

**V O Y A G E**  
**G R O U P**

**成長可能性に関する説明資料**

**株式会社VOYAGE GROUP**

**2014.07**

01 | 会社概要

02 | 事業内容

03 | 成長戦略

# 01 | 会社概要

- 会社概要
- 沿革
- 代表の経歴
- 事業領域
- 連結売上高及び営業利益推移

# 会社概要

---

**社名** 株式会社VOYAGE GROUP

**設立** 1999年10月8日

**資本金** 3億7,262万円（2014年3月末現在）

**事業内容** アドテクノロジー事業、メディア事業

**連結従業員数** 280人（2014年4月末現在） ※臨時雇用者含まない

**主要株主** ポリス第二号投資事業有限責任組合  
宇佐美 進典  
株式会社サイバーエージェント 他



# 沿革

✓ 創業以来 **15期連続で増収** を実現。

- (株)アクシブドットコム (現当社) を設立
- (株)サイバーエージェントと資本業務提携 (連結子会社化)
- 「ECナビ」をサービスリリース
- (株)PeX (現VOYAGE MARKETING) を設立
- アドテク事業としてSSP「Fluct」をサービス開始
- ポリスキャピタルグループ(株)が (株)サイバーエージェントより当社株式を取得
- 「ECナビ」累計ポイント発行数100億円、会員数400万人突破
- SSP「Fluct」のimp数/月200億突破

創業期～第一次成長期  
1999年～2004年

事業構造変革期  
2005年～2011年

第二次成長期  
2012年～

# 代表の経歴

当社の経営だけでなく、(株)サイバーエージェントで取締役など  
**幅広く経営の実務を経験。**

代表取締役 社長 兼 CEO

**宇佐美 進典**

うさみ しんすけ



1996年 早稲田大学 商学部 卒業

トーマツコンサルティング(株)

