



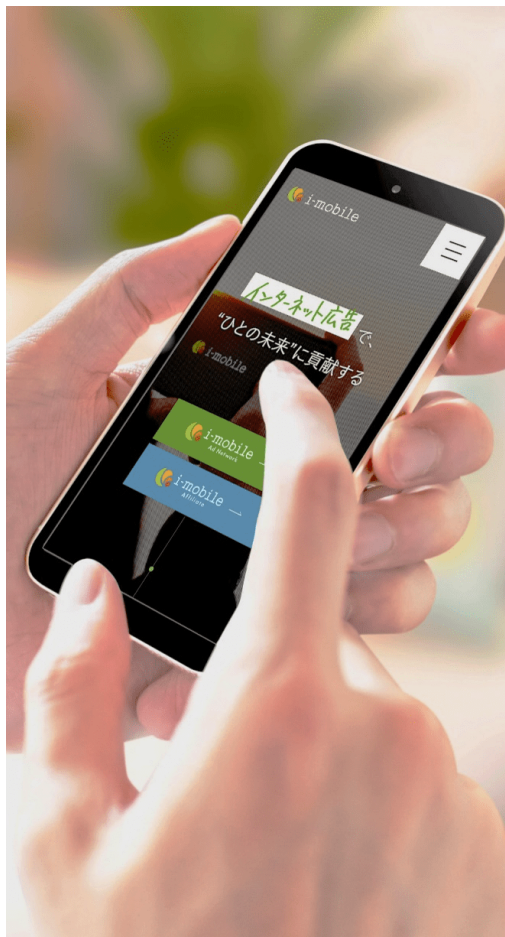
2026年7月期

# 第1四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル  
(東証プライム市場 6535)

2025年12月11日





## Vision

Creating a Business for the Future

“ひとの未来”に貢献する事業を創造し続ける

### - Mission

Enhancing User Experience with Internet Marketing

マーケティングで価値ある体験を提供し続ける

### - Values

Smile × Growth × Team

笑顔 × 成長 × チーム

2026年7月期

# 第1四半期決算概要



# エグゼクティブサマリ①

寄附受付金額、連結売上高ともに累計期間で 計画を達成 し過去最高



|       |     |        |     |        |
|-------|-----|--------|-----|--------|
| 売上高：  | 前期比 | 229.7% | 計画比 | 106.3% |
| 営業利益： | 前期比 | 0.8%   | 計画比 | 2.1%   |

売上高は計画達成

制度改正に伴う特需を取り込む販促戦略が奏功し、過去最高を更新



収益基盤の構築

顧客の獲得・回帰に加え、アプリの伸長やトラベル予約の提携施設拡大

販管費増で減益

寄附増加に伴う販促費の増大、前年の収益計上期ずれの影響等で減益



アプリ運営事業は堅調が続くも、アドネットワーク事業の低迷が影響し減収減益  
新しいビジネスモデルや統合ソリューション提供体制の構築で収益の回復を図る

# エグゼクティブサマリ②

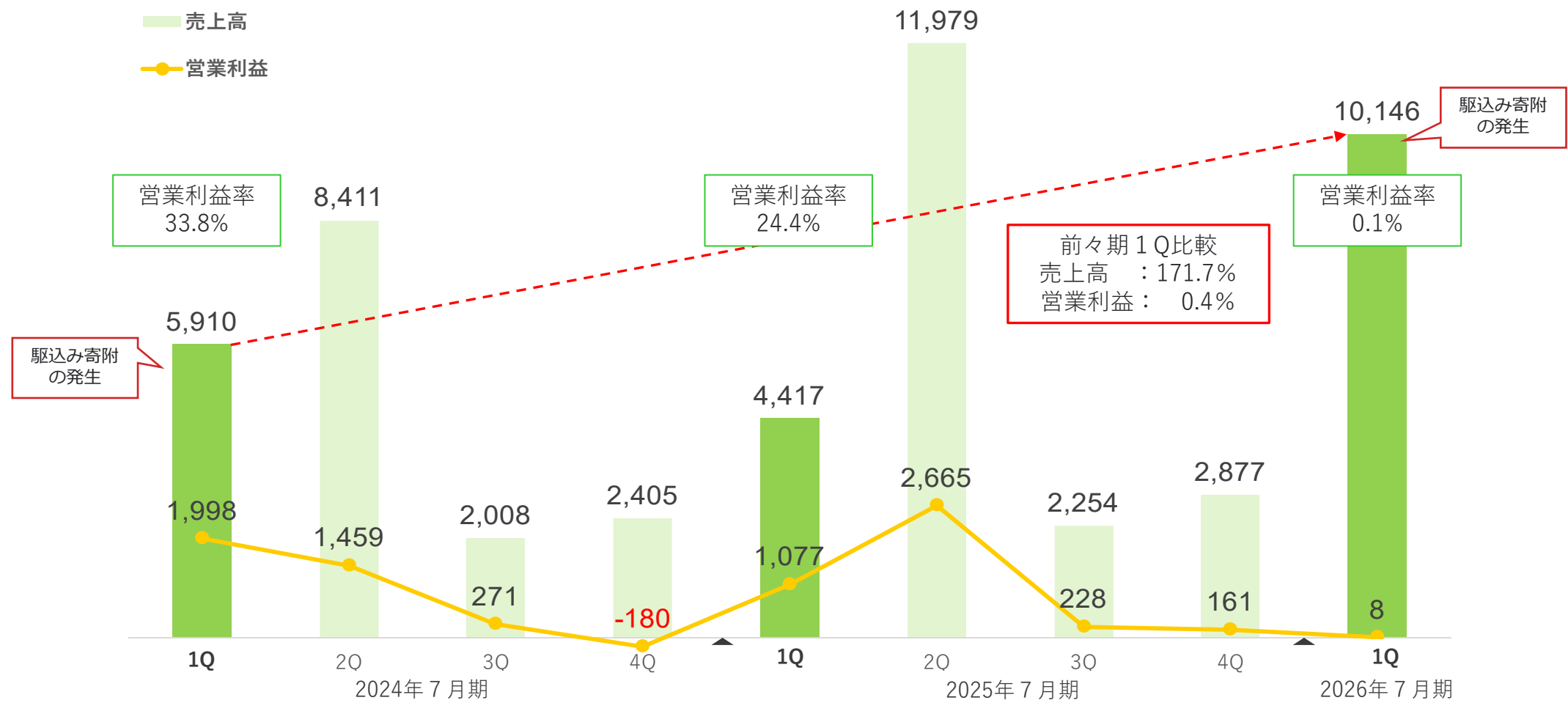
(単位：百万円)

|                 |                 | 2025年 7 月期<br>1Q累計 | 2026年 7 月期<br>1Q累計 | 前期比    | 計画比    |
|-----------------|-----------------|--------------------|--------------------|--------|--------|
| 連結実績            | 売上高             | 4,417              | 10,146             | 229.7% | 106.3% |
|                 | 営業利益<br>(営業利益率) | 1,077<br>(24.4%)   | 8<br>(0.1%)        | 0.8%   | 2.1%   |
|                 | 当期利益※           | 720                | 42                 | 5.9%   | 15.7%  |
| コンシューマ<br>事業    | 売上高             | 3,762              | 9,563              | 254.2% | 105.1% |
|                 | 営業利益<br>(営業利益率) | 1,087<br>(28.9%)   | 76<br>(0.8%)       | 7.0%   | 15.6%  |
| インターネット<br>広告事業 | 売上高             | 644                | 563                | 87.5%  | 104.4% |
|                 | 営業利益<br>(営業利益率) | 34<br>(5.4%)       | ▲ 50<br>(-8.9%)    | -      | -      |

※ 本ページにおける「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。

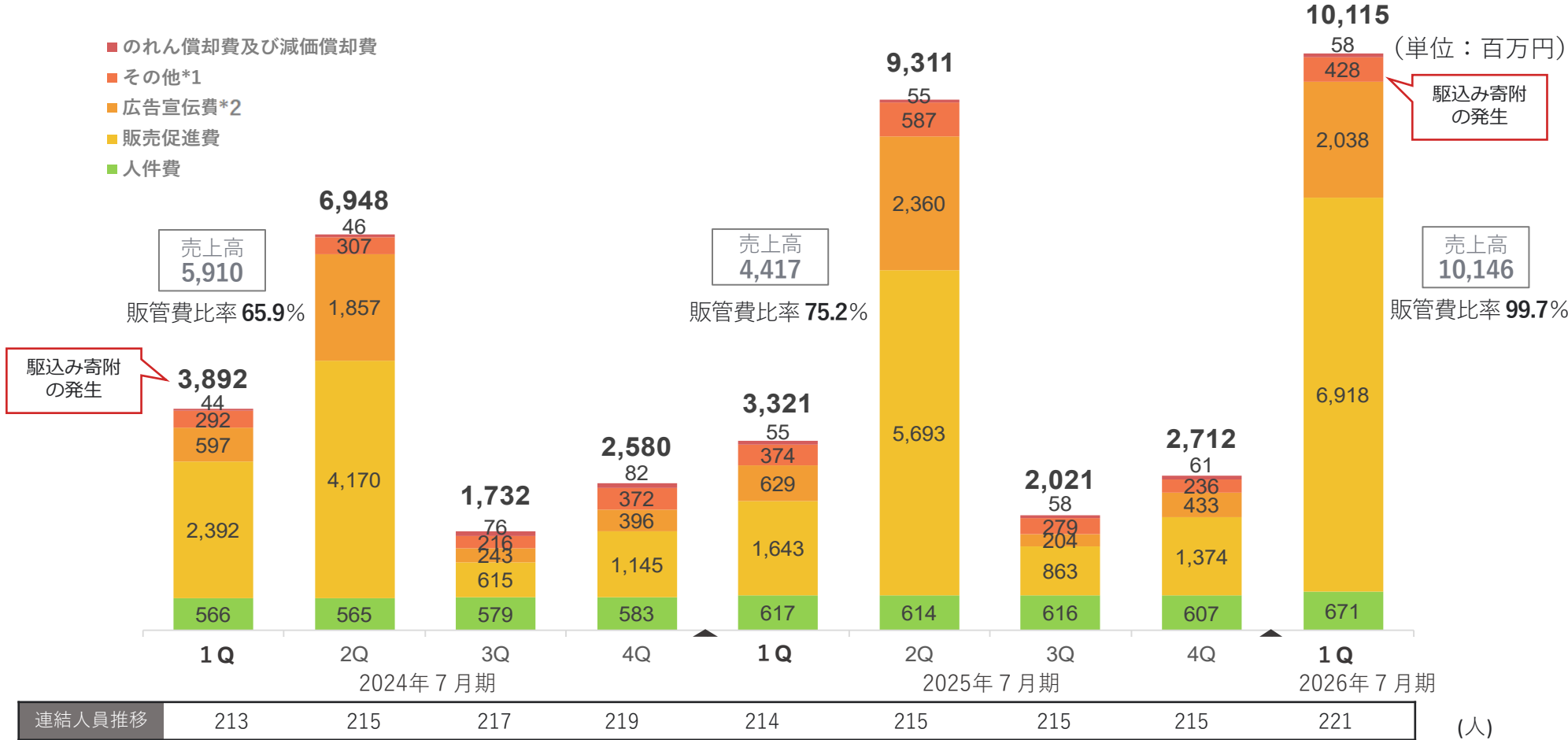
# 連結売上高及び営業利益推移

制度改正後の事業成長を見据えた特需を取り込む販促施策が奏功し、事業収益基盤の構築は順調に進捗  
寄附受付金額は過去最高、売上高計画も達成した一方で、販管費が想定を大きく上回り減益



