




2022年7月期 第2四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル

(東証一部 6535)

2022年3月9日

Vision

- “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

2022年7月期 第2四半期決算概要

過去最高益を達成

I 売上、営業利益共に第2四半期累計期間で過去最高

ADPF事業※1の安定的な貢献と、「ふるなび」や「オーテ」等の成長強化領域事業が牽引し、営業利益計画比でも128%を達成

II ふるさと納税事業「ふるなび」が前年同期比で増収増益を達成

市場の成長と積極的な販促施策による会員数の増加、寄附件数の伸びが寄与し、寄附受付総額が前年同期を上回った

III メディア関連事業※2が引き続き業績に貢献

アプリ運営事業及びMS事業※3の業績は引き続き堅調に推移し、インターネット広告事業は前年同期比144%と大幅な増益を達成

※1 ADPF事業：アドプラットフォーム事業

※2 メディア関連事業：アプリ運営事業及びメディアソリューション事業

※3 MS事業：メディアソリューション事業

エグゼクティブサマリ②

(単位：百万円)

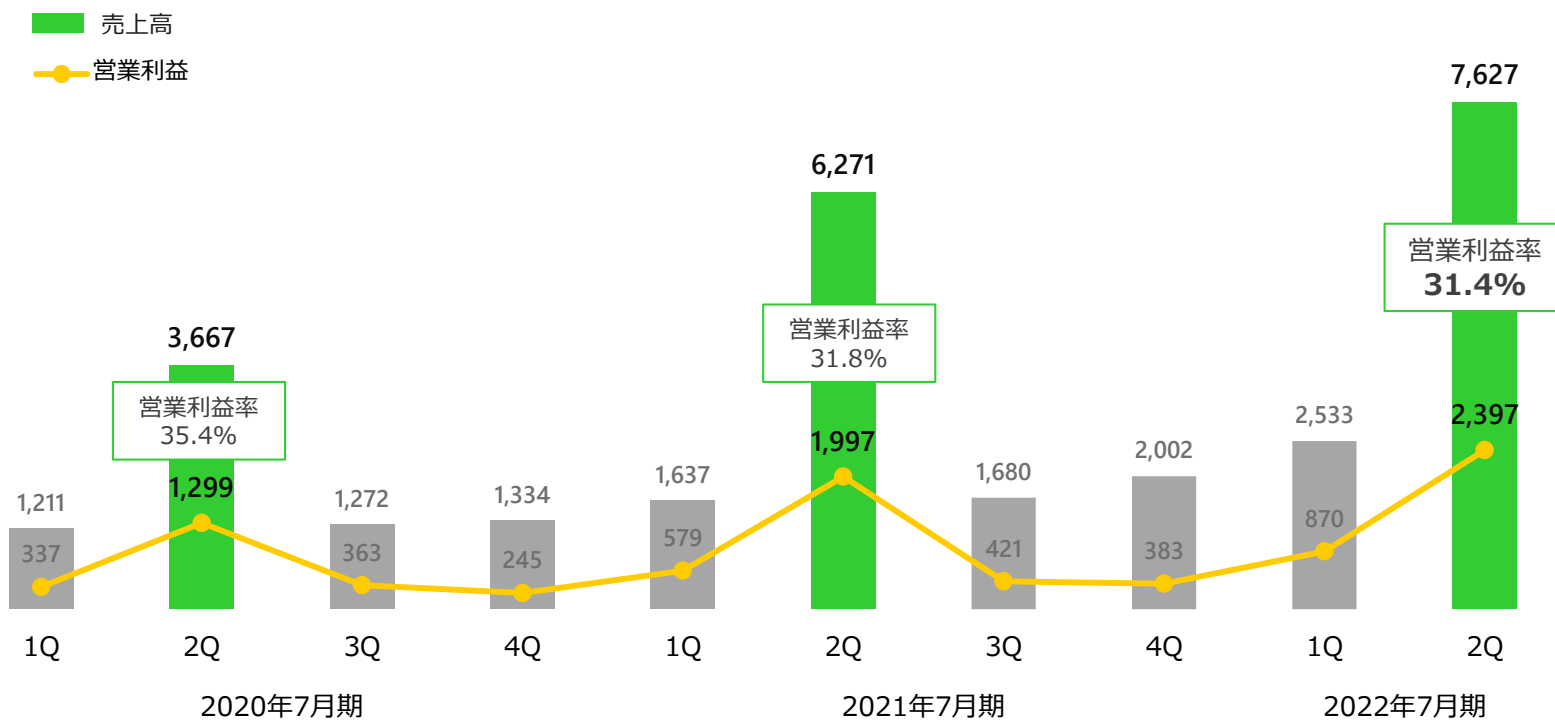
項目		2021年7月期 2Q実績	2022年7月期 2Q実績	前年比	計画比
連結業績※	売上高	7,909	10,160	128.5%	99.6%
	営業利益 (営業利益率)	2,577 (32.6%)	3,268 (32.2%)	126.8%	128.0%
	当期利益	1,698	2,266	133.4%	132.6%
コンシューマ 事業	売上高	6,167	8,028	130.2%	97.4%
	営業利益 (営業利益率)	2,011 (32.6%)	2,485 (31.0%)	123.5%	126.1%
インターネット 広告事業	売上高	1,757	2,145	122.1%	108.6%
	営業利益 (営業利益率)	580 (33.0%)	837 (39.0%)	144.2%	143.7%

※当期より、収益認識会計基準等を適用し、収益認識に関する会計処理方法を変更しております。
また、全社費用のセグメントへの配賦方法を見直しており、過去の数値も変更後の配賦方法に組み替えております。

