

夫婦・同棲カップルの共有家計簿

OsidOri | Ads

Media Guide
2026.6-8



1. 当社について
2. OsidOriについて
3. OsidOri Ads menu
4. プラスPOINT
5. プラスPOINT Ads menu

1. 当社について
2. OsidOriについて
3. OsidOri Ads menu
4. プラスPOINT
5. プラスPOINT Ads menu

会社名 株式会社OsidOri(オシドリ)

設立 2018年6月19日

資本金 8,058万円

サービス OsidOri(オシドリ)

受賞歴

- ・GooglePlayBestOf2022 生活お役立ち部門 受賞
- ・Tech Crunch Tokyo 2019 Finalist(2019/10)
- ・B Dash Camp 2019 Fall Finalist(2019/10)
- ・第6回 GLOBIS Venture Challenge 大賞(2018/10)



ライフイベント世代向けファイナンシャルサービス

- 2018年以降、共有家計簿アプリ「OsidOri」を中心として、家族の金融課題を解決すべく、複数のソリューションを提供

Financial Management Solution



OsidOri

90万DLの
共有家計簿アプリ



Goal

目標貯金サービス



LifePlan

ゴールベース
ライフプラン

Financial Marketing Solution



+POINT

クレカマーケティング



家計診断

家計簿診断サービス



住宅

シミュレーション
住宅、住宅ローン

B2C Financial Consulting / Embedded Finance



お金相談

オンライン型
資産／家計相談



おうち相談

オンライン型
住宅相談サービス



金融教育

オンライン型
金融セミナー



Embedded Finance

組込型 B2B2Cソリューション

1. 当社について
2. OsidOriについて
3. OsidOri Ads menu
4. プラスPOINT
5. プラスPOINT Ads menu

夫婦・同棲カップルの
共有家計簿

ご利用夫婦・カップル数
90万人
突破!

共有もプライベートも
使い分け

家族ホーム

資産総額
合計 ¥6,600,000
前日比 ¥+12,000

家族向け
自動家計簿
No.1
家族向け家計簿キーワード

の家計簿 01/25~02/25

	予算
収入	¥700,870
支出	¥-524,615
収支	¥176,255

詳細をみる >

1/25~02/25

	2020
収入	¥350,000
支出	¥-150,000
収支	¥200,000

詳細をみる >

Google Play
ベストオブ
2020

90万人の夫婦・カップルが愛用

共有家計簿 **OsidOri** (オシドリ)

OsidOriは20-30代を中心とした若い夫婦やカップルが、共同の家計やふたりの将来の資産を管理するためにご利用頂いているサービスです。

昨今の共働き夫婦拡大に伴い、家族の共有と独立した個人の資金管理を、よりカンタンに管理ができるツールとして活用頂いております

日々の利用、長期的な計画

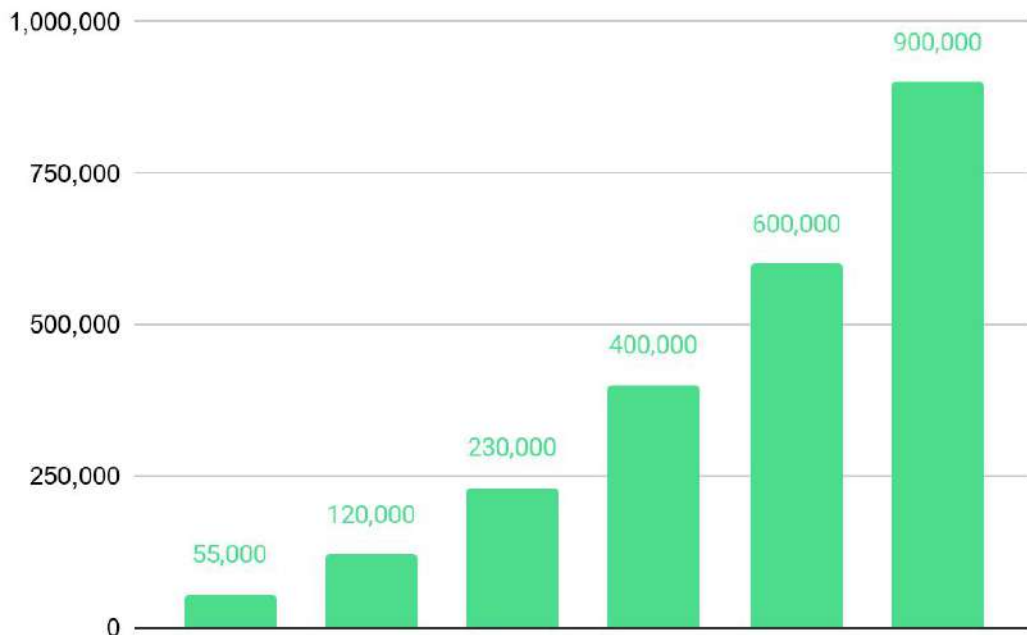
毎日の支出の入力や金融機関取引の確認、夫婦間の割り勘の計算、毎月の家計支出のチェック等、日々のお金の管理でご利用頂いております

