

2025 年 6 月 20 日

報道関係各位

GMO メイクショップ株式会社

「自社 EC アプリ」で人口減少社会における LTV 向上を実現 「makeshop byGMO」がアプリ構築 SaaS と標準連携し アプリ支援を本格化

～「makeappli byGMO」との特別プランで、
初期費用 30 万円～、月額 3 万円～の業界最安水準で実現～

GMO インターネットグループの GMO メイクショップ株式会社（代表取締役社長 CEO：向畑 憲良、以下、GMO メイクショップ）は、EC サイト構築 SaaS「makeshop byGMO」と、連結会社である GMO メイクアプリ株式会社（代表取締役：木村 一郎、以下 GMO メイクアプリ）が提供するアプリ構築 SaaS「makeappli byGMO」との標準連携サービスを、2025 年 6 月 19 日（木）より提供開始しました。

本サービスは、同日開催された GMO メイクショップ主催イベント「makeshop day FUKUOKA 8th anniversary byGMO」において正式発表されました。

「makeappli byGMO」は、2024 年に GMO メイクショップにグループジョインした GMO メイクアプリのアプリ開発プラットフォーム「Appabrik」をリニューアルした新サービスです。ベースのシステムや機能をアップデートするとともに、提供形態と料金プランを大幅に刷新しました。「makeshop byGMO」との標準連携に加え、購買を促進するクーポン配信、情報発信に役立つプッシュ通知や記事コンテンツ、顧客交流を深めるタイムラインやグループチャットなど、多彩な機能をご利用いただけます。また、従来のカスタマイズ前提・都度見積もり方式から、SaaS 型の定額の基本料金へと変更することで、より導入しやすい価格体系を実現しています。

【連携の背景】

2023 年の物販系 BtoC-EC 市場規模は 14 兆 6,760 億円と、前年比 4.83%の増加を記録しており、EC 市場は引き続き成長を続けています。^(※1) この市場拡大に伴い、EC サイトの機能に対するニーズも多様化しており、企業はより効果的な顧客関係の構築を求めています。特に、少子高齢化や人口減少といった社会

環境の変化により、既存顧客との関係性を深め、長期的なロイヤリティを育むことの重要性が一段と高まっています。

こうした状況下で、顧客ごとにパーソナライズされた体験を提供し、関係性を強化していくためには、顧客データの活用が不可欠となります。特に、モール型 EC では顧客データは事業者に帰属せず活用が制限されるため、独自のブランド戦略で顧客エンゲージメントを高める自社 EC が注目されています。

さらに、消費者の購買行動においては、スマートフォンを活用したモバイルアプリの役割が増えています。アプリは、OMO^(※2) の中核として、ユーザーの購入体験を向上させ、リピート率やブランドエンゲージメントの向上に寄与しています。実際、アプリインストールによる LTV（顧客生涯価値）は向上する傾向にあり、アプリを通じた顧客コミュニケーションの重要性がますます高まっています。^(※3)

こうした潮流を踏まえ、「makeshop byGMO」では、自社 EC を持つ EC 事業者がより深い顧客関係を築き、ブランドのファン化を支援するため、GMO メイクアプリが新たに提供を開始するアプリ構築 SaaS 「makeappli by GMO」との標準連携を開始します。アプリならではの多彩な機能を駆使し、情報発信やコミュニケーションを活性化させ、顧客エンゲージメントを高めることをめざします。

GMO メイクショップは、「自社 EC アプリ」の支援を通じて、EC 事業の持続的な成長を加速させます。アプリのデータ活用と、アプリならではの体験を最大限に活かし、成長市場で顧客との繋がりを深め、LTV 向上を実現します。

(※1) 令和 5 年度 電子商取引に関する市場調査

<https://www.meti.go.jp/press/2024/09/20240925001/20240925001-1.pdf>

(※2) Online Merges with Offline の略。オフラインとオンラインを融合したマーケティング手法で、オンラインとオフラインの境目を意識させないサービスにより顧客体験の向上を目指す

(※3) Adjust 「モバイルアプリトレンドレポート 2024 : 日本版」

<https://www.adjust.com/ja/resources/ebooks/japan-app-trends-2024/>

ECzine 「Adjust らが日本版モバイルアプリトレンドレポートを発表 EC 関連の LTV は世界・米国の約 2 倍に」

<https://eczine.jp/news/detail/15140>

【「makeappli byGMO」連携サービスについて】

「makeappli byGMO」は、「makeshop byGMO」を使用した EC サイトの顧客情報や商品情報を活用できる連携機能を核に、ブランドの世界観を伝え、顧客とのエンゲージメントを深めるための多彩な機能を搭載したノーコードのアプリ構築 SaaS です。EC アプリ開発の第一想起サービスとなることをめざし、EC 事業者の事業成長を強力にサポートします。

