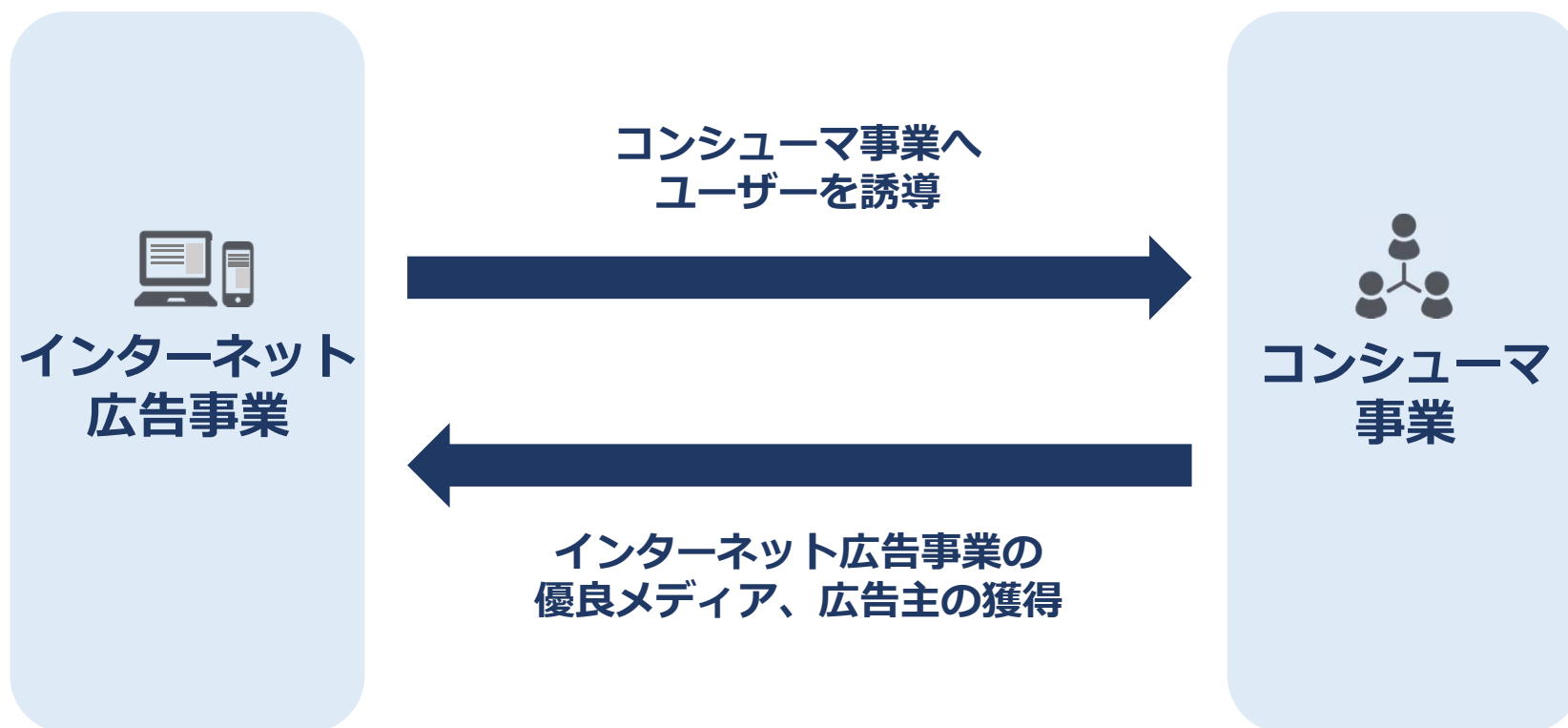


# 2018年7月期第3四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル  
(東証マザーズ 6535)

2018年6月13日

## マーケティングを通して人々の生活に貢献する



**2つの事業領域が企業価値を高める**

2018年5月24日

## ユーザー体験型動画広告「プレイアブルアド」の提供を開始

ユーザーが実際にサービスの一部を操作し、ゲームの世界観に触れることでサービス登録や継続的な利用等の広告効果が期待される、ゲームアプリ広告主やゲーム商材を扱う代理店向けサービス



数十秒間、ユーザーが疑似体験

サービス登録や利用を促す

2018年6月中旬 サービス開始予定



# テッパン

接待、会食等で安心してご利用いただける店舗を厳選掲載し、かつ幹事の方はキャッシュバックがもらえるというメリットのある「レストラン利用者とレストラン」をつなぐ新たなサービス

予約した人が得をする!



# テッパン

キャッシュバックグルメサービス

2018年4月2日 サービス開始



# ふるなび

## クラウドファンディング

自治体または、自治体が認めた個人・団体がクラウドファンディングのプロジェクトオーナーとなり、「ふるさと納税」の制度を利用して資金を募るクラウドファンディング型のふるさと納税



# 株主優待制度新設

## 当社サービス「ふるなびグルメポイント」を活用した 株主優待制度を新設

株主優待内容	当社サービス提携店舗全国178店舗（平成30年4月23日現在）にてお食事代金として利用可能な「ふるなびグルメポイント」を進呈 ※株主様専用ウェブサイトにおいて会員登録（無料）	
ポイント付与数	500株以上1,000株未満	15,000pt
	1,000株以上	30,000pt
対象となる株主様	平成30年7月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された500株以上の株式を保有する株主様	



# 第3四半期決算ハイライト

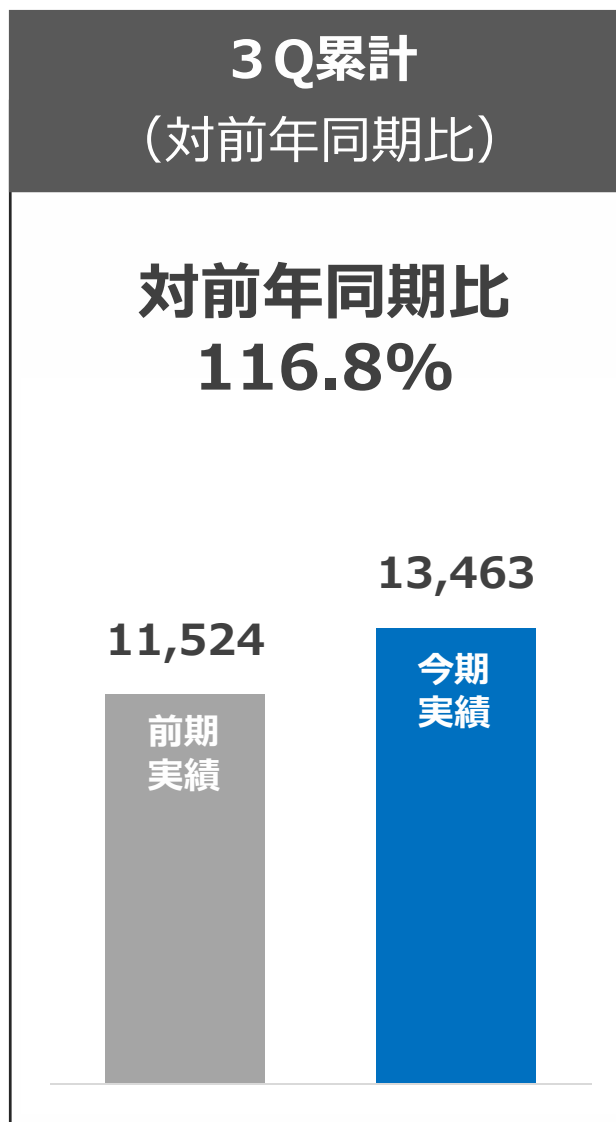
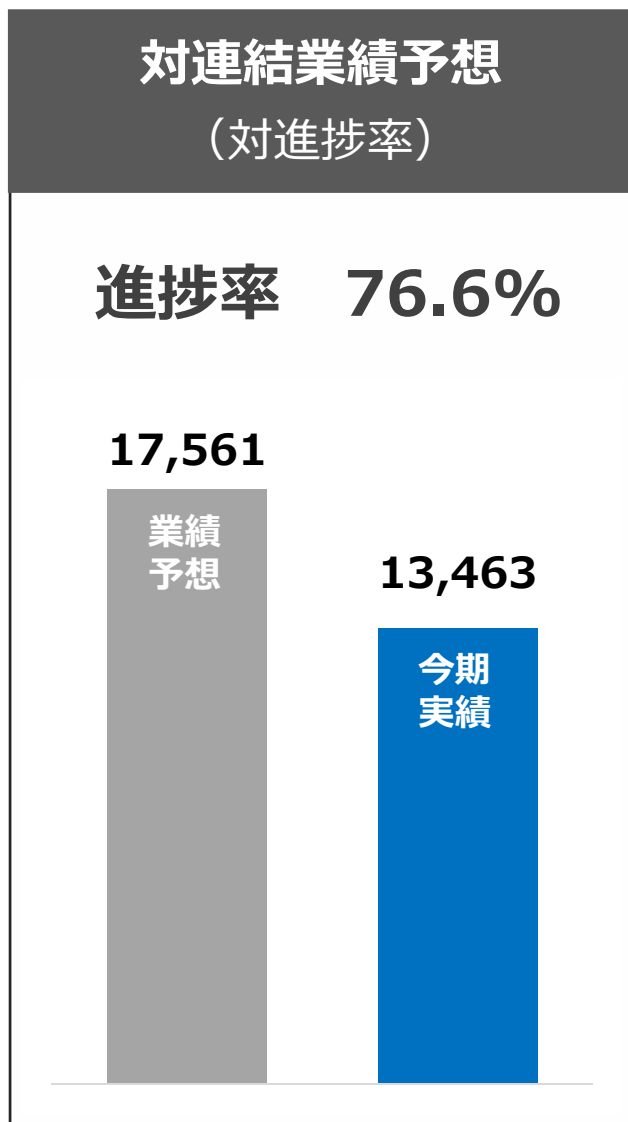
# 3Q決算ハイライト | エグゼクティブサマリ (売上高)

