

NET
MARKETING
CO. LTD.

2021年6月期決算

決算補足説明資料

株式会社ネットマーケティング

証券コード6175

Contents

01	2021年6月期 決算概要	P 4
----	---------------	-----

02	2022年6月期 業績予想	P 17
----	---------------	------

03	事業の状況と今後の取り組み	P 21
----	---------------	------

2021年6月期 トピック

メディア事業

- ▶ 新型コロナウイルス感染拡大による社会不安が起こり、年齢を問わず信頼できるパートナーを求める動きが広がる中、**マッチングサービス需要が拡大**
- ▶ 業界の需要拡大に加え、前期より強化してきた認知施策により「Omiai」の認知が向上し、**新規会員の獲得効率が改善**
- ▶ **IMS認証制度の審査が開始**（現在も審査継続中）
- ▶ 2021年5月 外部からの不正アクセスにより**会員様情報が一部流出**
- ▶ デジタル広告の出稿を停止し、**不正アクセスの原因調査、二次被害防止ならびに会員様からの問合せ対応に注力**（緊急対策委員会の設置）

広告事業

- ▶ 前期第4四半期以降、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、アフィリエイト広告における**店舗型ビジネスカテゴリ案件で減収が続く**
- ▶ 当期第1四半期より新規営業活動を再開・強化し、コロナ禍に影響を受けづらい業種・業態の**新規受注が好調に推移**
- ▶ アフィリエイト既存案件についても**金融サービス等のステイホーム案件に注力**
- ▶ 当社がシェアを取り切れていない**運用型広告分野を強化し、売上を拡大**
- ▶ 以上により案件ポートフォリオが徐々に最適化され、**新型コロナウイルス感染拡大による事業への影響度合いが逡減**

01



2021年6月期 決算概要

決算ハイライト

前年同期比

NET
MARKETING
CO. LTD.

新型コロナウイルスなど事業環境の変化により前年同期比では減収減益
ただしコロナ禍に入った前期4Q以降は徐々に売上高が回復してきており、
新型コロナウイルスの影響は遞減傾向

(百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	増減率
売上高	14,363	14,011	-2.5%
売上総利益	4,570	4,521	-1.1%
粗利益率	31.8%	32.3%	
営業利益	735	584	-20.5%
営業利益率	5.1%	4.2%	
経常利益	747	592	-20.7%
当期純利益	509	336	-34.0%

決算ハイライト

通期業績予想との比較



NET
MARKETING
CO. LTD.

メディア事業におけるデジタル広告の出稿を一時停止したことにより、売上高は若干ながら計画を下回ったものの、利益は計画を上回って着地

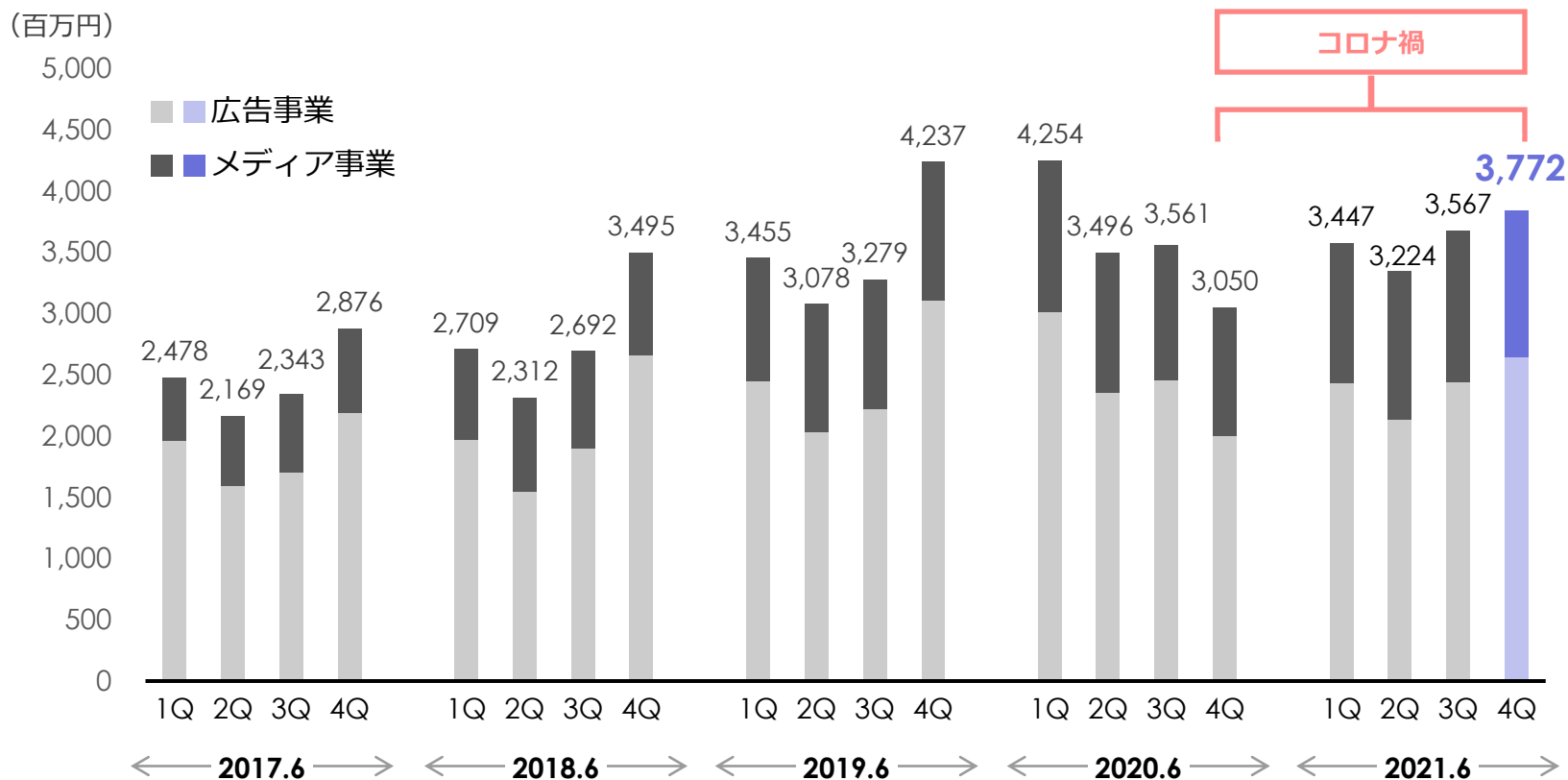
(百万円)

	2021年6月期 業績予想※1	2021年6月期 実績	計画比
売上高	14,400	14,011	97.3%
営業利益	400	584	146.1%
経常利益	400	592	148.2%
当期純利益	270	336	124.7%
期末配当金	6円	6円 ※2	-

