サービス多様化するASP目立つ

アフィリエイト特集

企業	企業名	セプテーニ・クロスゲート	テレコムクレジット	バリューコマース	ファンコミュニケーションズ	もしも	リンクシェア・ジャパン	
	アフィリエイトブランド名	xmax(クロスマックス)	バナーブリッジ	バリューコマース アフィリエイト	A8.net(エーハチネット)	もしもアフィリエイト	TGアフィリエイト	リンクシェア アフィリエイト
広告主の利用料金	導入費用(円、税抜)	3万5,000円	一般3万円、成人5万円	ベーシック：5万円、ライトプラン：0円	5万円	4万円	5万円	120万円
	保証金(円、税抜)	個別見積り	一般5万円、成人20万円	ベーシック：20万円～、ライトプラン：0円	個別見積り	0円	個別見積り	個別見積り
	月額固定費(円、税抜)	3万5,000円	一般1万円、成人3万円	ベーシック：5万円、ライトプラン：3万5,000円	4万円	4万円	4万円	0円
	コミッションフィー	個別見積り	30%	ベーシック：31.5%、ライトプラン：35.0%	30%	30%	アフィリエイト報酬の30%	売上実績の場合：売上金額の3%、参加基金の場合：アフィリエイト報酬の30%
広告主向けの設定	導入までの平均期間(日)	約3～5営業日	10日	最短で即日	約10営業日	約5営業日(各社1日)	約14日	約30日
	契約期間	6カ月	6カ月	6カ月	原則6カ月以上	原則6カ月以上	契約内容に準ずる	1年間
	広告費支払サイクル	月末締め翌月末払い	月末締め翌月25日払い	月末締め翌月翌翌月末日払い	月末締め翌月末払い	月末締め翌月末払い	月末締め翌月末払い	月末締め翌々月末払い
システム	特別報酬設定の可否	●	●	●	●	●	●	●
	再審査期間の広告主側の設定の可否	×	●	●	×	●	●	●
	提供素材のスマホ対応の可否	個別見積もり	●	●	●	●	●	●
	アプリ内アフィリエイトの可否	×	●	×	●	●	●	●
	広告主によるアフィリエイター向けメール配信の可否	●(運営側から送信)	●	●	●	●	●	●
	パーソナライズドリマーケティングサービスの提供の可否	×	×	×	×	×	別サービスにて提供	別サービスにて提供
	レポートの保存期間	契約期間中	6カ月	13カ月	基本15カ月	無期限	10年	3年
広告主向け運用支援サービス	完全運用代行サービスの有無	●	×	●	△(有料)	●	●	●
	バナー制作代行サービスの有無	●	●	●	△(有料)	●	●	●
	アフィリエイター向けメルマガ配信代行サービスの有無	●	×	●	△(有料)	●	●	●
	ランディングページ制作代行	●	×	●	△(有料)	●	●	●
	提携アフィリエイトサイトの承認審査代行サービスの有無	●	●	●	△(有料)	●	●	●
	広告主単独のセミナーや展示会の開催の可否	●	●	●	●	●	●(内容次第)	●
アフィリエイター向けの設定	支払最低額	1,000円	3,000円	1,000円	1,000円	1円(一部条件あり)	500円 ※ポイントへの交換の場合は最低なし	1円
	支払サイクル	月末締め翌々月20日	月末締め翌々月15日	1,000円以上の振込で翌々月15日	月末締め翌々月15日	月末締め翌々月末	月末締め翌々月15日	月末締め翌々月20日
	振り込み手数料	当社負担	無料	当社負担	30円～	当社負担	ジャパンネット銀行に振替：3万円未満の場合117円、3万円以上の場合0円	無料
	セミナーやイベントなどの実施頻度	適宜	不定期	毎月1回以上	毎月開催	不定期	不定期(年3～4回程度)	不定期(年3～2回程度)
悪質媒体対策	媒体審査部門の有無	●	●	●	●	●	●	●
	不正行為の監視体制の有無	●(定期的に登録サイトのパトロールを実施)	●	●	●	●	●(定期的に登録サイトのパトロールを実施)	●(定期的に登録サイトのパトロールを実施)
	加入している業界団体	日本アフィリエイト協議会	無	日本アフィリエイトサービス協会、日本アフィリエイト協議会、アフィリエイトマーケティング協会、日本広告審査機構	日本アフィリエイトサービス協会、新経済連盟、アフィリエイトマーケティング協会	日本アフィリエイト協議会	日本アフィリエイトサービス協会、日本アフィリエイト協議会	日本アフィリエイトサービス協会、日本アフィリエイト協議会
規模	提携広告主数(物販のECサイトに限る)	非公表	約5,000サイト	1,635サイト	非公表	非公表	非公表	350サイト
	提携アフィリエイトサイト数	非公表	約15万サイト	60万4,000サイト	193万サイト(2016.11現在)	非公表	35万サイト	61万サイト
	年間流通総額(物販に限る)	非公表	約3.5億円	非公表	非公表	非公表	——	——
	アフィリエイト事業による年間売上	非公表	約5億円	121億2,500万円	127億1,000万円(2014年度)	非公表	非公表	非公表

