

2022年12月期 第2四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6026

The logo for GMO TECH, featuring the letters "GMO" in a bold, blue, sans-serif font, followed by "TECH" in a lighter blue, sans-serif font.

代表取締役社長CEO 鈴木 明人

2022年8月4日

1. 結論と要約
2. 2022年2Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

決算サマリ（連結）

集客支援事業のアフィリエイトサービスが
引き続きの好調により、大幅進捗

（単位：百万円）

	2021年/ 2Q	2022年/ 2Q	対前年 同期差額
売上高	2,091	2,484	+393
営業利益	83	223	+140
経常利益	80	224	+144
親会社株主に帰 属する当期純利	25	▲204	—

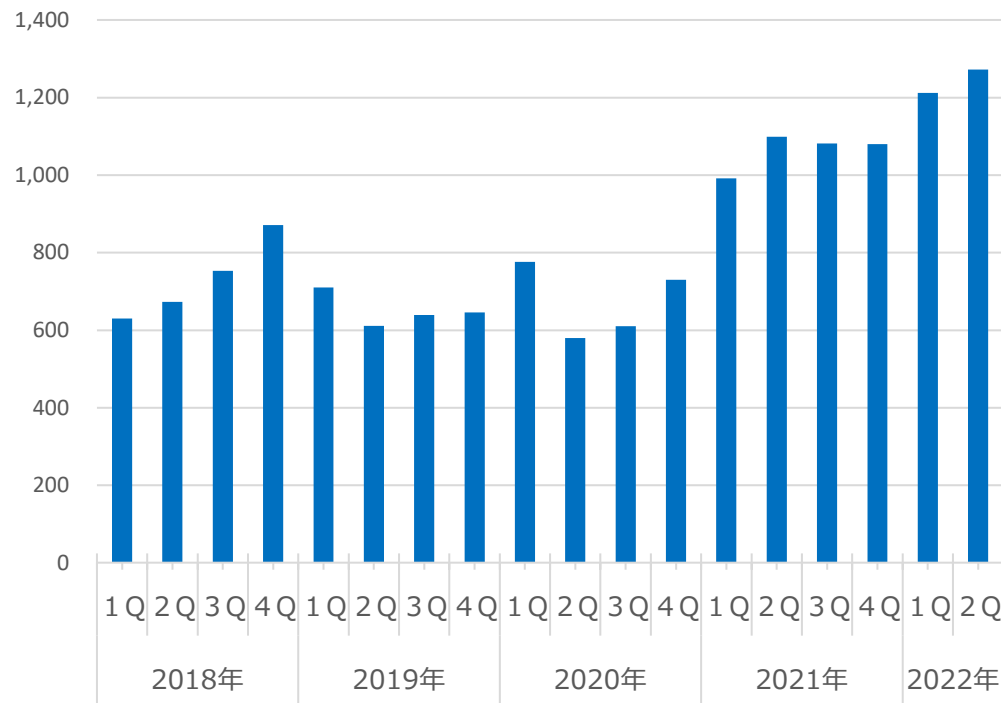
売上高・営業利益推移（連結）

売上高：アフィリエイトサービスの順調な進捗

利益：集客支援サービスでの伸長と生産性向上

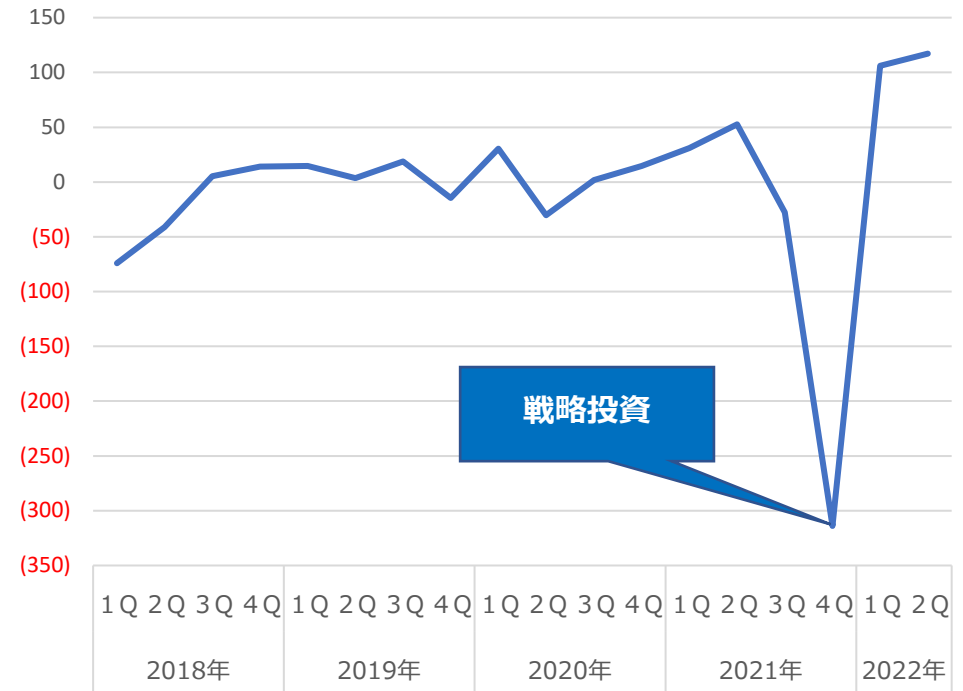
四半期売上高推移

単位：百万円



四半期営業利益推移

単位：百万円



1. 結論と要約
2. 2022年2Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

貸借対照表サマリ (連結)

