



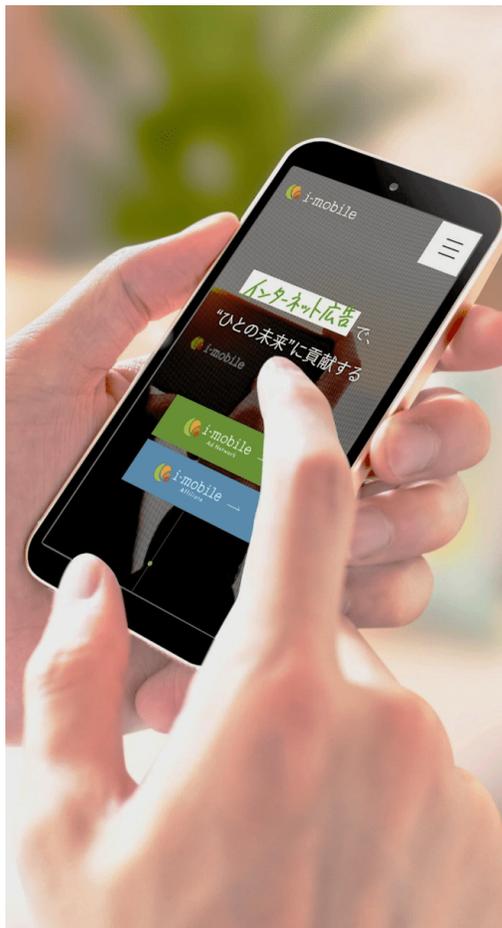
2026年7月期

第2四半期決算説明資料

株式会社アイモバイル
(東証プライム市場 6535)

2026年3月12日





Vision

Creating a Business for the Future

“ひとの未来”に貢献する事業を創造し続ける

- Mission

Enhancing User Experience with Internet Marketing

マーケティングで価値ある体験を提供し続ける

- Values

Smile × Growth × Team

笑顔 × 成長 × チーム

2026年7月期

第2四半期決算概要



エグゼクティブサマリー①

累計期間売上高は計画を達成し過去最高 / 第2四半期の営業利益計画を達成

 i-mobile
連結業績
(2026年2Q累計期間)

売上高	：	前期比	102.6%	計画比	100.2%
営業利益	：	前期比	76.8%	計画比	88.5%

売上高計画達成

市場環境の変化を踏まえた戦略投資および新サービスの上市が奏功

 ふるなび

販管費増で減益

第2四半期会計期間の利益計画は達成。第1四半期の寄附増加に伴う販促費増加に加え、前年の収益計上期ずれの影響もあり減益

 i-mobile


アプリ運営事業は堅調が続くも、アドネットワーク事業の不振が影響し減収減益
既存アセットを活用した新たな事業モデルの提供を開始。早期の収益化を目指す

エグゼクティブサマリー②

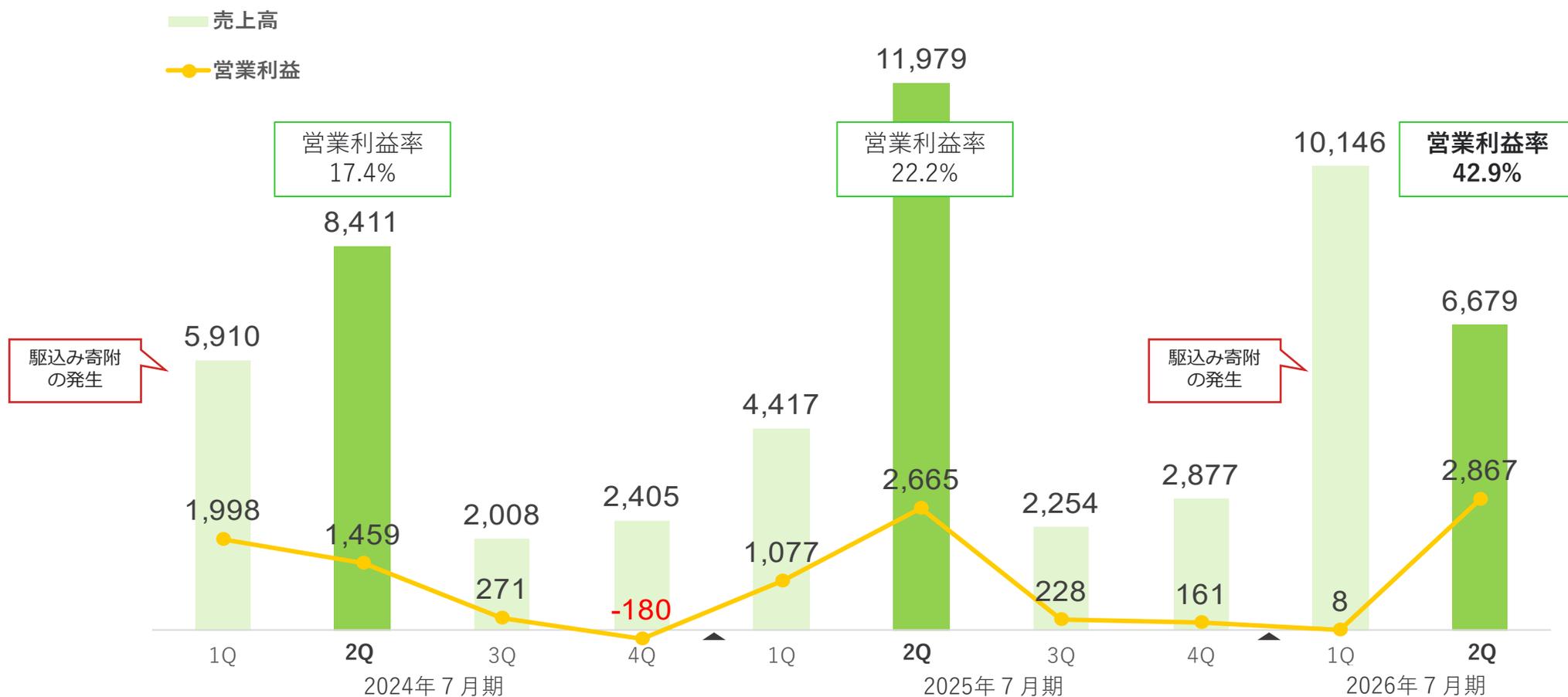
(単位：百万円)

		2025年7月期 2Q累計	2026年7月期 2Q累計	前期比	計画比
連結実績	売上高	16,397	16,826	102.6%	100.2%
	営業利益 (営業利益率)	3,742 (22.8%)	2,875 (17.1%)	76.8%	88.5%
	中間純利益※	2,561	2,028	79.2%	90.2%
コンシューマ 事業	売上高	15,133	15,606	103.1%	98.8%
	営業利益 (営業利益率)	3,736 (24.7%)	2,960 (19.0%)	79.2%	88.1%
インターネット 広告事業	売上高	1,243	1,178	94.8%	105.2%
	営業利益 (営業利益率)	77 (6.2%)	▲23 (-2.0%)	-	-

※ 本ページにおける「中間純利益」とは、「親会社株主に帰属する中間純利益」を示しております。

連結売上高及び営業利益推移

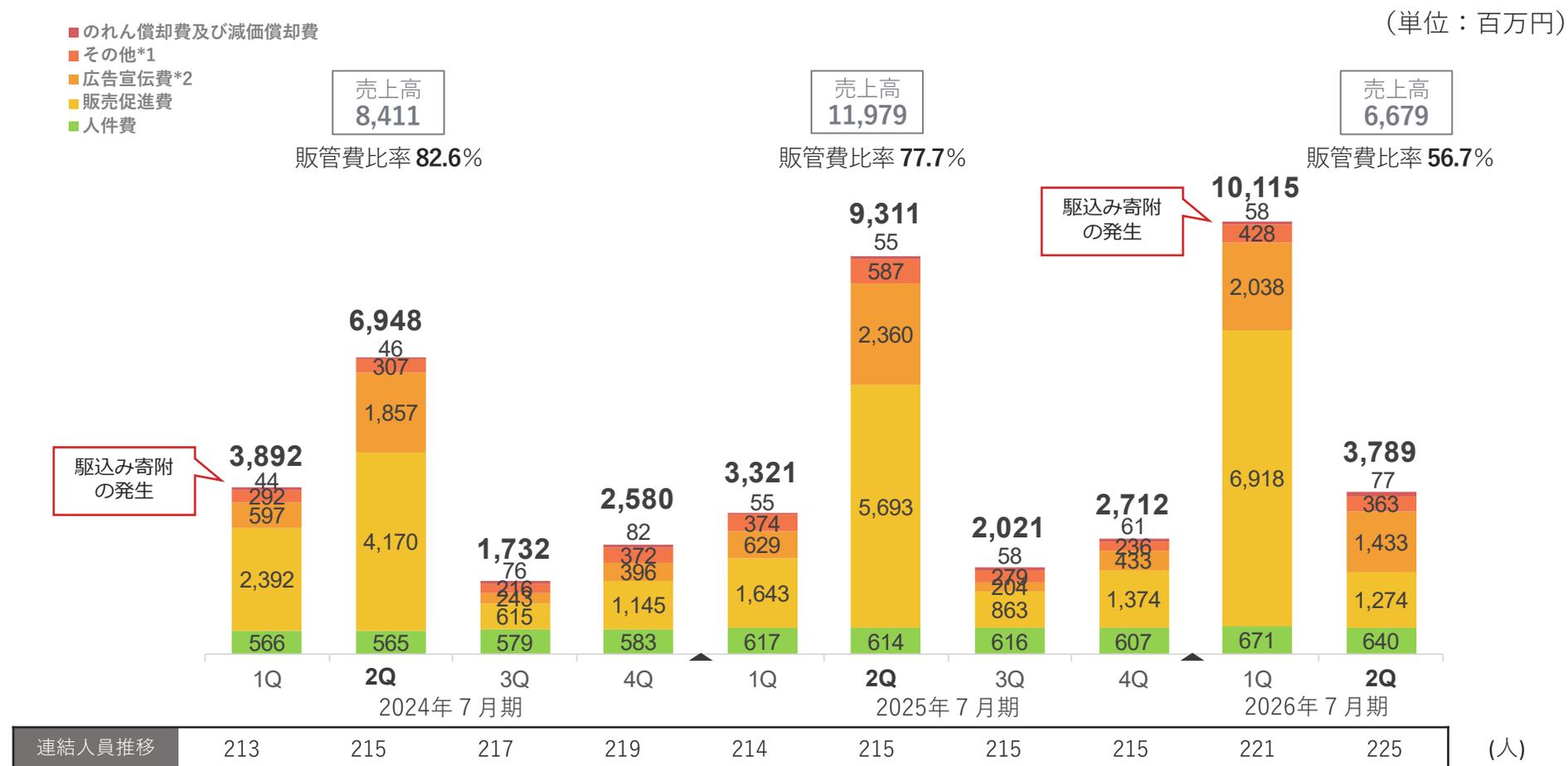
駆込み寄附の反動減により、前年同四半期比*で減収となるも、累計期間の売上高は前年を上回り着地
プロモーションコストの低下により営業利益率は大きく改善し、四半期会計期間で過去最高を達成



