



株式会社ネットマーケティング

2017年6月期 第3四半期決算

補足説明資料

1. 2017年6月期第3四半期 決算概要

3月31日 JASDAQ スタンダード市場に上場

【広告事業】

- 季節要因はあるものの順調に推移

【Omiai事業】

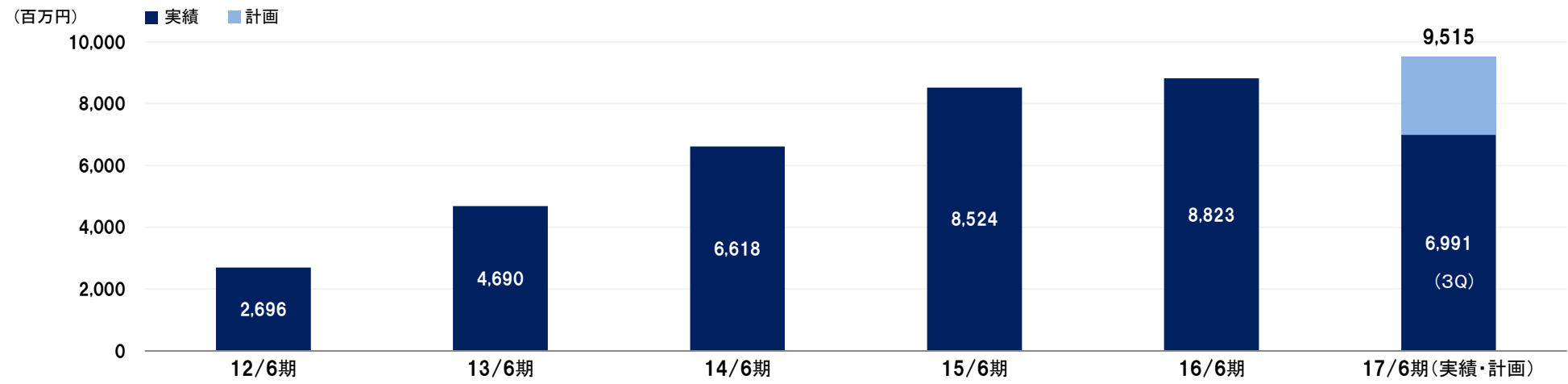
- 累計会員数が200万人を突破(3月31日現在:2,051,200人)

【Switch事業】

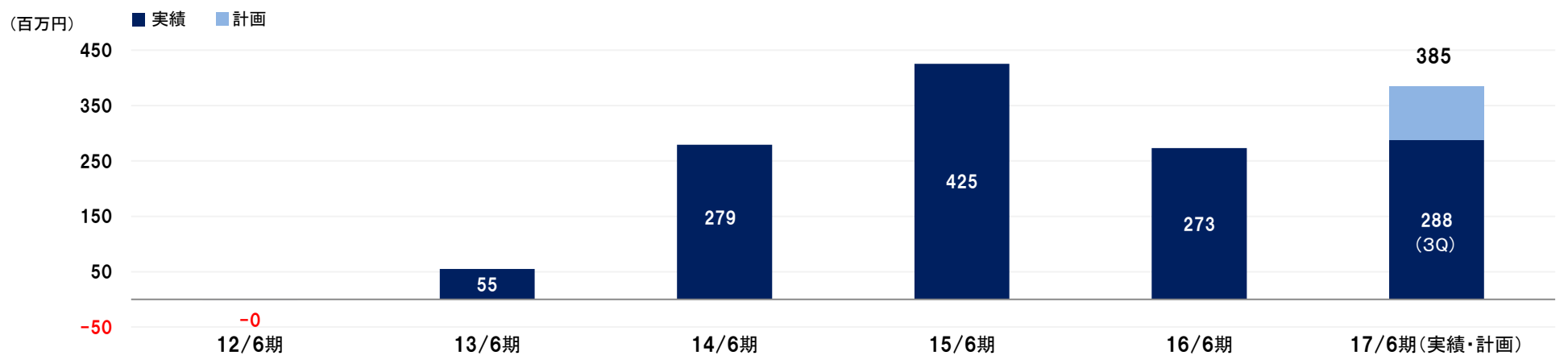
- 4月の入社に向けた面談が活発化

業績推移

売上高



営業利益



※12/6期の数値は監査法人による監査を受けておりません。

※15/6期以降は連結値を表示しております。

2017年6月期：第3四半期 決算状況

- 売上高は前期比10.1%増となり、広告事業の粗利率改善、粗利率の高いメディア事業の大幅増収により全体粗利が大幅に増加(粗利率5.5ポイント改善)
- 営業利益においても、成長に向けたプロモーション費用増を吸収し前期比**29.8%の増益**

通期実績			第3四半期実績		
	2016/6期 実績	前期比 %	2016/3月 3Q実績※ (ご参考)	2017/3月 3Q実績	前期比 %
売上高	8,823	3.5%	6,351	6,991	10.1%
売上総利益	1,792 (20.3%)	▲0.3%	1,274 (20.1%)	1,788 (25.6%)	40.3%
販売費及び一般管理費	1,519	10.7%	1,052	1,499	42.5%
営業利益	273 (3.1%)	▲35.6%	222 (3.5%)	288 (4.1%)	29.8%
経常利益	274	▲34.4%	225	273	21.4%
当期純利益	176	▲34.8%	141	183	29.3%
EPS (円)	27.21	-	-	-	-

※2016年6月期第3四半期実績値は参考数値で、監査法人による監査は受けておりません。

2017年6月期：第3四半期セグメント状況

- 広告事業は事業環境の変化に伴う取扱い商材等の見直しにより、前期比で0.8%の減収となったが、主要案件は順調に推移し粗利率改善も進み、セグメント営業利益は**前期比26.6%増益**
- メディア事業はOmiaiの順調な拡大に伴い売上が前期比で65.5%と大幅増収、成長に向けたプロモーション投資、Switchへの投資もあり、セグメント営業利益では**前期比11.9%の増益**

