

2020年3月期(2019年度)

第2四半期 決算説明会

2019年11月8日

ネットイヤーグループ株式会社

東証マザーズ 3622



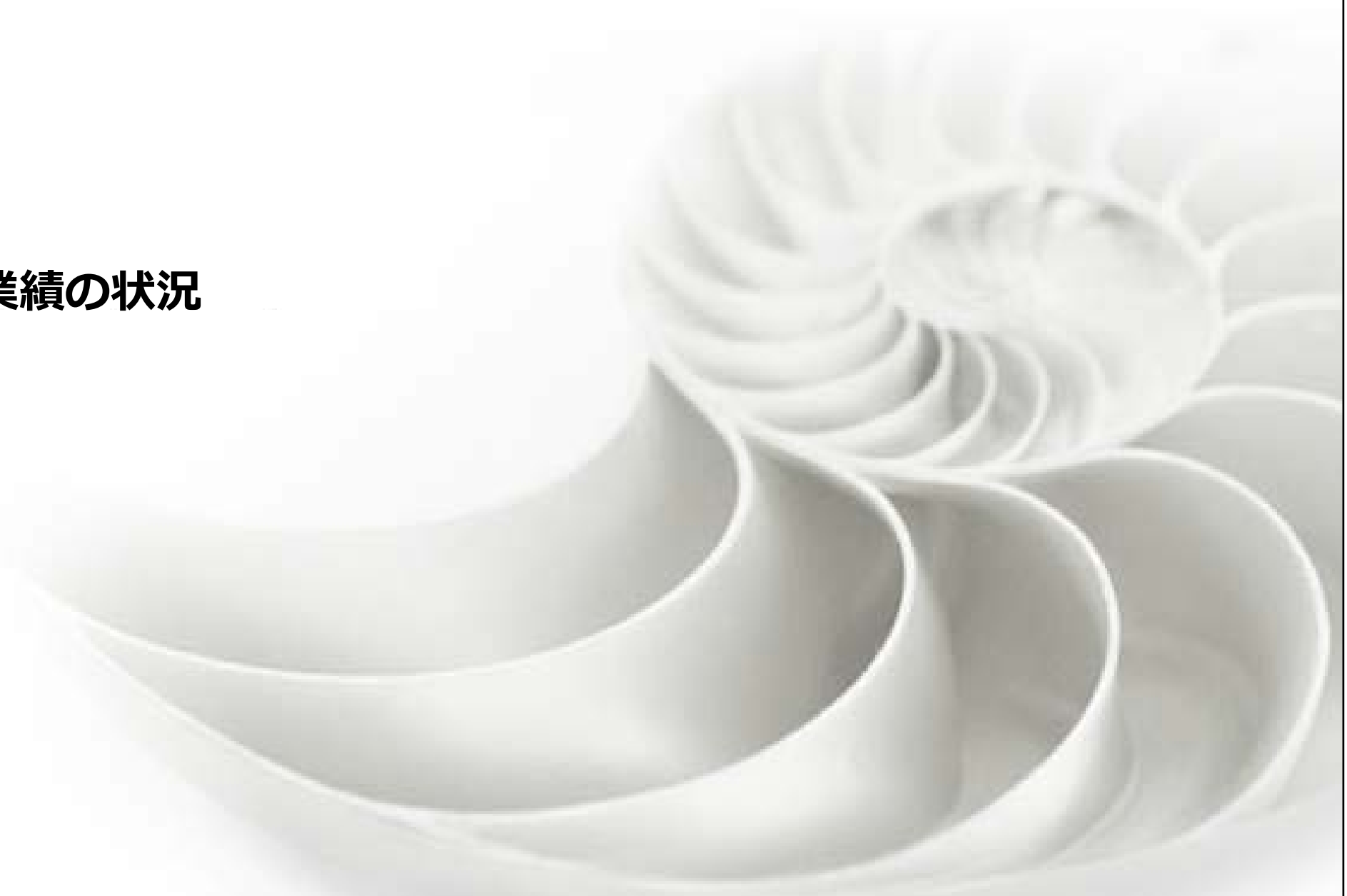
グループ ビジョン

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

業績の状況



連結業績ハイライト

■ 連結売上高22.7億円 営業損失▲2.7億円

■ 親会社に帰属する四半期純損失▲2.7億円

(百万円)

