2015年12月期　通期決算説明会

GMO TECH

東証マザーズ<６０２６>

2016年2月4日

1．結論と要約
2．通期決算概要
3．セグメント別概況
　①スマートフォンアフィリエイトASP事業
　②PC・モバイル集客支援事業
　③スマートフォンアプリCMS　ASP事業
4．総括

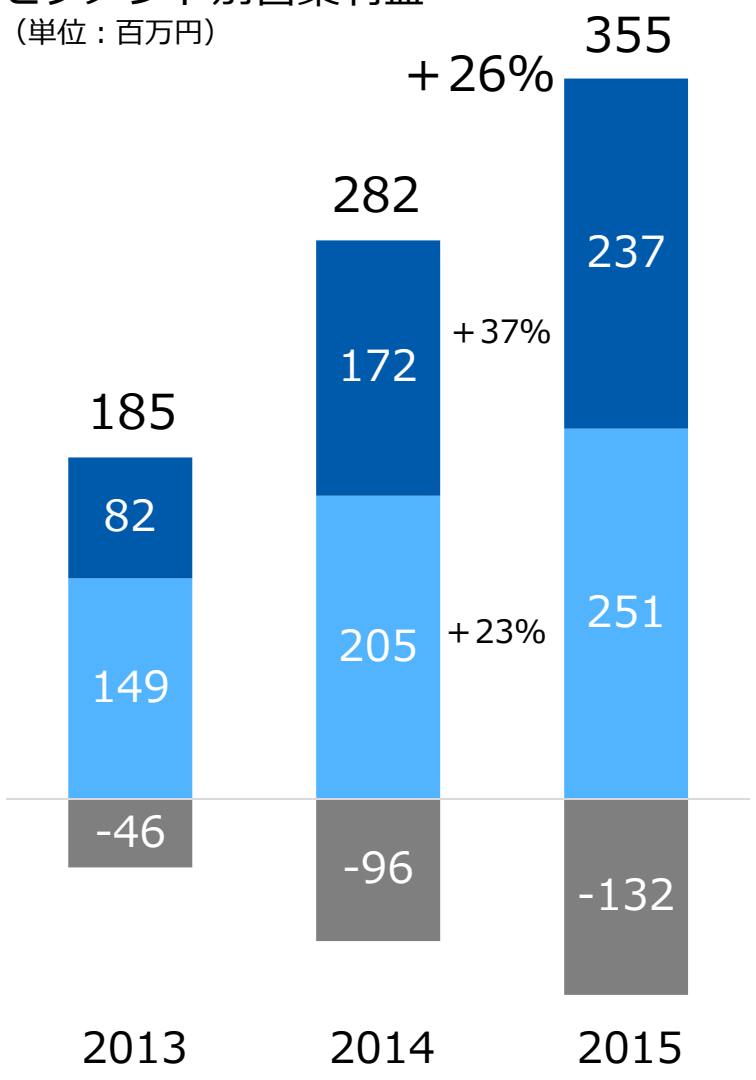
決算サマリ

前年比 13.5%増収、26.5%増益
全ての項目で業績予想を達成

単位：百万円	2014 実績	2015 業績予想	2015 実績	前年比	業績予想 達成率
売上高	3,029	3,300	3,439	+13.5%	104.2%
営業利益	281	340	356	+26.5%	104.2%
経常利益	261	340	355	+36.0%	104.4%
当期純利益	157	204	220	+39.6%	107.8%

