

【LINE】ビジネスプラットフォームのオープン化戦略を発表

2016.03.24 LINE

LINE株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：出澤 剛）は、本日開催された「LINE CONFERENCE TOKYO 2016」において、同社が提供するコミュニケーションアプリ「LINE」のビジネスプラットフォーム化に向けた「ユーザーと企業を繋ぐオープン化戦略」を発表いたしました。

LINEでは、コーポレートミッション「Closing the distance」を掲げ、LINEを通じて、ユーザーと企業・サービスの距離を縮め、より良い関係性を創出すべく、下記のオープン化戦略を発表しました。これらにより今後、ユーザーがLINEを起点に企業の様々なサービスを、これまで以上に便利に、簡単に、楽しく利用できるようになる世界の実現を目指します。

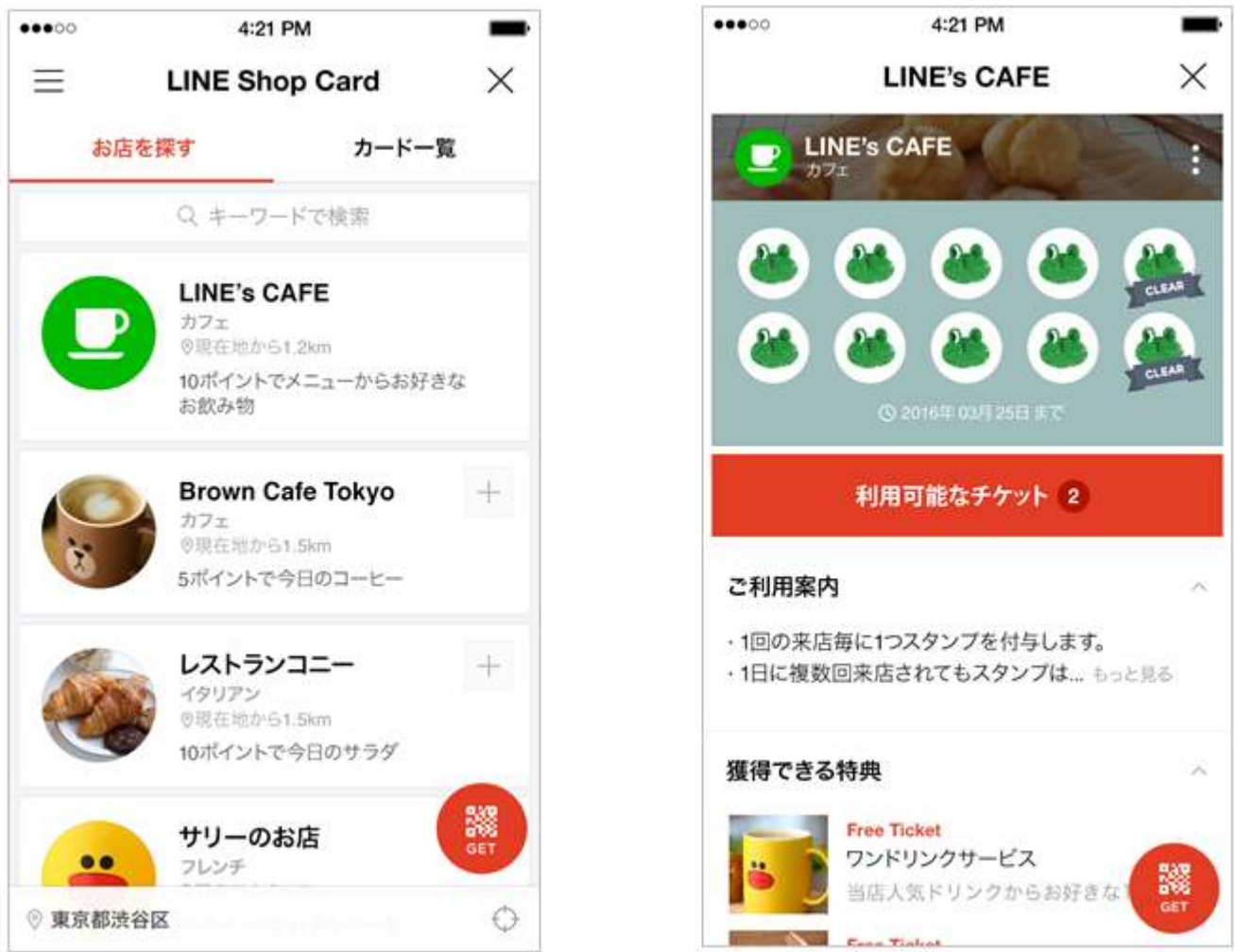
1) LINEアカウント機能の拡張

ビジネスプラットフォームのオープン化に先立ち、既存のLINEアカウントをさらに便利にする3つの機能を本日リリースいたしました。

1) ショップカード

おサイフの中でかさばる、忘れる、いつの間にか有効期限が切れてしまうポイント/スタンプカードの代わりに、LINEアプリ内でお気に入りの店のポイント/スタンプカードを集めて、必要な時に利用できる機能です。本日、新たに所持しているカードをリスト形式で閲覧でき、カードを発行しているお店が探せるリストページがリリースされます。これにより、現在地周辺でのショップカード対応店舗や、店舗名で検索して対応店舗を簡単に探せるようになります。

