



2023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

(東証プライム市場 6535)

2023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

Values

笑顔 × 成長 × チーム

2023年7月期 第2四半期決算概要

エグゼクティブサマリ①

I 売上高、利益共に四半期会計期間で過去最高

コンシューマ事業が計画を大きく上回り、インターネット広告事業の減収をカバー。連結売上高は前年同期比123.5%を達成

II コンシューマ事業 売上高前年同期比135.5%と飛躍

ふるさと納税事業では市場シェア獲得のための販促施策を実施。インターネット広告事業は市場の軟調を受けるも利益水準を維持

III 人的資本投資を含む戦略投資は着実に進捗

地域産業振興や交流人口増加による地方創生を担う事業投資は着実な成果が出始めており、グリーンエネルギー事業への投資もサステナビリティと事業収益への貢献の両面で、計画通りに進捗



エグゼクティブサマリ②

(単位：百万円)

項目		2022年7月期 2Q実績	2023年7月期 2Q実績	前年同期比	計画比
連結業績	売上高	10,160	12,547	123.5%	108.5%
	営業利益 (営業利益率)	3,268 (32.2%)	3,123 (24.9%)	95.6%	108.0%
	当期利益 [※]	2,266	2,105	92.9%	109.2%

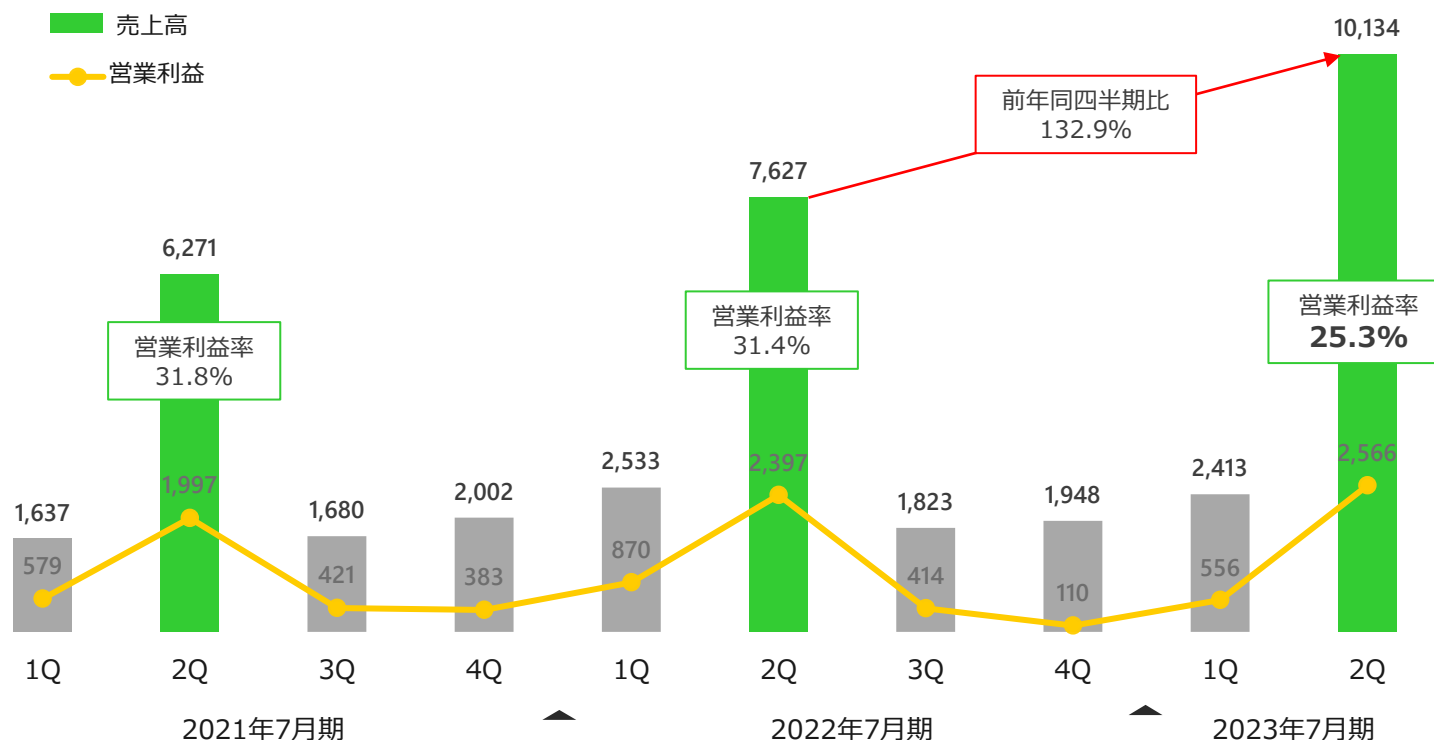
コンシューマ 事業	売上高	8,028	10,881	135.5%	112.7%
	営業利益 (営業利益率)	2,485 (31.0%)	2,816 (25.9%)	113.3%	117.7%
インターネット 広告事業	売上高	2,145	1,668	77.8%	85.8%
	営業利益 (営業利益率)	837 (39.0%)	367 (22.0%)	43.9%	64.0%

