

株式会社WACUL

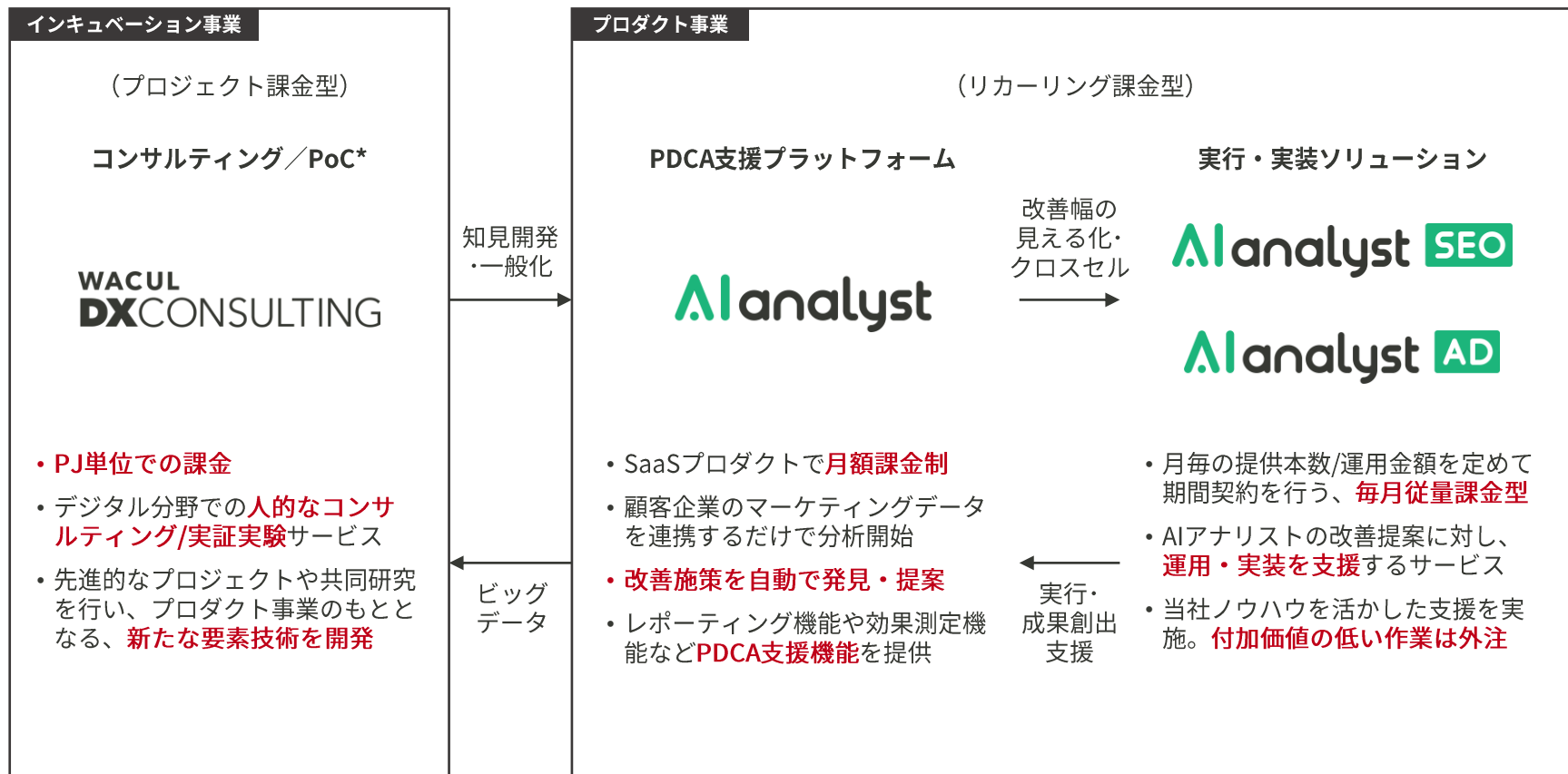
証券コード 4173

投資家向け会社紹介資料

2021年2月

WACULの概要

マーケティングのデジタルトランスフォーメーションを実現する事業を展開



※ インキュベーション事業は研究、ソリューション・機能開発を主としており、事業としての売上高貢献度は20/2期において10%未満

※ 研究開発組織は売上をあげることを目的とせず、機能開発・ソリューション開発のための研究を行うもの

※ PoCはProof of Conceptの略称。新規アイディアのフィジビリティ・スタディなどの検証・実証のトライアル活動のこと

複雑化する企業経営。データを軸としたデジタルトランスフォーメーション*が必要不可欠に

社会課題・背景

複雑化する社会に対し、人材やシステムを理由に遅々として進まないデジタル化。

生活者の多様化

マーケティング手法の乱立

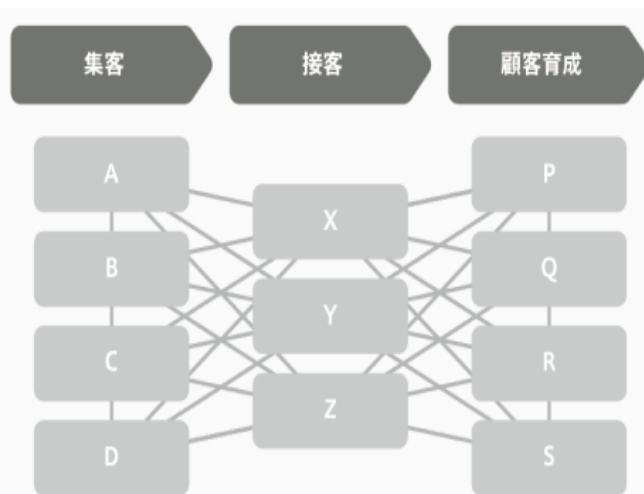
「ニューノーマル」への対応

デジタル人材採用・育成の遅れ

老朽化する基幹システム

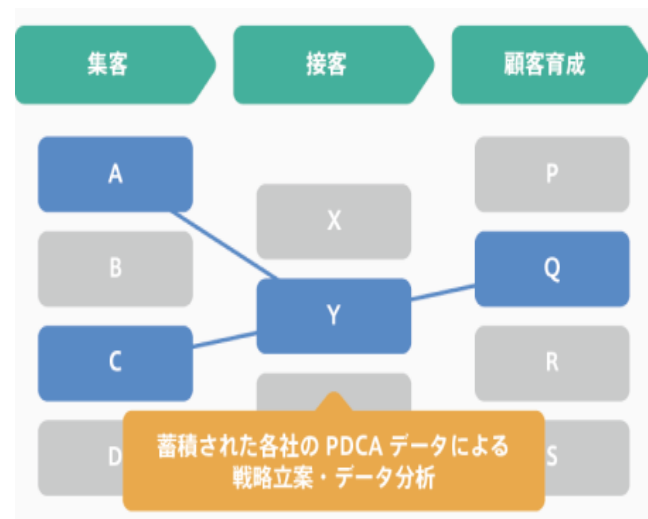
顧客企業 個社ごとの課題

煩雑の一途をたどる管理業務に追われ、本来やるべき戦略的な業務・意思決定が不可能に。未知の事項や未対応事項も徐々に増え続け、悪循環に陥る。



当社のソリューション

各社のデータを集約して管理・分析することで、規模・業界等、顧客ごとの特性に合わせた最適解を導出。シンプルな戦略設計と意思決定を実現。



※ デジタルトランスフォーメーションとは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

AIアナリストは、デジタルマーケティング上の改善策を改善幅の予測とともに発見・提案。 成果を生み出すPDCA*プラットフォーム

ツールの特徴

1

データの見える化だけでなく改善方針を“分かる化”

2

改善施策の効果を自動で検証

3

過去実施した施策を記録
自社の知見化を支援

Webサイトを...



