

クウゼン プロダクト・サービスご紹介資料 成果報酬型メニュー

株式会社クウゼン



株式会社クウゼンご紹介

会社名

株式会社クウゼン

設立

2015年

代表

太田 匠吾（おおた しょうご）

所在地・ウェブサイト

東京都新宿区西新宿6-10-1

日土地西新宿ビル5階

<https://www.kuzen.io/>

累計導入社数

700（2026年3月末時点）

事業内容

顧客エンゲージメントプラットフォーム

「クウゼン」の開発・販売・運用

- 認証取得

「LINEヤフー Partner Program」

- 「Technology Partner」コミュニケーション部門「Premier」

- ISO/IEC 27001



無料でLINE公式アカウント構築・運用のご相談を承っております。

お気軽にお問い合わせください。



太田 匠吾 Shogo Ohta

代表取締役 CEO

JPモルガン証券投資銀行本部にてM&Aアドバイザリー業務に従事した後、産業革新機構にてスタートアップ企業への投資業務を経験。2016年株式会社クウゼンを創業し、代表取締役CEOに就任。



白倉 弘太 Kota Shirakura

取締役 CTO

アクセンチュアでITコンサルタントとして大手企業のシステム開発に従事した後、ピクスタ株式会社に入社、開発部長としてIPOを経験。2016年に株式会社クウゼンを創業し、取締役CTOに就任。



中里 航平 Kohei Nakazato

執行役員 COO

ローランド・ベルガーでの戦略コンサル経験の後、GoogleにてAPAC地域における営業企画・戦略立案に従事。AIスタートアップを経て、2022年株式会社クウゼンに入社。



成田 海 Kai Narita

執行役員 VP of Corporate

PwCあらた有限責任監査法人にて財務報告アドバイザリー部マネージャーを経験後、株式会社イングリウッドにおいて経営管理部門管掌取締役として経営管理体制の高度化を推進した後、株式会社クウゼンに入社。



高橋 吉雄 Yoshio Takahashi

執行役員 VP of Engineering

スカラグループにてエンジニア組織の拡大・強化、大手企業との共創プロジェクトのリードに従事。その後、取締役COOとしてオフショア開発事業を担う新会社・海外支社の立ち上げを経験。2023年株式会社クウゼンに入社。



澤田 匠 Sho Sawada

VP of Customer Success

BCGにて新規事業の立ち上げ、DX関連のプロジェクトを経験した後、化学素材スタートアップ・株式会社ASMのCOOとして、事業推進及び資金調達業務に従事。株式会社クウゼンに入社後は、カスタマーサクセスを統括。



様々な業種、業態の企業様をご支援させていただいております

導入実績数 **700社**※
※2026年3月末時点 以上

人材紹介・人材派遣



不動産・住宅



小売・EC・アパレル



教育



その他サービス



成果報酬メニュー

一般的にサイト来訪者の90%～95%は離脱します。リタゲの精度が低下する中、離脱防止施策を実施し、ユーザーとの接点を維持することで施策全体の改善が図れます。



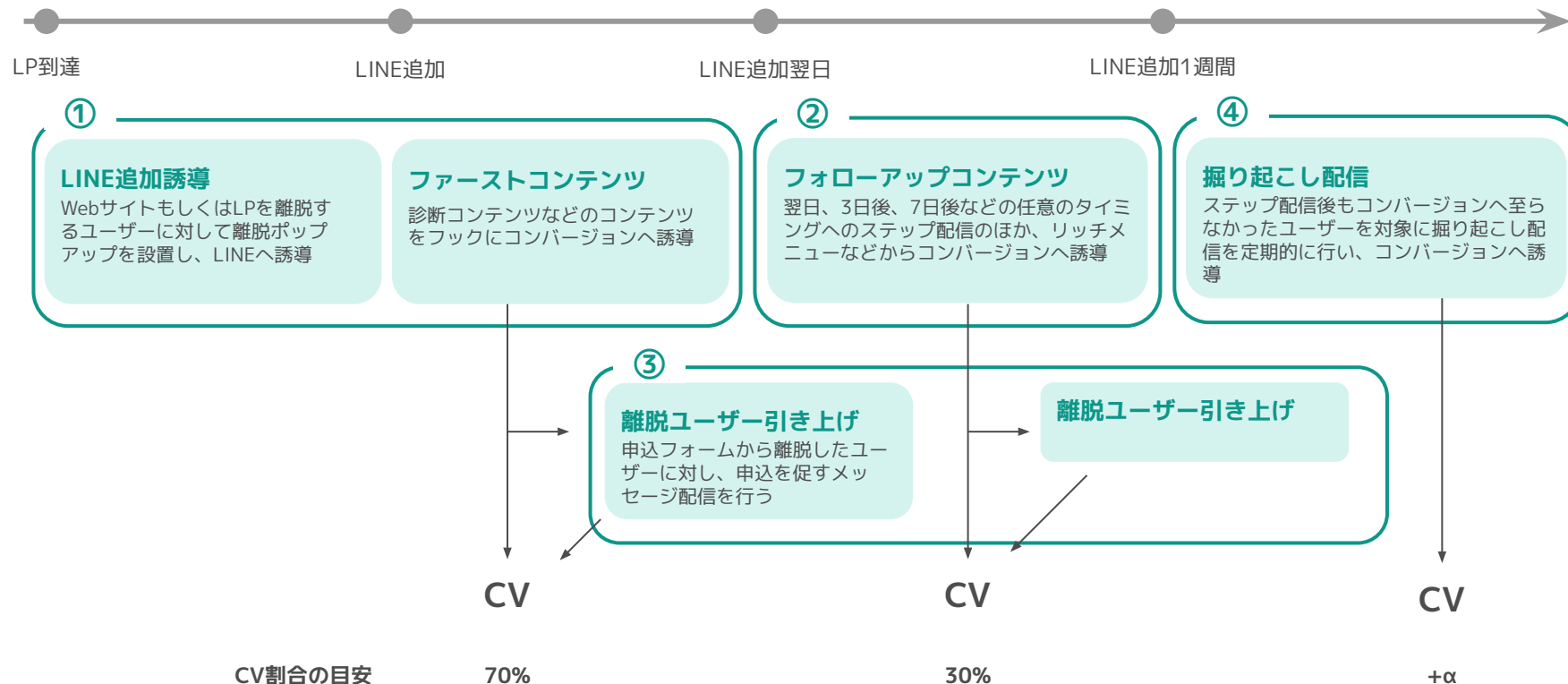
一般的にサイト来訪者の90%～95%は離脱します。リタゲの精度が低下する中、離脱防止施策を実施し、ユーザーとの接点を維持することで施策全体の改善が図れます。



