

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

## 株式会社ネットマーケティング

2021年6月期第3四半期スモールミーティング

2021年5月24日



## 登壇

---

**司会：**皆様、大変お待たせいたしました。ただ今より、株式会社ネットマーケティング、2021年6月期第3クォーターのフォローアップのスモールミーティングを開催させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

本日会社側より、取締役 CFO の三村紘司様にご登壇いただいております。冒頭、金曜日にリリースさせていただいたのですが、その件につきまして三村様よりご報告いただきまして、それから3クォーターの決算内容についてご説明いただければと思います。

その後、皆様方から質問を受け付けたいと思っておりますが、音声もちろん可能ですが、できるだけ正確にご質問に対してお答えさせていただければと思いますので、ご質問がある方は、プレゼンテーションの途中からでも結構でございますので、チャットからテキストでご質問いただくと、こちらの方も助かりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、三村 CFO、よろしくお願いいたします。

**三村：**はい。よろしくお願いいたします。三村です。

今お話しがありましたとおり、先週の金曜日ですね。5月21日に不正アクセスによる会員様情報流出に関するお詫びとお知らせというものを開示させていただきました。

この件に関しまして、皆様にご心配、それからご迷惑をお掛けしているところに関しましては、この場をお借りしてお詫びしたいと思います。申し訳ございません。

内容につきましては、開示文面に記載させていただいたとおりではございますけれども、概要について、4月28日の15時頃、当社が提供する「Omiai」サービスの会員様情報を管理するサーバーにおいて、意図されていない挙動が観測されたため、直ちに社内点検を行った結果、画像データに対する不正アクセスの痕跡を発見しました。

その後、調査を至急開始しまして、結果4月20日から4月26日の間に、一部の会員様の年齢確認書類の画像データが数回にわたって外部に流出した可能性が高いということが判明しましたので、このたび公表をさせていただいた次第でございます。

ただ今、優先的に二次被害の防止。それから、お客様の信用回復というところに誠心誠意で対応しているところでございます。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから、業績に対する影響に関しましては、ただ今数字を精査している状況でございます。業績にインパクトが出るということが分かり次第、こちらに関しては開示まいりますので、現時点ではまだ不明ということでご容赦いただきたいと思っております。

では、本ミーティングの本来の趣旨である、第3クォーターの決算に関するご報告に移ってまいります。

— Financial Results

## 決算ハイライト

前年同期比



### 広告事業において一部案件の終了があり、全社では減収減益 2Qから3Qにかけては売上・利益ともに回復傾向

	2020.6 第3四半期実績	2021.6 第3四半期実績	前年同期比 (増減額)
売上高	11,313	<b>10,238</b>	<b>90.5%</b> (-1,075)
売上総利益	3,589	<b>3,362</b>	<b>93.7%</b> (-227)
粗利益率	31.7%	<b>32.8%</b>	
営業利益	602	<b>341</b>	<b>56.6%</b> (-261)
営業利益率	5.3%	<b>3.3%</b>	
経常利益	613	<b>349</b>	<b>57.0%</b> (-263)
四半期純利益	419	<b>235</b>	<b>56.2%</b> (-183)

©2021 Net Marketing Co. Ltd. All rights reserved.

4

こちら5月13日に開示させていただきましたけれども。

まず第3クォーターの実績に関しましては、累計期間で102億円の売上。それから、営業利益で3億4,100万円。経常利益で3億4,900万円。四半期純利益で2億3,500万円を着地をしています。

前期比で見た場合には、コロナの影響が前期の第3クォーターはほとんど出てないような状況にございましたので、前期の同期間との比較になりますと、減収減益というかたちにはなっています。しかしながら、今期の第2クォーターから第3クォーターにかけては売上、利益とも回復傾向にございます。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



### 通期業績予想に対して、第3四半期までの実績は計画の範囲内で進捗

(百万円)

	2021.6 通期業績予想※	2021.6 第3四半期実績	進捗率
売上高	14,400	<b>10,238</b>	<b>71.1%</b>
営業利益	400	<b>341</b>	<b>85.3%</b>
経常利益	400	<b>349</b>	<b>87.4%</b>
四半期純利益	270	<b>235</b>	<b>87.4%</b>

※「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を2021年2月9日に公表しております。

©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 5

こちらに今、表示させていただいておりますのは、2月9日に公表させていただきました、修正後の業績予想との比較になっています。

これを見ていただければ分かるとおり、進捗率としては非常に良いかたちで進捗をしているという状況になります。特に、利益に関しましては、営業利益4億円の計画に対して、今3億4,100万円ということですので、第3クォーターの終わりでは順調に推移したと言えるかと思えます。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 認知施策による自然流入の増加で獲得効率が向上 前年同期に比べ増益

(百万円)

	2020.6 第3四半期実績	2021.6 第3四半期実績	前年同期比
売上高	3,482	<b>3,591</b>	<b>103.1%</b>
営業利益	273	<b>396</b>	<b>145.1%</b>
営業利益率	7.9%	<b>11.0%</b>	

