



## 「特務機関NERV 防災」アプリ サポーターズクラブ概要

### プランと特典

サポーターズクラブは、EプランおよびEEプランの2つから選ぶことができます。

<p>Eプラン 月額 250円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地点登録数の増加</li> <li>・ デジタル会員証</li> <li>・ アーリーアクセス</li> </ul>
<p>EEプラン 月額 480円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地点登録数の増加</li> <li>・ デジタル会員証</li> <li>・ アーリーアクセス</li> <li>・ 会員限定コンテンツ</li> </ul>

### 特典説明

#### ① 地点登録数の増加

これまで3箇所まで登録できた登録地点数が6箇所に増えます。

#### ② デジタル会員証

サポーターズクラブの一員であることを証明するデジタル会員証をアプリ内に表示します。

#### ③ アーリーアクセス

新機能をいち早く利用できる「アーリーアクセス」をご提供します。私たちが新機能を開発したあと、一旦会員専用の機能としてリリースします。無料ユーザーに先駆けて新機能を使用できます。その後、2～3ヶ月程度したあとに新機能を無料開放し、すべてのユーザーが機能にアクセスできるようになります。

#### ④ 会員限定コンテンツへのアクセス

NERV 防災の開発の裏側、防災に貢献する活動の取り組みなどを紹介する会員限定コンテンツがアプリ内で閲覧できます。アプリと開発チームを大切に思ってくださいのファンの皆様に、私たちの取り組みをお伝えします。

### アーリーアクセス第1弾は緊急地震速報のアップデート

会員限定のアーリーアクセスで本日から提供する新機能は、緊急地震速報の現在地予想です。

アーリーアクセスが有効な場合、初期微動（P波）と主要動（S波）の到達状況が地図内に表示されるとともに、現在地における予想震度および主要動の到達予想時間をカウントする画面が使用できます。これまでよりも、ユーザーの現在地に基づいた情報をお伝えできます。

※アーリーアクセスで提供する機能は、一定期間経過後にすべてのユーザーに無料開放します。



# サポーターズクラブ設立趣意全文

サポーターズクラブで有料サブスクリプション課金が始まって、これまでどおりすべての機能が無料でお使いいただけます。

私たちは、機能を制限しません。そしてアプリに広告を導入しません。その理由と、なぜサポーターズクラブという形式で課金を始めるのか、ご説明します。

## 「特務機関 NERV 防災」アプリ運営の現状

2019年9月1日にアプリをリリースしてから、1年が経ちました。当初はiOS版のみのリリースでしたが、直後から多くの方にダウンロードをしていただき、1日で10万ダウンロードを記録しました。本アプリをご活用いただいている皆様にご挨拶申し上げます。

開発した私たち自身も、日常的に本アプリを活用し、いまではこのアプリがなくてはならない存在になっています。

本アプリの開発と運営にあたって、気象業務支援センター・河川情報センターをはじめとした様々な機関との回線費用、データセンターやクラウドの設備費、そして人件費が掛かっており、運営チームは年間で6000万円ほど支出しています。実はこの運営費は、別な事業の収益を防災に充てて賄っています。運営費用を他の事業に頼らず、独立採算でこれから5年、10年と継続していくために、ユーザーの皆さんからの支援を募りたいと考えました。

## サポーターズクラブという方法に至った理由

通常、アプリの課金や収益化というのは、課金による有料機能のアンロックや、アプリ内に表示される広告によるものが王道です。しかし、「特務機関 NERV 防災」アプリは、この王道のやり方を選びませんでした。

開発チームは、何度も議論を重ねて、有料機能の課金や機能制限、そして広告ではない方法を模索しました。

私たちは本アプリを『アクセシビリティ』というテーマに基づいて作っています。「あらゆる人にあまねく情報を届ける」というテーマでアプリを作っているのに、課金ユーザーだけが利用できる機能を実装するということはアプリの理念に反していました。お金を払った人だけしか、大切な防災気象情報にアクセスできないというのは、全く「アクセシブル」ではなく、アクセシビリティの反対側だと私たちは考えました。もうひとつ、開発チームのエンジニアは、多くの人に自分たちが開発した機能を活用してもらいたいと考えています。たとえ100万人の利用者がいるアプリでも、有料課金してくださるユーザーは数パーセントです。1%のユーザーが課金したとしても、残りの99万人には自分たちの作ったものが届かないのは、とても寂しいのです。そして、大きな災害のときにアプリに実装されているはずの機能に多くの方がアクセスできなかったとなれば、防災アプリを開発するエンジニアとして悔しいのです。

アプリ内広告についても、私たちの理念に反していました。このアプリは災害が起きたときに多くの方が起動するアプリです。広告を導入するということは、災害が起きたときに収益が上がる仕組みになります。そうすると、運営がたくさん収益を得るには、災害が発生する必要があるという防災アプリの目指すことと大きな矛盾が生じます。私たちはこの広告モデルを全く許容できませんでした。

このほか、災害時には通信環境や回線が逼迫するおそれがあり、広告を表示すると、無駄な通信が生じてコンテンツのダウンロードに時間がかかってしまい、ユーザーが防災情報に素早くアクセスすることを邪魔してしまうほか、通信量が増えることで携帯のネットワーク網などに負荷を増大させてしまうおそれがあることも見越して、私たちは広告をアプリに導入していません。

ユーザーの皆様が災害時にも情報に素早くアクセスできること、災害を少しでも減らすことを目的としたアプリに、継続性の要素を付け加えるとしたら、このアプリと開発チームを大切に思ってくださいファンを育て、サポートしてくださる方とともにアプリを成長させていこうという結論になりました。そうして、機能制限や広告によらない、サポーターズクラブ制度が発足しました。

私たちは東日本大震災以降、様々な防災プロジェクトに取り組んできましたが、今後も人員や設備を強化し、開発を更に進め、アプリを継続するというはもちろん、新機能の提供や新たな防災プロジェクト等を通じて、防災情報配信のさらなる強化に取り組んでまいります。