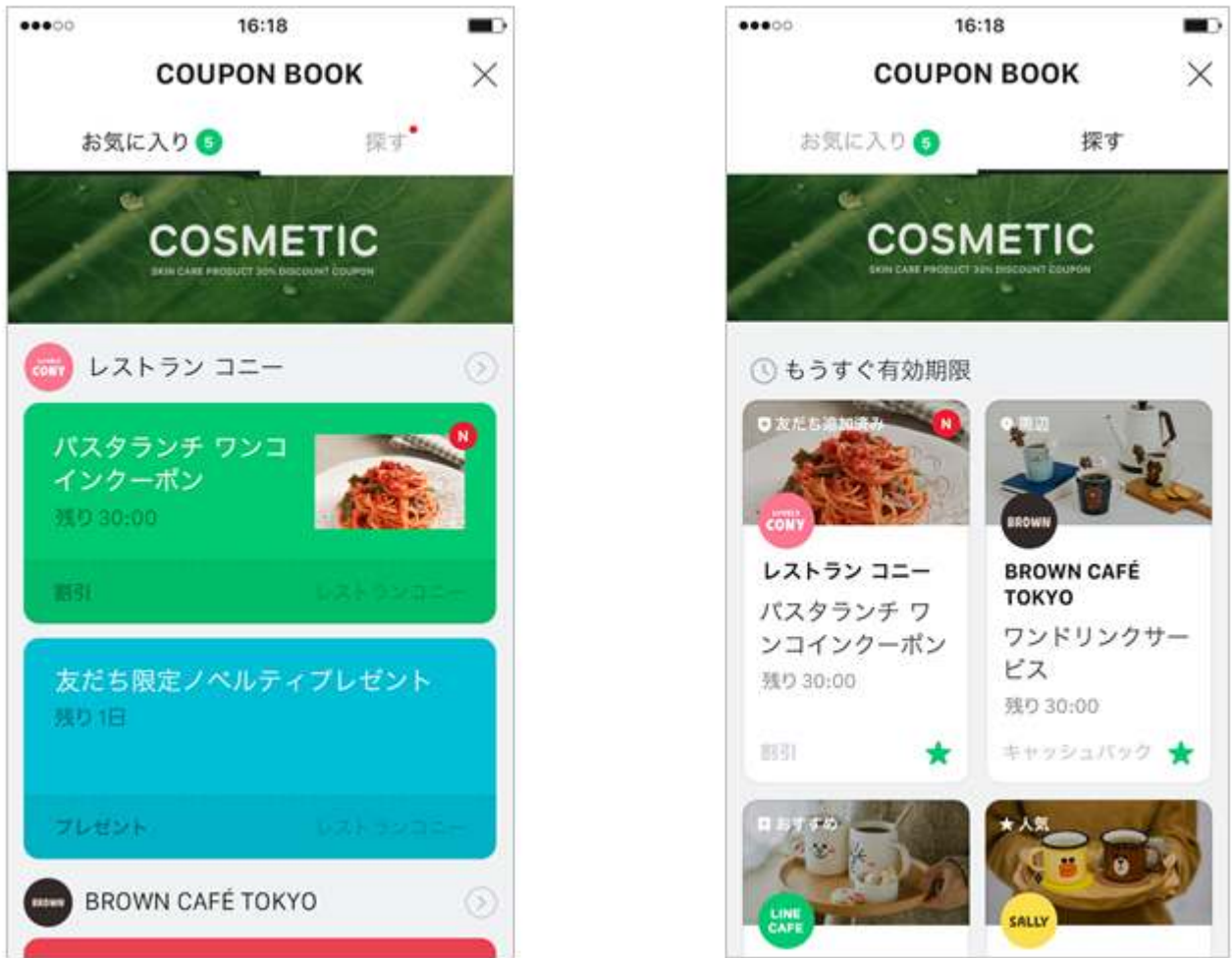
対象国：日本、台湾、タイ、インドネシア



2) Coupon Book

各企業・店舗のアカウントから配信されているクーポンをLINEアプリ上で一元管理できる機能です。友だち追加しているアカウントのクーポンを一覧で確認できるほか、周辺、人気、ユーザー一人ひとりの好みに合わせたオススメクーポンが表示されます。企業・店舗アカウントが配信するクーポンで有効期限が迫っているものから順に表示され、リアルタイム性の高い、今だけ、ここだけのお得情報を探せます。気になるクーポンがあれば、マイクーポンにお気に入り登録することで、利用時に探しやすく、Coupon Book公式アカウントから有効期限前のリマインドも受け取れるようになります。

