

INCLUSIVE株式会社 成長可能性に関する説明資料

2019年12月

必要なヒトに、必要なコトを。
INCLUSIVE

Disclaimer

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績は記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、当社グループの財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 開示規則により求められる場合を除き、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- 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。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

会社概要

会社概要

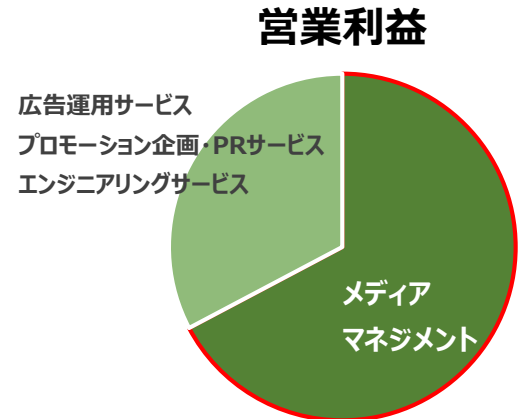
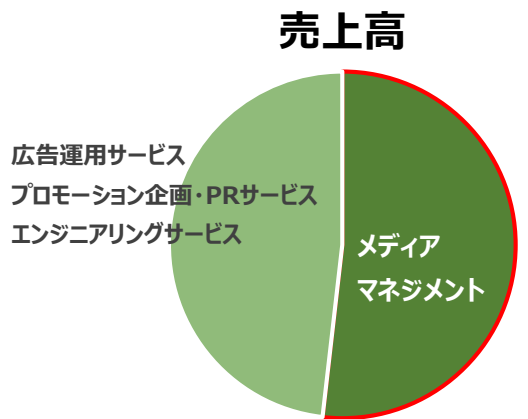
会社名	INCLUSIVE株式会社
代表者名	藤田 誠
本社住所	東京都港区南青山5-10-2 第2九曜ビル3階
設立	2007年4月
資本金	21,700千円（2019年3月末現在）
従業員数	単体：47名 連結：68名（2019年10月現在）
決算期	3月
事業内容	インターネットサービスの収益化支援および関連業務

事業概要

グループ内でコミュニケーション・ブランディング関連サービスを一通り提供



サービス別構成比
(2019年9月末時点)



→ サービスの流れ
 ... 金の流れ

収益モデルの特徴

月額固定のコンサルティング収益による安定性と広告収益レベニューシェアによるアップサイドのある収益モデル

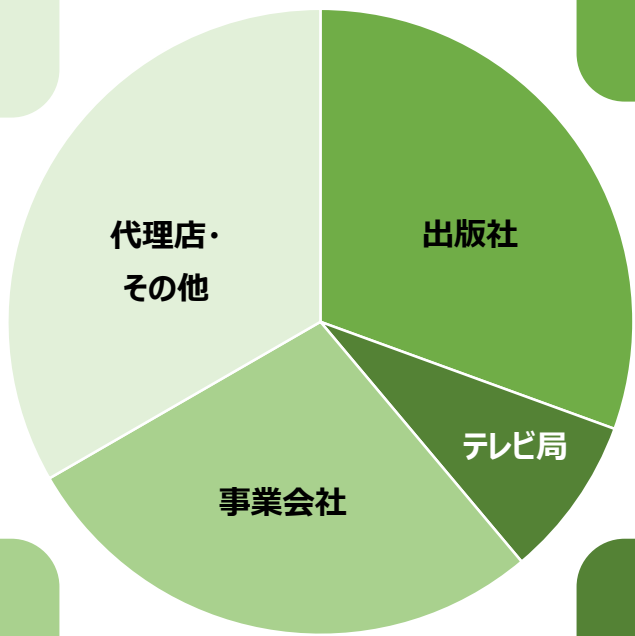
	提供サービス	主な収益モデル
メディア マネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none">メディア運営支援に関するコンサルティング、ディレクション広告主の開拓によるメディア収益化支援ウェブサイトやコンテンツ制作	<ul style="list-style-type: none">メディアコンサルティングフィー（月額固定）広告収益（レベニューシェア）制作関連フィー
広告運用 サービス	<ul style="list-style-type: none">アドネットワークの運用コンテンツマーケティング企画と広告運用支援	<ul style="list-style-type: none">アドネットワーク運用収益オウンドメディア・SNSの運用業務委託収益
プロモーション企画・ PRサービス	<ul style="list-style-type: none">広告企画やPRサービスの提供	<ul style="list-style-type: none">広告・PR代理手数料クライアントからのブランディングコンサルティングフィー
エンジニアリング サービス	<ul style="list-style-type: none">ウェブサービスやアプリケーションの開発	<ul style="list-style-type: none">受託開発収益保守・メンテナンス売上

