

2017年3月期

決算説明会

2017年5月15日

ネットイヤーグループ株式会社

東証マザーズ 3622



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



Tribal Media House



グループ企業



ネットイヤーグループ株式会社

デジタルマーケティング戦略の立案、コンテンツプランニング、データ分析、プロジェクトマネジメント、プロデュース

CMSなどのwebシステム、アプリ、webサイト、デジタルコンテンツの設計、制作、構築、運用
業務設計、運用



Tribal Media House

株式会社トライバルメディアハウス(92.5% 連結子会社)

ソーシャルメディア戦略策定から、Facebook、Twitterなどの公式アカウントの開設、運用、
リスク管理、プロモーション



rakumo株式会社(51.0% 連結子会社)

Google Apps™ for Business やforce.com上で動作するオフィスアプリケーション群
「rakumo」シリーズの開発・販売

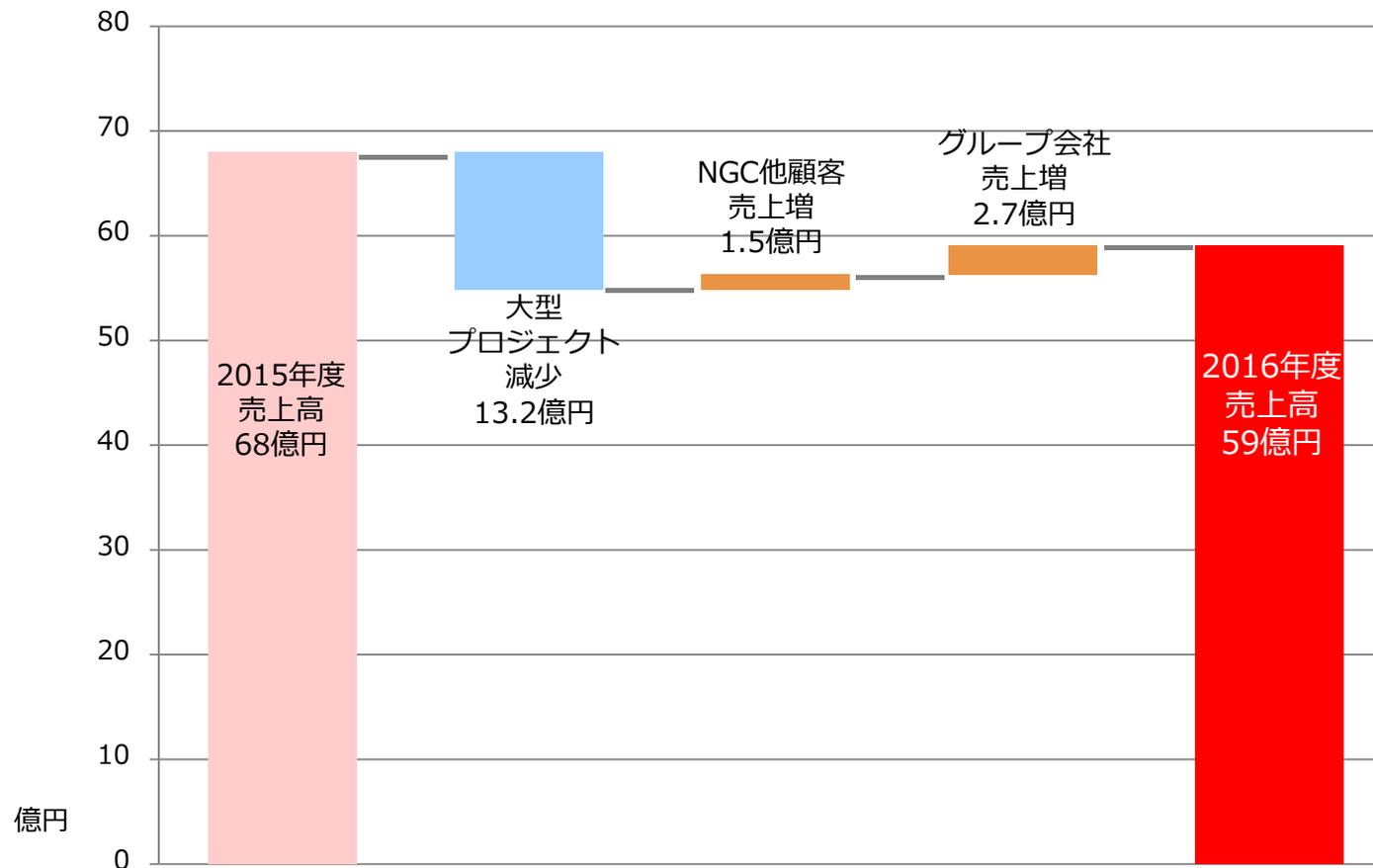
※2015年11月1日 株式会社日本技芸より社名変更

連結業績の概要

■ 売上高	59億円（前年比 13.2%減）
■ 営業損失	2億円（前年度は 営業利益1.4億円）
■ 経常損失	2億円（前年度は 経常利益1.4億円）
■ 純損失	2.9億円（前年度は 純利益0.7億円）
（親会社株主に帰属する当期純損失）	

