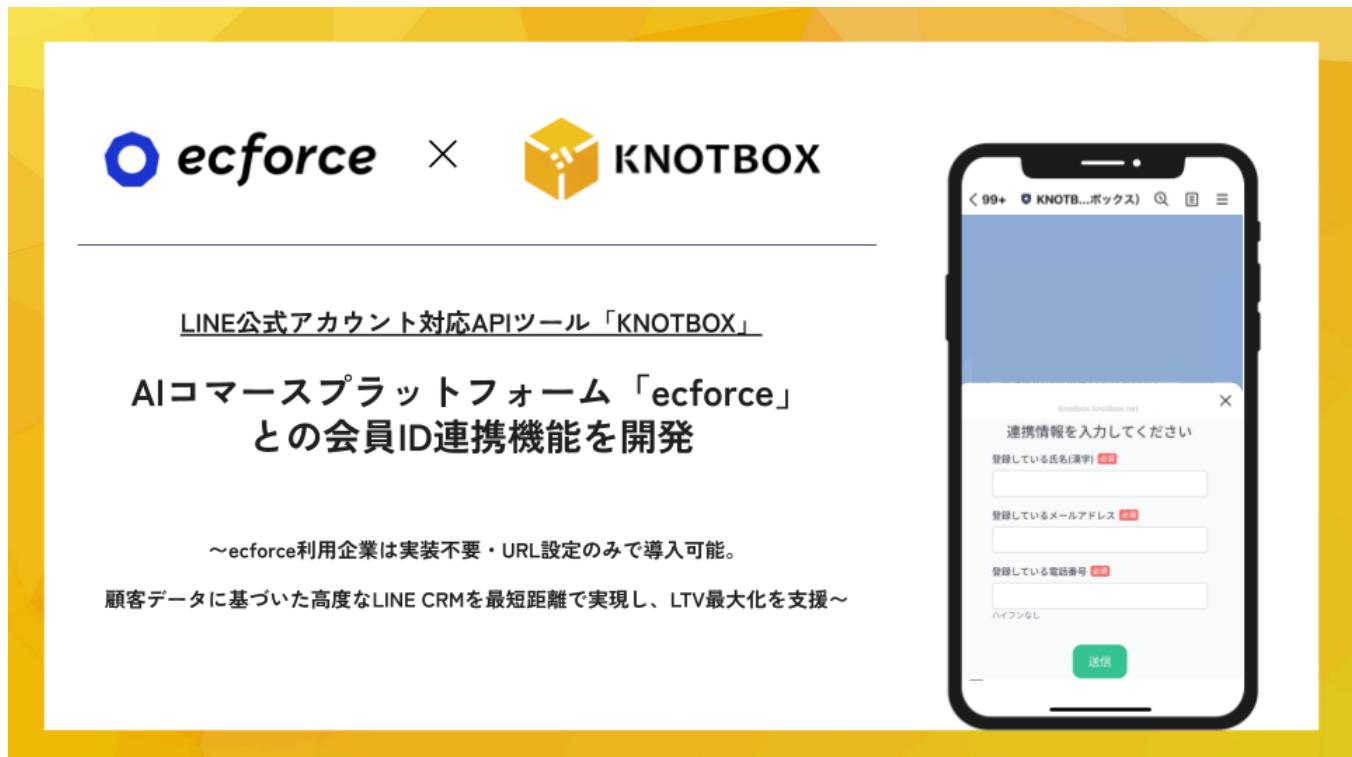


CARTA ZERO、LINE 公式アカウント対応 API ツール「KNOTBOX」が AI コマースプラットフォーム「ecforce」との会員 ID 連携機能を開発 ～ecforce 利用企業は実装不要・URL 設定のみで導入可能。顧客データに基づいた高度な LINE CRM を最短距離で実現し、LTV 最大化を支援～

株式会社 CARTA ZERO（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：高橋 学、代表取締役 COO：西園 正志、以下「CARTA ZERO」）は、同社が提供する LINE 公式アカウント対応 API ツール「KNOTBOX（ノットボックス）」において、株式会社 SUPER STUDIO が提供する AI コマースプラットフォーム「ecforce」との「会員 ID 連携機能」の提供を開始いたしました。

本機能により、ecforce を利用する EC 事業者は、自社サイトの顧客 ID と LINE アカウントを、システム開発工数をかけることなく容易に紐付けることが可能になります。これにより、購入履歴や会員属性に基づいた個客単位のコミュニケーションが実現でき、LTV（顧客生涯価値）の最大化を支援します。



ecforce × KNOTBOX

LINE公式アカウント対応APIツール「KNOTBOX」

AIコマースプラットフォーム「ecforce」との会員ID連携機能を開発

～ecforce利用企業は実装不要・URL設定のみで導入可能。

顧客データに基づいた高度なLINE CRMを最短距離で実現し、LTV最大化を支援～

A screenshot of a smartphone showing a mobile application interface for member linking. The screen displays a form with fields for '登録している氏名(漢字)' (Name in Chinese characters), '登録しているメールアドレス' (Email address), and '登録している電話番号' (Phone number). A note at the bottom says 'ハイフンなし' (No hyphen). A green '送信' (Send) button is at the bottom right.