分散されたクライアントポートフォリオ

出版社やテレビ局など大手マスメディアを中心に、有名ブランドをもつ事業会社へと多岐にわたる

- 総合広告代理店
- 広告ネットワーク配信事業者

- 大手出版社
 - 女性誌、芸能、ライフスタイルなど、領域は多種多様



- 大手消費財メーカー
- 研究機関・官公庁
- 大手芸能プロダクション

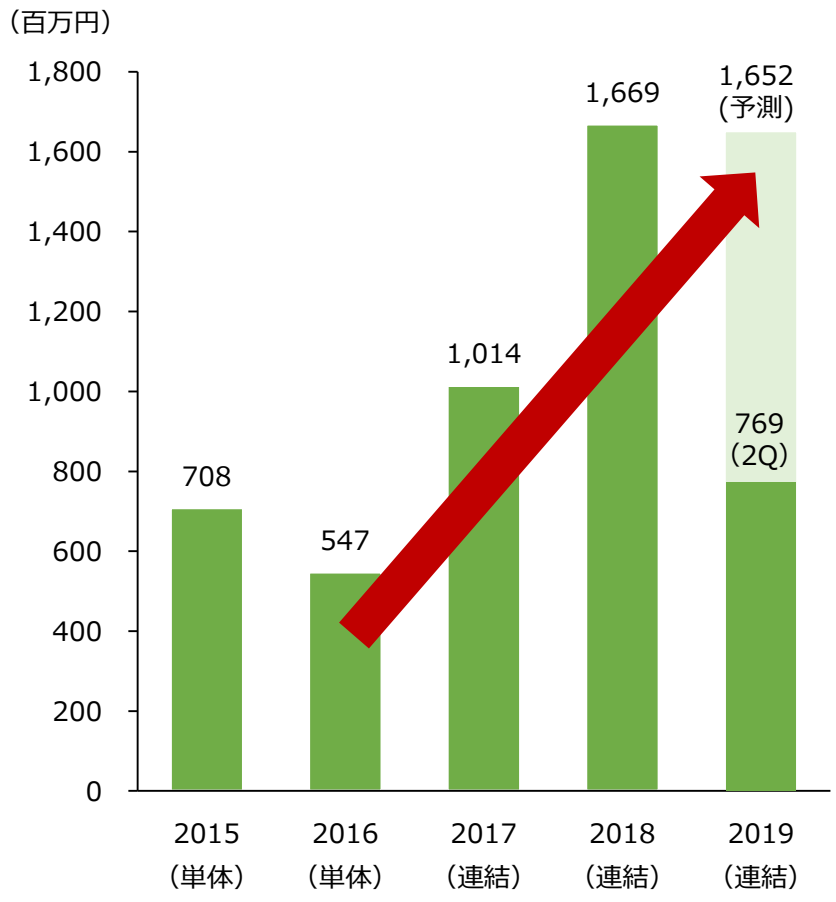
- 地域のテレビ放送局

※2018年度の売上高1千万円以上の企業の社数の内訳を図示。代理店・その他には広告アドネットワーク配信事業者を含む。

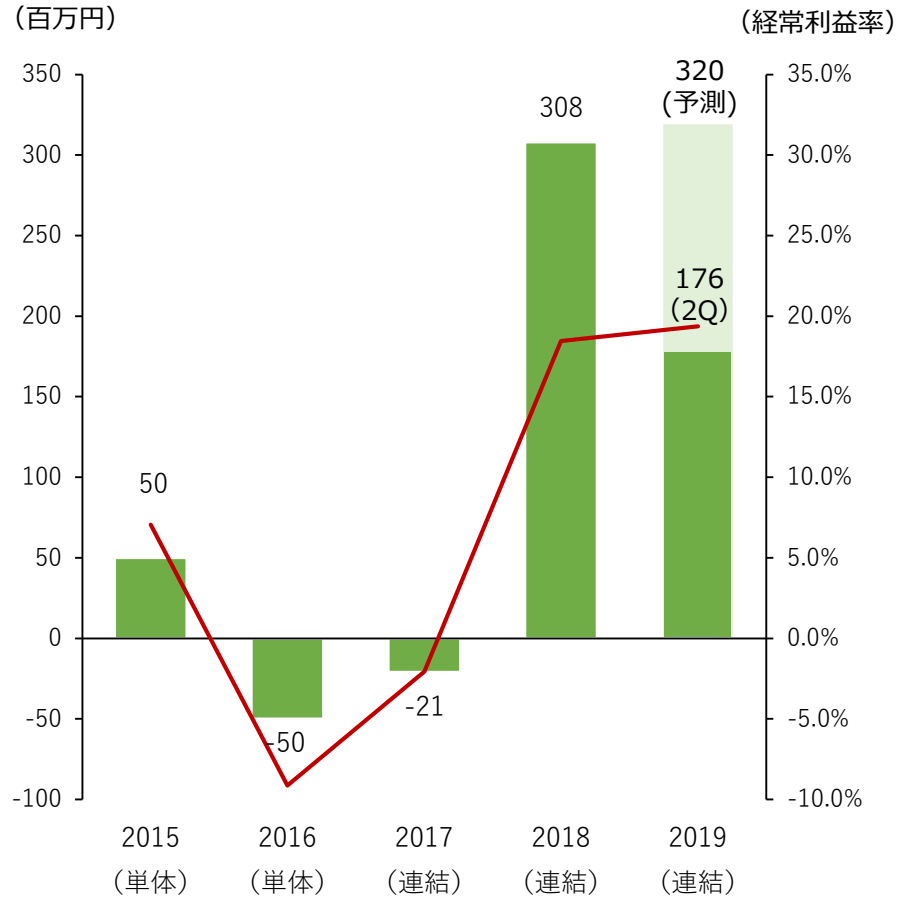
業績の推移

取引先ポートフォリオの再構築に成功したことで、業績は回復

売上高



経常利益



成長可能性について

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

メディア業界における広範な市場機会

ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

顧客基盤を通じた収益モデルの多角化

