

Digital Identity

株式会社デジタルアイデンティティ
**成長可能性に関する
説明資料**

2016年9月14日

Copyright © Digital Identity. All rights reserved.

1. 会社概要
2. 事業内容と特徴
3. 業績の推移
4. 事業環境
5. 成長戦略



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

1.会社概要



基本情報

2016年7月時点

会社名	株式会社デジタルアイデンティティ
所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南3階
設立	2009年6月17日
決算期	12月
資本金	181百万円
事業内容	デジタルマーケティング事業 ライフテクノロジー事業
従業員数	80名 (2016年6月末時点) ※臨時雇用者を除く

Digital Identity



1. 会社概要

経営陣

代表取締役社長CEO 中村 慶郎

1998年、野村證券入社。その後、モルガン・スタンレー・アセットマネジメント及びバンク・オブ・アメリカにて機関投資家営業及びM&Aアドバイザーを中心とした投資銀行業務を担当。英国留学後、日本ロレアル入社。マーケティング部にてマーケティング戦略、ブランド戦略、新商品開発の立案及び実行を担当。2009年、当社設立。ロンドン大学経営学修士（MBA）。

取締役 石田 孝之

2002年より株式会社アイレップにてリスティング広告やSEOが日本上陸した黎明期よりセールスを行い、SEMコンサルティングのベースを構築する。営業責任者を経験の後、外資系SEO会社の日本支社立ち上げ（支社長）を経て当社に参画。担当したクライアントは、専門学校、英会話教室、セキュリティ会社など大手～中小企業を含め1000社を超える。サイト制作・リニューアル案件も多数経験。2011年、当社取締役役に就任。デジタルマーケティング事業を管掌。

取締役CFO 五代儀 直美

野村證券株式会社勤務を経て、新日本監査法人にて企業買収、企業再生等に関わるトランザクション・アドバイザー業務及び国内外の大手金融機関を中心とした会計監査業務、内部統制監査業務に従事。その後ゴールドマン・サックス証券株式会社にて主にプリンシパルインベストメント事業に関わる財務会計業務に携わる。2014年、当社取締役に就任。公認会計士、米国公認会計士。

社外取締役 若松 俊樹

2005年10月に弁護士登録、佐藤総合法律事務所へ入所後、同事務所において数多くの上場準備会社に対するアドバイス、新規株式公開に関連する法律事務（デュー・デリジエンス、有価証券届出書のレビュー等）、上場企業のM&A（企業再編、企業買収（MBOを含む）、エクイティファイナンス）、一般企業法務及び訴訟等に幅広く従事。

代表取締役COO 佐藤 亨樹

2002年、株式会社大広入社、大手ゲームメーカー、飲料メーカー、製薬会社など様々な業種においてアカウントディレクターを担当。マーケティング戦略、ブランド戦略、新商品開発、コーポレートブランディング、PR戦略開発、事業戦略立案など幅広いコンサルティングを行う。2009年、当社設立。広告代理事業の事業拡大に従事しながら、2012年にはライフテクノロジー事業を立ち上げ。

取締役 鈴木 謙司

2006年、株式会社サイバーエージェント入社、大手金融や総合通販企業のコンサルティングに従事。2008年、営業局長に就任。プロダクト・業種を問わず多数の改善プロジェクトに参画しながら、営業局のマネジメントを行う。2011年、SEO局長に就任し、SEOアルゴリズム研究やプロダクト開発に参画。当社に参画し、2013年、当社取締役就任。デジタルマーケティング事業を管掌。

取締役 山本 雄貴

三井住友銀行勤務を経て、独立起業しインターネットサービスやモバイルゲームの開発を手掛ける。事業売却の後、2011年に株式会社gumiに参画、福岡代表として福岡オフィス（現：株式会社gumi West）の立ち上げに従事。2012年、当社ライフテクノロジー部長に就任。2016年、同社取締役に就任しライフテクノロジー事業を管掌。





経営方針

Vision

創造の連鎖

- 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -

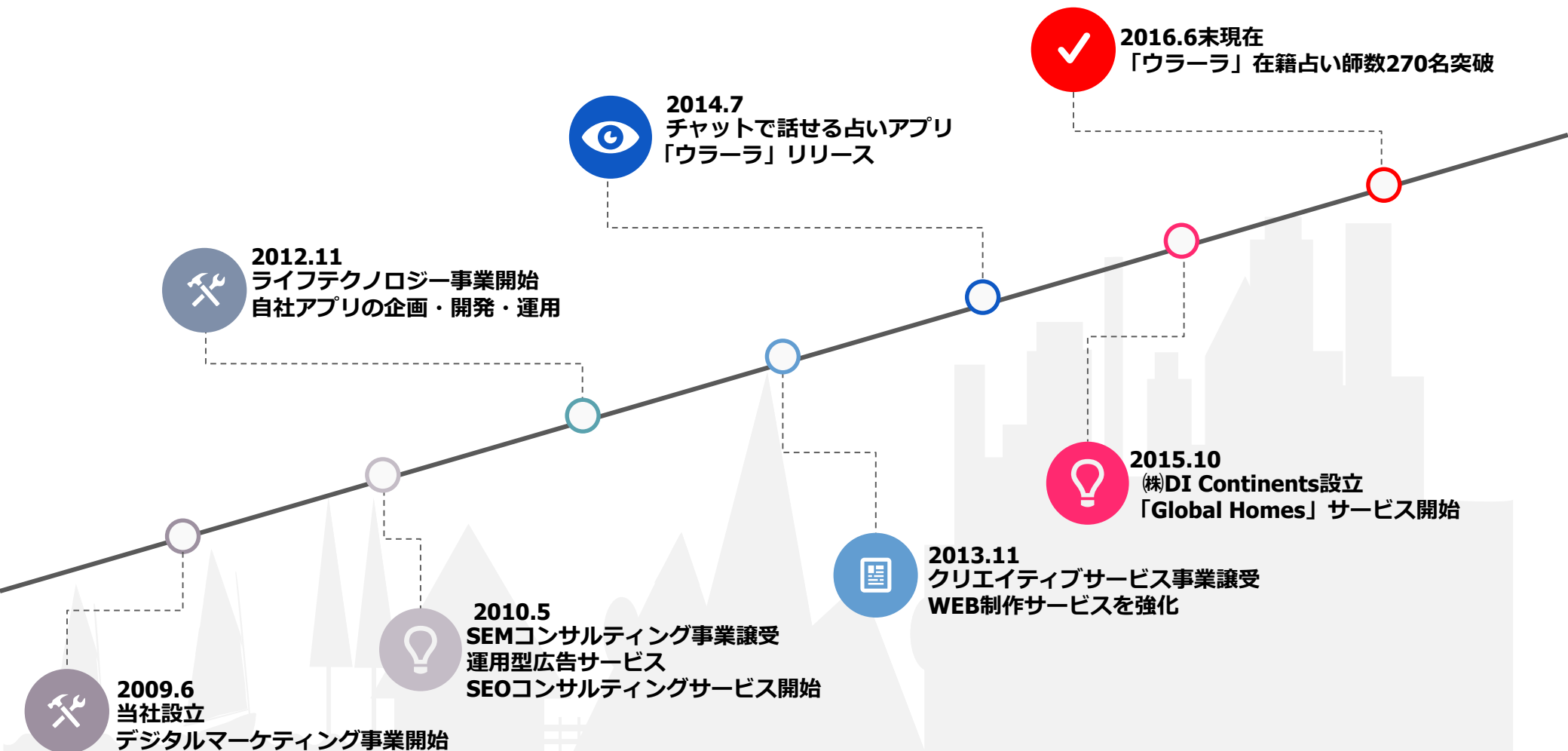
Guiding Principles

- 常にベンチャーたれ
- ファーストクラスのブランドを創れ
- インターネットの最先端であれ
- 現状維持は退化の始まり
- 常にポジティブであれ
- 失敗から学び、成功の種とする
- チームで勝つ

