2015年度 通期

決算説明会

2016年5月16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

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

ネットイヤークラフト株式会社(100% 連結子会社)

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

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

すべての顧客接点を網羅するサービス一覧

経営企画

広報

マーケティング
宣伝

web統括

CS推進

商品開発

営業企画

販売

デジタルマーケティング戦略策定　全体プロデュース　プロジェクト管理　予算管理

顧客データ分析
予測モデリング
アクセス解析
効果測定
ダッシュボード

Google ANALYTICS CERTIFIED PARTNER

Google TAG MANAGER CERTIFIED PARTNER

Boom Research by Tribal Media House

Engage Manager by Tribal Media House

Social Media Risk Manager by Tribal Media House

cocosquare

Boost Tweet ブースト ツイート

salesforce.com
Success. Not Software.

ORACLE MARKETING CLOUD

salesforce marketing cloud

社内啓発
セミナー

戦略PR
キャンペーン

SEO
第三者配信
デジタル広告
DSP運用

マーケティングオート
メーション
メール配信運用
リードナーチャリング

サイト戦略、構築
プラットフォーム構築
EC、CMS開発、導入
大規模サイト運用
サイトガバナンス

アプリ開発

ソーシャルメディア運用
投稿管理ツール
傾聴ツール
リスク管理

商品開発
コミュニティーパネル
共創マーケティング

アクティブサポート
QAサイト改善

020
オムニチャネル
デザイン

営業管理
活動分析

販売促進

ぽぷろう

お客さま

OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

マーケティングテクノロジー

ソーシャルメディア関連

Boom Research by Tribal Media House

ブログ、Twitterなどを対象としたクチコミ分析ツールの決定版(大手企業300社以上が採用)