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

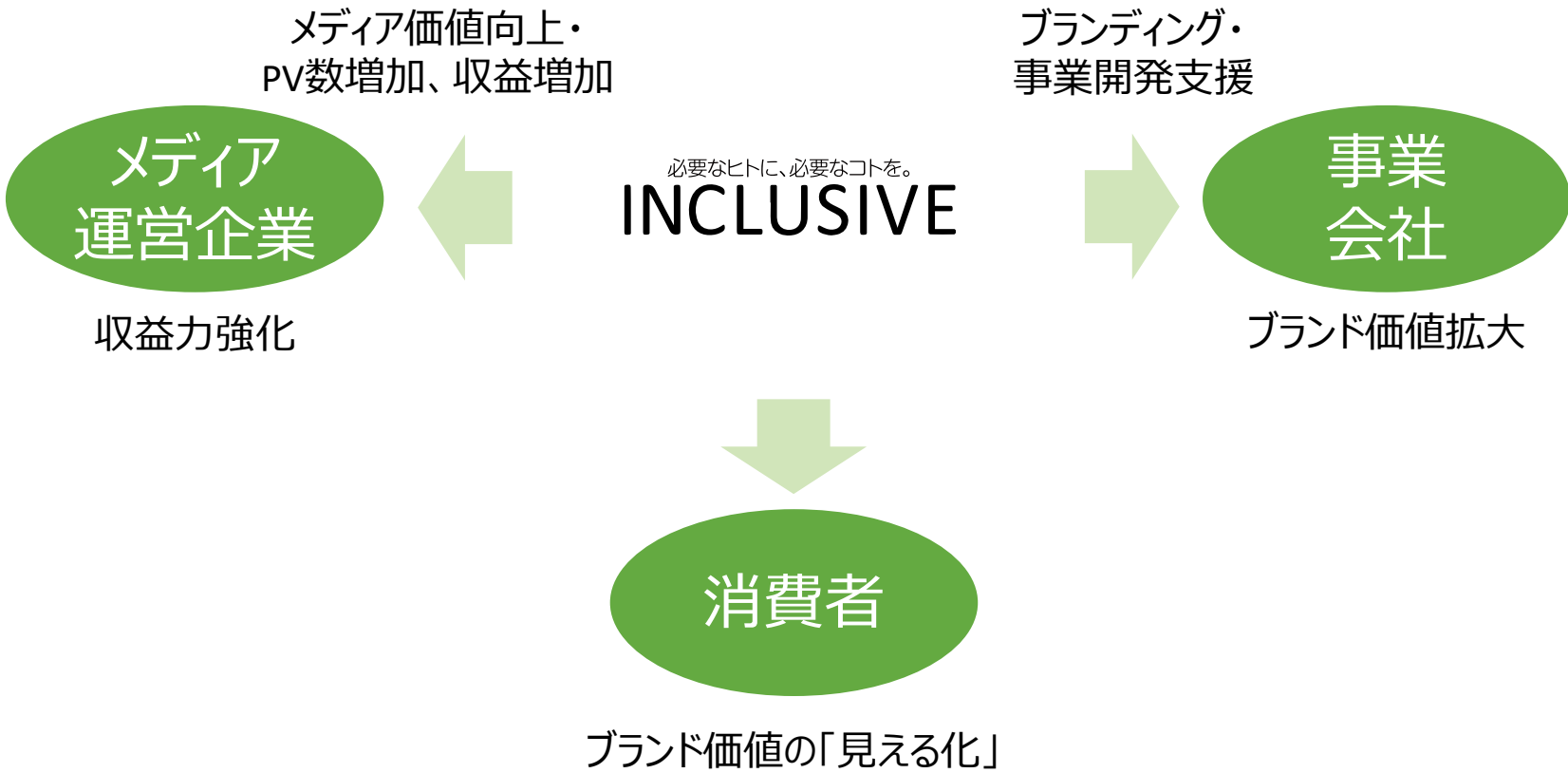
メディア業界における広範な市場機会

ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

顧客基盤を通じた収益モデルの多角化

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

インターネット上の情報流通において、「三方良し」となるサービスを提供するポジショニング



メディア運営企業への提供価値

デジタル分野の収益化に悩むメディア企業に対し、メディア価値を向上させ収益を生み出す持続的な成長を支援

当社グループが提供する付加価値

ユーザー目線の提供と実践支援

コンテンツの“質”を定量化
PV等ゴールを定めた改善活動

延べ60以上の支援実績からなるリソース・ノウハウ

ノウハウの集約と高速PDCA



デジタルコミュニケーションに対する知見不足

情報発信の“質”が定義できない

多くの企業にとってウェブサービスは未だ新規事業領域

