

株式会社ネットマーケティング

2017年6月期決算補足説明資料
(2016年7月1日～2017年6月30日)



2017年8月10日

目次

1. 会社概要
2. 事業内容(広告事業)
3. 事業内容(メディア事業)
4. 2017年6月期 決算概要
5. 2018年6月期 業績見通し
6. 株主還元
7. 今後の展開

1. 会社概要

会社名	株式会社ネットマーケティング
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿1丁目20番18号
設立	2004年7月9日(6月決算)
代表者	代表取締役社長 宮本邦久 取締役4名(内 社外取締役1名)、監査役3名(内 社外監査役3名)
事業内容	広告事業、メディア事業
資本金	366,345,600円(2017年6月30日現在)
社員数	122名 (内 臨時雇用者11名) *2017年6月30日現在



代表取締役社長
宮本 邦久
(みやもとくにひさ)
1975年7月生

1998年慶応義塾大学総合政策部(SFC)卒業後、日商岩井株式会社(現、双日株式会社)へ入社。

その後2000年、同社の旧情報産業本部が分社独立したベンチャーキャピタル(ITX株式会社)へ転籍。

海外ベンチャー企業への投資検討、同社投資先ベンチャー企業各社でのコンテンツ企画、事業提携を担当。

2003年、同社投資先のインターネット広告会社へ出向中、アフィリエイト広告事業の立ち上げ責任者に従事。

退職後、2004年7月株式会社ネットマーケティング設立。現在に至る。



経営理念

経営ビジョン

中期ビジョン

私たちは、インターネットの無限の可能性を追求し、社会に新しい価値を提供するリーディングカンパニーを目指します。

The New Value Provider ∞ Internet

コア事業の持続的成長による経営基盤の強化

コア事業の持続的成長による企業価値拡大を目指します。

The New Value Provider ∞ Internet

広告事業

安定成長の収益基盤として中核に位置



アフィリエイトエージェント事業

広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供

メディア事業

高収益な成長ドライバーとして注力



Omiai

Omiai事業

安心・安全な出会いを提供する恋愛マッチングサービスの運営

年 月	概 要
2004年 7月	東京都台東区上野に広告主へキャンペーン型の アフィリエイト企画を提供するWeb広告の代理店 として株式会社ネットマーケティング(資本金1,000万円)を設立
2004年12月	本社を東京都台東区上野から東京都港区南青山に移転
2007年 2月	キャンペーン型のアフィリエイト企画を提供するWeb広告の代理店から アフィリエイト業界のセールスレップへビジネスモデルの転換 を行い、広告主のWebプロモーションにおけるコンサルティングサービスの提供を開始
2007年 6月	株式会社アドウェイズがジェイ・エス・ピー・エフ2号投資事業有限責任組合に当社株式を譲渡し、株式会社アドウェイズの持分法適用関連会社ではなくなる
2011年 9月	本社を現在の東京都渋谷区恵比寿へ移転
2012年 2月	インターネット異性紹介事業として、 Facebookを活用した恋愛マッチングサービス「Omiai」の提供を開始
2012年12月	「Omiai」の米国における市場調査やマーケティング活動の拠点として、カリフォルニア州にNet Marketing International, Inc. (連結子会社)を設立
2014年 3月	広告主のWebプロモーションにおけるコンサルティングサービス強化の一環として、運用型広告の取扱を開始
2015年 1月	Facebookユーザー特化型ソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」のサービスを開始 (注)
2017年 3月	東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ上場

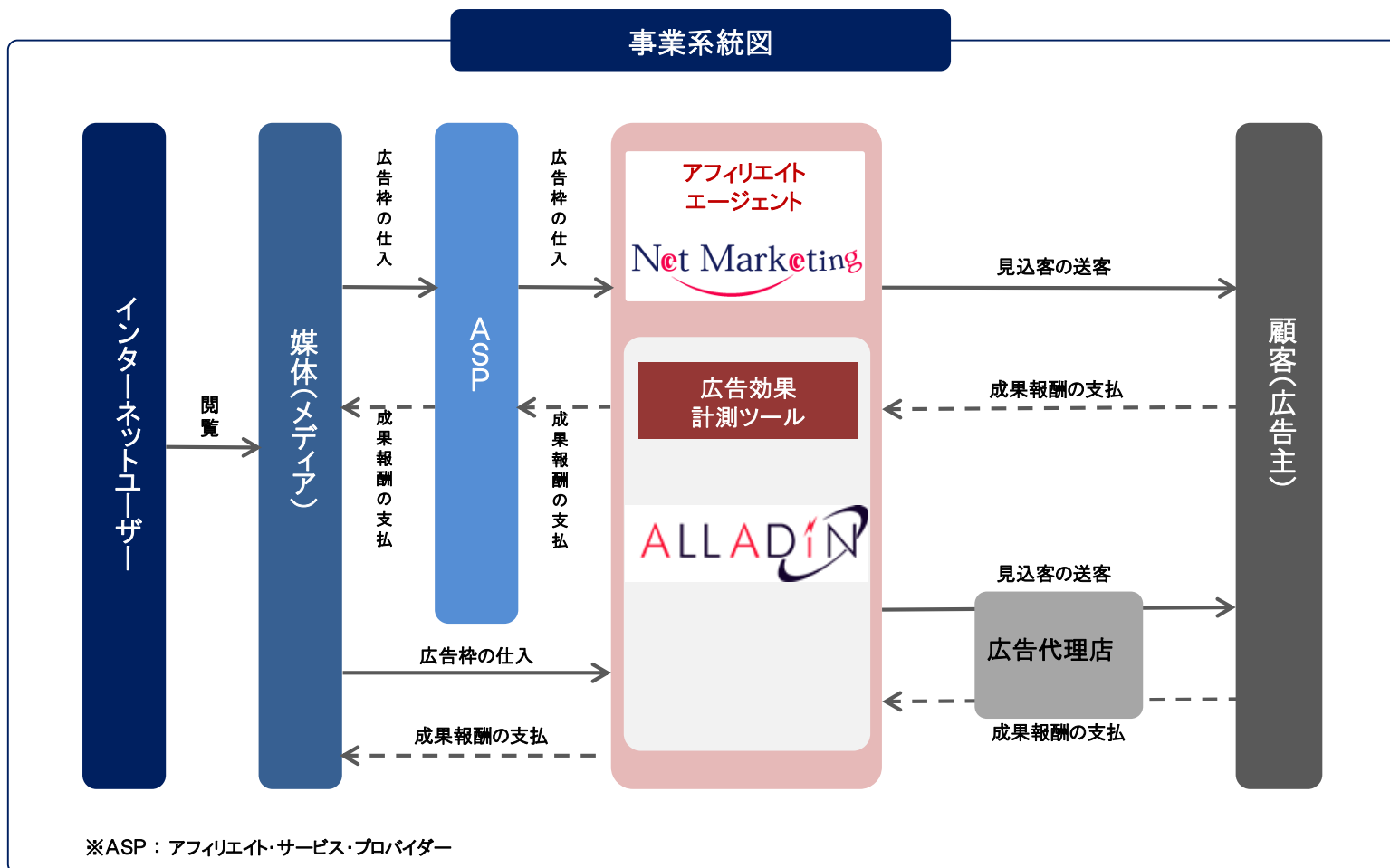
(注)2017年9月1日を効力発生日として会社分割し、株式会社オープンキャリアへ承継予定
(2017年7月21日「会社分割(簡易吸収分割)に関するお知らせ」)

2. 事業内容

- 広告事業 -

- **アフィリエイトエージェント**
アフィリエイト広告に特化したエージェントとして
広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供する広告代理業

- アフィリエイトエージェントとしての当社収益は、広告主からの成果報酬
(アフィリエイト広告は成果報酬型広告で、広告主にとっての費用対効果が明確)
- 独自技術“ALLADiN”により、プロモーション成功のためのPDCAサイクルの高速化を実現





