



2021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)

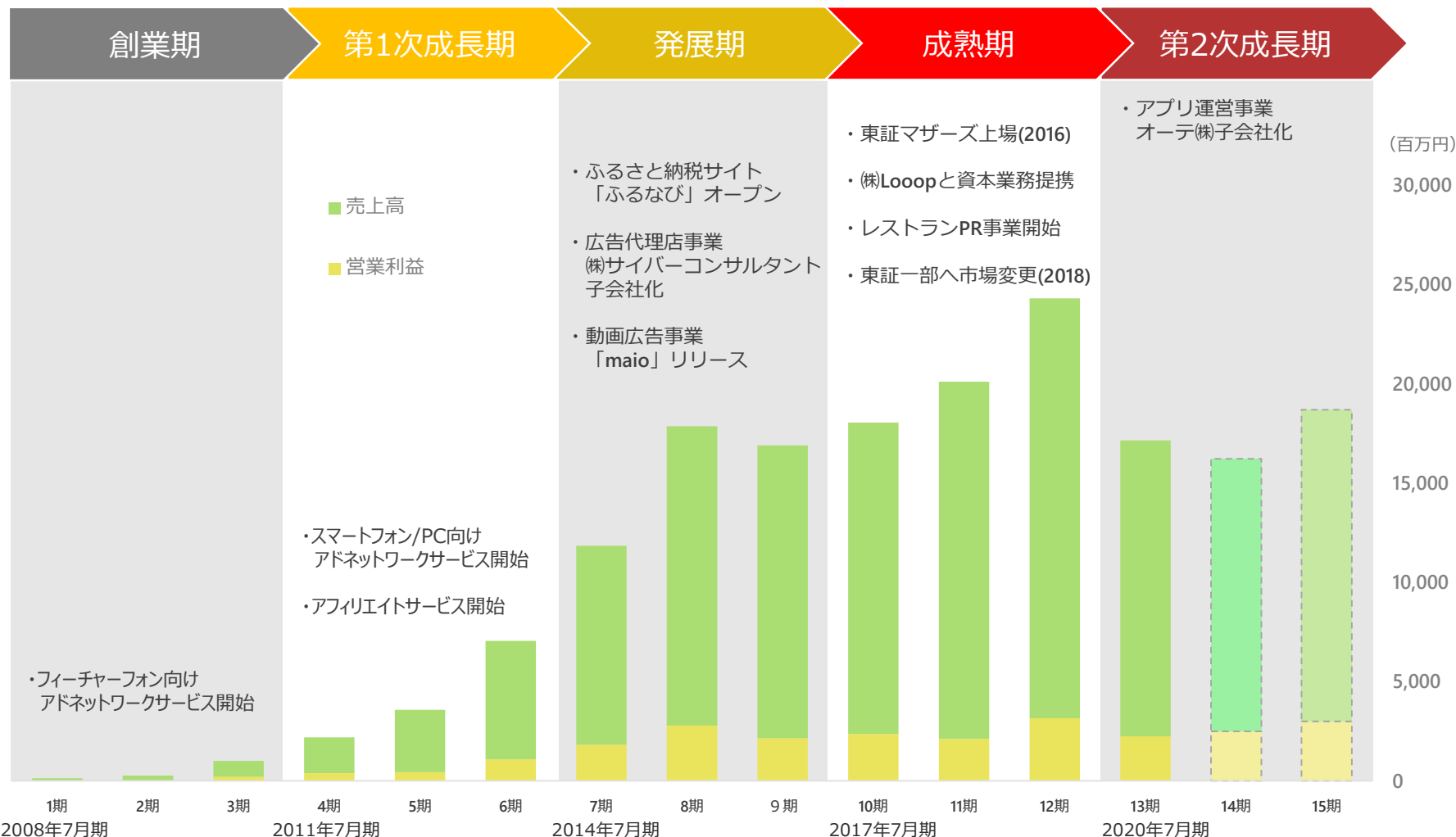
2021年3月11日

“ひとの未来に貢献する”
マーケティングを



沿革

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、多角的に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発展。更なる成長を目指す



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。

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	事業名/会社名	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
コンシューマ事業	トラベル事業  ふるなびトラベル	ふるさと納税サイト「ふるなび」会員向けの宿泊予約サービス
コンシューマ事業	レストランPR事業  ふるなび グルメポイント	ふるさと納税サイト「ふるなび」会員向けのレストラン予約サービス
コンシューマ事業	ポイントサービス事業  たまるモール byふるなび	ふるさと納税サイト「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	i-mobile Ad Network 	CPC課金型広告の提供及び動画広告「maio」の提供
インターネット 広告事業	i-mobile Affiliate 	CPA課金型広告の提供
インターネット 広告事業	(株)サイバーコンサルタント CYBER CONSULTANT	インターネット広告代理店事業の提供
インターネット 広告事業	Media Solution 	Google認定パートナーとして、Googleが提供するプロダクトなどを駆使した長期的なメディア収益向上の為のソリューションを提供
インターネット 広告事業	オーテ(株) 	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営

