

株式会社アイモバイル
東証マザーズ 6535



成長可能性に関する説明資料

2016年10月27日

目次

Section 1. Company

- 会社概要……………3
- 経営理念……………4
- 営業拠点……………5
- 成長の軌跡……………6
- 参考～沿革……………7

Section 2. Outline of our business

- 事業の紹介Ⅰ……………9
- アドネットワークとは？……………10-11
- ビジネスモデル……………12
- 事業の紹介Ⅱ……………13
- 事業の紹介Ⅲ……………14
- 当社の強み……………15-16

Section 3. Growth strategy

- 成長戦略……………18-24
- 成長戦略イメージ……………25

Company (会社概要)

Section 1

会社概要

商号	株式会社アイモバイル	資本金	9,800万円
設立	2007年8月17日	従業員数	従業員数：163名 (H28年7月末時点)
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町22-14 N.E.SビルN棟2F	連結子会社	株式会社サイバーコンサルタント 株式会社Evory i-movad,Inc.(米国子会社)
事業内容	アドネットワーク事業 アフィリエイト事業 DSP事業 maio事業 広告代理店事業 ふるさと納税事業等	役員	代表取締役社長 田中 俊彦 代表取締役副社長 溝田 吉倫 取締役 野口 哲也 取締役 富重 眞栄 常勤監査役 久保 聖 社外監査役 石本 忠次 社外監査役 高木 明

“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。

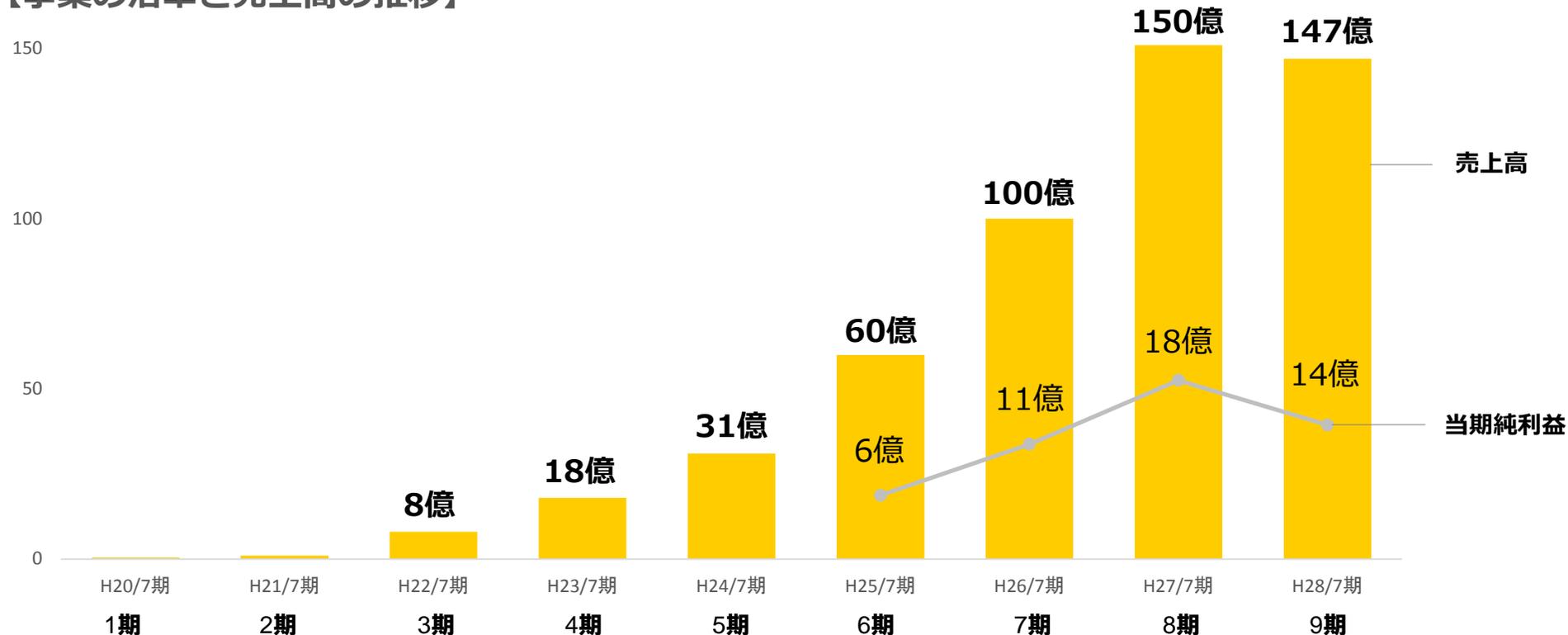
営業拠点 (連結子会社含む)



成長の軌跡

2007年8月にアドネットワーク事業を開始し、第8期の連結売上高は、150億円を達成。第9期は、動画広告事業及びDSP事業の立ち上げに着手し、次年度以降の成長に向けた取り組みに注力

【事業の沿革と売上高の推移】



1期:FP版アドネットワークサービス開始

3期:PC/SP版アドネットワークサービス開始

7期:サイバーコンサルタント(代理店事業)子会社化/アフィリエイトサービス開始

9期:動画・DSPサービス開始

参考～沿革

2007

- 8月 株式会社アイモバイル設立
- 9月 FP版アドネットワーク「**i-mobile**」のサービス開始

2009

- 8月 日本初、アドネットワーク内の配信先の全開示および配信先単位での入札機能をリリース

2011

- 1月 PC版アドネットワーク「**i-mobile for PC**」のサービス開始
- 4月 SP版アドネットワーク「**i-mobile for SP**」のサービス開始

