



2021年7月期 本決算説明資料

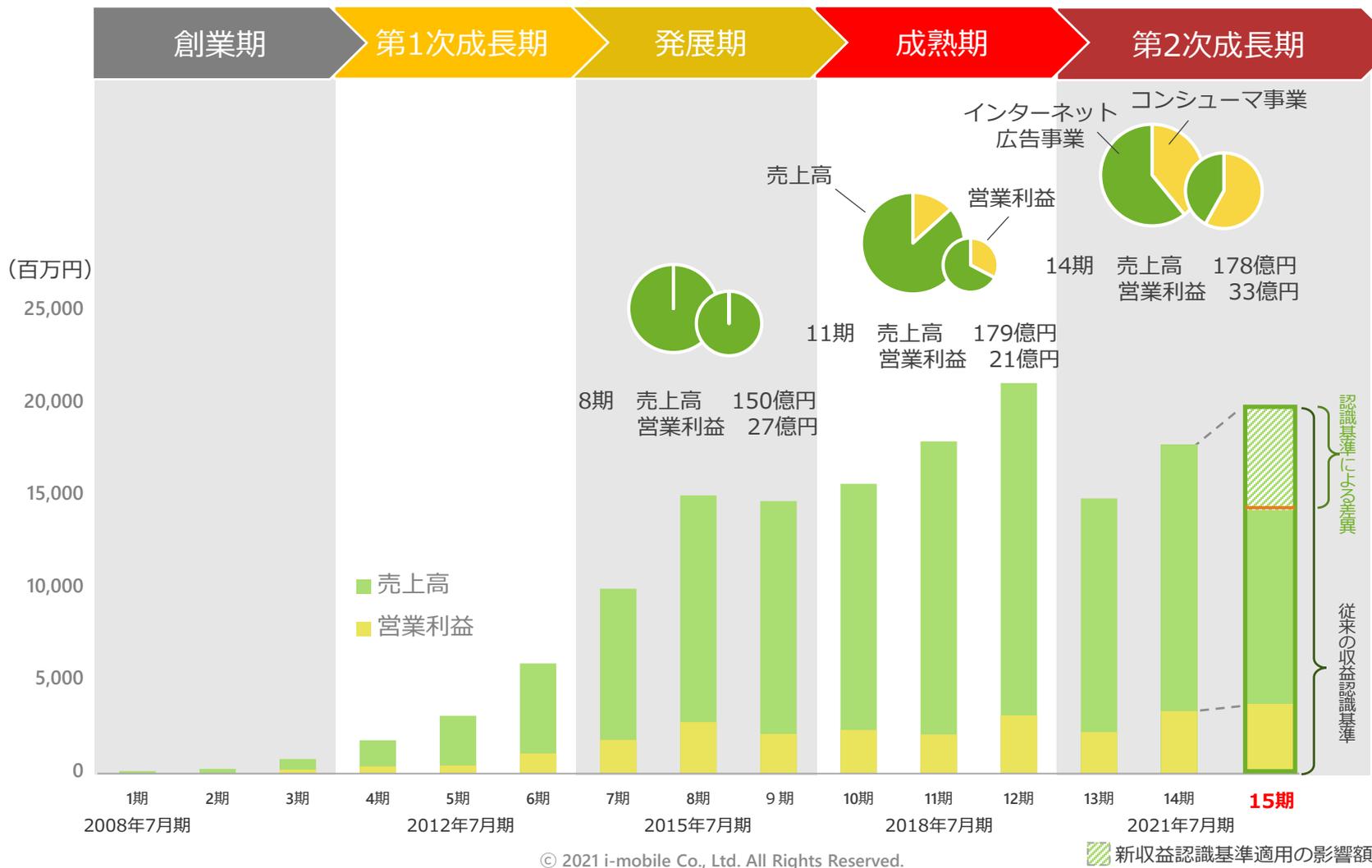
株式会社アイモバイル

(東証一部 6535)

2021年9月8日

# 成長の軌跡

アドネットワーク事業会社として創業。その後コンシューマ事業を加え、市場環境の変化に応じた多角的なサービスを展開するデジタルマーケティング企業として成長



## 創業経営者



代表取締役会長 田中 俊彦

1979年生まれ。情報通信系企業、広告代理店を経て、インターネットの市場の拡がりから、次代を見据え、モバイル事業の起業を企図。2007年に野口と当社を共同設立し代表取締役社長に就任。モバイルに特化したインターネット広告事業を展開し、国内最大級のアドネットワーク規模へと成長させた。卓越した先見性により事業の兆しをとらえ、ふるさと納税事業にも参入。現在も新たな事業を創出し続け、複数のプロジェクトを率いる。

代表取締役社長 野口 哲也

1974年生まれ。日本アイ・ビー・エム株式会社で基礎技術の研究、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社を経て、技術系の会社を起業。アドネットワーク事業の創業を志し、2007年に田中と当社を共同設立し取締役CTOに就任。技術のエキスパートとして、独自の広告配信システムを開発。その後も常に技術のトップとして徹底的な市場調査を基にしたシステムを開発し続ける。2017年に代表取締役社長就任。

# 主要サービス一覧

「コンシューマ事業」と「インターネット広告事業」の2つの事業ポートフォリオを持ち、アセットの最適配分と相乗効果で、高い収益性と競争力をもって成長を実現する

セグメント	事業		主なサービス内容	
コンシューマ事業	ふるさと納税事業		 <b>ふるなび</b>	ふるさと納税のポータルサイト
	ふるなび周辺事業	トラベル事業	 <b>ふるなびトラベル</b>	宿泊など、旅行で使えるオリジナル返礼品の提供
		レストランPR事業	 <b>ふるなび</b> <b>グルメポイント</b>	「ふるなび」会員向けのレストラン予約サービス
		ポイントサービス事業	 <b>たまるモール</b> byふるなび	「ふるなび」会員向けのポイントサービス
インターネット広告事業	アドプラットフォーム (ADPF) 事業	アドネットワーク事業	 <b>i-mobile</b> Ad Network	運用型広告(ディスプレイ・ネイティブ・動画)の提供
		アフィリエイト事業	 <b>i-mobile</b> Affiliates	成果報酬型広告の提供
	広告代理店事業		<b>CYBER CONSULTANT</b>	WEBマーケティングを強みとするインターネット広告代理店
	メディアソリューション (MS) 事業		 <b>Google</b>   Certified Publishing Partner	Google社の認定パートナー(GCPP)として、メディアの収益最大化の為にソリューションサービス
	アプリ運営事業		 <b>HTE</b>	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営

## Vison

- “ひとの未来”に貢献する事業を創造し続ける   
Creating a Business for the Future

## Mission

- マーケティングで価値ある体験を提供し続ける  
Enhancing User Experience with Internet Marketing

## Values

- 笑顔 × 成長 × チーム  
Smile × Growth × Team

# 2021年7月期 通期決算概要

## I ふるさと納税事業「ふるなび」が前期比で伸長

TVCMやキャンペーンなど、ユーザー獲得のための積極的なプロモーションが奏功。ふるさと納税市場の成長率を上回る成長を達成

## II 成長強化領域への投資が奏功し、事業構造の転換に成功

ADPF事業のアセットを活用し、ふるさと納税事業やアプリ運営事業への成長投資を推進し、高収益型の事業ポートフォリオへ転換に成功

## III 配当を含む総還元による株主還元策を実施

当期は自己株式取得に加え、創業初となる総額100円（普通配当30円＋記念配当70円）の期末配当による株主還元施策を実施

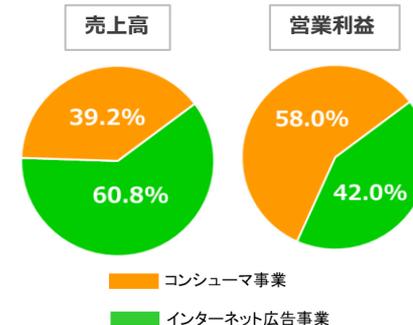
## エグゼクティブサマリ②

項目		2020年7月期 累計実績	2021年7月期 累計実績	前年同期比	当初計画	達成率
連結業績※	売上高	14,901	<b>17,833</b>	+2,931 (+19.7%)	13,715	130.0%
	売上総利益	7,292	<b>11,636</b>	+4,343 (+59.6%)	8,259	140.9%
	営業利益	2,246	<b>3,382</b>	+1,136 (+50.6%)	2,500	135.3%
	当期利益	1,727	<b>2,299</b>	+572 (+33.1%)	1,783	128.9%

コンシューマ 事業	売上高	4,563	<b>7,846</b>	+3,282 (+71.9%)
	営業利益	1,325	<b>1,962</b>	+636 (+48.0%)
インターネット 広告事業	売上高	11,465	<b>12,163</b>	+697 (+6.1%)
	営業利益	866	<b>1,420</b>	+553 (+63.9%)

(単位：百万円)