2021年7月期 第2四半期決算概要

前年同期比 増収増益

- ✔ ふるさと納税事業「ふるなび」は、**売上高**及び**寄附受付件数**が前年同期比で**約2倍**に増加
契約自治体数も577件（約1.6倍）に**拡大**し**会員数**も大幅に**増加**
- ✔ アプリ運営事業「オーテ」は、引き続き効率的な広告出稿による**新規顧客獲得**が**奏功**し、収益が大きく伸び、順調に成長
- ✔ 売上総利益が前年同期比67.9%増と**高収益体質**への転換が加速

重点戦略領域		既存事業 成長強化領域 (Organic growth)	成長事業 戦略投資領域 (Semi Organic growth)
	コンシューマ事業	ふるさと納税事業	
インターネット広告事業	アドネットワーク事業	  Google Certified Publishing Partner	アプリ運営事業 

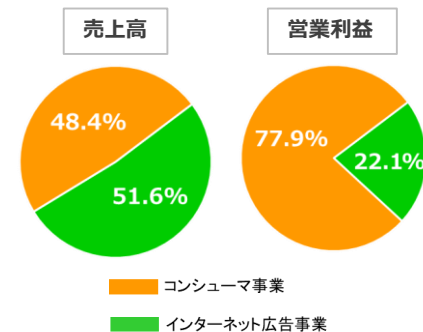
エグゼクティブサマリ②

項目		2020年7月期 2Q実績	2021年7月期 2Q実績	前年同期比	通期予想	進捗率
連結業績※	売上高	9,011	11,108	+2,096 (+23.3%)	13,715	81.0%
	売上総利益	4,725	7,933	+3,208 (+67.9%)	8,259	96.1%
	営業利益	1,636	2,577	+940 (+57.5%)	2,500	103.1%
	当期利益	1,114	1,698	+583 (+52.4%)	1,783	95.3%

コンシューマ 事業	売上高	3,447	6,267	+2,820 (+81.8%)
	営業利益	1,136	2,007	+870 (+76.6%)
インターネット 広告事業	売上高	6,480	6,678	+198 (+3.1%)
	営業利益	458	570	+111 (+24.3%)

(単位：百万円)

