

株式会社ネットマーケティング

証券コード 6175

Net Marketing

2018年6月期 第1四半期
決算補足説明資料

1 | 第1四半期決算概要

2 | 今後の展開

3 | Appendix

- 2018年6月期 業績見通し
- メディア事業
- 広告事業

1 | 第1四半期決算概要

- | 売上高
27.09億円 (前年同期比9.3%増)
- | 営業利益
1.89億円 (前年同期比44.1%増)
- | 経常利益
2.01億円 (前年同期比52.8%増)
- | 税金等調整前四半期純利益
2.1億円 (前年同期比59.5%増)



- 有料会員数 44,112人
(9月末時点)

売上高

(百万円)

12,000

■ 実績 ■ 計画

9,000

6,000

3,000

0

2013.6
単体

2014.6
単体

2015.6
連結

2016.6
連結

2017.6
連結

11,296

2,709
(1Q)

2018.6
連結

(実績・計画)

進捗率
24.0%

営業利益

(百万円)

600

■ 実績 ■ 計画

400

200

0

2013.6
単体

2014.6
単体

2015.6
連結

2016.6
連結

2017.6
連結

540

189
(1Q)

2018.6
連結

(実績・計画)

進捗率
35.1%

営業利益、経常利益は35%を超える進捗率

	業績予想	1Q実績	進捗率
単位：百万円			
売上高	11,296	2,709	24.0%
営業利益	540	189	35.1%
経常利益	538	201	37.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	371	143	38.7%
期末配当金 (連結配当性向)	10円 (18.8%)	-	-

※ 業績予想は2017年8月10日に公表したのから変更ありません。

メディア事業 (Omiai) が牽引、大幅な増収・増益

単位：百万円	2017.6	2018.6	前期比	
	1Q ※1	1Q	増減額	増減率
売上高	2,478	2,709	+230	+9.3%
売上総利益	574	771	+196	+34.2%
粗利率 (売上総利益/売上高)	23.2%	28.5%	-	-
営業利益	131	189	+57	+44.1%
営業利益率 (営業利益/売上高)	5.3%	7.0%	-	-
経常利益	131	201 ※2	+69	+52.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	89	143	+54	+60.6%

営業利益
+44.1%

経常利益
+52.8%

四半期純利益
+60.6%

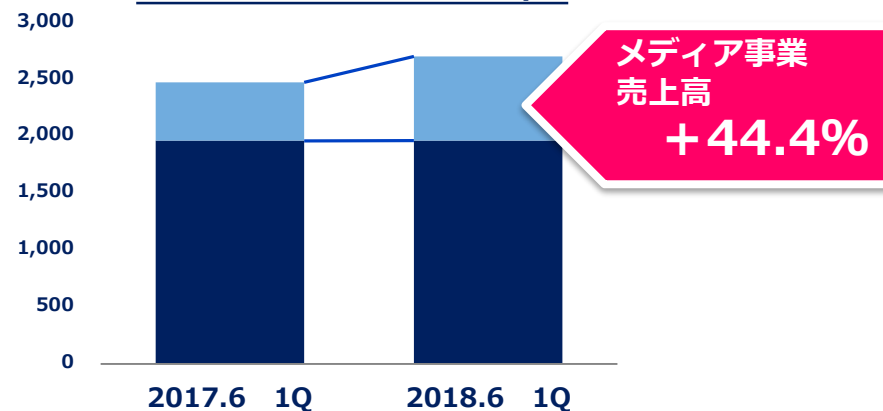
※1 2017年6月期第1四半期については監査を受けておりません。

※2 主な要因は、営業外収益として貸倒引当金戻入額12百万円を計上したことによるものです。

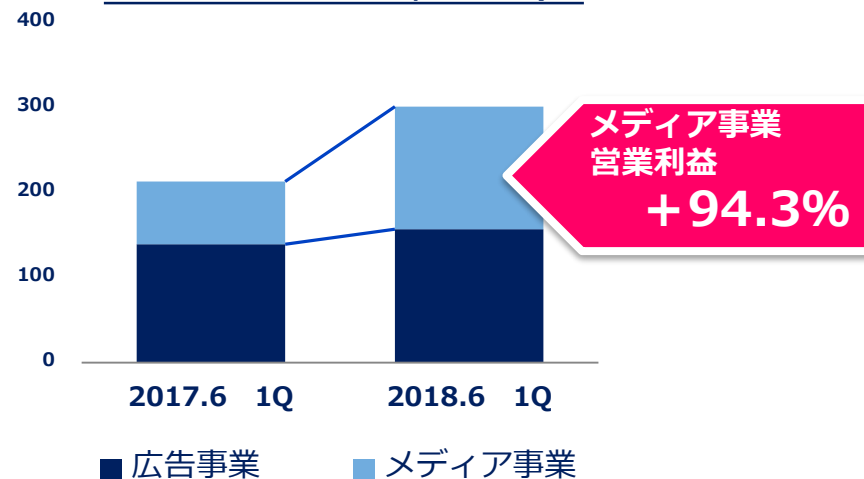
成長ドライバーであるOmiaiが大きく伸長

単位：百万円	2017.6 1Q	2018.6 1Q
メディア事業		
売上高	512	740
営業利益	74	144
利益率（営業利益/売上高）	14.5%	19.5%
広告事業		
売上高	1,967	1,968
営業利益	139	157
利益率（営業利益/売上高）	7.1%	8.0%
調整額		
売上高	▲1	▲0
全社費用	▲81	▲111