	2019/3期 第2四半期	2020/3期 第2四半期	前年同期比率
売上高	2,537	2,278	▲10.2%
売上総利益	258	191	▲26.1%
営業損失	▲154	▲273	-
経常損失	▲155	▲273	-
親会社に帰属する四半期純損失	▲154	▲277	-

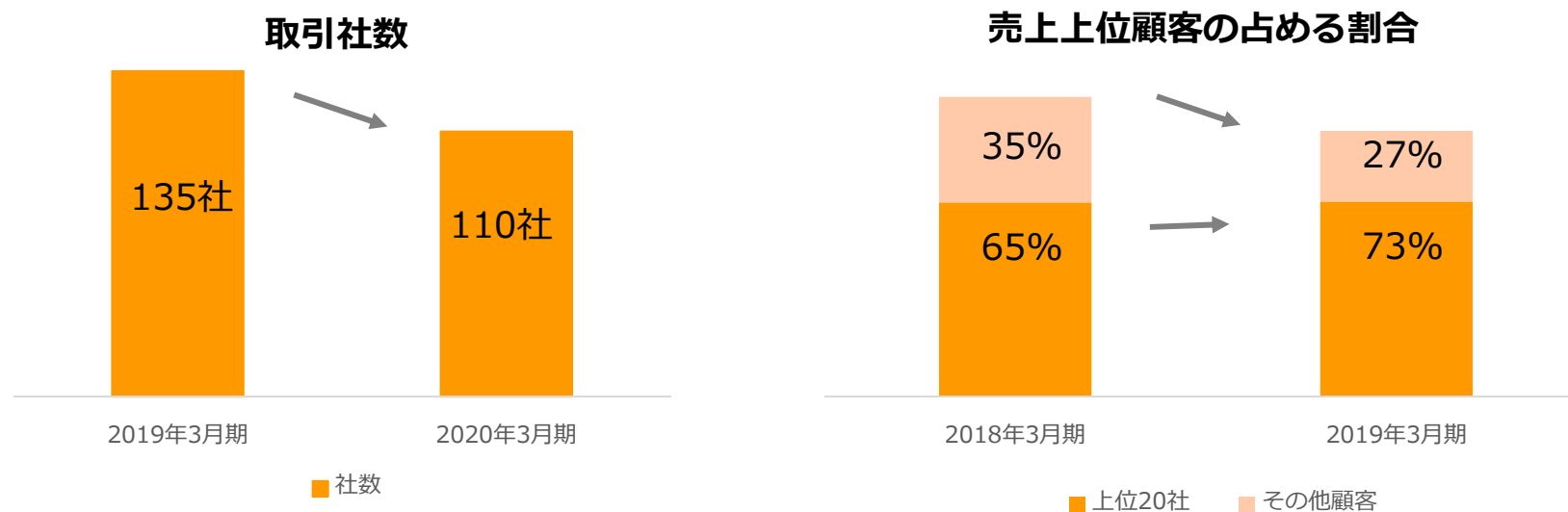
営業状況

