

2018年7月期第2四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル
(東証マザーズ 6535)

2018年3月8日

マーケティングを通して人々の生活に貢献する

インターネット広告事業



CYBER CONSULTANT

TAGGY

コンシューマ事業





通販事業





NETCH

Section

-  01. 平成30年7月期第2四半期 決算ハイライト P. 04

-  02. 平成30年7月期第2四半期 決算概要 P. 13

-  03. 参考資料／今後の方向性 P. 28

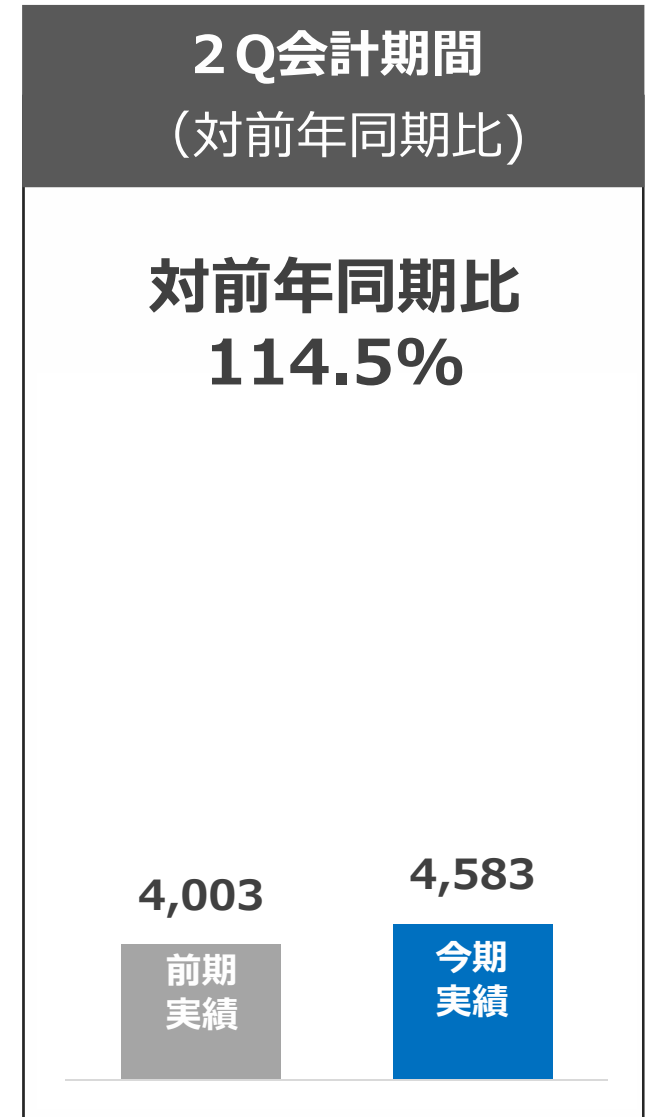
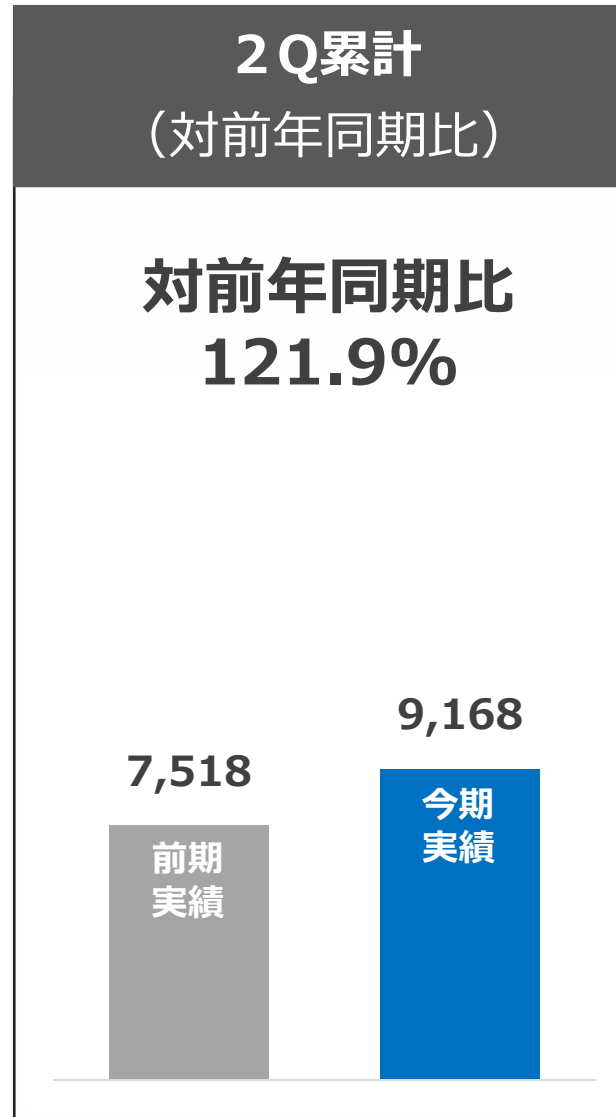
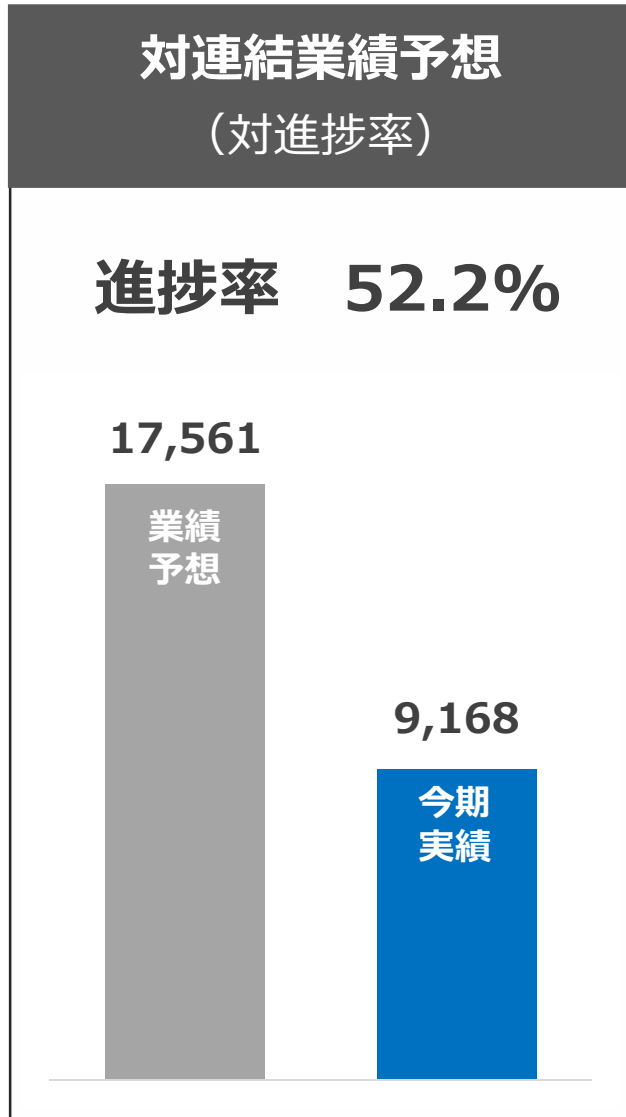
-  04. 参考資料／会社概要他 P. 35



01. 第2四半期決算ハイライト

01. 2Q決算ハイライト | エグゼクティブサマリ (売上高)

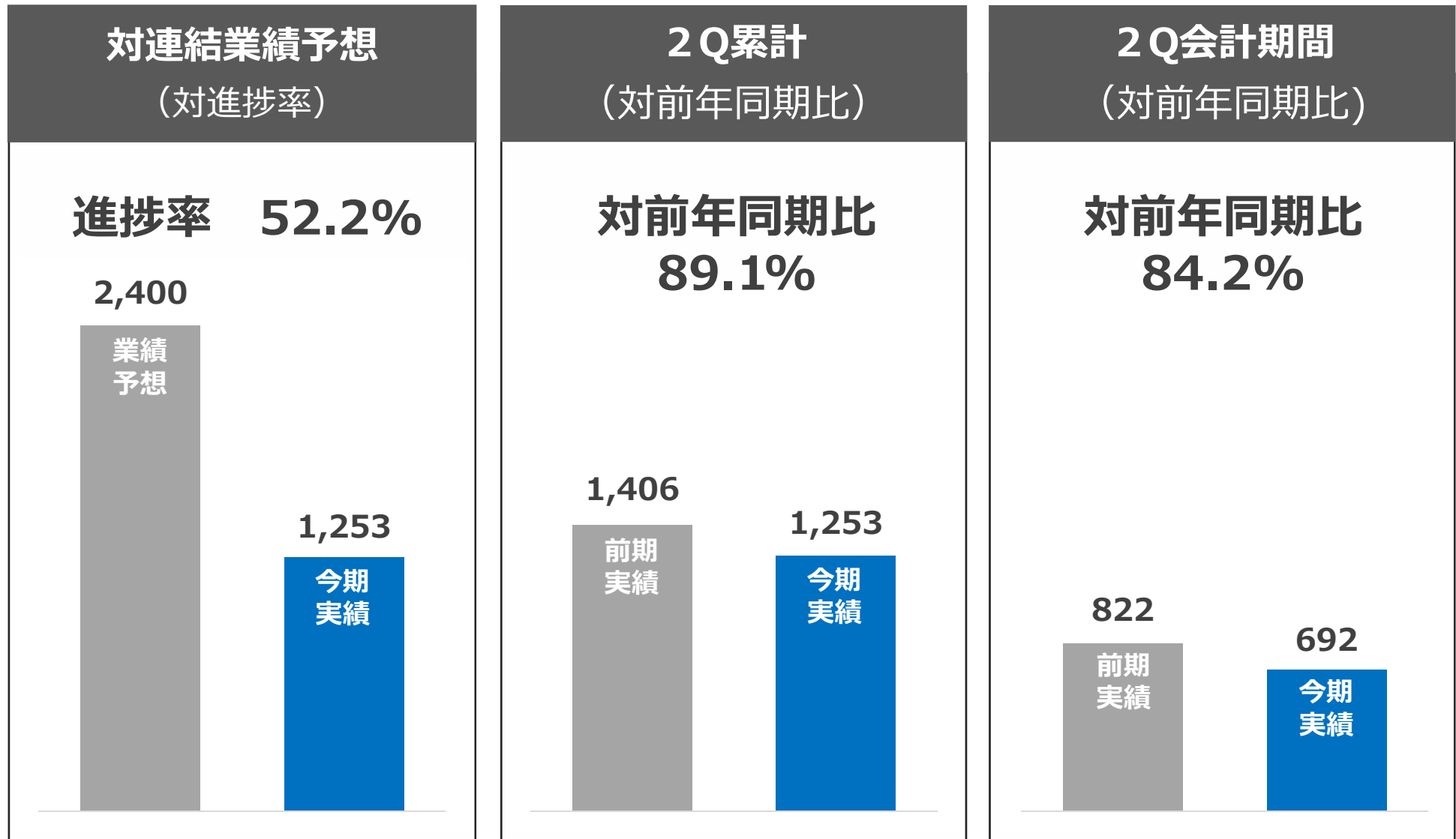
■ 売上高 2Q累計実績 **91.6億円** (単位: 百万円)



