

事例で学ぶアプリリプレイス戦略

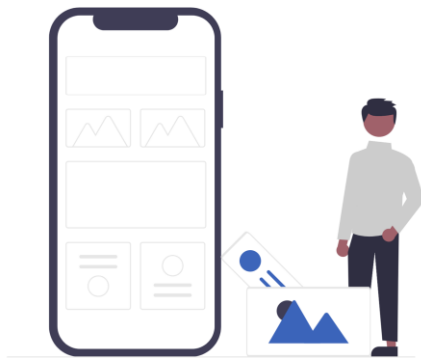
技術比較と開発パートナー 選定のポイント



「古いアプリ」をそのままにいませんか？

「機能追加が難しい」「OS更新のたびにトラブルが起きる」「データ活用ができない」というお悩みはありませんか。アプリは企業と顧客をつなぐ重要な接点である一方、時間の経過とともに設計やデータ構造が古くなり、改善が難しくなりがちです。

本ホワイトペーパーでは、アプリリプレイスを“単なる作り直し”ではなく、“データと体験を再設計するチャンス”と捉え、自社に合った技術力のある開発パートナー選定のポイントを解説します。これらの情報が、貴社のプロジェクトにおける最適なパートナー選定の一助となれば幸いです。



Index

01 アプリリプレイスの出発点：必要性和現状の整理

なぜ今、“アプリリプレイス”が必要なのか
既存アプリの課題を洗い出す「4つの視点」

02 Webアプリ vs ネイティブアプリ — 技術比較

03 開発パートナー選定のポイント

開発パートナー選定の評価軸と評価観点
アプリ開発パートナーの評価表サンプル
評価表の活用事例 — 開発タイプ別の重点評価軸の設定例

04 開発パートナーの選定プロセス

05 まとめ

付録 — アプリ開発比較表

06 アイリッジグループのご紹介

01

アプリリプレイスの出発点：必要性和課題の確認

アプリリプレイスを成功させるには、まずなぜ今必要なのかの背景（マクロ）を理解し、次に既存アプリの課題（ミクロ）を4つの視点で棚卸しすることが重要です。

なぜ今、“アプリリプレイス”が必要なのか

今日では、スマートフォンアプリが顧客接点の中心的な役割を担っています。しかし、多くの企業でOS更新やデータ活用に対応できず、「レガシー化」が進んでいるのが実情です

背景

データドリブン経営の進展

モバイルアプリは、いまや単なる情報発信ツールではありません。
ユーザーの行動データを起点にサービスを最適化し、経営判断のスピードと精度を高める「データドリブン経営」の基盤として進化しています。

課題

OS更新やデータ活用の遅れ

多くの企業アプリでは、開発当初の要件を抱えたまま運用が続き、技術的負債が蓄積しています。その結果、OSアップデートのたびに修正対応が発生し、保守コストが膨らむ一方で、データ活用の幅も限定的になっています。

既存アプリの課題を洗い出す「4つの視点」

UX改善要求に応えられない、運用コストが新規開発とほぼ同等、データ活用が十分にできない。これらのいずれかに該当する場合は、アプリリプレイスを検討すべきタイミングです

既存アプリの棚卸し	機能・開発体制・運用コスト・データ分析環境など	はじめに、アプリに搭載されている機能、開発ベンダーの体制、年間の保守・運用コストを明確化します。同時に、データ計測の仕組みや分析基盤がどの程度整備されているかを確認することが重要です。
ユーザーの声の確認	利用頻度減少、アプリストアでの低評価、UX低下など	レビュー評価の低下や利用頻度の減少は、UXの劣化や機能の使いにくさを示すサインです。アンケートや行動データを通じて「どの操作で離脱が多いか」「どの機能が使われていないか」を明確にしましょう。
運用リスクの確認	最新OSへの対応、セキュリティパッチの適用など	最新OSに対応できない、セキュリティパッチの適用が遅れる——これらはリプレイスを急ぐべきリスクサインです。特に、OS未対応によるユーザー離脱は即座に売上や会員継続率に大きな影響を与えます。
経営層要望の確認	DX推進やデータ活用の高度化など	経営層からは、DX推進やデータ活用の高度化といった要請が強まっています。マーケティング部門単独で判断するのではなく、経営方針や中期計画に基づいて、アプリの位置づけを再定義することが重要です。

