

2021年3月期

第2四半期 決算説明資料

2020年11月16日
ネットイヤーグループ株式会社
東証マザーズ 3622

代表取締役CEO 石黒不二代



グループビジョン

ビジネスの未来をデジタルで創る、
ビジネスの未来をユーザーと創る。

ユーザーエクスペリエンスからすべてが始まる



新型コロナウイルスの影響

当社の動き

2020年1月 テレワークの推奨
 2020年4月 テレワーク義務化
 2020年7月 「新しい働き方」開始
 勤務場所を問わない働き方へ

全従業員（派遣含）へのテレワーク推奨
 コアタイムの廃止
 一時金及び手当の支給

2020年9月 テレワーク率87.5%
 （全従業員の出勤日数÷勤務日数）



今後、オフィスのあり方を含め
 勤務環境の全面見直し予定

ビジネスへの影響

2020年4月 緊急事態宣言
 商業施設閉鎖、
 映画やテレビ公開延期

SNSキャンペーン等の案件中止
 広告宣伝予算の暫定的縮小
 （短期的マイナス要因）

「新しい生活様式」の開始

店舗とECの併用
 D2C(Direct to Consumer)の加速
 電子決済の普及
 テレワークの常態化

企業のDX化が加速
 オンラインマーケティングと
 オフラインマーケティングの統合
 （中長期的プラス要因）

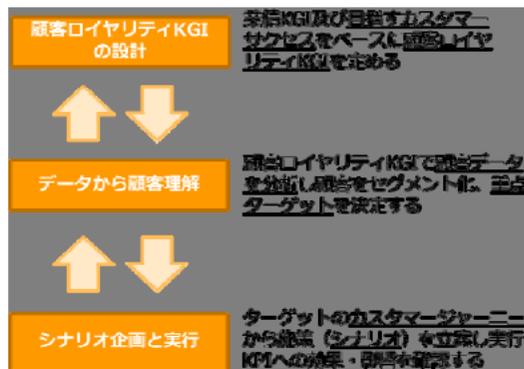


2020年度上半期取り組み ビジネス領域①

カスタマーサクセスサービス



WEBサイトの行動、ポイントプログラムの履歴や購買履歴等から、対象となる顧客が単に商品やサービスを購入・利用するだけでなく、好意的な利用実感を得るために、どのような体験を提供すればよいかを導出し、施策立案からツール導入・実行・分析までをトータルでサポート



パフォーマンス最適化サービス



広告代理店やWEB制作会社がそれぞれサービスを提供している、「WEB 広告」「SEO」「サイト改善」の3領域をまとめたワンストップサービス

領域を横断した「分析・企画・実行」によりデジタルマーケティングの費用対効果を最大化

- ・ **KGI達成のため横断した施策/予算の最適化をします**
- ・ サイト改善、WEB広告、SEOの観点から横断し、デジタル施策の優先順位を付け、効果の最大化を目指します。
- ・ **デジタルマーケティング担当者様の時間を作り出します**
- ・ 専任チームが並走してKGI/KPI達成を目指すためコミュニケーションコストを削減し、本質的な課題に取り組む時間を作り出します。
- ・ **企画～施策の実行までワンストップで支援します**
- ・ 企画分析だけでなく、アクションの部分も含めてご支援いたします。御社既存ベンダー様へのディレクションも可能です。

2020年度上半期取り組み ビジネス領域②

Digital & Physicalサービス

次世代のユーザー体験を実現する為のサービス一式のご提供とアプリ立ち上げから、認知や流入の支援やデータ活用をした運用の人的支援までをワンストップで支援



- ・ 買い物体験に必要な機能を一式入れたASPアプリを提供
- ・ スマホ決済機能を含めたASPアプリをご提供可能です。クーポン配信を含めた人的な運用サポートを行う事も可能ですので、アプリから運用支援までワンストップで支援します。
- ・ **低コスト、短期間で自社に必要な機能を選択しアプリ・サービスをスタート**
- ・ 既存機能を選べば、低コストで早く買い物アプリをスタート出来ます。
- ・ **店舗マルチデバイスにより省人化対応を支援**
- ・ 煩雑な受付業務などは、店舗のマルチデバイスにより、買物するお客様自身で操作を頂くことで省人化を支援します。



