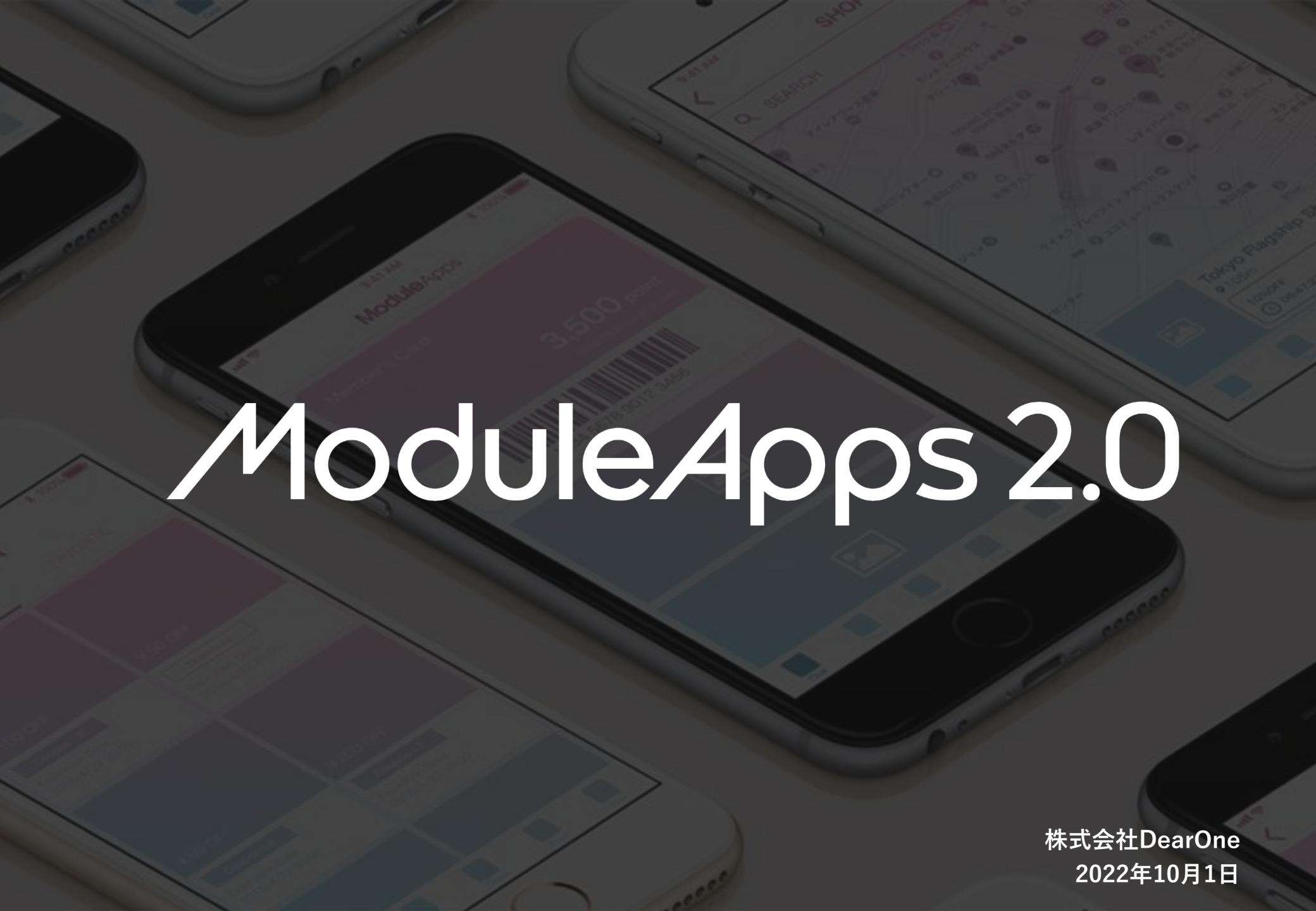




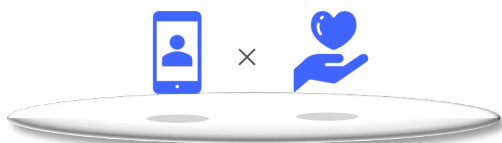
ModuleApps 2.0

株式会社DearOne
2022年10月1日



■ 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4月 「ModuleApps」シリーズ累計アプリダウンロード3,000万件突破
- 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「Camp」を提供開始
- 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