## ■売上高

3Q累計実績

# 134.6億円

(単位: 百万円)

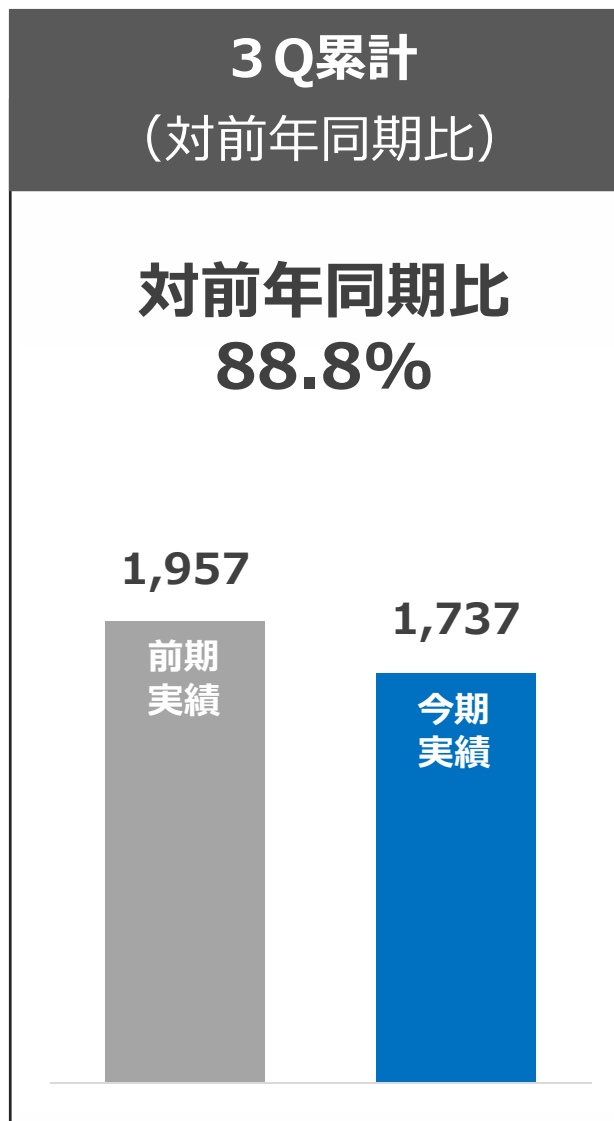
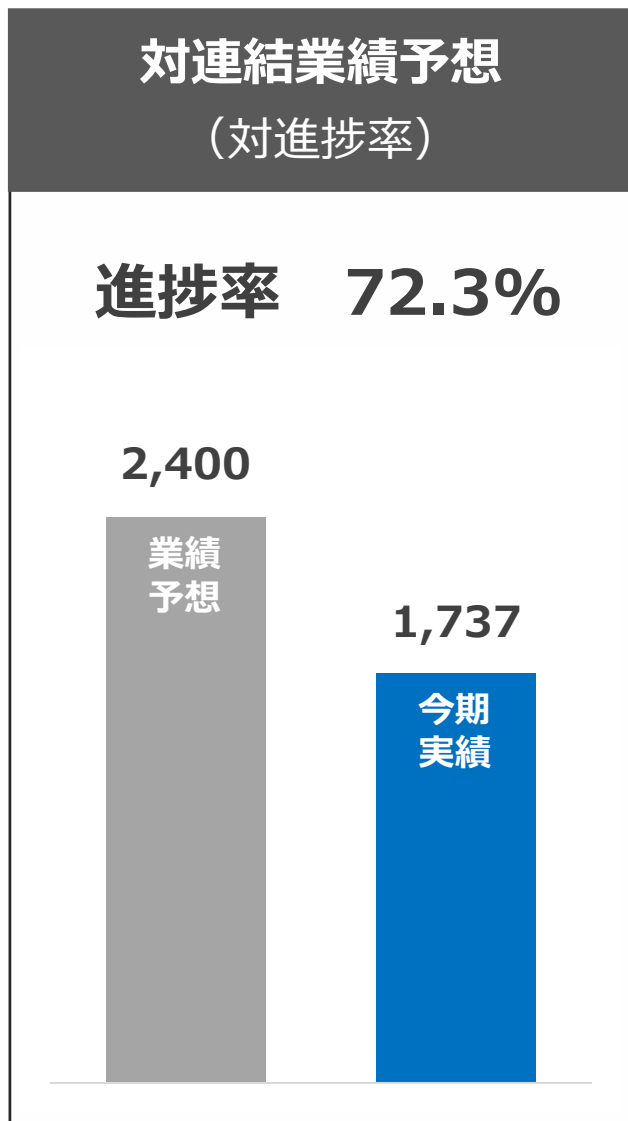




# 3Q決算ハイライト | エグゼクティブサマリ (営業利益)

## ■ 営業利益 3Q累計実績 **17.3億円**

(単位: 百万円)



## 2018/7期の連結業績予想（通期）に対する進捗率は 売上高76.6%と順調に推移

### ■ 2018/7期 3Q進捗率

（単位：百万円）

	2018/7期 通期業績予想	2018/7期 3Q累計	対業績予想 進捗率
売上高	17,561	13,463	76.6%
営業利益	2,400	1,737	72.3%
当期純利益	1,594	1,135	71.2%

## 3Q決算ハイライト | 前年同期比（3Q累計）

動画広告事業、ふるさと納税事業及び代理店事業が牽引し、  
前年同期を上回る売上高134.6億円

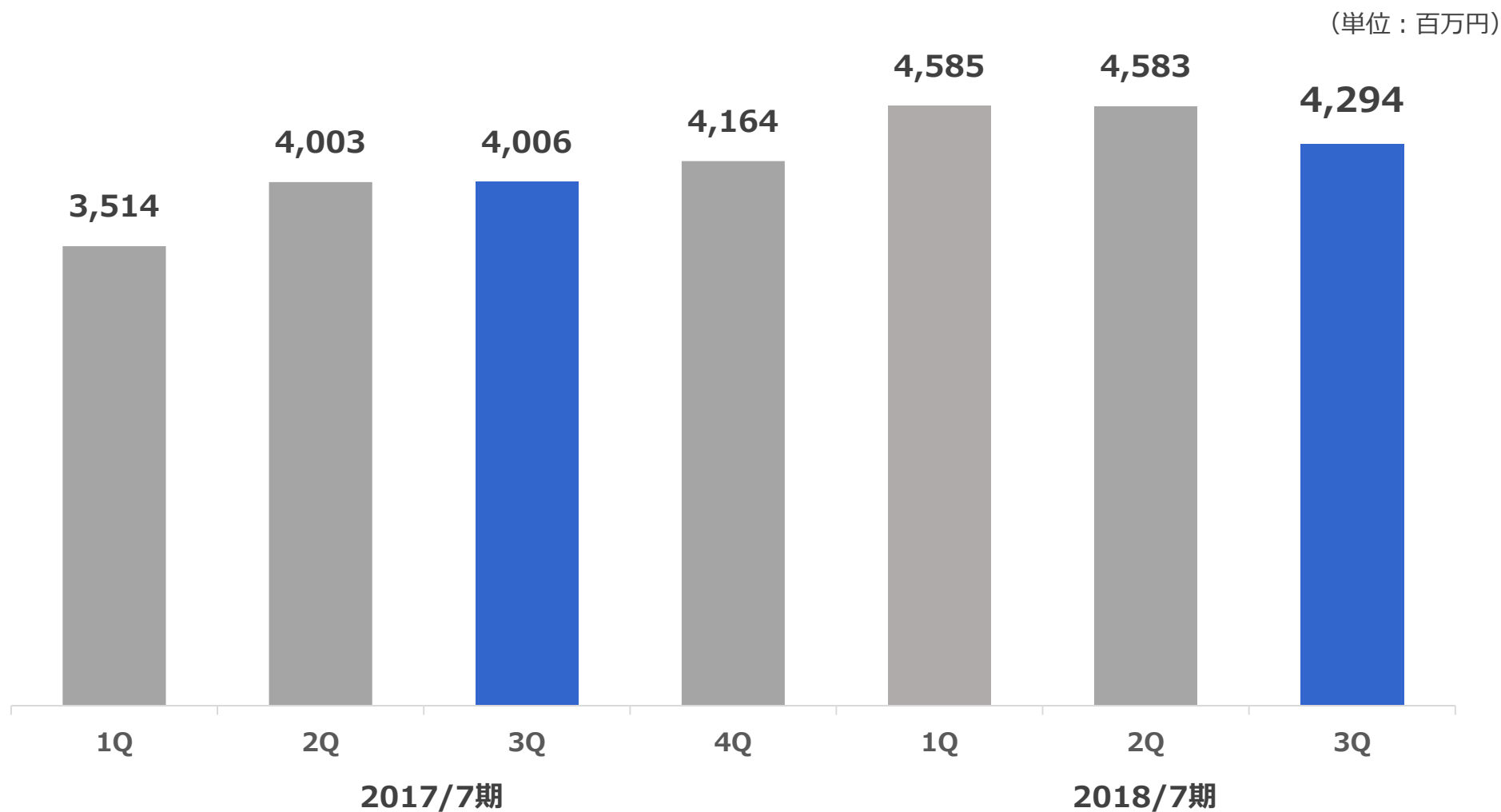
### ■ 2017/7期 3Q累計 vs 2018/7期 3Q累計

（単位：百万円）

	2017/7期 3Q累計	2018/7期 3Q累計	対前年 同期比
売上高	11,524	13,463	116.8%
営業利益	1,957	1,737	88.8%
当期純利益	1,239	1,135	91.6%

