

**2017年12月期
第2四半期決算説明会**

GMOTECH

東証マザーズ<6026>

2017年7月27日

1. 結論と要約
2. 第2四半期決算概要
3. セグメント別概況と展望
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
4. 総括

決算サマリ

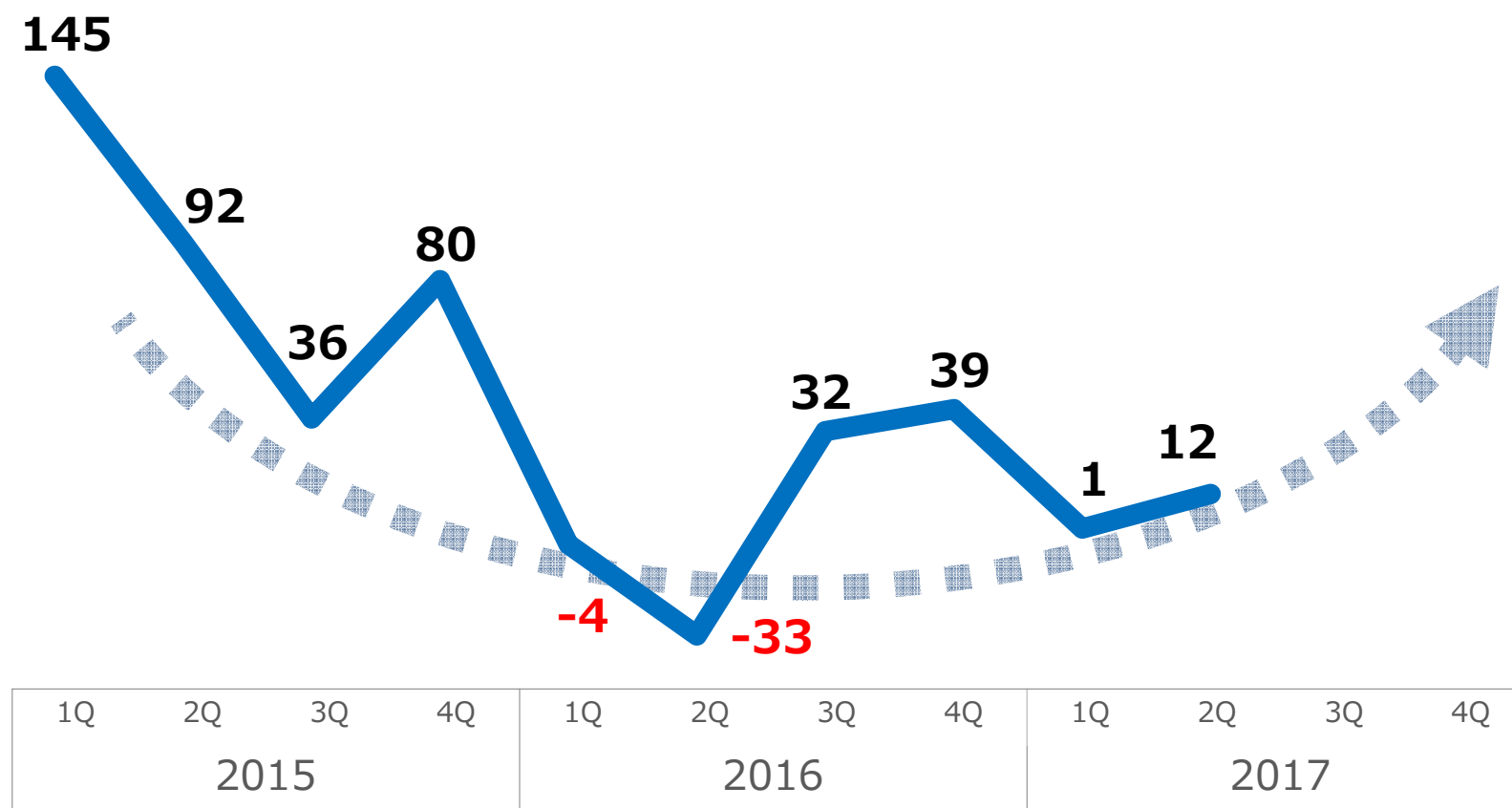
プロダクトミックス改善などの
事業構造改革が進展。減収増益

	2016年 1-6月	2017年 1-6月	対前年
単位：百万円			
売上高	1,495	1,250	-245
営業利益	-38	12	+51
経常利益	-41	12	+53
当期純利益	-47	1	+49

