

2019年3月期(2018年度)

決算説明会

2019年5月17日

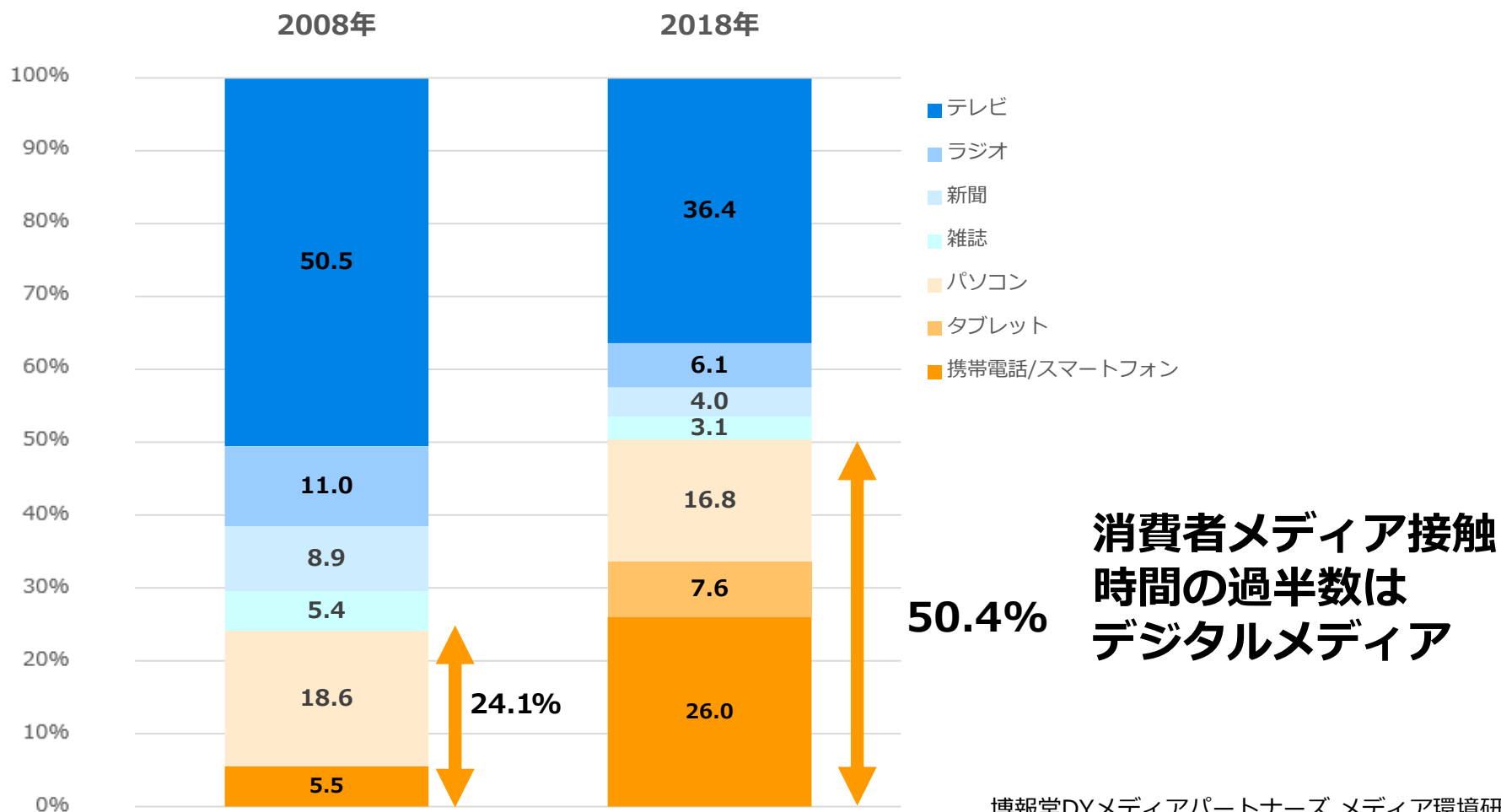
ネットイヤーグループ株式会社

東証マザーズ 3622



市場環境①

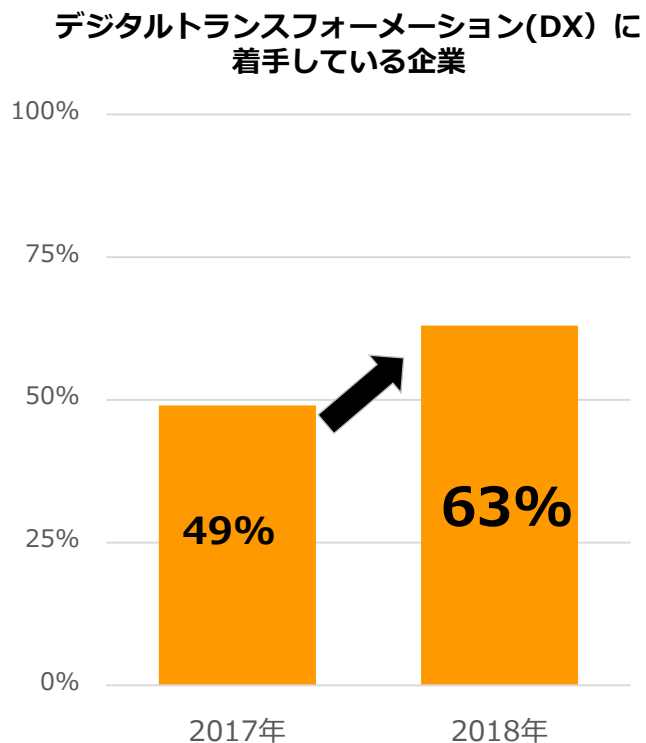
モバイルメディアを中心に、デジタルメディアの接触割合は10年間で倍増



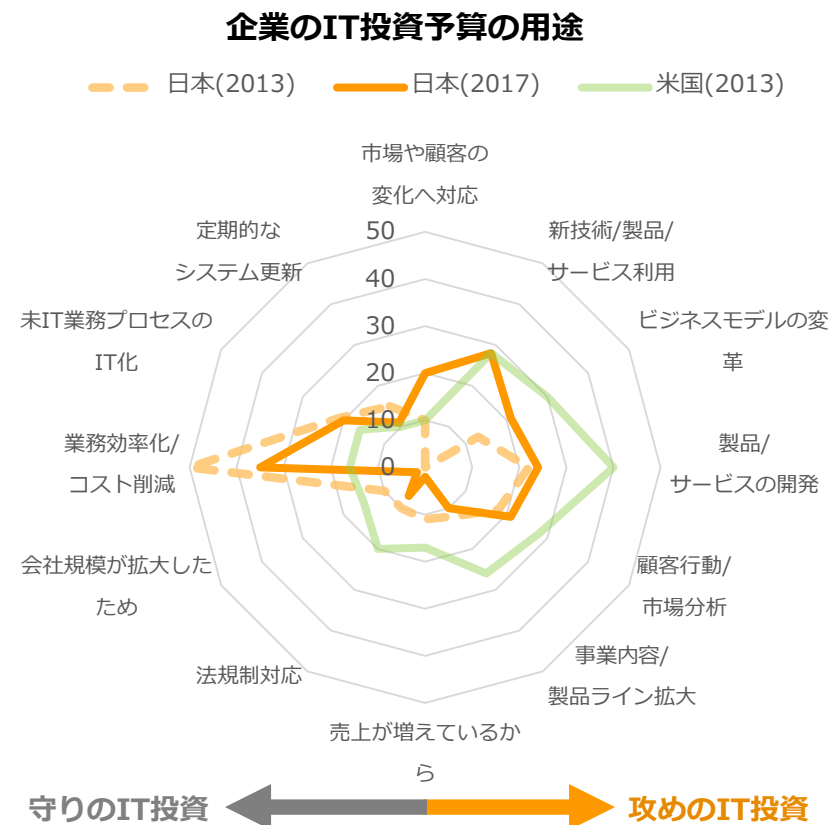
市場環境②

■ ITによる企業変革「デジタルトランスフォーメーション」に取り組みはじめる企業の増加、2030年には国内市場規模 2兆円の予測（2018年富士キメラ総研調べ）

■ 企業のIT投資予算は、徐々に「攻めのIT」へシフト



電通デジタル
日本企業のデジタルトランスフォーメーション調査2018年版