「ALLADiN」でアフィリエイト広告を一元管理

双方向のパートナーシップ

蓄積された豊富なノウハウ

3. 事業内容

－ メディア事業 －

- Omiai
Facebookを活用した安心・安全な出会いを提供する
恋愛マッチングサービス「Omiai」の運営

Facebookを活用した恋愛マッチングアプリ「Omiai」を運営



- 恋活(こいかつ)に特化
- “安心・安全”を意識したサービス設計

※インターネット異性紹介事業届出受理番号:30120012028

簡単な操作で気になるお相手とマッチング

01

あなたにオススメの
お相手をご紹介します



02

気になるお相手に
「いいね！」をしよう



03

マッチングしたら
メッセージ交換をしよう



プライバシーを守る安心の機能設計



Facebookには
一切投稿されません

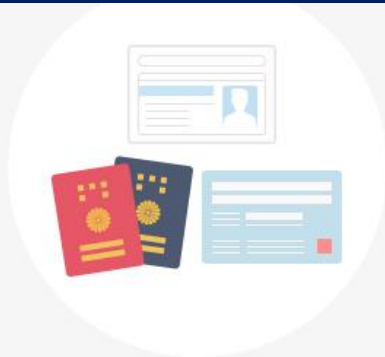


Facebookの友達同士
は表示されません



イニシャル表記で
実名は表示されません

公序良俗に適した運用



メッセージ交換は
年齢確認の通った人だけ



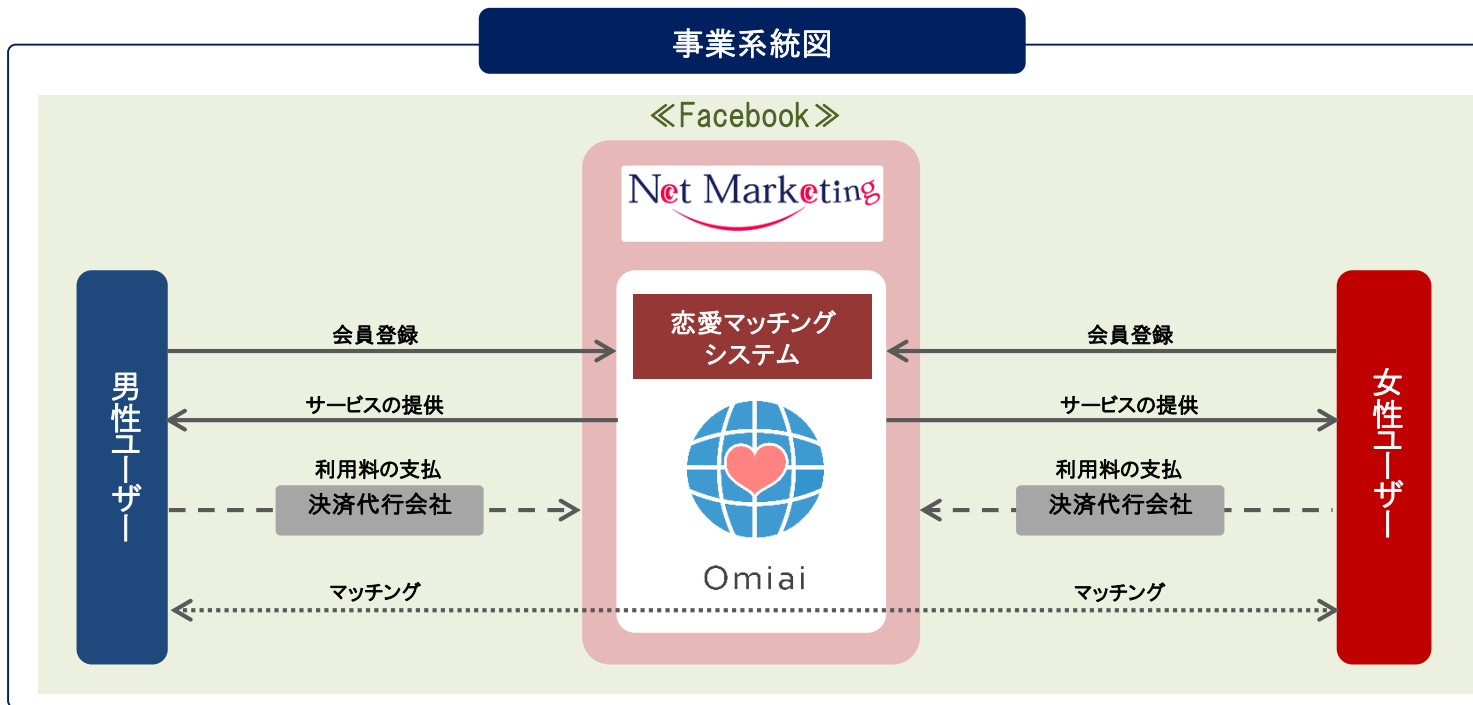
24時間365日の
厳重な監視体制



不審なユーザーは
強制退会

- Facebookを活用した安心・安全な恋活(こいかつ)アプリ「Omiai」はユーザーからの月額利用料や、Omiaiポイントなどの料金を主な収益としております

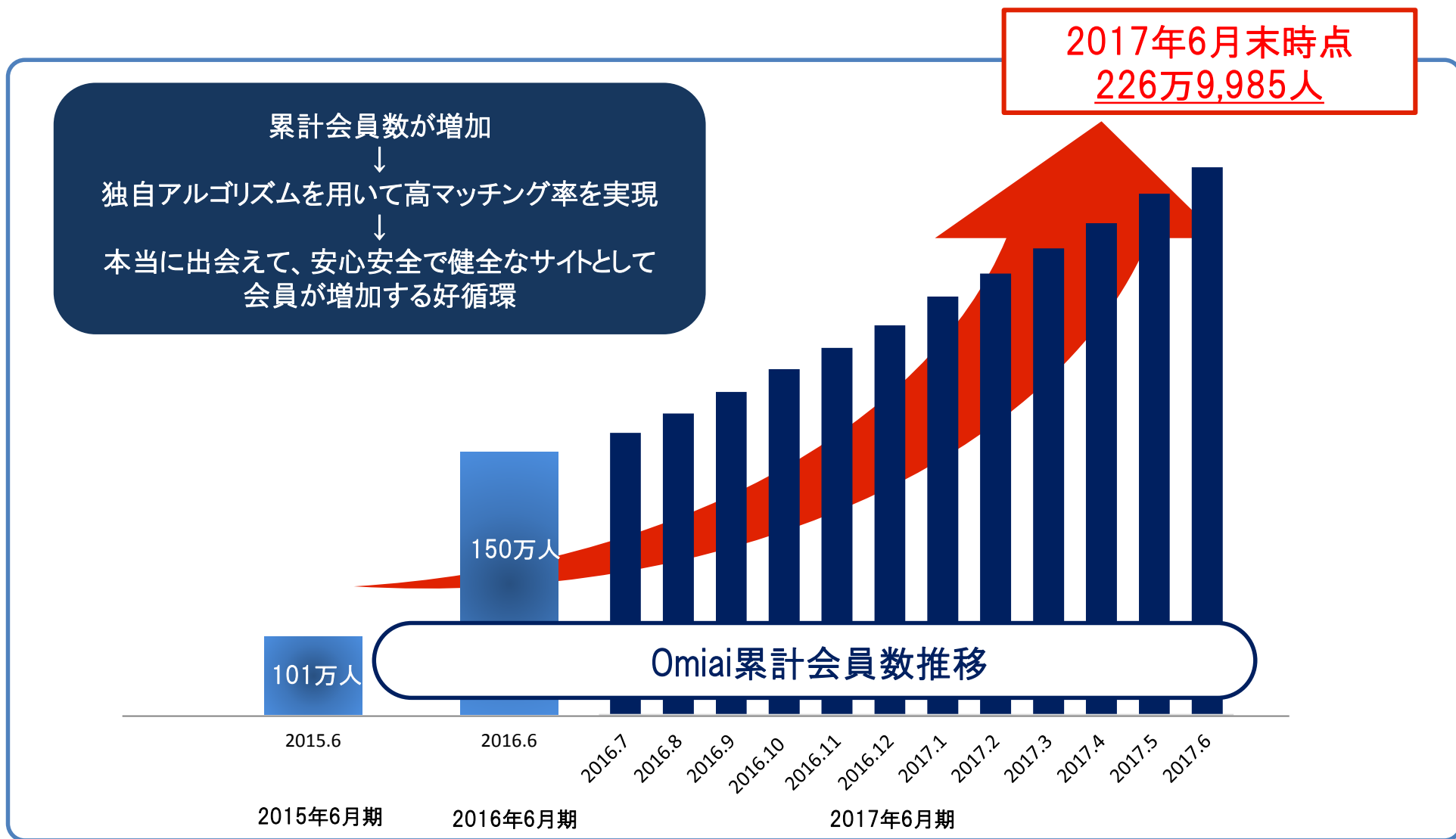
$$\text{Omiaiの売上} = (\text{月額利用料} \times \text{有料会員数}) + \text{ポイント課金} + \text{プレミアムパック課金}$$



- 「Omiai」は、登録自体は無料のサービスです。有料会員になるとマッチングしたお相手とメールのやり取りが可能になります

料金プラン

	有料会員プラン				
	クレジットカード決済	電子マネー決済	コンビニ決済	AppleID決済	GooglePlay決済
12ヶ月プラン	2,780円/月 一括払い 33,360円/一括	2,780円/月 一括払い 33,360円/一括	—	3,566円/月 一括払い 42,800円/一括	—
6ヶ月プラン	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	3,780円/月 一括払い 22,680円/一括	4,466円/月 一括払い 26,800円/一括	—
3ヶ月プラン	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	3,880円/月 一括払い 11,640円/一括	4,600円/月 一括払い 13,800円/一括	—
1ヶ月プラン	3,980円	—	—	4,800円	4,800円



※月末時点の累計会員数を記載しております。

社会貢献型事業としてのOmiaiブランドを確立してまいります

日本が抱える『少子化問題』へ真剣に対応することで、広く世の中へ貢献します

婚活・街コン推進サミット

「婚活・プライダル振興議員連盟」主催
(旧名:婚活・街コン推進議員連盟)



衆議院第一議員会館にて、宮本が登壇

(第1回開催日:2014年3月14日)

一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト

ホームページ

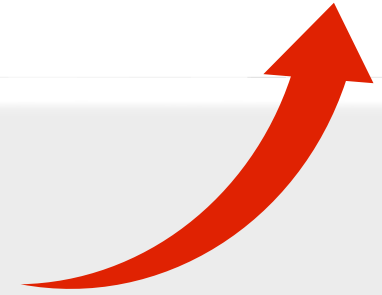


(設立年月日:2015年5月20日)

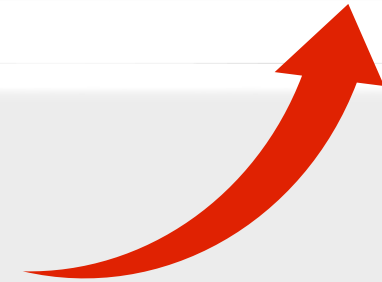
4. 2017年6月期 決算概要



➤ 売上高、営業利益ともに **過去最高**



➤ 案件のアップセルにより **業績順調**



➤ 累計会員数 **200万人** 突破
(6月30日現在:226万人)



