

NET
MARKETING
CO. LTD.

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3四半期

1



第3四半期
決算概要

2



事業戦略

1



2



第3四半期決算概要

2017年7月1日 ~ 2018年3月31日

	全社	メディア事業	広告事業	
業績	<p>通期の業績予想に対し利益好調</p>	 <p>売上高・利益ともに好調 有料会員も順調に拡大</p>	<p>「Omiai」プロモーション費に投資（継続） 「QooN」開発投資</p> <p>→ 詳細はP.6へ</p>	 <p>売上高・利益ともに好調 （利益率向上）</p>
取り組み	<p>事業の拡大に伴う本店移転（3/12） 設備投資を実施</p> <p>※賃料の増加及び移転関連費用は、期初より見込んでおります。</p>	 <p>Facebookユーザー限定から全ネットユーザー領域へ拡大対応（4/25）</p> <p>新規会員獲得に向け積極的なプロモーションを展開 3月末：4万7千人突破（有料会員数）</p>	 <p>新マッチングアプリ「QooN」開発順調</p>	<p>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</p>

連結通期業績予想は変更無し

上振れ分はQooN開発、Omiaiのプロモーションへ投資

売上高

77.14億円

前年同期比 10.3% ↑

営業利益

4.74億円

前年同期比 64.6% ↑

経常利益

4.85億円

前年同期比 77.5% ↑

親会社株主に帰属する
四半期純利益

3.33億円

前年同期比 82.3% ↑

メディア事業

好調

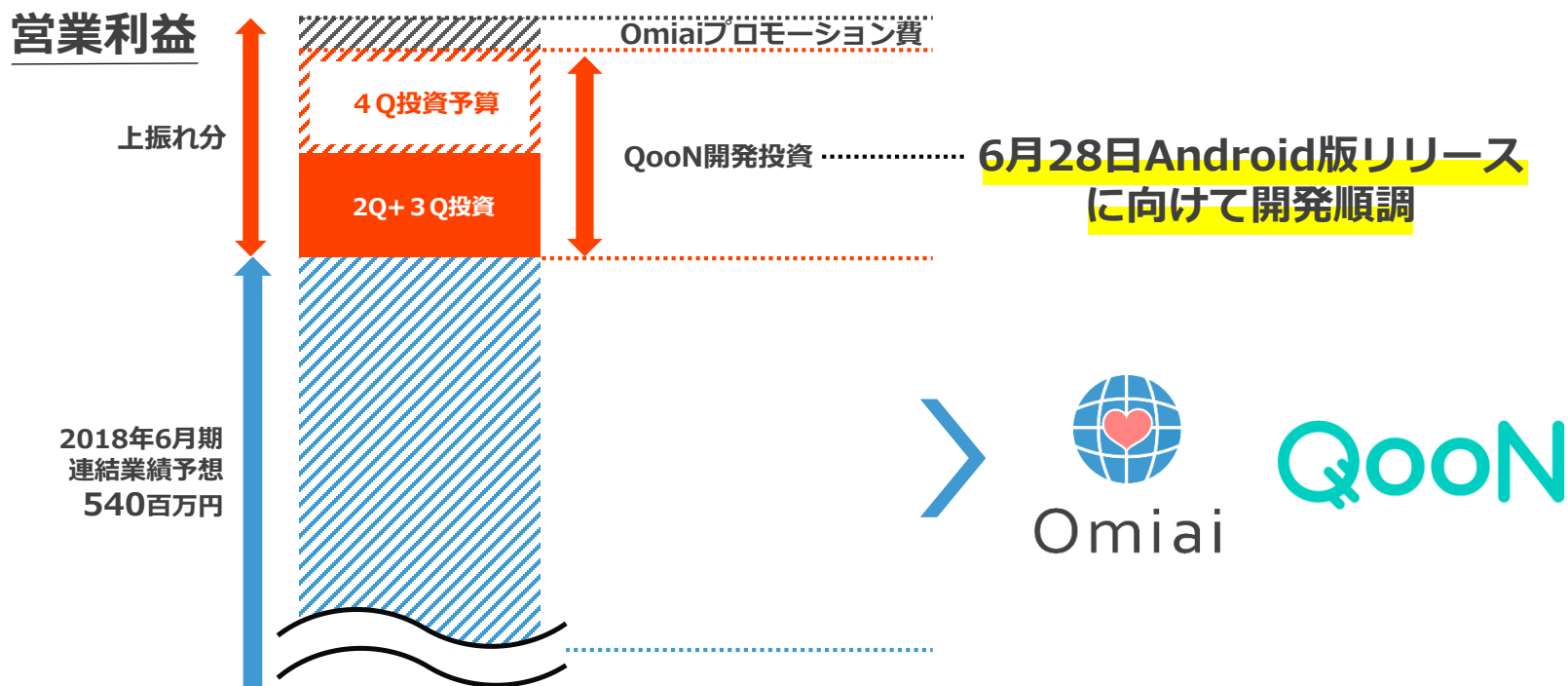
> 先行投資継続



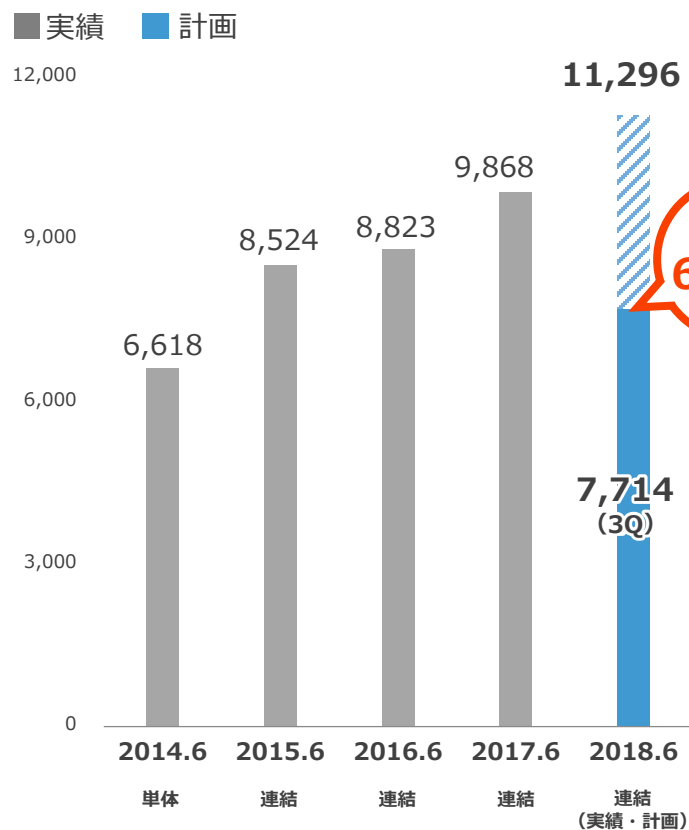
Omiai



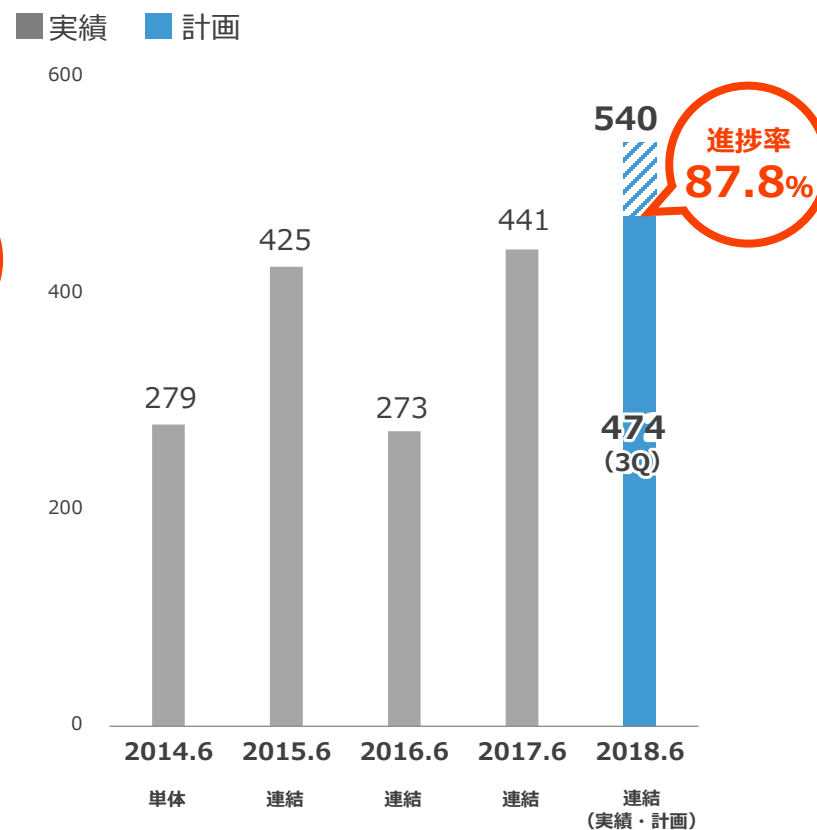
メディア事業への投資に充当



売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



※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	3Q実績		進捗率
売上高	11,296	7,714	➔	68.3%
営業利益	540	474	➔	87.8%
経常利益	538	485	➔	90.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	371	333	➔	90.0%
期末配当金（連結配当性向）	5円 (18.8%)	—		

