から、友だち収集後のCRM施策まで！LINEにおける企業とお客様との関係構築を得意としております！



株式会社キタムラ 様 写真のお部屋(写真プリント注文ボット)

※
1年で友だち追加数を約2倍に伸長

写真プリントの注文が行えるボットをLINE公式アカウントに実装。
スマホで撮影した写真をLINEでそのまま送信、店頭や自宅で現像した写真が受け取れる。

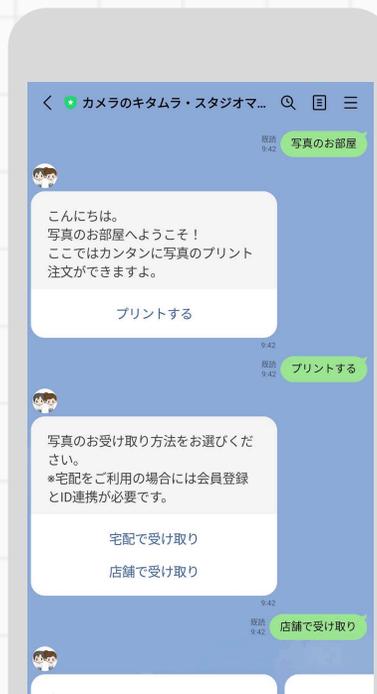
目的

- ◆実店舗の顧客との継続的な接点の創出
- ◆顧客体験・利便性の向上

効果

- ◆LINE経由での注文数が前年比**122%増**※
- ◆来店時以外でも継続的なコミュニケーションが可能に

※株式会社キタムラ様調べ



BOT形式で注文



サイズ・枚数選択可能



スマホからそのまま注文

詳細はこちら : <https://markezine.jp/article/detail/40638>

お問合せ先

ミロゴス株式会社
<https://inquiry.loopass.net/badge.html>

キャンペーン施策等の集客から、友だち収集後のCRM施策まで！
LINEにおける企業とお客様との関係構築を得意としております！

Liny
とは

LINE公式アカウントでのパーソナルな配信を実現し
顧客コミュニケーションを活性化するツールです。



企業担当者

Liny



お客さま

3つの特徴

ニーズにあった配信で
信頼関係を構築



お客さまの情報を
自動で収集・管理



配信の自動化で
運用負担を大幅軽減



お問合せ先

ソーシャルデータバンク株式会社
<https://line-sm.com/contact/>

Linyの強み

Linyの強みは、配信コンテンツのPDCAを回せる機能が網羅的に備わっている点です。友だちの流入経路分析から、回答フォームなどを活用した顧客情報の自動収集と管理、収集した情報を活用した詳細なセグメント配信や、配信したコンテンツに対する顧客のリアクションを計測するURLクリック測定やスコアリング機能があります。運用に不安がある企業様でも、専任のコンサルタントが導入から構築まで伴走支援いたしますので、初めてのLINE公式アカウント運用でも安心してご利用いただけます。

基本の運用フロー



最適な配信を実現する便利な機能がたくさん！

タブ分けリッチメニュー

予約受付

タグ付け

ステップ配信

自動応答

スコアリング

コンバージョン計測

ファネル分析

回答フォーム

自動Q&A

セグメント配信

クロス分析

etc.

LINEで神奈川県GoToEatサービスを提供

背景・目的

新型コロナウイルスの影響で、飲食店の顧客が減少し、経済的に困窮している飲食店に対し、客足を少しでも補填するための観光活性化事業の一環の取り組みとして、LINEを活用した。
全国的にも、Go To Eatや、プレミアム商品券という形で、紙だけでなく、LINE上などで提供する電子クーポンを活用した取り組み。

アカウントの詳細

地元住民・近隣県の住民に対して、LINEを使ってお得な電子飲食クーポンを購入してもらい、ポイントを補充。例えば、1万円で1万2千円分のポイントが購入できる。
ポイントを活用して、加盟店をLINEで検索して来店。
飲食後は、精算時に、お店のQRをかざして簡単に決済を行って減算処理を行うことが可能。



約250億円
の経済効果

※2022年8月時点当社調べ



Engagement

ユーザーと企業との関係性を高めるようなサービスを提供することに優れている。

- 01 トランスコスモス株式会社
- 02 クラスメソッド株式会社
- 03 株式会社Hakuhodo DY ONE
- 04 株式会社電通デジタル
- 05 Micoworks株式会社
- 06 ミロゴス株式会社
- 07 株式会社Zeals
- 08 株式会社Bot Express

ソリューション紹介：DEC Connect

LINE公式アカウント上での顧客体験をより豊かにするCXプラットフォーム
企業様の課題に合わせた解決ノウハウ・実績を標準機能に実装。顧客体験の設計、システム導入、運用まで一貫して対応



APIを利用し、各種コミュニケーションチャネルとMA・CRM、チャットツールや外部DBをシームレスに連携
企業が持つ顧客データや各種ソリューションを適切に組み合わせ、企業とユーザーとのコミュニケーションを最適化

お問合せ先

トランスコスモス株式会社
<https://www.trans-cosmos.co.jp/contact/>

事例紹介：DEC Connect

LINEミニアプリによる会員証実装

ホテル・宿泊事業者の共通問題となりやすい「オンライン旅行代理店(OTA)からの予約比率が高く、比例して手数料もかかっていること」の解決を目的に、LINEミニアプリに①新規会員登録、②既存会員ログインの2点を構築。ID連携により、会員データを活用したLINE公式アカウントでのセグメント配信も実施。

株式会社リロバケーションズ リロホテルズ&リゾート 会員向けLINEミニアプリ

宿泊施設にて
QRコード読み込み



会員登録完了
(お客様のLINEアカウントと会員データが連携)



効果②：高いメッセージ開封率

メッセージ開封率が**8割***・クリック率が約**2割***と、メールマガジンより高い反応を実現

効果①：高いID連携率を実現

LINEミニアプリを通して実施されたID連携数は、友だち数に対して約**90%***と高い連携率を実現

会員データを活用した
メッセージ配信





▼基本機能

CX ORDERはモバイル/テーブルオーダー用途のLINEミニアプリをノーコードで作成・運用できるクラウドサービスです。「コストや手間をかけずにモバイル/テーブルオーダーを導入したい」「ユーザーの行動/購買データを活用したCRMを実現したい」「業務効率化により店舗運営コストを削減したい」などの課題を解決します。

日常使い慣れたLINE

- ✓ ユーザーはアプリなしで、サービス利用可能
- ✓ 日頃LINE Pay・PayPayをご利用であれば決済も手間いらず

LINE上に自社アプリ

- ✓ 企業は9,500万MAU(2023年3月末時点)のLINEアプリ内に自社サービスを展開可能
- ✓ 新規顧客リーチ、既存顧客エンゲージメント

簡単な管理画面UI

- ✓ お手持ちのタブレット、PCから簡単操作
- ✓ 事前にご準備頂くのは、①タブレット、②ネットワーク、のみ

注文&決済

- ✓ ユーザーのモバイルから注文のみを受けて、店舗で決済
- ✓ 注文&決済 (①クレカ、②PayPay、③LINE Pay) を選択可能

テイクアウトもイートインも!