新収益認識基準の採用及び減損損失により債務超過→増資により解消予定

(単位：百万円)

	2021年/ 12月末	2022年/ 2Q	増減(%)
流動資産	1,234	1,512	23%
（現金預金）	591	635	7%
固定資産	489	210	-57%
資産合計	1,723	1,721	-0.1%
流動負債	1,137	1,645	45%
固定負債	102	143	40%
負債合計	1,239	1,788	44%
純資産	484	▲67	-114%
自己資本 （うち利益剰余金）	476(31)	▲74(▲518)	-
（自己資本比率）	28%	▲4%	
負債純資産合計	1,723	1,721	-0.1%

損益計算書サマリ (連結)

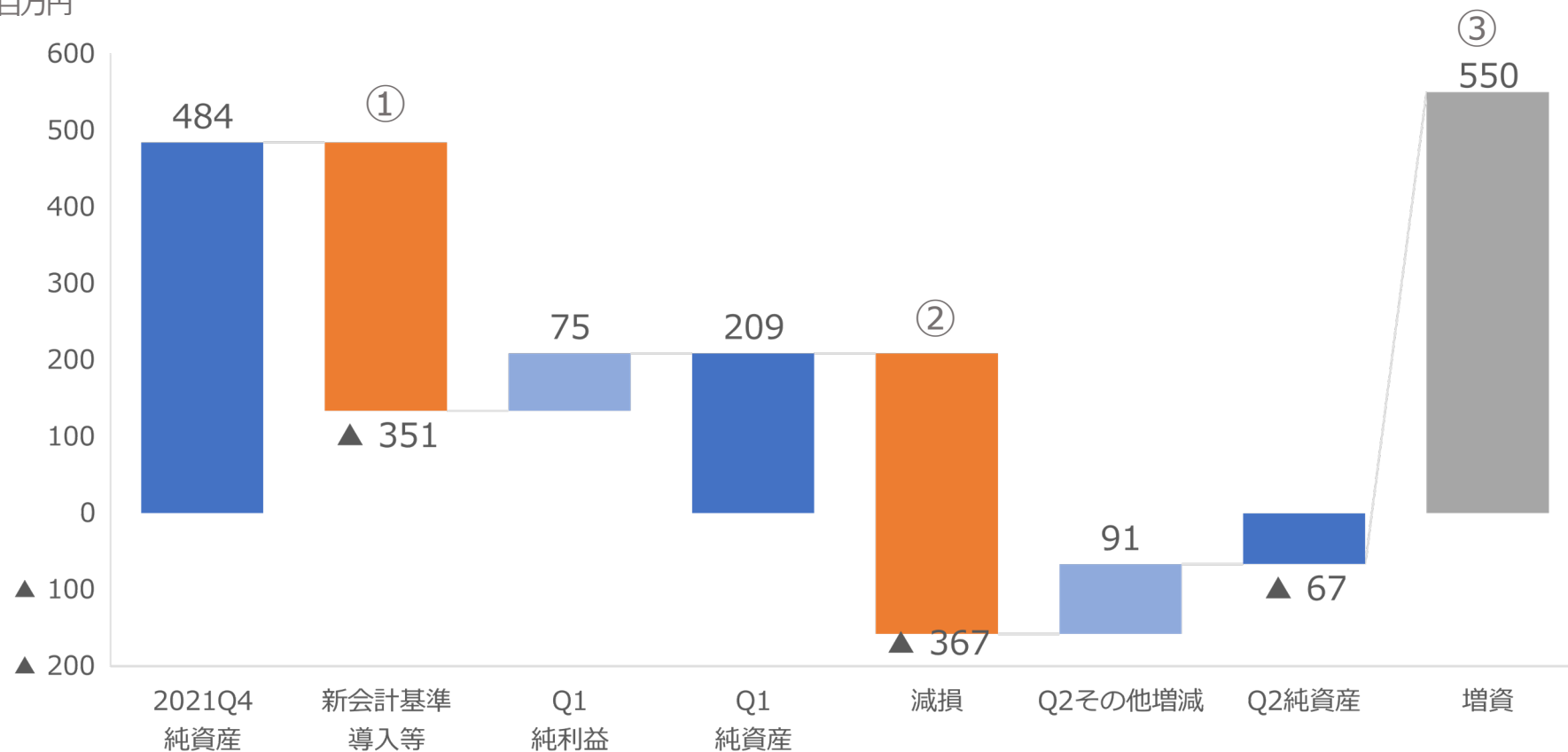
(単位：百万円)

