

意外と  
知らない

# LINE公式アカウント

と

# 自社アプリ

## 何が違うの？



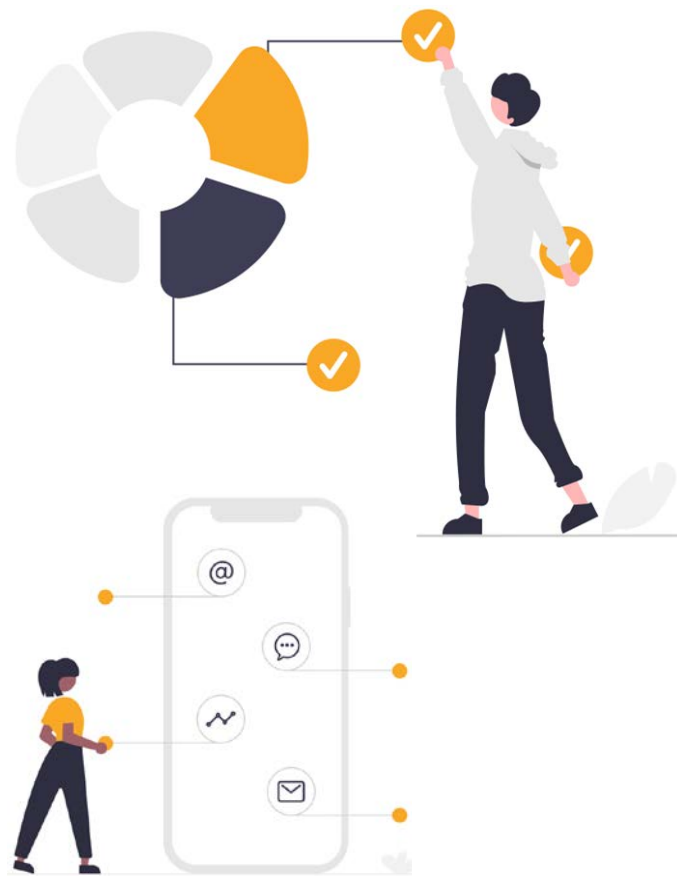
利用目的別に活用方法を解説！

**ClubNets**  
Team of professionals of sales promotion



# 目次

- ・はじめに
- ・目的別 最適な販促方法
- ・LINE公式アカウントと自社アプリの違いとは？  
【集客/販促編】
- ・LINE公式アカウントと自社アプリの違いとは？  
【マーケティング・顧客情報編】
- ・活用例のご紹介
- ・matomaru紹介



# はじめに

近年のデジタルテクノロジーの急速な進化に伴い、消費者の購買行動と企業の販売戦略は大きく変革を続けています。

2023年の調査によると、スマートフォン利用者は全体の9割を超えています。

オンラインコミュニケーションはスマートフォンの普及も相まって、現代には欠かせないものとなっており、企業や店舗では**LINE公式アカウント**や**自社アプリ**を活用した販促やマーケティング活動が主流となっています。

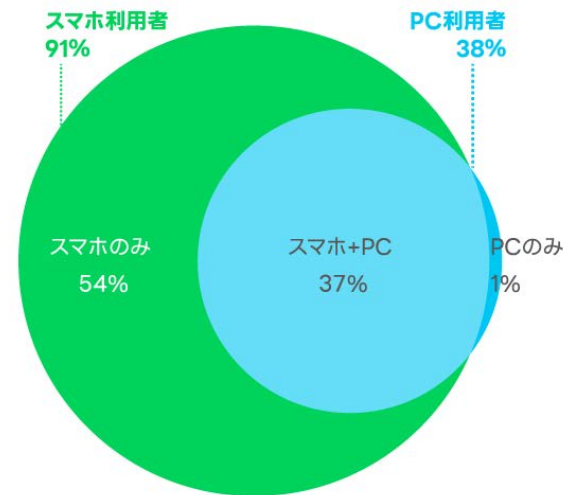
オンラインコミュニケーションのためのツールは多く存在しますが、**LINE公式アカウント**と**自社アプリ**は利用者数も多いことから、特に注力すべきツールといえます。