2013

- 3月 成果報酬型サービス「**i-mobile for AF**」のサービス開始
- 8月 キャラクター著作権事業を開始

2014

- 5月 初の地方支社、関西支社を設立
- 6月 **株式会社サイバーコンサルタント**を100%子会社化
- 7月 ふるさと納税専門サイト「**ふるなび**」オープン
- 10月 初の海外支社「**i-movad,Inc.**」を米国サンフランシスコに設立

2015

- 3月 地方支社として2拠点目となる九州支社設立
- 8月 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「**株式会社Evory**」を設立
- 9月 動画広告プラットフォーム「**maio**」をリリース
それに伴い、「maio事業部」を新設
- 11月 高額寄附者向けふるさと納税代行サービス「**ふるなび プレミアム**」を開始

Outline of our business

(事業概要)

Section 2

事業の紹介 I アドネットワーク事業

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サイトに広告を配信をすることができるしくみ



i-mobile for PC

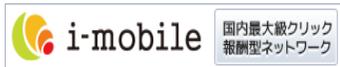
■ PC版アドネットワーク
提携メディア数：約93,000サイト*

i-mobile for SP

■ SP版アドネットワーク
提携メディア数：約166,000サイト*

【配信広告サイズ（一部）】

スマートフォンバナー(320×50)



ミディアムレクタングル(300×250)



スマートフォンビッグバナー(320×100)



インフィード型広告



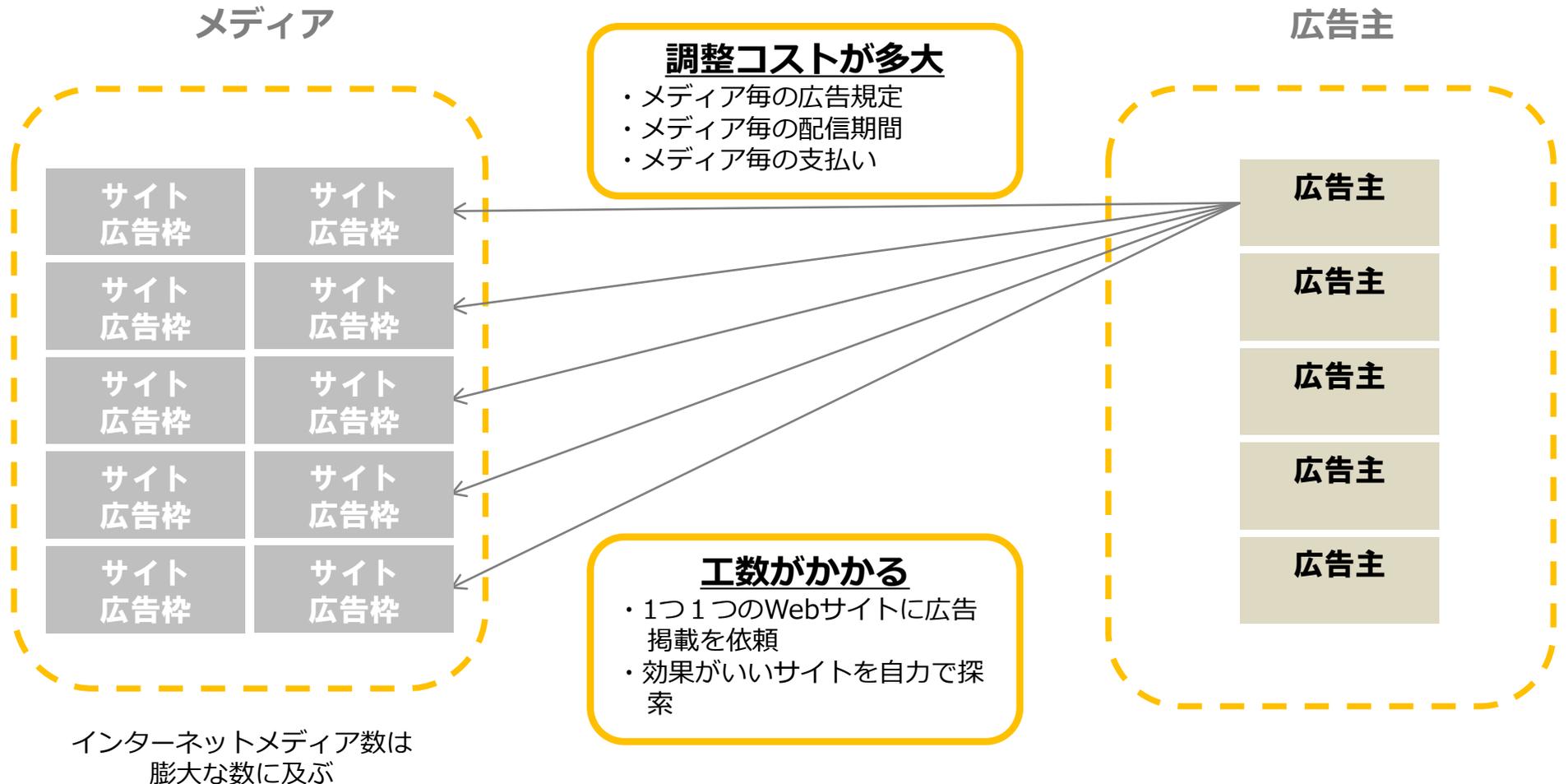
インフィード広告とは、
広告のデザインやフォーマットがサイト／アプリ内の記事・コンテンツの形式や提供サービス同様に一体化されている広告形式です。