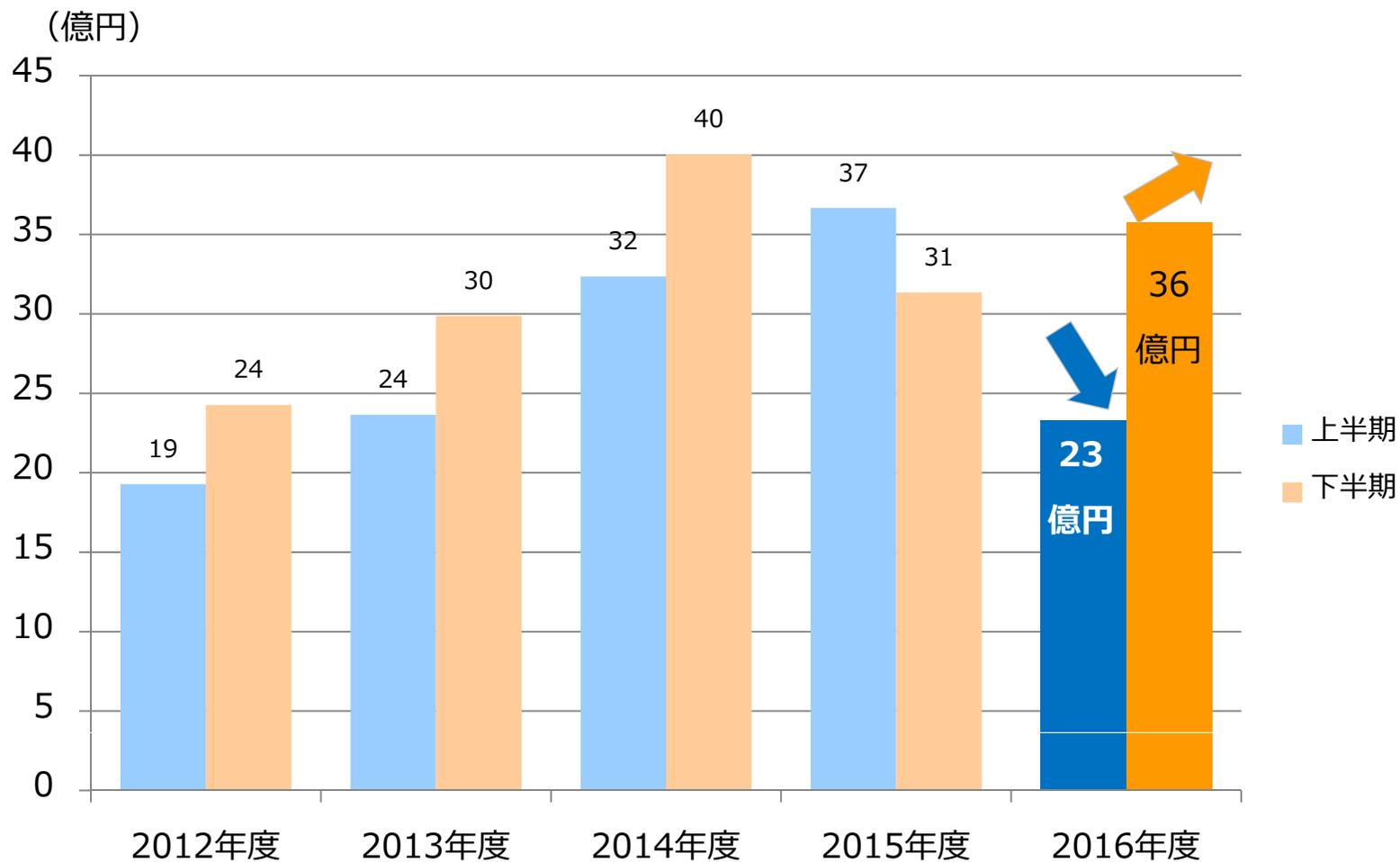
売上減少の要因分析

■ 大型プロジェクト受注が減少する一方、前年度発生プロジェクトトラブルの収束が遅れ、営業・制作体制を十分に整える事ができず減収



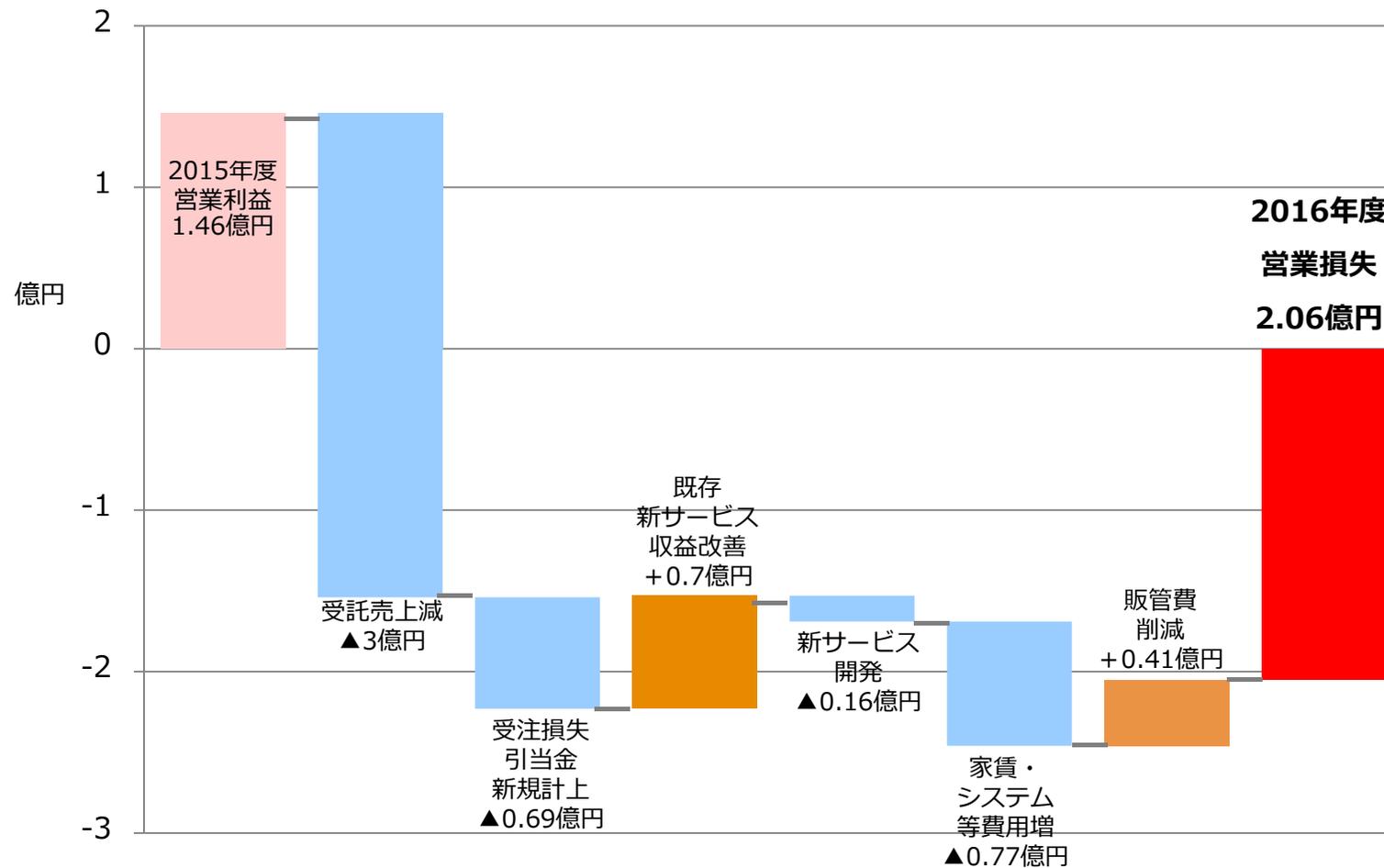
半期売上の推移

■ 上半期の減収を受け対策を講じ、下半期に回復基調も挽回できず



営業利益増減分析

■ 売上減少に伴う利益減、技術的に新規性の高いプロジェクトで発生したトラブルによる受注損失引当金の計上により営業損失化



収益改善のためのアクション

■ 中期アクションプランを策定、2016年度下期より着手

■ 短期的に一定の効果

2016年度下半期施策

内容、目的

営業面

セールスプロセスの見直し

- 経営者向けセミナー等TOPダウン型セールス強化
- インサイドセールス等マーケティング機能強化

デリバリ面

プロジェクトトラブル防止体制の構築

