

# iPhone、Androidアプリ・サービス でベンチャーが勝ち抜くには

## モバイル氷河期のサバイバル計画

ブレークスルー パートナーズ株式会社  
マネージングディレクター  
赤羽 雄二

[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)

[www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)

2010年7月16日

# ブレイクスルーパートナーズは

- 「**日本発の世界的ベンチャー**」を1社でも多く生み出し、日本をもう一度元気にしたい
- ただし、どこの国の方とでも（現在、中国、韓国、米国、フランスの方々と）
- ベンチャー共同創業、徹底した経営支援
- ソーシャルアプリ、スマートフォンアプリ・サービス開発企業を共同創業

スマートフォンのビジネスに  
ついて、スーパーエンジニア、  
クリエイター、経営者50名以上  
にお伺いしました

色々なご意見を  
いただいた

明確なご意見は、まだ  
少数だった

模索中の方が多かった

結構、もやもやして  
いた

でも、ヒントをいただ  
いて、色々考え、  
調べてみると...



変化は、あちこちで  
起きていた

取り組むべきネタが  
ごろごろ

進むべき方向が、思った  
以上にはっきり見えてきた

何より、お金が動き  
始めていた

実は、霧の向こうに  
明るい光が

しかも . . .

今始めれば、**第一人者**  
になるチャンスがある

# モバイルと ソーシャルで



# マーケティングの 革命が始まった

# 大企業のお金 が動く

物が動く

人が動く

友達に触れ回っ  
てくれる

友達を連れて  
きてくれる

数百人の友達を  
連れて、殺到する

モバイル  
X  
ソーシャル  
X  
リアル連携



モバイルは最先端。  
ソーシャルも、課金  
に関しては圧倒的

リアル連携は  
皆これから

今我々が全速力で  
走り始めれば...

世界をリード  
できる、はず

# 日本発の世界的 ベンチャーが

続々生まれるかも

この会場からも。

# 背景のご説明



iPhone、Androidアプリ、  
サービスを事業の柱にす  
るには？

# Android急成長 . . iPhoneを抜いた



Google Nexus One



Motorola Droid

- 1~3月の米スマートフォン出荷台数でiPhoneを超えた
- Androidプラットフォームに新ユーザーが**30万人/日登録**
- 2012年の出荷台数は、**7600万台**という予想

出典: <http://www.virtualgoodsnews.com/2010/05/scoreloop-signs-300000-new-android-users-daily.html>

<http://www.computerworld.jp/news/mw/164130.html>

# Android携帯の普及スピードは？

- 2009年の国内の携帯電話出荷台数は**3390万台**（前年比19.1%減。2年連続マイナス）
- 2010年3月末の携帯電話加入者数は、**1億1271万人**
- Android携帯には各社かなり力を入れているため、今年後半の販売台数シェアはかなり上がる可能性も
- 2009年4月～2010年3月のスマートフォン出荷台数は234万台、うちiPhone169万台、他が65万台
- 出荷台数、加入者数が今後横ばい、出荷台数の半分以上がスマートフォンとなり、Android携帯がその1/2強とすると、**2012年末の加入者数の15～20%がAndroid携帯に**

# iPadの爆発的成長



- 世界9カ国、2ヶ月で200万台以上
- 今年の販売予測**800～1000万台**
- **iPed**も中国から早速登場(1万円以下)

# iPadサービスの国内での展開

- 国内の出版社、新聞社、コンテンツホールダーが非常に積極的
- 毎日新聞社は「ビューン」を通じて夕刊を配信
- 30以上のコンテンツのさをりを月450円で
- 電子書籍関連のアプリ、サービス、インフラ等の事業機会が急成長
- 株式会社コニットのコンテンツ課金ASPサービス等





# WePad → WeTab



- 8月発売予定(ドイツから)
- Androidベース
- 画面11.6インチ(解像度1366X768)
- コンテンツの事前チェックなし、オープン性
- ヨーロッパ最大の出版社も共鳴

# iPhoneゲーム、アイテム課金で 売上が劇的に改善

- 無料アプリはダウンロード数が7.5倍
- 1ユーザーあたり売上が急上昇
  - 2010年1月→6月で、9→15ドル/年
  - アプリ収益が10倍（以前のダウンロード単価は0.99~1.99ドル）
  - ARPU110円で、mixiの1.7倍
- iAdもかなり有望（従来比10倍以上？）
- ユーザー獲得コストは0.75~2ドル

# モバゲーが世界のiPhone、PCに



- 5月10日開始
- ゲーム、ミニメール、掲示板、サークル
- OpenFeintとID連携(1600ゲーム)
- Facebookにも
- 今後の動向に注目



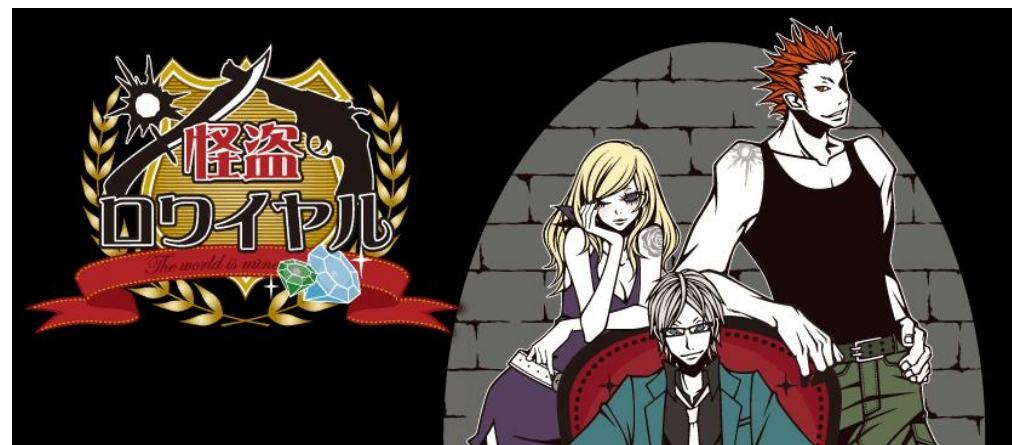
# mixi Touch



- 5月31日開始
- mixiのスマートフォン向けサイト
- iPhone、Android端末対応
- 携帯・PC連携へ
- 海外へ

# モバゲー、GREE、mixi等 のソーシャルアプリから学 ぶこと

# 代表的ソーシャルアプリ



登録ユーザー508万名



# ソーシャルアプリから学ぶこと

- 一気に100万ユーザーを獲得する**バイラル性**
- ARPPU(課金ユーザー一人当たり月額課金額)1000～3000円を実現する**ゲーム性**
- 毎日ログインし続ける**アクティブ率**の高さ、  
離脱しづらい**ソーシャル性**、しがらみ
- **非同期性**の活用の妙
- **時間制限、期間限定**イベント
- **すきま時間**の有効活用

# ソーシャルメディア、ソーシャルグラフ、リアル連携の活用とチャンス

# iPhoneアプリからピザ発注: ドミノ・ピザ、売上1億円を突破



- 3月8日開始
- 122日で累計1億円を突破
- GPS活用で屋外への配達も

出典: [http://www.itmedia.co.jp/promobile/articles/1007/09/news044.html#l\\_sa\\_domino01.jpg](http://www.itmedia.co.jp/promobile/articles/1007/09/news044.html#l_sa_domino01.jpg)  
<http://www.itmedia.co.jp/promobile/articles/1003/10/news087.html>



# FacebookのLikeボタンは、世界中で毎日30億回プッシュされている



- Likeボタン搭載サイト: 35万サイト(1ヶ月で20万サイト増加)
- Facebookが世界中の人々のモノやコンテンツに対する「今の好み」を収集している
- 1日30億件、年間1兆件
- このデータとソーシャルグラフから、Googleをはるかに凌ぐ精度のリコメンデーションが実現

