

報道関係者各位

2025 年 10 月 23 日
株式会社ガイアックス

総再生回数 4 億回超突破『マジ明日』に見るショートドラマ戦略を徹底解説

作品の認知から自然なブランド認知へ導くショートドラマ戦略を公開

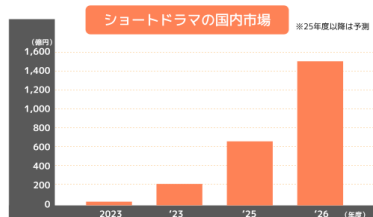
株式会社ガイアックス（本社：東京都千代田区、代表執行役社長：上田 祐司、証券コード：3775、以下 ガイアックス）の子会社である株式会社 CREAVE（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 中村真奈）は、視聴者が物語に自然に入り込み、ブランド体験できるバーチャルショートドラマ（VSD）形式の自社 IP『本気出すのは明日から。"マジ明日"』を展開。さらに開始 5 ヶ月で総再生回数 3 億回・SNS フォロワー 20 万人突破という実績を背景に、『ショートドラマ戦略セミナー』を開催し、セミナーレポートを公開いたしました。

セミナーレポート：<https://creave.co.jp/column/seminar-20250930/#download>セミナーアーカイブ視聴：<https://gaiax-socialmedialab.jp/seminar/post-153987/>「Z 世代に届けるには？ 4 億回再生『マジ明日』に見るショートドラマ戦略を徹底解説」（ブログ解説記事）
<https://www.gaiax.co.jp/blog/short-drama-strategy/>

■ショートドラマ市場の急拡大と新しい広告

ショートドラマ市場について

2021 年頃から注目され、2024 年には大手テレビ局やスタートアップの参入も相次ぎ、「2026 年には日本国内のショートドラマ市場は 1,530 億円規模に達する」と予測されており、映画興行と肩を並べる市場規模への成長が見込まれています。



Copyright © CREAVE Co.Ltd. All Rights Reserved.

引用元：<https://www.wresearch.co.jp/quote/101>

ショートドラマとは、スマートフォン向けの縦型フォーマットで制作された、1～3 分程度の短尺ドラマです。2021 年頃から注目され、2024 年には大手テレビ局やスタートアップの参入も相次ぎ、「2026 年には日本国内のショートドラマ市場は 1,530 億円規模に達する」と予測されており、映画興行と肩を並べる市場規模への成長が見込まれています。

■『マジ明日』が採用する VSD (バーチャルショートドラマ) 戦略とは？

商品・サービスを知ってもらう、好きになってもらうには、刺激よりも頻度重要です。人は、何度も経験することをパターン化し記憶するため、記憶の定着には一過性の話題よりも何度も情報を届けることで好意形成可能。

(*単純接触効果＝繰り返し接すると好意度や印象が高まる心理学効果。1968 年、アメリカの心理学者ロバート・ザイアンスが論文で発表。)

そのため、『マジ明日』では VSD 戦略を採用。その結果、スピード感のあるコアファン獲得を実現しております。

従来のシートドラマとバーチャルショートドラマの比較

比較軸	従来のショートドラマ	バーチャルショートドラマ
キャラクター	毎回異なる	固定キャラ・世界観の統一
撮影・演出	カット・SE多用	ワンカット・無音・自然体
演者	インフルエンサー・著名人の起用も多くみられる。	役者/タレントの卵を起用
コスト	高コスト(1本50万円～)	約1/10で量産可能
接触体験	単発的	高頻度接触 → 愛着形成

固定キャラ&世界観を統一
視聴者を作品に引き込む



リアルな演出で本数を量産

→ 猛スピードで「コアファン」を獲得

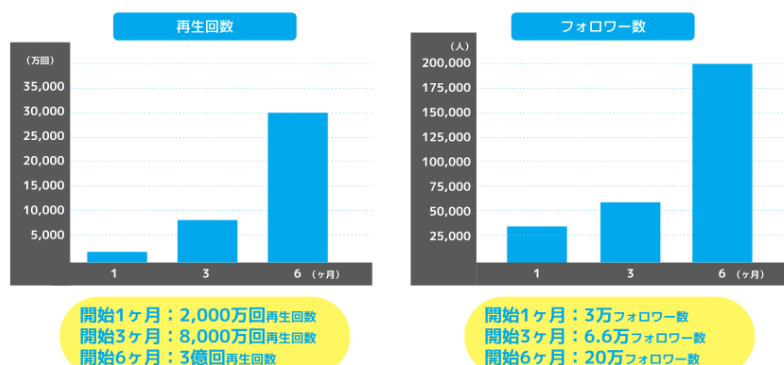
Copyright © CREAVE Co.Ltd. All Rights Reserved.