2015年の振り返り

セグメント別営業利益
（単位：百万円）



スマートフォンアフィリエイト
ASP事業

＜急成長＞
上期好調、下期は環境変化に対応

PC・モバイル
集客支援事業

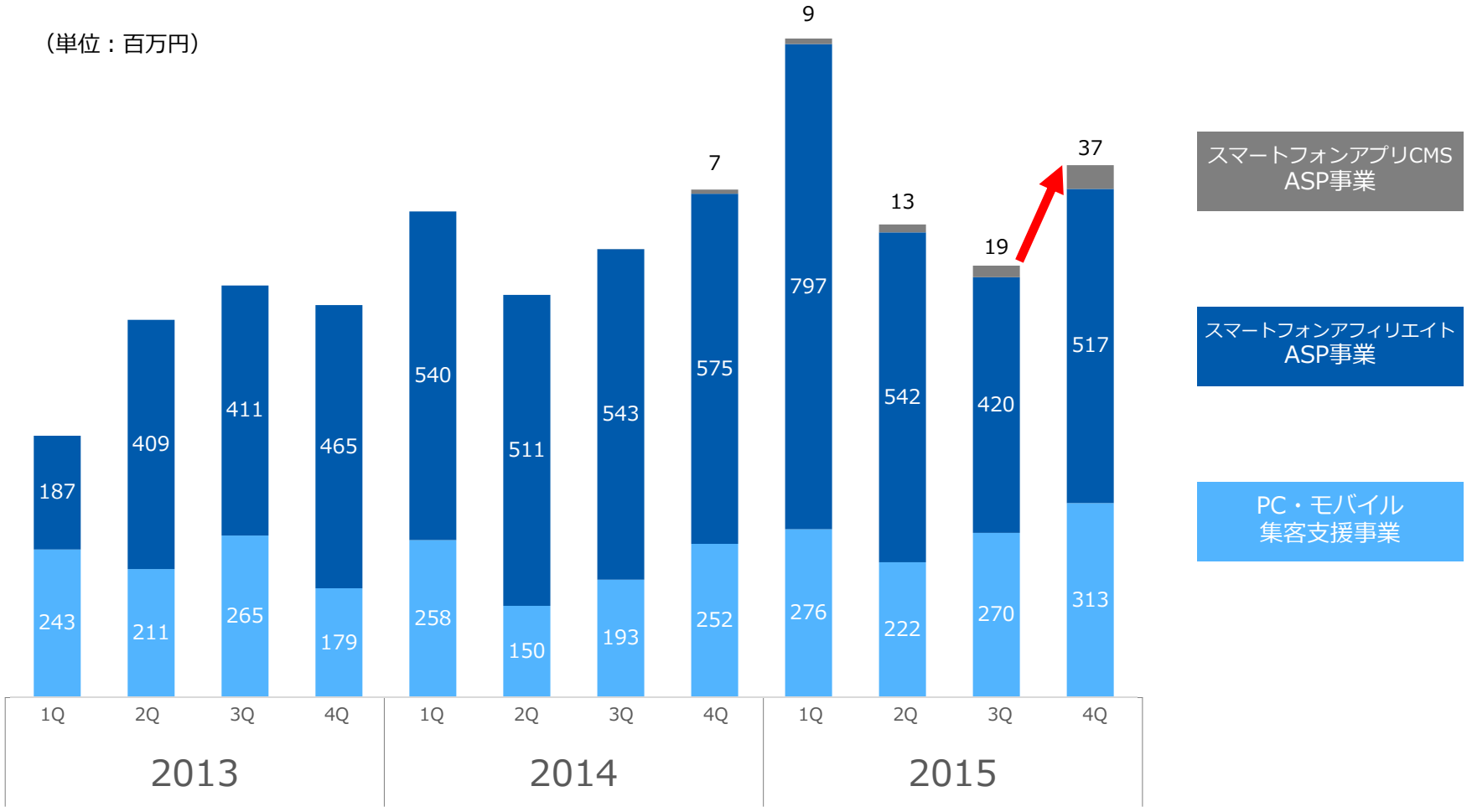
＜安定成長＞
ソーシャル広告を中心に拡大続く

スマートフォンアプリCMS
ASP事業

＜先行投資＞
チェーン店向け機能強化に注力

セグメント別売上

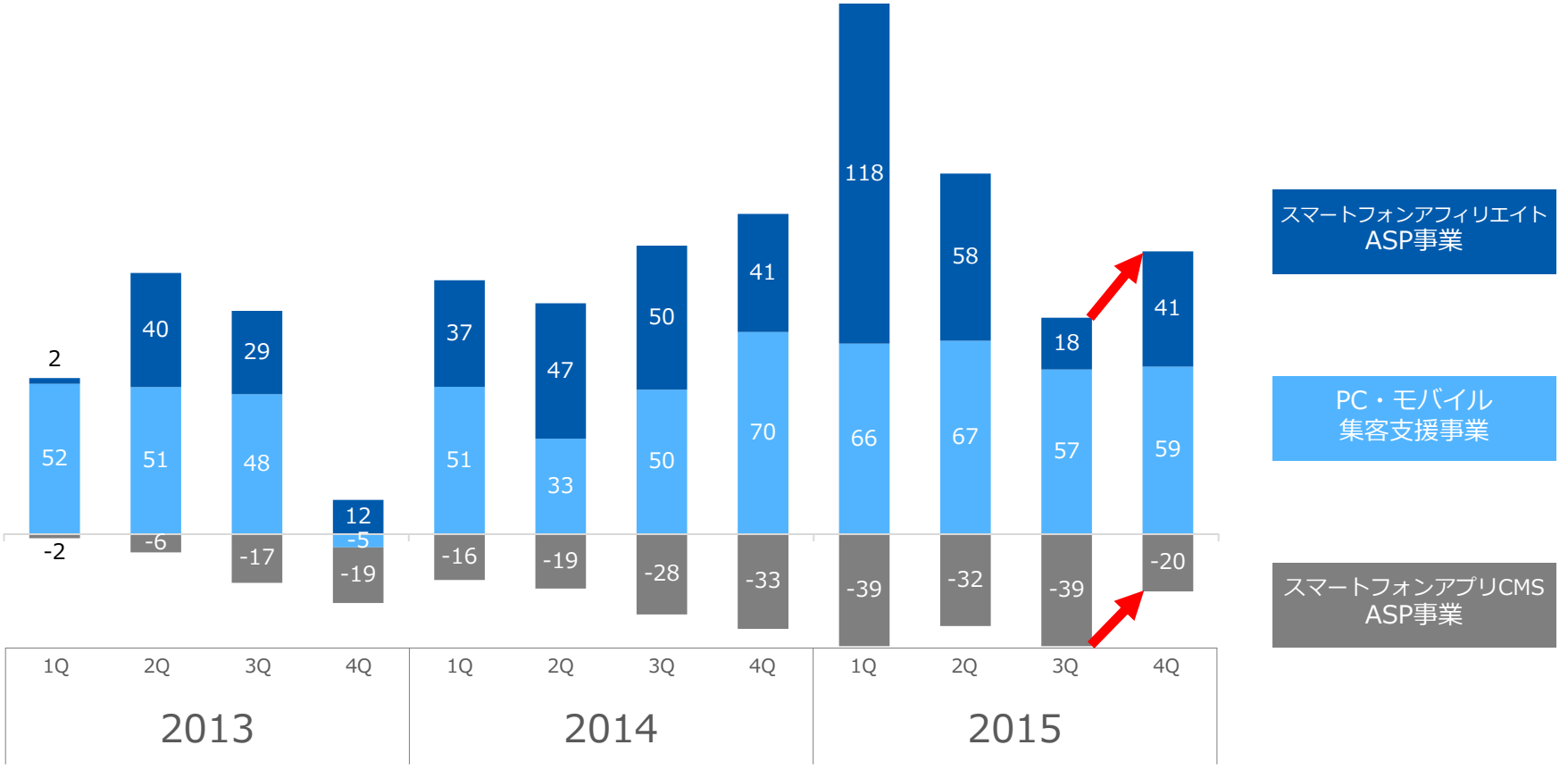
全てのセグメントで2ケタ増収
特にスマートフォンアプリCMS ASP事業は倍増



セグメント別営業利益

スマートフォンアフィリエイトASP事業は2015/3Qの外部環境変化に対応し、回復基調
スマートフォンアプリCMS ASP事業の損益も改善

（単位：百万円）



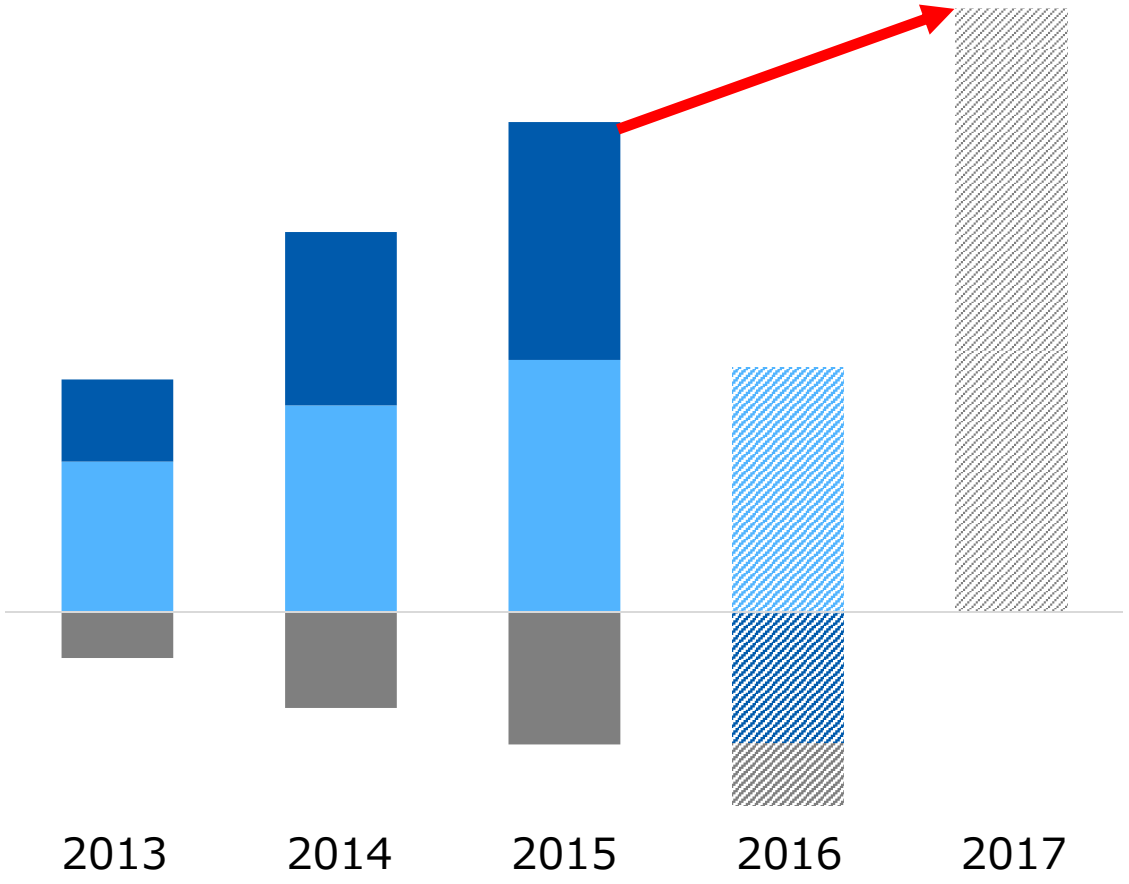
2016年業績予想

