

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

2021年6月期 第1四半期決算

## 決算補足説明資料

株式会社ネットマーケティング

証券コード6175

# Contents

01	2021年6月期第1四半期 決算概要	P 3
----	--------------------	-----

02	2021年6月期第1四半期 事業の状況	P 11
----	---------------------	------

03	Appendix	P 22
----	----------	------

# 01



2021年6月期第1四半期  
決算概要

## 決算ハイライト

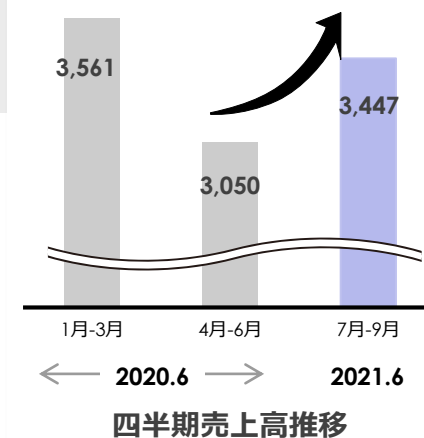
前四半期比

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

## コロナ禍からの回復により、前四半期比で増収増益

(百万円)

	2020.6 第4四半期実績	2021.6 第1四半期実績	前四半期比 (増減額)
売上高	3,050	<b>3,447</b>	<b>113.0%</b> (+397)
売上総利益	980	<b>1,061</b>	<b>108.3%</b> (+81)
粗利益率	32.1%	<b>30.8%</b>	
営業利益	132	<b>211</b>	<b>159.3%</b> (+78)
営業利益率	4.3%	<b>6.1%</b>	
経常利益	134	<b>219</b>	<b>163.7%</b> (+85)
四半期純利益	90	<b>150</b>	<b>166.3%</b> (+59)



# 決算ハイライト

前年同期比

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

前期1Qの広告事業の特需により前年同期比で減収減益も、  
今期1Qはコロナ禍から回復

(百万円)

	2020.6 第1四半期実績	2021.6 第1四半期実績	前年同期比 (増減額)
売上高	4,254	<b>3,447</b>	<b>81.0%</b> (-807)
売上総利益	1,385	<b>1,061</b>	<b>76.6%</b> (-323)
粗利益率	32.6%	<b>30.8%</b>	
営業利益	406	<b>211</b>	<b>52.0%</b> (-195)
営業利益率	9.6%	<b>6.1%</b>	
経常利益	410	<b>219</b>	<b>53.5%</b> (-190)
四半期純利益	282	<b>150</b>	<b>53.2%</b> (-132)

## 2021年6月期

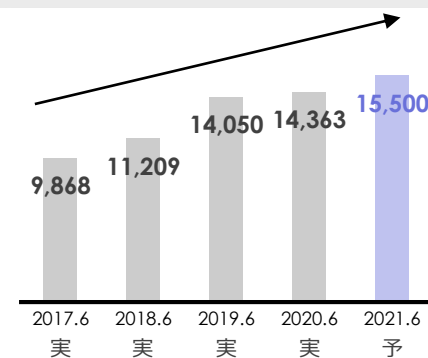
通期業績予想と進捗

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

上場来5期連続で増収の業績予想に対して、  
売上高・利益ともに今期1Qは順調に進捗

(百万円)

	2021.6 通期業績予想	2021.6 第1四半期実績	進捗率
売上高	15,500	<b>3,447</b>	<b>22.2%</b>
営業利益	500 ~800	<b>211</b>	<b>26.4%</b> ~42.2%
経常利益	500 ~800	<b>219</b>	<b>27.4%</b> ~43.9%
四半期純利益	340 ~550	<b>150</b>	<b>27.3%</b> ~44.2%