1.会社概要



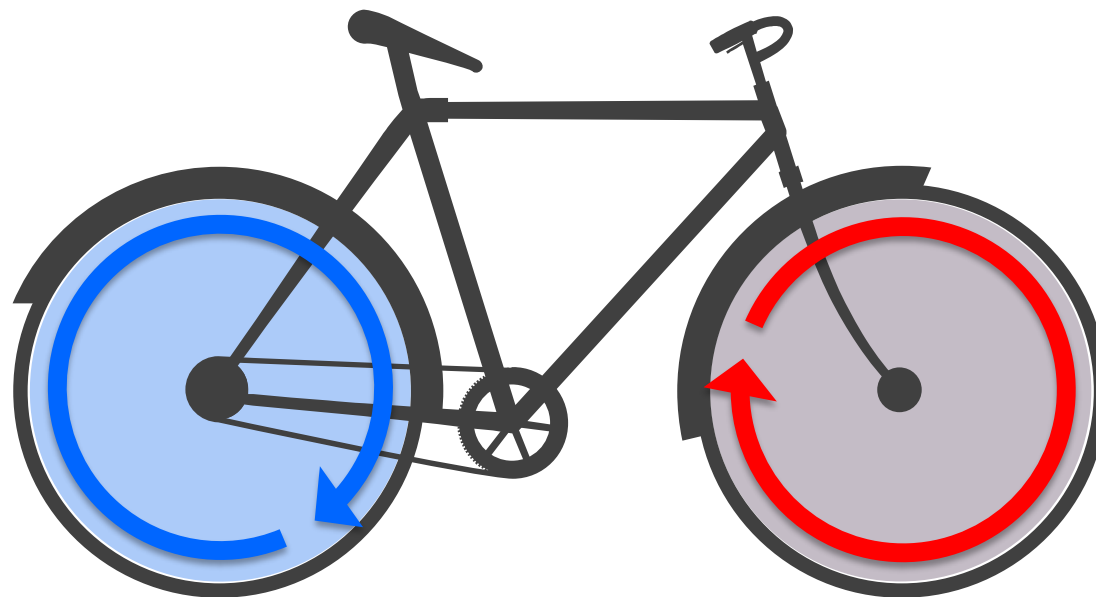
沿革



2.事業内容と特徴

事業内容

デジタルマーケティング×テクノロジーの両輪で継続的な急成長を実現



デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティング戦略の提供による
クライアント企業の広告効果を最大化

ライフテクノロジー事業

ネイティブアプリの企画・開発・運営を通じ
インターネットユーザーへの付加価値の提供



2.事業内容と特徴：デジタルマーケティング事業

サービスラインナップ

市場の隆盛にあわせた最適なソリューションを常に開発

<p>運用型広告サービスとその他のサービス</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="290 485 518 685"> <p>リスティング広告</p> </td> <td data-bbox="518 485 756 685"> <p>ディスプレイ広告</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="290 699 518 899"> <p>ネイティブ広告</p> </td> <td data-bbox="518 699 756 899"> <p>ソーシャル広告</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="290 913 518 1156"> <p>動画広告</p> </td> <td data-bbox="518 913 756 1156"> <p>アフィリエイト</p> </td> </tr> </table>	<p>リスティング広告</p>	<p>ディスプレイ広告</p>	<p>ネイティブ広告</p>	<p>ソーシャル広告</p>	<p>動画広告</p>	<p>アフィリエイト</p>	<p>SEOコンサルティング</p> <p>SEOコンサルティング</p> <p>サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策</p> <p>コンテンツマーケティング</p> <p>SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用</p> <p>内製支援・勉強会</p> <p>WEB担当者様向け個別勉強会など</p>	<p>クリエイティブサービス</p> <p>サイト制作</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランドサイト ・企業サイト ・サービスサイト <p>ランディングページ制作</p> <ul style="list-style-type: none"> ・記事型ランディングページ ・DPCAパッケージ ・15万LPプラン <p>バナー・メール制作</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ディスプレイ用 ・DPCAパッケージ
<p>リスティング広告</p>	<p>ディスプレイ広告</p>							
<p>ネイティブ広告</p>	<p>ソーシャル広告</p>							
<p>動画広告</p>	<p>アフィリエイト</p>							
<p>認知・PR DMP活用 CRM アクセス解析 </p> <p>全体設計</p>								



