



決算短信補足資料
平成30年12月期第1四半期

平成30年4月27日
ソウルダウト株式会社

当社をあらわすキーワード

- インターネット広告代理が主軸サービス
- 地方及び中小中堅企業に特化
- オプトホールディング（大株主）
- ヤフー（SMB市場創造を目的とした提携）
- 電通デジタル・ネットワークス（資本業務提携）
- 業界に精通（10年以上）した常勤取締役 5 名
- 営業開始以来、7 期連続増収
- HR支援、IT化支援の製販一体
- ITを活用して「持たない経営、持てる経営へ」
- 地方創生のアクセラレーター

1. 2018年12月期第1四半期業績

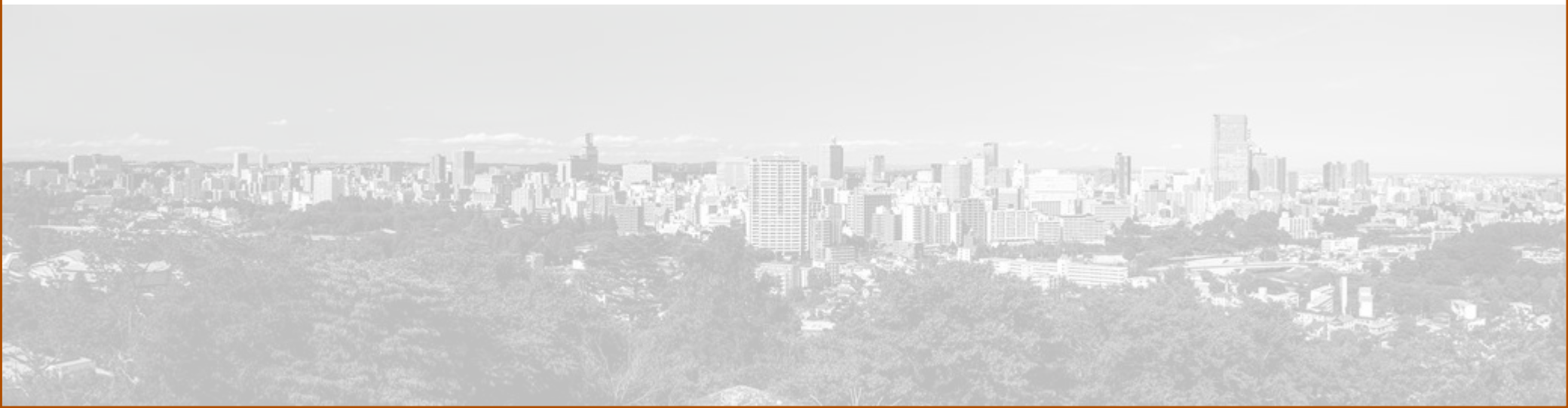
2. 定性トピックス

3. 補足資料





1. 2018年12月期第1四半期業績



1. 2018年12月期第1四半期 損益計算書：連結サマリ

売上高、粗利高ともに四半期期間における過去最高を更新
通期に対する進捗は売上高25.3%、営業利益24.6%と順調に経過

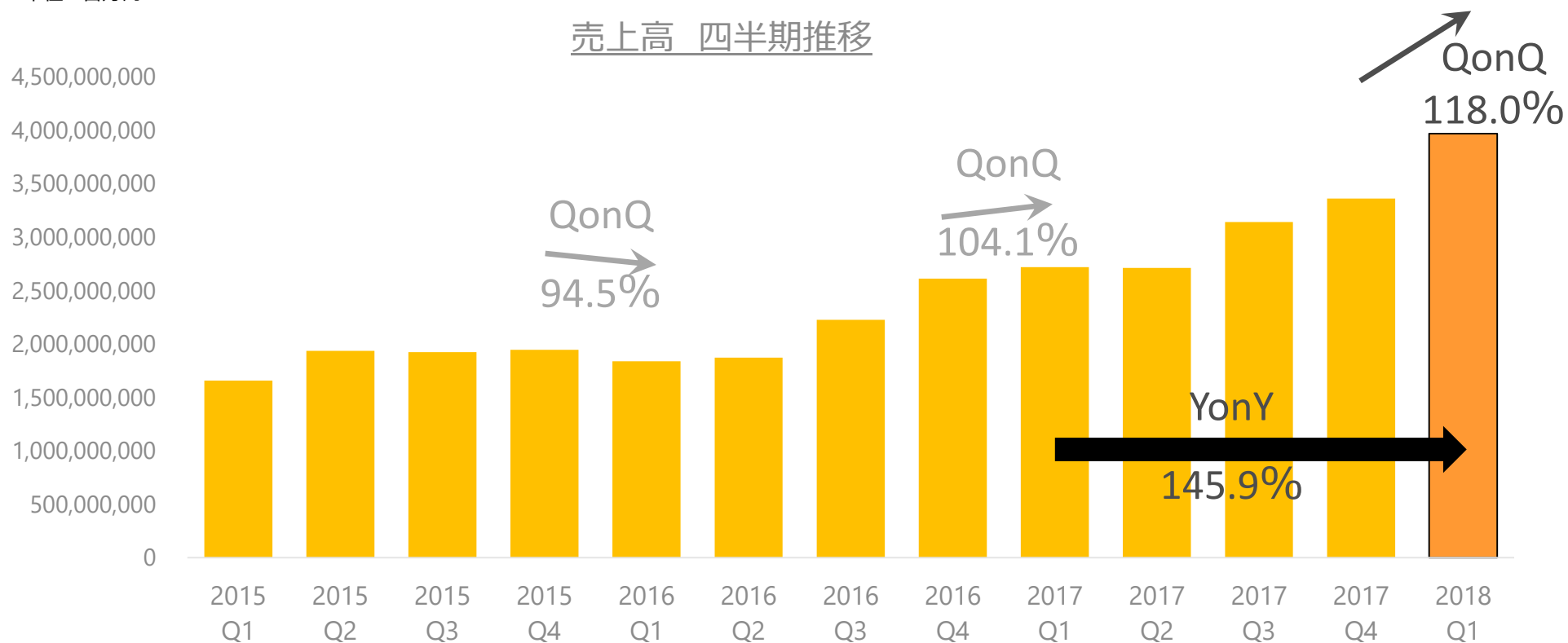
単位：百万円	2018年12月期 第1四半期	2018年12月期 通期予想	進捗率	2017年12月期 第1四半期	YoY	2017年12月期 第4四半期	QonQ
