

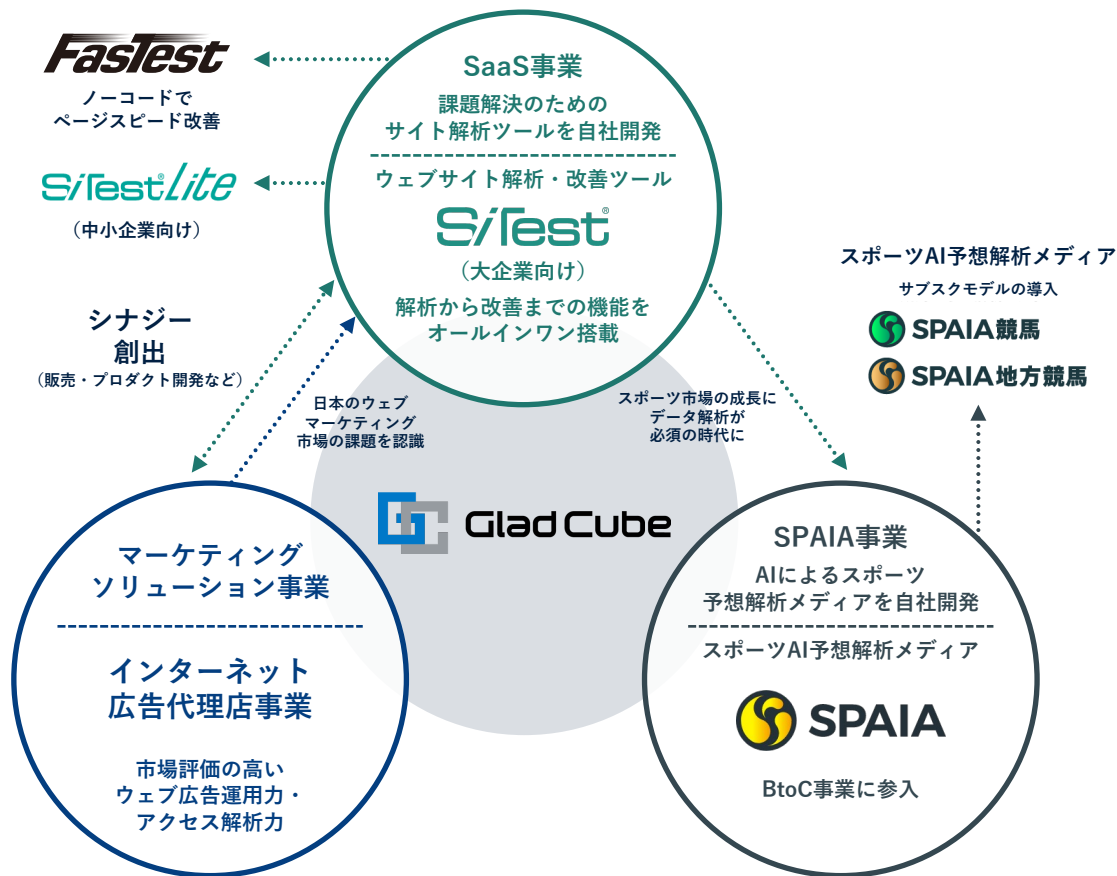
データ × 解析の力でSaaS企業として 世界中のプラットフォームとなる

私たちの最大の貢献はデジタルサービスを通じて喜びをカタチにすること、
そして原理原則に倣い、感謝を通じて幸せと笑顔を生み出します。

事業概要 ビジネスモデル

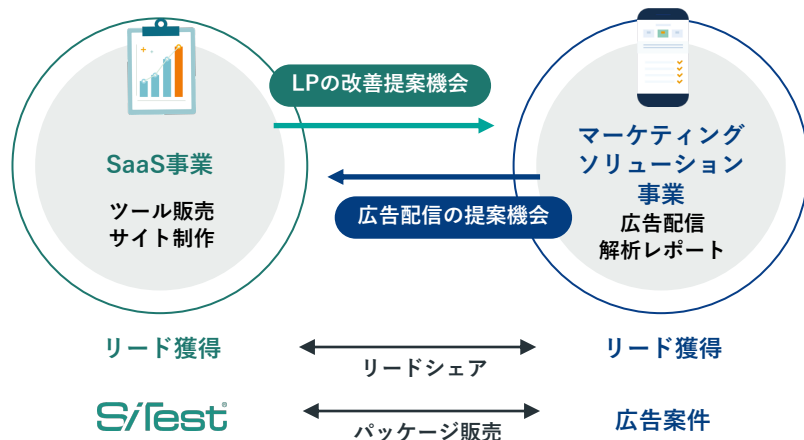
主要3事業を展開し、
デジタルマーケティングによる
解析と開発の強みを
活かして成長