02

Webアプリ vs ネイティブアプリ — 技術比較

リプレイスを成功させるために重要なことは、「Webアプリ」か「ネイティブアプリ」かの技術選定です。自社の課題やリプレイスの目的を踏まえ、最適な技術を選びましょう。

「Web vs ネイティブ」メリット・デメリット比較表

本比較表の各メリット・デメリットに基づき、自社に合った技術を選定しましょう

項目	Webアプリ	ネイティブアプリ
活用シーン	短期施策型が得意：キャンペーン・店舗集客など	関係深化型が得意：会員向け・EC・金融など
特徴	開発スピード、コスト優位性、クロスプラットフォーム対応、一般的なユーザーデータ取得が可能	パフォーマンス、デバイス連携、UX最適化、詳細なユーザーデータ取得が可能
開発コスト・期間	低コスト・短期間で開発可能	高コスト・期間が長くなりやすい
UX・操作性	一般的なWebと同じ操作性	滑らかで直感的な操作が可能
デバイス機能の利用	制限が多い	フルに活用可能（GPS、通知など）
更新・改修	サーバー側で即時反映可能	ストア審査が必要。時間がかかる
データ活用	一般的なWeb解析	詳細な行動・利用データの取得が可能

03

開発パートナー選定のポイント

次に、比較表を使って各社の技術力やUX提案力、価格を横並びで整理します。

その際、「自社の目的に最も合致するかどうか」を重視して評価することがポイントです。

開発パートナー選定の評価軸と評価観点

技術実装と継続運用を支える“開発パートナー”の選定が、成果を分ける最大のポイントです

評価軸	評価観点	評価のための質問例
① 事業タイプ	受託開発／自社サービス展開／両軸型	・ 自社サービス展開や、長期運用支援の実績はありますか。
② 対応技術領域	Web／ネイティブ／ハイブリッド対応	・ 実績のある得意な技術領域を教えてください。
③ 開発実績と対象業	実績件数・業種の幅・規模感	・ 弊社と同業界の成功事例はありますか。
④ UXデザイン力	デザイン品質／改善提案力	・ UXデザインに関わる改善提案もしていただけますか。
⑤ 対応技術・基盤連携力	言語・FW・分析・CRM連携	・ 対応言語とFW・分析・CRM連携実績を教えてください。
⑥ プロジェクト管理力	納期遵守・品質・報告体制	・ PMが常駐しますか。アジャイル開発に対応していますか。
⑦ 保守・運用体制	OS更新対応／改善提案継続性	・ 月次レポートや改善会議はありますか。
⑧ 緊急対応体制	障害・不具合への対応スピード	・ 24h対応ですか。SLAで復旧時間明示はありますか。
⑨ 契約条件の柔軟性	契約期間・試験導入への対応	・ 契約期間をご相談できますか。試験導入はありますか。

