

会社概要

株式会社ブシドーです。よろしくお願いいたします。



事業内容

エイベックス様やGREE様をはじめとする、上場企業様や年商数億企業様のマーケティングプロデュースを行っております。

- ・マネタイズ
- ・ブランディング
- ・成約率の向上
- ・集客ノウハウの実践

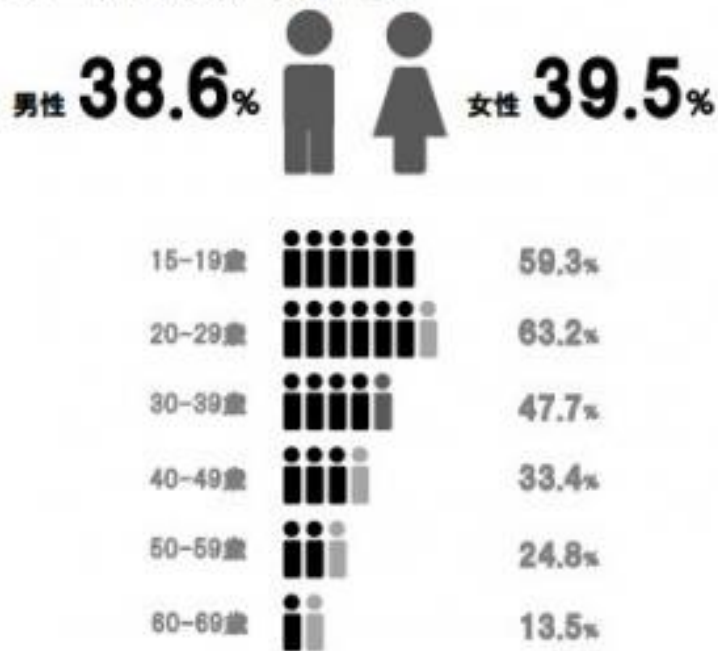
など、多岐にわたり企画・遂行させていただいております。

株式会社Catch The Webの顧問としても就任。

WEBマーケティングをベースにした企画屋です。

スマートフォン保有率

スマートフォン保有率 性別/年代別



スマートフォン保有率 地域別



年代別では、20-29歳で63.2%と最も保有率が高く、50-59歳でも24.8%と4人に1人がスマートフォンであり、中高年層にもスマホが普及してきている状況

地域別では、保有率トップは40.9%の近畿、次いで40.5%の関東、一番低い四国（30.4%）でも30%を超えている状況

スマートフォンに特化したテスト

メディア規模&トータルインプレッション&メディア比率 ※2013/3調査

稼働メディア数

10,000メディア

インプレッション

170億imp

Web:App比率

40:60

ソース : GREE

参画メディア (App)

App store(iOS)、Google Play(Android)に上位ランクインしたアプリ



参画メディア (Web)

国内大手CGMやニュースサイトが中心



忍者ブログ



※Footer zone



魔法の★らんご



スマートフォンに特化したテスト



年月	クリック保証型広告		アフィリエイト型広告				合計
	クリック数	報酬額	クリック数	承認待ち	獲得数	報酬額	
2012年10月	0	0円	14,416	0	2,155	754,910円	754,910円
2012年11月	0	0円	17,306	0	2,416	826,705円	826,705円
2012年12月	0	0円	33,655	0	3,875	1,340,984円	1,340,984円
2013年01月	0	0円	36,262	0	4,054	1,404,132円	1,404,132円
2013年02月	0	0円	25,135	0	2,770	964,852円	964,852円
2013年03月	0	0円	25,585	0	2,975	967,561円	967,561円

■ 5ヶ月で700万imp以上

■ アフィリエイトは若年層向けの会員制サービスでテスト

ソース : BushidoInc

スマートフォン利用行動



ソース：マイナビ

検索・閲覧する時間として、

1位

「昼休み(56.5%)」

2位

「帰宅後のくつろぎ時間
(52.6%)」

3位

「朝の通勤・通学の電車やバス
の中(50.8%)」

という結果となり、朝の通勤・通学時に検索・閲覧をし、情報収集する傾向が高い。

スマートフォン属性のビジネス

■店舗型ビジネス

▽飲食店 ▽美容・サロン ▽整体・接骨院 ▽歯科医院 ▽キャバクラ・風俗。。。

■士業型ビジネス

▽弁護士 ▽税理士 ▽会計士 ▽行政書士。。。

■今スグ型ビジネス

▽水のトラブル ▽車のトラブル ▽葬祭。。。

■通販型ビジネス

▽コンプレックス系商品 ▽若年層向け商品 ▽アダルト商品。。。

■無料の会員制ビジネス(若年層向け)

