

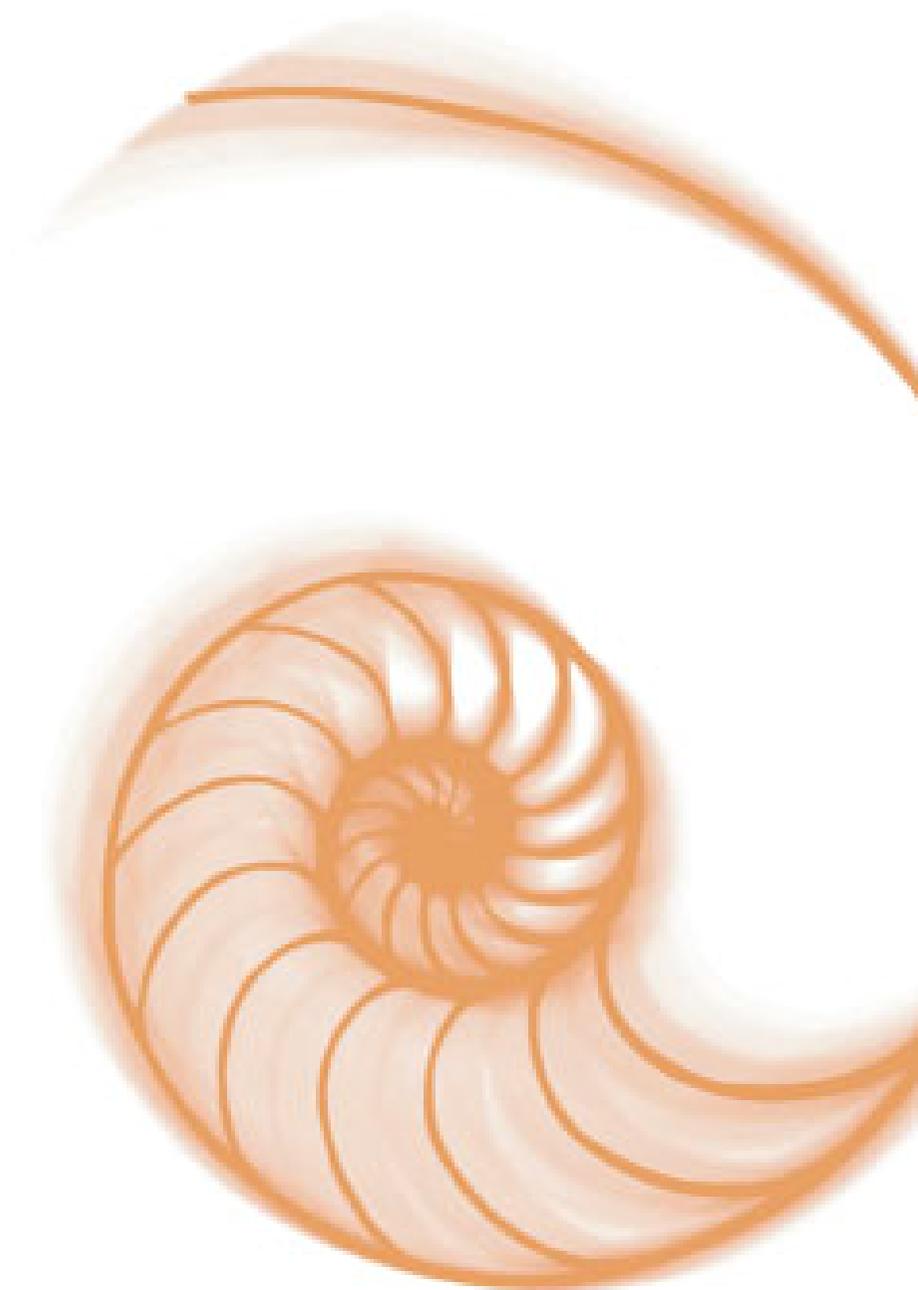
2022年3月期(2021年度) 第2四半期

決算説明会

2021年11月15日

ネットイヤーグループ株式会社

東証マザーズ 3622



ご挨拶

佐々木裕彦が代表取締役役に就任。

2022年中期ビジョン

「人の体験を劇的に変革することでビジネスと社会をデザインする会社」

取り組みを加速するため、佐々木裕彦代表取締役社長
林田敏之代表取締役副社長の2名を中核とする業務執行体制へ。

代表取締役社長
佐々木 裕彦

代表取締役副社長
林田 敏之

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

上期ハイライト（4月～9月）

1

子会社トライバルメディアハウスの株式を全株譲渡。
経営資源を今後の重点成長領域及び投資領域に集中し、成長を加速。
当期から単体決算に移行

2

DX需要増等の市場環境に支えられ業績は堅調に推移。

3

Shopify分野等、新規取り組みの強化。

第2四半期決算総括

前年同期比

(単位：百万円)

売上高	1,418	▲4	売上高は、当期から収益認識に関する会計基準等の適用等により、前年と同等。
営業利益	28	+165	営業利益は、堅調な受注、人員稼働率向上、コスト削減等により増益・黒字化。
当期純利益	441	+581	子会社売却益計上等により、当期純利益増。