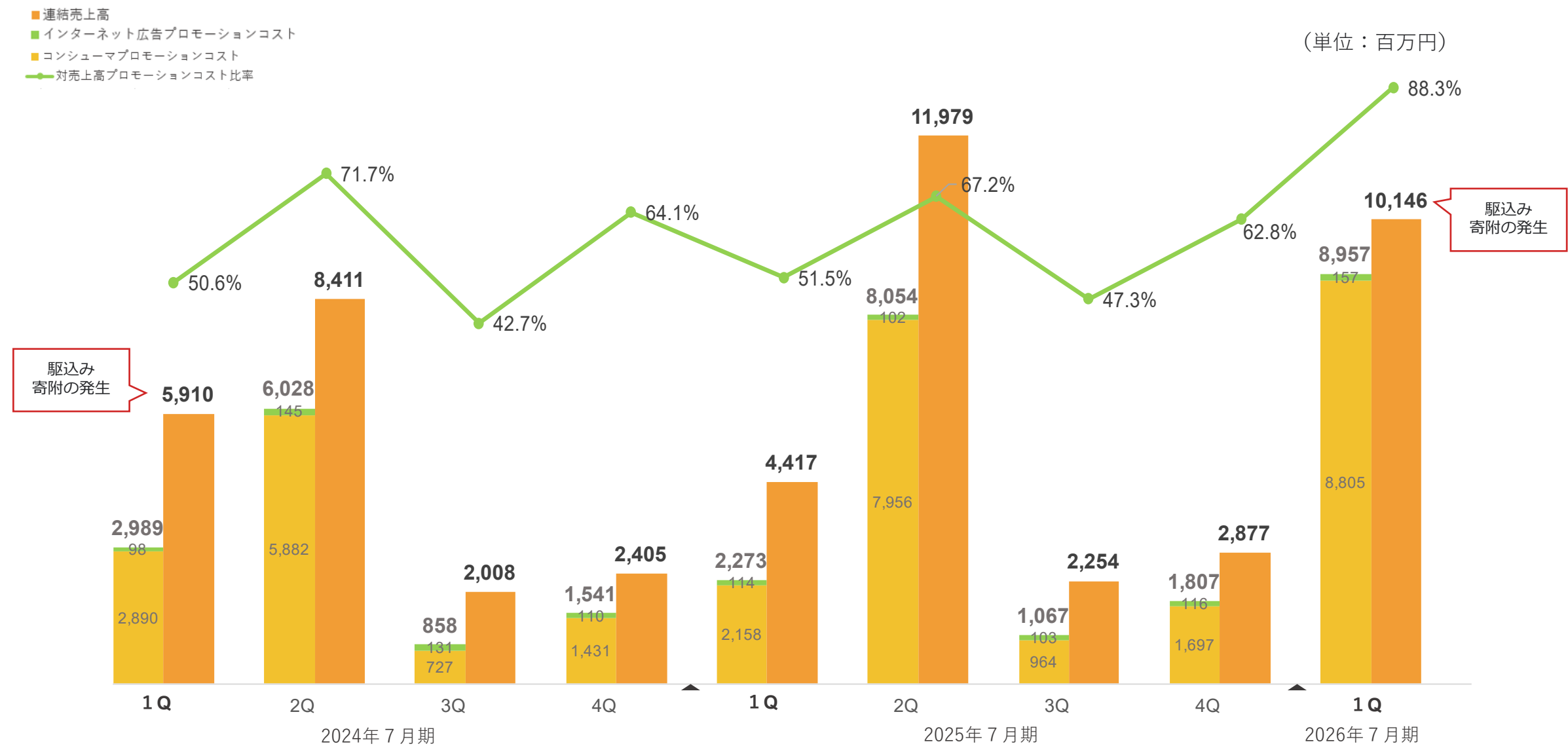
# 連結販売費及び一般管理費推移

積極的なプロモーションにより、想定を上回る一時的な販促費が発生。インターネット広告事業の収益基盤再構築にかかる費用と人的資本投資も影響し、売上高販管費比率は前年同四半期比※3で増加



※1 主に通信費、支払手数料、決済手数料、地代家賃、旅費交通費等にて構成しております。  
※2 広告宣伝費はTVCM費用を含んでおり、右記の期間で放映を実施しております。2024年7月期：1Q～2Q／2025年7月期1Q～2Q、4Q／2026年7月期1Q  
※3 本ページの「前年同四半期比」は当年の第1四半期会計期間と前年の第1四半期会計期間を比較するものです。

# プロモーションコスト(対売上高比率)の推移





セグメント概況

# コンシューマ事業



# 第1四半期の結果及び業績推移

## 2026年 7 月期 重点施策

### 競争優位性の早期確立

シェア20%の獲得で市場影響力の確保



## 1 制度改正を踏まえたマーケティング施策による顧客の獲得

特需を見据えた積極的なプロモーション施策により、新規顧客獲得及び既存顧客のリテンションを向上

## 2 ユーザー利便性向上によるロイヤルティ基盤の構築

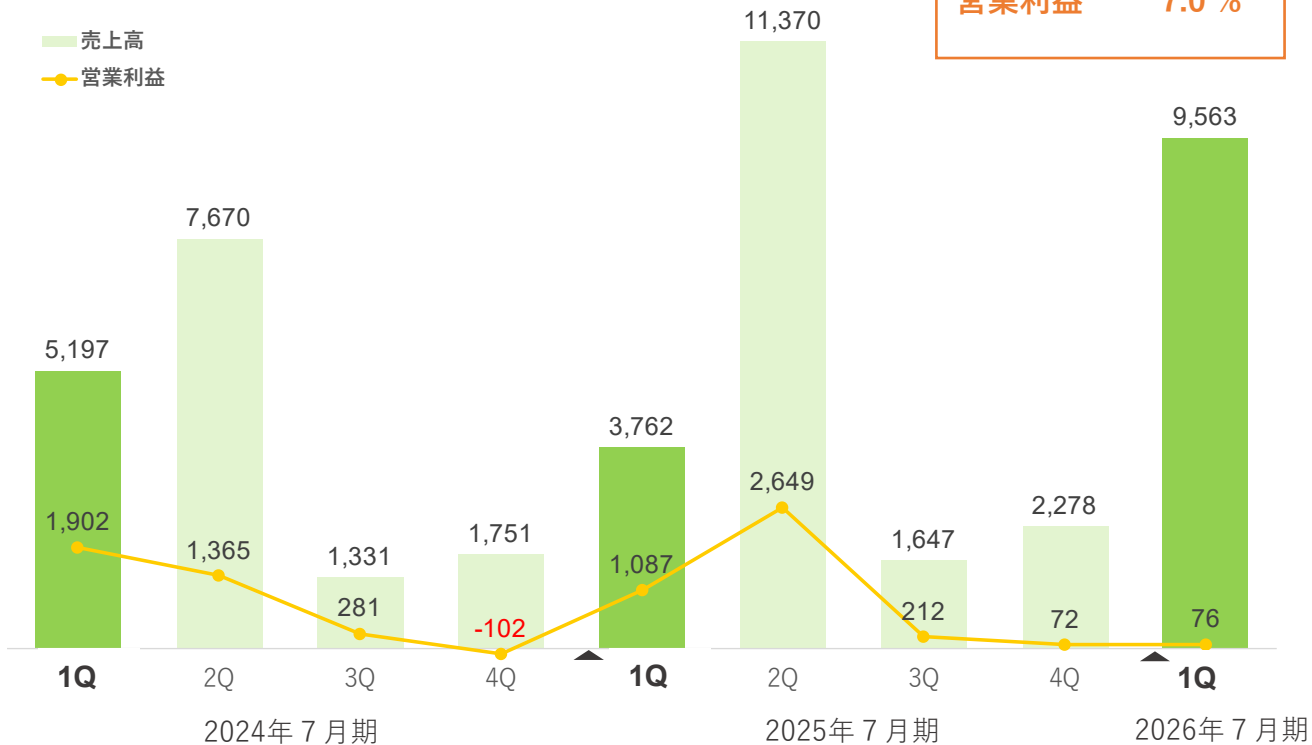
アプリによる顧客エンゲージメント向上と、ふるなびトラベルの提携施設拡大・予約機能強化を通じて、ユーザー回帰を促す基盤構築を推進

## 3 自治体との連携強化を通じた地方創生と持続的成長基盤の確立

ふるさと納税業務代行サービス※1の契約自治体数増加

## 【売上高及び営業利益の推移】

(単位：百万円)

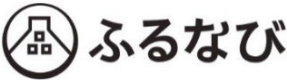


1Q 前年同四半期比※2  
売上高 254.2 %  
営業利益 7.0 %

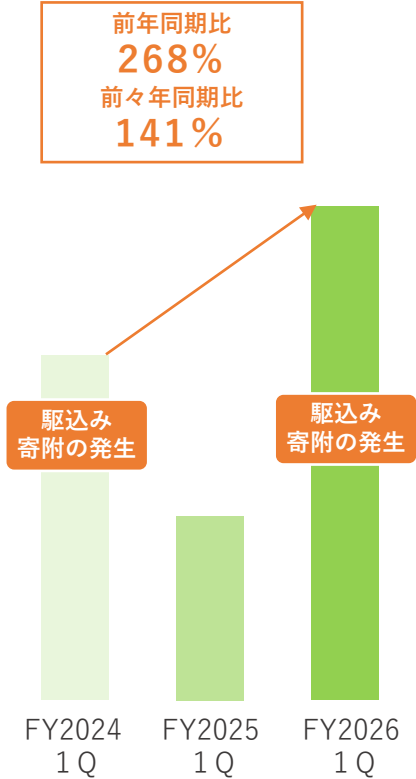
※1 ふるさと納税業務代行サービス：ポータルサイトへの掲載、配送管理、事業者及び寄附者対応など複雑なふるさと納税の運営業務を代行

※2 本ページの「前年同四半期比」は四半期会計期間を比較するものです。

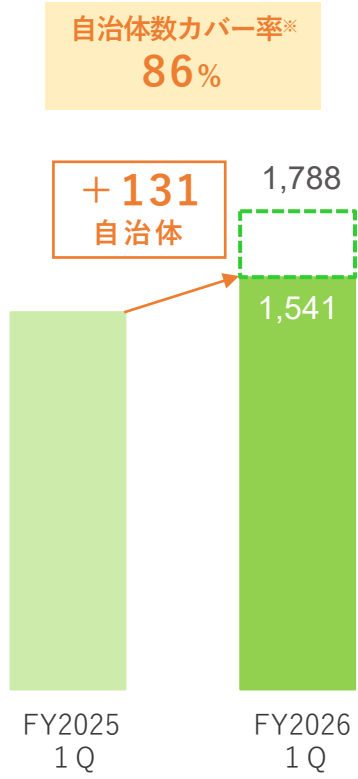
# ふるさと納税事業の成長推移



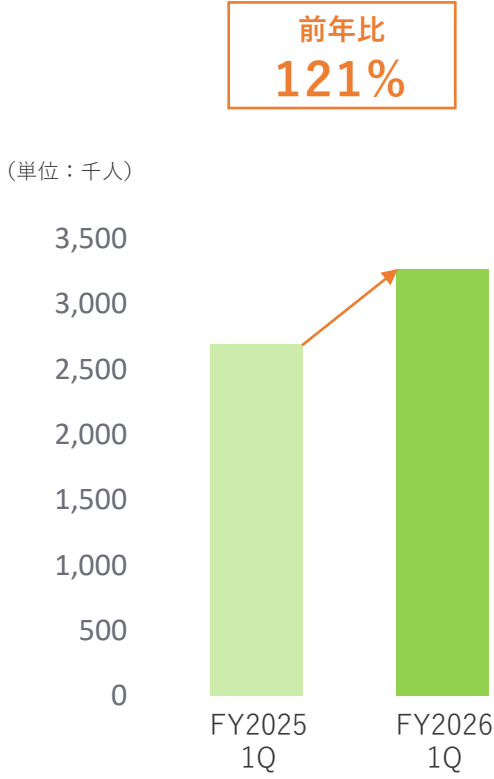
寄附受付件数の推移



契約自治体数の推移

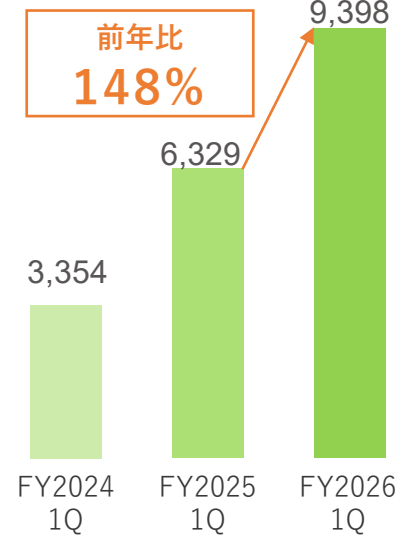


会員数の推移



売上高 **244%**  
(前年同四半期比)

提携施設数の推移



■ 本ページの「前年比」は、2025年10月末と2024年10月末の数値を比較、「前年同期比」は、2026年7月期第1四半期連結累計期間と2025年7月期第1四半期連結累計期間を比較、「前年同四半期比」は四半期会計期間を比較するものです。

※ 環境省公表の「第四次環境基本計画」に基づく調査より、自治体総数は1,788として算出しております。尚、総務省公表の「令和7年度ふるさと納税に関する現況調査結果」より、令和6年度における寄附総額の99%を占める自治体のカバー率は94%です。

