

FANSHIP for Sumai

ご紹介資料



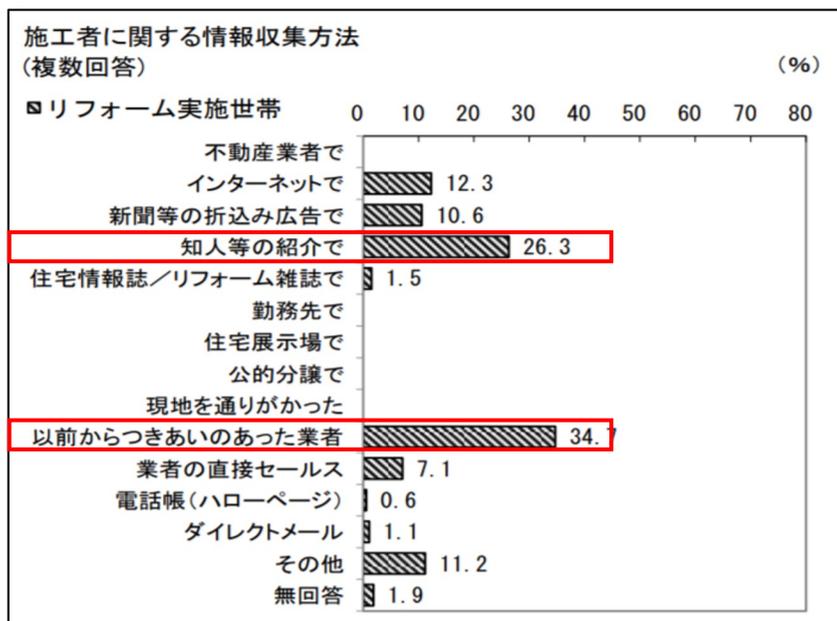
FANSHIP



iRidge

今、何故スマホアプリなのか？

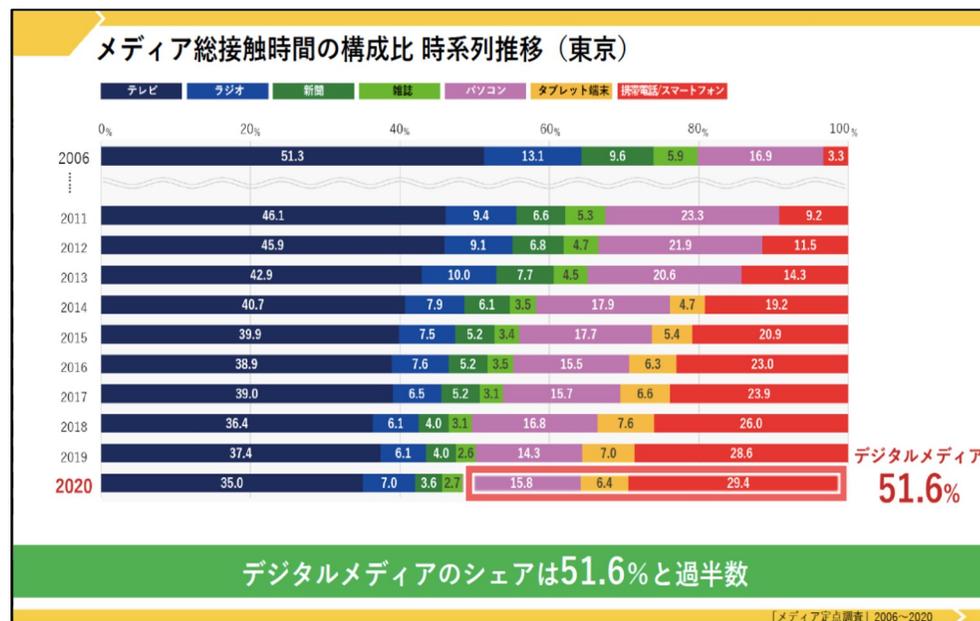
スマホを通じた継続的なコミュニケーションがリフォーム工事の依頼を生み出します



令和2年度(2020年)住宅市場動向調査報告書(国土交通省住宅局)より

依頼先の情報源のほとんどは、
「以前からつきあいのある業者」
または「知人等の紹介」

一度接点があったお客様と
定期的にコミュニケーションをとることが大切



博報堂DYメディアパートナーズメディア環境研究所「メディア定点調査2020より

デジタルメディアが遂に過半数
スマホ+タブレットは1位に！

見込み顧客とのコミュニケーションは
TV・チラシからデジタルにシフト

今、何故スマホアプリなのか？（LINEとの比較）

ユーザーにとっては「自分に必要な情報の受信」「過去情報の確認のしやすさ」の観点から、貴社にとっては「顧客分析」や「今後の機能の拡張性」の観点からスマホアプリをご提案します。また、ユーザー登録のハードルはアプリの方が高いものの、必然性を創ることでハードルを下げます。

項目	FANSHIP for Multi ※スマホアプリ	LINE ※公式アカウント	補足
情報到達率 (管理会社→入居者)	○ ※TOP画面にPUSH通知	◎ ※LINEアプリ経由で通知	スマホアプリを通じてPUSH通知等が届きます。セグメント毎に配信可能です。 ※LINEの方が特に日々使うアプリの為◎
ユーザーの登録へのハードル	△ ※STOREからのDLが必要	○ ※LINE友達追加LINEで気軽	館内の法点検や、EV点検などのお知らせツールであると周知することで、アプリDL促進が可能です。
セグメント配信機能 (管理会社→入居者)	◎ ※位置情報や行動履歴等でセグメント可能	○ ※一斉配信	20種類のセグメント配信可能。例えば、各テナントの総務の方のみに「防災訓練のお知らせ」を配信する事ができます。
過去情報確認 (連絡履歴確認)	◎ ※コンテンツ一覧で確認可能	○ ※スクロールで確認	アプリ内のメッセージ管理機能で、過去の連絡事項をピンポイントに確認可能。メッセージの確認漏れを防げます。
顧客行動分析 (データ活用)	◎ ※分析ツール内蔵	△	アプリ内での行動やユーザー属性・位置情報・来店分析などの顧客データを収集し、一元管理することができます。
拡張性 ※他サービスの展開	◎ ※機能の追加・拡張可能	△ ※WEB等への誘導が都度必要	WEBサイト上でのお知らせを随時増強することで、アプリに容易に反映できます。ポイントサービスなどの機能拡張も可能です。