(現デロイトトーマツコンサルティング(株)) 入社

1999年 **当社設立**。取締役COO就任。

2002年 当社 代表取締役CEOに就任。

2005年 **(株)サイバーエージェント 取締役就任**

～  
2010年 メディア部門副統括、技術部門担当役員として  
既存事業の立て直しやアメーバの成長に携わる。

2010年 **当社の成長にフルコミット**し、今に至る。

# 事業領域

- ✓ アドテクノロジー事業とメディア事業を中心に事業展開。

## アドテクノロジー事業

## メディア事業

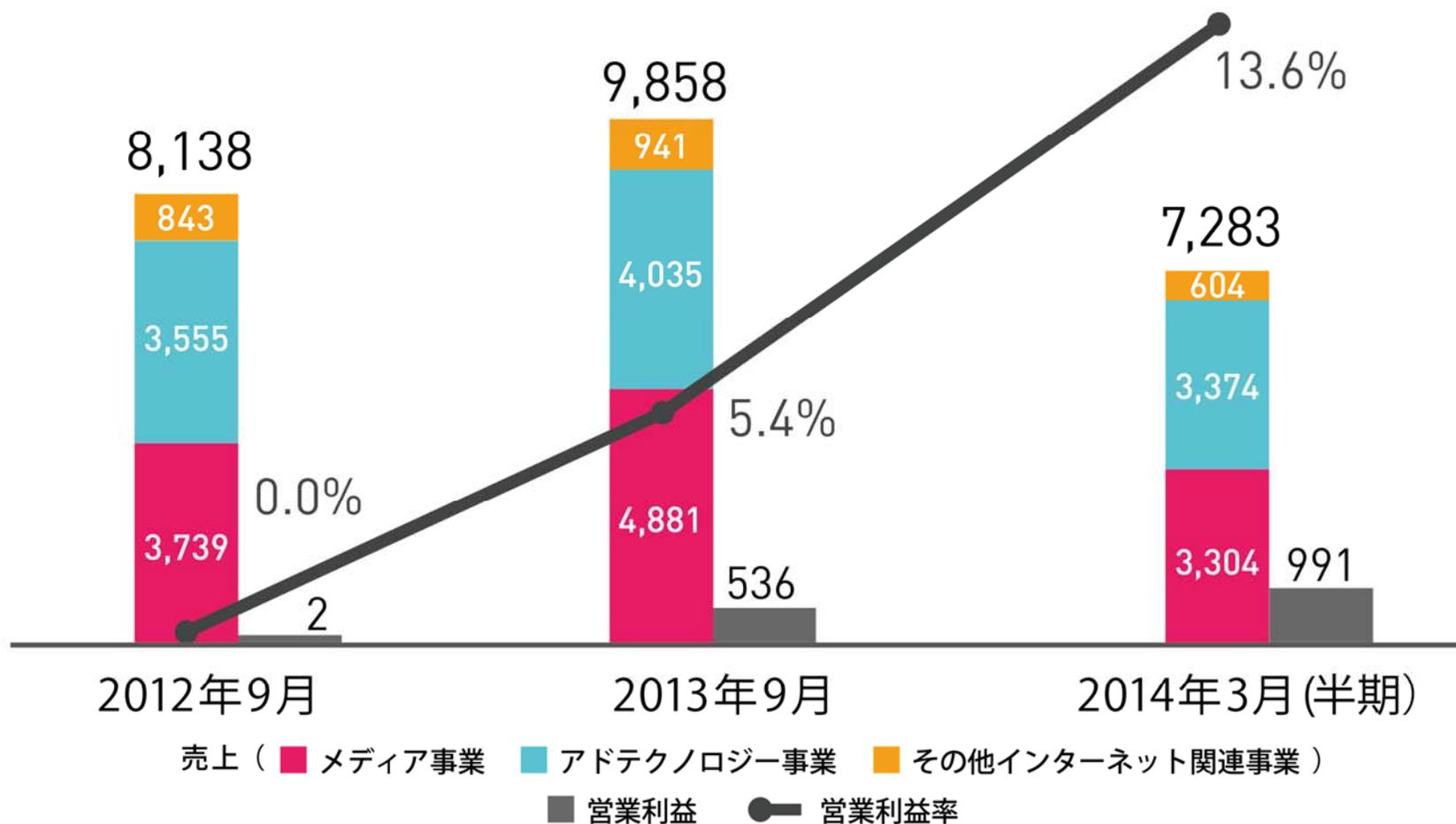


## その他インターネット関連事業

(注) 平成 26 年 3 月末現在ののべ会員数及び導入媒体数です。