☆経営資源の選択と集中によりSwitch事業承継 ⇒ Omiaiサービスのシェア拡大に注力。

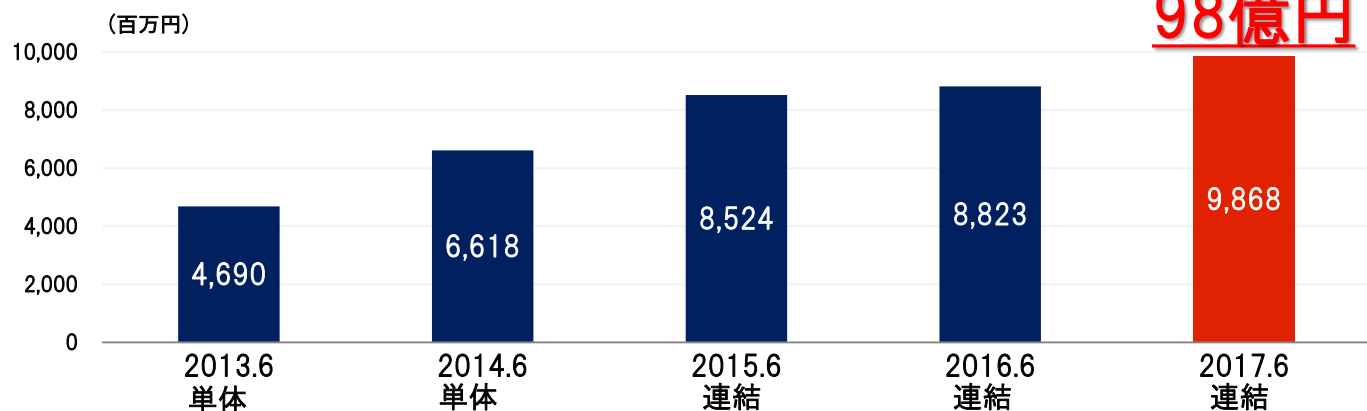
売上高、各利益において、業績予想を達成

単位: 百万円	業績予想		実績	達成率
売上高	9,515	<	9,868	103.7%
営業利益	385	<	441	114.4%
経常利益	368	<	423	114.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	257	<	296	115.4%

※業績予想は2017年6月期第3四半期(2017年5月10日)公表のものです。

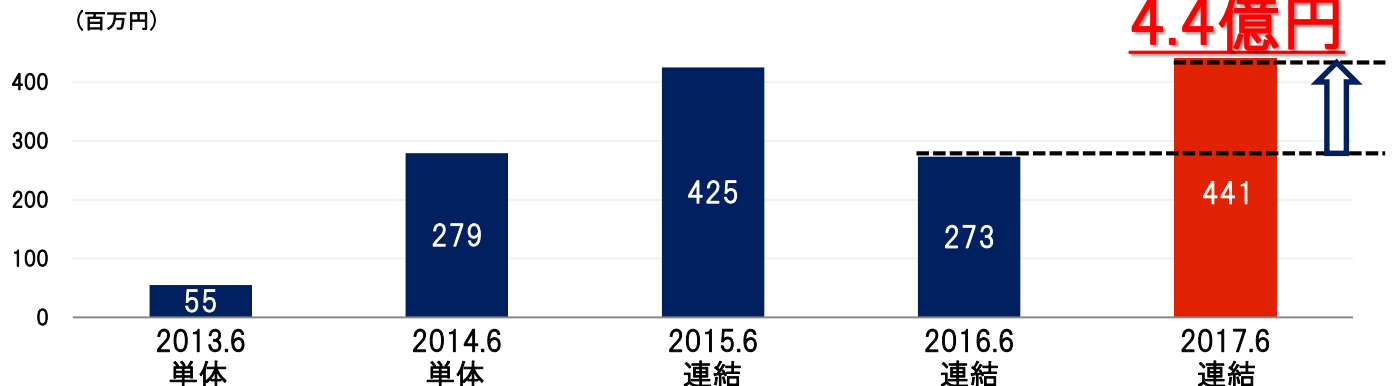
売上高、営業利益ともに過去最高を達成 10期連続増収

売上高の推移



前期比
+10億円

営業利益の推移



前期比
+61%


10億円超の増収、50%を超える大幅増益

単位:百万円

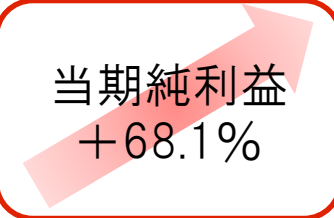
	2016.6	2017.6	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,823	9,868	+1,044	+11.8%
売上総利益	1,792	2,531	+738	+41.2%
粗利率(売上総利益/売上高)	20.3%	25.7	—	—
販売費及び一般管理費	1,519	2,090	+570	+37.6%
営業利益	273	441	+167	+61.3%
営業利益率(営業利益/売上高)	3.1%	4.5%	—	—
経常利益	274	423	+149	+54.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	176	296	+120	+68.1%
EPS (円) (当期純利益/期中平均株式数)	27.21	45.03	+17.82	+65.5%



営業利益
+61.3%



経常利益
+54.2%



当期純利益
+68.1%



EPS
+65.5%

成長ドライバーであるメディア事業が大幅な増収・増益

単位:百万円

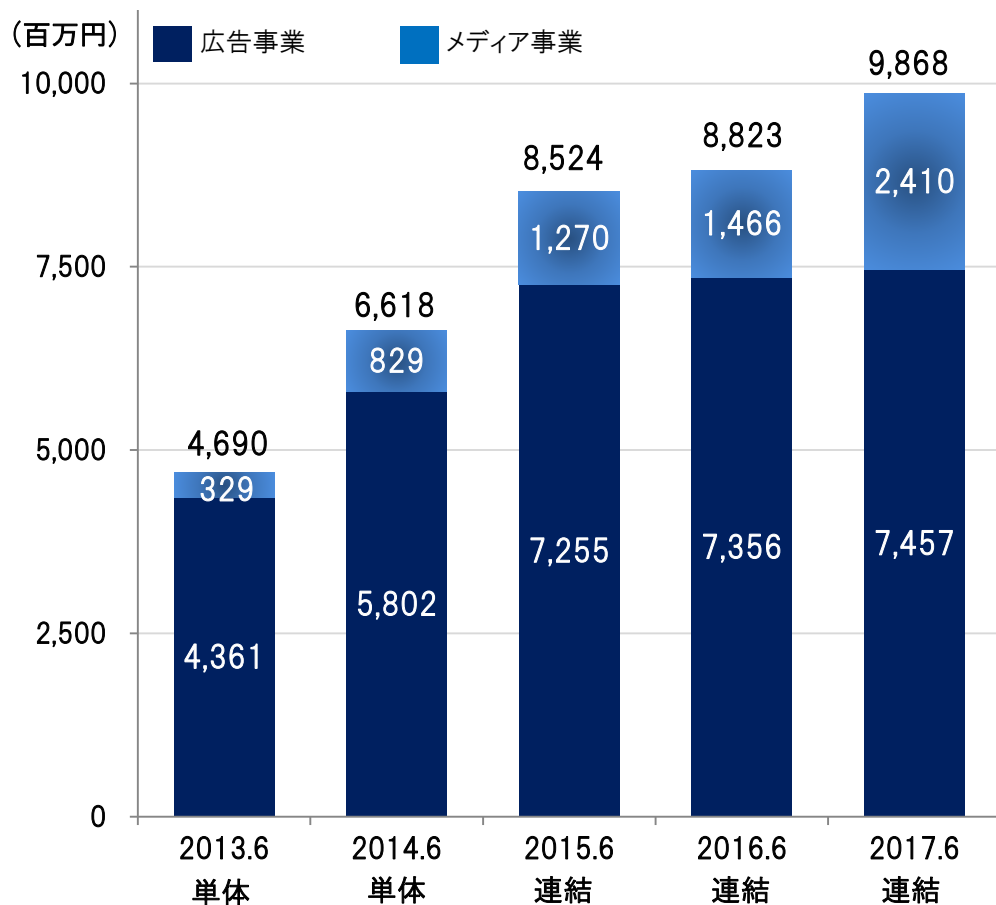
		2016.6	2017.6	前期比	
				増減額	増減率
広告事業					
	売上高	7,356	7,457	+100	1.4%
	セグメント利益	438	522	+83	19.2%
	利益率(売上高/セグメント利益)	6.0%	7.0%		
メディア事業					
	売上高	1,466	2,413	+946	64.5%
	セグメント利益	160	305	+145	90.3%
	利益率(売上高/セグメント利益)	10.9%	12.7%		
調整額					
	売上高	-	▲2		-
	全社費用等	▲325	▲386		