	2021年/ 2Q	2022年/ 2Q	前期差異
売上高	2,091	2,484	+393
売上原価	1,383	1,543	
売上総利益	707	940	
販売管理費	624	717	
営業利益	83	223	+140
営業利益率	3.99%	8.99%	
営業外収益	1	5	
営業外費用	4	4	
経常利益	80	224	+144
特別損益	0	▲366	
法人税等	▲55	▲62	
親会社株主に帰属する 当期純利益	25	▲204	▲229

純資産の状況

- ①新収益認識基準の適用による契約負債の計上
- ②2022年第2四半期の減損損失によって債務超過
- ③2022年第3四半期に増資実行により、債務超過解消予定

単位：百万円



2022年連結業績予想の修正

(単位：百万円)

	2021年 実績	2022年通期連結業績予想 (新基準)	
		修正前	修正後
売上高	4,259	4,200	4,350
営業利益	▲241	▲50	20
経常利益	▲243	▲50	1
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲271	▲100	▲450

1. 結論と要約
2. 2022年2Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

集客支援事業

集客支援事業

売上高推移：四半期最高売上高を達成

利益推移：集中投資を前期末に行うも利益も順調に進捗

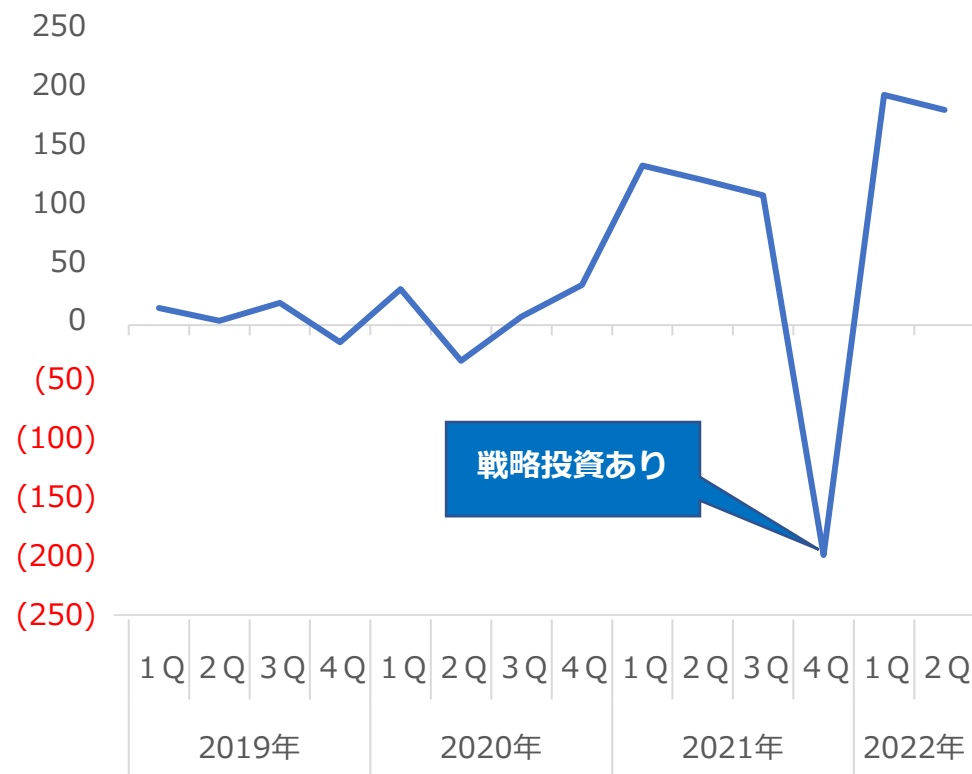
集客支援 四半期売上推移

単位：百万円



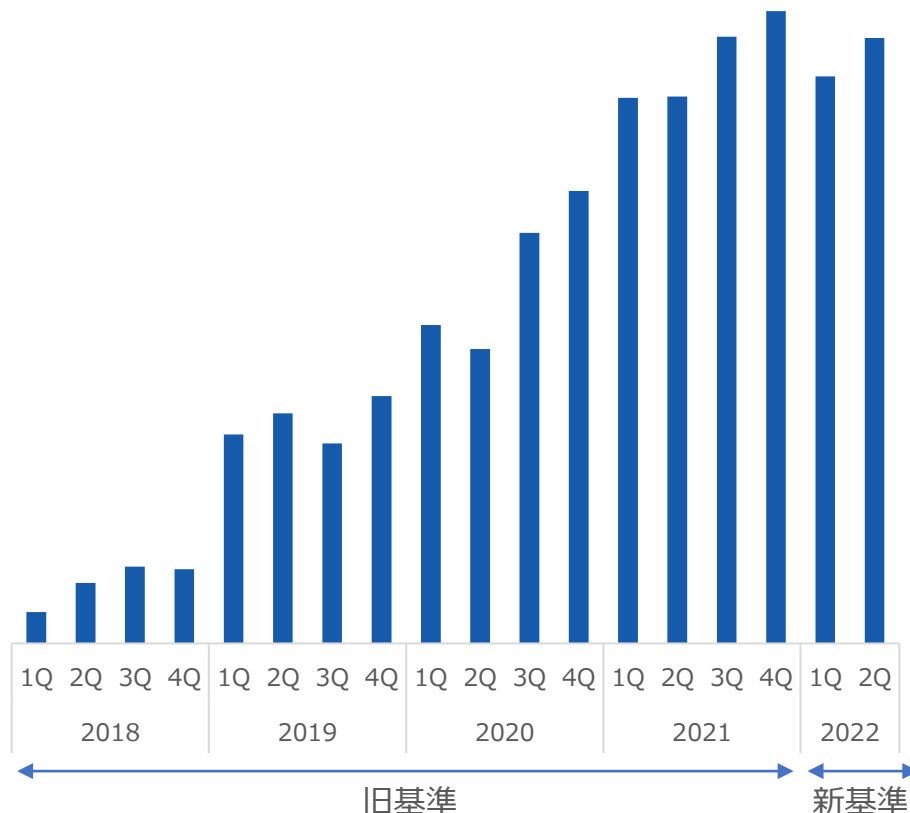
集客支援 四半期営業利益推移

単位：百万円



2Q振返り：MEOサービス

MEOサービス売上推移



サービス別 四半期概況

売上高前年同期比

111%

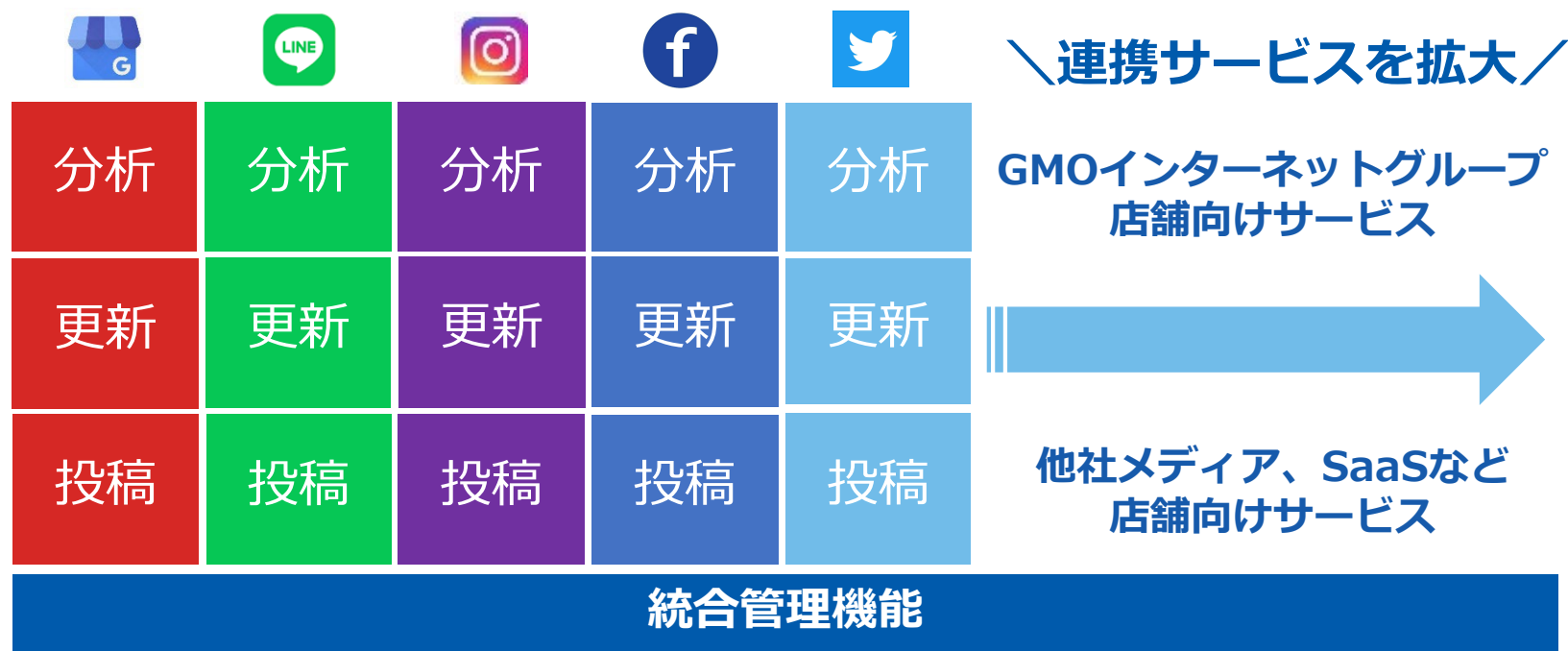
- チェーン店舗向けツールの販売好調
- ツール機能開発の継続
- LINEの運用効率化・分析機能を追加した「店舗DXネクストbyGMO」提供開始