# 連結売上高及び営業利益推移

- ✓ アドテクノロジー事業とメディア事業が共に急成長。
- ✓ 売上拡大に伴い、営業利益率も向上。

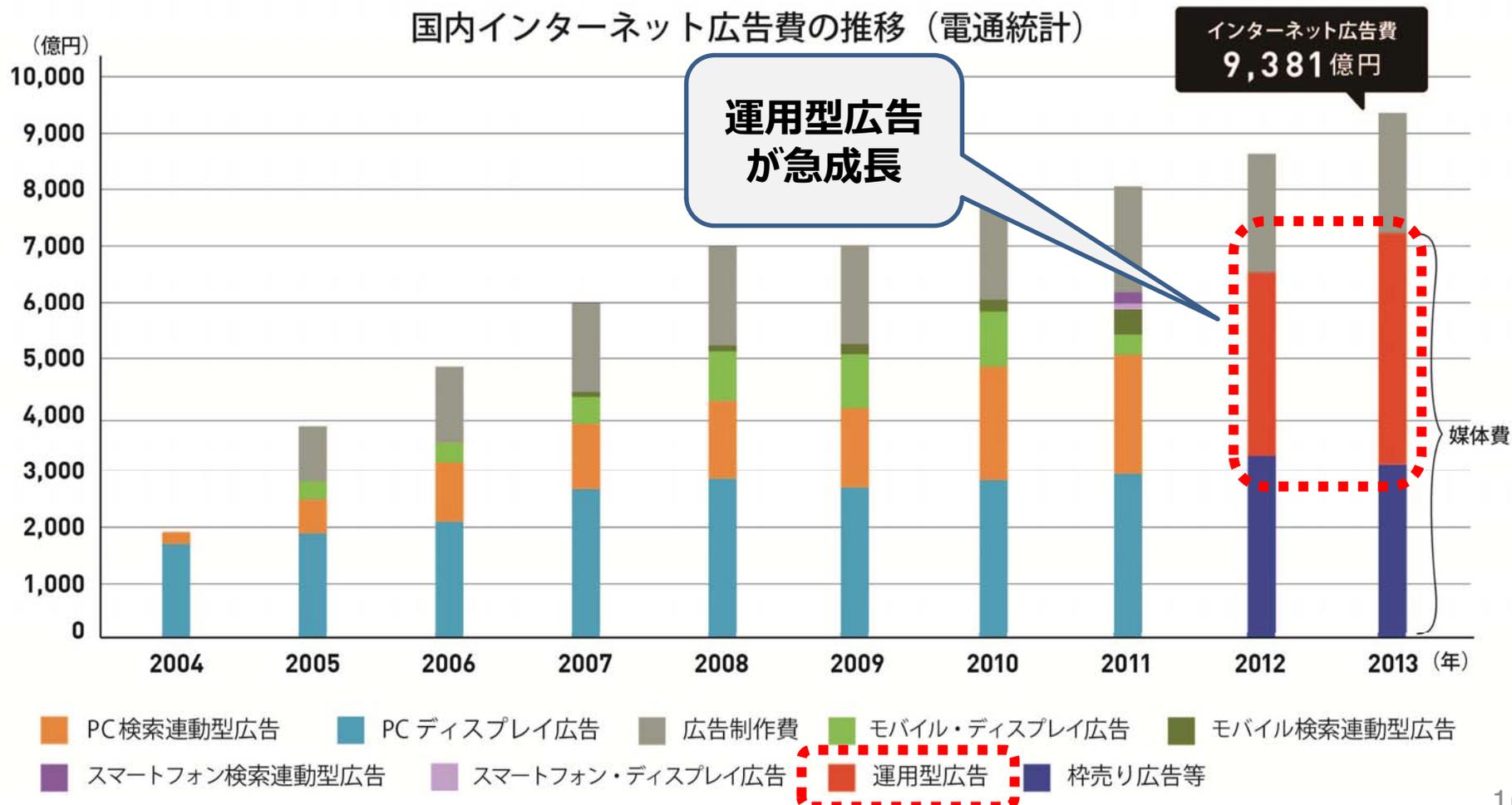


# 02 | 事業内容

- インターネット広告市場
- ネット広告業界の事業モデル
- アドテクノロジー事業
- メディア事業

# インターネット広告市場

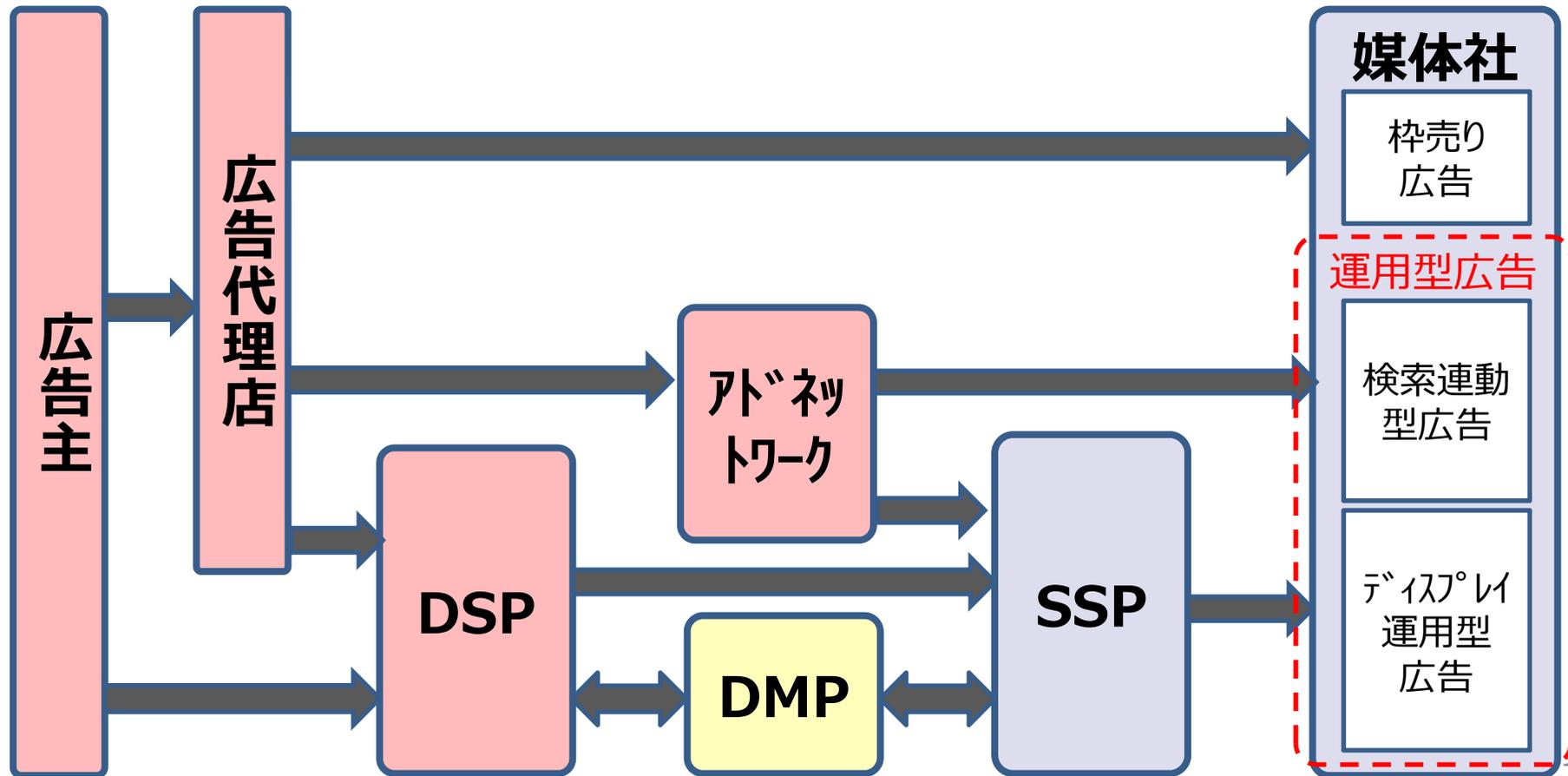
- ✓ インターネット広告市場は堅調に成長。**2013年に9,381億円。**
- ✓ 「アドテクノロジー」を活用した**運用型広告**が急成長。