※業績予想は2017年8月10日に公表したもののから変更ありません。

※1株当たり期末配当金は、株式分割の影響を考慮しております（2018年3月14付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割）。

大幅な増益をメディア事業（Omiai）が牽引

営業利益（前期比）

64.6% ↑

経常利益（前期比）

77.5% ↑

四半期純利益（前期比）

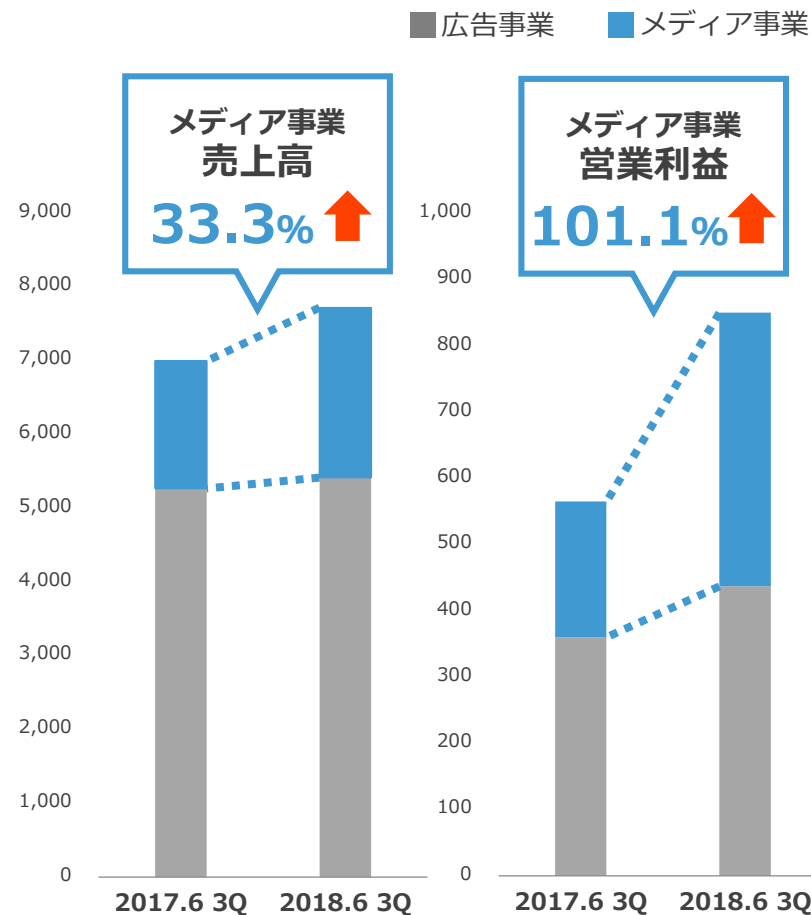
82.3% ↑

単位：百万円	2017.6 3Q	2018.6 3Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,991	7,714	+722	+10.3%
売上総利益	1,788	2,359	+571	+32.0%
粗利率（売上総利益/売上高）	25.6%	30.6%	-	-
営業利益	288	474	+186	+64.6%
営業利益率（営業利益/売上高）	4.1%	6.2%	-	-
経常利益	273	485 ※	+212	+77.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	183	333	+150	+82.3%

※主な要因は、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 3Q	2018.6 3Q
メディア事業		
売上高	1,726	2,300
営業利益	205	413
利益率（営業利益/売上高）	11.9%	18.0%
広告事業		
売上高	5,268	5,414
営業利益	360	437
利益率（営業利益/売上高）	6.8%	8.1%
調整額		
売上高	▲2	▲0
全社費用	▲277	▲376



1 業績推移 -セグメント別売上高前期比較 メディア事業-



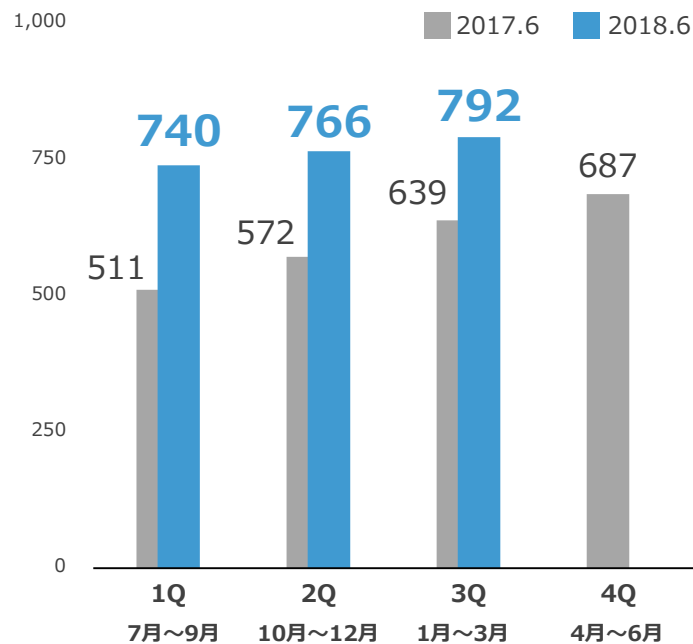
積極的な
プロモーション活動

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

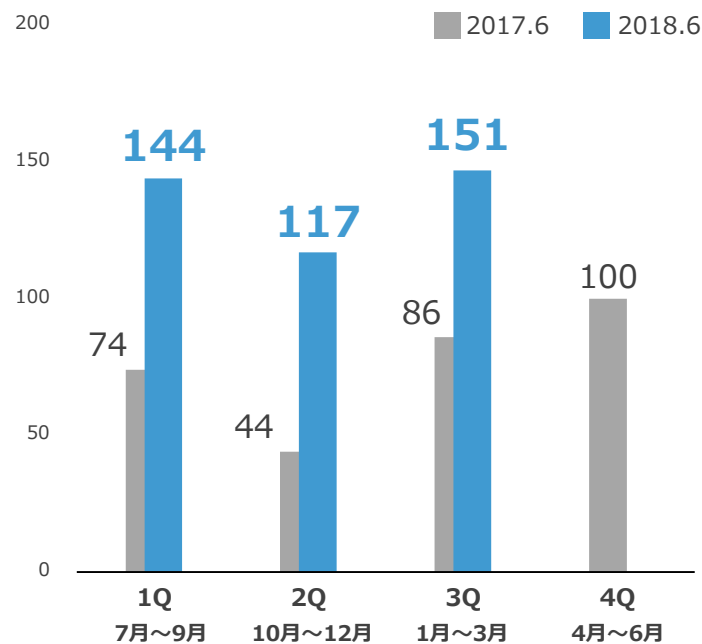
売上高

(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。

1 業績推移 - セグメント別 売上高前期比較 広告事業 -

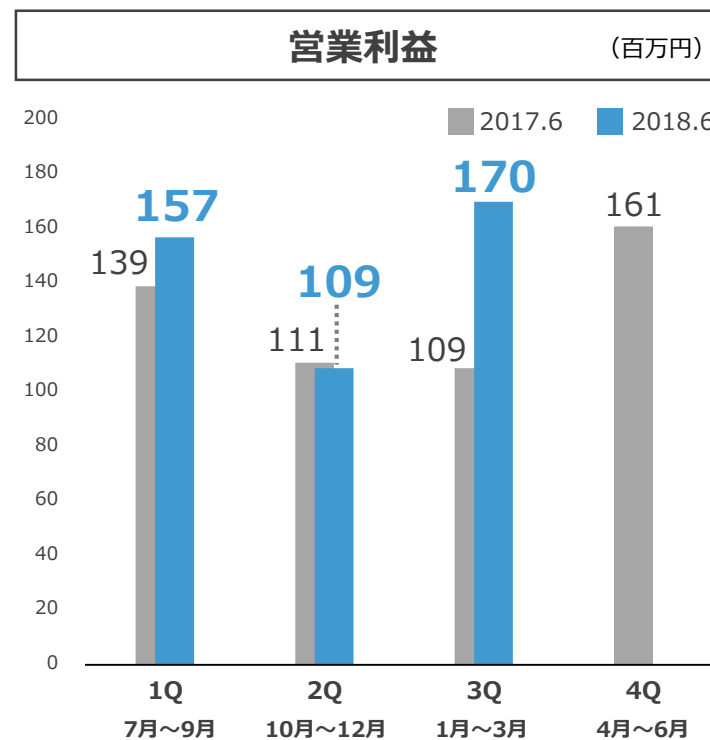
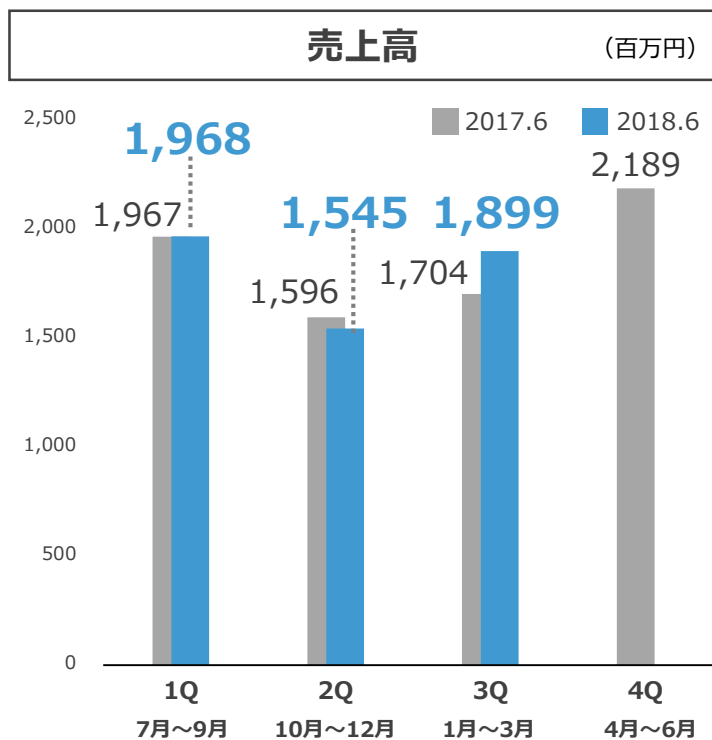


NET
MARKETING
CO., LTD.