事業の特徴

デジタルマーケティング事業

3つの競争優位

ワンストップ
ソリューション

アイデンティティ
設計

4レイヤー型
運用体制

2.事業内容と特徴：デジタルマーケティング事業

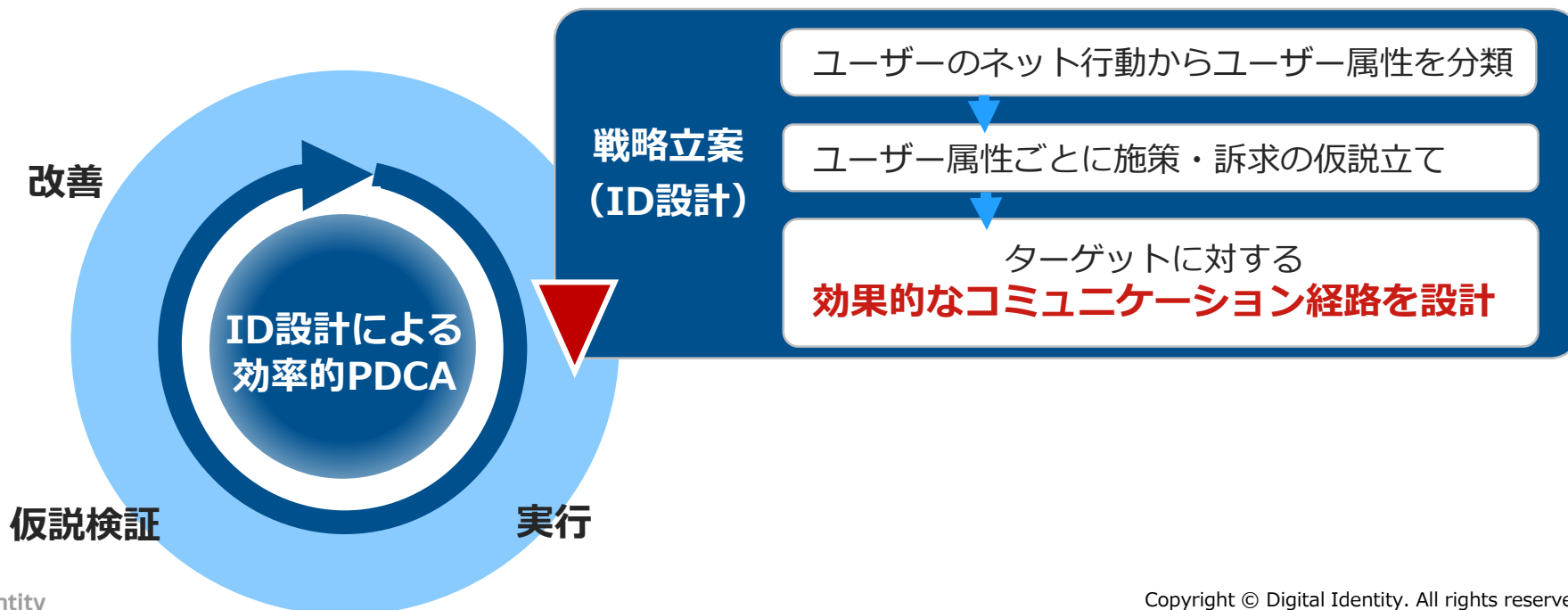


事業の特徴：アイデンティティ設計（ID設計）

オリジナル
メソッド

オリジナルメソッドを活用し
すべての施策で効率的なPDCA運用を実現

広告効果の継続的かつタイムリーな検証と改善の実行が可能
クライアント企業との継続的な取引を実現

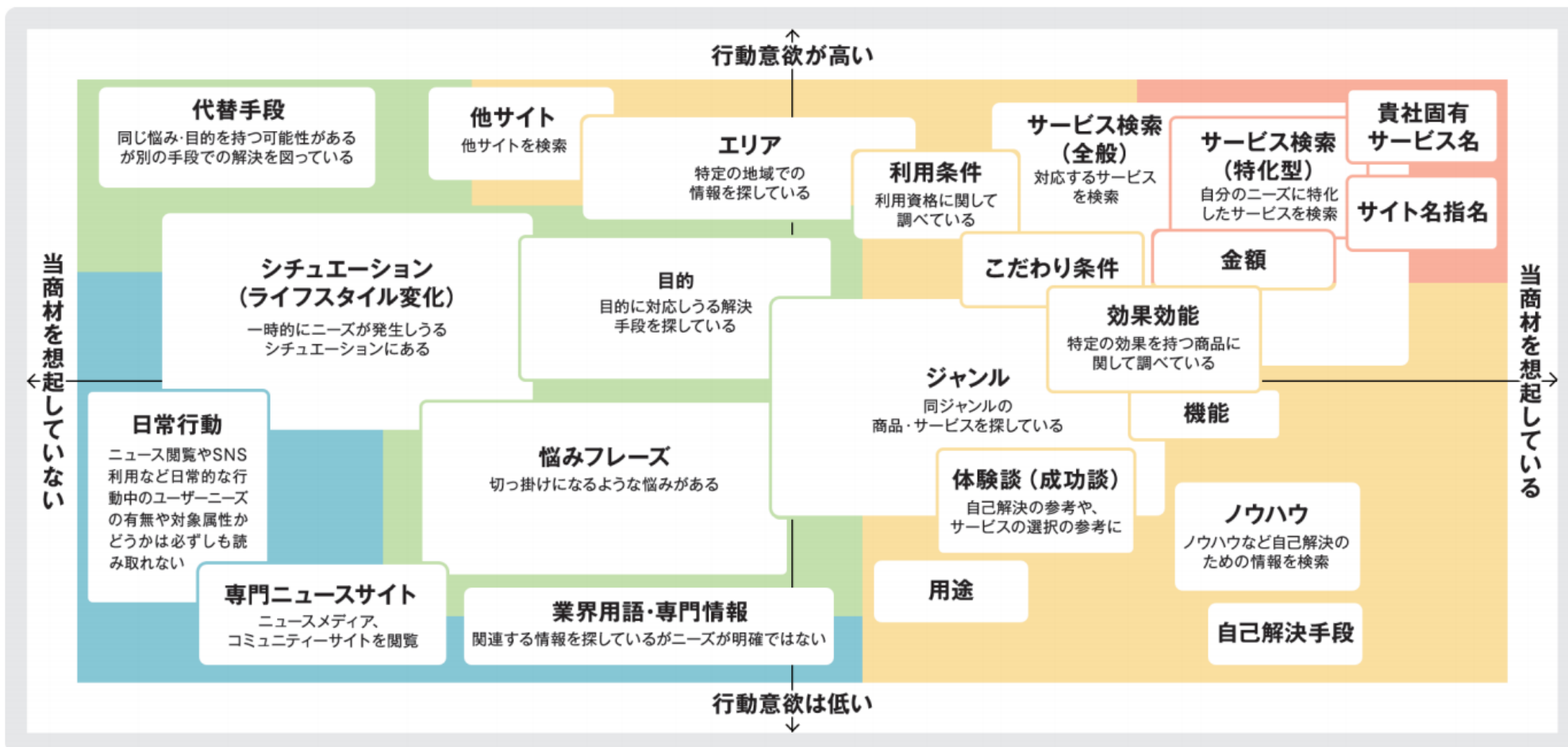


2. 事業内容と特徴：デジタルマーケティング事業



アイデンティティ設計について

検索キーワードを軸にユーザー属性を洗い出しマッピング





アイデンティティ設計について

ユーザー属性ごとに施策・訴求の仮設立てを行った上で
プランを実施するため効率的なPDCA運用が可能

概要	ユーザー行動	施策	訴求
指名検索 A	詳細な情報の検索	リスティング広告 / SEO	詳細条件
サービス顕在 A	対応するサービスを検索		強み・特長
サービス顕在 B	情報媒体を検索 体験談やノウハウを閲覧	ディスプレイ広告	プロ・専門力の強み
サービス顕在 C	対応するサービスが 有るかどうかを検索		サービス認知
ニーズ顕在 A	悩みの対策方法検索 悩みの対策サイト閲覧		悩みへの気づきを与える
ニーズ顕在 B	専門情報検索 専門サイト閲覧	純広告 ソーシャルメディア広告	共感型
潜在	日常的行動		提案型



2. 事業内容と特徴：デジタルマーケティング事業

4 レイヤー型運用体制

営業とコンサルタントが戦略策定に集中できるため
高次元の提案と運用を実現

一般的な運用型広告代理店：3レイヤー型運用体制

① 営業	② コンサルタント	③ 運用
基本窓口対応に注力 <u>コンサルタントの状況次第で資料作成にも対応…</u>	専門知識を必要とする 顧客からの依頼には 営業を介さずに窓口対応	顧客対応や運用指示 資料作成まで重なると <u>改善に充てる時間がない…</u>
		コンサルタントから指示 待ち状態が続くと業務が 偏り <u>運用改善が停滞…</u>

デジタルアイデンティティ：4レイヤー型運用体制

① 営業	② コンサルタント	③ アドプランナー	④ 運用
<u>窓口対応に完全注力</u>	<u>改善対応に完全注力</u>	営業とコンサルタント の戦略を即実行 / <u>実務 ディレクションに注力</u>	アドプランナーとの 密な連携で <u>業務停滞 リスクなく進行</u>



