



2019年7月期 本決算説明資料

株式会社アイモバイル

(東証一部 6535)

2019年9月12日

ビジョン

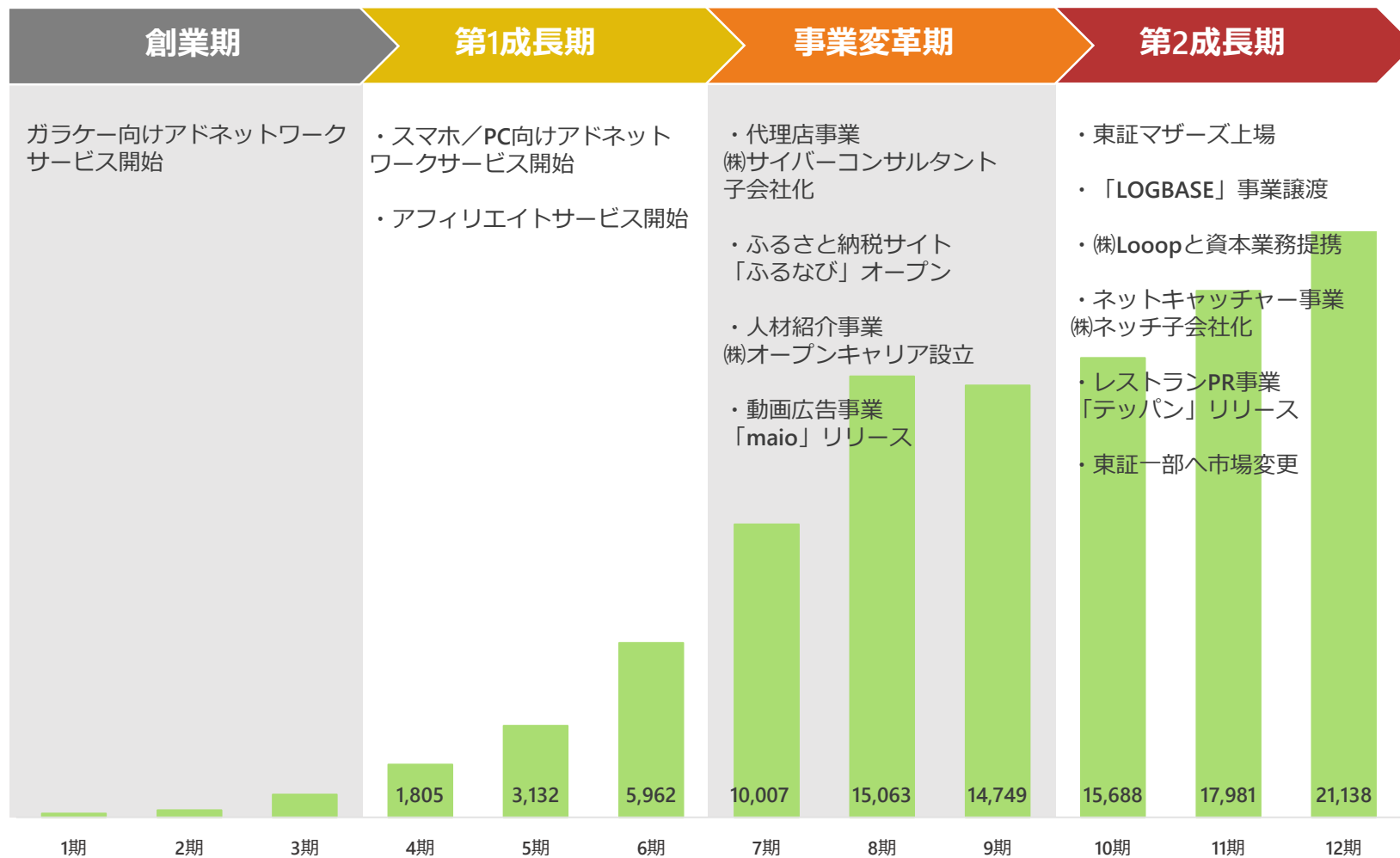
“ひとの未来に貢献する”
マーケティングを



沿革

アドネットワーク事業会社として創業、現在では多角的にサービスを展開するインターネットマーケティング企業として第2成長期

(単位：百万円)



