

V O Y A G E
G R O U P

東証マザーズ 3688

2015年9月期第2四半期 決算説明資料

2015年4月22日

アジェンダ

- | | | | |
|----|--|----------------|-----|
| 01 | | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | | 参考資料 | P46 |

アジェンダ

- | | | |
|----|----------------|-----|
| 01 | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | 参考資料 | P46 |

2015年9月期 第2四半期 ハイライト

売上 **44.6億** 円 前年同四半期比 **16.5%増**

営業利益 **5.7億** 円 前年同四半期比 **4.6%増**

- ▶ 売上及び営業利益ともに**過去最高**を更新。
- ▶ 「働きがいのある会社」ランキング(※)にて1位に選出。



アドテクノロジー事業は順調に成長が続く

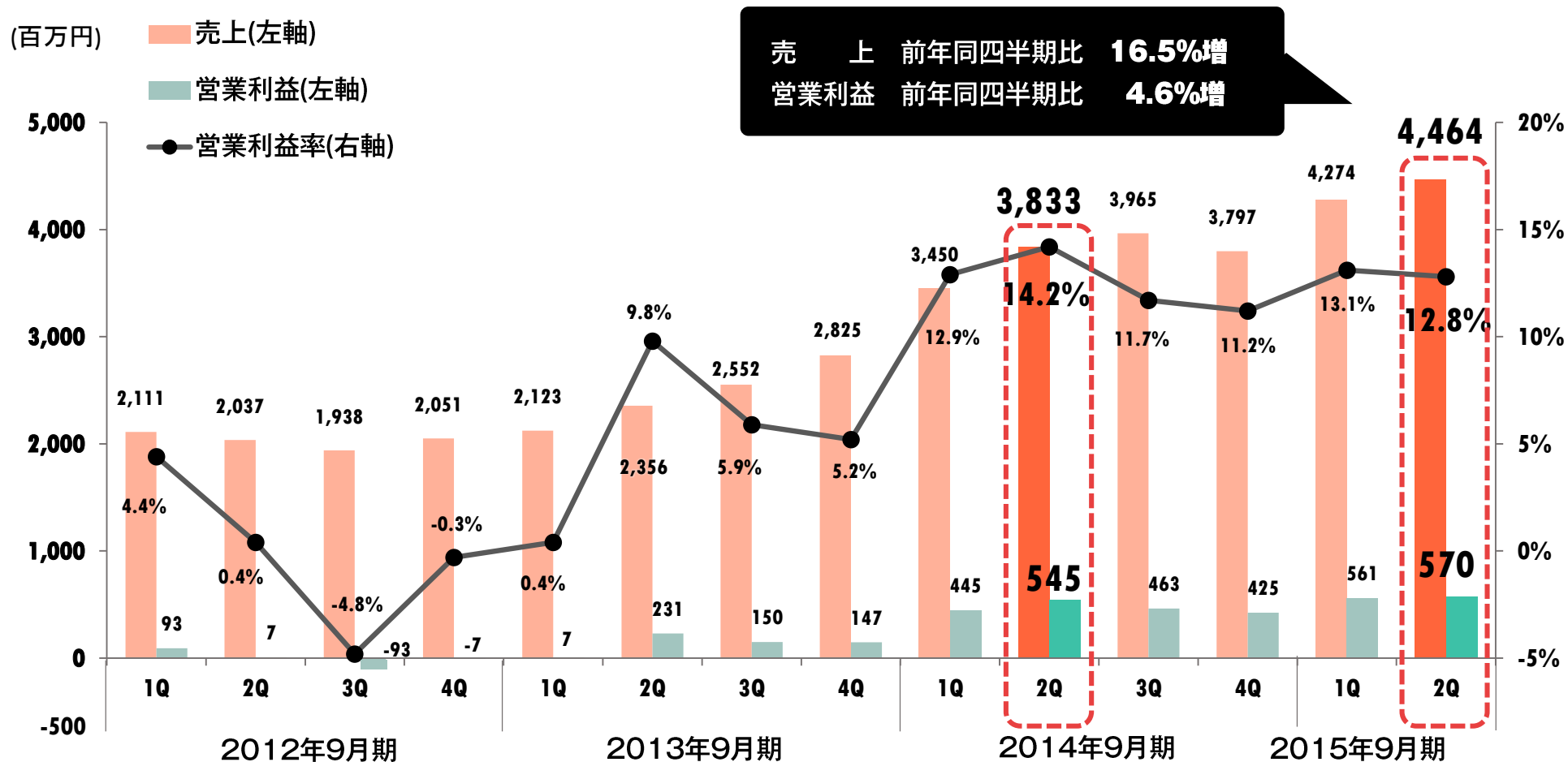
- ▶ 売上高は前年同四半期比で売上**32.4%増**、営業利益**17.9%増**。いずれも**過去最高**を更新。
- ▶ スマートフォン向けSSPが引き続き成長。

メディア事業は堅調に推移

- ▶ 売上高は増税前需要のあった前年並みとなったものの、前四半期比では増収。
- ▶ 主要メディアのQAUが大きく増加。

連結業績 四半期推移

- ▶ 売上は増税前需要のあった前年同四半期から**16.5%成長**し、過去最高を更新。
営業利益も過去最高を更新。



「働きがいのある会社」ランキング(※)にて1位に



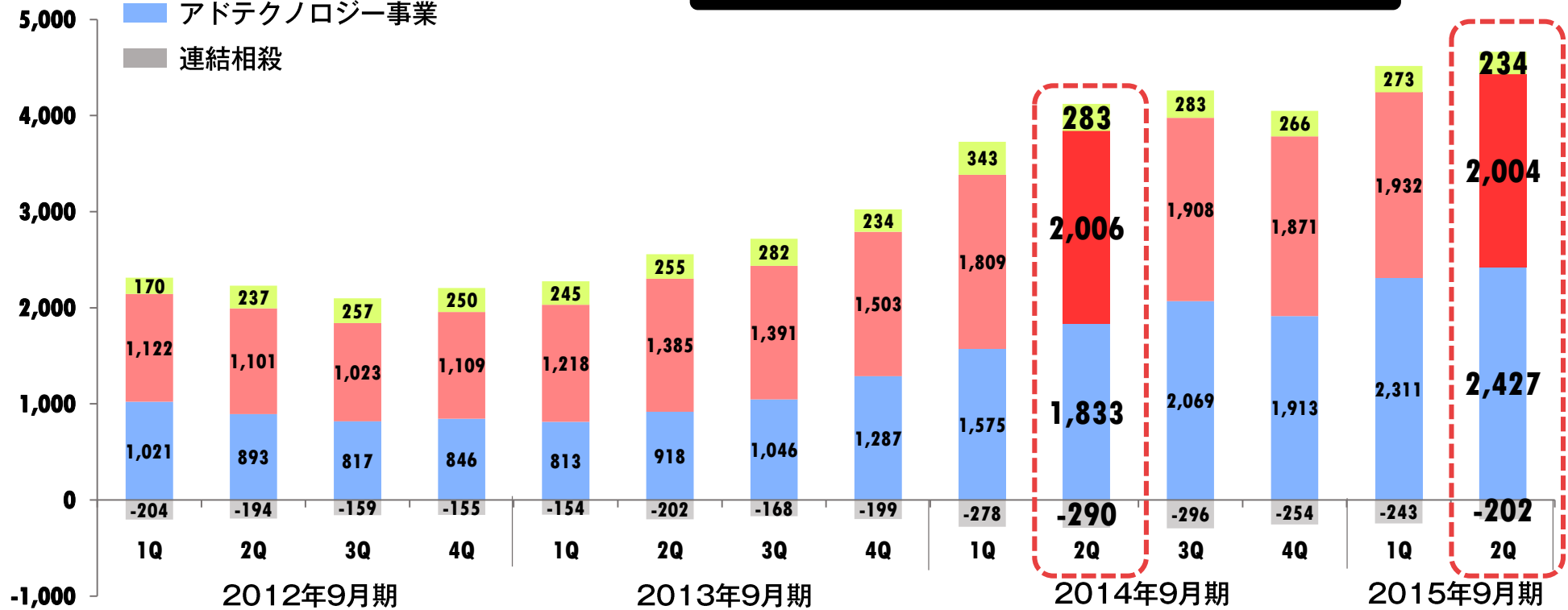
(※) Great Place to Work(R) Institute Japan 調査

セグメント別売上 四半期推移

▶ アドテクノロジー事業の売上が前年同四半期比で**32.4%成長**し、過去最高。
メディア事業は堅調に推移。

(百万円)

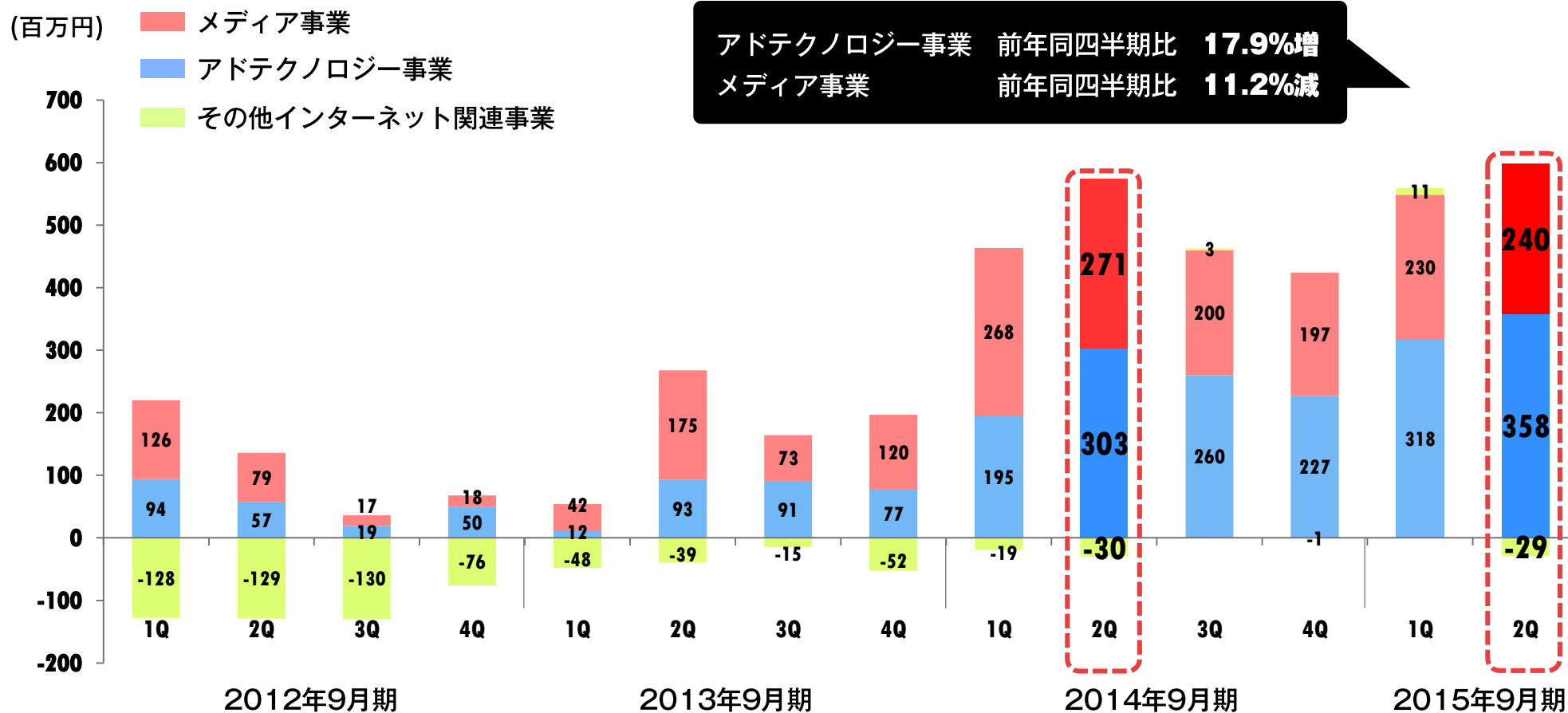
- その他インターネット関連事業
- メディア事業
- アドテクノロジー事業
- 連結相殺