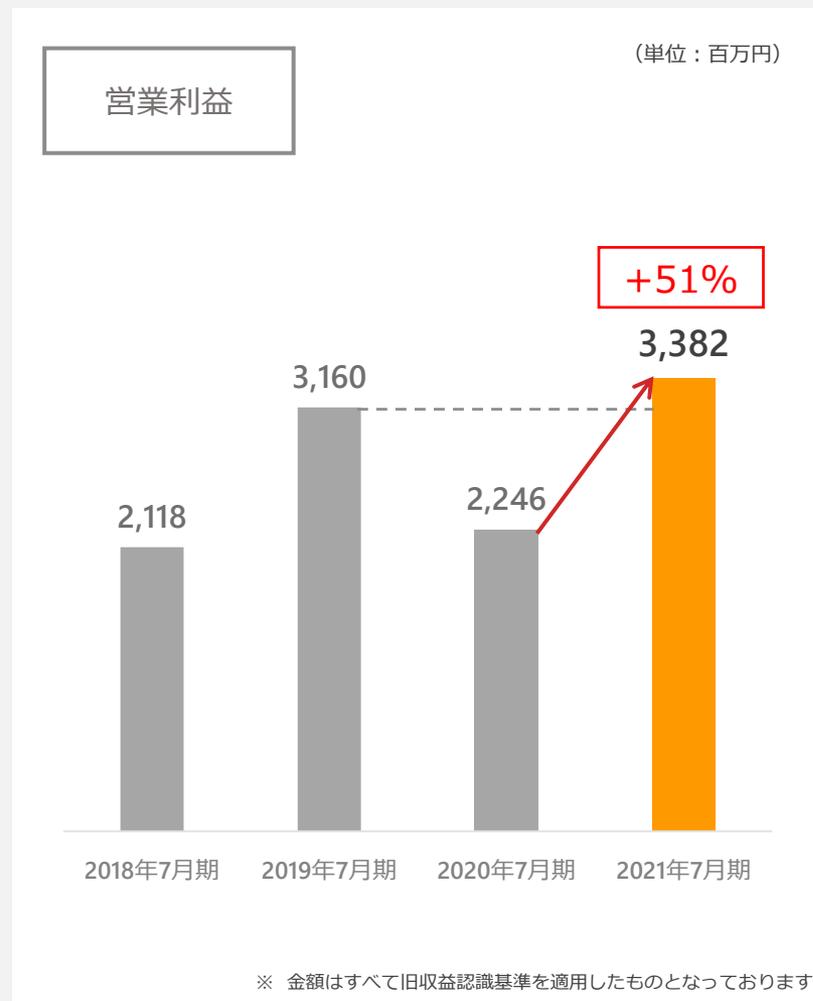
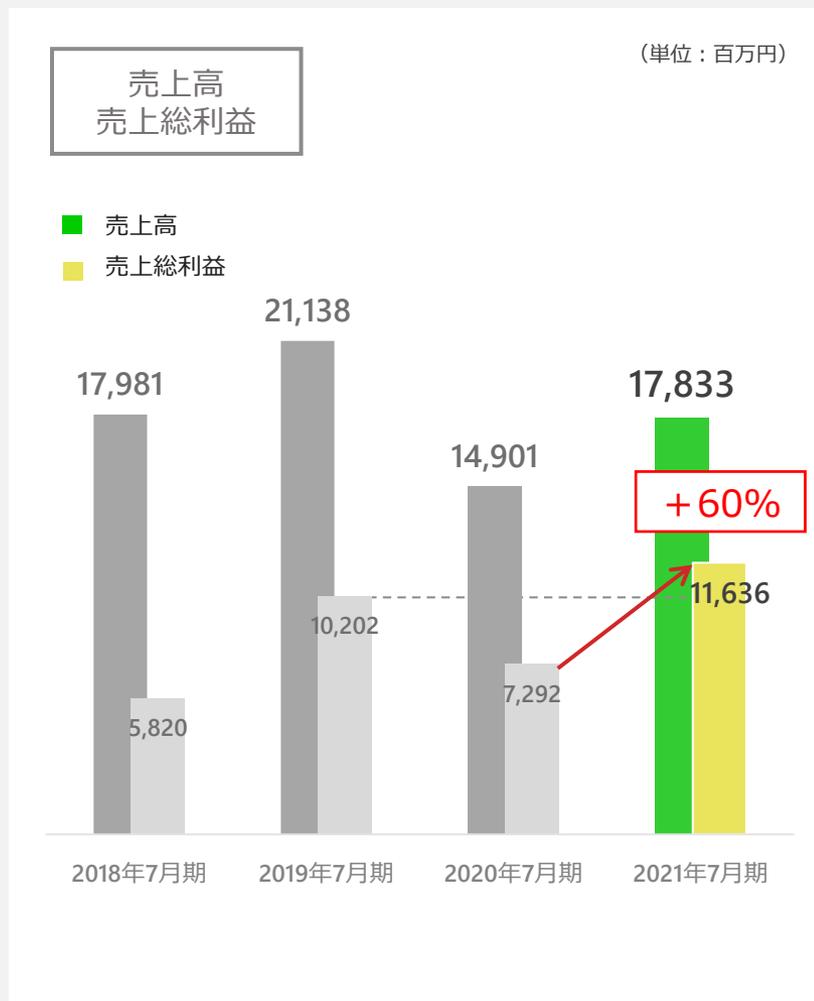
<セグメント別構成比>



※ 金額はすべて旧収益認識基準を適用したものとなっております  
 ※ 売上高及び営業利益はセグメント間の調整額を加味した金額となっております

## 【通期】 連結売上高及び営業利益推移

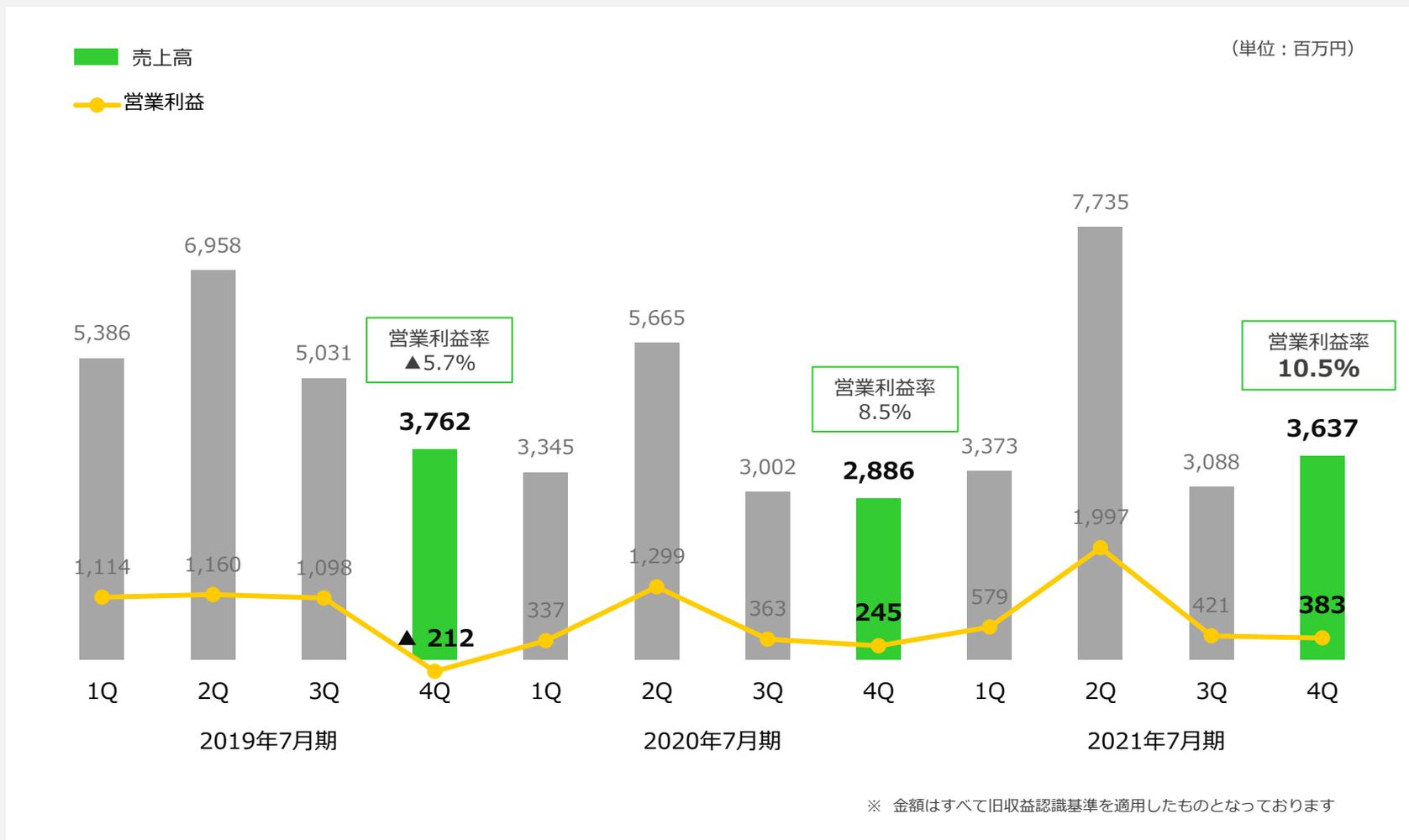
ふるさと納税事業とアプリ運営事業が収益に大きく寄与し、当初計画比及び前期比では大幅な増収増益。特に営業利益は特需が発生した前々期を超え**過去最高益**を更新



