

デジタルサイネージを活用した リアルアフィリエイトのご提案

ValueCommerce / Affiliate

Copyright © 2010, ValueCommerce Co., Ltd.

東証マザーズ: 2491

1. 会社概要



| | |
|------|---|
| 会社名 | : バリューコマース株式会社 |
| 設立 | : 1996年3月 |
| 所在地 | : 東京都港区赤坂8-1-19 日本生命赤坂ビル |
| 代表者 | : 代表取締役会長 兼 社長 ブライアン・ネルソン |
| 事業内容 | : インターネット広告配信・管理サービス インターネット販売力向上支援(コンサルティング) SEOサービス |

<2009年12月期(連結) 単位(百万円)>

| | |
|------|---------------|
| 売上高 | : 6,610 |
| 資本金 | : 1,714 |
| 従業員数 | : 246(臨時雇用者含) |

■ 2. 実績

1. 1999年、国内初のアフィリエイトプログラムの提供を開始



2. 約2,500(2010年3月末)のECサイトおよび、約781,000(2010年3月末)のパートナー(アフィリエイトサイト)をつなぐ**日本最大級のネットワーク**を構築

3. Yahoo! JAPANとの戦略的な資本提携



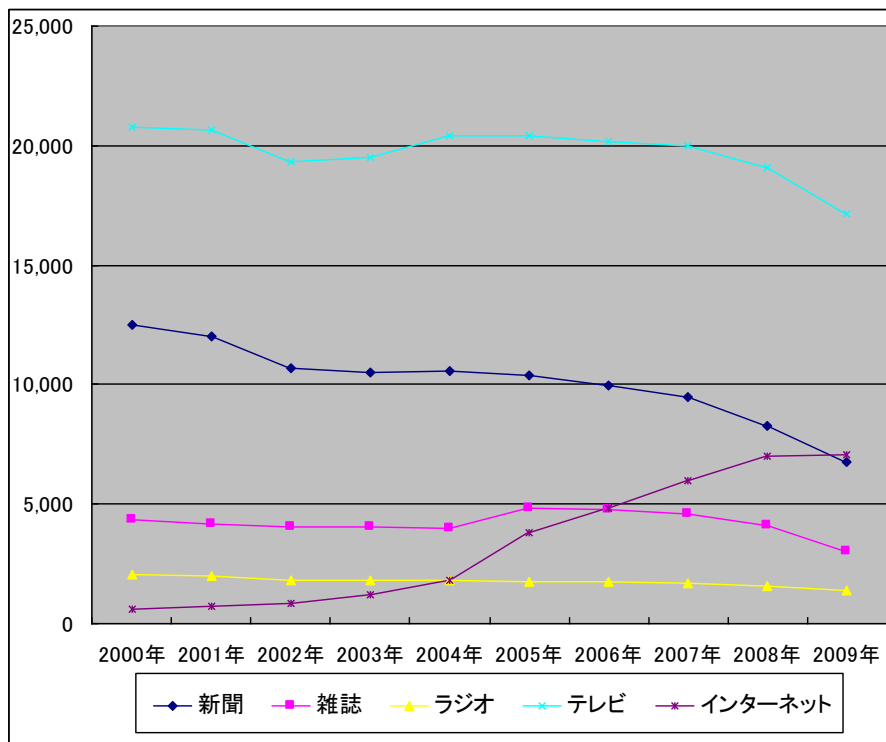
4. ウェブ・メールマガジン・モバイル(i-mode, ezweb, Yahoo!ケータイ)対応のアフィリエイトプラットフォーム

■ 3. 日本の広告市場（電通データ）

＜2009年の総広告費は5兆9,222億円、前年比11.5%減＞

－2年連続減少、インターネット・衛星放送関連以外は減少－

2009年(1～12月)の日本の総広告費は5兆9,222億円、前年比88.5%であった。総広告費は、2004年に日本経済の景気回復基調とデジタル家電やインターネットの普及を背景に4年ぶりに増加し、2005年(前年比102.9%)、2006年(前年比101.7%)、2007年(前年比101.1%)と増加を続けてきたが、2008年にアメリカの金融危機に端を発した世界同時不況を背景に減少に転じ、2009年は、2008年(前年比95.3%)に続き前年実績を下回った。