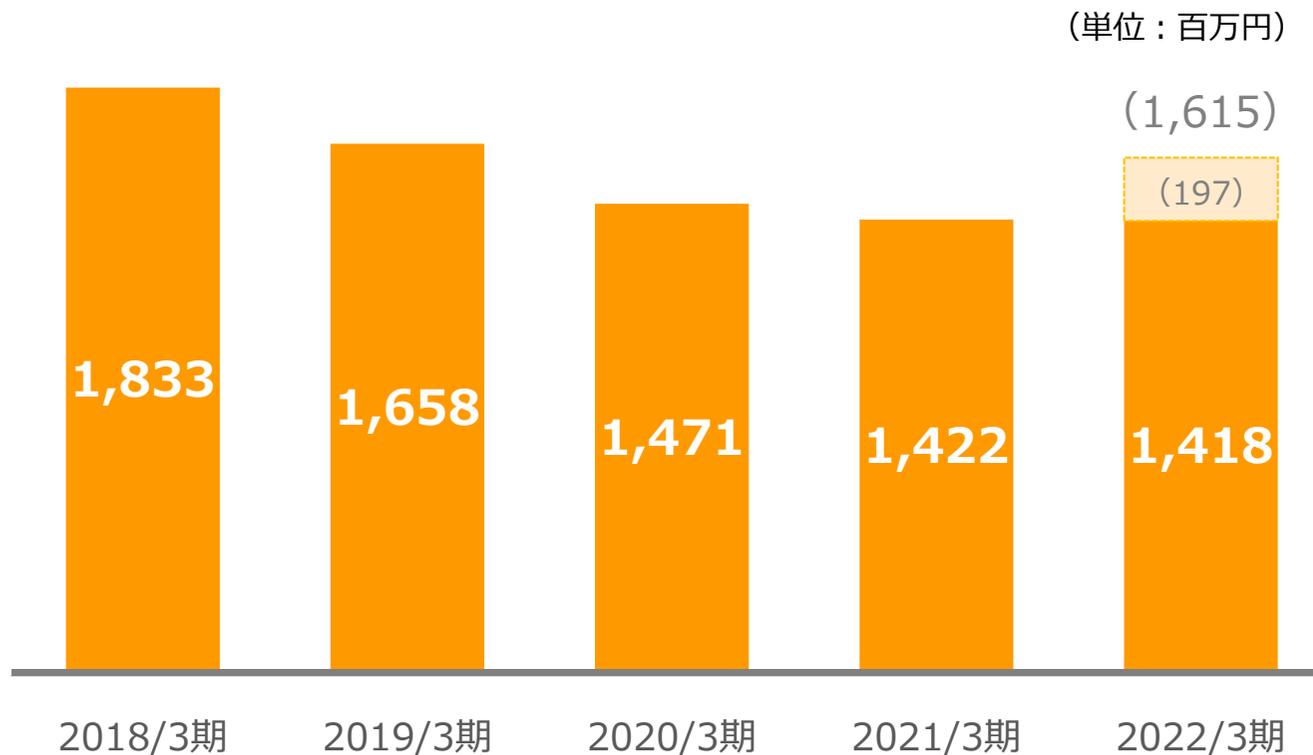
当社は当期より単体決算に移行しております。

2020年3月期以前は連結決算の数値を開示しておりますが、本資料においては比較のため単体決算の過去数値を記載しております。

本資料においては数値を四捨五入にて記載しております。

決算ハイライト（売上高）

- 昨年度の営業強化による期首受注残増、大型の継続型案件等により堅調に推移。
- 会計方針の変更（収益認識会計基準の適用）によりライセンス費用、広告等が純額処理され、売上高及び売上原価が197百万円相殺。