# 第1四半期の取り組み

## ■ ふるなびアプリ累計100万ダウンロード突破！

アプリ経由の寄附で最大100%のふるなびコイン還元キャンペーンを実施。アプリユーザーの増加を通じてフリークエンシーを高め、サービス提供機会の拡大を図る



## ■ 体験型イベント「ふるなび ふるさと納税マルシェ」開催

人気返礼品を試せる体験型イベントを、二子玉川で2日間にわたり開催。

4回目となる今回は、32自治体が大集結し、約9,000名の皆様にご来場いただき大盛況



## ■ ふるなび契約自治体1,500自治体、ふるなびトラベル提携施設9,000店突破

ふるなびの契約自治体数や「ふるなびトラベル」提携施設（ホテル・飲食店・アクティビティ施設など）ともに好調に拡大し、より使いやすいサイトになりました



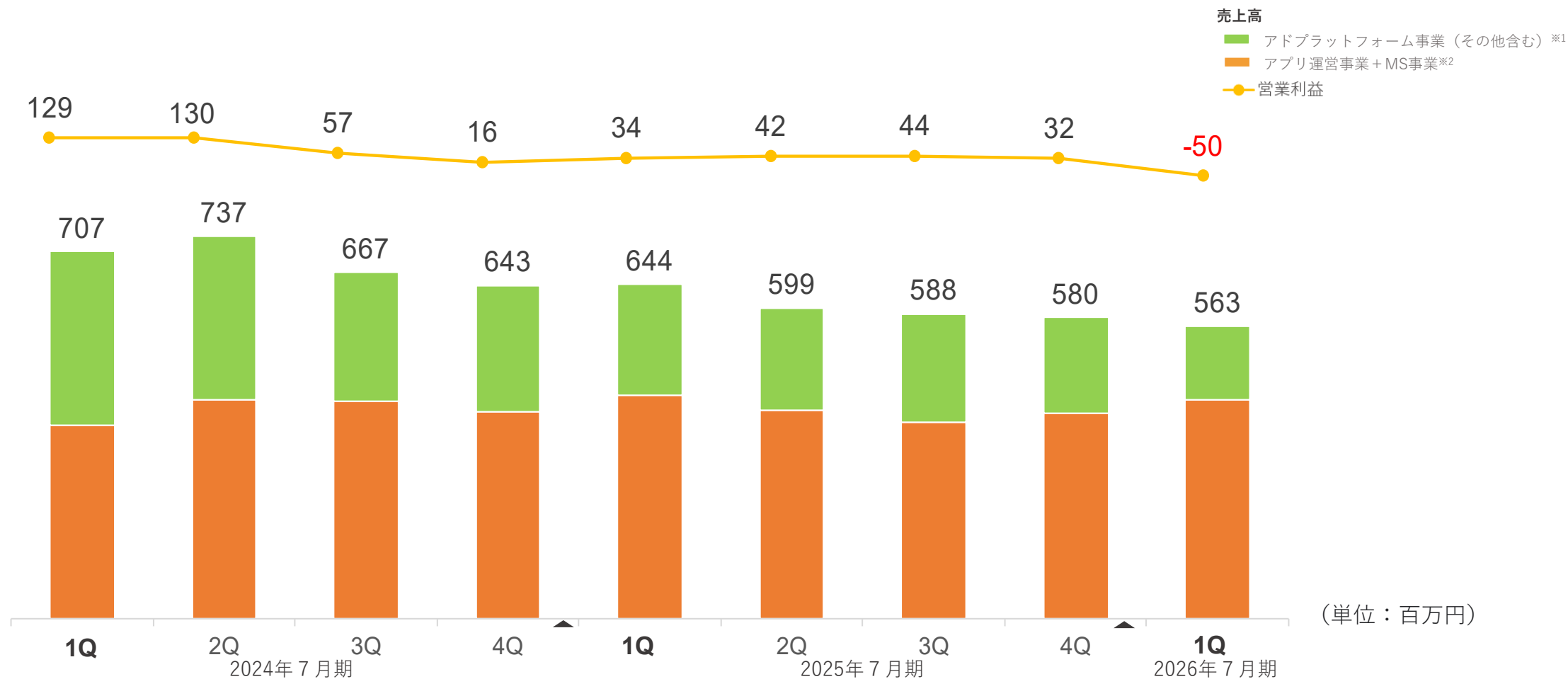
セグメント概況

# インターネット広告事業



# 第1四半期の結果及び業績推移 ①

アプリ運営事業は堅調が続くも、厳しい市場環境が続くアドネットワーク事業の低迷が影響し減収減益  
中長期的な収益構造の再構築を進めると共に、新たな収益フォーマットを開発し早期の収益化をめざす



※1 メディアソリューション事業のうち、自社プラットフォームを利用した売上をアドプラットフォーム事業に組み替えて計算しております

※2 MS事業:メディアソリューション事業

# 第1四半期の結果及び業績推移 ②

## 1 アプリ運営事業

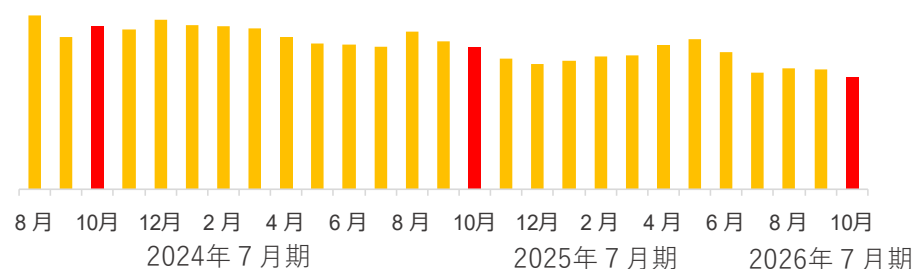
### ✓ 新たな収益モデルの開発を推進

海外市場や他社との協業など新たな顧客層や市場の拡大を推進。トリマとの協業アプリも堅調で、収益に貢献


### ✓ リテンション施策を実施

既存アプリのユーザー回帰を促す機能の実装や、収益モデルの多角化を進め、収益の回復を目指す

アクティブユーザー数(MAU※1)の動向



## 3 アドプラットフォーム事業 Action

- ✓ 複数のプロダクトを組み合わせたソリューションを提供する体制の構築を進めると共に、アプリ開発者の収益拡大に寄与する「 maio SDK ※3」アップデート版の提供を開始。事業構造の再構築を推進し、早期の収益回復を目指す

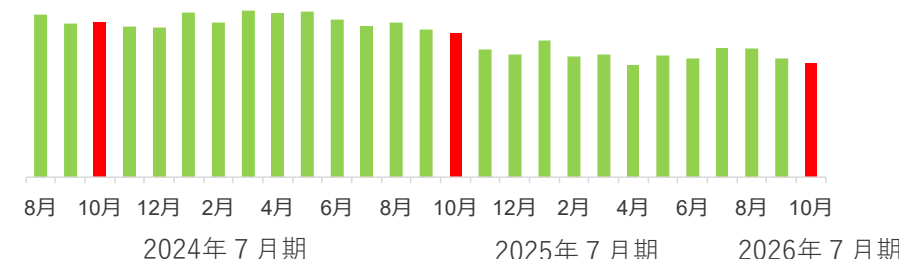
## 2 メディアソリューション事業

### ✓ アドネットワークOEMリリース

国内最大級の運用型アドネットワーク運営のノウハウと基盤をOEMとして提供開始。メディア独自のアドプラットフォーム構築を支援し、顧客の収益最大化と運用効率化機能を強化

imp※2の動向

※市場環境の変化に合わせ、impを開示KPIに変更



※1 MAU: Monthly Active Usersの略。月あたりのアクティブユーザー数で、グラフは各月末から月初にかけて起算した30日間の平均数値に基づく推移です。なお、トリマの数値は上記グラフに含んでおりません。

※2 2025年第4四半期より業績把握の明瞭向上を図るため、KPIを売上との相関性が高いimp（インプレッション）に変更しております。

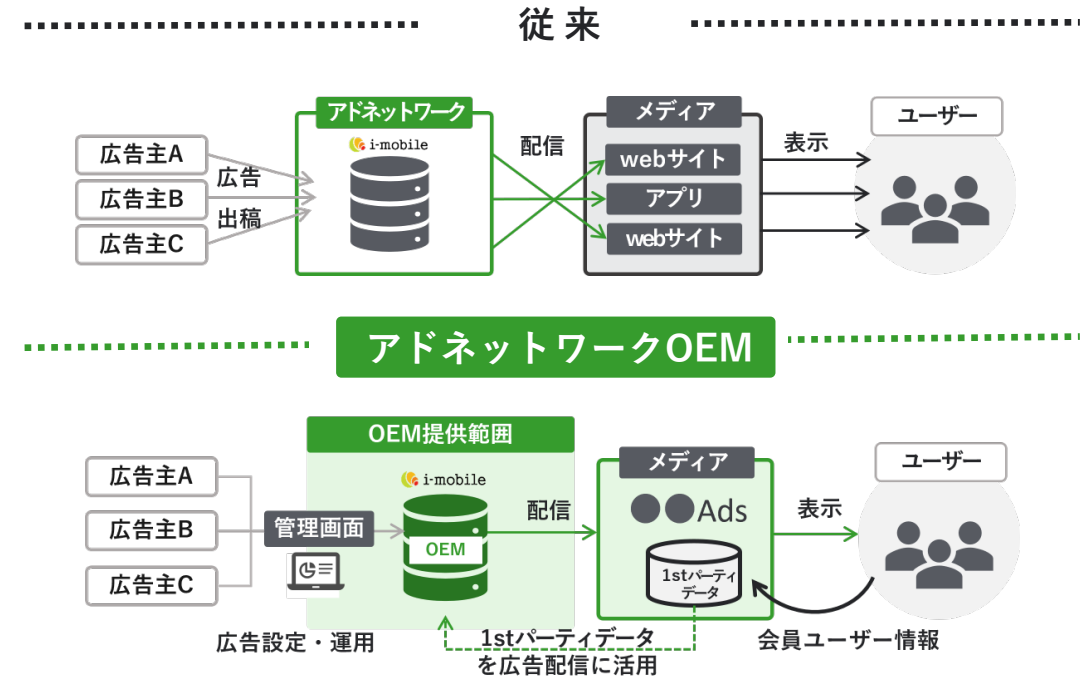
※3アプリ向けの広告配信に必要な機能をまとめたソフトウェア開発キット

# 第1四半期の取り組み

## ■ メディアの運用型広告を支援する「アドネットワークOEM」を提供開始



アイモバイルの広告配信技術とメディアの保有するユーザー基盤と独自の1st Party Dataを掛け合わせることで広告効果を高め、収益最大化に貢献  
アドネットワークOEMは、メディアと広告主様への新たな価値提供を可能にします



## ■ 主要な広告フォーマットに対応した機能拡充「maio SDK」の提供開始

追加された機能によって、実装開発工数を大幅に削減するとともに、1つのSDKで主要な広告フォーマットに対応。豊富な独自広告配信に加え、強化された広告最適化システムにより配信機会を拡大し、収益最大化を実現





新規事業概況

# グリーンエネルギー事業<sup>※</sup>



※グリーンエネルギー事業は報告セグメントに含まれておりません

©2025 i-mobile Co., Ltd.

