

2016 年 5 月 18 日

各 位

株式会社エイジア

エイジア、ルミネのパーソナライズした LINE メッセージ配信支援のため  
LINE ビジネスコネクト連携メッセージ配信システム「WEBCAS taLk」を提供  
—LINE で「EC 会員が求めるお得情報」を配信、高いクリック率・CV 率を実現—

インターネットを活用したマーケティングソリューションを提案する株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、東証マザーズ上場：証券コード 2352、以下 当社）は、株式会社ルミネ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：新井 良亮、以下 ルミネ）に、ネット通販会員 ID（以下 アイルミネ会員 ID）と LINE アカウントを連携したユーザへメッセージ配信を実現する「WEBCAS taLk」を提供し、新たなダイレクトアプローチ施策を支援したことを本日発表いたします。

## 記

## 1. ルミネ「WEBCAS taLk」導入の経緯

ショッピングセンターを運営するルミネでは、2014 年 2 月より LINE 公式アカウントを開設し、現在約 830 万人の友だちを獲得しています。これまで同社では、LINE 公式アカウントを活用し、店舗ご利用のマスターゲットに向けた情報配信を強化してきました。今後は、「LINE」というデイリーユースアプリにおいて、EC 機能がもつ会員データを活用し、会員属性や行動履歴に応じた情報を提供することで「よりユーザメリットの高いコミュニケーション」を行いたいと検討していました。

以前から当社メールマーケティングシステム「WEBCAS e-mail」を EC 会員向けメルマガ配信に活用していたルミネでは、会員データベースと連携しパーソナライズした LINE 上でのメッセージ配信が実現できる「WEBCAS taLk」の導入を決定。2015 年 1 月に運用を開始しました。

## 2. ルミネでの「WEBCAS taLk」活用状況と今後の施策

## ■連携促進キャンペーンで目標を超える連携ユーザを獲得

LINE アカウントとアイルミネ会員 ID の連携操作はユーザ自身に行っていただく必要があります。そこでルミネでは、LINE ユーザーがメリットを感じながら自然に連携操作ができるよう、『アイルミネ会員特典の LINE ギフトコードプレゼントキャンペーン』を実施しました。その結果、当初の目標設定を上回る“連携会員”を獲得しました。

連携操作画面（一部）

## ■会員限定の“お得”情報を配信し、平均10%を超えるクリック率を達成

ルミネではこの“連携会員”を「ルミネの実店舗もネット通販も相互に利用する優良会員」と位置付けています。現在この“連携会員”に対し、ネット通販会員メリットの高い「EC限定の優待セール情報やクーポン情報」を WEBCAS taLk を活用して不定期配信しており、サイト流入と購買機会を創出しました。クリック率も平均10%を超え、コンバージョン（購買）率も公式アカウントを圧倒しています。



## ■今後はよりきめ細やかなパーソナライズ機能構築を予定

今後ルミネでは、「メールアカウント」と「LINE アカウント」など、ユーザの利用状況に応じた“メッセージチャネルの最適化”や、ECサイト上の行動履歴・購買履歴に基づいた、よりきめ細やかなパーソナライズした LINE のメッセージ配信に向けた機能構築を行う方針です。

### <株式会社ルミネ E コマース事業部ご担当者様より、エイジアの評価>

「今回エイジアには、我々の“LINE ビジネスコネクでユーザとより密接な関係を構築したい”という要望に真摯に向き合って、システム要件固め、提案、構築、稼働まで、およそ2か月という短期間で丁寧かつスピーディに対応いただきました。問い合わせや要望にも素早くレスポンスをいただき、安心して任せることが出来ました。今後もユーザとの接点を多角的にもつことでよりお客さまにルミネでのお買い物を楽しんでいただく有益な 1to1 コミュニケーションを実現したいと考えておりますので、引き続き強力なサポートをお願いいたします。」

### <導入システムについて>

- ・LINE ビジネスコネク連携パーソナライズメッセージ配信システム「WEBCAS taLk」

⇒ <http://webcas.azia.jp/talk/>

「WEBCAS taLk」は、LINE ビジネスコネクを活用し、自社データベース登録ユーザから対象を絞って LINE でのメッセージ配信が行えるツールです。送信するメッセージには、名前やポイント等の差し込みができるほか、スタンプ送信も可能です。送信後は URL のクリックカウントや、コンバージョン（購買の有無等）などの効果測定も可能です。

- ・メール配信システム「WEBCAS e-mail」

⇒ <http://webcas.azia.jp/email/>

様々なデータベースと連携し、顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいたメールが、PC およびモバイルに高速に配信できる One to One メール配信システムです（配信速度最高 300 万通/時）。高度なマーケティング分析機能を備え、戦略的メールマーケティング活動を実践する多くの企業に高く評価頂いて

おります。

・e-CRM システム「WEBCAS」シリーズ

⇒ <http://webcas.azia.jp/>

エイジア自社開発製品である「WEBCAS」シリーズは、企業がインターネットやメールを介して顧客と有効な関係を築き、効率的・効果的なマーケティング活動を行うための e-CRM アプリケーションソフトウェアシリーズです。ラインナップにはメール配信システム、アンケートシステム、メール共有管理システム、LINE メッセージ配信システム、SMS 配信システム、DM 印刷・郵送システム、通知メール販促システムなどがあります。複数のデータベース等との連携やカスタマイズなど、柔軟な対応を実現するクラウド版サービスをはじめ、パッケージ導入版など、さまざまな提供形式をご用意しています。EC 運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など、大手企業を中心に 2,500 社以上の採用実績があります。

### 3. 当事会社の概要

#### ■株式会社エイジアについて

株式会社エイジアは、メールマーケティングシステム「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズの提供をコアビジネスとして、マーケティングアプリケーションの提供、コンテンツのコンサルティング・企画制作、ウェブサイトの構築・運営までをワンストップで支援する、インターネット・マーケティング・ソリューションカンパニーです。

主な事業内容	e-CRM アプリケーションソフト「WEBCAS」シリーズの開発・販売、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブコンテンツの企画・制作
設 立	1995 年 4 月
本店所在地	東京都品川区西五反田 7-21-1
上場証券取引所	東証マザーズ（証券コード：2352）
代 表 者	代表取締役 美濃 和男
資 本 金	3 億 2,242 万円
U R L	<a href="http://www.azia.jp/">http://www.azia.jp/</a>

#### ■株式会社ルミネについて

主な事業内容	ショッピングセンターの管理及び運営／不動産の賃貸業／インターネット等による通信販売業他
設 立	1966 年 5 月
本店所在地	東京都渋谷区代々木 2-2-2 JR 東日本本社ビル 10F
代 表 者	代表取締役社長 新井 良亮
資 本 金	23 億 7,520 万円
U R L	<a href="http://www.lumine.ne.jp/">http://www.lumine.ne.jp/</a>

#### ●本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社エイジア 経営企画室 玉田 優子

TEL：03-6672-6788（代表） FAX：03-6672-6805 E-mail：[azia\\_ir@azia.jp](mailto:azia_ir@azia.jp)

以 上