* 本ページの「前年同四半期比」は当年の第2四半期会計期間と前年の第2四半期会計期間を比較するものです。

連結販売費及び一般管理費推移

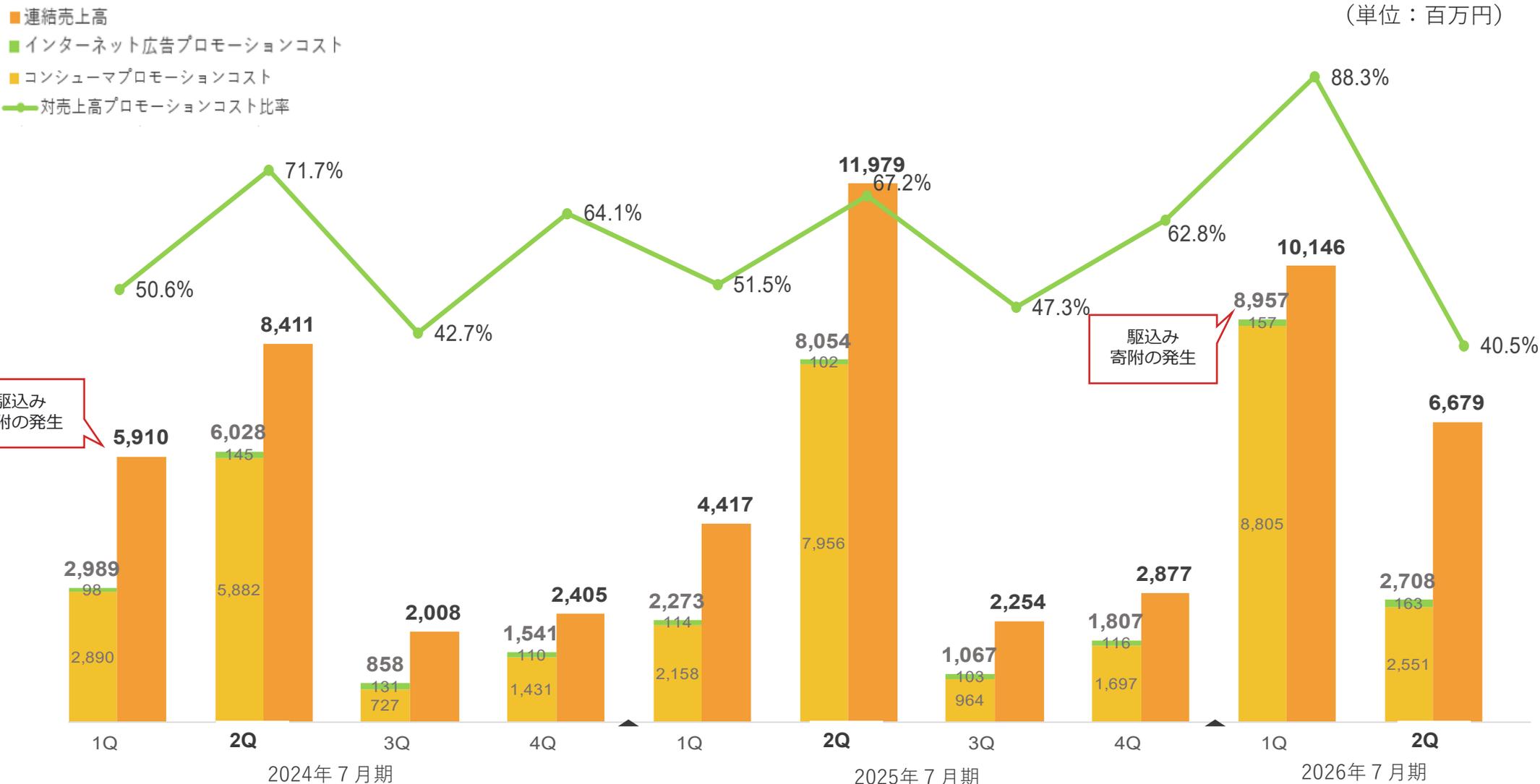
当会計期間はポイント関連費用の減少により売上高販管費比率が低下したものの、前四半期の販促費の増加やインターネット広告事業の収益基盤再構築費用、人的資本投資が影響し累計期間では前年比で増加



※1 主に通信費、支払手数料、決済手数料、地代家賃、旅費交通費等にて構成しております。

※2 広告宣伝費はTVCM費用を含んでおり、右記の期間で放映を実施しております。2024年7月期：1Q～2Q / 2025年7月期1Q～2Q、4Q / 2026年7月期1Q～2Q

プロモーションコスト(対売上高比率)の推移



■ プロモーションコストとは販売促進費と広告宣伝費の合計を示しております。

セグメント概況

コンシューマ事業



第2四半期の結果及び業績推移

2026年7月期 重点施策

競争優位性の早期確立

シェア20%の獲得で市場影響力の確保



1 制度改正を踏まえたマーケティング施策による顧客の獲得

市場環境の変化を踏まえたプロモーション施策と新サービスの投入による競争優位性の創出

2 ユーザー利便性向上によるロイヤルティ基盤の構築

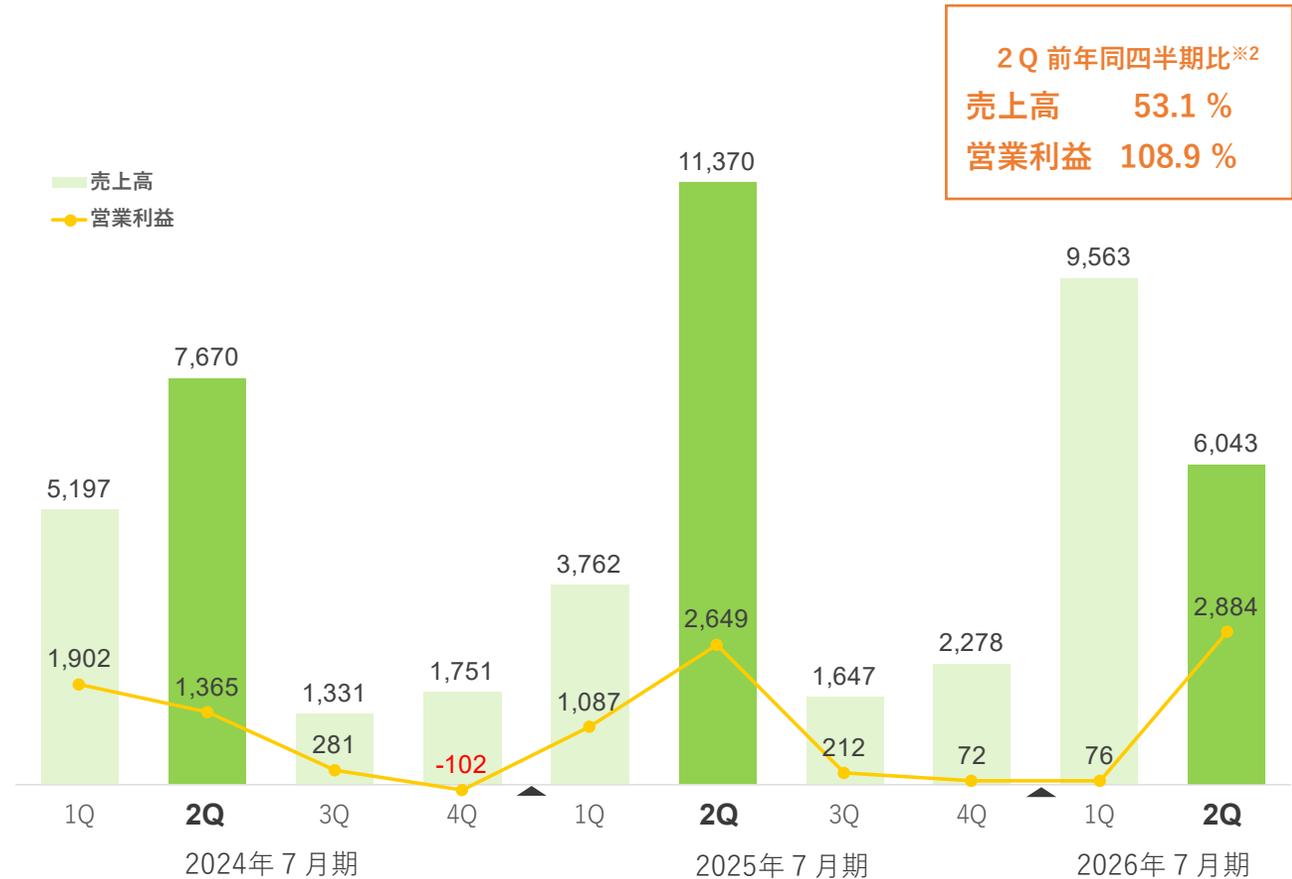
UI/UXの改善や新サービス導入により顧客満足度を高め、新規顧客の獲得と既存顧客の継続利用を促進

3 自治体との連携強化を通じた地方創生と持続的成長基盤の確立

ふるさと納税業務代行サービス※1の契約自治体数、カタログ、クラウドファンディングが順調に拡大

【売上高及び営業利益の推移】

(単位：百万円)

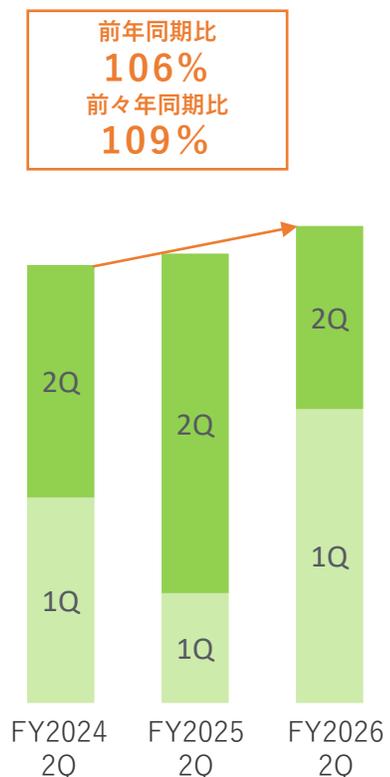


※1 ふるさと納税業務代行サービス：ポータルサイトへの掲載、配送管理、事業者及び寄附者対応など複雑なふるさと納税の運営業務を代行
 ※2 本ページの「前年同四半期比」は四半期会計期間を比較するものです。

ふるさと納税事業の成長推移

ふるなび

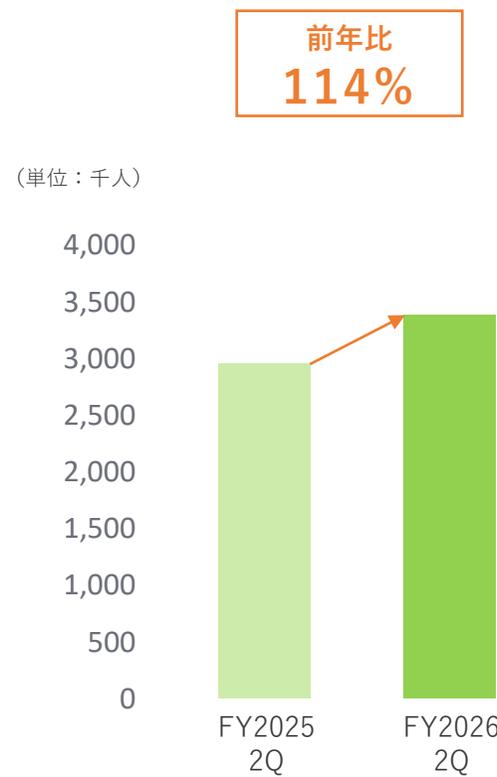
寄附受付件数の推移



契約自治体数の推移



会員数の推移

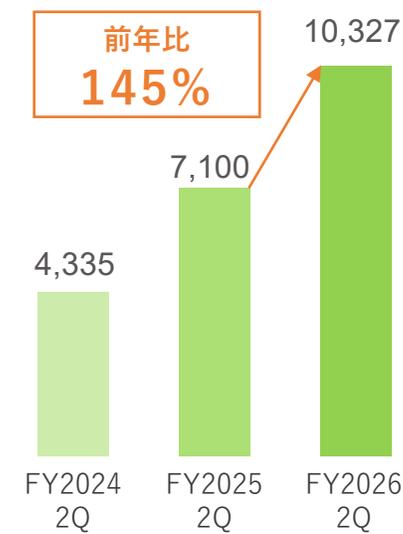


ふるなびトラベル

売上高 **96%**
(前年同期比)

