

2023年12月期 第1四半期決算説明資料

STOCK CODE: 4784

GMO AD PARTNERS

IR動画公開中 二次元コードからアクセスください。

GMOアドパートナーズの
今後の取組みについて

前編

インタビュー動画を見る



2023年5月8日

1. 第1四半期 決算実績

2. 通期業績予想

3. 参考資料

(中期経営の取り組みについて)





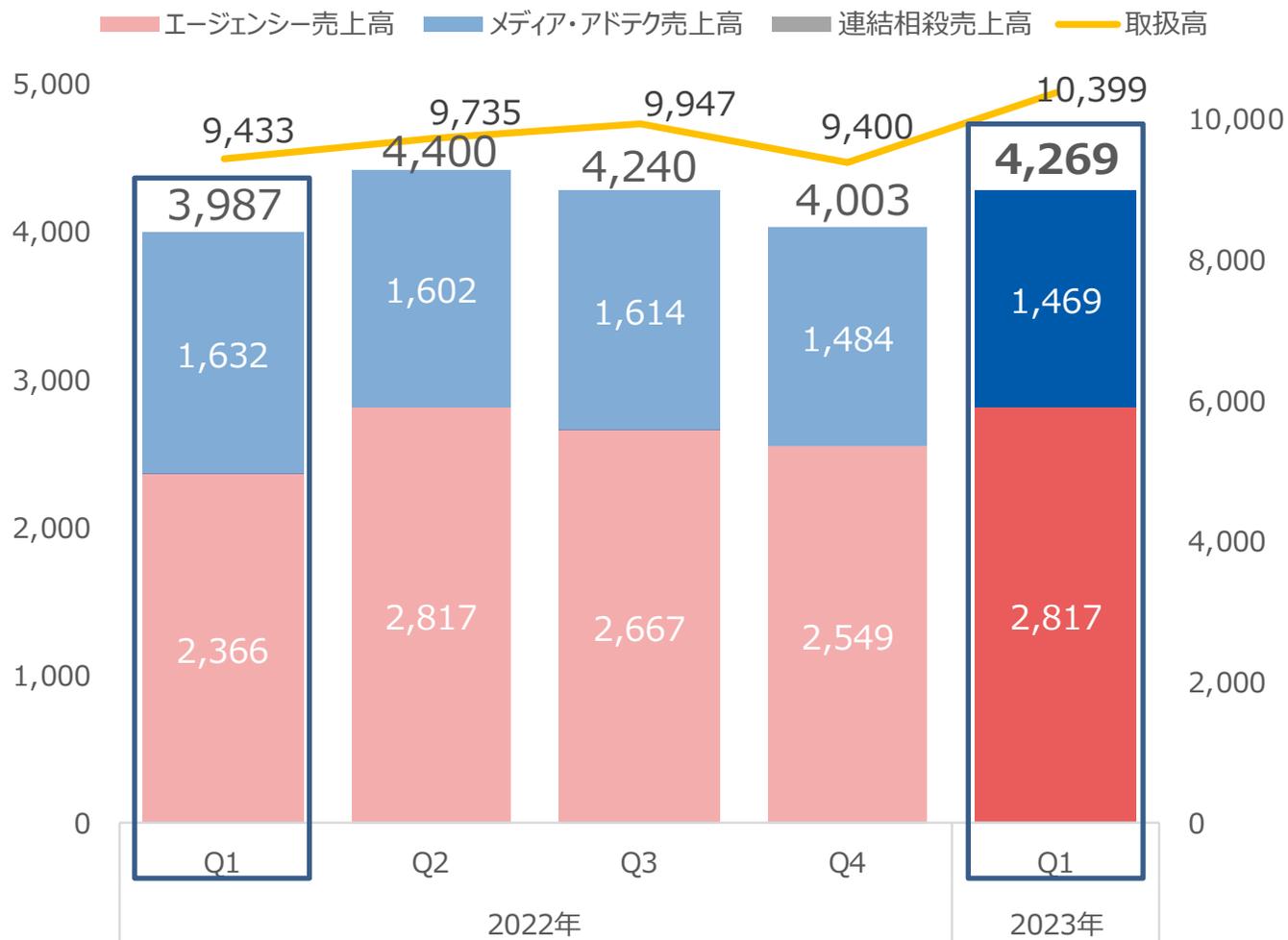
1. 第1四半期 決算実績

(百万円)	2022年 Q1	2023年 Q1	前年 同期比
取扱高	9,432	10,399	110.3%
売上高	3,986	4,269	107.1%
売上原価	2,230	2,422	108.6%
売上総利益	1,756	1,846	105.1%
売上総利益率	44.0%	43.2%	-0.8Pt
販売費及び一般管理費	1,452	1,739	119.8%
販管費率	36.4%	40.8%	+4.4Pt
営業利益	303	106	35.1%
営業利益率	7.6%	2.5%	-5.1Pt
経常利益	332	203	61.1%
四半期純利益	196	113	57.8%

広告需要の拡大を捉え増収 一時的な費用は増加するも、 事業は拡大基調

- ・売上高の増加に伴い売上総利益も増加
- ・売上拡大に伴う広告運用費や人員数増加で人件費が増加
- ・当初見込んでいなかった一時的な費用が発生し、利益に影響
- ・ファンド収益により営業外収益計上

(百万円)