※ 当資料における「当期利益」とは、「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示しております。

連結売上高及び営業利益推移

コンシューマ事業の計画を大きく上回る増収により、軟調なインターネット広告事業の減収をカバーし、過去最高の四半期売上高と利益を達成

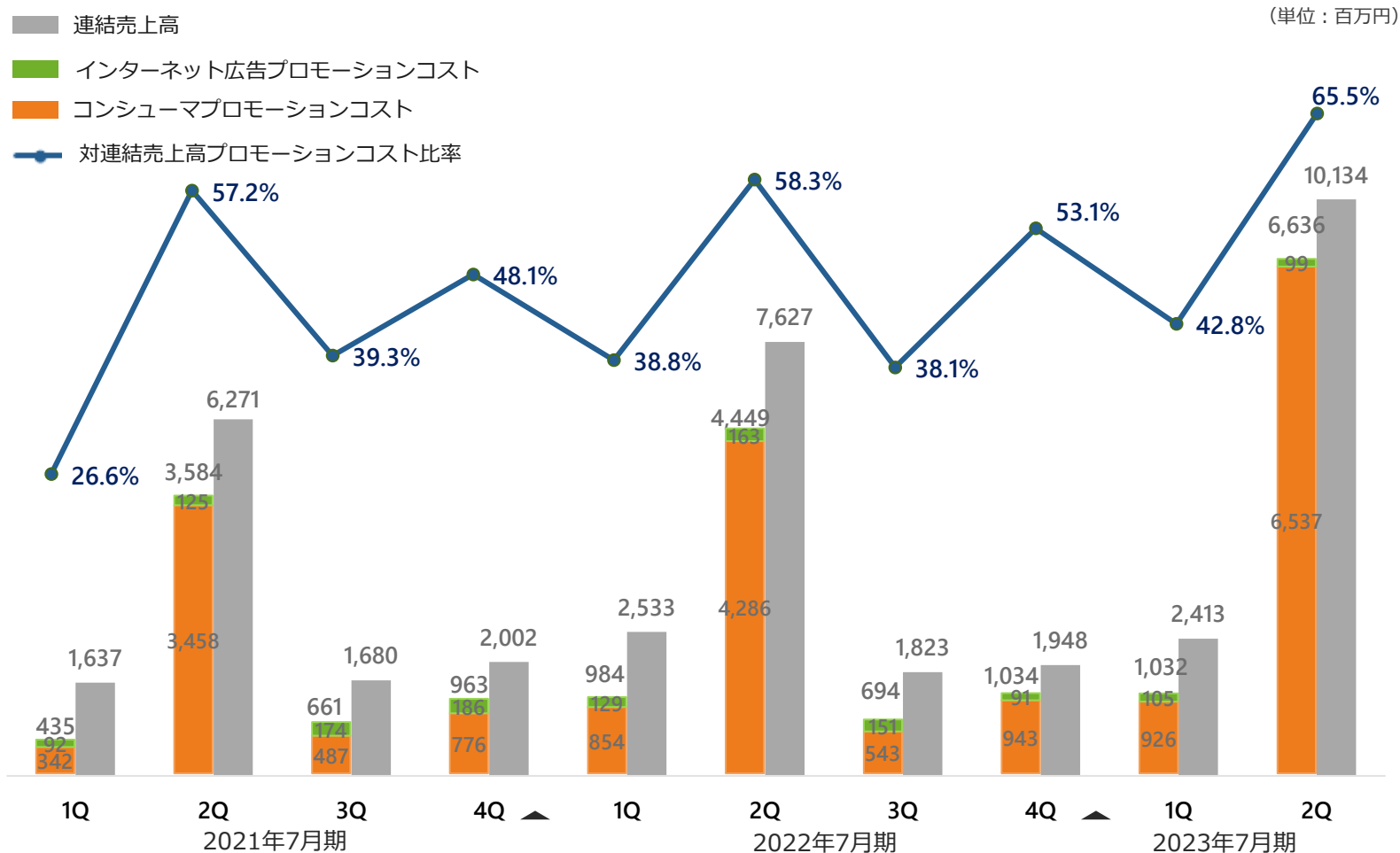
(単位：百万円)



※ ADPF事業：アドプラットフォーム事業

プロモーションコスト（対売上高比率）の推移

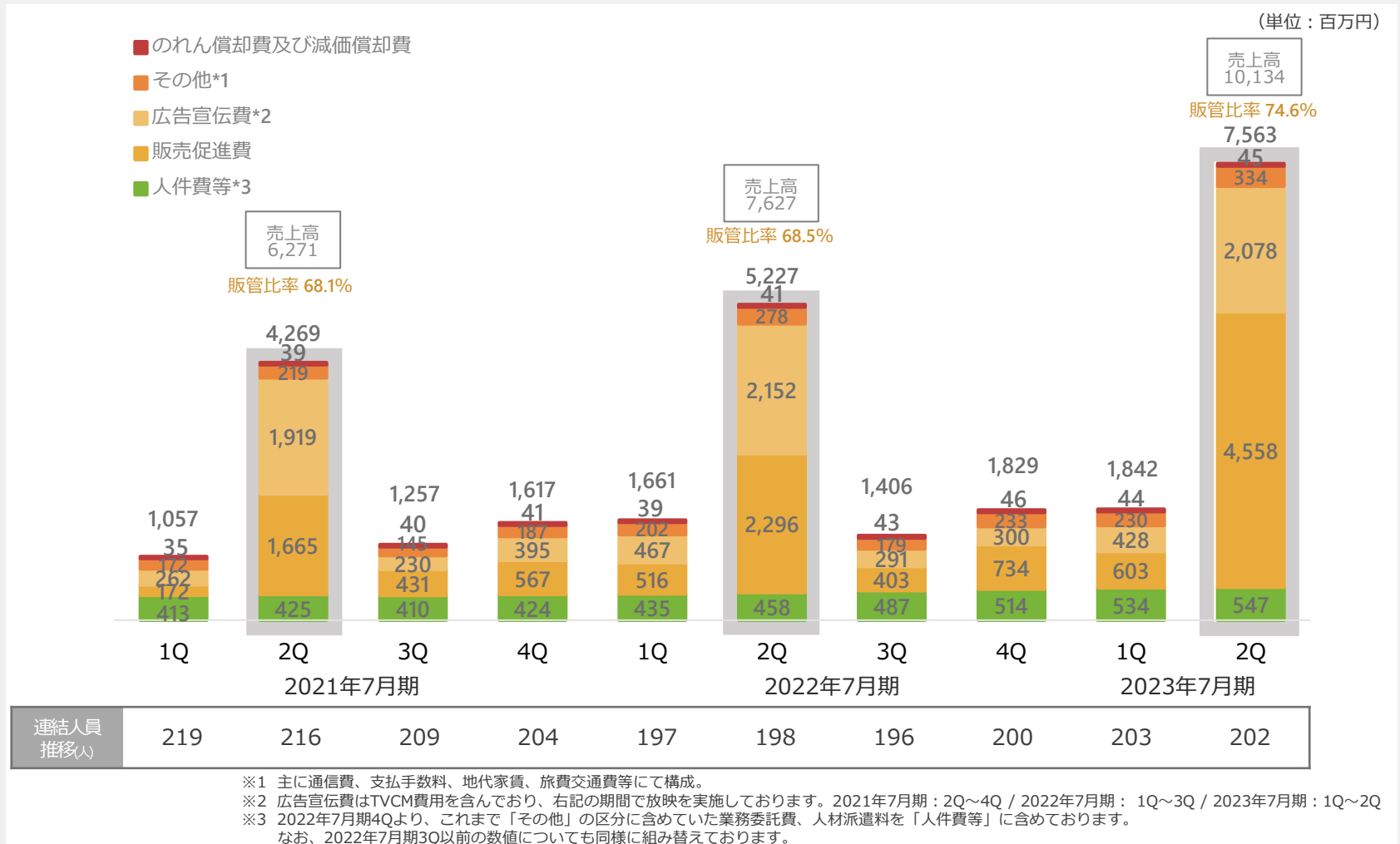
ふるさと納税事業において、市場シェア獲得のための投資を前期のテストマーケティングを基にした戦略で実施し、大幅な新規会員と売上高を獲得