01. 2Q決算ハイライト | エグゼクティブサマリ (営業利益)

■ 営業利益 2Q累計実績 **12.5億円**

(単位: 百万円)



01. 2Q決算ハイライト | 連結業績予想（通期）に対する進捗率

H30/7期の連結業績予想（通期）に対する進捗率は
売上高・営業利益ともに52.2%と順調に推移

■ H30/7期 2Q進捗率

(単位：百万円)

	H30/7期 通期業績予想	H30/7期 2Q累計	対業績予想 進捗率
売上高	17,561	9,168	52.2%
営業利益	2,400	1,253	52.2%
当期純利益	1,594	823	51.6%

01. 2Q決算ハイライト | 前年同期比 (2Q累計)

動画広告事業、代理店事業及びふるさと納税事業が牽引し、
対前年同期比を上回る売上高にて着地

■ H29/7期 2Q累計 vs H30/7期 2Q累計

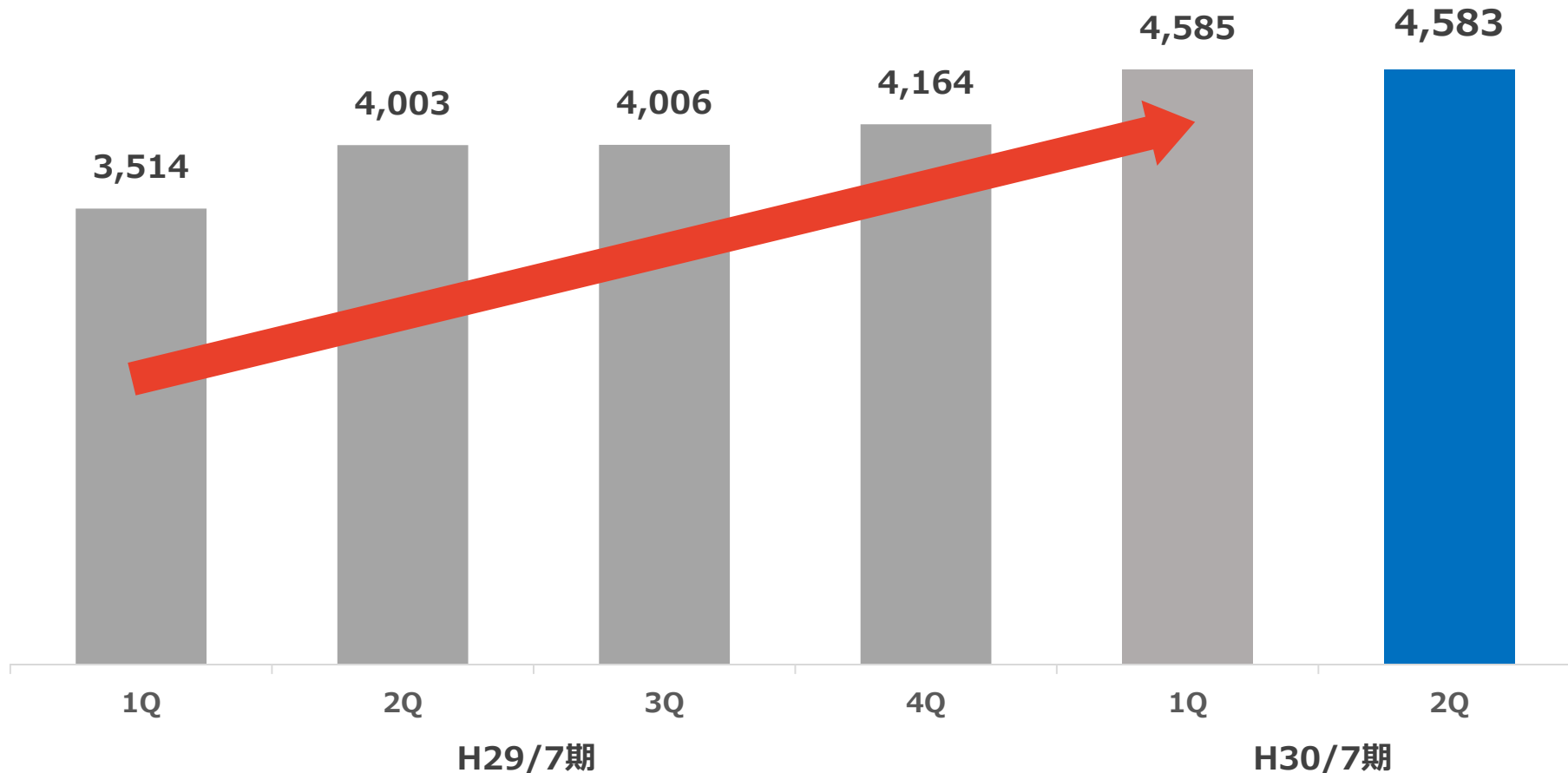
(単位：百万円)

	H29/7期 2Q累計	H30/7期 2Q累計	対前年 同期比
売上高	7,518	9,168	121.9%
営業利益	1,406	1,253	89.1%
当期純利益	893	823	92.1%

01. 2Q決算ハイライト | 四半期連結売上高推移

動画広告事業、代理店事業及びふるさと納税事業の好調により、
H30/7期2Qの連結売上高は4,583百万円にて着地

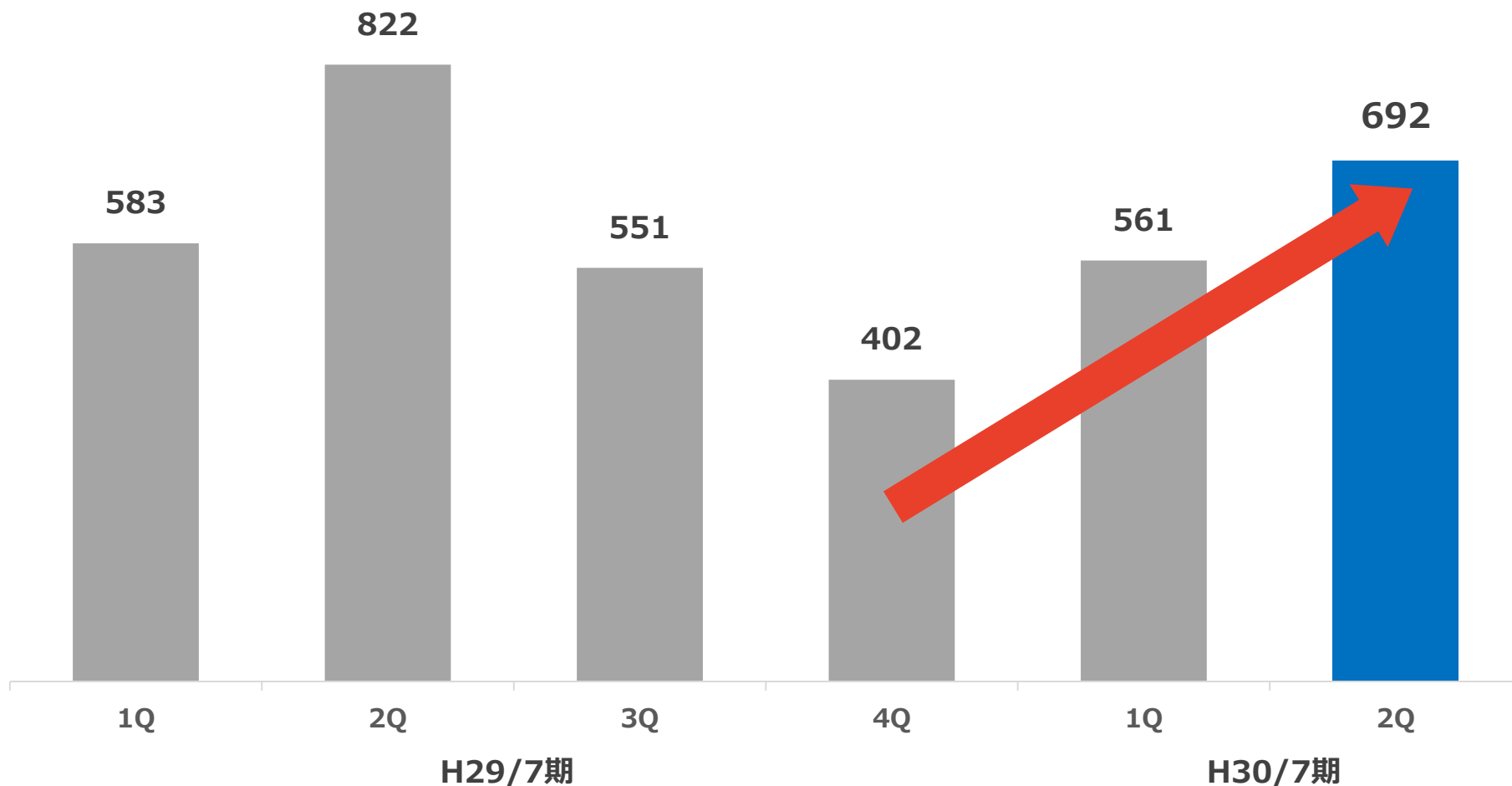
(単位：百万円)



01. 2Q決算ハイライト | 四半期連結営業利益推移

H29/7期4Q以降の連結営業利益は、動画広告事業及びふるさと納税事業の好調により、拡大基調を継続

(単位：百万円)

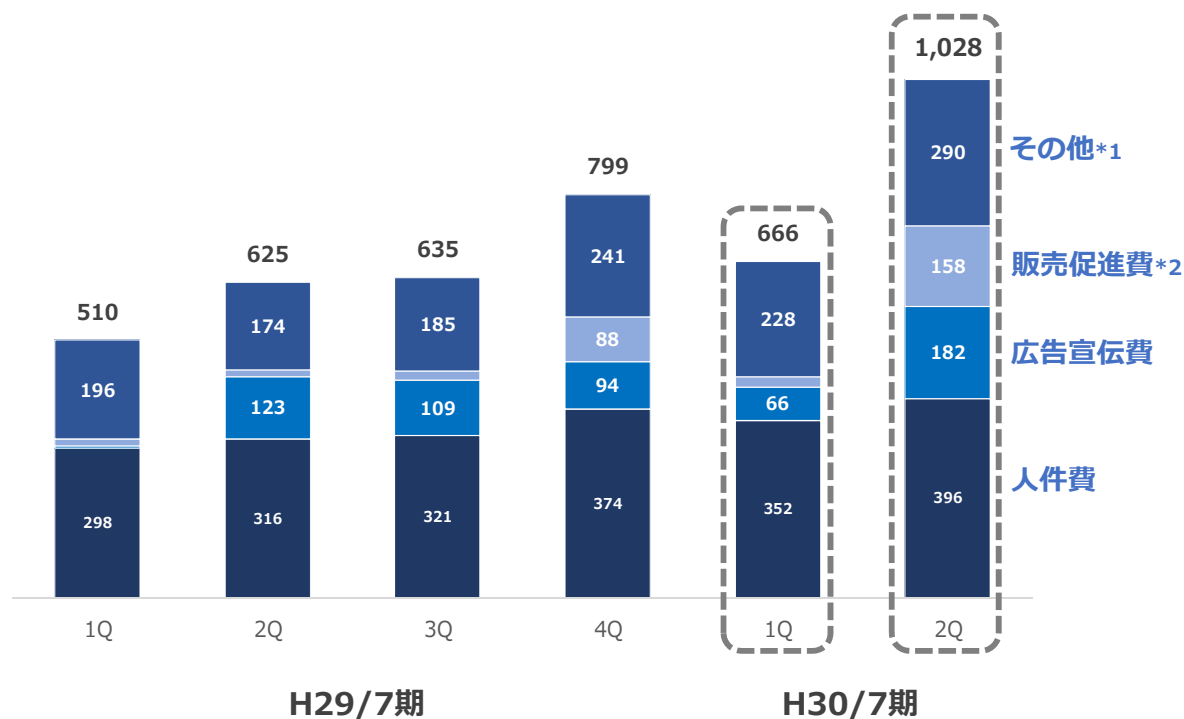


01. 2Q決算ハイライト | 四半期連結販売管理費推移

成長事業への広告投資、マーケティングプロモーション及びM&Aによる費用増加により10.2億円で着地

連結販売管理費推移

(単位：百万円)



