



中期経営計画（修正版）
（2022年7月期～2024年7月期）

株式会社アイモバイル
（東証プライム市場 6535）

2021年9月8日

2022年9月7日修正

1

会社概要

2

中期経営戦略

3

セグメント別事業戦略

4

サステナビリティと株主還元方針

5

参考情報

1 会社概要



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

1-2 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。

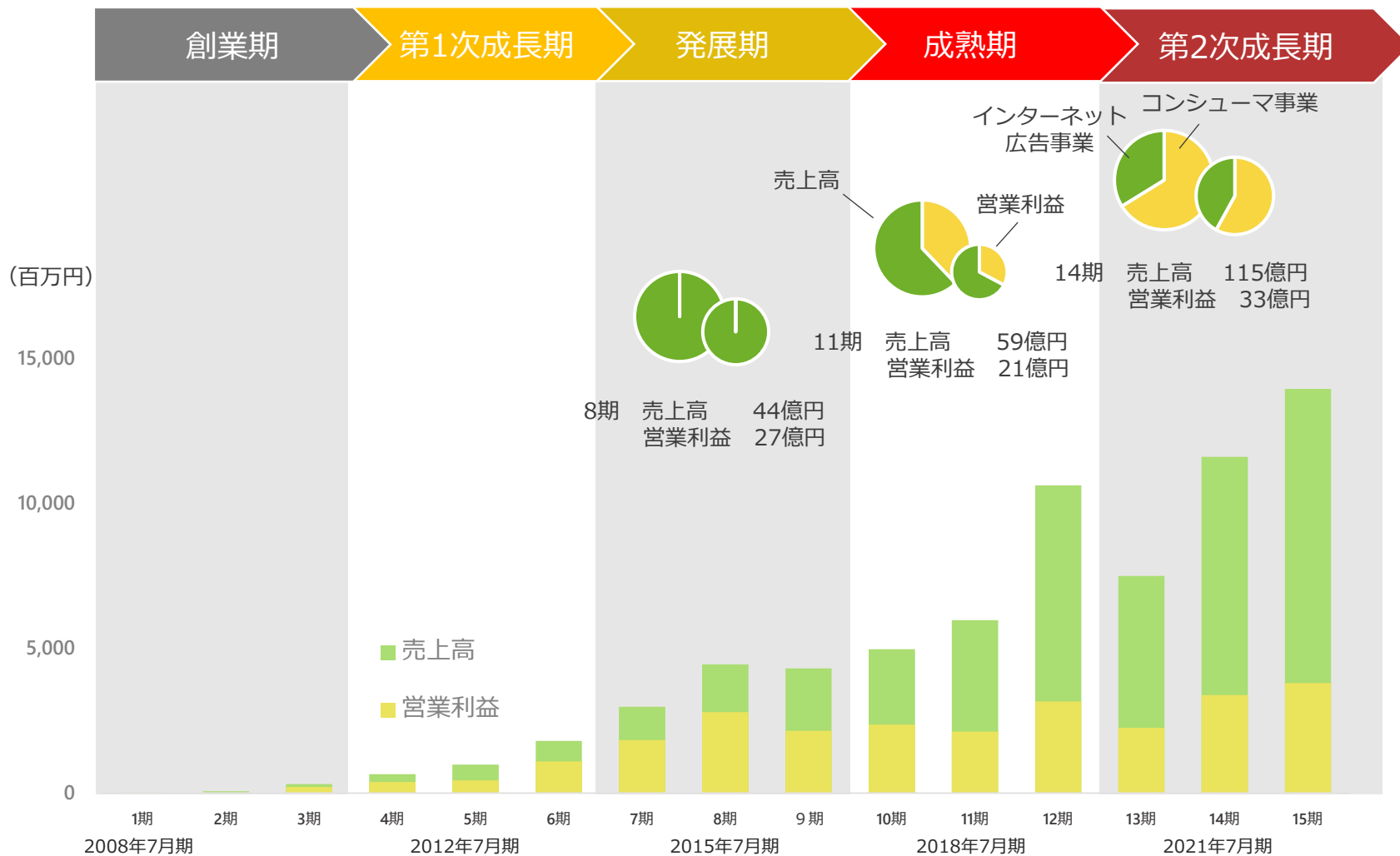


代表取締役社長 野口 哲也





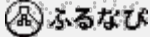






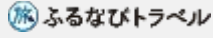




1974年生まれ。日本アイ・ビー・エム株式会社で基礎技術の研究、アーサー・デイ・リトル・ジャパン株式会社を経て、技術系の会社を起業。アドネットワーク事業の創業を志し、2007年に田中と当社を共同設立し取締役CTOに就任。技術のエキスパートとして、独自の広告配信システムを開発。その後も常に技術のトップとして徹底的な市場調査を基にしたシステムを開発し続ける。2017年に代表取締役社長就任。

1-3 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



1-4 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	キャラクター版権管理事業を開始	
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	CYBER CONSULTANT
	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	TAGGY
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	
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	
2021年	10月	体重管理アプリの運営を行うSimple App Studio株式会社を子会社化	

1-5 主要事業／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 Affiliate	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			スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営

