



# 2023年9月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社マイクロアド(証券コード:9553) | 2023年8月9日

# Agenda

## ① 2023年9月期第3四半期連結業績

## ② サービス毎業績ハイライト

- データプロダクトに関して
- コンサルティングに関して

## ③ 成長戦略

## ④ Appendix

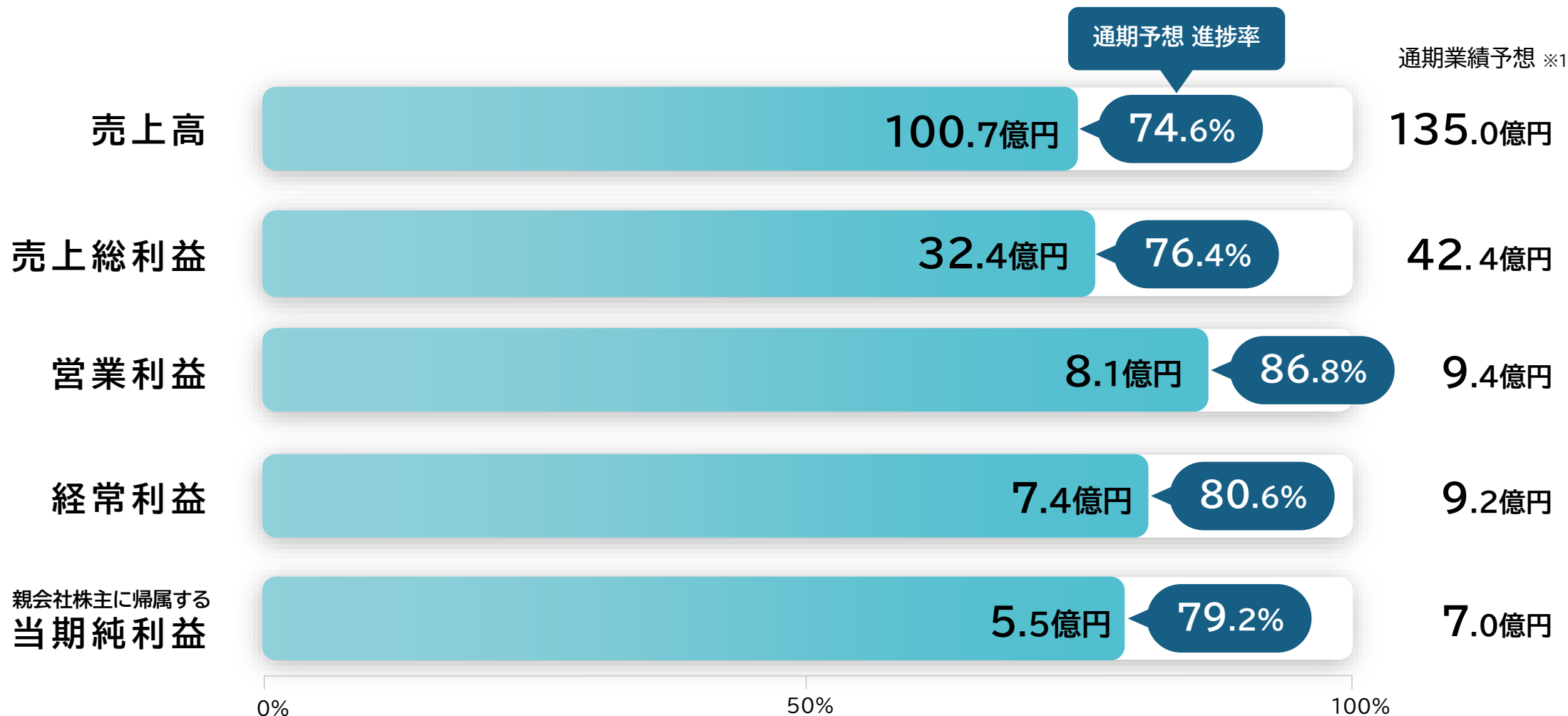
# 2023年9月期第3四半期連結業績サマリ

22年度に売却した子会社の売上を控除すると、**売上は前年同期比 + 17%増**  
 利益率が向上したことで**営業利益は前年同期比 + 45%増**

(百万円)	2022年9月期 第3四半期累計	2023年9月期 第3四半期累計 (10月～6月)	増減	
			増減額	%
売上高	9,097	10,071	+974	+10.7%
売却子会社分考慮売上	8,580	10,071	+1,491	+17.4%
売上総利益	2,821	3,246	+424	+15.0%
営業利益	561	815	+254	+45.4%
経常利益	488	746	+258	+52.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	208	554	+346	+166.4%

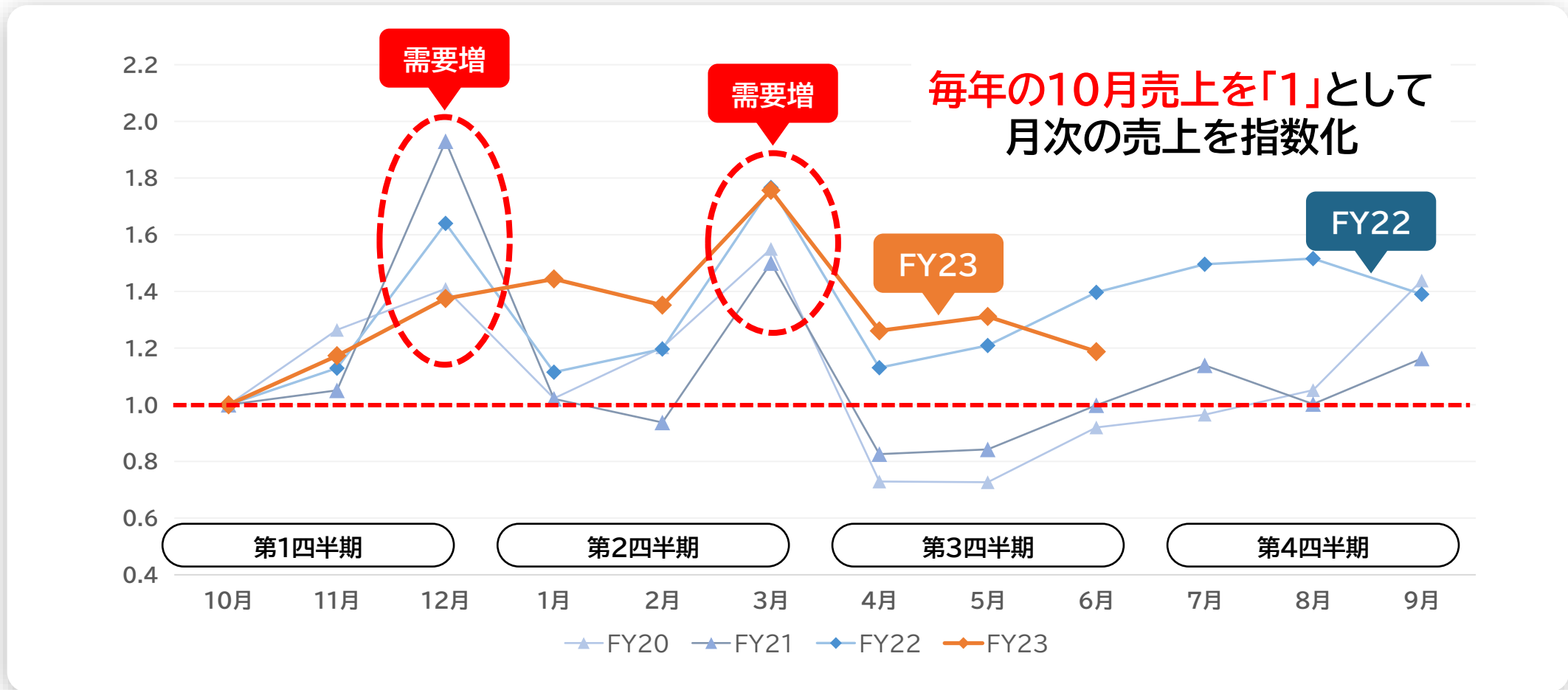
# 2023年9月期通期業績予想に対する進捗

計画通り順調に推移しており、**売上は74%、営業利益は86%の進捗率**



# UNIVERSEの季節性による売上変化

一般的に決算期末の企業が多い**12月**や**3月**は**広告宣伝の需要が高まる**



## 2023年9月期第3四半期連結業績まとめ

- ① 連結売上は前年同期比**17%増**（海外子会社売却分除く）
- ② 営業利益は前年同期比**45%増**、**通期進捗86%**
- ③ 通期業績予想に対しては**順調に推移**

