

V O Y A G E
G R O U P

東証マザーズ 3688

2015年9月期第3四半期 決算説明資料

2015年7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 P13
- 03 | 主要事業概要 P17
- 04 | 市場の概況と今後の事業展開 P36
- 05 | 参考資料 P45

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 P13
- 03 | 主要事業概要 P17
- 04 | 市場の概況と今後の事業展開 P36
- 05 | 参考資料 P45

2015年9月期 第3四半期 ハイライト

売上	44.4億 円	前年同四半期比	12.1%増
営業利益	5.2億 円	前年同四半期比	12.8%増
のれん償却前営業利益	5.4億 円	前年同四半期比	17.3%増

- ▶ Kauli社の連結子会社化に伴い、5月から連結開始。
- ▶ 株主還元の方針を見直し、今期より期末配当を実施予定。

アドテクノロジー事業は成長が続く

- ▶ 前年同四半期比で売上**21.6%増**、営業利益**18.7%増**と増収増益。売上は**過去最高**を更新。
- ▶ ログリー社とネイティブアド分野における包括的な資本業務提携をし、持分法適用関連会社化。

メディア事業においては商品構成の見直し等が進み、営業利益は増加

- ▶ 前年同四半期比で売上**3.9%減**、営業利益**20.4%増**と減収増益。
- ▶ 主力の自社メディアであるECナビ & PeXの売上は前年同四半期比で**9.2%増**と過去最高を更新。

株主還元方針の見直し

Point1

これまで通り事業の継続的な成長や資本効率の改善等による**株主価値の向上**に努めるとともに、合わせて**配当も継続的に実施**する方針に変更。

Point2

連結業績、単体の資金繰りを含めた財務の健全性、将来の事業展開のための内部留保等を総合的に勘案し、具体的な配当額について決定。

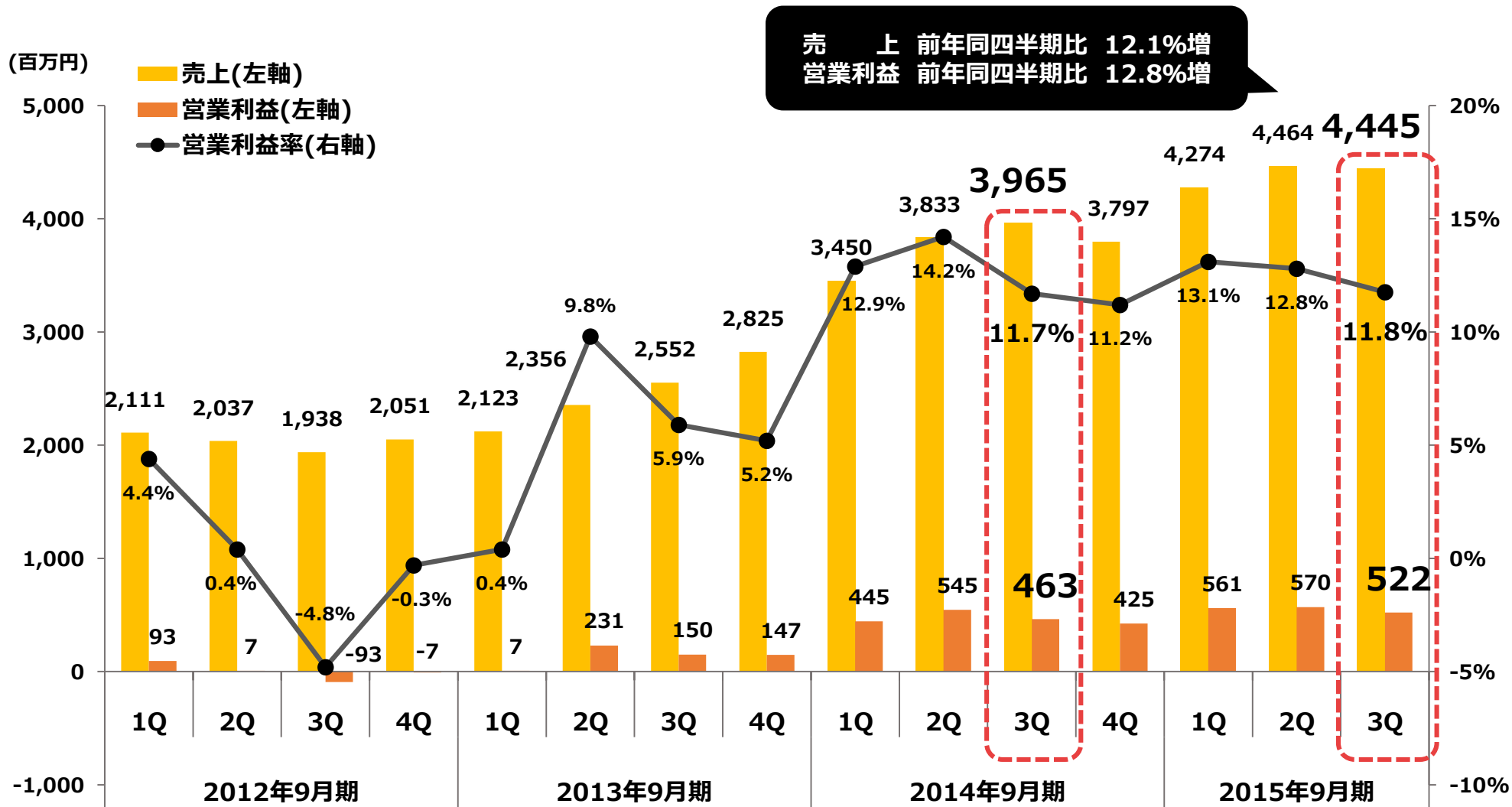
Point3

2015年9月期は、引き続き財務体質強化と事業拡大のための積極投資等を優先事項としながらも、継続的に利益を創出できる見通しであることから、**1株当たり10円の期末配当実施を予定**（※）。

※2015年9月期の定時株主総会での承認を前提

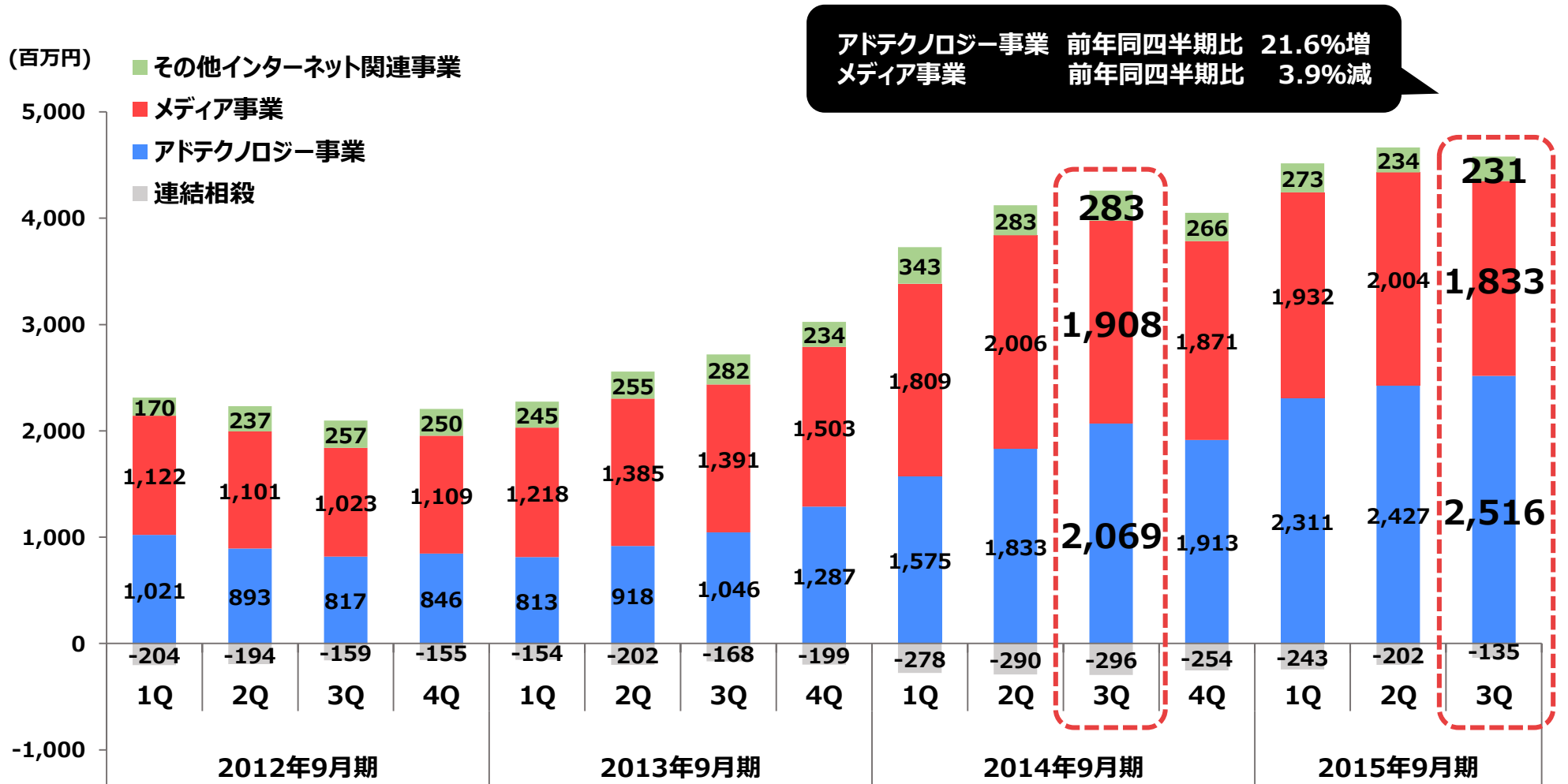
連結業績 四半期推移

▶ 前年同四半期から売上は12.1%成長し、営業利益も前年同四半期比で12.8%成長。



セグメント別売上 四半期推移

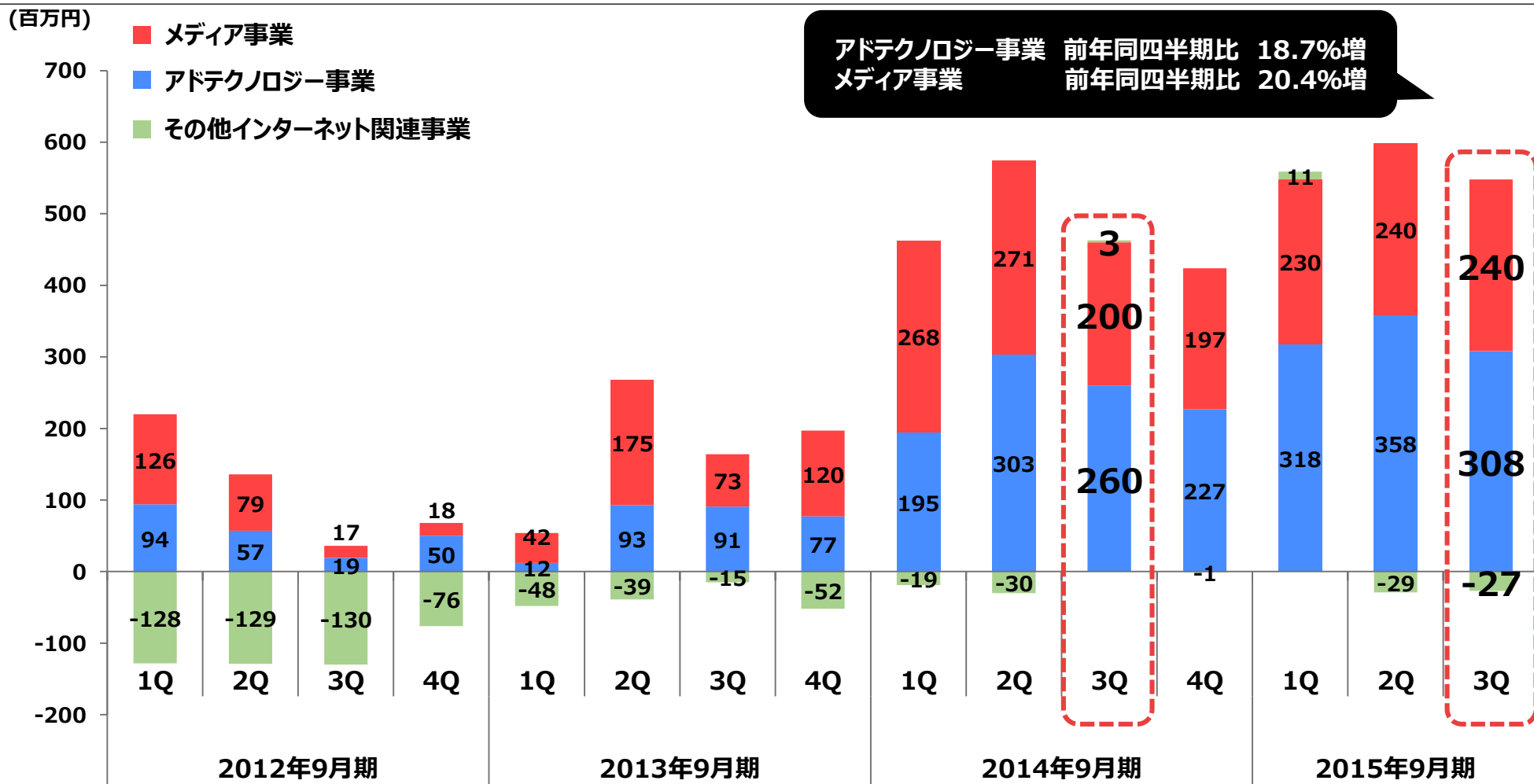
- ▶ アドテクノロジー事業の売上が前年同四半期比で21.6%成長し、過去最高。
- メディア事業は前年同四半期比で3.9%の減収。



