

NEWS RELEASE**DGBT、EC サイトでの新規顧客獲得を支援する
お友だち紹介サービス「NaviPlus フレンズ」を提供開始**
～広告費高騰の時代に、信頼を基盤とした新しい顧客獲得チャネルを提供～

デジタルビジネス総合支援を手掛ける株式会社 DG ビジネステクノロジー（デジタルガレージグループ会社 / 本社：東京都渋谷区、代表取締役 兼 社長執行役員：清水 和徳、以下：DGBT）は、2025年9月3日より EC 事業者向けにお友だち紹介サービス「NaviPlus フレンズ」の提供を開始します。本サービスは、既存顧客による紹介を活用することで、従来の広告手法に依存せず、費用対効果の高い新規顧客獲得を実現するリファラルマーケティングソリューションです。

**■「NaviPlus フレンズ」提供の背景**

近年、広告枠の競争激化やクッキー規制の強化により広告費が高騰し、EC 事業者における新規顧客獲得は年々難しくなっています。CPA の上昇による収益性の低下や、広告依存に伴う集客基盤の不安定化は、事業成長を阻む大きな課題です。

一方で、消費者は友人や家族など身近で信頼できる人からの推薦を最も信頼しており（※1）、紹介経由の来訪者はコンバージョン率が 5.44%と、広告や E メール等の他チャネルを上回る成果が報告されています（※2）。こうしたリファラルマーケティングは、既存顧客が友人や知人を紹介し、紹介を受けた顧客がクーポンやポイントといった特典を得られる仕組みで、紹介する側・される側双方にメリットがあるため広がりやすく、従来の広告手法に依存しない「信頼」を基盤とした顧客獲得手法として注目を集めています。また、顧客によるブランドの推薦行為は、既存顧客のブランド愛着を高める効果も期待されます。

DGBT は、マーケティングサービス「NaviPlus シリーズ」の提供を通じて、EC サイトの顧客体験向上を支援してきましたが、新規顧客獲得の支援に加え、初回購入のハードルを下げるため、今回、新たに「NaviPlus フレンズ」を

NEWS RELEASE

開発しました。

■「NaviPlus フレンズ」の概要

「NaviPlus フレンズ」は、EC サイトや Web サービスに簡単にお友だち紹介プログラムを導入できるリファラルマーケティングサービスです。Web サイトへのタグ設置だけで導入可能で、キャンペーン運用や成果管理も効率化できるため、マーケティング担当者の工数を抑えながら、自社に最適な紹介施策をスピーディに展開できます。

【特長】

1. 既存顧客のネットワークを活用した、効果的な新規顧客獲得

最も信頼される「友人からの紹介」を活用し、従来の広告手法に依存せず、自然で質の高い新規顧客の流入を実現

2. 会員登録を起点とした初回購入へのスムーズな誘導

会員登録を紹介の起点に設定することで、利用者が気軽に参加でき、初回購入への転換を促進。購入を起点とする紹介に比べ、紹介者・被紹介者双方の心理的負担が少なく、自然に紹介が広がる設計です