税制改正に伴う高額寄附者の減少

提携施設数の推移



■ 本ページの「前年比」は、2026年1月末と2025年1月末の数値を比較、「前年同期比」は、2026年7月期第2四半期連結累計期間と2025年7月期第2四半期連結累計期間を比較するものです。

※ 環境省公表の「第四次環境基本計画」に基づく調査より、自治体総数は1,788として算出しております。尚、総務省公表の「令和7年度ふるさと納税に関する現況調査結果」より、令和6年度における寄附総額の99%を占める自治体のカバー率は94%です。

第2四半期の取り組み

「ふるなび」 TVCMが 「消費者を動かしたCM展開」 受賞



■CM総合研究所2025年度「消費者を動かしたCM展開」発表リリース

<https://www.cmdb.jp/media/20251210-153147-476.pdf>

旅 ふるなびトラベル 提携施設10,000件

人気観光地や東京23区の飲食店、宿泊施設などの提携施設や宿泊予約サイトの掲載施設が増加し、より使いやすいサイトになりました



旅 ふるなびトラベル予約 掲載施設1,000件突破！

2025年12月 新たな独自決済サービス 「ふるなびマネー」 開始

ふるなびマネーは前払式支払手段※として各種ふるなび関連サービスで利用できます



ふるなびカタログ 新たに25自治体掲載開始

掲載自治体数が379自治体と返礼品を後から選べる選択肢がさらに充実



ふるさと納税業務代行サービス 新たに4自治体と契約開始



「ふるなび」のノウハウを最大限に活用し、業務効率化、地域の魅力発信強化の支援が、宮崎県新富町、兵庫県香美町、京都府綾部市、岩手県北上市で新たにスタート

参照：PR TIMES アイモバイルプレスリリース一覧

※ 前払式支払手段とは、利用者が事前にお金を払い、その額面分を商品やサービスの購入に使える、資金決済法に基づく券面や電子的なデータのことで

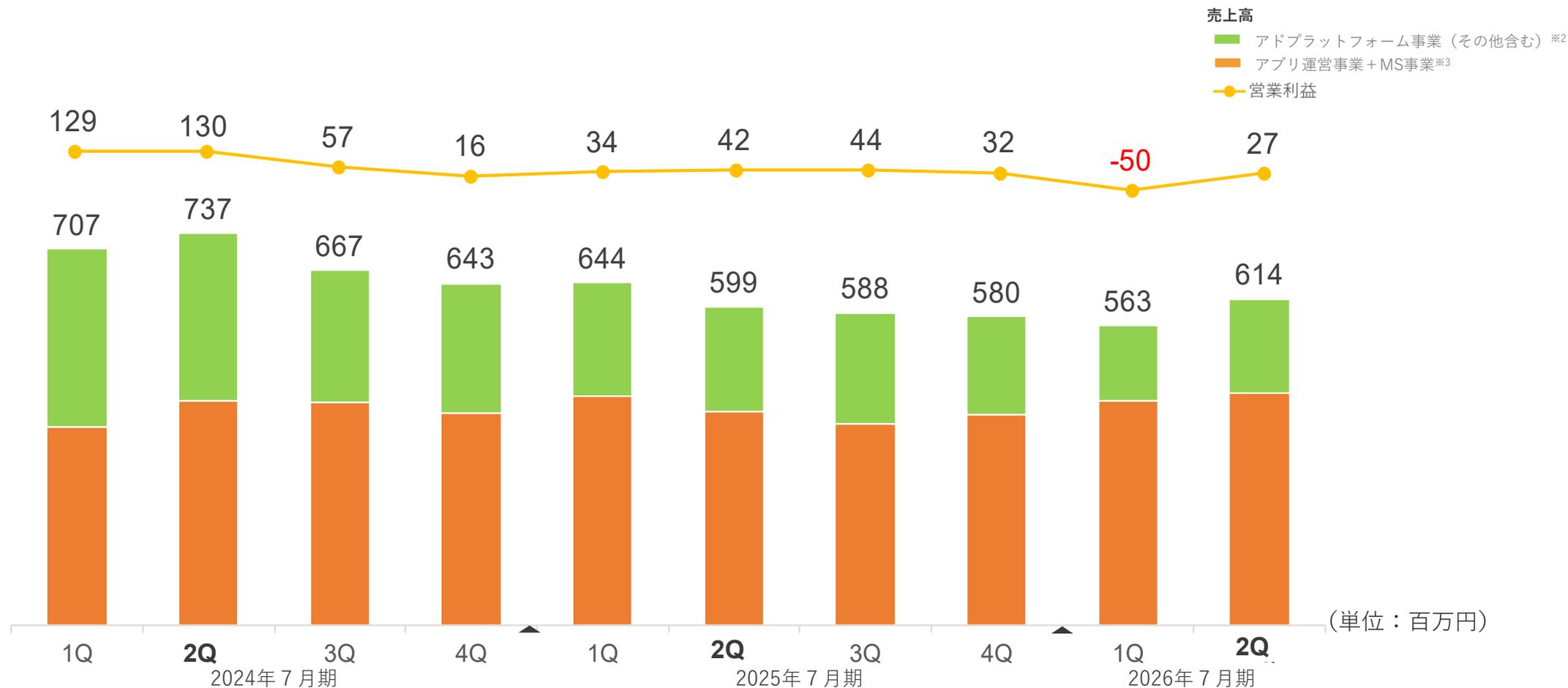
セグメント概況

インターネット広告事業



第2四半期の結果及び業績推移 ①

アプリ運営事業は堅調が続き、アドネットワーク事業※1は大手顧客の予算獲得で持ち直すも減収減益
既存事業の収益水準の維持を図りつつ、新たな事業モデルの早期収益化を通じた業績回復を目指す



※1 2026年2月1日付で、インターネット広告事業セグメントのアドネットワーク、インフルエンサーマーケティング、及びメディアソリューションの3事業を統合し、インターネットマーケティング事業へと再編いたしました

※2 メディアソリューション事業のうち、自社プラットフォームを利用した売上をアドプラットフォーム事業に組み替えて計算しております

※3 MS事業:メディアソリューション事業

第2四半期の結果及び業績推移 ②

1 アプリ運営事業

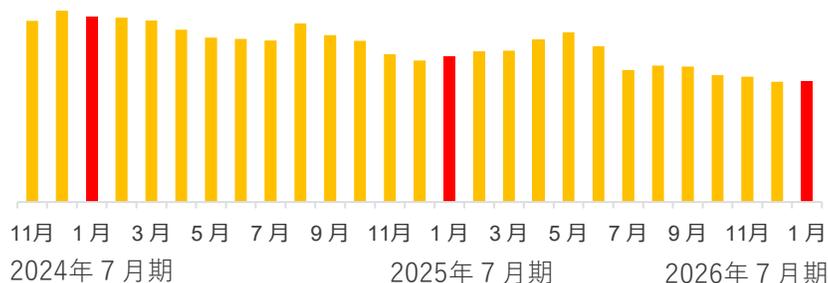
✓ 新たな収益モデルによる事業拡大

トリマ^{※1}との協業では新タイトルの投入による新規顧客の獲得に成功。海外市場開拓も堅調に進み、収益に寄与

✓ リテンション施策を実施

既存アプリにおける継続率や起動率を向上させる機能の実装や収益モデルの多角化による収益の回復を目指す

アクティブユーザー数(MAU^{※2})の動向



2 メディアソリューション事業

✓ アドネットワークOEMを本格展開

これまで培ったアドネットワーク運営のノウハウと基盤をOEMとしてWebサイトやアプリに提供。顧客のユーザー基盤と1st Party Dataを活用することで顧客の収益を最大化

imp^{※3}の動向



3 アドプラットフォーム事業 Action

✓ インフルエンサーマーケティング事業において、ブランド価値向上を包括的に支援する「ブランドレーダー^{※4}」に画像解析AIを活用したマーケティング支援ツール「ファンサーチ」を実装。既存事業の収益水準の回復と併せ収益基盤の強化を図る

※1 ジオテクノロジー株式会社が発行する移動距離や歩数に応じて「マイル」が貯まるポイ活アプリ

※2 MAU: Monthly Active Usersの略。月あたりのアクティブユーザー数で、グラフは各月末から月初にかけて起算した30日間の平均数値に基づく推移です。なお、トリマの数値は上記グラフに含んでおりません。

※3 2025年第4四半期より業績把握の明瞭向上を図るため、KPIを売上との相関性が高いimp（インプレッション）に変更しております。

※4 SNSマーケティング領域において、ステルスマーケティング規制への対応をサポートするなど、ブランド価値向上をサポートするツール

第2四半期の取り組み

■ 「アソビュー！」との独自アドプラットフォーム「アソビューAds」を共同で開発



アドネットワークOEMを国内最大級のレジャー予約サイト「アソビュー！」に提供開始
運用型広告プラットフォームを通じて「アソビュー！」の広告効果の最大化を実現

■ 「ブランドレーダー」の新機能「ファンサーチ」※1をリリース



独自のAI画像解析機能により、画像内のブランドロゴや利用シーンを精密に特定。ハッシュタグ等に現れない「真のファン」を可視化し、SNSマーケティング戦略の精度向上と成果の最大化を実現



【ファンサーチ解析イメージ】

■ 「トリマ」シリーズ第四弾、「トリマトリプルマッチ」をリリース

クリアするたびに「トリマ」のマイルが貯まる、世界旅行をテーマにしたポイ活×無料パズルゲームアプリをリリース



※1 特許出願中

参照：[PR TIMESアイモバイルプレスリリース一覧](#)

新規事業概況

グリーンエネルギー事業[※]



取り組みの進捗について

脱炭素社会をマーケティングとテクノロジーで推進し、地方創生を実現

■ 小売電気事業（株式会社ふるなび電力）で家庭向け電気料金メニューの契約受付  ふるなび電力

■ 太陽光発電所・系統用蓄電所^{※1}の建築状況

低圧・高圧を併せ、33か所の発電所が稼働中
 計画中の68施設が全て完成すると総発電容量は11MW^{※2}を超える



- 2025.12.01 当社33か所目の発電所（茨城県古河市・野立て型）売電開始
- 2025.11.12 家庭向け低圧電気料金メニュー「スマートプライスプラン」受付開始
- 2025.07.23 返礼品としてふるなび電力ポイントの提供を開始
- 2025.04.01 小売電気事業を担う、「株式会社ふるなび電力」を設立
- 2024.09.12 宮崎県新富町とのエネルギーマネジメント連携協定を締結
- 2024.06.13 丸紅新電力株式会社及び株式会社サンヴィレッジと協業開始
- 2023.02.17 三重県明和町との包括連携協定を締結
- 2021.12.23 みんな電力と業務提携し、返礼品として「電力ポイント」の提供を開始
- 2017.03.22 株式会社 Loop との資本業務提携
- 2016.05.31 当社発電所 1 か所目（茨城県小美玉市・野立て型）売電開始



