

日本サニパック、LINKFUN でポイント施策を常設化 データドリブン×サステナブルなファン育成を推進

4年間の施策成功を経て、6月18日（木）より「サニパックポイントプログラム」をスタート

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、日本サニパック株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：井上 充治、以下「日本サニパック」）が2026年6月18日（木）より開始する「サニパックポイントプログラム」を支援することをお知らせします。

今回の取り組みでは、両社が提供するLINEを活用した販促・顧客育成ツール「LINKFUN」を活用し、これまで毎年特定期間を実施してきたキャンペーンを常設のポイントプログラムへと移行しました。これにより、一過性の施策に留まらない継続的な顧客接点の創出を目指します。

LINKFUN

日本サニパック

データドリブン×サステナブルなファン育成を推進
「サニパックポイントプログラム」スタート

販促・顧客育成ツール「LINKFUN」を採用

4年間の施策成功を経て、満を持して
期間限定キャンペーンから常設プログラムへ



■ 常設への進化で、データドリブンかつサステナブルなファン育成へ

本プログラムへの移行により、ユーザーは日本サニパックの商品を購入するたびに、時期を問わずいつでもポイントを貯めることが可能になります。貯めたポイント数に応じて、豊富に設定された賞品コースに何度でも応募できます。

常設化の最大のメリットは、データドリブンな分析の基盤となる、参加データの継続的な蓄積です。従来の単発キャンペーンでは把握が難しかった中長期的な購買傾向を分析できるようになることで、ユーザー一人ひとりの購買サイクルや嗜好に合わせた最適なコミュニケーションを実現します。加えて実務面においても、従来の期間限定施策で見られた店頭告知ツールの配荷・管理および撤去に伴う営業スタッフおよび小売店の運用負荷を軽減し、サステナブルな施策実施を目指します。

今後は、プログラムを通じて蓄積される詳細な購買データを活用し、新商品開発へのフィードバックや、One to One マーケティングなどの施策も検討してまいります。アイリッジと Qoil では、「LINKFUN」を通じたデジタルとリアルの融合により、一過性の施策に留まらない持続的なマーケティング基盤の構築を支援し、企業のビジネス成長に寄与してまいります。

■「サニパックポイントプログラム」概要

「サニパックポイントプログラム」は専用の LINE ミニアプリから対象商品のバーコードと購入レシートを読み取ることでポイントが貯まるプログラムです。2022 年から 4 年間にわたり実施してきた期間限定キャンペーンの成功とユーザーからの高い支持を受け、本年より待望の常設プログラムへと進化を遂げました。これにより、ユーザーは自身のペースでポイントを積み立て、好きなタイミングで賞品を選べるようになります。賞品ラインナップは、サニパック応援団長「シナモロール」のオリジナルグッズやサニパック公式キャラクター「かもめのサニー」とのコラボレーションポーチ、最新家電、「えらべる Pay」など、選ぶ楽しさを最大化した豪華な構成となっています


2026年度 実施期間	レシート応募期間（レシート有効期間）：2026年6月18日（木）～2027年3月23日（火） 賞品応募期間：2026年6月18日（木）～2027年3月31日（水） ※メンテナンス期間：2027年4月1日（木）～4月7日（水）を挟み、翌年度以降も継続
対象商品	ゴミ袋、食品保存袋、レジ袋、ポリ袋、水切り袋など、サニパック全商品で下記ポイントが貯まります ・「ニオワイナ（SS01）」は、1レシートにつき3ポイント ・（SS01）以外の「ニオワイナ消臭ポリ袋」シリーズは2ポイント ・「ニオワイナ消臭ポリ袋」シリーズ以外のサニパック通常商品で1ポイント
主な賞品	「えらべる Pay」、サニパック応援団長「シナモロール」のオリジナルグッズやサニパック公式キャラクター「かもめのサニー」とのコラボレーションポーチ、最新家電など、2ポイントコースから30ポイントコースまでご用意しています
応募方法	サニパック LINE 公式アカウントを友だち追加し、対象商品を購入したレシートと商品のバーコードを撮影・アップロードして応募できます
URL	https://www.sanipak.jp/pointprogram.html ※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	商品売上をあげたい！	店頭配布を増やしたい！
 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！	Q1 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！	Q2 レシート分析レポートで流通商談できる！
	Q3 キャンペーンが成果に繋がっているのが分からない 得られたデータを元に効果測定ができる！	Q4 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。
 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！	Q5 ロイヤルティ"ストック"プログラムでファン化を促進！	Q6 レシート分析レポートで流通商談できる！
	Q7 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！	Q8 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1億超のプロダクト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