セグメント別営業利益 四半期推移

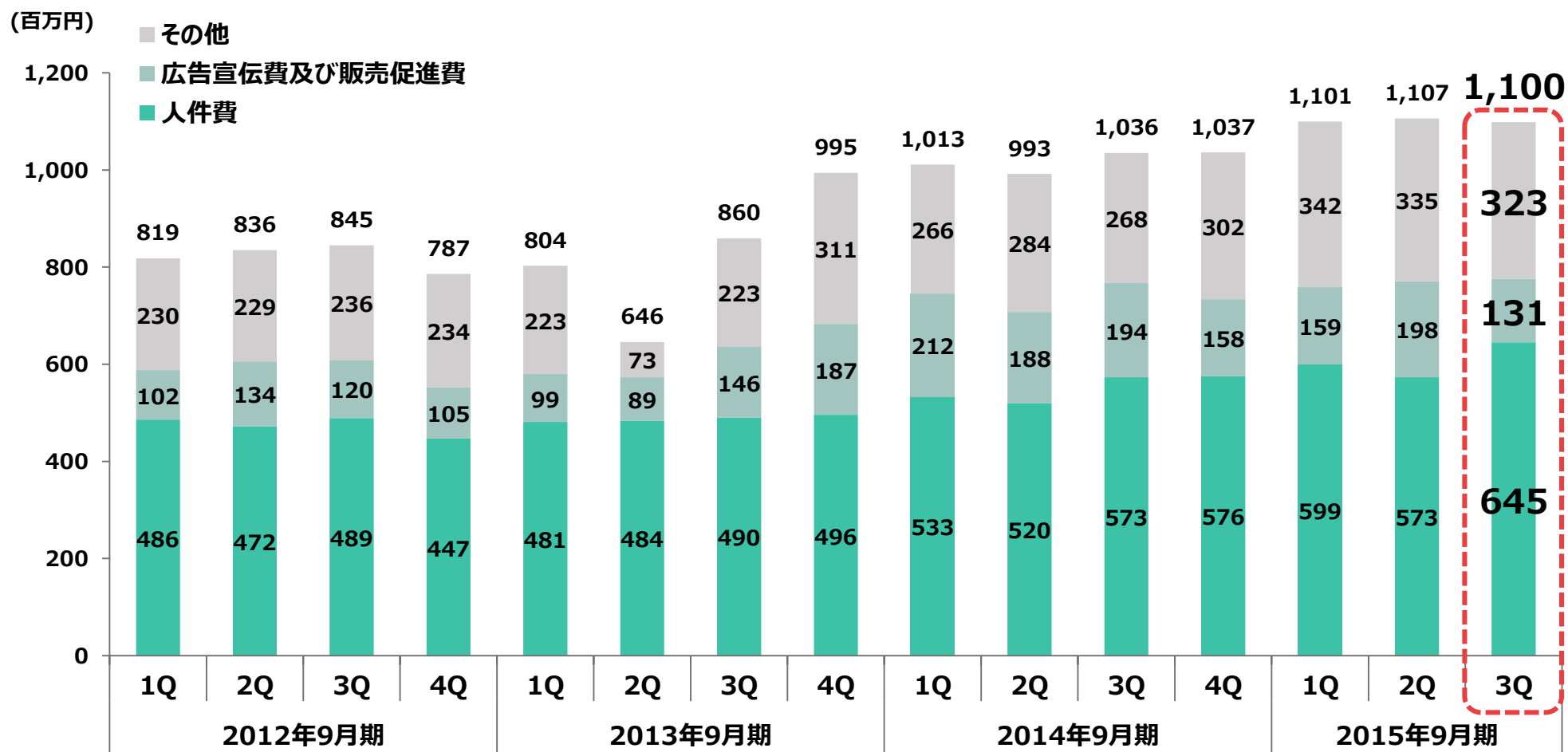
▶ アドテクノロジー事業の営業利益が前年同四半期比で18.7%成長。

メディア事業の営業利益も前年同四半期比で20.4%成長。



連結販売管理費 四半期推移

▶ 新卒19名入社とKauli社の連結子会社化に伴い、人件費が大幅に増加したものの、コストコントロールを行い前四半期並みに。



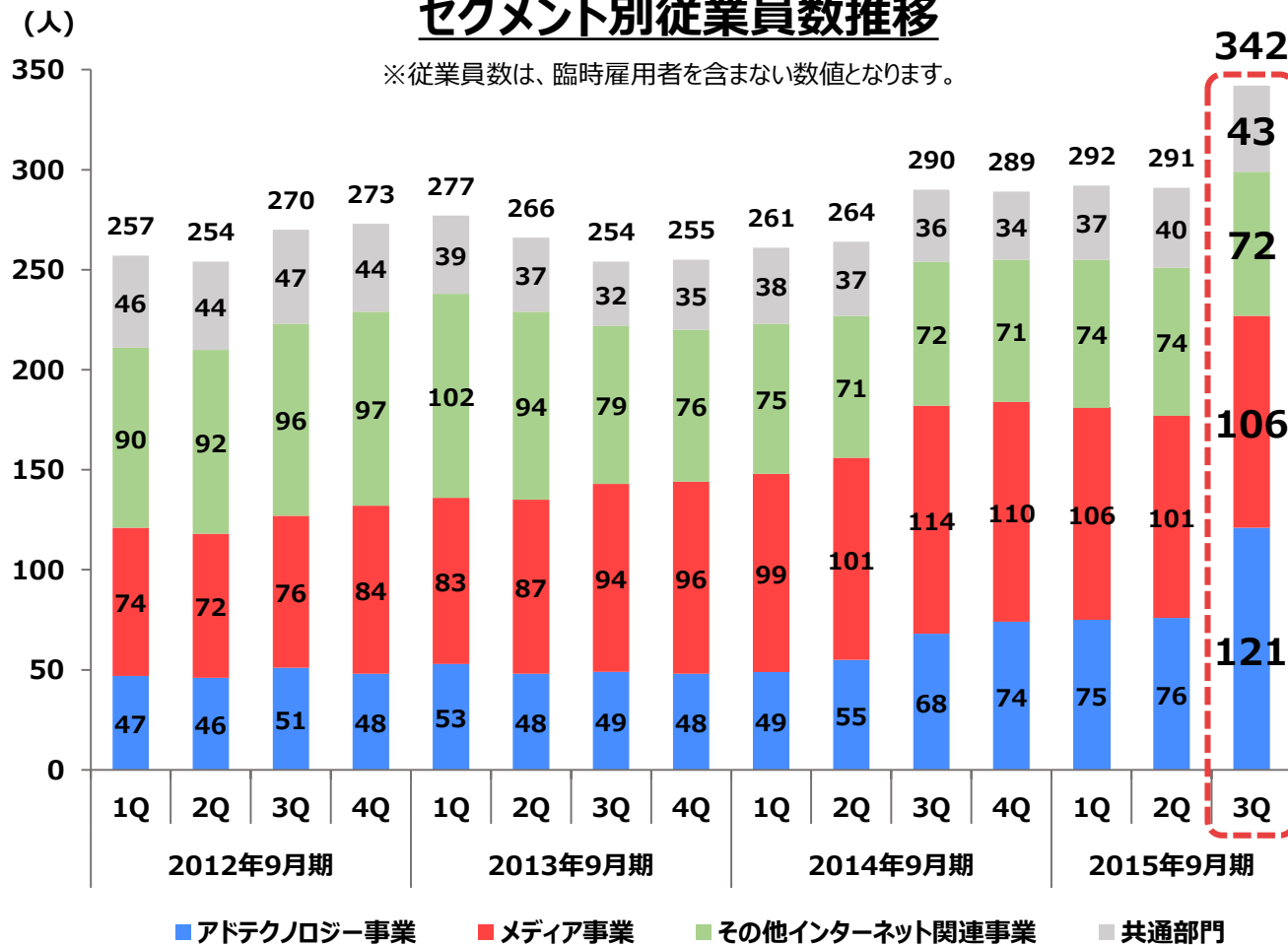
※2013年9月期2Qのその他は、過去分の決算修正につき変則となっております。

連結従業員数 四半期推移

▶ 新卒入社、Kauli社の連結子会社化等に伴い、前四半期比で51名の純増。

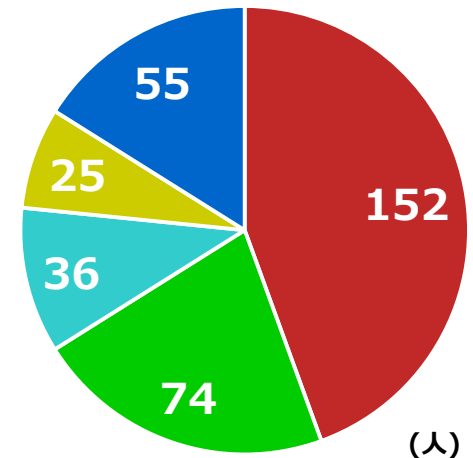
セグメント別従業員数推移

※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6月末時点)



- エンジニア・制作 44.4%
- 営業・コンサルタント 21.6%
- バックオフィス 10.5%
- マネジメント 7.3%
- 海外現地雇用 16.1%

連結損益計算書

▶ 前年同四半期比で増収増益、のれん償却前営業利益では17.3%成長。

(百万円)	2015年9月期3Q 2015年4月～6月	2014年9月期3Q 2014年4月～6月	前年同四半期比	2015年9月期2Q 2015年1月～3月	前四半期比
売上	4,445	3,965	+12.1%	4,464	-0.4%
売上総利益	1,623	1,500	+8.2%	1,678	-3.3%
売上総利益率	36.5%	37.8%	-1.3pt	37.6%	-1.1pt
販売管理費	1,100	1,036	+6.2%	1,107	-0.6%
営業利益	522	463	+12.8%	570	-8.4%
営業利益率	11.8%	11.7%	+0.1pt	12.8%	-1.0pt
(のれん償却前営業利益)	545	465	+17.3%	571	-4.5%
(のれん償却前営業利益率)	12.3%	11.7%	+0.5pt	12.8%	-0.5pt
経常利益	514	439	+17.2%	570	-9.7%
税引前利益	502	446	+12.5%	558	-10.2%
当期純利益	282	286	-1.5%	370	-23.9%

連結貸借対照表

▶ 業績好調により、純資産が10.9億円増え、54.9億円に。

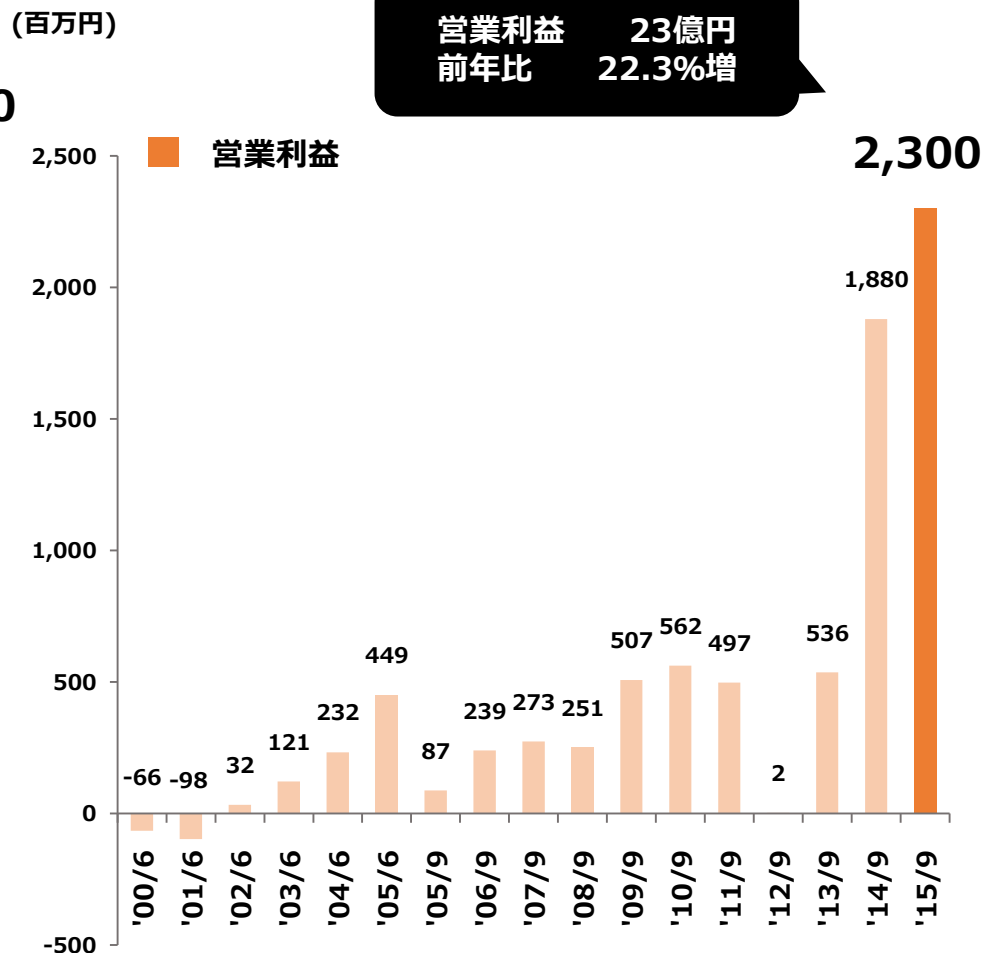
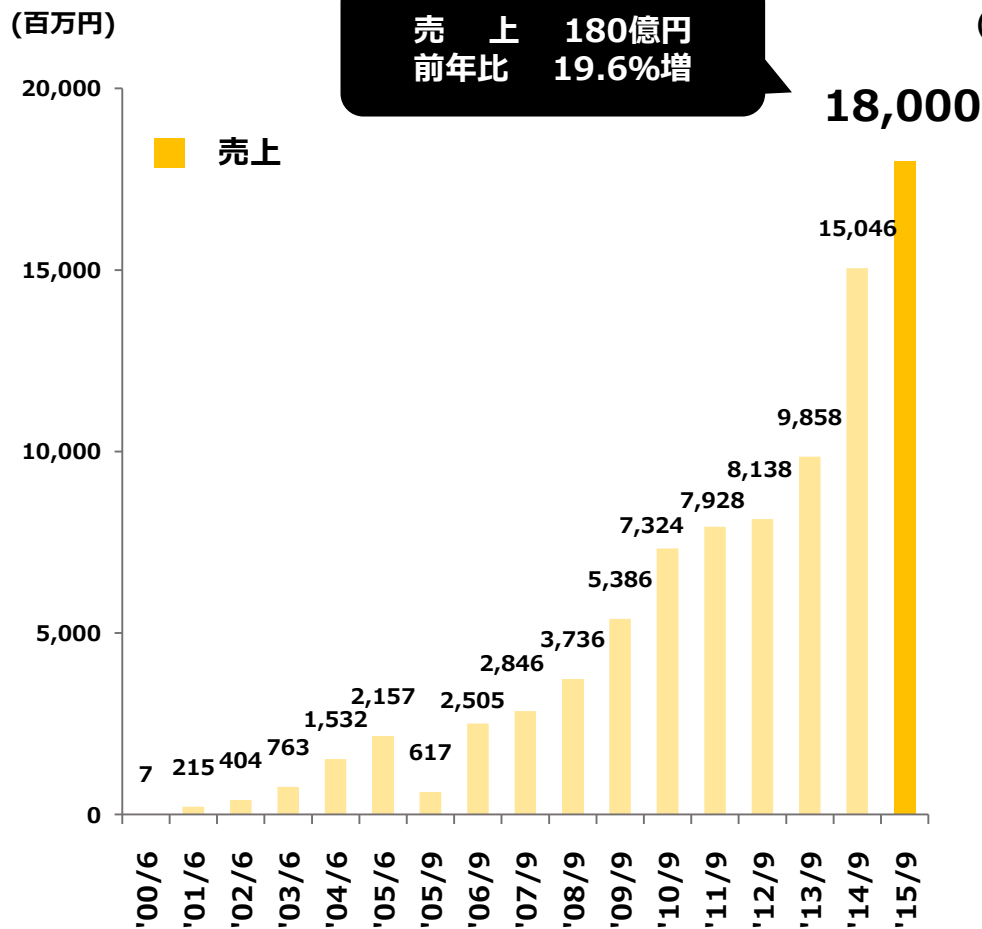
(百万円)	2015年9月期3Q 2015年6月末	2014年9月期 2014年9月末	主な増減要因
流動資産	6,909	7,728	-
うち現金及び預金	3,849	5,085	利益計上及び借入による増加とKauli社等への出資による減少での変動。
固定資産	4,609	2,233	Kauli社等への出資によるのれん及び関係会社株式の増加。
総資産	11,519	9,962	-
流動負債	5,018	4,962	-
うちポイント引当金	2,663	2,577	-
固定負債	1,010	601	長期借入金の増加。
純資産	5,490	4,398	当期純利益計上による増加。
負債及び純資産	11,519	9,962	-