一般社団法人 電子情報技術産業協会 「2017年国内企業の「IT経営」に関する調査」(2018年1月)から作成

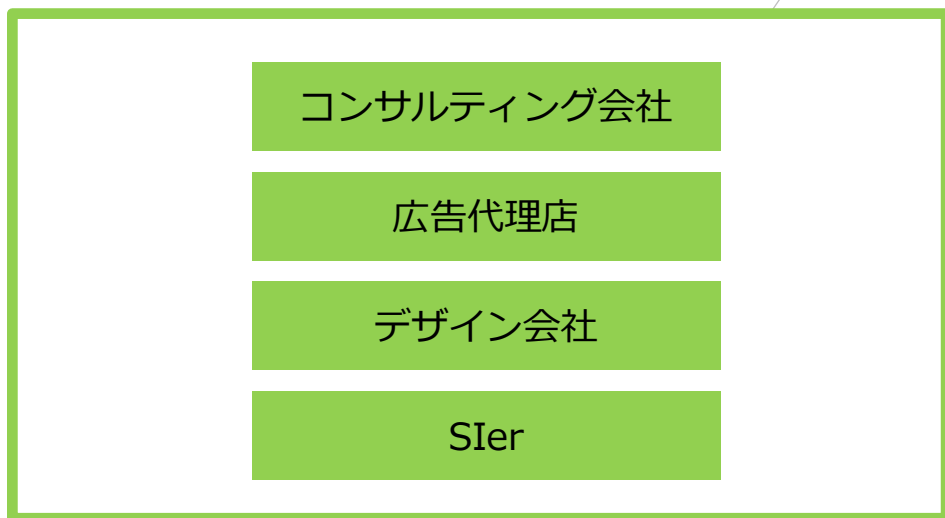
市場環境③

デジタル関連プロジェクトは、より複雑、大規模に

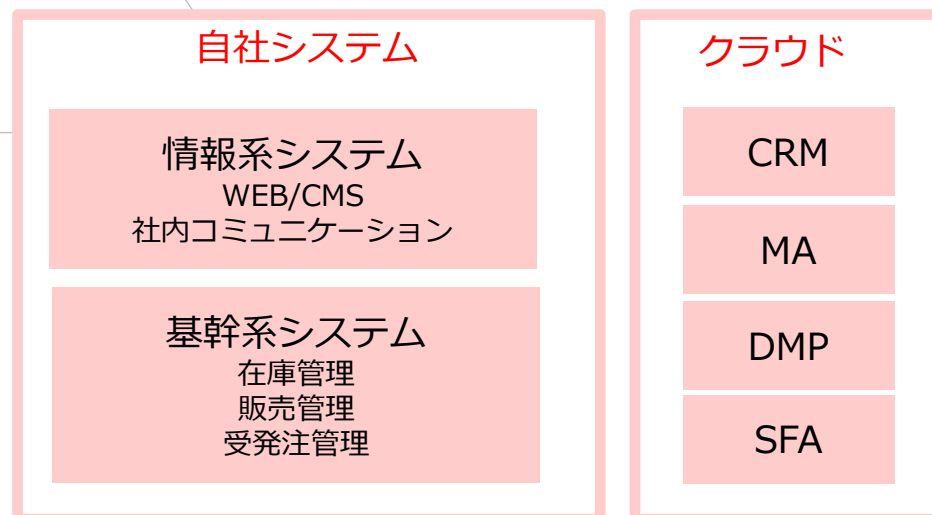
ユーザー企業内の複数部門



複数のベンダー



複数のシステム

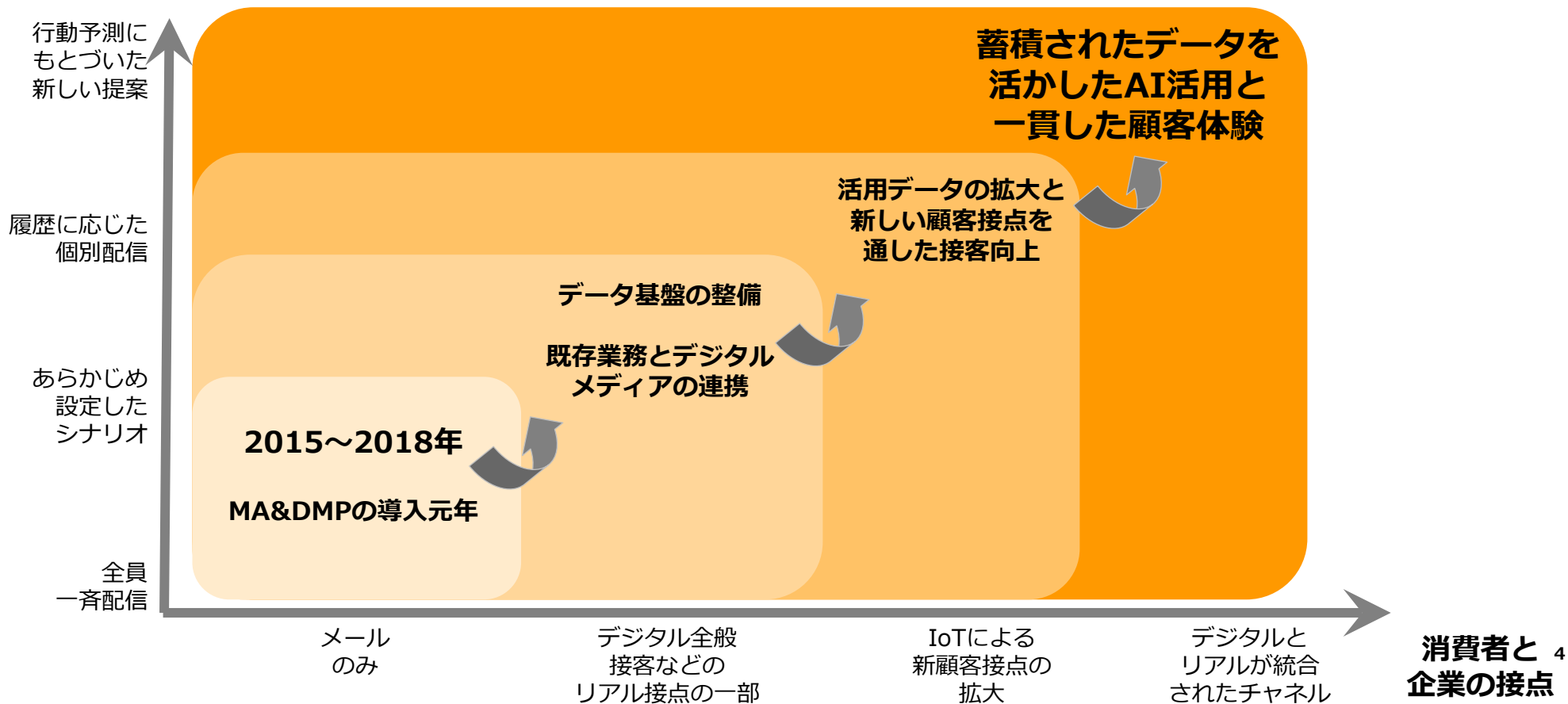


テクノロジーの進化と顧客体験の向上

■ AI,IoTの進化により消費者と企業との関係は大幅に変化

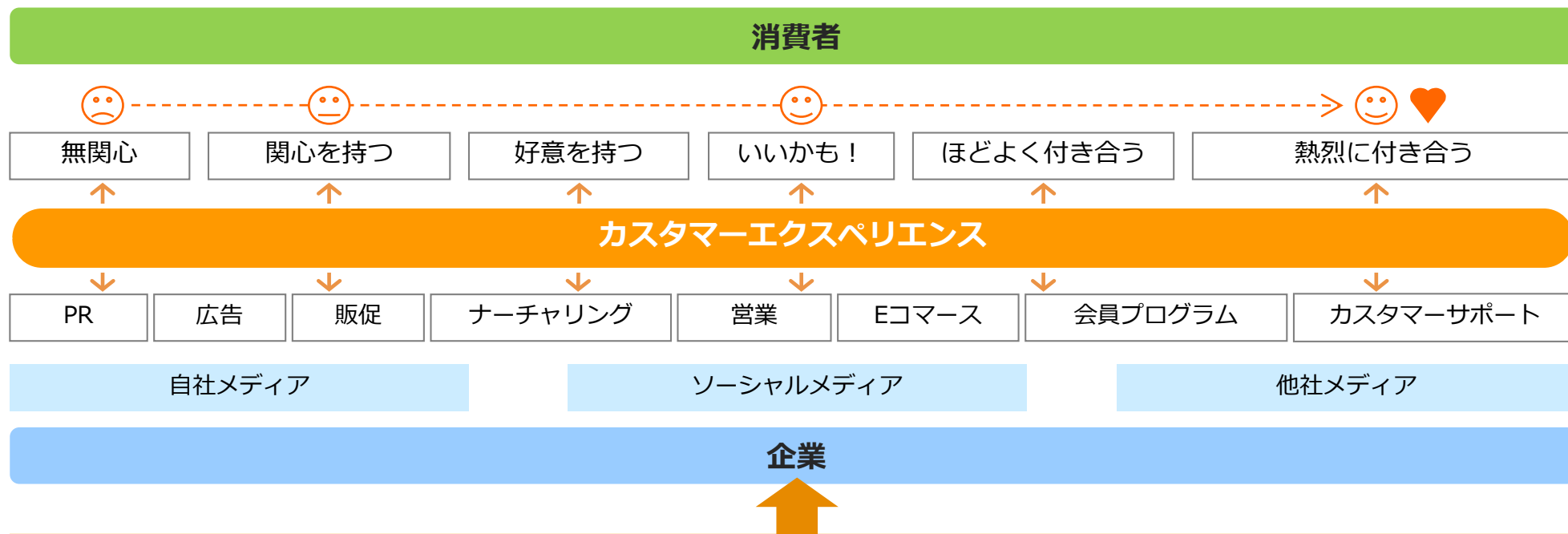
■ 2024年頃にはAI活用による一貫した顧客体験が実現

消費者が受け取る情報



当社グループビジョンと事業