前期比
メディア事業
売上高
+64.5%

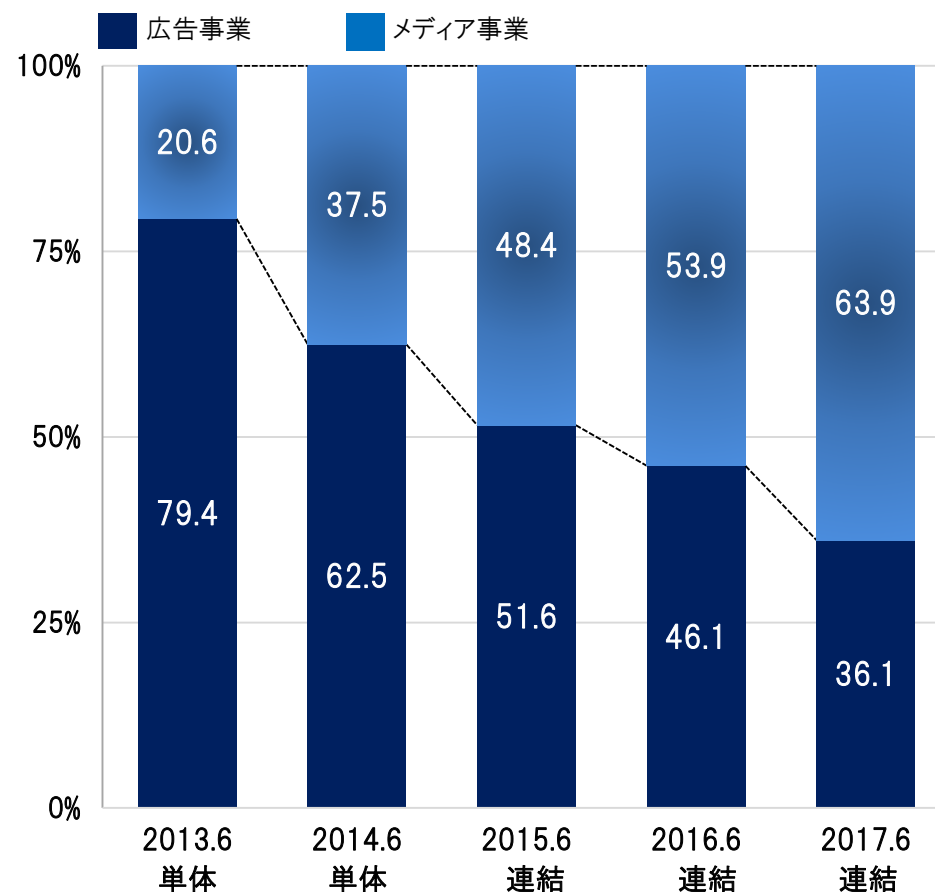
前期比
メディア事業
セグメント利益
+90.3%

売上総利益に占めるメディア事業の割合増加

セグメント別売上高推移

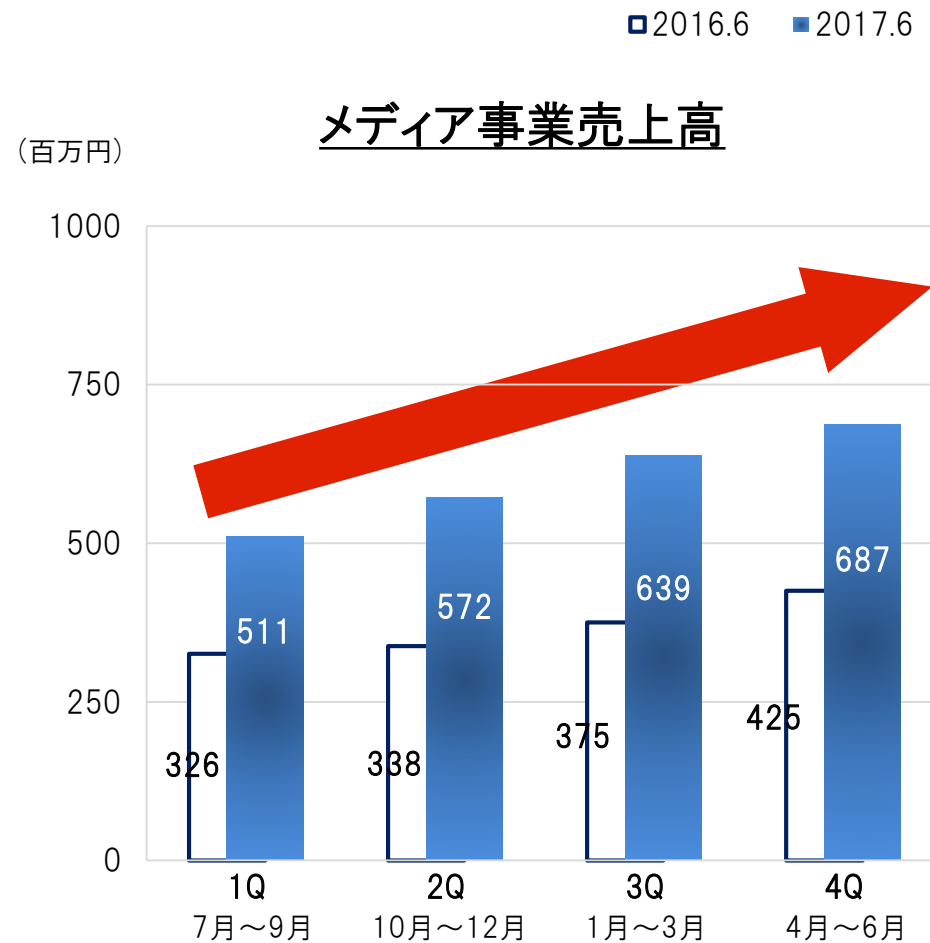
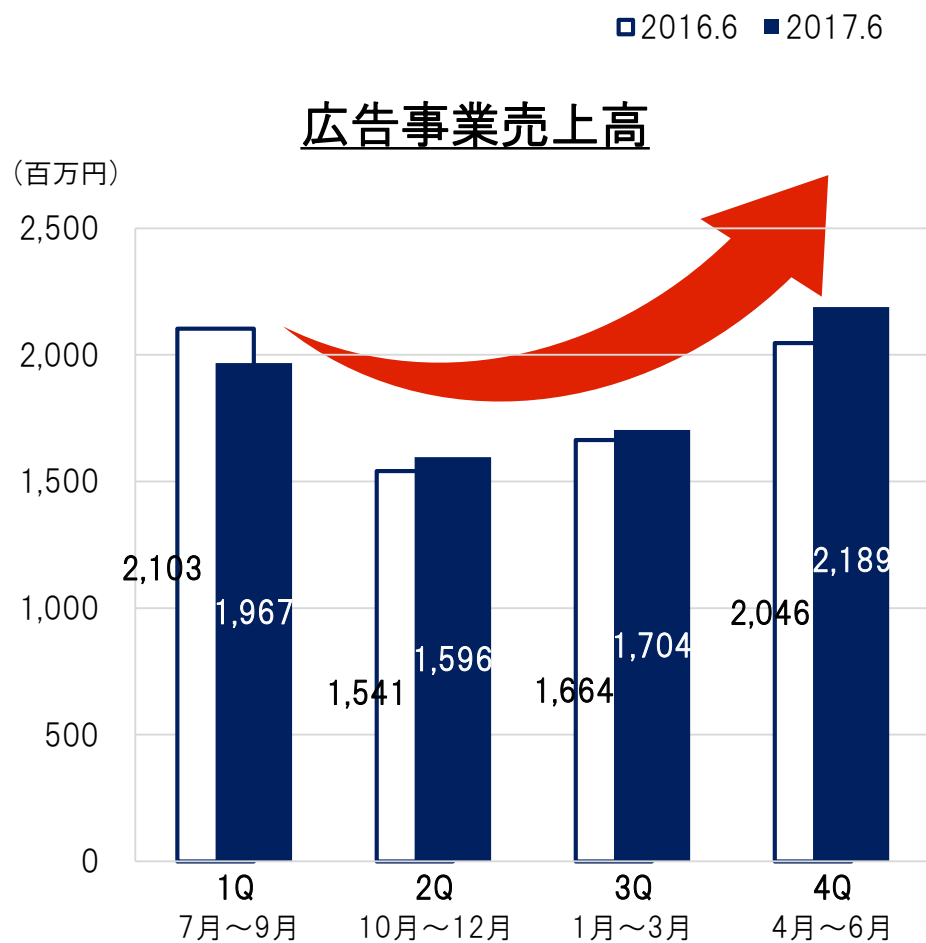


