

## 味の素株式会社が LINE×レシートでかんたん応募の 「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンを実施

### 販促・顧客育成ツール「LINKFUN」初のポイント消費型キャンペーンで “選んで勝ち取る”インセンティブ設計に

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所グロース：3917、以下「アイリッジ」）とアイリッジの連結子会社でマーケティングに関するコミュニケーションデザイン事業を展開する株式会社 Qoil（本社：東京都港区、代表取締役社長：山下 紘史、以下「Qoil」）は、両社が提供する LINE を活用した販促・顧客育成ツール「LINKFUN」が、味の素社が運営する「AJINOMOTO LINE 公式アカウント」に採用され、2024年7月1日より「勝ち飯®」応援団 マイレージキャンペーンが実施されることを発表します。

# LINKFUN

### 味の素がLINE×レシートでかんたん応募の 「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンを実施

ポイント消費型キャンペーンで  
“選んで勝ち取る”インセンティブ設計に！



### 「勝ち飯®」応援団 マイレージキャンペーンについて

「勝ち飯®」は、味の素社が提供する、アミノ酸のはたらきを活かした栄養プログラムです。頑張っている様々な人の目標をかなえるカラダづくり・コンディショニングを、栄養バランスの良い三度の食事と補食で実現します。「勝ち飯®」応援団 マイレージキャンペーンは、専用 LINE ミニアプリから味の素社が提供する対象商品の購入レシートを読み取ってポイントを貯め、豪華賞品に応募できるキャンペーンです。応募者は、応募期間中に対象商品を購入したレシートを撮影して登録すると、LINE 上でポイントを貯められます。通常 1 商品購入で 1 ポイント、「Cook Do®」（中華合わせ調味料）は 2 個同時購入ごとにさらに 1 ポイントもらえます。貯めたポイントは、3 ポイントで応募できる A コース「選べる！選手サイン入りグッズ」（4 選手・各 20 名様）と 1 ポイントで応募できる B コース「VISA eギフト 500 円分」（2024 名様）の各賞品の応募に使用できます。（保有ポイントに応じて何度でも応募可能）

「LINKFUN」では標準でスタンプカード型のマイレージキャンペーンが行えますが、本キャンペーンはオプション機能を使ったポイント消費型マイレージキャンペーンの初の事例となりました。スタンプカード型は毎回インセンティブにチャレンジできる感覚を持ちやすいのに対し、ポイント消費型ではユーザーが応募するインセンティブを自分の意志で選べる感覚を持ちやすい特徴があります。

本キャンペーンでは自身で欲しい賞品を選んで勝ち取りに行く、そんなモチベーションで参加いただきながら、対象商品の販売促進と「勝ち飯®」の認知向上につなげることを目指しています。

実施期間	2024年7月1日(月)～2024年8月11日(日)
対象商品	味の素社の調味料、乾燥スープ、栄養補助食品の各商品 ※一部キャンペーン対象外商品および店舗があります。詳細はキャンペーンサイトよりご確認ください。 ※通常1商品購入で1ポイント、「Cook Do®」(中華合わせ調味料)は2個同時購入ごとにさらに1ポイントもらえます。
応募方法	●STEP1：対象商品を購入  ●STEP2：AJINOMOTO LINE 公式アカウントのリッチメニューから「ポイントを貯める」をタップ ※はじめて参加する方はLINEにて、AJINOMOTO LINE 公式アカウントを友だちに追加してください  ●STEP3：購入商品と点数を入力  ●STEP4：対象商品を購入したレシートを撮影 ※予め撮影した場合、フォルダ内の写真を選択してアップロードもできます。 ※1日1レシートまでの応募となります。  ●STEP5：LINE トーク画面のレシート判定結果からポイントを受け取り  ●STEP6：マイページからポイントを使って賞品応募
賞品内容	【A コース】3ポイント貯めて応募 選べる！選手サイン入りグッズ ・阿部一二三選手サイン入り柔道帯 20名様 ・阿部詩選手サイン入り柔道帯 20名様 ・富樫勇樹選手サイン入りバスケットボール 20名様 ・Shigekix 選手サイン入りキャップ 20名様  【B コース】1ポイント貯めて応募 VISA eギフト 500円分 2024名様
URL	<a href="https://kachimeshi-ouendan-lp.stamp.iridgeapp.com/">https://kachimeshi-ouendan-lp.stamp.iridgeapp.com/</a>

### 「勝ち飯®」とは

「勝ち飯®」とは、頑張っている様々な人の目標をかなえるカラダづくり・コンディショニングを、栄養バランスの良い三度の食事と補食で実現する、アミノ酸のはたらきを活かした栄養プログラムです。長年の味の素社の食とアミノ酸の研究、アスリート支援活動「ビクトリープロジェクト®」の知見により、おいしく無理なく、目的に応じた栄養を摂ることができます。