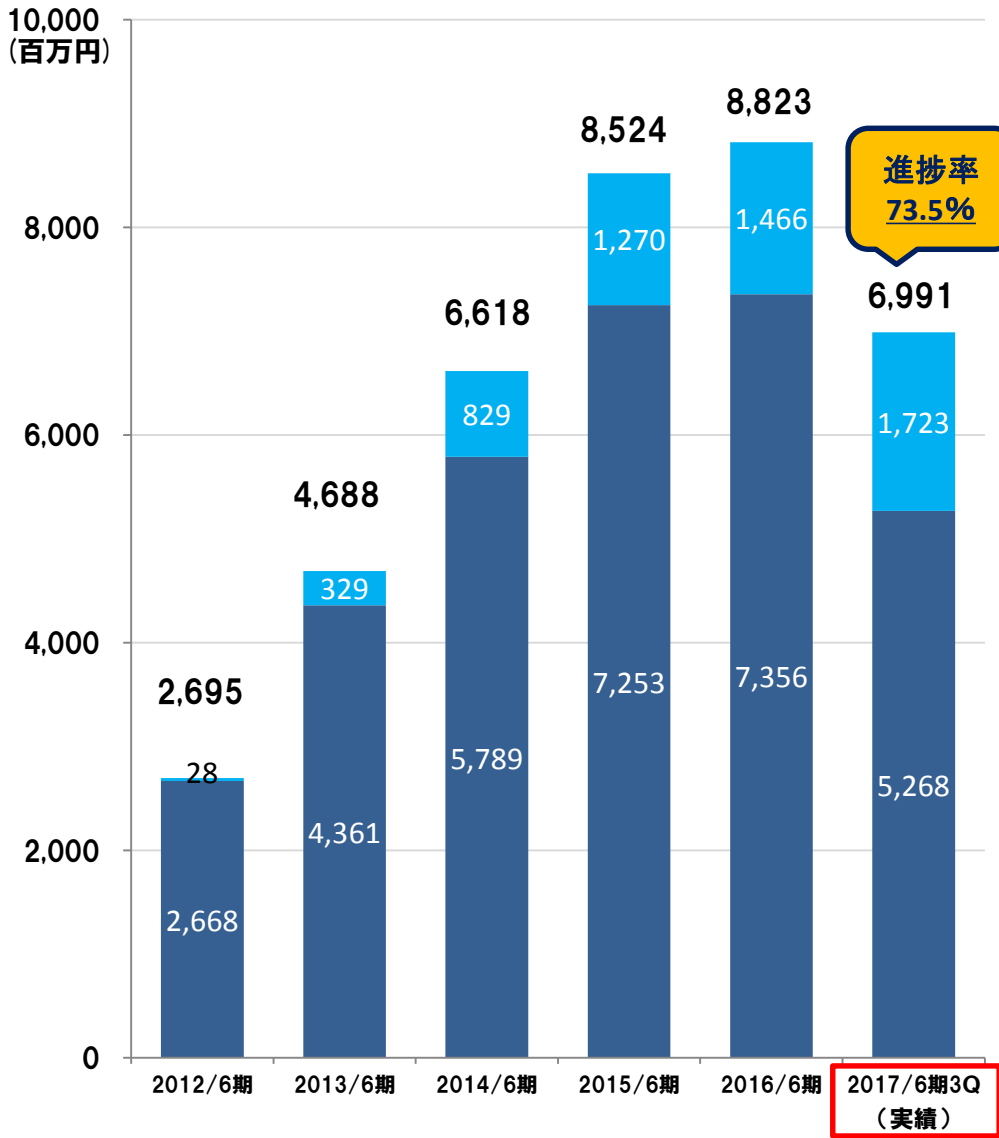
通期実績			第3四半期実績		
	2016/6期 実績	前期比 %	2016/3月 3Q実績※ (ご参考)	2017/3月 3Q実績	前期比 %
広告事業	7,356	1.4%	5,310	5,268	▲0.8%
セグメント営業利益 利益率%	438 (6.0%)	▲17.8%	284 (5.4%)	360 (6.8%)	26.6%
メディア事業	1,466	15.5%	1,041	1,726	65.5%
セグメント営業利益 利益率%	160 (10.9%)	▲3.9%	152 (14.6%)	205 (11.9%)	34.9%
調整額 売上 全社費用等	- ▲325	-	- ▲214	▲2 ▲277	- -
売上 営業利益	8,823 273	3.5% ▲35.6%	6,351 222	6,991 288	10.1% 29.8%