前期比較（売上高）



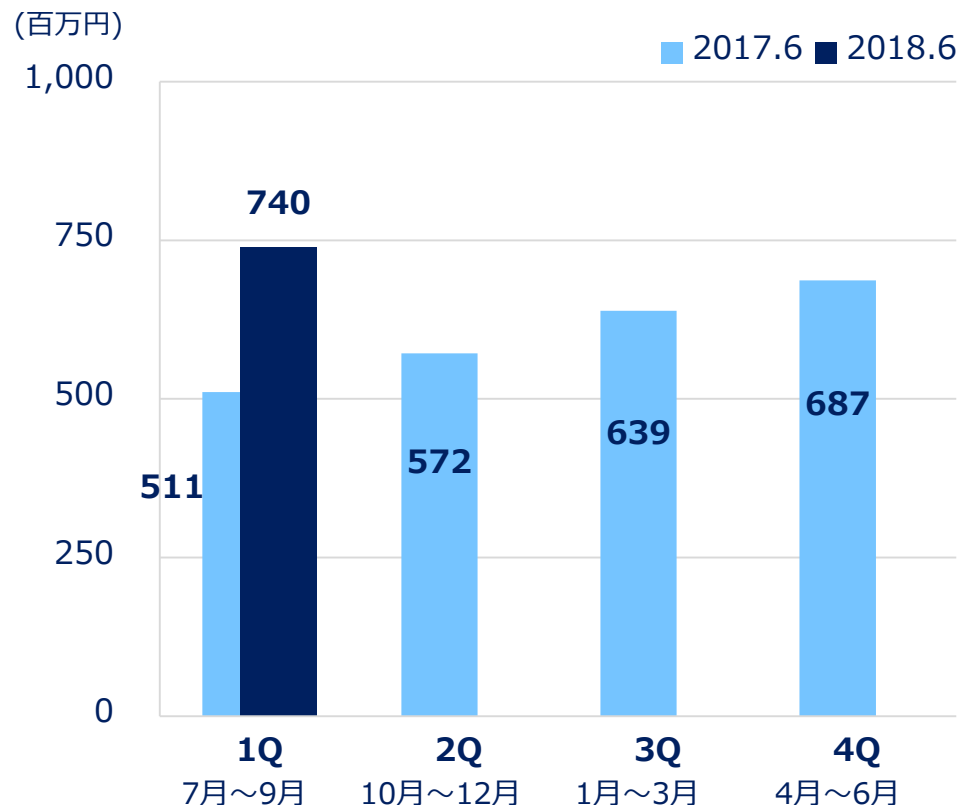
前期比較（営業利益）



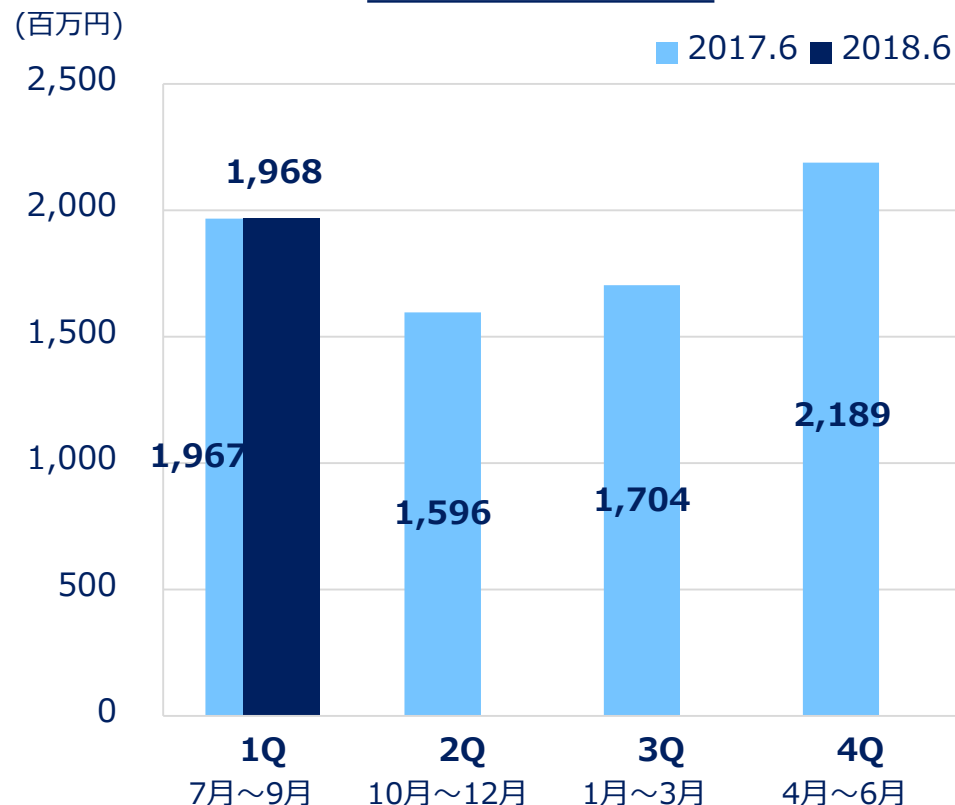
※ 2017年6月期第1四半期については監査を受けておりません。

- **メディア事業：積極的なプロモーション活動により大きく成長**
- **広告事業：利益率を重視した営業により安定的に推移**

メディア事業売上高



広告事業売上高



※ グラフの売上高合計は、部門における「調整額」の金額を含めた数字を表示しており、グラフに表示している値の合計額と異なります。

【主要KPI 2017年9月末時点】

New	有 料 会 員 数	44,112人
	累 計 会 員 数	248万人
	累 計 マ ッ チ ン グ 組 数	1,121万組

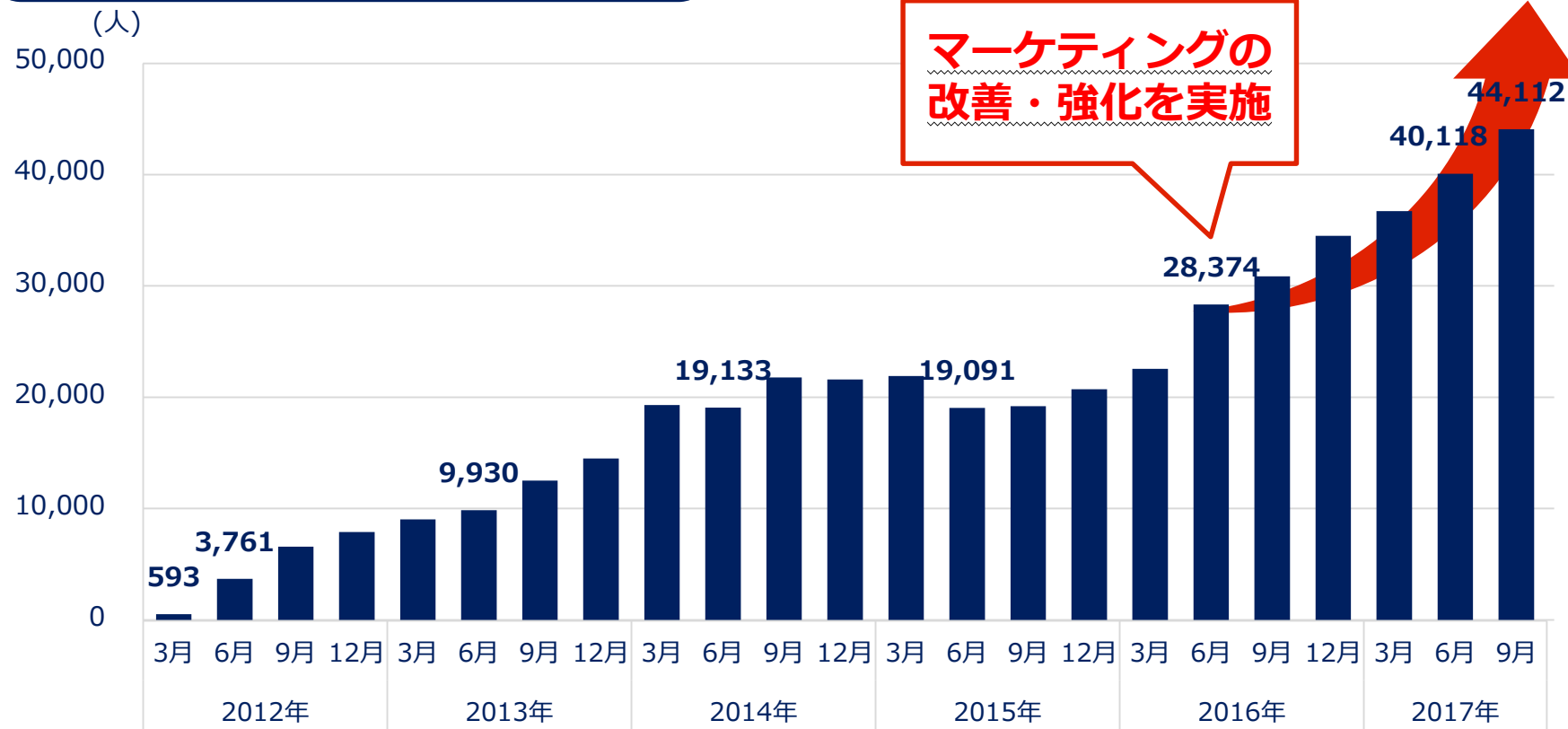
- ※有料会員数： 2017年9月末時点において月額サービスをご利用いただいている会員数
(月額サービスの利用がなく、ポイント・プレミアムパックのみ購入されている会員は除く)
- ※累計会員数： 2012年2月のサービス開始以降に「Omiai」をご利用いただいた会員数
- ※マッチング組数： プロフィール情報の閲覧により他の会員と1対1で連絡をとるためのお互いの意思確認が行われた組数
- ※累計マッチング組数： 2012年2月のサービス開始以降に成立したマッチング組数の累計