市場ニーズに合わせて新規プロダクトの
創出を提供し、世界中のSaaS企業の
プラットフォームとなることを目指す



SaaS事業を核に マーケティングソリューション事業との シナジー効果を最大化

パッケージ販売につながる仕組み



- 1 SaaS（Software as a Service）と
SaaS（Subscription as a Service）による
積み上げ型の収益モデル

- 2 自社開発プロダクトのため
顧客目線での開発が実現できる環境

- 3 創業時からのコンテンツマーケティング等により
営業コストがかかりづらい
インバウンド営業が実現

- 4 市場分析による新サービスを展開し、
収益化させていける経営力

- 5 事業間シナジーによる**売上の相乗効果**

1 | 事業別ビジネスモデル



SaaS事業 自社開発の解析ツール『SiTest (サイテスト)』



- 広告代理店としての課題認識をもとにサイト解析ツールを自社開発
- サイト解析から改善まで一気通貫で実施できるのは SiTest (サイテスト) だけ (2023年2月現在)

月額課金制
5万円～

付随する有料サービス
コンサルティング・サイト制作等

開発の背景・課題認識

ウェブ広告
出稿における
課題

着地先ウェブサイトと広告の整合性がない

ウェブサイトのUI/UXが悪く改善点も不明

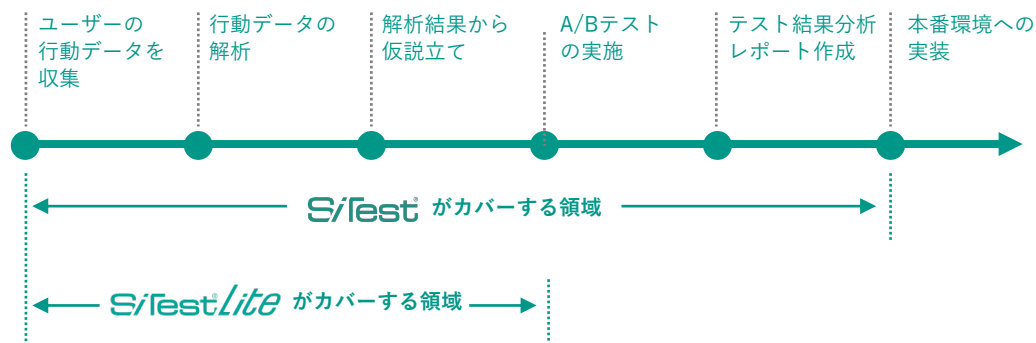
離脱率が高く、広告効果が薄い

解析ツール
SiTestを
自社開発

サイトを解析し、A/Bテスト等を実施
UI/UX 改善されたウェブサイトへ

特徴

解析から改善までトータルで実施できるので、コストや期間を短縮でき、効果測定も行いやすく、改善の効果を得やすい



導入企業例

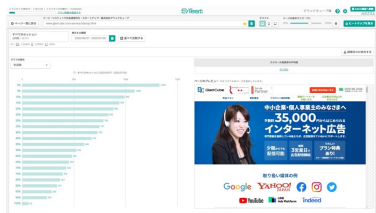


アジアでの導入数
700,000
サイト突破

SaaS事業 SiTest の主な機能

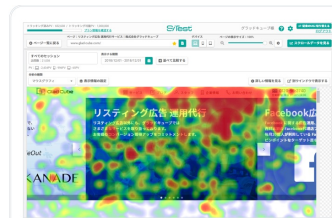
ヒートマップ 解析 ・ 定量分析

スクロールデータ (パソコン・スマートフォン・タブレット)



各ページの到達数・到達率・離脱数・離脱率・平均滞在時間の数値をグラフで表示

マウスグラフィ (スマートフォン・タブレット)



パソコンを使用しているサイト訪問者の「マウスの動き」を視覚化

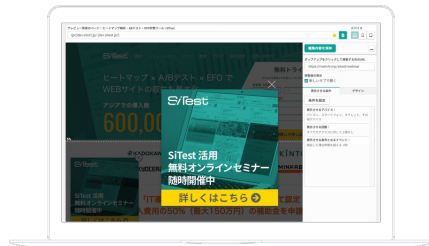
タッチアクション (スマートフォン・タブレット)



スマートフォンを使用しているサイト訪問者の「フリック・スワイプ・拡大縮小などを行った位置」を視覚化

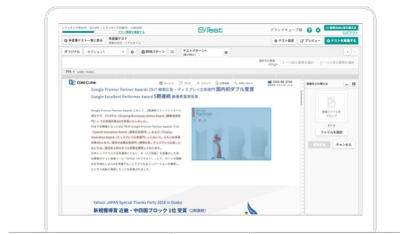
その他の サイト改善 機能

ポップアップ機能 (パソコン・スマートフォン・タブレット)



