

**グランドデザインが、アイスタイル・アドウェイズ・トランスコスモス・
ベクトル・リアルワールド・みずほキャピタルを割当先とする
総額約2.3億円の第三者割当増資及び株式譲渡、
ASEAN展開に伴いトランスコスモスと資本・業務提携を締結**

ショッピングモールスマホアプリ「Gotcha!mall（ガッチャモール）」を運営するグランドデザイン株式会社（本社:東京都渋谷区、代表取締役社長：小川 和也）は、株式会社アイスタイル（東京都港区、代表取締役社長 兼 CEO：吉松 徹郎）、株式会社アドウェイズ（東京都新宿区、代表取締役社長 CEO：岡村 陽久）、トランスコスモス株式会社（東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO：奥田昌孝）、株式会社ベクトル（東京都港区、代表取締役：西江 肇司）、株式会社リアルワールド（東京都港区、代表取締役社長：菊池 誠晃）、みずほキャピタル株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長：川端 雅一）を割当先とする総額約2.3億円の第三者割当増資及び株式譲渡を実施しました。また、ASEANへの事業展開に伴い、トランスコスモス株式会社と資本・業務提携を締結しました。（敬称略、順不同）

<http://www.gotchamall.com/>

1. 資金調達の背景

グランドデザインは、ショッピングモールスマホアプリ「Gotcha!mall」の運営会社です。「Gotcha!mall」は、2014年10月のグランドオープン以降、全国規模の飲食店チェーンや有名ブランドなど、大手有力企業に採用され、モールとして急拡大し続けております。

今回の資金調達は、「Gotcha!mall」ユーザーの獲得、運営体制の強化、新機能追加に伴うシステム開発、海外展開などによる「Gotcha!mall」事業の成長スピードを更に加速させるべく行いました。

2. 「Gotcha!mall」について

「Gotcha!mall」とは、日本上陸50周年、約50ヶ国で利用されている「カプセルトイ(小型自動販売機)」の世界観を、スマホ上に再現した全く新しいデジタルモールです。

企業は「Gotcha!mall」内へ専用筐体を出店し、カプセルトイによるゲーミフィケーションを活用したプロモーション・販促施策を実施できます。

グランドデザインは、このカプセルトイのギミックを企業様のマーケティングへ本格的に持ち込み、消費者のショッピングに「ワクワク感」を提供しながら、「店舗・EC送客⇒購入⇒囲い込み」のプロセス上にある様々な課題を解決します。