# Agenda

① 2023年9月期第3四半期連結業績

② サービス毎業績ハイライト

- ・ データプロダクトに関して
- ・ コンサルティングに関して

③ 成長戦略

④ Appendix

# 当社が提供するサービス

自社製品である「**データプロダクト**」と、主に他社製品を扱う「**コンサルティング**」に分類

## コンサルティング

### 他社製品を扱う販売代理店ビジネス

#### 海外コンサルティングサービス

企業のデジタルマーケティングにおける総合的な  
コンサルティングサービスを提供

#### メディア向けコンサルティングサービス

メディア企業の広告収益最大化を支援する  
コンサルティングサービスを提供

## データプロダクト

### 自社製品のプロダクト提供ビジネス

#### オンライン

業種に特化したマーケティングプロダクト



#### オフライン

屋外広告や交通広告のデジタルサイネージ

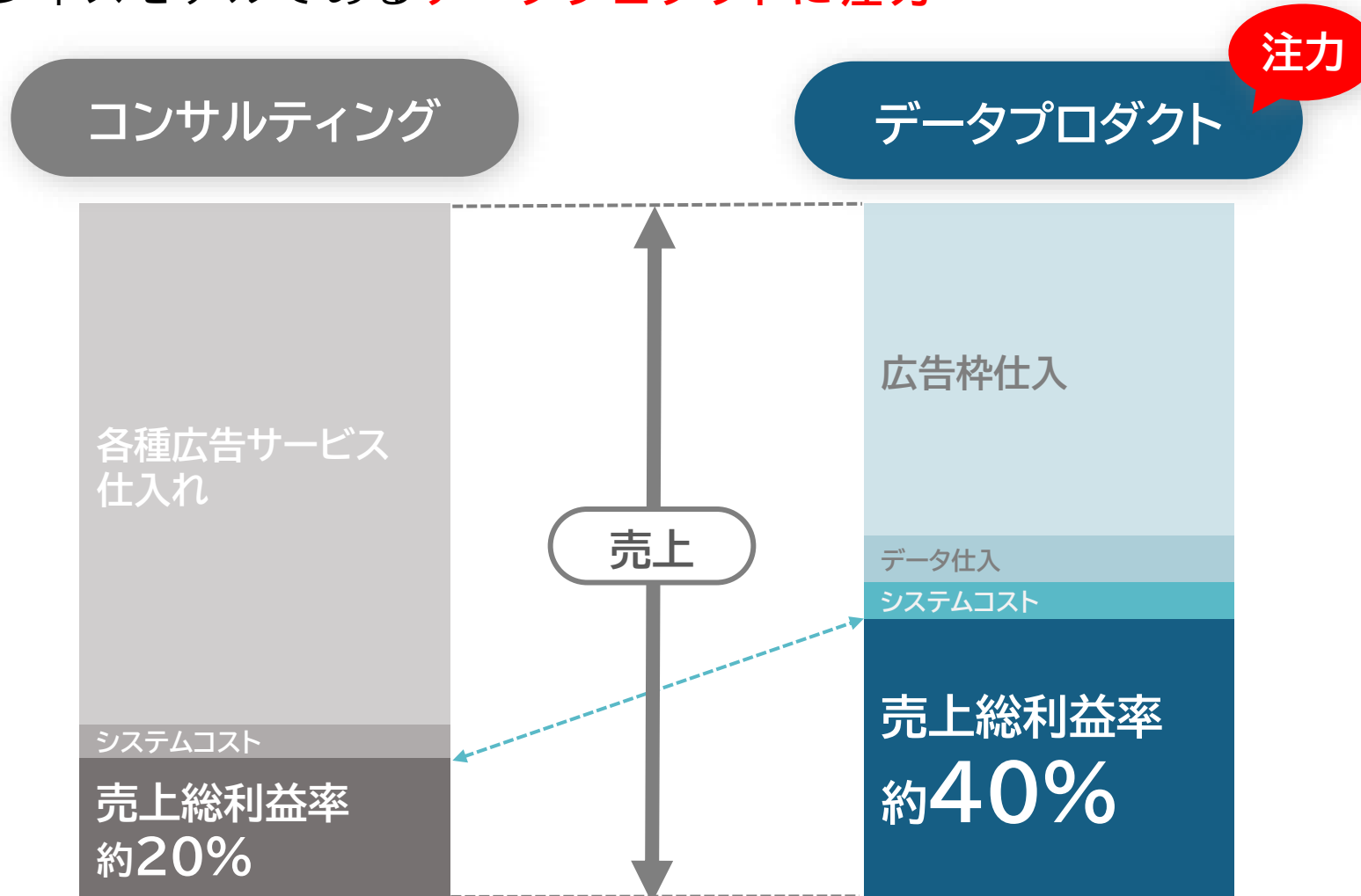


MONOLITHS



# サービス毎の収益性

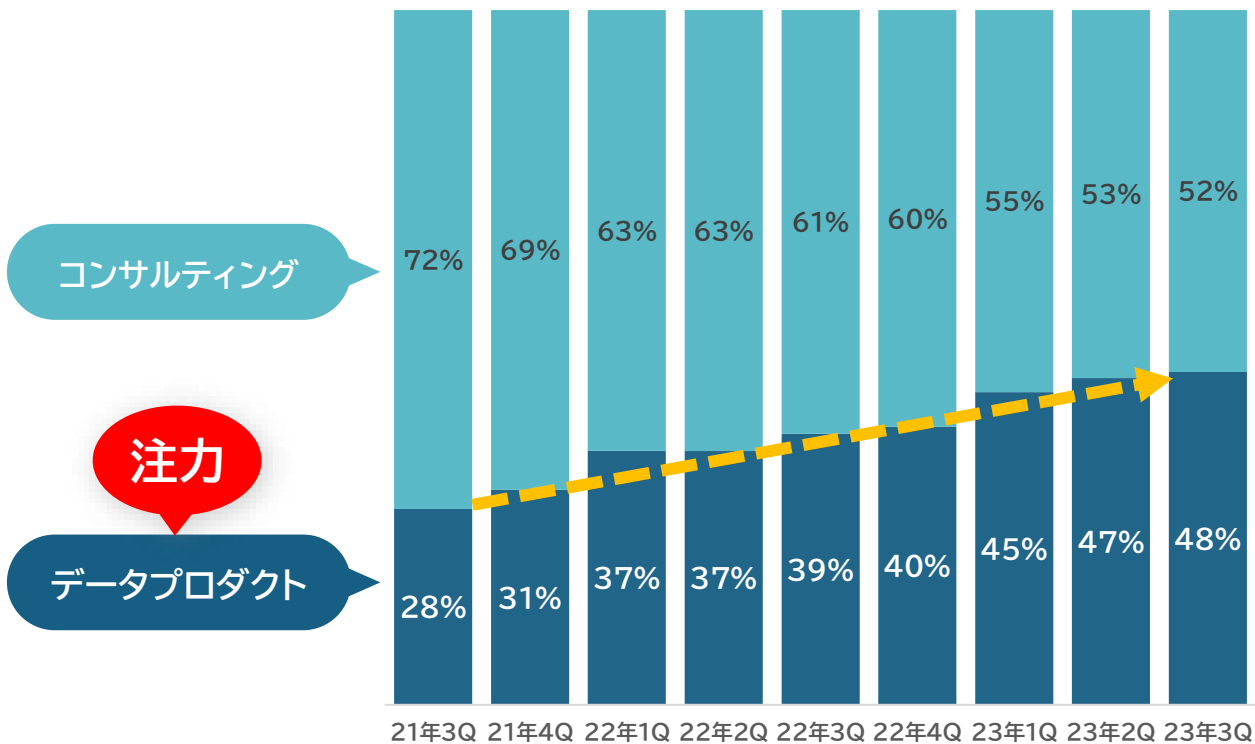
コンサルティングの売上は維持しつつ  
収益性の高いビジネスモデルである **データプロダクト** に注力



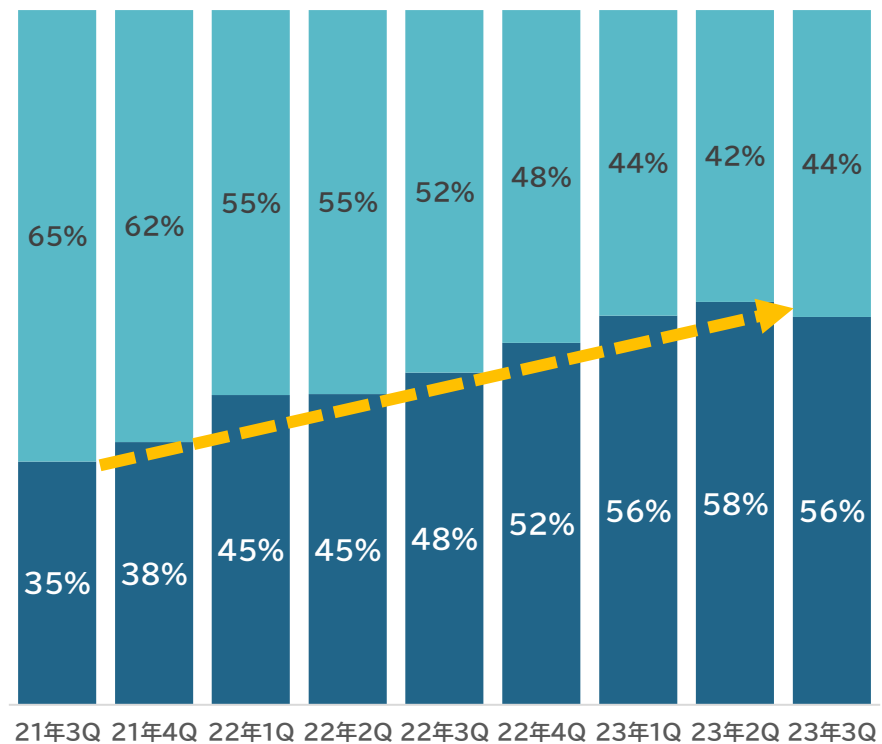
# サービス毎の売上・粗利シェア

収益性の高いデータプロダクトを拡大することで、**事業全体の収益性が向上**

## 売上シェア



## 売上総利益シェア



# Agenda

① 2023年9月期第3四半期連結業績

② サービス毎業績ハイライト

- データプロダクトに関して
- コンサルティングに関して

③ 成長戦略

④ Appendix

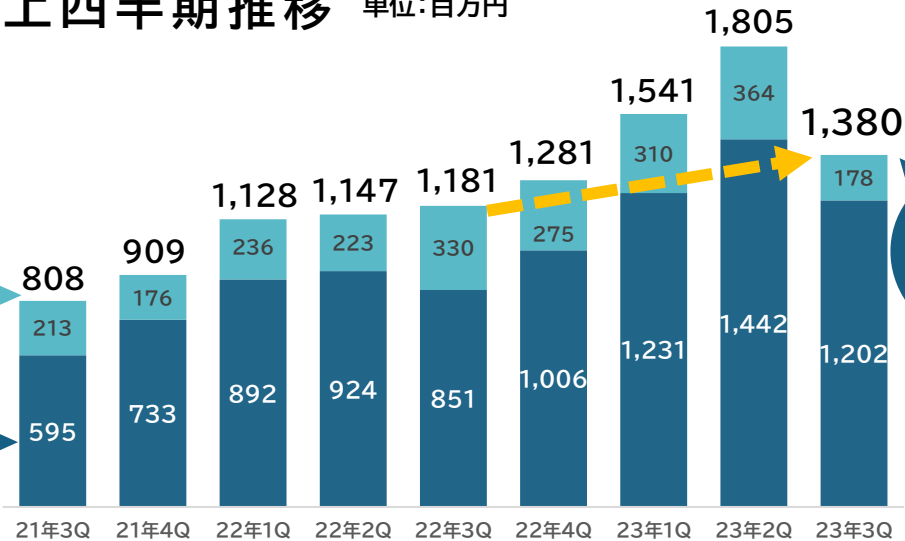
# データプロダクトの売上・粗利推移

新しいデータ連携による性能強化や、新しい業種製品の追加によって  
**売上高は前年同期比16%増 / 粗利は前年同期比20%増**

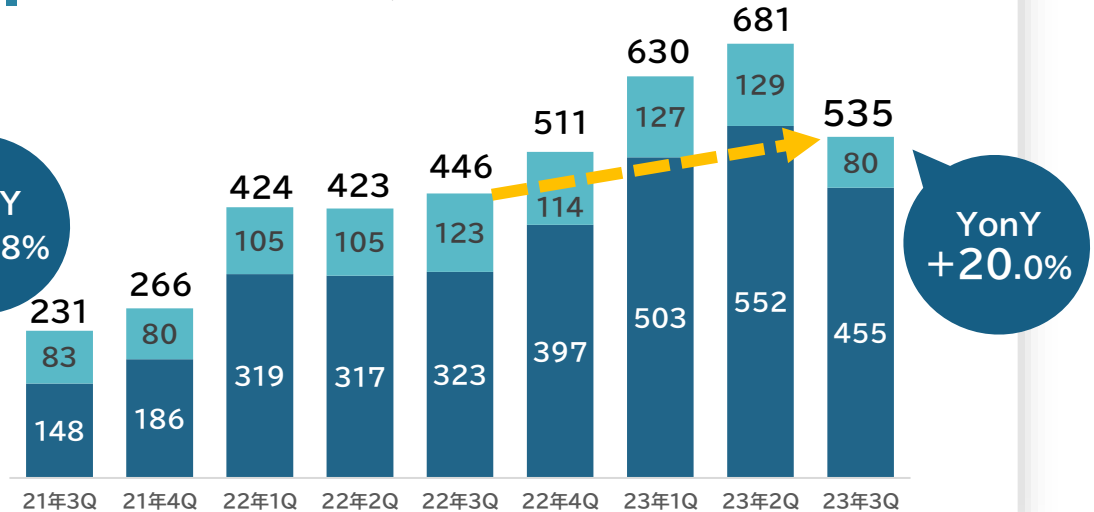
## 売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2022年9月期 第3四半期※1	2023年9月期 第3四半期	増減 増減額	増減 %
売上高	1,181	1,380	+199	+16.8%
売上総利益	446	535	+89	+20.0%

