

NEWS RELEASE

コンテンツビジネスラボ「リーチ力・支出喚起力ランキング」
**リーチ力では、リバイバル系コンテンツが新たにランクイン、
 支出喚起力では、ライブ体験型消費の作品・アーティストが躍進**
 ~「コンテンツファン消費行動調査 2015」より~

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ(本社:東京都港区、社長:大森壽郎)と株式会社博報堂(本社:東京都港区、社長:戸田裕一)との共同研究プロジェクト「コンテンツビジネスラボ」(※1)は、毎年実施している全国調査「コンテンツファン消費行動調査」(※2)の2015年版を実施し、そのデータをもとに最新の全11カテゴリ・計678のコンテンツに関する、「リーチ力・支出喚起力ランキング」を算出いたしました。

※「リーチ力」と「支出喚起力」は、企業のコンテンツ活用を促進するために、コンテンツビジネスラボが開発した独自指標)

■リーチ力・支出喚起力ランキングの概要

2015年2月時点における個別タイトル・アーティストに関するTop20ランキングを見ると(下表)、リーチ力では「アナと雪の女王」がトップとなり、「ルパン三世」「るろうに剣心」「寄生獣」といったリバイバルコンテンツが上位に入りました。

また、ファンによる支出喚起力ランキングで上位に入っているコンテンツは、ライブコンサートやイベントなど、ライブ体験を重視したコンテンツが上位を占めました。今回トップとなった「ラブライブ！」は学園アイドルグループを描いた雑誌発コンテンツですが、アニメ化の他にも頻繁に新曲が実装されるリズムアクションゲームや声優によるライブといった、作品モチーフとの相性も良く且つリアルタイム性の高い体験の提供を精力的に行っており、実在のアイドルグループ同様にライブ体験型消費コンテンツが支出喚起力を伸ばす上で共通項だということが分かりました。

2015年全体 リーチ力・支出喚起力ランキング Top20

リーチ力		支出喚起力	
1位	アナと雪の女王 NEW	1,553万人	1位 ラブライブ！ NEW
2位	ふなっしー	1,010万人	11位 EXILE
3位	ぐまモン	963万人	367億円 12位 関ジャニ∞
4位	ONE PIECE	879万人	354億円 13位 ドラゴンクエストシリーズ NEW
5位	永遠の0	856万人	4位 機動戦士ガンダムシリーズ NEW 169億円 14位 Mr.Children
6位	名探偵コナン	802万人	5位 ONE PIECE
7位	進撃の巨人	754万人	6位 ももいろクローバーZ NEW
8位	AKB48	696万人	7位 東方神起
8位	ルパン三世 NEW	696万人	8位 AKB48
10位	いきものがかり	688万人	9位 進撃の巨人
			10位 三代目J Soul Brothers NEW
			128億円 20位 妖怪ウォッチ NEW
			126億円
			125億円
			119億円
			113億円
			105億円
			95億円
			87億円
			84億円
			82億円
			79億円

※リーチ力と支出喚起力

リーチ力:そのコンテンツが一年間に到達できる人数を表す指標です。コンテンツの力を活かして、幅広い生活者に自社商品やサービスを知らせる際に参考する。この指標が高いと、キャラクタータイアップ、CMへの起用、PRなどの活用に向いています。