店舗DXネクスト

投稿・更新・分析の統合管理ツール

店舗DXネクスト のサービス提供開始

by GMO



2022年行動：MEOサービス

契約件数増

- 自社メディアSEOとウェビナーの強化
- 営業人員増員と営業分業化
- CS人員増員と教育による解約率減少
- 紹介・取次店ネットワークの強化

単価向上 利益率向上

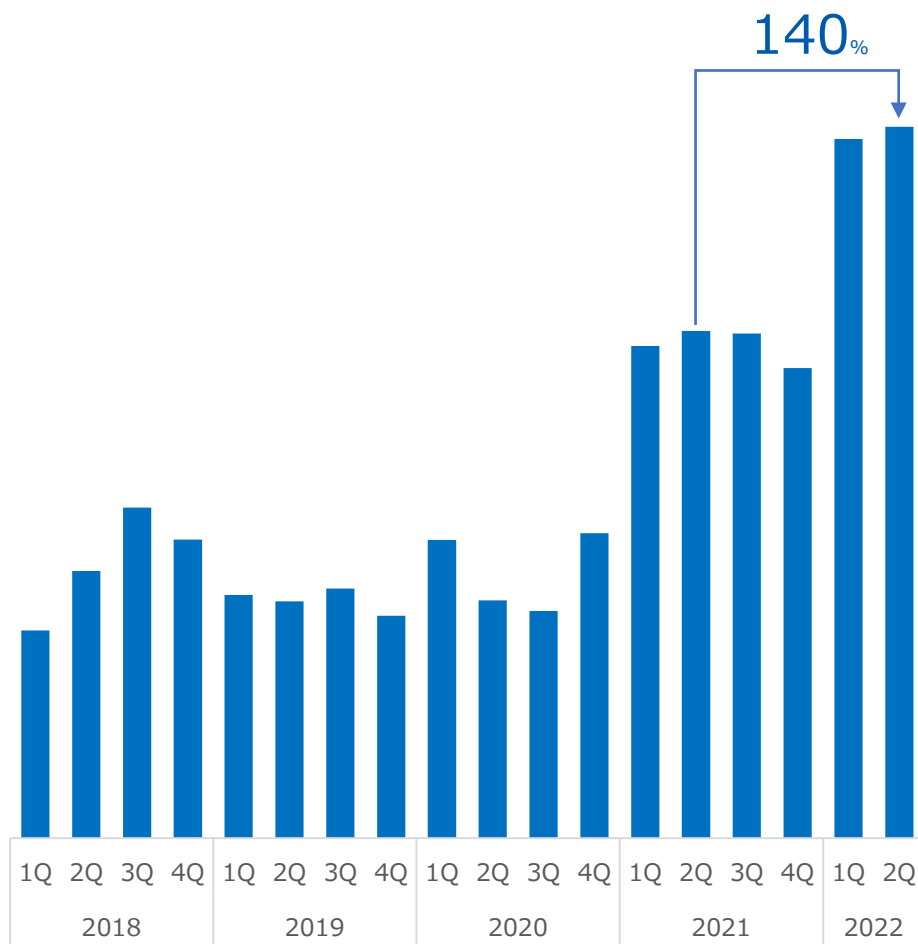
- 新機能・追加開発によるアップセル
- グループ内開発による開発費削減
- RPAなどの有効活用

製品強化

- 競合ミート開発の徹底
- UI / UX の進化
- グループ内外の連携サービス増加と独自機能の追加

2Q振返り：アフィリエイトサービス

アフィリエイトサービス売上推移



Copyright © GMO TECH Inc. All Rights Reserved.