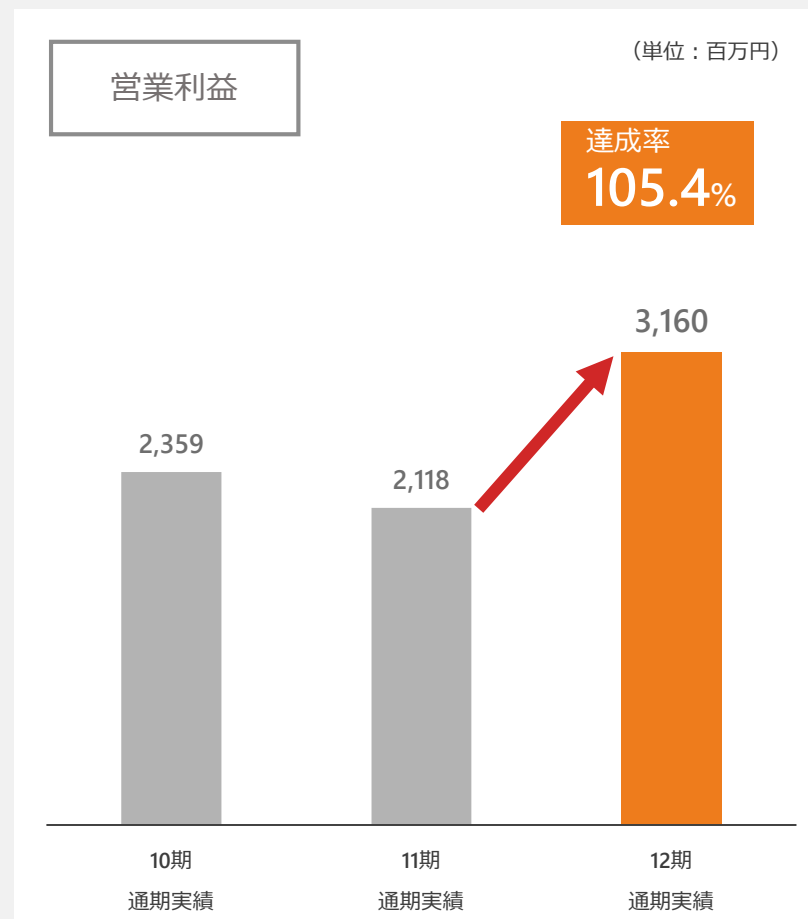
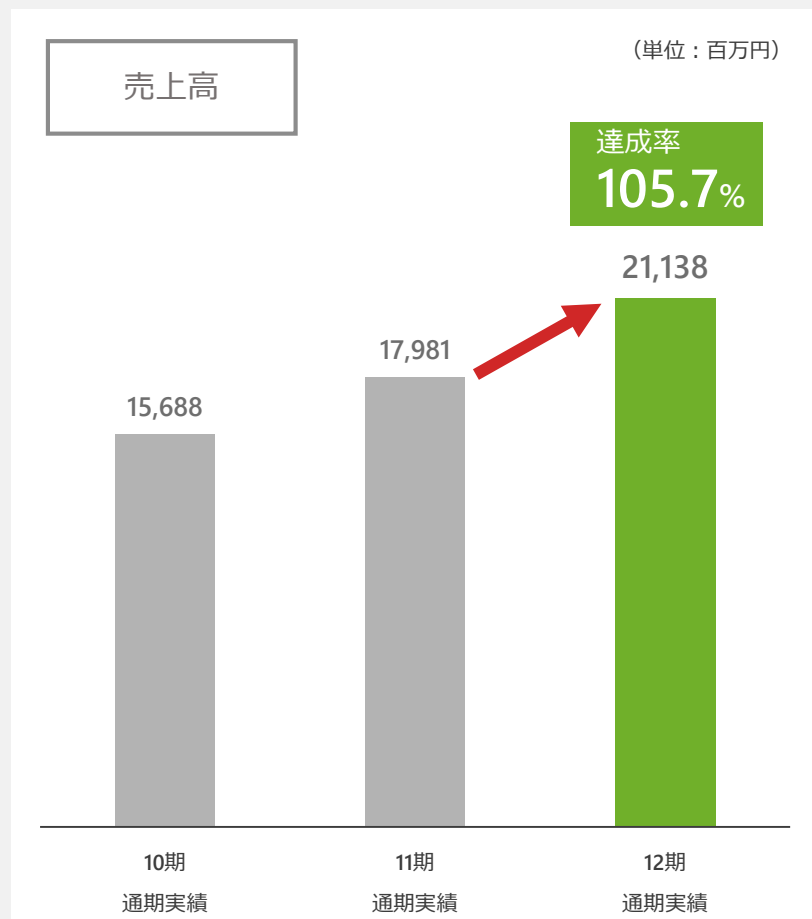
2019年7月期 通期決算概要

エグゼクティブサマリ 一通期一

連結業績	売上高 : 21,138百万円	(前年同期比 117.6%)
	営業利益 : 3,160百万円	(前年同期比 149.2%)
予算達成率	売上高進捗率 : 105.7%	
	営業利益進捗率 : 105.4%	
コンシューマ事業	売上高 : 8,015百万円	(前年同期比 332.2%)
	営業利益 : 2,313百万円	(前年同期比 339.8%)
インターネット広告事業	売上高 : 13,990百万円	(前年同期比 88.3%)
	営業利益 : 770百万円	(前年同期比 55.3%)