トピックス

- TAGGY、ネッチ子会社化に伴う人員数増加、賞与支給による季節要因により人件費が増加
- 成長事業であるふるさと納税事業及び通販事業への先行投資として広告宣伝費、販売促進費が増加
 - ▶ H29年11月～12月 ふるなびにてマーケティングプロモーション実施 (詳細はP.23参照)
- 主にのれん償却費 (TAGGY買収分)、租税公課 (外形標準課税等) の増加によりその他費用が増加

*1：主に通信費、地代家賃、租税公課、減価償却費、業務委託費、支払手数料、外注費等にて構成

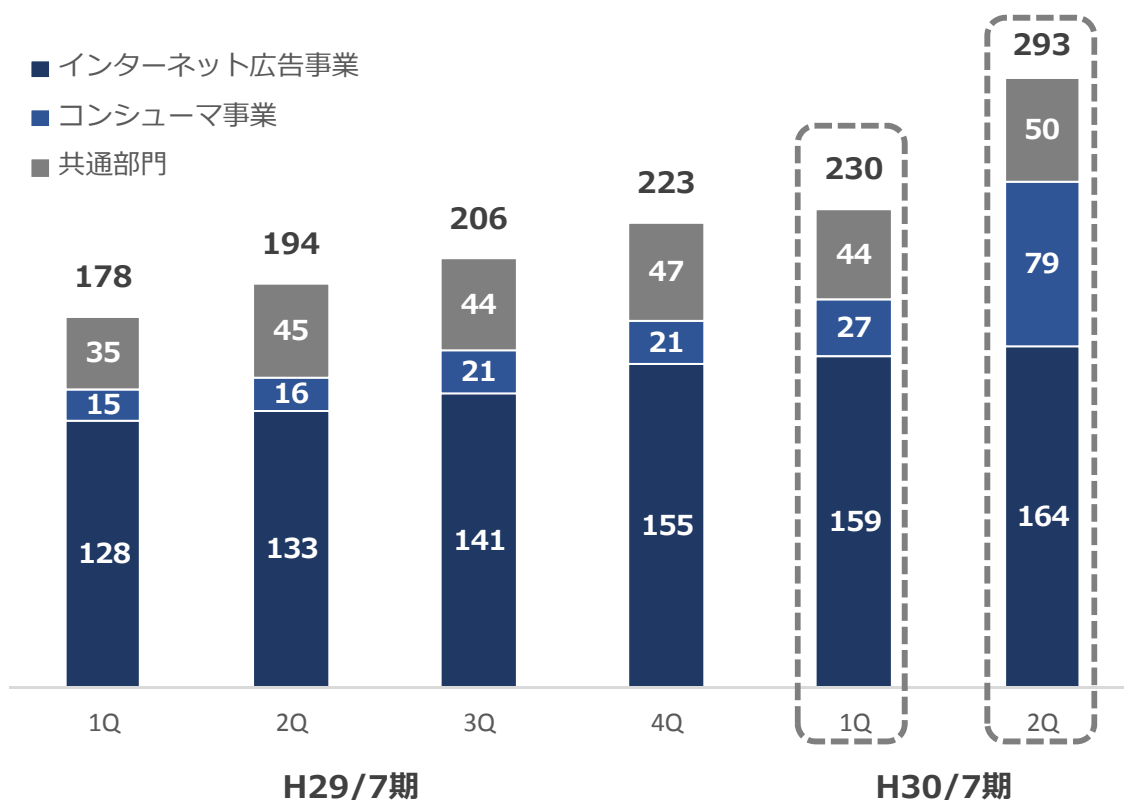
*2：販売促進引当金繰入額を含む

01. 2Q決算ハイライト | 四半期連結人員推移

H30/7期2Q連結人員数は、TAGGY及びネッチの子会社化等に伴い、対前四半期と比較し、63名増加の293名にて着地

連結人員推移

(単位：名)



トピックス

- 新規事業の創出及び成長事業の体制強化に伴い人員数は増加基調
- H30/7期2Qで実行したM&Aにより大幅に人員数が増加
 - ▶ H29年11月実行
株式会社TAGGY +7名
 - ▶ H30年1月実行
株式会社ネッチ +51名
(内パート・アルバイト33名含む)



02. 第 2 四半期決算概要

インターネット広告事業



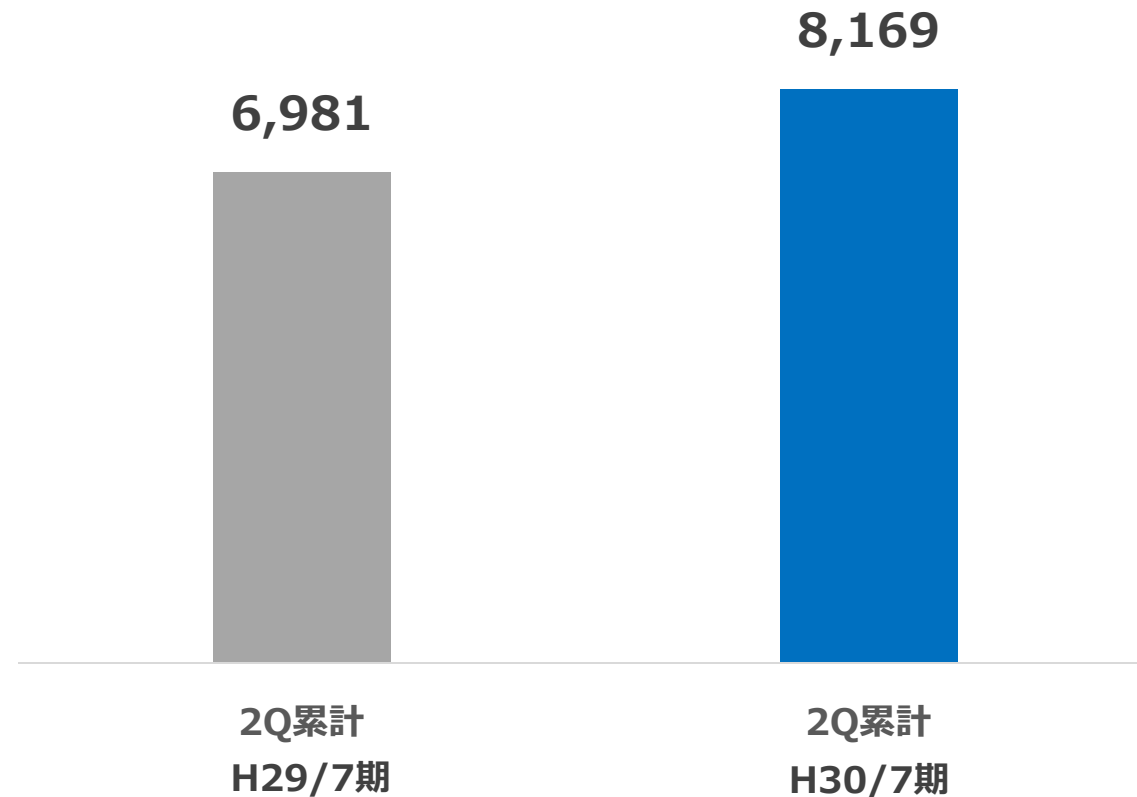
CYBER CONSULTANT

TAGGY

02. 2Q決算概要 | 四半期売上高（対前年同期比）

動画広告事業及び代理店事業が牽引し、インターネット広告事業の売上高対前年同期比は117.0%で着地

■ インターネット広告事業 売上高 (単位：百万円)

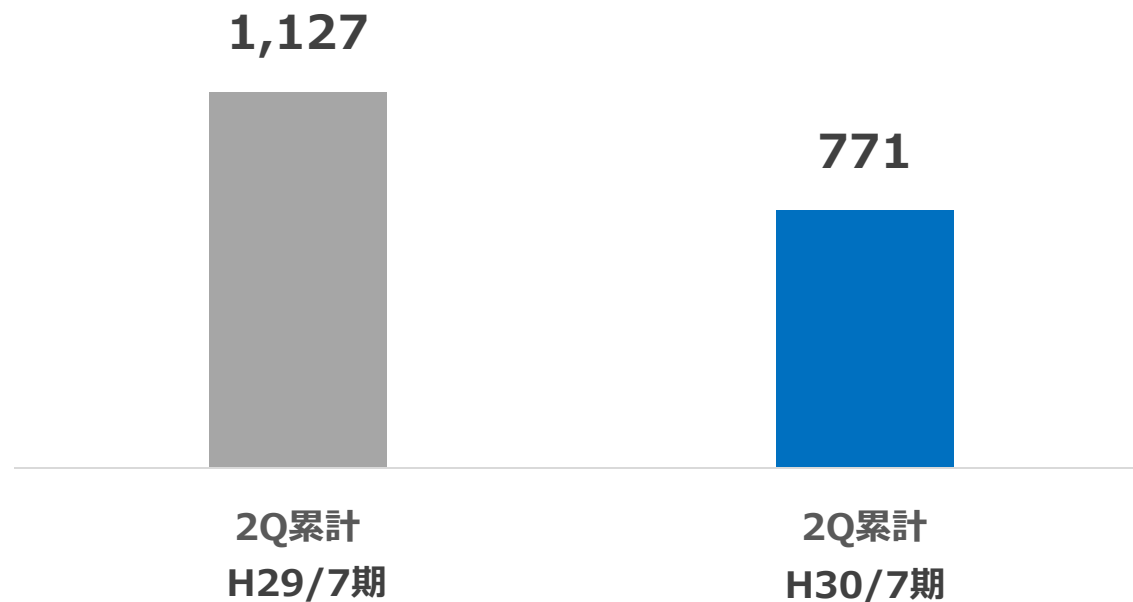


対前年同期比
117.0%

02. 2Q決算概要 | 四半期営業利益（対前年同期比）

優良メディアの獲得・確保の為に仕入の強化、新規事業創出及び成長事業の体制強化による人員の増加により、対前年同期比は68.4%で着地

■ インターネット広告事業 営業利益 (単位：百万円)



