

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

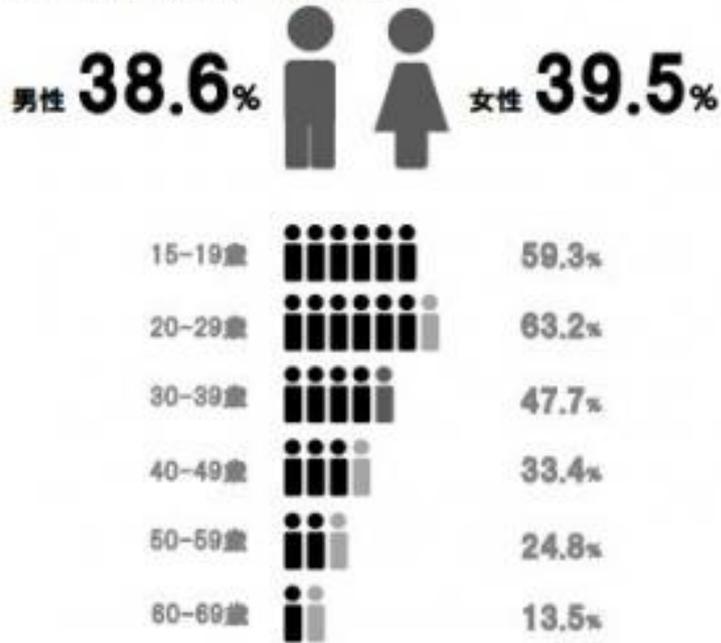
など、多岐にわたり企画・遂行させていただいております。

株式会社Catch The Webの顧問としても就任。

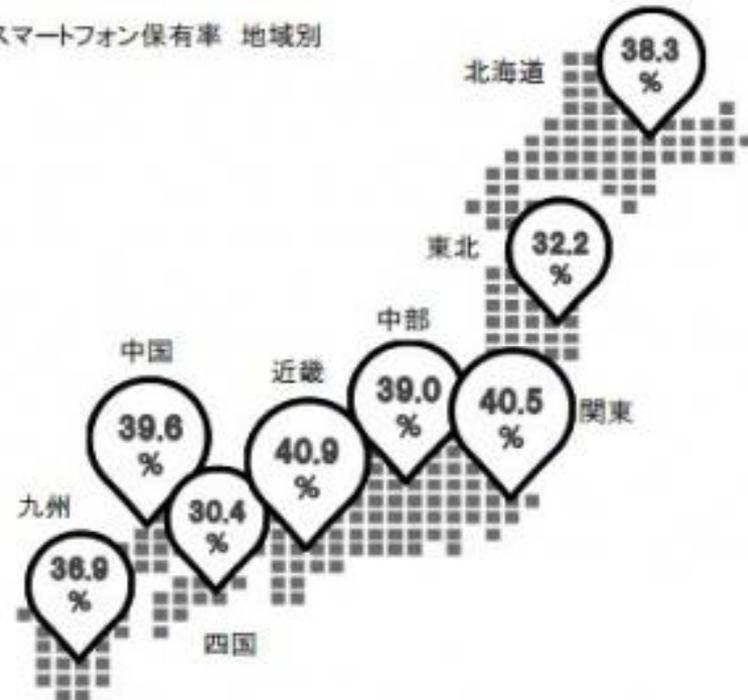
WEBマーケティングをベースにした企画屋です。

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

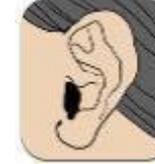
Web:App比率

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

								
大富豪V	リタイV	和ルチョコ工場	うまうま! 寿司パズル	斉藤さん	白いとこ 歩いたら死亡	パパラッチカメラ	アルパカ にいさん	うたまっぷ
								
プリンセス*ソリティア	ホモいじり	ガガ*ララウン				ハチカングー 2Lite	アニメ番組が 分かるカレンダー	歌詞GET
								
MEGU	ラッキーラン	ニト育成セット				ひよこまみれ	jigtwi	ついつぷる
								
気合ヒーム	脱出ゲーム Ruins	つりの神				そら案内	神アプリ	ボケテ
								
闘撃	ぼくらの水切り	マフェリズム	マフに火をつける	イクストリム早弁	毎日の耳かき	毎日新聞	TV番組表	乗換案内

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



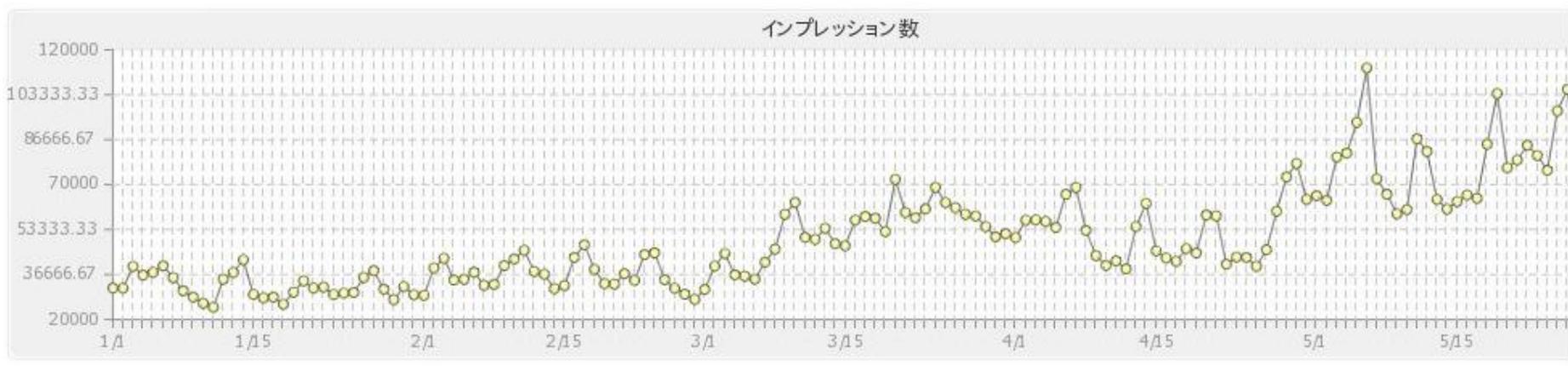
魔法の★らんど®



日本最大級のケータイフリマ



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



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。

ソース：マイナビ

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="text" 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？