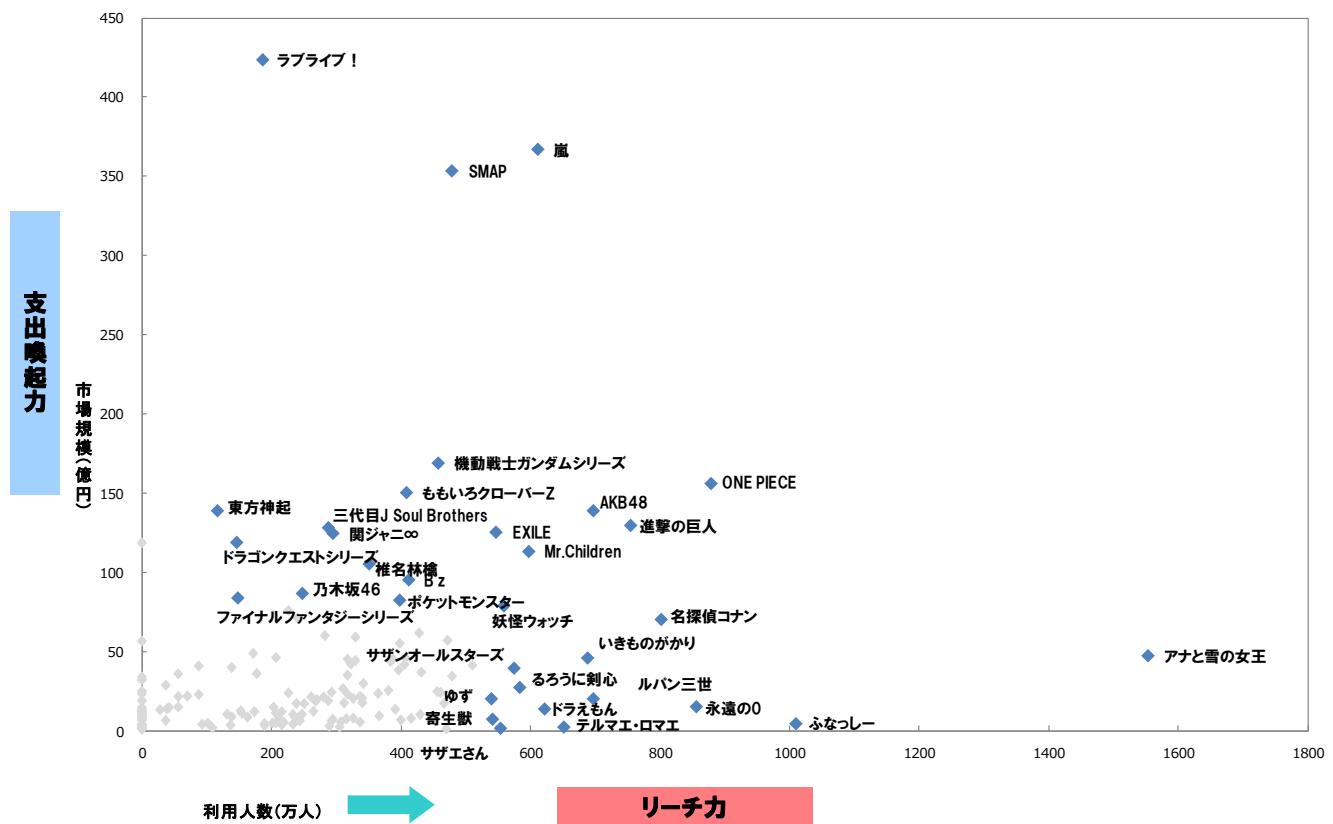
支出喚起力:コアファンによる、年間の関連市場規模の指標です。自社の商品やサービスそのものにコンテンツを組み込んだオリジナルの企画を開発し、コンテンツファンの実際の購買を目的とする際に、どのくらいの売上規模が見込めるかを推計することができます。

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ 広報室 山崎・山崎 03-6441-9347

株式会社博報堂 広報室 西尾・竹本 03-6441-6161

■リーチ力・支出喚起力マッピング 横軸…リーチ力(単位:万人) 縦軸…支出喚起力(単位:億円)



(調査の特徴)