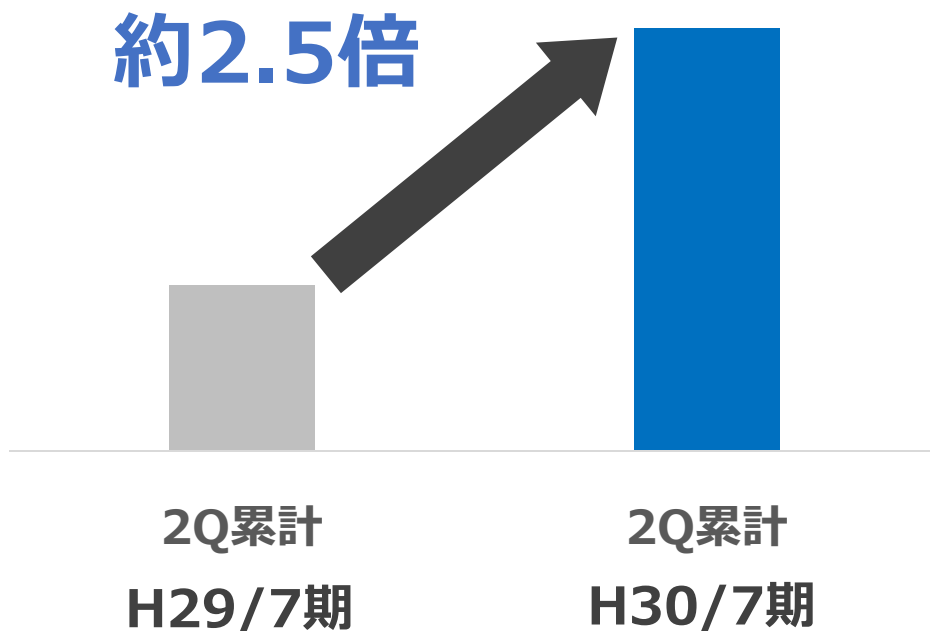
対前年同期比
68.4%

02. 2Q決算概要 | 動画広告事業 (maio)

H28/7期 2Qのサービス開始から売上高は堅調に伸長し、
対前年同期比約2.5倍



売上高四半期推移



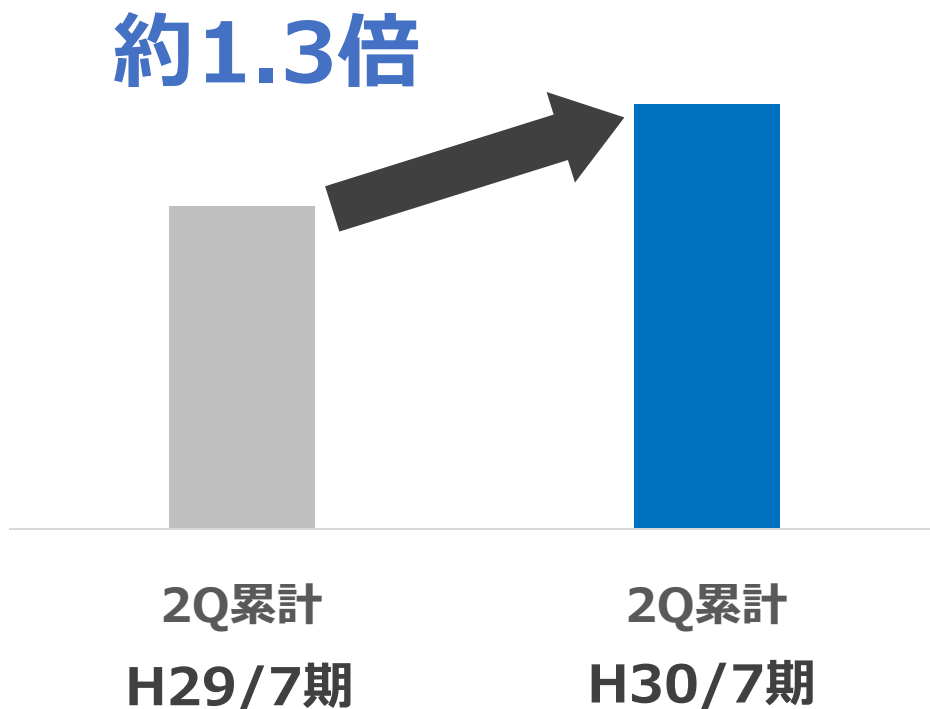
トピックス

- アプリ内領域の動画広告再生回数で国内最大級
- ゲーム案件を中心に売上高は対前年同期比約2.5倍拡大
- H29年12月に世界11カ国でモバイルアプリプラットフォームを展開するイスラエル企業「IronSource」と国内企業として初の連携を開始

EC案件の受注増加により売上高は順調に伸長し、対前期比約1.3倍

CYBER CONSULTANT

売上高四半期推移



トピックス

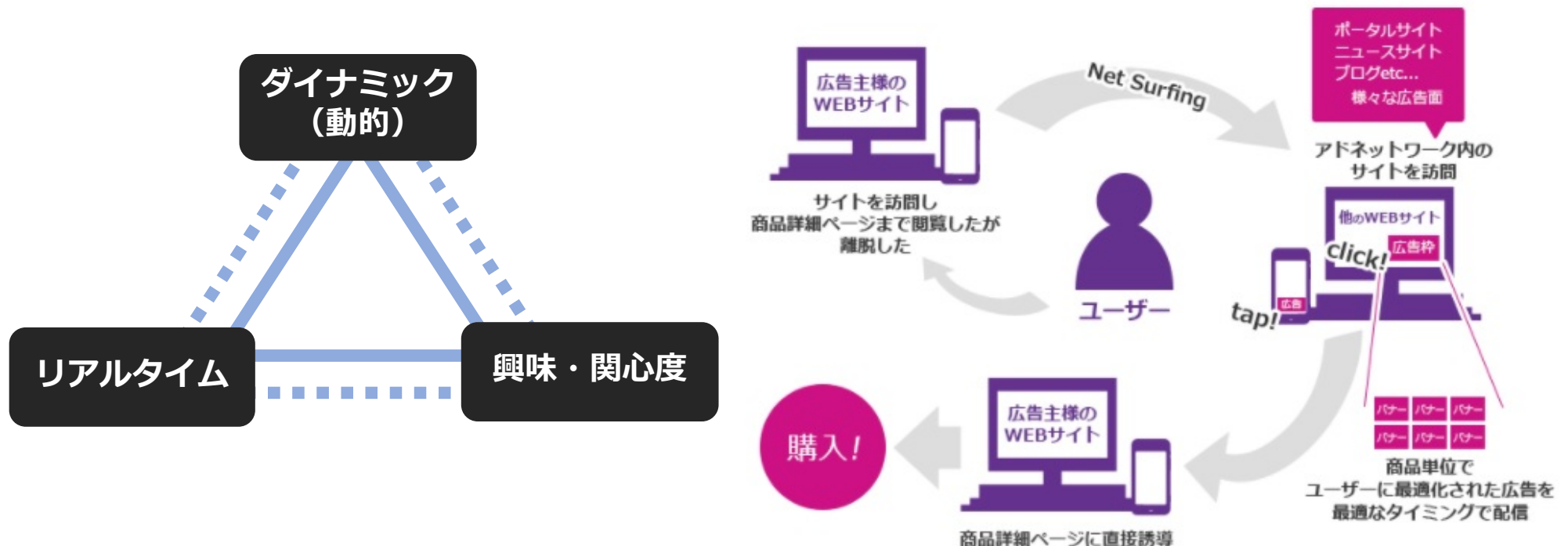
- ディレクトマーケティング事業者に特化した取り組みにより広告主を増加
- 大手メディアを中心に広告主に合わせた様々な運用の実施
- EC案件の増加に伴い、売上高対前期比約1.3倍

02. 2Q決算概要 | デジタルマーケティング事業（株式会社TAGGY）

TAGGY

2017年11月1日
株式会社TAGGY 子会社化

▶ TAGGY独自特許技術を駆使した広告サービス「おもてなしバナー」



コンシューマ事業



通販事業

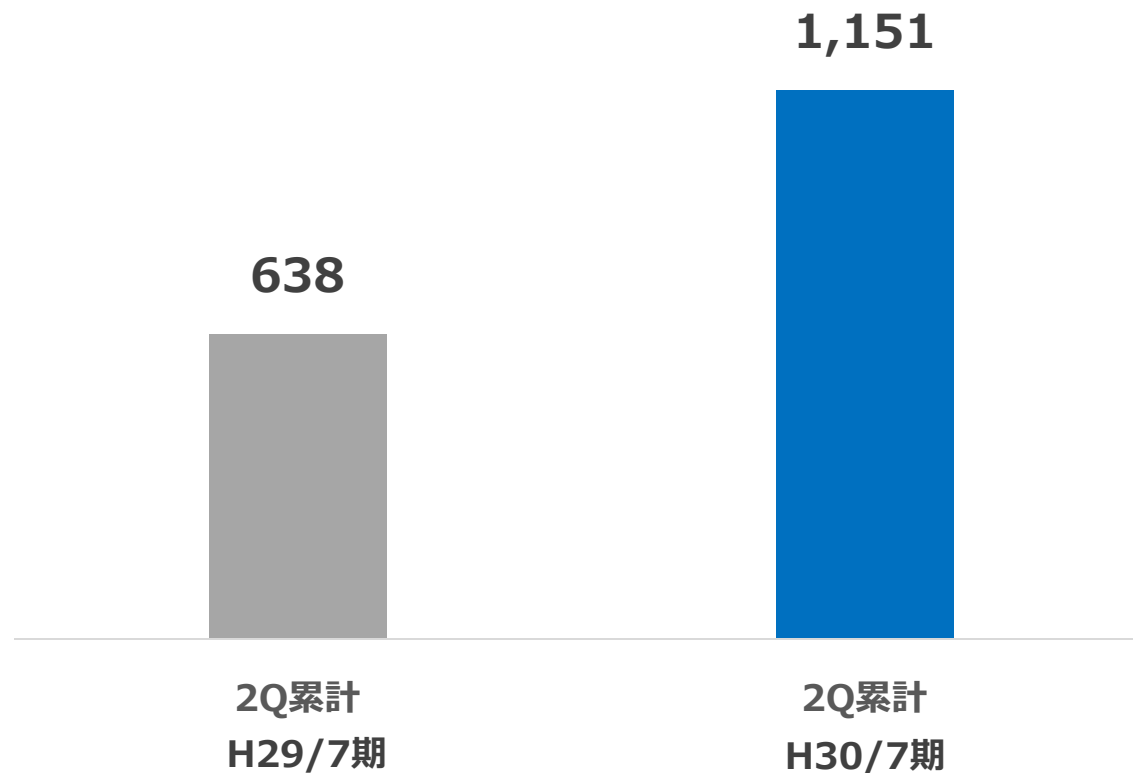
NETCH

02. 2Q決算概要 | 四半期売上高（対前年同期比）

ふるさと納税事業及び通販事業の好調により、コンシューマ事業の売上高対前年同期比は180.2%

■コンシューマ事業 売上高

(単位：百万円)