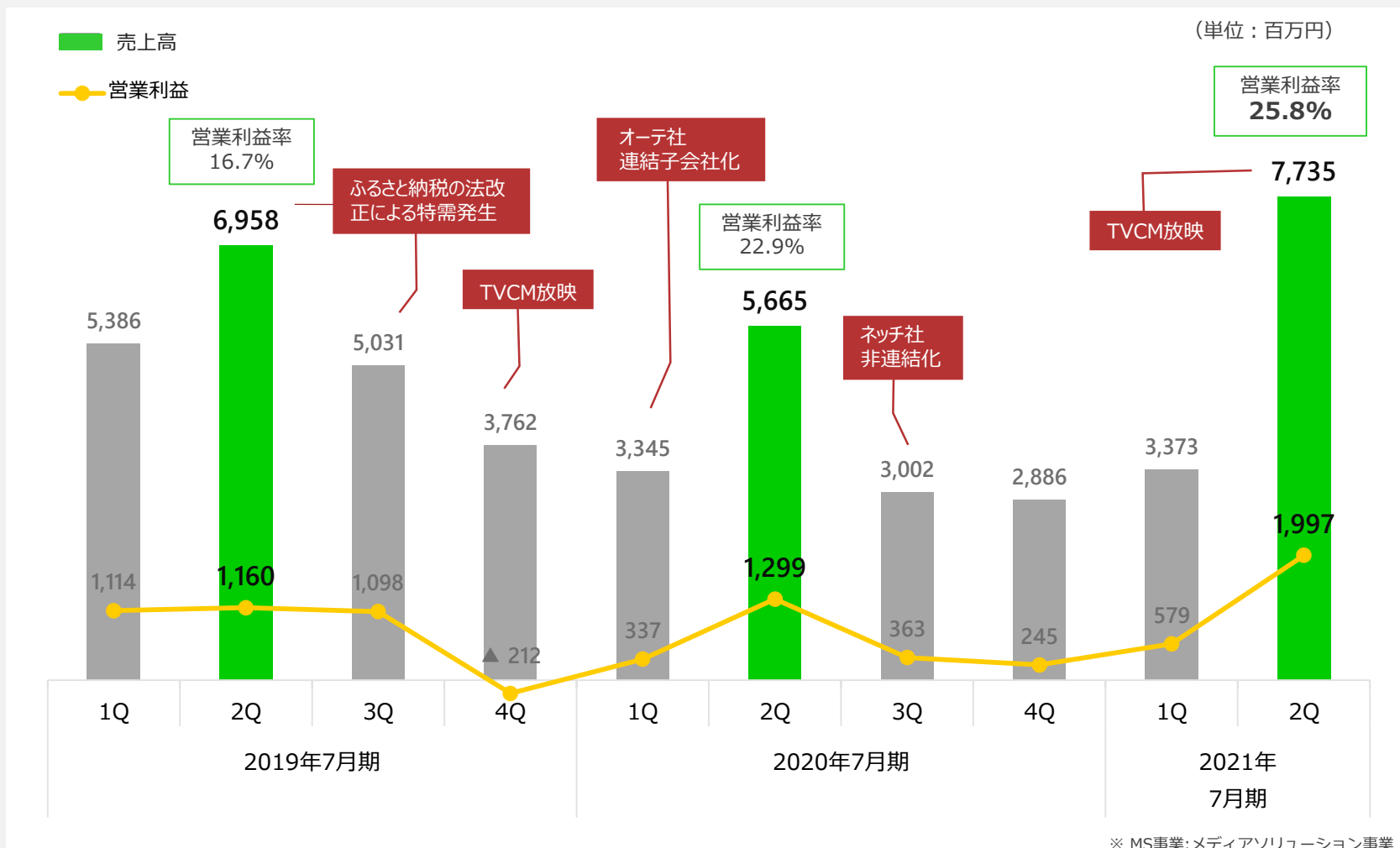
<セグメント別構成比>



※売上高及び営業利益はセグメント間の調整額を控除した金額になっております
 ※当社は、セグメント別通期業績予想の開示は行っておりません

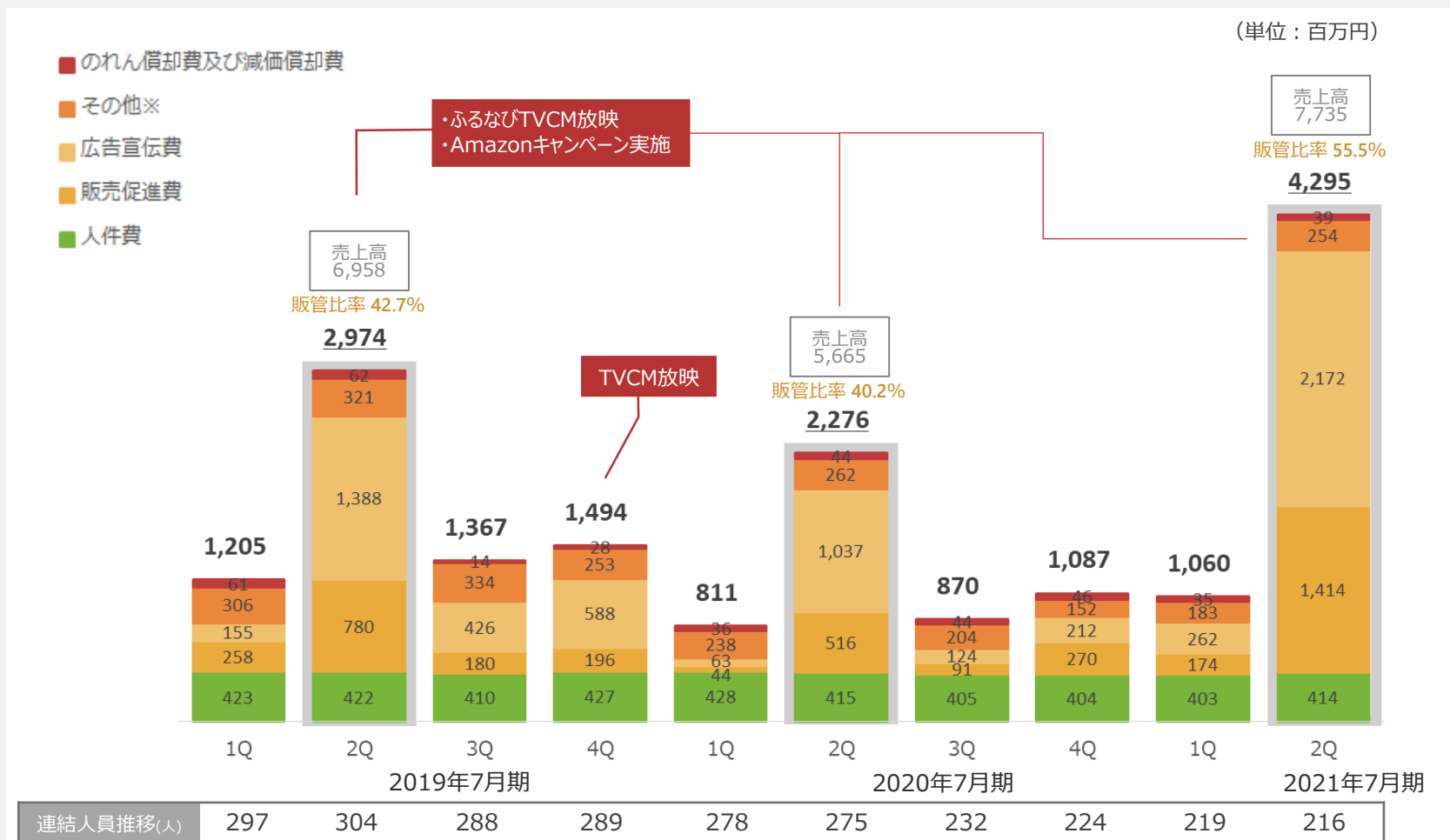
連結売上高及び営業利益推移

成長投資戦略が奏功し、ふるさと納税事業の寄附受付金額が大幅に増加。さらに、アプリ運営事業やMS事業※も引き続き好調となり、前年同期比で増収増益を達成



連結販売費及び一般管理費推移

