



アジト株式会社のグループ参画について

株式会社プレイド（グロース：4165） | 2022年10月

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、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

1. 取引概要

2. アジト社について

3. 本件の目的

4. Appendix



アジト社の発行済株式66.8%を取得し連結子会社化

取引概要

株式取得日	2022年10月12日
株式取得総額	数億円前半
株式取得比率	66.8%
取得方法	株式譲渡及び第三者割当増資引受
取得資金	手元現預金
連結業績影響	2023年9月期第1四半期より貸借対照表、 同第2四半期より損益計算書を連結予定

取引後の株主構成



1. 取引概要

2. アジト社について

3. 本件の目的

4. Appendix



会社概要

- ・ 2018年創業のスタートアップ
- ・ マーケティング関連データの抽出/更新/集計/可視化を自動化する「Databeat」をクラウド方式で提供

会社概要

会社名	アジト株式会社
所在地	東京都千代田区
設立	2018年9月
代表者	高井 康辰
従業員数	8名（2022年5月時点）
事業内容	Marketing Data Platform「Databeat」の 企画・開発・運営及びMarketing支援事業

売上・営業利益

(百万円)	2019/12期	2020/12期	2021/12期
売上高	261	301	398
対前期成長率	-	15.1%	32.3%
営業利益	▲1	▲6	4
営業利益率	▲0.6%	▲2.1%	1.2%