2020年度上半期取り組み パートナーシップ

NTTデータとのパートナーシップ



東急ハンズで実施された NTTデータ「デジタルストア実証実験」へ参加
(顧客体験の導線設計、コンテンツ企画、VMDデザインを実施)

ポイント管理システム「CAFIS Explorer」とSalesforce Marketing Cloudを
連携したマーケティング手法等の取り組み

他領域でのパートナーシップ



ABEJAと共同でAIを活用したDXスキーム
「DXアクセラレータ」を開発



2020年度上半期取り組み 人材

多様性を確保、優秀な人材が安心して働ける環境のための施策を実際

カケモチ社員制度

- ・ 社内外の高度な専門性を有する人材が、更に活躍できる場を提供する仕組みを実現する新しい働き方「カケモチ社員制度」の導入
- ・ LGBTへ対応家族関係を証明する「パートナーシップ証明書」を配偶者として福利厚生制度に適用
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大を契機に、多様な働き方を推進
- ・ 管理職研修、若手社員向け教育等の強化

2つの「DX」

DX（デジタルトランスフォーメーション）

データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革すること

守りのDX

業務のデジタル化

- 生産性の向上
- ペーパーレス
- 働き方改革
- バックエンドにAI

攻めのDX

ビジネスのデジタル化

- ビジネスモデルの変革