連結売上高及び営業利益推移

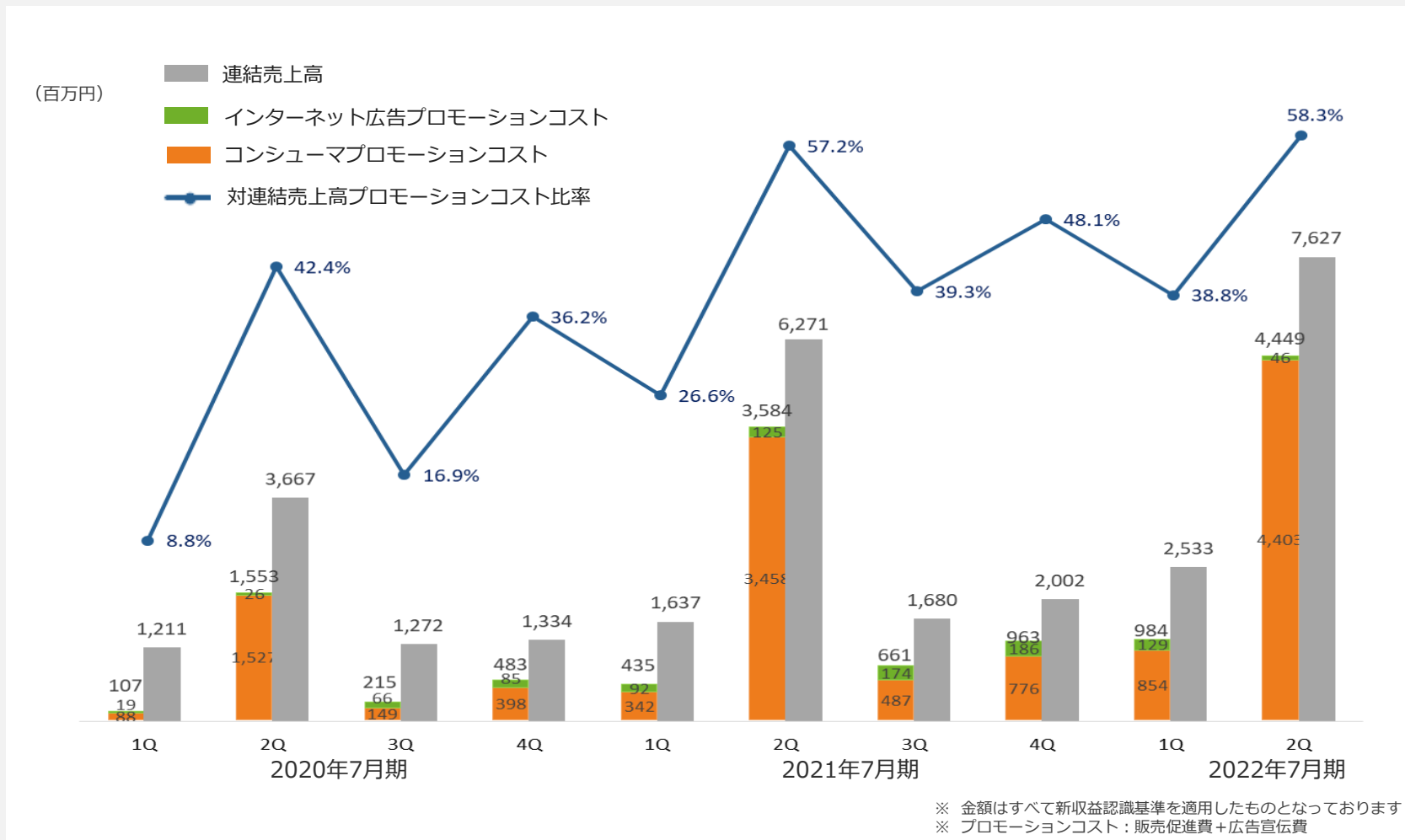
会計期間で過去最高の売上、利益を達成するとともに、営業利益率を維持

(単位：百万円)