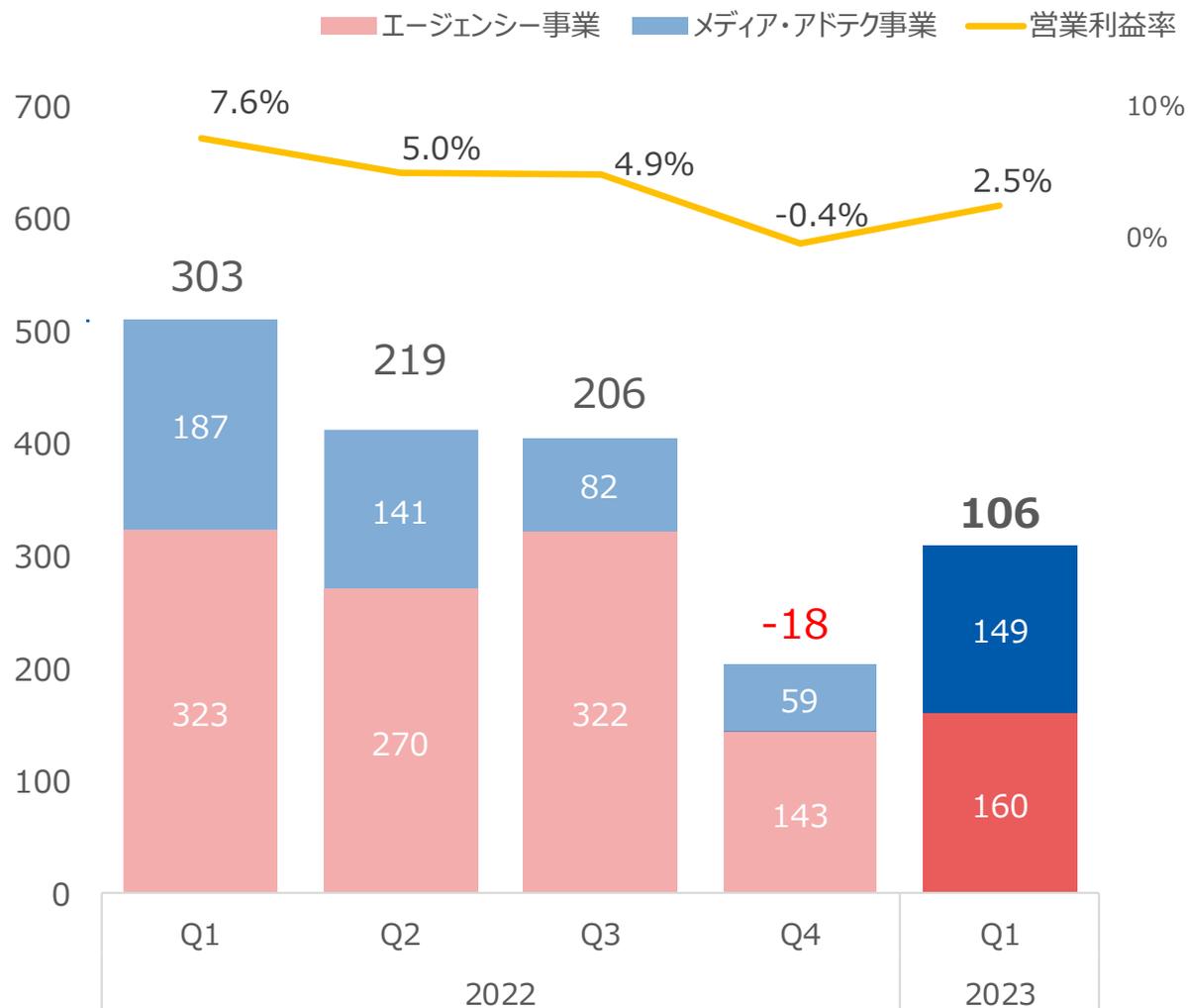
エージェンシー事業好調により増収

エージェンシー事業

広告需要の増加と自社アフィリエイトサービスが順調に伸長したことで売上高は前年同期比**119%**

メディア・アドテク事業

メディア事業はmichill byGMOを中心に堅調だが、アドテク事業は減収



エージェンシー事業

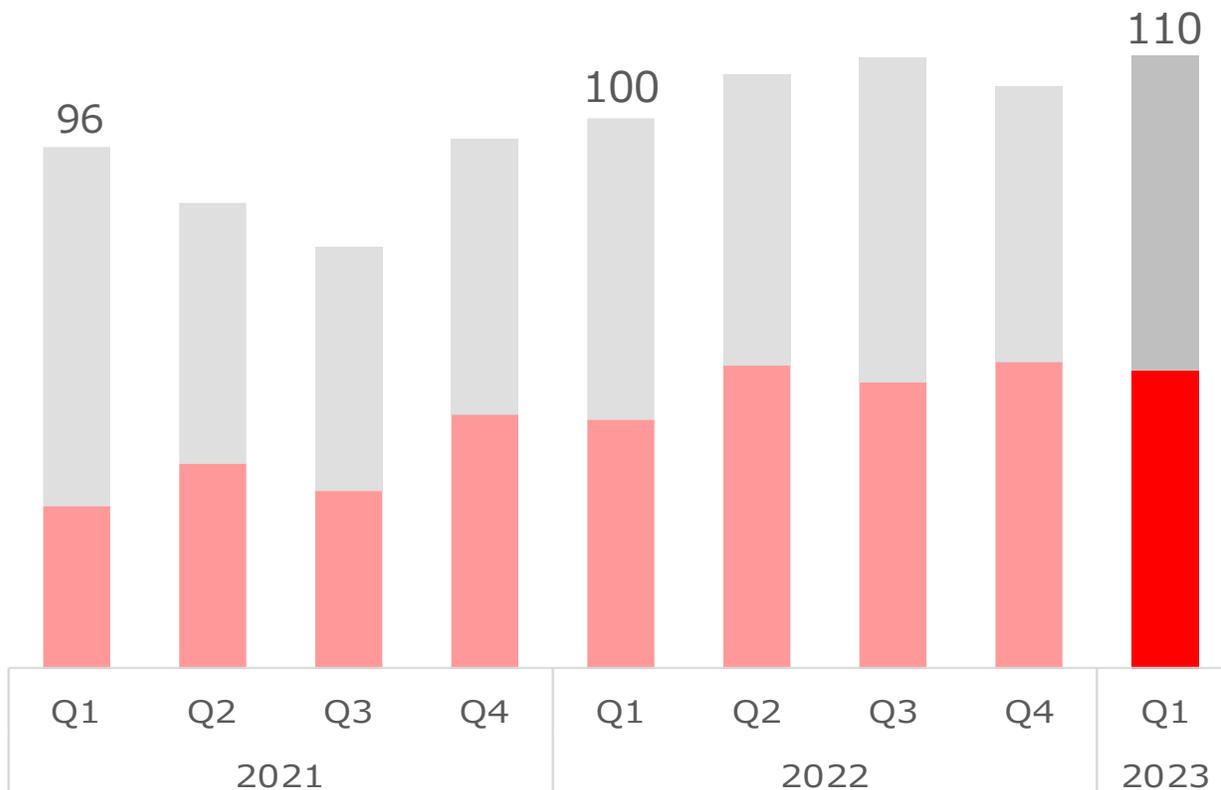
大手顧客向けサービスの増収に伴い費用が増加。来期以降の成長も見据えた人財採用と開発投資を強化

