

2024年7月9日

報道関係者各位

株式会社オプティム
(東証プライム市場、コード:3694)

スマートフォンや AI を活用した 顧客・利用者接点のデジタル化プラットフォーム 「OPTiM Digital Experience」を提供開始

株式会社オプティム(以下 オプティム)は、顧客・利用者接点デジタル化プラットフォーム「OPTiM Digital Experience」の提供を開始します。「OPTiM Digital Experience」は、スマートフォンや AI を活用することで、サービス提供者と顧客・利用者との接点を強化し、利用者の利便性の向上とサービス提供者の業務コスト削減・売上向上を実現するプラットフォームです。

■背景

オプティムは CRM を軸とした企業のさまざまなマーケティング施策を最適化、効率化するために「OPTiM Digital Marketing」というマーケティング基盤を提供してまいりました。

昨今、人々が最も触れるメディアは、スマートフォンが中心になっており、企業やサービス提供者は、スマートフォンを通じて、顧客や利用者との接点を持つことが必要とされています。しかしながら、企業やサービス提供者がアプリケーションを運用するための管理用システムが必要です。この管理用システムを独自に開発することは、容易ではありません。このような課題に対しオプティムは自治体や飲食店向けに顧客接点のデジタル化を支援するアプリや業種別プラットフォームを提供してきました。

顧客接点のデジタル化が求められている中で、これまでの経験を活かし、他の企業や団体にも同様のデジタル化を広く普及させるため、当社は「OPTiM Digital Marketing」から「OPTiM Digital Experience」へと名称を変更し、顧客接点プラットフォームの提供を開始しました。



■「OPTiM Digital Experience」とは

AIを活用したサービス提供者と顧客・利用者の接点をデジタル化させるサービスです。スマートフォンを用いた顧客接点構築に必要な機能をワンパッケージで提供可能で、さまざまな企業や団体において、顧客・利用者向けのサービスを提供することが可能です。

■「OPTiM Digital Experience」の特長

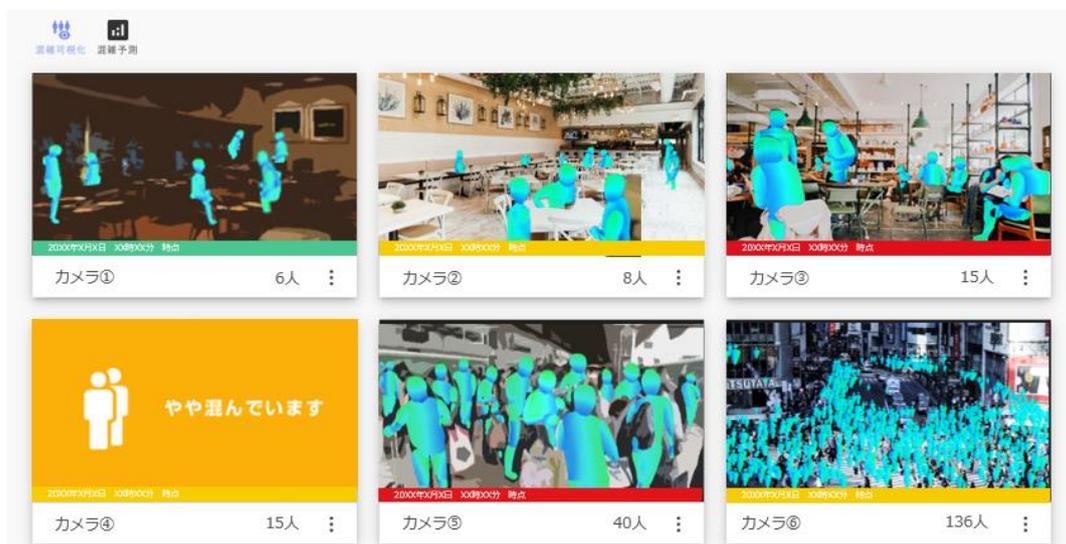
1. 顧客・利用者の嗜好や属性に合ったコンテンツをAIが最適なタイミングで配信し、集客や購入を促進します。
2. 企業・団体のアプリケーションやECサイト構築や導入後の運用を支援し、顧客・利用者との接点強化やオンライン販売を推進します。
3. 顧客・利用者の会員情報データとIDを一元管理することで、サービス提供者を含めた利用者が安心してサービスを利用できる環境を実現します。

■主要な機能

顧客・利用者との接点強化や利便性を向上させる多種多様なフロントアプリ機能や顧客・利用者との関係性構築を適切に行うことができるバックエンド機能を持ち合わせております。また、企業のコンセプトに応じてアプリのUI/UXやデザイン、新規機能の開発なども柔軟に行なっています。

・ AI コンテンツ配信機能

顧客・利用者が必要としているコンテンツをAIによって自動的に生成・配信することができる機能です。AI画像解析による混雑可視化をアプリケーション内でリアルタイムに見ることができるコンテンツ等をご利用いただけます。今後は、生成AIを活用した配信文面やコラム記事作成機能の搭載を予定しております。



・ AI サポート機能

生成AIを活用した、顧客・利用者からの質問に対する回答の自動作成やAIチャットボットによる自動回答ができる機能です。これにより、サービス提供者はサポート業務の効率化・自動化を目指すことができます。