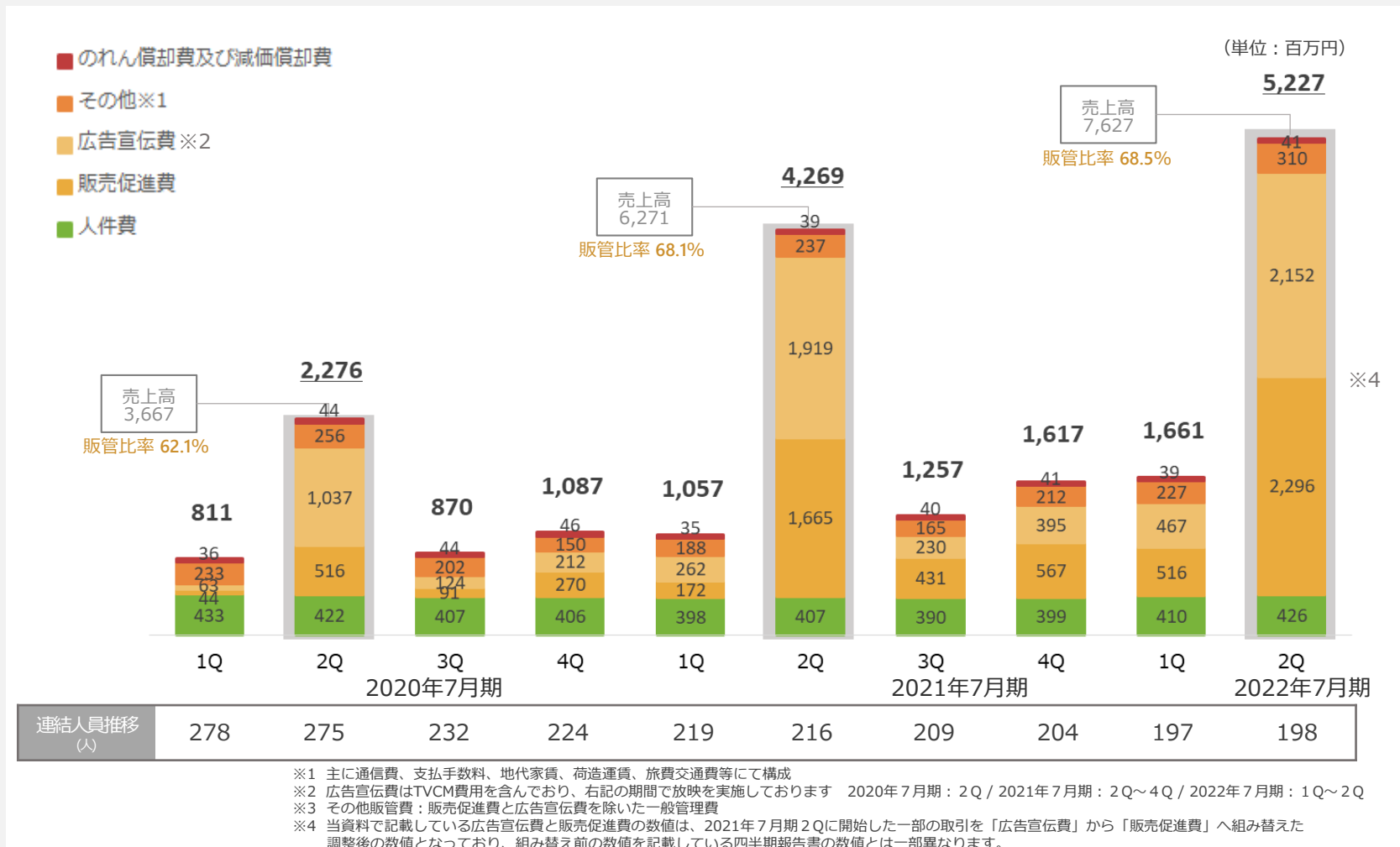
プロモーションコストの推移（対売上高比率）

売上高は計画通りに着地する一方で、プロモーション費用は計画を下回る



連結販売費及び一般管理費推移

積極的なプロモーションを続けるも、その他販管費※³は安定的な水準を維持



セグメント概況

コンシューマ事業

【コンシューマ事業】第2四半期の結果及び業績推移

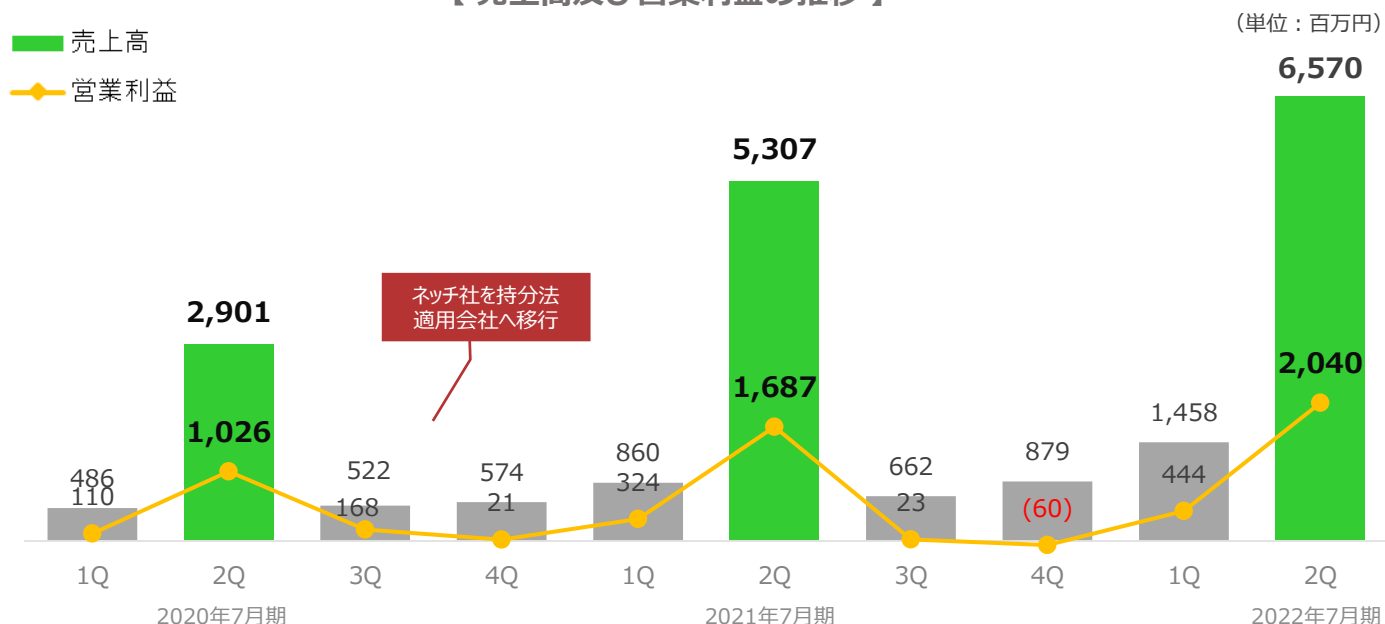
ふるさと納税事業 ふるなび

- ✓ 市場の成長拡大を追い風に、TVCMやWEB広告、独自キャンペーンなどのプロモーション施策を実施したことで、寄附件数、会員数及び自治体数が増加し、売上・利益は前年同四半期比で増収増益

ふるなび周辺事業

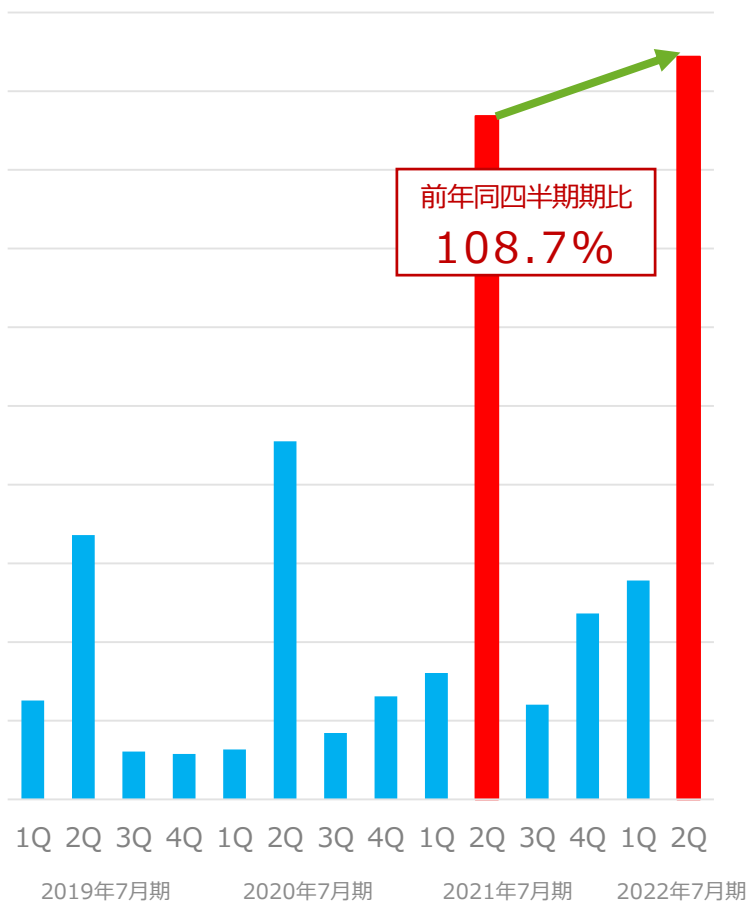
- ✓ 体験型返礼品への人気が高まる中、トラベル事業の提携宿泊施設が前年同四半期比4倍以上の約840施設、レストラン事業の掲載店舗数も前年同四半期比3倍以上の約180店舗と順調に拡大し、収益に貢献