年度概況

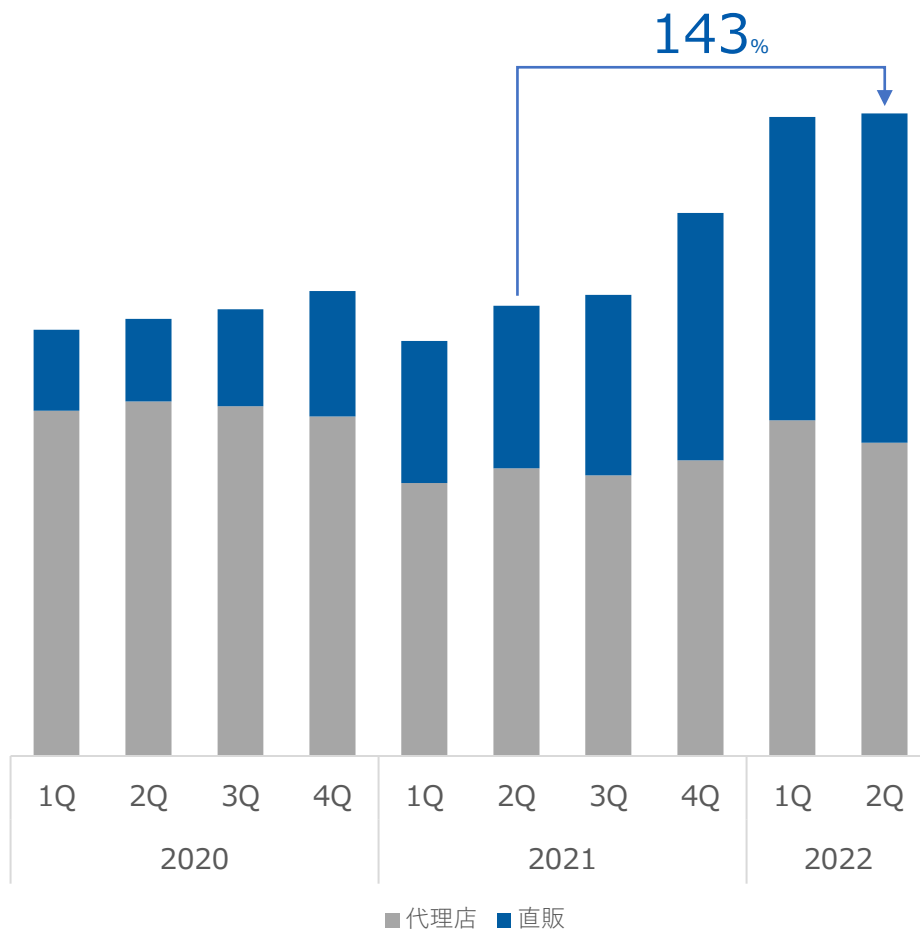
売上高前年同期比

140%

- ・ 過去最高の四半期売上高を更新
- ・ 新規顧客数増加により売上拡大
- ・ 媒体数増加と媒体連携強化により
費消額増加 = 売上向上

2Q振り返り：アフィリエイトサービス

四半期案件数推移



年度概況

案件数前年同期比

143%

- ・ 過去最高の稼働案件数を更新
- ・ 直販営業にリソース集中した結果
代理店案件数は横ばい
- ・ **直販案件数**は着実に増加しており
前年同期比203%と着実に伸長