※1 7月16日に通期業績予想の修正を公表しておりますが、当初との比較のため2月9日の公表値を記載しております。

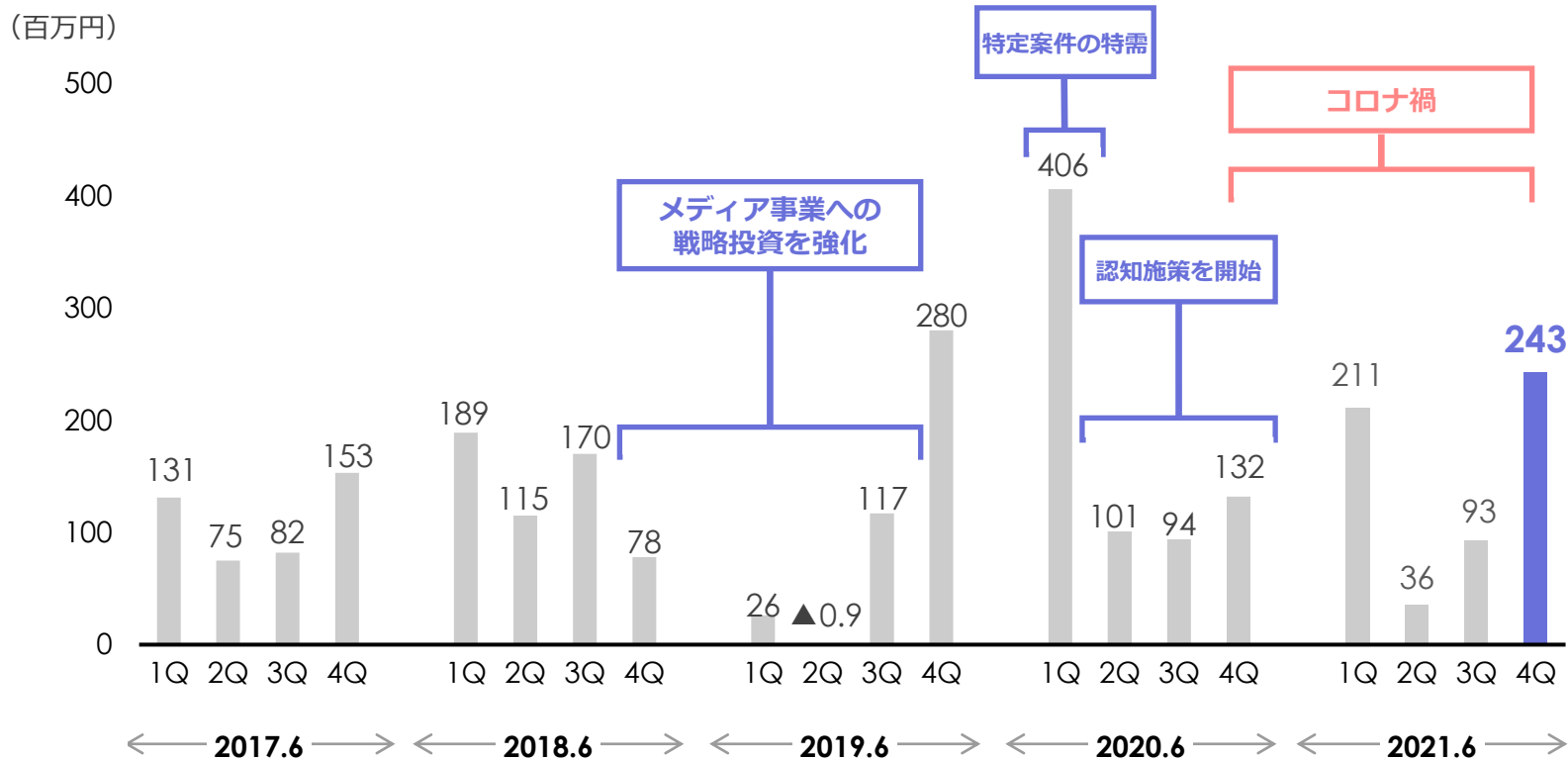
※2 2021年6月期の期末配当金は、2021年9月開催の定時株主総会に上程することとなります。

四半期売上高推移



※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

四半期営業利益推移



※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。
 ※グラフの値は、事業別の内訳を記載しておりません。詳細につきましては「2021年6月期決算短信」をご確認ください。

会員獲得効率の向上及び長期プランの推奨により有料会員数が増加
長期プランの推奨によるARPPUの低下も一巡し、前年同期比で増収

(百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	増減率
売上高	4,529	4,789	+5.7%
営業利益	448	686	+52.8%
営業利益率	9.9%	14.3%	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。



不正アクセスによる情報流出が発生したことに伴い、デジタル広告の出稿を一時停止し、原因調査、二次被害防止ならびに会員様対応に注力

デジタル広告の出稿停止により、一時的に利益率が上昇

(百万円)

	2020年6月期 第4四半期実績	2021年6月期 第4四半期実績	増減率
売上高	1,046	1,197	+14.4%
営業利益	175	289	+65.0%
営業利益率	16.8%	24.2%	

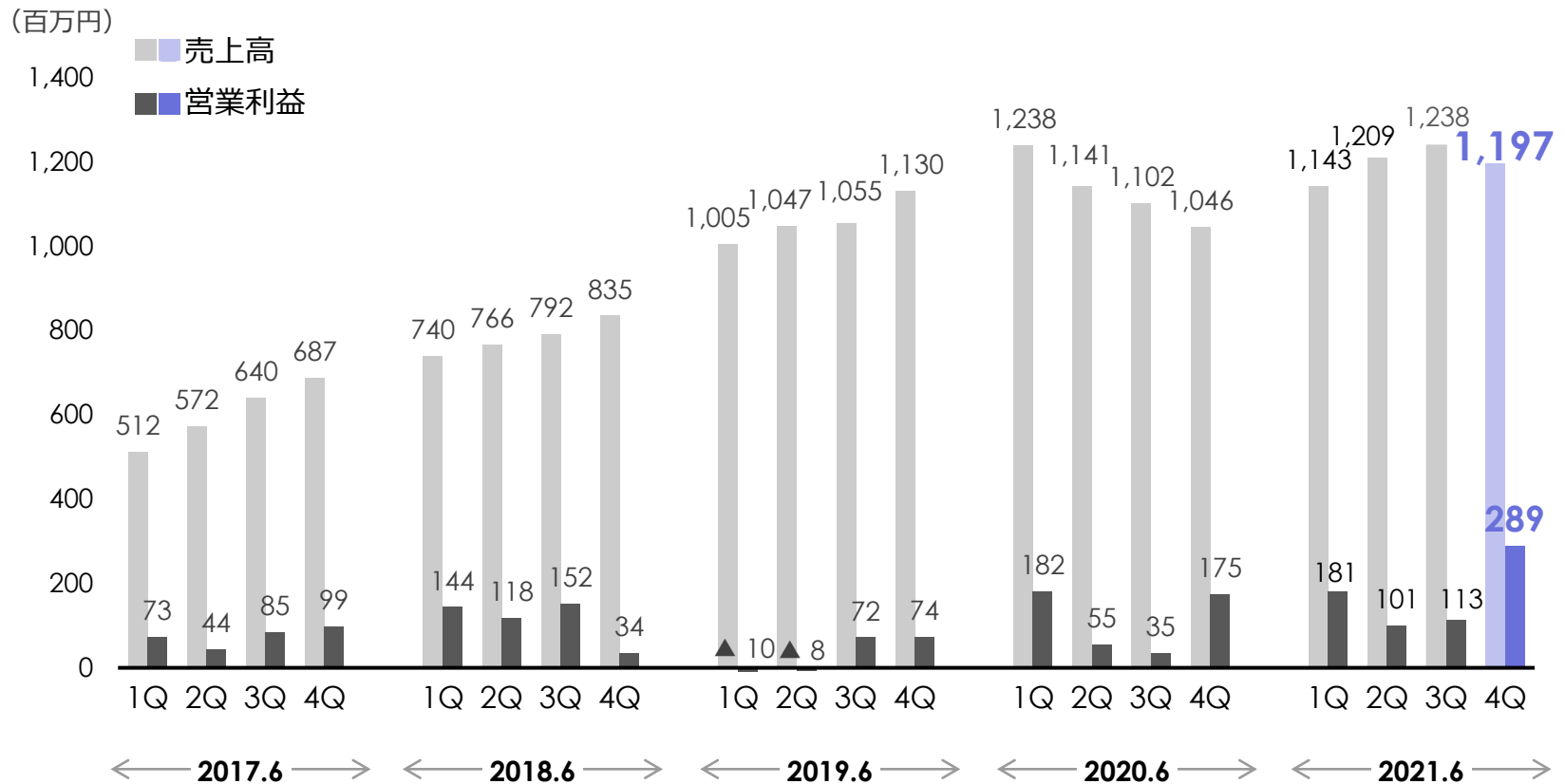
※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。

メディア事業

業績推移



NET
MARKETING
CO. LTD.