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



他にも、多数の取引実績あり

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



I

会員データの蓄積及び会員との接点

II

会員軸でのデータ分析による会員理解

III

会員理解に基づく個別コミュニケーション

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

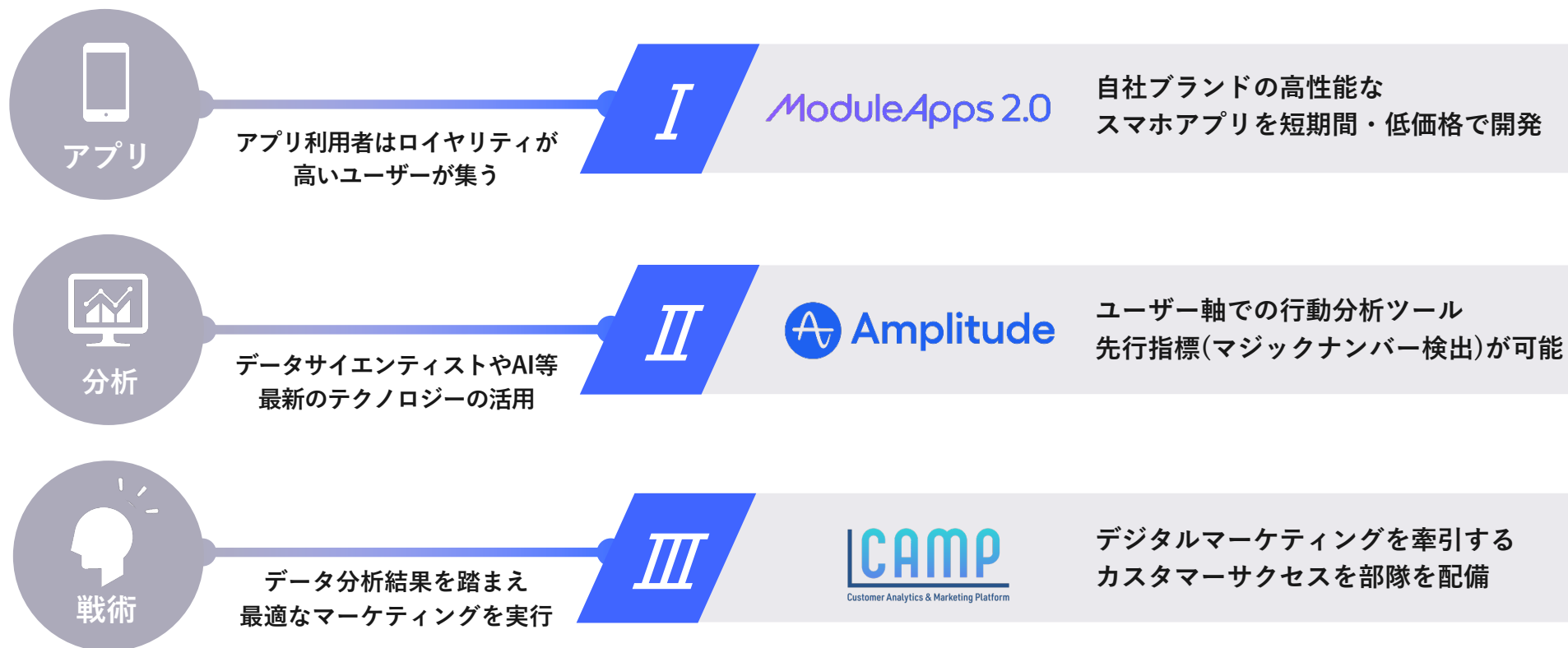
➤ 今後欠かすことができない3要素



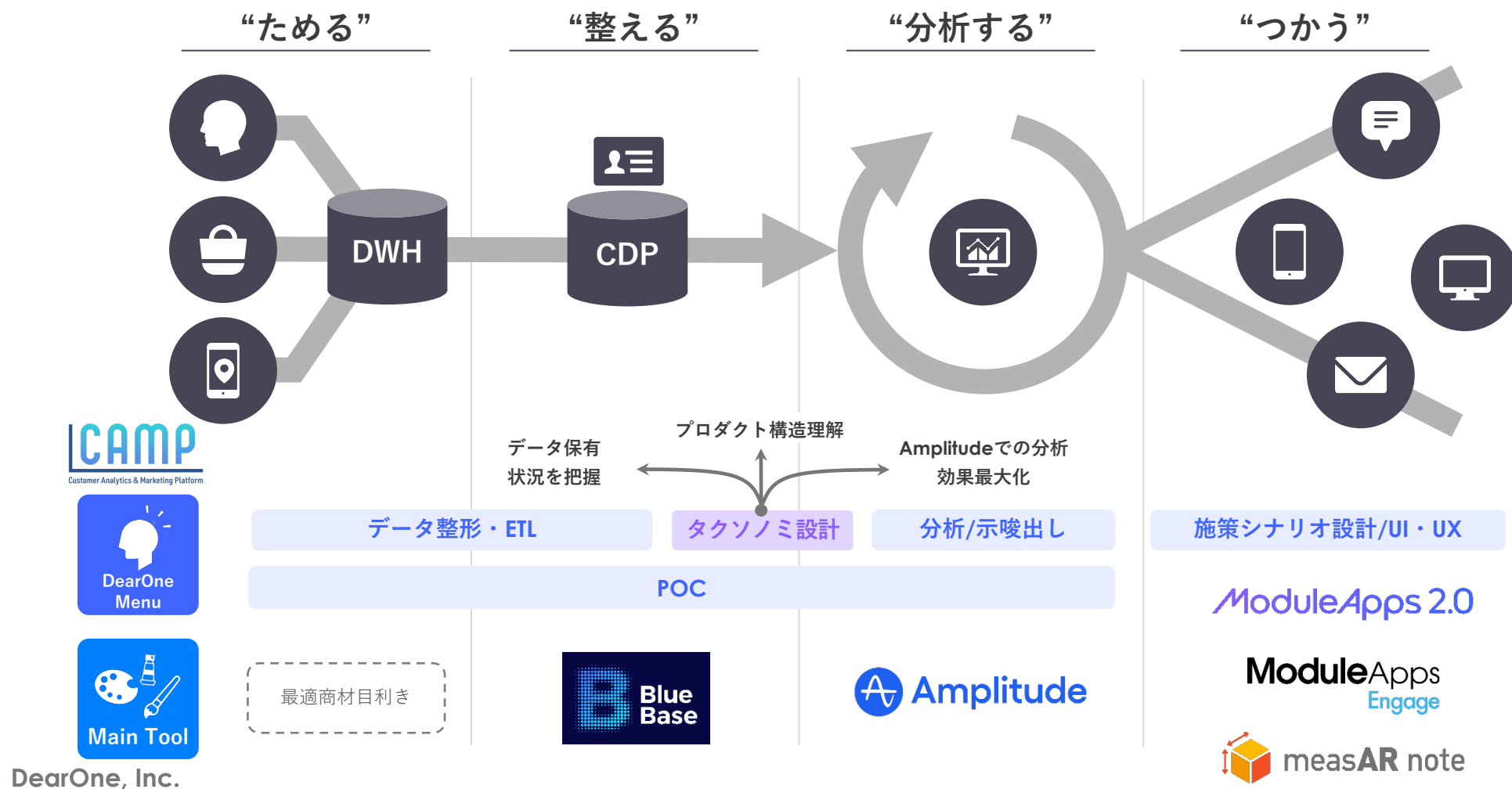
DearOneにはクライアントの デジタルマーケティングをワンストップで支援できる商材が整っています

