

V O Y A G E
G R O U P

東証一部 3688

2017年9月期第1四半期 決算説明資料

2017年1月25日

アジェンダ

| | | |
|----|--------------|------|
| 01 | 第1四半期連結決算の概要 | P 3 |
| 02 | 通期連結業績予想と進捗 | P 12 |
| 03 | 主要事業の概況 | P 19 |
| 04 | 参考資料 | P 41 |

アジェンダ

| | | | |
|----|--|--------------|------|
| 01 | | 第1四半期連結決算の概要 | P 3 |
| 02 | | 通期連結業績予想と進捗 | P 12 |
| 03 | | 主要事業の概況 | P 19 |
| 04 | | 参考資料 | P 41 |

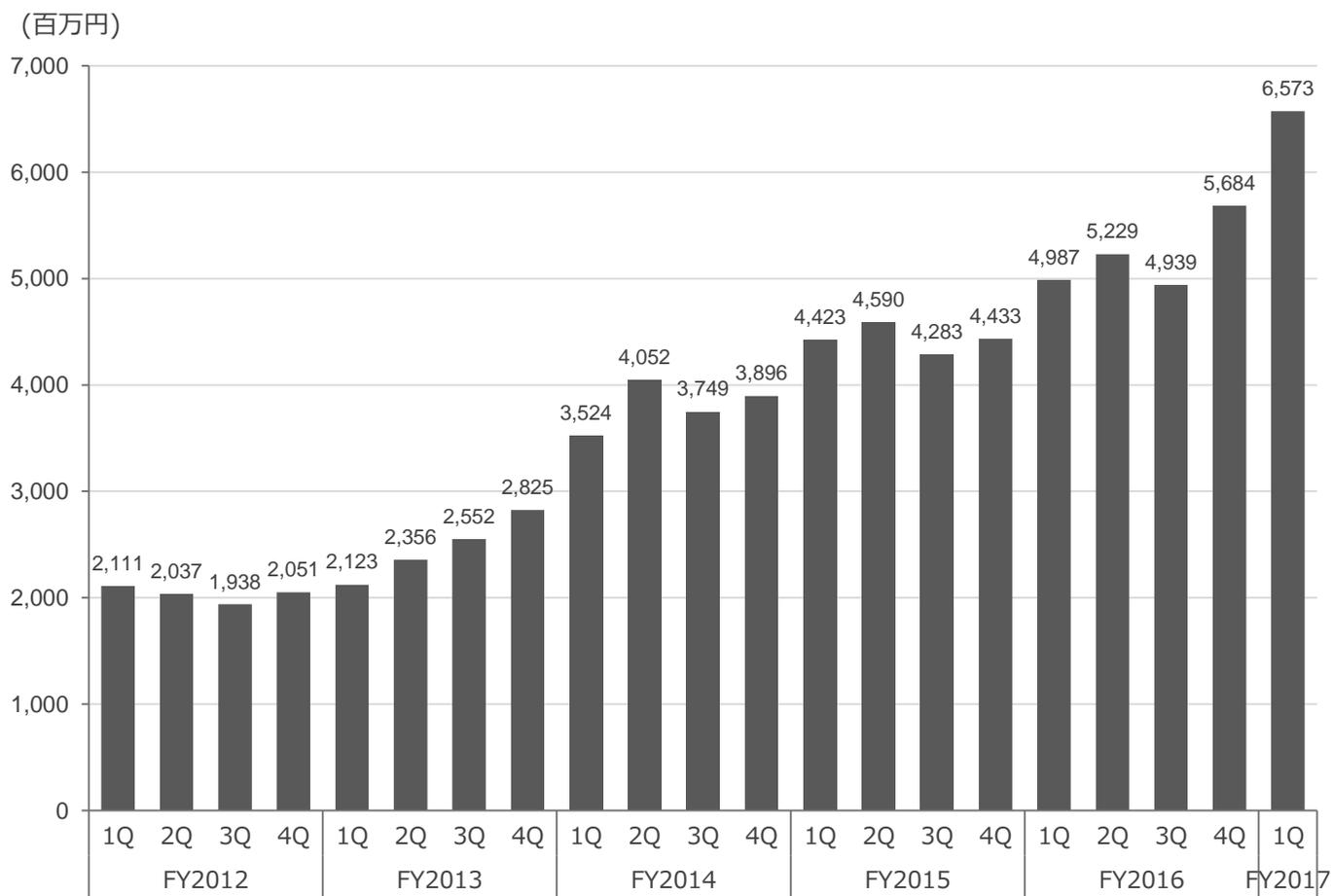
2017年9月期第1四半期 ハイライト

| | | | |
|------------|---------|---------|---------|
| 売上高 | 65.7 億円 | 前年同四半期比 | +31.8 % |
| 売上総利益 | 21.5 億円 | 前年同四半期比 | +29.1 % |
| 営業利益 | 6.3 億円 | 前年同四半期比 | +6.0 % |
| のれん償却前営業利益 | 6.9 億円 | 前年同四半期比 | +9.8 % |

- ☑ アドプラットフォーム事業を中心に業績を大きく伸ばし、売上高、売上総利益、営業利益全ての指標において過去最高を更新。
- ☑ カジタク社（イオングループ）と家事支援サービスのネット販売について包括的な協業について合意。新会社VOYAGE NEXUSを100%子会社として設立。
- ☑ FinTech領域に特化した投資ファンド「SV-FINTECH Fund」の立ち上げ。

