

2016 年 10 月 18 日

各位

株式会社エイジア

エイジア、ルミネの LINE におけるパーソナライズ配信事例を公開 —LINE で完売アイテム「再入荷通知」お気に入りアイテム「値下げ通知」等を自動配信、圧倒的 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、社長：美濃 和男、東証二部上場：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）に提供した、LINE ビジネスコネクト対応パーソナライズメッセージ配信システム「WEBCAS taLk」の導入事例インタビューを本日公開いたしました。

◆ルミネ LINE におけるパーソナライズメッセージ配信事例インタビュー

→ <http://webcas.azia.jp/casestudy/case252.html>

<ルミネの活用事例について>

●導入の背景

ルミネは 2014 年 2 月に LINE 公式アカウントを開設し、現在約 980 万の友だちを獲得しています。従来の LINE 公式アカウントでは、ルミネ全体のキャンペーン情報や、人気ショップやトレンドアイテムの情報などを配信していました。今後、ネット通販事業で保有する情報を活用し、LINE の友だち一人ひとりの好みに合った One to One のコミュニケーションが有効ではないかと考えたルミネでは、一斉配信に特化した LINE 公式アカウントに加え、LINE ビジネスコネクトを活用したパーソナライズメッセージ配信を検討することになりました。

そこで同社は、LINE ビジネスコネクトと連携したパーソナライズ配信を実現する、当社「WEBCAS taLk」の導入を決定。2016 年 5 月よりユーザーの利用状況に応じたパーソナライズ配信を開始しました。

●ご活用内容と導入効果

現在ルミネは「WEBCAS taLk」を、主に“ネット通販「アイルミネ」会員の利用状況に応じたメッセージの自動通知”、具体的には、完売商品の再入荷を希望者に知らせる「再入荷通知」、お気に入りアイテムの「値下げ通知」、「在庫残り 1 点通知」の配信に活用しています。

上記の「再入荷通知」および「値下げ通知」は、従来よりルミネ自社システムからメールで送信していましたが、LINE アカウントとの ID 連携を行った会員にはメールでなく LINE での通知に移行したところ、コンバージョン(購入)率はいずれもメール通知より約 2 倍高いという結果が出ています。

本インタビューでは、ルミネのご担当者様に、今回行った施策の内容や効果などについて詳しく伺いました。ぜひご覧ください。



◆ルミネ LINE におけるパーソナライズメッセージ配信事例インタビュー

→ <http://webcas.azia.jp/casestudy/case252.html>

【ルミネ様 導入サービスのご紹介】

- ・LINE ビジネスコネクト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 ビジネスコネクトと連携して One to One で LINE のメッセージ配信を実現できるシステムです。既存データベースの顧客 ID と LINE のアカウントを、ユーザの認証を受けて連携し、データベースに基づいたメッセージ配信を実現します。行動データや在庫情報などを元に、個別最適化した画像入りメッセージを自動配信する「トリガー型オートメーション配信」機能（EC サイトでのお気に入り商品値下げ通知など）や、ターゲットを柔軟に絞って配信できる「セグメント一斉配信」の機能があります。クリック率やコンバージョン率などの分析も可能です。

- ・マーケティングコミュニケーションシステム「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 CRM 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 でのパーソナライズメッセージ配信機能、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 3,000 社以上の採用実績があります。

■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
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
設立	1966 年 5 月
資本の額	23 億 7,520 万円
URL	http://www.lumine.ne.jp/

■株式会社エイジアについて

マーケティングコミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズの提供をコアビジネスとして、メールマーケティングのコンサルティング・企画制作からウェブサイトの構築・運営・販売促進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	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
所在地	東京都品川区西五反田 7-20-9
代表者	代表取締役 美濃 和男
設立	1995 年 4 月
資本の額	3 億 2,242 万円
上場証券取引所	東証二部 （証券コード：2352）

U R L <http://www.azia.jp/>

■本リリースに関するお問合せ先

株式会社エイジア 経営企画室 玉田 優子
TEL: 03-6672-6788 Mail: azia_ir@azia.jp

以 上
