

|| 企業調査レポート ||

ネットマーケティング

6175 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

廣田重徳

FISCO Ltd. Analyst **Hirota Shigenori**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|---------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. セグメント | 01 |
| 2. 2018年6月期第3四半期業績 | 01 |
| 3. 2018年6月期通期業績予想及び今後の見通し | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社沿革 | 03 |
| 2. 事業概要 | 03 |
| ■ 業績動向 | 05 |
| 1. 2018年6月期第3四半期業績 | 05 |
| 2. 2018年6月期通期業績予想 | 07 |
| ■ 成長戦略 | 08 |
| 1. 広告事業 | 08 |
| 2. メディア事業 | 09 |
| ■ 株主還元策 | 09 |

■ 要約

2018年6月期は、第3四半期で、 各利益が通期予想に対して90%前後の進捗率

ネットマーケティング<6175>は、広告事業及びオンラインマッチングサービスのメディア事業を展開している。同社は、2017年3月31日に東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ新規上場し、2018年5月28日に東京証券取引所市場第2部に市場変更された。

1. セグメント

同社は、広告事業、メディア事業の2つを報告セグメントとしている。広告事業においては、アフィリエイト広告に特化したエージェント（代理店）として、広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供しており、安定成長の収益基盤と位置付けている。アフィリエイト広告は、インターネット広告としては比較的歴史が長いインターネット広告市場の成長とともに堅調に成長を続けている市場であり、アフィリエイト広告売上で同社は代理店業界2位（同社調査）となっている。メディア事業においては、恋愛マッチングサービス「Omiai」を運営しており、高収益の成長ドライバーとして注力している。オンラインマッチングサービス市場は、大手企業の参入により2015年から成長が加速しており、Omiaiは恋愛サービス市場において累計302万人の会員を抱える大手の1つとなっている。

2. 2018年6月期第3四半期業績

2018年6月期第3四半期の決算は、売上高が前年同期比10.3%増の7,714百万円、営業利益が同64.6%増の474百万円、経常利益が同77.5%増の485百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同82.3%増の333百万円となり、各利益において引き続き大幅な増益を達成した。前年同期比での増収増益をもっばらけん引したメディア事業の売上高は前年同期比33.3%増の2,300百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同101.1%増の413百万円と大幅に伸長した。第3四半期業績の通期業績予想に対する進捗率は、売上高が68.3%、営業利益が87.8%、経常利益が90.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が90.0%となっている。