- 品質管理チームの新設
- プロジェクトマネジメント教育強化

組織・人材

ネットイヤークラフトの吸収合併等製販一体体制への移行

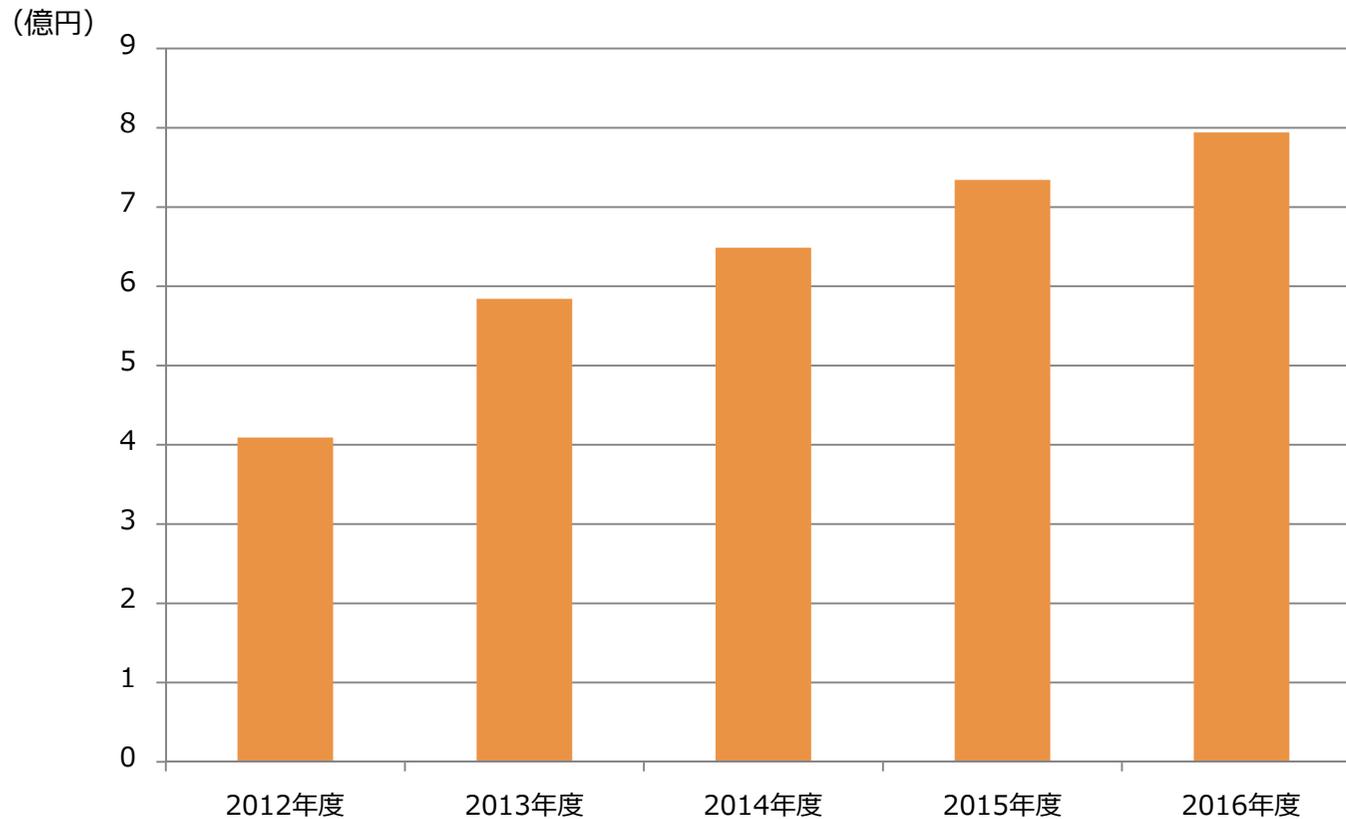
事業本部制への移行

人事制度・働く環境改革

- 新領域、高難易度プロジェクトへ営業、デリバリが一体であられる体制の構築
- 稼働状況の可視化を容易にし、内部稼働を向上
- 意思決定の迅速化
- 相談窓口『話してみる課』、セカンドメンター制度
- 深夜残業原則禁止、新評価制度導入等

ライセンス・プロダクトビジネスの状況

■ プロダクト・ライセンスビジネスは Salesforce Marketing Cloudを中心に伸長



※財務会計数値と異なり、rakumoについては、売上高に当社持分を乗じて計算

ダイエー ビルトインぽぷろう導入

■ 企業の公式アプリにぽぷろうの配信機能を組み込める「ビルトインぽぷろう」を開発、ダイエーが採用（176店舗）