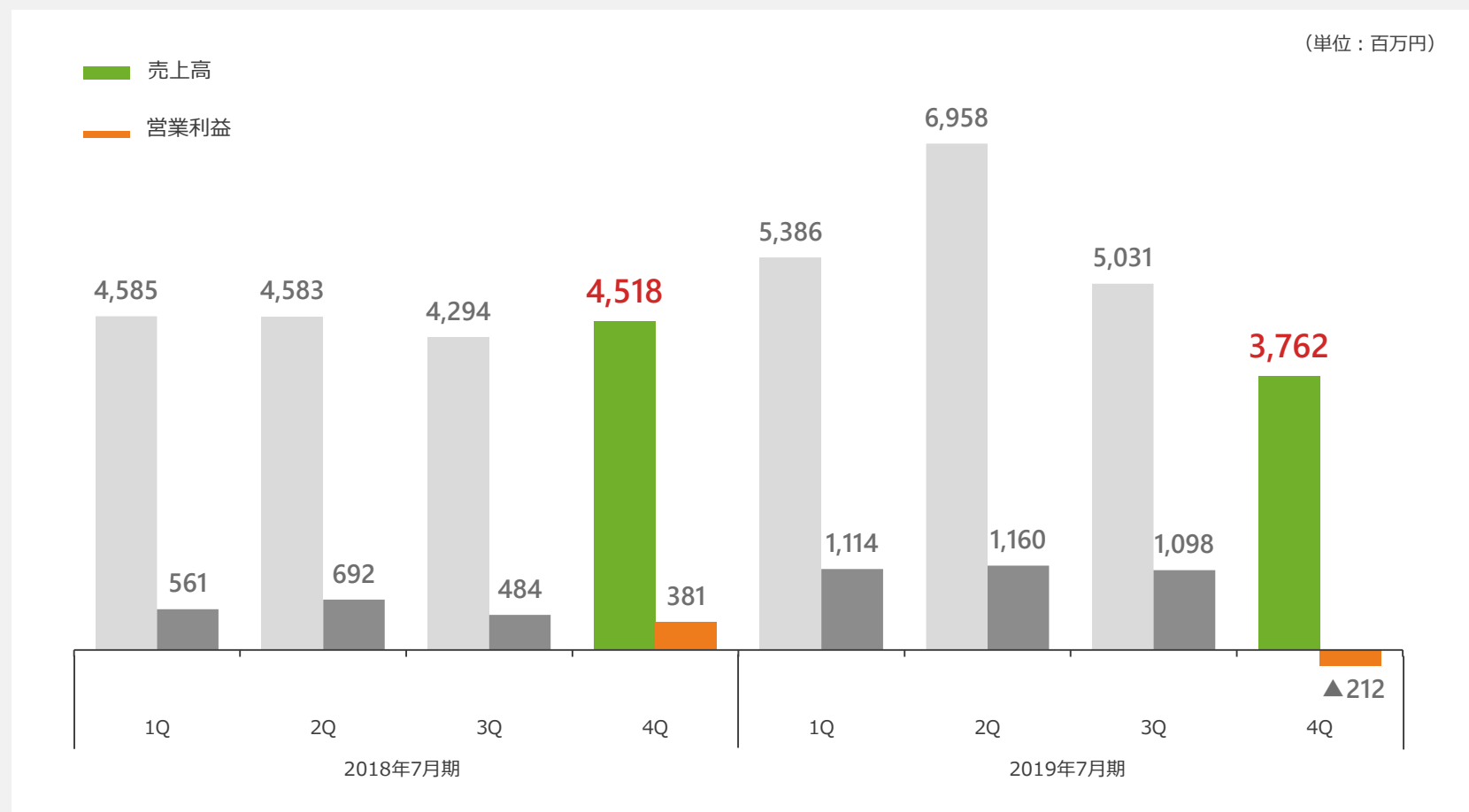
連結業績予想に対する達成率

連結業績予算に対し、売上高・営業利益ともに予算を超える。
過去最高の売上高・営業利益を実現



四半期連結売上高及び営業利益推移

ふるさと納税事業の6月法改正の影響により、売上高は前年同期比▲755百万円減収、TVCM放映により営業利益は前年同期比▲593百万円減益

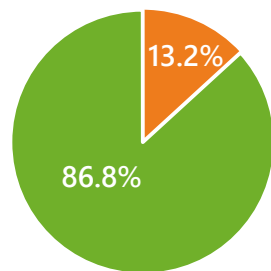


セグメント比率（前年同期比）

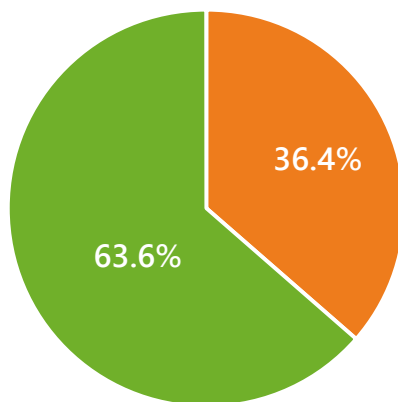
ふるさと納税事業について法改正の影響があるものの、前年同期と比較し、コンシューマ事業の比率が上昇