Engage Manager by Tribal Media House

あらゆるソーシャルメディアアカウンを一元的に管理・運用・分析までサポートするソーシャルメディア統合管理ツール（大手企業150社以上が採用）

Social Media Risk Manager by Tribal Media House

企業や従業員のソーシャルメディア上での炎上事故やトラブルを未然に防ぐ、eラーニングプログラム

cocosquare

顧客との共創(Co-Creation)をコンセプトとした共創型オウンドコミュニティをASP形式で提供

マーケティングオートメーション

salesforce marketing cloud

資本業務提携をしている戦略パートナー
シナリオ型の1to1メールマーケティングからはじめ、最終的には全ての顧客接点を統合するオムニチャネルプラットフォーム

ORACLE MARKETING CLOUD

日本で最初の販売パートナー。
事前に設定したシナリオに従って、自動的にメール配信するキャンペーンマネージメントツール

アクセス解析

Google Analytics

Google アナリティクスの導入・運用支援、導入後の分析・最適化など総合支援

Google ANALYTICS CERTIFIED PARTNER

Google TAG MANAGER CERTIFIED PARTNER

ネットイヤーグループは「Google アナリティクス 認定 パートナー（GACP）」および「Google タグマネージャー 認定パートナー」です。

アクセス解析ツール Adobe®Analyticsの導入・分析のレポーティング・PDCAサイクルを実装

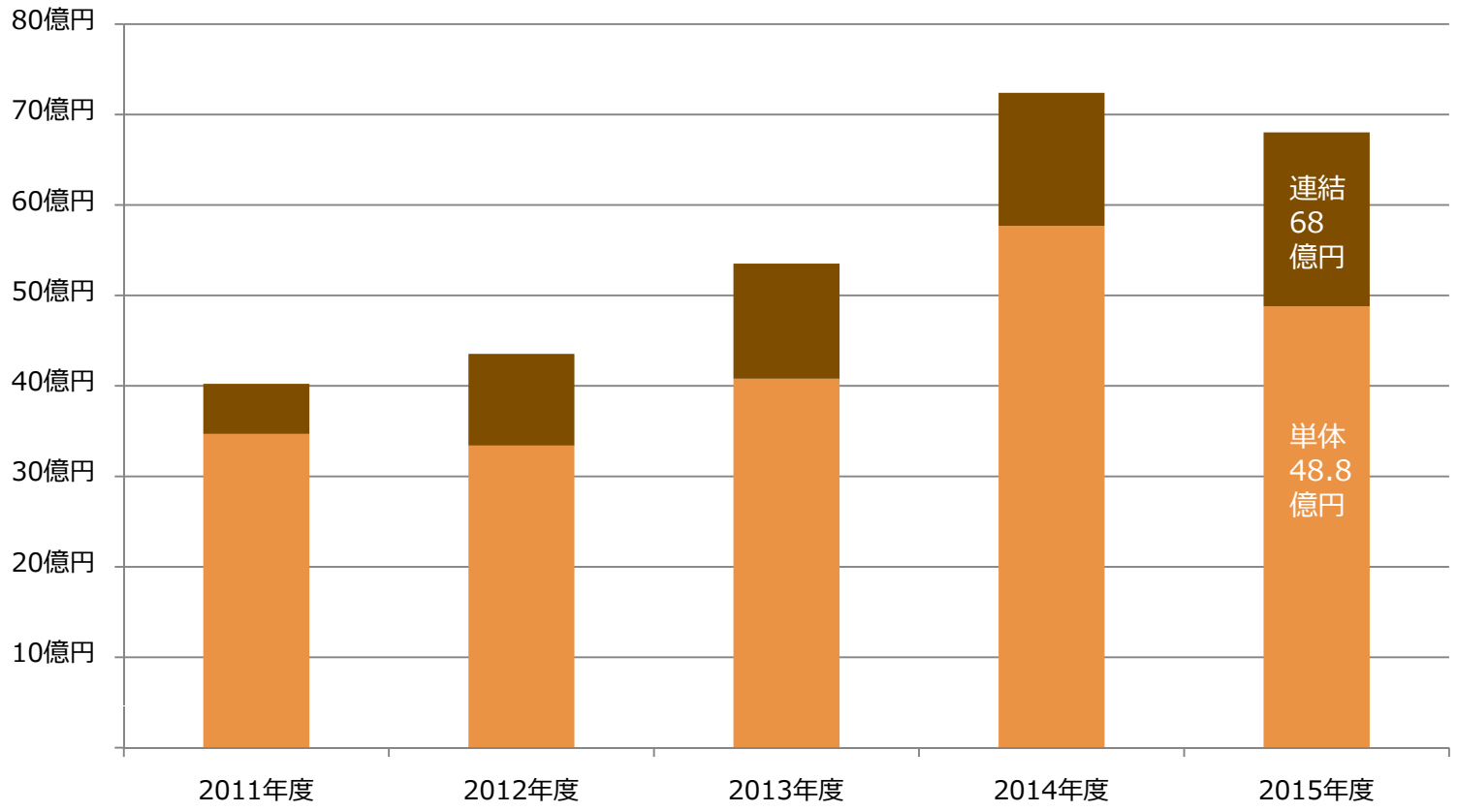
OracleとJavaは、Oracle Corporation 及びその子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

クライアント

伊藤ハム
IPSA
NHKエデュケーショナル
NHK出版
kao
Designing The Future KDDI
SUNSTAR
Sanrio
SHARP
もっと、あなたに賢くこと。J:COM
信頼される安心を、社会へ。SECOM
SEVEN&i HOLDINGS
帝国ホテル
TEIJIN 帝人ファーマ株式会社
Nikon
Amway
HITACHI Inspire the Next
クルマ・ポータルサイト Goonet
三井不動産
三菱UFJモルガン・スタンレー証券
無印良品