公式アプリ内にお店からのお知らせエリア（ぽぷろう）を新設

チェーンストアの既存アプリにぽぷろうの「POP配信機能」を組み込み、各店舗から情報発信ができるように

既存の小規模店向け「ぽぷろう」と異なり、チェーンストアの一括導入を狙う。

タイムリーな情報発信はしたいが、各店舗に自由にコンテンツを配信させるのは不安という店舗は、本部や店長が公開前にPOPを確認できるワークフローを使えます。



自社メディアFunmee!! (トライバルメディアハウス)

消費者とともに製品やサービスを生み出す「共創マーケティング」、顧客満足を超えて顧客を熱狂させていく「熱狂ブランド戦略」で培ったノウハウを生かし、自社メディアを展開



「共通の興味関心やライフスタイルを持った集団」「好き」から始まるライフスタイルの確立を後押し

企業に対しては、コアなファン層との繋がりの強化、リサーチ、共創といったサービスを提供。

B2B、B2C、C2C等新ビジネスを展望



方針

■ 中期アクションプランの継続、CX経営支援サービスやメディアサービス等の 中長期成長基盤への投資

FY2016下期

FY2017

FY2018

安定経営の基盤

営業面

セールスプロセス見直し



営業・提案の標準化
営業効率強化・営業生産性向上

デリバリ面

プロジェクトトラブル防止
体制の構築



“品質管理”から“リスク管理”へ機能強化
プロジェクトプロセス標準化
プロジェクトマネジメント教育

組織・人材

製販一体体制への移行
事業本部制への移行
人事制度・働く環境開発



新たに採用と教育に特化した人材開発部門の設立
ES等人材確保とやりがいの向上のための施策実施

中長期成長基盤

CX経営支援サービス

デジタルマーケティング領域における
新事業・サービス

Funmee!!



CX経営支援サービスの強化

最良のカスタマーエクスペリエンスを実現できるマーケティングテクノロジー
(SI) 会社として、No.1を目指す

提供サービス

効果測定・PDCAサイクル支援
(コンサル・施策運用)