# ネット広告業界の事業モデル

- ✓ 枠売り広告から**運用型広告**への変化。
- ✓ 当社は、「媒体社」サイドに注力して事業展開。

■ 広告主サイドのプレイヤー ■ 媒体社サイドのプレイヤー ■ 中立 → お金の流れ



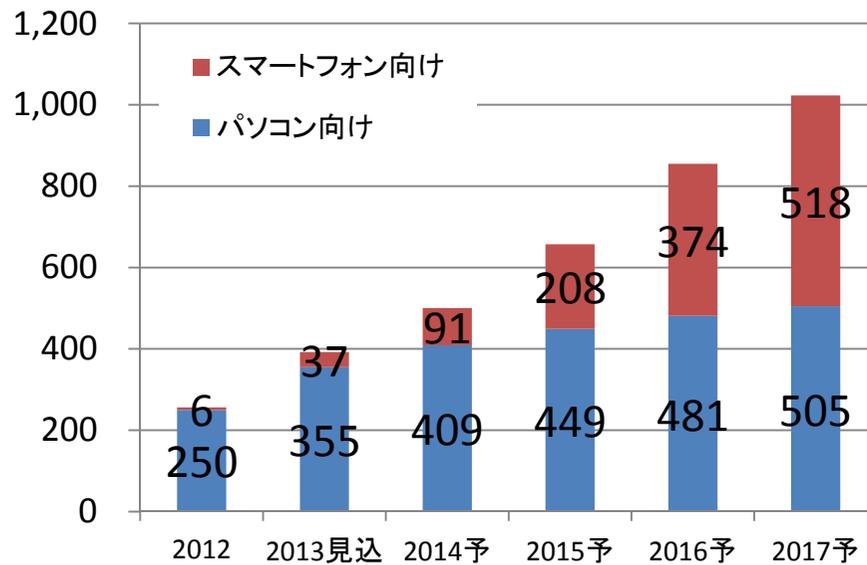
# アドテクノロジー事業

- 急成長するRTB広告市場
- RTBの仕組み
- SSP「Fluct」の強み
- アドテクノロジー事業の実績

# 急成長するRTB (Real Time Bidding) 広告市場

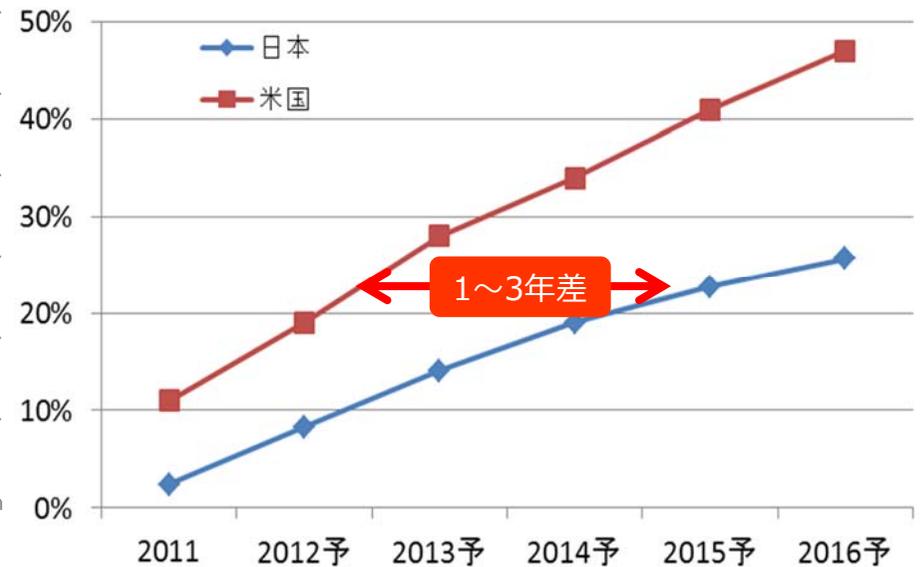
- ✓ 日本のRTB広告市場は**2013年に約390億円**。今後はスマホでも急速に拡大。
- ✓ 米国のアドテク市場は1～3年程度日本を先行。