【売上高及び営業利益の推移】

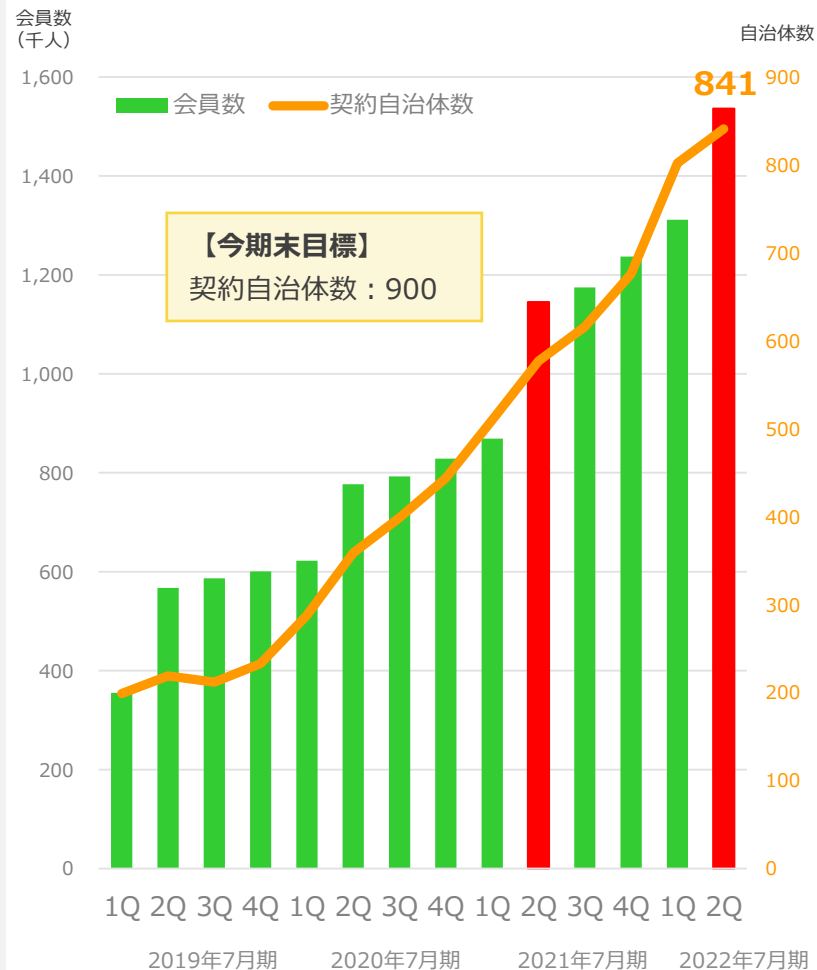


【コンシューマ事業】ふるさとと納税事業の成長推移

寄附受付件数の推移



会員数と契約自治体数の推移



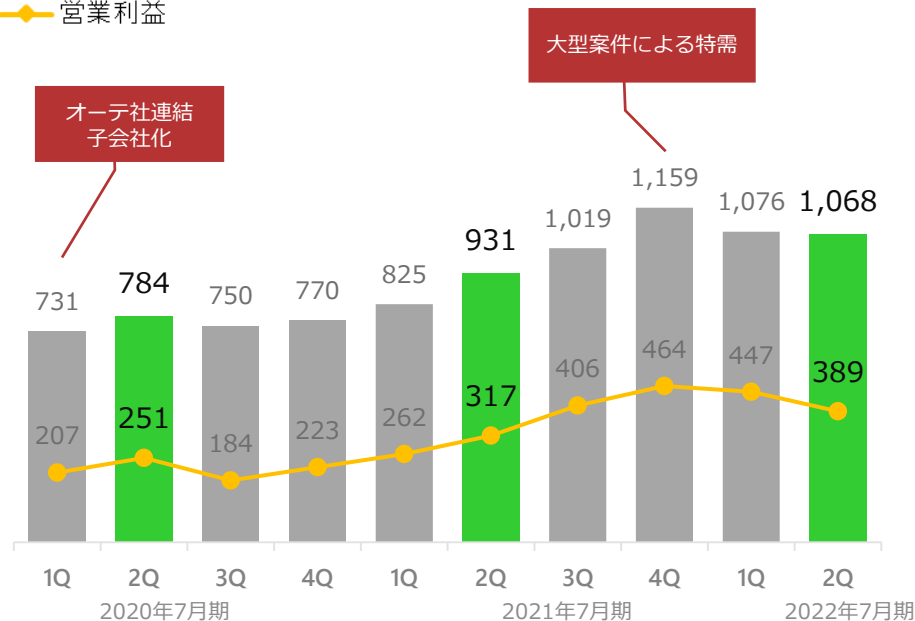
セグメント概況

インターネット広告事業

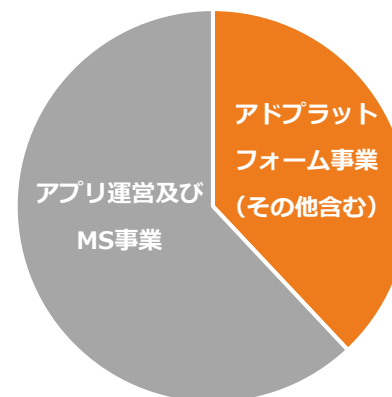
【インターネット広告事業】第2四半期の結果及び業績推移①

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 (単位：百万円)
 ◆ 営業利益



【売上高構成比 (2022年7月期2Q)】



1 アドプラットフォーム事業※



- ✓ 既存顧客からの大型案件の継続受注に成功し、新型コロナウイルス感染症の影響により営業活動に制限を受けたことで案件数が伸び悩むも、前年同期比で**増収増益**を達成

※ 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

トピックス

トピックス①

◆「ふるなびコイン」の交換先に新たにdポイントを追加

C ふるなびコイン



New! **d** POINT

「ふるなびコイン」の交換先としてdポイントを新たに追加。これによりdポイント、Amazonギフト券、PayPay残高の3つから選択可能となり、より顧客利便性が高まりました。

◆電気料金支払いが可能な「電力ポイント」の取扱いを開始



三重県度会町の返礼品として、再生可能エネルギー由来の電気を自宅で利用した際、毎月の電気代の支払いに利用できる「【みんな電力】電力ポイント」の取り扱いを開始しました。

◆確定申告手続き簡素化に対応した証明書発行サービスを開始



本年1月より、確定申告に必要な各自治体が発行する寄附金受領証明書の代わりとして、年間寄附額を1枚にまとめた「寄附金控除に関する証明書」が「ふるなび」で発行可能となり、確定申告の手続きが従来より簡単になりました。

トピックス②

◆「GCPP Summit」で、国内事業者初となる総合評価『満点』を獲得

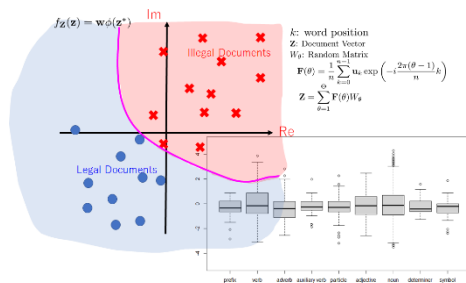


Google主催で開催されるGCPP ※1 Summitにて、当社のパブリッシャー導入や運用による広告収益実績等が評価され、国内事業者初の「Highest Health Score」 ※2を受賞しました。

※1 Google Certified Publishing Partnerの略。サイト運営者向けGoogle認定パートナー

※2 世界54社のGCPPを対象に総合的な項目をGoogleが評価を行い、合計点が高い企業へ送られる賞

◆広告文書をAIで検知するモデルの研究成果を発表



当社は、広告審査基準及び審査体制強化に向け、従来の目視による広告審査に加え、AIによる広告審査を実現することで、今後、より一層の審査精度の向上と広告審査業務の効率化を図り、健全な広告配信の実現を目指します。

◆社会課題の解決を目指す「ふるさと納税地方創生協働ラボ」を設立



ふるさと納税
地方創生
協働ラボ

当社は2021年12月に、企業版ふるさと納税を活用した官民連携によるアプローチと、ふるさと納税を活用した個人のアプローチによる社会課題の解決と地方創生支援を実証する「ふるさと納税地方創生協働ラボ」を設立しました。