前年同期比

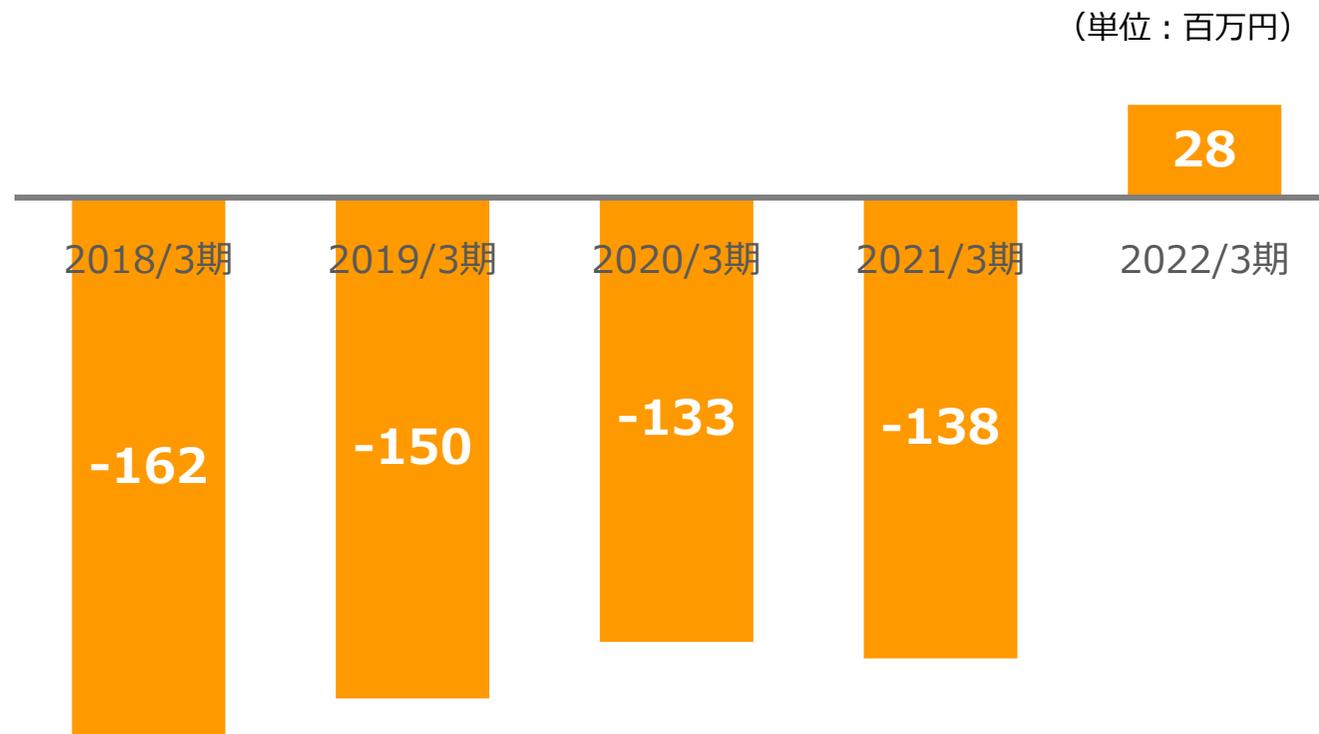
▲4百万円
(▲0.3%)

(会計基準変更前相当)

+193百万円
(+13.6%)

決算ハイライト（営業利益）

- 大型の継続型案件等により、例年人員稼働が落ち込む第1四半期の内製率及び人員稼働率が向上、上半期黒字達成。



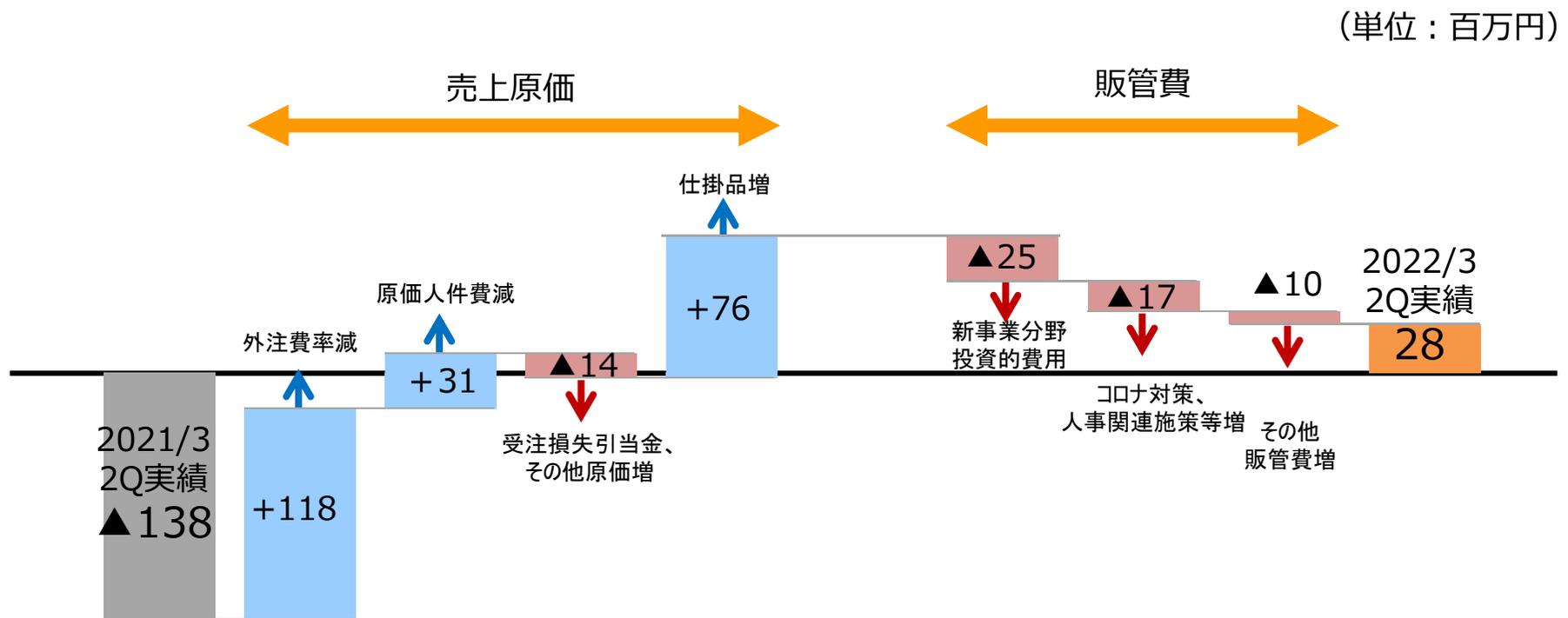
前年同期比

+ 165百万円

(- %)