■ 子会社大型広告案件の規模縮小

■ 当社営業活動の中心を上位顧客とNTTデータ協業へシフト、営業効率向上

■ 営業方針変更の影響で第1四半期受注は落ち込むが、8月以降は昨年を上回る

■ 連結売上高は昨年同期比▲10.2% 22.7億円

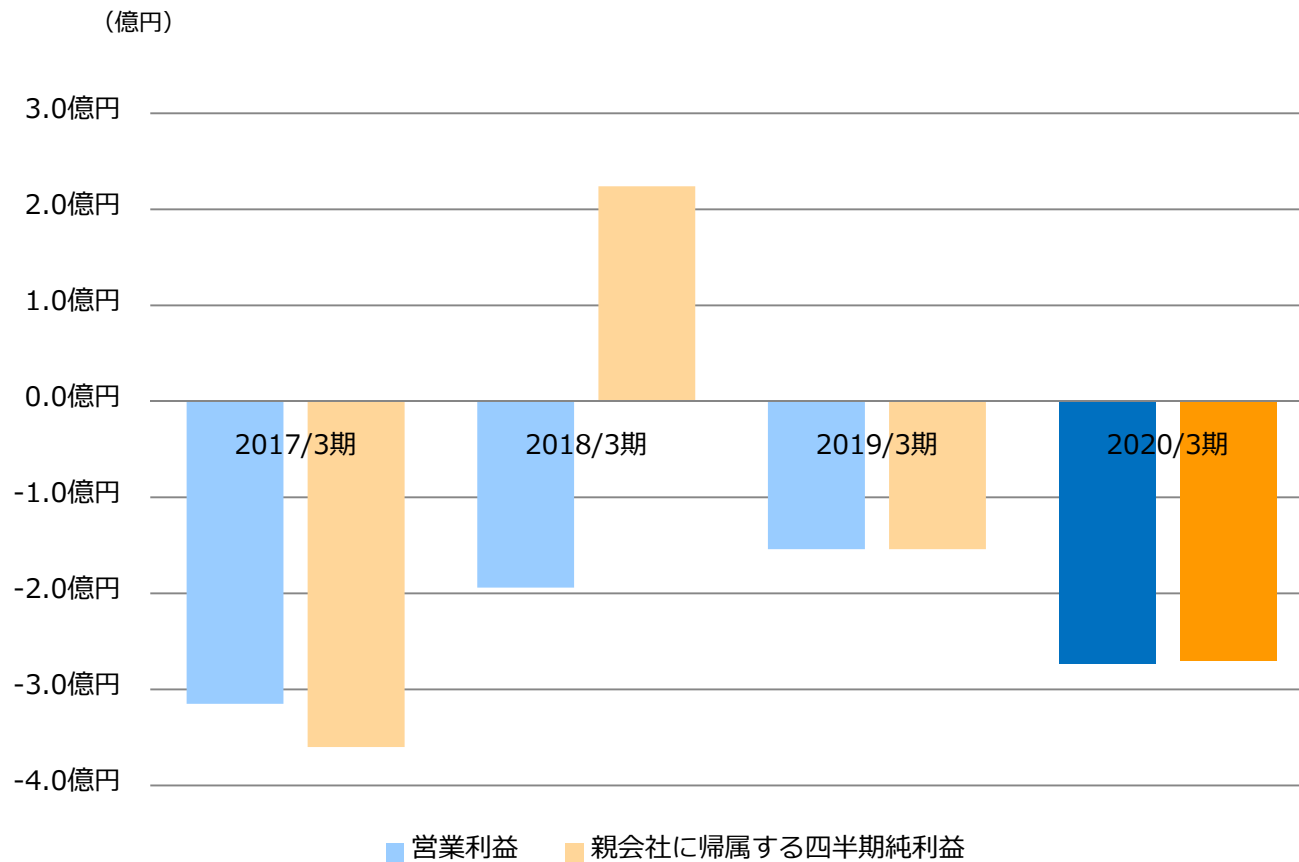


(グラフはいずれも当社単体における比較)