## 売上四半期推移 単位:百万円

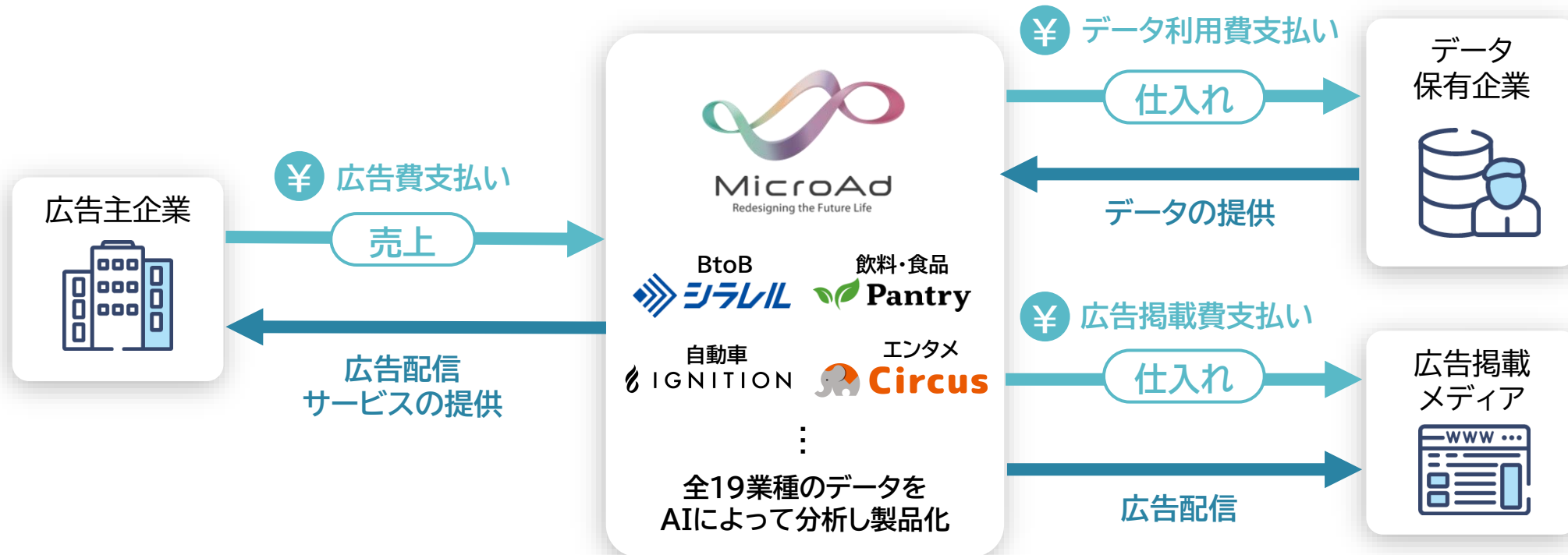


## 粗利四半期推移 単位:百万円



# データプロダクト「UNIVERSE」のビジネスモデル

データ保有企業から収集した消費行動データを、データプラットフォーム「UNIVERSE」で分析し19業種に向けたマーケティングプロダクトを広告主企業へ提供

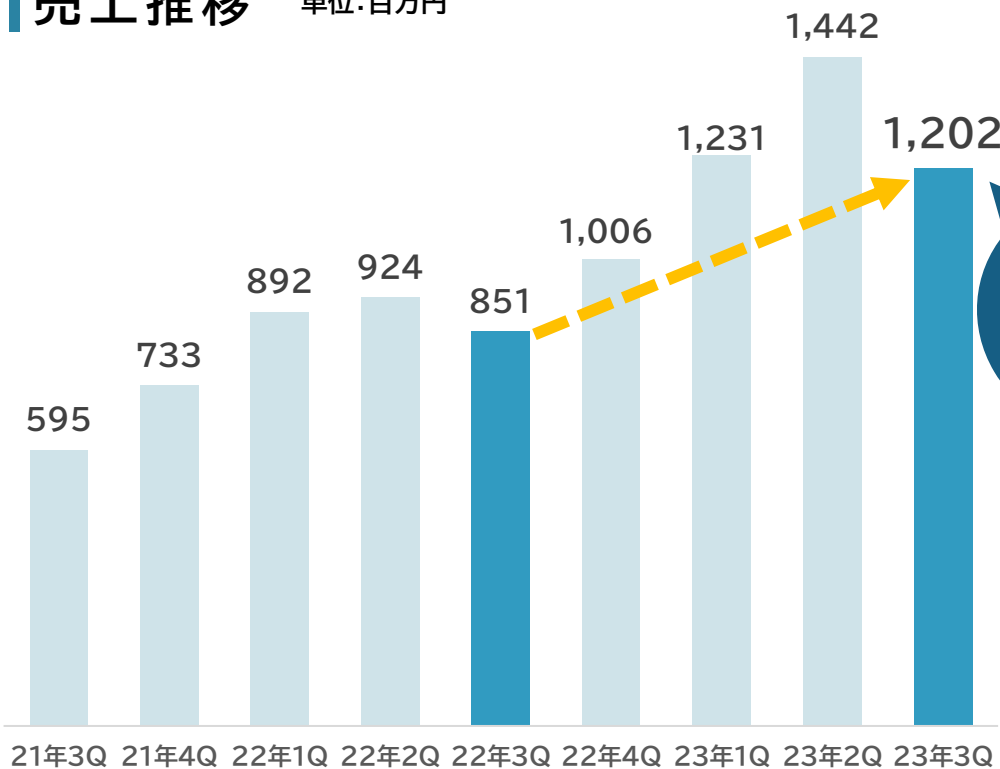


# データプロダクト「UNIVERSE」の売上・粗利推移

新しいデータ連携による性能強化や、新しい業種製品の追加によって  
売上は前年同Q比41%増 / 粗利は前年同Q比40%増

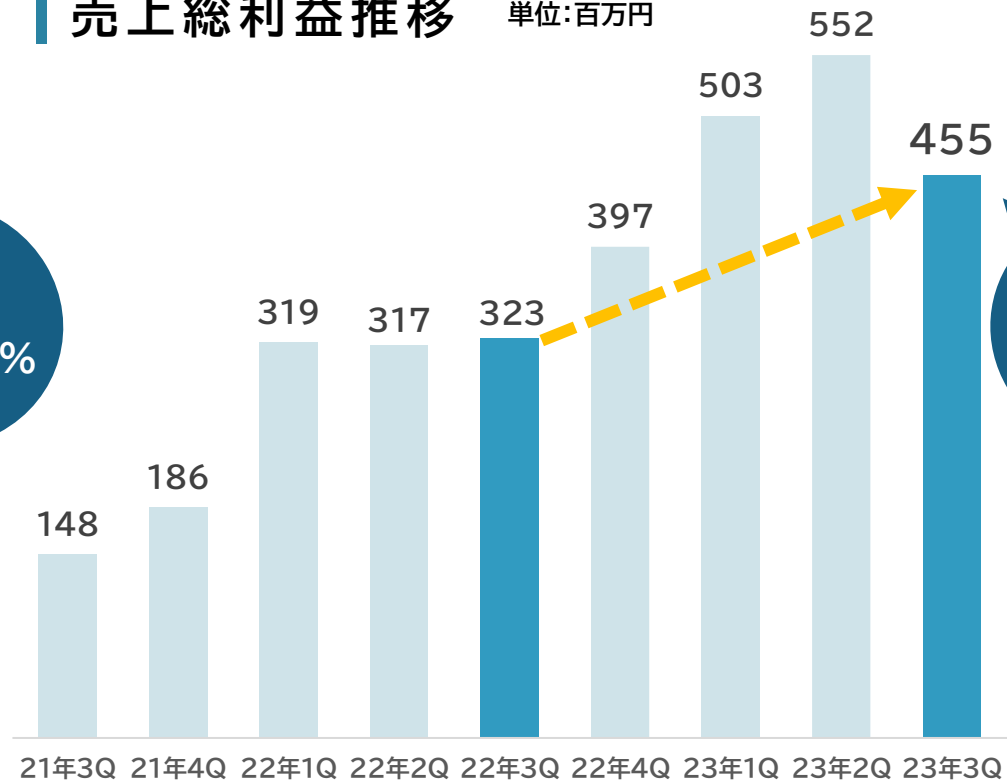
## 売上推移

単位:百万円



## 売上総利益推移

単位:百万円



# データプロダクト「UNIVERSE」の業種特化製品

新NISAの口座開設の需要を喚起する金融向けの製品を新たにリリース  
人材向け製品は新卒採用を支援する機能を強化し、さらなる成長を狙う

B to B **高成長** シラレール

医療・製薬 **高成長** IASO

飲料・食品 Pantry

自動車 IGNITION

エンタメ エンタメ

美容・化粧品 Vesta

地方自治体 まちあげ

**高成長** 人材

**高成長** EC

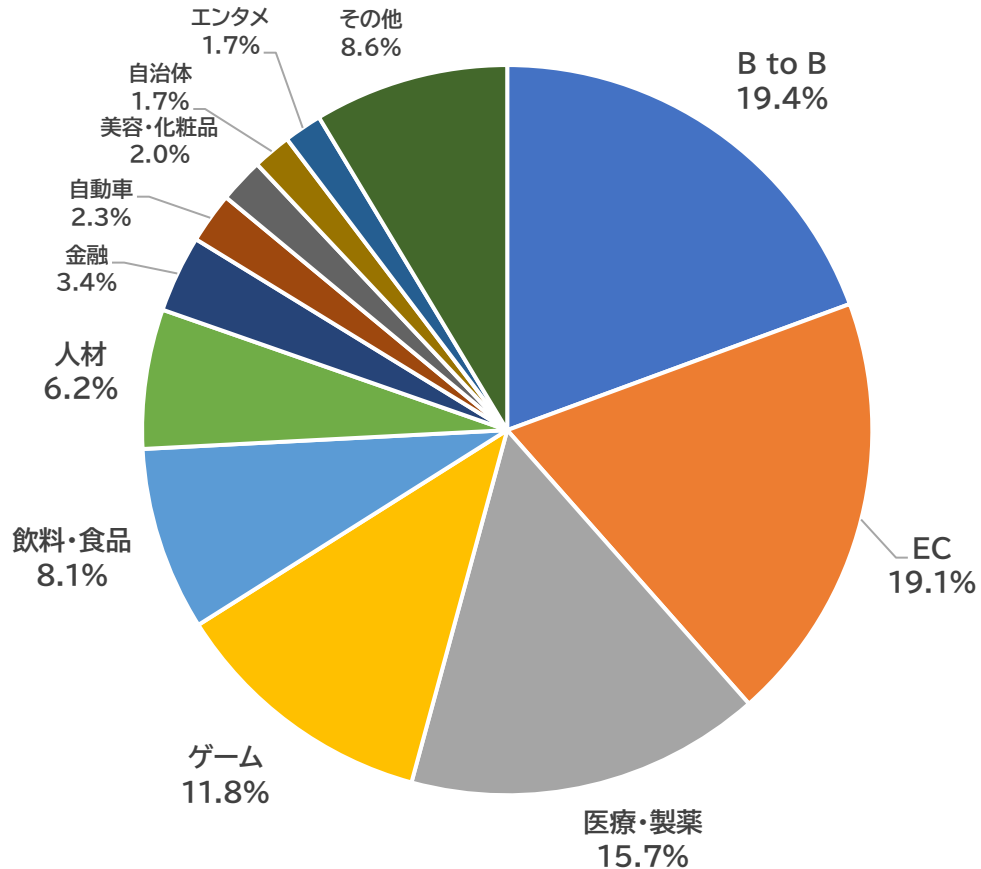
**New!** 金融 (新NISA向け)