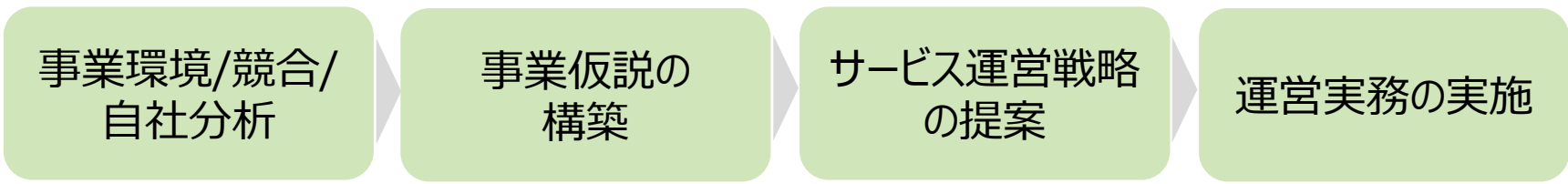
ウェブサービス運営経験の不足

メディア運営企業の悩み

事業会社への提供価値

ブランド・コミュニケーション戦略企画を一気通貫でサポート出来るユニークな事業開発会社

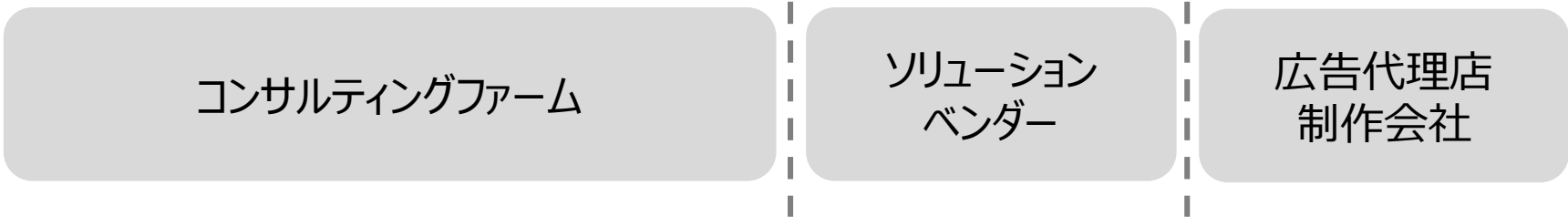
事業化のプロセス



当社のサービス



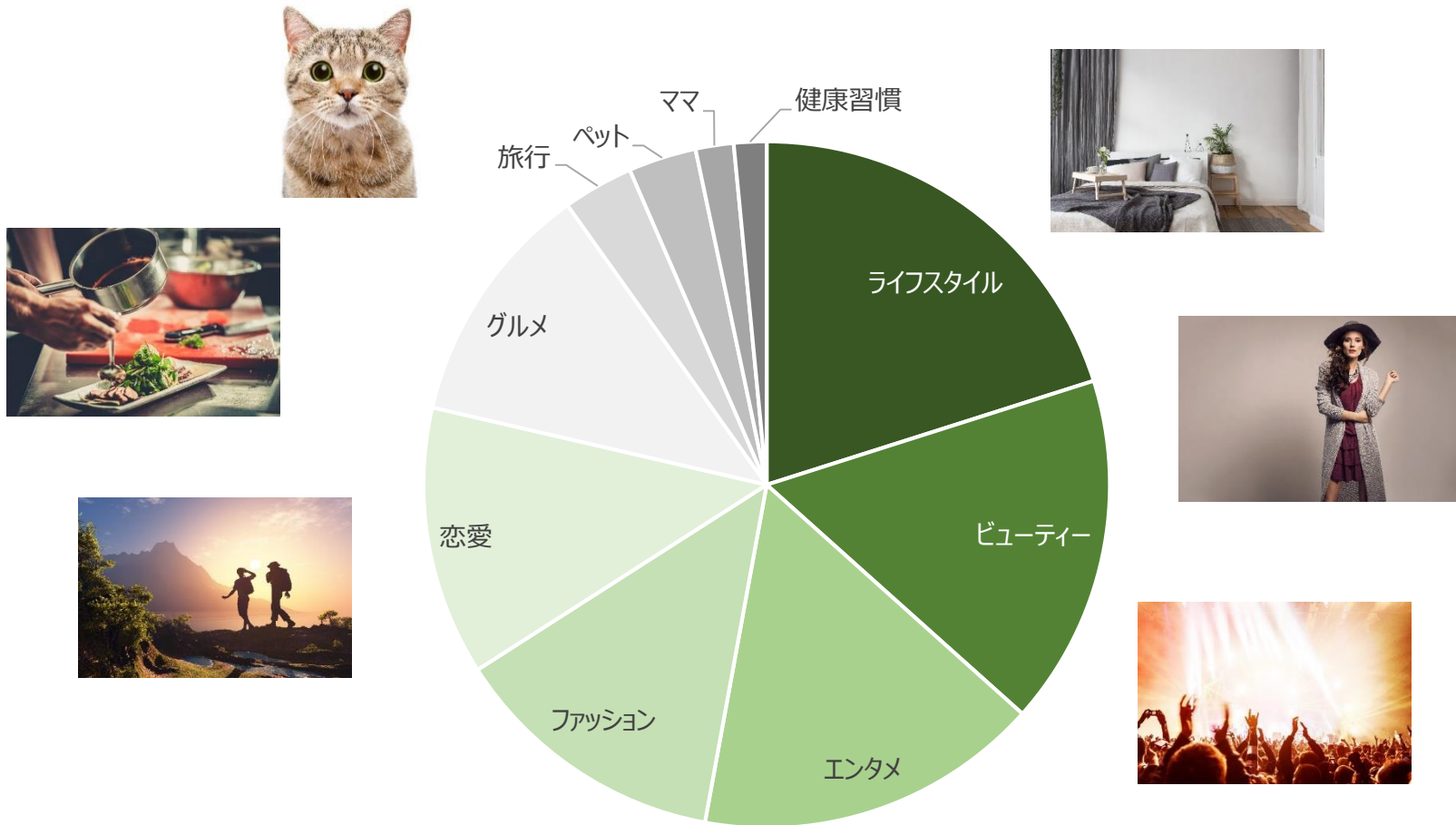
競合企業のサービス提供領域



消費者への提供価値

消費者のプライオリティがブランドやイメージ価値へシフトする中、商品が想起するイメージや世界観を、多種多様なコンテンツを通して可視化し、伝える事が出来る事が強み

月あたりのコンテンツ制作カテゴリーイメージ



INCLUSIVEグループの成長可能性について

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

メディア業界における広範な市場機会

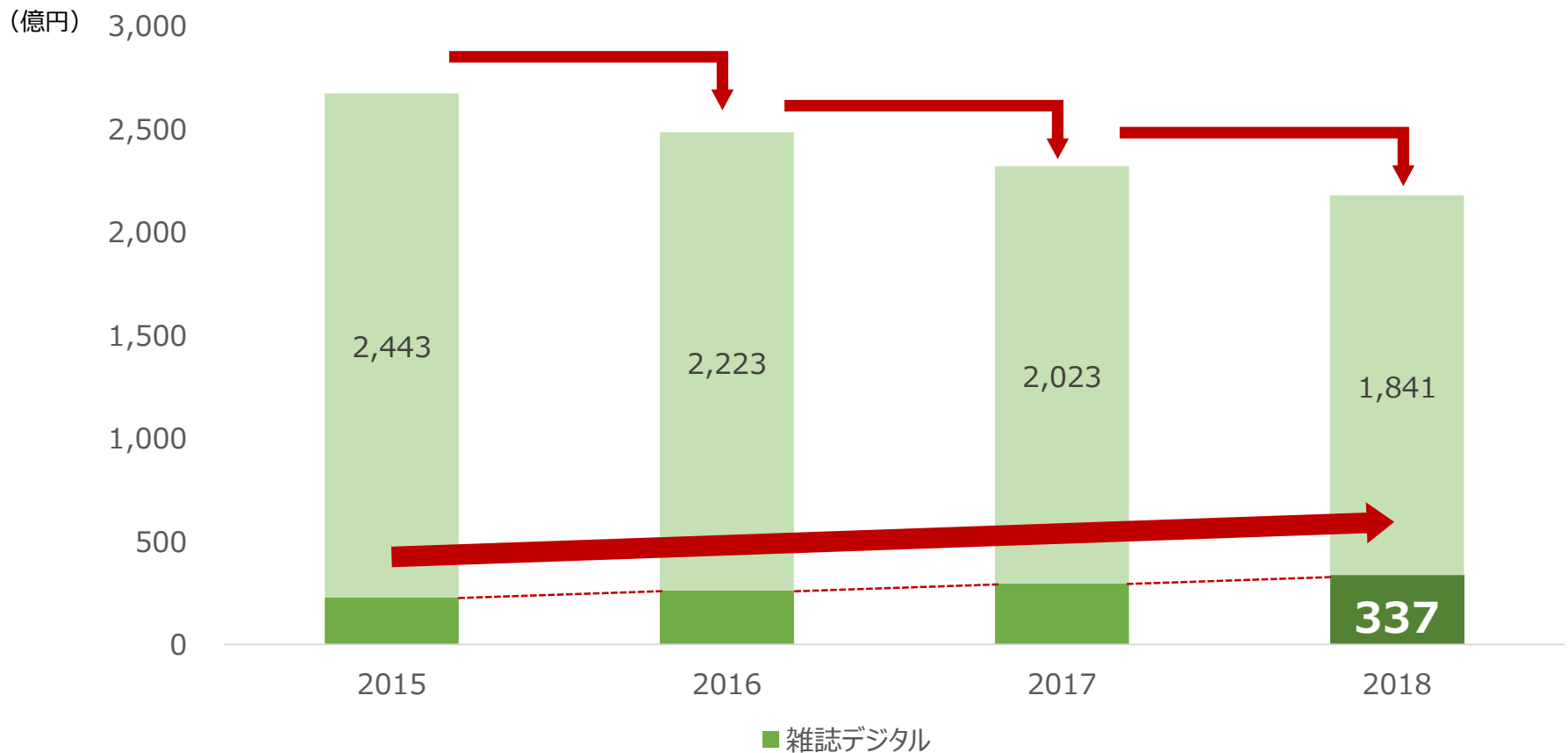
ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

