

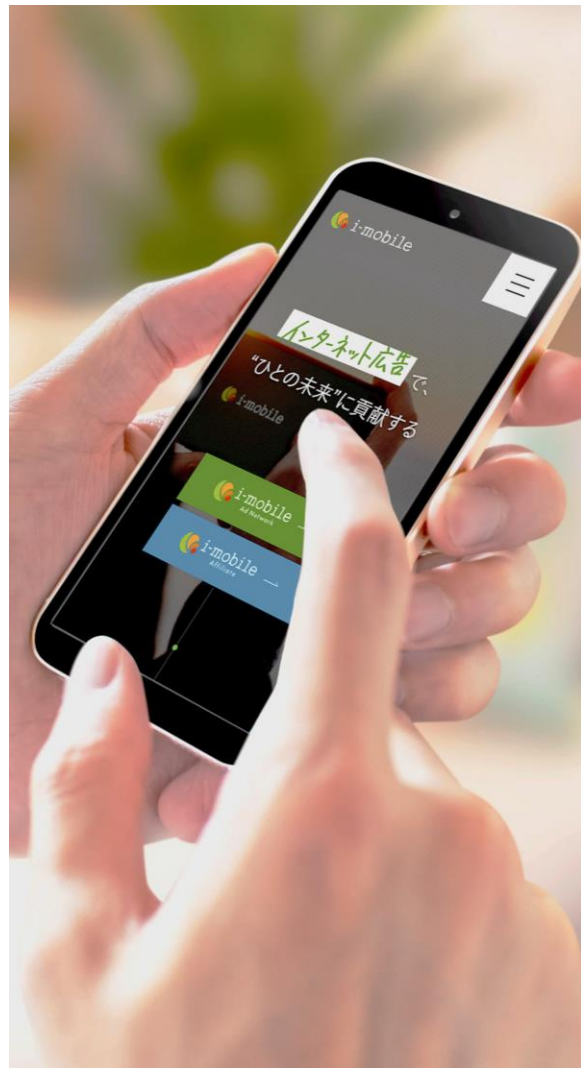


2022年7月期 第3四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル

(東証プライム市場 6535)

2022年6月8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

# Values

笑顔 × 成長 × チーム

# 2022年7月期 第3四半期決算概要

## 『2期連続』過去最高実績を更新※1

### I 売上高、営業利益共に累計期間で過去最高

基盤であるADPF事業※2の安定的な収益貢献に加え、成長強化領域事業の成長拡大によって、営業利益は計画比でも116.3%を達成

### II 事業成長のための各施策を計画通りに推進

「ふるなび」は積極的な販促施策が奏功し、インターネット広告事業では市場に適応した広告効率を実現した結果、業績は成長を維持

### III 自己株式取得による株主還元を実施

資本効率の向上と株主還元の充実を図るため、配当に加え、150万株（20億円）を上限とした自己株式の取得を実施※3

※1 第3四半期連結累計期間における売上高及び営業利益

※2 ADPF事業：アドプラットフォーム事業

※3 取得期間：2022年5月9日～2022年7月25日

## エグゼクティブサマリ②

(単位：百万円)

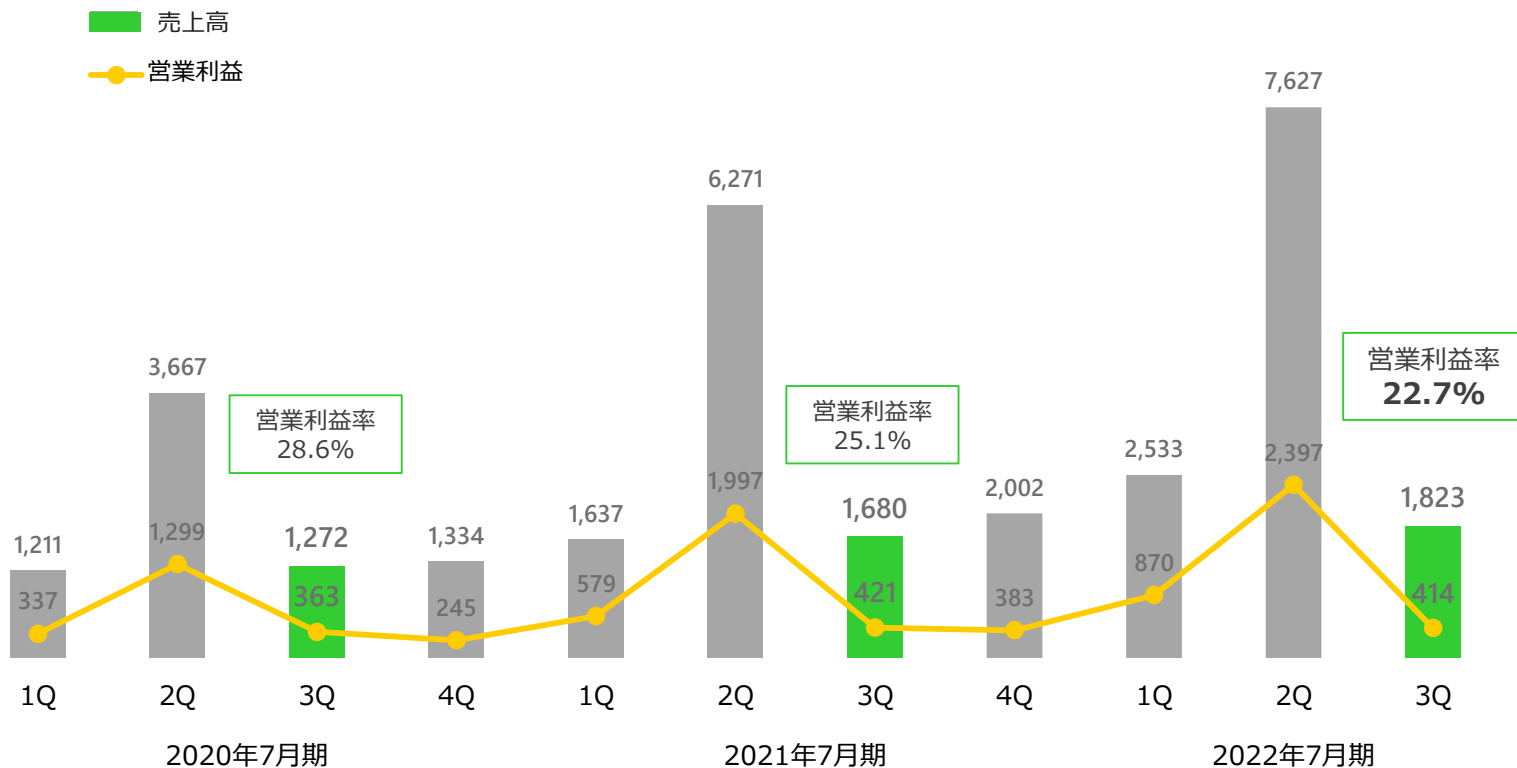
項目		2021年7月期 3Q実績	2022年7月期 3Q実績	前年同期比	計画比
連結業績※	売上高	9,590	<b>11,984</b>	125.0%	99.5%
	営業利益 (営業利益率)	2,998 (31.3%)	<b>3,683</b> (30.7%)	122.8%	116.3%
	当期利益	2,016	<b>2,625</b>	130.2%	124.5%
コンシューマ 事業	売上高	6,829	<b>8,848</b>	129.6%	98.3%
	営業利益 (営業利益率)	2,034 (29.8%)	<b>2,605</b> (29.4%)	128.0%	118.9%
インターネット 広告事業	売上高	2,776	<b>3,149</b>	113.5%	102.7%
	営業利益 (営業利益率)	986 (35.5%)	<b>1,164</b> (37.0%)	118.0%	119.2%