連結売上高 四半期推移

アドプラットフォーム事業を中心に売上が拡大し、過去最高を更新。



売上高

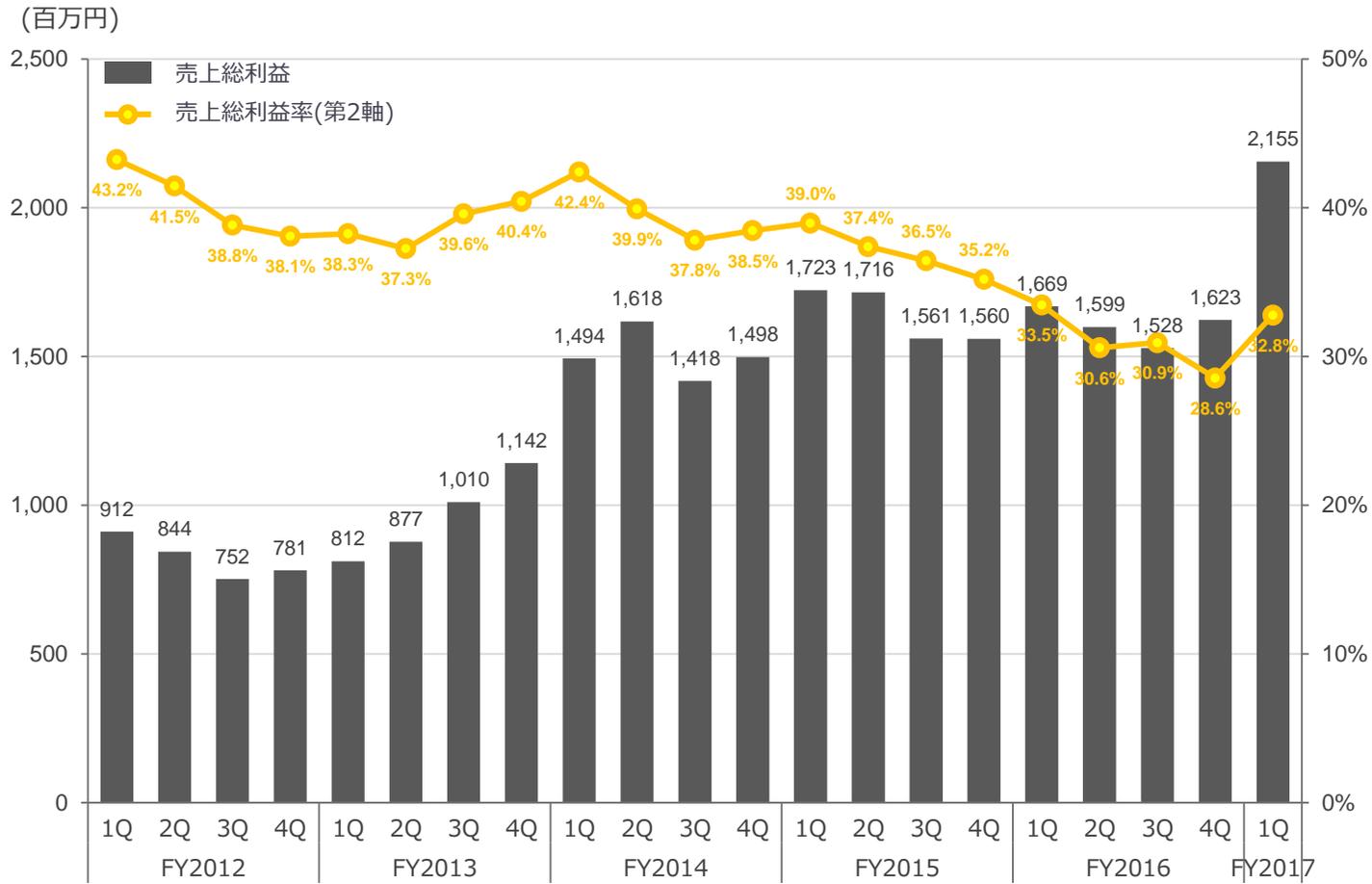
65.7 億円

前年同四半期比

+31.8 %

連結売上総利益 四半期推移

売上高の拡大に伴い、売上総利益も大きく伸張し、過去最高を更新。
 売上総利益率も28.6%から32.8%へと大きく改善。



売上総利益

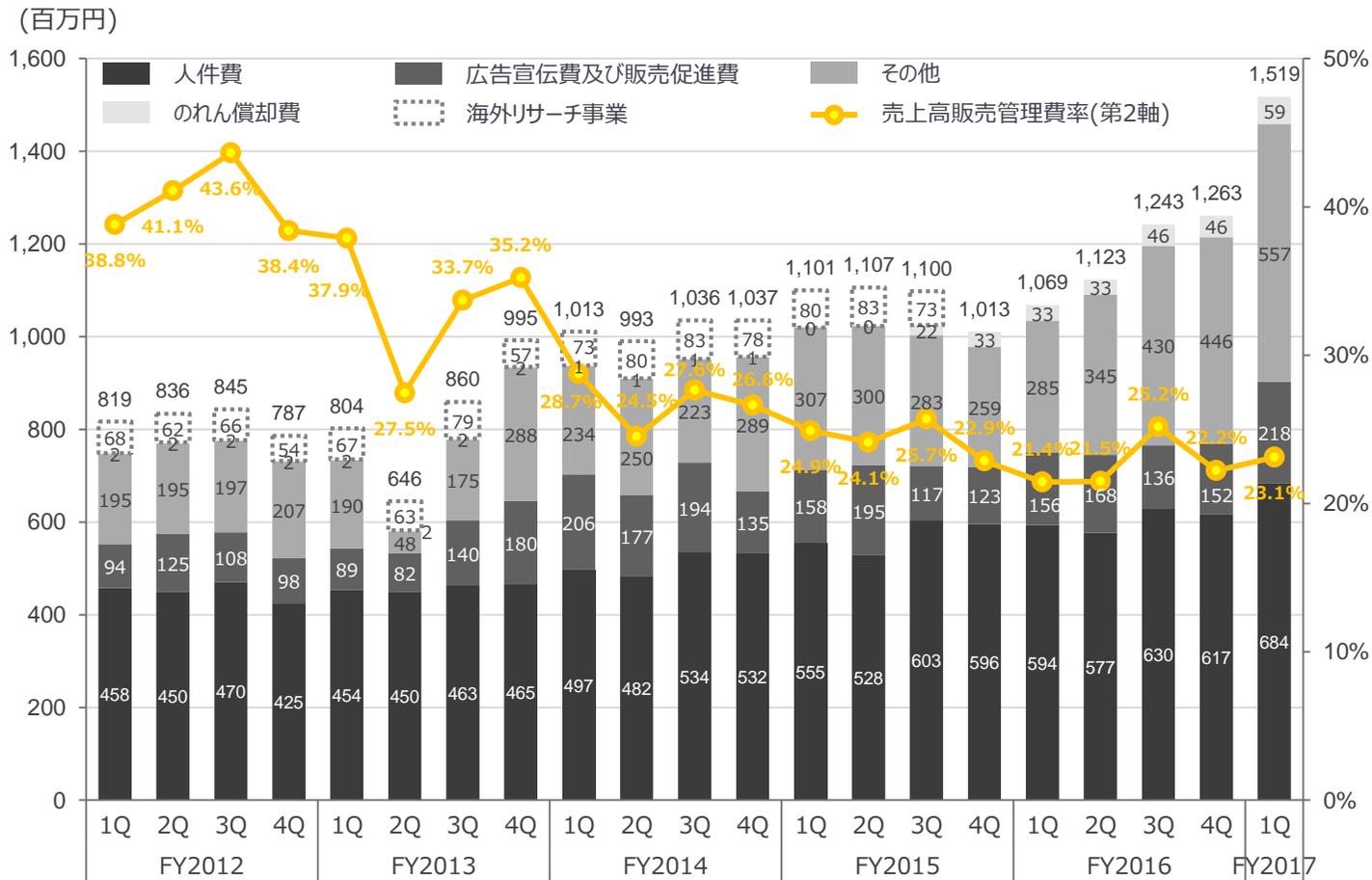
21.5 億円

前年同四半期比

+29.1 %

連結販売管理費 四半期推移

先行投資等により前四半期比では増えているものの想定ペースで推移。



販売管理費

15.1 億円

前年同四半期比

+42.0 %

売上高販売管理費率

23.1 %

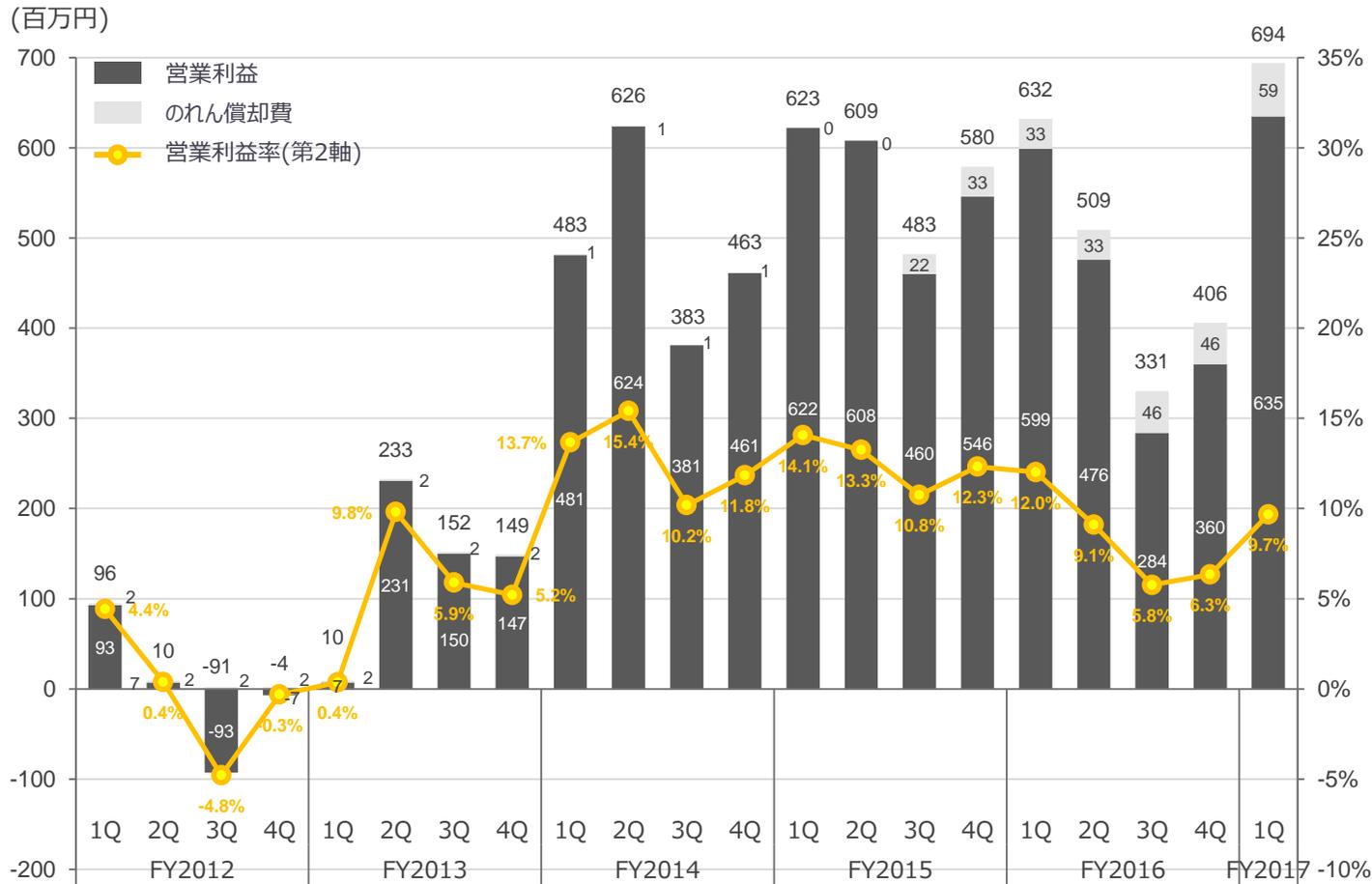
前年同四半期比

+1.7 pt

※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。

連結営業利益 四半期推移

売上総利益の伸びに伴い、のれん償却前営業利益、営業利益はともに過去最高を更新。



のれん償却前営業利益

6.9 億円

前年同四半期比

+9.8 %

営業利益

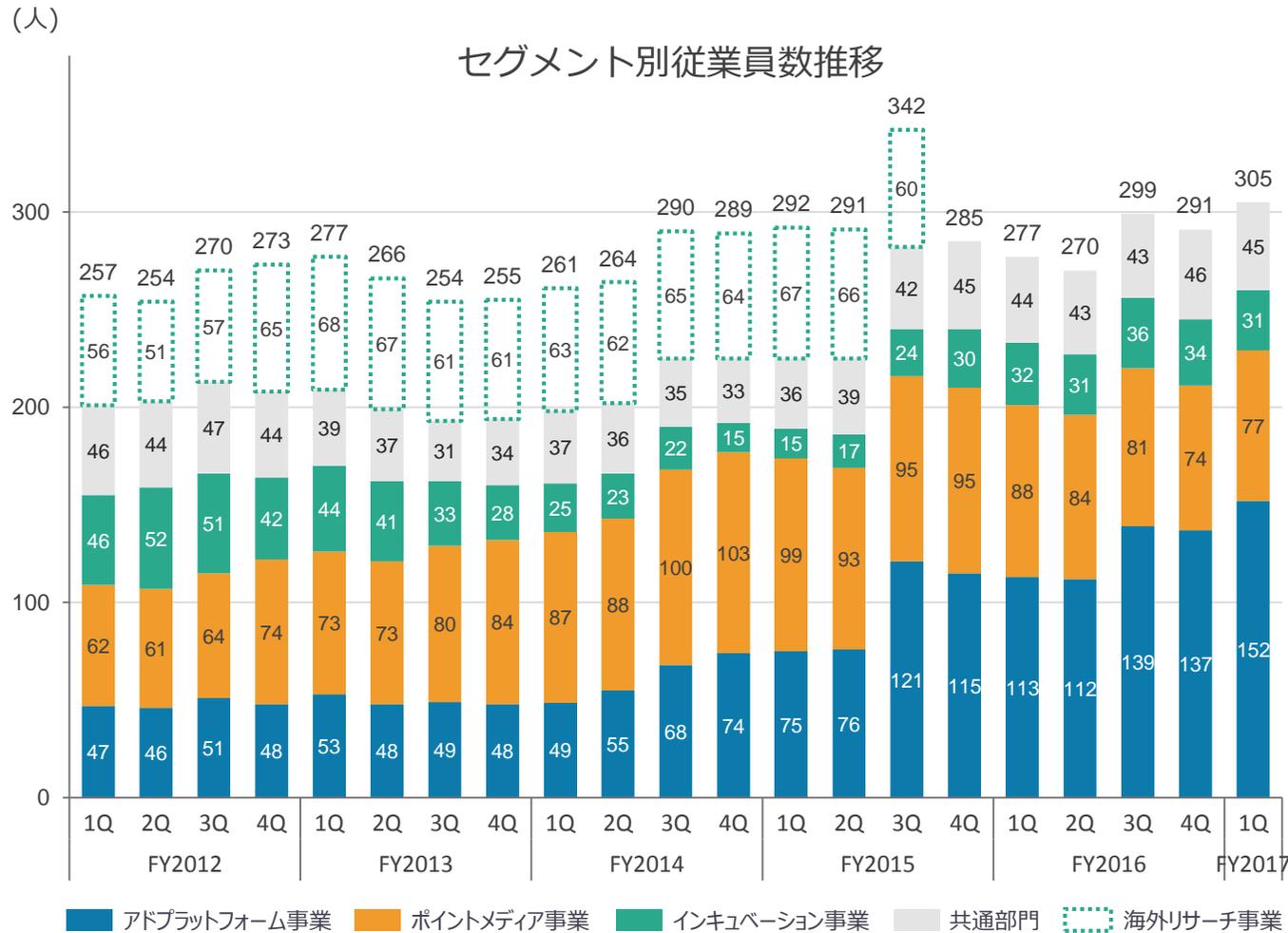
6.3 億円

前年同四半期比

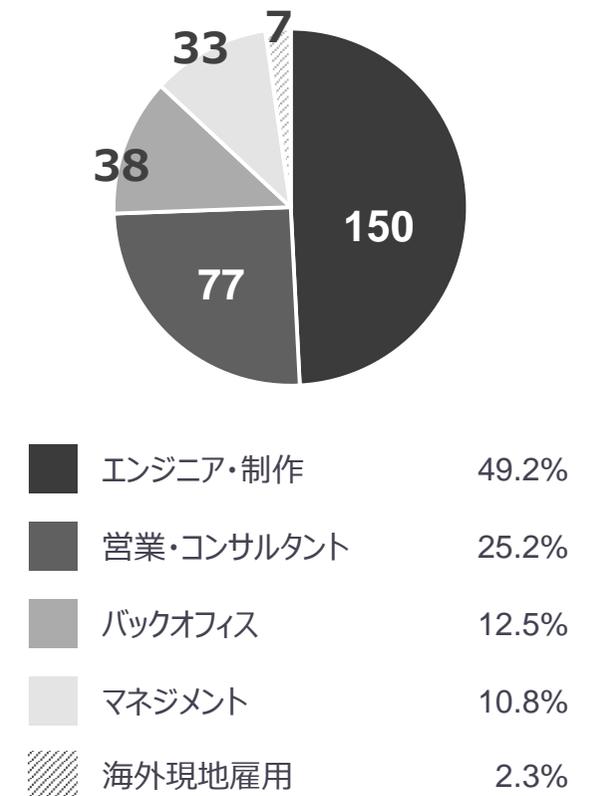
+6.0 %

連結従業員数

CMerTV社の連結化等により14名増加し、305名へ。



職種別内訳
(2016年12月末時点)



※従業員数は、臨時雇用者を含まない数値となります。
 ※2015年9月期3QはKauli社買収による人員増、同期4Qは海外リサーチ事業の再編による人員減あり。

四半期連結損益計算書

| (百万円) | 2017年9月期1Q 2016年10月～12月 | 2016年9月期1Q 2015年10月～12月 | 前年同四半期比 |
|------------------------|----------------------------|----------------------------|----------|
| 売上高 | 6,573 | 4,987 | +31.8% |
| 売上総利益 | 2,155 | 1,669 | +29.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,519 | 1,069 | +42.0% |
| 営業利益 | 635 | 599 | +6.0% |
| 営業外収益 | 85 | 4 | +1831.3% |
| 営業外費用 | 11 | 36 | △68.4% |
| 経常利益 | 709 | 567 | +25.0% |
| 特別利益 | 0 | 21 | - |
| 特別損失 | 14 | 9 | +48.6% |
| 税金等調整前四半期純利益 | 694 | 578 | +20.0% |
| 法人税等 | 232 | 205 | +12.9% |
| 非支配株主に帰属する四半期純利益(△は損失) | 21 | △22 | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 440 | 394 | +11.5% |

四半期連結貸借対照表

| (百万円) | 2017年9月期1Q 2016年12月末 | 2016年9月期 2016年9月末 | 前期末差 |
|-----------|-------------------------|----------------------|--------|
| 流動資産 | 8,378 | 7,361 | +1,016 |
| うち現金及び預金 | 3,330 | 3,111 | +219 |
| 固定資産 | 5,849 | 5,176 | +673 |
| 総資産 | 14,227 | 12,537 | +1,690 |
| 流動負債 | 6,386 | 5,538 | +847 |
| うちポイント引当金 | 2,740 | 2,704 | +36 |
| 固定負債 | 971 | 666 | +304 |
| 純資産 | 6,869 | 6,332 | +537 |
| 負債及び純資産 | 14,227 | 12,537 | +1,690 |

アジェンダ

| | | | |
|----|--|--------------|------|
| 01 | | 第1四半期連結決算の概要 | P 3 |
| 02 | | 通期連結業績予想と進捗 | P 12 |
| 03 | | 主要事業の概況 | P 19 |
| 04 | | 参考資料 | P 41 |

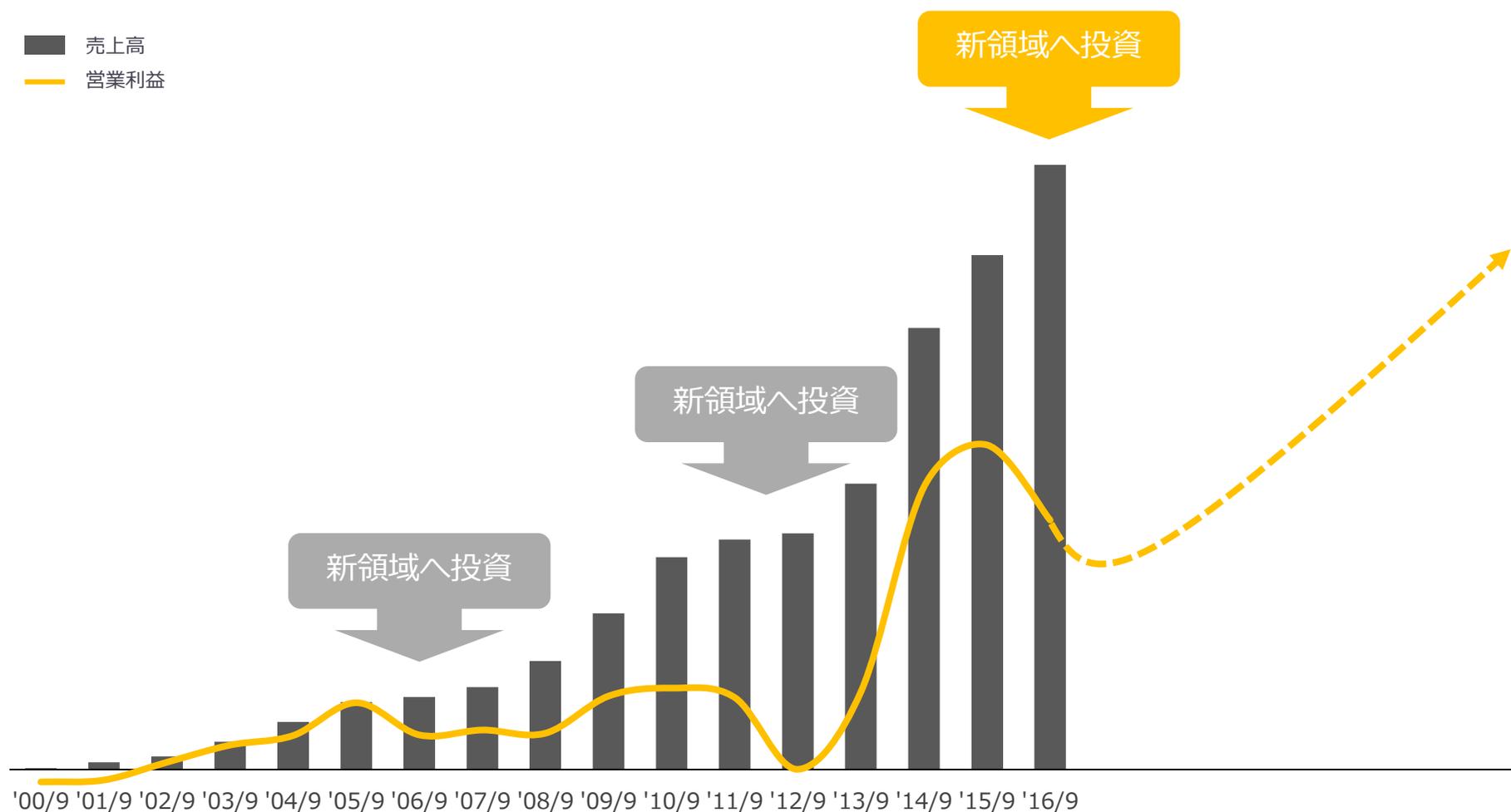
今後の各事業における基本方針

大規模なM&Aを当面は控え、自社内での事業拡大、事業開発を重視していく。
主要事業での営業利益の20%を目安に、第三の柱となるインキュベーション事業へ積極的に先行投資を進める。