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



企業のデジタル変革をユーザー視点から支援

デジタルビジネス戦略立案

UX/CX設計

コンテンツ、SNS企画

システム開発



事業の状況



受託領域における収益性改善

プロジェクト受注、プロジェクト管理プロセスの徹底した見直しが一定の成果

連結営業利益黒字回復

売上の減少

トラブルの防止に向けて難易度が非常に高い案件の受注を控えるとともに、不採算顧客との取引の見直し等の施策を実施し、売上減

非稼働人員の増加が利益を押し下げる

NTTデータと資本業務提携

2019年3月 公開買付けを経てNTTデータグループに

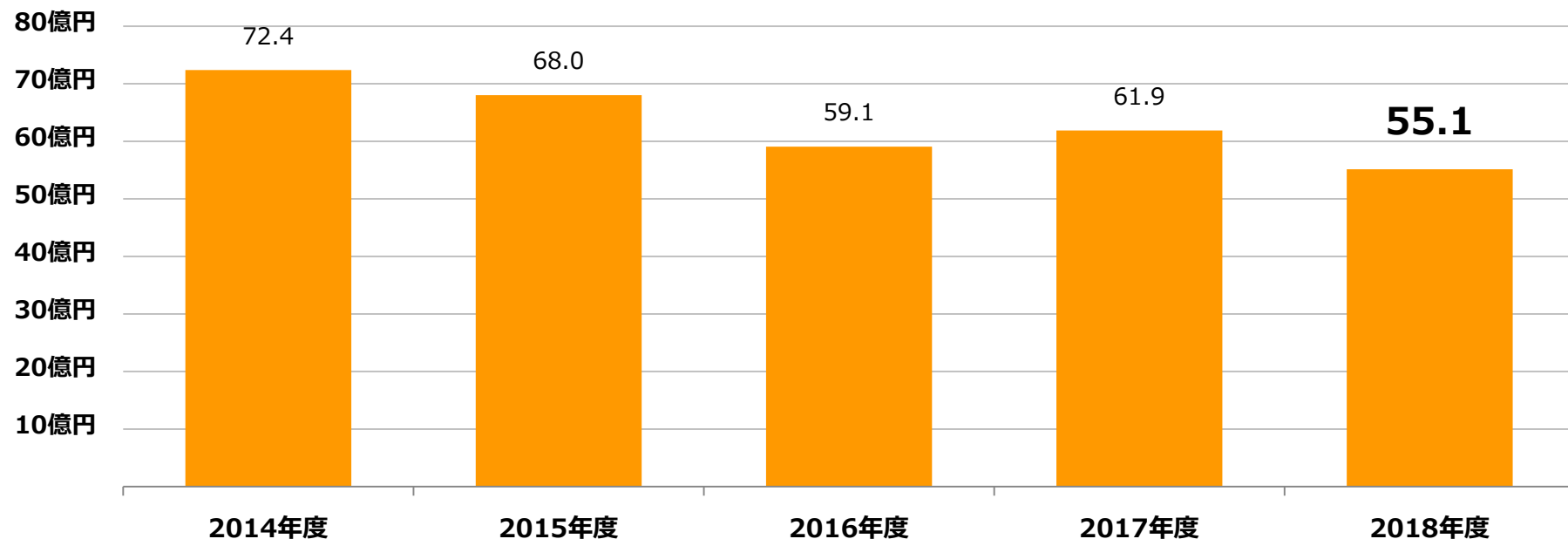
マーケティング x コマース x ペイメントを武器に、デジタルマーケティング業界でのトップブランドを目指します