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

増収増益を確保



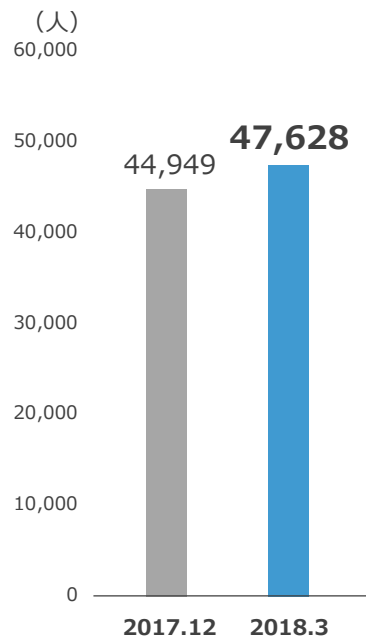
※グラフの値は、部門における「調整額」の金額を含めた数字を表示しております。

1 / メディア事業 - Omiai 主要KPI 前期比較 -



NET
MARKETING
CO., LTD.

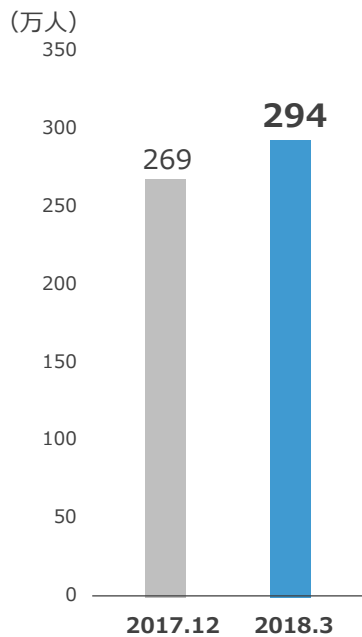
有料会員数



有料会員数

2018年3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）

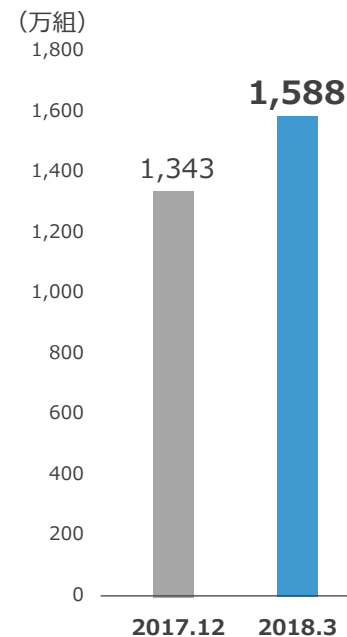
累計会員数



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

累計マッチング組数



マッチング組数

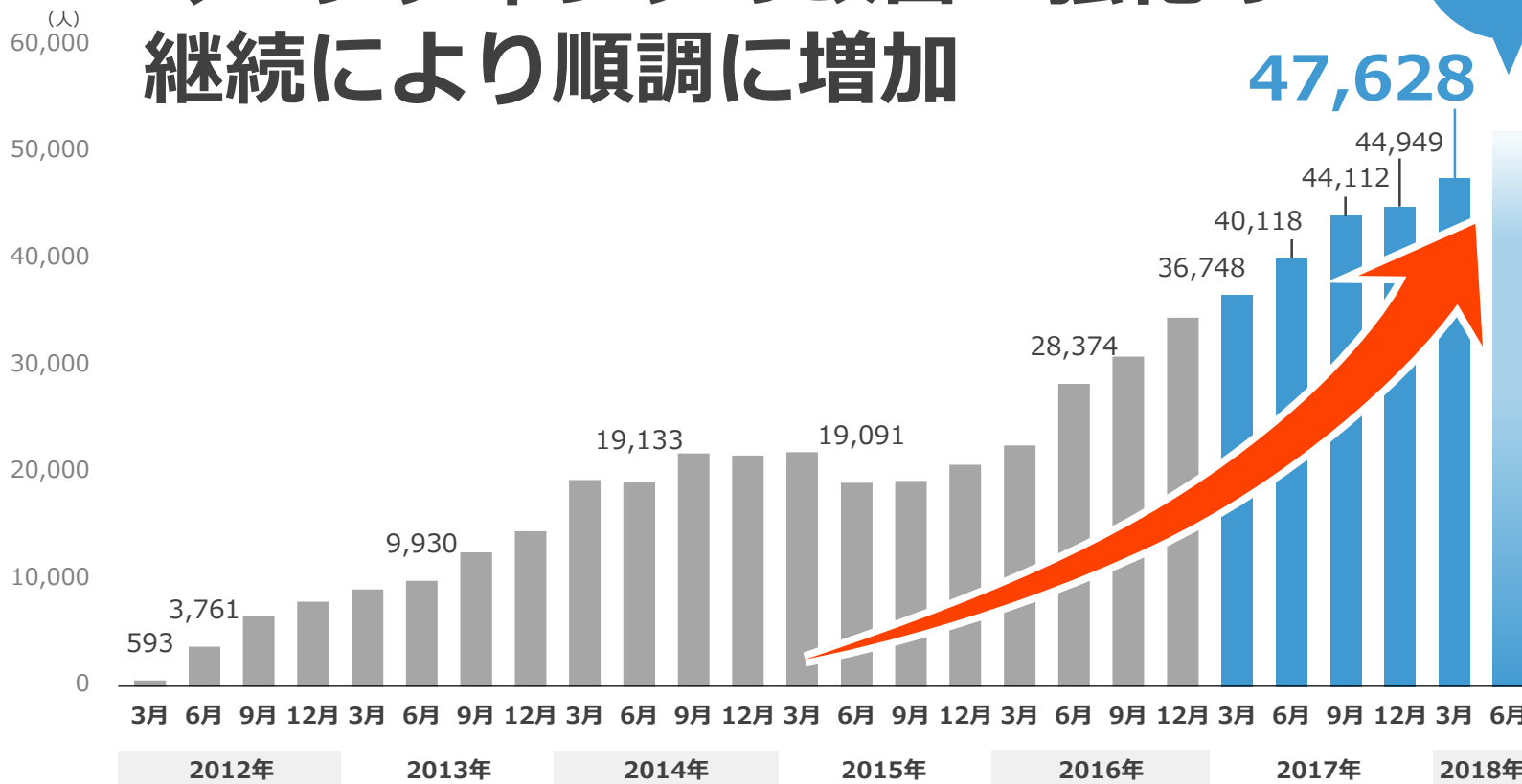
プロフィール情報の閲覧により他の会員と1対1で連絡をとるためのお互いの意思確認が行われた組数