順調に増加

2017年6月に40,000人を突破

2017年9月末時点
44,112人

マーケティングの
改善・強化を実施

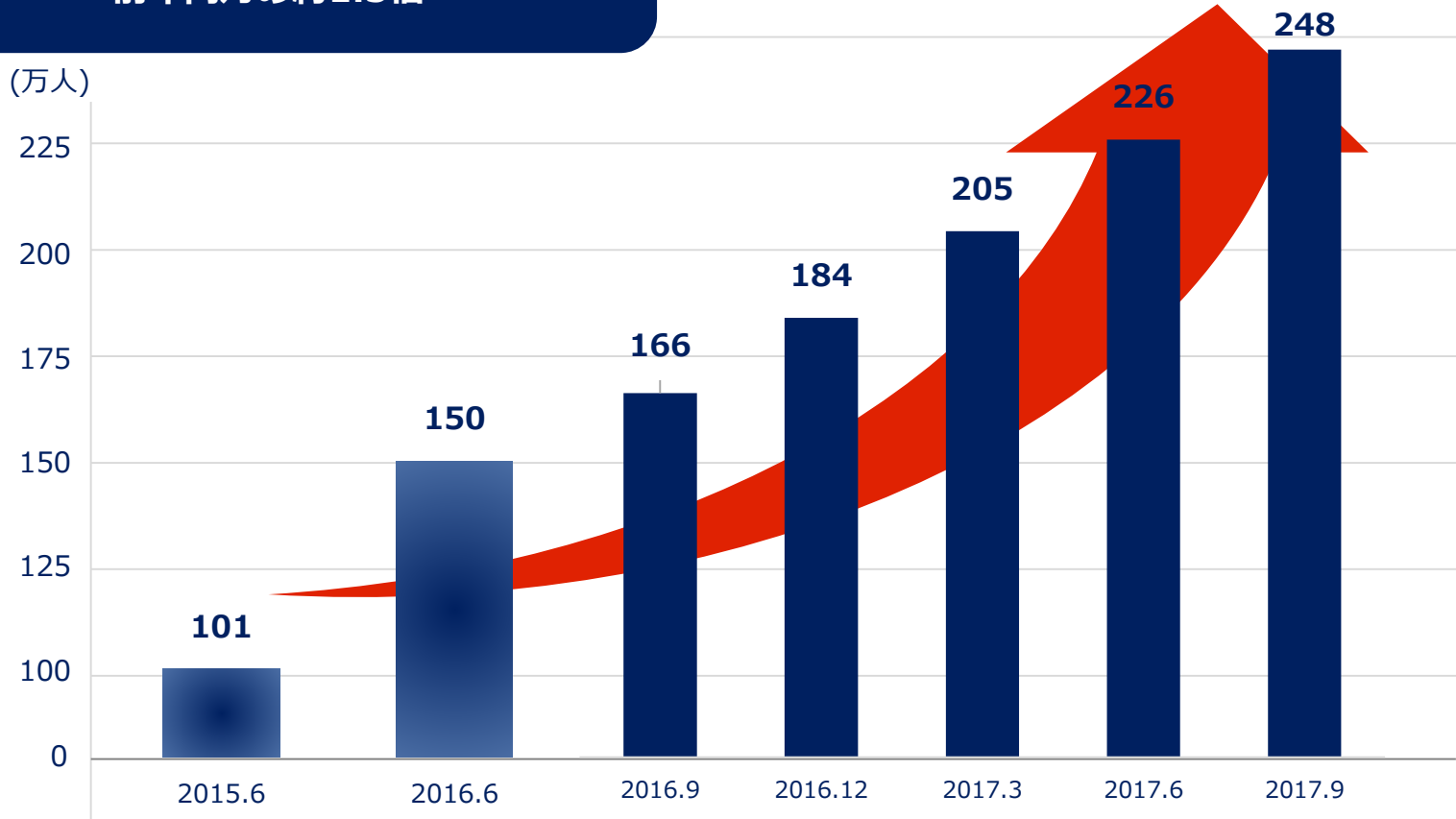


順調に増加

前年同月の約1.5倍

2017年9月末時点
248万人

(万人)