▽ゲーム ▽着うた ▽デコメ ▽占い ▽アダルトサイト。。。

スマートフォン向けのサービス属性

「地域＋サービス」、「緊急を要するサービス」、「個人的な趣味・趣向のサービス」、「暇つぶし」

スマートフォンに特化したテスト

広告集計	
日時検索	<input checked="" type="radio"/> 使用する 2013 年 06 月 01 日 ~ 2013 年 06 月 10 日まで
その時検索	<input type="radio"/> 使用する 2013 年 06 月 ~ 2013 年 06 月 まで
広告コード検索	<input type="text"/>
<input type="button" value="検索"/> 売上げを追う: <input type="button" value="追わない"/>	

アカウント	広告コード	売上げ	pro費	pro比率	pocv数 (全体)	pocv数 (男)	pocv数 (女)	pocv単価	cv数 (全体)	cv数 (男)	cv数 (女)	cv単価	入金者数	入金回数
		0円	93,600円	0%	0人	0人	0人	0円	52人	0人	52人	1,800円	0人	0回

No	日	Click	CVR	成果発生数	成果	否認	売上
1	2013-06-01	0	-	0	0	0	0
2	2013-06-02	0	-	0	0	0	0
3	2013-06-03	0	-	0	0	0	0
4	2013-06-04	14	0.00%	0	0	0	0
5	2013-06-05	3,023	0.00%	6	0	0	0
6	2013-06-06	472	0.00%	1	0	0	0
7	2013-06-07	75	0.00%	0	0	0	0
8	2013-06-08	33	0.00%	0	0	0	0
9	2013-06-09	30	0.00%	1	0	0	0
10	2013-06-10	10	0.00%	0	0	0	0
11	2013-06-11	4	0.00%	1	0	0	0
12	2013-06-12	14	0.00%	0	0	0	0
13	2013-06-13	10	0.00%	0	0	0	0

ソース : BushidoInc

コンバージョン上昇の時系列

■ スマホユーザーへの訴求を狙うなら17時、または18時以降
検索数に対してのコンバージョン(特に物販)は飛躍的に上昇。

■ 就寝前となる23時から1時の間の訴求も狙い目
就寝前になれば上記以上にコンバージョン上昇の黄金タイムと言ってもいいです。

■ 12時～13時、また15時台に関しても狙い目
学生といった若年層向けに訴求する場合は、上記時間帯も狙い目です。

時系列での訴求が意味すること

- ・ 広告出稿を考える際に有効な時間を知ること、出稿費用の無駄打ちを回避する。
- ・ SNS等で広告やアフィリエイトサイトを拡散する際に、アクティブタイムを狙う。

集客を制すれば収益拡大は可能

新しい市場はマーケティングモデルそのものがありません。

リスティング、アフィリエイトなどのマーケティング手法が確立されるまで3年は要します。

集客が上手ければ、収益を拡大させることは可能なのです。

ただし、集客は収益向上の手段であり、集客自体が目的化しないようにしなければいけません。

サイトの最適化、ユーザービリティ、情報配信などもしっかり行い、集客はあくまでもゴール(収益化)への手段です。

今後のスマートフォン市場

【図1】スマートフォン出荷台数の推移・予測（2013年3月予測）



【図2】スマートフォン契約数の推移・予測（2013年3月予測）



- 2012年度のスマートフォン出荷台数は2,898万台（前年比19.9%増）
- 2012年度のスマートフォン契約数は4,337万件で携帯電話契約数の37.2%

出荷台数 2013年度：3,160万台（76.3%）、2014年度：3,430万台（80.3%）

契約台数 2014年3月末：5,915万件（49.3%）、2015年3月末：7,112万件（58.1%）

2014年～2015年には国内スマートフォン契約台数が過半数になる見込み。

ソース：MM総研

スマートフォン市場は発展

スマートフォン市場は3年で爆発的に発展されます。

【今後のスマートフォン市場への影響予測】

- ①新しい料金プラン（更なる低価格プランなど）
- ②ドコモからのiOS発売や新OSの台頭
- ③高速化や技術革新による新たなスマートフォンの登場

▼スマホ(タブレット)での情報収集が主流となる

▼スマートフォンアプリのビジネスモデルも無視できない

▼フリーミアムのビジネスモデル構築も必要？