要約

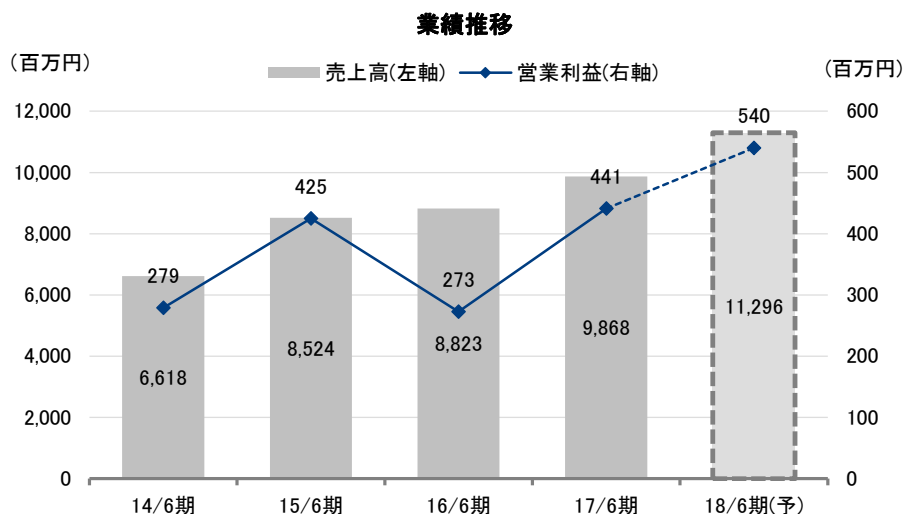
3. 2018年6月期通期業績予想及び今後の見通し

2018年6月期通期業績の会社予想は、売上高が前期比14.5%増の11,296百万円、営業利益が同22.4%増の540百万円、経常利益が同27.2%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.0%増の371百万円と、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を見込んでいる。広告事業では、既存クライアントを維持しながら、2017年6月期と同水準の新規クライアント獲得ペースを維持する計画である。メディア事業では、Omiaiにおいて2017年6月期と同ペースでの売上拡大を計画しており、2018年4月25日からFacebookユーザー以外もOmiaiを利用できるようにすることで対象ユーザーを拡大したことに加え、サービス領域の拡大として、2018年6月28日にデーティングアプリ「QooN」(クーン)を新たにリリースすることを決定している*。第3四半期業績の通期業績予想に対する各利益の進捗率が90%前後であることから、各利益は予想を上回って着地する可能性が高いと考えられるが、メディア事業全体の収益性を損なわない範囲でOmiaiからの利益を新サービス開発の投資に充てていることに加え、Omiaiの利益の更なる上振れ分はユーザー獲得のプロモーション投資に回す方針であることから、全社通期業績は期首予想どおり据え置かれている。

Key Points

- ・ 広告事業と、恋愛マッチングサービス「Omiai」のメディア事業を展開しており、Omiaiは累計302万人の会員を抱える業界大手の1つ
- ・ 2018年6月期第3四半期の業績は、大幅に伸ばしたメディア事業にけん引され、売上高7,714百万円、営業利益474百万円、経常利益485百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益333百万円を計上し、前年同期比での大幅な増益を達成
- ・ 2018年6月期通期業績は、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を予想しており、期首予想を据え置いているが、第3四半期の進捗率から見て各利益は予想を上回る可能性が高い
- ・ 2018年4月25日からOmiaiをFacebookユーザー以外へも開放し対象ユーザーを拡大するとともに、2018年6月28日に新たにデーティングアプリ「QooN」をリリース予定*

* 6月28日にAndroid版、7月末までにiphone版をリリース予定



注：14/6期は単体

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 会社概要

広告事業とメディア事業を展開

1. 会社沿革

同社は、ベンチャーキャピタル在籍時に投資先企業においてアフィリエイト広告事業を立ち上げた経験を持つ現代表取締役社長の宮本邦久（みやもとくにひさ）氏によって、キャンペーン型のアフィリエイト企画を提供するWeb広告の代理店として2004年7月に設立された。その後、2007年2月に、現在のアフィリエイト業界のエージェントへ事業モデルを転換し、業容を着実に拡大してきた。2012年2月より、現在のもう1つの事業の柱であり、成長ドライバーとなっているメディア事業として、恋愛マッチングサービス「Omiai」を開始した。2017年3月、東京証券取引所JASDAQスタンダード市場への上場を果たし、2018年5月、東京証券取引所市場第2部に市場変更された。

2. 事業概要

同社は、広告事業、メディア事業の2つを報告セグメントとしている。

(1) 広告事業

広告事業においては、アフィリエイト広告に特化したエージェントとして、広告展開の戦略立案から運用支援までを一貫して提供している。アフィリエイト広告は、個人・法人が運営するWebサイト等に掲載され、広告の閲覧・申込・購入等が発生した場合に、広告掲載者（アフィリエイトター）に対して報酬が支払われる成果報酬型のインターネット広告である。アフィリエイト広告は、成果報酬型であり広告主にとって費用対効果が高いことや、個人運営のWebサイトでも広告収入が得られることから根強い需要があり、インターネット広告としては比較的歴史が長い。インターネット広告市場の成長とともに堅調に成長を続けている。大手エージェントにおいては多数の広告サービスの1つとして取り扱われているに過ぎないが、同社はアフィリエイト広告に特化していることで、アフィリエイト広告売上で代理店業界2位となっており（同社調査）、アフィリエイト広告代理店業界のトップを目指すことを方針として掲げている。

2017年6月期の上位販売先は、(株)電通デジタル、(株)EPARK、(株)DMM.com ラボ、(株)リクルートキャリアとなっており、上位4社で広告事業売上高の6割超を占めているが、今後、新規顧客開拓を進めバランスの良い顧客ポートフォリオとしていく。同社が独自に開発した広告効果計測ツール「ALLADiN」は、アフィリエイト広告に特化したエージェントとしての強みを支えている。

2017年6月期において広告事業が全売上高に占める比率は75.6%であり、安定成長の収益基盤と位置付け今後も収益の拡大を見込んでいるが、メディア事業の高成長に伴い売上構成比は相対的に低下していくものと想定される。

