

報道関係各位

2019年10月17日
カタリナ マーケティング ジャパン株式会社
LINE 株式会社

カタリナ マーケティングと、LINE が協業開始

「LINE クーポン」にカタリナ加盟店が参画、一般消費財のクーポンが追加ラインナップ
～第1弾として、ココカラファイン店舗で使えるクーポン提供を開始～

カタリナ マーケティング ジャパン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：Brett Wayn、以下 カタリナ）と、LINE 株式会社（本社：東京都新宿区 代表取締役社長：出澤剛、以下 LINE）はこのたび、協業およびシステム共同開発により、コミュニケーションアプリ「LINE」内「LINE クーポン」で、カタリナのクーポンコンテンツの提供を開始いたします。

第一弾として、大手ドラッグストアチェーン「ココカラファイン」の全国1,300を超える店舗で使える日用品、化粧品、食品飲料などの一般消費財のクーポンを提供いたします。

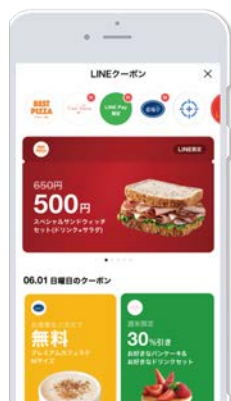


【協業のねらい】

カタリナは、大手スーパーマーケット、総合スーパー（GMS）、ドラッグストアなど、1万を超える全国の小売店舗でカラープリント方式の「レジ・クーポン[®]」を提供し、多くのメーカーの店頭プロモーションを支援するとともに、消費者の購買体験の向上に寄与することを目指しています。

消費者の購買行動に対するデジタルメディアの影響が高まる中、国内で月間8,100万人*が利用する「LINE」内「LINE クーポン」上で新たにクーポンコンテンツを提供するこの度の協業により、デジタル領域でのサービス拡充を図ってまいります。メーカーは、カタリナがこれまで提供していた店頭のレジ・クーポン[®]に加え、「LINE クーポン」を通じたデジタルプロモーション施策の展開が可能になります。*2019年6月末時点

今後の将来像



■ クーポンオファーのパーソナライゼーション

- ・購買履歴情報
- ・クーポン利用履歴情報
- ・AI/MLによるコンテンツ最適化
- ・外部データソース連携



■ ロケーション情報との連携

- ・LINE ビーコン連携によるプッシュ型通知
- ・インスタアでのポップアップ通知



■ POS連携強化によるUX改善

- ・クーポン認証のシステム対応
- ・FSP カード連携
- ・複数一括値引き対応バーコード
- ・配荷チェック連携

【「LINEクーポン」の機能】

「LINEクーポン」は「LINE」アプリ内「LINEウォレット」トップ画面や公式アカウントなどの流入導線でクーポンコンテンツを案内します。ユーザーは、商品別、小売店別でクーポンコンテンツを検索することができ、気になるクーポンを「お気に入り」ページにブックマークすることができます。使用する際には店頭でバーコードを表示し、レジキャッシャーでの読み取りをしてもらうことで、クーポン金額が値引きされます。

「LINEクーポン」におけるUI/UX



【「LINEクーポン」でカタリナのクーポンコンテンツを提供することの特長】

● 消費者（LINEユーザー）にとってのメリット

「LINEクーポン」のコンテンツとして食品飲料・一般消費財のクーポンが拡充し、多様なクーポンをモバイルで容易に取得・保存・利用できるようになります。

● メーカーにとってのメリット

消費者への圧倒的なリーチを有する「LINE」内「LINEクーポン」上でクーポンを活用した商品プロモーションを展開するとともに、毎週1億件以上のレジ通過者へ「レジ・クーポン®」を直接配布できるカタリナネットワークとの連携による顧客理解が可能になります。

● 小売店舗にとってのメリット

POSの初期改修が不要で、提示されたモバイル上のバーコードを読み取るだけの簡易な店頭オペレーションからクーポンの取り扱いをスタートすることが可能です。将来的には、より店舗負荷が小さいよりシームレスなクーポンを使って来店促進を行うことが可能になります。

