

VOYAGE GROUP

東証マザーズ 3688

Kauli社の買収について

2015年4月22日

本件のポイント

Point1 **SSP分野における同業企業の100%子会社化**

- ▶ 当社のSSP「Fluct」と合算するとSSP市場においては売上だけでなく、
広告配信imp数(※)においても国内最大級に。

Point2 **Kauli社は、SSPを日本で初めてリリースした技術系ベンチャー**

- ▶ アドテク・データサイエンスに強い技術系ベンチャー。VOYAGE GROUP全体としても技術力の強化。

Point3 **双方のノウハウ、技術を持ち寄ることで事業シナジーを創出**

- ▶ 当社の「媒体社向けコンサルティングノウハウ」とKauli社の「ビッグデータ解析ノウハウ」を相互に補完。

※広告配信imp数：SSPを通じて配信可能な広告表示回数の合計であります。

本案件の概要

取得価額	1,481百万円
取得後の所有割合	100%
取得日	2015年4月24日(予定)
業績への影響	2015年9月期連結業績予想への影響は軽微。 次期以降、連結子会社として通期の連結業績に寄与。

会社概要



社名	Kauli株式会社
設立	2009年 2月 25日
資本金	7,262万円 (2015年3月末現在)
所在地	東京都渋谷区渋谷1-11-8
代表取締役	高田 勝裕
事業内容	SSPなどのアドテクノロジー事業
連結従業員数	42人 (2015年3月末現在)