独自のマーケティング技術を活用し、成長市場に対して効率の高い広告宣伝及び販売促進の投資を遂行。収益性の高い事業の成長を促進し、高収益体質への転換が進む



※ 主に通信費、支払手数料、地代家賃、荷造運賃、旅費交通費等にて構成

セグメント概況と成長戦略

コンシューマ事業

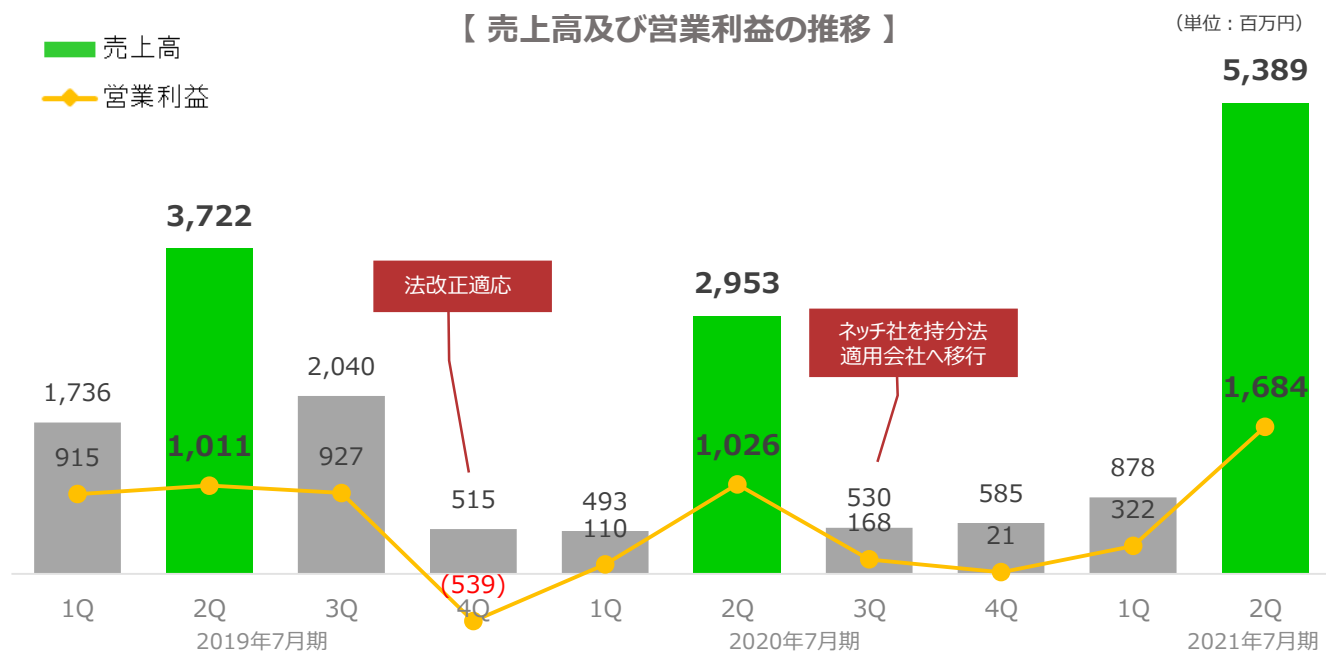
【コンシューマ事業】第2四半期の結果及び業績推移

ふるさと納税事業 ふるなび

- ✓ **新規会員**獲得や**既存顧客**への想起プロモーション施策が奏功し**会員数**、**寄附受付件数**が増加
- ✓ **契約自治体数**と**掲載返礼品数**が**拡大**したことで**ユーザビリティ**が向上