ウェブサイトポップアップやバナーなどから獲得した LINEアカウントユーザー（友だち）をナーチャリングし、CVを獲得します



コンバージョン最大化のために、以下の施策実施を行います

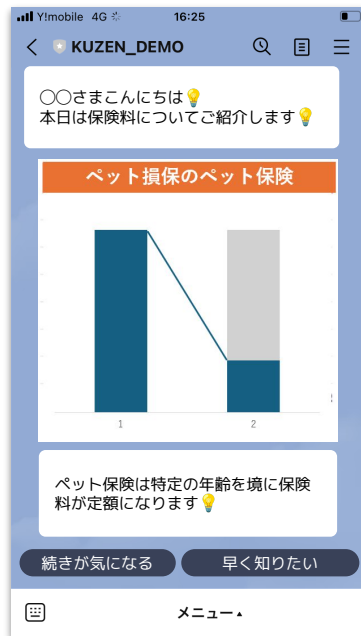


離脱ポップアップ



診断コンテンツやキャンペーン情報をフックに友だち追加、CVへ誘導します

ステップ配信



友だちが興味関心を引くコンテンツを配信しながら、CVへ誘導します

Web行動履歴活用



- ・ Webサイトの行動履歴を基におすすめの商品を配信。
- ・ 閲覧数の多いページを分析し、友だち登録へ誘導します

LINE公式アカウント内で、初回購入にいたる懸念点の払拭や検討のサポートを行い、
初回購入までナーチャリングします

LPからの離脱時に
ポップアップ表示



友だち追加後に
LINE内会話が始まる



診断を通じユーザー
の悩みをヒアリング



診断結果とオススメ
商品を提案



後日、後追いの
フォロー配信



初回購入へのCTA

様々な業界において、LINEを活用した新規顧客獲得施策で成果を出しています

健康機器販売

オンライン英会話

歯科矯正

車買取事業

離脱防止 ポップアップ (一例)



LINE施策

- おすすめ商品診断をフックにLINE追加を促進
- クリエイティブ画像を効果的に使用しながら、おすすめ商品の具体的な使い心地を訴求し、商品購入を促進

- 英語力診断・フレーズ集プレゼントをフックにLINE追加を促進
- LINE内で体験レッスン予約に誘導

- 矯正プランのタイプ診断をフックにLINE追加を促進
- タイプ別に訴求メッセージを出し分け。季節ごとにキャンペーンを企画・配信し、予約へ誘導

- チャットボット機能で査定に必要な情報を取得
- その後1to1チャットでナーチャリングし、査定依頼(CV)を受け付け

施策効果

- クウゼン導入前に比べ、LINE経由での売上が約3倍に向上

- クライアント想定目標CV数1.5倍を達成

- クリエイティブの改善で、CTRが1.8倍に向上
- LINE経由での予約CVRが1.5倍に

- KUZEN導入前に比べLINE経由査定依頼数が650%に

WEBサイト離脱時などのタイミングでポップアップで表示させ、LINEの友だち追加を促進します



概要

表示 トリガー

- ユーザーが戻るボタンをタップしたタイミング
- ユーザーがXX秒間（調整可能）無操作だったタイミング
- WEBページを指定の%分スクロールしたタイミング
- サファリでのタブ移動の際、スクリーンオフから復帰した際の表示

訴求内容

友だち追加後のLINE内コンテンツをわかりやすく伝え、
友だち追加を促すメッセージ・画像を表示します

運用方針

- 離脱ポップアップのクリエイティブは議論を重ねながら3～5種類のポップアップ案を作成し、決定します
- 運用開始後はポップアップのクリック数と友だち追加数を計測。定期的にデザインの差し替え、ABテストを行い、最適化を図ります

*各サイトへのタグの埋め込み作業は貴社作業範囲になります

友だちが興味関心を引くコンテンツを配信しながら、CV（予約）へ誘導いたします

ポイント

配信 タイミング

友だち登録を起点に「翌日」「3日後」「7日後」など短期的にステップ配信を実施
それでもCVに至っていないお友だちを対象に、月に2~4回程度、定期的に配信を行います