※テレコムクレジットの「成人」とは、「成人向けアダルトサイト」。

アフィリエイト運営会社のEC事業者に対する営業強化が目立っている。金融のアフィリエイトは1回あたりの手数料が大きいが、ネット通販の市場拡大に伴い、各社は物販の導入先を広げている。アフィリエイトは成果報酬型であるため、中小EC事業者も始めやすい広告サービスとして人気があるが、手数料の効率化のために少数のアフィリエイトに運営会社を絞り込む傾向にある。このため、アフィリエイト運営会社では、アフィリエイトに限らないサービスの多様化が求められている。アフィリエイトは「アフィリエイトだけではない会社」を掲げて、ビッグデータ活用を含むマーケティング支援まで提供しているほか、ファンコミュニケーションズも無料のECサイト構築システム「ベイス」と提携し、中小EC事業者の利用拡大を図っている。

導入事例

バリューコマース「バリューコマースアフィリエイト」

トゥ・ディファクト「ハイブリッド型書店honto」

熱心な対応が決め手、メディアとの商談会も

DNPグループで書籍のネット通販や電子書籍販売を手掛けるトゥ・ディファクト（本社東京都、加藤嘉則社長）は、書籍通販と電子書籍販売の双方でバリューコマースの提供するアフィリエイトサービスを活用して、「ハイブリッド型書店」の認知度向上と利便性の訴求を図っている。

「ハイブリッド型書店」とは、例えば、ネットで電子書籍を購入しても、ネット通販、丸善、ジュンク堂書店、文教堂といったリアル書店で紙の書籍を購入しても共通で利用できるポイント「honto（ホント）」を提供したり、どのチャネルで購入してもネット上の「本棚」で書籍が一元管理できるなど、共通IDでチャネルを問わず便利なサービスが利用できる仕組みとなる。

現在、「hontoポイント」の会員は約300万人。このうち約7割がリアル書店経由で登録している。電子書籍の利用者拡大に特に力を入れており、アフィリエイトは電子書籍の普及にも「役買っているとはほぼ毎日やり取りしている。

本のレビューサイトなど、本好きの人が集まるサイトを中心に広告を掲載。通常は購入金額100円で1ポイントの還元率などを訴求している。

トゥ・ディファクトは以前、複数のアフィリエイトサービスを利用していたが、アフィリエイトフィーを効率化させるため、バリューコマースに絞った。知名度と実績だけでなく、担当者の熱心さがバリューコマースを選べば決め手になったという。

バリューコマースは広告主に応じて担当制を敷いて、広告の効果を上げるサポートを行う。「担当者と積極的にアフィリエイトを活用していく方針だ。

ユーコマースに絞った。知名度と実績だけでなく、担当者の熱心さがバリューコマースを選べば決め手になったという。

バリューコマースは広告主に応じて担当制を敷いて、広告の効果を上げるサポートを行う。「担当者と積極的にアフィリエイトを活用していく方針だ。

ミリットを一言で表すのは難しいので、アフィリエイトで訴求していくことが有効」（同）と話す。今後も

アイデアが次々出てくるという。

「本好きの人にこそ当社を使ってほしい。当社のメ

難しい要望にも真摯に対応してくれる」（トゥ・ディファクト・ハイブリッドプロモーション部）と話す。

このほか、広告を掲載するメディアやポイントモールと、広告主が出会う商談会を開催していることも特徴だ。メディアと実際に対面して話すことで、アフィリエイトの枠を超えて「新しいキャンペーンを一緒にやりましょう」といったアイデアが次々出てくるという。