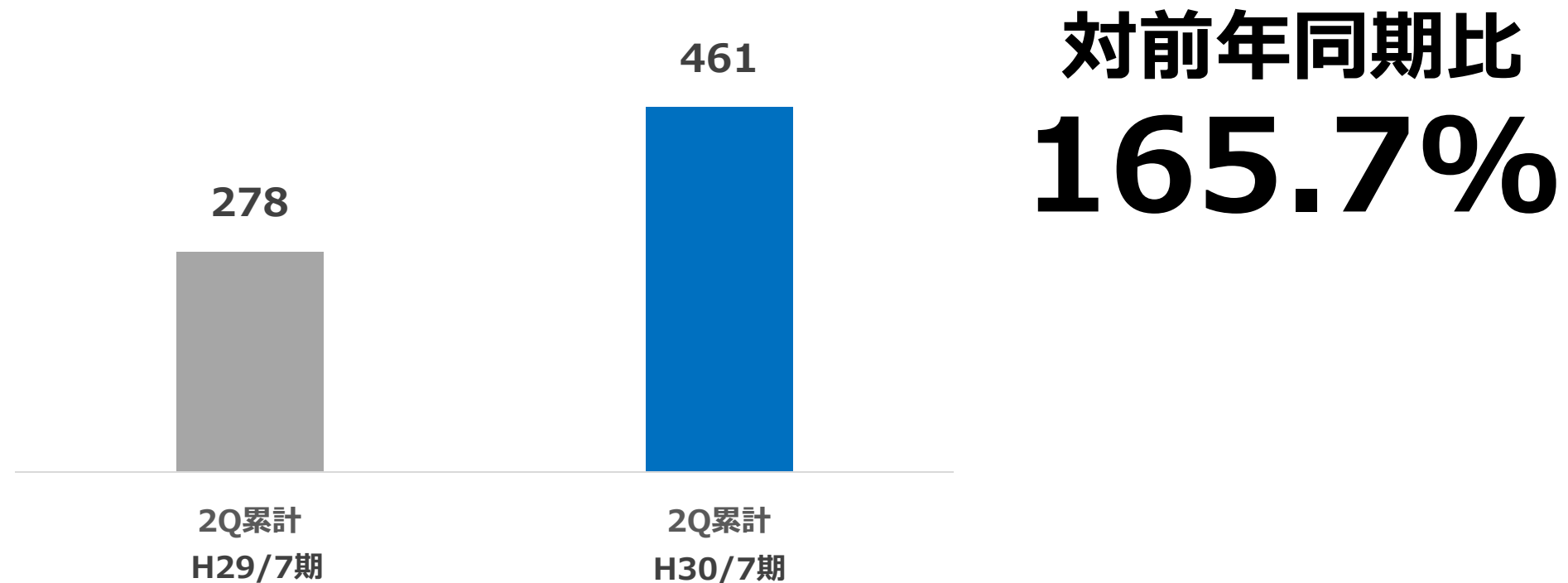
対前年同期比
180.2%

02. 2Q決算概要 | 四半期営業利益（対前年同期比）

主にふるさと納税事業の好調により、営業利益対前年同期比は
165.7%

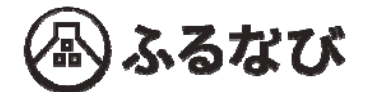
■ コンシューマ事業 営業利益

（単位：百万円）



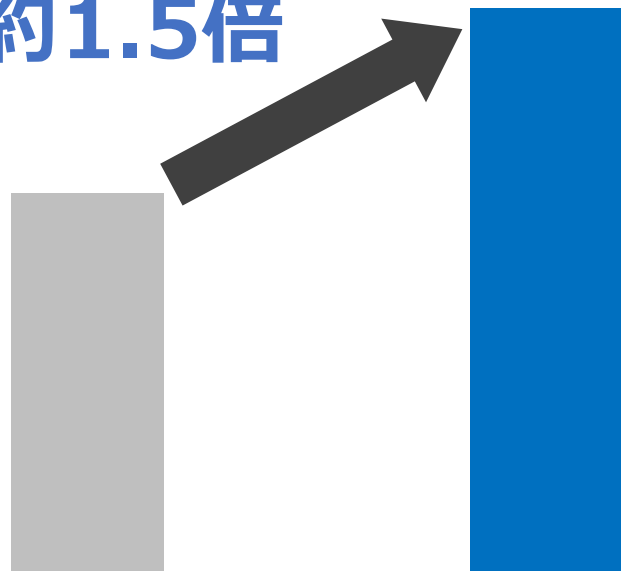
02. 2Q決算概要 | ふるさと納税事業（ふるなび）

寄附金総額は、対前年同期比約1.5倍となり好調に推移



ふるなび寄附金推移

約1.5倍



2Q累計

H29/7期

2Q累計

H30/7期

トピックス

- 契約自治体数は、対前年同期より約2倍の143自治体となり、大幅に増加（H30年1月末時点）
- マーケティングプロモーションの実施
「Amazonギフト券コードプレゼント」
 - ▶ H29年11月
寄附金額に対して1%のAmazonギフト券コード付与
 - ▶ H29年12月
「ふるなびグルメポイント」及び「ふるなびトラベル」に寄附を行った場合、寄附金額に対して10%のAmazonギフト券コード付与

02. 2Q決算概要 | ネットキャッチャー事業 (株式会社ネッチ)

NETCH

2018年1月15日
株式会社ネッチ 子会社化



ネッチ主要サービス「ネットキャッチャーNETCH」



- インターネット経由で遠隔地のクレーンゲームを操作できる
- 毎月変わる300種類以上の豊富な景品
- 景品は無料で配送



 トピックス

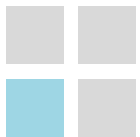
東証一部市場への変更を目指し、 立会外分売を実施

▶ 分売の内容

分売株式数	200,000株
分売実施日	平成30年2月14日
分売値段	1,180円 ①分売の算定基準日及びその価格 平成30年2月13日(火) 終値1,211円 ②ディスカウント率 2.56%
買付申込数量の限度	買付顧客1人につき 500株 (売買単位: 100株)
実施取引所	東京証券取引所

02. 2Q決算概要 | リリース一覧

2017年	11月	自己株式の取得状況に関するお知らせ
	12月	自己株式の取得状況に関するお知らせ
		自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ
		連結子会社である投資事業組合の設立及び株式会社ネッチの子会社化に関するお知らせ
2018年	1月	自己株式の消却に関するお知らせ
		株式の立会外分売に関するお知らせ



