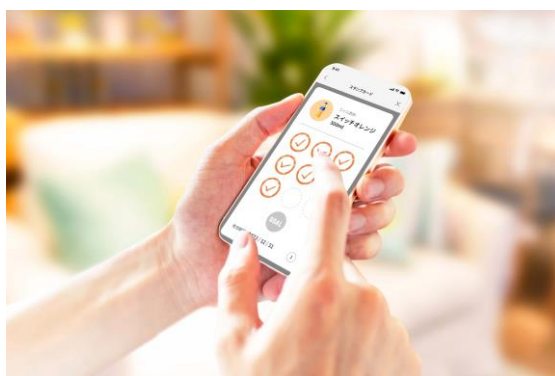


LINE 上でリピート購入とマーケティング DX を実現する 「購入スタンプミニアプリ for メーカー」を提供開始

レシート読み取りでたまるデジタルスタンプカードで長期的な顧客接点を形成
LINE 公式アカウントで One to One マーケティングも可能に

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」）とアイリッジの連結子会社でマーケティングに関するコミュニケーションデザイン事業を展開する株式会社 Qoil（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：小田 健太郎、以下「Qoil」）は、2022年1月5日より一般消費財メーカー等に向け、リピート購入促進に効果的なスタンプカード機能を LINE 上で展開できる「購入スタンプミニアプリ for メーカー」（<https://www.qoil.co.jp/stampminiapp>）を提供開始することを発表します。

本サービスは、スタンプカード機能により特典が受けられる仕組みを通じて、メーカー商品の愛用者に商品を購入し続けるメリットを追加提供します。それによりキャンペーンの効果を一過性で終わらせず継続購入を促進するとともに、LINE を通じた One to One マーケティングによるファン育成（顧客定着化）を実現します。