ユーザーの利用体験を妨げない広告となっているため、多くのメディアに利用されている広告形式になります。

*上記、提携メディア数は 2016年7月末時点の数値を使用

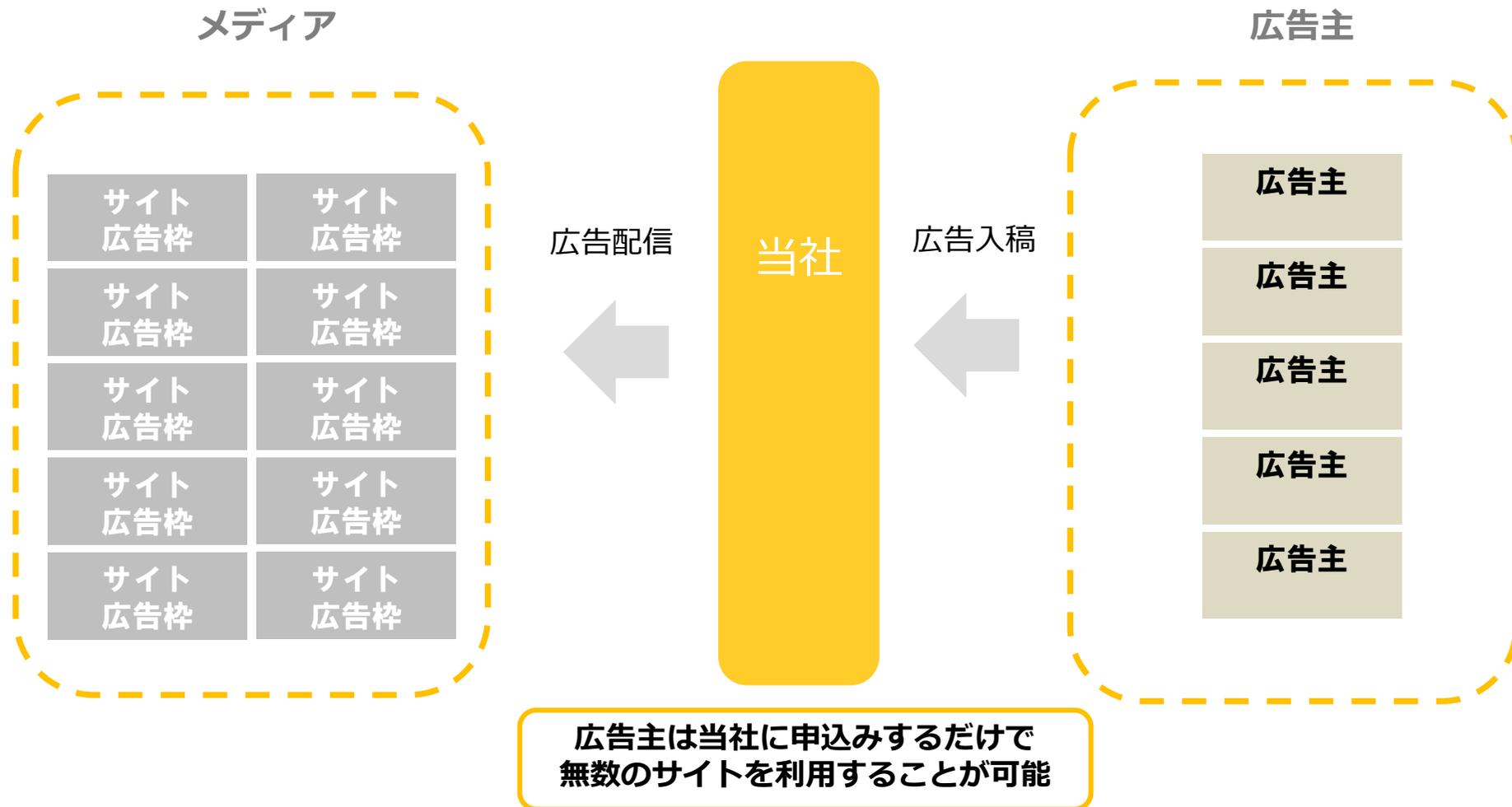
アドネットワークとは？①

過去（アドネットワークがなかった時代）の広告掲載



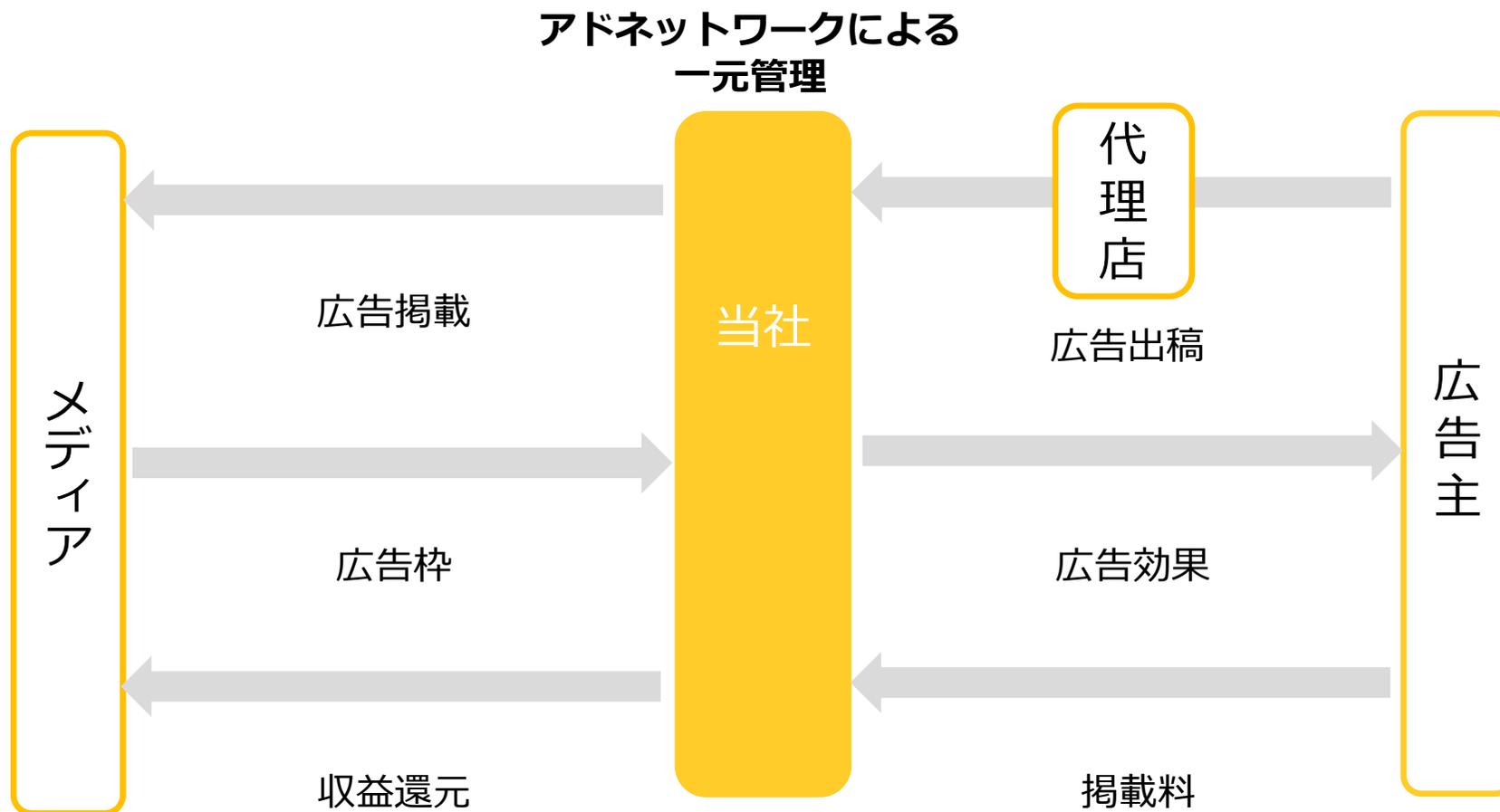
アドネットワークとは？②

現在の広告掲載（アドネットワーク）



ビジネスモデル～アドネットワーク事業

ビジネスモデル



多種多様な広告主とメディアをマッチングし、安定的な広告配信を行う
広告プラットフォームを構築・運営

▶アフィリエイト事業



成果報酬型広告サービス事業を展開

▶動画広告事業



スマートフォンに特化した視聴完了課金型の動画広告プラットフォーム「maio」の提供を開始

▶ふるさと納税事業



ふるさと納税専門サイト「ふるなび」の運営

▶コンテンツ事業



デジタル著作権の収益化支援事業を展開。LINE公式スタンプなどの販売。NHK・バンダイナムコ・ポニーキャニオン等協業パートナーは複数存在

▶ 広告代理事業（子会社）



Yahoo二つ星認定代理店「サイバーコンサルタント社」を子会社化

▶ 海外事業（子会社）



米国、サンフランシスコに子会社「i-movad, inc」を設立
海外でのアドネットワーク事業を開始

▶ DSP事業（子会社）



Platform ID社が運営する「Xrost DSP」を当社で買収し、
当社とPlatform ID社の合併会社として株式会社Evoryを設立

当社の強み① 安定した顧客基盤と開発力の高さ

大手広告主・メディアから個人まで幅広いクライアントとの取引を行っており、国内最大規模のアドネットワークを展開。また、取引先からの要望や市場の変化に柔軟に対応できる開発力とスピードが強み