新しいサービスの創造
- 新しい顧客接点の構築
- 既存製品/サービスの価値向上



「攻めのDX」実現に向けてのプロセス

「攻めのDX」の実現

既存の商品やサービスの高度化や提供価値向上
顧客接点の抜本的改革
ビジネスモデルの抜本的改革

ビジョン
戦略
施策
システム

サービスのグランドデザイン
UX（顧客体験）デザイン

ビジネスの変革

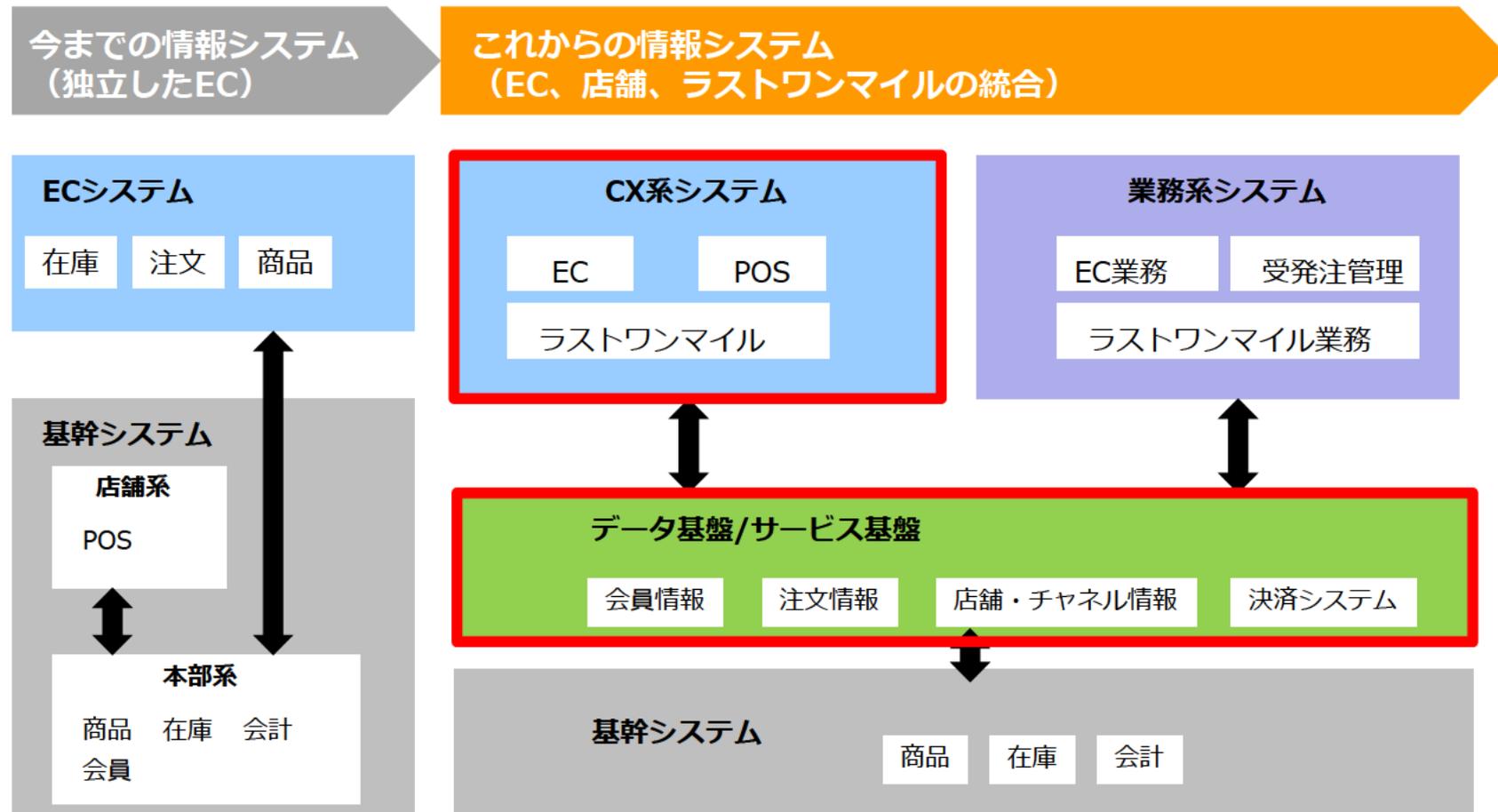
| | | | |
|--------------------------------------|--|-----------------------------------|------|
| <p>新サービス 既存ビジネスモデルの改革</p> | <p>新しい顧客接点作り 顧客接点の抜本的改革</p> | <p>既存製品/サービスの 価値向上</p> | |
| 難易度高 | | | 難易度低 |

デジタル・システム

| | | | | | |
|-------------------------------|--------|-----|-------|------|---------|
| 商品 | 営業 | 店舗 | デジタル | イベント | コールセンター |
| ロイヤルティ管理 | 営業業務管理 | アプリ | MA | DMP | IoT |
| 顧客ID統合基盤 | | | | | |
| CXプラットフォーム 見込み顧客+離反顧客の予測AI | | | | | |
| データ収集 | | | データ分析 | | |