※2016年6月期第3四半期実績値は参考数値で、監査法人による監査は受けておりません。

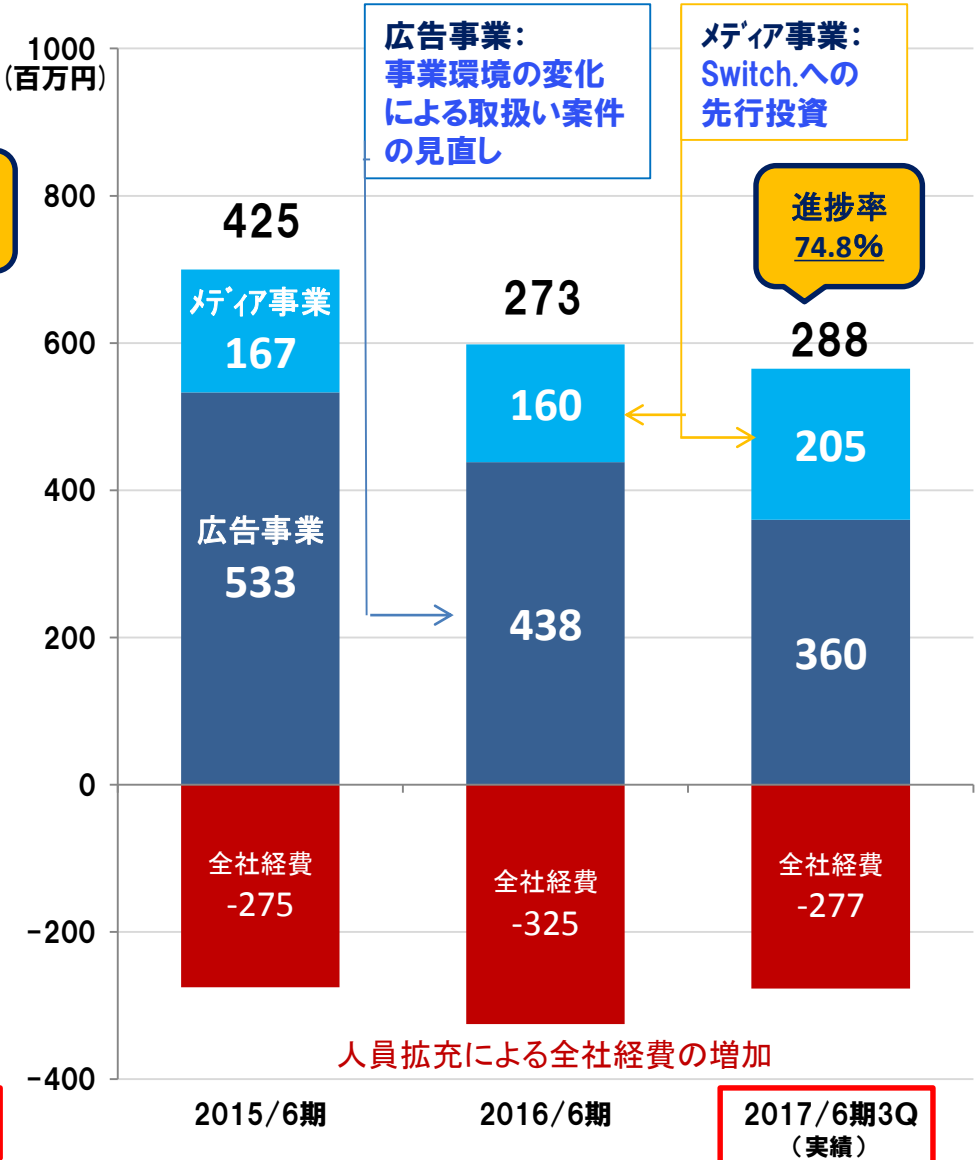
業績推移 - 直近の状況 -

売上高の拡大

■ 広告事業 ■ メディア事業

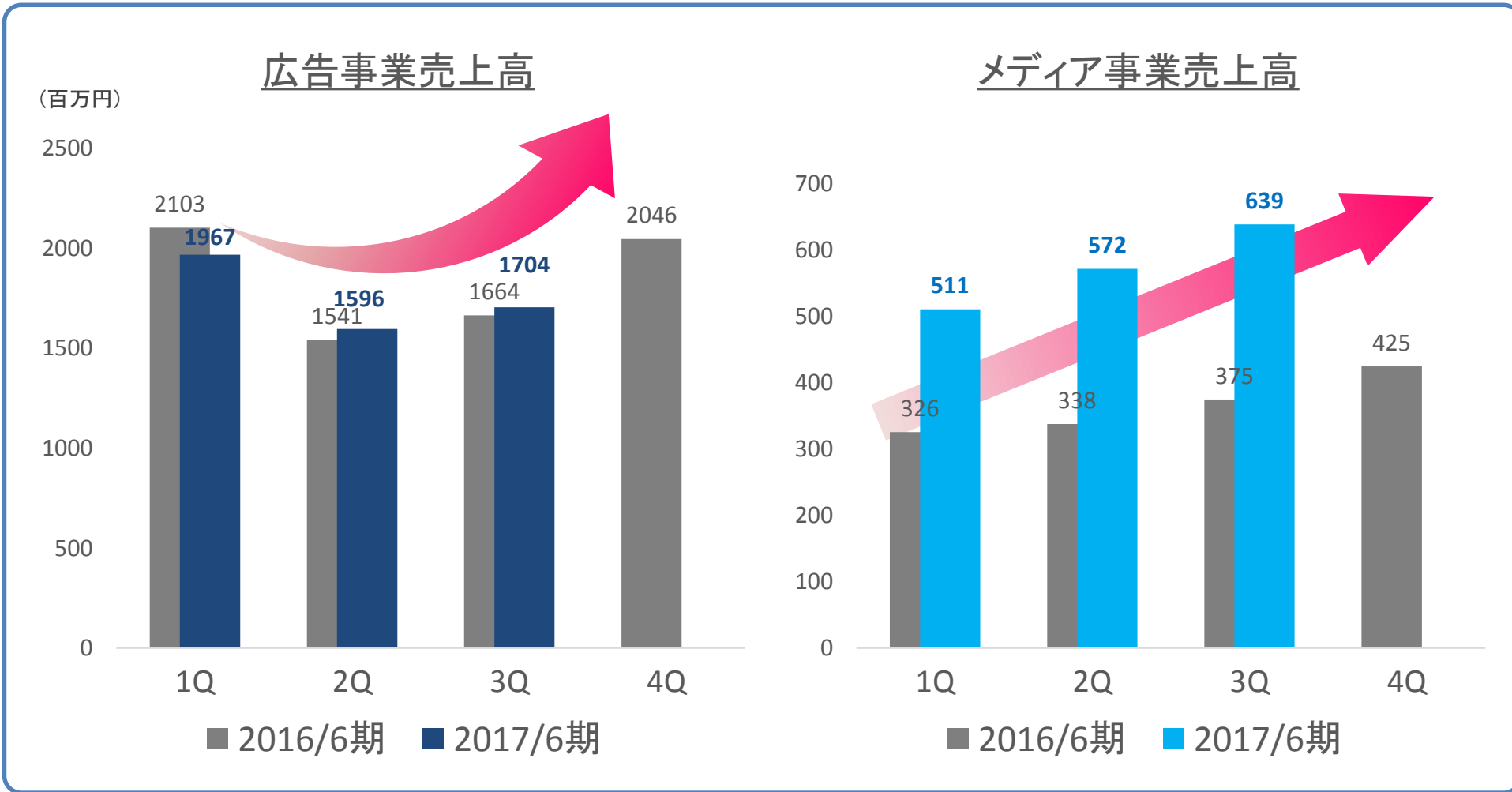


営業利益の詳細



セグメント別 売上高前期比較

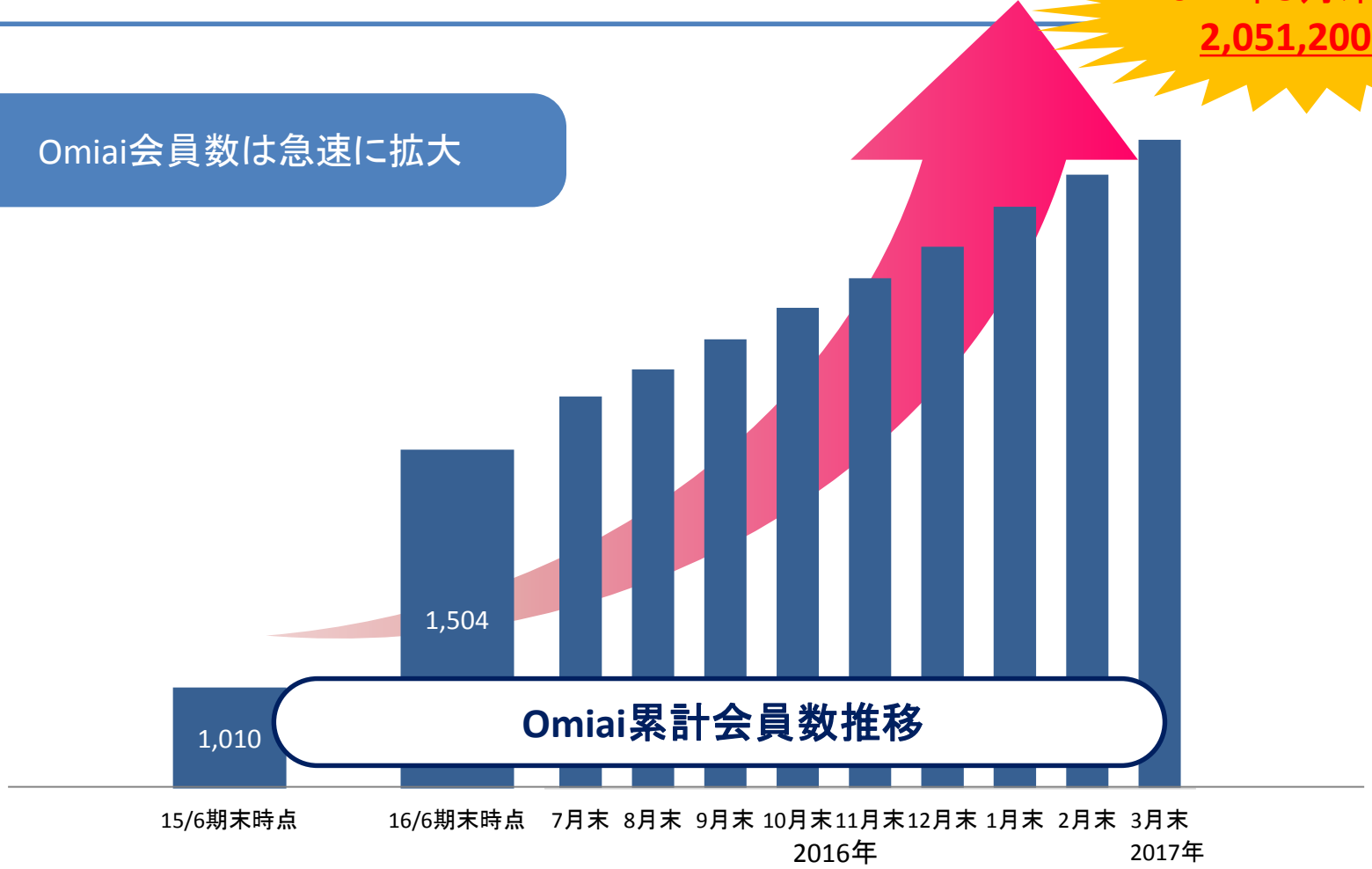
- 広告事業 : 季節要因(10月~3月<4月~9月)はあるものの順調。
- メディア事業 : 積極的なプロモーション活動により前年を大きく上回る。