日本のRTB広告市場規模推移



出所：MicroAd

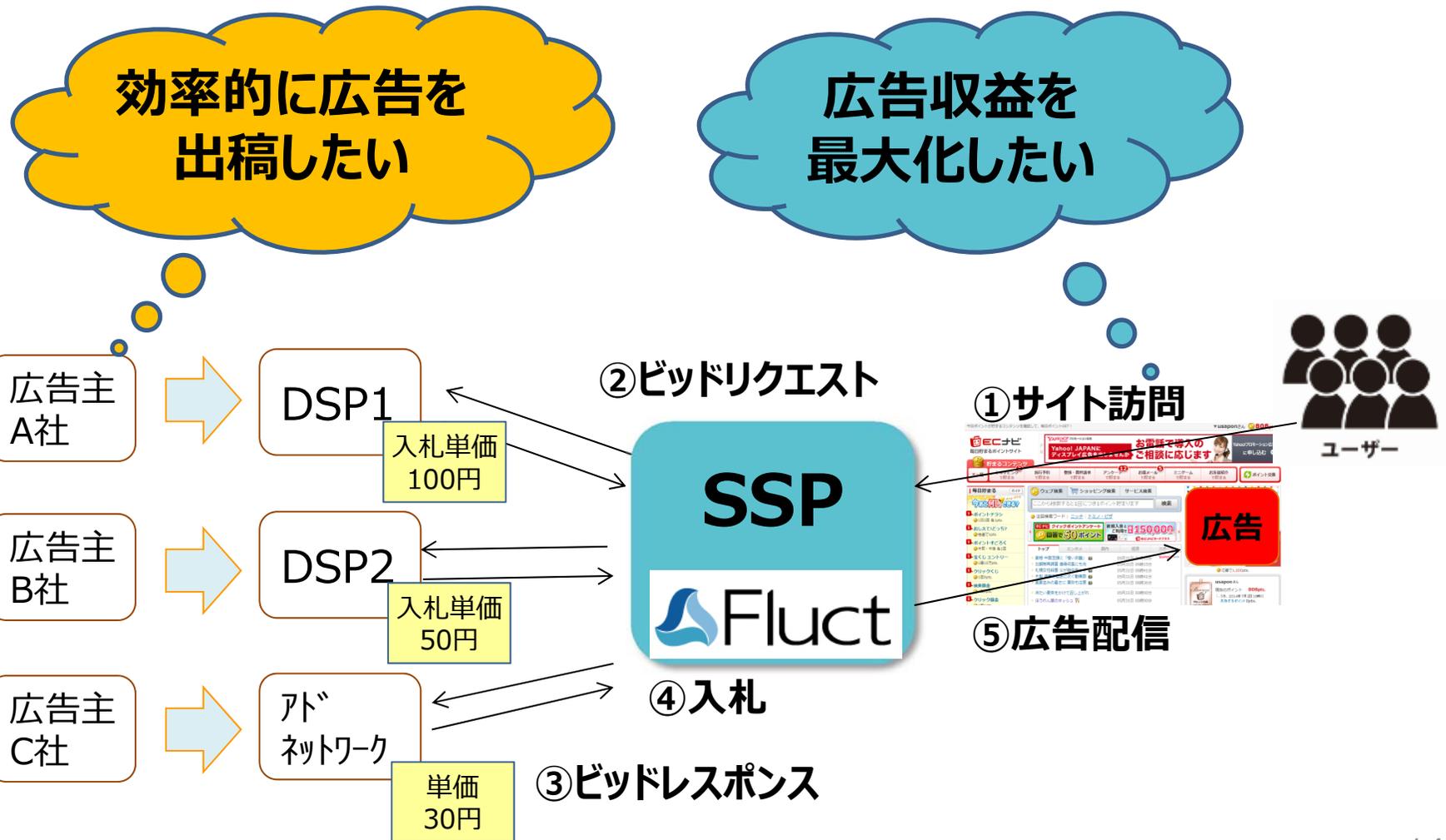
日米のRTB比率 (ディスプレイ広告内) 推移



出所：MicroAd、Magna Global

# RTBの仕組み

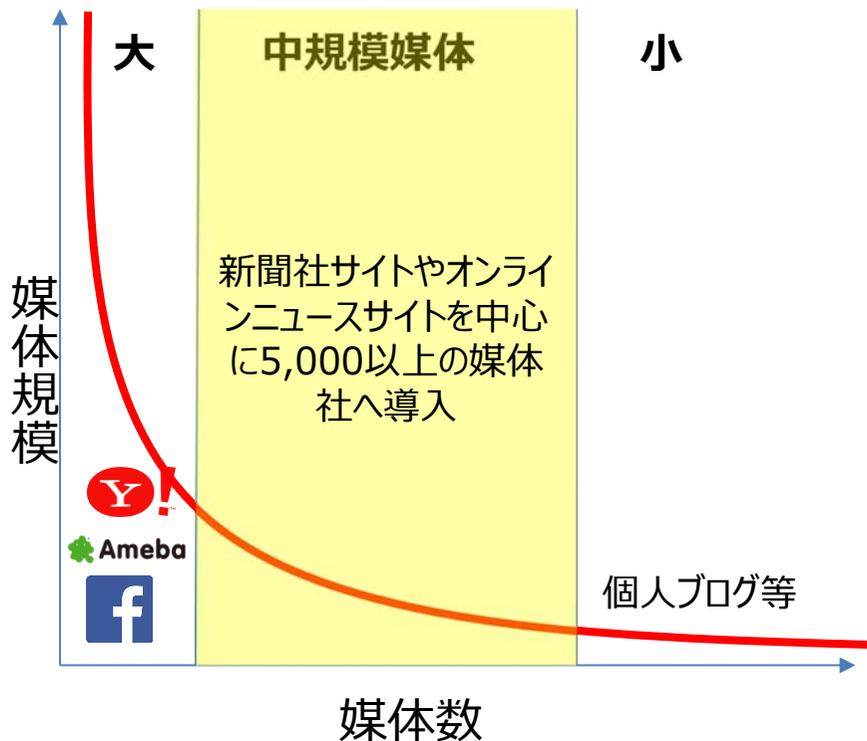
✓ リアルタイムでの自動取引によって、より効率的に広告取引が可能に。



# SSP「Fluct」の強み

- ✓ 主に中規模媒体に対して、専任のメディアコンサルタントが収益化をサポート。
- ✓ サイト全体の広告枠の最適化を行うことにより高い広告収益を実現。

## Fluctのターゲット媒体社

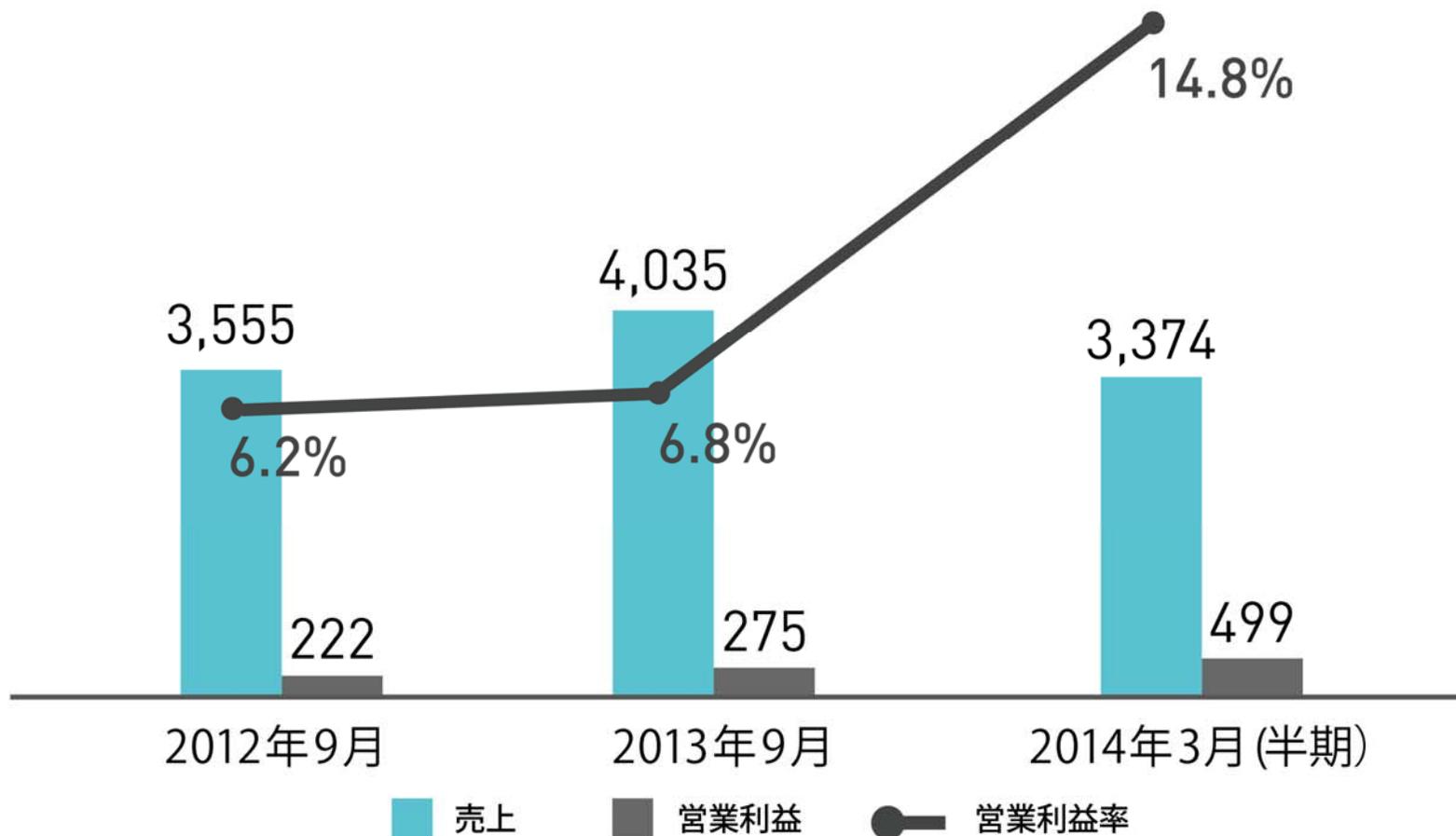


## 媒体社の広告売上の構造

$$\begin{aligned}
 & \text{媒体社の広告売上} \\
 & = \\
 & \frac{\Sigma (\text{サイト全体の広告枠の最適化})}{\times} \\
 & \text{広告在庫imp数} \\
 & \times \\
 & \text{広告単価} \\
 & \times \\
 & \text{販売率}
 \end{aligned}$$