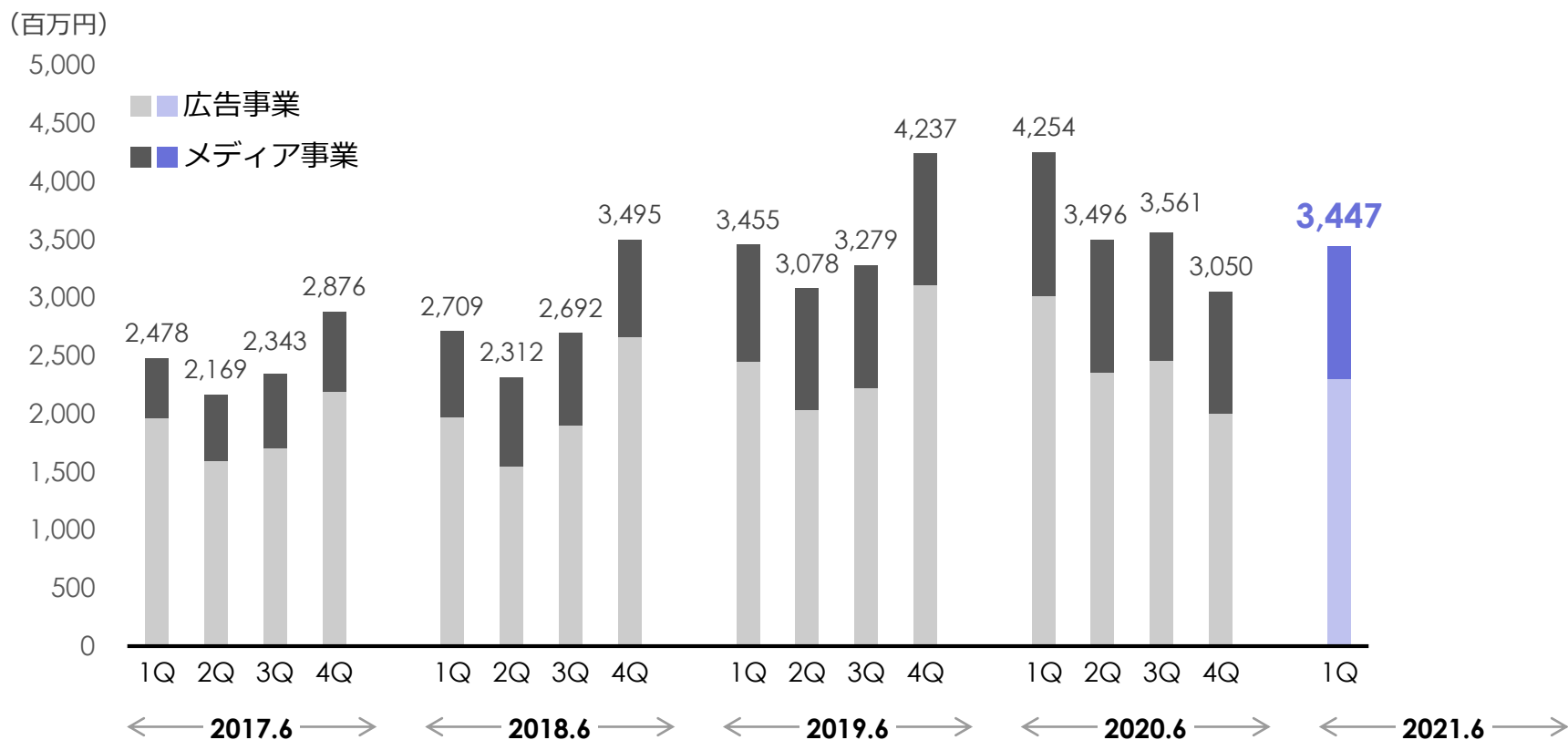
参考：年度別累計売上高推移

### テレビCMの有無により利益が変動

※売上高は、テレビCMの効果を見込んでおりません。

# 四半期売上高推移

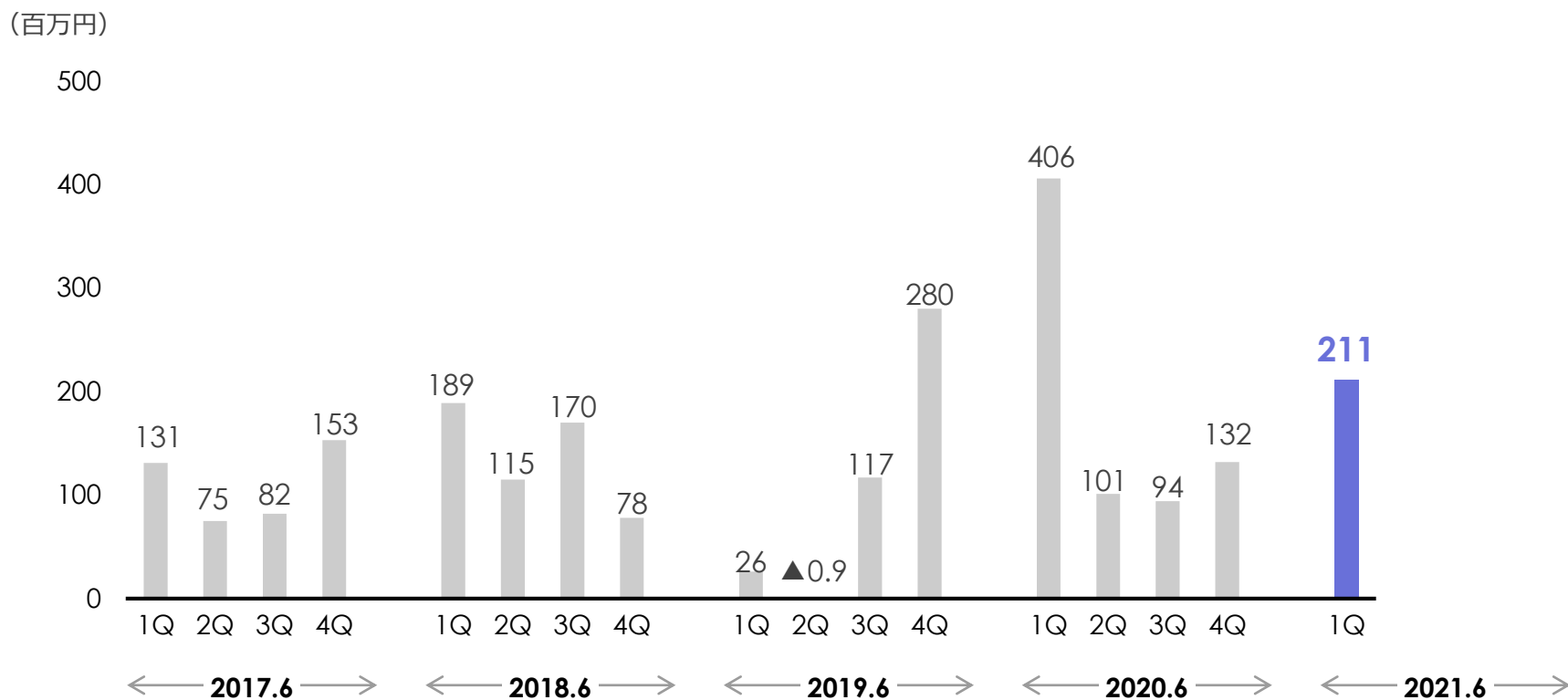
コロナ禍により大きく減収となった前期 4 Q に比べ今期 1 Q は回復



※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

# 四半期営業利益推移

前期4Qは、新型コロナウイルスの影響を受けるも、  
今期1Qは、各種施策が奏功し営業利益も回復



※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。  
※グラフの値は、事業別の内訳を記載しておりません。詳細につきましては「2021年6月期 第1四半期決算短信」をご確認ください。



## ライフタイムバリューや顧客獲得効率の向上の取り組みを継続中

(百万円)

	2020.6 第1四半期実績	2021.6 第1四半期実績	前年同期比
売上高	1,238	<b>1,143</b>	<b>92.4%</b>
営業利益	182	<b>181</b>	<b>99.6%</b>
営業利益率	14.7%	<b>15.9%</b>	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。



## 前期1Qの広告事業の特需により、今期1Qは前年同期比で減収減益

(百万円)

	2020.6 第1四半期実績	2021.6 第1四半期実績	前年同期比
売上高	3,017	<b>2,431</b>	<b>80.6%</b>
営業利益	375	<b>184</b>	<b>49.1%</b>
営業利益率	12.4%	<b>7.6%</b>	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。