売上高	3,968	15,700	25.3%	2,719	145.9%	3,361	118.0%
売上総利益	834	-	-	649	128.5%	754	110.6%
販売管理費	588	-	-	448	131.1%	507	116.0%
営業利益	245	1,000	24.6%	200	122.8%	247	99.4%
営業利益率	6.2%			7.4%		7.4%	
経常利益	248	1,000	24.9%	200	123.9%	254	97.9%
当期純利益	168	650	25.9%	129	130.3%	175	95.5%

※上記における「当期純利益」とは親会社株主に帰属する当期純利益を意味します。

連結売上高はQonQで118.0%と、前期・前々期を超える成長率

✓ 業種特化（不動産チーム）の影響や、既存取引先の取引拡大により出足好調

単位：百万円

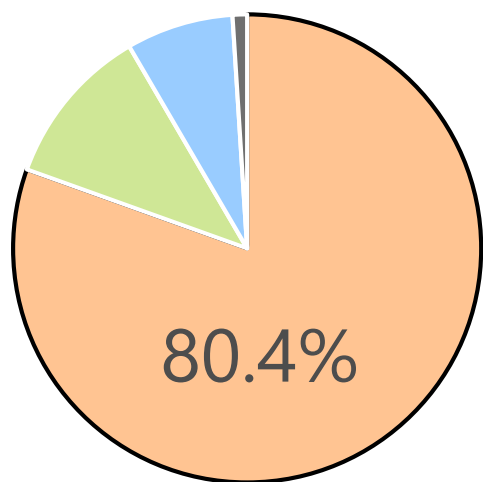


※2015年12月期は個別数値、2016年12月期以降は連結数値を表示しております。
なお、2015年12月期及び2016年12月期は会計監査人による四半期レビューを受けておりません。

売上高の分析①：「売上高UP」の需要が大きい

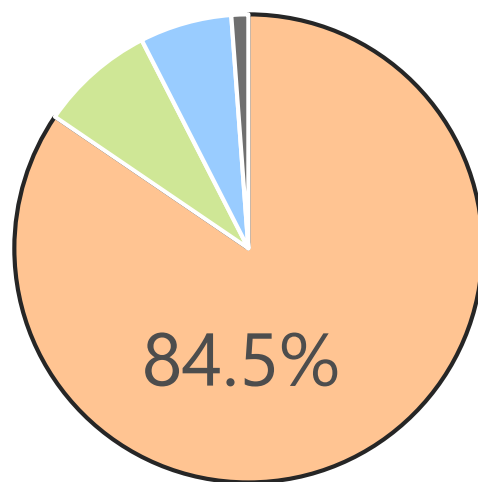
✓ 取引先の「売上高UP」を支援するWebマーケティング（AD）領域の比率が依然として高い水準