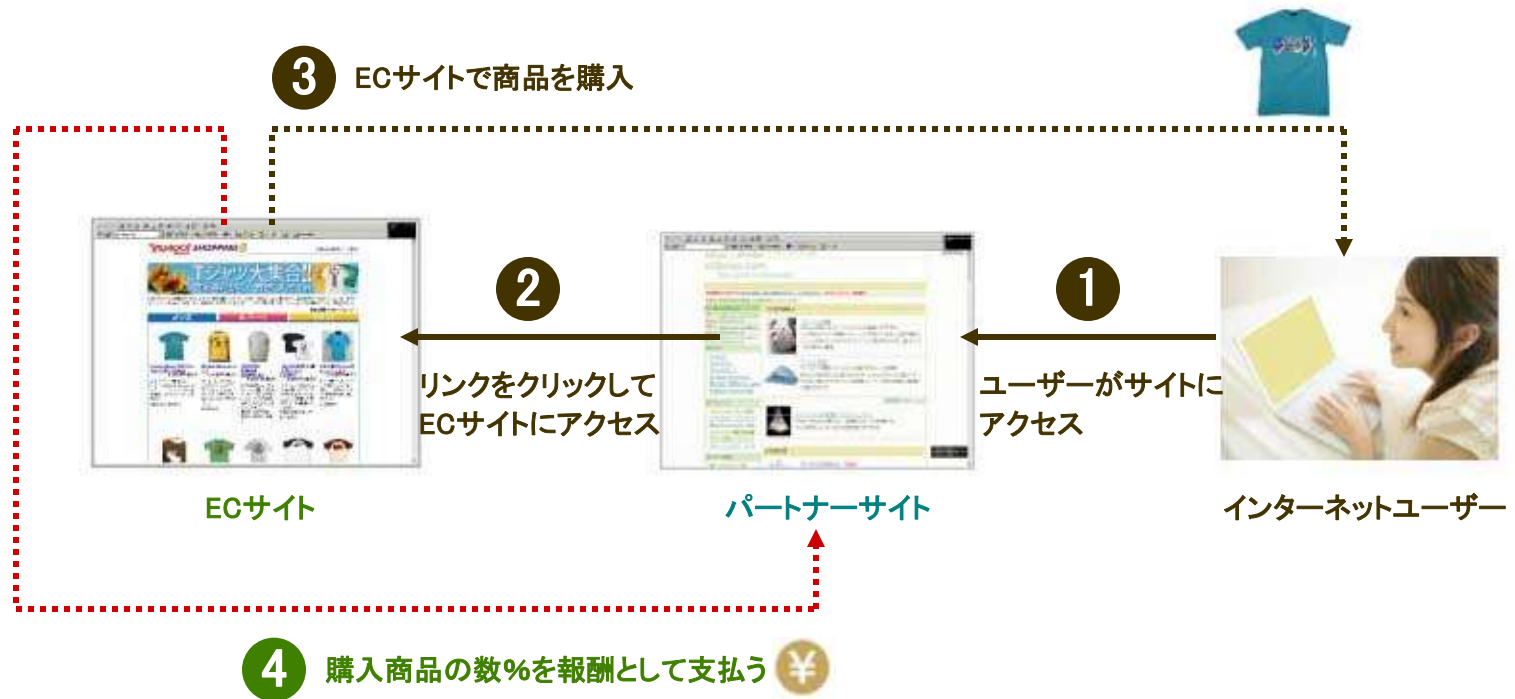
- ◆ 媒体別広告費 – マスコミ四媒体は14.28%減
- ◆ 「新聞広告費」(前年比81.4%)が大きく減少
- ◆ インターネット広告が1.2%と微増