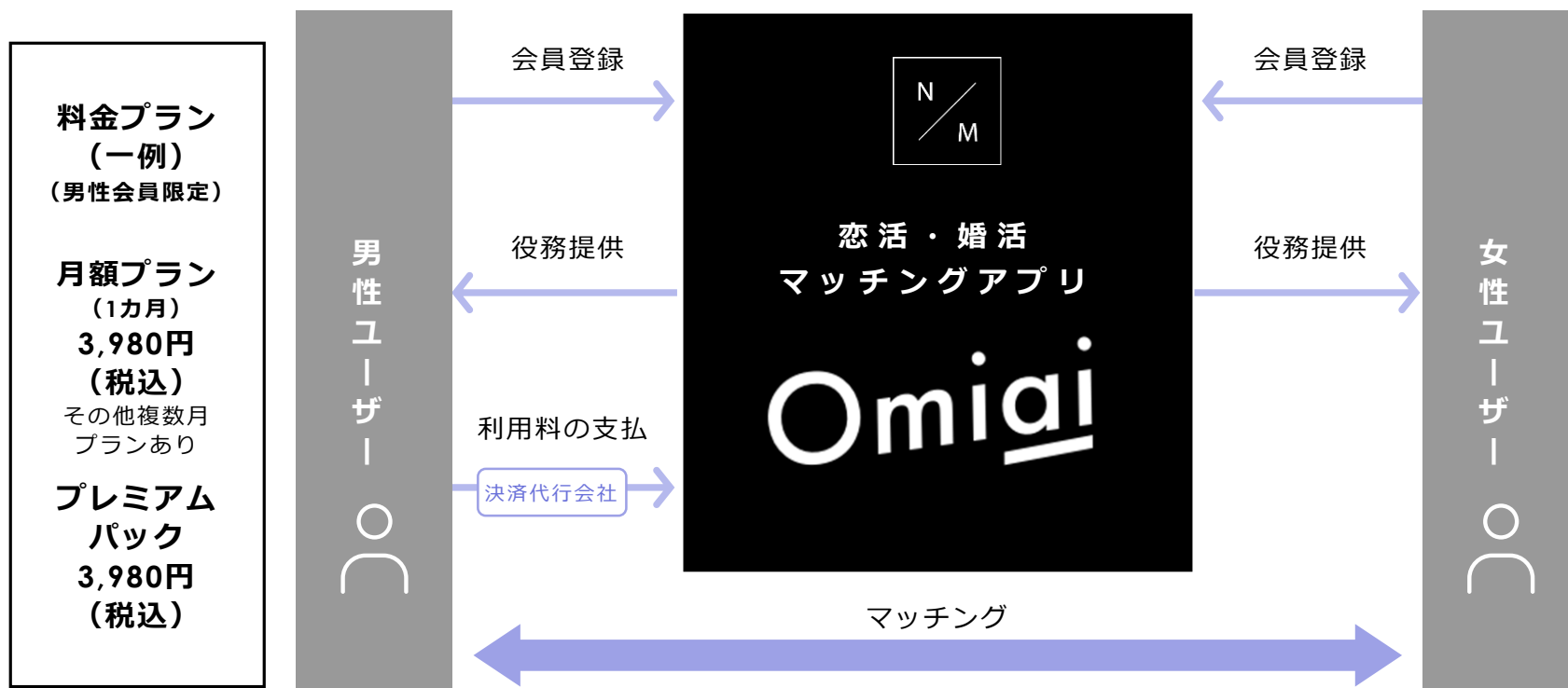
# 02



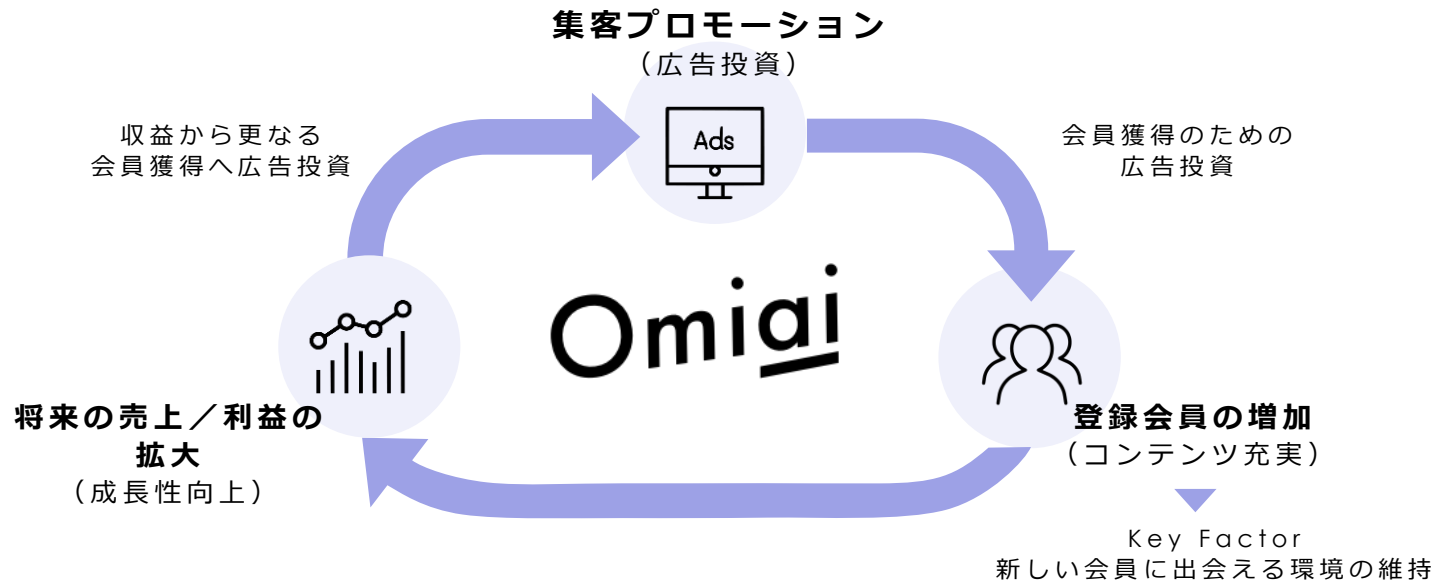
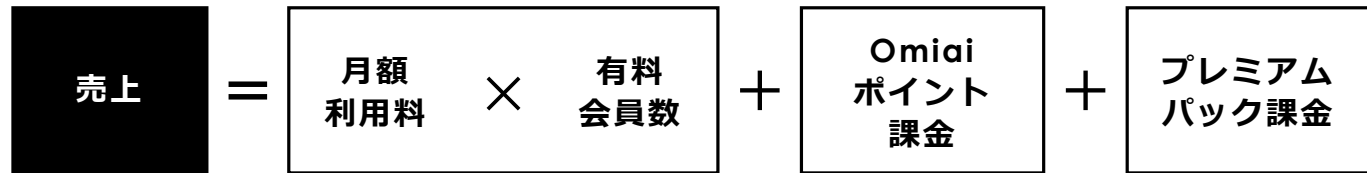
2021年6月期第1四半期  
事業の状況