※ 当期より、新収益認識基準を適用し、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

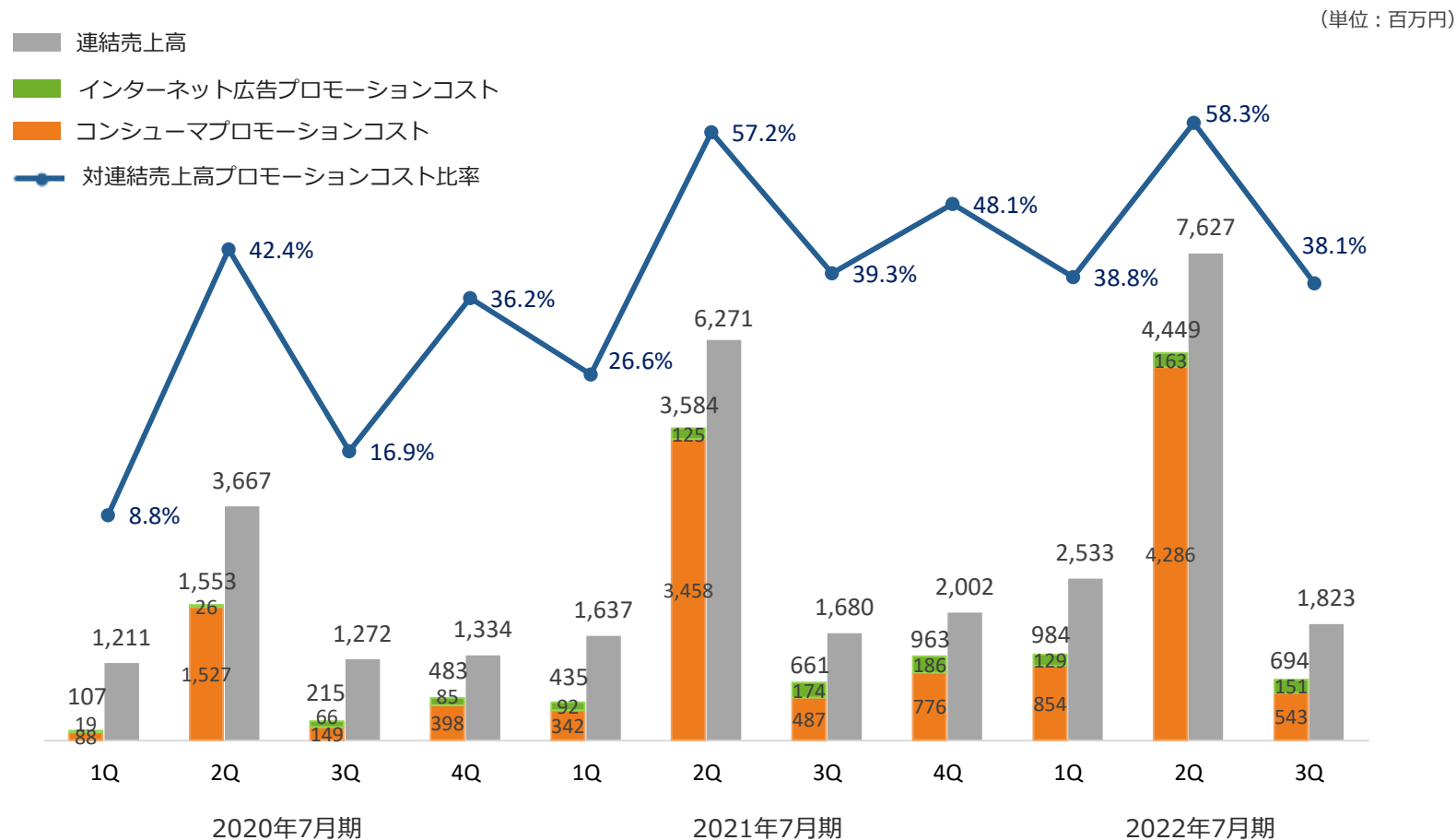
メディア関連事業を軸足とした経営戦略の遂行により、7四半期連続で前年同四半期比増収を達成

(単位：百万円)



# プロモーションコスト（対売上高比率）の推移

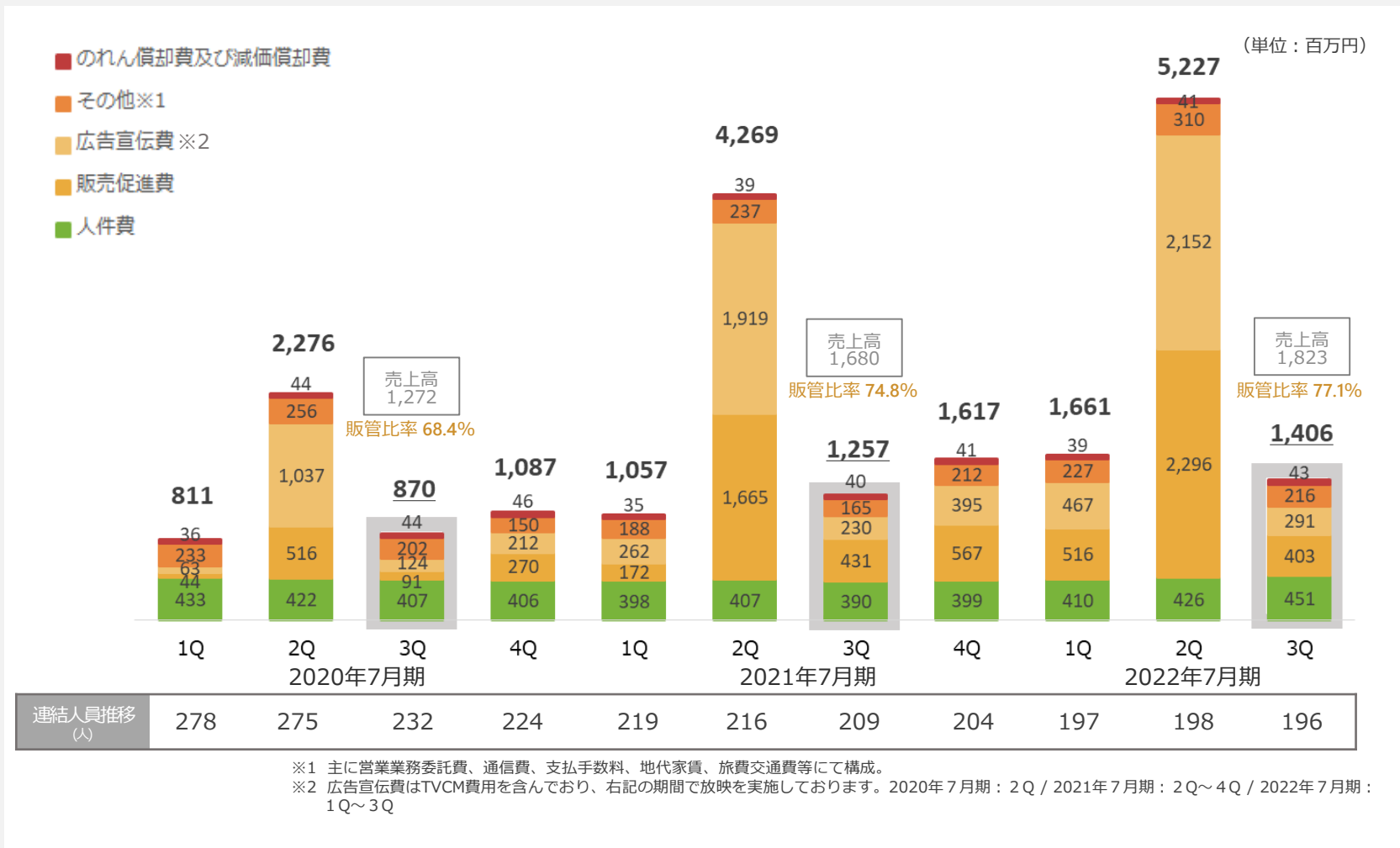
成長に向けた積極的なプロモーションを費用対効果の最適化コントロールのもとで展開し、売上高は計画通りに進捗