2 中期経営戦略

2-1 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

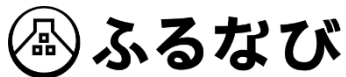
アセット（マーケティングノウハウ、人材・顧客）の活用

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

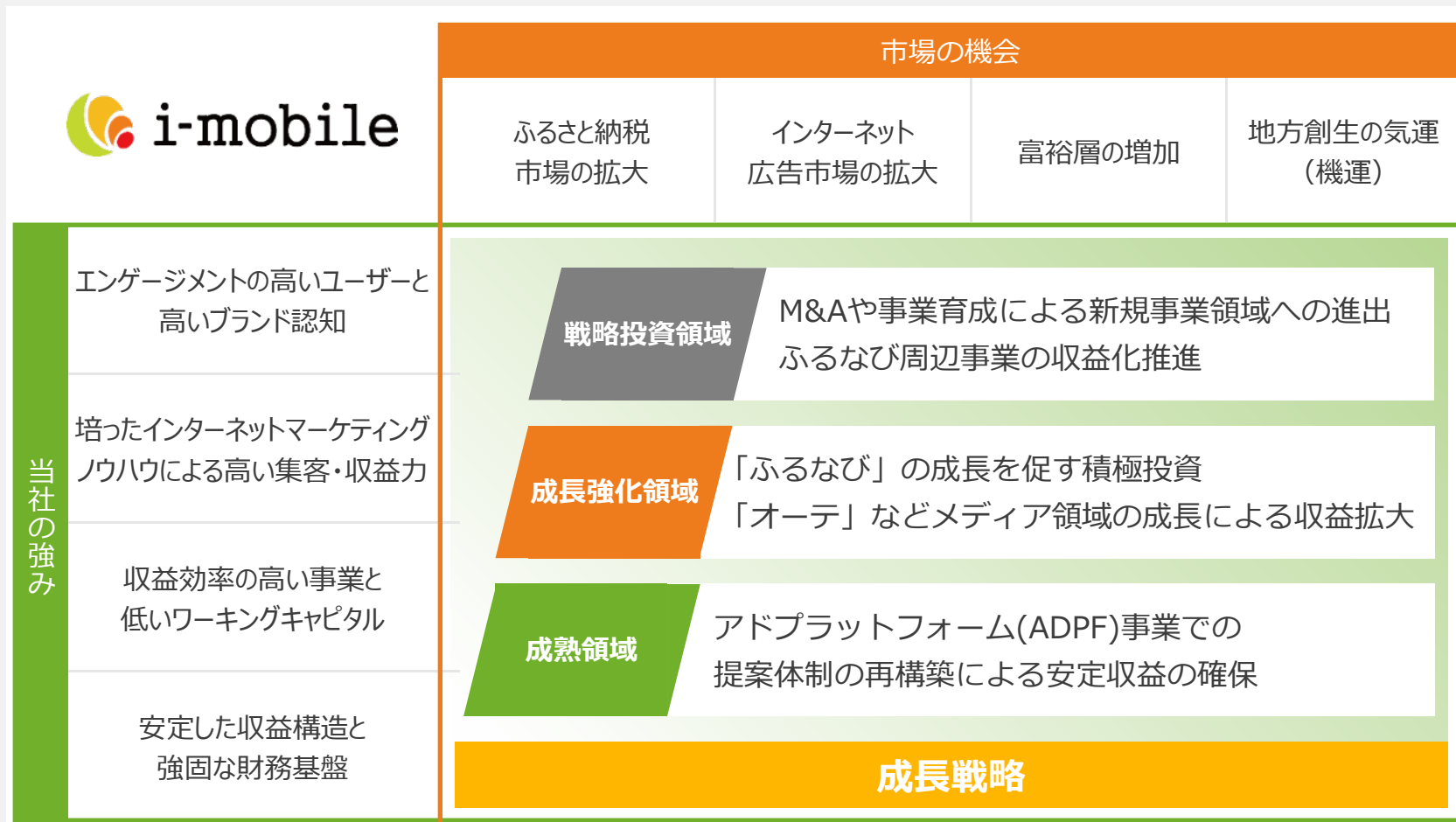
持続的成長力の維持

サステナビリティ

ROEの維持向上

2-2 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



2-3 中期3か年計画 (2022年7月期 - 2024年7月期)

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

成長投資を加速するため計画を修正

(単位：百万円)

項目		2022年7月期 通期実績	2023年7月期 通期計画	前期比	当初 計画比	2024年7月期 通期計画	前期比	当初 計画比
連結 業績	売上高	13,933	16,000	+14.8%	+4.6%	17,800	+11.3%	+10.9%
	営業利益 (営業利益率)	3,793 (27.2%)	3,850 (24.1%)	+1.5%	▲8.3%	4,500 (25.3%)	+16.9%	±0.0%
	当期利益	2,678	2,705	+1.0%	▲3.8%	3,100	+14.6%	+3.0%
