

2018年7月期第1四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル
(東証マザーズ 6535)

2017年12月8日

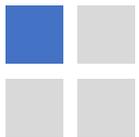
Section

-  01. 平成30年7月期第1四半期 決算ハイライト P. 03

-  02. 平成30年7月期第1四半期 決算概要 P. 10

-  03. 参考資料／今後の方向性 P. 17

-  04. 参考資料／会社概要他 P. 25



01. 第1四半期決算ハイライト

01. 1Q決算ハイライト | エグゼクティブサマリ

対連結業績予想 (対進捗率)

売上高進捗率 : 26.1%

営業利益進捗率 : 23.4%

売上高・営業利益ともに順調に推移

1Q (対前年同期比)

売上高 : 45.8億円 (130.5%)

営業利益 : 5.6億円 (96.1%)

売上高過去最高を更新

四半期推移

代理店事業、動画広告事業「maio」、ふるさと納税事業「ふるなび」の売上高の拡大により、売上高・営業利益ともに好調維持

01. 1Q決算ハイライト | 連結業績予想（通期）に対する進捗率

H30/7期の連結業績予想（通期）に対する進捗率は
売上高26.1%、営業利益23.4%で着地

■ H30/7期 1Q進捗率

(単位：百万円)

	H30/7期 通期業績予想	H30/7期 1Q	対業績予想 進捗率
売上高	17,561	4,585	26.1%
営業利益	2,400	561	23.4%
当期純利益	1,594	359	22.5%

01. 1Q決算ハイライト | 前年同期比 (1Q)

代理店事業、動画広告事業及びふるさと納税事業が牽引し、
対前年同期比を上回る売上高にて着地

■ H29/7期 1Q vs H30/7期 1Q

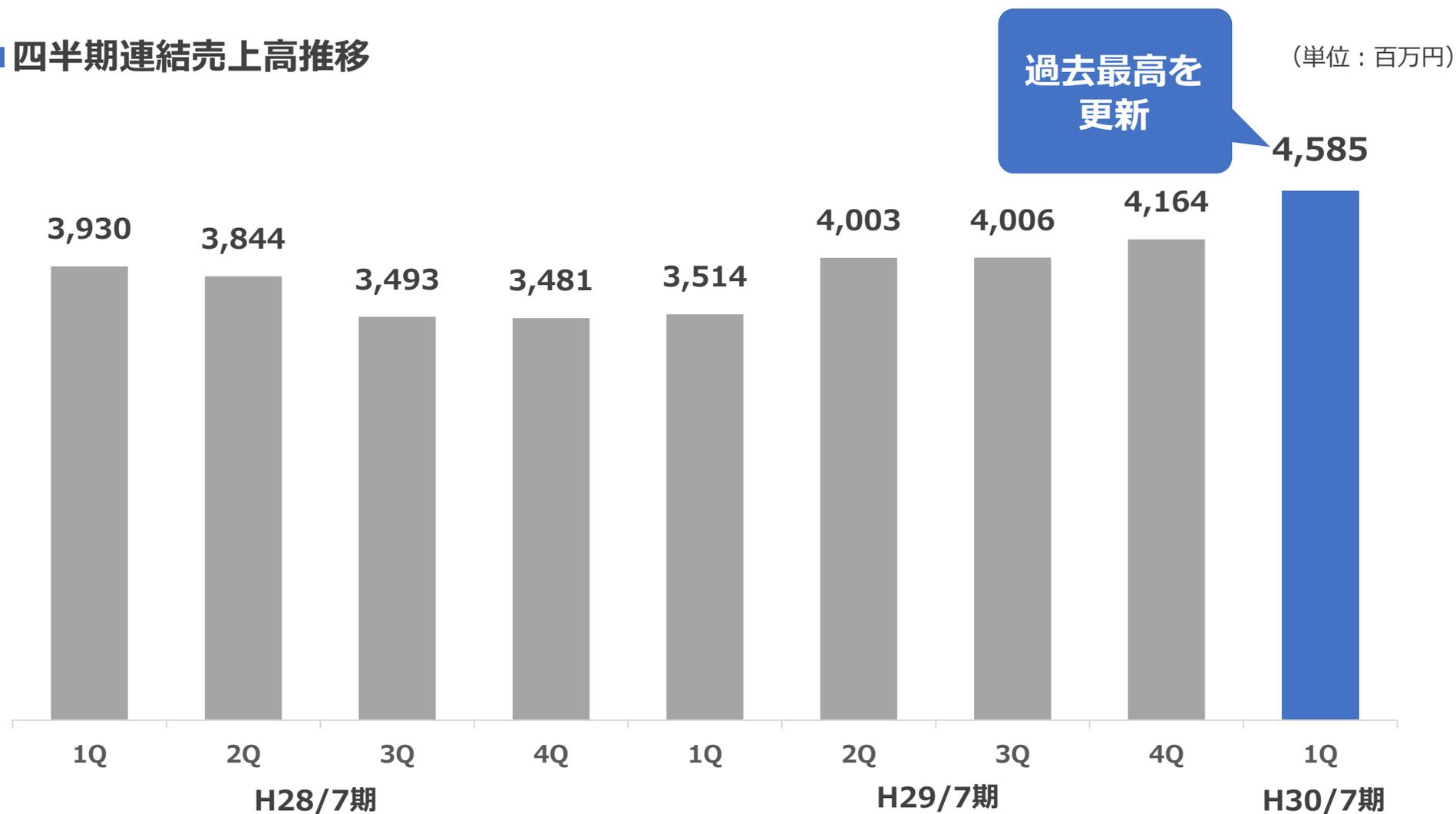
(単位：百万円)

	H29/7期 1Q	H30/7期 1Q	対前年 同期比
売上高	3,514	4,585	130.5%
営業利益	583	561	96.1%
当期純利益	369	359	97.4%