2016年通期



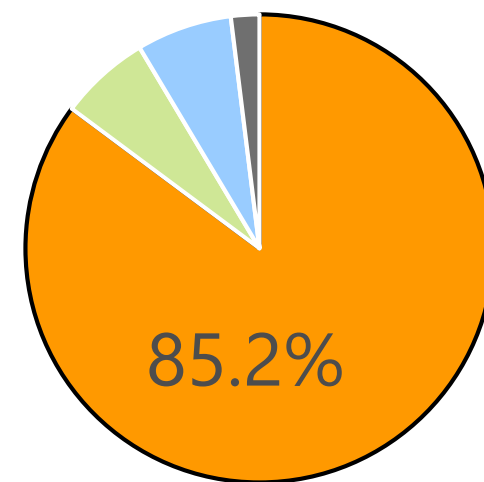
- Webマーケティング支援 (AD)
- Webマーケティング支援 (NonAD)
- HR支援
- IT化支援

2017年通期



- Webマーケティング支援 (AD)
- Webマーケティング支援 (NonAD)
- HR支援
- IT化支援

2018年Q1

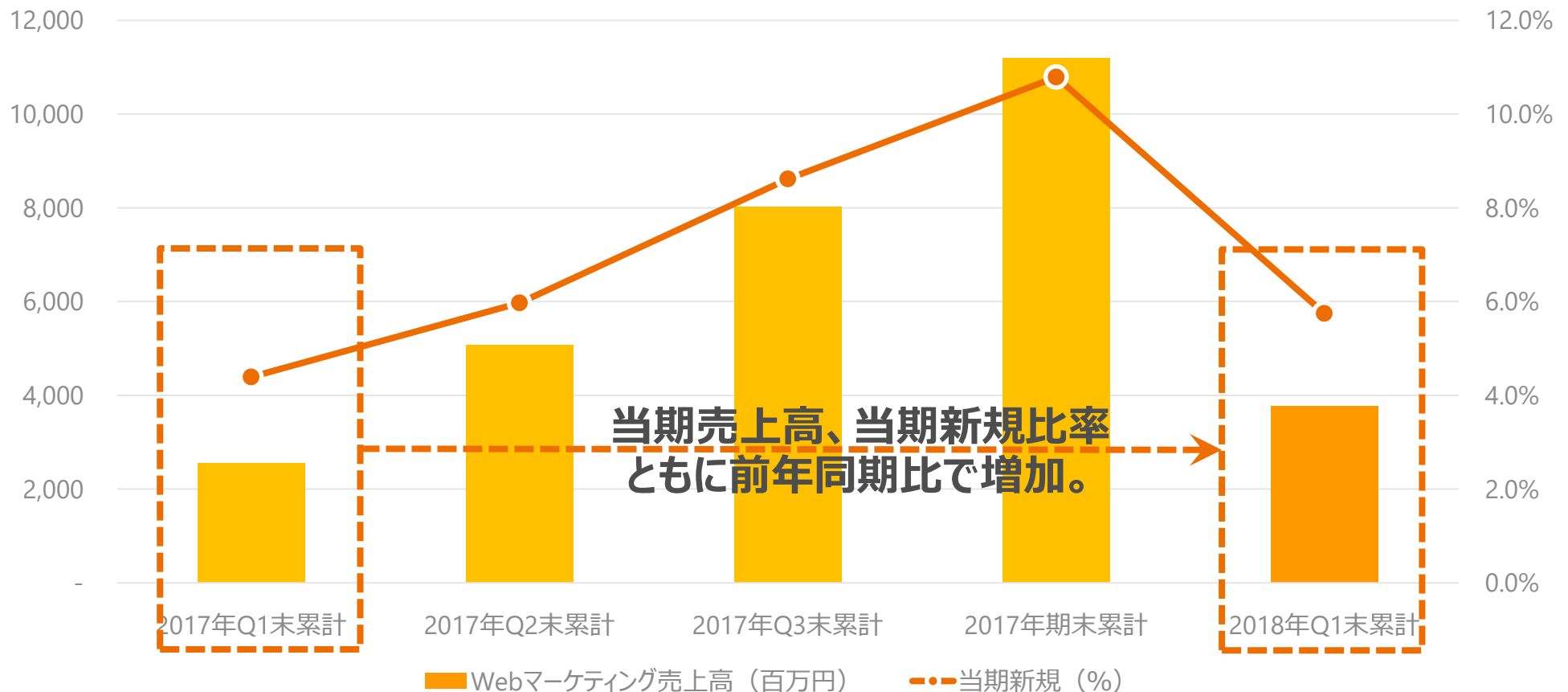


- Webマーケティング支援 (AD)
- Webマーケティング支援 (NonAD)
- HR支援
- IT化支援

売上高の分析②：新規営業が引き続き好調

✓ Webマーケティング業域の新規営業が好調とは、引き続き先行優位を発揮出来ているという事

Webマーケティング売上高と新規比率





2. 定性トピックス



ミッションステートメントを刷新、「中小・ベンチャー企業が咲き誇る国へ」



(広報担当より)

中小・ベンチャー企業の経営者の方々の想い、および、その想いに寄り添って支援していく当社の想いを言葉にしました。

ひとつとして同じ企業は存在しておらず、それぞれがそれぞれのポテンシャルをもった中小・ベンチャー企業が咲き誇っていくビジュアルには、ひとつとして同じ形や同じ色をしていない生花を採用しました。

新任取締役のご紹介

荒波 修 /取締役COO



■ 選任の理由と、期待する役割

ヤフー(株)広告事業執行役員及び(株)ギャオ代表取締役等を経験して培われたリーダーシップと、アドテクノロジー領域への知見を備える。

当社と同じ志を持ち、SMB領域の事業経験と中小・ベンチャー企業の支援に対する情熱を活かし、当社COOとして事業全域を担当。

美濃部 哲也 /取締役CMO



■ 選任の理由と、期待する役割