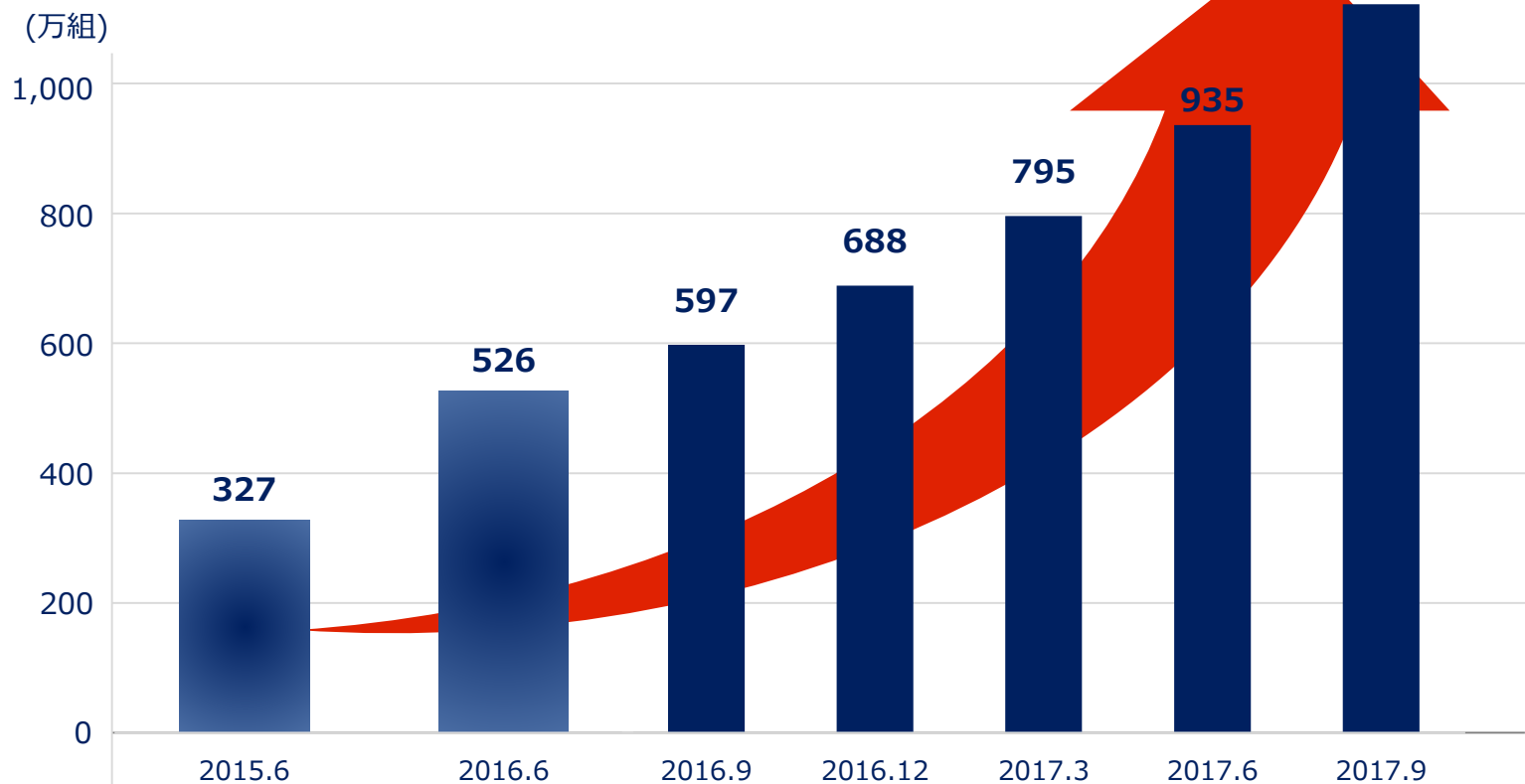


※月末時点の累計会員数を記載しております。

順調に増加

2017年8月に1,000万組を突破

2017年9月末時点
1,121万組



※月末時点の累計マッチング数を記載しております。

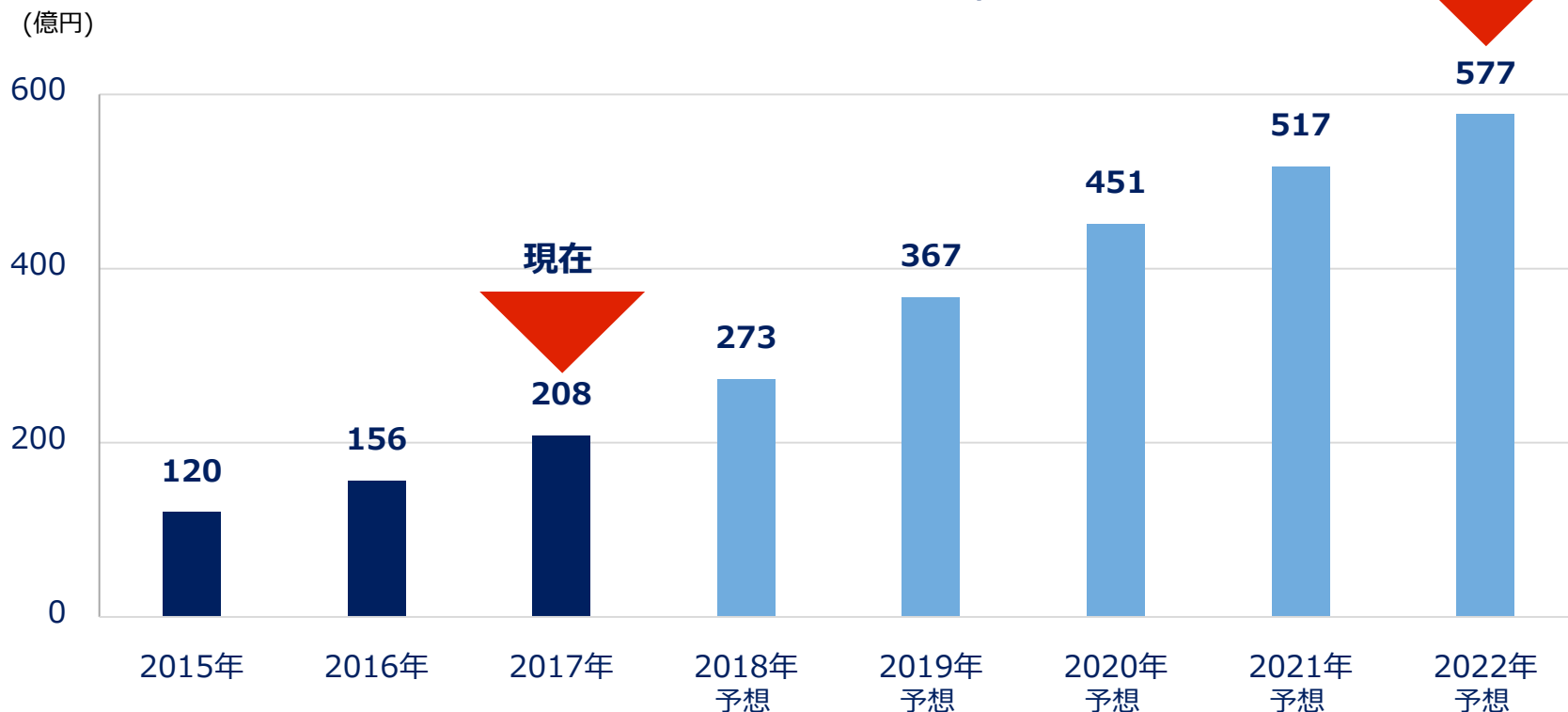