アフィリエイトは前年比20%以上の成長を継続！

| 媒体\広告費 | 2000年 | 2001年 | 2002年 | 2003年 | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 | 2009年 |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 総広告費 | 61,102 | 60,580 | 57,032 | 56,841 | 58,571 | 68,235 | 69,399 | 70,191 | 66,926 | 59,222 |
| マスコミ四媒体広告費 | 39,707 | 38,886 | 35,946 | 35,822 | 36,760 | 37,408 | 36,668 | 35,699 | 32,995 | 28,282 |
| 新聞 | 12,474 | 12,027 | 10,707 | 10,500 | 10,559 | 10,377 | 9,986 | 9,462 | 8,276 | 6,739 |
| 雑誌 | 4,369 | 4,180 | 4,051 | 4,035 | 3,970 | 4,842 | 4,777 | 4,585 | 4,078 | 3,034 |
| ラジオ | 2,071 | 1,998 | 1,837 | 1,807 | 1,795 | 1,778 | 1,744 | 1,671 | 1,549 | 1,370 |
| テレビ | 20,793 | 20,681 | 19,351 | 19,480 | 20,436 | 20,411 | 20,161 | 19,981 | 19,092 | 17,139 |
| インターネット広告費 | 590 | 735 | 845 | 1,183 | 1,814 | 3,777 | 4,826 | 6,003 | 6,983 | 7,069 |
| (前年比%) | (244.8) | (124.6) | (115.0) | (140.0) | (153.3) | (208.2) | (127.8) | (124.4) | (116.3) | (101.2) |
| (構成比%) | (1.0) | (1.2) | (1.5) | (2.1) | (3.1) | (5.5) | (6.9) | (8.5) | (10.4) | (11.9) |

(注) 2006年「日本の広告費」の推定範囲を2005年に遡及して改訂した。

■ 4. アフィリエイトとは？ >> 成果報酬型のインターネット広告です。

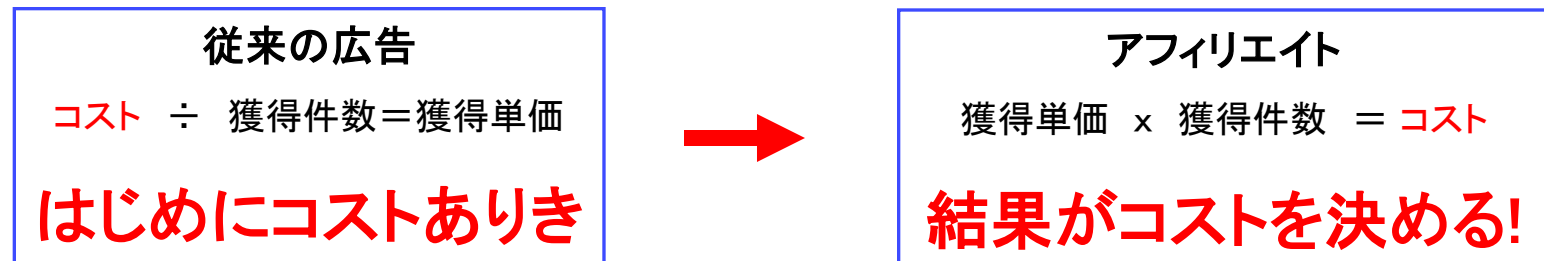


■ 5. 企業にとってのアフィリエイト導入メリット

ネット広告の特徴として、購入・申し込みなどの上りが容易、かつその結果が分かることがあります。その機能を最大活用したビジネスモデルが成功報酬型広告ともいわれるアフィリエイトです。すなわちアフィリエイトはオンライン上で商品購入・予約・申込み・資料請求などのアクションが発生するほとんど全ての業種に有効です。

従来の広告では効果測定がそもそもできなかつたり、間接的であいまいであったり、最初にコスト(固定費)ありきで、結果としての獲得数で割ったものが獲得単価で一般的には広告主がそのリスクを負担していました。