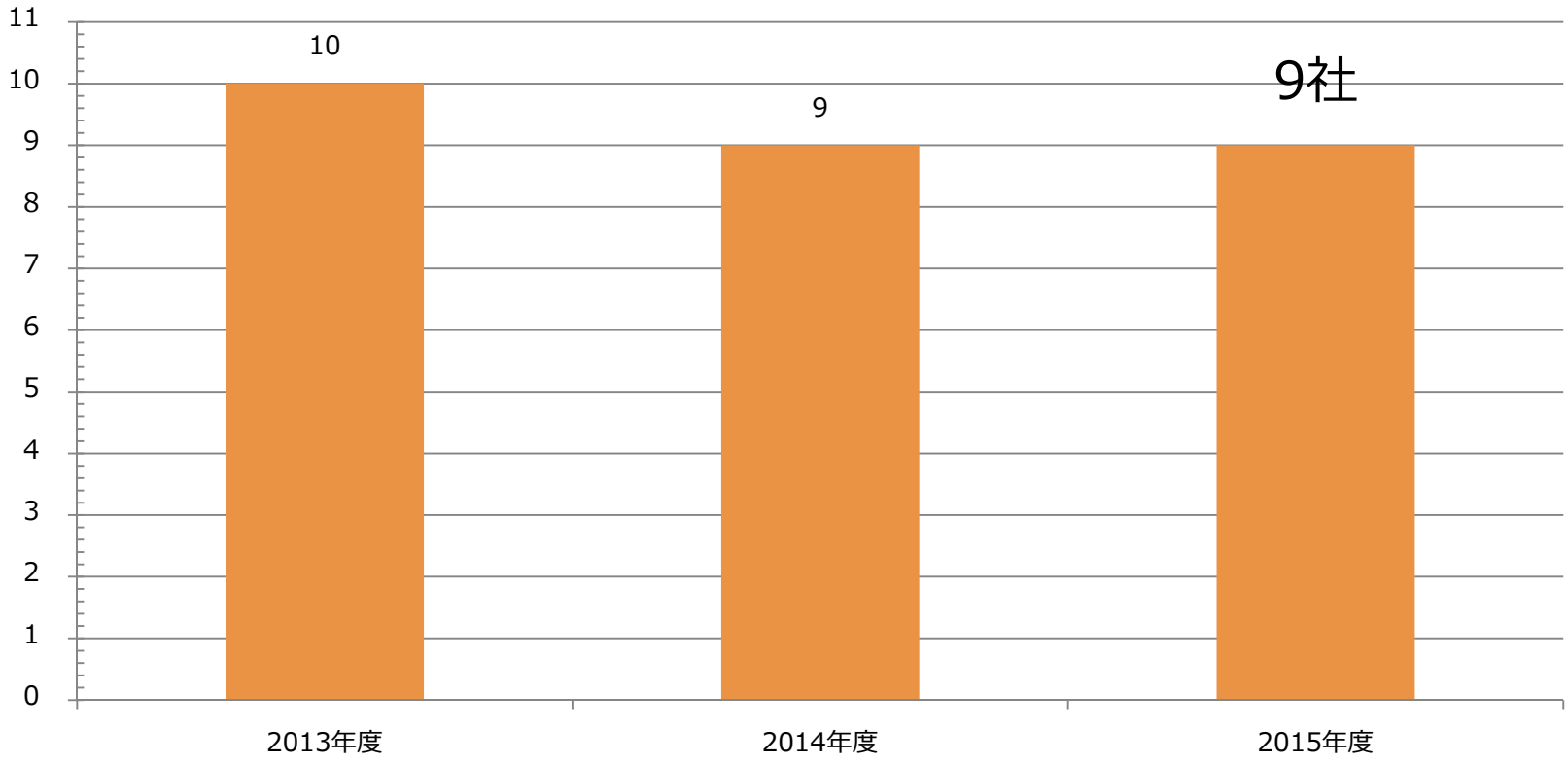
売上の状況

昨年10月にオムニチャネル関連の大型プロジェクトが一段落したこと、第4四半期に他の大型プロジェクトで開発上のトラブルが発生したことなどから、連結売上高は68億円（昨年度比6.0%減）