トップラインは持続的に拡大し+22%と予想
スマートフォンアフィリエイトASP事業領域で約3億規模の投資を実施

単位：百万円	2014	2015	2016 予想	前期比
売上高	3,029	3,439	4,200	+22%
営業利益	281	356	50	−86%
経常利益	261	355	50	−86%
当期純利益	157	220	30	−86%

セグメント別営業利益（イメージ）

当社の強みと成長分野に特化した投資により
2017年に約6億の営業利益創出を目指す



スマートフォンアフィリエイト ASP事業
CPI広告に特化した新しい商品展開

PC・モバイル 集客支援事業
幅広いソーシャル広告ニーズに対応した商品展開

スマートフォンアプリCMS ASP事業
投資期から収穫期へ

株主還元方針について

成長分野への積極的な投資を通じ、中長期的に安定した配当原資を確保。
配当性向目標を50%に引上げ、株主の皆様への利益還元を充実。
さらに自己株取得についても機動的に判断。

	当期純利益（百万円）	1株あたり当期純利益（円）	配当性向	配当額（円）
2014年	158	157	33.2%	52.00
2015年	220	200	35.0%	70.02
2016年（予想）	30	27	NEW 50%	13.70

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

決 算 概 要

貸借対照表サマリ

（単位：百万円）	2014年 12月末	2015年 12月末	増減
流動資産	1,376	1,571	＋14%
（現金預金）	830	509	－39%
固定資産	39	69	＋77%
資産合計	1,415	1,641	＋16%
流動負債	563	627	＋11%
固定負債	0	0	0%
負債合計	564	628	＋11%
純資産	851	1,013	＋19%
自己資本 （うち利益剰余金）	851(307)	1,014(470)	＋19%
（自己資本比率）	60.1%	61.7%	＋1.6pt
負債純資産合計	1,415	1,641	＋16%

