

アプリの競合調査とは？

# 進め方やポイントを詳しく紹介 おすすめ調査ツール6選



# Index

## 01. アプリの競合調査とは

## 02. 競合調査6つのステップ

- ① 調査目的（ゴール）を明確にする
- ② 競合アプリを定義する
- ③ 競合アプリを検索する
- ④ 比較・調査項目を洗い出し検討する
- ⑤ 調査を実施する（調査ツールを活用する場合） | [おすすめツール6選](#)
- ⑥ 結果を整理し、戦略を立てる

(番外編) [調査会社に依頼する場合](#)

## 03. アイリッジのアプリ開発ツール「APPBOX」

# アプリの競合調査とは

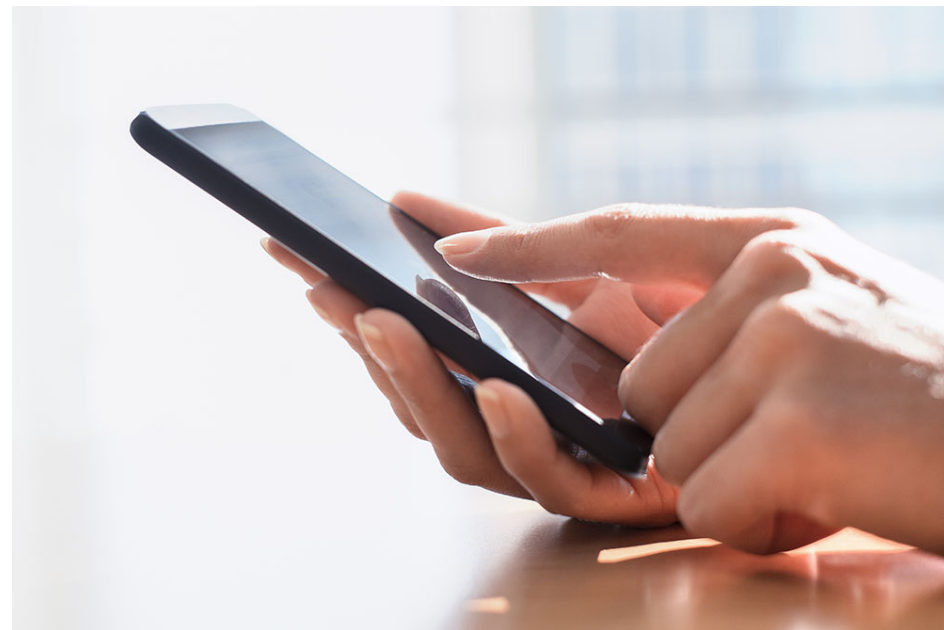
## 競合調査とは？

競合調査とは、ジャンルやターゲットなどが重複する他社の商品やサービスを調査・整理し、自社のポジショニングや強み・弱みなどを洗い出すことです。

## なぜ競合調査が必要か？

競合の商品・サービス（アプリ）について正しく知る事によって、他社と差別化するポイントを整理できたり、必要な機能を検討したりできます。

近年は、目新しい商品やサービスが開発されても、すぐにコモディティ化してしまい、差別化が難しいと言われます。自社の強み・弱みを知ることが必要不可欠であると言えるでしょう。



# アプリの競合調査 <sup>0 2</sup> 6つのステップ

STEP 01

調査目的（ゴール）を明確にする

STEP 02

競合アプリを定義する

STEP 03

競合アプリを検索する

STEP 04

比較・調査項目を洗い出し検討する

STEP 05

調査を実施する（調査ツールを活用する場合） | おすすめツール6選

STEP 06

結果を整理し、戦略を立てる

番外編

調査会社に依頼する場合

## STEP 01 | 調査目的（ゴール）を明確にする

何のために競合調査するのかということを明確にします。

例として、以下のような目的が考えられます。

目的は調査の過程でブレないように、担当メンバー内でしっかり共有しましょう。

### 競合調査の目的 (例)

- 新たなアプリの開発
- 既存アプリのリニューアル
- ビジネスモデルの改革
- マーケティング戦略の改善
- ブランディングの見直し



## STEP 02 | 競合アプリを定義する

何をもって「競合」とするのかを定義します。

### 自社アプリの情報の整理

項目に沿って、自社アプリの情報を整理しましょう。

- |                                   |                                  |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ジャンル     | <input type="checkbox"/> 機能      |
| <input type="checkbox"/> ユーザー層    | <input type="checkbox"/> ユーザー評価  |
| <input type="checkbox"/> ダウンロード特典 | <input type="checkbox"/> プロモーション |

### 競合アプリを定義

直接競合と間接競合を洗い出します。

#### 直接競合

自社と同様の商品・サービスを提供する

#### 間接競合

商品・サービスは異なるがターゲット層が同じ

# STEP 03 | 競合アプリを検索する (Web・アプリストア)

定義をもとに競合アプリを検索します。

## Webで検索

ジャンル検索すると、各アプリの紹介ページが表示されるだけでなく、付随するあらゆる情報を把握できます。X (旧Twitter) では、ユーザーの生の声を知ることでもあります。