ファンベースのブランド認知・ロイヤリティ形成はもちろん、キャラクター・ストーリーを軸に展開することで、コラボ施策・グッズ化・イベント連動など二次展開がしやすい点も特徴です。単なる一過性の広告コンテンツに止まらず、自社 IP としてファンとともに育つ長期的な資産になり、短期的な価値・長期的なブランド価値の蓄積の両立が可能です。

■物語の“連続性”がファンを惹きつける

『マジ明日』は、登場人物と舞台を固定しながら継続展開することで、視聴者とブランドの関係を日常化。CREAVE は「何回見られたか」より「どんな会話が生まれたか」を重視し、コメントの量と熱量を最大の指標としています。

“マジ明日”のこれまでの実績



Copyright © CREAVE Co.Ltd. All Rights Reserved.

■ブランドを〈IP〉に変えるという発想

『マジ明日』は、単発のプロモーションではなく、ブランドの人格を育てる IP（知的財産）型プロジェクトです。近年、複数の企業が自社アカウントでショートドラマをシリーズ展開し、商品やサービスを直接訴求せずにファン層を拡大しています。

「作品として楽しめる世界観」を通じてブランドの好感度を高めるこの手法は、継続的なファンダム※形成に特に効果的であり、バーチャルショートドラマ（VSD）形式の有効性を裏づける代表的な事例となっています。

“バーチャルショートドラマ”形式を採用！



バーチャルショートドラマ（VSD）とは
視聴者が物語の中に入り込むような没入感を与える
ショートドラマ。



Copyright © CREAVE Co.Ltd. All Rights Reserved.

“マジ明日”から読み解くバーチャルドラマの有効性

①若年層へのアプローチに「広告っぽさ」は逆効果

コンテンツ量増加を背景としたユーザーの広告への抵抗感の増加によって、従来の広告手法の効果が減少傾向に。

（*2022年ヤフー株式会社による調査結果では、普段インターネットを利用している際に表示される広告にどの程度ストレスを感じるかを聴取したところ、「強いストレスを感じる」「ややストレスを感じる」と回答した人が7割以上）

特に、Z世代は“売られる感”に敏感。サービス紹介ではなく、作品として楽しめるストーリーが必要。

→サービスの直接的な訴求ではなく、ストーリーを通じてファンを作るショートドラマが最適。

②単発のバズでは効果がない

認知と愛着に必要なのは「接触頻度」であり、数本のコンテンツがバズを生んだとしても、一過性の話題化に過ぎず、作品に対するファンを生み出すことは困難。

→従来のショートドラマと比較し、制作工数を1/10にした“バーチャルショートドラマ”形式が最適。高頻度な接触を促すことによって、確実なファン化を狙う。

Copyright © CREAVE Co.Ltd. All Rights Reserved.

※ファンダムとは：「fan」（ファン）と「dom」（勢力範囲）を組み合わせた言葉で、特定の人物、作品、ブランドなどに対する熱心なファンの集団や、彼らが生み出す独自の文化を指します。ファン同士の強い結びつきや共通の価値観を持ち、SNS などを通じて活発に交流・活動することが特徴です。

■ セミナーアーカイブと無料プロット制作キャンペーン

本セミナーの録画配信は CREAVE 公式サイトにて 10 月 30 日まで公開中です。

撮影設計・キャスティング・編集ディレクション・ブランド連携の裏側まで、制作ノウハウが体系的に紹介されています。

『マジ明日』の事例を題材に作品の認知から自然なブランド認知へ導くためのショートドラマ戦略について解説いたします。

セミナーレポート : <https://creave.co.jp/column/seminar-20250930/#download>

セミナーアーカイブ視聴 : <https://gaiax-socialmedialab.jp/seminar/post-153987/>

「Z 世代に届けるには？ 4 億回再生『マジ明日』に見るショートドラマ戦略を徹底解説」（ブログ解説記事） <https://www.gaiax.co.jp/blog/short-drama-strategy/>

■ 株式会社 CREAVE について

CREAVE（クリーブ）は、『温度ある繋がりを感じられる世界へ』をミッションに掲げる SNS マーケティング・クリエイティブ支援のプロフェッショナル集団です。35 万人(※8)のクリエイターと共創した”本質的な SNS マーケティング支援”を行います。累計支援企業社数 300 社超。コスメ・食品・インテリア・家電等の toC 商材を持つ企業様を中心に幅広く支援実績がございます。 ※8 : Snapmart 累計登録クリエイター数 (2024 年 10 月時点)

■ 株式会社 CREAVE 概要

設立 : 2016 年 8 月

代表取締役社長 : 中村 真奈

本社所在地 : 東京都千代田区平河町 2-5-3 MIDORI.so NAGATACHO

事業内容 : SNS コンサルティング事業、クリエイターマーケティング事業、ストックフォト事業

URL : <https://creave.co.jp/>

■ 株式会社ガイアックス 概要

設立 : 1999 年 3 月

代表執行役社長 : 上田 祐司

本社所在地 : 東京都千代田区平河町 2-5-3 MIDORI.so NAGATACHO

事業内容 : ソーシャルメディアサービス事業、シェアリングエコノミー事業、web3/DAO 事業、インキュベーション事業

URL : <https://www.gaiax.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先
株式会社 CREAVE <https://creave.co.jp/contact/>



株式会社ガイアックス

東京都千代田区平河町 2-5-3 MIDORI.so NAGATACHO

名証ネクスト市場 コード番号:3775

TEL 03-6869-0018(広報室)