

|| 企業調査レポート ||

ネットマーケティング

6175 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年6月8日(木)

執筆：客員アナリスト

廣田重徳

FISCO Ltd. Analyst **Shigenori Hirota**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017年6月期第3四半期業績	01
2. 2017年6月期通期及び今後の見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業概要	03
■ 業績動向	05
1. 2016年6月期通期決算	05
2. 2017年6月期第3四半期決算	07
■ 今後の見通し	07
1. 2017年6月期通期業績予想	07
2. 成長戦略	08
■ 株主還元策	09

■ 要約

安定成長の広告事業と、高収益・高成長のメディア事業を展開

ネットマーケティング<6175>は、アフィリエイト広告に特化したエージェンツとして、安定成長の収益基盤と位置付けている広告事業と、高収益の成長ドライバーとして注力している、Facebookを活用した恋愛マッチングサービス「Omiai」とソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」のメディア事業を行っている。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た。

1. 2017年6月期第3四半期業績

2017年6月期第3四半期(2016年7月-2017年3月)の決算は、売上高が前年同期比10.1%増の6,991百万円、営業利益が同29.8%増の288百万円、経常利益が同21.4%増の273百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同29.3%増の183百万円となり、営業利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期(2016年6月期)を第3四半期で上回った。2017年6月期通期予想に対して、第3四半期までの売上高は73.5%、営業利益は74.8%とおおむね順調に進捗しており、第3四半期の営業利益率も通期予想の4.1%を達成している。特に、Omiaiが積極的なプロモーション投資で累計会員数200万人を突破するなど好調に推移したメディア事業は、売上高が前年同期比65.5%増の1,723百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同34.9%増の205百万円となった。

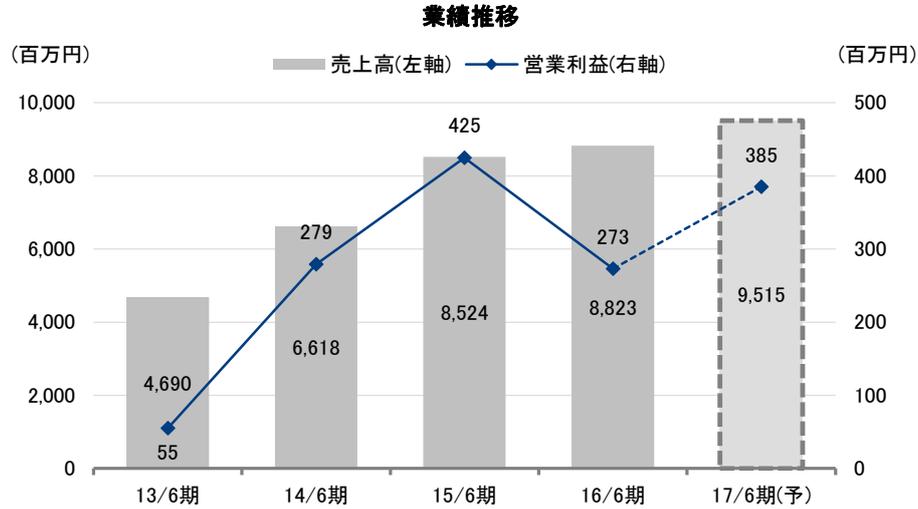
2. 2017年6月期通期及び今後の見通し

2017年6月期通期業績の会社予想は、売上高が前期比7.8%増の9,515百万円、営業利益が同41.0%増の385百万円、経常利益が同34.2%増の368百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.6%増の257百万円となっており、第3四半期までの進捗率及び第4四半期(4月-6月)に季節要因として広告事業の売上高が増える傾向を考慮すると、通期予想の達成可能性は高い。広告事業では、クライアント・ミックス(構成)の変化により、同3.3%減の7,113百万円の売上高を見込んでいるが、収益性は向上する見通しである。メディア事業では、会員数の積極的な獲得により、Omiaiの売上高は同62.0%増の2,279百万円を見込んでおり、Switch.の売上高は同102.5%増の123百万円を見込んでいる。広告事業においては、2016年6月期末約40社であったクライアント数と1クライアント当たりの売上を着実に伸ばしていくことにより安定成長を図り、メディア事業においては、対象ユーザーの拡大によって高成長を維持する方針である。