※グラフの値は、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ます。

※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

メディア事業

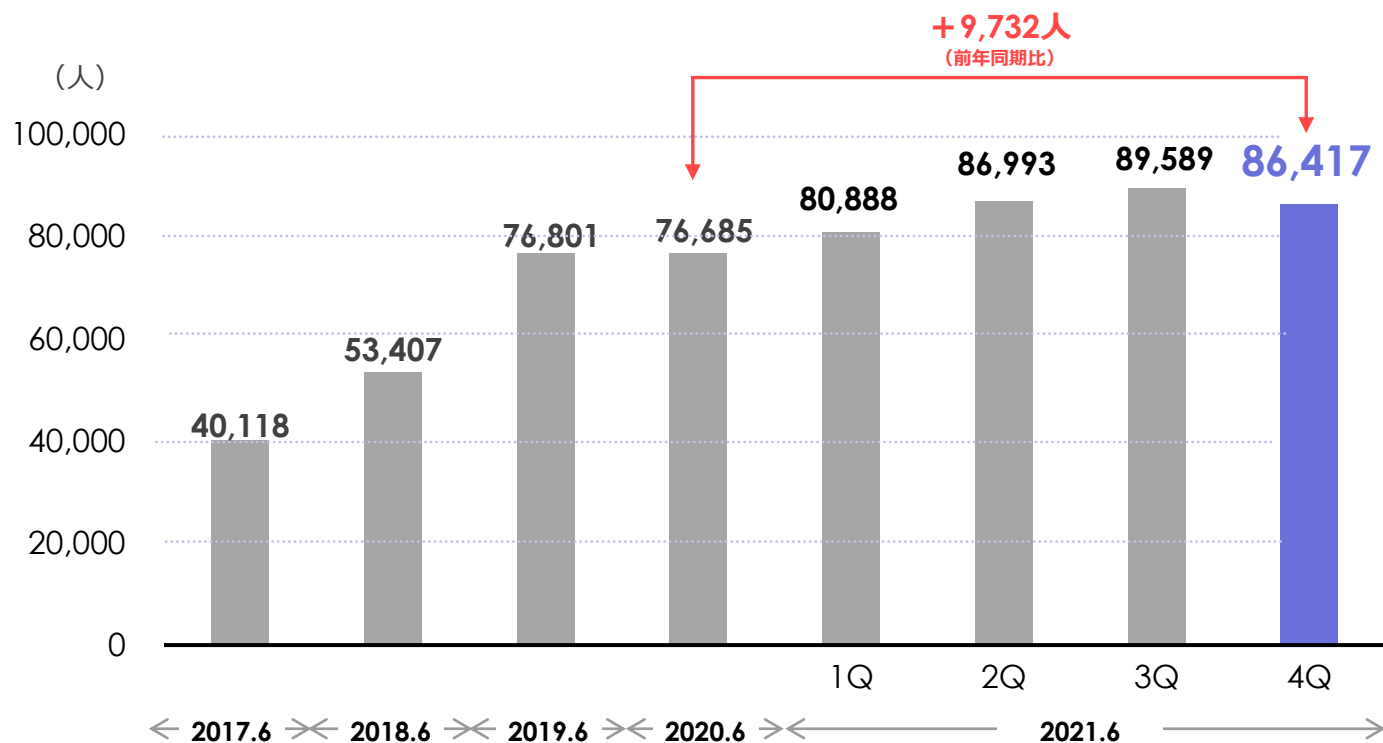
有料会員数（進捗）



NET
MARKETING
CO. LTD.

各種KPIの最適化により、前年同期比で有料会員数は増加

しかしながら4Q途中からデジタル広告の出稿を停止した影響により、前四半期比では若干の減少



有料会員数

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）

広告事業

前年同期比（累計期間）



NET
MARKETING
CO. LTD.

この1年は新規受注の強化と、コロナ禍でもマイナス影響を受けづらい業種・業態への営業活動に注力

その結果、営業活動コストや仕入れコストが増加し、利益率は低下したものの、コロナ禍の影響は逡減され売上高は前期と同水準まで回復

(百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	増減率
売上高	10,142	9,660	-4.8%
営業利益	891	556	-37.6%
営業利益率	8.8%	5.8%	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。

広告事業

第4四半期実績（4月～6月）



NET
MARKETING
CO. LTD.

いまだ一部の案件でコロナ禍の影響は残っているものの、新規案件の稼働及びコロナのマイナス影響を受けない案件のアップセルにより、すでにコロナ禍に入っていた前期4Q比では大幅な増収と増益

(百万円)

	2020年6月期 第4四半期実績	2021年6月期 第4四半期実績	増減率
売上高	2,113	2,648	+25.3%
営業利益	112	126	+12.3%
営業利益率	5.3%	4.8%	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。

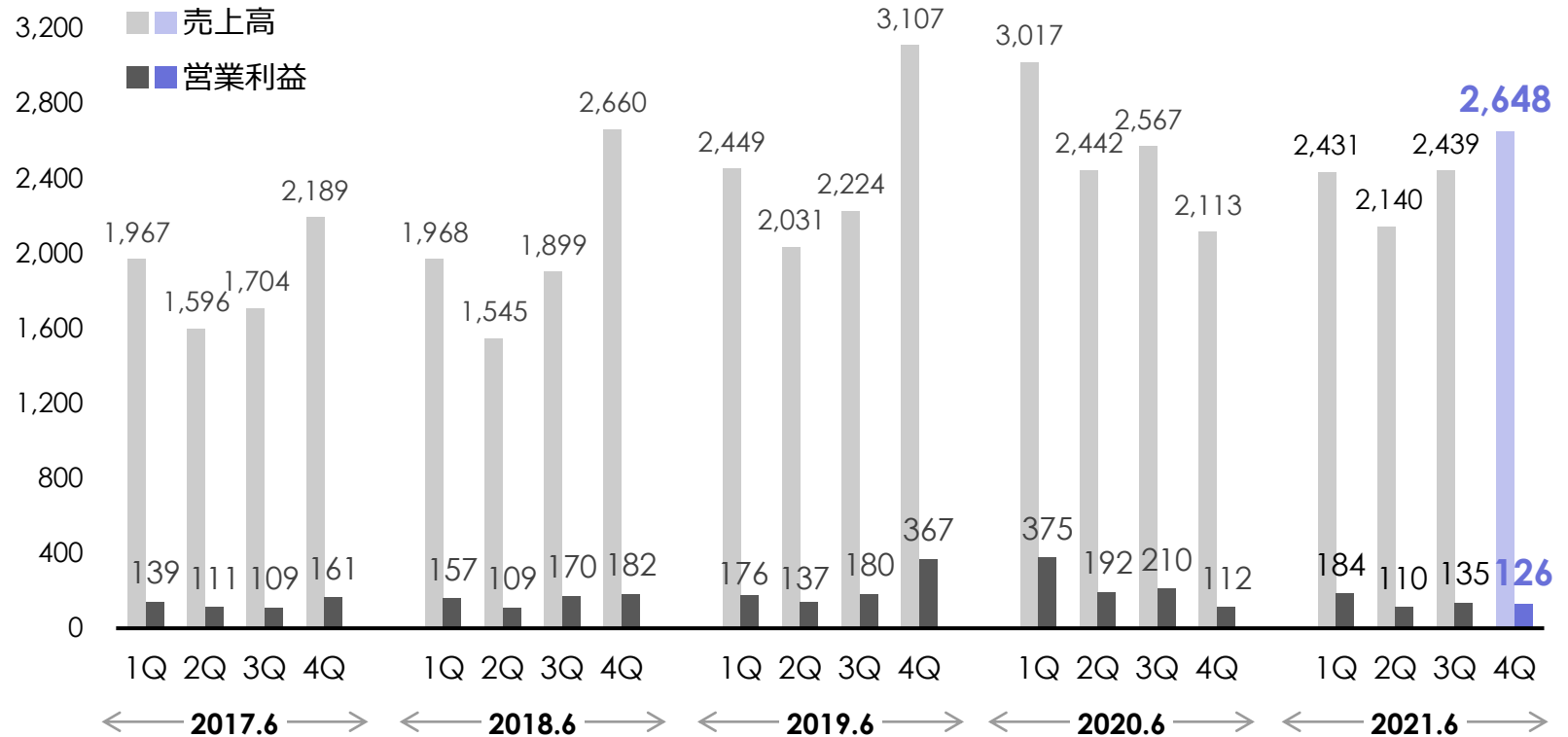
広告事業

業績推移



NET
MARKETING
CO. LTD.

(百万円)