※ 金額はすべて旧収益認識基準を適用したのとなっております

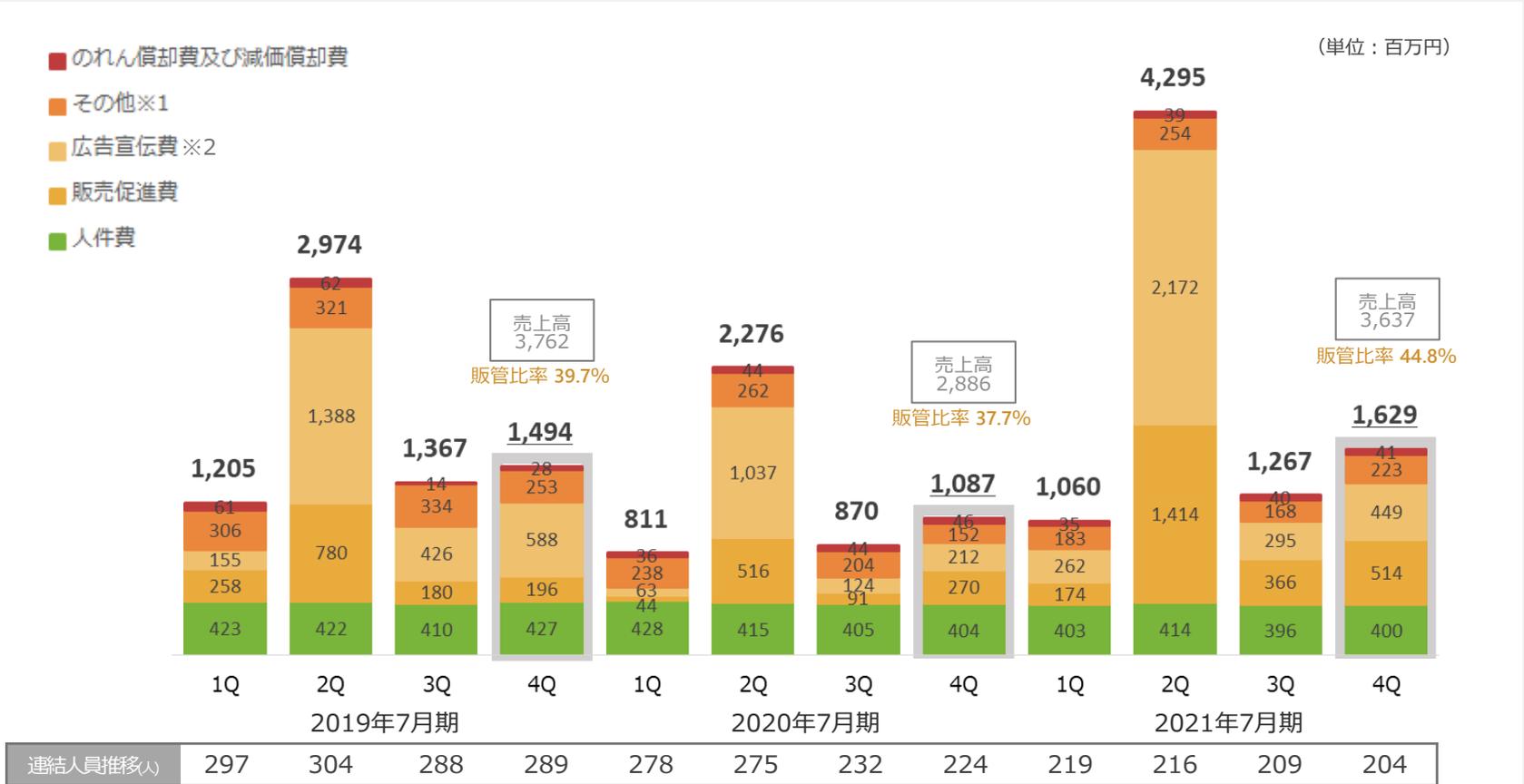
## 【四半期】 連結売上高及び営業利益推移

事業ポートフォリオへ転換と適切な広告宣伝などの事業投資が成果を上げ、ふるさと納税事業の閑散期である第4四半期を含み、毎四半期での増収増益を達成



# 【四半期】 連結販売費及び一般管理費推移

成長強化領域であるふるさと納税事業やアプリ運営事業におけるユーザー獲得のためのマーケティング活動を強化したことで、広告宣伝費及び販売促進費は大きく増加



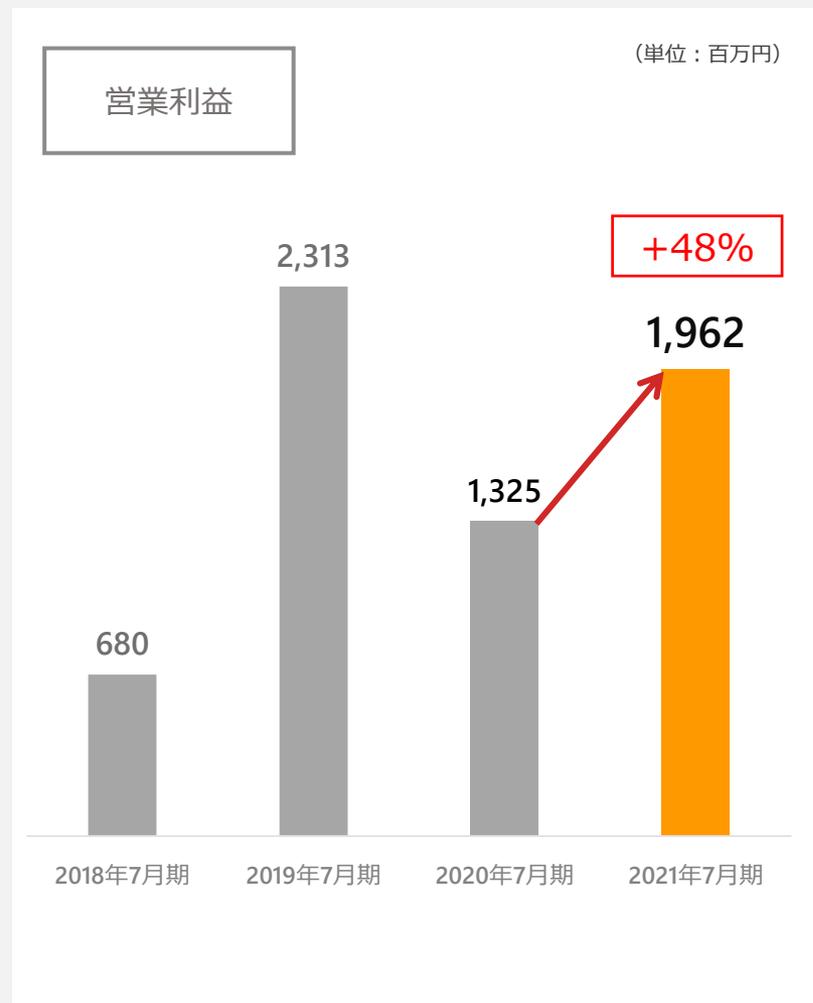
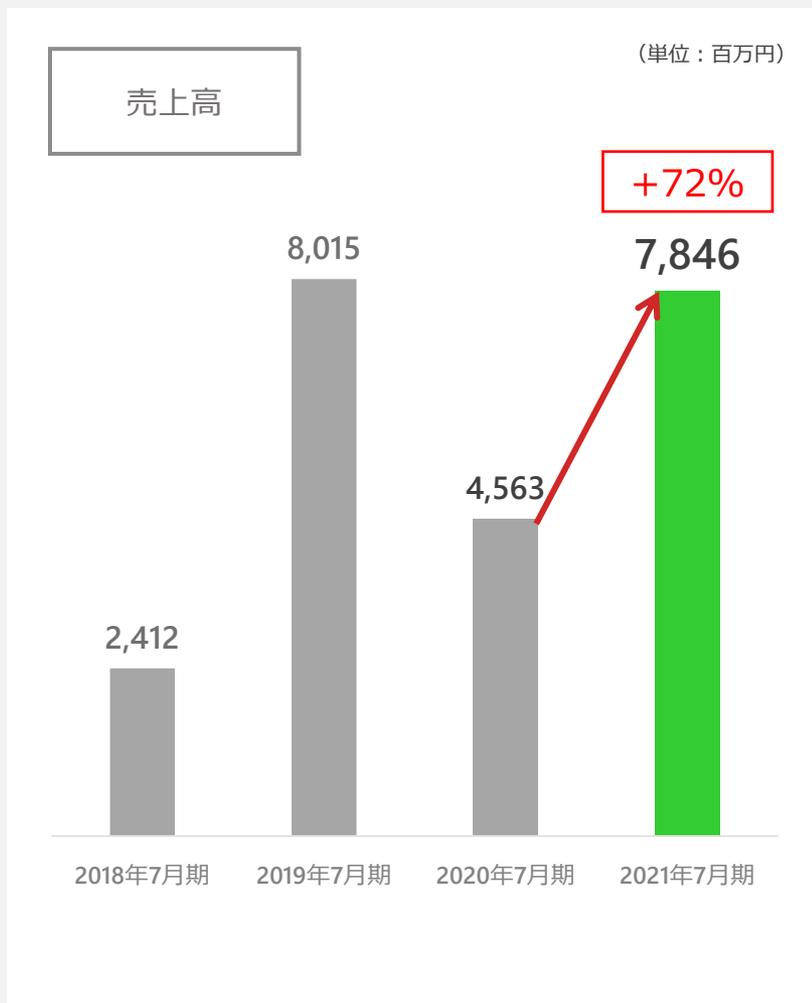
※1 主に通信費、支払手数料、地代家賃、荷造運賃、旅費交通費等にて構成  
 ※2 広告宣伝費はTVCM費用を含んでおり、以下の期間で放映を実施しております  
 2019年7月期：2Q、4Q/2020年7月期：2Q/2021年7月期：2Q~4Q

セグメント概況

コンシューマ事業

## 【コンシューマ事業】通期業績推移

掲載自治体数や返礼品数の増加と新規会員獲得のためのプロモーションやリテンション施策が奏功。ふるさと納税市場の成長率を上回る成長により、前年比で増収増益を達成



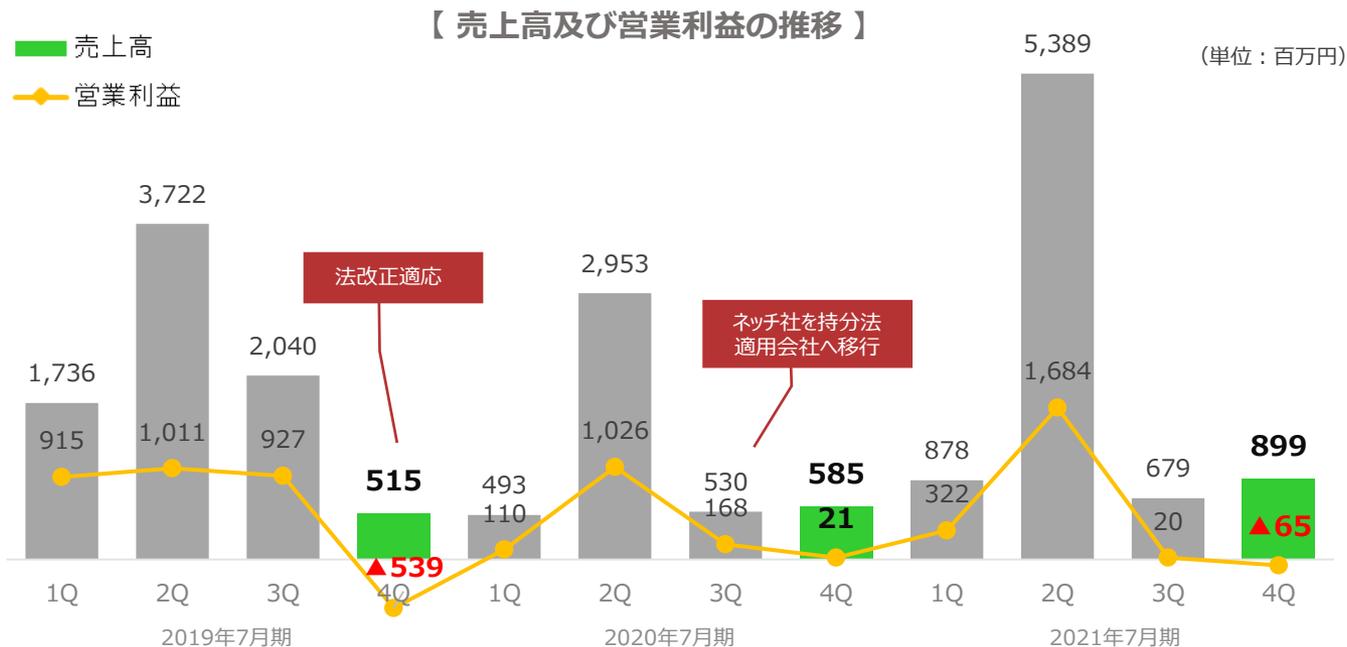
# 【コンシューマ事業】2021年7月期の結果及び業績推移

## ふるさと納税事業 ふるなび

- ✓ Yahoo! JAPANとの連携や、既存会員向けリテンション施策などのプロモーション及びTVCMが奏功し、累計会員数が120万人を突破。第4四半期における寄附受付件数も前年同四半期比189.3%と増加