03. 参考資料／今後の方向性

1

既存事業の強化

2

新規事業の創出及び拡大

3

提携・投資

1

既存事業の強化

広告種別の拡大



提携メディア数の拡大



2

新規事業の創出及び拡大



デジタルサイネージのアドネットワーク化



Facebookをプラットフォームとして人材事業を展開



海外事業の展開。アジア圏初となる子会社

3

提携・投資

事業シナジー



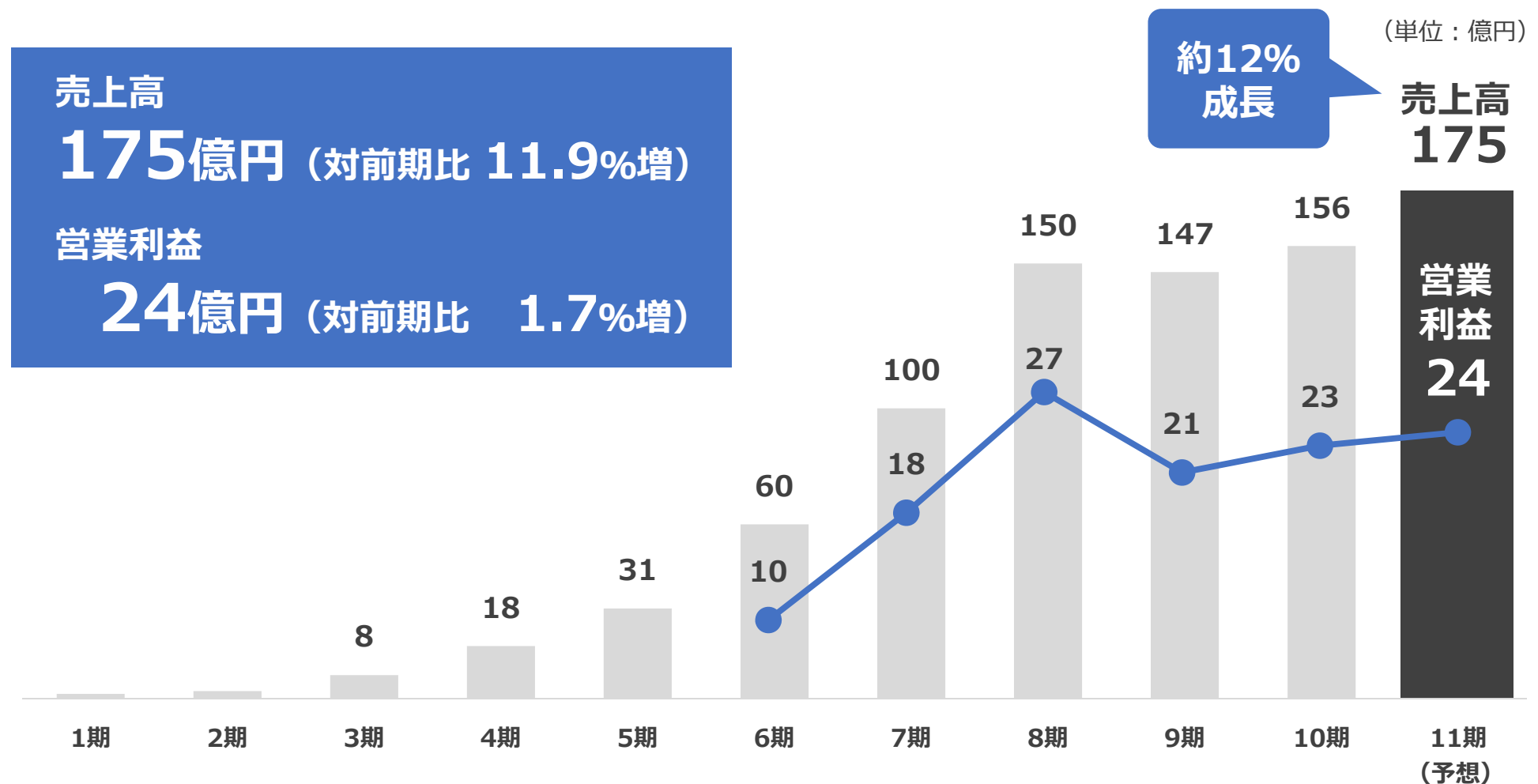
成長性



積極的に取り組み、更なる成長を狙う

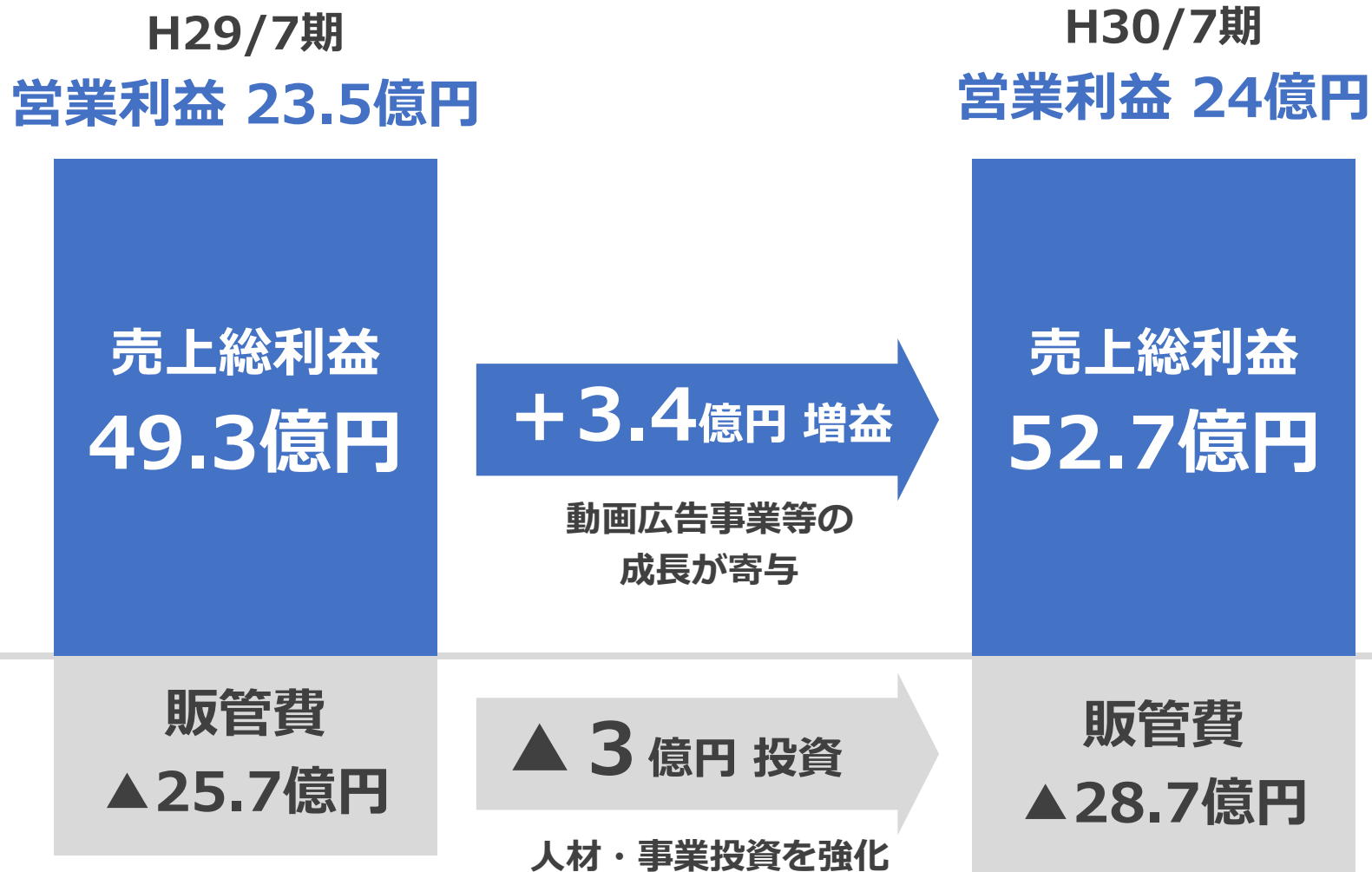
03. 今後の方向性 | H30/7期(11期) 業績の見通し

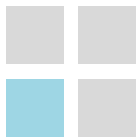
H30/7期の連結売上高は、成長事業である動画広告事業等の拡大を見込み、
2桁成長の175億円と過去最高を更新する計画
連結営業利益は、対前期比で増益を継続



03. 今後の方向性 | H30/7期(11期) 営業利益見通し


動画広告事業等の更なる成長による利益の積み上げにより、
将来の成長に向けての人材・事業投資を吸収した上で、増益確保する見込み





04. 参考資料／会社概要他

04. 参考資料 | 会社概要

商号	株式会社アイモバイル	資本金	103百万円 (H30年1月末時点)
設立	2007年8月17日	従業員数	連結 293名 (H30年1月末時点)
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町22番14号 N.E.S.ビルN棟2階	代表者	代表取締役会長 田中 俊彦 代表取締役社長 野口 哲也
グループ 事業内容	アドネットワーク事業 アフィリエイト事業 動画広告事業 ふるさと納税事業 インターネット広告代理店事業 DSP事業 人材紹介事業 デジタルマーケティング事業 ネットキャッチャー事業等	営業拠点	

“ お客様に必要とされる会社 ” であり続けるために



アイモバイルは、未来へ向けて

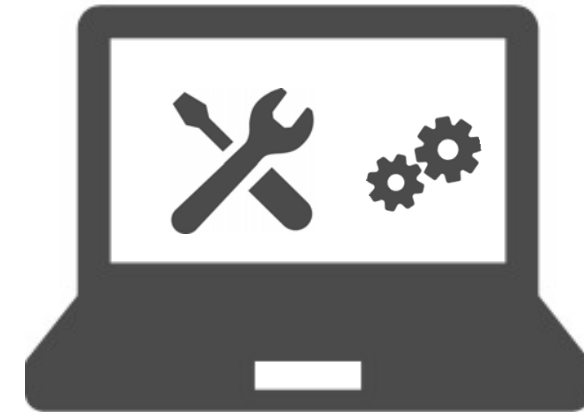
“ お客様に必要とされる会社 ” であり続ける為に、

「新しい技術を創造し、多くの人々が満足するサービスを提供し続ける」
ことを使命としています。



安定した顧客基盤

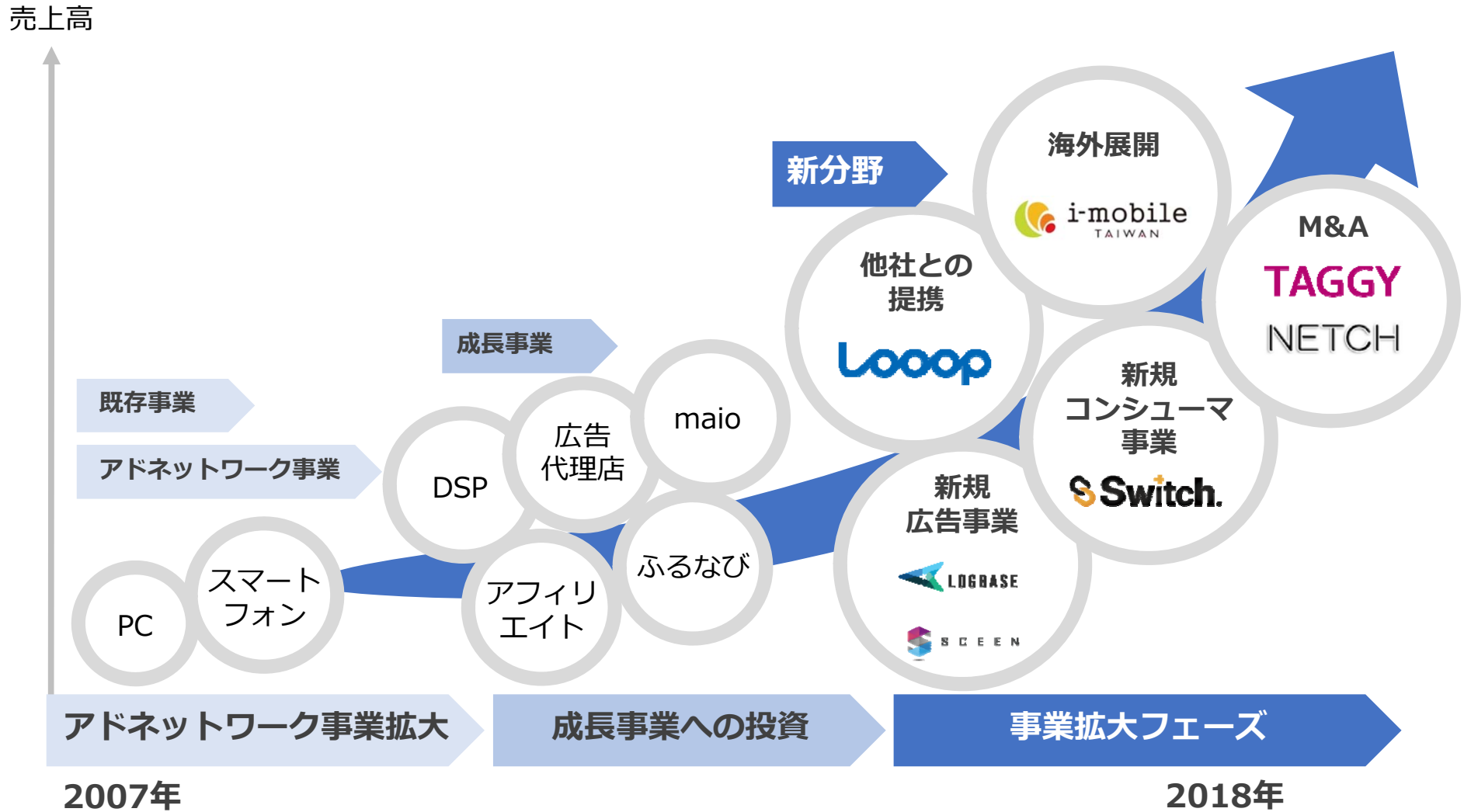
- 業界トップクラスの広告案件数
- 国内最大級のメディア数
(約40万サイト)を保有



開発力の高さ

- 広告配信に関わる全てを自社で開発
- 顧客からの要望や市場の変化に
柔軟に対応できる開発力及びスピードカ

04. 参考資料 | 成長戦略イメージ



04. 参考資料 | 事業概要



アドネットワーク事業

2011年1月 開始

広告掲載可能なWebサイトを集約し「広告配信ネットワーク」を形成。
広告主は、アドネットワークを利用して、多数のWebサイトにバナー広告やネイティブ広告を配信できる仕組み