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30万サイト）を保有

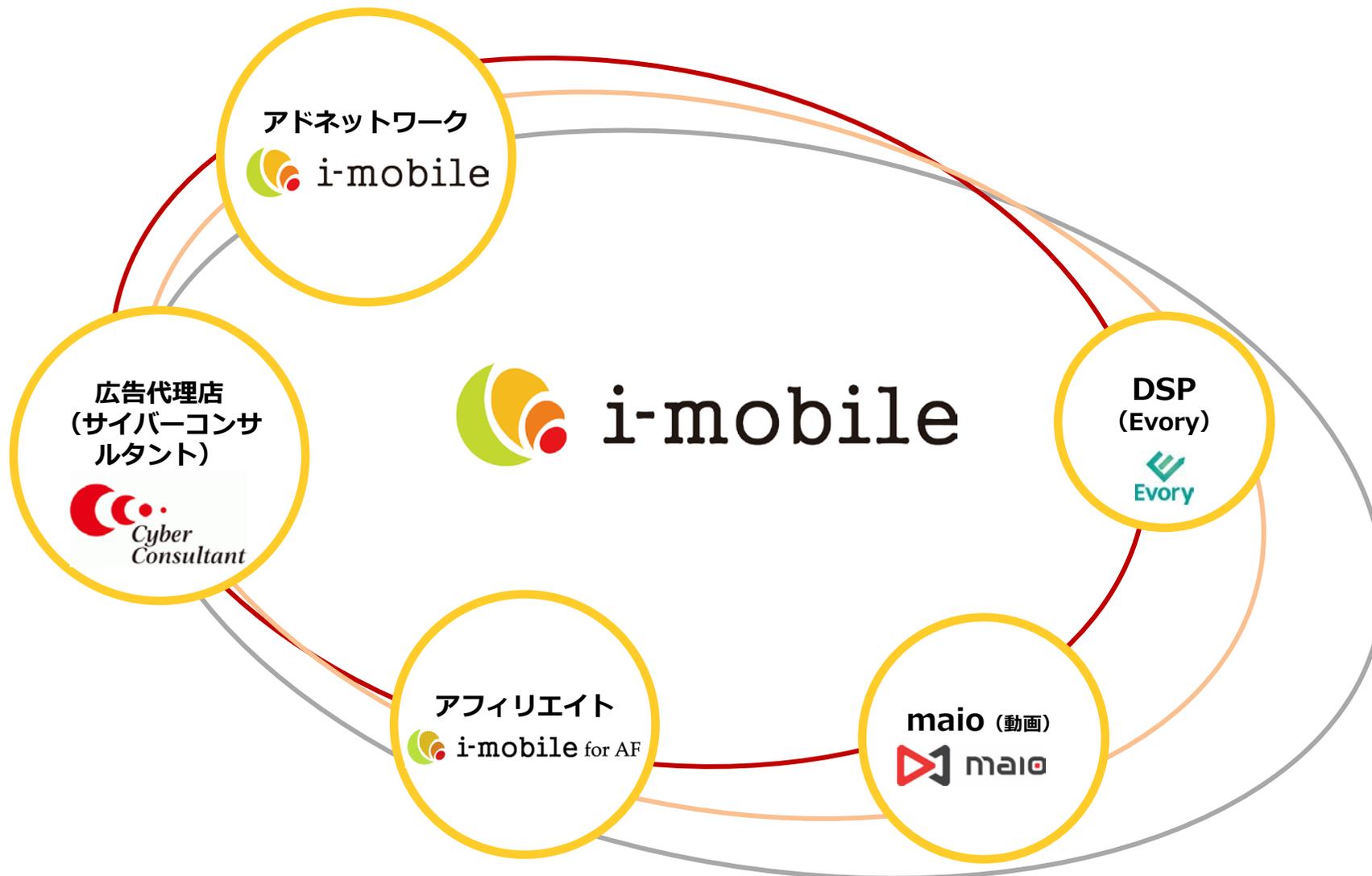


開発力の高さ

- ・ 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

当社の強み② 総合的なインターネット広告サービスを提供

アドネットワーク事業により培われた顧客基盤及び開発力の高さを軸に、多種多様なインターネット広告サービスを提供



Growth Strategy

(成長戦略)

Section 3

3つの成長戦略

1. 既存事業の 持続的成長

- 新たな広告手法による価値の創出
- サービスの品質改善

2. 成長事業の 拡大

- 動画広告配信事業（maio事業）の立ち上げ
- DSP事業(新会社:Evory)への参入
- 広告代理店事業の拡大
- アフィリエイト広告事業の拡大
- ふるさと納税支援事業の拡大