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 | P13 |
| 03 | | 主要事業概要 | P17 |
| 04 | | 市場の概況と今後の事業展開 | P36 |
| 05 | | 参考資料 | P45 |

2015年9月期 連結業績予想

▶ 売上は前期比19.6%増の180億円、営業利益は前期比22.3%増の23億円。

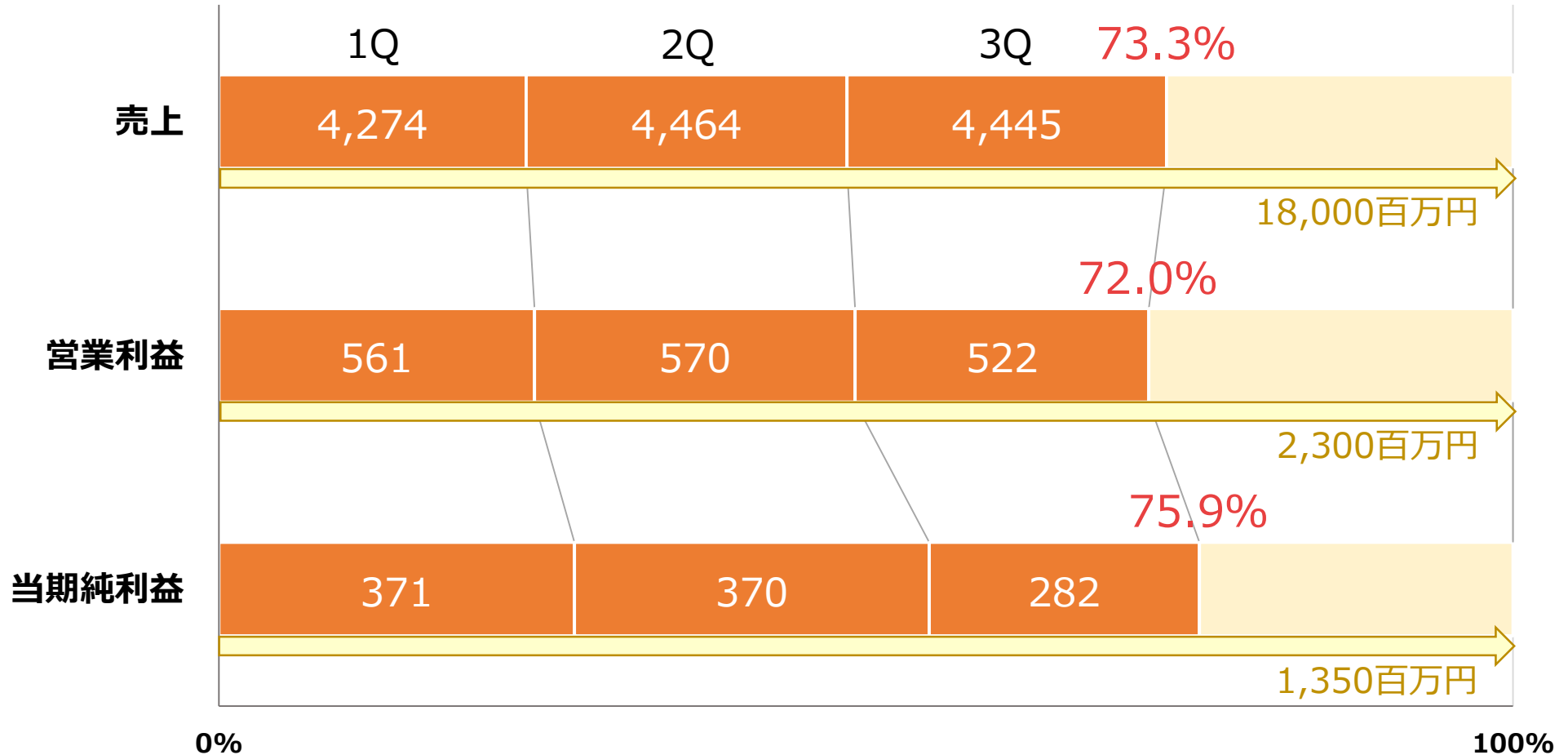


※'05/9月期は決算期変更による3ヶ月の変則決算

2015年9月期 連結業績予想に対する進捗

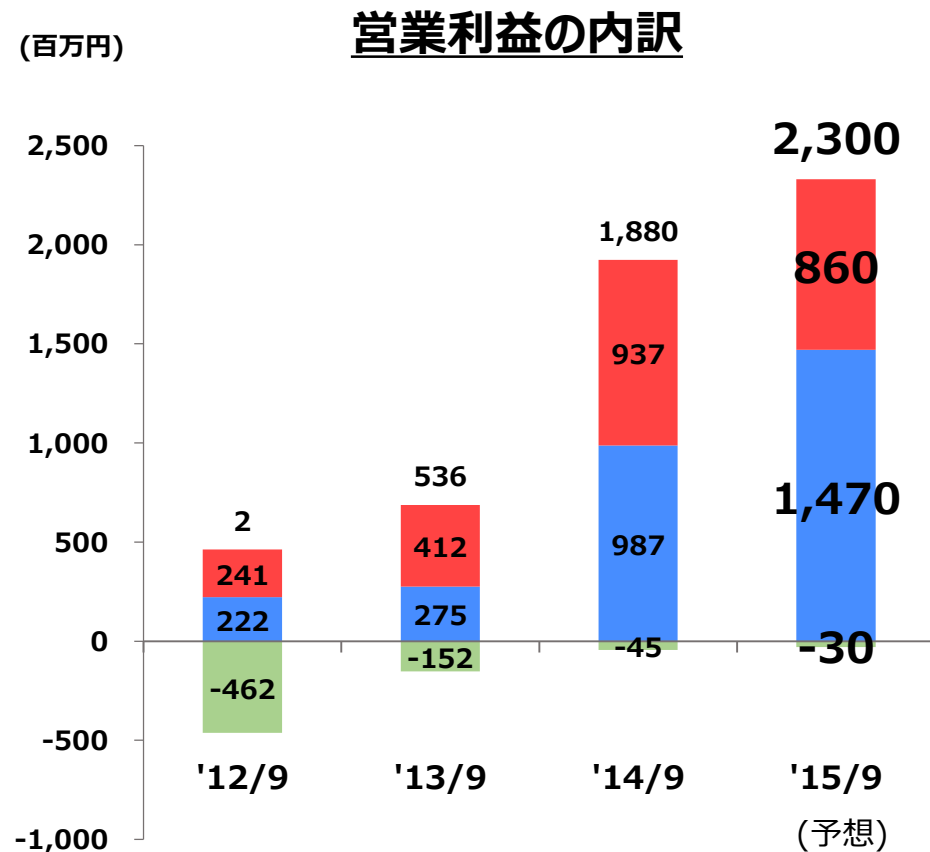
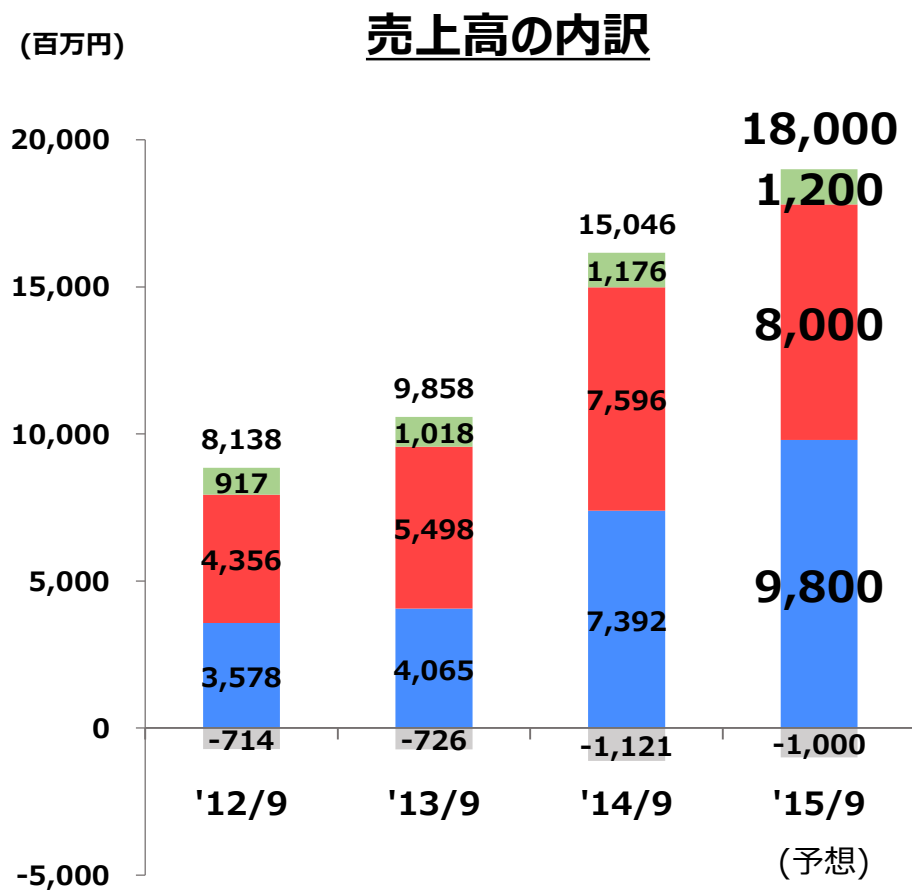
(百万円)

第3四半期までの業績進捗



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。



■ アドテクノロジー事業

■ メディア事業

■ その他インターネット関連事業

■ 連結相殺

アジェンダ

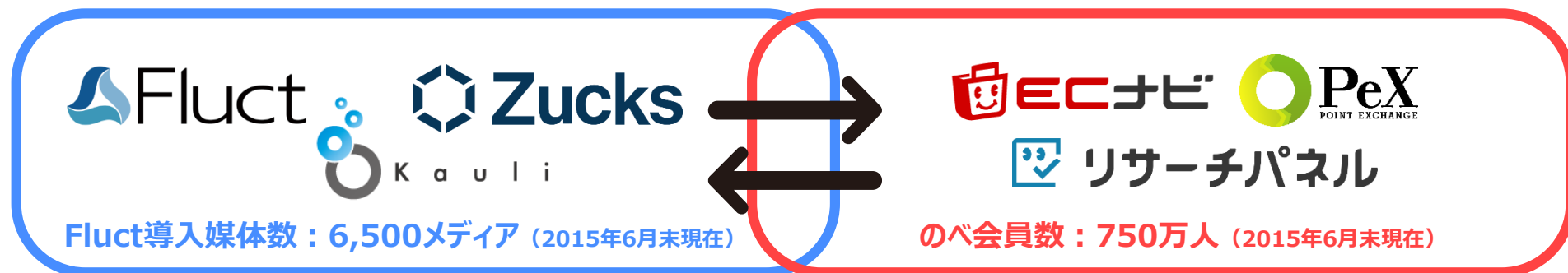
- 01 | 四半期連結決算概要 P3
- 02 | 2015年9月期連結業績予想 P13
- 03 | 主要事業概要 P17**
- 04 | 市場の概況と今後の事業展開 P36
- 05 | 参考資料 P45