日本を代表する総合インターネットグループへ

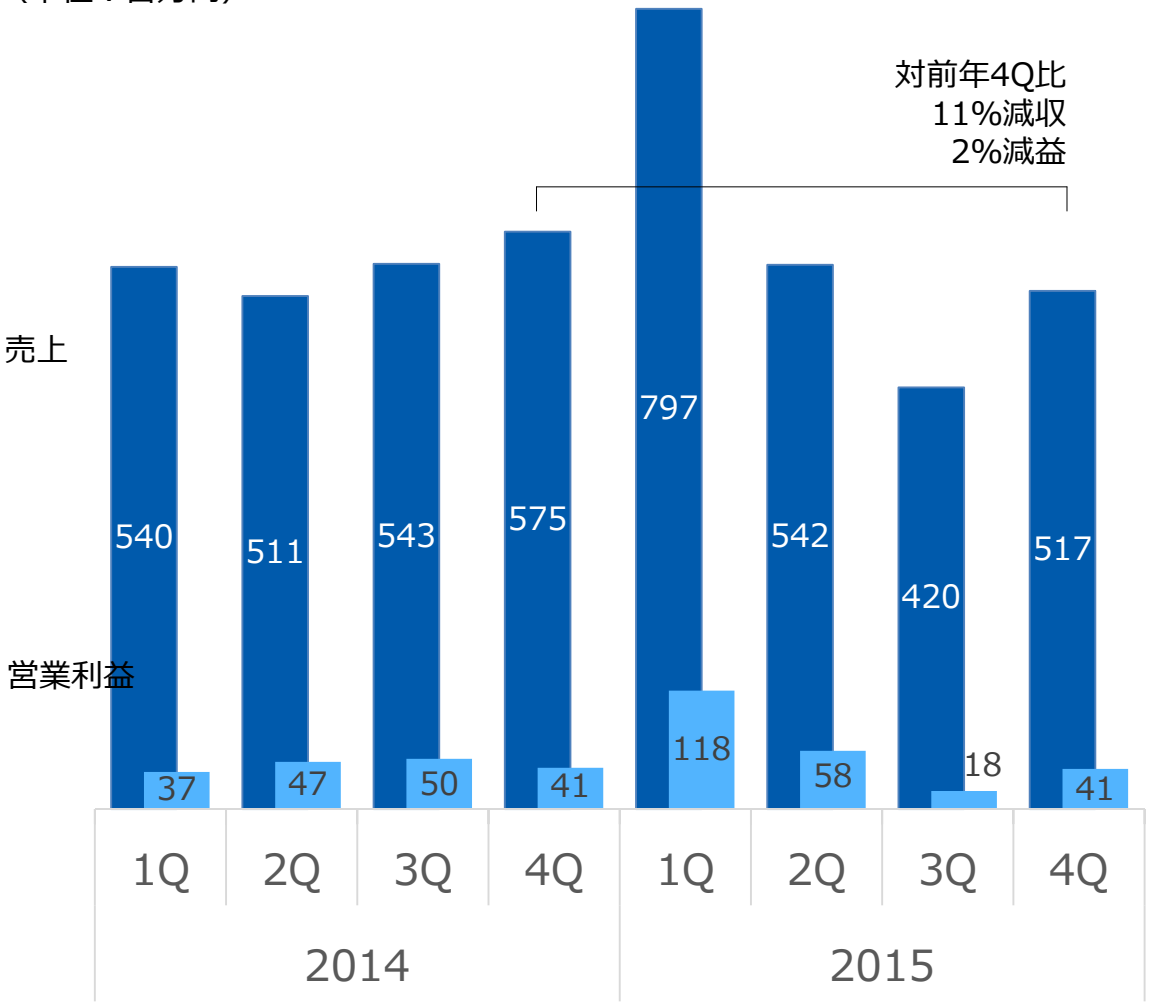
損益計算書サマリ

（単位：百万円）	2014年	2015年	2016年 業績予想	前期比
売上高	3,029	3,439	4,200	13.5%
売上原価	2,229	2,449		
売上総利益	800	989		
販売管理費	518	633		
営業利益	281	356	50	26.5%
営業利益率	9.3%	10.4%		
営業外収益	0	0		
営業外費用	20	1		
経常利益	261	355	50	36.0%
特別損益	0	0		
法人税等	103	134		
当期純利益	157	220	30	39.6%

セグメント別概況

事業概況

（単位：百万円）



■新たな成長戦略

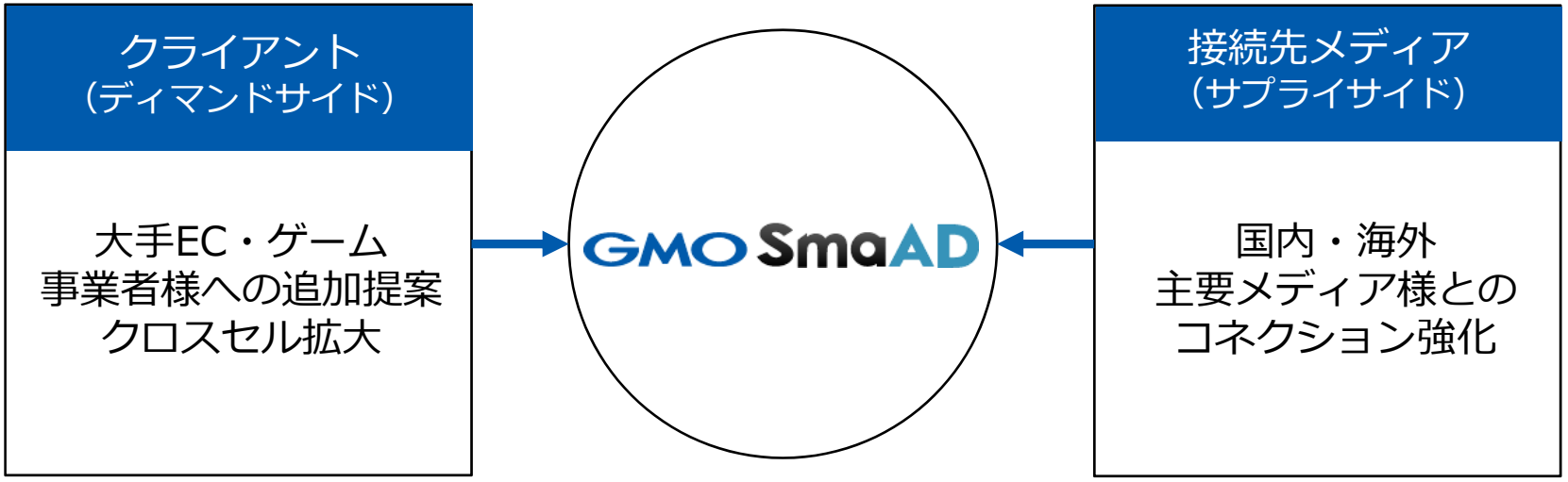
[2015] 11%減収 2%減益
[2016] 既存のリソースを
活用した新商材投入

