

アイレップ、LINE アカウト運用最適化サービス 「 Social Dig Connection 」を開始

～データに基づいたインサイト深堀りにより、
ユーザーとの長期的なコミュニケーションを実現～

株式会社アイレップ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：紺野俊介、以下アイレップ）は、LINE 運用サービス「 Social Dig Connection 」の提供を開始しました。

LINE 利用者数は、国内 MAU7,300 万人以上となり（2017 年 9 月時点）、利用率の最も高いコミュニケーションプラットフォームの 1 つへと進化しました。また、アプリ市場が拡大する一方で、ユーザー 1 人あたり月 10 回以上使用するアプリはわずか 12 個と、多くのアプリがユーザーの目に触れる機会が減っている中、LINE のアプリ利用率は 1 位を維持し^{※1}、企業のマーケティング施策において欠かせない存在となっています。

※1：LINE アカウト 2018 年 1 月～2018 年 3 月媒体資料、LINE 社発表

LINE には、LINE アカウトと呼ばれる、LINE 上に企業チャネルを立ち上げ、「メッセージ配信」「タイムライン投稿」等を通じてユーザーとのコミュニケーションを図り、商材やサービスの訴求を行う広告商品があります。

コミュニケーションツールとして多くのユーザーの生活に浸透し、常時接点を持つプラットフォームである LINE だからこそ、LINE アカウト商品によるマーケティング施策が有効であり（図 1）、その利用率の高さやプッシュ通知という配信手法を活用することで、ユーザーに対して、よりダイレクトな情報伝達が可能です。

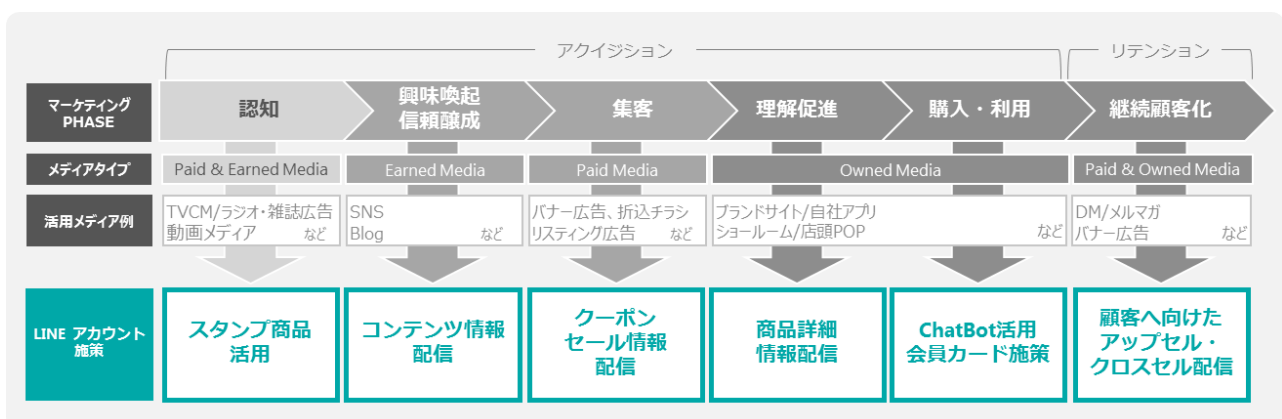


図 1：マーケティング活動における LINE 施策

一方で、LINE アカウントを活用する広告主の代表的な課題として、ターゲットの興味・関心と配信内容のずれによる「ブロック率上昇による有効友だち数の減少(=配信母数の減少)」や「配信メッセージ・タイムライン投稿の効果低下(=配信コンテンツの反応率の低下)」が招いた、アカウント効果の悪化が挙げられます。

また、ターゲットとマッチするフォローユーザーをLINE アカウント上で的確に捉えた配信ができず、想定していたコミュニケーション施策の実現に課題がありました。

そこでアイレップでは、これらの課題を解決するために、当社独自の分析システムツール「Per-SONAR Powered by Marketia (以下 Per-SONAR)」を活用した、LINE アカウント運用最適化サービス「Social Dig Connection」を開発しました(図2)。



図2:「Social Dig Connection」サービス概要

「Social Dig Connection」は、まず「Per-SONAR」で可視化したコンバージョンユーザーのWeb行動データから、ペルソナやインサイト(購買意欲や消費行動を促す潜在的なきっかけ)を発見し、商品・サービスとマッチする複数のペルソナの設定を行います。明確に複数のペルソナを捉えることで、それぞれのターゲットユーザーが反応しやすい情報の種類やアクティブなタイミングを把握します(図3)。



図3: Per-SONAR 活用イメージ

さらに、アイレップと博報堂DYグループ・次世代オウンドメディア・マーケティングセンターで提供しているコミュニケーション設計フレームワーク「HACC+（ハックプラス）」を活用し、インテントの把握から、明確化したペルソナごとのカスタマージャーニーを作成します。各カスタマージャーニーに対し適切な配信頻度・必要な配信量・広告種類を策定の上、コンテンツを制作し、配信したコンテンツをデータ分析することで、PDCA サイクルを回しながら運用の精度向上を実現します（図4）。