(株)サイバーエージェント常務、(株)テイクアンドギヴ・ニーズ取締役及び(株)ベクトル執行役員などの経験を経て中小・ベンチャー企業の経営に精通している情熱家。

新規事業の立ち上げ、事業拡大及びブランディングなどの経験を活かし、当社CMOとしてマーケティング領域を担当。

その他

【ソウルドアウト】

- ・グループ人事制度を刷新しました
- ・CRITEO株式会社よりCriteo Certified Partners（スター代理店制度）において、ツースター（★★）を獲得しました
- ・ミッションステートメント刷新にあわせ、コーポレートサイトをリニューアルしました

【サーチライフ】

- ・オフライン研修の累計受講者数が9,500人を突破しました
- ・「ジッセン！」（eラーニング形式の研修サービス）の発行IDが8,700IDを突破しました

【テクロコ】

- ・ATOM（統合型広告運用管理プラットフォームのサービス）の発行アカウント数が49,000ACを突破、RPA連携も検討を開始
- ・Draft（Webマーケティング支援のクラウドソーシング）の登録マーケッター数が640人を突破しました



3. 補足資料（過去掲載資料、一部更新）



5.補足資料：会社概要



社名	ソールドアウト株式会社
設立	2009年12月16日
資本金	495百万円
代表者	代表取締役社長 荻原 猛
本社所在地	東京都千代田区神田駿河台3-4 龍名館本店ビル
従業員数	229名 (連結)
主要株主	株式会社オプトホールディング (保有比率60.29%) ヤフー株式会社 (保有比率10.72%)
主要な 連結子会社	株式会社テクロコ (当社100%保有) 株式会社グロウスギア (当社100%保有) 株式会社サーチライフ (当社80%保有、ヤフー株式会社20%保有)
事業内容	地方及び中堅・中小企業向けネットビジネス支援事業 (Webマーケティング、HR、IT化領域を支援するサービスの提供)