連結営業利益、純利益

■ 子会社内部統制の管理体制の強化により、販売費及び一般管理費増加

■ 連結営業損失、親会社に帰属する純損失とも▲2.7億円



連結営業利益/損失 増減要因

売上高減少額
▲259百万円

+

売上原価減少額
+191百万円

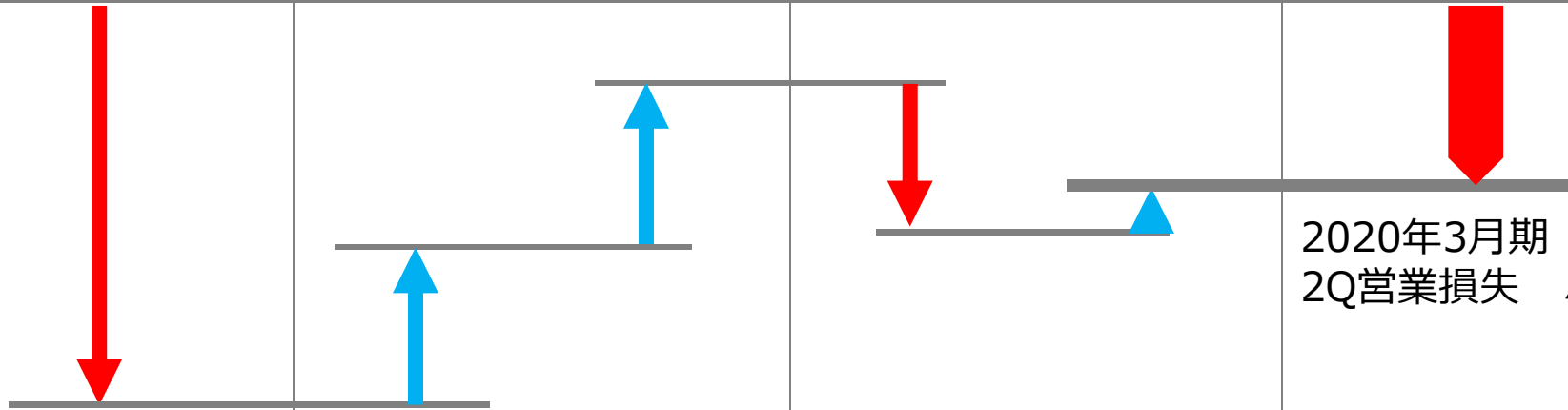
+

販管費増加額
▲50百万円

=

営業利益減少額
▲118百万円

2019年3月期
2Q営業損失 ▲1.54億円



2020年3月期
2Q営業損失 ▲2.73億円

売上高減少に伴う原価減少
プロジェクト収益改善

子会社内部統制強化

その他販管費減

貸借対照表

■ 3月末に売上が集中することから9月時点での売上債権は減少も、 その他資産状況に大きな変動はなし

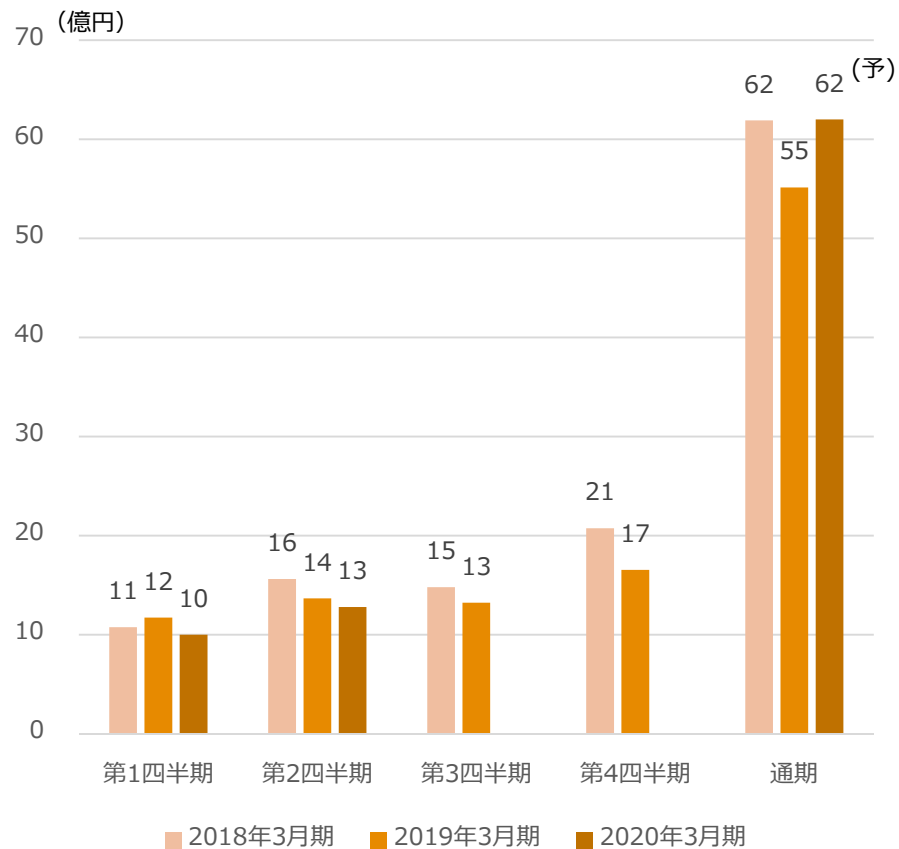
(百万円)

