

kuzen

LINE公式アカウント 活用ソリューション

LINE拡張ツール・運用支援「クウゼン」ご紹介資料

CONFIDENTIAL

株式会社クウゼン



生活に最も密着したプラットフォーム「LINE」で ユーザーへダイレクトに情報を届けられるのが **LINE公式アカウント** です



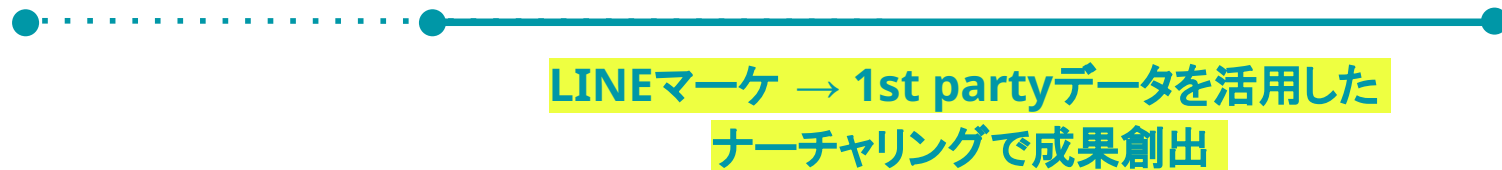
- ✓ 国内のアクティブユーザー 約1億人 (2026年現在)
- ✓ メルマガと比較して 4倍の開封率・15倍のクリック率
- ✓ 10代～50代まで 利用率 90%超え

年齢別LINE利用率

10代 95.0%	20代 99.5%	30代 97.9%
40代 97.8%	50代 93.7%	60代 86.3%

CPA高騰・Cookieレスなどの影響で、顕在層の刈り取りだけではいずれ頭打ちに。

→ 潜在層・既存顧客からも CV創出・LTV向上させることが重要



LINE拡張ツール「クウゼン」を活用することで 1st partyデータを活かした **高度なパーソナライズ施策**が可能

機能差の例	公式アカウントのみ	一般的な拡張ツール	クウゼン(KUZEN)
一斉配信	○	○	○
セグメント配信	△ 性別など一部属性情報のみ セグメント可能	○ LINE内アンケート内容で セグメント可能	◎ CRMやWeb行動履歴など 外部データでセグメント可能
リッチメニュー	△ 出し分け不可	○ LINE内アンケート内容で セグメント可能	◎ CRMやWeb行動履歴など 外部データで出し分け可能
シナリオ分岐	×	○	◎ 高度なステップ配信・ フレックスメッセージ
1to1チャット	○	○	◎ 権限管理・多店舗管理
AI活用	×	×	◎ AIエージェント搭載

No.1LINE拡張ツール クウゼン (KUZEN)

