

友だち 10 万人獲得・応募数過去最大を記録した 「ウコンの力」の LINE 販促 DX、習慣化を狙う第 2 弾を開始

初回参加を「短期習慣」へ引き上げるため、
LINE を活用した販促ツール「LINKFUN」にボーナスポイントを実装し、7月1日より開催

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、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（読み：コイル、本社：東京都港区、代表取締役社長：山下 紘史、以下「Qoil」）は、ハウスウェルネスフーズ株式会社が展開する「ウコンの力」ブランドにおいて、両社が提供する LINE を活用した販促・顧客育成ツール「LINKFUN」が継続採用され、2026年7月1日より第2弾キャンペーンが開始されることをお知らせします。

LINKFUN

ハウスウェルネスフーズ

暑さを吹き飛ばせ！
ウコンの力でGO!GO!GO!キャンペーン

販促・顧客育成ツール「LINKFUN」を採用

友だち10万人獲得・応募数過去最大を記録したLINE販促DXが
ボーナスポイントを実装し、習慣化を狙う第2弾を開始



■ 第1弾での過去最大級の反響と、次なる展開

ハウスウェルネスフーズでは、昨年冬に LINKFUN を活用した LINE ミニアプリでのキャンペーンを初めて実施しました。従来の外部ブラウザを用いた新規ユーザー登録やシリアルナンバー入力の手間を省き、応募フローを大幅に簡略化した結果、ウコンの力ブランドとして過去最大級の応募数を獲得しました。また、キャンペーンに合わせて開設した LINE 公式アカウントでは約 10 万人の友だちを獲得し、LINE を活用した継続的な顧客との関係性構築の土台を形成しています。本キャンペーンの大きな反響を受け、お客様との継続的なコミュニケーションをさらに深めるべく、第2弾の実施に至りました。

■ 第2弾の狙い：「短期習慣」を後押しするボーナスポイントの実装

今回開始する「暑さを吹き飛ばせ！ウコンの力で GO!GO!GO!キャンペーン」では、さらに多くのお客様に継続して商品を楽しんでいただくため、試し買いから3回以上の「短期習慣」へ繋げる新機能を実装しました。具体的には、対象商品に貼付された二次元コードを読み込んで累計3回キャンペーンに参加すると、ボーナスポイントが付与される仕組みを機能として追加しています。LINE 公式アカウントからの継続的な情報発信（CRM）と組み合わせることで、単発のキャンペーン施策で終わらせず、初回参加ユーザーを確実な指名購入者へと育成し、中長期的な LTV（顧客生涯価値）の最大化を図ります。

アイリッジと Qoil では今後も「LINKFUN」の提供を通じ、企業と顧客の最適なコミュニケーション設計を支援してまいります。購買データの取得から LINE を活用した CRM までを一気通貫で提供し、企業の販促 DX およびマーケティング課題の解決に貢献します。

■ 「暑さを吹き飛ばせ！ウコンの力で GO!GO!GO!キャンペーン」概要

実施期間	2026年7月1日（水）10:00～9月30日（水）23:59
対象商品	「ウコンの力」「ウコンの力 SUPER」「ウコンの力 超 MAX」「ウコンの力 肝臓エキス」
主な賞品	貯めたポイント数に応じて、最大50,000円分の「えらべる Pay」が当たる各コース（総額555万円分相当）をご用意しています
応募方法	LINE 公式のウコンの力キャンペーンアカウントを友だち追加後、対象商品を購入し、商品に貼付されたシールから二次元バーコードを撮影・アップロードして応募できます
URL	https://ukoncp4-lp.stamp.iridgeapp.com/ ※各項目の詳細や応募規約等は、上記サイトよりご確認ください

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



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！



商品売上があげたい！

01

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！



店頭配荷を増やしたい！

02

レシート分析レポートで流通商談できる！



キャンペーンが成果に繋がっているのか分からない

03

得られたデータを元に効果測定ができる！



キャンペーン業務を効率化したい！

04

LINEミニアプリでキャンペーンDXを実現！

CRM担当者様



LINE上でロイヤリ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！



顧客の離反を防ぎたい。リピーター化したい。

05

ロイヤリティ「ストック」プログラムでファン化を促進！



顧客理解を深めたい。顧客像を明確化したい。

06

レシート分析レポートで流通商談できる！



データ不足でデータの利活用が出来ていない

07

レシートデータや顧客の行動データを蓄積・分析できる！



人材/スキル不足でデータの利活用が出来ていない

08

Qoilがデータの収集・分析から伴走支援します！

株式会社アイリッジ 概要 (<https://iridge.jp/>)

株式会社アイリッジは、スマートフォンアプリを活用した企業のOMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS等のDXを推進しています。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」をはじめ月間アクティブユーザー数1億超のプラットフォームを提供するとともに、グループ会社のQoilと連携したビジネスプロデュースにより、戦略立案から開発、マーケティング施策までを一気通貫で支援します。

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

愛とユーモアと情熱と。

「意志ある企業と伴走する"想いドリブン"カンパニー」

わたしたちQoilは、クライアントのビジネス成長に向けて、コミュニケーションのあるべき姿を構想し、戦略設計から企画・実行までをワンストップで伴走する「実装型マーケティングプロデュース会社」です。妄想から仮説を立て、対話を重ね、思考を更新する。そのプロセスを通じて、単発の施策に留まらないビジネスの全体像を描き、圧倒的な当事者意識で本質的な課題解決へと導きます。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社アイリッジ 広報担当 Email: pr@iridge.jp TEL: 03-6441-2325