



「寄付だけで黒字化」達成 | 広告掲載・課金制限をしない アプリベンチャーの挑戦

～理想としていた「善意で回る事業」が、ようやく実現～

bondavi株式会社（神奈川県、代表取締役：戸田大介）は、2023年6月1日～8月31日においてモバイルアプリ事業の収支を集計し、黒字となっていることを確認しました(同社全事業にて黒字)。同社は国内No.1習慣化アプリ「継続する技術」や学習用集中アプリ「集中」などを提供しており、「ユーザーの努力を妨げるものを入れない」「お金のない学生などにも100%で」という信念から、一切広告を表示せず、必要な機能の課金をしていません。その結果、収益源はユーザーの善意による寄付のみとなり、長年収支赤字となっていました。ダウンロード数が500万超とユーザーが増え、ようやく黒字化が達成されました。

ユーザーファーストを重視しすぎて、収入源を失う

bondaviは、習慣化アプリ「継続する技術」や学習用集中アプリ「集中」などを提供しているアプリ開発ベンチャーです。一見、ただの弱小零細企業にしか見えないbondaviですが、よく見てみると、少し特殊な弱小零細企業であることがわかります。アプリ開発企業なのに、アプリには広告が一切なく、課金による必要な機能の制限もないのです。これは、習慣化や学習といった「努力」を扱うアプリで「ユーザーの意識を奪ってしまう広告をなしにしたい」「お金のない学生のようなユーザーにも100%のアプリを使ってほしい」などの理想論を、社長がそのまま実行に移してしまったためです。

その結果、bondaviは「善意の寄付」以外の収益源がないという、状況に追いやられました。

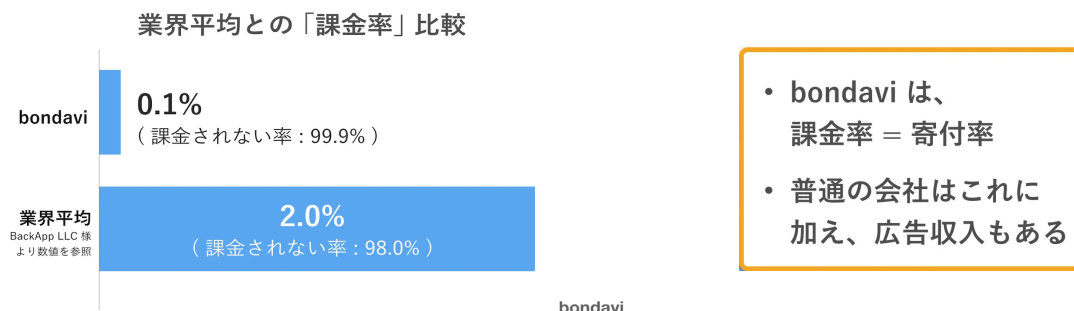


「善意で回る事業」は理想的だが、驚異的に儲からない

「善意の寄付」で黒字化し、事業が回れば、それはとても理想的なことです。誰もが気持ちよく質の高いサービスを100%使うことができ、それでいて、アプリ開発が好きな人々が企業活動を継続することもできます。

しかし、理想はいつだって、現実によって阻まれます。「善意の寄付」は、驚くほどに収益性が低いのでした。最初は「いつかは黒字化するだろう」と希望に満ちていた社長を待っていたのは、想像以上に厳しい現実でした。

参考: <https://prt看imes.jp/main/html/rd/p/000000051.000066061.html>



【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



- 『広告を打ってユーザーを獲得する』という手法を、自社だけ使えないという障壁。
- 広告を載せるだけで、いつでもすぐに『好きなことで生きていけるお金』を手に行けるといって誘惑。
- ようやく寄付者が現れたと思ったら『間違っていて決済したので返金してください』と言われるという絶望。

そういったものに、大きくダメージを受けました。

しかし、ユーザーが増え、寄付者も少しずつ増える

ですが、状況はすごくゆっくりと、改善し続けていきました。他の事業で活動資金を捻出しながら、アプリ開発事業を続けていくうちに、アプリの品質はどんどん向上していき、アプリを使ってくれるユーザーも増えていきました。

例えば、習慣化アプリ「継続する技術」は現在、①ダウンロード数 ②App Store 評価 ③継続成功実績 の全てで国内No. 1となっています。

また、学習用アプリ「集中」は、学校導入なども進み、少しずつ利用が広がっています。

それとともに、寄付をしてくれる方も少しずつ増えていきました。

最初は社長も「何も見返りのない寄付なんて、本当にしてくれる人がいるのだろうか」と思っていたのですが、世の中にはそれでも寄付してくれる心温かい方々がいるようです。

参考までに、寄付者の方々の声を一部紹介します。

- 「集中」アプリは広告も無く何時間も継続して使用できる所が魅力的で、本当にアプリを入れて良かったなと思っています。これからもずっと使い続けていきたいので、少しですがお役に立てたらと思い寄付いたしました！
- 利益よりもユーザーを優先して素晴らしいアプリを開発している御社の精神はとても素敵だと感じています。こんな会社が儲かる世の中になったらいいなと切に願っています。
- 良いアプリを使わせてくれているので、何かお返ししたかった。
- 薬剤師国家試験の受験勉強で使っていたのですが、今年無事に合格出来たのでそのお礼として寄付しようと思いました。
- 永く愛用しているので、御恩返しをしたく。素晴らしいアプリをありがとうございます。

このようにして、累計ダウンロード数が500万を超えた頃、収支を集計してみると、「寄付による収益」が「人件費などの支出」を上回っていました。

それは、念願だった「寄付のみで黒字化」の達成を意味していました。

今後

「寄付のみで黒字化」というのは、bondavi の一つの大きな目標で、その達成には大きな意味がありました。しかし、bondavi の理念は「特別じゃない毎日を、少しずつ豊かに」という地味なものです。「目標を達成した」という特別な瞬間はもちろん意味のあるものですが、その後続くすごく地味な「特別じゃない毎日」も大切にしていきたいと思います。

これからも、これまで通り地味な活動に励み、寄付してくださった方々、応援してくださった方々に「ああ、こいつらを応援してよかったな」と思ってもらえるような活動を、これからも続けていきたいです。

【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



<参考資料>


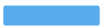

会社概要

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こに置き換わる仕様。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、よろず〜ニュースなど

詳細は[こちら](#)

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