# Facebook「Open Graph」

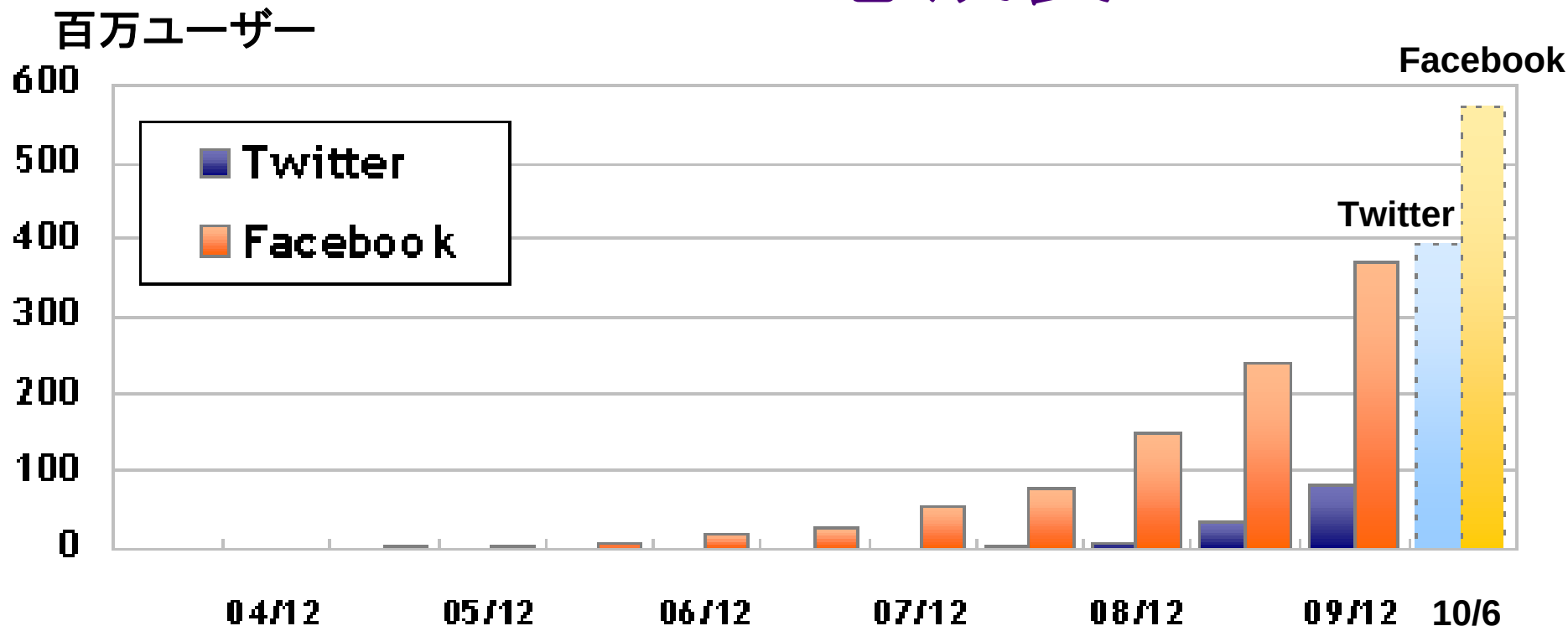
- 「Open Graph」は、5億人のFacebookユーザー情報を外部サイトが簡単に、自由に活用する仕組み
- 店舗、イベント、音楽、地図、趣味などウェブ上のグラフ(相関図)が、Open Graphですべて結びつけられる
- 「ウェブをさらに小さく、ソーシャルに、パーソナルに、そしてセマンティックにする」
- パートナーサイトを訪れると、友達にパートナーサイト内での活動(記事を読んだり、コメントを書いたりした様子)を知らせる



# Facebook、「Open Graph」を モバイルにも拡大へ

- 7月12、13日のMobileBeat 2010で発表
- Open Graphのソーシャルプラグインを、モバイル分野のパートナーへまもなく公開
- モバイルマーケティングが爆発的に伸びる
- Facebook友達からのリコメンデーションと、位置連動広告を結びつけ、**広告にコンテキストやパーソナライゼーションを追加**
- Facebookモバイルユーザー**1億5000万人**