事業内容

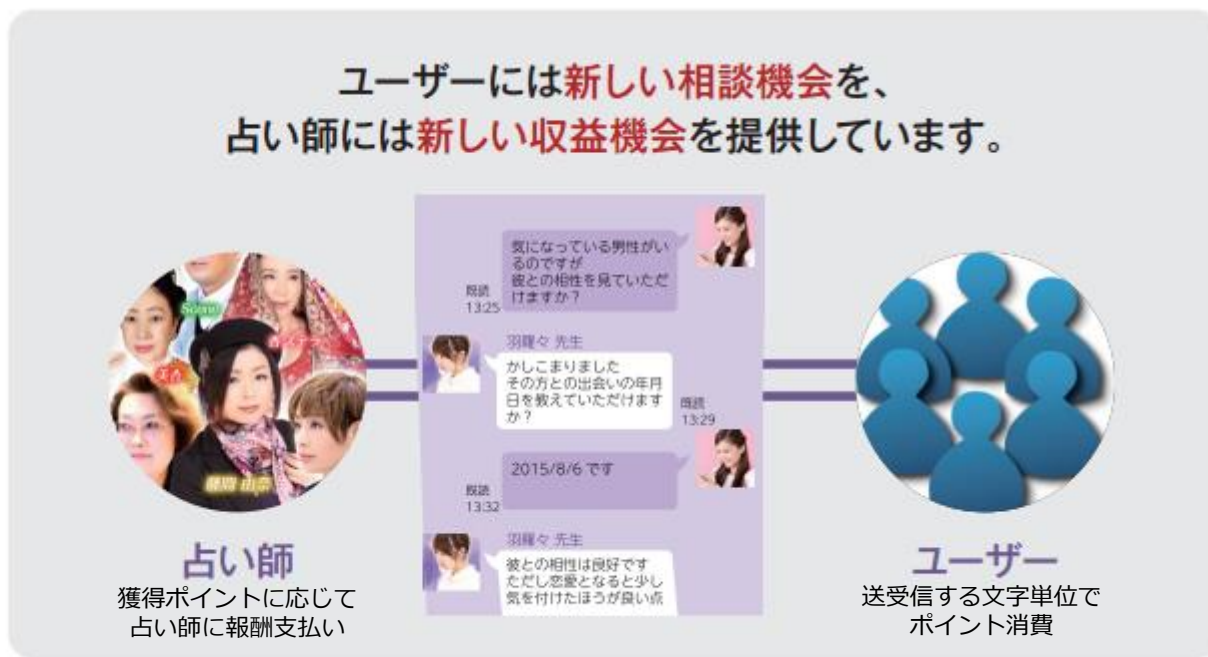
テクノロジー×マーケティングで新市場を開拓





ウラーラについて

チャット占いアプリ「ウラーラ」 日本中の占いをいつでも、どこでも



在籍占い師 **279名**

鑑定数 **26万件超**

2016年6月時点



事業の特徴

アプリ開発・運用 & プラットフォーム構築 3つの競争優位

チャットアプリ
運営ノウハウ

自社開発体制

デジタル
マーケティング
ノウハウ

3.業績の推移

3.業績の推移



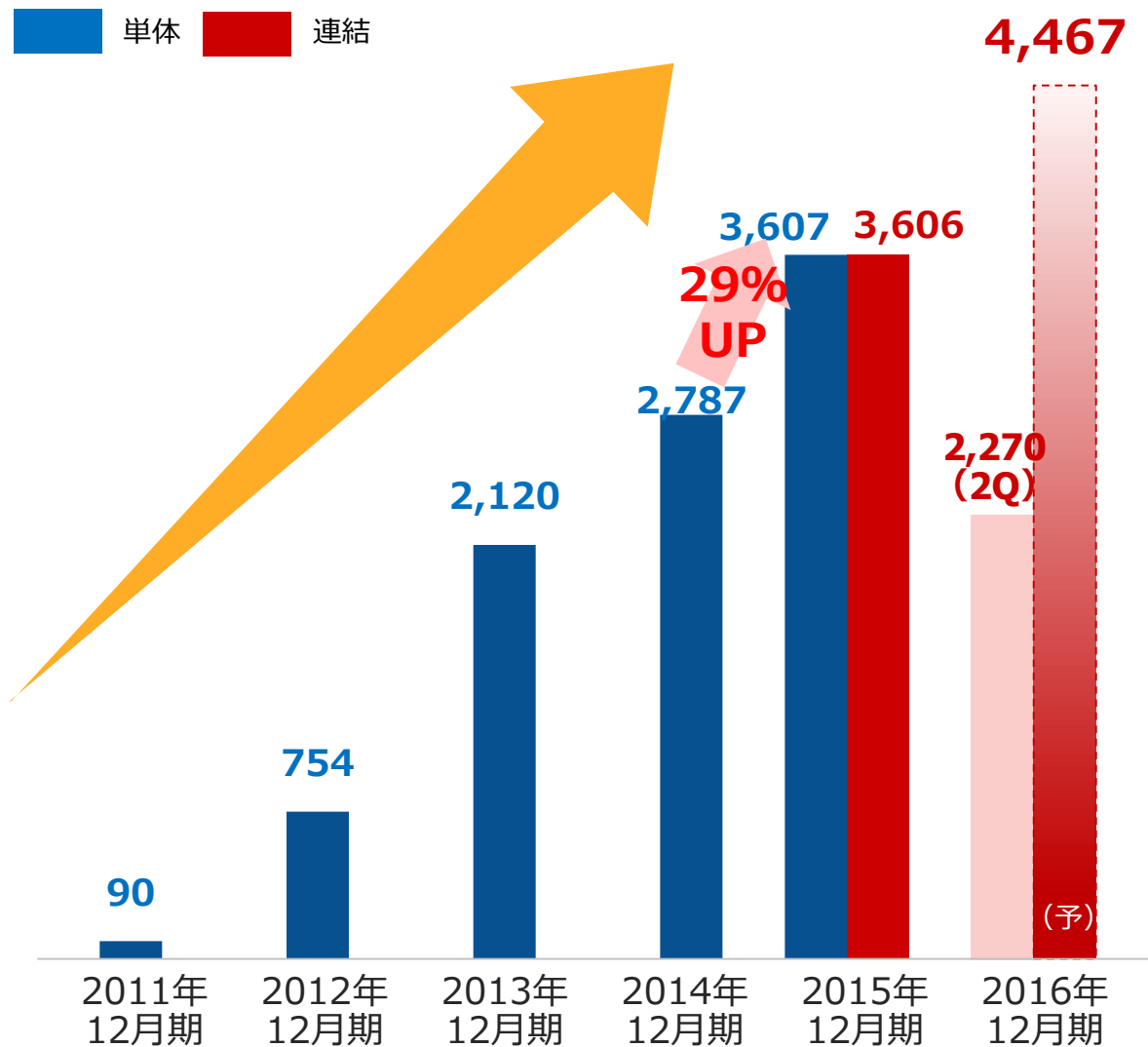
売上高

2011年12月期～
2015年12月期

CAGR

151.6%

(単体ベース)



3.業績の推移

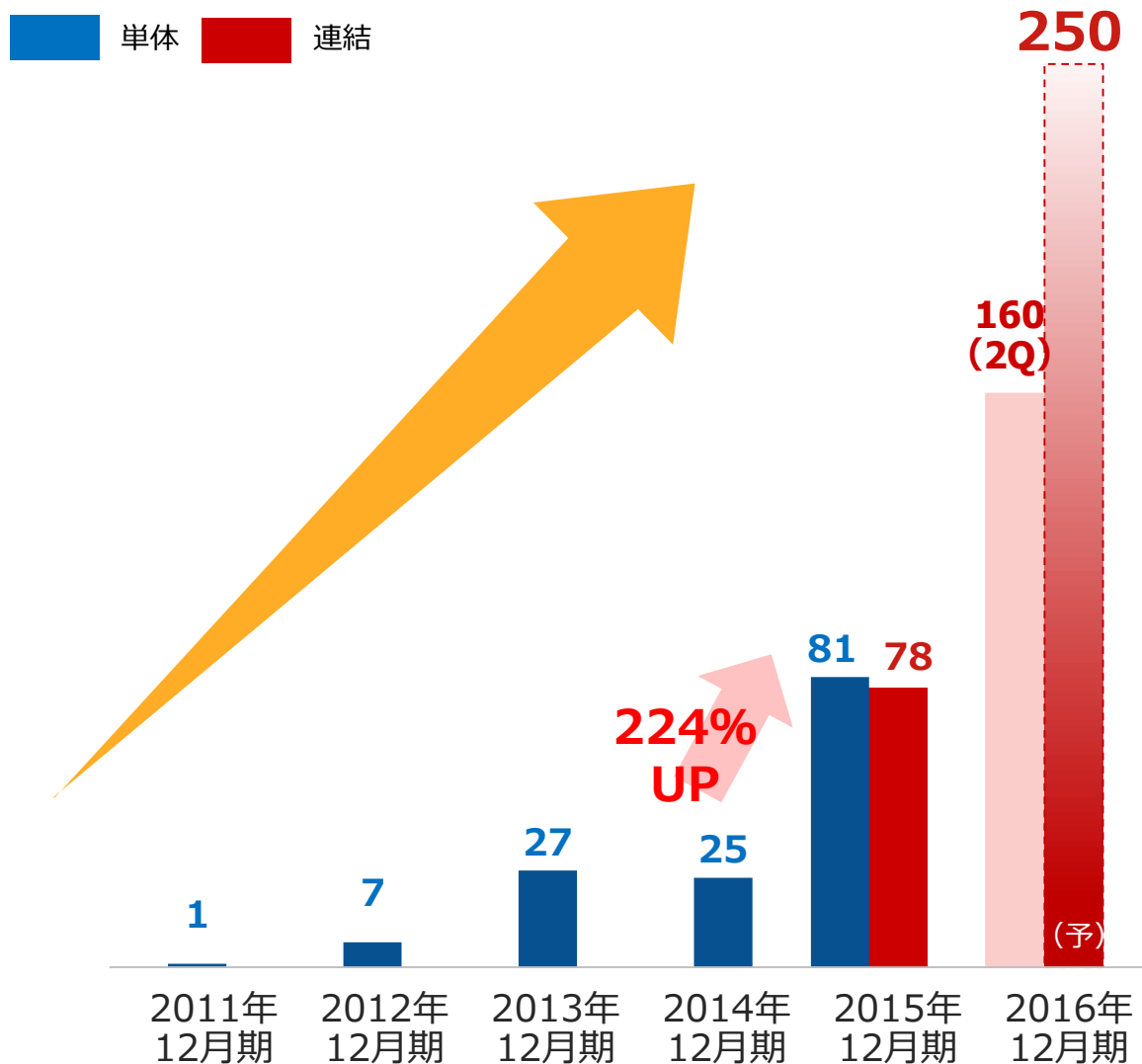


経常利益

2014年12月期～
2015年12月期経常利益
前期比

224%増

(単体ベース)