## 恋活・婚活マッチングアプリ「Omiai」

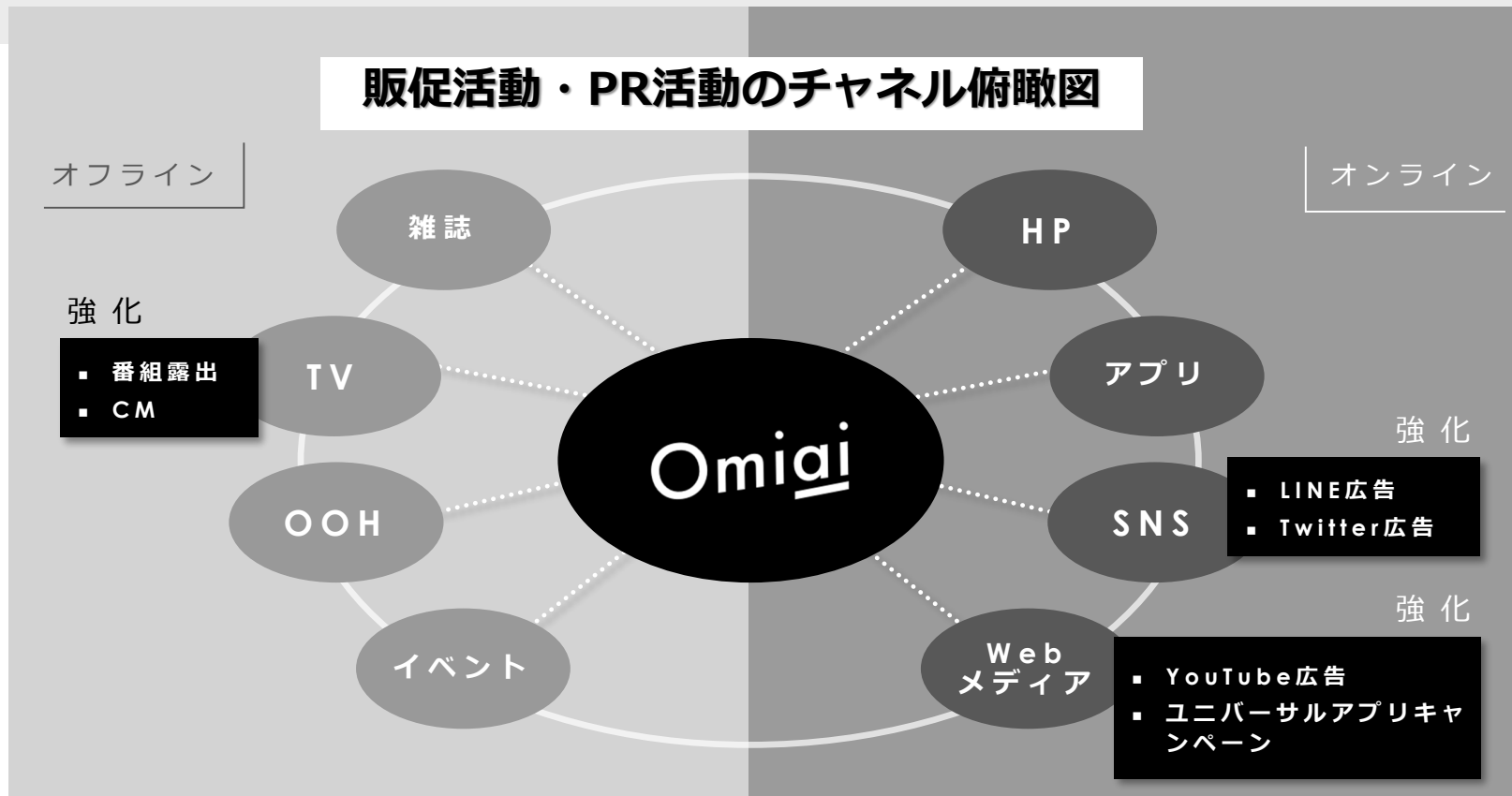
- 安心安全に配慮したサービス設計で、異性とのまじめな出会いの場を提供



## 集客の好循環を生み出すことが事業拡大の重要なカギ



## チャネルの拡大等により、認知度や広告効率の向上を図る



※ユニバーサルアプリケーション

広告文とアセット（広告に必要な画像、動画、テキスト等）を登録することで、Google検索、Googleディスプレイネットワーク、Google Play、YouTubeといった、Google広告のほとんどの配信面に広告を配信できるキャンペーン

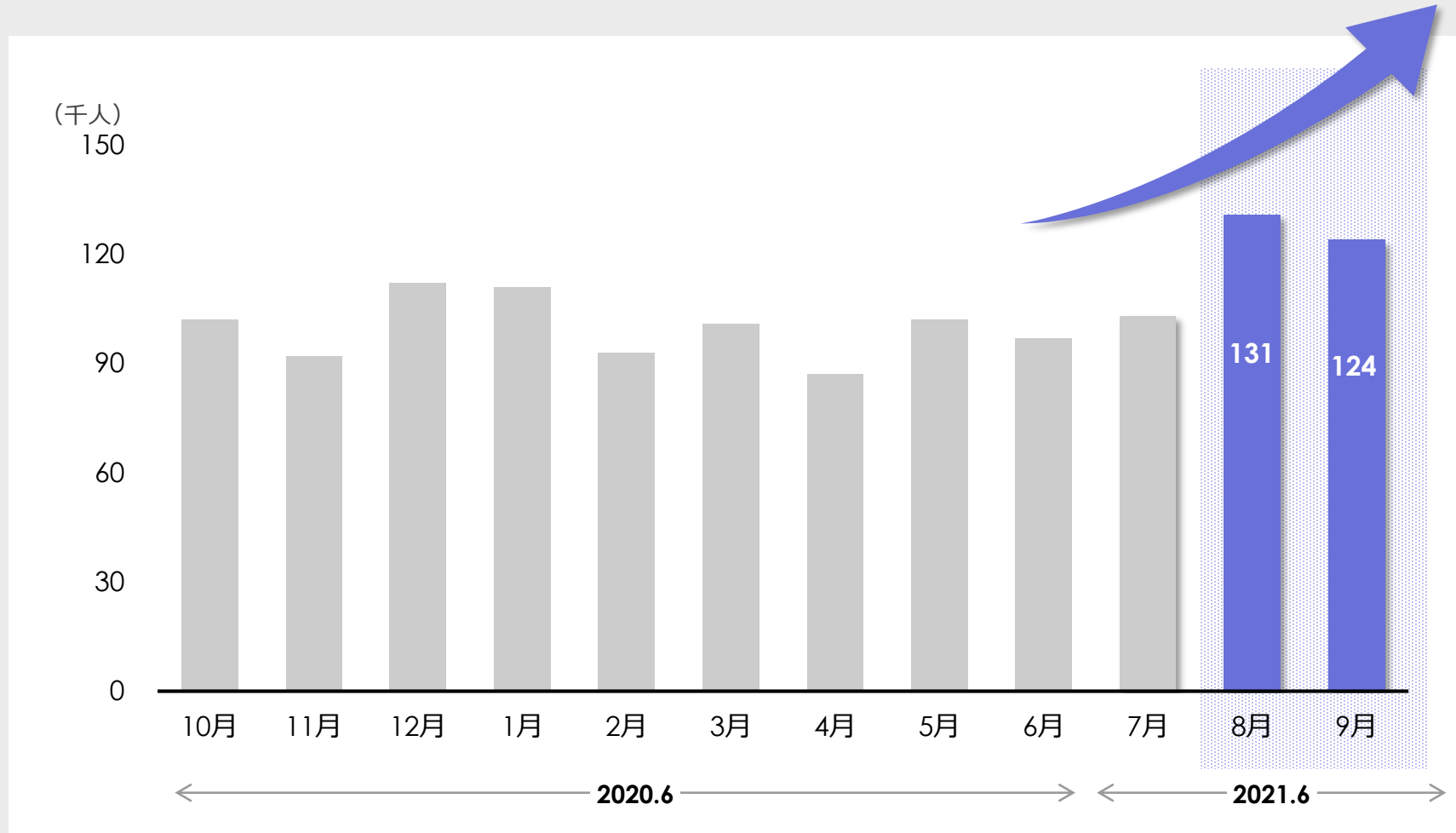
# メディア事業

新規会員数（月別）



NET  
MARKETING  
CO. LTD.