本資料は、販促・マーケティングを担当している方に、LINE公式アカウントと自社アプリを活用した販売戦略方法についてより深く知ってもらうために、**LINE公式アカウント**と**自社アプリ**がもつそれぞれの**特徴**や、**各ツールに適した活用方法**などを紹介します。

すでに運用中の方も、これから運用を検討される方も、是非参考にしてみてください。

スマホ・PC アクティブなネット利用者の実態

(職場・学校利用を含む 週1回以上のインターネット利用者、15~79歳)



出典：LINEヤフー調べ（訪問調査調査・2023年10月実施・n=1,174 15~79歳）

※小数第1位を四捨五入して表記

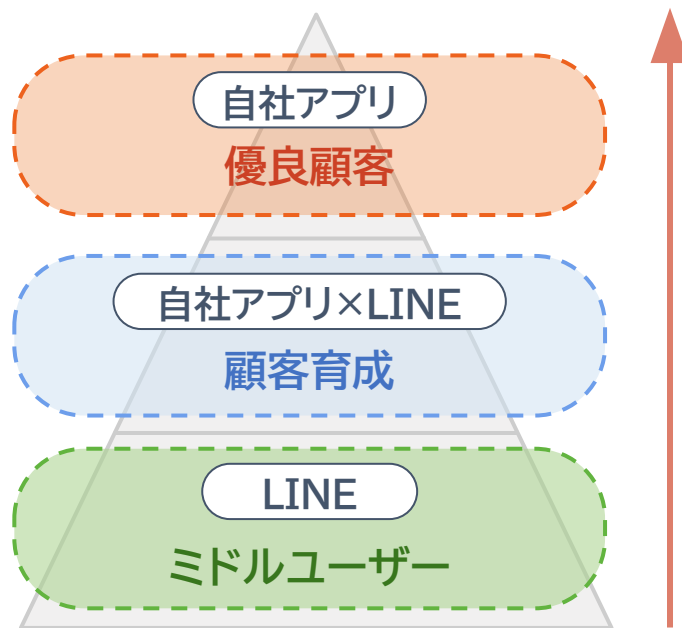
※スマホ・PCを非利用の人（ペン図の外の人）の内訳：

タブレットのみ利用0.3%、ガラケーのみ利用0.9%、タブレット+ガラケー併用0.2%、いずれも利用していない6.8%

# 目的別 最適な販促方法

LINE公式アカウントと自社アプリの使い分けや活用方法について、お悩みをお持ちの方も多いのではないのでしょうか？  
それぞれをうまく活用するには、強みとするポイントを理解し、利用目的や顧客フェーズによって、  
アプローチ方法を使い分ける必要があります。

	LINE公式 アカウント	自社アプリ
利用目的	情報の拡散・発信	顧客の育成・ファン化
登録	QRコードを読み込む だけで簡単に追加	ダウンロードの ハードルがある
ブランド形成	埋もれやすく、他店と の差別化が難しい	企業のアイコン デザイン性の自由度 が高い
顧客情報収集	限られたデータ収集	詳細なデータの収集・ 管理が可能



# LINE公式アカウントと自社アプリの違いとは？【集客/販促編】

顧客に購買/利用してもらうために、LINE公式アカウントと自社アプリの特徴を活かした販売促進の施策をご紹介します。

## LINE公式 アカウント

### ●幅広い年代が利用

普段から多くのユーザーが利用するLINE公式アカウントは、友だち追加をする際にメールアドレスや氏名などの個人情報を入力する手間がなく、**QRコードから手軽に登録**ができます。また、LINE公式アカウントは無料で始められるため、反応・効果を見ながら必要に応じて有料プランへ変更できるといったメリットもあります。