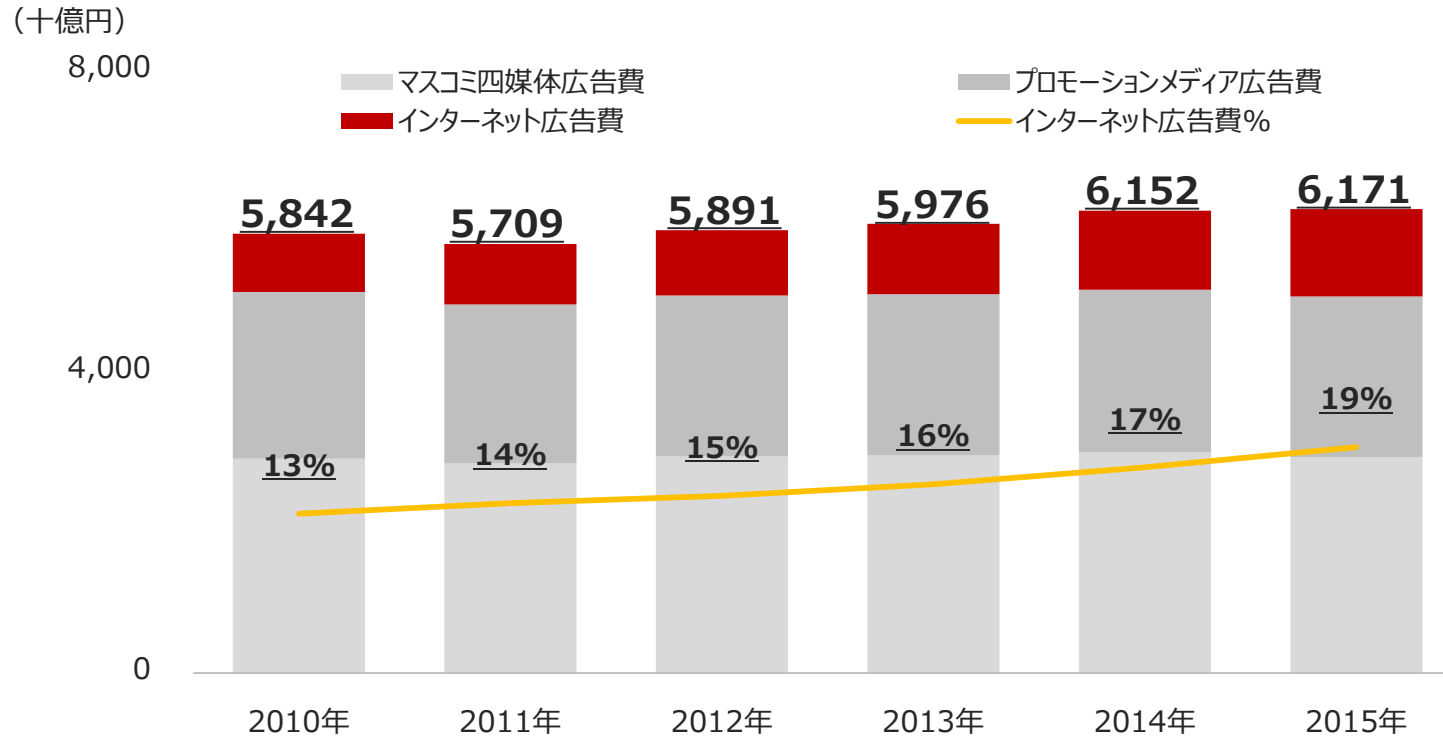


4. 事業環境



媒体別広告費推移

インターネット広告のけん引により2年連続の6兆円超え 4年連続のプラス成長



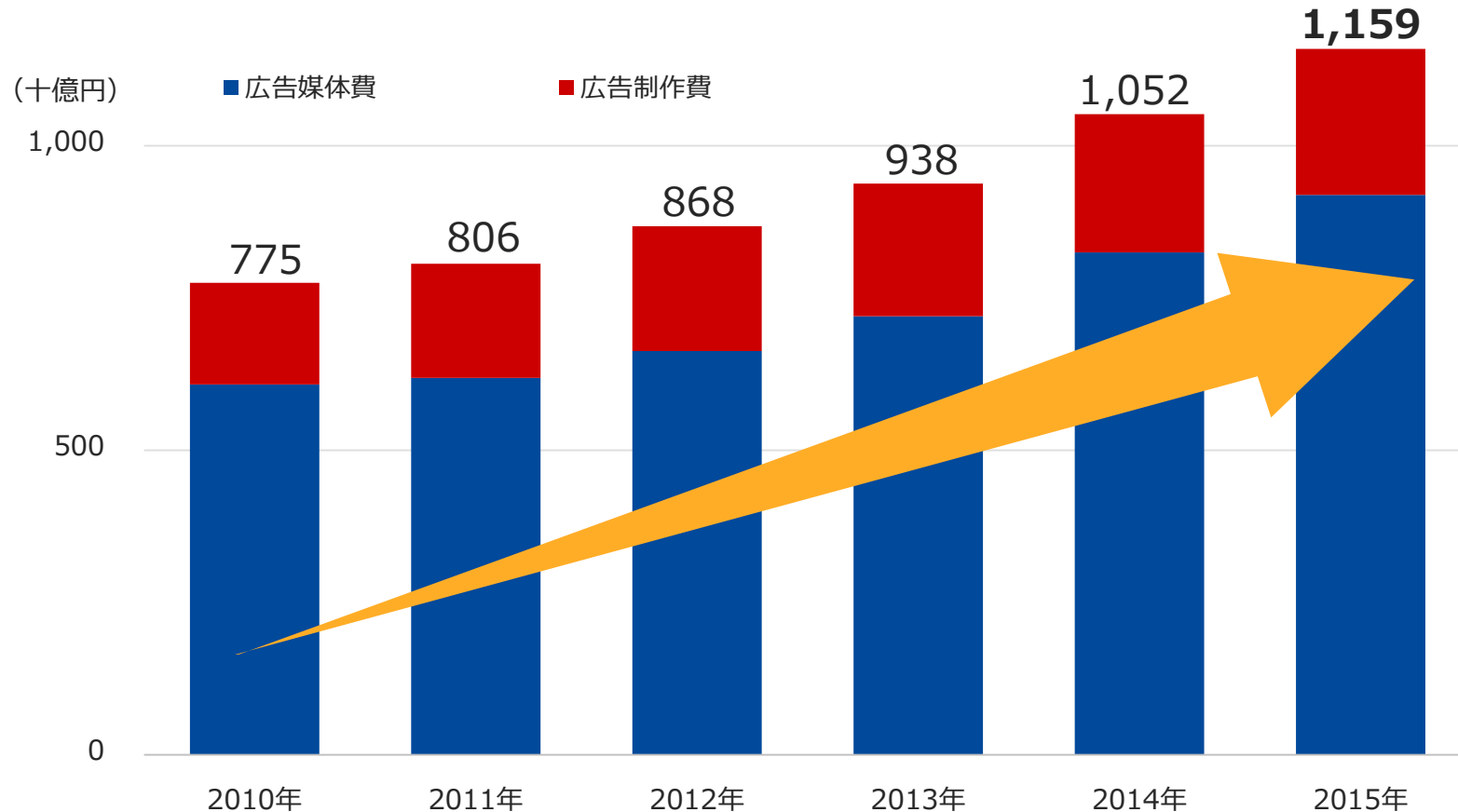
※インターネット広告費%は、広告費合計に対するインターネット広告費の割合

出所:電通「2015年日本の広告費」



インターネット広告市場の推移

インターネット広告市場は前年比**10.2%**増
1兆円を超える急成長市場



出所:電通「2015年日本の広告費」

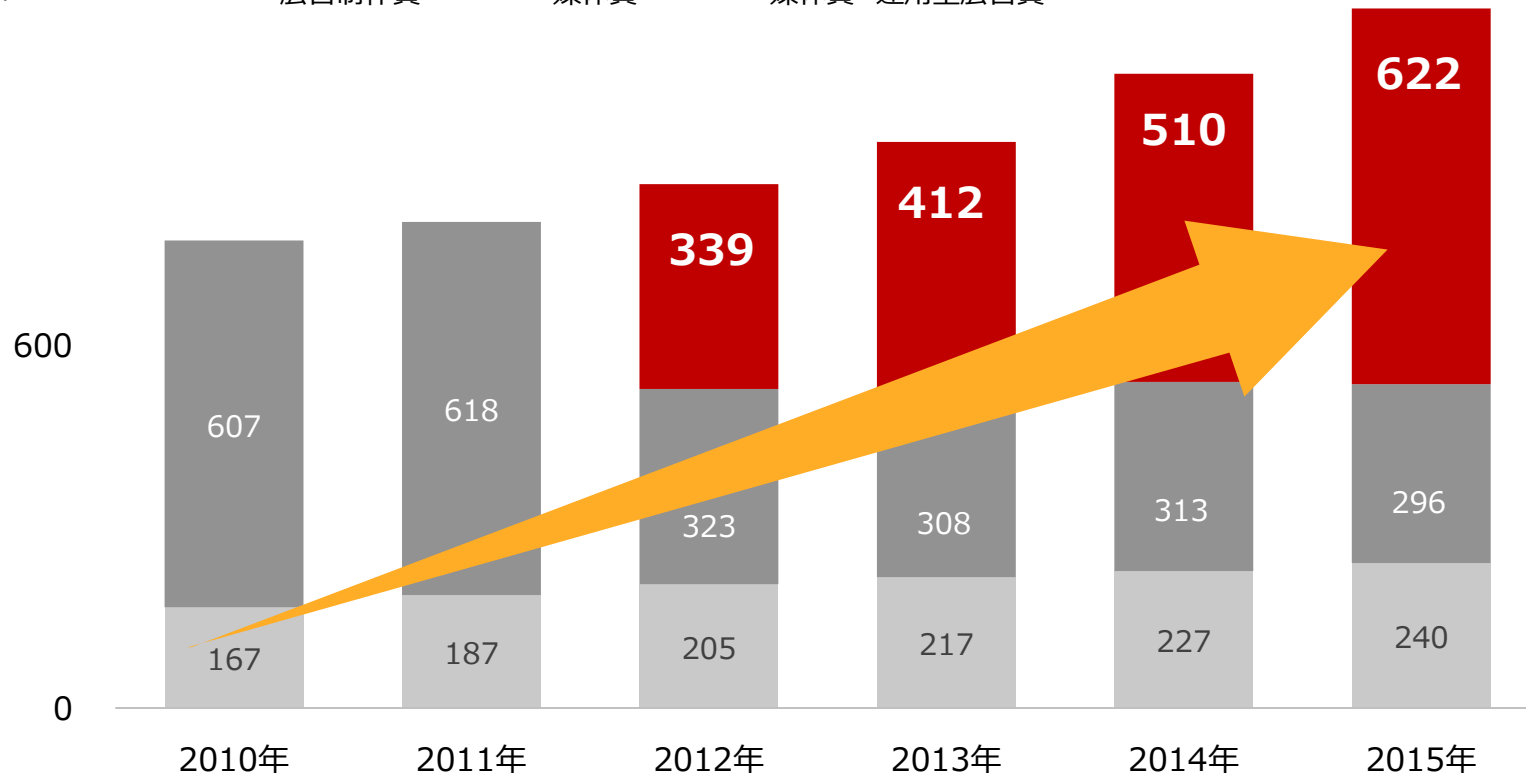


運用型広告市場の推移

当社が注力する運用型広告市場は前年比**21.9%増**の成長とインターネット広告市場の中でも際立った成長を続けている