- ✓ テイクアウト促進施策としてのモバイルオーダー活用
- ✓ 店舗スタッフ業務効率化のためのテーブルオーダー活用

カスタマーCRMも!

- ✓ 注文データを基にLINE Official Account Managerと連携して、セグメント配信
- ✓ F2転換施策などCRMに活用!

▼利用イメージ：お客様側 UI

同意画面 (ワンタップ認可) ▶ 店舗一覧 (一覧から選択) ▶ 商品一覧 (一覧から選択) ▶ 受取時間選択 (即時/時間指定) ▶ 支払い方法選択 ▶ 注文完了 (受取番号) ▶ LINEに通知 (注文/準備完了)

※テイクアウト/イートイン・商品カテゴリ選択も可能
※30分後から15分刻みでのご指定頂けます
※表示ボタンを指定できます
※通知は2回届きます

▼利用イメージ：店舗側 UI

ログイン (Googleアカウント)

ステータス管理 (提供完了)

ステータス管理 (1.準備中 → 2.準備完了 → 3.提供完了)

受け取り方法
1.お持ち帰り
2.店頭受取 (店内利用)
3.テーブル受取

その他管理 (売上/商品/タグ/店舗/クーポン)

お問合せ先

クラスメソッド株式会社
<https://classmethod.jp/inquiry/>

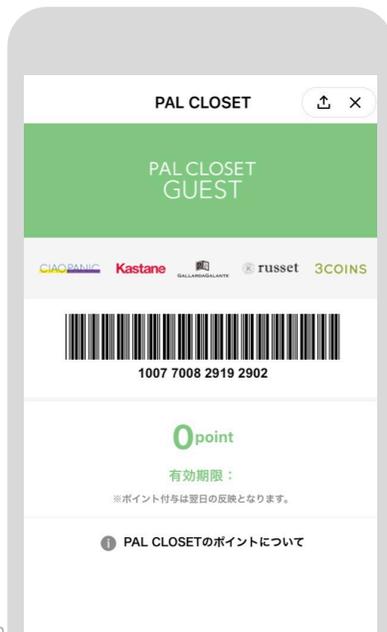
▼料金体系

詳細は弊社お問い合わせフォームよりご相談ください。

※画面は2021年当時のものです



PAL GROUP	株式会社パル
目的	ネイティブアプリではデジタル接点を作りきれない、 ライトユーザー層へのリーチと会員化
施策	PAL CLOSET LINEミニアプリ E-会員証 / E-レシート / ECを包含したLINEミニアプリでのOMO体験



新規会員数
前月比
200%
アップ※

友だち数
単月で
10万人
増※

ライトユーザー層への
リーチと
会員化

事例詳細：<https://classmethod.jp/cases/pal-line-miniapp/>

※パル調べ
※画面は2021年当時のものです

▼DialogOne®の提供するサービス

Messaging APIに対応し、LINE公式アカウントでのメッセージ配信・コンテンツ管理が可能なツールです。
管理画面を用い、誰でも簡単な操作で設定することができます。
多彩なコンテンツのフォーマットと、LINE公式アカウント内で取得したデータや企業が保有する顧客データなどを掛け合わせ、最適なアカウント運用が可能です。



ご要望に合わせたカスタマイズも柔軟に対応しております。
各種キャンペーン機能や、既存のCRMツールとの連携、自動配信機能など、対応実績も豊富です。

アカウント開設・機能提供だけでなく、メディアレップとしてLINEの広告メニューを取り扱ってきた豊富な知見を活かして、運用戦略のコンサルティングやレポートもサポートいたします。LINE広告等も絡めた友だち獲得施策など、LINEの効果を最大化する総合的なご提案が可能です。

お問合せ先

株式会社 Hakuhodo DY ONE
<https://solutions.dac.co.jp/dialogone>

▼マイレージ機能

商品購入の際にLINE公式アカウント上でポイントを貯めて、蓄積ポイントに応じて応募するマイレージ型キャンペーンで、CRM基盤を構築することができます。インセンティブはLINEポイントの付与や抽選、自社製品プレゼント等施策ごとのカスタマイズになります。



▼料金体系

都度ご相談内容に応じてお見積もりになります。
(マイレージ施策の場合約100万円~1,000万円)
詳細は弊社お問い合わせフォームよりご相談ください。

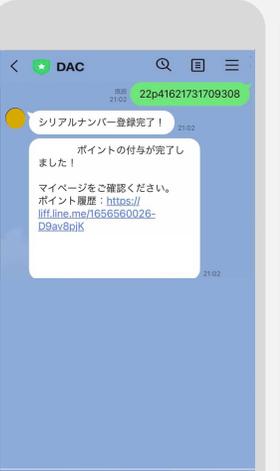
業種	飲料系
目的	LINEを通じた日常的なコミュニケーションによる購買促進・ユーザー育成
施策	商品に貼付されたシリアルコードをLINE上で読み取り、CPポイントを蓄積すると各種インセンティブに交換可能

商品購入
シリアルコード入手
友だち追加
シリアルコード入力
ポイント蓄積
CP応募
インセン交換




シリアルコード入力








シリアルコード
Y2750917890198

ユーザーメリット

- LINE公式アカウント上でCPポイントを蓄積でき気軽に各種インセンティブとも交換できる
- LINE公式アカウント上でいつでもポイント獲得・交換履歴が確認可能になる

企業メリット

- LINE公式アカウント上でCPポイントを蓄積できるため、ユーザーのLINE公式アカウント利用率が高く、企業との関わりやコミュニケーション機会も多く生まれる
- 購買データの活用により、ユーザーごとのカスタマイズ配信ができ、ロイヤリティ向上やファン育成につなげられる



「心を動かす」良質な顧客体験（CX）の提供

顧客一人ひとりとの信頼関係を深め、心を動かしゴールに導くためには優れた顧客体験（CX）を提供する必要があります。
電通デジタルでは、データに基づいた顧客理解、ビジネスゴールの設定、適切な連携ツール選定やその設計により
最適なコミュニケーションを効率よく運用していくことで、良質な顧客体験を実現します。