➤ 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



他にも、多数の取引実績あり

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



プッシュ通知



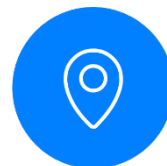
プッシュ一覧



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



電子チラシ



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



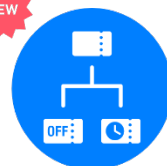
アプリ内メッセージ



ARメガジャー



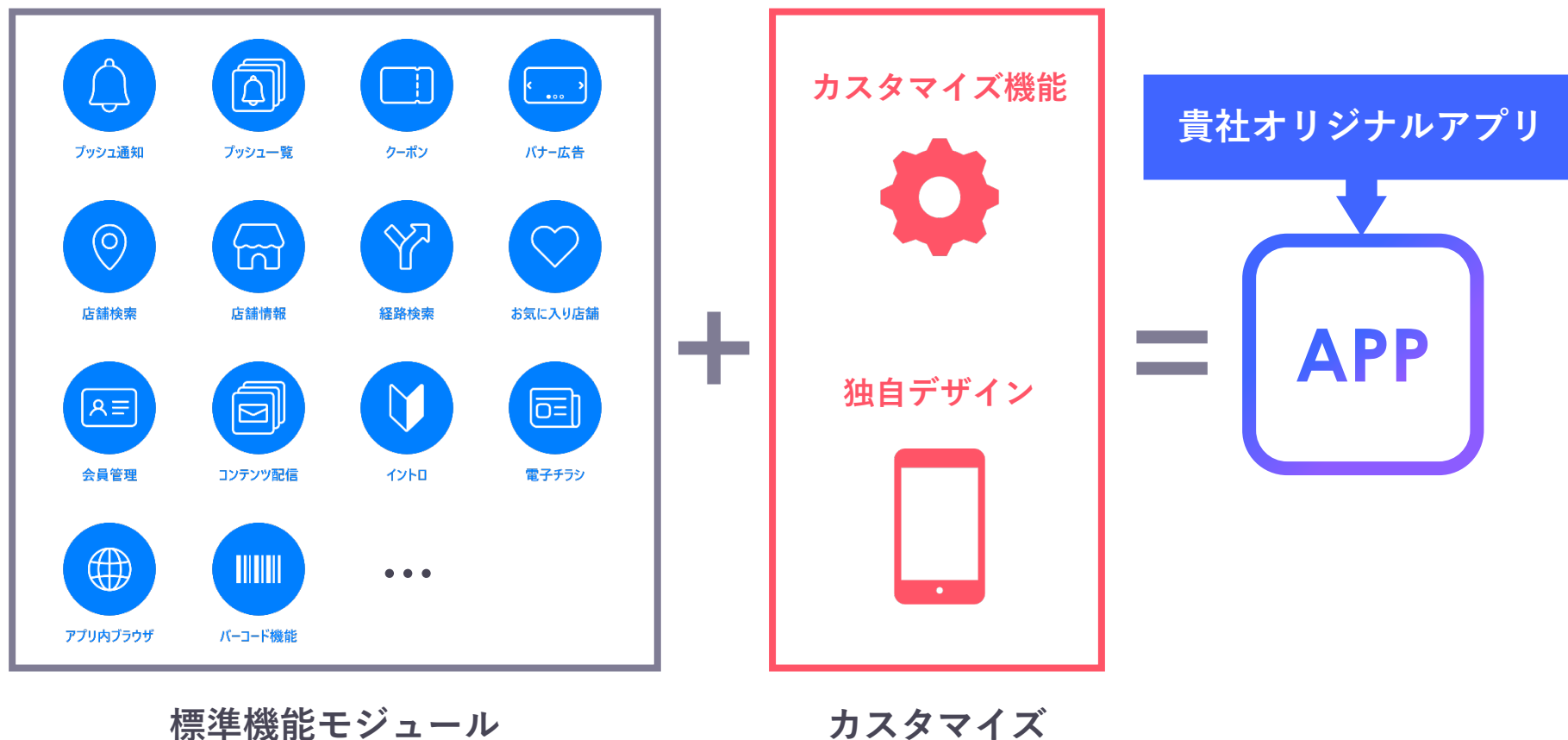
アプリ行動分析



シナリオ

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



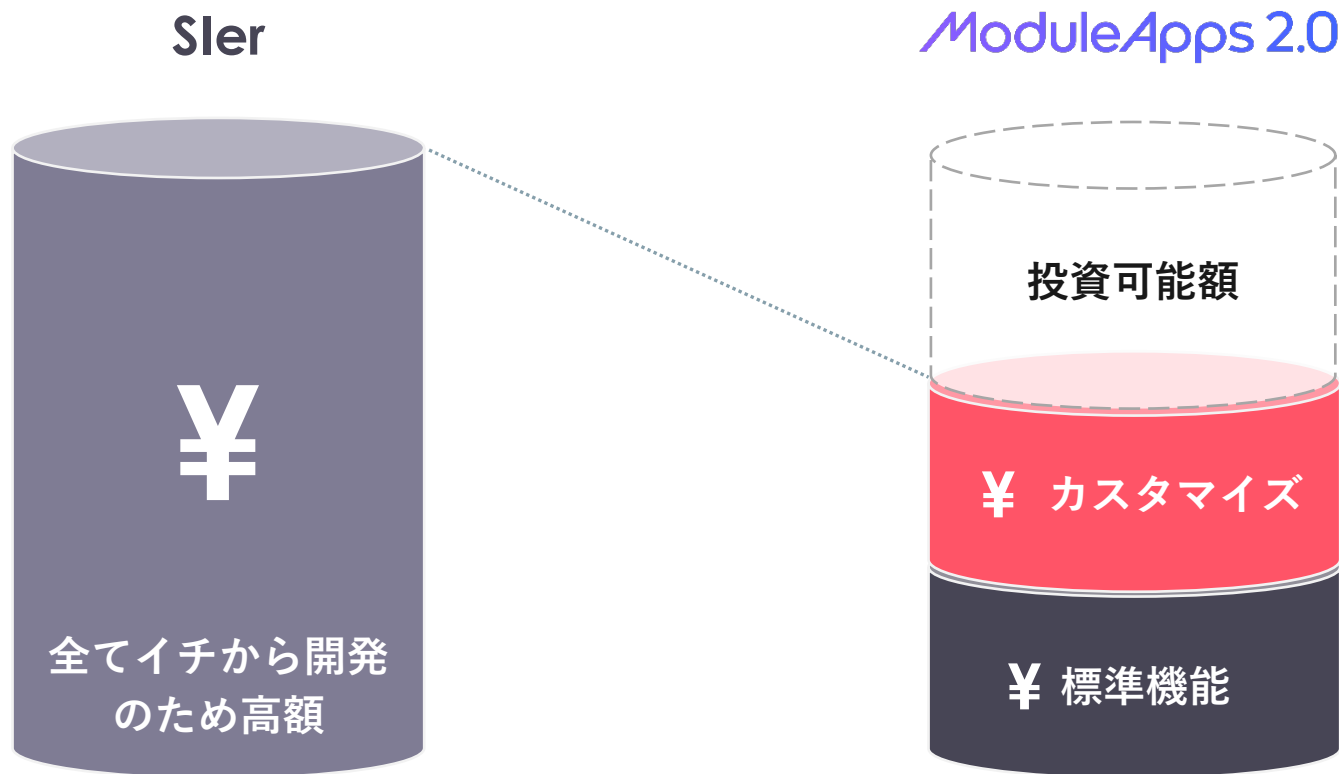
自社開発機能だけでなく、他社サービスの機能をアプリに柔軟に取り込むことが可能 Best of Breedで最適な機能の組み合わせを実現