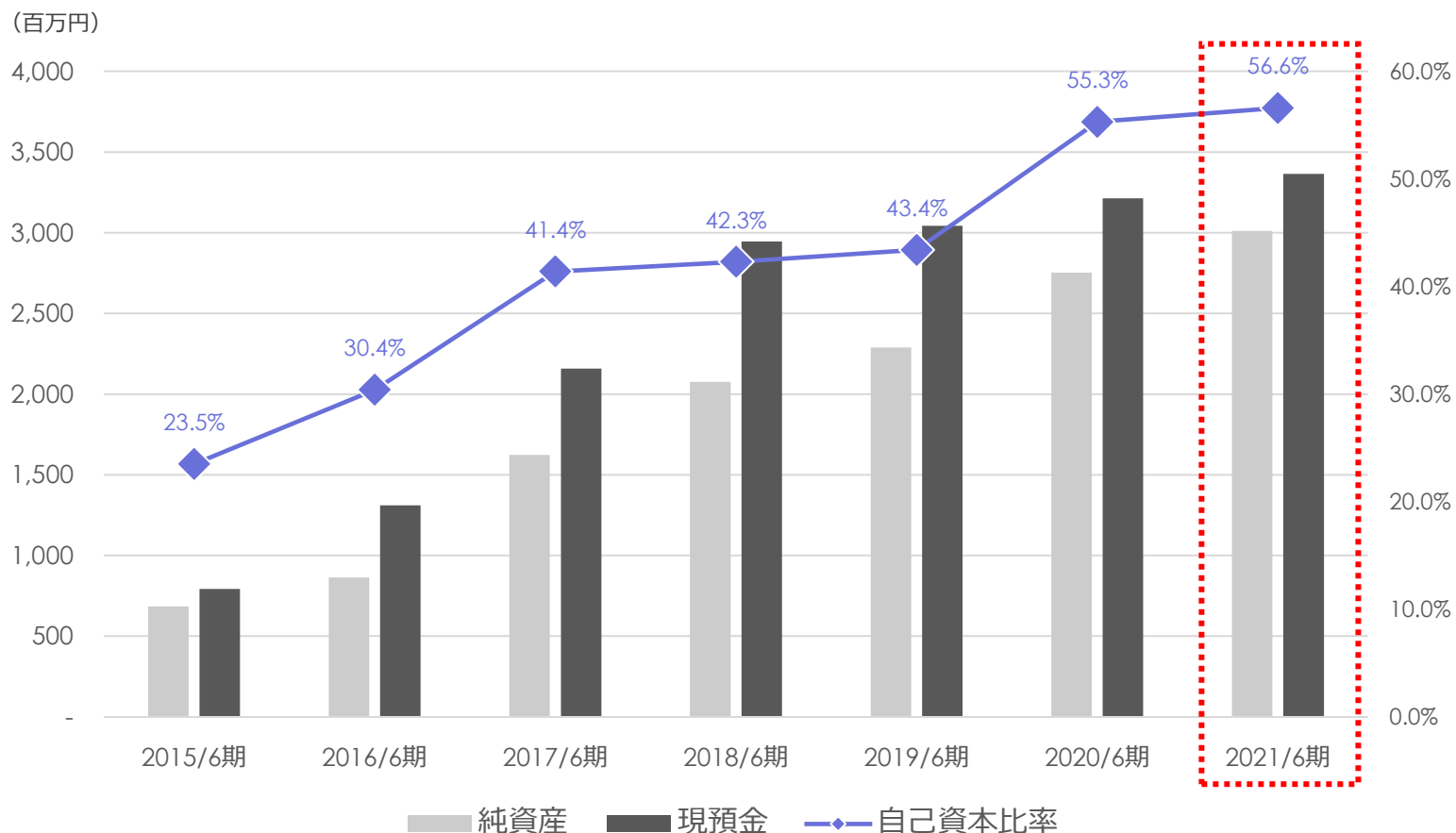


※グラフの値は、部門における「調整額」の金額を含めた数字を表示しております。

※2017年6月期、2018年6月期は連結として決算発表しておりましたが、2019年6月期より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

純資産・自己資本比率推移

自己資本比率 56.6%、現預金 33.6億円、純資産 30.1億円
コロナ禍でも安定した財務基盤を維持



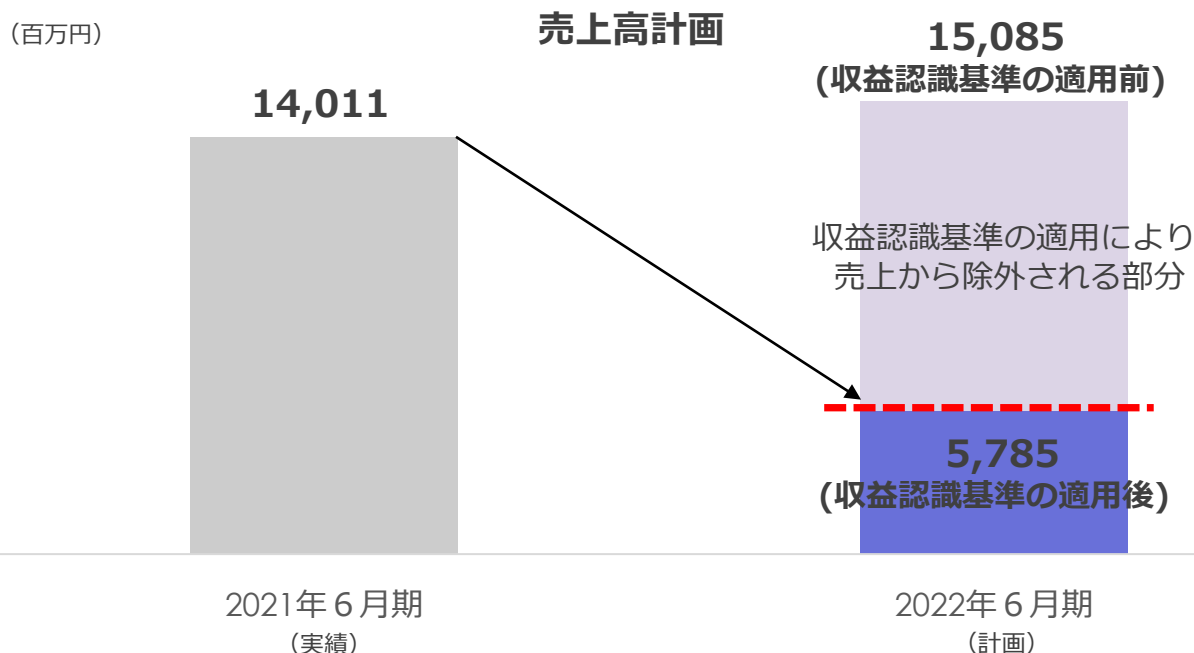
02



2022年6月期 業績予想

新収益認識基準の適用

2022年6月期より「収益認識に関する会計基準」が適用されます
(企業会計基準第29号)



当社に与える影響

▶ 当社における広告事業セグメントの売上高に影響（利益に影響なし）

- 従来からの売上高からメディアへ支払う掲載費等を差し引いた金額が売上高の額として計上される

※メディア事業セグメントへの影響なし

2022年6月期

通期業績予想

NET
MARKETING
CO. LTD.

新収益認識基準の適用前では増収の計画

一方で2022年6月期については、セキュリティの強化、管理体制の強化に対して積極的に投資を行い、より信頼される企業への成長に努める

(百万円)	2022年6月期 業績予想		2021年6月期 実績	増減率 (新収益認識基準適用前での増減)
		(旧基準※：参考)		
売上高	5,785	15,085	14,011	+7.7%
営業利益	500	500	584	-14.4%
経常利益	500	500	592	-15.6%
当期純利益	375	375	336	+11.4%

※収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号)を適用しなかった場合の数値を記載しております。

2022年6月期 配当政策

配当予想 —



NET
MARKETING
CO. LTD.

内部留保とのバランスを勘案し、年間配当金を維持する方針

配当予想：1株当たり配当額

	2020年6月期	2021年6月期※	2022年6月期 (予想)
中間配当金	0円	0円	0円
期末配当金 (配当性向)	6円 (17.4%)	6円 (26.4%)	6円 (23.9%)