アドテクノロジー事業 前年同四半期比 **32.4%増**
メディア事業 前年同四半期比 **0.1%減**

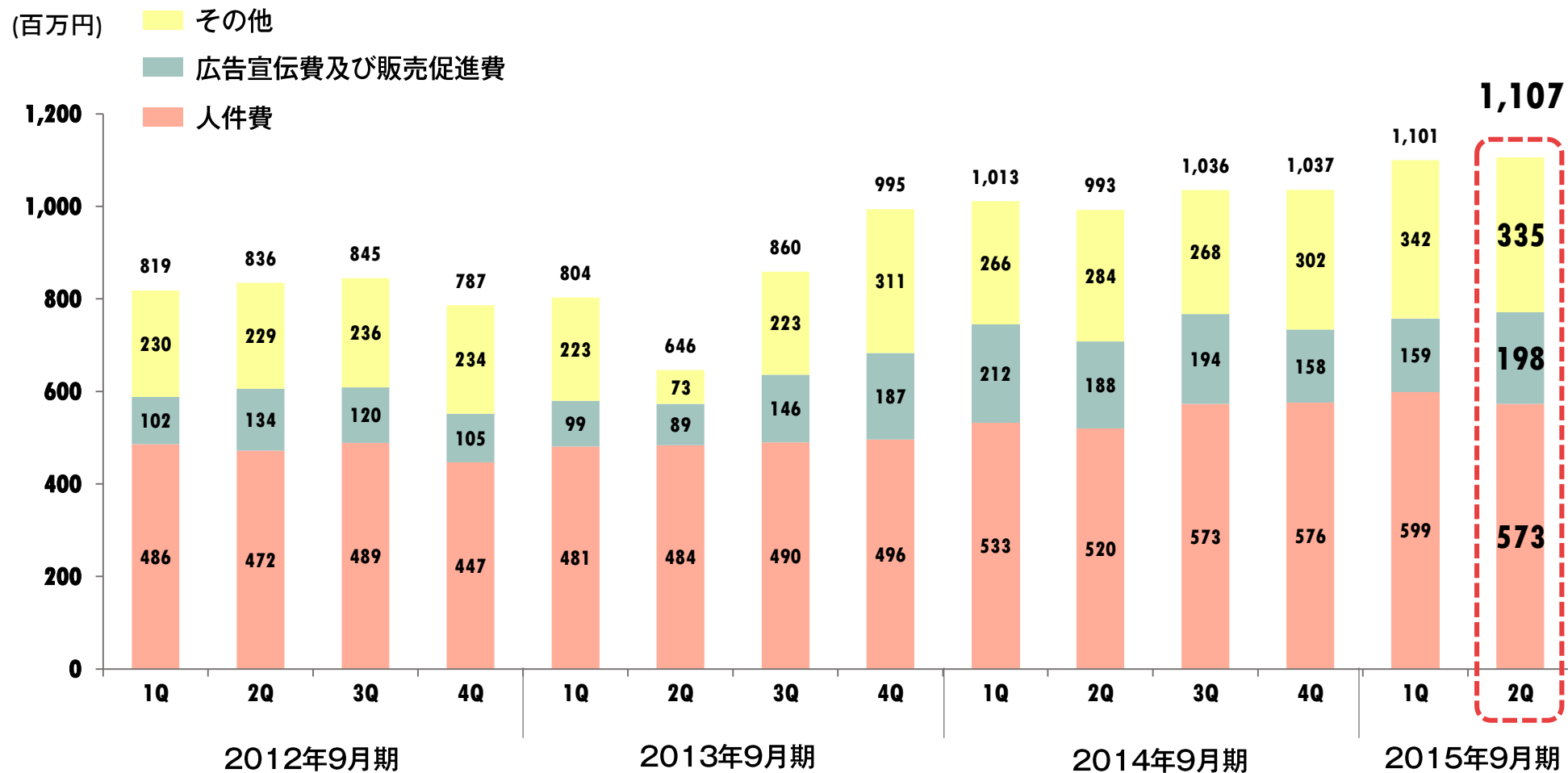
セグメント別営業利益 四半期推移

- ▶ アドテクノロジー事業の営業利益が前年同四半期比で17.9%成長し、過去最高。
- メディア事業の営業利益は、前年同四半期比で減益。



連結販売管理費 四半期推移

▶ 広告宣伝費を増やしたもののコストコントロールにより、前四半期並みに。



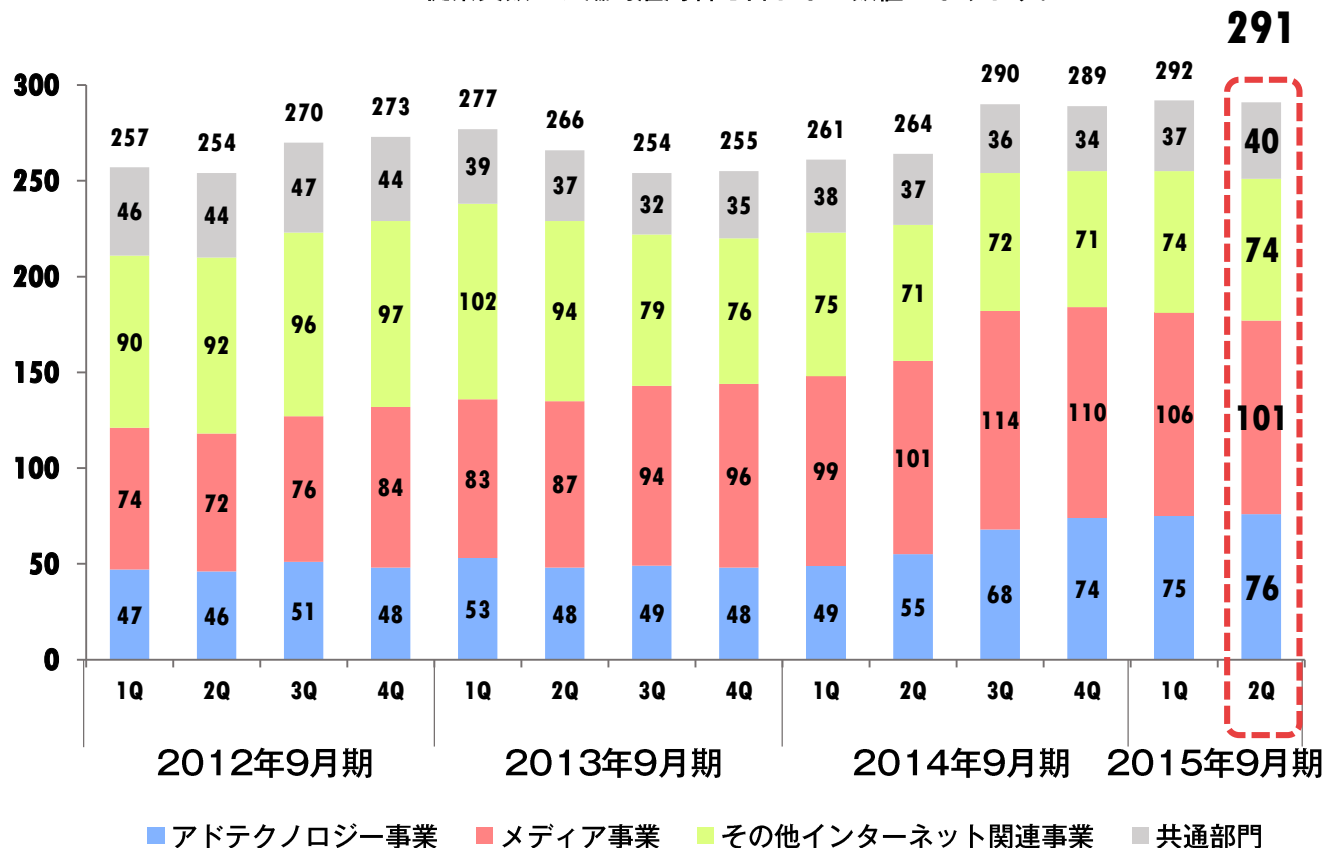
※2013年9月期2Qのその他は、過去分の決算修正につき変則となっております。

連結従業員数 四半期推移

▶ 従業員数は横ばい。4月から新卒19名入社。

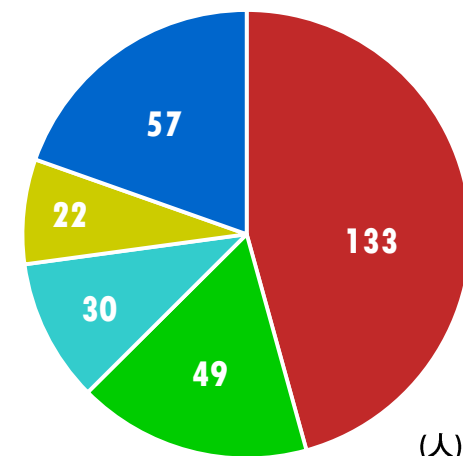
セグメント別従業員数推移

※従業員数は、臨時雇用者を含まない数値となります。



職種別内訳

(2015年3月末時点)



| | |
|--------------|-------|
| ■ エンジニア・制作 | 45.7% |
| ■ 営業・コンサルタント | 16.8% |
| ■ バックオフィス | 10.3% |
| ■ マネジメント | 7.6% |
| ■ 海外現地雇用 | 19.6% |

連結損益計算書

▶ 前年同四半期比で増収増益。当期純利益も前年同四半期比で増益。

| (百万円) | 2015年9月期2Q 2015年1月～3月 | 2014年9月期2Q 2014年1月～3月 | 前年同四半期比 | 2015年9月期1Q 2014年10月～12月 | 前四半期比 |
|--------|--------------------------|--------------------------|---------|----------------------------|--------|
| 売上 | 4,464 | 3,833 | +16.5% | 4,274 | +4.4% |
| 売上総利益 | 1,678 | 1,539 | +9.0% | 1,662 | +1.0% |
| 売上総利益率 | 37.6% | 40.2% | -2.6pt | 38.9% | -1.3pt |
| 販売管理費 | 1,107 | 993 | +11.5% | 1,101 | +0.6% |
| 営業利益 | 570 | 545 | +4.6% | 561 | +1.7% |
| 営業利益率 | 12.8% | 14.2% | -1.5pt | 13.1% | -0.3pt |
| 経常利益 | 570 | 554 | +2.8% | 596 | -4.4% |
| 税引前利益 | 558 | 540 | +3.4% | 593 | -5.8% |
| 当期純利益 | 370 | 328 | +12.9% | 371 | -0.1% |

連結貸借対照表

▶ 業績好調により、純資産が7.2億円増え、51.2億円に。

| (百万円) | 2015年9月期2Q 2015年3月末 | 2014年9月期 2014年9月末 | 主な増減要因 |
|-----------|------------------------|----------------------|----------------------------|
| 流動資産 | 8,088 | 7,728 | - |
| うち現金及び預金 | 5,190 | 5,085 | 業績好調による増加と法人税支払いによる減少での変動。 |
| 固定資産 | 2,192 | 2,233 | - |
| 総資産 | 10,280 | 9,962 | - |
| 流動負債 | 4,619 | 4,962 | 法人税支払いによる未払法人税の減少。 |
| うちポイント引当金 | 2,653 | 2,577 | - |
| 固定負債 | 538 | 601 | - |
| 純資産 | 5,122 | 4,398 | 当期純利益計上による増加。 |
| 負債及び純資産 | 10,280 | 9,962 | - |

連結キャッシュ・フロー計算書

▶ 本業でのCF収入により現預金の期末残高は51.9億円に。

| (百万円) | 2015年9月期上半期 2014年10月～2015年3月 | 主な要因 | 2014年9月期上半期 2013年10月～2014年3月 |
|------------------|---------------------------------|---|---------------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 336 | 税金等調整前四半期純利益計上による1,152百万円の増加と、法人税等の支払いによる742百万円の減少での変動。 | 881 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -215 | データセンター等の設備投資による137百万円及び増床分の敷金支払いによる56百万円の減少。 | -240 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -25 | 借入金返済による116百万円の減少と、ストックオプションの行使による53百万円の増加での変動。 | -91 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 5,190 | | 3,275 |

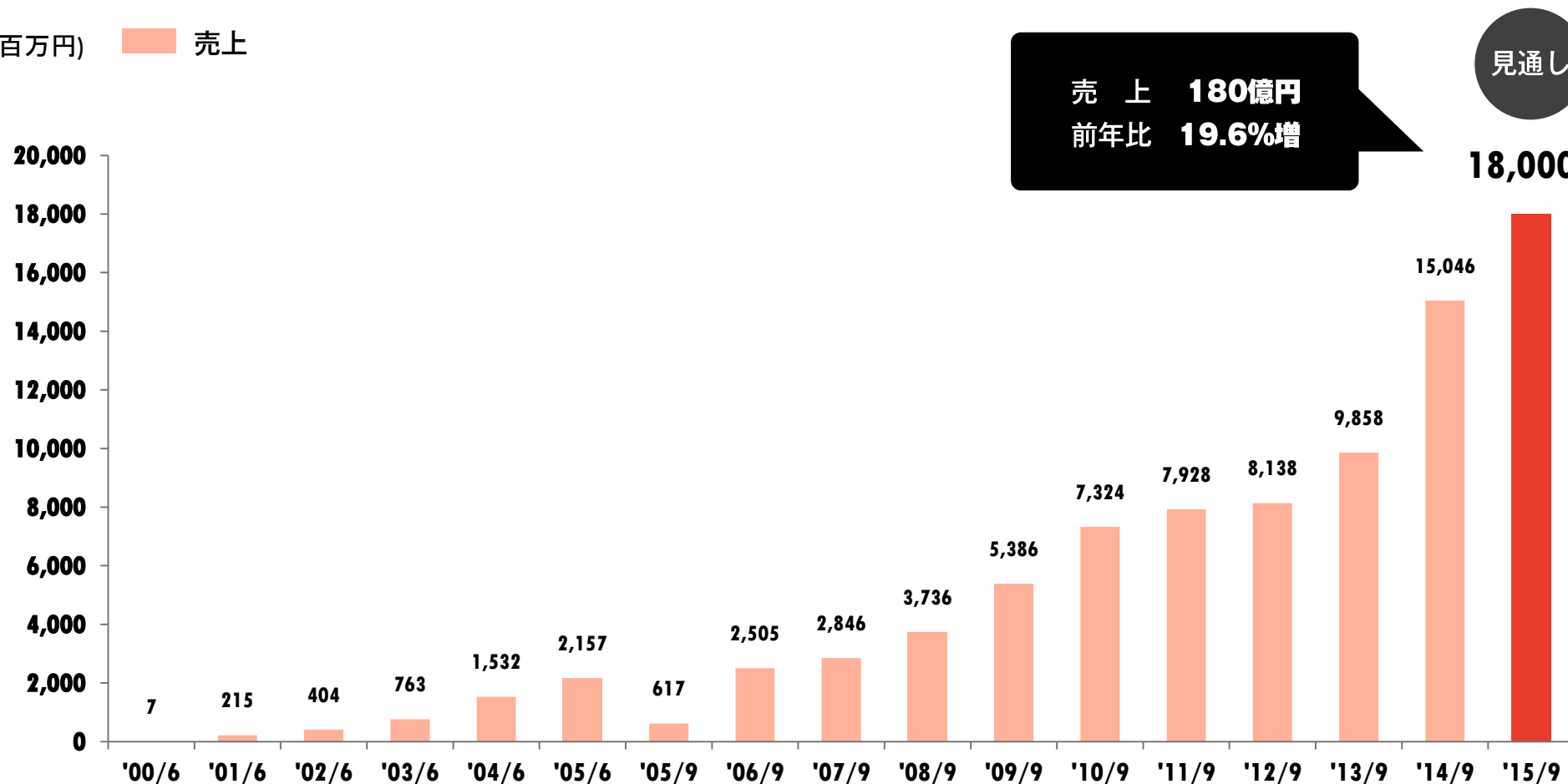
アジェンダ

- | | | | |
|----|--|-----------------------|------------|
| 01 | | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | | 参考資料 | P46 |