### ●1to1

ユーザーと1to1でメッセージのやり取りができる機能があります。商品やサービスに対するお問い合わせや購入の相談など、企業からの情報発信といった一方通行なメッセージではなく、**双方のコミュニケーションを図ることで、お店とユーザーとの繋がりが実感でき、顧客のファン化を促進**させます。

## 自社アプリ

### ●ログインボーナス/スクラッチ

自社アプリの起動、またはアプリ上で抽選型のスクラッチをした際に、ポイントやスタンプなどの特典を付与する仕組みは、自社アプリだからこそ導入できる機能です。自社アプリを起動するだけで特典を取得できることから、**継続的にユーザーが利用するようになり、リピーターの獲得が期待**できます。

### ●ブランドの形成

自社アプリであれば企業に合わせた独自のデザインで、ブランドイメージを表現することが可能です。また、LINE公式アカウントと違ってスマホのホーム画面上に表示されるアイコンが企業のものとなるため、**いつでもお店を思い出すきっかけづくり**ができます。

# LINE公式アカウントと自社アプリの違いとは？【マーケティング・顧客情報編】

LINE公式アカウントと自社アプリで取得できる情報をもとに、それぞれの特徴を活かした販売促進の施策をご紹介します。

## LINE公式 アカウント

### ●リサーチ/アンケート機能

友だちになっているユーザーに対してアンケートで情報収集をすることができます。

「年齢」「性別」「居住地」などの基本属性から**どの商品に関心があるのか、商品の使用頻度はどのくらいか**、などの情報まで取得することができます。

しかし、匿名での回答のため、どのユーザーがどの回答をしたのかといった詳細な分析まではできないので注意が必要です。



## 自社アプリ

### ●会員情報登録

自社アプリをダウンロードした際に会員情報を入力する設定にすることで、ユーザーの基本属性やメールアドレスなどの**詳細な顧客情報を収集**することができます。

### ●セグメント配信

年齢、性別などの基本属性に加えて、会員ランクやアンケートで取得した情報をもとに、**ユーザーのニーズにあった情報やクーポン**を配信することで、**店舗の再来店や商品の購買促進**に役立てることができます。

※LINE公式アカウントでもセグメント配信が可能ですが、推測された属性での配信となるため、必ずしも正確にセグメントができるわけではありません。

# 活用例のご紹介

ショッピングモールでの会計時に、レジにて会員証を提示するとポイントが貯まる・使えるサービスを展開しています。ショップ会員証には、カード・LINE公式アカウント・自社アプリの3種類があり、**顧客ニーズにあわせて使い分けられる**よう工夫をしています。

自社アプリ会員への移行を促す施策として、**自社アプリ会員の付与ポイントを2倍へ変更**しました。自社アプリへ登録・移行する顧客はお得にポイントを貯めることができる一方、自社アプリ登録・移行への抵抗がある顧客でも、引き続きカードやLINE公式アカウントでポイントを貯めることができます。このように顧客ニーズに合わせたツールを活用し、販促の最大化を実現しています。

カード会員・LINE会員  
220円(税込)につき**1**ポイント

アプリ会員  
220円(税込)につき**2**ポイント



アプリで もっと お得に！

アプリは ポイントが **2倍!**

通常 220円(税込)につき お買い物ポイント=1ポイント + 特典 アプリ会員特典**1**ポイント

貯まったポイントは、**1ポイント=1円**でご利用可能！

# matomaru

matomaru(マトマル)は、アプリ構築・運用、メール配信・LINE公式アカウントへの連携配信をワンストップで実現できるDMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)サービスです。

**アプリ構築**

アプリ構築・運用のみ  
ご利用も可能



**メール配信**

他社メールシステムから  
お乗り換えも可能



**LINE連携**

配信ツールの優先選択で  
従量課金対策に!

※ライトに始められる単体プランの利用 / プランを組み合わせての利用 どちらも可能です。

## ◆3つの特徴

**1** 「一括配信機能」で  
業務効率アップ!



The diagram shows a computer monitor displaying the matomaru interface with a colorful bar chart. To the right, three arrows point from the interface to icons for 'アプリ' (App), 'メール' (Email), and 'LINE', each accompanied by a person icon representing a user.