■「makeappli byGMO」連携サービスの主な特長

・業界最安水準での制作・運用：

高機能な EC アプリを、初期費用 300,000 円（税抜）～、月額 30,000 円（税抜）～という業界最安水準の価格で制作・運用することが可能です。コストを抑えながらも質の高いアプリを提供し、ROI 最大化に貢献します。

・セミオーダー形式によるスピーディーな開発：

アプリ構築はセミオーダー形式を採用しています。これにより、EC 事業者は本来の業務に集中しながらも、ニーズに合わせたアプリを短期間で構築できます。

・顧客体験を向上させる柔軟なコンテンツ配信：

管理画面を通じて、記事コンテンツ、お知らせ、クーポン、イベント情報などをノーコードで手軽に更新できます。顧客ニーズに合わせたタイムリーな情報提供を通じて、よりパーソナルな購買体験を実現します。

・安心サポートとセキュリティ：

「makeshop byGMO」を提供する GMO メイクショップが運営を担うことで、EC サイトとのスムーズな連携はもちろん、常に堅牢なセキュリティ体制を構築しています。導入検討段階からリリース後の運用に至るまで、専任スタッフによるきめ細やかな支援で、安定したアプリ運用をサポートします。

対象	「makeshop byGMO」をご利用の EC 事業者
ご利用料金（※ 4)	■プレミアムプラン 初期費用：300,000 円（税抜）～ 月額費用：30,000 円（税抜）～ ■エンタープライズプラン 初期費用：要お問い合わせ 月額費用：要お問い合わせ ※オプション機能による追加費用の可能性もございます
お申込方法	以下の URL からお問合せください
詳細 URL	http://makeappli.jp/

（※4）別途、「makeshop byGMO」のご利用料金がかかります。

【先行導入事例】



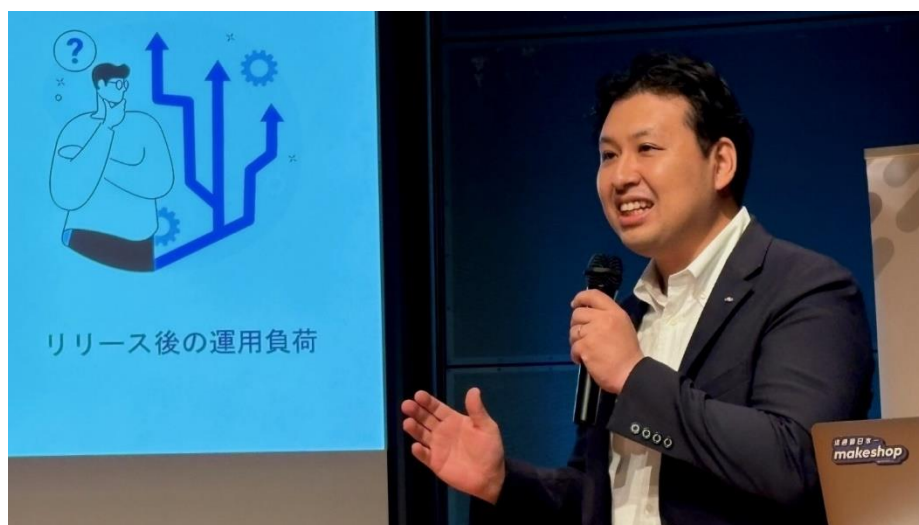
株式会社惣助は、エンゲージメント向上とファンコミュニティの醸成を目的に、「makeappli byGMO」を先行導入しました。同社では、ロイヤリティの高い顧客の増加や、顧客同士の交流の場の創出を課題としており、担当者は「グループチャットやタイムライン機能を活用し、自然にコミュニティを醸成できる点に魅力を感じた」と語っています。さらに「makeshop byGMO」との連携に安心感を持ち、今後の機能拡充への期待を込めて導入を決定しました。「makeappli byGMO」は、顧客との関係性の構築とコミュニティの活性化を通じて、これからも株式会社惣助の事業成長をサポートしてまいります。（※5）

（※5）本導入事例は、「makeappli byGMO」のサービス紹介を目的として、取材・掲載しています。

【サービス発表の様子】

2025 年 6 月 19 日（木）開催の「makeshop day FUKUOKA 8th anniversary byGMO」にて、「makeappli byGMO」の連携サービスを発表しました。「makeshop day byGMO」は、EC 事業者にとって有益な情報を提供することを目的としたイベントであり、その一環として「makeappli byGMO」の詳細な機能や導入事例が紹介されました。当日登壇した GMO メイクアプリ株式会社 代表取締役 木村 一郎氏は、今回の発表にあたり以下のように述べています。