AIanalyst
で自動分析すると

成果につながる改善策を自動で提案

ページの改善

"ページA"から"ページB"への誘導強化で、
問い合わせが○件増える見込みです

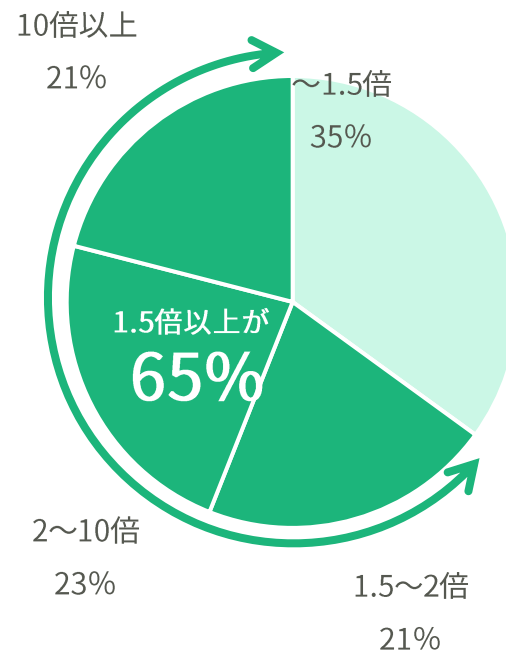
広告の改善

コストパフォーマンスの悪い"広告A"の
予算配分を見直しましょう

検索順位の改善

"キーワードA"の検索順位を上げると、
問い合わせが○件増える見込みです

成果創出幅



※有料契約版でCVR改善がみられたサイトの伸び率分布

※PDCAとは、Plan（計画）・Do（実行）・Check（評価）・Action（改善）を繰り返すことによって、業務を継続的に改善していくサイクルおよび手法のこと
※この効果測定はGoogleアナリティクスのデータを用い、改善前と改善後の同期間のデータを用いた前後比較を、できる限り前提条件等を揃えた上で、コンバージョンレートの変化を調査しています。また、顧客にもデータの確認を行っていただいたうえで改善の判定を行うことにより客観性を担保しています。成果調査の詳細は当社リリース『2.3万サイトが利用する「AIアナリスト」、施策の73%がサイト改善に成功』https://wacul.co.jp/pressrelease/aia_marketing-7/ 参照

AIアナリストは、アクセス解析データを連携することで、自動でデータを分析。改善提案から効果検証・レポートまで幅広く行う

データ連携

Google アナリティクス

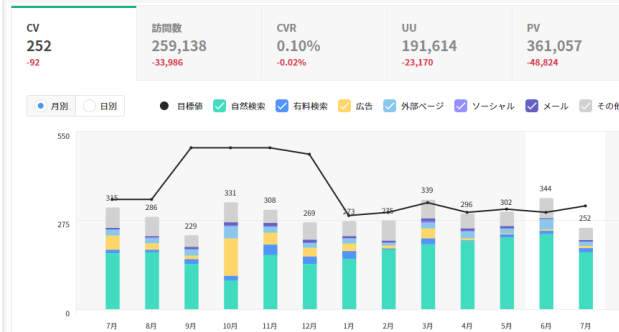
ユーザーのもつWebサイトのGoogleアナリティクス*にログインして、ワンクリックで連携すれば設定完了。

分析・改善提案



Googleアナリティクス、SEO関連データ、広告関連データなど、Webサイト運営者だけが持つデータに加え、Web上にある一般的なデータもあわせて網羅的に分析を行い、改善提案を表示

効果検証・レポート



自動で月次レポートを作成。また、実装したサイト改善施策がどれだけ成果が出たのかを測定する効果検証も搭載されている。

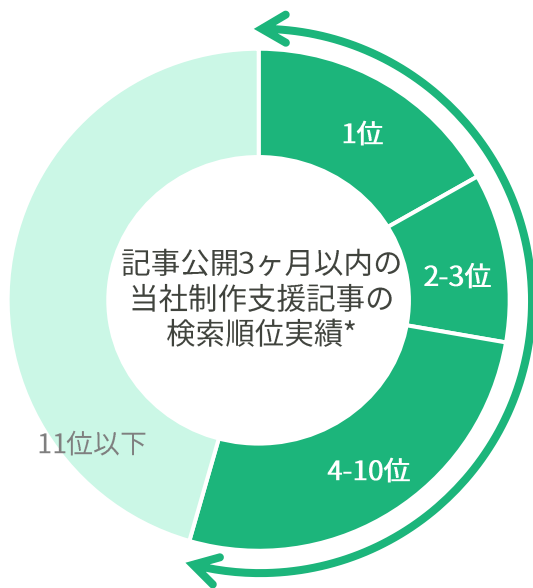
※GoogleアナリティクスとはGoogleの提供するアクセス解析ツールであり、Webサイトに訪れるユーザーがどのような経路で、何に興味を持って訪問しているのか、その数はどの程度であるかなどのデータを蓄積している

AIアナリストの改善提案に対し、運用・実装を支援する周辺プロダクト群でも成果を創出

オウンドメディアの記事作成サービス
CV獲得に特化した記事コンテンツを提供

AIanalyst SEO

1本6万円からデータ分析による骨子作成で
成果のせるコンテンツを提供



低価格でハイパフォーマンスな
Web広告の運用代行*サービス

AIanalyst AD

Web媒体の自動入札ツールの利用で
様々な業界で約20%以上のCPA削減実績

- 【A社】 媒体予算 30～50万円 / 月
CPA : 21,600円→16,800円 (獲得単価30%減少)
- 【B社】 媒体予算 60万円 / 月
CPA : ¥143,804円→¥40,498円 (獲得単価72%減少)
- 【C社】 媒体予算 100万円 / 月
CPA : 25,000円→20,000円 (獲得単価20%減少)
- 【D社】 媒体予算 200万円 / 月
CPA : 7,200円→3,606円 (獲得単価50%減少)

※SEOの成果調査の詳細は当社リリース『「AIアナリストSEO」、SEOコンテンツの勝ちパターンを仕組み化したことで、3ヶ月目にはリスティング広告を上回る高いコスト効率を実現。検索順位も1位獲得が3割を超える : <https://wacul.co.jp/pressrelease/aianalyst-seo-achievement-2020/>』参照

※Web広告の運用代行とは、顧客にかわってGoogleやヤフー、facebook、Instagram等の広告媒体の買い付けと広告出稿を行うもの

他社とのPJを通じてデジタル分野での新規知見開発を行うインキュベーション事業

事業・組織開発	B2BメーカーDX	これまで対面営業のみであったB2Bメーカーにおいてデジタルマーケティング部署を立ち上げ
	O2O	店舗あり大手雑貨店のアプリ、EC、店舗といったO2O（Offline to Online）を意識したユーザーの最適導線の設計
	メディアの収益改善	大手新聞社における、記事ごとの有料・無料公開を最適化、それによる有料課金ユーザーの最大化
技術開発	スマホゲームの課金者獲得率の改善	ディープラーニングを活用したフリーミアムモデルのスマホゲームの広告CPAの改善と課金ユーザー増によるLTV最大化を提案
	WebページのAIによるグルーピング	「AIアナリスト」の分析・改善提案の精度向上のため、Webサイトの構造をAIが分析。同一の商品カテゴリや各事例紹介ページを自動でグループ化
	スマホサイト分析のデータ取得基盤構築	Webサイトを閲覧している人のスマホの、各センサーのデータをディープラーニングで分析することで、ユーザーの現在の状態を推計
	再購買予測モデルを活用したリテンション	東京大学阿部教授の再購買予測モデルに基づく、アパレルECの既存顧客の再購買率改善のための購買データ分析