経営メンバー



代表取締役 高田 勝裕

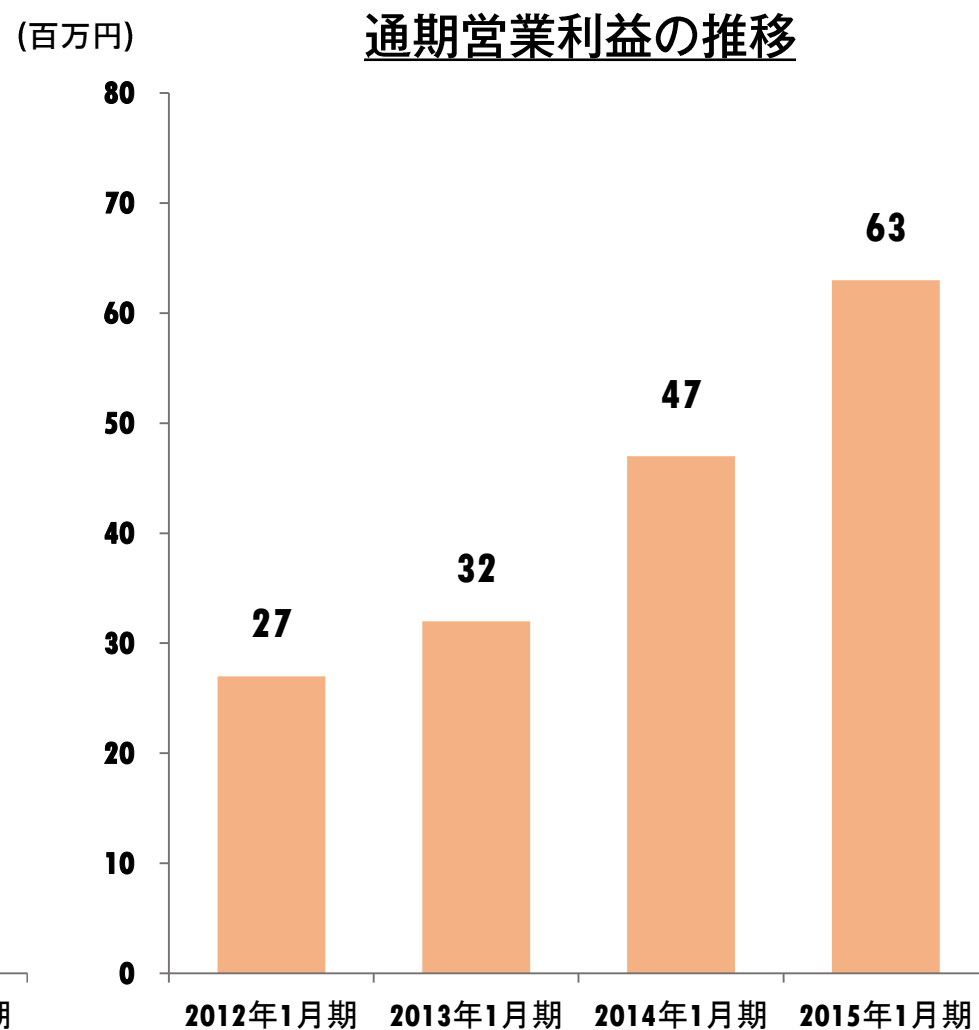
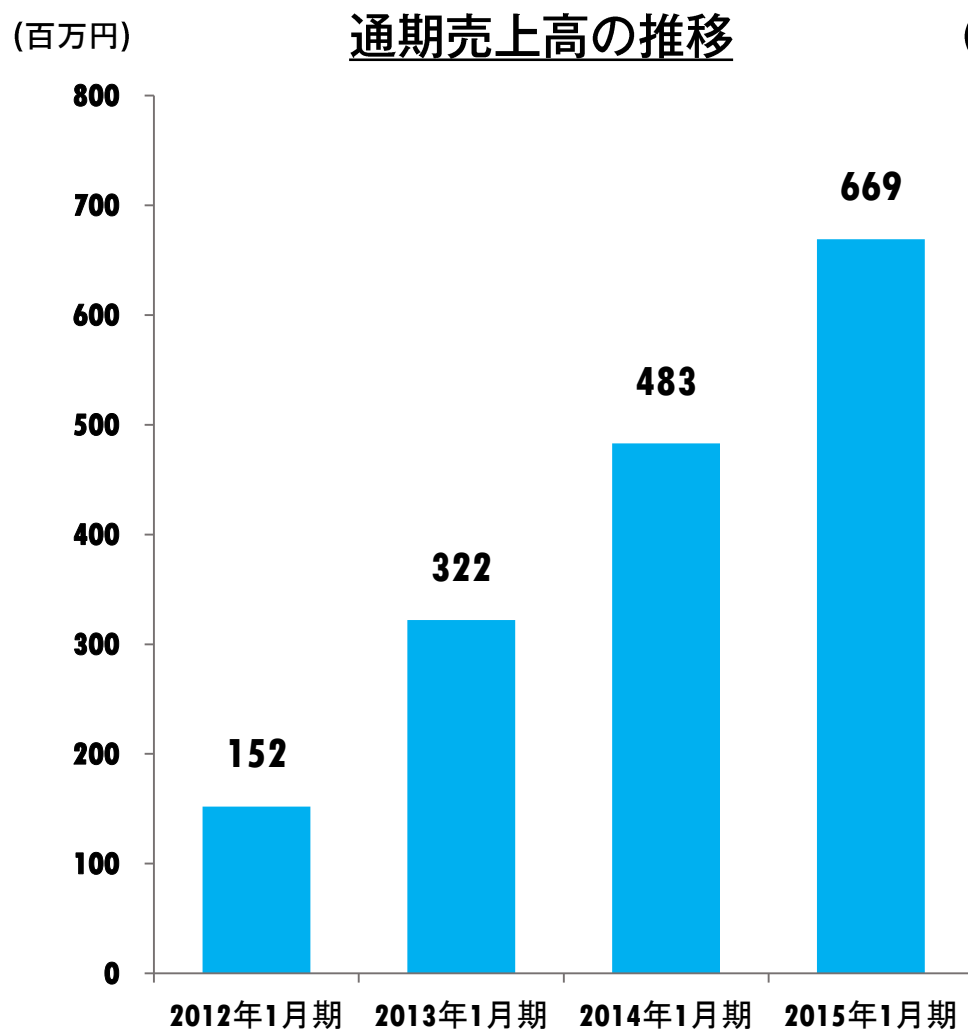
- ・ 1977年9月30日生まれ
- ・ 法政大学大学院イノベーションマネジメント研究科客員教授。
博士（理学）、専門：コンピュータサイエンス、データマイニング。
- ・ 複数の外資系企業やネットベンチャーで機械学習を利用した商品開発に従事。
- ・ 2009年2月、Kauli(株)設立に参画。同年9月、取締役に就任。
- ・ 2010年4月、代表取締役に就任。9月、日本初SSPを開発。