Omiai累計会員数200万人突破

Omiai会員数は急速に拡大

2017年3月末時点
2,051,200人



2017年6月期：通期業績の見通し

- 売上高は前期比7.8%、広告事業、メディア事業ともに増収を見込み**売上高総利率26.0%計画**
- 販売管理費で成長に向けたプロモーション費用等の投資により前期比37.5%の経費増を見込むが、**営業利益は前期比41.0%の増益**

	実績		通期業績見通し		単位:百万円
	2016/6期 実績	2017/3月 3Q実績	2017/6期 通期計画	前期比 %	
売上高	8,823	6,991	9,515	7.8%	
売上総利益	1,792 (20.3%)	1,788 (25.6%)	2,474 (26.0%)	38.0%	
販売費及び一般管理費	1,519	1,499	2,089	37.5%	
営業利益	273 (3.1%)	288	385 (4.1%)	41.0%	
経常利益	274	273	368	34.2%	
当期純利益	176	183	257	45.6%	
EPS (円)	27.21	-	39.20	-	

2. 会社紹介

会社概要

会社名	株式会社ネットマーケティング
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿1丁目20番18号
設立	2004年7月9日(6月決算)
代表者	代表取締役社長 宮本邦久 取締役4名(内 社外取締役1名)、監査役3名(内 社外監査役3名)
事業内容	広告事業、メディア事業
資本金	2億8,365万2千円(2017年3月31日現在)
社員数	109名 (内 臨時雇用者9名) *平成29年3月31日現在

代表取締役社長
宮本 邦久
(みやもと くにひさ)
1975年7月生



1998年慶応義塾大学総合政策部(SFC)卒業後、日商岩井株式会社(現、双日株式会社)へ入社。

その後2000年、同社の旧情報産業本部が分社独立したベンチャーキャピタル(ITX株式会社)へ転籍。

海外ベンチャー企業への投資検討、同社投資先ベンチャー企業各社でのコンテンツ企画、事業提携を担当。

2003年、同社投資先のインターネット広告会社へ出向中、アフィリエイト広告事業の立ち上げ責任者に従事。

退職後、2004年7月株式会社ネットマーケティング設立。現在に至る。



経営理念

経営ビジョン

中期ビジョン

私たちは、インターネットの無限の可能性を追求し、社会に**新しい価値**を提供するリーディングカンパニーを目指します。

The New Value Provider ∞ Internet

コア事業の持続的成長による経営基盤の強化

年 月	概 要
2004年 7月	東京都台東区上野に広告主へキャンペーン型のアフィリエイト企画を提供するWeb広告の代理店として株式会社ネットマーケティング(資本金1,000万円)を設立。
2004年12月	本社を東京都台東区上野から東京都港区南青山に移転。
2007年 2月	キャンペーン型のアフィリエイト企画を提供するWeb広告の代理店からアフィリエイト業界のセールスレップへビジネスモデルの転換を行い、広告主のWebプロモーションにおけるコンサルティングサービスの提供を開始。
2007年 6月	株式会社アドウェイズがジェイ・エス・ピー・エフ2号投資事業有限責任組合に当社株式を譲渡し、株式会社アドウェイズの持分法適用関連会社ではなくなる。
2011年 9月	本社を現在の東京都渋谷区恵比寿へ移転。
2012年 2月	インターネット異性紹介事業として、Facebookを活用した恋愛マッチングサービス「Omiai」の提供を開始。
2012年12月	「Omiai」の米国における市場調査やマーケティング活動の拠点として、カリフォルニア州にNet Marketing International, Inc. (連結子会社)を設立。
2014年 3月	広告主のWebプロモーションにおけるコンサルティングサービス強化の一環として、運用型広告の取扱を開始。
2015年 1月	Facebookユーザー特化型ソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」のサービスを開始。
2017年 3月	東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ上場

■コア事業の持続的成長による企業価値拡大を目指します

The **New Value** Provider ∞ Internet

広告事業

安定成長の収益基盤として中核に位置

アフィリエイト
エージェント事業

- 特定の顧客に偏らない、幅広い顧客への拡大
- 成果最大化に向けたクリエイティブ戦略の強化
- 業務効率UPに向けたシステム改修

メディア事業

高収益な成長ドライバーとして注力



Omiai事業

- プロモーション戦略の多様化と最適化による会員数の拡大
- ユーザビリティ向上への施策及びアプリ改変による各KPIの改善

Omiai

 **Switch.** Switch事業

- スマートフォンアプリの利用促進によるアクティブユーザーを増加
- 営業体制強化によるクライアントフォローの強化

成長戦略 - これからの成長イメージ -

コア事業である

広告事業、メディア事業Omiai (国内)

の持続的な成長に加え、

Omiai (拡張) ならびにSwitch.

を軌道に乗せ、さらなる新規事業の立上げにより、
企業価値の持続的な成長曲線を実現してまいります。

持続的な成長曲線

現状

次の新規
事業

Switch. - Omiai (拡張)

Omiai (国内)