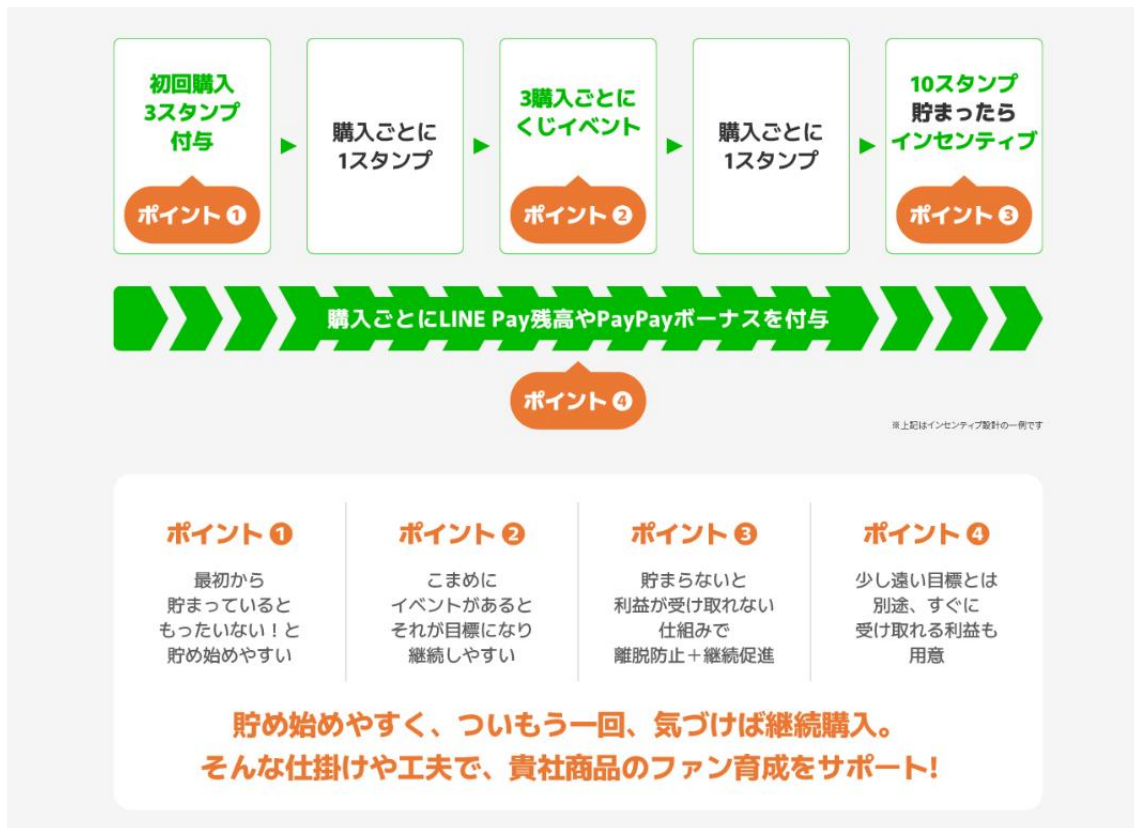
一般消費財メーカーの課題

これまで食品や飲料、日用品などの一般消費財メーカーの売上拡大施策は、特定の時期に集中してテレビ CM やキャンペーンを実施するなど、小売の棚を確保するための短期的なアプローチが中心でした。しかしこのアプローチには、キャンペーン終了後には売り上げが落ちてしまうという課題と、商品自体の長期的なファン作りにつながりにくいという大きな課題がありました。また、商品貼付のシールなどを集めて応募できるリピート購入キャンペーンは一部で以前から実施されていますが、こちらも期間限定であることに加え、応募ユーザーの購買データ等の収集・分析ができないことから、単発の施策で終わってしまうことが課題となっていました。

「購入スタンプミニアプリ for メーカー」について

「購入スタンプミニアプリ for メーカー」は、スタンプカード機能を持つ LINE ミニアプリを簡単に提供できるサービスです。商品購入時のレシート画像を読み込むだけで LINE ミニアプリ上にデジタルスタンプがたまり、リピート購入を促進します。実施に際して小売店への協力依頼も必要なく、購入ごとに LINE Pay 残高や PayPay ボーナスを付与するなどインセンティブ設計も自由に行えます。従来のキャンペーン実施期間も含め、定期的にスタンプカードを提供することで、キャンペーンをきっかけに獲得した新規ユーザーをキャンペーン終了後も離反させにくくする効果が期待できます。

また、国内月間アクティブユーザー数 8,900 万人（2021 年 9 月時点）を超える LINE アプリ内でスタンプカードを提供するため、アプリダウンロードや会員登録などのキャンペーン参加ハードルを大きく下げつつ、LINE 公式アカウントを通じたエンドユーザーへの継続的な One to One コミュニケーションなど、マーケティングの DX（デジタルトランスフォーメーション）も実現します。継続購入やスタンプ貯蓄促進に向けたサポートもサービス内に含まれています。



<インセンティブ設計の例>

今後の展望

本サービスは、アイリッジが小売・流通向けアプリ開発やマーケティング支援で培ってきた「ファンづくり」の知見と技術を、Qoil が多数の支援実績を持つ消費財メーカーの課題解決に活かすものです。今後も両社の強みを掛け合わせ、時代の半歩先を想像して、世の中を常に本質的な豊かさで満たしていけるよう取り組んでまいります。

「購入スタンプミニアプリ for メーカー」サービス概要

提供開始日	2022 年 1 月 5 日
主な提供機能・サービス	①スタンプカードシステム（カメラ起動～レシート読み取り） ②継続購入顧客向けコンテンツ（使用頻度・価値を高める記事や動画） ③継続購入促進運用マネジメント投稿（休眠顧客へのメッセージなど） ④スタンプ貯蓄促進施策サポート（例：購入ごとの LINE Pay 残高や PayPay ボーナス付与） ⑤リッチメニューのデザイン
Web サイト	https://www.qoil.co.jp/stampminiapp

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

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/>

株式会社 Qoil

株式会社 Qoil は、スイッチをつくって、おして、人を動かす会社です。課題解決の“胸躍る”スイッチのデザインを通して、企業や商品、サービスなどのマーケティングに関わるコミュニケーションデザインを提供し、お客さまが抱えるビジネス上のボトルネックの分析から解決戦略の立案・実行をしていきます。

アイリッジグループ + デジタルガレージグループ、それぞれの強みを活かし、ロジックとアイデア、そしてクリエイティブの化学反応で他に無いユニークな価値提供を目指してまいります。

株式会社デジタルガレージ マーケティングテクノロジーセグメント ビジネスデザインカンパニーを前身とし、会社分割により 2018 年 6 月に株式会社 DG マーケティングデザインとして新設、2021 年 4 月、株式会社 Qoil へ社名変更。

<https://www.qoil.co.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。