営業利益増減分析

- 堅調な受注状況、内製率及び人員稼働率向上を背景に売上総利益214百万円増。
- 新規事業投資、コロナ対策、人事関連施策等により販管費増。



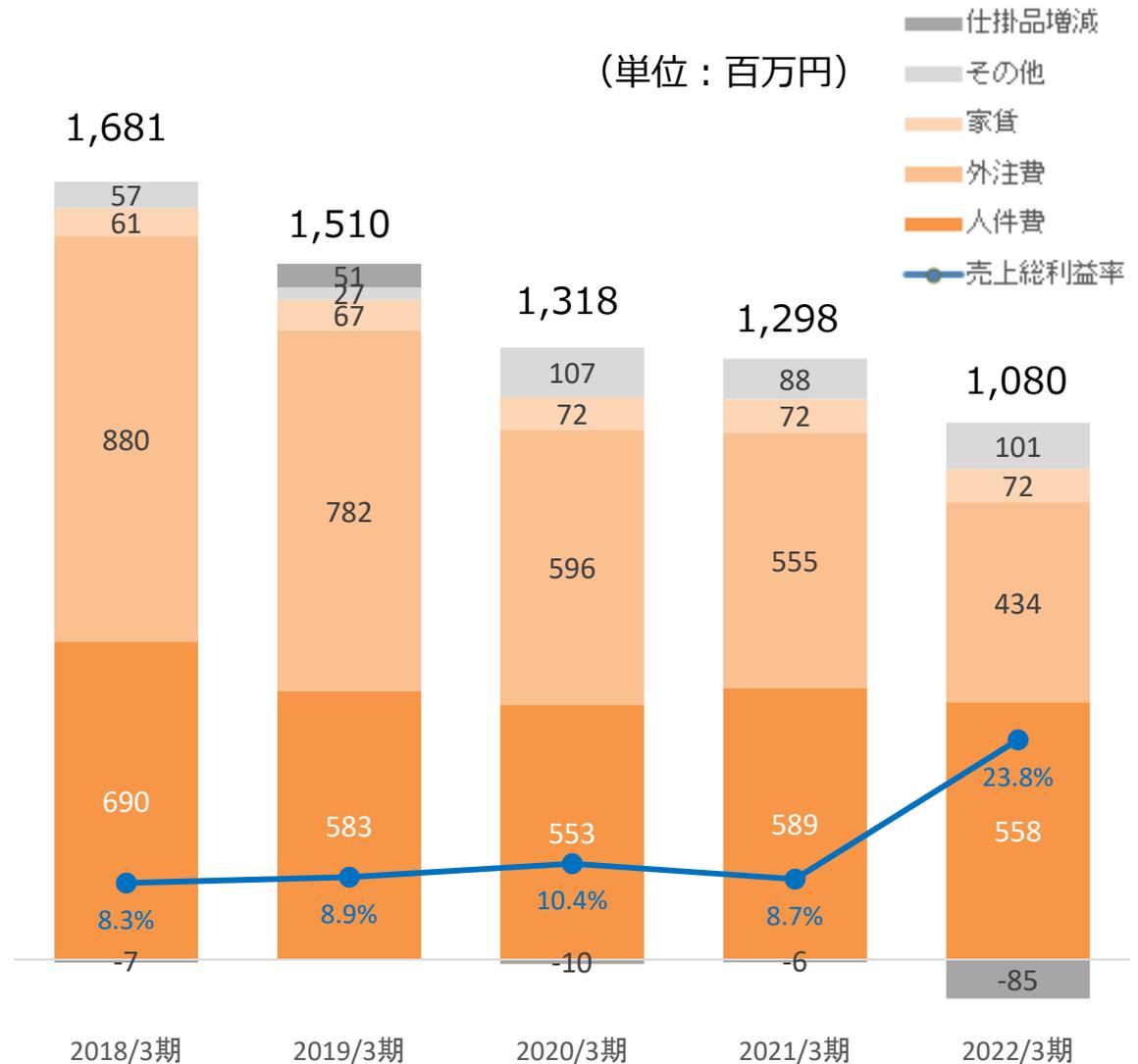
決算ハイライト（売上原価）

■ 固定費（人件費）は、
過年度と同等に推移。

■ 稼働率向上により変動費
（外注費）減。



売上総利益率向上



決算ハイライト（販管費）

■ **Shopify等新規事業への
研究開発費、広告費増。**

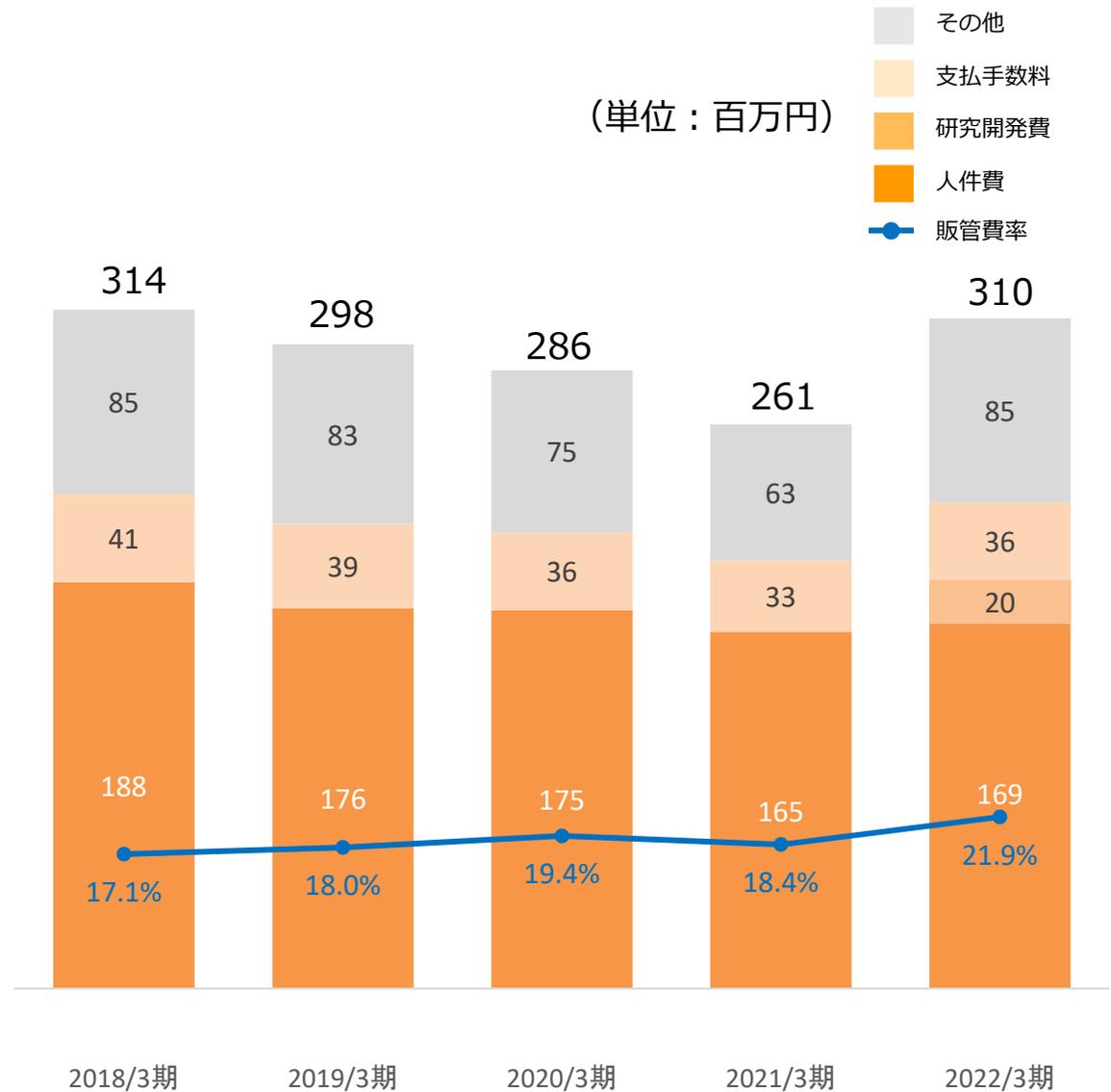
■ **人事関連施策、福利厚生費増。**

■ **利益増による外形標準課税増
（+10）**



販管費率増

（単位：百万円）



決算ハイライト（営業外収益、特別利益、純利益）

■ 子会社売却により特別利益計上605百万円。

■ 四半期純利益441百万円。

（単位：百万円）

営業利益	28	
営業外損益	1	
営業外収益	4	
営業外費用	3	
経常利益	28	
特別利益	605	関係会社売却益 605
税引前四半期純利益	634	
法人税等	192	
四半期純利益	441	