顧客基盤を通じた収益モデルの多角化

拡大する出版社発信のウェブサービス

出版業界は、経営リソースを新規事業領域であるウェブへシフトしている状況

紙雑誌広告費の推移

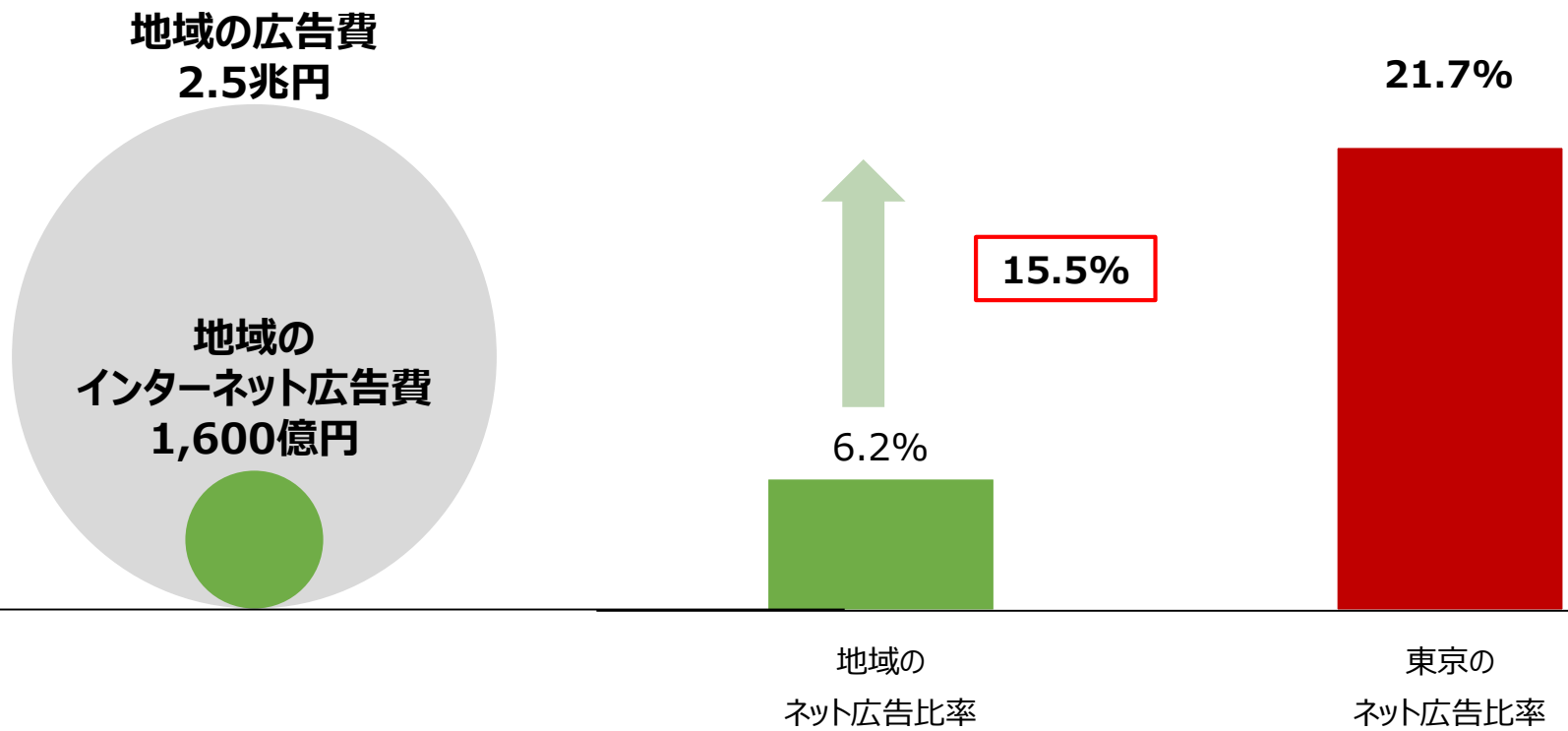


出所：電通「日本の広告費」
※出版社が主体となって提供するインターネットメディア・サービスにおける広告費
2015-2017年のイメージについては、2018年のデータとデジタル広告の成長率を基に当社作成

地域メディアのインターネット化率上昇によるTAMの成長ポテンシャル

地域広告市場は急速にデジタル化が進んでいるが、ネット広告への展開余地が大きく残る領域

地域のインターネット広告費※1



出所：経済産業省「平成30年特定サービス産業実態調査報告書 広告業編」
※1 地域広告費は、全国の広告費から関東地方の広告費を除いて推計

代表的な地域における広告手法

地域広告で活用される広告市場の縮小は、ウェブ広告サービスにとっては事業機会

新聞



広告費
4,784億円
(-9.0%)

テレビCM



広告費
19,123億円
(-1.8%)

フリーペーパー・フリーマガジン



広告費
2,021億円
(-5.4%)