# アドテクノロジー事業の実績

✓ SSPである「Fluct」が売上成長を牽引。

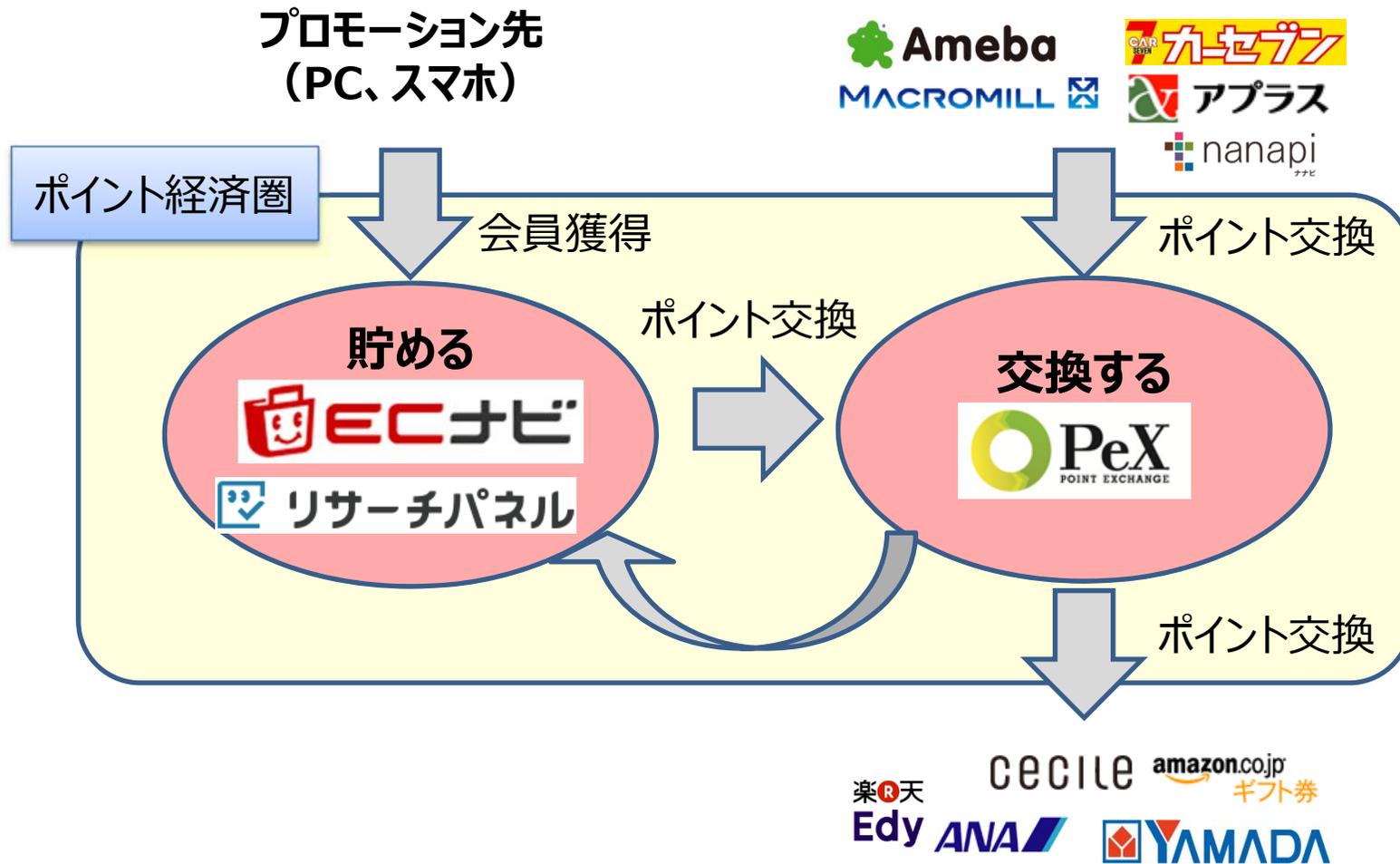


# メディア事業

- メディア事業の全体像
- メディア事業の事業モデル
- メディア事業の強み
- メディア事業の実績

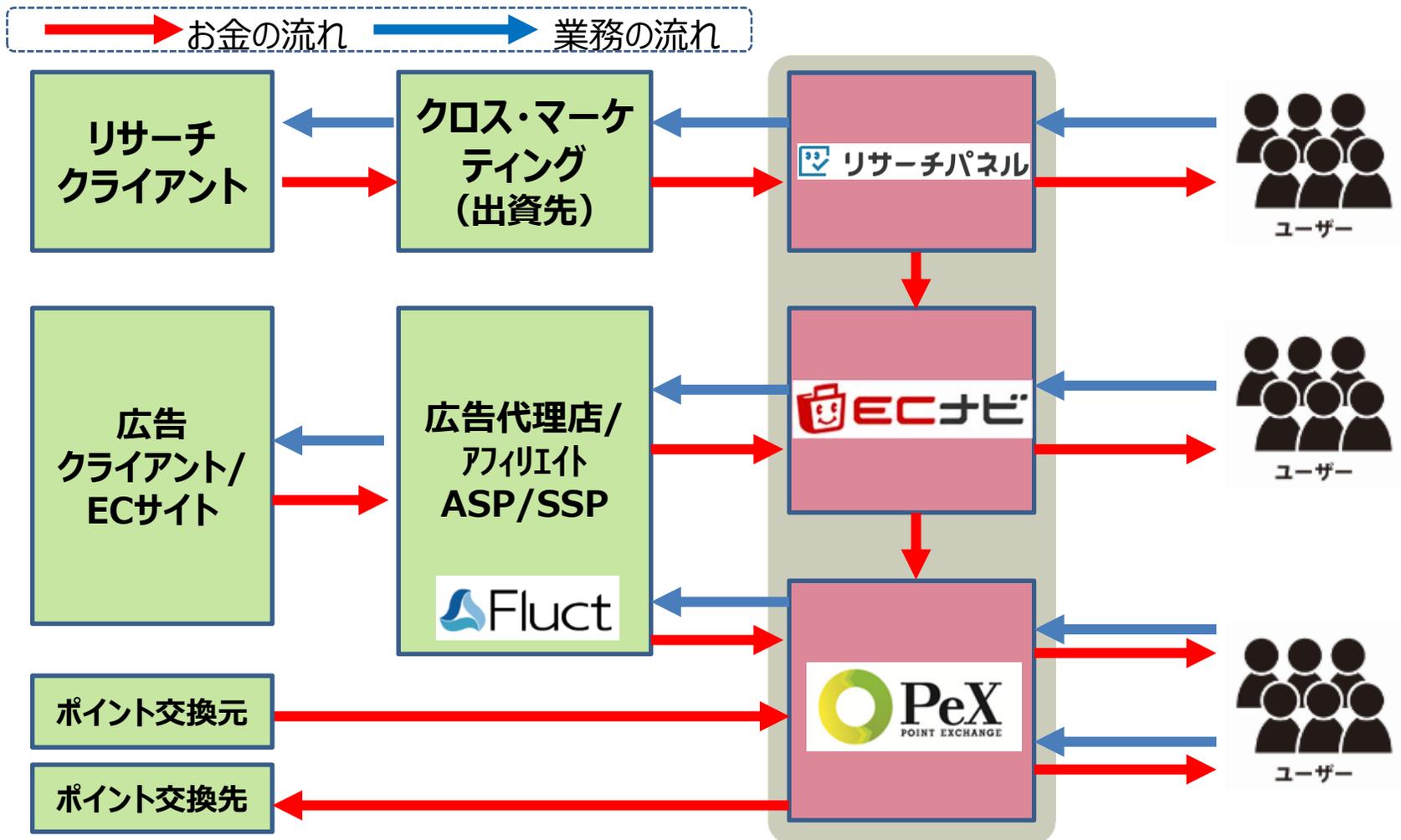