- ・コンテンツファン行動を、「興味」「利用」「ファン」「支出」の 4 行動に分類し把握
 - ・「誰が」「何に」「いくら」支出しているかを分析したリアルなデータ
 - ・全国 7 エリアを性年代別人口構成比で割付した調査設計により、市場規模の推計が可能
 - ・既存の各業界団体別の出荷/売上データからは把握できなかった支出項目も捕捉
 - ・シングルソースデータのためコンテンツのジャンルをまたいだファン行動の分析が明らかに
 - ・どんな機器やサービスを使っているか等のコンテンツ利用環境とのクロスデータも算出可能
 - ・コンテンツファン行動だけでなく、意識・価値観、コンテンツ以外の財・サービス購入・関心も聴取

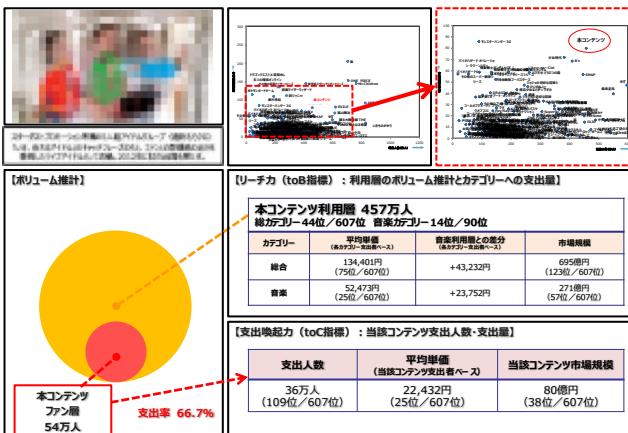
■コンテンツプロファイリングシート

ファンの詳細な性年代属性・ライフステージや、人数のボリュームなどの情報をまとめたプロファイルシート。最近一年間に購入した耐久財やサービス、保有デバイス・利用しているネットサービス・よく利用するメディア、週一回以上訪れる店舗など、ファンのコンテンツ利用以外の行動について、組み合わせた分析が可能です。「リーチ力・支出喚起力ランキング」とあわせて活用することで、コンテンツのポテンシャルと、その具体的な活用方法が明らかになります。

コンテンツビジネスラボでは、本サービスによって、コンテンツ・そのファン・企業活動の3者を効果的に結び付け、コンテンツビジネス活性化に向けての支援をしてまいります。また、これらの人にも、コンテンツホルダーの皆様向けに、コンテンツカテゴリごとのトレンドを分析したレポートの販売、追加分析サービスや勉強会なども、一昨年よりご提供しております。

コンテンツプロファイリングシートイメージ図

コンテンツ プロフィールシート サンプル



ユーザープロファイリング デモグラフィック特性

■コンテンツビジネスラボの調査データご提供、ビジネス支援に関するご相談について

〈無料サンプルレポート提供〉

「コンテンツファン消費行動調査」の無料サンプルレポートをご提供しています。

下記サイトからお申し込み下さい。

<http://contents.wizbiz.org/>

(ビジネス情報ポータルサイト「WizBiz」内の博報堂コンテンツファン消費行動調査ページ)

〈カテゴリ別レポート提供(有料)〉

クライアント様へ:担当営業にお声掛けいただければ、カテゴリ別に分析レポートをご提供いたします。

その他企業様へ:下記サイトからお申し込みいただけます。

<http://contents.wizbiz.org/>

(ビジネス情報ポータルサイト「WizBiz」内の博報堂コンテンツファン消費行動調査ページ)

〈追加分析サービス・勉強会〉

調査データを元に、コンテンツのファンの性年代別などの属性、ファンの支出項目や使用デバイス詳細、情報源、またコンテンツタイプ時の判断の材料となる消費財やサービスとの相性など、詳細かつオリジナルな分析が可能です。詳しい分析をご希望の企業様には、追加分析や勉強会を行います。担当営業または下記の窓口までお問い合わせください。

【コンテンツビジネスラボ担当窓口】

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ メディア環境研究所 加藤 (03-6441-9713)

株式会社博報堂 研究開発局 木下・道堂(03-6441-9063)、猪谷(03-6441-6483)、肥塚(03-6441-6486)