※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。

事業別になりますけれども、まずメディア事業ですね。

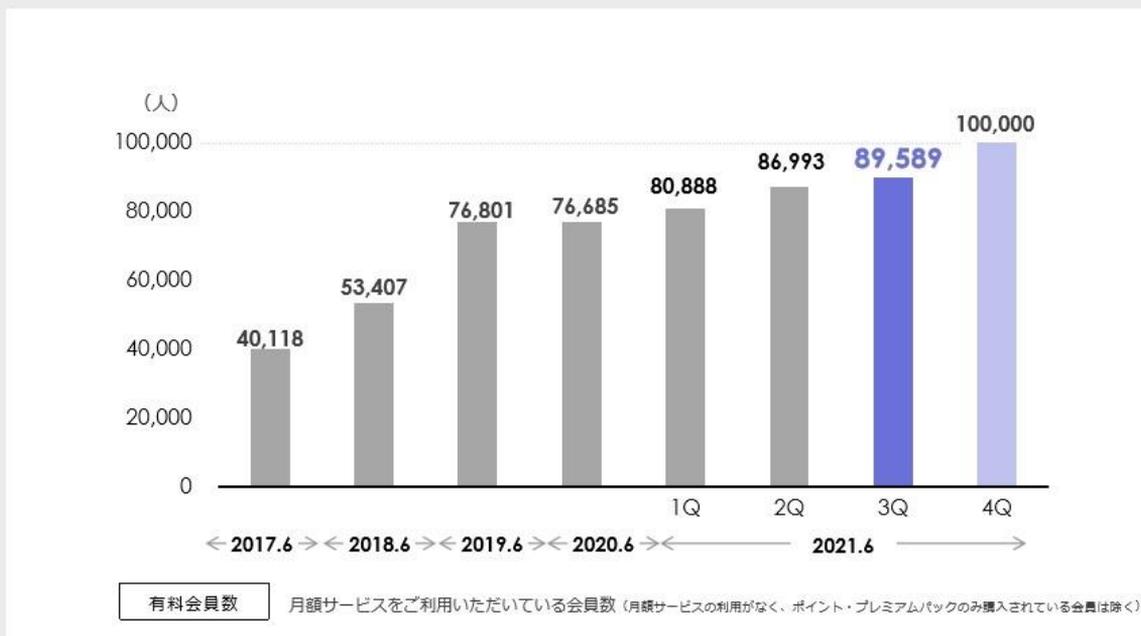
前期 34 億 8,200 万円の売上に対して、今期 35 億 9,100 万円ということで。ここ 1 年間ぐらい長期プランを推奨していったことで、ARPPU が下がってきたというのがこの 1 年間ありましたが、ここにきてその長期プランも一巡して、これ以上の ARPPU 低下というのは見込まれないなというところがございます。

会員獲得の効率が上がったということで、前年同期に比べて増益で着地をしています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 認知施策の更なる強化により、有料会員数10万人を目指す



メディア事業の有料会員数ですけれども、3月末時点で8万9,589人ということで、9万人弱です。有料会員数10万人はもともと目指していた有料会員数になりますけれども、そこに向けて第3クォーターまでは良い進捗ができたかなと思っています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 一部案件の終了もあり、前年同期比で減収減益 一方で金融カテゴリーの案件は好調に推移

(百万円)

	2020.6 第3四半期実績	2021.6 第3四半期実績	前年同期比
売上高	8,028	<b>7,012</b>	<b>87.3%</b>
営業利益	778	<b>429</b>	<b>55.2%</b>
営業利益率	9.7%	<b>6.1%</b>	