# 取り組みの進捗について

## 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

### ■ 太陽光発電所・系統用蓄電所※1の建築状況

25か所の発電所が稼働中  
計画中の63施設が全て完成すると総発電容量は11MW※2を超える



- 2025.10.15 当社発電所25か所目（群馬県千代田町・野立て型）売電開始
- 2025.07.23 返礼品としてふるなび電力ポイントの提供を開始
- 2024.09.12 宮崎県新富町とのエネルギーマネジメント連携協定を締結
- 2024.08.26 当社初の高圧太陽光発電所が茨城県桜川市にて稼働開始
- 2024.06.13 丸紅新電力株式会社及び株式会社サンヴィレッジと協業開始
- 2023.02.17 三重県明和町との包括連携協定を締結
- 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
- 2017.03.22 株式会社 Looop との資本業務提携
- 2016.05.31 当社発電所 1 か所目（茨城県小美玉市・野立て型）売電開始



ふるなび  
EVチャージ

### ■ EV充電サービス「ふるなびEVチャージ」

ふるさと納税事業で培った地方自治体や宿泊施設などとの連携を活かし、EV充電スタンド「ふるなびEVチャージ」を展開中

※1 2025年11月系統用蓄電所連携済み  
※2 一般家庭の3,300世帯分の電力に相当

# トピックス



# 新たな独自決済サービスを開始 「ふるなびマネー※」

※特許出願済み

金融サービスへの参入で、「ふるなび経済圏」を拡大し、競争優位性を確立



## サービス開始記念

『5%即増量！付与上限なし！サービス開始記念！  
ふるなびマネー即増量キャンペーン』

## ふるなびマネーの特徴

- 利用者が事前にクレジットカードでチャージし、チャージした金額内で商品・サービスの支払いに利用できます！
- チャージ＋キャンペーン参加でマネーが増量されおトクに増量付与分は自動計算で、必要な金額を賢くチャージ！
- 貯まったマネーはふるなびトラベルの宿泊施設をはじめとする様々なサービスに利用可能！

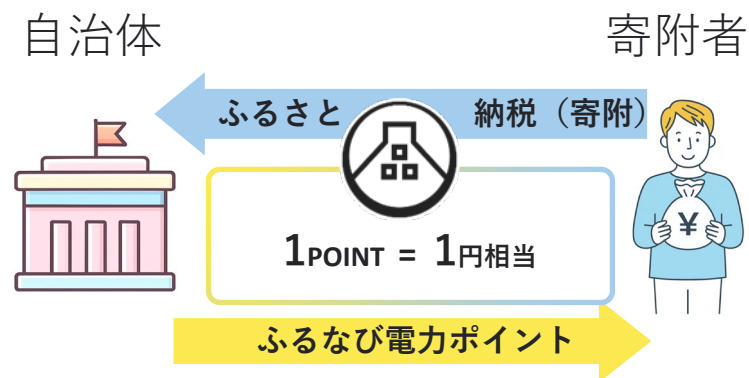
今後も利用可能な施設・サービスを拡大予定

# ふるなび電力、家庭向け電気料金メニューの契約受付開始！

ふるさと納税で電気料金を支払える家庭向けの低圧電気料金メニュー「スマートプライスプラン」の契約受付を2025年11月より開始し、小売電気事業に本格参入

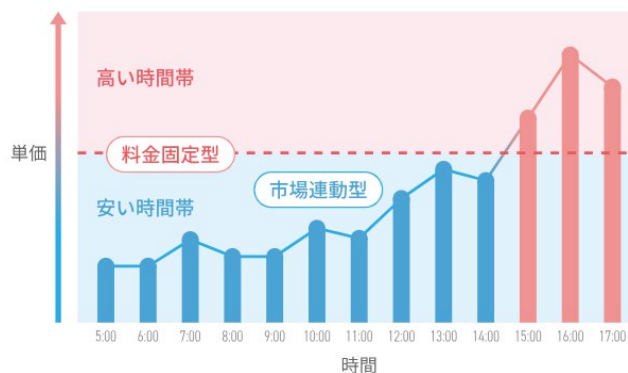
## ふるさと納税で電気代が支払える

対象自治体へのふるさと納税で付与される「ふるなび電力ポイント」を毎月の電気料金の支払いに利用可能



## 市場連動型プランで安心

「スマートプライスプラン」は30分ごとの市場価格に連動し料金を決定



## 環境にやさしい電気

再生可能エネルギー100%の電気。環境配慮と地域応援を両立



# 主な貸借対照表(B/S)の増減について※

| (単位：百万円)     | 2025年7月期<br>期末 | 2026年7月期<br>1Q | 増減      |
|--------------|----------------|----------------|---------|
| 流動資産         | 23,835         | 29,555         | 5,720   |
| (1) 現預及び預金   | 20,496         | 6,317          | ▲14,178 |
| (2) 売掛金      | 2,380          | 9,746          | 7,366   |
| (3) 前払費用     | 769            | 4,257          | 3,488   |
| (4) 未収入金     | 139            | 9,182          | 9,042   |
| 固定資産         | 3,428          | 5,105          | 1,677   |
| (5) 投資その他の資産 | 1,963          | 3,546          | 1,583   |
| 資産           | 27,264         | 34,661         | 7,397   |
| 流動負債         | 10,912         | 19,789         | 8,877   |
| (6) 未払金      | 1,155          | 2,715          | 1,559   |
| (7) 預り金      | 4,769          | 6,232          | 1,462   |
| (8) 販売促進引当金  | 2,944          | 7,628          | 4,684   |
| 固定負債         | 131            | 131            | —       |
| 負債           | 11,043         | 19,921         | 8,877   |
| (9) 株主資本     | 16,112         | 14,631         | ▲1,480  |
| 純資産          | 16,221         | 14,740         | ▲1,480  |
| 負債純資産        | 27,264         | 34,661         | 7,397   |

## (1)(4)の異常数値について、現在は正常な状態に回復済み

決済システムの関係で第1四半期末に未収入金78億円が増加  
ほぼ同額の現預金が減少したが、未収入金は回収完了

(2) 寄附の増加に伴う売上債権の増加等

(3) ユーザーがコインを交換するポイント・電子マネー等の事前購入等

(5) 繰延税金資産等

(6) 寄附の増加に伴う寄附に対する広告宣伝費の増加等

(7) ふるなびトラベルポイント等

(8) 寄附の増加に伴う販売促進費（コイン）の増加に伴う引当金等

(9) 配当金

2026年7月期  
業績予想



# 2026年7月期 連結業績予想

ふるさと納税制度の改正を踏まえたマーケティング施策と収益多角化施策に加え、アプリ運営事業を含む広告事業のポートフォリオ再構築を進めることで、新たな収益基盤の強化と増収増益を目指す

(ご参考)

| 項 目<br>(単位：百万円) |                   | 2025年7月期※2       |                  | 2026年7月期 | 前期比    | 2025年7月期※2       |        | 前期比 |
|-----------------|-------------------|------------------|------------------|----------|--------|------------------|--------|-----|
|                 |                   | 通期実績<br>(新方式)    |                  | 通期予想     |        | 通期実績<br>(従来方式)   |        |     |
|                 |                   | ①                | ②                |          |        | ③ = ②/①          | ④      |     |
| 連結<br>業績        | 売上高               | 21,528           | 22,000           |          | 102.2% | 21,002           | 104.7% |     |
|                 | 営業利益<br>(営業利益率)   | 4,133<br>(19.2%) | 4,500<br>(20.5%) |          | 108.9% | 3,613<br>(17.2%) | 124.5% |     |
|                 | 当期利益※1<br>(当期利益率) | 2,957<br>(13.7%) | 3,120<br>(14.2%) |          | 105.5% | 2,596<br>(12.4%) | 120.2% |     |

※1 本ページにおける「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 コンシューマ事業においては、自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しております。

2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。



# 2026年7月期 セグメント別 業績予想

ふるさと納税市場の継続的な成長を見込むなか、顧客ロイヤルティ向上施策により収益拡大を図る。  
広告事業では新市場開拓による収益機会の拡大と事業開発投資の継続で、収益基盤の再構築を進める

(ご参考)

| 項 目<br>(単位：百万円)                         |                 | 2025年7月期※        | 2026年7月期         | 前期比    | 2025年7月期※        | 前期比       |
|---|-----------------|------------------|------------------|--------|------------------|-----------|
|   |                 | 通期実績<br>(新方式)    | 通期予想             |        | 通期実績<br>(従来方式)   |           |
|   |                 | ①                | ②                |        | ④                | ⑤ = ② / ④ |
| コ<br>ン<br>シュ<br>ー<br>マ<br>事<br>業        | 売上高             | 19,059           | 19,750           | 103.6% | 18,532           | 106.6%    |
|   | 営業利益<br>(営業利益率) | 4,021<br>(21.1%) | 4,600<br>(23.3%) | 114.4% | 3,501<br>(18.9%) | 131.4%    |
| イン<br>ター<br>ネ<br>ット<br>廣<br>告<br>事<br>業 | 売上高             | 2,411            | 2,300            | 95.4%  | 2,411            | 95.4%     |
|   | 営業利益<br>(営業利益率) | 153<br>(6.4%)    | 60<br>(2.6%)     | 39.0%  | 153<br>(6.4%)    | 39.0%     |

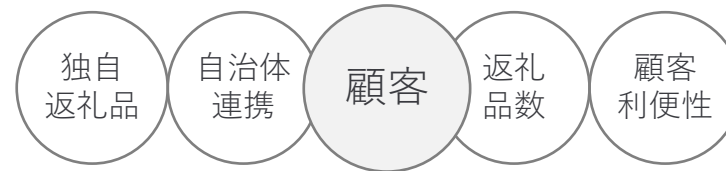
■当社の発表資料におけるセグメントの営業利益はセグメント利益と表示している場合があります  
※ コンシューマ事業においては、自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しておりました。  
2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。

# 2026年7月期 事業戦略(コンシューマ事業)



## 長期的な収益基盤の最大化に向けた 競争優位性 の獲得

### 市場シェア20%の獲得が中期的な目標





#### 制度改正を踏まえたマーケティング施策による顧客の獲得

- ユーザーの寄附意欲を喚起する施策による既存顧客の定着と潜在顧客の獲得



#### ユーザー利便性向上によるロイヤルティ基盤の構築

- 「ふるなびアプリ」や「ふるなびトラベル予約」などの機能強化
-  ふるなびトラベル、 ふるなびトラベル予約の提携施設拡大や電力など独自返礼品の強化

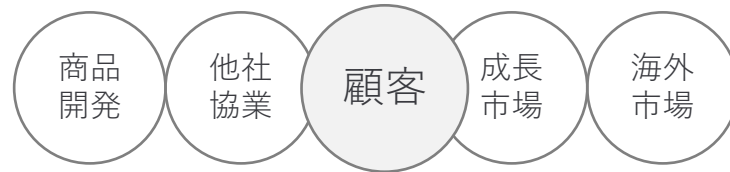


#### 自治体との連携強化を通じた、地方創生と持続的成長基盤の確立

- 事務効率化や魅力発信強化を担う「ふるさと納税業務代行サービス」※の展開強化

# 2026年7月期 事業戦略(インターネット広告事業)

## 事業ポートフォリオの再構築と新規事業への成長投資を促進



### アプリ運営事業；新市場や顧客層の開拓、収益モデルの拡大

- 海外市場や他社との協業による新市場開拓と新規顧客の獲得
- 既存「パズルde懸賞シリーズ」への機能追加などによる収益回復とLTV※<sup>1</sup>の向上