3. 運用の自動化をサポートする機能を標準搭載

紹介成果を自動で連携する機能を標準搭載。運用負荷を軽減しながら効率的な施策展開をサポート

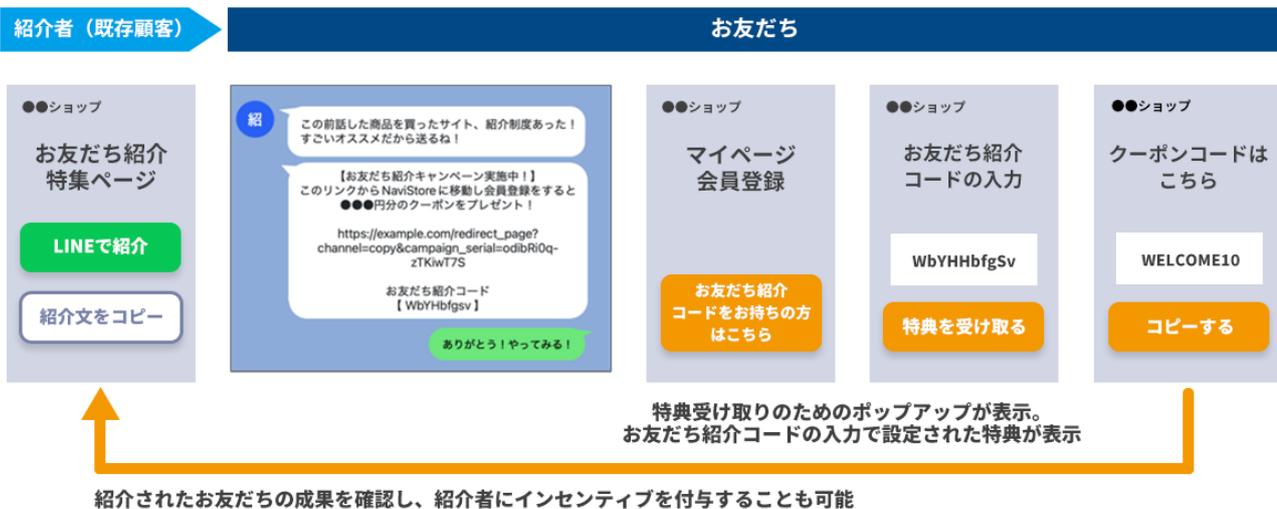
4. シンプルな導入と運用・効果測定

Web サイトへのタグ設置だけで導入が完了。専用の管理画面からキャンペーン登録、特典設定、紹介状況の管理や効果測定までワンストップで実施可能。

5. スピーディな立ち上げと認知拡大を図るオプションプラン

制度設計やコミュニケーション支援、制作代行などを通じて、最適な紹介プログラムの展開を伴走支援。さらに、インフルエンサー活用によるブーストプランを用意し、認知とリーチを拡大

【「NaviPlus フレンズ」お友だち紹介の流れ】



「NaviPlus フレンズ」は特定の業態に限らず、幅広い EC 事業者で活用でき、成長期の事業者から既存チャネルの強

NEWS RELEASE

化を目指す企業まで、多様なニーズに対応可能です。「NaviPlus フレンズ」を先行導入した企業では、サービス開始からわずか1週間で85件の新規会員獲得を達成するなど、早期から効果を発揮しています。