GMO SmaAD

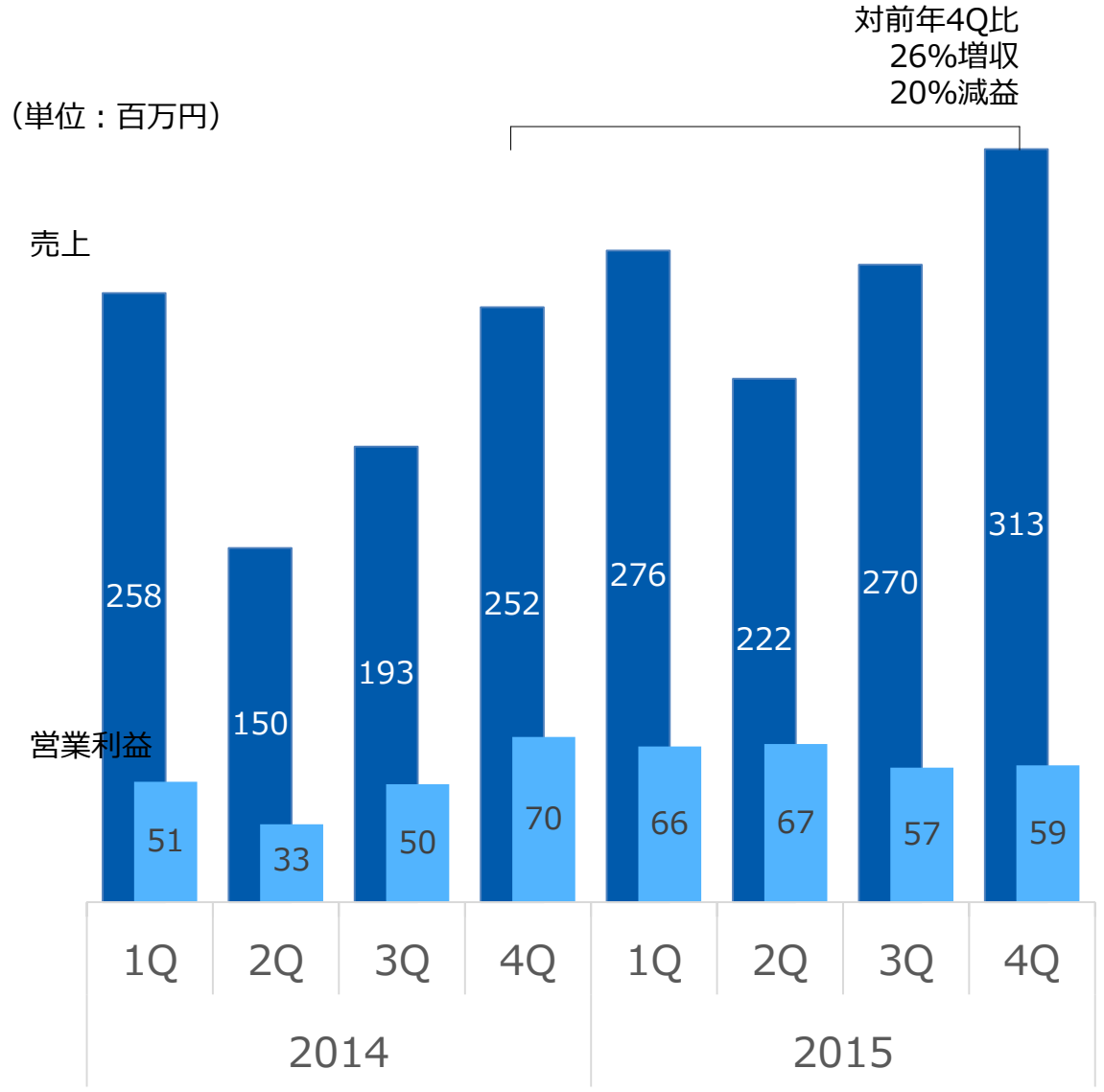
強化施策

目的：アプリインストール広告でNo.1

（実施内容）スマホアプリインストール広告にフォーカスした
新広告商材を2016年から2017年1Qにかけて複数リリース



事業概況



■安定収益

[2015] 26%増収 20%減益
[2016] ソーシャル関連商材
が成長を牽引

SEO Airlines by GMO

GMO Social Media Support

強化施策

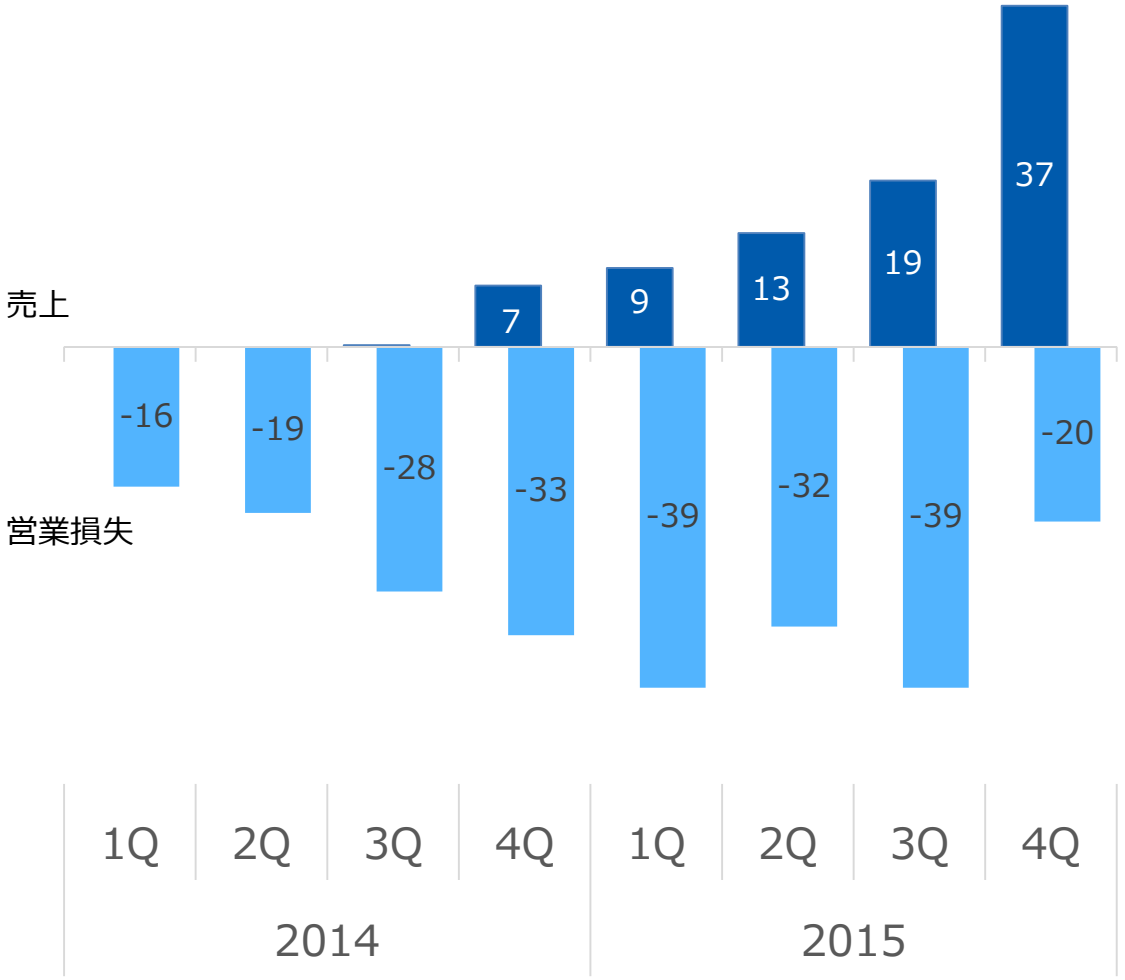
目的：安定収益から再成長フェーズへ

（実施内容）WEB集客最適化ツールのローンチ
2016年2月1日リリース



事業概況

（単位：百万円）



■売上拡大

[2015] 売上は10倍
顧客開拓進む
[2016] 早期の月次黒字化