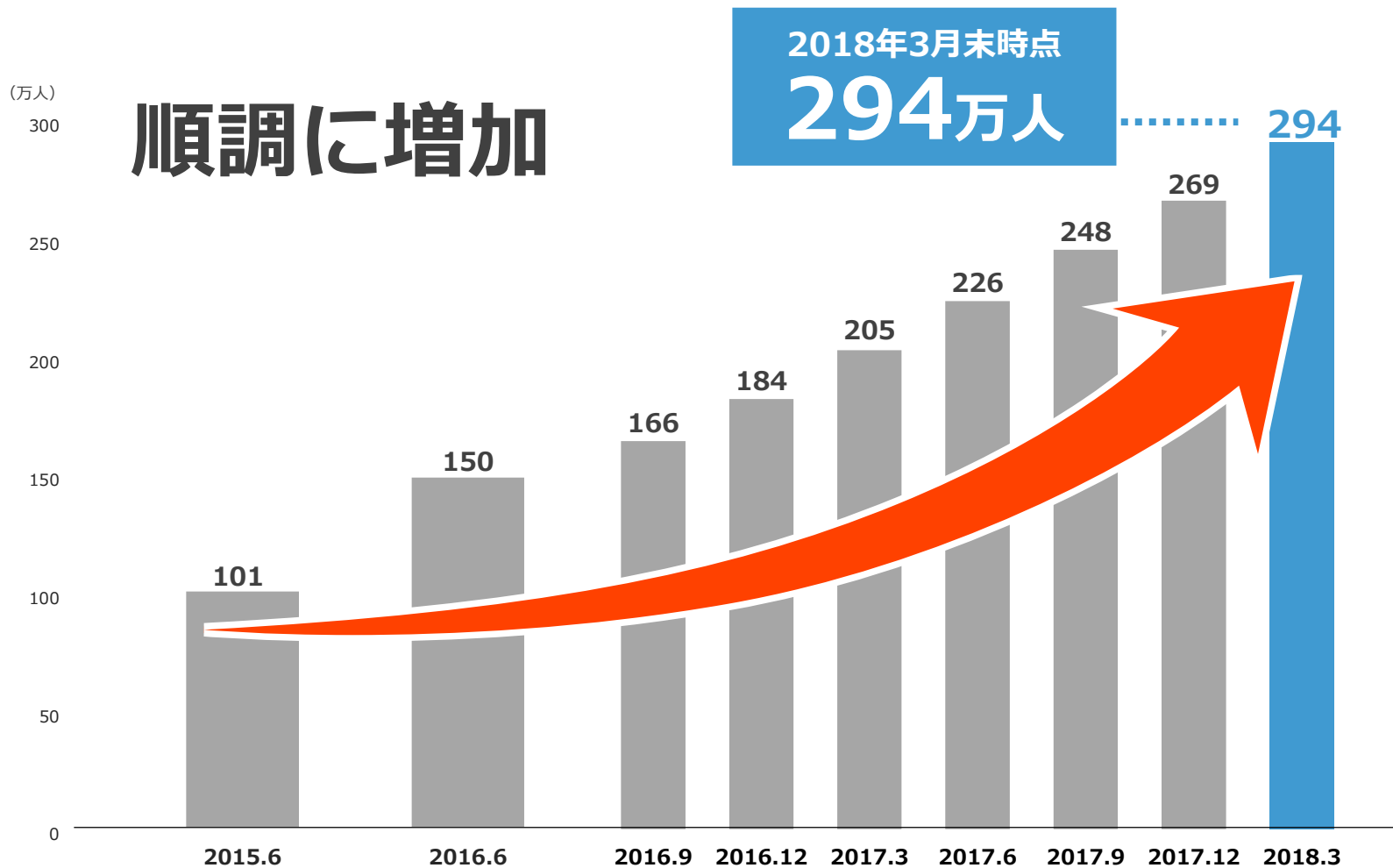
累計マッチング組数

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

マーケティングの改善・強化の 継続により順調に増加

6月末見込
5万人超へ



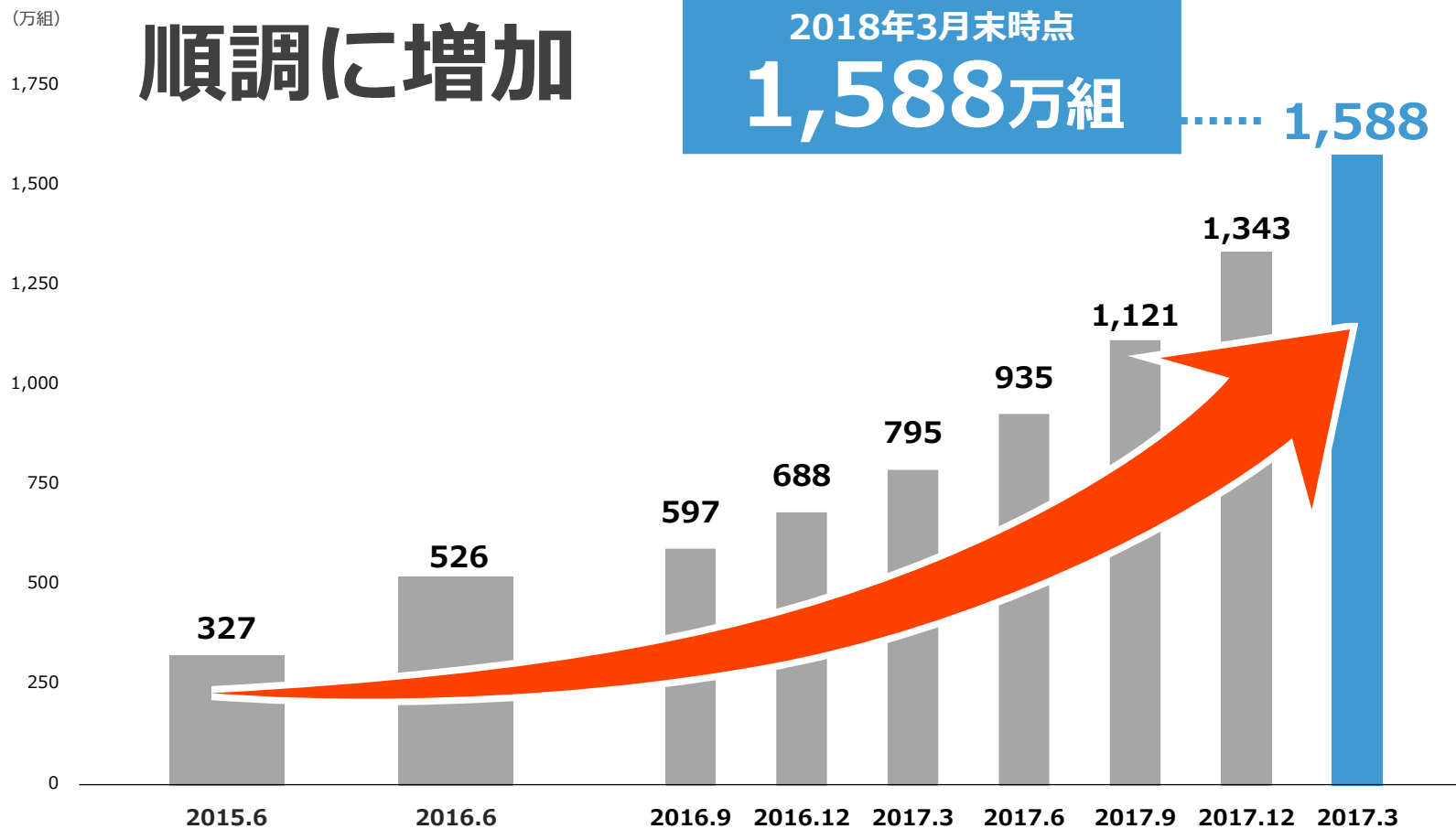


※月末時点の累計会員数を記載しております。

1 / メディア事業 - Omiai 累計マッチング組数推移 -



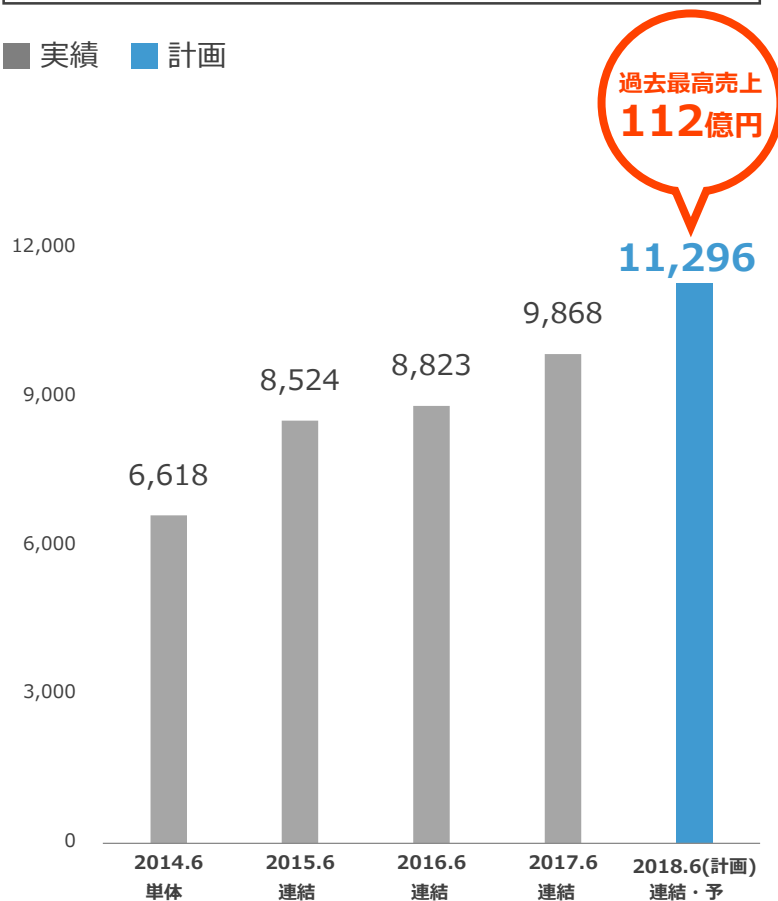
NET
MARKETING
CO., LTD.