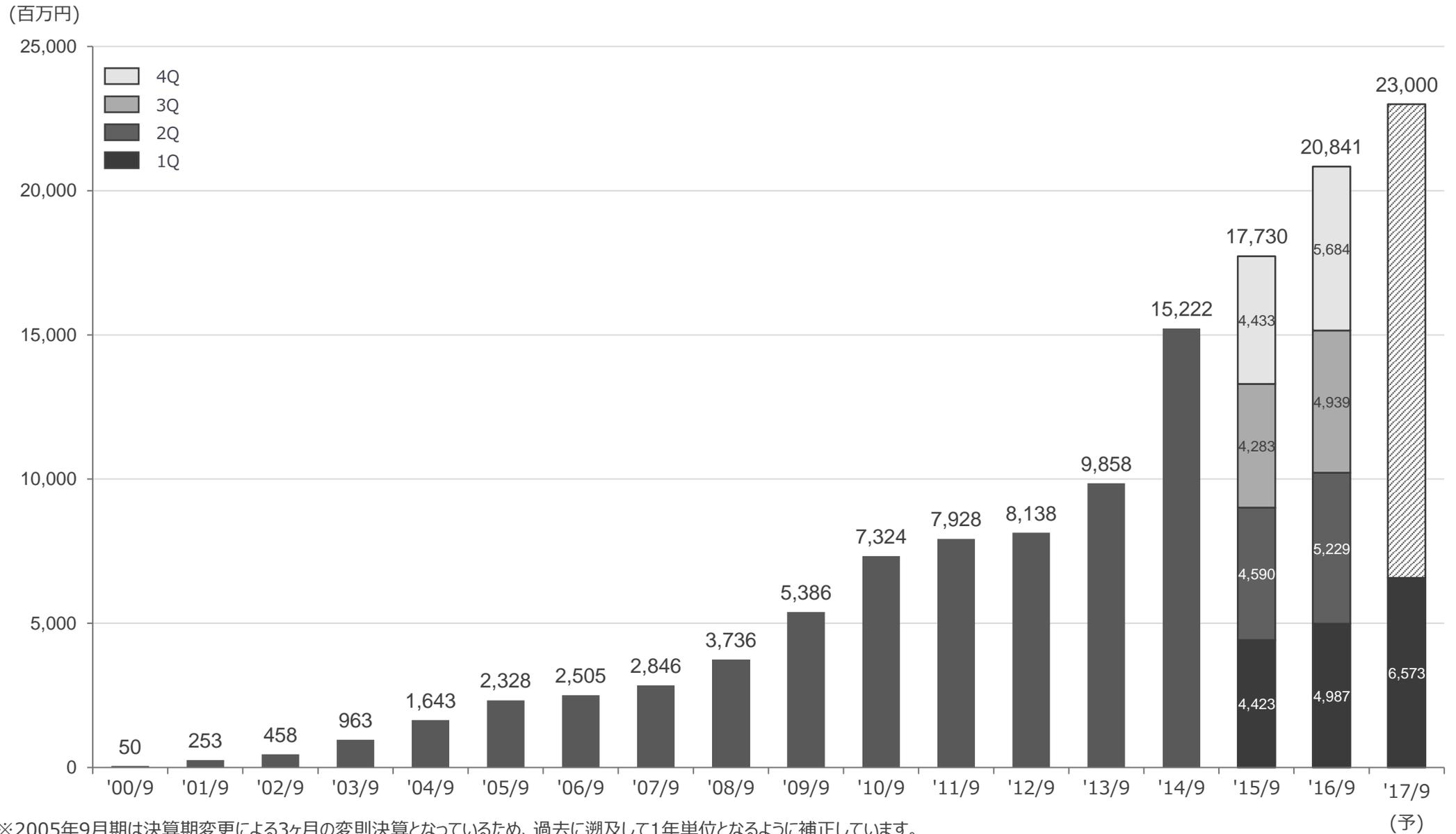
| 事業セグメント | | 基本方針 |
|--------------|---------|--------------------------------------------------------------------------------|
| アドプラットフォーム事業 | サプライサイド | 売上総利益率は今後も若干の低下が見込まれるものの、 当面はシェア拡大を重視し、売上総利益額の拡大を目指していく。 |
| | デマンドサイド | 先行投資フェーズ。 新サービスや新機能の開発を強化していく。 |
| ポイントメディア事業 | — | スマホシフト。PC領域においては新規投資を抑え、 スマホ領域については先行投資を行い、 新サービスや新機能の開発を強化していく。 |
| インキュベーション事業 | — | 第三の柱となる事業を作るべく先行投資を強化していく。 ネット領域における事業開発のノウハウを活用し、 非IT企業とのアライアンスを強化していく。 |

中長期での利益成長イメージ

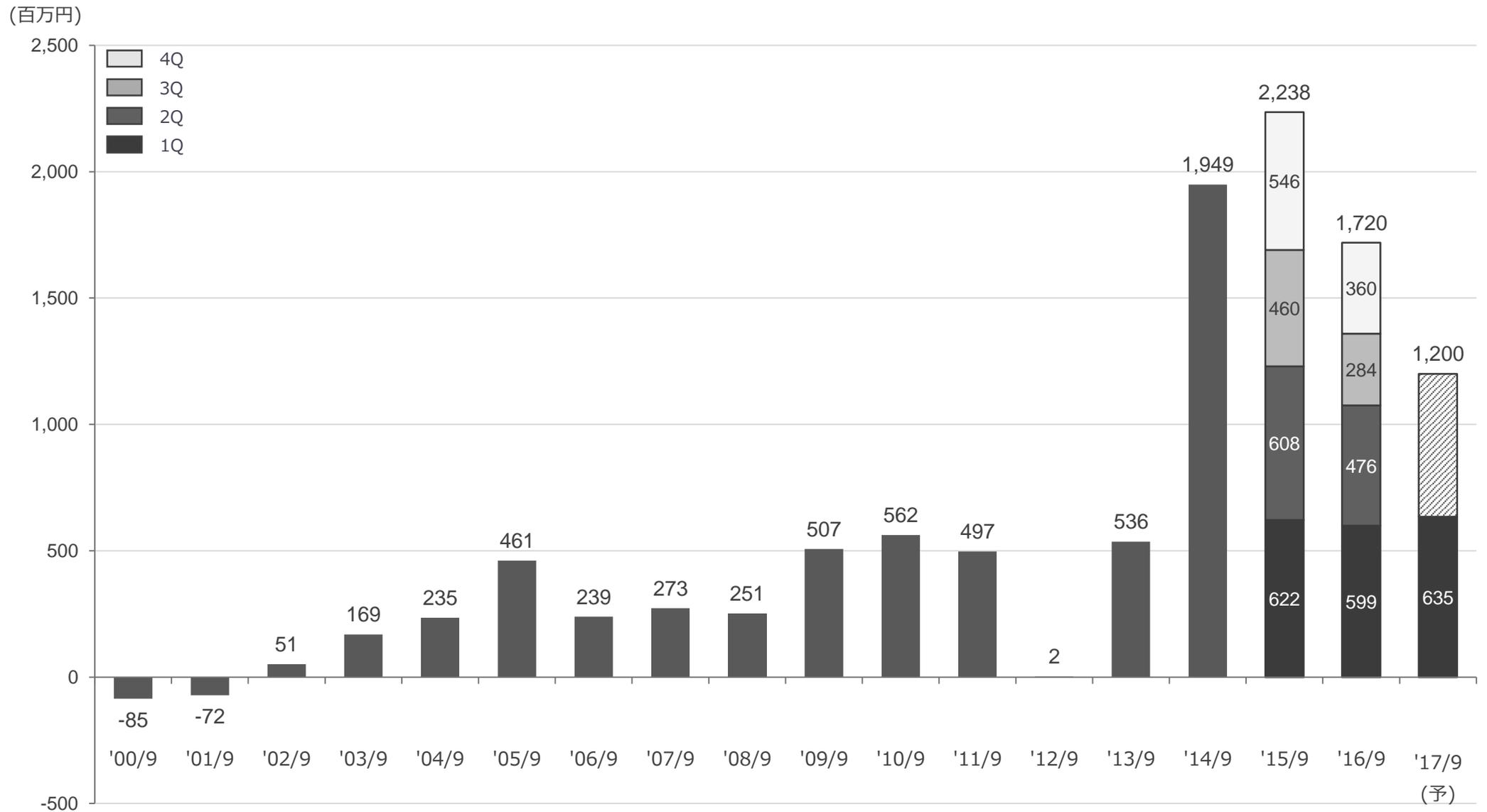
アドプラットフォーム事業を中心に利益を積み上げつつ、
それぞれの領域で先行投資を行い、将来の利益成長へ繋げていく。