參考資料

参考資料 新型コロナウイルス感染症による当社への影響

コロナ禍では、緊急事態宣言等により営業活動に制限を受けるが、インターネット接触時間の増加などによる広告収益への好影響もあり、**事業全体への影響は限定的**

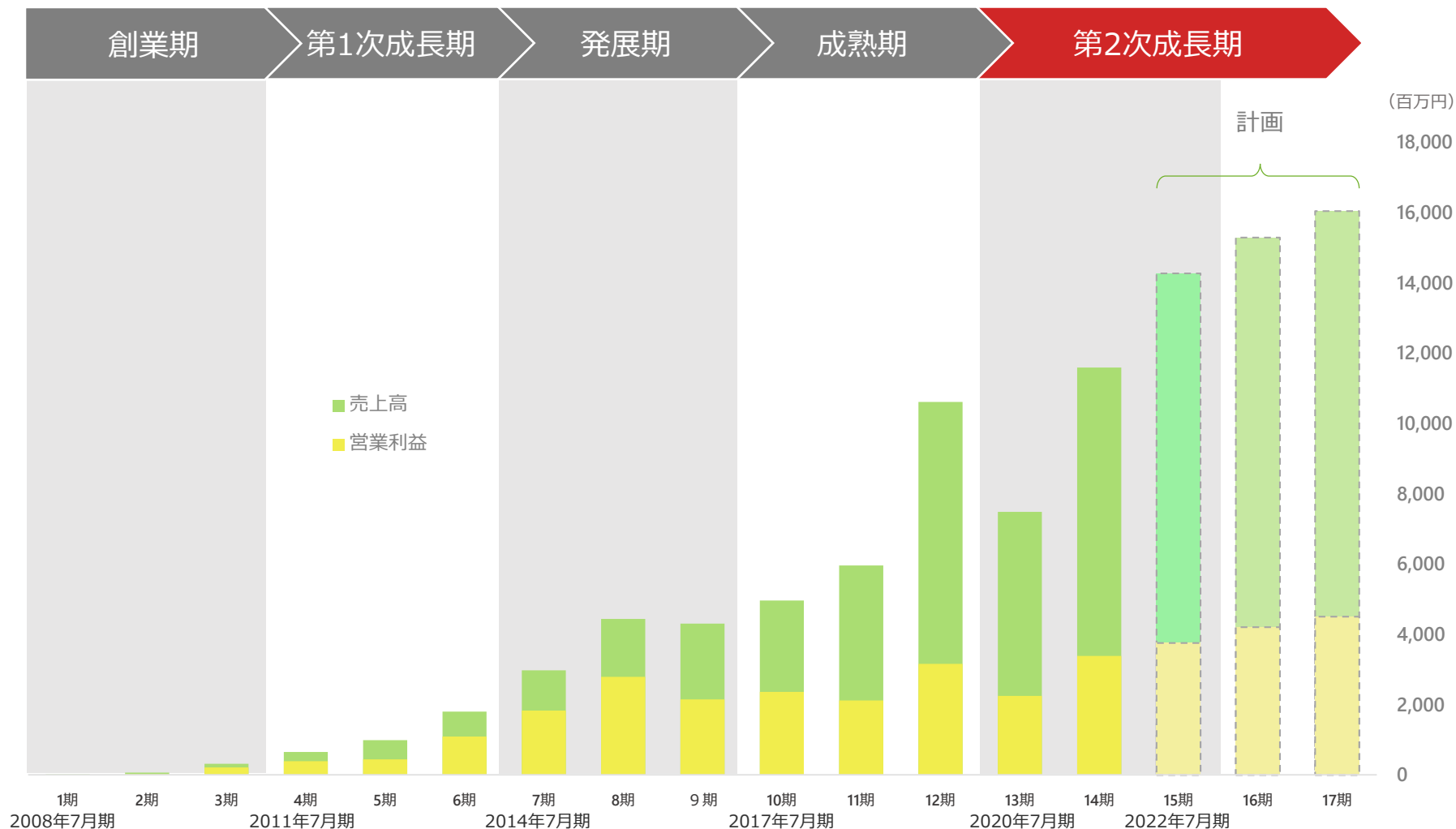
	プラス要因	マイナス要因
コンシューマ事業	緊急事態宣言等の外出自粛傾向により、インターネット接触時間が増加	軽微 飲食・宿泊の需要減少
インターネット 広告事業	在宅時間増加による イエナカ需要の増加	軽微 在宅勤務要請により、 営業活動に一部制限が出る
全社運営	リモートでの営業活動の実施など、業務遂行に支障なし	

<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、まん延防止等重点措置が実施されるなど、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。