… 全19業種

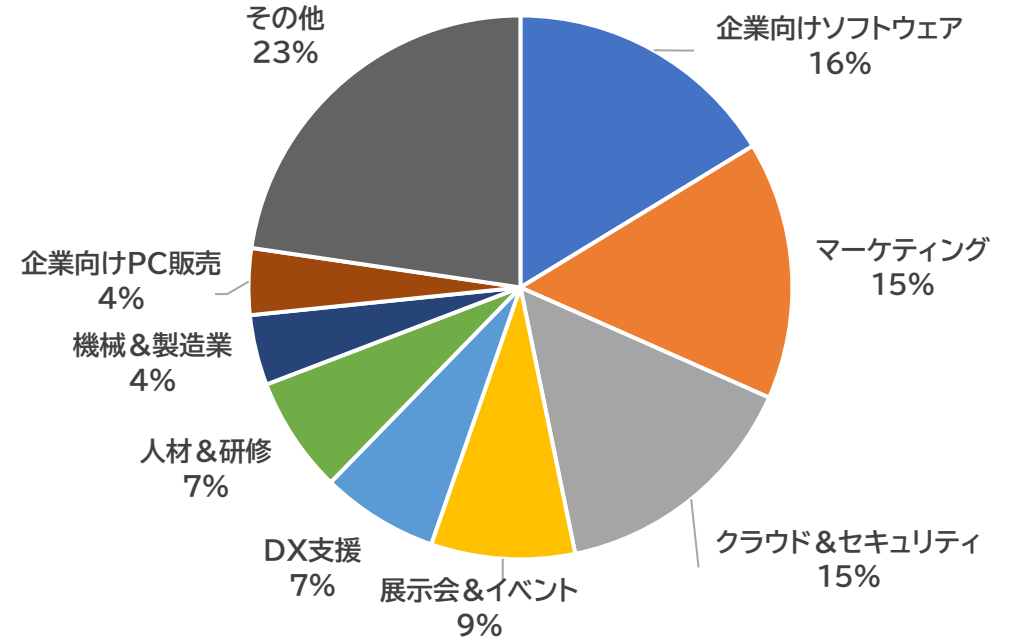
# UNIVERSEにおける業種毎のシェア

様々な業種へ製品展開することで、**特定の業種や企業に依存しない事業構造**

## 第3四半期の業種ごと売上シェア



## B to Bの内訳

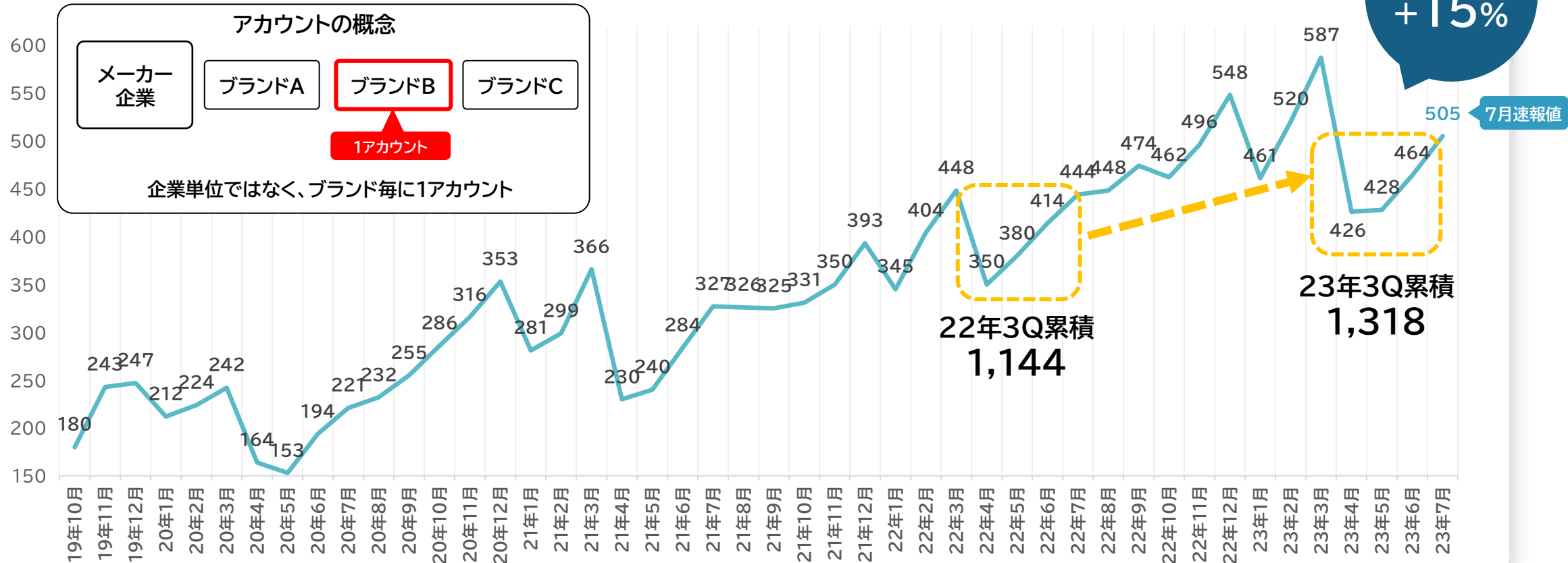




# データプロダクト「UNIVERSE」のKPI – 稼働アカウント

新しいデータ連携による業種別プロダクトの性能強化によって  
 季節性による一時的な減少はあるが **前年同Q比15%増と順調に拡大**

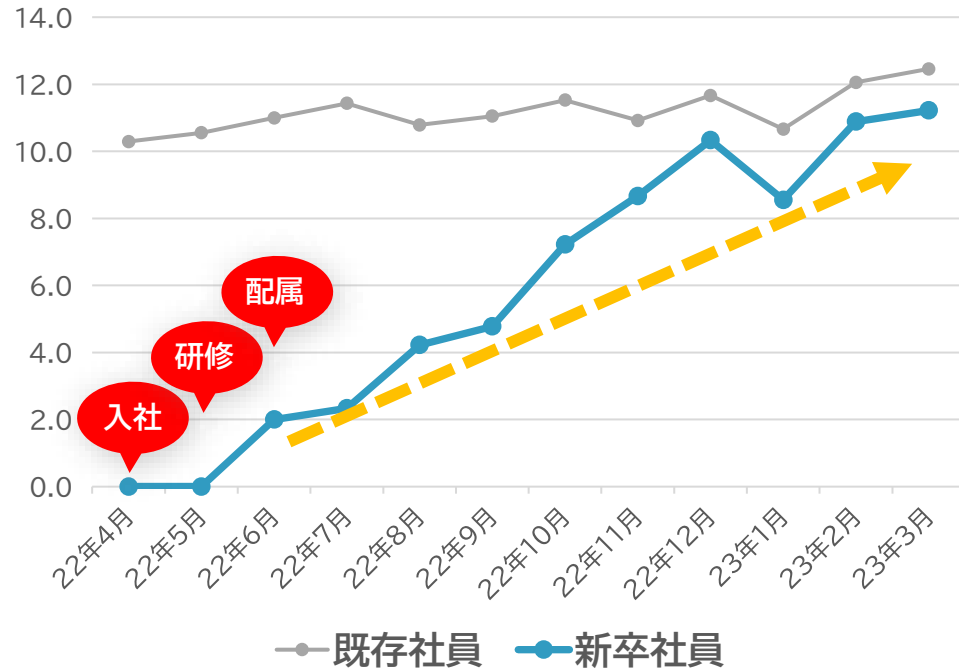
## 稼働アカウントの月次推移



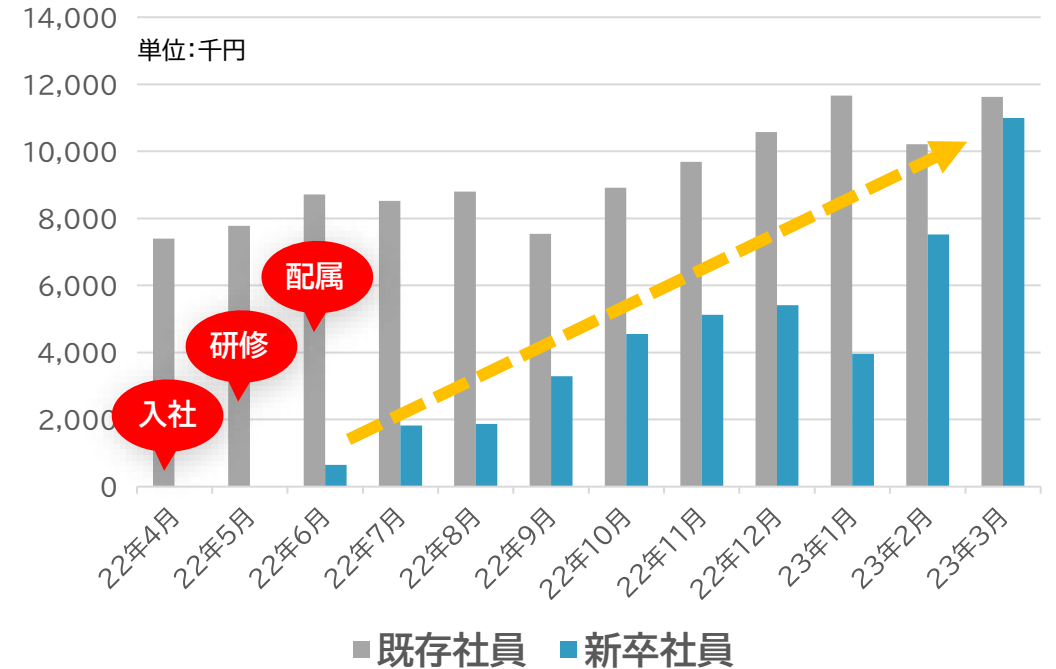
# 稼働アカウント拡大に向けた営業人員の強化

2023年4月に新卒採用による営業人員を強化し、15名を増員（新卒採用全体：27名）  
 7月以降、新卒社員による活動が本格化し、入社から約1年で既存社員と同等の売上を創出