1 定期点検のご案内をもれなく確実に！

定期点検の2ヵ月前に、対象者に「定期点検のご案内」を一斉自動送付。抜け漏れなくご案内を実行し、**アップセルの機会損失**を防ぎます。

2 修繕・リフォームのご相談をアプリを通じて受付

雨漏り・水漏れ・破損などの修繕やリフォームの相談などの連絡を**担当部署と担当に配信（メールで連絡）**し業務効率化を図ります。

3 オーナー様限定のお得なクーポンの発行

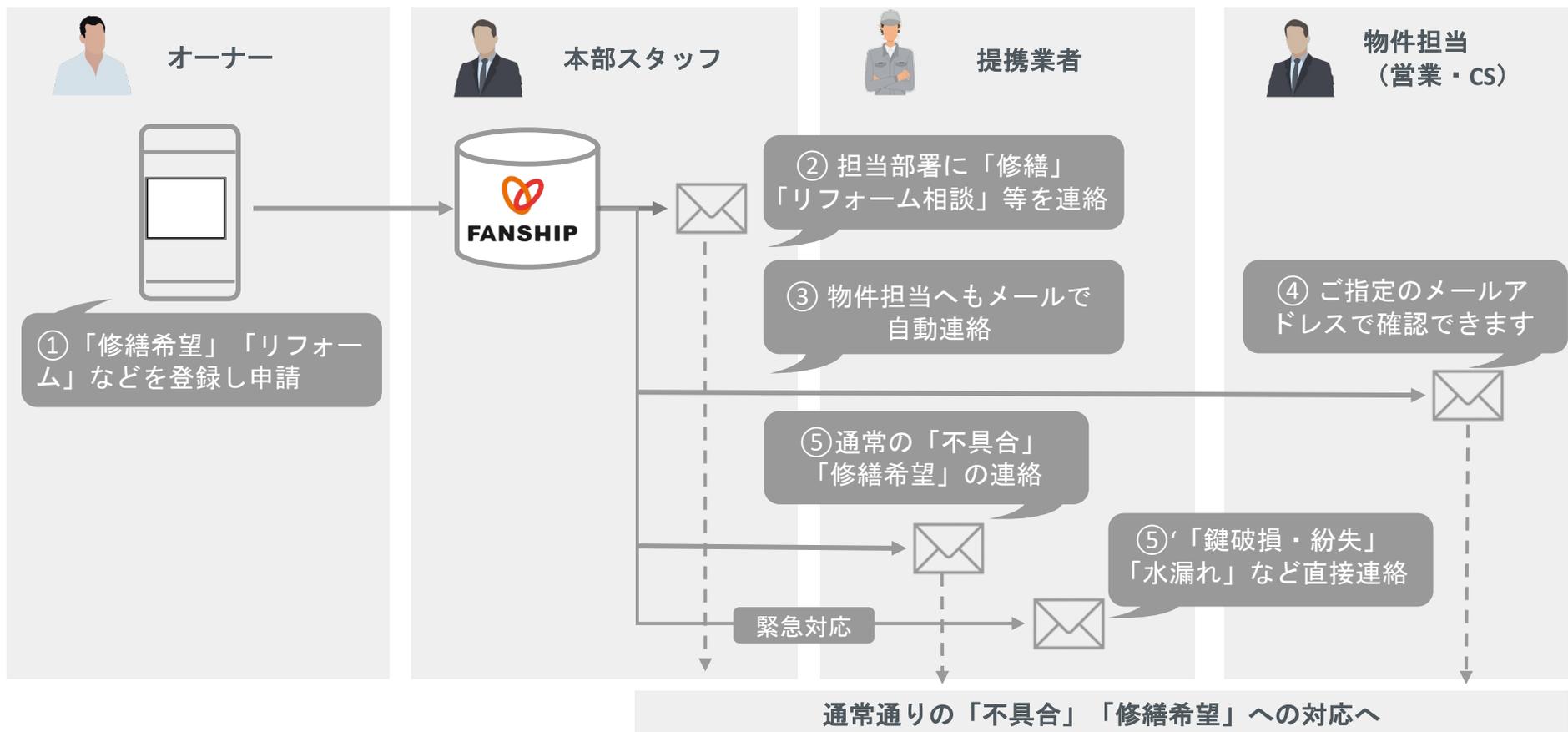
グループ会社・関連部署等の施設やオーナー様が経営される店舗のクーポンなどを配信し、WIN-WINの関係性を構築しながらゆるやかに繋がります。