Key Points

- ・ 広告事業と、Facebookを活用した、恋愛マッチングサービス「Omiai」及びソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」から成るメディア事業を展開
- ・ 2017年6月期第3四半期の業績は、前年同期比29.8%の営業増益を達成し、通期予想の売上高9,515百万円、営業利益385百万円、経常利益368百万円、親会社株主に帰属する当期純利益257百万円に対して、順調に推移
- ・ 広告事業はクライアント数と1クライアント当たり売上高の増加による安定成長、メディア事業は対象ユーザーの拡大による高成長を目指す

要約



注：15/5期以降は連結の売上高を記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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（代理店）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、現在のもう一つの事業の柱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、2015年1月には、ソーシャルジョブマッチングサービス「Switch.」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ている。

会社概要

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、広告の商品・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）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、すたれることなく成長を続けている。アフィリエイト広告に特化した大手のエージェントはなく、大手エージェントにおいて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ことから、アフィリエイト広告売上で同社は代理店業界2位となっており(同社調査)、ASPのファンコミュニケーションズ<2461>、インタースペース<2122>、アドウェイズ<2489>等と同社は代理店契約を結んでいる。ASPは自社でも営業活動を行うものの、ASPと直取引をするか代理店経由とするかは広告主次第であり、同社の営業活動においてASPと競合することはほとんどなく、協力関係・すみ分けができています。

現在の事業内容に転換して10期目に当たる2016年6月期のクライアント数は約40社で、上位販売先は、(株)DMM.com ラボ、電通<4324>及び電通グループ会社、(株)リクルートキャリアとなっており、上位4社で売上高の約半分を占めている。主な取扱分野は、エステ関連、金融関連、人材関連で、2016年6月期は3分野の合計売上が9割弱を占めていたが、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すべくEC案件等他の分野にも広げていく。同社は、独自に開発した広告効果計測ツール「ALLADiN」を通じて、ワンタグシステムによる複数ASP横断での一元管理、成果情報のリアルタイム管理、ASPとの連携によるASP傘下のメディアのデータ分析、複数ブラウザ・端末横断での効果測定や高精度での成果カウントを可能としており、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。2016年6月期において広告事業が全売上高に占める比率は83.4%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。

(2) メディア事業

メディア事業では、ともに Facebook を活用した、恋愛マッチングサービス「Omiai」と、ジョブマッチングサービス「Switch.」を展開している。

ネットマーケティング | 2017年6月8日(木)
6175 東証 JASDAQ | <http://www.net-marketing.co.jp/ir/>

会社概要

Omiai は 2012 年 2 月にサービスを開始したが、大手企業の参入により 2015 年からオンライン婚活・恋愛マッチングサービス市場の成長が加速している。同市場に参入しているサイバーエージェント<4751>が 4 つの恋愛マッチングアプリを運営していることから考えて、この市場では 1 つのサービスが圧倒的に高いシェアを占めることなく複数のサービスにユーザーが分散する傾向にあるものと見受けられる。Omiai では、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おり、2017 年 3 月末で累計会員数が 200 万人を超えている。Omiai の売上げは、メッセージ交換が可能な月額 3,980 円（税込）の有料会員からの利用料に加え、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バックによる課金収入から成っている。

Switch. は、Facebook ユーザーと求人企業の出会いをサポートするジョブマッチングサービスであり、Facebook をプラットフォームとする競合サービスは現時点では存在しない。Facebook 広告でのセグメント配信によって、現在は Facebook の利用頻度が高く Web リテラシーの高い層に特化してユーザーを獲得しており、Web 業界を中心とする求人企業をクライアントとしている。Switch. は人材紹介事業であり、サービス利用ユーザーの入社時に求人企業から支払われる成功報酬（紹介手数料）を収益源としている。Switch. はまだ立ち上げ段階にあり、収益貢献は来期以降となる見通しである。

2016 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 16.6% 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。

米国における Omiai の市場調査・マーケティングの拠点として、2012 年 12 月にカリフォルニア州で設立された Net Marketing International, Inc. という連結子会社があるが、現時点で連結業績に与える影響はほとんどない。

