【2024年最新版】



開封率・反応率を上げる

ルマガの配信曜日・時間とは?

- BtoB編 -

BtoBメールマガジンの配信時間や曜日は、 受信者にメールを開封してもらい、 その後のアクションを促すに重要です。

配信タイミングひとつで メールの開封率が跳ね上がる可能性があります。

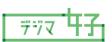
開封率や反応率を上げるための配信曜日と時間 について、いくつかご紹介します。



目次

- 01. 最適なメール配信曜日・時間
- 02. 2024年のBtoBメールマーケティングトレンド
- 03. まとめ

最後に コクー株式会社の紹介



最適なメール配信曜日・時間



最適な配信曜日・時間帯

Point 1

Point2

配信曜日

火曜日から木曜日がオススメ

週明けの月曜日や週末の金曜日は多くの人が忙しく、 メールの確認が後回しにされがちです。

そのため、中間の火曜日から木曜日に配信をすると **開封率が高い傾向**があります。

✓ 配信タイミングの重要性 - デジマ女子®の考察 その1

年始の1月4日の配信数値の結果がよかったことがありました。

特別な施策をしたわけではなかったので不思議でしたが 普段の休み明けと違い **年明けは仕事のエンジンかけていくため 溜まったメールチェック**から業務を開始する方が多く **開封率が上がった**のでは?と考えられます。





最適な配信曜日・時間帯

Point 1

Point2

時間帯

午前中や昼過ぎの配信が効果的

午前中は多くの人がメールを確認する時間帯です。 また、昼休み後に届いたメールを確認する人も多くいます。

そのため、**午前中や昼過ぎ**といった時間帯にメールを送る ことで開封率や反応率が向上することが期待できます。

✓ 配信のタイミングの重要性 – デジマ女子®の考察 その2

メールを配信するターゲットの職種や業種によっても 開封されやすい時間帯は違います。

ターゲットが**オフィスワーカーの場合は平日の午前から正午前後、**美容や飲食・医療などの**専門的な職種**の場合は仕事の性質や繁忙期によって メールの開封時間が異なり、**昼休みや夜間**に開封されやすい傾向があります。





最適な配信曜日・時間

Point 1

Point2

時間帯

受信者の業種や職種に合わせた配信時間

受信者の業種や職種によって最適なメール受信時間が異なる場合があります。

一般的な動向だけでなく **ターゲットとなる受信者の習慣や** スケジュールを考慮して配信時間を調整することも重要です。

✓ 配信のタイミングの重要性 – デジマ女子®の考察 その3

配信先のターゲットが投資や金融関連なので 市場開始直後や前場の時間帯 または終値発表後など市場が 活発な時間帯に配信すると効果的です。

市場の動向に即した情報を配信し 経済や株価の状況に合わせて 配信するコンテンツの内容を変更することで、開封率がぐんと 上がりました。





最適な配信曜日・時間

Point 1

Point2

時間帯別開封率・反応率

以下は時間帯別の開封率と反応率の参考データです

貴社の配信タイミングの参考としてぜひお役立てください

時間帯	開封率	反応率
8:00~(午前中)	26.11%	2.26%
12:00~(昼休み)	26.37%	2.37%
13:00~(昼休み後)	31.45%	1.30%
14:00~(午後)	30.26%	1.01%
17:00~18:00(終業前)	21.53%	1.20%





2024年のBtoBメールマーケティングトレンド

01 パーソナライズメール

ターゲットに合わせてパーソナライズドなコンテンツや提案を送ることが重要です。

適切なタイミングで適切なメッセージを送 ることが求められます。

03 モバイルの最適化

スマートフォンの普及率が高まるにつれ、 モバイル端末でのメール開封率が増加する 傾向にあります。

メールデザインやレイアウトをモバイルに 最適化することが不可欠です。

02 インタラクティブコンテンツ

静的なテキストや画像だけでなく動画や アニメーション・クリック可能な要素など インタラクティブなコンテンツを取り入れる のもおすすめです。

メール内で直接行動を起こせるような工夫を することで反応率アップも見込めます。

04 AIの活用

キャンペーン管理やカスタマーサービス向上 など効率的なメールマーケ施策を展開するためにAIの活用も有効です。

ターゲットに刺さる件名の案出しや顧客行動 の予測などに活用しより効果の高いコンテン ツを作成することが可能です。





✓配信タイミング

開封率や反応率を上げるには**平日の朝や昼間に 配信することが効果的**です。

コンテンツの質を常に高く保ち**正確性と信頼性**を 重視することでターゲットの満足度を高めること ができます。

✓AIの活用とパーソナライズ

AIや機械学習技術を活用してターゲットの 行動履歴や嗜好を分析し、より**パーソナライズ**された メールマーケティングを実現していくことが 期待されます。

- ・ユーザーが反応しやすいような**コンテンツを盛り込む**
- ・スマホ表示を意識して、レイアウトをモバイルに最適化

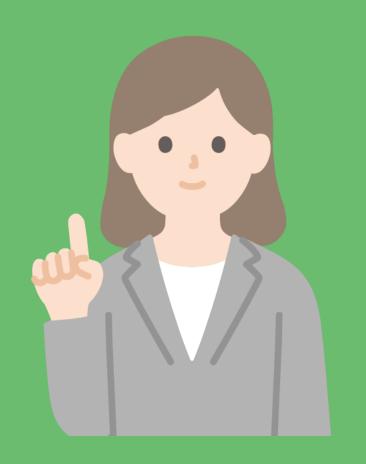
上記のように**ユーザーの興味を引く工夫**をすることで 配信効果の向上が期待されます



これらのポイントと最新のトレンドを取り入れることで BtoBメルマガの効果を最大化し ビジネス成果の向上につなげましょう!