メディア
事業

広告
事業

「新規事業」での更なる成長

成長ドライバーである「メディア事業」

収益基盤として位置する「広告事業」

3. 事業内容

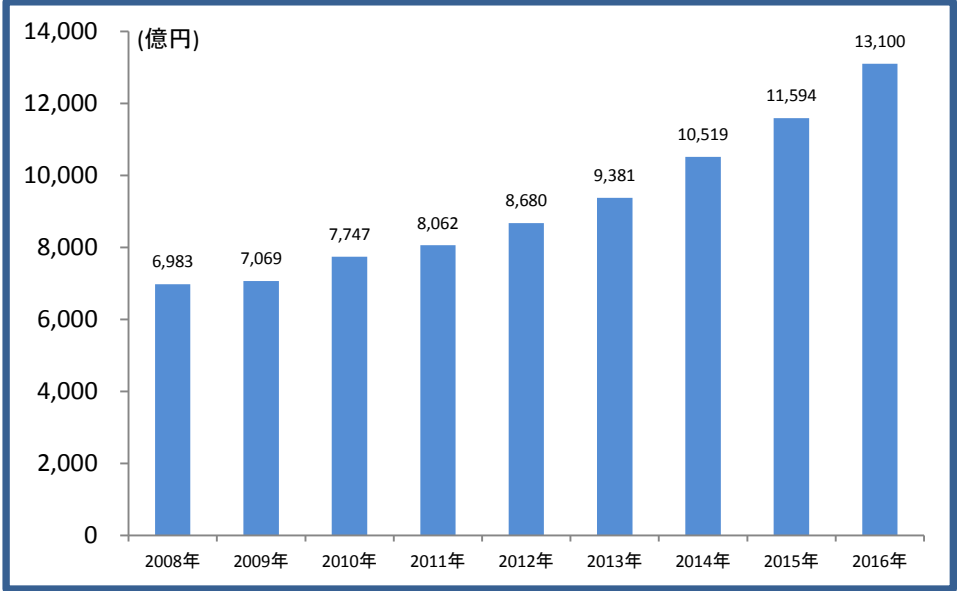
- 広告事業 -

- **アフィリエイトエージェント**
アフィリエイト広告に特化したエージェントとして
広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供する広告代理業

アフィリエイト広告市場

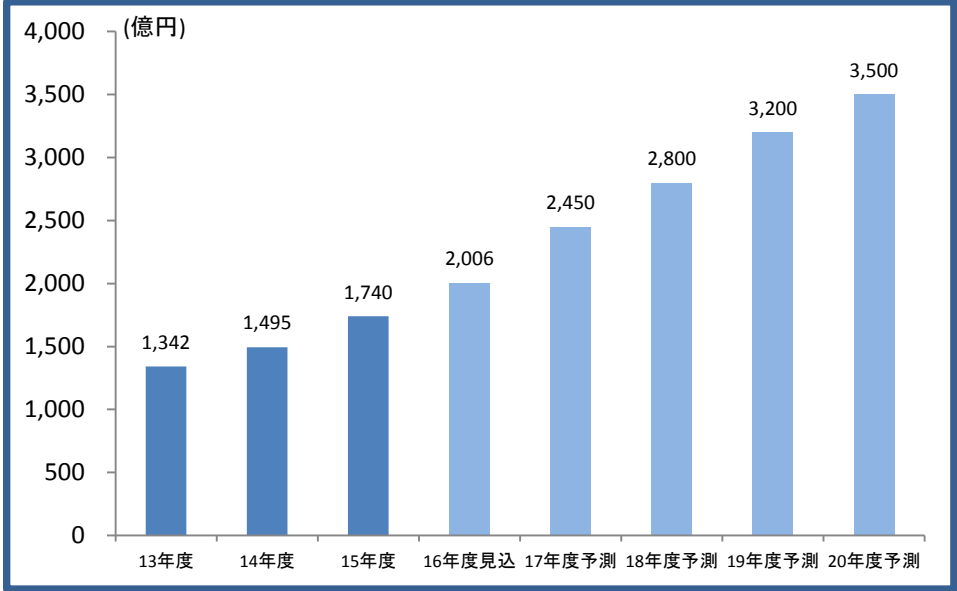
- 「アフィリエイトエージェント」はインターネット広告市場に属しております
- 2016年(1~12月)のインターネット広告市場は1兆3,100億円(前年比+13%)
- 2015年度のアフィリエイト広告市場は1,740億円で、今後もスマートフォン広告や動画広告などの成長により堅実に成長