4 紹介キャンペーンや定期刊行物などを通じて紹介促進

ご紹介キャンペーン・季刊誌・オーナー様向けイベントのご案内を通じて**新築やリフォーム検討者のご紹介を促進**します。

2 「修繕」「リフォーム」のご相談をアプリを通じて受付

雨漏り・水漏れ・破損などの修繕やリフォームの相談などの連絡を、**担当部署と担当者に配信**します。

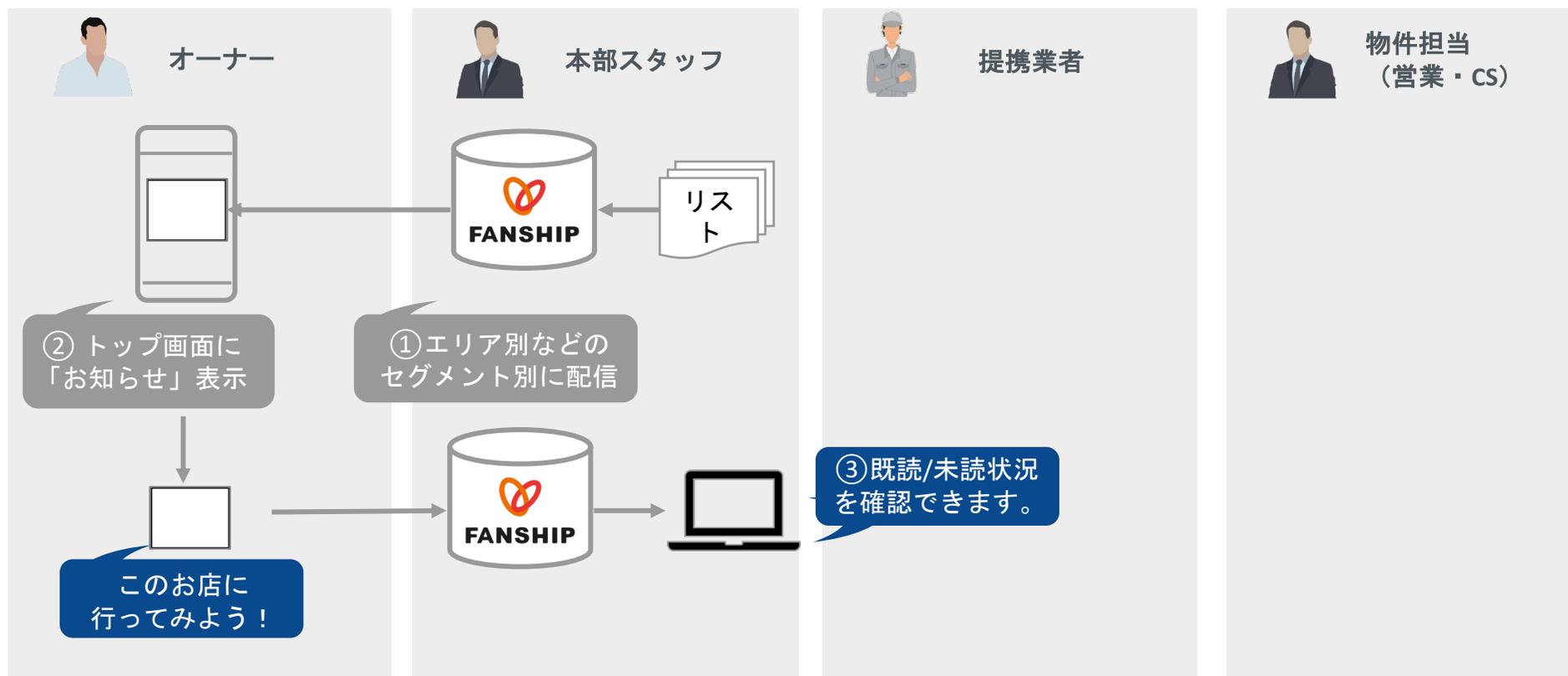


【ポイント】

- ・オーナー様からの依頼をシステム化して、**漏れなく確実に連携**
- ・各関係者への**連携にかかる業務時間を削減**

3 オーナー様限定のお得なクーポンの発行

グループ会社・関連部署等の施設や、オーナー様が経営される店舗のクーポンなどを配信し、WIN-WINの関係性を構築しながらゆるやかに繋がります。

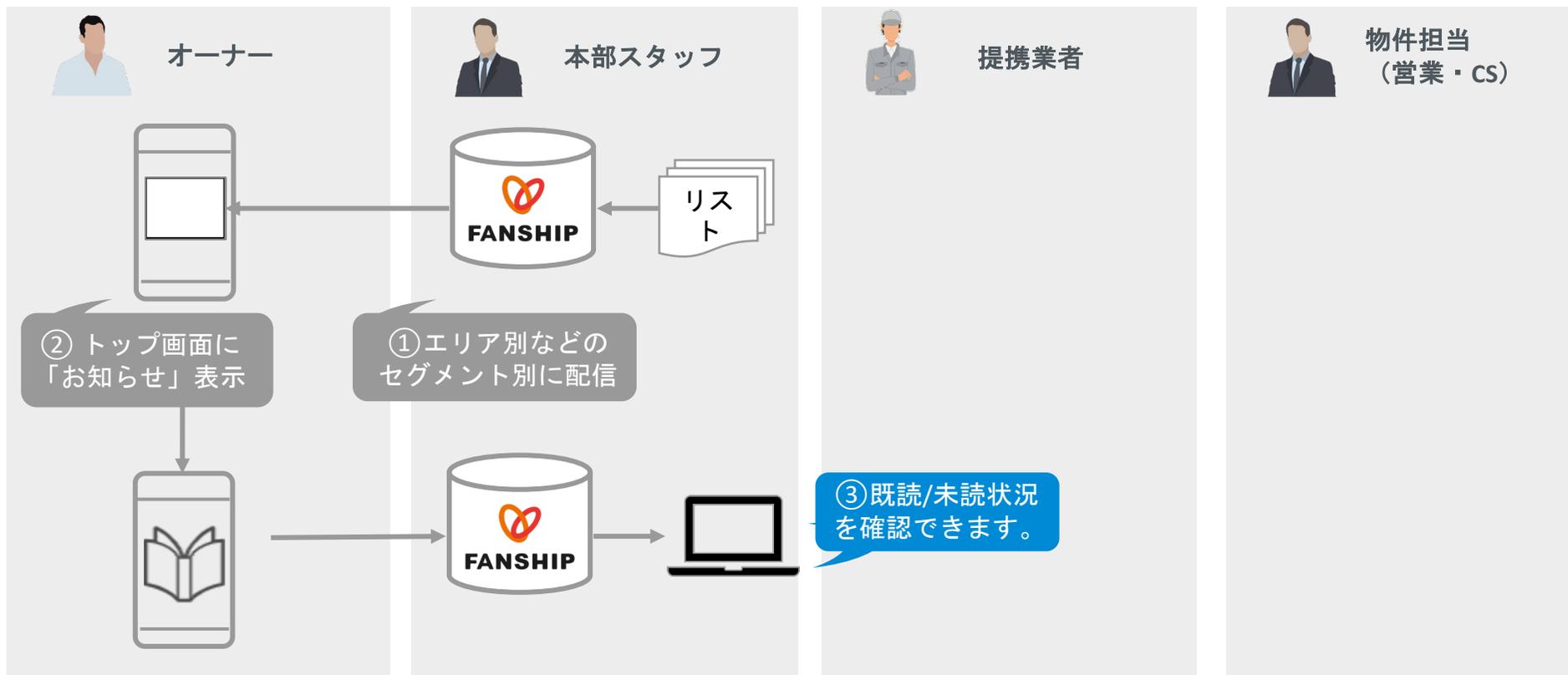


【ポイント】

- ・お住まいの近くのお店や施設のお得なクーポンなどを配信することで緩やかに繋がり、ザイオンス効果を活用して**マインドシェア**を獲得します。

4 紹介キャンペーンや定期刊行物などを通じて紹介促進

ご紹介キャンペーン・季刊誌・オーナー様向けイベントのご案内を通じて、既存オーナー様からの新築やリフォーム検討者のご紹介を促進します。



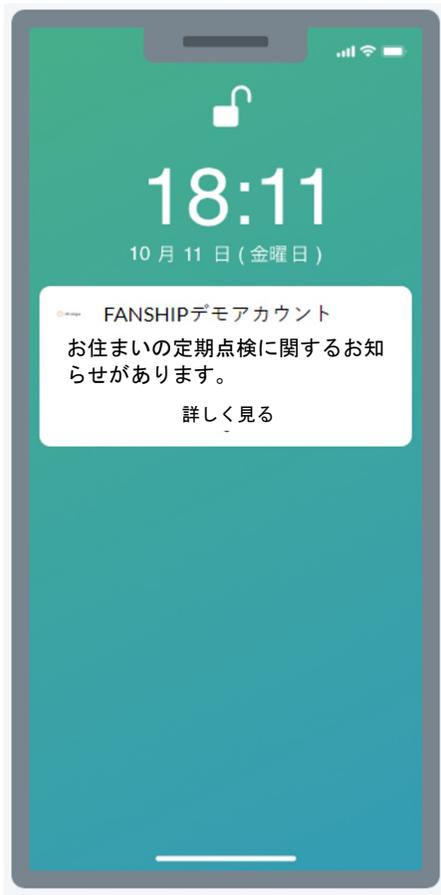
【ポイント】

- ・従来郵送で行ってきたオーナー様向けの「キャンペーン案内」や「季刊誌」を、アプリから配信することで**郵送コストを抑えます**。
- ・**既読/未読管理を見ながら、PDCAを回せます**。