※ 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

売上高に連動する費用（販売促進費）と人的資本投資による費用（人件費等）の増加により、売上高販管比率は上昇するが、当初計画の範囲内で着地



セグメント概況

コンシューマ事業

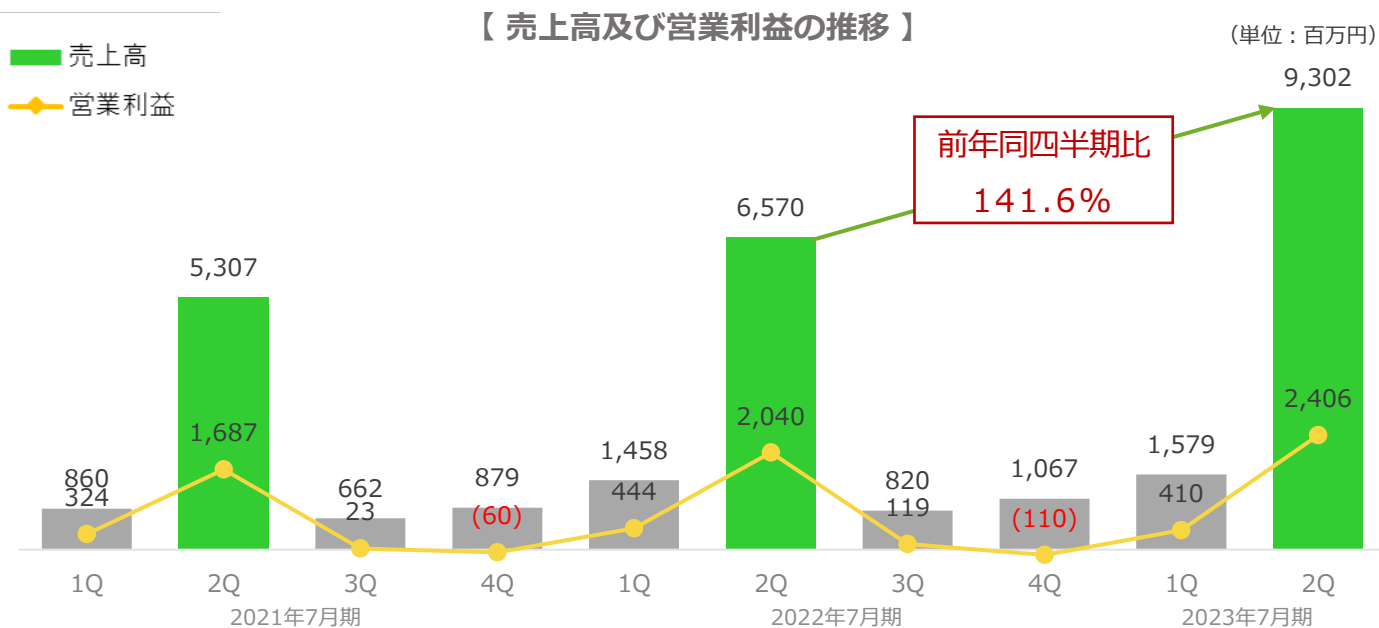
【コンシューマ事業】 第2四半期の結果及び業績推移

ふるさと納税事業 ふるなび

- ✓ 新規会員獲得のための積極的なプロモーションと、ふるなびカタログやふるなびプレミアムが貢献し、会員数、寄附受付件数及び受付金額が大幅に増加。売上高、利益共に**計画を大きく上回る**

ふるなび周辺事業 ふるなびトラベル

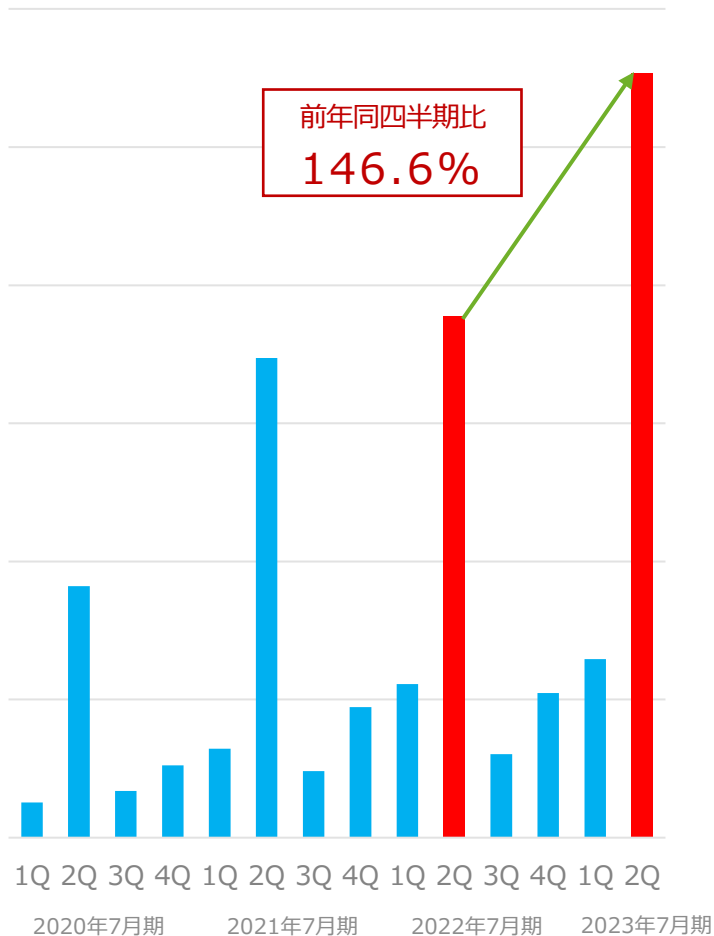
- ✓ トラベル事業の契約自治体が拡大。提携宿泊施設は前年比*2倍(約1,750施設)となり、**寄附額も大幅に増加**
- ✓ レストランPR事業の掲載店舗数は前年比*1.3倍、商品数は同1.5倍と順調に拡大し、収益に貢献