セグメント別売上総利益構成比



※上記グラフの売上高合計は、部門における「調整額」の金額を含めた数字を表示しており、棒グラフに表示している値の合計額と異なります。

- 広告事業: 季節変動(10月~3月 < 4月~9月)はあるものの順調。
- メディア事業: 積極的なプロモーション活動により前年を大きく上回る。



5. 2018年6月期 業績見通し

【全社】

Net Marketing

➤ 過去最高益の継続&11期連続増収の実現

【広告事業】

ALLADIN

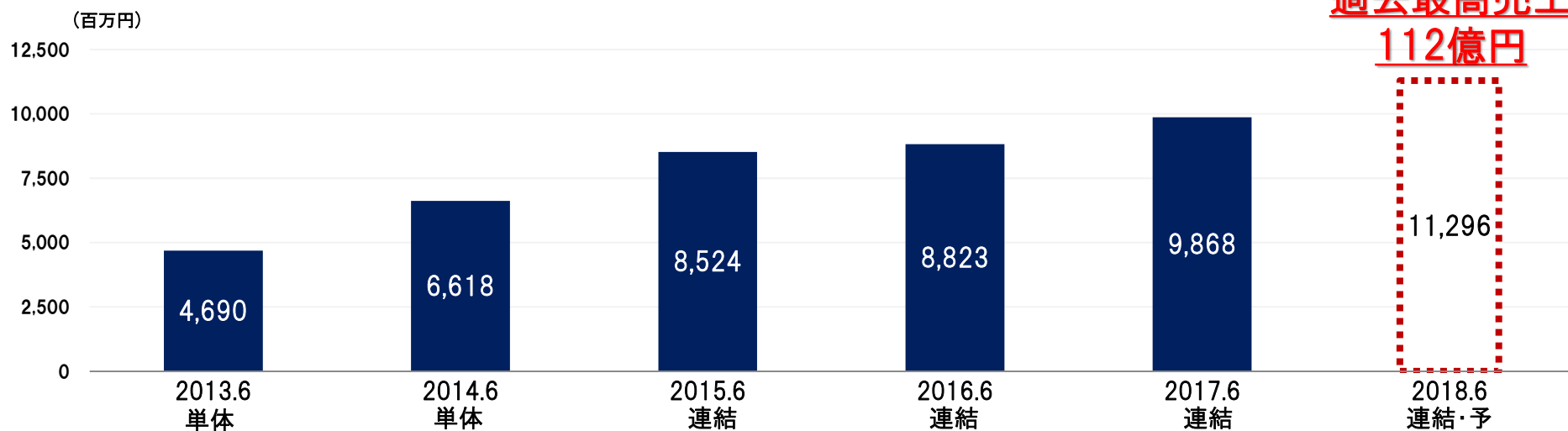
➤ 業界トップを目指す

【メディア事業】

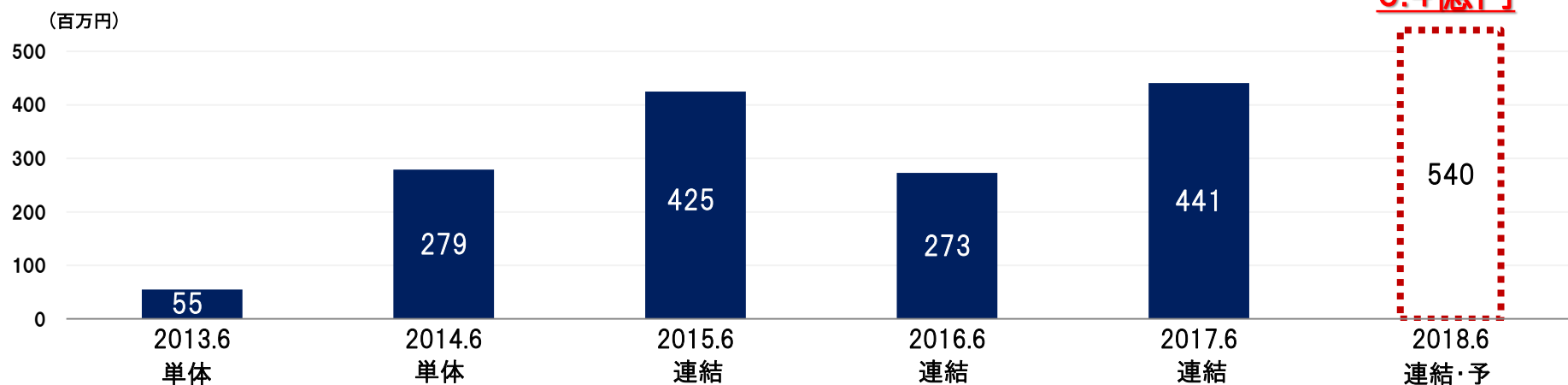
 Omiai

➤ 会員数のさらなる増加&サービス領域の拡大

売上高



営業利益



売上高100億円突破、営業利益5億円突破 ともに過去最高値となる通期計画

単位:百万円

	2017.6	2018.6 (計画)	前期比
売上高	9,868	11,296	+14.5%
営業利益	441	540	+22.4%
営業利益率	4.5%	4.8%	—
経常利益	423	538	+27.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	296	371	+25.0%
EPS (円) (当期純利益/期中平均株式数)	45.03	53.07	+17.9%

前期比

売上高

+14.5%

前期比

営業利益

+22.4%

6. 株主還元 -当社株主の皆さまへ

- 配当予想
- 配当の基本方針

継続的な事業拡大に必要な内部留保とのバランスを勘案し、
2018年6月期は、創業来初となる株主への利益還元を実施予定

◆配当予想： 1株当たり配当額

	2017.6	2018.6予想
中間配当金	-	-
期末配当金 (連結配当性向)	-	10円 (18.8%)

※2018年6月期の期末配当金は、2018年9月開催の定時株主総会に上程することとなります。

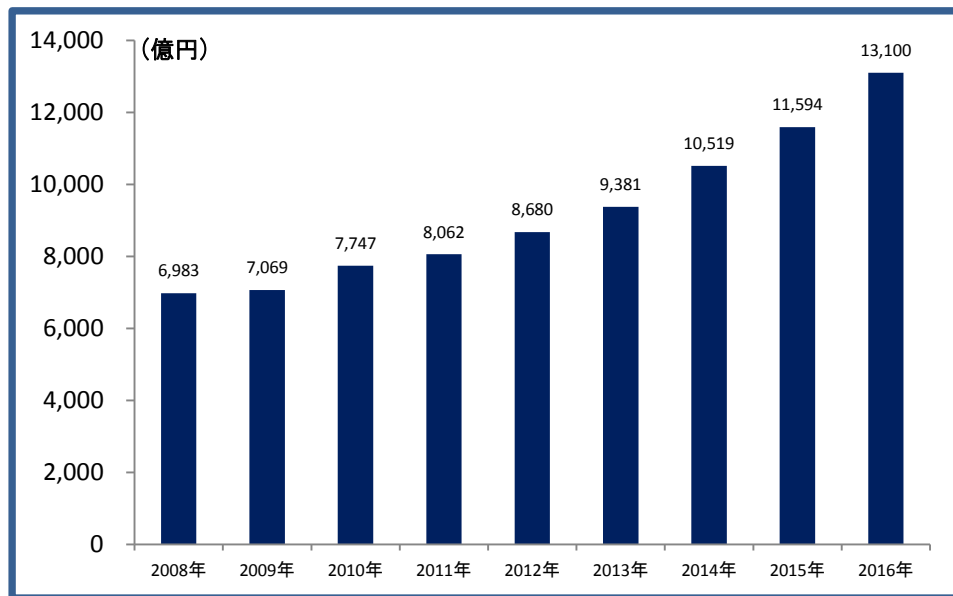
◆配当の基本方針：

当社は、株主に対する利益還元を**経営の最も重要な政策の一つ**と考えております。
剰余金の配当については、**株主重視経営**に向けて、業績に応じた**積極的な株主還元を実施する方針**であります。

7. 今後の展開

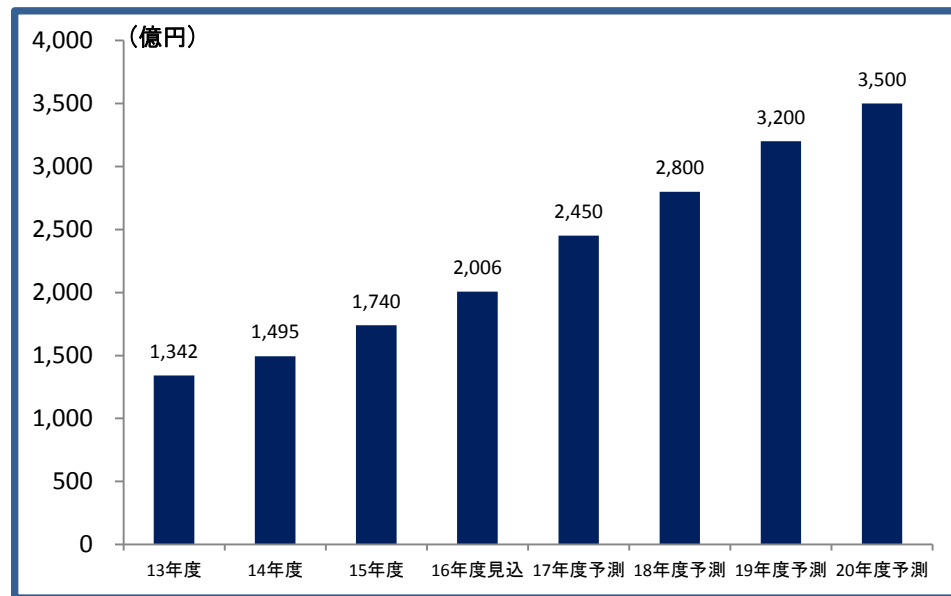
- 「アフィリエイトエージェント」はインターネット広告市場に属しております
- 2016年(1~12月)のインターネット広告市場は1兆3,100億円(前年比+13%)
- 2015年度のアフィリエイト広告市場は1,740億円で、今後もスマートフォン広告や動画広告などの成長により堅実に成長

