

WEBサイトの離脱を防ぎコンバージョンを高めるツールなどをSaaSで提供

3つの事業を展開

自社開発の「SiTest」を用いたウェブサイト解析サービス等のSaaS事業、インターネット広告代理店業務を展開するマーケティングソリューション事業、スポーツデータのAI解析を行うSPAIA事業を展開している。

21年12月期のセグメント業績はSaaS事業売上高431百万円・セグメント利益238百万円、マーケティングソリューション事業売上高677百万円・セグメント利益399百万円、SPAIA事業売上高106百万円・セグメント損失170百万円である。

SaaS事業

ウェブサイト解析から改善まで一気通貫して実施できるオールインワンのサブスクリプション型ウェブサイト解析ツール「SiTest」を月額5万円から提供している（顧客は追加料金を支払うことで、より多くの機能を利用できる）。ウェブサイトを訪れたユーザーがどこを閲覧しているか、クリックしているかを可視化するヒートマップを提供している。ユーザー行動が蓄積されたデータを検証し仮説を立て、管理画面内からユーザーテスト（A/Bテスト、スプリットテスト）を行うことにより、ウェブサイトの課題を発見し改善を行うことができる。一般的にA/Bテストを行うには別のウェブサイトを2つ以上制作してテストを実施するため、コストと時間を必要とするが、SiTestでは専門的な知識を持たないユーザーでも即時にテスト用のウェブサイトを作成できることが特徴である。ショッピングカートや入力フォームを最適化するEFO（EntryForm Optimization）、マーケティング担当者の効率化をサポートするAI搭載の自動レポート機能など、ウェブサイトの最適化に必要な機能をオールインワンで兼ね備えているのがSiTestの最大の特徴。

新規顧客の40～50%は同社問い合わせフォームなどからの流入、次の40%程度がマーケティングソリューション事業からの流入となっている。

SaaS事業の主要KPIは平均単価とアカウント数であり、22年12月期第2四半期末では平均単価は85,585円（前年同期比約20%上昇）、アカウント数は547件（同約15%増加）となっている。NTTドコモ、マネーフォワード、なんぼや、HENGEなども同社「SiTest」を利用している。

WEBサイトの離脱を防ぎコンバージョンを高めるツールなどをSaaSで提供

マーケティングソリューション事業

インターネット広告代理店として広くサービスを提供している。国内外の主要インターネットメディア全てを取り扱い、リスティング広告運用代行、DSP広告運用代行、Instagram、Twitter、LINE、YouTubeといったSNS広告運用代行を行う。またウェブサイト制作、動画広告作成、アクセス解析、サイト解析などのサービスも提供している。

大手インターネット広告代理店が積極的に取り扱わない、広告予算が月額300万円以下の中小事業者にも広告費50万円までの月額定額広告運用代行サービスを提供し、充実したサービスを提供している。

SaaS事業およびマーケティングソリューション事業においては、両事業のパッケージ販売、顧客リストの共有等を行うなど連携によるシナジー効果が大きく、両事業で取引のある顧客は22年12月期第2四半期で34.3%となっている。

SPAIA事業

SPAIAはAIの機械学習によってプロ野球、Jリーグ、競馬の勝敗予想コンテンツを兼ね備えたスポーツメディアプラットフォーム。特に人気が高いのがSPAIA競馬で、SPAIA事業の売上高の70%を占める。AI予想家による予想印や買い目予想や的中率・回収率実績、競馬ニュースなどを掲載している。SPAIA競馬は個人向けのサービスで有料会員と無料会員がある。有料会員（月額課金）となると無料会員では利用できないAIによる解析データなどを利用することができる。

WEBサイトの離脱を防ぎコンバージョンを高めるツールなどをSaaSで提供

中長期の業績見通し

22年12月期売上高はSaaS事業が前期比26.7%増の547百万円、マーケティングソリューション事業が17.0%増の792百万円、SPAIA事業が同52.3%増の162百万円を見込んでいる。

SaaS事業においては既存の「SiTest」ユーザーの平均単価、アカウント数が伸びており、また7月にはノーコードでページスピードを高速化する「FasTest」を導入した。ユーザーの「SiTest」導入の目的は、サイトからの離脱を防止してコンバージョンを高めることになるが、「FasTest」導入により、これらの成果をより高めることが期待される。

またマーケティングソリューション事業についても、インターネット広告市場は年率20%前後のペースで拡大が続いており、持続的な成長が期待される。

これらのことから、トップラインは年率20%を超える成長が当面期待できると考える。利益率に関しては、限界利益率の高いSaaS事業およびSPAIA事業が、マーケティングソリューション事業の売上高増加率を超えるペースで拡大しており、22年12月期経常利益率も32%と高い水準にあるが、更に高まっていく可能性があると思われる。

| 決算期 | 売上高 | 業績推移 (百万円・%) | | | | |
|-----------|-------------------------------------|--------------|------|--------|-----|---------|
| | | 伸び率 | 経常利益 | 伸び率 | 純利益 | 伸び率 |
| 2018/12 | 492 | — | 6 | — | 3 | — |
| 2019/12 | 671 | 36.4% | 62 | 818.2% | 80 | 2214.1% |
| 2020/12 | 882 | 31.4% | 126 | 102.6% | 86 | 7.5% |
| 2021/12 | 1,215 | 37.7% | 298 | 135.6% | 201 | 133.9% |
| 2022/12予 | 1,501 | 23.5% | 479 | 60.4% | 312 | 54.5% |
| 2022/6 2Q | 775 | — | 283 | — | 185 | — |
| 予想EPS/配当 | 単独：39.59円/-円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算 | | | | | |

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp