

LINE スタンプを登録してわかった7つのこと

平成26年2月にLINEより発表があり、LINEスタンプがLINEクリエイターズマーケットを通して無料で登録できるようになりました。

最初思ったのは「えっ本当？」

今まで企業の登録には最低でも2千万円以上の費用がかかっていたLINEスタンプが無料で登録できるというのは、おやまあびつくり以外のなにもありませんでした。もちろん2千万円以上の枠組みは、引き続き存在し、今回発表になった企画はそれとは別枠なので、それを差し引いたとしてもびつくりの企画でした。

早速、弊社ではLINEスタンプの登録に向けて準備に入りました。自社でLINEスタンプをつくって登録しておけば、LINEスタンプの登録方法もつづさにわかるだろうし、お客様にも還元できるよな～と思いながら・・・

そして、登録されたのは4ヵ月後の6月、、、、長い日数がかかりました（汗

LINEスタンプの受付開始が4月というのは2月にわかっていました。ただ4月のいつがサービス開始なのかは一切公表されませんでした。3月末の時点で、すでに2つのLINEスタンプが出来上がっており、ほぼ毎日のようにLINEのWEBサイトをチェックする日々が続きます。

「まだかな？まだかな～」

4月中旬のころには、もしかしてこの企画は無くなったのでは？と思ったほどでした。そして、その日は突然やってきました。

忘れもしません、4月18日の午後6時過ぎ、スタッフからの連絡でLINEスタンプの受付がはじまったようですと連絡を受けましたが、外出していたため「よし、翌日朝一番で登録すれば大丈夫」と思ったのが後々スタートダッシュに響いたのです。

翌朝9時に登録すると、ついた番号が3959番・・・「え～3千????」その20分後に次のスタンプを登録するとついた番号が4007番。「え～たった20分の間に、どんだけ～」と心の中で思いながら、前日登録しなかった自分を責めました。

案の定、5月にサービス開始された第一弾の LINE スタンプ販売にはのっかれず、LINE クリエイターズマーケットがスタートしたにもかかわらず、登録したスタンプは「審査待ち」の状態です。そして、その状態で待つこと1ヶ月。

そして5月16日にやっと「審査中」の状態に変わったのです。2つのスタンプは、数時間の差で同時に「審査中」となりました。

「審査中」になるだけでも、天にも昇る気持ちになりましたが、そこからもひたすら待ちます。そして、その日はとうとうやってきました。

「承認」

初めて「承認」という単語が素敵に見えました。あとは、「販売開始」のボタンをクリックするだけです。そして、その数分後には「LINE クリエイターズマーケット」にて自社でつくった LINE スタンプがめでたく販売開始になりました。

スタンプをつくる過程、LINE へスタンプを登録する過程、そして登録後どのようなことをしなければならないのか？現在の LINE スタンプの登録状況はどうなっているのか？どういふスタンプが売れるのか？スタンプの内容はどのようなものがいいのか？について、ここ数ヶ月やってみて実際にわかったことを書いてみたいと思います。

目次

1. LINE スタンプの今
2. 広告にもなり、収益にもなる貴重な媒体
3. スタンプ登録までの流れ
4. 売れているスタンプのキャラクター
5. スタンプの中身
6. スタンプ販売後にやること
7. LINE スタンプはロングテール商品

1. LINE スタンプの今

5月8日にはじまった「LINE クリエイターズマーケット」は、販売開始わずか1ヶ月でスタンプ売上が1億5千万円（販売価格100円）に達したそうです。ほかにも

登録されたアカウント数 80,000

登録されたスタンプ数 12,000（審査を受ける前の数）

販売されているスタンプ 1,500

になっています。調べたところ、登録されたスタンプのうち約2割が審査を通過し販売開始になっているようです。そして今後、企業・自治体・団体等のスタンプが日増しに増えていくことが予想されます。**なにせ、今まで最低でも2千万円かかっていたLINE スタンプの販売が無料になったわけですから・・・**

正確には、2千万円以上の費用をかけて登録されるLINE スタンプは、今までのLINE スタンプとして目立つ場所に掲載され、今回登録が無料となっているLINE スタンプは「LINE クリエイターズマーケット」というジャンルに登録されます。

この「LINE クリエイターズマーケット」というジャンルは、現在1,500ものスタンプがジャンル分けもされずに人気順に並んでいますので、目立ちにくい、探しにくいという状況になっていますが今後は、LINEによりジャンル分けされることも予想しています。