01. 1Q決算ハイライト | 四半期連結売上高推移

代理店事業、動画広告事業及びふるさと納税事業の好調により、
H30/7期1Qの連結売上高は4,585百万円となり、過去最高を更新

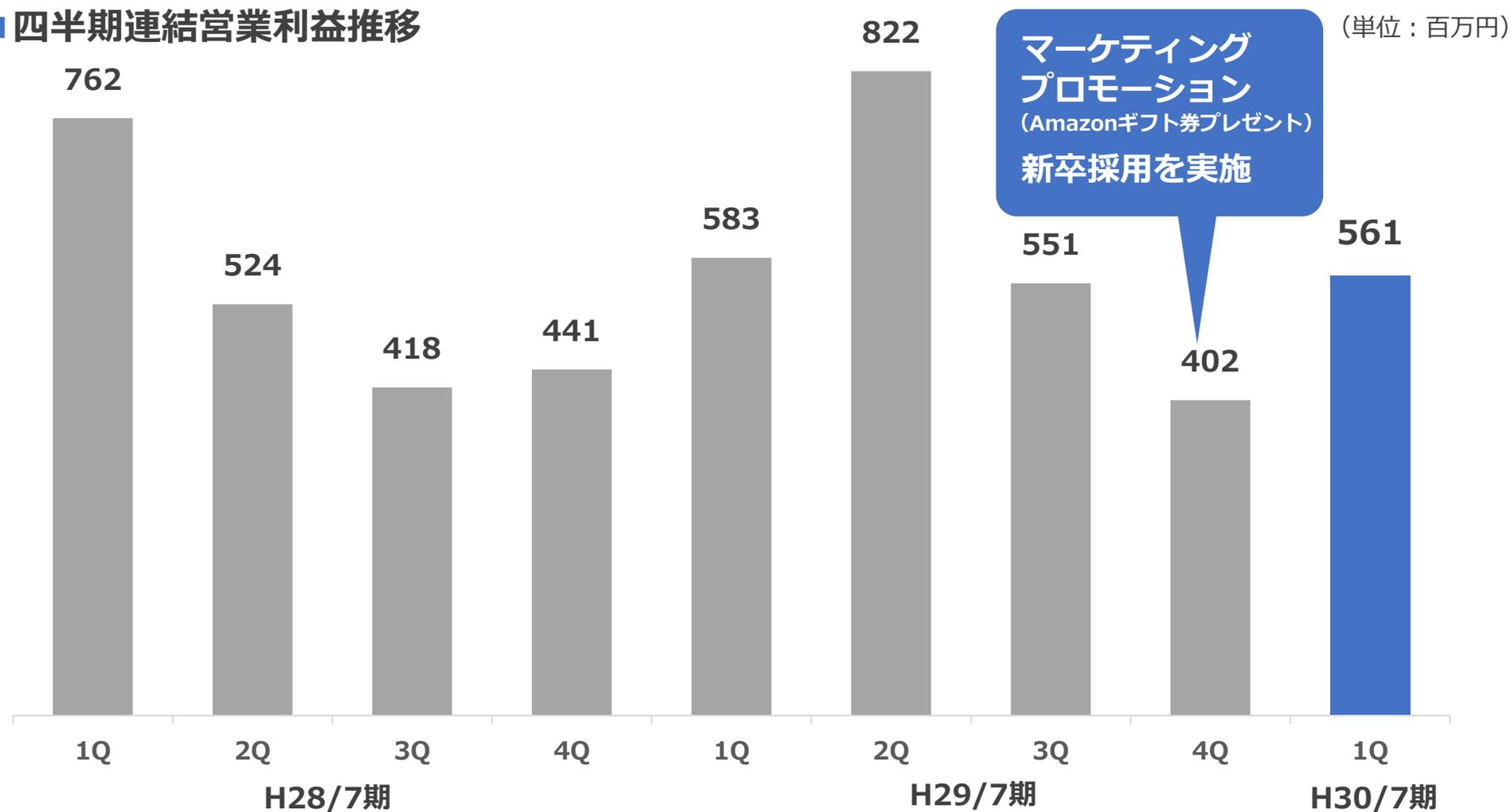
■ 四半期連結売上高推移



01. 1Q決算ハイライト | 四半期連結営業利益推移

H30/7期1Qの連結営業利益は、代理店事業、動画広告事業及びふるさと納税事業の好調により561百万円で着地

■ 四半期連結営業利益推移



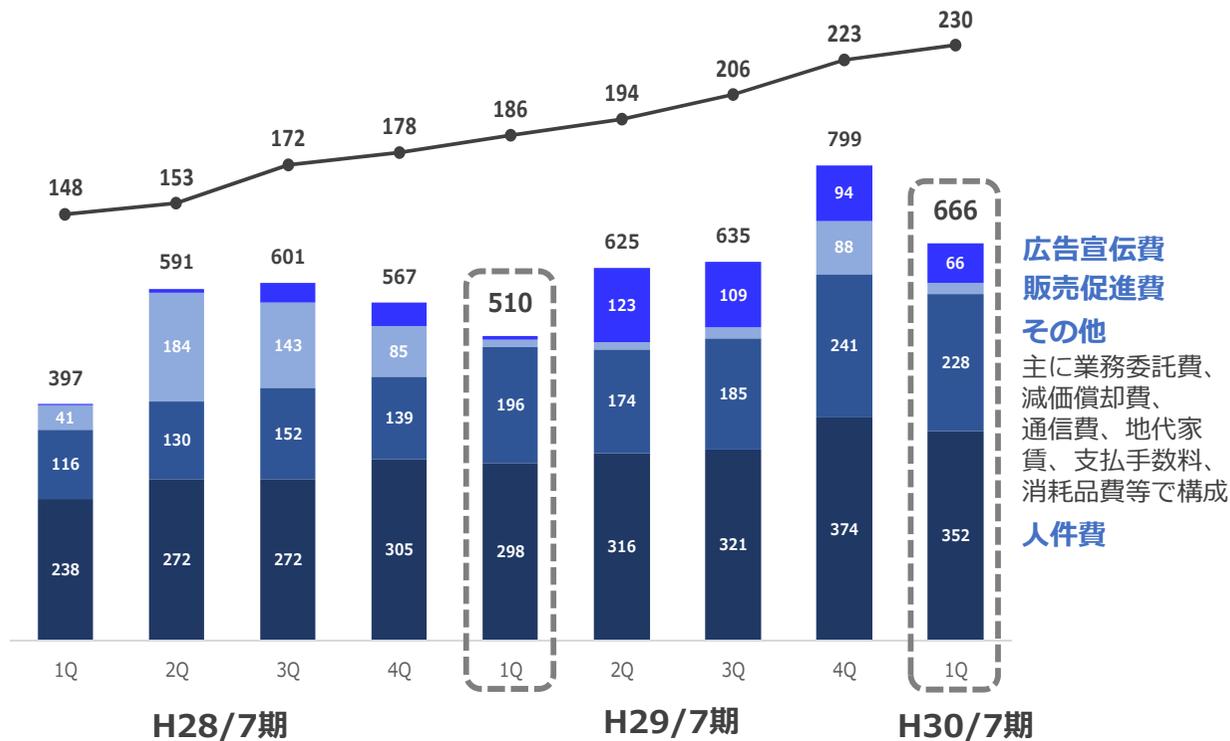
01. 1Q決算ハイライト | 四半期連結販売管理費推移及び人員推移

対前年同期と比較し、ふるさと納税事業及び通販事業への広告投資による広告宣伝費増加、人員強化による人件費増加により6.6億円で着地

販売管理費及び人員推移

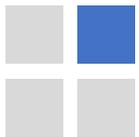
(単位：百万円、人)

人員（連結）



トピックス

- 業容拡大及び管理体制の強化に伴い人員数が増加しており、人件費は増加
- 成長事業であるふるさと納税事業、及び通販事業への先行投資として広告宣伝費は増加
- 主に、通信費（システムサーバー費用等）、支払手数料（株主総会関連費用等）によりその他費用が増加