「勝ち飯®」目的別栄養バランスごはん | 【味の素パーク】たべる楽しさを、もっと。(ajinomoto.co.jp)  
<https://park.ajinomoto.co.jp/special/kachimeshi/>

※「勝ち飯®」は味の素(株)の登録商標です。

### 味の素株式会社について (<https://www.ajinomoto.co.jp/>)

所在地：東京都中央区京橋一丁目15番1号

創業年月日：1909年5月20日

代表者：取締役 代表執行役社長 最高経営責任者 藤江 太郎

## LINKFUN について (<https://www.qoil.co.jp/linkfun/>)

「LINKFUN」とは、企業とユーザーが LINE ミニアプリ上で繋がり、オンライン・オフライン問わずキャンペーンや継続的なロイヤルティプログラムをカンタンに行え、ユーザー分析も出来る販促・顧客育成ツールです。販促視点ではマストバイ型キャンペーンによる売上アップやデータによる効果測定・流通商談機会創出、LINE ミニアプリによるキャンペーン DX 等を、CRM 視点ではファン化の促進や行動データの収集・分析による顧客の見える化および顧客体験の向上などを実現します。

- ・主な機能：マストバイキャンペーン、スタンプカードキャンペーン、インスタントウィン、QR コード読取りでポイント付与、コンテンツクリックでポイント付与、LINE メッセージのセグメント配信
- ・オプション機能：アンケートやクイズに答えてポイント付与、クチコミ投稿でポイント付与、ポイント管理機能

**LINEで始めるファン作り！ 販促と顧客育成を手軽に実現**



販促担当者様	商品売上をあげたい！	店頭配布を増やしたい！
 <b>LINEを活用し、オンライン・オフラインを問わないマストバイキャンペーンが手軽に実施出来る！</b>	<b>01</b> マストバイ型レシートキャンペーンで売上アップにつながる！	<b>02</b> レシート分析レポートで流通商談できる！
 <b>LINE上でロイヤルティプログラムを始めることが出来、長期的なファン育成を実現！</b>	<b>03</b> キャンペーンが成果に繋がっているのかわからない 得られたデータを元に効果測定ができる！	<b>04</b> キャンペーン業務を効率化したい！ LINE ミニアプリでキャンペーンDXを実現！
CRM担当者様	顧客の離反を防ぎたい。リピーター化したい。	顧客理解を深めたい。顧客像を明確化したい。
 <b>LINE上でロイヤルティプログラムを始めることが出来、長期的なファン育成を実現！</b>	<b>05</b> ロイヤルティ“ストック”プログラムでファン化を促進！	<b>06</b> レシート分析レポートで流通商談できる！
	<b>07</b> データ不足でデータの利活用が出来ていない レシートデータや顧客の行動データを蓄積・分析できる！	<b>08</b> 人材/スキル不足でデータの利活用が出来ていない Qoilがデータの収集・分析から伴走支援します！

### 株式会社 Qoil (<https://www.qoil.co.jp/>)

The Switch Design Company ～コミュニケーションのスイッチをデザインして人を動かす会社です～

わたしたち Qoil は、「愛とユーモアと。」を合言葉に、ロジックとアイデア、そしてクリエイティブを化学反応させることで、ヒトやモノ、サービスなどが狙い通りに“動く”スイッチをデザインし、社会や企業のボトルネックを紐解き、戦略策定から企画立案・実行・改善まで並走し、ビジネスゴールへと導きます。オフラインからオンラインまで、双方の利点を活かして融合させた最適なコミュニケーションを強みとしています。

※株式会社デジタルガレージ マーケティングテクノロジーセグメント ビジネスデザインカンパニーを前身とし、会社分割により 2018 年 6 月に株式会社 DG マーケティングデザインとして新設、2021 年 4 月、株式会社 Qoil へ社名変更。2023 年 3 月、アイリッジ 100%子会社化。

### 株式会社アイリッジ (<https://iridge.jp/>)

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業の OMO (Online Merges with Offline : オンラインとオフラインを統合したマーケティング活動) 支援を行っています。OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績があり、手がけた OMO アプリの MAU (月間アクティブユーザー) は 8,000 万以上に達する業界のリーディングカンパニーです。さらに、リテールテック、フィンテック、MaaS、業務支援等、幅広い領域で DX を支援しています。

2023 年 4 月からは急激な時代の変化に迅速に対応するための次世代型アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」も提供開始しました。30 種類以上の SDK (モジュール) から必要なモジュールを組み合わせることで、アプリ開発や既存アプリの機能拡張、アプリの運用・マーケティング施策が自由に行えます。

※記載されている各社の会社名、サービス名、商品名等は、各社の登録商標または商標です。