お問い合わせ先



お電話

TEL. 03-3527-1167

受付時間/平日 10:00~18:00

各種資料ダウンロード →

お問い合わせフォーム →





デジマ女子®は、デジタルマーケティング領域において知識を持ち、あらゆる 課題を解決できる当社の社員です。

広告やMA(マーケティングオートメーション)、クリエイティブ制作など、 幅広い領域のプロフェッショナルが集まっています。

『女子』というネーミングがついている理由

当社は、少子高齢化による生産人口減少という社会課題に対して、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)実現の第一段階として、女性にフォーカスし、女性が「デジタル」のスキルを身につけ、一人ひとりが育児や介護などライフステージに合わせた「働きかた」や「キャリアパス」の選択肢がもてることを目指し支援しております。需要のあるDX人財として育成し、女性ならではの視点を活かし、付加価値をつけたサービスを提供しているため、『女子』というネーミングが付けられました。



下記3つの領域すべてにおいて、サポートが可能です。

リード ジェネレーション

- 広告
- ・お役立ち資料
- · SEO対策
- SNS
- ・ ウェビナー など

- ・お役立ち記事
- メール配信
- · 郵送DM
- ・セミナー
- MA
- ・ SFA/CRM など

リード クオリフィケーション

- ・セグメント
- シナリオ設計



ご契約形態について

『オンライン/オフライン』『長期/短期』など、柔軟に対応いたします。

※ご予算に合わせて、ご契約期間やサポート内容を相談いただくことも可能です。

常駐サポート

デジマ女子®がお客様先へ常駐し、ご契約期間中 は貴社専任スタッフとして業務支援いたします。 (リモートワークでの対応も可)

受託(委託)サポート

ご依頼いただいた業務をスポットで担当いたします。(受託の場合、基本的に、常駐せず当社内で 業務支援いたします。)

※デジマ女子®は当社の正社員であるため、ご契約期間に改正派遣法で定義された3年の上限はありません。

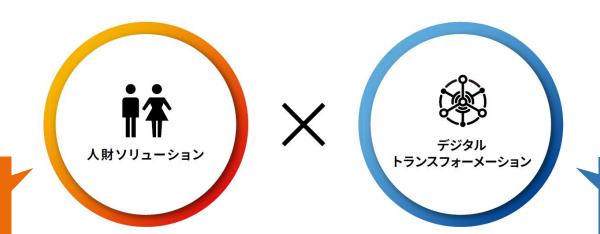


特定派遣・SI・SESなど

人財を基盤にビジネスをサポート

2つの領域「人財」×「デジタル」

クライアントを安定成長に導く「人財」のソリューション。 そして、常に革新する「デジタル」トランスフォーメーション。 この2つのビジネスリージョンを基盤として、クライアントニーズに合わせたサービスをご提供しています。



デジタルテクノロジーで企業と ビジネスの価値を向上

● ITインフラ事業	ITインフラに特化した常駐型・受託型サービスの提供、およびオンプレミス・クラウド教育サービスの提供
● EXCEL女子事業	Excelやマクロ、BI等を駆使するワンランク上の事務サービスおよび教育サービスの提供
デジタルマーケティング事業	デジタルマーケティング業務に伴走支援する、常駐型受託型の人材サービス
● RPA事業	完全無料のRPAツール「マクロマン」の提供とRPA女子による単純作業の業務自動化
● REALVOICE事業	全国の不動産仲介会社に向け、反響数/来店数の向上、育成、追客、他決理由の把握を行うクチコミプラットフォーム

コクー株式会社について | 会社概要

SLOGAN

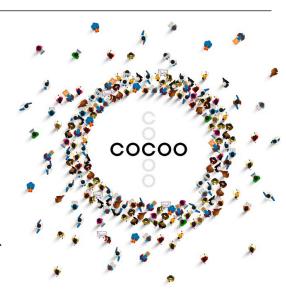
for he, for you.