## 昨年新卒の一人当たり稼働アカウント数推移



## 昨年新卒の一人当たり売上推移



# 稼働アカウント拡大に向けて「まちあげ」の展示会出展

6月28日～30日の3日間、展示会への出展により、新たな顧客リードを獲得  
これらのリードをもとに、サービス契約に向けて商談を開始

## 自治体・公共Week2023「地方創生EXPO」へ出展



3日間で新規顧客リード獲得

**1,088件**

展示会中のアポイント成約

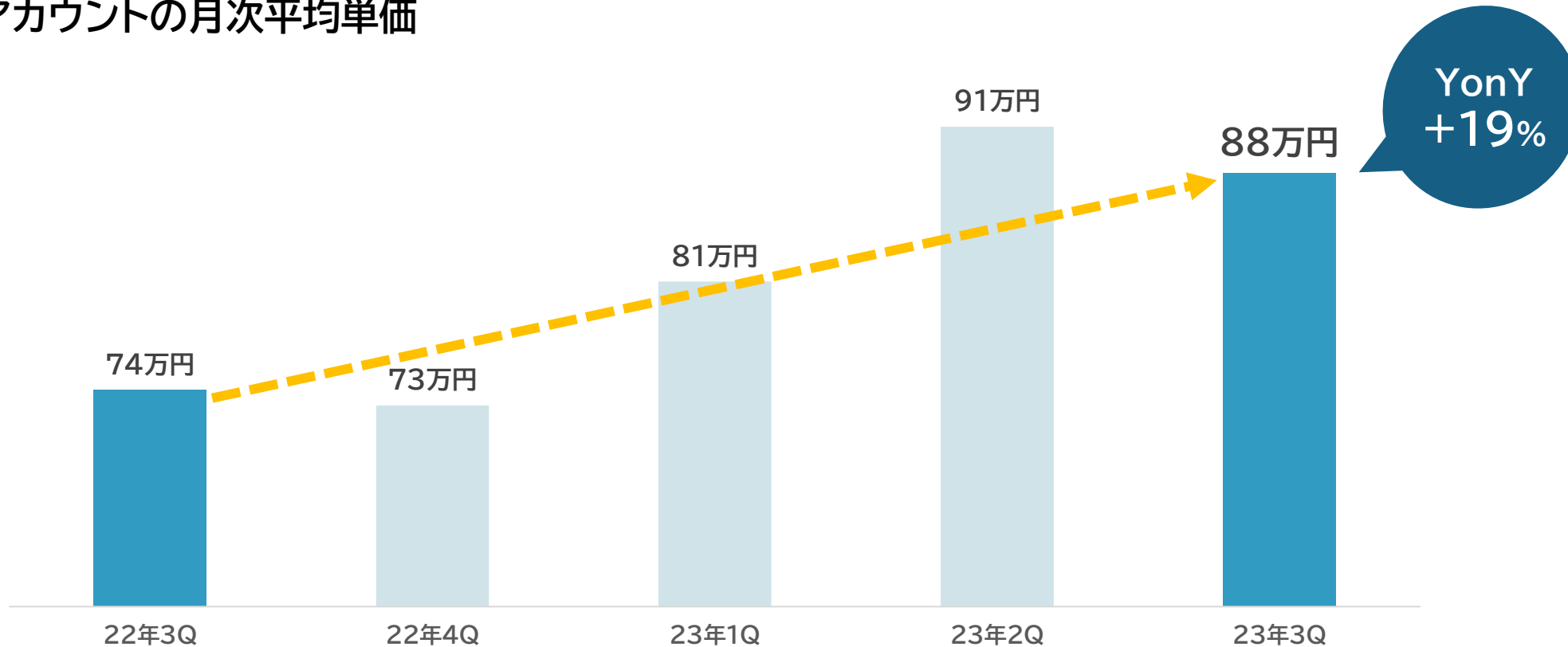
**80件**

契約へ向けて商談を開始

# UNIVERSE平均単価の推移

製品の機能アップデートや継続提案により、**全体の平均単価は前年同Q比で19%上昇**  
**稼働アカウントの増加に加えて、単価が上昇することで全体業績が拡大する構造**

## 稼働アカウントの月次平均単価

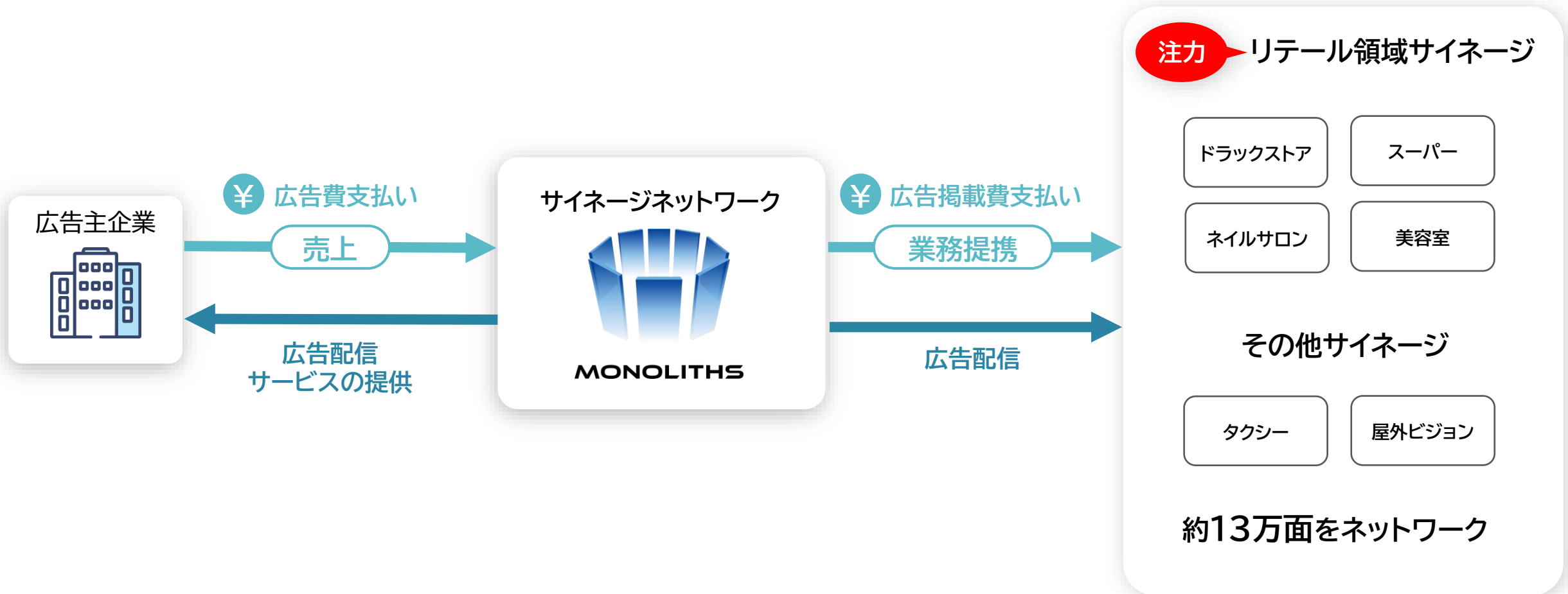


## UNIVERSEの稼働アカウント まとめ

- ① 7月以降、新卒社員の**活動本格化によって拡大見込み**
- ② 「まちあげ」など、**大量獲得したリードの契約**による拡大を狙う
- ③ 顧客単価は、季節性や大型案件等の影響による変動が大きい  
が上昇傾向