一方で、貯金計画やライフプラン等、家族の未来のマネジメントでもご活用頂いております



良質で、稼働率の高い顧客を、継続的に獲得

ユーザーは夫婦で、日々の支出や今後の生活スタイルについて話し合います



DL数

90万

DL数は毎年10万登録以上拡大

アプリ起動

30回/月

アプリ起動は平均1日1回以上

ストアレビュー



4.4



4.2

現在も引き続き、成長中

ZIPでも注目のアプリとして特集

2024年12月4日のZIPリアルインタビューでも注目のアプリとして1分40秒の尺で放映

This image shows a screenshot from a ZIP Real Interview broadcast. The main focus is a smartphone displaying the OsidOri app logo, which consists of a green circle containing a stylized figure of a person with arms raised. Below the logo, the text "OsidOri" is written in black. At the bottom of the phone screen, a large red and white graphic reads "ダウンロード数 62万" (Download count 620,000) with "(今年10月時点)" (as of October this year) in smaller text below it. The background of the broadcast includes a weather widget for Kanagawa (神奈川) showing 8:30 AM on 12/4 (Wednesday) with 18°C and a partly cloudy icon. A title banner at the top right says "ZIPリアルレビュー 2位 夫婦で範囲もアレンジ 家計簿を共有" (ZIP Real Review 2nd place: Couple shares budget app with customizable range). Below the banner, it says "イマ役立つ便利アプリ 生出演 槇野智章" (A convenient app that's useful now, Live Performance by Tomochika Aki). On the right side, there are three small video thumbnails showing the hosts and guests.

This image shows a smaller screenshot from the same ZIP Real Interview broadcast. It features a weather widget for Kanagawa (神奈川) at 8:29 AM on 12/4 (Wednesday) with 18°C and a partly cloudy icon. The title banner is the same as in the larger image. The main content shows a couple sitting outdoors, with the woman holding a blue balloon. A text overlay at the bottom reads "手放せない便利アプリ" (A convenient app you can't let go of). On the right, there are three small video thumbnails.

This image shows another smaller screenshot from the broadcast. The weather widget shows 8:29 AM on 12/4 (Wednesday) with 18°C and a partly cloudy icon. The title banner is consistent. The main content shows a couple with a child and a dog in a park-like setting. A text overlay at the bottom reads "OsidOri 家計簿アプリ" (OsidOri budget app). On the right, there are three small video thumbnails.

This image shows a final smaller screenshot from the broadcast. The weather widget shows 8:31 AM on 12/4 (Wednesday) with 17°C and a partly cloudy icon. The title banner is consistent. The main content shows two smartphones displaying the OsidOri app's budget interface. A text overlay at the bottom reads "共有したい範囲を自由に設定できる" (You can freely set the range you want to share). On the right, there are three small video thumbnails.



未婚で同棲中の 共働き層

彼29歳・彼女28歳・2人で同棲中
世帯年収700万円

夫婦で同程度の収入があり、彼が家賃や光熱費、彼女の食費や日用品などを担当し、おおよそ同程度の家計管理を行って家計管理をしている。1年以内を目処に入籍をえているので、結婚情報誌やウェブサイトで結婚式場や新婚旅行などを調べるのが最近の楽しみ。



新婚～結婚後数年の 共働き層

夫33歳・妻31歳・夫婦2人暮らし
世帯年収850万円

夫婦で同程度の収入があり、それぞれ15万円を家族用口座に入金し、そこから家族の出費を行っている。結婚後はレジャー費用にお金を使ってきて貯金があまりできていなかったが、現在妊活中で子供を考えているため、新しい銀行口座に2人で家族貯金を始めたところ。