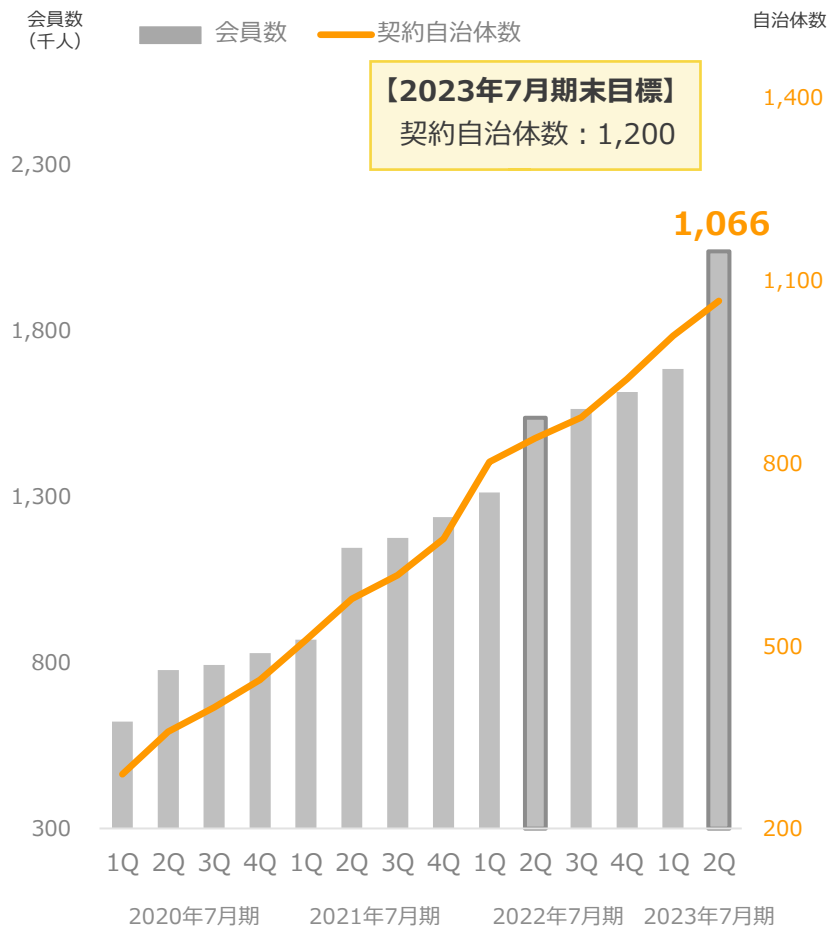
※本ページの「前年比」は、2023年1月末と2022年1月末の数値を比較するものです。

【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

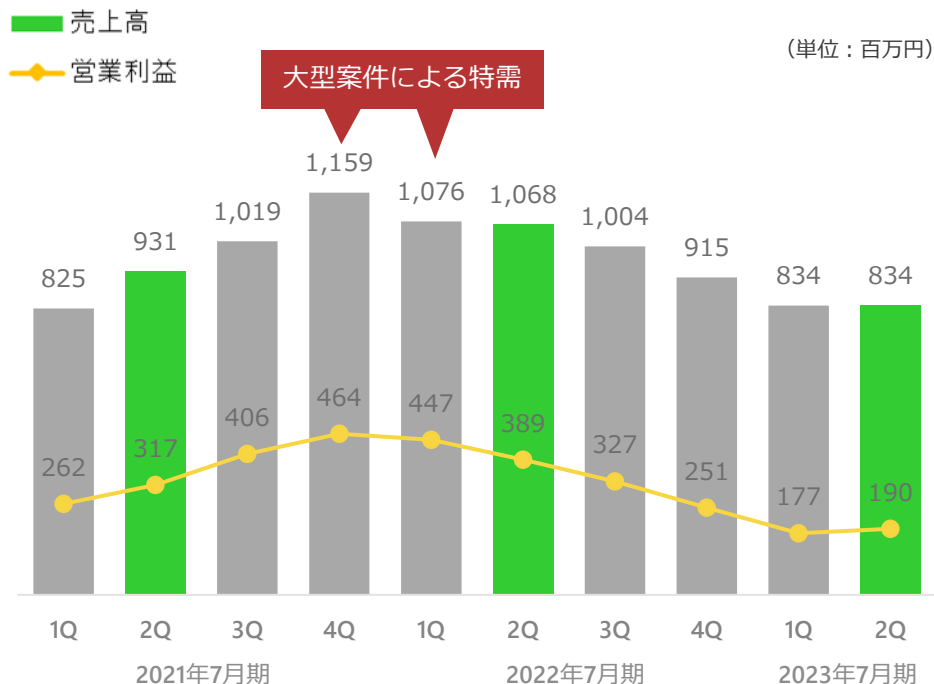


セグメント概況

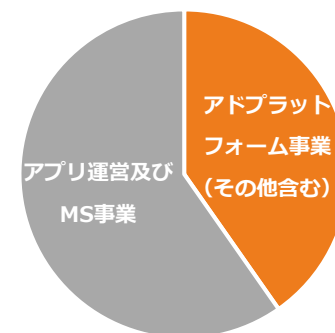
インターネット広告事業

【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



【売上高構成比 (2023年7月期2Q累計)】



1 アドプラットフォーム事業※1 Action

- ✓ 人々の行動変化やインターネット広告市場の軟調による単価下落の影響を受けるも、Actionの堅調などで**利益を維持**。IM-UID※2との連携やWEB向けの商品強化、回復傾向の海外案件により利益水準の維持を目論む

