



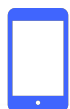
ModuleApps 2.0

DearOne

| | |
|---------|---|
| ■ 社名 | 株式会社 DearOne |
| ■ 設立 | 2011年5月26日 |
| ■ 所在地 | 東京都港区虎ノ門 3-8-8 NTT虎ノ門ビル 4階 TEL : 03-6381-5062 |
| ■ 資本金 | 1億円 |
| ■ 主要株主 | 株式会社 NTTドコモ |
| ■ URL | https://www.dearone.io/ |
| ■ 代表取締役 | 河野 恭久 |

IT市場の潮流の一步先を捉え事業領域を拡大

- 2011年5月 株式会社イマナラを設立
位置情報に応じた限定クーポン配信 PF「イマナラ!」を提供開始
- 2012年10月 社名を株式会社ロケーションバリューに変更
- 2013年9月 SaaS型アプリ開発サービス「ModuleApps」を提供開始
- 2015年7月 「ModuleApps」シリーズ累計アプリダウンロード 1,000万件突破
- 2019年9月 米国行動分析ツール提供会社の Amplitude.Inc の日本総合代理店認定
デジタルマーケティングを支援する Growth Marketing 事業を開始
- 2020年12月 「ModuleApps」シリーズ累計アプリダウンロード 5,000万件突破
- 2021年4月 社名を株式会社 DearOne に変更
- 2021年9月 「ModuleApps2.0」を提供開始
- 2023年11月 リテールメディアプラットフォーム「ARUTANA」をリリース
- 2024年1月 「ModuleApps」シリーズ累計アプリダウンロード 1億件突破



×



×

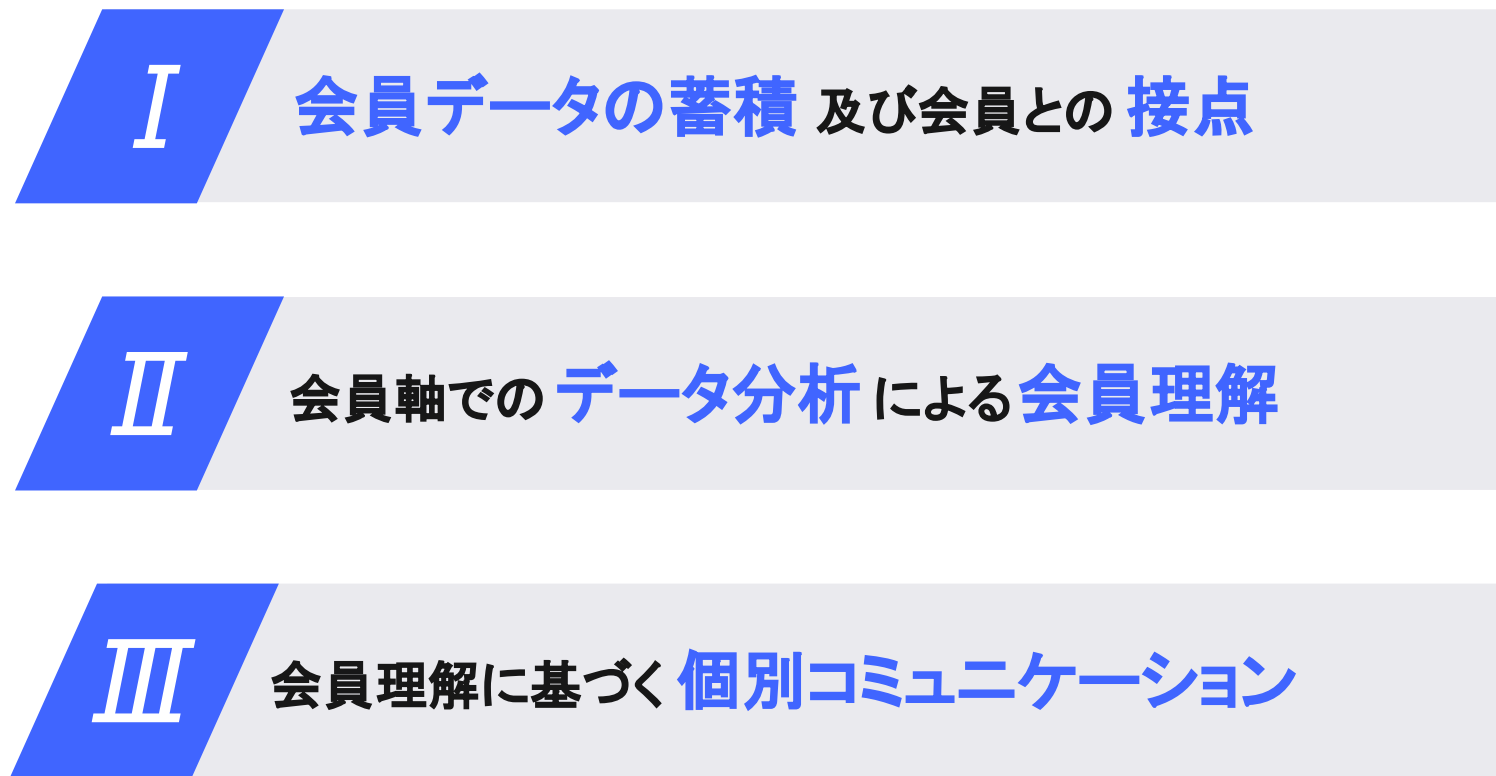


飲食/小売から金融やスポーツ、メーカー、自治体に至るまで
幅広い業種・業態から信頼されています



これからのマーケティングは、顧客=会員理解を深め、会員のロイヤル化に向け、個別コミュニケーションを活性化する必要があります

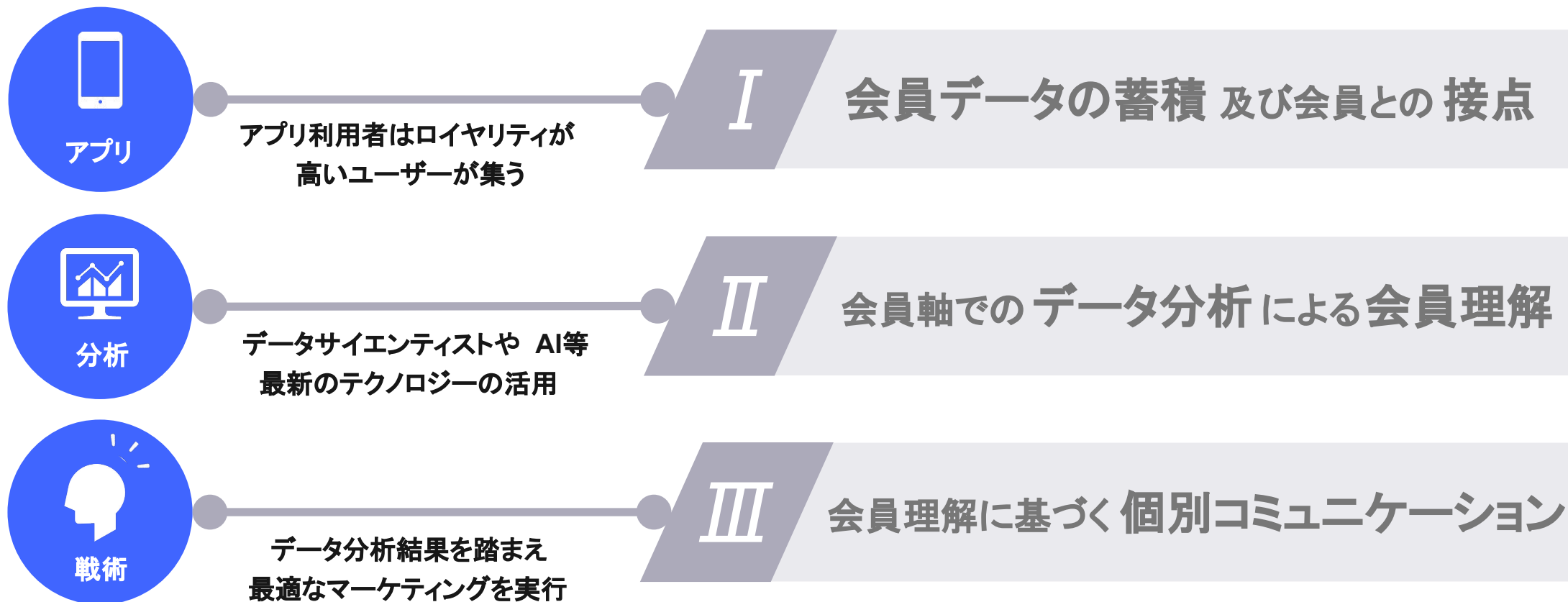
□ 今後欠かすことができない 3要素



欠かすことができない 3要素を実現するアプローチとして
個人を特定できる「アプリ」を用い、個人毎の行動を理解し、
最適なマーケティング活動を実行することで実現できます