売上高

コンシューマ事業
インターネット広告事業



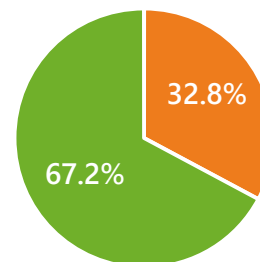
2018年7月期



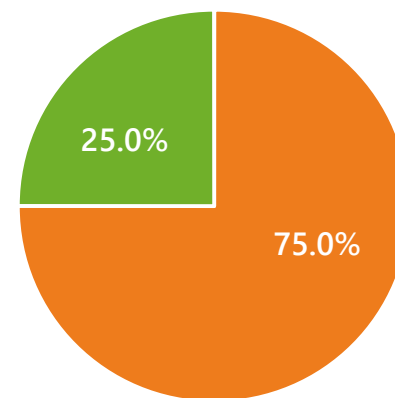
2019年7月期

営業利益

コンシューマ事業
インターネット広告事業



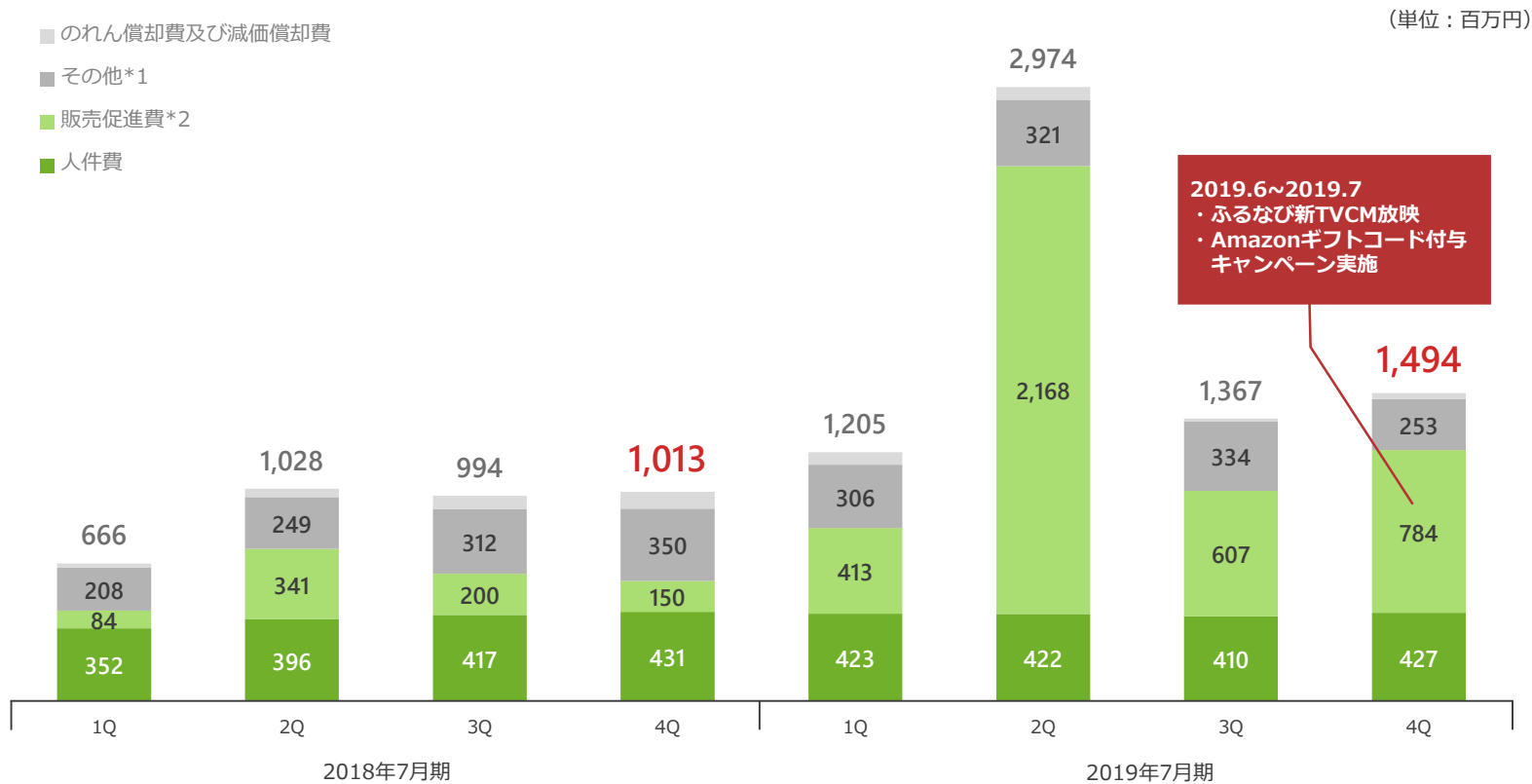
2018年7月期



2019年7月期

四半期連結販売費及び一般管理費推移

「ふるなび」の広告宣伝費増加により前年同期比約4.8億円増加



*1：主に通信費、支払手数料、地代家賃、荷造運賃、旅費交通費等にて構成

*2：広告宣伝費、販売促進引当金繰入額を含む

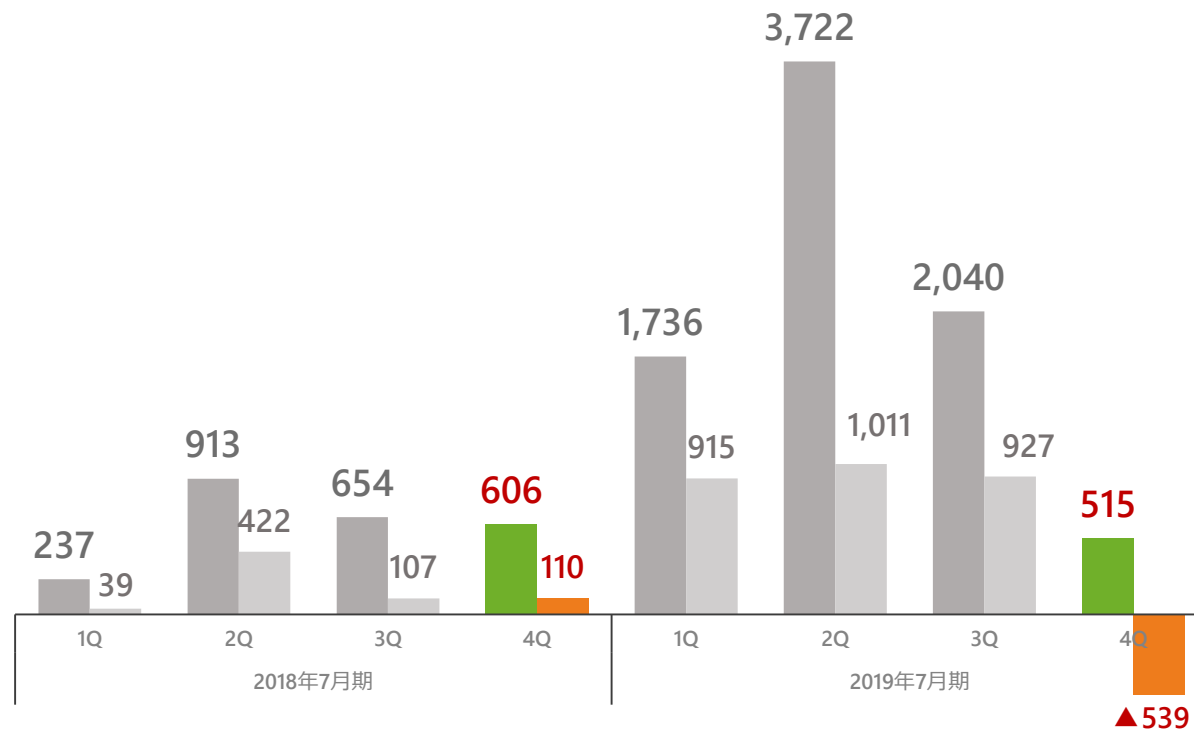
2019年7月期 通期セグメント概況 コンシューマ事業

コンシューマ事業 業績推移

「ふるなび」TVCM関連として約6億円を費用計上し、営業利益は前年同期比▲650百万円減少し、▲539百万円となった

■ 売上高
■ 営業利益

(単位：百万円)