	EPS (円)	125.0	134.4	-	-	154.0	-	-



※ 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

2-4 中期3か年計画（セグメント別）

（単位：百万円）

項目		2022年7月期 通期実績	2023年7月期 通期予想	前期比	当初 計画比	2024年7月期 通期計画	前期比	当初 計画比
コン シューマ 事業	売上高	9,916	12,000	+21.0%	+12.2%	13,600	+13.3%	+20.2%
	セグメント 利益	2,495	2,650	+6.2%	+2.9%	3,250	+22.6%	+14.9%
	(営業利益率)	25.2%	22.1%	-	-	23.9%	-	-
インター ネット 広告事業	売上高	4,065	4,100	+0.8%	▲11.0%	4,300	+4.9%	▲9.2%
	セグメント 利益	1,415	1,350	▲4.7%	▲20.8%	1,400	+3.7%	▲20.8%
	(営業利益率)	34.8%	32.9%	-	-	32.6%	-	-

注1 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

3 セグメント別事業戦略

3-1 コンシューマ事業 中期戦略

事業戦略

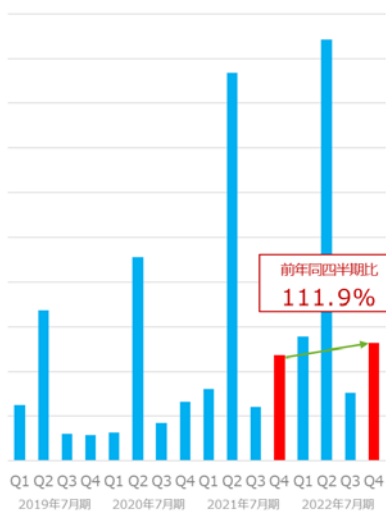


ふるさと納税市場の成長に対しシェア拡大を図るため、マーケティング力を活かした新規会員やリテンション獲得施策、独自返礼品等の顧客利便性の高いサービスで競争優位を確保