※1 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、本資料ではADPF事業とも表示しております

※2 IM-UID(IM Universal Identifier) : 3rd Party Cookieを利用せずに異なるドメイン間でData連携するインテグレート・マージャー社が提供する共通IDソリューション

【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②

2 アプリ運営事業

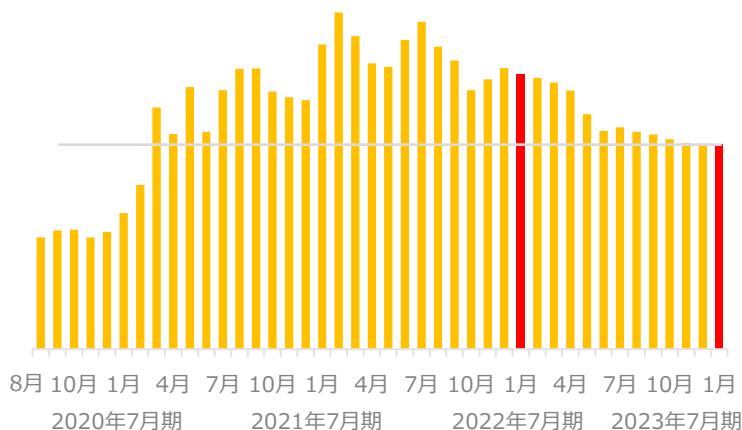


✓ Android版「ソリティアde懸賞」が業績に寄与し、MAUも横ばいで推移



✓ 社会行動の変化やネット広告市場の軟調による単価下落の影響で厳しい結果となるも、ADPF事業との協業モデルの収益化と新規タイトルリリースによる回復を目指す

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



✓ 新規パートナーや広告枠数は過去最高を達成し、稼働パートナー数も過去最高を更新

✓ 大手広告主の出稿減少も、広告需要期の影響と稼働数（広告枠及びパートナー）の増加により増収を達成

稼働パートナー数の推移



トピックス

グリーンエネルギー事業の実証実験の進捗について

脱炭素社会をマーケティングとテクノロジーで推進し、地方創生を実現

ソーラーシェアリング（営農）型発電所が稼働開始

栃木県小山市、真岡市、芳賀町において発電所の新規稼働を開始しました。今期末には合計**45か所**の発電所の稼働を予定しており、再生可能エネルギーによる総発電量は2メガワットを超えます。これは、当社の本社および、全従業員の世帯における年間電力消費量に相当します。

ソーラーシェアリングによって食糧自給率、エネルギー自給率の社会課題を同時に解決し、エネルギーの地産地消と地域活性化を推進してまいります。



- ・ 2023. 2.17 三重県明和町との包括連携協定を締結
- ・ 2023. 1.31 栃木県真岡市営農型発電所 売電開始
- ・ 2023. 1.31 栃木県芳賀町営農型発電所 売電開始
- ・ 2023. 1.20 栃木県小山市営農型発電所 売電開始
- ・ 2021.12.23 みんな電力と業務提携
ふるさと納税の返礼品として「電力ポイント」の提供を開始
- ・ 2017. 3.22 株式会社 Loop との資本業務提携
- ・ 2016. 5.31 茨城県小美玉市発電所 売電開始



芳賀町営農型発電所



真岡市営農型発電所

第2四半期 トピックス

人的資本への戦略投資を強化。平均年収を対前年比10%以上引き上げ



人的資本投資の強化により、経営戦略の実行を担う人材の獲得、育成、組織の活性化を推進し、更なる企業価値の向上を実現します

ふるなびトラベルの寄附金額が前年比2倍に急伸。提携店カテゴリも拡張



2022年暦年の寄附金額が前年比199.8%。提携先も宿泊施設に加え、旅行先での飲食や体験、都内のアンテナショップへと拡張しました

懸賞も出来る人気の定番カードゲーム「ソリティアde懸賞」iOS版の予約開始








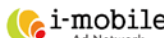


Android版に続き、iOS版をApp Storeに予約掲載開始。「クロンダイク」「スパイダー」「フリーセル」をプレイ回数制限なく遊べます

ふるさと納税制度を活用した産官学協働による社会課題の解決と地方創生



昨年引き続き、つくばみらい市との協働による「コロナ禍で疲弊したシングルマザーと子どもを支援する事業」を実施し、2月に支援米を発送

第2四半期 その他の主なリリース

- 2022年11月 ●  **i-mobile** システムセキュリティ強化のため国際セキュリティ規格の「ISMS認証」を取得
- 12月 ●  **ふるなび** 「ふるなびトラベル」がリニューアル。宿泊の他、飲食や体験での利用も可能に銀座のアンテナショップ「まるごと高知」でポイントが使える期間限定イベントを開催
-  **OHTE** 総額300万円相当の懸賞品が当たる『超懸賞祭』を開催
-  **ふるなび** 「ワンストップ特例オンライン申請」サービスを開始
- **Action** インフルエンサー向けサービス「Action」で新規登録キャンペーン第2弾を実施
-  **ふるなび** 茨城県つくばみらい市と協働で、ひとり親家庭を支援するCF*第2弾を開始
-  **i-mobile Ad Network** (株)インティメート・マージャーが提供する「IM Universal Identifier」と連携
- 2023年1月 ●  **OHTE** iOS版「ソリティアde懸賞」の事前予約版をApp Storeへ掲載開始
-  **i-mobile** MS事業**でサイト売買プラットフォーム「ラッコM&A」とサービス間連携を開始

* CF =クラウドファンディング
** MS事業=メディアソリューション事業

参照：[PR TIMESアイモバイルプレスリリース一覧](#)