# Twitterの急成長



- 3月に1億8000万ユニークユーザー
- 直近四半期で**146%成長**
- 携帯電話にフィットし、さらに成長を加速
- 全ツイートにアクセスできる**APIを開放(有料)**

# 日本はツイート数世界一

| 家庭と職場のPCからのアクセス | 訪問者数<br>(2010年4月) | リーチ(%) |
|-----------------|-------------------|--------|
| Twitter(米国)     | 1932万人            | 9.8%   |
| Twitter(日本)     | 988万人             | 16.3%  |
| mixi            | 934万人             | 15.4%  |

- 2010年6月1日時点のツイートの国別シェア
  - 1位: 日本 25.6% (一気にトップに)
  - 2位: 米国 21.2%、 3位: ブラジル 9.4%

出典: <http://japan.cnet.com/news/business/story/0,3800104746,20414363,00.htm>  
<http://blogs.itmedia.co.jp/saito/2010/06/post-4bfd.html>

Nielsen Online Netview 2010年4月 家庭と職場のPCからのアクセス

# BT Twitterによるフラッシュマーケティング広告

We conjured an earlybird deal for fans! ☆  
Enter APPRENTICE at checkout and  
win 2 for 1 tickets to  
#SorcerersApprentice!  
<http://t.co/vVxAp2K>

12 minutes ago via web  
Retweeted by 51 people

Reply Retweet



DisneyPictures  
Walt Disney Pictures

ディズニー映画  
ペアチケット  
半額!

- **タイムセール**に特化したECサイト
- いかに短時間で購買意欲を煽り、買っていただくか

出典: <http://capote.posterous.com/twitters-first-earlybird-sponsor>  
<http://d.hatena.ne.jp/Noizy/20100504/1272942335>

# GROUPON

Collective Buying Power

[Visit More Cities](#)[Get Daily Groupon Alerts](#)[Refer Friends, Get \\$10](#)[Contact Us](#)

Daily Deals on the Best in  
**New York**

Total dollars saved

**\$184,738,078**

Total Groupons bought

**4,592,887**[Today's Deal](#)[Recent Deals](#)[How Groupon Works](#)[Discussion](#)[Connect](#)[Sign in](#)

Share This Deal:

[Facebook it!](#)[Tweet!](#)[Quick! Email a friend!](#)

## Today's Deal: \$35 for \$75 Worth of Floral Arrangements from Ovando

**\$35****Buy!**

| Value       | Discount   | You Save    |
|-------------|------------|-------------|
| <b>\$75</b> | <b>53%</b> | <b>\$40</b> |

[Buy it for a friend!](#)

Time Left To Buy  
**35 minutes**  
**28 seconds**

**675 bought****The deal is on!**

Tipped at 8:05AM with 100 bought



### The Fine Print

Expires 02/06/2011

Limit 2 per person. Delivery not included. May combine 2 Groupons for 1 purchase of \$250 or more. Mother's Day orders must be made by noon on 5/8/10. Not valid with

### Highlights

- Exotic flower arrangements
- Seasonally changing flowers
- Stylish vases
- Delivery available for fee

### Discuss the Deal



FYI people asking about shipping elsewhere besides NYC. They do... [more](#)

[Join the discussion!](#)

32 comments

### Today's Side Deal

**\$28 for a One-Hour Private Knitting Lesson from Gotta Knit! (\$55 Value)**



### Give the Gift of Groupon!

**\$50**

Available to print or email.