連結売上高

■ 2017年度にrakumoを売却した影響による減収1.3億円

■ トラブルの防止に向けて難易度が非常に高い案件の受注を控えるとともに、不採算顧客との取引の見直し等の施策を実施

■ 連結売上高 前期比 10.9%減 55.1億円

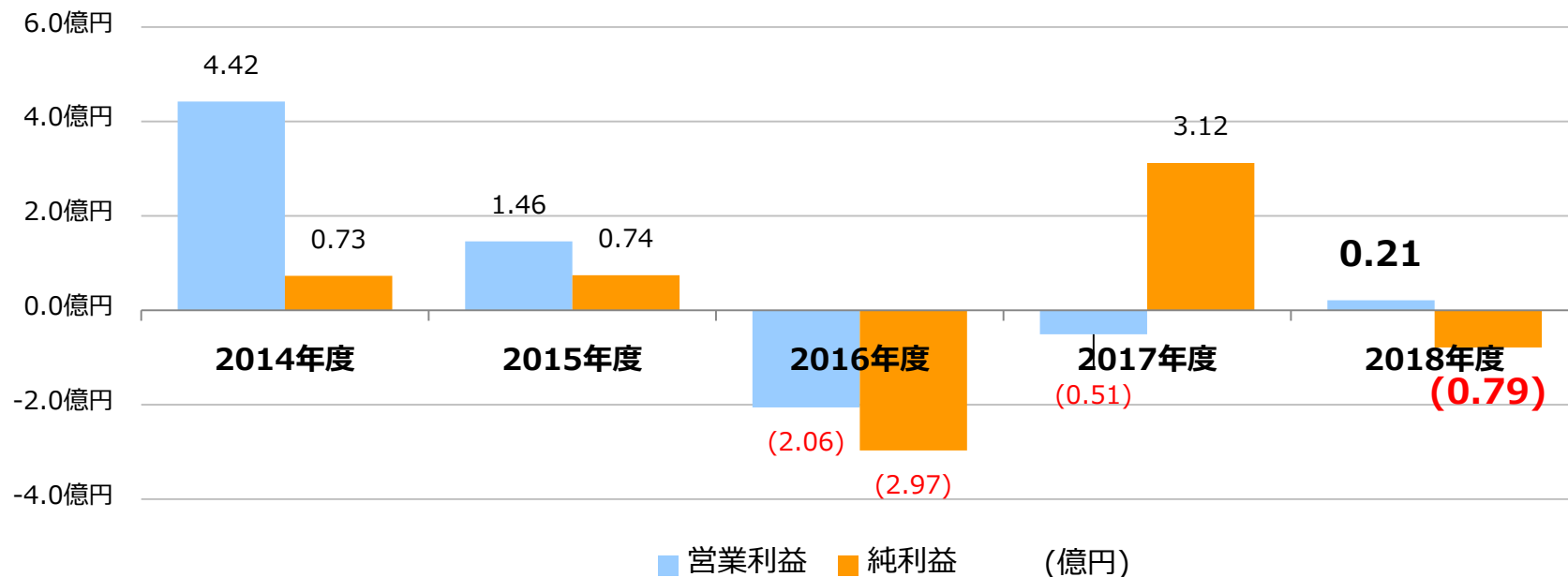


連結営業利益、純利益

■ プロジェクト受注、プロジェクト管理プロセスの徹底した見直しによりプロジェクト利益率向上、営業利益黒字化

■ 第3四半期に固定資産の減損、特別損失7400万円

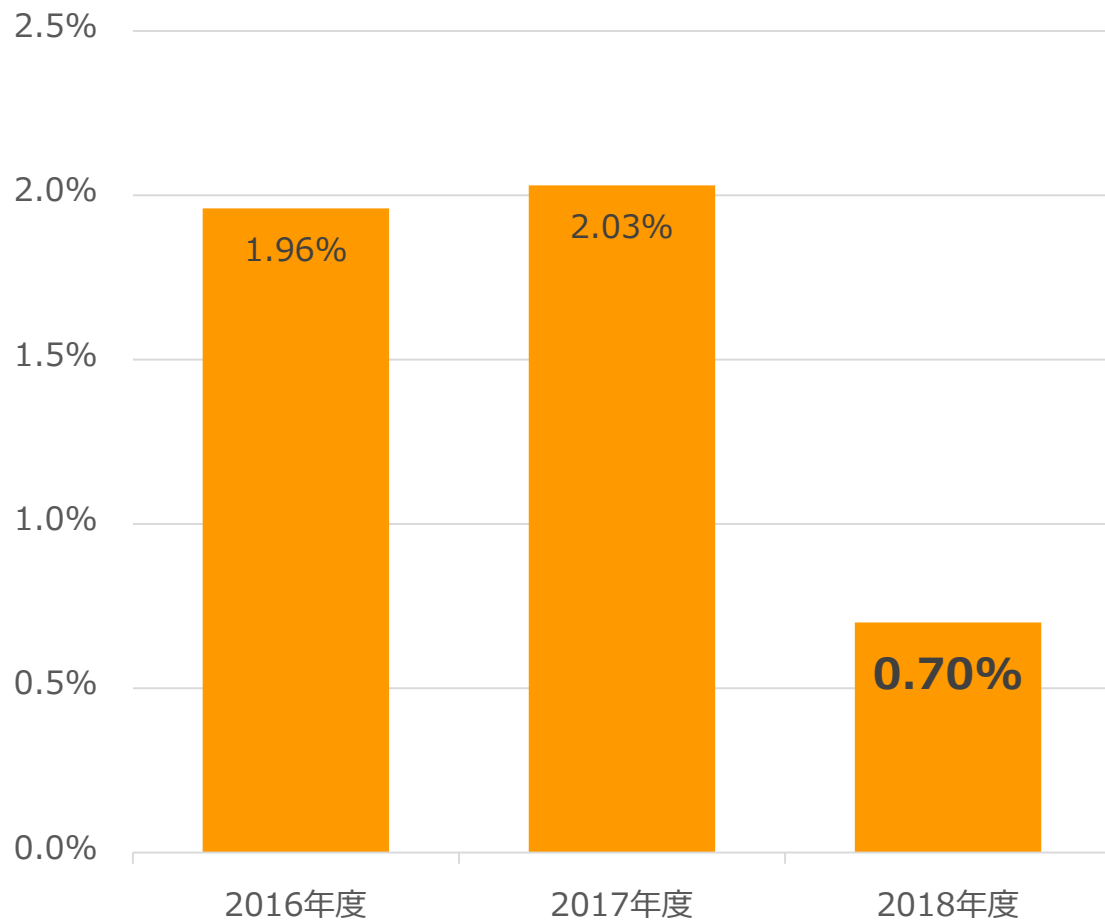
■ 連結営業利益 2100万円、連結純損失7900万円



プロジェクト利益改善の状況

■ 赤字PJ削減、PJ利益向上施策により利益改善

赤字プロジェクトの割合（件数ベース）

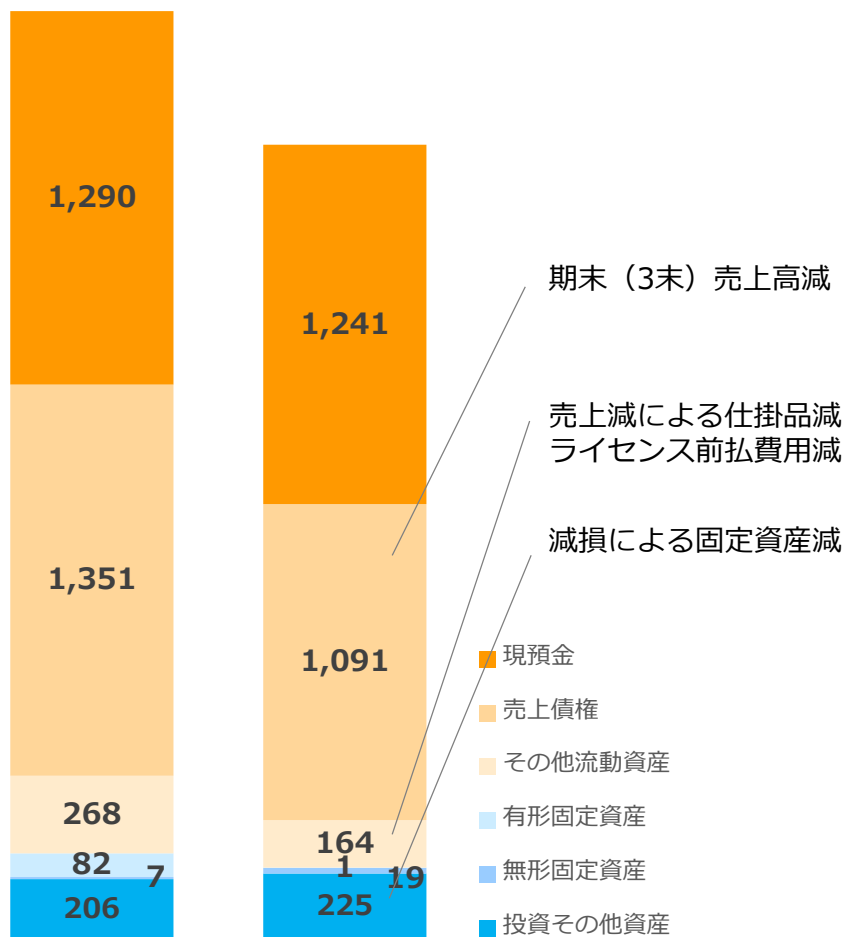


年間累計プロジェクト赤字は
1000万円を下回り、大幅改善

受注損失引当金計上せず

連結貸借対照表

資産の部

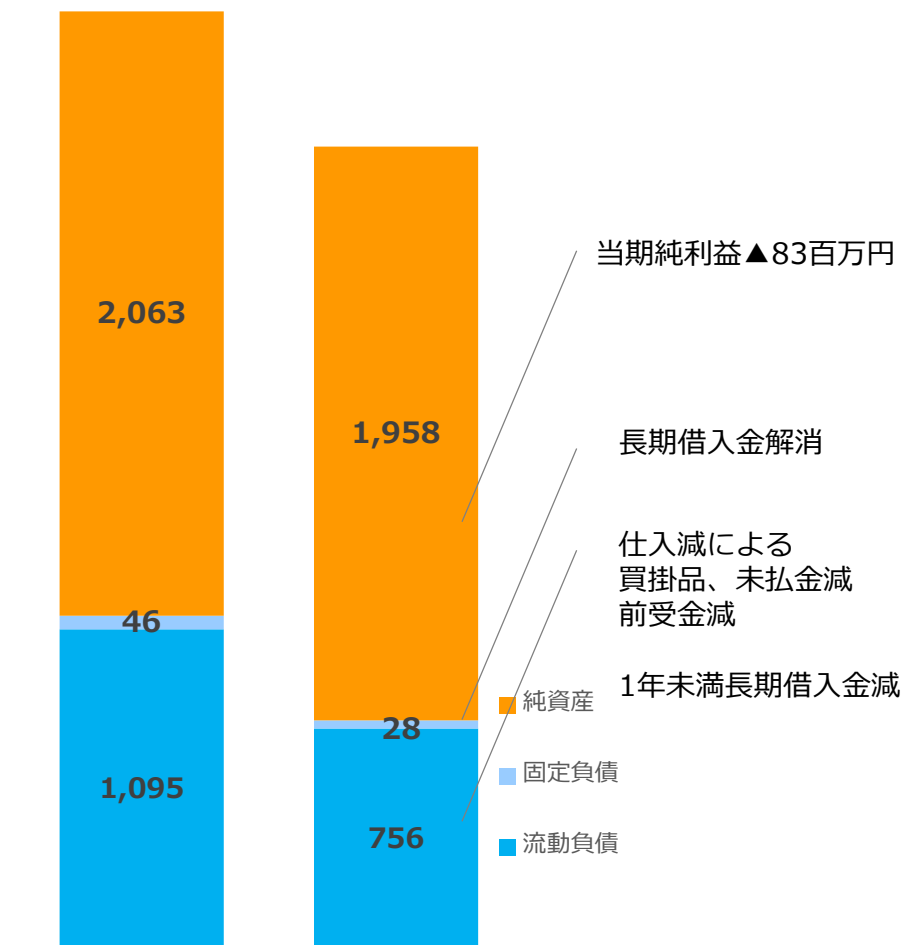


2017年度

2018年度

(百万円)

負債、純資産の部



2017年度

2018年度

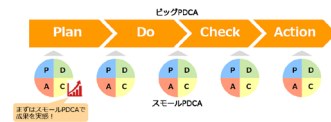
(百万円)

新しい取り組み、主な実績

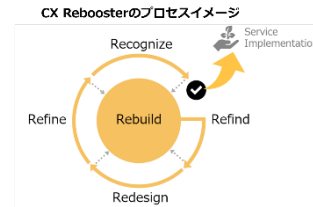
2018年度にリリースした主なサービス



Webサイト「GDPR対応簡易調査サービス」提供開始



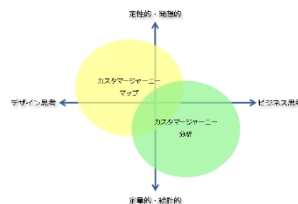
スモールPDCAからはじめる「マーケティングオートメーション サクセスサポート」提供開始