配信 コンテンツ

サービスの特徴や貴社メニューに併せたコンテンツなど、友だちの開封を促す配信を実施

配信コンテンツ、順番は以下を想定（間隔は貴社と調整）

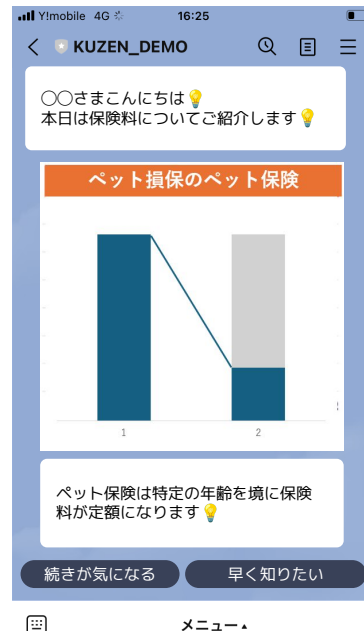
- 診断コンテンツ完了ユーザー
- ①サービスが選ばれるポイント
- ②比べてわかるペット保険（動画）
- ③お申込みの流れ
- ④お客様の声（ペットの種類、年齢により出しわけ可）
- ⑤よくある質問

クリエイティブ

LINEのUIに適した、読まれやすい/離脱しにくいクリエイティブをご用意いたします

- ・ 長文のテキストメッセージは避け、文章量が多い場合はカルーセルを活用する、など

配信イメージ



ユーザーの回答内容でセグメントを生成し、適切なタイミングでコンテンツやオファーの配信を実施します

配信タイミング	対象セグメント	配信コンテンツ	目的
友だち追加1時間後	未CV×診断未実施	診断リマインド	診断完了×購入促進
診断完了1時間後	未CV×診断完了	人気アイテムランキング	CV促進
友だち追加1日後 18:11	未CV	サービスの強み	理解促進
友だち追加2日後 19:42	未CV	ご購入者様の声	理解促進
友だち追加3日後 20:23	未CV × 予算重視	お得に購入するためのクーポン配布	興味関心促進
友だち追加4日後 21:27	未CV	人気アイテムランキング	CV促進
⋮	⋮	⋮	⋮
随時(手動)	未CV	キャンペーン	CV促進