# データプロダクト「デジタルサイネージ」のビジネスモデル

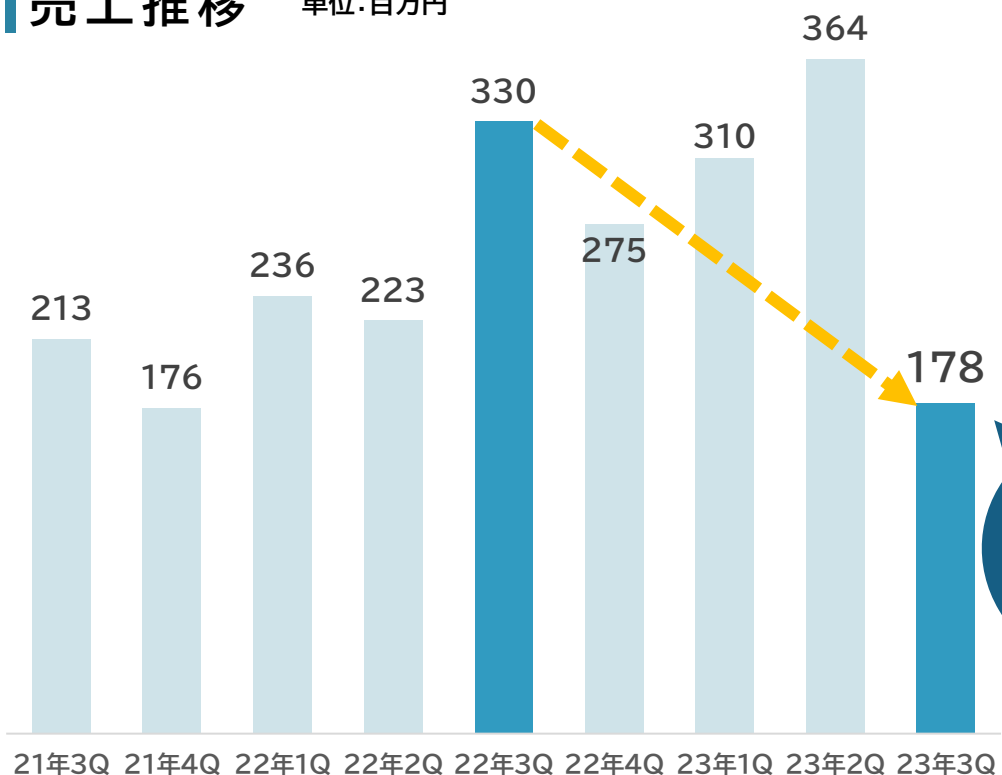
約13万面のサイネージをネットワーク化し、一元的な広告配信サービスを提供  
リテール領域(小売・流通・サロン)のサイネージ設置数と売上の拡大に注力



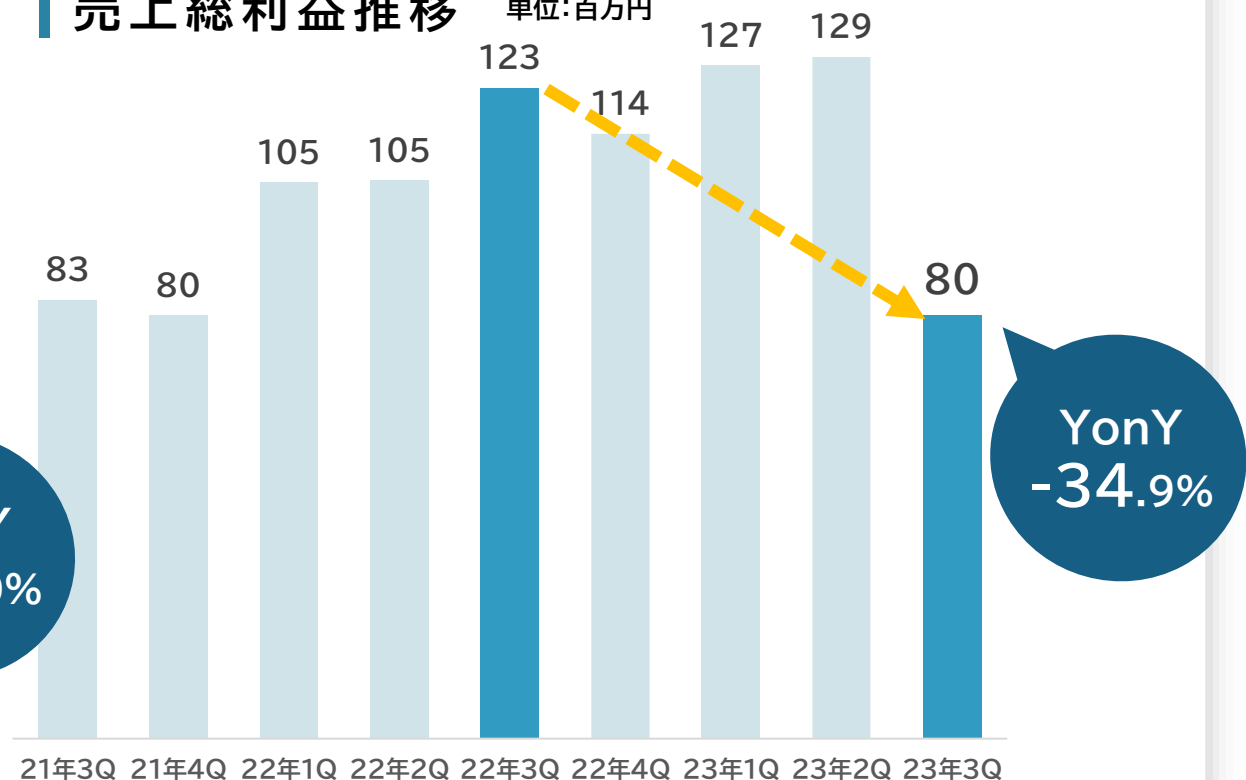
# データプロダクト「デジタルサイネージ」の売上・粗利推移

期初の計画通り、タクシーサイネージの契約更改の影響で売上・粗利ともに前年同Q比で減少  
**リテール領域への注力により再成長を目指す**

売上推移 単位:百万円



売上総利益推移 単位:百万円



# Agenda

① 2023年9月期第3四半期連結業績

② サービス毎業績ハイライト

- データプロダクトに関して
- コンサルティングに関して

③ 成長戦略

④ Appendix



# コンサルティングの売上・粗利推移

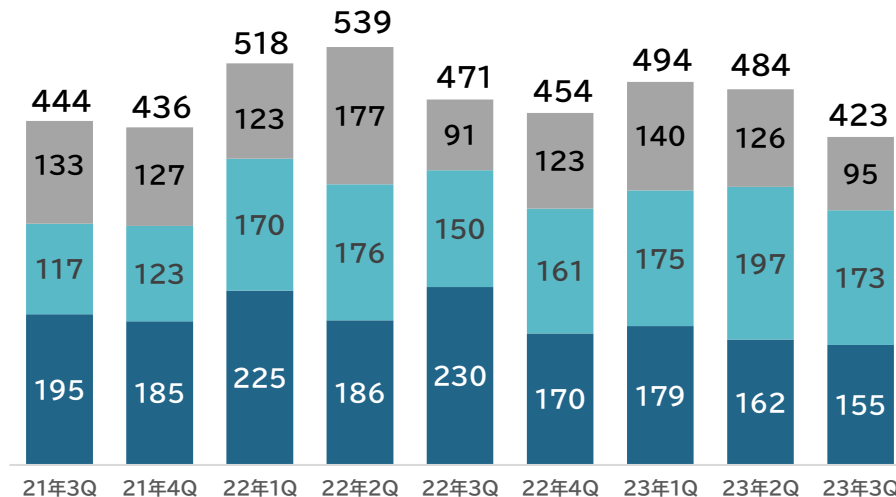
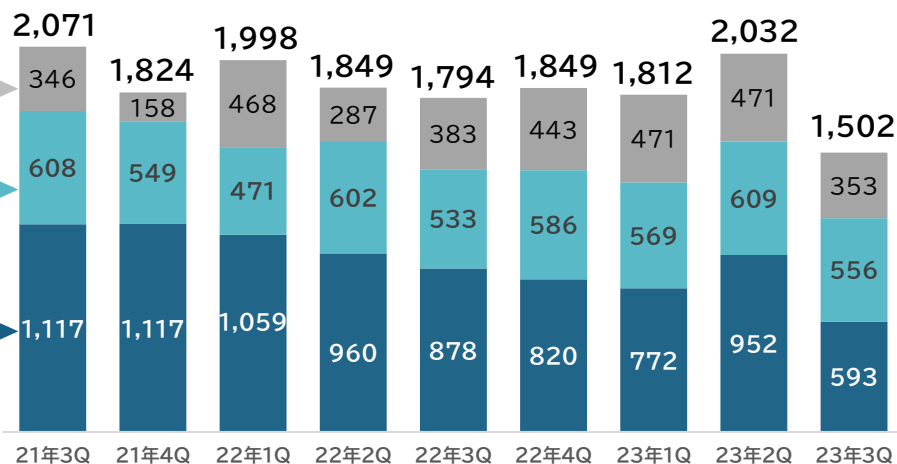
メディアコンサルは高粗利サービスの提供により粗利率が向上

## 売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2022年9月期 第3四半期※1	2023年9月期 第3四半期	増減	
			増減額	%
売上高	1,794	1,502	-292	-16.3%
売上総利益	471	423	-48	-10.2%

## 売上四半期推移 単位:百万円

## 粗利四半期推移 単位:百万円



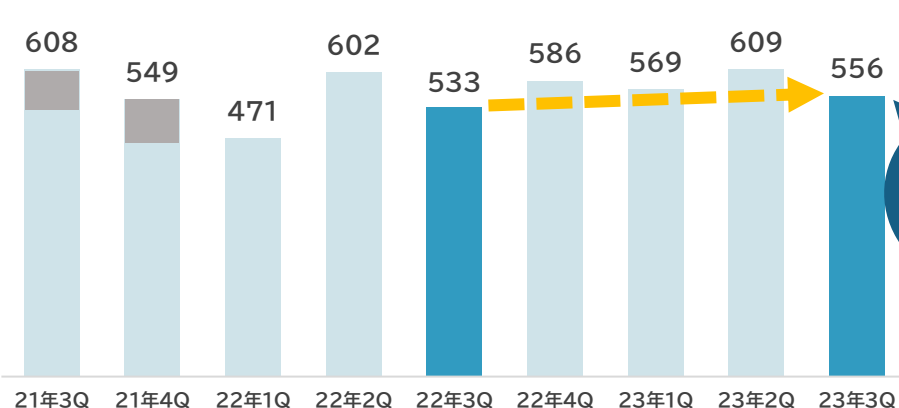
# コンサルティング-メディア向け

インターネットメディアの広告収益最大化を支援するコンサルティングサービス  
**粗利率の高いサービスの提供により、粗利は前年同Q比15%増**

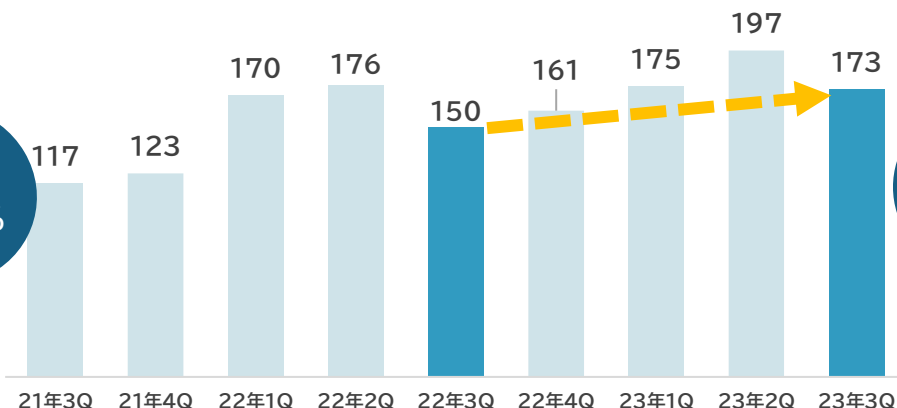


**売上四半期推移** 単位:百万円

■ = 新収益認識基準適用による減少売上想定値 (22年度以降は適用済み)