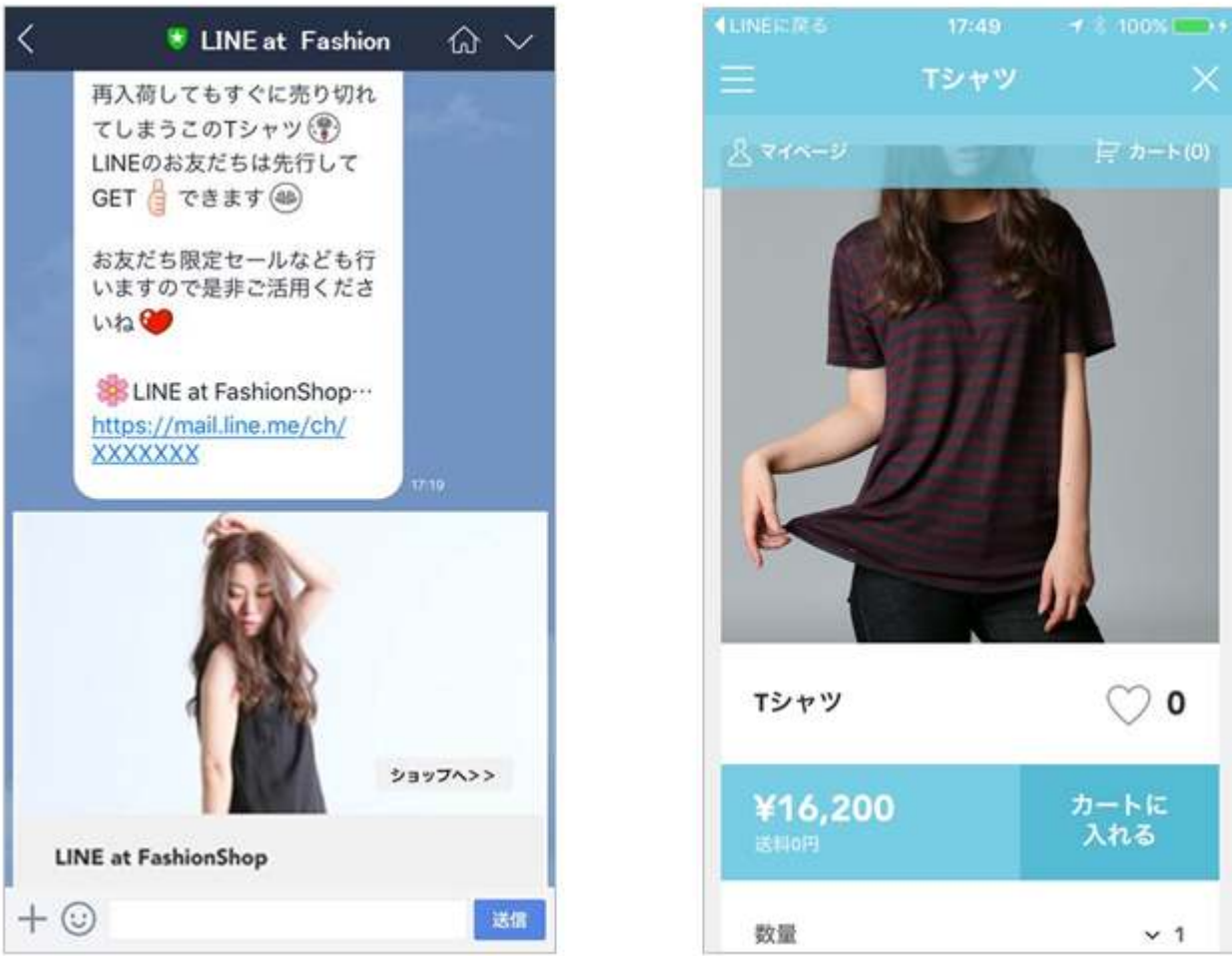
対象国：全世界



3) コマース

LINE@アカウント上で月額、システム利用料無料で、販売・決済手数料4.98%のみでネットショップが持てる機能です。ログインや会員登録が不要で、通常のECサイトに比べ高い購入率が期待できます。LINE@友だちのみ購入可能な商品の登録も可能で、ユーザーに対し、LINE@アカウントを友だち追加するきっかけや、さらなるメリットの提供が可能です。