会社概要

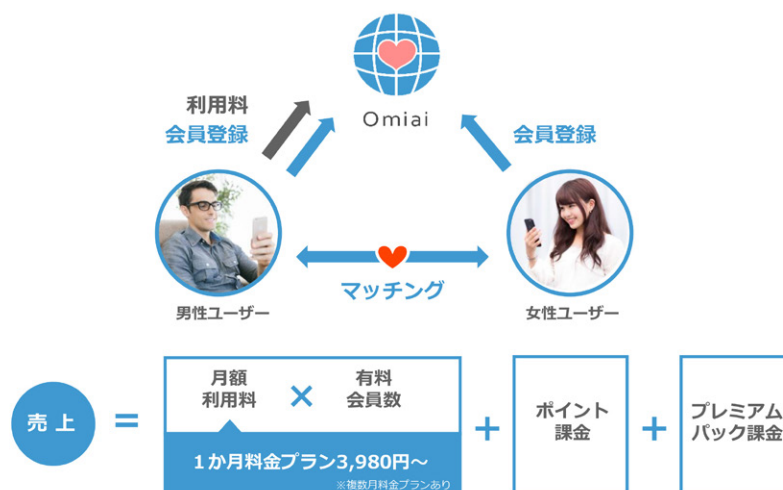
(2) メディア事業

メディア事業では、恋愛マッチングサービス「Omiai」を2012年2月にサービス開始したが、大手企業の参入により2015年から国内オンライン恋愛・婚活マッチングサービス市場の成長が加速しており、市場規模は2023年に2017年比で約3.3倍の852億円へ拡大すると予想されている。オンラインマッチングサービス市場は、恋愛・婚活に加え、よりライトなマッチングを提供するデーティングから成り、米国で「Match.com」や「Tinder」などのサービスを運営し、NASDAQ市場に上場しているMatch Group Inc.の売上高は1,330百万USドル(2017年12月期、1USドル110円換算で約1,463億円)となっている。国内ではサイバーエージェント<4751>グループが運営する「タップル誕生」、「CROSS ME」、Match Group子会社の(株)エウレカが運営する「Pairs」などが存在するなか、Omiaiは婚活サービス市場において最大手の1つとなっており、2018年4月末で累計会員数が302万人となっている。

各サービス間における競争は、サービス内容自体での差別化余地は大きくないものの、成長中の市場であることから、新規流入ユーザーをいかににより多く獲得するかのマーケティング次第となっている。Omiaiは、メッセージ交換前に18歳以上であることの年齢確認を厳格に行い、また不正ユーザーの排除や、プライバシーの保護を図ることにより、安心・安全に利用できるサービスとして運営している。同サービスの売上げは、マッチングした相手とのメッセージ交換が可能な有料会員からの月額利用料に加え、アプローチ回数を増やすために購入されるポイントや、マッチング率を高める付加機能となるプレミアムパックによる課金収入から成っている。

2017年6月期においてメディア事業が全売上高に占める比率は24.4%であるが、高収益な成長ドライバーとして注力しており、売上構成比は相対的に高まっていくものと想定される。同社は、従来から運営しているOmiaiに加えて、2018年6月28日にデーティングアプリ「QooN」を新たにリリースすることで成長を加速させ、オンラインマッチングサービス市場における国内No.1企業となることを目指している。