つなげるオウンドメディア構築

WEB

Mobile

広告

マーケティングプラットフォーム開発

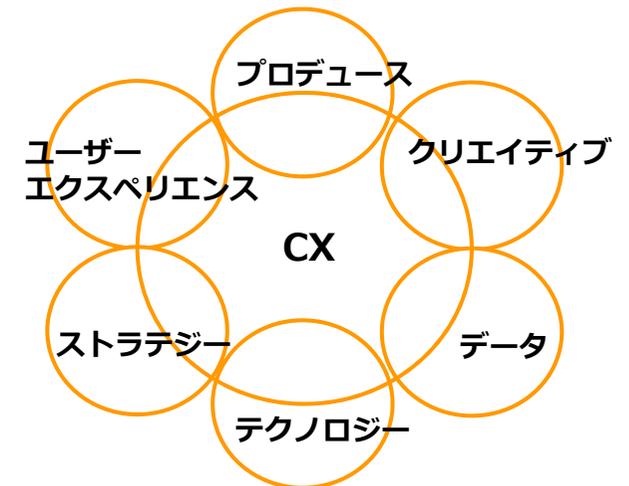
DMP

MA

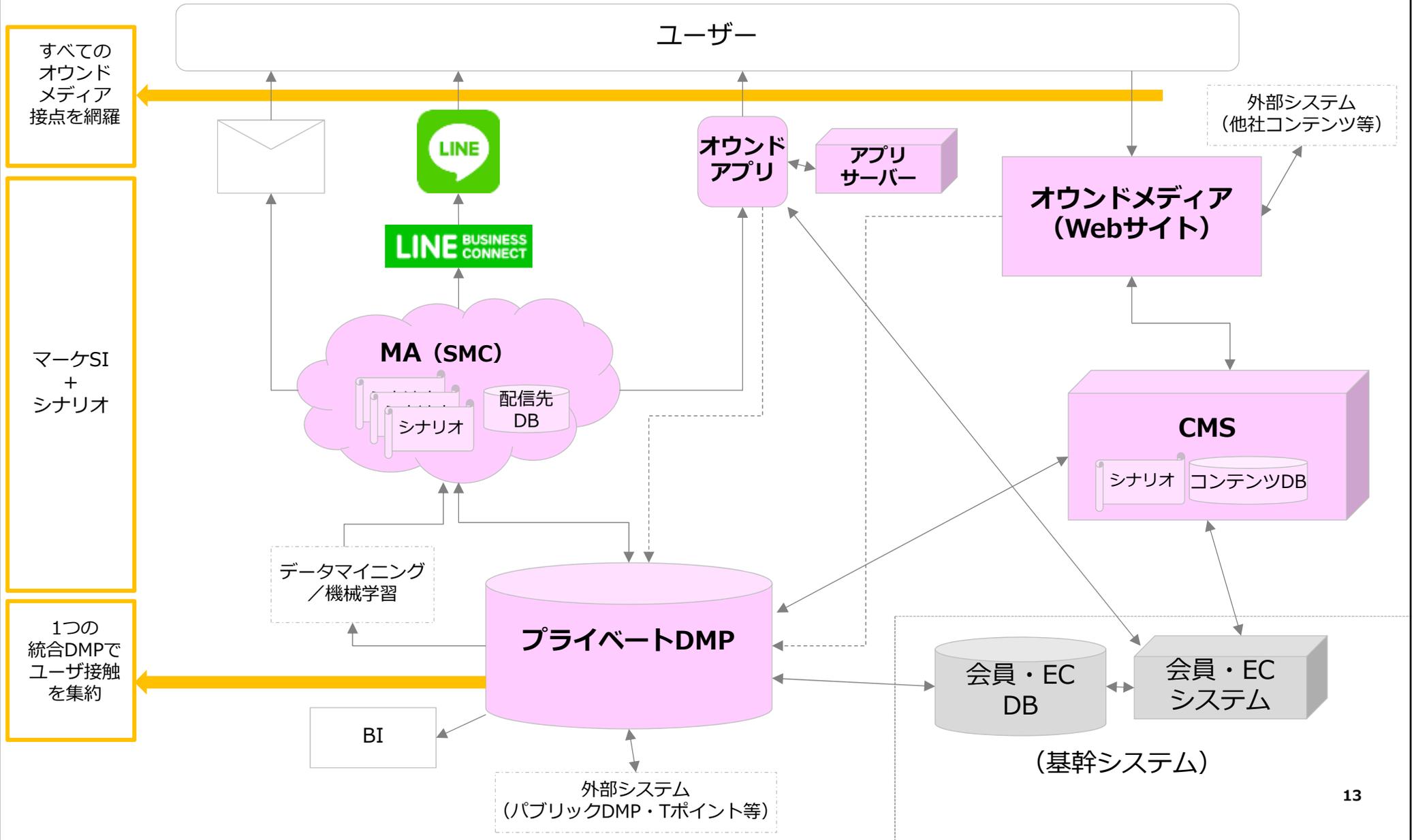
CMS

現状分析・CX戦略策定

提供価値

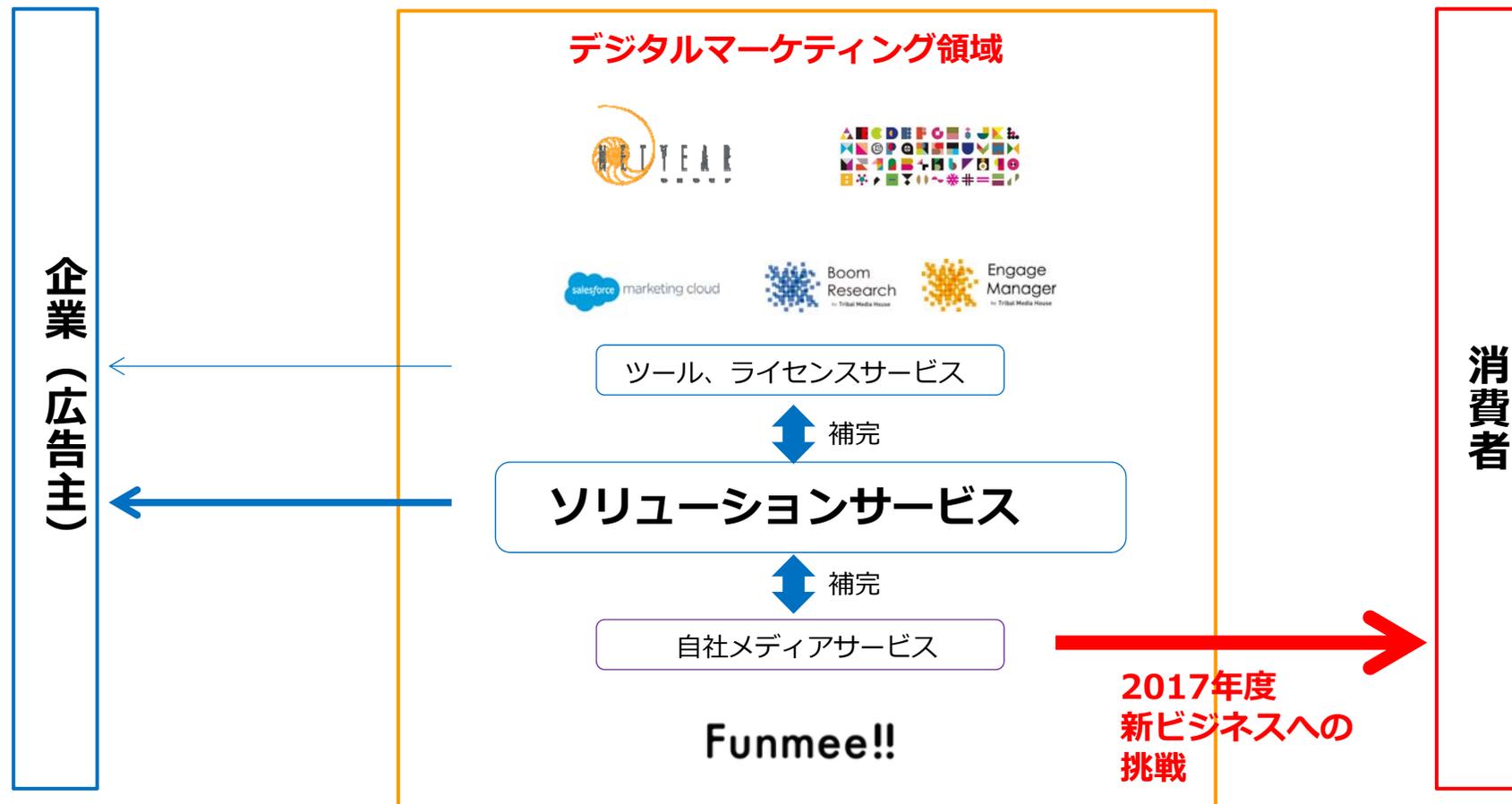


つながるオウンドメディア (MA+DMP+CMS+アプリ) 全体像



デジタルマーケティング領域の新事業、サービス強化

- 主力領域であるソリューションサービスを補完するサービスとして、ツールライセンスの他、自社メディアサービスへ投資



2017年度業績予想について

- 受注損失引当金を計上したプロジェクトは上期末に収束する見込みであり、体制面での影響は解消見込み

(百万円)

区分	2016年度実績	2017年度(予)	前期比
売上高	5,906	6,200	+5.0%
営業利益	-206	110	-
経常利益	-209	107	-
当期純利益	-297	97	-

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。