折り込み



広告費
3,911億円
(-6.2%)

出所：電通「日本の広告費」2018年（）内数値は前年度比変化率

* 画像は、Shutterstock.com の許可を得ています

INCLUSIVEグループの成長可能性について

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

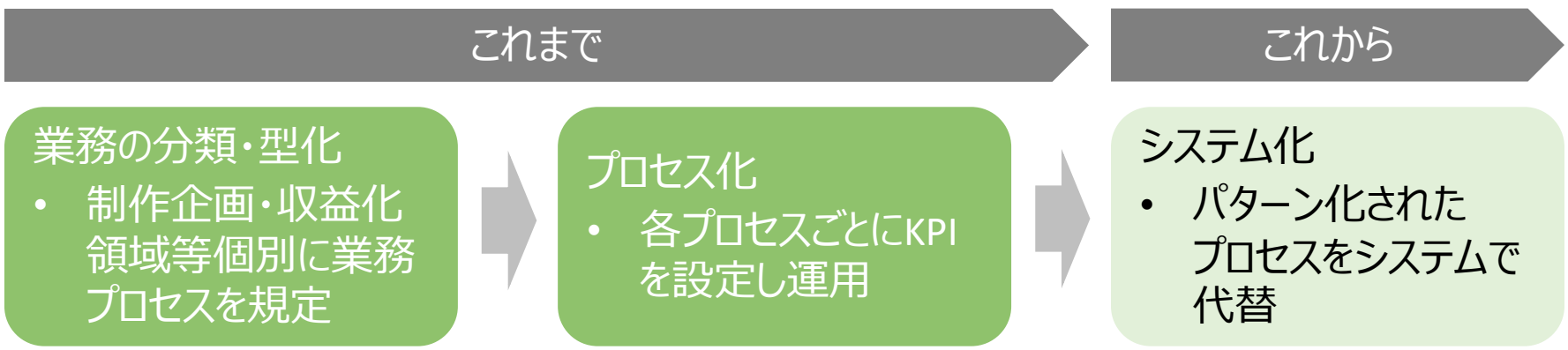
メディア業界における広範な市場機会

ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

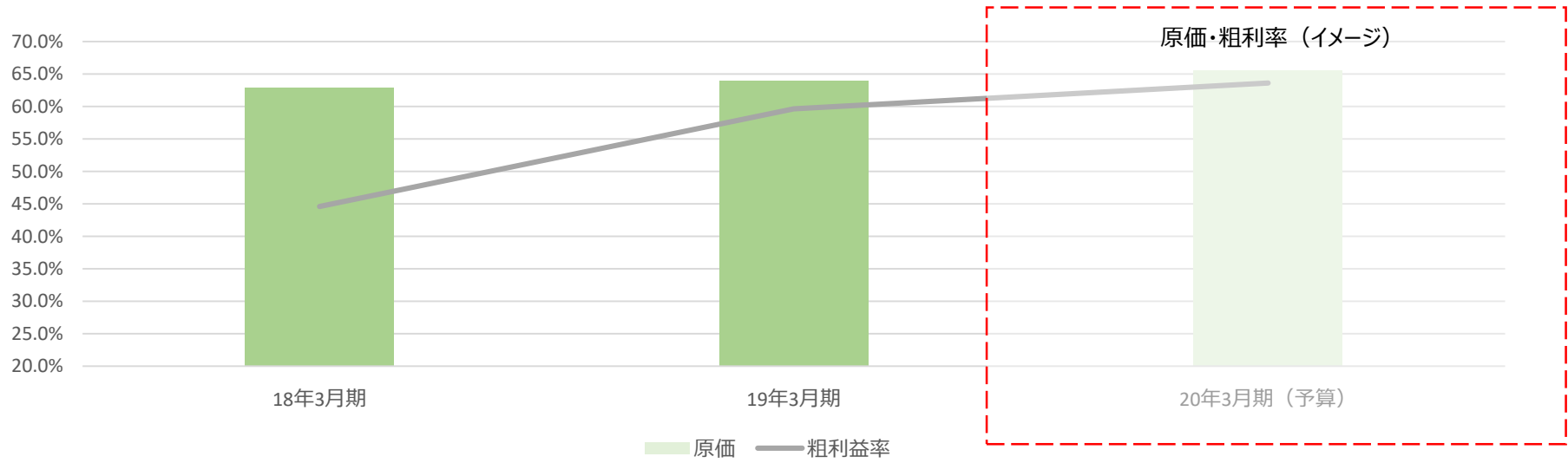
顧客基盤を通じた収益モデルの多角化

ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

型化・プロセス化を進める事による業務改善を推進。原価の増加を抑えつつ売上創出力を強化



INCLUSIVE株式会社 原価実額ならびに粗利率の推移