Databeatの概要：広告代理店や事業会社のマーケター向けプロダクト

広告レポートの自動収集と整形

広告に関するデータを自動で収集・蓄積。データを一元管理し、データ更新・集計作業の工数を大幅に削減

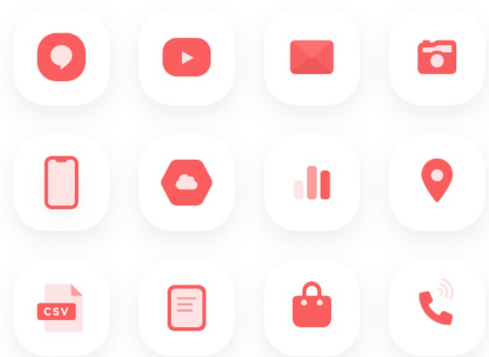
データの可視化と分析

定型レポートだけではなく、マーケター自らが必要な時に、必要なデータを分析可能。データ可視化工数を大幅に削減

レポートニングとデータ出力

柔軟なデータ出力。各社のオペレーションに合わせて様々な外部ツールにデータ出力が可能

さまざまな広告関連データ

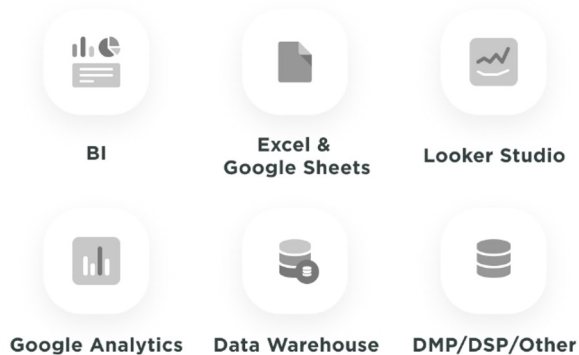


IN



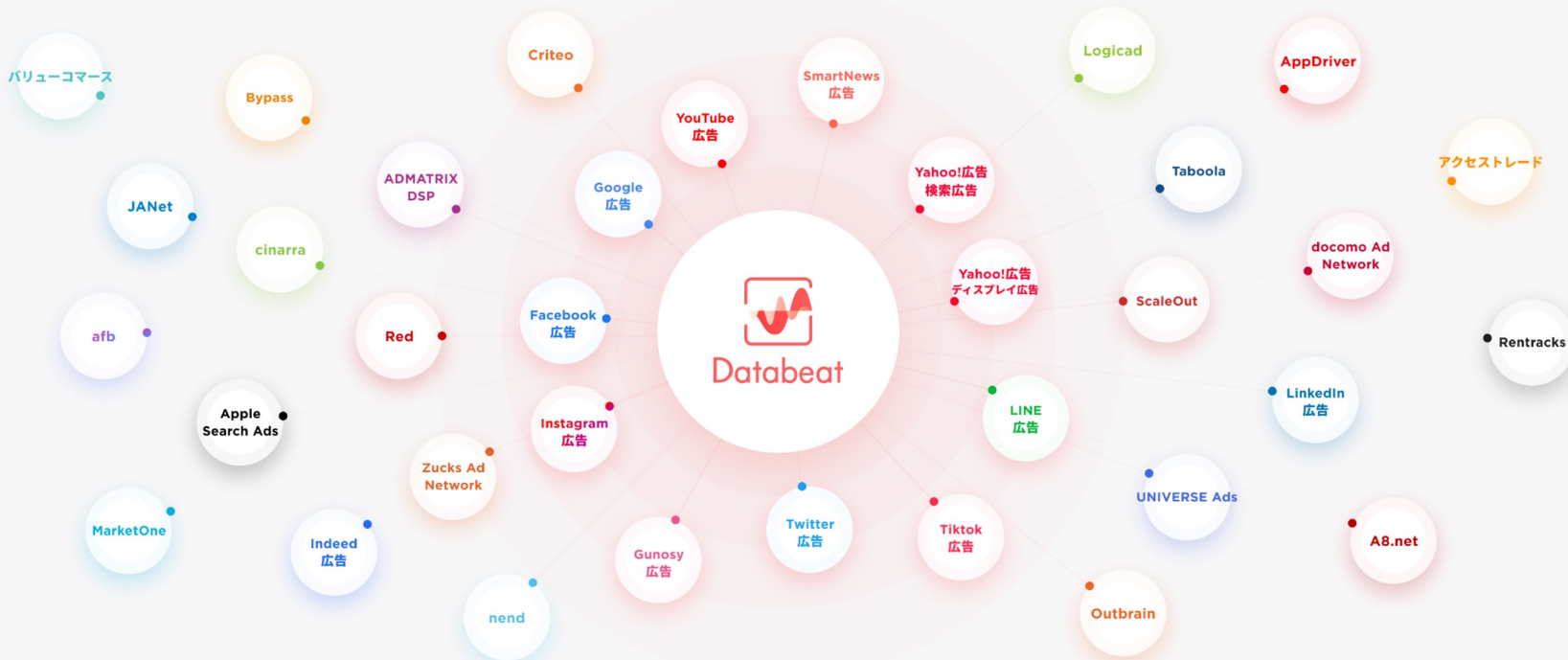
OUT

さまざまなデータソース



Databeatの特徴：国内最大級のインターネット広告媒体接続数を有する

- 国内で利用可能なほぼ全ての主要インターネット広告媒体のデータ収集/統合が可能



1. 取引概要
2. アジト社について
- 3. 本件の目的**
4. Appendix



両社の統合によるインターネット広告運用の変革



- ✓ KARTEの提供を通じた各業界のリーディング企業との取引
- ✓ 独自の解析タグによって適切に収集された1stパーティークスタマーデータ
- ✓ データをユーザー軸で整形し、且つLTV軸による解析等を可能にする開発力



- ✓ 国内最大級のインターネット広告媒体との接続数
- ✓ 広告媒体の各種広告データ（広告費や配信データ等）
- ✓ 広告代理事業で培われた知見・ノウハウと、それをプロダクトに反映する開発力