第2四半期 テレビメディア露出実績

※東京キー局および、全国放送のみ抜粋

日付	テレビ局	番組名
2022年12月 4日	テレビ東京 (TX)	ビジネスレポートS
12月 4日	TBSテレビ (TBS)	サンデージャンクション (『サンデージャポン』番組内コーナー)
12月 6日	テレビ朝日 (EX)	報道ステーション
12月 8日	日本テレビ (NTV)	ふぉ～ゆ～調査団! (『バゲット』番組内コーナー)
12月 9日	フジテレビ (CX)	ふるさとファンタ
12月13日	テレビ朝日 (EX)	報道ステーション
12月15日	読売テレビ (YTV)	MONOモノ倶楽部
12月16日	朝日放送 (ABC)	本日はダイアンなり
12月18日	朝日放送 (ABC)	M-1グランプリ (敗者復活戦/決勝)
12月22日	テレビ朝日 (EX)	こだわりナビ
12月27日	テレビ朝日 (EX)	報道ステーション

2022年12月4日放送

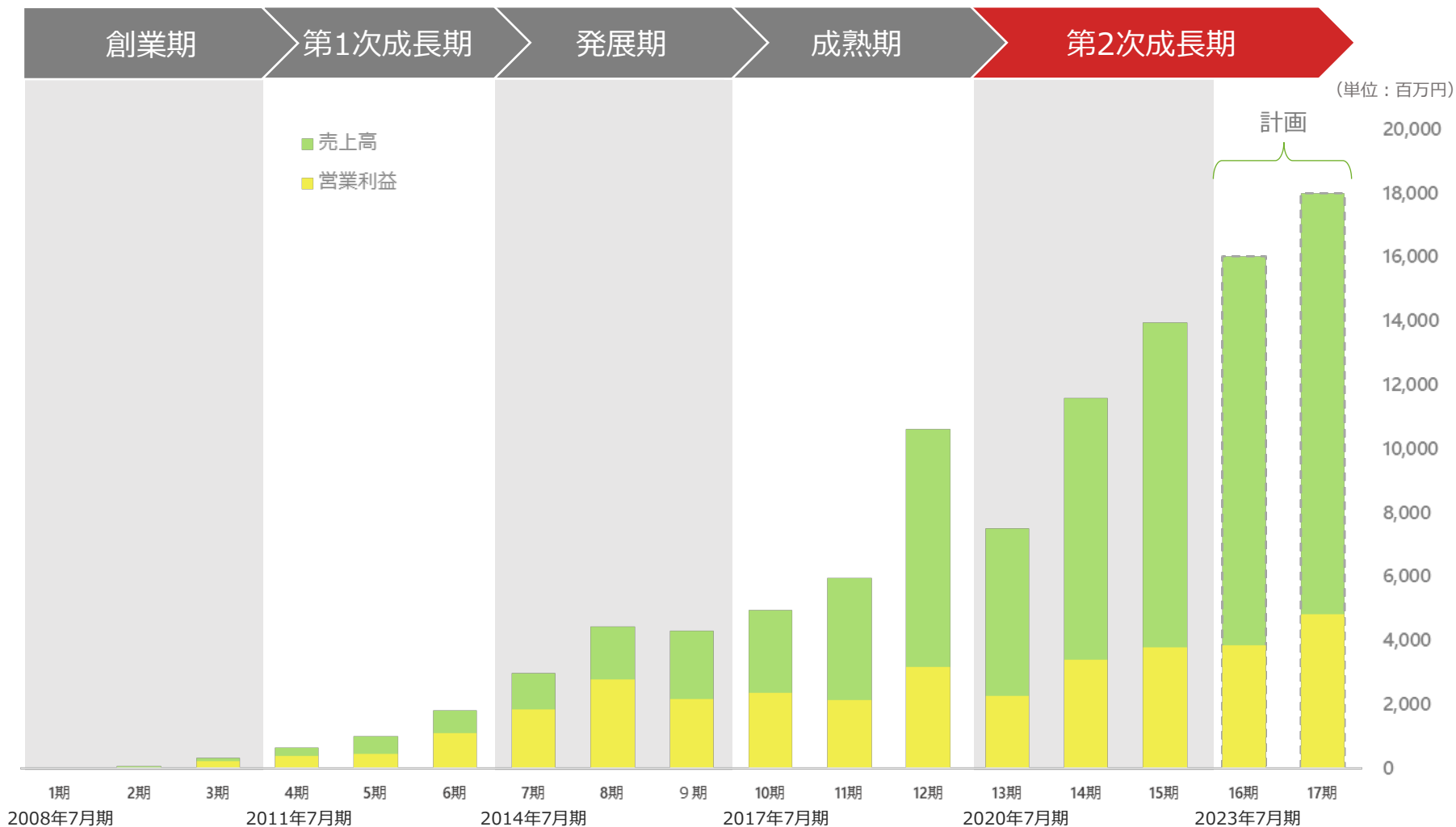
テレビ東京「ビジネスレポートS」



參考資料

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 2023年7月期 連結業績予想

中期的な成長の実現に向けた事業、人的資本、システム開発投資を進めつつ、ふるさと納税市場の成長を取り込むためのマーケティング投資の実施に加え、戦略投資領域であるメディア関連事業の事業育成やM&Aに注力することで増収増益を見込む

(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	増減率
連結業績	売上高	13,933	16,000	+2,066	+14.8%
	営業利益 (営業利益率)	3,793 (27.2%)	3,850 (24.1%)	+56	+1.5%
	当期利益 (当期利益率)	2,678 (19.2%)	2,705 (16.9%)	+26	+1.0%

参考資料 2023年7月期 セグメント別 業績予想

コンシューマ事業では積極的なプロモーションと当社独自の体験型返礼品の拡大に注力し**増収増益**。インターネット広告事業では、次の成長に向けた事業基盤を強化しつつ、営業体制の最適化による顧客の積上げと、アプリ運営事業での新タイトルの上市、キャンペーン強化により**前期と同水準**の収益を確保する

(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	増減率
コンシューマ 事業	売上高	9,916	12,000	+2,083	+21.0%
	セグメント利益	2,495	2,650	+154	+6.2%
	(営業利益率)	25.2%	22.1%		
インター ネット 広告事業	売上高	4,065	4,100	+34	+0.8%
	セグメント利益	1,415	1,350	▲65	▲4.7%
	(営業利益率)	34.8%	32.9%		

参考資料 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	-	-



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 Affiliate Action	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		 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 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