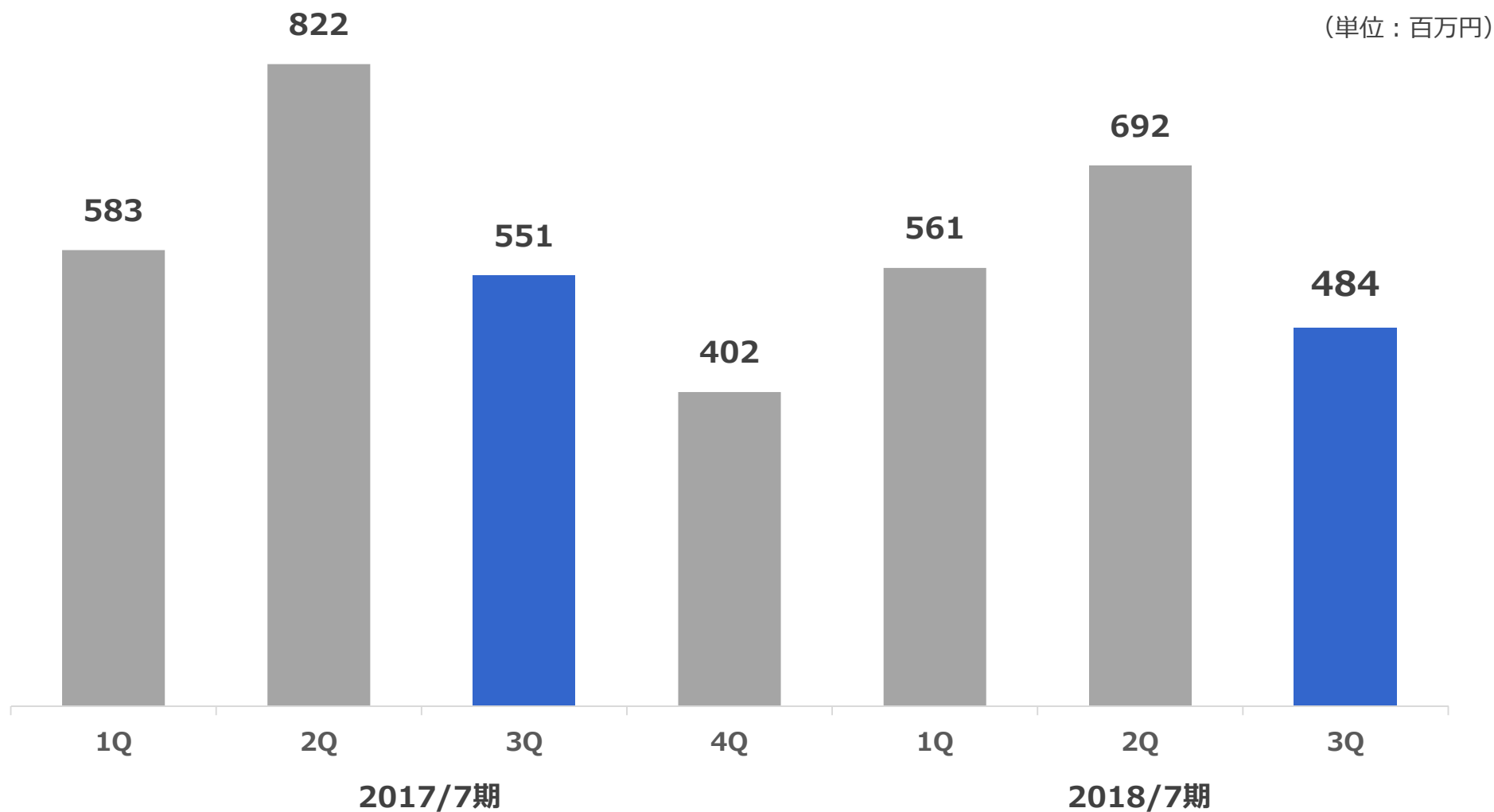
## 3Q決算ハイライト | 四半期連結売上高推移

動画広告事業、ふるさと納税事業及び代理店事業の好調により  
対前年同期比で増収となり42.9億円



## 3Q決算ハイライト | 四半期連結営業利益推移

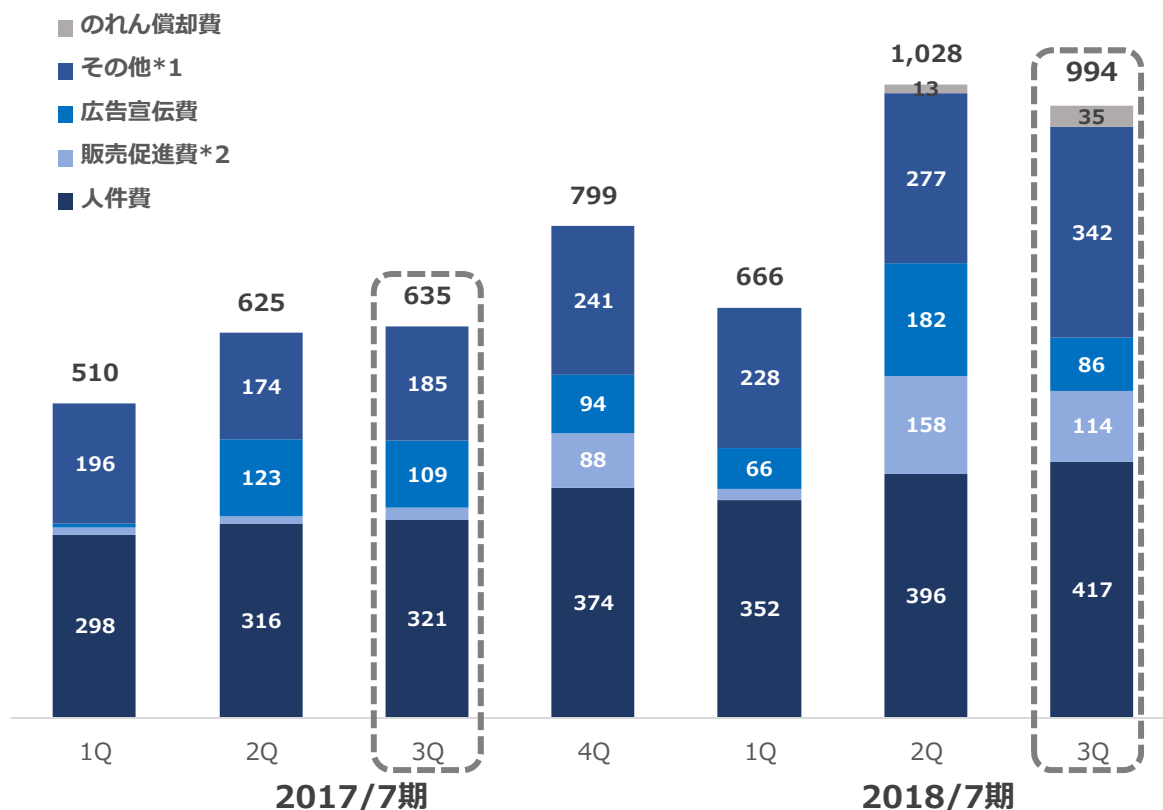
成長事業のマーケティングプロモーション及びTAGGY、  
ネッチ子会社化に伴う費用増加により対前年同期比で減益



## 成長事業のマーケティングプロモーション及びTAGGY、ネッチ子会社化に伴う費用増加により対前年同期比3.5億円増加の9.9億円

### 連結販売費及び一般管理費推移

(単位：百万円)



\*1：主に支払手数料、通信費、荷造運賃、地代家賃、減価償却費、業務委託費、外注費等にて構成

\*2：販売促進引当金繰入額を含む

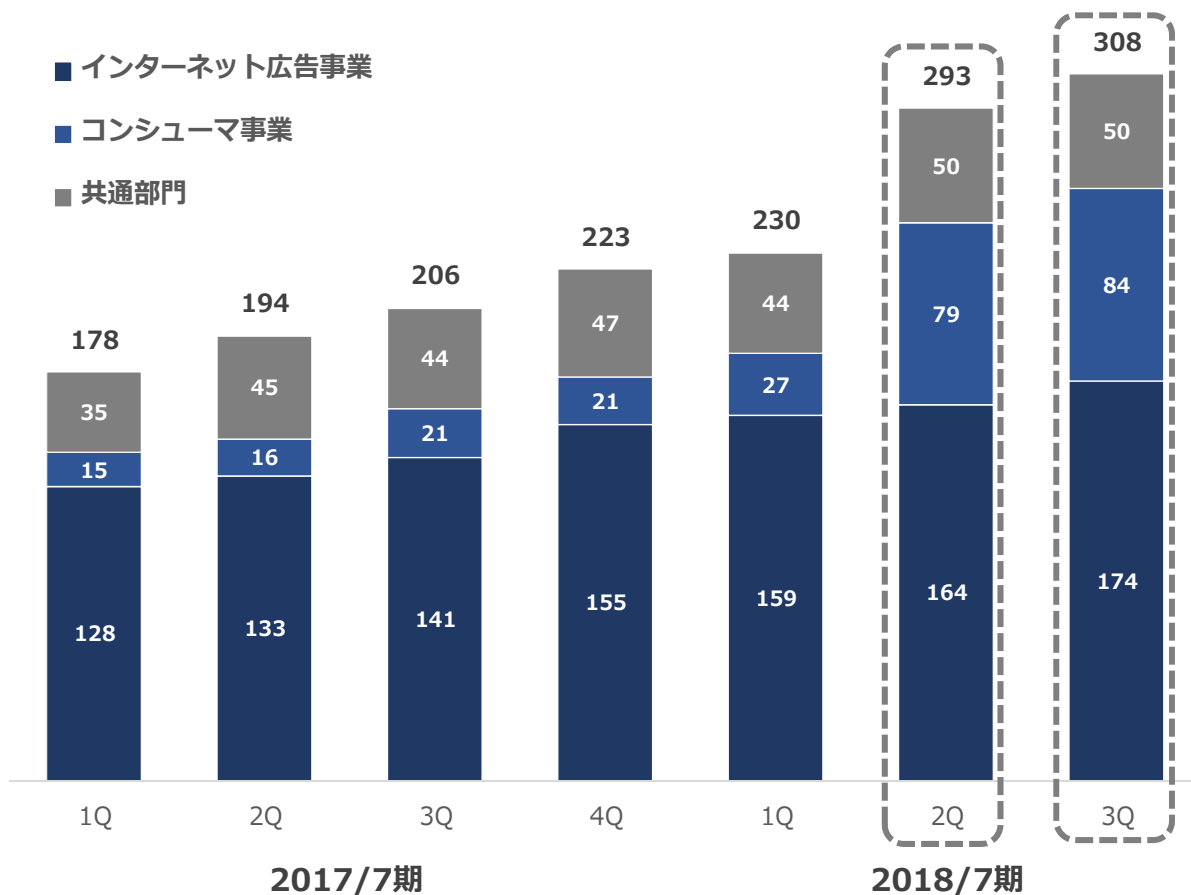
### トピックス

- TAGGY、ネッチ子会社化及び新卒採用に伴う人員数増加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新規事業であるネットキャッチャー事業のマーケティングプロモーションにより販売促進費が増加
- 主にネッチに係る費用（支払手数料、荷造運賃、外注費等）及び租税公課（外形標準課税等）の増加によりその他費用が増加