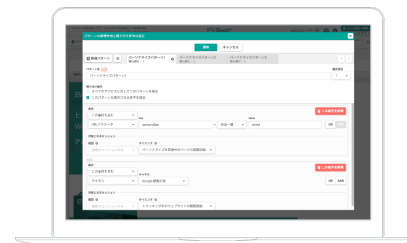
任意の画像を、指定したページにリンク付きのポップアップとして表示

A/Bテスト・スプリットテスト機能



「A/Bテスト」と「スプリットテスト」で、ヒートマップ解析から導き出した仮説を検証

パーソナライズ機能



サイト訪問者の属性・行動に合わせて設定した「条件」ごとに「パーソナライズしたページ」を作成・編集

知的財産

特許：正式番号 (特開2016-021212) 解析サーバ装置、解析プログラム・期間比較

特許：正式番号 (特開2016-224583) 解析サーバ装置、解析プログラム・セグメント比較

SaaS事業 自社開発の解析ツール『Fastest（ファーステスト）』



- SiTest ユーザーのニーズからページ高速化ツールを開発
- 誰でも簡単に「ノーコード」でサイトを高速化
- ユーザーの離脱を防ぎ、CV を最大化

月額課金制
5万円～

付随する有料サービス
コンサルティング・サイト制作等

主な特徴

2ステップの操作で、ページスピードを高速化できる

HTMLの編集やサーバーへのアップロードなど、専門的な作業は一切不要です。

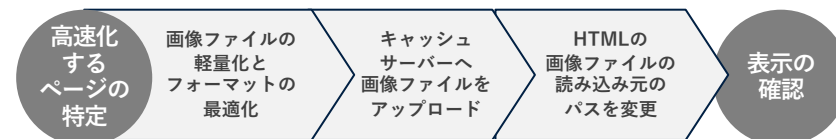
高速化したページのURLを、広告運用に利用できる

高速化したページ固有のURLを、ウェブ広告のランディングページのリンク先にそのまま指定できます。

ページスピードの向上を、数値で証明できる

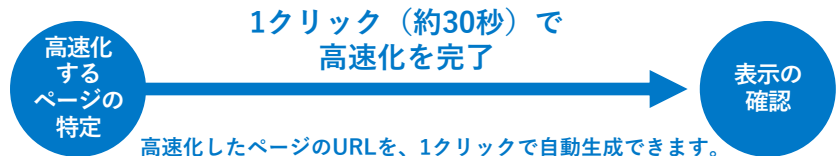
管理画面からスピードを高速化したページと、オリジナルページ・過去の計測結果とのパフォーマンスの比較を、Google PageSpeed Insights の計測にもとづいた数値で確認できます。