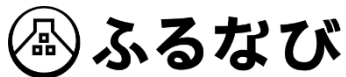
アセット（マーケティングノウハウ、人材・顧客）の活用

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

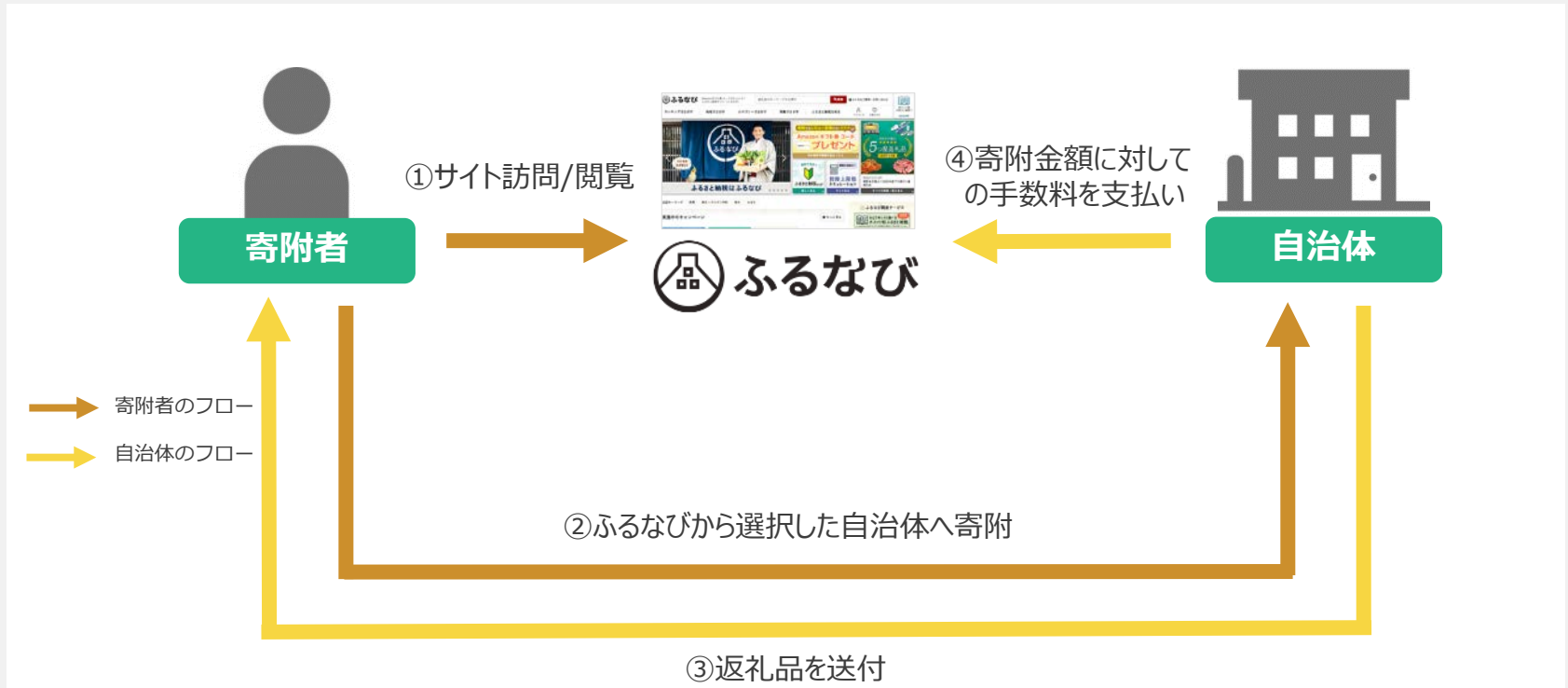
参考資料 当社グループの強み、市場の機会と成長戦略

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 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



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。



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。



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。



寄附先の食材を用いた料理を都内飲食店等で楽しめる。地域事業者と都市部の恒久的関係性の創出を目的とし、地域事業者と店舗を支援。



社会貢献



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。



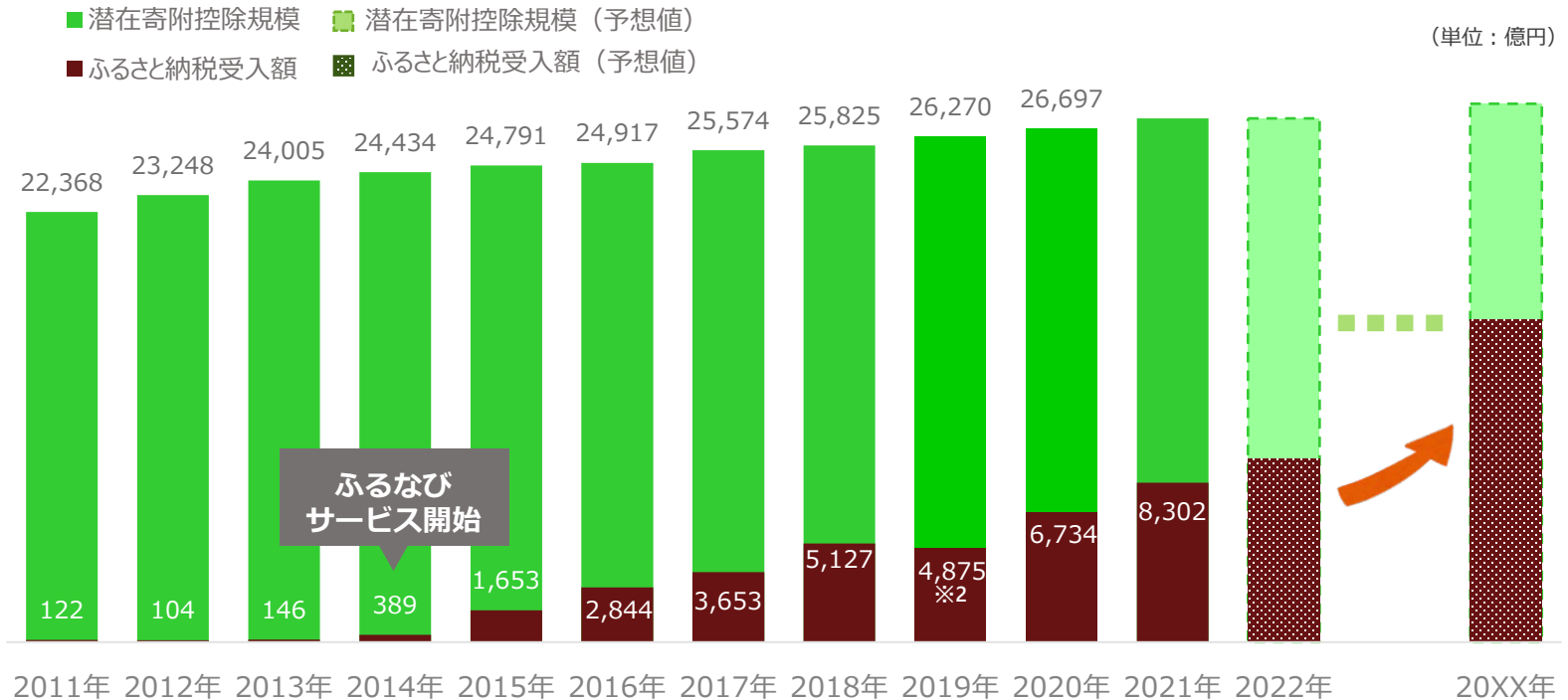
災害支援用寄附の受付。災害発生時、ふるさと納税の制度を利用して復興のための資金を募る。