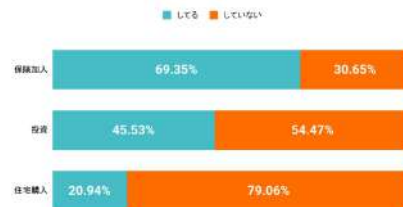
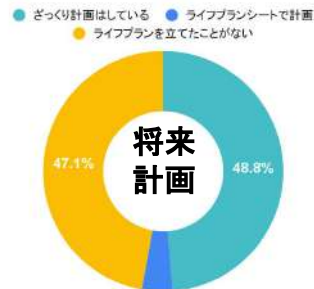
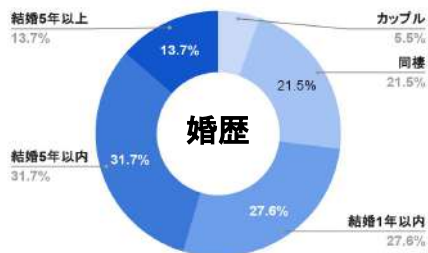
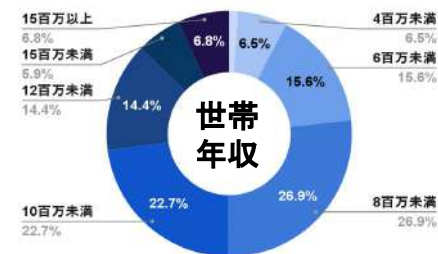
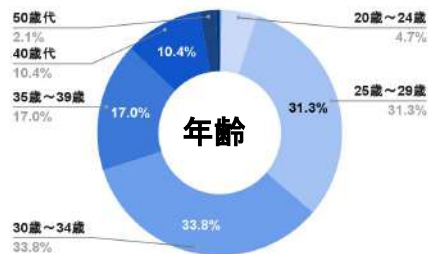
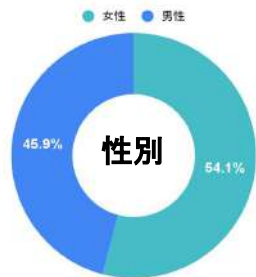
未就学児がいる 共働き層

夫36歳・妻34歳・2歳児・3人暮らし
世帯年収1,200万円

毎月それぞれが家計用口座に家計費用を振り込み、そこから家族の出費を行っている。夫が妻よりも収入額が多いため、それに合わせて金額を調整している。子供ができてから夫婦の保険の見直しと学資保険に加入。30代のうちに住宅購入をしておきたいと、今年から住宅展示場に足を運び出した。

20-30代の共働き世帯、同棲～結婚5年目以内が中心

同棲、結婚、出産、住宅購入のライフプランが目白押しのユーザーにご利用を頂いております



ライフイベント



Ads Menu



OsidOri Adsの広告メニュー

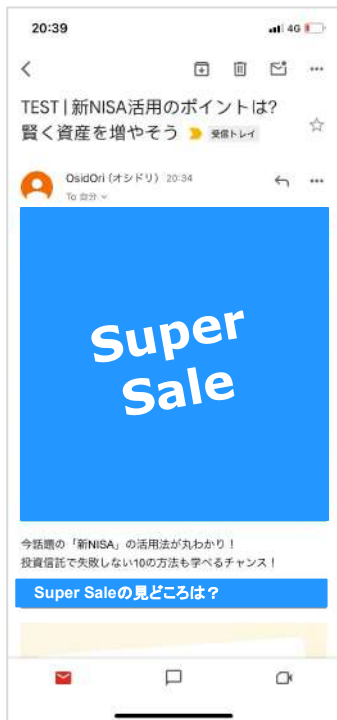
メール広告、バナー広告を中心として、各社様に合わせたサービスをご提供しております
 ペアリングされた夫婦に配信するサービスとなるため、家庭内意思決定が早く、強い広告効果が見込めます

項目	メール広告	バナー広告
image		
内容	OsidOriアプリのログインメールアドレスに対して、単独メールの配信	OsidOriアプリ内8箇所へのバナー掲載。ホーム画面やBS/PL等閲覧数が多い箇所への掲載を実施
利用目的	顧客への認知と、記事による理解促進で、顧客獲得を実施	アプリ利用顧客に対する認知を行い、行動変容、サイト来訪を実施
最低出稿金額	30万円(グロス)	20万円(グロス)
課金方式	通数課金	IMP保証