1stパーティーデータ×AIで超パーソナライズマーケティングを実現
LINE×業界のプロがコンサルタントとして運用支援・構築代行

パーソナライズ配信

1to1チャット

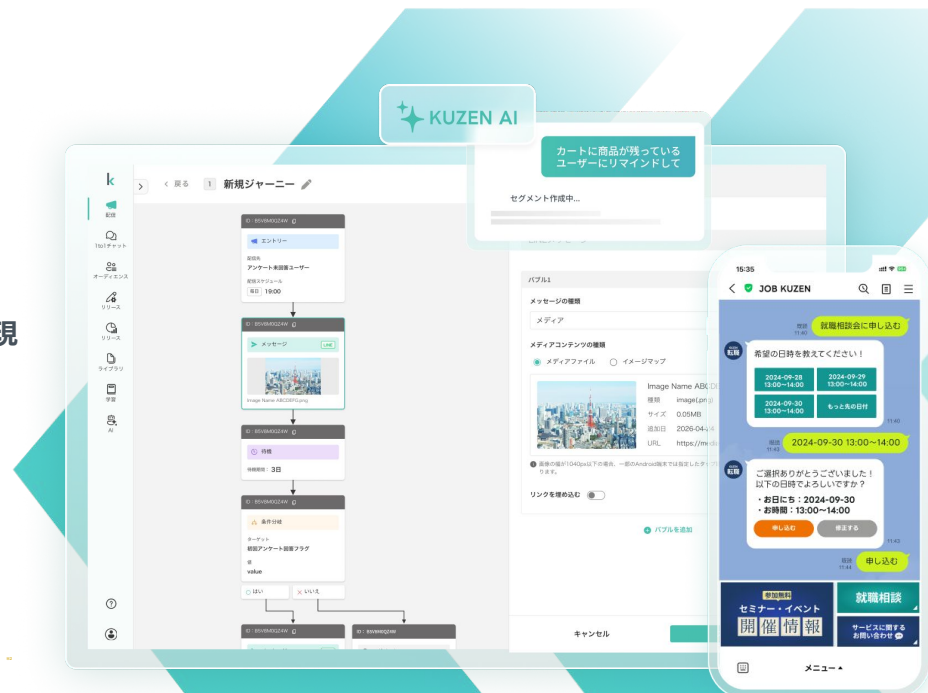
AIエージェント

データ連携

LINE×業界のプロによる伴走支援



※1 LINEマーケティングツールカテゴリにて「総合」「大企業」「中小企業」の3部門で1位を獲得
※2「運用代行プラン」の直近6ヶ月(2026年3月時点)の平均継続率を四捨五入のうえ算出



株式会社クウゼンは、「LINEヤフー Partner Program」において、「Technology Partner」コミュニケーション部門「Premier」、Sales Partner「Certified」に認定されています。

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



クウゼンを用いたパーソナライズドマーケティングで 顕在層だけでなく、潜在層・既存顧客からも CVを安定創出・LTV向上



クウゼンで実現可能な **LINE** マーケティングソリューション例

離脱時のポップアップバナーなどで友だち追加を促し、LINE内でナーチャリング、CV獲得までつなげます

LINE友だち獲得経路



離脱防止
ポップアップ



ウェブサイト
バナー



LINE友だち
追加広告



店舗QRコード

etc..

離脱防止ポップアップ



診断コンテンツなどを経てCV促進



初回購入へのCTA

Web行動履歴活用



閲覧ページを基におすすめ配信
購入離脱者のみにクーポン配布

様々な業界において、LINEを活用した新規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				
LINE施策	✓ おすすめ商品診断をフックにLINE追加を促進 ✓ 具体的な使い心地を訴求し商品購入を促進	✓ 英語フレーズ集プレゼントをフックにLINE追加を促進 ✓ 体験レッスン予約に誘導	✓ 矯正タイプ診断をフックにLINE追加を促進 ✓ タイプ別にメッセージ配信 ✓ 季節のキャンペーン配信	✓ アンケートで査定に必要な情報を取得 ✓ 1to1チャットでナーチャリングし、査定依頼を獲得
導入効果	LINE経由での売上が 約3倍に向上	目標CV数の 1.5倍を達成	LINE経由での 予約CVRが1.5倍に	LINE経由での 査定依頼数が650%に