2015年9月期 連結売上の業績予想

▶ 前期比19.6%増の180億円。

(百万円) 売上



売上 **180億円**
前年比 **19.6%増**

見通し

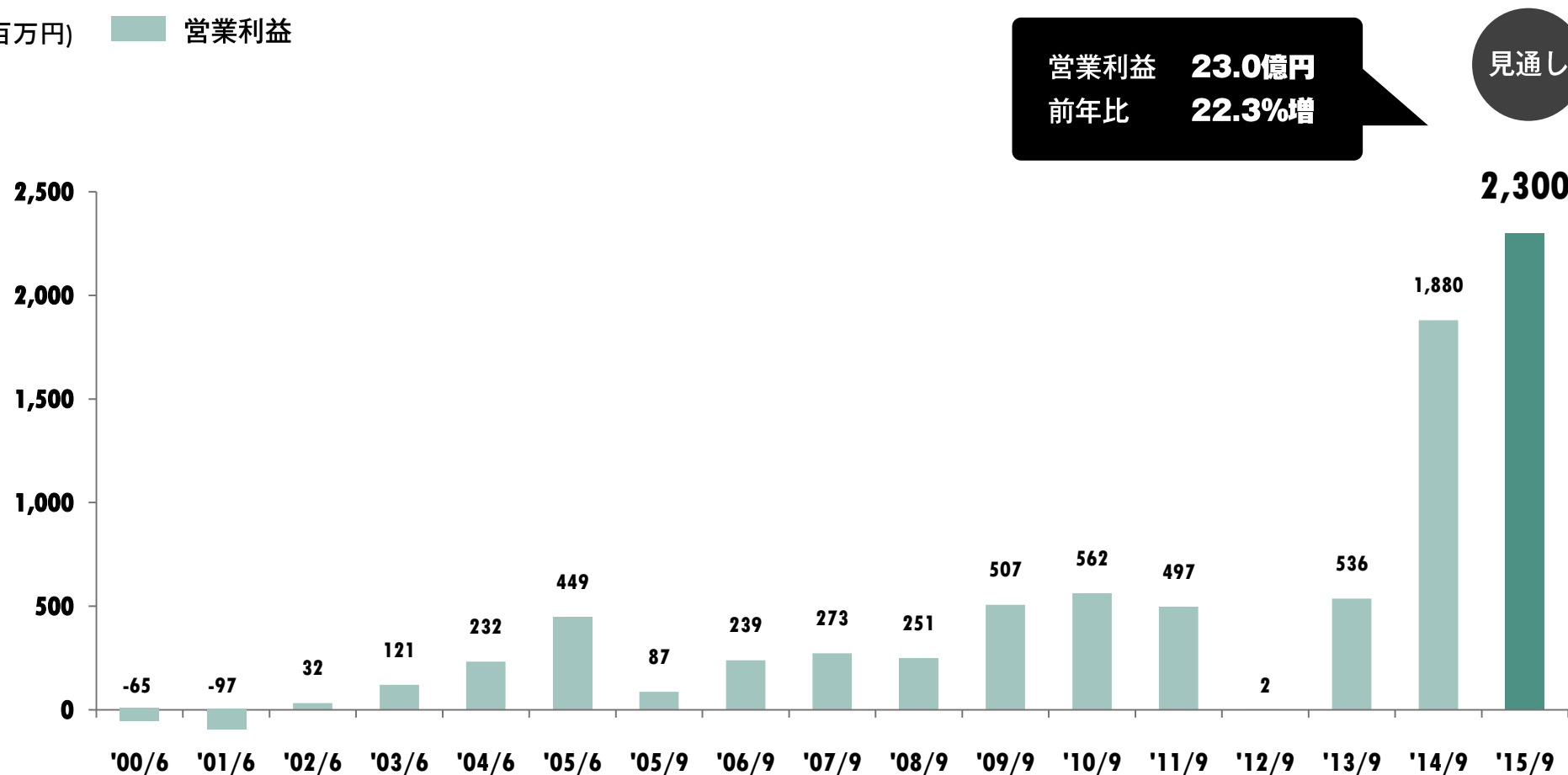
18,000

※'05/9月期は決算期変更による3ヶ月の変則決算

2015年9月期 連結営業利益の業績予想

▶ 前期比22.3%増の23億円。

(百万円) ■ 営業利益



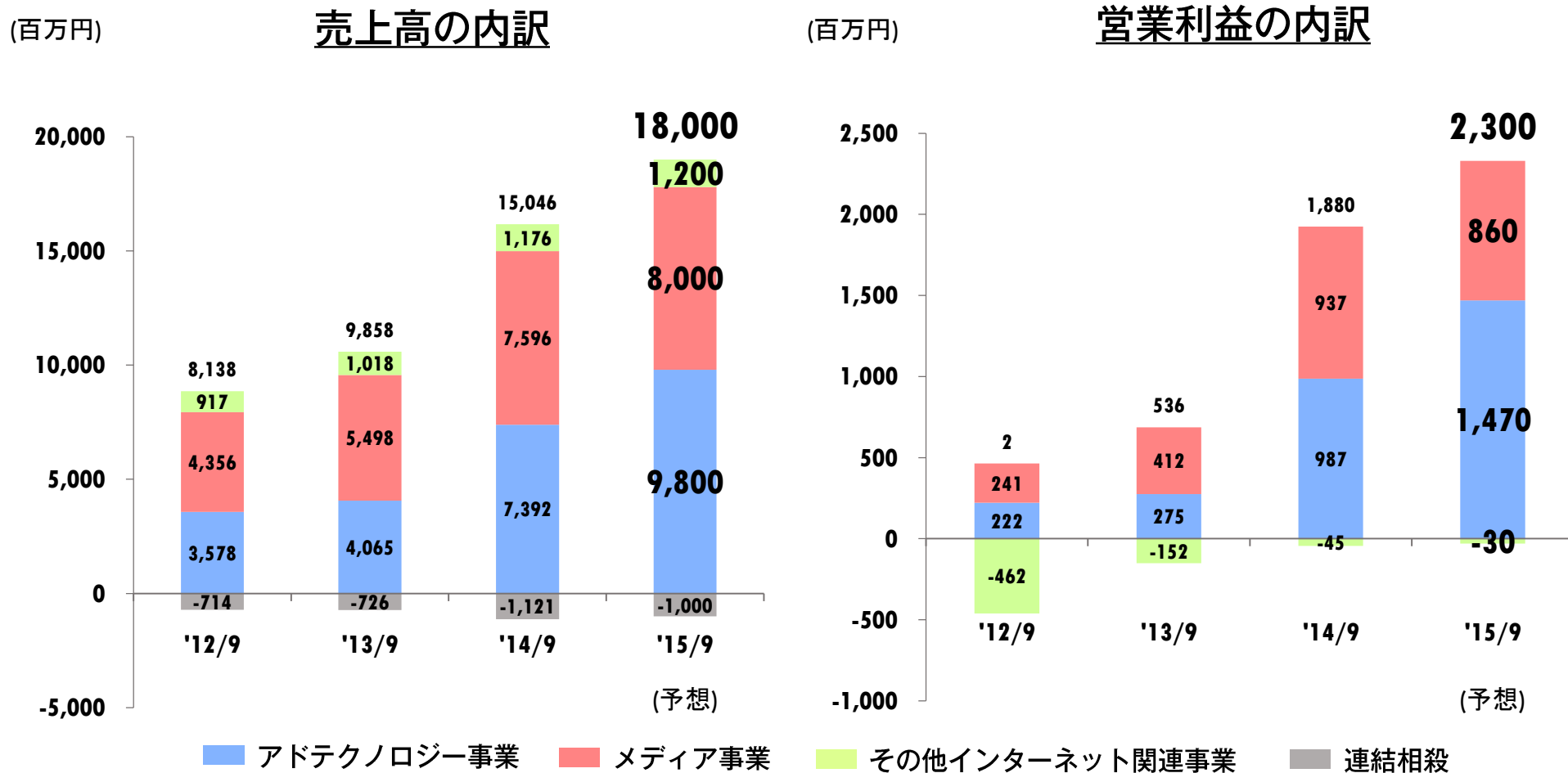
営業利益 **23.0億円**
前年比 **22.3%増**

見通し

※'05/9月期は決算期変更による3ヶ月の変則決算

2015年9月期 業績予想の内訳

▶ メディア事業を基盤に、アドテクノロジー事業で成長を牽引。



アジェンダ

- | | | | |
|-----------|--|----------------|------------|
| 01 | | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | | 参考資料 | P46 |

事業構成

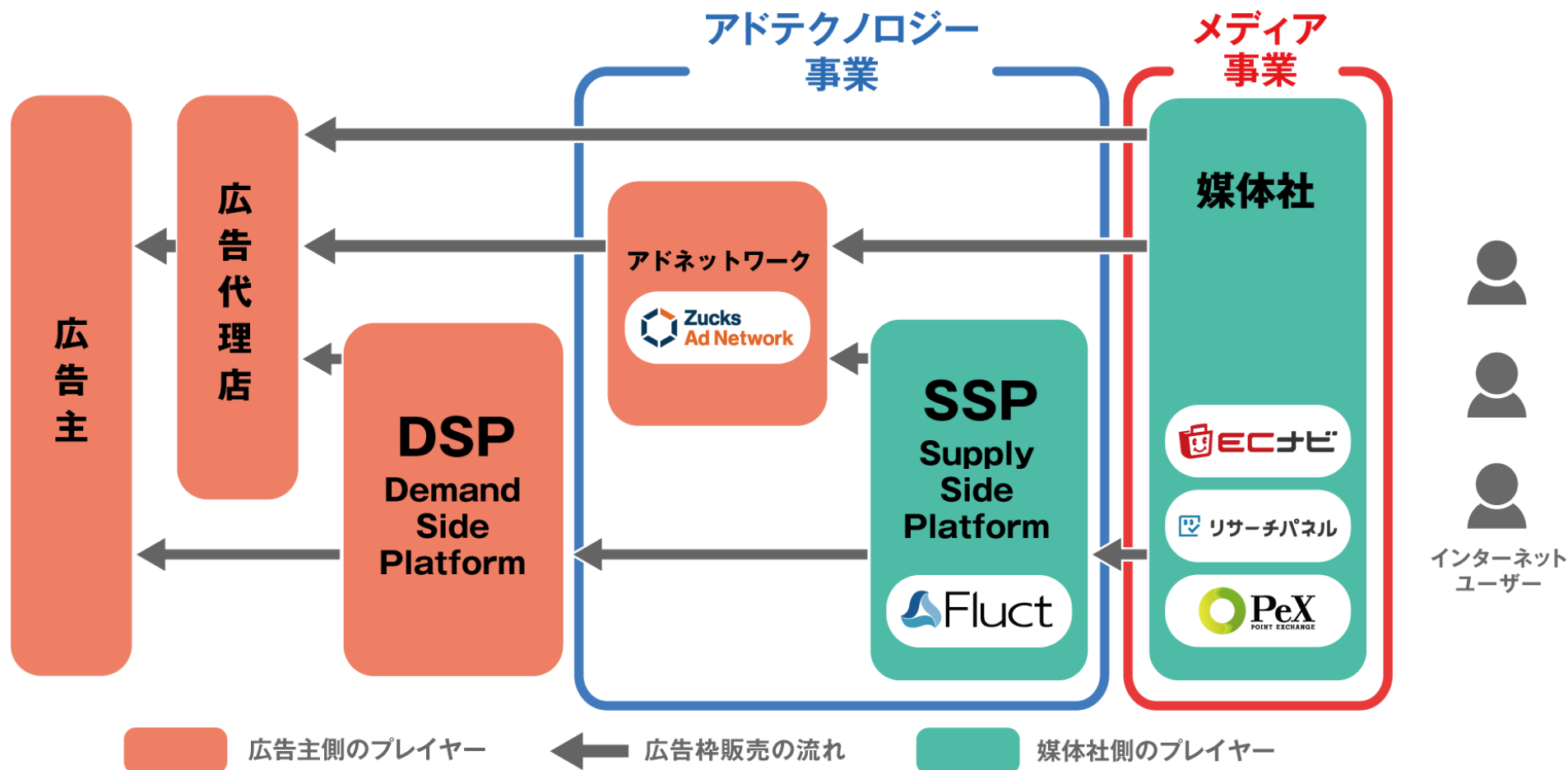
▶ アドテクノロジー事業とメディア事業を中心に事業展開。



※2015年3月末現在ののべ会員数及び導入媒体数です。

主要事業のビジネスモデル

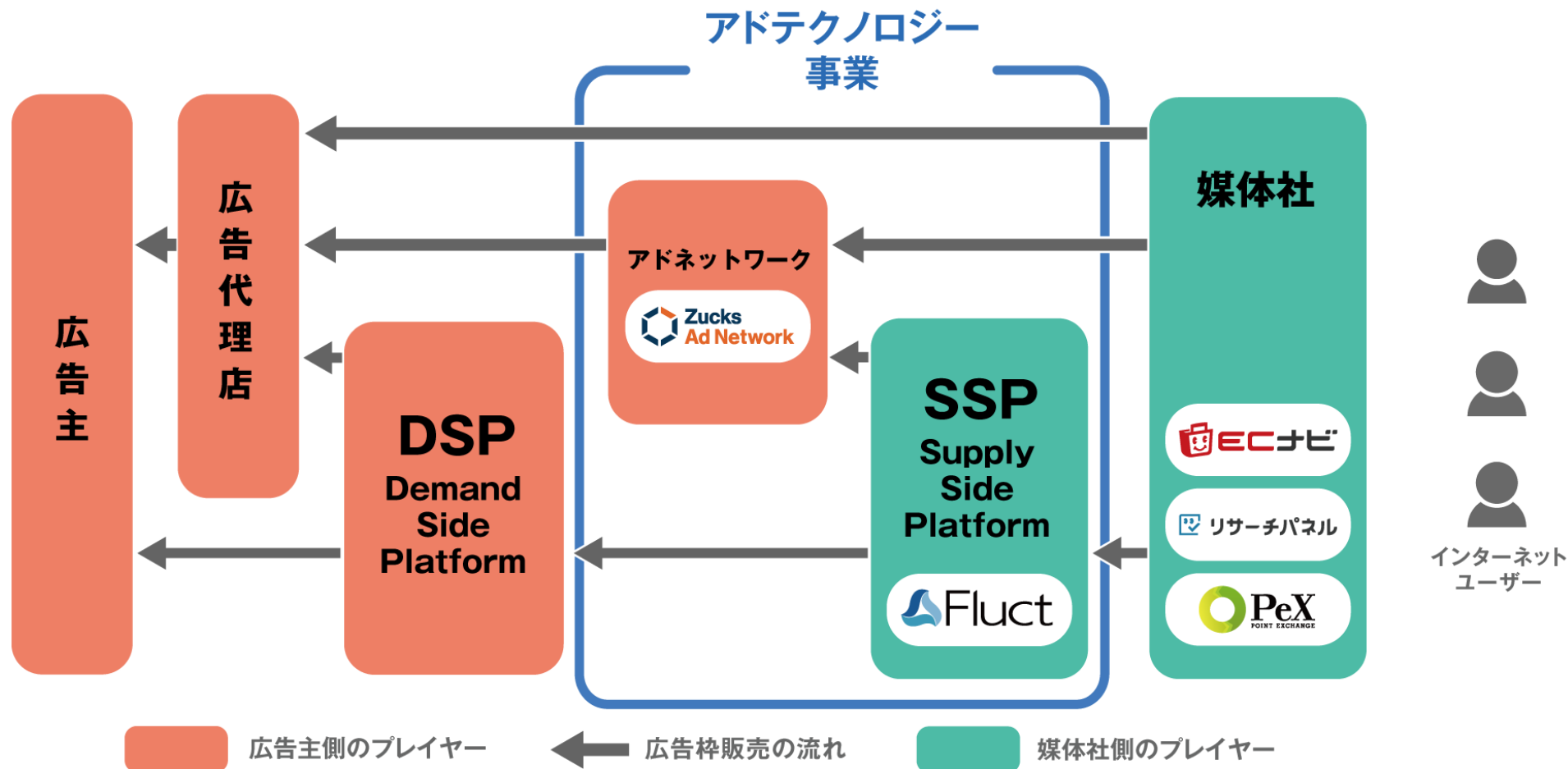
- ▶ 主に女性をターゲットにしたメディア事業と、当社含む複数の媒体社に対してSSPやアドネットワーク等を提供するアドテクノロジー事業を展開。