インターネット広告費の推移



出展: 電通 『2016年日本の広告費』

アフィリエイト広告市場の推移



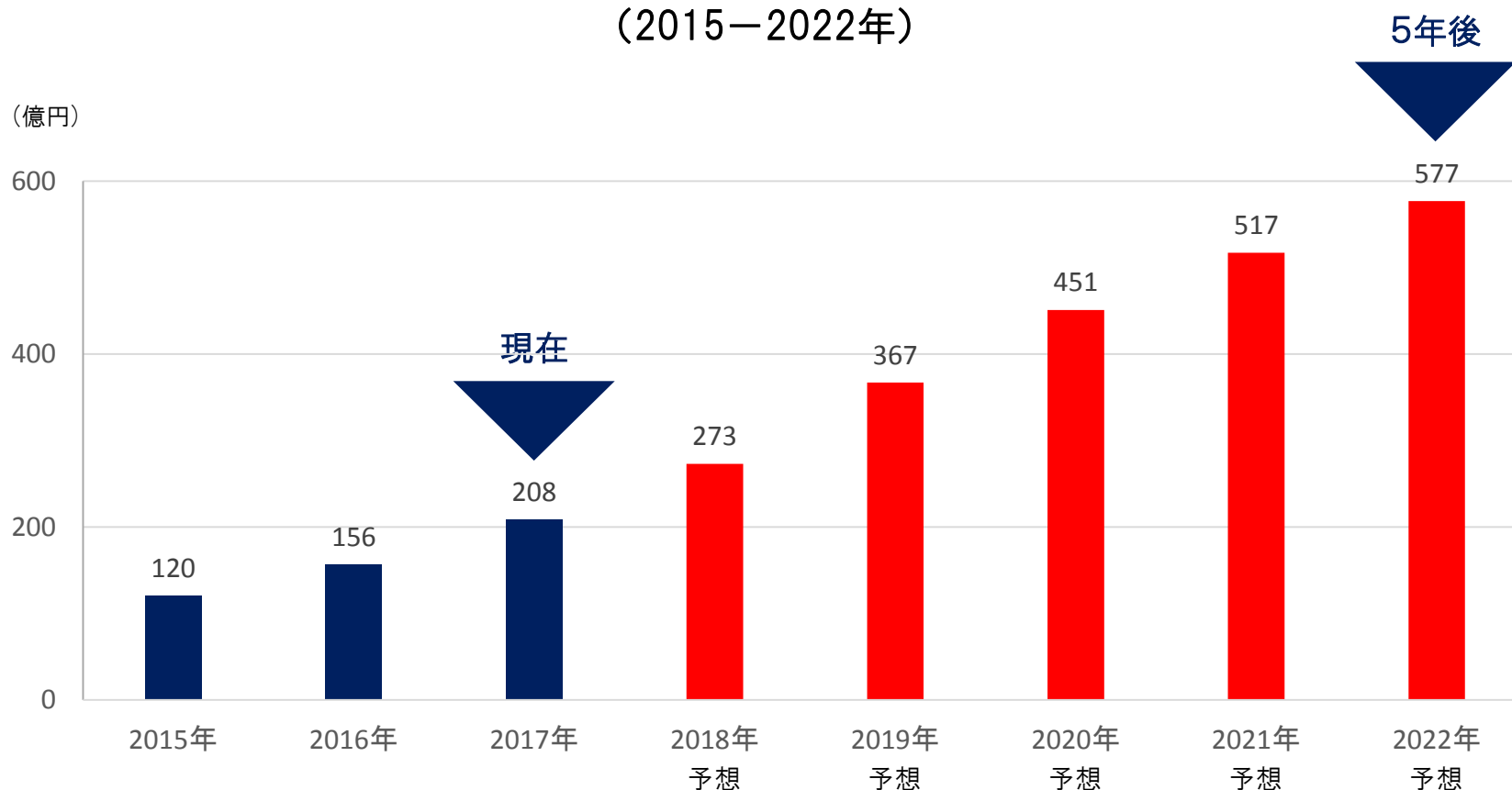
出典: 矢野経済研究所『アフィリエイト市場の動向と展望 2016』

アフィリエイト広告におけるシェア拡大と 新たな事業領域・テクノロジー領域の検討



「国内オンライン婚活・恋活マッチングサービス」は、 5年後の2022年には**577億円**の市場規模へ拡大予想

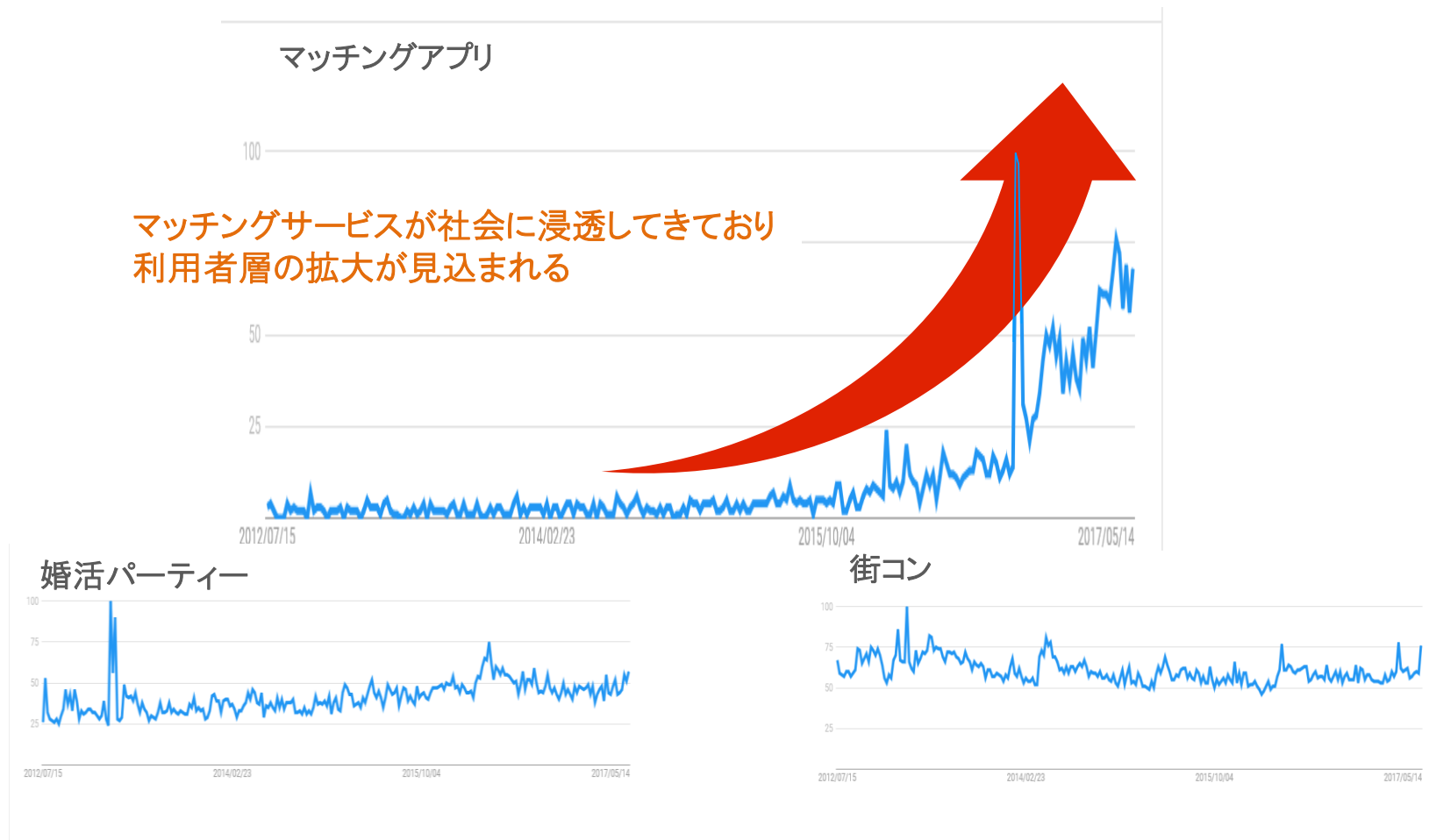
国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス市場規模予測
(2015-2022年)