不採算子会社の整理

- ✓ 不採算子会社の整理を進めたことで前年同四半期比**141百万円の減収**、**58百万円の増益効果**を業績に与え、セグメントの**採算が改善**



【コンシューマ事業】2021年7月期 重点戦略

ふるさと納税市場の拡大を受け、「ふるなび」のシェア拡大を図るため、新規会員獲得とリテンション率向上施策に加え、マーケティング力を活かした施策を実施

1 新規会員獲得とリテンション率の向上

TVCMやWEB広告による認知度の向上

キャンペーンによる潜在顧客の開拓

想起施策(CRM)による既存顧客との関係維持

2 顧客満足度の向上

契約自治体数と返礼品数の増加

機能拡充によるユーザービリティの向上

独自コンテンツやサービス等の拡大

3 競争優位性の構築

大手プラットフォームとの業務提携

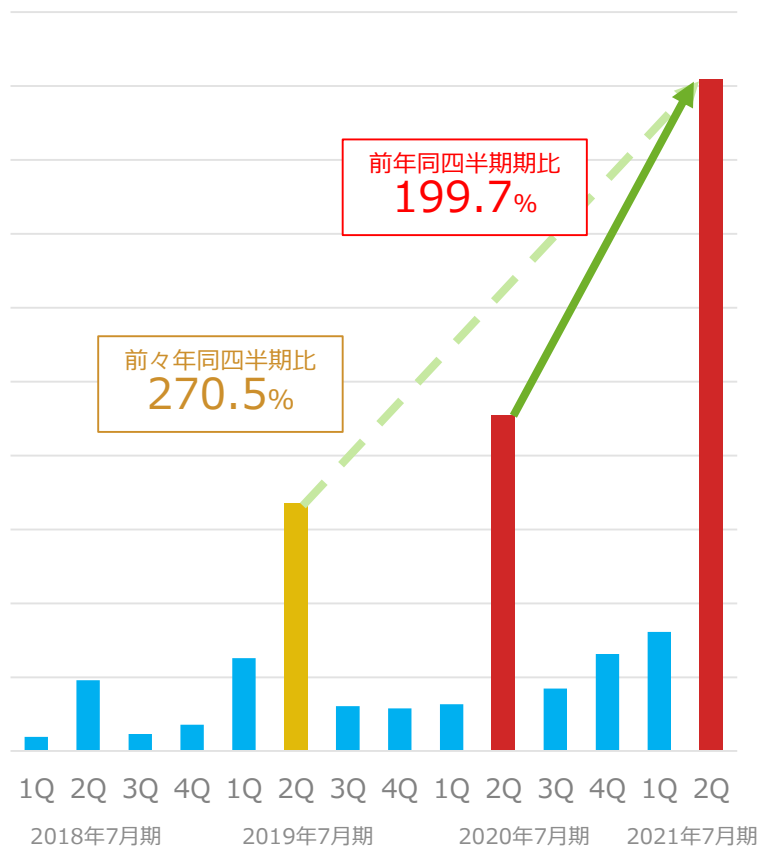
自治体との協働による飲食・宿泊などの体験型返礼品の開発

災害支援等の社会貢献サービスの提供

【コンシューマ事業】ふるさと納税事業の成長推移

寄附受付件数が前年同四半期比約2倍。会員数、契約自治体数も順調に増加

寄附受付件数の推移



会員数と契約自治体数の推移



【コンシューマ事業】 ニュースリリース一覧（抜粋）

市場成長を見越したブランドイメージの確立に向け、「ふるなび」TVCMの放映及びパブリシティを利用した認知度拡大戦略を推進

日付	種類	記事
12月02日	TV	勝手にランキング ---テレビ朝日
12月03日	TV	Nスタ ---TBS
12月05日	TV	天才カンパニー ---日本テレビ
12月06日	TV	THE MANZAI2020 （タイムCM） ---フジテレビ
12月12日	TV	あるある発見バラエティ 新shock感 ---テレビ東京
12月13日	TV	サンデージャンクション ---TBS
12月20日	TV	M-1グランプリ2020決勝戦 （タイムCM） ---日本テレビ
12月26日	TV	嵐にしやがれ最終回 （タイムCM） ---日本テレビ