「LINE内で取得した情報×Web行動履歴」によるセグメント生成も可能

情報入力を途中で離脱したユーザーに対する自動リマインド配信によって、CVの積み上げを図ります

施策概要

- LINE内フォーム内で入力途中で離脱したユーザーに対して、優先的にリマインド配信を実施
- 回答済みの項目を引き継ぎ、未回答項目から再開できる予約導線を設計

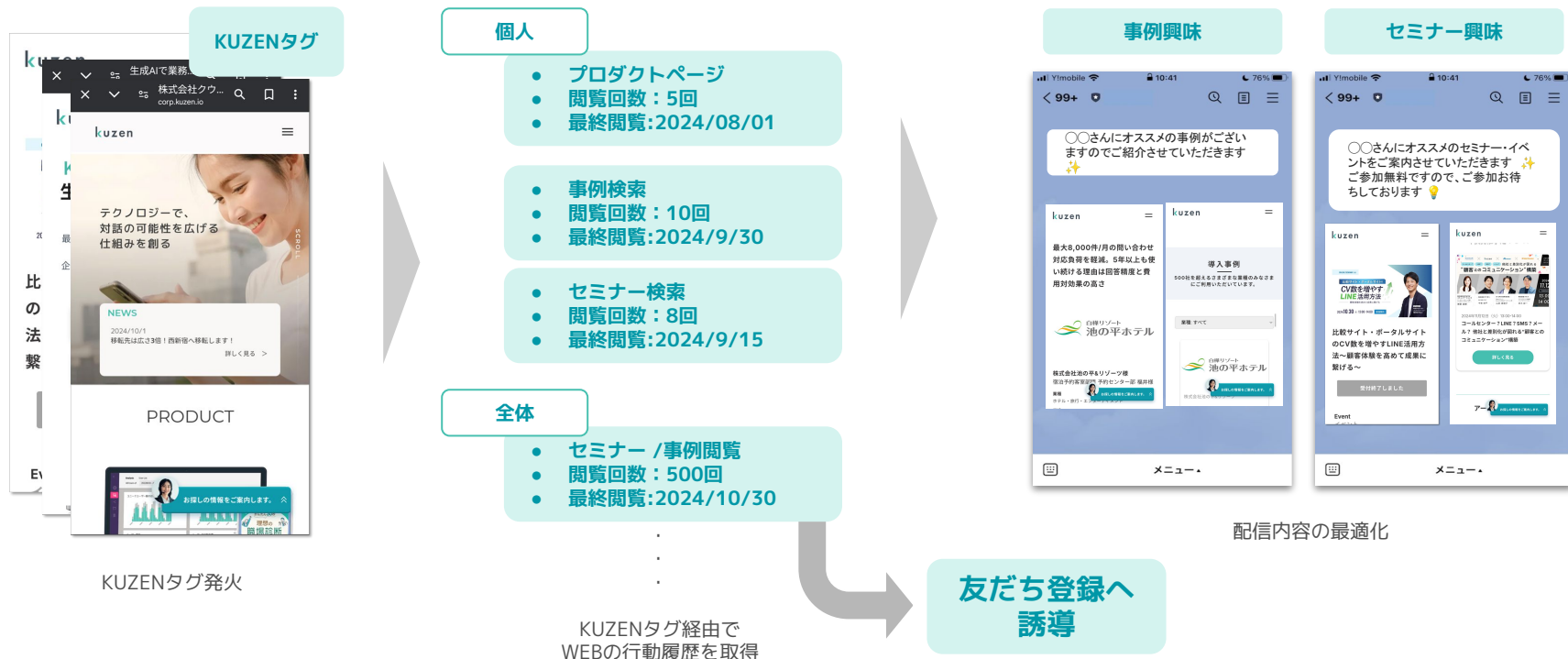
期待する効果

- 回答途中での離脱ユーザーに対する自動追客によるCVの積み上げ
- 回答済みの項目の再入力負荷を抑えることによるCVRの増加

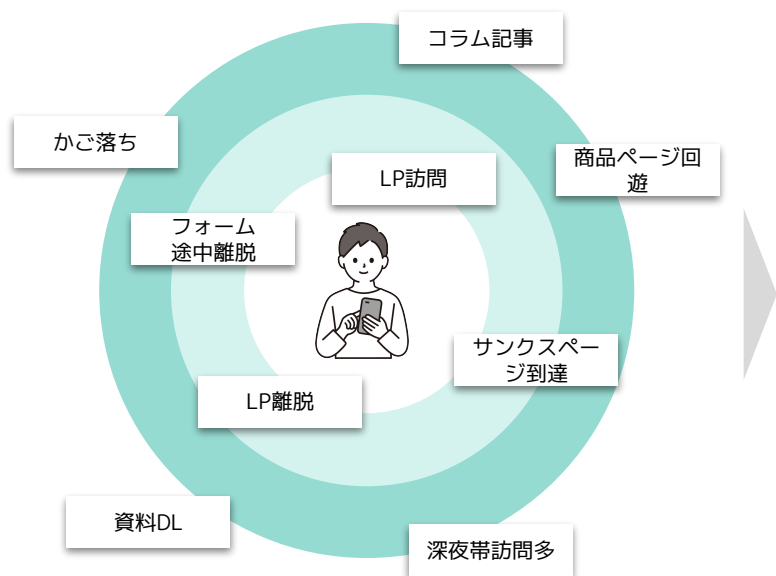
実装イメージ（デザインは簡易的なものです）



貴社WEBサイト遷移・閲覧情報をもとに、適切なコンテンツを 自動でメッセージ配信できます



WEBタグを貴社サイトに設置することでWEB行動履歴を取得、
配信やセグメント生成に活用できます



LINE内外で収集したデータをもとにセグメントを生成し、
個々のお客様に最適化されたコミュニケーションをLINE上で実施できます

顧客情報を取得

セグメント・エンゲージメント設計

適切な方法で
コミュニケーション



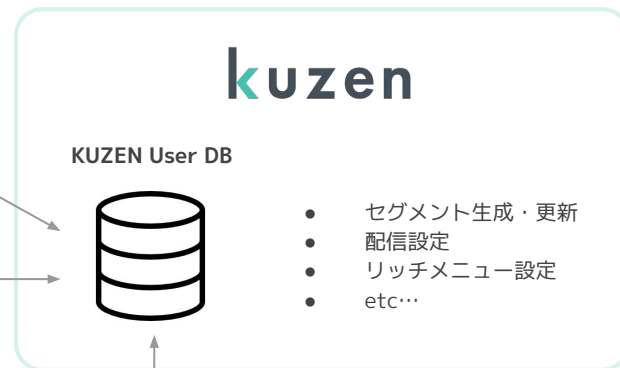
LINE内アクション

アンケートに加え、タップ有無などの
行動データも利用可能



Web上での行動

WebにKUZEN計測タグを設置し、
コンバージョンの有無などを取得



セグメントA



セグメントB



セグメントC



勝ちパターンをベースに専任担当者がアカウント
を運用します

お客さまの反応を計測・蓄積

LINE施策の目的にあわせて、最適なセグメント設計を行い、効果の最大化を目指します

利用するデータ	セグメント例		
LINE内アンケートへの回答	女性・30代	新宿店ユーザー	誕生日が直近1ヶ月
LINE内行動データ	直近1週間のLINE配信クリックユーザー	直近配信の開封ユーザー	
	3日前に友だち追加したユーザー	リッチメニューを今月タップしたユーザー	
KUZENタグデータ (Web計測タグ)	直近3日間のページ訪問ユーザー	いま（数分前に）Web遷移したユーザー	
貴社1stパーティデータ (CRM、カートシステムなど)	サブスク契約ユーザー	商品Aを購入したがBが未購入のユーザー	
	直近1ヶ月の購入金額が20,000円以上のユーザー	休眠ユーザー	