アプリイメージ

プッシュ通知 イメージ

「定期点検」や「キャンペーン」をPUSH通知します。



TOP画面

「修繕依頼」「リフォーム相談」を受付担当部署・物件担当へ連絡が行きます

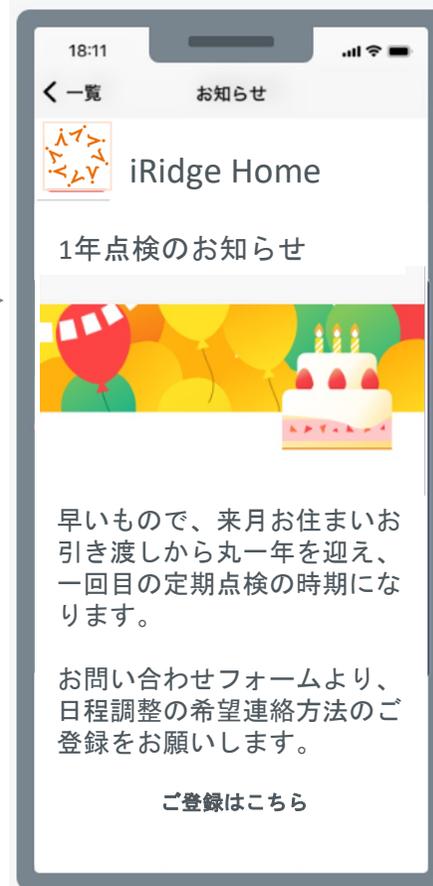


アプリイメージ 機能1：定期点検のお知らせ

プッシュ通知 (セグメント配信)



コンテンツ (通知開封)



問い合わせフォーム

9:41

KONDO

お問い合わせの内容を教えてください。担当からご連絡させていただきます。
緊急の場合xxx-xxxx-xxxxまでお電話ください

分類：修繕

お問い合わせ内容
設備故障

メールアドレス 必須
xxx@eeee.jp

確認用メールアドレス 必須
xxx@eeee.jp

希望連絡方法
 電話
 メール

電話番号 (ハイフンなし)
090xxxxxxx

※「希望連絡方法」の電話にチェックがある場合は必須

特記事項
この文章はダミーのテキストになります。このように文章が入力される想定です。この文章はダミーのテキストになります。

送信する

ホーム クーポン

【前提】

- ・ 2020年8月10日に配信
- ・ 1年点検 (9月に1年を迎える)



【セグメント配信】

- ・ 引渡し日が
2019年9月1日～9月30日

アプリイメージ 機能2：お問合せ 〈オーナー様から：修繕〉

TOP画面



問い合わせフォーム

メール

お客様が登録した
メールアドレスへ



お問合せありがとう
ございます。...

カスタマー
センターへ



以下の修繕の問合せ
が来てますよ！

FANSHIP for Sumai 管理画面イメージ

FANSHIP FANSHIP for 住まい (デモ) SDK/資料DL サポート fanship-for-sumai-demo

プッシュ通知

新規作成

配信一覧

フォーマット一覧

繰り返し配信一覧

アプリ内メッセージ

クーポン

ポイント

IDlink

セグメント管理

レポート

メニューを閉じる

コンテンツ件名 **必須** ?

定期点検のお知らせ

カテゴリ ? カテゴリ追加

設定しない

コンテンツフォーマット

テキスト

HTML

今すぐ使えるテンプレートはこちらから 😊

コンテンツ本文 **必須** ?

コンテンツの本文を100キロバイト以内で入力してください

iOS Android

18:11 お知らせ URLを開く

FANSHIP for 住まい (デモ)

定期点検のお知らせ

お問い合わせ

・プッシュ作成

- カテゴリ機能
- 配信フォーマット
- URLボタン

・配信

- OS絞り込み
- 属性/生年/生日絞り込み
- ID指定
- セグメント配信

・配信方法

- 即時配信
- 予約/繰り返し配信
- GPS配信
- Wi-Fi/Bluetooth配信

・クーポン

- 限定クーポン
- CSVダウンロード
- クーポン一覧

FANSHIP for Sumai レポート画面イメージ

専用のレポート画面で、反響数やアクセス分析などが可能です。
※下記の事例で分かる通り、アプリ経由だけでもコンスタントに修繕・リフォームの相談が入ってきています。

FANSHIP 賃貸 レポート

リセット

共有

編集

?

?

☰

👤

お問い合わせユーザー数

timestamp	event	type	popinfo_id
1. 2021/06/30 22:10:09	contact.send	修繕	5d3f4fe2-f817-4e87-a189-1
2. 2021/06/29 14:08:26	contact.send	修繕	bea3bc9b-bf3c-4286-9296-
3. 2021/06/29 14:03:38	contact.send	修繕	bea3bc9b-bf3c-4286-9296-
4. 2021/06/27 0:07:40	contact.send	修繕	7f7d512f-860e-4fb4-9284-5
5. 2021/06/20 2:48:21	contact.send	その他	ca7c0184-9dd6-46cd-83f3-
6. 2021/06/18 22:33:43	contact.send	修繕	ab217dc8-783f-4f53-86ce-8
7. 2021/06/18 10:36:06	contact.send	修繕	cc2a43a3-b19b-49fc-9e9f-e
8. 2021/06/18 10:34:23	contact.send	修繕	cc2a43a3-b19b-49fc-9e9f-e
9. 2021/06/18 10:32:44	contact.send	修繕	cc2a43a3-b19b-49fc-9e9f-e
10. 2021/06/18 3:33:09	contact.send	修繕	8aab6af3-29bb-43a9-900a-
11. 2021/06/04 7:06:15	contact.send	その他	ae67b6c2-a793-49df-94ef-e
12. 2021/06/03 7:21:31	contact.send	修繕	fb5cc98f-18c7-478b-bed4-6
13. 2021/05/30 11:21:14	contact.send	リフォーム	f1e80205-d5cb-4052-bfef-a
14. 2021/05/24 9:53:41	contact.send	修繕	dbc30325-fca7-4992-9958-
15. 2021/05/24 8:37:45	contact.send	その他	381bf51b-1e49-4022-b5d2-
16. 2021/05/17 14:28:05	contact.send	修繕	c9bfbe3b-10ca-4573-9f44-a
17. 2021/05/17 14:25:38	contact.send	修繕	c9bfbe3b-10ca-4573-9f44-a
18. 2021/05/15 6:02:17	contact.send	リフォーム	cfbb059f-a5fc-4bf1-ad0f-d3
19. 2021/05/07 11:22:05	contact.send	その他	cc2a43a3-b19b-49fc-9e9f-e
20. 2021/05/02 22:11:42	contact.send	リフォーム	d65e4291-69f9-4546-84a0-

アクティブユーザー

プッシュ/GPS許諾

アクセス分析

時間帯別アクセス分析

プッシュ通知

プッシュ通知 ユーザー別

ユーザー属性

リテンション分析

リテンション分析 新規ユー...