ふるなび
EVチャージ

■ 地方自治体や宿泊施設などとの連携を活かしEV充電サービス「ふるなびEVチャージ」を展開中

※1 2025年11月系統用蓄電所連系済み
 ※2 一般家庭の3,300世帯分の電力に相当

2026年7月期
業績予想



2026年7月期 連結業績予想

ふるさと納税制度の改正を踏まえたマーケティング施策と収益多角化施策に加え、アプリ運営事業を含む広告事業のポートフォリオ再構築を進めることで、新たな収益基盤の強化と増収増益を目指す

(ご参考)

項目 (単位：百万円)	2025年7月期 ^{※2}	2026年7月期	前期比 ③ = ② / ①	2025年7月期 ^{※2}	前期比 ⑤ = ② / ④	
	通期実績 (新方式)	通期予想		通期実績 (従来方式)		
	①	②		④		
連結 業績	売上高	21,528	22,000	102.2%	21,002	104.7%
	営業利益 (営業利益率)	4,133 (19.2%)	4,500 (20.5%)	108.9%	3,613 (17.2%)	124.5%
	当期利益 ^{※1} (当期利益率)	2,957 (13.7%)	3,120 (14.2%)	105.5%	2,596 (12.4%)	120.2%

※1 本ページにおける「当期利益」とは、「親会社株主に帰属する当期純利益」を示しております。

※2 コンシューマ事業においては、自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しております。

2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。

2026年7月期 セグメント別 業績予想

ふるさと納税市場の継続的な成長を見込むなか、顧客ロイヤルティ向上施策により収益拡大を図る。広告事業では新市場開拓による収益機会の拡大と事業開発投資の継続で、収益基盤の再構築を進める
(ご参考)

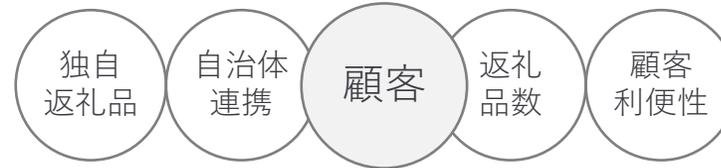
項目 (単位：百万円)	2025年7月期※			2026年7月期		
	通期実績 (新方式)	通期予想	前期比	通期実績 (従来方式)	前期比	
	①	②	③ = ② / ①	④	⑤ = ② / ④	
コンシューマ 事業	売上高	19,059	19,750	103.6%	18,532	106.6%
	営業利益 (営業利益率)	4,021 (21.1%)	4,600 (23.3%)	114.4%	3,501 (18.9%)	131.4%
インター ネット 広告事業	売上高	2,411	2,300	95.4%	2,411	95.4%
	営業利益 (営業利益率)	153 (6.4%)	60 (2.6%)	39.0%	153 (6.4%)	39.0%

■当社の発表資料におけるセグメントの営業利益はセグメント利益と表示している場合があります

※ コンシューマ事業においては、自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しておりました。2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。

長期的な収益基盤の最大化に向けた 競争優位性 の獲得

市場シェア20%の獲得が中期的な目標



制度改正を踏まえたマーケティング施策による顧客の獲得

- ユーザーの寄附意欲を喚起する施策による既存顧客の定着と潜在顧客の獲得



ユーザー利便性向上によるロイヤルティ基盤の構築

- 「ふるなびアプリ」や「ふるなびトラベル予約」などの機能強化
-  ふるなびトラベル、 ふるなびトラベル予約の提携施設拡大や電力など独自返礼品の強化

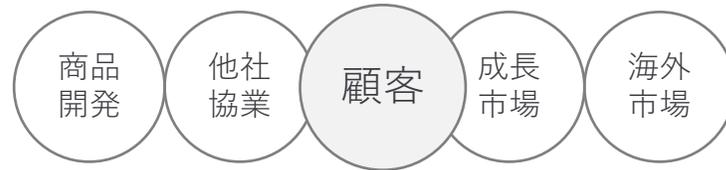


自治体との連携強化を通じた、地方創生と持続的成長基盤の確立

- 事務効率化や魅力発信強化を担う「ふるさと納税業務代行サービス」※の展開強化

2026年7月期 事業戦略(インターネット広告事業)

事業ポートフォリオの再構築と新規事業への成長投資を促進



アプリ運営事業；新市場や顧客層の開拓、収益モデルの拡大

- 海外市場や他社との協業による新市場開拓と新規顧客の獲得
- 既存「パズルde懸賞シリーズ」への機能追加などによる収益回復とLTV※¹の向上



ADPF※²事業；収益ポートフォリオの再構築

- アドネットワーク事業における広告商品の開発と収益基盤の再構築
- 広告主やインフルエンサーの収益力をあげる機能の開発投資と実装



MS事業；アセットを活用した新市場開拓による事業領域の拡大

※1 LTV：顧客生涯価値（Life Time Value）の略。顧客が利用開始から終了までの期間に、自社がその顧客から得られる利益を示す指標

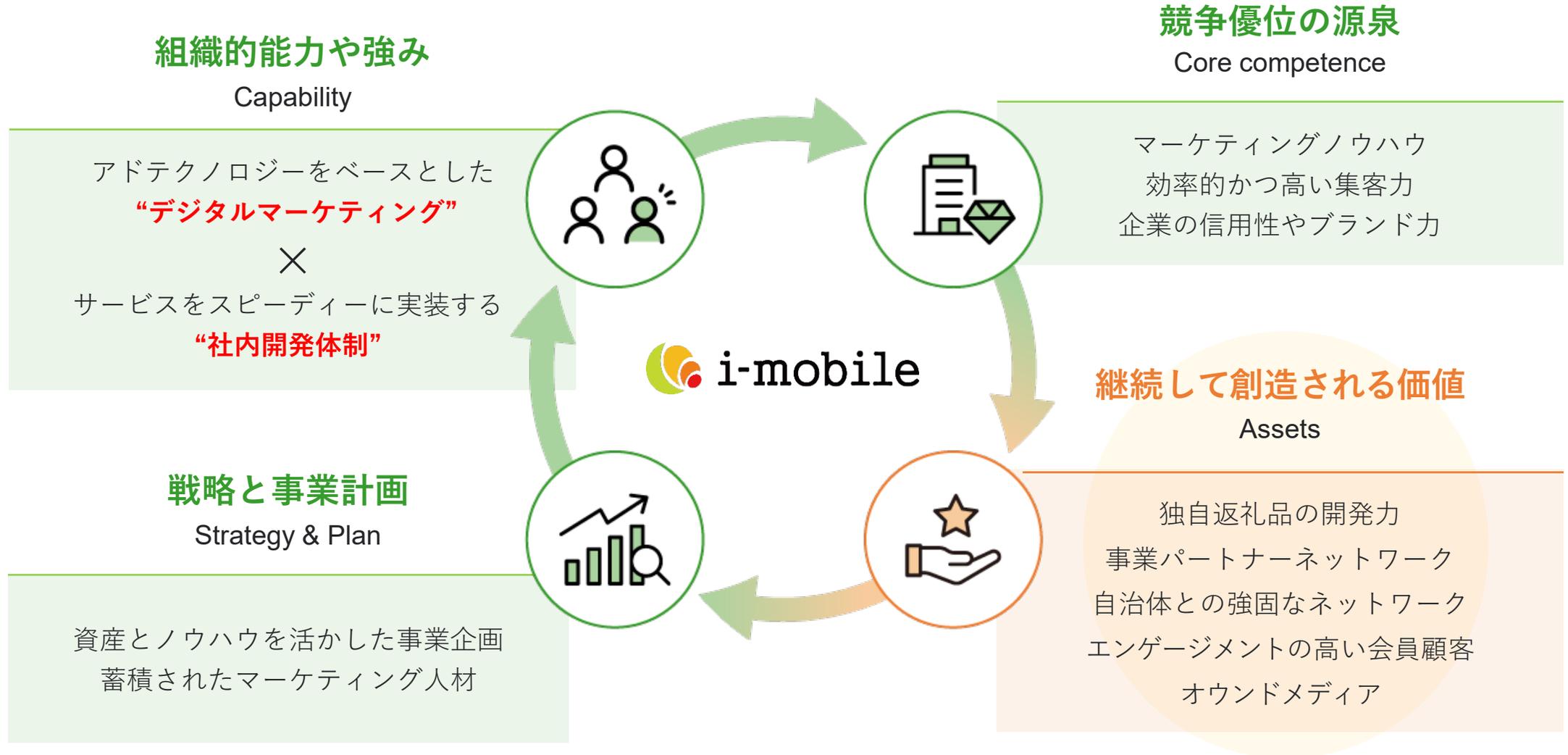
※2 ADPF：アドプラットフォームの略

2025年7月期～2027年7月期

新中期経営計画

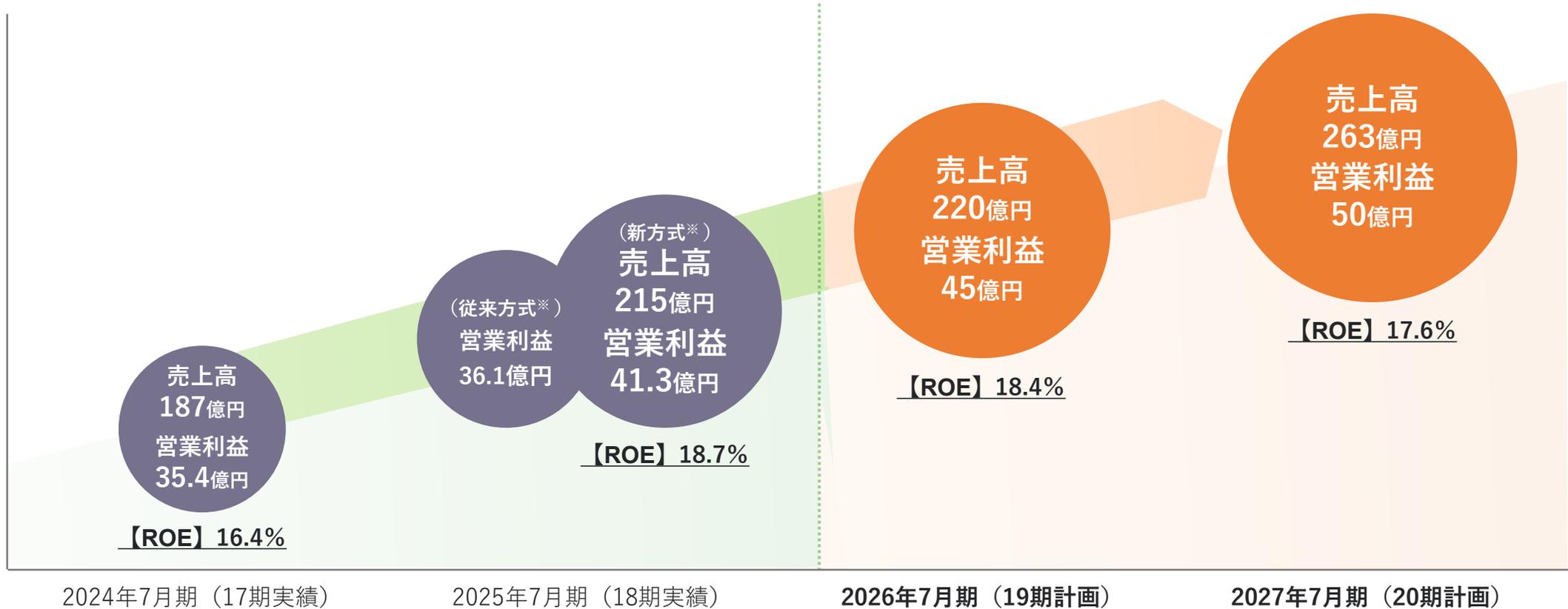


事業成長のループ



中期3か年計画 (2025年7月期－2027年7月期)