SMB向けは需要の増加もあり広告配信費用が一時的に増加し、利益に影響

メディア・アドテク事業

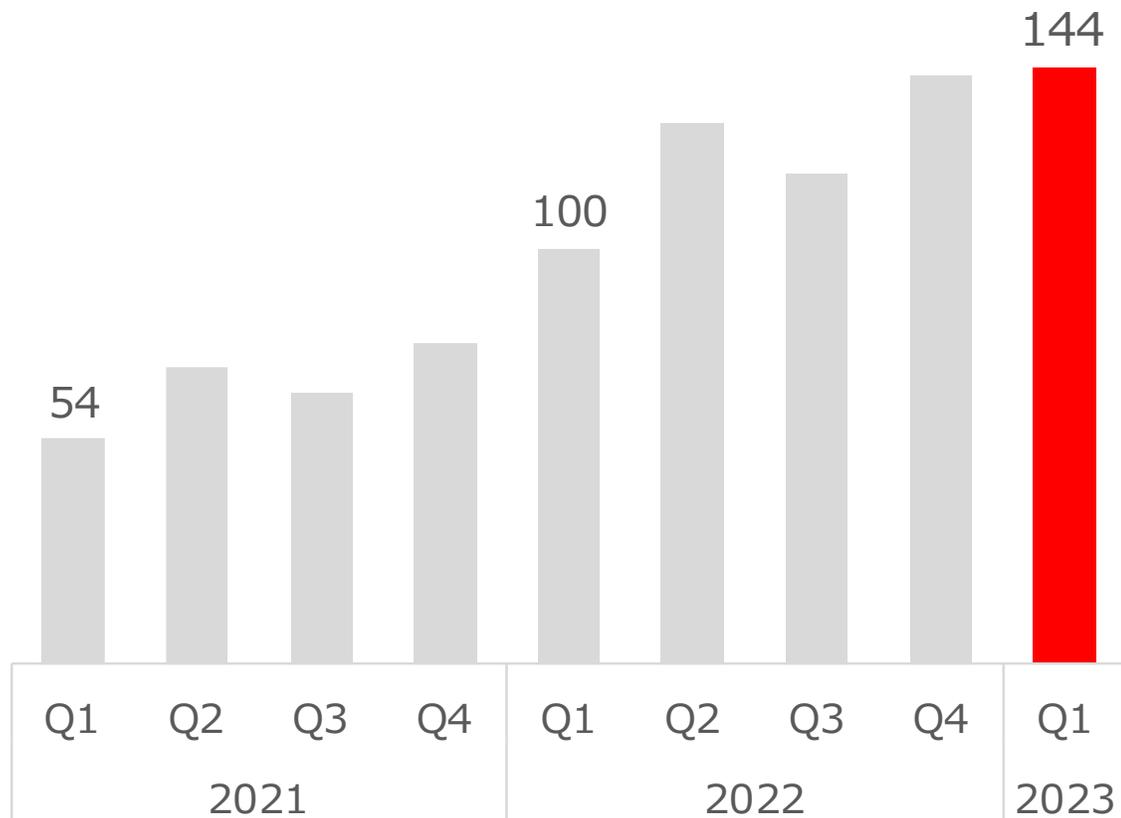
前年同期は下回るもメディア事業は堅調に推移、Q4と比較すると増益

■ 自社企画サービス ■ 代理提供サービス



対面経済の活性化を見据えた営業活動により
取扱高が増加、粗利も好調に推移

自社企画サービスのみだと
前年同期比**114%**

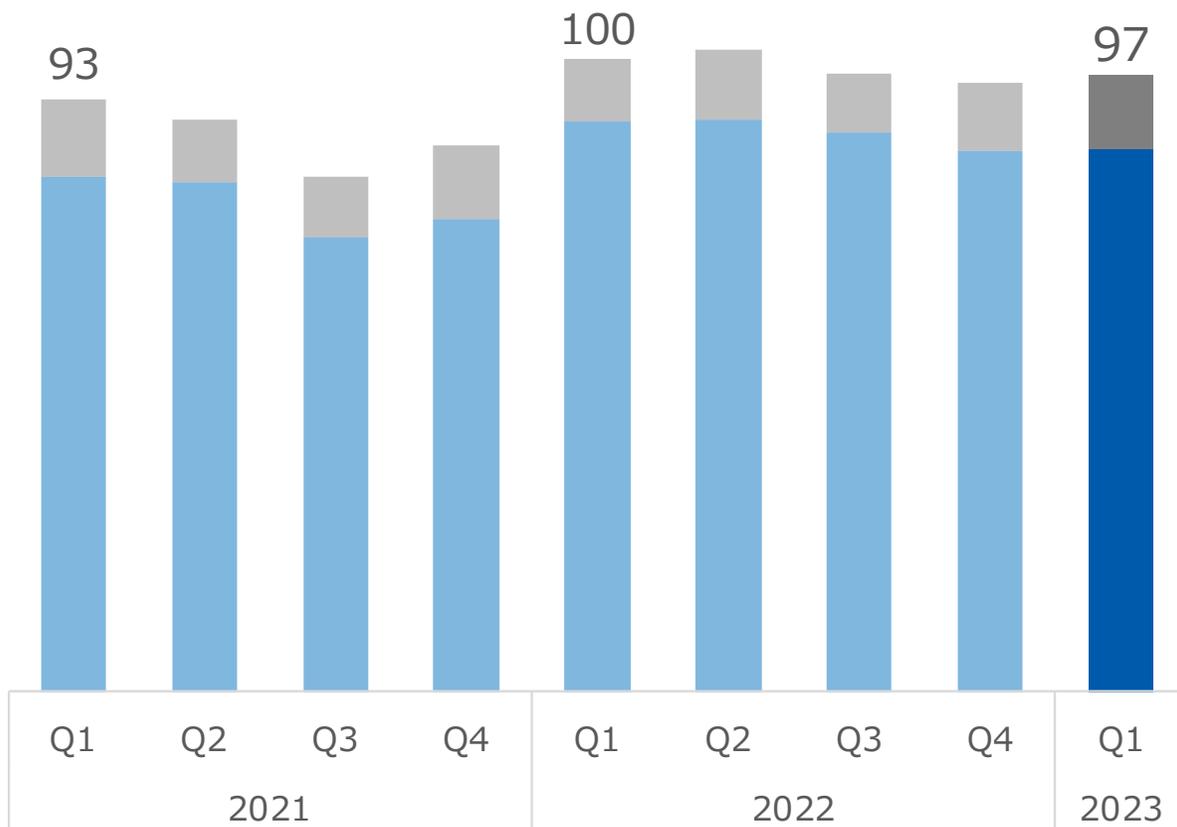


TRUE Affiliate by GMO

**付加価値の高い
自社アフィリエイトサービスが好調を継続**

運用効果向上のため組織体制を強化。
業界初のブランドセーフティ機能を持った
独自のツールにより取扱いが拡大し、
事業成長を継続

■ 自社企画サービス ■ 代理提供サービス

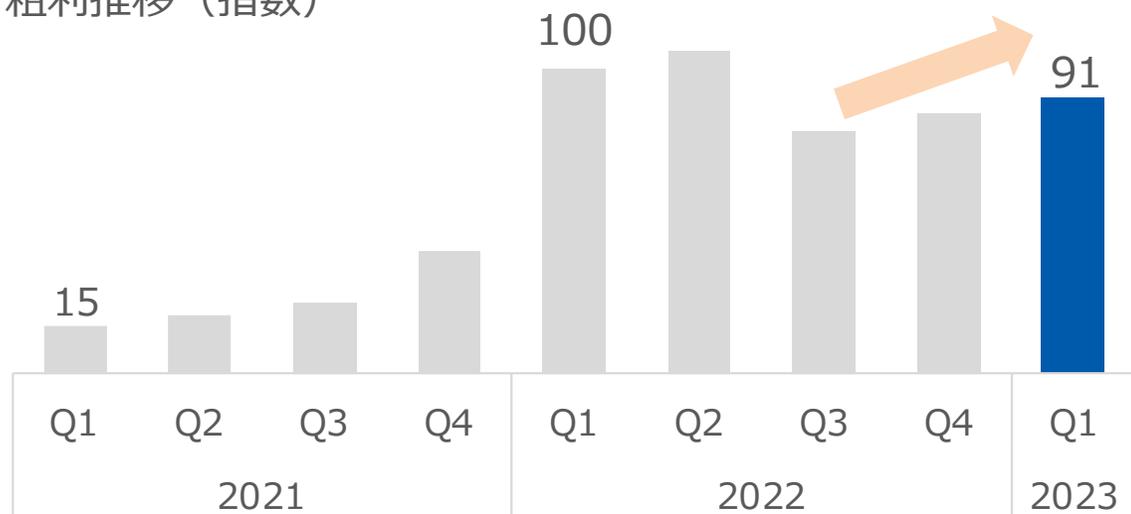


アドテク商材の広告単価の低下



機能開発による既存商材の強化
 新たな収益基盤となる新商材の開発に注力

粗利推移 (指数)



michill byGMO

粗利は前年同期の水準には届かないものの
前年Q4比106%と伸長

記事数の増加や質の高いコンテンツを提供し
広告単価は前年より高い水準を継続

SNSフォロワー数推移
(Instagram+TikTok)



SNSの総フォロワー数は115万超え

TikTokを中心にショート動画の
コンテンツを強化

(百万円)	2022 12月末	2023 3月末	前期末比
流動資産	10,503	11,028	105.0%
うち現金及び現金同等物	5,343	4,981	93.2%
固定資産	1,920	1,920	100.0%
総資産	12,423	12,949	104.2%
流動負債	6,552	7,139	109.0%
固定負債	437	432	99.0%
負債合計	6,989	7,571	108.3%
純資産	5,434	5,377	98.9%
純資産比率	43.7%	41.5%	-2.2P

