

日本最大級のドロップシッピングサービスを展開する株式会社もしも、 個人特化型アフィリエイトサービス 「もしもアフィリエイト」を開始

アフィリエイト BtoB 市場が飽和する中、ドロップシッピングノウハウを生かし、個人の囲い込みを目指す

日本最大級のドロップシッピングサービスを展開する株式会社もしも（本社：東京都渋谷区、代表取締役：実藤裕史 以下、もしも社）はこの度、新たなビジネスモデルの構築と収益源の多角化を目指し、『もしもドロップシッピング』のユーザーと一般アフィリエイターに対し、個人特化型アフィリエイトサービス『もしもアフィリエイト』を 2010 年 4 月下旬より開始いたします。

1. 『もしもアフィリエイト』の特長

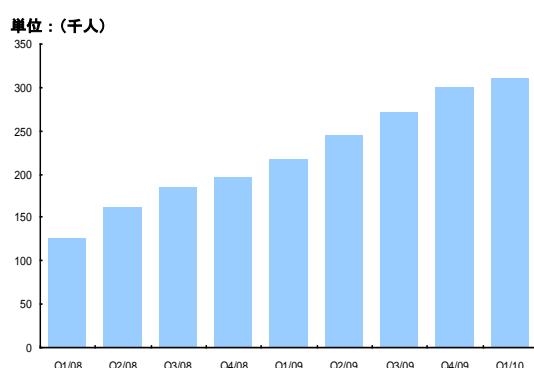
①30万人超の個人ドロップシッピングユーザーに提供

もしも社の運営する『もしもドロップシッピング』ユーザー数は現在約 33 万人です。その全てのもしもドロップシッピングユーザーに対し、『もしもアフィリエイト』を提供いたします。（共通の ID にてサービスを利用することが可能。）

トップユーザーは年商 1 億 5 千万円を超え、それに続いて有力ユーザーも年々増加しております。

これら既存ユーザーを中心に、『もしもアフィリエイト』を提供することで、マーチャント（広告出稿主）は、サービス開始時から有力ユーザーを含む約 33 万人のユーザーに対し、アプローチすることができます。※マーチャントとは…アフィリエイトプログラムを利用して、商品（サービス）を販売する広告出稿主を指す。

もしもドロップシッピングユーザー数の推移



②もしもドロップシッピングの実用的ツールの導入とユーザー育成ノウハウの循環を促進

知識の少ないユーザーでも、手間をかけず簡単にショッピングサイトを構築出来る無料ツール「超できすぎくん」など、『もしもドロップシッピング』ユーザー売上げ向上に実績のあるシステムを『もしもアフィリエイト』に導入いたします。希望するユーザーには、定期的に行われる有料セミナー「もしも大学」や、SEO や SEM などの集客方法や訪問者を惹きつける手法などのノウハウを伝授する有料でのユーザー育成プログラムを実施します。また、ユーザー間での情報共有を行うことで、ノウハウの循環を促す専用コミュニティサイトも提供いたします。

③業界初、月末にボーナスがもらえる「W報酬制度」

通常の報酬に加え、業界初の月末にボーナスをもらうことができる「W報酬制度」を導入いたします。個人ユーザーへの支払い時に、月間報酬額の 10% を「ボーナス報酬」として加算します。通常報酬とボーナス報酬を合わせた「W報酬」で、業界最大級の報酬額を実現します。

2. 『もしもアフィリエイト』の概要

◆サービス開始日:2010年4月下旬

◆サービス利用料:無料

◆マーチャント(広告出稿主)登録:

業種:特に制限なし

初期費用:40,000円(税抜)

月額費用:40,000円(税抜)

手数料:ユーザー報酬の30%分



注:PC及び携帯アフィリエイト売上高合計、(見)は見込値、(予)は予測値

(右図:(株)矢野経済研究所推計)

3. 『もしもアフィリエイト』開始の背景と目的

アフィリエイト市場の伸張率は、急激な成長を見せた2002年度から2005年度頃に比べ、やや鈍化するものの、総市場規模は2010年度には1,000億円を超える、2012年度は1,235億円にまで拡大すると予測されております。

(出所:株式会社矢野経済研究所「アフィリエイト市場に関する調査結果2009」2009年9月2日発表)

現在のアフィリエイト市場は、法人サイト経由(BtoB)の売上げが多く、個人ユーザーによる売上げはごく僅かです。一部の有力ユーザーを除き、個人ユーザーがアフィリエイトで高い収益を得ることは容易ではありません。しかし、法人サイトの新規取引は飽和傾向にあり、今後の市場拡大には「個人ユーザーの強化」へシフトすることが重要であると考えております。

そこで、もしも社は『もしもドロップシッピング』における約33万人のドロップシッピングユーザーと悩みを抱える一般アフィリエイターに対し、個人に特化したアフィリエイトサービスを提供いたします。ドロップシッピングサービスで培ったノウハウやツールなどのリソースを活用することで、コストをかけずスピード一にサービスを構築いたします。

4. 今後の展開

もしも社は、『もしもアフィリエイト』開始により、『もしもドロップシッピング』を基盤とした事業の多角化を行ってまいります。また同時に、ドロップシッピングに次いで、個人特化型アフィリエイトサービスとしての業界No.1シェアを目指してまいります。今後は、『もしもアフィリエイト』を通じて、個人の力を最大限に支援すると共に、生活を支える新たな糸口となれるよう努めてまいります。

<「もしもドロップシッピング」とは>

すべてのインターネットユーザーへ、個人が無在庫販売を行うことが出来る仕組みを提供することで、誰でも簡単にネットショッピングを持つことができるサービスです。個人は豊富な商品情報をを利用して、商品を自由に価格設定できます。また、梱包・発送など受注後の業務を行う必要がないため、個人はサイト構築のマーケティング活動に専念できます。ユーザーには、主婦やシニア層も多く、幅広いユーザーに利用されています。

<株式会社もしもの会社概要>

(1) 社名:株式会社もしも

(2) 代表者名:代表取締役社長 実藤 裕史

(3) 本社所在地:東京都渋谷区道玄坂一丁目19番2号

(4) 設立:2006年6月

(5) 資本金:5億2,550万円(資本準備金含む)

以上

参考資料

『もしもアフィリエイト』と『もしもドロップシッピング』の違い

	もしもアフィリエイト	もしもドロップシッピング
種別	商品紹介（広告）	商品販売（EC）
もしも社が個人ユーザーに提供するサービス	広告情報・ノウハウ・ツール	商品情報・受発注・決済・配送・カスタマーサポート ノウハウ・ツール
企業クライアント	アフィリエイトプログラムを利用して、商品やサービスを販売する広告出稿主＝マーチャント	商品を持つメーカー、卸企業 ＝商品サプライヤー
個人ユーザーの報酬（※下記図参照）	マーチャント（広告出稿主）が案件ごとに設定	売価（利益）はユーザーが自ら設定 (卸値との差額分すべてが報酬)
成果	個人ユーザーの商品紹介情報（広告）を経由し、マーチャント（広告出稿主）の提供するサービスにて購入/申込/登録されたとき	個人ユーザーが運営するサイト上で商品が購入されたとき
個人ユーザーの報酬のメリット	旅行・保険・教育（教材）関連サイトなど、様々な業種から紹介したい広告を選ぶことが可能	約7万アイテムの中から、自分が販売したい商品を選び、自分が販売したい価格で売ることが可能

※個人の報酬図