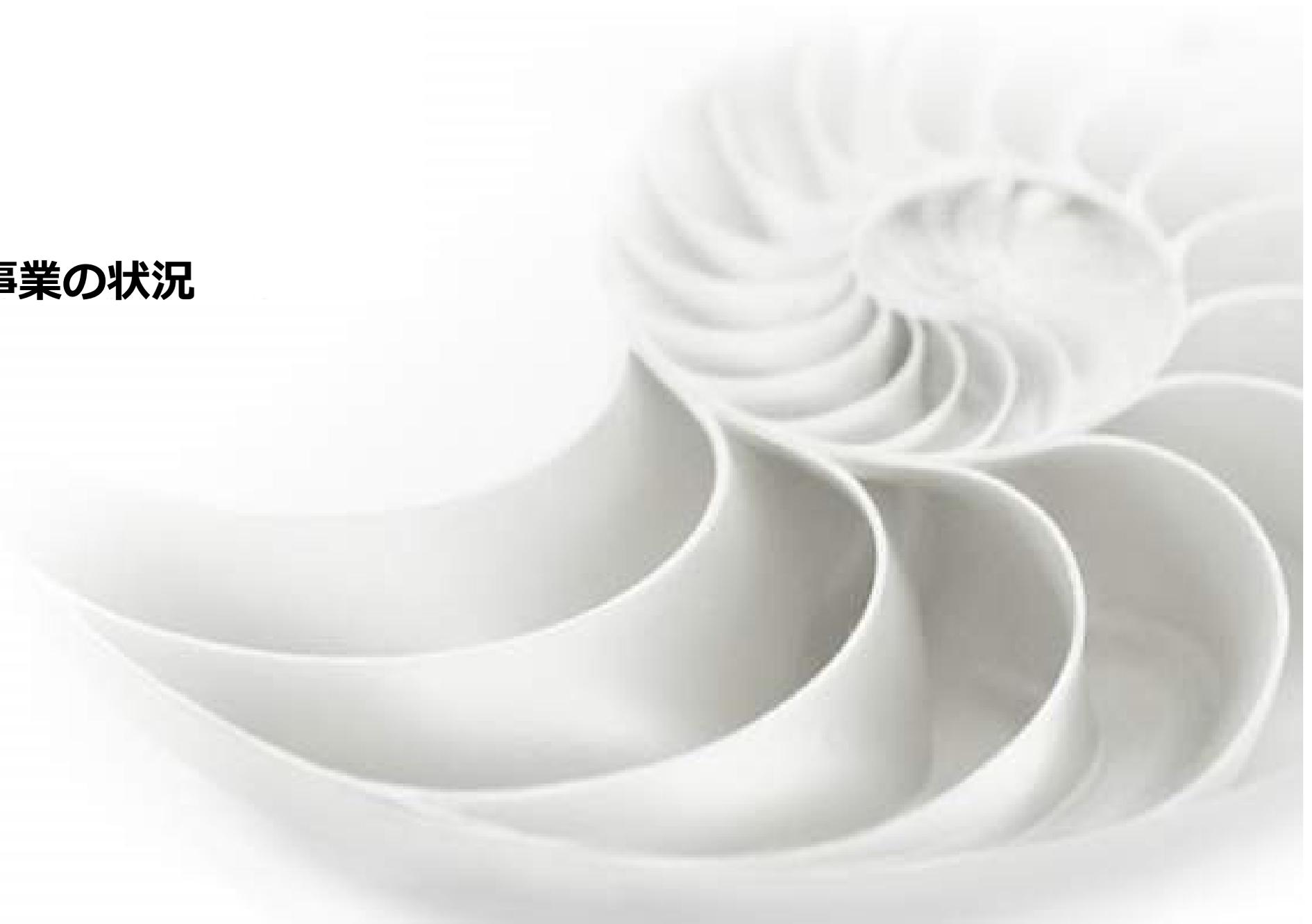
貸借対照表

(単位：百万円)

子会社売却による現預金増などにより、総資産増加。

	2020年 9月末	2021年 3月末	2021年 9月末	増減	摘要
資産の部					
流動資産	1,275	1,875	2,550	675	
現預金	683	1,074	1,940	866	子会社売却700等による増加
売上債権	425	681	415	-266	期末売掛金回収による減少
その他流動資産	168	120	193	73	仕掛品増
固定資産	541	441	250	-191	
有形固定資産	5	4	4	0	
無形固定資産	8	15	15	0	
投資その他資産	528	422	232	-190	子会社株式▲95 繰延税金資産▲88
資産合計	1,816	2,316	2,800	484	
負債の部					
流動負債	293	390	455	65	未払法人税等の増加
固定負債	12	10	10	0	
負債合計	306	390	455	65	
純資産合計					
資本金・資本剰余金	1,223	1,223	1,223	0	
利益剰余金	290	694	1,112	418	四半期純利益441 配当▲23
その他有価証券評価差額金	-2	0	0	0	
純資産合計	1,511	1,916	2,335	419	
負債純資産合計	1,816	2,316	2,800	484	