売上高減少要因

2019年6月からの法改正の影響によるもの

営業利益減少要因

ふるなびのTVCM費用が増加したことによるもの

Topic : ふるなびカタログ

「ふるなび」において、10月リリース予定の新コンテンツが登場

いつでも選べる！ふるさと納税



2019年10月（予定）
契約自治体と提携し、サービススタート



POINT 1

寄附と返礼品選択の
タイミングが自由に選べる

POINT 2

ユーザーが反復的に
ふるなびを利用

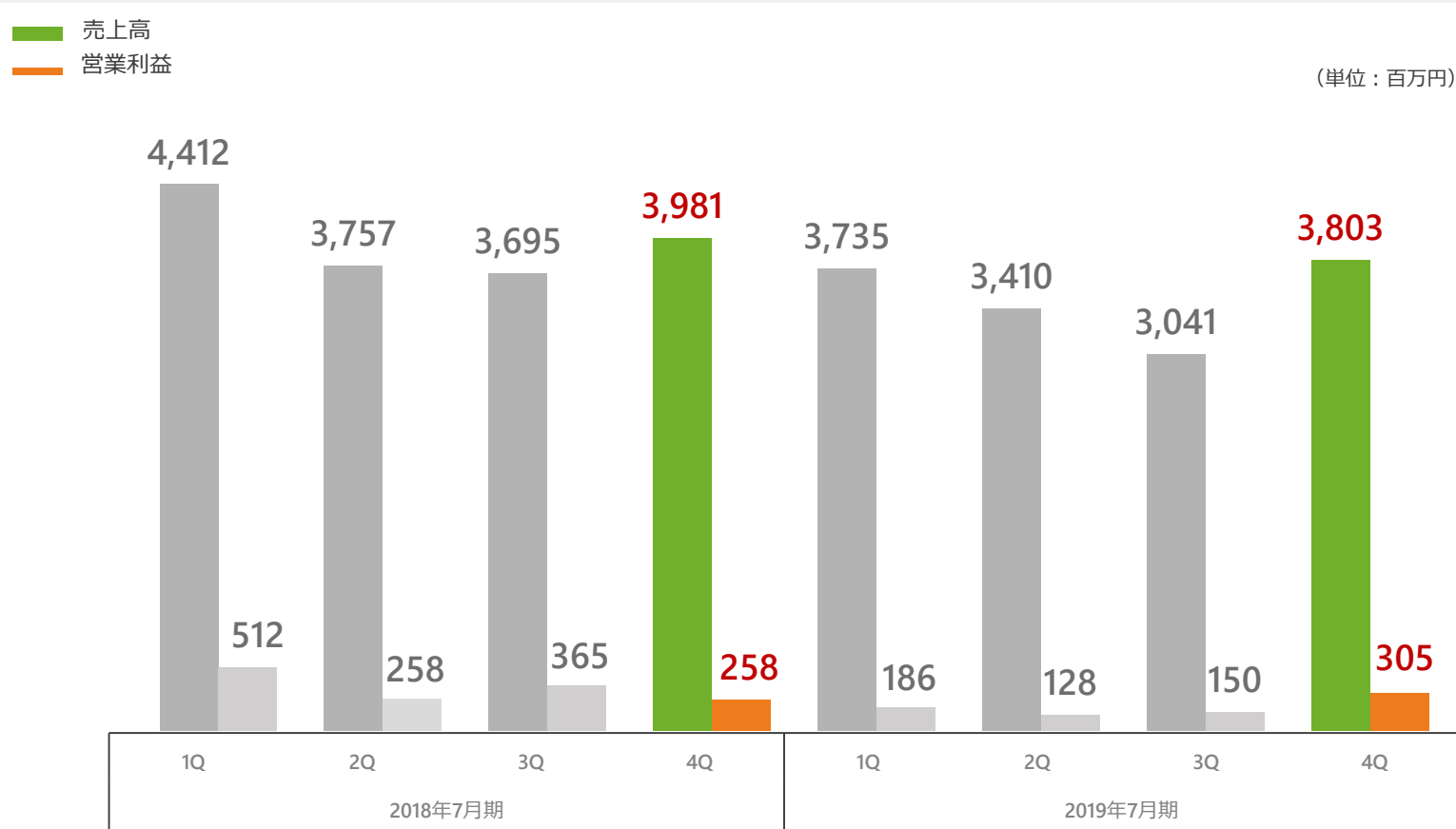


ふるなびとユーザーのエンゲージメントが高まり、
ふるなびの更なる成長を牽引することが可能となる

2019年7月期 通期セグメント概況 インターネット広告事業

インターネット広告事業 業績推移

動画広告の予算拡大により回復基調にあるものの、代理店事業の売上高減少により、前年同期比で減収。営業利益は、粗利率の高いプラットフォーム売上高が増加したことにより増益