従来（画像ファイルの軽量化・HTML書き換え）のページ高速化の流れ



社内外へ依頼・作業で最低1~3営業日程度

Fastest ページ高速化の流れ



オリジナルページのURL

<https://fastest.jp/>

高速化したページのURL

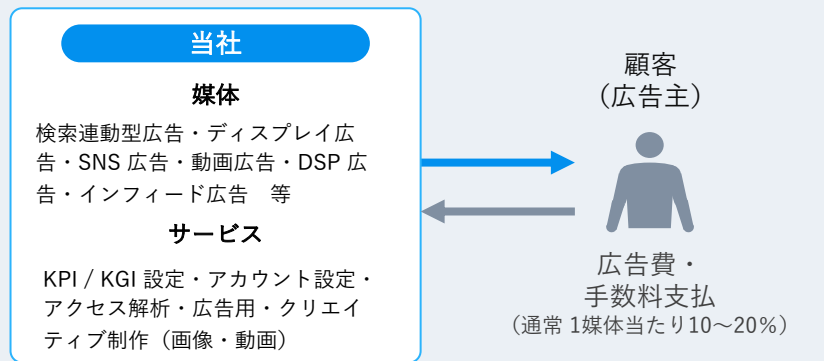
<https://sub.fastest.jp/index.html>

※独自ドメインを使用するには、契約ドメインでの設定が必要です。

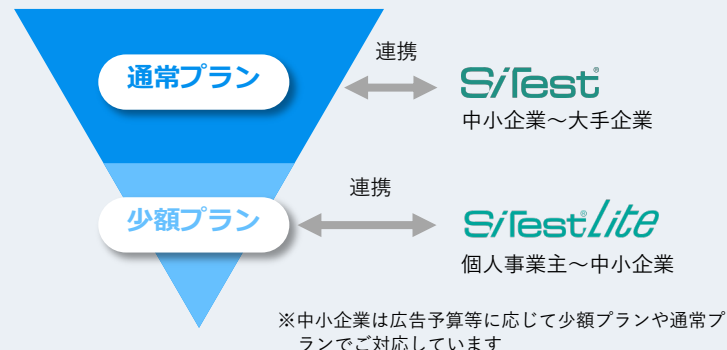
マーケティングソリューション事業 ビジネスモデルと収益構造

検索連動型広告・ディスプレイ広告・SNS 広告等の運用型広告の提供を主流とするサービス

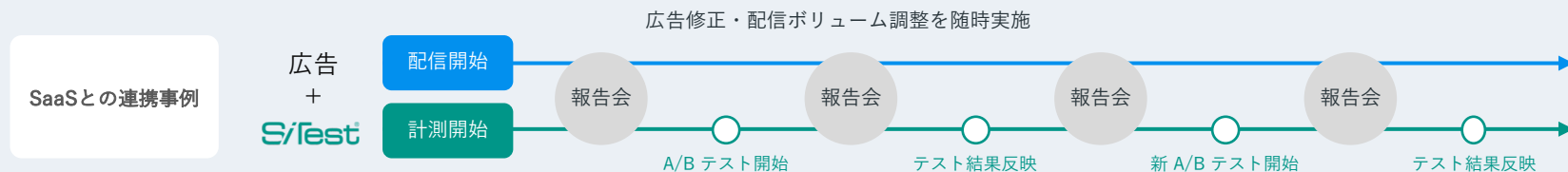
運用手数料が収益のモデル



大手企業から中小企業まで、規模や予算に対応できる



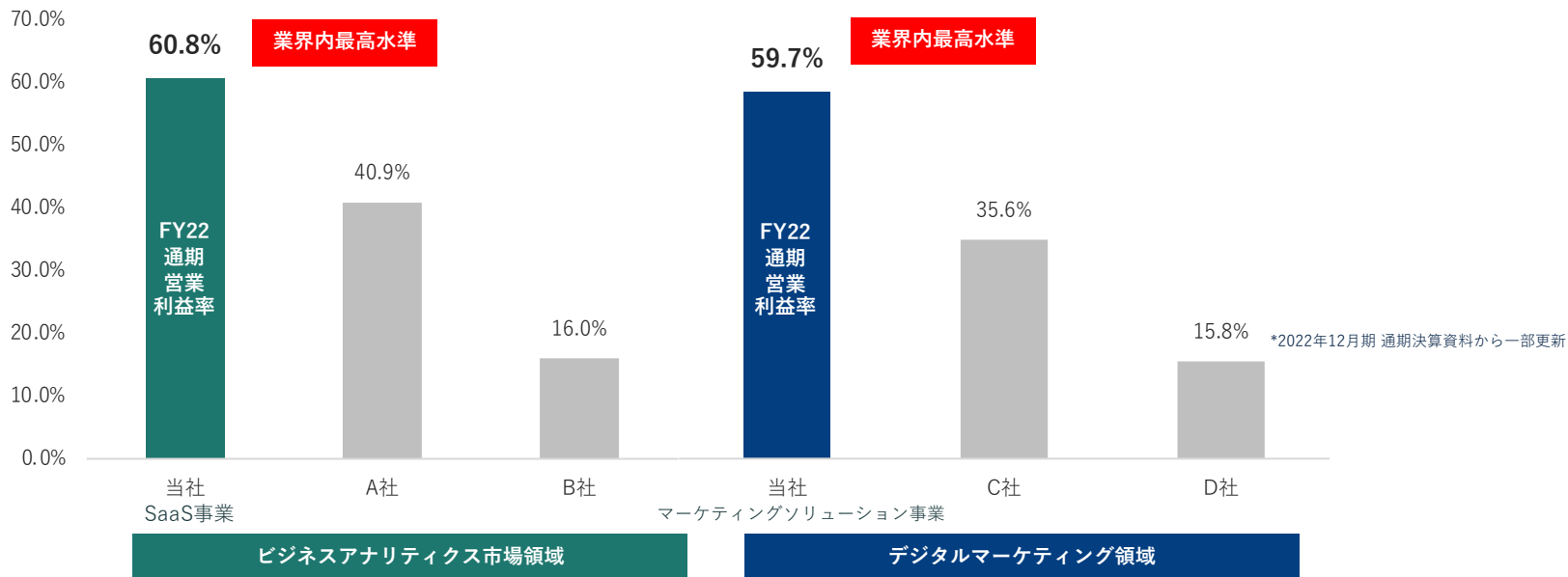
広告の先に着地するウェブサイトの改善をSaaS事業との連携で提供できる



競争優位性 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

分析概要 トピックス

- SaaS事業領域とデジタルマーケティング領域でそれぞれ比較しても当社の利益率が圧倒的に高い
- マーケティングソリューション事業比較は収益認識基準でネット広告代理店事業を展開する企業及び、セグメント別で開示されている企業から選択
- SaaS事業比較は当社と同じくビジネスアナリティクス市場でSaaSを展開する企業を選択
- 比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋（通期以外も含む）





Sports を AIで Analyze する



「データありきの世界」を 日本のスポーツメディアに展開

スポーツにおいて「データ」が欠かせない時代が来る

『SPAIA』メディアでは既存の試合成績だけでなく、セイバーメトリクス(*)をはじめとした豊富なデータを取りそろえ、AIによる試合予想やデータ記事などのコンテンツを提供。



スポーツが大きな産業となって、
データの重要性が高まっている

スポーツが大きな産業であるアメリカ。スポーツはもちろんスポーツ以外の日常においても詳細なデータによる解析やダイナミックな映像が使われていることが多く、大きなニーズが生まれている。