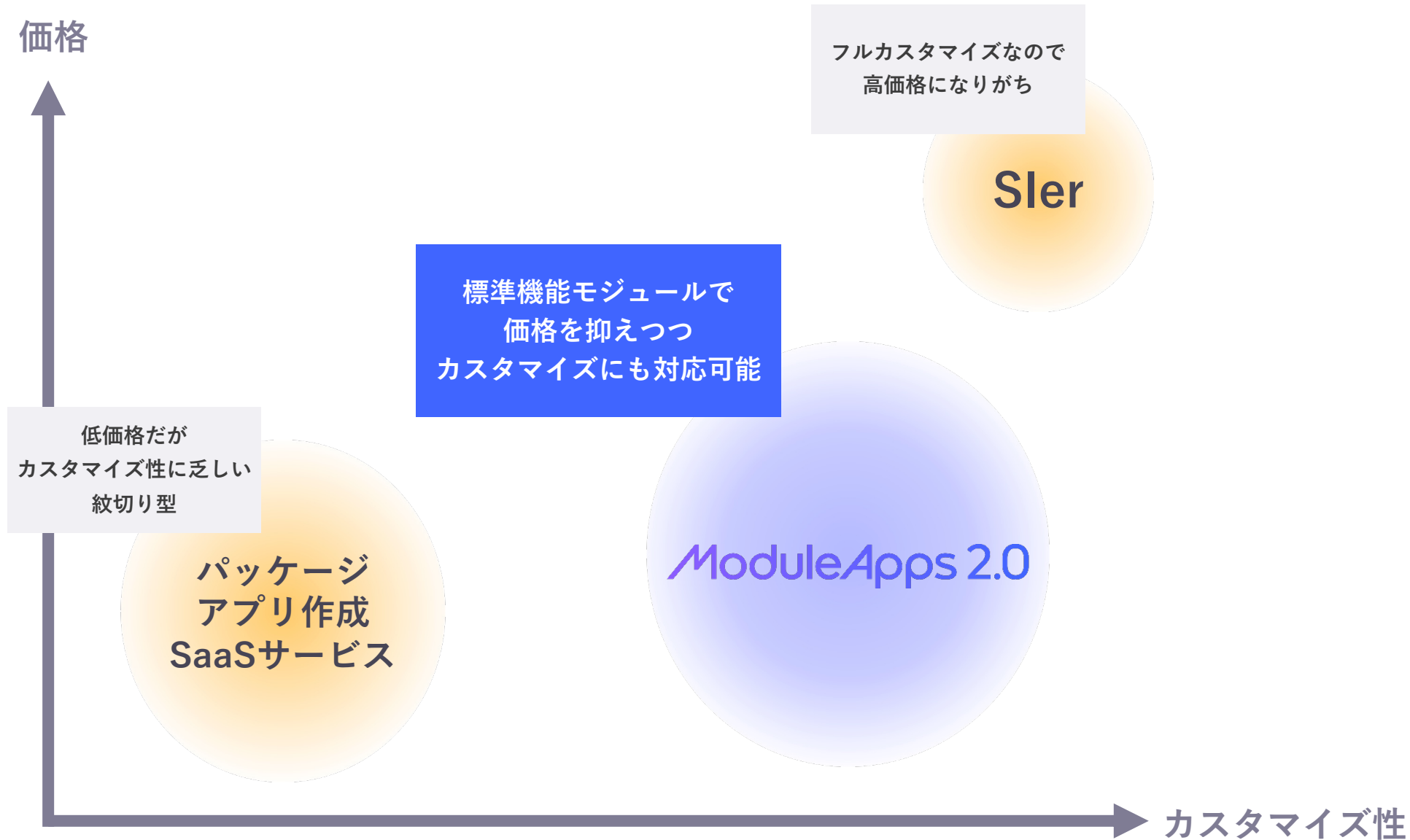
ModuleAppsと連携実績のあるサービス・企業の一例



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

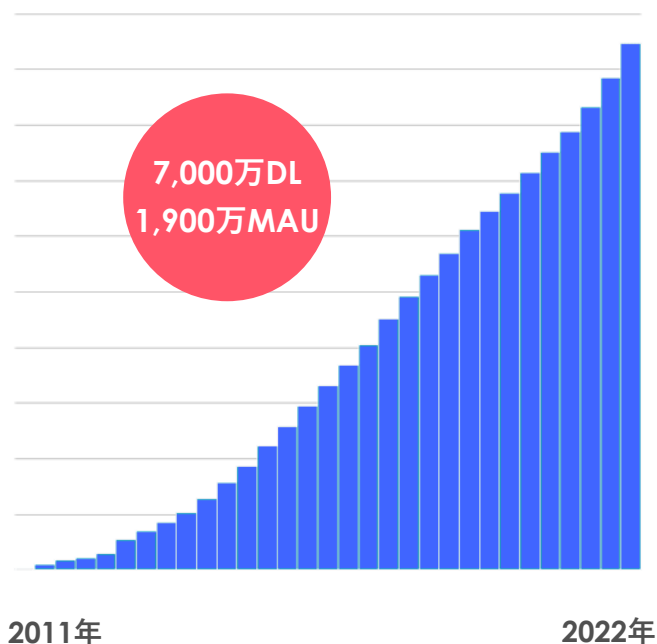




04

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

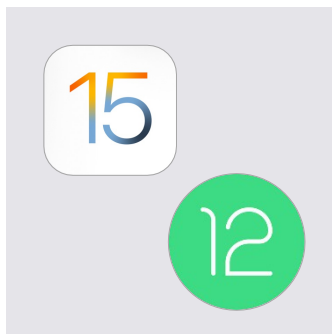
盤石なサーバー環境

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

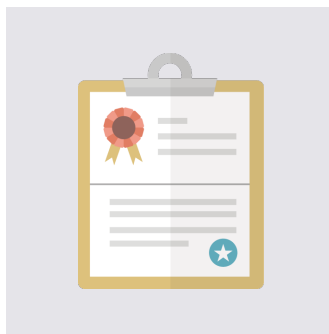
高信頼のサーバーシステム

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

ご契約

要件定義

リリース

分析

課題抽出

改善提案

改修

一般的な
アプリ
ベンダー

DearOne



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



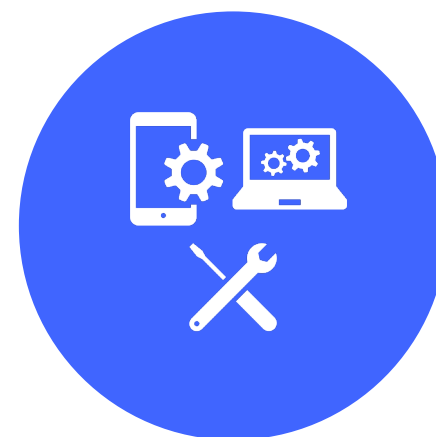
- ・アプリ経験豊富な担当をアサイン
- ・アプリ運用にお困りの際は気軽に相談可能
- ・アプリに関する業界最新情報を適宜ご提供

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ニング

アプリ改善提案



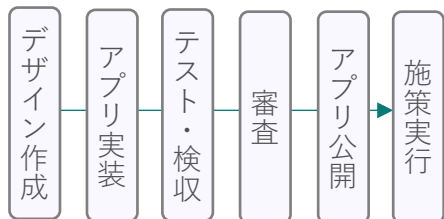
- ・豊富なアプリ開発・運用経験に基づく改善提案
- ・機能、UI/UX、運用方法、コンテンツまでご提案