それよりも、無料で自社のLINE スタンプが持てるというメリットのほうが大きいと思われる、販売さえされれば自社のホームページ・広告等で告知できます。その詳細については第6章の「LINE スタンプ販売後にやること」でくわしく説明いたします。

2. 広告にもなり収益にもなる貴重な媒体

LINE クリエイターズマーケットが開始され1ヶ月経ち、上位10位までのスタンプは月額平均470万円売れています。上位30位まででも月額平均260万円です。

売値が100円ですので、約半分が入ってくるとしても結構な収益になります。イラストレーターが個人で販売しているものがまだほとんどですが、既に自治体・企業のLINEスタンプも販売されています。

LINEスタンプを販売すること自体が広告になることを考えれば、LINEスタンプの内容次第では、広告+収益という一石二鳥のほかにはありえない媒体なのです。今後の多数の企業・自治体・団体の参入を考えると早く参加するほどメリットは大きくなると言えます。

広告面で考えると、LINEスタンプは他の広告媒体と違い、広がりがあります。ホームページは、検索などによりホームページにたどり着いた人が見ることができます。その後、人に紹介することもあるでしょうが、広がりは限定的です。

テレビ広告等の広告も、放送されればその場で終わりです。新聞広告も同じです。Facebook等を通して口コミで広がる場合もあるでしょうが、やはり限定的と言わざるを得ません。

ところがLINEスタンプは、違います。プレゼントするにせよ、自分で購入するにせよ、その後LINEスタンプを使います。使ったら送った相手もそのスタンプを見ることがになります。興味があれば、そのスタンプをタッチするだけで送られた相手もLINEスタンプをその場ですぐに見ることができます。

つまりLINEスタンプは、他の媒体と違い異常に広がりやすい性格を持っているのです。これは今までの媒体に無い大きな特徴です。

登録するLINEスタンプ40個内では、一切広告が出来ないという審査基準があるためにスタンプ内での広告は一切できませんが、LINEスタンプ登録名では、商品名等の記載が出来るために、この部分での広告効果が多いに期待できるのです。

3. スタンプ登録までの流れ

最初に書きましたように弊社で LINE スタンプを登録した際には約 2 ヶ月かかっています。現在もだいたいそのくらいの期間が必要なようですが、今後 LINE がどの程度人員を審査に割いてくるかによっても登録までの期間は変わってくると思われれます。

開始 1 ヶ月で、1 億 5 千万円の売上をあげた企画ですから、今後労力をかけてくるのは推測できます。実際 LINE も審査待ちの時間を短縮するとは明言はしているようです。

ただ、企業・自治体・団体による LINE スタンプも今後増加するわけですから当面は登録してから販売まで 2 ヶ月と考えていたほうがよさそうです。

では実際に登録する方法について説明いたします。登録には、個人の LINE アカウントが必要になります。企業・自治体・団体であっても登録には個人の LINE アカウントが必要となっています。ご担当の方を決めていただき登録していただくことになります。

登録は個人になりますが、販売された LINE スタンプの収益を振り込むために振込先の銀行口座を登録する必要があります。これは、どんな口座でも OK です。企業であれば企業の銀行口座名を入力すれば、その口座に販売された金額の約半分が入金されることになります。

ただ、入金されるのは振込み金額が 1 万円以上になってからになります。その際に振込手数料 5 4 0 円が差し引かれます。振込み金額が 1 万円以上にならないと払い戻しの申請は出来ません。

LINE スタンプの登録の際には、4 0 個のスタンプと他に 2 種類の画像が必要となります。また、他にも「クリエイター名」「スタンプタイトル」「スタンプ説明文」「コピーライト」の文章が必要になります。「スタンプタイトル」と「スタンプ説明文」については海外販売は無い場合でも、英語による表記が求められます。

当然、ひとつでも欠けたり、記載内容が LINE が提示している基準に準拠していない場合は、審査を通過することは出来ません。

そして、審査されて結果で出るわけですが、結果には 3 種類しかありません。

「承認」

「リジェクト」

「却下」

「承認」が出れば OK。すぐに LINE スタンプの販売開始となります。自社の LINE スタンプが実際に LINE クリエイターズマーケットで販売になるとかなりうれしいです。つい、パソコン画面でもスマホの画面でもアクセスしては「にやにや」してしまいます。

「リジェクト」になると、やり直しです。やり直す部分が指摘されるようですが、再度申請をしないとイケませんので、現状さらに1ヶ月ほどかかると考えていたほうがよさそうです。

