

2016年3月2日

報道関係者各位



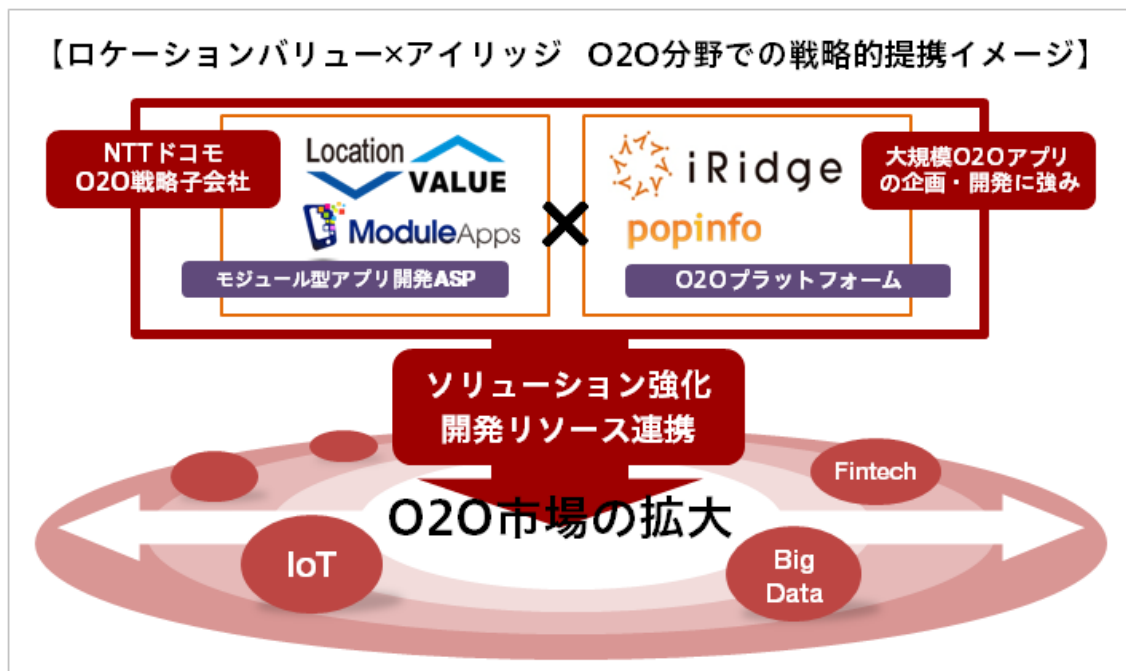
株式会社ロケーションバリュー

株式会社アイリッジ

ロケーションバリュー、アイリッジと O2O 分野で戦略的提携  
～O2O 領域でのソリューション強化と顧客基盤拡大を連携して推進～

株式会社ロケーションバリュー（本社：東京都港区、代表取締役社長：河野 恭久 以下、ロケーションバリュー）は、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、以下、アイリッジ）と、O2O アプリ開発・マーケティング分野において、戦略的パートナーとして業務提携いたしました。

今回の業務提携を通じて、ロケーションバリューとアイリッジは、O2O 領域でのソリューション強化と顧客基盤の拡大を推進いたします。



## ■提携の背景

昨今、スマートフォンの普及とともに、多様な企業による公式アプリの提供が加速しております。その中でも、O2O（Online To Offline）と呼ばれる、実店舗を運営する企業が集客を行うためのアプリは、位置連動プッシュ配信などのスマートフォン独自機能の利用により消費者に直接情報を配信できるため、高い効果が期待でき、大きな注目が集まっております。

しかしながら、効果の出る O2O アプリの企画・開発・運用にはノウハウの蓄積が必要となるため、豊富な実績を持った O2O ソリューション提供会社へのニーズが急速に高まっております。また、幅広い業種、規模の会社で O2O の取組が拡大してきているため、O2O ソリューションに対するニーズも多様化してきております。

そのように多様化しながら高まるニーズに対応するために、ロケーションバリューとアイリッジは、それぞれの特徴と強みを活かした戦略的業務提携を行うことで、O2O 領域でのソリューション強化と顧客基盤の拡充を実現してまいります。

### ■ロケーションバリューとアイリッジの特徴と補完関係

ロケーションバリューとアイリッジは、提供する O2O ソリューションの特徴や強みとする開発手法、主な顧客業種等が異なっているため、本提携により、高い補完関係が実現でき、両社の更なる成長が期待できます。

【ロケーションバリュー×アイリッジ 特徴と補完関係】		
	ロケーションバリュー	アイリッジ
主力 O2Oソリューション	「ModuleApps (モジュールアップス)」 ● 豊富なアプリ機能の中から企業が必要とする機能を組み込むだけでO2O販促アプリを実現できるASPサービス	「popinfo (ポップインフォ)」 ● 位置連動プッシュ配信機能を軸に、ゲーミフィケーション、ポイント等の機能を持つO2Oプラットフォーム
特徴	● お客様企業のニーズに応じた豊富なO2O向け機能を予め取り揃え、低価格、短期間で実現可能なモジュール型O2Oアプリの提供に強み ● NTTドコモグループのO2O戦略子会社	● お客様企業の状況にあわせた、効果の出るO2Oアプリの企画・開発に強み ● お客様企業の会員管理システム連携など、規模の大きな開発に強み
主な顧客業種	● 外食、小売、ホテル、自治体 等	● 商業施設、アパレル、金融機関、ドラッグストア 等
利用ユーザー数	● 1,200万ユーザー以上	● 3,100万ユーザー以上