□ 実現に向けたアプローチ

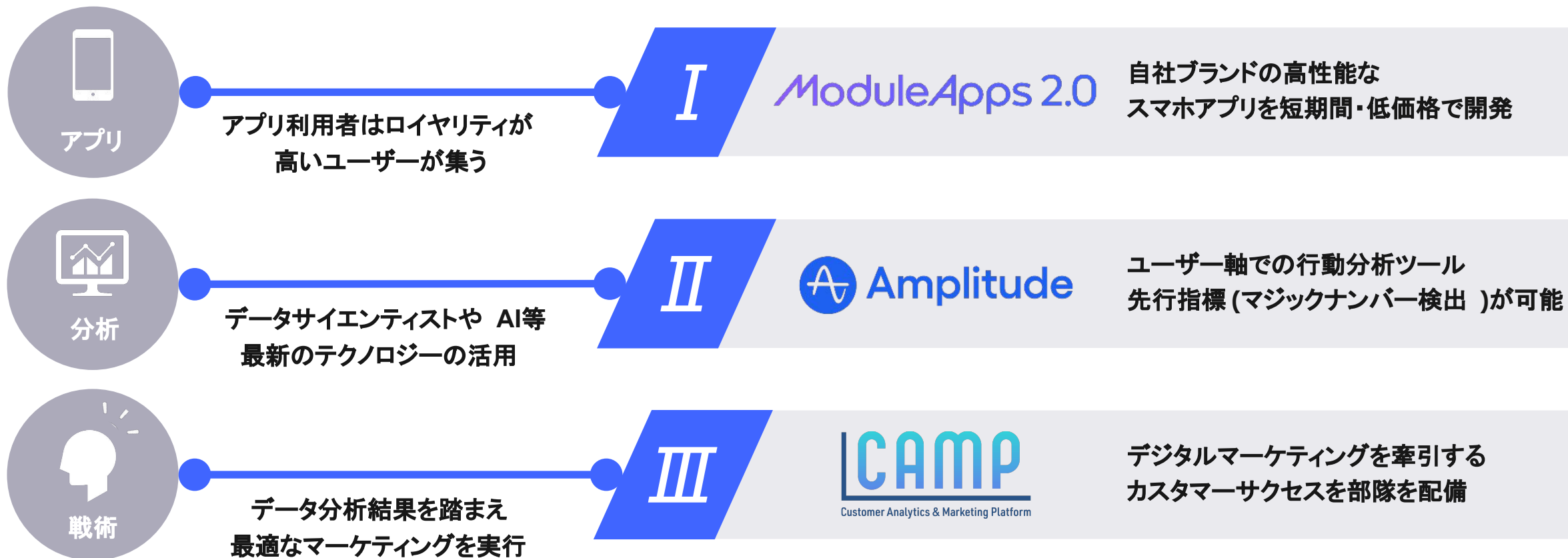
□ 今後欠かすことができない 3要素



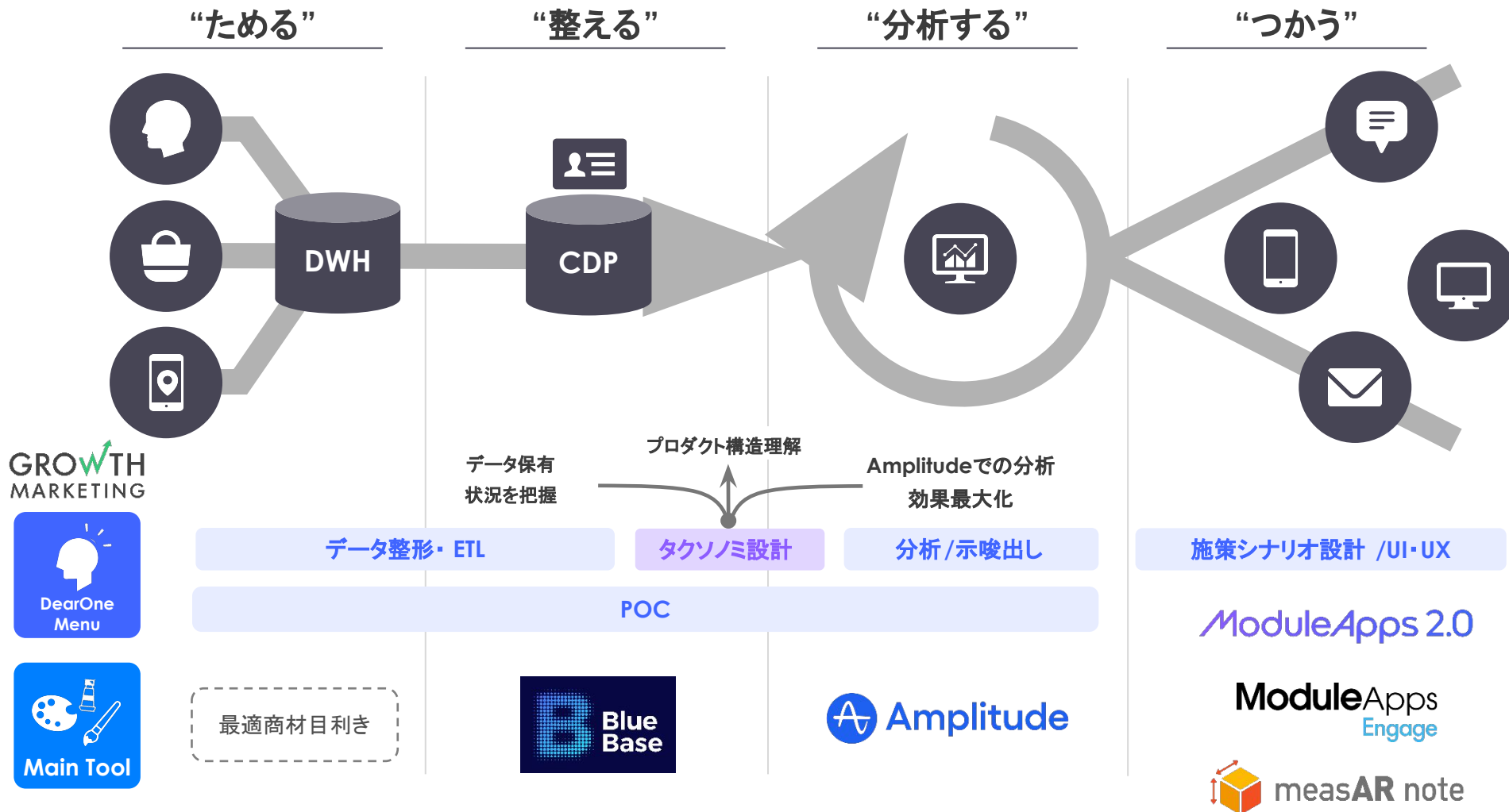
DearOneにはクライアントのデジタルマーケティングをワンストップで支援できる商材が整っています

□ 実現に向けたアプローチ

□ DearOneが提供する主なメニュー



デジタルマーケティングは ためる、整える、分析する、つかう を回すことだと考えており、その実現に向けツール、人的支援の両面から総合サポートします





最適なツールを
提供/開発します

ツール運用の
人的支援を提供します

貴社の
デジタルマーケティング
を推進します

国内最大級の企業向け OMOアプリ開発サービス

ModuleApps 2.0

飲食/小売から金融やスポーツ、自治体に至るまで、
幅広い業種・業態との取引実績あり



低価格・短納期でありながら高いカスタマイズ性を有した 伴走型アプリ開発サービス



低価格・短納期

機能モジュールを
組み合わせて早く
アプリを開発



カスタマイズ

機能・デザインを
柔軟にカスタマイズ
可能



伴走

アプリリリース後も
分析・改善アドバイス
によりグロースを支援

01

組み合わせるだけでアプリができる
手軽さ

02

独自要望にも対応できる
カスタマイズ性

03

標準機能モジュール活用により
低コスト

04

NTTドコモのセキュリティに準拠した
高信頼サーバー

05

アプリ業者ならではの 知見による
ガイドライン遵守

06

専任カスタマーサクセスによる
アプリ伴走コンサル

01

OMOに必要な機能は既にモジュール化されているため
必要機能を組み合わせて、短期間でアプリリリースが可能



標準機能モジュール



開発済のモジュールを
組み合わせてアプリを構築

開発期間

開発済みモジュールの組み合わせでアプリ構築

最短 1ヶ月
(通常のアプリ開発: 6ヶ月~)