## ふるなび周辺事業

- ✓ トラベル事業は、宿泊型返礼品の提携ホテル・旅館を590施設（9/2時点）に拡大
- ✓ レストランPR事業は、飲食型返礼品の掲載店舗数が100店舗（8/5時点）を突破

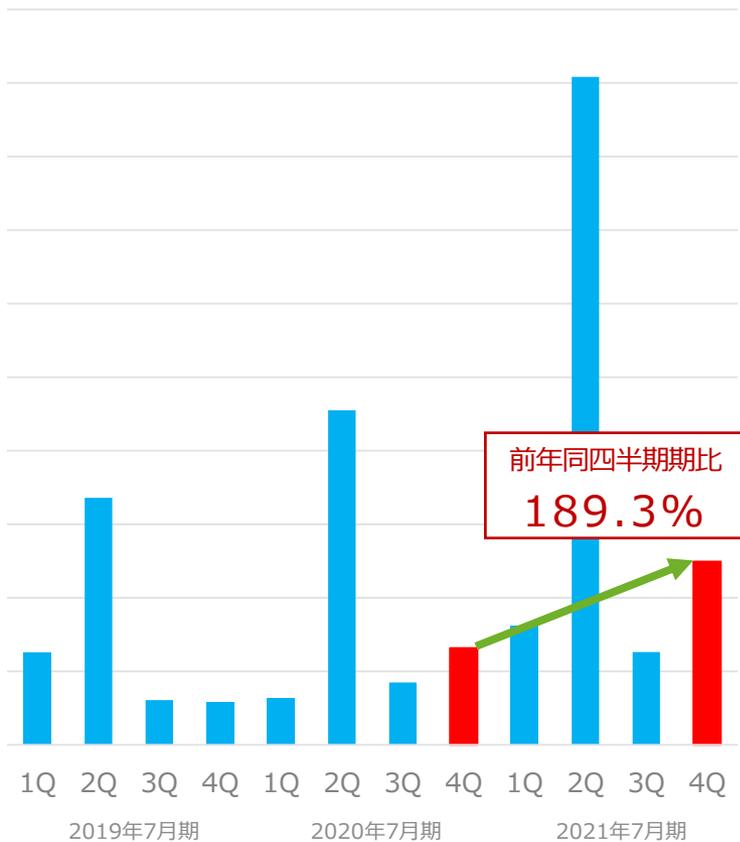


※ 金額はすべて旧収益認識基準を適用したのとなっております

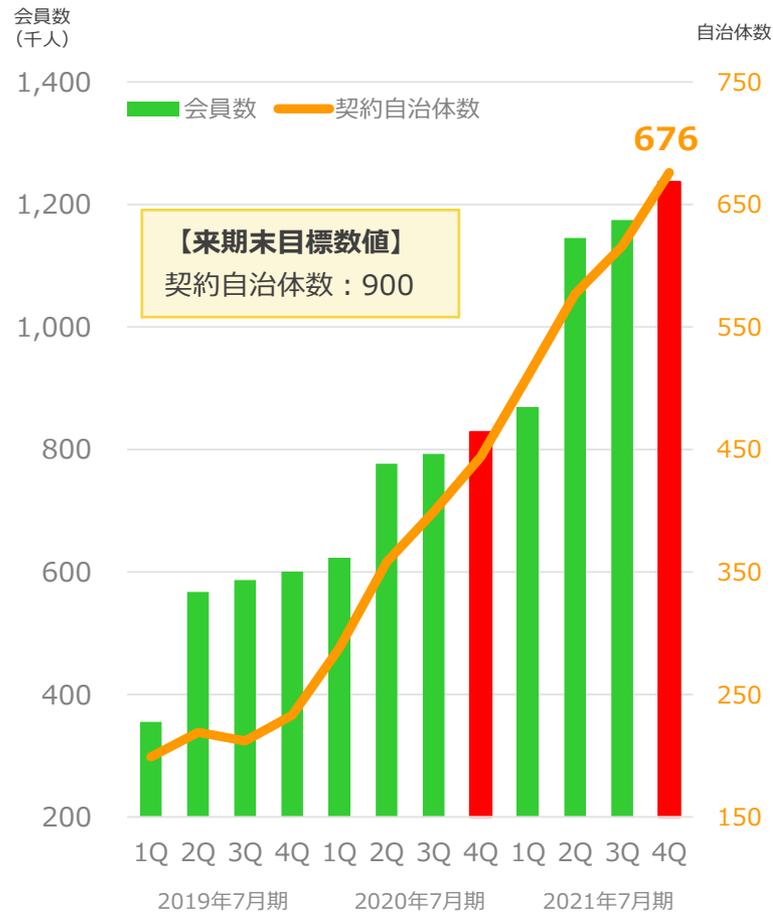
# 【コンシューマ事業】ふるさとと納税事業の成長推移

寄附受付件数は、四半期毎の前年同四半期比でいずれも大幅な増加を達成  
会員数、契約自治体数とも順調に増加し、当初計画を達成

### 寄附受付件数の推移

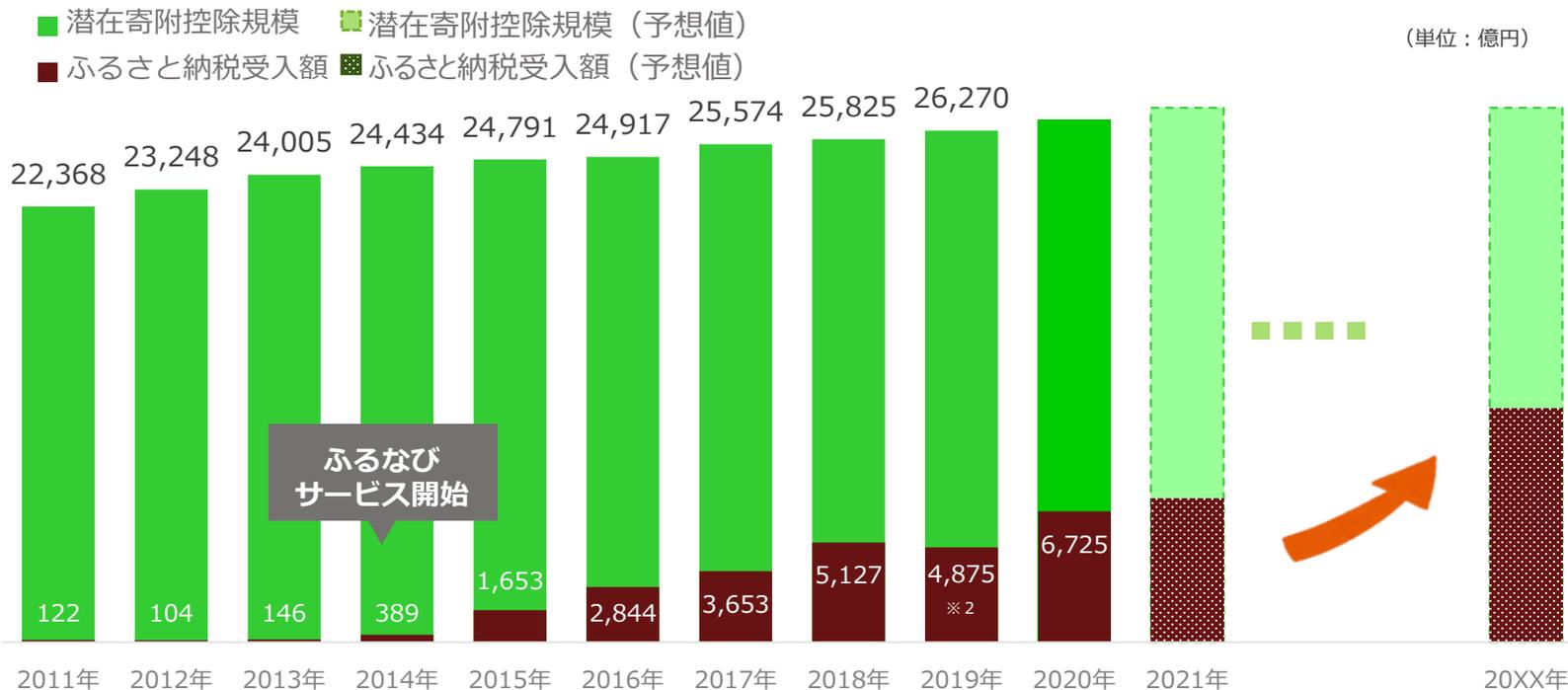


### 会員数と契約自治体数の推移



# ふるさとと納税市場の推移

ふるさとと納税受入額は順調に伸長しているものの、潜在寄附控除規模からみるとまだ拡大余地は大きく※1、制度の安定化と認知度の向上により更なる成長を見込む



- 2011~2019年 潜在寄附控除規模は「総務省発刊：地方財政の状況」を参考に当社にて算出（個人住民税歳入額×20%）
- 2011~2020年 ふるさとと納税受入額は「ふるさとと納税に関する現況調査結果」総務省 令和3年7月30日を参照
- ※1 これらの算出は市場規模と成長性を当社基準で概算しているものであり、統計数値とは異なる部分があります