サービスページ：<https://naviplus.dgbit.jp/friends.html>

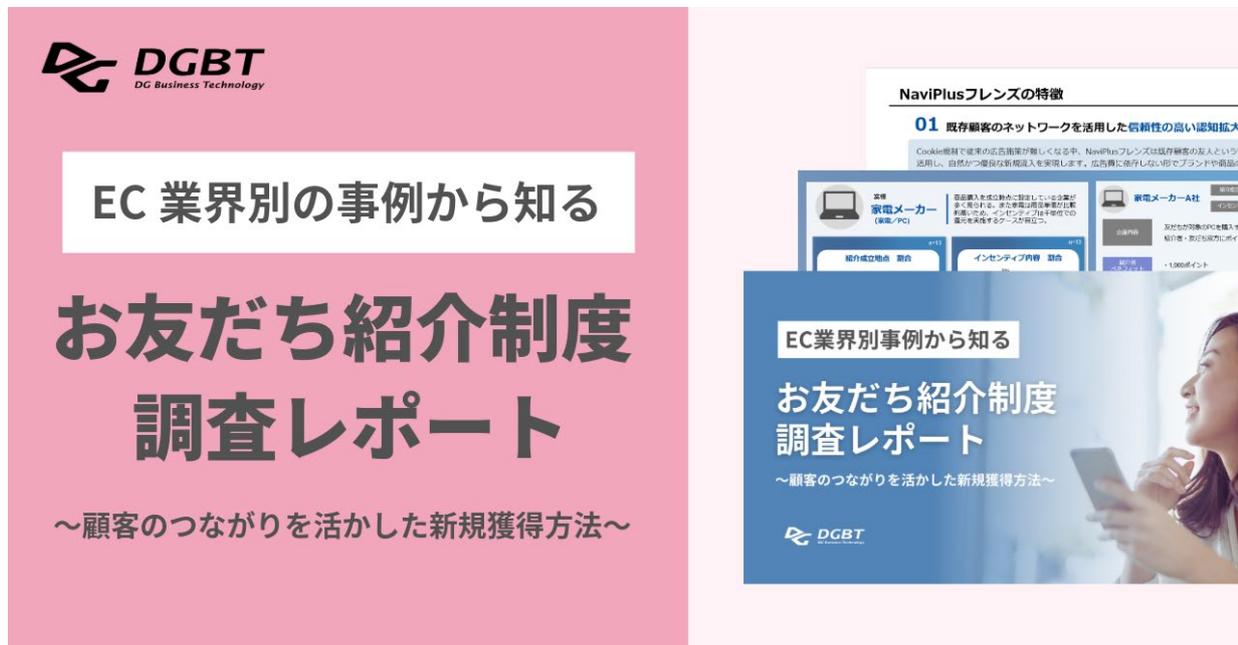
■今後の展開

「NaviPlus フレンズ」は今後、ECサイトにとどまらず、幅広いサービスでの活用を見据え、キャンペーン設計や特典運用の柔軟性を高める機能拡張を計画しています。さらに、レコメンドやサイト内検索など「NaviPlus シリーズ」との連携により、新規顧客獲得から購買体験の最適化、LTV向上へと至る循環を実現し、EC事業者の売上成長に寄与します。

DGBTは、デジタルガレージのグループ戦略「DG FinTech Shift」のもと、決済プラットフォームを提供するグループ会社・株式会社DGフィナンシャルテクノロジーとの両輪体制により、事業者の戦略立案から販促、購入、LTV最大化に至るまでの事業プロセス全体を包括的に支援しています。自社開発やグループおよび国内外の先進テクノロジー企業との戦略的アライアンスを通じて、多様なビジネスニーズに応じた実用的なソリューションの提供を加速し、事業者の競争力強化に貢献していきます。

■『EC業界別の事例から知る！お友だち紹介制度 調査レポート』のご案内

「NaviPlus フレンズ」の提供開始にあわせて、EC業界におけるお友だち紹介プログラムの導入事例や制度設計の傾向をまとめた『EC業界別の事例から知る！お友だち紹介制度 調査レポート』を公開しました。



DGBT
DG Business Technology

EC業界別の事例から知る

お友だち紹介制度

調査レポート

～顧客のつながりを活かした新規獲得方法～

NaviPlusフレンズの特徴

01 既存顧客のネットワークを活用した信頼性の高い認知拡大

Cookies規制で従来の広告掲載が難しくなる中、NaviPlusフレンズは既存顧客の友人という「信頼」を活用し、自然かつ効果的な新規流入を実現します。広告費に依存しない形でブランドや商品の認知拡大を実現。

家電メーカー (仮称/架空)

既存顧客の友人に紹介して、必ず購入してもらう。紹介成功報酬は購入金額の1%。インセンティブは千単位での導入を推奨するクーポンが有効。

家電メーカーA社

紹介成功報酬 割合

インセンティブ内容 割合

1,000ポイント

本レポートでは、家電・食品・アパレル・健康食品など主要10業種のお友だち紹介制度を分析し「紹介成立の条件」「インセンティブの種類」「紹介者・友だちそれぞれのベネフィット」を比較しています。新規顧客獲得施策の検討や、自社に合った紹介制度設計の参考資料としてぜひご活用ください。

資料ダウンロード：https://naviplus.dgbit.jp/documents/wp_industry-referral-program.html

NEWS RELEASE

※1 出典：「ニールセン 広告信頼度調査 2021」（2021年12月）

※2 出典：Adobe「Average ecommerce conversion rate benchmarks」（2023年4月）

【NaviPlus シリーズについて】 <https://naviplus.dgbt.jp/>

「NaviPlus シリーズ」は、「サイト内検索サービス」「レコメンドサービス」「レビュー管理サービス」「フォローメール・メッセージサービス」等のマーケティングサービスの提供を通じて、サイトの売上拡大と運用効率化の支援を行っています。ユーザーがサイトに流入した後のコンテンツとナビゲーションを最適化し、販売機会を最大化します。

【DG ビジネステクノロジーについて】 <https://www.dgbt.jp>

DG ビジネステクノロジー（DGBT）は、デジタルガレージグループのデジタルビジネス総合支援企業です。戦略支援、システム戦略、デジタルマーケティング、セキュリティ、データ活用など、多彩なソリューションを組み合わせ、戦略策定から販促、購入、リピートまで、コマースやデジタルビジネスのあらゆるプロセスを包括的に支援し、事業者の成長を後押しします。また、グループ戦略「DG FinTech Shift」をもとに、決済事業を展開する株式会社 DG フィナンシャルテクノロジーと DGBT の両輪体制で、事業者のビジネス最大化と経営基盤の強化を支援します。

DGBT は、EC 黎明期からコマースビジネスを支援してきたナビプラス株式会社、株式会社 DG コマース、株式会社 スクデットの3社が経営統合し、2025年4月に新会社として始動しました。