

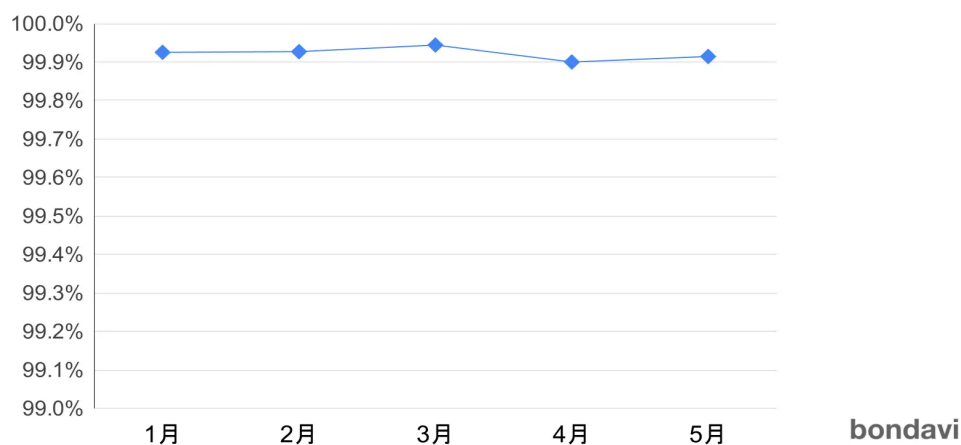


「課金されない率」99.9%の会社、500万ダウンロード突破

「寄付だけで黒字化」も迫る課金されなさすぎる社長、
「課金されない方がいい」という悟りの境地へ

アプリ開発ベンチャー bondavi株式会社（神奈川県横浜市、代表取締役：戸田大介）は、2023年1~5月において「課金されない率」が99.9%超を記録しました。また、その低い収益性にも関わらず、5月には累計ダウンロード数が500万を突破したことをお知らせします。同社は、アプリ内に広告を掲載せず、「寄付のみで収益化」を目指しています。同社のアプリ内課金は、なくても全く困らない「無駄機能」を購入するという仕組みで、課金の形式をとっているものの、実態は任意の寄付となっています。このような方針の下、「非常に低い収益性」でありながらも「続々と増えるユーザー数」によって、「寄付だけで黒字化」に近づいています。

bondaviの「課金されない率」



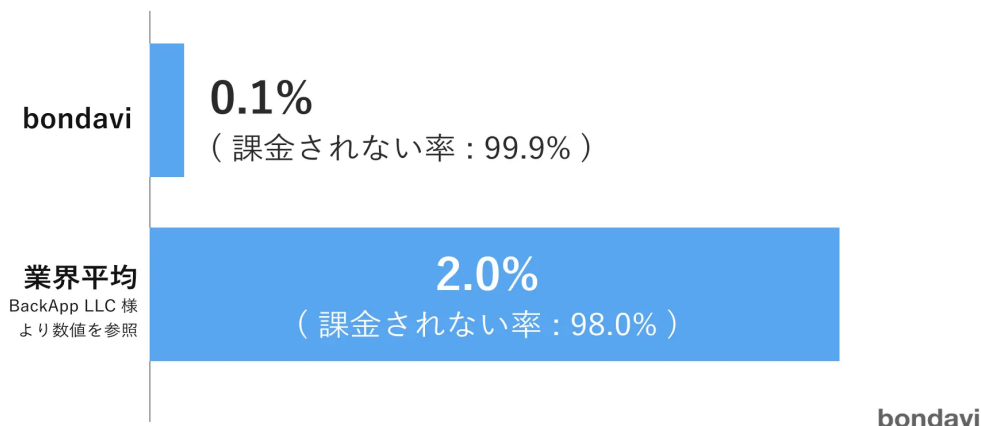
前人未達の99.9%

bondavi株式会社は2023年1月1日～5月31日において、「課金されない率*1」が99.9%超を記録しました。BackApp LLC. の調査*2によると、業界平均の課金率は約2%とのことですので、bondaviの課金率0.1% (= 課金されない率99.9%)は、その差は実に20倍。驚異的なまでに、課金されていない（儲かっていない）ことがわかります。

*1 課金されない率 = 100% - 課金率 (新規課金ユーザー数 / 新規ユーザー数)

*2 <https://backapp.co.jp/blog/541>

業界平均との「課金率」比較



【本件に関するお問い合わせ】

bondavi株式会社 広報担当 森下りの Mail: pr@bondavi.jp



99.9%が課金しない「無駄機能」とは

では何故、bondaviのアプリはこんなにも課金されないのでしょうか。

それは、他のアプリと違って「課金する必要性」がないからです。

bondaviは、気持ち重視の経営により、自らこのような制約を課しています。

- ・「ユーザーの妨げになるものは入れない」→アプリ内に広告を掲載しない
 - ・「お金のない人にも100%本気でいたい！」→価値のある機能に課金制限をしない
- その結果、全く収益源がなくなった同社が苦肉の策として思いついたのが、「無駄機能」。なくても全く困らない無駄な機能を、応援したい人だけが購入する、というものです。