[Buy Groupon Gift Card](#)

# Groupon(グルーポン)

- **フラッシュマーケティング**と呼ばれる、時間限定・数量限定でお得なクーポンを販売
- 創業1年半で、売上315億円、利益45億円
- 時価総額1200億円超
- 各都市ごとに1日1品、共同購入
- Facebook、Twitter等のソーシャルメディアで友達に声をかけ、数時間で取引成立

# foursquare(フォースクエア)

- 2009年3月、米国で開始
- 現在の利用者：180万人、急増中
- 自分で行ったレストランやお店などの場所をスマートフォンを使って記録しながら、友達との対話を楽しむSNS
- 位置や「お出かけ先」を介したソーシャルな関係が急速に増幅していく
- 企業の利用が活発、Facebookも注目
- リアル連携

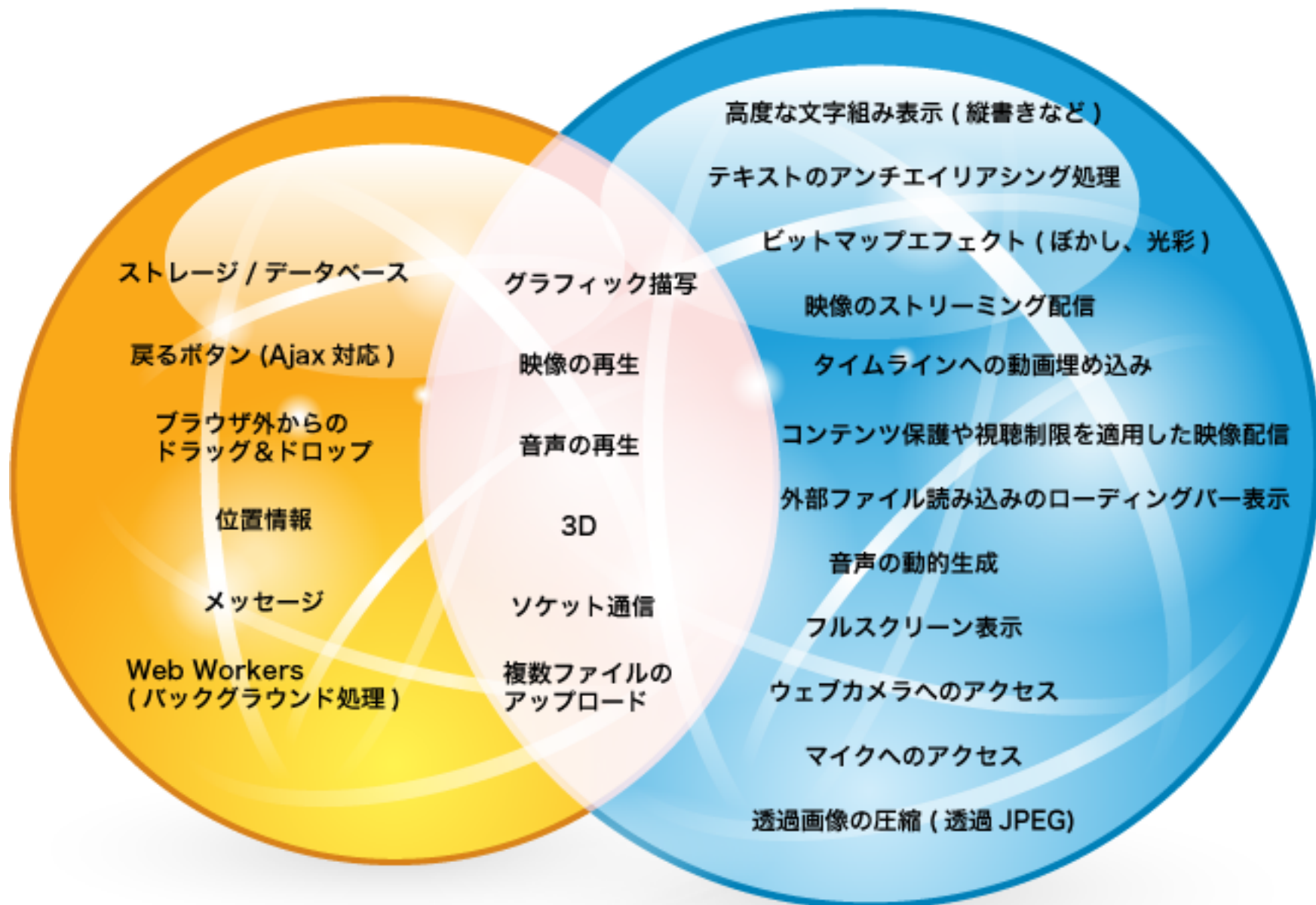
出典：<http://glocalvision.jp/2010/03/foursquare.html>  
[http://hyper-text.org/archives/2010/01/foursquare\\_quick\\_start.shtml](http://hyper-text.org/archives/2010/01/foursquare_quick_start.shtml)