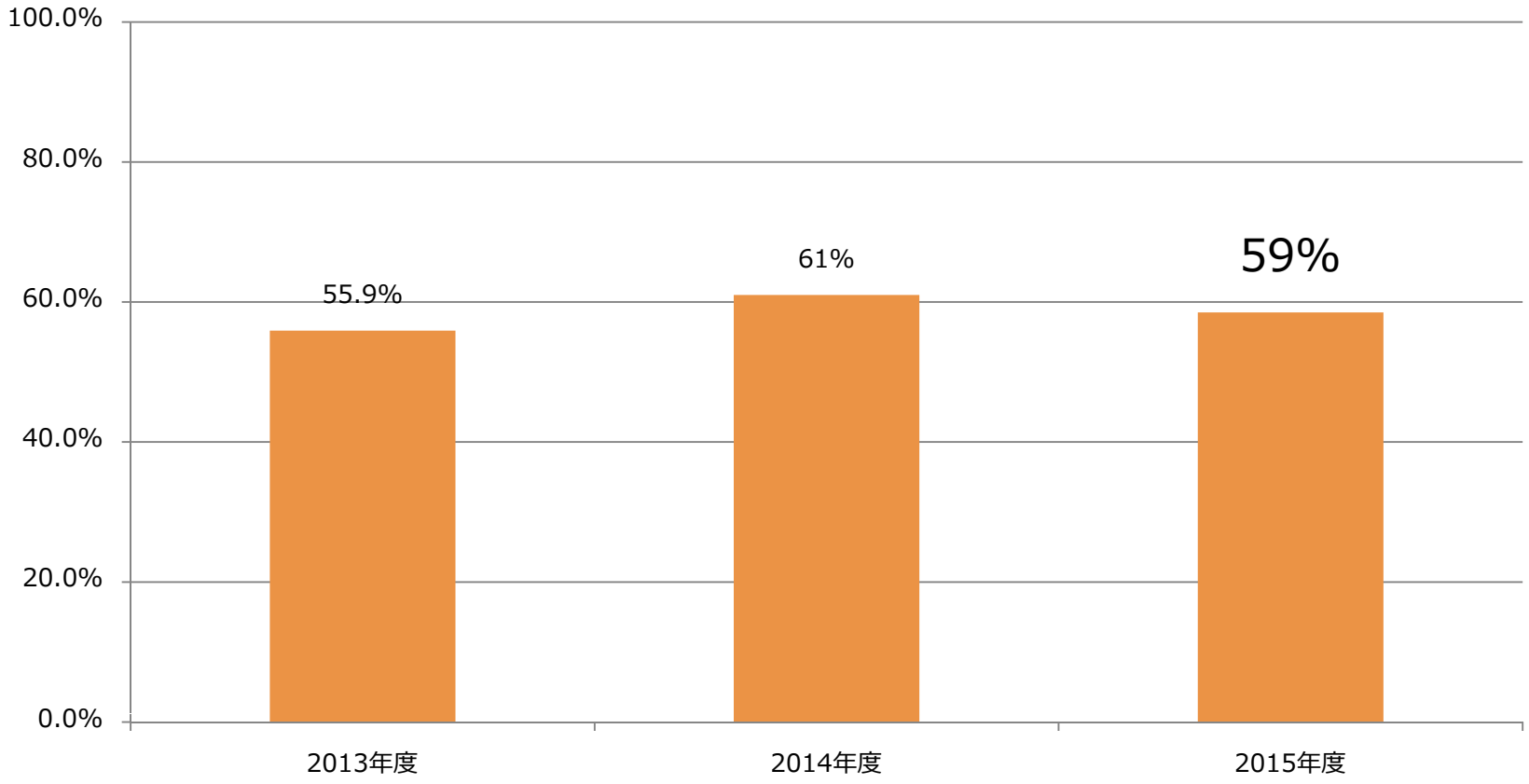
売上KPI ～取引額１億円以上の顧客数

取引額１億円以上の顧客数は昨年度と同等9社



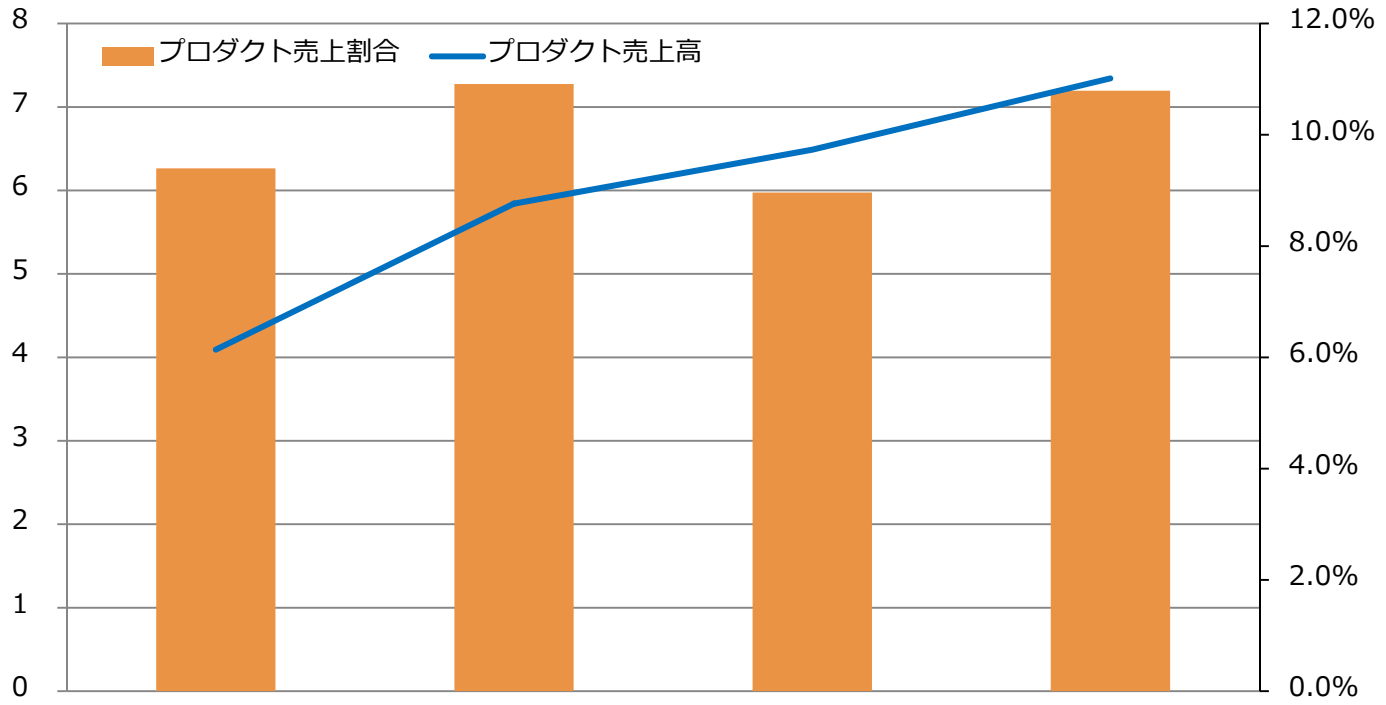
売上上位20社依存率

大型案件の減少により、上位20社依存率は若干低下



プロダクト売上の状況

共創マーケティングツール「cocosquare」やグループウェアrakumo等が伸び、前年比13%増、7.3億円



Boom Research by Tribal Media House

Engage Manager by Tribal Media House

Social Media Risk Manager by Tribal Media House

cocosquare