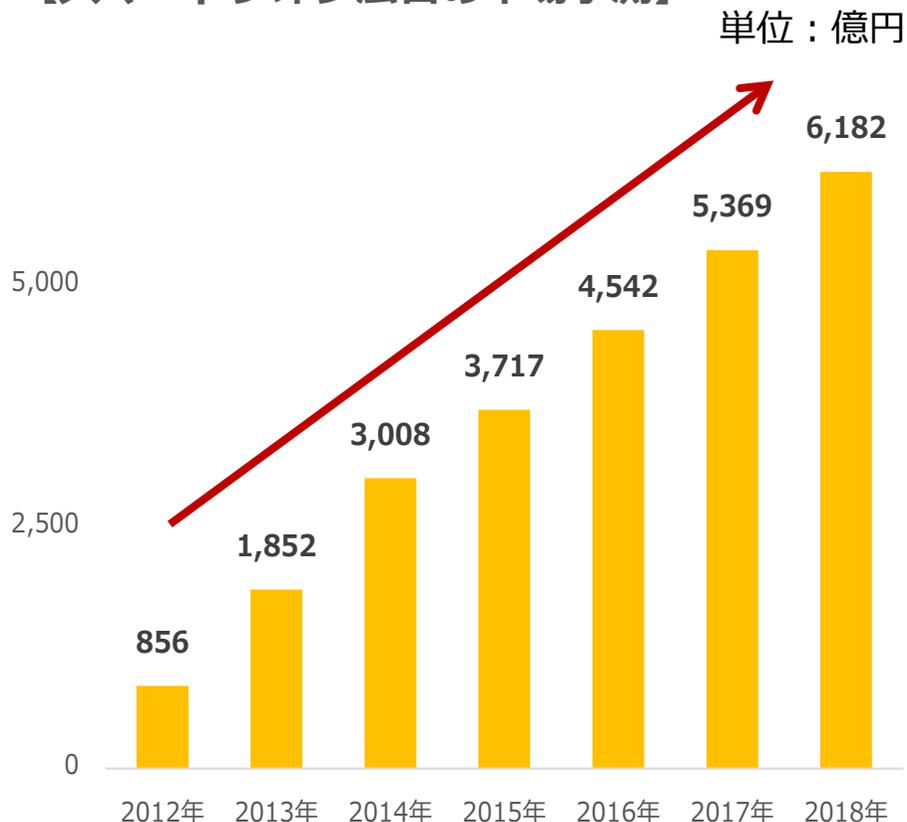
3. 新分野への 進出

- コア事業であるアドネットワークサービスの海外展開
- 新たな事業領域の発掘

成長戦略① 既存事業の持続的成長：アドネットワーク事業

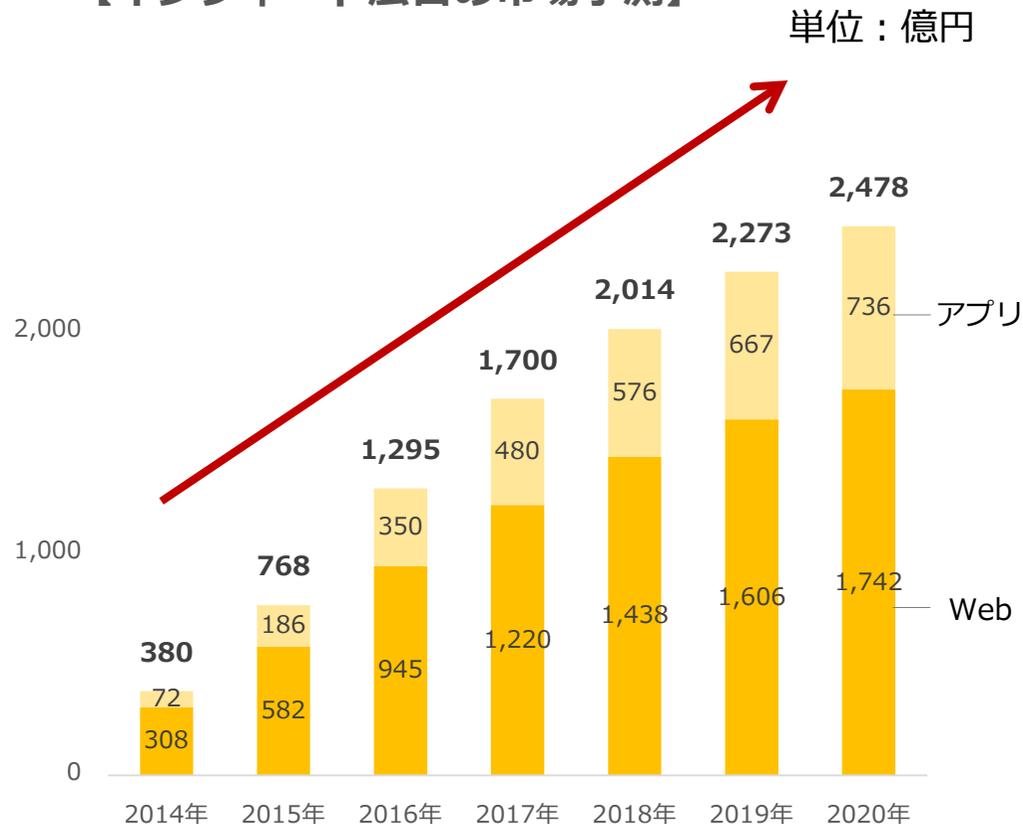
スマートフォン広告市場の拡大基調が予測されることを背景に、新たな広告手法（**インフィード等**）により価値の創出を図り、売上高拡大を狙う

【スマートフォン広告の市場予測】



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】



出典：サイバーエージェント/デジタルインファクト調べ

成長戦略② 成長事業の拡大：動画広告配信事業（maio）

2020年の動画広告市場は約1,149億円を予測。動画広告配信事業に参入し、動画再生回数で国内1位を目指す

【スマートフォン向け動画広告市場】

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）

➤ 2015年10月
動画広告プラットフォーム「maio」のリリース



●国内最大級のメディア数を保有。かつ高い開発力を生かし、動画再生回数で国内No1を目指す

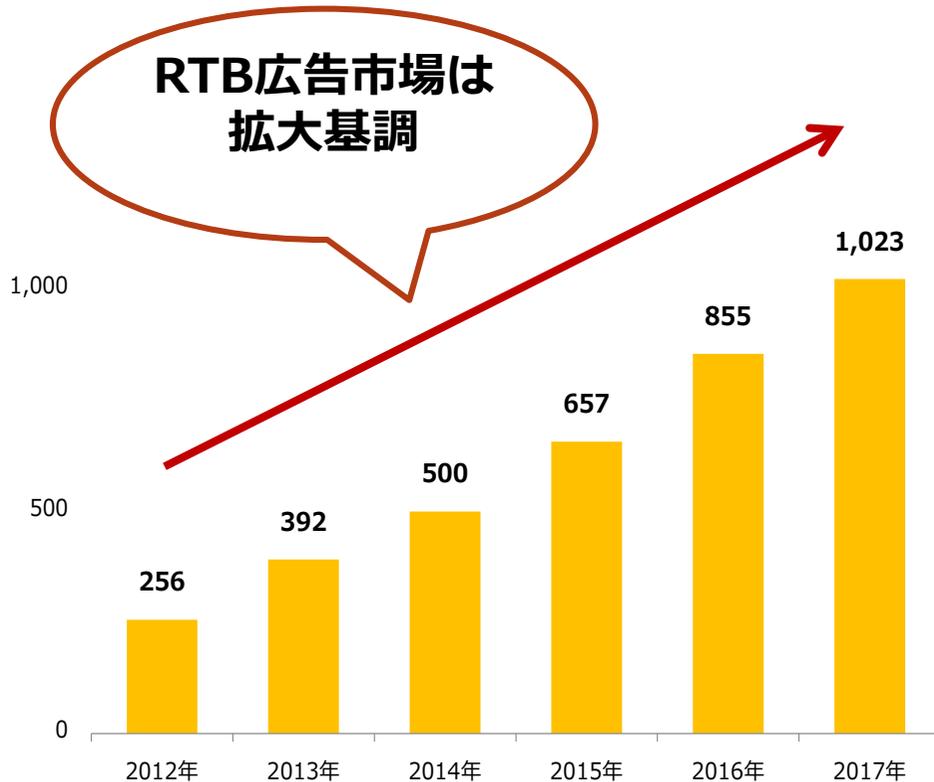
- iOS版は2015年10月にリリース
- Android版は2016年4月にリリース