※ 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。  
 ※ プロモーションコスト：販売促進費+広告宣伝費

# 連結販売費及び一般管理費推移

持続的な成長を担う組織力強化のための投資などにより、売上高販管費率は前年同四半期比で微増





セグメント概況

コンシューマ事業

# 【コンシューマ事業】第3四半期の結果及び業績推移

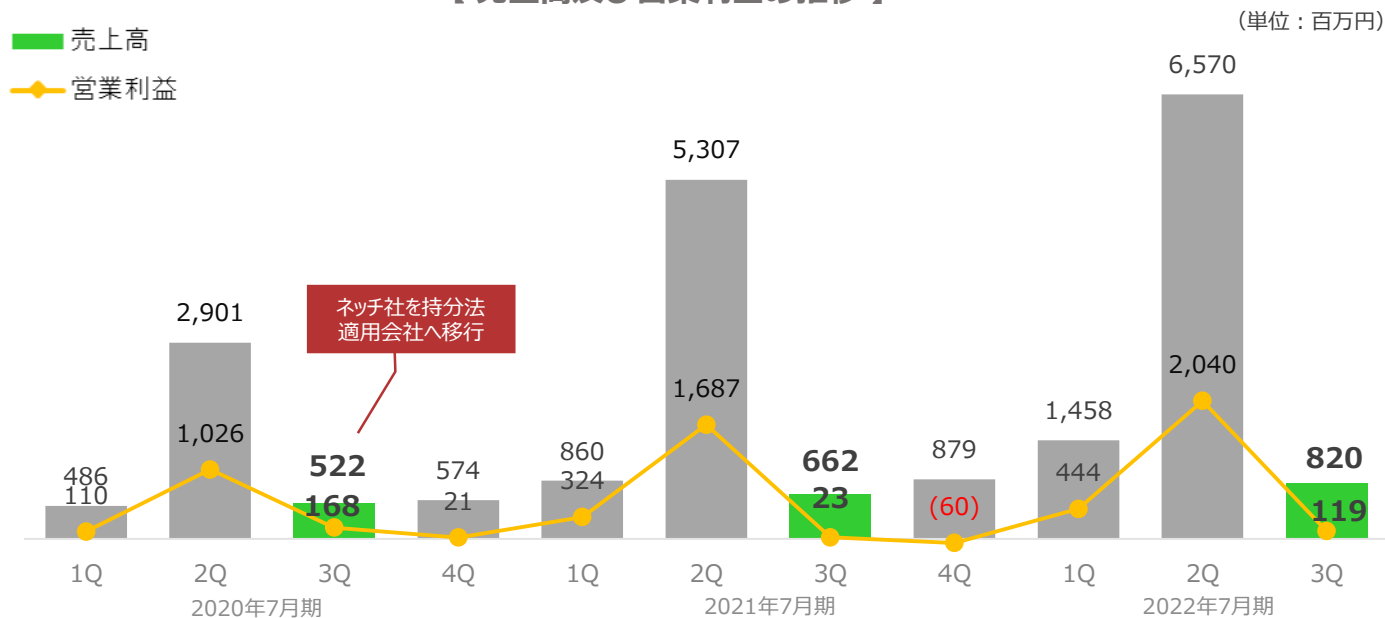
## ふるさと納税事業 ふるなび

- ✓ 市場の成長を追い風に、積極的なTVCMなどの広告やキャンペーンなどのプロモーション施策を実施。会員数、自治体数の増加と共に寄附件数が増加し、3 四半期連続で前年同四半期比増収増益

### ふるなび周辺事業

- ✓ トラベル事業の提携宿泊施設は前年比 3 倍以上の約930施設に増加。  
京都市の2021年度※1返礼品別寄附受付総額で、「ふるなびトラベル」が第1位を獲得するなど、順調に利用者も増加
- ✓ レストラン事業の掲載店舗数は前年比 4 倍以上に順調に拡大し、収益に貢献