### ADPF※<sup>2</sup>事業；収益ポートフォリオの再構築

- アドネットワーク事業における広告商品の開発と収益基盤の再構築
- 広告主やインフルエンサーの収益力をあげる機能の開発投資と実装



### MS事業；アセットを活用した新市場開拓による事業領域の拡大

※1 LTV：顧客生涯価値（Life Time Value）の略。顧客が利用開始から終了までの期間に、自社がその顧客から得られる利益を示す指標

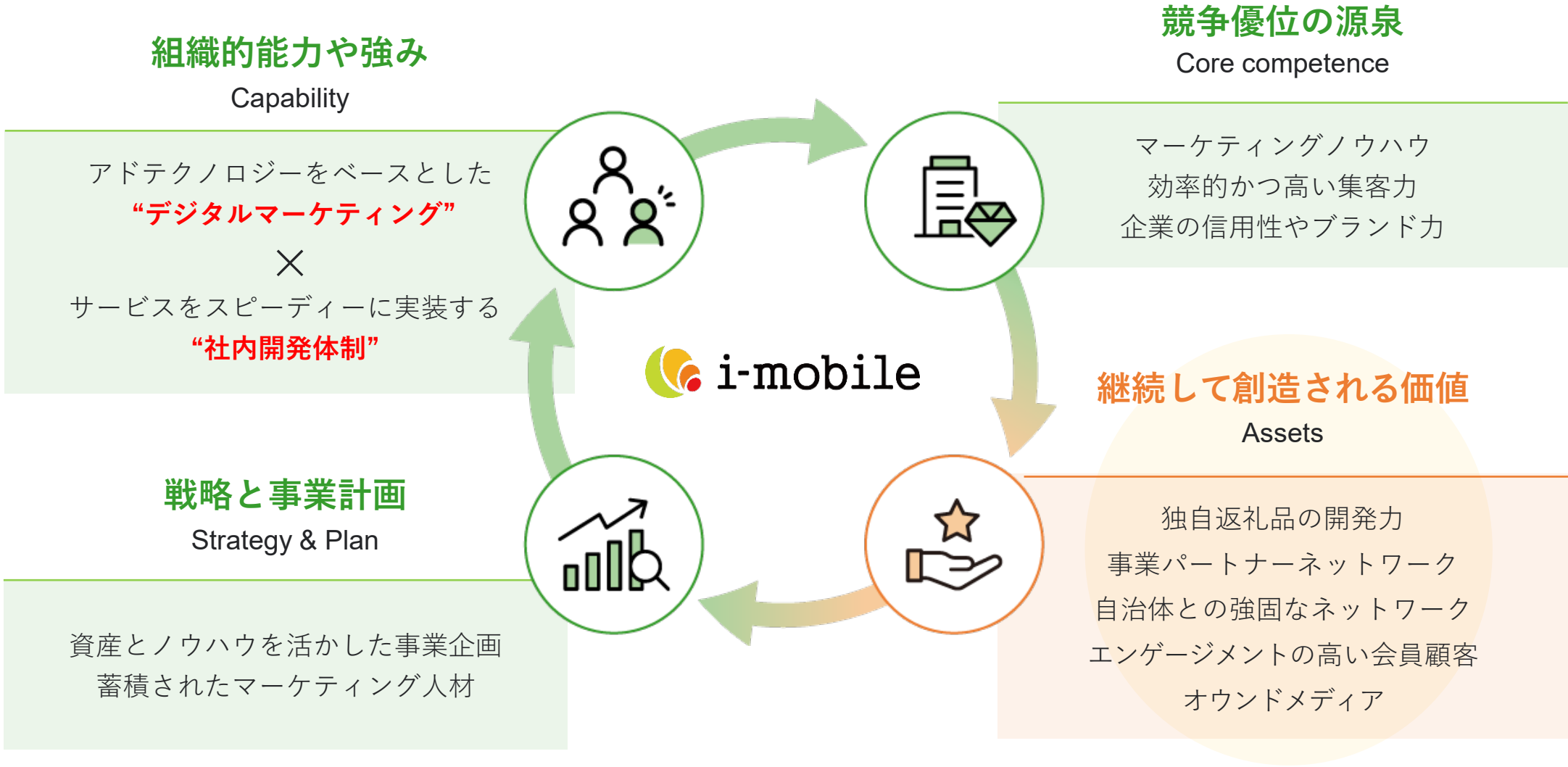
※2 ADPF：アドプラットフォームの略

2025年7月期～2027年7月期

# 新中期経営計画

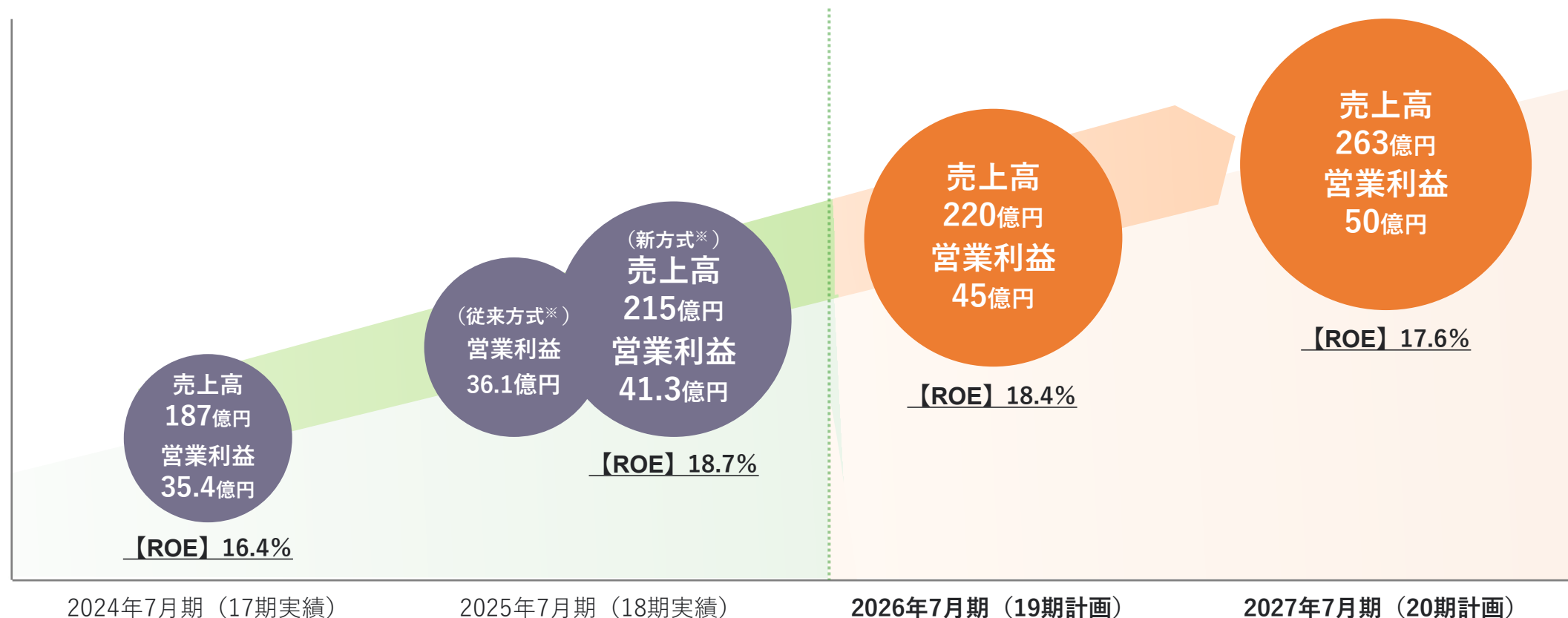


# 事業成長のループ



## 中期3か年計画（2025年7月期－2027年7月期）

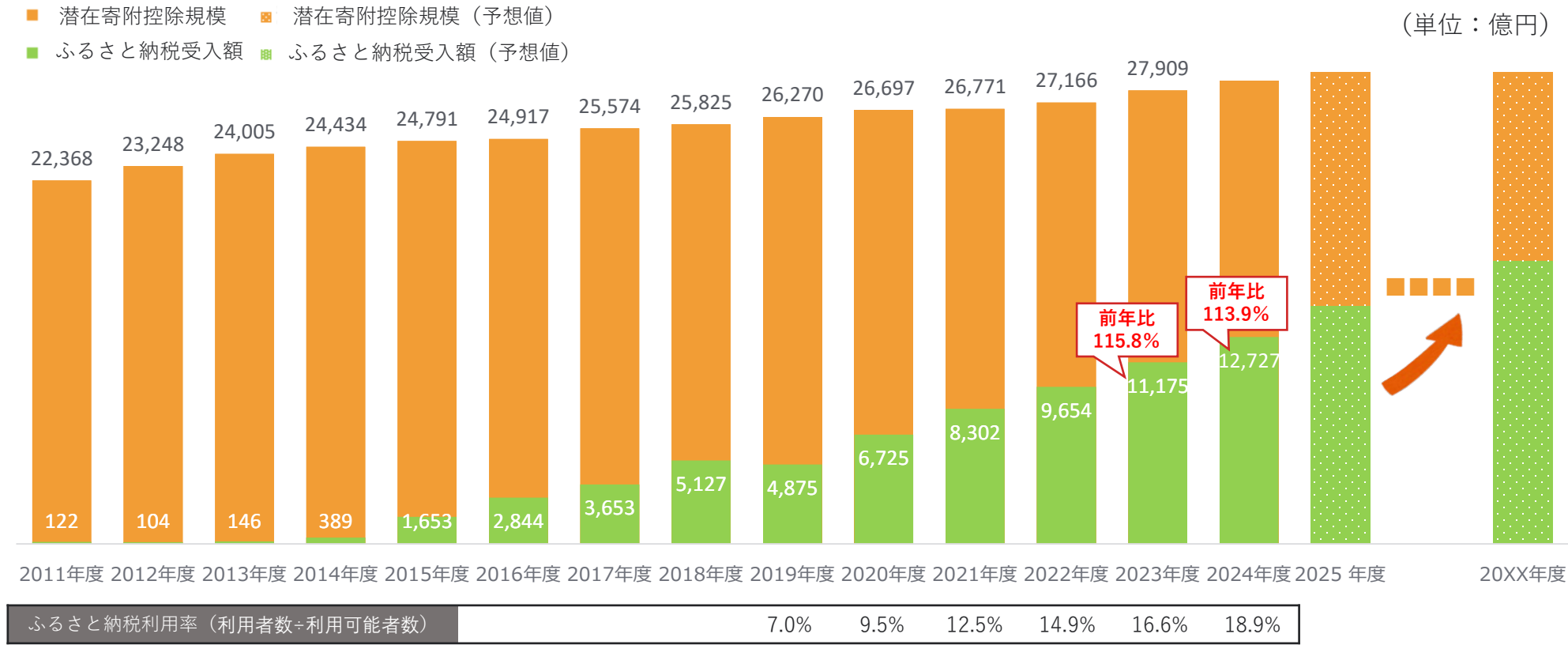
ふるさと納税事業を基盤収益とした、周辺事業や新規事業の拡大による成長



※ コンシューマ事業においては、これまで自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しておりました。  
2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。

# 市場動向(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。潜在寄附控除規模や利用率からみると市場の拡大余地は大きく※、制度の認知度の向上と安定化によって更なる拡大成長を見込む



■ 2011 ～ 2023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 ～ 2024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7年7月31日を参照。

■ ふるさと納税の利用率は「総務省発刊：各年度の課税における住民税控除額の実績等」及び「総務省発刊：各年度の市町村税課税状況等の調」を参考に当社にて算出。

※ 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。

## 中期3か年事業戦略

### 中期戦略



ふるなび

## “ふるなび” 事業LTVの向上

- 長期的な収益基盤の最大化に向けた競争優位性の獲得

戦略

### ふるなび周辺事業成長への投資

- アセットを活用した新規事業の展開

戦略

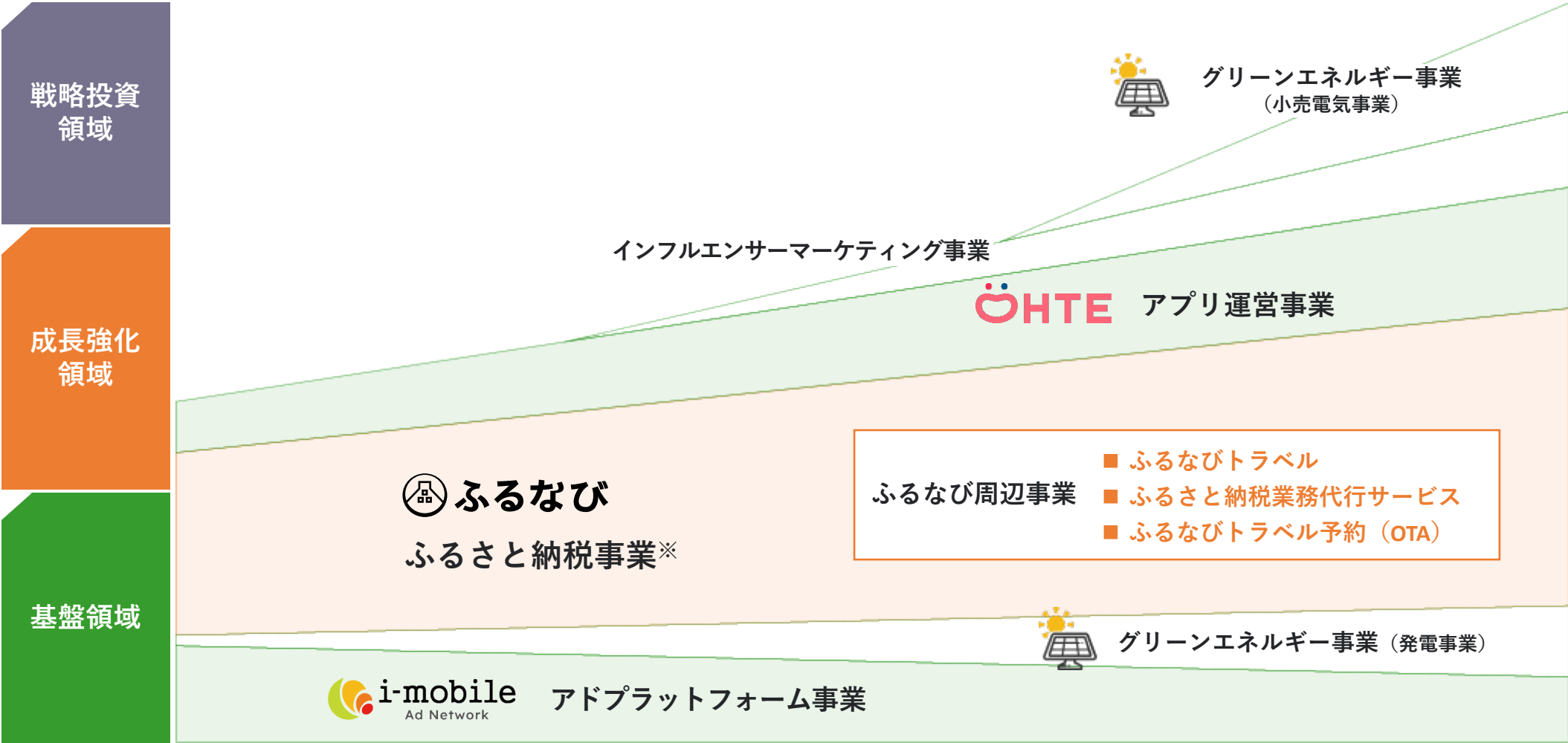
### インターネット広告事業の再構築

- 新市場開拓とポートフォリオ再構成



# 中長期的成長曲線

安定した収益基盤の確保と新規事業投資による収益の多層化で成長を実現する



※ふるさと納税事業：ふるさと納税プラットフォームによる手数料収入

# 資本コストを意識した経営



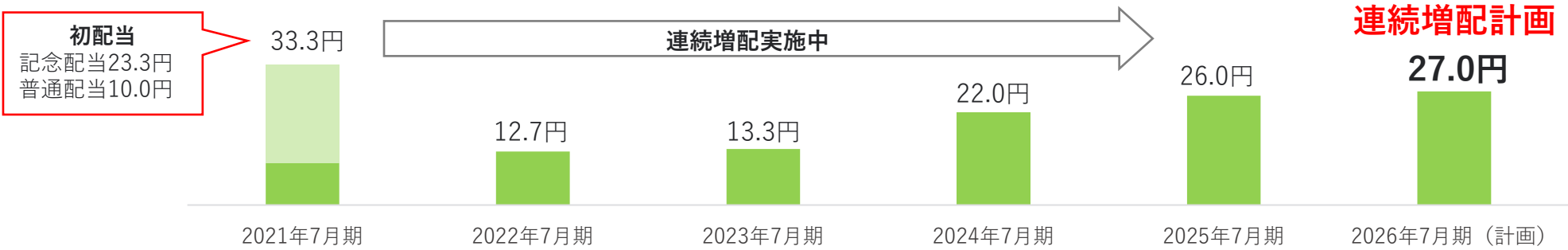
# 資本政策・株主還元方針

## 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. 株主還元方針

- ・ 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、2024年7月期から2027年7月期までの4年間は配当性向50%を目安とした配当の実施に、株価水準や市場環境等に応じた機動的な自己株式の取得を加えた、総還元※による株主還元を実施してまいります。