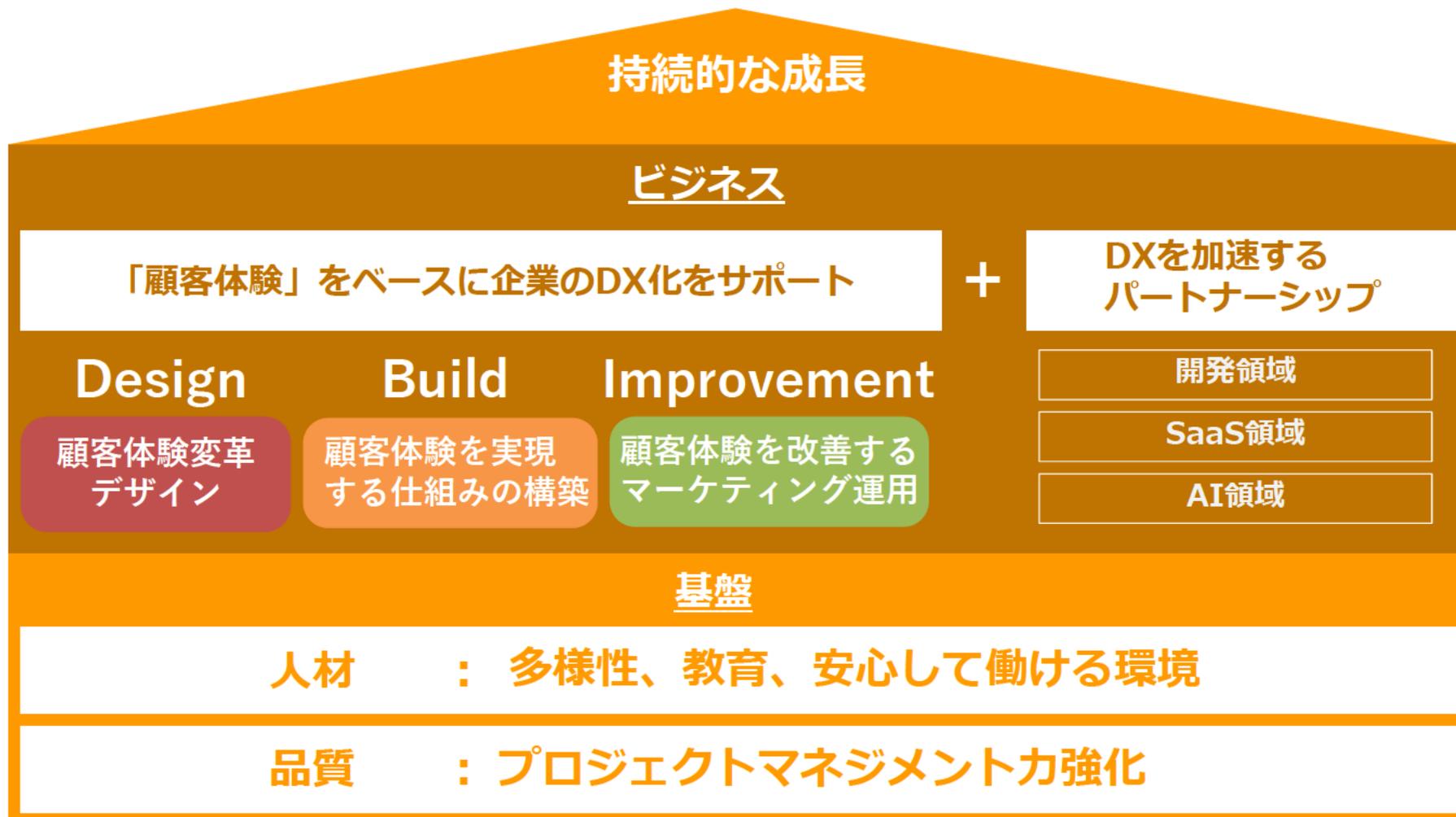
DXを前提とした企業の情報システムの変化（小売業）



NTTデータと共同で「攻めのDX」を実現する情報システムの実現を目指す



当社グループの持続的成長シナリオ



業績概要



連結業績ハイライト

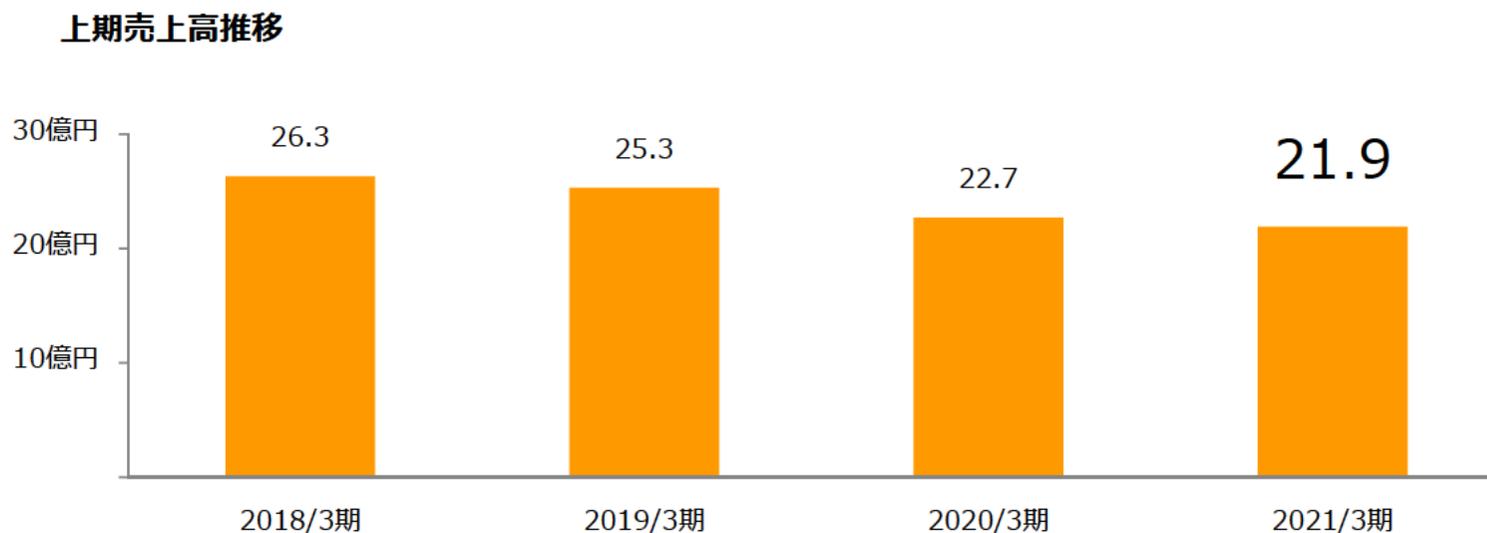
| | |
|-------|--------------------|
| 売上高 | 21.9億円 対前年比 -4% |
| 売上総利益 | 1.4億円 対前年比 -23% |
| 営業利益 | ▲2.9億円 対前年 ▲0.2億円 |
| 経常利益 | ▲2.9億円 対前年比 ▲0.2億円 |
| 当期純利益 | ▲2.8億円 対前年比 ▲0.1億円 |