2017年9月期 連結売上高予想

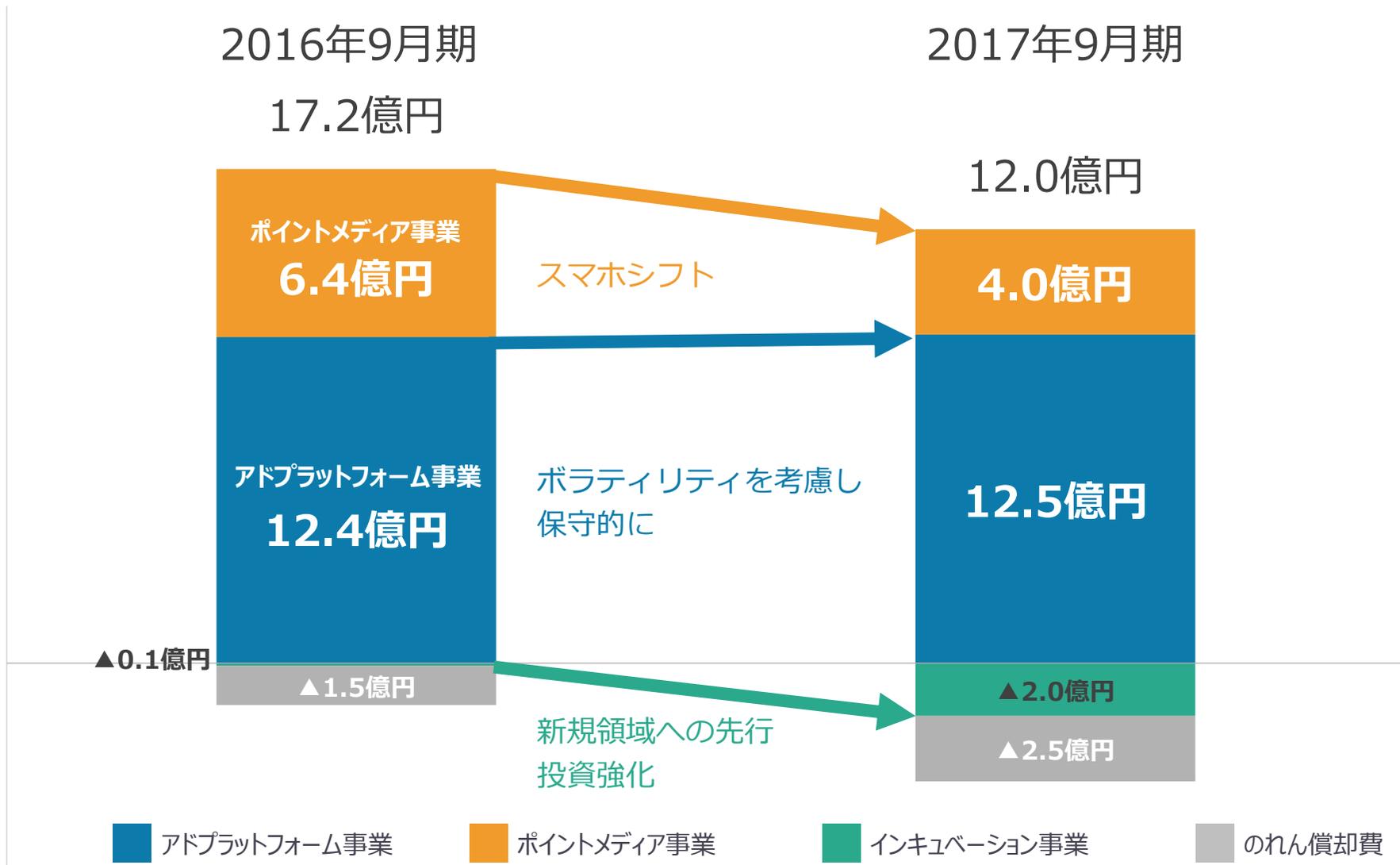


2017年9月期 連結営業利益予想

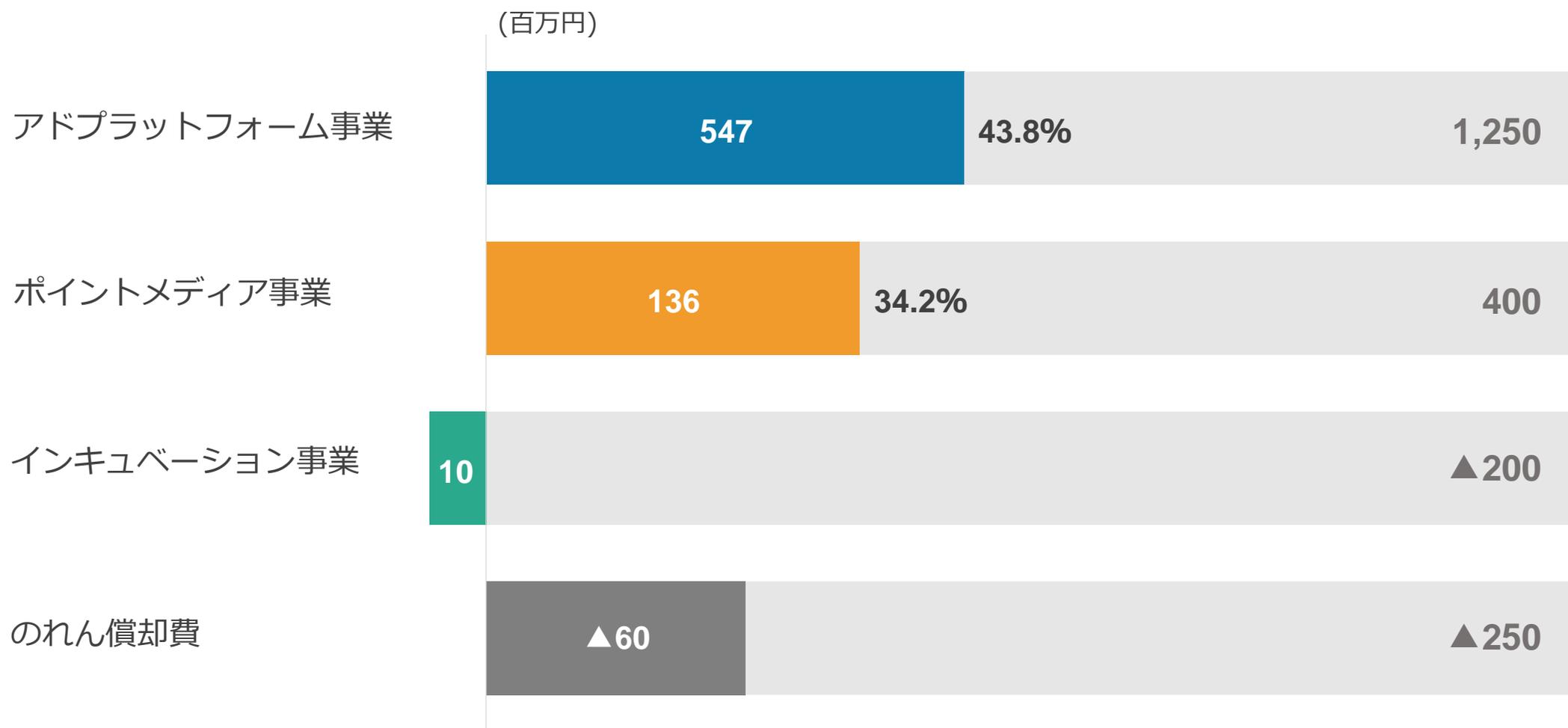


※2005年9月期は決算期変更による3ヶ月の変則決算となっているため、過去に遡及して1年単位となるように補正しています。

2017年9月期 セグメント別営業利益予想の内訳



2017年9月期 セグメント別営業利益予想の進捗率



2017年9月期 連結営業利益予想 12億円

アジェンダ

| | | | |
|----|--|--------------|------|
| 01 | | 第1四半期連結決算の概要 | P 3 |
| 02 | | 通期連結業績予想と進捗 | P 12 |
| 03 | | 主要事業の概況 | P 19 |
| 04 | | 参考資料 | P 41 |

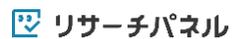
主要事業の概況

アドプラットフォーム事業を中心に、ポイントメディア事業、インキュベーション事業を事業展開。

アドプラットフォーム事業



ポイントメディア事業



インキュベーション事業

EC領域

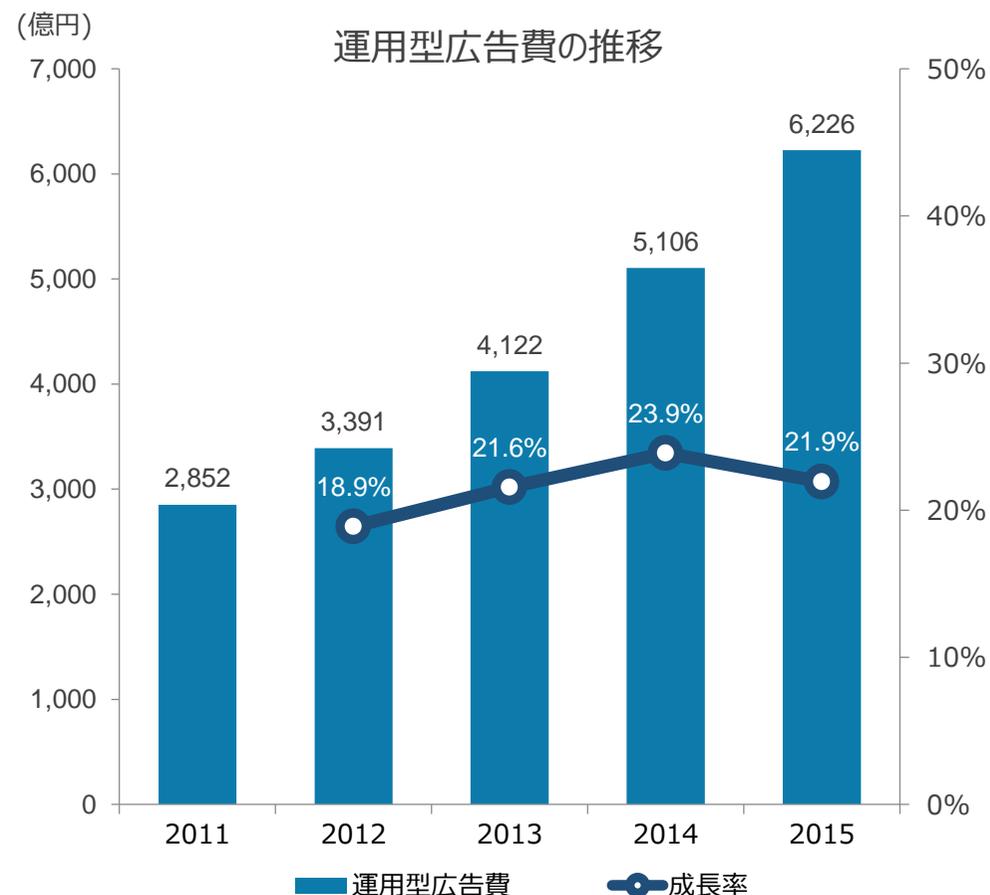
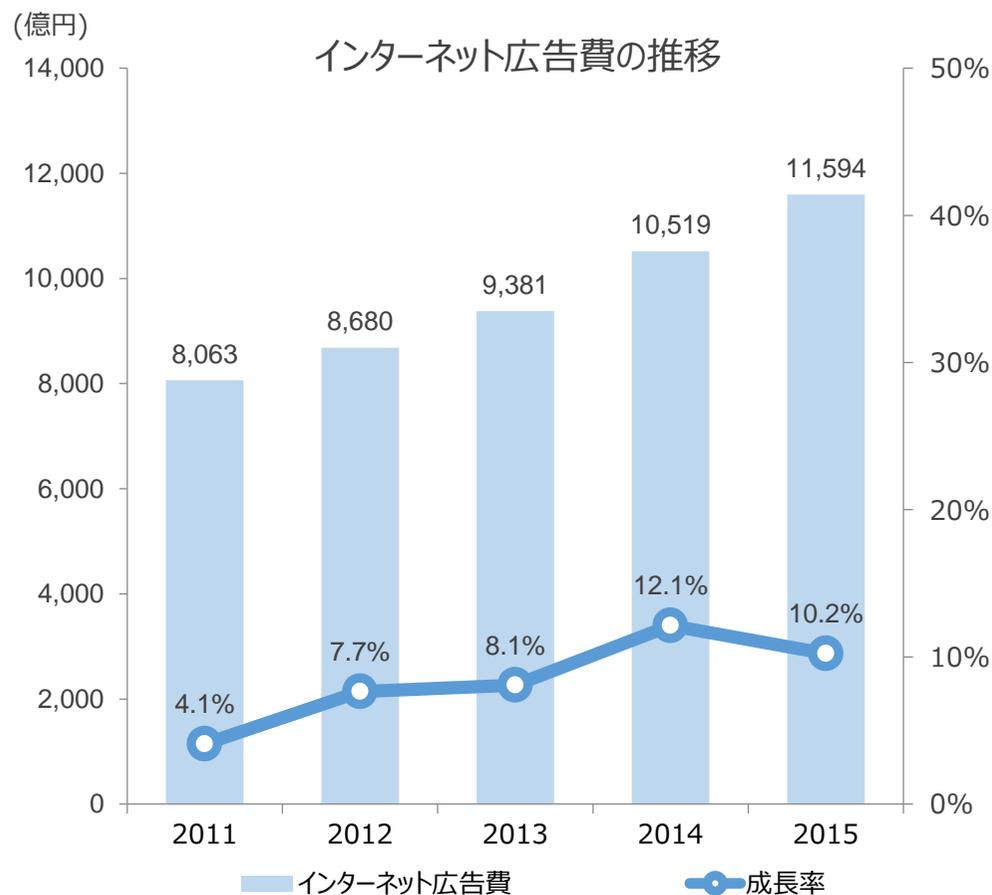
HR領域

FinTech領域

アドプラットフォーム事業

国内インターネット広告市場

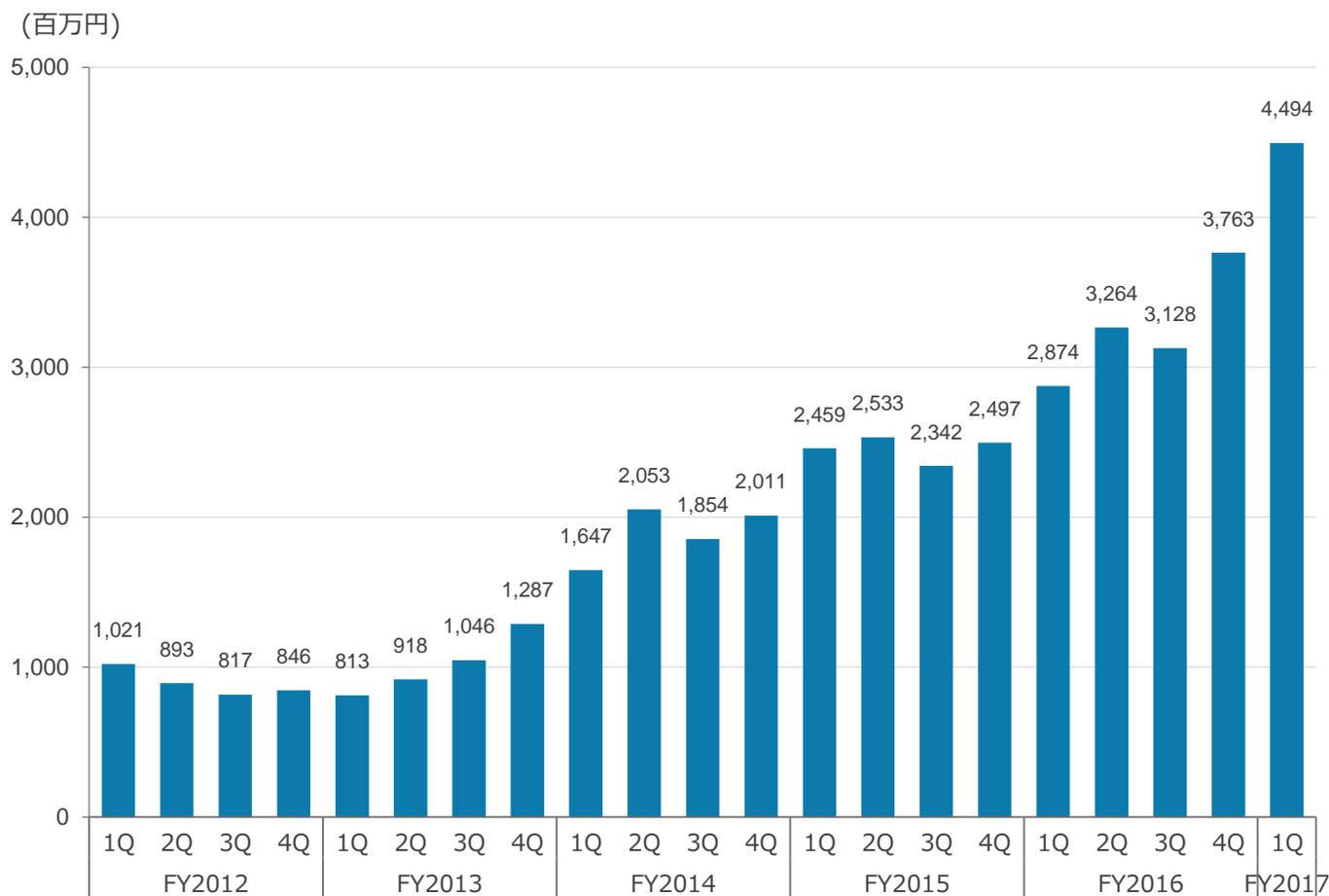
国内インターネット広告市場は順調に拡大し、2014年に初の1兆円超え。
特に運用型広告が急成長。