# メディア事業の全体像

- ✓ ポイントを軸に効率的に会員を獲得・定着・維持させつつ、  
自社メディア間で回遊させ**独自のポイント経済圏を構築**。



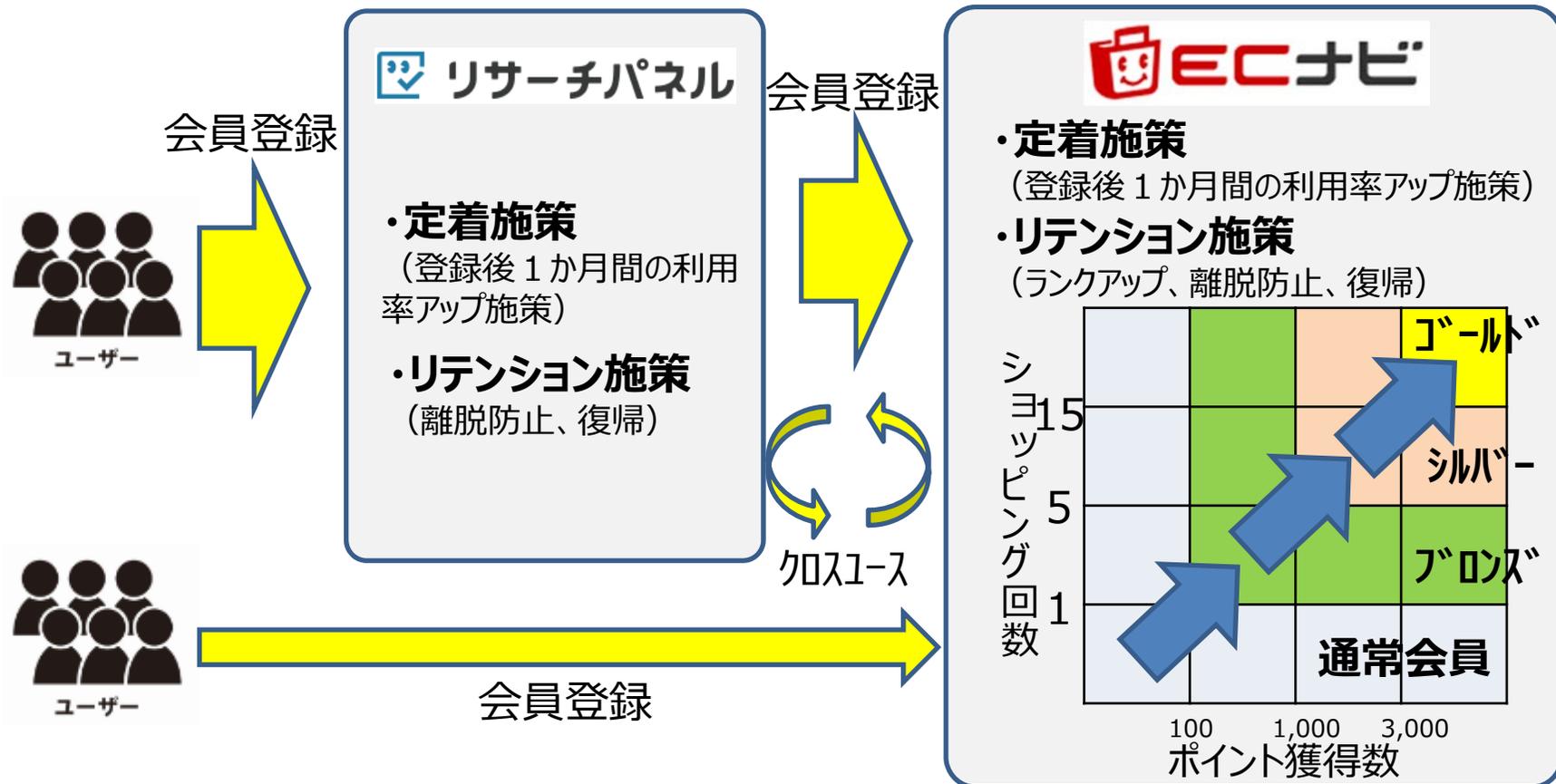
# メディア事業の事業モデル

- ✓ 広告やリサーチクライアントから得た売上の一部を原資として、ユーザーにポイントバック（ポイント原価）し、その差額が粗利。
- ✓ 「PeX」では、ポイント交換手数料も粗利の一部に。