※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。

続いて、広告事業でございます。

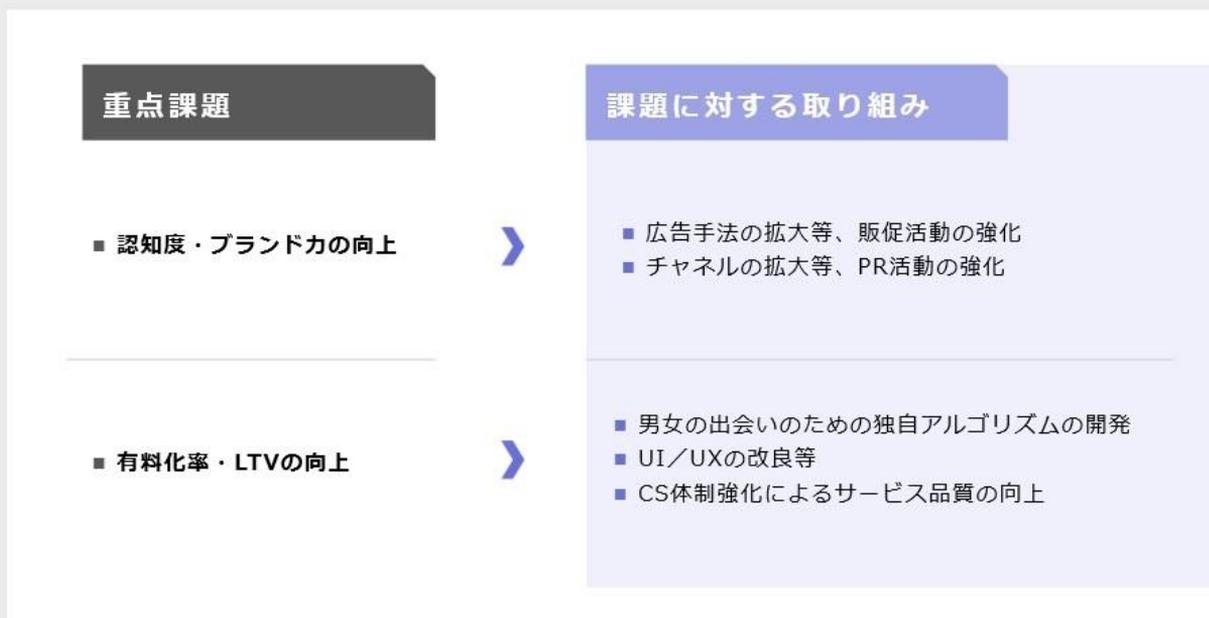
先ほどお伝えしたとおり、コロナの影響を大きく受けたのは広告事業の方です。

今、表示させていただいておりますのは前期との比較になります。こちらはやはりコロナの影響もあって、一部案件の終了があったりとか、店舗型のクライアントに至っては売上がちょっと減少しているところが出ておりますので、前期と比べると減収減益になっています。ここ直近でいきますと、逆に金融案件等々で売上が伸びています。それから、ステイホーム関連商材の受注も順調にできているというところで、業績は回復傾向にあると思っております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

カスタマーサクセスをより意識した取り組みを実施することにより、  
会員獲得数の増加を図る



こちらは特にこれまでと変わらず、カスタマーサクセスをより意識した取り組みを実施することで、引き続き会員獲得の増加を図るという期待はしていますが、冒頭にお話ししたインシデントが起こる前に、開示させていただいた仕様になっておりますので、この重点課題に対する対策ももちろん取ってまいります。まずは今回の起こった事象に対して真摯に受け止めて、それに対応していくということを優先的に取り組んでまいりたいと思っております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 新規顧客の開拓を強化し、案件カテゴリの拡大を図る



©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 16

広告事業につきまして、引き続きのお話しになります。

既存案件のアップセルもちろんですし、足元好調の要因となっている新規の受注。これを継続的に強化するということを重点課題として置いております。直近3月までもかなりの件数が増えておりますので、来期以降の売上積み上げというところに生かしてまいりたいと思っております。

簡単ではございますけれども以上で、第3クォーターの決算の内容報告をさせていただきました。

司会：三村 CFO、ありがとうございました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会**：それでは、ここから質問タイムにまいりたいと思います。

皆様、ご質問がある方は、できるだけチャットの方で、テキストで頂戴できれば幸いです。

**三村**：最初のご質問は、有料会員数を目標に掲げるのはやめて、獲得効率を優先させた方がいいのではないのでしょうか。というご質問につきまして回答いたします。

こちらにつきましては、有料会員数はもちろん優先はしていますが、これはもう結果的にこの有料会員数が投資家の方々にとって売上に直結する KPI だからこそ開示をさせていただいているだけで、社内的には当然その獲得効率も優先しています。

1年半ほど前に、今までやってきた Web プロモーションだけでは、会員獲得数の絶対数を上げるのは限界があるだろうということで、昨年、年明けぐらいから認知広告を強化してきて、今、足元では一定の成果が出ていると考えております。社内的にはこの獲得効率は優先度の高い KPI ということで取り組んでいますので、その辺りは表現の仕方で誤解を与えたかも分からないですけども、当社といたしましては最重要課題の一つとして認識をしています。

**司会**：ありがとうございます。他にご質問はいかがでしょうか。

ご質問も一巡されたかと思しますので、最後に三村 CFO から一言いただきまして、本日のスモールミーティングは終了させていただきたいと思しますので、よろしく願いいたします。

**三村**：冒頭にもお話をしましたが、今回の不正アクセスにかかる個人情報の流出の件は、全社的として真摯に受け止めています。もちろん会社の成長のためにいろいろな課題があって、それに取り組むのはもちろんそうなのですが、二次被害防止、信用回復、ここを何とかいち早く解決して、新たな一歩が出せるように役職員一同誠心誠意対応してまいります。

本当にご心配、ご迷惑をお掛けして申し訳ありません。また何か開示すべき内容があれば適切に開示してまいりたいと思しますので、引き続きよろしく願いいたします。

本日は、ありがとうございました。

**司会**：ありがとうございました。では、皆さん、ご参加ありがとうございました。これにて、ネットマーケティング、スモールミーティングを終了させていただきます。引き続きフォローをよろしく願いいたします。ありがとうございます。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[了]

---

---

**サポート**

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