クーポン分析

お問い合わせユーザー

ログイン数

2020年11月から運用を開始、半年で前年の倍以上の実績を獲得。



- ・オーナー様ダウンロード数：696件
(2021年4月末現在 ※築20年までのオーナーが対象)

- ・新築紹介数（契約数）：15棟 ※昨年比214%
(2020年11月～2021年4月の半年間の実績)

- ・オーナー様からの声：「安心材料だよね」「忙しい時、休みの時、深夜とか電話しづらかったのが、アプリだからやりやすい」など

【オーナー様向けプライベート春まつり】

アプリのダウンロードと新築紹介・リフォーム工事獲得を目的に、オーナー様向けイベントを開催。
※大抽選会と地域の特産プレゼントを来場のフックとして呼び込み接点創出（完全予約制）

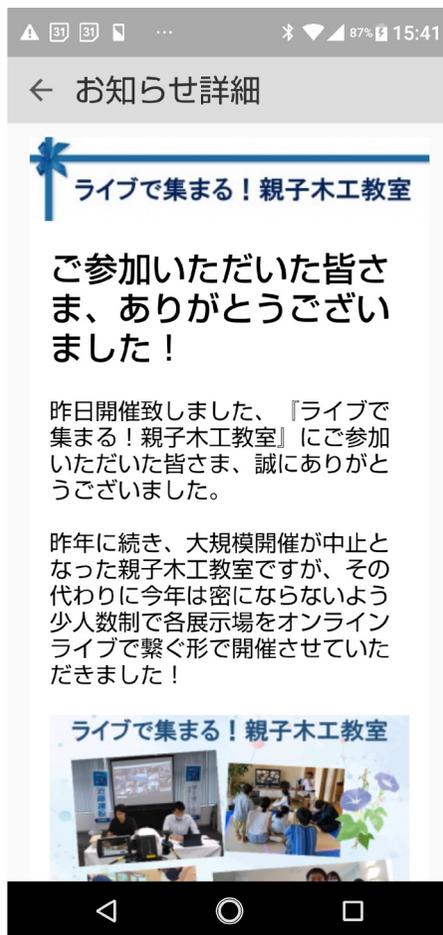
- ・来場者：248組
- ・紹介発生：35件
内、新築紹介 1件
内、リフォーム 34件

住まいの相談も同時に訴求

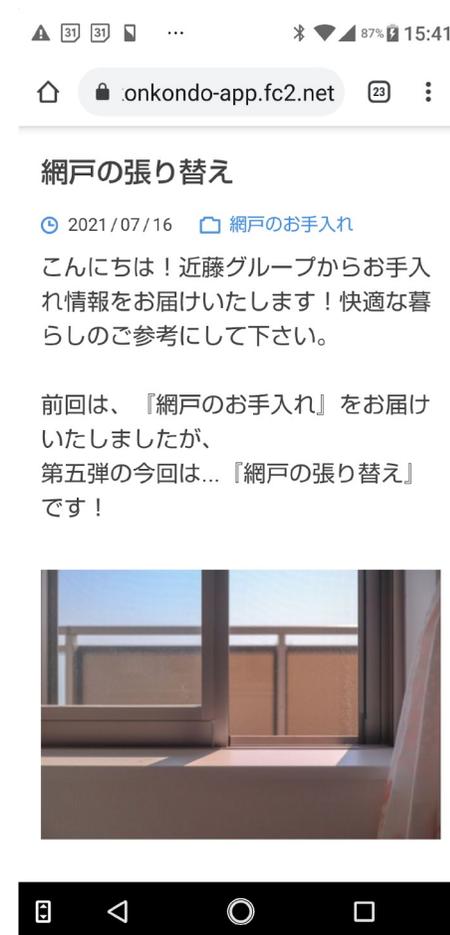
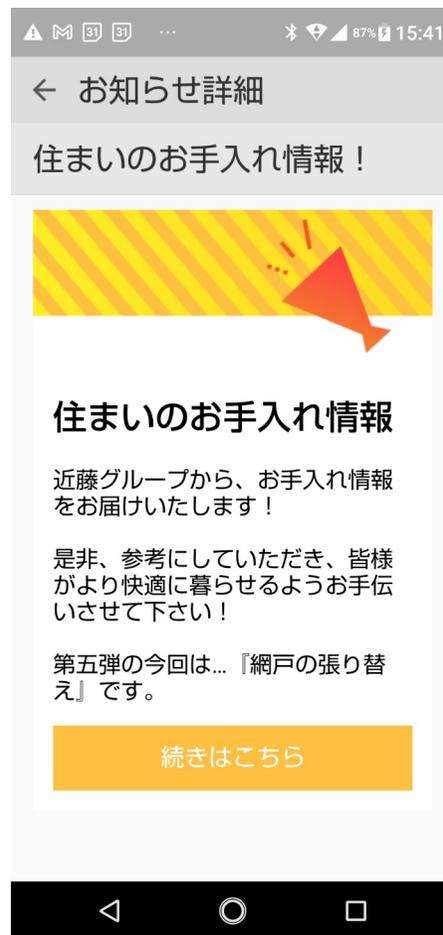