※月末時点の累計マッチング数を記載しております。

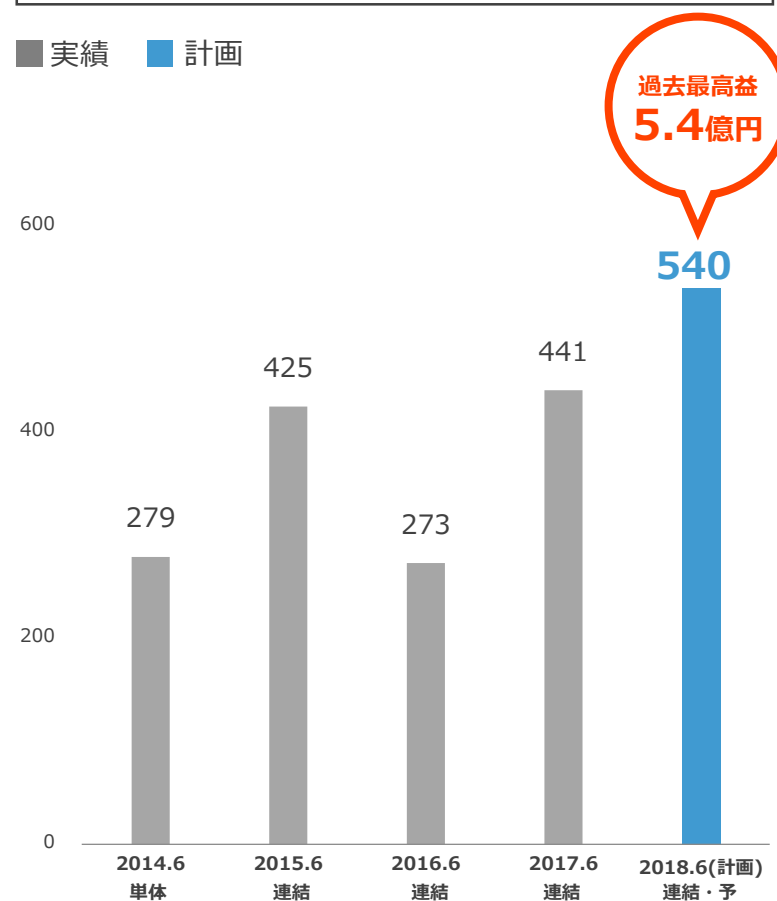
売上高 (百万円)

■ 実績 ■ 計画



営業利益 (百万円)

■ 実績 ■ 計画



売上高、営業利益ともに過去最高値 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）	22.51	23.53	+4.5%

※2018年3月14日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

1



2



事業戦略

メディア事業

広告事業



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 (4/25)

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。
余剰利益は積極的にプロモーション費に充当
(新規会員獲得推進)
- ▶ マッチング数向上
(有料会員化の促進)



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

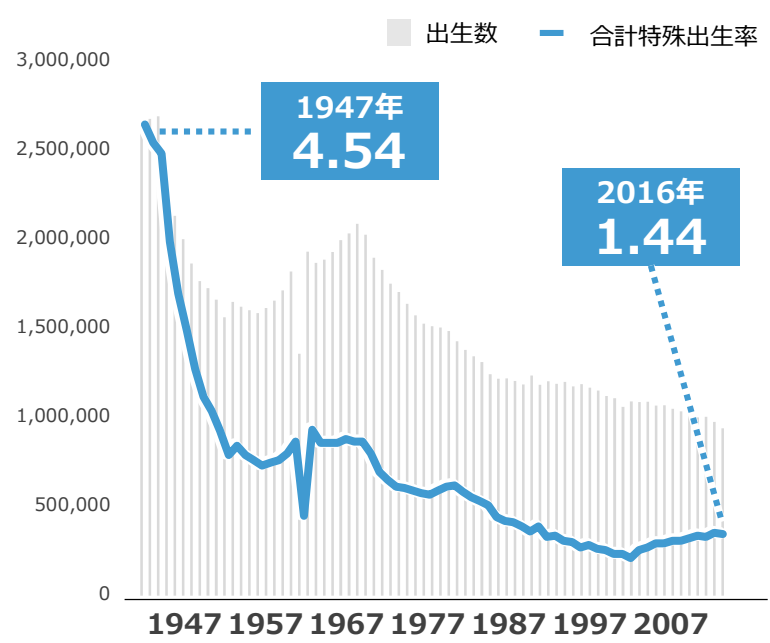
6/28 **Android版**
リリース

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

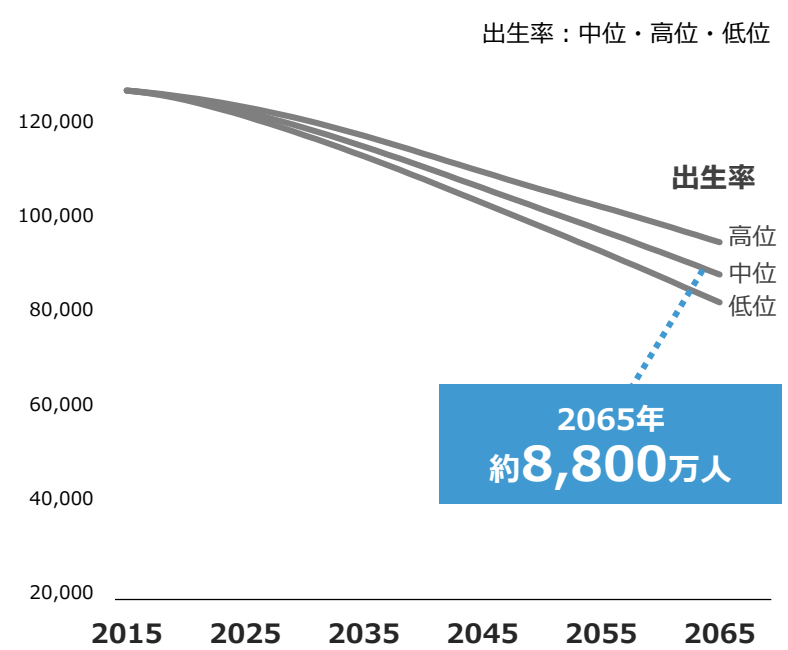
日本が抱える『少子化問題』へ 真剣に対応することで、広く世の中へ貢献

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」(平成29年推計)

MSPJが7つの約束を制定

サービス環境向上、事業者に追い風



- 1 より強固な個人確認の徹底
- 2 独身確認
- 3 ルール違反の監視
- 4 ブラックリスト（即時退会ルール）の運用
- 5 健全な品質基準（UI / UX）
- 6 利用者への啓蒙・注意喚起
- 7 継続的なサービス改善



安心・安全に
サービスを利用
できる環境を整備

一般社団法人
結婚・婚活応援プロジェクト (MSPJ)



活動目的

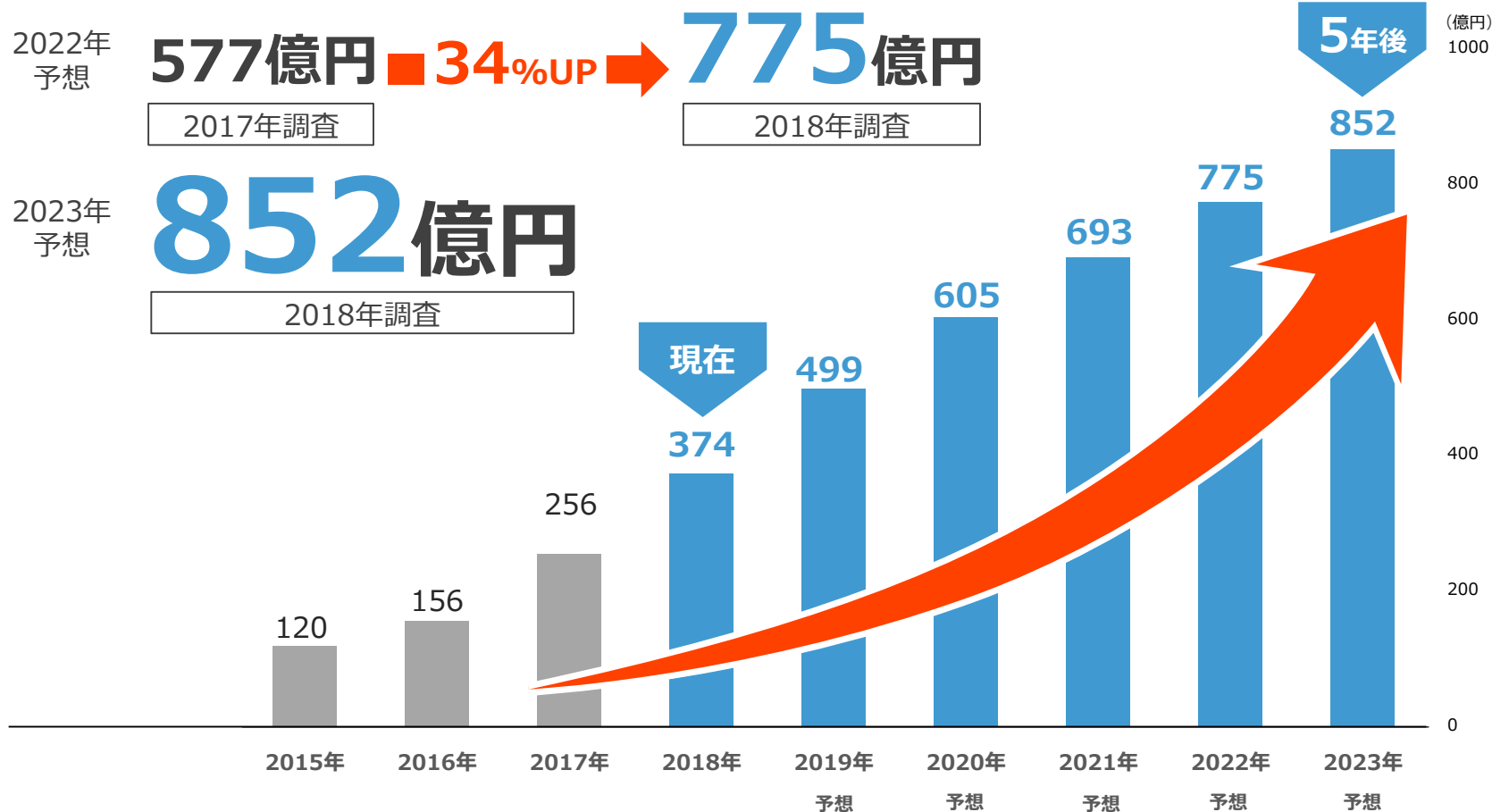
業界改善と
安心・安全な
出会いの場の醸成

一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト
インターネット婚活サービス分科会
MSPJ MARRIAGE | SUPPORT | PROJECT