プッシュ通知



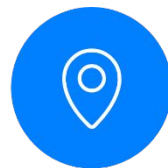
プッシュ一覧



クーポン



バナー広告



店舗検索



店舗情報



経路検索



お気に入り店舗



会員管理



コンテンツ配信



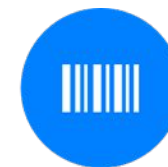
イントロ



電子チャシ



アプリ内ブラウザ



バーコード機能



店舗別コンテンツ配信



フローティング広告



One to Oneコンテンツ



One to Oneクーポン



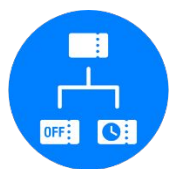
アプリ内メッセージ



ARメジャー



アプリ行動分析



シナリオ



QRコードオーダー



スタンプカード



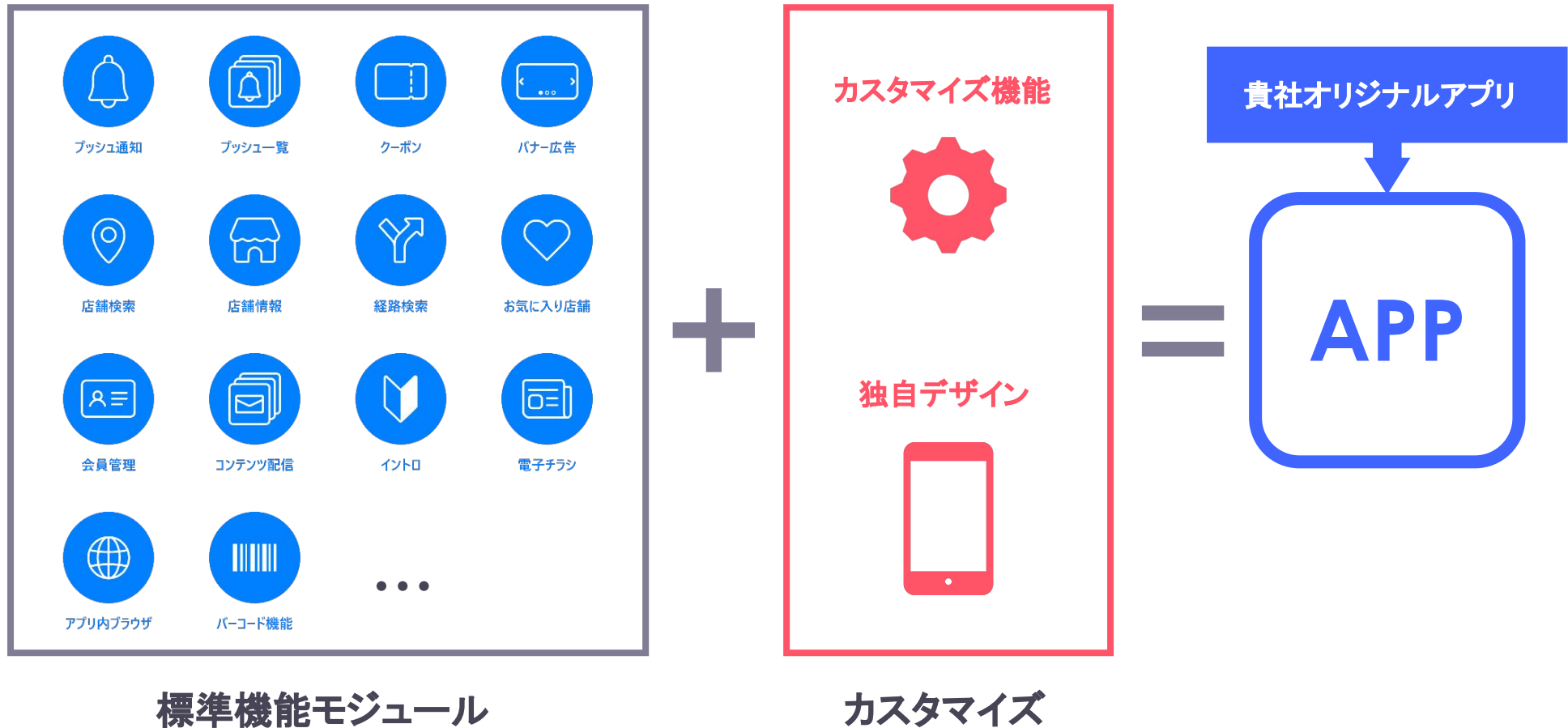
スクラッチ



スタンプラリー

02

標準機能モジュールにない機能は個別に開発することが可能
クライアント様毎のデザインを含めたカスタマイズ要望へも対応



ModuleApps2.0ではBest of Breedの方法を Plug-in/Connectの2パターンでご用意

カスタマイズ費用不要、標準機能モジュールとして提供

ModuleApps2.0
標準機能

ModuleApps
Plug-in

ご要望に合わせてカスタマイズ機能として提供

カスタマイズ

ModuleApps
Connect



ModuleApps Plug-in

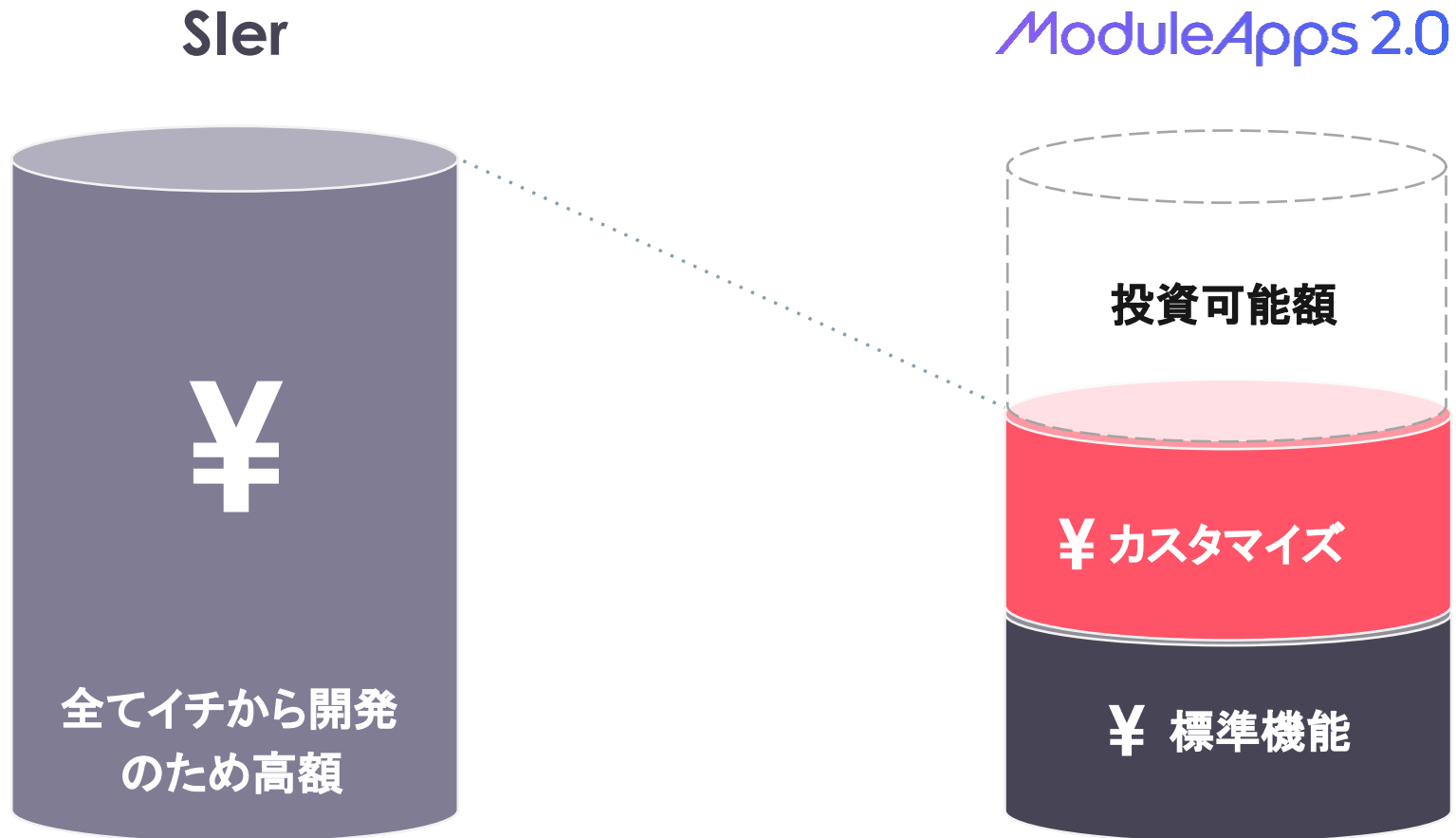


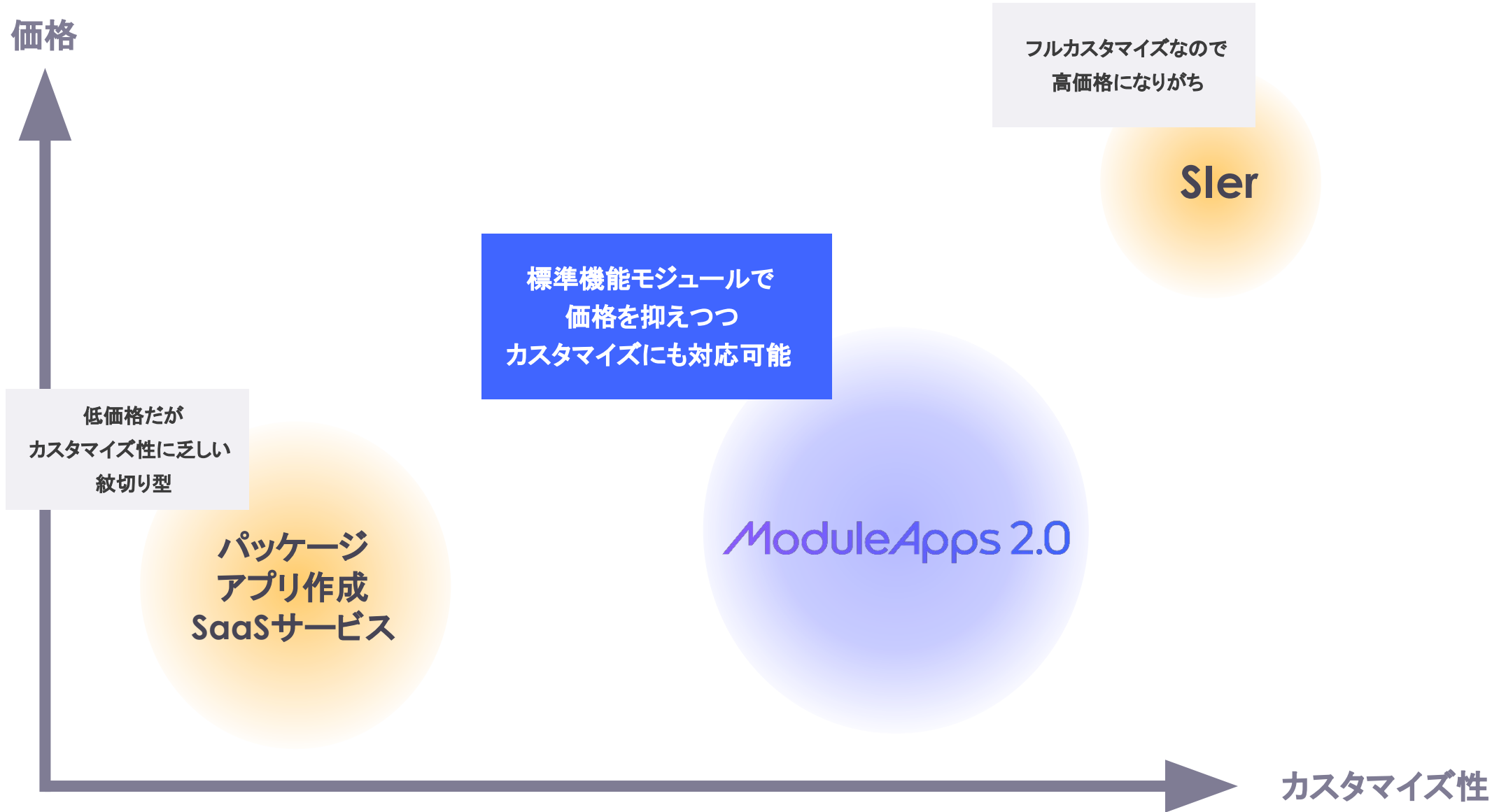
ModuleApps
Connect



03