**2** 販促ツールを1つに  
まとめてコスト低減!



The diagram shows three interlocking gears on the left, an arrow pointing to a computer monitor displaying a bar chart, and a large coin with a downward arrow and a yen symbol (¥) on the right, indicating cost reduction.

**3** 各ツールの集計・分析が  
1画面で比較しやすく!



The diagram shows a computer monitor with a magnifying glass over the matomaru logo, a colorful pie chart, and a bar chart, representing consolidated analytics.



## ◆アプリプラン

幅広いアプリデザインに対応しており、店舗オリジナルの公式アプリをノーコードで簡単に作成できます。

ログインボーナスやスクラッチ機能などの充実したコンテンツも標準搭載！メール配信機能も付いており、アプリとメルマガでアプローチが可能のため、効率的に販促活動を行うことができます。



## ◆LINE連携オプションプラン

LINE公式アカウントとアプリ(メール)の連携が出来るオプションプランです。LINEだけでは取得しきれない、より詳細な顧客情報取得をmatomaruとの連携で可能にします。

また、配信優先順位設定を活用すれば、従量課金ネックで友だち全員にアプローチできていない場合の課題解消にもつながります。



アプリ運用×LINE運用を一元化することで、

ユーザーが日常的に利用しているツールに合わせて、一括アプローチが可能になります。

アプリ×LINEの活用で、顧客をリピーターからロイヤルカスタマーへ段階的に育成することができます。

会社概要

<p>商号</p> <p>株式会社クラブネッツ (英文名:Club Nets Corporation)</p> <p>設立</p> <p>2004年9月</p> <p>資本金等</p> <p>302,630,000円 資本金:100,000,000円 資本準備金等:202,630,000円</p> <p>決算期</p> <p>6月30日</p> <p>役員</p> <p>代表取締役社長CEO 富安 仁 取締役COO 芦名 真也 取締役 大倉 奨貴 取締役 上野 裕治 取締役 鈴木 元 上席執行役員 関 匠 上席執行役員 高垣 俊勝 上席執行役員 中前 達也 上席執行役員 藤田 洋士 執行役員 波部 賀大 執行役員 荒谷 暢孝 監査役 田中 耕介</p>	<p>所在地</p> <p>東京本社 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F TEL. 03-5466-2277 FAX. 03-5466-2280</p> <p>大阪支社 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-28新大阪テラスキ第3ビル3F TEL. 06-6392-8551 FAX. 06-6392-8552</p> <p>金沢システム開発室 〒921-8051 石川県金沢市黒田1-300-3</p> <p>取引金融機関</p> <p>三井住友銀行、みずほ銀行</p> <p>適格請求書発行 事業者登録番号</p> <p>T4011001063485</p> <p>加盟団体</p> <p>ダイヤモンド経営者倶楽部 一般社団法人 大阪外食産業協会 大阪府印刷工業組合 一般社団法人 全国介護事業者連盟</p> <p>URL</p> <p><a href="http://www.clubnets.jp">www.clubnets.jp</a></p>
--	---