業績動向

2017年6月期第3四半期はメディア事業が伸長し、 前年同期比約30%の営業増益

1. 2016年6月期通期決算

2016年6月期通期の決算は、売上高が前期比3.5%増の8,823百万円、営業利益が同35.6%減の273百万円、経常利益が同34.4%減の274百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.8%減の176百万円となった。前期比で減益となった主な要因は、広告事業においてクライアント・ミックス（構成）の変化があったことによる。広告事業の売上高は前期比1.4%増の7,356百万円、全社費用325百万円を配分していないセグメント利益は同17.8%減の438百万円であった。メディア事業の売上高は同15.5%増の1,466百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同3.9%減の160百万円であり、Omiaiは累計会員数150万人を突破するなど好調に推移したが、Omiaiのサービス拡充やプロモーションにおける積極的な投資、Switch.の立ち上げ加速のための先行投資により、前期比で減益となった。

2016年6月期業績

(単位：百万円)

	16/6期		17/6期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	8,823	-	9,515	-	7.8%
営業利益	273	3.1%	385	4.1%	41.0%
経常利益	274	3.1%	368	3.9%	34.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	176	2.0%	257	2.7%	45.6%

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

2016年6月期において、純資産は、親会社株主に帰属する当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161百万円増加して850百万円となり、自己資本比率は前期末の23.6%から30.0%へ向上した。

ネットマーケティング | 2017年6月8日(木)
 6175 東証 JASDAQ | <http://www.net-marketing.co.jp/ir/>

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)

	15/6 期末	16/6 期末	17/6 期 3Q 末	増減額
流動資産	2,707	2,591	2,929	337
現金及び預金	893	1,391	1,849	458
売掛金債権	1,790	1,185	1,042	-143
固定資産	216	243	211	-32
有形固定資産	19	20	18	-2
無形固定資産	86	137	91	-46
投資その他の資産	110	84	101	16
資産合計	2,924	2,834	3,140	305
流動負債	2,153	1,656	1,545	-110
買掛金	1,629	1,228	1,018	-209
1年内返済予定の長期借入金含む	92	102	90	-12
固定負債	80	327	260	-67
長期借入金	75	327	260	-67
負債合計	2,234	1,983	1,805	-178
(有利子負債)	174	430	350	-80
純資産合計	689	850	1,334	484
【収益性】				
ROA	14.3%	9.7%		
ROE	49.7%	22.9%		
売上高営業利益率	5.0%	3.1%	4.1%	
【安全性】				
自己資本比率	23.6%	30.0%	42.5%	
D/E レシオ	0.25 倍	0.51 倍	0.26 倍	
流動比率	125.7%	156.5%	189.5%	

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

2016年6月期のキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益270百万円計上等により、営業活動によるキャッシュ・フローが356百万円の収入、無形固定資産の取得による支出108百万円等により、投資活動によるキャッシュ・フローが96百万円の支出、長期借入れによる収入400百万円等により、財務活動によるキャッシュ・フローが249百万円の収入となった。

業績動向

2. 2017年6月期第3四半期決算

2017年6月期第3四半期(2016年7月 - 2017年3月)の決算は、売上高が前年同期比10.1%増の6,991百万円、営業利益が同29.8%増の288百万円、経常利益が同21.4%増の273百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同29.3%増の183百万円となり、営業利益と親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期(2016年6月期)を第3四半期で上回った。2017年6月期通期予想に対して、第3四半期までの売上高は73.5%、営業利益は74.8%とおおむね順調に進捗しており、第3四半期の営業利益率も通期予想の4.1%を達成している。広告事業は、引き続きクライアント・ミックス(構成)の変化により、売上高は前年同期比0.8%減の5,268百万円となったが、全社費用277百万円を配分していないセグメント利益は、売上総利益率の高いクライアントの売上が増えたことにより、同26.6%増の360百万円となった。メディア事業は、Omiaiが積極的なプロモーション投資で累計会員数200万人を突破するなど好調に推移し、売上高が前年同期比65.5%増の1,723百万円、全社費用を配分していないセグメント利益は同34.9%増の205百万円となった。

2017年6月期第3四半期末において、純資産合計は、上場時の公募増資に伴い資本金及び資本剰余金が293百万円と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484百万円増加して1,334百万円となり、自己資本比率は前期末の30.0%から42.5%へ向上した。資産合計は、公募増資等に伴い現金及び預金が前期末比458百万円増加したこと等により同305百万円増加した。負債は、買掛金の同209百万円減少等により、同178百万円減少した。