もしも

サポート体制が充実

ドロップシッピングの形でノウハウを教えて大手のもしも（本社東京都、実藤裕史社長）が10年から提供するアフィリエイトサービス「もしもアフィリエイト」は、個人に特化したASPサービスだ。

料金で簡単にサイトが作成できるサービス「さいつよ」の提供を開始した。新機能も順次追加している。中でもサイト制作サービスを提供している。通信教育

14年5月には、アフィリエイター向けに無

イリエイトサービス会社の中で同社だけだとしている。

15年10月には、広告と媒体を自動的にマッチングさせるサービスも開始した。同サービスの開始により「1サイトあたりの広告掲載数が増えてきている」（佐藤俊幸執行役員）と話す。

今後は、管理画面を使いやすくするなど、広告主のプラットフォームを充実させていく。

EC事業者への営業を強化

企業	企業名	アイモバイル	アドウェイズ		イークリック	インダースペース	ヴェブシャーク		オプティマイザー
	アフィリエイトブランド名	i-mobile for AF	JANet(ジャネット)	Smart-C(スマートシー)	イークリック	アクセストレード	電脳卸 独自のメインアフィリエイト	電脳卸 モール出店型アフィリエイト	mediapartner(メディアパートナー)
広告主の利用料金	導入費用(円、税抜)	5万円	5万円	1万円	1万円	5万4,000円	0円	2万円(プレミアムプラン以外は)	5万円
	保証金(円、税抜)	0円	0円	0円	3万円	10万円	0円	0円	0円
	月額固定費(円、税抜)	5万円	4万円	3万円	0円～1万円	4万3,200円	4,800円	4万9円～25万円(プランごとに異なる)※登録商品数でプランを決定	3万円
	コミッションフィー	非公表	非公表	非公表	25～40%	成果報酬額の外税分30%	アフィリエイト報酬の30%	販売価格の5%～10%(プランによって異なる)	非公表
広告主向けの設定	導入までの平均期間(日)	約3～5営業日(最短1日)	約3～5営業日(最短1日)	約3～5営業日(最短1日)	10日	5営業日	5日	10日	約3～5営業日
	契約期間	無	無	無	2年	6カ月	月々契約or年間契約	月々契約or年間契約	6カ月
	広告費支払サイクル	30日	40日	40日	月末締め翌月払い	月末締め翌月末支払い	※登録は月締めの翌月末日支払い 月額会費は当月払い	手数料は月締めの翌月末日支払い 月額会費は当月払い	30日
システム	特別報酬設定の可否	●	●	●	●	●	●	●	●
	再審査期間の広告主側の設定の可否	●	●	●	●	●	×	×	●
	提供素材のスマホ対応の可否	●	●	●	●	●	●	●	●
	アプリ内アフィリエイトの可否	●	●	●	●	●	×	×	●
	広告主によるアフィリエイター向けメール配信の可否	●	●	●	●	●	●	●	●
	パーソナライズドリマーケティングサービスの提供の可否	×	×	×	×	×	×	×	×
	レポートの保存期間	無制限	6カ月	6カ月	登録から解約まで	12カ月	5年	5年	無期限
広告主向け運用支援サービス	完全運用代行サービスの有無	●	●	×	×	●	×	×	●
	バナー制作代行サービスの有無	●	●	●	×(クリエイター紹介は可能)	●	●	●	●
	アフィリエイター向けメルマガ配信代行サービスの有無	●	●	×	×(ライター紹介は可能)	●	×	×	●
	ランディングページ制作代行	×	●	×	×(クリエイター紹介は可能)	●	×	×	●
	提携アフィリエイトサイトの承認審査代行サービスの有無	●	●	●	×(審査自体が難しいため自動承認済を提案)	●	×	×	●
	広告主単独のセミナーや展示会の開催の可否	●	●	●	●	●	●	●	●
アフィリエイター向けの設定	支払最低額	3,000円	1,000円	5,000円	500円	1,000円	3,000円	3,000円	1,000円
	支払サイクル	45日	45日	45日	毎月	翌々月15日	申請月の翌々月の末日	申請月の翌々月の末日	45日
	振り込み手数料	メディア負担	当社負担	当社負担	楽天銀行、ジャパンネット銀行の振込み手数料は無料	当社負担	500円	500円	アフィリエイター負担
	セミナーやイベントなどの実施頻度	隔時開催	不定期	不定期	数カ月に1度	不定期	未定	未定	不定期
悪質媒体対策	媒体審査部門の有無	●	●	●	●	●	●	●	●
	不正行為の監視体制の有無	●	●	●	●	●	●	●	●
	加入している業界団体	アフィリエイトマーケティング協会	日本アフィリエイトサービス協会	モバイルアフィリエイト協議会、日本アフィリエイトサービス協会	日本アフィリエイト協議会	日本アフィリエイトサービス協会、モバイルアフィリエイト協議会、日本インタラクティブ広告協会	無	無	無
規模	提携広告主数(物販のECサイトに限る)	非公表	非公表	非公表	788サイト	2,700サイト	非公表	非公表	非公表
	提携アフィリエイトサイト数	非公表	約47万サイト	約16万サイト	1万6,000サイト	44万サイト	18万3,000サイト	18万3,000サイト	非公表
	年間流通総額(物販に限る)	非公表	非公表	非公表	非公表	非公表	非公表	非公表	非公表
	アフィリエイト事業による年間売上	非公表	非公表	非公表	非公表	193億7,100万円	非公表	非公表	非公表