出所：株式会社電通「2015年 日本の広告費」より

アドプラットフォーム事業売上高 四半期推移

CMerTVの連結化や大口クライアントからの受注等も重なり、過去最高を更新。



売上高

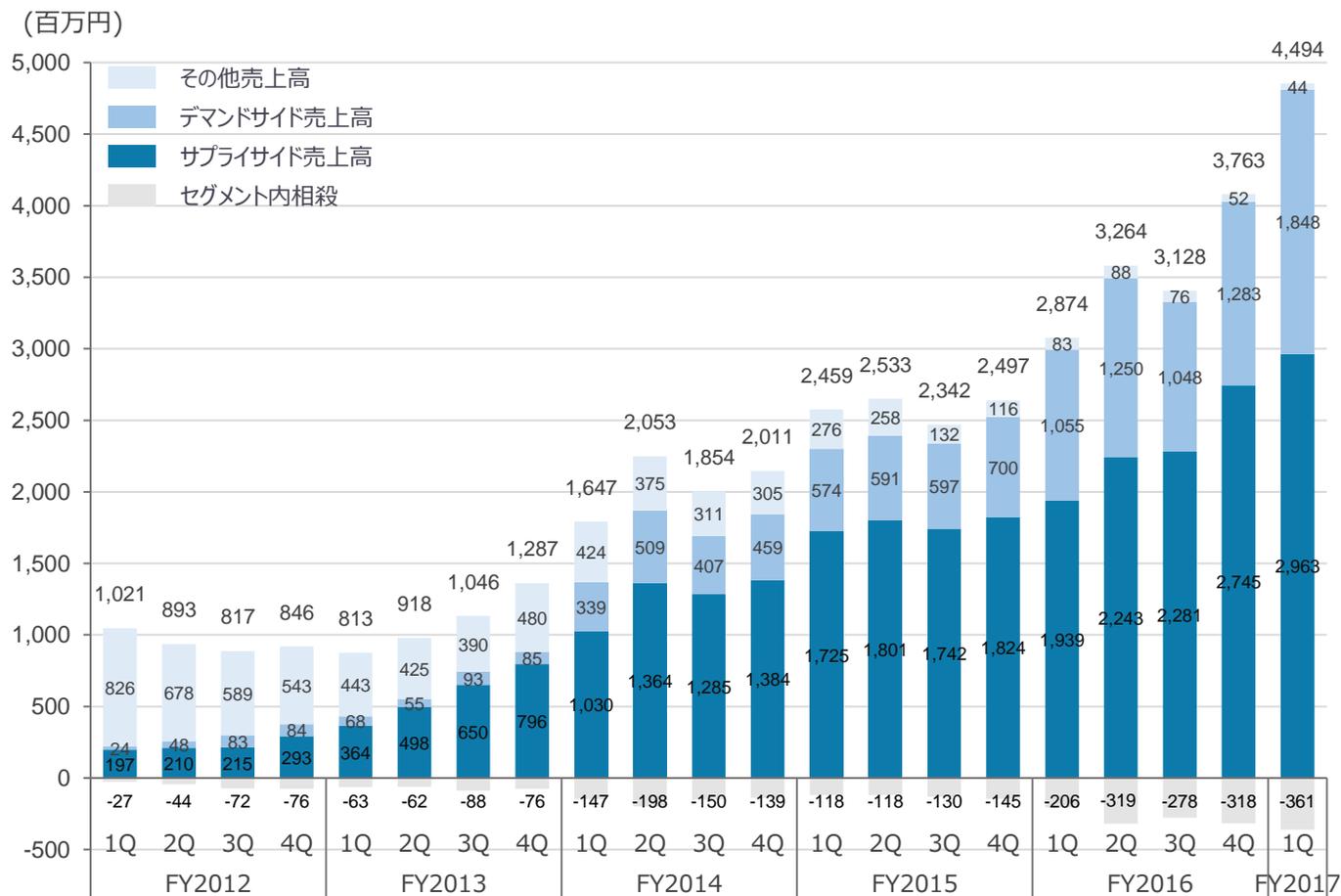
44.9 億円

前年同四半期比

+56.4 %

アドプラットフォーム事業売上高内訳 四半期推移

サプライサイド、デマンドサイド共に過去最高を更新。



サプライサイド売上高

29.6 億円

前年同四半期比

+52.8 %

デマンドサイド売上高

18.4 億円

前年同四半期比

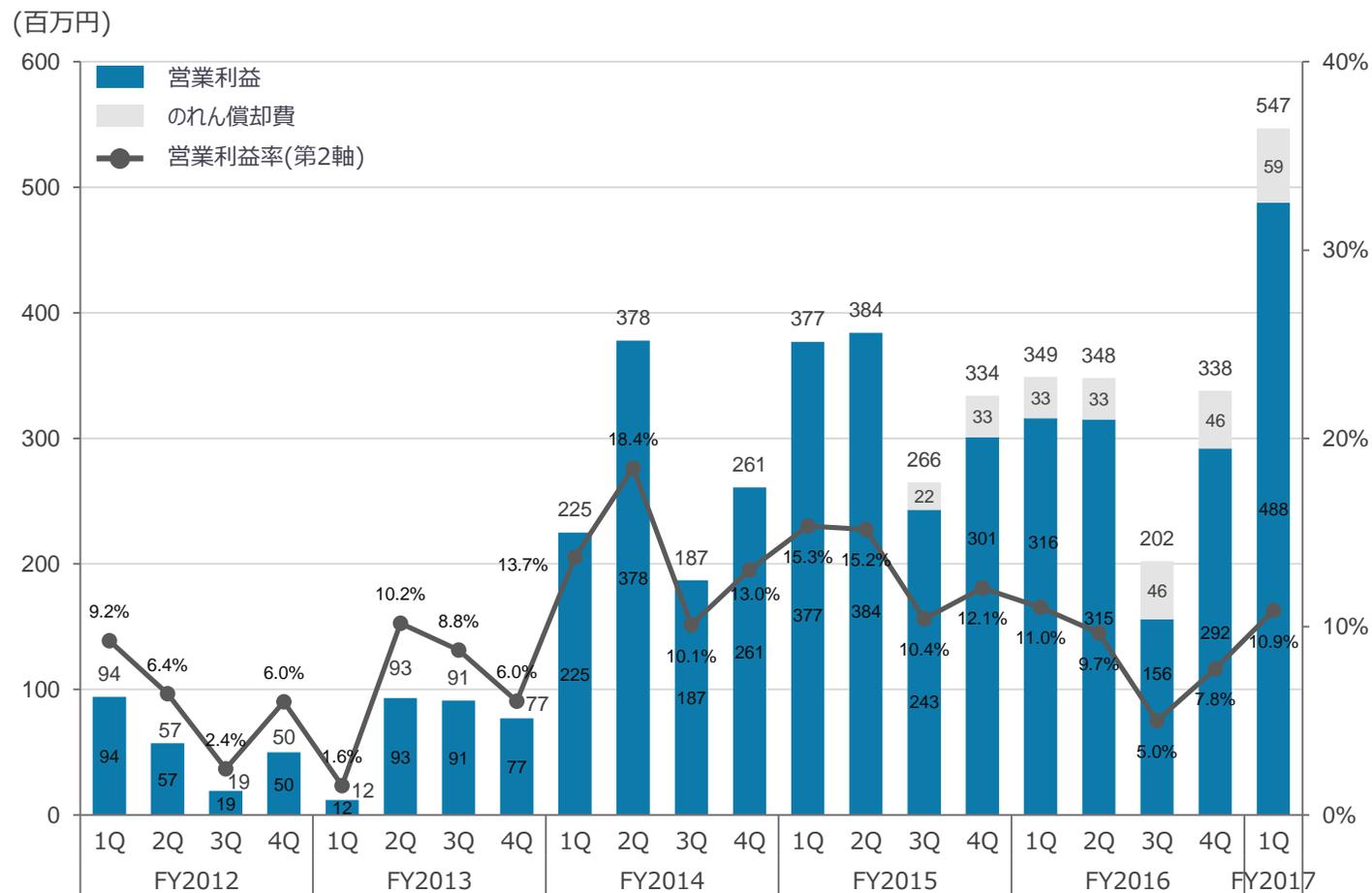
+75.1 %

※サプライサイド売上高：「SSP fluct」及び「ゴールドスポットメディア」等の合算値となります。

※デマンドサイド売上高：「Zucksアドネットワーク」、「Zucksアフィリエイト」、「CMerTV」及び「intelish」等の合算値となります。

アドプラットフォーム事業営業利益内訳 四半期推移

デマンドサイドや動画領域への先行投資をこなしつつ、営業利益は過去最高を更新。



のれん償却前営業利益

5.4 億円

前年同四半期比

+56.5 %

営業利益

4.8 億円

前年同四半期比

+54.1 %

CMerTVがバンダイナムコエンターテインメントと資本提携

連結子会社であるCMerTV（出資比率58.4%）が
株式会社バンダイナムコエンターテインメントと資本提携。

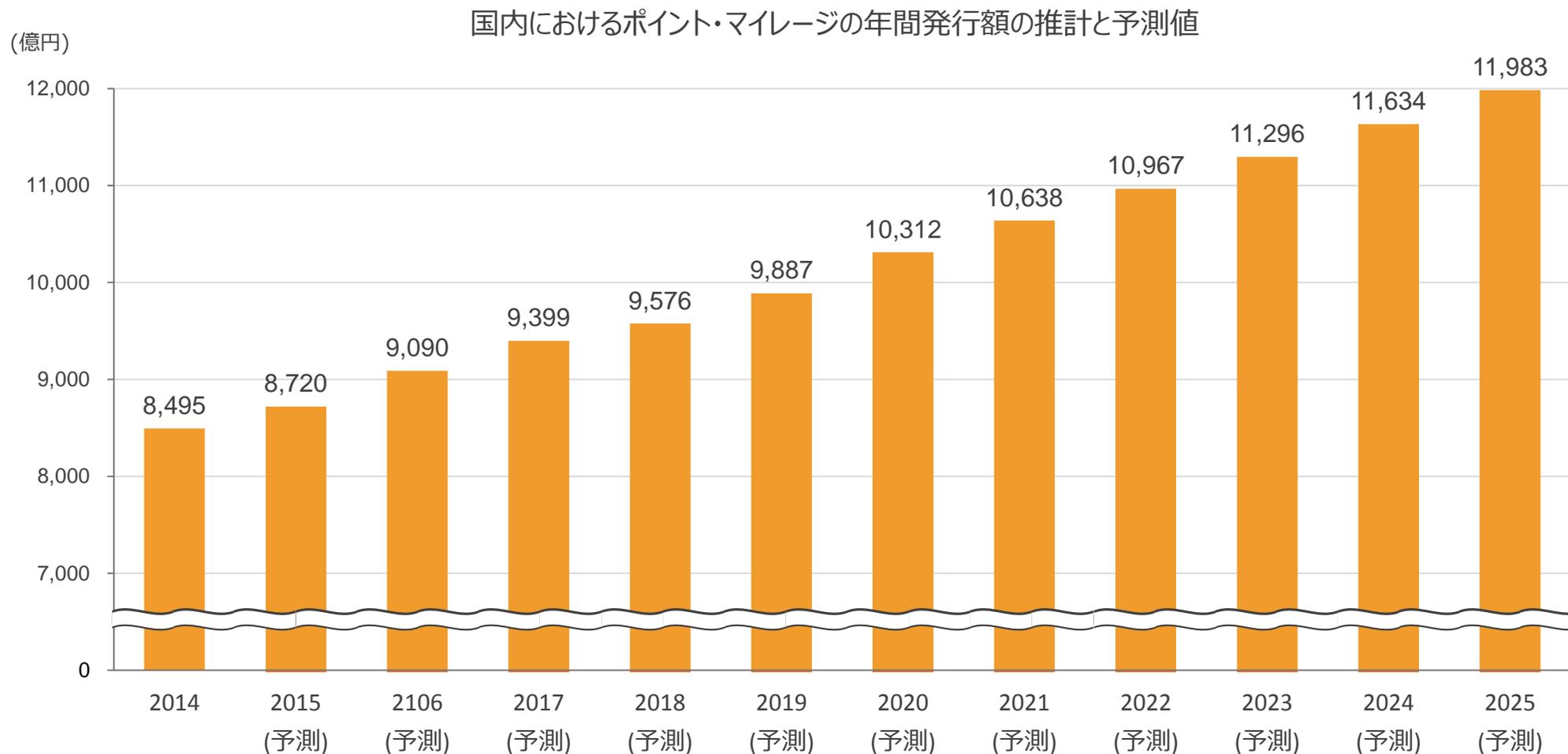


資本提携により、バンダイナムコエンターテインメント社が広く展開しているゲームアプリやネットワークコンテンツと、CMerTVが持っているPerfect View™Network(スマートフォン向け動画広告)やリアル・ディスプレイ・ネットワーク(屋外デジタルサイネージ向け動画広告配信)といったプラットフォームへの繋ぎ込みが可能となり、新たなネットワーク化が実現することで、様々な広告主に対して大きなコミュニケーションの提供が可能となります。