社員満足なくして顧客満足は成しえない

MISSION

- 一人ひとりが、会社をつくる。
- 一人ひとりが、未来をつくる。

会社が勝手に成長することはありません。一人 ひとりが成長するから会社が成長します。 一人ひとりが「あったらいいね!」という発想 をもって、チャレンジ・成長できることが、 より良い社会や未来をつくることにつながると、 私たちは信じています。



社 名	コクー株式会社
英記	COCOO Corp.
所在地	【東京本社】 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3-29 帝国書院ビル5階 【大阪オフィス】 〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町8-47 阪急グランドビル20階 【福岡オフィス】
	〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル3階
創立	2019年2月6日
資本金	5億5百万円(資本準備金含む)
代表者	代表取締役CEO 入江 雄介
役員・顧問	代表取締役CEO 入江 雄介 取締役 藤永 大 監査役 高橋 秀和 執行役員CFO 平塚 寛彰 執行役員CHRO 青山 真実子 執行役員 田部井 正 社外取締役 森本 千賀子 顧問 経沢 香保子 顧問 澤 円
事業内容	人財×デジタル事業 ・ITインフラ事業 ・EXCEL女子事業 ・デジタルマーケティング事業 ・RPA事業 ・REALVOICE事業
従業員数	705名(男性18%:女性82%) ※2024年4月時点

コクー株式会社について | **わたしたちの目指す姿**

VISION ~ 私たちの目指す姿~

魅力あるチーム。新しい働きかた。

PURPOSE ~存在意義~

デジタルのカでダイバーシティ&インクルージョンが あたりまえの社会を創る PRINCIPLES ~ 私たちの大切にする行動 ~

- 自責でポジティブ
- ・良い意味で顧客の期待を裏切る
- できない理由ではなく、できる方法を考える
- 思いやりを持った行動をとる
- ・信頼される人になる



コクー株式会社について | **取引企業** (一部紹介)

- ▶ 伊藤忠テクノソリューションズ 株式会社
- シーティーシー・テクノロジー株式会社
- 株式会社日立システムズ
- 株式会社日立ソリューションズ
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- 日鉄日立システムエンジニアリング株式会社
- NSSLCサービス株式会社
- ソフトバンク株式会社
- ヤフー株式会社
- 株式会計博報堂
- 株式会社博報堂DYメディアパートナーズ
- 株式会社博報堂プロダクツ
- デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社
- 株式会社スパイスボックス
- 株式会社ビデオリサーチ
- Septeni Japan株式会社
- 株式会社セプテーニ
- 株式会社セプテーニ・オリジナル
- 株式会社電通デジタル
- テレビ朝日メディアプレックス
- グループエム・ジャパン 株式会社
- 株式会社 リクルートホールディングス
- 株式会社 リクルート
- ウイングアーク1st株式会社
- パーソルキャリア株式会社
- ロクシタンジャポン株式会社
- メルヴィータジャポン株式会社
- エヌ・ティ・ティ レゾナント株式会社
- ライオンハイジーン株式会社
- 株式会社D2C R
- セコム損害保険株式会社
- 株式会社フロンティアインターナショナル
- 聖徳大学

- オリックス不動産株式会社
- 住友金属鉱山株式会社
- 株式会社ZOZO
- 大日本印刷株式会社
- 福岡県大川市
- 北陸電気保安協会
- 株式会社デンソー
- 株式会社ベルパーク
- プルデンシャル・ホールディング・オブ・ジャパン株式会社
- 株式会社SUBARU
- 日本光電工業株式会社
- 日本放送協会(NHK)
- 日本ケミコン株式会社
- オリンパスマーケティング株式会社
- NTTコミュニケーションズ株式会社
- 株式会社NTTデータ
- 株式会社 エヌ・ティ・ティ・アド
- フューチャーアーキテクト株式会社
- 株式会社野村総合研究所
- 日本ビジネスシステムズ 株式会社
- ネットワンシステムズ株式会社
- ユニアデックス 株式会社
- リコージャパン 株式会社
- ソニービズネットワークス株式会社
- SCSK Minoriリューションズ株式会社
- 日本ユニシス株式会社
- 都築電気株式会社
- 富士通株式会社
- 株式会社ラック
- サントリービバレッジソリューション株式会社
- パーク24 株式会社
- マンパワーグループ株式会社
- FANTAS Technology株式会社

- 株式会社シグマクシス
- メドピア株式会社
- キリンビジネスシステム株式会社
- 三菱地所サイモン株式会社
- 住友林業ホームテック株式会社
- 株式会社大林組
- SB C&S株式会社
- キューアンドエー株式会社
- 株式会社アマナ
- 株式会社ゴンドラ
- 株式会社ピアラ
- 株式会社インターネットイニシアティブ
- ザボディショップジャパン株式会社
- 株式会社フォーカスシステムズ
- HubSpot Japan株式会社
- AGS株式会社
- スタディプラス株式会社
- toBeマーケティング株式会社
- 合同会社DMM.com
- DBJデジタルソリューションズ株式会社
- アルフレッサシステム株式会社
- パナソニックホールディングス株式会社
- 株式会社プラスアルファ・コンサルティング
- アイエックス・ナレッジ株式会社
- 大成建設株式会社
- 株式会社竹中工務店
- 鹿島建設株式会社
- 株式会社バンダイナムコエンターテインメント

※取引先企業の一部を掲載しています(順不同・敬称略)