※ 2021年6月期の期末配当金は、2021年9月開催の定時株主総会に上程することとなります。

配当の基本方針

当社は、企業価値を最大化するための中長期的な取り組みや事業拡大に必要な内部留保とのバランスを勘案し、業績に応じた株主還元を実施する方針。

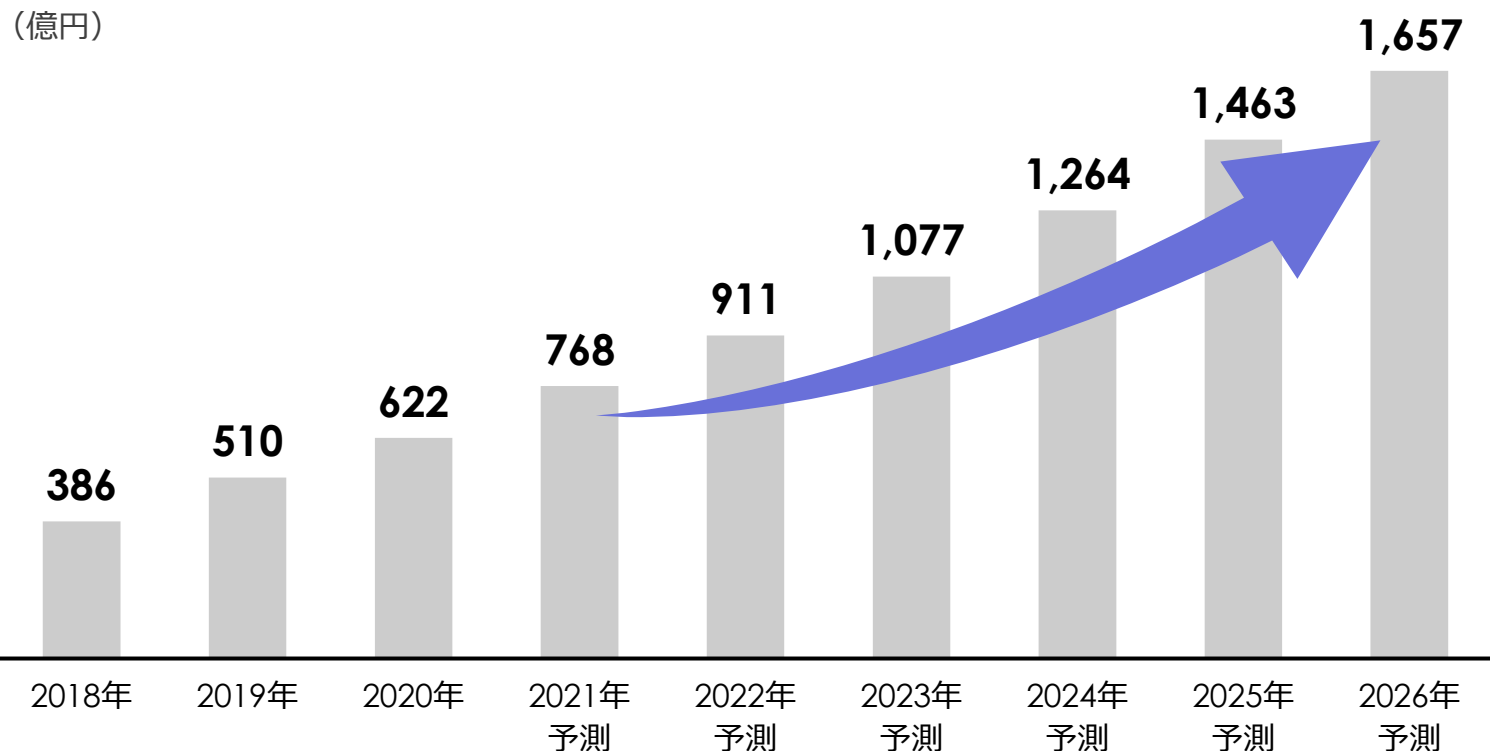
03

事業の状況と今後の取り組み



2020年の恋活・婚活マッチング市場は、コロナ禍によるマイナスの影響をほぼ受けることなく、高い水準で成長

その魅力や社会的な必要性が認識されることにより、引き続き高成長が予想される

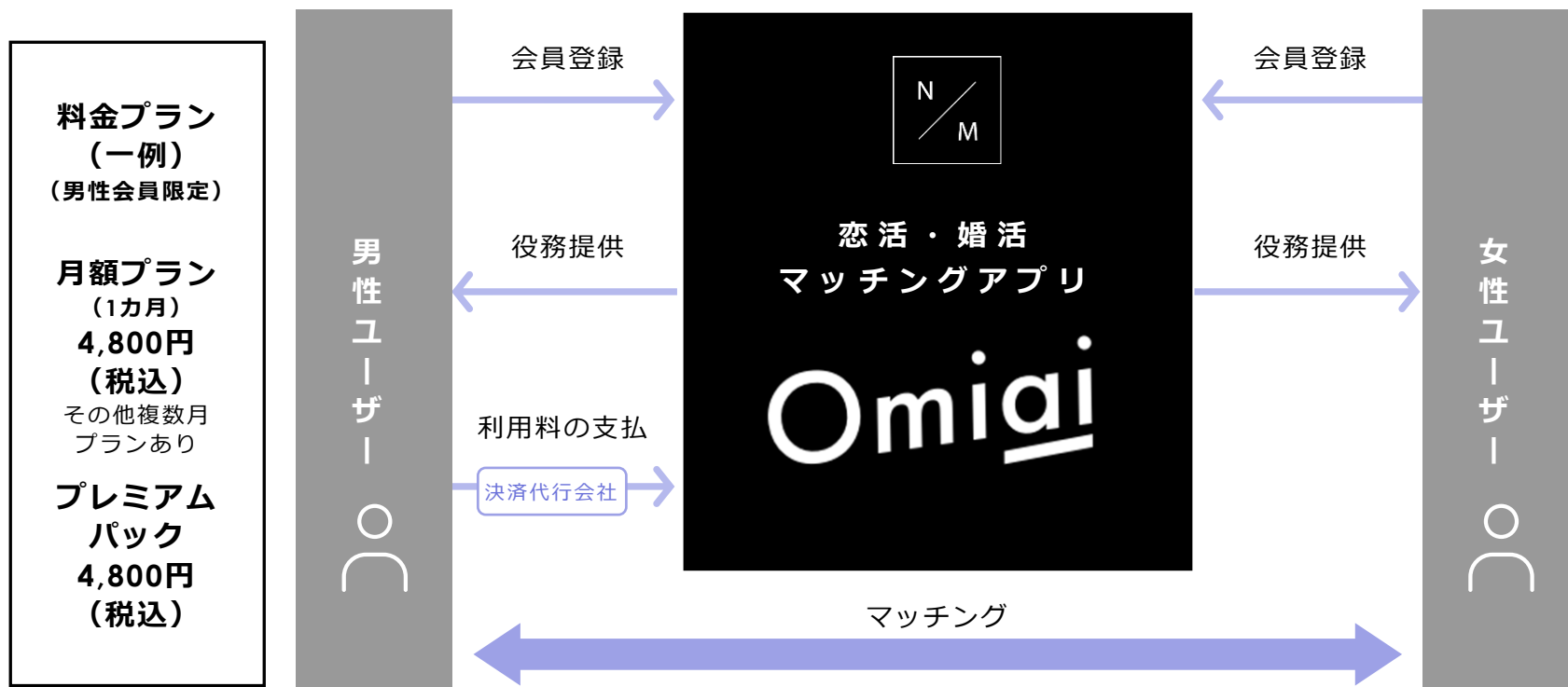


恋活・婚活マッチング市場

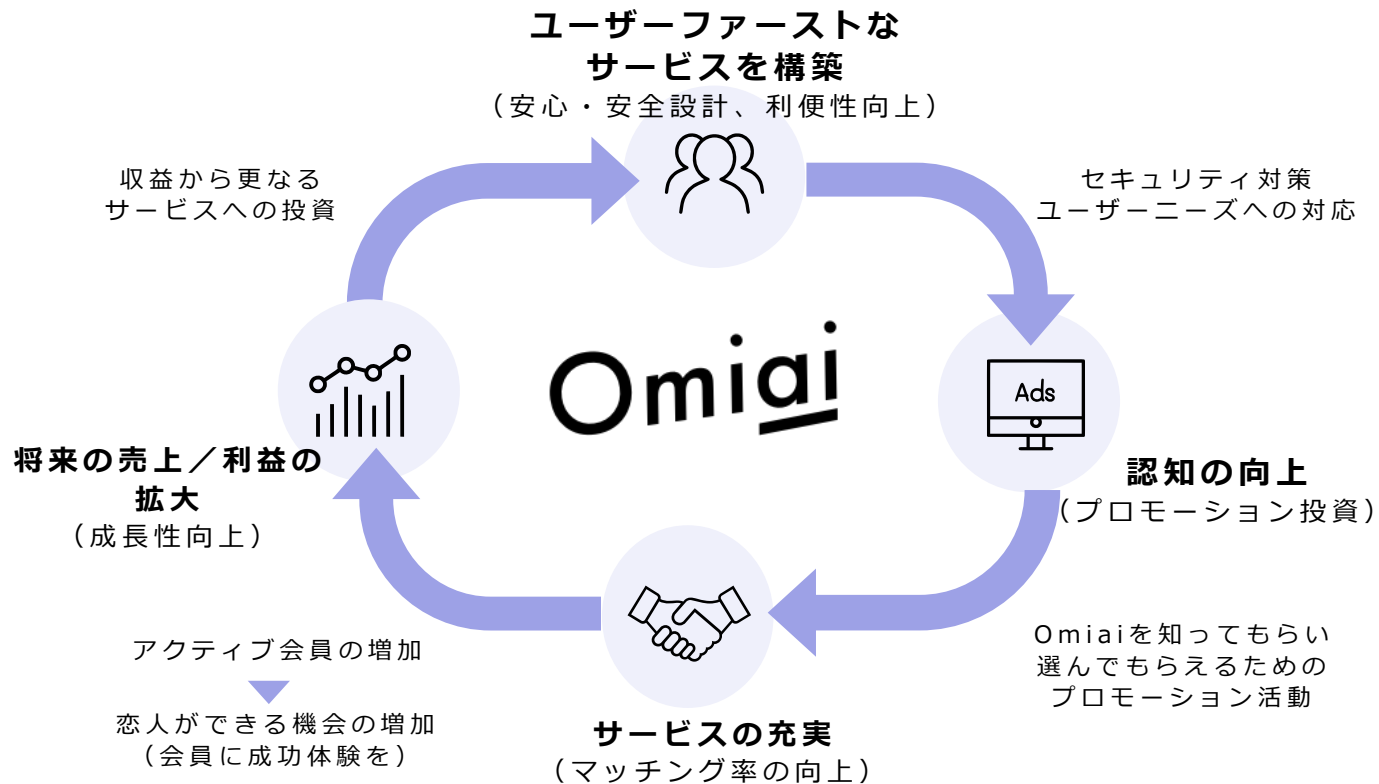
出典：マッチングエージェント/デジタルインファクト「国内オンライン恋活・婚活マッチングサービス市場規模予測2018-2026年」数値より図表当社作成。