「Omiai」サービスの概要

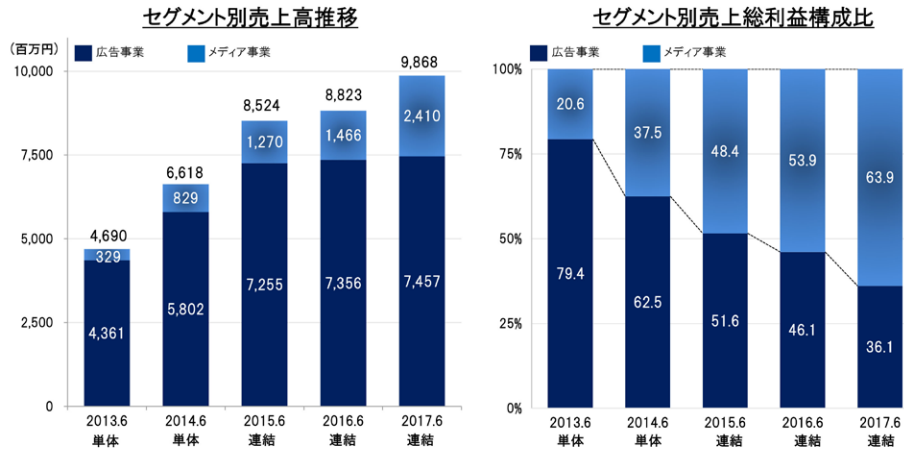


出所：決算補足説明資料より掲載

会社概要

セグメント別売上高と利益構成比の推移

売上総利益に占めるメディア事業の割合増加



出所：決算補足説明資料より掲載

業績動向

2018年6月期第3四半期もメディア事業が高成長を継続

1. 2018年6月期第3四半期業績

2018年6月期第3四半期の決算は、売上高が前年同期比10.3%増の7,714百万円、営業利益が同64.6%増の474百万円、経常利益が同77.5%増の485百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同82.3%増の333百万円となり、各利益において引き続き大幅な増益を達成した。第3四半期業績の通期業績予想に対する進捗率は、売上高が68.3%、営業利益が87.8%、経常利益が90.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が90.0%となっている。

広告事業の売上高は前年同期比2.8%増の5,414百万円、全社費用376百万円を配分していないセグメント利益は前年同期比21.4%増の437百万円と増収増益になり、セグメント利益率は前年同期比1.3ポイント改善し8.1%となった。単四半期(2018年1月-3月)で見た場合でも、前年同期(2017年1月-3月)比、前四半期(2017年10月-12月)比ともに増収増益となった。

ネットマーケティング | 2018年6月8日(金)
 6175 東証2部 | <http://www.net-marketing.co.jp/>

業績動向

メディア事業の売上高は前年同期比 33.3% 増の 2,300 百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同 101.1% 増の 413 百万円と大幅に伸長した。Omiai は 2018 年 3 月末における累計会員数を同 43.4% 増の 294 万人と順調に伸ばし、累計マッチング組数は同 99.7% 増の 1,588 万組、月額サービスを利用している有料会員数は 47,628 人となった。単四半期で見た場合、売上高は前四半期比 3.4% 増となっており、売上高の増加ペースの鈍化が見られるが、2018 年 4 月 25 日から Facebook ユーザー以外も Omiai を利用できるよう対象ユーザーを拡大したことで、売上高の増加ペースが復調することが期待される。

業績の推移

(単位：百万円)

| | 16/6 期 | | 17/6 期 | | 18/6 期 3Q | |
|----------------------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 |
| 売上高 | 8,823 | - | 9,868 | - | 7,714 | - |
| 売上原価 | 7,030 | 79.7% | 7,336 | 74.3% | 5,354 | 69.4% |
| 売上総利益 | 1,792 | 20.3% | 2,531 | 25.7% | 2,359 | 30.6% |
| 販管費 | 1,519 | 17.2% | 2,090 | 21.2% | 1,885 | 24.4% |
| 営業利益 | 273 | 3.1% | 441 | 4.5% | 474 | 6.2% |
| 経常利益 | 274 | 3.1% | 423 | 4.3% | 485 | 6.3% |
| 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益 | 176 | 2.0% | 296 | 3.0% | 333 | 4.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018 年 6 月期第 3 四半期末において、純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期純利益計上に伴う利益剰余金等の増加により、前期末比 380 百万円増加して 1,994 百万円となり、自己資本比率は前期末の 41.3% から 49.6% へ向上した。資産合計は、現金及び預金が 204 百万円増加、本社移転等に伴い有形固定資産が 127 百万円増加したこと等により同 111 百万円増加した。負債合計は、買掛金が 315 百万円減少したこと等により、同 269 百万円減少した。