アドテクノロジー事業

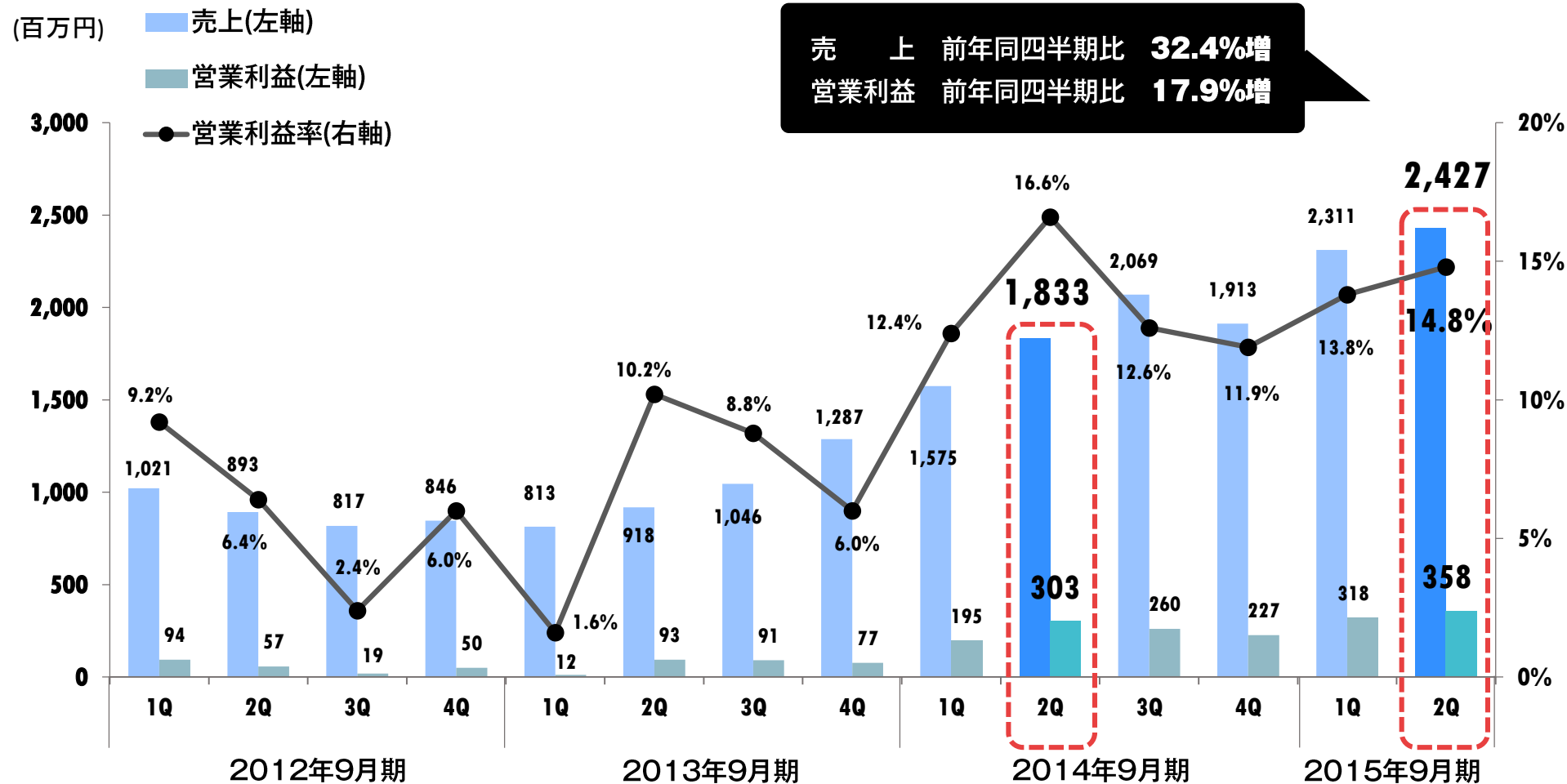
アドテクノロジー事業の位置づけ

- ▶ 媒体社に対して広告収益の最大化を支援するSSPを中心に展開。
スマートフォン分野においてはアドネットワークも運営。



アドテクノロジー事業業績 四半期推移

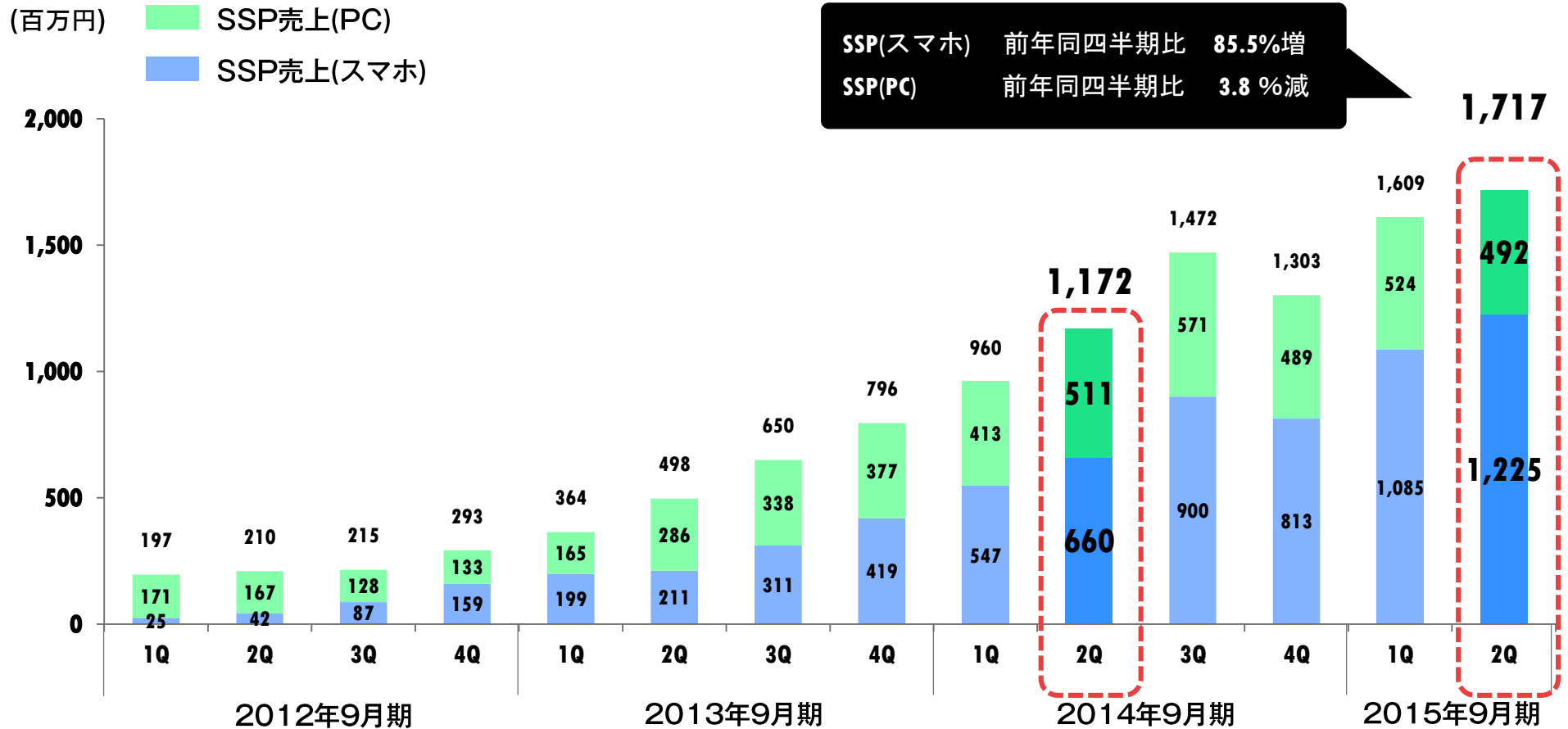
▶ 売上・営業利益ともに順調に伸び、過去最高を更新。



SSP売上 四半期推移

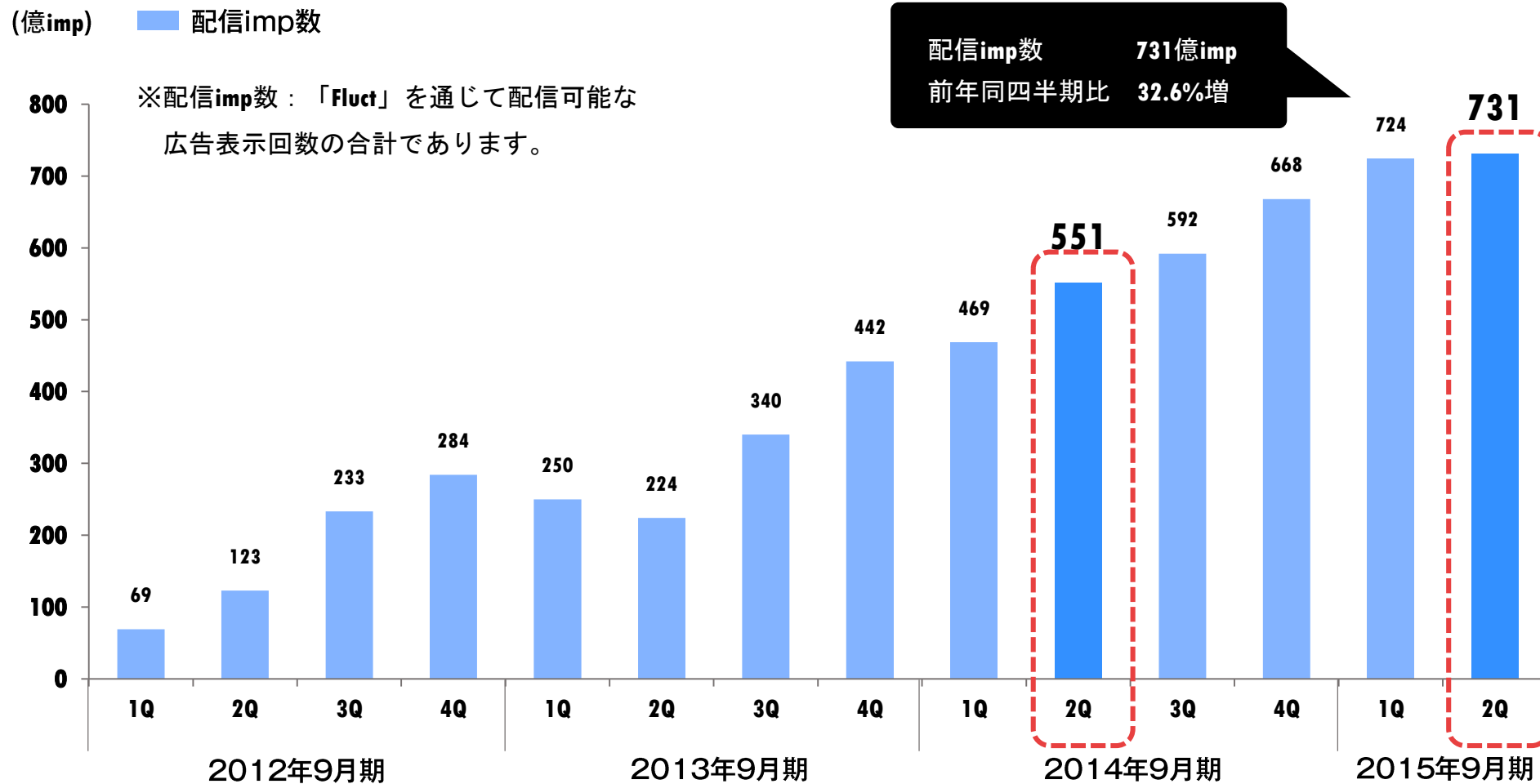
▶ 前年同四半期比で46.5%の増収となり、過去最高を更新。

特にスマホ向けSSP売上は前年同四半期比で85.5%増と急成長。



SSP配信imp数 四半期推移

▶ スマホメディアへの導入を中心に、順調に増加。



アドテクノロジー事業 2Qトピックスと取り組み

2Q トピックス

Positive 売上・営業利益・配信imp数が四半期での過去最高を更新。

Positive SSP「Fluct」におけるスマートフォン売上が順調に増加。

Negative SSP「Fluct」におけるPC売上が前年同四半期比で初の減収。

2Q 取り組み

1/21リリース メディア事業に特化したファンド「Media Accelerating Fund」を開始。

2/9リリース エスワンオーインタラクティブとの合弁で、プライベートマーケットプレイスを運営する株式会社intelishを設立。

2/19リリース Zucks、UUUMと共同でYouTuberと連携した取り組みを開始。

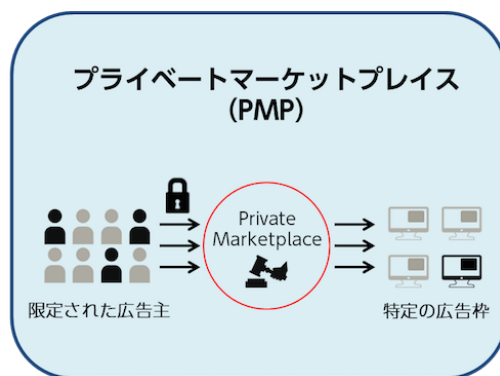
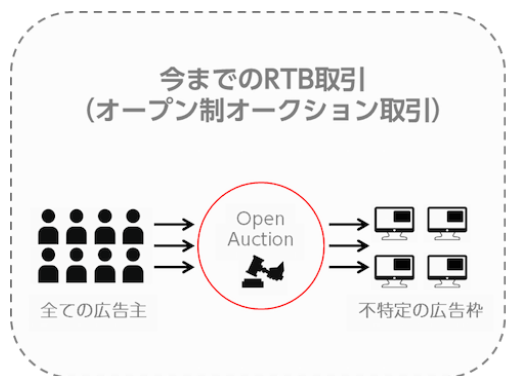
4/6リリース adingo、Googleが運営する「DoubleClick Ad Exchange」の提供を開始。

合併でintelishを設立、PMP市場への参入

- ▶ トレーディングデスク事業を行うエスワンオーインタラクティブ社と合併でプライベートマーケットプレイス事業（PMP）を行うintelishを設立。



| | |
|-------|---|
| 会社名 | : 株主会社intelish（インテリッシュ） |
| URL | : https://intelish.com |
| 代表取締役 | : 小川 翔吾 |
| 設立日 | : 2015年2月9日 |
| 資本金 | : 4,000万円 |
| 出資比率 | : 当社51%、エスワンオーインタラクティブ社49% |