2 | 今後の展開

- メディア事業に経営資源を注力
 - Omiai領域拡大
 - 新アプリの投入（プロジェクト進行中）

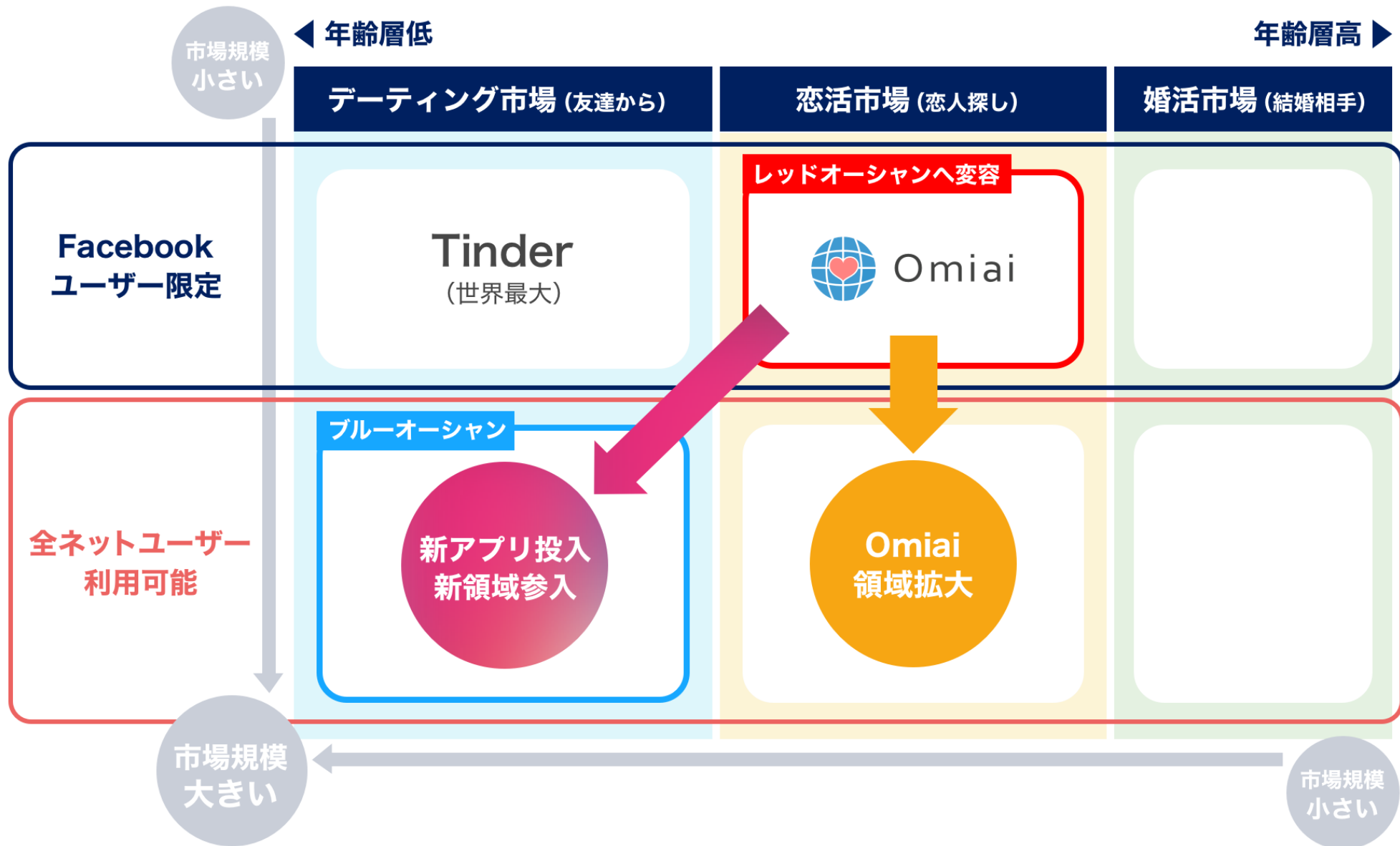
「国内オンライン婚活・恋活マッチングサービス」は5年後の2022年には577億円の市場規模へ拡大予想