※成果報酬型メニューでは要調整

ジム・フィットネス

成果：500件以上/月

クリニック系

成果：30件以上/月

買い取り系

成果：導入後のCV数成長率
300%

リフォーム系

成果：導入後のCV数成長率
1000%

英会話系

成果：導入後のCV数成長率
200%

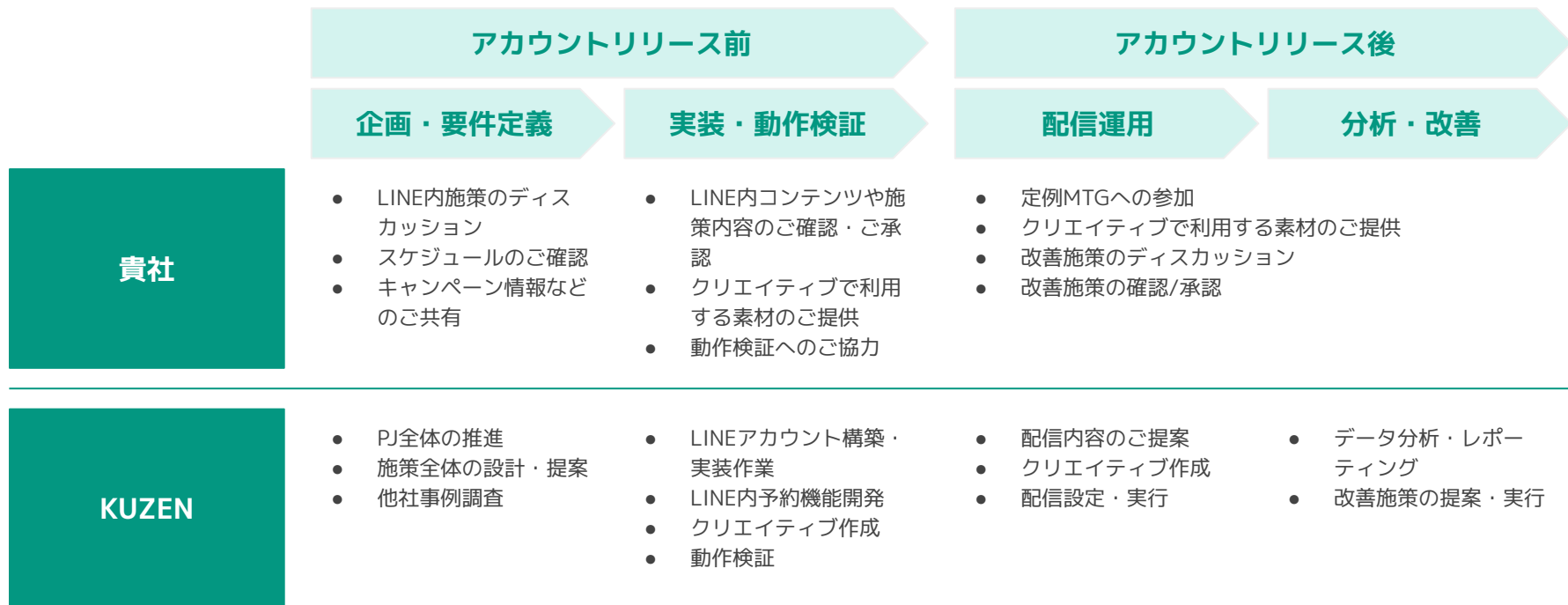
教育系

成果：150件以上/月

- 既存のLINE公式アカウントで導入が可能
- 新規ユーザー獲得施策にプラスして既存顧客向け施策の実施が可能
※一定条件をクリアしたお客様のみとなります
- ウェブ行動履歴を活用することでユーザーの質、獲得数を大幅に増加可能
- 複数アイテムを扱うケースでも対応可能
- 専任のコンサルタントがLINE公式アカウントの運用を代行

プロジェクト体制とご支援内容

初期設計・構築から運用推進までクウゼンが全面的にご支援。貴社には主に施策のアイデア出しやご確認をになっていただき、最小限の工数で高い成果を実現します。



LINEアカウント構築・運用サポート

A. リリースまでの構築サポート

LINEアカウントのリリースまで、全面的にご支援します

クライアント企業様

- ご構想の共有
- 配信コンテンツやリッチメニューなどのアイデア出し、具体化
- LINE上での挙動確認



1~2週間に1回のお打ち合わせを中心に推進
ビジネスチャットツールやメールで常時コミュニケーションを行います

kuzen

- アカウント構築全体の推進
- アカウントのコンテンツや配信メッセージへのアドバイス
- クリエイティブ（配信画像やリッチメニュー）の作成
- 決定したコンテンツのKUZEN上での実装・配信予約、計測設定などの実装

LINE運用に必要な各コンポーネントの整理、ディスカッション、
競合事例なども元にアカウント設計を進めます

全体像の整理

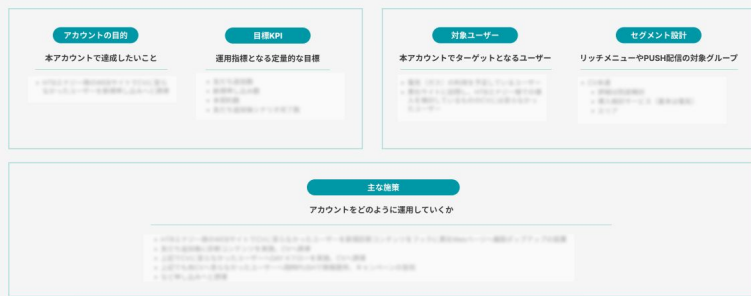
3. LINEアカウントの全体像

初期リリースに向けて、抜けもれなく準備を進めていきます

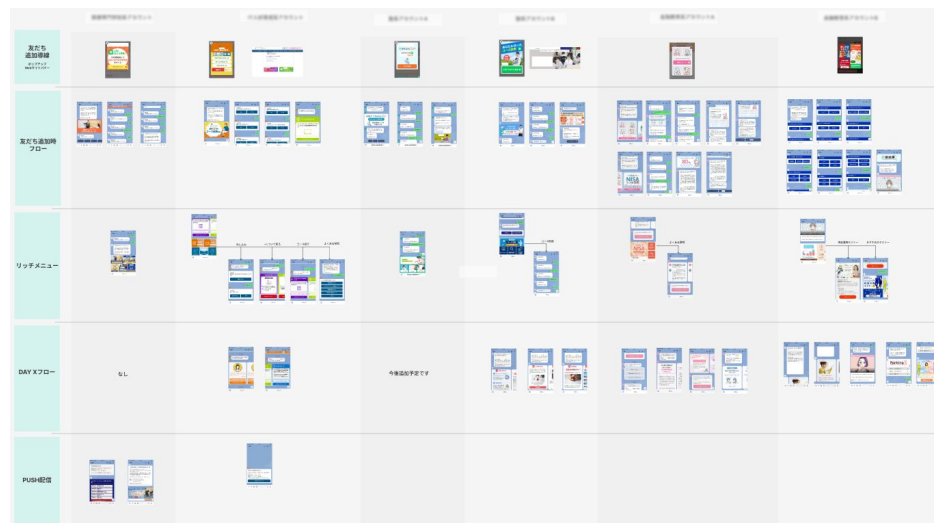


4. アカウムの全体方針

アカウントの全体的な方向性についてすり合わせを行います

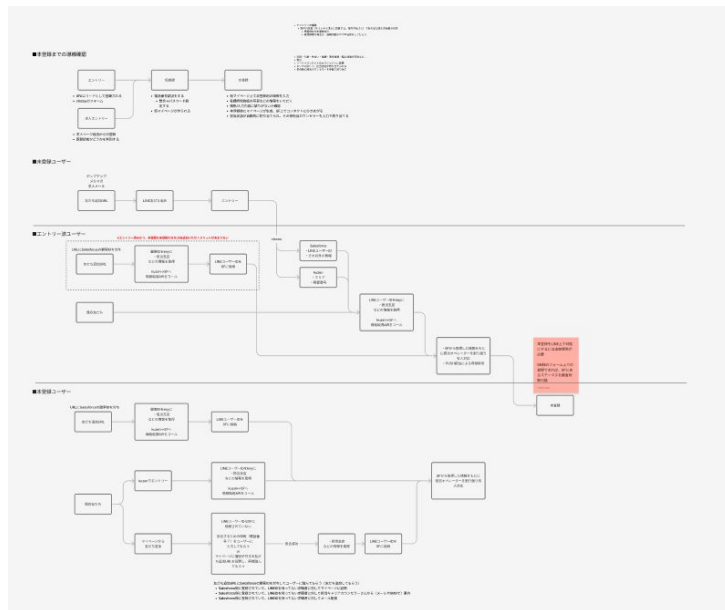


競合アカウント調査

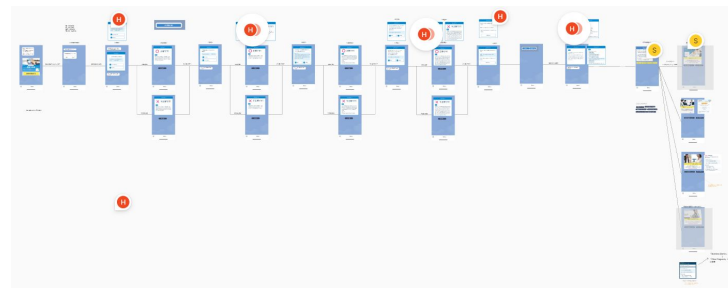


整理した情報を元に、アカウントコンテンツの企画提案を行います

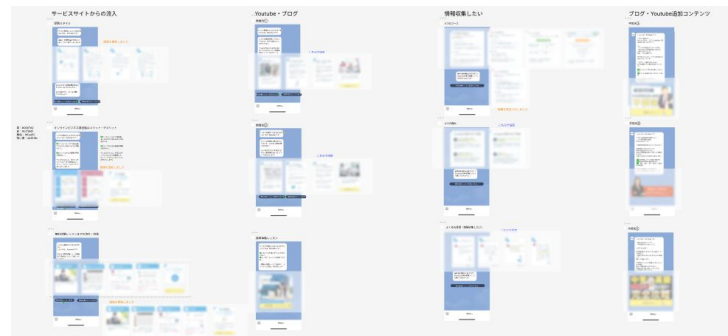
アカウントフローの整理



診断コンテンツ



Day X フローコンテンツの洗い出し



※実際のご支援資料より抜粋

LINEアカウント構築・運用サポート

B. リリース後の運用・改善サポート

LINEアカウントリリース後の運用や改善についても、 全面的にご支援できる体制を整えています

ご支援内容



LINEアカウント状況の分析・改善案ご提案

LINEアカウントの利用状況のデータ分析を実施し、改善案をご提案します



メッセージ配信代行・LINEコンテンツ改修作業

メッセージ配信を代行。必要に応じて、LINE内アンケートやリッチメニューなどのLINEコンテンツの改修作業を行います



クリエイティブ作成代行

メッセージ配信やリッチメニューで利用する画像の作成をLINE向けクリエイティブに精通したデザイナーチームが実施します

コミュニケーション



月次定例会



専用チャンネル

月次での報告会を実施します。SlackやChatworkなどで随時コミュニケーションを行います

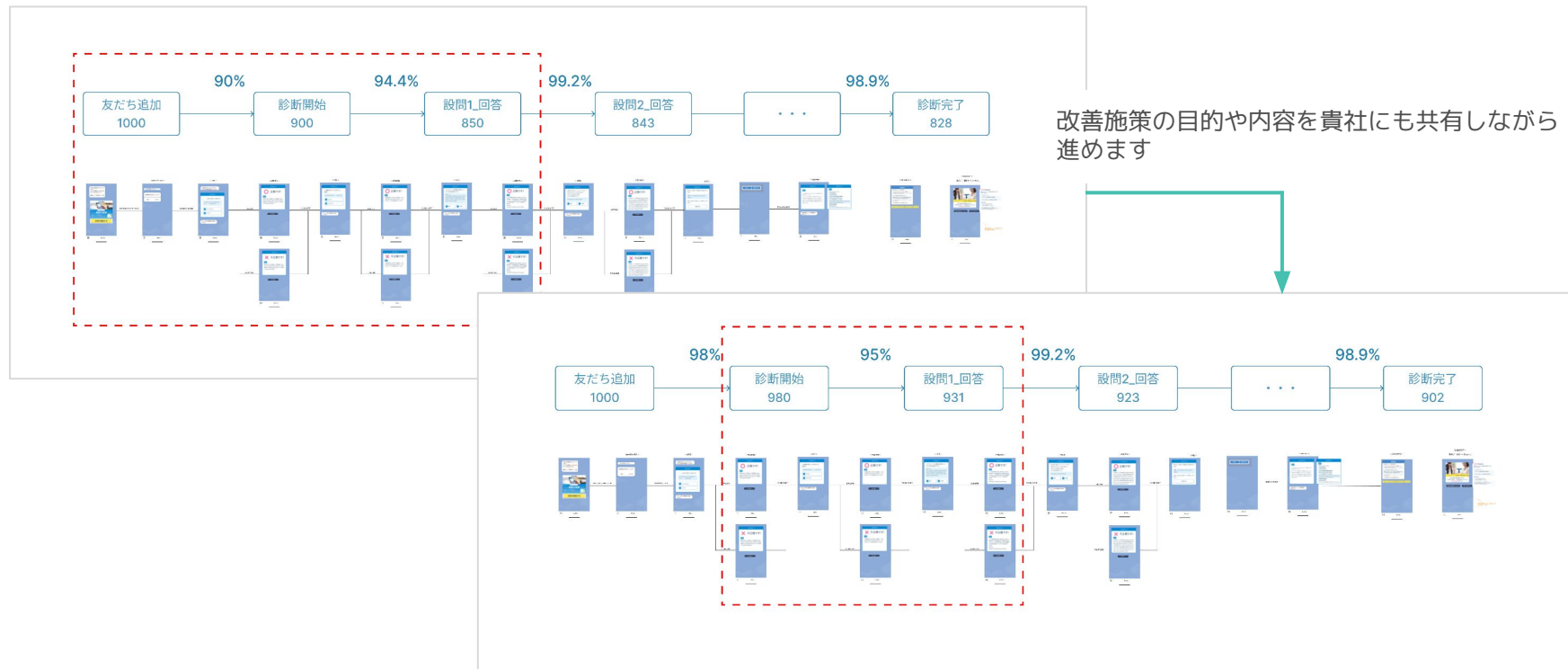
LINEアカウントへの流入からコンバージョンまでの数値をご提示しながら、改善余地を特定します

ポップアップの表示からLINE友だち追加、その後のコンバージョンまでの遷移数・遷移率を目標値やベンチマーク値と比較しながら、改善余地を特定

	ページPV	Imp	click	友だち追加数	CV	Imp Rate	CTR	友だち追加率	CVR	診断開始数	診断1	診断2	診断3	診断開始率	診断完了率
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	92.00%	89.00%
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	92.00%	90.00%
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	93.00%	90.00%
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	93.00%	91.00%
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	94.00%	92.00%
2024/XX/XX	xxx,xxx	xx,xxx	x,xxx	xxx	xxx	30.00%	7.00%	20.00%	15.00%	xxx	xxx	xxx	xxx	95.00%	93.00%

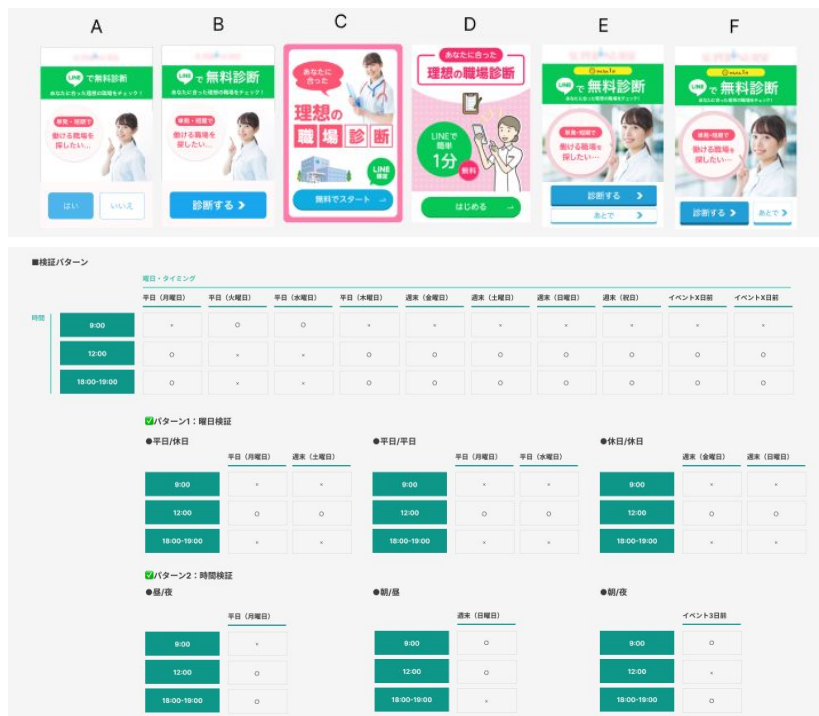
LINE友だち追加後のLINE内のパフォーマンスも診断開始率や診断完了率、各設問の離脱率などを集計。必要に応じより詳細なレポートをもとに施策検討