注：各数値は2018年3月31日現在

5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.10）」

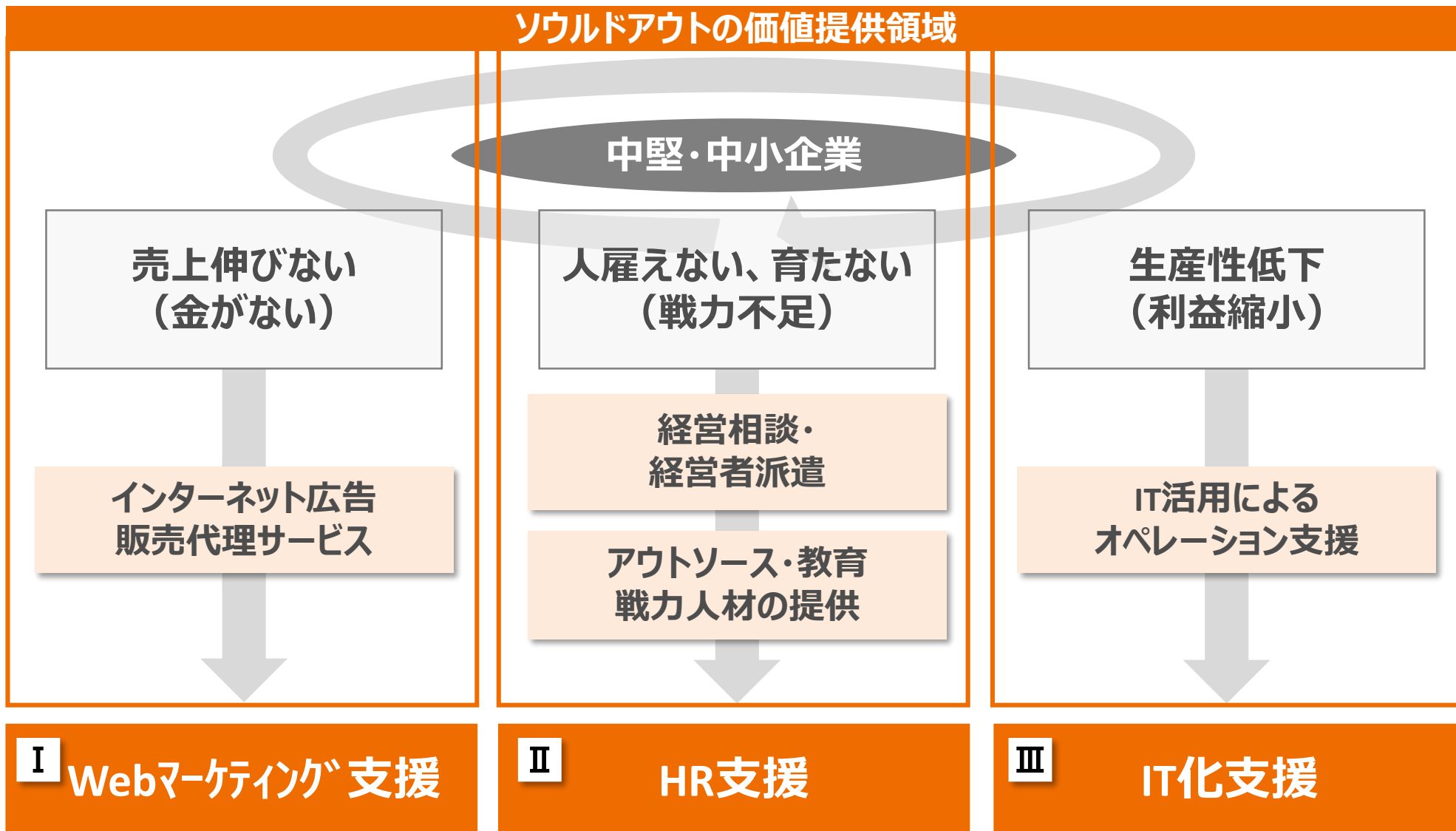
中堅・中小企業の負のスパイラルを変え、成長を加速する事で日本の活性化に繋がりたい



5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.11）」

『ネットで成長が見込める中堅・中小企業』に対して
『Webマーケティング、HR、IT化』サービスを提供し、ネットビジネス拡大を支援

ソールドアウトの価値提供領域



5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.13）」

全国21カ所の営業拠点を活用し、日本全国の中堅・中小企業へサービスを提供
(アライアンスパートナーを通じた間接販売も積極展開)