国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス市場規模予測
(2015-2022年)

5年後



出典：マッチングエージェント/デジタルインファクト調べ



詳細は
近日発表

COMING
SOON

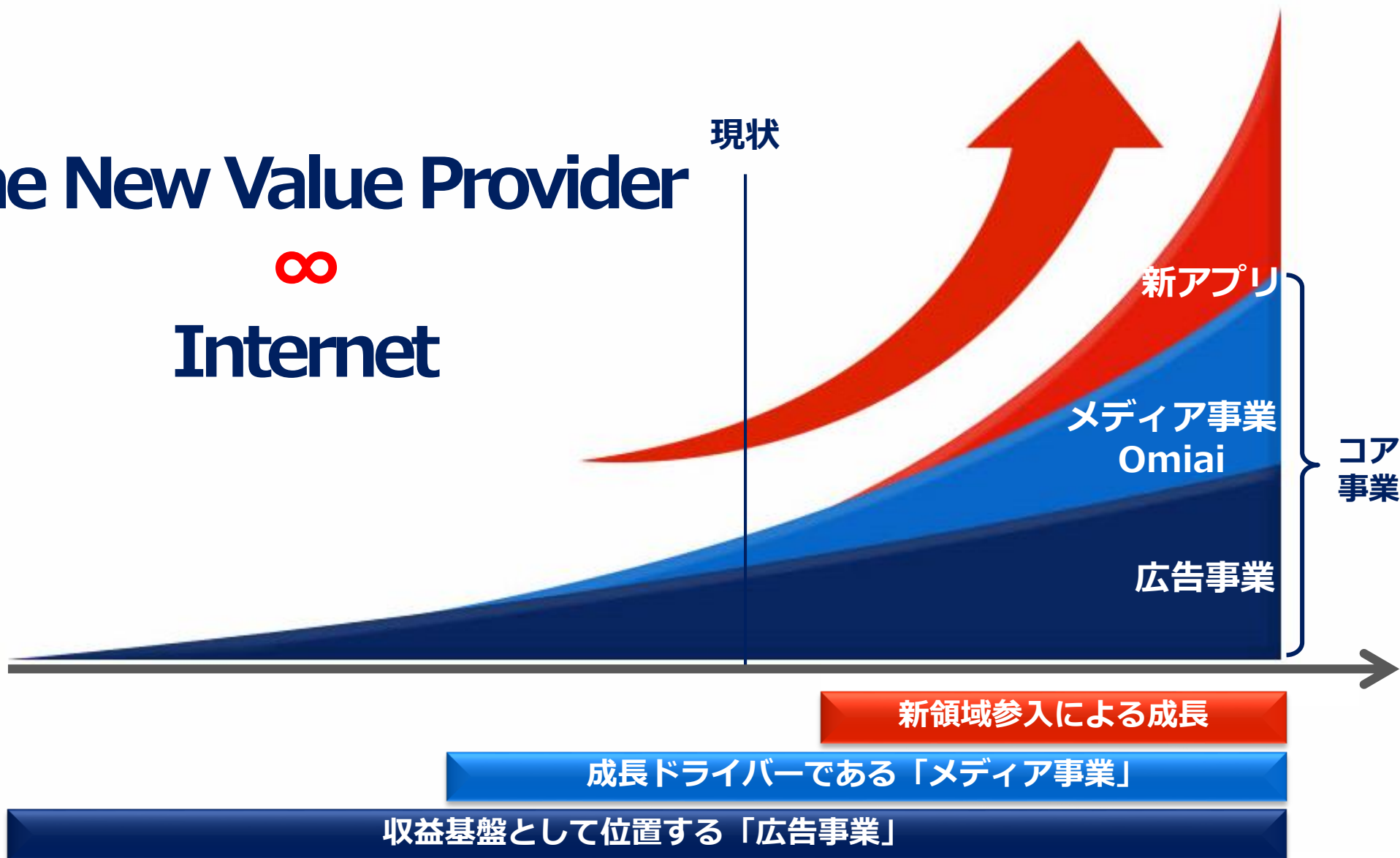
次世代型マッチングアプリPJ始動

デーティング市場、参入決定。

— 今事業年度末のサービスイン予定 —

The New Value Provider

∞
Internet

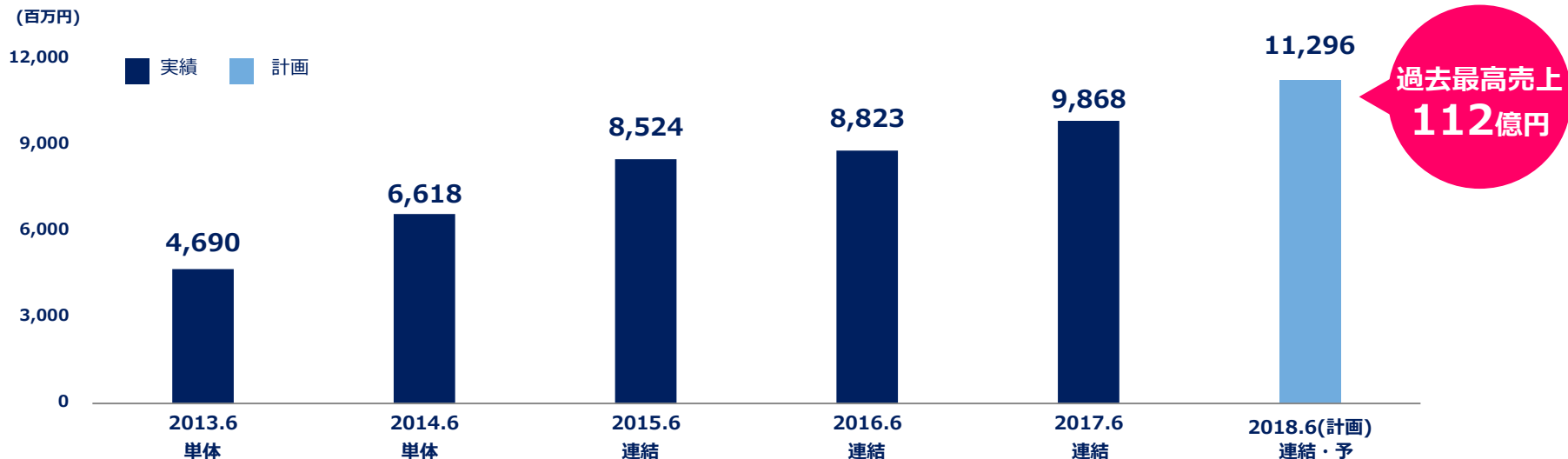




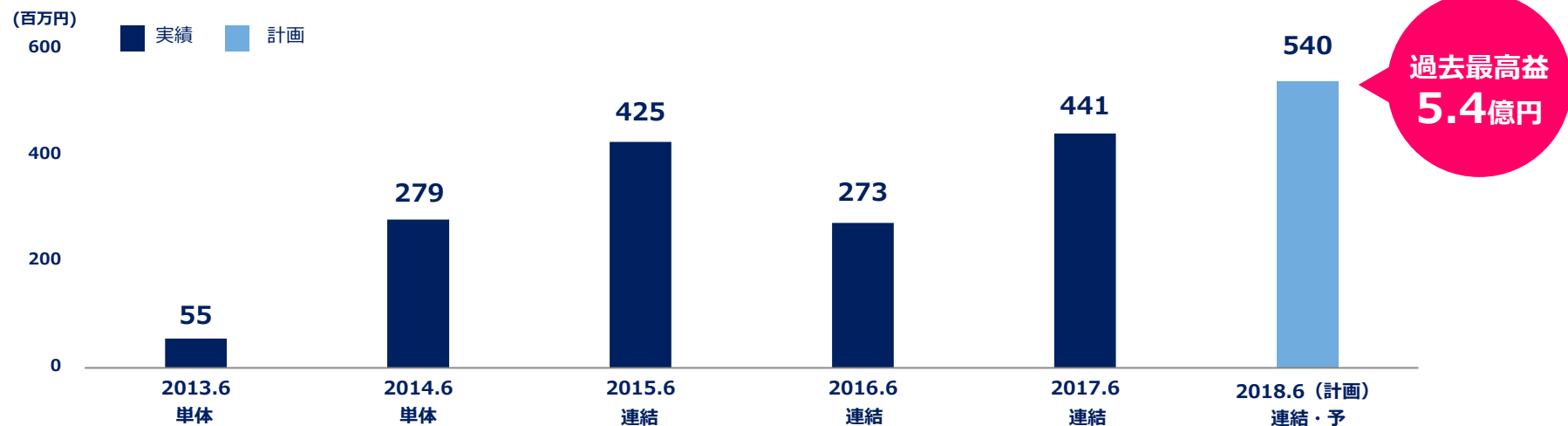
3 | Appendix

Appendix | 2018年6月期 業績見通し

売上高



営業利益



売上高**100億円**突破、営業利益**5億円**突破 ともに過去最高値となる通期計画

	2017.6	2018.6 (計画)	前期比
単位：百万円			
売上高	9,868	11,296	+14.5%
営業利益	441	540	+22.4%
経常利益	423	538	+27.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	296	371	+25.0%
EPS (円) (当期純利益/期中平均株式数)	45.03	53.07	-

<トップライン>

- オポチュニティは保守的に反映
- 未確定な新規事業は織り込んでいない

<コスト>

- 新サービスは、通期業績予想の上振れた利益の範囲で実施する前提
- オフィス移転にかかるコストは見込んでいる

<その他>

- 2017年9月1日を事業分離日とした「Switch.」の簡易吸収分割を見込んでいる

Appendix

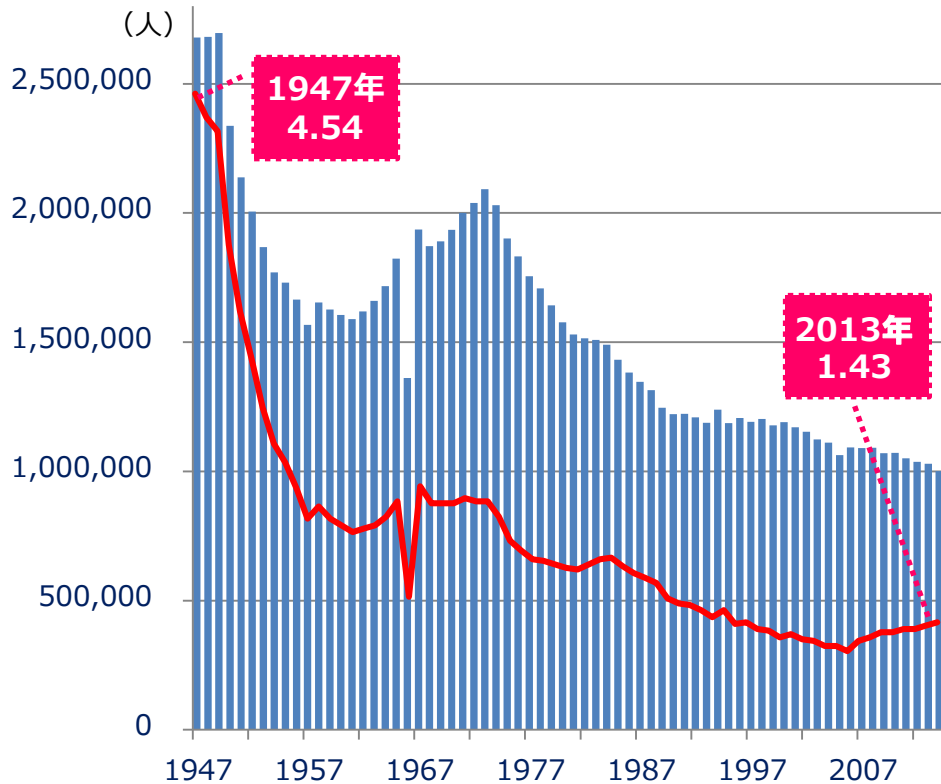
メディア事業

- Omiaiサービス紹介
- 世界のマッチングサービス

『少子化問題』は今の日本が早急に取り組むべき重要な課題

出生数と出生率の推移

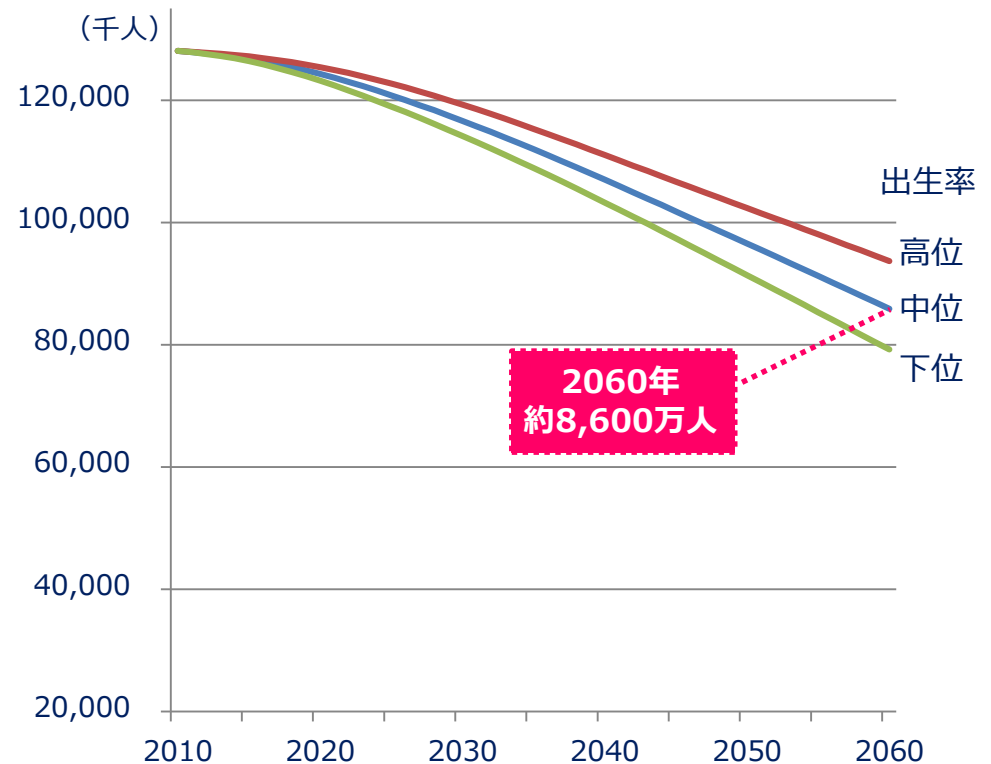
棒グラフ：出生数 折線グラフ：合計特殊出生率



出典：厚生労働省「人口動態統計」

日本の総人口の推移（推計）

出生率：中位・高位・低位、死亡率：中位



出典：国立社会保障：人口問題研究所「日本の将来推計人口」

社会貢献型事業としてのOmiaiブランドの確立を目指す

日本が抱える『少子化問題』へ真剣に対応することで、広く世の中へ貢献

婚活・街コン推進サミット

「婚活・ブライダル振興議員連盟」主催
(旧名：婚活・街コン推進議員連盟)



衆議院第一議員会館にて、当社代表の宮本が登壇

(第1回開催日：2014年3月14日)

一般社団法人 結婚・婚活応援プロジェクト

ホームページ



(設立年月日：2015年5月20日)

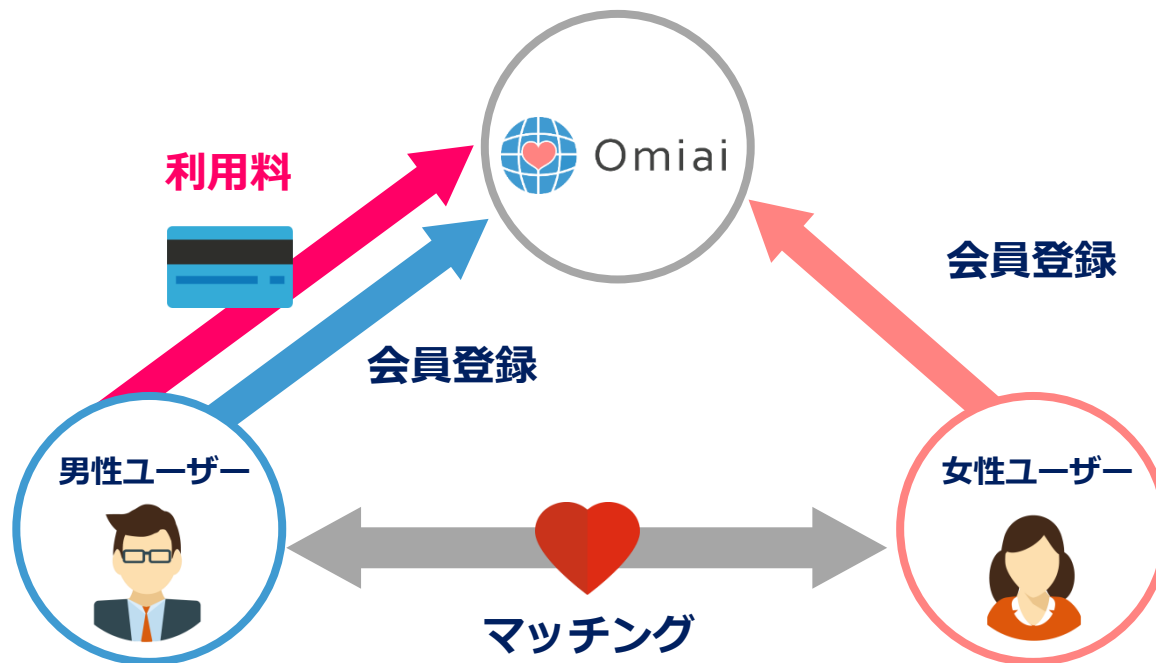


Omiai

さあ、恋をしよう。

Facebookを活用した安心安全な恋活アプリ

※インターネット異性紹介事業届出受理番号：30120012031



数タップの簡単操作でアプリの登録完了

1

アプリインストール



2

Facebookでログイン



3

プロフィール情報入力



登録完了!