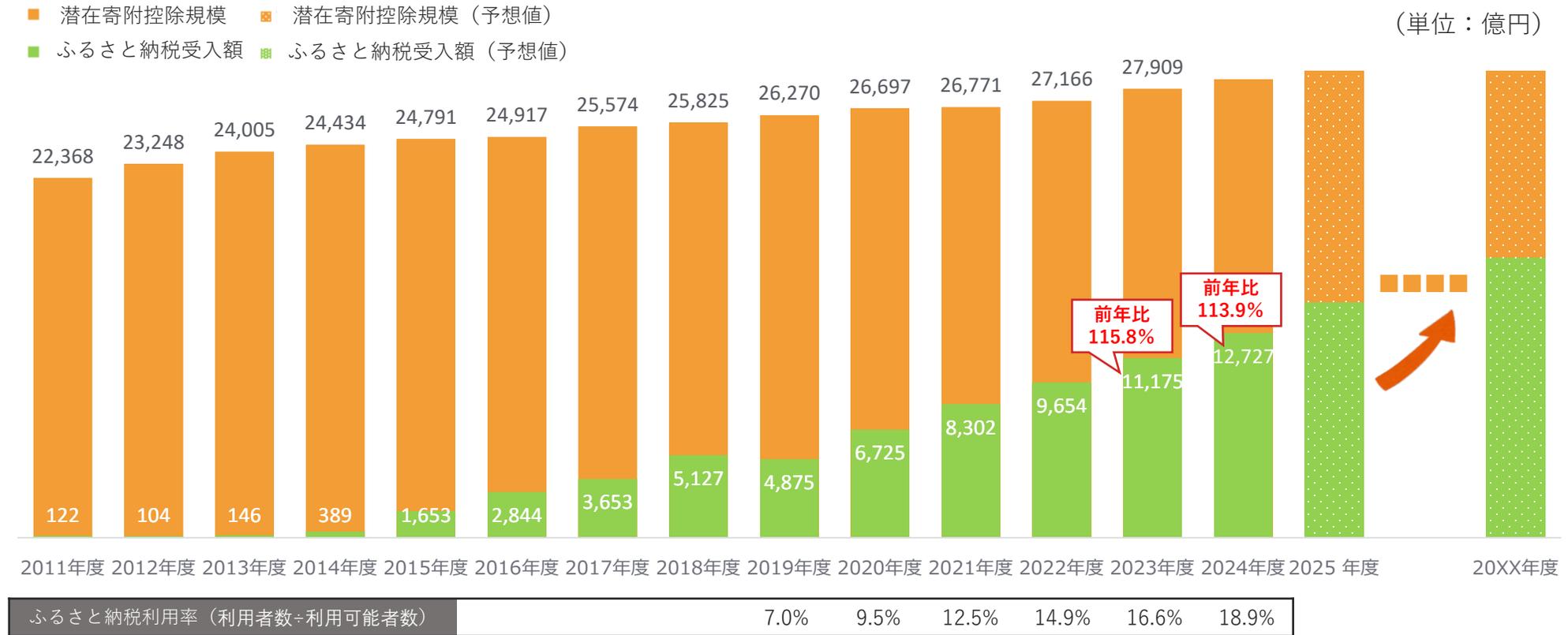
ふるさと納税事業を基盤収益とした、周辺事業や新規事業の拡大による成長



※ コンシューマ事業においては、これまで自治体による寄附申込の承認（受諾）の都度、収益計上を行っており、自治体の承認（受諾）時期によっては期ずれが発生しておりました。2025年7月期においては、自治体との契約変更等によりこれまで期末に翌月（翌期）へ期ずれしていた売上が当月（期中）に計上される特殊要因が発生しております。

市場動向(ふるさと納税市場の推移)

ふるさと納税受入額は順調に伸長。潜在寄附控除規模や利用率からみると市場の拡大余地は大きく※、制度の認知度の向上と安定化によって更なる拡大成長を見込む



■ 2011～2023年 潜在寄附控除規模は「総務省発刊：地方財政の状況」を参考に当社にて算出（個人住民税歳入額×20%）。
 ■ 2011～2024年 ふるさと納税受入額は「ふるさと納税に関する現況調査結果」 総務省 令和7年7月31日を参照。
 ■ ふるさと納税の利用率は「総務省発刊：各年度の課税における住民税控除額の実績等」及び「総務省発刊：各年度の市町村税課税状況等の調」を参考に当社にて算出。
 ※ これらの算出は市場規模と成長性を当社基準で概算しているものであり、統計数値とは異なる部分があります。

中期3か年事業戦略

中期戦略



ふるなび

“ふるなび” 事業LTVの向上

- 長期的な収益基盤の最大化に向けた競争優位性の獲得

戦略

ふるなび周辺事業成長への投資

- アセットを活用した新規事業の展開

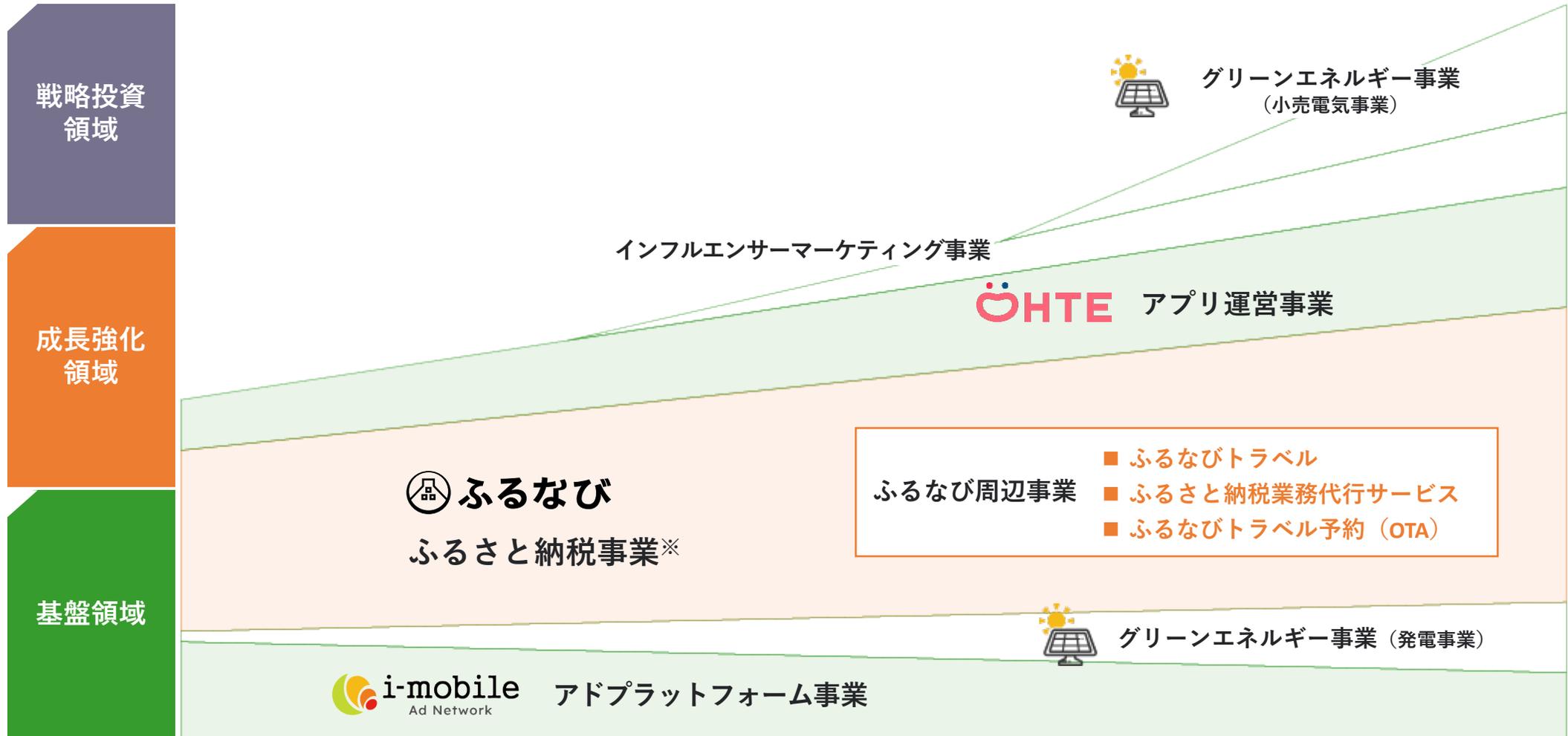
戦略

インターネット広告事業の再構築

- 新市場開拓とポートフォリオ再構成

中長期的成長曲線

安定した収益基盤の確保と新規事業投資による収益の多層化で成長を実現する



※ふるさと納税事業：ふるさと納税プラットフォームによる手数料収入

資本コストを意識した経営



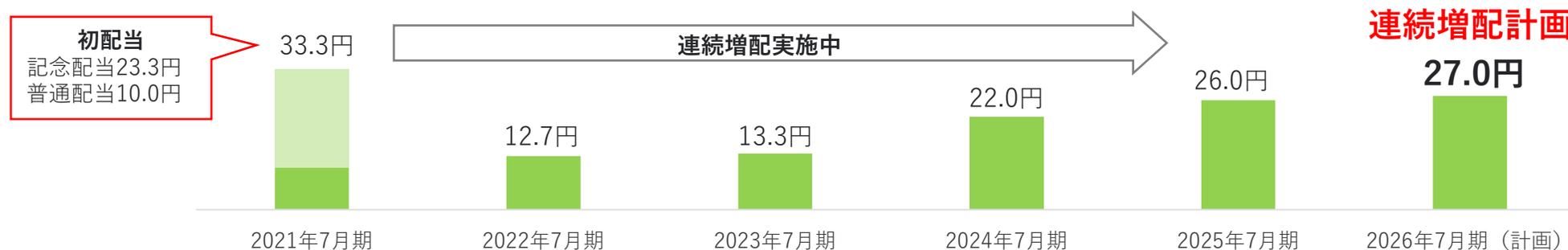
資本政策・株主還元方針

1. 資本政策の基本的な方針

- 当社は、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な**内部留保の確保**をしつつ、直接的な利益還元を配することにより投下資本効率（**ROE**）を高めると共に、事業の持続的成長による**株価上昇**を加えた「株式トータルリターンの実現」による中長期的な株主利益最大化を目指してまいります。