インターネット広告費の推移



出展: 電通 『2016年日本の広告費』

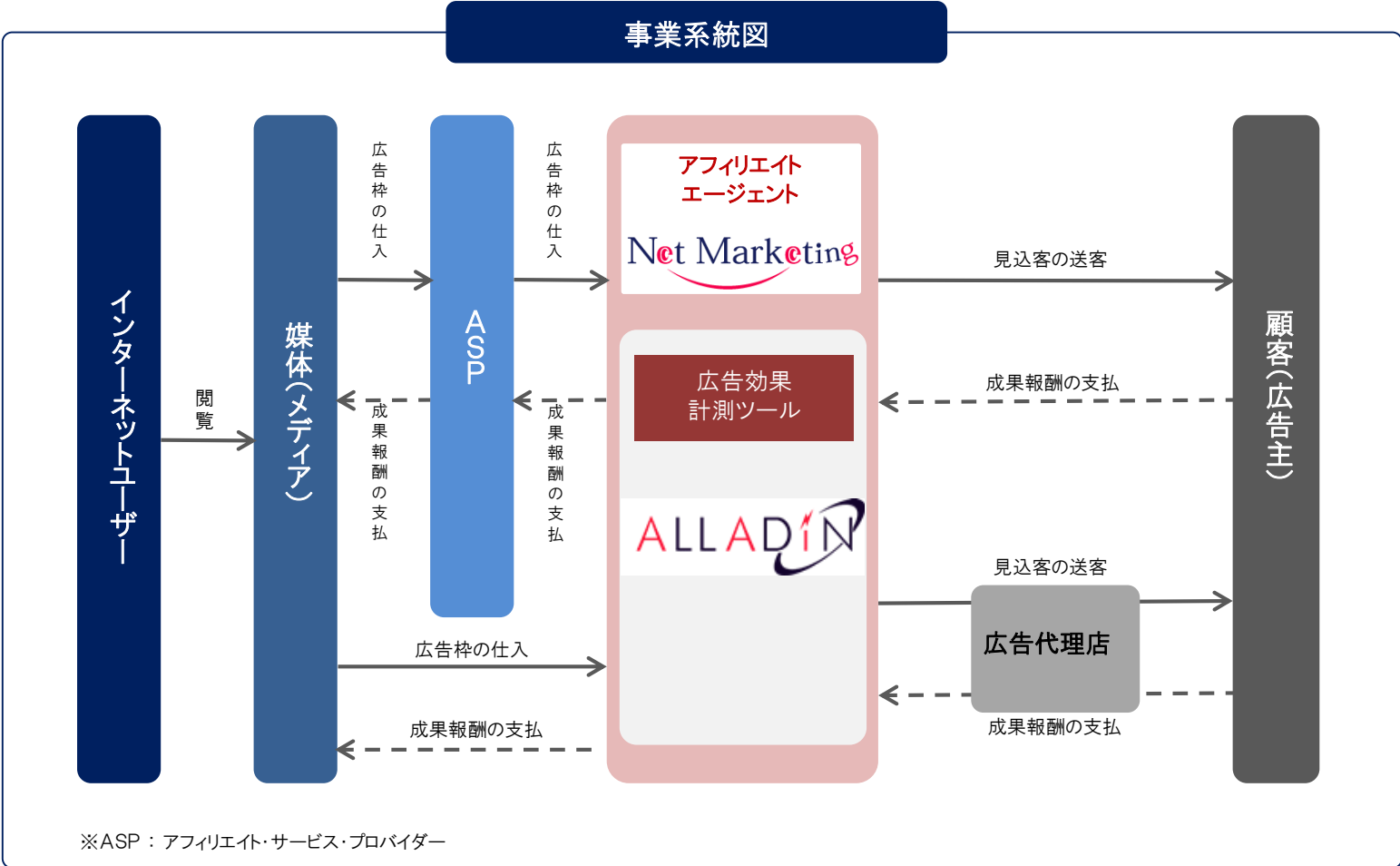
アフィリエイト広告市場の推移



出典: 矢野経済研究所『アフィリエイト市場の動向と展望 2016』

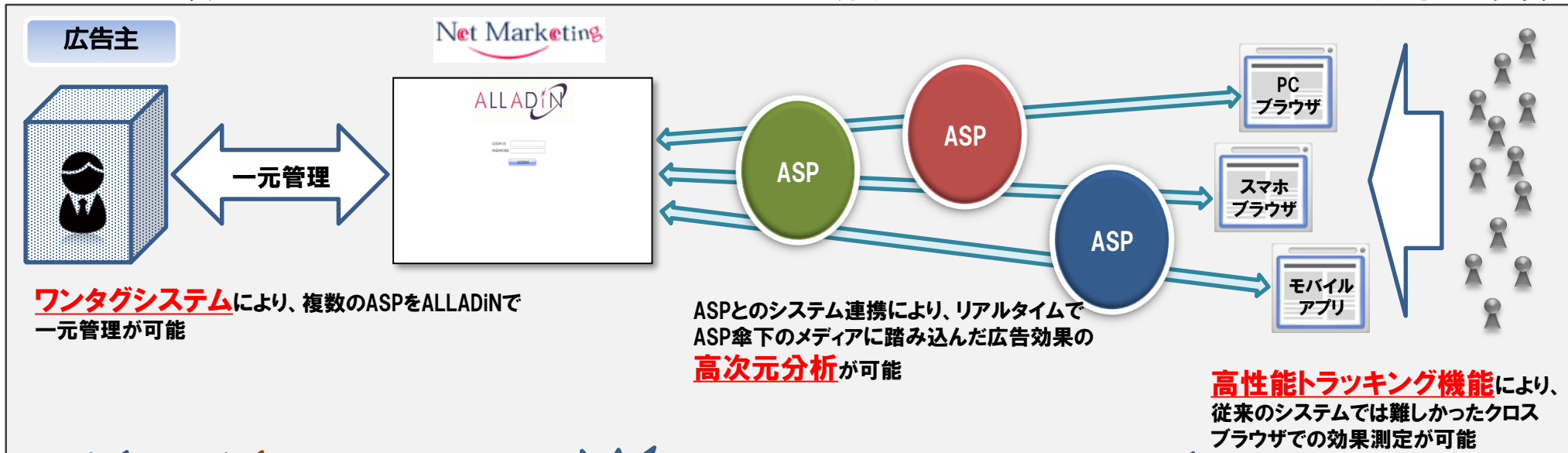
アフィリエイトエージェントとしてのビジネスモデル

- アフィリエイトエージェントとしての当社収益は、広告主からの成果報酬
(アフィリエイト広告は成果報酬型広告で、広告主にとっての費用対効果が明確)
- 独自技術“ALLADiN”により、プロモーション成功のためのPDCAサイクルの高速化を実現



自社開発の広告ツール「ALLADiN」

■ 独自技術“ALLADiN”により、プロモーション成功のためのPDCAサイクルの高速化を実現



ワンタグシステム

- ・**独自技術**
アフィリエイト広告の一元管理
- ・**独自技術**
成果情報のリアルタイム管理
- ・**重複カット、不正排除の機能搭載**



広告効果の高次元分析

- ・**独自技術**
ASP傘下のメディアのデータ分析が可能
↳ コンサル力の向上 & 運用効率化



高性能トラッキング機能

- ・**独自技術**
クロスブラウザでの効果測定が可能
- ・**独自技術**
成果カウントの精度が非常に高い

4. 事業内容

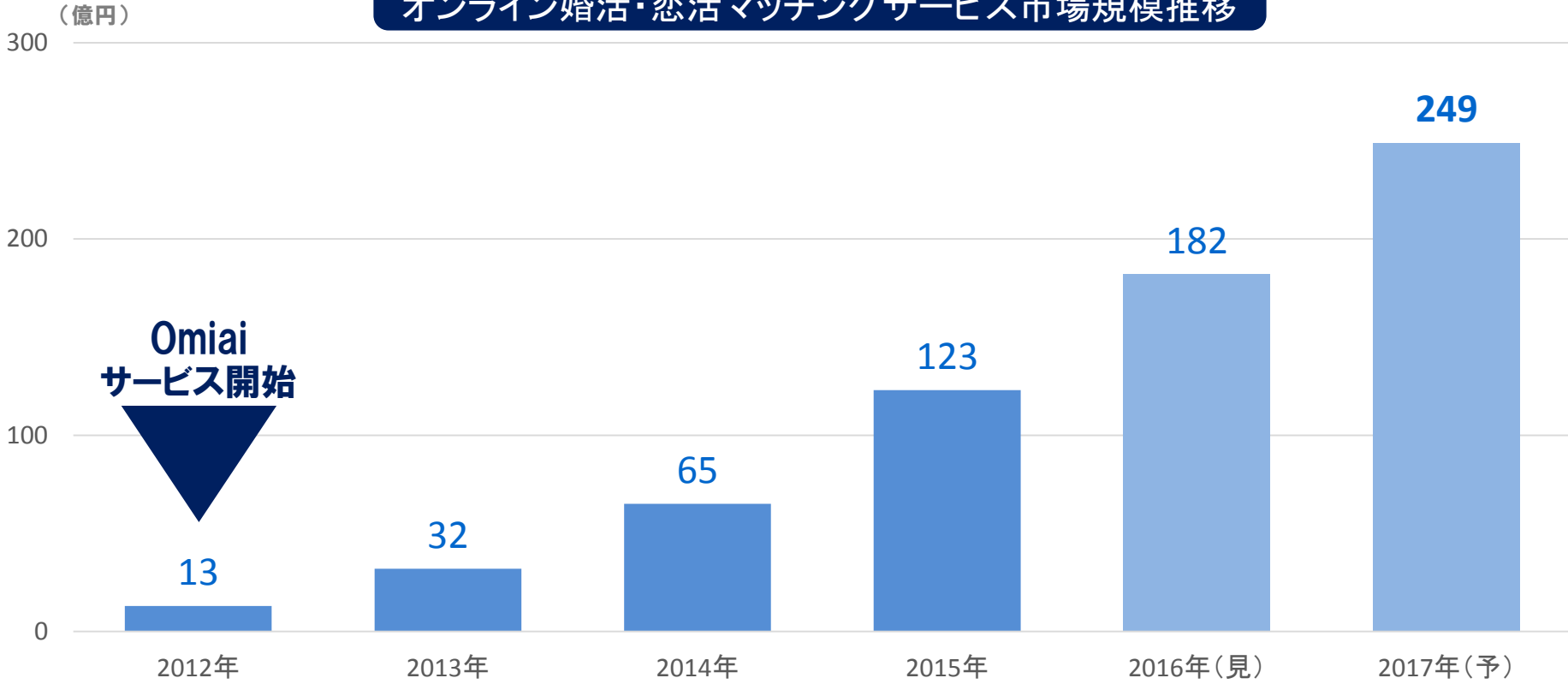
- メディア事業 -

- **Omiai**
Facebookを活用した安心・安全な出会いを提供する
恋愛マッチングサービス「Omiai」の運営
- **Switch.**
Facebookを活用したジョブマッチングを提供する
ソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」の運営