純資産比率
40%以上を維持

健全な財務体質を維持

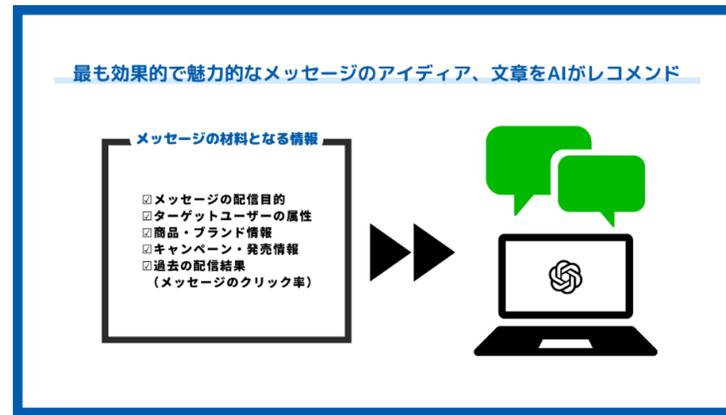
michill byGMO

ユーザーの質問にリアルタイムで
応答するAIコンシェルジュ



TRUE Connect
byGMO

LINE公式アカウントツール
メッセージ自動生成機能を提供



GMO AD MARKETING

広告制作にかかる時間を
月135時間から30時間に削減



ChatGPT : 非営利団体のOpenAIが提供しているAIチャットボット。ユーザーの質問に対して自然な文章で回答することが可能

☑ ユーザー満足度の向上

☑ 広告配信精度の向上

☑ 生産性の向上

2022年12期より「収益認識に関する会計基準」を適用

旧基準の売上高
(取扱高として記載)



自社企画サービスの売上高
グロス計上



代理提供サービスの売上高
ネット計上



(注)

- ・当社は2022年12月期第1四半期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用
- ・それに伴い、グロス(旧基準の売上高)を「取扱高」として記載
- ・よって、「取扱高」は会計監査人による監査を受けた正式な数値ではない参考値です。



2. 通期業績予想

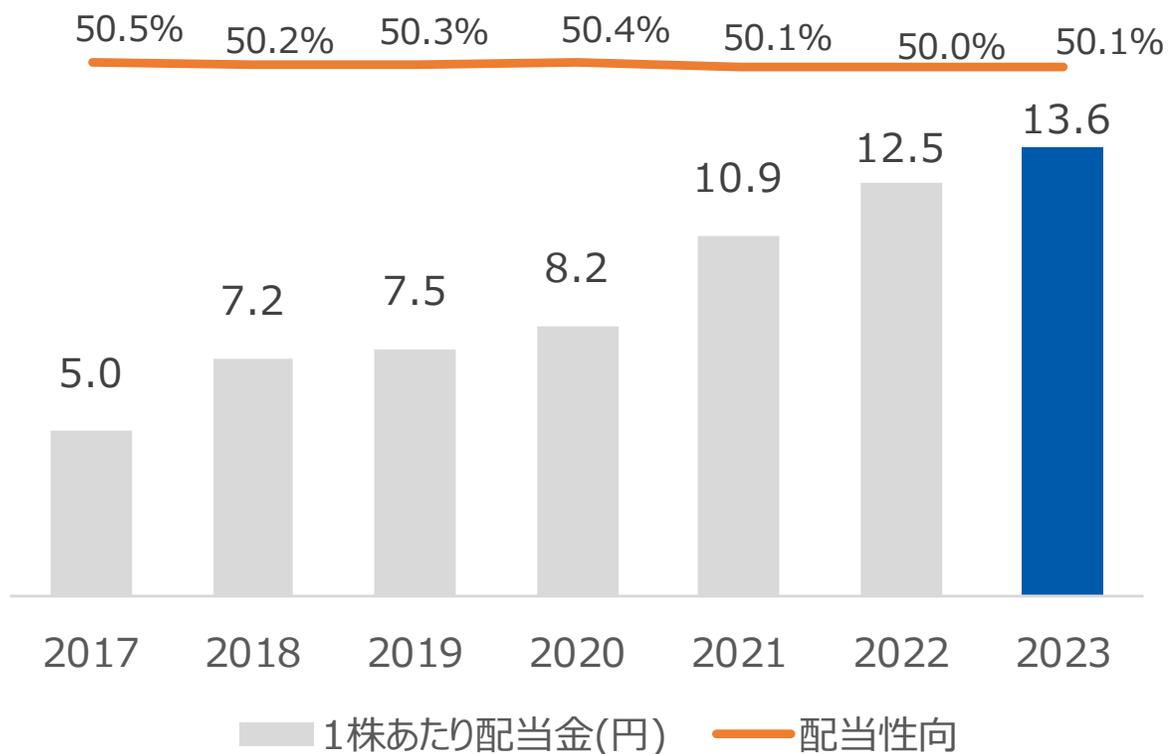
(百万円)	2022年 通期	2023年 通期	対前年 同期比
取扱高	38,515	40,500	111.6%
売上高	16,629	17,500	-
営業利益	710	785	145.8%
営業利益率	4.3%	4.5%	+0.2Pt
経常利益	746	835	137.7%
当期 純利益	395	430	120.6%

取扱高・売上高・営業利益とも
過去最高の通期業績予想

今期の戦略

- ・優位性の高い自社企画サービスをさらに伸ばす
- ・AIやRPAなどを活用し、生産性を向上
- ・高度な人財採用で組織力を強化

当期の配当予想は13.6円、7期連続増配を計画



当社の株主還元方針

事業成長投資と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当性向50%を目安として、株主の皆様へ安定的な配当を実施

本資料取扱い上のご注意

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は2023年5月8日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

本資料に引用しております各社商標、著作物等知的財産権、並びに肖像権その他一切の権利は、当該知的財産権を有する各権利者並びにその権利の主体に帰属します。



3. 参考資料

(中期経営の取り組みについて)