「却下」になると最悪の結果です。そのスタンプでの販売は出来ないこととなります。修正することすら出来ません。改めて一からスタンプをつくり直すこととなります。

「リジェクト」も「却下」も LINE の定めている基準を理解さえすれば、通常だと考えにくい結果です。ただ現状8割が審査を通過していないことも事実ですので、事前にご相談いただければアドバイスさせていただきます。弊社のスタンプは、1回で審査を通過しましたし、常時、実際に販売されている LINE スタンプのほとんどをチェックしていますので、審査を通過する傾向は自ずと明確になってきます。

せっかく作ったスタンプですので、早く審査を通過させて、できるだけ早く販売したいところです。

4. 売れているスタンプのキャラクター

日本はキャラクター先進国です。多分世界で一番キャラクターと呼ばれる存在が多いのではないのでしょうか？それだけに消費者の目は肥えています。小さいときから、かわいいキャラクターをたくさん見て育っています。

実際に、LINE クリエイターズスタンプで売れているスタンプは、かわいいだけではありません。もちろん40個のスタンプの中身も関係しているでしょう。しかし、キャラクターそのものがいけていないと話になりません。

LINE クリエイターズマーケットの千個以上のスタンプを見てみるとわかってくることがあります。それは、かわいいだけではボチボチだということです。

面白いなあと思わせるスタンプは、かわいいだけではダメで他の要素が入ってきています。例えば「かわいい」×「きもい」、「かっこいい」×「きもい」
「かわいい」×「ださい」、「かっこいい」×「古い」

「かわいい」「かっこいい」というのがキャラクターの鉄板のように思います。王道です。そこそこのキャラクターを目指すのであればそれでもいいと思いますが、よりいいキャラクターを目指すのであれば、そこにマイナスの要素を混ぜないといけません。ここでいうマイナスの要素が「きもい」だったり、「ださい」ということです。

ふなっしーもフォルムはかわいいですが、パーツ、パーツを良く見ると「ださい」もしくは「きもい」要素が混じっています。

かわいいという要素は大事ですし、それだけでもいいのですが、そこに別の要素を混ぜてキャラクターをつくることで見る人に、インパクトを残せるのだと思います。

キャラクター先進国日本だけに、とりあえず犬が好きだから犬のキャラクターをつくって「かわいい」からそれで OK では、なかなかなのです。もう一工夫プラスしてみてください。さらに言わせていただければ、あなたにとって「いけてるキャラクター」が他の人にとって必ずしも「いけてるキャラクター」ではないかもしれません。世間で今どういうキャラクターがうけているのかをぜひ調べてみてください。

5. スタンプの中身

スタンプの中身は、40種類揃えないと LINE クリエイターズマーケットには登録すらできません。そして、40種類の中身は現状2パターンに分かれます。特化型と鉄板型です。

特化型は、あるひとつのジャンルを40個のスタンプで展開する方法。よく見かけるのが方言シリーズ。LINE クリエイターズマーケットが開始された当初話題になった森もり子さんの「もっと私にかまってよ」も特化型です。女性が、メールを返さない男性に対してのスタンプという特化です。今後は、さまざまな特化型が出てくると思いますし、当れば比較的売れるのがこのパターンだと思います。

そして、鉄板型は「YES」「NO」「あいさつ」「喜怒哀楽」などのよくある日常でのやりとりをまんべんなく表現します。鉄板型になると内容は、ほぼ同一なのですが、キャラクターそのものとキャラクターのとりポーズ、表情などで差別化を図ることになります。内容的に無難なものになるので企業が出すスタンプは、こちらに属するものが多いと思われます。鉄板型だと先ほども書いたように、どのようなキャラクターにするのが勝負になりますのでキャラクターの設定には十分注意を払わないといけません。

企業・団体・自治体でつくるスタンプの内容のおすすめは、特化型と鉄板型を組み合わせたものです。ある一定のスタンプを鉄板型にしておいて、その他を特化型にします。その組み合わせをどうするかがさじ加減になります。

企業・団体がつくるスタンプであれば、その対象となる市場の人々がつかってくれやすいスタンプにしなければなりません。該当する市場が、かなり特化されているというのであれば迷うことなく特化型のスタンプをつくれればいいでしょう。その市場でしかわからない業界用語も織り込んでかなりマニアックなスタンプになると思いますが、それはそれで OK なのです。

該当する市場が例えば、若い10～20代の女性ということであれば、その年代の女性がよく使う日常用語をスタンプのなかに織り込んでいけばいいと思います。その中に販売している商品・サービスのキーワードを織り込むこともお忘れなく。ただ、そこに広告っぽい表現が入ると LINE の審査に通らなくなるので、そこでもさじ加減が必要になります。