認知施策での自然流入数増加により、プロモーションでの獲得効率が向上  
新規会員数は過去最大



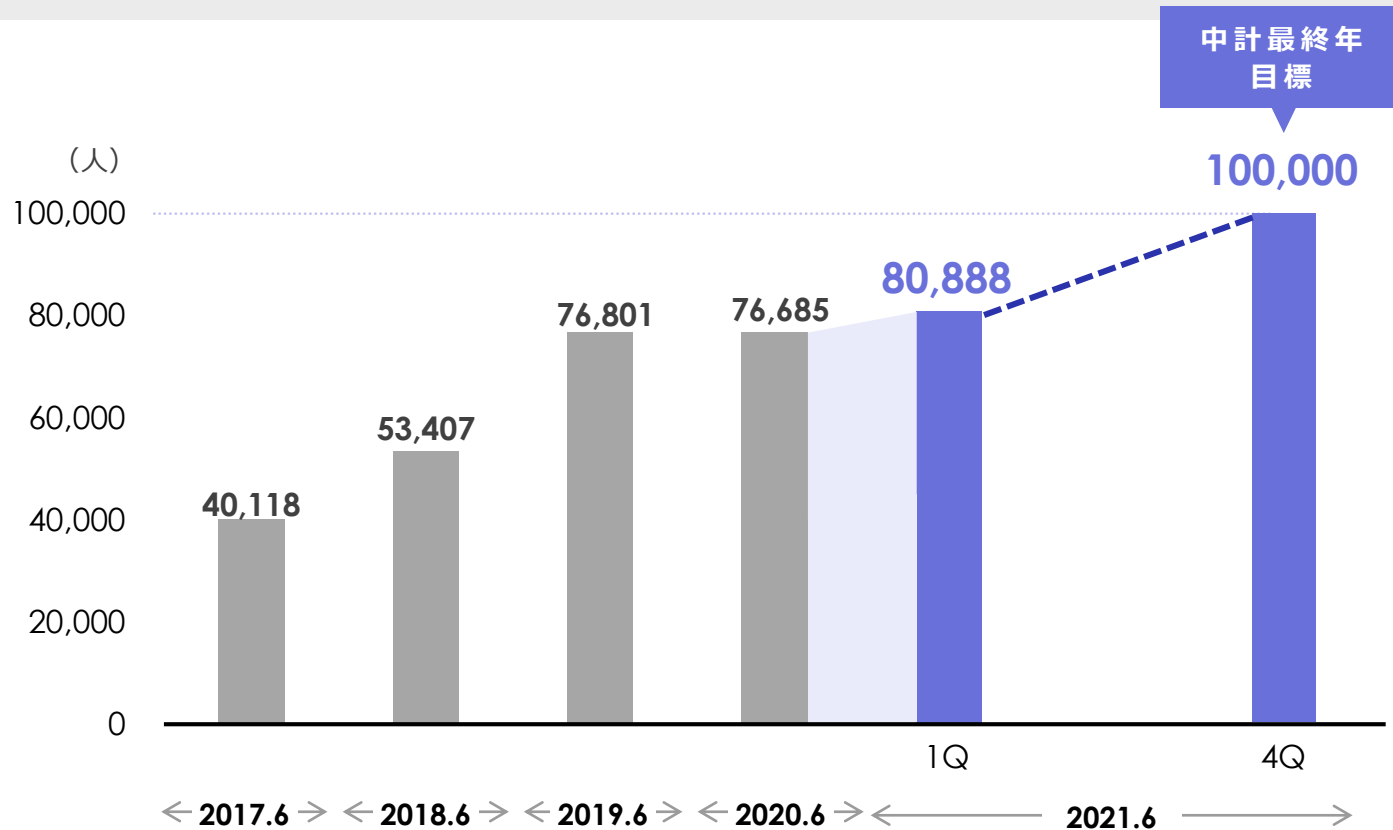
# メディア事業

有料会員数（進捗）



NET  
MARKETING  
CO. LTD.

