

## 登録不要、QR読み取りでLINE上にスタンプがたまるLINEミニアプリ 10分1,200円カットの「QB HOUSE」を開発支援

「FANSHIP for ミニアプリ」で約2ヶ月半の短納期を実現  
 2022年夏にはスタイリスト向けアプリとCRMを追加開発の上、国内全500店舗展開へ

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、キュービーネット株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：北野 泰男）が2021年12月24日からヘアカット専門店「QBハウス」の顧客向けに提供開始するLINEミニアプリ「QB HOUSE」を開発支援したことを発表します。「QB HOUSE」はまずは同日新規オープンする「サミット横浜岡野店」での運用を開始し、その後は2022年夏頃を目処に新たに開発予定のスタイリスト向けの顧客カルテアプリやCRMシステムと連携の上、国内に500以上展開する全店舗での運用を目指します。

### 「QB HOUSE」LINE ミニアプリについて

「QB HOUSE」LINE ミニアプリは、QBハウス利用でLINE上のスタンプカードにスタンプがたまり、たまったスタンプを店頭で使えるクーポンに交換できるLINEミニアプリです。アプリでカット履歴も確認できるため、来店頻度を一定に保ち清潔感ある身だしなみをキープするお手伝いが可能です。スタンプカードはカット後にスタイリストが提示するQRを読み取るだけで情報入力等なく利用開始できるため、お客さまのスピーディーな店舗体験を妨げません。その後会員登録をすることでクーポンが利用できるようになります。

アプリ提供開始時点ではアプリ利用開始でもらえる100円引きクーポンのみで運用を開始し、その後利用状況を見ながらスタンプカードとリピートクーポンの運用も開始予定です。



### 開発の背景と今後の予定

2020年、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う臨時休業や営業時間短縮、外出自粛等によりQBハウスの来店数は大きく落ち込みました。しかし、「10分の身だしなみ」を掲げるQBハウスでは、お客さまに不要な手間をかけさせない方針から店舗横断で管理できる顧客カルテや顧客データベース等を運用しておらず、どのようなお客さまの来店が減ったのか、属性情報やカット情報、満足度情報などのデータを追える環境づくりが急務となりました。そこで、スピーディーな顧客体験を損なわず利用いただけるLINEミニアプリを使った顧客向けアプリ

りと、iOS/Android 上にスクラッチ開発で作り込めるスタイリスト向け顧客カルテアプリ、両アプリからの情報を管理する顧客データベースと管理画面から成る CRM システムが導入されることとなりました。

なお、「QB HOUSE」LINE ミニアプリは、会員証機能を持つ LINE ミニアプリ開発を低コスト・短納期で実現するアイリッジの「FANSHIP for ミニアプリ」を使用し、約 2 ヶ月半で開発しています。

今後は 2022 年夏頃を目処にスタイリスト向けアプリや CRM システムを開発し、「QB HOUSE」LINE ミニアプリと連携した上で、国内に 500 以上展開する全店舗での運用を目指します。アイリッジでは今後も、アプリ開発および CRM システム開発や活用提案、マーケティング支援を通じて、QB ハウスのファンづくりと DX（デジタルトランスフォーメーション）を支援してまいります。

## 「QB HOUSE」LINE ミニアプリ概要

- ・提供開始日：2021 年 12 月 24 日（金）
- ・主な提供機能：スタンプカード、クーポン、会員証、カット履歴表示

### LINE ミニアプリとは

「LINE ミニアプリ」は、ライフスタイルにおけるさまざまなニーズに応えるサービスを、LINE 上で提供できるウェブアプリケーションです。「LINE ミニアプリ」を活用することで、企業はユーザーに“快適なサービス体験”を無償で提供できると同時に、オフラインとオンラインを横断したユーザーデータの取得が可能になります。

※LINE for Business のサイト (<https://www.linebiz.com/jp/service/line-mini-app/>) より抜粋

### FANSHIP for ミニアプリとは

アイリッジの「FANSHIP for ミニアプリ」とは、アイリッジが提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能を活用した LINE ミニアプリ開発プラットフォームです。会員証機能やクーポン機能を持つ LINE ミニアプリを短期間かつ安価に開発可能で、店頭顧客への手軽なオンラインタッチポイントを持ちたい企業向けに展開しています。

<https://fanship.jp/miniapp/>

### FANSHIP（ファンシップ）とは

「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴やオフライン行動履歴、CRM データを取得・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションし、自社アプリや LINE などの外部プラットフォームを通じたコミュニケーションが行えます。リテール業界や、メガバンクをはじめとする金融業界、MaaS 関連企業を中心にさまざまな業界の 300 アプリ以上に導入されています。

<https://www.fanship.jp/>

#### 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。