



株式会社ライン

ポスティング事例集

ポスティング実績全国1,700社以上、一括でお任せいただける配布ネットワークがあるからこそ、多くの企業様から選ばれています。



業界 外車ディーラー

エリア 横浜近郊

事業内容 高級外車の新車販売

課題

顧客ターゲットに絞り込んだポスティング

単身や車を購入しない高齢者世帯も多い地域のため、**外車を購入する可能性のある見込み顧客を物件単位でセグメント**して、ムダ打ちのない配布を行いたかった。



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 新規利用客獲得
- 配布方法： 指定マンション配布
- 配布地域： ディーラー店舗から半径2km以内の商圈

施策

- 居住物件を厳選した配布
 - 物件価格（中古流通価格）が3000万円以上のマンションに厳選してセグメントを行い配布を実施

効果

12,000部の配布で3件の来場と1件の成約を獲得

業界 金融

エリア 全国

事業内容 銀行・信託業務

課題

住宅ローン借り換えの見込みがある顧客にリーチ

住宅ローンの借り換えニーズがある見込み顧客だけに絞って効果的な営業活動を行いたかったが、見込み顧客の特定が出来ていなかった。



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 住宅ローン借り換えの顧客獲得
- 配布方法： マンション配布
- 配布地域： 1都3県で広域に配布

施策

- マンションの築年数から借り換えニーズを特定
- 金利の高かった年に竣工されたマンションの居住者には借り換えニーズがあると仮説を立て、築年数でセグメントしチラシを配布

効果

ポスティングからの問い合わせに対してフォロー活動を行うことで、目標の新規借り換え獲得件数を達成

業界 介護

エリア 都内

事業内容 超高級老人ホーム

利用者 富裕層世帯の高齢者

課題

ターゲットへのアプローチが困難

入居に約1億円、月額30~40万円という超高価格帯の老人ホームのため、入居できる属性の見込み顧客へのアプローチが難しかった



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 超高価格帯の老人ホームの入居者獲得
- 配布物： B2チラシ（厚紙）をビニールでラッピング
- 配布方法： 戸建て配布
- 配布地域： 都内

施策

- 戸建て比率が高く、高所得者在住の地域に絞り込んだエリア選定
- 対象となる顧客は戸建てに住んでいる可能性が高いと想定
- 戸建て比率×世帯年収1500万円以上の比率が高い地域のみ絞ってビニールでラッピングした高級感のある厚紙チラシを配布