「ふるなび屋 接客編」



「ふるなび屋 調教編」

新TV-CM 特設ページ URL :
<https://furunavi.jp/c/cm2020>

セグメント概況と成長戦略

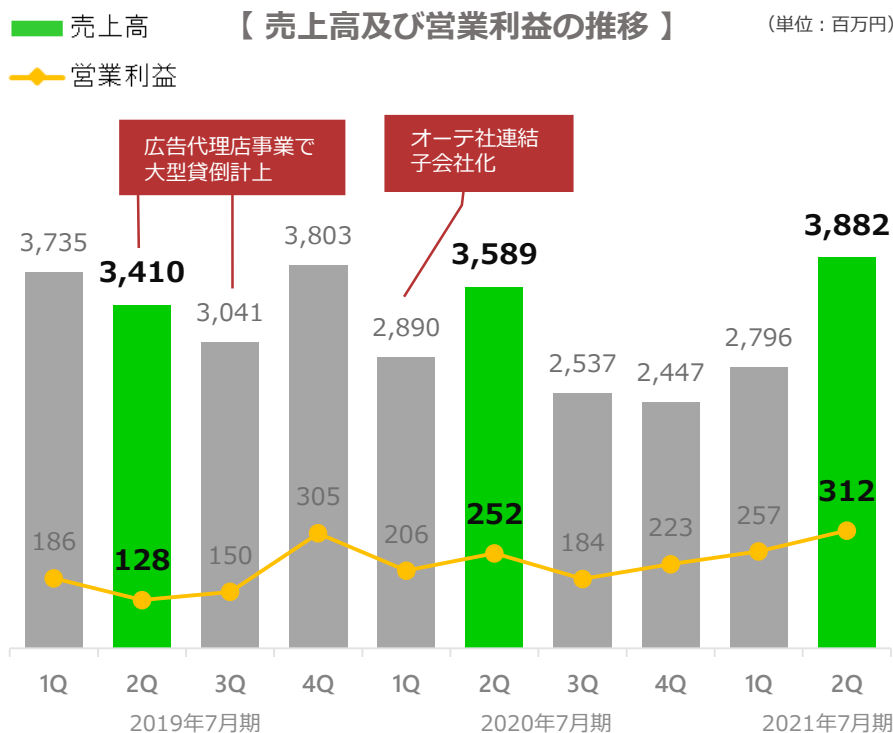
インターネット広告事業

【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

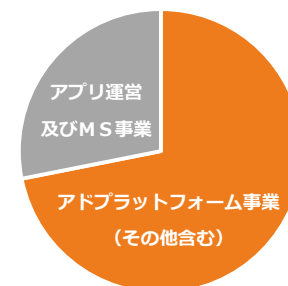
アドプラットフォーム事業※



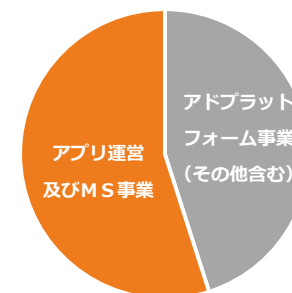
- 商品体制や営業手法を再整備したことが奏功し、前年同期比で稼働案件数、継続案件数が増加
- 海外営業の更なる強化を図り、海外顧客による売上が前四半期比106%に増加



【売上高構成比 (累計)】



【売上総利益構成比 (累計)】



※ アドプラットフォーム事業: アドプロダクト事業及びアフィリエイト事業を指します

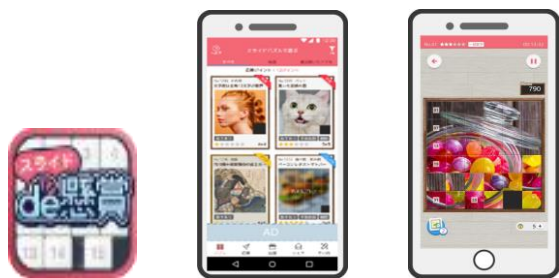
【インターネット広告事業】 第2四半期の結果及び業績推移

アプリ運営事業



- ✓ アプリ運営事業は新規ユーザーの獲得が進み、「パズルde懸賞」シリーズの累計ダウンロード数が750万を突破。アクティブユーザーが前年同四半期比で**約2倍に増加**

カジュアルゲームの新アプリ
「スライドde懸賞」を**11月にリリース**



メディアソリューション事業



- ✓ MS事業ではパブリッシャー向けプロダクトの導入アカウント数が前年同四半期比**156%を達成**。稼働パートナー数の増加がそのまま収益拡大に寄与

稼働パートナー数



【インターネット広告事業】2021年7月期 重点戦略

市場競争力を高めるべく、商品提案体制の強化と再構築を行い新規顧客獲得に注力
海外を含めた新市場への進出や、新しい成長軸への投資を積極的に実施

1

広告の価値を高める商品開発と提案

広告効果の高い商品と
最適な運用の提案

新しい広告
フォーマットの開発

新しいタイトルの
リリース

ÖHTE

2

新規顧客の開拓と海外市場への進出

デジタル広告が活用で
きていない顧客の開拓

アプリ運営事業者への
ユーザー獲得支援

海外顧客の獲得と
オーテの海外市場進出

ÖHTE

3

収益効率の改善

商品提案体制や
営業手法を再構築

広告運用アルゴリズムの
改善による最適化

CAC※の最適化と
リテンション率向上

ÖHTE

資本政策・株主還元方針

資本政策・株主還元方針

1. 資本政策の基本的な方針

- ・株主利益最大化の実現のため、事業の成長などによる企業価値向上に伴う**株価上昇**に加え、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を高め、中長期的な**資本効率（ROE）向上**を通じた「株式トータルリターンの実現」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のための原資を確保しつつ、業績の推移や財務状況、内部留保等を総合的に勘案し、機動的に実施してまいります。
- ・**配当性向30%**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**を実施してまいります。

- 総還元（配当の実施と自己株式の取得）を考慮しながら、業績予想を踏まえ、今期配当は**1株 25円**を計画しております。

トピックス

【トピックス】サービス

◆ふるさと納税事業における Yahoo! JAPAN との連携



当社は、Yahoo! JAPAN とふるさと納税事業における連携を開始し、『Yahoo!ショッピング「ふるなび」』をオープンしました。これにより、利便性と認知を高め、地方創生に寄与するふるさと納税制度の更なる浸透と市場の拡大を実現します。

◆「Top Publisher Awards 2021」にてオーテ社が、2位にランクイン



アプリ運営事業 オーテ社は、アプリ市場データを提供するApp Annieが発表した「Top Publisher Awards 2021」において、【日本でブレイクしたゲームパブリッシャー（ダウンロード数）】部門で、2位にランクインいたしました。