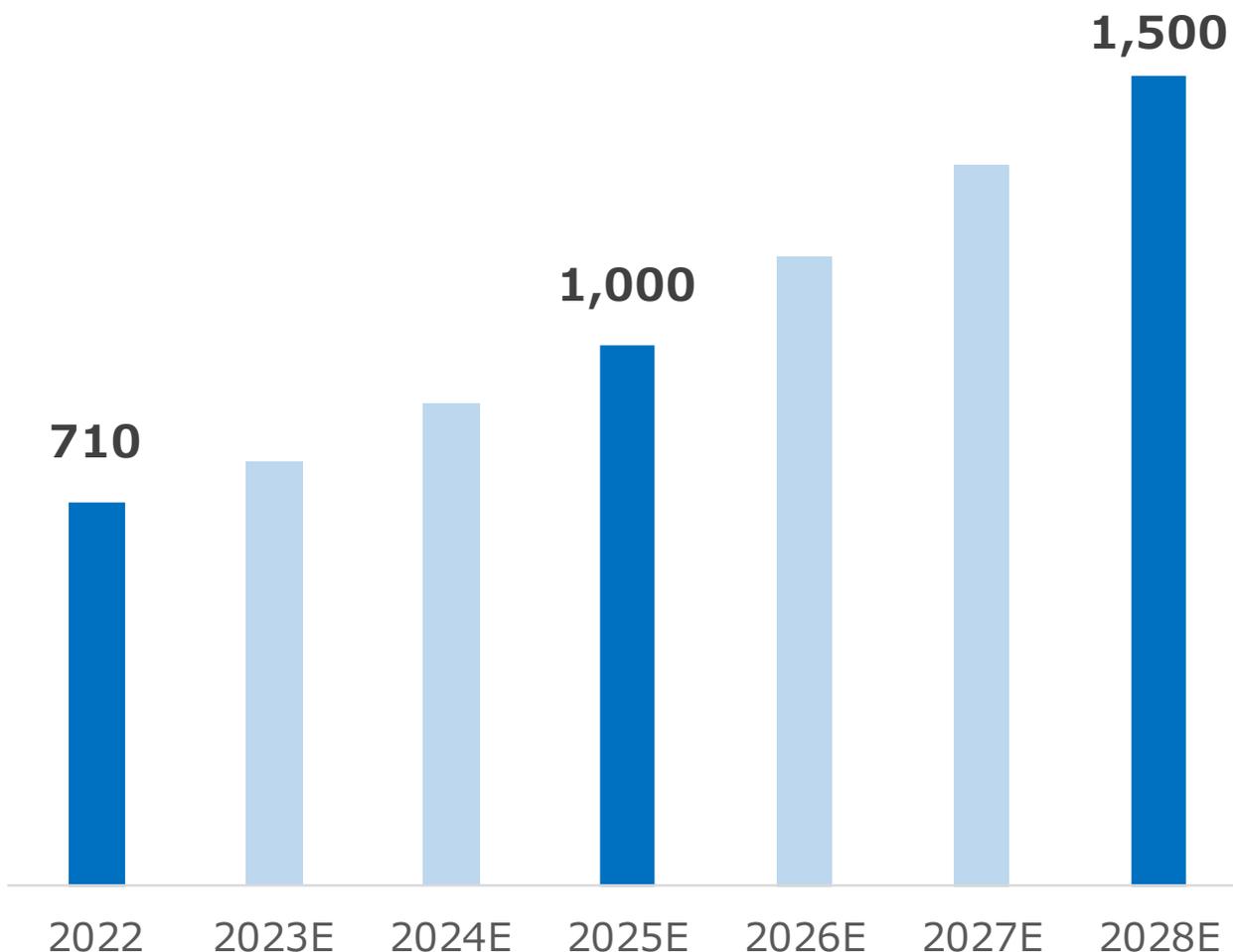
2023年－2028年 中期経営の取り組みについて

STOCK CODE: 4784

GMO AD PARTNERS

2023年2月7日

2桁成長を継続し、2028年に2倍以上の営業利益成長を目指す



2025年 営業利益

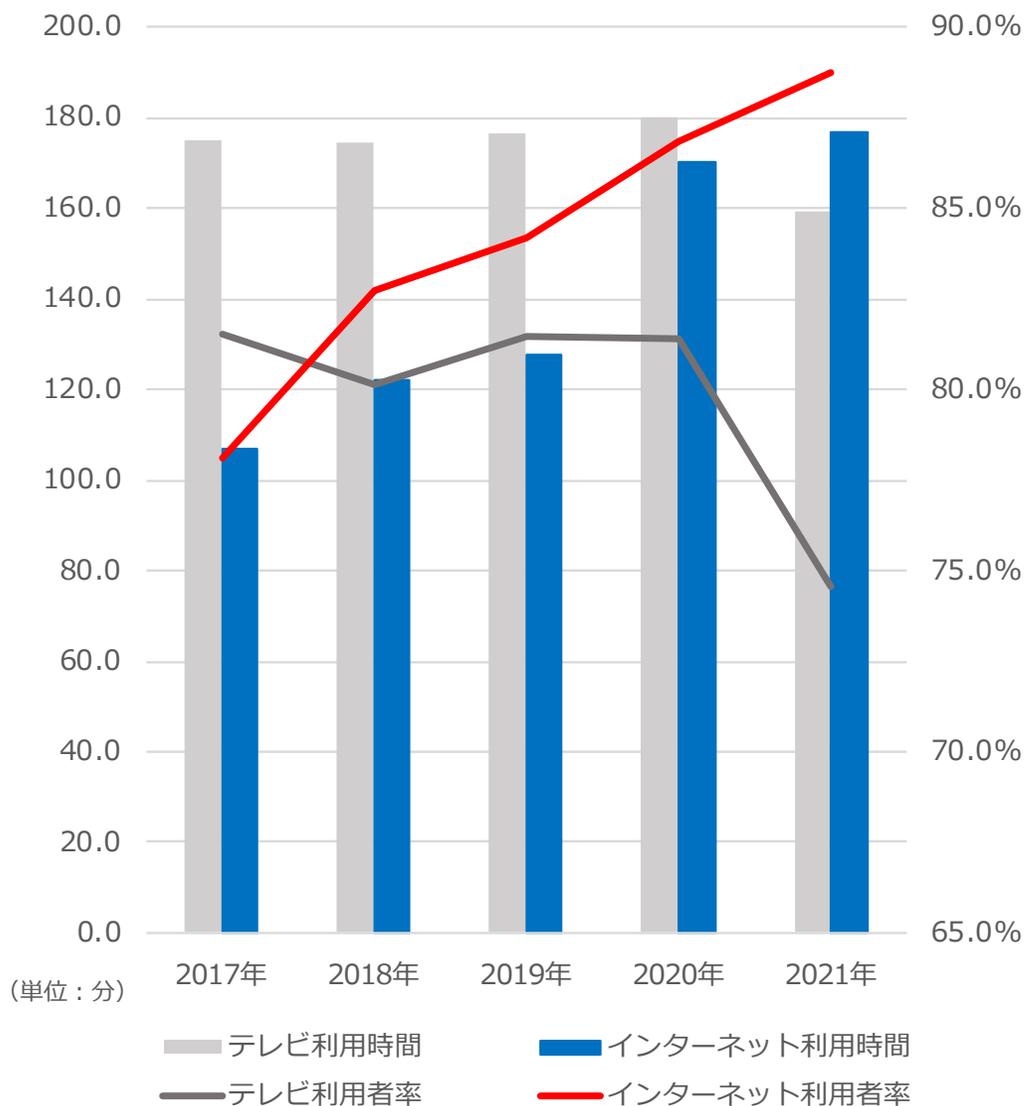
10 億円

(+40%/22年対比)

2028年 営業利益

15 億円

