

**米国で成功を収めている
海外企業(米国以外)の開発アプリ
に関する調査**

2013年3月

日本貿易振興機構(ジェトロ)

海外調査部 調査企画課

本報告書に関する問合せ先：

日本貿易振興機構(ジェトロ)

調査企画課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32

TEL: 03-3582-5544

FAX: 03-3582-5309

E-mail: ORA@jetro.go.jp

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

発行：日本貿易振興機構(ジェトロ)

調査企画：ジェトロ・サンフランシスコ

制作協力：Kanabo Consulting

目次

本調査の概要	3
本調査における対象企業	3
1. SoundCloud (ドイツ/楽曲共有サービス)	4
2. Rovio Entertainment Ltd. (Angry Birds) (フィンランド/モバイルゲーム)	6
3. Shazam (英国/流れてくる音楽を聞き取って曲名を教えるアプリ)	8
4. Viki (シンガポール/動画の字幕翻訳サービス)	10
5. Momo (中国/位置情報を利用した出会い系アプリ)	12
6. Tencent (中国/テキストと音声によるメッセージングサービス)	14
7. FotoAble Inc. (FotoRus) (中国/GIF アニメーション作成アプリ)	16
8. Pinguo (Camera360, Movie360) (中国/写真加工・画像共有アプリ)	18
9. Peak Games (Okey) (トルコ/ソーシャルゲーム)	20
10. Hailocab (Hailo) (英国/タクシー運転手と乗客を仲介するアプリ)	22
まとめ 10社の成功のポイント	24
米国で成功するには？	24
サービス、ゲームの質	24
宣伝広告の方法	25
資金調達の方法	26
その他	26
(付録) 米国で成功を収めている主な海外企業(米国以外)の開発アプリの事例	28

本調査の概要

世界最大のアプリ、ソーシャルゲーム市場である米国には、ドイツやフィンランド、英国、シンガポール、中国、トルコといった、米国以外の海外企業が開発し、成功をおさめているものがある。こうした事例は、日本企業が海外展開を図る際にも参考になるベストプラクティスになるだろう。本調査では、日本企業における米国市場開拓の一助となるよう、10社の成功事例をとりまとめた。

本調査における対象企業

取り上げる10社は次表のとおり。企業の選択にあたっては、ほかでも目にすることができると考えられることから、日本発企業の成功例はあえて外すことにした。また、アプリの種類ができるだけ多岐にわたるよう心がけた。

(表) 米国で成功している海外発のアプリ、ソーシャルゲームの事例

名称	出身国	ユーザーベース	アプリケーション、サービスの概要
SoundCloud	ドイツ	1億8,000万人(世界)	YouTubeのオーディオ版。録音した楽曲を共有できるサービス。サウンドファイルを好きな場所に保存できるため、TwitterやFacebookなど他のSNSとの統合も可能。メタルバンドThe Deftones、ヒップホップSnoop Doggなどのプロが同サイト上で多数のファンを持つ。
Angry Birds	フィンランド	ダウンロード10億回以上(世界)	鳥をスリングショット(パチンコ)で放って、敵の豚を倒すモバイルゲーム。2009年12月の発売と同時に、鳥のコミカルなデザイン、iOSの優れたタッチ機能、1ドルという手ごろな販売価格で大ヒットに。米国ではキャラクターのライセンス事業でも成功。
Shazam	英国	2億5,000万人(世界)	外出先などで耳にした音楽の曲名が思い浮かばない時、その音源に携帯電話を近づけると、その楽曲やアーティスト名をデータベースから検索するアプリ。YouTubeやアーティストの経歴、ディスコグラフィなど複数のメニューが表示され、その場で閲覧したり、購入もできる。
Viki	シンガポール	1,000万人以上(世界)	「Video」と「Wiki」を合わせた造語。コミュニティに参加する翻訳者によって字幕翻訳を付けるサービス。字幕翻訳付きの動画をHuluやNetflixなどパートナー企業に配信。動画に関連した広告を販売し、その収益を著作権所有者と共有。著作権を取得した動画10億本以上。
Momo	中国	2,000万人(世界)	位置情報を利用した出会い系アプリ。GPS機能を通じ、ごく近隣に位置する人の写真をスマホに表示。名は中国語で見知らぬ人に声をかけるという意味の「陌陌」に由来。2012年11月、英語版発表を機に、海外市場へ本格参入。米国を中心にダウンロード回数上昇。
WeChat	中国	3億人(世界、予測)	WeChat(中国語では「微信」:マイクロメッセージと同義)は、携帯電話向けテキストと音声のメッセージングサービス。米国ではWhatsappが競合するが、感情表現や動画による通話、プッシュトーク機能、ソーシャルネットワーキングとの連携などで差別化。
FotoRus	中国	ダウンロード2,000万回以上(世界)	GIFアニメーション(ばらばら漫画の要領で制作される動画)作成アプリ。2012年にはInstagramに似たフォトフィルタ機能、pic in pic(写真の中に別の写真を取り込む手法)用のテンプレも追加。無料アプリとして提供したことが米国のユーザー獲得の主な要因に。
Camera360	中国	7,000万人(世界)	スマホで撮影した写真を加工し、画像を共有できる機能性などが似ていることから「中国のInstagram」とも。米国ではAndroid端末利用者の間で、高機能のカメラアプリとして幅広く認知。米PC World誌「100 Best Products of 2011」。
Okey	トルコ	4,000万人(世界)	トルコとアラブ世界で伝統的に親しまれてきたカードゲームやボードゲームを土台にしたもので、「Okey」ゲームはその代表例。「Lost Bubble」英語版は既に560万人のユーザーベースがあり、「Okey」英語版のユーザー数(310万人)を上回る。
Hailo	英国	n.a.	タクシー運転手と乗客の仲介を行うスマホ対応のアプリ。米国では2012年10月、ボストンでサービス開始。11月にはシカゴ市、2013年2月にはニューヨークでの展開を予定、今後Uber、Flywheel、GetTaxiなどとの競合が注目される。東京へ進出との報道も。

(出所)各種資料に基づきジェトロ作成。

1. SoundCloud (ドイツ/楽曲共有サービス)

企業名(サービス名)	SoundCloud	URL	www.soundcloud.com
本社・米国支社	ドイツ(本社)、ロンドン、ブルガリア、サンフランシスコに支社を持つ。	資金調達の方法	3回の投資ラウンドで総額 6330 万ドルを調達。
設立年	2007 年	米国の投資家	Kleiner Perkins Caufield & Byers、Union Square Ventures
社員数	120 名(本社) 10 名(サンフランシスコ支社)	ユーザベース(100万人)	180: 世界全体
分野	音楽		

事業概要	<p>SoundCloud は 2007 年 8 月、ミュージシャン同士で録音した楽曲を共有できるサービス提供を目指し、サウンドデザイナーの Alex Ljung 氏とアーティストの Eric Wahlforss がスウェーデンのストックホルムで設立。ドイツのベルリンに拠点を移した後、当初の目標をさらに発展させ、ミュージシャンが自身のトラックをウェブ配信できるツールとして開発に取り組んだ。</p> <p>2009 年 4 月、シリーズ A の投資ラウンドで Doughty Hanson Technology Ventures より€250 万(約 337 万ドル)を調達。2010 年 5 月の時点で、登録者数が 100 万人に到達したと発表した。投資家からの高い関心を集め、2011 年 1 月のシリーズ B では Union Square Ventures および Index Ventures より 1,000 万ドルの出資を受けた。同年 6 月、登録者数は 500 万人に増加し、米国からは俳優の Ashton Kutcher 氏やマドンナのマネージャーで知られる Guy Oseary 氏も投資(A-Grade Fund)に参加した。</p> <p>また、2012 年 1 月に完了した最新のシリーズ C では、シリコンバレーの Kleiner Perkins Caufield & Byers がリードする形で 5,000 万ドルを確保。同年 12 月の発表によると、同社サービスで「音楽を視聴した、あるいは楽曲をアップロードした」ユーザ数は 1 億 8,000 万人に達した。これは、インターネット人口の 8%に相当する。</p> <p>主な特長は独自の URL を使って、各自の作品をアップロードできる点。音楽・エンターテインメントに特化した SNS「MySpace」と比較されることもあるが、MySpace では音楽のホスティングを自社サイトに限定している点で異なる。SoundCloud では、サウンドファイルを好きな場所に保存できるため、Twitter や Facebook などとの統合も可能。その結果、幅広い視聴者に配信することができる。SoundCloud では、ウィジェットとアプリケーションを利用して音楽を配信する。各自のウェブサイトやブログにウィジェットを設定しておけば、アップロードされた作品はすべて Tweet で自動配信される。オーディオトラックは波形でグラフ</p>
------	---

