

報道関係者各位

2026年2月27日
株式会社ガイアックス**【総再生回数10億回突破！】『本気出すのは明日から。』監督×
代表が明かすファン獲得の裏側**

～CREAVEが運用するショートドラマIPの制作・タイアップ投稿についてなど、裏側を大公開～

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、クリエイターとの共創を通じて企業のマーケティング課題を解決する株式会社CREAVE(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:中村真奈、以下 CREAVE)は、バーチャルショートドラマを活用した自社IP『本気出すのは明日から』(以下、マジ明日)のSNSアカウント開始10ヶ月で総再生回数10億回、フォロワー数40万人を突破したことを記念し、代表取締役の中村真奈(以下、中村)と、監督・脚本を務める川島一輝(以下、川島)の2名に、マジ明日の多くのファンを獲得してきた裏側のインタビューコンテンツを公開しました。

総再生回数10億回突破！

CREAVE

CREAVEショートドラマIP

*本気出すのは明日から***監督×代表が明かす
ファン獲得の裏側**「本気出すのは明日から。」
監督・脚本

川島 一輝

株式会社CREAVE
代表取締役

中村 真奈

無料インタビュー記事を見る:https://creave.co.jp/column/majiasu_interview2602/**■ インタビュー背景**

株式会社CREAVEは2025年よりショートドラマ市場へ本格参入し、2025年2月に自社ショートドラマIPマジ明日をリリース。バーチャルショートドラマ手法を採用して制作しており、開始3ヶ月で再生回数1億回突破、開始10ヶ月で総再生回数10億回、総フォロワー数40万人を突破し、順調に成長しています。

近年では、ショートドラマ制作・配信以外にも、Youtubeでの長編動画への挑戦・オリジナルグッズの販売・プロモーションプランなども誕生し、企業様からの問い合わせも増加しております。

今回は10億回を突破したことを受け、監督・脚本を務める川島、CREAVE代表の中村へ多くのファンを獲得してきた裏側・制作のコツ・PRとして気をつけるべきこと、今後の展望などをインタビューしました。



株式会社CREAVE 代表取締役
株式会社ガイアックス執行役
中村 真奈

慶應義塾大学総合政策学部卒業。2020年より、株式会社ガイアックスにてオンライン配信サービスの立ち上げに参画し、主に大企業向けの営業からPM/CS業務を幅広く担当。2021年5月より、GENIC LAB事業部 事業責任者を務める。2023年2月スナップマーケット株式会社代表取締役を経て、2024年2月より株式会社CREAVE代表取締役を務め、35万人のクリエイターネットワークを強みとした、企業のマーケティング支援・クリエイティブ支援事業を運営する。2025年3月より株式会社ガイアックス執行役に就任。



株式会社CREAVE
マジ明日監督・脚本
川島 一輝

同志社大学政策学部卒業。2022年より、株式会社吉松エンターテインメントにて、クリエイターとしての活動開始。
2024年より、ヤマハ発動機株式会社に入社し、同年11月に退社、個人事業主として同活動を再開。
株式会社CREAVEへ入社後、マジ明日をはじめとするバーチャルショートドラマの監督・脚本を務める。

■ インタビュー内容一部抜粋

「台本はメモ程度」アドリブと視聴者の反応が生むリアリティ

バーチャルショートドラマ形式で日々PDCAをどれだけ高速で回せるのか？が重要だと思うのですが、制作方法や工夫について教えてください。

川島:この1年で作り方が大きく変わりました。当初はセリフまで書いた台本を用意していましたが、現在は最初の5秒の引きをイメージし、流れをメモする程度です。演者のレベルが上がったので、細かいセリフは決めず、状況だけ伝えてアドリブで演じてもらうことが増えました。

演者視点になると、台本を頑張って覚えるよりも、フックと要点を伝えて、あとはアドリブ。とした方がバーチャルショートドラマらしいリアリティが出るなと感じています。

中村:私も撮影現場に行く機会がありますが、演者のレベルはもちろん、川島の演技指導・ディレクションのレベルが非常に高く、毎度感動しています。ちょっとニュアンスを変えようか？とか、もう少し間が欲しい！とか、演者の魅力を引き出しながら、ショートドラマのレベルをぐんっと上げてくれる存在です。