開発済の標準機能モジュールを流用することにより開発コストを大幅に下げることができ、カスタマイズに投資が可能

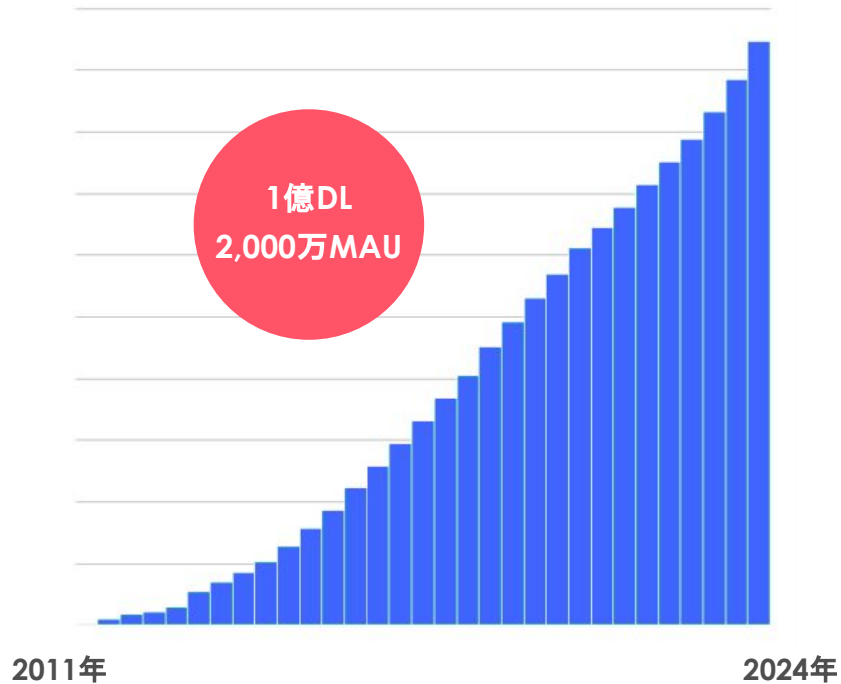




04

大手クライアント様の大規模なユーザー基盤からのアクセスや各種情報配信もスムーズに行える盤石なサーバーシステム

ModuleAppsシリーズ 累計DL・MAU数



各業界のリーディングカンパニーが抱える数百万規模のアプリ顧客基盤への一斉情報配信もスムーズに実施

盤石なサーバー環境

NTTドコモグループのセキュリティ基準に準拠
提供開始以来、サービス停止時間ゼロを継続中の

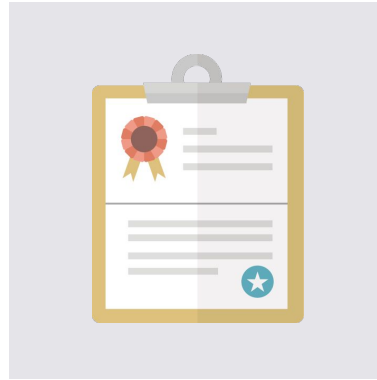
高信頼のサーバーシステム

05

OSアップデートへの対応やアプリガイドライン、デザインルール等、
アプリ開発を専門にしているからこそできる最新情報へのキャッチアップ



最新OSへの対応



アプリガイドラインの把握



デザインルールの遵守

アプリ開発の最前線で

アプリ開発を専門としているからこそ
最新のアプリ開発に関する情報を把握しているので、

ユーザーフレンドリーなアプリ構築が可能

06

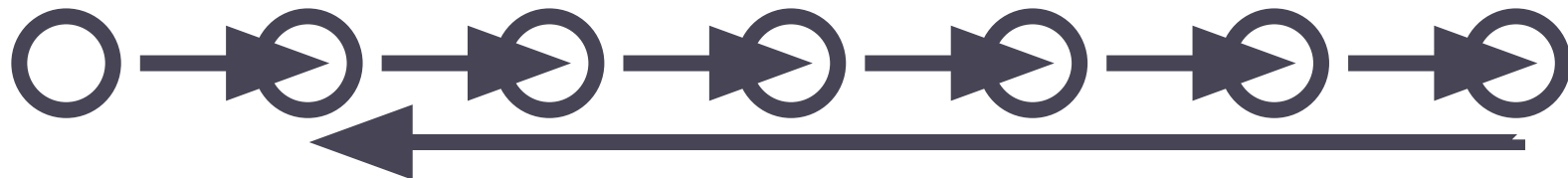
リリース後にアプリを育てていくことを重視しており、
弊社担当によるアプリのグロースに向けた継続的な分析・改善提案を実施



一般的な
アプリ
ベンダー



DearOne



リリース後もアプリのグロースをめざして改善を重ねる

専任カスタマーサクセスが、貴社アプリのグロースに向け伴走

専任カスタマーサクセスの アサイン



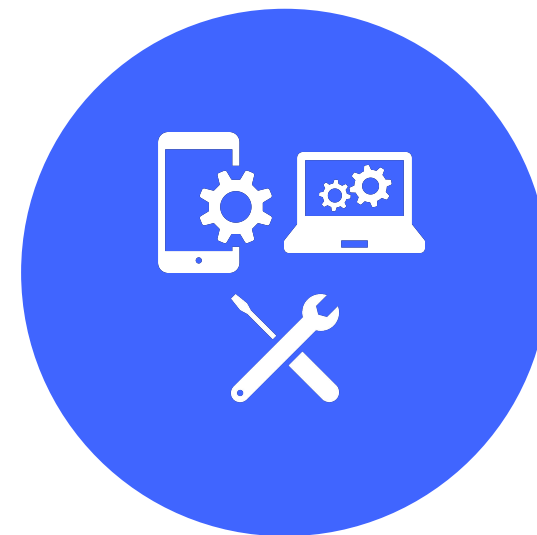
- ・アプリ経験豊富な担当をアサイン
- ・アプリ運用にお困りの際は気軽に相談可能
- ・アプリに関する業界最新情報を適宜ご提供