企業名(サービス名)	SoundCloud	URL www.soundcloud.com
	<p>表示されるため、ユーザはサウンドトラックの特定箇所にコメントを入れることができる(Timed Comments の別称で呼ばれる機能)。また、集約・共有された音楽コンテンツに対しては、共通のグループを組成したり、それに参加することもできる。</p>	
成功要因	<p>「YouTube のオーディオ版」の別称で呼ばれる SoundCloud は、ソーシャルメディアの音楽領域を開拓した企業である。従来、プロ、アマチュアを問わず、ミュージシャンの間で音楽コンテンツを簡単に公開する方法は MySpace が主体であり、その他の手段は非常に限られていた。SoundCloud は、Facebook や Twitter、Tumblr をはじめとする他のソーシャルネットワークと音楽コンテンツを自由に共有できる点で、MySpace と大きな差別化を図っている。また、音楽以外のオーディオ(スマートフォンを利用した録音やオーディobook、ポッドキャストなど)も共有できることから、ユーザによっては、iTunes の代替として利用する場合もある。</p> <p>プロのアーティストにも愛好されており、これもユーザベースの拡大を促進する要因。メタルバンドの The Deftones は、同サイト上で多数のファンを持ち、発表したトラックの中には、50 万回近く再生されたものもある。また、米人気ヒップホップアーティストの Snoop Dogg も自身の音楽に対するアイデアや実際のトラックの一部をアップロードし、ユーザに参加を呼びかけてリミックスを行うなど試験的に利用している。近年では、ニュースや政治の分野にも広がっており、BBC をはじめニューヨーク市長の Bloomberg 氏、ホワイトハウスなどでも、同社サイトを利用してニュースや記事などを公開している。</p>	
購入できる場所、価格	<p>アマチュアの音楽制作者向けに無料の登録アカウントを提供している。その他の追加機能に関しては、使用料を課金(Free:無料、Lite:年 29ドル、Solo:年 79ドル、Pro:年 250ドル、ProPlus:年 500ドル)。有料ユーザには、ホスティングスペースの増加や、より多くのグループやユーザへの音楽配信、レコーディングの制作機能、各レコーディングにおける統計数値の追跡機能などが利用可能になる。また、登録サービスの種類に応じて、ユーザやトラック別に視聴回数を解析したり、視聴時の国を視聴者毎に表示するなど統計結果の詳細度が異なる。</p>	

2. Rovio Entertainment Ltd. (Angry Birds) (フィンランド/モバイルゲーム)

企業名 (サービス名)	Rovio Entertainment Ltd. (Angry Birds)	URL	www.rovio.com
本社・米国支社	フィンランド	資金調達の方法	シリーズ A の投資ラウンドで 4200 万ドルを調達。 Accel Partners
設立年	2006 年	米国の投資家	
社員数	500 名	ユーザベース(100万人)	1,000:世界全体 200:米国
分野	ゲーム		

事業概要	<p>Rovio Entertainment Ltd.は、2003 年、携帯電話向けゲームの制作企業として Relude の社名で設立。フィンランドを拠点とする同社は「Angry Birds」のモバイルゲームで世界に広く知られ、有料アプリの中では依然トップの位置を維持している。</p> <p>当時、ヘルシンキ工科大学に在学していた Niklas Hed 氏、Jarno Vakevainen 氏、Kim Dikert 氏の 3 人がフィンランドの Nokia などが主催するモバイルゲーム開発コンテストに参加。ここで出展したゲーム「King of the Cabbage World」(リアルタイムで複数のプレイヤーが参加可能)が好評を得て、Relude 設立に至ったとされる。2005 年 1 月、初回の投資ラウンドでエンジェル投資を受け、これを契機に Rovio Mobile へ社名を変更した。</p> <p>2009 年 12 月、iPhone 向けにスリングショットを使ったパズルゲーム「Angry Birds」を公式発表。以来、現在までのダウンロード回数は 10 億回を超え、うち有料ダウンロード件数は全体の 25%に達している。現在、「Angry Birds」はスマートフォンをはじめタブレット、PC など幅広い機器に対応。2011 年 3 月には Accel Partners、Atomico、Felicis Ventures から総額 4,200 万ドルの資金を調達した。</p> <p>近年では、「Angry Birds Star Wars」や「Bad Piggies」を含む 4 種のモバイルゲームが発表されたが、いずれも売上ランキングの上位に入っている。同社によると、2011 年のクリスマス時期(12 月 22 日～29 日の 8 日間)に、自社ゲームのダウンロード回数が 3,000 万回に上り、特にクリスマス当日に至っては、一日で 800 万回を記録した。</p> <p>同社が 2011 年に公表した財務報告によると、同年の収益は、ゲームダウンロード数と消費者向け関連商品(衣料品、ギフト、玩具などにおける売り上げが全体の約 30%を占める)の売上増加を背景に、7,540 万ユーロ(約 1 億 630 万ドル)を記録した。「Angry Birds」のビジネスモデルでは、ゲームの販売を主体とするが、同時に関連商品にも力を入れることで、ユーザのロイヤリティとブランドに対する認知度を</p>
------	--

企業名 (サービス名)	Rovio Entertainment Ltd. (Angry Birds)	URL	www.rovio.com
	高め、ダウンロード回数の上昇を促進している。		
成功要因	<p>Rovio では 51 タイトルのアプリを開発したが、いずれも陽の目を見ることなく苦戦を続け、破産寸前の状況に置かれたこともあった。そんな中、「Angry Birds」は 2009 年の発表と同時に、そのコミカルなデザインと iOS における優れたタッチ機能、手頃な販売価格(1ドルであれば、気軽に試してみようという感覚でダウンロードするユーザは多い)で高く評価され、まず欧州でブームを巻き起こした。</p> <p>同ゲームの成功には、タイミングも大きな要素となった。公式発表を行った 2009 年 12 月は、カジュアルなゲームプラットフォームとして iPhone が主流になり始めた時期であった。</p> <p>Rovio はゲーム市場での存在感を着実に拡大させることで人気を上手く獲得していった。同時に、PC やゲームコンソールに対応した多様なバージョンにも迅速に取り組んだことも高く評価されている。また、ゲームのキャラクターを使い、様々な種類の消費者グッズを展開したことは、収益拡大に大きく貢献した。このキャラクターを取り巻くライセンス事業は、米国内で目を見張るような成功を収めており、玩具や子供向けの商品にも Angry Birds をテーマにしたものが続々と増えている。</p>		
購入できる場所、価格	<p>オンラインストアを開設し、Angry Birds をテーマにした関連グッズの販売を行うと同時に、自社開発のゲームも紹介している。</p> <p>主力商品である iPhone 用の「Angry Birds」は、現在も iTunes を通じて 99 セントでダウンロードできる。</p>		

3. Shazam (英国/流れてくる音楽を聞き取って曲名を教えてくれるアプリ)

企業名(サービス名)	Shazam	URL	www.shazam.com
本社・米国支社	英国(本社)、カリフォルニア州パロアルト市およびニューヨーク市に米国支社。	資金調達の方法	2回のベンチャー投資ラウンドで3,200万ドルを調達。
設立年	1999年	米国の投資家	Kleiner Perkins Caufield & Byers
社員数	150名	ユーザベース(100万人)	250:世界全体
分野	検索		