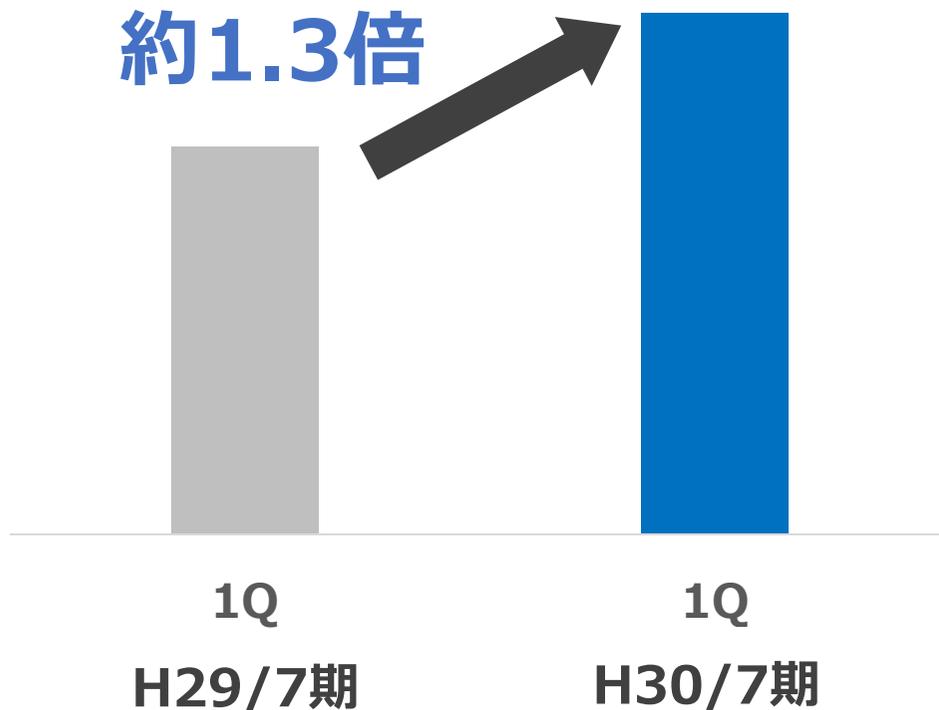


02. 第1四半期決算概要

EC案件の受注増加により売上高は順調に伸長し、対前期比約1.3倍

CYBER CONSULTANT

売上高四半期推移



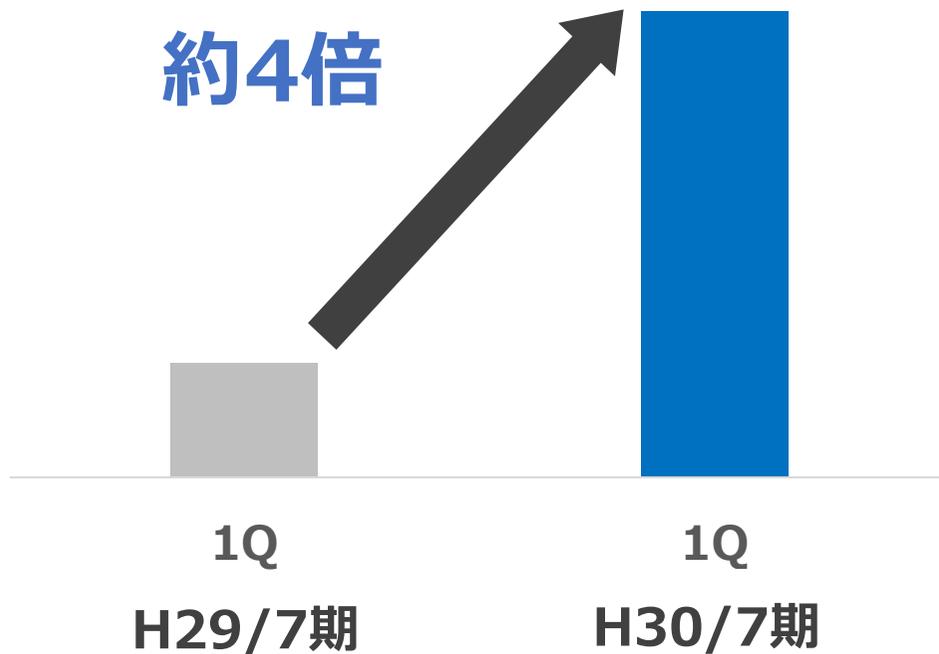
トピックス

- ダイレクトマーケティング事業者に特化した取り組みにより広告主を増加
- 大手メディアを中心に広告主に合わせた様々な運用の実施
- EC案件の増加に伴い、売上高対前期比約1.3倍

H28/7期1Qのサービス開始から売上高は堅調に伸長し、
対前期比約4倍



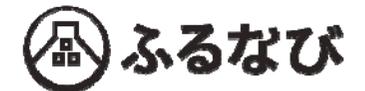
売上高四半期推移



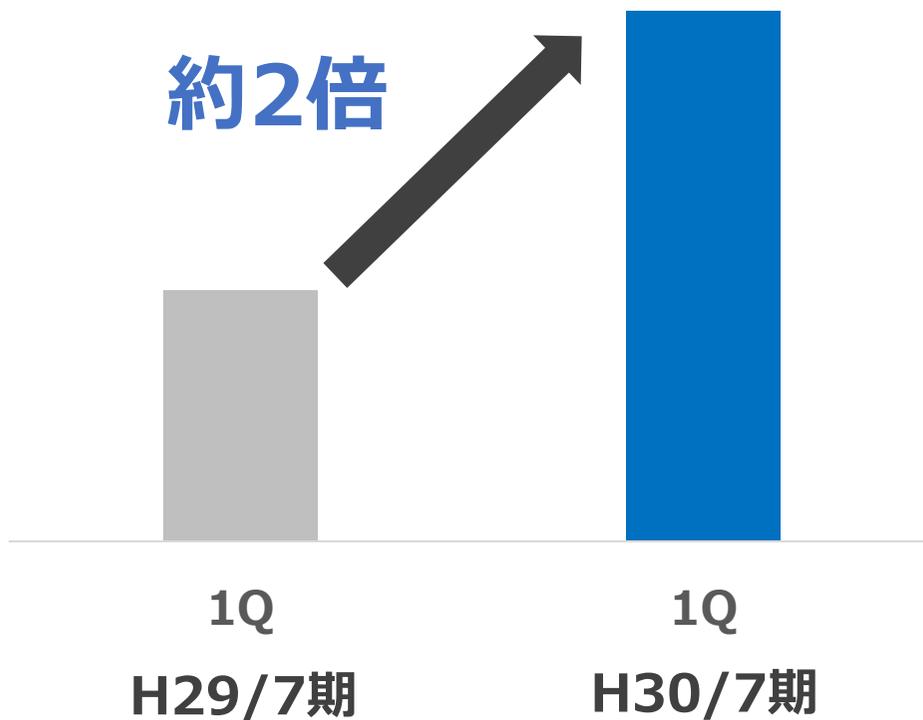
トピックス

- アプリ内領域の動画広告再生回数で国内最大級
- ゲーム及びEC案件を中心に売上高は対前期比約4倍拡大
- H29年10月に株式会社スクウェア・エニックスが配信するソーシャルゲームアプリ「グリムノーツ」へ日本における動画広告の独占配信を開始

寄附金総額は、対前年同期比約2倍となり好調に推移



ふるなび寄附金推移



トピックス

- 契約自治体数は、対前年1Qより約2倍の126自治体となり、大幅に増加（H29年10月末時点）
- マーケティングプロモーションの実施
「Amazonギフト券コードプレゼント」
 - ▶ H29年11月
寄附金額に対して1%のAmazonギフト券コード付与
 - ▶ H29年12月
「ふるなびグルメポイント」及び「ふるなびトラベル」に寄附を行った場合、寄附金額に対して10%のAmazonギフト券コード付与

NEW

旅 ふるなびトラベル



2017.10.17

体験型ふるさと納税サービス

「ふるなびトラベル」提供開始

ふるなびトラベルの特徴



ふるさと納税で旅行に行ける

ふるなびトラベルは、寄附をするとトラベルポイントが付与され、ポイントを利用して旅行に行けるといふふるなびの新サービスです！



地域のお土産・体験をつけられる

ふるなびトラベルが提供する旅行プランには、地域の魅力溢れるお土産や観光施設の利用、アクティビティなどの追加が可能です！



住民税・所得税から控除される

ふるさと納税なので所定の手続きをいただければ住民税・所得税から控除されます！



2017年9月1日
株式会社オープンキャリア、「Switch」事業を
吸収分割により承継及びサービス開始



ITに特化した人材採用



Facebook上での
ダイレクトリクルーティングサービス



2017年11月1日
株式会社TAGGY 子会社化



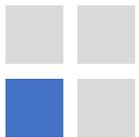
安定した顧客基盤



広告効果改善技術

リリース一覧

2017年	9月	業績予想の修正に関するお知らせ
		代表取締役及び取締役の異動（予定）に関するお知らせ
		自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
	10月	ふるさと納税専門サイト「ふるなび」より体験型ふるさと納税サービス「ふるなびトラベル」提供開始のお知らせ
		動画アドネットワーク「maio」、株式会社スクウェア・エニックス「グリムノーツ」へ独占配信開始のお知らせ
		株式会社TAGGYの株式取得による子会社化及び第三者割当による自己株式処分に関するお知らせ