アプリグロース支援

APP GROWTH

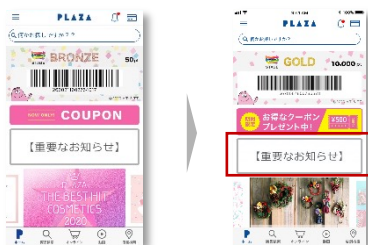
貴社アプリのグロース（成長）に向けOODAループを意識しご支援し続けます

スピーディな アプリ改善・施策実行支援



デザイン/アプリ開発を内製
公開後の施策実行支援

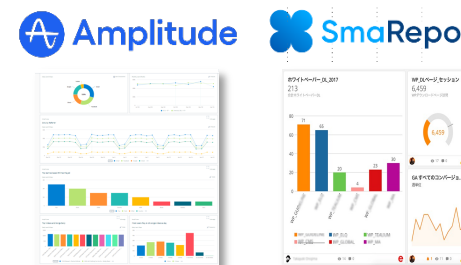
ユーザー理解に 基づく意思決定支援



データに基づきUI改善箇所ご提案

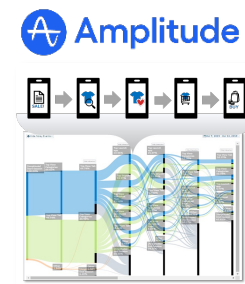


アプリの利用状況を を観察する



DAU/MAU/リテンション/他社比較 など

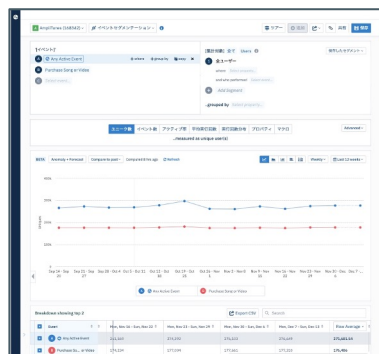
アプリユーザーの 行動軌跡を理解する



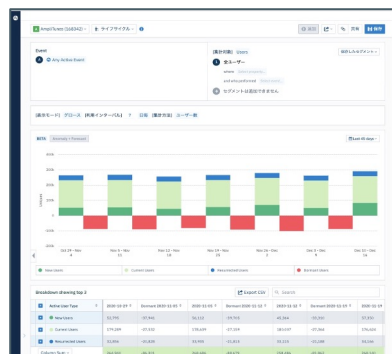
利用頻度が高いユーザーに特化した深堀 など

2020年度100件以上のアプリ改善実績

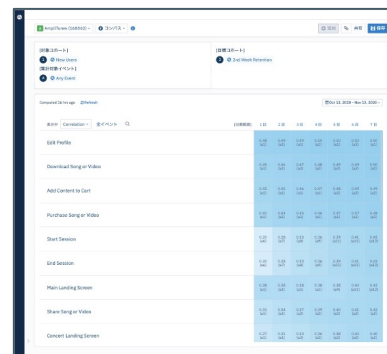
米国No.1のユーザー行動分析ツールをModuleApps2.0に標準搭載



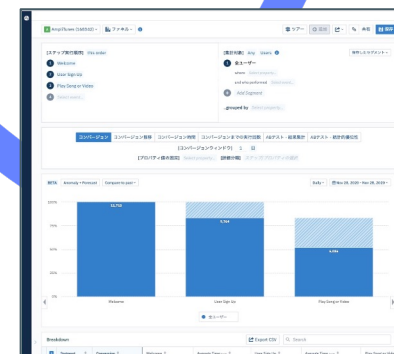
ユーザーイベント集計



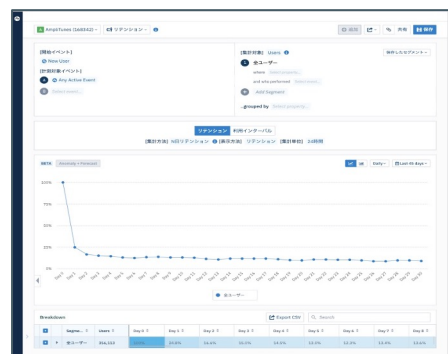
新規 | 定着 | 復帰 | 休眠 分類



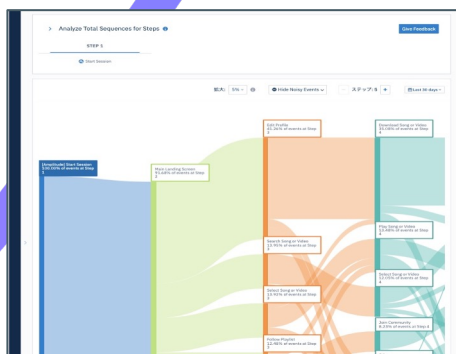
マジックナンバー抽出



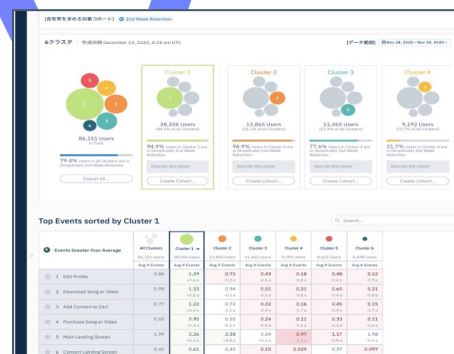
ファネル分析



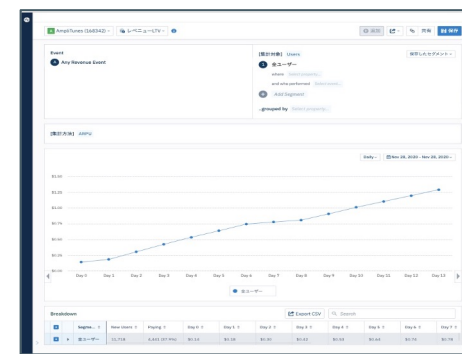
リテンション分析



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 25MM」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2,500万イベントに

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	2,500万イベント	1,000万イベント
	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	・ 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

アプリ開発において大切にしていること

OUR PASSION

アプリは使われてこそ意味がある

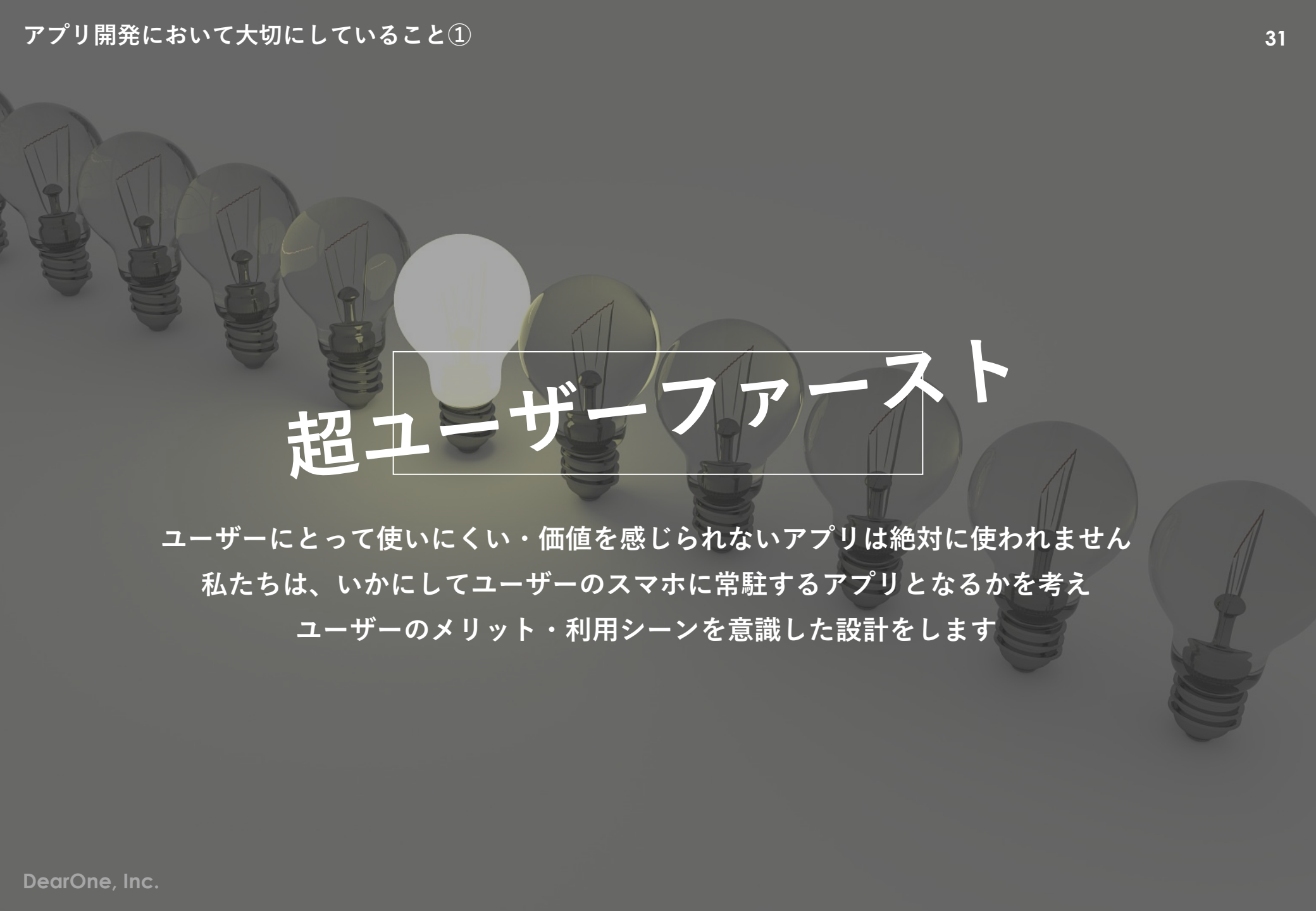
我々は、企業消費者間のコミュニケーションをテクノロジーでデザインする会社です。

アプリの開発・リリースはその一手段でしかありません。

アプリがユーザーに使われることを最重要と考え、

ModuleApps2.0はアプリの利用ユーザー数をNorth Star Metric（北極星指標）としています。

North Star Metric（北極星指標）とは、プロダクトの価値がユーザーに届いているかを知るために、社内の全メンバーが目指す単一の指標。北極星が旅人にとって常に正しい方角を示す道しるべであったことから命名された。

