

10 周年記念 顧客データ分析プラットフォーム「FANSHIP」へ 「popinfo」時代からの導入業種の広がりを公開

インフォグラフィックで見る、生活に根ざす重要アプリへの浸透

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）が提供する顧客データ分析プラットフォーム「FANSHIP」は、2009 年にフィーチャーフォン待受画面向け情報配信サービス「popinfo」として生まれてから、その後スマートフォン向け位置情報連動型プッシュ配信サービスへと進化し、2019 年 7 月に「FANSHIP」への生まれ変わりを経て、2019 年 11 月 4 日で 10 周年を迎えました。

またこれを記念して、10 年間支えてくださった導入企業様とアプリのユーザー様の広がりからこれまでの軌跡を振り返るインフォグラフィックを本日公開しました。

FANSHIP 10th インフォグラフィックページ

<https://www.fanship.jp/fanship-10th>



インフォグラフィックでご覧いただける通り、「FANSHIP」は金融機関様や鉄道事業者様、ライフライン事業者様など、高い信頼性の求められる事業者様の導入も非常に多く、また、多数のユーザーに向け日々大規模な情報配信を行うアパレル事業者様やスーパー・コンビニ・ドラッグストア事業者様などにもご支持いただけるサービスに成長してまいりました。

今後は、ユーザーの皆様がデジタルの世界（Online）とリアルの世界（Offline）を意識することなく自由に行き来し便利な生活を送る OMO（Online Merges with Offline）時代の到来に向け、アプリを通じて「昨日よりも良い顧客体験」を提供し、さらに踏み込んだ「愛される仕組みづくり」をお手伝いしてまいります。

FANSHIP（ファンシップ）とは

「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴とオフライン行動履歴を統合・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションでき、分析後は、自社アプリでの施策に加え、LINE を通じたコミュニケーションが有効な顧客には LINE 公式アカウントでのプッシュ通知や One to One トーク等での施策も可能です。

<https://www.fanship.jp/>



FANSHIPという名前は、

「クライアントに継続的な売上をもたらす「FAN」（優良顧客）を育成する」というコンセプトに、私たちとクライアント企業、クライアント企業と顧客との良い関係性＝メンバーシップやパートナーシップを願う接尾辞の「SHIP」をつなげて作られています。（SHIPは、複数チャネルをまたいでアプリ・Web・店舗のどこへでも連れて行ってくれる大きな乗り物にも掛けています）

ここまで育ててくれた導入企業様やアプリを毎日使ってくれているユーザーのみなさまに感謝の気持ちを込めて、これまでを振り返ってみたいと思います。



業種別アプリ数



信頼性が求められる金融機関において高いシェアを誇るFANSHIP。他にも鉄道、電気・ガス、宅配サービスなど、インフラ系事業者様への導入も多くなっています。また、商業施設やスーパー・コンビニ・ドラッグストア、その他小売店舗など、今日も街のあちこちで、企業様とユーザー様を繋いでいます。

プッシュ配信ユーザー数



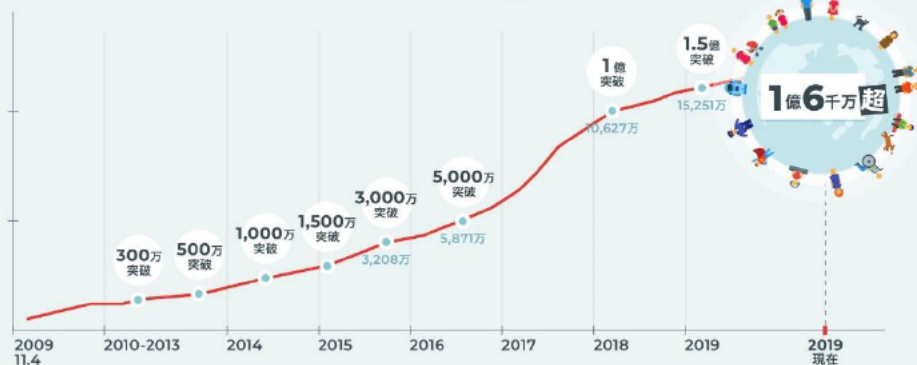
プッシュ開封率



早い時期からデジタル施策に力を入れているアパレル事業者様、老若男女幅広い利用者層を持つスーパー・コンビニ・ドラッグストア事業者様が多くのユーザーを有しています。

暮らしに必要な重要情報のOne to One配信が多い生活サービス事業者様においては、特に高いプッシュ開封率が出ています。また、スーパー・コンビニ・ドラッグストア事業者様ではお得なクーポンの配信が多く開封率が伸びていると予想されます。

ユーザー数



この10年の間に、フィーチャーフォンはスマートフォンに変わり、その保有率はとうに6割を超え、10代から40代までに至っては全人口の8割以上の人が当たり前のようインターネットを通じて情報を得たり、ショッピングをしたりようになりました。

ご覧いただいたように、実店舗を持つ企業様を中心にご支援の幅を広げてきたFANSHIPは、いまでは誰もが利用する各種小売店や鉄道、銀行など生活に欠かせない身近なアプリを網羅し、日本でスマートフォンアプリを利用するほぼすべての人の側にいると言っても過言ではないかもしれません。

今後は、人々がネットとリアルを意識せず自由に行き来して便利な生活を送るOMO（Online Merges with Offline）時代の到来に向け、アプリを通じて昨日よりも良い顧客体験を提供し、さらに踏み込んだ「愛される仕組みづくり」をお手伝いしていきたいと考えています。

今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

※公表数値は2019年9月末時点のものです

※スマートフォン保有率等は、2017年の総務省「通信利用動向調査」より引用しています

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンを活用した企業の O2O (Online to Offline) / OMO (Online Merges with Offline) 支援を軸に、フィンテック、不動産テック、VUI (音声インターフェース) 等、幅広い領域で事業を展開しています。O2O/OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリのマーケティング施策にも強みを持ち、ユーザーごとに結び付きの強さを判断し優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進や CX 改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>