03. 参考資料／今後の方向性

03. 今後の方向性 | アイモバイルが目指すもの

マーケティングを通して人々の生活に貢献する

広告事業

 i-mobile for PC

 maio

 Evory

 TAGGY

 i-mobile for SP

 i-mobile for AF

 LOGPUSH

 SCREEN

BtoB事業

インターネット
広告代理事業

CYBER CONSULTANT

海外事業

i-movad

 i-mobile
TAIWAN

BtoC事業

ふるさと
納税事業

 ふるなび

通販事業



人材紹介
事業

 open-career

1

既存事業の強化

2

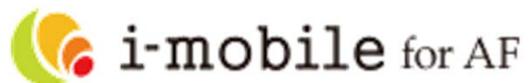
新規事業の創出及び拡大

3

提携・投資

1

既存事業の強化



広告種別の拡大



提携メディア数の拡大



2

新規事業の創出及び拡大



デジタルサイネージのアドネットワーク化



Facebookをプラットフォームとして人材事業を展開



海外事業の展開。アジア圏初となる子会社

3

提携・投資

事業シナジー



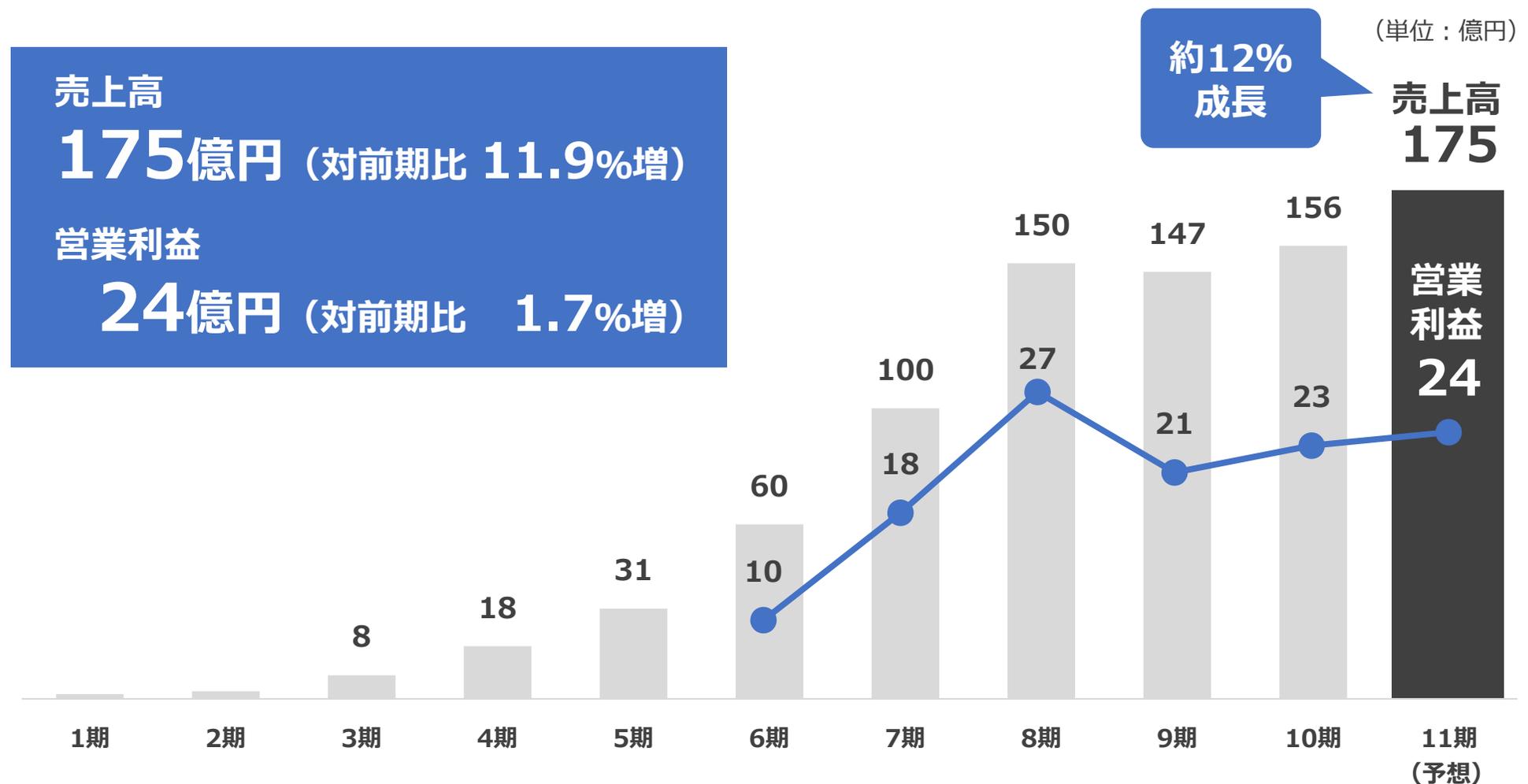
成長性



積極的に取り組み、更なる成長を狙う

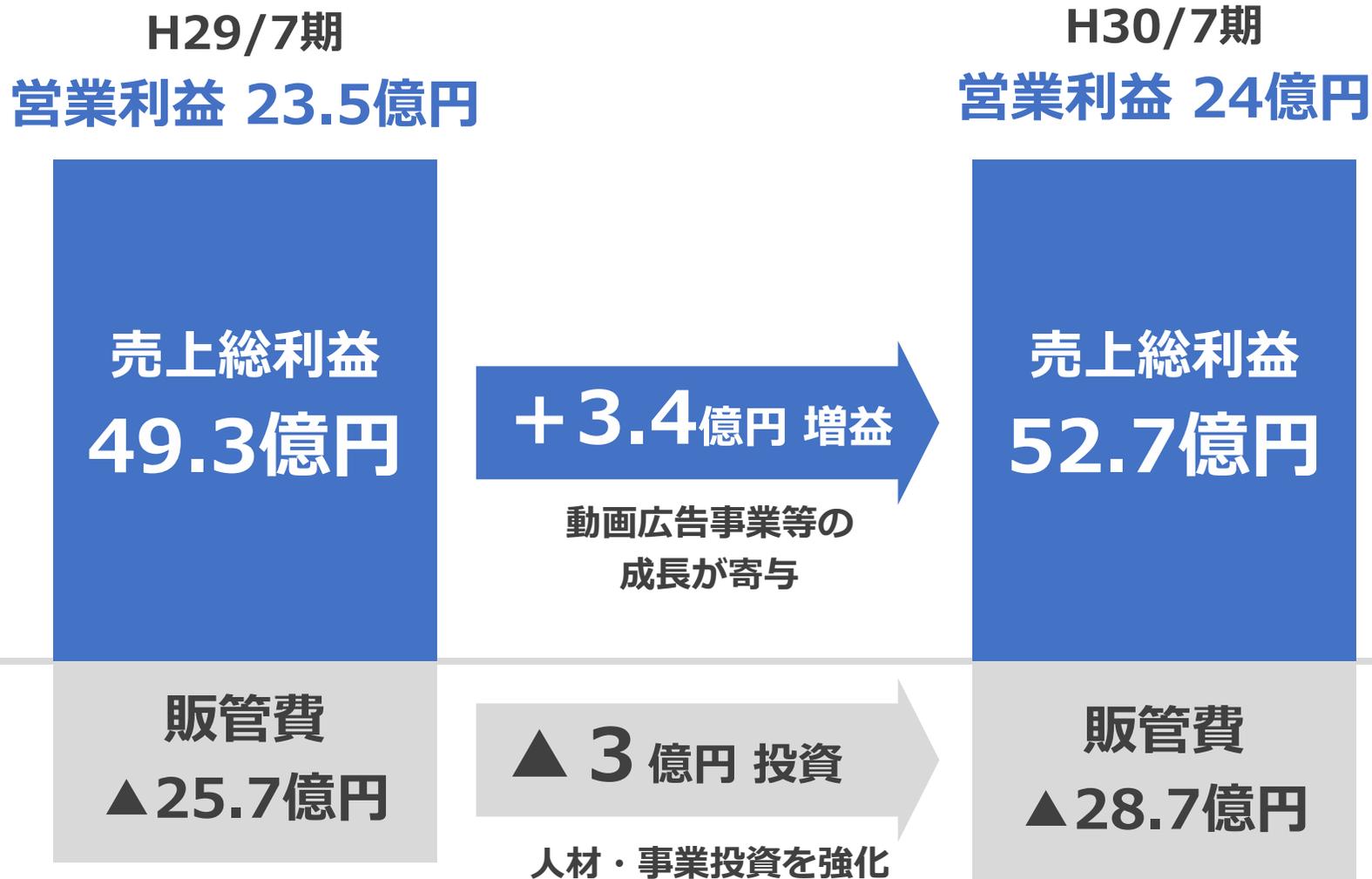
03. 今後の方向性 | H30/7期(11期) 業績の見通し

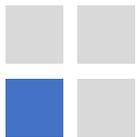
H30/7期の連結売上高は、成長事業である動画広告事業等の拡大を見込み、
2桁成長の175億円と過去最高を更新する計画
連結営業利益は、対前期比で増益を継続