コンテンツの配信事例

〈イベント情報〉



〈生活お役立ち情報〉



FANSHIP for Sumai 活用方法① マンション大規模修繕事業者様

大規模修繕工事開始時に専用アプリをダウンロードいただき、お客様（入居者様）との接点を設けます。

工事中は、工事の進捗などをタイムリーに配信。
お客様の外出時でも、工事の進捗を確認頂けるようにします。

工事後もアプリから住まいに関する情報をお届けするなど緩やかに繋がりを保つことで、
修繕・リフォーム・インテリアの相談にいつでも乗れる関係を築きます。

その後イベントなどを通じてリフォーム相談などの「きっかけ」を創造し、受注につなげていきます。

STEP.1



大規模修繕工事
※お客様との接点

STEP.2



アプリを通じて
住まいの情報提供

STEP.3



楽しいイベントと
住まい相談

FANSHIP for Sumai 活用方法② マンション管理会社様

マンション管理では、年間を通してお客様（入居者様）との多種多様なコミュニケーションが発生します。

入居時に専用アプリをダウンロードいただくことで、さまざまなお知らせをリアルタイムでお客様のお手元に届けることができます。

例えば火災報知器の点検など日程調整が必要な場合も、アプリからすぐに希望日を返信いただくことが可能。リマインドも簡単なので、点検当日の不在も減らせます。

お客様といつでも住まいに関する相談に乗れる関係を構築し、管理業務を円滑にします。また、**管理会社の変更を防いだりリフォーム相談の獲得にもつながります。**

STEP.1



マンション管理業務
※お客様との接点

STEP.2



法定点検のお知らせ

理事会議事録の配布

住まいのお手入れ
情報

アプリを通じて
住まいの情報提供

STEP.3



お知らせにその場で返信！
紙だと提出を忘れがち
だから便利



隙間時間に書類が
確認できるから
理解が深まった

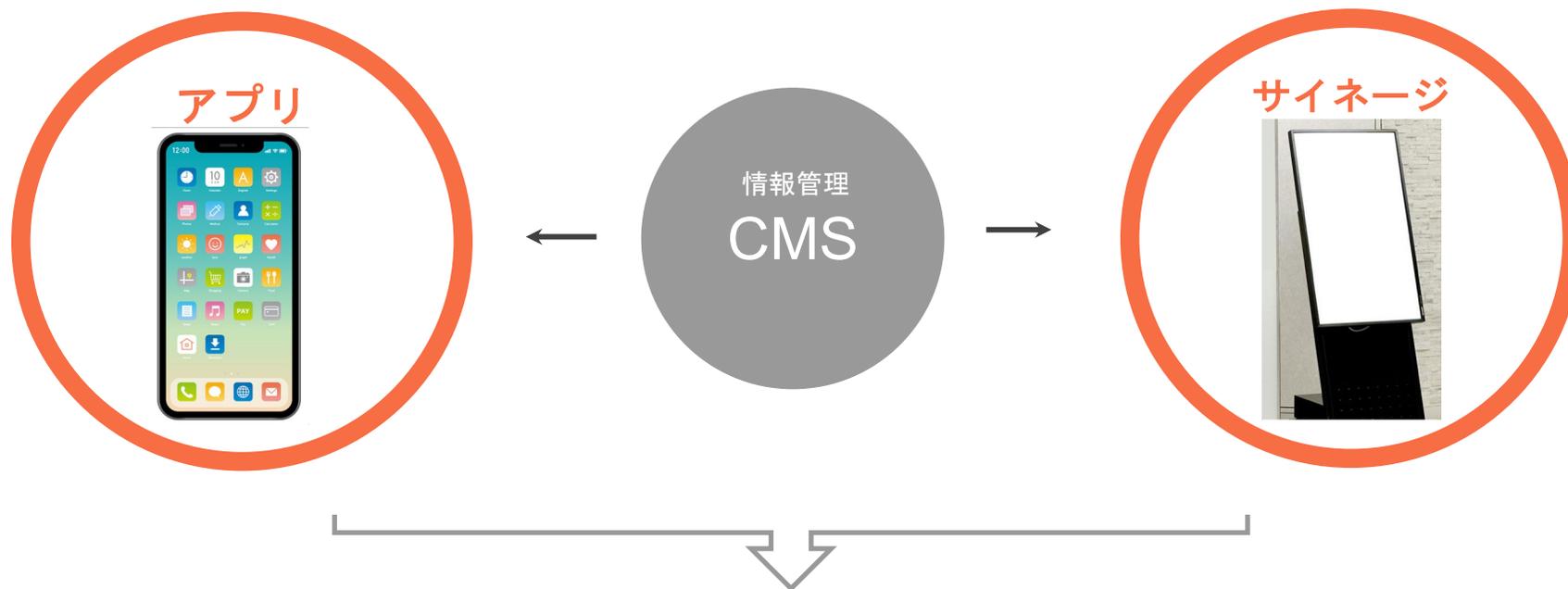


そろそろリフォームが
必要？
アプリで相談しよう

確実な周知徹底と気軽な相談

FANSHIP for Sumai 活用方法③ サイネージとの連携施策

全体構造



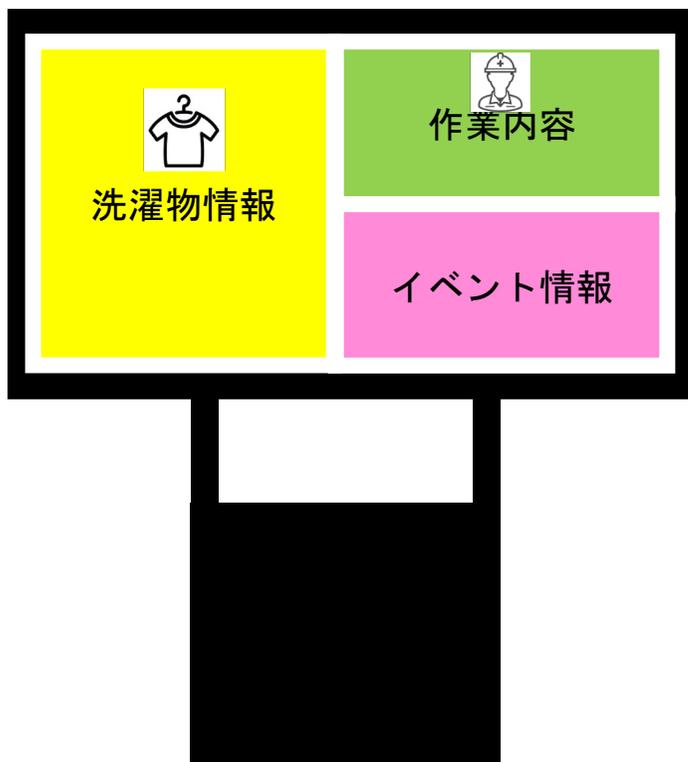
手元にあるデバイスやサイネージを介して、
お客様（入居者様）とマンション関係者の
コミュニケーション活性化を実現します

FANSHIP for Sumai 活用方法③ サイネージとの連携施策

サイネージ用CMSとコンテンツ用CMSから日々の情報を配信。

サイネージ用CMSからサイネージへ掲載するバナーやリンクを設定。

リンク先の詳細ページは、コンテンツ用CMSで設定した画面を取得しサイネージへ掲載。



コンテンツ用CMSでは、アプリのトップ画面やリンク先の詳細ページを作成・更新が可能。

下記の項目に対して、一覧・詳細またはPDFにて情報を配信

洗濯物情報	一覧	詳細	PDF
作業内容	一覧	詳細	PDF
今週のお願い	一覧	詳細	PDF
工程表	一覧	詳細	PDF
お知らせ	一覧	詳細	PDF
イベント情報	一覧	詳細	PDF



コンテンツ用CMSのイメージ
今回の構成に合わせてカスタマイズ

FANSHIP for Sumai 活用方法③ サイネージとの連携施策

マンション掲示板として、お客様に有益な情報をリアルタイムで発信します。



修繕工事中のコンテンツ



工事後のコンテンツ

- ◆ポイント1◆ 修繕工事中・工事後のそれぞれのタイミングに最適なコンテンツを配信。
- ◆ポイント2◆ 広告協賛型のスキームにより、運用コストを大幅に軽減。
- ◆ポイント3◆ アプリとコンテンツを連携することで、お客様への一貫した情報伝達が可能。

FANSHIP for Sumai導入による効果（試算）

■売上寄与効果

年間売上 4,320万円 粗利 1,368万円

【前提】 ※実績値より試算

- ・ 住宅オーナー様1,000件がアプリDL済
- ・ アプリからの反響が毎月平均10件（内、リフォーム2件・修繕6件・その他2件）発生
- ・ 成約率50%。成約単価はリフォーム 300万円・修繕20万円。その他は売上に繋がらず。
- ・ 粗利率は、リフォーム30%・修繕は40%で試算。