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。

アドテクノロジー事業

メディア事業

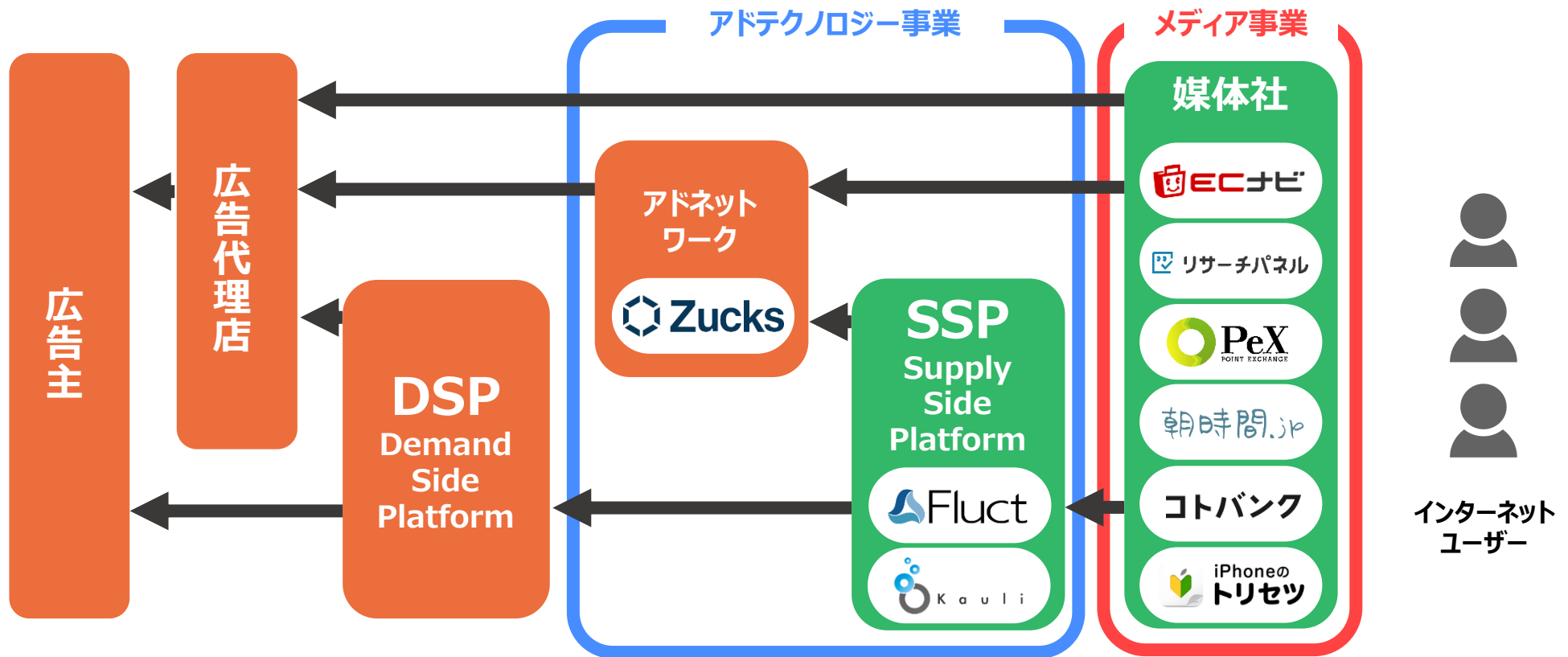


その他インターネット関連事業

※Research Panel ASIA社はグループ内での事業再編により連結対象外となる予定です (35ページ参照)。

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。

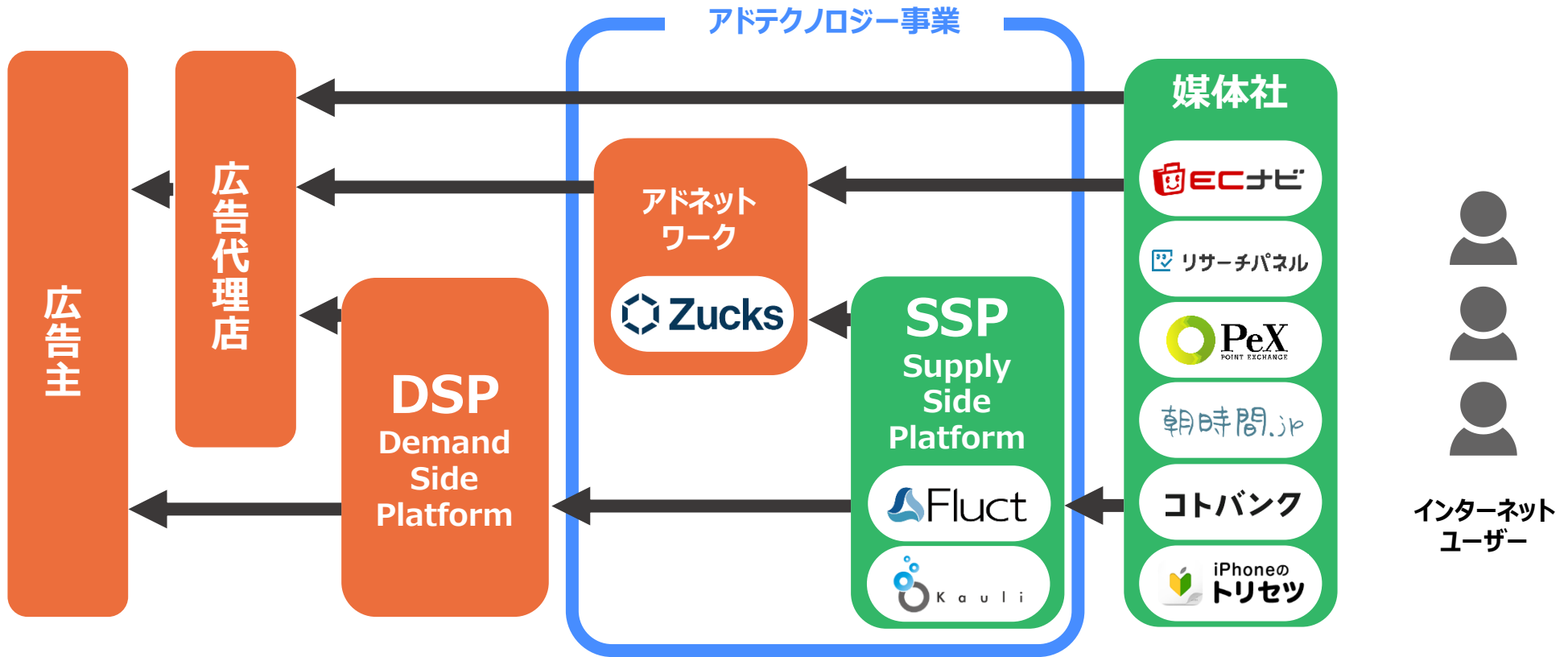


■ 広告主側のプレイヤー ← 広告枠販売の流れ ■ 媒体社側のプレイヤー

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。

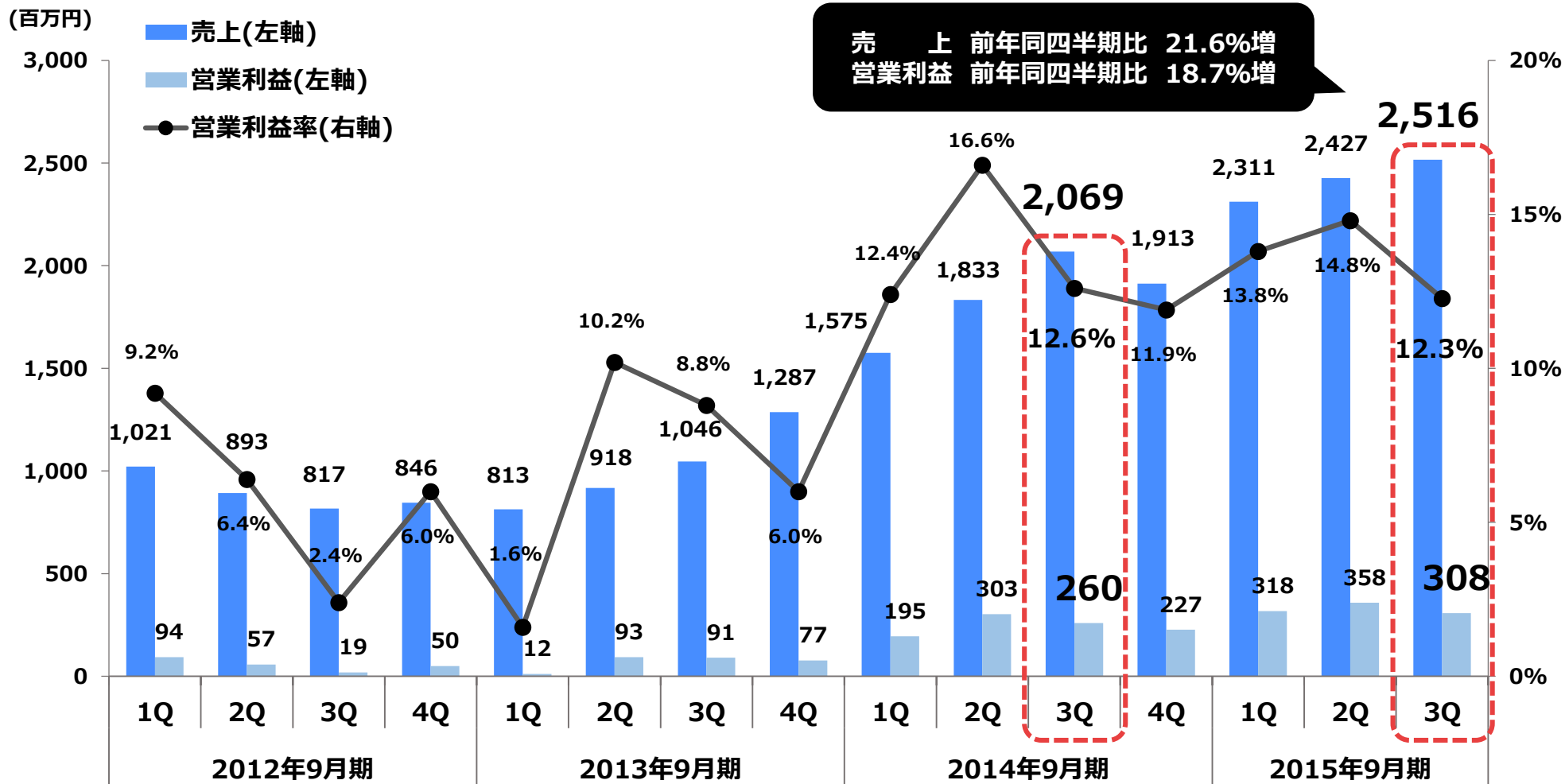


広告主側のプレイヤー ← 広告枠販売の流れ → 媒体社側のプレイヤー

アドテクノロジー事業業績 四半期推移

▶ 連結子会社となったKauli社の業績も5月から取り込み、売上・営業利益ともに順調に推移。

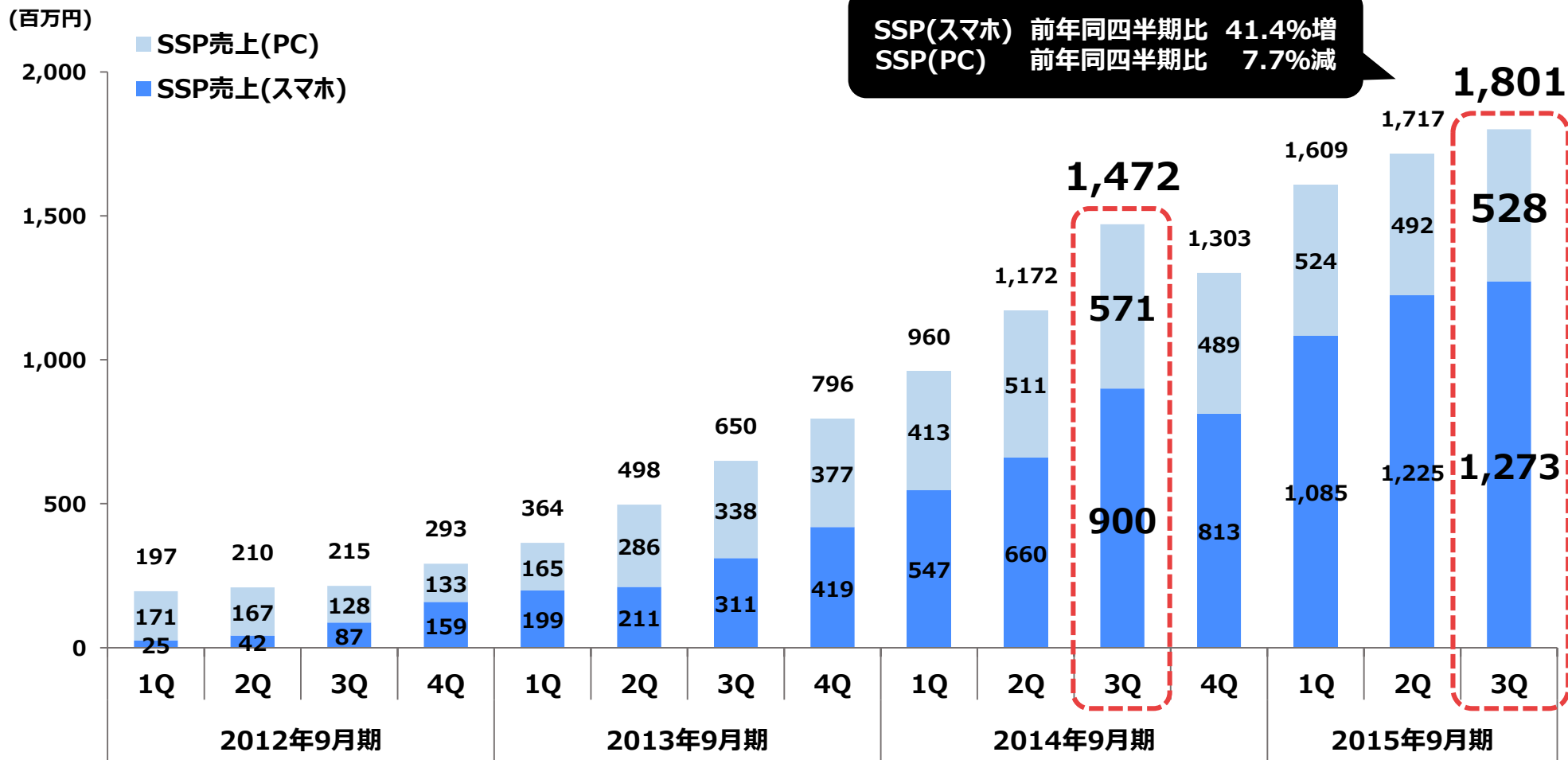
売上は過去最高を更新。



SSP売上(※) 四半期推移

▶ 前年同四半期比で22.4%の増収となり、過去最高を更新。

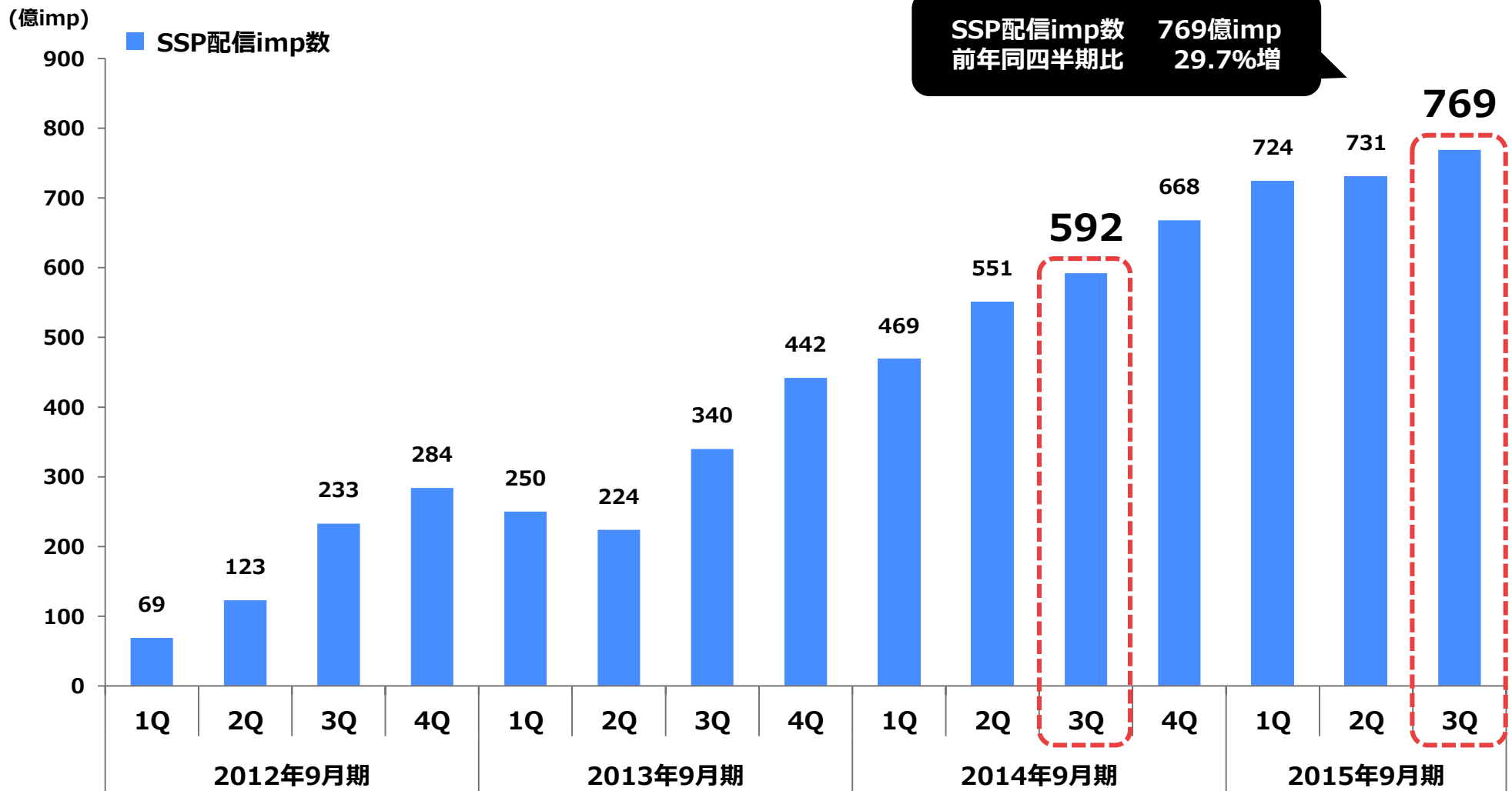
スマホ向けSSP売上は前年同四半期比で41.4%増と引き続き高成長。



※「Fluct」の売上であり、「Kauli」分を含めておりません。

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。



※SSP配信imp数：「Fluct」を通じて配信可能な広告表示回数の合計であり、「Kauli」分は含めておりません。

アドテクノロジー事業 3Qトピックスと取り組み

トピックス

Positive

売上・SSP売上・SSP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の減収が続く。