※2  
市場見直し

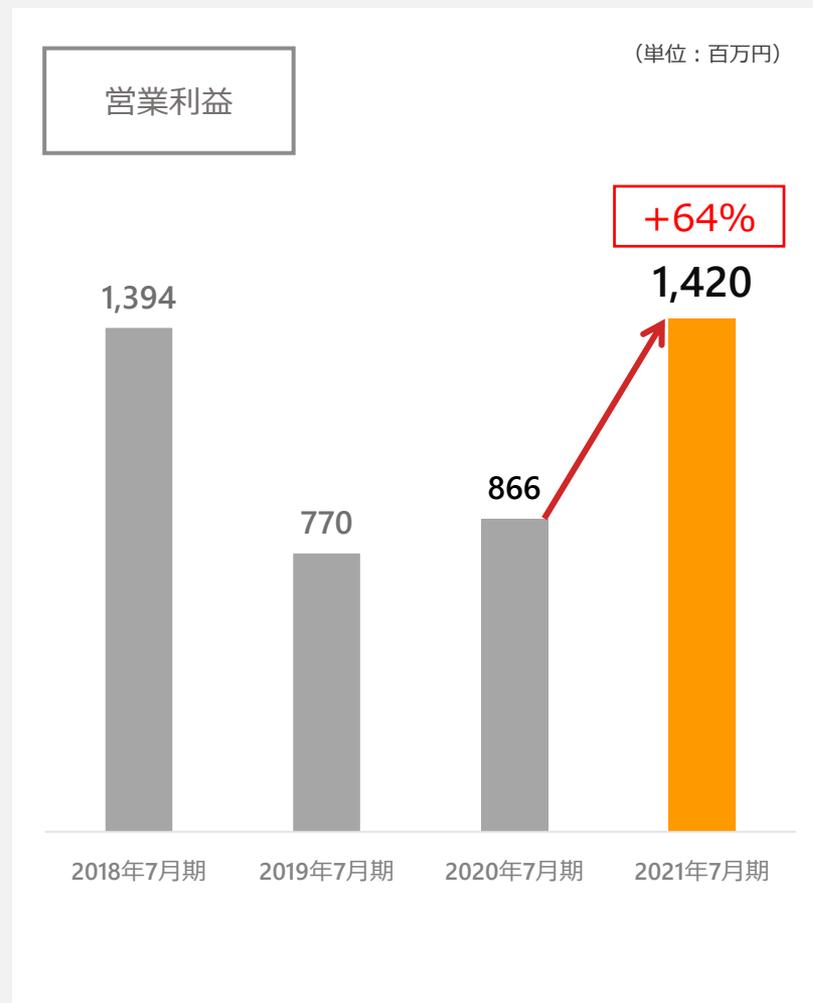
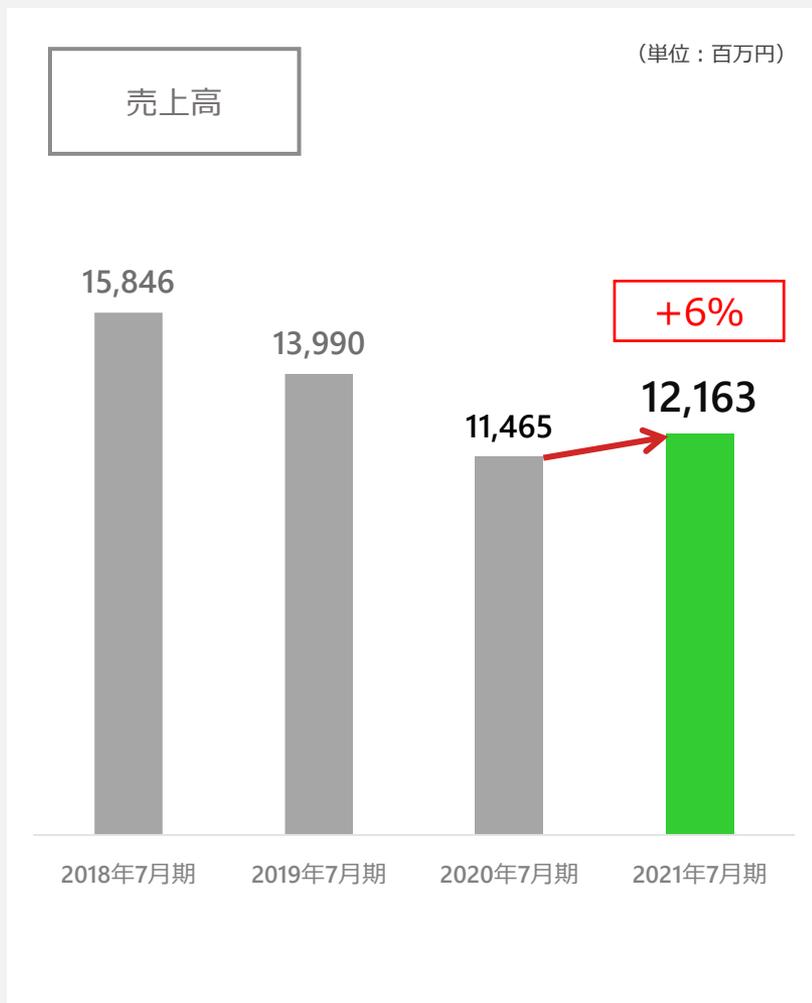
ふるさとと納税受入額等の実績は、住民税の計算期間と異なり、自治体の事業年度(4月1日~翌年3月31日)の状況を集計したものであります。当社では、2019年6月1日からふるさとと納税に係る指定制度が施行されることを見越した駆け込み需要が2018年末から2019年3月末にかけて起こったことによる影響があったものと考え、2018年度から2019年度にかけての実績数値の減少は、市場自体の縮小を示すものではないと考えております。

セグメント概況

インターネット広告事業

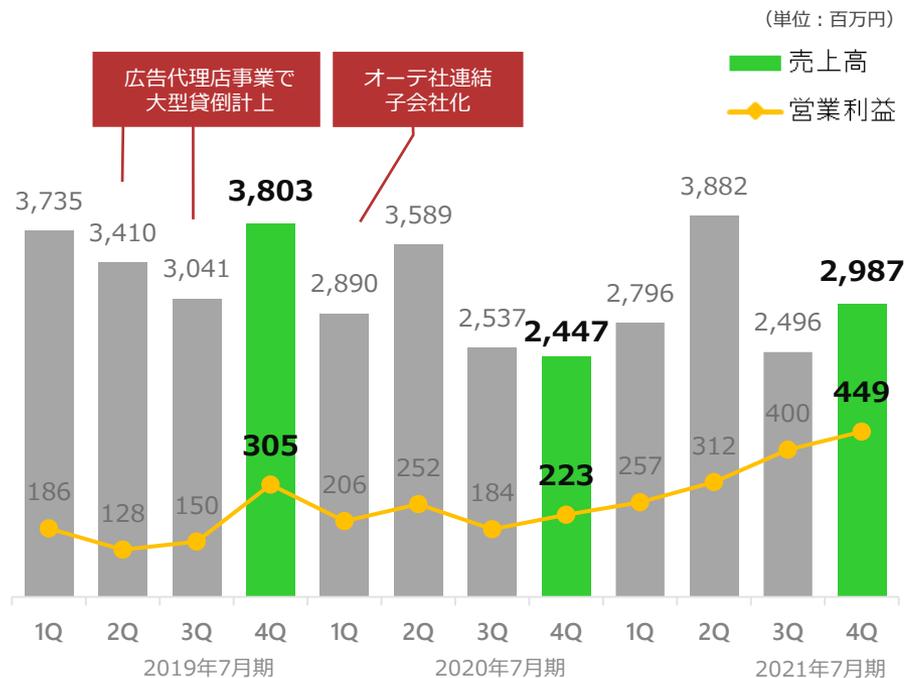
## 【インターネット広告事業】通期業績推移

メディアソリューション事業及び高利益率のアプリ運営事業が好調に推移。  
さらに、コロナ禍による影響から回復したことで、前年比で増収、大幅な増益となった

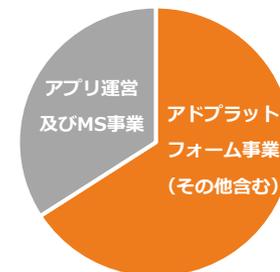


# 【インターネット広告事業】2021年7月期の結果及び業績推移①

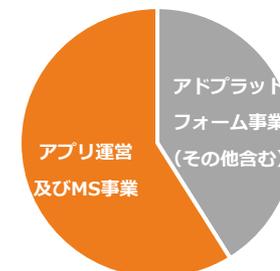
## インターネット広告事業 売上高及び営業利益の推移



### 【売上高構成比 (2021年7月期累計)】



### 【売上総利益構成比 (2021年7月期累計)】



※ 金額はすべて旧収益認識基準を適用したものとっております

### 1 アドプラットフォーム事業※



- ✓ 商品、組織・営業手法の再構築やアルゴリズムの改善と海外顧客の堅調な増加により、収益が回復
- ✓ プレイアブル広告は、漫画アプリの取扱高が伸びたことで売上高が前年同四半期比**184%**と増加

※ アドプラットフォーム事業:アドネットワーク事業及びアフィリエイト事業を指します

# 【インターネット広告事業】2021年7月期の結果及び業績推移②

## 2 アプリ運営事業



- ✓ 新規ユーザーの獲得が進み、「パズルde懸賞」シリーズの累計ダウンロード数が1,000万を突破。MAU※は増加傾向が続いており、前年同四半期比で**124%**と**増加**を達成
- ✓ カジュアルゲームの新アプリ「スライドde懸賞」を**11月にリリース**

アクティブユーザー数（MAU※）の動向



※ MAU: Monthly Active Usersの略。月あたりのアクティブユーザー数。グラフは月末28日平均数値の推移になります

## 3 メディアソリューション事業



- ✓ パブリッシャー向けプロダクトの導入アカウント数が前年同四半期比**117%**を**達成**  
稼働パートナー数の増加がそのまま収益拡大に寄与し継続的な成長を維持している
- ✓ Google認定パートナーとして2020年度の顧客満足度調査で**国内最高点**を**達成**