ユーザーアカウントへのダイレクトメール

OsidOriのメール広告は**平均開封率42%**の非常に高い開封率の広告サービス。
ユーザーアカウントアドレス宛に、出稿者様の自由な設計にてメールを配信することが可能です

■配信メールイメージ



■原稿規定

項目	内容
配信者数	1社独占
料金	0.5円/通 ※最低出稿金額 30万円に至らない場合は、作成費 5万円
配信数	10万通～40万通/回
形式	HTML、テキスト
件名	全角25文字 ※記号の使用禁止。文末に(OsidOriPR)を追加します
本文	HTMLは制限なし。テキストは全角 800文字以内 (リンクURL含まず)
ロゴ画像	画像(高さ52px、png/jpg/gif、50KB以下) ※実際の表示サイズは高さ 26pxとなります
訴求枠	下記規定内で自由に作成いただけます。 ・横幅: 520px ・画像: 横幅最大 1,040px ※縦幅最大値の制限なし png/jpg/gif、100KB以下 ※画像の合計は300KB以下 ※高解像度画像対応のため、表示サイズの2倍のサイズでの入稿をお願いしております
クリックカウント	取得あり
禁止文字	あり
レポート内容	配信通数、開封率、クリック率

顧客に合わせたターゲティングメール

全配信メニュー以外にも顧客属性や金融属性等、複数のセグメントに合わせたターゲティングメールが配信可能です。

配信料金	全配信	0.5円/通 配信数40万通/回
セグメント	顧客属性 男女、年齢、婚歴、住まい、世帯年収	3円/通 最低金額20万円
	金融属性 登録金融セグメント(銀行、証券等)	5円/通 最低金額20万円
	クロスセグメント	10円/通 最低金額20万円
	その他	要相談

アプリ内の各所に2パターンのバナーを掲載可能

資産や家計の確認や登録を行っている行動導線において、バナー広告にてPRすることが可能です

■アプリ内バナーイメージ



■原稿規定

項目	内容
枠名	アプリ内バナー
imp数	500,000imps~(imps保証)
掲載期間	14日間目安
料金	0.1円/imps
掲載面	スマートフォンアプリ(iOS、Android)
表示方法	ローテーション(AdNetwork、他純広告含む)
入稿期日	掲載開始日の 3営業日前 17:00まで
必要素材	<ul style="list-style-type: none">・300×250px、320×50px・gif/jpg/png・100KB以下・アニメーション不可
レポート	掲載期間中の表示回数、クリック数をご報告
注意事項	<ul style="list-style-type: none">・OSやデバイスの指定、出し分けはできません・掲載位置は固定ではありません・配信対象ユーザーは「無料プランユーザー」のみです。「プレミアムユーザー」には非掲載となります

2. アプリ内バナー

Home画面

OsidOriを開くたびに
表示される



取引作成画面

明細を作成するたびに
表示される



各詳細画面

資産、収支、取引明細、カレンダー、分担、予算など
主要な画面に表示



金融、住宅、生活等、幅広いカテゴリでご利用

お金の関心度の高く、ライフイベントの多い顧客に対して、生保、損保、銀行口座、クレカ、投資、金融教育関連の金融サービスの広告や、ライフイベントサービス、生活サービスのご提供を実施

ダイレクトメール

- 生命保険(保険メーカー、保険代理店)
- 損害保険(保険メーカー)
- 住宅(住宅メーカー、住宅展示場)
- リノベーション住宅
- 銀行口座
- クレジットカード
- 投資、不動産投資、投資型クラウドファンディング、貸付ファンド等
- 金融教育
- 結婚(結婚式相談、式場、指輪)

バナー

- 生命保険(保険メーカー、保険代理店)
- 損害保険(保険メーカー)
- 住宅(住宅メーカー、住宅展示場)
- 住宅ローン
- 銀行口座
- クレジットカード
- 不動産投資
- 生活サービス(電気、家事代行等)
- 金融教育
- 結婚(結婚式相談、式場、指輪)



1. 当社について
2. OsidOriについて
3. OsidOri Ads menu
4. プラスPOINT
5. プラスPOINT Ads menu



全クレ対応型 5%還元サービス プラスPOINT

- いつものクレカ、毎日の買い物で、脅威の 5%還元のポイントが付与される
- 住宅や結婚式などのライフイベントで、ポイントを利用！

いつものクレカ 毎日のお買い物で 5% プラスポイント貯まる!