取り組み

4/6リリース

adingo、Google社が運営する「DoubleClick Ad Exchange」の提供を開始。

4/22リリース

SSPを運営するKauli株式会社の全株式を取得し、連結子会社化。

6/11リリース

ネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」を運営するログリー株式会社と包括的な資本業務提携をし、持分法適用関連会社化。

ログリー株式会社との資本業務提携

- ▶ 自然言語処理や機械学習に強みを持つログリー社とネイティブアド分野における包括的な資本業務提携をし、持分法適用関連会社に。



会社名	: ログリー株式会社
URL	: http://corp.loggly.co.jp
所在地	: 東京都渋谷区道玄坂1-19-11
代表取締役	: 吉永 浩和
設立	: 2006年5月
出資比率	: 22.6%

■ 事業概要

強みであるデータ解析・分析技術を活用したレコメンド型ネイティブアドネットワーク「logly lift」を運営。最近では、ネイティブ広告の自動取引プラットフォームである「logly lift Exchange」もリリース。

■ 提携の概要

ネイティブアド分野に関しての包括的な業務提携。

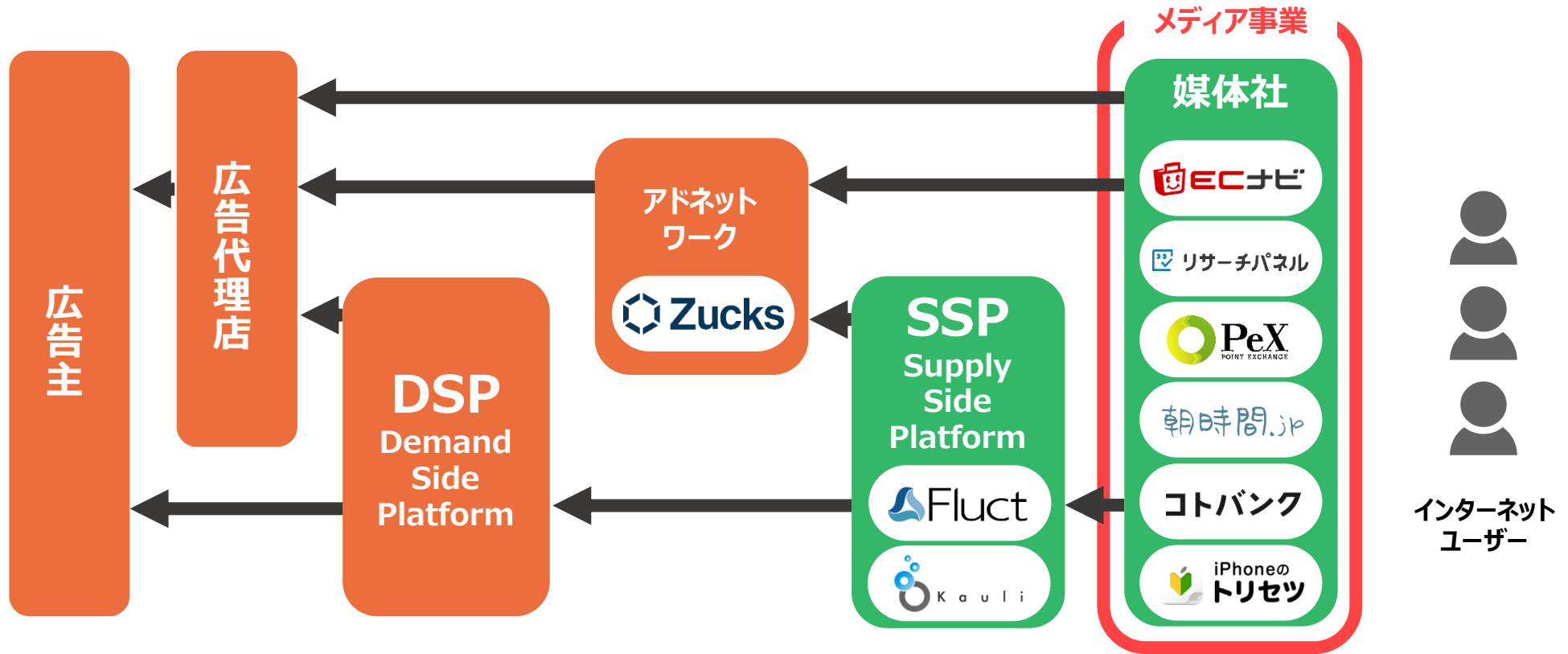
今後は、当社の取引先メディアに対してのネイティブアド関連のソリューションの提供や共同での事業開発など幅広く協業を検討。



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メディアを企画・運営。



広告主側のプレイヤー ← 広告枠販売の流れ → 媒体社側のプレイヤー

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。

自社メディア事業(toC)

コンテンツメディア

コトバンク  iPhoneのトリセツ 朝時間.jp

ユーザー回遊

販促メディア

貯める
 ECナビ
 リサーチパネル

ポイント
交換

交換する
 PeX
POINT EXCHANGE

マーケティングソリューション事業(toB)

