
NEWS RELEASE

6/12(木)開催「LINE×パーソナライズで EC の売上向上 ～新規獲得×ロイヤル化で LTV を最大化～」ウェビナー ～EC・SNS 担当者に向けて LINE 公式アカウントにおける 4 大課題と改善策を解説～

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 6 月 12 日（木）に無料オンラインセミナー「LINE×パーソナライズで EC の売上向上～新規獲得×ロイヤル化で LTV を最大化～」を開催します。



The graphic is a dark-themed promotional banner for a webinar. At the top left, a white box contains the text 'EC・SNS担当者様向け'. In the top right corner, an orange circle says '事例集 配布'. The main title 'LINE×パーソナライズで ECの売上向上' is prominently displayed in the center. Below it, a subtitle reads '～新規獲得×ロイヤル化でLTVを最大化～'. The DGBT logo is centered below the subtitle. Two speakers are featured: on the left, a man in a suit with text identifying him as '株式会社DGビジネステクノロジー 技術本部 SaaS開発部 リタゲメールグループ プロダクトマーケティングマネージャー 屋富祖 和弥'; on the right, a man in a vest with text identifying him as '株式会社デジタルガレージ マーケティングストラテジー部 リーダー 三須寛之'. The date and time '2025. 6.12 木 16:00 - 17:00' are shown in the bottom center, with a note 'アーカイブ配信あり' below the time.

■セミナー概要

近年、EC 事業において LINE 公式アカウントの活用は、単なるお知らせツールから売上を伸ばす重要なコミュニケーションチャネルへと進化しています。成功の鍵は一斉配信だけではなく、ユーザーのステータスや行動履歴に合わせたパーソナライズ配信の活用にあります。

本ウェビナーでは、LINE を活用したマーケティング支援を手がける DGBT が、新規顧客獲得、リピート促進、LTV 向上など、LINE 公式アカウントの運用でよく挙げられる 4 つのお悩みをもとに、LINE 公式アカウントの友だち数約 45 万人（※）を抱えるセルフネイル EC「ohora」等の支援事例のほか、成功のヒントや TIPS をご案内します。

後半では、2025 年 5 月にリリースした、EC サイトの離脱ユーザーに LINE で再アプローチできる「[NaviPlus ヌッセージ \(β版\)](#)」を中心に、パーソナライズ施策やエンゲージメントを高める具体的な手法をわかりやすく解説します。

LINE 公式アカウントの運用を強化し、売上アップと顧客ロイヤル化を実現したい EC 責任者の方は必見の内容です。

NEWS RELEASE

■こんな方におすすめ

- LINE 公式アカウントを活用して売上アップを目指したい方
- EC サイトの運営担当者様
- SNS 運用担当者様

■開催概要

タイトル：LINE×パーソナライズで EC の売上向上
～新規獲得×ロイヤル化で LTV を最大化～

日 時：2025 年 6 月 12 日(水)16:00～17:00

形 態：オンラインセミナー（Zoom）

参 加 費：無料（事前登録制）

申込特典：・LINE 公式アカウント支援事例集
・本ウェビナーのアーカイブ配信の視聴

主 催：株式会社 DG ビジネステクノロジー

参加方法：以下のイベント紹介ページよりお申し込みください。

<https://naviplus.dgbt.jp/event/20250612.html>

■プログラム

16:00～ ごあいさつ

16:05～ LINE 公式アカウントにおける 4 大課題と改善策

- 課題 1：友だちが増えない
- 課題 2：エンゲージメントが低い
- 課題 3：LTV が向上しない
- 課題 4：売上につながらない

16:30～ 【新サービス】NaviPlus メッセージ（β版）について

16:45～ パネルディスカッション・質疑応答

17:00 終了

■登壇者

株式会社デジタルガレージ

マーケティングストラテジー部

リーダー 三須寛之

アパレル・美容メーカーでの販売・EC 運用を経て、通販・サービス業界にて EC サイトの責任者や Web ディレクターとして従事。2023 年より現職にて CRM 領域を専門とし、女性向けネイル・スキンケア・ラグジュアリーブランド・食品 EC モールなど多様な業種における課題解決を支援。

LINE 公式アカウントを活用した CRM 施策にも精通しており、アカウント立ち上げから ID 連携・パーソナライズ配信設計まで一貫して対応。LTV 向上を目的とした戦略設計や施策運用を得意とする。

株式会社 DG ビジネステクノロジー

技術本部 SaaS 開発部 リタゲメールグループ

プロダクトマーケティングマネージャー

屋富祖 和弥

NEWS RELEASE

一橋大学卒業後、2015 年 Carnegie Mellon University Carnegie Institute of Technology Information Networking Institute 修了。大学で経営学を学びつつ、独学でプログラミングを習得。コンピューターサイエンス世界トップの米国カーネギーメロン大学の大学院で情報セキュリティと機械学習を学び、帰国後の 2016 年、株式会社 RambleOn を創業。

2023 年にナビプラス株式会社（現：DGBT）にジョイン後、NaviPlus リタゲメール、NaviPlus メッセージのプロダクトマーケティングマネージャーとして、再エンゲージメントを高めるマーケティングプロダクトの開発に従事している。

※ 2025 年 5 月現在

【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 Sift」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。