事業の状況

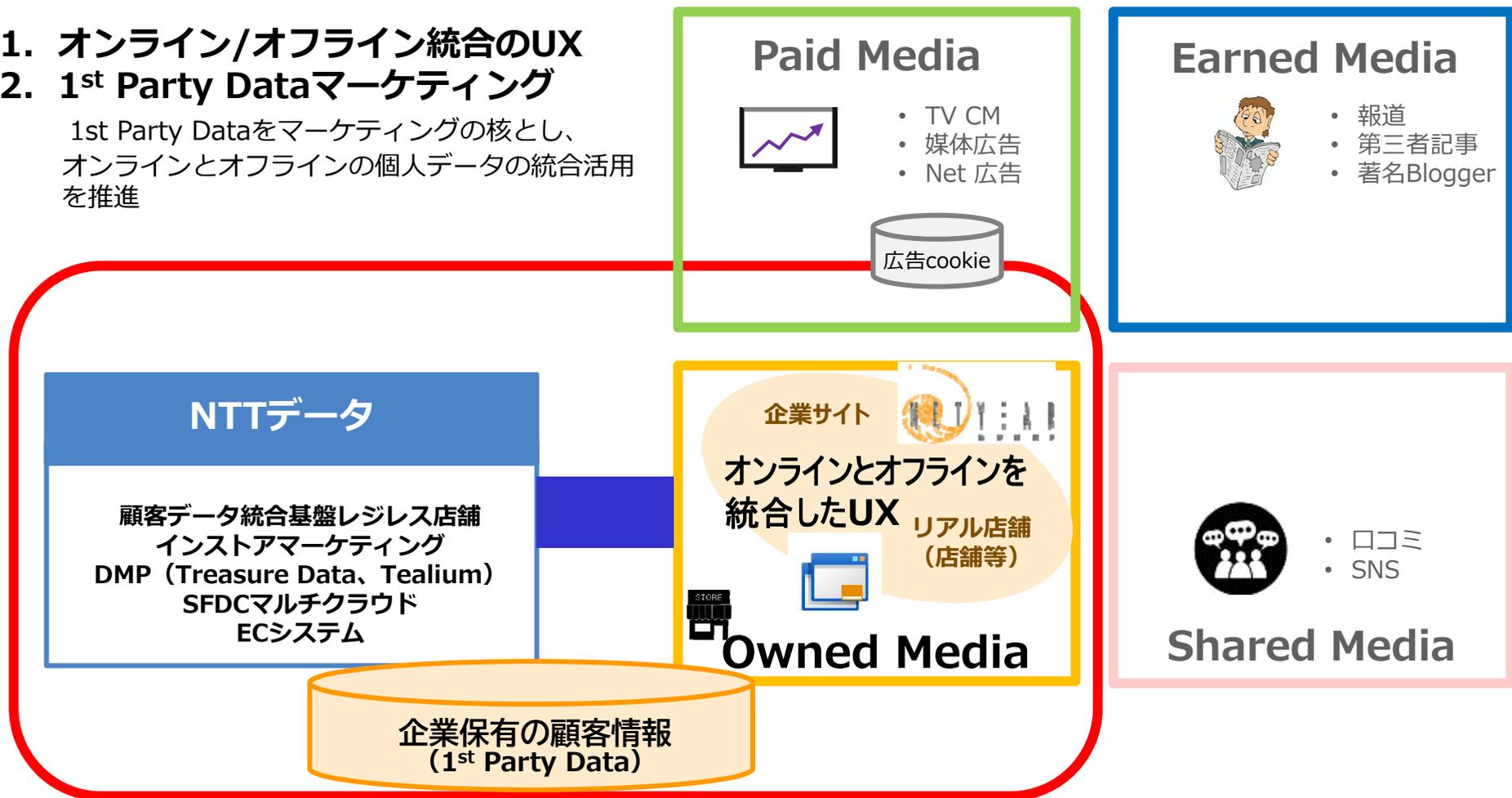


フォーカスする事業領域

デジタルマーケティング市場の変革の中で、オウンドメディアを中核にしたUX、マーケティングにフォーカス

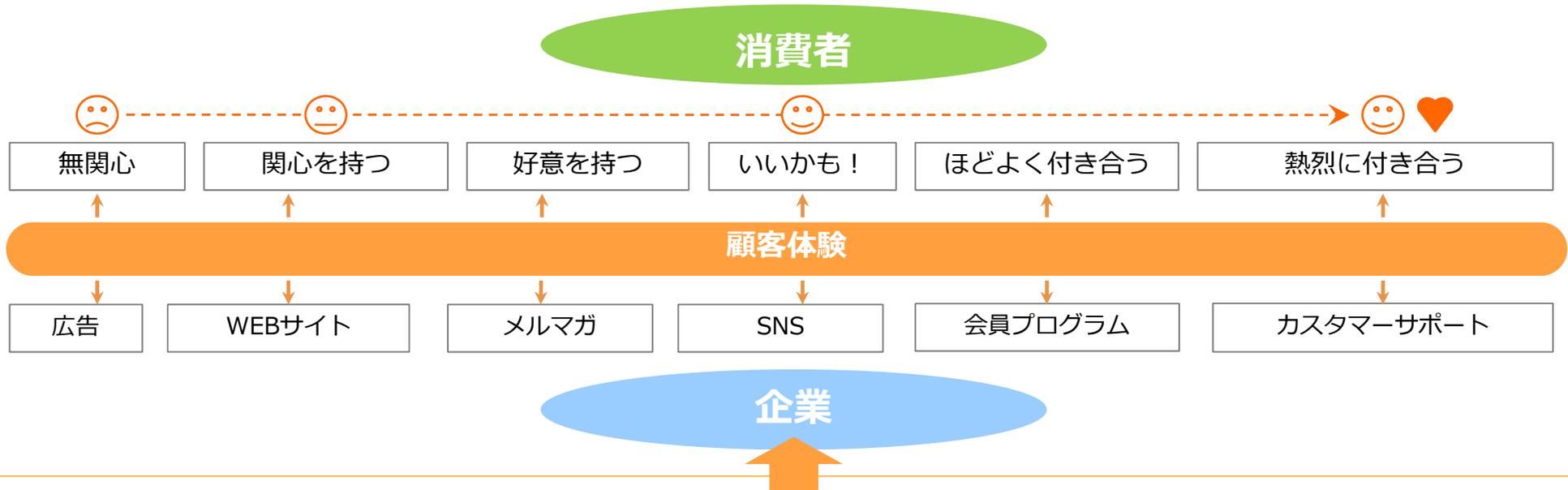
1. オンライン/オフライン統合のUX
2. 1st Party Dataマーケティング

1st Party Dataをマーケティングの核とし、オンラインとオフラインの個人データの統合活用を推進



ネットイヤーグループの基本戦略

■ ネットイヤーグループは理想の顧客体験の実現を通じ、企業と消費者の良い関係性を作ります。



顧客体験の変革を“Design”

企業と消費者を繋ぐ最良の顧客体験を設計

顧客体験の変革を“Build”

