

各 位

2021年4月27日
株式会社マイネット
(コード番号:3928)

**マイネットが提供するアプリストア最適化サービス「GAME ASO」の利用が20タイトル突破。
利用企業のリピート率80%以上と高い顧客満足度を実現**

株式会社マイネット(東京都港区、代表取締役社長:上原 仁)は、アプリストア最適化(ASO)サービス「GAME ASO」の利用タイトル数が20件を突破したことをお知らせいたします。

また、「GAME ASO」の利用企業のリピート率は80%以上と、利用企業より高い顧客満足を得ております。



「GAME ASO」は、GooglePlayやApp Storeで累計70タイトル以上のゲーム配信/運営を手掛けているマイネットが運営するアプリストア最適化(ASO)サービスです。

これまで蓄積したアプリストアデータとノウハウを活用することで、ゲームの世界観を活かしつつ、ユーザーの興味関心を惹きつけるクリエイティブを制作でき、大幅なCVR向上、オーガニックインストール向上を実現し、リピート率は80%以上*1 と利用企業にご好評いただいております。

*1 リピート可能な複数タイトル運営企業を対象とし、1タイトルのみの運営企業やサポート中の企業を除いて算出。

「GAME ASO」が持つ5つの特徴

1. ゲーム運営で蓄積した50タイトル以上のアプリストアデータ保有
2. ゲームシステムとゲームユーザー心理を深く考察した訴求軸設計
3. ゲームの世界観を活かしつつ、ユーザーの興味関心を惹きつけるクリエイティブ制作
4. アプリアップデートで得られるプラットフォーム審査基準の把握
5. GooglePlayの公式機能やApple Search Adsを利用したA/Bテスト設計と運用ノウハウ



＜GAME ASO提供背景＞

Appleは、現地時間4月26日にIDFAオプトインが必須となるiOS14.5を正式リリースしました。これにより、スマホアプリで一般的だったプロモーション手法に大きく制限がかかり、アプリマーケティングは転換期を迎えます。

この状況下で、アプリストア最適化（ASO）はより重要なアプリマーケティング手法となります。特に、アプリストアのクリエイティブはスマホアプリをインストールするユーザーが必ず目にする箇所であり、その改善は最重要といえます。

しかし、アプリストアのクリエイティブを短期間で複数案作成し仮説検証を重ねることは難しく、外部要因にも大きく左右されます。そのため、分析・評価の難易度が高く、改善していないスマホアプリが多い状況を踏まえて、ゲーム配信/運営に実績があるマイネットがアプリストア最適化サービス「GAME ASO」の提供を2019年12月に開始しました。

＜GAME ASO利用事例＞

<https://aso.mynet.co.jp/>

- ・ビーナスイレブンびびっど！（株式会社アメージング）
- ・エレメンタルストーリー（Studio Z株式会社）
- ・スタートリガー（Rekoo Japan株式会社）
- ・ブラックホライズン（株式会社WeGames Japan）



■「GAME ASO」サービス紹介

<https://aso.mynet.co.jp/>

GooglePlayやApp Storeで配信している累計70タイトル以上のゲーム運営で蓄積したアプリストアデータとノウハウをベースに、GooglePlayやApp Storeのクリエイティブやキーワードを最適化し、CVRやインストール数の向上を実現します。

■「GAME ASO」お問い合わせ

<https://aso.mynet.co.jp/contact>

今後もマイネットは、これまで培ってきたアプリストアマーケティングの知見やノウハウをもとにサービスの充実を図り、ゲーム産業の発展に努めてまいります。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp/>

「デジタルの力で繋がりを拡張する」をミッションとするインターネット企業。

AI/データ分析/デジタルマーケティングなどのDX技能を駆使し、ゲーム領域・スポーツ領域を中心にコミュニティの価値創造を通じて事業を展開している。

主力のゲームサービス事業では、累計70本のゲーム運営で蓄積したデータ・アセットを活用する横断基盤を構築し、ゲームタイトルの長期運営を実現。

スポーツ領域ではFC琉球のクラブ運営DX事業を皮切りにスポーツ産業のDXに取り組んでいる。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット 広報担当

E-mail: pr@mynet.co.jp