

NET MARKETING

株式会社ネットマーケティング

決算補足説明資料

2018年6月期 第2四半期

証券コード 6175

1 第2四半期決算概要

2 今後の展開

3 Appendix

第2四半期

決算概要

2017年7月1日 ~ 2017年12月31日

1

2

3

メディア事業

広告事業

業績



売上高・利益
ともに好調



業績予想の利益進捗を
見ながら新アプリ
「QooN」へ開発投資

詳細はP.6へ



売上減収も
利益順調
(利益率向上)

取り組み



Facebookユーザー
限定から全ネット
ユーザー領域へ拡大
準備着手



新マッチングアプリ
『QooN』開発
スタート

既存案件のアップセル
利益成長を重視した
営業活動の継続

株主構成

VC保有比率の低下

18.14% → 2.10%

詳細はP.17へ

1

2018年6月期 第2四半期 - ハイライト -

5

売上高

50.21億円

前年同期比 8.0% ↑

営業利益

3.04億円

前年同期比 47.4% ↑

経常利益

3.15億円

前年同期比 53.5% ↑

親会社株主に帰属する
四半期純利益

2.20億円

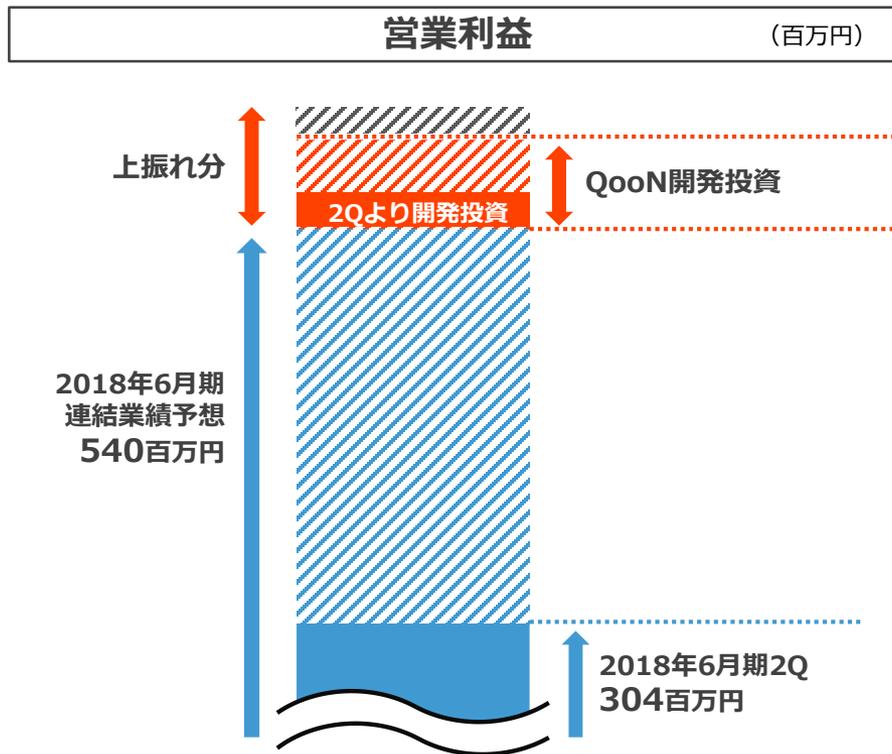
前年同期比 59.2% ↑

メディア事業
好調

Omiai



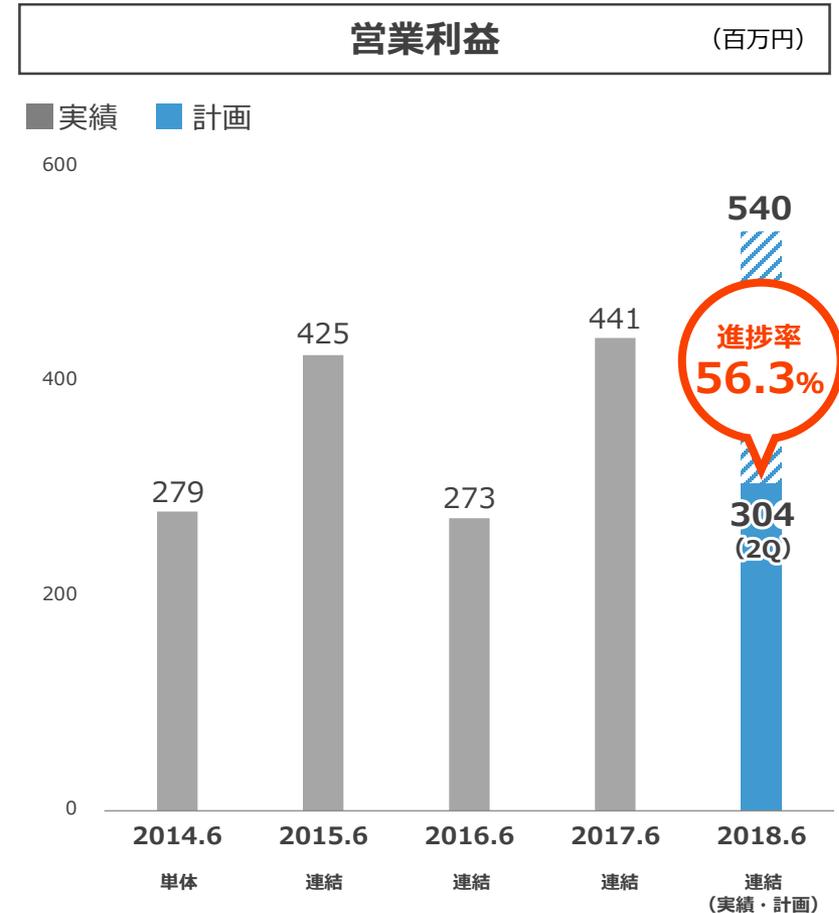
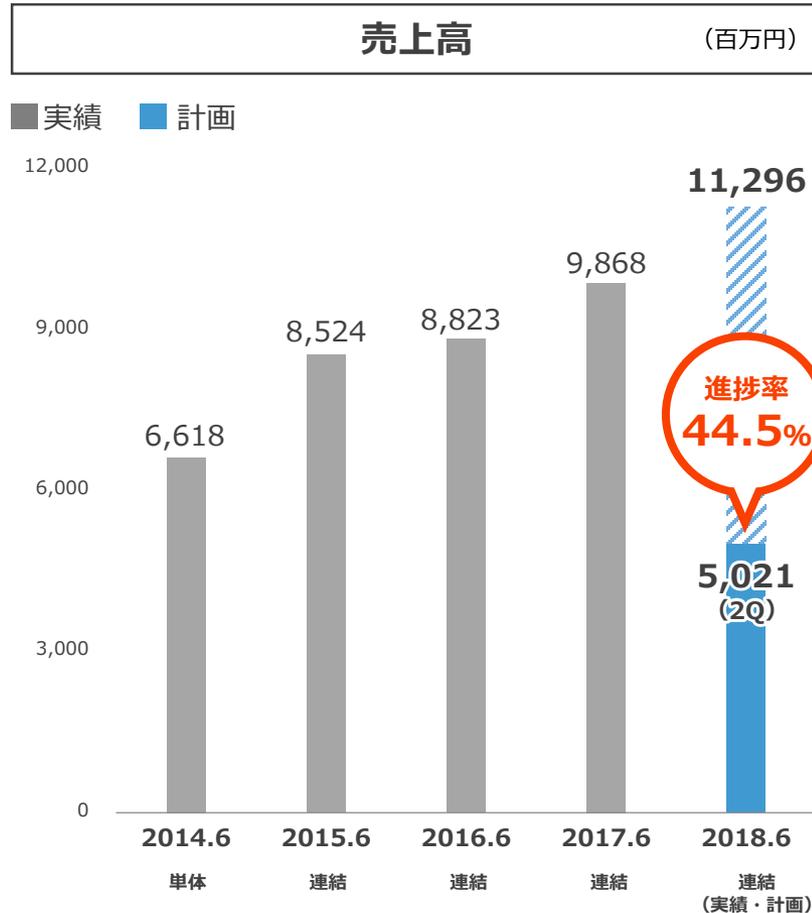
第2四半期より開発投資を開始



余剰利益の一部を2Qより
QooNの開発投資に充当



業績推移 - 全社 売上高・営業利益 -



※2018年6月期の業績予想は、期初計画から変更ありません。

通期の業績予想に対し利益好調

単位：百万円	業績予想	2Q実績		進捗率
売上高	11,296	5,021	➡	44.5%
営業利益	540	304	➡	56.3%
経常利益	538	315	➡	58.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	371	220	➡	59.5%
期末配当金（連結配当性向）	10円 (18.8%)	—		

※業績予想は2017年8月10日に公表したのから変更ありません。

大幅な増益をメディア事業 (Omiai) が牽引

営業利益 (前期比)

47.4% ↑

経常利益 (前期比)

53.5% ↑

四半期純利益 (前期比)

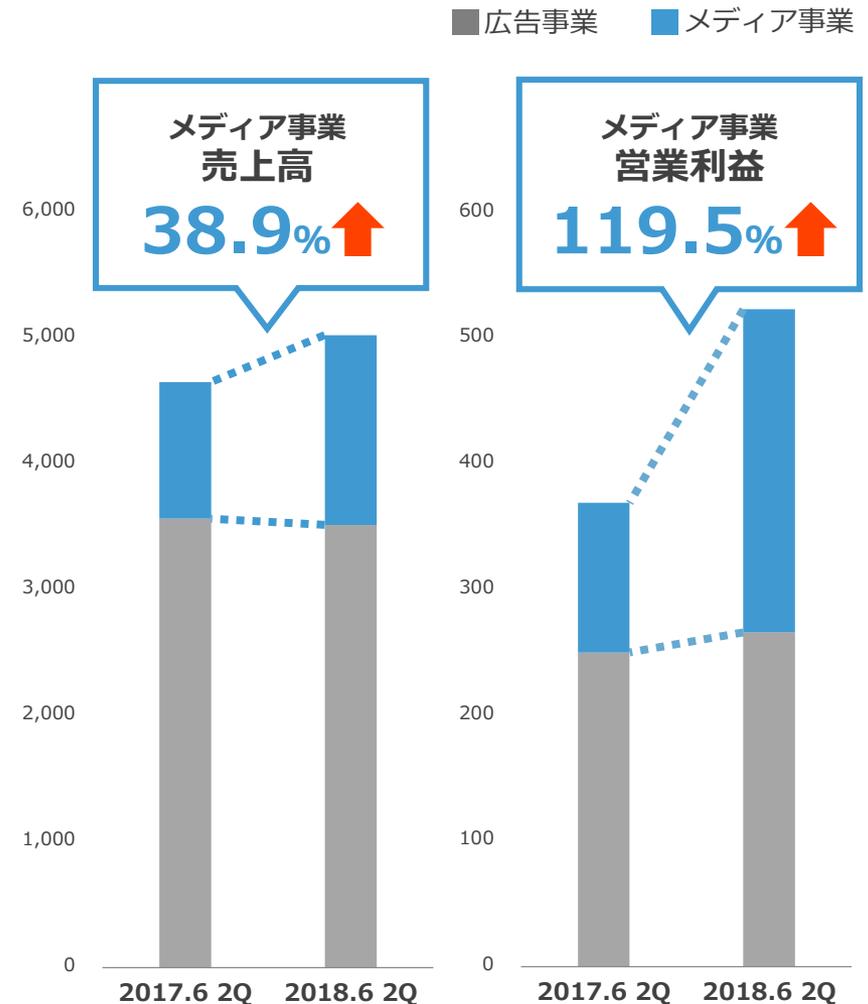
59.2% ↑

単位：百万円	2017.6 2Q	2018.6 2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,648	5,021	+373	+8.0%
売上総利益	1,154	1,516	+361	+31.4%
粗利率 (売上総利益/売上高)	24.8%	30.2%	-	-
営業利益	206	304	+97	+47.4%
営業利益率 (営業利益/売上高)	4.4%	6.1%	-	-
経常利益	205	315 ※	+110	+53.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	138	220	+82	+59.2%

※主要要因は、第1四半期に営業外収益として貸倒引当金戻入額12百万円を計上したことによるものです。

成長ドライバーである Omiaiが大きく伸長

単位：百万円	2017.6 2Q	2018.6 2Q
メディア事業		
売上高	1,085	1,507
営業利益	119	261
利益率（営業利益/売上高）	11.0%	17.4%
広告事業		
売上高	3,564	3,514
営業利益	250	266
利益率（営業利益/売上高）	7.0%	7.6%
調整額		
売上高	▲1	▲0
全社費用	▲163	▲224

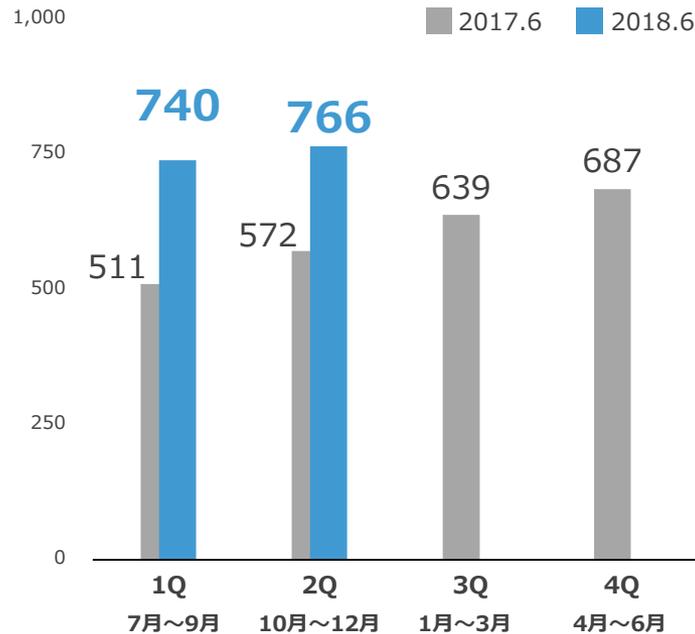


積極的な
プロモーション活動

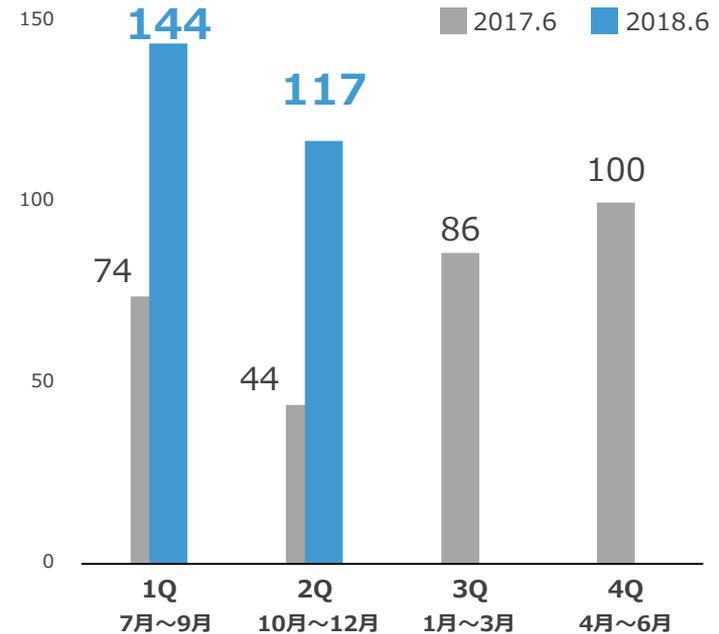
売上高・利益
大きく伸長

余力を持って新アプリ
"QooN"開発に投資

売上高 (百万円)



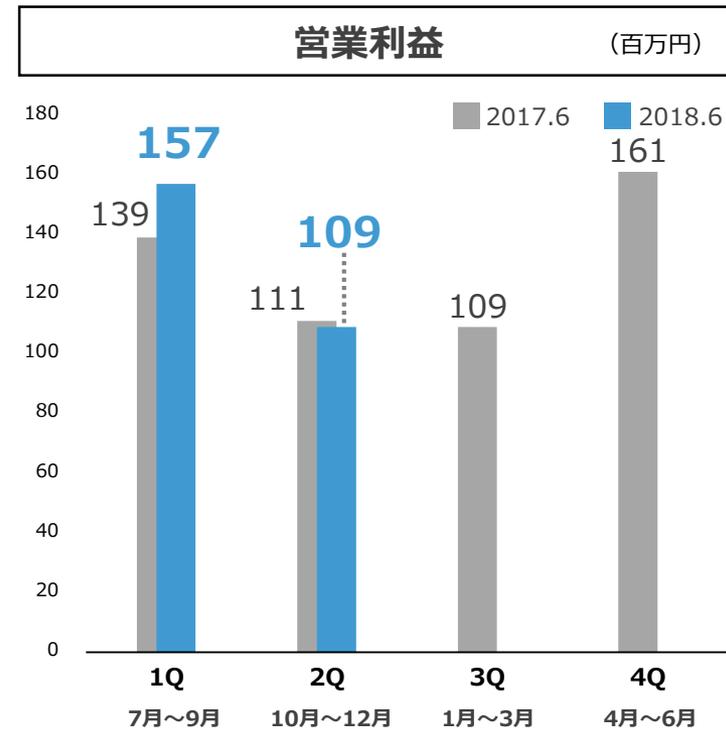
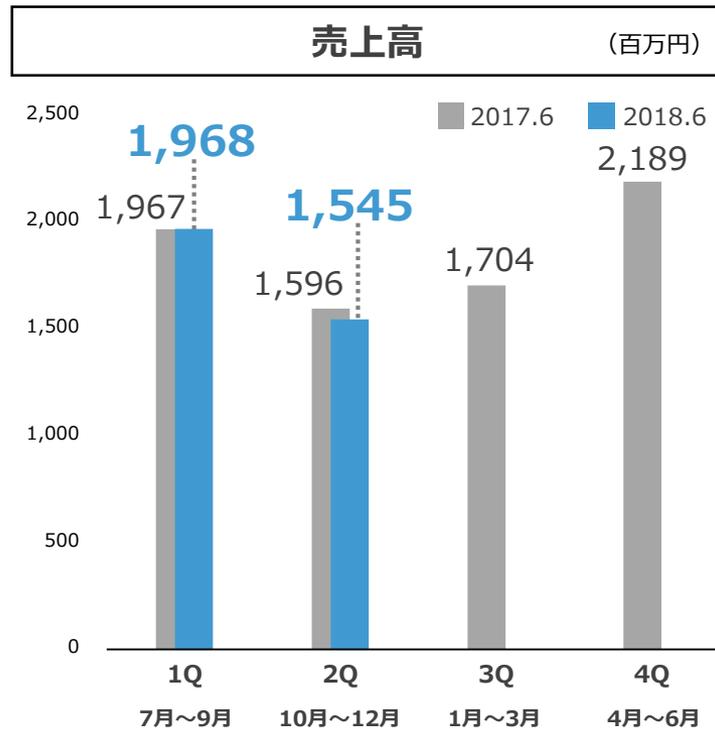
営業利益 (百万円)



※グラフの値は、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ます。

案件ポートフォリオの見直し
(利益率アップ)

新規案件の開拓
既存案件のアップセル



※グラフの値は、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ます。



有料会員数 (人)

2017.12

44,949



2017.6

40,118



累計会員数 (万人)

269



226



累計マッチング組数 (万組)

1,343



935

備考

有料会員数

2017年12月末時点において月額サービスをご利用いただいている会員数（月額サービスの利用がなく、ポイント・プレミアムパックのみ購入されている会員は除く）

累計会員数

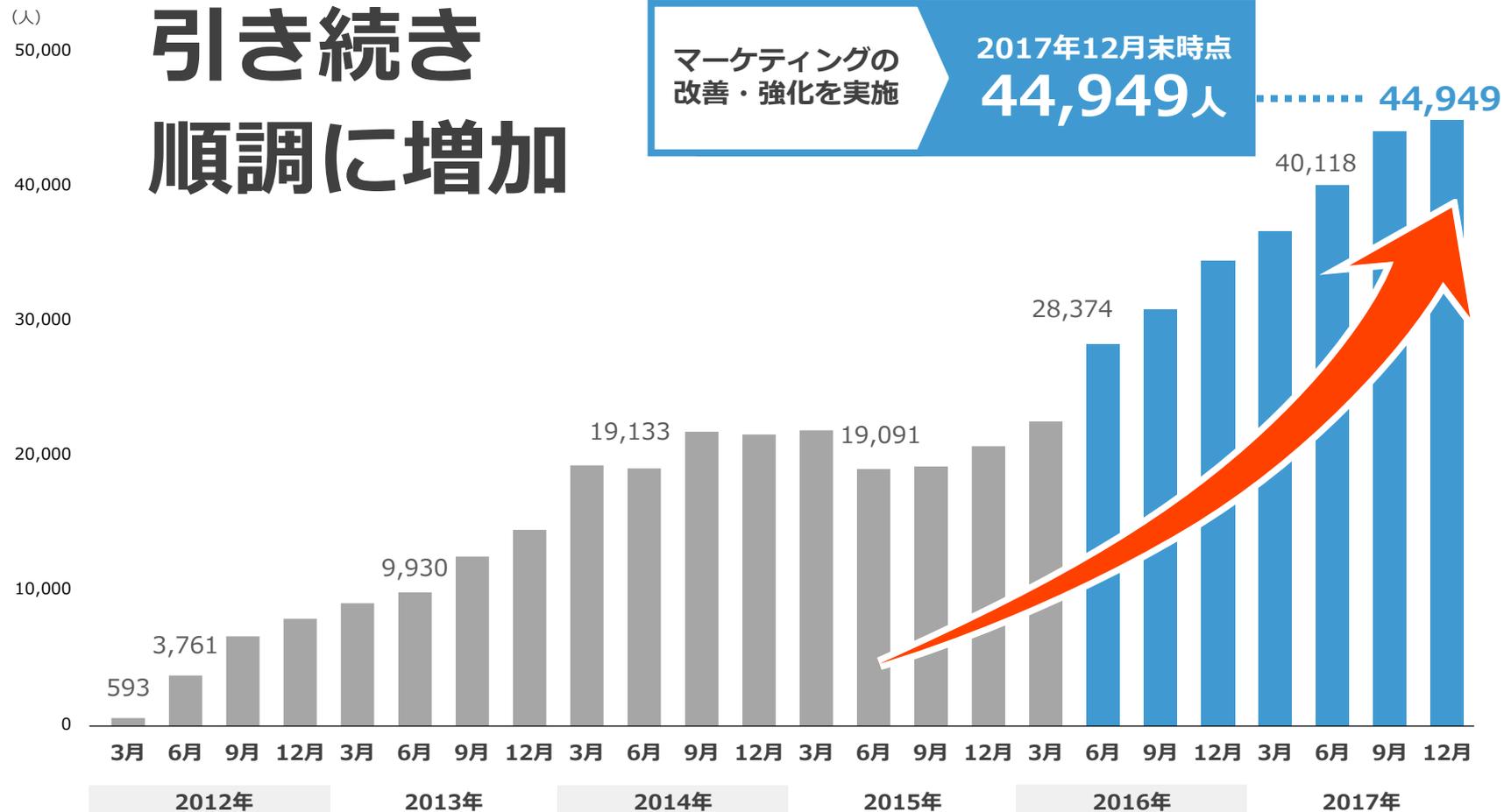
2012年2月のサービス開始以降に「Omiai」をご利用いただいた会員数

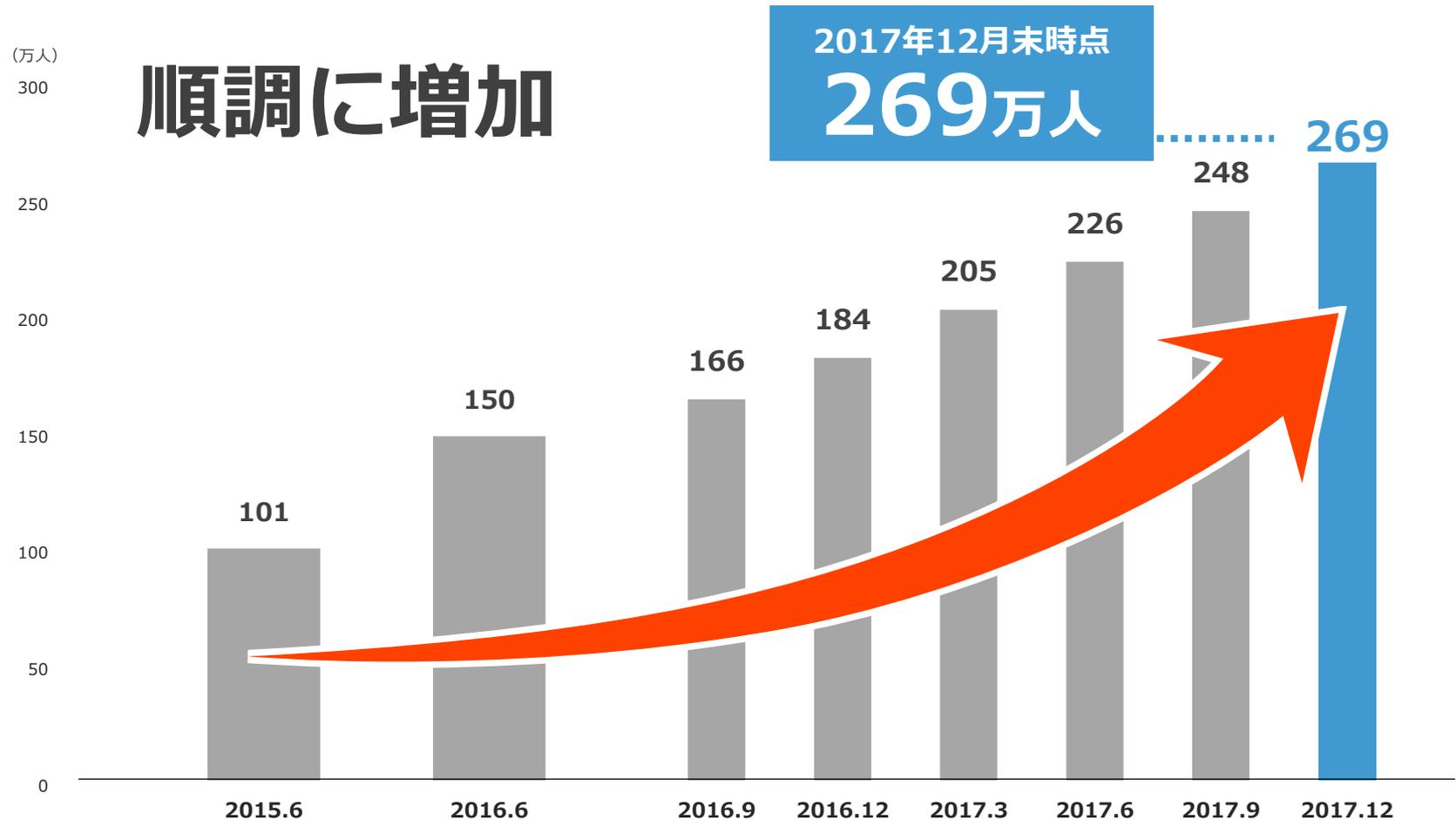
マッチング組数

プロフィール情報の閲覧により他の会員と1対1で連絡をとるためのお互いの意思確認が行われた組数

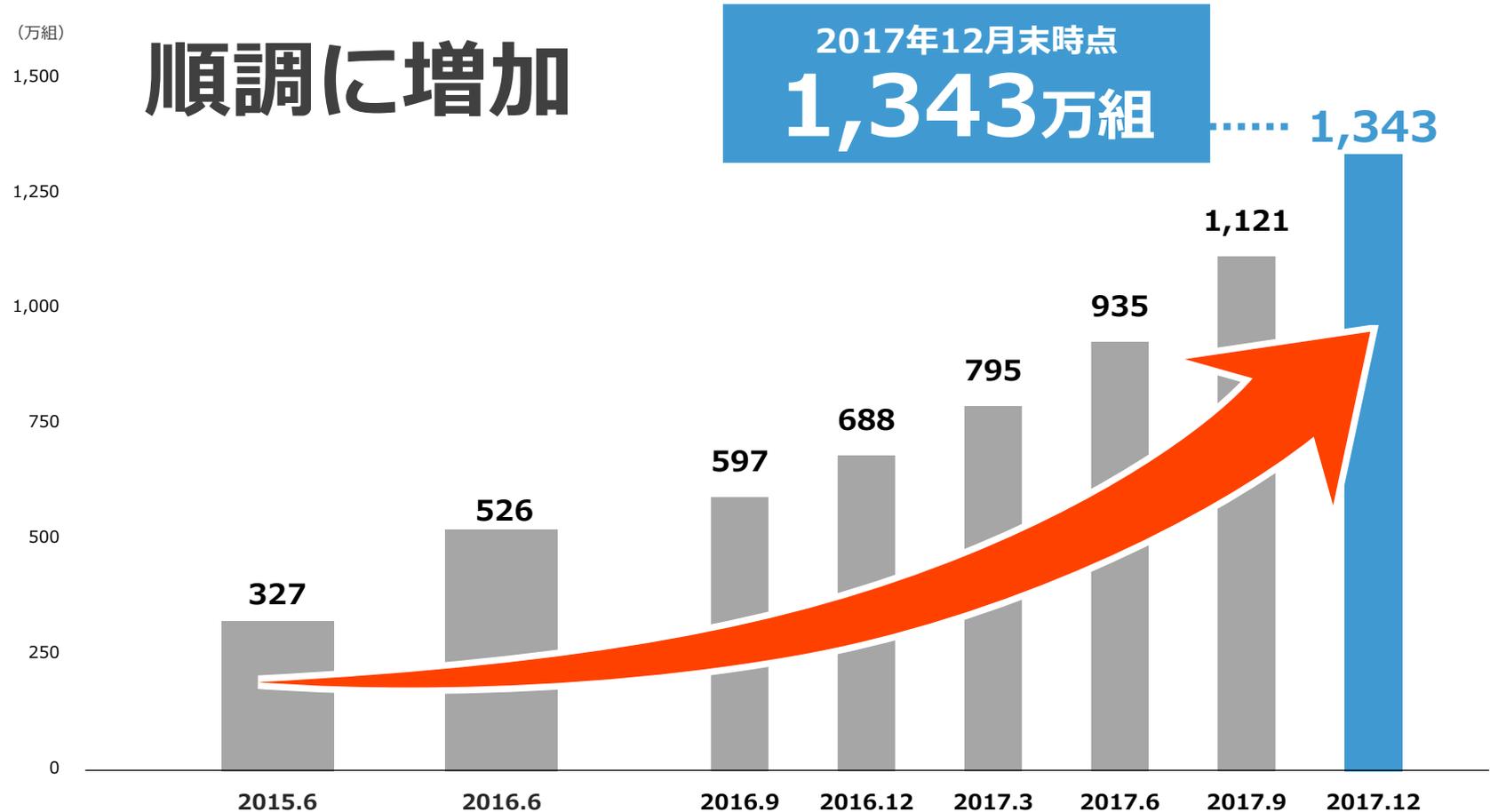
累計マッチング組数

2012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

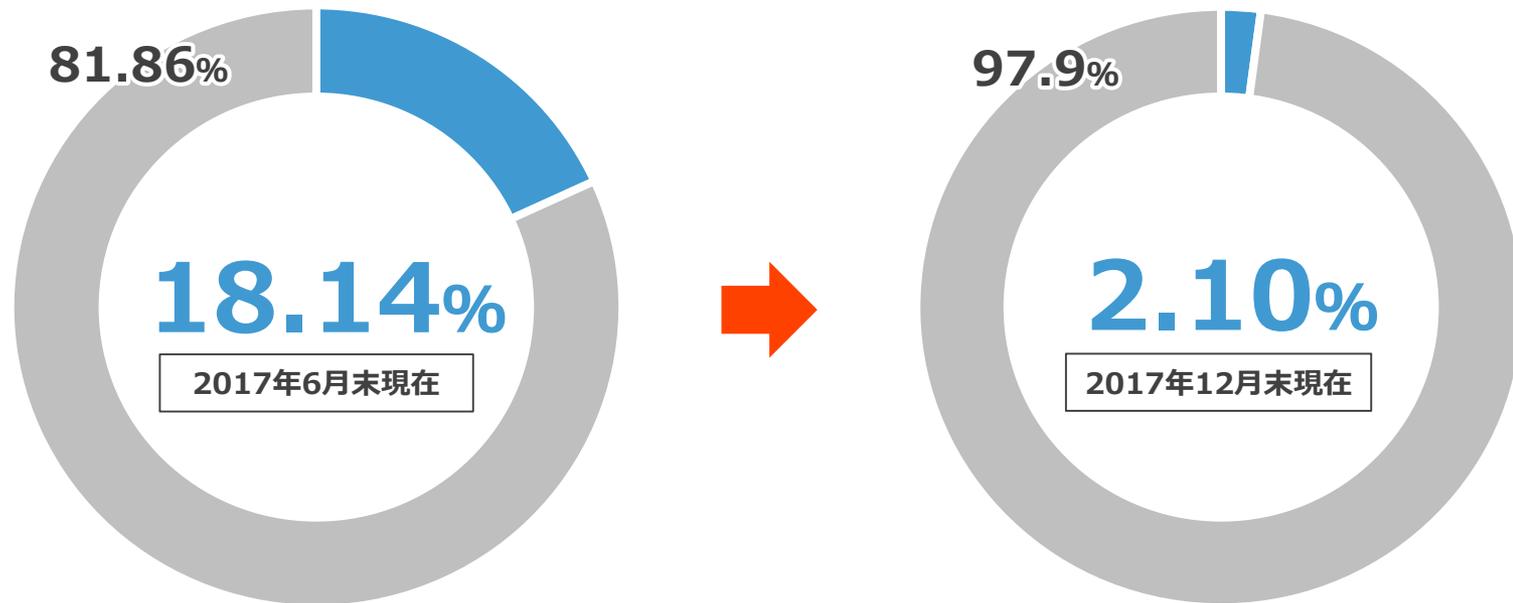




※月末時点の累計会員数を記載しております。



※月末時点の累計マッチング数を記載しております。



2017年
6月末現在

VC保有株式数 **1,268,900**株 ÷ 発行済株式総数 6,994,000株 ×100

2017年
12月末現在

VC保有株式数 **149,400**株 ÷ 発行済株式総数 7,110,000株 ×100

今後の展開

1

2

3

メディア事業



マッチング市場全体の成長

サービス領域の拡大

(FB限定領域から
全ネットユーザー領域への取り組み)

市場の中でのシェアアップ

- ▶ 販促プロモーション強化の継続
(新規会員獲得推進)
- ▶ マッチング数向上
(有料会員化の促進)



QooN

デーティング市場への参入準備

- ▶ 新アプリ開発
- ▶ プロモーション&差別化戦略
- ▶ 安心/安全への取り組み

広告事業

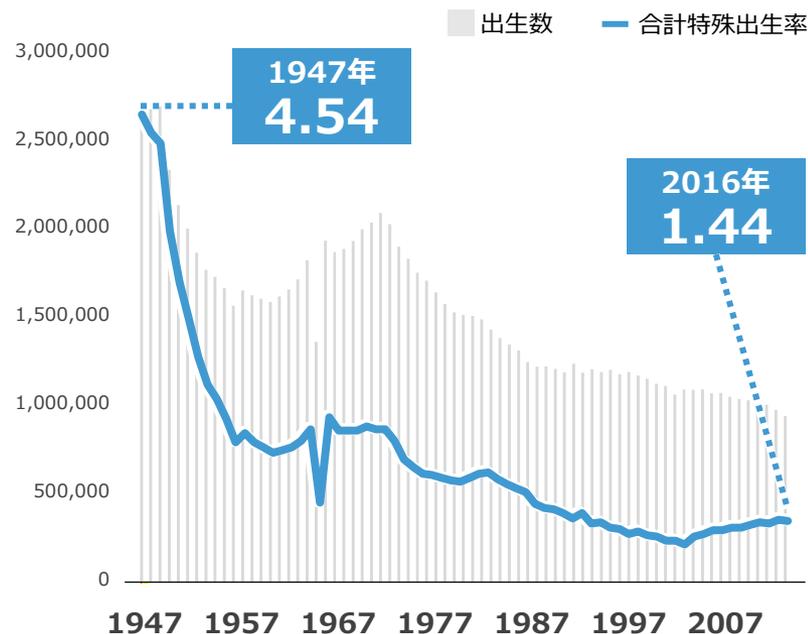
既存案件のアップセル

利益成長を重視した
営業活動の継続



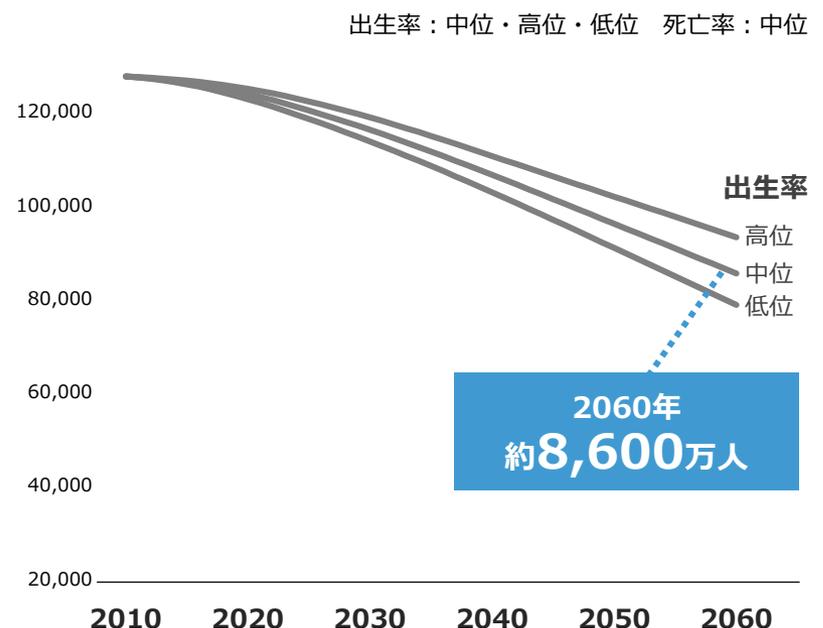
日本が抱える『少子化問題』へ 真剣に対応することで、広く世の中へ貢献

出生数と出生率の推移 (人)



出典：厚生労働省「人口動態統計」

日本の総人口の推移 (推計) (千人)



出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」



社会貢献型事業としての Omiaiブランドの確立を目指す

一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト (MSPJ)



活動目的

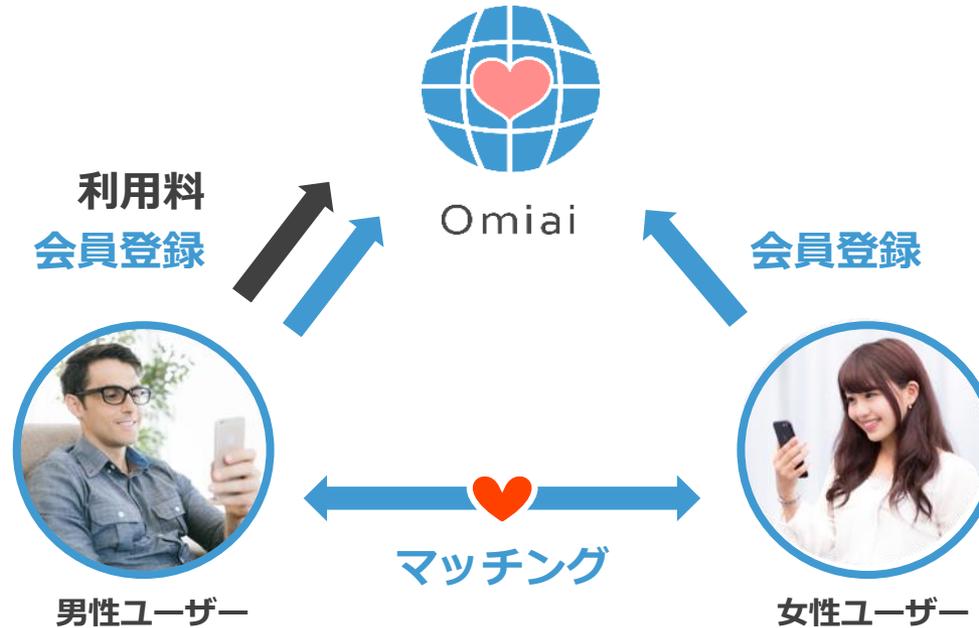
業界の健全化及び活性化に寄与
安心・安全な出会いの場を醸成

インターネットを活用したサービス特有の課題解決



参加企業 一覧 (五十音順)

株式会社イグニス
株式会社エウレカ
株式会社ダイバース
株式会社ネットマーケティング
マッチアラム株式会社
株式会社マッチングエージェント
株式会社リクルートマーケティングパートナーズ



売上 =

月額 利用料	×	有料 会員数				
1か月料金プラン3,980円～			+	ポイント 課金	+	プレミアム パック課金
<small>※複数料金プランあり</small>						

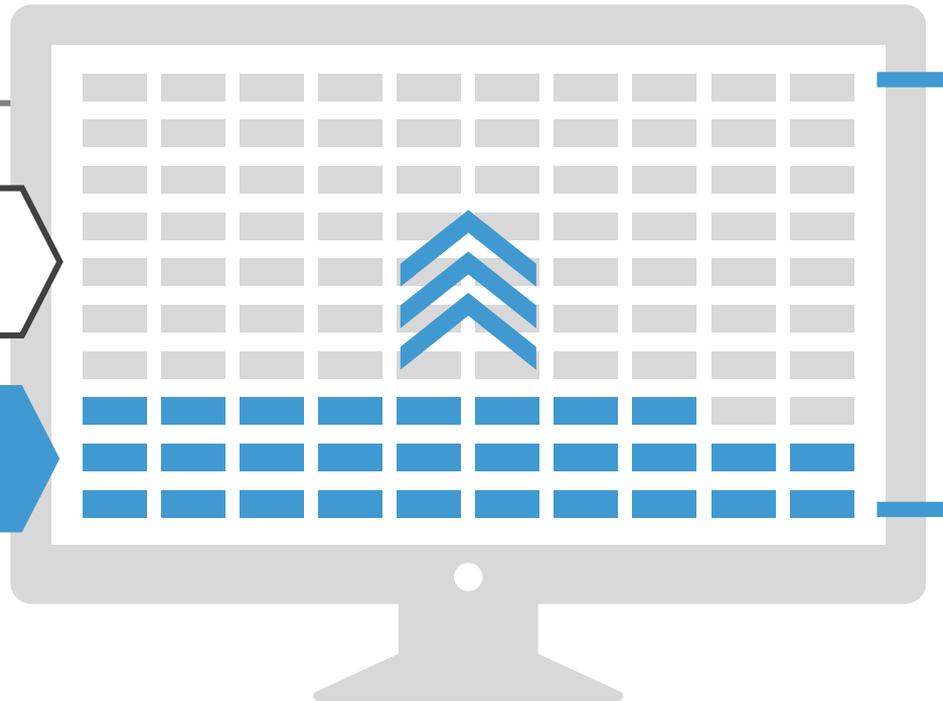


全ネットユーザーを対象に利用開放



約7,200万人
非Facebookユーザー

約2,800万人
Facebookユーザー



対応時期は
近日発表

国内インターネット
ユーザー総数

約**1億人**



世界有数のオンラインマッチングサービス企業、
45以上のブランドを世界190カ国以上に展開

Match Group, Inc

NASDAQ上場時価総額：約**95.6**億USD（約1兆500億円）

※2018/1/31時点、1USD=110円で換算

Tinder

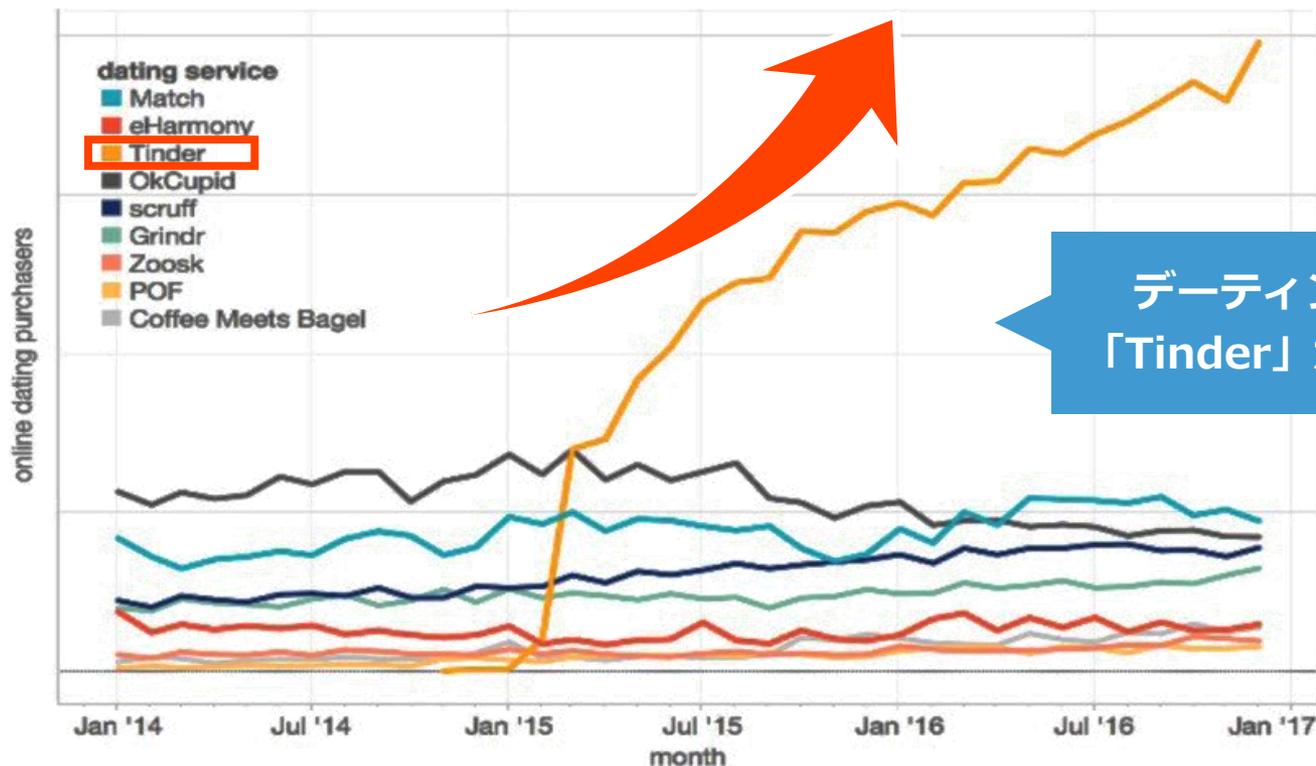
デーティングアプリ
(友達探し)

5,000万人以上* etc.

※ Tinderの会員数：当社調べ



デーティングアプリがApp Store 総合ランキング世界売上1位を記録



Copyright © Slice Intelligence 2017. Jan. 1, 2014 - Dec. 31, 2016. n=107,482 U.S. online shoppers

出典 : slice Intelligence



お相手の写真を左右にスワイプさせて 気軽にアプローチ



※画像はイメージです



デーティングアプリを 日本市場にローカライズ

安心安全

 Omiai の
ノウハウ活用

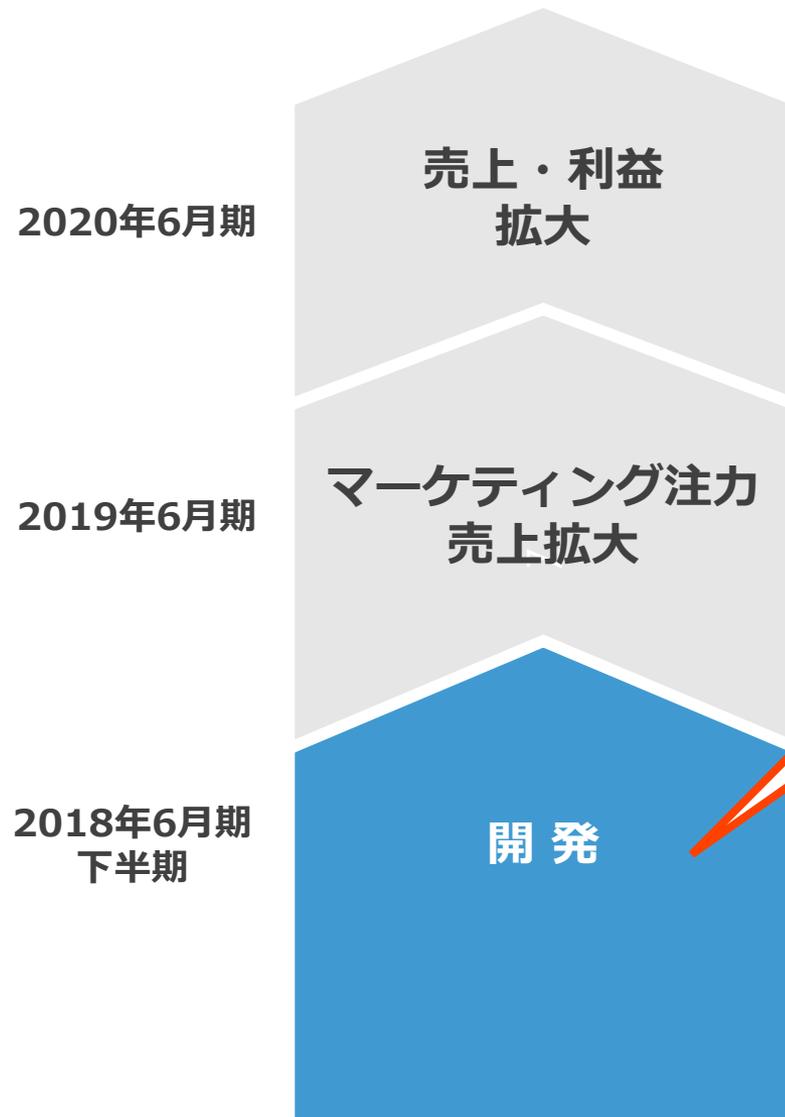
- ▶ 公序良俗に適した運用
- ▶ 安心のカスタマーサポート体制
- ▶ プライバシーを守る安心の機能設計

マーケティング



広告投下による
ユーザー数拡大

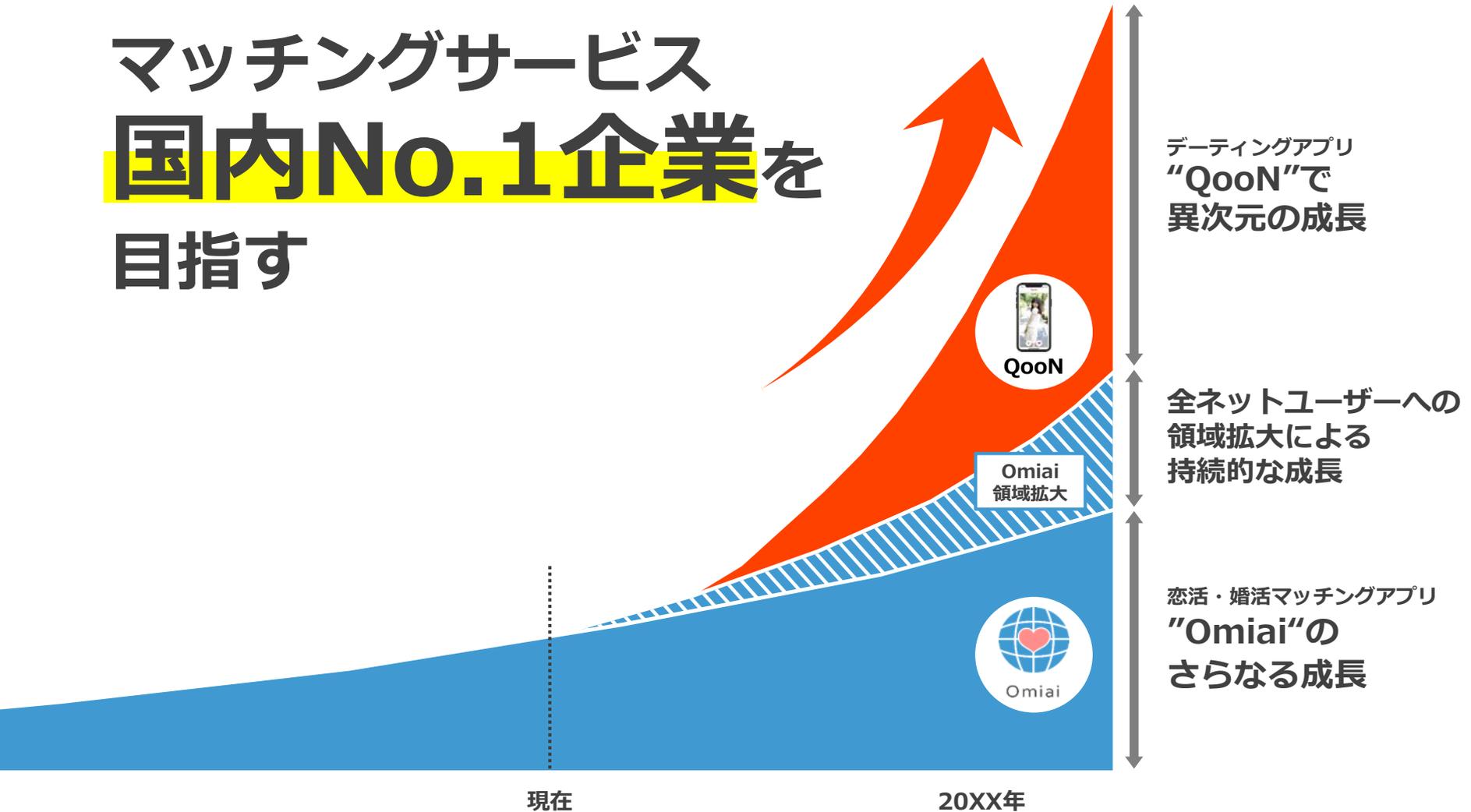
- ▶ KPI管理による着実な事業成長



正式サービス開始日は
近日発表



マッチングサービス 国内No.1企業を 目指す

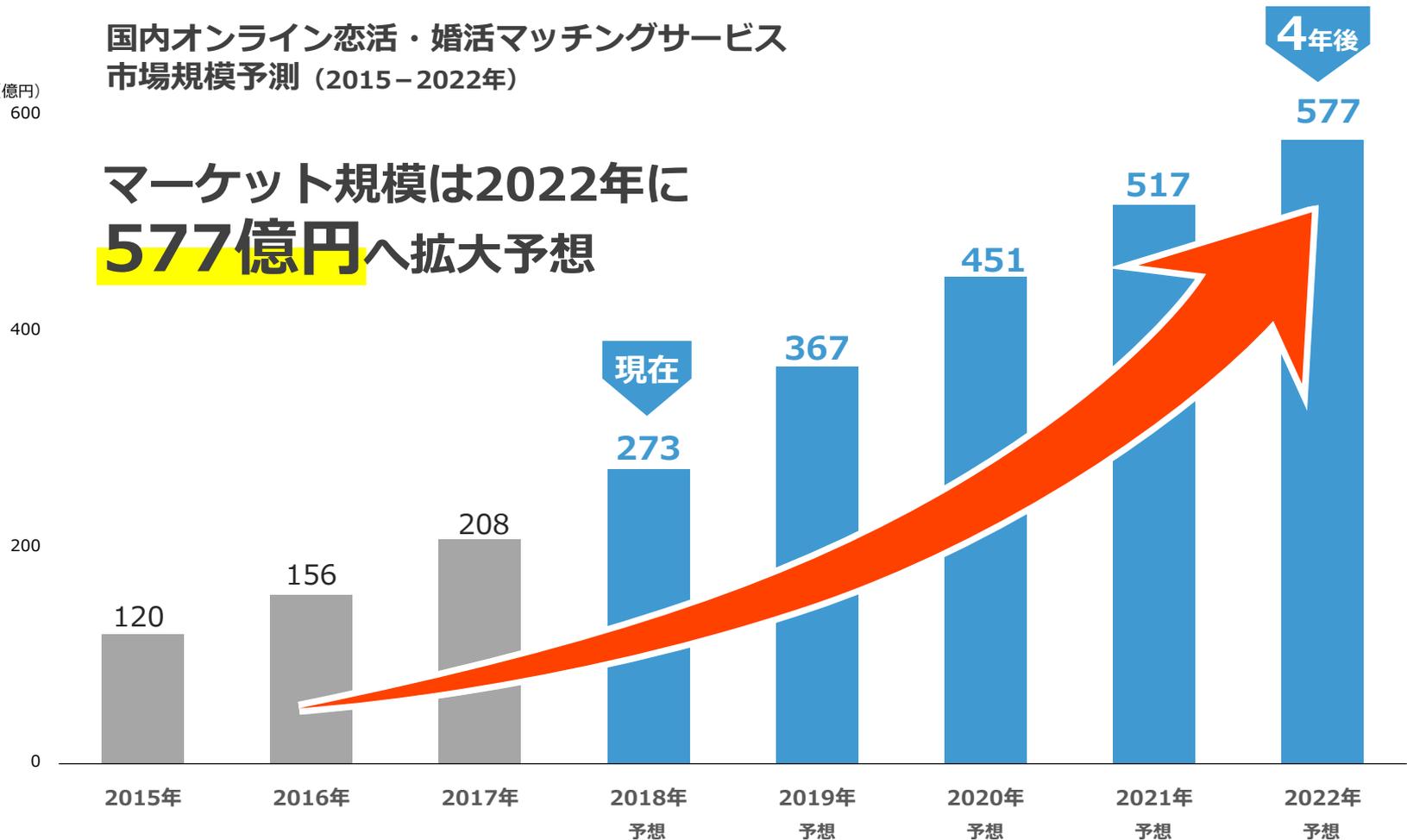




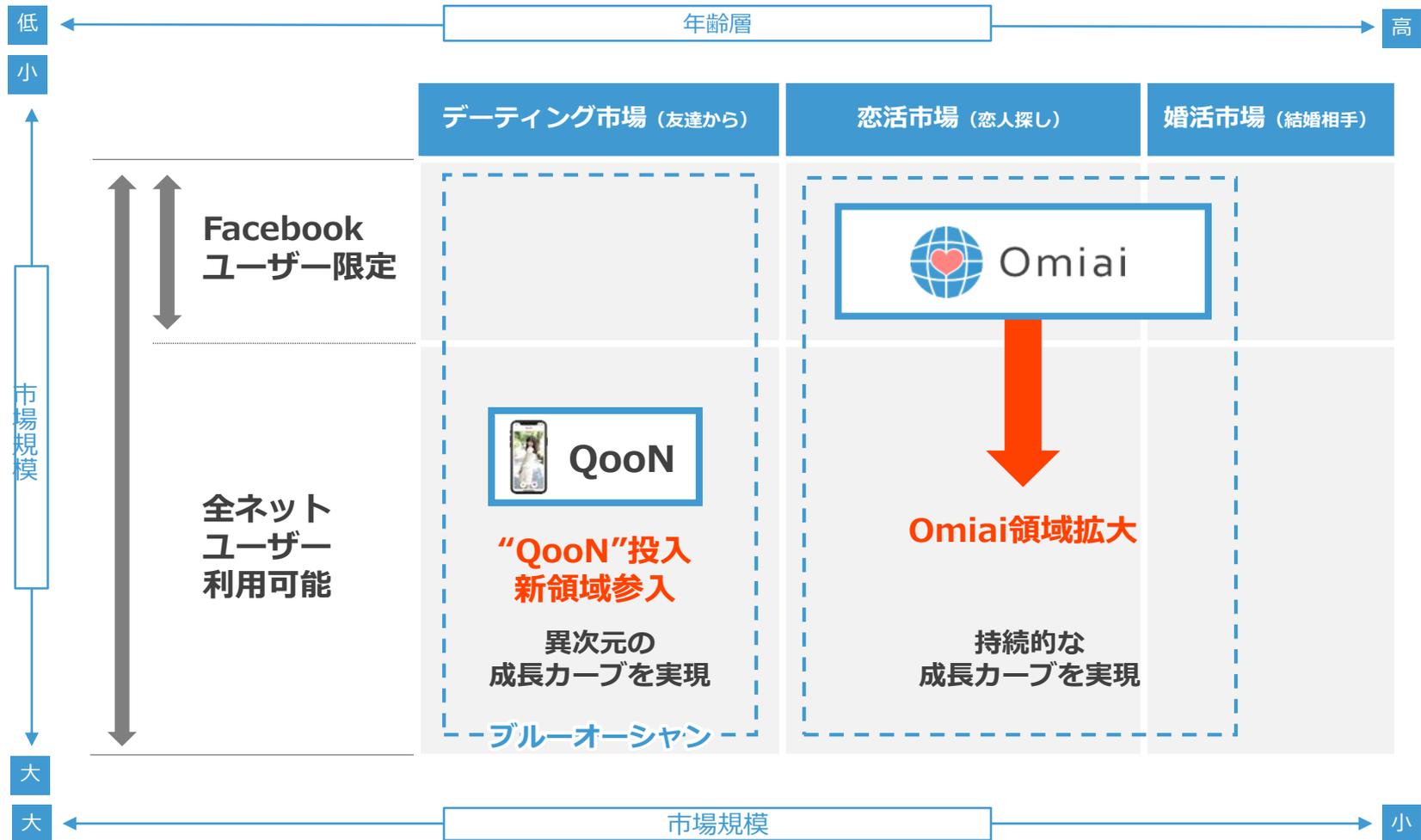
国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス 市場規模予測 (2015-2022年)

(億円)
600

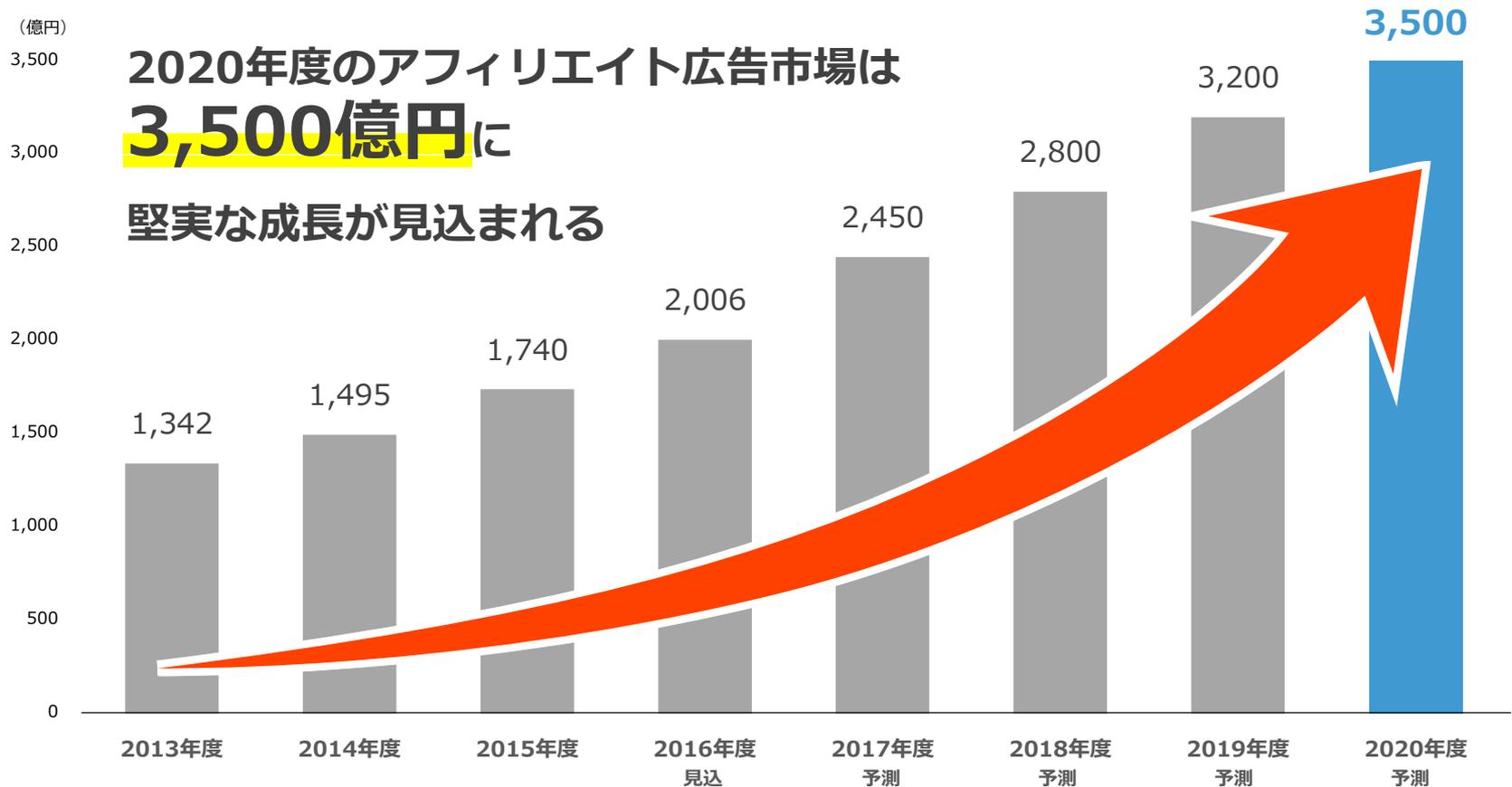
マーケット規模は2022年に
577億円へ拡大予想



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



アフィリエイト広告 市場規模予測 (2013-2020年度)



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』

Appendix

1

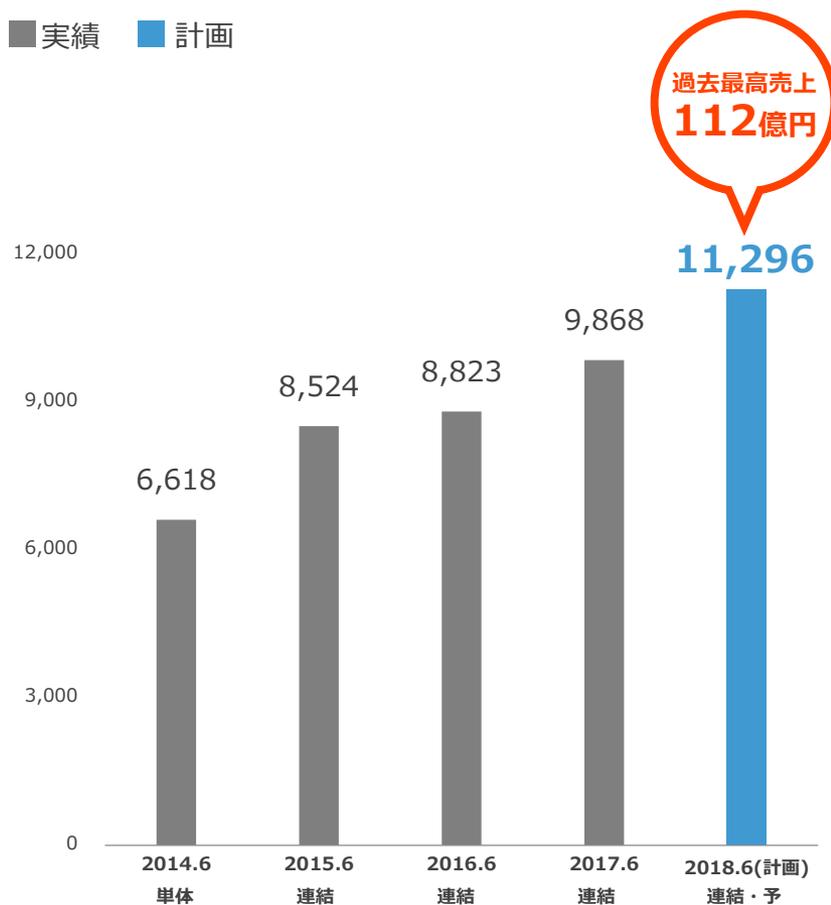
2

3

売上高

(百万円)

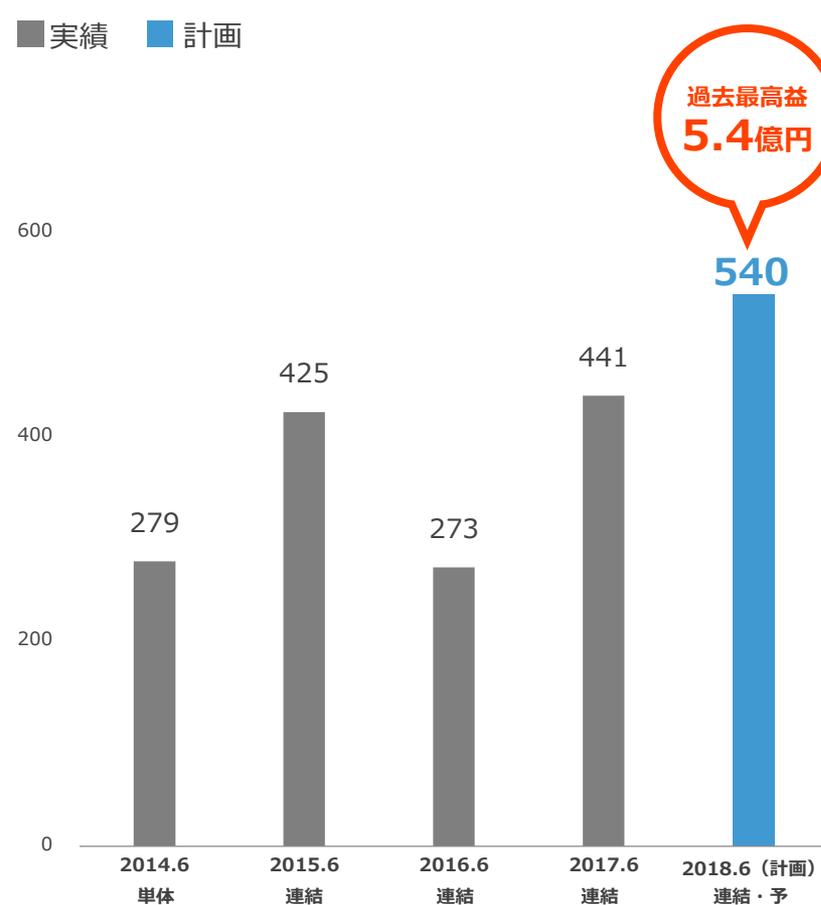
■実績 ■計画



営業利益

(百万円)

■実績 ■計画



売上高

100億円突破

+

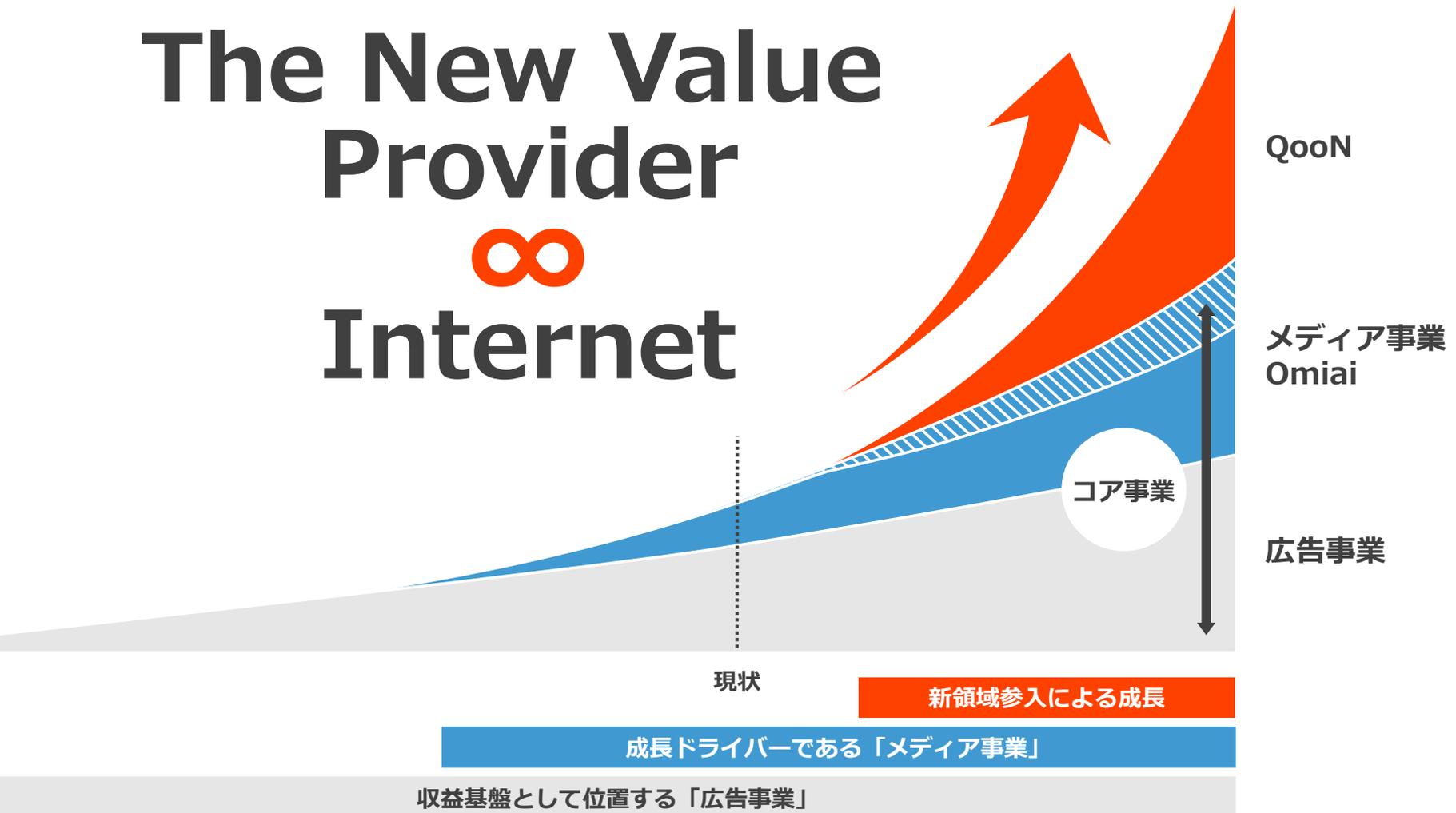
営業利益

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	前期比
売上高	9,868	11,296	+14.5%
営業利益	441	540	+22.4%
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%

The New Value Provider ∞ Internet



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。