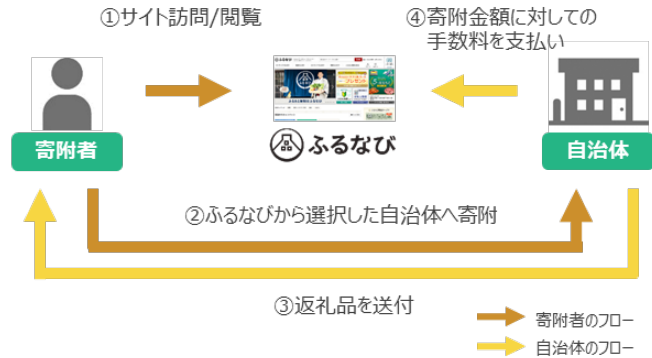
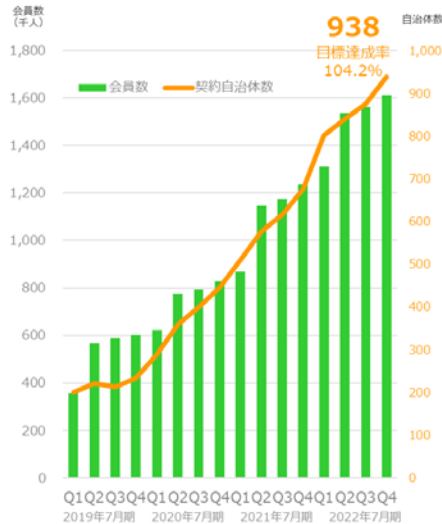
事業概要

ふるさと納税ポータルサイト「ふるなび」を運営。家電など的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、契約自治体数は順調に増加している

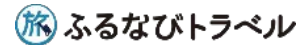
寄附受付件数の推移



会員数と契約自治体数の推移



ふるなび周辺事業



ふるなび美食体験



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



「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

3-2 インターネット広告事業 中期戦略①

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、ストック収益型事業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



3-3 インターネット広告事業 中期戦略②

事業戦略

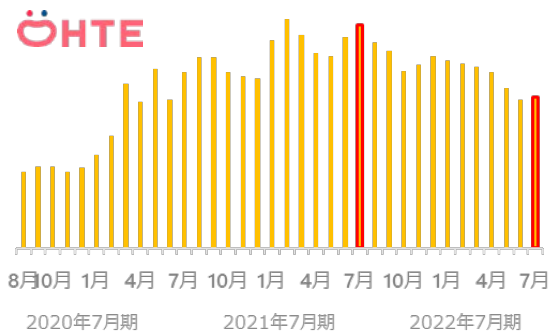
アプリ運営事業

- ・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子会社化。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。「パズル de 懸賞」などゲーム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は累計ダウンロード数1,200万を超える。2021年には600万ダウンロードを超える体重管理アプリ「シンプルダイエット」を子会社化※2し、更なる収益拡大を目指す

アクティブユーザー数(MAU※1)の動向



シンプルダイエット



累計DL数 約1,200万回以上

※2022年7月末時点



※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28日平均数値の推移になります
 ※2 アプリ「シンプルダイエット」の企画、運営会社であるSimple App studio株式会社を2021年10月に子会社化しました

4 サステナビリティと株主還元方針

4-1 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）



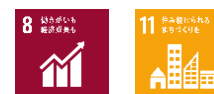
人々のQOLの向上



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

4-2 資本政策・株主還元方針

2022年7月期配当実績と2023年7月期配当計画

2022年7月期は、配当予想から3円増配し、1株当たり38円といたしました

2023年7月期は、普通配当として1株当たり40円の配当を計画しております

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。
- ・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。

5 参考情報

5-1 会社情報

商号	株式会社アイモバイル	資本金	152百万円 (2022年7月末時点)	
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 200名 (2022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
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	取締役	取締役	文田 康博
		取締役	筆頭社外取締役	田中 邦裕
		取締役	社外取締役	嶋 聡
		取締役	社外取締役(常勤監査等委員)	轟 幸夫
		取締役	社外取締役(監査等委員)	石本 忠次
		取締役	社外取締役(監査等委員)	高木 明
		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%)	