目指す

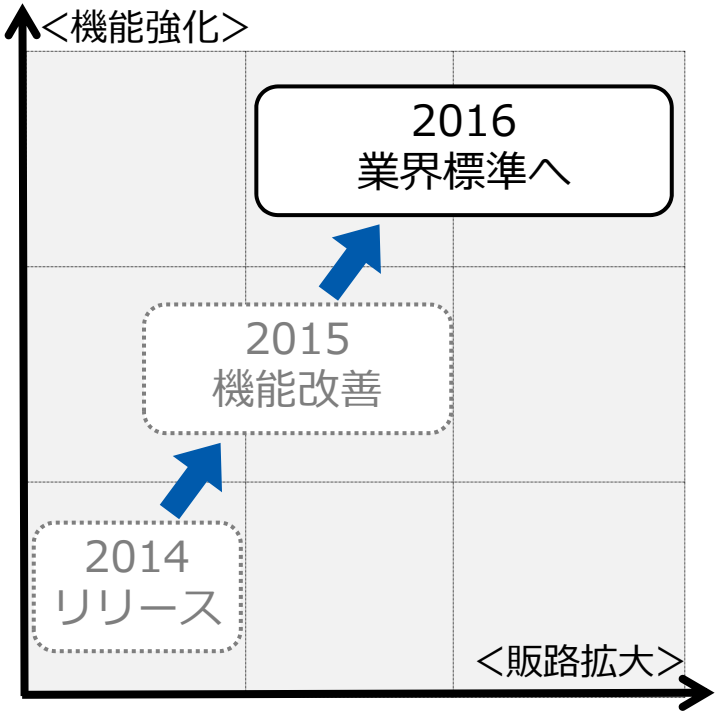
GMO AppCapsule

強化施策

目的：スマホアプリのパブリッシュ数でNo.1

（実施内容）直販・代理店・アライアンスの全チャネルで販売強化
マーケットシェアを拡大し業界標準のポジションを獲得





導入事例

株式会社バグース様



『グランサイバーカフェ バグース』『コミックカフェBネット』全16店舗展開

2016年1月開始

＜主な機能＞

・店舗予約
・会員証
・クーポン配信
・店舗検索
・来店ポイント　etc

株式会社テラケン様



海産物居酒屋『さくら水産』
『赤坂ワイン酒蔵』
全97店舗展開

2015年12月開始

＜主な機能＞

・日替わりランチ
・店舗検索
・クーポン配信
・SNS連携
・スタンプカード　etc

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