#### 【ロケーションバリューの強みと特徴】

ロケーションバリューは、NTT ドコモの O2O 戦略の一翼を担う 100%出資の子会社です。スマートフォン黎明期から積み重ねたアプリ開発ノウハウを元に、位置連動プッシュ配信機能やクーポン機能をはじめとした豊富なアプリ機能の中から企業が必要とする機能を組み込むだけで O2O 販促アプリを実現できる ASP サービス「ModuleApps (モジュールアップス)」を提供しております。同サービスを利用したアプリユーザー数は 1,200 万を超え、O2O アプリ基盤として日本有数の規模となります。

低価格、短期間で提供可能なモジュール型 O2O アプリの提供に強みがあり、外食、小売、ホテル、自治体等への導入が進んでおります。

### 【アイリッジの強みと特徴】

アイリッジは、位置情報、属性、時間などを組み合わせた位置連動プッシュ配信機能をはじめ、O2Oゲーミフィケーションクーポン機能や、O2Oポイント機能等のO2Oプラットフォーム「popinfo（ポップインフォ）」を提供しております。同ソリューションを利用したアプリユーザー数は、3,100万を超え、日本最大級のO2Oプラットフォームとなっております。

お客様企業の状況にあわせた、効果の出るO2Oアプリの企画・開発に強みを持ち、商業施設、アパレル、金融機関等への導入が進んでおります。

### ■提携の概要

両社は本提携により、以下の取り組みを行うことで、スマートフォンO2Oアプリの提供を実施、または予定している企業に対し、多様なニーズにマッチした効果の高いO2Oソリューション・O2Oアプリ開発サービスを提供してまいります。

#### (1) 提供するO2Oソリューションの強化

両社が得意とする分野の技術およびノウハウを共有することで、両社が提供するO2Oソリューションを強化いたします。

ロケーションバリューは、アイリッジの持つ大規模O2Oアプリ開発ノウハウを利用して、ModuleAppsを顧客企業向けにカスタマイズする際の品質およびスピードを向上させ、独自機能の要望に対して迅速かつ柔軟に対応することが可能となります。

アイリッジは、ロケーションバリューが持つモジュール型O2Oアプリ機能や開発ノウハウを利用して、中堅・中小企業向けに低価格、短期間で提供可能なパッケージ型O2Oアプリの提供を進めてまいります。

#### (2) 開発リソースの連携

昨今のニーズ拡大により、スマートフォンアプリ開発に求められる品質はますます高く、納期はますます短くなっており、それに見合った開発リソースの拡大が急務となっております。今回の提携によって、両社の開発リソース面での連携も行き、O2Oアプリ開発の依頼に対して柔軟に体制を構築することが可能となります。

#### (3) サービス、ソリューションの共同開発による市場拡大

(FinTech / IoT / ビッグデータ分野への展開 等)

スマートフォンアプリは現在もApple、Googleによる技術革新が急速に進んでおり、求められるアプリの姿は日々刻々と変化することが予想されます。ロケーションバリューとアイリッジは、これまで両社が積み重ねた経験を元に、環境の変化に対応したO2O領域における新たなサービス、ソリューションの共同開発を行うとともに、共同で他領域に進出することでO2Oアプリ市場そのものの拡大に努めてまいります。

特に、O2Oソリューションとのサービスの・技術的親和性の高いFinTech分野、IoT分野、O2Oビッグデータ分野への展開に向けた共同での取組みを推進してまいります。

(4) NTT ドコモグループの O2O ビジネス展開への共同での支援

ロケーションバリューは、NTT ドコモの O2O 戦略子会社であり、現在、NTT ドコモグループの O2O 事業推進の一翼を担っております。今回の提携を通じて、ロケーションバリューはアイリッジとともに、NTT ドコモグループの O2O ビジネス推進を共同で支援して強化してまいります。

■会社概要

【株式会社ロケーションバリュー】

URL : <http://www.locationvalue.com/>

本社所在地：東京都港区赤坂 2-14-5 Daiwa 赤坂ビル 7 階

設立：2011 年 5 月

代表者：代表取締役社長 河野 恭久

資本金：30,000,000 円

事業内容：スマートフォンを利用した販売促進用システム・アプリケーションの開発・販売

【株式会社アイリッジ】

URL : <http://iridge.jp/>

本社所在地：東京都港区麻布台 1-11-9 CR 神谷町ビル 10F

設立：2008 年 8 月

代表者：代表取締役社長 小田 健太郎

資本金：356,963,000 円

事業内容：O2O ソリューションの提供を中心としたインターネットサービスの企画・開発・運営

【報道機関からのお問い合わせ先】

株式会社ロケーションバリュー 広報ユニット

TEL : 03-5573-8733 電子メール : [press@locationvalue.com](mailto:press@locationvalue.com)

株式会社アイリッジ 広報担当

TEL : 03-6441-2325 FAX : 03-6441-2425 電子メール : [pr@iridge.jp](mailto:pr@iridge.jp)