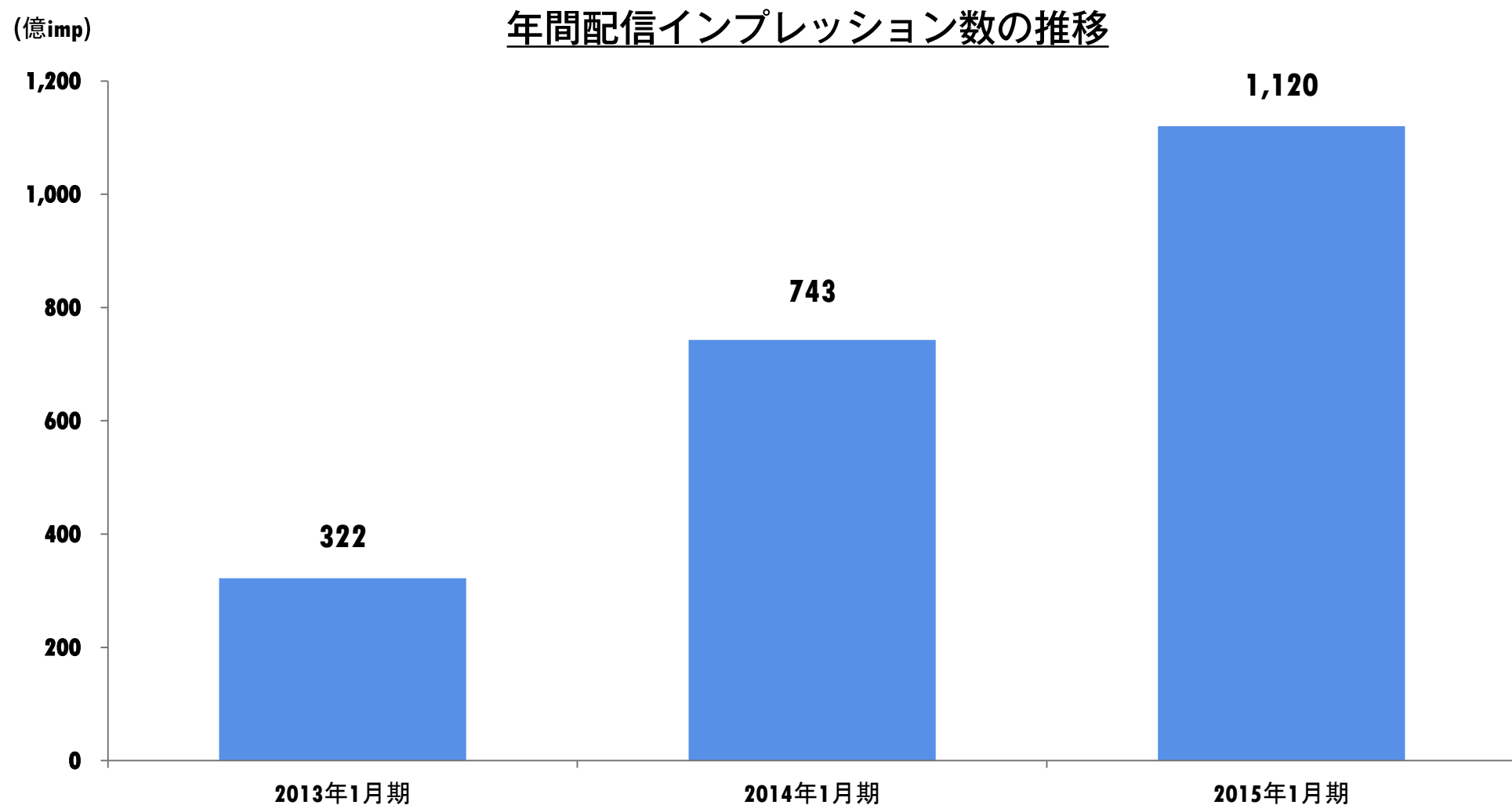
取締役 松葉 重樹

- ・ 1974年8月24日生まれ
- ・ 2000年9月、(株)サイバーエージェントに入社。
- ・ 2007年5月、(株)ブレイナーに入社し、執行役員に就任。
- ・ 2008年5月、(株)アクシスを設立し、代表取締役に就任。
- ・ 2009年4月、楽天(株)に入社。
- ・ 2014年1月、Kauli(株)に入社し、営業担当執行役員に就任。同年11月、取締役に就任。