これなら、お金のないユーザーが困ったりすることはありません。

そして当然ながら、この仕組みではお金のあるユーザーも困らないので、「99.9%が課金しない」というのも当然の結果なのでした。（それゆえ、事業は赤字となっています）

「課金されない方がいい」という悟りの境地

最初は「まあ当然だよな」などとのんきに考えていた社長も、数字として突きつけられる現実の厳しさに、心が折れそうになったこともあります。

（彼は「ひよこフィルター」を開発するほどメンタルの弱い人間でした）

しかし今、彼は言います。課金されない方がいい、と。

彼の主張はこうです。

1. たくさん課金されると、「その収益を失いたくない」という邪念が生まれる
2. 邪念は人の心を奪い、やがて我々は心なき「収益維持マシン」と化す
3. よって、人間でいたいのであれば、課金されない方がいい

このような負け惜しみを並べることで、社長はなんとか現実から目を背けることに成功しました。

【本件に関するお問い合わせ】

bondavi株式会社 広報担当 森下りの Mail: pr@bondavi.jp



それでも500万ダウンロード突破

そうして現実から目を背け続け、「とにかくいいものを作る」という活動ばかりを続けてきた bondavi。

アプリの質だけは上がり続け、口コミでアプリは広まり続けました。そして2023年5月、累計ダウンロード数は500万を突破。1人あたりの収益は驚くほど低いままですが、たくさんの人が使ってくれているので、（無駄機能を含む）寄付の総額が少しずつ増えています。無謀に思われた「寄付だけで黒字化」も現実的になってきました。

まだまだ挑戦は続きます。

<参考資料>




会社概要

元・広告代理店データアナリストの社長が創業したアプリ開発ベンチャー。

「特別じゃない毎日を豊かに」という理念のもと、日常が少し良くなるようなアプリの開発・運営を行っている。社長のこだわりから、広告掲載やアプリ内課金をおこなわず、「ユーザーの善意（寄付）」のみによる黒字化に挑戦中。有料プロモーションを一切せず、アプリの品質向上のみで現在500万ダウンロード数を突破。

1分でわかる会社紹介：<https://bondavi.jp/one-min>

主なアプリ 詳細は[こちら](#)

<p>継続する技術</p> 	<p>元・筋金入りの三日坊主が作った習慣化アプリ。 ①ダウンロード数 ②App store評価 ③継続成功実績 全て1位の国内No.1習慣化アプリ。毎月約12,000人のユーザーが、運動や勉強の「30日間継続」に成功している。広告代理店でデータアナリストだった社長が、100万人以上の行動データから三日坊主になるメカニズムを研究し、誰でも続けられるようなデザインを追求した。</p>
<p>集中</p> 	<p>社長が独立直後、「上司がいなくてもサボらないように」と開発した集中アプリ。こまめに休憩を促し、効率良い集中力の維持をサポート。アプリ内アンケートでは90%以上が集中力向上を実感、1000時間達成したユーザーからは、国家資格や漫画家デビューなど多数の結果が届いている。また、近年注目が集まっているリスキングの一環として、学校や法人向けの導入も加速している。</p>
<p>ひよこフィルター</p> 	<p>メンタルの弱い社長が作った、苦手な言葉をひよこに変えるアプリ。アプリ内で検索すると、苦手と設定した言葉は全てひよびよに置き換わる仕様。元々メンタルの弱い社長が自分のメールに使うため、PC用に開発された。スマホ版ひよこフィルターのリクエストが殺到したため、少しでもみなさんの日常がひよこフィルターによって豊かになればという思いから、後にスマホ版も公開された。</p>

主なメディア掲載歴

news zero、めざましどようび、THE TIME、す・またん！（読売テレビ）、nicola、Tarzan日経WOMEN、まいにちdoda、FMヨコハマ、FM cocolo、News Crush、Yahoo!ニュース、ライフハッカー、ICT教育ニュース、NewsPicks、STUDAY HACKER、@DIME、マイナビウーマン、スマートニュース、デイリースポーツOnlone、よるず〜ニュースなど
詳細は[こちら](#)

【本件に関するお問い合わせ】

bondavi株式会社 広報担当 森下りの Mail: pr@bondavi.jp



ご取材可能なこと

①習慣化に関すること

- ・データ分析に基づいた、「人が継続できない理由」や「継続するためのコツ」について
- ・継続できるようになるデザイン設計や、アプリの節々に込められた思い

②集中・モチベーションに関すること

- ・200万人の行動データに基づく、やる気やモチベーションを維持する方法
- ・何故、ポモドーロテクニックは大抵、うまくいかないのか

③広告費0円で、国内No.1アプリへと成長するまでの開発秘話

- ・同業者が「驚異的」と口を揃える「広告費ゼロで500万ダウンロード」の背景

④「広告や課金を行わず、寄付だけ」というユーザーファーストを貫く信念

- ・その結果生まれた、「無駄機能」という新しいビジネスモデル

【本件に関するお問い合わせ】

bondavi株式会社 広報担当 森下りの Mail: pr@bondavi.jp