簡単な操作で気になるお相手とマッチング

4

あなたにオススメのお相手を検索



5

気になるお相手に「いいね！」をしよう

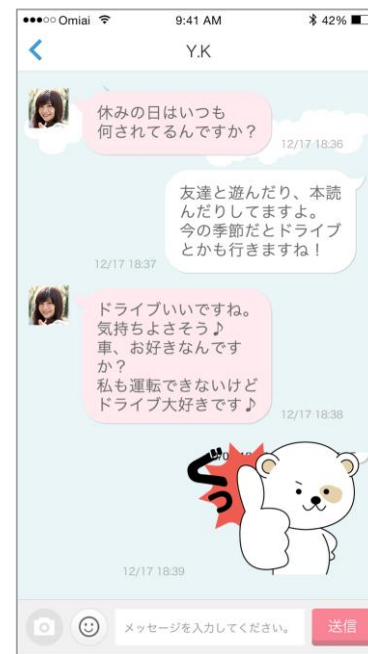


無料

有料

6

マッチングしたらメッセージを交換しよう



プライバシーを守る安心の機能設計



Facebookには
一切投稿されません



Facebookの友達同士
は表示されません



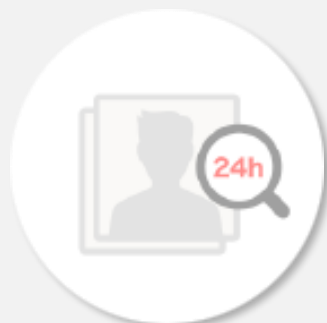
イニシャル・ニックネーム
で表示されます

公序良俗に適した運用



メッセージ交換は
年齢確認の通った人だけ

安心のカスタマーサポート体制



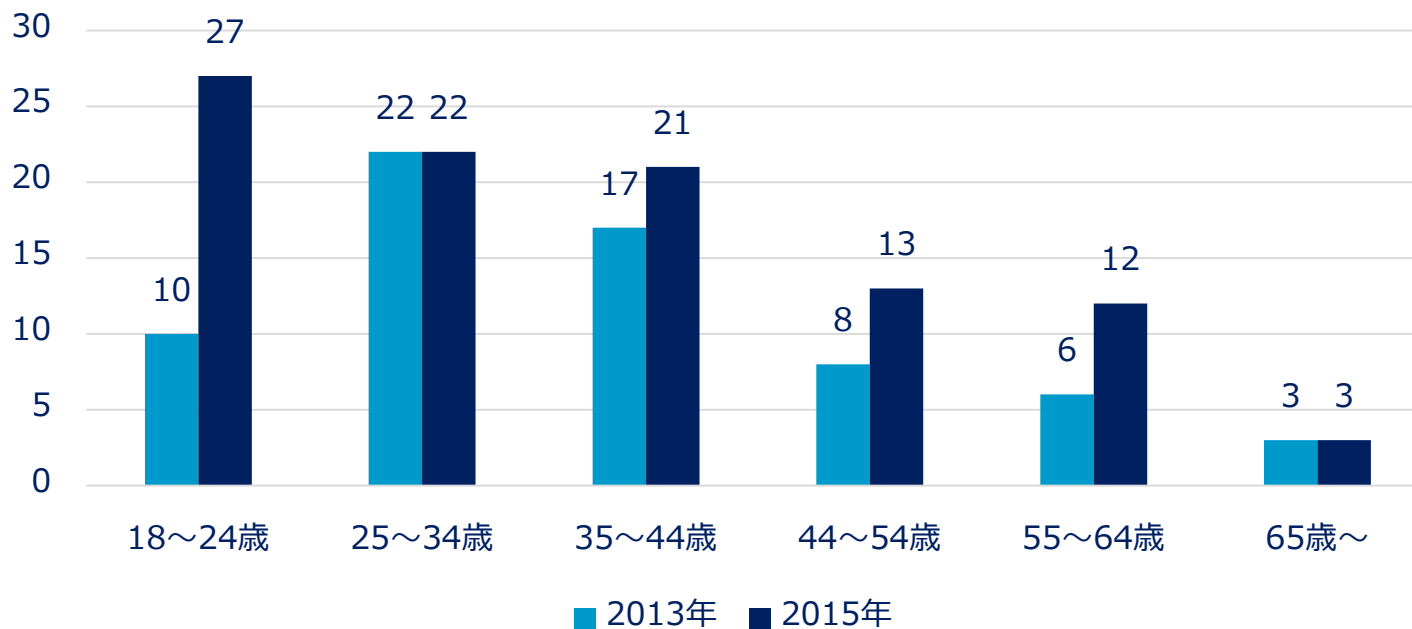
24時間365日の
厳重な監視体



不審なユーザーは
強制退会

米国では18歳～44歳まで20%以上がオンラインによる出会いを利用

オンラインデートサイトやモバイルアプリの使用は
2013年→2015年でほぼ3倍に



米国における年齢層別オンラインデートサイト／モバイルデートアプリ使用割合 (%)

出典 : Pew Research Center Washington, DC 20036



Match Group, Inc

NASDAQ上場

時価総額：約**70**億USD（約7,950億円）

※2017/10/31時点

世界有数のオンラインマッチングサービス企業、

45以上のブランドを

世界**190**カ国以上に展開

Tinder

デーティングアプリ
（友達探し）

5,000万人以上*

etc.

※ Tinderの会員数：当社調べ

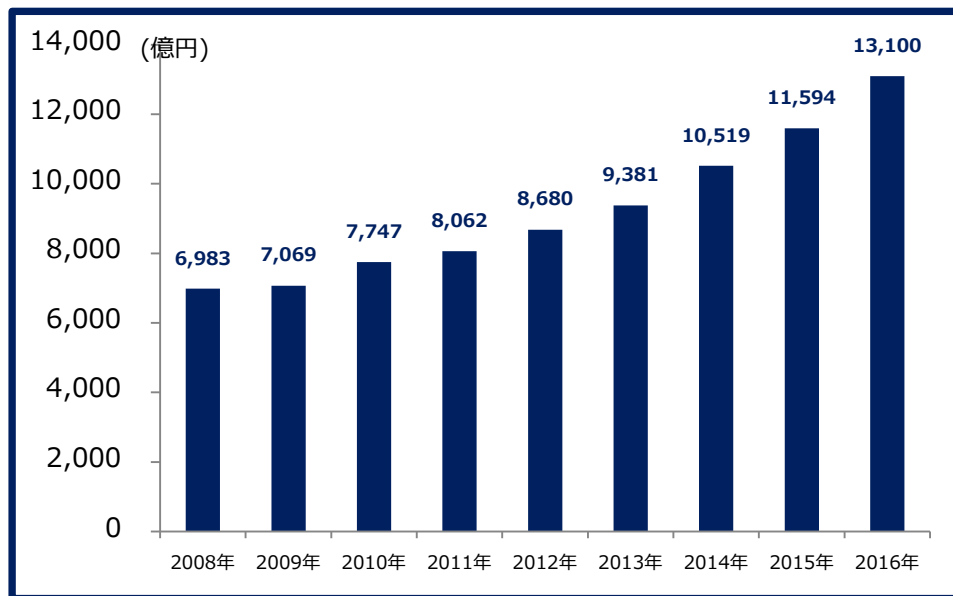
Appendix

廣告事業

— 市場環境

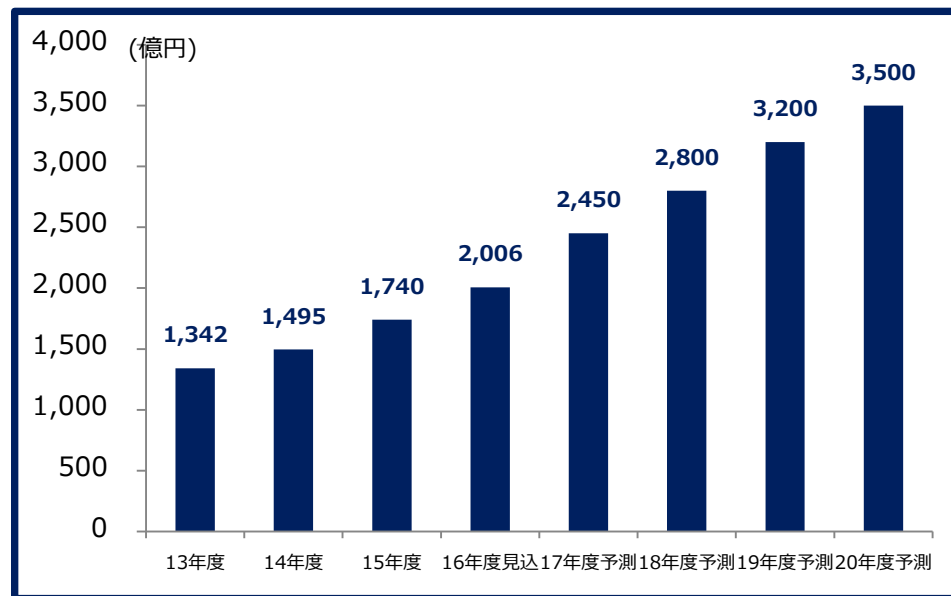
- 2016年度のインターネット広告市場は1兆3,100億円（前年比+13%）
- 2017年度のアフィリエイト広告市場は2,450億円に堅実な成長が見込まれる

インターネット広告費の推移



出典：電通 『2016年日本の広告費』

アフィリエイト広告市場の推移



出典：矢野経済研究所『アフィリエイト市場の動向と展望 2016』

Net Marketing

当資料は、株式会社ネットマーケティング（以下、当社）の現状をご理解いただくために当社が作成したものです。当資料に含まれる情報は当社内の知見及び当社が入手可能な公開情報等から引用したものであり、これらの正確性について当社は保証しません。また、当社の実際の業績は今後の様々な要因によって異なる可能性があります。