■コスト削減効果

年間削減効果 60万円程度（その他：電話フォローにかかる諸経費）

【内訳】

- ・ 定期点検のお知らせ（往復はがき）×1,000通 = 年間コスト ¥158,910（印刷代・送料込）
- ・ イベント案内等DM（A4封書）×1,000通×年5回 = 年間コスト ¥460,266（印刷代・送料

込)

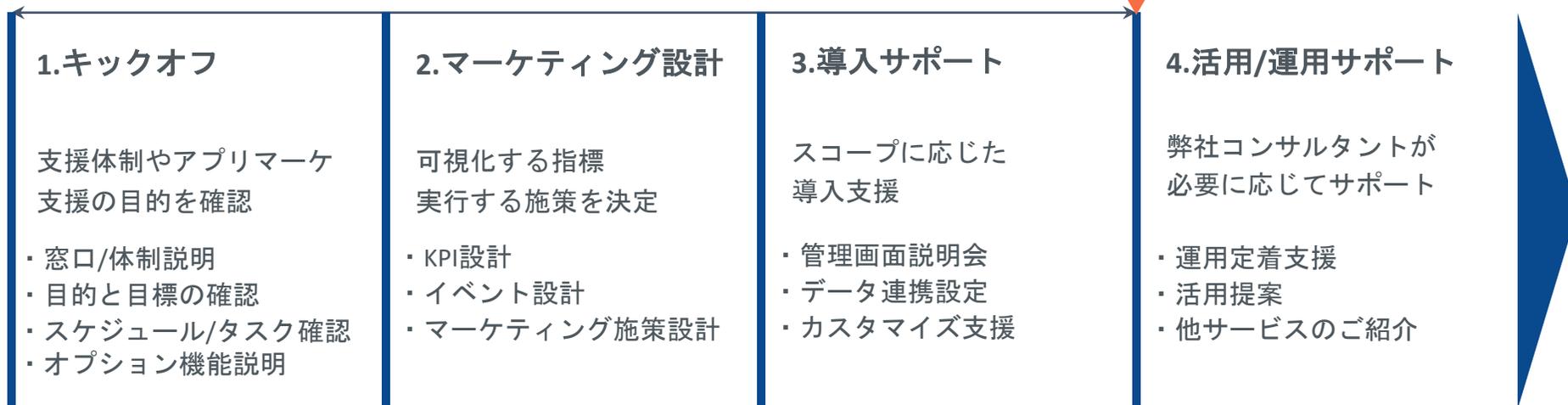
収益最大化に向けてリリース前から運用までサポート

リリースまでは、お申込書を頂いてから3ヵ月程度が目安となります。

カスタマーサクセスの流れ（標準）

導入期間の目安：6-8weeks

アプリ
リリース



プロフェッショナルサービス（オプション） ※活用/運用の追加ご支援

- ・ ASO対策
- ・ ASO/レビュー改善
- ・ PDCA運用支援
- ・ 広告プランニング
- ・ 広告運用
- ・ レポートニング

※ASO（App Store Optimization）とはアプリストア最適化

FANSHIP for Sumai ご利用料金

		定価	備考
基本プラン	初期費用	¥1,000,000	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貴社用アプリの初期設定（ロゴ・スプラッシュ・TOP画面等） ・ アプリのストアへの公開手配 ・ 運用方法レクチャー会等の実施（カスタマーサクセス） ・ 上記に伴う各種対応
	月額費用	¥200,000	<ul style="list-style-type: none"> ・ MAU：上限なし ・ プッシュ通知許諾：5万ユーザーまで （ユーザーカウント方法：プッシュ通知を許諾しているユーザー） ・ セグメント設定数：20個まで（固定） ・ 来店検知拠点数：5拠点まで
追加オプション	プッシュ通知許諾追加分（月額）	¥50,000	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5万ユーザーを超える場合、5万ユーザー増毎に5万円/月加算となります
	来店検知拠点追加（月額）	¥10,000	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5拠点増毎に1万円/月加算となります。

【前提条件】

- ・ 最低ご利用期間は12ヶ月とさせていただきます。
- ・ 対象機種は、iOS・android端末（タブレットは除く）を想定しています。
- ・ TOP画面の新規デザイン制作をご希望の場合は、都度お見積りいたします。
- ・ iOS/Androidのバージョンアップへの対応費用は月額費用に含みます。
- ・ Apple/Androidのアカウントのご用意をお願いします。
- ・ POSシステムや各種ポイントシステムとの連携が必要な場合別途見積りとなります。

#	ユーザー数（許諾者のみ）	価格（税抜き）
1	5万ユーザーまで	¥100,000
2	10万ユーザーまで	¥150,000
3	15万ユーザーまで	¥200,000
4	15万ユーザー以上	別途

FANSHIP for Sumai とは

大手のスマホアプリの開発・運用で培ってきたスマホアプリのPUSH機能を活用し...