求職者に対して、パーソナライズされたおすすめ求人を 日程調整も自動化しオペレーションを効率化

自動で定期配信

希望条件アンケート



適切な求人情報の自動配信



- ✓ 求人データベースからマッチする案件を自動抽出
- ✓ 就職決定後は、配信対象から自動除外

カウンセラーとの面談 日程調整を自動化

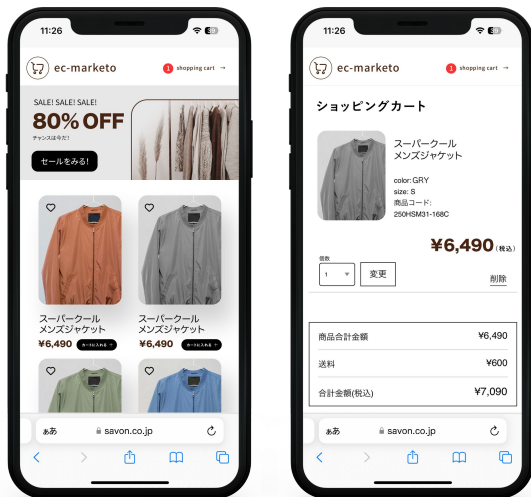


- ✓ Googleカレンダーと連携
- ✓ 空き枠の提示と予約を自動化
- ✓ オペレーター工数を削減しつつ、面談化率UP

カートシステムと連携して LINEでのカートリマインド配信を実施 メールリマインドと比べて **約2倍の購入率** が出せる場合も



カートへのアイテム追加



カート落ち配信



カートへのアイテム追加の
1時間後、24時間後、6日後にリマ
インド配信を実施

カートシステムとのリアルタイム連
携によって実現

メールでのリマインド配信に比べ
て、**約2倍**の効率で
購入完了を実現

顧客データと連携し、車検時期や乗り換え時期などに応じて配信 効果的なタイミングで来店や再購入を促進



既存顧客の再購入やステータスの引き上げ、満足度の向上などを LINE活用によって多数実現しています

LINEアカウントの
目的

オンライン / オフライン
再訪・再購入

顧客・会員ステータス
の引き上げ

お客様満足度の向上・
オペレーション効率化

施策例

- ✓ ECサイトでの再購入促進
- ✓ カート落ちリマインド配信
- ✓ 店舗への来店促進

- ✓ 無料体験レッスンユーザー
の入会促進
- ✓ 求職者エントリー後の
求職者の成約サポート

- ✓ FAQコンテンツで、
よくある質問へ自動回答
- ✓ 予約の自動受付

高度な施策を支えるクウゼンの 4つの柱

01

AIエージェント「KUZEN AI」

従来のセグメント配信より一歩深いパーソナライズ配信を AIエージェントが実現



AIインサイト

購買データや行動ログから
AIが示唆出し



AIターゲティング

最適なセグメントを
自動生成



AIシナリオ

配信内容や、診断コンテンツを自
動生成



AIチャット

ユーザーにヒアリングし、
商品を自動提案





AIエージェントを支えるデータ基盤 KUZEN Data Platform

クウゼンの強みであるデータ蓄積(API連携・Webタグなど)の仕組みを生かし、
AIが十分に力を発揮するためのデータ基盤を完備

統合するデータタイプ



「顧客」データ

デモグラ、顧客ランク、ステータスなど



「行動・イベント」データ

購入、Webページ閲覧、面談完了など



「アイテム」データ

商品マスタ、店舗マスタなど



AIが読める形に
データ整形



分析中...