■ PC版アドネットワーク
提携メディア数

約**142,000**サイト

*H30年1月末時点の数値を使用

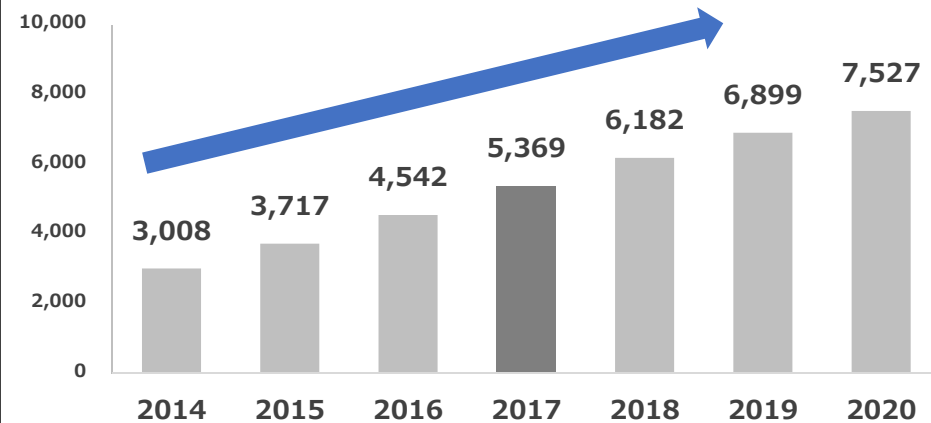
■ SP版アドネットワーク
提携メディア数

約**252,000**サイト

*H30年1月末時点の数値を使用

【スマートフォン広告の市場予測】

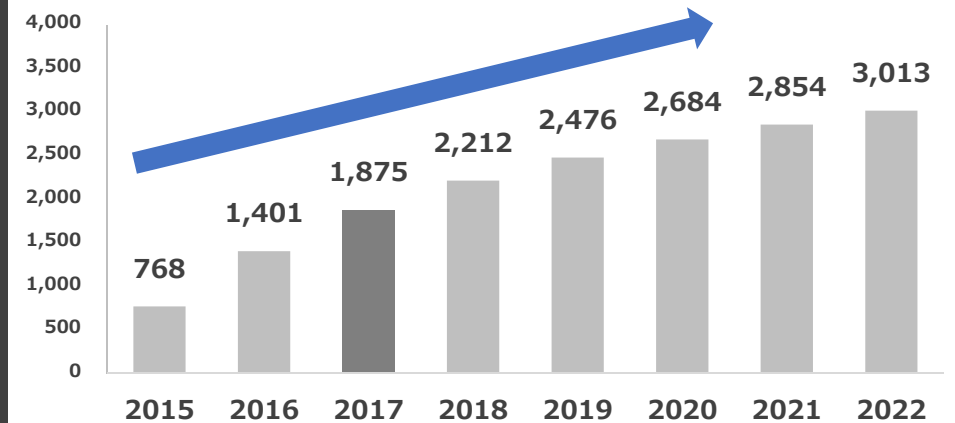
単位：億円



出典：株式会社CyberZ/シードプランニング共同調べ（2016年）

【インフィード広告の市場予測】

単位：億円



出典：サイバーエージェント/デジタルインファクト共同調べ（2017年）

04. 参考資料 | 事業概要



アフィリエイト事業

2013年3月 開始

Webサイトに掲載した広告から
商品が購入された場合や申込が入った場合、
その成果に応じて報酬が発生する仕組み



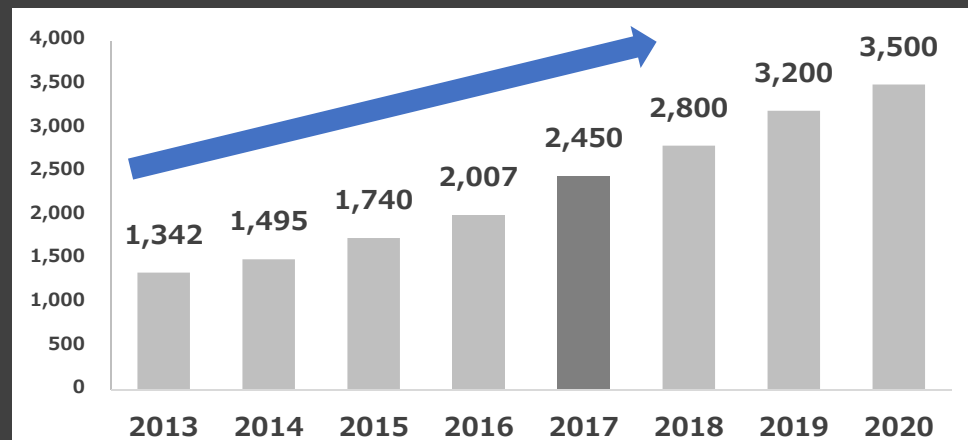
■ 登録パートナー数
約**33,500**サイト

*H30年1月末時点の数値を使用

アドネットワーク事業により
培った顧客基盤及び
営業体制をベースに成長中

【アフィリエイト広告市場規模】

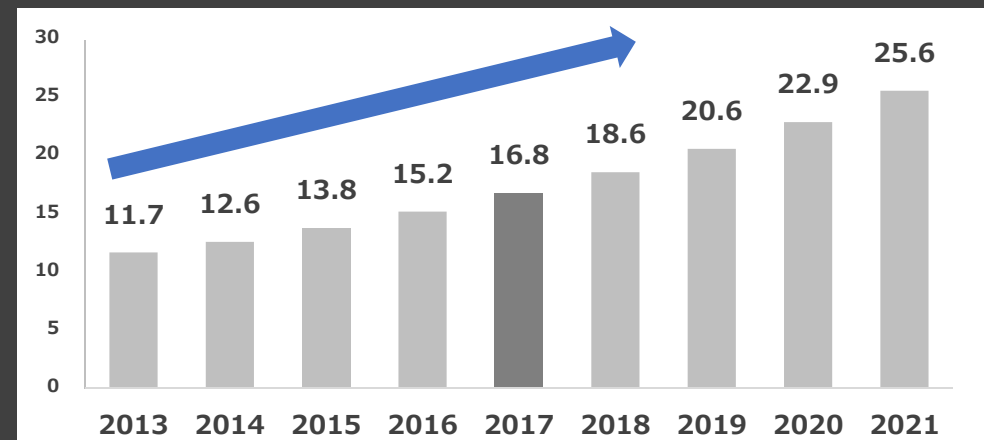
単位：億円



出典：矢野経済研究所（2016年）

【EC市場規模】

単位：兆円



出典：野村総合研究所（2015年）

04. 参考資料 | 事業概要



動画広告事業

2015年9月 開始

スマートフォンアプリ上にフルスクリーン動画広告を配信することができ、ユーザーが広告を視聴完了した場合のみ課金発生する仕組み

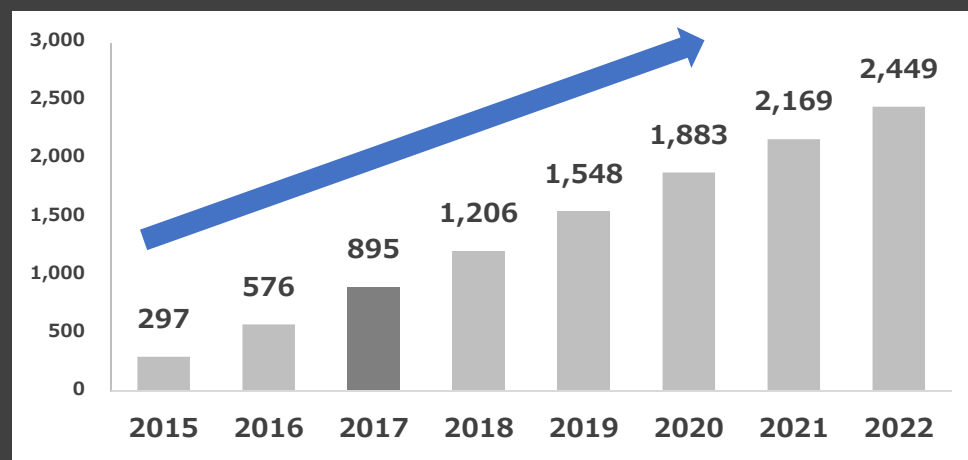


動画制作から
配信までを
行える組織

スマートフォンアプリのみを
約8,300アプリ束ねた、
国内最大級の動画アドネットワーク

【スマートフォン向け動画広告市場規模】

単位：億円



出典：オンラインビデオ総研/デジタルインファクト共同調べ（2016年）

News

2017.12

世界11カ国でモバイルアプリプラットフォームを展開するイスラエル「ironSource」と国内企業として初の連携を開始



04. 参考資料 | 事業概要

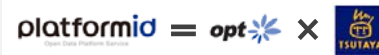


DSP事業

2015年8月 設立

DSPとは… Demand Side Platformの略称
広告主が在庫の買い付けから配信を一括して
管理するためのツール
広告出稿の費用対効果を高めたい
広告主のためのサービス

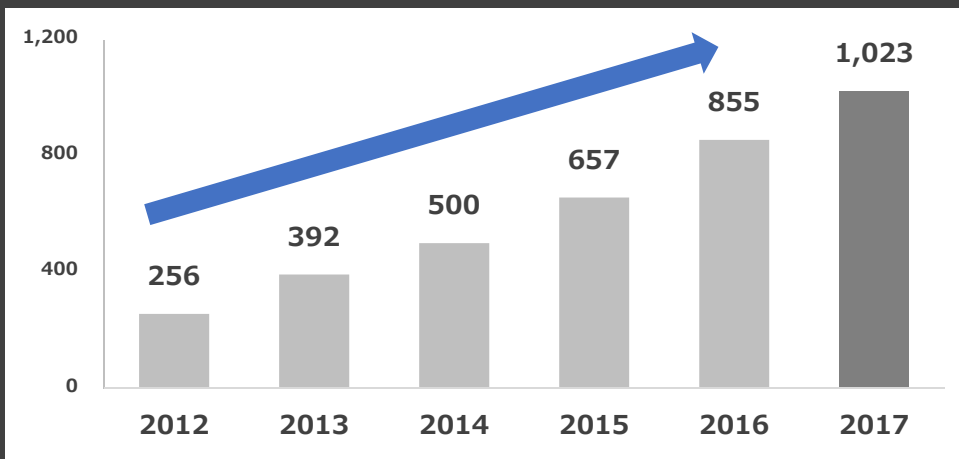
株式会社Platform ID社
との合併会社でDSP事業を
目的とした子会社



配信先の開示による透明性を確保及び
アイモバイル保有のアプリ広告枠へ
RTBによる独占買付が可能

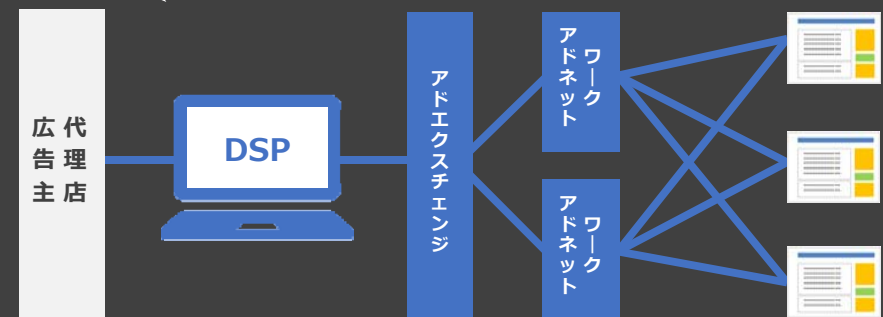
【RTB広告市場規模】

単位：億円



出典：マイクロアド RTB経由のディスプレイ広告市場規模予測（2014年）

Process



04. 参考資料 | 事業概要

CYBER CONSULTANT インターネット広告代理事業

2006年1月 設立

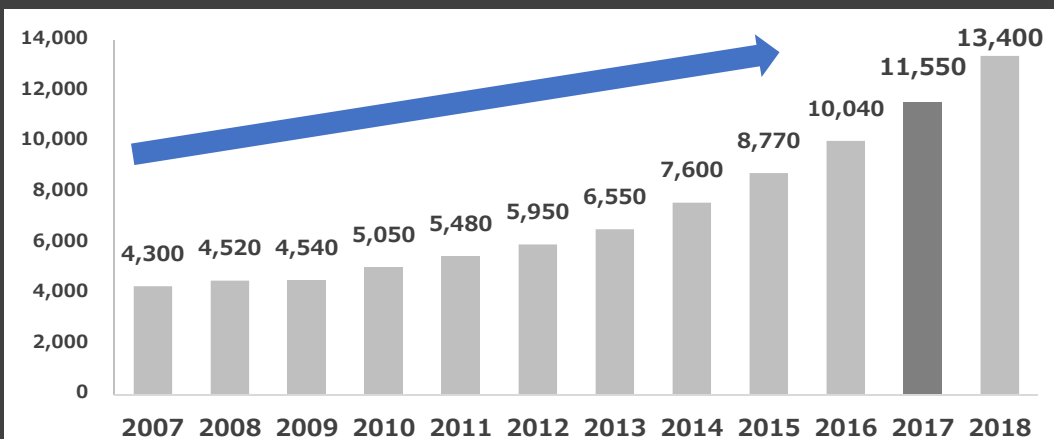
広告主はダイレクトマーケティング事業主に特化し、大手メディアを中心とした取り扱いメディア数の増加により急速に成長