03. 今後の方向性 | H30/7期(11期) 営業利益見通し

動画広告事業等の更なる成長による利益の積み上げにより、
将来の成長に向けての人材・事業投資を吸収した上で、増益確保する見込み





04. 参考資料／会社概要他

04. 参考資料 | 会社概要

商号	株式会社アイモバイル	資本金	9,800万円 (H29年10月末時点)
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 230名 (H29年10月末時点)
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町22番14号 N.E.S.ビルN棟2階	代表者	代表取締役会長 田中 俊彦 代表取締役社長 野口 哲也
事業内容	アドネットワーク事業 アフィリエイト事業 動画広告事業 ふるさと納税事業 インターネット広告代理店事業 DSP事業 人材紹介事業等	営業拠点	 <p>九州支社 関西支社 東京本社</p> <p>i-movad 米国子会社 (サンフランシスコ)</p> <p>i-mobile TAIWAN アジア子会社 (台湾)</p>

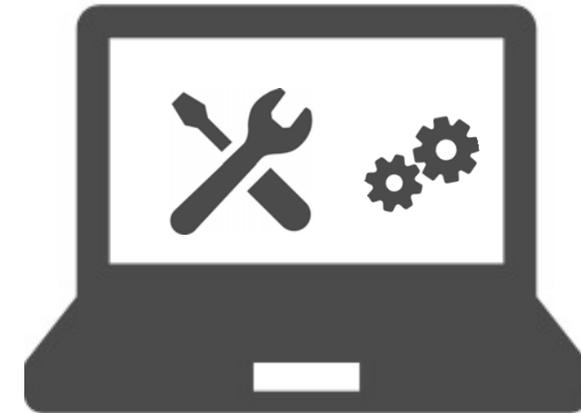
“ お客様に必要とされる会社 ” であり続けるために



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。



安定した顧客基盤

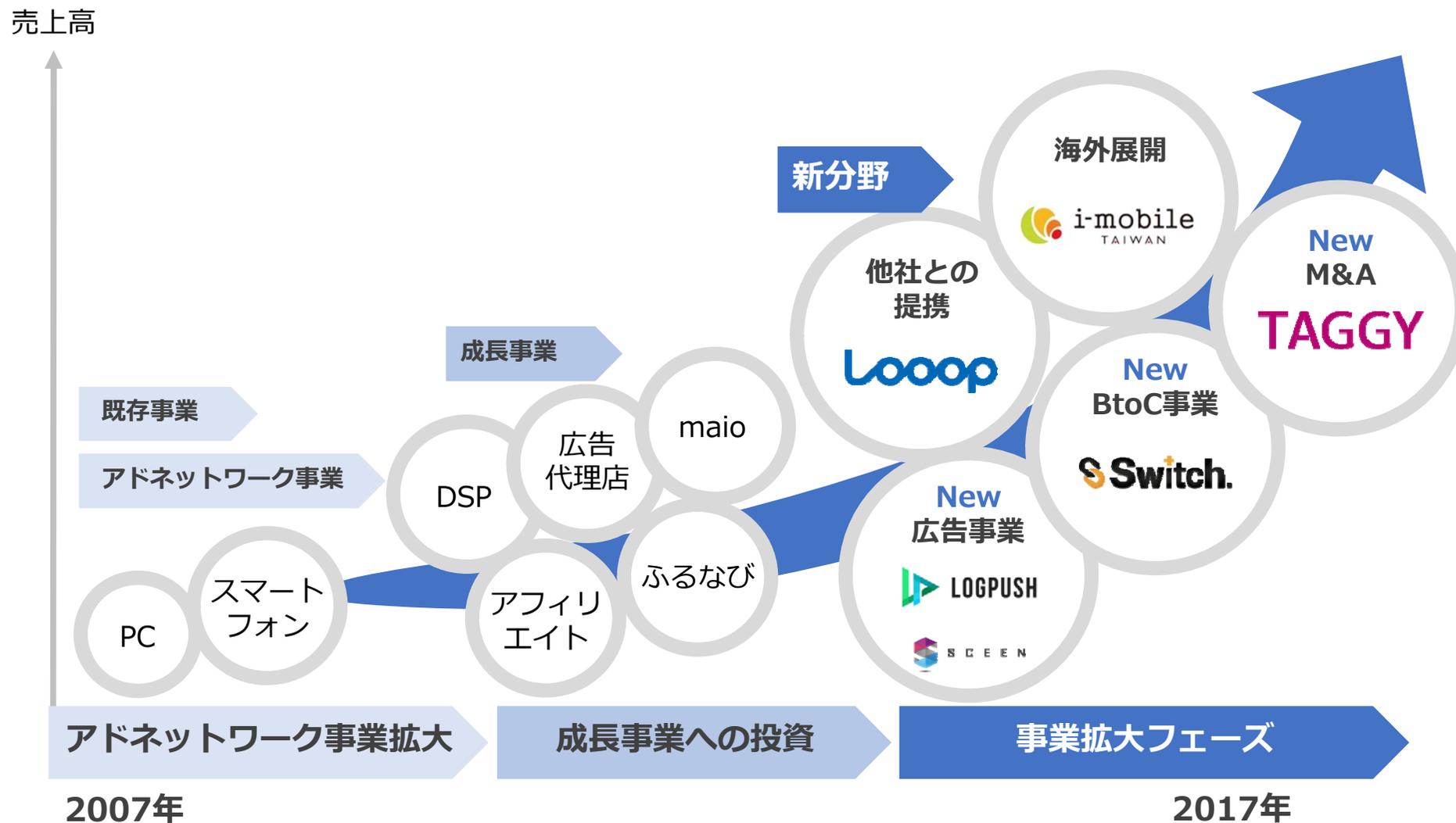
- 業界トップクラスの広告案件数
- 国内最大級のメディア数
(約40万サイト) を保有



開発力の高さ

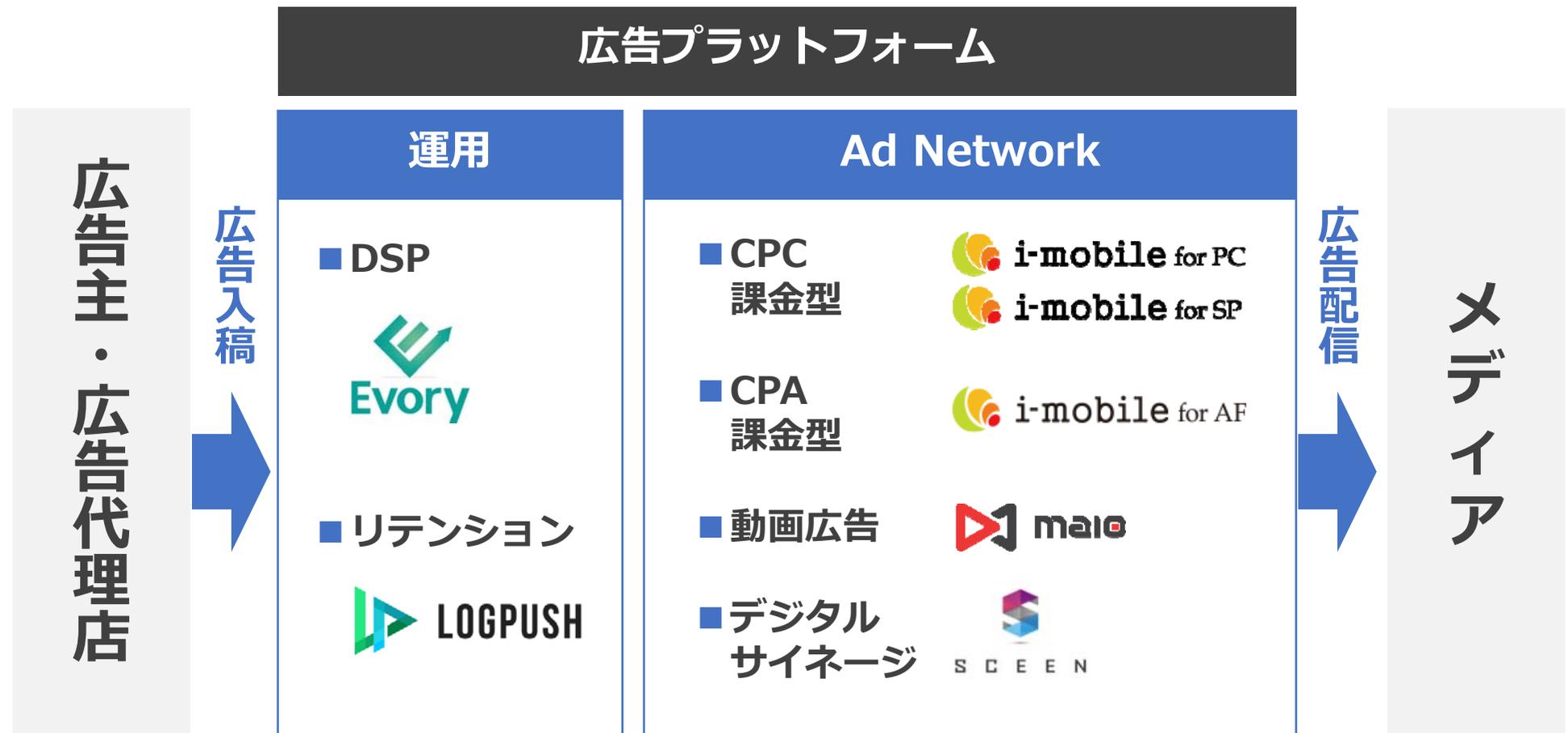
- 広告配信に関わる全てを自社で開発
- 顧客からの要望や市場の変化に
柔軟に対応できる開発力及びスピードカ

04. 参考資料 | 成長戦略イメージ

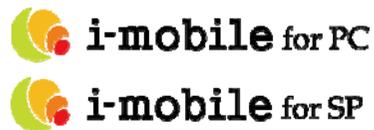


04. 参考資料 | アドネットワークの仕組み

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



04. 参考資料 | 事業概要



アドネットワーク事業

From 2011.1

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サイトにバナー広告やネイティブ広告を配信できる仕組み

■ PC版アドネットワーク
提携メディア数

約**133,000**サイト

*H29年7月末時点の数値を使用

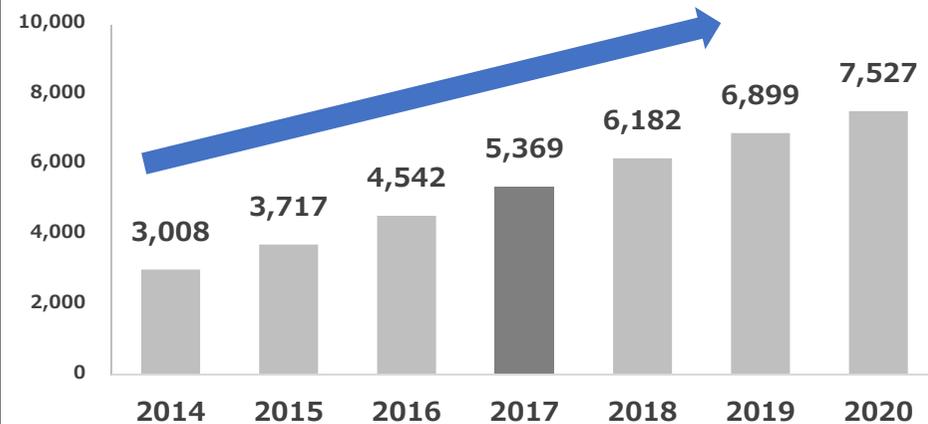
■ SP版アドネットワーク
提携メディア数

約**241,000**サイト

*H29年7月末時点の数値を使用

【スマートフォン広告の市場予測】

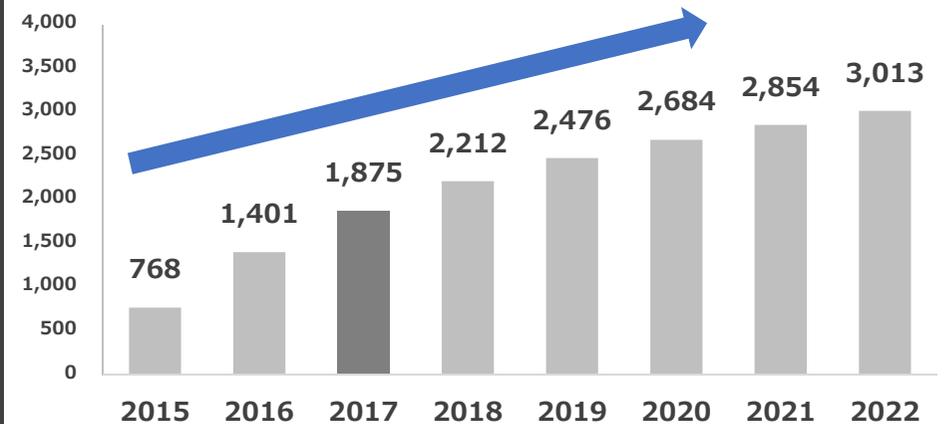
単位：億円



出典：株式会社CyberZ/シードプランニング共同調べ（2016年）

【インフィード広告の市場予測】

単位：億円



出典：サイバーエージェント/デジタルインファクト共同調べ（2017年）

04. 参考資料 | 事業概要

i-mobile for AF アフィリエイト事業

From 2013.3

Webサイトに掲載した広告から
商品が購入された場合や申込が入った場合、
その成果に応じて報酬が発生する仕組み



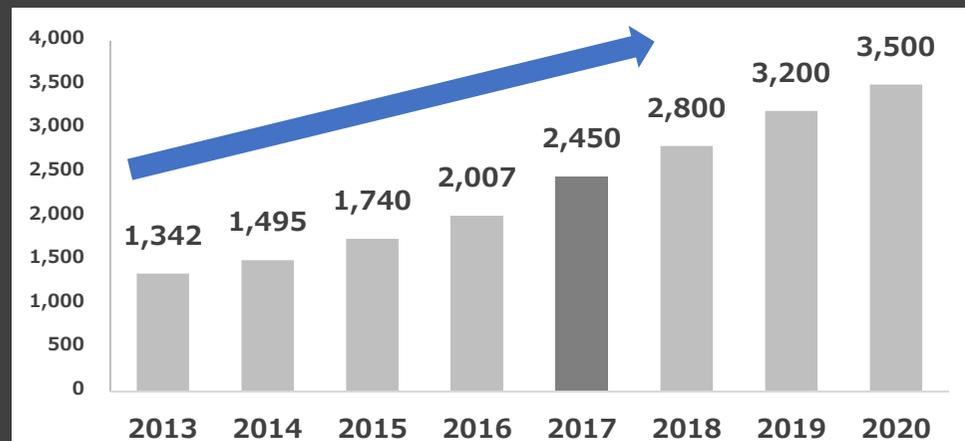
■ 登録パートナー数
約**32,000**サイト

*H29年7月末時点の数値を使用

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

【アフィリエイト広告市場規模】

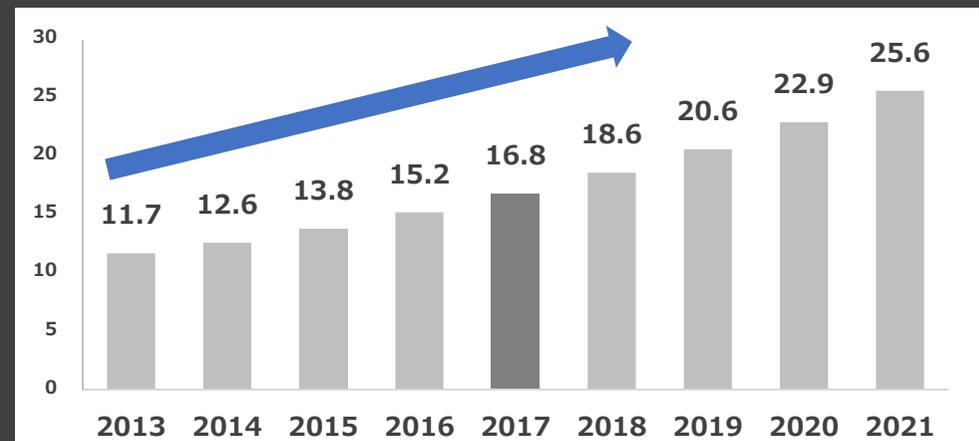
単位：億円



出典：矢野経済研究所（2016年）

【EC市場規模】

単位：兆円



出典：野村総合研究所（2015年）

04. 参考資料 | 事業概要



動画広告事業

From 2015.9

スマートフォンアプリ上にフル
スクリーン動画広告を配信する
ことができ、ユーザーが広告を
視聴完了した場合のみ課金発生
する仕組み

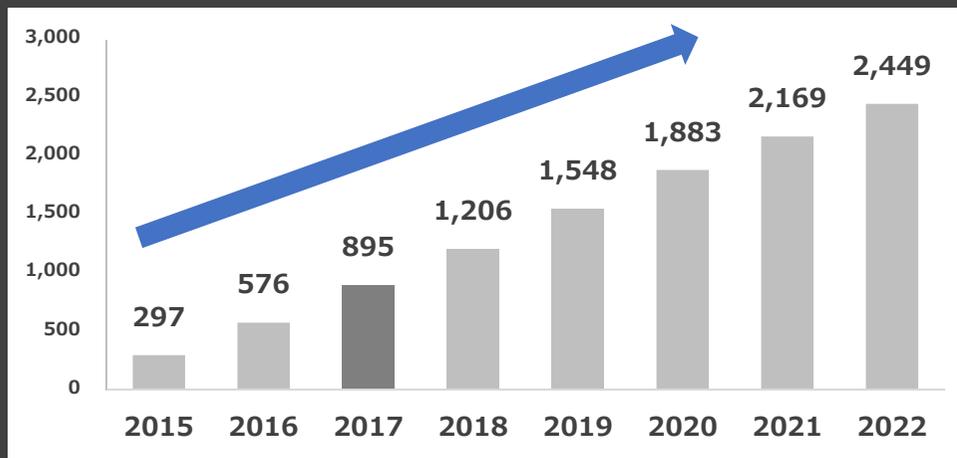


動画制作から
配信までを
行える組織

スマートフォンアプリのみを
約7,000アプリ束ねた、
国内最大級の動画アドネットワーク

【スマートフォン向け動画広告市場規模】

単位：億円



出典：オンラインビデオ総研/デジタルインファクト共同調べ（2016年）

News



2017.10

株式会社スクウェア・エニックス
「グリムノーツ」へ独占配信開始

ふるなび ふるさと納税事業

From 2014.7

実質負担2,000円の「寄附」という形で
お好きな地域を応援できる仕組み
また、納税した税金の使い道を選べるのも
ふるさと納税の特長です

当社独自サービス① 「ふるなびプレミアム」

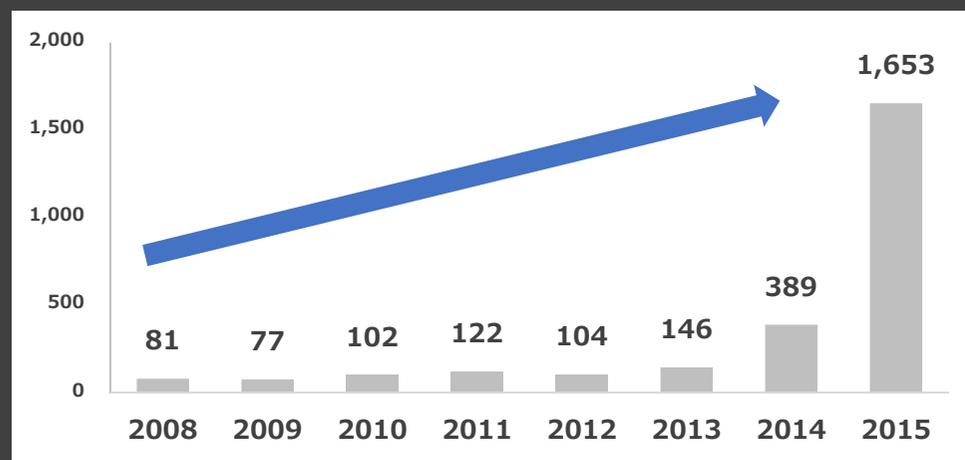
高額寄附者向け
寄附プラン提案から申込まで
一括代行が出来るサービス

当社独自サービス② 「ふるなびグルメポイント」

返礼品をお届けする代わりに
ポイントを利用して有名店で
食事出来るサービス

【ふるさと納税市場規模】

単位：億円



出典：総務省調べ（2016年）

News

2017.10

- ・ 提携自治体数 126自治体
- ・ ふるなびグルメポイント
ご利用可能店舗数 約100店舗

04. 参考資料 | 事業概要

CYBER CONSULTANT インターネット広告代理事業

From 2006.1

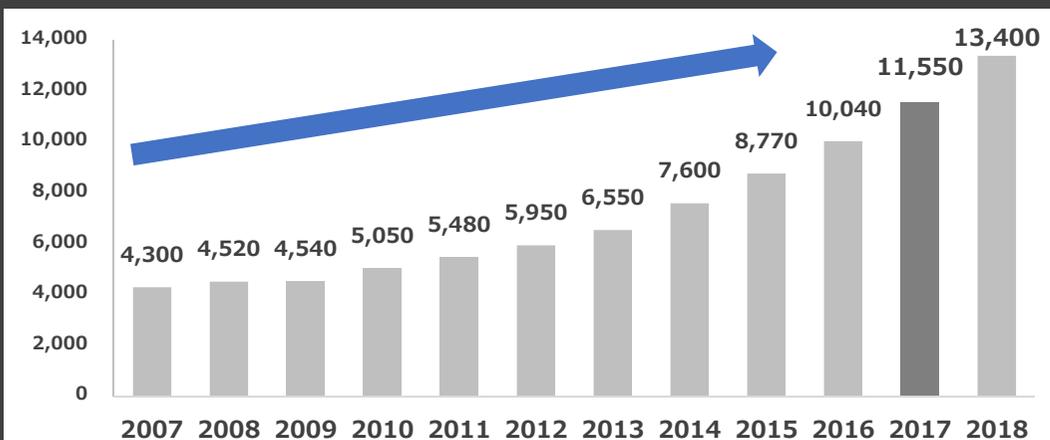
広告主はダイレクトマーケティング事業主に特化し、大手メディアを中心とした取り扱いメディア数の増加により急速に成長

2014.6
当社連結の100%
子会社化へ

2016.1
通販コンサル事業を開始
ECサイト構築から
広告プロモーション戦略立案

【インターネット広告代理事業市場規模】

単位：億円



出典：ミック経済研究所（2015年）

Process

主要
広告主

広告代理店

CYBER CONSULTANT

主要
メディア

04. 参考資料 | 事業概要

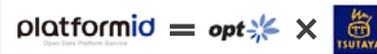


DSP事業

From 2015.8

DSPとは… Demand Side Platformの略称
広告主が在庫の買い付けから配信を一括して
管理するためのツール
広告出稿の費用対効果を高めたい
広告主のためのサービス