データ分析

商品Aを購入済みで商品Bは未購入の顧客が243名います。レコメンド配信を設定しますか？



レコメンド

データ：購入明細 × 商品マスタを JOIN し、「Aを買った人でBをまだ買っていない人」のセグメントを抽出。

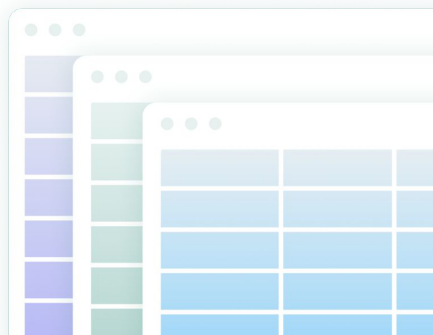
AIエージェントがデータ分析し、配信に活用

CRM・SFA・カートシステムとの連携実績が豊富
双方向・リアルタイムな API連携から、CSV・SFTP経由でのデータ取込みまで柔軟に設計可能

API / CSV / Webタグ でデータを取得



LINE内アンケート・Web閲覧/クリック など



取得データ



顧客情報



商品フィード



Web行動履歴



オフラインデータ



対応履歴

etc. その他各種情報

02 1to1チャット

Botシナリオによる自動のやりとりから、シームレスに有人対応に移行し、担当者・顧客双方にとって快適な 1to1チャットが可能

1to1チャットの主な機能



メッセージテンプレート



ファイル送信

画像、Word、PDFなど



受信を別チャットツールでアラート



時間外自動応答



専用スマホアプリ



ユーザー閲覧権限管理

オペレーターが閲覧・対応できるユーザーを権限管理

その他機能：ユーザー情報閲覧 / ユーザー名表示変更 / タグ / ピン留め / 絞り込み検索 / ファイル共有マイページ

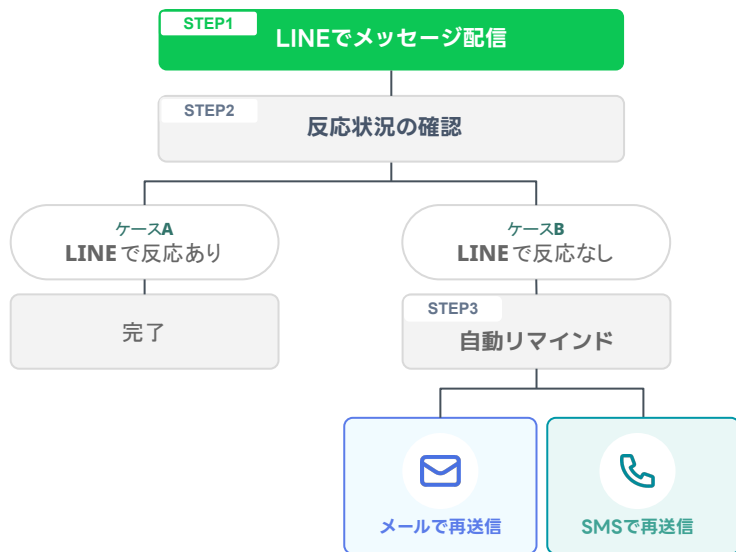


03

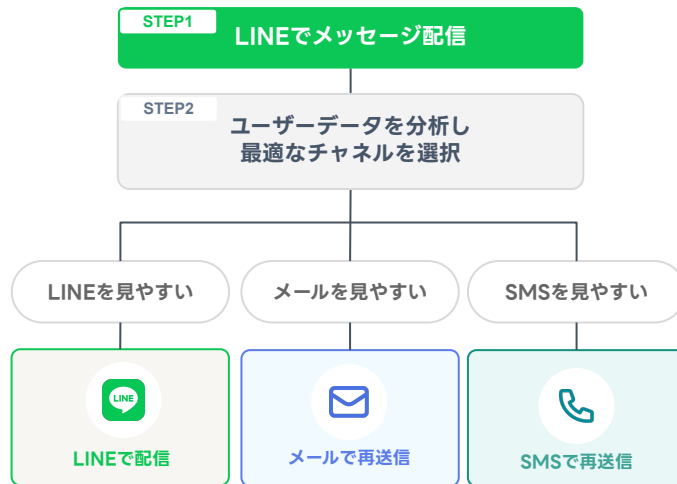
マルチチャネル

LINEだけでなく、メール・SMSなど他チャネルも駆使することで、ユーザーに最適な配信の実施が可能

例1. 別チャネル(SMS・メール)でのリマインド配信



例2. 別ユーザーごとに最適なチャネルの出し分け



数百のご支援経験をもとに、LINEのプロが構築・運用に徹底伴走するためリソース・ノウハウ不足を解決

導入事例

PORTERS連携と自動化で「有効エントリー数」が 2.6倍に増加 LINE経由の内定承諾 CPAがほかの主要チャネルに比べ最大で 1/4と圧倒的な低 CPAを実現