2022年行動：アフィリエイトサービス

直販営業力強化

- 新規営業人員採用により営業力強化
- 営業リソースを直接クライアントに集中させ粗利率と案件継続率向上を図る

媒体力強化

- デジタルコンテンツ系媒体との連携強化
- 自社オファーウォール導入媒体の促進
- 大型媒体の自社専用掲載枠の確保

プロダクト強化

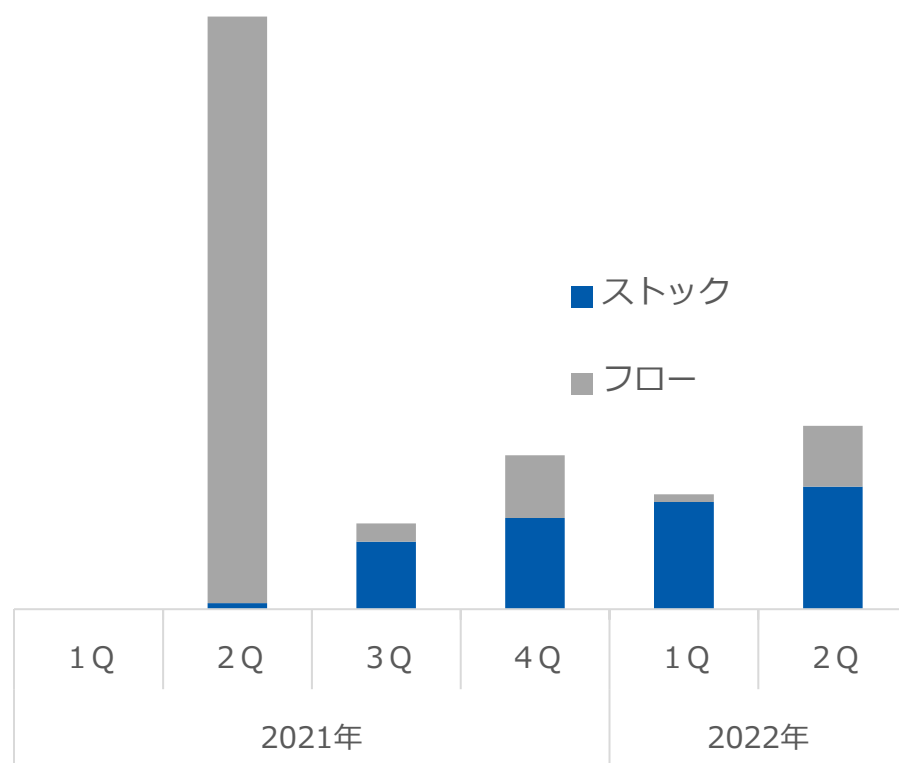
- オファーウォールの機能アップデート
- 業務効率化につながる機能改修

不動産テック事業

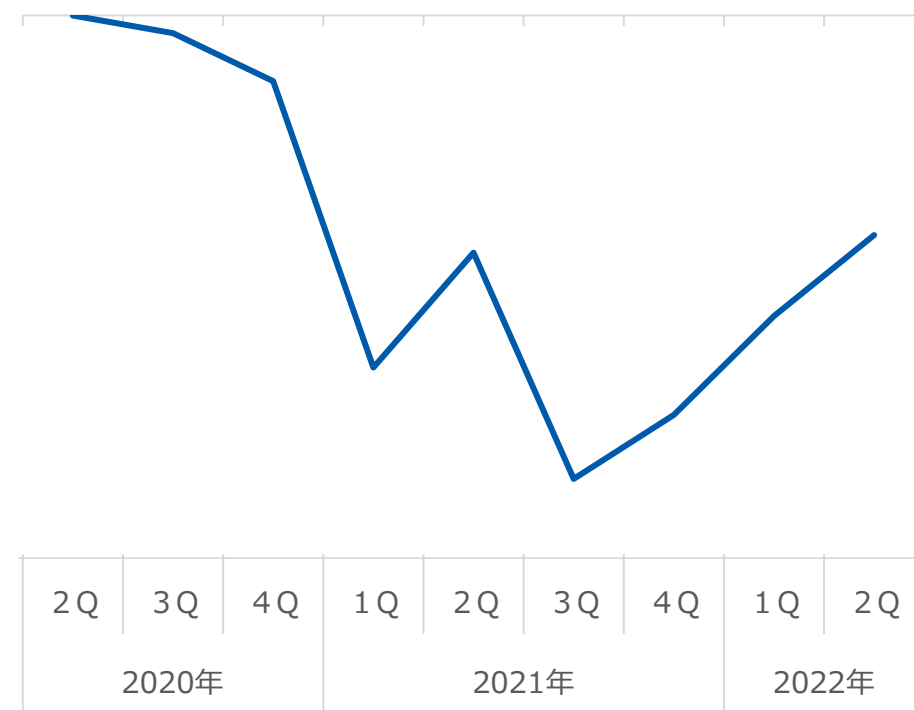
不動産テック事業

広告事業に次ぐ第2の事業として不動産テック事業に投資
 ストック収益については、着実に増加

四半期売上推移



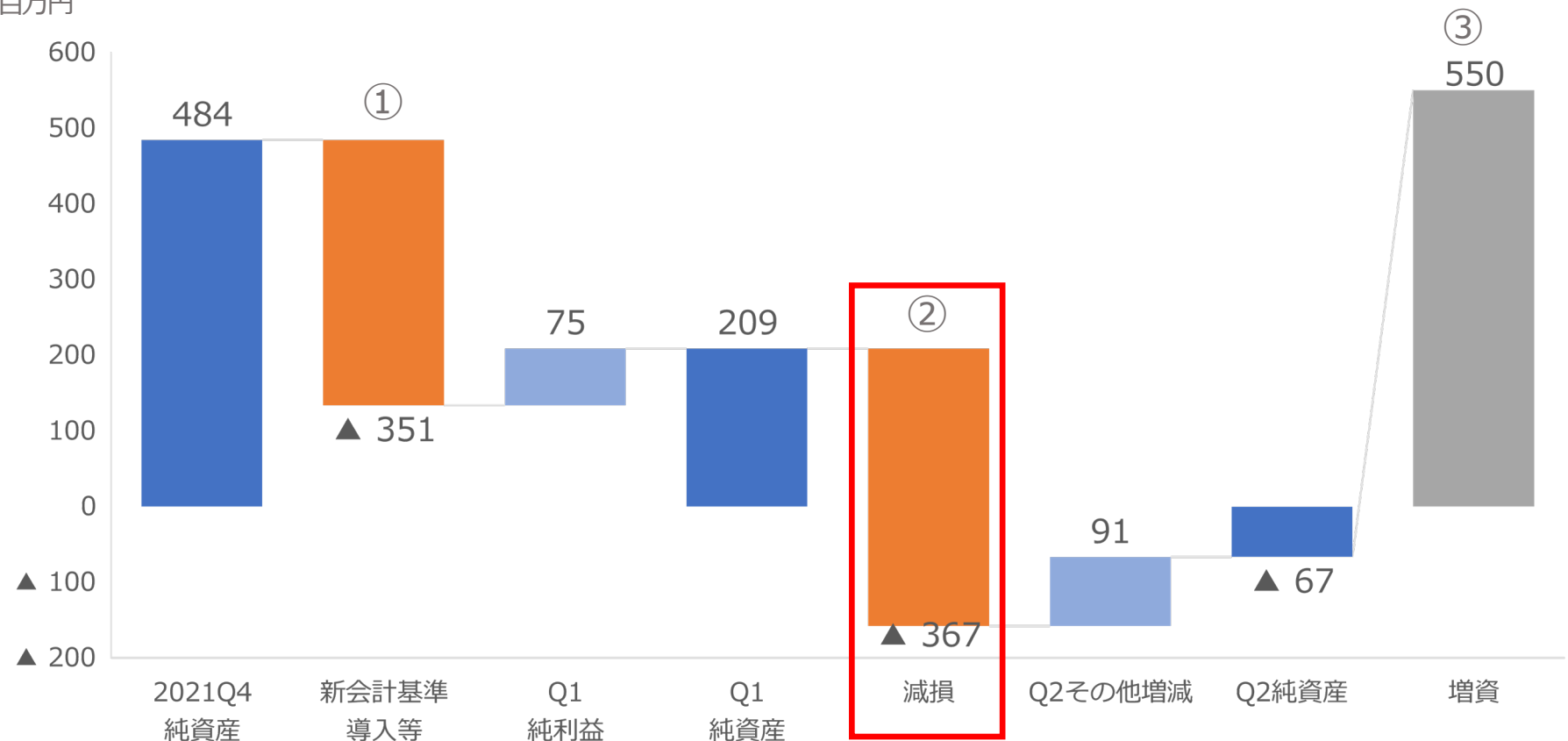
四半期営業利益推移



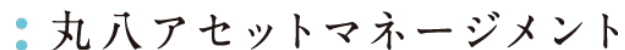
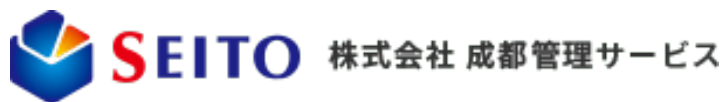
不動産テック事業