- モバイルオーダー機能**
 顧客・利用者が店舗内で自分のスマートフォンで商品の注文や決済を行う事ができる機能です。これによって顧客・利用者の注文や決済までの待ち時間を短縮することが可能です。また、サービス提供者は注文やレジ業務時間を削減させることができます。
- ID 管理機能**
 アプリへのログインや利用にあたって必要となる顧客・利用者の ID を発行・管理する機能です。
- デジタル会員証機能**
 紙で運用していた会員証カードやポイントカードなどをスマートフォンで登録・使用できる機能です。紙の会員証と比べて顧客・利用者側は紛失するリスクが低下します。またデジタル化することによって、サービス提供者は、会員情報を適切に管理できるようになります。
- プッシュ配信**
 イベント情報やお知らせ情報などを顧客・利用者のスマートフォンへ配信しリアルタイムに情報をお届けできる機能です。

詳細は以下の Web サイトをご確認ください。
<https://www.optim.co.jp/optim-digital-experience/>

■活用事例

オプティムでは「OPTiM Digital Experience」という基盤を活用して住民の生活をより便利にする「自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム」や、運動施設来場者向けアプリ、飲食チェーン店向け会員アプリを開発し、提供してまいりました。導入事例として「自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム」を用いて佐賀市と共に市民の生活がより便利になるアプリ「佐賀市公式スーパーアプリ」の開発を行いました。

今後もさまざまな業種へサービスの展開をしていくとともに、導入実績のある業種へはノウハウを活かしてサービスの横展開をしていきます。

自治体アプリ



運動施設来場者向けアプリ



飲食チェーン向けアプリ



■佐賀市公式スーパーアプリとは

佐賀市公式スーパーアプリはスマホ 1 つで、暮らしに役立つ情報の収集や各種申請をオンラインで実行できる「手のひらサイズ」の市役所です。主要機能として「ごみカレンダー」や「市民証」のほか「防災・防犯情報配信」「図書館システム連携」「プレミアム付き電子地域振興券連携」「イベント申し込み」などを搭載しております。



■自治体向けスーパーアプリ・プラットフォームとは

自治体のあらゆるサービスを、1つのアプリで住民に提供するためのプラットフォームです。

アプリを使うための ID やパスワードも 1 つに統合されるため、ID やパスワードが乱立することなく、各サービスをシームレスに利用することができます。また、ID には住民の属性情報が登録されるため、その方に必要な情報だけを配信することが可能です。各種サービスをミニアプリとして提供することで、住民は 1 つのアプリから子育てや防災などさまざまなサービスを受けることが可能になります。

「自治体向けスーパーアプリ・プラットフォーム」についての詳細は以下の Web サイトをご確認ください。

<https://www.optim.co.jp/optim-digital-experience/local-government/>

製品情報: <https://www.optim.co.jp/services>
Facebook ページ: <https://www.facebook.com/optimjpn>
X(旧 Twitter) ページ: https://twitter.com/optim_jpn

【株式会社オプティムについて】

商号: 株式会社オプティム
上場市場: 東京証券取引所プライム市場
証券コード: 3694
URL: <https://www.optim.co.jp/>
OPTiM SAGA:
(佐賀本店) 佐賀県佐賀市本庄町 1 オプティム・ヘッドクォータービル
OPTiM TOKYO:
(東京本社) 東京都港区海岸 1 丁目 2 番 20 号 汐留ビルディング 18 階
OPTiM KOBE:
兵庫県神戸市中央区小野柄通 7 丁目 1 番 1 号 日本生命三宮駅前ビル 11 階
代表者:
菅谷 俊二
菅谷 俊二
主要株主:
東日本電信電話株式会社
富士フイルムホールディングス株式会社
設立:
2000 年 6 月
資本金:
444 百万円
主要取引先:
NTT コミュニケーションズ株式会社、株式会社 NTT ドコモ、株式会社大塚商会、
キヤノンマーケティングジャパン株式会社、KDDI 株式会社、株式会社小松製作
所、ソフトバンク株式会社、西日本電信電話株式会社、パナソニック ソリューショ
ンテクノロジー株式会社、東日本電信電話株式会社、富士フイルムビジネスイノ
ベーション株式会社、リコージャパン株式会社など(五十音順)
事業内容:
ライセンス販売・保守サポートサービス(オプティマル)事業
(IoT プラットフォームサービス、リモートマネジメントサービス、サポートサービ
ス、その他サービス)

【Copyright・商標】

※ 記載の会社名および製品名は、各社の登録商標および商標です。
※ 本プレスリリースに記載された情報は、発表日現在のものです。商品・サービスの料金、サービス内容・仕様、お問い合わせ先などの情報は予告なしに変更されることがありますので、あらかじめご了承ください。

【本件に関する報道機関からのお問い合わせ先】

株式会社オプティム 広報担当

TEL: 050-1743-2263 FAX: 03-6435-8560

E-Mail : press@optim.co.jp

OPTiM Digital Experience サービスサイト: <https://www.optim.co.jp/optim-digital-experience/>