稼働パートナー数の推移



# 中期経営戦略

# 当社グループのコアコンピタンス

アドプラットフォーム事業で培ったマーケティングノウハウや人材などを活かし、高い収益力を誇る事業への構造転換を推進し、持続的成長力の維持を図る



## アドプラットフォーム運用



アドネットワーク事業



アフィリエイト事業

CYBER CONSULTANT

広告代理店事業

## マーケティングノウハウ、人材・顧客の活用

### メディア収益最大化支援



メディアソリューション事業

### プラットフォーム運営



ふるさと納税事業



送客

### オウンドメディア運営



アプリ運営事業



ポイントサービス事業

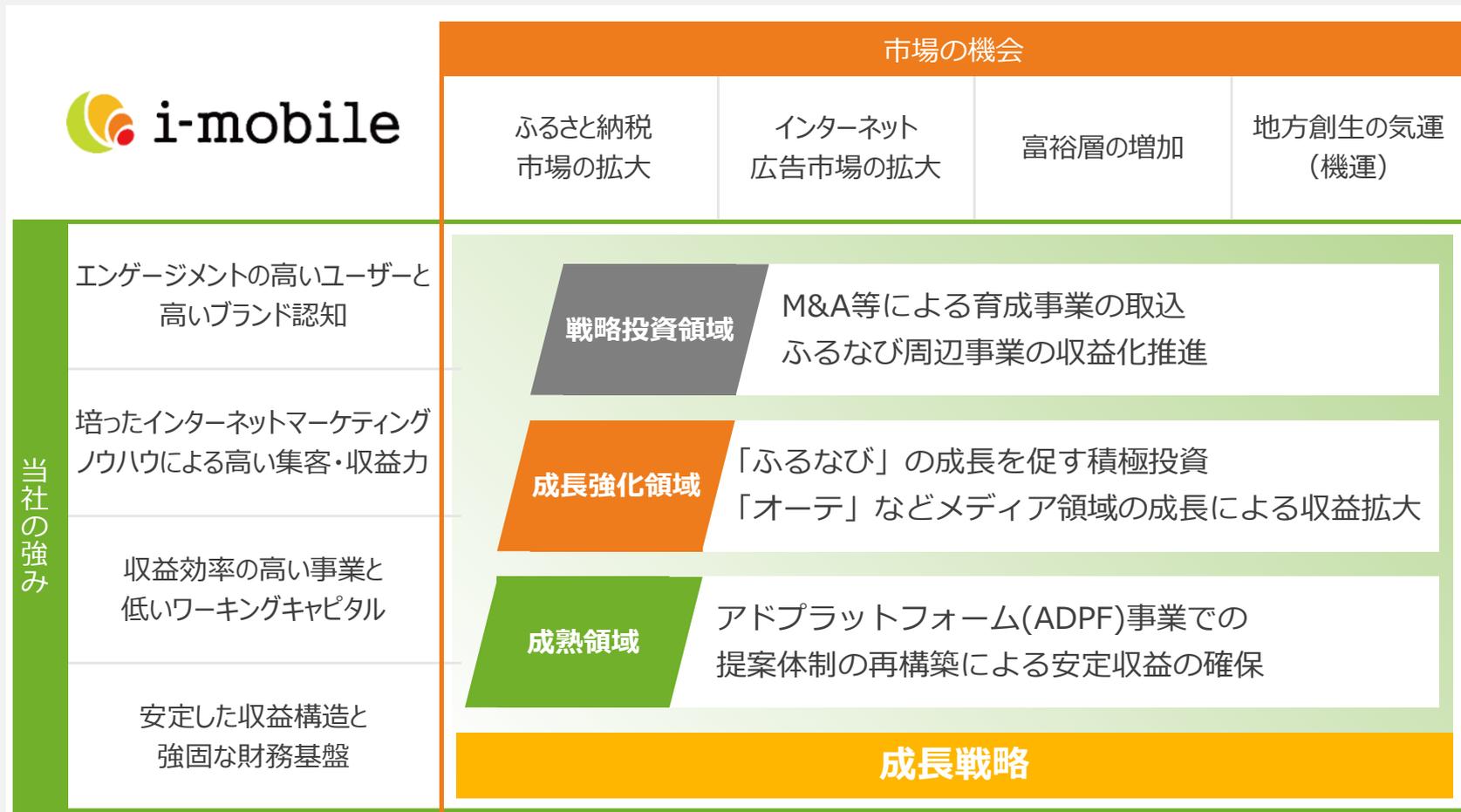
持続的成長力の維持

サステナビリティ

ROEの維持向上

# 当社グループの強み、市場の機会と成長戦略

アドプラットフォーム事業で安定収益を確保しつつ、成長事業であるふるさと納税やアプリ運営事業を強化。中長期の成長を実現するため、アセットを活かした事業育成にも注力



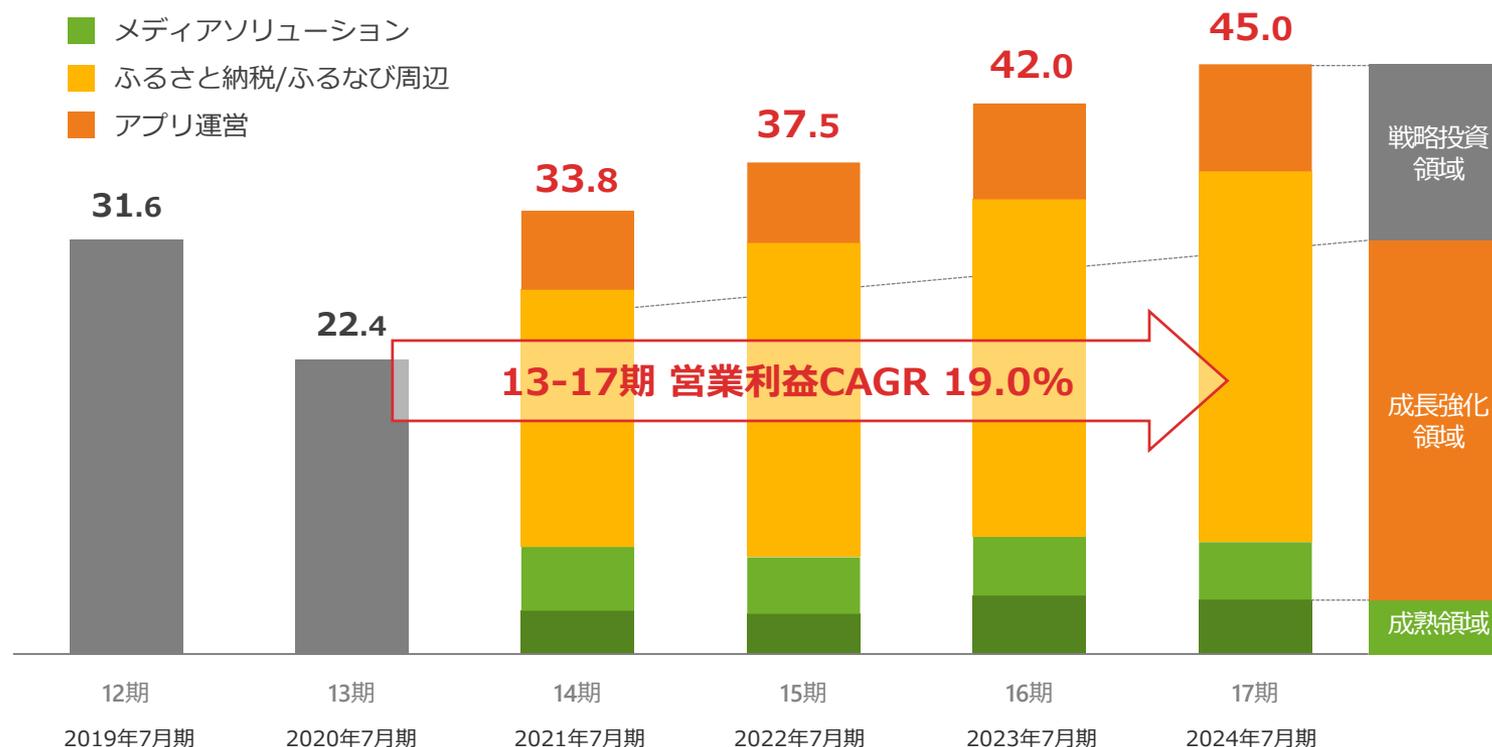
# 営業利益目標

成熟領域の安定的収益を確保しつつ、成長強化領域を短中期的な成長ドライバーとし、アセットを活用した戦略投資領域の収益化によって、営業利益45億円の達成を目指す



営業利益（単位：億円）

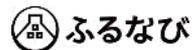
- アドプラットフォーム
- メディアソリューション
- ふるさと納税/ふるなび周辺
- アプリ運営



※ 金額はすべて新収益認識基準を適用したものとなっております

# 参考資料 コンシューマ事業 中期戦略

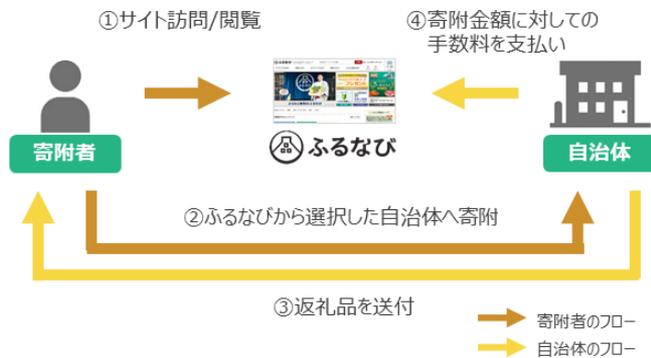
## 事業戦略



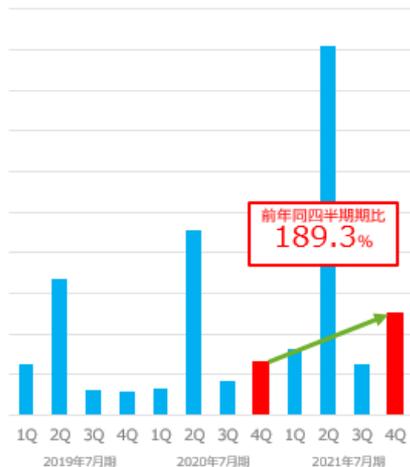
ふるさと納税市場の力強い成長に対し、シェア拡大を図るためマーケティング力を活かした新規会員獲得とリテンション向上施策、独自返礼品等、利便性の高いサービスで競争優位を確保する

## 事業概要

ふるさと納税ポータルサイト「ふるなび」を運営。家電などの高額返礼品に強みを持ち、比較的富裕層のユーザーが多いという特徴がある。トラベル事業やレストランPR事業など独自のコンテンツが充実しており、寄附受付件数、会員数や契約自治体数は順調に増加している



寄附受付件数の推移



会員数と契約自治体数の推移



## ふるなび周辺事業

ふるなびトラベル ふるなびグルメポイント

宿泊施設や飲食店などの契約数を増加させ、顧客利便性を高め収益化を目指す

たまるモール  
by ふるなび

「ふるなび」からの送客拡大に加え、出稿クライアントを増やし、収益の拡大を目指す

## 事業戦略

### アドプラットフォーム事業

- 商品提案体制の再構築により、新規顧客と海外顧客の獲得に注力し、安定収益の獲得を目指す

### メディアソリューション事業

- 拡大市場であるメディアの開拓を強化し、ストック型収益として堅実な成長を目指す

## 事業概要

### アドプラットフォーム事業



アドネットワーク事業のパイオニアとしてのブランド力と顧客基盤を有し、広告主の広告効果を最大化するため運用型広告（ディスプレイ・ネイティブ・動画）と成果報酬型広告をクライアントのニーズと市場環境に合わせた最適な提案として一気通貫で提供する

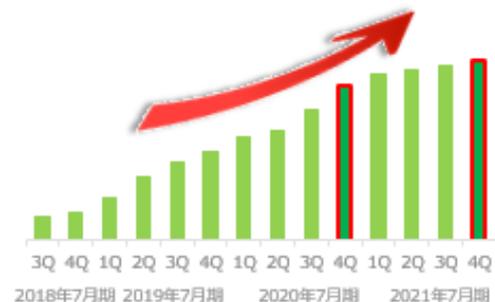


### メディアソリューション事業



Google社の認定パートナーとして自社及びGoogleなどのプロダクトやネットワークを活用し、メディアの収益最大化の為の長期的なソリューションサービスを提供し、15万媒体以上の収益化実績と高い顧客満足度によって稼働パートナー数は順調に増加している