ポイントメディア事業

国内ポイント市場

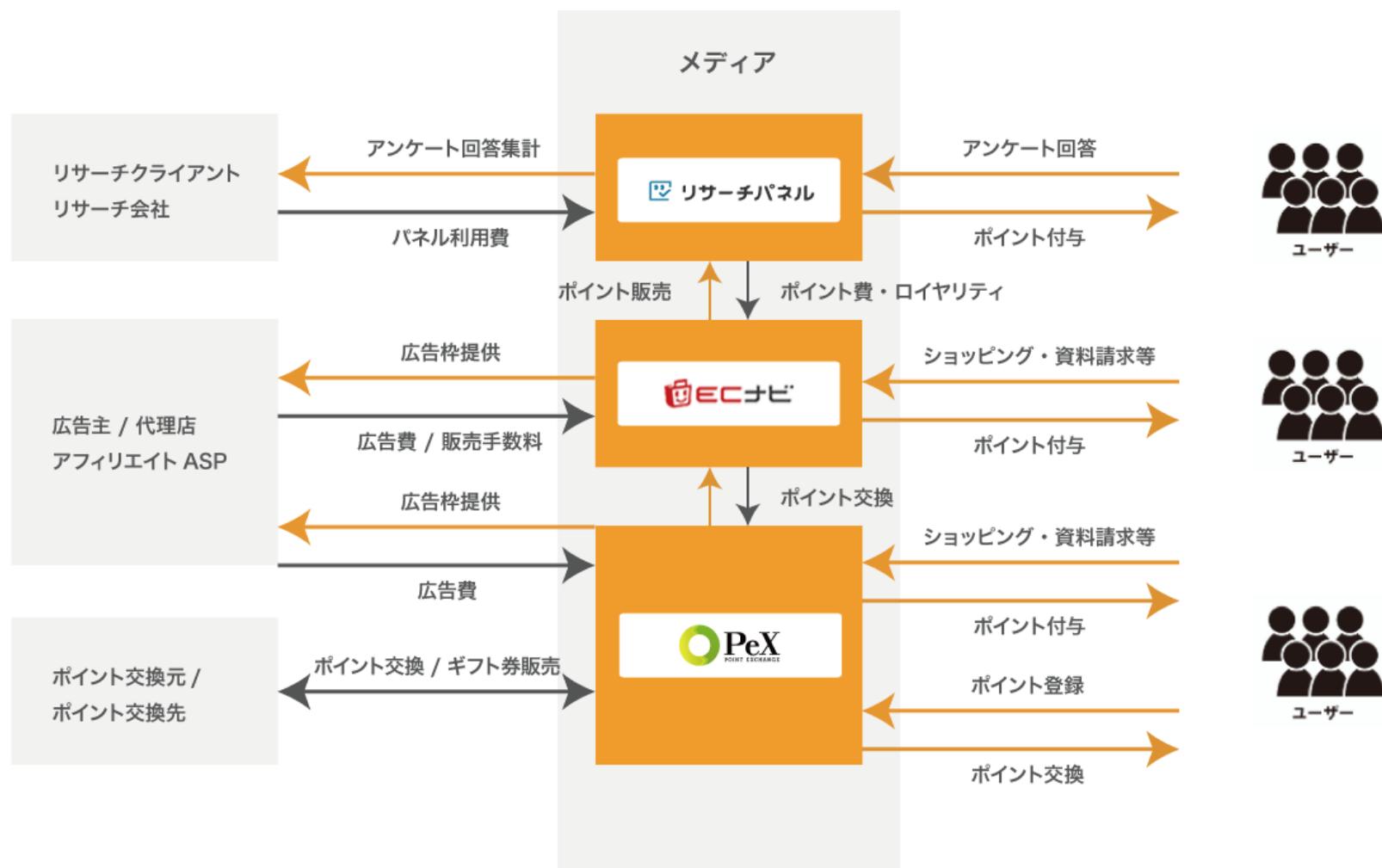
日本のポイント・マイルの発行額は順調に拡大しており、2020年に1兆円超えと予測。



株式会社野村総合研究所調べ(https://www.nri.com/jp/news/2016/161005_1.aspx)より、当社分析加工。

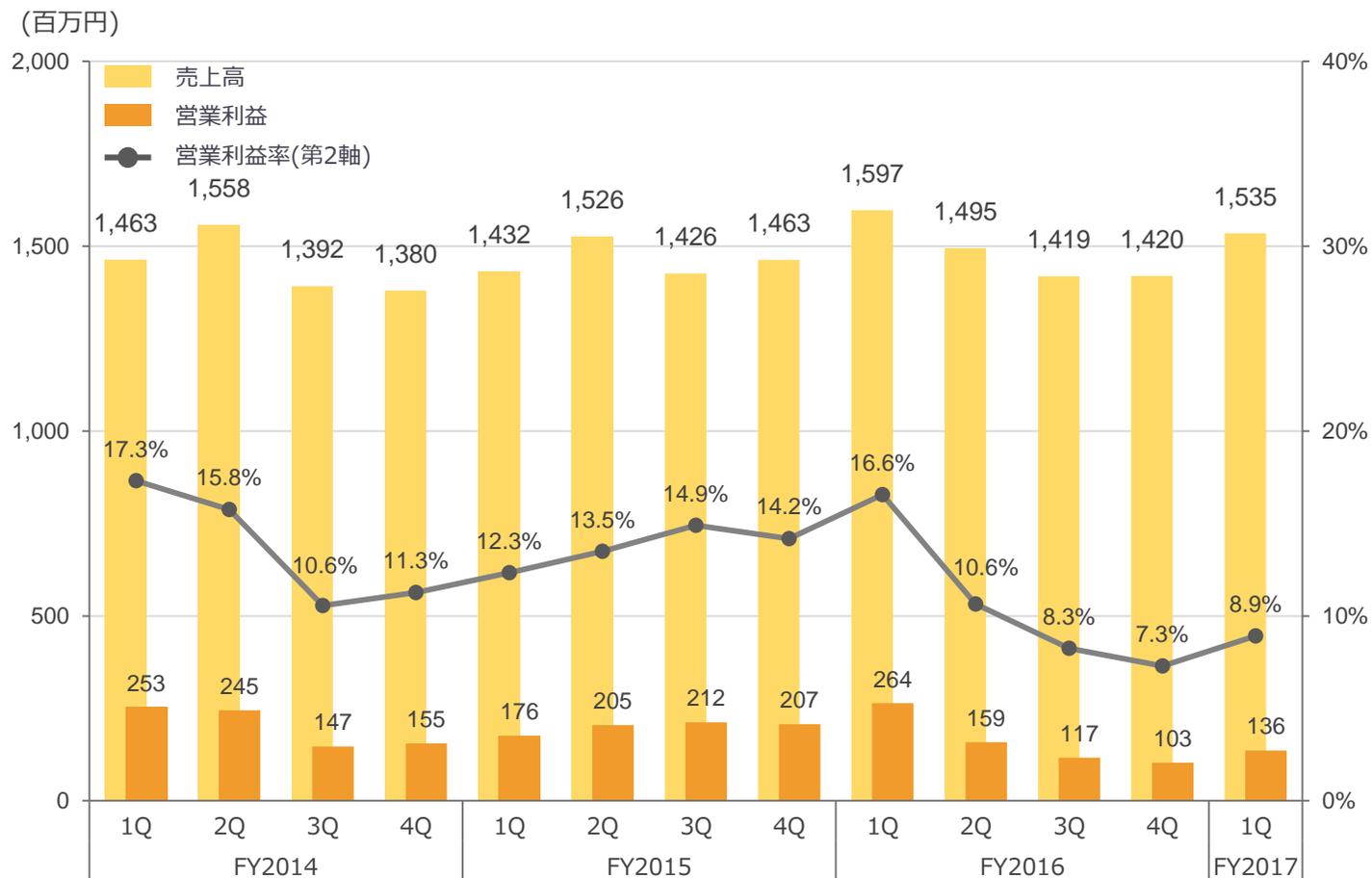
ポイントメディア事業のビジネスモデル

ユーザーは普段のネットショッピングやアンケート回答等で無料でポイントを貯められ、
広告主への送客による広告収益やアンケート回答によるリサーチ収益が当社の主な売上に。