一番まずいのが、現状の LINE スタンプの中身をよく調べないで、とりあえず40個を揃えることです。よく散見するパターンが「LINE スタンプつくれます」とうたいながら、とり

あえず40個のイラストを揃えれば LINE スタンプになると勘違いされている制作会社さんです。もちろん、それでも内容が無難であれば LINE スタンプは登録されて販売されるでしょうが、目の肥えている消費者は面白くないスタンプは買いませんし、使いませんから、せっかく作っても効果がありません。お気をつけください。

6. スタンプ販売後にやること

日に日に増えている LINE スタンプ。現状の LINE 上でスタンプを目立たせるためには、人気上位にランクインさせなければなりません。すでに2,000近くある LINE スタンプですので、つくる LINE スタンプにはかなりの工夫が必要になりますし、一方企業の LINE スタンプなので、そこまで冒険はできません。

LINE スタンプ登録後にやるべきことは、今までの告知媒体（WEB・広告・ちらし等）での LINE スタンプありますという告知です。告知をすることにより LINE スタンプへ誘導することができ、そこから他の媒体にはない「広がり」やすさが発揮できます。

LINE スタンプをプレゼントすることもできます。販売価格は100円ですが、半分は手数料として戻ってきますので、実質約50円でプレゼントすることができます。プレゼントしてそのお客様がスタンプを利用され、お友達のどなたかがスタンプを購入されれば、その時点でプレゼントにかかった費用はゼロになります。さらにそのお友達のお友達にも広がるわけですから、こんな効率の良い媒体はありません。

ちなみに LINE クリエイターズマーケットで LINE スタンプが販売されて1ヶ月の速報の数字になりますが、1ヶ月に1万円以上スタンプが売れた人は全体の6割に達したそうです。

7. LINE スタンプはロングテール商品

今までの LINE スタンプは、著名キャラクターを使ったものか、大企業が2千万円以上の費用をかける一つのスタンプ自体が大量に販売されるモデルでした。今回始まった LINE クリエイターズマーケットの LINE スタンプは、一つ一つのスタンプの販売数はそこまでありません。もちろん上位のスタンプは数万、数十万という単位で売られています。

LINE にとっても LINE クリエイターズマーケットで販売されるスタンプは、たくさんのスタンプを用意して、その1つ1つの販売数は数万個でもそれをたくさん集めれば、相対としての売上が上がるし、LINE を使っているお客様もスタンプの選択の幅が増えると考えているはずです。LINE クリエイターズマーケットの LINE スタンプは、明らかにロングテール商品なのです。

実際、サービス開始1ヶ月で1億5千万円の売上になったわけですから、今後の成長が楽しみな分野です。そして参入していく企業・団体・自治体の数は、日ごとに増えていくでしょう。

最後に

広告にもなり、その広告は一度で終わらず使われれば使うほど広がっていく・・・それだけでも十分に価値ある媒体なのです。さらに売れば収益にもなる。こんな都合のいい媒体が LINE スタンプです。今まで初期費用2千万円という高い障壁があり大企業しか利用できませんでした。平成26年5月より登録が無料になりました。

「いよっ待ってました」

という言葉以外思いつきません（笑）中には、LINE スタンプは出来れば無料でプレゼントしたいという企業様もいらっしゃいます。無料でプレゼントは現状、さきほどの初期費用2千万円コースでしか選択がありません。LINE クリエイターズマーケットでは無料プレゼントは出来ませんので、収益の金額を慈善団体に寄付することにおけば結果として無料プレゼントより高い効果が得られるのかもしれませんが。スタンプを購入すればそれが寄付することにつながるわけですから。

今後も LINE は、この分野を延ばしていくことでしょう。サービスの内容もどんどん変わ

っていくと思います。実際、動画の LINE スタンプもはじまっているようです。

最後に少し広告をさせてもらいます。弊社では「マイピク」というサービスを2006年よりご提供しており約300名のイラストレーターが在籍しています。この300名、実はかなり厳選されています。実際のイラストレーターの応募数はこの10倍の3,000名です。その中で、上手な方だけに登録していただいています。

そして2万枚以上のイラストをご提供して参りましたのでイラストづくりにつきましてはかなりのノウハウを持っています。今回 LINE スタンプ販売開始に先立ち、自社のキャラクターをつくり冒頭でも書きましたが LINE スタンプとして販売しております。LINE スタンプ全般に関してお答えできると思いますので、お気軽にご相談ください。

LINE スタンプをつくってわかった7つのこと

2016年6月16日 初版発行

著書 株式会社ワンネット 川添 明人