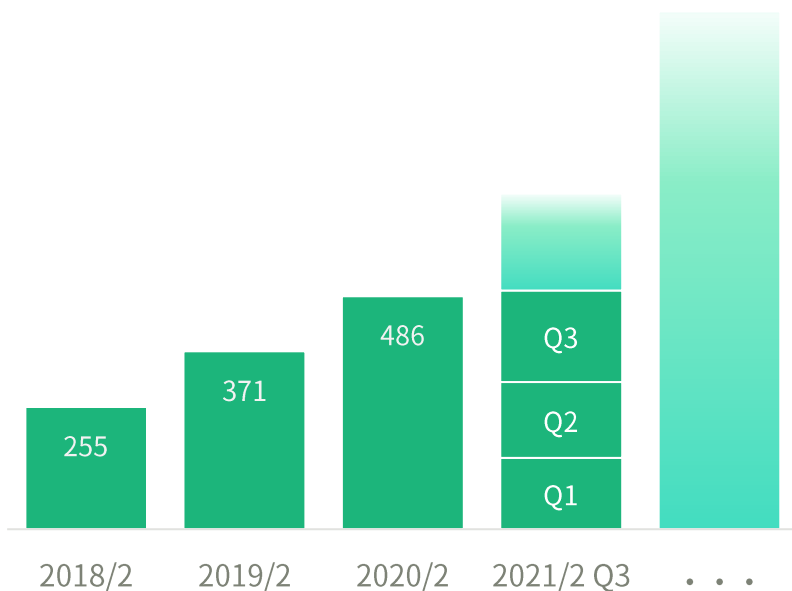
財務ハイライト

高水準の売上高成長率、そして高い利益転換の実現

売上高の推移

16/2-20/2期 5期間CAGR 59.0%の高い成長を実現
コロナ禍の中で一時的な影響を受けつつ成長が加速

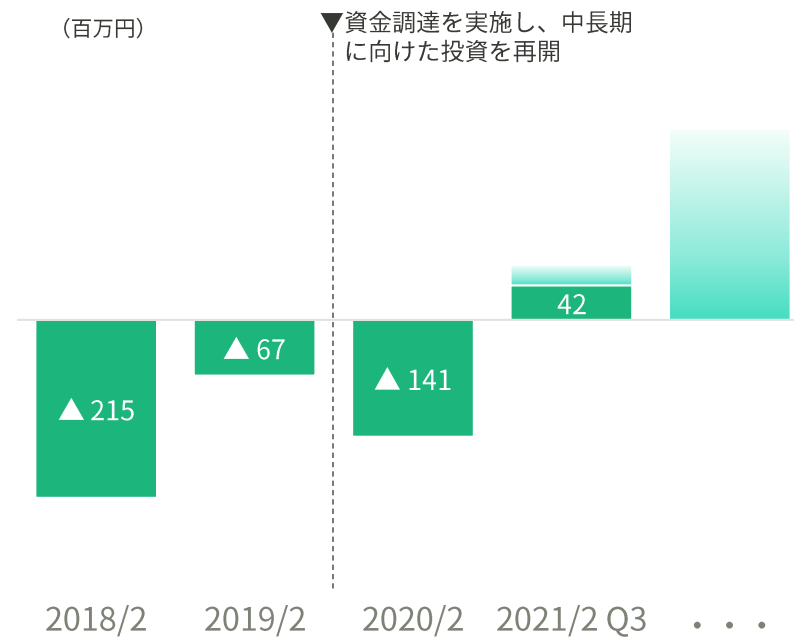
(百万円)



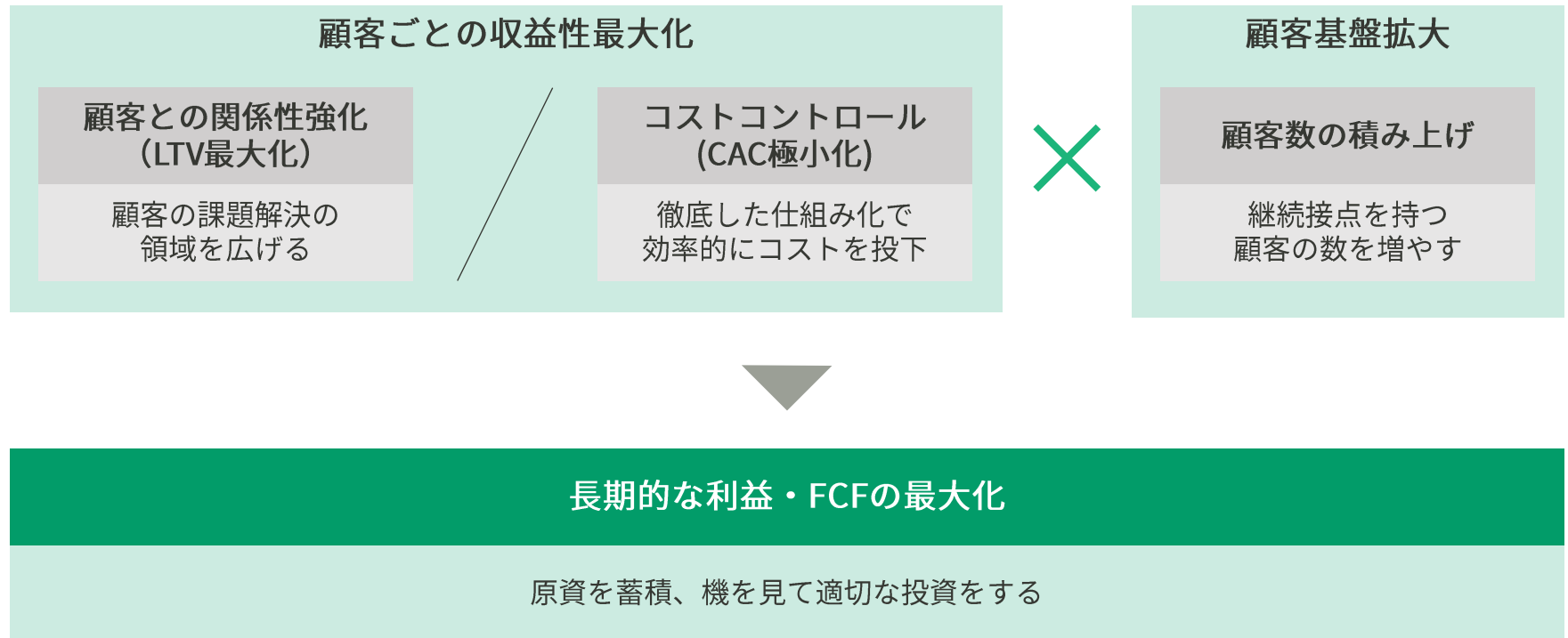
経常利益の推移

徹底した自動化・型化で、
高い売上高成長をそのまま利益に転換

(百万円)