■ 今後の見通し

広告事業は安定的な成長を、メディア事業は高成長を持続

1. 2017年6月期通期業績予想

2017年6月期通期業績の会社予想は、売上高が前期比7.8%増の9,515百万円、営業利益が同41.0%増の385百万円、経常利益が同34.2%増の368百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同45.6%増の257百万円となっており、第3四半期までの進捗率及び売上総利益率の高い主要広告クライアントの一部において第4四半期(4月 - 6月)に季節要因として売上高が増える傾向を考慮すると、通期予想の達成可能性は高い。広告事業では、クライアント・ミックス(構成)の変化により、前期比3.3%減の7,113百万円の売上高を見込んでいるが、収益性は向上する見通しである。メディア事業では、会員数の積極的な獲得により、Omiaiの売上高は前期比62.0%増の2,279百万円を見込んでおり、Switichの売上高は前期比102.5%増の123百万円を見込んでいる。

2. 成長戦略

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。2016年6月期の広告事業売上高7,356百万円を40社で単純に割ると、1社当たりの月間売上高は平均約1,500万円と試算される。代理店手数料を15%と仮定すると、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るが、同社によれば、1クライアント当たりの平均売上高はこれまで増加傾向で推移してきたことである。同社は、新規獲得のターゲットと成り得るクライアント数を約260社超と見込んでいる。事業開始後10年で約40社ということは、単純平均で年間4社となり、新規クライアントの獲得ペースは速いとは言えないが、既存の大手優良クライアントの平均売上高が今後も増加していけば、2ケタ台の増収率を維持していくことは可能である。

同社は2017年4月、英国に本社を置くパフォーマンスホライズンの日本法人との間で、パフォーマンスホライズンにとって国内で初となる代理店契約に基づくサービスの取り扱いを開始した。パフォーマンスホライズンは新しい独自のソリューションにより広告主とメディアを直接つなぐSaaSソリューションを提供しており、国内でも金融機関での利用が始まっている。パフォーマンスホライズンの代理店となることで、既存の大手優良クライアントのニーズに幅広く対応し、1クライアント当たりの売上高のアップを図れるほか、成長しているサービスをラインナップに加えることで新規クライアントの獲得ペースを高める効果や、獲得確度をアップする効果が期待される。同社はクライアントのニーズや市場環境に応じて、従来のアフィリエイト・エージェントというスタイルにとどまらず、今後も他の広告サービスにラインナップを広げていく可能性があり、成長を続けるインターネット広告市場において同社が安定成長を持続するための選択肢は少なくないと言える。

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、ニーズの高いコアなユーザー層である25～34歳から、18～24歳、35歳以上へとユーザーの年代層を拡大し始めているが、これまでのところ、平均獲得コストを増やすことなく会員の獲得を進めることができている。有料会員数は公開されていないが、総会員数は2016年6月末で150万人超、2016年12月末で180万人超、2017年3月末で200万人超とされており、直近での会員獲得ペースは上がっているものと見受けられる。現在のOmiaiユーザーはFacebookユーザーに限定されているが、現時点で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、同社では今後、Facebook以外の国内ポータルサイト等との連携により、対象ユーザーを全インターネットユーザーへ拡大することによって高成長を持続することが考えられている。将来的には海外のFacebookユーザーへのサービス展開も考えられるが、現時点では具体的な計画段階にない。先行するOmiaiで拡大を成功させたノウハウは、Switch.の事業拡大にも寄与するものと考えられ、人材ビジネス市場の規模からして成長ポテンシャルは感じられるが、Switch.はまだ立ち上げ段階にあり、拡大の規模やペースを判断するには今しばらく推移を見守る必要がある。

同社の経営ビジョンは「The New Value Provider ∞ Internet」で、宮本社長及びコアメンバーによる新規事業創出の実績・ノウハウを強みとしており、今後もM&Aに限らず、社内外の人材を抜擢しながら、自社内で新規事業を立ち上げていく方針である。

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

2017 年 6 月期は無配を予定

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、配当を創業以来行っておらず、2017 年 6 月期も配当の予定はない。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、適切に実施していく方針としている。

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