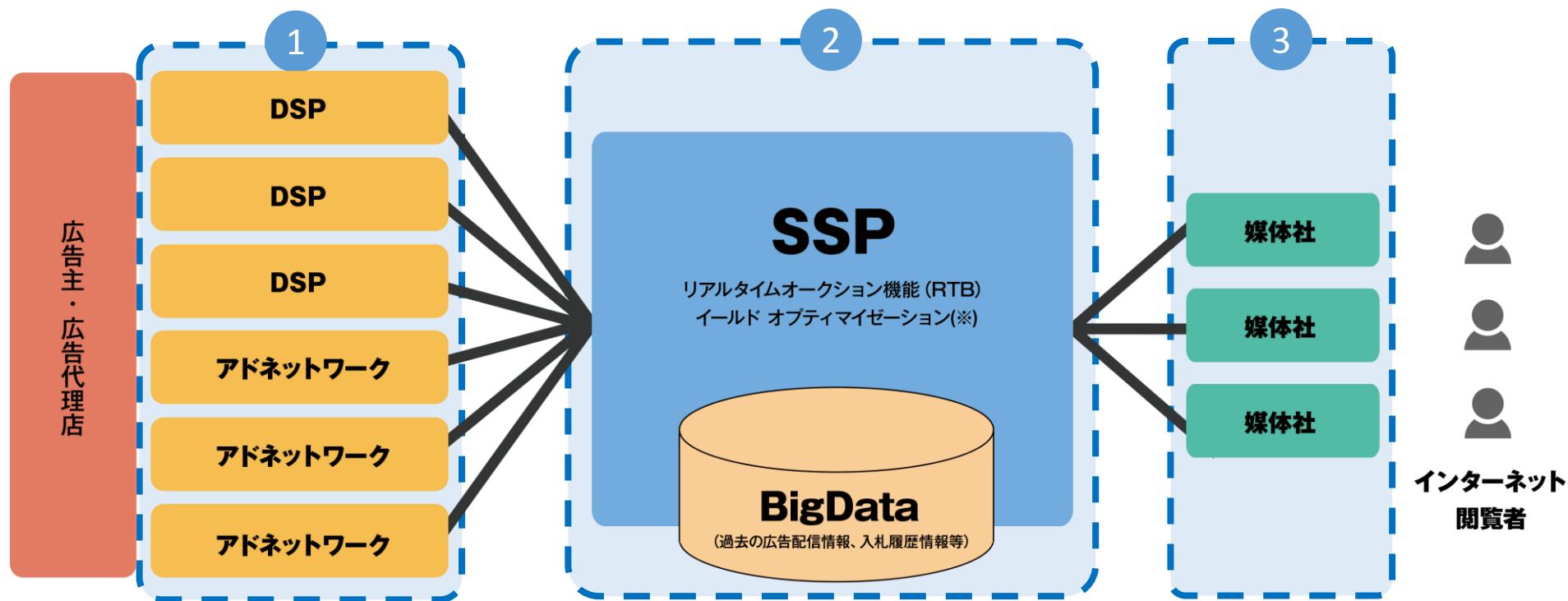
Kauli社の業績推移



Kauli社SSP 配信imp数の推移



SSPの競争優位性を構築するポイント



1 接続先DSP/ADNWの数と質

広告主が多いほどRTBでの広告単価が上がりやすい。また、広告単価の高い広告主を豊富に持つアドネットワークと接続することで、媒体社の広告収益が最大化される。

2 広告配信アルゴリズム

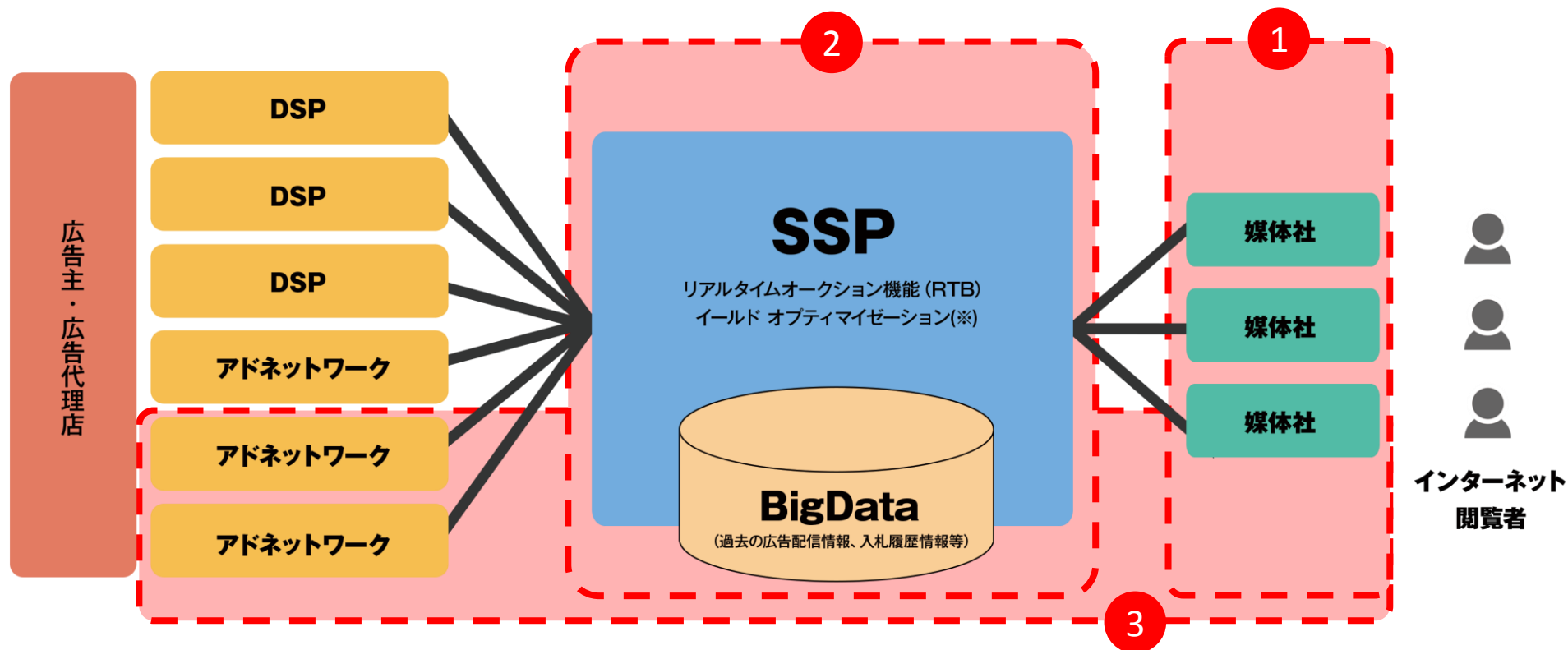
過去の入札履歴やユーザーの行動履歴等のビッグデータを解析し、RTBのフロアプライス最適化、媒体特性に合わせたアドネットワークの最適化配信、広告配信フォーマットの最適化等を行うことで、媒体社の広告収益が最大化される。

3 広告配信impの量と質

配信imp数の規模拡大によりコストメリットが大きくなる。そのためには、媒体特性に合わせたサイトの改善提案やコンサルティングを継続的に行うコンサルタントが重要。また広告配信単価を上げていくためには、配信されるメディアや枠の質も重要。

※イールドオプティマイゼーション：複数のアドネットワークの最適化配信により、媒体社の広告収益を最大化する機能。

今回の買収の狙い



1 SSPとしての配信imp数の拡大
FluctとKauliSSPを合計すると月間で400億impとなり、日本最大級に。

2 Fluctの広告配信アルゴリズムの見直しによる配信単価の向上
ビッグデータ解析力を強化することにより、中長期的に配信単価向上を目指す。

3 KauliSSPの媒体社への配信単価の向上
Fluctの運営ノウハウ提供により配信単価向上を目指す。

※イールドオプティマイゼーション：複数のアドネットワークの最適化配信により、媒体社の広告収益を最大化する機能。

アドテクノロジー事業の中長期イメージ

SSP市場の急成長期から国内シェア圧倒的No.1を目指すPH2の段階へ。