全社営業利益の推移

採用費など一時コストの影響こなし
収支改善が進行中

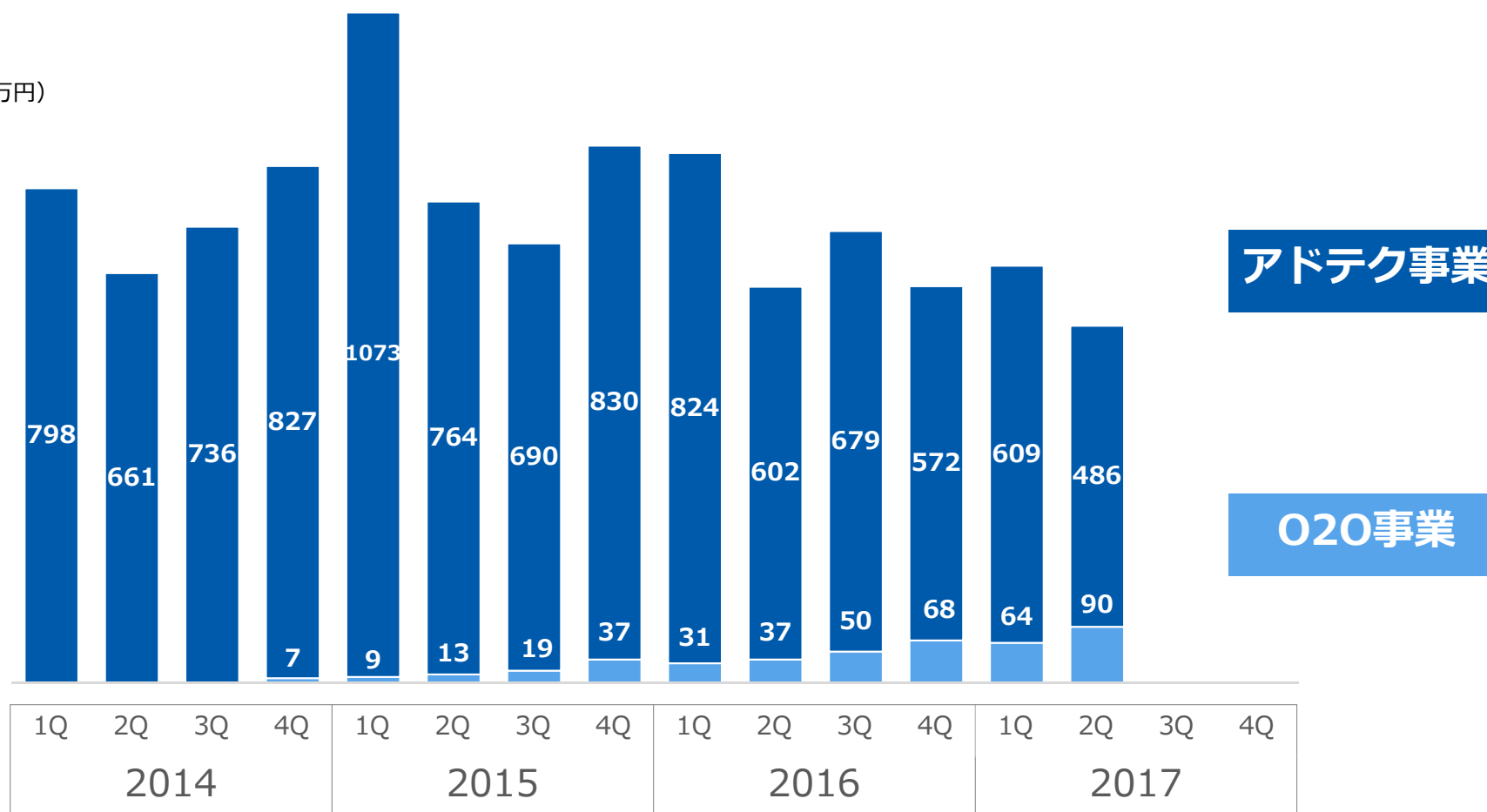
(百万円)



