

CASE STUDY

*

Dongbu Securities



Dongbu Securities

“I-ON Communicationsの
円滑な意思疎通と
能動的な業務処理のおかげで
効率的な仕事処理が可能となりました。”



Dongbu Securities マーケティングチームのシン様

韓国初の株ソーシャルアプリ DOMA 構築事例

インタビュー日：2016年8月

★DOMAを愛用するユーザーの声です★

簡単に面白いですね、
念を込めて作った株のアプリ
Yeonbin Chung (2016.03.21)



いいですね〜。
まだ入門者のため、色々調べてばかりでしたが、株関連の有用な情報は
これで一気に解決できそう
ワアアアアワ (2015.02.24)

財テクから株へと移っていく中で土台の役割をちゃんとしてくれます〜！
コンドンビョル (2014.03.12)

初心者にも分かりやすいです。
普段株について知りたくて、関連情報を得たいと思っていましたが、
株の硬いグラフしかなくて、拒否感をもっていました。
このアプリはなんか可愛くていいですね。
内容も豊富だし〜沢山の内容がちゃんと入っています〜
ありがとうございます！
star jin (2015.02.26)

健全な投資文化の推進
数字のみで認識されていた投資の領域を
拡張させるためには必ず必要だったお話しです。
ミンヒョングン (2015.02.25)



初めて株式の投資をする時によく経験する問題は”お金がないけど、どのようにすればいいか？”または”お金があってもやり方がよくわからない。どうやって学ばよいか”などがある。

上記のような事象を解決するために、Dongbu Securitiesは韓国初の株ソーシャルアプリ'DOMA'を2013年に発売後、今まで持続的な改編を通じて、ユーザーにより良いサービスとコンテンツを提供するために努力してきた。

DOMAサービスはすべての加入者に仮想通貨の3,000万ウォンを支給し、株式のやり方を教えてくれる'仮想シミュレーションの株アプリ'だ。実際の金で取引するのではないため、”お金を失ったらどうしよう？”という心配をしなくても、望む通りに株式の投資をしながら学ぶことができる強みを持っているサービスである。

DOMAは複雑なチャートや収益率で接近する難しい株式ではなく、日常的な話で投資のストーリーを楽しむことができる、仮想取引まで可能なサービスである。

アプリを使用中のユーザーたちの反応は左側の画像のとおりで、多くの好評を得ていて、8.8という高いアプリストアの点数を記録しているDOMAアプリサービスだ。詳しい話についてDongbu Securities マーケティングチームのシン様に聞いてみた。

■ プロジェクトの背景について

“人たちが分かりやすい株式サービスを提供するために企画”

当時の韓国取引所によると、注文メディア別、株式の取引現況を比較した結果、モバイル機器を利用した取引代金の割合が急激に増加していました。特にコスダック市場のモバイルの利用取引は5年間で7.4倍も増加するほど、モバイル取引市場が拡散されていました。

また、爆発的に増えていたスマートフォンの利用者数とともにSNSブームがすごかったです。代表的にはフェイスブック、ツイッターのようなサービスと特定の関心事が結合した新たなサービスでした。例えば、写真とSNSを結合したインスタグラム、興味と結合したピンタレストなど、オンライン上での多様なコミュニケーション方法が出てきたのです。

そのときに、株式とソーシャルサービスを結合したらどうか?と考えて、スマートフォンの世代を狙ったソーシャル系の株式のアプリを企画することになりました。株式というのは最初始めるのに難しいことが多いです。初期資金がないことと株式投資をする方法を知らないということ。この2つ問題を株式にコミュニケーションツールを導入したサービスを作ることによって改善できると思いました。DOMAサービスは株式の入門者に容易なシミュレーション環境を提供する最初のソーシャル系の株式アプリです。

このサービスを企画して推進するまで2年の時間がかかりました。2013年2月にオープンし、もう3年を超えたサービスです。DOMAサービスを発売した2013年の当時は業界で誰もチャレンジしなかったソーシャル・ログイン(Oauth)、リアルタイムで情報を無料提供、SNS結合モデルということで注目を集めました。その以降もお客様に良いコンテンツとサービスを提供しながら、株式サービス分野で位置付けをするために絶えない改編を進めています。

■ 沢山の会社の中から、I-ON Communicationsを選択した理由は何ですか？

“円滑な意思疎通と能動的な業務処理に非常に満足”

最も大きな理由は、円滑なコミュニケーションだと思います。I-ON Communicationsと仕事する前に、他の会社と仕事をするときは、協業において、最も基本となる意思疎通の問題がありました。例えば、弊社側で要求事項を提示した場合、当時のパートナー社は否定的な反応を示し、他の代案を提示することなく受動的に仕事を処理することがよくありました。

しかし、I-ON Communicationsの方々には問題が発生したときに、いつも肯定的な態度で他の代案を提案して、私たちが必要な部分よりも拡張して検討し、開発してくれることがとても気に入りました。そのようなところが私たちが2013年度からずっとI-ON Communicationsとやってきた理由です。

■ I-ON Communicationsと一緒に仕事する上で得られた効果はどのようなものがありますか。

“効率的かつ迅速に仕事の処理と製作速度の短縮”

協業において最も重要な部分は意思疎通だと思います。もちろんI-ON Communicationsの方と仕事をしながら何の問題もなかったということではありません。しかし、問題が発生するたびにお互いの意見を示し、最上の妥協点を探していくことができました。

このようなチーム内の円滑な意思疎通を通して仕事を効率的に処理することができました。また、社員の人があらゆる仕事に能動的に取り組んでくれたおかげでもっと意欲的に業務を推進することができました。今後もI-ON Communicationsと共にユーザが満足できるサービスを提供するように努力します。

■ 最後に今後の計画とI-ON Communicationsに望むことがありましたら、話してください。

“良質のコンテンツの提供することで株式の入門者に持続的に役に立つサービスとして位置づけし、I-ON Communicationsと共に良いサービスを作っていきたい。”

今後の計画はDOMAサービスを利用される方々にもっと有用で良質のコンテンツを提供することです。最近再編を通じて、初心者により容易に利用できるように株式の用語を説明する‘投資教室’や軽く読める‘日常茶飯事’といったユーザの目線に合わせたコンテンツを構成しました。これからもっと専門的でユーザが満足できるコンテンツを提供する株式サービスになるよう努力します。

また2013年度から私のチームと一緒にサービスの運営と開発業務を担当しているI-ON Communicationsはもうパートナー社ではなく、仲間だと思います。私だけでなく社員のみんながすごく満足しながら一緒に仕事をしています。今後もさらに良いDOMAサービスを提供できるよう、I-ON Communicationsと共に努力していく予定です。