

報道関係各位

2022年2月2日
株式会社サイカ

データサイエンスソリューションを提供するサイカ、 37億円のシリーズE資金調達を実施

人・組織・文化への投資により、
データサイエンスを基盤とするマーケティングソリューションの成長を加速

国内最大級の広告主企業を支援するデータサイエンスカンパニーの株式会社サイカ（本社：東京都千代田区、代表取締役CEO：平尾 喜昭、以下 サイカ）は、シニフィアン株式会社及びみずほキャピタル株式会社が共同で運営するグロースキャピタルTHE FUND投資事業有限責任組合をリード投資家に、国内及び海外の機関投資家（名称非公開）を引き受け先とする37億円の資金調達を実施いたしました。本ラウンドにより、累計調達額は59億円になります。

※ プレスリリースは当社Webサイトでも公開しています。

<https://xica.net/news/financing-series-e/>



【事業の概況】

サイカは、独自のデータサイエンス技術を用いたマーケティングソリューションを展開しています。

2016年より提供している広告効果分析ツール「MAGELLAN（マゼラン）」は、効果測定が難しいとされるテレビCMや屋外広告などを含む、あらゆる広

告の効果を統合的に分析することを可能にしたツールとして国内No.1¹の評価を受け、大手企業を中心におよそ200社の導入実績があります。

また2020年には、MAGELLANで培った分析ノウハウを応用し、国内初の成果報酬型テレビCM広告代理事業である「ADVA（アドバ）」の展開を開始。年間1.6兆円²を超える投資が行われる一方で感覚的な判断に頼らざるを得なかったテレビCMを、定量的な根拠にもとづき出稿し、投資対効果を最大化することを可能にしました。

これらのデータサイエンス技術を用いたサイカのマーケティングソリューションは、複数の企業において、既存代理店による実績と比較し数倍もの投資対効果を実現するなど、大幅なマーケティング改善の事例を重ねています。

新型コロナウイルスの流行で経済の先行き不透明感が増したことに伴い、マーケティング投資においても、多くの企業で投資対効果の説明責任を求める声が強まっています。こうした情勢下において、MAGELLANとADVAでデータにもとづく投資対効果の改善を実証してきたことは、サイカの事業伸長を後押しする大きな要因となっています。

【調達した資金の使途】人・組織・文化への投資で提供価値を向上

サイカは、調達した資金を組織強化に投資することで、広告代理事業であるADVAの成長をさらに促進してまいります。

採用においては、開発部門、ならびに、顧客に対してデータに基づく戦略提案を行うコンサルティング機能の人員増強に重点的な投資を行います。

同時に、社内の制度や環境への投資、また、サイカの行動規範である「XICAWAY（サイカ ウェイ）」の活用促進に向けた取り組みの強化など、社員の成長支援にも積極的に投資を行います。

これらの人・組織・文化への投資により、顧客への提供価値を高め、ADVAの成長を加速してまいります。

【本ラウンドにおける引受先の概要とコメント（順不同）】

〈 THE FUND投資事業有限責任組合 〉

シニフィアン株式会社及びみずほキャピタル株式会社が共同で運営するグローバルキャピタルです。上場の前段階からレイターステージのスタートアップに対して数十億円の出資を実行して経営支援にあたり、IPOを跨いでクロスオー

¹ 調査期間：2019年10月16～18日／調査概要：マーケティングミックスモデリングツールおよびオンオフ統合分析ツール10社を対象としたイメージ調査／調査手法：インターネット調査／調査対象者：22-69歳、男女、全国、マーケティング職種、上場企業勤務、TVCM出稿企業勤務／調査委託先：株式会社ショッパーズアイ

² 出典：2020年 日本の広告費 | 株式会社電通 | 2021年2月25日(<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0225-010340.html>)

バーに成長を継続支援することを企図し、投資を実行します。経営陣との信頼関係に基づく対話によるエンゲイジメントを重視しており、長期的な視点で社会性のある事業から産業創出を目指します。

村上 誠典（シニフィアン共同代表/THE FUND共同運営者）氏のコメント

サイカが目指す世界は驚くほどシンプルです。テクノロジーとデータが不在だったマーケティング領域を、この20年で大きく飛躍したITテクノロジーとデータでアップデートすることで、複雑性を解消しようとしています。単なるマーケティングの効率化に留まらず、その先には新たな産業機会が存在します。サイカが目指す経営は単なるディスラプト（＝破壊）ではなく、両利きの経営のように思います。既存の業界を理解し更に深化させていく、その先に新たなマーケティングの在り方の提示を目指しています。共感とサステナブルがキーワードになる社会において、マーケティング、つまり企業活動と消費のインタラクションの進化が更に必要です。未来社会を実現する重要な役割をサイカが担っていくと期待しています。サイカの描くプロダクトロードマップ、そして戦略実行を少しでも支援できるよう伴走してきたいと思います。