ユーザー体験を最も効果的に具現化するWEBサイト、モバイルアプリ、システム構築

顧客体験の変革を“Improvement”

実際の利用状況や効果を測定、継続的な改善を実施

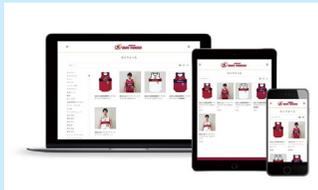
取り組み状況(1)

Shopifyの展開

- ①ストア構築 ②アプリ提供 ③オウンドメディア運営を事業の三本柱として展開。

ストア構築

既存事業とのシナジー



川崎ブレイブサン
ダース
「新オンライン
ショップ」支援



Shopifyアプリ提供サービス

資本集約型ビジネスへの挑戦



2021年度下半期以降順次リリース

オウンドメディア運営

ブランディング、リード獲得



Shopifyアプリを紹
介する新メディア
「Slash App」ス
タート

取り組み状況(2)

継続して収益を見込めるIMPROVEMENT領域の強化

KGI達成支援 “パフォーマンス最適化サービス” の伸張

「WEB広告」「SEO」「サイト改善」により
流入改善と内部改善。
オウンドメディアを活性化。

サービスの本格稼働から2年で15名体制へ

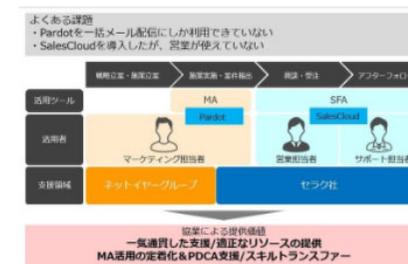
事例：
コンストラクション・イーシー・ドットコム様

データ分析、カスタマージャーニーの
策定、ABテストによる仮説検証などに
より、UI/UX改善、SEO、広告を改善。
資料請求の効率性が2.5倍に。



セラクとの協業によるMA領域強化

Salesforceの定着化・活用支援事業で豊富な実績を持つセラクと協業でSalesforce Pardotを軸としたB2B向けデジタルマーケティング支援の強化。



- ① MAツールの導入から活用支援までを一貫通貫で提供
- ② マーケティング人材不足の企業を補完する体制の提供
- ③ 活用の定着化&PDCA支援
- ④ スキルトランスファー

取り組み状況（3）

ソリューション事例紹介

明治大学様「UXワークショップ」 大学と学生の共創を支援

コロナ禍で学生や受験生とリアルなコミュニケーションができない中、オンラインで学生向けワークショップを開催。

当社が社会人向けに提供している「UX School」を学生向けにアレンジ

「受験生が“明治大学っていいな”と思える『学生プロジェクトページのコンテンツ』を考えよう!」をテーマに、大学と学生が共創する取り組みを支援しました。

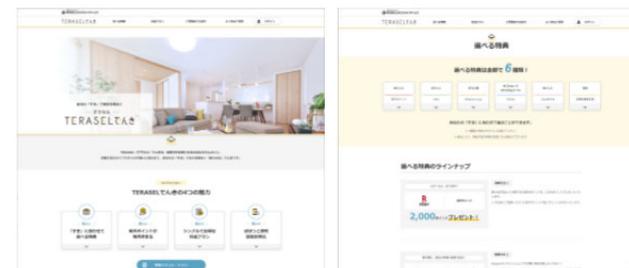


伊藤忠エネクス様 「TERASELでんき」を総合支援

Salesforce Marketing Cloud を用いて「TERASELでんき」のB2C向けオンライン販売の強化を支援。

商品認知→理解→比較検討→申込→契約→利用に至るまでのカスタマージャーニーマップをもとに、コミュニケーションプランを作成。

導入、運用まで一気通貫したサービスを提供。



今後の成長方針

■ 過年度課題であった事業基盤再構築に一定の目処がつき、これから事業再成長フェーズへ踏み出していきます。

～FY2019

FY2020～FY2021

FY2021～FY2022



Step3
社会への
価値提供

成長分野の拡大

- ・世の中に役に立つ**社会デザイン領域**ビジネス

Step2
事業成長

新たな事業機会創出

- ・DX/CXをシステムからプロフェッショナルサービスまでを統合して SaaS化
- ・EC/店舗連携などフィジカルとデジタルを一体化したCX開発
- ・資本集約ビジネスモデルへのチャレンジ

既存ビジネスの精緻化

- ・大規模案件対応
- ・横展開できる新サービス
- ・プロジェクトマネジメント力向上

Step 1
事業基盤
再構築

事業基盤の強化・変革

- ・プロジェクト品質改善
- ・コスト改善

業績予想、他



業績予想、配当予想

■ 期初予想から変動なし。

業績予想 (百万円)

	2021/03実績	2022/03 (予)	前期比
売上高	3,409	3,600	+5.6%
営業利益	140	140	-0.3%
経常利益	140	139	-0.9%
当期純利益	263	531	+101.1%

配当予想 3.25円

グロース市場へ申請

- 2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、新市場区分における「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを確認いたしました。
- それを受け、当社は、2022年4月4日の移行日に所属する新市場区分として「グロース市場」を選択し、その旨を東証に申請することについて8月25日付で取締役会決議いたしました。

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。