「商取引を取り巻く環境は、EC 市場にのみならず常に変化しており、顧客との関係性を深めることは、事業成長において不可欠です。『makeappli byGMO』は、EC 事業者様はもちろん、実店舗を含むあらゆる販売チャネルで、より簡単に、そしてより効果的に顧客エンゲージメントを向上させ、ブランドへの愛着を育むための強力なツールとなると確信しております。今後も、商取引全体の活性化に貢献するため、EC 事業者様のニーズに応える革新的なサービスを提供し、市場のさらなる発展に貢献してまいります」



GMO メイクアプリ株式会社 代表取締役 木村 一郎氏

【今後の展望】

「makeshop byGMO」は、お客様からのご要望や市場のトレンドを反映し、ライトプランのご提供や機能の拡充に継続的に取り組むとともに、「makeappli byGMO」が今後予定している 2025 年 7 月の外部 POS システムとの連携を支援し、実店舗と EC の顧客体験を融合させる OMO 戦略の推進にも貢献してまいります。

【GMO メイクショップ株式会社について】

GMO メイクショップは「Commerce for a better future./商取引でより良い未来に」をミッションに掲げ、ネットショップ支援事業を展開しています。EC 構築支援から、EC マーケティング支援、EC 運用受託まで対応し、EC 領域における一気通貫の支援体制を整えています。

13 年連続で業界 No.1^(※6) の EC サイト構築 SaaS「makeshop byGMO」をはじめ、上位版サービスとして、アドオン開発に対応する「GMO クラウド EC」も提供し、スタートアップから大規模 EC まで、あらゆるビジネスの EC 化をサポートしています。

今後も GMO メイクショップは、広範な EC 領域において店舗様が抱える様々な課題を解決できるよう、サービスの強化を図り、国内の EC 市場の活性化に貢献してまいります。

(※6) EC サイト構築サービス運営企業各社の発表数値より SaaS 型の数値を比較 (GMO メイクショップ調べ 2025 年 4 月時点)

【GMO メイクアプリ株式会社について】

GMO メイクアプリは、「最適な接点を創造する」を掲げ、企業やブランドの世界観をファンにダイレクトに届けるモバイルアプリの提供を通じて、EC サイトとアプリの新しい形を推進しています。

モバイルアプリの開発と運営をワンストップでサポートする「makeappli byGMO」では、従来のスクラッチ型開発に代わる「パッケージカスタマイズ開発型」を採用し、低コストかつ短期間で高品質なアプリの提供を実現しています。さらに、プッシュ通知やポイント連携など、EC サイトとのマーケティング施策と

の連携を促進し、顧客とのエンゲージメント向上やロイヤルティ醸成を促す基本機能を標準装備。これにより、売上の拡大とブランド価値の最大化を支援し、顧客との深いつながりを創出します。

今後も、お客様の声を活かしながら、ブランドとファンの距離を縮め、共感とロイヤリティを育む最適な接点づくりをサポートします。

以上

【報道関係お問い合わせ先】

●GMO メイクショップ株式会社

管理本部 広報担当 木村

TEL : 03-5728-6227 E-mail : pr@ml.makeshop.jp

●GMO インターネットグループ株式会社

グループ広報部 PR チーム 小犬丸

TEL : 03-5456-2695

URL : <https://www.group.gmo/contact/press-inquiries/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

●GMO メイクショップ株式会社

サポート窓口

TEL : 03-5728-6224

E-mail : help@makeshop.jp

【GMO メイクショップ株式会社】 (URL : <https://www.makeshop.co.jp/>)

会社名	GMO メイクショップ株式会社
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役社長 CEO 向畑 憲良
事業内容	■ネットショップ支援事業 (EC 構築支援・EC マーケティング支援・EC 運用受託)
資本金	5,000 万円

【GMO メイクアプリ株式会社】 (URL : <https://makeappli.co.jp/>)

会社名	GMO メイクアプリ株式会社
所在地	福岡県福岡市中央区大名 2 丁目 6 番 11 号 Fukuoka Growth Next
代表者	代表取締役 木村 一郎
事業内容	■モバイルアプリ開発プラットフォームの提供
資本金	2,200 万円

【GMO インターネットグループ株式会社】 (URL : <https://group.gmo/>)

会社名	GMO インターネットグループ株式会社 (東証 プライム市場 証券コード : 9449)
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役グループ代表 熊谷 正寿
事業内容	持株会社 (グループ経営機能) ■グループの事業内容 インターネットインフラ事業 インターネットセキュリティ事業 インターネット広告・メディア事業 インターネット金融事業 暗号資産 (仮想通貨) 事業
資本金	50 億円