電通デジタルは、ニーズに応じて2つのツールを提供しています。

TONARIWA

キャンペーンからCRMまで、LINE公式アカウントの効果を最大化する
メッセージングプラットフォーム。様々な外部ツールとの連携も可能

豊富な基本機能

月額利用費で
豊富な基本機能を提供。
セグメント配信からチャット
ボットまで定額で利用可能。

優れた施策管理

施策ごとにID管理することで
ユーザー一人ひとりの
反応・行動をもとに
最適な打ち手を設計できます。

外部ツールと の 実績多数

顧客管理ツールや、
既存外部サービスとの
連携実績多数。
既存のリソースを
最大限有効活用できます。

BOT BOOST☆R

LINE公式アカウントに、チャットボット、リッチなクリエイティブ、
セグメント配信など高度機能を簡単導入

柔軟な クリエイティブ表現

LINE Bot Designer
との連携により、
複雑なFlex Messageや
イメージマップも簡単に作成。
柔軟なクリエイティブ
表現を可能に。

複数APIツールとの 併用

チャンネル・エミュレート機能
により複数のAPIツールを組
み合わせた実装が可能。
企業はユーザーに対して
より価値の高い顧客体験が提
供できます。

実装がカンタン

LINEのグループトークが
管理画面になるため、
慣れ親しんだ画面で
簡単に設定が可能。

お問合せ先

株式会社電通デジタル
<https://www.dentsudigital.co.jp/contact/>

ブリストル・マイヤーズ スクイブ様

セキュリティレベルの高い医療情報を、LINE公式アカウント上で提供実現

BMS（医療従事者用）



目的

医療従事者向け情報サイト
「BMS HEALTHCARE」会員専用の新たな情報提供
ツール

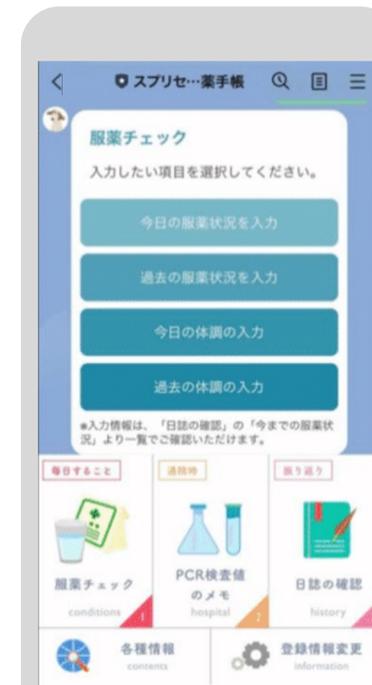
施策

LINEのIDと連携したユーザー限定で
・学会/セミナーなどの情報配信
・チャットボットによる担当者へのアポイントメント
など

効果

- 迅速な情報アクセス**
リッチメニューやチャットボットなど、必要な情報
に最短でたどり着くUIを実現
- 会員サイトとLINEのIDとの高い連携率**
アクセストークンの活用により、高いID連携率を
実現
- 運用工数の削減**
頻繁に更新されるwebサイト上のコンテンツを
自動スクレイピングし、更新の手間なく常に
LINE公式アカウント内で最新情報を提供

スプリセル錠服薬手帳（患者さま向け）



目的

診察時における
・医師と患者のコミュニケーション円滑化
・患者の服薬アドヒアランス向上

施策

薬を服薬しているユーザーに向けて
・事前設定したスケジュール通りの服薬リマインド
や服薬チェックで飲み忘れを防ぐ機能
・検査値の記録をグラフで可視化して閲覧可能に

効果

- 患者の服薬アドヒアランス向上**
定期リマインド配信により、治療に大切な継続的な
服薬の飲み忘れを防ぐことに貢献
- 医師と患者のコミュニケーション円滑化**
診察時、LINE公式アカウント上に記録された患者の
日々の服薬状況や体調、治療経過情報を元にコミュ
ニケーションを円滑化し、問診をサポート



基本機能

MicoCloud (ミコクラウド) は企業と顧客のコミュニケーションを最適化するLINEを活用したマーケティングプラットフォームです。

LINE公式アカウントを高度に拡張した機能に加え、マルチチャネルでデータを収集し、お客様にとって最適なコミュニケーションを可能にします。また、コンサルティングから運用支援までワンストップで提供することでお客様の成果創出に貢献します。

特徴

幅広いソリューション 専任コンサルが伴走 外部システム連携

- ・ LINE通知メッセージ
- ・ WEBタグ
- ・ LINE広告
- ・ 目的・KPIの設定
- ・ 企画コンテンツ作成
- ・ 数値分析/改善提案
- ・ API連携
- ・ CSVエクスポート
- ・ ノーコード連携(オプション)

プライバシーマーク・ISO 27001 (ISMS) を取得し、高度なセキュリティ環境でデータを保護しています。

ご利用イメージ

不動産、金融、人材、クリニック、自動車、ECをはじめ、あらゆる業界で1,000ブランド以上に活用いただいております

友だち獲得

WEBサイトユーザーに対して、LINE通知メッセージ・ポップアップツールでLINEにプール



離脱時ポップアップ

顧客データの可視化

LINE上の行動データ、流入経路、アンケートによるサイコグラフィックデータなどの顧客データを取得。興味関心やステータスなどニーズを把握できます。



流入経路の可視化



botアンケート



サイト上行動ログ取得

顧客データに基づいた最適なメッセージ配信

取得した顧客データを基にセグメント配信可能です。また、AIレコメンド配信など、さらに高度なパーソナライズも可能です。



セグメント配信



AIレコメンド配信

資料請求・お問い合わせ先 : Micoworks株式会社 <https://camp.mico-cloud.jp/contact.html>

LINE公式アカウント上で合格可能性診断を実施

導入先	創英コーポレーション 
目的	新高校生・保護者とのオンライン接点構築
施策	神奈川県高校入試当日にLINE公式アカウント上で合格可能性診断コンテンツを展開