**粗利四半期推移** 単位:百万円

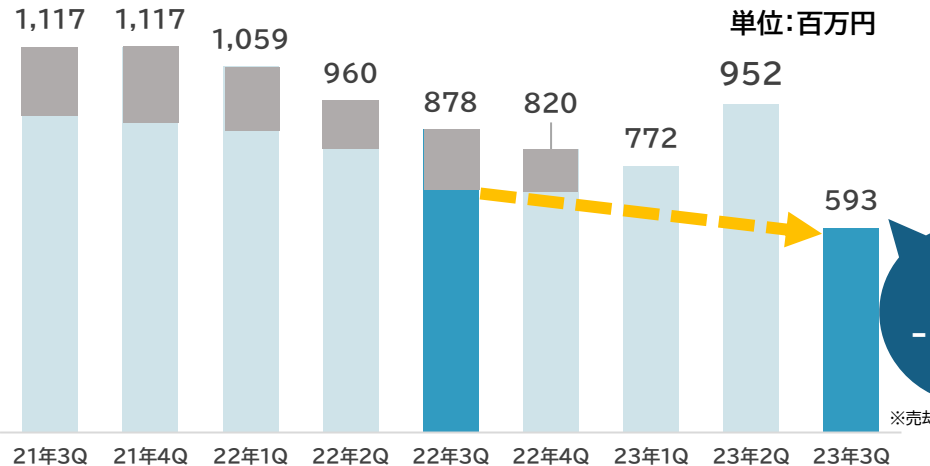


# コンサルティング-海外

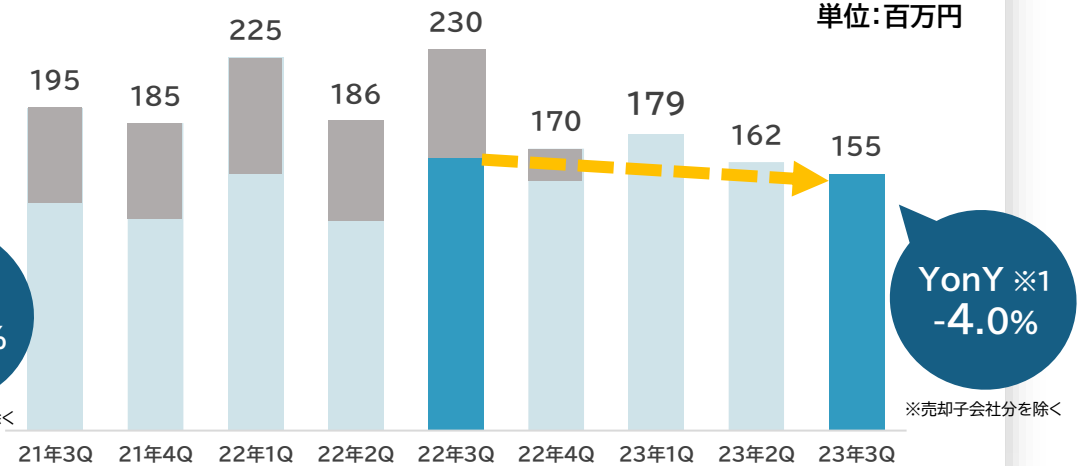
海外事業は拠点売却と、特定の大手顧客の予算削減により、前年同Q比で減収・減益。  
 主要拠点である台湾を中心に、**インバウンド需要の増加を取り込み再成長を狙う**



売上四半期推移



粗利四半期推移

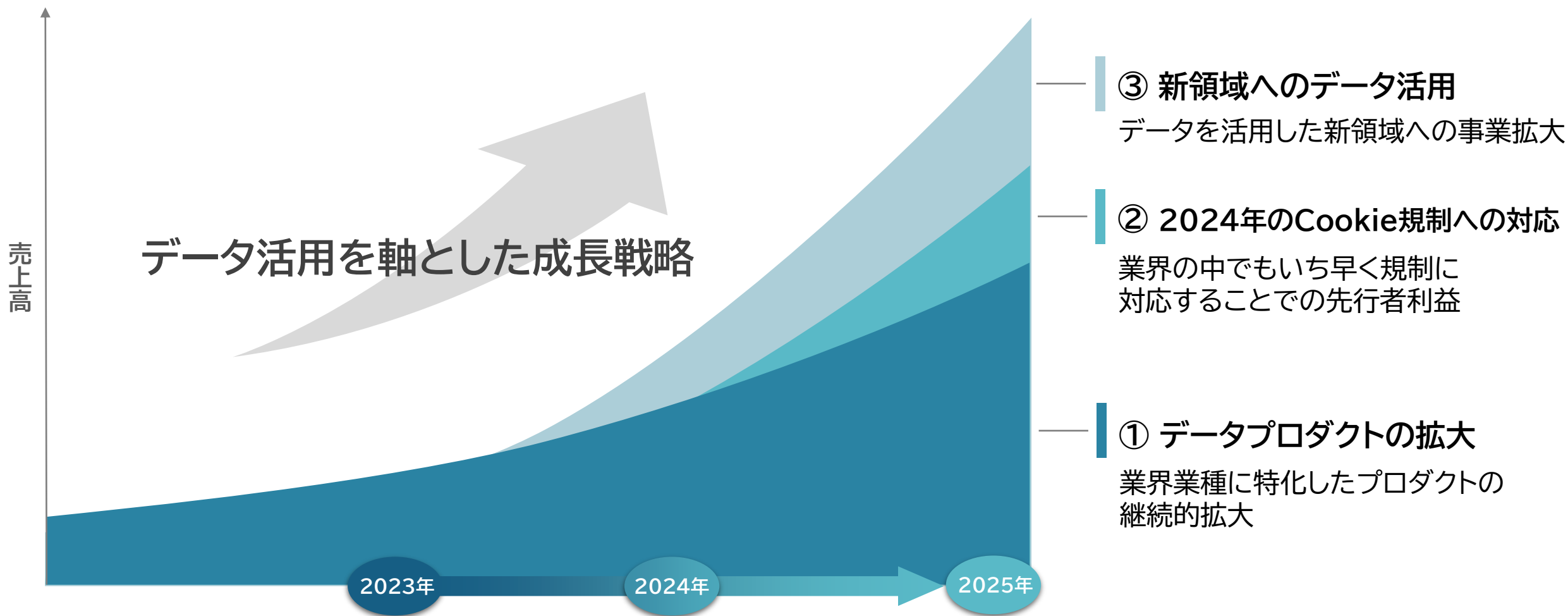


# Agenda

- ① 2023年9月期第3四半期連結業績
- ② サービス毎業績ハイライト
  - ・ データプロダクトに関して
  - ・ コンサルティングに関して
- ③ **成長戦略**
- ④ Appendix

# マイクロアドの成長戦略

アドテクノロジーの企業から、**総合データカンパニー**へ



# ① データプロダクトの拡大

デジタルマーケティングの2つの領域において**ブランド領域に特化することで競争力を発揮**

ダイレクト  
領域

ECサイトやネット系サービスなど  
オンラインで購買が完結するネット系企業

ブランド  
領域

特化

自動車や飲料・食品など  
実店舗での製品提供を行うメーカー企業

## ブランド領域に特化する利点

- ブランド領域に特化している**競合企業はいない**
- マス広告(TVCM等)からの**デジタルシフトによる市場拡大**が期待できる
- アフターコロナによる**人流回復を追い風にさらなる需要拡大**が期待できる

# ① データプロダクトの拡大 - UNIVERSEによる企業価値向上支援

UNIVERSEの保有するデータや分析力など、マイクロアドの保有資産を活用し  
上場企業に対する企業価値向上支援を開始

## STEP① 資本業務提携



資本参加

上場企業

資本参加を前提とした  
業務提携

## STEP② マイクロアドの資産を活用した事業連携

マイクロアドの保有資産

UNIVERSE保有データ  
約200の消費行動データ

広告掲載メディアネットワーク  
約2,000メディア

広告代理店の販売ネットワーク  
約700社

海外拠点  
マイクロアド台湾を中心  
とする中華圏

これらの資産を活用した  
支援先企業のサービス強化や新規事業の創出

## STEP③ 収益化

上場企業

↑ 企業価値の向上

持分法適用会社への移行  
による収益の取り込み

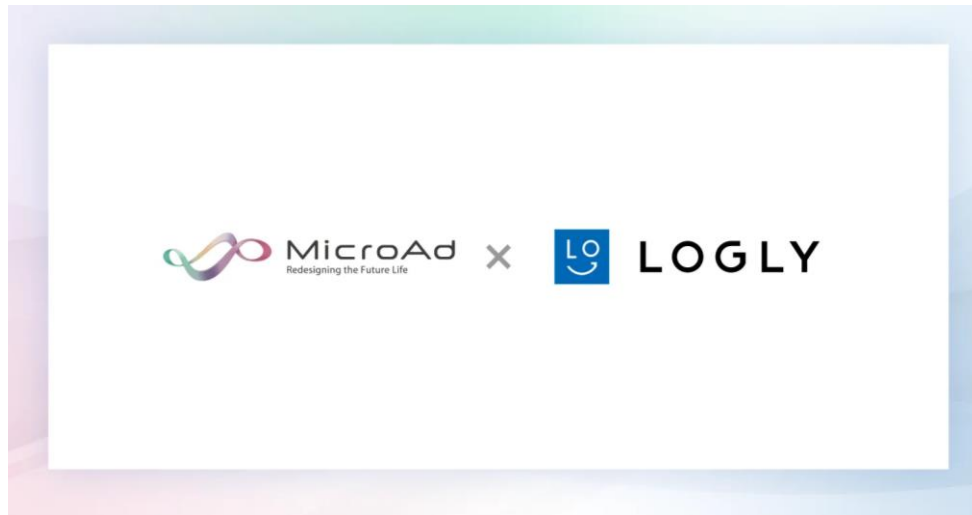
もしくは

株式売却による  
キャピタルゲインの獲得

# ① データプロダクトの拡大 - UNIVERSEによる企業価値向上支援

企業価値向上支援の**第一弾**として、**ログリー株式会社との資本業務提携**を実施

## ログリー株式会社との資本業務提携の概要



ログリー株式会社の第三者割当を当社が引き受け(当社持ち分10.01%)  
下記の業務提携を両社で推進することで、企業価値の向上を狙う

- ① UNIVERSEデータと連携した新たな事業開発
- ② ログリー社製品における案件創出、営業力強化
- ③ 海外関連ビジネスでの事業協力強化



## ② 2024年のCookie規制への対応

- 2024年7月以降、段階的にGoogle ChromeブラウザでCookieの利用が制限される予定
- 下記の3つの施策を同時に推進することで、**先行者利益の獲得を狙う**