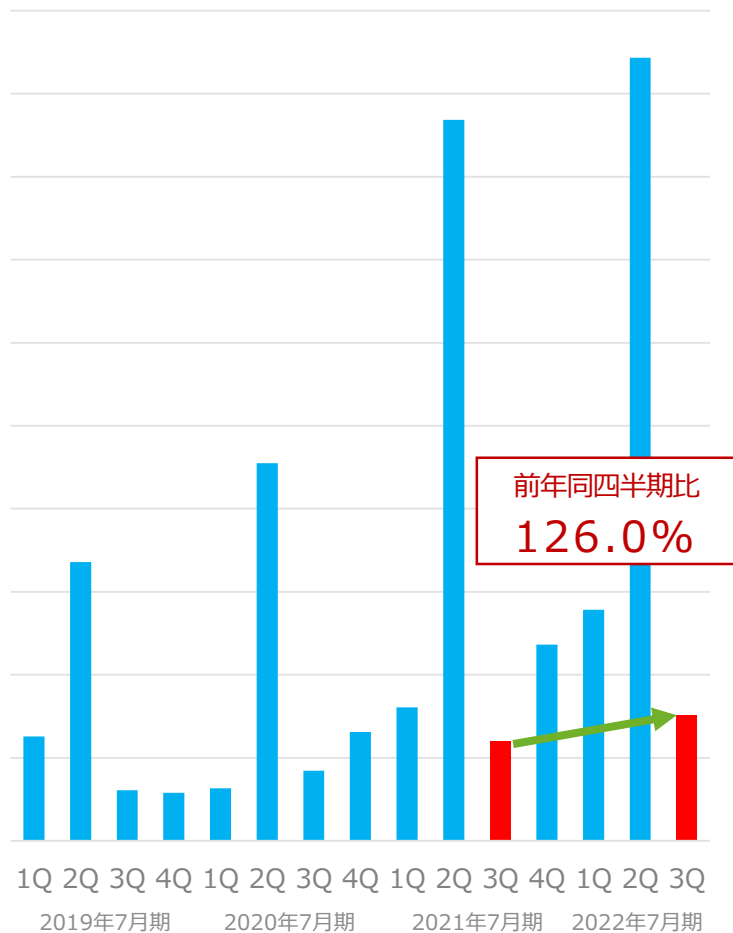
### 【売上高及び営業利益の推移】



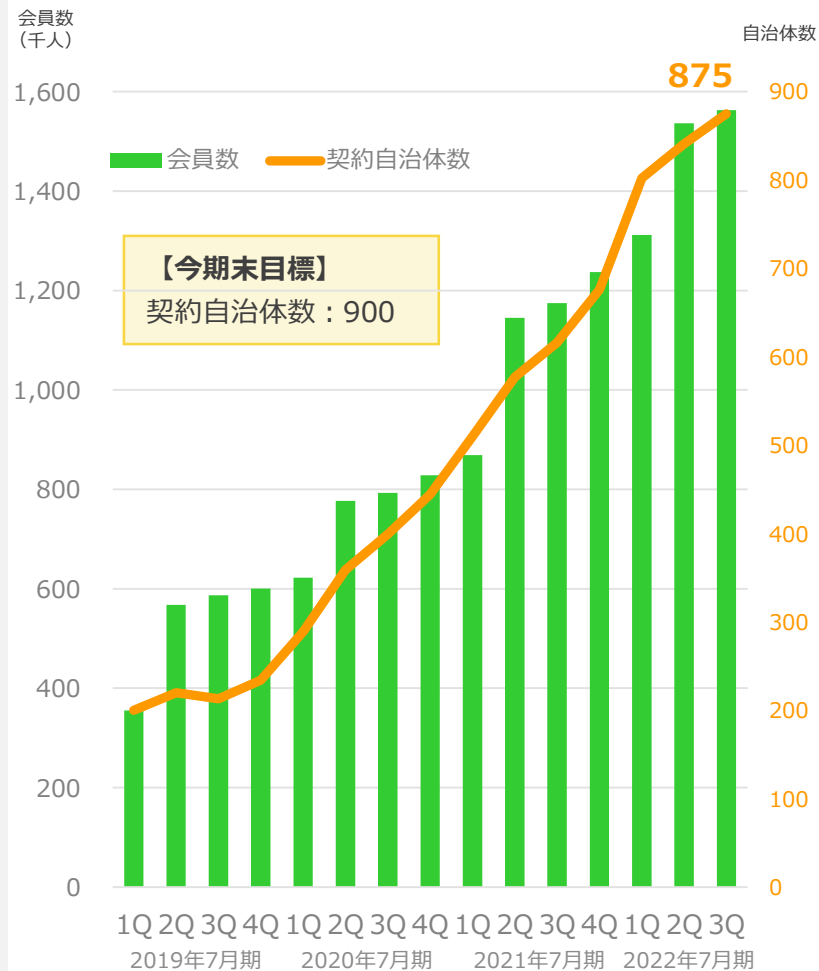
※1 2021年4月～2021年12月時点。

# 【コンシューマ事業】ふるさ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

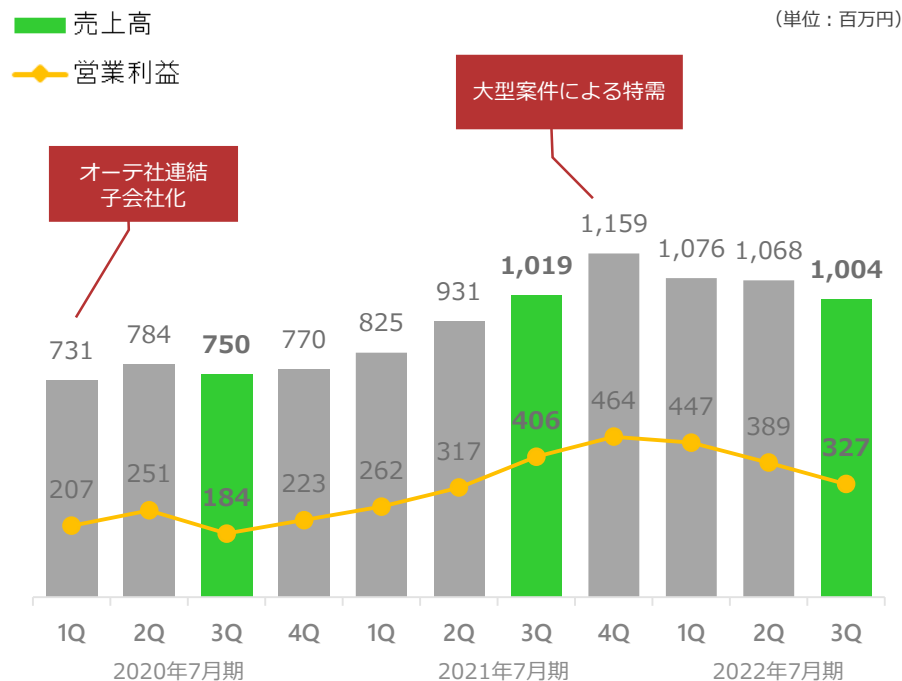


セグメント概況

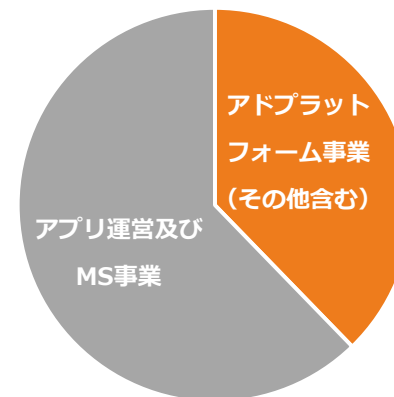
インターネット広告事業

# 【インターネット広告事業】第3四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



【売上高構成比 (2022年7月期3Q)】



### 1 アドプラットフォーム事業※



- ✓ 広告主の決算期に伴う需要増に加え、高い広告効果を維持したことで大型案件の継続受注に成功するなど、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。

# 【インターネット広告事業】第3四半期の結果及び業績推移②

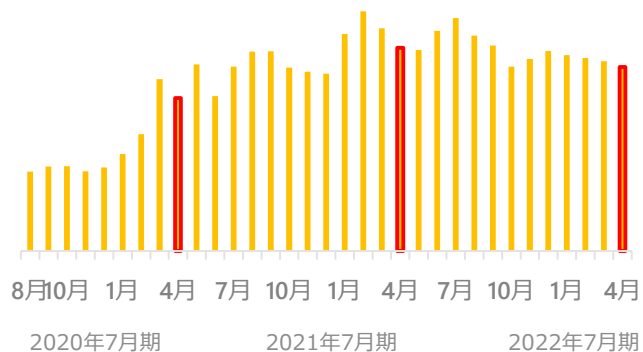
## 2 アプリ運営事業



- ✓ 広告主の決算期需要を取り込み、前年同期比では増収増益を達成。また、新規ユーザー獲得に向け、新タイトル「ソリティアde懸賞」をリリース予定



### アクティブユーザー数(MAU※1)の動向



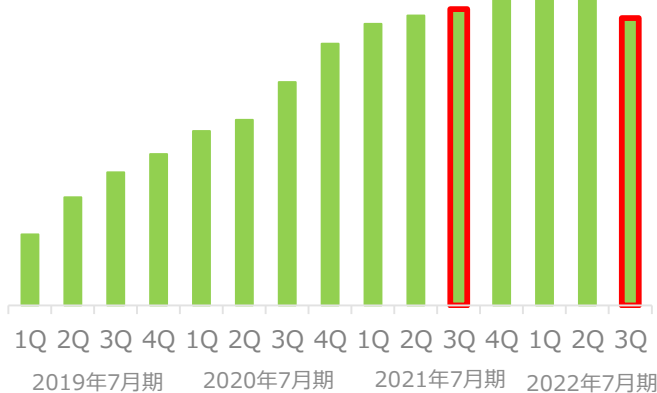
※1 MAU: Monthly Active Usersの略。月あたりのアクティブユーザー数。グラフは月末30日平均数値の推移になります。