ご入居後もスマホアプリを通じてエンゲージメントを高め、
オーナー様からのご紹介を促進します。

季刊誌やDMの送料を減らし、コスト削減にも寄与します。

スクラッチで（ゼロから）作るより早く・手軽に・安価に
アプリを導入いただけます。

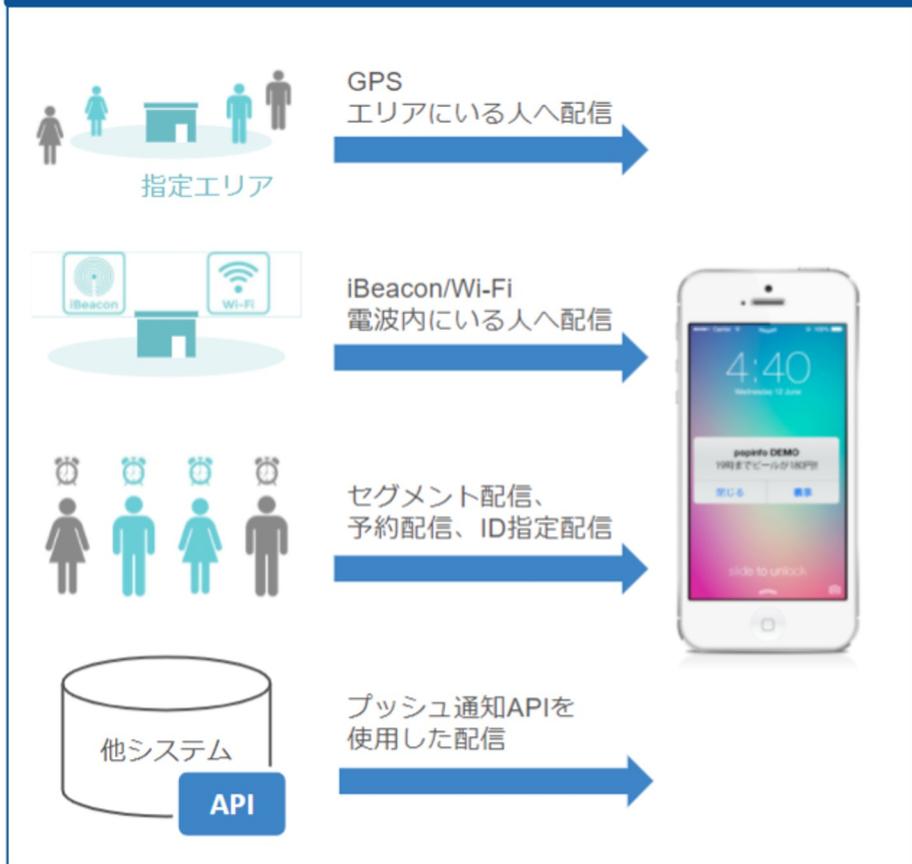
デジタル・フィジカルマーケティング領域 FANSHIPとは

顧客一人ひとりを理解し、適切なマーケティング活動を実施するための
顧客データ分析プラットフォーム



FANSHIPの機能

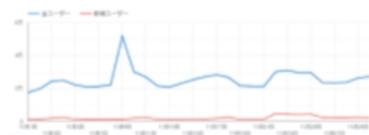
位置情報をトリガーにプッシュ通知が可能



ユーザーの行動分析

ユーザーのアプリ内行動や自店舗・競合店舗への来店/非来店を計測し、アプリのアクティブユーザー増加や収益獲得の課題を特定します。

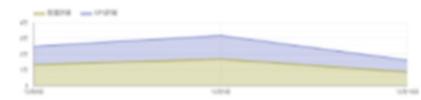
アクティブユーザー推移



プッシュ開封状況分析

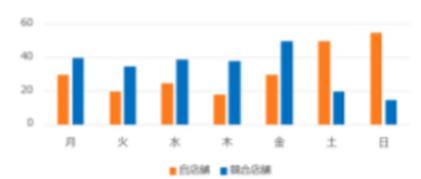


プッシュ・GPS許諾推移

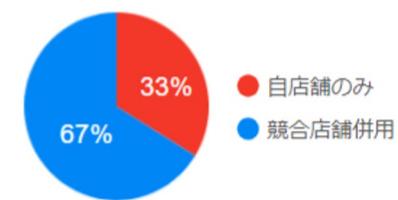


アクセス分析、KPI分析、クーポン利用状況...等

日、時間帯、曜日別来店分析

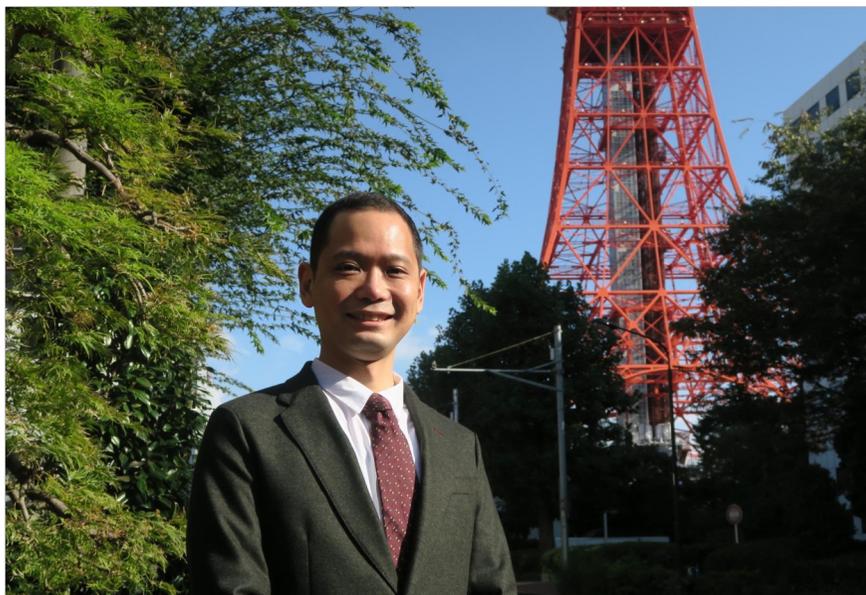


自店舗/競合店舗 併用分析



ユーザーのオンライン・オフライン行動を分析し
ユーザーに最適なマーケティング施策を実行でき、ファン化を促進。

担当自己紹介



PROFILE

梶井 丈史 (Takeshi Kajii)

営業本部 ビジネスパートナー部

アライアンス戦略グループ

takeshi.kajii@iridge.jp

080-4381-7515

建築学科卒業 / 工学院大学
営業 / 大手ハウスメーカー
事業開発・営業 / リクルート（住宅領域）
営業企画 / ハウスメーカー
現職にて、事業開発・営業

STATEMENT

快適な住まいは、その方にあった住まい方を本気で考えてつくることから始まります。さらに、お引き渡ししてから丁寧に調整し続けることで、本当に快適な住まいが実現します。スマホアプリも同じだと考えています。私たちが心を込めてつくり、つくったあとも丁寧にサポートします。

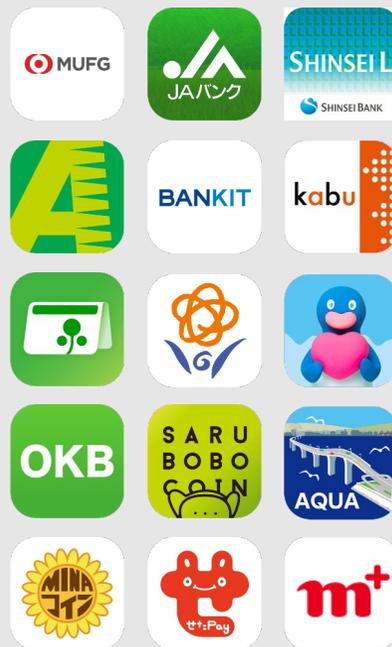
主要クライアント（一部抜粋）

高い信頼性を評価され300超のアプリで導入
月間3,600万超のアクティブユーザーが利用※

小売



金融・メディア



電鉄・その他



※2021年3月現在

アイリッジについて

会社概要

社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区麻布台1-11-9 BPRプレイス神谷町10F
設立	2008年8月
資本金	1,175百万円（2022年3月末現在）
従業員	単体：177人 連結：228人（2022年3月末現在）
株式市場	東証グロース
事業内容	アプリの企画・開発・マーケティング支援 マーケティングツール「FANSHIP」提供

主な受賞歴

2016 Red Herring Asia Top 100 を受賞



2020年 日本テクノロジー Fast50 で8位を受賞

2021年 アジア太平洋地域テクノロジーFast500 で225位を受賞



2億3000万ユーザー+

FANSHIP導入アプリ累計2億3,000万ユーザー超に利用されています

6億7700万通+

月間6億7,700万通超のプッシュ通知を配信、安定稼働させています

5,300億レコード+

FANSHIPは5,300億レコード超のデータを保有しています

7,389万ユーザー+（2022年3月末現在）

月間7,389万超のユーザーがアクティブユーザーです

300アプリ+

信頼性が求められる金融機関を中心に300超のアプリに導入されています