取引	ポイント	仕込み
02/12/10		
AMAZON.CO.JP	¥4,629	231P
ポイント		
ワインバー仕座	¥15,329	766P
ポイント		
2021/12/8		
メガドンキ	¥8,211	410P
ポイント		
メガドンキ	¥20,000	1,000P
ポイント		

いつものクレカで 新しいカードは不要! あなたのカードがそのまま使える

追加で 5%付与

通常のクレカポイントはそのまま プラスPOINTが追加で5%貯まる

追加で **+5%** 貯まる

いつものクレカでポイント貯まる

取引	ポイント	仕込み
2021/12/10		
ワインバー仕座	¥15,329	766P
ポイント		
2021/12/8		
メガドンキ	¥8,211	410P
ポイント		
AMAZON.CO.JP	¥4,629	

ライフイベントに活用

将来のライフイベントに使える 「未来に向けたポイント貯金」

結婚式 住宅購入 海外旅行

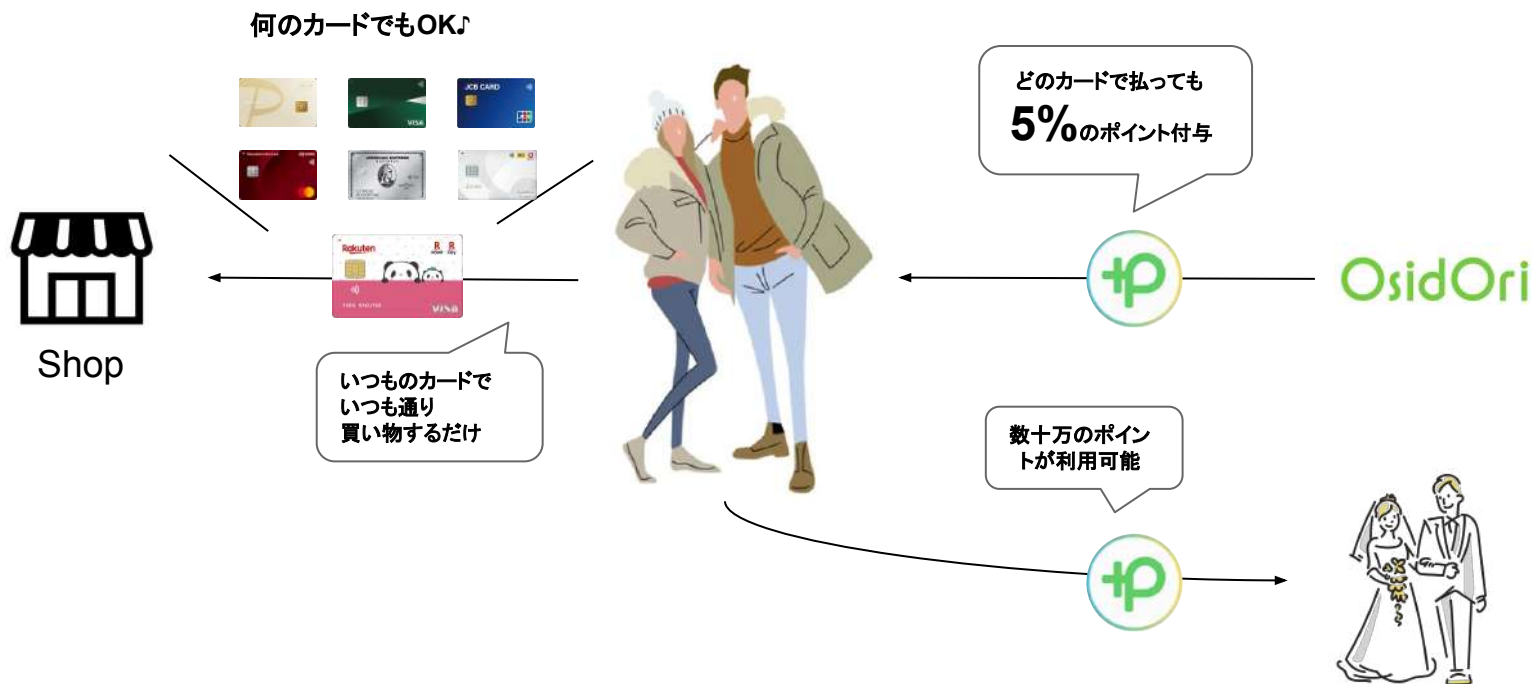
取引	ポイント	仕込み
プラスPOINT	ポイント残高	
	206,371 P	
	今週 +1,266 P	
取引	ポイント	仕込み
2021/12/10		
AMAZON.CO.JP	¥4,629	231P
ポイント		
2021/12/8		
メガドンキ	¥8,211	410P
ポイント		
AMAZON.CO.JP	¥4,629	