## 3 メディアソリューション事業



- ✓ Googleプラットフォームの仕様変更に伴う対応により、前年比でパートナー数がやや減少するも、売上高に影響はなく、大手クライアントからの継続受注もあり、増収増益を達成

### 稼働パートナー数の推移



トピックス

# 【トピックス】自己株式の取得について

## 1. 自己株式の取得を行う理由

当社は、「株式トータルリターンの実現」を目指し、今般の当社の株価水準を総合的に勘案し、事業基盤の維持及び持続的な成長のために必要な株主資本の水準を保持しつつ、資本効率の向上と株主還元の充実を図るため、自己株式の取得の実施と取得株式の消却を行うことといたしました。なお、自己株式取得による主要株主である代表取締役2名の持ち株比率の上昇を鑑み、両氏が保有する株式についても、併せて取得を行う予定です。

## 2. 取得に係る事項の内容

- |                |   |
|----------------|---|
| (1) 取得対象株式の種類  | 当社普通株式  |
| (2) 取得する株式の総数  | 1,500,000 株（上限）<br>（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 6.95%） |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 2,000,000,000円（上限）                                |
| (4) 取得期間       | 2022年5月9日～2022年7月25日                              |
| (5) 取得方法       | 東京証券取引所における市場買付及び<br>自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）       |

## 3. 消却に係る事項の内容

- |               |                              |
|---------------|------------------------------|
| (1) 消却する株式の種類 | 当社普通株式                       |
| (2) 消却する株式の総数 | 上記2. により取得する自己株式の全数          |
| (3) 消却予定日     | 未定 ※自己株式の取得の完了後、改めてお知らせいたします |



## 【トピックス】 その他①

### ◆ なすびさん出演のウェブCMが配信開始！



「電波少年的懸賞生活」で有名な、俳優・タレントのなすびさんを、オーテのアンバサダーに起用し、本年2月1日よりウェブCMの配信を開始しました。

なすびさんご出演CMは[こちら](#)

### ◆ Google アドマネージャー※1のコンサルティングサービスを開始



GCPP※2としてのナレッジを活用し、サイト運営者/アプリデベロッパーの、「Googleアドマネージャー」の導入や運用、実装サポートを行うコンサルティングを開始。(株)ジェイアール東海エージェンシー様をサポート。

※1 Googleが提供するコンテンツを利用するユーザーに広告を表示し、収益の拡大やブランドイメージも保護できる統合型の広告管理プラットフォーム。

※2 GCPP: Google Certified Publishing Partner (サイト運営者向けGoogle認定パートナー)

## 【トピックス】 その他②

### ◆ふるさと納税地方創生協働ラボ※1 – 約32トンのお米をひとり親家庭へ



当社が主宰するラボでは、ふるさと納税の仕組みを活用し、この度茨城県つくばみらい市産のお米約32トンを、コロナ禍で疲弊する東京都のひとり親家庭延べ約6,400世帯に送付いたしました。

※1 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ため、2021年12月に設立。



### ◆ラジオ社内報「モバラジ」、経団連推薦社内報審査で企画賞を受賞



音声で従業員と会社を繋ぐ、“ながら聴き”できる当社の社内報「モバラジ」が、2021年度「経団連推薦社内報審査 WEB部門」※2において、企画賞を受賞しました。

※2 経団連事業サービス 社内広報センター主催

# 參考資料

### 1. 新型コロナウイルス感染症拡大による当社への影響

一部の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などもあり、**事業全体への影響は限定的**で、会社運営についても特段の支障はありません。