Topic : Google公式認定

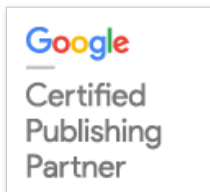
メディアソリューションパートナーとしてGoogle公式認定

当社の強み

POINT 1 収益改善実績

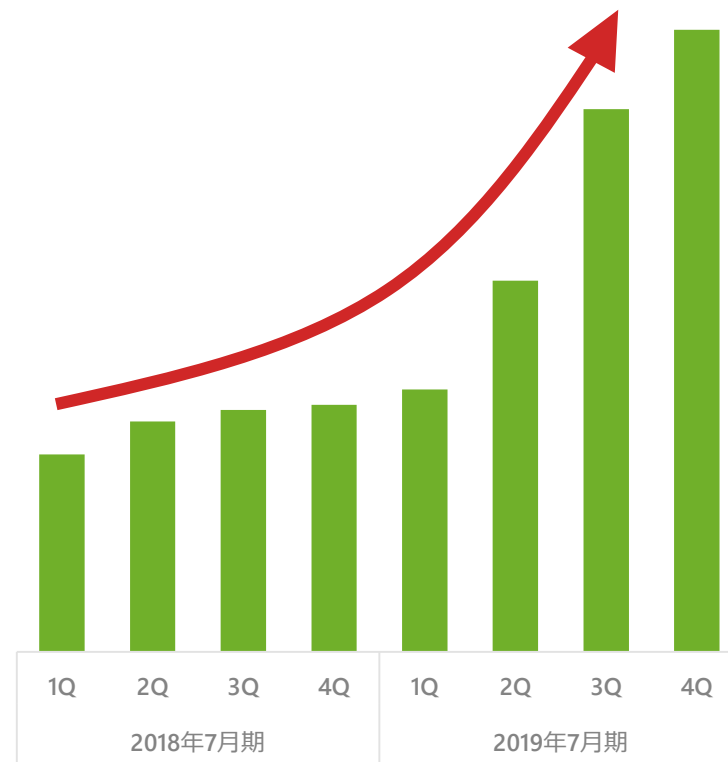
POINT 2 テクニカル面及びポリシー面のサポート力の高さ

Googleに公式認定



メディアソリューションパートナーとして、「Google Ad Manager」「AdMob」「Google AdSense」などGoogleが提供するプロダクトを駆使し長期的なメディア収益の向上をサポート

メディアソリューション事業 売上高推移



アプリ事業を行うオーテ社を子会社化

2019年8月9日 株式取得による子会社化の実行



名 称	オーテ株式会社		
事 業 内 容	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営等		
設 立 年 月 日	2014年5月1日		
資 本 金	2.5百万円（2019年2月28日現在）		
取得株式数・取得価額	50株・500百万円		
最近3年間の経営成績	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期
純 資 産	17百万円	53百万円	103百万円
総 資 産	30百万円	83百万円	131百万円
売 上 高	38百万円	100百万円	148百万円
営 業 利 益	15百万円	53百万円	75百万円

2020年7月期 業績予想／成長戦略

2020年7月期 連結業績予想

2020年7月期売上高は142.6億円、営業利益は引き続き事業投資を積極的に行い販管費が増加するため7億円の見通し

(単位：百万円)

	2019年7月期 通期実績	2020年7月期 通期予想	増減 (増減率)
売上高	21,138	14,266	▲6,872 (▲32.5%)
営業利益	3,160	709	▲2,451 (▲77.6%)

減少理由

売上高： 広告代理店事業の売上高減少及びふるさと納税の法改正による取扱高上位4自治体が制度対象外になったことによる売上高減少を予想

営業利益： ふるさと納税事業の認知向上のため、広告宣伝投資の継続によるもの

2020年7月期 投資概況

更なる企業価値向上のため、既存及び成長事業への投資を推進

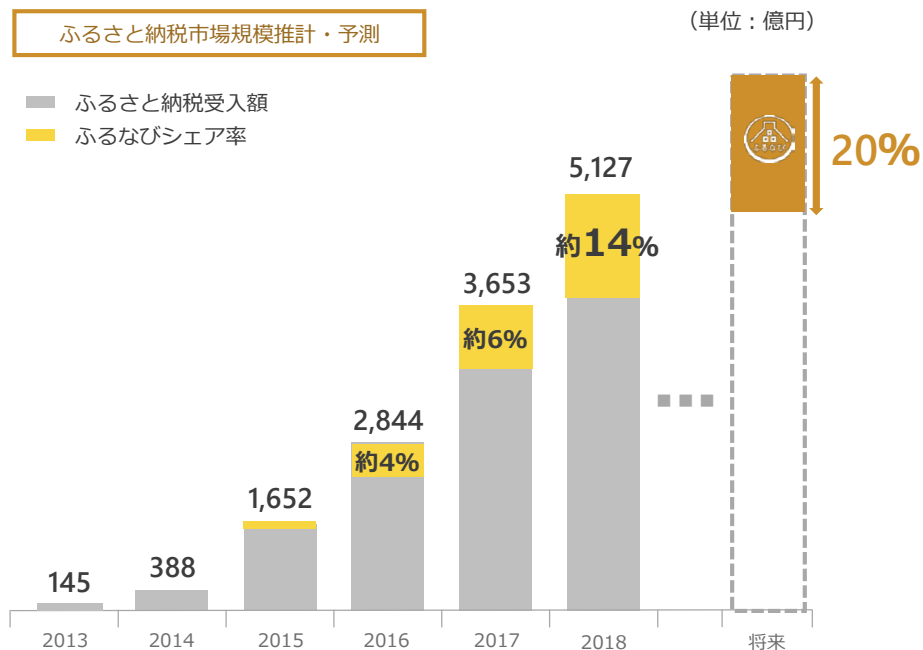
	コンシューマ事業	インターネット広告事業
既存事業	 ふるなび ⇒P20	 maio  ⇒P22
成長事業	 テッパン ⇒P21	 OHTE ⇒P23