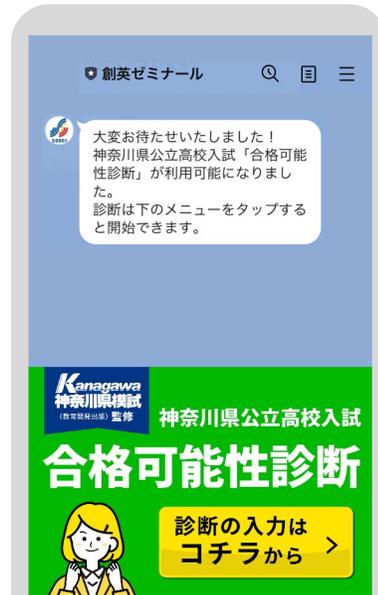
入試当日の
友だち追加数
約1万人

マスメディア
から顧客接点
創出に成功

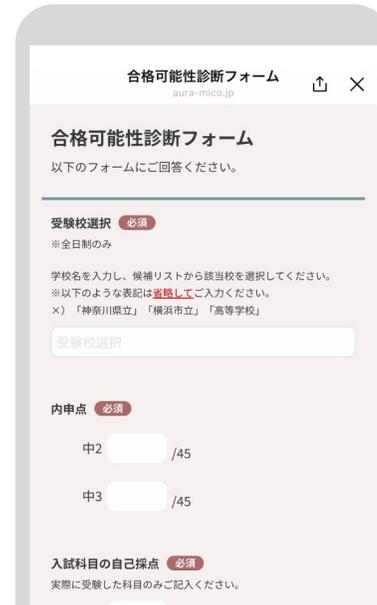
テレビ放送中に
QRコードを表示



LINE公式アカウントを
友だち追加



フォーム上で
志望校/自己採点結果を記入

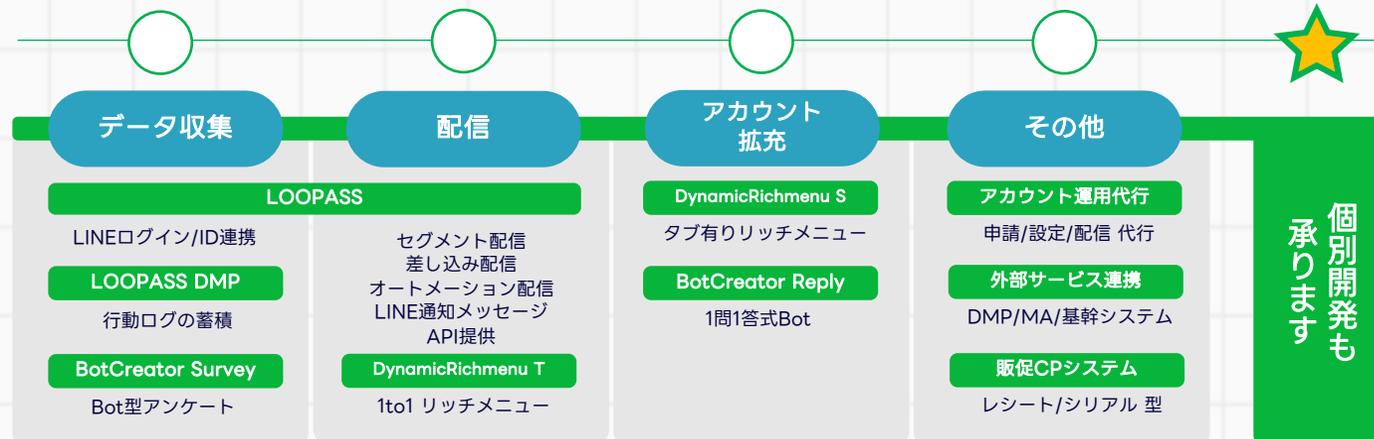


合格可能性診断の
結果を表示



お客さまに最適なトータルサポートを実現

オールインワンのツールでLINE公式アカウントの運用の課題を解決するのではなく、お客さま個々の様々な課題に対して、最適なツールを組み合わせ提供させていただきます。



ポイント01 50以上の

LINE公式アカウントを支援※

コスメ・EC業界を中心に、業界問わず多様なアカウントの運用を支援してまいりました。テクノロジーパートナーでありながら、セールspartnerでもある当社の強みを活かし、お客さまに合った総合的な提案をいたします。



※その他ご支援実績に関しましてはサービスサイトの導入企業一覧をご確認ください

ポイント02

99.1%の正確な運用代行※

ユーザーとのコミュニケーションを行う上で、配信作業は欠かせません。当社では年間2,500本以上もの設定代行を行い、フロー改善を行ってきたからこそその正確さがごぞいます。手が回らない配信業務もトータルでお任せいただけます。



ご利用イメージ：ID連携

会員IDとLINEアカウントを紐付け。会員/非会員でのメッセージを出し分けたり、会員情報に紐づいたパーソナライズ配信が実施可能になります。



お問合せ先

ミロゴス株式会社
<https://inquiry.loopass.net/badge.html>

キャンペーン施策等の集客から、友だち収集後のCRM施策まで！LINEにおける企業とお客様との関係構築を得意としております！

Eat Well, Live Well.



味の素株式会社様 レシピ検索&ブックマーク機能(オウンドメディア連携)

※ デイリー友だち追加数5倍に上昇

オウンドメディア「AJINOMOTO PARK」とLINE公式アカウントを連携。
LINE上でレシピを検索したり、気に入ったレシピを保存することが可能。

目的

- ◆ 自社オウンドメディアの利用促進
- ◆ エンゲージメント可能なユーザーの増加

効果※

- ◆ デイリーの友だち追加数が**5倍**に増加
- ◆ ターゲットリーチの内、LINEのユーザーIDが取得できている割合が**42.7%**に上昇

※ミロゴス調べ



料理名・素材から
レシピを検索



検索条件の追加で
絞り込みが可能



サイト内ボタンから
ブックマーク可能

詳細はこちら：<https://lineapiusecase.com/ja/technicalcase/ajinomoto.html>

お問合せ先

ミロゴス株式会社
<https://inquiry.loopass.net/badge.html>

キャンペーン施策等の集客から、友だち収集後のCRM施策まで！
LINEにおける企業とお客様との関係構築を得意としております！



■ソリューションの機能と特徴

チャットコマース®「ジールス」は、LINEに搭載したチャットボットでの接客体験を通じて、ユーザーの購買行動を後押しするソリューションです。

- **高いコンバージョン率**を誇るサービスであり、**デジタルマーケティング全体の件数獲得増や全体のCPA低下**を実現したい担当者に評価頂いています。
- チャットボットが行う接客体験によって、検討ユーザーの不安を払拭し、スムーズな購買体験を実現します。
- マーケティングファネルにおける各ステージに対応した機能を実装しており、**LINEを活用したフルファネルマーケティングを実現**します。

フルファネルソリューション



お問合せ先

株式会社ZEALS
<http://zeals.co.jp/contact/>

■ご利用イメージ

LP離脱ユーザーをLINE公式アカウントのチャットボットに誘導し、不安払拭してあげることで直接的にコンバージョンへの引き上げに貢献します。



■サポート体制・料金体系

初期費用・システム利用料0！完全成果報酬制

専属のコミュニケーションデザイナーが成果にコミット！費用がかかるのは成果が上がった時のみで、基本的にその他の費用は掛かりません！

LINE公式アカウント
初期設定
無料

LP
POP UP
無料

初期会話
デザイン
無料

チャット
ボット改善
無料

CS
問い合わせ
無料

アサヒビール株式会社 様

事業：飲料メーカー

■目的と背景

アサヒビールの家庭用生ビールサービス「THE DRAFTERS ドラフターズ」の会員ユーザーと直接コミュニケーションを行うプラットフォームを構築するためにチャットコマース®「ジールス」を導入いただきました。
ユーザーにとって馴染みのあるLINE上で全てのやりとりを完結させることでシームレスな体験を提供しつつ、チャットボットとユーザーのやりとりによって取得できる会話データ(*)をさまざまな施策に活用することを狙っています。

※ユーザーの許諾を得た上で、個人が特定されない形で回答データを取得・活用

■施策と結果

「THE DRAFTERS」のLINE公式アカウントを開設し、サービスの申し込みからCRMに至るまで、フルファネルでLINEに集約する設計を構築しました。
その結果、ユーザーにシームレスな体験を提供できています。
また、サービスへの申込時に得られたユーザーインサイトを活用してLINE広告（友だち追加）に活用した結果、CPA（顧客獲得単価）を最大138%改善することができました。



LINEのトーク画面からアンケート&キャンペーン応募



キャンペーンの当選連絡および本会員への登録



本会員向けのさまざまなメッセージ

集客・接客・会員CRM
に至るまで
全てLINEに集約

CPA
(顧客獲得単価)
最大138%改善!
※2023年2月時点(ZEALS社調べ)