### 2. ロシア・ウクライナ情勢による当社への影響

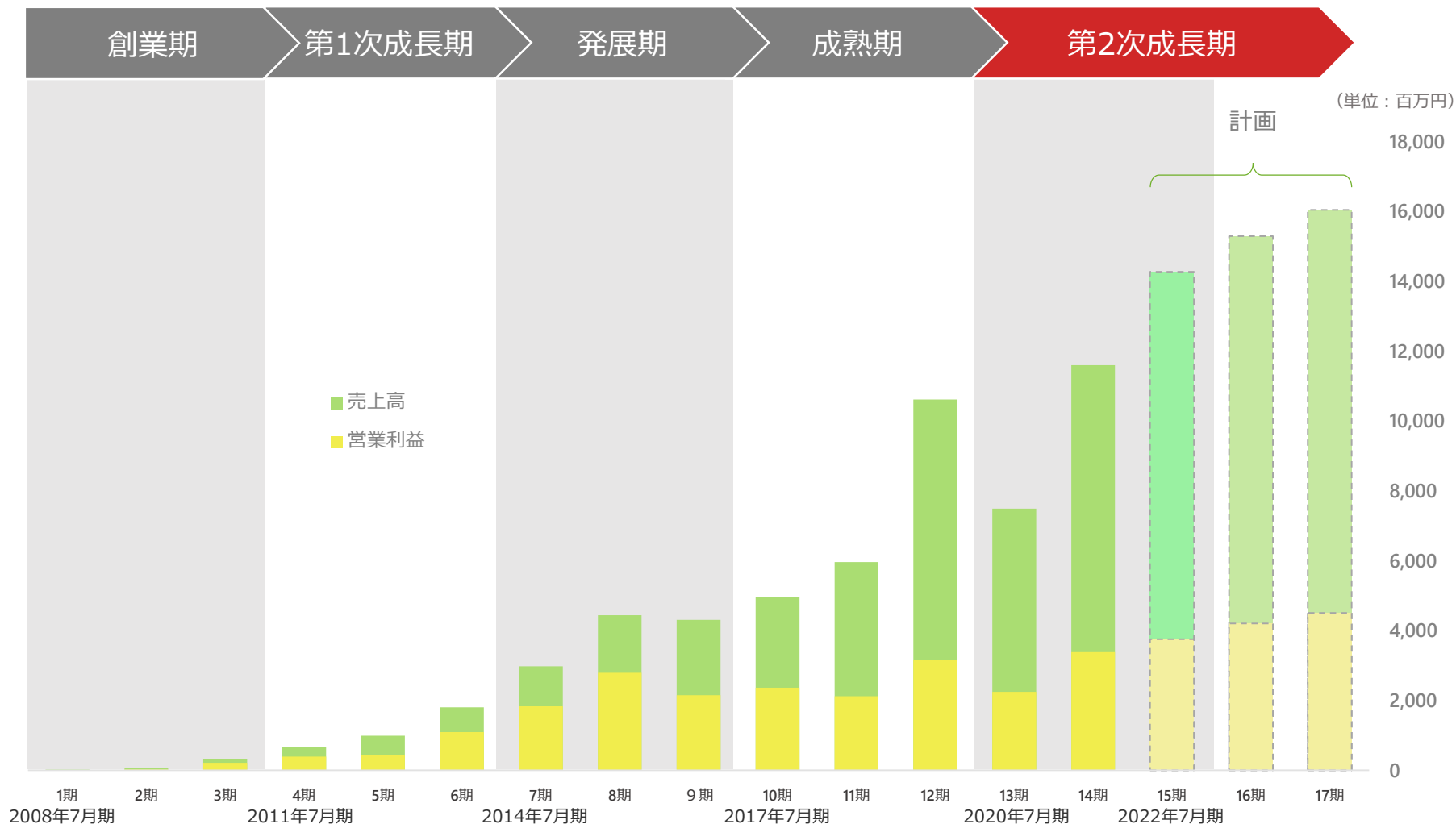
現段階においては、当社グループの**業績に与える影響はありません**。

#### ＜今後における当社への影響見込み＞

新型コロナウイルス感染症拡大及び、ロシア・ウクライナにおける社会情勢においては、引き続き国内外の経済を下振れさせるリスクなどを注視しており、情勢の長期化などにより当社業績に大きな影響が見込まれる場合は速やかにお知らせします。