対象国：日本

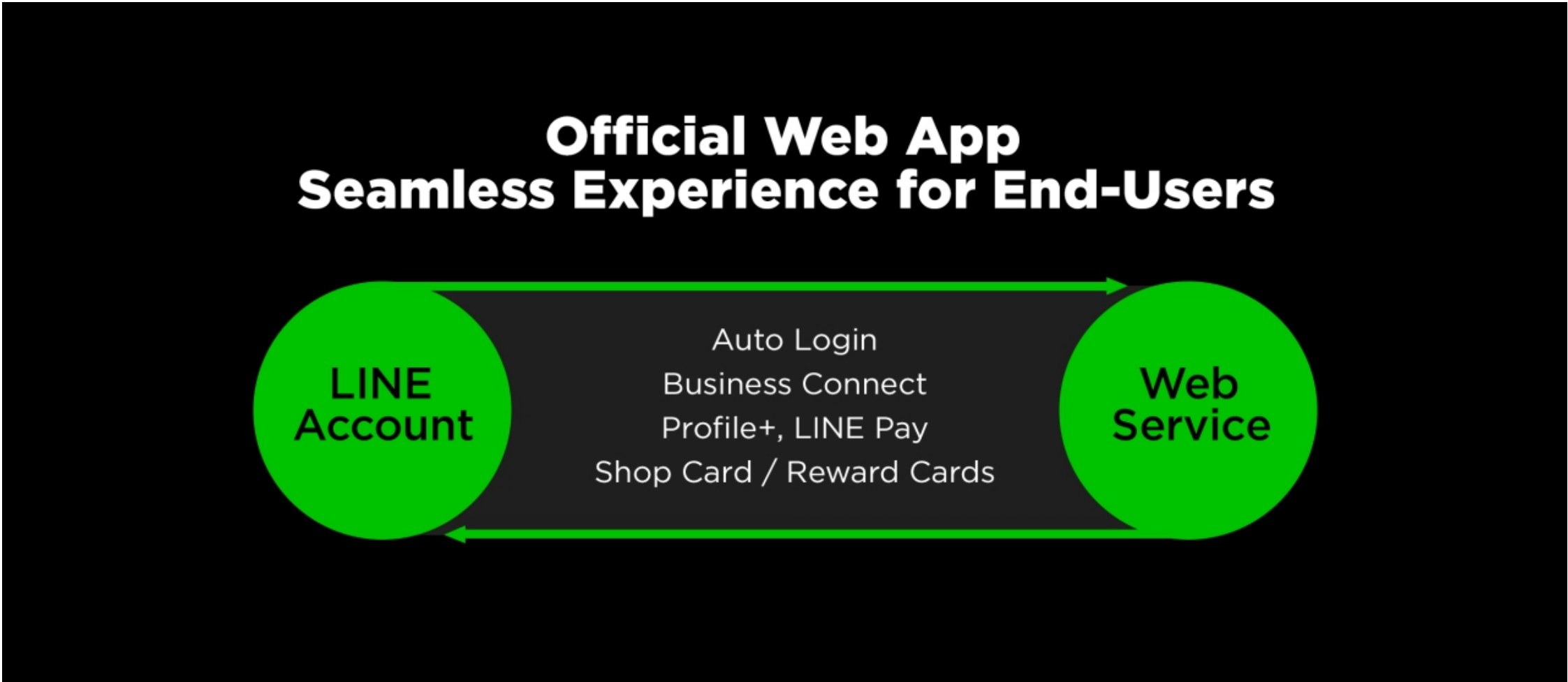


2) LINEビジネスプラットフォームのオープン化

2-1) Webサービス向け

現在「LINE NEWS」、「LINE LIVE」、「LINE バイト」などLINEの自社サービス向けに展開しているプラットフォームの仕組みを洗練、強化し、Official Web Appとして主にWebサービス運営事業者向けに提供いたします。