恋活・婚活マッチングアプリ「Omiai」

恋愛や結婚対象となるパートナーをオンライン上で紹介する
オンライン恋活・婚活マッチングサービス



此度のインシデント発生を受け、「Omiai」が社会的なインフラであり、社会的な責任を求められるサービスであることを再認識
ユーザーファーストを重視し、安心・安全なサービスを追求する




ユーザーファーストを重視したサービスを設計・構築し、これまで以上に安心・安全の徹底や、顧客ニーズに対応し、顧客満足度の向上を図る

機能・サポート


継続・深化

プライバシーを守る安心機能



イニシャル・ニックネームで表示されます

ご利用者様のお名前は、実名ではなくイニシャル・ニックネームで表示されます。



メッセージ交換は年齢確認の通った人だけ

メッセージのやりとりを始める前に、各種公的証明書の確認を必須としています。

※19歳以上の高校生は除くが利用できます。

安心のカスタマーサポート体制



24時間365日の
厳重な監視体制

不適切な内容が投稿されないよう、24時間365日体制で運用体制を整えています。



不正なユーザーは警告、または強制退会

通報システムを導入し、不審なユーザーは強制退会などの対応を行っています。

公序良俗に適した運用

再構築・強化

情報セキュリティ

システムセキュリティの強化

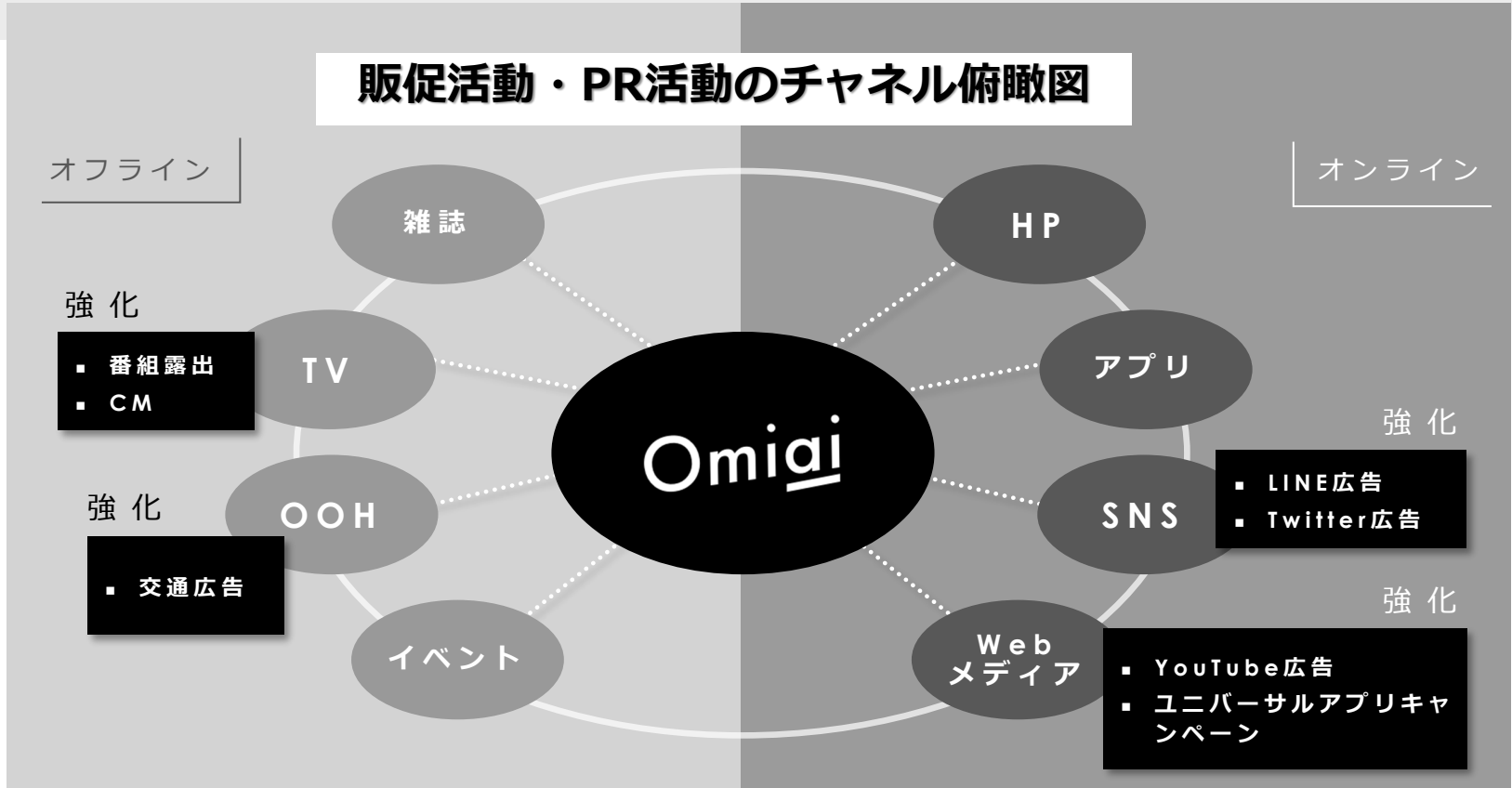
年齢確認方法の最適化

個人情報保護ポリシーの見直し

不正業者排除の徹底

Omiqi

チャネルの拡大等により、認知度や広告効率の向上を図る

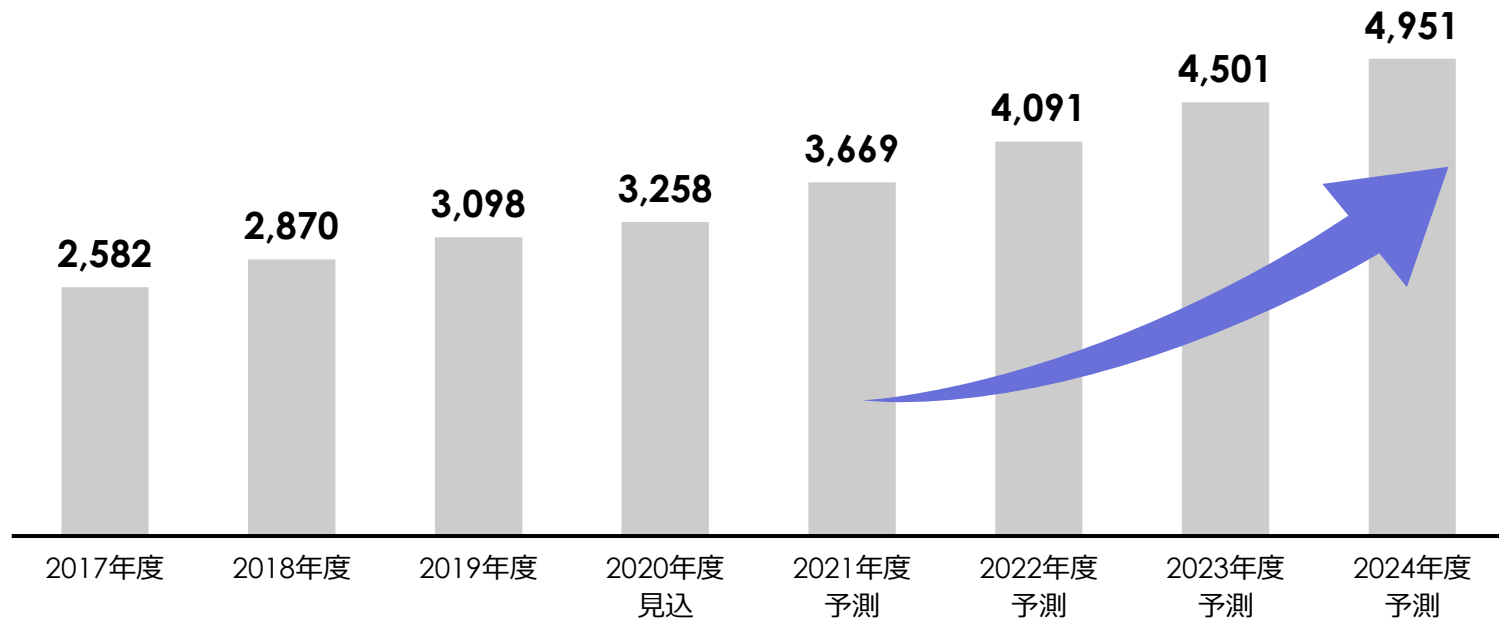


※ユニバーサルアプリケーション

広告文とアセット（広告に必要な画像、動画、テキスト等）を登録することで、Google検索、Googleディスプレイネットワーク、Google Play、YouTubeといった、Google広告のほとんどの配信面に広告を配信できるキャンペーン