事業概要	<p>外出先などで耳にした音楽の楽曲名が思い浮かばない時、その音源に携帯電話を近づけると、その楽曲やアーティスト名をデータベースから検索するアプリケーション。</p> <p>YouTube やアーティストの経歴、ディスコグラフィなど複数のメニューが画面表示され、それぞれの情報をその場で閲覧したり、購入することもできる。このほか、推薦ボタンを選択すると、特定された楽曲を軸におすすめの曲が表示される。楽曲情報に関しては、Twitter や Facebook に投稿したり、SMS で送信することも可能。本社を置く英国では音楽愛好家を中心に人気を高め、DN Capital や FLV Fund、IDG Ventures Europe、Lynx Capital Ventures、ソフトバンクなど多数の投資機関からも関心を惹いている。中でもソフトバンクは、総額 1,850 万ドルを出資。これに続き 2009 年 10 月には Kleiner Perkins Caufield & Byers (KPCB) も投資に参加し、現在までに調達した資金は 3,200 万ドルに達する。</p> <p>2010 年の終盤にかけ、テレビサービス(「Shazam for TV」)の提供も開始した。テレビ番組の放送中に Shazam アプリを起動し、テレビに向けてマイクをかざすと、約 15 秒間の検索後、番組のタイトルが表示される。番組特定が完了すると、番組内で使用されている楽曲や出演者(エピソード別)、ウィキペディアの記事、番組の公式サイトなども画面表示される。</p> <p>また、出演者が着用している洋服などが購入できるサイト情報や、他のユーザのタグなどを閲覧することも可能。近年では、HDD ビデオレコーダを用いる番組録画システム「TiVo」や動画配信サービス「Hulu」の普及を背景に、複数の番組をザッピングしながら視聴する、あるいは、番組の視聴中に関連情報を検索する傾向も強まっており、Shazam はこうした視聴者の需要に最適なサービスとして親しまれている。</p> <p>Shazam によると、2009 年度(2010 年 6 月決済)は、P&G をはじめホンダ、Old Navy、Progressive Insurance など大手企業による Shazam コンテンツを利用した広告収益を主体に 1,700 万ドルの収益を上げた。こうした好調な業績の結果、</p>
------	---

企業名(サービス名)	Shazam	URL www.shazam.com
	<p>2011年6月には、KPCBから追加投資を受けるに至った(出資額は未公表)。</p> <p>同社は、サンフランシスコ・ベイエリアにあるUC Berkeleyに在学していたChris Barton氏とPhilip Inghelbrecht氏が共同で立ち上げた企業。音楽業界の有識者でスタンフォード大学の博士号を持つAvery Wang氏を取締役として迎えたが、シリコンバレーでは資金調達に苦慮した。同技術の市場性を踏まえ、一旦、携帯電話技術がさらに発達している英国ロンドンに拠点を移した。ここでは、IDG Venturesから投資を受けた。同社によると、現在、Shazamアプリは世界200カ国で2億5,000万人が利用しており、iPhoneアプリの中では、ダウンロード回数の量でトップ10位に数えられる。同社サーバでは、一日当たり1,000万件以上のタグが処理されている。</p>	
考慮される成功要因	<p>Shazamでは、1999年から2008年にかけて、保有技術を完成した状態に開発すること、携帯電話産業が発達した欧州に適したビジネスモデルを再構築することの2点に注力した。</p> <p>その結果、2008年7月、iTunesストアが提供を開始した時点で、これに充分対応していける準備が整っていた。これを契機に、同社サービスにとって米国は大きなビジネス機会をもたらす主要市場となった。音楽のタグ付け機能は、独自性が高いこと、さらにiPhoneでの楽曲のダウンロードが注目を集めたことが功を奏してShazamは急速に拡大した。提供開始から18ヵ月後、2009年12月の時点で、既に世界150カ国350社のワイアレスキャリアを経由して、1,000万回のダウンロード数を記録。これらユーザのおよそ8%が検索で特定した楽曲を購入するに至っている(検索後、ユーザ側では楽曲の購入を選択することができる)。</p> <p>高い技術力と市場の需要を明確に見据えた上でのマーケティング戦略は、売上実績に直接反映し、シリコンバレーの有数投資機関Kleiner Perkins Caufield & Byersから注目を受けた。また、こうした成功の領域は、音楽からテレビの世界にまで拡張し、放送広告からも大きな収益を上げている。</p>	
購入できる場所、価格	<p>Shazamでは、現在もiTunesを通じて広告付きの無料版を提供しているが、近年では、広告を含まず独占機能を搭載した有料版Shazam Encore(6.99ドル)もスタートさせた。</p>	

4. Viki (シンガポール/動画の字幕翻訳サービス)

企業名(サービス名)	Viki	URL	www.viki.com
本社・米国支社	シンガポール(本社)、米国(カリフォルニア州パロアルト)、韓国(ソウル)に支社。	資金調達の方法	2回の投資ラウンドで2,430万ドルを調達。
設立年	2010年	米国の投資家	Andreessen Horowitz、Charles River Ventures、Greylock Partners
社員数	28名	ユーザベース(100万人)	1,000:世界全体 400:米国
分野	動画		(動画の視聴回数)

事業概要	<p>「Viki」は、世界中のテレビ番組や映画を集約し、コミュニティに参加する翻訳者によって字幕翻訳を付けるサービス。2010年末の提供開始以来、著作権を取得した10億本以上の動画は、1,000万人を超えるユーザに視聴されている。現在、同サイトでは世界150言語の翻訳に対応。資金調達に関しては、2011年10月、Andreessen Horowitzをはじめ Charles River Ventures、Greylock Partners、Neoteny Labs よりシリーズ B で2,000万ドルを確保。SK Planet (SK Telecomの関連企業)とBBC Worldwideも戦略投資として同ラウンドに参加した。</p> <p>BBC Worldwideは、投資のほか、30タイトルを超えるプライムタイムのテレビシリーズに対しVikiとライセンス契約を締結している。NBC Universalをはじめ A+E Networks International (A&E Networkの運営・配給企業)、History Channelとの間でもライセンス合意契約を成立させている。またVikiでは、字幕翻訳付きの動画を動画配信サービス「Hulu」や、オンラインDVDレンタルの「Netflix」などのパートナー企業に配信。動画に関連した広告を販売し、その収益を著作権所有者と共有している。</p> <p>2012年には、動画産業での成功を契機に、音楽の分野にもサービスを拡大させた。Warner Musicと韓国の音楽配信企業である LOEN Entertainmentとの提携関係を通じて、ミュージックビデオやインタビュークリップ、コンサートの様子などを紹介することが可能になった(韓国出身アーティストのIU、Brown Eyed Girls、Drunken Tigerなど)。</p> <p>Vikiは、自社技術について「日本のアニメーションからインドで人気の高い最新のハリウッド、スペインのノーベロスに至るまでリアルタイムで最速の字幕翻訳を実現する世界初のプラットフォーム。翻訳コミュニティの参加会員は、クリエイティブ・コモンズ・ライセンス(CCライセンス)規約の下、修正履歴やユーザ間で行う編集機能を搭載した当社の統合プラットフォームを利用して、各自の好きな動画</p>
------	--

企業名(サービス名)	Viki	URL www.viki.com
	<p>に字幕翻訳を入力することができる」と説明。Viki は「Video」と「Wiki」を混合させた造語。スタンフォード大学の大学院生らが、当時取り組んでいたベンチャープロジェクトを現在の技術へと発展させ、企業設立に至った。アーリーステージでは、伊藤穰一氏をはじめ Rajesh Sawhney 氏、Alex Zubillaga 氏など有数なエンジェル投資家に支援を受けた。現在、トラフィックの発生率は、北米の 40%を筆頭に東南アジアが 30%、欧州は 15%を占めている。</p>	
考慮される成功要因	<p>Viki では、世界における動画の購入に対し、オープンソースのアプローチを採用。テレビ番組や映画、ミュージックビデオなどの著作権を取得した後、自社ソフトを利用して、これらの動画コンテンツに字幕翻訳の作業を行う参加者を集約している。動画コンテンツに対する新市場の開拓により、Viki は、世界規模での広告事業モデルで成功を収めてきた。Viki の CEO である Razmig Hovaghimian 氏は、自社サービスについて「世界中から集約したテレビ番組や映画に短時間で字幕翻訳を入れることが可能。1 本の動画が 24 時間以内で 10 カ国語、翌日には 20 カ国語で視聴できるようになる。当社のサービスを通じて、様々な動画が視聴できるようになり、著作権所有者にとっても新しい市場の開拓に繋がっている」と説明。</p> <p>好調な業績には、100 万人のボランティア会員で構成された翻訳コミュニティが大きく貢献している。Viki によると、これらのボランティアは自主的にコミュニティを構築し、金銭的な報酬を求めることなく、字幕翻訳から修正などの編集作業に至るまで、同社サービスの基幹的役割を果たしている。</p>	
購入できる場所、価格	<p>同社サービスは、世界各国の広告スポンサーに支援を受け、現在のところ、無料で提供している。</p>	