【トピックス】新型コロナウイルス感染症による当社への影響

一部でクライアントの広告費削減で影響を受けるも、インターネット接触時間の増加などによりゲーム広告などの収益が寄与するなど、**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	外出自粛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	巣ごもり消費	一部広告主の予算削減
全社運営	リモートでの営業活動の実施など、在宅勤務による支障なし	

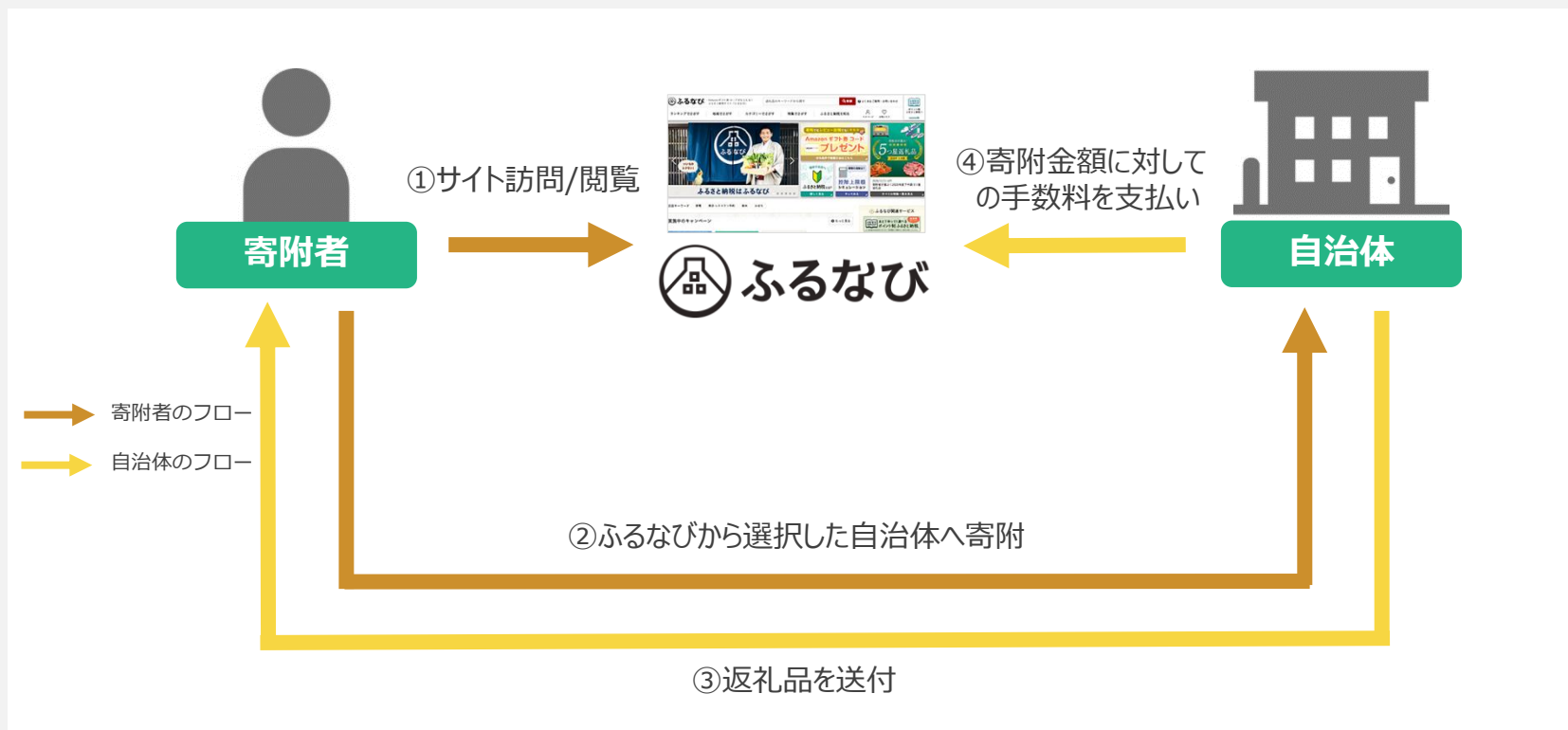
<2021年7月期における当社への影響見込み>

- ・ 今期も感染拡大が収束せず長期化した場合においても、業績への影響は限定的
 - 新型コロナウイルス感染症の収束時期が見通せないことから、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

