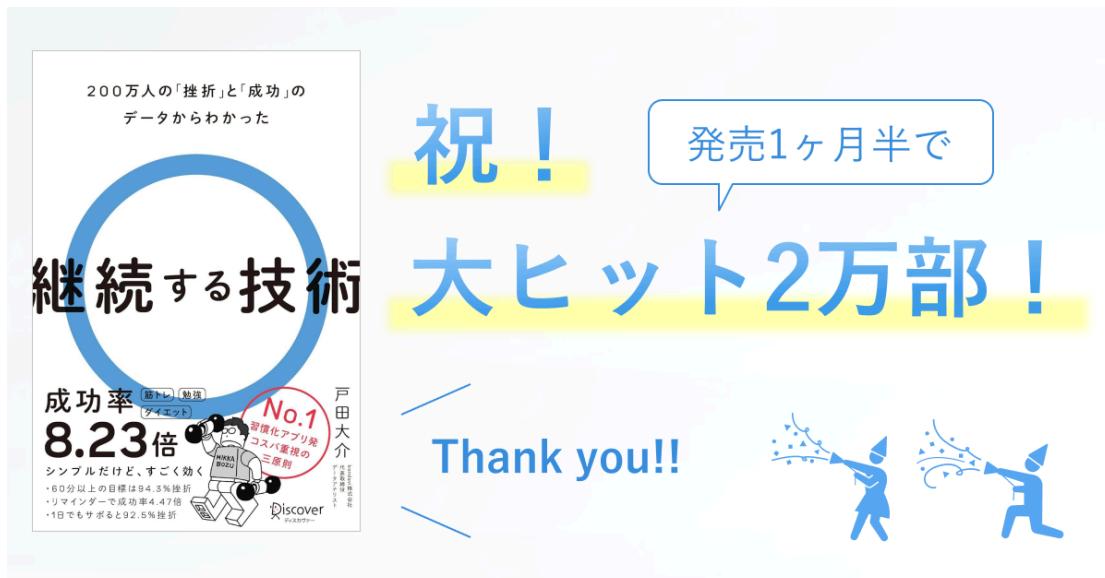


## 発売1ヶ月半で、大ヒット2万部突破 初の著書『継続する技術』が5刷目に

bondavi株式会社 代表取締役の戸田大介が、2024年10月18日に株式会社ディスカヴァー・トゥエンティワンより刊行した『200万人の「挫折」と「成功」のデータからわかった 継続する技術』は、12月2日、5刷目となる増刷が決定し、電子版と合わせて2万部を突破しました。



### 初著書、メディアやSNSで話題に

『継続する技術』は、bondavi株式会社 代表 戸田の初の著書となる作品です。PIVOTや、ライフハッカージャパン x BOOK LAB TOKYO のトークイベントの出演、Xでの140万インプレッション超の投稿などで話題となり、部数が伸長しました。

### 韓国語版出版決定

また、韓国語版における海外版権の契約が決定しました。現在、出版に向けて進行中です。

### オーディオブック、予定前倒しで公開

書籍のヒットを受け、予定を前倒して、オーディオブック版が12月13日に公開されました。ストーリー形式で、主人公が「習慣三原則」を習得していく本作はオーディオブックとの親和性が高く、オーディオブック版での視聴も期待されます。

### 次回作

代表は現在、以前より執筆の依頼をいたいでいたダイヤモンド者より刊行予定の、次回作を執筆中です。2026年を目指して執筆を進めています。

【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](mailto: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。2023年に達成。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600万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

継続する技術 	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。広告代理点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。
集中 	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クリギングの一環として、学校や法人向けの導入も加速している。
ひよこフィルター 	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。 Safari内で検索すると、苦手と設定した言葉は全てぴよぴ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。スマートフォン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生活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、後にスマートフォン版も公開された。

### 主なメディア掲載歴

news zero、めざましどようび、THE TIME、PIVOT、nicola、Tarzan、日経WOMEN、まいにちdoda、FMヨコハマ、News Crush、Yahoo!ニュース、ライフハッカー・ジャパン、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Online、よろず～ニュースなど

### ご取材可能なこと

#### ①習慣化に関するこ

- ・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

- ・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600万ダウンロード」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](mailto:pr@bondavi.jp)