システム化により期待されるメリット

提供コスト減

- 業務工数の効率化
- 導入のハードルの低下と顧客拡大

業務負担の軽減

- 制作業務のプロセス化：収益率の改善効果

拡張・横展開

- メディア社だけでなく、大手事業会社や個人への展開（SaaSとしての展開）



現在コンテンツ管理システムのプロトタイプを作成に着手中

INCLUSIVEグループの成長可能性について

インターネットサービスの持続的な成長を支えるユニークなポジション

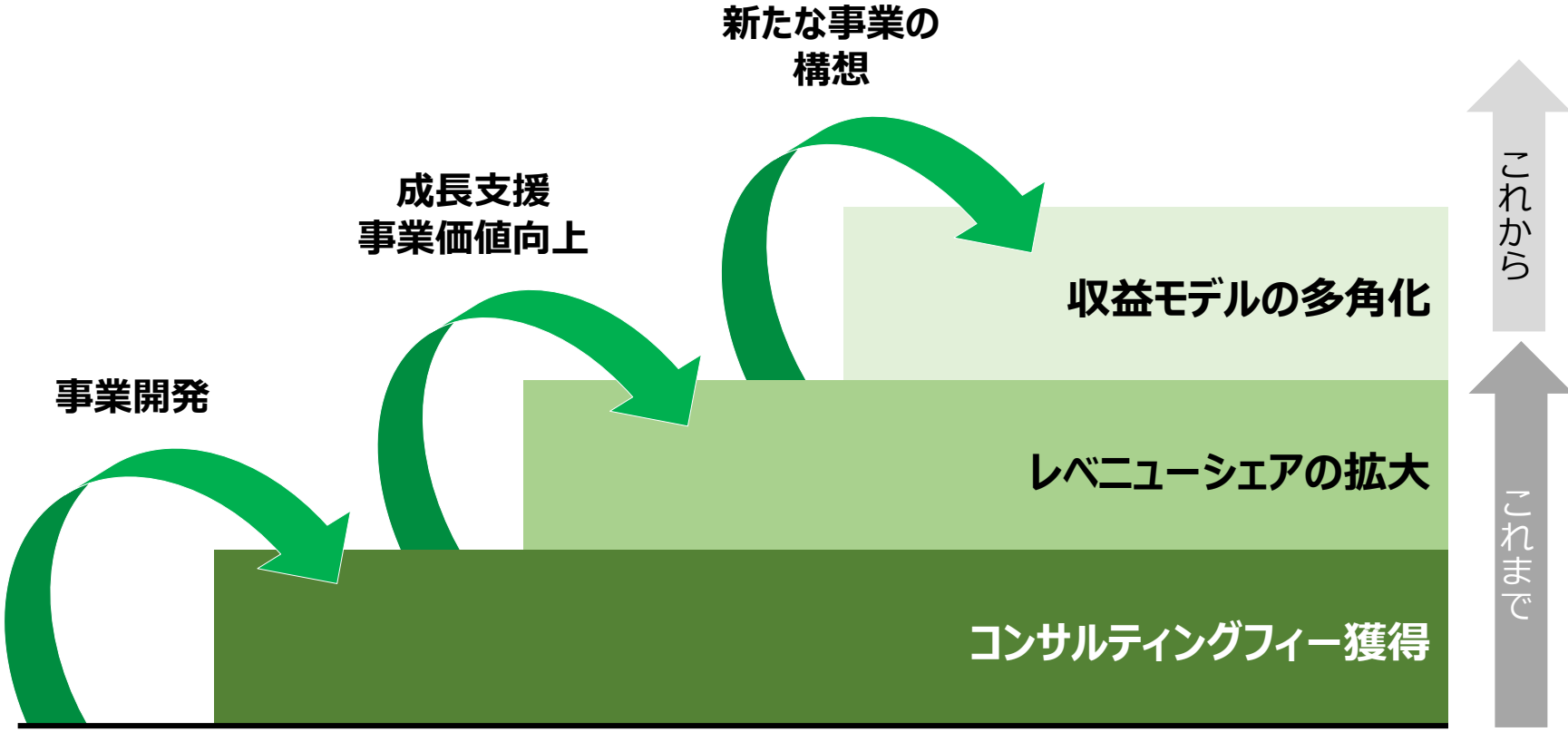
メディア業界における広範な市場機会

ノウハウの型化とシステム化による事業効率改善余地

顧客基盤を通じた収益モデルの多角化

多様な顧客基盤を通じて収益モデルを多角化

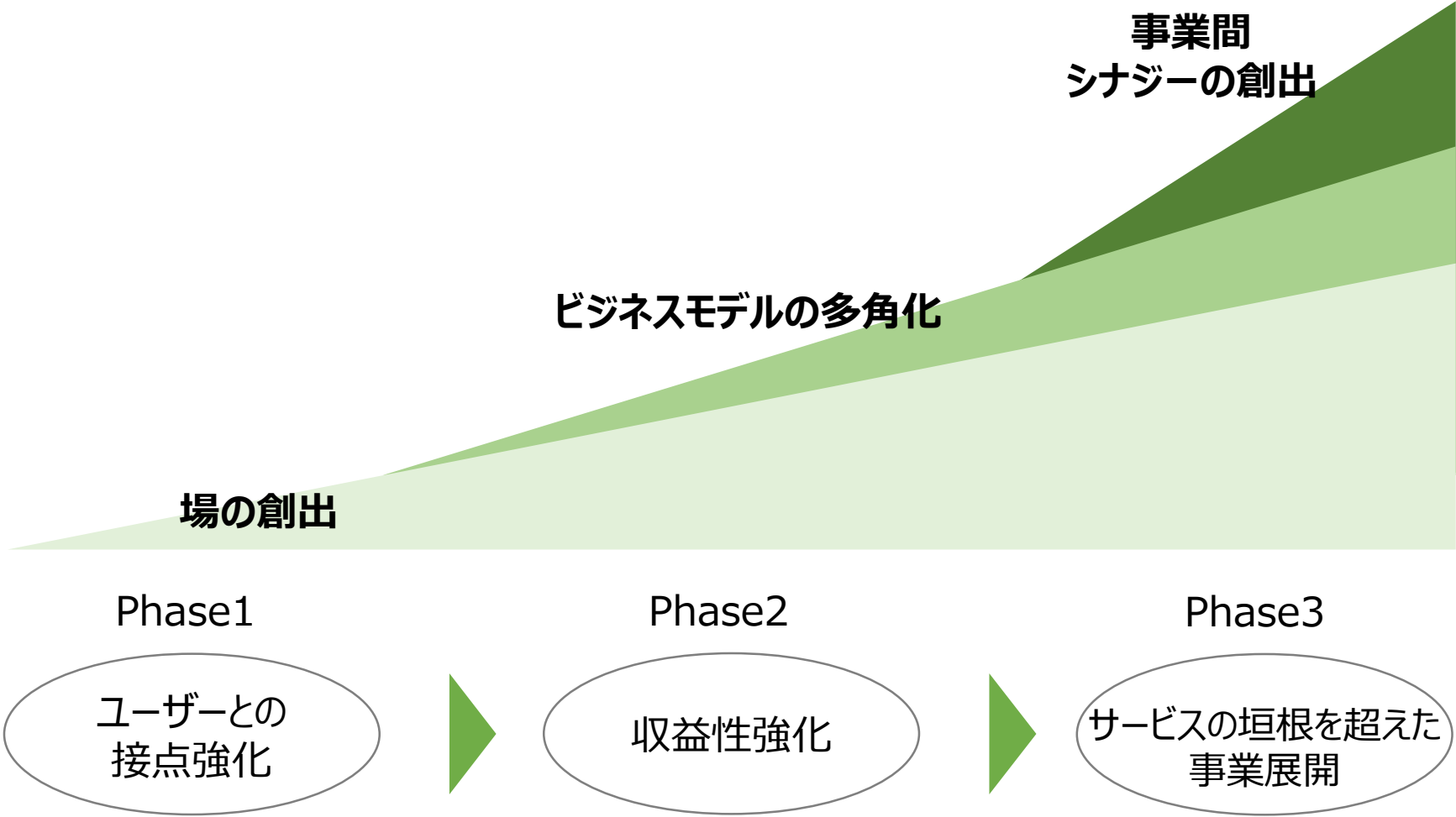
インターネットサービスの構築から成長支援まで様々な業種業態の顧客へ提供することで
広告、その他の収益によるアップサイドを創出