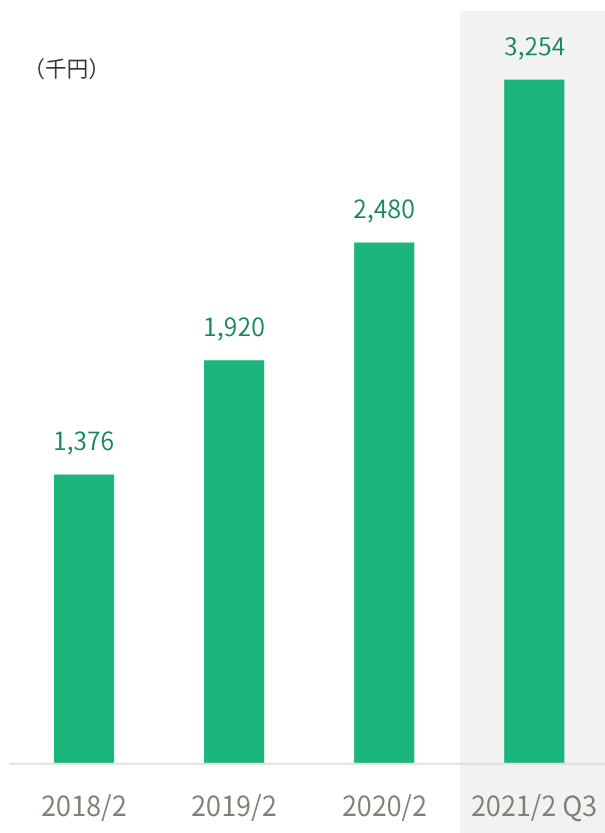
長期的な成長を念頭に、顧客ごとの収益性を最大化しつつ顧客を積み上げ



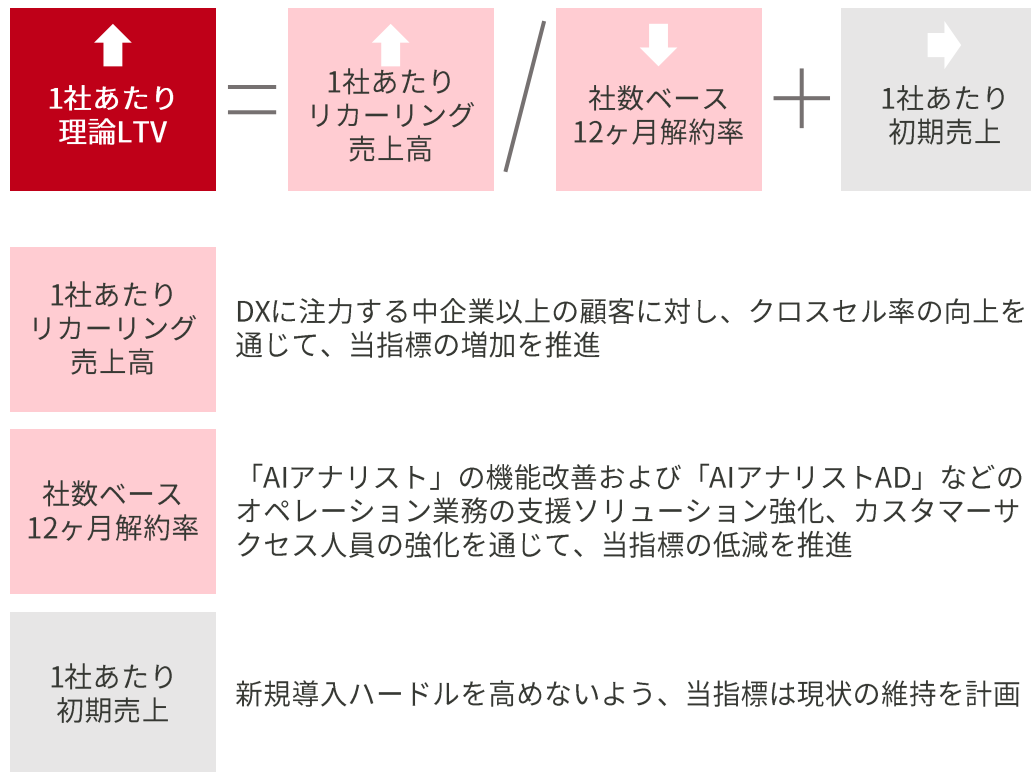
利益とバリュエーションとをバランスよく高めることで、長期的成長を目指す

1社あたりリカーリング売上高の向上と解約率の低減で、1顧客から受けとる生涯収益を拡大。中長期的な売上高成長の維持・向上を図る

1社あたり理論LTV*の推移



LTV向上にむけた方針



※それぞれの定義は以下の通り。

- ・1社あたり理論LTV=リカーリング型商材について、1社あたりの12ヶ月平均初期費用+1社あたり平均リカーリング売上高/社数ベース12ヶ月平均解約率
- ・1社あたりの平均初期売上は、単月の初期費用としての売上/単月の新規契約社数を当月を含む12ヶ月平均したもの
- ・1社あたり平均リカーリング売上高は、継続課金型の商材から生まれた単月売上高をその月に売上高の発生した契約社数で割って算出
- ・社数ベース12ヶ月平均解約率は、休止期間中を除く当月に売上が発生しなくなった社数/前月に売上の発生していた社数を12ヶ月平均して算出

WACULの特徴と強み

顧客の業種・規模は不問。あらゆる業界で成果を創出し続けている

小企業（例）

CV2.1倍 ダイビングショップ
CV3.1倍 ご当地食品EC
CV1.8倍 会員登録システム
CV1.8倍 アクセサリEC
CV1.5倍 業務用エステ用品
CV1.2倍 オフィスBGM
CV2.1倍 フリーランス派遣
CV2.4倍 酒類EC
CV1.5倍 カレンダーソフト
CV1.8倍 ペット葬儀
CV1.2倍 芸能人グッズEC
CV1.4倍 女性下着EC
CV1.8倍 ホテル結婚式場

CV1.4倍 資格参考書EC
CV2.5倍 有料辞書
CV1.4倍 シールEC
CV2.8倍 菓子/食品EC
CV2.2倍 専門学校(愛知)
CV2.3倍 TシャツEC
CV1.5倍 こども英会話
CV3.3倍 音楽専門学校
CV1.9倍 ヨガウェアEC
CV1.2倍 技術人材派遣
CV8.0倍 専門学校(東京)
CV1.4倍 行政書士事務所
CV1.7倍 エステサロン

中企業（例）

CV1.4倍 Web制作会社
CV2.7倍 不動産投資
CV1.9倍 医療専門学校
CV1.8倍 北欧雑貨EC
CV1.6倍 研磨機器
CV1.4倍 分譲戸建て
CV9.3倍 塗装会社紹介
CV1.8倍 少額不動産投資
CV1.2倍 専門学校(東京)
CV2.4倍 ステンレス部品

大企業（例）

CV2.0倍 大手分譲住宅
CV2.0倍 大手人材派遣
CV1.2倍 健康食品EC
CV2.0倍 大手分譲住宅
CV3.1倍 新電力会社
CV2.3倍 ファッションEC
CV1.4倍 決済システム
CV1.2倍 賃貸物件紹介
CV1.5倍 プロバイダ
CV1.8倍 中古本買取