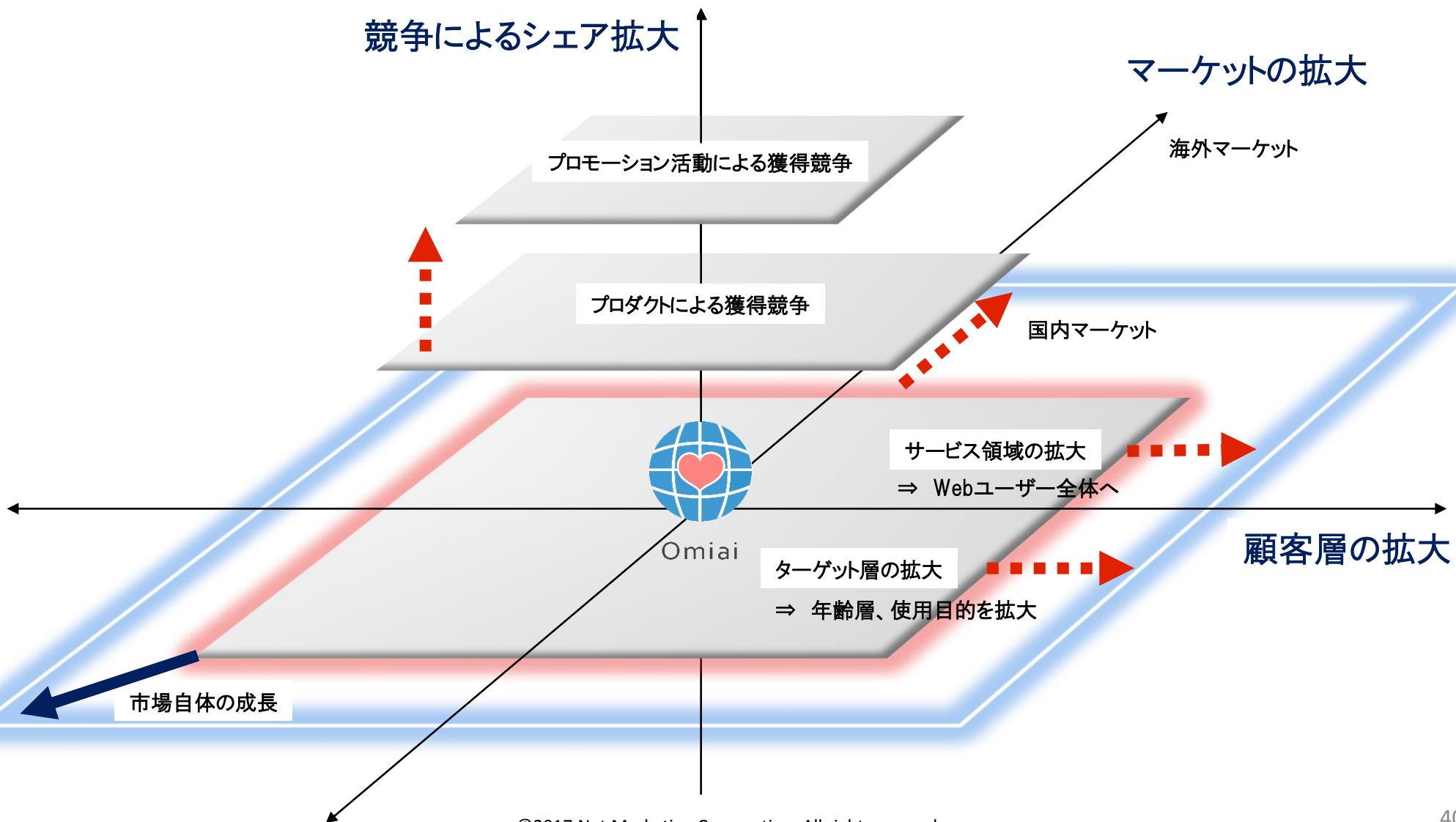
※出典： マッチングエージェント／デジタルインファクト調べ

Webサイトにおける検索ワードで“マッチングアプリ”は他のサービスと比べて**増加トレンド**

出典: Google Trends



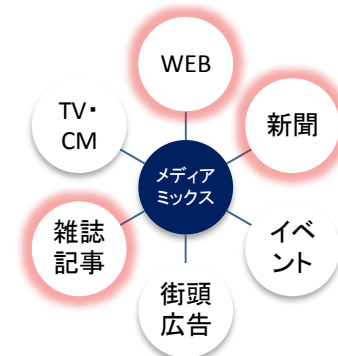
マッチングサービス市場における事業領域の拡大を目指します。



市場拡大とマーケットシェア拡大

既存会員
利用促進

新規会員
獲得促進



プロモーション戦略やチャネルの多様化により集客を最大化

企画力

集客力

開発力

「企画戦略」

顧客満足度の向上

ユーザー分析の強化

サービスの健全性・安全性維持

「広告戦略&PR戦略」

広告チャネルの多様化

「Omiai」ブランディングの強化

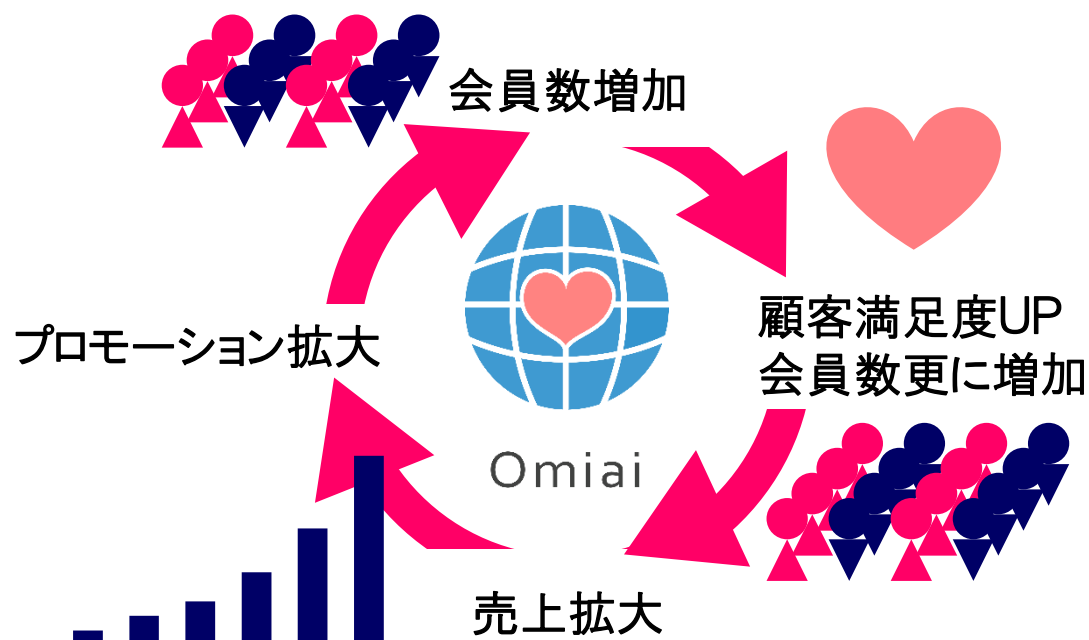
マッチング業界の認知向上

「プロダクト開発」

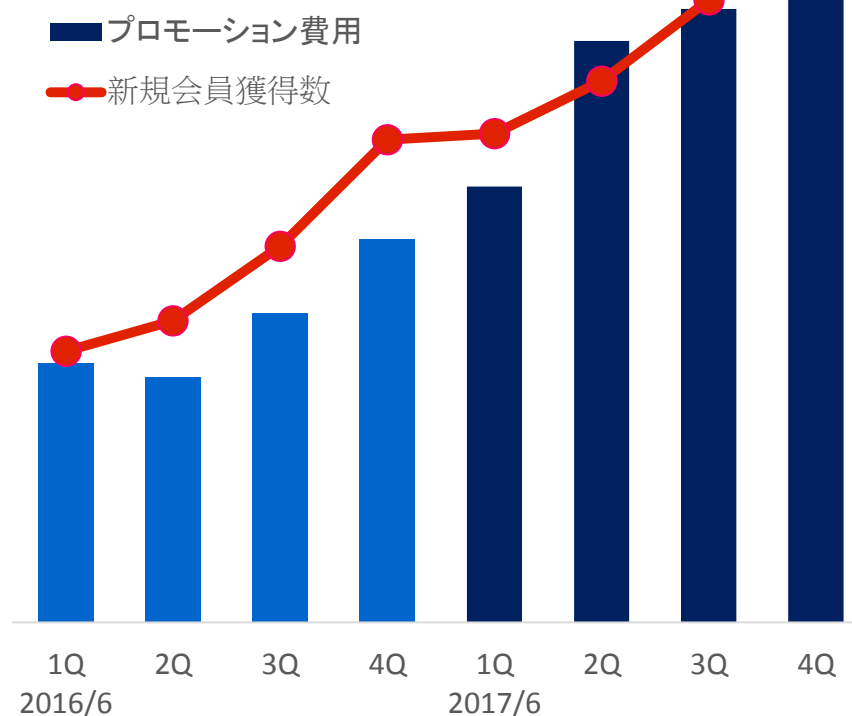
-UI/UXの向上

-開発体制の強化