稼働パートナー数の推移



# 参考資料 インターネット広告事業 中期戦略②

## 事業戦略

### アプリ運営事業

- ・新たなアプリタイトルの開発や未リーチ層へのマーケティング強化による新たな顧客層の拡大に加え、海外市場への進出によって収益の更なる拡大を目指す

### 事業概要

2019年8月にスマートフォン向けアプリの企画・開発・運営を行うオーテ株式会社を買収。買収以降はアイモバイルの培ったマーケティングノウハウにより収益を大幅に拡大。「ナンプレ de 懸賞」をはじめとする「パズル de 懸賞シリーズ」にてパズルと懸賞システムを組み合わせたスマートフォンゲームアプリゲームは累計ダウンロード数1,000万を超える



### 売上高



※ 2020年7月期は2020年3月から2020年7月の5か月間の数値です  
 ※ 金額はすべて新収益認識基準を適用したのとなっております

### アクティブユーザー数 (MAU※) の動向



※ MAU: Monthly Active Usersの略。月あたりのアクティブユーザー数。グラフは月末28日平均数値の推移になります

# 2022年7月期 業績予想／成長戦略

## 新収益認識基準の適用

2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」が適用され、主にインターネット広告事業で、概ね従来の売上総利益が売上高に変更されるが、営業利益への影響はない

セグメント	事業	旧収益認識基準（変更前） 2021年7月期以前	新収益認識基準（変更後） 2022年7月期以降
コンシューマ 事業	ふるさと納税事業	ネット計上 (一部グロス計上あり)	ネット計上
	ふるなび周辺事業	ネット計上 (一部グロス計上あり)	ネット計上 (一部グロス計上あり)
インターネット 広告事業	アドプラットフォーム事業	グロス計上	ネット計上
	広告代理店事業	グロス計上	ネット計上
	メディアソリューション事業	グロス計上	ネット計上
	アプリ運営事業	グロス計上	グロス計上

※ 新収益認識基準は連結会計年度の期首（2021年8月1日）から適用

## 2022年7月期 連結業績予想

戦略投資領域の事業育成やM&Aに注力しつつ、成長強化領域への積極的な事業投資の実施に加え、ふるさと納税市場の成長を取り込むことで、増収増益を見込む

(単位：百万円)

	2021年7月期 通期実績 (旧収益認識基準)	2021年7月期 通期実績 (新収益認識基準)	2022年7月期 通期予想 (新収益認識基準)	増減 (増減率)
売上高	17,833	11,592	<b>14,270</b>	+2,678 (+23.1%)
売上 総利益	11,636	11,584	<b>14,260</b>	+2,676 (+23.1%)
営業利益	3,382	3,382	<b>3,750</b>	+367 (+10.9%)
当期利益	2,299	2,299	<b>2,504</b>	+204 (+8.9%)

## 2022年7月期 セグメント別 業績予想

戦略投資領域における事業投資を続けるも、厳しい市場環境が続くインターネット広告事業で同水準の収益を確保し、ふるさと納税事業は好調を見込むことで、共に増収増益の見通し

(単位：百万円)

項目		2021年7月期 通期実績 (旧収益認識基準)	2021年7月期 通期実績 (新収益認識基準)	2022年7月期 通期予想※ (新収益認識基準)	増減 (増減率)
コンシューマ 事業	売上高	7,846	7,708	<b>10,102</b>	+2,393 (+31.1%)
	営業利益	1,962	1,962	<b>2,398</b>	+435 (+22.2%)
	営業利益率	25.0%	25.5%	<b>23.7%</b>	
インターネット 広告事業	売上高	12,163	3,915	<b>4,173</b>	+258 (+6.6%)
	営業利益	1,420	1,420	<b>1,436</b>	+15 (+1.1%)
	営業利益率	11.7%	36.3%	<b>34.4%</b>	

※ 2022年7月期より一部費用の配賦方法を変更いたします。結果として、セグメントに配賦される費用が減少し、セグメント営業利益が微増する見込みですが、連結業績に影響はありません

トピックス

## 【トピックス】 M&A 新規子会社紹介

### 体重管理アプリ運営の「Simple App Studio」を子会社化



名 称	Simple App Studio株式会社
所 在 地	東京都渋谷区
代 表 者 名	倉知 孝好
設 立 年 月 日	2018年 1月
主 要 事 業	自社アプリの運営

#### Main Products



シンプル・ダイエット



シンプル・ダイエット  
\*フォト

簡単な操作で誰でも体重管理が可能



アイモバイルのアプリ運営及びマーケティングノウハウと人材により、ヘルステック領域においても、より質の高いサービスの提供で顧客満足度向上を実現し、収益拡大を目指します

# 【トピックス】 資本政策及び株主還元策について

## 1 プライム市場選択の適合状況

移行基準日時点での適合結果ではプライム市場上場維持基準に未適合でありましたが、当該項目については対応を実施し※、当社試算では**適合済み**となっており、当社は2021年9月8日に東京証券取引所に対し、プライム市場申請書を提出させていただいております。

※ 当社は、2021年6月25日開示の通り、プライム市場への移行基準を満たすと共に、国内外の多様な投資者からより高い支持を得られる魅力的な企業となるべく、株式の売出しを実施し、その結果、「流通株式比率」「流通株式時価総額」共に基準を充たしました。

## 2 2021年7月期配当実績と2022年7月期配当予想

2021年7月期は**1株当たり100円**（普通配当30円と記念配当70円の合計）と決定させていただきました。2022年7月期は当社の株主還元方針※に沿って、普通配当として**1株当たり35円**の配当を予想しております。

※ 当社は配当性向30%を目安とした安定的・継続的な配当の実施に、自己株式の取得を柔軟に加えた、総還元による株主還元を実施してまいります。

## 【トピックス】サービス

### 「ふるなびコイン」 2021年8月18日サービス開始

#### ふるなびコイン

ふるなびでのふるさと納税などの条件に応じて獲得できる「ふるなびコイン」サービスを開始しました。国内のキャッシュレス化を推進するため、付与したコインをAmazonギフト券やPayPay残高\*などに交換することが可能です。

\* PayPayマネーライトが付与されます。PayPayマネーライトの出金はできません。

### 「ふるなび」が大相撲七月場所で懸賞幕を掲示



貴乃花さんをCMに起用していることにちなみ、名古屋で開催された本場所において2021年7月4日(日)～18日(日)の期間全取り組みに懸賞幕を掲出いたしました。

### パズルde懸賞シリーズで『超懸賞祭』キャンペーンを開催

# OHTE



アプリ運営事業オーテ社は、スマートフォンゲームアプリ「パズルde懸賞」シリーズで総額600万円相当の懸賞品が当たる『超懸賞祭』を2021年6月26日～2021年7月18日の期間に開催し好評を博しました。

### 報道ステーション(テレビ朝日)へCM提供



「ふるなび屋 接客編/調教編」

新TV-CM 特設ページ URL : <https://furunavi.jp/c/cm2020>

# 【トピックス】 アイモバイルグループのサステナビリティ

## サステナビリティ基本方針

私たちは、グループビジョン「ひとの未来」に貢献する事業を創造し続ける」の実現に向け、事業を始めとした企業活動を通じ、社会課題の解決に取り組み、全てのステークホルダーにとって魅力的な企業として、継続的な企業価値の向上を目指します

- (1) 社会課題の解決に資するビジネスの推進
- (2) 地域創生に向けた地方自治体やコミュニティと協働した活動支援
- (3) サステナビリティ推進に向けた社員への教育・啓発

## 4つのマテリアリティ（重要課題）



人々のQOLの向上



社会的価値の創造



持続可能な街づくり



地域の魅力創出



ふるさと納税事業「ふるなび」と「企業版ふるさと納税」を活用した活動支援を行っております

## 【トピックス】新型コロナウイルス感染症による当社への影響

インターネット接触時間の増加などにより広告収益に好影響がある反面、緊急事態宣言により営業活動の一部に制限を受けるも、**事業全体への影響は限定的**

	プラス要因	マイナス要因
コンシューマ事業	緊急事態宣言の外出自粛傾向により、インターネット接触時間が増加	軽微 飲食・宿泊の需要減少
インターネット 広告事業	在宅時間増加による イエナカ需要の増加	軽微 在宅勤務要請により、 営業活動に一部制限が出る
全社運営	リモートでの営業活動の実施など、業務遂行に支障なし	

### <今後における当社への影響見込み>

コロナ禍における業績への影響は極めて限定的ではありますが、緊急事態宣言の再発出など未だ収束時期が見通せないことから、今後も国内外の経済を下振れさせるリスクに注意する必要がある状況と考えております。

# 參考資料

## 参考資料 ビジネスモデル：ふるさと納税事業「ふるなび」

「ふるなび」は、寄附者に自治体の返礼品や支援を紹介するポータルサイト



ふるさと納税とは、自分の生まれ故郷はもちろん、お世話になった地域や、これから応援したい地域の力になりたいという思いを実現し、「ふるさと」へ貢献するための制度です。寄附による社会貢献はもとより、多くの自治体で寄附へのお礼として返礼品が用意されており、寄附者が好きに選べることもふるさと納税の大きな魅力です。住所地へ納税する住民税を実質的に移転する効果がある仕組みですが、寄附金税制を活用していますので、法律上は、寄附とそれに伴う税の軽減を組み合わせたものです。