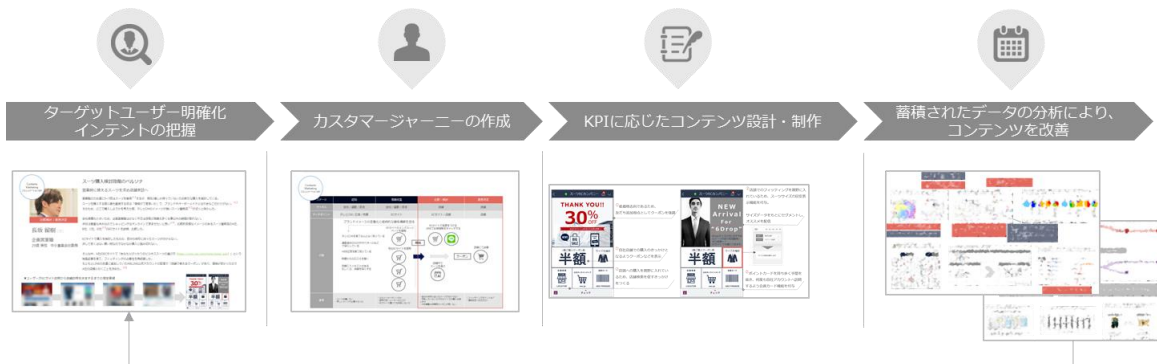


図4：HACC+によるコミュニケーション設計 提供イメージ

これらの「Per-SONAR」、 「HACC+」の活用による、ペルソナの作成、また、作成したペルソナに対するコミュニケーションの設計は他 SNS のアカウント運用にも活用可能です。LINE においてはデジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO：島田雅也）が所有する LINE ビジネスコネクトメッセージングサービス管理ソリューション「DialogOne®（ダイアログワン）」のアンケート機能やトラッキング機能を活用することで、LINE アカウント上でターゲット像にマッチするユーザーを特定し、ターゲティング配信を行うことが可能になります。

なお、LINE アカウント商品によるユーザーとの長期的なコミュニケーションを実現するために、配信したコンテンツの結果データを「Marketia®（マーケティア）」に蓄積し、分析します。これにより、「Per-SONAR」で捉えたペルソナをより実際のターゲット像に近づけながら、本サービスの一連のプロセスを、より大きな PDCA サイクルで回し最適化を図ります。さらに、ユーザーとの長期的なコミュニケーションにおいて生じる、環境変化によるユーザーのインサイトの変化にも対応可能です（図5）。



図5： 「 Social Dig Connection 」 運用最適化イメージ

アイレップは、今後も LINE を始めとした SNS 広告運用を強化し、デジタル領域を網羅したデジタルマーケティングエージェンシーとして、各プラットフォームの特性を掴んだコンサルティングを通じ、企業のマーケティング活動に貢献します。

「 Social Dig Connection 」提供開始に伴い、無料診断キャンペーンを実施します。

「これから LINE を始めようとお考えの広告主様」「すでに LINE を運用されている中で課題感をお持ちの広告主様」は、下記までお問い合わせください。

問い合わせ先：contact@irep.co.jp

以上

■株式会社アイレップ について

アイレップは広告主のマーケティング成果を最大化するデジタルマーケティングエージェンシーです。国内圧倒的ナンバーワンの SEM 領域に、データを起点とした新たな広告事業・ソリューション事業を加えることで、「ユーザーへの最適な情報流通により、国内外のクライアント企業の成果を最大化へと導くエージェンシー」の立場を確固たるものにしていきます。

—— 会社概要 ——

【社名】：株式会社アイレップ

【所在地】：東京都千代田区永田町 2 丁目 11 番 1 号 山王パークタワー 7F

【URL】： <http://www.irep.co.jp/>

【代表者】：紺野俊介

【設立年月】：1997 年 11 月

【資本金】：5 億 5,064 万円（2017 年 9 月末現在）

【事業内容】：

- ・ 広告代理事業
- ・ ソリューション事業
- ・ ツール事業
- ・ その他（デジタルメディア事業等）

【記事転載・引用等に関する問い合わせ先】

●株式会社アイレップ

TEL：03-3596-8050 FAX：03-3596-8145

【報道関係問い合わせ先】 広報担当 E-MAIL: pr@irep.co.jp

【弊社サービス内容に関する問い合わせ先】 E-MAIL: contact@irep.co.jp

※アイレップは、D.A. コンソーシアムホールディングスの 100% 子会社です

■D.A. コンソーシアムホールディングス株式会社

【代表者】： 島田雅也

【所在地】： 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 YGP タワー

【URL】： <https://www.dac-holdings.co.jp/>

【設立年月】： 2016 年 10 月

【上場市場】： 東京証券取引所市場第二部（証券コード：6534）

D.A.Consortium **holdings**