成長戦略③ 成長事業の拡大：DSP事業（子会社：Evory）

2017年のRTB広告市場は、1,023億円を予測。2015年8月に合併会社設立によりDSP事業に参入し、新たな収益源を確保

【RTB広告市場】

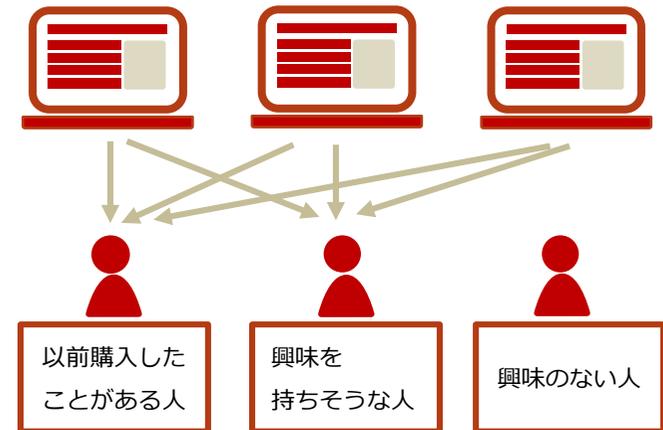
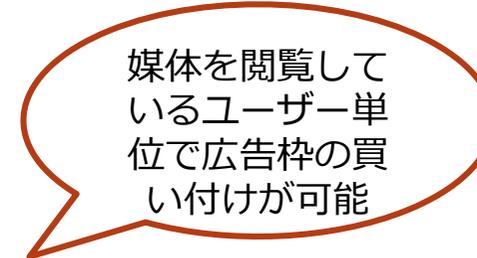
単位：億円



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)



DSPの配信イメージ



Confidential

成長戦略④ 成長事業の拡大：広告代理店事業

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

主要広告主

- ・ 総合女性美容
グッズモール
- ・ 食品通販
- ・ ECショップ

広告代理店
(サイバーコンサルタント)



広告代理事業

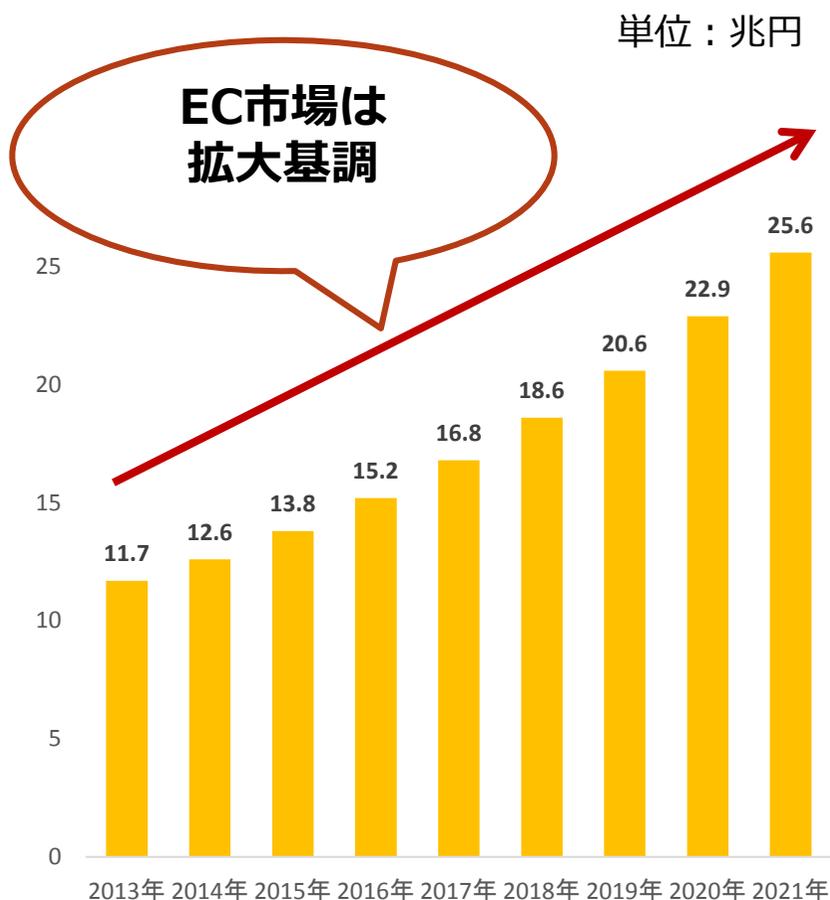
主要メディア



成長戦略⑤ 成長事業の拡大：アフィリエイト広告事業

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。マーケットの拡大が見込まれるEC分野に特化し、更なる成長を狙う