ポイントメディア事業業績 四半期推移

前四半期比では営業利益率が改善し、営業利益も増加傾向に。



売上高

15.3 億円

前年同四半期比

▲3.9 %

営業利益

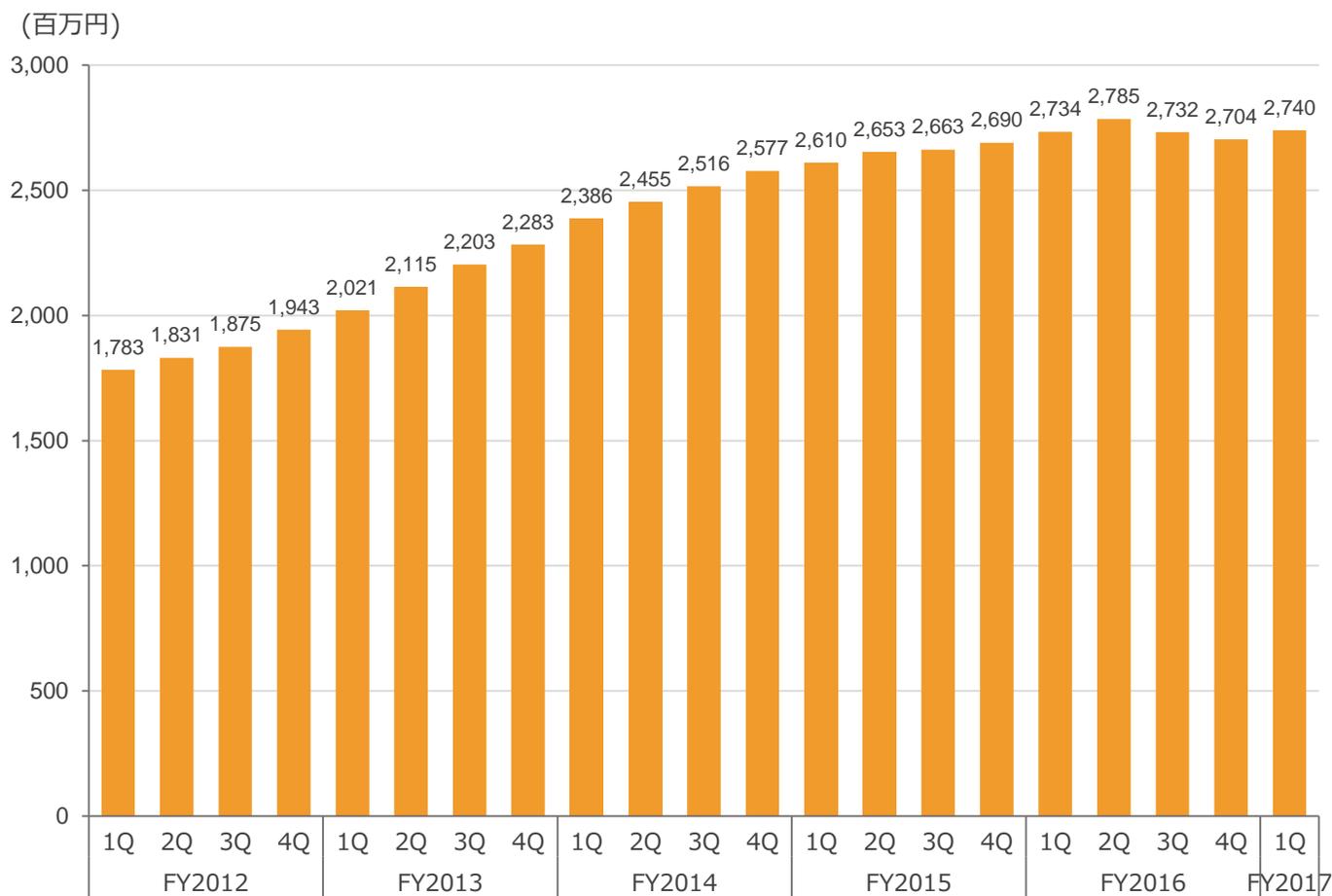
1.3 億円

前年同四半期比

▲48.2 %

ポイント発行残高 四半期推移

前年同四半期とほぼ同じ水準に。



ポイント発行残高

27.4 億円

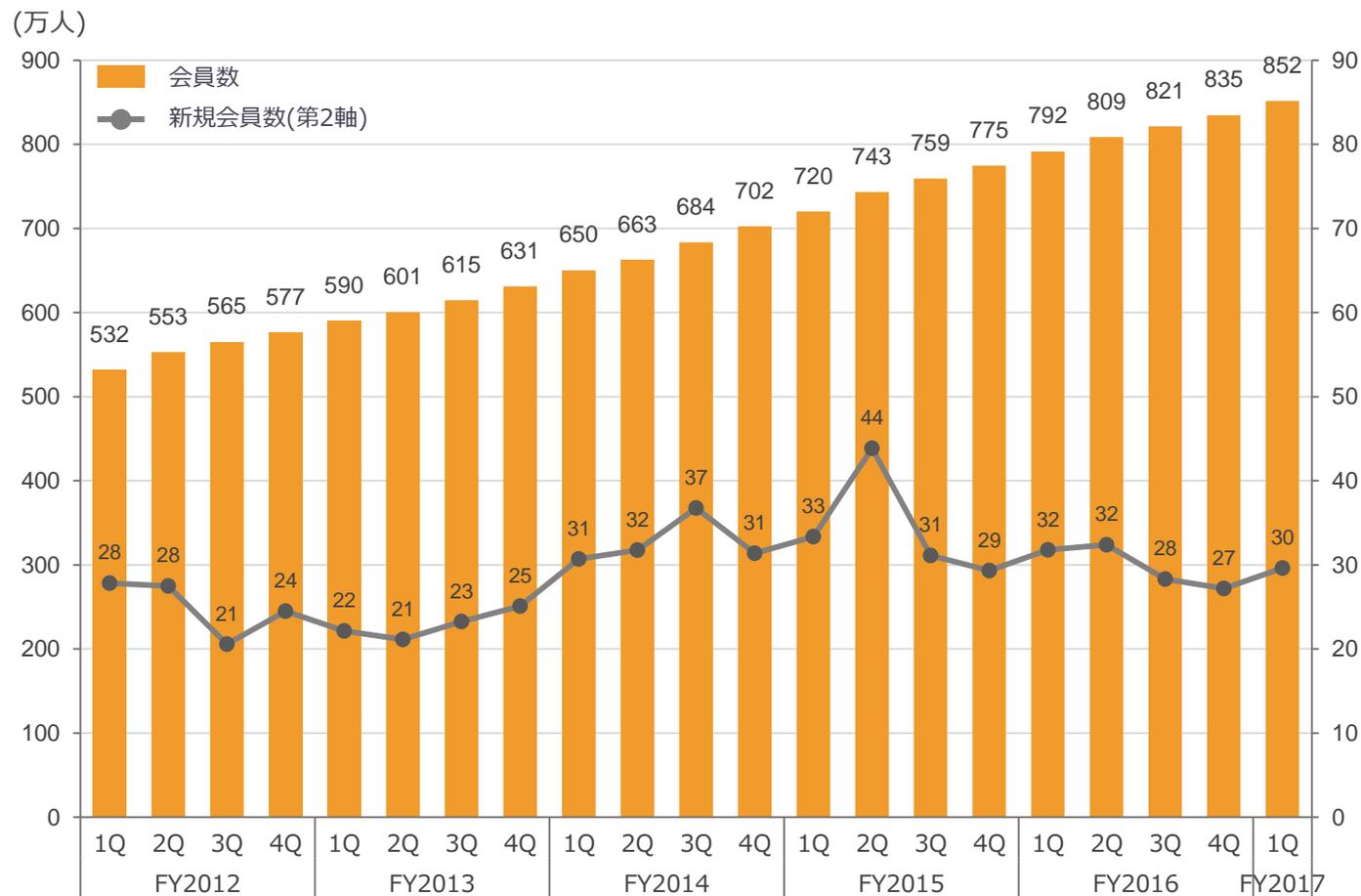
前年同四半期比

+0.2 %

※各四半期末時点でのECナビ及びPeXのポイント発行残高の累計となります。

ポイントメディア会員数 四半期推移

ポイントメディアののべ会員数は852万人に。



ポイントメディア会員数

852 万人

前年同四半期比

+7.6 %

※各四半期末時点でのECナビ、PeX及びリサーチパネルの会員数の合算となります。

凸版印刷と協業でポイントが貯まるチラシアプリ「ECナビ x Shufoo！」をリリース

ECナビのスマートフォンユーザーをリアル店舗へ送客。O2Oへの取り組みを強化。



スーパーやドラッグストア、百貨店など全国100,000店以上のチラシが無料で閲覧できるだけでなく、チラシを見るだけでECナビポイントが貯められる無料アプリ。



| | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| iOS版 | https://itunes.apple.com/jp/app/ecnabi-shufu/id1184835571 |
| Android版 | https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.ecnavi.ecnavixshufoo&hl=ja |

インキュベーション事業

インキュベーション領域への取り組み

アドプラットフォーム事業、ポイントメディア事業に続く、第三の柱となる事業を積極的に開拓。主要事業の営業利益の20%を目安に、積極的に先行投資を進める。

HR領域

EC領域

FinTech領域

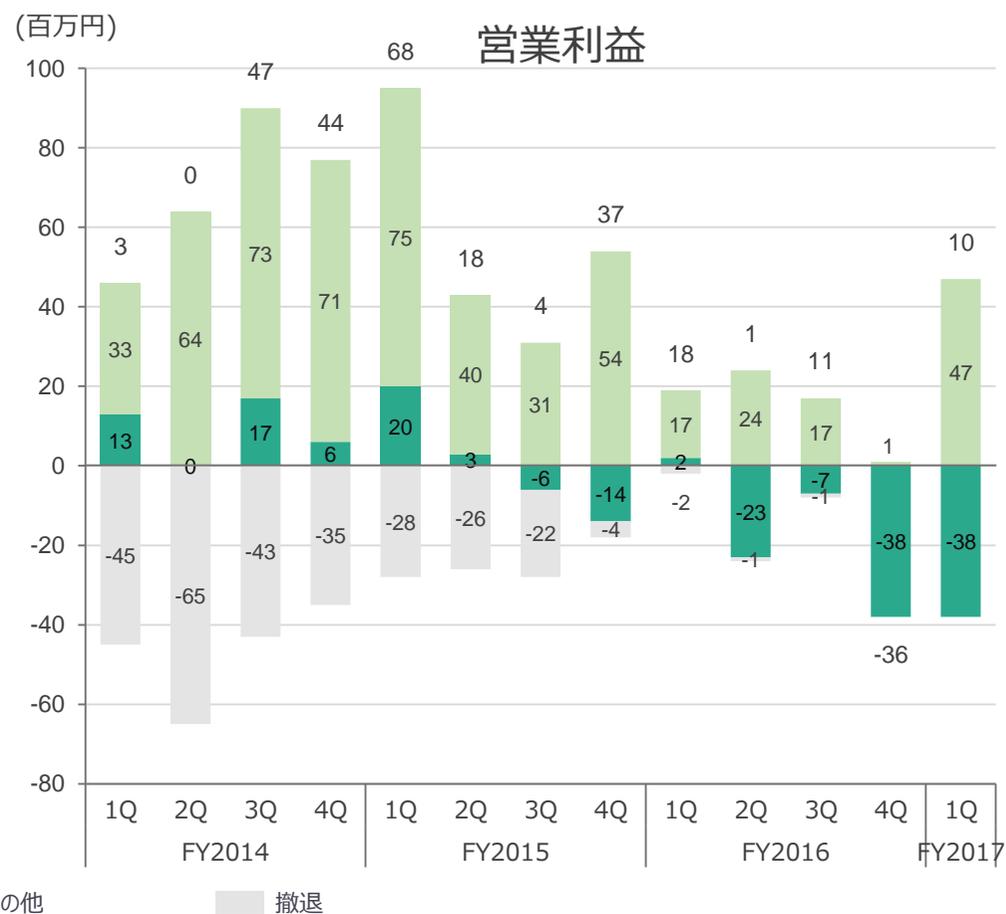
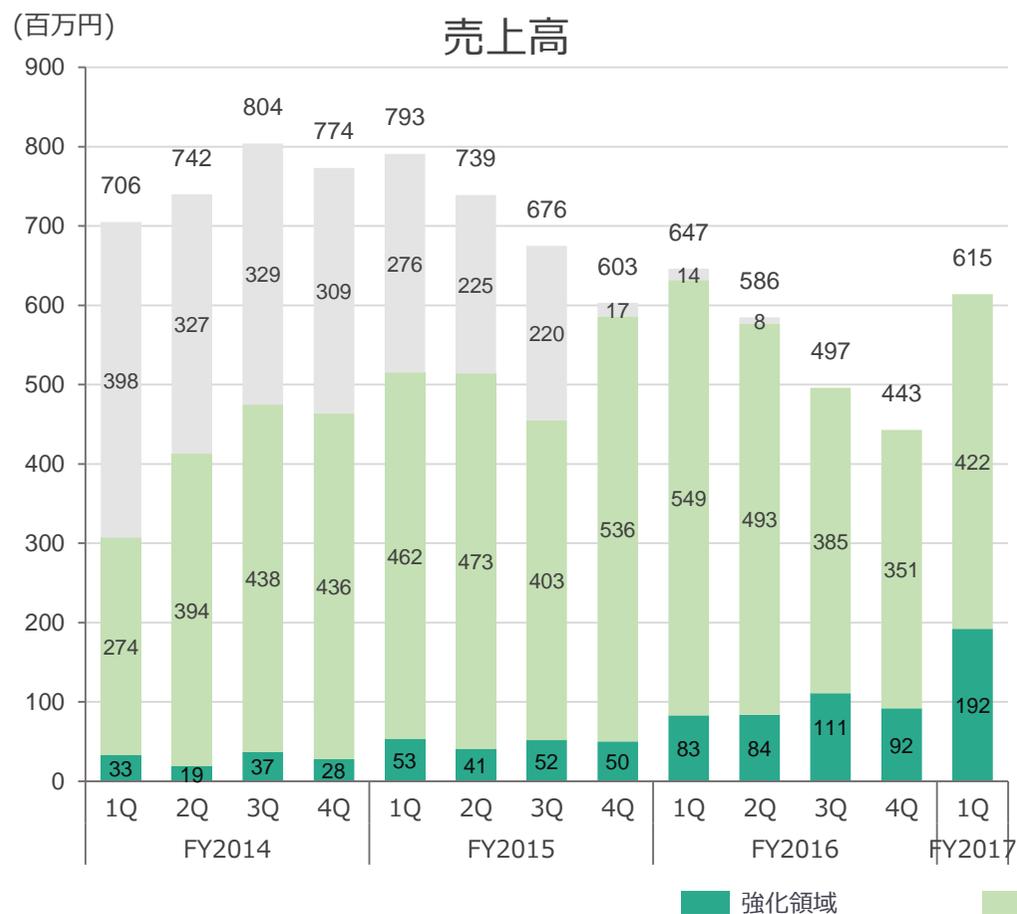
その他領域

インキュベーション事業概要

| 領域 | | 事業/サービス名 | 主な事業内容 |
|------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 強化領域 | HR領域 | 新卒採用支援事業 (株式会社サポーターズ) | 就職活動支援サービス「サポーターズ」の運営 |
| | EC領域 | 単品通販事業 (株式会社ゼノシス) | 通販化粧品の企画・販売 |
| | | 家事支援サービスのネット販売事業 (株式会社VOYAGE NEXUS) | イオングループのカジタク社が提供する家事支援サービスの公式オンラインショップ「Kajitaku.com」などの企画・運営 |
| | FinTech領域 | デジタルギフト発行プラットフォーム事業 (株式会社VOYAGE MARKETING) | 各種デジタルギフト券への交換が可能なデジタルギフト「ギフトー」の運営 |
| | | レンディングプラットフォーム事業 (VENTENY PTE. LTD.) | 新興国での従業員向けレンディングサービス |
| その他 | ギフトオンデマンド事業 (株式会社VOYAGE MARKETING) | 各種デジタルギフト券を後払いで即時提供するサービス | |
| | ゲームパブリッシング事業 (株式会社VOYAGE SYNC GAMES) | 「三国双舞」など海外ゲームアプリの国内パブリッシング | |
| | メディア事業 (株式会社VOYAGE GROUP、株式会社メルメディア) | 「コトバンク」、「マンガペディア」などのメディア運営 | |
| | ベンチャーキャピタル事業 (株式会社VOYAGE VENTURES) | インターネット関連企業への投資及び事業拡大支援 | |

インキュベーション事業 四半期推移

強化領域の売上は大きく伸長し、過去最高を更新。



カジタク社（イオングループ）と協業及び新会社設立

EC分野への取り組みを強化し、家庭内向けサービスのNo1プラットフォーム企業を目指していく。

ネット販売&
顧客リレーションの強化



新会社設立（100%出資）



協業



家事支援サービスのネット販売
事業について包括的な協業について合意

家事支援サービスの
商品開発&サービス運営



家事の宅配

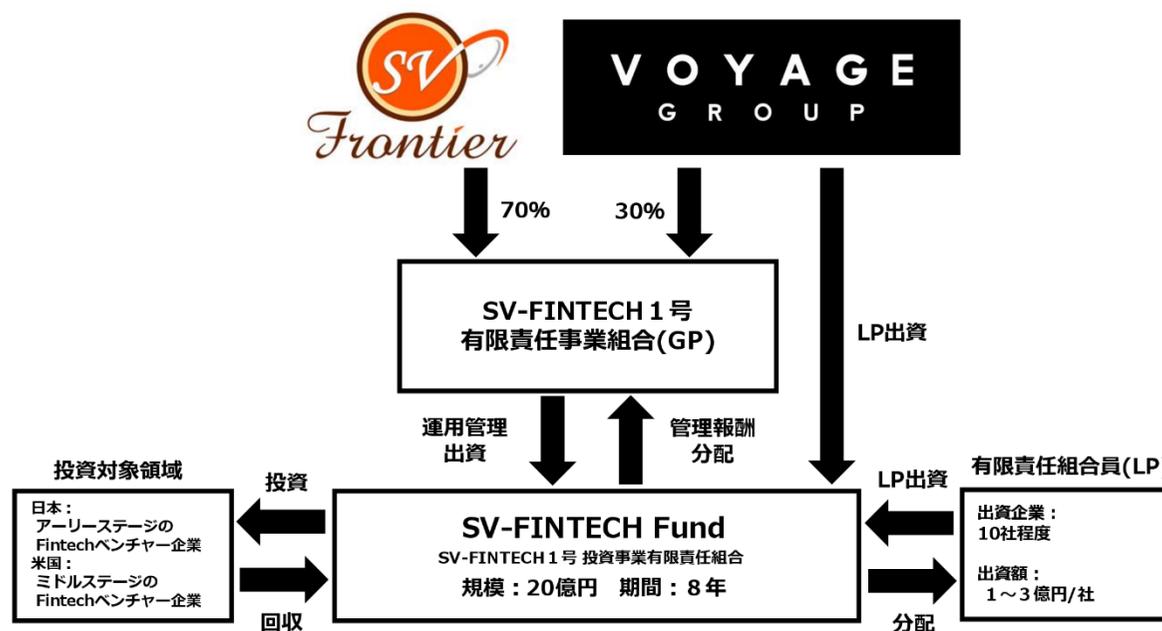
| | |
|-------|------------------------------|
| 新会社 | 株式会社VOYAGE NEXUS（ボヤージュ ネクサス） |
| 代表取締役 | 戸崎 康之 |
| 設立 | 2016年12月8日 |
| 資本金 | 5,000万円(VOYAGE GROUP 100%) |
| 事業内容 | 家事支援サービスのネット販売事業 |