売上総利益、連結営業利益、純利益

■ コロナウイルス感染拡大による広告案件縮小等により、第1四半期受注が落ち込み、売上高21.9億円（対前年比 -4%）

■ 第2四半期以降受注高は回復

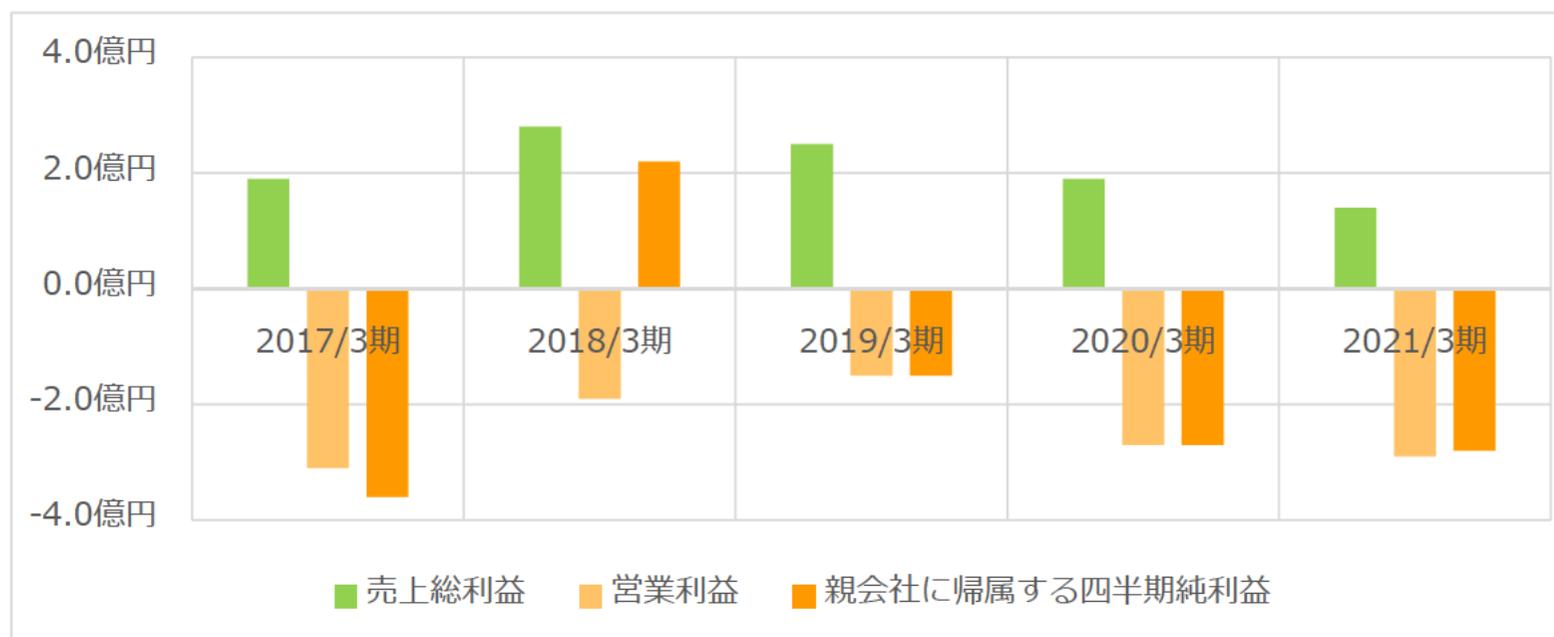


売上総利益、連結営業利益、純利益

■ 売上減により売上総利益減少1.4億円（対前年比 -23%）

■ オフィス関連経費等販管費減により 営業利益 ▲2.9億円（対前年▲0.2億円）

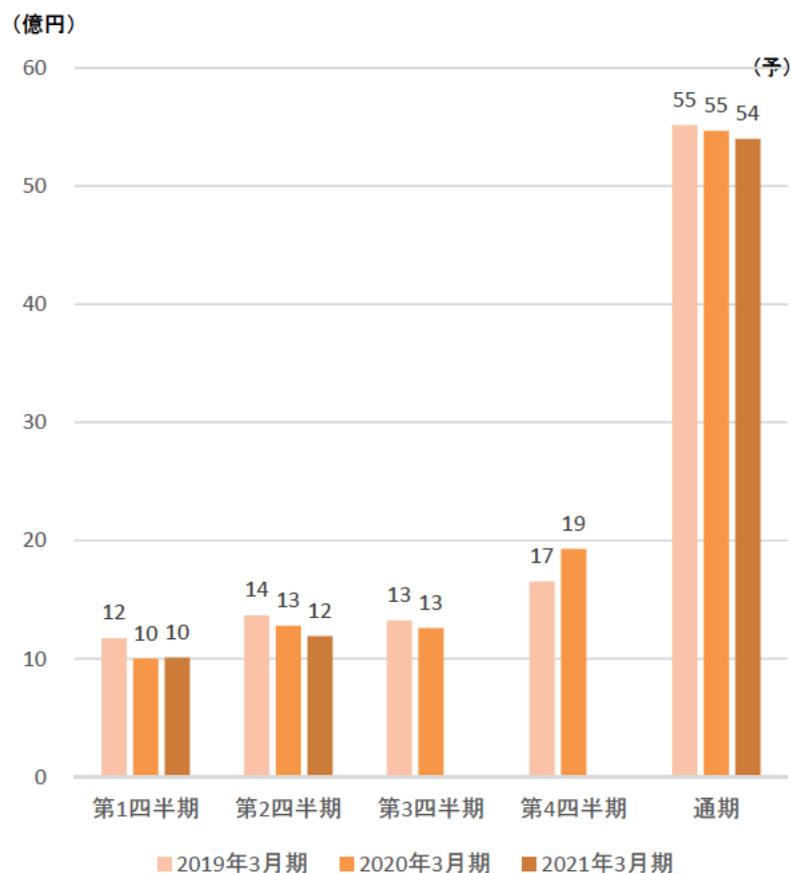
■ 純利益▲2.8億円（対前年▲0.1億円）



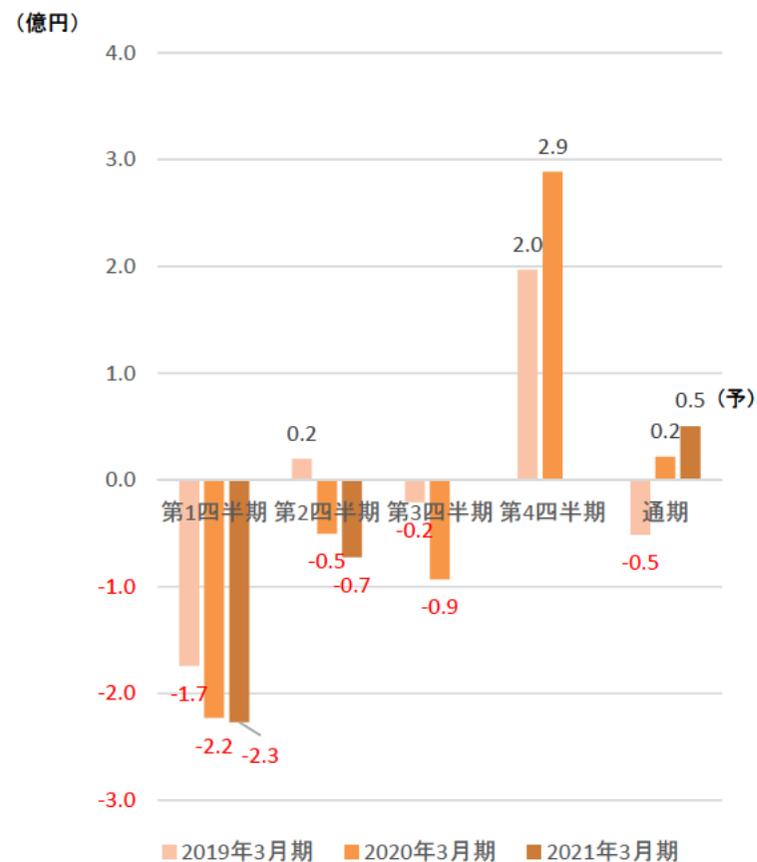
四半期ごとの売上、営業利益進捗

第4四半期検収のプロジェクトが多く、利益は第4四半期に偏重

四半期別売上



四半期別営業利益



業績予想・配当予想

- 第3四半期以降は、顧客企業におけるデジタル技術を用いた製品やサービス、ビジネスモデルを変革するニーズが徐々に増加
- 利益面においては、外注費等のコストの抑制や生産性の向上、付加価値の高いサービスへの注力により、営業利益、経常利益、純利益は黒字回復を見込む

業績予想

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 純利益 | (百万円) |
|-------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|-------|
| 2021年3月期予想 | 5,400 | 50 | 50 | 40 | |
| 2020年3月期実績 | 5,465 | ▲77 | ▲77 | ▲68 | |

配当予想

| | 配当 | (一株あたり、円) |
|-------------------|-------------|-----------|
| 2021年3月期予想 | 3.25 | |
| 2020年3月期実績 | 3.25 | |



本説明会および当資料に含まれる意見や将来に対する予測は、本資料の発表日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいた判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化等により、実際の業績や結果が異なることがある点を予めご了承ください。

また、業界等に関する記述や意見に関しても、信頼できると当社が判断したデータに基づいて作成していますが、当社がその内容を保証するものではありません。