そのディレクションのおかげで、演者含めたチーム全体で、理想状態のイメージがすり合わせられ、みんながレベルアップできるのだと思っています。

地上波ドラマ超えの熱狂。コアファンを掴む「長編」と「世界観」作り

一まじ明日はショートドラマだけではなく、長編動画の配信や、オリジナルグッズの販売などにもしていると思いますが、その狙いは？

川島:「ファンが喜んでくれることをする」その一心で様々なチャレンジをしています。その結果、長編動画ではより「コアファン」が視聴しています。ショートで気になった人に、より深く世界観や人間関係のドラマを楽しんでもらうためにコンテンツを作っています。

安定的に、Youtubeチャンネル登録者数の2倍の再生回数が獲得できており、コメント欄の考察や熱量が非常に高いです。中には、僕の頭の中全部覗かれている？と思うようなコメントをしてくれる視聴者もいます。笑

中村: Youtubeの長編はチャンネル登録者がちゃんと視聴してくれてないと、チャンネル登録者外の視聴は得られないアルゴリズムのため、この数値はファンの方が視聴・好印象に思ってくれている証拠なので、とてもポジティブに受け止めています。

「地上波のドラマよりもいいものを見せてもらった」というコメントもいただくことがあり、非常に喜ばしいですし、1つの作品として深くのめり込んでくれたからこそ生まれたコメントだなと思っています。

「同じ100万回再生でも価値が違う」PR効果最大化のコツと守るべきものは？

タイアップする際に気をつける点などがありますか？

中村: 企業様の商品・サービスの認知向上・愛着醸成などを目的としたタイアップが多いのですが、「世界観」を壊さないことです。

ファンは、キャラクターやこれまでのストーリーをこよなく愛してくれているからこそ、安定的な再生回数・エンゲージメントが獲得できているため、効果を最大化するためにも世界観を壊さないことが重要です。

結果、過去エンジェルハート様のタイアップでは、570万回の再生回数・5.1%のエンゲージメント率という良い結果になりました。

川島: そうですね。例えば特定のキャラクターが絶対に言わないであろうことを言ったりなどしてしまうと、PR効果どころかマイナスになってしまう可能性があります。

マジ明日視聴者は、熱量が高いファンが多いので、撮影時後ろの方にいるメンバーの動きや小物まで、深く視聴をして、コメントをしてくれることもあります。そのため、ショートドラマを構成する要素全てに注意を払う必要があります。

中村: ただ、企業のマーケティング視点では、その深い視聴が大きな価値になると考えています。

同じ1000万回再生でも、初めて見るバズった動画よりも、常日頃見ているショートドラマの中で出てくる商品の方が「どれだけ集中して見られるのか？」に違いが出ます。

「広告はスキップする」「動画は倍速で消費される」可処分時間の奪い合いが激化している現代だからこそ、同じ再生回数でも、深く認知され、商品への興味関心の持ち方が全く異なるのがまじ明日の強みです。

インタビュー詳細を見る: https://creave.co.jp/column/majiasu_interview2602/

■ ショートドラママーケティングプランについて

■ マジ明日プロモーションプラン

視聴者への商品認知拡大と、効果の高い商品訴求動画納品の両立が可能です。

- ①『マジ明日』アカウントでのタイアップ配信
- ②二次利用可能なプロモーションコンテンツの制作・納品

■ ショートドラマ制作・配信プラン

企業様の商品・サービスがドラマに登場するオリジナルショートドラマを企画・制作するプランです。広告配信によりマーケティング効果を最大化します。

■ VSDアカウント運用プラン

企業様の商品・サービスをストーリーの中に取り入れたショートドラマでアカウント運用をご支援するプランです。キャラ設定と連続性のあるストーリーで、視聴者を作品に引き込み、コアファンの獲得・育成が可能です。

お問い合わせはこちら:<https://creave.co.jp/contact/#contact-form>

プラン資料はこちら:<https://creave.co.jp/document/shortdrama/>

■ 現在実施中のキャンペーンについて

現在、マジ明日10億回再生回数突破を記念して、3社様限定。100万回再生回数保証キャンペーンを実施しております。再生回数を保証した上で、商品・サービス認知拡大のための『本気出すのは明日から”マジ明日”』タイアップ投稿を実施するキャンペーンです。

ぜひ興味のある企業様・マーケティングご担当者様のお申し込みをお待ちしております。

キャンペーン詳細:<https://creave.co.jp/news/maiasucampaign2602/>

■ 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*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。

※Snapmart累計登録クリエイター数(2024年10月時点)

※事業詳細につきましては、以下ウェブサイトをご覧ください。

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

■ 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/>



人と人をつなげる

株式会社ガイアックス

代表執行役社長 上田 祐司

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)