■Official Web App



Official Web Appとは、自社のWebサービスとLINEアカウントを連携させ、LINEアカウントを起点に集客・アクション誘導・リピート促進まで、ユーザーの行動をLINEアプリ上でシームレスに完結させることができる仕組みです。

ユーザーは、他のアプリやサービスの追加インストール・利用登録を行う必要無く、LINEアプリ1つで様々なサービスを簡単・便利に利用できるようになります。具体的には、「オートログイン」機能を通じて、当該アカウントをフォローし、サービス利用時にLINEログインに同意するだけで新規会員登録のプロセスを省略することができたり、商品やサービスの予約・購入・問い合わせ時には個人情報入力サポートツール「プロフィール+」機能を通じ、あらかじめLINEに登録しておいた情報をユーザーの意志に基づき簡単に利用・入力できたりするようになります*。使えば使うほど、ユーザーの好みに合わせた情報やサービスをLINE経由で受け取りやすくなり、「LINEポイント」や「ショッピングカード」対応サービスでは使うたびにポイントを貯められるようになります。

*実名や住所等の個人情報につきましては、ユーザーの同意なく利用・提供することはありません。

パートナー企業は、「LINE ビジネスコネクト」（LINEアカウントの各種機能を企業向けにAPIで提供し、活用できる法人向けサービス）ならびに「オートログイン」「プロフィール+」「LINE Pay」を自社サービスに実装することにより、例えば、パーソナライズされたプッシュメッセージ経由の予約や購入がよりスムーズになり、コンバージョン率の向上が期待できます。また、「LINEポイント」や「ショッピングカード」を、ユーザーのコンバージョン率とリピート率を向上させる施策として併せてご利用いただけます。こうしたユーザー利便性とメリットを高める機能を導入し、一定基準を満たした企業アカウントはOfficial Web Appとして、LINEアプリの「その他」タブならびに「公式アカウント」一覧上部のお勧めサービスや、LINEアプリ内のリストや検索結果におけるランキングが向上し、より多くのユーザーにサービス認知が可能になります。

Official Web Appの各機能は、これまでの公式アカウントをご利用の企業様に加え、この夏より提供開始予定の月額2万円（税抜き）の新プランでもご利用できるようになります。友だち数10万人まで、APIによるメッセージ配信も追加従量課金や通数制限なしで気軽にご利用いただけます。

現在先行して一部の企業にご案内を開始しており、本日時点で40社以上の幅広いサービス規模・業種の企業に対応・ご参画の同意を頂いており、リリースは2016年夏頃を予定しております。

<Official Web App対応予定の企業・サービス（45社）※3月24日時点>

@cosme、一休.com、食べログ、出前館、リクナビ2018、Goo-net、アットホーム、Oisix、ANAP、[.st]、DHOLIC、LOHACO、ロコンド、airCloset、ドミノ・ピザ、エン派遣、Shop Japan、hacol、BUYMA、TripAdvisor、American Eagle Outfitters、OLIVE des OLIVE、SHOPLIST.com by CROOZ、Retty、ヒトサラ、ポケットコンシェルジュ、EPARK、KamiMado、relux、キャリアタス進学、はたらこねっと、bento.jp、LANAREY、THEATRE PRODUCTS、Million Carats、Sow Experience、ESPERANZA、ゴルフダイジェスト・オンライン、CaSy、ORIGINAL STITCH、Makuake、ENjINE、akippa、軒先パーキング、asoview!

なお、LINEでは現在、Official Web Appへご対応いただける企業様を幅広く募集しております。ご興味のある企業様は以下よりお問い合わせください。<https://partner.line.me/ja/partner/join>

