

公式アカウント友だちユーザーの80%が利用するコスメ専用アプリ事例も LINE ミニアプリ最新事例ウェビナー開催・京王百貨店が登壇

コロナ禍で広がる非接触化&デジタル化。会員証のアプリ化が新常态なマーケティングを実現
京王百貨店アプリ担当×LINE 社ミニアプリ担当者が最新事例と今後の展望を解説

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）は、2021年12月1日にウェビナー『LINE ミニアプリの事例紹介とこの先の展望～オンライン・オフラインを横断したシームレスな顧客体験を LINE ミニアプリで実現！～』を開催することをお知らせします。

コロナ禍で非接触化・デジタル化が進む中、会員証のデジタル化やモバイルオーダーなどでの活用事例が増える LINE ミニアプリ。2020年7月の一般公開から1年で約800ものミニアプリが公開されています。本ウェビナーでは、アイリッジが開発支援した「Keio BEAUTY LINE ミニアプリ」を通じて、運用開始から3ヶ月弱で約1万人にデジタル会員証を発行、LINE で友だち登録するユーザーの80%の会員証紐づけを達成するなど、顧客との新たなタッチポイント拡大に成功している京王百貨店株式会社の杉山博一氏より、導入を決めた経緯や導入までの道のり、現在の運用状況などをお話いただきます。また、LINE 株式会社で LINE ミニアプリの事業開発を担当する兼清俊太郎氏からは、LINE ミニアプリの最新情報や事例などをご紹介します。



開催概要

ウェビナータイトル	LINE ミニアプリの事例紹介とこの先の展望 ～オンライン・オフラインを横断したシームレスな顧客体験を LINE ミニアプリで実現！～
日時	2021年12月1日（水）15:00～16:00
開催方法	オンライン（Zoom ウェビナー）※参加費：無料、参加定員：100名 ※お申込み完了後、別途「視聴用 URL」をメールでお送りいたします。
お申込み URL	https://iridge.jp/news/202111/30307/
対象者	<ul style="list-style-type: none"> ● 小売・アパレル・商業施設のマーケティング担当者様 ● 広告代理店・アプリベンダー・コンサルティング会社の営業担当者様等
タイムテーブル	15:00-15:10 はじめに・LINE ミニアプリのご紹介 15:10-15:25 LINE ミニアプリを活用した事例紹介（株式会社京王百貨店 杉山氏） 15:25-15:35 開発パートナーとしてのノウハウ紹介（株式会社アイリッジ 中村） 15:35-15:50 LINE ミニアプリの最新利用状況と活用事例（LINE 株式会社 兼清氏） 15:50-16:00 質疑応答 ※時間および内容は予告なく変更になる場合があります。

登壇者プロフィール



株式会社京王百貨店 経営企画室システム開発担当

統括マネージャー 杉山 博一氏

SIerを経て2003年10月に入社。MD-CRM情報分析システム、基幹システム刷新（脱レガシー）、LNEミニアプリ開発など、同社システムの企画・開発に従事。



LINE 株式会社

広告・法人事業本部 ミニアプリ事業企画室 Growth 企画チーム

兼清 俊太郎氏

2018年10月にLINE株式会社に入社し、Messaging APIを活用した公式アカウントのコンサルティングを担当。2019年10月より、現組織にて、LINEミニアプリ事業の成長に必要な外部パートナーの選定からアライアンスの締結まで一連の業務を担当し、現在は社内の営業組織に対してのミニアプリ提案の目標数値設計、パイプライン管理、セールス支援などを担当。



株式会社アイリッジ ビジネスパートナー部

副グループ長 中村 巧

自社ECサイトの立ち上げ、O2OソリューションSaaSシステムの企画、グルメメディアアプリやソーシャルゲームアプリのプロデュースなど、数々のtoC向け自社サービスに関わった後、2019年8月アイリッジに参画。アイリッジでは、小売業界を中心としたさまざまなクライアントにアプリをはじめとするITの最適な活用をご提案する営業活動に従事するほか、2020年12月には会員証機能を持つLINEミニアプリを低コスト・短納期で開発できるプラットフォーム「FANSHIP for ミニアプリ」を立ち上げ、現在も責任者を務める。

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業のOMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS、VUI（音声インターフェース）、業務支援等、幅広い領域でDXを支援しています。OMO支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリマーケティングにも強みを持ち、データに基づく施策でユーザーを優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進やCX改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。