アプリ開発パートナーの評価表サンプル

前頁の評価軸で株式会社アイリッジを評価（サンプル）

◎：対応している ○：部分的または個別対応している ー：公開情報なし

評価軸	評価	根拠・補足情報
① 事業タイプ	◎	自社サービス（「APPBOX」など）を展開し、受託開発・企画支援も実施。事業内容に「アプリ開発」「アプリ成長支援」「UXリサーチ」など (株式会社アイリッジ)
② 対応技術領域	◎	iOS/Android開発実績あり。ノーコード／ローコードツール「APPBOX」やLINEミニアプリにも対応 (株式会社アイリッジ)
③ 開発実績と対象業	◎	大手企業様のアプリを300以上支援。小売、流通、鉄道、金融など多業界実績も紹介 (株式会社アイリッジ)
④ UXデザイン力	◎	UIUXリサーチや改善支援を提供
⑤ 対応技術・基盤連携力	◎	「他社連携・カスタマイズ」「MAツール連携」などの事例あり (SmaVen)
⑥ プロジェクト管理力	○	案件ごとにお打ち合わせを行い、プロジェクトの特性に応じて納期・品質等の管理体制を決定
⑦ 保守・運用体制	◎	アプリ導入後のアプリ活用支援、UIUX改善などの運用サービスあり
⑧ 緊急対応体制	◎	APPBOXサポート：平日 10:00～18:00（土・日・祝日、弊社指定休業日を除く）※お問い合わせは24時間365日
⑨ 契約条件の柔軟性	○	詳細条件はお打ち合わせにて柔軟に調整

評価表の活用事例 — 開発タイプ別の重点評価軸の設定例

アイリッジ社の導入事例を基に、主要な開発タイプと重点評価軸を一覧化しています。重点評価軸のご検討材料としてぜひご活用ください。

開発 スピード 重視	重点評価軸： ② 対応技術領域 ③ 開発実績と対象業界 ⑥ プロジェクト管理力	事例：株式会社アルピオン 【課題・目的】 店舗ごとの会員証発行に伴う現場負担を軽減するために、会員証とリワードをLINEに一元化する取り組みを推進	【選定のポイント】 ・ 短期間・低コストで導入できる ・ 同社特有の要件にも対応できる	【成果】 顧客ブロック率は20%から2%へ改善し、顧客満足度が向上
技術 適合性 重視	重点評価軸： ① 事業タイプ ② 対応技術領域 ③ 開発実績と対象業界 ④ UXデザイン力	事例：ブックオフコーポレーション株式会社 【課題・目的】 会員数が伸びる一方でクーポン利用率が低迷。顧客のLTV向上と会員数拡大を目的にクーポン体験の改善に着手	【選定のポイント】 ・ 実現したい内容を高精度で形にできる ・ 将来の追加開発にも柔軟に対応できる体制 ・ 適正なコスト ・ 実装内容を一緒に検討できる	【成果】 顧客・スタッフ双方が快適に使えるクーポン画面を実現
伴走力 重視	重点評価軸： ③ 開発実績と対象業界 ④ UXデザイン力 ⑦ 保守・運用体制	事例：株式会社京王百貨店 【課題・目的】 LINE公式アカウントでは会員情報と紐づく施策が行えないため、京王パスポートカードと連携したOne to Oneマーケティングの実現を目指す	【選定のポイント】 ・ LINEミニアプリ開発の豊富な実績 ・ 短期間のリリースに向けて的確な提案や技術的知見を提供 ・ 限られた時間の中でも確実に伴走してくれる安心感	【成果】 アプリ会員は上位顧客比率が高く、来店頻度も通常会員の1.5倍に向上

04

開発パートナーの選定プロセス

アプリリプレイスは、「方針決定」「開発パートナー選定」「計画策定」の3ステップで整理するとスムーズに進められます。

開発パートナーの選定プロセス

「方針決定」「開発パートナー選定」「計画策定」の3ステップで進めましょう

方針決定：

目的明確化と技術選定
(Web・ネイティブ)

アプリリプレイスの目的を明確化した上で、自社の開発目的にあった技術選定をおこないます。はじめに目的を明確化することで、方針が統一され、技術選定のブレを防ぐことができます。

開発パートナー選定：

比較表による一覧化

比較表を用いて、候補企業の技術適合性、UX提案力などの評価軸に、価格を加えて一覧化します。
ここでのポイントは、自社のリプレイス目的に合わせて評価軸を重点化することです。
例えば、短期開発スピード／技術適合性／伴走力重視であるかをふまえた総合評価で順位付けをします。