■当資料における配当金額は、2023年11月1日付の株式分割の影響を考慮して記載しております。  
※ n 期総還元性向 = (n 期の年間配当金額 + n 期の自社株式取得額) / n 期の親会社株主に帰属する当期純利益

# 資本コストを意識した経営 現状分析

市場に織り込まれた成長期待は、当社の実績・計画に照らし保守的であると認識しており、認識ギャップ解消に向け、情報開示の充実とIR活動の強化を進め、成長ポテンシャルの可視化を進めてまいります

## 長期期待成長率と売上高成長率の比較



## 株価に織り込まれた長期期待成長率

期待成長率 = 株主資本コスト - 予想配当利回り

**1.97%** = 6.13% - 4.16%

※予想PER約12倍 ※配当性向50%

## 資本政策に関する課題と取り組み

事業成長に向けた最適資本構成の実現を目指す

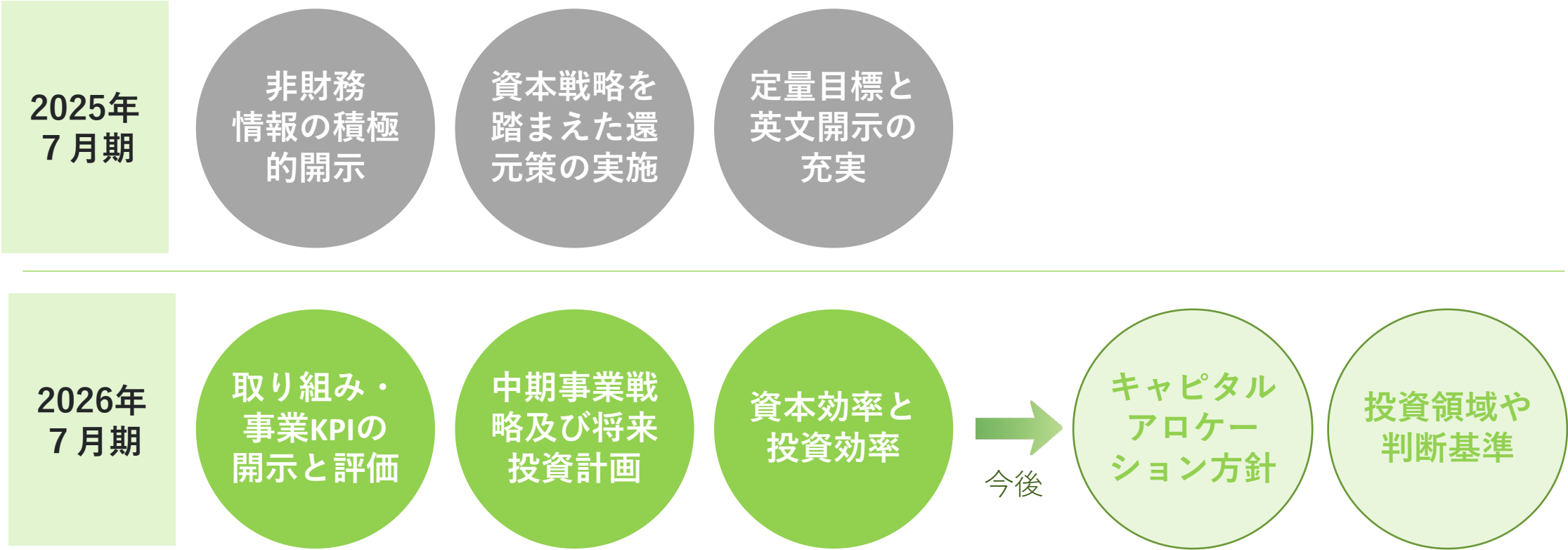
|    |  |
|----|--|
| 課題 | <div><input type="checkbox"/> 総資本回転率の低さ</div> <div><input type="checkbox"/> 総資産回転率の低さ</div> <div><input type="checkbox"/> 自己資本比率の改善</div>                              |
| 方針 | <div><div><input type="checkbox"/> 事業成長に向けた投資</div><div><input type="checkbox"/> 株主還元の強化</div></div> <div><b>目標数値</b></div> <div>ROE 15%</div> <div>総資産回転率 1回転以上</div> |

■資本コストはCAPMを用いて算出  
株主資本コスト＝リスクフリーレート1.55%（7/31の10年国債利回りを使用）＋β値 0.763（5年月次にてSpeedaより算出）×市場リスクプレミアム6.0%＝6.13%

# 資本コストを意識した経営 課題認識

投資家に当社の企業価値を的確にご理解いただけるよう、将来の成長期待の形成に資する開示を拡充します。また、中期事業戦略と併せ、資本コストを踏まえた経営を重点課題として取り組んでまいります

## 課題認識とアクション ➡



# IR・SRの活動基本方針

アイモバイルグループは、適時適切で公正な開示と建設的な対話を通じ、透明性の高い経営の推進と株主・投資家の皆様との信頼関係を構築することで、投資家の皆様の当社の企業価値への理解を深めます

|      | IR (Investor Relations)   | SR (Shareholder Relations)   |
|------|---|--|
| 対象   | 主に、国内外の機関投資家、証券アナリスト及び各種金融機関など  | 主に、国内外の既存株主（個人株主・機関株主）、議決権行使助言会社及びカストディアンなど  |
| 目的   | 投資家の的確な理解の醸成を通じ、企業価値の持続的向上と適正な評価の獲得、また、流動性の確保と安定的かつ多様な投資家基盤を獲得  | 株主への適時・適切かつ正確な情報開示により、信頼を醸成し、企業の状況や魅力への理解を深めることで、安定的で最適な株主構成を維持・拡大   |
| 主な活動 | 業績及び戦略、資本政策等経営戦略の理解の深化 <ul style="list-style-type: none"> <li>・対話機会（決算説明会、投資家等との面談）</li> <li>・財務・非財務情報にかかる資料の開示</li> <li>・IRサイトやブログによる発信</li> <li>・投資家意向の経営へのフィードバック展開</li> </ul> | ガバナンス、資本政策及び株主総会議案の趣旨に対する理解と支持の拡大 <ul style="list-style-type: none"> <li>・対話機会（主要株主、助言会社などとの面談）</li> <li>・総会・議決権に関する資料の開示</li> <li>・個人投資家向け説明会、株主通信などの発信</li> <li>・株主意向のガバナンス及び資本政策の経営へのフィードバック展開</li> </ul> |

# 参考資料(会社情報)



# 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

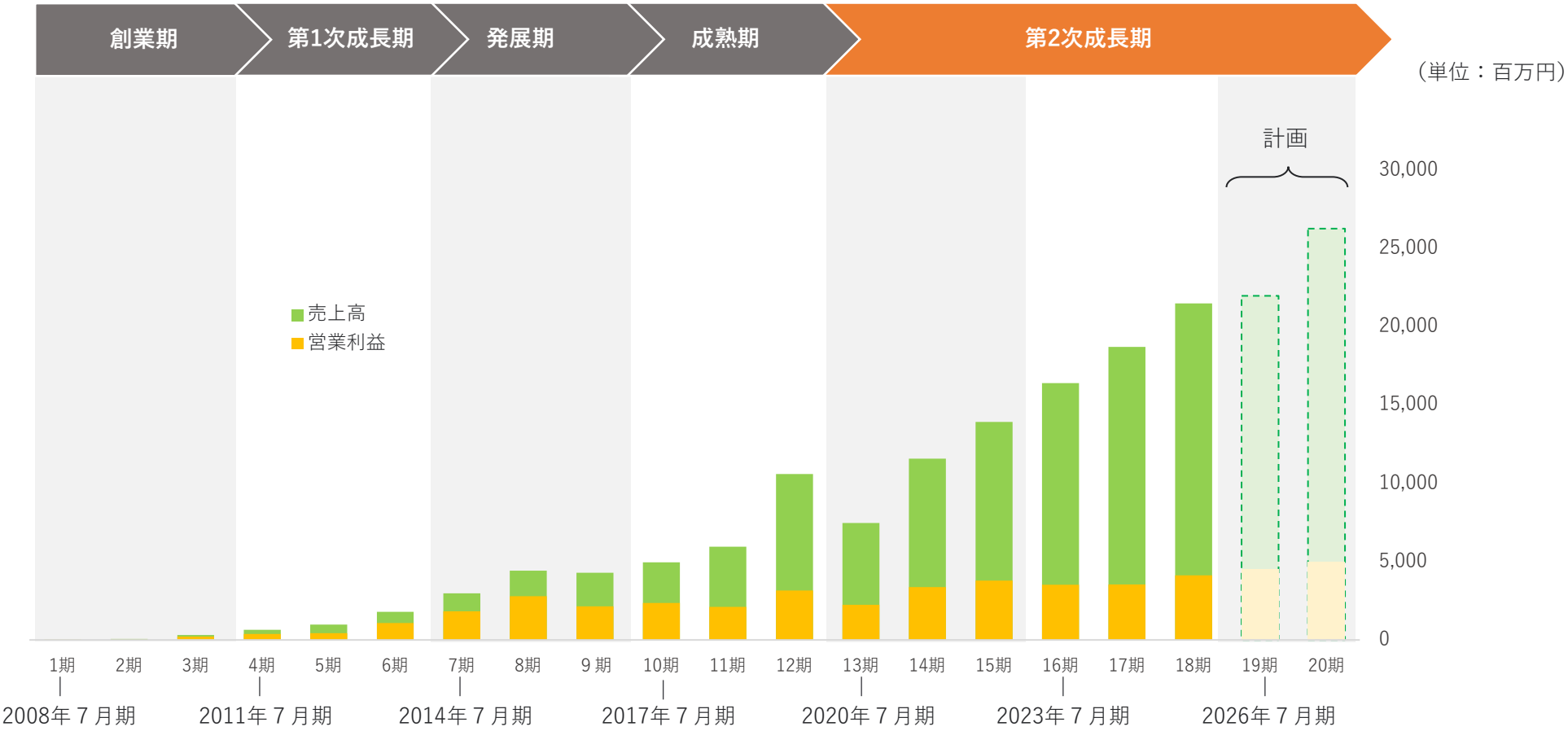
| セグメント       | 事業                   |                    | 主なサービス内容  |
|-------------|----------------------|--------------------|---|
| コンシューマ事業    | ふるさと納税事業             |                    |  <b>ふるなび</b> ふるさと納税のポータルサイト  |
|             | ふるなび周辺事業             | トラベル事業             |  <b>ふるなびトラベル</b> 宿泊など、旅行で使えるオリジナル返礼品の提供  |
|             |                      |                    |  <b>ふるなびトラベル予約</b> 「ふるなびトラベルポイント」が使える宿泊予約サイト   |
|             |                      | レストランPR事業          |  <b>ふるなび</b> <b>グルメポイント</b> 「ふるなびグルメポイント」が使えるレストラン優待サービス   |
|             |                      | ポイントサービス事業         |  <b>たまるモール</b><br>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         |  <b>i-mobile</b><br>Ad Network    運用型広告(ディスプレイ・ネイティブ・動画)の提供   |
|             |                      | インフルエンサーマーケティング事業※ |  <b>i-mobile</b><br>SNS Marketing  <b>Action</b>  <b>i-mobile</b><br>Affiliate    インフルエンサーマーケティング及び成果報酬(アフィリエイト)型広告の提供 |
|             | メディアソリューション (MS) 事業  |                    |  <b>i-mobile</b><br>Media Solution    GCPPアプリスペシャリストとして、メディアの収益最大化のためのソリューションサービス  |
|             | アプリ運営事業              |                    |  <b>OHTE</b><br> <b>シンプルダイエツト</b> スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営   |

