

グランドデザイン、オムニチャネルプラットフォーム「Gotcha!mall」の Progressive Web Apps 対応を実施し、スマートフォンでの Web ページの高速表示、快適なユーザー体験をアジア全域の利用者へ提供

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）は、トランスコスモス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO：奥田 昌孝）と共同で、Google などが推奨するスマホでの Web ブラウザ上でネイティブアプリと同等のインタラクションを実現する「Progressive Web Apps（以下、PWA）」（※）の対応を7月に予定しております。

「Gotcha!mall」は、日本をはじめ ASEAN 各国、中国、台湾でグローバル展開しており、多言語で PWA 対応することにより、これらエリアの不安定な通信環境においてもネイティブアプリのような高速で快適なユーザー体験を提供し、アジア全域での利用者拡大を目指してまいります。

※Progressive Web Apps（PWA）とは

プッシュ通知、キャッシュ利用、バックグラウンドの同期などを可能にする、Web ブラウザの最新技術「Service Worker」を利用して構築することで、ネイティブアプリのようなインタラクションを実現したモバイル端末向け Web ページ。PWA は検索や URL リンクからアクセスできるため、アプリストアからのインストール不要でユーザーリーチが広いという Web の利点と、ページの高速表示やオフライン時の起動などのネイティブアプリの利点を兼ね備えています。



「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：3 億 5,394 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