(+111%/22年対比)



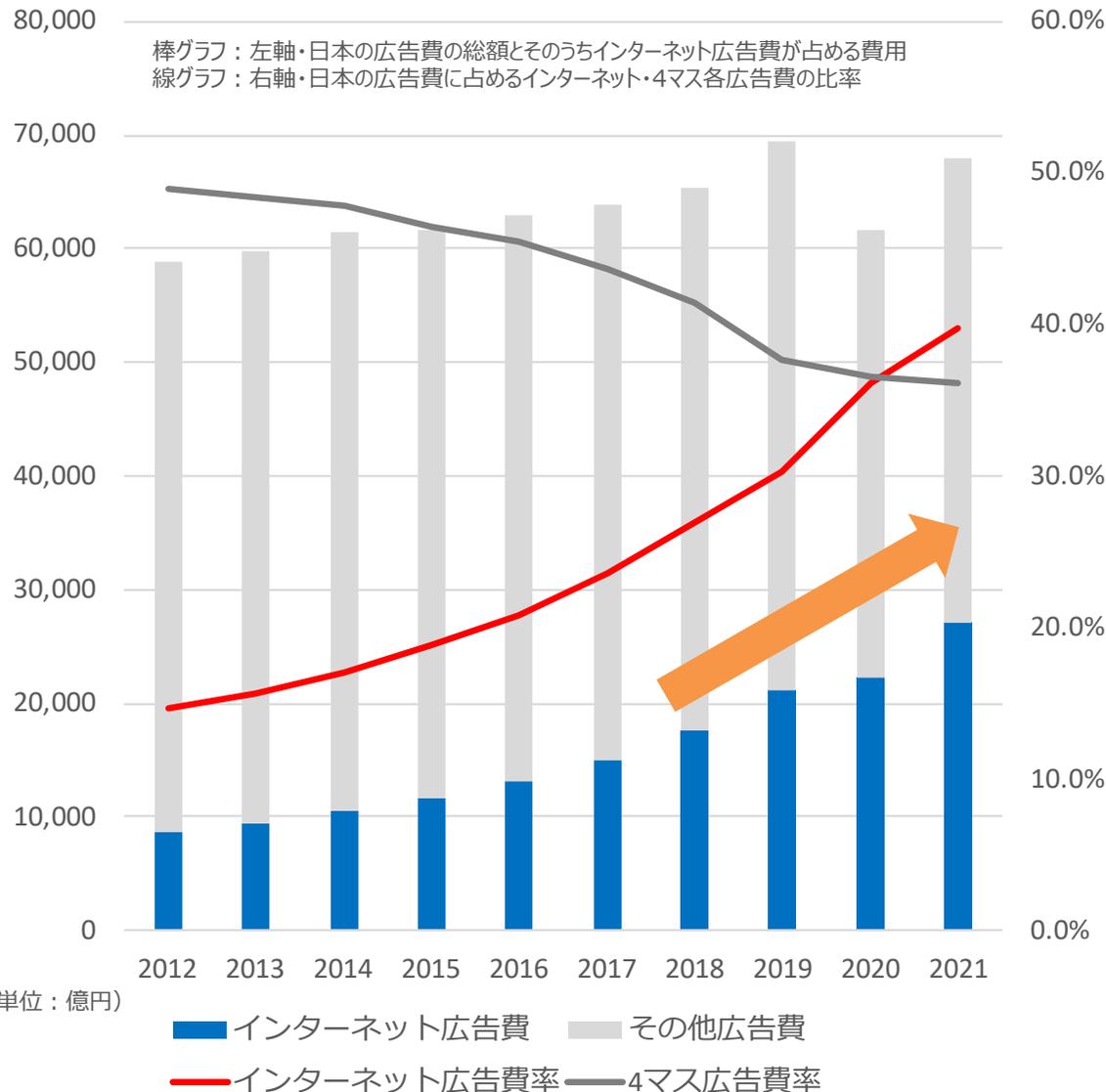
✓ ネット利用時間は増加が続く

- ・テレビ視聴時間が横ばい～減少傾向に対し、インターネット利用時間は**継続して増加**。
- ・動画視聴・SNS利用など、利用の有り方は多様化。

✓ 市場の競争環境は激化

- ・広告市場、媒体の成長と多様化に伴いプレイヤー数は増加
- ・それに伴い、人財獲得における競争も激化
- ・**差別化要因**獲得、**組織力の強化**が必要