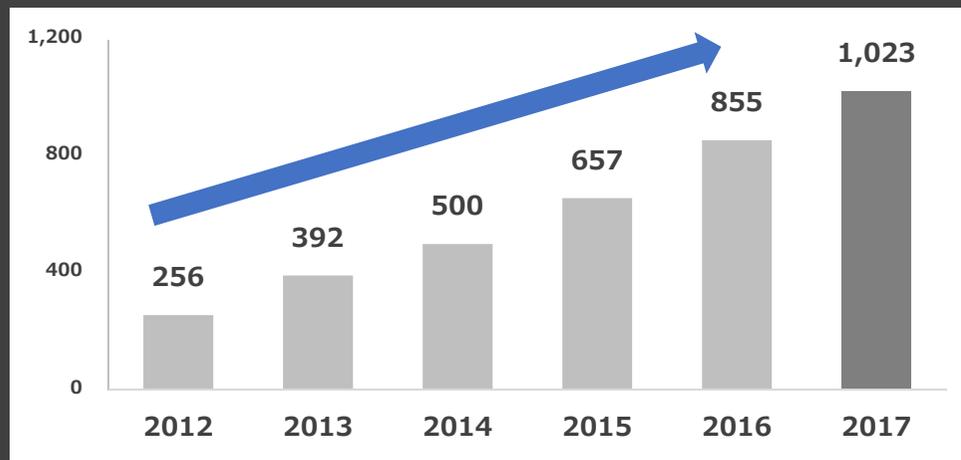
株式会社Platform ID社
との合併会社でDSP事業を
目的とした子会社



配信先の開示による透明性を確保及び
アイモバイル保有のアプリ広告枠へ
RTBによる独占買付が可能

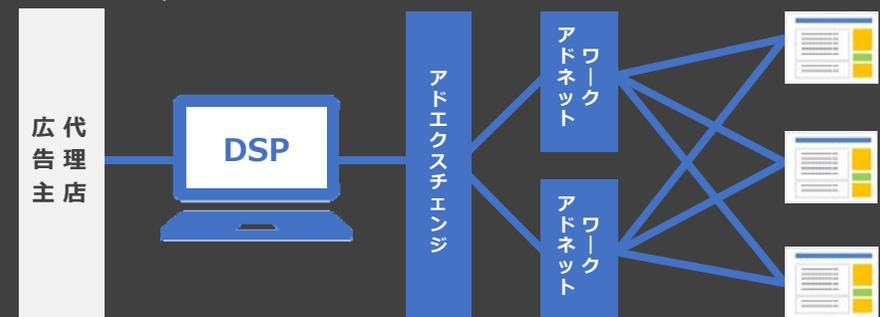
【RTB広告市場規模】

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）

Process



04. 参考資料 | 事業概要



人材紹介事業

From 2015.7

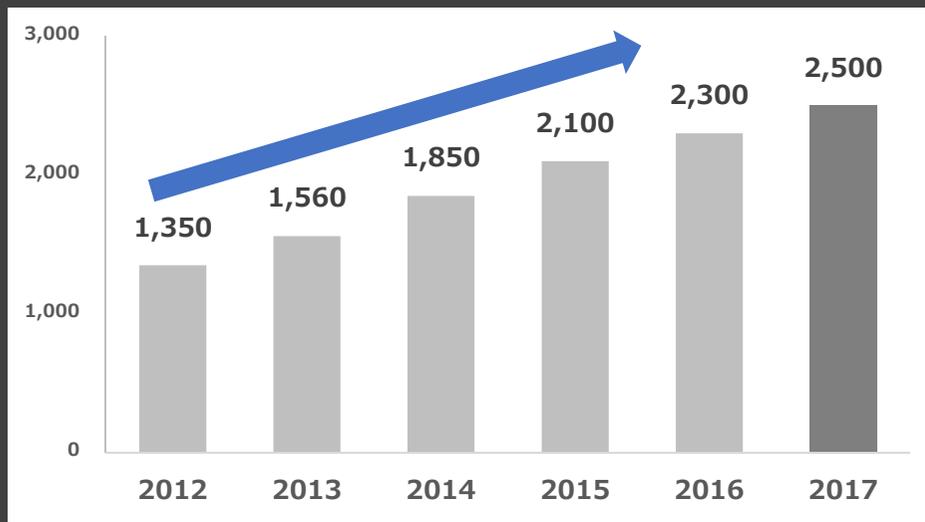
インターネット広告業界
(WEB/アプリ) に特化した
人材紹介サービスを提供

2017年9月
ネットマーケティングより
「Switch.」事業を承継し、
サービス開始 

新たな採用手法「ダイレトリクルーティング」
ダイレトリクルーティングとは…
転職活動を行っていない潜在層に対し、直接アプローチをすること
で、今までに出会えていなかった候補者を見つけ出すこと

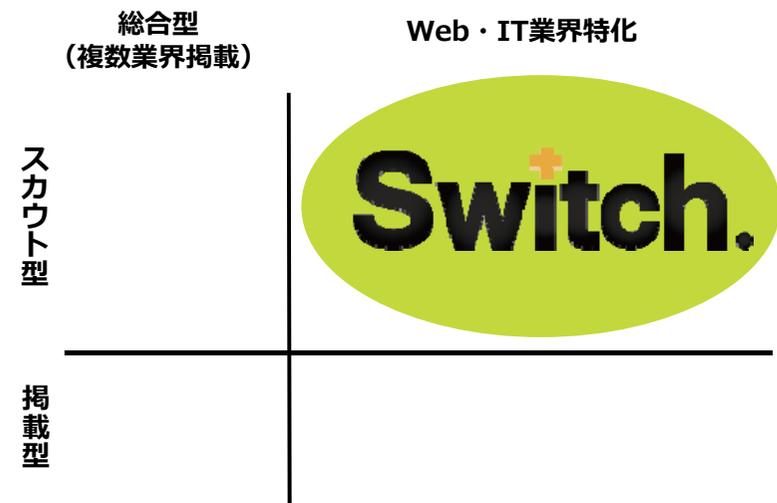
【人材紹介市場規模】

単位：億円



出典：矢野研究所（2017年）

「Switch.」の位置付け



TAGGY デジタルマーケティング事業

From 2017.11

«2017年11月1日 子会社化»

ユーザーに最適なコンテンツを自動生成する技術を保有するTAGGYの子会社化により、広告配信時の費用対効果改善を狙う

TAGGY保有特許技術①

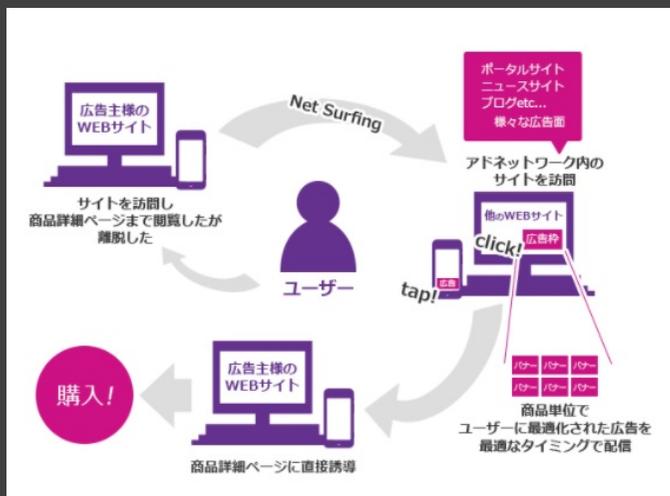
「おもてなしエンジン」
(日本・米国にて特許取得)

TAGGY保有特許技術②

「JIZAIエンジン」
(日本にて特許取得)

独自特許技術を駆使した広告サービス 「おもてなしバナー」

ダイナミック × リターゲティング × レコメンデーション × 独自技術



- ①リアルタイム
- ②興味・関心度の高さ
- ③ダイナミック (動的)

サイトを1度来訪し、
離脱したユーザーへ配信

サイトへの再訪
を促す

免責事項

- 本資料に記載した意見や予測は、資料作成現時点における当社の見解でありその情報の正確性を保障するものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承願います。本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- 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