コロナ禍においてもアフィリエイト広告市場はEC分野、金融分野を中心に成長
今後も引き続きこの流れは変わらず、持続的な成長が見込まれる

(億円)



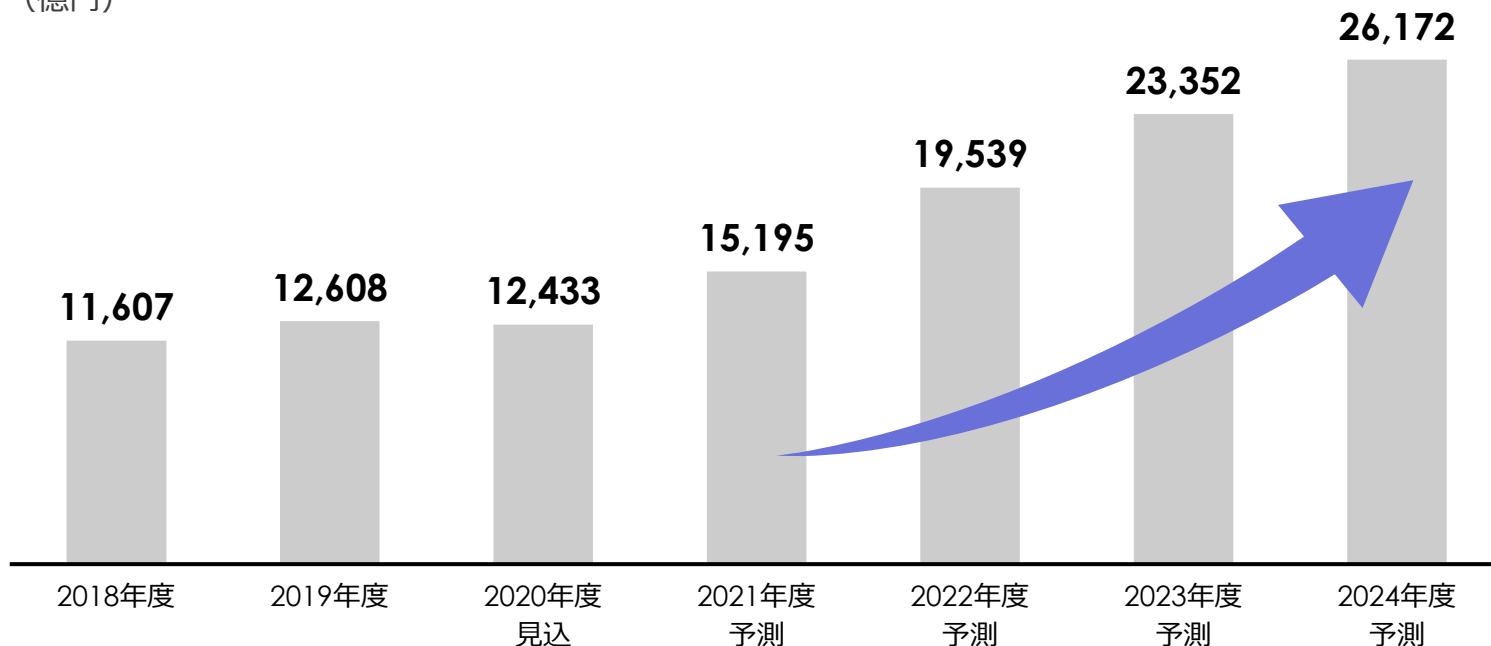
アフィリエイト広告市場

出典：矢野経済研究所『アフィリエイト市場の動向と展望（2021年）』2021年1月29日発表 数値より図表当社作成。

注：2020年度は見込値、2021年度以降は予測値。アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用等を合算し、市場規模を算出。

**2020年度の運用型広告市場はコロナ禍の影響を受け、前年比マイナスで推移
しかしながらコロナ禍が終息すれば、反動で2021年度以降はより高い成長率で市場が拡大していくことが予測される**

(億円)



運用型広告市場

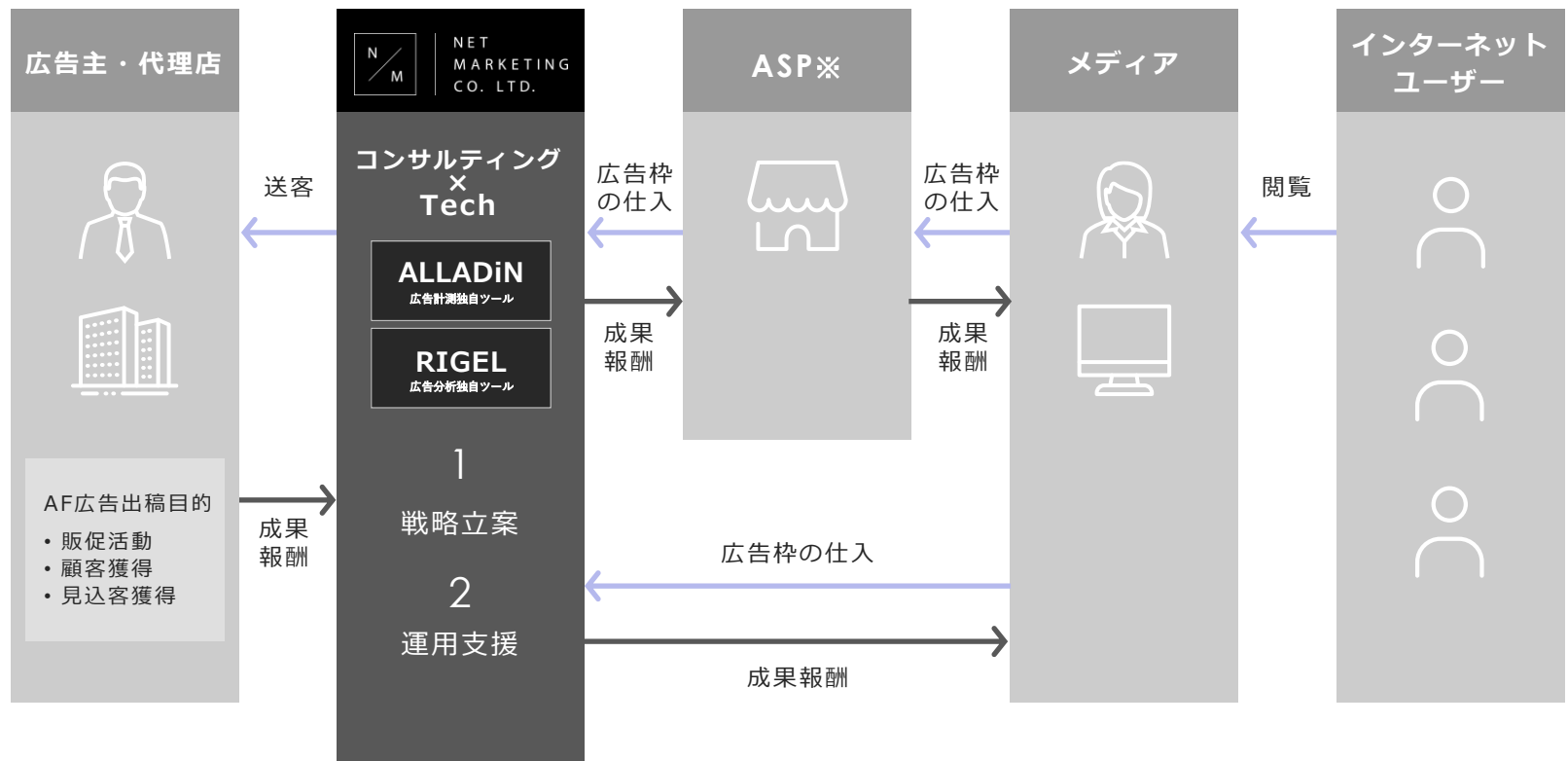
出典：ミック経済研究所『ネット広告&Webソリューション市場の現状と展望（2020年）』2020年9月18日発表 数値より図表当社作成。