5. Momo (中国/位置情報を利用した出会い系アプリ)

企業名(サービス名)	Momo	URL	www.immomo.com
本社・米国支社	中国	資金調達の方法	シリーズ B の投資ラウンドで 4,000 万ドルを調達。
設立年	2011 年	米国の投資家	該当情報なし
社員数	~100 名	ユーザベース(100万人)	20: 世界全体 1: 中国国外
分野	IM(インスタントメッセージ)		

事業概要	<p>位置情報を利用した出会い系アプリ。GPS 機能を通じて、自分のごく近隣に位置する人物の写真がスマートフォンに表示される。搭載された SNS 機能やメール機能を使えば、選択した人に連絡を入れることも可能。</p> <p>「Momo」の名称は、中国語で見知らぬ人に声をかけるという意味の「陌陌」に由来する。北京を拠点に中国国内ではユーザベースの著しい拡大ぶりで大きな注目を浴びている。2011 年 8 月、iPhone 用のアプリとしてサービス提供を開始。同年 12 月には 50 万人、2012 年 3 月では 200 万人のユーザ数に到達した。サービス開始から 1 年後の 2012 年 8 月には 1,000 万人に増加し、現在は 2,000 万人が利用する人気アプリへと成長した。同社によると、2012 年 11 月に追加されたグループ機能では、10 万件のグループが組成されており、ネットワーク上では 1 日当たり約 1,000 万件のメッセージが送信されているという。</p> <p>Momo の勢いは中国市場にとどまらない。2012 年 10 月、同社 Operations Manager を務める Li Dihao 氏へのインタビューによると、当時、iOS と Android アプリが中国語版だけであったにも関わらず、「ユーザの 10% 近くは海外利用者」だとし、「英語版に対応すれば、ユーザベースはさらに飛躍的な増加を見せる」との期待感を示していた。</p> <p>同氏の説明によると、中国国外で最も多く利用されている国・地域は、香港をはじめ台湾、ベトナム、米国、オーストラリア、ロシア、カナダ、インド、韓国、日本など。2012 年 11 月、英語版の発表を契機に、視野に入れてきた海外市場への本格的な参入を果たした。同社によると、現在のところ、英語版は米国を中心にダウンロード回数が上昇している。</p>
-------------	---

企業名(サービス名)	Momo	URL	www.immomo.com
考慮される成功要因	<p>中国における Momo の成功には、女性に比べ男性の人口割合はるかに多いという統計学的な背景もある。友人の紹介や何かを通じて実際に人間同士が知り合うという直接的なアプローチでは、内気になったり、気の合う相手が見付からないという男性も多い。中国では出会い系サイトに対する人気は高い。これらは、中国人の高い関心事である結婚相手さがしに焦点を当てたものである。これに対し、Momo はもっと気軽に人と出会うチャンスを与えるものとして、スマートフォンを活用する若い世代、中でも中国の男性の間で爆発的な人気を得た。同社設立者によると、Momo での出会いが結婚相手に繋がった事例も多数あるとしている。</p> <p>Momo は、本格的なマーケティング活動を展開していないにも関わらず、中国国外でのユーザー数が既に 100 万人に達した。国外でも中国語版を利用する割合が高いのは、主に海外在住の中国人が使っているためと考えられるが、近年公式発表された英語版に関しても米国内では高い評判を得ており、「Skout」など米国発のサービスの競合となる可能性も充分あると考えられる。</p>		
購入できる場所、価格	<p>現在は無料で提供しているが、将来的には広告での収益モデルを採用するか、あるいは無料サービスと有料サービスの両方を提供する方針に移行する可能性がある。</p>		

6. Tencent (中国/テキストと音声によるメッセージングサービス)

企業名(サービス名)	Tencent (WeChat)	URL	www.tencent.com
本社・米国支社	中国	資金調達の方法	2004年6月に新規株式公開
設立年	1998年	米国の投資家	香港証券取引所にて上場(SEHK 700)
社員数	20,000名	ユーザベース(100万人)	300:全世界(予測)
分野	IM(インスタントメッセージ)		

事業概要	<p>中国最大規模のインターネット企業に数えられる Tencent は、ソーシャルネットワークをはじめウェブポータル、電子商取引、複数参加型のオンラインゲームなど幅広いサービスを提供している。</p> <p>中でも IM(インスタントメッセージ)の「Tencent QQ」は知名度が高く、国内最大級のウェブポータル「QQ.com」を運営。Tencent QQ のアクティブユーザアカウントが 6 億 4,760 万件を記録した 2010 年 12 月 31 日には、世界最大規模のオンラインコミュニティへと成長を遂げた。利用率が非常に高く、ネット上で同時に使用される QQ アカウントの件数が、1 億件を超えることもある。2010 年 11 月には、Google と Amazon に続き世界第 3 位の規模を誇るインターネット企業として、時価総額は 380 億ドルと評価された。社名の Tencent は、英語では「十分の一」に近い意味合いを持つが、中国では「100%」や「完璧」といった状態を表す言葉として使われる。</p> <p>「WeChat」(中国語では「微信」と呼ばれる＝マイクロメッセージと同義)は、Tencent が開発した携帯電話向けのテキストと音声によるメッセージングサービスで、現在、Androidをはじめ iPhone、Windows Phone、Symbian プラットフォームに対応している。英語、中国語(繁体字および簡体字)、インドネシア語、ポルトガル語、タイ語、ベトナム語、ロシア語など多言語をサポート。テキストのほか、ブロードキャスト(1対複数)によるメッセージや、Hold-to-Talk 機能(録音に対応した音声メッセージ)、写真・動画、位置情報の共有、コンタクト情報の交換などができる。</p> <p>同アプリは、2011 年 1 月に「Weixin」(微信)として中国で提供を開始。同年 10 月には世界市場に向け多言語に対応させ、翌 2012 年 4 月に現在の「WeChat」にブランド名を変更した。Tencent の設立者であり CEO を務める Pony Ma 氏によると、2013 年 1 月現在、WeChat のユーザ数は 3 億人に達するものと見込まれている。2012 年 9 月の報告では、ユーザ数が 2 億人、位置情報を利用した一日当たりのアクティビティが 7 億件であったが、さらにユーザベースが一億人増加することになる。</p>
-------------	--

企業名(サービス名)	Tencent (WeChat)	URL	www.tencent.com
	<p>米国では、「Whatsapp」(ユーザ数は約 4 億人)が競合アプリとして知られるが、WeChat は、感情表現や動画による通話、プッシュトーク機能、ソーシャルネットワークとの連携などアジア圏のユーザに魅力的な機能を搭載している点で大きく異なる。また、Whatsapp が 99 セントで販売されているのに対し、WeChat は無料で利用可能。多機能かつ無料のサービスであることから、米国では Whatsapp に限らず、「Skype」や「Facebook Messenger」など他の競合アプリの中でも高い人気を得ている。事実、2012 年 9 月における米国での新規ユーザ数は 10 万人近くに達している。</p>		
成功要因	<p>近年、中国で開発された技術に対しては、米国で大きな論議を呼んでいる(中国の通信機器メーカー大手、華為技術をめぐる捜査など)。こうした状況にありながらも WeChat は、様々な機能を簡単に操作できる、広告なしの無料サービスとして米国のユーザから強い関心を集めている。BDA China(中国の技術およびインターネット産業に特化したコンサルティング企業)の会長である Duncan Clark 氏は「乳製品からキャットフード、インターネットに至るまで、多くの人が中国製を警戒している。ところが、アプリケーションとなると、中国で開発されたものかどうかを一見して判別するのは難しい。アプリケーションでは平等な立場で市場に出ることができる」と述べている。</p> <p>WeChat における成功は、Facebook や Twitter との連携に恩恵を受けたものでもある。現在、同サービスに対する Facebook ファンは 36 万 9,000 人に上る。また、米国に在住する多数の中国人が同サービスを頻繁に利用しており、これもユーザベースの急速な拡大に貢献した。</p>		
購入できる場所、価格	<p>WeChat は、現在無料で提供されている。同社によると、将来的には PayPal に似た「TenPay」と呼ばれるサービスの追加により、収益を上げていく考え。</p>		