あらゆるクレカの利用で、追加で 5%ポイント還元！

いつも使っているクレカで、いつも通り買い物をするだけ

何の買い物でも自動的に利用額の 5%分のポイントを追加で付与、毎日の買い物がもっとお得になる



ユーザーが値引き原資を持ってきてくれる

日常のクレカ決済で数万ポイントを貯め込んだ「優良顧客」が、その使い道として貴社を指名する構造。貴社は値引きをしなくても、顧客が値引き原資を持ち、自動的に値引きされる。

貯める

いつものクレカで5%貯まる

クレカ

さらに貯まる機能

ブースト

ポイ活

利用する

結婚式場

車、バイク

フォト

住宅

引越

お葬式

旅行

不動産

other

リフォーム

ジュエリー

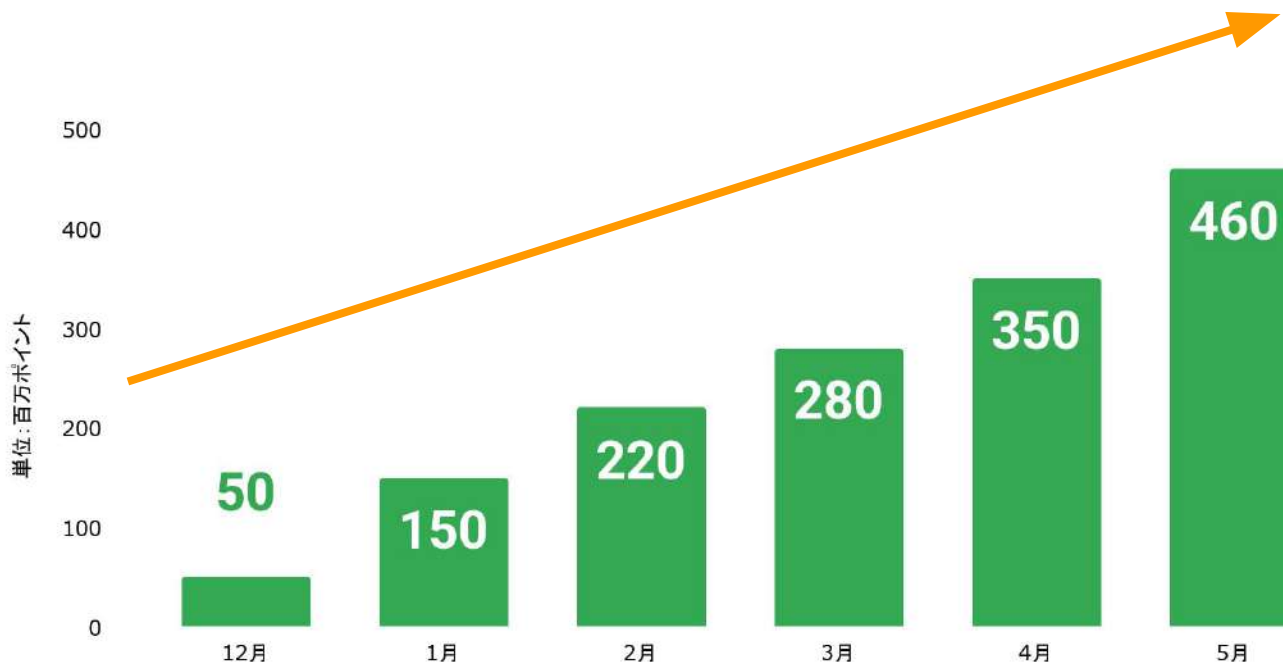
実質的な値引き





サービスリリース 6ヶ月で**4.6億**ポイント付与

初期のクローズドリリース後、12月にアプリリリースを展開、既に4.6億のポイント残高
今後もポイント付与機会を増やしていくため、更にポイント残高の増加を見込む





旅行や車、住宅、引っ越し、リフォーム等に強いニーズ

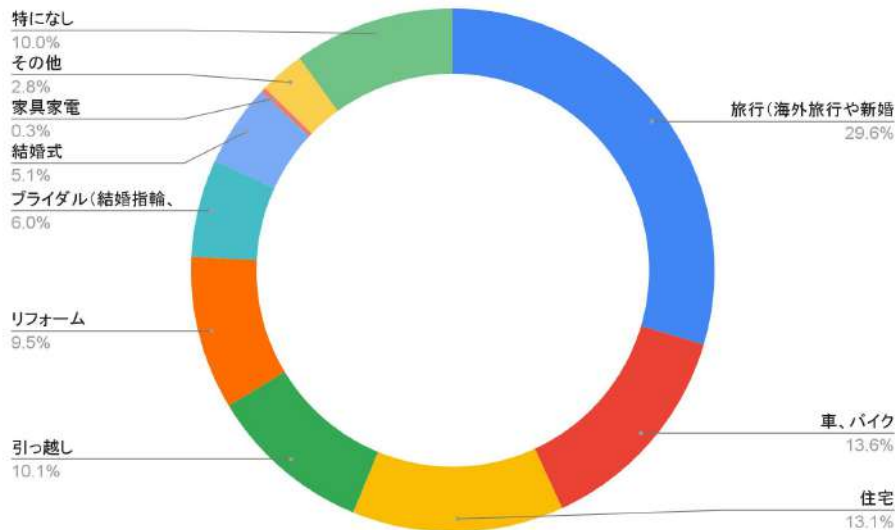
現在は結婚式場48会場、住宅メーカー7社にてスタートしておりますが、現在多くのお客様より続々と利用先のご要望を頂いております。

現在、お客様としては利用先の拡大待ちの状態です。4.6億のポイント利用先を要望されて言います

・住宅メーカー様

木と生きる幸福
住友林業

・ブライダル、その他事業者様





紹介料(成果報酬)をお客様還元にご利用させて頂く仕組み

ご提携事業者様の業務は当社との成果報酬のやり取りのみ

お客様のポイント管理やポイント利用等は全て当社にて実施させていただきますため、既にご実施されているアフィリエイト管理の仕組みにて実施が可能となります。