提携メディア運営支援

 ANA  BAN DAI  MS&C

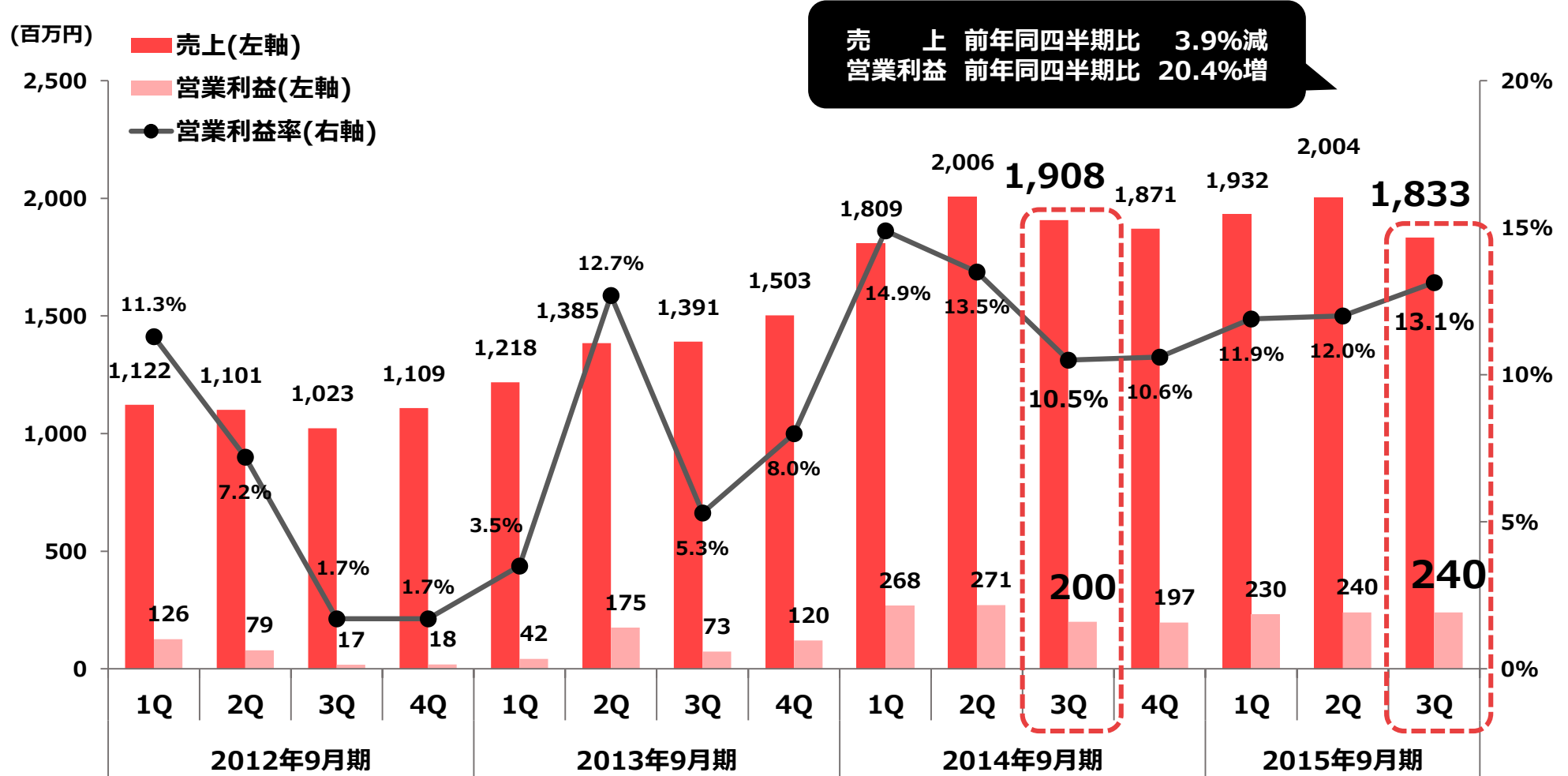
デジタルギフトオンデマンド

 Trenders  Otsuka
 JUST. SYSTEMS  コロブラ

ナレッジや
ノウハウの
横展開

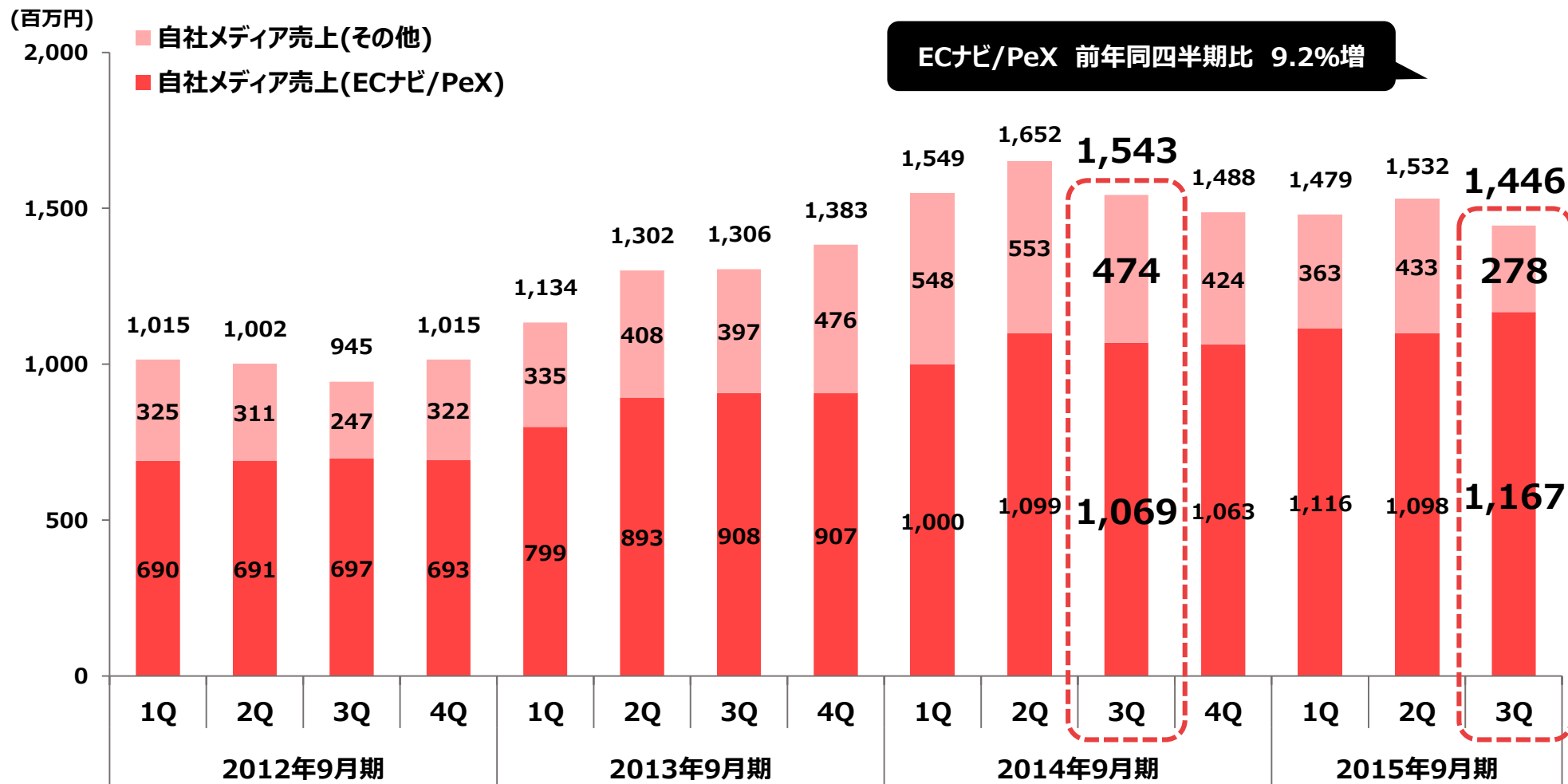
メディア事業業績 四半期推移

▶ 売上は前年同四半期比で若干の減少となるも、営業利益では前四半期比で20.4%の増益。
営業利益率も継続的に上昇。



自社メディア売上 四半期推移

- ▶ 自社主要メディアである「ECナビ・PeX」の売上は、運用型広告商材への注力により、前年同四半期比で9.2%成長し、過去最高を更新。

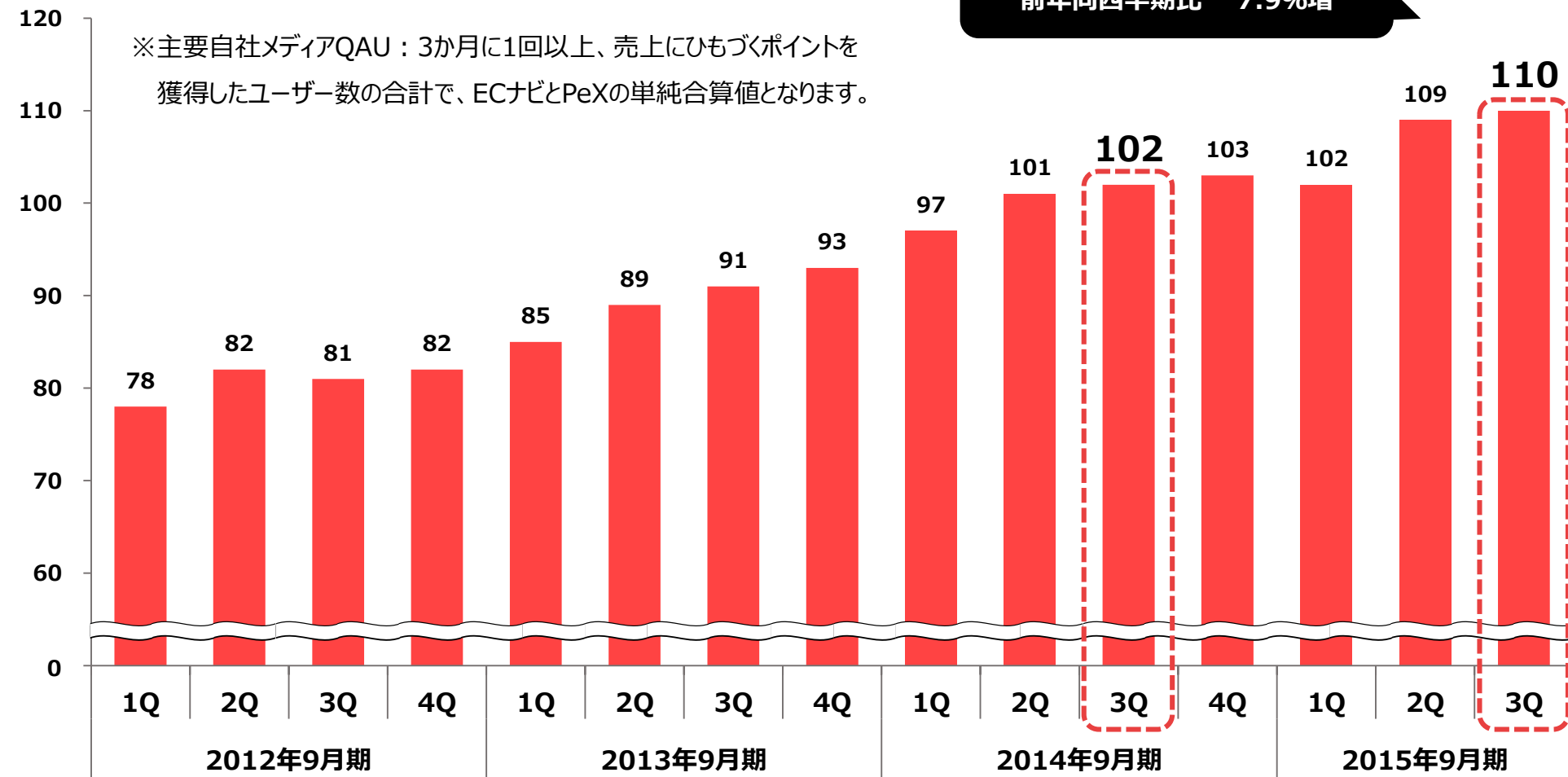


主要自社メディアQAU (Quarterly Active User) 四半期推移

▶ スマートフォンにおいてもユーザー獲得及び定着化が進んだことにより、安定的にQAUが拡大。

(万人) ■ 主要自社メディアQAU

※主要自社メディアQAU：3か月に1回以上、売上にひもづくポイントを獲得したユーザー数の合計で、ECナビとPeXの単純合算値となります。



QAU
前年同四半期比 110万人
7.9%増

メディア事業 3Qトピックスと取り組み

トピックス

Positive

主要自社メディア（ECナビ、PeX）の売上が四半期での過去最高を更新。

Positive

主要自社メディア（ECナビ、PeX）のQAUが順調に拡大。

Negative

マーケティングソリューション事業におけるデジタルギフトオンデマンド売上の落ち込み。

取り組み

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。

5/19リリース

メルメディア、「朝時間.jp」をリニューアルし、誰でも気軽に始められる「ゆる朝活」コンテンツを拡充。

6/11リリース

「乗りものニュース」を運営する株式会社メディア・ヴァーグの第三者割当増資を引き受け、持分法適用関連会社化。

7/7リリース

2015年8月、通販コスメブランド「ViTAKT」（ヴィタクト）を販売開始予定。

その他インターネット関連事業

グループ内でのグローバルリサーチ事業の再編

- ▶ グローバルリサーチ事業を持分法適用関連会社のマーケティングアプリケーションズ社へ集約。
競争力強化によりグローバルでの中長期的な成長を目指す。

【背景】ネットリサーチ分野の競争環境変化 / 調査業務のクラウド化&自動化の進展 / 業界内での合従連衡の進行



株式会社リサーチパネル
エイジア
(100%出資の連結子会社)

- ・世界7カ所に拠点
- ・アジア&欧州に自社アンケートパネル
及びパネルネットワークを構築
- ・引き続きシステム開発投資が必要



事業再編



Marketing Applications

株式会社マーケティング
アプリケーションズ

(20.85%出資の持分法適用関連会社)

- ・国内リサーチ企業向けに各種マーケティング
ツールやアンケートパネルをクラウド型で提供
- ・国内高シェアのサーベイトール「forSurvey」を
始めとしたITソリューション、開発力が強み
- ・今後グローバル展開が必要

リサーチパネルエイジア社の株式をマーケティングアプリケーションズ社の株式と株式交換（2015年7月22日付け）。



Marketing Applications

株式会社マーケティングアプリケーションズ（持分法適用関連会社）

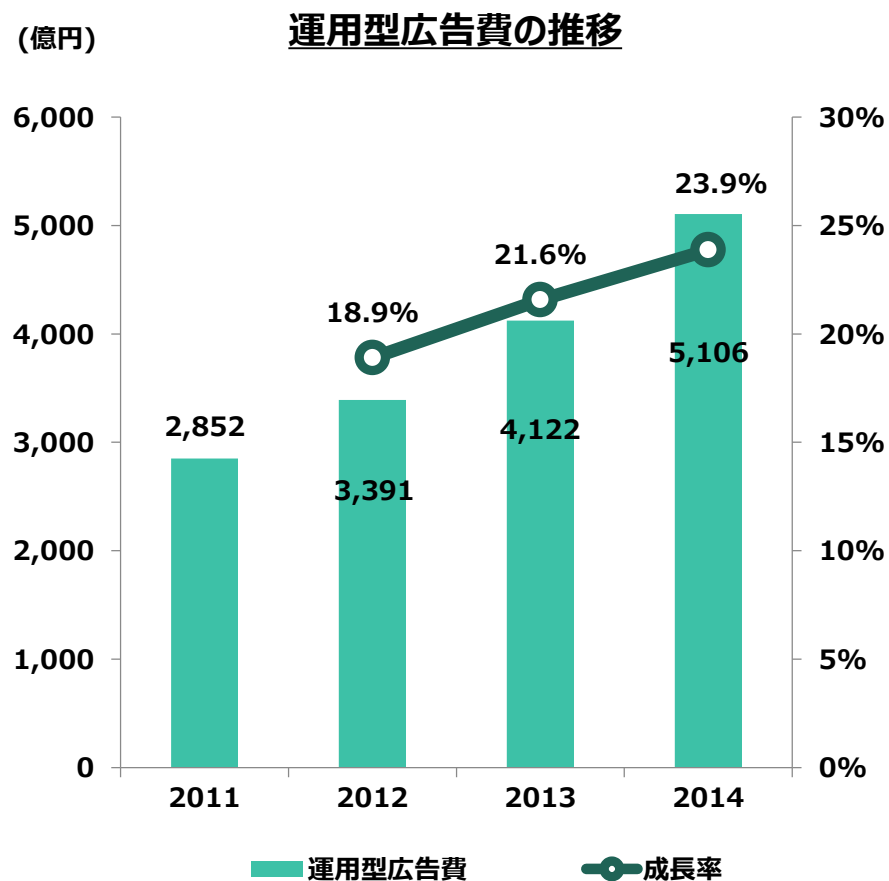
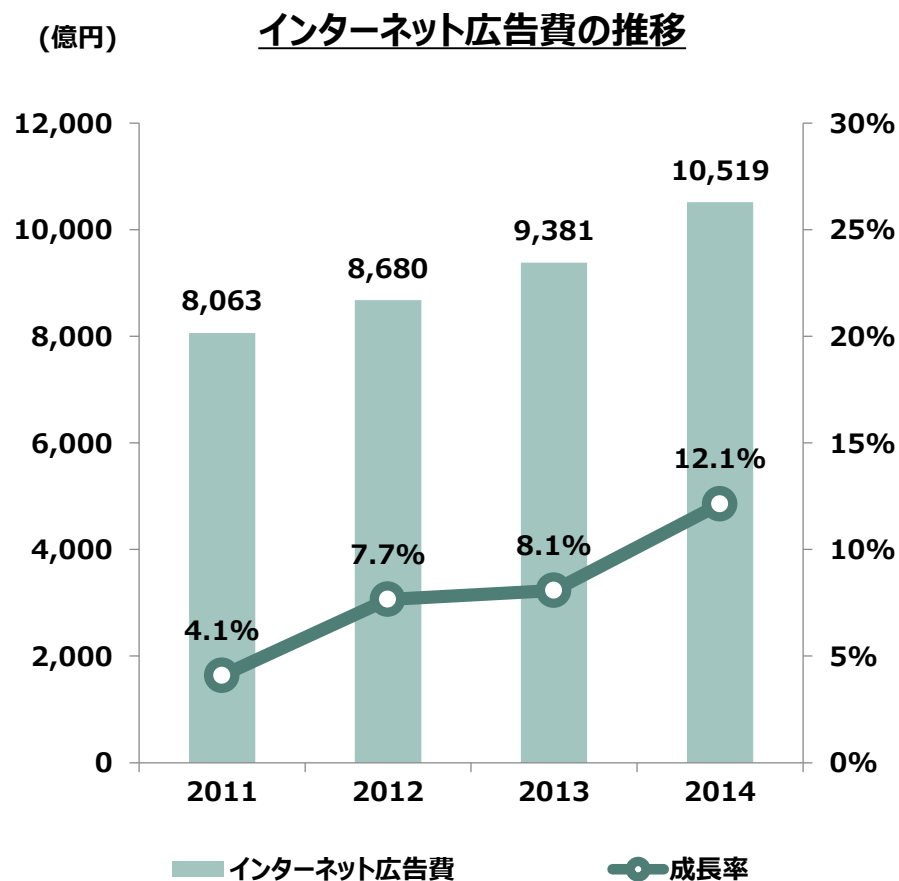
- ・再編後の出資比率 35.61%
- ・VOYAGE GROUPから取締役を2名派遣
- ・クラウド型でのグローバルでのリサーチ事業を推進