ふるさとと納税事業への成長投資

2018年のマーケットシェアは2017年より約2.3倍増加。
更なるシェア率獲得に向け、寄附者メリットの充実を図る

ふるなび

ふるさと納税市場規模推計・予測



※参考資料：総務省発行 ふるさと納税に関する現況調査結果

今後の強化部分

返礼品のレビュー情報強化

- ✓ 返礼品の詳細を伝え、寄附者への訴求を高める
- ✓ 自治体の魅力を寄附者により周知する

機能&コンテンツの拡充

- ✓ ふるさと納税をよりよく認知してもらうための記事コンテンツを拡充
- ✓ ふるなび独自の機能の拡充

 ふるなびトラベル

 ふるなびカタログ

レストランPR事業への成長投資

レストランPR事業「テッパン」は引き続き投資フェーズ。
サービスの利便性向上及び契約店舗数増加のために投資継続



契約店舗数
300店舗

※2019年7月末時点

目標契約店舗数
1,000店舗

※2021年7月末時点までの目標値

サイト利用者数増加のための取り組み内容

レストラン予約 完全ネット予約に対応

口コミ投稿によるキャンペーン実施

重点領域

サービスの利便性向上

- ✓ 経済メリット以外のユーザー付加価値を向上させるため、継続的な開発投資を実施

契約店舗数の増加

- ✓ テッパンのサービスコンセプトに沿った契約店舗の増加を図る

インターネット広告事業での注力領域への投資

既存事業の動画広告及びメディアソリューションのさらなる基盤の強化に加え、新規広告フォーマットへの参入を図る

重点領域

動画広告掲載量の増加

- ✓ 広告効果の高いアプリメディア内の広告枠の買付

人的投資

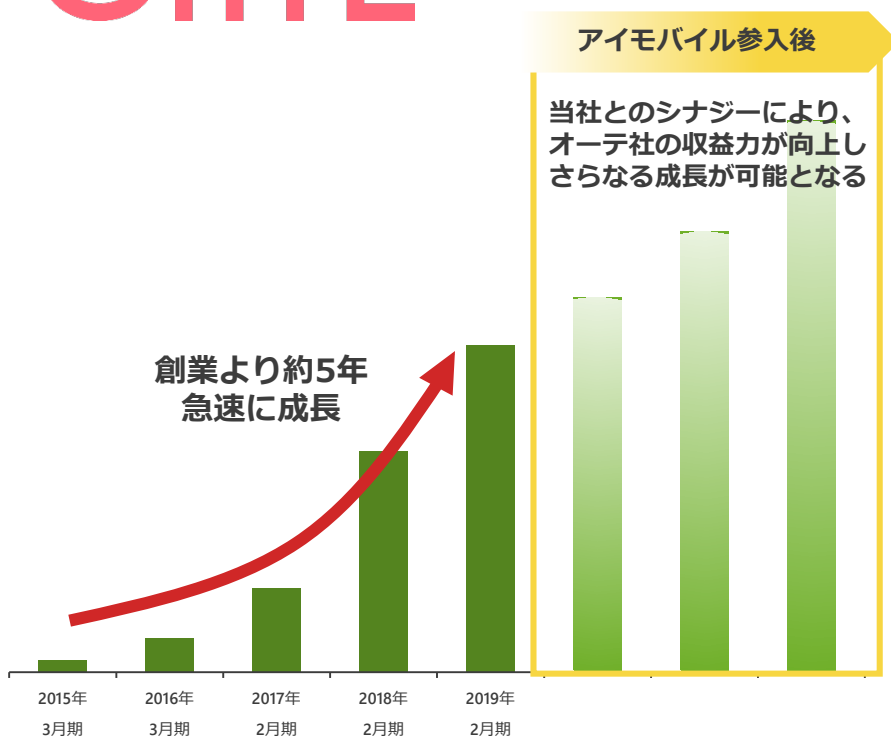
- ✓ メディアソリューション事業部において営業員の増加

新しい広告フォーマットへの参入

- ✓ 人々のライフスタイルに合わせた広告フォーマットを提供

オーテ社成長のための投資

オーテ社のカジュアルゲームアプリ成長のため、
開発体制、収益力及び広告宣伝を強化



さらなる成長のための投資内容

アプリ収益性の向上

- ✓ LTV (Life Time Value) の向上

アプリタイトル数の増加

- ✓ 新規カジュアルゲームのリリース

ユーザー数の増加

- ✓ プロモーションの実施

参考資料

ビジネスモデル：ふるなび

「ふるなび」は、寄附者に自治体の返礼品を紹介するポータルサイト



ビジネスモデル：オーテ株式会社

堅実にアプリ事業を行ってきたオーテ社の事業拡大を強力に推進し、アドネットワーク事業において他社との差別化を実現

事業内容・ビジネスモデル

累計DL数 約275万回
累計プレイ数 4億回以上

※2019年6月時点



成長戦略



- 新規アプリリリース
- 広告収益力の最大化
- 新規ユーザー獲得
- アクティブ率の最大化

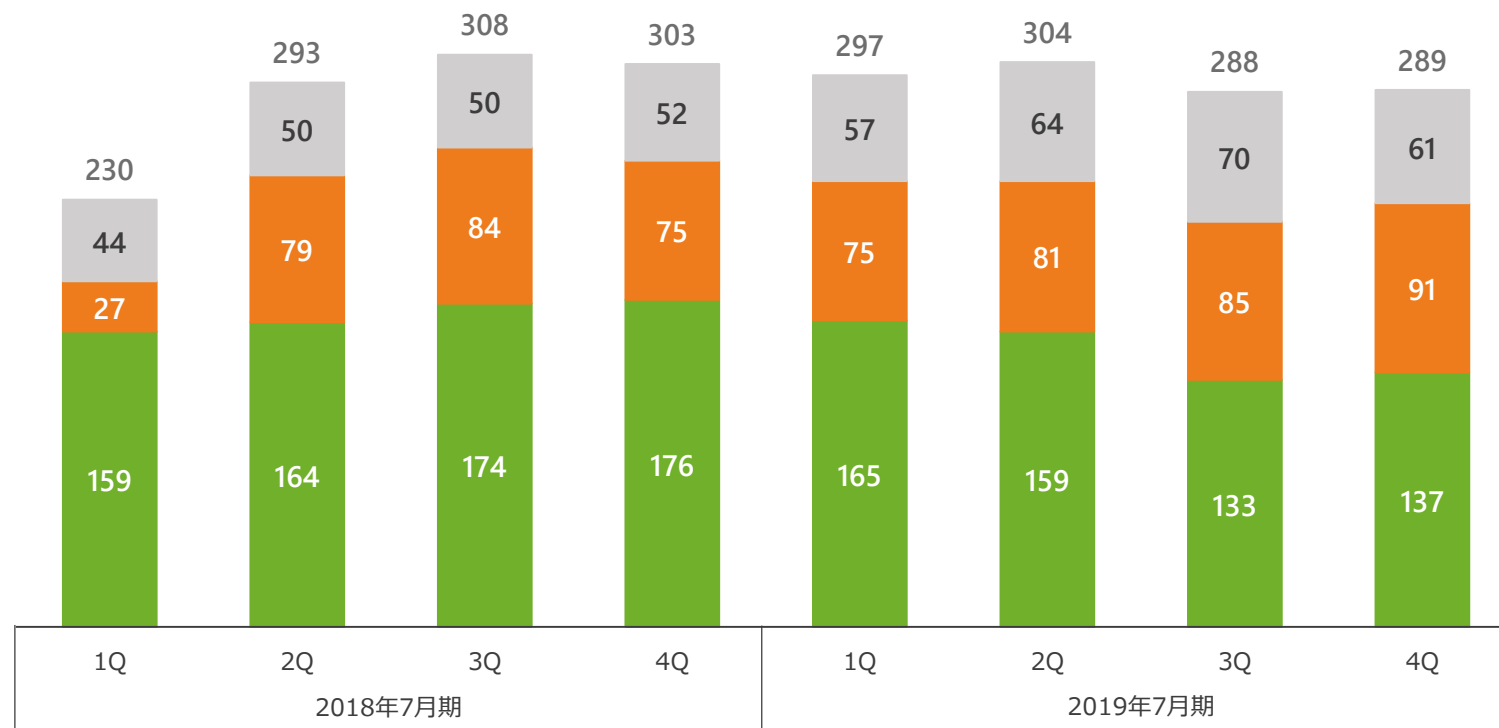


- 1 シナジーによる収益向上