參考資料

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*

ふるさと納税コンサルサービス。
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。

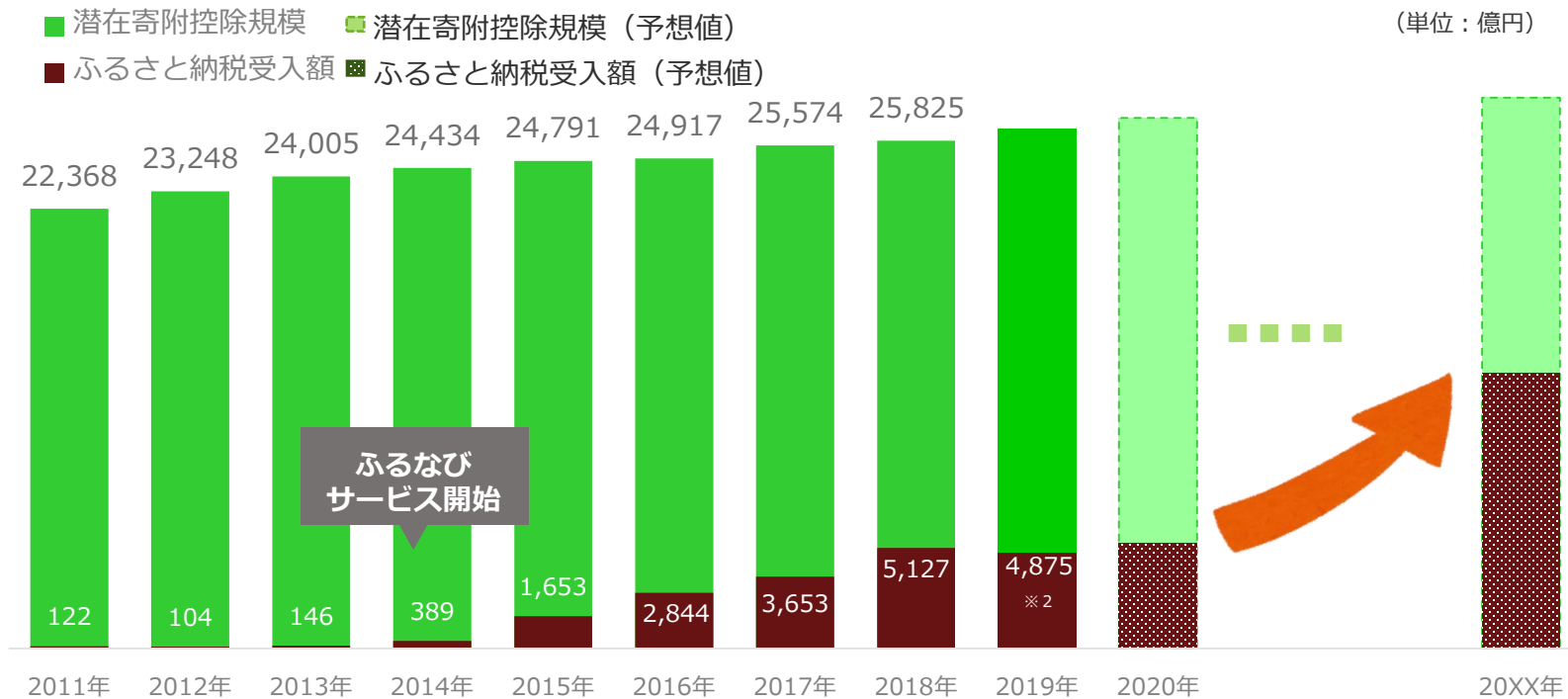
ふるなび災害支援

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。

※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



- 2011～2018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%）
- 2011～2019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2年8月5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
市場見通し

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（2019年4月1日～2020年3月31日）の状況を集計したものであります。当社では、この期間に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同年3月までに起こったことによる影響があることを踏まえ、市場は依然として堅調な成長を続けていると考えております。

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業とメディア運営を行う



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、メディアとして広告収益拡大に成功



参考資料 主要経営指標（通期）

I-1. 連結業績推移

(百万円)

	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07
売上高	15,688	17,981	21,138	14,901
売上総利益	4,930	5,820	10,202	7,292
販売費及び一般管理費	2,571	3,702	7,041	5,046
営業利益	2,359	2,118	3,160	2,246
経常利益	2,355	2,095	3,149	2,248
当期利益	1,539	1,165	1,367	1,727
総資産	14,155	15,465	16,911	15,359
純資産	10,871	12,040	13,145	13,222

	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07
売上総利益率	31%	32%	48%	49%
売上販管費率	16%	21%	33%	34%
営業利益率	15%	12%	15%	15%
経常利益率	15%	12%	15%	15%
当期利益率	10%	6%	6%	12%
自己資本比率	76%	76%	77%	86%

I-2. セグメント別業績推移

		2017/07	2018/07	2019/07	2020/07
コンシューマ 事業	売上高	1,092	2,412	8,015	4,563
	営業利益	223	680	2,313	1,325
インターネット 広告事業	売上高	14,945	15,846	13,990	11,465
	営業利益	2,127	1,394	770	866

	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07
営業利益率	20%	28%	29%	29%
営業利益率	14%	9%	6%	8%

II. 各指標の推移

	2017/07	2018/07	2019/07	2020/07
ROE	19%	10%	11%	13%
ROA	14%	8%	8%	11%
EPS (円)	75.0	55.0	57.3	76.6

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

※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

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 (2021年1月末時点)
設立	2007年 8月 17日	従業員数	連結 216名 (2021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 富重 眞栄 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 嶋 聡 常勤監査役(社外) 轟 幸夫 監査役(社外) 石本 忠次 監査役(社外) 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	主要 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%)

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”マーケティングを