メディア事業 - Omiai市場予測 -

■ 当社Omiaiが属する**オンライン婚活・恋活マッチングサービス**は、当社がサービスを開始した2012年時点の13億円から、5年後の2017年には**249億円の市場規模**へと拡大が予想されています

オンライン婚活・恋活マッチングサービス市場規模推移



出典: 矢野経済研究所 『2017年版 ブライダル産業年鑑』

当社Omiaiはオンライン婚活・恋活マッチングサービスに属しており、今後市場規模の大きな成長が予想されています。

メディア事業 - Omiaiご紹介 -

- 当社は、自社メディア運営事業としてFacebookを活用した安心・安全な恋活(こいかつ)アプリ「Omiai」を運営しております



- ≫「Omiai」は男女に素敵な出会いのきっかけを提供する恋活(こいかつ)に特化した恋愛マッチングサービスです
- ≫「Omiai」は厳格な年齢確認や不正ユーザーの徹底排除などを通じて“安心・安全”なサービスを構築しております

「インターネット異性紹介事業を利用して児童を誘引する行為の規制等に関する法律」に則り、インターネット異性紹介事業者として、東京都公安委員会に届出をし受理されております。
※インターネット異性紹介事業届出受理番号：30120012028

メディア事業 - 事業の位置づけ -

■ 社会貢献型事業としてのOmiaiブランドを確立してまいります

日本が抱える『少子化問題』へ真剣に対応することで、広く世の中へ貢献します

当社「Omiai」は、“恋活”を目的とした恋愛マッチングサービスです。

『出会い → 恋愛 → 結婚』という流れの中で、まずその“きっかけ”を提供するサービスとなります。当社は、日本が抱える未婚率や出生率の改善に取り組む「一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト」へ参画しており、同プロジェクトを通じ、政官民一体となった現状改善に携わっております。当社は、Omiai事業により、少子化対策のプロセスの第一歩目となる『出会い』の活性化に貢献してまいります。

婚活・街コン推進サミット

「婚活・プライダル振興議員連盟」主催
(旧名:婚活・街コン推進議員連盟)



衆議院第一議員会館にて、宮本が登壇

(第1回開催日:2014年3月14日)

一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト

ホームページ



(設立年月日:2015年5月20日)

メディア事業 - Omiaiの特徴 - プライバシー・安全・安心

プライバシーを守る安心の機能設計

① Facebookには
絶対投稿されません



② 実名は
登録されません



③ Facebookの友達は
表示されません



- ✓勝手にOmiaiがタイムラインに投稿することはありません
- ✓実名は非公開、匿名で利用可能
- ✓Facebook友達はお互い検索結果に非表示になるので友達に知られることなく安心して利用可能

厳格な年齢確認を行い、公序良俗に適した運用

✓年齢確認の厳格化 相手とメッセージ交換を行う前に、
運転免許証などを通じ各種公的証明書による年齢確認を行い、
18歳以上であることの確認を徹底しております。

✓不正ユーザーの徹底排除 Facebookのステータスが
「既婚」「婚約中」「交際中」となっている方は、アプリを利用できな
い仕組みを実装。ユーザーからの通報制度による安心安全

カスタマーサポート体制

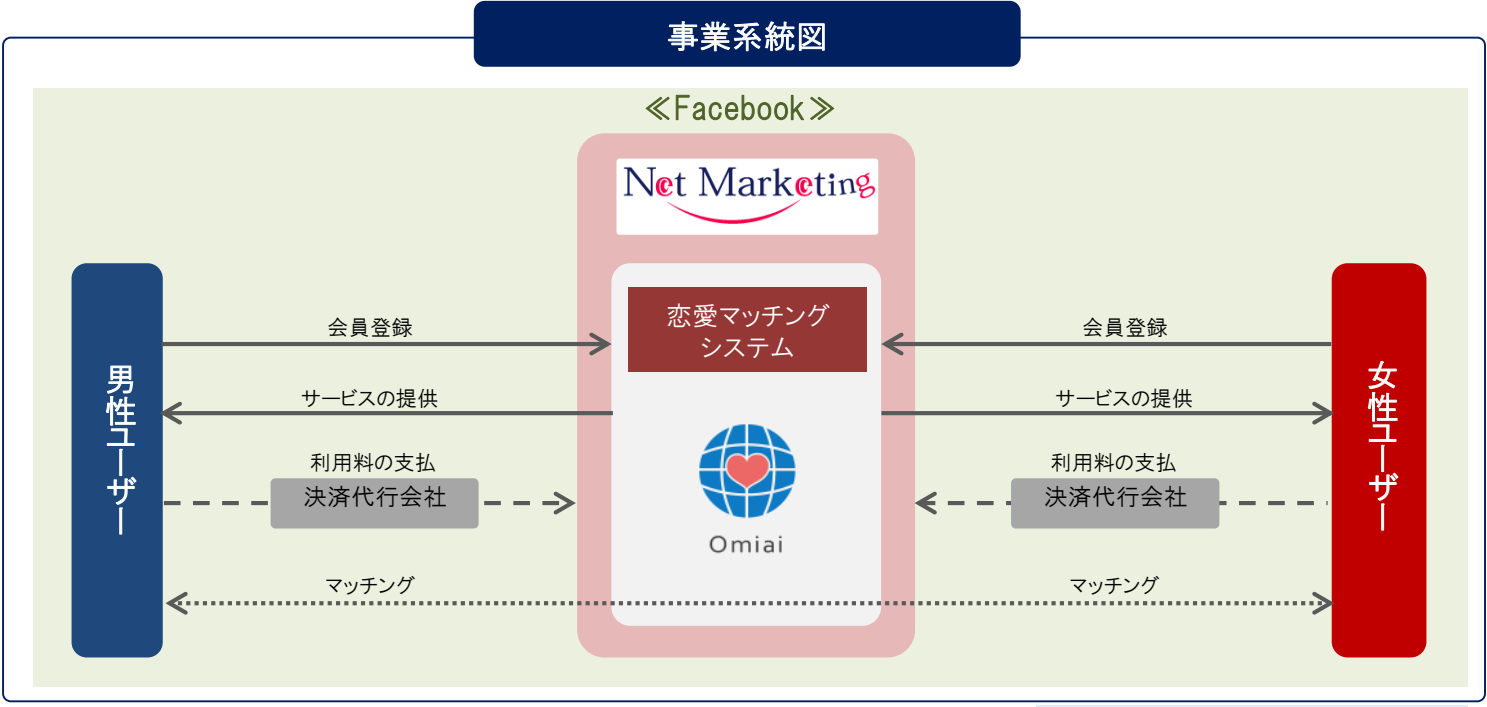
安心安全で健全なサイト環境を保つために、
カスタマーサポートセンターにて
24時間365日体制での投稿監視
ユーザー問合せ対応を行っております。



