

2013年11月19日

報道関係者各位

株式会社 CyberZ

アプリダウンロード数に応じて、もらえるゲーム内アイテムが増える
レイド型 CPI 広告「Double App Games」提供開始

株式会社サイバーエージェント（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：藤田晋、東証マザーズ上場：証券コード 4751）の連結子会社である株式会社 CyberZ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：山内隆裕）は、アプリダウンロード数に応じて、ユーザーが入手できるゲーム内アイテムが増える、レイド型 CPI 広告（※1）「Double App Games」の提供を開始しました。

当社は、2013年6月より、スマートフォンゲーム事前登録サービス「イチハヤ！」を提供し、多くの広告実績から、「イチハヤ！」経由でアプリダウンロード時にゲーム内アイテムを入手したユーザーの継続率（※2）は、オーガニック経由（※3）のユーザーよりも約150～200%高いという傾向を確認しております。

このような背景を受け、「Double App Games」は、継続率の高い新規ユーザーを集客することを目的として、特定のゲームアプリのダウンロード数に応じて、ユーザーがもらえるゲーム内アイテムの種類が増加するという新しいスマートフォン広告商品を開発いたしました。

本サービスの最大の特徴は、24時間限定でゲーム内アイテムを配布するフラッシュマーケティング要素を取り入れたことにより、ユーザーがゲーム感覚で参加でき、ユーザーが一定数集まると、ダウンロード対象のアプリ内で利用できるゲーム内アイテムを入手できる点です。さらに、ソーシャルメディアと連携した友達紹介機能によって、ゲーム内アイテムが欲しいユーザー同士の広がりが期待できます。これにより、通常のCPI広告（※4）よりも、継続率のより高い新規ユーザーを大幅に拡大させることが可能です。また、アプリレビューサイトや大手ゲーム情報ポータルサイトと提携しているため、ゲーム情報等を同時に公開すること出来き、新作ゲームに対し関心の高いユーザーにリーチできます。

「Double App Games」 <http://dags.jp> (iPhone 端末から閲覧可能)





当社が提供するスマートフォン広告向けソリューションツール「Force Operation X」の SDK を、対象のスマートフォンゲームに導入することで、起動後の LTV 計測やアクセス解析が実施できるのはもちろん、不正ユーザーを防ぐ重複排除の徹底により、精度の高い効果測定を行うことができます。

当社は今後も、企業のインターネットプロモーションの問題解決や効果向上に寄与できるよう、スマートフォン広告メディアの拡大および、広告効果の最適化に努めてまいります。

※1 レイド型とは、多人数が集まって目的を達成するという意味。

※2 継続率とは、ユーザーが対象アプリをインストールした日を起点とし、その翌日以降における対象アプリの利用状況を計測する指標。

※3 オーガニック経由とは、マーケット内のランキングや検索結果からインストールしたユーザーのこと。

※4 CPI 広告 (Cost Per Install) とは、ユーザーがアプリをインストールし起動した時点で報酬が発生する広告形態のこと。

■ 会社概要

社名 株式会社 CyberZ <http://cyber-z.co.jp/>
所在地 東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティ 23 階
設立 2009 年 4 月 1 日
代表者 代表取締役社長 山内隆裕
事業内容 スマートフォン広告事業

■ 本リリースに関するお問い合わせ

株式会社 CyberZ 広報担当：椛嶋(かばしま)
E-mail: press@cyber-z.co.jp
Tel : 03-5459-6276 Fax : 03-5428-2318

■ ソーシャルアカウント

Facebook <http://www.facebook.com/CyberZ.inc>
Twitter http://twitter.com/CyberZ_official
Blog <http://ameblo.jp/cyberz-pr/>