## 2018/7期3Q連結人員数は、新卒の入社もあり対前四半期より15名増加の308名

### 連結人員推移

(単位：名)



### トピックス

- M&Aを含む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
- 2018/7期3Qにおいての新卒採用に伴い人員数増加

# 第 3 四半期決算概要



# インターネット広告事業



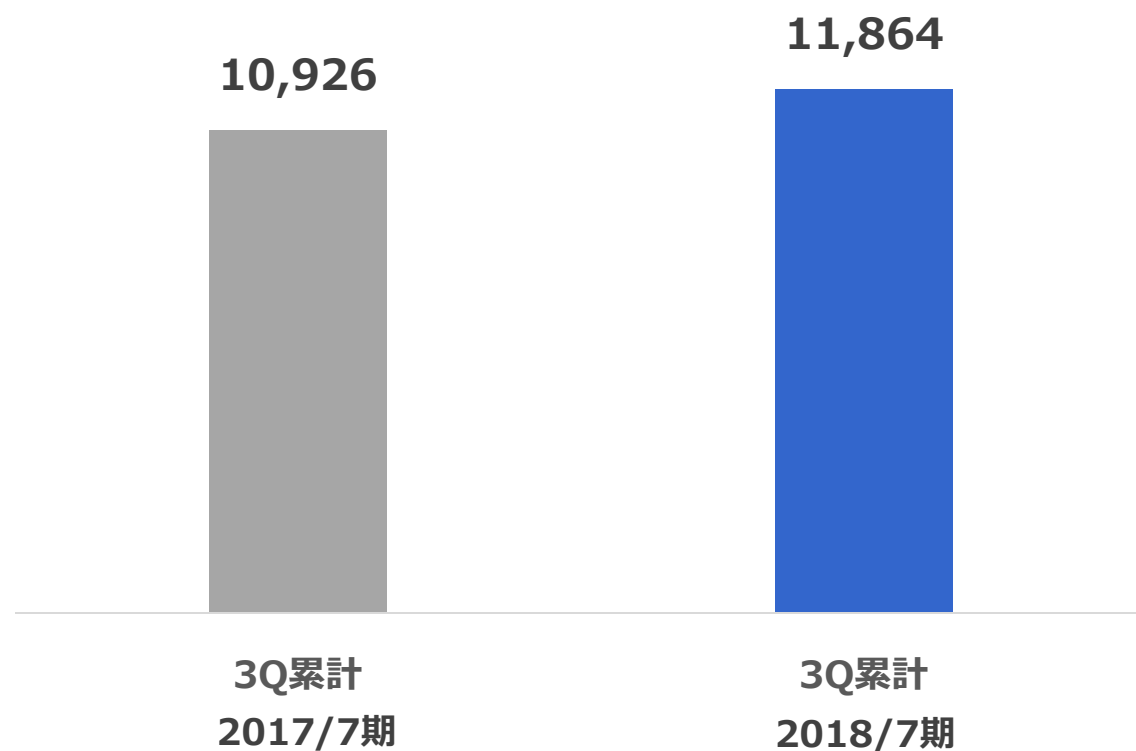
CYBER CONSULTANT

TAGGY

## 3Q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108.6%

■ インターネット広告事業 売上高 (単位：百万円)

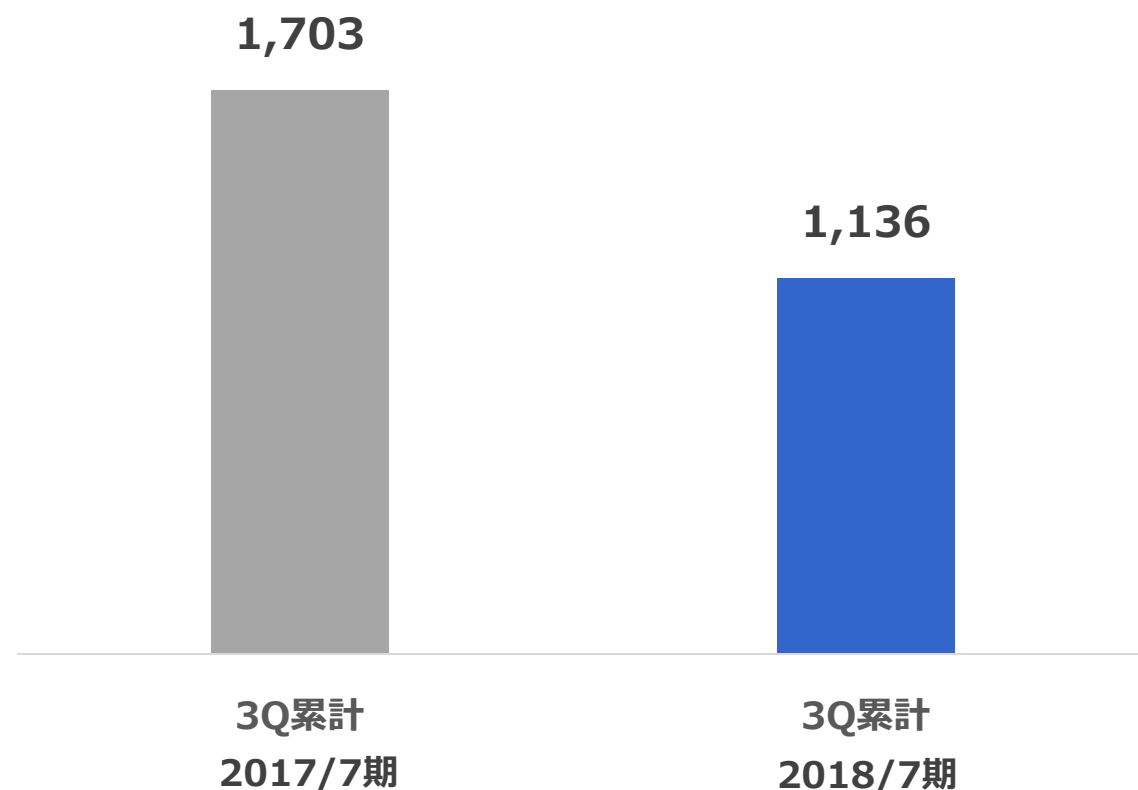


対前年同期比  
**108.6%**

## 3Q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・確保の為の仕入の強化、新規事業の創出及び成長事業の体制強化に伴う人員の増加により対前年同期比は66.7%

■ インターネット広告事業 営業利益 (単位：百万円)