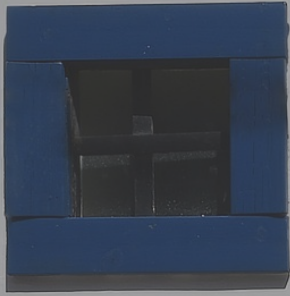


超ユーザーファースト

ユーザーにとって使いにくい・価値を感じられないアプリは絶対に使われません
私たちは、いかにしてユーザーのスマホに常駐するアプリとなるかを考え
ユーザーのメリット・利用シーンを意識した設計をします

機能 < コンテンツ

めざすのは、たくさんの機能を盛り込むことではありません
私たちは、ユーザーの求めるものを見極め
もたらされるベネフィットを最大化させることを意識しています



Simple is BEST

アプリはユーザーとのつながりをつくるための手段でしかありません
私たちは、目的達成のために、ほんとうにアプリが最適解なのかを考え、
企業のメッセージを伝えやすいシンプルな設計を心がけています



スモールスタート

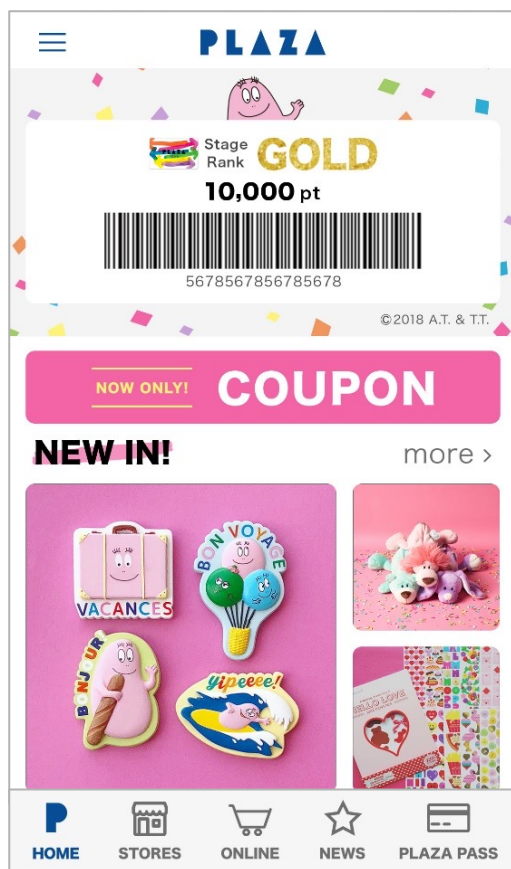
ユーザーの消費行動やスマホアプリに求められる機能・役割は変化していきます
私たちは、リリース後に改善を積み重ね
アプリを市場にフィットさせていくことをおすすめします