参考資料 業績推移と将来計画

アドネットワーク事業会社として創業し、その後も多角的にアセットを活かした事業ドメインの変更を加え順調に成長。今後も積極投資により、更なる収益拡大を目指す



参考資料 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

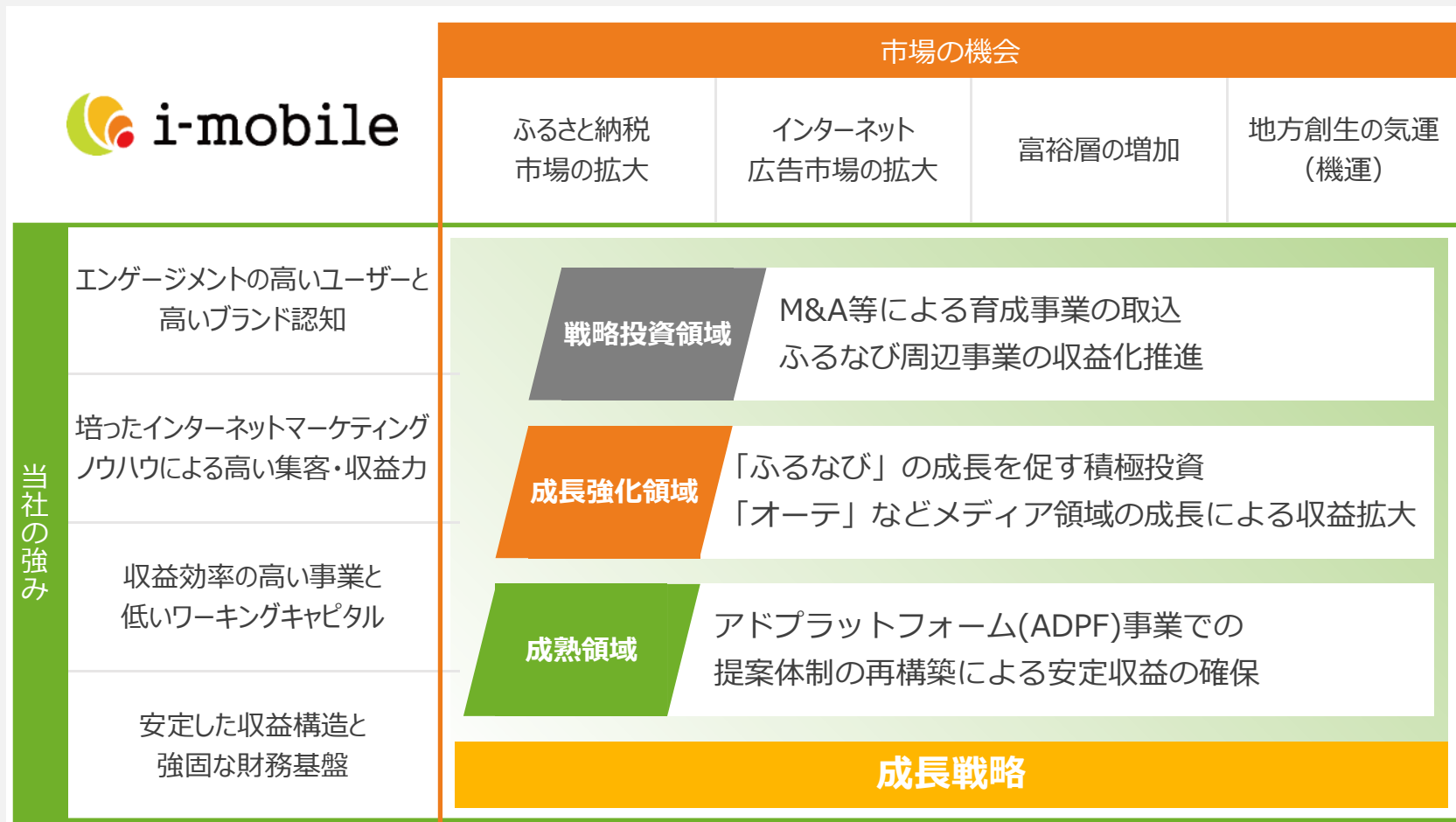
持続的成長力の維持

サステナビリティ

ROEの維持向上

参考資料 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



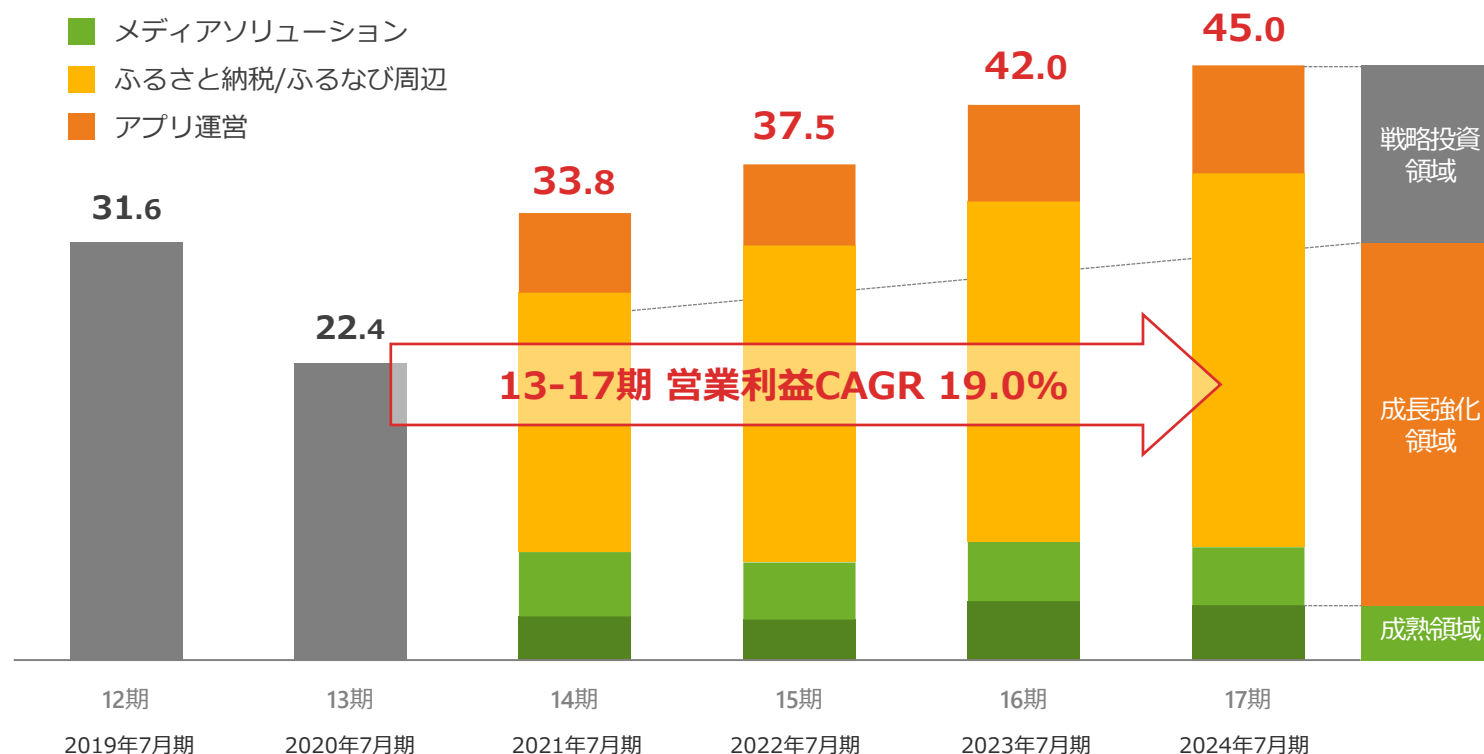
参考資料 営業利益 3カ年目標

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 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	14,270	+2,678 (+23.1%)
売上 総利益	11,636	11,584	14,260	+2,676 (+23.1%)
営業利益	3,382	3,382	3,750	+367 (+10.9%)
当期利益	2,299	2,299	2,504	+204 (+8.9%)

参考資料 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は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) (配賦方法変更前)	2021年7月期 通期実績※1 (新収益認識基準) (配賦方法変更後)	2022年7月期 通期予想※1 (新収益認識基準) (配賦方法変更後)	増減 (増減率)
コンシューマ 事業	売上高	7,846	7,708	7,708	10,102	+2,393 (+31.1%)
	営業利益	1,962	1,962	1,974	2,398	+423 (+21.5%)
	営業利益率	25.0%	25.5%	25.6%	23.7%	
インターネット 広告事業	売上高	12,163	3,915	3,935 ^{※2}	4,173	+238 (+6.0%)
	営業利益	1,420	1,420	1,451	1,436	▲15 (▲1.1%)
	営業利益率	11.7%	36.3%	36.9%	34.4%	

※1 2022年7月期より一部費用の配賦方法を変更いたしました。結果、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しておりますが、連結業績に影響はありません。なお、2021年7月期通期実績(新収益認識基)も変更後の配賦方法に組み替えております

