

vitane**t**

ヴィタネット・ジャパン株式会社

店舗内のパーソナライズマーケティングを実現するデジタル本人認証サービスの実証実験

本事業の目的・背景

小売業界では顧客利便性の向上を狙ったデジタル変革が加速しているが、従来の広告手法ではターゲット精度の低下や効果測定の困難といった課題が顕在化していた。

本事業では、スマホアプリと実店舗を融合し、リアルタイム通知による顧客利便性と売上拡大を同時に実現する仕組みを検証する。

具体的には、屋内向け精密ビーコン技術とクラウド管理サーバーを組み合わせた「AccuNotify™」を開発し、従来の日本国内サービスにはない細かな通知距離設定や本人認証との統合を可能にする点がユニークである。これにより単なるクーポン配信を超えた高度なターゲット広告手法と顧客利便性向上の効果が期待され、本事業では店舗側の売上拡大に寄与する新たなビジネスモデルの創出を目指す。



実施内容

店舗内通知とスマホ認証を融合させる基盤として、独自の小型デバイス「One Station」を開発した。

これはBeacon機能とBLE認証機能を一台にまとめ、クラウド管理下で60cmから10mまでの範囲精度を設定できる。利用者がその範囲に入った瞬間に、AccuNotify™を通じてクーポンや商品情報の通知をスマホに配信可能にした。

また、個人情報扱わずに高度なターゲット広告を実現するため、利用者登録不要の「Open!アプリ」を開発し、自社公式アプリがない店舗でも手軽にデジタルマーケティングを始められる仕組みを整えた。

さらに、従来難しかった店舗内広告の効果測定として、通知のImpression（表示回数）やClick-Through Rate（CTR）を可視化できる機能を実装。広告A/Bテストをリアルタイムで行うことで、店舗ごとの広告最適化を実現する運用モデルを構築した。

協業先の意見を反映しながら、サーバー（Station Manager）の管理画面や通知スケジューリング機能を強化することで、導入のしやすさと運用コストの低減を両立させた。

vitane**t**

ヴィタネット・ジャパン株式会社

店舗内のパーソナライズマーケティングを実現するデジタル本人認証サービスの実証実験

検証結果（成果）

協業各社には、AccuNotify™の通知機能が従来の紙クーポンやデジタルサイネージに比べ、より高い閲覧率とクーポン利用率を得られる可能性を示唆いただいた。

ビーコンとBLE認証を組み合わせたOne Stationの運用で、利用者登録不要のOpen!アプリを通じてスムーズに通知が受け取れる体験を実現した。また、広告効果指標としてImpressionやCTRをリアルタイムで追跡できるため、オンライン広告のようにA/Bテストを実施しながら効果を最適化できる可能性についても高い評価をいただいた。

スマホアプリがある店舗では、公式アプリと弊社のSDKを連携してレジ待ち時間を削減するなどの付加価値も提供して、顧客利便性および売上の向上が期待される。

中小規模の店舗でも月額レンタル形式でOne Stationを導入可能なため、初期コストを抑えながら高度なターゲットマーケティングを実現できる点が大きな成果といえる。

検証結果（課題）・解決策

Open!のリリースにより、通知コンテンツの出稿管理や広告効果の自動最適化への要望があったことがわかった。キャンペーン管理ダッシュボードやAIによる広告配信最適化機能の拡充が大きな課題となる。

また、One Stationを一台で複数の広告主が利用できるビジネスモデルが求められ、出稿IDや課金枠の運用管理が必須となっている。これに対応するため、例えば1万台程度まで割り当て可能なIDレンジを顧客自身が再振り分けできる仕組みや課金管理機能を開発し、運用効率化を図る計画である。

今後の活動予定

広告キャンペーン管理の自動化やAIを用いた広告効果最適化機能を拡張するとともに、大手小売チェーンや新規協業パートナーへの導入を進める予定である。

さらに、米国での展開や多業種への横展開も視野に入れ、店舗DXを加速するソリューションを提供し続ける。