7. FotoAble Inc. (FotoRus) (中国/GIF アニメーション作成アプリ)

企業名(サービス名)	FotoAble Inc. (FotoRus)	URL	www.fotorus.com
本社・米国支社	中国	資金調達の方法	シード投資 (調達額は未公表)
設立年	2006 年	米国の投資家	なし
社員数	<10 名	ユーザベース(100万人)	20: 世界全体(ダウンロード回数)
分野	写真		

事業概要	<p>Fotoable では、2011 年 9 月にアニメーション GIF(ぱらぱら漫画の要領で制作される動画)向けのアプリケーションとして「FotoRus」を公開。以来、英語と中国語の両方に対応した同サービスは、月間 1,000 万人(1 日当たり 150 万人)に利用されている。同サービスで作成された GIF と写真は現在 4 億件に上る。この無料アプリのダウンロード回数は、全世界で 2,000 万回を超えている。</p> <p>こうした高い人気を受け、2012 年には GIF のほか、バックアップや米国の「Instagram」に似たフォトフィルター機能、pic in pic(写真の中に別の写真を取り込む手法)用のテンプレートなどを追加。最新機能には、1 枚の写真に絵を描いたり、一部を歪曲させたりして、ユニークなアニメーションを作成する Animegram もある。これは GIF ファイルではなく、短い画像に転換させる技術である。</p> <p>Fotable の設立者 Hua Xue 氏によると、現在のところモバイル広告からの収益は少ない。同氏は、今後も無料でサービスを提供していくが、付加的な機能(pic in pic のテンプレートなど)については、今後、有料化を検討している。</p> <p>Fotable では、iPhone 向けに、Apple が提供するアルバムに比べ機能面で優れた写真管理用アプリを 1.99 ドルで展開した。同社によると、ダウンロード回数(2,000 万回)の大半は中国で実行されているが、タイや米国、日本でもユーザベースが増加している。英語版の Facebook ページでは、中国以外の国で 5 万人以上のファンを抱えている。</p>
成功要因	<p>FotoRus は、中国で iPhone に対応したアニメーション GIF を可能にした企業として先駆けたことから、短期間で軌道に乗ることができた。実際の利用者におけるニーズや関心をいち早く認識した上で、この技術を土台に他の写真機能をタイミング良く開発し、英語版に対応することで海外市場へと積極的に拡大。また、無料アプリとして提供したことは、米国のユーザベースを獲得する主な要因となった。米国でも様々な写真加工用アプリが存在するが、人気が高いアプリの中には「Hipstamatic」(2 ドル)や「iPhoto」(5 ドル)など有償のものもある。</p>

企業名(サービス名)	FotoAble Inc. (FotoRus)	URL	www.fotorus.com
購入できる場所、価格	FotoRus は iTunes から無料でダウンロードが可能。同社によると、将来的には、付加的な機能を対象に有償化する方針を検討している。		

8. Pinguo (Camera360, Movie360) (中国/写真加工・画像共有アプリ)

企業名(サービス名)	Pinguo (Camera360, Movie360)	URL	www.camera360.com
本社・米国支社	中国	資金調達の方法	500万ドルのVC資金を調達。
設立年	2010年	米国の投資家	Matrix Partners
社員数	30名	ユーザーベース(100万人)	70:世界全体
分野	写真		

事業概要	<p>「Camera360」は、スマートフォンで撮影した写真に加工を加え、これらの画像を共有できる機能性などが米国の画像共有アプリ「Instagram」のサービスに似ていることから「中国のInstagram」と呼ばれることが多い。主な違いは、市場展開の戦略で、Camera360は、中国と同時に世界市場にも先駆けAndroid対応アプリとして中国語と英語で展開したのに対し(2010年5月)、「Instagram」は米国のiPhoneユーザに特化して提供を開始した。</p> <p>Camera360は、携帯電話向けアプリを開発している中国企業PinGuo Ltd.の主要サービス。同社は2012年5月、初の投資ラウンドでGobi Partners(中国とシンガポールの共同運用による投資企業)のリードにより、米VC投資機関Matrix Partnersの参加で500万ドルの資金を調達した。同社によると、最新の投資ラウンドで確保した資金は、ソーシャルサイトとの写真共有機能や写真のストレージ機能の開発に運用される。PinGuoは兄弟であるXu Hao氏とXu Ying氏が2010年に設立した新興企業。</p> <p>米国市場でCamera360は、特にAndroid端末利用者の中で高機能のカメラアプリとして幅広く認知されている。事実、米国の専門誌「PC World」は、2011年におけるベスト商品100(100 Best Products of 2011)の一つに挙げ、「完璧な世界があるとしたら、Camera360はAndroid端末用のデフォルトカメラ。無料版で全体的な画質の向上、シャッタースピードの高速化、クリエイティブな画像フィルタ機能の拡張などが見られる」などと高評価した。</p> <p>Pinguoではこのほか、動画に対応した「Movie360」も2011年12月から提供を開始した。Camera360と同様、動画に加工を加えることができる。Camera360がAndroid端末用としてスタートしたのに対し、Movie360は、iPhoneアプリとして展開。13種の動画加工機能が搭載されており、ビンテージやLOMO(トイカメラ)、ロマンチック、コミックなど携帯電話に保存された動画を様々な印象に仕上げることができる。</p>
------	--

企業名(サービス名)	Pinguo (Camera360, Movie360)	URL	www.camera360.com
考慮される成功要因	<p>Pinguo が市場にもたらした革新性は実に多様である。Instagram に先駆けて Camera360 を発表したことや、Android 端末ユーザが写真の撮影や加工を自由自在に楽しめる斬新なカメラアプリとして展開したことで、国内外から高い関心を集めた。特に、無料の高機能カメラアプリを求める海外の Android 端末ユーザを獲得したことは、同社の成功に大きく貢献した。また、提供開始当初から PC World 誌をはじめ様々な大手メディアに高い評価を受けたことも、米国市場での急速なユーザベース拡大の一助となった。同市場には類似したアプリが続々と誕生しているが、Android 端末用のカメラアプリの中では、高い技術力を背景に、今後も主導的な立場を維持していくことが期待されている。</p>		
購入できる場所、価格	<p>Camera360 は現在、無料版と有料のプロ版(3.99ドル)の両方で展開されている。プロ版では、さらに多様なテンプレートと加工機能が利用できる(以下のスクリーンショットを参照)。Movie360 は、iTunes を通じて 4.99ドルで販売。</p>		

9. Peak Games (Okey) (トルコ/ソーシャルゲーム)

企業名(サービス名)	Peak Games (Okey)	URL	www.peakgames.net
本社・米国支社	トルコ(本社)。 ヨルダン、サウジアラビア、ドイツ、スペインに支社。	資金調達の方法	European Venture Capitalists より 1,900 万ドルを調達。
設立年	2010 年	米国の投資家	該当情報なし
社員数	200 名	ユーザベース(100万人)	40: 世界全体
分野	ゲーム		