ソールドアウトグループ 全体像



5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.15）」

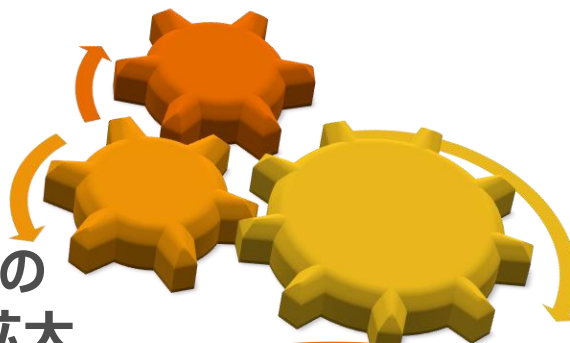
「先行優位」を事業機会に変え、営業拠点を積極展開、3,200社以上の顧客基盤へ
培われた現在の強みは「営業力」「供給力」「分析力」「マーケティング力」

全国21カ所の営業拠点
での対面ニーズ吸い上げ

営業力



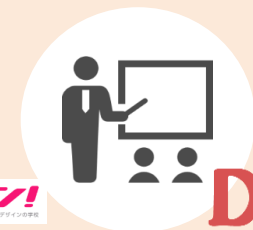
SOLDOUT
収益拡大



顧客の
売上拡大

育成の仕組み化
社外リソースの活用

供給力



リッセツ!

Draft

3万アカウントの運用データ
を基に開発（自動入札）

分析力



ATOM

盤石な顧客基盤

取引実績（17年3月末現在）

延べ**3,243**社

先行優位

月200件以上の
問い合わせを獲得

マーケティング力



LISKUL

強みが進化し、**先行優位を発揮**しつつ、更なる強みを産み出している。

創業以後、強みの源泉

理念

顧客基盤構築フェーズの強み

先行優位

付加価値フェーズの強み

営業力
供給力
マーケティング力
分析力

顧客基盤構築フェーズ

(ソールドアウト：直接営業、サーチライフ：間接営業)

付加価値創出フェーズ

(IT化支援、HR支援強化)

2009年
営業拠点

2010年
3拠点

2011年
8拠点

2012年
10拠点

2013年
11拠点

2014年
21拠点

2015年
24拠点

2016年
25拠点

2017年
21拠点

サマリ

(現在)

中小企業
の広告費

中小企業の広告費は**2兆円**を超え、
国内広告費の3割を超える巨大市場

インター
ネット広告

インターネット広告市場は依然として高成長を続け、
テレビに次ぐ**1.5兆円**市場
(制作費を含む、2017年度)

地方の
インター
ネット広告

広告費におけるインターネット広告比率は、
東京都の**約16%**に対して、
東京都を除く46道府県計では**4.4%**

(未来)

— 当社の考える市場機会 —
テクノロジー進化による恩恵（中小企業のIT化加速）
事業承継等の後継者問題
マーケティング、エンジニアの民主化

2020年度のインターネット広告国内市場規模
(制作費を除く) は**1.85兆円**、
2016年度から2020年度にかけて、**約14%**の
年平均成長率が予測されている