- 2 ユーザー基盤の拡大

四半期連結人員推移

- インターネット広告事業
- コンシューマ事業
- 共通部門

(単位：名)



参考資料 会社概要

商号	株式会社アイモバイル	資本金	129百万円 (2019年7月末時点)
設立	2007年8月17日	従業員数	連結 289名 (2019年7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
グループ 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 人材紹介事業 ネットキャッチャー事業 レストランPR事業 等	営業拠点	東京本社 関西支社 九州支社

参考資料 グループ企業一覧（連結子会社）

セグメント	会社名	持分比率	主な事業内容
コンシューマ事業	株式会社オープンキャリア	100.0%	人材紹介事業
コンシューマ事業	株式会社ネッチ	46.2%	ネットキャッチャー事業
インターネット広告事業	株式会社サイバーコンサルタント	100.0%	インターネット広告代理事業
インターネット広告事業	i-movad Inc.	100.0%	アドネットワーク事業
インターネット広告事業	株式会社Evory	66.0%	DSP事業
インターネット広告事業	i-mobile Taiwan Co.,Ltd	100.0%	アドネットワーク事業
インターネット広告事業	オーテ株式会社	100.0%	アプリ事業

参考資料 主要サービス一覧

セグメント	サービス名/会社名	サービス/会社ロゴ	主なサービス内容
コンシューマ事業	ふるなび	 ふるなび	ふるさと納税のポータルサイト
コンシューマ事業	ネットキャッチャー-NETCH		子会社(株)ネッチが運営する、バーチャルとリアルを融合したオンラインクレーンゲーム
コンシューマ事業	WARAJIN		子会社(株)オープンキャリアが運営する、転職希望者をオープンキャリアへ紹介することで報酬が得られる副業サービス
コンシューマ事業	テッパン		幹事の方にキャッシュバックというメリットがある「レストラン利用者とレストラン」を繋ぐサービス
インターネット 広告事業	i-mobile Ad Network		CPC課金型広告の提供
インターネット 広告事業	i-mobile Affiliate		CPA課金型広告の提供
インターネット 広告事業	maio		アプリに特化した動画広告の提供
インターネット 広告事業	(株)サイバーコンサルタント		インターネット広告代理事業の提供
インターネット 広告事業	オーテ(株)		スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営

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証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。

“ひとの未来に貢献する”マーケティングを