アプリ運用定例会



- ・貴社とのアプリ運用に関する定例会を毎月実施
- ・貴社アプリの状況をレポート

アプリ改善提案

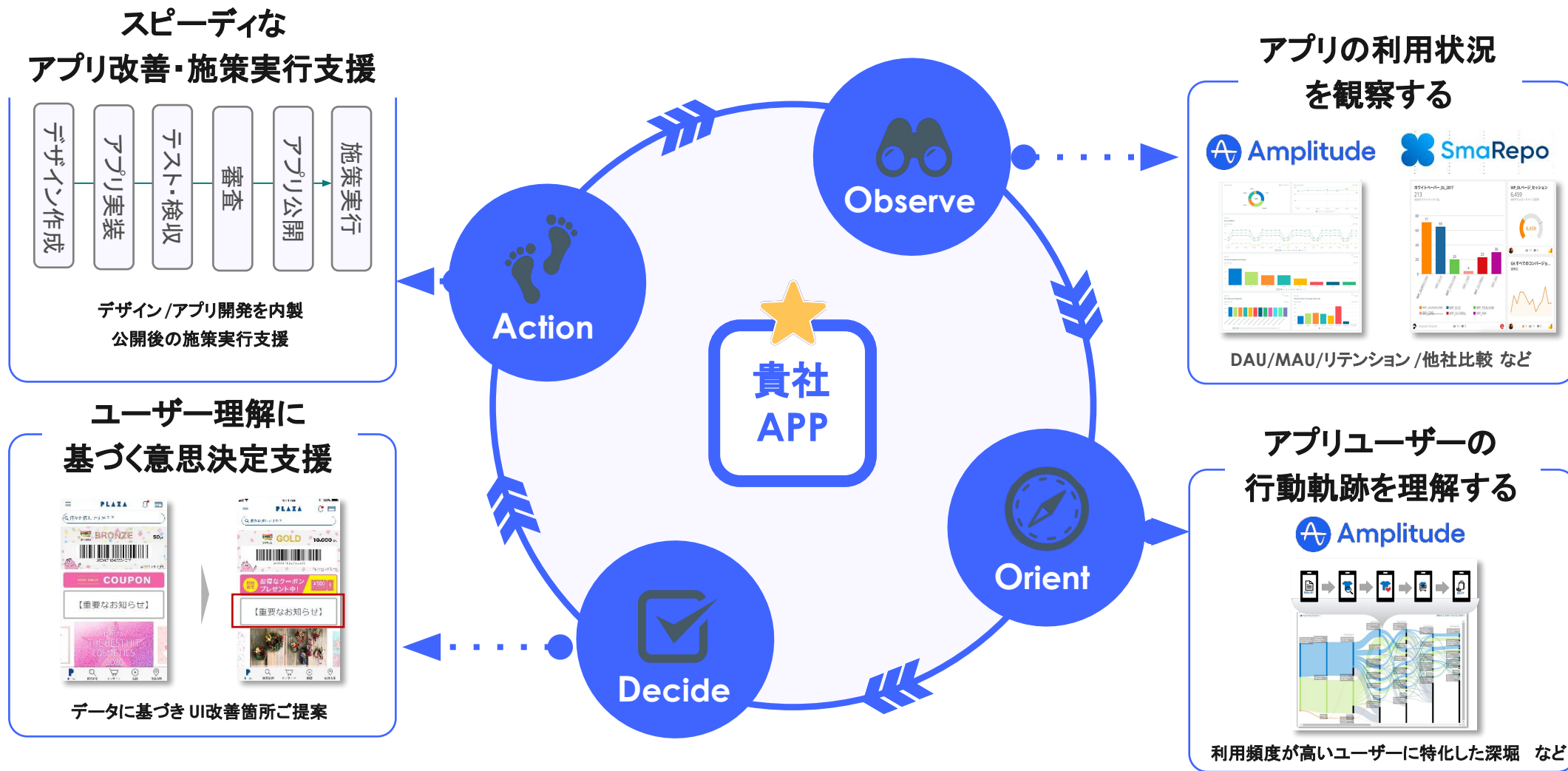


- ・豊富なアプリ開発・運用経験に基づく改善提案
- ・機能、UI/UX、運用方法、コンテンツまでご提案

アプリグロース支援

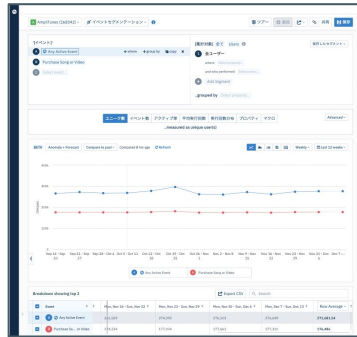
APP GROWTH

貴社アプリのグロース(成長)に向け OODAループを意識しご支援し続けます

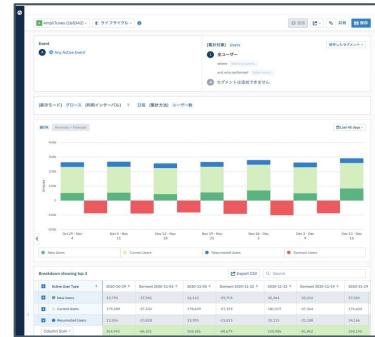


2020年度 100件以上 のアプリ改善実績

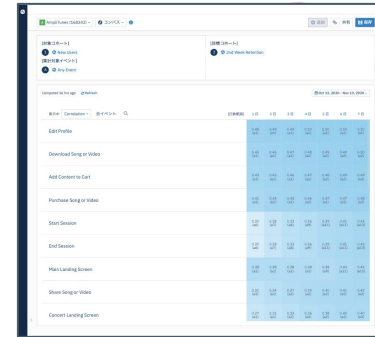
米国No.1のユーザー行動分析ツールを ModuleApps2.0に標準搭載



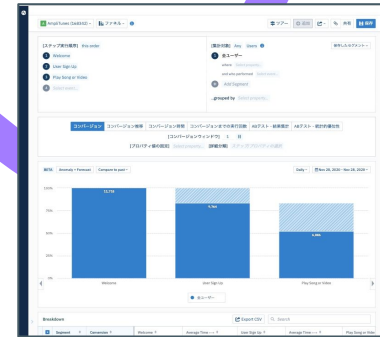
ユーザーイベント集計



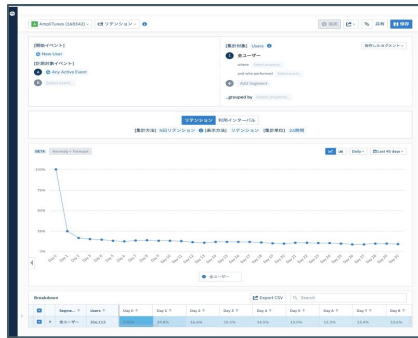
新規 | 定着 | 復帰 | 休眠 分類



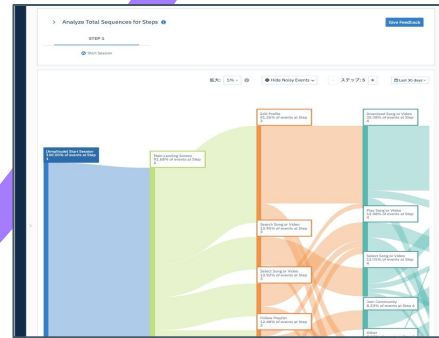
マジックナンバー抽出



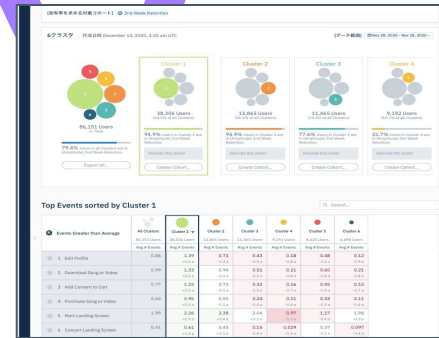
ファネル分析



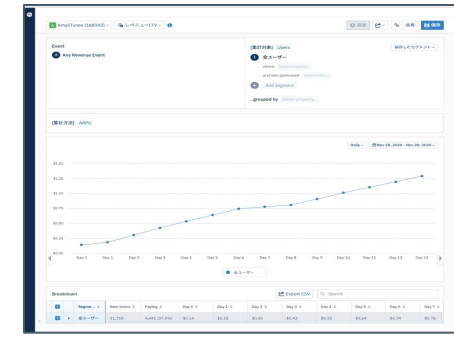
リテンション分析



ユーザージャーニー集計



行動クラスタ分類



LTV | ARPU | ARPPU 集計

※ ModuleApps2.0に標準搭載されているのはAmplitude Starter Planです。Starter Planでご利用いただけない機能も上記には含まれます。