ネットマーケティング | 2018年6月8日(金)
 6175 東証2部 | <http://www.net-marketing.co.jp/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

| | 16/6期 | 17/6期 | 18/6期 3Q | 増減額 |
|---------------|--------|--------|----------|------|
| 流動資産 | 2,591 | 3,504 | 3,550 | 46 |
| 現金及び預金 | 1,391 | 2,243 | 2,447 | 204 |
| 売掛金 | 1,185 | 1,233 | 1,051 | -181 |
| 固定資産 | 243 | 403 | 468 | 64 |
| 有形固定資産 | 20 | 16 | 143 | 127 |
| 無形固定資産 | 137 | 120 | 54 | -66 |
| 投資その他の資産 | 84 | 266 | 270 | 3 |
| 資産合計 | 2,834 | 3,908 | 4,019 | 111 |
| 流動負債 | 1,656 | 2,054 | 1,844 | -209 |
| 買掛金 | 1,228 | 1,431 | 1,116 | -315 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 102 | 87 | 79 | -7 |
| 固定負債 | 327 | 240 | 180 | -59 |
| 長期借入金 | 327 | 240 | 180 | -59 |
| 負債合計 | 1,983 | 2,294 | 2,024 | -269 |
| 有利子負債 | 430 | 327 | 260 | -67 |
| 純資産合計 | 850 | 1,613 | 1,994 | 380 |
| 【収益性】 | | | | |
| ROA | 9.5% | 12.6% | — | |
| ROE | 22.9% | 24.1% | — | |
| 売上高営業利益率 | 3.1% | 4.5% | 6.2% | |
| 【安全性】 | | | | |
| 自己資本比率 | 30.0% | 41.3% | 49.6% | |
| D/E レシオ | 0.51 倍 | 0.20 倍 | 0.13 倍 | |
| 流動比率 | 156.4% | 170.6% | 192.5% | |

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

2. 2018年6月期通期業績予想

2018年6月期通期業績の会社予想は、売上高が前期比14.5%増の11,296百万円、営業利益が同22.4%増の540百万円、経常利益が同27.2%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.0%増の371百万円と、引き続き2ケタ台の増収と20%台の増益を見込んでいる。

広告事業では、2017年6月期と同水準の新規クライアント獲得ペースを維持する計画であり、併せて既存案件のアップセルを図っている。セグメント毎の通期業績予想は開示されていないが、前年をどの程度上回って着地するかは、季節的要因により単四半期で最大の売上げが見込める第4四半期(2018年4月-6月)にかかっている。

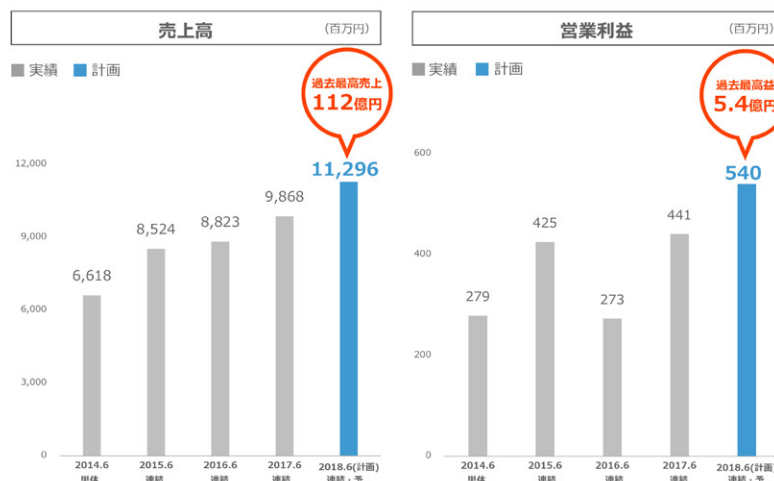
メディア事業では、Omiaiにおいて2017年6月期と同ペースでの売上拡大を計画しており、2018年4月25日からFacebookユーザー以外もOmiaiを利用できるようにすることで対象ユーザーを拡大した。また、2018年6月28日にデーティングアプリ「QooN」を新たにリリースすることを決定している。

業績動向

第3四半期業績の通期業績予想に対する各利益の進捗率が90%前後であることからして、各利益は予想を上回って着地する可能性が高いと考えられるが、メディア事業全体の収益性を損なわない範囲でOmiaiからの利益を新サービス開発の投資に充てていることに加え、Omiaiの利益の更なる上振れ分はユーザー獲得のプロモーション投資に回す方針であることから、全社通期業績予想は期首予想どおり据え置かれている。第4四半期(2018年4月-6月)の積極的なプロモーション投資は、来期(2019年6月期)の好調な立ち上がりにつながるものとして期待できる。