アフィリエイトの場合では予め獲得単価を設定することができ、成果が無ければ費用(システム固定費は除外)が発生せず、リスクをミニマイズすることができます。

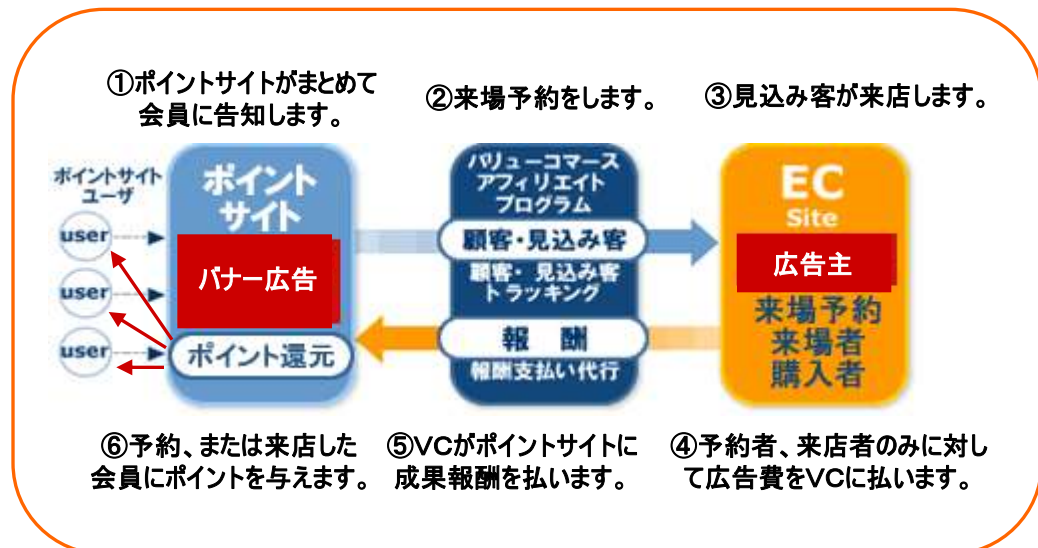


■ 6. ポイントサイトとは

ポイントサイトとは、ユーザがそのサイト経由で広告主の商品購入・会員申込・来店等を行った場合、サイトの会員に対して、小額のポイントを与えるシステムです。

例えばJALマイレージバンク(eメールパートナー)

- ① 会員数 1800万人
- ② ポイントはJALで使えるマイレージ
- ③ 優良会員多数
- ④ 弊社アフィリエイトシステムのECサイトを多数紹介



- ①ポイントサイトがまとめて会員に告知します。
- ②来場予約をします。
- ③見込み客が来店します。
- ④予約者、来店者のみに対して広告費をVCに払います。
- ⑤VCがポイントサイトに成果報酬を払います。
- ⑥予約、または来店した会員にポイントを与えます。

※ ポイントサイトに参加するには、まず、VCのECサイトとして承認され、さらに各ポイントサイトによって承認される必要があります。

■ ポイントサイト例



永久不滅.com

《セゾン》カードのセゾンNetアンサー会員向けのショッピングモール。モールでのお買い物で永久不滅ポイントが通常の2倍以上になるサービスを提供。

<http://www.a-q-f.com/>



ANAマイレージモール

国内最大級の会員数1600万人のを誇るANAマイレージクラブの会員向けのサービスです。インターネット上での購買等のアクションによって、航空マイルが貯まります。

<http://www.ana.co.jp/amc/reference/tameru/mileagemall/>

■ ポイントサイト例



G-mile.Com

1マイルで1リットル10円お安く給油できるコスモ石油のガソリンマイル獲得サイト。サイト利用者は全国のコスモ石油カード会員で、広告報酬のほぼすべてをカード会員へマイルで還元。

<https://www.g-mile.com/get/>



Tモール

有効なTカード会員証をお持ちの方がサービスを利用できる、ティーポイント提携企業(ショップ)共通ポイントサービス「Tポイント」をオンラインで貯められるポイントサイト。

<http://tmall.tsite.jp/>

■ 7. デジタルサイネージできる「リアルアフィリエイト」

QRコードやデジタルサイネージと連動したFELICA R/W利用することで、下記のようなアフィリエイトとの連動が可能です。

1) ECサイト(広告主)として

店舗来場アフィリエイト 実施例4有り

2) アフィリエイトサイト(メディア)として

デジタルサイネージにFELICA R/W連動 リアルアフィリエイト(メディア)実施例:

① 携帯チェーンなどにFELICA R/Wを設置して、コンテンツ登録

例: Best Create <http://www.bestcreate.jp/affiliate/index.html>

② ファミレスやネットカフェなどの店舗にR/WやQRを設置

例: ソフィアモバイル <http://smobi.jp/casestudy/store.html>

■ 8. デジタルサイネージにアフィリエイトで新機能

現状のデジタルサイネージの機能

映像・音声による情報提供

FELICA RWによるWEBTO配信(クーポン・スタンプラリー)による情報提供 誘導

トラフィックがあることを前提 **消費者がタッチしてくれることが前提**

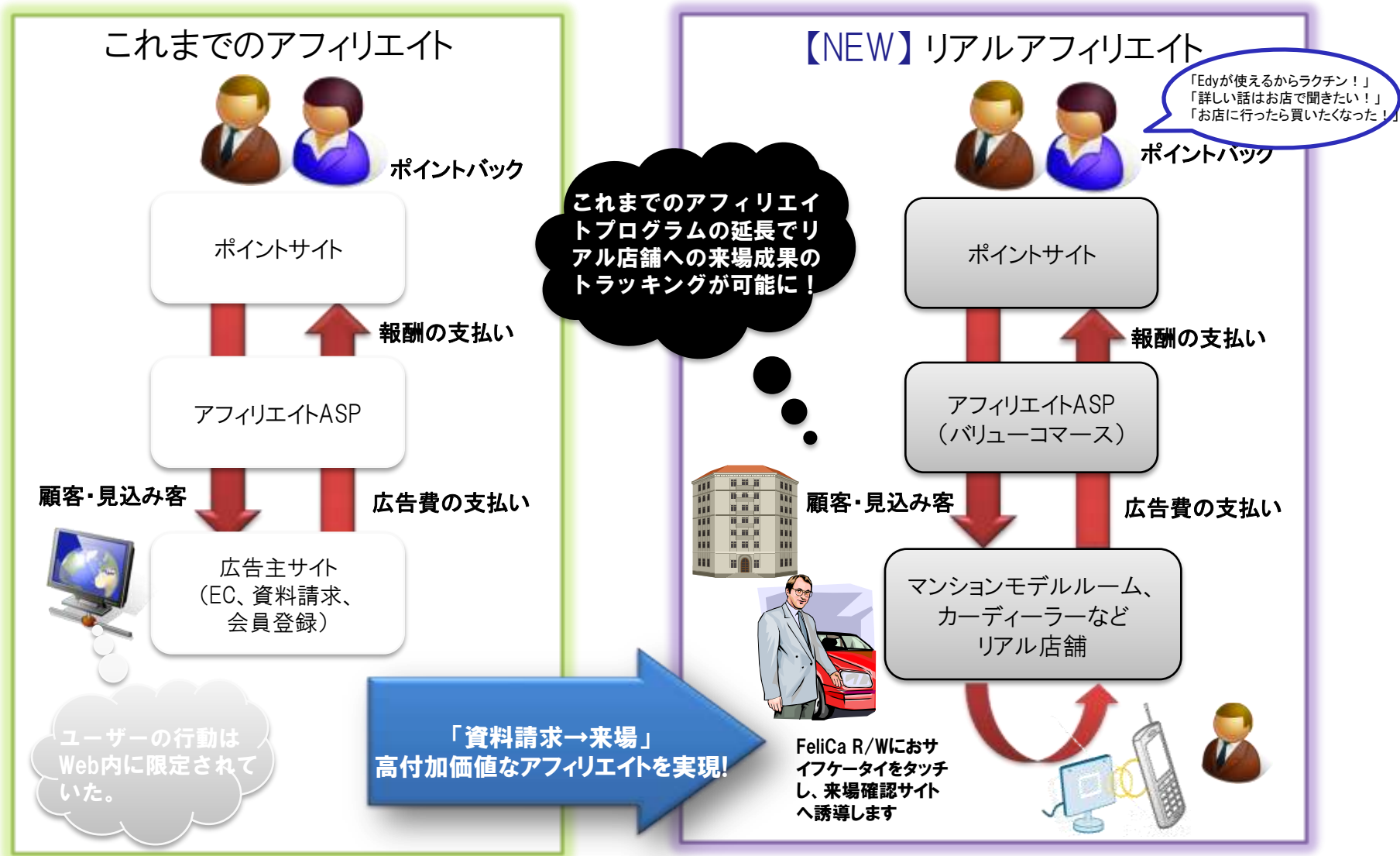
人が来なければ、タッチしてくれなければバリューが無い

今回の提案は、アフィリエイトにより消費者をデジタルサイネージの設置場所に人を連れてくること、RWにタッチさせるための仕組み

ネット広告により新規顧客動員 → **トラフィックの創造**

ポイント還元により積極的なタッチ促進 → **アクションの創造**

9. これまでの「アフィリエイト」と「リアルアフィリエイト」の違い



10. ポイントサイトを利用した来場リアルアフィリエイト

お客様がポイントサイト経由で来場予約をする事により、お客様は予約ポイントを取得し、さらに**実際に店舗へ来場する事により来場インセンティブポイント**を取得できます。

来場アフィリエイトイメージ



■ モデル① 来場予約によるリアルアフィリエイト

お客様がポイントサイトに貼られている「予約バナー」にアクセスする事により予約が完了し、その時点でポイントが発行される仕組みです。

(複数店舗の場合は、位置確認で近くの店舗をご紹介することも可能です)

画面遷移イメージ



予約



予約完了

来場予約で100ポイント還元



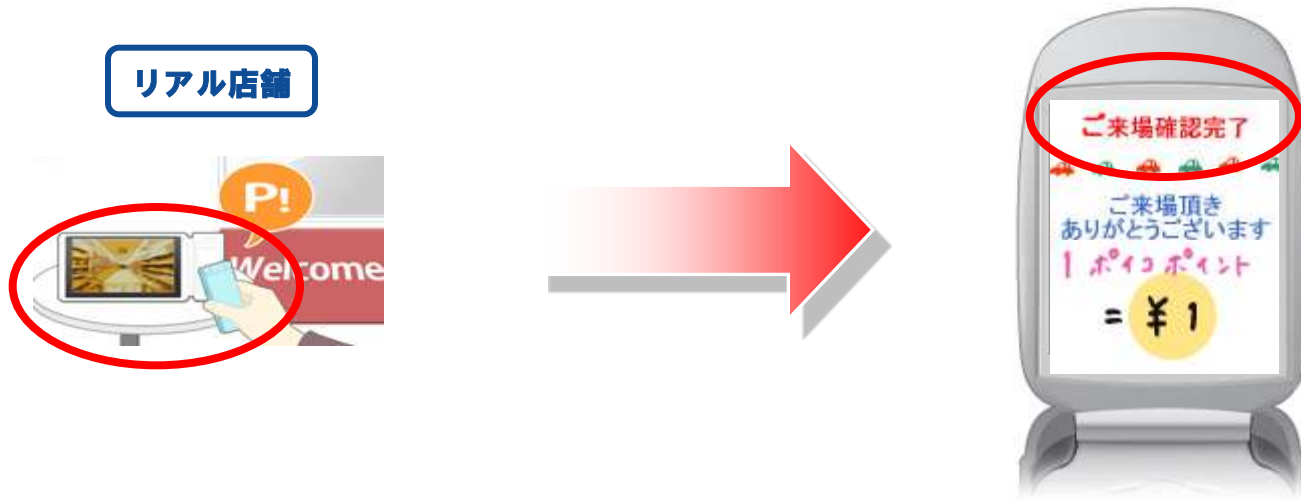
携帯ID・ポイント会員ID情報等をVCに記録

アフィリエイト

■ モデル② 来場確認によるリアルアフィリエイト

来場予約を行ったお客様が加盟店様の店舗へ来場した際に、リーダーライターに携帯をタッチすることにより、WebToが起動し、簡単なクリックで来場確認が完了しポイントが発行される仕組みです。

画面遷移イメージ



FeliCaが使える3キャリアの携帯に対応

来場予約で100ポイント還元

携帯ID・ポイント会員ID情報等をVCに記録



来場確認

■ 実施例①:コンタクトレンズ専門店B社 全国152店舗

B社は、電子マネー「Edy（エディ）」が貯まるポイントサイト「Edyパラダイス」を利用して、首都圏にある主要32店舗への送客及びに、本商品購入へとつなげました。その後、全国152店舗に拡大しました。

実施キャンペーンイメージ



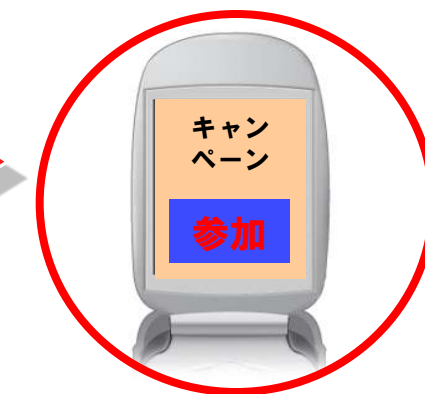
実施キャンペーン条件

- ✓ 10,000円（税込）以上のお買い上げ
- ✓ ユーザーポイント還元額：2,000円
- ✓ 対象店舗以外では、ポイント付与対象外
- ✓ お一人様一回のみ
- ✓ 他クーポン併用可

■ 実施例②:不動産会社A社 首都圏5店舗

電子マネー「Edy（エディ）」が貯まるポイントサイト「Edyパラダイス」を利用して、A社の保有するモデルルーム5店舗への送客を実施しました。

実施キャンペーンイメージ



ユーザーはQRコードを読み取り、携帯からキャンペーンに参加します。

実施キャンペーン条件

- ✓ ユーザーポイント還元額：3,000円
- ✓ A社から資料請求したキャンペーン対象物件に対して、訪問された方が対象
- ✓ キャンペーン参加は1物件につき、1世帯あたり1回までとあたり1回まで

■ 実施例③： 大手陶器メーカー銀座ショールーム

電子マネー「Edy(エディ)」が貯まるポイントサイト「Edyパラダイス(※2)」を利用した「成果報酬型店舗送客プログラム(リアルアフィリエイトサービス)」を、2009年11月20日～2010年1月19日実施。

キャンペーン内容： ユーザーポイント還元額：150円

A) キャンペーンページを携帯で閲覧して、訪問時に携帯をR/Wに翳した方が対象となります。

B) キャンペーン参加は1人様1回までとなります。

東店で Edy150円分プレゼント!

11月20日(金)～1月19日(火)までの期間、事前登録の上、おたがわカードをお持ちの上ご来店。店舗に設置されているR/Wにスマートフォンを照らすと、150円分のポイントがEdyパラダイスに貯まります。

Shop Data
DICE GINZA (ディエチ インザ)
東京都中央区銀座5丁目9-1 2階 03-5561-1100
2009年11月20日(金)オープン
<http://www.dice.com>

キャンペーンに参加して **Edy** をゲット!

1 Edyパラダイスに会員登録
2 Edyアプリをインストールし、店舗にあるR/Wにスマートフォンを照らす
3 カード画面に表示されるURLにアクセスし、来店情報を入力

東店で150円分のポイントがもらえる!
キャンペーン参加登録はこちらから
キャンペーン期間：2009年11月20日～2010年1月19日

11月20日(金)～1月19日(火)のご来店でEdy150円分プレゼント!

1946年の創業以来、100年以上の歴史を誇るお茶会に誇りを感じてきたDICE GINZAが、初のコンセプトショップDICE GINZA銀座銀座京橋ビルにオープンします!

東店でEdy150円分プレゼント!

11月20日(金)～1月19日(火)までの期間、モバイルEdyをお持ちの上ご来店。店舗に設置されているR/Wにスマートフォンを照らすと、150円分のポイントがEdyパラダイスに貯まります。

キャンペーンに参加して、Edyをゲット!

【ステップ1】Edyパラダイスで会員登録
【ステップ2】Edyアプリをインストールし、店舗にあるR/Wにスマートフォンを照らす
【ステップ3】カード画面に表示されるURLにアクセスし、来店情報を入力

キャンペーンはこちら

Shop Data
DICE GINZA (ディエチ インザ)
東京都中央区銀座5丁目9-1 2階 03-5561-1100
2009年11月20日(金)オープン
11:00～22:00
<http://www.dice.com>

■ 11. デジタルサイネージを利用したリアルアフィリエイト実施イメージー1

店舗に設置したFELICA R/W付 デジタルサイネージ

a. 単純に店舗に行ったことを証明

来場確認アフィリエイト

b. R/WのWEB TO リンク先を

CRM店舗メール(ポイント)会員登録ページとして

店舗に来場して、メール(ポイント)会員登録を

すると成功報酬とする

b. R/WのWEB TO リンク先を

店頭キャンペーンページとして

店舗に来場して、キャンペーン参加を成功報酬とする



12. デジタルサイネージを利用したリアルアフィリエイト-実施イメージ-2

観光地などに設置された FELICA R/W付 デジタルサイネージ
複数の設置点を所定の数だけ訪問するスタンプラリー完了を成功報酬とする
FELICA IDMの重複チェックにより、お一人様1回限定可能

地域振興施策として優良ポイント会員の誘致可能!!



13. VCWEBサービスのご利用

全国の加盟店情報をTSVデータで弊社にご入稿いただくだけで開発費無しにWEBサービスを開始することができます。 デジタルサイネージの設置場所の緯度・経度情報をデータとしてご登録いただければ、

- ①PCWEBでは地図に加盟店所在地をプロットしたり、天気予報や地域情報サイトに最寄の設置場所情報を表示できます。
- ②モバイルでは、GPSやiエリアとの連動で、今いる現在地の最寄の設置場所情報を表示して、地図や電話番号を表示することができます。
- ③スマートフォンでは、アプリとの連動で、ARに現在地の最寄の設置場所情報を表示したり、地図とのマッシュアップができます。

■ ①地図連動実装イメージ

ソフトウェア開発者など高度な技術をもつパートナーは、商品検索APIを利用して様々なコンテンツをつくるのが可能です。コンテンツの一部のようにバナーを貼ることができるので、ECサイト様のページへ自然に誘導することができる。

■ 地図連動型例

パートナーサイト



加盟店様



②モバイル位置連動実装イメージ

位置情報を含めたモバイルの展開

例えばこんな使い方・

携帯電話のGPS機能(iエリア)を利用すると・・・

- ➡ 最寄のリアルな加盟店にユーザーを誘導
- ➡ 希望カテゴリーの最寄の加盟店を表示

2007年4月以降、3G携帯電話は原則としてGPS機能を搭載しており、今後も更なる普及・利用ユーザー数の増加が予想されます。

ボタン一つで近くの加盟店様にお客様を誘導！！

パートナーサイトTOP



GPSで現在地
を確認&送信

※ユーザーが位置情報送信
を許可した場合

データベース

- ①位置情報で検索
- ②結果をリターン

広告主様

広告主様

広告主様

パートナーサイト検索結果



③スマートフォン位置連動実装イメージ

■位置情報を含めたスマートフォン・モバイルの展開

例えばこんな使い方・位置情報を利用したAR(拡張リアリティー)と
マッシュアップ...

- ➡ AR画面上に施設のエアタグを表示
- ➡ 割引クーポンや空室・空席情報を表示

2007年4月以降、3G携帯電話は原則としてGPS機能を搭載しており、今後も更なる普及・利用ユーザー数の増加が予想されます。



ボタン一つで近くのショップに
お客様を誘導！！

ABCカフェ
ドリンク一杯無料
クーポン



④スマートフォンアプリ連動イメージ

クーポンマップ アンドロイドアプリ

<http://www.couponmap.jp/>



クーポンマップとは

「クーポンマップ」は、現在、日本ではNTTドコモから発売されているGoogle Android携帯で動作するアプリケーションです。

クーポンマップは、ぐるなびが運営するグルメ情報サイト「ぐるなび」とリクルートが運営するグルメ・クーポン情報サイト「Hot Pepper」のAPIを活用し、Android端末のGPS機能と連動して、ぐるなびとHot Pepperのクーポンデータを横断検索し、Google Mapsで表示する地図検索機能を搭載しています。

また、GPSによる現在地と周辺地図、クーポン情報をリアルタイムに取得し、表示することで、自動車や徒歩で移動しながらも、現在地付近のクーポン情報を収集することが可能です。タッチ操作に加え、トラックボール操作にも対応しています。

ダウンロードはAndroid端末の「Android Market」→「デモ」→「クーポンマップ」から。

画面イメージ



ValueCommerce / Affiliate

Japan's Leading Affiliate Service Provider

ご清聴ありがとうございました。

yfukaya@valuecommerce.co.jp

バリューコマース株式会社
ストラテジーアンドマーケティング部
サービスプロモーションチーム
バイスプレジデント
深谷 良孝



Japan.internet.com 連載コラム“10年目のアフィリエイト”

<http://japan.internet.com/column/ecnews/20100120/6.html>