	2019/3期		2020/3期	対前年期末	差異要因
	第2四半期末	通期期末	第2四半期末	差異	
現預金	1,293	1,241	1,115	-125	
売上債権	772	1,091	587	-503	売上減、季節変動要因等
仕掛品	55	60	74	14	受注増
その他	170	104	141	37	ライセンス受注 前払費用増
流動資産計	2,292	2,496	1,918	-578	
有形固定資産	73	0	0	0	
無形固定資産	5	19	20	0	
投資その他資産	234	225	236	11	
固定資産合計	314	245	256	11	
資産合計	2,606	2,742	2,175	-566	
流動負債	711	755	500	-255	仕入減、季節変動要因等
固定負債	10	27	27	0	
純資産合計	1,884	1,958	1,647	-310	
負債純資産合計	2,606	2,742	2,175	-566	

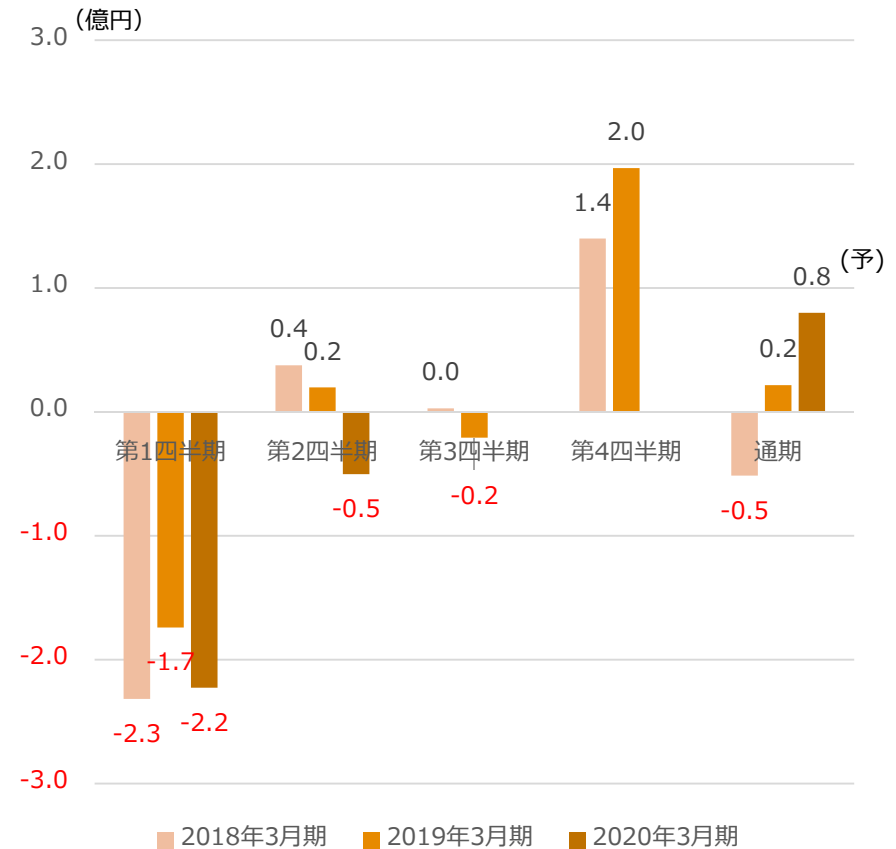
四半期ごとの売上、営業利益進捗

■ 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

売上推移



営業利益推移



業績予想

業績及び配当予想に変更なし

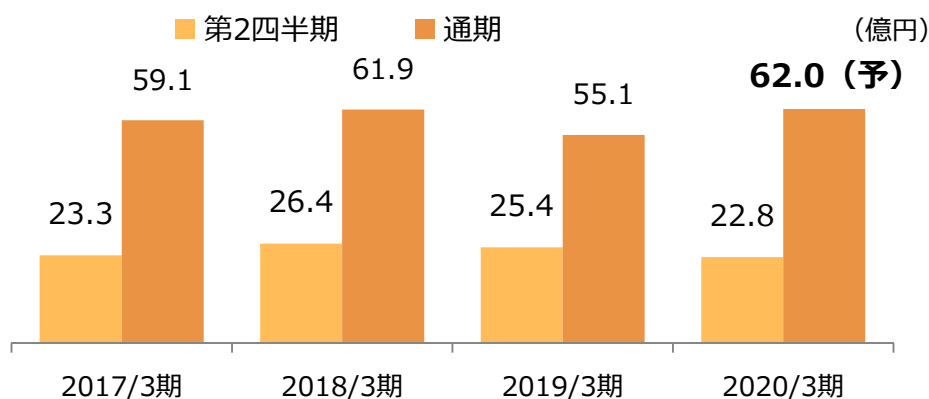
(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2020年3月期予想	6,200	80	80	56
2019年3月期実績	5,513	21	20	▲83