成長戦略

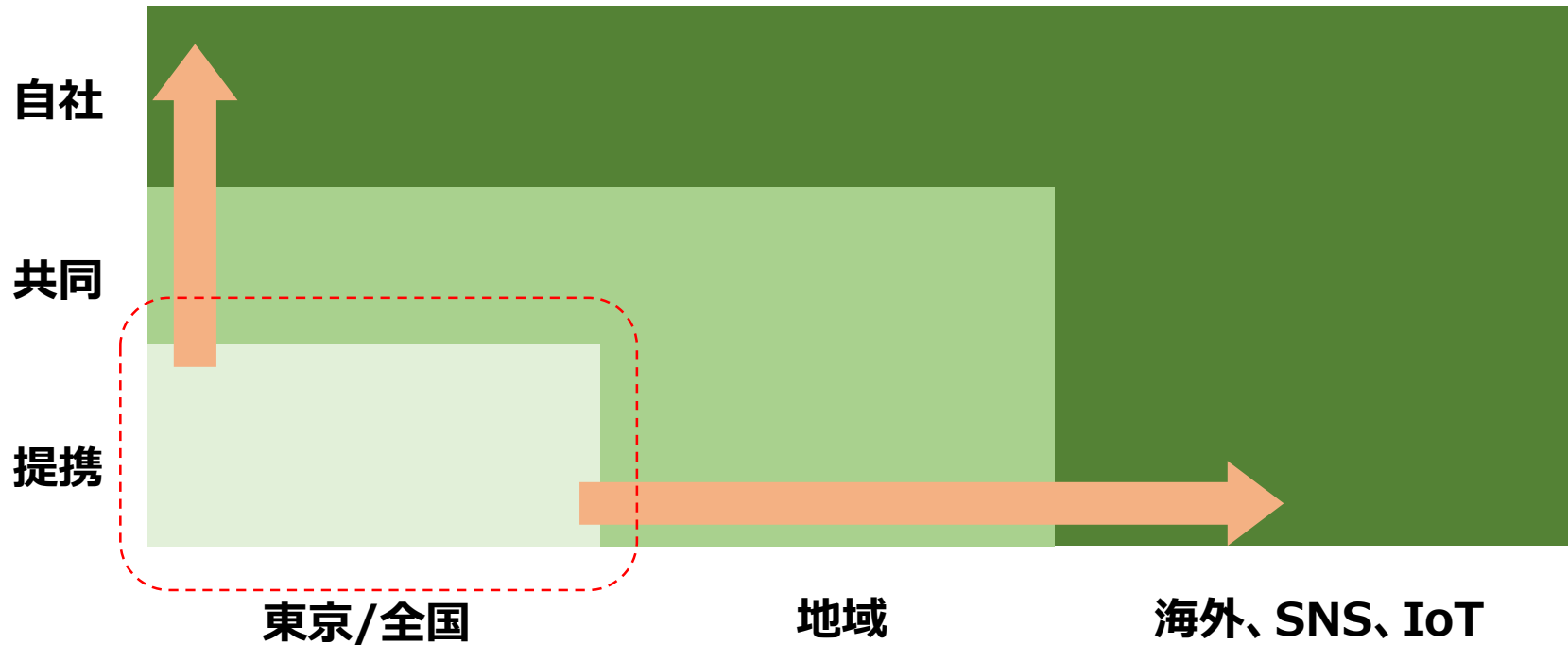
展開戦略の基本となる考え方

インターネットメディアをユーザー接点強化の「場」として展開し、ビジネスモデルを多角化
ビジネスモデルを掛け合わせ、インターネットサービスの枠を超えた事業展開を行っていく



Phase1: 場の広げ方

サービス展開の考え方



- サービスは、①座組軸、と②地域・プラットフォーム軸の二軸を掛け合わせて展開

- 自前サービスにこだわるのではなく、展開のスピードと収益化の効率性にこだわる
- サービスをネットワークしていく事で、事業ポートフォリオ全体でのユーザーリーチの網羅性と独自性を担保していく

Phase2 : 収益モデルの多様化



- 属性
- 興味・関心事項
- ライフステージ
- 購入意欲 などなど・・

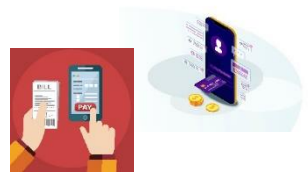
それぞれサービス特性に応じた新規事業（例）



- コマース事業



- ライセンス事業



- ユーザー課金事業



- 新商品企画支援
などなど

* 画像は、Shutterstock.com の許可を得ています

Phase2.5 : 発信する人を育てる

個人の発信力を共創する事で経済を活性化し、収益機会を最大化



* 画像は、Shutterstock.com の許可を得ています

Phase3 : サービス間シナジーの創出

地域メディア x ブランディング



ローカル活性化をインターネットサービスで

インターネットサービス x 金融



地域通貨でエコシステム創出
ネットサービス向けバイアウトファンド

インフルエンサー/編集者 x P to P



オープンエージェンシープラットフォーム

サービスとサービスの垣根を越えて**事業を創出**する事で、ネットサービスの枠を超えた事業を展開

* 画像は、Shutterstock.com の許可を得ています