広告主のメリット

広告を掲載するメディア・位置を選んだ上で、プレミアムな広告枠に対してプログラマティック取引での出稿が可能となる。

媒体社のメリット

プレミアムな広告枠を限られた広告主に提供することにより、メディアのブランドを毀損することなく、プログラマティック取引による収益化が可能となる。



株式会社エスワンオーインタラクティブ

代表取締役 : 淵上 優

資本金 : 1,510万円

事業内容 : トレーディングデスク事業、インターネット広告全般

Googleが運営する「DoubleClick Ad Exchange」の提供を開始

▶ プレミアムな媒体社との取引を強化。「Fluct」と組み合わせて媒体社へ提案。



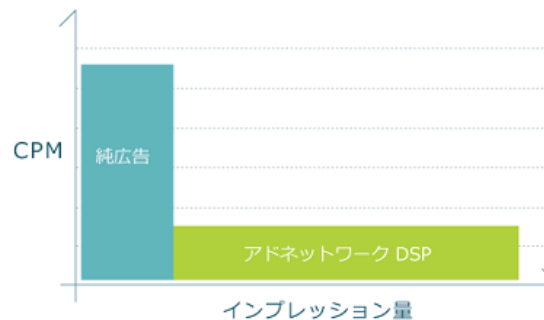
Google社が運営するアドエクスチェンジ「DoubleClick AdExchange」の取り扱いを開始し、プレミアムな媒体社に対し提供を開始。「DoubleClick Ad Exchange」を導入したプレミアムな媒体社は、優先取引やプライベートオークションなどを利用した収益性の向上や透明性の高い広告管理が可能になり、導入から運用まではadingoの専属コンサルタントが支援。



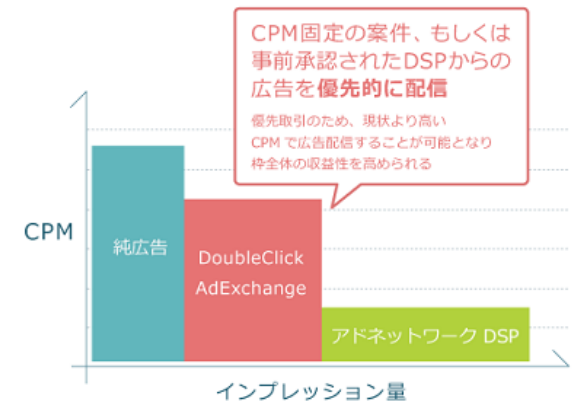
オンラインディスプレイ広告の在庫を管理するためプラットフォーム。

複数のネットワークを管理して、すべてのインプレッションで最大の収益を上げることが可能です。また、高い柔軟性を保持しており、広告枠を匿名ベースとブランドベースのどちらで提供するか、どの広告フォーマットの掲載を許可するか、ユーザー行動などのデータの収集をバイヤーに許可するかを指定できます。

これまでの配信方法



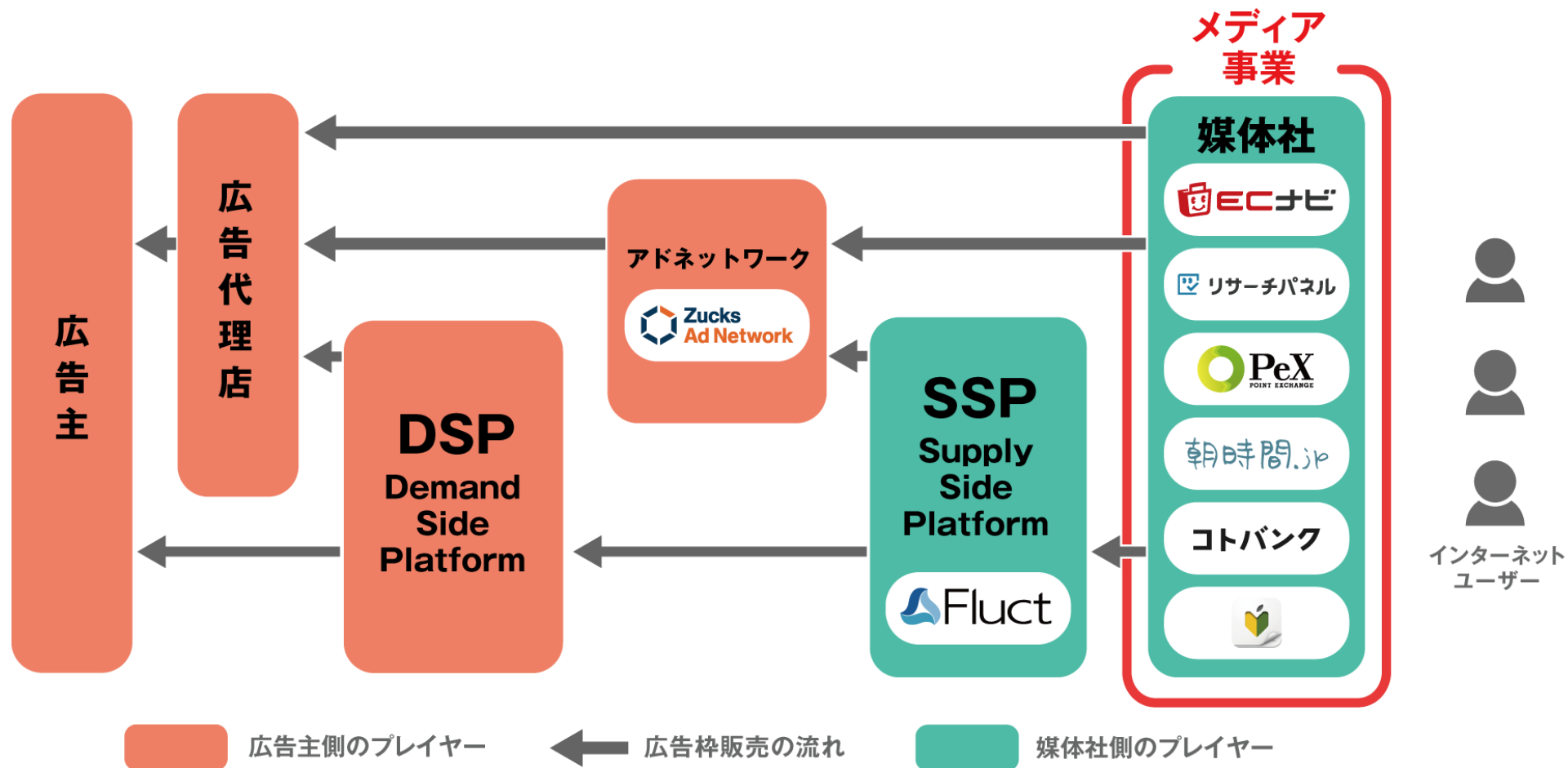
Google AdExchangeを使った配信方法



メディア事業

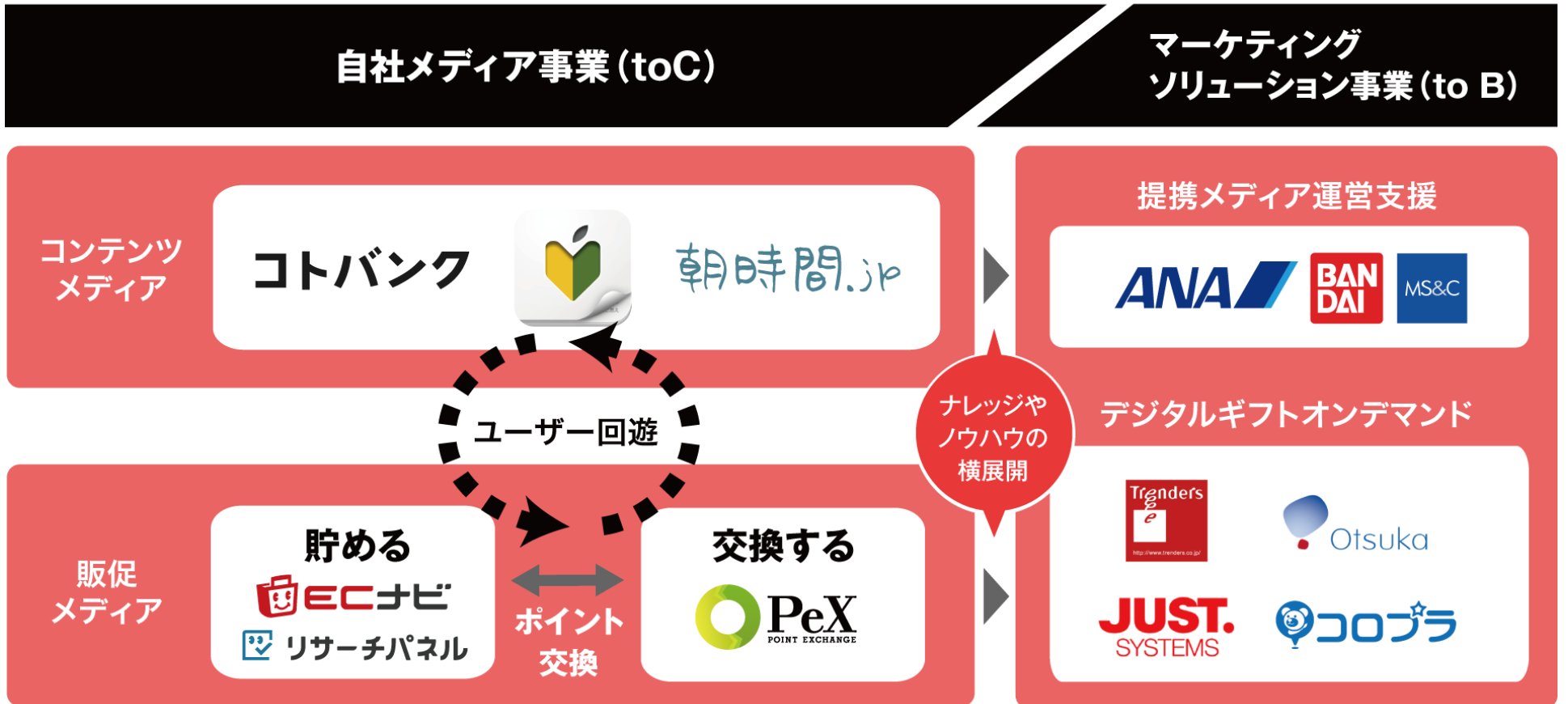
メディア事業の位置づけ

▶ 主に女性向けの販促メディアやコンテンツ型メディアを企画・運営。



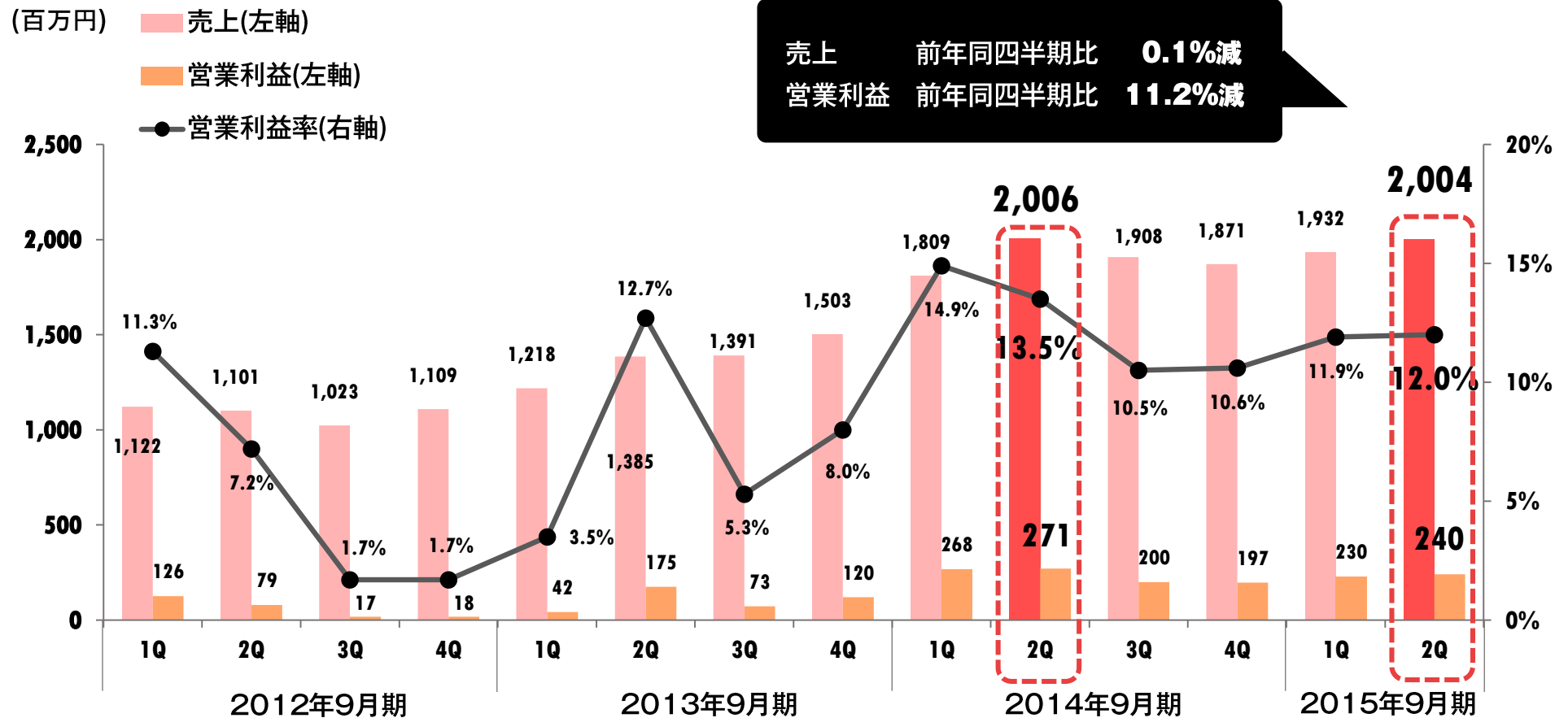
メディア事業の全体像

- ▶ 自社メディア事業として販促メディアとコンテンツメディアを運営。
メディア運営の知見を活用して企業向けに各種マーケティングソリューションを提供。



メディア事業業績 四半期推移

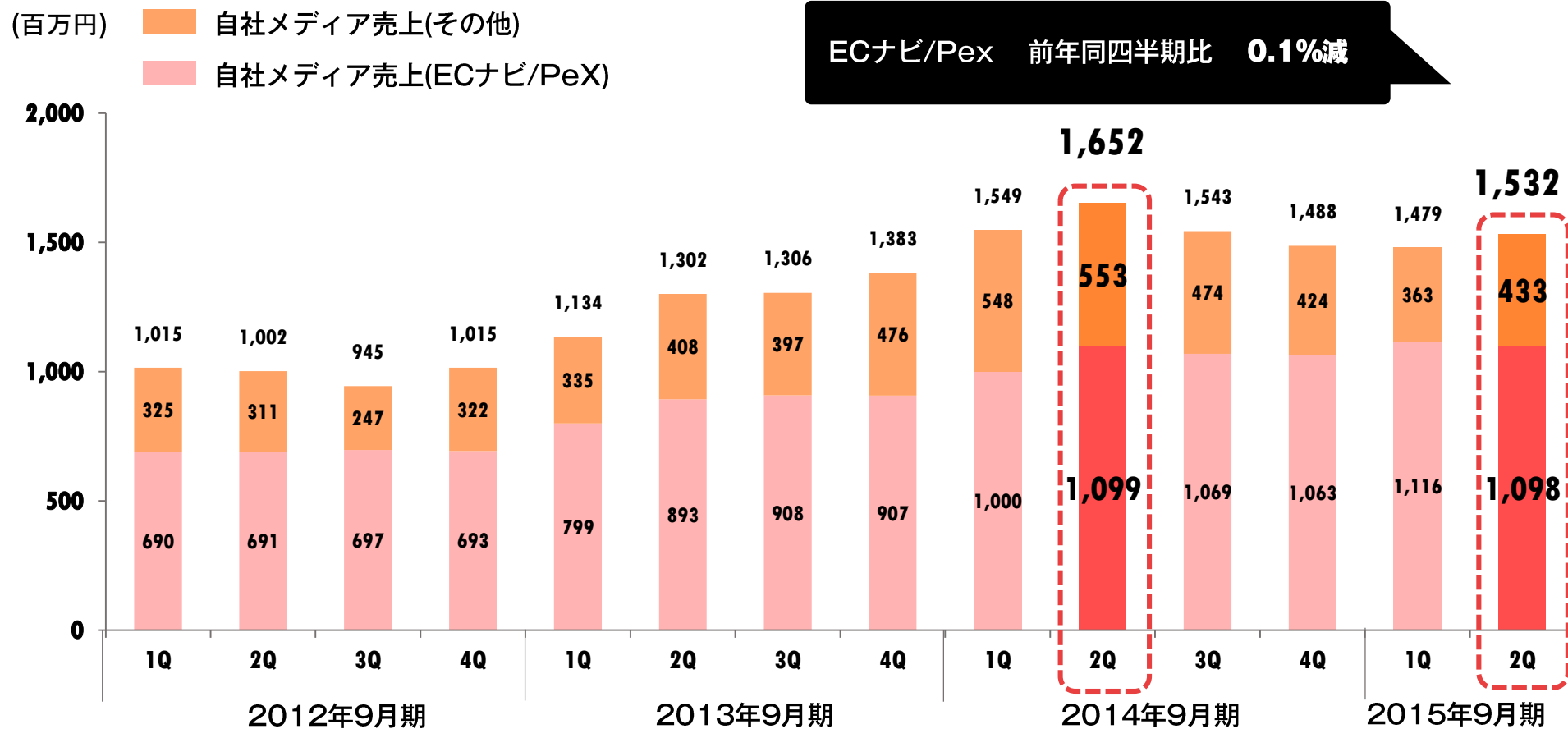
▶ 堅調に推移。増税前需要を取り込んでいた前年同四半期比ではほぼ横ばいとなるも、前四半期比では増収増益に。



自社メディア売上 四半期推移

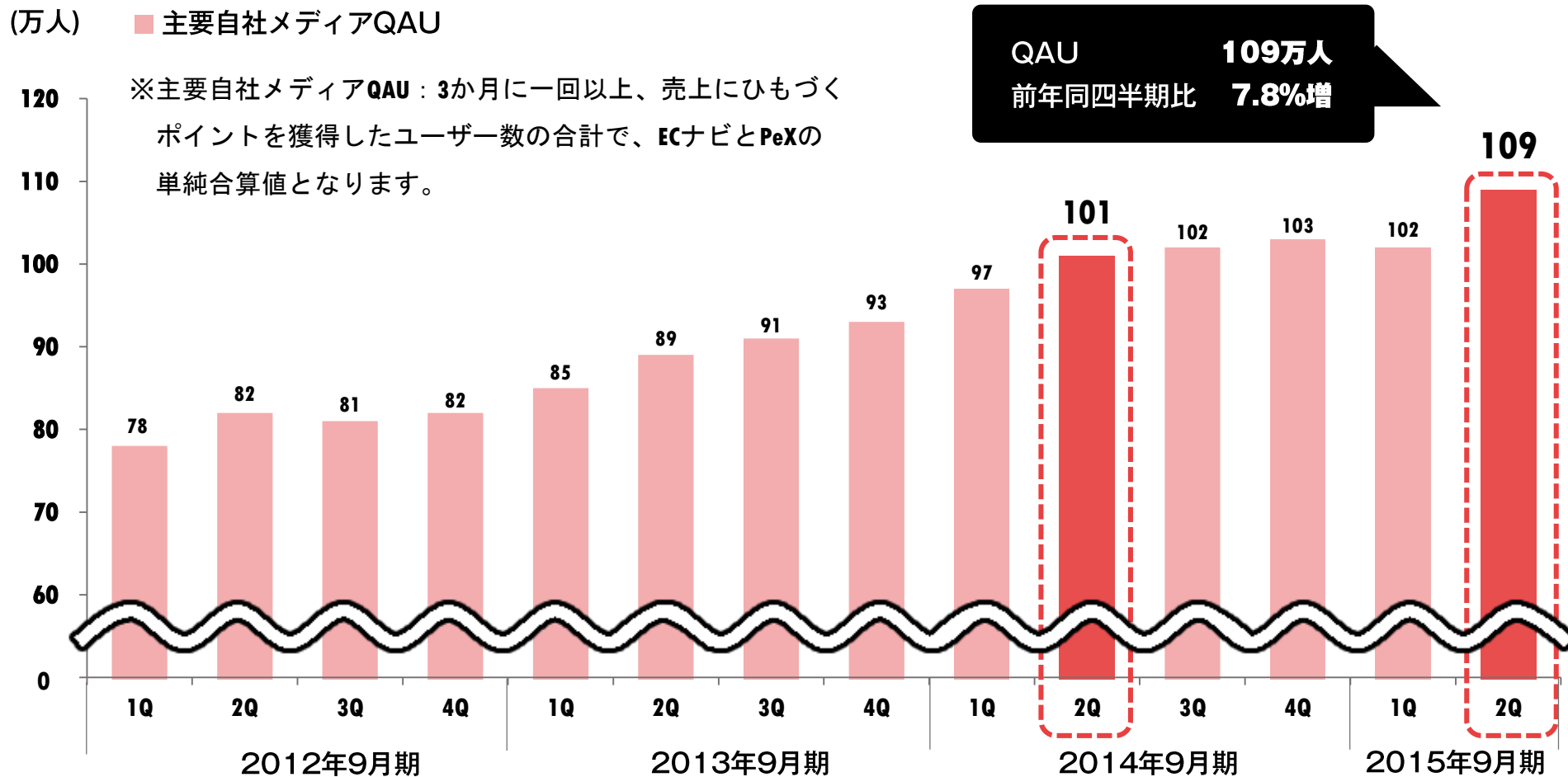
▶ ECナビ・PeXの売上は底堅く推移。

懸念であったリサーチパネル売上の減少も底打ち感。



主要自社メディアQAU (Quarterly Active User) 四半期推移

▶ 季節要因もありECナビにおいて会員獲得が順調に進み、QAUが拡大。



メディア事業 2Qトピックスと取り組み

2Q トピックス

Positive

主要自社メディア（ECナビ、PeX）のQAUが大幅に増加。

Positive

自社メディアにおいてアドネットワークやDSPなどのプログラマティック経由での広告売上が過去最高に。

Neutral

家計簿アプリ「レシトク」のダウンロード数がiOS、android合わせて18万突破。

Negative

主要自社メディア（ECナビ、PeX）のARPUが伸び悩み。

2Q 取り組み

3/26リリース

株式会社ゼノシスを設立し、通販化粧品市場へ参入。

4/9リリース

株式会社ドウ・ハウスと資本業務提携し、持分法適用関連会社化。

ドウ・ハウス社との資本業務提携

- ▶ 「モラタメ」「テナタメ」等を運営するドウ・ハウス社と資本業務提携。
株式の22.32%を2.26億円で取得し、持分法適用関連会社に。



会社名 : 株式会社ドウ・ハウス
URL : <http://www.dohouse.co.jp>
代表取締役 : 稲垣 佳伸、高栖 祐介
資本金 : 427百万円
事業内容 : マーケティングサービス事業
主な株主 : 経営陣、インプレスホールディングス、トランスコスモス、他

出資スキーム : 既存株主からの買い取り
取得日 : 2015年4月10日
出資比率 : 22.32%
出資金額 : 226百万円
出資の目的 : ・ 販促メディア事業におけるARPU強化。
- 「モラタメ」「テナタメ」等と「ECナビ」の提携
・ 共同での広告商品や新規サービスの開発。



無料でもらえる、試せる「モラタメ」
<http://www.moratame.net/>

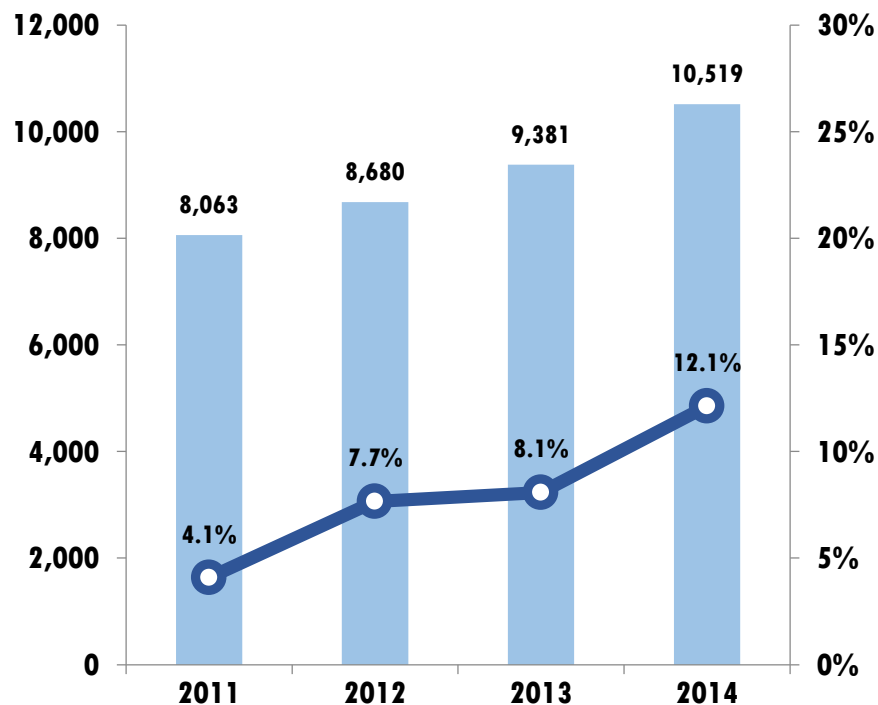
アジェンダ

- | | | | |
|----|--|----------------------|------------|
| 01 | | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | | 参考資料 | P46 |