「短期的なCV⁽¹⁾重視」から「LTV⁽²⁾等の本質的な価値重視」への
インターネット広告運用のシフト

両社の取組とクライアント企業への提供価値

両社の取組

国内の主要インターネット広告媒体における広告データ（会員獲得データ等）及び、それらに接触したユーザー行動データ（獲得後の利用データ等）の統合・可視化



クライアント企業 への提供価値

LTV等の本質的価値を追求する広告予算配分の最適化

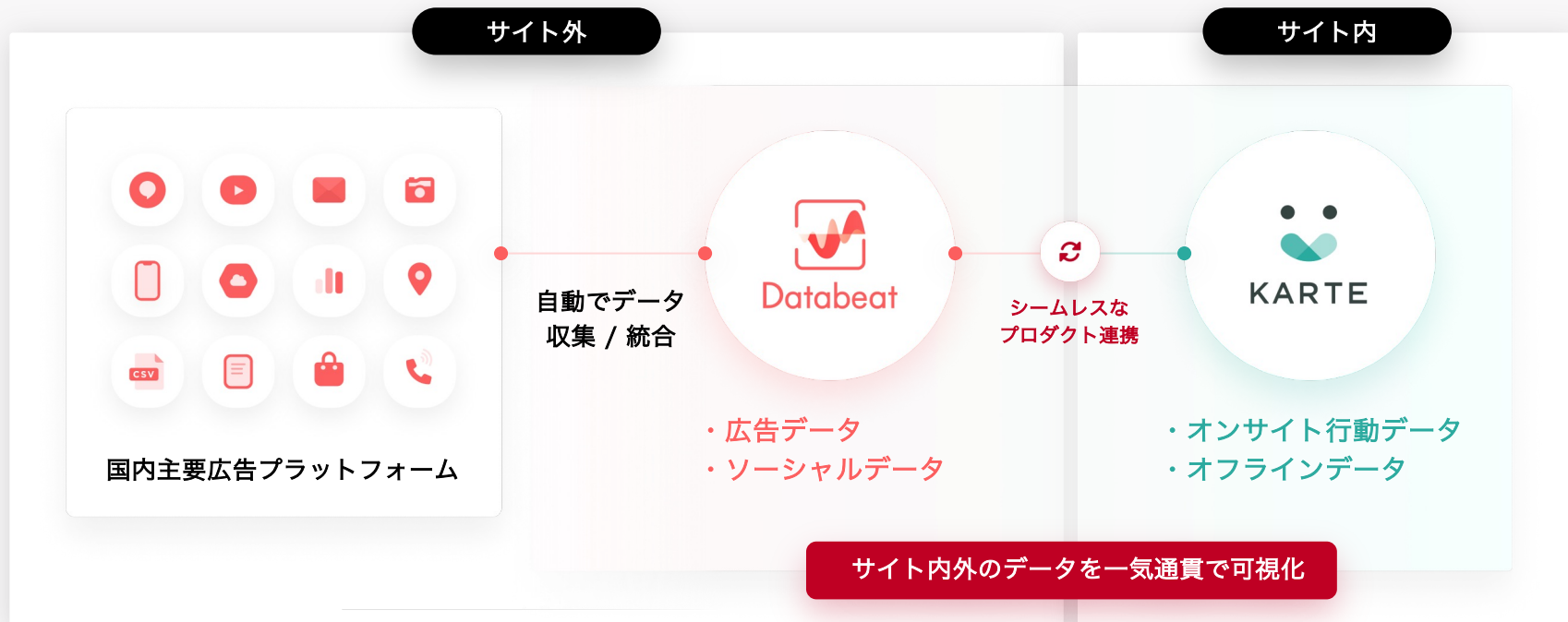


上記を前提にした運用業務自動化による広告運用担当者の大幅な工数削減



両社のデータ統合および広告予算配分の最適化

- ・ 従来の広告効果測定は短期的なCV⁽²⁾が中心であり、その後のサービス利用によるLTV⁽¹⁾等の本質的な効果測定が困難であった
- ・ 両社のデータ統合を通じて、より本質的な各広告媒体のパフォーマンス評価を行い、最適な広告予算配分を実現