セグメント別売上

アドテク事業はアプリ広告の減少を別商材で埋めつつ
売上の回復を図る。O2O事業は安定的に成長路線。

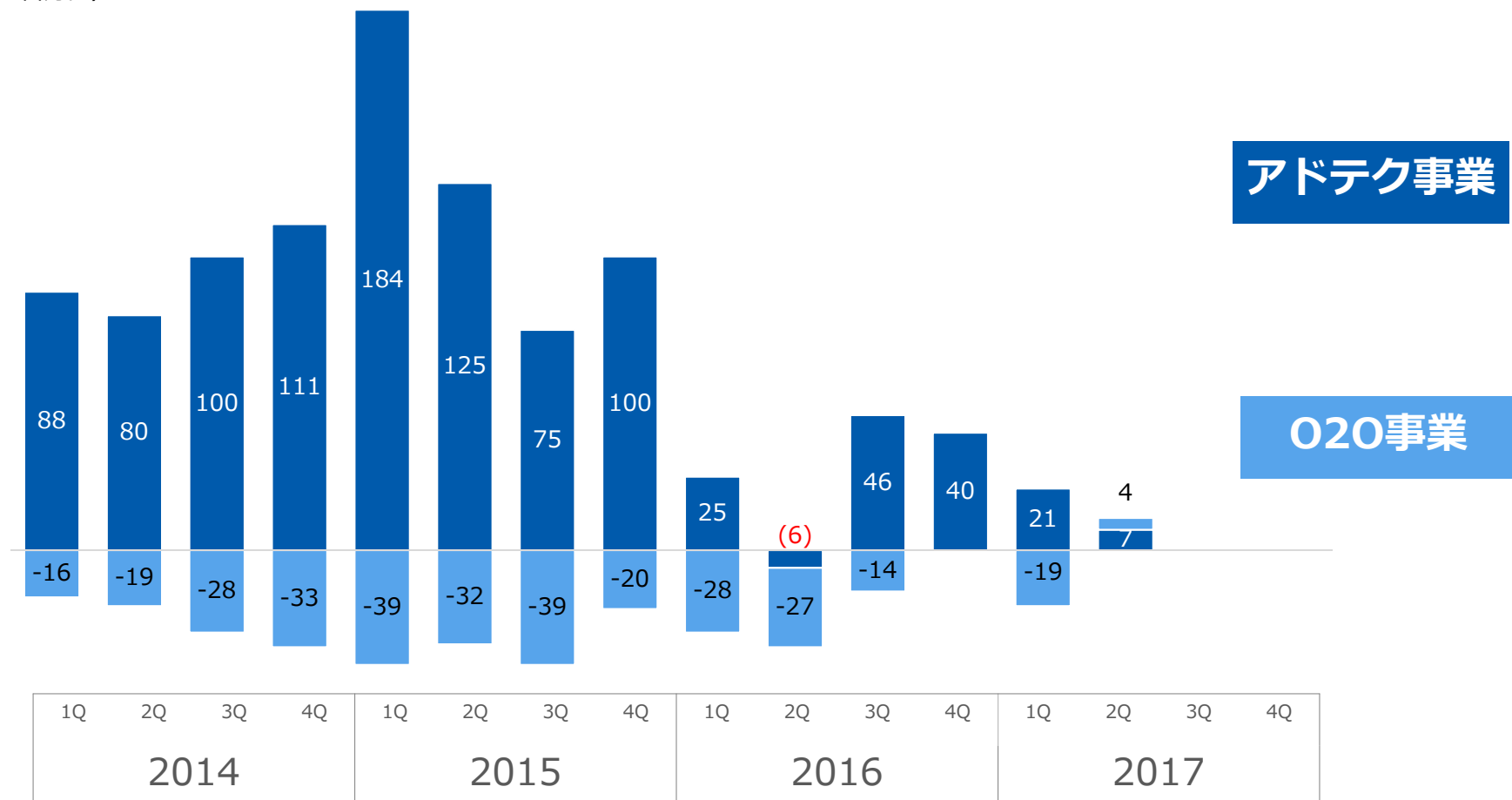
(単位：百万円)



セグメント別営業利益

020事業が四半期黒字化。アドテク事業はアルバイトメディアの開発費PL処理により一時的に利益低下

(単位：百万円)



1. 結論と要約
2. 第2四半期決算概要
3. セグメント別概況と展望
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
4. 総括

業績予想に対する進捗

期初計画においても下期比率が高く 3 Q以降の利益成長を想定
通期業績予想の変更なし

	通期 業績予想	2017年 1-6月	進捗率
単位：百万円			
売上高	3,000	1,250	41.7%
営業利益	110	12	11.8%
経常利益	108	12	11.6%
当期純利益	65	1	2.8%

貸借対照表サマリ

自己資本比率は安定的に推移

(単位：百万円)	2016年 12月末	2017年 6月末	増減
流動資産	1,090	1,066	-24
(現金預金)	455	440	
固定資産	140	135	-5
資産合計	1,231	1,201	-29
流動負債	383	353	
固定負債	2	2	
負債合計	385	355	-29
純資産	846	845	0
自己資本 (うち利益剰余金)	846(401)	845(402)	
(自己資本比率)	68.7%	70.4%	
負債純資産合計	1,231	1,201	-29

損益計算書サマリ

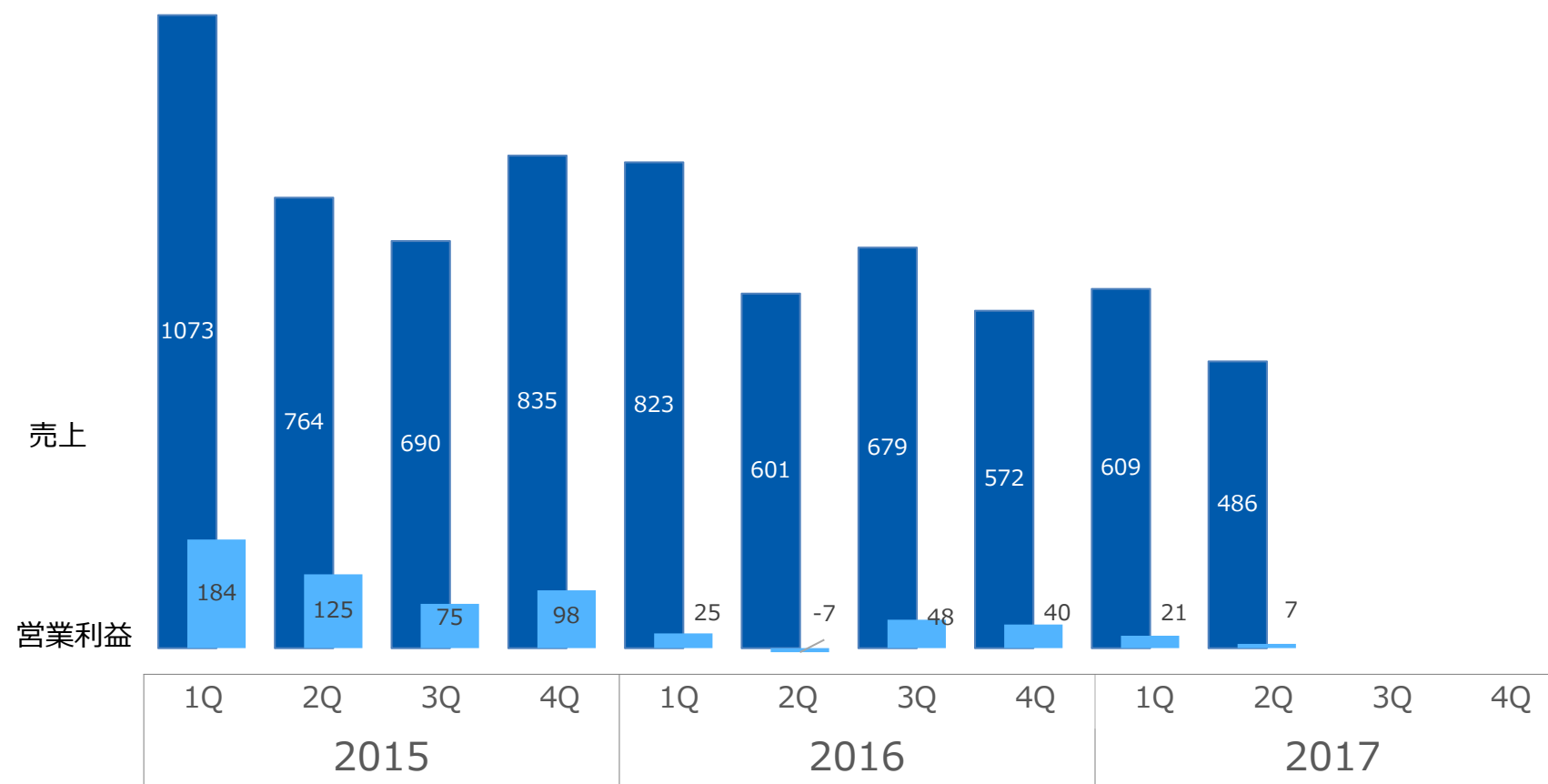
(単位：百万円)	2016年1-6月	2017年1-6月	業績予想	前期比
売上高	1,495	1,250	3,000	-16.4%
売上原価	1,197	938		
売上総利益	298	311		
販売管理費	336	298		
営業利益	-38	12	110	—
営業利益率	-	1.0%		
営業外収益	0	1		
営業外費用	3	1		
経常利益	-41	12	108	—
特別損益	-	0		
法人税等	6	10		
当期純利益	-47	1	65	—

1. 結論と要約
2. 第2四半期決算概要
3. セグメント別概況と展望
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
4. 総括

アドテク事業の概況

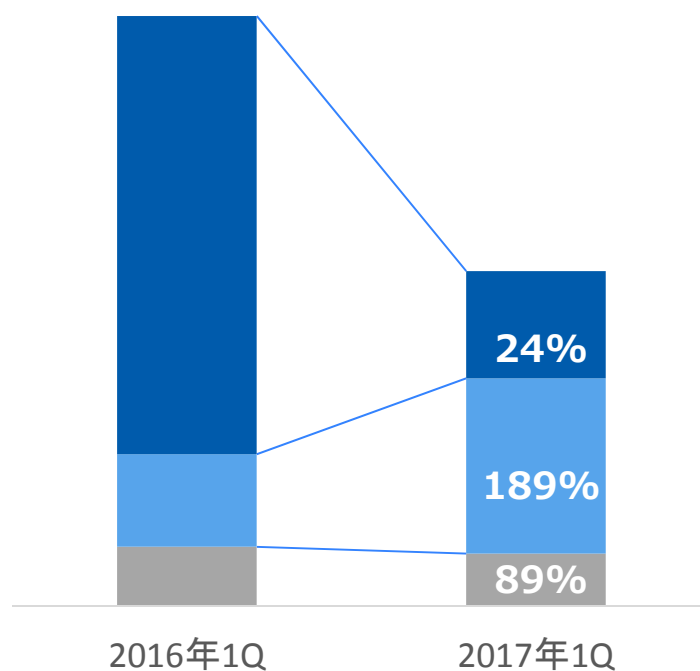
1 Qはアプリ広告の減少で対前期比で下回ったが、
2 Qは売上減少を補い、営業利益は前期比プラスで着地

(単位：百万円)

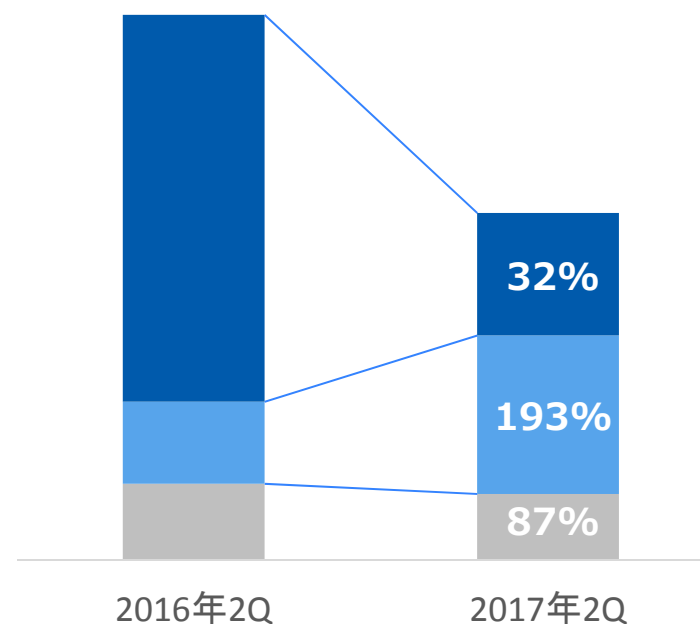


アドテク事業商材別 Q on Q

アフィリエイト広告 : アプリ型広告減収により大幅減
インターネット広告 : 直販強化により大幅増加
検索エンジン対策 : 代販鈍化により微減



■ 検索エンジン対策 ■ インターネット広告 ■ アフィリエイト広告



■ 検索エンジン対策 ■ インターネット広告 ■ アフィリエイト広告

アドテク事業の下期注力テーマ

アフィリエイト広告のプロダクト強化と売上拡大

- ・ 媒体管理機能を高め質の高いプロダクトへ
- ・ 新広告掲載機能による成果数（売上）拡大

検索エンジン対策周りの商品力強化と売上拡大

- ・ 検索エンジン系新商材で売上拡大
- ・ 地方拠点の採用・教育で生産ラインを強化

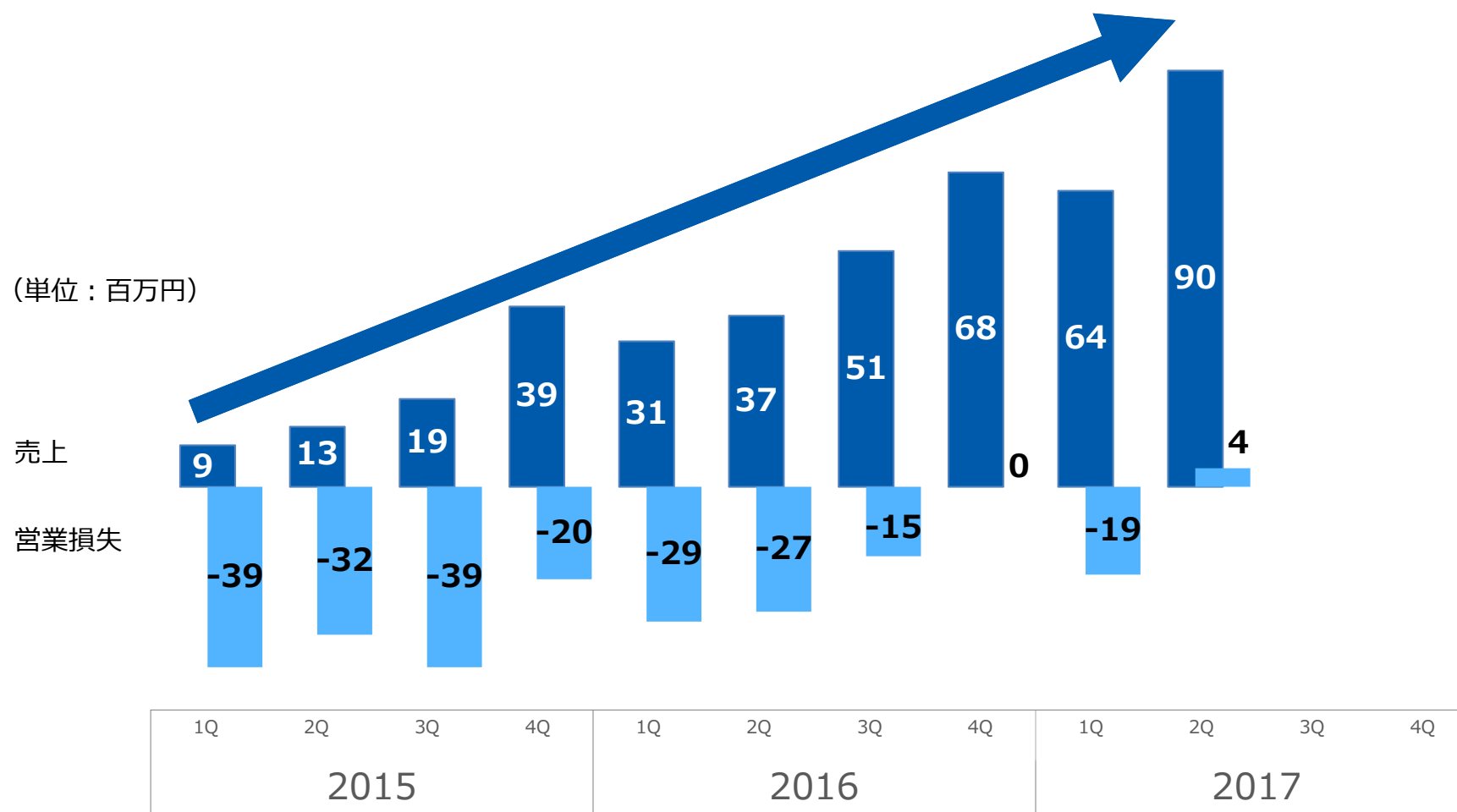
アドテク事業の展望

高利益体制へ転換し、トップラインを拡大

- ①製造ラインの地方化をすすめるコスト最適化
- ②WEB向けアフィリエイト商材の販売加速
- ③順調な運用型広告は引き続き販売強化
- ④SEOは自社販売体制による販売強化

