
NEWS RELEASE

DGBT、LINE を活用した EC 特化型フォローメッセージサービス 「NaviPlus メッセージ」を正式リリース

～独自技術により、LINE アカウント未連携ユーザーへの配信を実現し、リーチ拡大を支援～

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、LINE を活用した EC 特化型フォローメッセージサービス「[NaviPlus メッセージ](#)」を正式リリースしました。

本サービスは、EC サイト訪問者の行動データをもとに、カゴ落ち、再入荷、値下げ通知など、購入を後押しするメッセージを最適なタイミングで LINE に自動配信できるソリューションです。EC 事業者が運用する LINE 公式アカウントと連携し、会員情報と LINE アカウントを連携したユーザーに加え、友だち追加のみ（LINE アカウント未連携）のユーザーにもメッセージを配信することが可能です。

DGBT は今回、LINE アカウント未連携のユーザーにもフォローメッセージを配信できる独自技術を開発しました。これにより、従来アプローチが難しかったユーザー層へのリーチを実現し、EC 事業者の販売機会拡大と売上向上を支援します。また、本技術について特許出願に向けた準備を進めています。



DGBT、LINE を活用した EC 特化型 フォローメッセージサービス 「NaviPlus メッセージ」を正式リリース

～独自技術により、LINE アカウント未連携ユーザーへの配信を実現し、リーチ拡大を支援～

■背景

EC 市場の拡大・成熟に伴い、事業者にとっては新規顧客の獲得だけでなく、既存顧客との関係強化や再購入促進が売上成長の鍵となっています。なかでも、購入を検討しながら離脱したユーザーへのフォローアップ施策は、再購入やファン化を促すうえで欠かせない取り組みとして注目されています。

近年、ユーザーへの到達率が高いチャネルとして LINE の活用が拡大しています。LINE は国内で月間 9,900 万人※1 が利用しており、LINE 公式アカウントから配信されたメッセージは約 8 割がその日のうちに開封される※2 など、高い到達率を誇ります。一方で、LINE 公式アカウントでの個別メッセージの配信は、EC サイトの会員情報と LINE ア

NEWS RELEASE

カウントを連携したユーザーのみが対象であり、未連携ユーザーへのアプローチが難しいという課題がありました。

■「NaviPlus メッセージ」の概要

「NaviPlus メッセージ」は、EC サイトの行動データをもとに、LINE を通じて最適なタイミングでフォローメッセージを自動配信できるソリューションです。カゴ落ちや再入荷、値下げ通知など、購入を後押しするシナリオを標準搭載し、顧客との継続的なコミュニケーションを支援します。また、LINE アカウント未連携ユーザーにもメッセージを配信できる独自技術を採用することで、これまでアプローチが難しかった層にも最適な情報を届け、購買率の向上やリピート促進に貢献します。

β版を導入した企業群の平均実績では、クリック率 20.1%、購入完了率 7.3%※3 を記録。一般的な EC でのメール配信（クリック率 1.3%、購入完了率 0.08%※4）と比較して、高い成果が確認されています。

【特長】

1) LINE アカウント未連携ユーザーにも配信が可能

会員情報と LINE アカウントを連携していないユーザーにも、行動データをもとにフォローメッセージを自動配信。顧客接点を拡大し、これまで発生していた販売機会損失を解消します。

2) 売上に直結するフォローシナリオを標準搭載

カゴ落ち、ブラウザ放棄、再入荷、値下げ、在庫僅少など、売上貢献度の高いシナリオを標準装備。EC 運営に最適化したシナリオ設計で、短期間での成果創出を支援します。

3) レコメンドサービスとの連携で精度の高い提案を実現

当社のレコメンドエンジン「[NaviPlus レコメンド](#)」と連携し、ユーザーごとに関連性の高い商品を自動選定してメッセージに挿入。再訪問や購入を促進し売上向上に貢献します。

4) タグ設置のみで導入可能

EC サイトに JavaScript タグを設置するだけで利用開始。
あらかじめ用意されたテンプレートを活用することで、デザインや配信設定もスムーズに行え、短期間での運用開始が可能です。

5) 他ツールとの併用に対応

LINE 公式アカウントに対応したマーケティングツールや CRM システムと並行運用が可能。
既存環境を変えずに、追加施策として柔軟に活用できます。

6) シンプルで導入しやすい料金体系

機能単位での従量課金ではなく、利用規模に応じたシンプルな料金プランを採用。
わかりやすい料金設計で初期費用を抑え、スムーズに導入できます。
導入前に配信効果を確認できる無料トライアルプランも用意しています。

【料金】

初期費用：10 万円（税別）
月次費用：3 万円～（税別）

サービスページ：<https://naviplus.dgbt.jp/message.html>

NEWS RELEASE

■今後の展開

DGBT は今後、「NaviPlus メッセージ」の機能拡充として、動的リッチメニュー機能やセグメント配信機能など、より高度な顧客コミュニケーションを実現するアップデートを予定しています。また、「LINE ヤフー Partner Program」において Sales Partner および Technology Partner に認定されている株式会社デジタルガレージと連携し、LINE を活用したソリューションの拡充と事業者の顧客コミュニケーション高度化を推進します。

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株式会社 DG フィナンシャルテクノロジーとの両輪体制で、戦略立案から販促、購入、LTV 最大化まで、事業プロセス全体を包括的に支援しています。さらにグループで推進する AI・データサイエンス領域の先進技術の社会実装に向け、国内外の先進テクノロジーパートナーとの協業や自社開発を通じて、EC 領域での AI 活用を加速し、EC 事業者の競争力向上に貢献していきます。

※1 出典：LINE ヤフー社調べ 2025 年 6 月末時点

※2 出典：LINE ヤフー for Business「[【公式】LINE 公式アカウント「メッセージ配信」機能のメリットや種類、効果を高めるコツとは](#)」

※3 当社調べ、集計期間：2025 年 4 月 1 日～2025 年 9 月 30 日

※4 出典：Klaviyo「[2025 email marketing benchmarks by industry](#)」

【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。