## アプリストアで検索

iOS「AppStore」やAndroid「GooglePlay」で検索する方法があります。搭載機能やアプリの評価まで詳しく知ることができます。



## STEP 04 | 比較・調査項目を洗い出し検討する

比較・調査項目を設定し情報を整理します。

### 比較検討する項目

- 搭載されている機能
- アプリの強み・弱み
- キャンペーンやダウンロード特典
- アプリの評価
- ユーザー数・ユーザー属性

競合の情報が整理できたら、  
ポジショニングマップなどを活用し、自社と競合が置かれている立ち位置を把握します。



## STEP 05 | 調査を実施する 調査ツールを活用する場合①

定量的なデータの取得にはツールの活用が有効です。おすすめ6選についてご紹介します。

### モバイルマーケティング分析プラットフォーム「ADJUST」

# ADJUST



提供企業

adjust株式会社

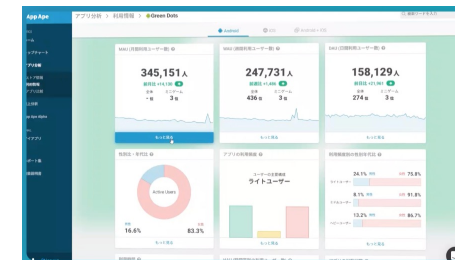
ホームページ

<https://www.adjust.com/ja/>

### ポイント

- モバイル、Web、PCなどのすべてのチャンネルとアプリを一括確認
- 小規模・個人開発者向けの無料プランあり
- 高いセキュリティで顧客データを守る

### アプリ市場・分析サービス「App Ape」



提供企業

フラー株式会社

ホームページ

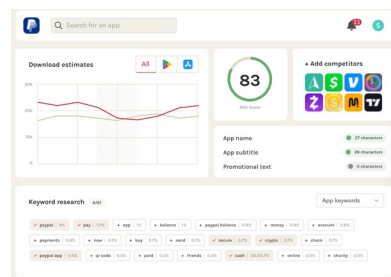
<https://ja.appa.pe>

### ポイント

- 調査対象の規模・特性・動向を確認できる
- 売上やユーザー数などのカテゴリ毎にアプリのトレンドを把握できる
- 競合アプリ・トレンド・ユーザー層などの指標をスムーズに比較検討可能

## STEP 05 | 調査を実施する 調査ツールを活用する場合②

### アプリストア最適化対策ツール「AppTweak」



提供企業

AppTweakJapan

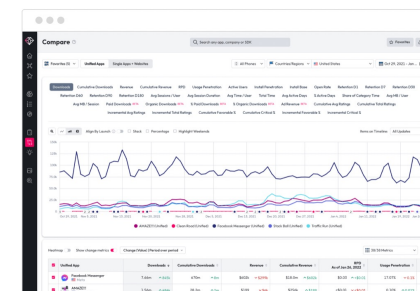
ホームページ

<https://www.apptweak.com/ja>

#### ポイント

- 自社と競合のクリエイティブやテキストの比較が可能
- 競合がどの程度の頻度でアプリのクリエイティブを更新しているか把握
- アプリのリリース前に、想定ダウンロード数と収益を算出

### アプリ・モバイルデータ分析ツール「data.ai intelligence」



提供企業

data.ai

ホームページ

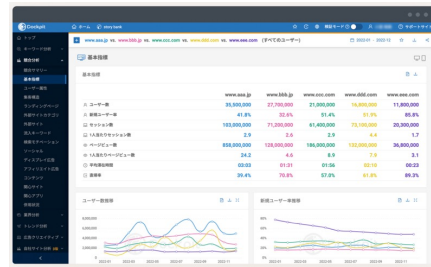
<https://www.data.ai/jp/product/intelligence/>

#### ポイント

- 800万以上のアプリやWebサイトのデータを元に市場を把握
- ダウンロード数・売上・エンゲージメントなどの指標を競合と比較
- 任意のカテゴリ内でトレンドを察知し、脅威に関する情報をキャッチ

# STEP 05 | 調査を実施する 調査ツールを活用する場合③

## 3C（自社・競合・市場）分析ツール「Dockpit」



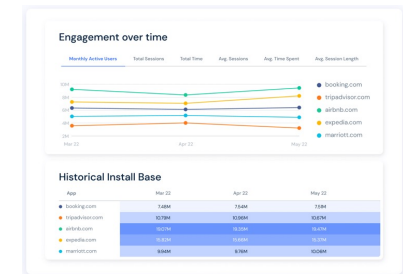
提供企業 株式会社ヴァリュース

ホームページ <https://www.valuescg.com/dockpit/>

### ポイント

- 国内最大級250万人のWeb行動ログデータを元に調査
- 「競合」だけでなく「業界」「トレンド」も分かる
- 対象アプリのユーザー数など基本的指標について、昨対比や推移なども確認できる