※2024年7月期より「アフィリエイト事業」の名称を「インフルエンサーマーケティング事業」に変更。なお、同事業には従来のアフィリエイト事業活動も含まれます。



# 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、その後もアセットを活かした多角的な事業ドメインの変更を加え順調に成長を継続。今後も積極投資により、更なる収益拡大を目指す



■ 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。

## 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事業を紹介し支援を促すポータルサイト



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大きな魅力です。住所地へ納める住民税の一部を実質的に移転する効果がありますが、寄附金税制を活用しているため、法律上は、寄附とそれに伴う税額控除を組み合わせた仕組みとされています。

# 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「社会課題の解決」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と制度認知の拡大

 ふるなびトラベル

 ふるなびトラベル予約

寄附で取得したポイントを、各地の宿泊施設等で利用できるふるなび「オリジナル返礼品」。ポイントを利用したシームレスな予約ができる「宿泊予約サイト」の運営。

*P*ふるなび  
*Premium*

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。

 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

## 社会課題の解決

 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。

 ふるさと納税  
地方創生  
協働ラボ

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。

# ふるさと納税ポータルサイト「ふるなび」

## ふるなびの競争優位性

- 1 自治体との協働によるオリジナル返礼品の企画開発
- 2 適時、即時に実施できる顧客ファーストのプロモーション戦略やサービス開発
- 3 祖業のデジタルマーケティングノウハウを活かした高い集客と成約率
- 4 商品やサービスをスピーディーに開発・実装できる社内開発体制



## サービス沿革

- 2014年 ふるさと納税専門サイト「ふるなび」オープン
- 2015年 高額納税者向けふるさと納税代行サービス「ふるなびプレミアム」をリリース
- 2017年 宿泊など、旅行で使えるオリジナル返礼品を提供する「ふるなびトラベル」をリリース
- 2018年 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
- 2018年 寄附者の想いをよりダイレクトに届けられることができる「ふるなびクラウドファンディング」をリリース
- 2019年 あとでゆっくり選べるポイント制ふるさと納税「ふるなびカタログ」をリリース
- 2020年 地方の食材と都市部を結びつける飲食体験型返礼品「ふるなび美食体験」をリリース
- 2021年 ふるさと納税で“電気代”が支払える！「電力ポイント」の取扱を開始
- 2024年 寄附の申し込みや控除手続きがスムーズに「ふるなびアプリ」をリリース
- 2025年 ふるさと納税と宿泊予約を一連の流れとして提供する「ふるなびトラベル予約」をリリース



# ふるなびの地域課題の解決と支援①

## ■ 企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）

企業が地方自治体の実施する「地域創生事業」に寄附をすると企業の法人関係税が控除される仕組みです。  
国家課題における地方が実施する事業や地域の課題解決を支援し、地方創生を活性化させる目的があります。

| 令和6年度寄附実績 |      |   |
|-----------|------|---|
| 北海道       | 北海道  | 北海道創生総合戦略推進計画                                 |
| 福島県       | 福島県  | 企業版福島県復興創生応援事業                                |
| 新潟県       | 三条市  | 三条市デジタル田園都市構想総合戦略推進計画                         |
| 石川県       | 石川県  | 石川県成長戦略推進計画                                   |
| 長野県       | 佐久市  | 佐久市まち・ひと・しごと創生推進計画～「若い世代の希望をかなえ、選ばれるまち」を目指して～ |
| 愛知県       | 蒲郡市  | 蒲郡市まち・ひと・しごと創生推進計画                            |
| 滋賀県       | 滋賀県  | 人口減少を見据えた未来へと幸せが続く滋賀計画                        |
| 大阪府       | 泉佐野市 | 泉佐野市まち・ひと・しごと創生推進計画                           |
| 島根県       | 島根県  | 「島根創生」を担う若者の人材育成プロジェクト                        |
| 広島県       | 広島県  | 第2期「世界に誇れる『まち』広島」創生総合戦略の推進                    |
| 香川県       | 香川県  | 「人生100年時代のフロンティア県・香川」実現推進計画                   |
| 福岡県       | 大木町  | 第2期大木町まち・ひと・しごと創生推進計画                         |
| 佐賀県       | 伊万里市 | 伊万里市まち・ひと・しごと創生推進計画                           |
| 長崎県       | 松浦市  | 松浦市まち・ひと・しごと創生推進計画                            |
| 宮崎県       | 宮崎県  | 宮崎県まち・ひと・しごと創生推進計画                            |
| 宮崎県       | 新富町  | 新富町まち・ひと・しごと創生総合戦略事業                          |

## ■ ふるさと納税地方創生協働ラボ

企業版ふるさと納税を活用した官民連携によるアプローチと、ふるさと納税を活用した個人のアプローチによる「社会課題の解決」と「地方創生支援」を実証します。



### 昨年につき、つくばみらい市と協働で「ひとり親家庭への支援事業」を実施

これまでにつくばみらい市で収穫された約65トンのお米を、延べ13,134世帯の東京のひとり親家庭にお届けしました。第4回目では、“支援を実感する機会”として、実際に届くお米の田植え＆稲刈り体験も、返礼品として提供いたしました。



田植えの様子

# ふるなびの地域課題の解決と支援②

ふるさと納税の経済効果は約1兆2千億円※1と推定され、地方自治体の財源となるだけでなく、地域産業を活性化させ地方創生につながる制度です。当社は事業を通じた社会課題解決への貢献としても、各種取り組みを実施しております

## ■ ふるなび災害支援 / 代理寄附

ふるなび 災害支援

「災害支援」は災害発生時に被災自治体へふるさと納税を活用して自治体へダイレクトに支援をすることができます。また、被災地の事務負担軽減や、迅速な対応を目的に、被災自治体に代わって他の自治体が寄附を受付けてくれるのが「代理寄附」です。ふるさと納税を通じた自治体同士の助け合いを当社は支援しております。

※ふるなび災害支援では、決済手数料を含め、自治体から一切の手数料をいただいております

## 2024年の災害支援22,460件 (うち代理寄附13,442件)

現在受付中の  
災害支援実施先  
(一例)

- ・ 令和 6 年 1 月能登半島地震 (石川県)
- ・ 令和 6 年 9 月能登豪雨 (石川県)
- ・ 令和 7 年埼玉県白岡市役所火災
- ・ 令和 7 年 8 月豪雨 (秋田県・北海道・鹿児島県・熊本県)
- ・ [緊急] 令和 7 年 9・10月豪雨 (北海道・三重県・静岡県)

【石川県 (県庁)】令和6年能登半島地震 災害支援 (代理: 茨城県境町)

ふるなび 災害支援

寄附総額 **42,107,727 円**

寄附人数 **1,691 人**

寄附をする

※ふるなび災害支援では、自治体から手数料は一切いただいておりません。

最新更新日時: 2024年12月04日 01時00分

シェアする

令和6年能登半島地震 災害支援

各被災自治体では代理寄附も受け付けております。

【石川県金沢市】令和6年能登半島地震 災害支援

【支援寄附金受付】

【石川県金沢市】令和6年能登半島地震 災害支援

【石川県金沢市】令和6年能登半島地震 災害支援

【石川県金沢市】令和6年能登半島地震 災害支援

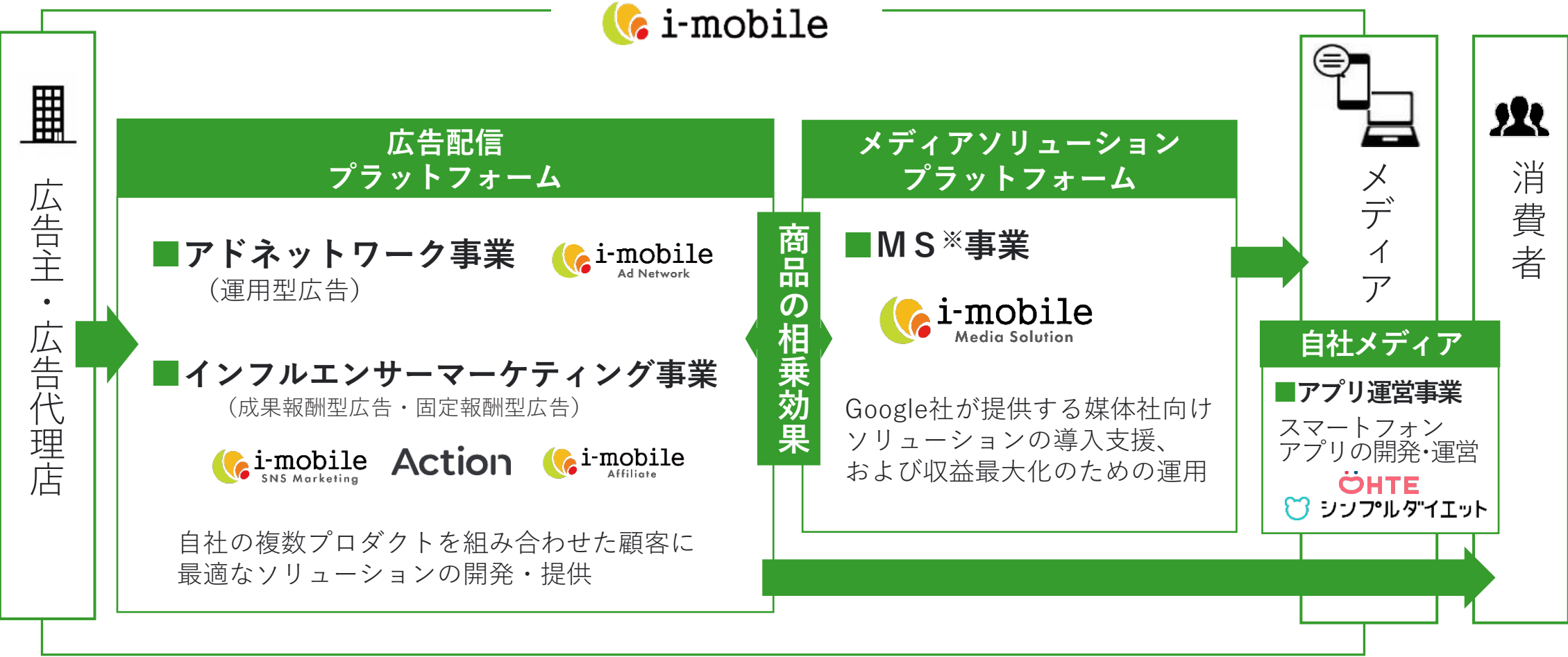
【石川県金沢市】令和6年能登半島地震 災害支援

※1 株式会社ふるさと納税総合研究所、関西大学、桃山学院大学が分析した結果、約1兆2,221億500万円と推定されております。  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000043.000104918.html>



# 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。グループでアプリ運営事業を行う



※ MS:メディアソリューション

# ビジネスモデル:アプリ運営事業 オーテ株式会社

高品質なパズルゲームと懸賞システムを融合したスマートフォンゲームアプリ「パズル de 懸賞」シリーズを提供。アイモバイル社の技術力を活かした商品（タイトル）開発とマーケティングマネジメント手法により自社メディアとしての広告収益拡大に成功