日本でもスポーツにデータが必要になることを
見据え『SPAIA』を開発

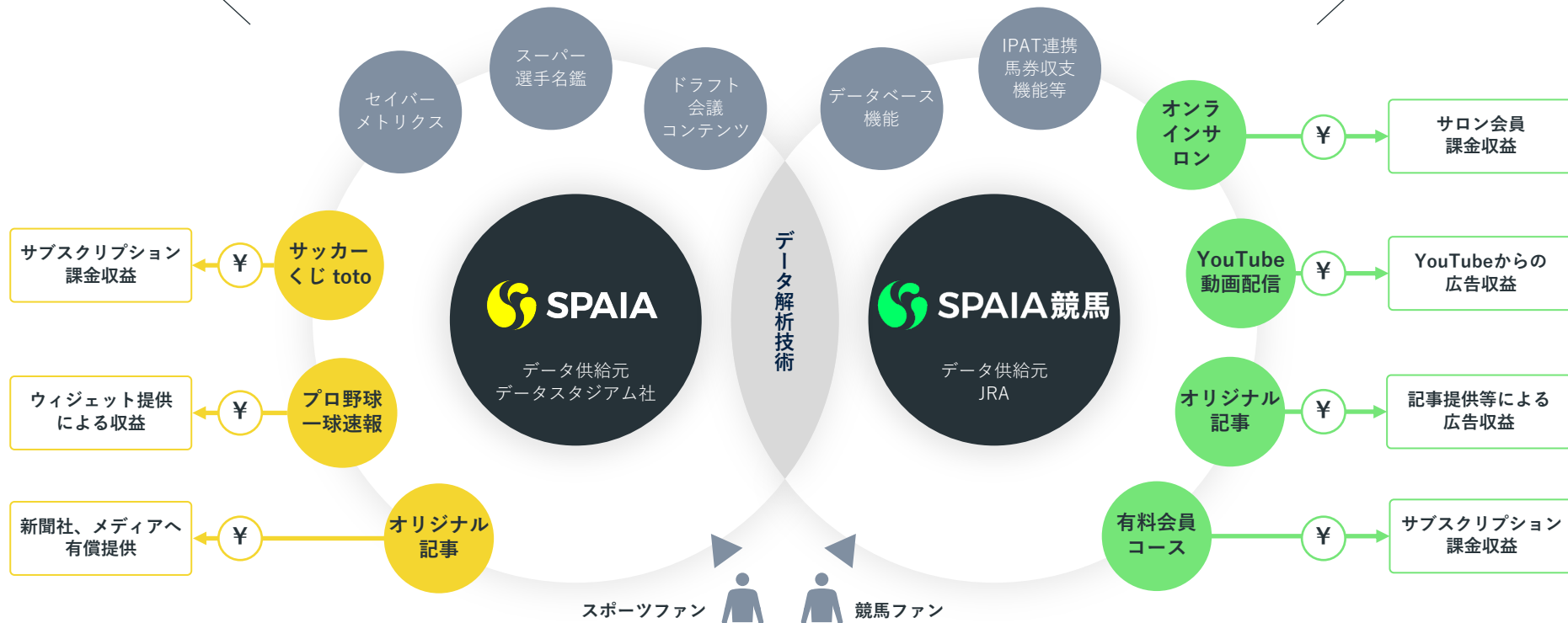
日本でもプロスポーツの世界でトレーニングや対戦相手の分析でデータ解析が必須であり、アマチュアやファンもデータをもとにスポーツを楽しむ時代がくると予想。

※セイバーメトリクス：野球においてデータを統計学的見地から客観的に分析し、選手の評価や戦略を考える分析手法

SPAIA事業 ビジネスモデルと収益構造

スポーツファンに魅力的な無料コンテンツでユーザーを呼び込み、一部コンテンツを有償で新聞社やメディアに提供

2019年に『SPAIA』から人気のあった競馬コンテンツを別サイトでスピノフ



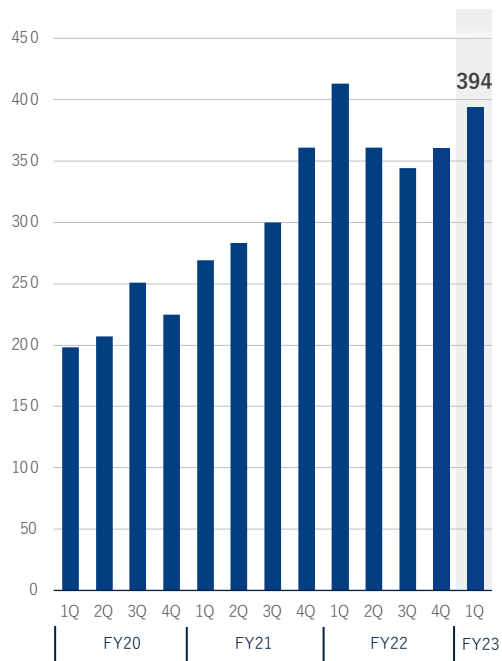
2 | 業績



第1四半期決算 ハイライト 業績推移

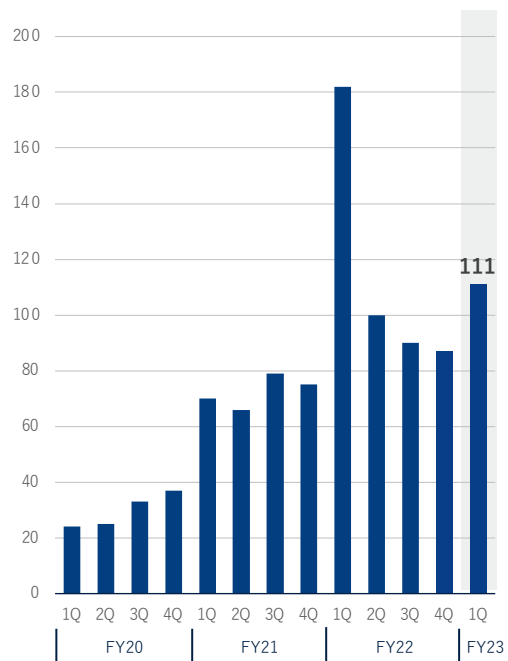
売上高

(百万円)