企業のサービス開発中期的なビジネス機会の創出を支援する「デジタルサービスデザイン部」開設



「Funmee!! (ファンミー!!)」 「プロが教える趣味の1分間HowTo動画メディア」としてリニューアル



「PDCAのためのカスタマージャーニー分析」提供開始



ソーシャルメディア特化型サービスシリーズ「Social Transformation Series」提供開始

2018年度受賞作品

小田急電鉄株式会社Webサイト
第6回Webグランプリ
コーポレートサイト賞「優秀賞」受賞



『ホットペッパービューティー』
ウェブ動画「春」

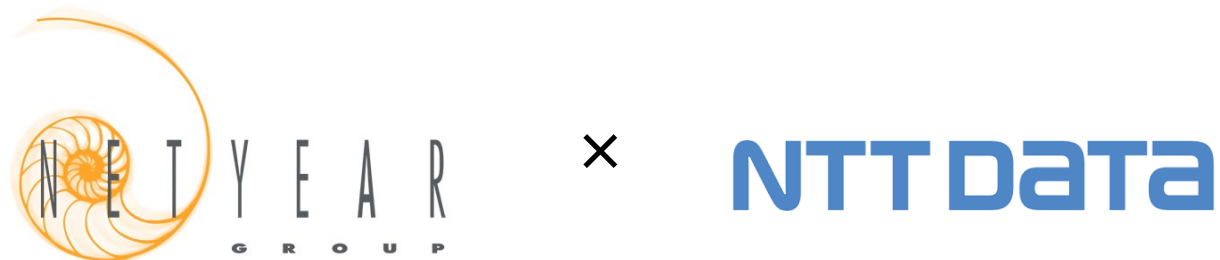
ショートショート フィルムフェスティバル
アジア「Branded Shorts」部門
「SUNRISE CineAD Award」受賞

ACCTOKYO CREATIVITY AWARDS
「フィルム部門 Bカテゴリー」部門
「ACCシルバー」受賞

資本業務提携について

■ 2019年2月、NTTデータと資本業務提携

■ 公開買付けを経て、当社はNTTデータグループに



**マーケティング x コマース x ペイメントを武器に、
デジタルマーケティング業界でのトップブランドを目指します。**

NTTデータとの戦略的な業務提携領域

■ 共同ブランディング／マーケティング

- ・ 「CXのネットイヤーグループ、テクノロジーのNTTデータが組むからこそ実現できるデジタルマーケティング」というブランドの確立。
- ・ クライアントの未来をデザインする事例の創出。

■ デジタル人材が集まる働きがいのある職場作り

- ・ ネットイヤーグループの柔軟性・構想力と、NTTデータの信頼性・技術力を融合させたユニークで働きやすい職場作り。
- ・ 人材交流によりノウハウの共有。
- ・ NTTデータが持つ人材育成プログラムの活用。

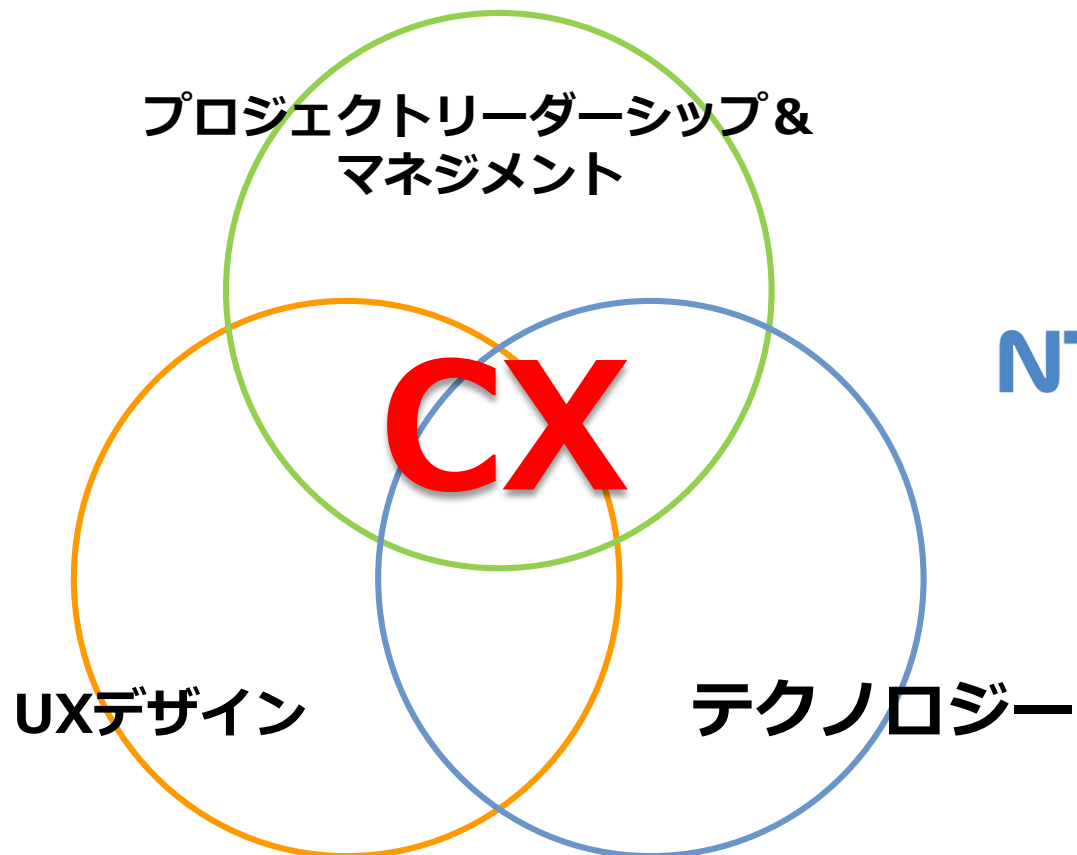
■ デジタルマーケティング事業の拡大

- ・ NTTデータの顧客に対してネットイヤーグループのデジタルマーケティングサービスを提案。
- ・ ネットイヤーグループの顧客に対して、NTTデータグループのシステムソリューションを提案。

■ AI・ビッグデータを使った新規事業・新ソリューション開発

- ・ NTTデータが持つAI・ビッグデータに関する基礎技術力に、ネットイヤーグループのUXのノウハウを融合させ、マーケティング業界および小売業界に向けたソリューションの開発。