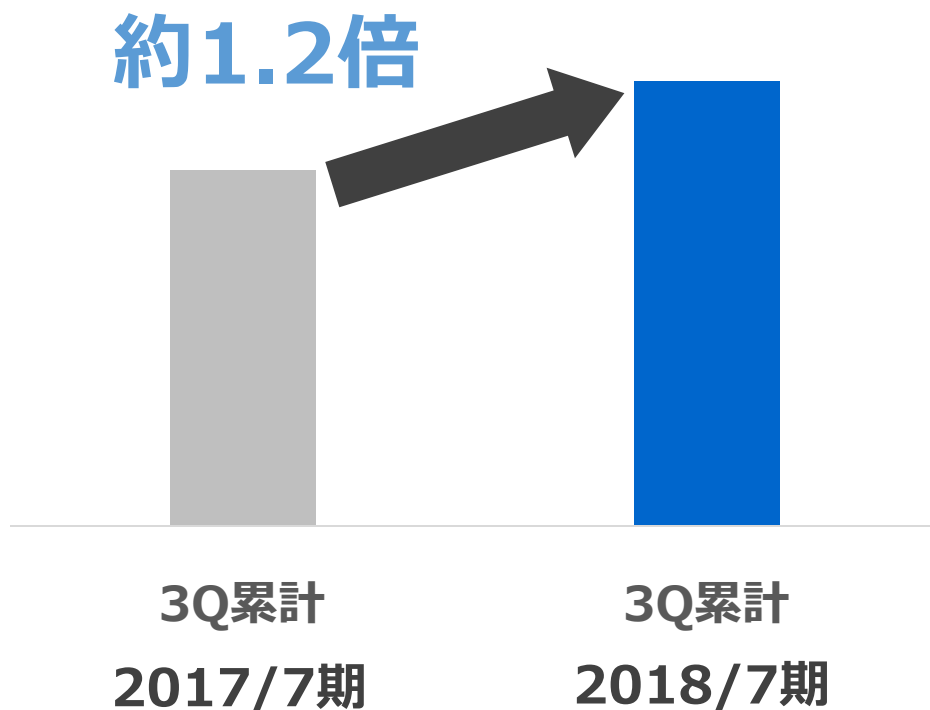


対前年同期比  
**66.7%**

## 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1.2倍

CYBER CONSULTANT

### 売上高四半期推移



### トピックス

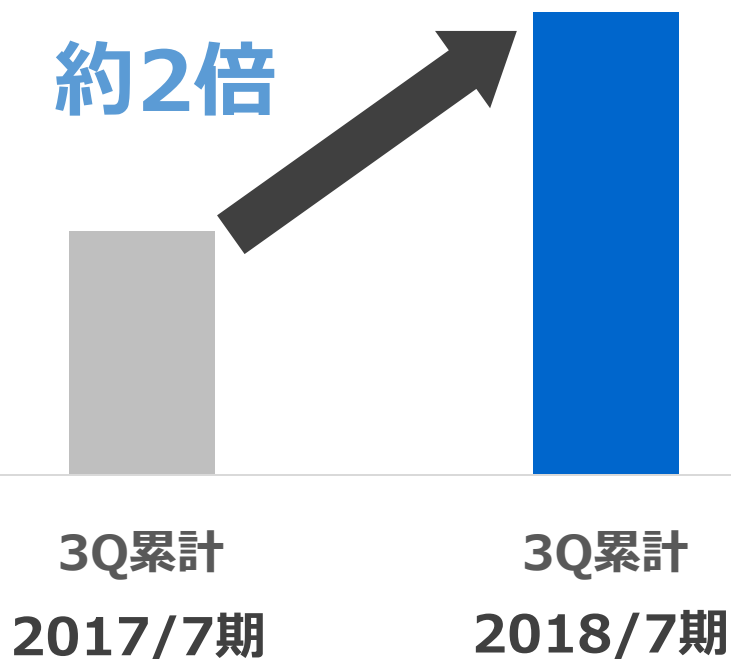
- ダイレクトマーケティング事業者に特化した取り組みにより広告主を増加
- 大手メディアを中心に広告主に合わせた様々な運用の実施
- EC案件の増加に伴い、売上高対前期比約1.2倍

広告主及びメディア双方の収益最大化への取り組みにより  
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倍



### 売上高四半期推移

約2倍



### 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倍拡大
- アドジャポン社運営のモバイルアプリ向け動画広告メディエーションサービス「viidle」と業務提携



# コンシューマ事業



**通販事業**

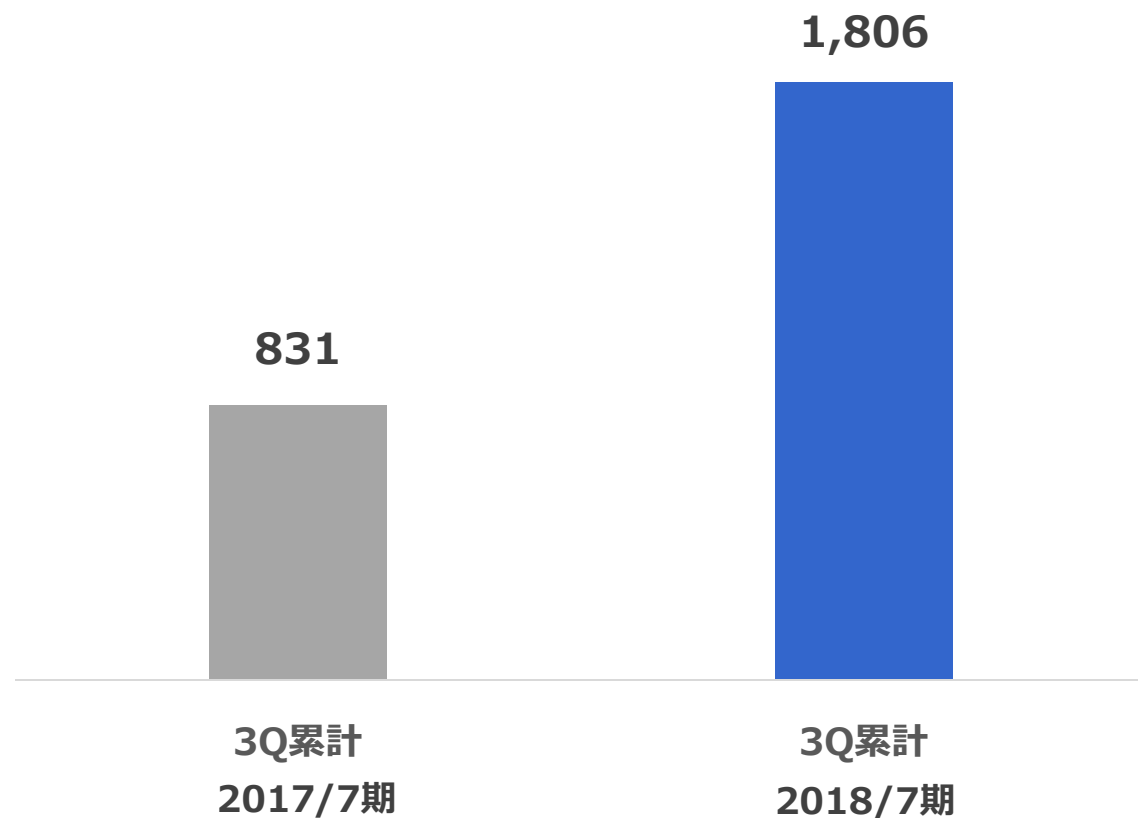
**NETCH**

ふるさと納税事業の好調により

コンシューマ事業の売上高対前年同期比は217.1%

■ コンシューマ事業 売上高

（単位：百万円）



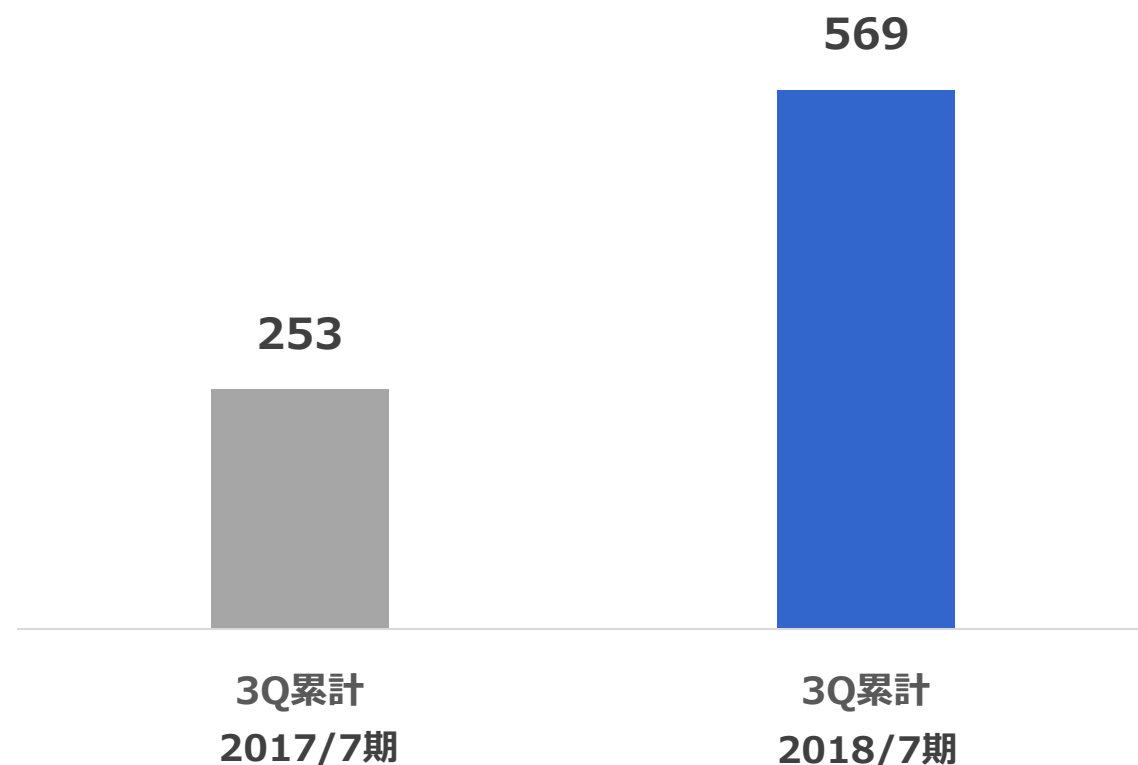
対前年同期比  
**217.1%**

ふるさと納税事業の好調により

コンシューマ事業の営業利益対前年同期比は224.8%

■ コンシューマ事業 営業利益

（単位：百万円）



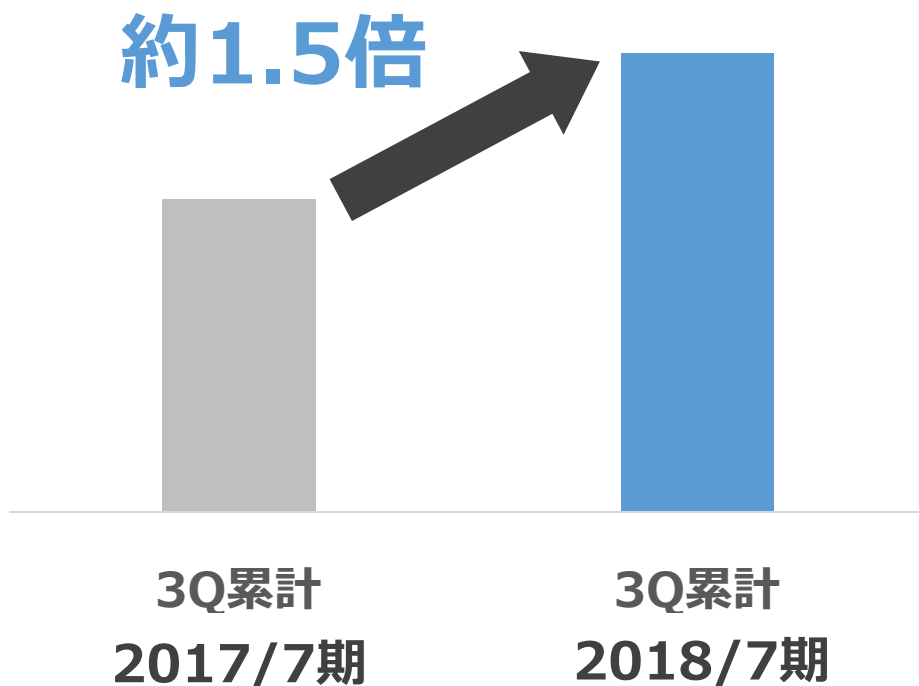
対前年同期比  
**224.8%**



市場の拡大及び独自サービスの提供により  
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



### トピックス

- 契約自治体数は、対前年同期より約1.8倍の153自治体となり、大幅に増加（2018年4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」  
▶ 2017年11月～現在  
寄附金額に対して1%のAmazonギフト券コード付与
- 独自サービス「ふるなびグルメポイント」を活用した株主優待制度を新設  
（詳細についてはP.27参照）