本取り組みの特長



For Consumer

- ・多種多様なデジタルクーポン
- ・モバイル上のLINEアプリからバーコードを店頭で見せるだけ
- ・その場で直接値引き



For Brand

- ・伸長するLINEクーポンプラットフォームでの商品プロモーション
- ・パフォーマンスベースでのお取り扱い
- ・「LINEウォレット」上各種サービスとの連携も予定



For Retailer

- ・メーカー協賛によるプロモーション
- ・LINEプラットフォームからの来店誘導の実現
- ・POS初期改修不要、簡易なオペレーションからスタート可能

【展望】

今後、カタリナネットワーク内外の小売店やメーカーの「LINE クーポン」への参画を順次拡充していくことにより、クーポンプラットフォームとしての付加価値の向上を目指します。また、カタリナネットワークの購買履歴データ等を活用し、クーポンのパーソナライゼーションや、ロケーション情報を利用したプッシュ通知機能、POS データとの連携強化によるユーザービリティの改善・効果検証など、順次サービスの拡充に努めてまいります。将来的には「LINE ウォレット」上の「LINE Pay」や「LINE ポイント」、LINE 公式アカウントなどとも連携していくことで、シームレスな購買体験の提供を目指します。

目指すシームレスな購買サイクル



【カタリナ マーケティング ジャパン株式会社について】

消費財メーカーと小売チェーンのビジネスを向上させるグローバルなターゲット・マーケティング・サービス専門企業です。国内の SM/GMS を中心とした小売チェーンを対象に、毎週 1 億件以上のレジ通過者へ「レジ・クーポン®」を直接配布できるネットワークを有しており、オンライン、オフラインのタッチポイントとデータをシームレスに統合した「CATALINA 360 プラットフォーム」を構築しています。カタリナ独自のネットワークから消費者の嗜好性やニーズ、購買動向を把握することによって、的確な消費者へ、的確なタイミングで、適切なメッセージを届けるターゲット・マーケティングの展開を支援しています。

社 名：カタリナ マーケティング ジャパン株式会社

<http://www.catalina-jp.com>

代 表 者：代表取締役社長 Brett Wayne (ブレット・ウェイン)

所 在 地：東京都港区虎ノ門二丁目 2 番 1 号 JT ビル 15 階

設 立：1999 年 7 月 13 日

事業内容：日本全国の SM/GMS/ドラッグストアの店頭において、店頭メディア「レジ・クーポン®」を活用したターゲット・マーケティング戦略の企画・立案・実施・効果検証

【LINE 株式会社について】

LINE 株式会社は、コミュニケーションアプリ「LINE」を機軸として、コミュニケーション・コンテンツ・エンターテインメントなどモバイルに特化した各種サービスの開発・運営・広告事業に加え、Fintech 事業、AI 事業を展開しています。ミッションに「CLOSING THE DISTANCE」を掲げ、世界中の人と人、人と情報・サービスとの距離を縮めることを目指しています。

社 名：LINE 株式会社 <https://linecorp.com/>

代 表 者：代表取締役社長 出澤 剛

所 在 地：東京都新宿区新宿四丁目 1 番 6 号 JR 新宿ミライナタワー23 階

設 立：2000 年 9 月 4 日

事業内容：コミュニケーションアプリ「LINE」および LINE プラットフォーム上で展開するコンテンツ・サービス、その他ウェブサービス事業、AI 事業の提供、運営

<本リリースに関するお問い合わせ>

カタリナ マーケティング ジャパン株式会社 広報 pr_otoiawase@catalina.com

担当 武田/小金丸 yuki.takeda@catalina.com 090-3102-3659

LINE 株式会社 広報：江川

TEL：03-4316-2103 E-mail：press@linecorp.com

※カタリナアプリ、レジ・クーポンはカタリナ マーケティング ジャパン株式会社の登録商標です。

※iOS は Apple Inc.の商標です。※Android は Google Inc.の商標または登録商標です。

※その他、このプレスリリースに掲載されている会社名および製品・サービス名は各社の登録商標または商標です。

会社名：カタリナ マーケティング ジャパン株式会社(Catalina Marketing Japan K.K.)

所在地：東京都港区虎ノ門二丁目2番1号 JTビル15階

Tel:03-3568-4190(代)

URL：<https://catalina-jp.com/>