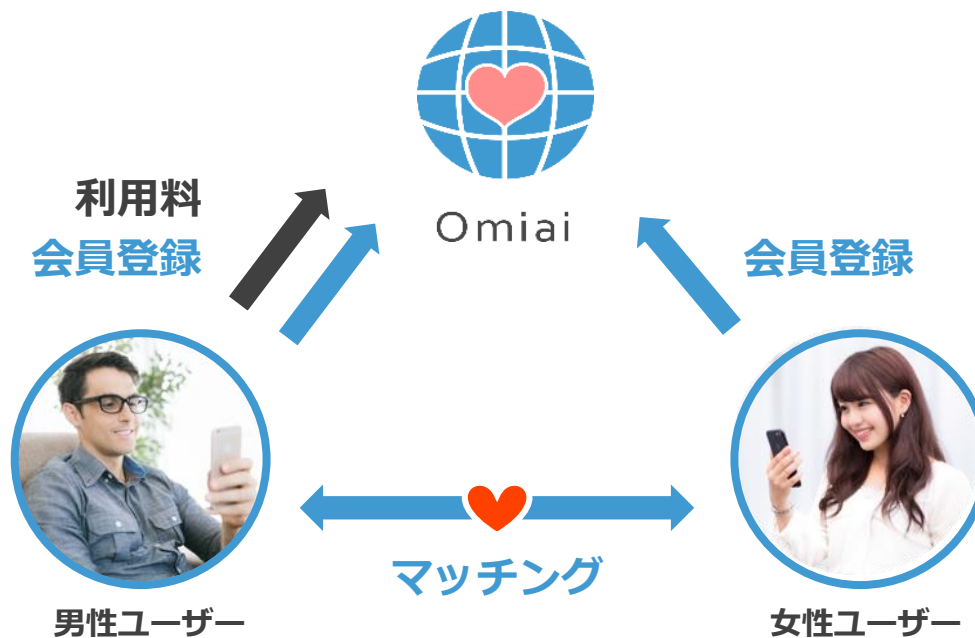
参加企業 一覧（五十音順）

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

マーケット規模は大幅上方修正



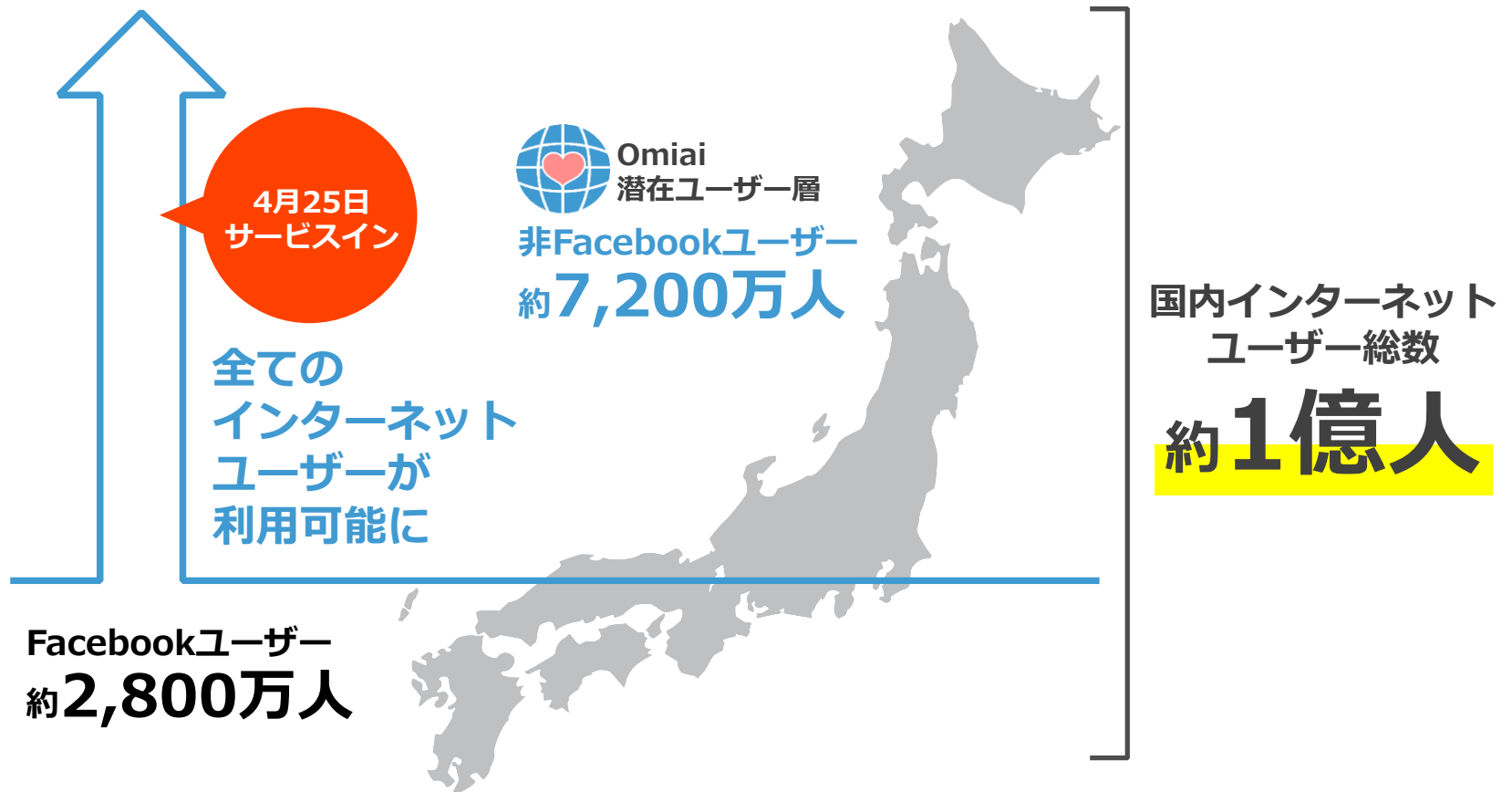
出典：マッチングエージェント/デジタルインファクトより当社作成



売上 = $\left[\begin{array}{cc} \text{月額} & \text{有料} \\ \text{利用料} & \text{会員数} \end{array} \right] \times + \left[\begin{array}{c} \text{ポイント} \\ \text{課金} \end{array} \right] + \left[\begin{array}{c} \text{プレミアム} \\ \text{パック課金} \end{array} \right]$