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 P13
- 03 | 主要事業概要 P17
- 04 | 市場の概況と今後の事業展開 P36
- 05 | 参考資料 P45

インターネット広告市場

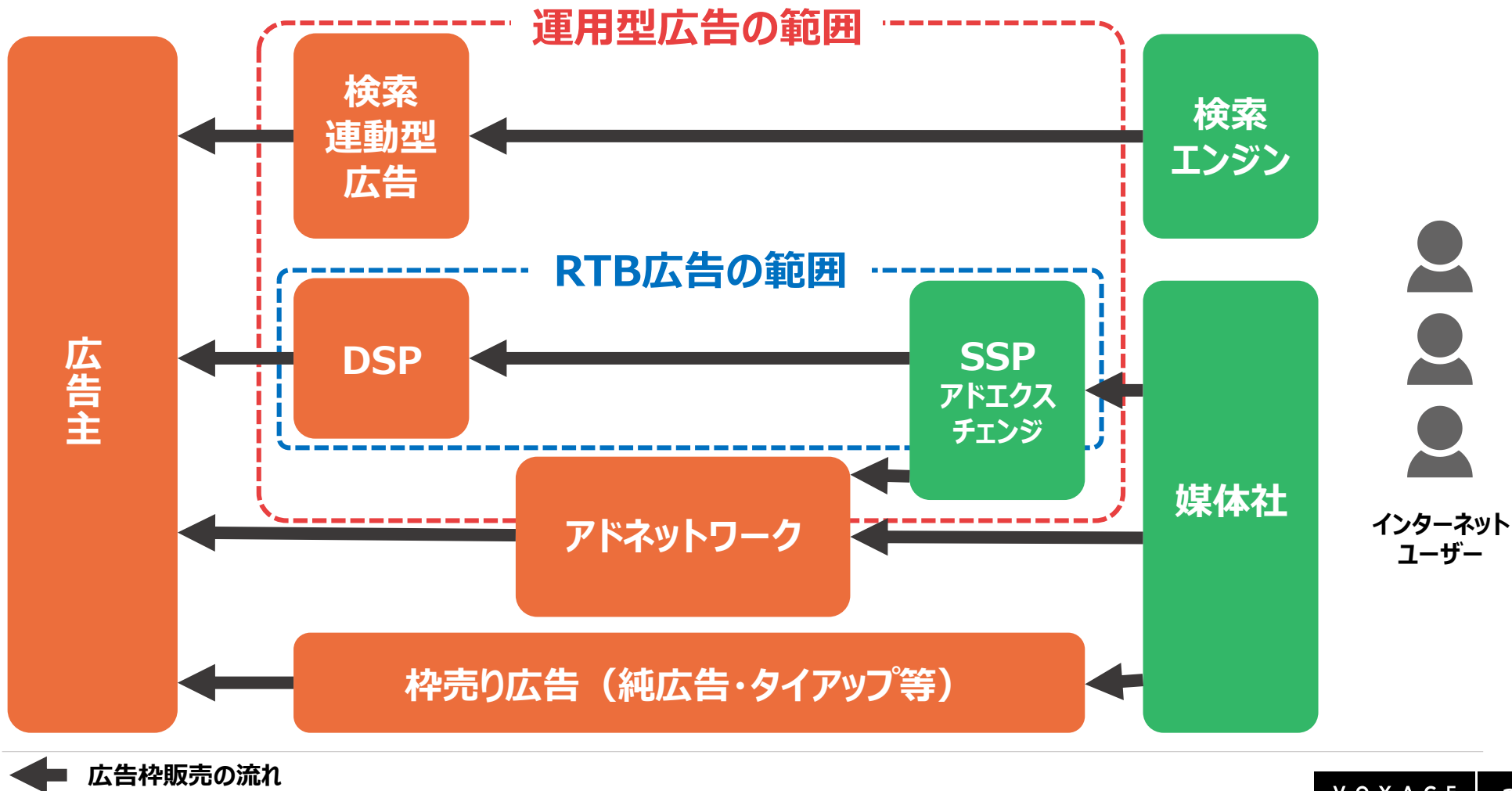
- ▶ 日本のインターネット広告市場は順調に拡大し、2014年に初の1兆円超え。
特に近年は運用型広告が急成長している。