注：2020年度は見込値、2021年度以降は予測値。

注：本数値は、広告代理店市場における運用型広告の市場規模を記載しております。

アフィリエイト広告コンサルティング

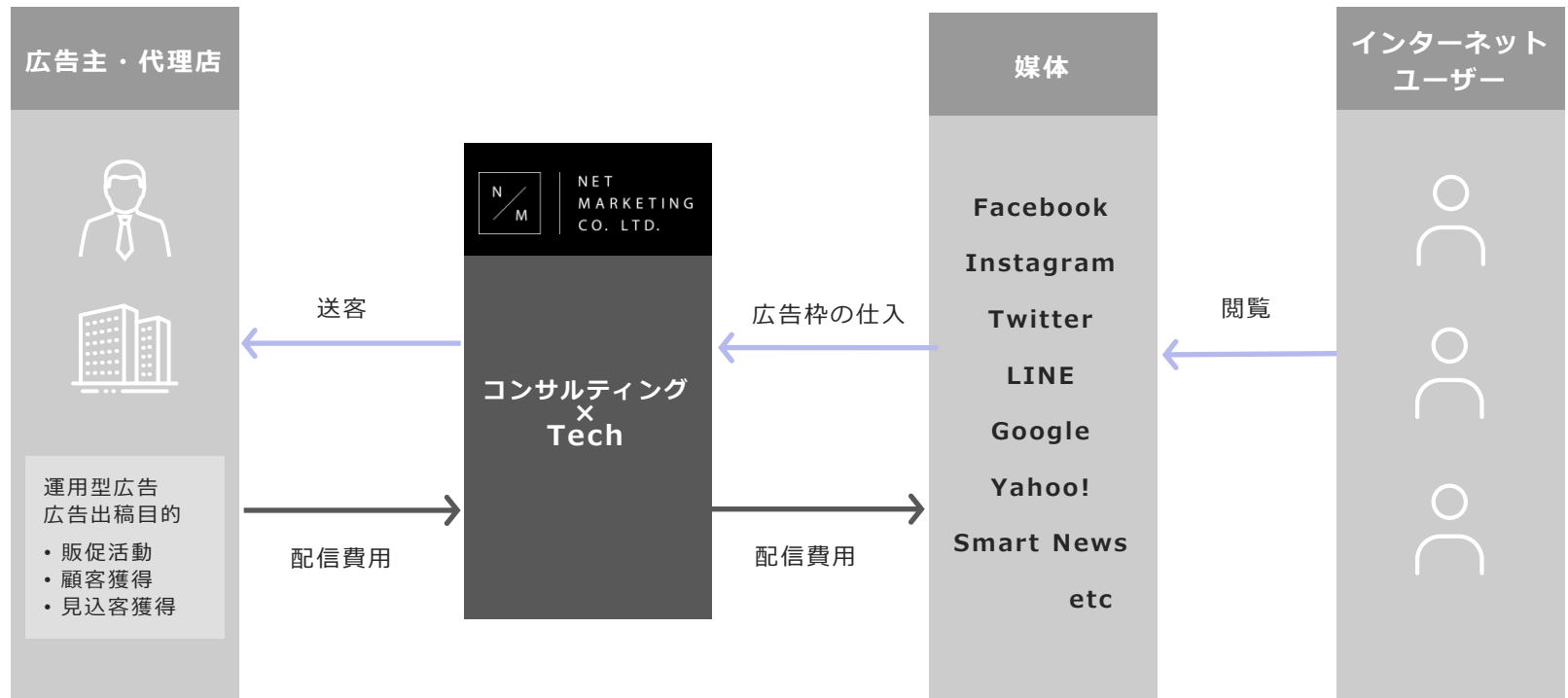
アフィリエイト専門代理店としてスタートして以来、アフィリエイト分野のリーディングカンパニーとして培ってきた多角的な提案により、パフォーマンス向上を実現



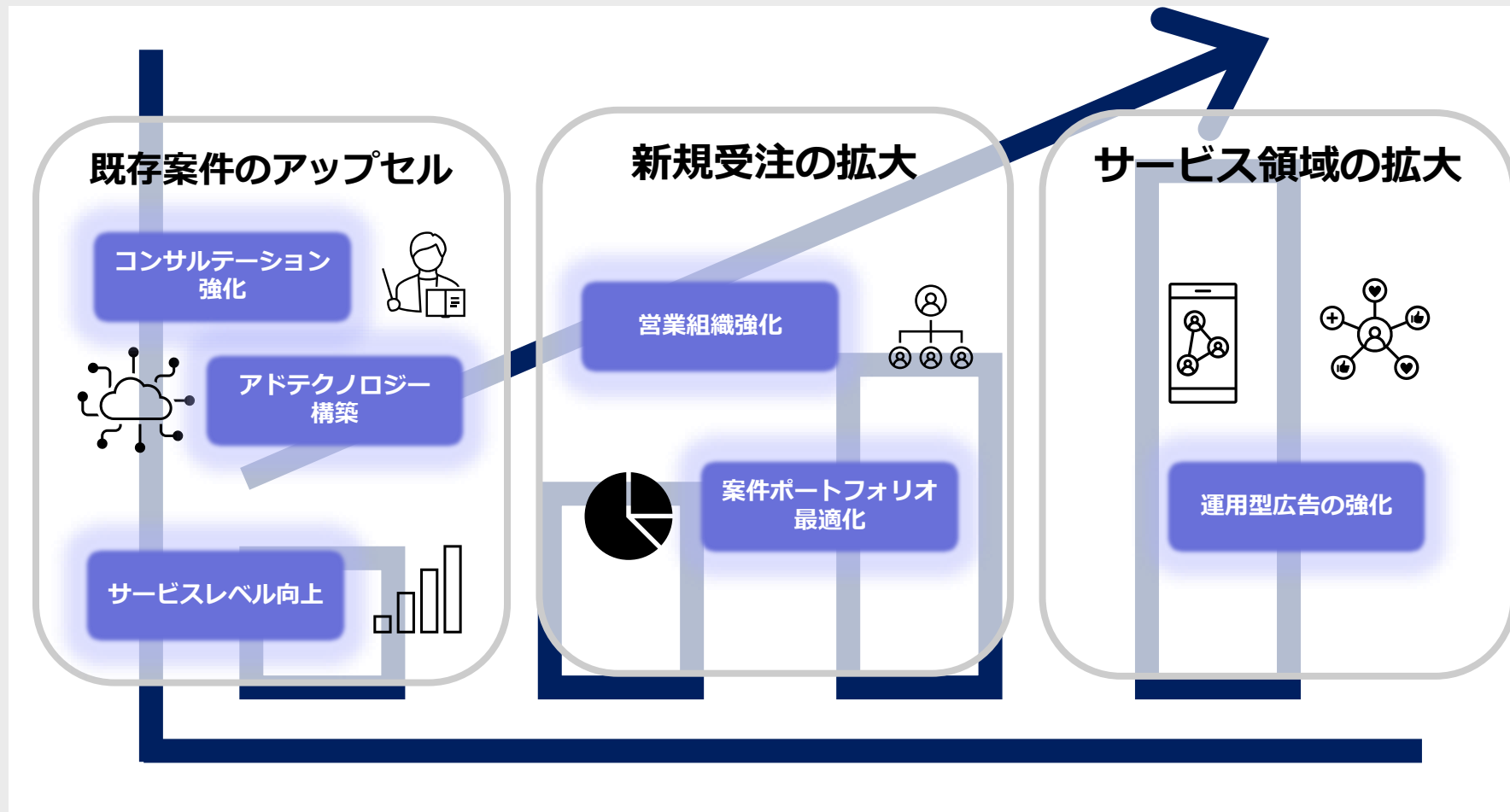
※ASP：アフィリエイト広告の配信会社であるアフィリエイト・サービス・プロバイダーの略称

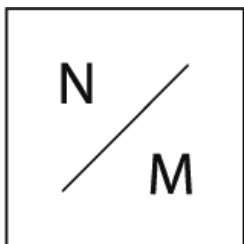
運用型広告コンサルティング

ソーシャル広告を中心にOmiiaiで培った運用ノウハウをもとに成果を最大化



アフィリエイト広告分野を持続的に成長させながら、市場規模が大きな運用型広告分野で更なる価値創造を目指していく





NET
MARKETING
CO. LTD.

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。