効果

50,000部のチラシ配布から3件の来場と1件の成約を獲得し
高い費用対効果を実現

業界 食品

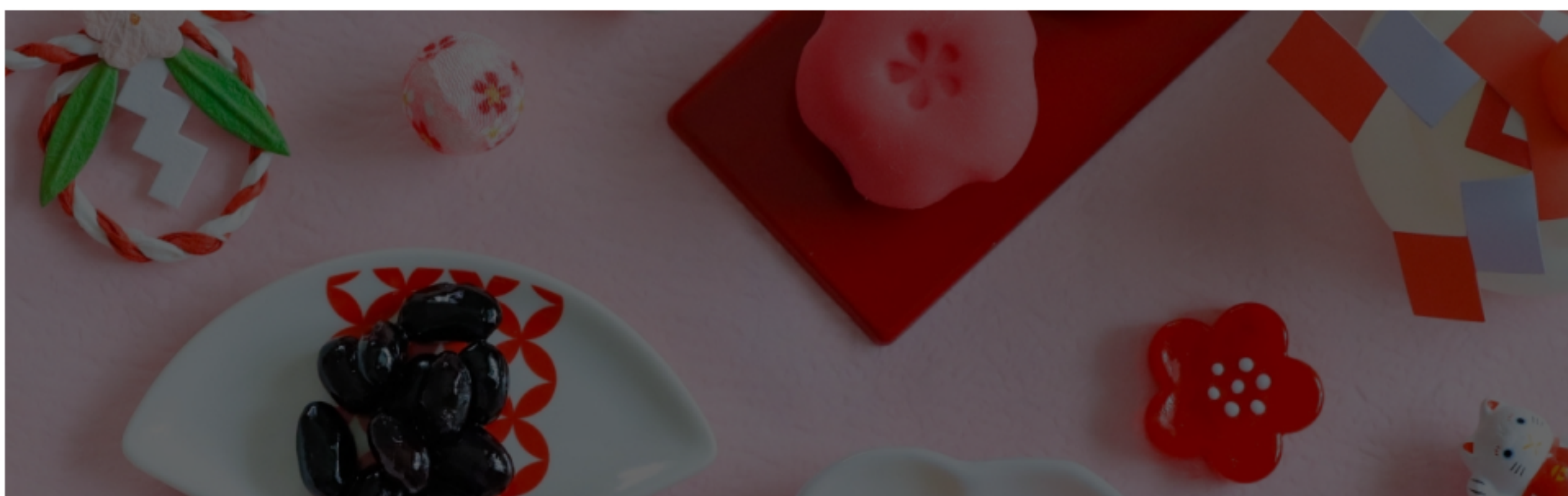
エリア 千葉県全域

事業内容 和了菓子

課題

新規顧客獲得のための告知

新聞折込チラシの配布を実施していたが、新聞未購読層に対してもフェアの告知などを行いたかった



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 新聞未購読層に対するフェアの告知など
- 配布物： クーポン付のB4サイズチラシ
- 配布方法： 軒並み配布
- 配布地域： 施設近隣

施策

- 新聞未購読層への告知
 - ・ 店舗近隣へ各1万部を配布
 - ・ チラシにクーポンを付け店舗へ誘導

効果

10,000部の配布に対して、1%（100件）のクーポンが利用され集客に貢献

業界 ブランド買取

エリア 全国の主要都市

事業内容 ブランドバッグ・ジュエリー等の買取

利用者 ブランド商品を所有する女性

課題

宅配ロッカーでの査定・買取ができる顧客の獲得

宅配ロッカーを利用した査定・買取を行うサービスのため、宅配ロッカーのある物件リストの作成から配布までを一気通貫で実施できる会社を探していた



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 宅配ロッカーでの査定・買取の獲得
- 配布物： 8ページの冊子・エコバックPP
- 配布方法： 指定マンションリスト配布
- 配布地域： 東京都23区・都下

施策

- 宅配ロッカーのある物件の絞り込み
- ・ 宅配ロッカー併設の物件に絞り込みポスティングを実施
- ・ 8ページの冊子・エコバックPP入れと凝ったツールを作成・配布

効果

3%の高反響を獲得

業界 化粧品

エリア 全国

事業内容 ●化粧品事業（通販）

利用者 女性 F3層(50歳以上の女性)～

課題

他媒体ではカバーできないターゲットへのアプローチ

- WEB・新聞折込ではアプローチできるターゲットが限定的だった
- 新聞折込では細かいエリア選定(町丁目単位)が困難だった
- 新聞折込は原稿審査があり、クリエイティブの追及があまりできない状態だった



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 新規顧客獲得
- 配布物： チラシ
- 配布地域： 新聞折込単価が高いエリア

施策

- 新聞折込単価が高いエリアへ配布
 - ・ 新聞折込は継続しつつ、折込単価が高いエリア、他媒体と被らない時期にポスティングを実施
 - ・ 反響が見込めるクリエイティブ制作への取り組み・テスト実施
 - ・ 不動産データベースを活用し、F3層の比率が高いエリアを絞り込み

効果

他媒体×ポスティングで新規顧客・リピート顧客獲得に成功
エリアによって0.1%超の高反響、新聞折込と比較して高い費用対効果を実現

業界 不動産

エリア 1都3県

事業内容 不動産・住宅関連

課題

ターゲットを絞ったプロモーション施策が実施できていない

- 店舗集客をして注文住宅の販売につなげたい
- 注文住宅を購入する可能性の高い見込み客へリーチしたい
- エリアを限定してプロモーションを打てる媒体が見つからない



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 住宅販売
- 配布方法： マンション指定配布
- 居住形態： 専有面積セグメント
- 配布地域： 大宮・柏・横浜

施策

- ファミリー世帯に限定したポスティング
 - ・ラインが所有する不動産データベースを活用し、専有面積で物件を絞り込み、ファミリー世帯だと推測できるマンションにポスティングを実施
 - ・賃貸マンションに絞り込んだポスティング