ユーザー行動分析ツール Amplitudeを駆使し、 アプリグロースに向けた示唆や改善点を抽出

事例① 飲食店

課題

-アプリを使って 客単価を向上 させたい

Amplitude 示唆

- ・アプリを 月6日以上利用 する顧客は客単価が高い
- ・プリペイドの チャージを2回 するとアプリ利用率が高まる

施策案

-一定期間チャージをしていない顧客への
プッシュ通知により2回目チャージを促進

事例② 衣料品店

課題

-アプリを使って EC売上を増加 させたい

Amplitude 示唆

- ・カートに13回以上投入 する顧客は購入率が3.6倍
- ・カート投入13回以上の顧客の平均 購買単価は5,000円

施策案

-5,000円以上で送料無料キャンペーン

アプリ行動分析プレミアム

Amplitudeの「Growth 15MM」プランを活用し、アプリグロースを推進します

特徴1

Amplitudeの全ての機能が利用可能に

高度な行動分析を行うことで、ユーザー理解をより深めることができます

特徴2

Amplitudeの上限イベント数が 1,500万イベントに

イベント数増加後も快適にご活用いただけます

特徴3

Amplitudeに関するサポートを強化

最大限ご活用いただくためのサポートを DearOneが行います

特徴4

ModuleAppsへのコホート自動連携が可能に

行動分析結果を自動で行うことで施策実行を加速させることができます

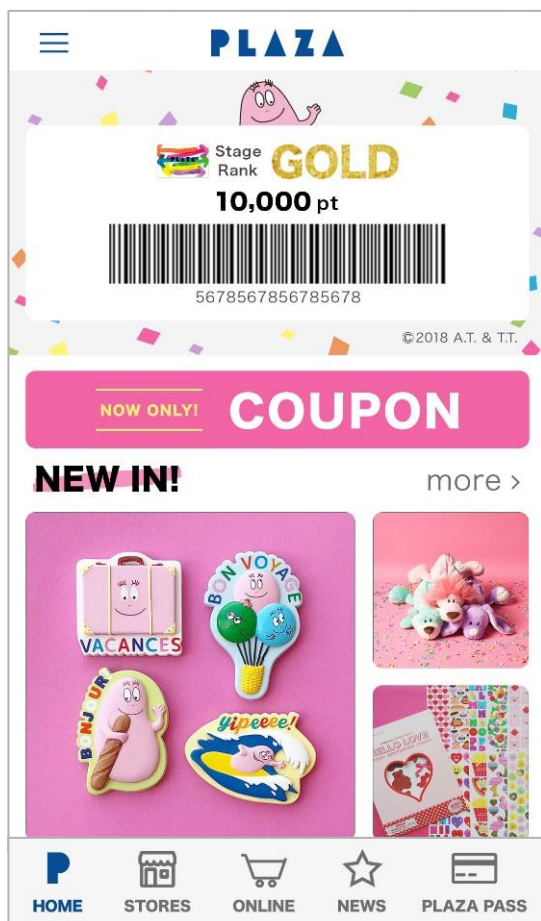
| | | アプリ行動分析プレミアム あり | アプリ行動分析プレミアム なし |
|-----------|-----------------------|---|---------------------------------------|
| Amplitude | データ量 / 月イベント数 | 1,500万イベント | 5万MTU |
| | Amplitudeチャート機能 | Amplitudeが提供する すべてのチャート(サービス)が 利用可能 | 一部のチャートのみ利用可能 |
| | 行動コホートの 作成 | 可能 | 不可 |
| その他 | DearOne サポート | <ul style="list-style-type: none"> Amplitudeの操作説明会実施 ご利用方法に対する QA対応実施 | — |
| | ModuleApps2.0 との連携 | ModuleApps2.0の標準機能 「コホート機能」と自動連携可 | ModuleApps2.0の標準機能 「コホート機能」と手動で連携可 |

アプリ開発実績

ACHIEVEMENTS



株式会社スタイリングライフ・ホールディングス プラザスタイル カンパニー様



| 課題 | 解決策 |
|-------------------------------|---|
| UI/UXの向上 | ネイティブによる実装により操作感向上 |
| コンテンツ配信、情報発信をし、アプリの利用頻度を向上したい | ModuleAppsのメッセージボックス機能、バナー広告機能で定期的に情報発信が可能に |
| EC販売チャネルの強化 | ECとのシームレス化、トップ画面に商品検索機能をネイティブで実装 |

結果
RESULT

- トップ、商品検索のネイティブ化により UI/UX向上ECの送客に成功
- 定期的なコンテンツ配信によりアプリを開いてもらうきっかけに



株式会社ケーズホールディングス 様



| 課題 | 解決策 |
|------------------------------------|------------------------|
| 会員サービス(あんしんパスポート)をフックに、様々な特典を提供したい | 会員証をアプリで表示 |
| お客さまが進んでアプリをチェックするような仕掛けが欲しい | スクラッチクーポンでアプリを開く楽しみを実装 |
| メールマガジンに代わる顧客との接触手段を持ちたい | Push通知を用いた情報発信 |

結果
RESULT

- あんしんパスポート会員の増加
- アプリ利用率が向上し、スマホアプリからの電子チラシ閲覧率向上
- アプリの売上(会員証 / クーポン提示)が大幅に向上



飯能市 様



課題

ITを使って市民サービスを向上させたい
(ごみ出しの日や、新生児の予防接種などの情報を分かりやすく伝えたい)

観光情報を掲載して近隣からの観光客を呼び込みたい

解決策

居住地域に応じたゴミ収集日を表示する
ゴミカレンダー機能を開発。
設定により前日に Push通知を送信

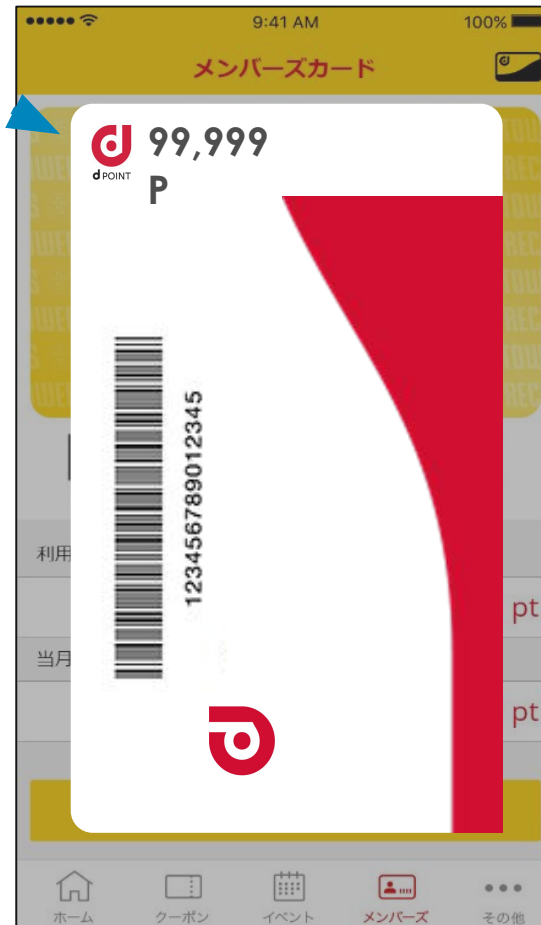
市内の観光スポットや飲食店を地図上に
表示。提携店舗のクーポンも提供し送客を図る

結果 RESULT

- いままで情報が届かなかった若年層への訴求が行えた
- 市のサービスの利便性向上(ごみカレンダーや予防接種機能)



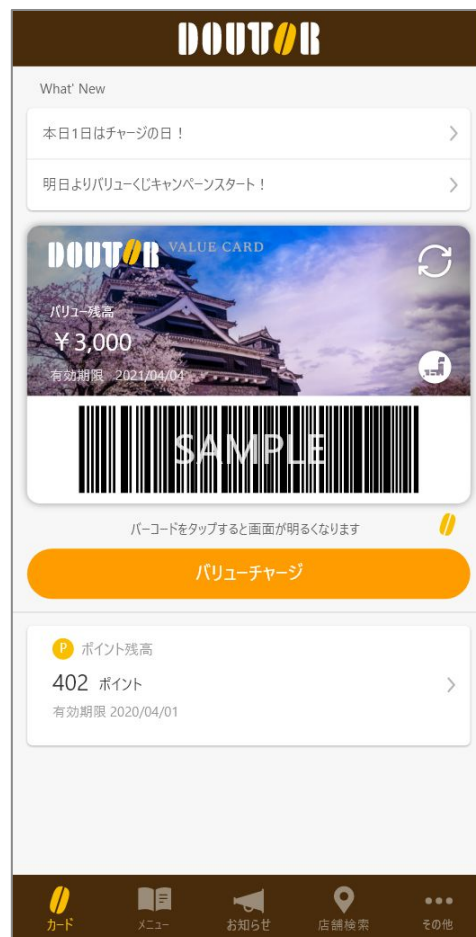
タワーレコード株式会社 様



アプリからdポイントカードを表示
店頭でのポイント獲得 / 利用を促進



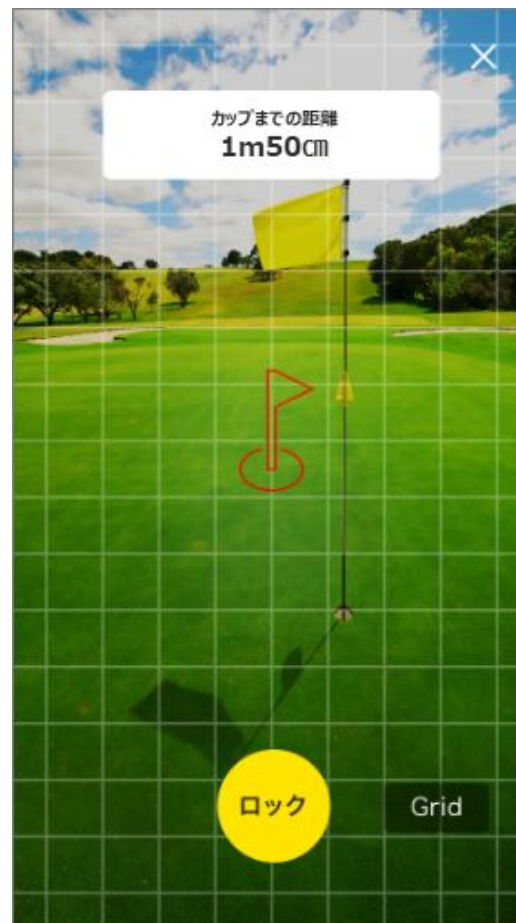
株式会社ドトールコーヒー 様



各店舗ごとに入手できる券面デザインを
自由に設定することが可能



株式会社二木ゴルフ 様



AR機能を用いて
カップまでの距離を測ることが可能



株式会社サンマルクホールディングス 様



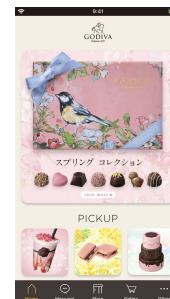
POSと連携し
購入点数分のポイントを貯め、
各ポイントに応じた
インセンティブと交換できる