【EC市場規模】



- 2013年3月 アフィリエイトサービス開始
- 登録パートナー数 約29,000*
- ECに強いASPとしてパートナーから高評価

*上記、登録パートナー数は 2016年7月末時点の数値を使用

インフィード広告市場及びEC市場の急速の拡大を背景に、EC分野に特化し、更なる成長を狙う

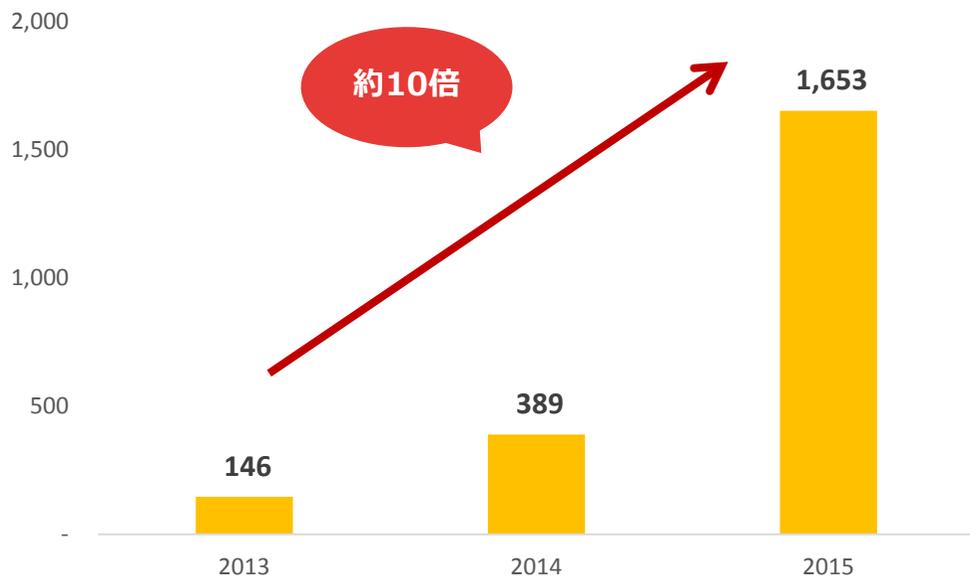
出典：野村総合研究所

成長戦略⑥ 成長事業の拡大：ふるさと納税支援事業

2017年度のふるさと納税の寄付総額は、3,000億円超えを予測。成長マーケットを背景に、ふるさと納税支援事業の拡大を図る

【ふるさと納税寄付総額（実績）の推移】

単位：億円



出典：総務省「納税受入額」

➤2014年7月 ふるさと納税サイト「ふるなび」をオープン



➤2015年11月 高額寄附者向けふるさと納税代行サービス「ふるなびプレミアム」を開始

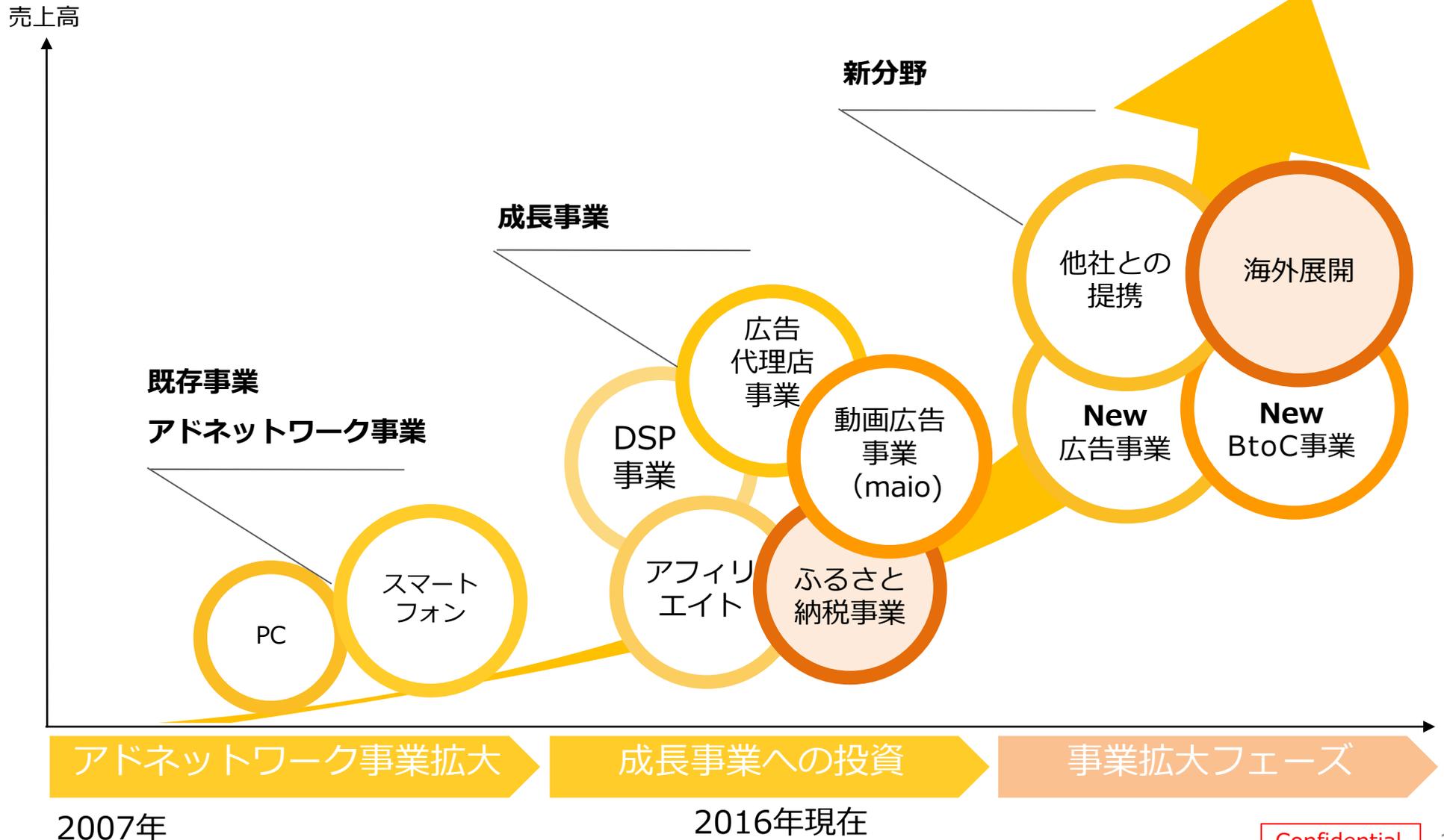
ふるなび
Premium

手数料無料、プロにおまかせ
ふるさと納税代行サービス

Confidential

成長戦略イメージ

競争優位を持つ既存事業及び成長事業に加えて、積極的な新規事業への取り組み、シナジー効果がある企業との業務提携、海外展開により加速的な成長を実現



将来見通しに関する注意事項

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

i-mobile Co.,Ltd.