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

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

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

メールマガジンに代わる顧客との接触手段を持ちたい

解決策

会員証をアプリで表示

スクラッチクーポンでアプリを開く楽しみを実装

Push通知を用いた情報発信

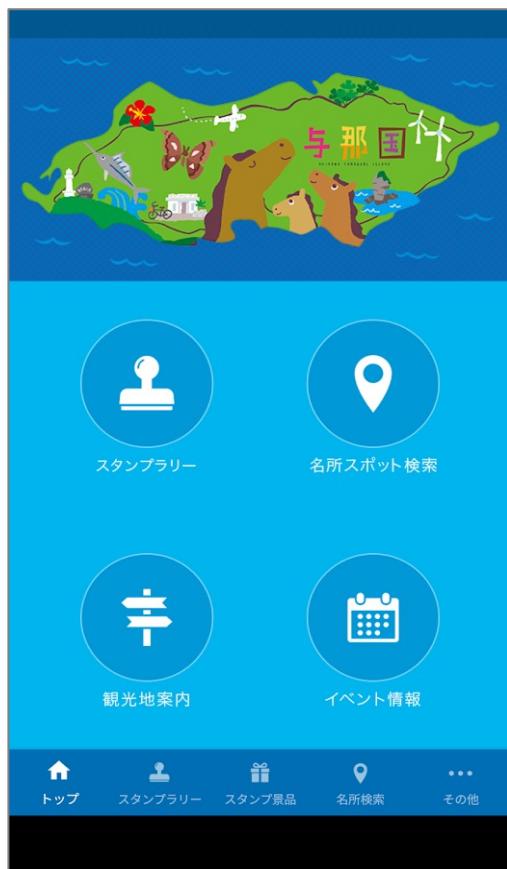
結果

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



与那国島 様



課題

新たな観光需要の掘り起こし

持続的な誘客・利用促進

地域活性化

解決策

観光スポット（チェックインスポット）を訪れ、アプリ上でスタンプを集めることで、島内の周遊を促す

観光地検索やイベント情報の配信

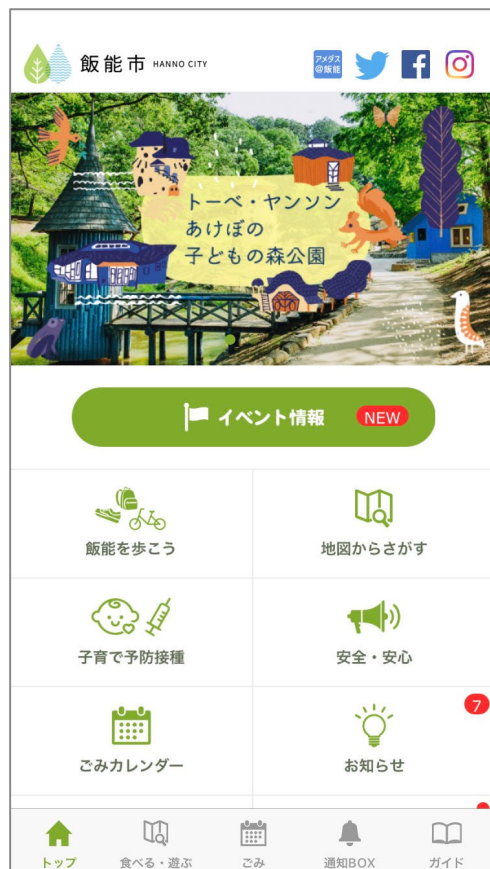
結果

RESULT

- 新たな観光需要の掘り起こしを実現
- 観光客への新たなサービス提供



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

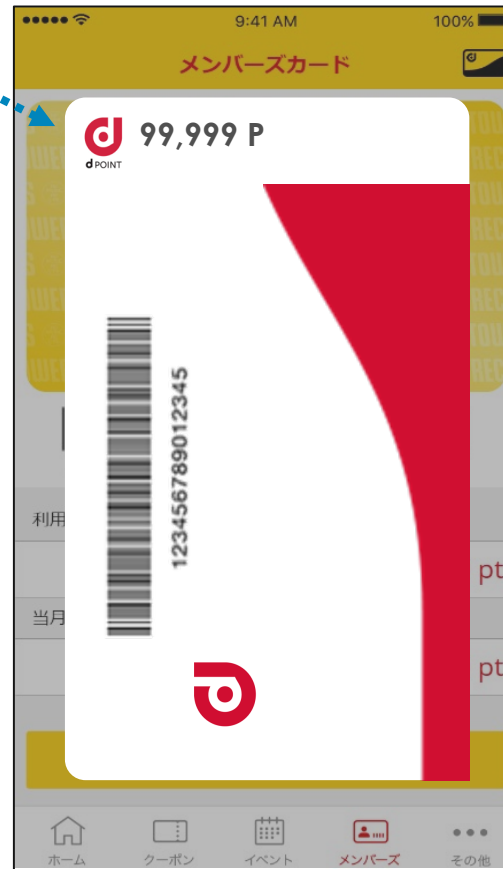
結果

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



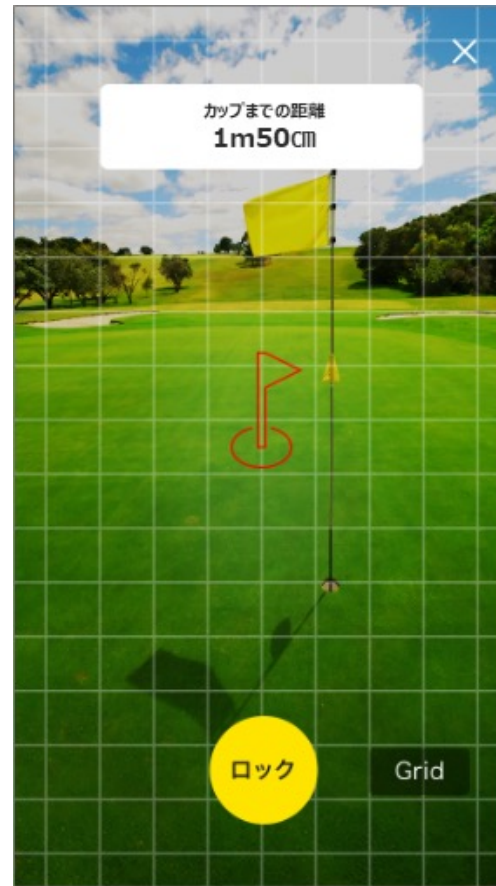
株式会社ドトールコーヒー 様



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カフェ 様



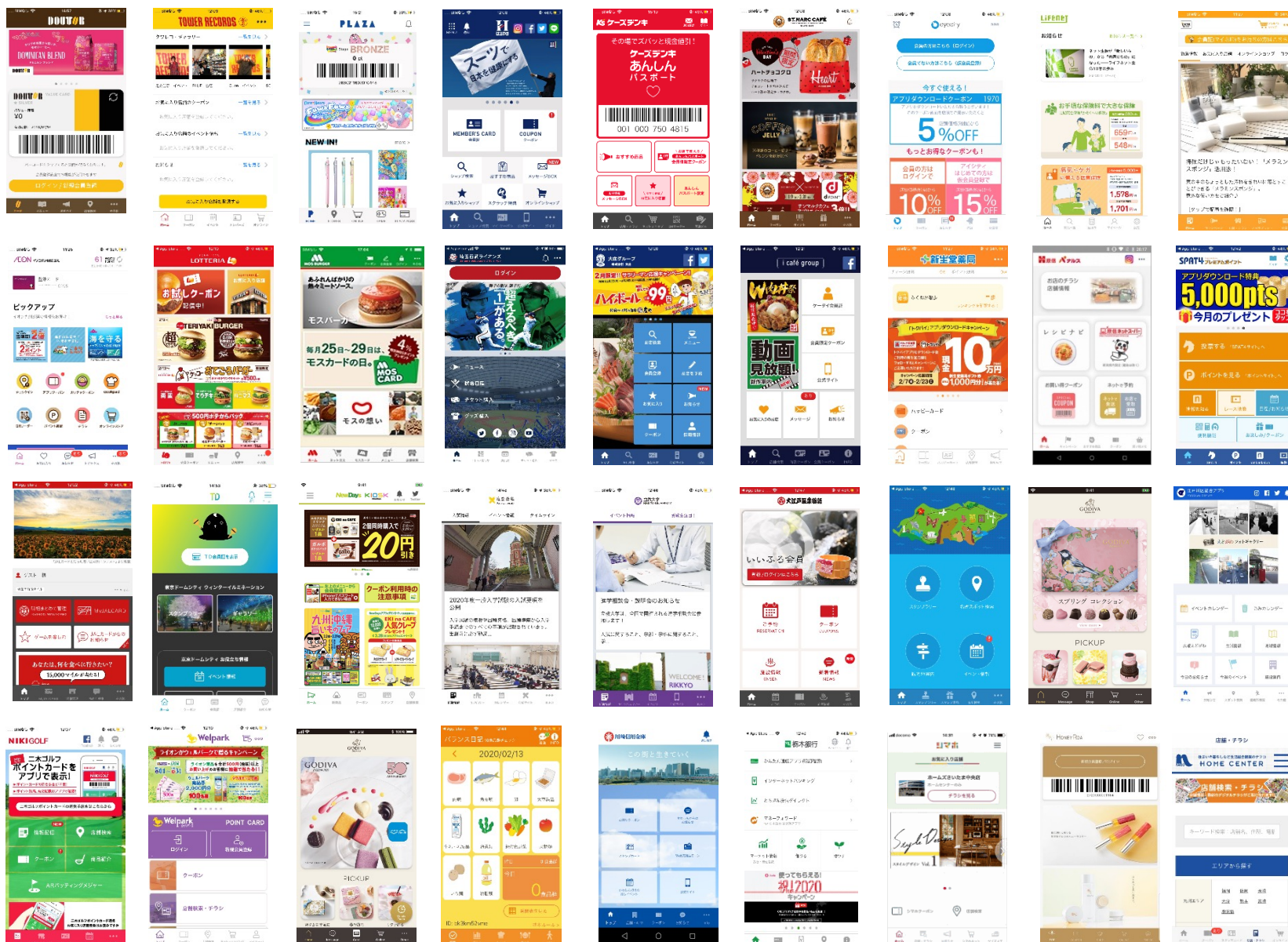
POSと連携し
購入点数分のポイントを貯め、
各ポイントに応じた
インセンティブと交換できる