## 競合のデジタルマーケティング戦略を明らかにする「SimilarWeb」



提供企業 Similar Web Japan株式会社

ホームページ <https://www.similarweb.com/corp/ja/research/mobile-app-intelligence/>

### ポイント

- 1億のWebサイト、800万のアプリデータを元に自社アプリの状況を分析
- トレンドのアプリや、成長しているジャンルを把握し未開拓市場を特定
- 60カ国のアプリ使用状況とエンゲージメント指標を提供

## STEP 06 | 結果を整理し戦略を立てる①

自社アプリの強み・弱みを整理します。ここでは「SWOT分析」が有効です。

### SWOT分析とは？

強み・弱みを、4つの要素で分析する手法です。

- 内部環境の強み (Strength)
- 内部環境の弱み (Weakness)
- 外部環境の機会 (Opportunity)
- 外部環境の脅威 (Threat)

この他にも以下のような分析方法を用いて  
さまざまな視点から比較検討します。

### 4C分析

商品・サービスについて商品・価格・流通・販促の4つを分析する手法

### 4P分析

顧客価値・顧客コスト・利便性・コミュニケーションの4つを分析する手法

### 3C分析

顧客（市場）・自社・競合他社の3つを分析する手法

## STEP 06 | 結果を整理し戦略を立てる②

仮説を立て戦略の立案に進みます。

特に、以下の視点を重視しましょう。

- 成長している競合アプリの施策内容
- 競合に無いor少ない機能や提供価値
- 競合と比較し、極端に高いor低いユーザー評価の機能

ここまで整理すれば、自ずと課題が見えてきます。

**最後に仮説を立て、それを解決するための戦略を立案すれば完了**です。

## 番外編 | 調査会社に依頼する場合

「**アプリの競合調査**」をサービスとして提供している企業に依頼する方法もあります。  
一例として、以下のような内容を任せられます。

### A社

- 他社アプリのMAU・DAU・アクティブ率などを調査
- 自社アプリと競合を比較し、改善点や強みを洗い出す
- 競合を検討した上で、目標や施策の検討

### B社

- UI・UXリサーチを実施し、競合アプリの見せ方や情報設計を調査
- 同業他社アプリとの差別化ポイントを分析
- ペルソナやカスタマージャーニーの設計で、強みの訴求方法を検討



# アイリッジのアプリ開発ツール「APPBOX」

競合調査を実施した後、アプリの開発またはリニューアルをお考えなら「APPBOX」がおすすめです。



**最短1ヶ月・月額10万円から  
アプリ開発が可能！**

アイリッジのアプリ開発支援では、スマホ向けアプリ開発サービス「APPBOX」を活用し、アプリ開発・運用・グロースを総合的に支援しています。当社はSaaSツール実績10年以上で、これまでに300アプリ以上を支援しています。



## パッケージ開発

標準搭載機能が豊富なため、**最短1ヶ月／月額10万円～でアプリの開発から運用までが可能**です。AB効果測定可能なフリーレイアウトなど、マーケティング機能も充実。スモールスタートで、アプリを開発したいケースにお勧めです。



## スクラッチ開発

一般的なスクラッチ開発よりも、**短納期・ローコストでの開発が可能**です。課題の分析から保守・運営までサポートします。ハイクオリティで、運用しやすいアプリを開発したいケースにお勧めです。



## 拡張機能

他社開発の既存アプリにも、**任意の機能（SDK）を組み込むことができ、ゼロから制作するより早期にバージョンアップが可能**です。サポート体制も万全なので、自社で内製したいケースにもお勧めです。

# パッケージ開発が最短1ヶ月・月額10万円から!!



## APPBOX標準搭載機能



フリーレイアウト



プッシュ通知



アプリ内メッセージ



クーポン



ユーザー属性



プッシュ通知  
お知らせ一覧



スタートアップ



IDLink

## 費用例

- パッケージ開発：  
月額10万円～、初期費用75万円
- スクラッチ開発：  
お問い合わせください
- 機能拡張：  
月額10万円～、初期費用25万円～

APPBOXの詳細な紹介はこちら

<https://iridge.jp/service/appbox/>

APPBOXサービス紹介資料ダウンロード

[https://iridge.jp/service/appbox/contact\\_doc/](https://iridge.jp/service/appbox/contact_doc/)



## こんな課題・お悩みありませんか？

競合調査ができていない

アプリの差別化ができていない

アプリビジネスの企画からリリース後のマーケティング支援まで  
実績豊富なプロフェッショナルがサポートします。

### アプリ成長支援サービス

アプリ事業を成長させ、  
得られる成果を最大化。

[お問い合わせ](#)



アプリ開発・運用・グロースまで。  
アプリビジネスを、これひとつで。

[資料ダウンロード](#)