東京都を除く46道府県におけるネット化が進む事により、
東京都除く地域において、**約3,000億円**の
インターネット広告市場が創造されると仮説

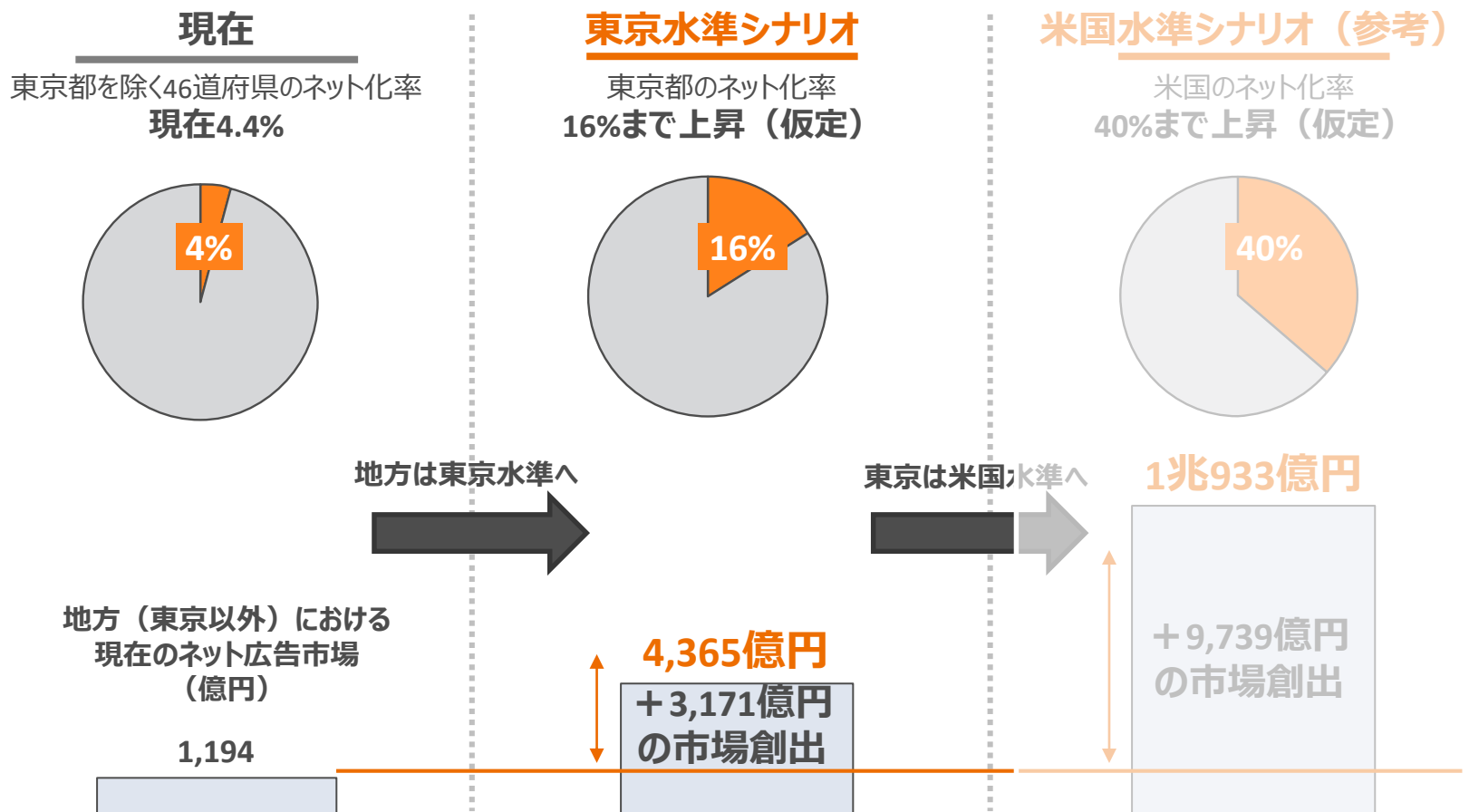
5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.27）」