1か月料金プラン3,980円～
※複数料金プランあり

全ネットユーザーを対象に利用開放



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97.8億USD（約1兆560億円）

※2018/5/8時点、1USD=108円で換算

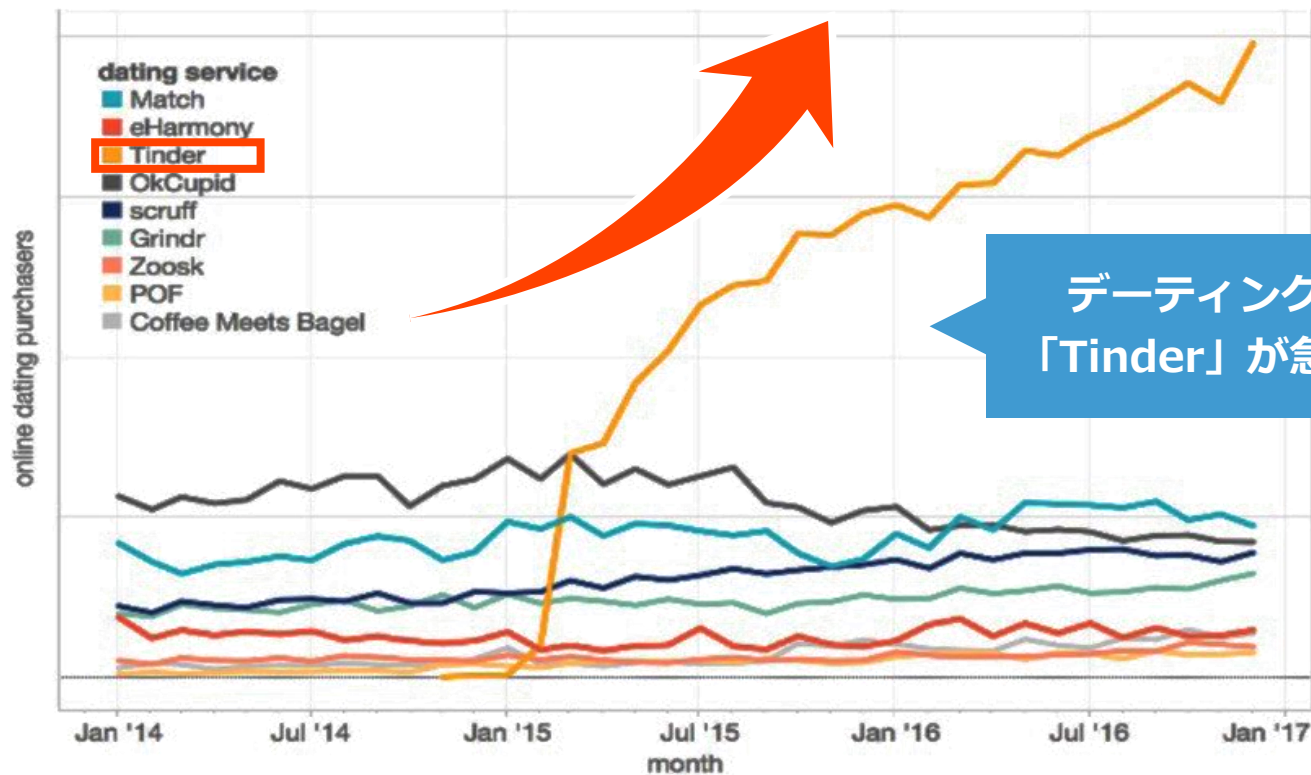
Tinder

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

Skip
Skipすると
次の異性へ



Like
Likeすると
アプローチ

※画像はイメージです

デートに直結 “スピードマッチング”とは？



日にちを決めてお店デート

Qdish

- ▶ デートするお店を決めてマッチング
- ▶ プロフィールの魅力 + **お店の魅力**
- ▶ **お店デート**

空いてる時間で今日デート

Qtoday

- ▶ 今日出会う時間やお店を決めてマッチング
- ▶ 空いた時間を使って楽しく出会う
- ▶ **当日デート**





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

マーケティング

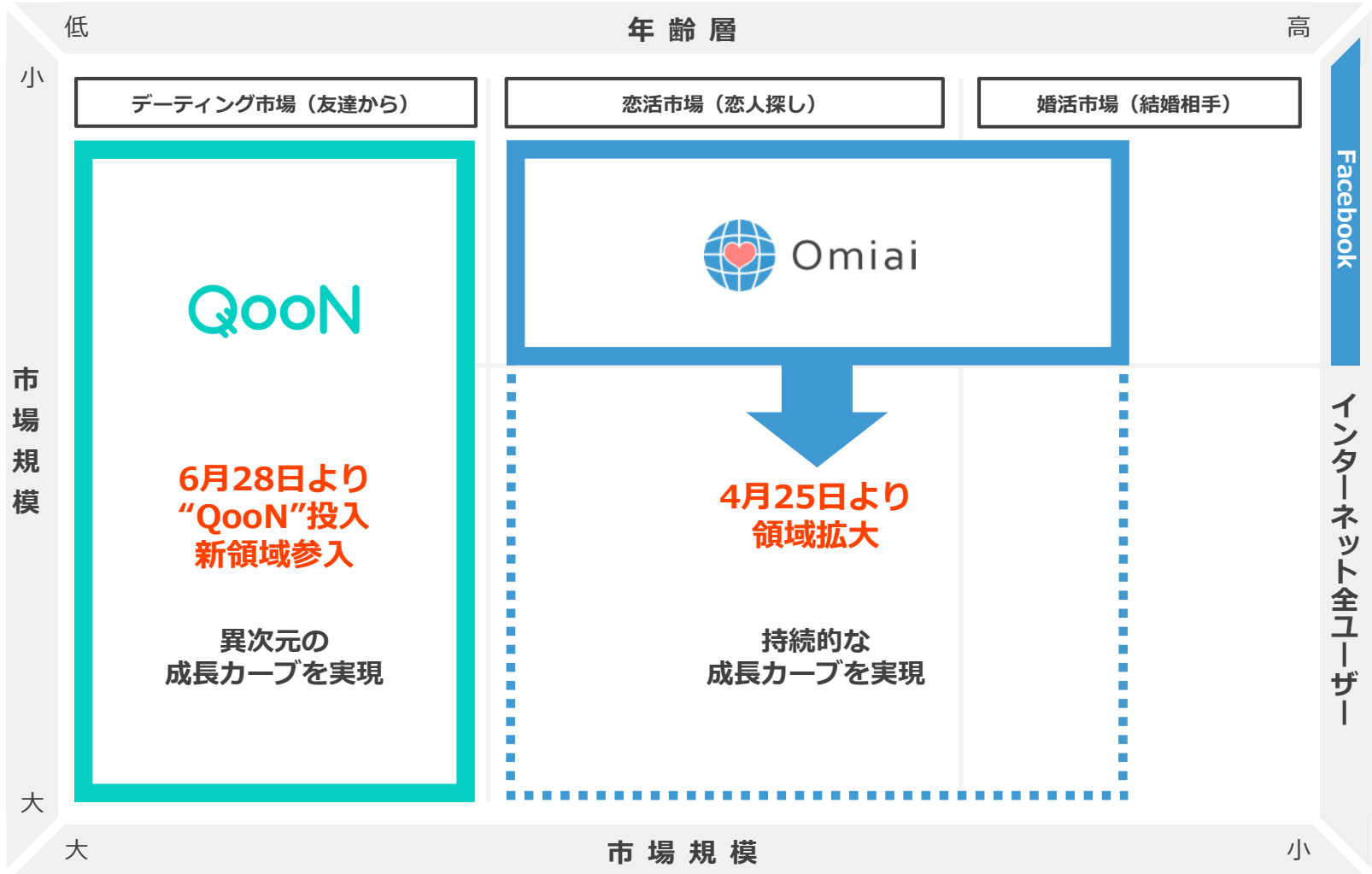


広告投下による
ユーザー数拡大

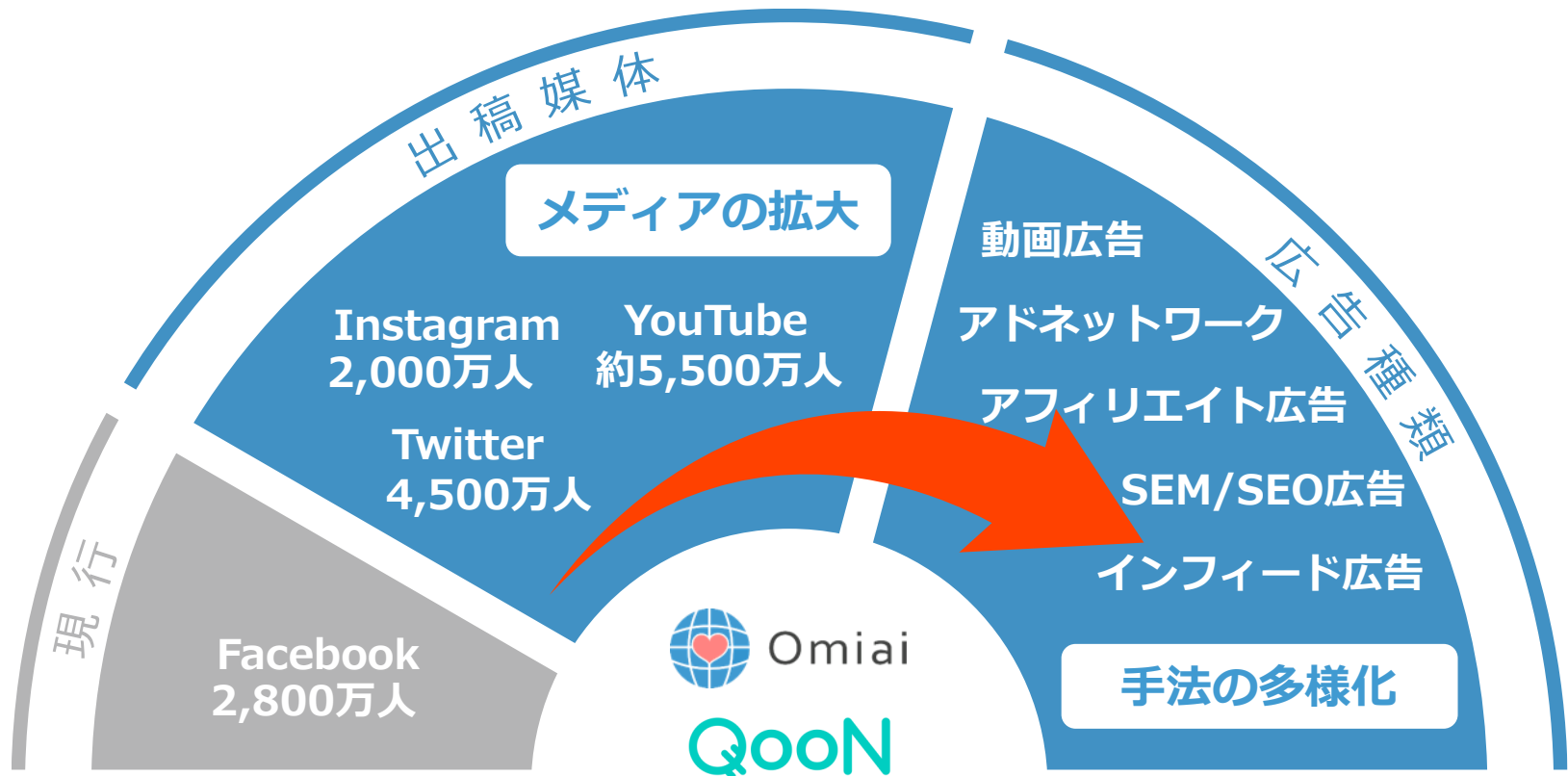
- ▶ KPI管理による着実な事業成長



2 / メディア事業 - 新たなサービス領域拡大へ -



広告出稿チャンネルと出稿量の拡大



今後プロモーション戦略を拡大

※YouTubeはニールセン調べ、その他は各社公式発表を参照
※Facebook・InstagramはMAU、Twitter・YouTubeは月間利用者数で記載