新規会員数の増加に加え、ユーザー行動量も増加  
有料会員数は過去最大

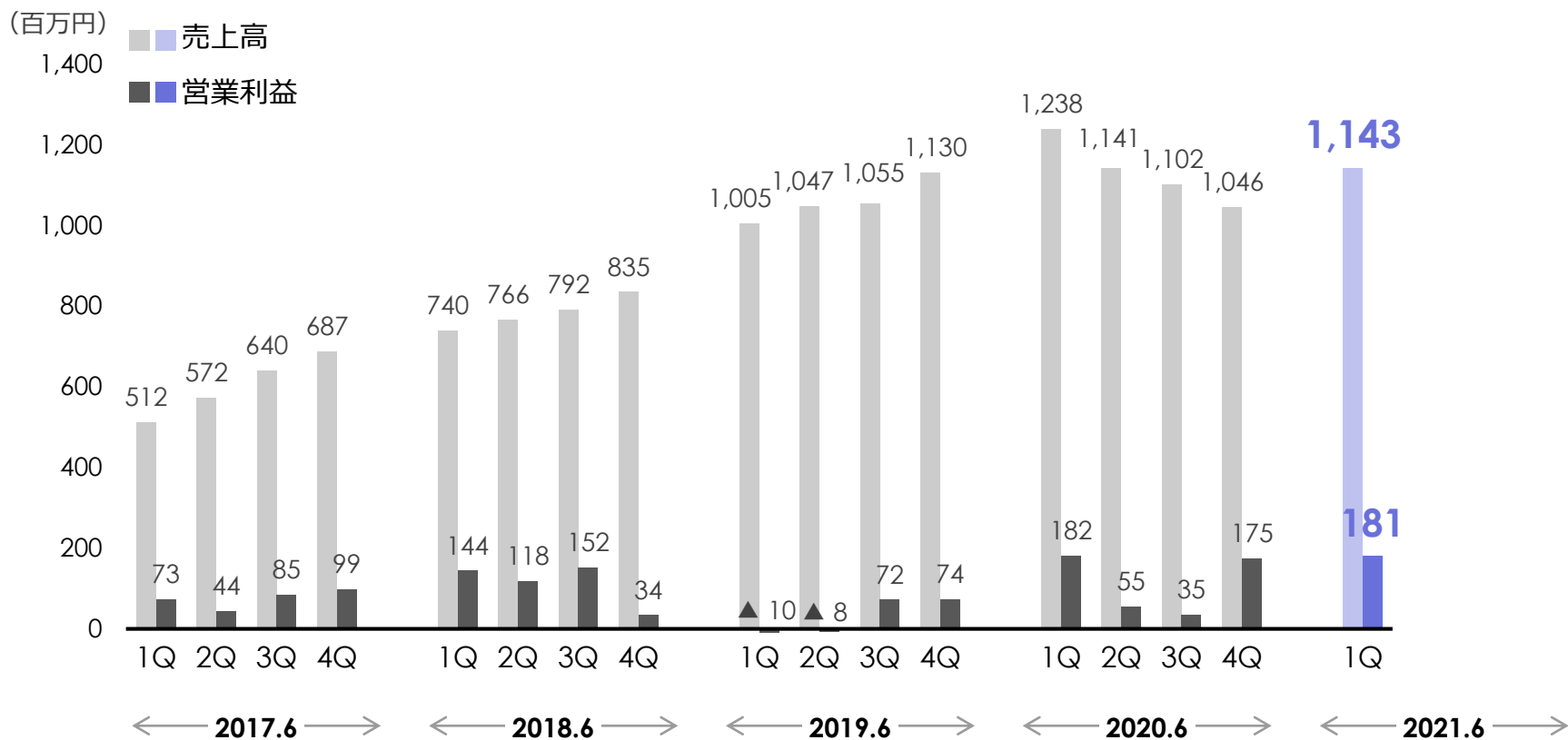


有料会員数

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）



## 新規会員数・有料会員数が増加し、前四半期比で増収



※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。

※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

## サービス品質の向上とブランド力の強化により会員獲得数の増加を図る

### 重点課題

- 認知度・ブランド力の向上



- 有料化率・LTVの向上



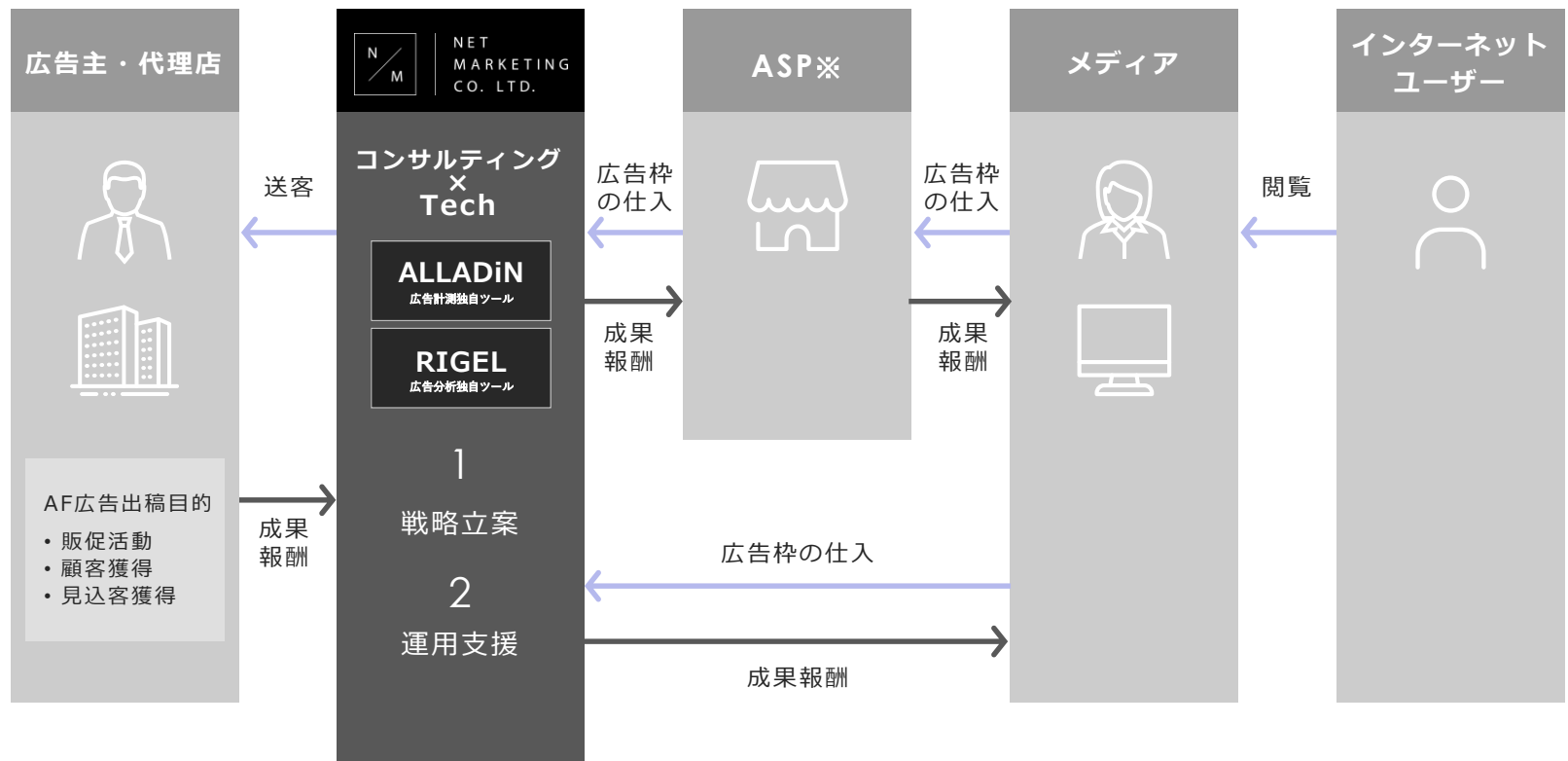
### 課題に対する取り組み

- 広告手法の拡大等、販促活動の強化
- チャンネルの拡大等、PR活動の強化
- サービス品質向上に向けたIMS認証取得準備

- 男女の出会いのための独自アルゴリズムの開発
- UI/UXの改良等
- CS体制強化によるサービス品質の向上

## アフィリエイト広告コンサルティング

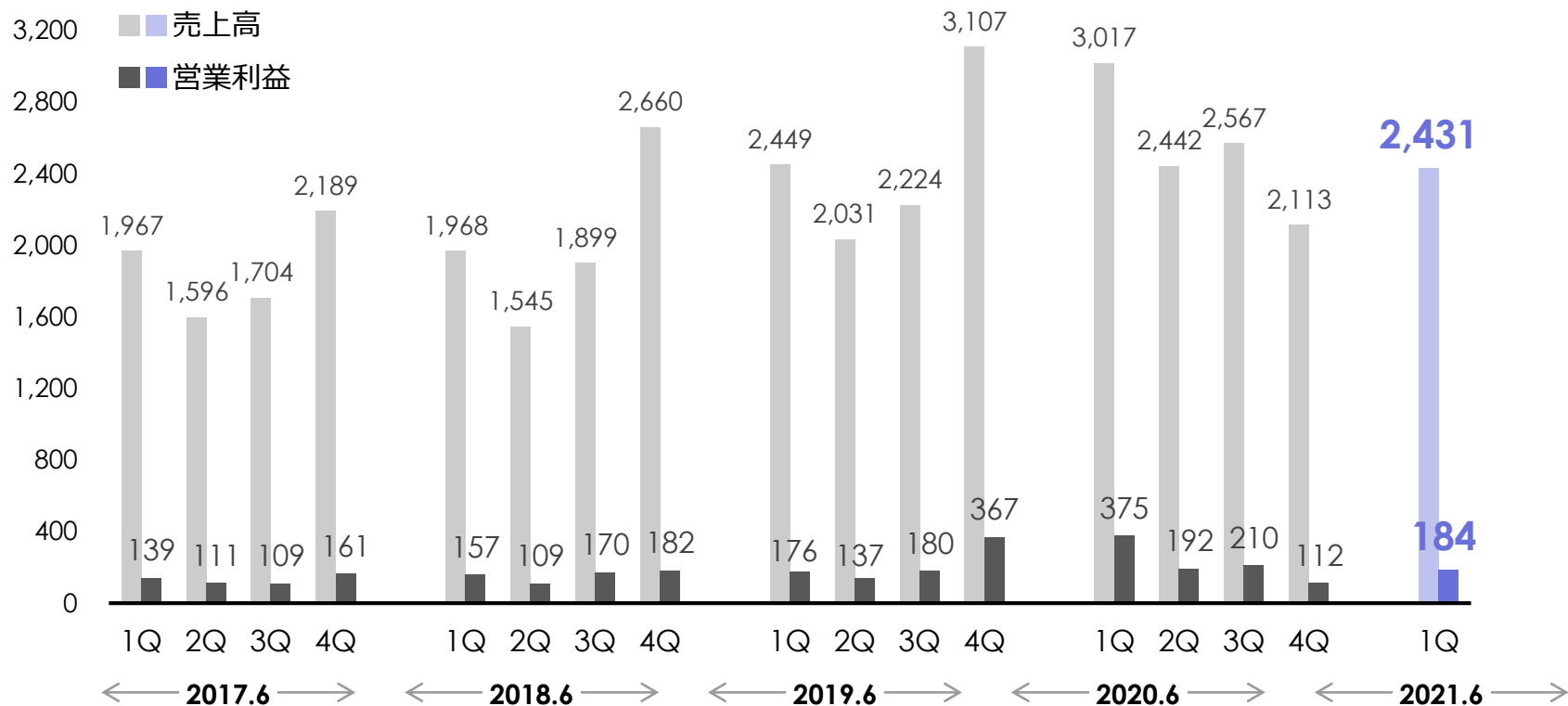
- 「コンサルティング×Tech」で、広告効果の最大化に向けたサービスを提供