(十億円)
1,200

■ 広告制作費 ■ 媒体費 ■ 媒体費- 運用型広告費



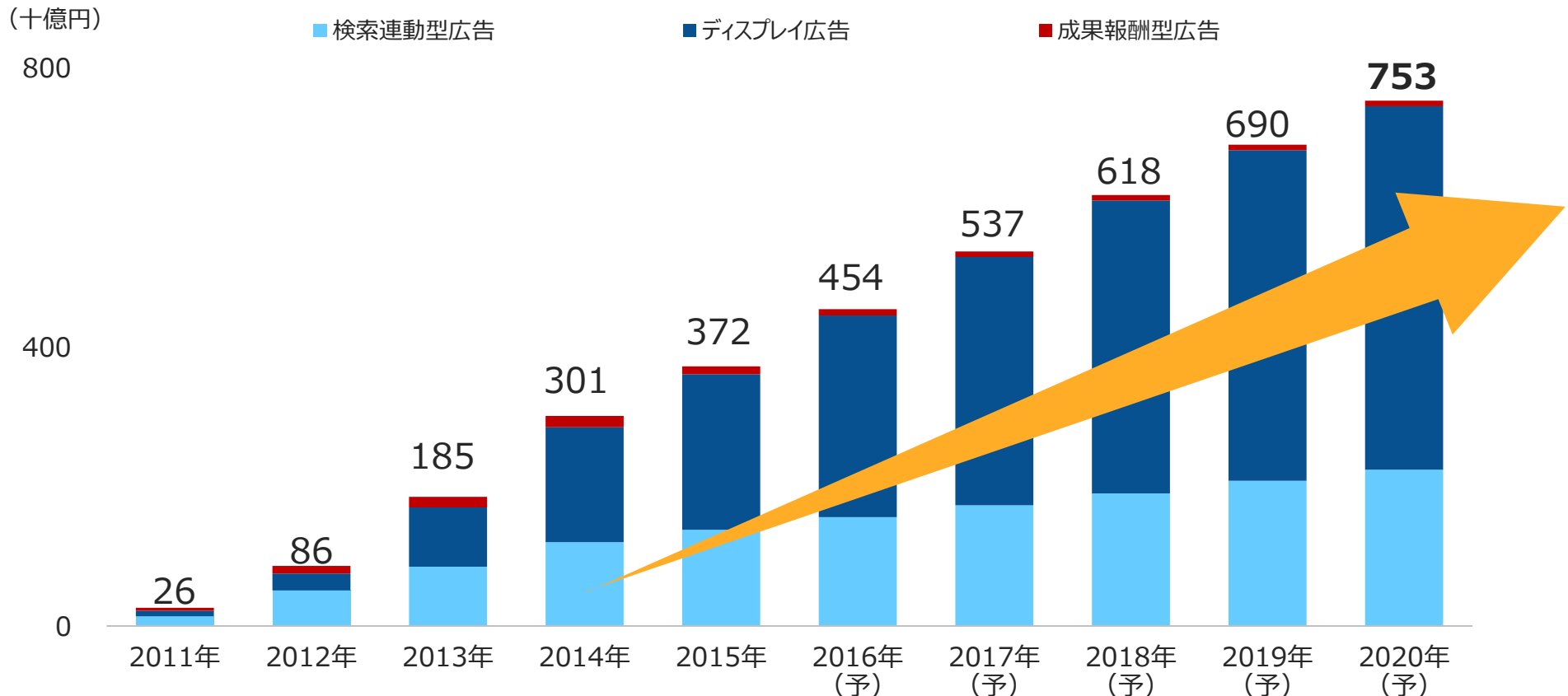
出所:電通「2015年日本の広告費」

※2011年以前は媒体費-運用型広告費の数値が入手できないため、運用型広告費を含む媒体費合計を表示



スマートフォン広告市場規模予測

インターネット広告市場全体の成長を上回り**継続成長**
年間平均成長率 (2015-20年) **15.2%の予測**



出所: CyberZ「スマートフォン広告市場予測」



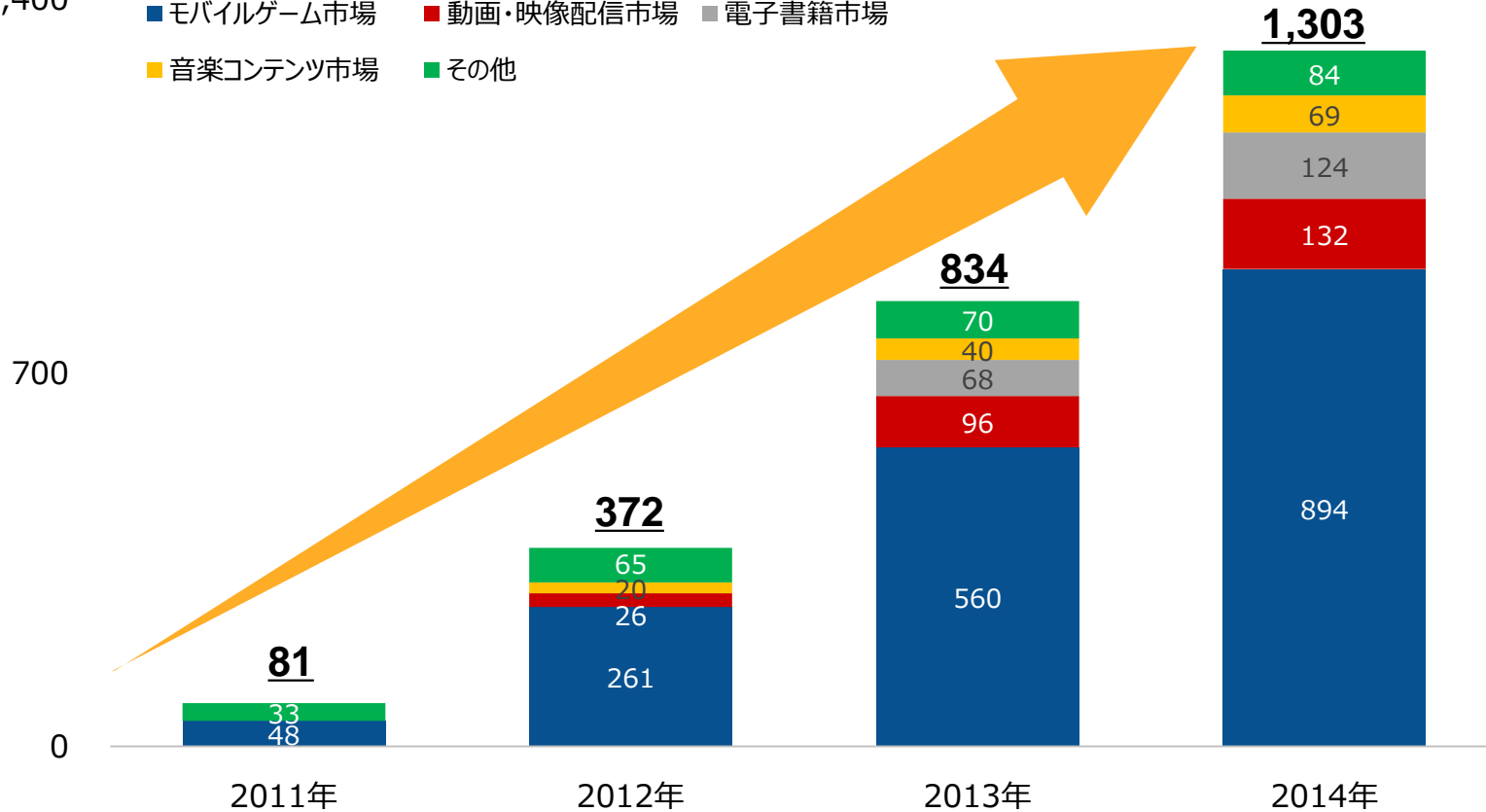
スマートフォン等向けコンテンツ市場の内訳推移

コンテンツ市場は年平均成長率150%超で急拡大中

(十億円)