お問合せ先

株式会社ZEALS
<http://zeals.co.jp/contact/>

Bot Express ソリューション紹介：GovTech Express



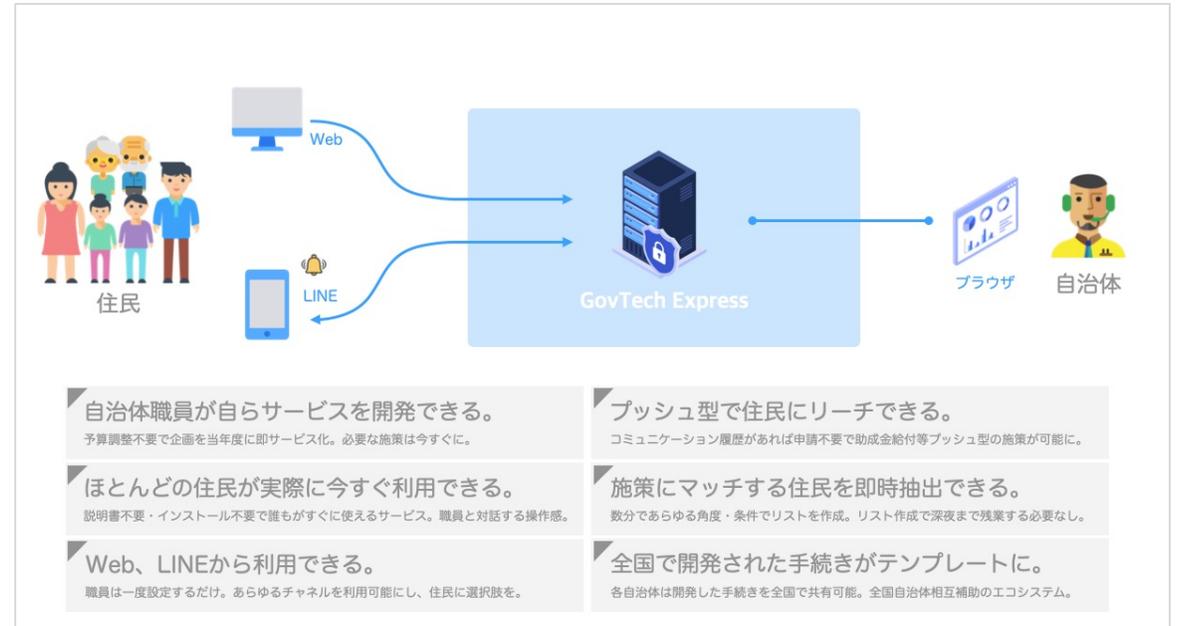
- ✓ 官公庁、主に地方自治体が運用するLINE公式アカウント上で、役所の申請や手続きの提供を実現する官公庁専用アプリケーション「GovTech Express」。
24時間365日、いつでも好きな時にオンラインの役所を訪れて、行政サービスを受けることができる世界を実現します。
- ✓ 市区町村、都道府県、省庁など150以上の団体が導入（2023年4月時点）。
導入先は、国税庁、神奈川県、群馬県、山形県庄内町、渋谷区、世田谷区、神奈川県座間市、金沢市、富山県魚津市、愛知県豊田市、神戸市、広島市、高知市、福岡県古賀市、沖縄県与那原町など。
- ✓ 利用率ほぼ100%の子育て関連機能（三重県伊勢市）や、満足度98%の証明書請求（富山県魚津市）など、住民利用率・満足度の高いサービスを提供。デジタル化で役所窓口の業務効率化にも。
提供形態は、定額料金で使いたい放題のサブスクリプション型。必要なタイミングで、自治体職員が開発者となり機能実装可能。継続的にアップデートする行政サービスを。

※利用率や満足度は導入自治体による調査（2023年4月時点）

GovTech Expressコンセプト



GovTech Express 6つの特

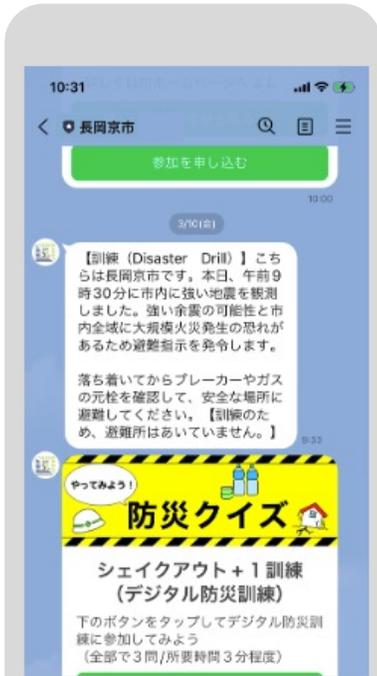


お問合せ先

株式会社Bot Express
<https://www.bot-express.com/contact/>

群馬県によるLINEを活用したデジタル避難訓練事例

- 群馬県のLINE公式アカウントは県民の4割相当の75万人が友だち追加。本訓練を通して有事の際にも有用なツールであることを県民は体験。
- 20代～90代の県民が参加、訓練回数はのべ8万回を超えた。高齢者にも分かりやすい設計で、99%が「危険性の確認ができた」と回答。
※成果詳細は「スマホ市役所 事例BOOK」で紹介中！右画像抜粋。
- 群馬県の取り組みを見た他のGovTech Express導入自治体では、群馬県の機能をテンプレートとして活用。スピーディに同様の訓練を実施。



京都府 長岡京市



大阪府 藤井寺市

カテゴリー
防災・危機管理
機能
アンケート

5分で完了。スマホで避難訓練

1 取り組み概要

- 群馬県LINE公式アカウントを活用し、スマートフォン上で完結する「ぐんま大雨時デジタル避難訓練」を実施。
- 防災メニューより訓練開始をタップ、約5分で完了。訓練完了時には「訓練完了証」を表示。
- 土砂災害防止月間の6月1日には全登録者に対し訓練についてメッセージ配信。
- 都道府県が運営する公式LINEアカウントを用いた避難訓練の実施は、全国初の取り組み。

2 特徴

- 好きな場所で好きな時に訓練が可能。
- ハザードマップ、避難先、避難のタイミング、防災情報や避難情報等の、大雨の時に命を守るために必要な一連の情報をスマートフォン上で確認可能。
- 選択した市町村に連動して、身近な地域の情報がフォーカスされて表示されるので、情報の確認が簡単。

3 工夫

- 県のLINE公式アカウントを活用。新たなアプリ導入は費用も普及するまでの時間もかかる。LINEという身近なツールを利用することで、住民が参加しやすくなる。群馬県ではコロナワクチン接種予約をLINEで行っていたので、県の手続きとしても身近なものになっており、防災に活用しトーク形式であればゲーム感覚で利用しやすいのではないかと考えた。
- 国や県の配信している情報など、今ある素材をどうやって組み合わせたら利用者が見やすくなるか、使いやすいかを考え、周りの意見を集めながらBot Express担当者と協力し、担当職員自らシステムを構築。
- 最後に防災クイズを用意し、完了証を表示させるなど、楽しんで参加してもらえる要素も設定。