一方、売上高は、全社通期業績予想が前期比14.5%であるのに対し、全社売上高に占める構成比が大きい広告事業が第3四半期で前年同期比2.8%にとどまっていることから、予想を上回る着地は難しいものと思われる。

今後の業績見通し



出所：決算補足説明資料より掲載

成長戦略

広告事業は安定成長を、メディア事業は高成長の持続を目指す

1. 広告事業

広告事業においては、現在の事業内容に転換して10期目に当たる2016年6月期に約40社であったクライアント数を、今後も着実に増やしていく計画である。同社は月間1億円程度をアフィリエイト広告にかけられる大手の優良クライアントを抱えているものと見受けられ、1クライアント当たりの売上高はこれまで増加傾向で推移してきているとのことである。アフィリエイト広告市場の成長はインターネット広告市場全体の成長と連動すると予測されるため、同社の広告事業は安定的な成長を持続する可能性が高いが、2ケタ台の増収率を実現するためには、新規クライアント獲得と1クライアント当たり売上高の増加をともに確実に達成していく必要がある。

2. メディア事業

高収益な成長ドライバーとして注力しているメディア事業の現在の主力サービスである Omiai では、累計会員数は 2018 年 4 月末で前年同期比 42.7% 増の 302 万人と順調に増加を続けている。

Omiai ユーザーはこれまで Facebook ユーザーに限定されていたが、国内の Facebook ユーザーは全インターネットユーザーの 3 割に満たないことから、同社では 2018 年 4 月 25 日から対象ユーザーを Facebook 以外の全インターネットユーザーへ拡大した。従来は例えば、Twitter に広告を出稿しても、Twitter と Facebook をともに利用するユーザーにしか会員登録されず、投資効率の観点から、かけられるプロモーション費用に制約があったが、今後はより多くのプロモーション投資が可能となり、新規ユーザーの獲得ペースの向上が期待される。

また、デーティング市場への参入として、QooN の 2018 年 6 月 28 日の Android 版リリース、2018 年 7 月末までの iPhone 版リリースを予定している。デーティングは恋活・婚活に限定されないカジュアルなマッチングサービスで、世界最大のデーティングサービスである Tinder は会員数が 5,000 万人以上と言われており、ユーザーと成り得る対象者が多いことから、国内においても恋活・婚活よりさらに大きな市場になると見込まれる。従来のマッチングサービスでは検索やメッセージ交換の時間・手間を必要としているが、QooN ではグルメデートや当日デートを検索やメッセージ交換なしにマッチングさせる「スピードマッチング」を実現することを特徴としている。

同社は既存サービスの利益を原資として新たなサービスを立ち上げることにより、メディア事業全体の収益性を損なうことなく継続的に収益の拡大を図っていく堅実な方針を採っている。同社は今のところ規模や収益面で、公表会員数 700 万人（2018 年 2 月時点）の「Pairs」、公表会員数 300 万人（2018 年 1 月時点）の「タップル誕生」の先行を許しているが、QooN を新たにリリースするとともに、新規ユーザー獲得のための広告媒体や手法を多様化することで成長を加速させ、マッチングサービス国内 No.1 企業となることを目指している。

2018 年 5 月 1 日に Facebook がオンラインマッチングサービス市場への参入を発表したが、参入の時期や地域等がまだ明らかにされていないため、現時点では国内の市場に対する影響は測りにくい。Facebook が日本市場に参入した場合でも、市場が活性化されることで既存の国内サービスにとってプラスに働く可能性も考えられる。

なお、同社は中期経営計画を開示しておらず、中期的な定量目標数値は不明となっている。

■ 株主還元策

2018 年 6 月期は初配当を予定

同社は、将来の事業展開と財務体質の強化のために必要な内部留保の充実を優先し、創業以来 2017 年 6 月期まで配当を行っていなかった。今後の利益配分については、業績動向を考慮しながら、将来の事業拡大や収益の向上を図るための資金需要や財務状況を総合的に勘案して適切に実施するとともに、より一層の株主重視経営に向けて、業績に応じた積極的な株主還元を実施する方針としており、2018 年 6 月期は創業来初となる配当として、連結配当性向 18.8% となる 1 株当たり期末配当金 5 円を予定している（3 月に実施された 1:2 の株式分割後）。2018 年 6 月期以降は配当を継続して実施する方針としている。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