1,400

- モバイルゲーム市場
- 動画・映像配信市場
- 電子書籍市場
- 音楽コンテンツ市場
- その他



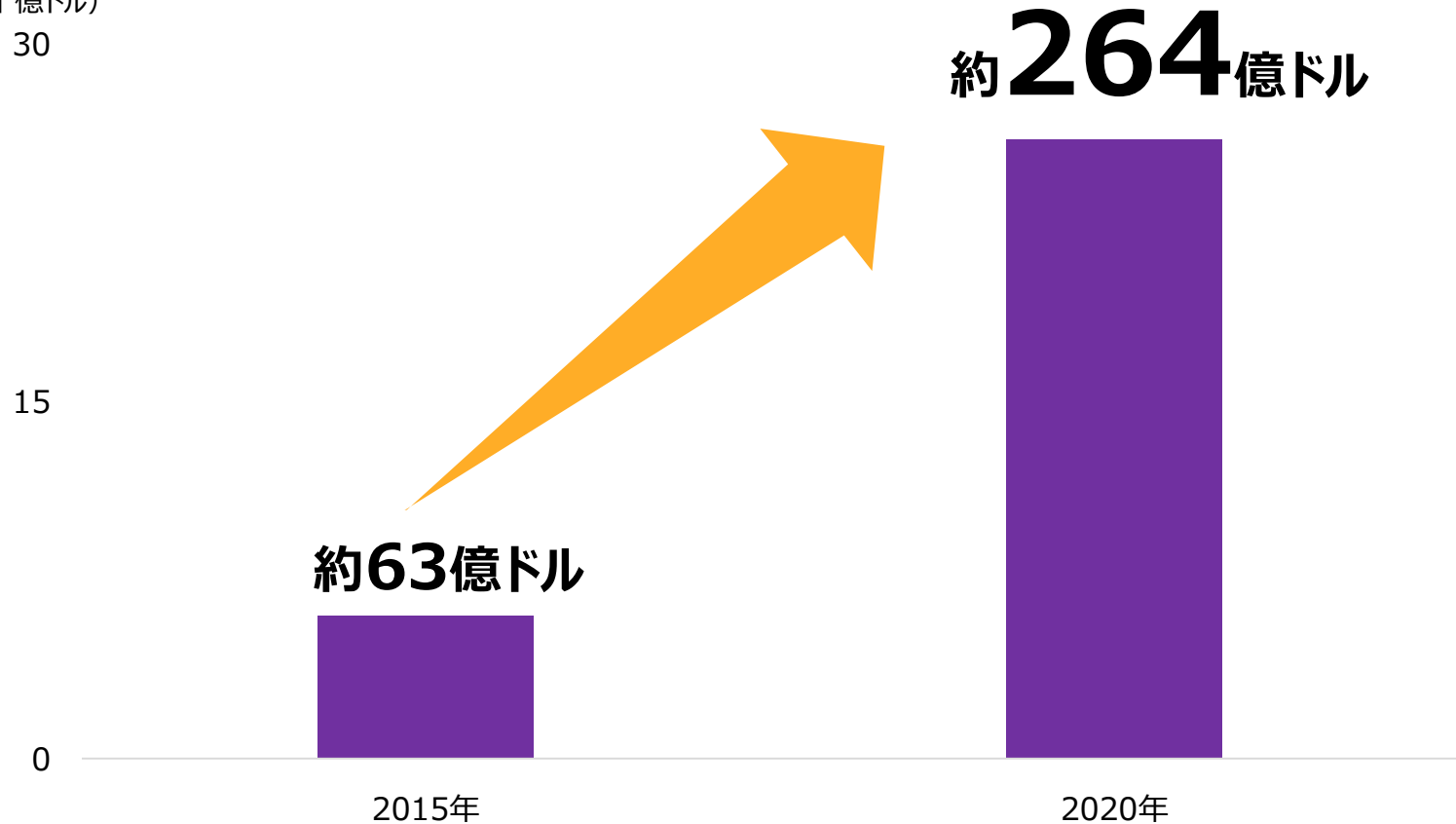
出所:一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム「2014年モバイル関連市場規模」



世界モバイルアプリ予測 年間総収益推移

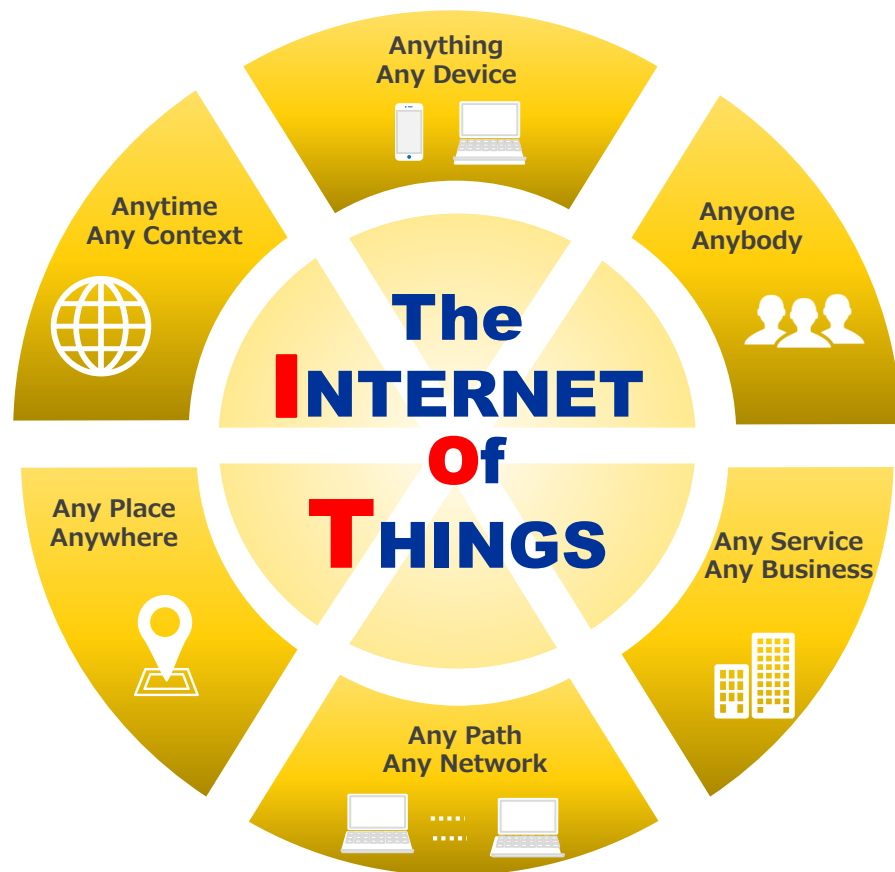
2020年に**4.2倍**に急成長する見通し (対2015年比)

(十億ドル)
30



出所: App Annie Mobile App Forecast Q1 2016

IoTの隆盛に伴い消費生活のあらゆる場面でインターネットが介在



インターネットを利用した
新サービスの**需要拡大**

デジタルマーケティングの
需要拡大

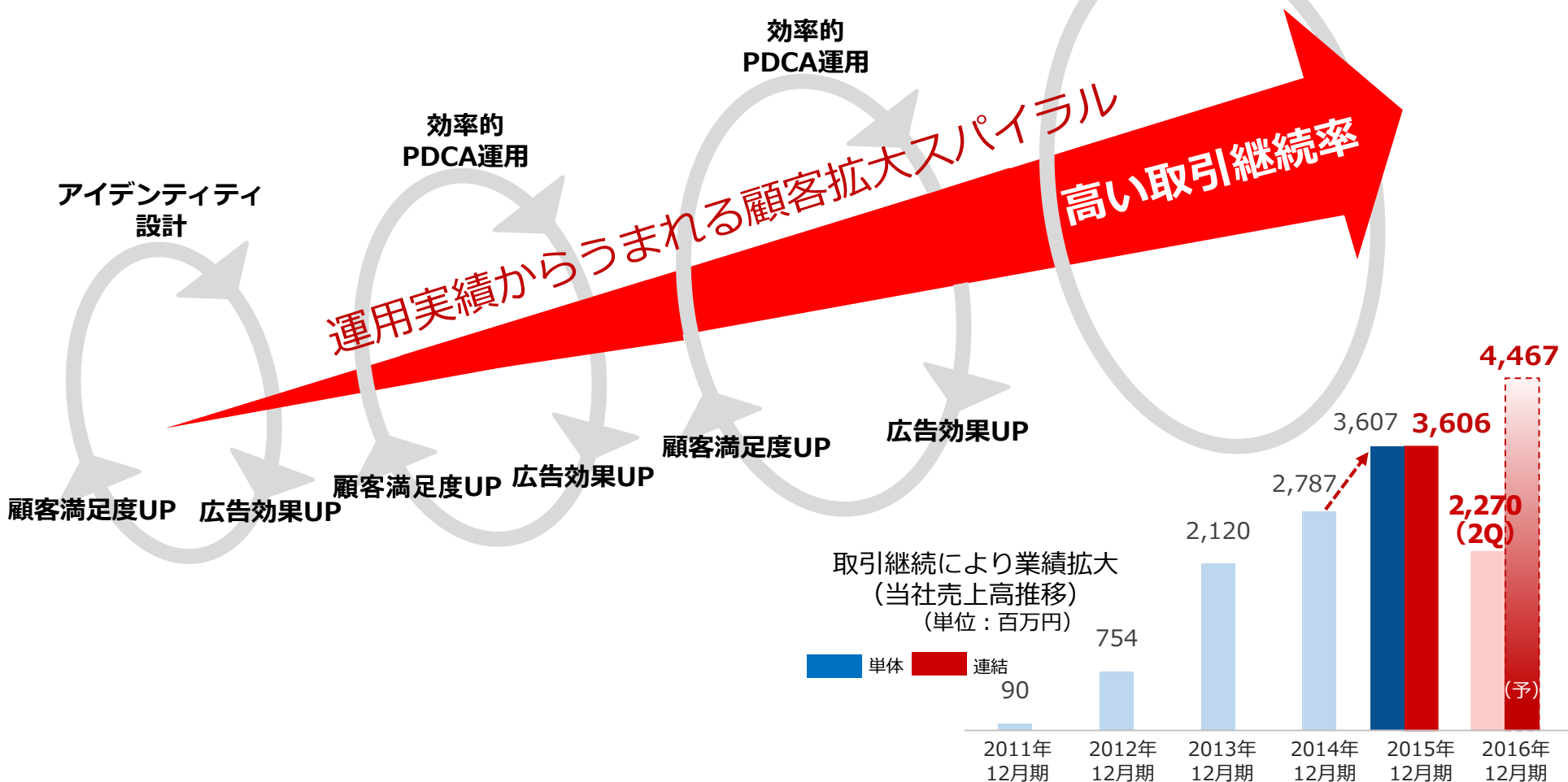
* IoT (Internet of Things) :
あらゆる物がインターネットを通じて繋がること
によって実現する新たなサービス、ビジネスモデル、
またはそれを可能とする要素技術の総称。