## 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



ふるなび美食体験

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

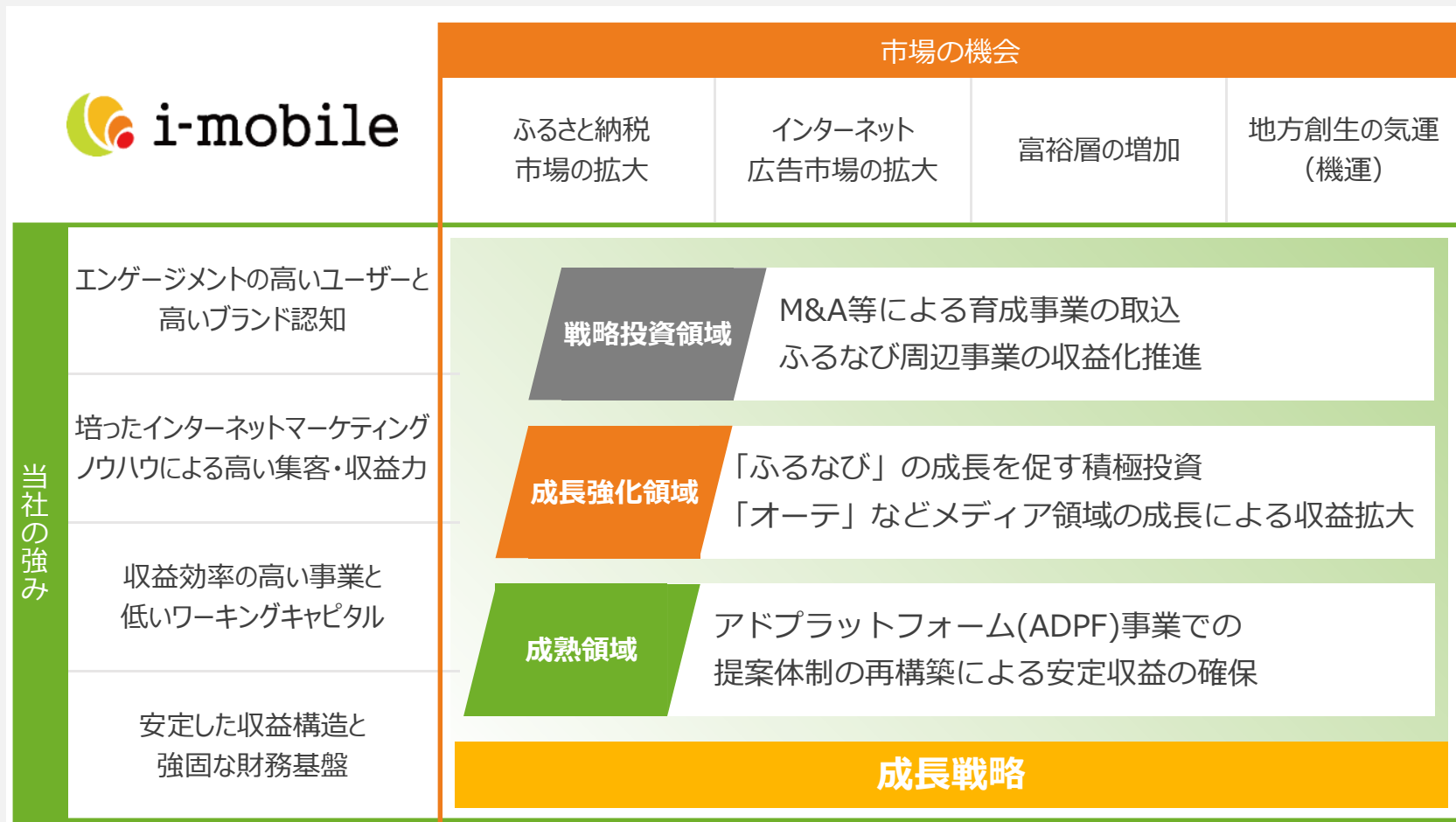
持続的成長力の維持

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



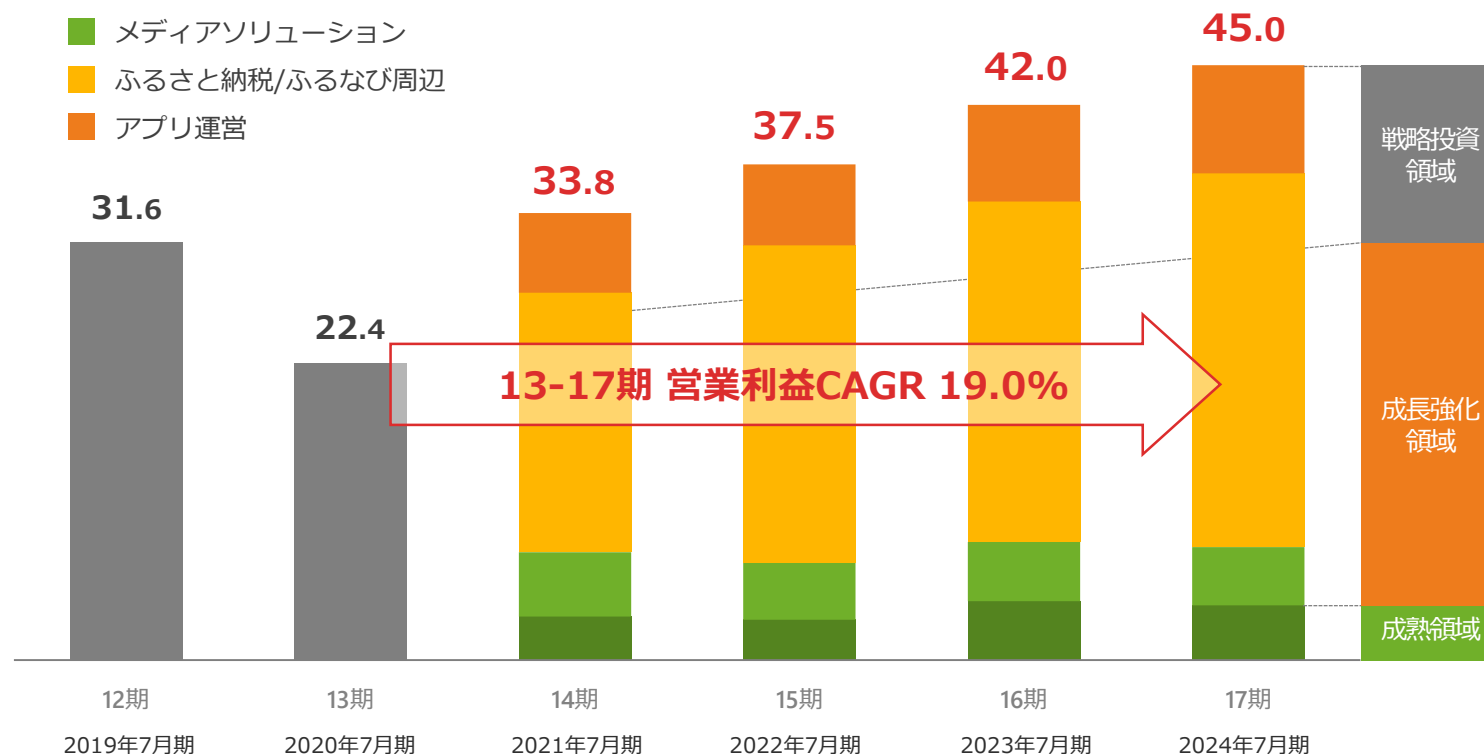
## 参考資料 営業利益 3カ年目標

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	<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%)

## 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	<b>10,102</b>	+2,393 (+31.1%)
	営業利益	1,962	1,962	1,974	<b>2,398</b>	+423 (+21.5%)
	営業利益率	25.0%	25.5%	25.6%	<b>23.7%</b>	
インターネット 広告事業	売上高	12,163	3,915	3,935 <sup>※2</sup>	<b>4,173</b>	+238 (+6.0%)
	営業利益	1,420	1,420	1,451	<b>1,436</b>	▲15 (▲1.1%)
	営業利益率	11.7%	36.3%	36.9%	<b>34.4%</b>	

※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(新収益認識基準)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。

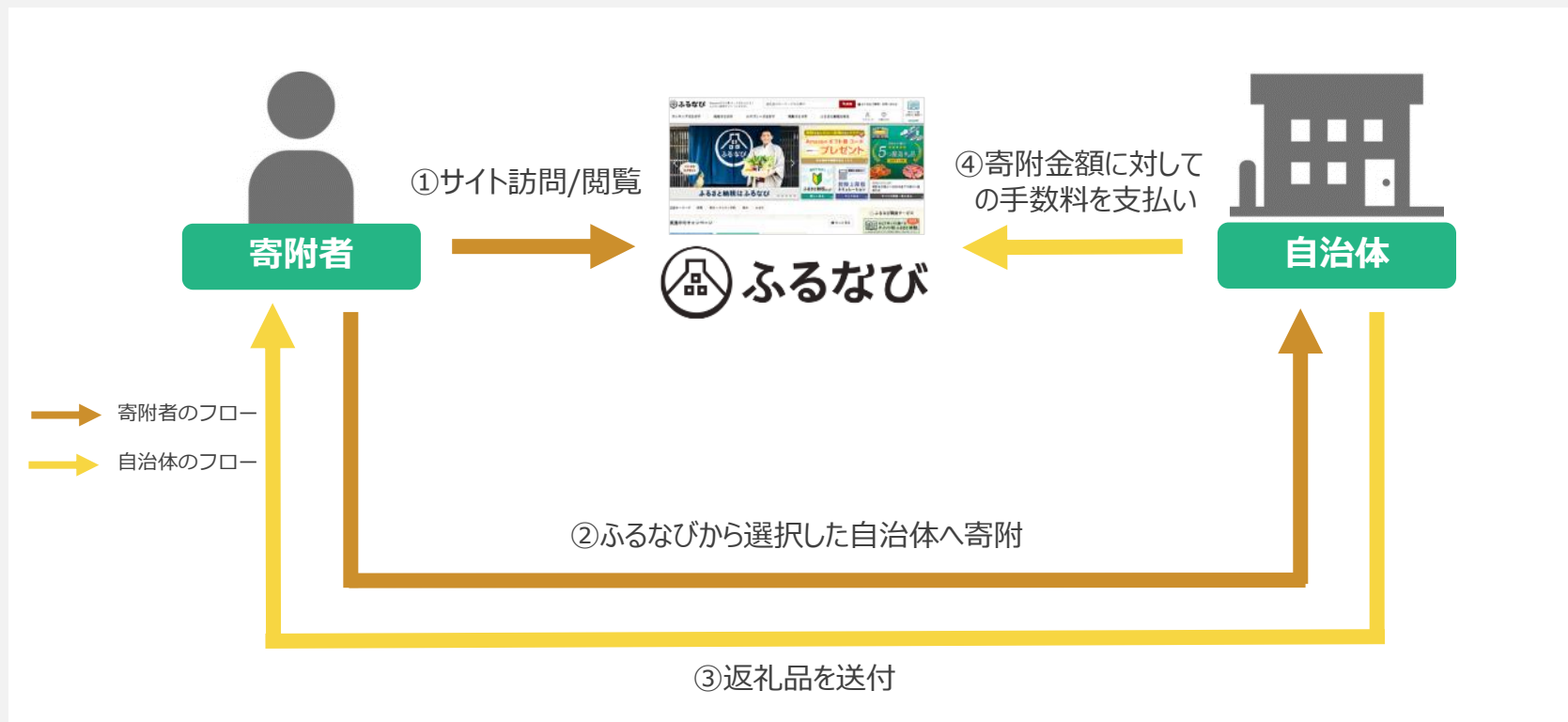
## 参考資料 主要サービス一覧

「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		 <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>ふるなび美食体験</b>	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	 <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 Ad Network</b>	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 Affiliate</b>	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 Certified Publishing Partner</b>	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のソリューションサービス
	アプリ運営事業		 <b>Ohte simple APP STUDIO</b>	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。