東京都を除く46道府県のインターネット広告費には3,000億円超の増加余地がある
※インターネットに強い広告代理店は東京に集中している

地方の「ネット広告費／広告費」拡大シミュレーション

東京以外の広告媒体の
ネット化率上昇シナリオ

ネット化率上昇による
市場規模拡大予測

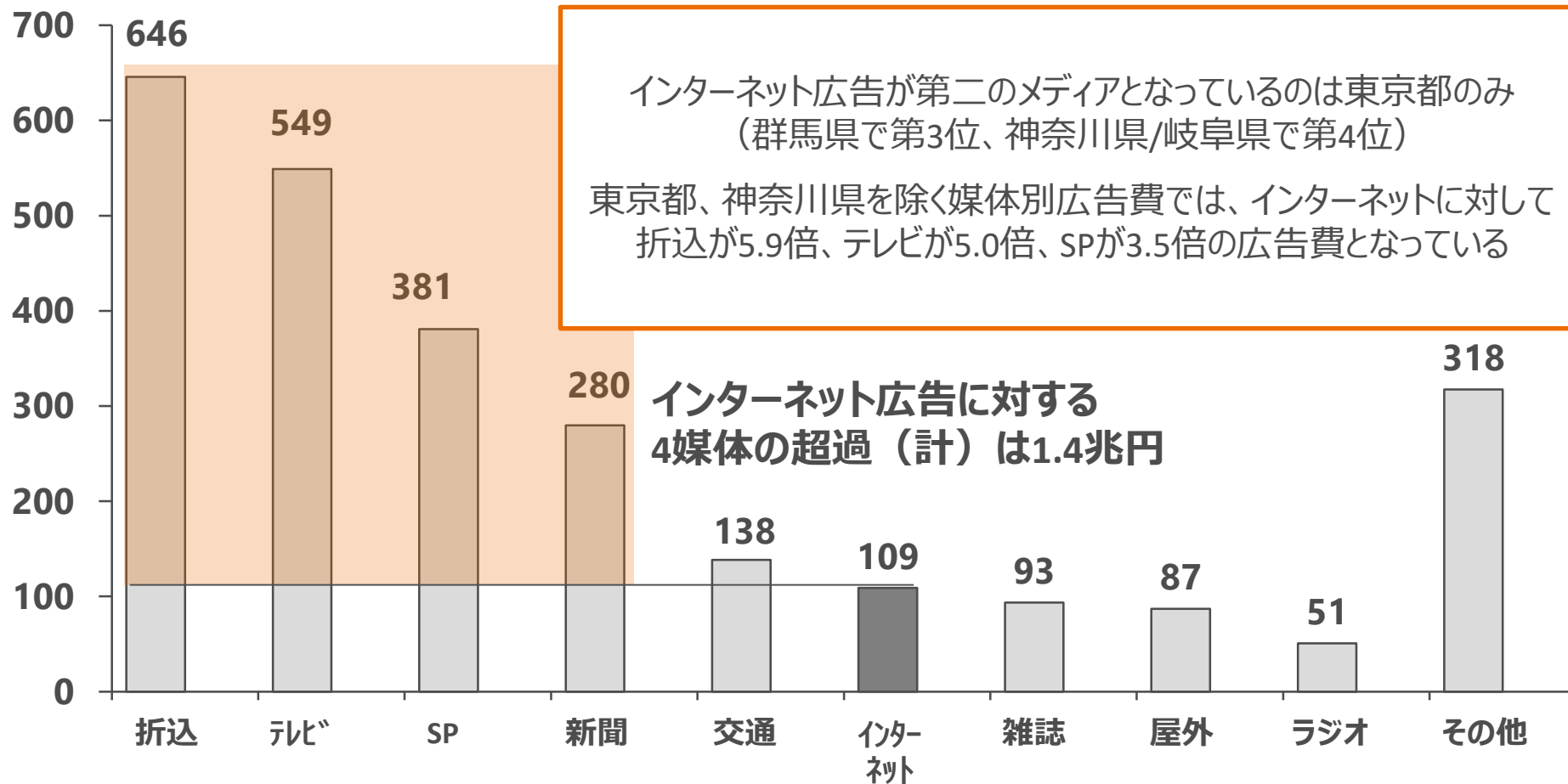


参照：平成27年特定サービス産業実態調査報告書 広告業編（経済産業省）、US Total Media Ad Spending, by Media, US,2017,billion（emarketer）

5.補足資料：「成長可能性に関する説明資料（P.28）」

ネット化のターゲットは、折込・テレビ・SP・新聞（特に東京・神奈川除く45道府県）
※東京除く46道府県で3,000億円市場創出を目指すシナリオの指針

東京都、神奈川県を除く45道府県における媒体費（単位：10億円）



参照：平成27年特定サービス産業実態調査報告書 広告業編（経済産業省）

※SP：Sales Promotion

2017

【戦略Ⅰ】

地方広告費のネット化

地方及び中堅・中小企業向けのインターネット
広告取扱高、リーディングカンパニーへ

※ヤフー株式会社との業務提携を活用し、リーディングカンパニーの地位へ

【戦略Ⅱ】

大量生産体制（供給
力と営業基盤の改革）
の確立

供給力の改革：ATOM、Draft

※ATOMによる運用の自動化、Draftによる運用者の外部化（採用/教育コスト減）

営業基盤の改革：コネクターハブ企業連携

※地元の名士企業と連携する事で地方活性を加速、新規営業の効率UP + 採用コスト減

【戦略Ⅲ】

中堅・中小企業向けの
生産性向上ソリューション

HR、IT化を強化し、『中堅・中小企業向けのア
クセラレーター』へ

※(株)サーチライフ、(株)グロウスギア、(株)テクロコにおいて既に着手しております。

戦略Ⅲ ⇒ アクセラレーターファンクションとしての新サービス体



2017年

2018年

売上高 **157** 億円、営業利益 **10** 億円**【戦略Ⅰ】**

地方広告費のネット化

【戦略Ⅱ】

大量生産体制（供給力と営業基盤の改革）の確立

【戦略Ⅲ】

中堅・中小企業向けの生産性向上ソリューション

EC強化

業種特化パッケージ

働き方改革

テック強化

「indeed広告」取扱開始

広報ブランディングの強化

新領域の検討



中小・ベンチャー企業が咲き誇る国へ。

ともに覚悟する。ともに挑む。

SOLDOUT

ご注意事項

- 本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、監査法人による会計監査が行われていない情報が一部記載されています。
- 本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
- 将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
- 業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。