5.成長戦略



デジタルマーケティング事業の成長戦略

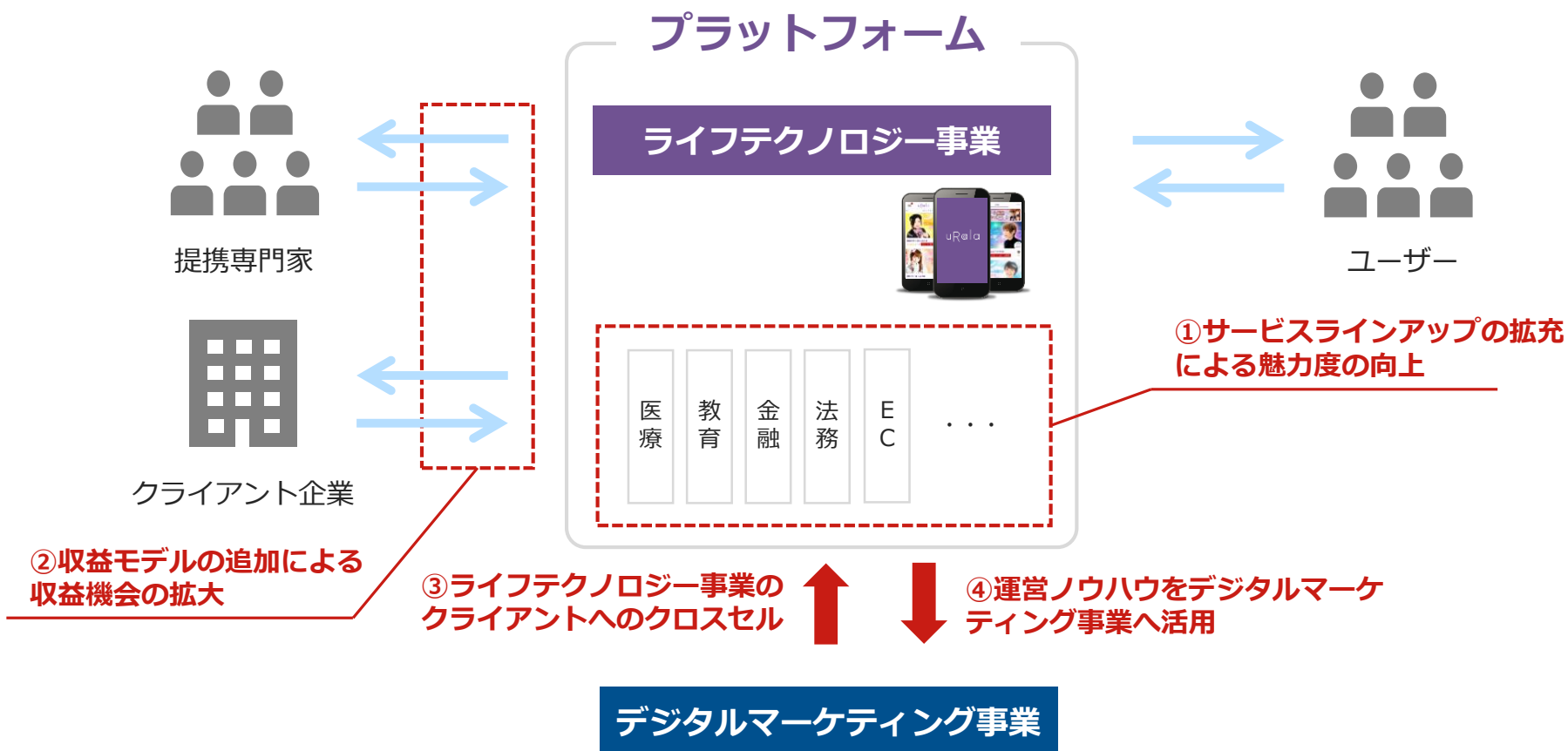
好循環を加速して事業拡大





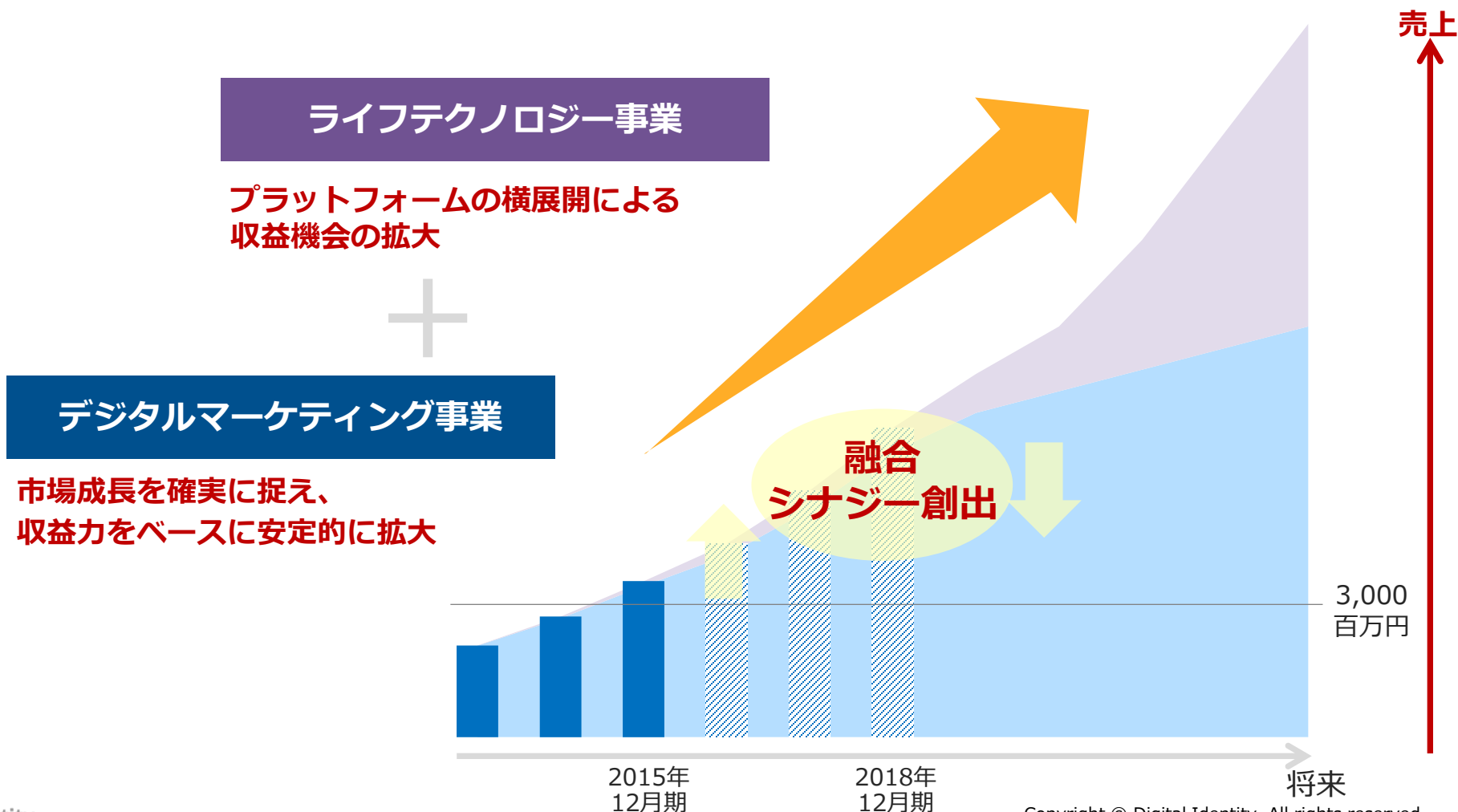
ライフテクノロジー事業の成長戦略

ノウハウを活かしたプラットフォームの横展開により
サービスラインアップを拡充し収益機会を拡大





成長市場でのチャンスを捉え、 安定した収益力を生かし、飛躍成長する事業へ展開





将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。