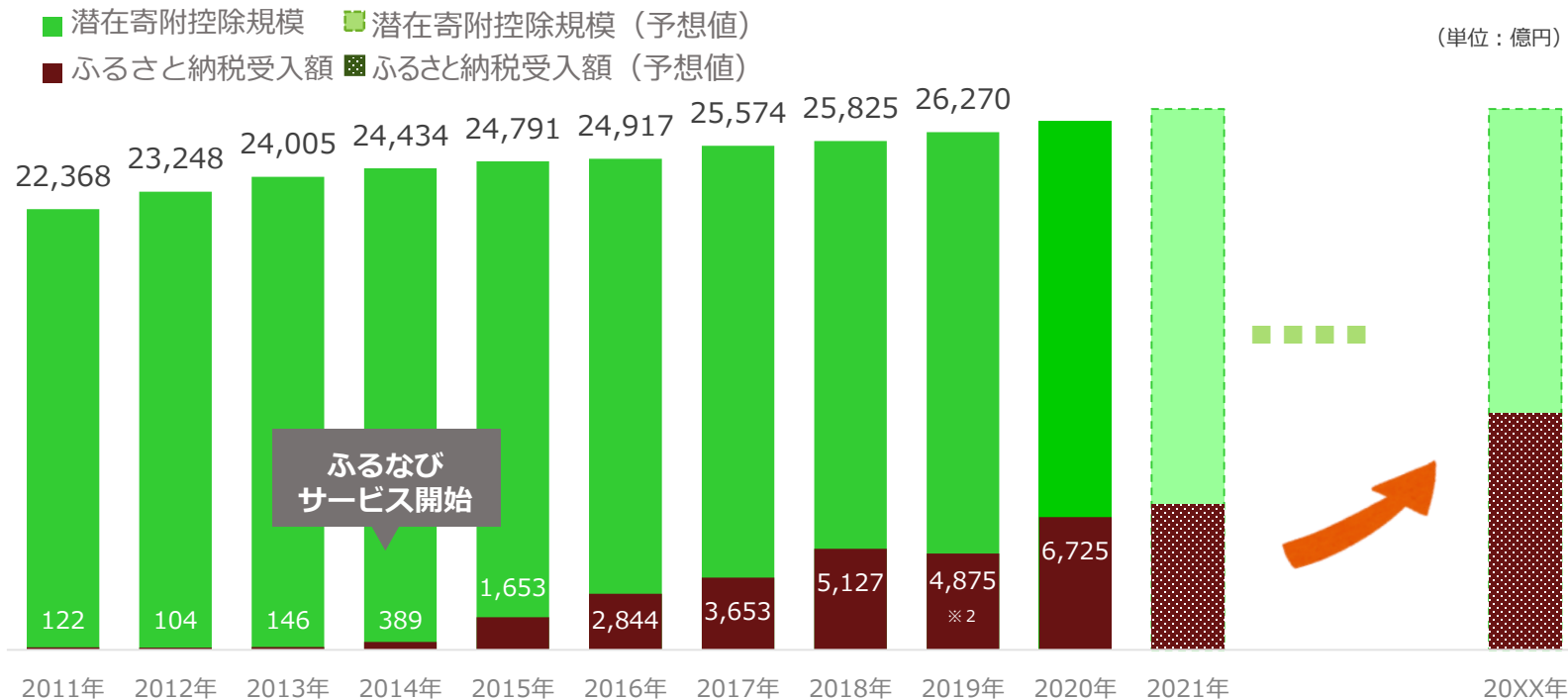
### ふるさと納税 地方創生 協働ラボ

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：2021年8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



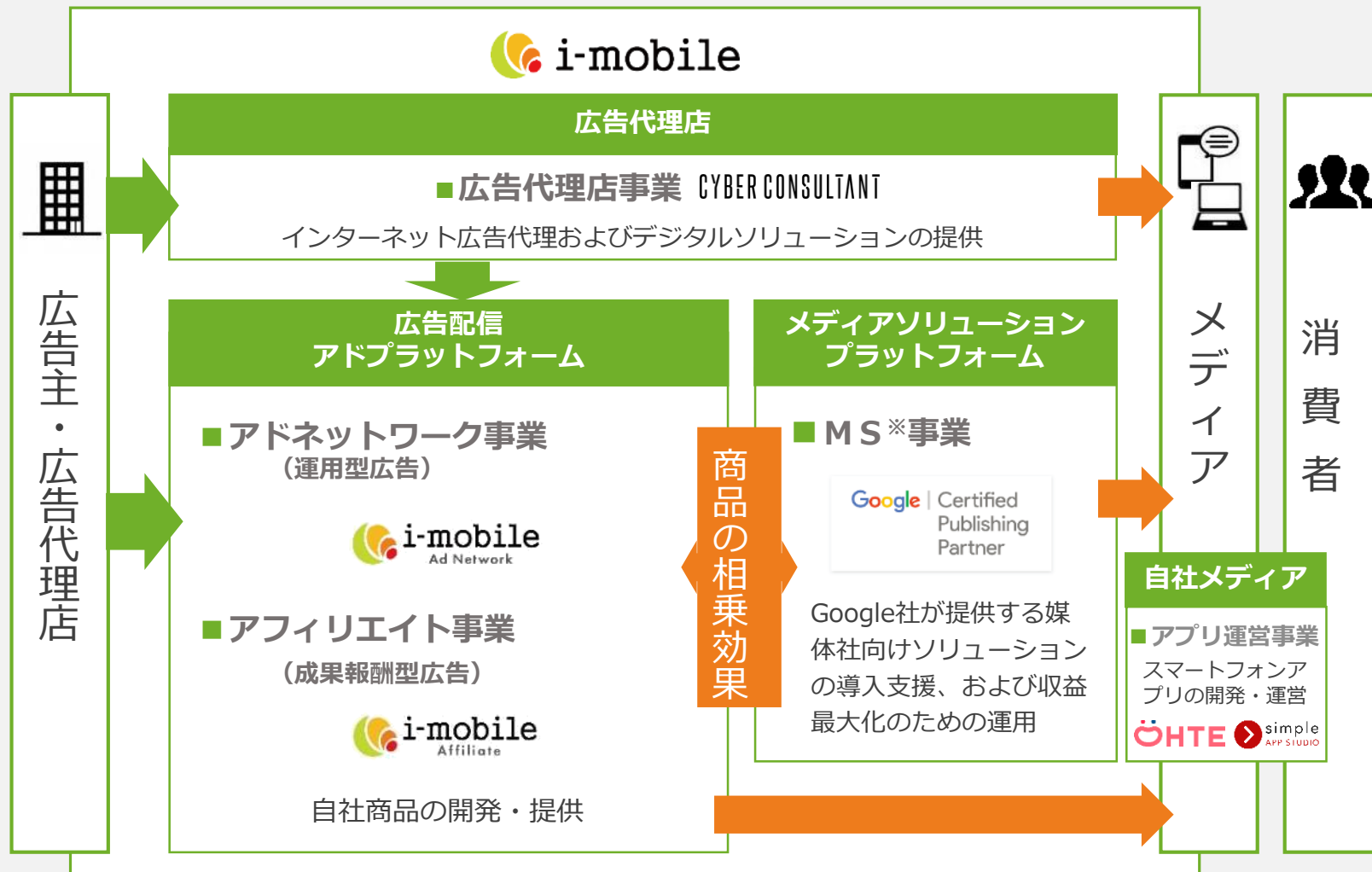
- 2011~2019年 潜在寄附控除規模は「総務省発刊：地方財政の状況」を参考に当社にて算出（個人住民税歳入額×20%）
- 2011~2020年 ふるさと納税受入額は「ふるさと納税に関する現況調査結果」総務省 令和3年7月30日を参照
- ※1 これらの算出は市場規模と成長性を当社基準で概算しているものであり、統計数値とは異なる部分があります。

※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1,200万回以上

※2022年4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

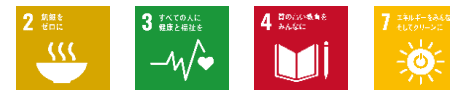
私たちは、グループビジョン「ひとの未来」に貢献する事業を創造し続ける」の実現に向け、事業を始めとした企業活動を通じ、社会課題の解決に取り組み、全てのステークホルダーにとって魅力的な企業として、継続的な企業価値の向上を目指します

- (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となっております

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

## 参考資料 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・デイ・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4月末時点)
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 196名 (2022年4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 