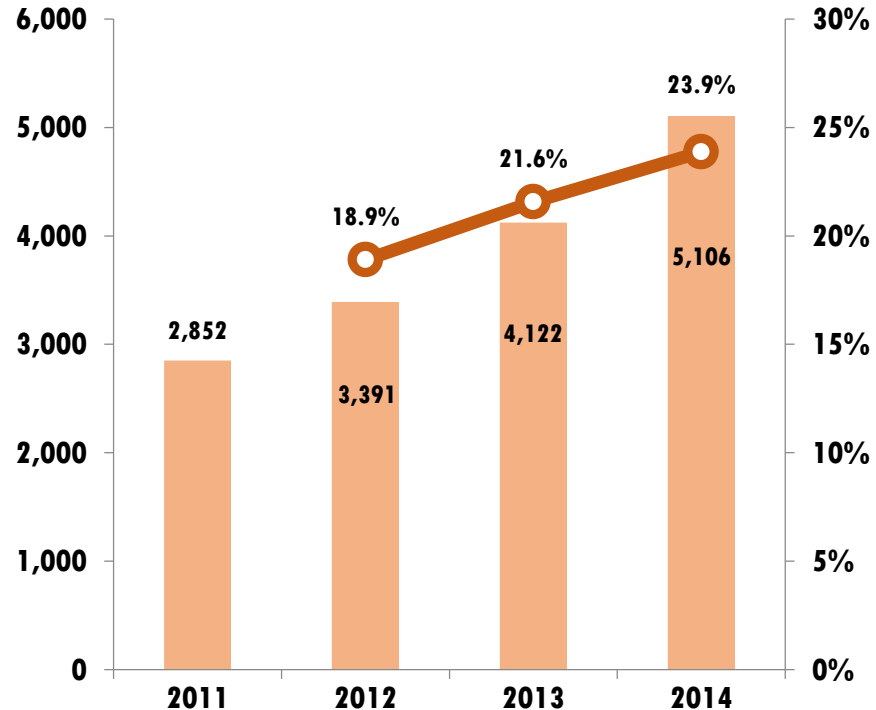
インターネット広告市場

- ▶ 日本のインターネット広告市場は順調に拡大し、2014年に初の1兆円超え。特に近年は運用型広告が急成長している。

(億円) 国内インターネット広告費の推移



(億円) 運用型広告費の推移



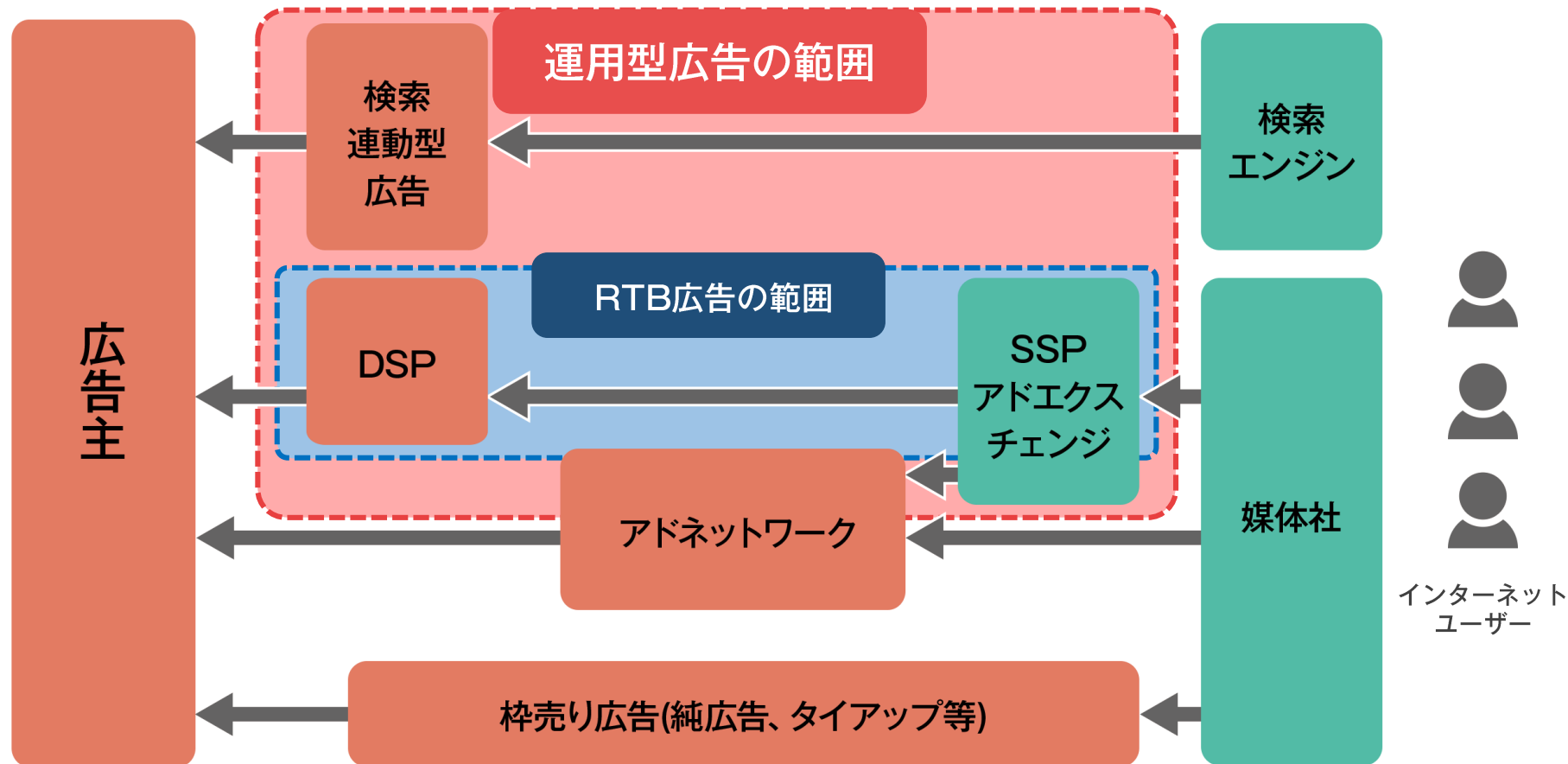
インターネット広告市場 ● 成長率 (インターネット広告)

運用型広告 ● 成長率 (運用型広告)

出所：株式会社電通「2014年 日本の広告費」より

運用型広告とは

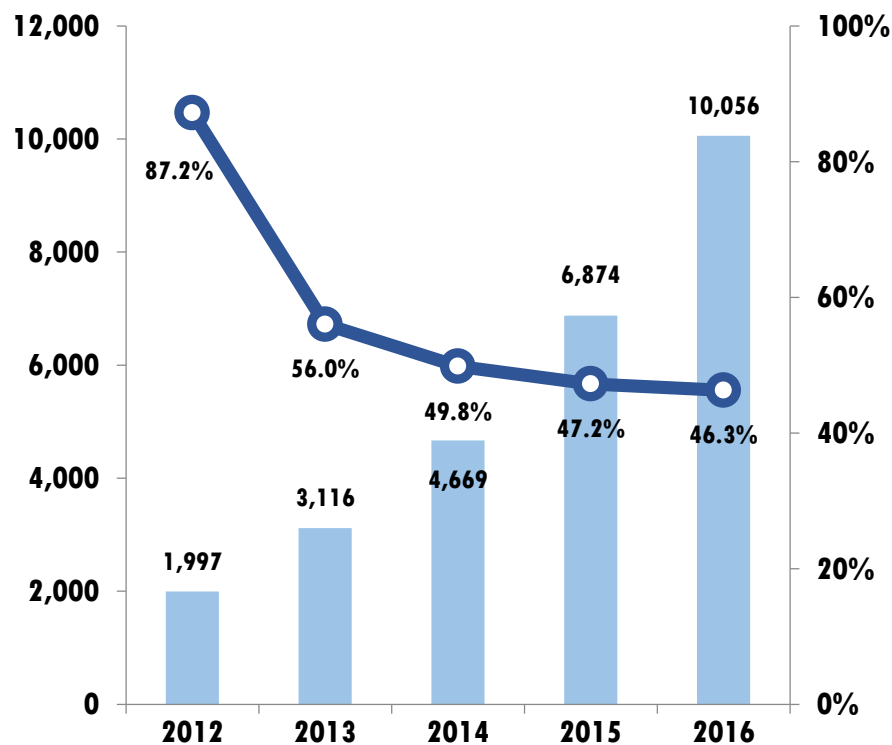
- ▶ 膨大なデータを処理するプラットフォームにより、広告配信の最適化を行う広告手法。
検索連動広告や一部のアドネットワーク、DSP/アドエクスチェンジ/SSPが典型例。



RTB広告市場

▶ RTB広告市場は、今後日米ともに高い成長の続くことが予測されている。

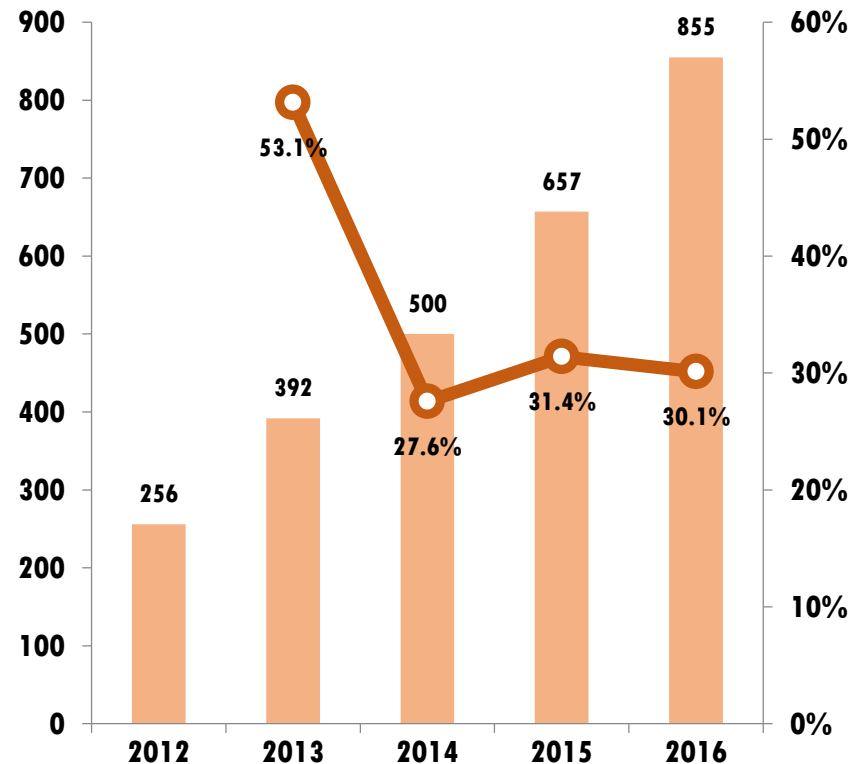
(百万usドル) 米国RTB広告市場規模の予測



■ 米国RTB広告市場 ● 成長率 (米国RTB広告)

出所：IDC 2013年10月

(億円) 国内RTB広告市場規模の予測

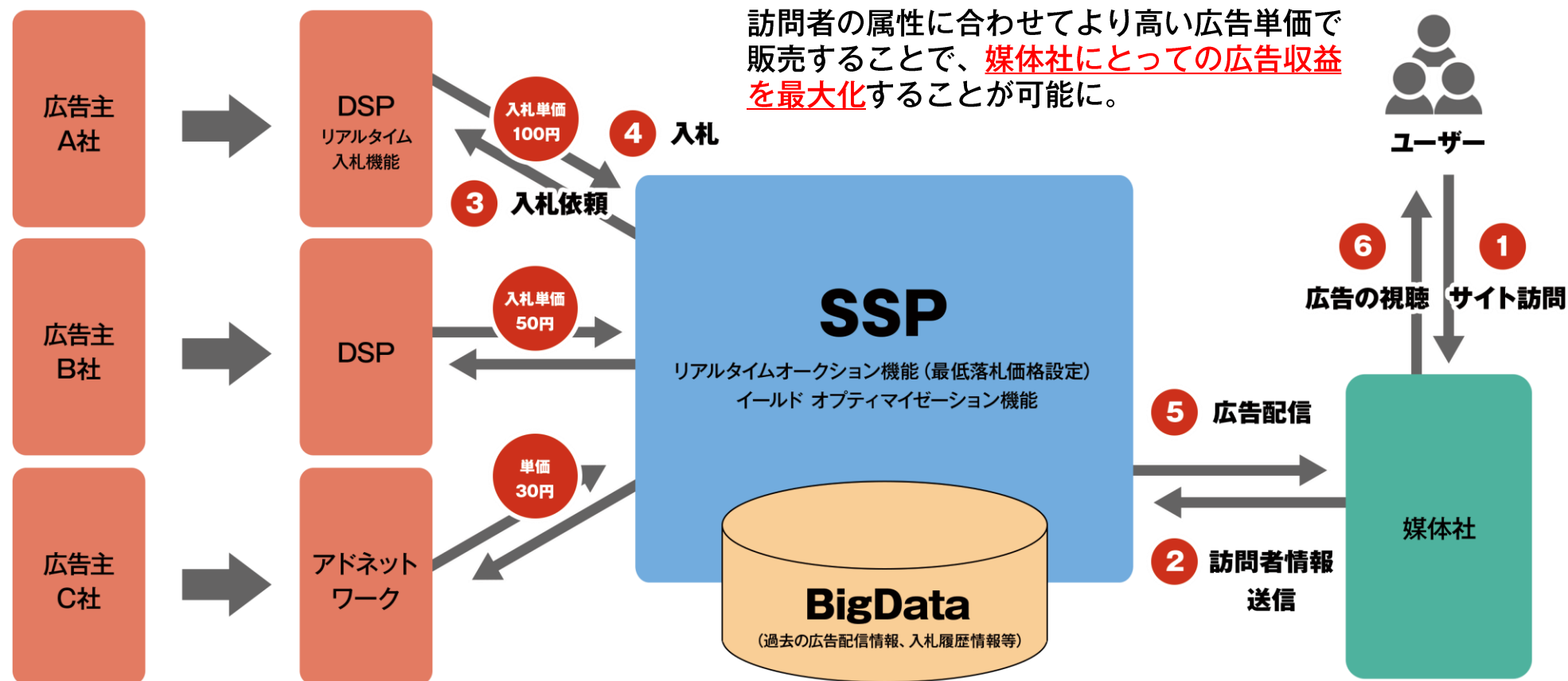


■ 国内RTB広告市場 ● 成長率 (国内RTB広告)

出所：株式会社マイクロアド 2014年1月

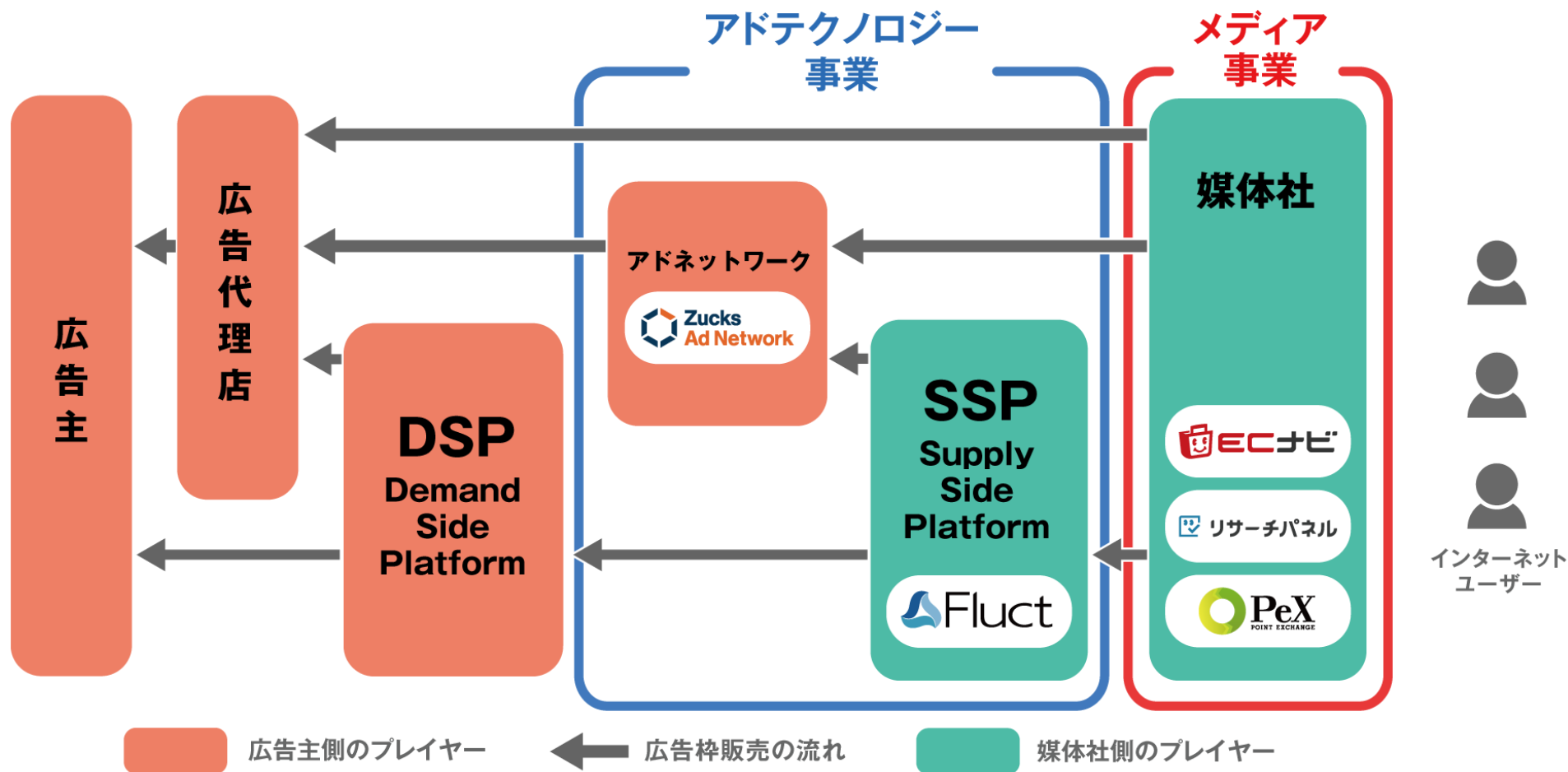
RTB (Real Time Bidding)の仕組み

- ▶ 「RTB」とは、広告プラットフォームを通じて広告が表示される瞬間にオークション形式で最も条件の良い広告を掲載する広告取引のこと。



当社主要事業のビジネスモデル

- ▶ 主に女性をターゲットにしたメディア事業と、当社含む複数の媒体社に対してSSPやアドネットワーク等を提供するアドテクノロジー事業を展開。



当社の強み

会社全体

- ✔ 採用力。特に新卒採用において多様なインターンシップを行うことで高い知名度と厳選採用。
- ✔ カルチャー。CCO（Chief Culture Officer）を中心にした組織活性化への取り組み。
「働きがいのある会社」ランキングでも毎年上位に。