# HTML5への取り組み



# HTML5

# Flash



# HTML5への期待

- 規格制定までは、まだまだ時間がかかる
- ブラウザでアクセスできるため
  - アプリ審査がない
  - 他のウェブサービスと連携しやすい
  - iPhone、Android対応が楽
- ブラウザごとの対応が実際は必要で、ノウハウ蓄積が鍵
- 当面は、ウォッチ継続

受託開発から抜け出る  
には？

# 受託開発に関するコメント

- 「どうしても抜け出したいのなら、**企画力とこだわり**を。受託とそうじゃない開発会社の違いは明らかにそこです」
- 「ベンチャーの話を聞きに来る多くの人たちは、**自分が平凡であることに気がついていない**」
- 「**売る能力が高くないと厳しい**」

# 受託開発に関するコメント(続き)

- 「クライアントによっては、非常にチャレンジングな案件を提示してくるので、お金をいただきながらノウハウを蓄積できる案件を見極めて、回していく」
- 「一番注目が集まっている分野(お金が集まりやすい分野)で勝負すること。最前線に降りたって徹底的に調査を行い、あとは成功するまでひたすら我慢強く戦う」
- 「Androidが鍵。携帯だけでなく確実にTV、冷蔵庫、電子レンジといったリビング家電に浸透していく。新たなマーケットの開拓が目の前に来ている」

# 受託開発に関するコメント(続き)

- 「受託開発から抜け出るというより、受託開発はもはや日本には残り得ない」
- 「大企業がこれまでの垂直統合から、組み合わせの水平分業の波に飲み込まれ、受託ではなく、**技術力やマーケティング力のあるベンチャーとのパートナーシップ**に取って代わられる」
- 「大企業の垂直統合がだめになれば、受託や下請けの構造はありえない」

# 受託開発から抜け出るには？

- 人と違うことをする、必ず違いを出す
- 技術力、あるいは企画力での差別化
- プラットフォームのオープン化、位置情報活用、フラッシュマーケティング、Twitter活用等の変化を先取りし、一番乗りする
- キーパーソン、リーディングプレイヤーとのネットワークを普段から構築しておく



**トップの決断、トップの選択**

# 世界中で数十億台に広がるスマートフォンで勝ち残るための仮説



モバイル  
X  
ソーシャル  
X  
リアル連携

# モバイル x ソーシャル→リアル連携

- モバイル＝随時携帯できる、24時間手元に
- まちで見かけたものや、事件、都度都度の欲求に対して、すぐ調べられる、書き込める、写真を撮れる、電話できる(位置、時刻)
- これは、PCベースであったソーシャルメディア、ソーシャルゲームではできなかったこと
- モバイル化により、ソーシャル性がよりリアルになり、リアルタイムになり、リアル連携の幅が一気に広がる

# ソーシャルグラフの拡張

- 「リアル友達」、「リアル知りあい」
- 「コミュニティ友達だったリアル友達」
- 「ゲーム友達だったリアル友達」
- 「コミュニティ友達」、「コミュニティ知りあい」
- 「ゲーム友達」
- 「ゲーム内カリスマ、専門家」(一方的)
- 「あこがれている、尊敬している人」(一方的)
- 「カリスマ、専門家」(一方的)