運用業務の一部自動化による広告運用担当者の工数大幅削減

- ・ インターネット広告の運用は人的負担が非常に大きく、マーケターは日々出稿やデータ集計、レポート作成等の作業に追われている
- ・ レポート作成や媒体毎の配信設定調整等の業務を自動化することで広告運用担当者の工数を大幅に削減

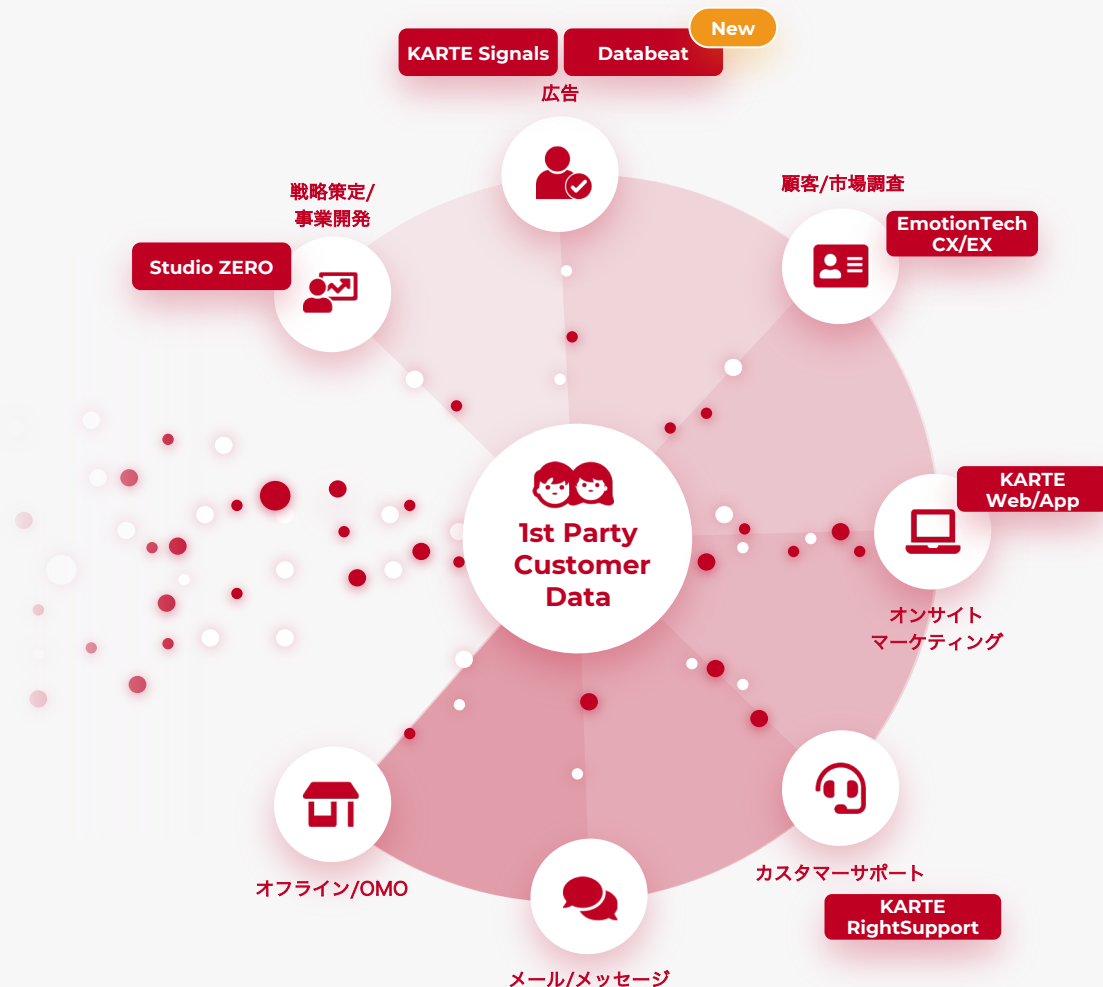


本件の目的

プレイドグループの全体戦略

プレイドのコア・バリューは、適切な顧客体験の実現に必要な不可欠なカスタマーデータを高解像度かつリアルタイムに解析する基盤技術、及び蓄積されたカスタマーデータベース