2. 株主還元方針

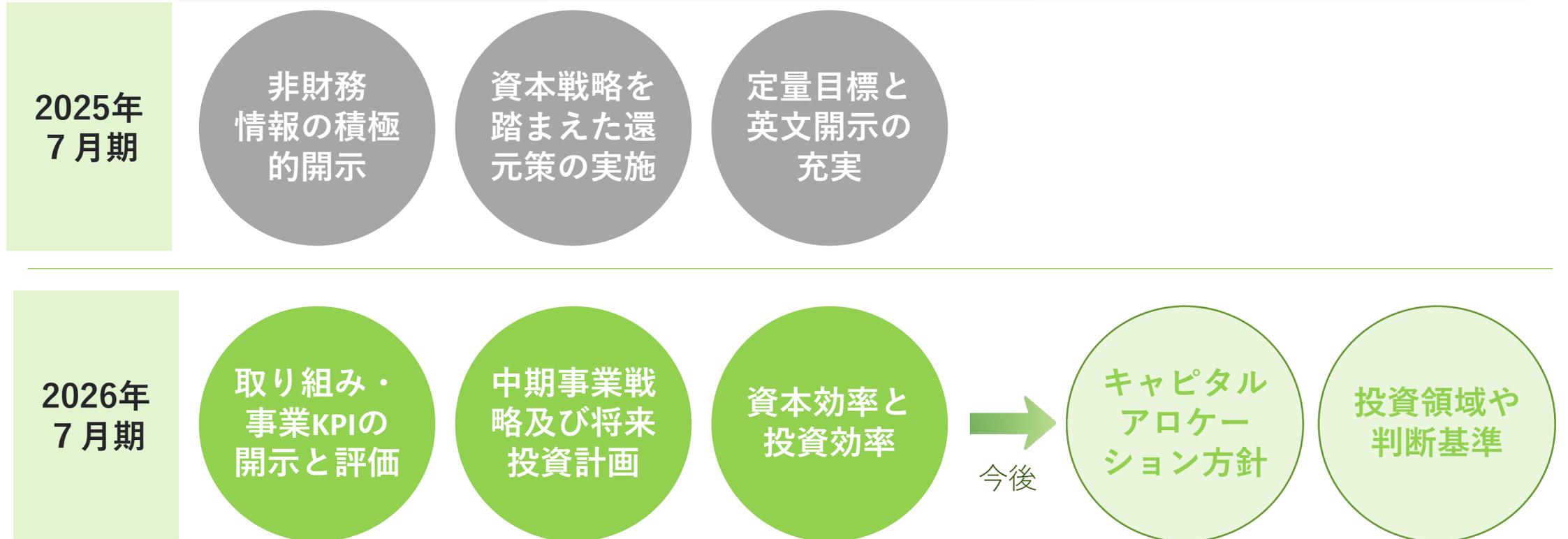
- 事業基盤の維持及び持続的な成長を実現するための原資を確保しつつ、業績推移や財務状況、内部留保等を総合的に勘案し、機動的な株主還元を実施してまいります。
- 具体的には、2024年7月期から2027年7月期までの4年間は**配当性向50%**を目安とした配当の実施に、株価水準や市場環境等に応じた機動的な自己株式の取得を加えた、**総還元**※による株主還元を実施してまいります。



資本コストを意識した経営 課題認識

投資家に当社の企業価値を的確にご理解いただけるよう、将来の成長期待の形成に資する開示を拡充します。また、中期事業戦略と併せ、資本コストを踏まえた経営を重点課題として取り組んでまいります

課題認識とアクション



IR・SRの活動基本方針

アイモバイルグループは、適時適切で公正な開示と建設的な対話を通じ、透明性の高い経営の推進と株主・投資家の皆様との信頼関係を構築することで、投資家の皆様の当社の企業価値への理解を深めます

	IR (Investor Relations)	SR (Shareholder Relations)
対象	主に、国内外の機関投資家、証券アナリスト及び各種金融機関など	主に、国内外の既存株主（個人株主・機関株主）、議決権行使助言会社及びカストディアンなど
目的	投資家の的確な理解の醸成を通じ、企業価値の持続的向上と適正な評価の獲得、また、流動性の確保と安定的かつ多様な投資家基盤を獲得	株主への適時・適切かつ正確な情報開示により、信頼を醸成し、企業の状況や魅力への理解を深めることで、安定的で最適な株主構成を維持・拡大
主な活動	<p>業績及び戦略、資本政策等経営戦略の理解の深化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対話機会（決算説明会、投資家等との面談） ・財務・非財務情報にかかる資料の開示 ・IRサイトやブログによる発信 ・投資家意向の経営へのフィードバック展開 	<p>ガバナンス、資本政策及び株主総会議案の趣旨に対する理解と支持の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対話機会（主要株主、助言会社などとの面談） ・総会・議決権に関する資料の開示 ・個人投資家向け説明会、株主通信などの発信 ・株主意向のガバナンス及び資本政策の経営へのフィードバック展開

参考資料(会社情報)



主要サービス一覧

「コンシューマ事業」と「インターネット広告事業」の2つの事業ポートフォリオを持ち、アセットの最適配分と相乗効果で、高い収益性と競争力をもって成長を実現する

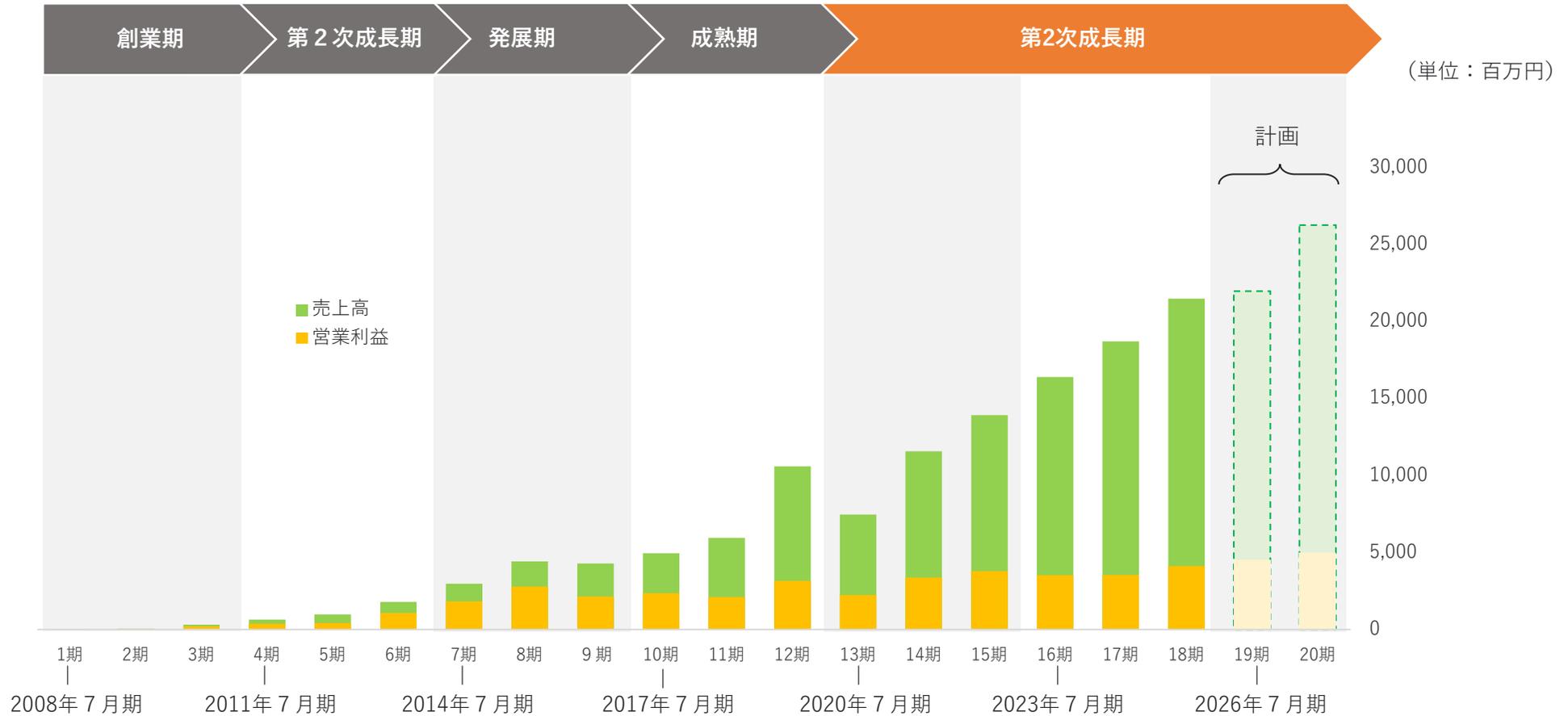
セグメント	事業	主なサービス内容	
コンシューマ事業	ふるさと納税事業	 ふるなび	ふるさと納税のポータルサイト
	ふるなび周辺事業	トラベル事業	 ふるなびトラベル 宿泊など、旅行で使えるオリジナル返礼品の提供
			 ふるなびトラベル予約 「ふるなびトラベルポイント」が使える宿泊予約サイト
	レストランPR事業	 ふるなび グルメポイント 「ふるなびグルメポイント」が使えるレストラン優待サービス	
	ポイントサービス事業	 たまるモール byふるなび 「ふるなび」会員向けのポイントサービス	
インターネット広告事業※1	アドプラットフォーム (ADPF) 事業	 i-mobile Ad Network	運用型広告(ディスプレイ・ネイティブ・動画)の提供
	インフルエンサーマーケティング事業※2	 i-mobile SNS Marketing Action  i-mobile Affiliate	インフルエンサーマーケティング及び成果報酬(アフィリエイト)型広告の提供
	メディアソリューション (MS) 事業	 i-mobile Media Solution	GCPPアプリスペシャリストとして、メディアの収益最大化のためのソリューションサービス
	アプリ運営事業	 OHTE シンプルダイエット	スマートフォン向けアプリの企画・開発・運営

※1 2026年2月1日付で、インターネット広告事業セグメントのアドネットワーク、インフルエンサーマーケティング、及びメディアソリューションの3事業を統合し、インターネットマーケティング事業へと再編いたしました

※2 2024年7月期より「アフィリエイト事業」の名称を「インフルエンサーマーケティング事業」に変更。なお、同事業には従来のアフィリエイト事業活動も含まれます。

業績推移と将来計画

アドネットワーク事業会社として創業し、その後もアセットを活かした多角的な事業ドメインの変更を加え順調に成長を継続。今後も積極投資により、更なる収益拡大を目指す



■ 金額はすべて新収益認識基準を適用したものとなっております。

ビジネスモデル：ふるさと納税事業「ふるなび」

「ふるなび」は、寄附者に自治体の返礼品や事業を紹介し支援を促すポータルサイト



ふるさと納税とは、自分の生まれ故郷はもちろん、お世話になった地域や、これから応援したい地域の力になりたいという思いを実現し、「ふるさと」へ貢献するための制度です。寄附による社会貢献はもとより、多くの自治体で寄附へのお礼として返礼品が用意されており、寄附者が好きに選べることも大きな魅力です。住所地へ納める住民税の一部を実質的に移転する効果がありますが、寄附金税制を活用しているため、法律上は、寄附とそれに伴う税額控除を組み合わせた仕組みとされています。