計画策定：

リプレイス後の実行計画の
策定

開発パートナーを選定した後は、リプレイス実行計画を作成します。
ーデータ移行や既存ユーザーへの影響確認
ー段階リリースやテスト
ーアプリリプレイス後の改善・分析サイクル

05

まとめ

まとめ

これまでご紹介したアプリリプレイス戦略の流れとポイントは以下の通りです

アプリリプレイスの出発点：必要性和現状の整理

なぜ今、「アプリリプレイス」が必要なのかをふまえ、既存アプリを多面的に棚卸して、アプリの課題とリプレイス目的を明確化しましょう。例えば、UX改善要求に応えられない、運用コストが新規開発とほぼ同等、データ活用が十分にできない。これらのいずれかに該当する場合は、アプリリプレイスを検討すべきタイミングです

Web vs ネイティブの技術選定

はじめに重要になる決断ポイントは、「Webアプリ」と「ネイティブアプリ」の技術選定です。自社の課題とリプレイス目的にあわせて最適な技術を選定しましょう
短期施策型：キャンペーン・店舗集客などーWebアプリがおすすめ
関係深化型：会員向け・EC・金融などーネイティブアプリがおすすめ

開発パートナー選定のポイント

次に比較表を用いて、候補となる開発パートナー各社の技術適合性、UX提案力などの評価を実施した上で、価格を加えて一覧化して比較します。
加えて「自社の目的にどれだけ合っているか」をふまえて重点評価することも重要です。

開発パートナーの選定プロセス

「方針決定」「開発パートナー選定」「計画策定」の3ステップで進めましょう
ー方針決定：目的明確化と技術選定（Web vs ネイティブ）
ー開発パートナー選定：比較表による一覧化
ー計画策定：リプレイス後の実行計画の策定

付録 — アプリ開発比較表 (iRidge、モンスターラボ、Yappli、クロス・コミュニケーション、ModuleApps2.0)

公開情報ベースで作成：◎：対応している ○：部分的または個別対応している —：公開情報なし

評価軸	iRidge	モンスターラボ	Yappli	クロス・コミュニケーション	ModuleApps2.0
① 事業タイプ	◎ (両軸型：受託+自社サービス型)	◎ (受託、海外多数)	○ (自社サービス型)	○ (受託)	○ (自社サービス型)
② 対応技術領域	◎ (Web・ネイティブ両対応)	◎ (Web・ネイティブ両対応)	○ (ノーコードSaaS中心)	◎ (Web・ネイティブ対応)	○ (テンプレート型中心)
③ 開発実績・業界対応力	◎ (金融・小売・交通など幅広い)	◎ (グローバルで多数)	◎ (国内大手中心)	◎ (官公庁・大企業多数)	○ (小売・サービス業中心)
④ UXデザイン力	◎ (UI/UXデザインあり)	◎ (海外デザインチーム)	○ (テンプレートベース)	◎ (UX/UIチーム有)	○ (汎用テンプレート中心)
⑤ 対応技術・基盤連携力	◎ (CRM/MA/分析ツール連携実績豊富)	◎ (多様な技術堅牢性)	○ (自社基盤に限定)	◎ (企業システム連携実績あり)	○ (自社基盤に限定)
⑥ プロジェクト管理力	○ (プロジェクトに応じて管理体制を決定)	—	○ (SaaS提供中心)	—	○ (SaaS運用中心)
⑦ 保守・運用体制	◎ (運用・改善支援部門あり)	◎ (サポート体制あり)	○ (SaaS範囲内で限定)	◎ (サポート体制あり)	○ (パッケージ提供中心)
⑧ 緊急対応体制	◎ (APPBOXサポートあり)	◎ (グローバル監視体制)	—	◎ (監視・障害対応体制あり)	—
⑨ 契約条件の柔軟性	○ (ご要望にあわせて調整)	—	○ (SaaS型で固定)	—	○ (SaaS型で固定)