効果

10,000部実施して30組来店、3件の成約を達成

業界 フィットネス

エリア 東京都23区

事業内容 フィットネスジムの運営

課題

獲得効率の良い新規媒体を模索

- さまざまな媒体を動かす中で、獲得効率の良い新規媒体を探していた
- 店舗商圏に限られるため、指定商圏内で効率よくリーチできる媒体を探していた
- クリエイティブの勝ちパターンの構築



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 新規利用客獲得
- 配布方法： 軒並配布
- 居住形態： 東京都23区
- 配布地域： 30,000円以下

施策

- 反響の高いエリア・クリエイティブの選定
- ・ 店舗周辺地域で2種類のチラシを配布、反響地域を可視化
- ・ 効率の良い新規客獲得を実現するため、クリエイティブテスト・スプリットランテストを実施

効果

- 目標CPAを達成
- ・ CPA 26,000~29,000円で推移
- ・ QRコード読み込み率 0.1~0.16%
- ・ CVからの契約率も高かったため、継続実施につながった

業界 百貨店

エリア 東京都

事業内容 百貨店の運営

課題

新聞を購読していない若年層の集客

今まで新聞折込を主として催事集客を行ってきたが、新聞購読率の減少に伴い、思った様に集客ができなくなっていた。また、若年層の百貨店離れが加速し、一度来店してもらおうきっかけを作りたかった



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 催事時の集客
- 配布方法： マンション指定配布
- 配布地域： 東京都
- 目標： クーポン回収 500枚

施策

- ファミリーマンションへ お知らせ・クーポンを投函
 - ・ 不動産データを使用し、ターゲットの方が多く居住しているであろう物件を抽出該当マンションにセグメントをして投函
 - ・ エリアごとにクーポンの色分けを行い、回収率の計測を実施

効果

回収率8%を達成

- 目標を大幅に上回る約800枚のクーポン回収に成功
- 実際に来店した客層も、ターゲット年代の層がメインとなり、本来の目的を達成する事ができた

業界 飲食店

エリア 全国

事業内容 肉料理を低価格で提供するレストラン運営

課題

コロナ禍で足が遠のいていた客層の獲得

- お客様還元キャンペーンとクーポンの配布で改めて店舗周辺への認知拡大と集客を行いたい
- 全国規模でポスティングの実施が初めてなので、より効果のある地域を特定し施策のひとつとしてストックしたい



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 集客
- 配布方法： 軒並み配布
(一部 新聞折込を併用)
- 配布地域： 全国 212店舗
- 実施部数 各店舗10,000部

施策

- 限定フェア+翌月使えるクーポン配布
 - ・ 1ヶ月間限定の特別メニューをメインに、配布完了の2週間後から使える5%オフクーポンを掲載したチラシを配布
→ チラシの保管期間が長くなり、来店促進につながるよう設計
 - ・ クーポンは専用のPOSキーを使用することで店舗ごとに使用率を集計

効果

売上アップに貢献

- ・ クーポン回収率平均 0.5% の高反響を実現
100枚以上のクーポン回収ができた店舗も40店舗ほど
- ・ 効果の高かった都市部では、店舗ごとの周年キャンペーンでのポスティング施策を継続して実施

業界 携帯電話販売

エリア 千葉県

事業内容 携帯電話販売店舗の運営

課題

店舗近隣のシニア集客

- WEBでは集客できないシニア層に対して、確実にリーチできる紙媒体を探していた
- 遠方からの集客は期待できないため、店舗周辺のみで絞り込みたかった



※イメージ写真

概要

- 実施目的： スマホ教室の生徒募集
- 配布方法： GISセグメント配布（高齢者比率）
- 配布地域： 15,000枚×7店舗
- 目標： 1教室20名以上の集客

施策

- 高齢者比率の高い町丁目でセグメントをして投函
- 国勢調査のデータを使い、70代以上居住比率の高い地域を抜粋して配布
- チラシの原稿も、文字を極力大きくし、内容をわかりやすく記載した

効果

目標を上回る、1店舗30～40組の集客に成功

さらに教室実施後、キャリアのご案内を行い、新規契約獲得にもつながった。

業界 介護

エリア 東京都23区

事業内容 老人ホーム

課題

WEBで求人が集まらない

- WEBでは集客できない層に対して、確実にリーチできる紙媒体を探していた
- 遠方からは求職者が集まらないため、通勤30分圏内エリアで募集をかけたい



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 介護職員の募集
- 配布方法： GISセグメント配布
(介護・医療従事者比率)
- 配布地域： 東京都23区
- 実施部数： 25,000部
- 目標： 1名採用単価10万円