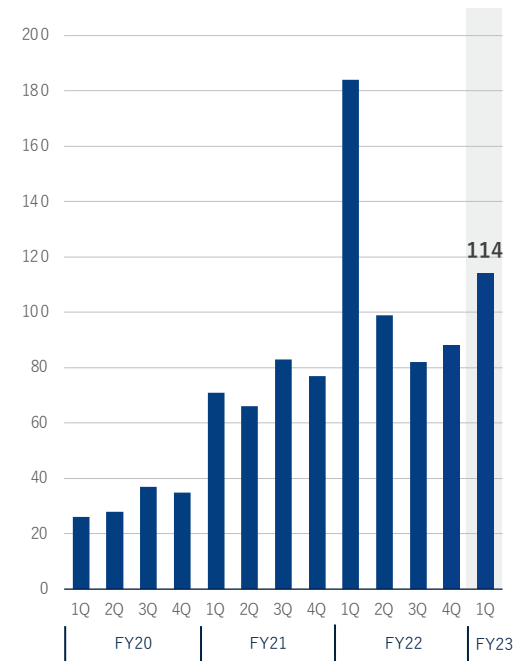
営業利益

(百万円)



経常利益

(百万円)



— 第1四半期決算 ハイライト 事業別

SaaS事業



売上高

174百万円

前年同期比

129.1%

マーケティングソリューション事業



売上高

191百万円

前年同期比

81.6%

SPAIA事業

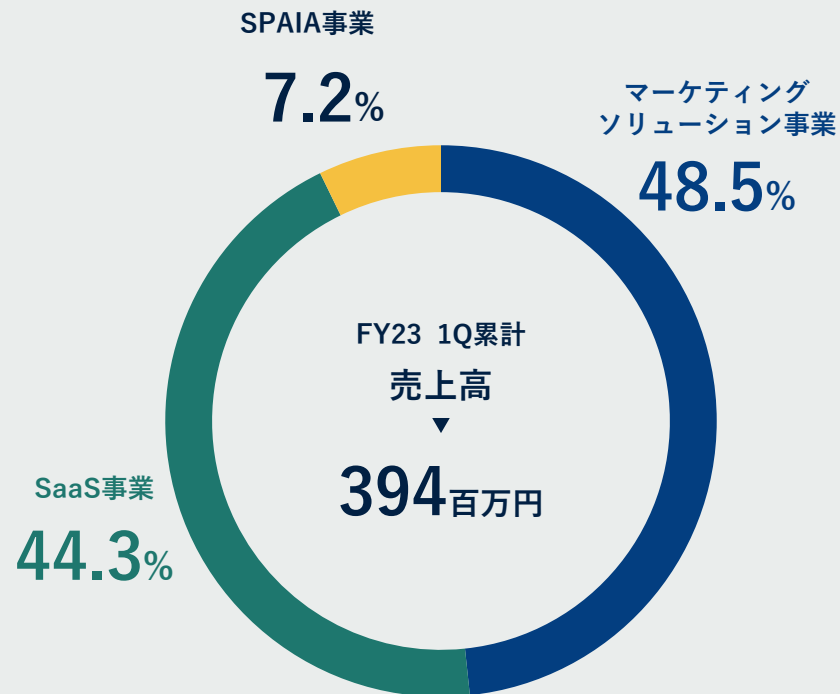


売上高

28百万円

前年同期比

64.2%



今後の成長戦略

SiTest®

- 引き続きIT導入補助金の認定ツールに登録されたことにより
新規/既存ユーザーに対してアプローチを進行中
- 12期連続で「ITreview Grid Award 2023 Spring」における
マーケティングの計5部門で「Leader / High Performer」を
受賞 (4月19日発表) これによる**新規への導入アプローチおよび
既存ユーザーへのアップグレードや付随するサービス提供を強化**
- ChatGPTを活用した無料ウェブサイト診断を提供開始したことによる
新規/既存ユーザーへのアプローチを強化 (4月26日発表)
- 株式会社エフカフェとの連携により「SiTest SMART フォーム」の
サービス提供開始による通販事業者へのアプローチ強化 (5月1日発表)

コンバージョン率120%改善!
ステップ型フォームで離脱率ゼロへ

今のフォームがそのまま使える
タグを1つ追加するだけでフォームのUIを最適化

SiTest SMART フォーム

by EFOcats



FasTest

- 第2四半期以降より販売プロモーションの強化を行い認知拡大、新規
顧客開拓を行う
- SiTestとの**セット販売を開始**したことによる契約アカウント数の
増加を狙う