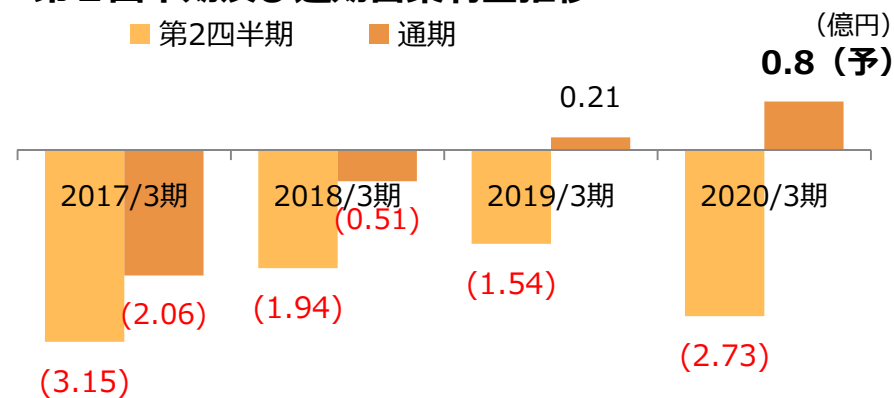
(円)

	配当
2020年3月期予想	3.25
2019年3月期実績	3.25

第2四半期及び通期売上高推移



第2四半期及び通期営業利益推移



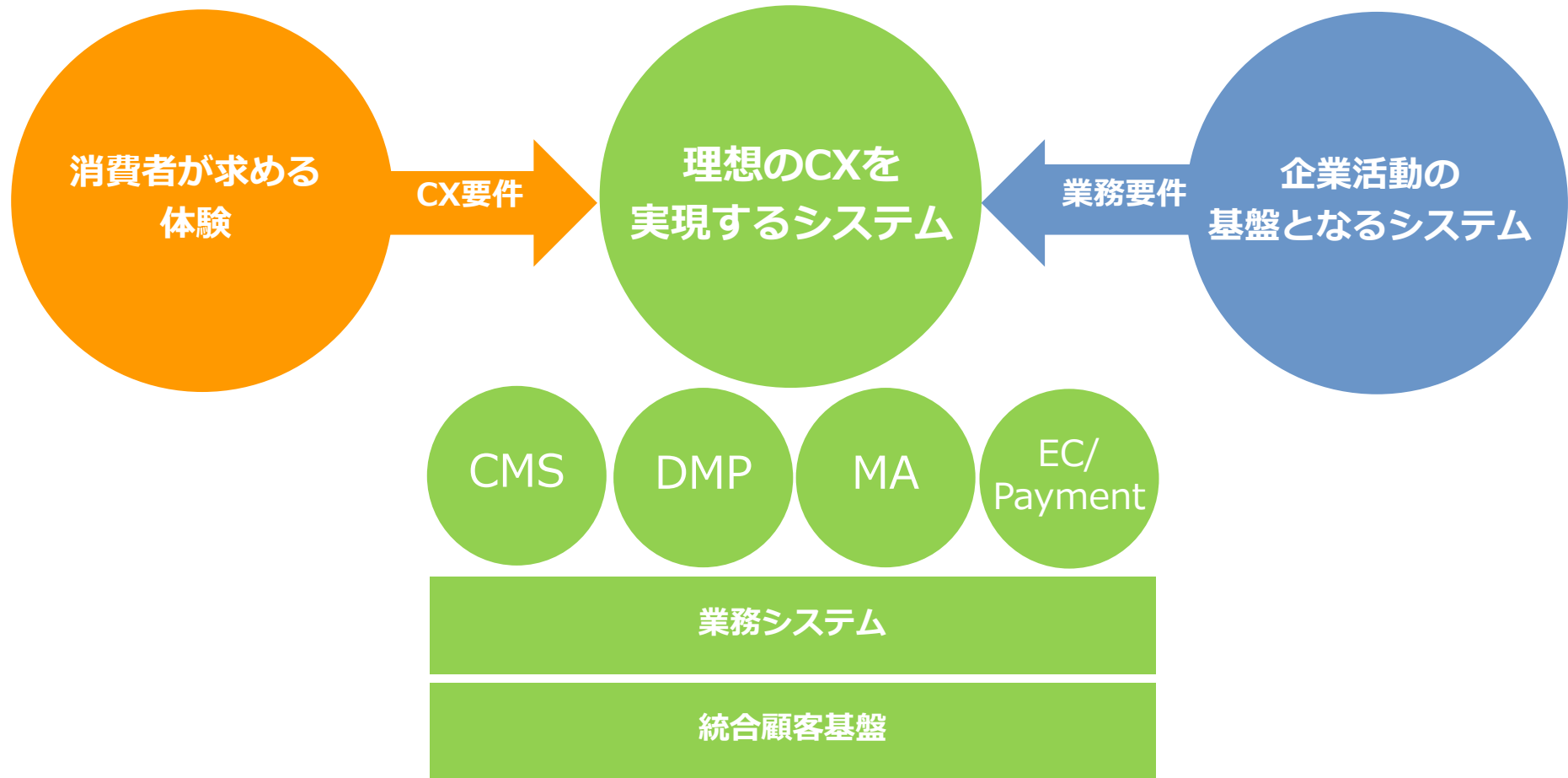
事業トピックス



NTTデータとの協業



NTT DATA



Netyear Group + NTT DATA

未来のCXをデザインするサービス

Design CX

CX構想
中期的なCX実現の推進
グロースの推進

- アカウント管理
- CXデザインと構想
- サービスデザイン
- 教育・ワークショップ
- ロードマップ
- システム概念図
- 業務改革示唆

NTTデータ

基幹システム開発
顧客データ統合基盤
業務システム開発

Build CX

CX設計
プラットフォーム開発・改善
コンテンツ制作

- 各種Web/アプリ開発
- CMS/ECパッケージ
- DMP (Treasure Data、Tealium)
- MA (SMC)
- Recommendation (Rtoaster、KARTE)
- アクセス解析ツール設定 (GA、AA)

NTTデータ

- SFDCプラットフォーム
- オムニチャネルシステム
- ECシステム



Grow CX

CX設計
CX目標達成支援

- SEO/広告/サイト改善で獲得目標達成支援
- MAで目標達成支援
- B2Bマーケティング目標達成支援
- アクセス解析ツール設定 (GA、AA)
- デジタルマーケティング用DMP構築
- ダッシュボード構築