御社の成約率向上と、獲得コスト(CPA)の最適化を同時に実現するパートナーシップのご提案

● 完全成果報酬型(リスク排除)

- 初期費用・月額固定費は一切不要。完全成約時のみ費用が発生する「ノーリスク型」の集客モデル
- 既存の一括査定サイト等で課題となる「未成約時の広告費垂れ流し」を解消し、獲得コストを最適化

● 顧客インセンティブ(成約率向上)

- 高額なライフイベントコストを+POINTで一部補填できる体験は、顧客にとって極めて強力な訴求力
- 「ポイントによる実質的な負担軽減」をフックに、他社検討層を早期に囲い込み、比較離脱を防止

● 実質的な値引き効果(利益率維持)

- 御社の持ち出しによる「身を削る値引き」ではなく、当社側の還元により「実質的な価格優位性」を構築
- 競合他社との不毛な価格交渉を回避し、御社の正規利益(粗利率)を維持したまま成約を勝ち取ることが可能



最短1ヶ月程度でリリース可能

案件ごとに細かな商流やオペレーションをご相談させて頂いておりますが、最短で 1ヶ月程度でのリリースが可能です。

step

1

ご相談

メールにてお問い合わせください。
サービス/商品限定型サービスになるため、ご提案が可能か確認させていただきます。

step

2

ご提案

サービスのご紹介と本サービスとの提携について、ご提案させていただきます。
また今後のステップや業務フローについてもお話させていただきます。

step

3

ご契約・オペレーション・訴求確定

ステップ2にてご相談させて頂いた内容を含め、契約を実施させていただきます。
契約と合わせてオペレーションの確定や事業者様サービスのご紹介画面等について対応を進めさせていただきます。

step

4

リリース

プラスPOINTアプリに、新提携先としてご紹介並びに常設ページに掲載させていただきます。
お客様からのご紹介依頼がありましたら、トスアップをさせていただきます。



人生を、積み立てよう