4 苦労と解決策

- コロナ禍により地域で人を集めての避難訓練が困難、かつ各市町村の総務部門がコロナウイルス関連の対応に追われ、行政主導での避難訓練を行うことが難しい状況。ただ、災害はそういった状況下に関係なく襲ってくる。訓練実施できないことでの防災意識の低下が懸念。
- 県内市町村の協力によりSNS等で拡散できたことが利用者増につながった。

担当者

群馬県
県土整備部砂防課 砂防情報係
和田 健太郎

コロナ禍であっても襲ってくる自然災害に、いつでもどこでもどんな情報を入力し行動すれば大切な命を守るのか、LINEを活用して短時間で身近な情報を入手しつつ、備えるべき一連の行動を段階的に確認できるコンテンツを目指しました。定期的に使って、有事の際にスムーズに着いた避難行動が取れるようにしてもらいたいです。

結果

- 県内全35市町村で利用
- 訓練参加回数8万回以上 (6/1～6/30の土砂災害防止月間中の利用)

住民の声

- 「自宅や地域の危険性が確認できた」99% 「防災の意識が高まった」93%
- 「自分の住む地域が危険区域に含まれると知り、驚きと共に知ってよかったという気持ちになった」という肯定的な意見がある一方で、「ハザードマップが見づらいので改善して欲しい」という新たな要望も。住民が興味を持ってくれたことも良い変化のひとつ。

スマホ市役所
事例BOOK

▼スマホ市役所 事例BOOK
導入自治体の事例をまとめた配布中！HPのお問い合わせより、ご連絡ください。



▼Bot Express LINE公式アカウント



無料で製品デモを体験できます。
最新の自治体導入事例や、事例共有イベントの案内をメッセージでお届け！
QRコードから友だち追加。



Measurement

取得された情報の計測、マイニング、ビジュアライズに優れている。

01 株式会社オプト

LINE内外のデータを収集し、
友だち一人ひとりを理解し、
最適化したメッセージを届ける。



いますぐ機能体験



TSUNAGARUは、LINE公式アカウントの運用を効率化し
売上拡大とマーケティングDXを推進するSaaSツールです。

お問合せ先

株式会社オプト
<https://www.opt.ne.jp/contact>

FUNCTION 多彩な機能



データを取得し友だちを深く理解
#クリック #アンケート #流入経路 #ID連携



LINEならではのメッセージを作成
#カスタムレイアウト #リッチメニュータブ分け



友だち一人ひとりに寄り添った配信を実施
#セグメント配信 #リッチメニュー出し分け #メッセージ配信API



ダッシュボード上ですぐに配信結果を確認
#友だちレポート #配信分析 #比較分析



LINEユーザーIDに紐づく行動データの可視化・分析
#CDP連携 #L-Analytics (データ統合分析基盤)

他にもLINE公式アカウント知見豊富なコンサルタントによる戦略立案や
LINEミニアプリによるサービス開発など豊富な支援内容がございます。
詳細は左記のお問い合わせフォームよりご相談ください。

アパレルEC

百貨店EC

アパレルEC

目的課題
LINE経由の売上拡大。一方で売上拡大のための配信者の拡大に伴う配信効率の悪化、配信頻度の増加によるブロック数の拡大が課題。

施策
ユーザーの行動に基づいたシナリオの設計・オートメーション配信を実施（カート落ち・値下げ通知 etc...）。

目的課題
新規獲得（獲得CPA）と売上最大化（ROAS）を指標に、自社ECへの送客、新規会員獲得、ロイヤル化を実施したい。

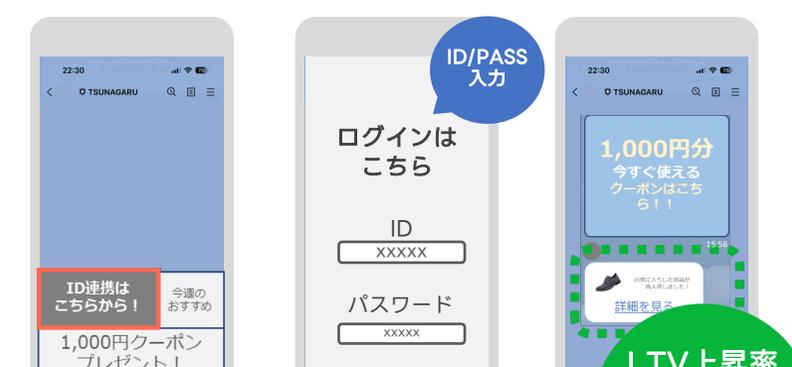
施策
ID連携の促進と連携済みユーザーに対してのセグメント配信、3rd Party MAツールと連携し既存会員への配信を実施。

目的課題
配信頻度が高くなり配信費用が増加。またブロック増加で離反者による売り上げが減少。長期的にみるとROASが悪化傾向にあった。

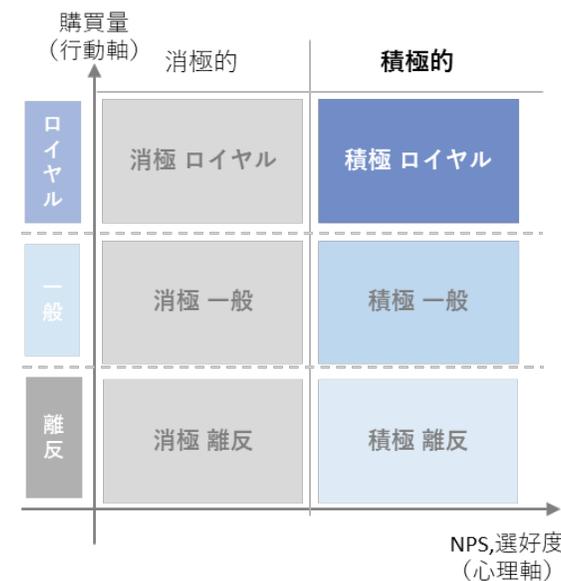
施策
購買量・選好度で顧客ランクを可視化し、それぞれに最適な配信を行うことで配信頻度/ブロック率増加を抑制しROASを高めつつ顧客育成を実施。



売上 +16%
※非MA配信対比
株式会社オプト調べ



LTV上昇率 +13%
※非ID連携者対比
株式会社オプト調べ



Technology Partner 一覽



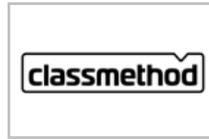
Technology Partner一覧



トランスコスモス株式会社

LINE公式アカウントや「LINE pay」などLINEが提供するサービスと、ツール、DBをつなぎシームレスなデジタル体験をワンストップで提供

[> 詳細はこちら](#)



クラスメソッド株式会社

LINEミニアプリでモバイルオーダーを簡単に始められる「CX ORDER」提供！お客様に最適なLINEミニアプリやチャットボット基盤の開発を支援します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ソーシャルPLUS

LINEログイン、自動友だち追加機能、Messaging API等を利用して、ECサイトをはじめとしたWebサイトとLINEを連携したCRM施策をサポートします

[> 詳細はこちら](#)