■背景と目的

昨今の EC マーケティングにおいて、既存顧客との接点である 1st Party データを活用した CRM 施策の重要性が増しています。しかし、自社 EC サイトの顧客情報と LINE アカウントを連携させるには、従来、高度な API 実装や多大な開発コストが大きな壁となっていました。

「KNOTBOX」は、この課題を解決するため、ecforce との連携スキームを構築しました。スピード感を持ってマーケティングを加速させたい EC 事業者のニーズに応えます。

■KNOTBOX が提供する「ecforce 会員 ID 連携」の 3 つの特徴

1. 開発工数ゼロ。URL 設定のみで即導入が可能

通常、会員 ID 連携には複雑な API 実装が必要ですが、KNOTBOX 管理画面から発行される「連携用 URL」を LINE のリッチメニュー やサイト内のボタンに設置するだけで連携が完了します。エンジニアのリソースを割くことなく導入が可能です。

2. 購入履歴や属性に基づいた「セグメント配信」を実現

ecforce 上の顧客 ID と LINE が紐付くことで、「特定商品の購入者」「定期コース継続中の方」「最終購入から 30 日経過した方」など、詳細な条件での絞り込みが可能になります。ユーザー一人ひとりの状況に合わせたメッセージを配信することで、CVR（成約率）の向上が期待できます。

3. シームレスな UX（ユーザーエクスペリエンス）と高いセキュリティの追求

ユーザーは連携専用フォームから情報を入力するだけで、自身の属性に最適化されたコンテンツを受け取れるようになります。また、ecforce の認証機能をベースとした連携スキームのため、セキュリティ面においても高い安全性を確保しています。

■具体的な活用イメージ

ID 連携によって可視化された「誰が・いつ・何を買ったか（あるいは買わなかったか）」というデータを活用し、以下のような高度な CRM 施策を自動化できます。

● 「カゴ落ち・サイト離脱」への自動リマインド

カートに商品を入れたままのユーザーや、特定ページを閲覧したユーザーへ、最適なタイミングで再来訪を促します。

● 「購入商品」に合わせた LTV 向上施策

「商品 A を購入した人」へ、使い方の紹介や関連商品 B のレコメンドを自動送信します。定期解約者への再開キャンペーンなど、状況に応じたアプローチが可能です。

● 「F2 転換・定期引き上げ」の効率化

初回購入から一定期間が経過した顧客に対して、定期購入のメリットを自動訴求。リピーター育成の仕組みを支援します。

■ KNOTBOXについて

KNOTBOX は、LINE 公式アカウントの効果を最大化する API ツールです。誰でも直感的に使える管理画面で、セグメント配信、ステップ配信、チャットボット、顧客情報との連携など、高度な LINE マーケティングを可能にします。専門スタッフによる手厚い導入・運用サポートも提供しており、事業規模を問わず多くの企業に活用いただいている。公式サイト：<https://knotbox.cartazero.co.jp/>

CARTA ZERO は今後も、LINE のプラットフォーム進化に迅速に対応し、企業のマーケティング活動と DX 推進を支援するソリューションを提供してまいります。今回の新機能を皮切りに、さらなる機能拡充を進め、企業と顧客のコミュニケーションの最適化を支援してまいります。

会社名	株式会社 CARTA ZERO (https://cartazero.co.jp/)
所在地	東京都港区虎ノ門 2-6-1 虎ノ門ヒルズステーションタワー36F
代表者	代表取締役 CEO 高橋 学 代表取締役 COO 西園 正志
設立	2011 年 4 月 1 日
資本金	60 百万円
株主	株式会社 CARTA HOLDINGS 100%
事業内容	デジタルマーケティング支援事業

本件に関するお問合せ先

株式会社 CARTA ZERO
メディア管轄 山田、田代、小川、チン
E-mail: knotbox@cartahd.com

報道関係者お問合せ先

株式会社 CARTA ZERO
広報担当
<https://cartazero.co.jp/contact/>