コンシューマ事業「ふるなび」関連サービス

オリジナルのサービス開発や返礼品の充実による「ユーザー利便性の向上」、ふるさと納税制度を利用した「社会課題の解決」の2つを軸に関連サービスを展開

ユーザー利便性の向上と制度認知の拡大

ふるなびトラベル

ふるなびトラベル予約

寄附で取得したポイントを、各地の宿泊施設等で利用できるふるなび「オリジナル返礼品」。ポイントを利用したシームレスな予約ができる「宿泊予約サイト」の運営。

*P*ふるなび *Premium*

ふるさと納税コンシェルジュサービス。高額納税者を対象とし、寄附プランの提案から申込みまで一括で代行。

ふるなびカタログ

寄附によって一旦ポイントに変えた後、好きなタイミングで返礼品と交換が可能。

ふるなび

社会課題の解決

ふるなびクラウドファンディング

目的から寄附先を選ぶクラウドファンディング型ふるさと納税。地域の課題解決のためのプロジェクトに直接寄附を行う。

ふるなび災害支援

災害支援用寄附の受付。災害発生時、ふるさと納税の制度を利用して復興のための資金を募る。

ふるさと納税 地方創生 協働ラボ

企業版ふるさと納税を起点にした、社会課題の解決と地方創生を目指す。

ふるさと納税ポータルサイト「ふるなび」

ふるなびの競争優位性

- 1 自治体との協働によるオリジナル返礼品の企画開発
 - 2 適時、即時に実施できる顧客ファーストの 프로모ーション戦略やサービス開発
-
- 3 祖業のデジタルマーケティングノウハウを活かした高い集客と成約率
 - 4 商品やサービスをスピーディーに開発・実装できる社内開発体制

サービス沿革

- 2014年 ふるさと納税専門サイト「ふるなび」オープン 
- 2015年 高額納税者向けふるさと納税代行サービス「ふるなびプレミアム」をリリース 
- 2017年 宿泊など、旅行で使えるオリジナル返礼品を提供する「ふるなびトラベル」をリリース 
- 2018年 ふるなび会員向けポイントサービス「たまるモール」をリリース 
- 2018年 寄附者の想いをよりダイレクトに届けられることができる「ふるなびクラウドファンディング」をリリース 
- 2019年 あとでゆっくり選べるポイント制ふるさと納税「ふるなびカタログ」をリリース 
- 2020年 地方の食材と都市部を結びつける飲食体験型返礼品「ふるなび美食体験」をリリース 
- 2021年 ふるさと納税で“電気代”が支払える！「電力ポイント」の取扱を開始 
- 2024年 寄附の申し込みや控除手続きがスムーズに「ふるなびアプリ」をリリース 
- 2025年 ふるさと納税と宿泊予約を一連の流れとして提供する「ふるなびトラベル予約」をリリース 

ふるなびの地域課題の解決と支援①

■ 企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）

企業が地方自治体の実施する「地域創生事業」に寄附をすると企業の法人関係税が控除される仕組みです。国家課題における地方が実施する事業や地域の課題解決を支援し、地方創生を活性化させる目的があります。

令和6年度寄附実績		
北海道	北海道	北海道創生総合戦略推進計画
福島県	福島県	企業版福島県復興創生応援事業
新潟県	三条市	三条市デジタル田園都市構想総合戦略推進計画
石川県	石川県	石川県成長戦略推進計画
長野県	佐久市	佐久市まち・ひと・しごと創生推進計画～「若い世代の希望をかなえ、選ばれるまち」を目指して～
愛知県	蒲郡市	蒲郡市まち・ひと・しごと創生推進計画
滋賀県	滋賀県	人口減少を見据えた未来へと幸せが続く滋賀計画
大阪府	泉佐野市	泉佐野市まち・ひと・しごと創生推進計画
島根県	島根県	「島根創生」を担う若者の人材育成プロジェクト
広島県	広島県	第2期「世界に誇れる『まち』広島」創生総合戦略の推進
香川県	香川県	「人生100年時代のフロンティア県・香川」実現推進計画
福岡県	大木町	第2期大木町まち・ひと・しごと創生推進計画
佐賀県	伊万里市	伊万里市まち・ひと・しごと創生推進計画
長崎県	松浦市	松浦市まち・ひと・しごと創生推進計画
宮崎県	宮崎県	宮崎県まち・ひと・しごと創生推進計画
宮崎県	新富町	新富町まち・ひと・しごと創生総合戦略事業

■ ふるさと納税地方創生協働ラボ

企業版ふるさと納税を活用した官民連携によるアプローチと、ふるさと納税を活用した個人のアプローチによる「社会課題の解決」と「地方創生支援」を実証します。



昨年引き続き、つくばみらい市と協働で「ひとり親家庭への支援事業」を実施

これまでにつくばみらい市で収穫された約65トンのお米を、延べ13,134世帯の東京のひとり親家庭にお届けしました。第4回目では、「支援を実感する機会」として、実際に届くお米の田植え&稲刈り体験も、返礼品として提供いたしました。



田植えの様子

ふるなびの地域課題の解決と支援②

ふるさと納税の経済効果は約1兆2千億円※1と推定され、地方自治体の財源となるだけでなく、地域産業を活性化させ地方創生につながる制度です。当社は事業を通じた社会課題解決への貢献としても、各種取り組みを実施しております

■ ふるなび災害支援 / 代理寄附

ふるなび 災害支援

「災害支援」は災害発生時に被災自治体へふるさと納税を活用して自治体へダイレクトに支援をすることができます。また、被災地の事務負担軽減や、迅速な対応を目的に、被災自治体に代わって他の自治体が寄附を受付けてくれるのが「代理寄附」です。ふるさと納税を通じた自治体同士の助け合いを当社は支援しております。

※ふるなび災害支援では、決済手数料を含め、自治体から一切の手数料をいただいております

【石川県（県庁）】令和6年能登半島地震 災害支援（代理：茨城県境町）

2024年の災害支援22,460件 (うち代理寄附13,442件)

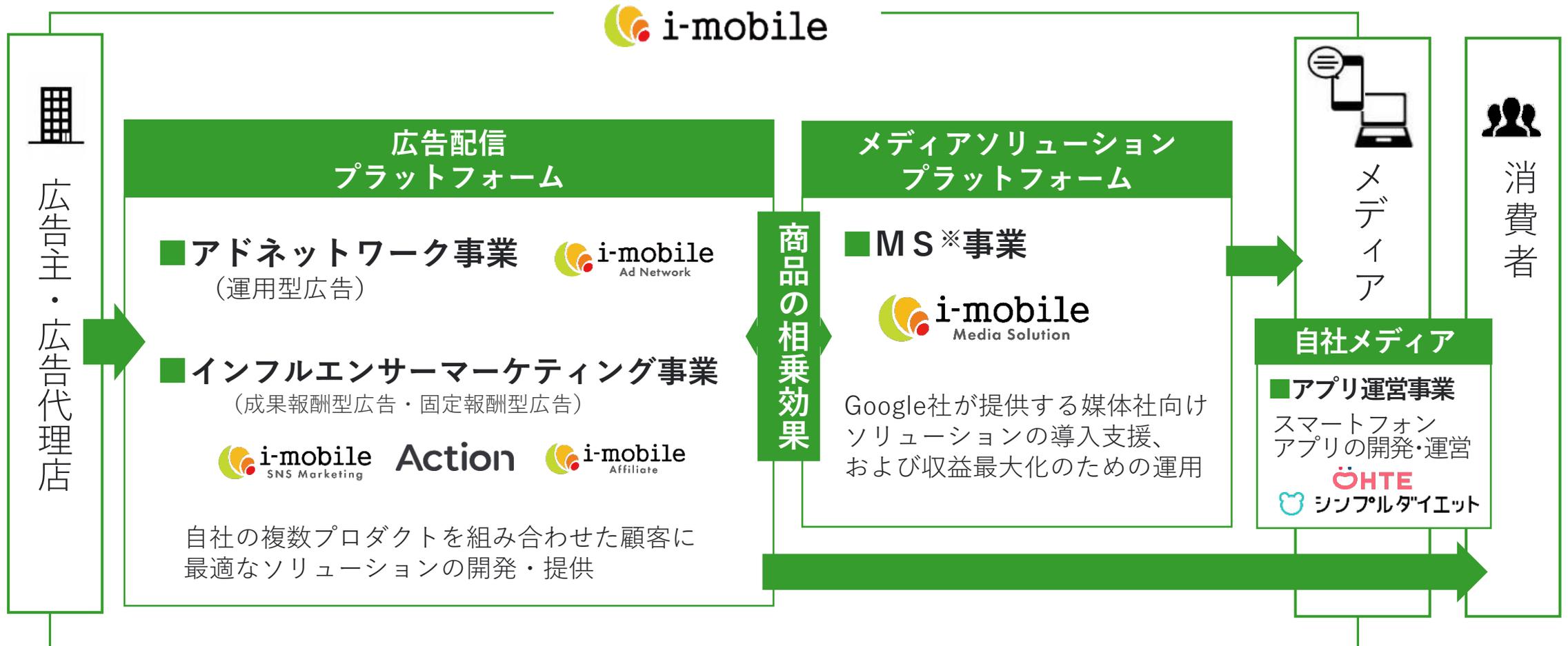
現在受付中の
災害支援実施先
(一例)

- ・ 令和6年1月能登半島地震（石川県）
- ・ 令和6年9月能登豪雨（石川県）
- ・ 令和7年埼玉県白岡市役所火災
- ・ 令和7年8月豪雨（秋田県・北海道・鹿児島県・熊本県）
- ・ [緊急] 令和7年9・10月豪雨（北海道・三重県・静岡県）

※1 株式会社ふるさと納税総合研究所、関西大学、桃山学院大学が分析した結果、約1兆2,221億500万円と推定されております。
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000043.000104918.html>

インターネット広告事業の事業領域

広告主とメディアを最適化し、広告効果・収益を最大化するための独自の広告配信プラットフォームを開発・提供。グループでアプリ運営事業を行う



※ MS:メディアソリューション

ビジネスモデル:アプリ運営事業 オーテ株式会社

高品質なパズルゲームと懸賞システムを融合したスマートフォンゲームアプリ「パズル de 懸賞」シリーズを提供。アイモバイル社の技術力を活かした商品（タイトル）開発とマーケティングマネジメント手法により自社メディアとしての広告収益拡大に成功