5-2 役員略歴

多種多様なバックグラウンドを持つ経験豊富な役員によって、経営についての活発な意見交換や提案がなされ、監督機能と共に高いレベルでの経営を実現している



取締役 溝田 吉倫

創業期より当社に参画。マーケティングに精通し、インターネット広告業界についての幅広い知見をもってアドネットワーク事業の責任者として、当社の成長に貢献。



社外取締役（常勤監査等委員）轟 幸夫

ヤフー株式会社社外監査役、株式会社SBI証券常務取締役を歴任。上場企業の役員としての豊富な経験に基づき、モニタリング機能を発揮。税理士。



取締役 文田 康博

大手小売業やIT、TV通販などの上場企業で商品企画部長や経営企画部長などを歴任。経営戦略やコーポレート業務に精通し、当社では、管理部門全般及び経営・資本戦略をマネジメントしている。



社外取締役（監査等委員）石本 忠次

税理士法人代表として、税務・会計分野の知見を有する。社外役員としての豊富な経験に基づき、モニタリング機能を発揮。税理士。



筆頭社外取締役 田中 邦裕

さくらインターネット株式会社を設立し、約6年で東証マザーズに上場。起業家としての豊富な経験に基づき、当社経営の監督及び経営全般に対する助言を行う。



社外取締役（監査等委員）高木 明

大手監査法人、法律事務所を経て、当社社外監査役に就任。会計、内部統制及び法律に関する知見に基づき、モニタリング機能を発揮。公認会計士。

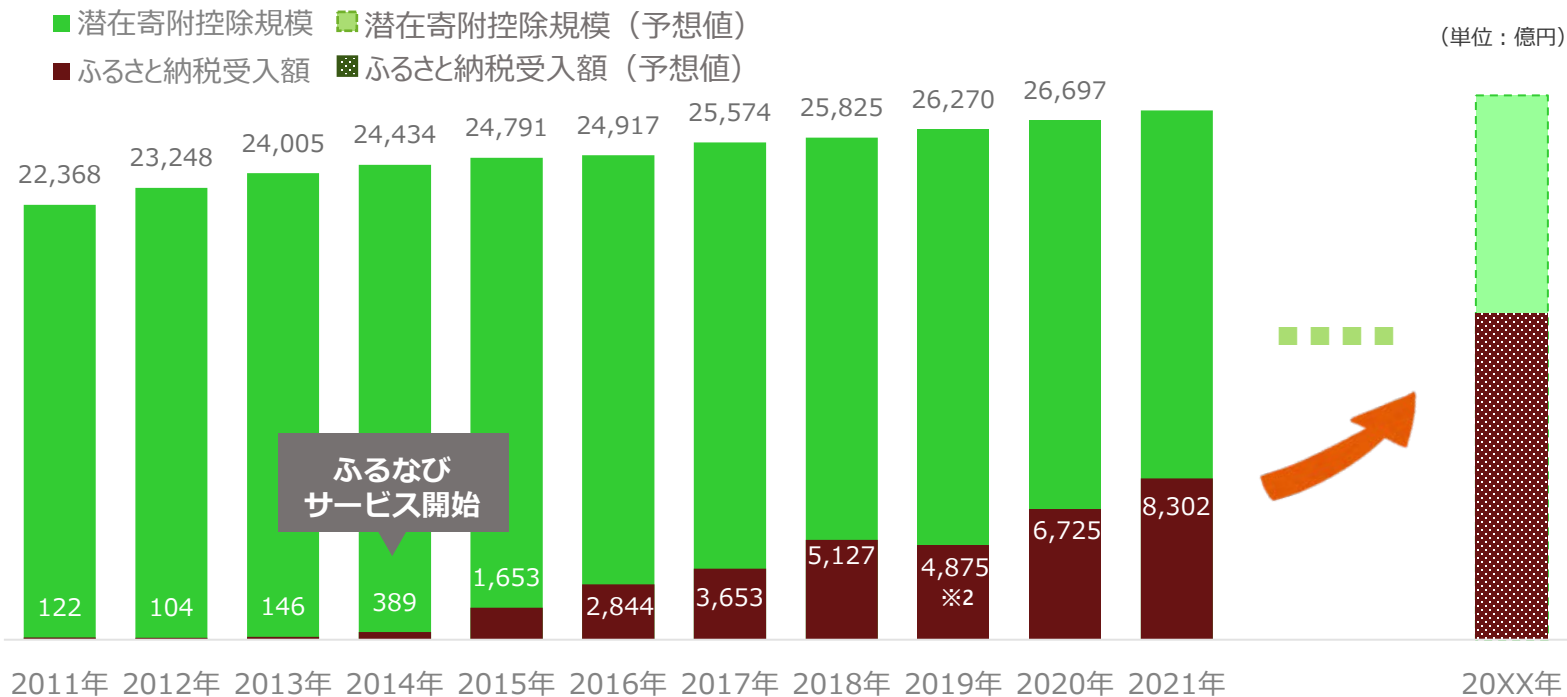


社外取締役 嶋 聡

衆議院議員、現ソフトバンクグループ株式会社社長室長を歴任。公共政策、情報通信業界に精通し、当社経営の監督及び経営全般に対する助言を行う。

5-3 ふるさと納税市場の推移

社会環境を受けたふるさと納税市場は順調に拡大。潜在寄附控除規模からみる市場成長余地はまだ大きく※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



- 2011~2020年 潜在寄附控除規模は「総務省発行：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%）
- 2011~2021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4年7月29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。

5-4 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、収益力及びEPS、ROEは継続的に向上している

I-1. 連結業績推移 注1

(百万円)

会計年度	2018/07	2019/07	2020/07	2021/07	2022/07