各事業領域に最適化されたプロダクト/サービス展開によって上記データベースを拡充させ、顧客中心の企業活動を支援していく

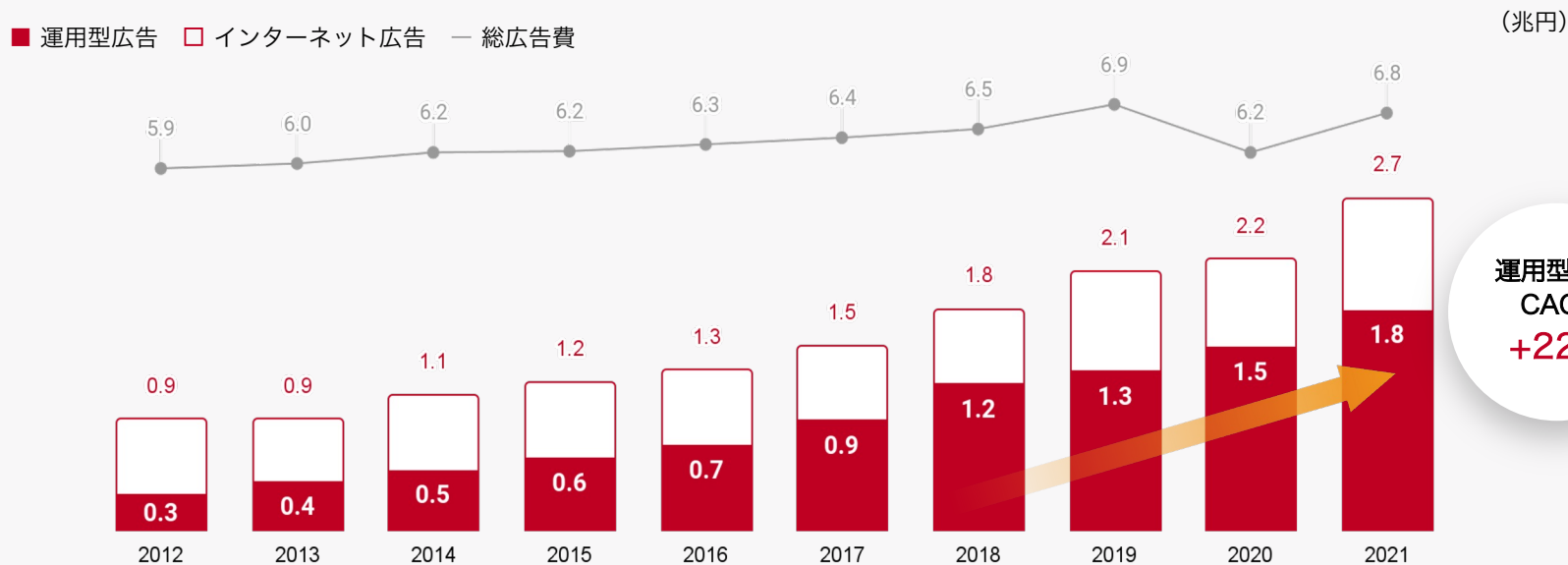


1. 本件サマリー
2. アジト社について
3. 本件の狙い
4. Appendix



国内インターネット広告市場規模⁽¹⁾の推移

- ・ 国内総広告費に占めるインターネット広告の比率は年々増加傾向にある
- ・ 本件のターゲット市場である運用型広告は、インターネット広告の中でも市場規模が大きく且つ成長が著しい



KARTE Signals概要

- ・ KARTEに蓄積された継続購入データやLTVをシグナルとして各種広告媒体に送信する事で、サービスを継続利用するユーザーを集客