累計DL数

約2,000万回以上

※2026年1月末時点



グリーンエネルギー事業について

“ひとの未来”に向けた脱炭素社会の実現という社会課題に取り組む

強み
Strength

- 顧客基盤
- 自治体とのネットワーク
- 宿泊施設とのネットワーク
- 上場企業としての強固な財務基盤

 **発電事業**

- 営農型発電
- 野立て型発電
- オンサイトPPA

- 系統用蓄電池事業
- 小売電気事業
- オフサイトPPA事業
- 自治体支援事業※1

機会
Opportunity

- EV車市場の成長
- 再生可能エネルギーへのシフト※2
- 地方創生の機運

EV充電事業

- 充電設備の設置・運営



付帯事業

- EPC事業
- O & M事業
- 保険代理店事業

※1 グリーンエネルギーを使った地場産品製造や公共施設への電力の供給

ふるさと納税事業

- ポータルサイト運営
- 企業版ふるさと納税
- クラウドファンディング

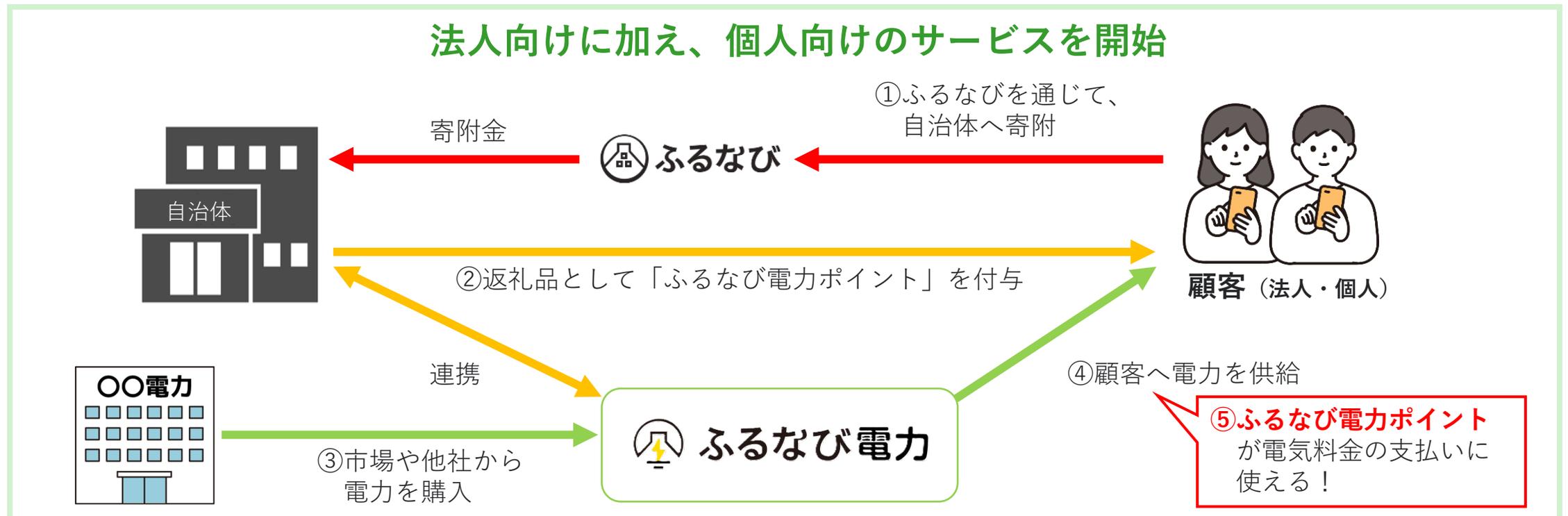
脱炭素社会をマーケティングとテクノロジーで推進し、地方創生を実現

※2 EV (BEV + PHEV) の市場成長と増加に伴う約5兆円と言われるガソリンスタンド市場のゲームチェンジの可能性と、政府が掲げる2030年度の温室効果ガス46%削減に向けた目標に伴い、約20兆円と言われる電力市場の構造変更を示しております。

子会社「ふるなび電力」を設立 小売電気事業へ本格参入

マーケティングノウハウと自治体とのネットワークを活かし、電力を通じて地方創生に貢献

- ✓ ふるさと納税での寄附により付与される、毎月の電気料金のお支払いに使える「ふるなび電力ポイント」
- ✓ 好きなタイミングで寄附ができ、有効期限がない「ふるなび電力ポイント」
- ✓ 再生可能エネルギー100%の電力で、持続可能な未来へ貢献



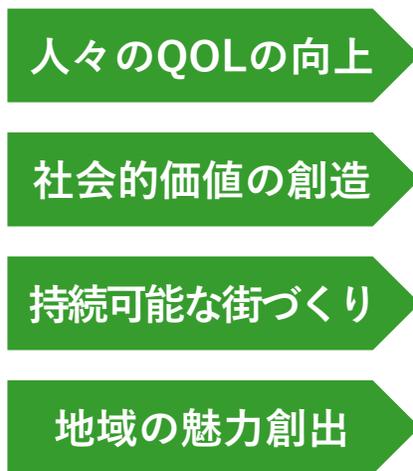
アイモバイルグループのサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

私たちは、グループビジョン「”ひとの未来”に貢献する事業を創造し続ける」の実現に向け、事業を始めとした企業活動を通じ、社会課題の解決に取り組み、全てのステークホルダーにとって魅力的な企業として、継続的な企業価値の向上を目指します

- (1) 社会課題の解決に資するビジネスの推進
- (2) 地域創生に向けた地方自治体やコミュニティと協働した活動支援
- (3) サステナビリティ推進に向けた社員への教育・啓発

4つのマテリアリティ (重要課題)



ふるさと納税事業「ふるなび」と「企業版ふるさと納税」を活用した活動支援を行っております

主要経営指標推移

I-1.連結業績推移^{※1}

(百万円)

I-2.セグメント別業績推移^{※3}

会計年度	2021/07	2022/07	2023/07	2024/07	2025/07
売上高	11,592	13,933	16,426	18,735	21,528
売上総利益	11,584	13,918	16,401	18,702	21,500
売上総利益率	99.9%	99.9%	99.8%	99.8%	99.9%
販売費及び一般管理費	8,202	10,125	12,875	15,153	17,367
売上販管費率	70.8%	72.7%	78.4%	80.9%	80.7%
営業利益	3,382	3,793	3,525	3,549	4,133
営業利益率	29.2%	27.2%	21.5%	18.9%	19.2%
経常利益	3,366	3,839	3,434	3,459	4,069
経常利益率	29.0%	27.6%	20.9%	18.5%	18.9%
当期利益 ^{※2}	2,299	2,678	2,404	2,420	2,957
当期利益率	19.8%	19.2%	14.6%	12.9%	13.7%
総資産	18,992	18,193	21,721	24,488	27,264
純資産	14,720	13,406	14,079	15,633	16,221
純有利子負債	▲ 15,422	▲ 14,268	▲ 16,218	▲ 18,602	▲ 20,496
自己資本比率	77.4%	73.3%	64.3%	63.3%	59.3%

会計年度		2021/07 ^{※4}	2022/07	2023/07	2024/07	2025/07
コンシューマ事業	売上高	7,708	9,916	13,285	15,950	19,059
	営業利益	1,974	2,495	2,976	3,446	4,021
	営業利益率	25.6%	25.2%	22.4%	21.6%	21.1%
インターネット広告事業	売上高	3,935	4,065	3,180	2,756	2,411
	営業利益	1,451	1,415	667	333	153
	営業利益率	36.9%	34.8%	21.0%	12.1%	6.4%

II.各指標の推移

会計年度	2021/07	2022/07	2023/07	2024/07	2025/07
ROE	16.5%	19.0%	17.6%	16.4%	18.7%
ROA	13.4%	14.4%	12.1%	10.5%	11.4%
EPS (円) ^{※5}	35.8	41.7	39.9	42.1	51.4

純有利子負債：有利子負債－現金及び現金同等物

ROE：当期利益／期首期末平均自己資本

ROA：当期利益／期首期末平均総資産

EPS：当期利益／期中平均発行済株式数

※1 金額はすべて新収益認識基準を適用したものとなっております。

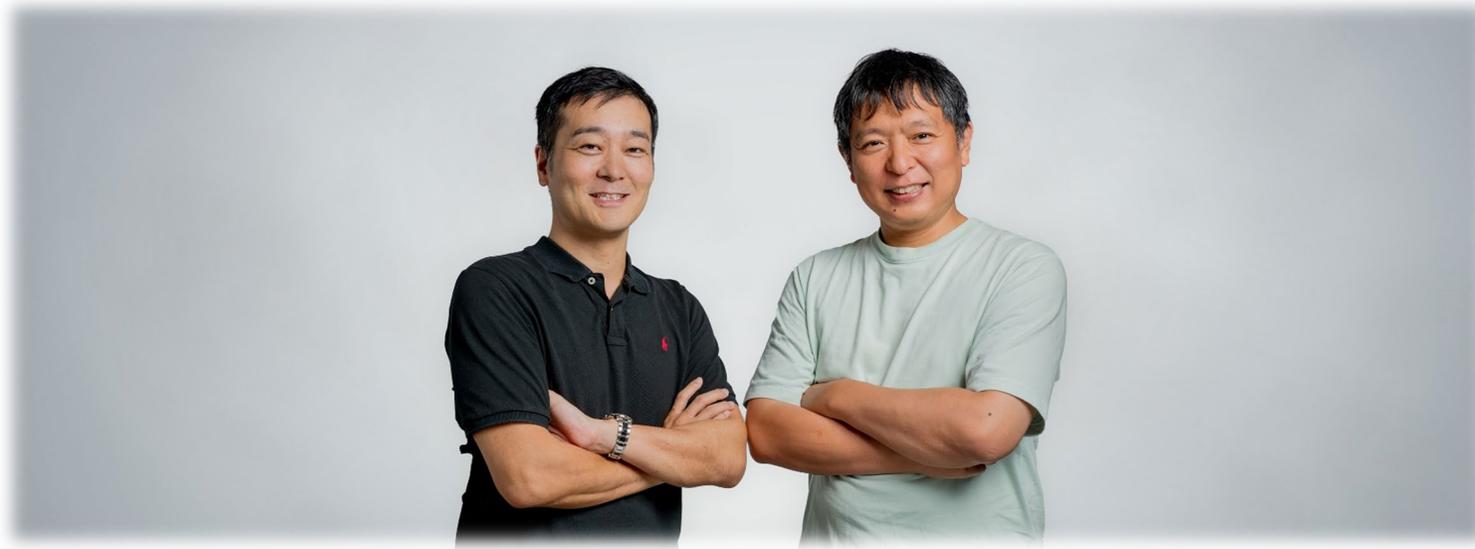
※2 本ページにおける「当期利益」とは、「親会社株主に帰属する当期純利益」を示しております。

※3 売上高及び営業利益はセグメント間取引等調整前の金額となっております。

※4 2022年7月期に配賦方法を見直しており、2021年7月期の営業利益は変更後の配賦方法に組み替えております。

※5 当資料におけるEPSは、株式分割の影響を考慮して記載しております。

創業経営者



代表取締役会長兼上席執行役員 田中 俊彦

1979年生まれ。情報通信系企業や広告代理店を経て、インターネットの市場の拡がりから次代を見据えて、モバイル事業の起業を企図。2007年に野口と当社を共同設立し代表取締役社長に就任。モバイルに特化したインターネット広告事業を展開し、国内最大級のアドネットワーク規模へと成長させた。卓越した先見性により事業の兆しをとらえ、ふるさと納税事業にも参入。現在も新たな事業を創出し続け、複数のプロジェクトを率いる。

代表取締役社長兼上席執行役員 野口 哲也

1974年生まれ。日本アイ・ビー・エム株式会社で基礎技術の研究、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社を経て、技術系の会社を起業。アドネットワーク事業の創業を志し、2007年に田中と当社を共同設立し取締役CTOに就任。技術のエキスパートとして、独自の広告配信システムを開発。その後も常に技術のトップとして徹底的な市場調査を基にしたシステムを開発し続ける。2017年に代表取締役社長就任。

会社概要

商号	株式会社アイモバイル
設立	2007年 8月 17日
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目26番20号 関電不動産渋谷ビル 8階
営業拠点	東京本社 関西オフィス
グループ事業内容	ふるさと納税事業 トラベル事業 レストランPR事業 ポイントサービス事業 インターネットマーケティング事業 (アドネットワーク事業、インフルエンサーマーケティング事業およびメディアソリューション事業) アプリ運営事業 等

資本金	152百万円 (2026年 1月末時点)
従業員数	連結 225名 (2026年 1月末時点)
代表者	代表取締役会長 兼 上席執行役員 田中 俊彦 代表取締役社長 兼 上席執行役員 野口 哲也
取締役	専務取締役 兼 上席執行役員 文田 康博 筆頭社外取締役 嶋 聡 社外取締役 崔 真淑 社外取締役(常勤監査等委員) 轟 幸夫 社外取締役(監査等委員) 石本 忠次 社外取締役(監査等委員) 高木 明
連結子会社	オーテ株式会社 (100%)

免責事項

- 本資料に記載した意見や予測は、資料作成現時点における当社の見解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。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承願います。本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

“ひとの未来”に貢献する事業を創造し続ける 