ネット広告のセプテーニ・ホールディングスの子会社、セプテーニ・クロスゲート（本社東京都、高野真行社長）のアフィリエイトサービス「クロスマックス」は、化粧品や健康食品に特化して展開する。

健康食品のクライアントによる広告収入が前年の2倍近くに成長しているという。機能性表示食品制度のスタートにより、アフィリエイト広告の訴求が強まったためだ。今後も健康食品市場が成長するとみている。

セプテーニ・クロスゲート

健食が前年比2倍に成長

プロモーションはランディングページで展開するお試し商品などが中心となっている。薬事法のノウハウや管理面でのサポートを手厚くして、審査を厳正にしていることも特徴だ。安心感を与える広告を訴求している。

アドウェイズ

包括的に売上拡大支援

アフィリエイト運営会社大手のアドウェイズは、ビッグデータを活用したマーケティングや海外への商品発送代行など、EC事業者の売り上げ拡大を包括的に支援する事業展開を進めている。アフィリエイト以外のサービスを拡充して導入社の満足度を高めている。

ビッグデータを活用したマーケティングサービス「Nint（ニント）」シリーズは、楽天市場の出店者向けに楽天広告を徹底分析する「ad Nint」や、楽天内で競合するサイトを分析する「Nint for Commerce」などを展開。中小事業者でもビッグデータを活用しやすいサービス展開が特徴となっている。

今春には海外発送代行「楽一番」も開始。中国に開発拠点を持ち、主に中国でのネットワークを強みとしている。日本の事業者はアドウェイズの倉庫に商品を預けておき、現地で広告を出稿する。注文が入り次第、アドウェイズが現地に発送する仕組みとしている。

アイモバイル

きめ細やかなコンサルを提供

アフィリエイトとネット広告のアイモバイル（本社東京都、田中俊彦社長）が13年からi-mobile for AF」は、化粧品や健康食品などECサイトの女性向け商材を強みとしたサービスだ。

見込み客の質と量のバランスを追求している。クライアントの悩みに最適な提案をするために、きめ細やかなコンサルティングサービスを提供している。

今年3月からは記事広告の運用も開始した。単なる商品紹介ではなく、「コラム形式で消費者の悩みを解決するような記事」（アフィリエイト事業部）にすることで訴求を強めている。

今後は、管理画面の使い勝手を良くするなどサービスの向上を進める。提携しているメディアに掲載方法や集客方法のコンサルティングも行うことで「広告主とメディアのウィンウィンな関係作り」（同）を目指す。

オプティマイザー

送客スピードと質が強み

ウェブ広告のオプティマイザー（本社東京都、田川周作社長）が05年から運営する法人向けのアフィリエイトサービス「メディパートナー」は、健康・美容、金融、人材の3業種に特化したサービスだ。

住宅ローンやサプリメント、医療系人材紹介を得意分野としている。掲載サイト数を絞るなど、広告主と密に連携することで顧客満足度を高めている。送客のスピードと質を強みとしており、「LTVの高い消費者を紹介する」（広報）ことで広告主の満足度につなげている。

現在の登録メディアは約1500社、アフィリエイターは300人。サービス開始から現在までに、「売上高は毎年平均20%増」（広報）で推移しているという。今後も、クロードASPとして、クライアントおよびアフィリエイターと距離の近いASPを目指していく。