株式会社島忠様



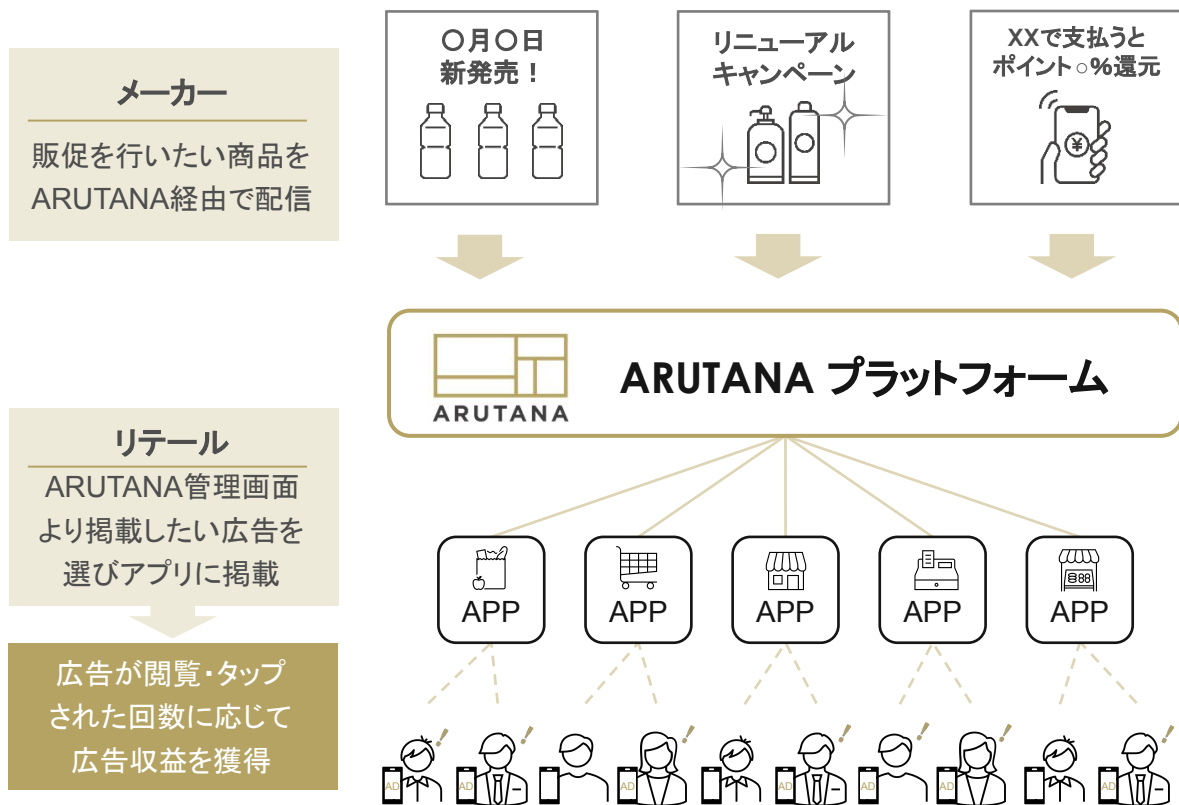
家具や家具設置場所の写真を撮影して
サイズやメモを保存することが可能





他業種の流通企業様横断的にメーカーがマーケティング施策を実行できる 日本初のリテール企業公式アプリに特化した ADネットワーク

ARUTANAの仕組み

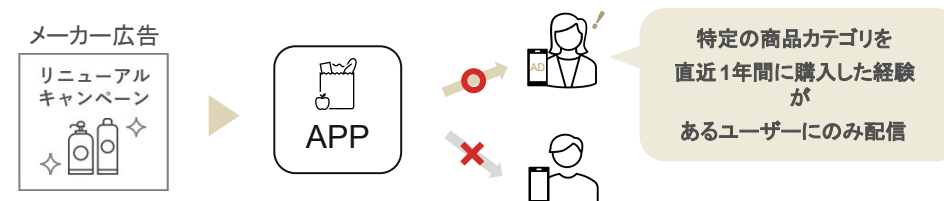


ARUTANAの特徴

01 貴社独自のメーカー販促予算ではなく、
貴社単独では獲得が難しいメーカー予算の獲得が可能

| 広告主 | 費用名目 | 獲得経路 | 概要 |
|----------------------|-----------|---------|--------------|
| メーカー 営業部/ 販促部 | 販売 促進費 | リテール様 | メーカー 販促CP |
| メーカー 宣伝部/ マーケ部 | 広告 宣伝費 | DearOne | ARUTANA |

02 特定のユーザーを指定して配信することもできるため、
ユーザーメリットのあるコンテンツとして配信可能



配信イメージ

| イメージ | 案件名 | 配信開始 | 配信終了 | 掲載デバイス | 広告主 | 課金形式 | 単価 | 予算 | POINT | ステータス |
|-------------------------------------|-------|------------|------------|--------|---------|-------|-------|---------|-------|-------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | 佐々木CP | 2023/06/01 | 2023/06/30 | スマホ | 佐々木株式会社 | Imp課金 | 0.25円 | 1,000万円 | 0 | 承認 |
| <input type="checkbox"/> | 佐々木CP | 2023/06/01 | 2023/06/30 | スマホ | 佐々木株式会社 | Imp課金 | 0.25円 | 1,000万円 | × | 拒否 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 佐々木CP | 2023/06/01 | 2023/06/30 | スマホ | 佐々木株式会社 | Imp課金 | 0.25円 | 1,000万円 | 0 | 承認 |
| <input type="checkbox"/> | 佐々木CP | 2023/06/01 | 2023/06/30 | スマホ | 佐々木株式会社 | Imp課金 | 0.25円 | 1,000万円 | × | 拒否 |
| <input type="checkbox"/> | 佐々木CP | 2023/06/01 | 2023/06/30 | スマホ | 佐々木株式会社 | Imp課金 | 0.25円 | 1,000万円 | × | 拒否 |

専用管理画面から
広告審査
クリエイティブ確認を実施



アプリ内メッセージ
(モーダル)



バナー広告



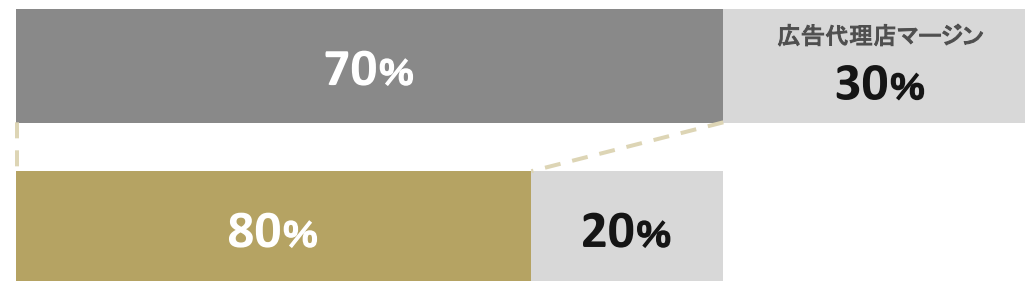
ARUTANA Video
(動画広告)

承認した広告が
アプリに配信される

レベニューシェア

代理店マージンを除いた広告費のうち
80%を貴社に広告費として分配いたします
(ModuleApps2.0を導入している場合に限りです)

広告費



補足) ARUTANA Videoとは？

アプリのトップ画面で動画広告の
配信が可能なりテールメディア向けプラグイン

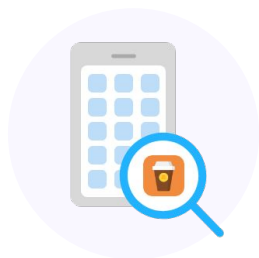
POINT

- 01 画面占有率が低い配信枠でユーザー動作を阻害せずに広告配信可能
- 02 自社コンテンツの配信も可能 (月4回まで)
- 03 動画 SDKの組み込みが無償