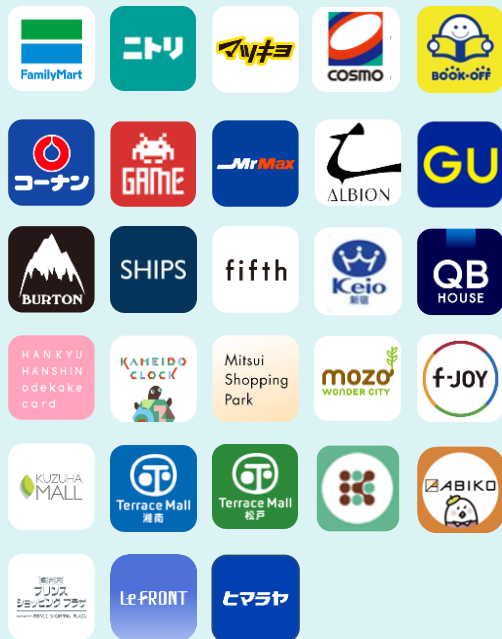
※各社公開Webサイトの情報に基づき、当社基準で作成 (2025年10月24日時点)

06

アイリッジグループのご紹介

導入実績

小売



金融



電鉄・その他



300超の
アプリ開発・マーケティング実績

アイリッジの強み：アプリ領域のトータルサポート

アイリッジは、アプリを導入・運用される事業者様のビジネスパートナーです。
アプリ開発だけでなく、企画段階からの支援、アプリ導入後のアプリ活用支援、プロモーションをトータルサポートします。

企画



全体戦略



企画/RFP
作成支援



マーケティング設計



UI/UX
デザイン



開発



プロダクト
開発



アプリ開発



LINEミニ
アプリ開発



PWA開発



運用



アプリ
成長支援



プロモーション支援



UI/UX改善



データ分析



アイリッジの強み：総合マーケティング支援

アプリ領域のトータルサポートはもちろん、コミュニケーションデザインを含めた統合マーケティング支援が可能です。

統合マーケティング支援（戦略から実行まで）

戦略策定



全体戦略策定

デジマ戦略策定

コンセプトワーク

プラン策定

全体KPI策定

全体目標設定

企画/要件定義



全体戦略

アプリ戦略策定・コンセプト（UX調査後）

プラン策定・アプリKPI策定・目標設定など

現状分析（ユーザー理解）

UXリサーチ
（定性/定量）

CJM作成
（AsIS-ToBe）

データ分析

ペイン・ゲイン創出

ペルソナ設定

立上げ支援（コンセプト検証）

アイデア創出

プロトタイプ
モックアップ

ユーザーテスト

開発期



アプリ設計

マーケティング設計

- ・KPIツリー策定
- ・ユーザーステージ
- ・イベント設計
- ・シナリオ設計
- ・セグメント設計

制作

LP制作

HP制作

動画制作

ロゴ制作

オフライン制作

運用期



マーケティング支援

コンテンツマーケティング

ASO

SNS

SEO

PDCA支援

データ分析

CRM支援

CDP/BI構築

UI/UX改善

アプリ広告運用

Web広告運用

マーケティング支援

店頭POP

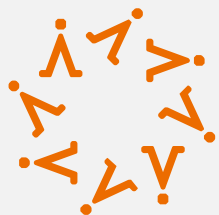
チラシ・ポスター

オフライン（店頭）イベント

インナー支援

社内従業員デジタル育成支援

アイリッジグループについて



iRidge

- アプリ開発
- 保守運用
- マーケティングツール提供
- サービスグロース



オフラインとオンラインの利点を活かしたセールスプロモーションを提供



業務システムの構築を主たる事業とした開発会社



アイリッジと博報堂のJV
デジタル生活接点/体験の変革に向け、顧客体験戦略から開発まで一気通貫で支援

お問い合わせはこちら



dep-mk@iridge.jp



03-6441-2325

お問い合わせフォーム

https://iridge.jp/contact/contact_appdev/