メディア事業 - ビジネスモデル -

- Facebookを活用した安心・安全な恋活(こいかつ)アプリ「Omiai」はユーザーからの月額利用料や、Omiaiポイントなどの料金を主な収益としております

Omiaiの売上 = (月額利用料 × 有料会員数) + ポイント課金 + プレミアムパック課金



- 「Omiai」は、登録自体は無料のサービスです。有料会員になるとマッチングしたお相手とメールのやり取りが可能になります

料金プラン

	有料会員プラン				
	クレジットカード決済	電子マネー決済	コンビニ決済	AppleID決済	GooglePlay決済
12ヶ月プラン	2,780円/月 一括払い 33,360円/一括	2,780円/月 一括払い 33,360円/一括	-	3,566円/月 一括払い 42,800円/一括	-
6ヶ月プラン	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	4,466円/月 一括払い 26,800円/一括	-
3ヶ月プラン	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	4,600円/月 一括払い 13,800円/一括	-
1ヶ月プラン	3,980円/月	-	-	4,800円/月	4,800円/月

メディア事業 - 事業の位置づけ -

■ マatchingサービス元年となった2015年から、今後も大手の新規参入により成長市場

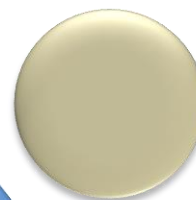
● 当社が他社に先駆けて提供を開始。

● 近年、他社も続々とアプリ提供を開始



2012年2月～

オンライン
マatchingサービス
元年!
(2015年)



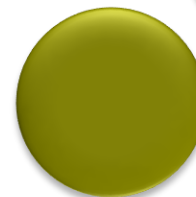
2012年10月～

独立系の非上場会社が参入



2014年12月～

ブライダル情報誌最大手が
2サイトを立ち上げ



真面目な出会いを
求める男女が増加

ソーシャルアプリの
利用者拡大

オンライン経由の
出会いに対する
ニーズの拡大

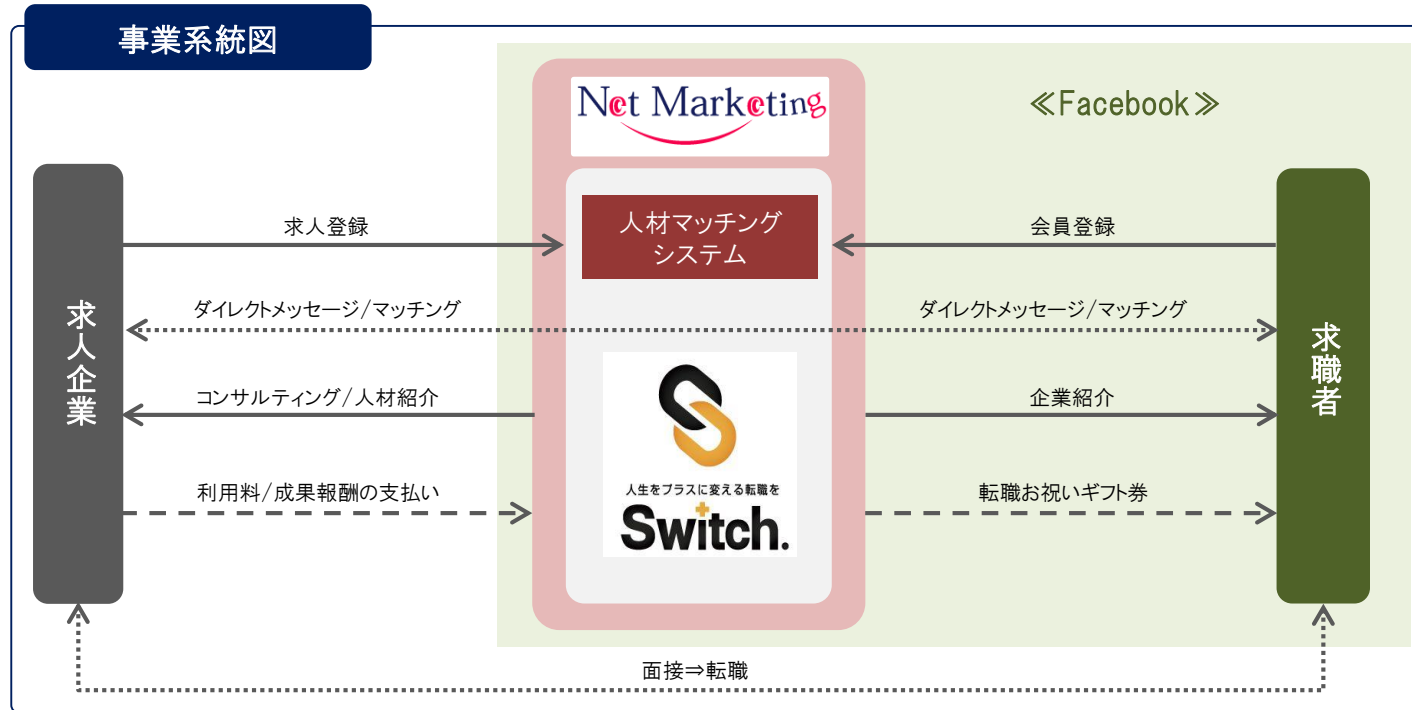


The New Value Provider ∞ Internet

New Value / 新しい挑戦

- 「Switch.」はFacebookユーザーを直接スカウトすることが可能なダイレクトリクルーティングサービスです。求職者と求人企業の出会いを支援しております
- 「Switch.」は日常的にFacebookを利用する情報感度・Webリテラシーが高いユーザーが求職者として登録しております。平成27年1月のサービス開始以来、Web業界を中心に多数の求人企業に参画いただいております

- 「Switch.」とは求人企業と求職者が「Switch.」を通じてマッチングし採用へ繋がるサービスです
- 入社に至った際に求人企業から当社へお支払いいただく成功報酬が主な収益です



【サービスコンセプト】

- Webリテラシー・情報感度の高いユーザーを中心としたデータベース
 - ✓ Facebookを常用的に利用するWebリテラシーが高いユーザー層に特化
- 求人者のニーズにマッチしたユーザー層が獲得可能
 - ✓ Facebook広告でのセグメント配信により、求人者のニーズに沿ったユーザー層を構築
- 「転職予備軍」まで幅広くリーチ
 - ✓ 「簡単登録」、「ワンクリックレスポンス設計」により、他の転職サイトではリーチ困難なユーザー層までアプローチ可能

Net Marketing

当資料は、株式会社ネットマーケティング（以下、当社）の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。