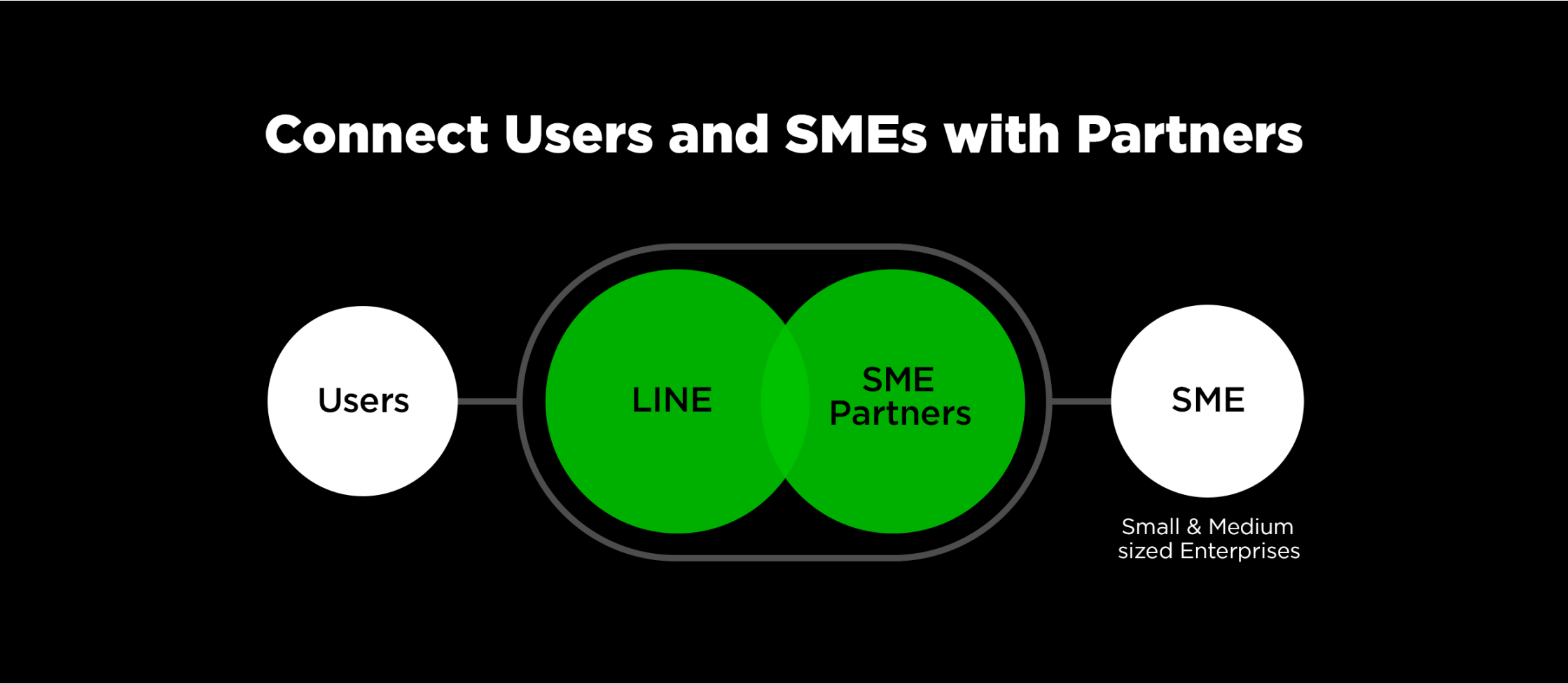
2-2) 中小企業（SME）アグリゲーター向け

LINEのビジネス向けアカウント「LINE@」のコミュニケーション機能を、飲食や小売店舗など中小規模の事業社（SME＝Small and Medium-sized Enterprises）へ広く導入、推進すべく、「SMEパートナーシッププログラム」を開始いたします。この夏を皮切りに順次、飲食では「食べログ」、美容では「ホットペッパービューティー」、デリバリーで

は「出前館」、不動産では「HOME'S」、自動車では「Goo-net」など各領域で中小事業社向けサービスを提供するトッププレイヤーを中心に計14社と提携し、数多くの中小事業社とLINEユーザーのコミュニケーションをより気軽に、便利にする取り組みを展開してまいります。

■SMEパートナーシッププログラム

SMEパートナーシッププログラムは、LINEがユーザーと店舗との距離を縮めることを目的に、店舗向けWebサービスを提供している事業者をSMEパートナーとして認定、サービス連携や提携店舗への導入促進を優先的に協力して行っていくプログラムです。



SMEパートナーとの協業を通じて3つのサービスを提供し、LINEユーザーと企業のコミュニケーションを加速いたします。

- 1. LINE問合せ（ユーザーと企業のコミュニケーションにLINE@を利用したチャットシステムを導入促進）
- 2. LINE@連携システム（SMEパートナーが運営するシステムとLINE@のメッセージングAPIを組み合わせた連携システム開発と導入促進）
- 3. Account Plug-in（SMEパートナーの持つコンテンツや企業向けのソリューションをLINEアカウントの拡張機能・コンテンツとして組み込むための開発と導入促進）