事業トピックス

■ カスタマーサクセス実現のためのサービス強化

クライアント企業のお客さまが目的を達成する
カスタマーサクセス

お客様のロイヤル化

購入額
向上

頻度
向上

継続
向上

購買単価増

売上増

当期の活動

2019年7月
データ分析とUXデザインを融合、UX
視点での作成されたユーザシナリオを
データで可視化する「KPI設計支援
サービス」開始



2019年9月
企業内の異なる事業・組織を横断した
イノベーション活動を支援する「イノ
ベーション・デザインサービス」開始



事業トピックス NTTデータグループとの連携①

- Salesforce ソリューションに関するNTTデータグループとの協業体制構築
- 当社は顧客体験設計からMA導入、運用まで支援

一貫したカスタマーエクスペリエンスの実現

ネットイヤーグループ

NTTデータグループ

salesforce

マーケティング
オートメーション

Marketing Cloud

オンラインストア

Commerce Cloud

接客管理

Sales Cloud

コールセンター

Service Cloud

WEB

モバイル

SNS

店頭

コール
センター

事業トピックス NTTデータグループとの連携②

レジ支払のないデジタル店舗導入の1stフェーズとして、実験店舗を活用した体験型ワークショップメニューをNTTデータと共同で開発・提供

実験店舗を活用した
体験型ワークショップ

実店舗でのビジネス検証

本格展開



レジ無しデジタル実験店舗

本フェーズの目的

UX/EXがどう変わるかの体験を通して、レジ支払のないデジタル店舗の有用性や実現性、導入に向けた課題を確認し、今後のアクションを具体化する

①
トレンド学習



②
店舗体験



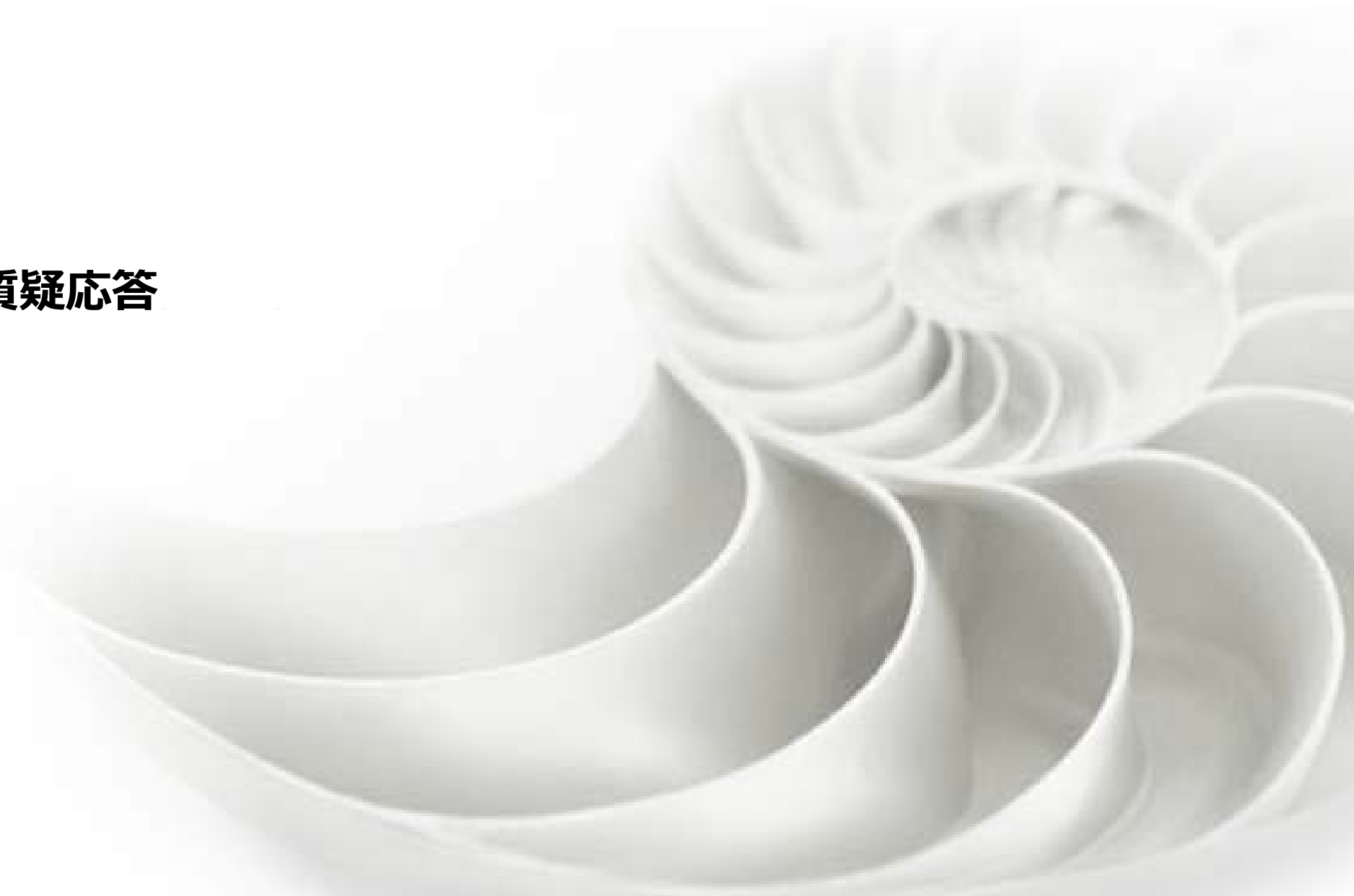
③
体験の省察



④
アクション検討



質疑応答



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。