# 3Qリリース一覧

2018年	2月	株式の立会外分売実施に関するお知らせ
		株式の立会外分売終了に関するお知らせ
	4月	株式の立会外分売に関するお知らせ
		株式の立会外分売実施に関するお知らせ
		本日（4月10日）分の株式の立会外分売実施に関するお知らせ
		株式の立会外分売中止に関するお知らせ
		株主優待制度の新設に関するお知らせ

# 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



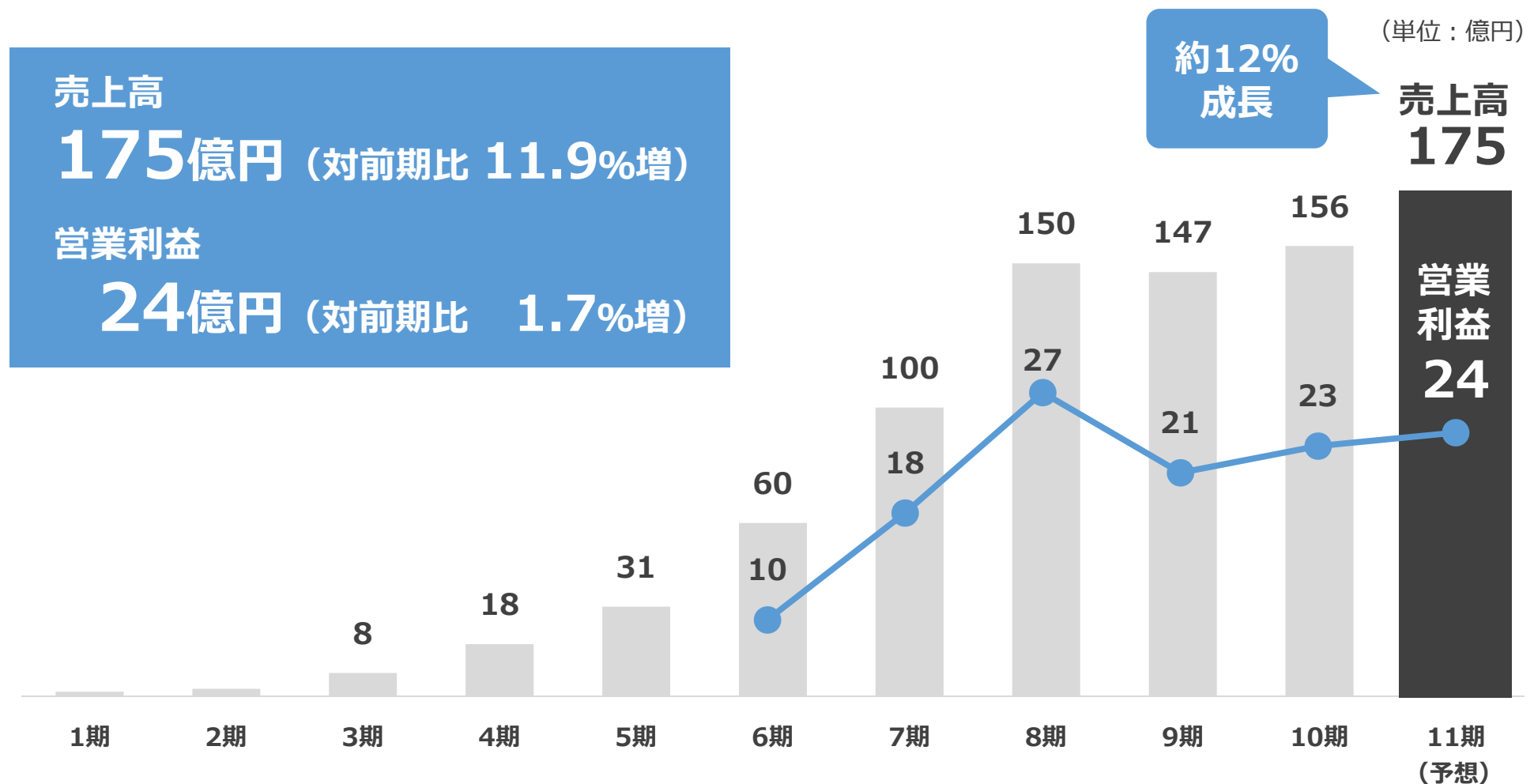
成長性



積極的に取り組み、更なる成長を狙う

# 今後の方向性 | 2018/7期(11期) 業績の見通し

2018/7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





# 今後の方向性 | 2018/7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

2017/7期  
営業利益 23.5億円



+3.4億円 増益  
動画広告事業等の  
成長が寄与

2018/7期  
営業利益 24億円



▲3億円 投資  
人材・事業投資を強化

# 参考資料／会社概要他

商号	株式会社アイモバイル
設立	2007年 8月 17日
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

グループ 事業内容	<p>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</p>
--------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

資本金	104百万円 (2018年 4月末時点)
従業員数	連結 308名 (2018年 4月末時点)
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

営業拠点

九州支社

関西支社

東京本社

i-movad  
米国子会社  
(サンフランシスコ)

i-mobile  
TAIWAN  
アジア子会社  
(台湾)