売上高	5,959	10,611	7,485	11,592	13,933
売上総利益	5,820	10,202	7,292	11,584	13,918
売上総利益率	97.7%	96.1%	97.4%	99.9%	99.9%
販売費及び一般管理費	3,702	7,041	5,046	8,202	10,125
売上販管費率	62.1%	66.4%	67.4%	70.8%	72.7%
営業利益	2,118	3,160	2,246	3,382	3,793
営業利益率	35.5%	29.8%	30.0%	29.2%	27.2%
経常利益	2,095	3,149	2,248	3,366	3,839
経常利益率	35.2%	29.7%	30.0%	29.0%	27.6%
当期利益注2	1,165	1,367	1,727	2,299	2,678
当期利益率	19.6%	12.9%	23.1%	19.8%	19.2%
総資産	15,465	16,911	15,359	18,992	18,193
純資産	12,040	13,145	13,222	14,720	13,406
純有利子負債	▲ 11,016	▲ 13,974	▲ 12,363	▲ 15,422	▲ 14,268
自己資本比率	76.0%	76.5%	86.1%	77.4%	73.3%

I-2. セグメント別業績推移 注3

会計年度		2018/07	2019/07	2020/07	2021/07	2022/07
コンシューマ事業	売上高	2,273	7,484	4,485	7,708	9,916
	営業利益	680	2,313	1,325	1,974	2,495
	営業利益率	29.9%	30.9%	29.5%	25.6%	25.2%
インターネット広告事業	売上高	3,729	3,152	3,037	3,935	4,065
	営業利益	1,394	770	866	1,451	1,415
	営業利益率	37.4%	24.4%	28.5%	36.9%	34.8%

II. 各指標の推移

会計年度	2018/07	2019/07	2020/07	2021/07	2022/07
ROE	10.2%	10.9%	13.1%	16.5%	19.1%
ROA	7.9%	8.4%	10.7%	13.4%	14.4%
EPS (円)	55.0	57.3	76.6	107.4	125.0

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

注4 2022年7月期に配賦方法を見直しており、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。

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 