アドテクノロジー事業

- ✔ 顧客基盤。6,500以上のメディアに対してメディアコンサルタントが丁寧にコンサルティング。
- ✔ 技術力。過去の入札履歴情報や広告表示情報などのビッグデータを元にした広告の最適配信技術や、大規模なトラフィックを安定配信する基盤技術など。

メディア事業

- ✔ ポイント経済圏。ECナビ、PeX、リサーチパネルを一体的に運営。ショッピングユーザーを多数抱える。
- ✔ マーケティングプラットフォーム。自社メディアへの登録ユーザーのLTVを測定し、良質なユーザーを効率的に囲い込み、ARPU向上へ。

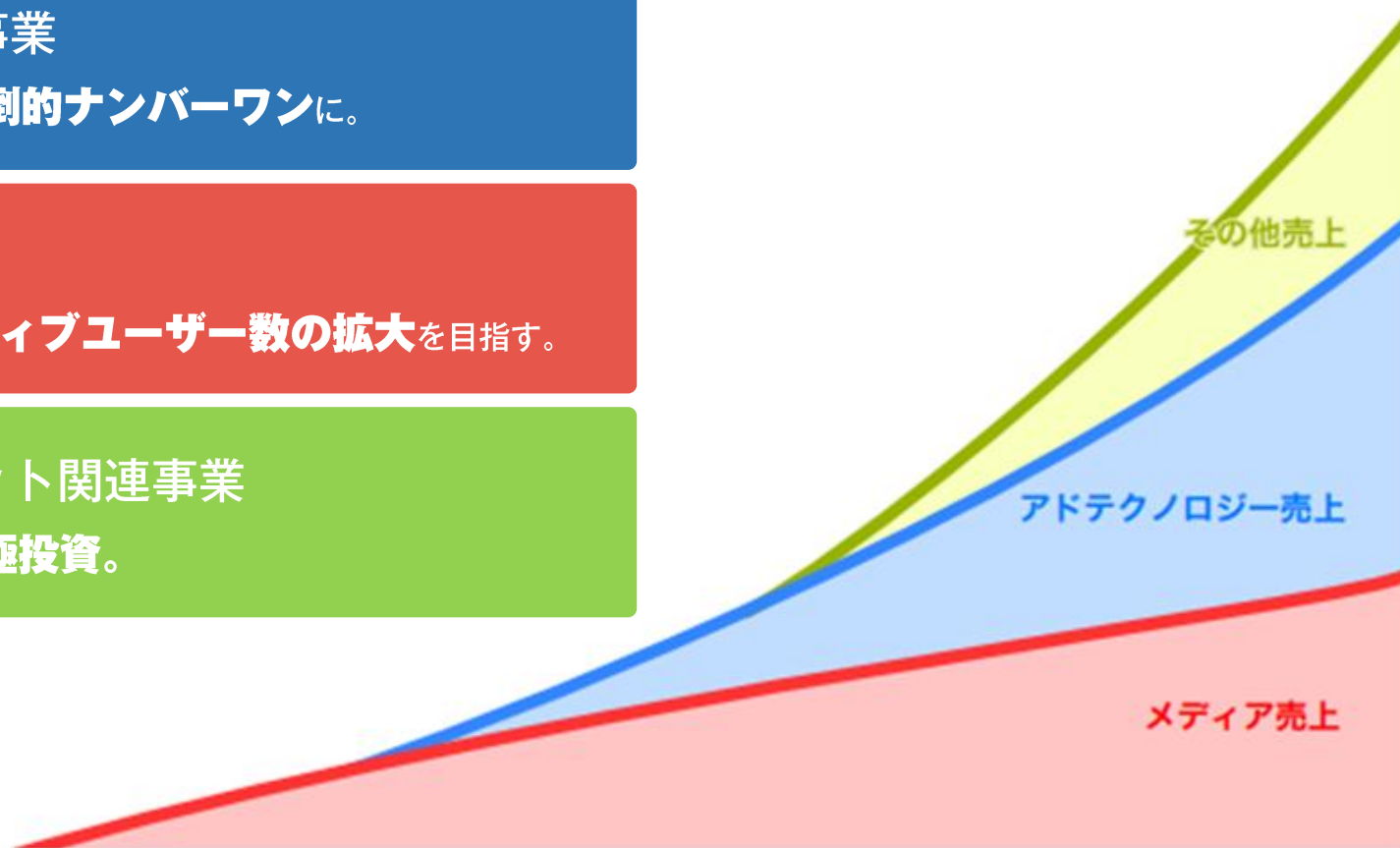
今後の事業展開

- ▶ スマートフォン分野への投資を強化し、トップラインの成長を目指していく。
M&Aも含め継続的な成長を目指す。

アドテクノロジー事業
SSPの国内シェア圧倒的ナンバーワンに。

メディア事業
自社メディア事業のアクティブユーザー数の拡大を目指す。

その他インターネット関連事業
将来の成長分野への積極投資。



2015年9月期の方針

| | 課題 | 方針 | 取り組み状況 |
|---|--|--|---|
| アドテクノロジー事業 - SSP事業 - その他事業 | ■スマホネイティブアプリ向けSSPの展開が遅れ、成長機会を取り逃がしている。 | ①スマホネイティブアプリ向けSSPへの取り組み ②プロダクトの開発力の強化 | ①スマホネイティブアプリ向けSSPの強化。 ②エンジニア採用の強化。M&A、提携の検討。 |
| メディア事業 - 自社メディア事業 - マーケティングソリューション事業 | ■スマホ会員は順調に獲得進むが、アクティブ会員数は微増。 ■ARPUの落ち込み(特に純広告、リサーチ) | ①ARPUの向上施策の実施 ②新規スマホメディアの創出 ③M&A、提携の推進 | ①③ドゥ・ハウスとの資本業務提携。 ②新規メディアの準備。 |
| その他インターネット関連事業 | ■3つ目の柱となる事業の創出。 | ①事業開発の強化 ②M&A、提携の推進 | ①VOYAGE LABSでの中長期的な分野への取り組み強化。 ②検討中。 |

アジェンダ

- | | | | |
|----|--|----------------|------------|
| 01 | | 四半期連結決算概要 | P3 |
| 02 | | 2015年9月期連結業績予想 | P14 |
| 03 | | 主要事業概要 | P18 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P37 |
| 05 | | 参考資料 | P46 |

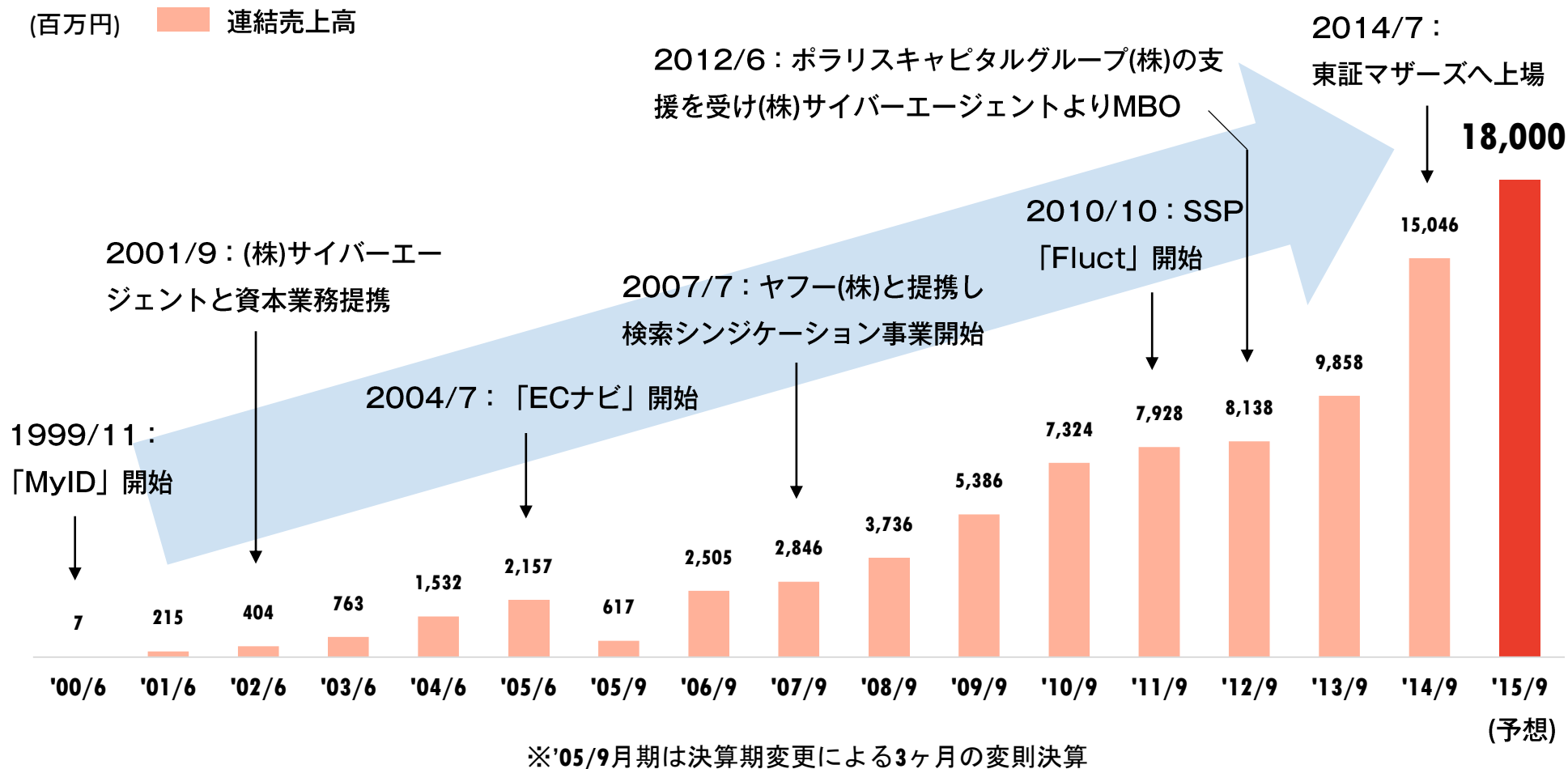
会社概要

VOYAGE GROUP

| | |
|--------|------------------------------|
| 社名 | 株式会社VOYAGE GROUP |
| 設立 | 1999年 10月 8日 |
| 資本金 | 9億5,175万円 (2015年3月末現在) |
| 事業内容 | アドテクノロジー事業・メディア事業 |
| 連結従業員数 | 291人 (2015年3月末現在) ※臨時雇用者含めない |

沿革

▶ 創業以来、ネット分野に特化した事業開発を行い、16期連続で増収を実現。



直近の主なパブリシティ実績

| | | |
|------------|-----|--|
| 2015年1月21日 | ネット | 【Markezine】 VOYAGE GROUP、メディア事業に特化したファンド「MAF」を開始 |
| 2015年2月6日 | 新聞 | 【日本経済新聞夕刊2面】サイバーエージェント、経営者排出「若手が最前線」企業の源、新事業任せ独立心育む(ばーそん) |
| 2015年2月13日 | ネット | 【Great Place to Work】 2015年発表「働きがいのある会社」ランキング 1位VOYAGE GROUP |
| 2015年2月13日 | 雑誌 | 【日経ビジネスP50~P54】 事業開発、営業強化成果生む仕組みを作る 社員交流の場から新規事業を育成、ボヤージュグループ |
| 2015年2月19日 | ネット | 【CNET Japan】 Zucks、タイアップ動画案件を「YouTuber」に提供—UUUMと連携 |
| 2015年2月22日 | 新聞 | 【日経ヴェリタス13面】 アドテクノロジー ネット広告、個人の嗜好狙い撃ち、1秒間の取引、20万回超 |
| 2015年2月25日 | 雑誌 | 【日経デジタルマーケティングP27】 優良広告主と媒体専用の取引市場が拡大、VOYAGEなどが子会社設立、米PubMaticは3月にサービス開始 |
| 2015年2月27日 | 雑誌 | 【企業家倶楽部 P36~P39】 竹中平蔵の骨太対談 VOYAGE GROUP代表取締役社長兼CEO宇佐美進典 |
| 2015年3月4日 | 新聞 | 【日経MJ9面】 企業イメージ守り配信、VOYAGE、ネット広告で新会社 |
| 2015年3月23日 | 雑誌 | 【GINGER5月号 P209】 ブロガー発BESTアプリ GINGER REKOMMEND「時短美人」 |
| 2015年3月26日 | ネット | 【CNET Japan】 VOYAGE GROUPが「通販化粧品」開発へ--ユーザーの声取り入れ商品化 |
| 2015年4月6日 | ネット | 【Markezine】 adingo、Google運営の「DoubleClick Ad Exchange」を提供開始 |
| 2015年4月10日 | 雑誌 | 【労政時報 P18~P28】 特集「採用運動型インターンシップの新潮流」 VOYAGE GROUP |

創業時からの想い

S O U L

創業時からの想い

360°スゴイ

creating a fantastic world

人も事業も会社も。社内も社外も。日本も世界も。
ユーザーもパートナーも。利益も法令順守も。
ワクワクもドキドキも。ロジックもエモーショナルも。
若手も経験者も。テクノロジーもクリエイティブも。
便利もお得も。事業開発も社会貢献も。
個人もグループ総力戦も。それは、いままでもこれからも。

世界を変えるようなスゴイ事業をつくる！という想いで創業しました。

この創業時の想いを「SOUL（魂）」と名付けて経営理念の中核を成すものとして掲げています。

今までも、そしてこれからも挑戦し続けていきます。

IRに関するお問い合わせ・各種取材のお申し込みは、
広報・IR室までお願いいたします。

 tel 03-5459-4226

 mail ir@voyagegroup.info

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また2013年9月期3Q以前の数値は、当社内部管理資料に基づく数値となります。