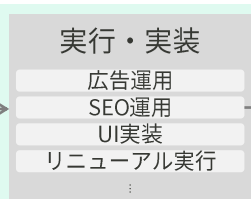
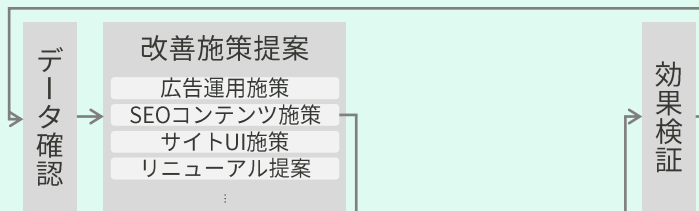
B2BやB2C、EC等のWebで購買の完結するものや営業がついて契約をとるものなど、
様々なタイプのWebで利用されている

底堅いAIアナリストを「司令塔」に、付帯サービスのクロスセルを行うことで成長を実現

効率的にクロスセルを生み出す仕組み

AIanalyst

常にデータを蓄積・分析し、成果最大化のための
施策を全体最適に自動で提案



AIアナリストの改善提案に沿った、
実行・実装メニューを今後さらに増やす

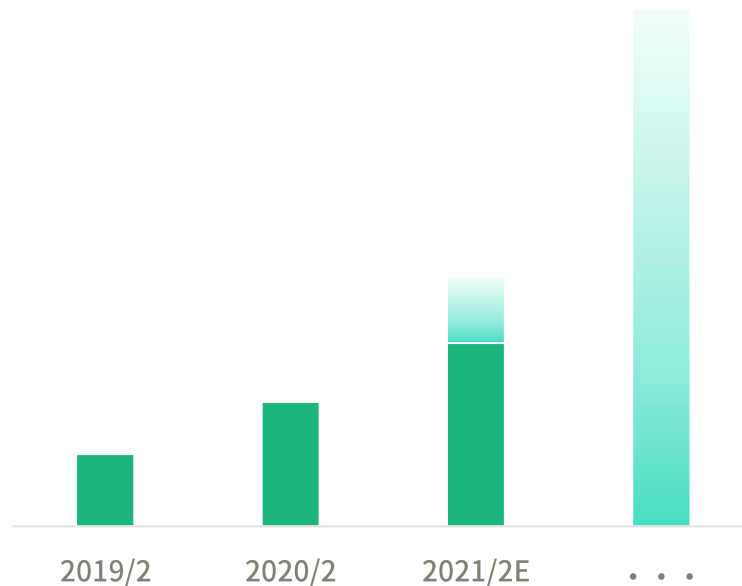
AIanalyst SEO

AIanalyst AD

クロスセル領域商材の売上が成長

クロスセル商材で大きく伸長

(クロスセル商材の売上高)

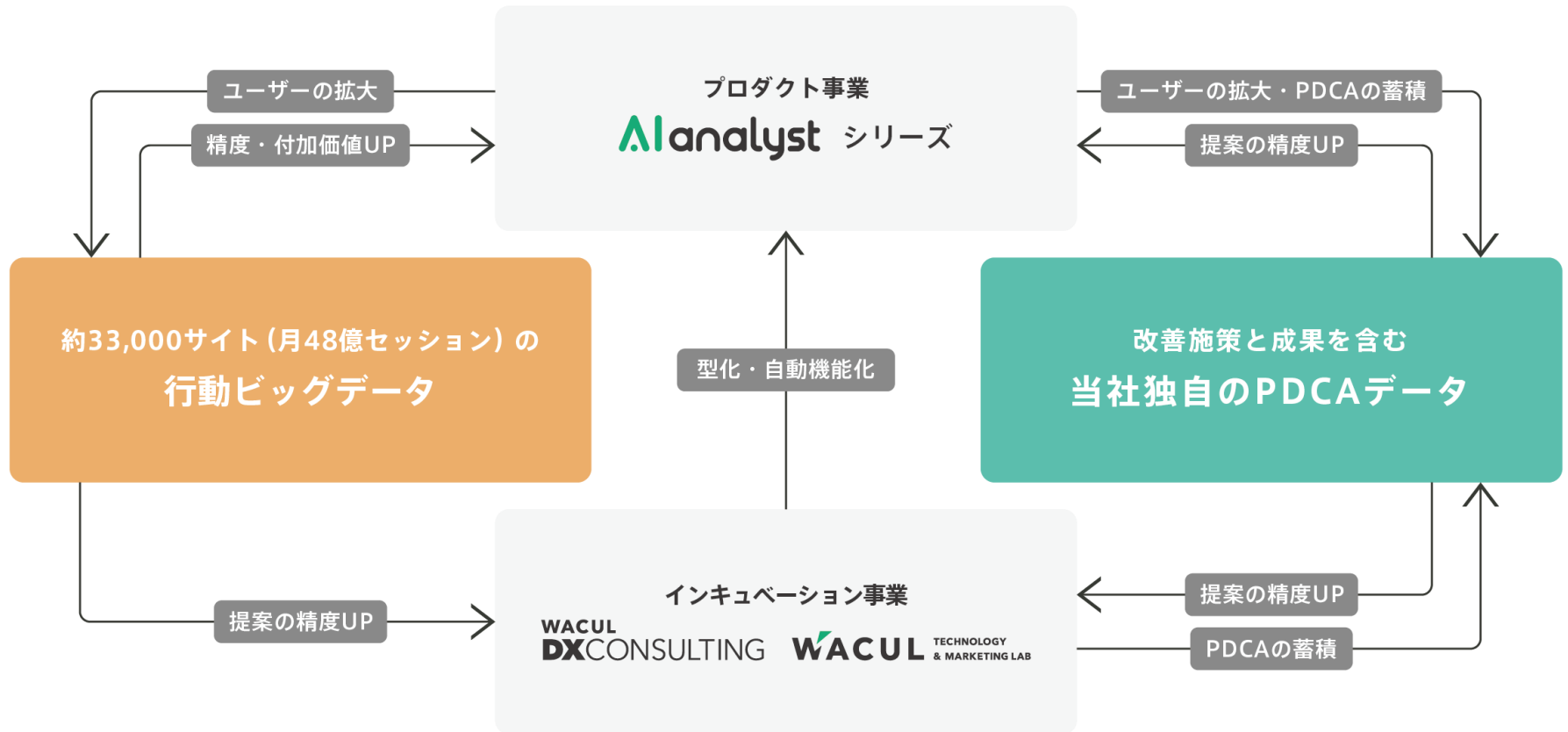


研究開発機能とプロダクト機能を抱え、正のスパイラルでサービスの付加価値を強化

インキュベーション事業とプロダクト事業との“正のスパイラル”