長年のマッチングビジネスで培ったノウハウで 更なる市場シェア拡大を図っていく

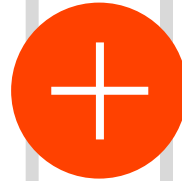
プロダクト/マーケティングノウハウ KPI管理

CPA管理

有料化率/再有料化率の管理

ARPPU管理

継続率の管理



“安心安全”設計とサービス運営



身分証明書の提示に
基づいた厳格な年齢確認



24時間365日の
メッセージ監視



ユーザーからの
違反申告機能

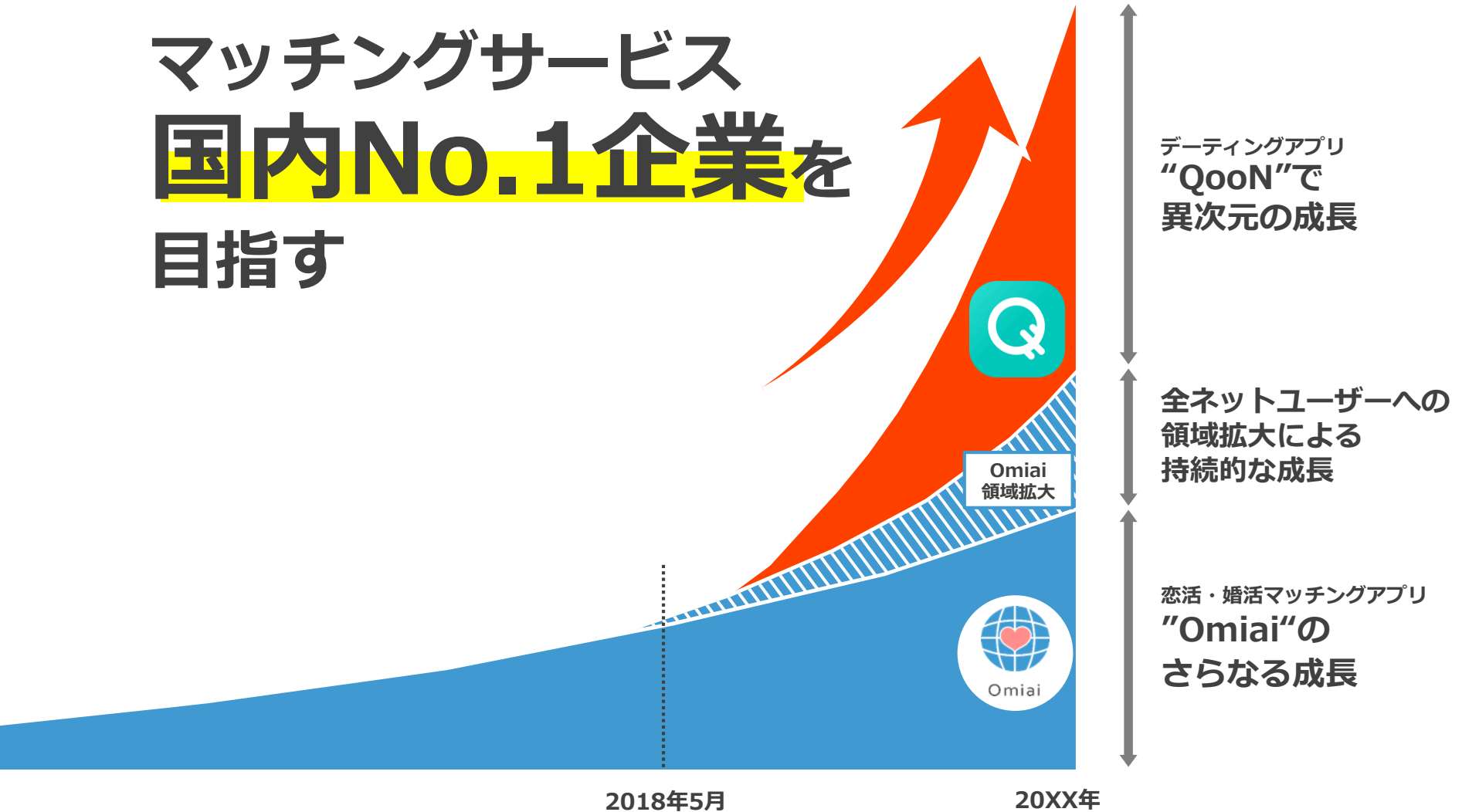


不正ユーザーの
強制退会



ブラックリストの
運用

マッチングサービス 国内No.1企業を 目指す



アフィリエイト広告 市場規模予測 (2013-2021年度)

(億円)

4,500

2021年度のアフィリエイト広告市場は

4,058億円に

堅実な成長が見込まれる

4,000

3,500

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2013年度

2014年度

2015年度

2016年度

2017年度
見込

2018年度
予測

2019年度
予測

2020年度
予測

2021年度
予測

1,342

1,457

1,710

2,004

2,275

2,635

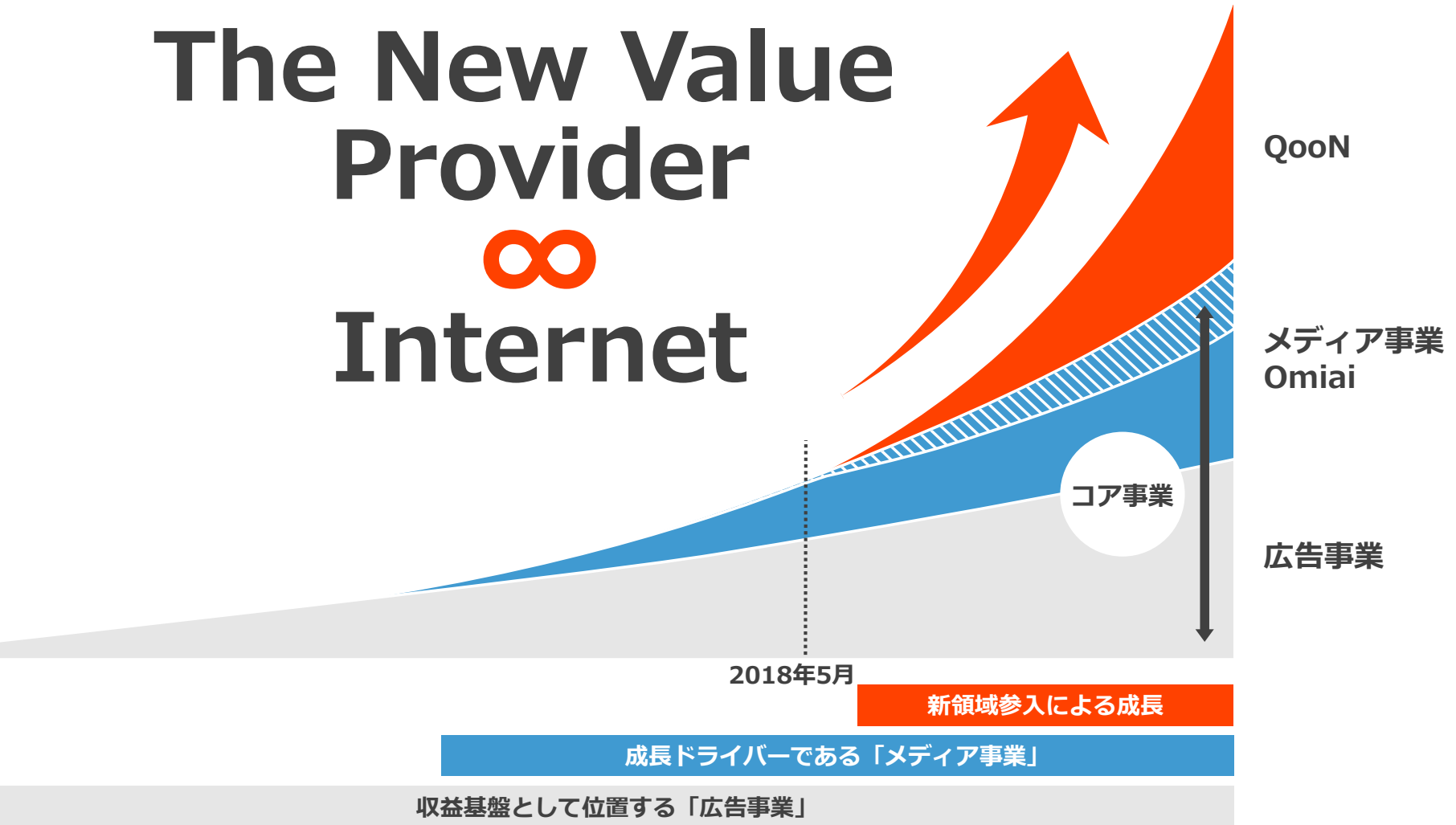
3,080

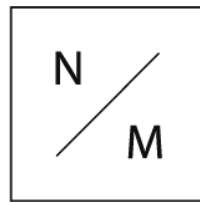
3,542

4,058

出典：矢野経済研究所『アフィリエイト市場の動向と展望 2018』より当社作成

The New Value Provider ∞ Internet





NET
MARKETING
CO. LTD.

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。