〈 Yamauchi-No.10 Family Office 〉

「挑戦と、生きていく。」 Yamauchi-No.10 Family Officeは、任天堂創業家一族 山内家を背景に持つファミリーオフィスです。弊社は、誰もが熱中し、もっと自由に挑戦できる未来を叶える為、革新的なテクノロジーにより世界の人々の生活を豊かにし、未来をより良い方向に動かす挑戦者を支援します。常に今の常識を疑い、世界を大きく良い方向へ動かす次世代の革命を、その実現に向け、共に挑んでいきます。

村上 皓亮（Yamauchi-No.10 Family Office 最高投資責任者）氏のコメント

XICAは、日本の産業を代表するパートナー企業に対して、事業成果への費用対効果が不明瞭になりがちなテレビCMなどのオフライン広告も含むあらゆる広告施策効果を正しく見える化する独自のデータサイエンステクノロジーにより、認知から購入までのカスタマージャーニーに基づいた定量的かつ透明性の高い広告プランニング及びバイイングを提供してきました。また、操作性と直観性が高く、ユーザー目線で作られた広告効果測定ツールは、XICAのプロダクトを用いる企業自身の、自社による、自社の為に取り組む、抜本的な広告ROIの向上、長期的なブランドエクイティと企業価値創造に向けたマーケティング施策の民主化に貢献してきました。

属人的な知見に依存するモデルから変わらず、長くブラックボックスであった既存の広告産業の業界構造を、広告効果の可視化によって大きく変革する野心的な挑戦に留まらず、その先の真に「データ分析を民主化し、マーケティングの適正評価を民主化する」ことにより実現される世界をこれからも追求し、日本の産業を良い方向へ動かしてくれることを期待しております。



※ 上記2社の他、海外の機関投資家（名称非公開）1社が本ラウンドに参画

【サイカ代表取締役CEO 平尾 喜昭 のコメント】

今回のラウンドには、国内有数の実績を誇るクロスオーバー投資家³のTHE FUNDをはじめ、日本を代表するモノづくりの歴史を継ぐYamauchi-No. 10 Family Office、そして、グローバルな投資実績を有する海外の機関投資家が参画していただきました。

サイカのモノづくりへの敬意をもって中長期の成長を共にしてくださる投資家の皆さんに参画していただいたため、時代や場所を超えて、私たちを支援してくださる方々の輪が大きく広がるのを実感したラウンドでした。

これは、日々サイカを力強く支えてくれている社内メンバーやパートナーの皆さま、そして、前例の無い私たちのソリューションを信じて成果をあげるところまでご一緒してくださったお客様の存在が無くしては到底実現できなかったものです。深く、感謝の気持ちをお伝えしたいと思います。

この資金調達をきっかけに、今までの延長線上にない非連続なサイカの成長を実現し、お客様、そして業界と社会に恩返しをしていきたいです。

※サイカおよびXICA、MAGELLAN、ADVAの名称・ロゴは、日本国およびその他の国における株式会社サイカの登録商標または商標です。

※その他、記載されている会社名・商品名についても、各社の商標または登録商標です。

●サイカについて <https://xica.net/>

「華やかに現れてた才能」を意味する「才華（さいか）」を社名の由来とするサイカは、データのパワーで人々の創造力を最大の成果へとつなげ、才能開花を実現するデータサイエンスカンパニーです。

●MAGELLANについて <https://magellan.xica.net/>

サイカが提供する国内No.1のマーケティング分析ツール。インターネット広告だけでなく、効果測定が難しいとされるオフライン広告（テレビCM、屋外広告など）や、外部的な要因（競合企業の動き、季節性など）までを含め、あらゆるマーケティング施策の効果を統合的に分析し、全体最適な戦略を策定することが可能。大手企業を中心におよそ200社の導入実績があり、広告宣伝費トップ100社⁴の30%以上の企業でマーケティング分析にMAGELLANが利用されるなど、高い評価を得ています。

●ADVAについて <https://adva.xica.net/>

³ 上場／非上場の垣根をこえて、上場企業を主な投資対象としながら非上場企業への投資も行う投資家

⁴ 出典：2020年版 有力企業の広告宣伝費 | 日経広告研究所 | 2020年11月



サイカが展開するデータ戦略型アドエージェンシー事業。ADVAは以下3つのソリューションで構成され、テレビCMを中心としたメディアプランニングから、クリエイティブ制作、バイイングに至るまで、従来は感覚的な意思決定が行われることが多かった広告出稿を、データサイエンス技術で定量的な根拠にもとづき行い、ROI最大化を図ることを可能にしました。

- ① テレビCMプランニング最適化ツール「ADVA PLANNER」
- ② 動画クリエイティブ制作サービス「ADVA CREATOR」
- ③ 成果報酬型テレビCM出稿サービス「ADVA BUYER」