2種類の戦略的データ獲得で、高い事業成長性と参入障壁を実現



成長を続けるための戦略

デジタルトランスフォーメーション機運の高まりを受けて、当社の属するマーケットは拡大。さらにプロダクト数を増やすことで各市場をとらえ、この追い風を着実に獲得する

各ソリューションの属する各市場

AIanalyst

デジタルマーケティング市場
4,189億円

AIanalyst **SEO**

SEO市場
500億円

AIanalyst **AD**

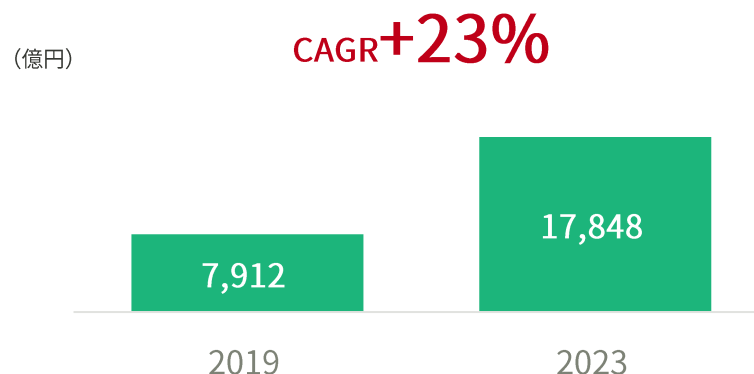
インターネット広告（運用型広告）市場
1兆3,267億円

WACUL
DXCONSULTING

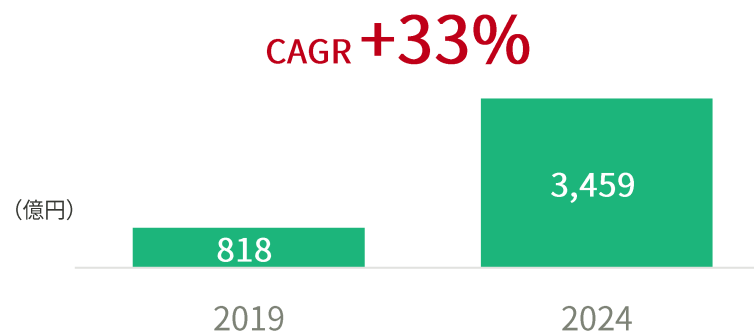
営業・マーケ・カスタマーサクセスDX市場
1,921億円

事業が属する市場の成長率

国内DX市場



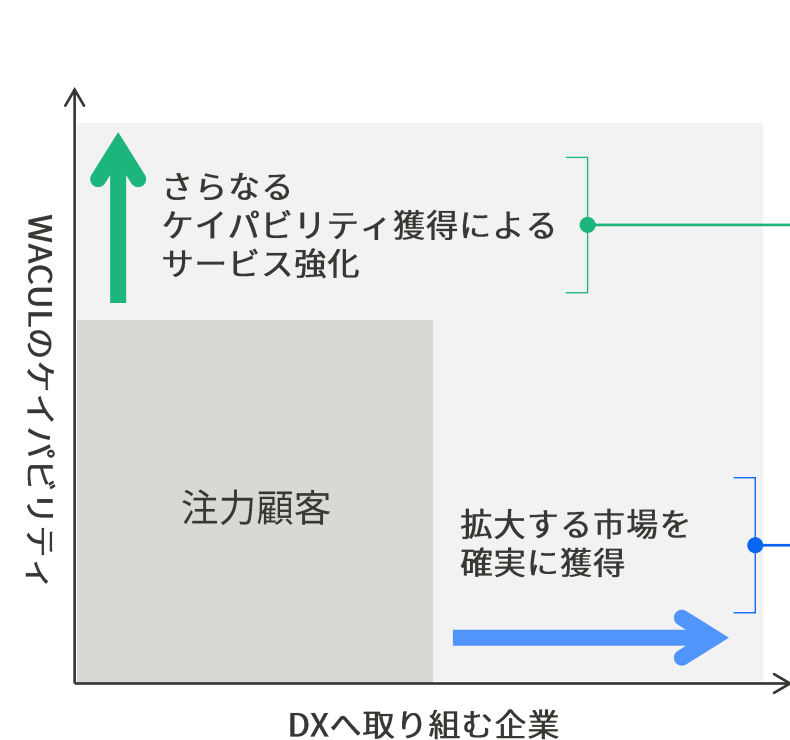
国内AIシステム市場



出所：IDC Japan「国内デジタルマーケティング関連サービス市場」2019年見込み、クロスフィニティ「国内SEO市場予測(2014-2018)」2018年予測、電通「日本の広告費」2019年実績、富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーションの市場の将来展望」、IDC Japan「国内AI（人工知能）システム市場」