株式会社Hakuhodo DY ONE

DialogOne®(ダイアログワン)は、LINE公式アカウントのメッセージ配信・コンテンツ管理・ユーザーデータの収集を行うためのメッセージング管理ソリューションです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社電通デジタル

コミュニケーションデザインプラットフォームとして「BOT BOOSTaR®」「TONARIWA」を提供しており、LINE公式アカウントの多様なニーズに対応します

[> 詳細はこちら](#)



Micoworks株式会社

ブランド価値と利益を最大化するコミュニケーションプラットフォーム「MicoCloud (ミコクラウド)」

[> 詳細はこちら](#)



ミロゴス株式会社

LINE通知メッセージ/会員証/キャンペーン開発/MA連携の実績多数。DX支援サービス「LOOPASS」でお客様に最適なトータルサポートを実現します。

[> 詳細はこちら](#)



IRISデータラボ株式会社

LINEのトーク画面で商品を選んで、そのまま決済まで完了！事業者様の売り上げを逃がさない上に、買い物客に対してストレスフリーな購買体験を実現します。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



株式会社オプト

LINE公式アカウント開設企業向けにASPサービスにて提供し、「Messaging API」をはじめとした各種APIをより高度に活用することができるツールです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社クラブネッツ

「詳細なアンケート&セグメント配信」「キャンペーン」「カスタムリッチメニュー」などによりLINE公式アカウントを補完し、更なる活用を促進します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社Zeals

チャットコマース®「ジールス」は、LINE公式アカウントと連携したAIチャットボットでの接客体験を通じて、ユーザーの購買行動を後押しするソリューションです。

[> 詳細はこちら](#)



ソーシャルデータバンク株式会社

LINE公式アカウント機能拡張ツール「Liny（リニー）」を開発・販売。販促・顧客管理・MAやセグメント配信・チャットボットがLINE1つで実現出来ます。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社DMM Boost

LINE公式アカウントとShopify連携により、誰でも簡単に顧客対応やマーケティングを自動化できる「LINE公式アカウントの自動化ツール」です。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社Bot Express

ほとんどの住民が、今、すぐに利用できるスマホ市役所「GovTech Express」を提供しています。官公庁専用の対話型アプリケーションです。

[> 詳細はこちら](#)



モビルス株式会社

手続き対応など自動化と有人チャット対応が可能なハイブリッドサポートや、顧客・アンケート情報に基きリッチコンテンツを送付できるセグメント配信システムを提供

[> 詳細はこちら](#)



株式会社アクティバリュース

観光分野のDXを推進する「多言語AIチャットボット」。Web、LINE、Facebook、WeChatに対応。ホテル、旅館、自治体を中心に350箇所に導入。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



アルファコム株式会社

複数のLINE公式アカウントを統合管理、マルチテナント対応やリアルタイムモニタリングができる、コンタクトセンターに最も適したチャットサービスM-Talk

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ecbeing

ECシステムを軸に、LINEミニアプリ、セグメント配信（MA）、LINEログイン、デジタル会員証など、オムニチャネルやCRMに必要なサービスを展開。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社wevnal

マーケティング支援型のオンライン接客プラットフォームBOTCHANは、CV獲得に特化したチャットボットサービスで、スマホ時代のおもてなしを実現します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社エクレクト

カスタマーサービスプラットフォーム「Zendesk」と「LINE」を連携することで、お客さまとのコミュニケーションチャンネルの幅を広げ、問合せ情報の一元化が可能に

[> 詳細はこちら](#)



NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社

「空電プッシュ for LINE」/携帯電話番号マッチングで、LINEへのメッセージ送信を実現。届かなかった場合はSMSで確実に送信。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社エフ・コード

テクノロジーとノウハウでLINE公式アカウントのCXを最大化。Chatbot・APIなどの技術力とシナリオ設計力で、LTV向上とコスト削減に貢献します。

[> 詳細はこちら](#)



エボラニ株式会社

anybotは、開発知識いらずでLINEやFacebook、Web、アプリで販売や予約受付を行うチャットボットやLIFF（LINE Front-end Framework）を含むWebアプリをつくるのが可能です。

[> 詳細はこちら](#)



エースチャイルド株式会社

「つながる相談」はSNSでの相談を受け付けたい自治体・団体・企業様を強力にサポートする仕組みです。お申込みを頂いてから数日で導入し、運用が可能です。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



沖電気工業株式会社

LINEとコンタクトセンターシステム「CT stage」の連携により、LINEのチャットや音声通話で問い合わせ対応でき、お客様の利便性が向上します。

[> 詳細はこちら](#)



合同会社Oblivion

テイクアウトの事前予約・席予約・順番待ち整理券発行・モバイルオーダー等の飲食店に必要なあらゆる機能が店舗のLINE公式アカウント上で可能にするサービスです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ギブリー

自社のLINE公式アカウントに接客のような上質な顧客体験を。ユーザーの"今"の状態を把握し、解析を行う事で最適なタイミングで1人1人に必要な情報をお届けします。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社クウゼン

クウゼン (KUZEN) は、集客とファン化を効果的に実現するLINE拡張ツールです。専任担当者が、全体設計・施策立案・運用改善・代行まで手厚くサポートします。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社クリエイティブ
ホープ

LINE公式アカウントと友だちになって頂いたお客様と、対面で会う前からアプローチが可能になるこれまでにないLINEを活用した営業コミュニケーションツールです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社KDDIウェブ
コミュニケーションズ

「Twilio Connect for LINE Call API by KWC」LINEコールPlusをTwilio経由でご提供するためのソリューションです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社Kerberos

誰でも簡単にLINE公式アカウントを用いてお店をつくれる【CHATY】を開発・販売。商品の販売から、お客様とのコミュニケーションまで全てLINEで一括管理。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社コネクター・
ジャパン

リピッテは、あらゆる業種・業態の「予約」をLINEで受付け、自動管理し、店舗や現場の省力化・省コスト化に貢献するベストソリューションです。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



株式会社サイバーエージェント

サイバーエージェントが提供する、LINEのMessaging APIの活用の特化したツールです。幅広い広告運用ナレッジを活かし、企業の販促活動の効果最大化を実現します。

[> 詳細はこちら](#)



JTP株式会社

Third AIは、AIと人が対応するハイブリッドチャットを提供します。ChatGPT (Azure OpenAI Service) にも対応いたします。

[> 詳細はこちら](#)



ジェネシスクラウドサービス株式会社

LINE Account Connect関連機能 (LINEチャットPlus及びLINEコールPlus) と弊社CX基盤との連携ソリューションを提供致します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社GENEROSITY

LINEを活用したブランド、ユーザー間のコミュニケーションが行える機能開発を行っています。LINEの各種APIを利用し、様々な機能を開発、実装します。

[> 詳細はこちら](#)



GMOコマース株式会社

自社開発は不要！メッセージ送り分けやリッチメニュー出し分けなどがカンタン＆すぐに実現するプラットフォームを提供します。使い方や配信代行の運用サポートも充実！

[> 詳細はこちら](#)



GMO NIKKO株式会社

TRUE connectは、Messaging APIを活用した基本機能を備え、カスタマイズ開発にも対応するソリューションです。豊富な広告運用・キャンペーンのナレッジと共に提供致します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ジーニー

「Engagebot」はLINE/FacebookボットのMAツールです。メルマガなどの従来の施策と比較し非常に高いエンゲージメントを誇ります。

[> 詳細はこちら](#)



スタークス株式会社

リピートラインは、リピート通販・D2C向けのLINE公式アカウントの拡張ツールです。カートとAPI連携させることで、顧客毎のCRM施策やCS業務を実現します。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



株式会社セールスフォース・ドットコム

Marketing Cloud
幅広い顧客エンゲージメントを実現する、No.1 マーケティング プラットフォーム

[> 詳細はこちら](#)



ソウルドアウト株式会社

電話番号をキーにまだ友だちになっていないユーザーへもメッセージを配信することができる「LINE通知メッセージ」+「SMS」配信ツール *月額3万円~利用可能

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ソニックムーブ

COMSBI（コムスビ）セグメント配信、chatbot作成機能、予約機能など様々な機能を提供。既存システムとのつなぎ込みやカスタマイズ開発にも柔軟に対応。

[> 詳細はこちら](#)



ソフトバンク株式会社

LINE APIを活用したアプリケーションの設計、開発、運用保守、プロモーションなどをワンストップで提供します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社Time Technologies

自動的にLINE経由の成果を獲得する、LINE特化型マーケティングオートメーション『AutoLine』

[> 詳細はこちら](#)



タビィコム株式会社

「EPS/スマート自治体システム」は、LINE公式アカウントを利用した自治体様向け統合業務システムです。利用者にも自治体担当者にも便利で効率的な電子政府を実現できるシステムを提供しております。

[> 詳細はこちら](#)



ダイナテック株式会社

D-Lipeatはホテル管理システムのDyna lutionとLINEを連携させ、宿泊施設とゲストのコミュニケーションの最適化を図ると同時にDX支援をいたします。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社チューズモンスター

飲食店内でのテーブルオーダー、テイクアウト・デリバリーの事前注文・決済、通販等のあらゆる注文をLINEミニアプリやLINE公式アカウントで会話形式で！注文革命！

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



チーターデジタル株式会社

Cheetah Messaging (IBCCMP) : 1to1のクロスチャネルコミュニケーションを実現するBtoC向けMAを提供しています。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社テラスカイ

LINEとSalesforceを連携するコンタクトセンター支援サービスの提供をはじめ、要件定義、導入支援、開発、運用保守までワンストップでお客様をご支援します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社DNPデジタルソリューションズ

カスタマイズ開発とSaaS型パッケージサービスを組み合わせてお客様の様々なニーズにお応えします。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社デジタルガレージ

LINE及び様々なMAと連携可能なコネクティブでは、ユーザーの行動に応じたセグメント配信が可能となり、エンドユーザーへ効果的なコミュニケーションが実現出来ます。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社電通国際情報サービス

LINEの各種プロダクトとお客様システムやソリューションの連携により購入前から購入後まで、ユーザのニーズに応えるサービスを実現

[> 詳細はこちら](#)



株式会社電通プロモーションプラス

ワンゼロは、デジタル販促のプロフェッショナルが提供するLINEの活用を実現するサービスです。

[> 詳細はこちら](#)



凸版印刷株式会社

LINEを活用したキャンペーンを企業と顧客をつなげるきっかけに。キャンペーン基盤の構築から応募データの取得、その後のコミュニケーションまでをご支援。

[> 詳細はこちら](#)



transcosmos online communications株式会社

「KANAMETO (カナメト)」は、セグメント配信機能・チャットボット機能・チャットサポート機能を備えたAPI対応ツールです。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



日本アバイア株式会社

LINEコールPlus

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ファナティック

安価で導入はタグ設置のみ！完全自動で手軽にLINEのセグメント配信やカゴ落ち配信を実現

[> 詳細はこちら](#)

「動く」を変える、「生きかた」が変わる。
PHONE APPLI

株式会社Phone Appli

LINE公式アカウントをSalesforceとつなぎ、Salesforceのレコードと連携しながら1対1・一括メッセージ配信が可能なアダプターサービスです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社福島情報処理センター

これまでの課題をLINEとICT技術を活用する事で解決し、よりよい社会、住みよいまちづくり、ビジネスの成長を実現し、地域や企業の活性化を応援するサービスです。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社フューチャーショップ

ECサイト構築プラットフォームfutureshopの「LINE連携オプション」で、自社EC会員のIDとLINEのアカウントを連携。LINEでのログインとメッセージ配信が可能

[> 詳細はこちら](#)

BRIGHT PATTERN

Bright Pattern Inc.

BrightPatternは、シームレスなオムニチャネル対応かつAIを組み込んだ、オムニチャネル・コンタクトセンター・ソフトウェアを提供します。

[> 詳細はこちら](#)



Braze株式会社

Brazeは、一人ひとりに最適なタイミング、コンテンツ、チャネルでのマーケティングキャンペーンを組み立て、顧客のLTVを向上し気泡の収益の向上へつなげます。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社プラスアルファ・コンサルティング

CRM/MAツール「カスタマーリングス」をはじめ、「テキストマイニング」「データマイニング」などの技術を核としたクラウドソリューション事業を行っています。

[> 詳細はこちら](#)

Technology Partner一覧



株式会社ブレイド

今どんな人が来て、どんな体験をしているかご存知ですか？KARTEは訪問者の行動や感情をリアルタイムに解析し、一人ひとりに合わせたCX(顧客体験)を提供します

[> 詳細はこちら](#)



プレイネクストラボ株式会社

「スマート公共ラボ」は自治体や公共機関に特化した、LINE公式アカウントの機能拡張サービスです。自治体窓口として住民サービスの提供をサポートします。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ボットロジー

Nest診療は、来院予約をはじめとする、病院うあクリニックでの診療に関わるオペレーションをLINE上で完結させる医療機関向けのシステムです。

[> 詳細はこちら](#)



マインドフリー株式会社

キャンペーン特化型のLINEとのAPI連携システム「GEPPY」を提供。レシート応募型、ポイントマイル型など様々なキャンペーン仕様のご要望に対応可能であり、国内でもトップクラスの実績を誇ります。LINE公式アカウントの友だち集客後のCRM機能も実装し、LINEを活用したマーケティングの技術支援を拡大し続けております。

[> 詳細はこちら](#)



リトルヘルプ・エージェンシー合同会社

LITTLE HELP CONNECTはCRMプラットフォーム「HubSpot」とLINEを連携し、次世代のビジネスコミュニケーションを支援します。

[> 詳細はこちら](#)



株式会社ルートコミュニケーションズ

LINEの活用サポートから、トーク上でのインタラクティブなアプリケーション。更にはLINE公式アカウントを活用した企業のデータ活用まで。LINE上での様々な制作を行います。

[> 詳細はこちら](#)

THANK YOU