※ASP：アフィリエイト広告の配信会社であるアフィリエイト・サービス・プロバイダーの略称

## 今期 1Qではコロナ禍の影響から回復し、前四半期比で増収増益

(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。

※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

## 重点課題への取り組みを促進し、 収益基盤の強化により、事業の拡大を図る

### 重点課題

- 既存案件のアップセル



- 新規受注の拡大



- 広告メニューの拡大



### 課題に対する取り組み

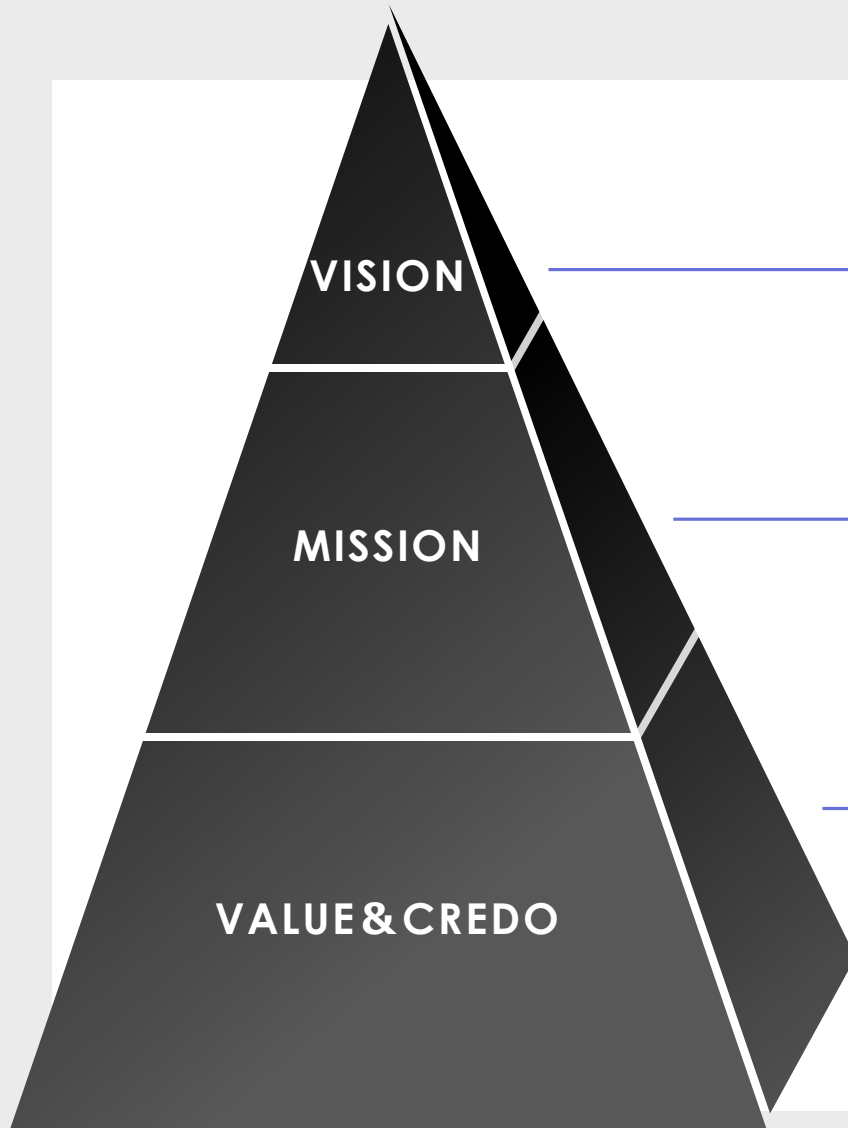
- コンサルテーションの強化と新たなアドテクノロジーの構築等サービスレベルの向上
- 案件ポートフォリオの最適化
- ステイホーム関連等の新たなカテゴリーへの営業展開
- ソーシャル広告の強化

03



## Appendix

- 経営理念
- 地方創生の取り組み
- 市場規模予測



常識を超え、人々に幸せをとどけ、  
より豊かな社会を創り続ける。

アイデアとパッションで、  
ライフスタイルを革新する。

1. 「最善を見つけ出そう！」
2. 「全力でやろう！」
3. 「壁を乗り越えていこう！」
4. 「最高のサービスを追求しよう！」
5. 「正道を行こう！」
6. 「仲間と心を繋げよう！」
7. 「自らも革新しよう！」