マーケット拡大の機会を機敏に捉えるべく、マーケティング投資を積極的に推進。 自社ケイパビリティの拡大と合わせ2方向でサービスを強化

成長を続けるための基本的な考え方



投資を行う具体的な打ち手

1 新規商品投入と既存商品を絡めた
プロダクトの積み上げ

2 バリューチェーンの拡張

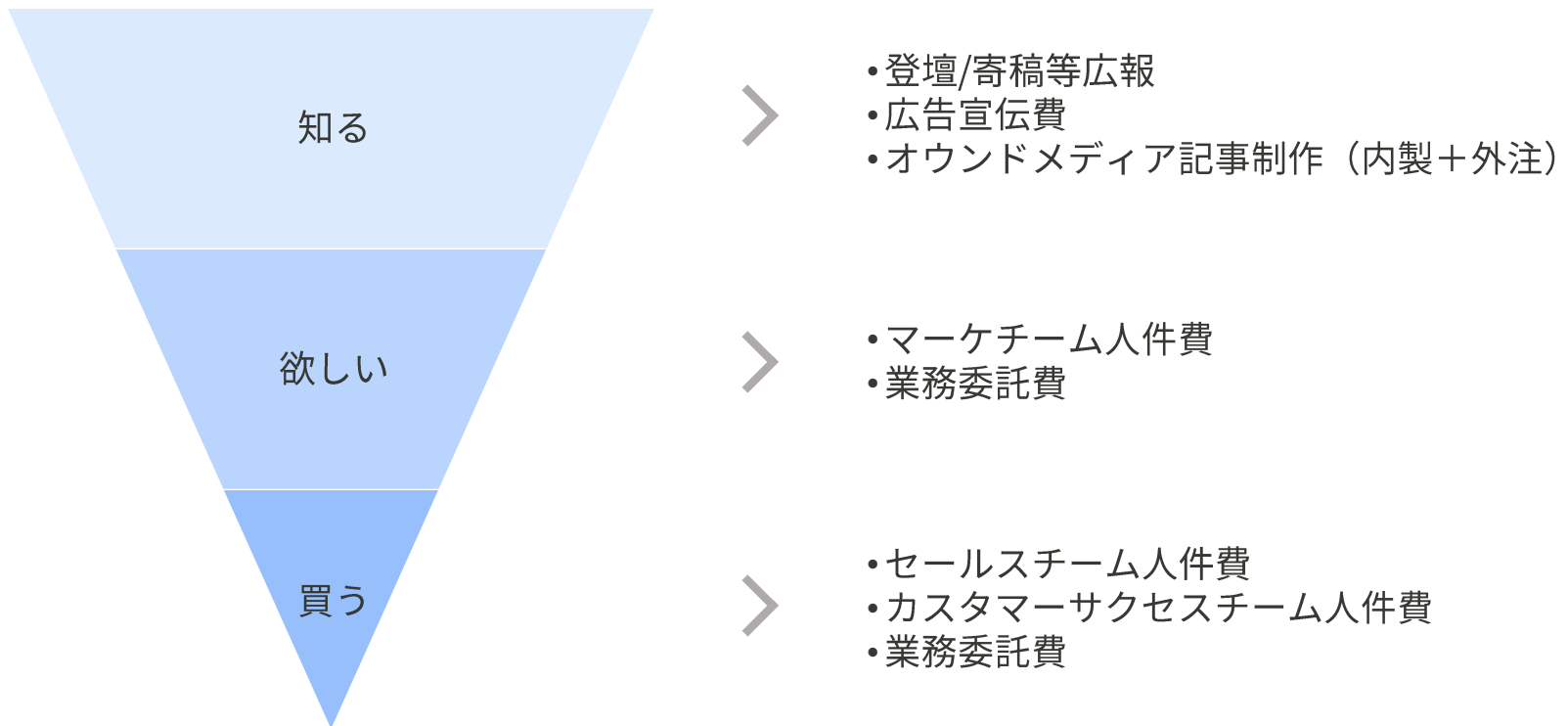
3 新規ソリューション開発のための
パートナー連携

1 拡大するマーケットを獲得する
ためのマーケティング投資

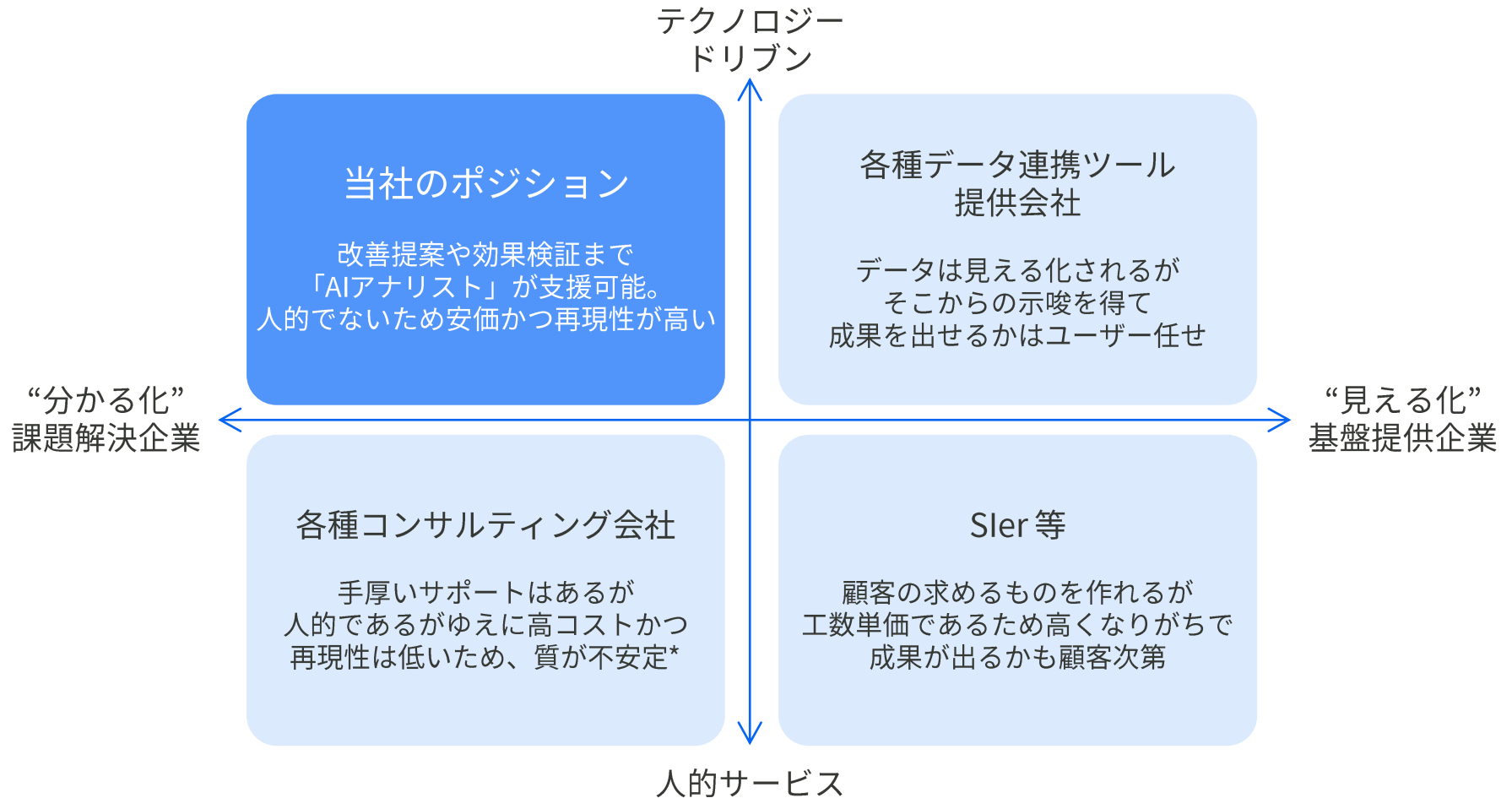
2 ポジショニングを意識した
差別化の推進

上場時の資金は、マーケティング&セールスに投下。広告宣伝費だけでなく人材投資を含み、成約までの各フェーズを強化することで新規契約獲得総額の増加につなげる

顧客獲得フェーズごとの当社の投資先



他社では人的に提供する「課題解決」ソリューションを、当社ではテクノロジーを活用して安価に・再現性高く実現。市場拡大をとらえる



※当社のWebコンサルティングサービス提供時との比較

ビッグデータとPDCAデータによる分析力を核に新プロダクトの展開に上場資金を投資。 顧客成果の最大化のためのDXプラットフォームに成長を目指す

2015年～

ツール提供

AIアナリストでデータの
見える化・分かる化を支援

2018年～

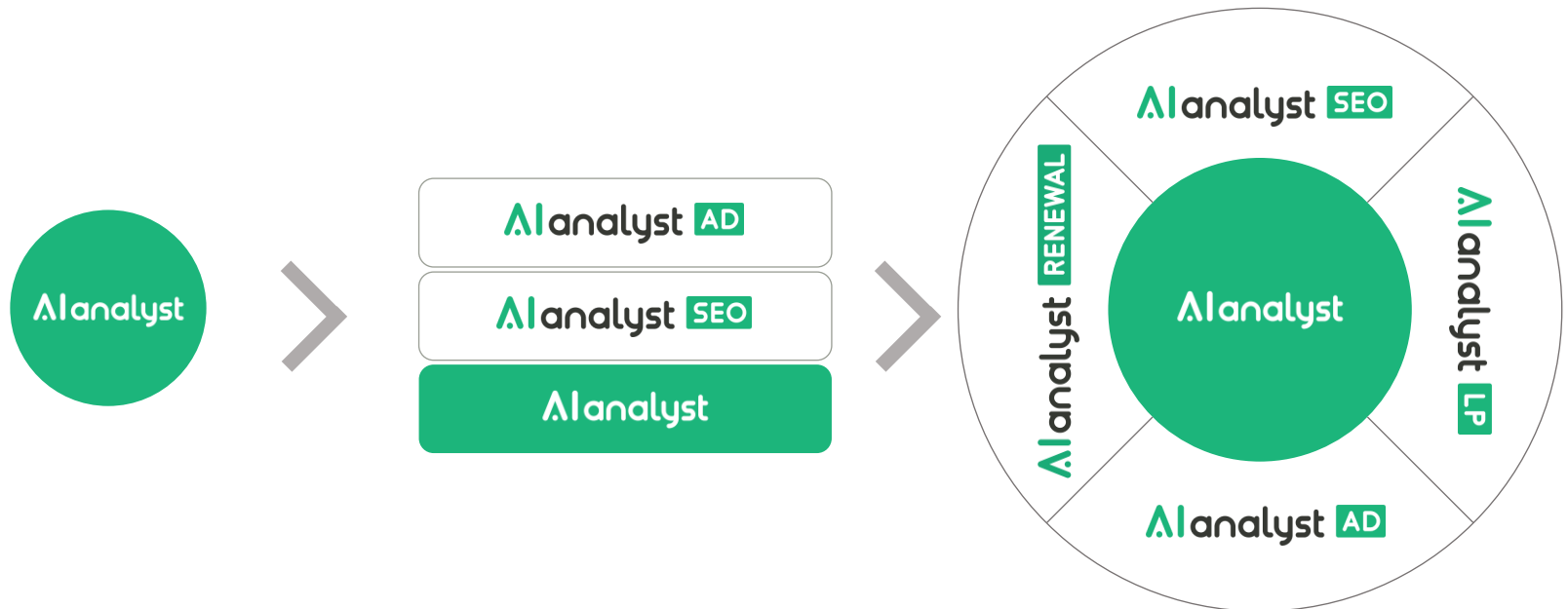
プロダクト群の提供

AIアナリストで培ったPDCAデータを元に
効率的な実行を一部支援