これにより、例えば、人気店の順番待ち予約や事前に空席状況を確認した上でネット予約がLINEアプリ上からできるようになります。また、お気に入りのお店の限定クーポンやタイムセール情報を受け取ったり、気になる不動産物件や中古車の在庫をLINEアプリ上で気軽に問合せができるようになります。加えて、一度利用した美容院、ネイルサロン、エステサロンから、前回の利用日に応じて次回来店で使えるクーポンやメッセージをタイムリーに受け取ることができるようになります。

また、店舗においては、「LINE@」アカウントを持つことで、SMEパートナーが提供する様々な機能を利用することができ、「LINE@」を通じて予約・成約件数を伸ばすことが可能となります。

<SMEパートナー（14社）※3月24日時点>

ホットペッパービューティー、食べログ、出前館、アットホーム、CHINTAI、HOME'S、Goo-net、Shufool、Reservia、EPARK、TORETA、ebica予約台帳、ポケットコンシエルジュ、キャリタス進学

なお、LINEでは現在、SMEパートナーとしてご参画いただける企業様を幅広く募集しております。ご興味のある企業様は以下よりお問い合わせください。<https://partner.line.me/ja/partner/join>

さらに、これに先がけ、LINE企業アカウントで利用可能な、「ショップカード」「Coupon Book」「コマース」といったLINEアカウントの拡張機能を、LINEだけでなく外部のパートナー企業もプラグインとして開発、追加できるプラットフォームを2016年4月よりオープン化いたします。

2-3) デベロッパー向け

ユーザーと企業のコミュニケーションを、よりリアルタイムで親密なものにしていくため、LINEのメッセージングAPIをオープンに提供していきます。オフラインで人とモノを繋ぐ「LINE Beacon」ならびに先着1万名を対象とした「BOT API トライアルアカウント(無料)」をこの4月にオープンいたします。併せて、年内を目処に企業アカウントに対する問い合わせ応答をより賢く、楽しく対応できる機能を持つ「Chat AI Plugin」を独自開発ならびに外部サードパーティーの開発パートナーと連携して開発し、展開してまいります。

■LINE Beacon

BLE（Bluetooth Low Energy）を利用して配信されるコンテンツを、LINE上で受け取ることが出来るようになります。

例えば、来店クーポンや店頭の商品情報などのその場に合ったコンテンツを、店内に設置されているビーコンからユーザーがLINEで受け取ることができるようになります。

5月にリリースを予定している株式会社スタートトゥデイとの取り組みを皮切りに、順次各社様との提携を進めていく予定です。

■LINE BOT API

「LINE@」のメッセージをAPI経由で送受信可能にするメッセージングAPIを2016年夏頃に開放いたします。これによりIoTとの連携、既存システムとの連動によるCRMシステムなどの開発が誰でも可能になります。

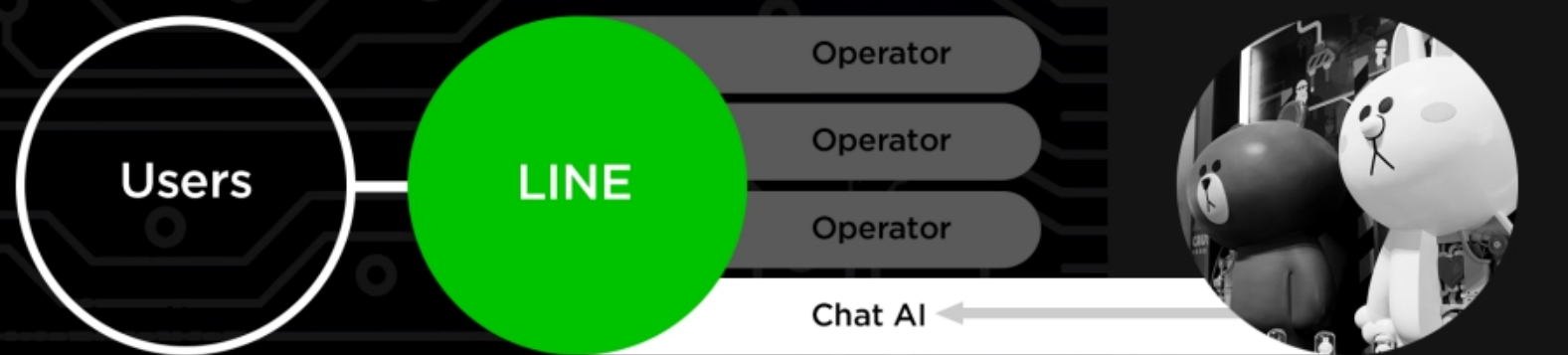
なお、一般開放に先駆け、APIの一部機能を無料で先行利用できる「BOT API トライアルアカウント」を2016年4月に公開予定です。