提携によって実現するCXのトップブランドとしてのケイパビリティ

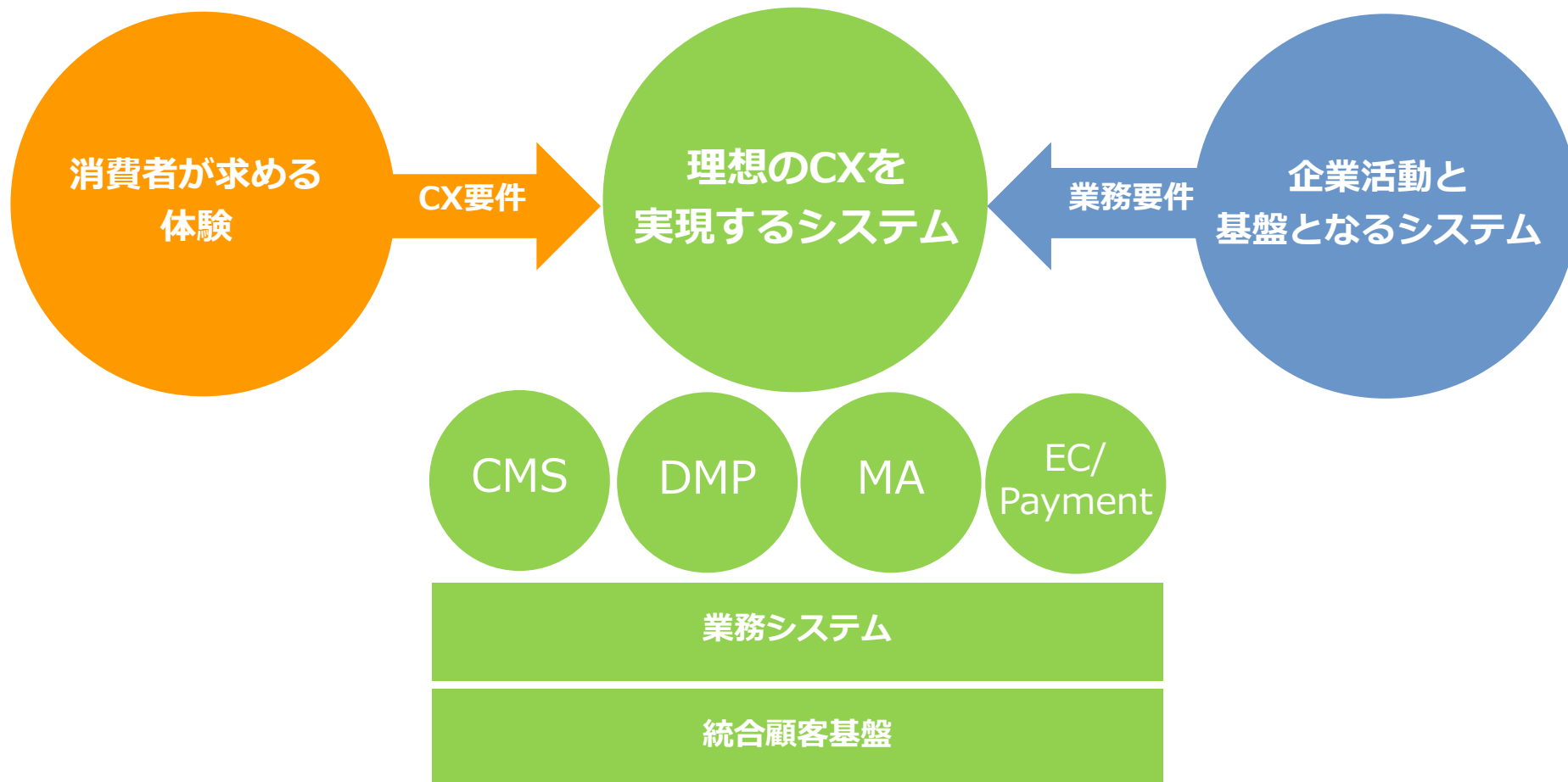


NTT DATA

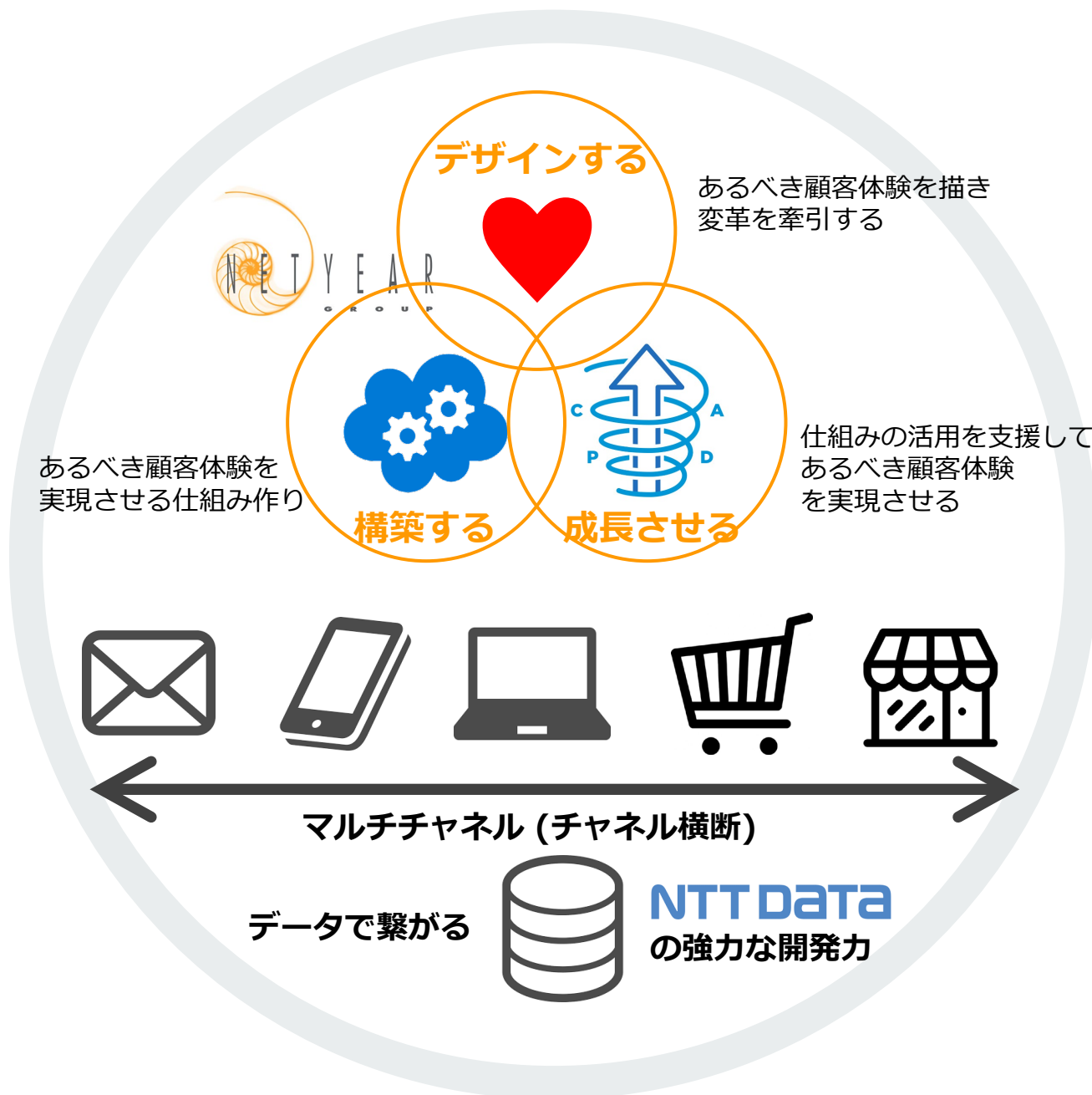
理想のCXを実現するシステム構築を目指します



NTT DATA



当社ソリューションビジネスの方針



デザインする

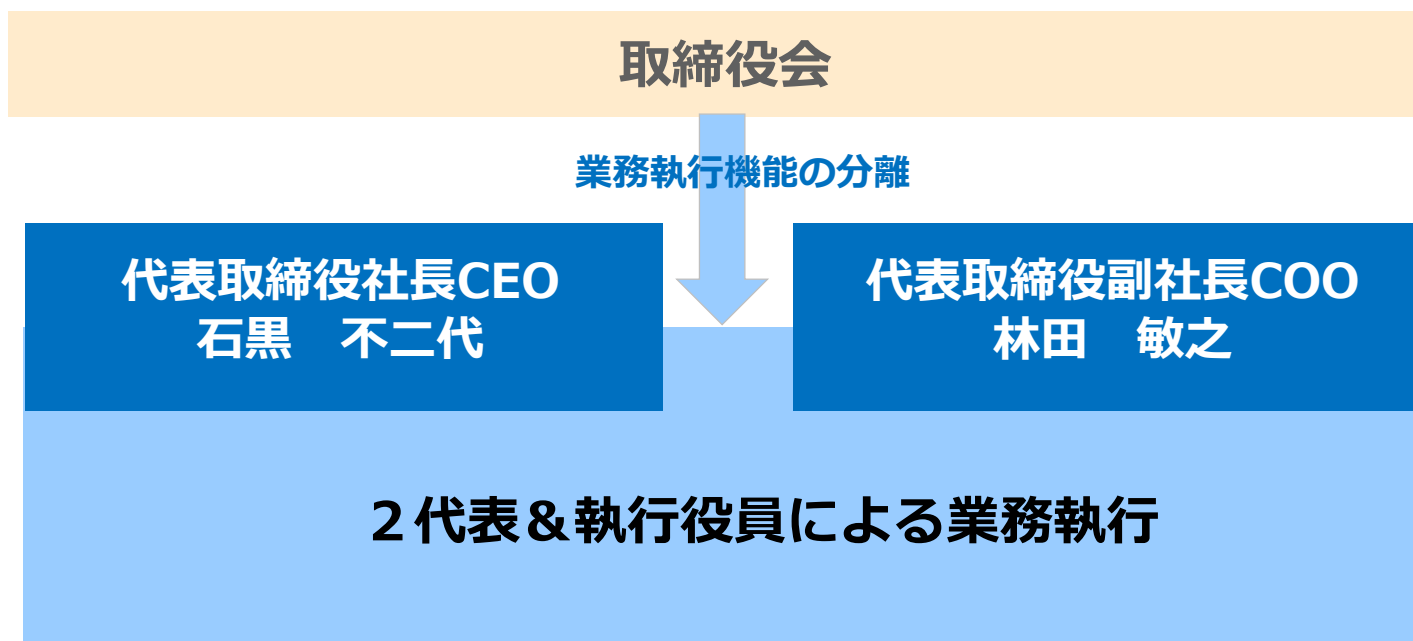
構築する

成長させる

**当社ソリューションを
3つの視点で再定義**

■ 2代表取締役制導入 特に技術面からの経営力強化

■ 執行役員制度導入 経営の意思決定および監督機能と業務執行機能を分離し、事業環境の急激な変化に迅速かつ機動的に対応



※ 6月26日 株主総会承認後に予定する体制です。

※ 執行役員人事については後日発表いたします

配当及び2019年度業績予想

- 再成長に向けて採用強化、教育、人財への投資
- NTTデータと協調し、再成長へ
- 安定的で継続的な配当を行なっていくことを基本方針とし、
2018年度期末配当は1株あたり3.25円

| 区分 | 2018年度実績 | 2019年度(予) |
|-------|----------|-----------|
| 売上高 | 5,513 | 6,200 |
| 営業利益 | 21 | 80 |
| 経常利益 | 20 | 80 |
| 当期純利益 | -52 | 70 |

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。