施策

- 施設から通勤30分圏内に絞った
- 国勢調査のデータを使い、介護・医療従事者人口比率の高い町へ配布
- 周辺のUR団地・都営住宅も配布エリアに追加

効果

7名の応募に成功

- 1名採用単価15,000円～16,000円
- 複数の施設で継続実施につながった

業界 家事サービス業

エリア 阪神エリア

事業内容 家事代行サービス

課題

所得の高い住戸のみにリーチしたい

家事代行サービスを定期的に利用してもらえる可能性のある、所得が高く若い共働き層にリーチしたい



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 利用者募集
- 配布方法： マンション指定配布
- 配布地域： 大阪・神戸
- 実施部数： 20,000部

施策

- 不動産データベースを駆使したターゲットマンションポスティング
- 不動産データベースを使い、ターゲットが住んでいる可能性の高い築20年以内平均販売価格6500万以上の分譲マンションを選定、そのマンションのみに配布を行った

効果

32件問合せに成功

- 新聞折込と比較して高い費用対効果
- 想定ターゲット層から問合せが多く継続実施につながった

業界 卸売業

エリア 大阪府

事業内容 配達物の仕分け・配達

課題

スタッフの人手不足

- 事業拡大に伴い、人手が足りず求人媒体を打ち出すも見込めず悩んでいた
- 施設が地方ということもあり、複合的な課題に対応できそうな媒体を探していた



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 新規スタッフ採用
- 配布方法： GISセグメント配布
「世帯年収300万円以下」
×「20~30代男女」)
- 配布地域： 大阪府北部
- 実施部数： 150,000部
- 目標： 1名採用単価10万円

施策

- 求人説明会の呼び込みとしてポスティングを実施
 - ・ 会社説明会の呼び込みとしてポスティングをメイン媒体として活用
 - ・ 国勢調査のデータを使い、世帯年収×年齢人口比率の高い町へ配布
 - ・ 横・縦チラシと2種のクリエイティブで配布
 - ・ 通勤時間約60分圏内のエリアを選定

効果

56名の応募に成功

- 1名採用単価100,000円以下を達成
- 求人媒体の中で最も高い数値を達成し他施設でも実施

業界 家具

エリア 大阪府

事業内容 家具販売

課題

周辺地域の高所得者へのリーチ

展示会会場へのアクセスのよい周辺地域かつ単価の高い商品なので、高所得者層へリーチしたい



※イメージ写真

概要

- 実施目的： 展示会来場者募集
- 配布方法： マンション指定配布
- 配布地域： 大阪府
- 実施部数： 10,000部
- 目標： 10組の来場

施策

- 不動産データを活用し、エリアをセグメント

会場を拠点に同心円状に広げる+電車のアクセスの良いエリアの中で物件5,000万円以上の分譲マンションを選定し、リスト配布を実施

効果

15組の来場に成功

- 目標を超える来場者数の獲得に成功
- 1件成約し、単価の高い商品だったため費用対効果に満足のいく結果となった

ポスティングでお困りの場合は

LINE

株式会社ラインは、ポスティング総合代理店として
全国実績1,700社以上と多くの企業様にご利用いただいております。

全国規模のお見積もりから、配布エリアの選定、過去の実績を活かしたチラシの制作や印刷、進捗管理、配布報告書の提出から結果分析まで、みなさまのお手を煩わせることなく全てラインにお任せいただけます。



全国
対応

即日
見積

実績
多数

このような会社様は、ぜひ株式会社ラインへご相談ください。

- ✓ ポスティング案件をスピーディーに、かつ安全に手配したい
- ✓ 全国の配布会社を熟知した専門家から提案がほしい
- ✓ エリアごとに配布会社を分けて手配するのが非常に煩雑なので、全国どこでもできれば一括で手配を行いたい
- ✓ エリア出しから見積り対応・諸々のプランニング含めすべて丸投げしたい

お気軽にお問い合わせください。

お電話での
お問い合わせ

0120-922-890

受付時間10:00-19:00(土日祝を除く)

メール

info@line.jp.net

HP

<https://line.jp.net>



株式会社ライン 東京都新宿区新宿3-11-10新宿311ビル7F