

【LINE／キリンBV】「LINE」を活用した新たな自動販売機サービス「Tappiness（タピネス）」を17年春より展開！

2017.01.19 LINE

「LINE」をかざすとポイントがたまる！

キリンパレヅバリュウベンダー株式会社（社長 横溝 宗親、以下KBV社）とLINE株式会社（社長 出澤剛、以下LINE社）は、自動販売機にビーコン端末^{※1}を接続し、LINE社が提供するコミュニケーションアプリ「LINE」およびその関連機能を活用することで実現した、独自の自動販売機コミュニケーションサービス「Tappiness（タピネス）」を17年春より東京・大阪で展開します。17年夏以降、東京・大阪以外の全国主要都市部で順次展開していきます。

※1 周辺機器をワイヤレスで使える近距離通信規格のBluetooth[®]の発信機。

KBV社とLINE社は、15年10月から自動販売機事業におけるO2O^{※2}プロモーションプロジェクトの推進に向けて共同で取り組んでいます。

※2 「Online to Offline」の略でネット上（オンライン）から、ネット外の実地（オフライン）での行動へと促す施策

第一弾として、LINE ビジネスコネク^{※3}の活用により実現した、フレーム付自撮り写真提供機能「VENDORPHOTO（ベンダーフォト）」を搭載したデジタルサイネージ自動販売機を展開しています。

今回は第二弾として、「Tappiness（タピネス）」を展開します。「LINE」と自動販売機がビーコン経由でつながり、購入ごとにドリンクポイントが付与され、一定のドリンクポイントが貯まると自動販売機でお好きな飲料と無料で交換可能となるなど、「LINE」およびその関連機能を活用したさまざまなサービスを提供していきます。

※3 LINE社が、LINE公式アカウントの各種機能を企業向けにAPI（アプリケーションプログラミングインターフェース）を提供し、各企業がカスタマイズして活用できるサービスです。LINE社のシステムと利用企業のシステム間において、APIでメッセージなどの送受信を行うことで、企業とユーザーの双方向のコミュニケーションを可能にするものです。なお、LINE社が、LINEアカウントに紐付いた各企業の顧客データを保持することはありません。



※画像（左：Tappiness（タピネス）対応自動販売機／右：Tappiness（タピネス）ドリンクポイント付与画面）はイメージです。実際とは異なる場合があります。

KBV社は、既に国内6,400万人の月間アクティブユーザー数（16年9月時点）を誇る「LINE」をタッチポイントとして活用することで、多くのお客様に新たにアプリをダウンロードしていただく手間を省き利便性を図ります。また、飲料交換以外にも「LINE」の特長を生かした新たなサービスの提供を予定しており、自動販売機の“わくわく”をさらに提案していきます。

LINE社は「LINE」のビジネスプラットフォーム化を推進しており、日本全国に設置されるキリン自動販売機を通じて、LINE Beaconやポイントカード機能を広くユーザーが体験し、利便性を実感いただくことで、各機能のサービス認知や利用頻度の向上を図ります。また、本事例での知見を生かし、各機能の改善や精緻化を進め、より多くのユーザーとの接点づくりに貢献できるサービスとしての発展を目指してまいります。

なお、本サービスの詳細については、改めて発表いたします。