### コンテクスチュアルターゲティング

広告掲載面のコンテンツ内容をAIが分析し  
最適な広告を配信する技術

22年2月から提供を開始し  
すでに**200件以上の利用実績**



### IDソリューションの導入

Cookieを利用せずに  
プライバシーを保護しながら  
ユーザー毎に最適な広告配信を行う技術

複数の外部パートナーと提携し、  
**順次技術導入を推進**

提携パートナー



### PrivacySandboxへの対応

Google Chromeに搭載される  
プライバシーを保護しながら  
ターゲティングや計測を実現する技術

**23年7月より、最新のChromeで  
この技術による実データ取得が可能に  
広告配信システムの構築やテストを開始**



[https://privacysandbox.com/intl/ja\\_jp/](https://privacysandbox.com/intl/ja_jp/)

## ③ 新領域へのデータ活用

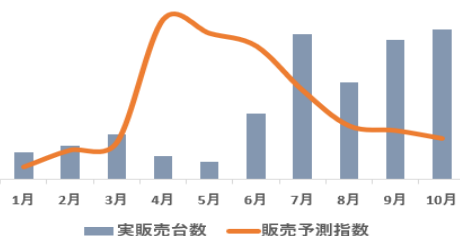
保有している膨大なデータや分析技術を生かして、**広告以外の領域でのデータビジネスを拡大していく**

### オルタナティブデータ

保有データの分析によって  
自己資金での株式投資を開始  
**2023年2Qのテスト運用で  
概ねシミュレーション通りのパフォーマンスを確認**

3Qに新戦略による**対象銘柄を追加、順調なスタート**  
既存の戦略についてはマーケット環境の  
大きな変化に対応する為のアップデートを検証

#### 自動車の販売台数予測例



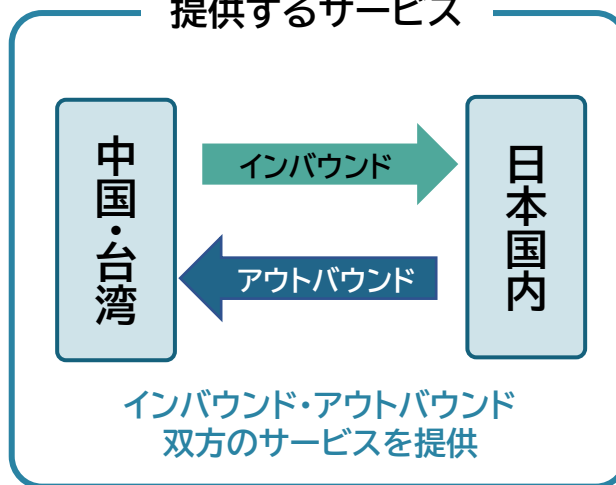
保有するデータ分析により  
将来の販売台数を予測  
このような予測値を基に投資判断

### クロスボーダー事業

訪日観光客や海外進出を計画する企業  
に向けた様々なサービスを提供

**クラウドファンディングによる台湾進出  
サービスが好調な立ち上がり**

#### 提供するサービス



### 購買データ分析

レシートデータを活用した、購買傾向の  
分析サービス「カウミー」を提供

大手企業とのパートナーシップを計画  
**共同でカウミーのサービス強化を推進**



#### 活用データ

データ提供



レシートデータを独自に分析  
**1,400**ブランドの分析が可能

# ③ 新領域へのデータ活用 – クロスボーダー事業

マイクロアドの海外拠点、外部の有力なパートナーと連携してクロスボーダー事業を新たに開始



## 2023年9月期下半期のテーマ

- ① UNIVERSEは引き続き**高成長を目指す**
- ② サイネージは**リテール領域強化による再成長**
- ③ 新規領域から今後の**柱となる事業を創出**
- ④ 中長期的成長を見据えた**人材への投資**

# 株式分割に関して

当社株式の流動性の向上と、投資家層のさらなる拡大を図る目的で株式分割を実施

## 株式分割の概要

分割の方法	: 1株につき3株の割合をもって分割
基準日	: 2023年9月30日(予定)
効力発生日	: 2023年10月1日(予定)

## 東京証券取引所の推奨する投資単位の水準

※出典: 日本取引所グループ「投資単位の引下げ / 株式分割の仕組み・効果」

### 望ましい投資単位の水準 (5万円以上50万円未満)

東証では、個人投資家が投資しやすい環境を整備するために、望ましい投資単位として5万円以上50万円未満という水準を明示しています。

**2024年の新NISAの開始を踏まえ、個人投資家が中長期的に保有しやすい  
投資単位の水準まで投資単位を引き下げる**

# Agenda

- ① 2023年9月期第3四半期連結業績
- ② サービス毎業績ハイライト
  - ・ データプロダクトに関して
  - ・ コンサルティングに関して
- ③ 成長戦略
- ④ **Appendix**

当社のVISION

# Reshaping the Future Life

ビッグ  
データ



AI  
テクノロジー

データとテクノロジーの力で  
“未来を予測する”

マーケティング

物流・小売

金融

医療

# 会社概要



会社名	株式会社マイクロアド	決算期	9月
設立	2007年7月2日	代表者	代表取締役 社長執行役員 渡辺 健太郎
資本金	974,425,000円 (2023年6月末時点)	役員	取締役 副社長執行役員 田中 宏幸 榎原 良樹
従業員数	330名 (連結、23年6月時点)		取締役・監査等委員
主要関連会社	(株)MADS (株)エンハンス (株)cory		内田 正宏 谷地館 望(非常勤、社外) 宮沢 奈央(非常勤、社外)



# 経営陣



## 渡辺 健太郎 / 代表取締役 社長執行役員

1997年大塚商会入社。1999年に株式会社サイバーエージェントに入社。同社にて大阪支社を立ち上げるとともに支社長に就任、その後「Amebaブログ(アメブロ)」開始に伴い事業責任者として立ち上げを担当する。2006年に株式会社サイバーエージェント取締役就任後、2007年に株式会社マイクロアドを設立。



## 田中 宏幸 / 取締役 副社長執行役員

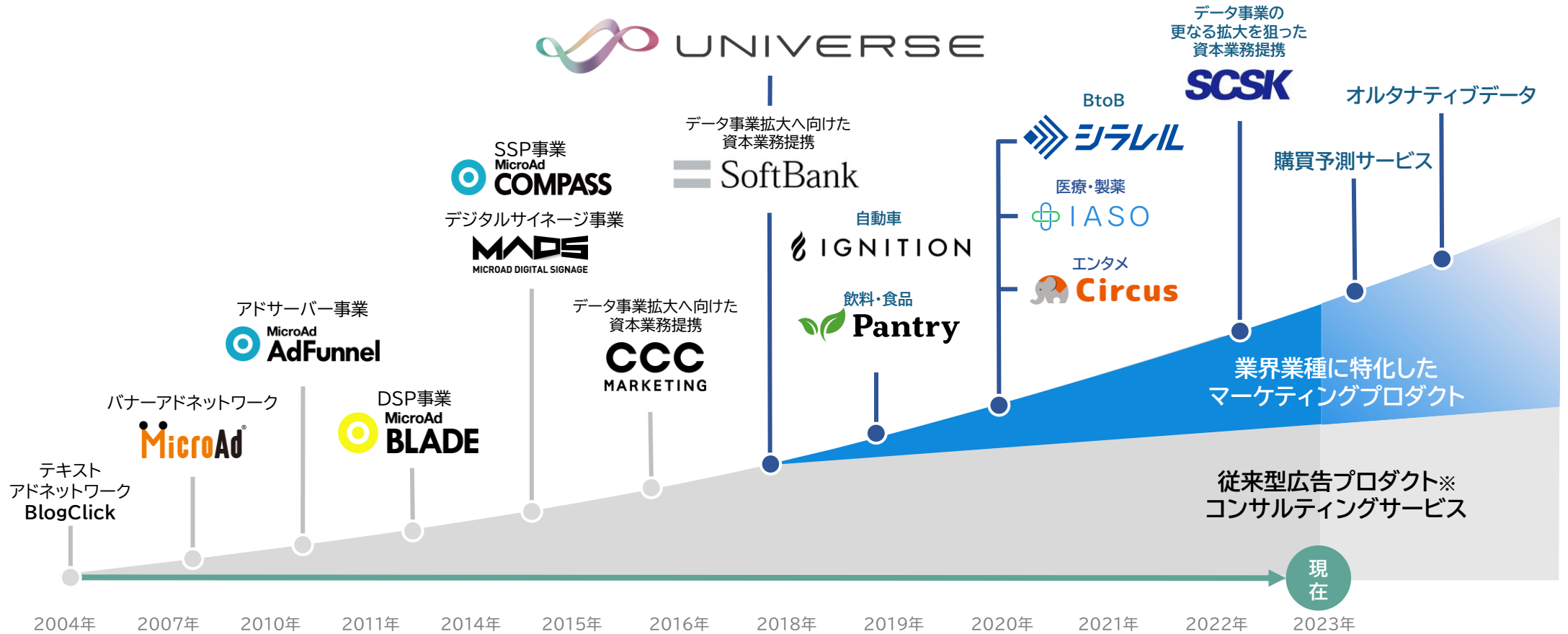
2002年SIer入社。金融会社向けシステム開発に携わる。2004年サイバーエージェント入社。当社の前身となるBlogClick事業の立ち上げに参画する。以後当社事業に携わりプロダクト開発を中心に幅広い業務を担当する。現在の管掌はデータソリューションサービス。



## 榎原 良樹 / 取締役 副社長執行役員

1997年さくら銀行(現三井住友銀行)入行。2001年サイバーエージェントに入社し、大阪支社長、事業戦略部長などを歴任。2011年マイクロアド海外事業の本格展開に合わせ当社へ参画し、東南アジア現地での事業立ち上げ、拠点統括に従事。2017年に帰国後、当社役員に就任。

# マイクロアドの沿革



## 広告を情報へ

テクノロジーの力で広告を有益な情報として消費者へ届ける

## Redesigning the Future Life

広告にとどまらず、データを活用した様々なプロダクトを提供し 未来の暮らしを創る

本資料には、将来に関する計画や見通し、経営目標などが記載されています。  
これらの将来に関する記述は、現在における見込みや、  
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。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況及び国内や国際的な  
経済状況が含まれます。