■Chat AI Plugin

LINE公式アカウント/LINE@アカウントに対する問い合わせ応答を、より賢く、楽しく対応できる機能をもったChat AI PluginをLINE独自開発ならびに外部サードパーティーの開発パートナーと連携して開発し、年内をめどに提供していきます。

事前に登録されたFAQや企業コンテンツ、あるいは企業アカウントと個々のユーザーとの会話内容を元に、おすすめの商品や必要な情報を提供したり、ユーザーからの様々な問い合わせに対し、的確にLINE上で対応しつつ、オペレーターの人的コストを削減できたり等、新たなCRM／マーケティングツールとして、LINE公式アカウントを有効に活用することが可能となります。

Open Chat AI Plug-in



なお、LINEでは現在、「LINE Beacon」「LINE BOT API」「Chat AI Plugin」にご対応いただける企業様を幅広く募集しております。ご興味のある企業様は以下よりお問い合わせください。<https://partner.line.me/ja/partner/join>

3)LINE広告配信プラットフォームの機能拡張・オープン化

ビジネスプラットフォームのオープン化に伴い、従来「一方通行」「大規模一斉配信」「大企業向け」だったLINEの広告配信プラットフォームも、「レリバント」「パーソナル」「全ての企業向け」プラットフォームへと拡張いたします。

引き続き、国内6,800万人のLINEユーザーに対する広範なリーチを活かしつつ、「LINE NEWS」「LINE MUSIC」「LINEマンガ」などのLINE関連サービス利用履歴によるコンテンツとの距離感や、企業ブランドやセレブリティなどの公式アカウント登録情報によるブランドとの距離感、スタンプの購買情報による感情の強度などを参考に、自動的に推計したユーザー属性※および興味・関心分野に基づく、企業とユーザー双方にとって関連性（レリバンス）の高い広告配信を実現します。

※電話番号、メールアドレス、アドレス帳、トーク等の機微情報は含みません。

※属性情報の推定は統計的に実施され、特定の個人の識別は行っておりません。また特定の個人を識別可能な情報の第三者（広告主等）への提供は実施いたしておりません。

■M.T.Burnとの連携による、属性・興味関心分野に基づく最適化された運用型広告の開始

2015年12月よりLINEタイムラインを対象に、先行してユーザー属性の推計情報を活用した広告配信のトライアル運用を実施しており、非常に好評を得ていることから、LINE株式会社の連結子会社であるM.T.Burn（エム・ティ・バーン）株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：佐藤 裕介、以下M.T.Burn）が保有するスマートフォン向けネイティブ広告プラットフォーム「Hike（ハイク）」を基盤とした広告配信システムに移行し、LINEタイムラインを掲載面とした、より詳細な属性・興味関心分野に基づく最適化された運用型広告を2016年6月より開始いたします。

なお、今後はLINEアプリ内「その他」タブや「LINE NEWS」「LINE GAME」などLINEおよびLINE周辺サービスにも配信枠を順次拡大していく予定です。

■Creators Sticker for Business

これまで主に大企業向けプロモーションツールとして提供してきたLINEスタンプ（スポンサードスタンプ・ダイレクトスタンプその他）を、飲食や小売店舗など中小規模の事業社にもご利用いただきやすくすべく、新たに「SMEスタンプ」を提供いたします（2016年内リリース予定）。「Creators Sticker for Business」は、ユーザーがスタンプを制作・販売できるプラットフォーム「LINE Creators Market」を通じ、一般に販売されているスタンプを対象に、企業が配布する権利を買い上げ、自社商品・サービスの利用特典として自社の見込み顧客などに無料で配布ができる仕組みです。

これにより、スタンプクリエイターにとっては新たな収益機会が増加するだけでなく、企業においては、より小額でのスタンププロモーションが可能となります。

このように、LINEでは今後とも、B2Cのあらゆるコミュニケーションを、LINEでワンストップに可能にし、ユーザーの皆様がLINEを通じて企業の様々なサービスを、便利に、簡単に、楽しく利用できるようになる機能を開発、展開してまいります。

※なお、各サービス・機能の料金プランは決定次第、別途ご案内差し上げます。