※2 「収益認識に関する会計基準」の適用について再精査した結果、2021年9月8日開示の決算説明資料から数値を一部修正しております

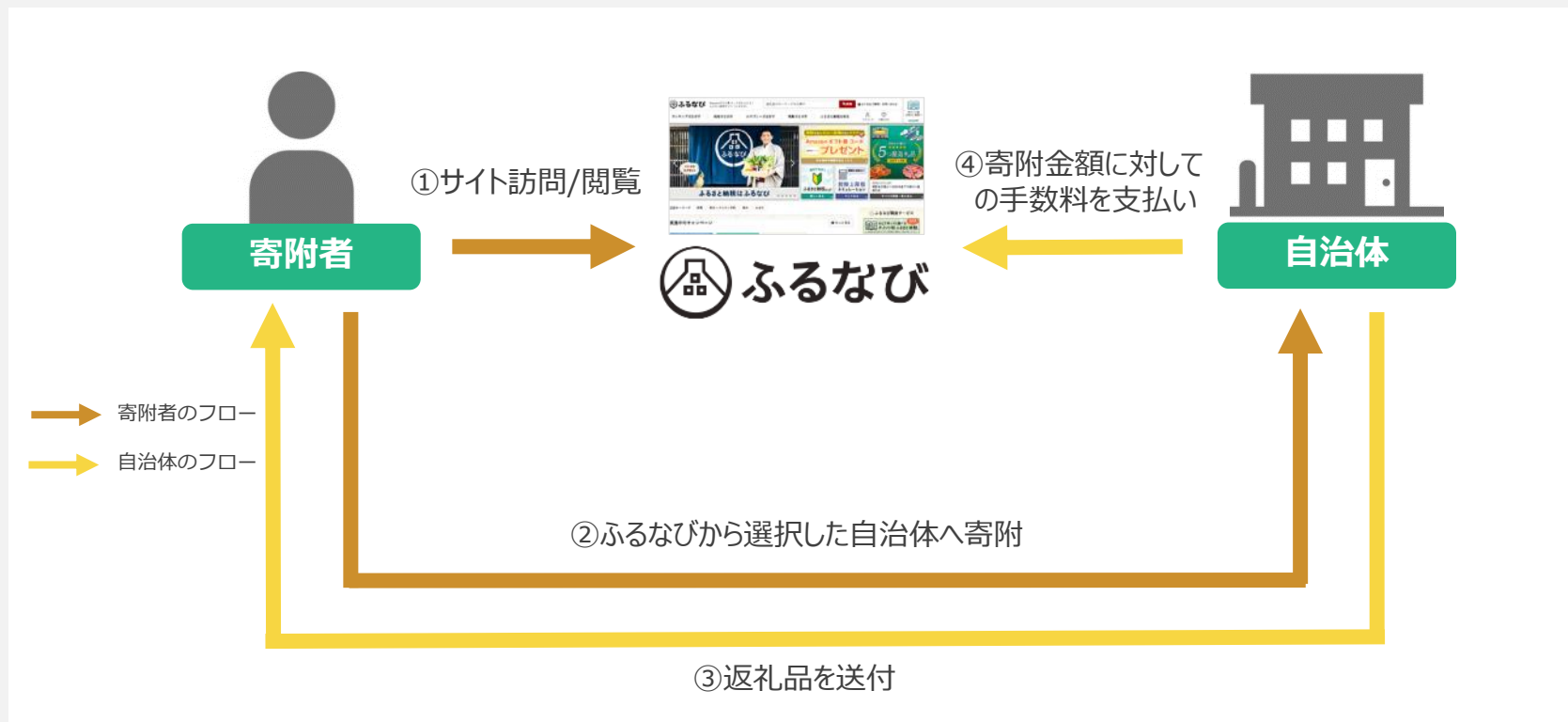
参考資料 主要サービス一覧

「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	 ふるなび	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	 ふるなびトラベル	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	ふるなび 美食体験	ふるさと納税によって地方の食材と都心部の飲食店を結びつけるサービス
		ポイントサービス事業	 たまるモール 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	 i-mobile 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	 i-mobile Affiliates	成果報酬型広告の提供
	広告代理店事業	CYBER CONSULTANT	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	 Google 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	 Ohte  simple APP STUDIO	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営	