※「Gotcha!mall」はビジネスモデル特許申請済みです。

※「Gotcha!mall」は商標登録済みです。

<出店実績> ※順不同 / 一例



ドン.キホーテ

株式会社ドン・キホーテ



株式会社サンリオ



株式会社高島屋



すかいらーくグループ

株式会社すかいらーく



株式会社東急モールズデベロップメント



株式会社パルコ



株式会社三越伊勢丹プロパティ・デザイン



株式会社ローソンHMVエンタテイメント



株式会社伊勢半



富士フイルム株式会社



株式会社ホリプロ



映画「恋するヴァンパイア」

miyamas'
bar & dine

株式会社プロントコーポレーション

<出店予定> ※順不同 / 一例



株式会社オスカープロモーション



株式会社セブン&アイ・フードシステムズ



株式会社キタムラ



AAE Japan株式会社



みなと横浜ゆかた祭り実行委員会

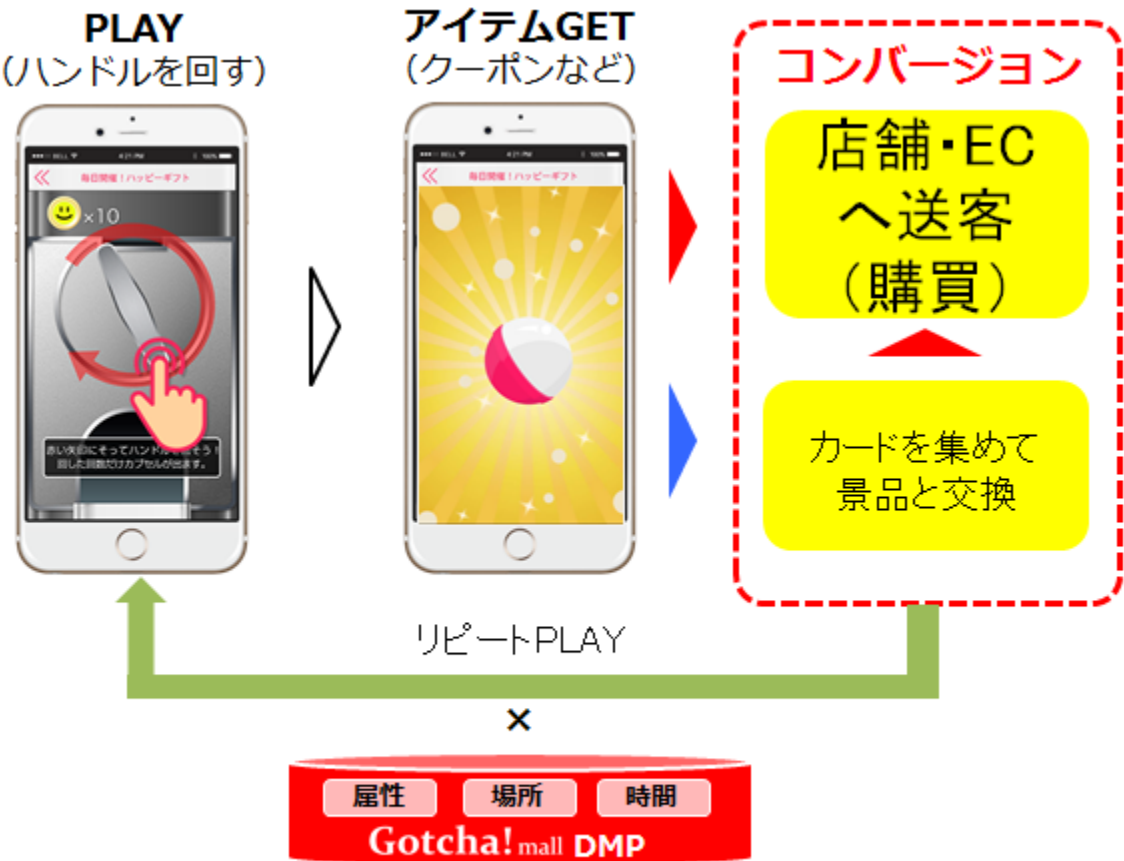


株式会社コスメネクスト



株式会社VELOCITY

<「Gotcha!mall」のサービスイメージ>



※取得した各種DATAは「Gotcha!mall」の運営やその他マーケティングビジネスへ活用します。
※「Gotcha!mall」独自のDMPにより、DATA解析に基づいたユーザーと出店企業が提供するインセンティブのマッチングを図り、コンバージョン率を高めます。

【出店企業に対する「Gotcha!mall」のユニークな提供価値】

(1) 見込み客に対する関与度(接触頻度)向上

ユーザーは無料で遊ぶため、ブランドやサービスへの関心が低いライトユーザー（見込み客）にも気軽に接触してもらうことができます。これまでグランドデザインが支援した数十を超えるケースで、購入頻度の約5～10倍のカプセル排出数(＝接点)を創出しており、どのブランドやサービスにも普遍的に適応可能です。

(2) 能動性による高いコンバージョン

ユーザーがPLAYして自ら引き当てたクーポンなどの景品は、「喜びや高揚感」と共に提供されるため、一律でバラまかれた(あって当たり前)ものとは異なるポジティブな印象を醸成することが出来ます。これまでの実績として、一般的な手法の3～20倍の高いコンバージョン(成果への到達)率を実現しています。

また、「Gotcha!mall」独自のDMP（データ・マネジメント・プラットフォーム）により、ユーザーの属性（性別・年齢等）やPLAYログ（PLAY回数、来店回数等）に、利用時間や場所の観点を加味した各種データを蓄積・解析してチューニングすることで、ユーザーと出店企業が提供するインセンティブ（クーポンなどの景品）の最適なマッチングを図っております。

(3) ブランディング×インセンティブによる低関心層への動機付け

低関心層のユーザーにとって、一方的に配信されるクーポンは、路上での強引なチラシ配りと同様にネガティブに映ることすらあると考えます。まずは、ブランドやサービスに関心を持ってもらうことが先決ですが、一方で、広告的なアプローチの限界も存在します。「Gotcha!mall」では、クーポンなどの景品の他に、infoカードというブランドやサービスへ

の理解を深めるための情報を、カード化したアイテムを用意しております。更に、infoカードを複数枚集めてクーポン等の景品と交換できる機能を備えています。これにより、ブランディングとインセンティブの最適なバランスを取りながら、見込み客の顧客化を実現します。

(4) 位置情報と連動した新しいユーザー接点の創出

特定の場所にチェックインすると遊べるチェックインPLAY機能により、お店や施設、街、駅など、リアルな場所と連動した新しい接点を生み出します。店舗送客において最も重要かつ、攻略の難しい“距離というハードル”を超えて、今そこにいる見込み客に立寄り来店を促します。

(5) ボーナスカプセルによるユーザーの相互送客

出店企業間のカプセルトイにおいて、属性・場所・時間などの諸条件が合致した時に、2個目のボーナスカプセルを提供させる形で、相互送客を促す機能を有しています。所定のエリアに入った時に強制的に通知されるPUSH配信のネガティブな印象を払拭し、ラッキーなボーナス演出と共にレコメンドを行います。

(6) 企業ポイントを使った有料(課金)PLAYによる囲い込み

国内のショッピングモールや商店街などへ設置されているリアルのカプセルトイは基本有料です。「Gotcha!mall」においても、無料でPLAYできるカプセルトイに加えて、企業が保有する少額・端数ポイントを使って更なるお得にチャレンジできる有料(課金)カプセルトイを準備中です。バラマキ型クーポン等の値引きプロモーションとは180度異なり、企業が抱えるポイント消費の課題を解決しながらユーザーの囲い込みを実現します。

(7) 海外展開・インバウンド対応

既に世界各地で利用され続けているカプセルトイは、まさに世界で通用する共通言語であると考えており、「Gotcha!mall」はグローバルを前提としたサービス展開を行っております。ASEANから海外展開をスタートし、各国へと拡大していく予定です。また、昨今増え続けている訪日外客への対応を想定したサービスも準備中です。

今後は「Gotcha!mall」が世界中のショッピングのハブとなるべく、日本のみならず米国、アジアなどでの展開を加速させてまいります。

< グランドデザイン株式会社 > <http://www.gd-c.com/>

代表取締役社長：小川 和也

設 立 : 平成26年11月18日

資 本 金 : 1億4,908万円 (2015年6月現在)

本 社 所 在 地 : 東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル6階

事 業 内 容 : ショッピングモールスマホアプリ「Gotcha!mall (ガッチャモール)」の運営

サービス URL : <http://www.gotchamall.com/>

<本件に関するお問い合わせ先>

グランドデザイン株式会社	広報チーム
Tel:03-5784-2486 Fax:03-5784-2484	E-mail : info@gd-c.com