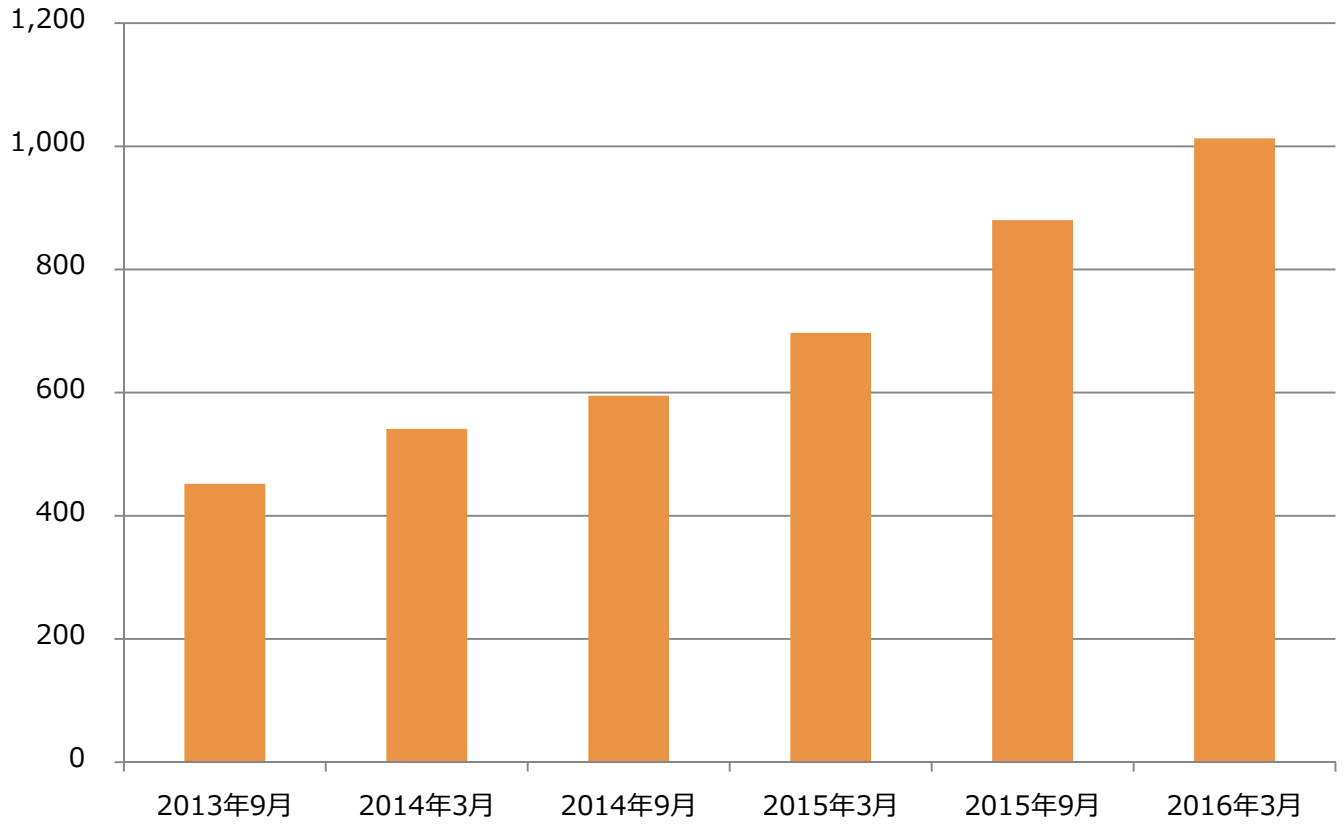
rakumo

salesforce marketing cloud

rakumoの状況

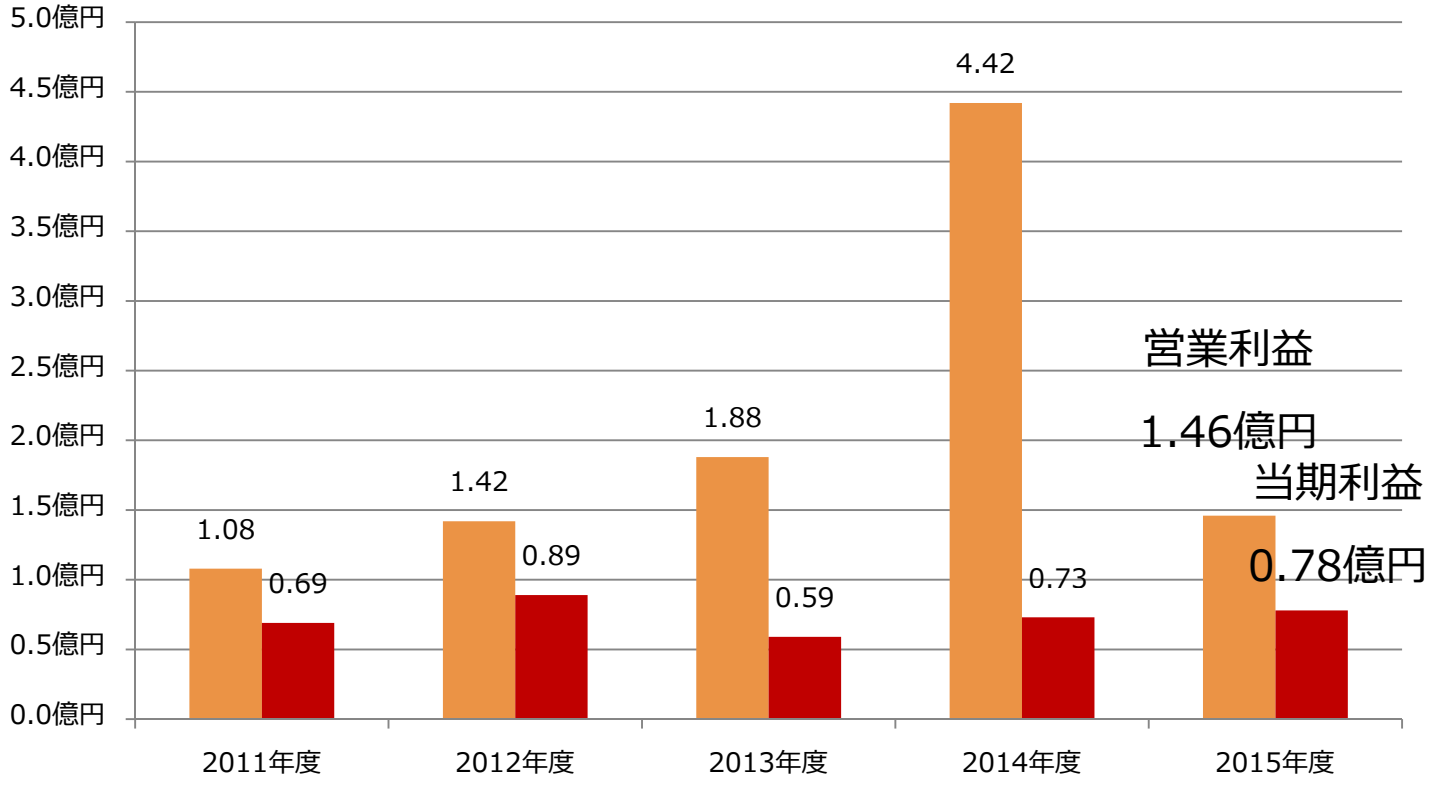
導入社数は、資本提携時の約2.3倍、1,000社突破

当初予定より遅れたものの単年度黒字達成

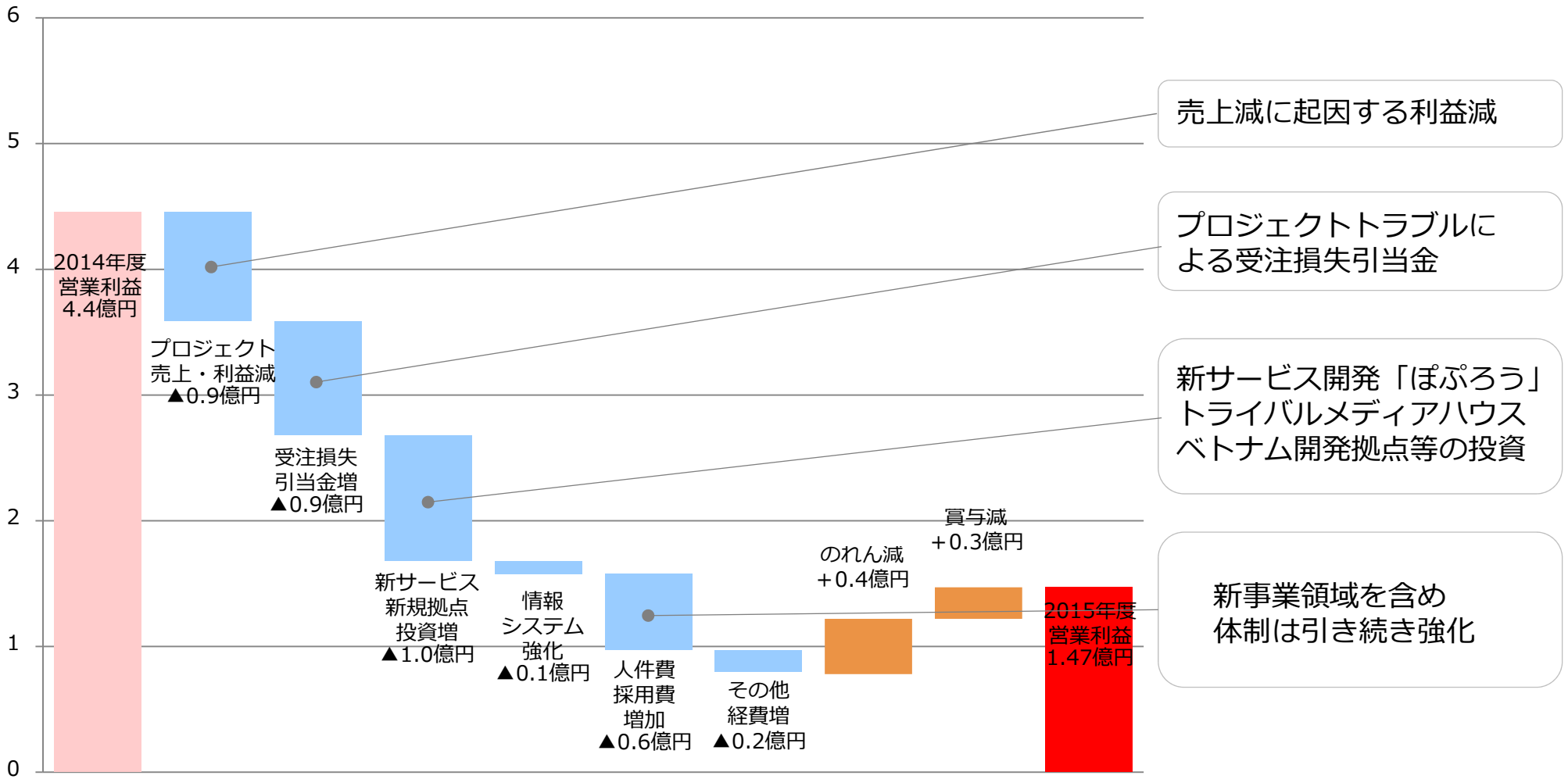


利益の状況　～営業利益および当期利益

減収の他、第4四半期に発生したプロジェクトトラブルの受注損失引当金計上等により、営業利益は1.46億円、当期純利益は7800万円



営業利益増減分析


6
5
4
3
2
1
0
2014年度
営業利益
4.4億円
プロジェクト
売上・利益減
▲0.9億円
受注損失
引当金増