“ 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。



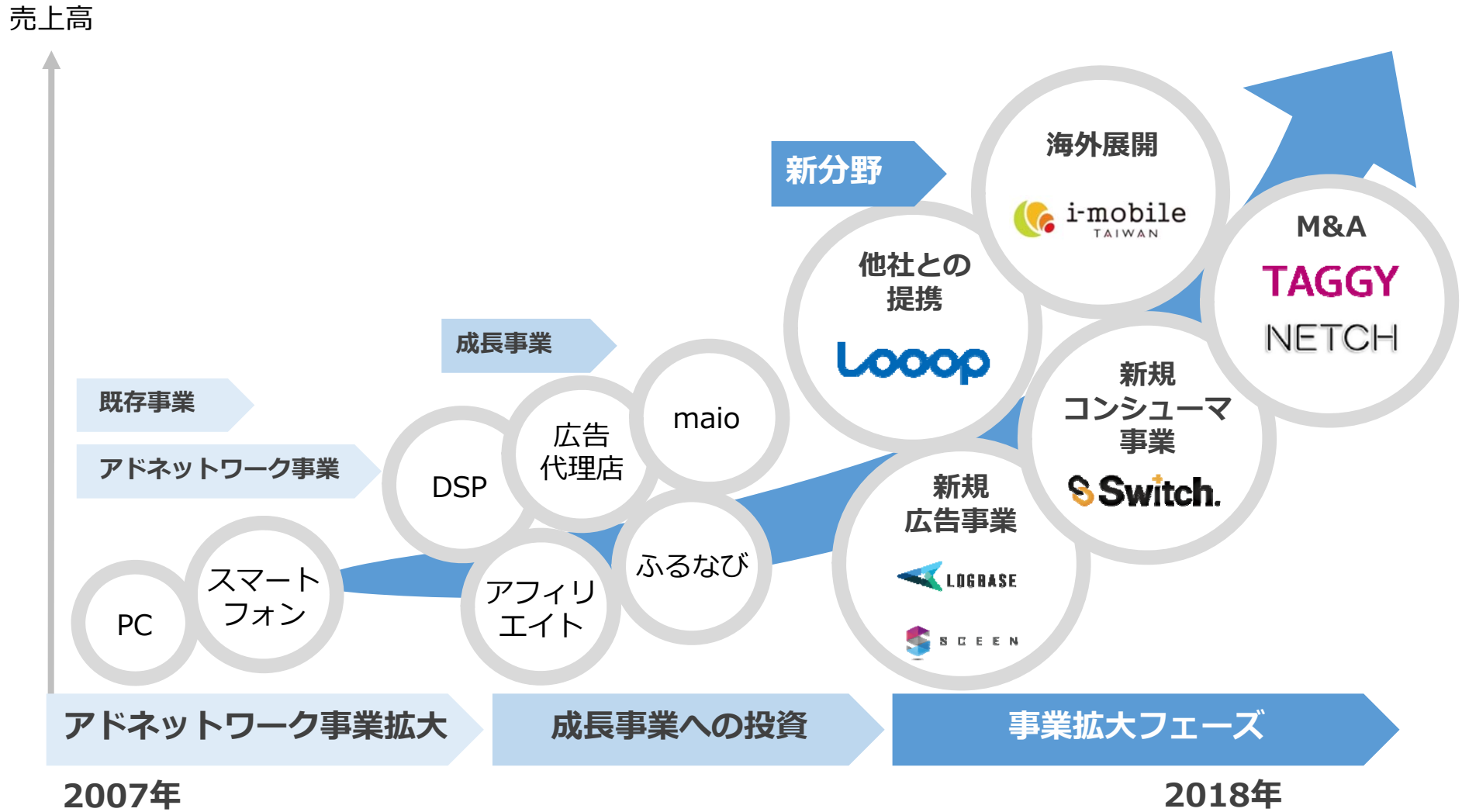
## 安定した顧客基盤

- 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





## 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**145,000**サイト

\*2018年4月末時点の数値を使用

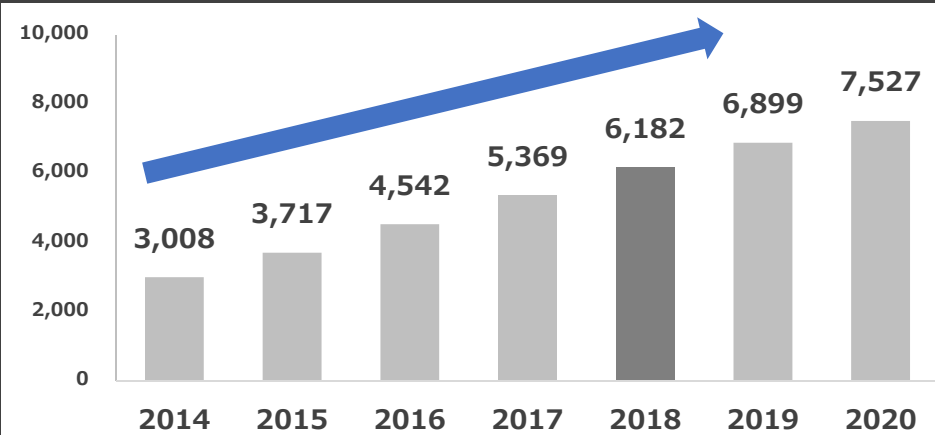
■ SP版アドネットワーク  
 提携メディア数

約**256,000**サイト

\*2018年4月末時点の数値を使用

【スマートフォン広告の市場予測】

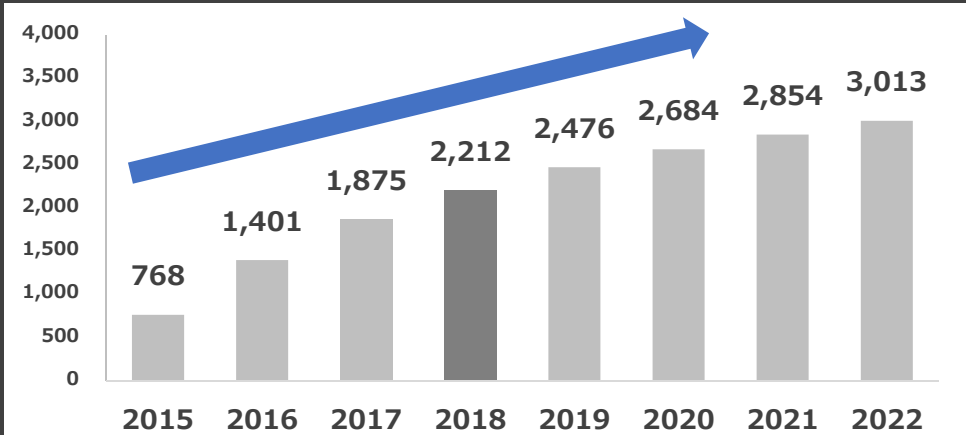
単位：億円



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）



## 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



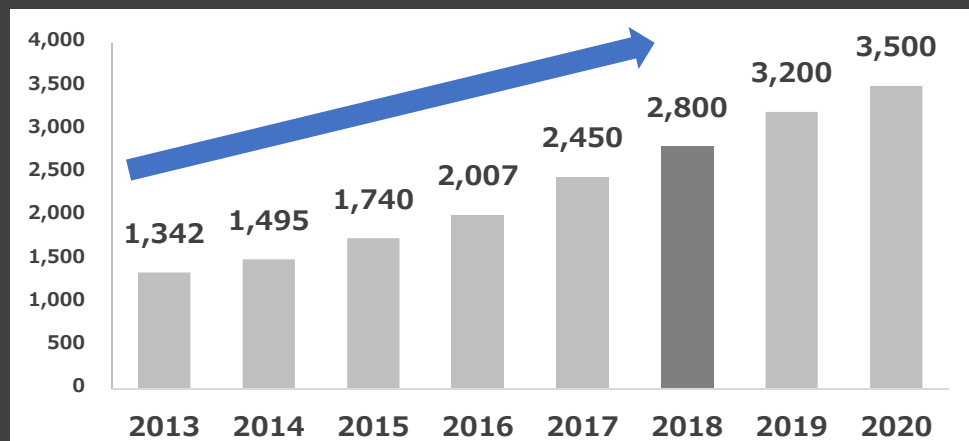
■ 登録パートナー数  
約**34,400**サイト

\*2018年4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】

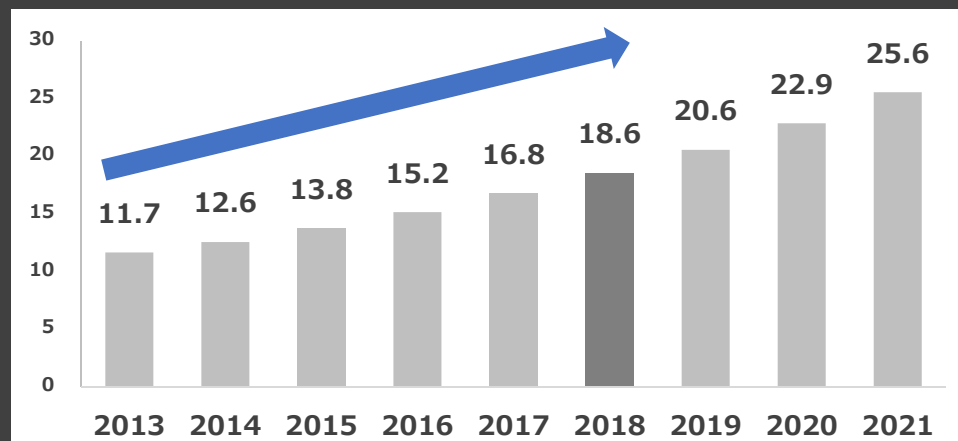
単位：億円



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）





## 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

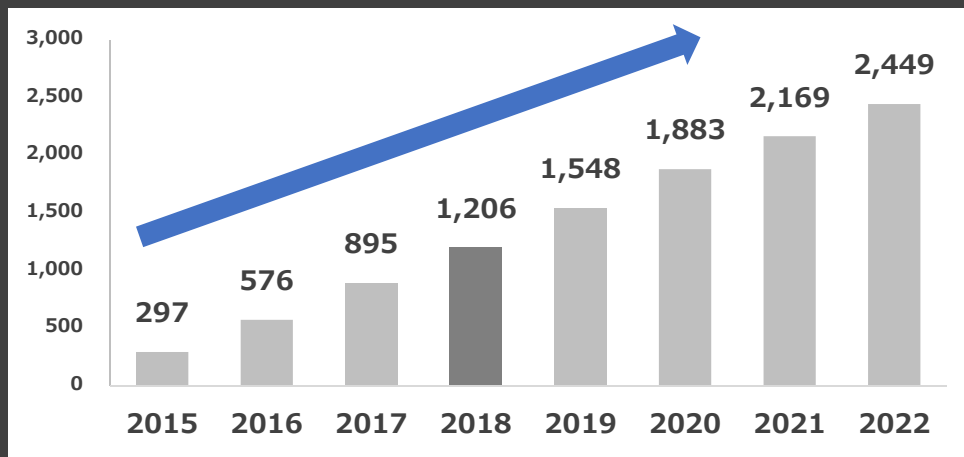


動画制作から配信までを行える組織

スマートフォンアプリのみを約9,200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

2018.3

アドジャポン社運営のモバイルアプリ向け動画広告メディエーションサービス「viidle」と業務提携





## 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

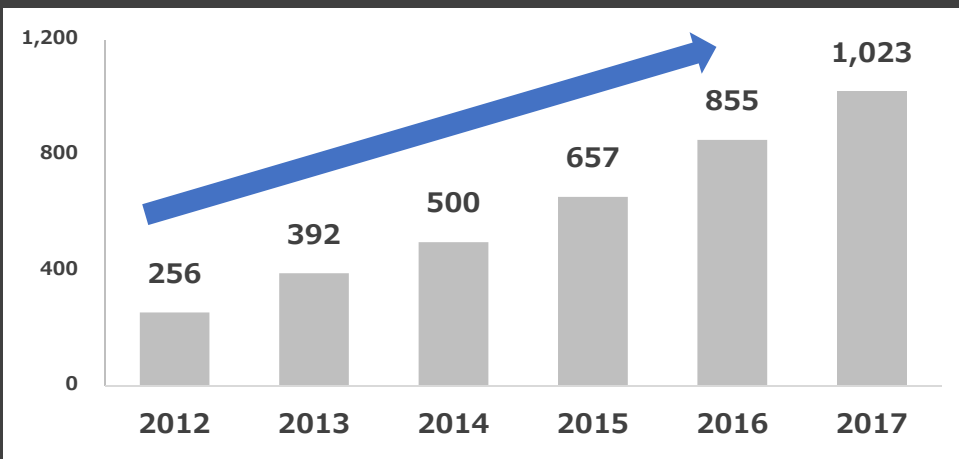
株式会社Platform ID社  
との合併会社でDSP事業を  
目的とした子会社



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

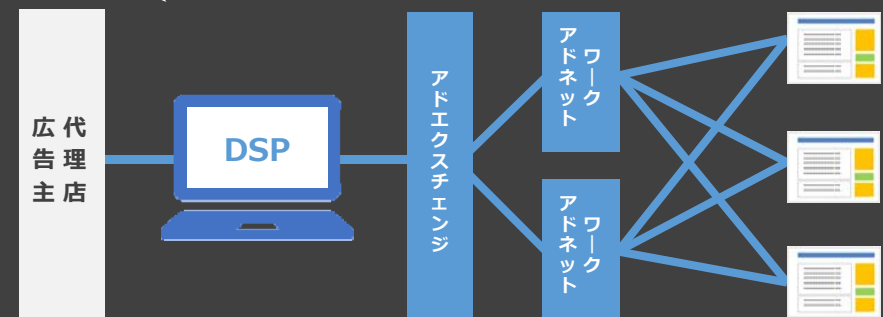
### 【RTB広告市場規模】

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



## CYBER CONSULTANT インターネット広告代理事業

2006年1月 設立

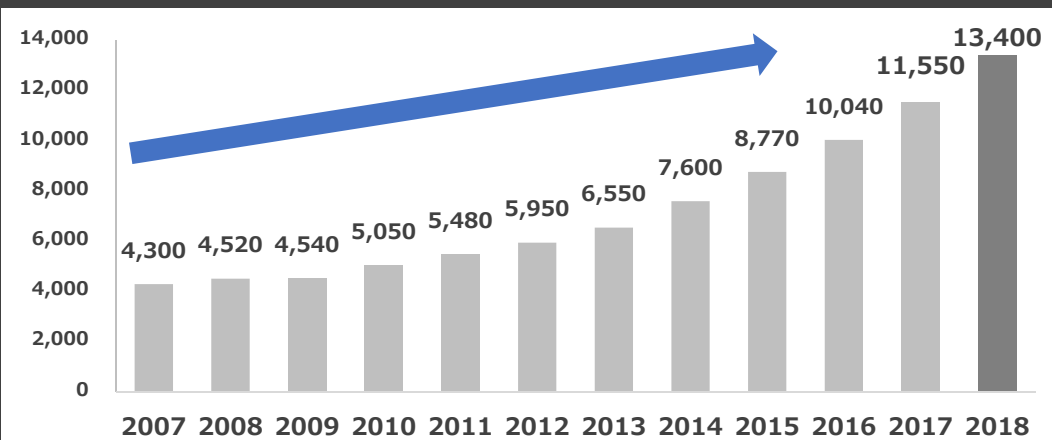
広告主はダイレクトマーケティング事業主に特化し、大手メディアを中心とした取り扱いメディア数の増加により急速に成長

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

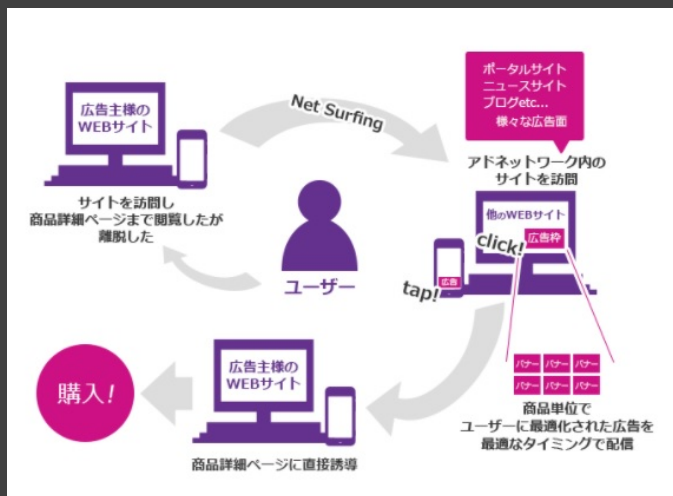
「おもてなしエンジン」  
(日本・米国にて特許取得)

## 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

 **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ぶのも  
 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

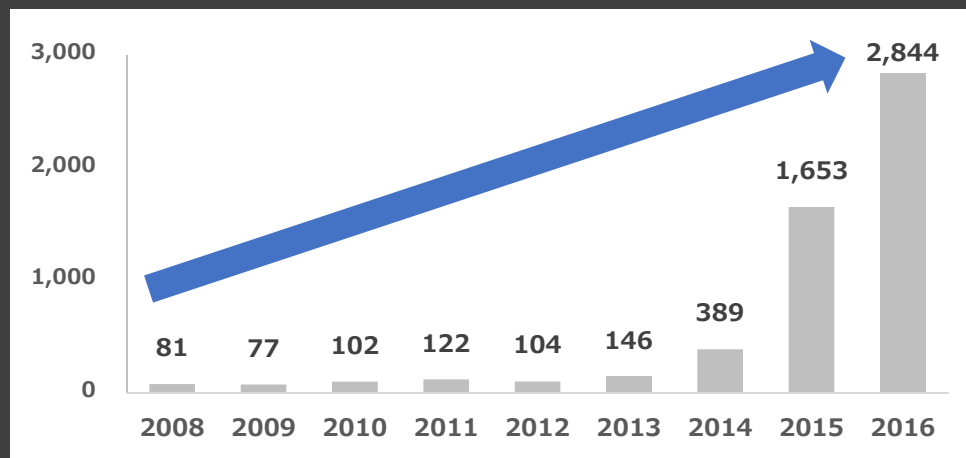
「ふるなびグルメポイント」



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（2017年）

News

2018.4

- ・ 提携自治体数 153自治体
- ・ ふるなびグルメポイント  
ご利用可能店舗数 181店舗



## 人材紹介事業

2015年7月 設立

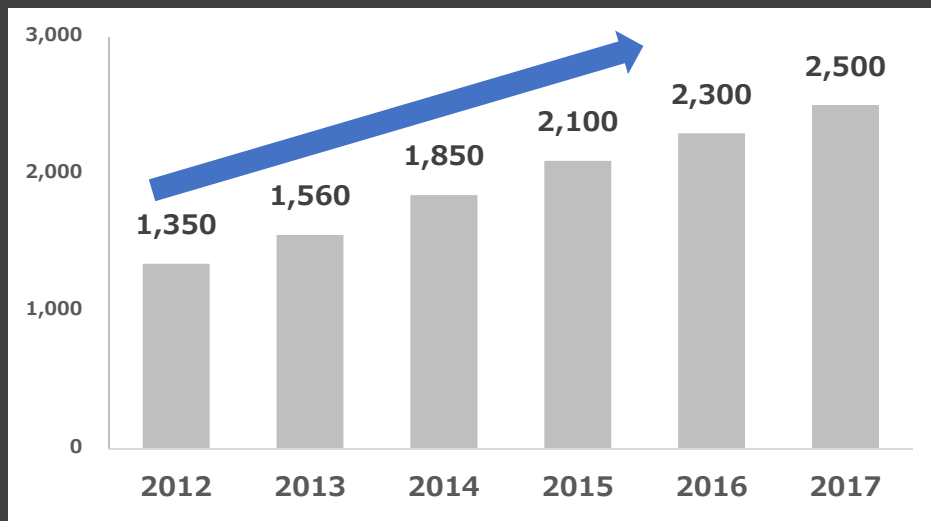
インターネット広告業界  
(WEB/アプリ) に特化した  
人材紹介サービスを提供

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 **Switch.**

新たな採用手法「ダイレクトリクルーティング」  
ダイレク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

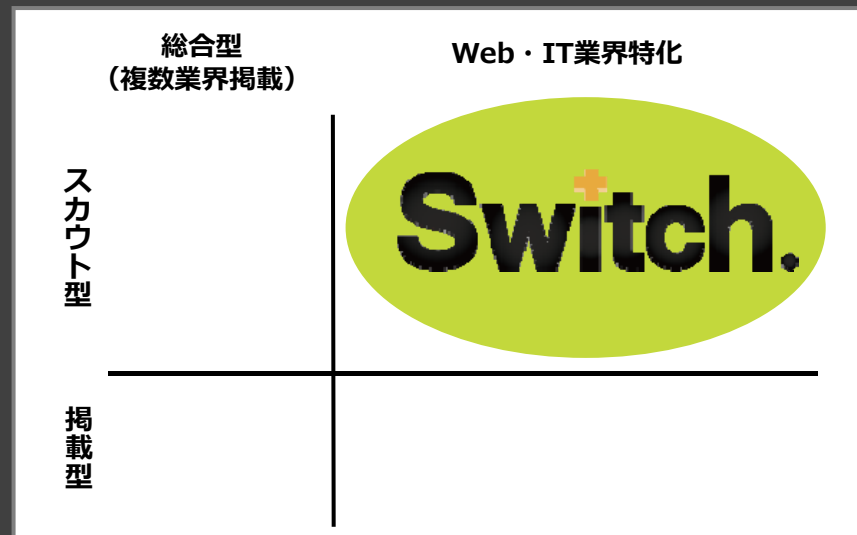
### 【人材紹介市場規模】

単位：億円



出典：矢野研究所（2017年）

### 「Switch.」の位置付け



# 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127万ユーザー

\*2018年4月末時点

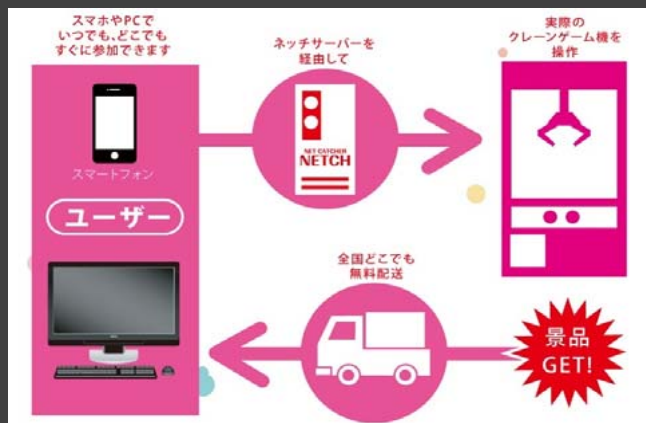
NET CATCHER  
NETCH

《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