

グランドデザインがオムニチャネルプラットフォーム「Gotcha!mall」を タイでサービス開始～transcosmos Thailand と共同で

スマートフォンオムニチャネルプラットフォーム「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、以下グランドデザイン）は、transcosmos Thailand（本社：タイ バンコク、Managing Director:武智 清訓、以下トランスコスモス タイランド）と共同で、タイでのサービスを開始しました。

サービス開始から1年以内にタイ国内で100万ユーザーの獲得を目指し、アジア全域での「Gotcha!mall」の展開を加速します。

1. タイでの事業展開について

グランドデザインは、「購買・来店コンバージョン型」スマートフォンオムニチャネルプラットフォーム「Gotcha!mall」（<https://jp.gotchamall.com/>）の運営会社です。「Gotcha!mall」は、2014年10月のβ版を日本でオープン以降、大規模小売店や有名ブランド等に採用され、スマホから店舗への来店と購買を促すオムニチャネルプラットフォームとして急拡大し続けています。ユーザーが取得したクーポン利用率、店舗での購買実数、購買単価等の指標においても著しい成果を積み上げており、小売店にとって費用対効果の高いプラットフォームとしての評価をいただいております。

「Gotcha!mall」はアジア全域の生活者と店舗を結びつけるプラットフォームとして、ASEAN各国、東アジアなどで4,000万ユーザーの獲得を目指して事業展開しており、その中でも特にタイは中核エリアと位置づけています。タイにおけるスマートフォンの普及率は今後3年以内に100%に達し、それにより消費者の行動様式が一変するという予測（ニールセンタイ法人調査）もあり、スマートフォンを介して店舗での買い物を促す「Gotcha!mall」においては有望なマーケットであると言えます。また、バンコクには既に120を超えるショッピングモールが開発され、タイの人口、タイ人の購買力、それに加えて海外からの観光客数も長期的に成長して行く予想されます。

このような背景をもとに、トランスコスモスタイランド及び同社の資本・業務提携先でもある、タイの大手財閥 SAHA GROUP（サハグループ、本社：タイ バンコク、Chairman(会長)：Boonsithi Chokwatana、以下サハグループ）とも連携し、タイの総合消費材最大手として多くの企業を保有する同グループのネットワークを生かしながらタイでの展開を加速して行きます。

また、タイとその他アジア各国の観光客の往来も増える中で、タイのユーザーが他国を訪れた際、また他国のユーザーがタイを訪れた際にも「Gotcha!mall」を利用できるように、展開国の拡張と仕組みづくりにも注力します。

2. 「Gotcha!mall」 概要と今後の展開について

「Gotcha!mall」は、スマホから店舗への来店と購買を促すオムニチャンネルプラットフォームです。コンビニエンスストア、スーパー、ドラッグストア、ファーストフードを始めとした大手小売店や飲食チェーン等、生活に密着した店舗を網羅し、スマホひとつでクーポンの取得から購買までを完結できるオムニチャンネルプラットフォームとして拡張を続けています。

特に、購買のフックとなるクーポン販促の現状は、データマネジメントに欠如したバラマキ型のクーポンや、効果が不明確なチラシ等によるものが多く、多額の販促費がかけられている一方で、生活者と店舗の間で適切なマッチングが行われていない現状があります。

それに対し、「Gotcha!mall」は、独自のゲーミフィケーション、データマネジメントの仕組みにより、ユーザーと店舗の双方に個別最適なクーポンをマッチングし（ビジネスモデル特許取得済み）、ユーザーに対しては楽しくお得なショッピング、店舗に対しては購買単価や購入頻度 UP をサポートします。オンライン広告やチラシ等による誘導策の購買効果が明確ではないという小売店の課題を解決する「購買コンバージョン」モデル（CPP=Cost Per Purchase）を基盤とし、クーポン利用ログや POS レジとの連動により、費用対効果が明確な店頭購買促進を可能とします。

また、「Gotcha!mall」は日本のみならず、トランスコスモスと共同で ASEAN 各国、中国、台湾、香港、韓国などでも統一的な UI/UX を順次拡張展開、アジア全域のショッピング客をボーダレスにつなぎます。今後ますます増えるインバウンド消費、さらにはアジア各国間のユーザーを相互送客し、アジア最大のスマホオムニチャンネルプラットフォームとなることを目指します。

※ 「Gotcha!mall」はビジネスモデル特許取得済みです。

※ 「Gotcha!mall」は商標登録済みです。

【「Gotcha!mall」の特徴】

（1）「Gotcha!mall」ひとつで、ユーザーはたくさんの店舗でのショッピングを楽しめます。

企業毎にクーポンを提供するオウンドアプリが増える一方で、ユーザーはそれらをバラバラに管理しなければならない不便性を感じるようになってきました。「Gotcha!mall」では、多くのユーザーが頻繁に利用する大手小売店をモールとしてとりまとめ、クーポンの取得から管理、利用までを一元化、ユーザーは「Gotcha!mall」ひとつでたくさんの店舗でのお得なショッピングを楽しめます。

（2）「クーポン=むやみな割引」から脱却し、個別最適なクーポンのマッチングを人工知能（AI）も活用して実現します。

これまでのクーポンは、効果的かつ適切な配布、消費者単位の利用データの分析がほとんど行われず、大幅な割引率のものをむやみにバラまく傾向がありました。クーポンの販促効果は大きいものの、十分なマーケティングのもとで提供されていないことが小売店の長年の課題となっています。その課題を解決すべく、「Gotcha!mall」では各ユーザーのクーポン利用動向などのデータを分析することで、ユーザーと店頭双方に個別最適なクーポンを導きだし、有効なマッチングを行います。

このプロセスにおいて、独自に開発する人工知能（AI）を活用し、その精度、成果の向上を図ります。

(3)「購買・来店コンバージョン」のビジネスモデルで、効果が曖昧な販促からの脱却を支援します。

オンライン広告やチラシ等による誘導策の購買効果が明確ではないという小売店の課題を解決する「購買コンバージョン」モデル（CPP=Cost Per Purchase）を基盤とし、クーポン利用ログや POS レジとの連動により、費用対効果が明確な店頭購買促進を実現します。来店コンバージョンよりもさらに一步踏み込み、スマホで「購買」という最大の成果を導くプラットフォームです。

(4)「Gotcha!mall」はアジア全域の小売店間での相互送客を実現します。

「Gotcha!mall」は日本のみならず、トランスコスモスと共同で ASEAN 各国、中国、台湾、香港、韓国などでも統一的な UI/UX を展開、アジア全域のショッピング客をボーダレスにつなぎます。今後ますます増えるインバウンド消費、さらにはアジア各国間のユーザーを相互送客し、アジア最大のスマホオムニチャネルプラットフォームとなることを目指します。

< 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：35,394 万円（2016 年 3 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：スマホオムニチャネルプラットフォーム「Gotcha!mall（ガッチャモール）」の運営

<本件に関するメディアの方からのお問合せ先>

グランドデザイン株式会社 経営管理部 広報グループ

Tel:03-5784-2486 Fax:03-5784-2484 E-mail : info@gd-c.com