

2017年5月30日

各 位

株式会社エイジア

## エイジア、LINE を活用したマーケティングを加速させる フィードフォースの「Next ID Alliance」に参加 —顧客 ID と LINE ID 連携の促進で広がる One to One コミュニケーション—

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、東証二部上場：証券コード 2352、以下 当社）は、ソーシャルログイン導入実績 No.1 を誇る株式会社フィードフォース（本社：東京都文京区、代表取締役：塚田 耕司、以下 フィードフォース）の“ID 連携を軸とした、最適な One to One コミュニケーションを目指す取り組み”「Next ID Alliance」に参加することにいたしましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

### 1. 「Next ID Alliance」参加の背景

近年のデバイスやメッセージチャネルの多様化、それに伴う消費者行動の変化により、複数チャネルを活用したマーケティングの重要性が増しています。特に近年は LINE を活用した One to One コミュニケーションに注目が集まっていますが、企業がこれを実践するには、新規システム開発の負荷、運用コスト等の負担が導入のネックとなります。当社はこれを解決するため、LINE を活用した One to One メッセージ配信を実現する「WEBCAS taLk」の提供を 2015 年 11 月に開始しています。

「WEBCAS taLk」での LINE メッセージ配信には、メッセージを受け取る消費者自身が「顧客 ID と LINE ID の紐付け（連携）」を行う前提となります。当社はこの連携が加速すれば、配信対象を大幅に拡大でき、導入効果が高まるものと考えております。

フィードフォースが新たに開始する「Next ID Alliance」は、この「ID 連携」を加速する取り組みです。フィードフォースが提供するソーシャルログインサービス「ソーシャル PLUS」の LINE ログイン連携機能と、顧客データベース・コミュニケーションプラットフォームを保有する複数社（初期 20 社）のシステムを連携させることで、消費者はより簡単に ID 連携登録ができるようになり、企業と顧客の広範な One to One コミュニケーションが実現します。

当社は「Next ID Alliance」が、当社「WEBCAS taLk」をはじめとしたマーケティングコミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズの導入効果を向上させるものと考え、アライアンスパートナーとして「Next ID Alliance」に参加することといたしました。



図：「Next ID Alliance」における、LINE ログインによる ID 連携から  
One to One メッセージ配信を実現するエコシステムのイメージ

## 2. 概要

当社マーケティングコミュニケーションシステム「WEBCAS」シリーズをはじめ、「Next ID Alliance」アライアンス先サービスを利用する企業は、①自社サイトへの LINE ログイン実装における開発コストを最小化でき、②LINE ログインにより顧客 ID と LINE アカウントが自然に紐付けられるため ID 連携率の向上が見込め、③ID 連携した顧客に向けて自社のデータベースを活用しセグメント分けした高精度の One to One メッセージを効率的に配信することが可能となります。

なお当社とフィードフォースは、2013 年 11 月にソーシャルログインサービス「ソーシャル PLUS」と当社メール配信システム「WEBCAS e-mail」の製品連携をすでに実現しております。今般の「Next ID Alliance」により、製品連携によるさらなる効果向上を目指してまいります。

### <当社システムについて>

- 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。

・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 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、問い合わせメール共有システム、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 3,000 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 7-20-9
上場証券取引所	東証二部 (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
URL	<a href="http://www.azia.jp/">http://www.azia.jp/</a>

#### ■株式会社フィードフォースについて

フィードフォースは、「働く」を豊かにする。～B2B 領域でイノベーションを起こし続ける～をミッションに B2B 領域で企業の生産性を高めるサービスを提供し、ビジネスをより創造性溢れるものに変えていきます。

主な事業内容	データフィード関連事業 / デジタル広告関連事業 / ソーシャルメディアマーケティング関連事業 / その他事業
本店所在地	東京都文京区湯島 3-19-11 湯島ファーストビル 5F
代表者	代表取締役 塚田 耕司
URL	<a href="https://www.feedforce.jp/">https://www.feedforce.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