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。

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



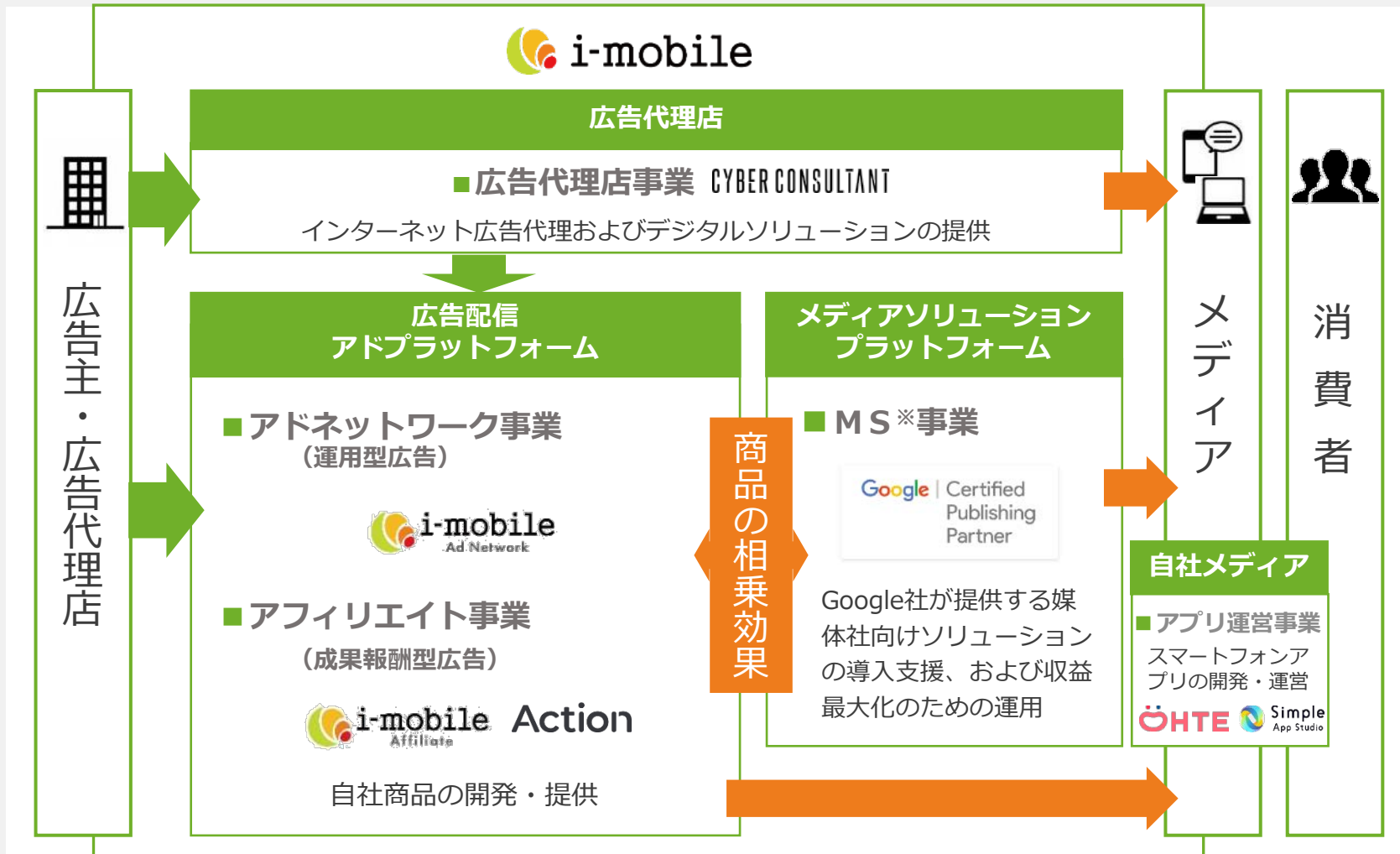
- 2011~2020年 潜在寄附控除規模は「総務省発刊：地方財政の状況」を参考に当社にて算出（個人住民税歳入額×20%）
 - 2011~2021年 ふるさと納税受入額は「ふるさと納税に関する現況調査結果」 総務省 令和4年7月29日を参照
- ※1 これらの算出は市場規模と成長性を当社基準で概算しているものであり、統計数値とは異なる部分があります。

※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。

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1,350万回以上

※2023年1月末時点



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）



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) 株主還元実績

連結	2021年7月期 ※1	2022年7月期 ※2	2023年7月期 (予想)
1株当たり当期純利益金額 (円)	107.39	125.04	134.42
1株当たり配当金 (円)	100.00	38.00	40.00

※1 配当には記念配当 70.00円を含みます。

※2 別途、自社株式の買い付け1,465,800株 (1,999,901,100円) を行っており、その全株を消却しております。

参考資料 主要経営指標推移

I-1. 連結業績推移 ※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	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 ※2

会計年度		2018/07	2019/07	2020/07	2021/07 ※3	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

※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。

※2 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 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。



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 (2023年1月末時点)	
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 202名 (2023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
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	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	
		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 