ムーベスト

23/12期以降 リリース予定
動画の解析を簡易化し、改善につなげる
ツール

新プロダクトにより、さらなるクロスセル拡大が見込まれる

SaaS事業

マーケティング
ソリューション事業

— 今後の成長戦略

SaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大化し、継続的な売上高の成長を実現

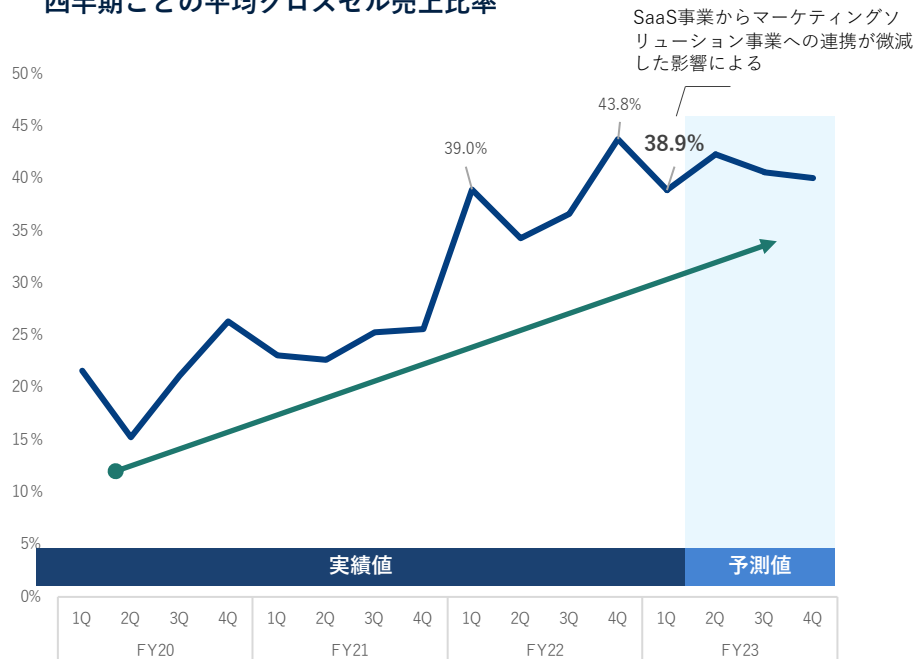


クロスセル売上比率を上げる施策



1. 事業間のパッケージ販売強化によるクロスセル売上高の向上
2. ウェビナー、セミナー開催による新規リードの獲得
3. SaaS事業のパートナー連携によるアカウント数拡大
4. SaaS事業のパートナー向けカスタマーサクセスチームの体制強化
5. マーケティングソリューション事業の既存顧客へアプローチ