3.67億円のソフトウェア減損処理
2023年以降のソフトウェア等減価償却がゼロへ
市場黎明期の投資であった。ニーズ拡大を実感。

単位：百万円



当社製品導入(開発案件含む) 企業例



※2022/8月現在の導入先一部抜粋

※五十音順

GMO賃貸DXの主な商品強化(2022/2Q)

顧客の使い勝手 (UI/UX) や業務効率を向上させる
機能を中心に開発

対象	機能名	リリース日
オーナー	オーナー様向けWeb版アプリ	4/7
入居者	アプリデザインリニューアル、FAQ機能	4/7
オーナー・入居者	自動送信メールのHTML化	5/31
オーナー	ホーム画面への配信画像管理機能	6/30
オーナー	バッチによるファイルの一括送信	6/30
オーナー	サブリース対応のアップデート	6/30
オーナー	チャット機能の大幅アップデート	6/30

1. 結論と要約
2. 2022年2Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

2022年上期振返と下期行動

<p>2022年上期 振返り</p>	<p>TECH</p> <ul style="list-style-type: none">・ アフィリエイトサービスの好調（足元収益強化）・ MEO Dashbord byGMOの機能向上 （ツールとしての機能強化） <p>ReTech</p> <ul style="list-style-type: none">・ 収益計画の見直しにより保守的観点から減損処理を実施
<p>2022年下期 行動</p>	<p>TECH</p> <ul style="list-style-type: none">・ アフィリエイトサービスの収益安定化・ MEOサービスの販売強化に向けて 営業体制のさらなる強化 <p>ReTech</p> <ul style="list-style-type: none">・ 継続投資、製品開発と営業活動に専念

今後の見通し

今後の利益ドライバー

集客支援事業

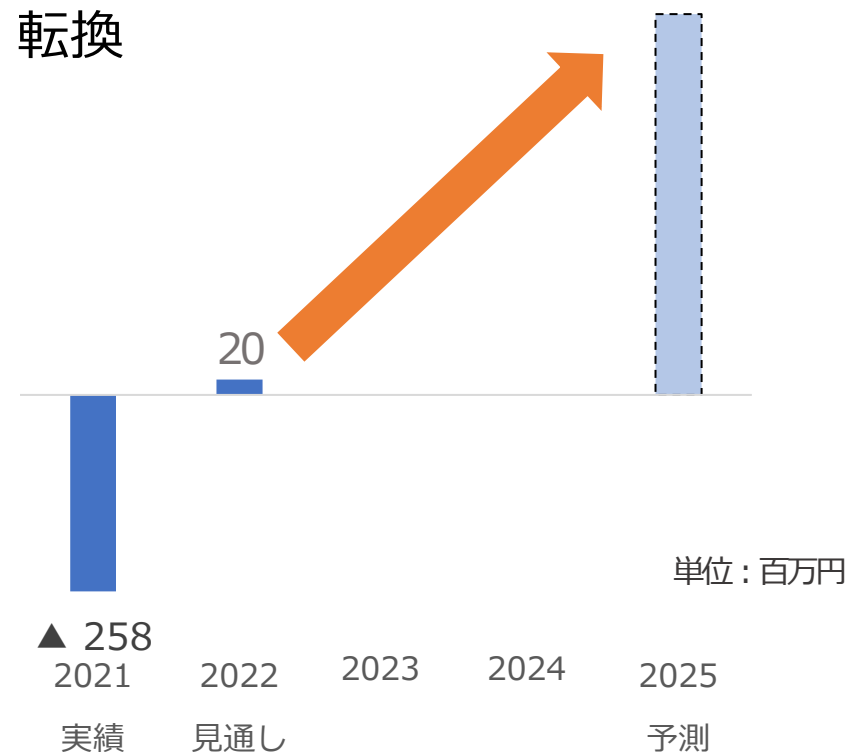
- MEOサービス
ツール販売を強化し、ストック収益を獲得
- アフィリエイトサービス
直販強化により利益率の向上

不動産テック事業

- 賃貸DX顧客は継続して増加しており、SaaS型事業のストック売上を伸長
- 中期的には、安定収益を生み出す当社グループの基盤事業とする

連結営業利益イメージ

- ストック収益を拡大
- 損益分岐を超えて、利益体質に転換



GMO TECH

本資料には、2022年8月4日現在の将来に関する前提、見通し、計画等に基づく予測が含まれています。世界経済、競合状況、為替の変動等にかかわるリスクや天変地異などの不確定要因により実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります。またマーケットシェアなどの数値について一部弊社推計値が含まれております。調査機関によって異なる可能性があります。

また本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではございません。