



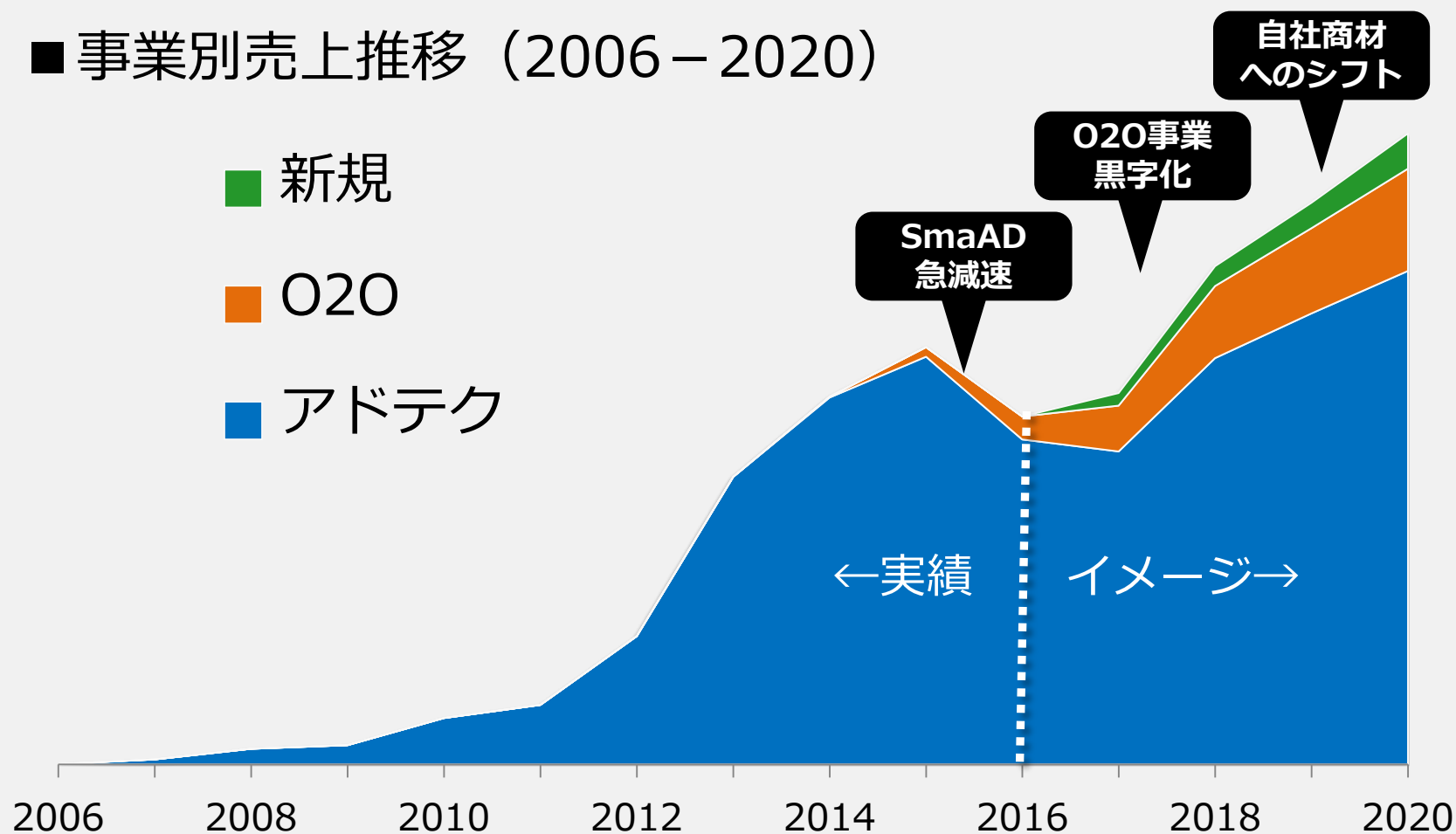
事業戦略説明会

平成29年3月19日

今後の成長イメージ

事業ポートフォリオを最適化し、「全事業再成長」へ

■ 事業別売上推移（2006－2020）



アドテク事業

アドテク事業部部長 児林 秀一

アドテク事業内容のご説明

3つのソリューションで集客し、お客様の売上を向上する事業

お客様

アドテク事業

ユーザー



PCサイト
スマホサイト
スマホアプリ

①運用型広告

②アフィリエイト広告

③検索エンジン対策



事業別戦略説明

1.運用型広告領域
(Google、Facebook、LINE広告等)

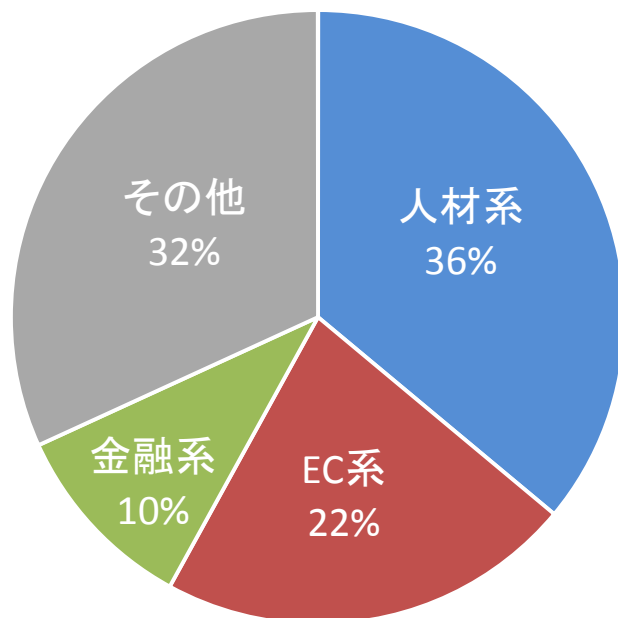
2.アフィリエイト広告領域
(成果報酬型広告)

3.検索エンジン対策領域
(Google検索、GoogleMap検索)

運用型広告領域

引き続き、人材系・EC系・金融系に注力し売上拡大を図る

業種別構成比率（売上）



今後の戦略

①約7割を占める3領域に注力

→ 人材系・EC系・金融系

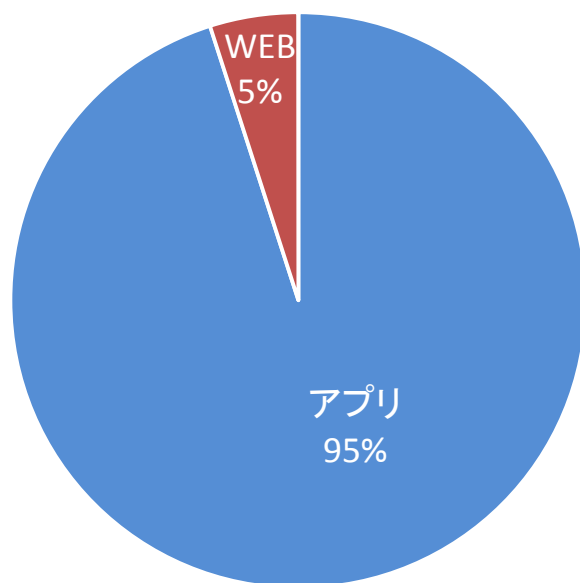
②運用体制の強化

→ 宮崎オフィスの増員

2.アフィリエイト広告

WEB向けアフィリエイトクライアントの獲得へシフト

WEB&アプリ比率（案件数）



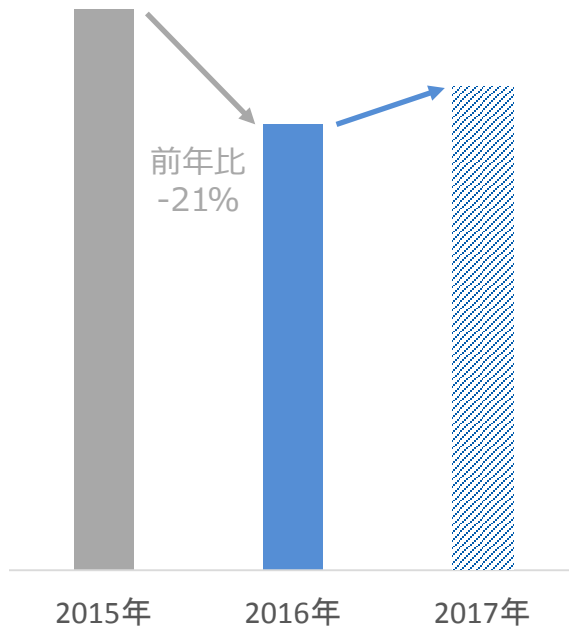
今後の戦略

- ①WEB向け顧客開拓に注力
→ 人材系・EC系・金融系
- ②3領域に強い媒体開拓&構築
→ 引き続き媒体開拓に注力
→ 自社で独自媒体構築

2017年売上計画

アプリ広告の減収トレンドを運用型広告に切替え増収

事業部全体売上推移



【2017年サマリ】

スマホアプリ広告減収トレンドを
好調な運用型広告でカバー

アドテク事業の注力テーマ

- ①運用型広告は領域特化で
人材系・EC系・金融系に注力
- ②アフィリエイト広告はアプリから
WEB向け顧客開拓に注力
- ③検索エンジン対策は営業強化で
直販の新規顧客開拓に注力

株主の皆様へのメッセージ

**顧客満足度の高い事業になるよう
邁進してまいります。**

引き続きご支援の程お願いいたします。

O2O事業

O2O事業部部長 山内 章

O2Oとは？

オーツーオー O2O Online to Offline

ネット上（オンライン）から、ネット外の実店舗（オフライン）
への来店や店舗行動へと促す施策の総称

サービスごとにターゲットを明確化

サービスごとにメインターゲットの顧客規模を設定

アップカプセル

1～10店舗

領域検討中

※インセンティブ以外の
ユーザーメリットを見いだせる業界

アップカプセル PRO

10店舗～

飲食・小売・アパレル
アミューズメント
宿泊・温浴施設

O2O事業部の注力テーマ

販促拡大により、店舗数は順調に拡大



株主の皆様へのメッセージ



アップカプセルのアプリが
皆様の目に触れる機会が増える様
引き続き邁進いたします。



当社が目指す姿

安定した成長のために

積上型のストックビジネス

(SEO・アプリ・WEBアフィリエイト)

売上を見込めるビジネス

(運用型広告)

質疑応答

本日のご来場
誠にありがとうございます

GMOTECH