２０１６年の方向性

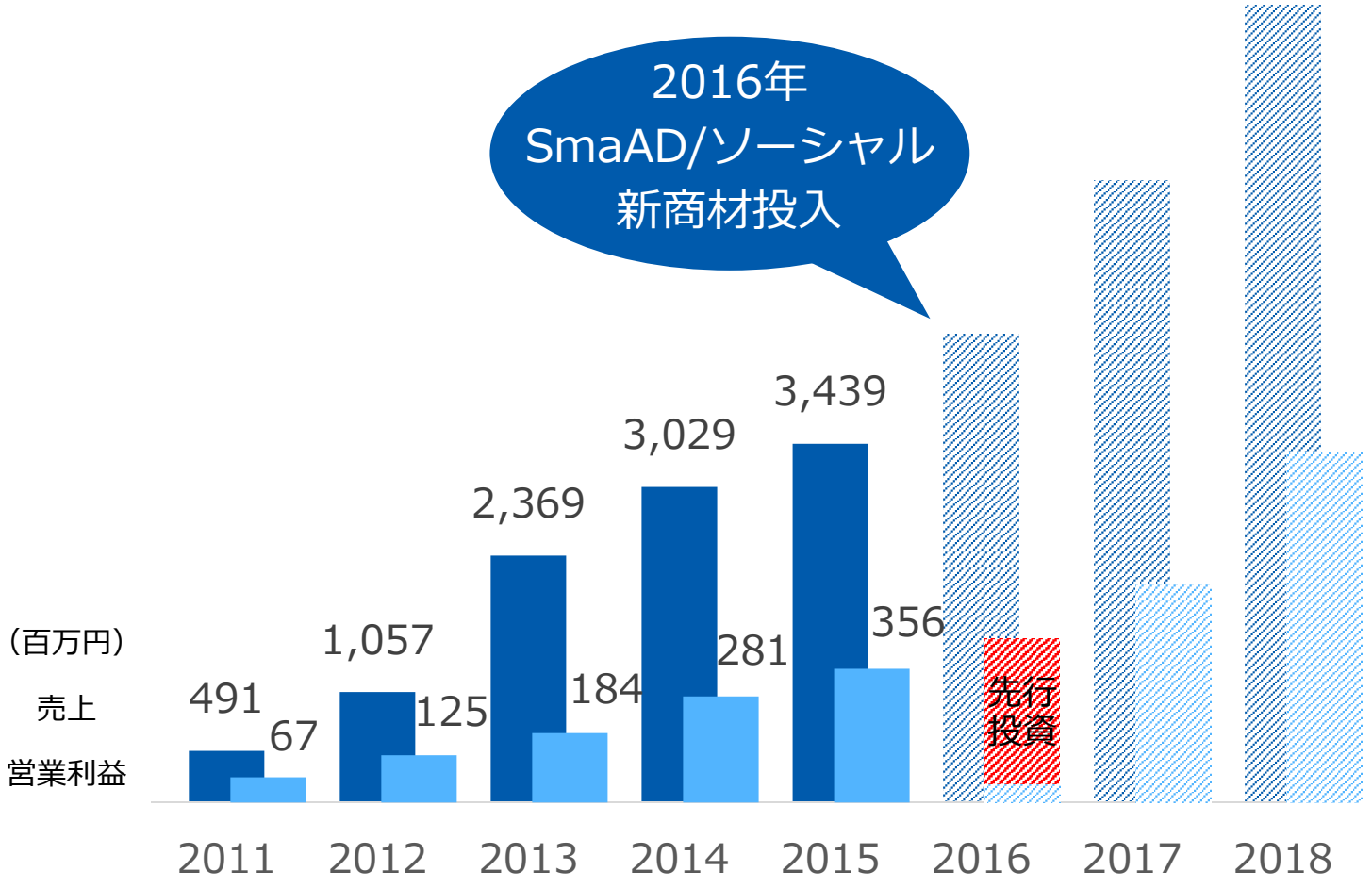
2016年の全体方針

強みと成長分野に特化した事業展開とする

	強み strength	成長分野 opportunity
スマートフォンアフィリエイト ASP事業	アプリ広告	インストール新商材 海外水平展開
PC・モバイル 集客支援事業	運用力	ソーシャル新商材
スマートフォンアプリCMS ASP事業	機能性 チェーン店	代理店販売 アライアンス

中長期の成長ストーリー

2016年を”挑戦の年”と位置づけ、新たな成長ステージへ



本資料には、2016年2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。

Copyright (C) 2016　GMO TECH, Inc. All Rights Reserved.