広告事業で培ったノウハウを生かした効率的なプロモーションを継続することで新規会員の獲得を目指します

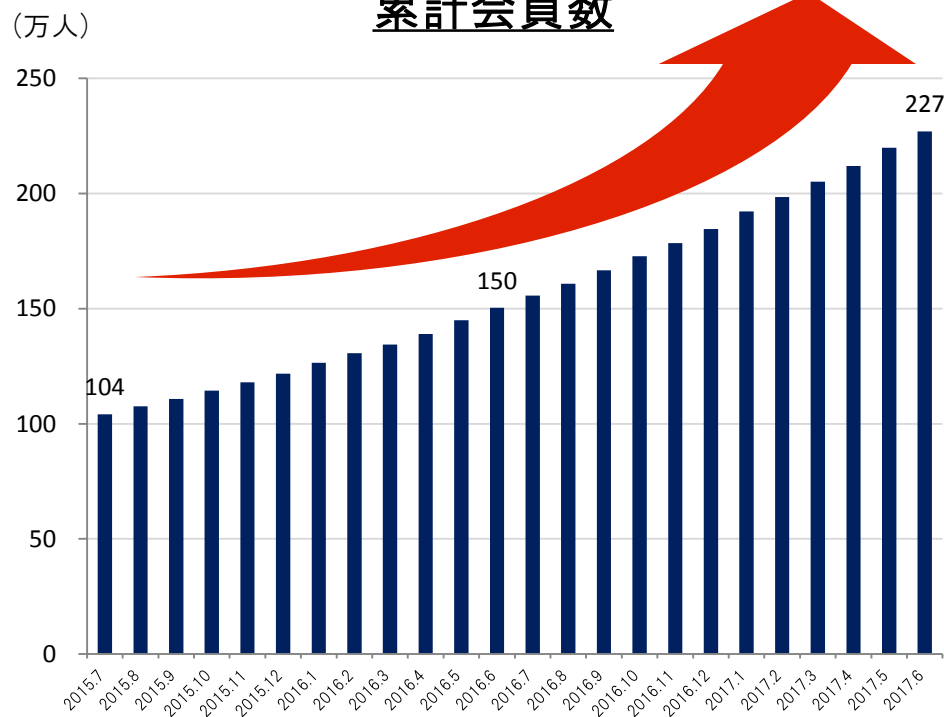


プロモーション費用と新規会員獲得数



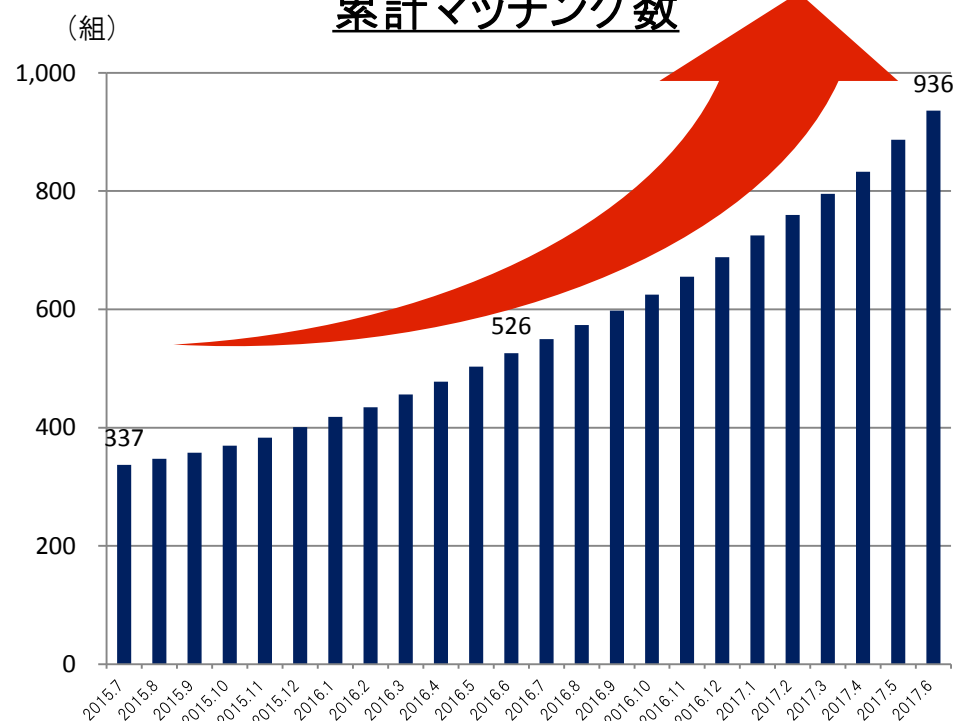
機能追加や積極的なキャンペーン施策等により、さらなる累計会員数、累計マッチング数の伸長狙う

累計会員数

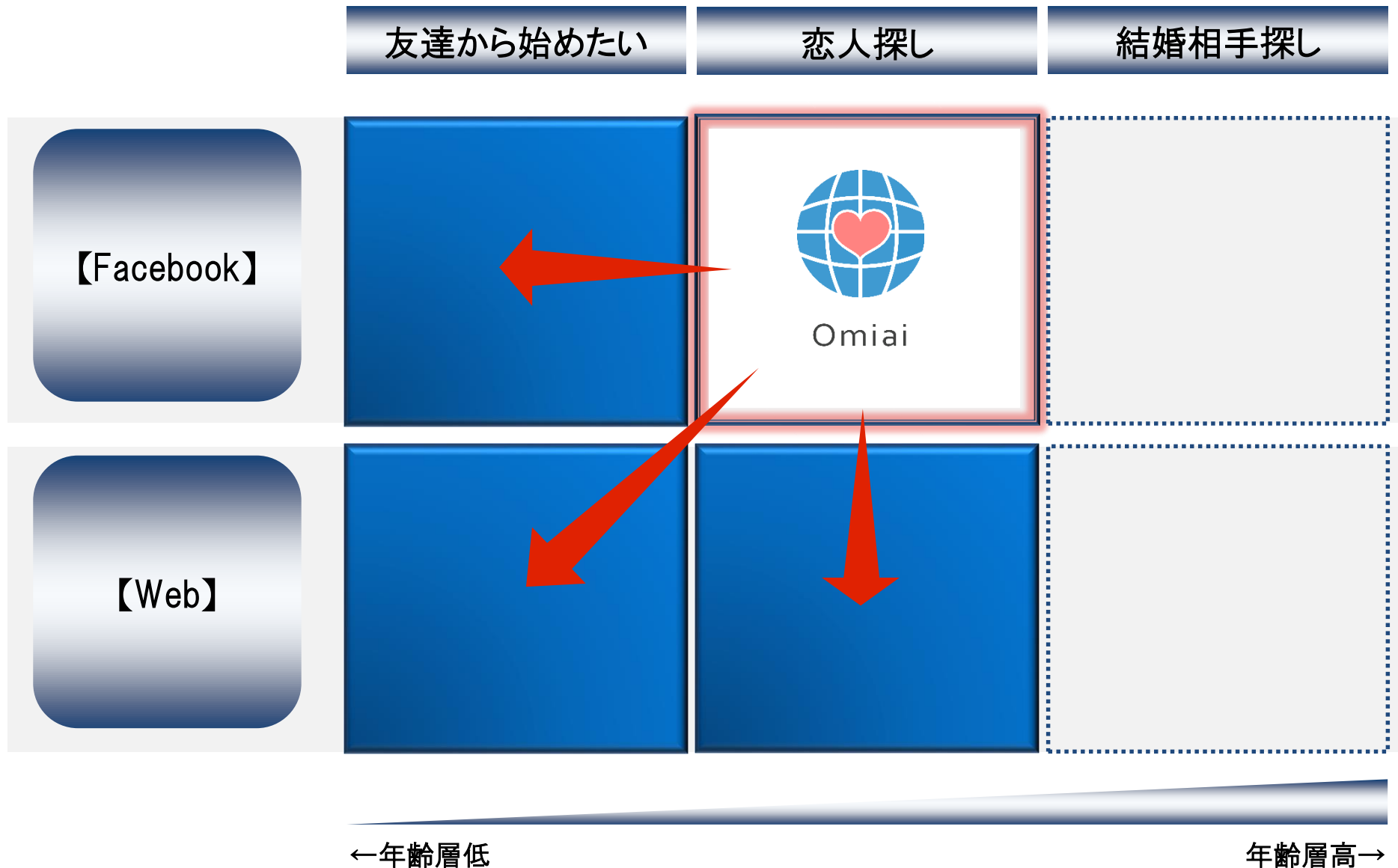


※累計会員数
2012年2月のサービス開始以降に「Omiai」をご利用いただいた会員数

累計マッチング数



※累計マッチング組数
平成24年2月のサービス開始以降に成立したマッチング組数の累計

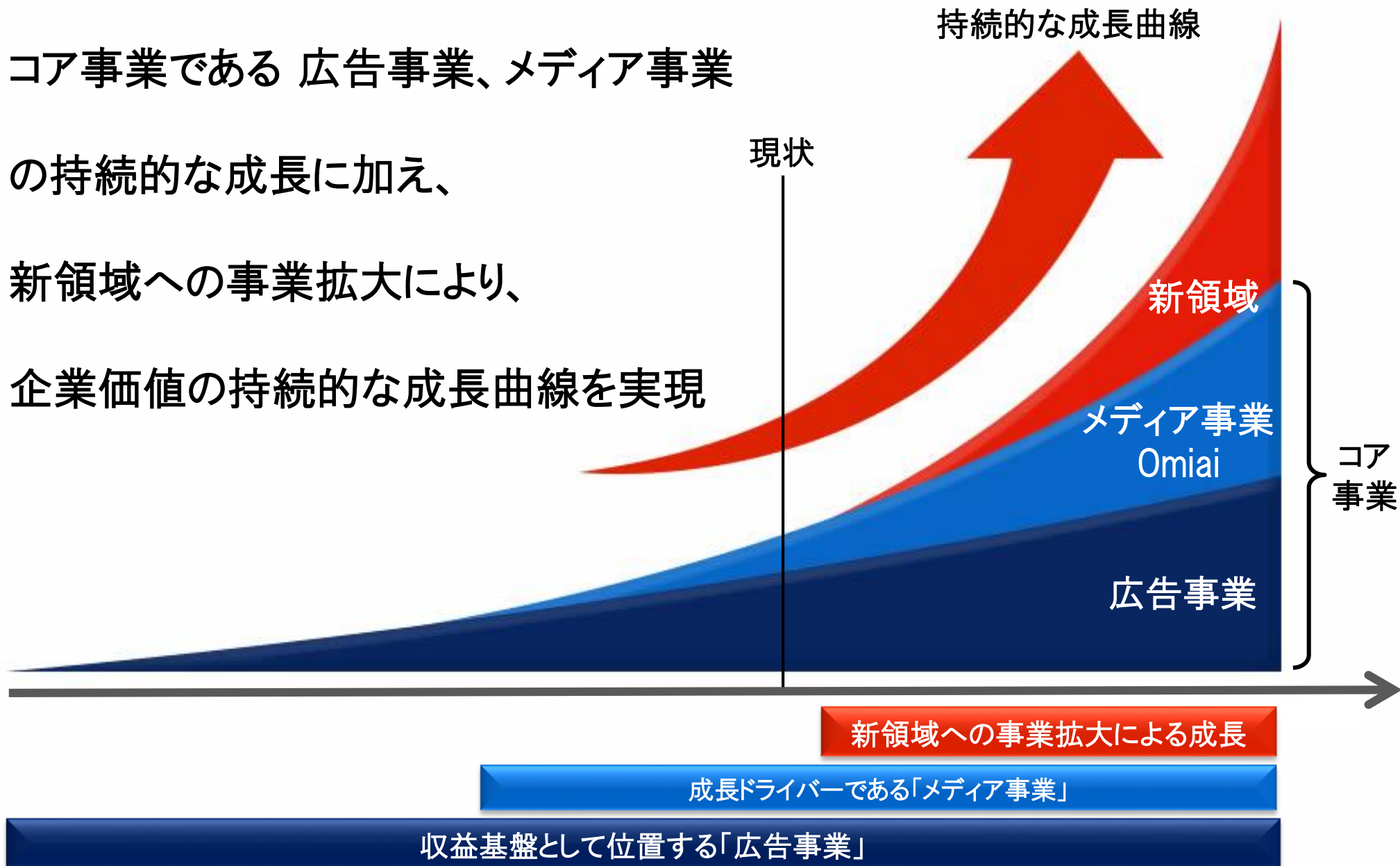


コア事業である 広告事業、メディア事業

の持続的な成長に加え、

新領域への事業拡大により、

企業価値の持続的な成長曲線を実現



Net Marketing

当資料は、株式会社ネットマーケティング(以下、当社)の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。