2021年～

DXプラットフォームの提供

ベスト・プラクティスを元に、LP制作や
サイトリニューアルも支援



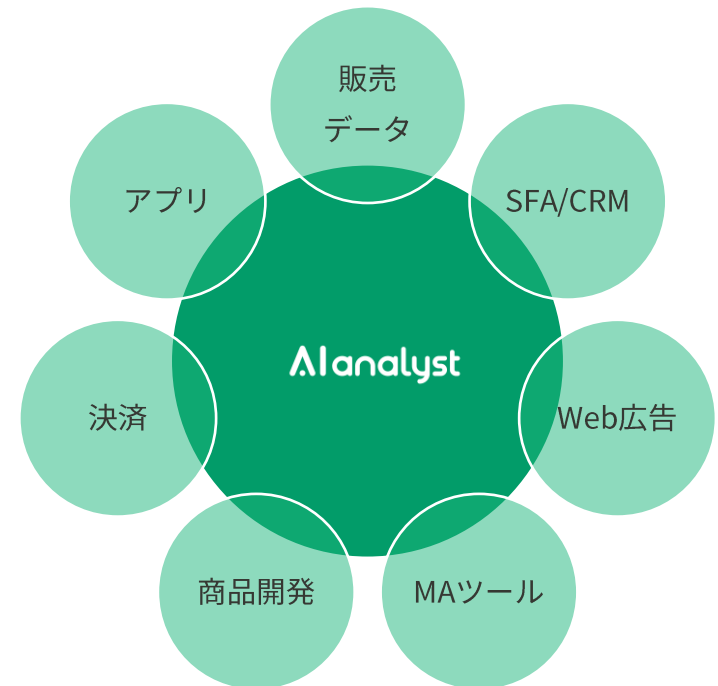
プラットフォーム化を通じて、企業のマーケティングDX全体を支援することでLTV最大化を図る

カテゴリーリーダーとして大手・先端技術をもつスタートアップ両サイドとの連携を強化。 当社として提供できる価値をバリューチェーン前後に拡大

2方向で連携を積極的に推進することで…

当社の提供可能価値を拡張する

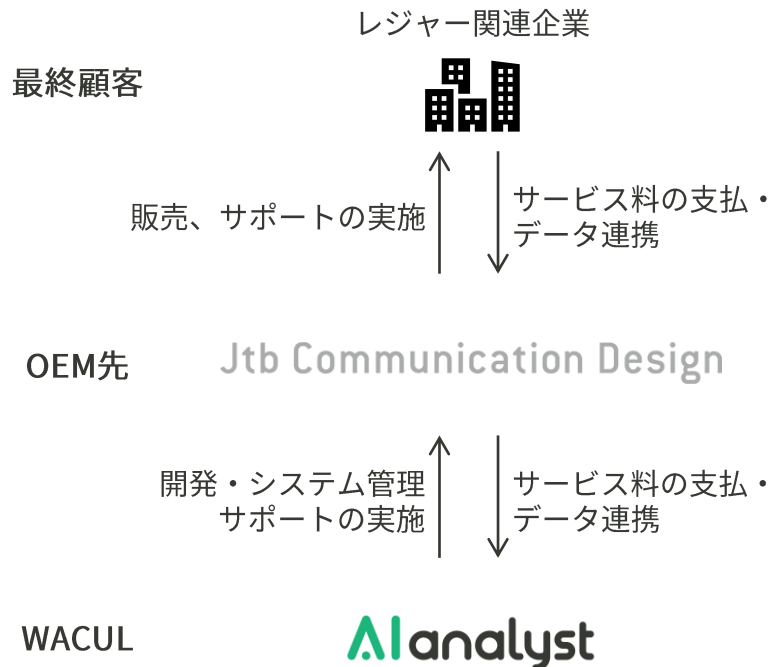
	取り込みの狙い	例
プラットフォーム連携	- 既存プラットフォームとの連携を強化 ▼ - プラットフォームに対して当社データ基盤を提供 - プラットフォームの顧客基盤を獲得	Google Salesforce
ニッチトップ取り込み	- インキュベーションで培った知見をもとに、必要な機能を持つ先端技術をもつ中小企業を選別し、取り込み ▼ - 当社データ基盤(インプット)と提案機能(アウトプット)の強化 - 両社の機能連動による顧客基盤の共同開拓	Shirofune



パートナーとも積極連携することでデータと顧客基盤獲得をスピード感持って推進

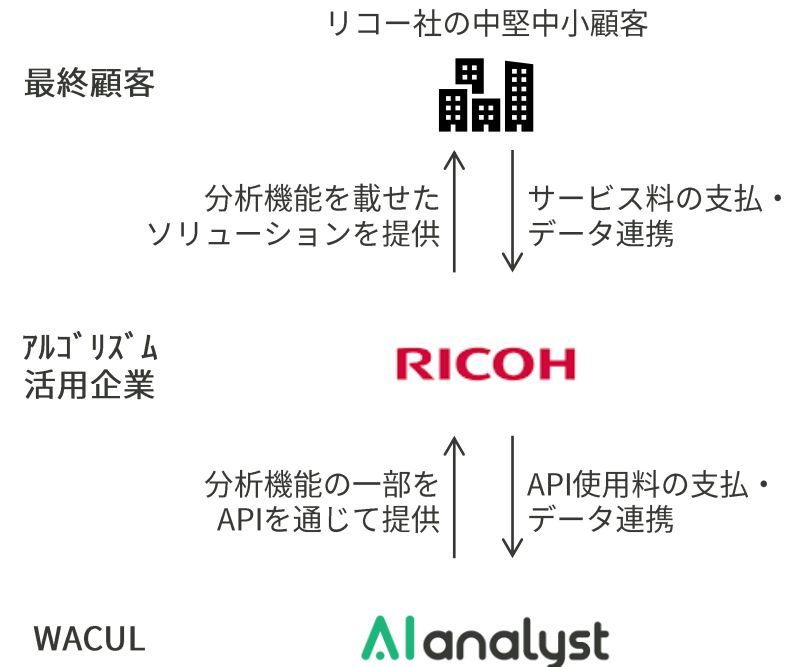
JTB子会社を通じて旅行会社向けに提供

業界向けのパッケージとして提供



リコー社へ分析アルゴリズムを提供

当社AIアナリストの一部機能をAPI連携で提供



テクノロジーで、ビジネスの相棒を一人一人に