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





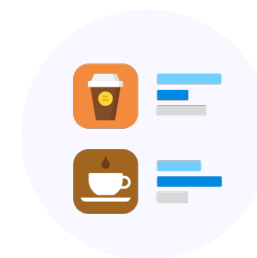
NTTドコモデータを元にした、 アプリ利用状況レポートサービス



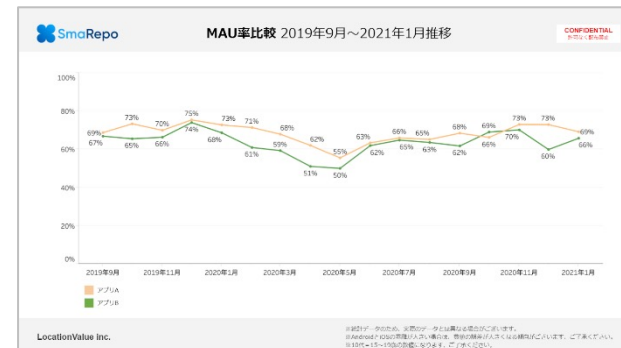
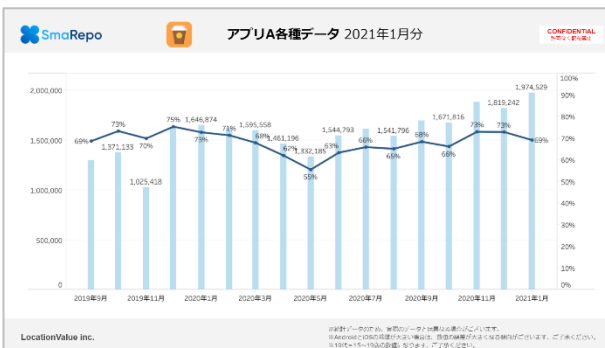
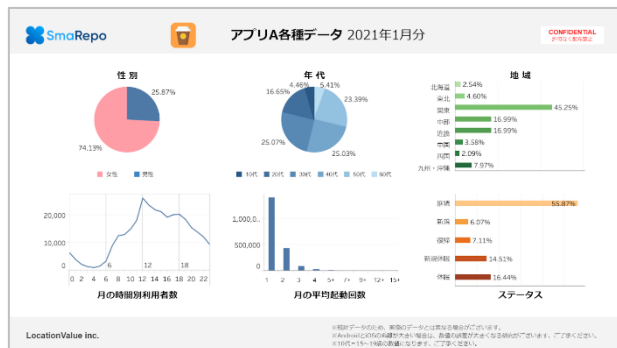
アプリ利用分析



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



App/Web接客



CRMプラットフォーム



ABテスト



ベーシックな施策ツール



Web接客



※ 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20万円よりご利用可能

メニュー	サービス内容	区分	初期費用	月額費用	従量課金
ベーシック	- 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	¥200,000	有 ※1
カスタマイズ	- 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	¥200,000～ ※2	—
アプリ伴走 コンサルティング	- 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	—	¥200,000	—
アプリ行動分析 プレミアム	- 行動分析ツール「Amplitude」の「Growth 25MM」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	—	¥400,000 ※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5万円/月の従量料金が発生します。

【例】100,001MAU～110,000MAU→従量課金5万円/月、190,001MAU～200,000MAU→従量課金50万円/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 お支払いは年額一括先払いとなります。

MAUに関わらず従量課金を月100万円で固定にするオプション

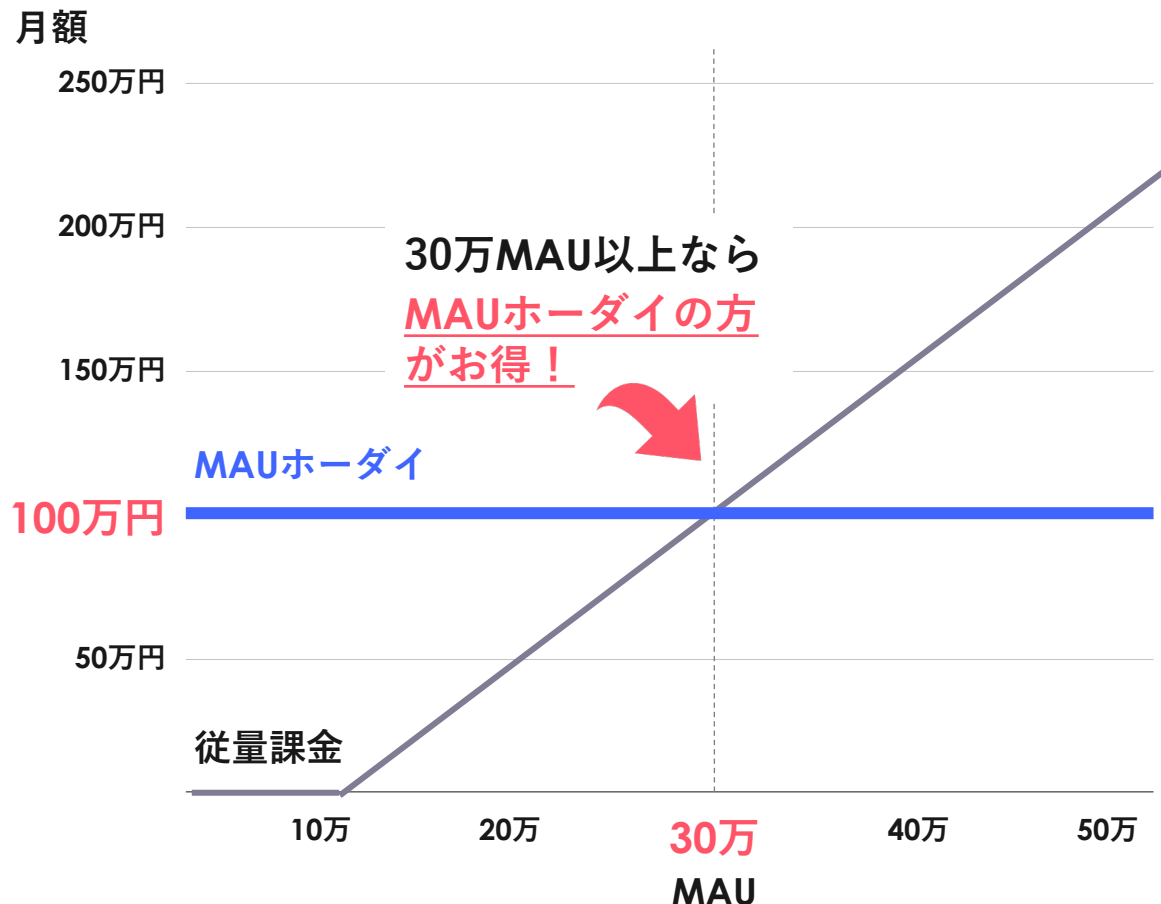
従量課金の場合

MAUが増えると料金が増加



^{マウ}
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となるストア審査代行 (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~

スマホアプリ開発サービス

自社ブランドの高性能な
スマホアプリを短期間・低価格で開発

ModuleApps 2.0

行動分析ツール

ユーザー軸での行動分析ツール
先行指標(マジックナンバー検出)が可能

 Amplitude

オウンドメディア/SNS運用

自社メディアを最大限に活用して
収益につなげるサポート
Web企画・アプリ運用・SNS活用等



SNS
マーケティング



デジタルマーケティング支援

デジタルマーケティングを牽引する
カスタマーサクセスを部隊を配備


Customer Analytics & Marketing Platform

<自社メディア>

- モバイルマーケティング研究所 <https://moduleapps.com/mobile-marketing/>
- Growth Marketing <https://growth-marketing.jp>

デジタルは、人をつなぐ。

DearOne