2014.6
当社連結の100%
子会社化へ

2016.1
通販コンサル事業を開始
ECサイト構築から
広告プロモーション戦略立案

【インターネット広告代理事業市場規模】

単位：億円



出典：ミック経済研究所（2015年）

Process

主要広告主

広告代理店
CYBER CONSULTANT

主要メディア

TAGGY デジタルマーケティング事業

2017年11月
子会社化

「2017年11月1日 子会社化」

ユーザーに最適なコンテンツを自動生成する技術を保有するTAGGYの子会社化により、広告配信時の費用対効果改善を狙う

TAGGY保有特許技術①

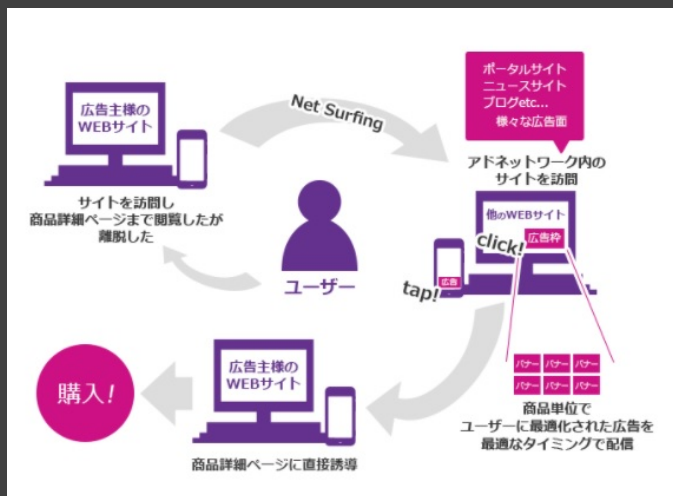
「おもてなしエンジン」
(日本・米国にて特許取得)

TAGGY保有特許技術②

「JIZAIエンジン」
(日本にて特許取得)

独自特許技術を駆使した広告サービス 「おもてなしバナー」

ダイナミック × リターゲティング × レコメンデーション × 独自技術



- ①リアルタイム
- ②興味・関心度の高さ
- ③ダイナミック (動的)

サイトを1度来訪し、
離脱したユーザーへ配信

サイトへの再訪
を促す

04. 参考資料 | 事業概要

ふるなび ふるさと納税事業

2014年7月 開始

実質負担2,000円の「寄附」という形で
お好きな地域を応援できる仕組み
また、納税した税金の使い道を選べるのも
ふるさと納税の特長です

当社独自サービス① 「ふるなびプレミアム」



高額寄附者向け
寄附プラン提案から申込まで
一括代行が出来るサービス

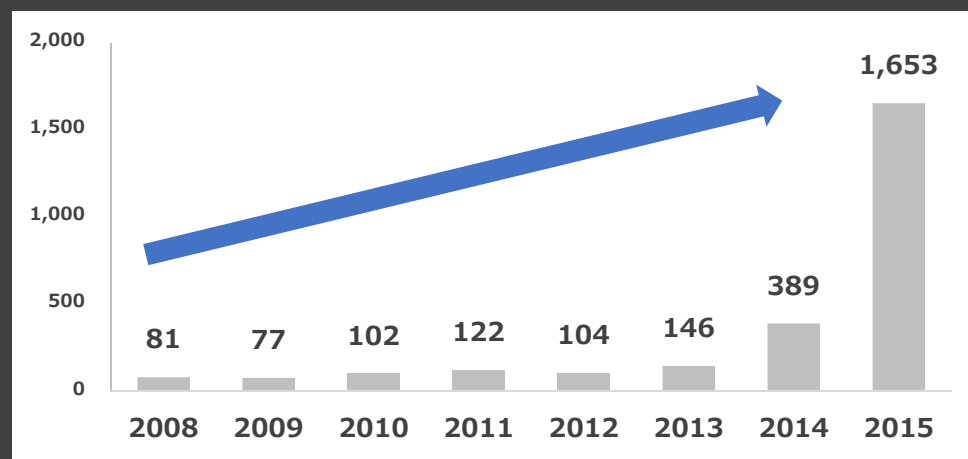
当社独自サービス② 「ふるなびグルメポイント」



返礼品をお届けする代わりに
ポイントを利用して有名店で
食事出来るサービス

【ふるさと納税市場規模】

単位：億円



出典：総務省調べ（2016年）

News

2018.1

- ・ 提携自治体数 143自治体
- ・ ふるなびグルメポイント
ご利用可能店舗数 163店舗


04. 参考資料 | 事業概要



人材紹介事業

2015年7月 設立

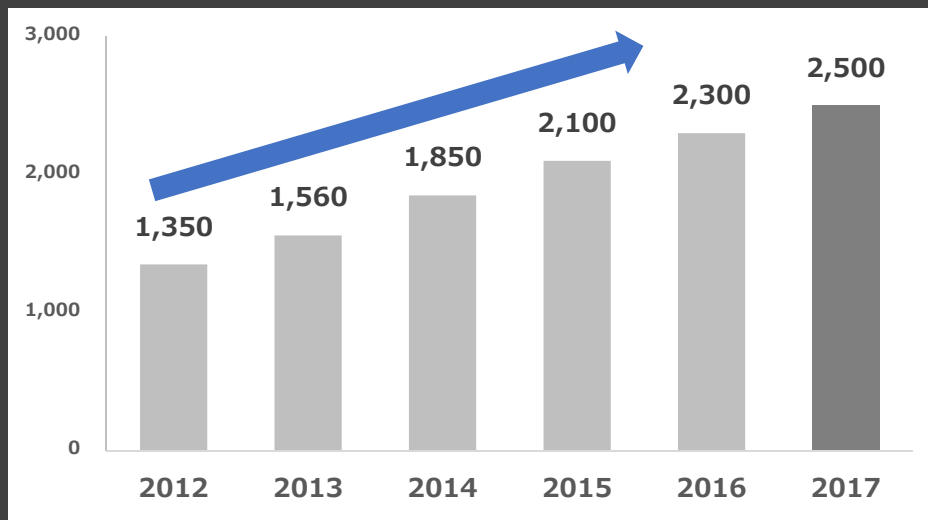
インターネット広告業界
(WEB/アプリ) に特化した
人材紹介サービスを提供

2017年9月
ネットマーケティングより
「Switch.」事業を承継し、
サービス開始 

新たな採用手法「ダイレトリクルーティング」
ダイレトリクルーティングとは…
転職活動を行っていない潜在層に対し、直接アプローチをすること
で、今までに出会えていなかった候補者を見つけ出すこと

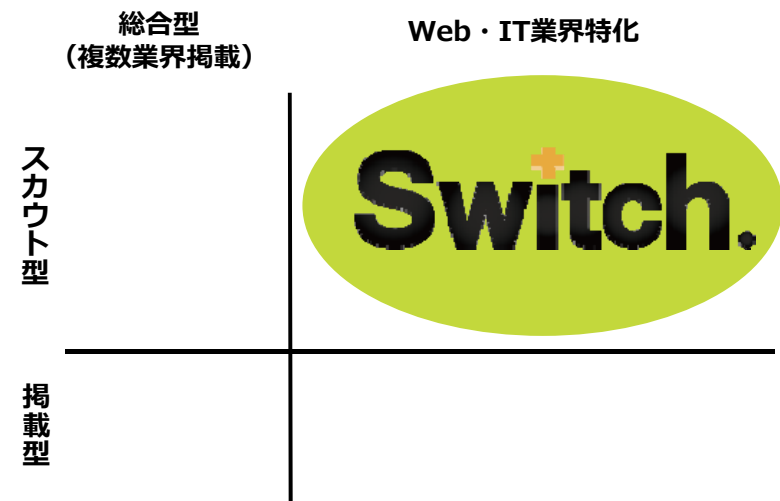
【人材紹介市場規模】

単位：億円



出典：矢野研究所（2017年）

「Switch.」の位置付け



04. 参考資料 | 事業概要

NETCH ネットキャッチャー事業

2018年1月
子会社化

バーチャルとリアルを融合したオンラインクレーンゲームを運営するネッチの子会社化により、コンシューマー向け事業分野において新たな事業拡大を図る

提供サービス

「ネットキャッチャーNETCH」

総会員数約110万ユーザー

*H30年1月末時点

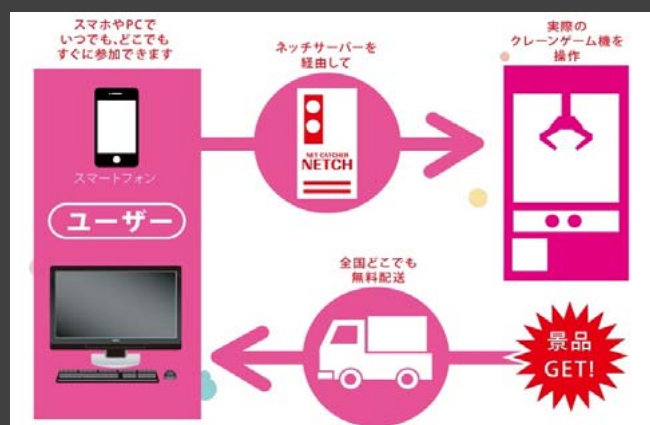
NET CATCHER
NETCH

《2018年1月15日 子会社化》

当社連結子会社である投資事業組合を通し、46.2%の株式を取得し、連結子会社化

「IoTを通じて人々に喜びと感動を」をミッションに展開している独自サービス

▶ ネットキャッチャーNETCH



クレーンゲーム市場 1,800億円規模

(平成27年度日本アミューズメント産業協会「アミューズメント産業界の実態調査」)

PCやスマートフォンからインターネットを経由し、実在するクレーンゲーム機を遠隔操作でいつでも、どこでも景品を獲得できるサービス

免責事項

- 本資料に記載した意見や予測は、資料作成現時点における当社の見解でありその情報の正確性を保障するものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承願います。本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



Happiness

New technology

Continues growing up