事業概要	<p>Peak Games の説明によると、同社はトルコ、中東、北アフリカ市場に焦点を当てたゲームサービス提供企業としては、急速な成長を見せる最大規模のスタートアップである。現在、4,000 万人のユーザベースを持ち、Facebook のゲーム開発業者では Zynga および King.com に続き世界第 3 位の規模を誇るとしている。携帯電話用のゲームも手掛けている。</p> <p>同社設立者の Sidar Şahin 氏は、ネットショッピング業界の大手量販店 Turkish の起業に携わり、そこでやるべきことを全て果たしたと実感した後、以前から強い関心を持ち続けてきたゲーム業界に戻り、2010 年に Peak Games を起ち上げた。過去、2001 年にゲーム企業、2002 年にもモバイル機器対応のゲーム開発企業を設立したが、これよりも遥かに規模の大きなものに取り組むことが長年の目標であった。同氏は Peak Games について「世界を変えるようなゲームの開発を目指して設立した。(中略)トルコではゲーム産業におけるエコシステムが存在しておらず、今後、大きなビジネス機会が期待される。ソーシャルゲーム市場は正に初期段階にあり、まだ成熟したものではない」と説明。Peak Games を「ゲームを提供するだけでなく、トルコで何かを変革させる企業」として捉えている。同氏は、この目標を達成するために「トルコ国内での製品開発・制作にフォーカスを絞った企業構築に邁進していく」との方針を示している。Şahin 氏の狙いは、トルコ最大のテクノロジー企業を創り上げ、世界市場で最大規模に数えられるゲーム企業へと成長させていくことにある。</p> <p>最初に開発したゲームは、トルコとアラビアで伝統的に親しまれてきたカードゲームやボードゲームを土台にしたもので(Okey と呼ばれるゲームはその代表例。現在もトルコでは最も人気が高く、トルコ国内の Facebook ユーザの半数が利用)、トルコ国内に限らず、中東や北アフリカなど幅広い地域を視野に入れたゲームとして展開された。このように、まだ成熟していない市場へ積極的に参入していったことは、大きな成功要因の一つとなった。限られた市場で順調な滑り出しを見せた結果、近年、世界市場をターゲットに英語版のゲームもリリースした。</p>
------	---

企業名(サービス名)	Peak Games (Okey)	URL	www.peakgames.net
	<p>Peak Games では、ユーザベースの拡大に併せ、雇用者数も増加した。これは、近年における複数の買収の結果でもある。2011 年に同社は、戦略ゲームに特化した 2 社の開発スタジオ(いずれもトルコの企業)に加え、翌 2012 年にはサウジアラビアを拠点としたソーシャルゲームの開発企業も買収した。Peak Games の売上実績は好調な伸びを見せており、2012 年 6 月の公式発表では、2012 年第 1 四半期における収益は前年同期比で 10 倍になったと報告されている。</p>		
考慮される成功要因	<p>3,000 万人の Facebook ユーザベースを持つトルコは、米国以外の諸外国では、最大規模の Facebook 市場に数えられる。にもかかわらず、同市場で展開されている“トルコ発”のゲームは非常に少ない。Peak Games では、トルコのソーシャルゲーム市場に焦点を絞込み、ゲーム「Okey」の提供を開始。同市場の早期開拓を図り、急速な勢いで成長を遂げた。同社によると、提供開始からわずか 270 日間で一日当たりのユーザ数が 1,000 万人に到達。この数字を出すまでに Twitter は 780 日間、Facebook に至っては 850 日間かかったことを考慮すると、著しい拡大ぶりといえる。近年発表された英語版と米国におけるその利用状況、業績について明確に評価することは現時点では難しいが、英語版のゲーム「Lost Bubble」に関しては、既に 560 万人のユーザベースがあり、「Okey」の英語版のユーザ数(310 万人)を上回っている。</p>		
購入できる場所、価格	<p>大半の Facebook アプリと同様、Peak Games 提供の Facebook ゲームは無料で利用できる。現在のところ、広告事業から収益を上げている。</p>		

10. Hailocab (Hailo) (英国/タクシー運転手と乗客を仲介するアプリ)

企業名(サービス名)	Hailocab (Hailo)	URL	www.hailocab.com
本社・米国支社	英国(本社)、ニューヨーク	資金調達の方法	2回の投資ラウンドで総額4,700万ドルを調達。
設立年	2010年	米国の投資家	Accel Partners、Union Square Ventures
社員数	85名	ユーザベース(100万人)	該当情報なし
分野	運送(タクシー)		

事業概要	<p>Hailo は、タクシー運転手と乗客の仲介を行うスマートフォン対応のアプリケーション。同社によると、Hailo アプリを利用するタクシー運転手では、タクシーを捜している乗客の位置を確認し、すぐに車を回すことができるため、乗客を拾うまでの時間を浪費することなく効率稼働が可能になる。iPhone と Android に対応。ユーザが乗りたい場所をクリックで選択すると、地図と所要時間が表示される。決済方法は、現金またはクレジットカードのいずれかを選ぶことができる。英国のダブリンとロンドンと皮切りにカナダ・トロントへの進出を果たし、2012年10月、米国ではボストンでサービス提供を開始した。続く11月にはシカゴ、2013年2月にはタクシーがひしめくニューヨークでの展開を予定している。</p> <p>3人の現役タクシー運転手とインターネット業界の起業家3人が斬新なビジネス概念と技術に対する知識を統合し、スタートさせた新興企業。2012年3月に完了したシリーズAの投資ラウンドでは、Accel Partnersをはじめ Atomico、Wellington Partners から総額1,700万ドルを調達したほか、同年12月にはニューヨークを拠点とする Union Square Ventures がシリーズBで3,000万ドルを出資している。このシリーズBの完了を契機に、Hailo の評価額は約1億4,000万ドルに上昇したとされている。</p> <p>Hailocab によると、ニューヨークでの大規模なマーケティング活動を展開するためには、十分な資金を確保する必要がある。2012年12月、ニューヨークの規制機関がインターネットを利用したタクシーの呼び出しサービスを正式認可。Uber や Flywheel(旧サービス名: Cabulous)、GetTaxi など、類似したアプリケーションが既に存在することから、同市場では激しい競争が予測されている。Hailocab では、こうした激しい競争に勝つため、潜在顧客とタクシー運転手の両方にマーケティングメッセージを伝達していくよう資金運用を行う方針である。</p> <p>2011年11月のサービス提供開始以来、ロンドンにおける Hailo ソフトウェアのダウンロード回数は20万回近くに上り、既に3,200人以上のタクシー運転手が利用している。同社によると、ロンドンではタクシーが呼び出された場所に到着するまでの平均時間は約2分間。登録したタクシー運転手のうちおよそ1,700</p>
-------------	--

企業名(サービス名)	Hailocab (Hailo)	URL	www.hailocab.com
	人がアクティブユーザとして有効活用している。		
考慮される成功要因	<p>大都市が抱える非効率的なタクシー利用の問題解決としてサービスを提供。同社へ投資を行った Accel Partner の Adam Valkin 氏は「タクシー市場は膨大な規模でありながら非効率的。乗客は苛立ちを感じるし、運転手も労働時間に見合うだけの売上を出すことができない。スマートフォンを利用したサービス展開は、こうした現状を転換させる」と述べている。</p> <p>Hailocab では、タクシー業界における幅広い経験とインターネット技術に対する高度な知識、アプリケーションにおける優れた機能性を基に、世界規模で成功を収める可能性を確信している。交通事情や地図、到着時刻、その他の情報を含んだネットワークの提供により、タクシー運転手にとっては、乗客を乗せるという目的に留まらず、業務の利便性や効率性を向上させるツールとしての機能も果たす。同社 CEO の Jay Bregman 氏は「単なるタクシー予約アプリとして捉えているのではなく、むしろタクシー運転手が痛感する根本的な問題に対応したアプリを構築していく」といった姿勢を示している。</p> <p>同社のアプリケーションは、運転手だけでなく、乗客にも利便性をもたらすよう設計されている。利用者側では、呼んだタクシーを待つ間、その車の進行状態をリアルタイムで確認できるほか、現金または携帯機器での自動クレジット決済に対応しているため、目的地に到着後、直ぐに降車できるなどのメリットがある。</p>		
購入できる場所、価格	タクシーを呼び出す際は、1 回につき 1.50 ドルが課金される。この手数料は、クレジットカード情報を事前登録した Hailo のアカウントで自動決済される。		