※総務省情報通信制作研究所「令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査」より、1日における全年代・平日/休日問わずのメディア平均利用時間・利用者率を当社にて概算



✓ 市場は継続的に成長

- ・16年～21年の平均成長率 **+15%**
- ・世界的な傾向を見ても広告費に占める **ネット比率は増加傾向**となる見通し

✓ 変化の激しい市場環境

- ・動画広告の大幅な成長や、配信プラットフォームの隆盛など変化に富む環境
- ・変化を見通し、チャンスに変える必要がある

※株式会社電通「日本の広告費」及び「世界の広告費予測」より

事業拡大

- ✓ 自社商材注力による差別化で**独自性**を強化
- ✓ **新規成長市場・既存周辺領域**へのチャレンジ

経営基盤強化

- ✓ サービスのレベル向上と提供範囲拡大に向けた**高度人材の獲得**
- ✓ 高付加価値の**自社企画サービス**に集中し、粗利率のさらなる向上

収益性の向上

- ✓ エリア拠点活用による**生産性の向上**
- ✓ AI・RPA活用による**コスト効率の強化**

TRUE Affiliate by GMO

- ✓ アフィリエイト広告一元管理ツール
- ✓ 業界初・特許取得済ブランドセーフティ機能

- ✓ ツールの独自性・利便性を強みに新規顧客の取引拡大
- ✓ アフィリエイト広告の取扱拡大
- ✓ その他広告への取引範囲拡大
- ✓ ツール利用による継続取引率向上

エージェンシー事業

- ・インターネット広告代理
- ・コンテンツマーケティング
- ・総合インターネットマーケティング支援

メディア・アドテク事業

- ・WEBメディア開発
- ・アドプラットフォーム開発

新規事業領域

- ・既存2事業の周辺領域
- ・既存事業のノウハウを活かし、
新たな成長機会を獲得する

DX支援市場

- ・ツール提供によるDX支援
- ・社内におけるDXノウハウの活用

DOOH市場

- ・既存広告プラットフォームにおける設計・配信の実績活用

既存事業

NFT・メタバース市場

- ・新しいテクノロジーを活用したマーケティングサービス提供
- ・グループのWeb3知見活用

D2C市場

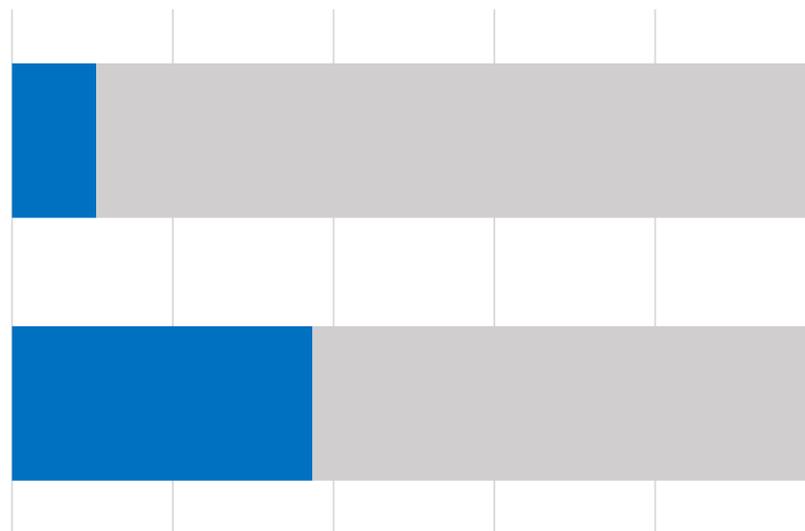
- ・既存WEBメディアの幅広いリーチ数
- ・ファンマーケティングの実績活用

他社仕入サービス粗利率

10%

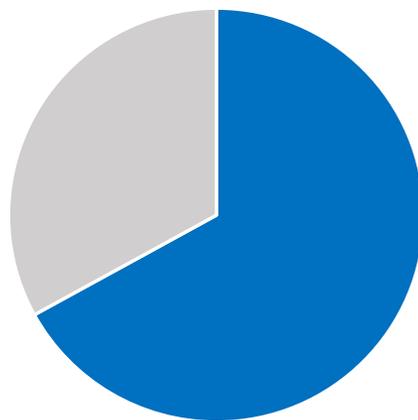
自社企画サービス粗利率

37%



連結粗利のうち
自社企画サービスの比率

67%



✓高粗利・高付加価値の
自社企画サービスに集中、
粗利率のさらなる向上を図る

✓取引継続性も高く、
安定的な収益確保にも寄与

✓機能性・優位性をさらに向上、
利用の拡大を図る

※当社2022年実績より算出

No.1&STEAM人財採用

新卒
年収 **710万プログラム**

✓ 高度人財採用

- ・新卒採用における優秀層採用、中途採用でのハイキャリア人財採用を積極的に行い、組織力強化
- ・平均年収を段階的に増加させ、競争力を高める

✓ 業務効率化・エリア活用

- ・オフショア/ニアショア拠点のエリア採用を活性化し、業務オペレーションを効率化
- ・AI/RPAなどの活用を継続
- ・業務の**10%**効率化を目標とし、毎年フロー改善



✓ 自社サービス強化・再投資促進

- ・既存の収益の柱となる自社サービスを強化
- ・組織の強化と併せ、新規事業領域の拡大を促進
- ・既存事業の拡張領域へ展開

- ・新規事業領域
ex. DX推進やD2C事業など、
広告/WEBメディアの周辺領域

- ・メディア・アドテク事業

 AkaNe by GMO  ReeMo by GMO
michill by GMO

- ・エージェンシー事業

 TRUE Affiliate by GMO
GMO Influencer Max

事業成長投資と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、
配当性向50%を目安として、株主の皆様へ安定的な配当を実施