効果#1

有効エントリー数増加

希望に沿った最新求人出しわけとアンケートプロセスのUX改善でエントリー数が2.6倍に増加

効果#2

圧倒的低CPA

内定承諾CPAがリニューアル10,000円ほど改善。求人媒体の1/2・Web広告の1/4の単価

主なLINE施策

- **PORTERSとの即時連携による求人配信:** ユーザーがLINE上で選択した希望の職種やエリアに基づき、PORTERS上の最新求人を配信
- **UI/UXの変更:** 友だち登録直後のアンケートで最も離脱が多かった「面談希望時間のヒアリング」において、テキスト入力で回答を求めていた箇所をボタン式に変更

LINE施策の目的と課題

- **ターゲット層との接点不足:** 運転時間が長くPCを開かないドライバーに対し、従来のデスクワーカー向け手法では連絡が取りづかった
- **LINE運用の未整備:** 自社でLINE運用を始めていたが、フローが確立されておらず、管理工数の増大が課題だった



人材・アプリ

株式会社タイミー様 | スキマバイトアプリ「タイミー」の提供。登録ユーザー数 1,190万人 (2025年7月末時点)を抱える国内最大規模のサービス

DAU10ポイント増加を実現！MAツール連携で休眠ユーザーを動かす「タイミー」のLINE活用戦略



非アクティブユーザーに対し、
LINE登録バナーを表示して登録を促す



kuzen × LINE

タイミーのアプリとクウゼンのID連携機能で、
ユーザーに合った仕事をLINEで配信



※画像はイメージです

LINEでアプリへの再訪を促し、
アプリの起動・お仕事のお気に入り登録増

施策の
詳細は次の
ページへ→

人材・アプリ

株式会社タイミー様 | スキマバイトアプリ「タイミー」の提供。登録ユーザー数 1,190万人（2025年7月末時点）を抱える国内最大規模のサービス

DAU10ポイント増加を実現！MAツール連携で休眠ユーザーを動かす「タイミー」のLINE活用戦略



効果#1

DAUの向上

アプリのDAU※が10ポイント増加

※デイリーアクティブユーザー

効果#2

休眠ユーザーのアクティブ化

LINE経由でアプリを起動するユーザーが明確に増加し、休眠ユーザーのアクティブ率が大幅に改善

効果#3

エンゲージメント向上

LINE経由で再訪したユーザーは、求人の「お気に入り登録」数も有意に高く、新たな優良顧客セグメントの創出に成功

効果#4

将来的な貢献

「通知メッセージ機能」を活用したキャンセル率改善や、広告最適化のハブとしての活用に展望

LINE施策の目的と課題

- **リーチ率の課題:** アプリのプッシュ通知許諾率が約50%で、約半数のユーザーに情報が届いていなかった
- **DAUの低迷:** 30日以上アプリ起動のない「休眠ユーザー」への有効なアプローチがなく、事業の重要指標であるDAU（デイリーアクティブユーザー）の増加が急務。

主なLINE施策

- **MAツールとの連携:** 既存のMAツールとKUZENを連携させ、アプリの顧客IDとLINEのIDを自動でシームレスに紐づける仕組みを構築（ユーザー側に負担なし）
- **休眠ユーザーの掘り起こし:** プッシュ通知をOFFにしているユーザーなどを対象に、LINE内でアプリのレコメンドロジックに基づいた求人情報を配信するA/Bテストを実施。
- **双方向の施策:** ユーザーが希望条件を選ぶと求人が表示される「求人検索」のような双方向施策も実施。

データ活用した柔軟なLINE施策でLTV（顧客生涯価値）向上を実現 LINE経由のアップセル購入数が2.5倍以上に増加、顧客単価も300円増加

効果#1

LTVの最大化

月間のアップセル件数が**2.5倍**に増加し、1人当たりのLTVが**300円増加**

効果#2

業務効率化と顧客満足度向上

購入情報のリアルタイム反映により、電話での問い合わせ件数が大幅に減少

効果#3

配送最適化

推奨お届け日の自動提案により、「適正なお届け日の選択率」が23ポイント向上し、受注遅延を抑制

LINE施策の目的と課題

- **従来のツールへの課題:**機能制約が多く、LTV（顧客生涯価値）向上を目的とした施策の効果が限定的だった。取得出来るデータが少なく、分析精度が低く、PDCAを回す上でインサイトが不足していた

主なLINE施策

- **豊富なデータ連携:** カートシステムの情報やLINE上での発話内容など、お客様の状況に紐づく情報を活用したメッセージ配信に切り替え
- **リアルタイム連携:** 購入情報をLINEにリアルタイムで反映させ、お客様がすぐに状況を確認できる仕組みを構築



直近の購入日・購入商品を
掛け合わせて**自動で算出し提案**。

結果 「適正なお届け日の選択率」が**23ポイント改善**



最長90日までしか選択
できないようにしたので、
必要以上に後ろ倒しの
日程を選ばなくなった

LINEコミュニケーションで若年層リードが増加 データに基づいたLINEナーチャリングで成約率・広告費用対効果大幅UP



Botでユーザーの情報を
取得したうえで講座の提案を行う

職業

受験年度

試験区分

受験予定の試験

さらに



講座選択に不安がある方は、
リッチメニューの「相談する」を
押すと、講座を担当する講師に
1to1で相談ができる

施策の
詳細は次の
ページへ→



情報に合わせて
ユーザーに
あった講座を表示



ユーザー
からの質問

講師による
回答

回答する講師はユーザーの属性・受験年度・職業など
事前にユーザーがBotで回答した内容を踏まえて
講座をレコメンド

LINEコミュニケーションで若年層リードが増加 データに基づいたLINEナーチャリングで成約率・広告費用対効果大幅UP



効果#1

開封率の向上

高精度なセグメント配信により、
開封率が約50ポイント向上

効果#2

ROASの最大化

データドリブンな施策で成約率を着
実に伸ばし、ROASを大幅に向上

効果#3

ナーチャリング強化

Botと有人対応の組み合わせで、
講座購入への流れを強化

効果#4

利用範囲の拡大

成果を受け、当初の公務員講座
から6つの講座群に利用を拡大

主なLINE施策

- **Web行動データ連携:** KUZENタグでWebサイト上の行動データを取得し、LINE施策に活用
- **高精度セグメント配信:** 友だちの流入元やWeb閲覧履歴に基づき、資格の等級別など細分化されたセグメントで配信
- **Bot・有人対応の併用:** 簡単な質問はBotで自動化し、複雑な相談は講師による1to1チャットへ誘導
- **流入経路分析:** 媒体ごとの成果を分析し、広告SEOとLINE内のシナリオを連動させたPDCAを高速化

LINE施策の目的と課題

- **リーチ率低下:** 若年層に届きにくいメール中心のコミュニケーションで、開封率が低下
- **データ不足:** ナーチャリングに必要なWeb上の行動データが不足していた
- **システム不安:** 将来的な基幹システム連携やセキュリティに信頼性のあるツールが必要

クウゼンの機能詳細、料金プラン

幅広い機能を活用しながら、最適なLINEコミュニケーションを設計することが可能です

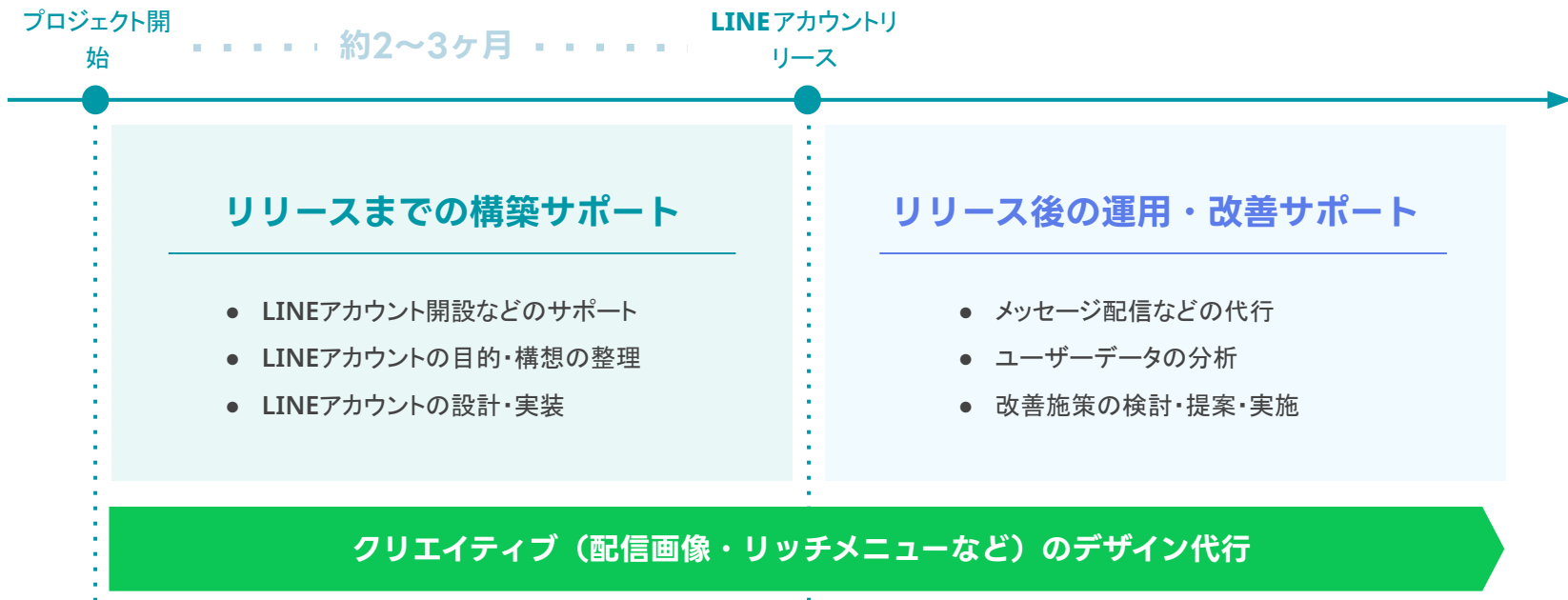


深いパーソナライズマーケティングに必要な機能をクウゼンは網羅

	kuzen	A社	B社	C社
利用費用 費用体系	月額固定 or 成果報酬	月額固定のみ	月額固定のみ	成果報酬のみ
運用支援 シナリオ構築・運用代行	○	○	× ツール提供のみ	○
クリエイティブ リッチメニュー・バナー等の作成	○	○	×	○
機能 セグメント配信・メニュー出し分け	○	○	○	○
機能 1to1チャット機能	○	○	○	×
機能 WEB行動計測タグ	○	○	○	×
機能 離脱ポップアップ機能	○	○	×	○
機能 双方向リアルタイムAPI連携	○	×	×	○
機能 データ基盤(CDP)	○	×	×	○
機能 AIエージェント機能	○	○	×	×
機能 マルチチャネル対応	○	○	×	×
受託開発 LINEミニアプリ開発	○	○	×	×

他社にない機能を網羅

LINEアカウントのリリースからその後の運用・改善まで、
専任のカスタマーサクセスがご支援します(ご支援範囲は柔軟に設定可能)



複数の料金プランから柔軟にお選びいただけます

月額固定プラン



月額費用は、継続的に運用代行やコンサルティングを行うプランと、アカウントリリースまでの初期構築を支援するプランの2プランがございます。
オプション機能の利用や有効友だち数により、別途費用がかかります。

成果報酬プラン



初期費用や固定費用は一切かからず、コンバージョン獲得に応じて費用が発生するプランです。CV単価は個別にお見積りいたします。

※サイトセッション数によってはご提案できない可能性もございます。

会社概要

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	東京都新宿区西新宿6-10-1 日土地西新宿ビル5階
Webサイト	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」 Sales Partner「Certified」 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。



kuzen