まとめ 10 社の成功のポイント

企業名	米国市場における成功の理由
SoundCloud	オーディオ業界の YouTube として当該市場に早期参入、SNS との密接な統合によるバイラル性の促進、有名な音楽アーティストによる支援、プレミアムモデルの採用、米国の VC による出資、米国支社の開設など。
Rovio	手頃な価格、iPhone におけるタッチ機能の優れた活用、日常的にプレイをしたいと思わせる常習的な特性、ゲームキャラクターを起用した関連グッズなどのマーケティング戦略、幅広いユーザ層に受け入れられるコミカルなキャラクターのデザイン、米国の VC による出資など。
Shazam	開発国の市場展開で完成度を追究した技術、iPhone/iTunes のリリースに合せタイミング良く市場展開、米国の文化や市場に精通したチーム構成、プレミアムモデルの採用、米国の VC による出資、米国支社の開設など。
Viki	現地におけるパートナーシップの構築、100 万人の翻訳者で組成されたボランティアのネットワーク、米国市場を熟知したチーム構成、無償でのサービス提供、米国の VC による出資、米国支社の開設など。
Momo	米国在住の中国人を主体とした拡散、無償でのサービス提供など。
Tencent	米国在住の中国人の間で人気を獲得、簡単なナビゲーション操作、広告を含まないインターフェース、機能性、無償でのサービス提供など。
FotoRus	動画対応の Gif アプリでは早期参入企業の一つ、プレミアムモデルの採用など。
Pinguo	Android 対応の写真アプリでは早期参入企業の一つ、米国の大手業界誌『PC World』による好評価、完全なローカライゼーション、プレミアムモデルの採用、米国の VC による出資など。
Peak Games	Facebook を主体に世界規模で確立されたファンベース、無償でのサービス提供など。
HailoCab	開発国の市場で完成された技術、低価格性、アプリケーションにおける機能性、米国の VC による出資、米国支社の開設など。

米国で成功するには？

調査対象となったアプリケーションは、いずれも開発された国に限らず、米国やその他の海外市場で大きなユーザベースを獲得し、成功を収めた技術である。スマートフォンをはじめソーシャルメディアやインターネット系のアプリケーション開発に取り組む日本企業にとっても、将来の事業展開に向け、これら事例の成功要因を参考にすることができる。

以下では、この調査でとり上げた企業 10 社の事例を基に、注目に値する成功要因について整理した。

サービス、ゲームの質

1. **まずは開発国で成功:** 本調査でとり上げたアプリケーションの大半は、開発国で軌道に乗った後、その延長として世界市場に拡大、グローバルな規模でユーザベースを獲得するに至っている。母国では、失敗を繰り返しながら、ユーザが簡単に使える状態にまで“試行錯誤”で改良を重ね、最終的にユーザの文化や嗜好、利用習慣などを熟知したローカル市場へと浸透させることができる。世界市場での展開を検討するに当たっては、母国での経験を通じて既にその準備が整っており、これを土台に、米国などターゲット市場に適した現地化(ローカライゼーション)を実現できる。その好事例には、音楽とオーディオのタグ付けサービスを提供する Shazam がある。Shazam は 2001 年、携帯電話と SMS を利用したサービスとして英国で提供を開始。欧州での業績は平均的なものだったが、2007 年の iPhone 誕生と同時に iOS 版を開発。米国で拡大傾向にあるスマートフォン市場にいち早く対応した。iPhone 向けの Shazam アプリは、短期間で成功を収めるとともに、投資家からの高い関心も集めた。その結果、複数の大手広告主との間で提携契約が成立している。
2. **完全なローカライゼーション:** アプリケーションに関しては、iOS、Android、Facebook、インターネットなど、対象に関係なく、米国の幅広いユーザベースを獲得する上で英語圏に向けた完全なローカライゼーションは不可欠である。海外市場では、メニューやナビゲーションの操作に限らず、搭載機能そのものに対する高評価が、ローカライゼーションの成功を示唆するものである。例えば、Pinguo の Camera360 は、米国の PC World 誌で「2011 年におけるベスト商品 100」(Top 100 Best Products of 2011)の一つに選ばれ、米国市場のユーザに幅広く受け入れられている。
3. **高い利用頻度を触発する技術力:** 特にゲームアプリに関しては、常習性の高揚を視野に入れた設計が重要なポイントとされる。言い換えると、ユーザが毎日習慣的に使いたいと思ひ、同時に他者との共有対象となるアプリケーションの開発は、ユーザベースの拡大に大きな役割を果たす(以下、バイラリティの欄を参照)。Rovio の開発ゲーム「Angry Birds」は、その代表例である。このゲームにおける常習性は幅広い年代層の間で見受けられ、現在までのダウンロード数は 10 億回にまで達している。

宣伝広告の方法

4. **バイラリティ:** アプリケーションは、友人間での口コミやネット上での投稿コメントで拡大するものである。特に、Facebook など確立されたソーシャルネットワークを通じた他者との共有は、バイラリティを生み出す可能性が高い。音楽の公開・配信アプリ SoundCloud は Facebook や Twitter、Tumblr など有数の SNS での共有に対応しており、ユーザにおける音楽コンテンツの配信と共に、これを受信した人が同技術に関心を寄せ、利用者に転換するという形で急速にユーザベースが拡大している。
5. **フリーミアムのビジネスモデル:** 特定のサービスを無料提供し、特殊機能など付加的なサービスに対しては有料化するというビジネスモデル。無料版は、広告スポンサー付きのものもあるが、有料版は通常、広告を含まず、サービスの質や内容を向上させたも

のである。無料版は、主にダウンロードと試用を促進する上で重要な役目を持つ。この無料版をベースに、利用頻度の高いユーザでは、有料のプレミアム版に移行する可能性も高い。このビジネスモデルでは、広告と定期契約の両方、またはその一方が収益源になる可能性がある。中国を拠点に写真アプリを開発した Pinguo では、無料版のほか、多機能の利用に対応したプロ版を 3.99 ドルで販売している。

6. **サービス展開をする現地市場でのパートナーシップ:** 世界全体を網羅するインターネット時代にあっても、海外における製品やサービスの市場展開には、現地企業とのパートナーシップが必要である。ディストリビューションはもちろん、マーケティングや宣伝活動でも支援を受けることができる。動画の字幕翻訳サービスで知られる Viki では、Hulu および Netflix との提携関係を通じて、米国のユーザにコンテンツの配信を行っている。
7. **料金に見合った価値の提供:** 世界各国同様、米国の消費者も利用するアプリケーションに対しては、料金に見合うあるいはそれ以上の価値を求めている。特に低価格のアプリケーションには娯楽性と利便性を追究し、利用価値の高いものが多く見られる。Rovio のゲーム「Angry Birds」はわずか 1 ドルで毎日何時間でも利用できる。このほか、タクシーを呼び寄せる HailoCab のアプリは、わずか 1.50 ドルの使用料で、乗客の待ち時間を節約する便利な技術である。

資金調達の方法

8. **米国の VC 投資機関:** 米国市場での成功には、ベンチャーキャピタル(VC)投資機関からの資金調達も影響をもたらすものと見られる。資金面に限らず、これら VC が持つ幅広いネットワークは、事業拡大に役立つものである。本調査の対象企業 10 社のうち 6 社が米国の VC から出資などの支援を受けている。
9. **米国市場に精通したチームメンバーの確保:** 米国の大学出身者や米国での勤務経験がある人物が参画することは、資金調達および事業開発のいずれにおいても非常に有益である。当該市場に関する知識や、現地における人脈がもたらす価値は大きい。先に述べた Shazam や Viki は、いずれも米国の大学(UC Berkeley、スタンフォード大学)で在学中に知り合った相手と共同で設立した企業である。