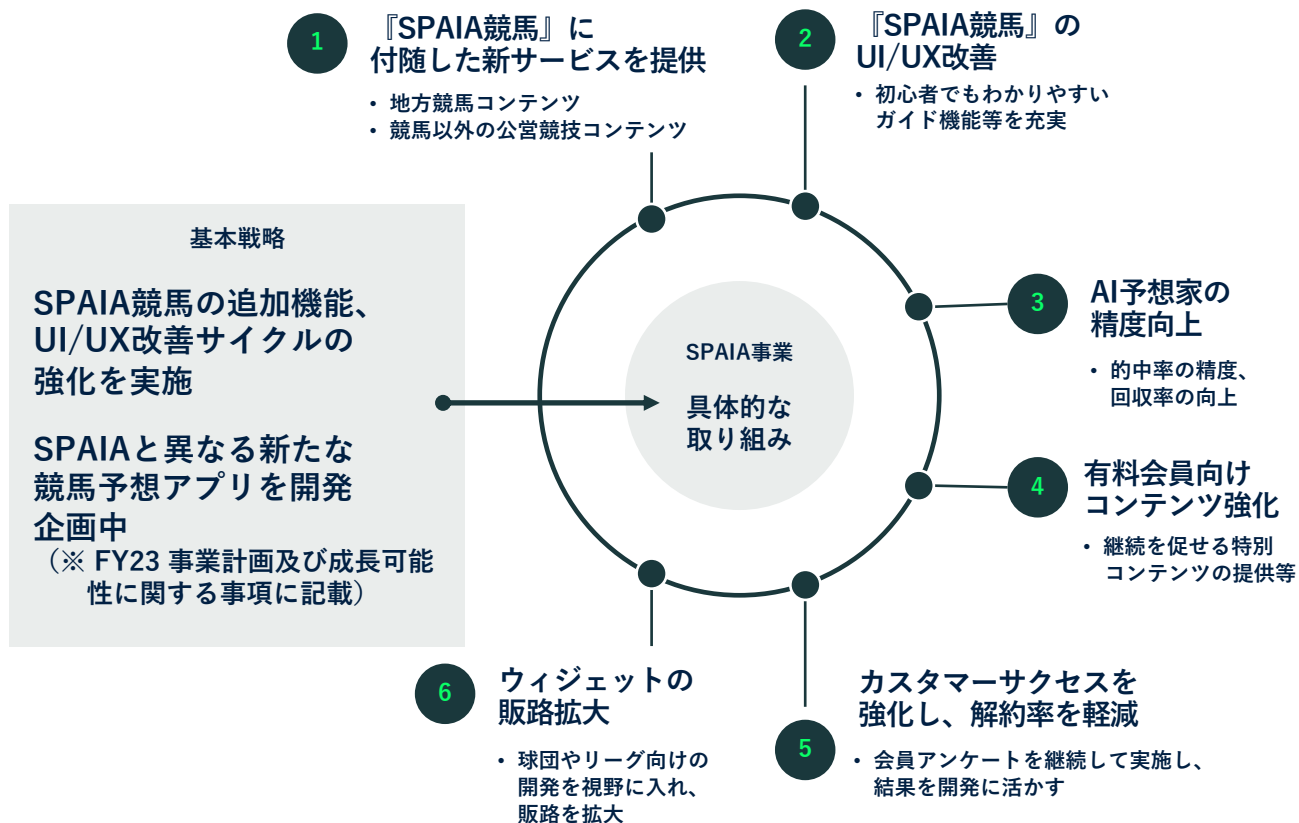
四半期ごとの平均クロスセル売上比率



クロスセル売上比率計算方法

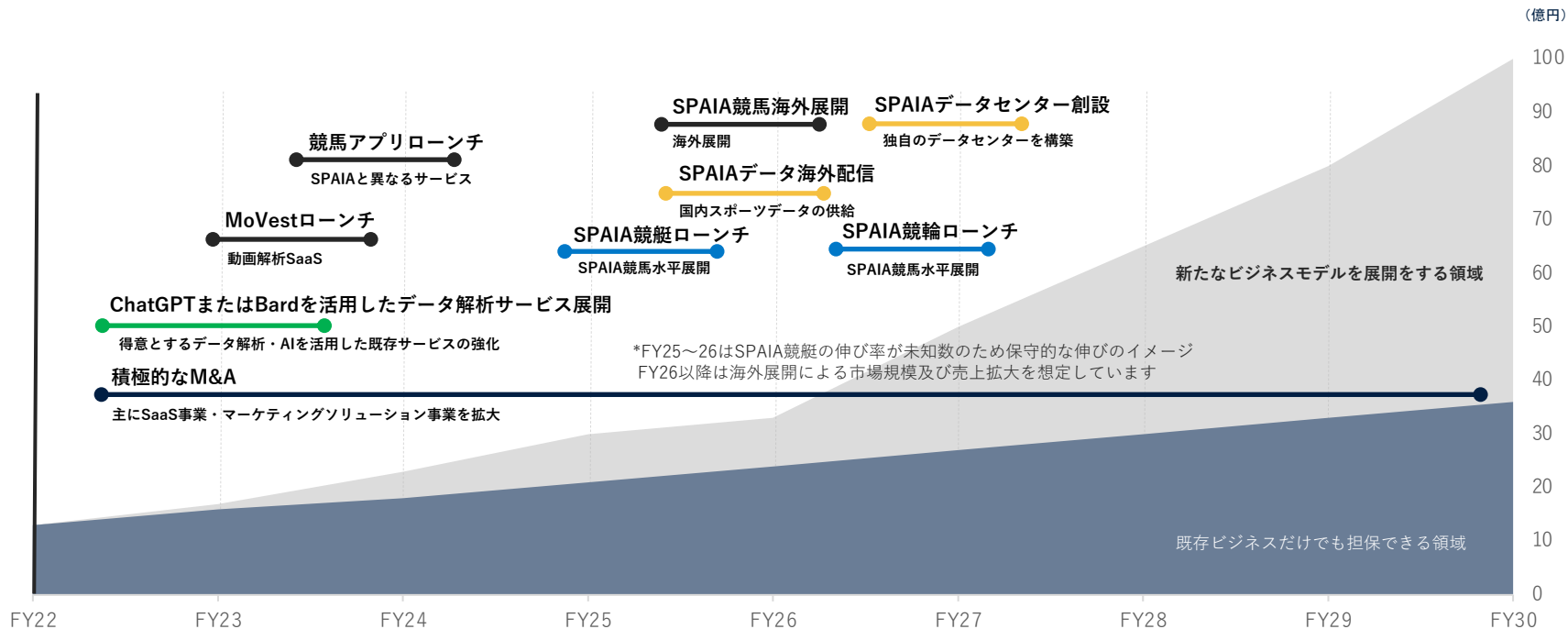
- 分母をSaaS事業全体とマーケティングソリューション事業全体の売上合計とし、分子は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業両方で取引のある顧客の売上高の合計です。
- クロスセルの成長戦略を開始した2020年12月期から計算しています。
- クロスセル売上比率はQの平均値で計算しています。
- 23/12期 1Q以降の数値は前年比を勘案し、保守的な数値で予測を立てています。

— 今後の成長戦略



年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ

規模拡大に向けてシナジーの効くM&Aや事業連携を積極的に行い、SaaS事業・マーケティングソリューション事業の高い利益率を維持しながら新たなプロダクト展開、SPAIA事業の新サービスを展開していく。
 新たなスポーツデータの取得及び海外へのデータ提供、公営競技の水平展開を視野にいれて2023年より取り組んでいく。



* 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものです。
 実現の時期を示唆するものではなく、実現を保証するものでもありません。

社名に込めた我々のミッション

喜びをカタチにする