▲0.9億円
新サービス
新規拠点
投資増
▲1.0億円
情報
システム
強化
▲0.1億円
人件費
採用費
増加
▲0.6億円
その他
経費増
▲0.2億円
のれん減
＋0.4億円
賞与減
＋0.3億円
2015年度
営業利益
1.47億円
売上減に起因する利益減
プロジェクトトラブルに
よる受注損失引当金
新サービス開発「ぽぷろう」
トライバルメディアハウス
ベトナム開発拠点等の投資
新事業領域を含め
体制は引き続き強化

事例は前方スクリーンでご説明します。

新サービス　ぽぷろう

2015年11月に小売店舗向けのO2Oツール「ぽぷろう」リリース

月額7800円～　自店舗のアプリが持て、POPやクーポン、メッセージを配信することができます。

誰でも簡単に、スマートフォンの操作で写真付きPOPが90秒で作れます。

ザ・ガーデン自由が丘を皮切りに複数店舗が導入を開始、店舗集客、販売の効果が出ています。

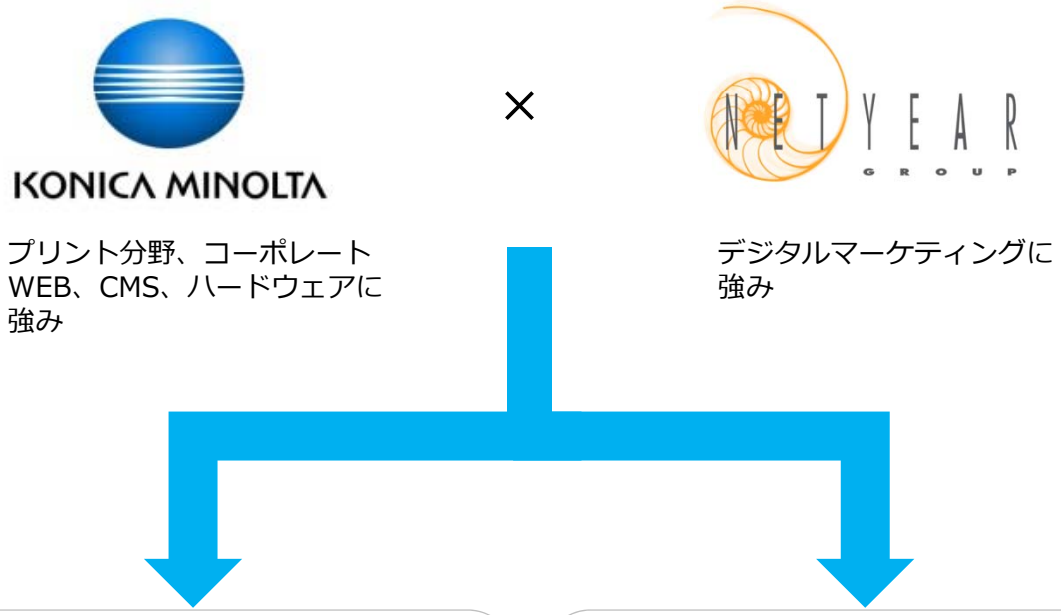
https://www.youtube.com/watch?v=98PnpIMFLoc

新サービス　ぽぷろう

前方スクリーンにてご説明します。

資本業務提携

2016年2月26日、コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社（現：コニカミノルタジャパン株式会社）が、
当社株式の31.07%を取得、資本業務提携契約を締結



2016年度方針

受託分野におけるサービス強化

- サービスラインの見直し。顧客にとっても、当社にとってもよりわかりやすく
- オムニチャネルの実績、ノウハウを生かしたサービスのパッケージ化
- コニカミノルタジャパンをはじめとし、外部連携を強め、当社サービスの販促強化、製造力強化を図っていく

新規事業への投資は継続

- 資本集約型ビジネスへの投資は引き続き継続

2016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の要員調整の影響等の要員により、売上高は65億円

新サービスへの投資は引き続き行い、営業利益2億円、当期純利益1.2億円を見込む

（百万円）

区分	2015年度実績	2016年度(予)	前期比
売上高	6,801	6,500	▲4.4%
営業利益	146	200	+36.9%
経常利益	143	200	+39.1%
当期純利益	74	124	+65.9%

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。