各フロー毎に歩留りを集計し、改善余地が大きい箇所から施策を実施します

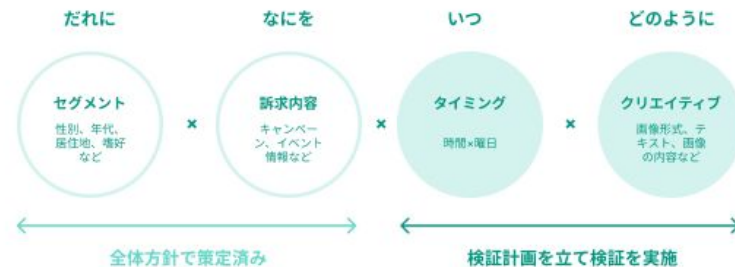


※実際のご支援資料より抜粋

設計したコンテンツに対し、「いつ」「どのように」の部分を複数想定し、スピーディに検証を進めます



検証項目・内容の考え方



- クリエイティブの作成にあたっては1コンテンツあたり複数枚のクリエイティブ作成、検証を行います
- 配信時間、曜日など事前にすり合わせた項目を集計しながら、検証を進めてまいります

※実際のご支援資料より抜粋

LINEアカウント構築・運用サポート

C. クリエイティブ（配信画像・リッチメニューなど）のデザイン代行

LINEアカウントで利用可能なメッセージタイプを適切に選択・ご提案した上で、 実際のデザインまで一気通貫で実施可能です

カルーセル例



イメージマップ例



フレックスメッセージ例



視認性が高くカスタマイズされたUI/UXでのメッセージ配信が可能です
配信ターゲット・コンテンツ・目的に合わせて最適な表示形式をご提案いたします

配信メッセージやリッチメニューの作成に精通したデザイナーチーム がクリエイティブ作成をご支援します



プラン内容

成果報酬プラン

初期費用		0円	
成果報酬費用		CPA単価 × CV件数	
ご支援内容	初期構築	全体設計・施策立案 伴走支援	○
		クリエイティブ作成	○
		実装作業	○
	運用	定例会・レポート・ 改善提案	○
		クリエイティブ作成	○
		配信・実装作業	○
		電話・メール・チャット によるサポート	○

備考欄

- ・ご契約期間：基本6ヵ月以上（成果状況に応じて検討あり）
- ・メッセージ通数に応じたLINEヤフー社へのお支払いが別途発生いたします（1to1チャットでのメッセージ送信もメッセージ通数に含まれます）
- ・別途お見積り作成を行います
- ・事前に可否判断があります

※リリースまでに構築期間として、1ヶ月～2ヶ月程度、要します

※その他実装のご希望により、開発費用、開発スケジュールが発生する場合がございます。

	コミュニケーションプラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定費 (税別)	0円	5,000円	15,000円
無料メッセージ通数 (月)	200通	5,000通	30,000通
追加メッセージ料金 (税別)	不可	不可	～3円/通 ※2

※1メッセージ通数は送付人数×メッセージ通数でカウントされます。1通あたり3吹き出しまで送付いただけます。

※2 追加メッセージの単価は配信数によって異なります。詳細は [こちら](#) からご確認ください。

プラン詳細URL : <https://www.linebiz.com/jp/service/line-official-account/plan/>

一般的なデジマ施策	広告費	CV数	CPA
リスティング広告	4,000,000	494	8,100
ディスプレイ広告	2,000,000	125	16,000
SNS広告	1,000,000	83	12,000
合計（クウゼン含まず）	7,000,000	702	10,000

+

追加施策 クウゼン（KUZEN）	1,116,000	124	9,000
---------------------	-----------	-----	-------

=

合計（クウゼン含む）	8,116,000	827	9,820
------------	-----------	-----	-------

KUZENを導入することで CV数：  **18%増加** | CPA：  **1.5%低下**

【Appendix】 WEB広告ID連携について

KUZENを活用することで、正確な友だち追加数のみならずLINE上での行動データやweb遷移後のCVなどを計測可能です

例：Google広告



LP



CTAのクリック数を計測可能

友だち追加



外部サイトのため、Google側では友だち追加数は計測不可能
(KUZENでは取得可能)

- WEB広告のクリックユーザー(例：GCLID)とLINEのユーザー(友だち)を紐付けることで、友だち追加を中間CVとして自動入札の機械学習データにインプット可能
- 友だち追加後のセグメント配信によるCV促進や、購買や申込みなどの最終CVの行動計測も可能です

*この場合は別プランをご案内します。
別途費用が発生いたします。

LINE友だち追加URLの末尾にGCLIDをパラメータとして付与することで、LINEの友だちと顧客情報を紐づけることが可能です

LP

KUZEN

Google広告



LINE ID	ユーザー名	gclid	cvtime
⋮	⋮	⋮	⋮
U123456	クウゼン タロウ	ABC1234	2023-04-20



スプレッドシートを経由して、自動入札の機械学習データにインプット

<https://liff.line.me/xxx?gclid=ABC1234>

※gclidを付与いただくのはLP制作会社様の作業となります

※スプレッドシートは貴社にご用意いただく必要があります

The logo graphic consists of a central white pentagon with rounded corners. This pentagon is surrounded by five overlapping, semi-transparent teal shapes that resemble petals or leaves, arranged in a circular pattern around the central pentagon. The entire logo is set against a solid teal background.

kuzen