## 第1弾

自治体

### 岡山県

「岡山 Omiai 婚活パーティー」

開催日

2018年8月25日

開催場所

東京・新橋

## 第2弾

### 島根県出雲市

「出雲 × Omiai 縁結びParty」

2019年2月9日

東京・表参道

## 第3弾

### 青森県

「青森 Omiai 恋活Party」

2019年3月23日

東京・新橋

## 第4弾

### 岡山県倉敷市

「倉敷 Omiai 婚活Party」

2019年4月13日

岡山県倉敷市

## 第5弾

自治体

### 和歌山県

「Wakayama Love ドラフト」

開催日

2019年7月26日

開催場所

大阪・本町

### 岡山県津山市

「岡山 × Omiai 婚活 Party」

2019年11月3日

東京・新橋

### 鳥取県

「鳥取 × Omiai オンライン 縁結びパーティー」

2020年11月7日、14日（予）

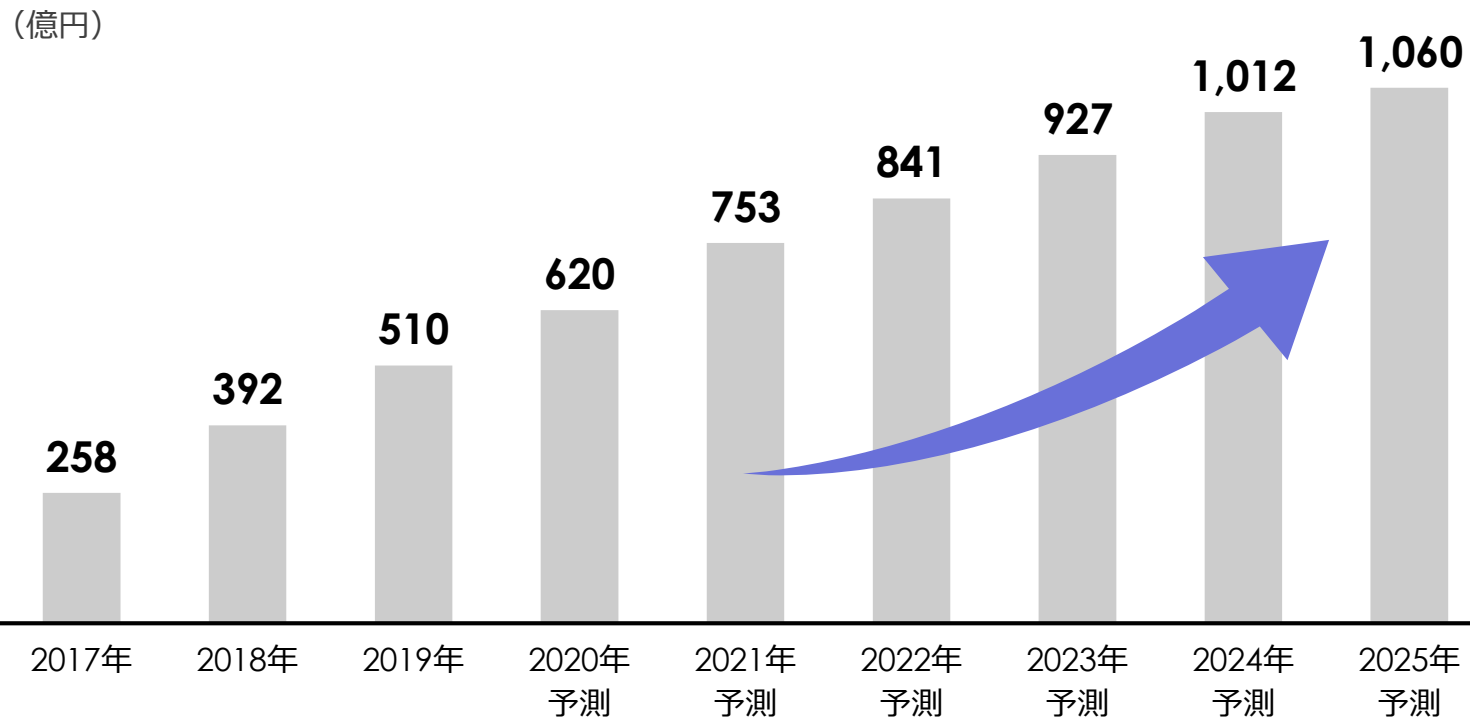
オンライン

## 第6弾





# [参考] 恋活・婚活マッチング市場規模予測

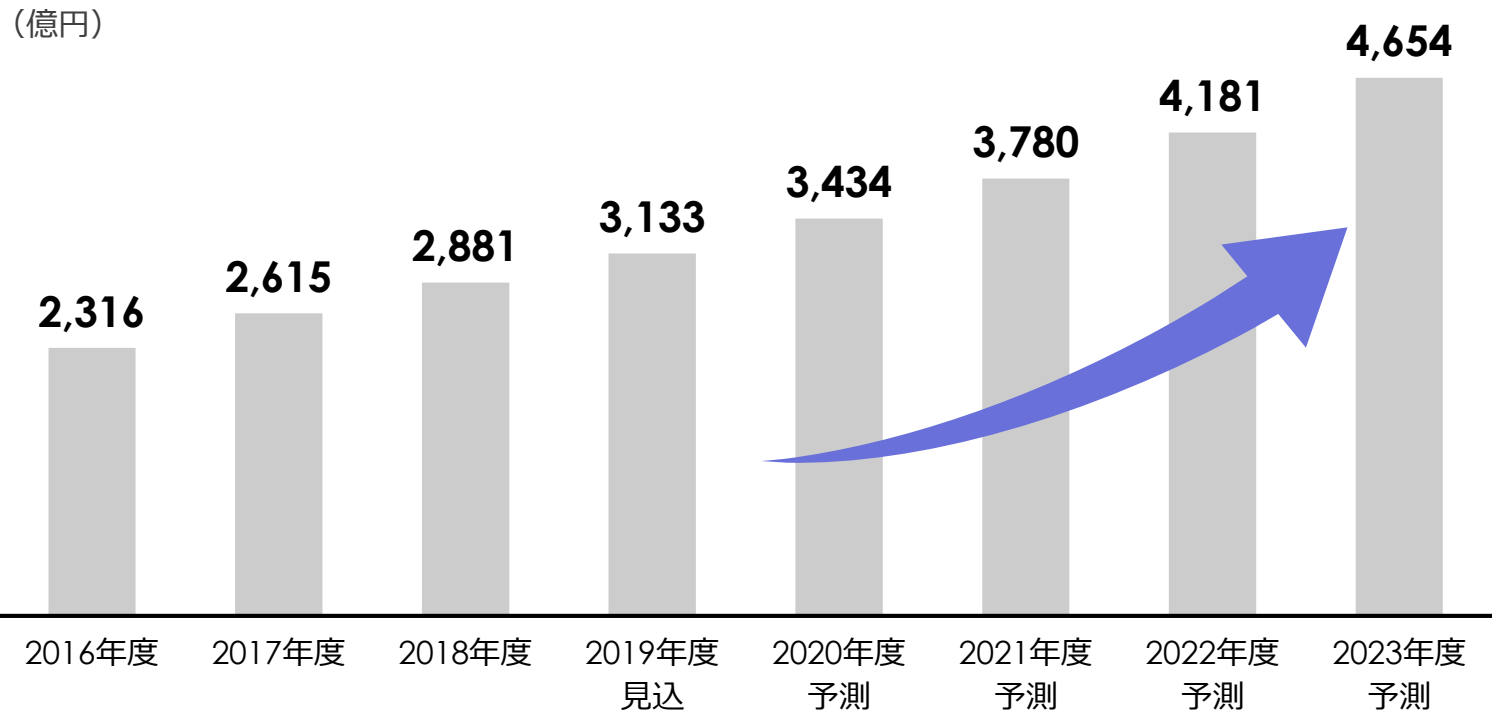


## 恋活・婚活マッチング市場

出典 : マッチングエージェント/デジタルインファクト「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2017-2025年」数値より図表当社作成

注 : 2020年以降は、2020年1月リリース時点の予測値のため新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響は加味せず。

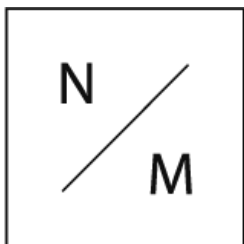
# [参考] アフィリエイト広告市場規模予測



## アフィリエイト広告市場

出典 : 矢野経済研究所『アフィリエイト市場に関する調査(2019年)』2020年2月7日発表 数値より図表当社作成

注 : 2019年度は見込値、2020年度以降は予測値(2019年12月現在)。アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用等を合算し、市場規模を算出。  
2020年度以降は、2019年12月現在の予測値のため新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響は加味せず。



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。