**累計DL数**  
**約1,900万回以上**  
※2025年10月末時点



広告配信事業者

① 広告枠提供

② 広告掲載料



(1) パズルクリア  
(3) 懸賞参加

(2) 懸賞参加ポイント  
(4) 当選者に発送

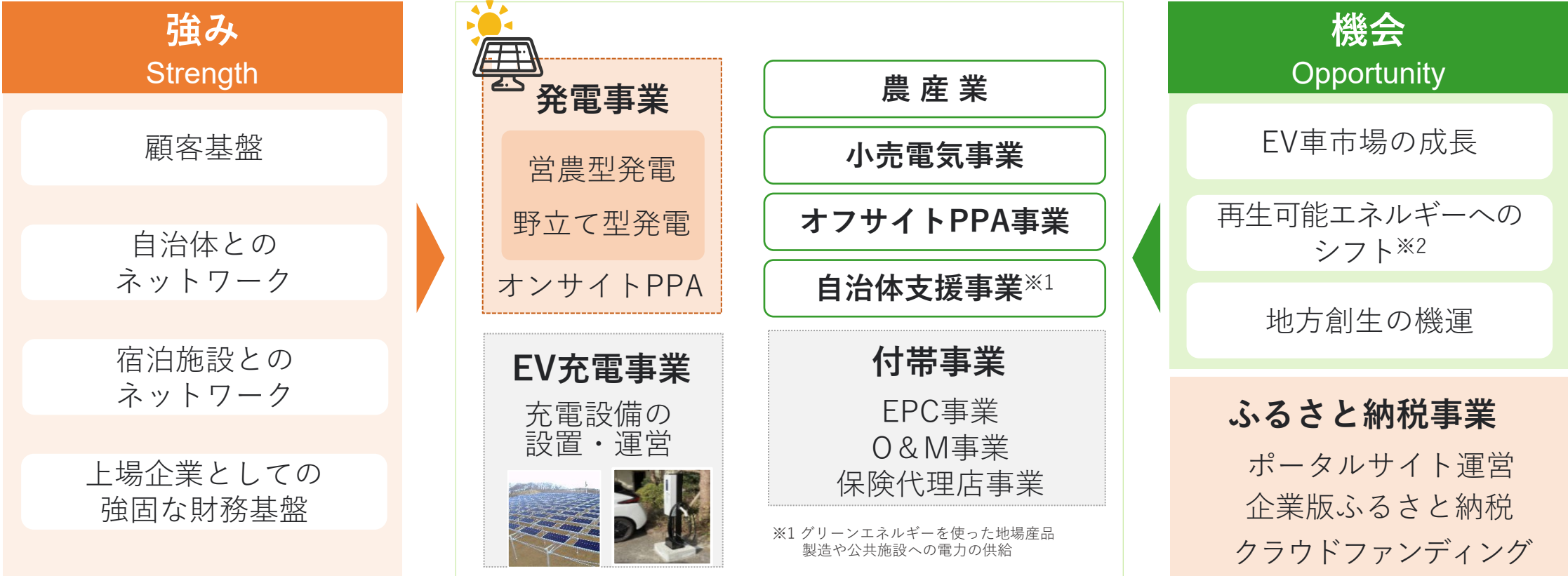


(アプリ内課金なし※)



# グリーンエネルギー事業について

“ひとの未来”に向けた脱炭素社会の実現という社会課題に取り組む



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

※2 EV (BEV + PHEV) の市場成長と増加に伴う約5兆円と言われるガソリンスタンド市場のゲームチェンジの可能性と、政府が掲げる2030年度の温室効果ガス46%削減に向けた目標に伴い、約20兆円と言われる電力市場の構造変更を示しております。

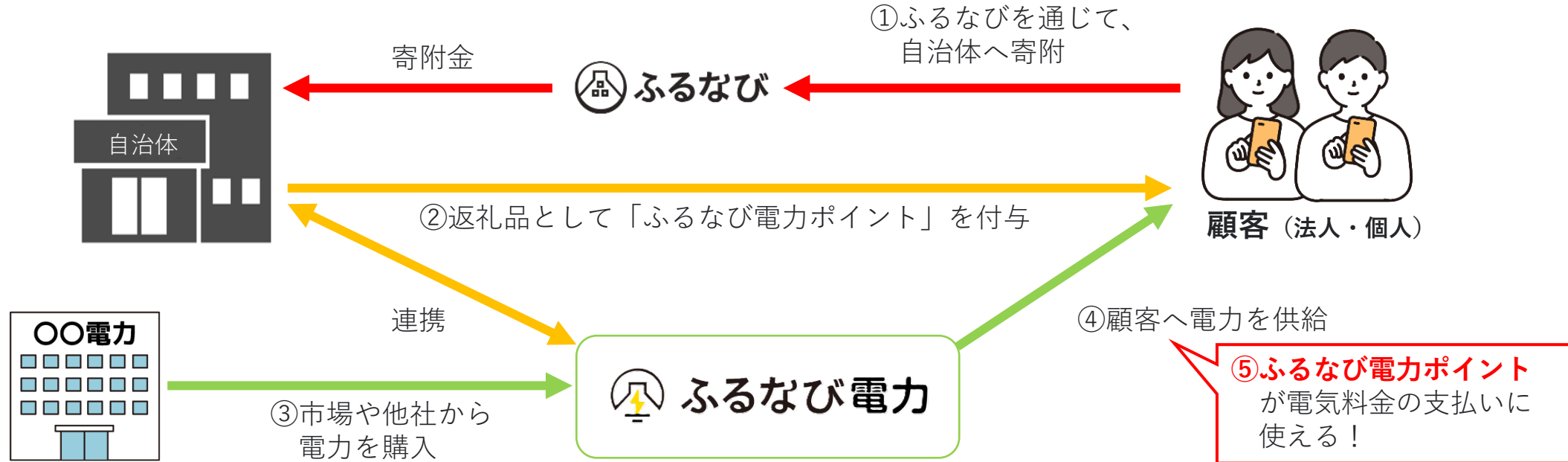
©2025 i-mobile Co., Ltd. 49

# 子会社「ふるなび電力」を設立 小売電気事業へ本格参入

マーケティングノウハウと自治体とのネットワークを活かし、電力を通じて地方創生に貢献

- ✓ ふるさと納税での寄附により付与される、毎月の電気料金のお支払いに使える「ふるなび電力ポイント」
- ✓ 好きなタイミングで寄附ができ、有効期限がない「ふるなび電力ポイント」
- ✓ 再生可能エネルギー100%の電力で、持続可能な未来へ貢献

## 法人向けに加え、個人向けのサービスを開始



# 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

# 主要経営指標推移

I-1.連結業績推移 ※1

(百万円) I-2.セグメント別業績推移 ※3

| 会計年度       | 2021/07  | 2022/07  | 2023/07  | 2024/07  | 2025/07  |
|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 売上高        | 11,592   | 13,933   | 16,426   | 18,735   | 21,528   |
| 売上総利益      | 11,584   | 13,918   | 16,401   | 18,702   | 21,500   |
| 売上総利益率     | 99.9%    | 99.9%    | 99.8%    | 99.8%    | 99.9%    |
| 販売費及び一般管理費 | 8,202    | 10,125   | 12,875   | 15,153   | 17,367   |
| 売上販管費率     | 70.8%    | 72.7%    | 78.4%    | 80.9%    | 80.7%    |
| 営業利益       | 3,382    | 3,793    | 3,525    | 3,549    | 4,133    |
| 営業利益率      | 29.2%    | 27.2%    | 21.5%    | 18.9%    | 19.2%    |
| 経常利益       | 3,366    | 3,839    | 3,434    | 3,459    | 4,069    |
| 経常利益率      | 29.0%    | 27.6%    | 20.9%    | 18.5%    | 18.9%    |
| 当期利益 ※2    | 2,299    | 2,678    | 2,404    | 2,420    | 2,957    |
| 当期利益率      | 19.8%    | 19.2%    | 14.6%    | 12.9%    | 13.7%    |
| 総資産        | 18,992   | 18,193   | 21,721   | 24,488   | 27,264   |
| 純資産        | 14,720   | 13,406   | 14,079   | 15,633   | 16,221   |
| 純有利子負債     | ▲ 15,422 | ▲ 14,268 | ▲ 16,218 | ▲ 18,602 | ▲ 20,496 |
| 自己資本比率     | 77.4%    | 73.3%    | 64.3%    | 63.3%    | 59.3%    |

| 会計年度        |       | 2021/07 ※4 | 2022/07 | 2023/07 | 2024/07 | 2025/07 |
|-------------|-------|------------|---------|---------|---------|---------|
| コンシューマ事業    | 売上高   | 7,708      | 9,916   | 13,285  | 15,950  | 19,059  |
|             | 営業利益  | 1,974      | 2,495   | 2,976   | 3,446   | 4,021   |
|             | 営業利益率 | 25.6%      | 25.2%   | 22.4%   | 21.6%   | 21.1%   |
| インターネット広告事業 | 売上高   | 3,935      | 4,065   | 3,180   | 2,756   | 2,411   |
|             | 営業利益  | 1,451      | 1,415   | 667     | 333     | 153     |
|             | 営業利益率 | 36.9%      | 34.8%   | 21.0%   | 12.1%   | 6.4%    |

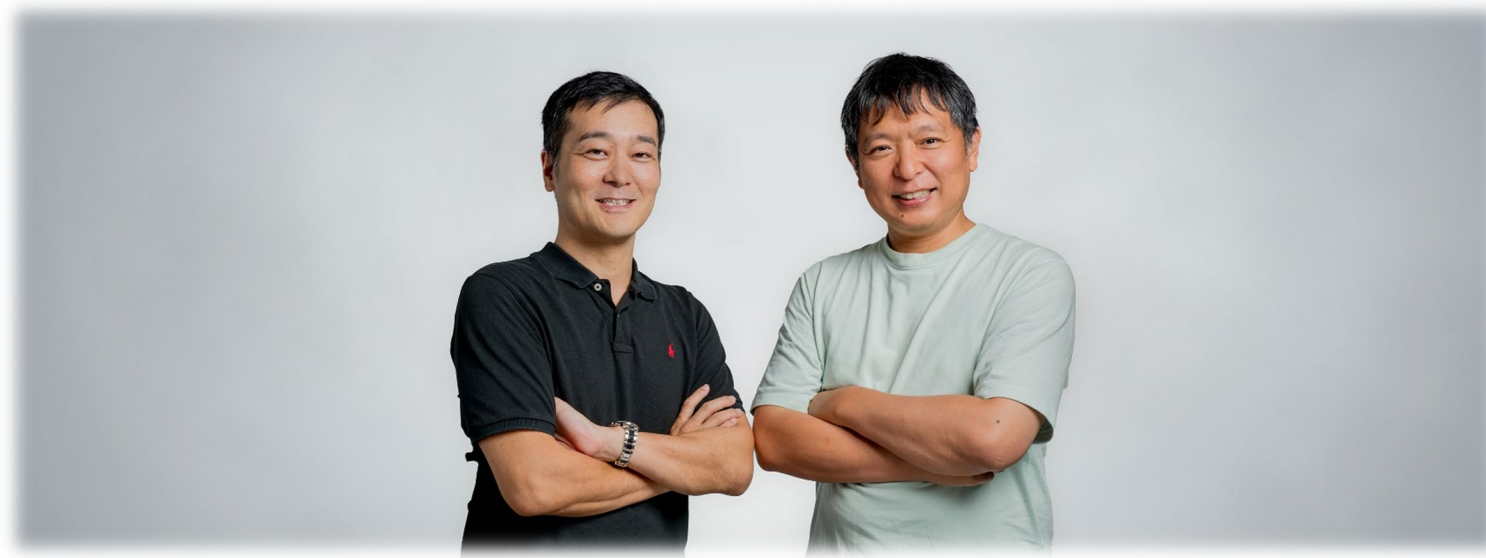
II.各指標の推移

| 会計年度       | 2021/07 | 2022/07 | 2023/07 | 2024/07 | 2025/07 |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ROE        | 16.5%   | 19.0%   | 17.6%   | 16.4%   | 18.7%   |
| ROA        | 13.4%   | 14.4%   | 12.1%   | 10.5%   | 11.4%   |
| EPS (円) ※5 | 35.8    | 41.7    | 39.9    | 42.1    | 51.4    |

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ものとっております。  
※2 本ページにおける「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。  
※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となっております。  
※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。  
※5 当資料におけるEPSは、株式分割の影響を考慮して記載しております。

# 創業経営者



## 代表取締役会長 田中 俊彦

1979年生まれ。情報通信系企業や広告代理店を経て、インターネットの市場の拡がりから次代を見据えて、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。

# 会社概要

|              |  |       |  |
|--------------|--|-------|--|
| 商号           | 株式会社アイモバイル   | 資本金   | 152百万円（2025年10月末時点）  |
| 設立           | 2007年 8 月 17日  | 従業員数  | 連結 221名（2025年10月末時点）   |
| 本社所在地        | 東京都渋谷区渋谷三丁目26番20号<br>関電不動産渋谷ビル 8階  | 代表者   | 代表取締役会長<br>兼 上席執行役員 田中 俊彦<br>代表取締役社長<br>兼 上席執行役員 野口 哲也   |
| 営業拠点         | 東京本社<br>関西オフィス   | 取締役   | 専務取締役<br>兼 上席執行役員 文田 康博<br>筆頭社外取締役 嶋 聡<br>社外取締役 崔 真淑<br>社外取締役(常勤監査等委員) 轟 幸夫<br>社外取締役(監査等委員) 石本 忠次<br>社外取締役(監査等委員) 高木 明 |
| グループ<br>事業内容 | ふるさと納税事業<br>トラベル事業<br>レストランPR事業<br>ポイントサービス事業<br>アドネットワーク事業<br>インフルエンサーマーケティング事業<br>メディアソリューション事業<br>アプリ運営事業 等 | 連結子会社 | 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”に貢献する事業を創造し続ける 