# 参考資料 コンシューマ事業「ふるなび」関連サービス

オリジナルのサービス開発や返礼品の充実による「ユーザー利便性の向上」、ふるさと納税制度を利用した「社会貢献」の2つを軸に関連サービスを展開



## ユーザー利便性の向上

### *P*ふるなび *Premium*

ふるさと納税コンシェルジュサービス。  
高額納税者を対象とし、寄附プラン  
の提案から申込みまで一括で代行。

### ふるなびトラベル

寄附で取得したポイントを、日本各  
地の宿泊施設で利用できる、オリジ  
ナル返礼品。

### ふるなびカタログ

寄附によって一旦ポイントに変えた  
後、好きなタイミングで返礼品と交  
換が可能。

## ふるなび

## 社会貢献

### ふるなびクラウドファンディング

目的から寄附先を選ぶクラウドファンディング  
型ふるさと納税。地域の課題解決のためのプ  
ロジェクトに直接寄附を行う。

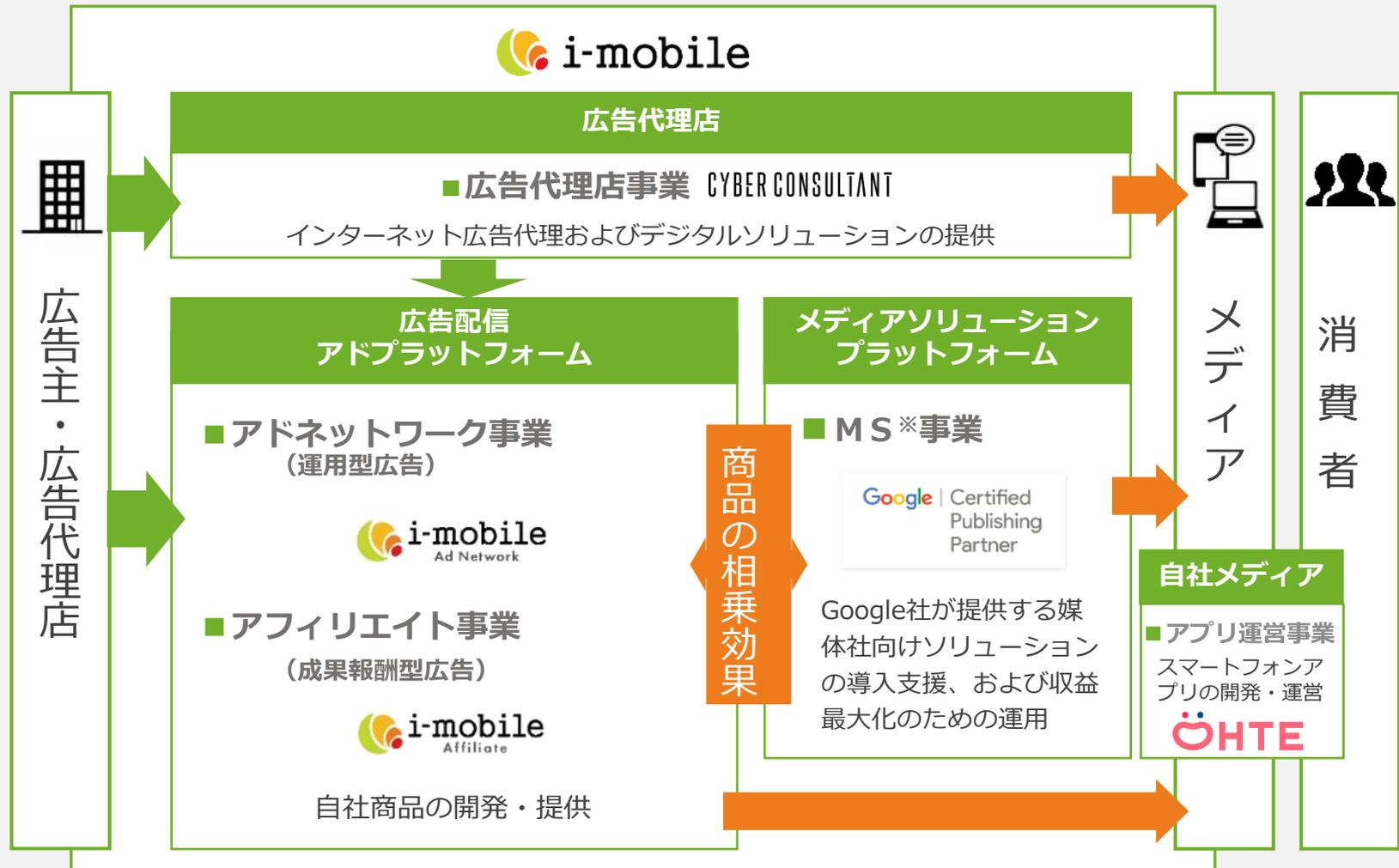
### ふるなび災害支援

災害支援用寄附の受付。  
災害発生時、ふるさと納税の制度を利用して  
復興のための資金を募る。

※1 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2020年4月期\_ブランドのイメージ調査

# 参考資料 インターネット広告事業の事業領域

広告主とメディアを最適化し、広告効果・収益を最大化するための独自の広告配信プラットフォームを開発・提供。グループで広告代理店とアプリ運営事業を行う



## 参考資料 ビジネスモデル：アプリ運営事業 オーテ株式会社

「パズル de 懸賞」シリーズを中心とした高品質なパズルと、懸賞品システムを融合したスマートフォンゲームアプリを提供。アイモバイル社のマーケティングマネジメント手法とプロダクトを活用し、自社メディアとして広告収益拡大に成功

### 事業内容・ビジネスモデル

累計DL数 約1,000万回以上

※2021年7月末時点



**ÖHTE**



### 1. 資本政策の基本的な方針

- ・当社は、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保をしつつ、直接的な利益還元を配することにより投下資本効率（ROE）を高めると共に、事業の持続的成長による株価上昇を加えた「株式トータルリターンの実現」による株主利益最大化を目指してまいります。

### 2. 株主還元策の実施

- ・事業基盤の維持及び持続的な成長のための原資を確保しつつ、業績の推移や財務状況、内部留保等を総合的に勘案し、機動的に実施してまいります。
- ・配当性向30%を目安とした安定的・継続的な配当の実施に、自己株式の取得を柔軟に加えた、総還元による株主還元を実施してまいります。

## 参考資料 主要経営指標推移

安定した収益構造と強固な財務基盤を合わせ持つ。経営構造改革と事業構造転換の取り組みは計画通り進捗しており、売上総利益率及び営業利益率は向上している

I-1.連結業績推移 注1

(百万円) I-2.セグメント別業績推移 注3

会計年度	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07	2021/07
売上高	4,968	6,098	11,141	7,563	11,592
売上総利益	4,930	5,820	10,202	7,292	11,584
売上総利益率	99.2%	95.4%	91.6%	96.4%	99.9%
販売費及び一般管理費	2,571	3,702	7,041	5,046	8,201
売上販管費率	51.8%	60.7%	63.2%	66.7%	70.7%
営業利益	2,359	2,118	3,160	2,246	3,382
営業利益率	47.5%	34.7%	28.4%	29.7%	29.2%
経常利益	2,355	2,095	3,149	2,248	3,366
経常利益率	47.4%	34.4%	28.3%	29.7%	29.0%
当期利益 注2	1,539	1,165	1,367	1,727	2,299
当期利益率	31.0%	19.1%	12.3%	22.8%	19.8%
総資産	14,155	15,465	16,911	15,359	18,992
純資産	10,871	12,040	13,145	13,222	14,720
純有利子負債	▲ 10,572	▲ 11,016	▲ 13,974	▲ 12,363	▲ 15,422
自己資本比率	75.7%	76.0%	76.5%	86.1%	77.4%

会計年度		2017/07	2018/07	2019/07	2020/07	2021/07
コンシューマ事業	売上高	1,092	2,412	8,015	4,563	7,708
	営業利益	223	680	2,313	1,325	1,962
	営業利益率	20.4%	28.2%	28.9%	29.0%	25.5%
インターネット広告事業	売上高	4,225	3,729	3,152	3,037	3,915
	営業利益	2,127	1,394	770	866	1,420
	営業利益率	50.3%	37.4%	24.4%	28.5%	36.3%

### II.各指標の推移

会計年度	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07	2021/07
ROE	19.0%	10.2%	10.9%	13.1%	16.5%
ROA	14.3%	7.9%	8.4%	10.7%	13.4%
EPS (円)	75.0	55.0	57.3	76.6	107.4

純有利子負債：有利子負債－現金及び現金同等物

ROE：当期利益／期首期末平均自己資本

ROA：当期利益／期首期末平均総資産

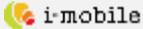
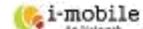
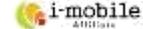
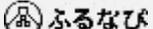
EPS：当期利益／期中平均発行済株式数

注1 金額はすべて新収益認識基準を適用したものとなっております

注2 当資料における「当期利益」とは、「親会社株主に帰属する当期純利益」を示しております

注3 売上高及び営業利益はセグメント間取引等調整前の金額になっております

## 参考資料 事業沿革

2007年	8月	東京都目黒区に設立	
2011年	1月	パソコン向けアドネットワークサービス「i-mobile for PC」をリリース	
	5月	スマートフォン向けアドネットワークサービス「i-mobile for SP」をリリース	
2013年	3月	成果報酬型広告サービス「i-mobile for Affiliate」をリリース	
	8月	キャラクター著作権管理事業を開始	
2014年	6月	広告代理店事業の株式会社サイバーコンサルタントを子会社化	<b>CYBER CONSULTANT</b>
	7月	ふるさと納税ポータルサイト「ふるなび」のサービスを開始	
2015年	7月	人材紹介事業の株式会社オープンキャリアを設立	
	8月	DSP（デマンドサイドプラットフォーム）事業の株式会社Evoryを設立	
	9月	動画広告サービス「maio」をリリース	
2016年	7月	ふるなび会員向けレストラン予約サービス「ふるなびグルメポイント」をリリース	
	10月	東京証券取引所マザーズ市場に上場	
	12月	デジタルサイネージアドネットワークサービス「SCEEN」をリリース	
2017年	2月	モバイルアプリの収益最大化支援マーケティングツール「LogBase」をリリース	
	10月	ふるなび会員向け宿泊サービス「ふるなびトラベル」をリリース	
	11月	デジタルマーケティング事業の株式会社Taggyを子会社化	<b>TAGGY</b>
2018年	1月	ネットキャッチャー事業の株式会社ネッチを子会社化	
	7月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更	
	7月	ふるなび会員向けポイントサービス「たまるモール」をリリース	
2019年	8月	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営事業のオーテ株式会社を子会社化	<b>ÖHTE</b>
2020年	10月	ふるさと納税で旅行にいこう！「ふるなびトラベル」を独自サービスとしてリニューアル	
	12月	ふるなびが国税庁から「ふるさと納税に係る特定事業者」に指定される	

## 参考資料 会社概要

商号	株式会社アイモバイル	資本金	152百万円 (2021年7月末時点)
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 204名 (2021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
営業拠点	東京本社 東京サテライトオフィス 関西オフィス	取締役	取締役 溝田 吉倫 取締役 富重 眞栄 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 嶋 聡 常勤監査役(社外) 轟 幸夫 監査役(社外) 石本 忠次 監査役(社外) 高木 明
グループ 事業内容	ふるさと納税事業 トラベル事業 レストランPR事業 ポイントサービス事業 アドネットワーク事業 アフィリエイト事業 インターネット広告代理店事業 メディアソリューション事業 アプリ運営事業 等	連結子会社	株式会社サイバーコンサルタント (100%) オーテ株式会社 (100%)

## 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”に貢献する事業を創造し続ける 