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。

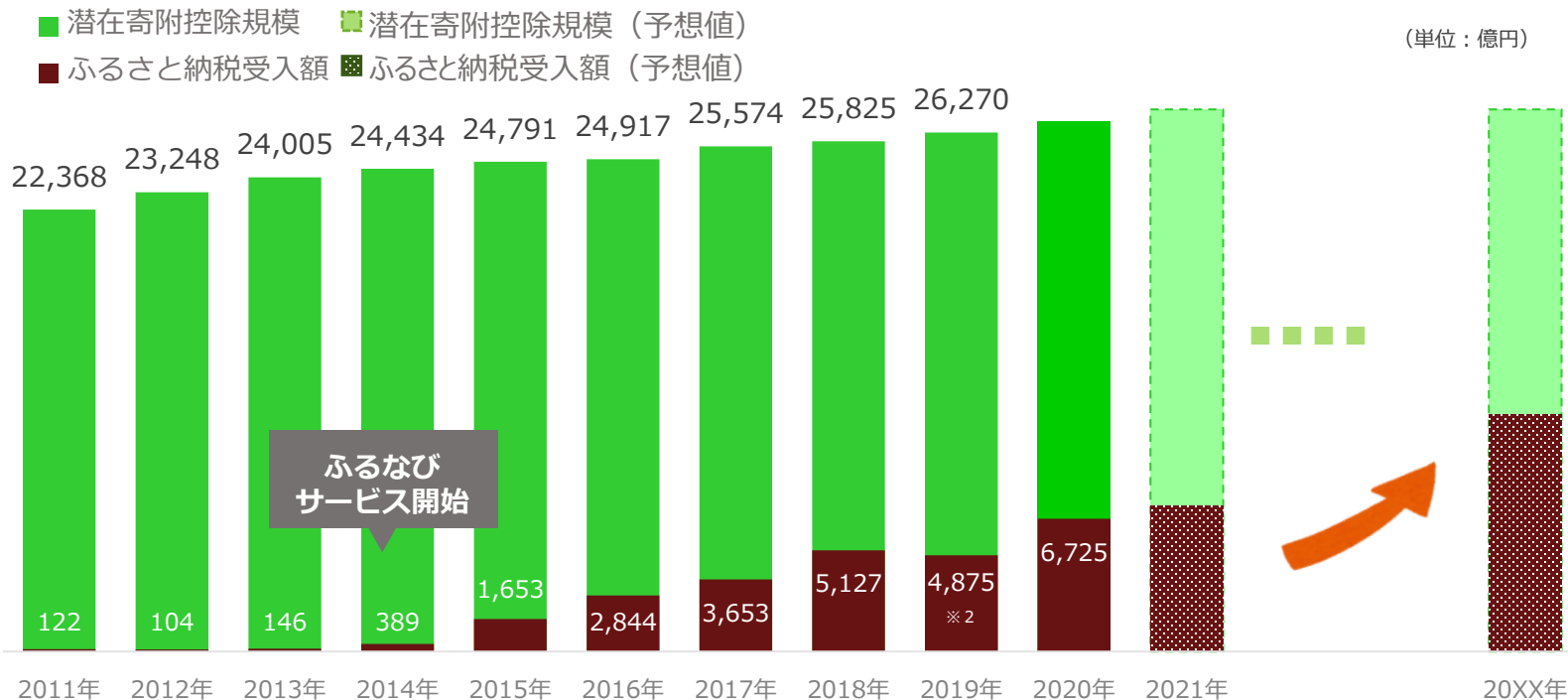
ふるさと納税 地方創生 協働ラボ

企業版ふるさと納税を起点にした、社会課題の解決と地方創生を目指す。

※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 ふるさと納税市場の推移

ふるさ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



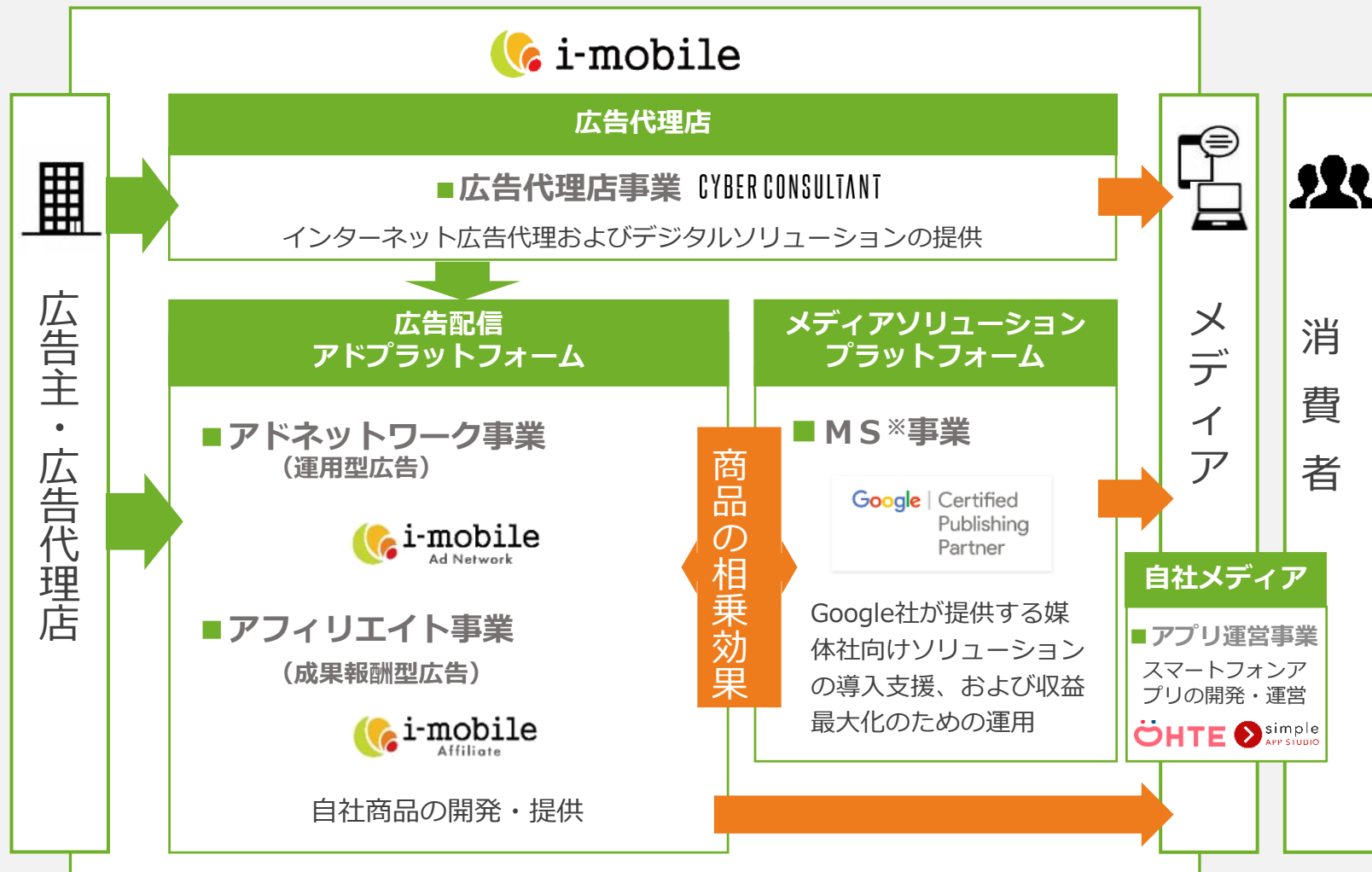
- 2011~2019年 潜在寄附控除規模は「総務省発刊：地方財政の状況」を参考に当社にて算出（個人住民税歳入額×20%）
- 2011~2020年 ふるさと納税受入額は「ふるさと納税に関する現況調査結果」総務省 令和3年7月30日を参照
- ※1 これらの算出は市場規模と成長性を当社基準で概算しているものであり、統計数値とは異なる部分があります

※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。

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1,150万回以上

※2022年1月末時点



ÖHTE



参考資料 新収益認識基準の適用

今期より「収益認識に関する会計基準」を適用し、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たが、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

参考資料 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

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」による中長期的な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を実現するための原資を確保しつつ、業績推移や財務状況、内部留保等を総合的に勘案し、機動的な株主還元を実施してまいります。
- ・ 具体的には、配当性向30%及びDOE 5%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目指します。

参考資料 主要経営指標推移

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	4,959	5,959	10,611	7,485	11,592
売上総利益	4,930	5,820	10,202	7,292	11,584
売上総利益率	99.4%	97.7%	96.1%	97.4%	99.9%
販売費及び一般管理費	2,571	3,702	7,041	5,046	8,202
売上販管費率	51.8%	62.1%	66.4%	67.4%	70.8%
営業利益	2,359	2,118	3,160	2,246	3,382
営業利益率	47.6%	35.5%	29.8%	30.0%	29.2%
経常利益	2,355	2,095	3,149	2,248	3,366
経常利益率	47.5%	35.2%	29.7%	30.0%	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%	19.6%	12.9%	23.1%	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 注4
コンシューマ事業	売上高	1,083	2,273	7,484	4,485	7,708
	営業利益	223	680	2,313	1,325	1,974
	営業利益率	20.6%	29.9%	30.9%	29.5%	25.6%
インターネット広告事業	売上高	4,225	3,729	3,152	3,037	3,935
	営業利益	2,127	1,394	770	866	1,451
	営業利益率	50.3%	37.4%	24.4%	28.5%	36.9%

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

注4 2021年7月期の営業利益は変更後の配賦方法に組み替えております



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。

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 (2022年1月末時点)
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 198名 (2022年1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 文田 康博 筆頭社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 嶋 聡 社外取締役(常勤監査等委員) 轟 幸夫 社外取締役(監査等委員) 石本 忠次 社外取締役(監査等委員) 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%) Simple App Studio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 