# 「友達」との関係がより重要に

- 「友達」との関係、友達からの情報がこれまで以上に個人の考え方、購買行動に影響する
- 「リアル友達」によるソーシャルグラフ(人間関係)が注目されているが、会ったことのない人からの情報、アドバイスに基づく購入決定も実は大きい(詳しい人、専門家のお勧め)
- 「ゲーム友達」、「コミュニティ友達」も、多くの人にとっては、**いきがいとも言えるほど重要**(モバゲー、GREEも)

# ソーシャル化による変化

- **友達との関係強化、多層・多様化**
  - ー 常につながっている意識
  - ー 「リアル友達」、「ゲーム友達」、「コミュニティ友達」の使い分けとシームレスな関係
- **個人の意思決定への影響大**
- **個人からの情報発信**
  - ー 自分の思いを伝える、自分の作品を
  - ー リアルタイムフィード、Twitter、Likeボタン等により、個人の情報発信が非常に楽に
  - ー よいサービス、商品は一瞬で広がる

# ソーシャル x リアル連携

- SNSからのリアルタイムフィード、ウェブのLike情報、Twitter、位置情報、統計情報等をソーシャルアプリのゲーム性、コミュニケーション性と組み合わせ
- あふれかえる情報の選別、情報整理
  - 「自分あての特別な情報」
  - 「大事な情報の方から自分を探してくれる」
  - 「友達が買った、使っている」
  - 「専門家からのお勧め」
- 爆発的に口コミが発生する多重的仕組み
- 認知度を上げる vs 購買意向を強める
- 新たなプラットフォーム確立のチャンス

# 「**購買決定**行動」と「**情報発信**行動」

- 個人の購買決定行動(情報収集のしかた、選択肢の絞り込み、最終決定、購買)を考え抜く
  - － 誰のアドバイスを聞くのか
  - － どういう瞬間に購買を決定するのか
- 個人の情報発信行動(人に勧める、伝える、見せびらかす、自慢する)を考え抜く
  - － どういう時、人は発信するのか、RTするか
  - － どういう手間なら発信するのか



**人の根本的な行動様式を深く、深く研究**

# スマートフォン時代にどう勝ち抜くか？

## ●命をかける

- 命をかけても、生き残れる時代にはいった
- 技術力、あるいは企画力での差別化
- 何と云っても、ソーシャル性とリアル連携
- 先端情報へのアンテナを高く、もっと高く
- ガラケーで収益を稼ぎつつ、スマートフォン向けアプリ、サービスを年末までに立ち上げる
- ユニークさを打ち出す。目立つ



# 日本発の世界的ベンチャーを！

いつでもご相談ください

24時間365日サポート

ブレイクスルー パートナーズ株式会社  
マネージングディレクター  
赤羽 雄二

[akaba@b-t-partners.com](mailto:akaba@b-t-partners.com)

[www.b-t-partners.com](http://www.b-t-partners.com)

# 略歴： 赤羽 雄二

- 東京大学工学部を1978年3月に卒業後、小松製作所で建設現場用の超大型ダンプトラックの設計・開発
- 1983～1985年、スタンフォード大学 大学院に留学
- 1986年、マッキンゼー入社。経営戦略、組織設計、マーケティング、新事業立ち上げなどのプロジェクト多数を14年間にわたりリード
- シリコンバレーのベンチャーキャピタルをへて、2002年、創業前、創業当初からの非常にきめ細かな支援を特徴とするブレークスルーパートナーズ株式会社を森廣弘司と共同創業し「日本発の世界的ベンチャー」を生み出すべく活動。ベンチャーの投資、育成経験多数
- 実体変革、スキル構築を主とするコンサルティングと、シリコンバレーのトップクラスのベンチャーキャピタルのノウハウを合わせ持つ。技術・事業の両面への深い理解に基づき、きめ細かく、かつ徹底した支援を提供
- 経済産業省「産業競争力と知的財産を考える研究会」、総務省「ITベンチャー研究会」委員、「ICTベンチャーの人材確保の在り方に関する研究会」委員、「事業計画作成支援コース」の企画立案および講師、「事業計画作成とベンチャー経営の手引き」著者
- ソーシャルアプリデベロッパー数社を共同創業、経営支援