その他

10. **米国支社の存在:** 米国市場への参入が本格化すると、資金調達や事業開発に向けて、現地の人材で構成された支社の開設が必要な場合もある。本調査の対象企業 10 社のうち 4 社は、米国支社を持っていた。アプリケーションの開発企業に限らず、海外市場への進出を検討している企業にとっては現地市場との繋がり(①VC など投資機関との関係づくり、②提携関係の構築による製品展開の迅速化、③製品・サービスの品質向上に貢献する人材確保など)ができるということが最大のメリットとなる。一方で、米国籍法人を持たない企業でも成功を収めるケースがある。本調査の対象となった中国発

のアプリケーション企業は、米国法人を持っていない。iTunes や Android 市場で成功を収めるアプリケーションに関しては、米国法人開設でメリットを得るというよりも、SNSなどを主体としたメディアで注目を集めること、前向きな評価を受けること、そして何よりもできるだけ多くの人々と共有すること—これだけで成功を収めるのに充分である場合もある。これは Facebook アプリとインターネットサイトにも言える。

(付録) 米国で成功を収めている主な海外企業(米国以外)の開発アプリの事例

企業名	サービス・アプリ	国名	創業年	サービスの カテゴリー	サービスの詳細	世界のユーザー数/米国のユーザー数 (わかれば)
Bambuser	Bambuser	Sweden	2007	Video	Mobile live video streaming service (モバイル向けストリーミングサービス)	1
SoundCloud	SoundCloud	Germany	2008	Music	Music and audio social sharing site (音楽のシェア)	180
Supercell	Clash of Clans, HayDay	Finland	2011	Games	Tablet focused game developer (タブレット向けゲーム)	3 to 5
Stardoll	Stardoll	Sweden	2004	SNS	Social network for teenage girls with fashion theme (ファッションに特化した若年層向け SNS)	200
Spotify	Spotify	Sweden	2006	Music	Subscription music service (月決め音楽の定額サービス)	20
Rovio	Angry Birds	Finland	2003	Games	Smartphone focused game developer (スマホ向けゲーム)	1000/200
Shazam	Shazam	United Kingdom	1999	Search	TV, Music identification service (テレビ番組・音楽を特定するサービス)	250
Gigabyte Solutions	Talking Monkey	United Kingdom	2009	Entertainment	Smartphone focused talking character app (スマホ向けキャラクター)	N/A
Sonico Mobile	iTranslate	Austria	2010	Utility	Smartphone focused translation app (スマホ向け翻訳ソフト)	N/A

Nerbyte	Lep's world	Germany	2009	Games	Smartphone/tablet focused games (スマホ向けゲーム)	25
Headup Games	Bridge Constructor	Germany	2010	Games	Smartphone/tablet focused games (スマホ向けゲーム)	N/A
Hutch Games	Smash Cops	United Kingdom	2011	Games	Smartphone/tablet focused games (スマホ向けゲーム)	5
OutFit7	Talking Tom Cat	Slovenia	2009	Entertainment	Smartphone talking character app now with companion toy (スマホ向けキャラクター)	500
Toca Boca	Toca Hair Salon	Sweden	2010	Games	Smartphone focused games for children (子供向けスマホゲーム)	5
Propellerhead Software	Figure	Sweden	1994	Music	Music synthesis software company that publishes a version for smartphone (スマホ向け音楽ソフト)	N/A
ZeptoLab	Cut the Rope	Russia	2010	Games	Smartphone/tablet focused games (スマホ向けゲーム)	250
Viki	Viki	Singapore	2010	Video	Video sharing site with fan generated subtitles (字幕つき動画シェア)	1000 (videos viewed)
Sonico	Sonico	Argentina	2007	SNS	Spanish language SNS popular with American Hispanics (スペイン語 SNS)	75/2
Wooga	Bubble Island, Diamond Dash	Germany	2009	Games	Social games for Facebook and Smartphone (ソーシャルゲーム)	50

King.com	Candy Crush, Pet Rescue, Aztec Drop	United Kingdom	2003	Games	Social games for Facebook and Smartphone (ソーシャルゲーム)	40
Nordeus	Top Eleven	Serbia	2010	Games	Smartphone, Tablet, PC focused games (ゲーム)	6
Zeebox	Zeebox	United Kingdom	2011	Search	Companion app for TV watching. (テレビ視聴を楽しむアプリ)	2
Momo	Momo	China	2010	IM	Flirt and chat app for smartphones (スマホ向けチャットアプリ)	20
Tencent	WeChat (WeiXin)	China	1998	IM	Cross platform smartphone chat app (スマホ向けチャットアプリ)	200
FotoRus	FotoRus, Fotoable	China	2010	Photos	Animated gif creator app (写真アプリ)	20
Pinguo	Camera360	China	2010	Photos	App for mobile phone photography (写真アプリ)	70
Stepcase	Steply	China	2010	SNS/Photos	Photo sharing network for smartphones (写真アプリ)	7.5
Talkbox	Talkbox	China	2010	IM	Voice messaging app for smartphones (ボイスメッセージ)	10
Wajam	Wajam	Canada	2010	Search	Service adds search of social networks to Google, Bing Search (検索アプリ)	20
EyeEm	EyeEm	Germany	2011	Photos	Photo sharing network for smartphones (写真アプリ)	1
Mind Candy	Moshi Monsters	United Kingdom	2004	SNS/Games	SNS with online games for children (子供向けSNS)	65/16

Sulake	Habbo Hotel	Finland	2000	SNS	SNS for teens (ティーン向け SNS)	230/46
Badoo	Badoo	United Kingdom	2006	SNS	SNS for casual dating (デート相手を見つける SNS)	167/3.3
Fon	Fon	Spain	2006	WiFi	Crowdsourced WiFi Access worldwide (WiFi アクセス)	4
6wunderkinder	Wunderlist	Germany	2010	Utility	Tasklist app for smartphones and PCs (トークリスト)	5.5
Daily Motion	Daily Motion	France	2005	Video	Competitor to YouTube (video sharing site) (動画シェア)	110/17.5
WeTransfer	WeTransfer	Netherlands	2009	Utility	File transfer service (ファイルトランスファー)	100 (files transferred) /9
ResearchGate	ResearchGate	Germany	2010	SNS	Social network for scientists (科学者向け SNS)	2.3/.4
Rebtel	Rebtel	Sweden	2006	VoIP	Free/cheap international calling service using VoIP (廉価な国際電話)	17
Peak Games	Okey	Turkey	2010	Games	Social games for Facebook (フェイスブック向けゲーム)	30
JamRT	TubeHero, JamJam	Israel	2010	Games	Social games for Facebook (フェイスブック向けゲーム)	>6
Soluto	Soluto	Israel	2007	Utility	PC tune up and remote diagnosis software (診断ソフト)	4
GroupSpaces	GroupSpaces	United Kingdom	2007	Utility	Collaboration tool for groups (グループワーク向け)	5/1
HailoCab	Hailo	United Kingdom	2010	Utility	Taxicab hailing service through smartphone app	N/A

					(タクシーの呼び出し)	
PikPok	Into the Dead	New Zealand	2010	Games	Smartphone/tablet focused games (ゲーム)	>1
DirtyBit	FunRun, Drop the Box	Norway	2010	Games	Smartphone/tablet focused games (ゲーム)	N/A
MAG Interactive	Ruzzle	Sweden	2011	Games	Smartphone/tablet focused games (ゲーム)	
MadFinger Games	Dead Trigger	Czech Republic	2011	Games	Smartphone/tablet focused games (ゲーム)	5

(出所)各種資料に基づきジェトロ作成。

注)読者が検索できるよう、企業名、サービス名はあえて英語表記とした。

● アンケート ●

調査タイトル: 米国で成功を収めている海外企業(米国以外)の開発アプリに関する調査

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。報告書をお読みになった感想について、ぜひアンケートにご協力をお願いいたします。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問1: 今回、本報告書での内容について、どのように思われましたでしょうか?(○を一つ)

4:役に立った 3:まあ役に立った 2:あまり役に立たなかった 1:役に立たなかった

■質問2: ①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

--

■質問3: 今後のジェトロの調査テーマについてご希望などがございましたら、ご記入願います。

--

■お客様の会社名などをご記入ください。(任意記入)

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
		部署名
	<input type="checkbox"/> 個人	

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針

(<http://www.jetro.go.jp/privacy/>)に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～