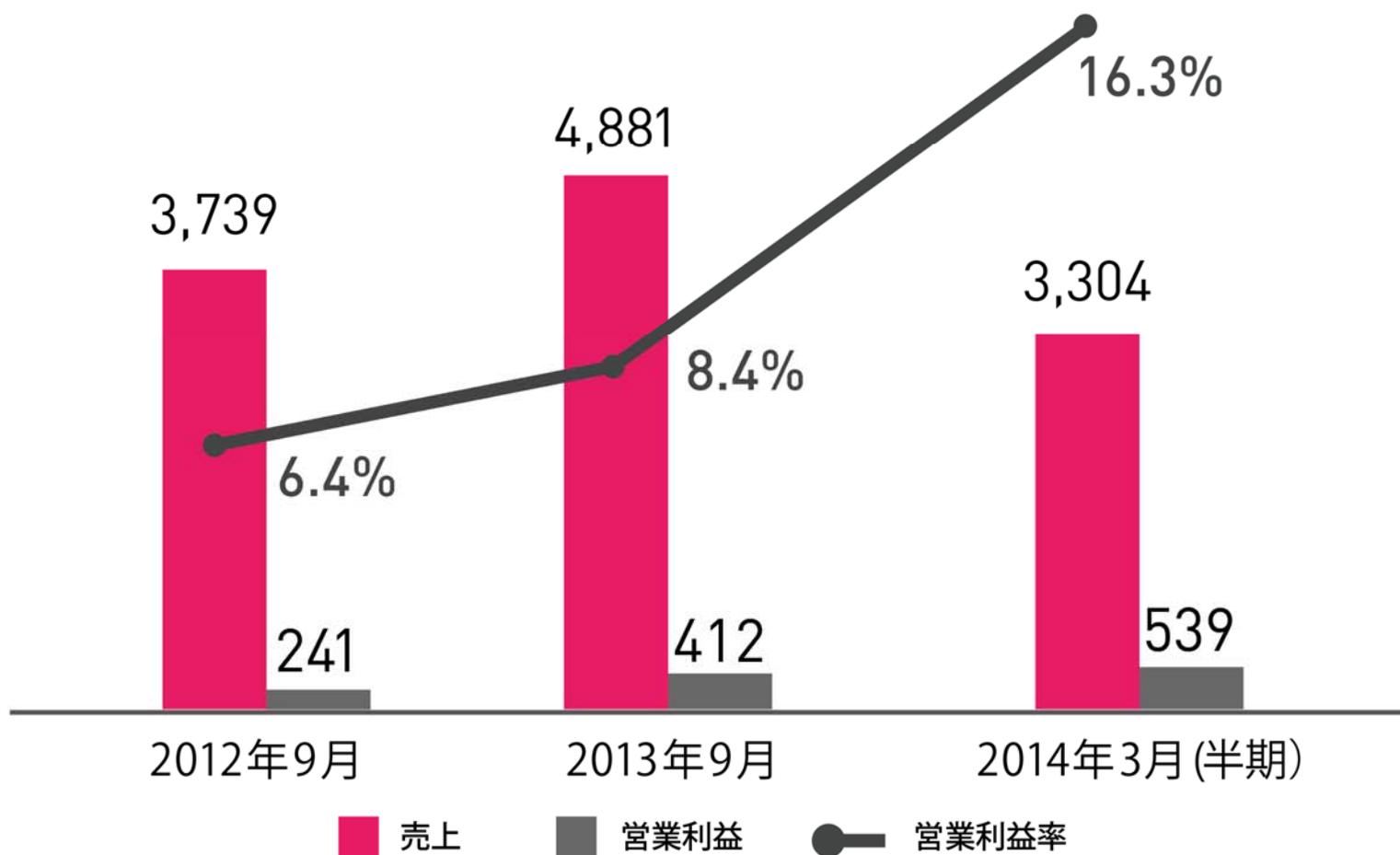
# メディア事業の強み

- ✓ 独自のマーケティングプラットフォームを活用した会員のアクティブ化施策の実行。
- ✓ ショッピング志向の強い優良なユーザーを育成、囲いこみ。



# メディア事業の実績

✓ 「ECナビ」「PeX」等の会員型メディアが中心となって売上成長を牽引。



# 03 | 成長戦略

- 当社の成長戦略
- 今後の事業展開
- 創業時の想い

# 当社の成長戦略

---

①

## 【アドテクノロジー事業】

### SSP「Fluct」の国内シェアの拡大

～広告配信単価（eCPM）の向上 X 広告配信数（imp数）の拡大～

②

## 【メディア事業】

### 自社メディアの規模の拡大

～アクティブ会員数の増加 X ARPUの向上～

③

## 【全社】

### スマートフォン分野への取り組み強化

～既存事業のスマホ化 X スマホ新規サービスの事業開発～

# 今後の事業展開

- ✓ メディア事業で安定成長させていながら、  
アドテクノロジー事業で急成長させていく。

## ■ アドテクノロジー事業

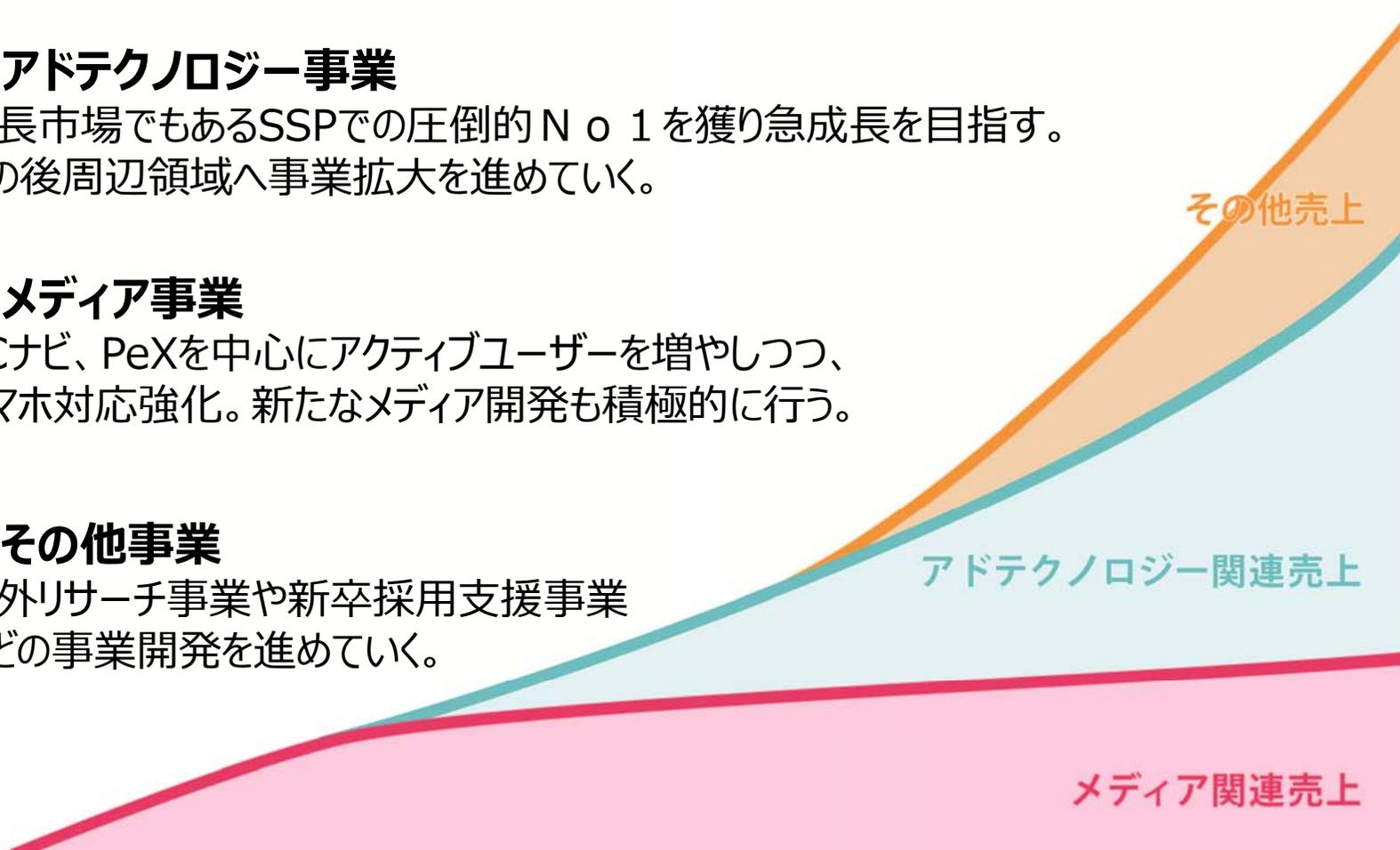
成長市場でもあるSSPでの圧倒的No.1を獲り急成長を目指す。  
その後周辺領域へ事業拡大を進めていく。

## ■ メディア事業

ECナビ、PeXを中心にアクティブユーザーを増やしつつ、  
スマホ対応強化。新たなメディア開発も積極的に行う。

## ■ その他事業

海外リサーチ事業や新卒採用支援事業  
などの事業開発を進めていく。



# 創業時の想い

**S O U L**  
創業時からの想い

## 360°スゴイ

creating a fantastic world

人も事業も会社も。社内も社外も。日本も世界も。  
ユーザーもパートナーも。利益も法令順守も。  
ワクワクもドキドキも。ロジックもエモーショナルも。  
若手も経験者も。テクノロジーもクリエイティブも。  
便利もお得も。それは、いままでもこれからも。

どんな事業をやるにせよ、やるからには世界を変えるようなスゴイ事業をやる！という想いで創業しました。

この創業時の想いを「SOUL（魂）」と名付けて経営理念の中核を成すものとして掲げています。

今までも、そしてこれからも挑戦し続けていきます。



**V O Y A G E**  
**G R O U P**

**株式会社VOYAGE GROUP**

**Tel : 03-5459-4226**

**Fax: 03-5459-4223**

**URL: <http://voyagegroup.com/>**