出所：株式会社電通「2014年 日本の広告費」より

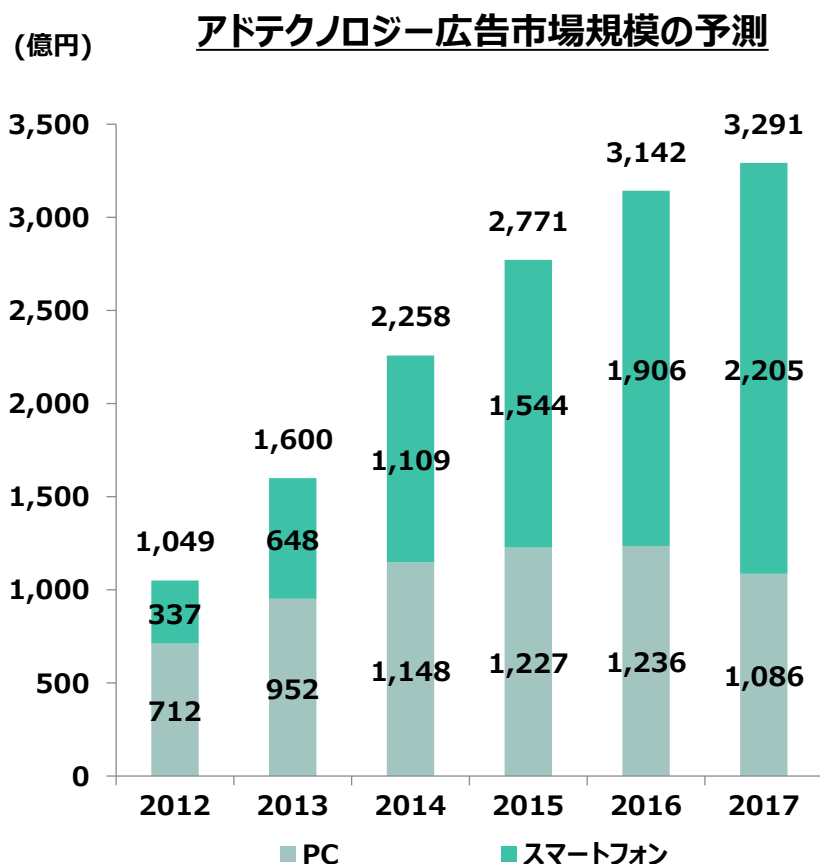
運用型広告とは

- ▶ 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。

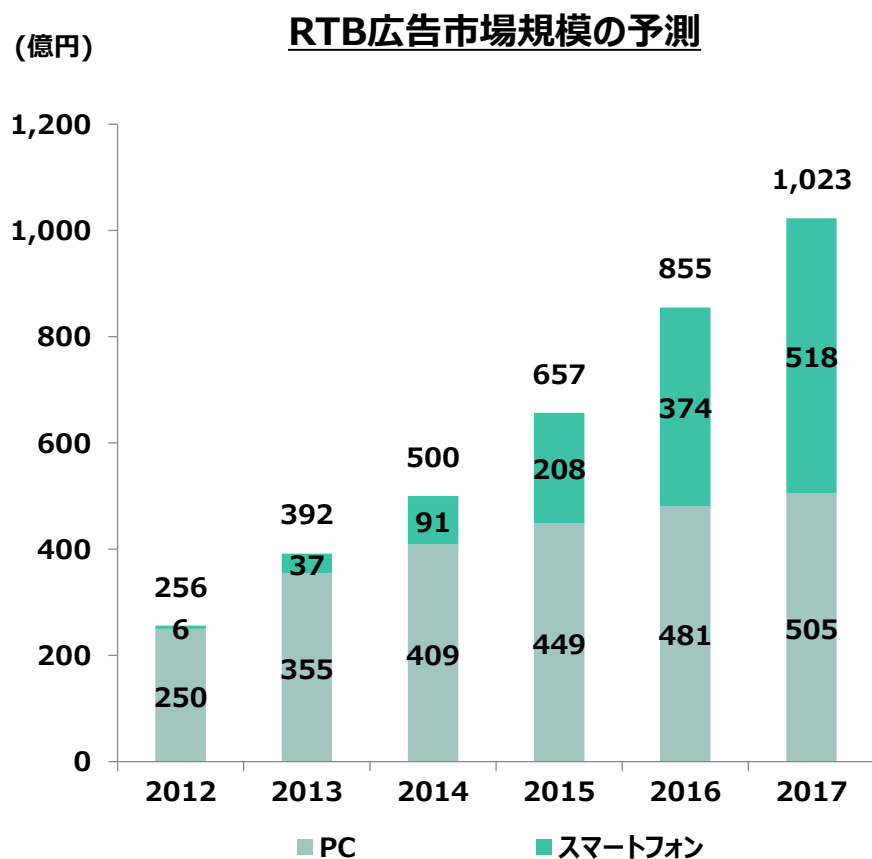


アドテクノロジー広告市場

- ▶ アドテクノロジー市場&RTB広告市場ともに、スマートフォン領域で高い成長が続くと予測されている。



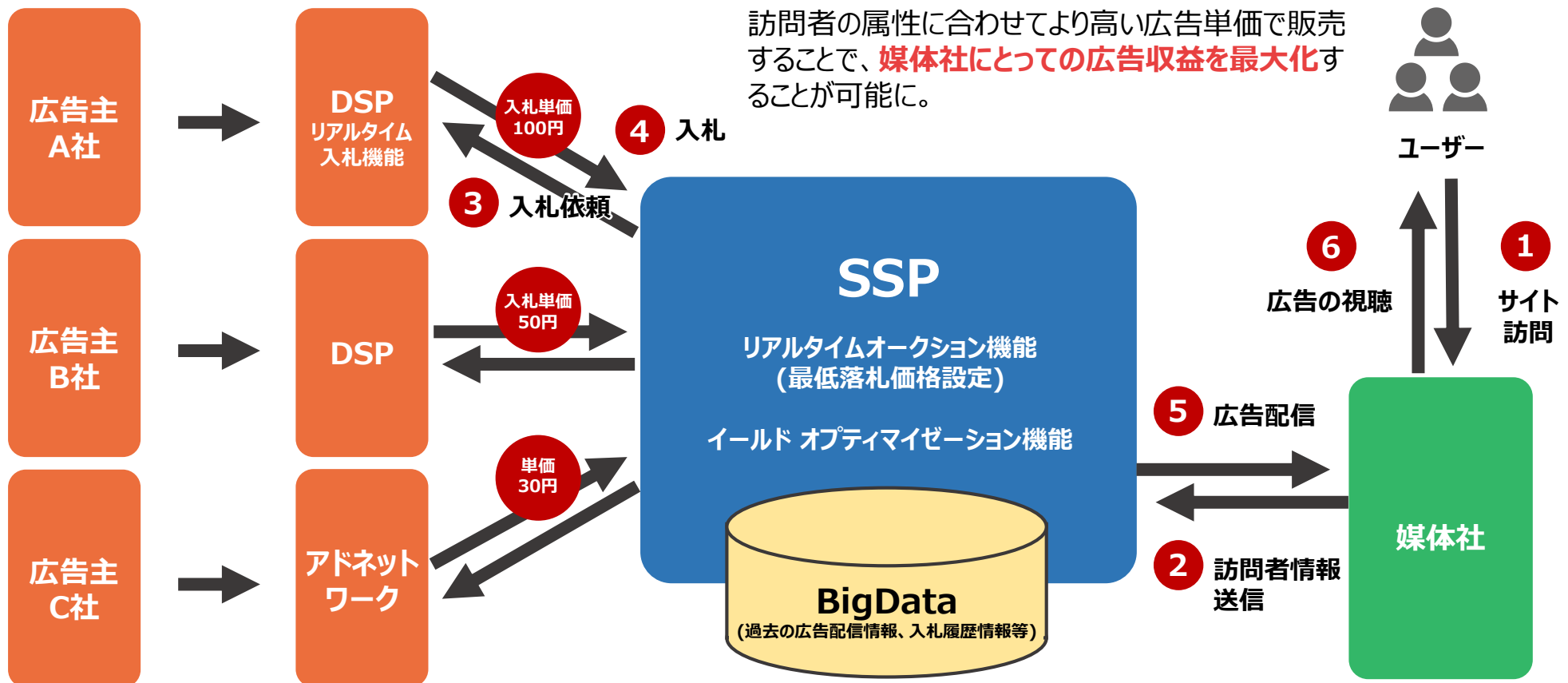
出所：アドテクスタジオ/シード・プランニング共同調べ 2014年9月



出所：株式会社マイクロアド 2014年1月

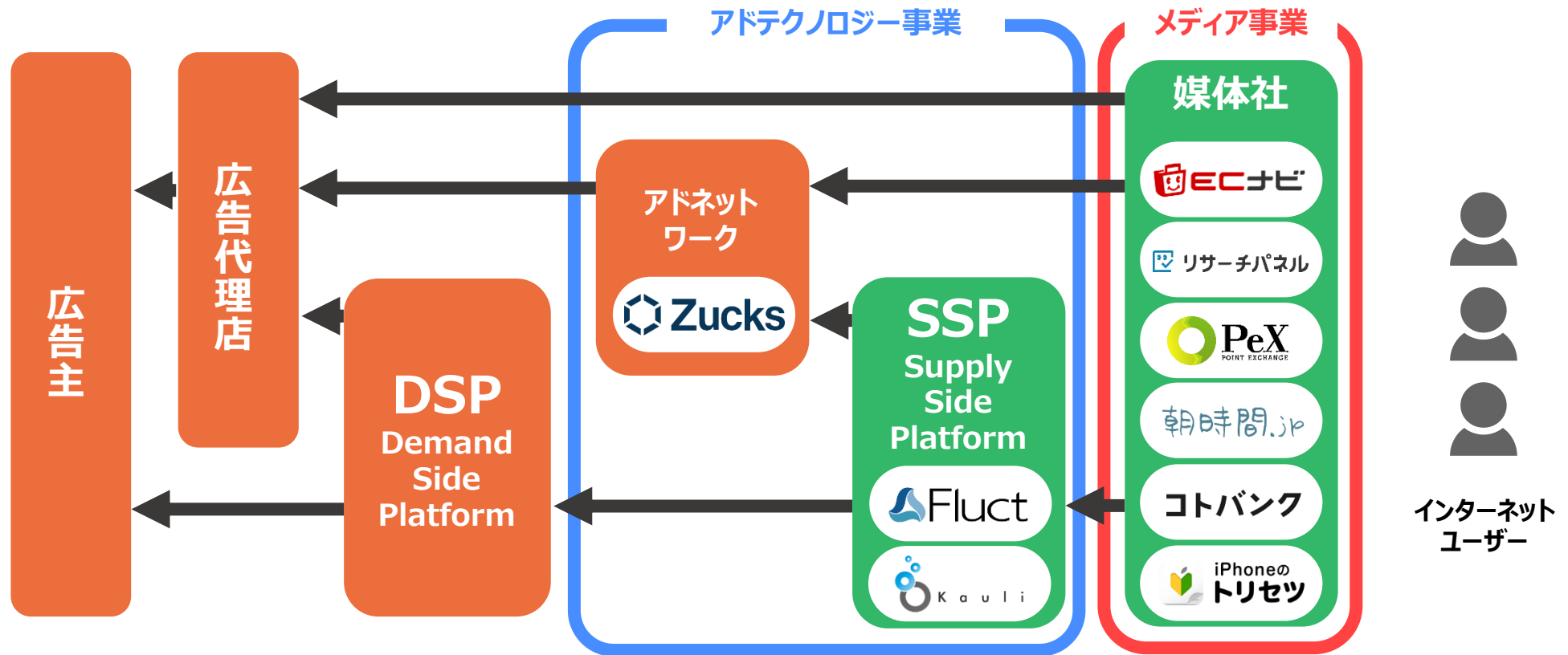
RTB (Real Time Bidding)の仕組み

- ▶ 「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。



■ 広告主側のプレイヤー ← 広告枠販売の流れ ■ 媒体社側のプレイヤー

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

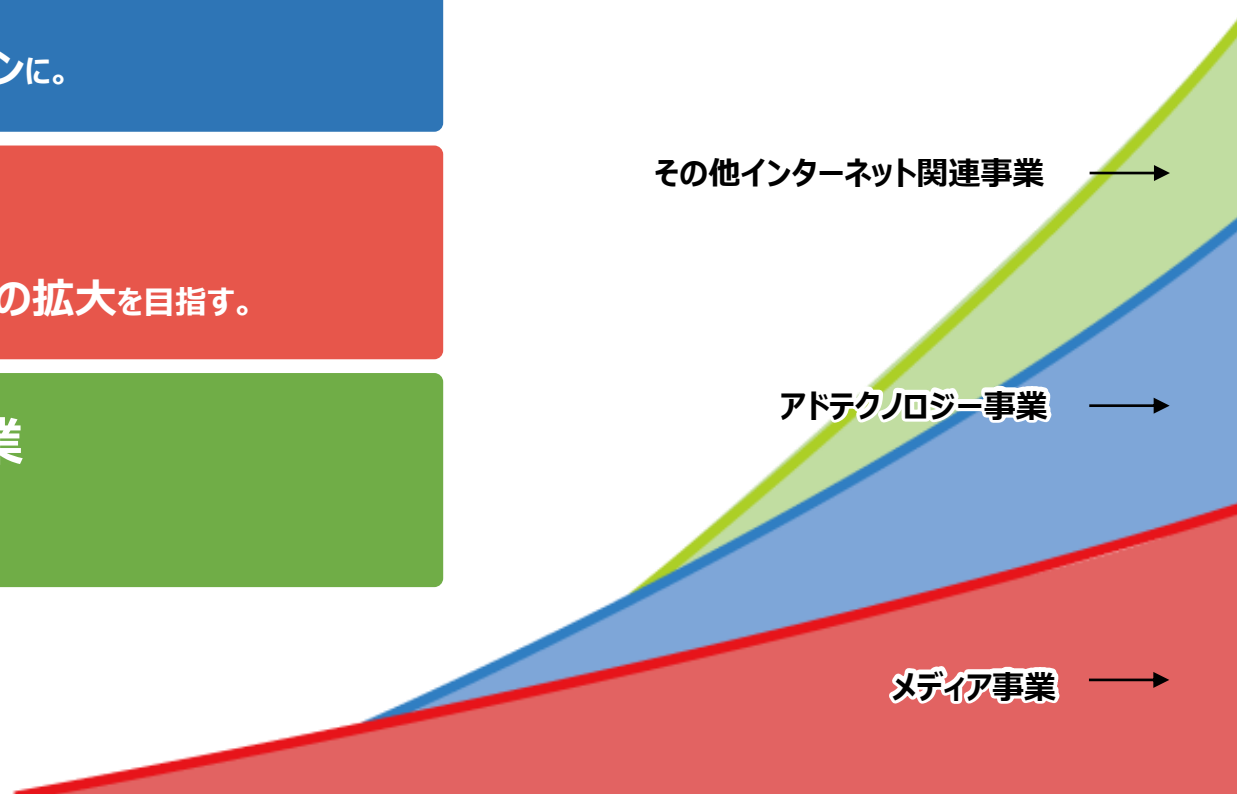
SSPの国内シェア圧倒的ナンバーワンに。

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

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。



方針

- 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

取り組み状況

- ① スマホネイティブアプリ向け SSPの強化
- ② Kauliの連結子会社化
ログリーとの資本業務提携
エンジニア採用の強化

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)



- ① ARPUの向上施策の実施
- ② 新規スマホメディアの創出
- ③ M&A、提携の推進

- ① 運用型広告商材への注力
- ② 新規メディアの準備
- ③ ドウ・ハウスとの資本業務提携

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
- ② M&A、提携の推進

- ① VOYAGE LAB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

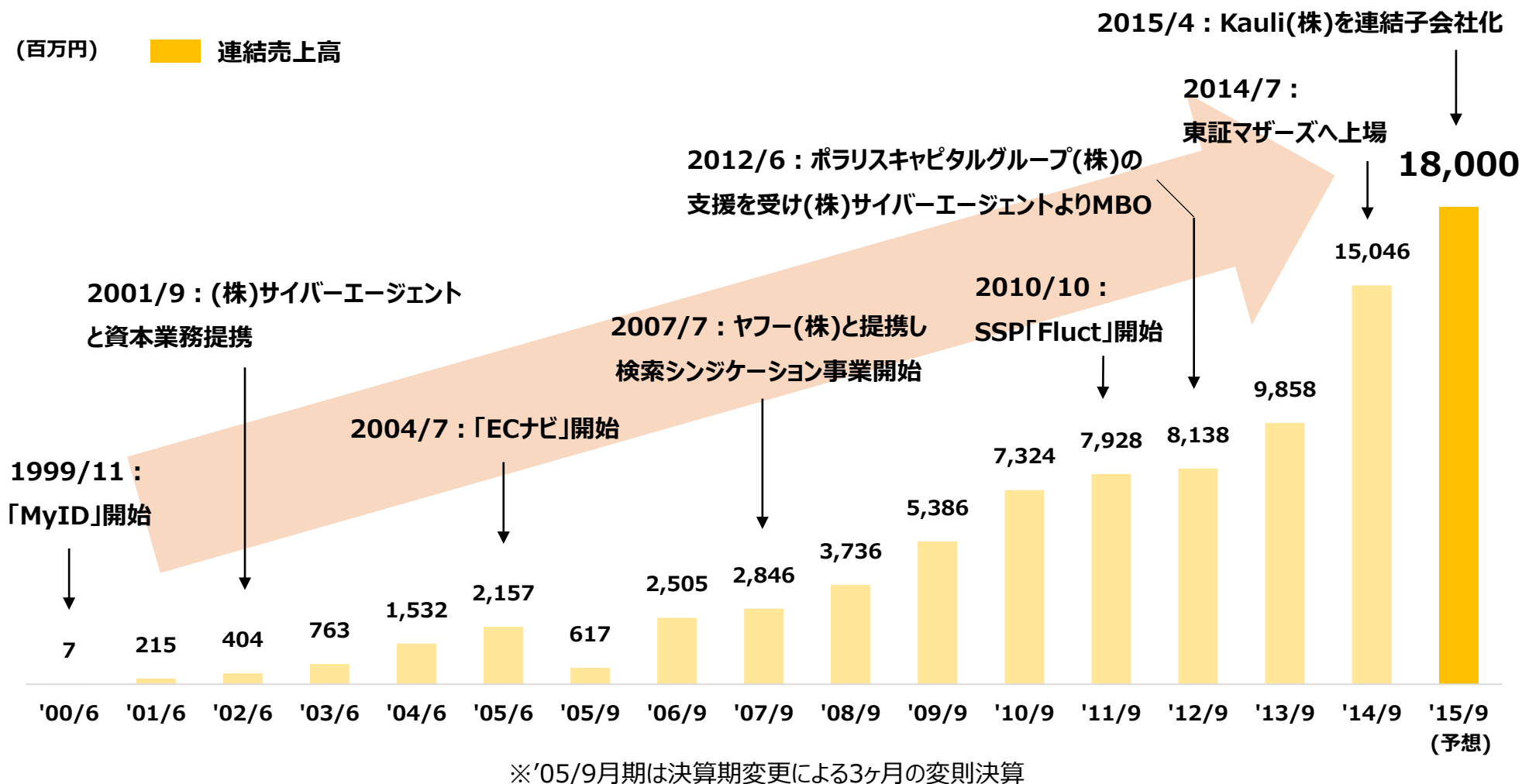
- 01 | 四半期連結決算概要 P3
- 02 | 2015年9月期連結業績予想 P13
- 03 | 主要事業概要 P17
- 04 | 市場の概況と今後の事業展開 P36
- 05 | 参考資料 P45

VOYAGE GROUP

社名	株式会社VOYAGE GROUP
設立	1999年 10月 8日
資本金	9億5,177万円 (2015年6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	342人 (2015年6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4月2日	新聞	【日本流通産業新聞 2面】VOYAGE GROUP 化粧品ECに参入 顧客の声から商品開発
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「採用連動型インターンシップの新潮流」VOYAGE GROUP
2015年4月23日	新聞	【日経産業新聞 6面】ネット広告企業、完全子会社化、ボヤージュ・グループ
2015年4月30日	ネット	【東洋経済オンライン】なぜあの新興企業には人が集まるのか？知名度がない企業が、採用で勝つ仕掛け
2015年5月1日	雑誌	【人材ビジネス P38～P39】支援者としての人材ビジネス 第47回学生相手に年間100超の支援イベント主催 サポーターズの「カッコイイトナ」化支援 前編
2015年6月1日	雑誌	【人材ビジネス P30～P31】支援者としての人材ビジネス 第48回学生の「情報&機会」格差を解消したい！サポーターズの「カッコイイトナ」化支援 後編
2015年5月14日	新聞	【株式新聞 12面】VOYAGE、アドテク事業中心に成長継続 —「積極的なM&Aを推進」宇佐美進典社長に聞く
2015年6月1日	雑誌	【日経トッパーリーダー P23～P25】CASE2 失敗を研究・共有する「座礁学」VOYAGE GROUP
2015年6月8日	雑誌	【週刊東洋経済 P75】Google創造者が破壊者か 進化する広告とその先の野望
2015年6月9日	TV	BS12 TwellV「熱血企業家！」【前編】「異色のネットベンチャー！」
2015年6月16日	TV	BS12 TwellV「熱血企業家！」【後編】世界を駆ける次世代のリーダー！

SOUL

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。