FinTech領域に特化した投資ファンド「SV-FINTECH Fund」の立ち上げ

シリコンバレーを中心にベンチャー投資とビジネス開発を行うSV FRONTIERと共同で主に日米のFinTechスタートアップ企業を対象とした投資ファンド「SV-FINTECH 1号投資事業有限責任組合」(通称「SV-FINTECH Fund」)を設立。

「SV-FINTECH Fund」の運営は、両社が合併で新設したSV-FINTECH 1号有限責任事業組合がジェネラル・パートナー(GP)として行います。

「SV-FINTECH Fund」には、リミテッド・パートナー(LP)として、すでに株式会社QUICKおよび横河レンタ・リース株式会社の参加が決定しており、今後、追加で5社から10社の出資者を募り、20億円規模のファンドを組成する予定。



また、「SV-FINTECH Fund」では、FinTech分野における国内外のスタートアップ企業への投資実行だけでなく、LPのFinTech分野への取り組みを積極的にサポートし、LPの事業開発支援も行っています。

アジェンダ

- | | | | |
|----|--|--------------|------|
| 01 | | 第1四半期連結決算の概要 | P 3 |
| 02 | | 通期連結業績予想と進捗 | P 12 |
| 03 | | 主要事業の概況 | P 19 |
| 04 | | 参考資料 | P 41 |

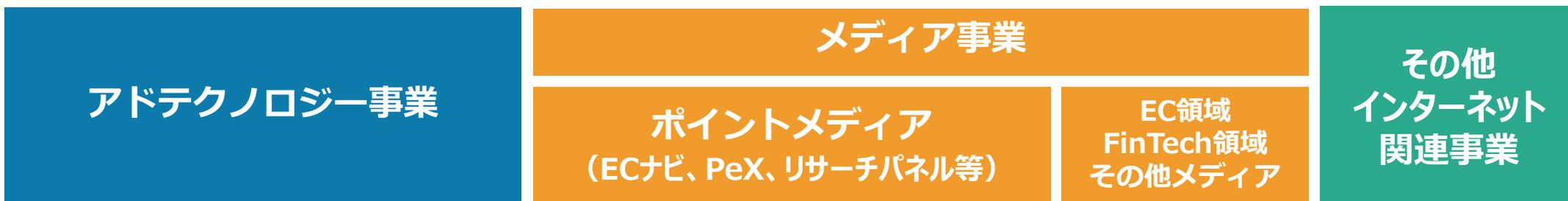
參考資料

報告セグメントの見直し

事業実態及び今後の経営方針に合わせ、2017年9月期1Qより変更しました。

- ① 「アドテクノロジー事業」を「アドプラットフォーム事業」へと名称変更。
- ② 「メディア事業」から「ポイントメディア事業」を切り出し。
- ③ 「メディア事業」のポイントメディア以外の事業と「その他インターネット関連事業」を統合し、「インキュベーション事業」へ。

旧セグメント（～2016年9月期）



新セグメント（2017年9月期～）

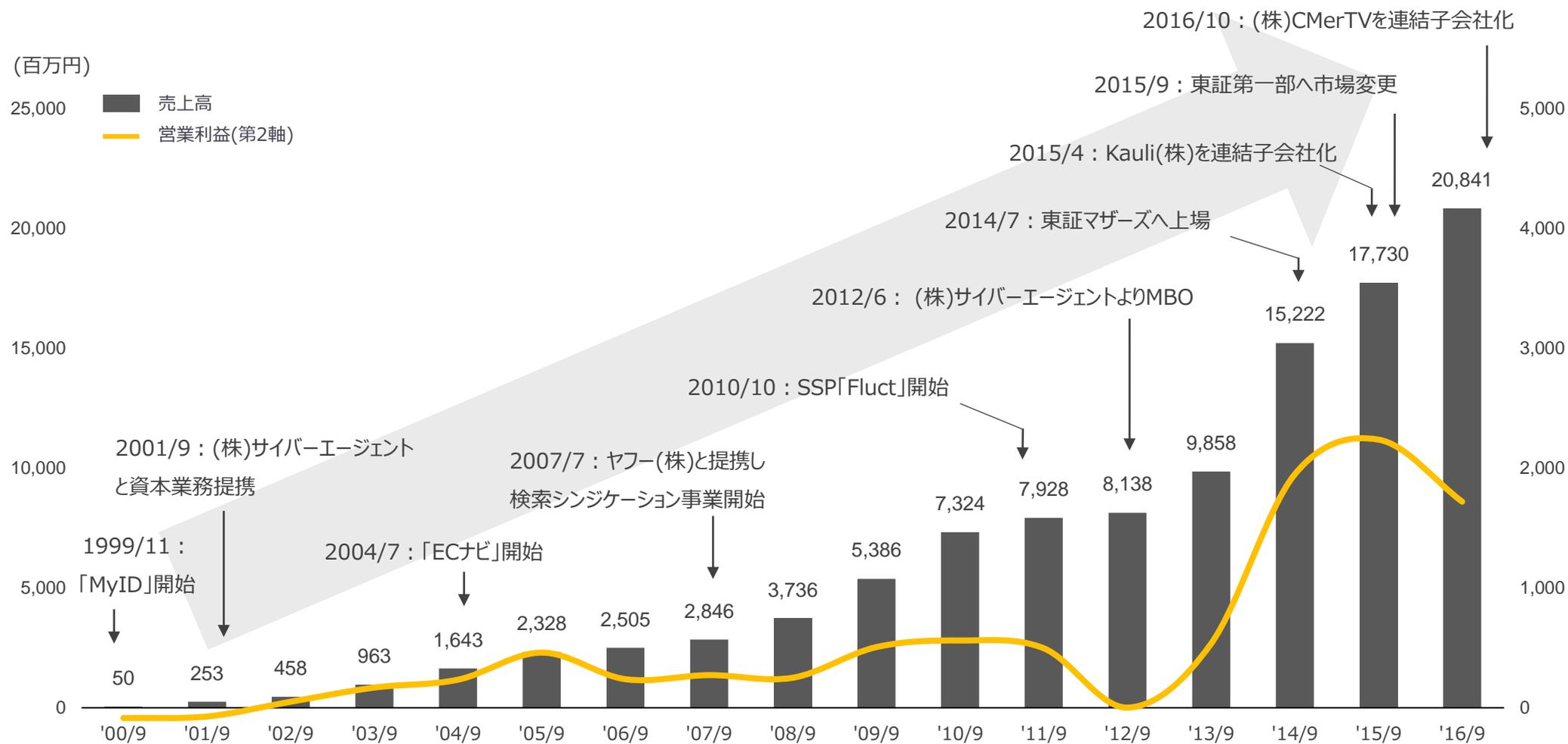


会社概要



| | |
|--------|-------------------------------------|
| 社名 | 株式会社VOYAGE GROUP |
| 設立 | 1999年10月8日 |
| 資本金 | 1,007百万円（2016年12月末現在） |
| 事業内容 | アドプラットフォーム事業、ポイントメディア事業、インキュベーション事業 |
| 連結従業員数 | 305人（2016年12月末現在）* 臨時雇用者含めない |

創業以来、17年連続で増収を実現。



※2005年9月期は決算期変更による3ヶ月の変則決算となっているため、過去に遡及して1年単位となるように補正しています。

主要グループ企業一覧 <連結子会社>

| セグメント区分 | 会社名 | | 持分比率 | 主な事業内容 |
|--------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------|
| アドプラットフォーム事業 | 株式会社CMerTV |  | 58.4% | 動画アドプラットフォーム「CMerTV」の運営 |
| アドプラットフォーム事業 | 株式会社fluct |  | 100.0% | 媒体社向けアドプラットフォーム「fluct」の運営 |
| アドプラットフォーム事業 | 株式会社intelish |  | 51.0% | デジタルエージェンシー事業 |
| アドプラットフォーム事業 | 株式会社Zucks |  | 100.0% | スマートフォン向けアドプラットフォーム「Zucks」の運営 |
| アドプラットフォーム事業 | 株式会社ゴールドスポットメディア |  | 100.0% | 動画配信テクノロジーの提供 |
| ポイントメディア事業 | 株式会社VOYAGE MARKETING |  | 100.0% | ポイント交換プラットフォーム「PeX」の運営、ポイントソリューション事業 |
| ポイントメディア事業 | 株式会社リサーチパネル |  | 60.0% | アンケートモニターサイト「リサーチパネル」の運営 |
| インキュベーション事業 | VENTENY PTE. LTD. |  | 93.0% | 新興国における従業員向けレンディングサービス事業 |
| インキュベーション事業 | 株式会社VOYAGE NEXUS |  | 100.0% | 家事支援サービスのネット販売事業 |
| インキュベーション事業 | 株式会社VOYAGE SYNC GAMES |  | 80.0% | ゲームパブリッシング事業 |
| インキュベーション事業 | 株式会社VOYAGE VENTURES |  | 100.0% | 未上場インターネット関連ベンチャー企業への事業拡大支援、企業価値向上支援、投資 |
| インキュベーション事業 | 株式会社サポーターズ |  | 100.0% | 就職活動支援サービス「サポーターズ」の運営 |
| インキュベーション事業 | 株式会社ゼノシス |  | 100.0% | 通販化粧品企画・販売 |
| インキュベーション事業 | 株式会社メルメディア |  | 65.0% | コンテンツメディア事業 |

※2016年12月末日現在。

主要グループ企業一覧 <持分法適用関連会社>

| 会社名 | | 持分比率 | 主な事業内容 |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------------------|
| 株式会社SYNC GAMES |  | 20.3% | スマートフォン向けゲーム関連事業 |
| Momentum株式会社 |  | 20.5% | インターネット広告出稿におけるブランド保護機能等の開発・提供 |
| 株式会社ドウ・ハウス |  | 22.3% | クチコミプロモーションおよび定性情報リサーチのサービス提供 |
| 株式会社マーケティングアプリケーションズ |  | 35.6% | オンラインマーケティングリサーチ事業 |
| 株式会社メディア・ヴァーグ |  | 20.0% | 交通にまつわるコンテンツメディア「乗りものニュース」等の運営 |
| ログリー株式会社 |  | 22.6% | ネイティブ広告プラットフォーム「logly lift」の運営 |

※50音順。2016年12月末日現在。

直近の主なパブリシティ実績

| | | |
|-------------|--------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 2016年10月2日 | 【企業家倶楽部】 | VOYAGE GROUP、クレジットエンジン社に出資 フィンテック領域への取り組みを強化 |
| 2016年10月5日 | 【Markezine】 | SSP「fluct」、広告識別子を利用したアプリ向けターゲティング広告の配信を開始 |
| 2016年10月18日 | 【日経デジタルマーケティング】 | VOYAGE GROUP、買収したCMerTVとSSPを接続して動画広告の拡大狙う |
| 2016年10月24日 | 【ECのミカタ】 | VOYAGE GROUP、鳥取地震被災地支援のECナビポイント募金実施 |
| 2016年10月25日 | 【Social Game Info】 | VOYAGE SYNC GAMES、『三国双舞』で「大幅アップデート実施キャンペーン」「ハロウィンキャンペーン」「累計課金キャンペーン」を開催 |
| 2016年11月7日 | 【日経モーニングプラス】 | 「探検！朝ノミクス」朝に役立つ朝活アプリ 朝時間.jp |
| 2016年11月18日 | 【ITmediaマーケティング】 | 人工知能搭載DSP「Logicad」がSSP「fluct」と連携を開始 |
| 2016年11月24日 | 【ITmediaマーケティング】 | SSP「fluct」にメディア向けブランド保護機能 |
| 2016年12月6日 | 【CNET Japan】 | VOYAGE GROUP、家事代行サービスに参入～イオン子会社と提携 |
| 2016年12月7日 | 【Markezine】 | VOYAGE GROUP、家事支援サービスのネット販売事業に参入～カジタク社と業務提携 |
| 2016年12月7日 | 【日本経済新聞】 | VOYAGE、家事支援事業に参入 |
| 2016年12月9日 | 【日経MJ】 | VOYAGE、家事支援に参入、イオン系と提携 |
| 2016年12月9日 | 【日本証券新聞】 | VOYAGE – EC領域を拡大 – 家事支援サービスのネット展開へ |
| 2016年12月19日 | 【ITmediaマーケティング】 | VOYAGE MARKETING、「PeXポイント」から「LINE ポイント」への交換を開始 |
| 2016年12月21日 | 【Eczine】 | 「PeXポイント」、「LINE ポイント」への交換を開始 |
| 2016年12月22日 | 【Social Game Info】 | バンナム、VOYAGE GROUP子会社で動画広告を手がけるCMerTVに資本参加…アプリ内の動画広告配信を強化 |
| 2016年12月22日 | 【FISCO】 | VOYAGE – 急伸、連結子会社とバンダイナムコ子会社の資本提携発表で |
| 2016年12月26日 | 【Markezine】 | バンダイナムコエンターテインメントがCMerTVに出資～動画広告戦略を強化 |
| 2017年1月13日 | 【ITmediaマーケティング】 | Zucks Ad Network、スマホアプリ向けに全画面広告を配信開始 |
| 2017年1月24日 | 【日本経済新聞】 | VOYAGE、米社とフィンテックのファンドを設立 |

IRに関するお問い合わせ

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。

お電話によるお問い合わせ

03-5459-4226

メールによるお問い合わせ

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。