会社沿革

2000年	10月	CNポイントのサービスを開始	2017年	10月	CNポイント拡張の組換えシステム「CNサテライト」をリリース	
2001年	3月	CNポイントの端末機としてモバイル(無線)型ポイント付与端末機を採用	12月	データ・マネジメント・プラットフォーム「+DIRECT」をリリース		
2004年	9月	現在の株式会社クラブネット体制を発足	2018年	5月	LINE公式アカウント正規代理店として最上位の認定ランク「ゴールドパートナー」に認定	
2006年	1月	CNポイントをドコモポイントへ交換するサービスを開始	2019年	1月	QRコード決済サービス端末(StarPay)の提供を開始	
2008年	4月	ベトナムにおける共通ポイントカード事業の展開を決定	4月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)の提供を開始		
2009年	7月	楽天ポイントとの交換サービスを開始	2020年	1月	コインランドリー「ウォッシュステーション船橋」をオープン ※直営店舗	
2010年	12月	nanacoポイントとのポイント交換サービスを開始	2月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNプリペイドが対応		
	12月	Tポイントとのポイント交換サービスを開始	7月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNポイントが対応		
2011年	3月	1台の端末機で様々なポイントが貯まる「マルチポイント端末機」をサービスイン	9月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において		
	4月	「マルチポイント端末機」で、nanacoポイントサービスの運用を開始		「Technology Partner」(コミュニケーション部門)に認定		
	4月	「マルチポイント端末機」で、Tポイントサービスの運用を開始	2021年	3月	コインランドリー「ウォッシュステーション府中」をオープン ※直営店舗 2店舗目	
	11月	ヤマダポイントとのポイント交換サービスを開始	2022年	5月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において	
2012年	4月	JALのマイルとの交換サービスを開始		「Local Sales Partner」の最上位「Diamond」に認定		
2013年	1月	WAONポイントとの交換サービスを開始	2023年	3月	介護業界向けサービス「Care Loop」をリリース	
	2月	「CNポータル」をリニューアルオープン	5月	2023年度「LINE Biz Partner Program」で「Local Sales Partner」の「Diamond」と		
	7月	「マルチポイント端末機」で、ヤマダポイントサービスの運用を開始		「Technology Partner(コミュニケーション部門)」の「Premier」に認定		
	11月	「マルチポイント端末機」で、JALのマイルサービスの運用を開始	2024年	1月	ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)における ISO/IEC 27001を取得	
2014年	1月	「マルチポイント端末機」で、クレジット決済サービスを提供開始	2月	SHIFTグループに参画		
	7月	アフリエイトサービスを開始	2月	AIチャットボットサービス「SH-AI-N」をリリース		
2015年	5月	CNポイント対応ECショッピングカート「CNカート」を提供開始	5月	LINEヤフー株式会社の「LINEヤフー Partner Program」において、Sales Partnerの「Select」、		
	12月	ドットマネー by Amebaとの交換サービスを開始		Store Promotion Partnerの最上位「Premier」、Technology Partner」の		
2016年	3月	LINE公式アカウント(旧称LINE@)のサポートサービスを開始		コミュニケーション部門の最上位「Premier」の3部門で認定		
	7月	モバイル事業を分社化	11月	「LINEヤフー Partner Program」において、2024年度下半期のSales Partner「Select」に認定		
	12月	チャージ式プリペイド決済サービスを提供開始	12月	100%子会社である株式会社バリューワンを吸収合併		

クラブネットスは、2024年1月に情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得しました。



JQA-IM2076

#### ■認証情報

組織名 :株式会社クラブネットス  
適用規格 :ISO/IEC 27001  
登録日 :2024年1月26日  
認証登録番号 :JQA-IM2076  
認定機関 :一般財団法人 日本品質保証機構 マネジメントシステム部門  
登録活動範囲 :共通ポイントのプラットフォーム及び使用促進システムの開発、運用・販売  
スマートフォンアプリを活用した販促サービスの企画・開発・運用・販売

#### ■ISO/IEC 27001認証の概要

組織の「情報資産」を保護し、顧客や利害関係者に「信頼」を与えるために制定された情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)に関する国際規格です。情報の機密性・完全性・可用性の3つをバランスよくマネジメントし、情報を有効活用するための組織の枠組みを示しています。

# matomaru

ひとつで販促まるごと管理

お問い合わせはこちらまで

株式会社クラブネッツ

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F

Tel:0570-000-615

平日 10:00~18:00 (土日祝定休)

**ClubNets**  
Team of professionals of sales promotion

問合せメールアドレス



[info@clubnets.jp](mailto:info@clubnets.jp)

企業サイト



<https://clubnets.jp/>