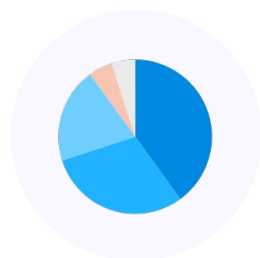




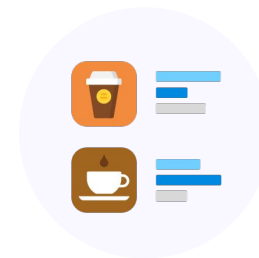
NTTドコモデータを元にした、 アプリ利用状況レポートサービス



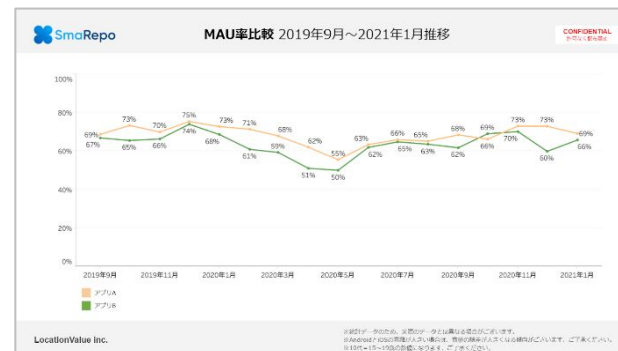
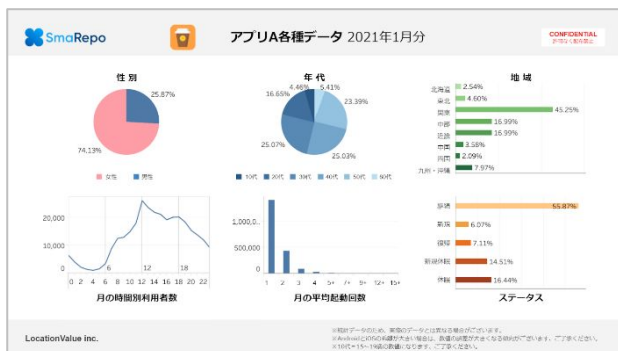
アプリ利用分析



過去データとの比較



競合比較分析



250万を超えるユーザーログから統計データとして提供可能

ベンチマークアプリの特定・分析、データに基づいた施策の実行 **ができる**

各ツールの機能特性・優位性を熟知したグロースハックの専門家が
最適なツールの紹介や導入支援、UI/UX改善などをトータルでサポートいたします

導入ツール事例

クロスチャネル &
シナリオ設計

braze

各種パーソナライズ

moengage

データ活用プラットフォーム

 hightouch

分析プラットフォーム

 Contentsquare

※ マーケティング戦略上の課題や改善したいこと、予算などをヒアリングした上で最適なツールをご提案・提供致します。
※ ツールの紹介のみではなく、施策実行・効果分析UI/UX改善までトータルで支援が可能です。
※ 費用はヒアリングの上個別見積とさせていただきます。

基本情報

FUNDAMENTALS

最短1ヵ月でアプリリリース可能



初期費用150万円、月額26万円よりご利用可能

| メニュー | サービス内容 | 区分 | 初期費用 (税別) | 月額・年間費用 (税別) | 従量課金 |
|-------------------|--|----|--------------|--------------------------|---------|
| ベーシック | <ul style="list-style-type: none"> 標準機能・BaaSの利用 標準機能の保守・問合せ対応 | 必須 | ¥1,500,000 | ¥260,000 (月額) | 有 ※1 |
| カスタマイズ | <ul style="list-style-type: none"> カスタマイズ機能利用 カスタマイズ機能保守・問合せ対応 | 選択 | 都度見積 | ¥260,000～ (月額) ※2 | — |
| アプリ伴走 コンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> 専任カスタマーサクセスのアサイン アプリ運用定例会 アプリ改善提案 | 選択 | — | ¥260,000 (月額) | — |
| アプリ行動分析 プレミアム | <ul style="list-style-type: none"> 行動分析ツール「Amplitude」の「Growth 15MM」プランの利用 Amplitudeの操作説明会 ご利用方法に対するQA対応 | 選択 | — | ¥4,130,000 (年間) ※3 | — |

※1 ModuleApps BaaSで計測するMAU(Monthly Active User)が10万MAUまでは従量料金は無料、10万MAU超過後より1万MAU毎に6.5万円/月の従量料金が発生します。

【例】100,001MAU～110,000MAU→従量課金6.5万円/月、190,001MAU～200,000MAU→従量課金65万円/月

※2 カスタマイズ機能に他社サービスを利用する場合の他社サービス月額利用料や、データ連携用中間サーバ利用料等が追加となる可能性があります。

※3 料金は年額一括のお支払いとなります。また、イベント数の上限は1,500万イベント/月となり上限を超過した場合は別途超過料金が発生します(月単位請求)。

為替の変動や提供条件の変更により料金や利用できる機能が変更になる場合があります。

MAUに関わらず従量課金を月 130万円で固定にするオプション

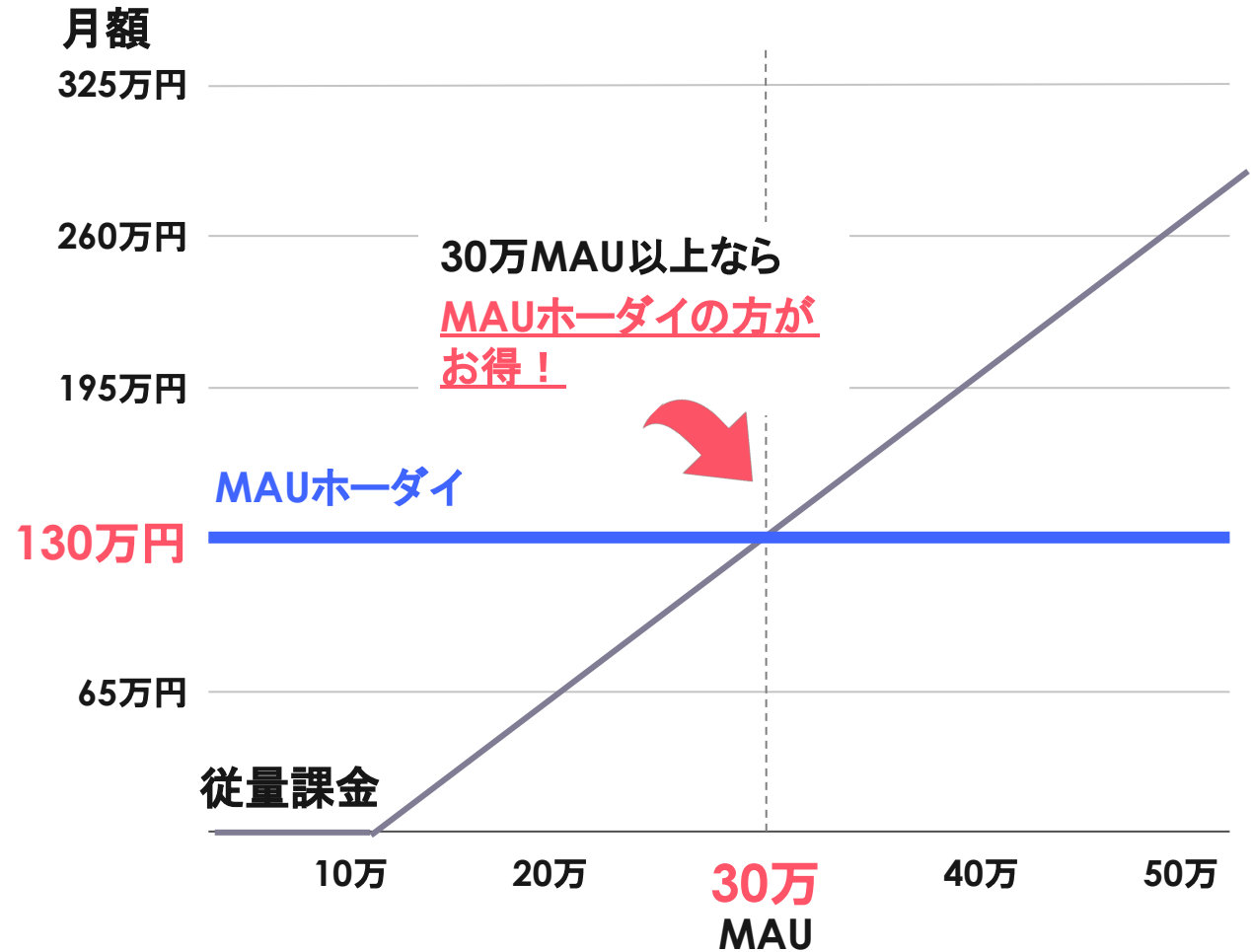
従量課金の場合

MAUが増えると料金が増加



MAUホーダイの場合

MAUがどれだけ増えても
従量課金は固定



| | サービス内容 | 初期費用 | 月額費用 |
|------------------|--|-----------|-----------|
| ディベロッパーアカウント開設代行 | アプリ公開時に必要となる貴社アカウントを開設 (iOS/Android両対応) | ¥30,000 | — |
| アプリストア 審査代行 | アプリ公開に必要なストア審査代行 (iOS/Android両対応) | ¥30,000/回 | — |
| アプリDL促進施策 | アプリDL数の増加に向けた施策の考案 | ¥50,000/回 | — |
| アプリ運用代行 | 店舗情報やクーポン等の情報更新作業代行 (1機能、週1回更新) | — | ¥50,000~ |
| SNS運用代行 | アカウント開設、投稿設計、投稿代行(4-8回/月) | ¥150,000 | ¥210,000~ |

デジタルは、人をつなく。

DearOne