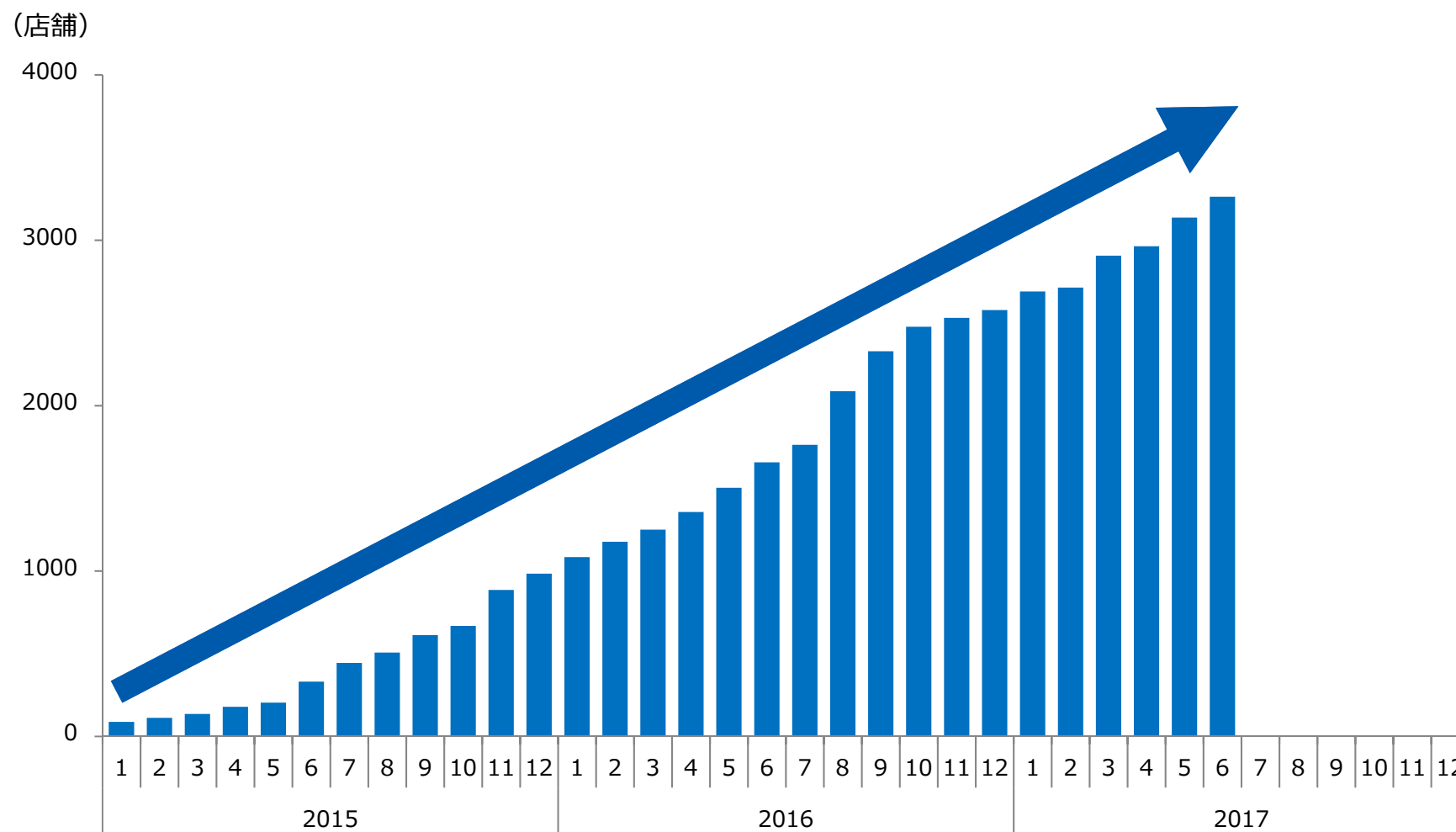
O2O事業の概況

事業開始以来初の四半期黒字化を達成



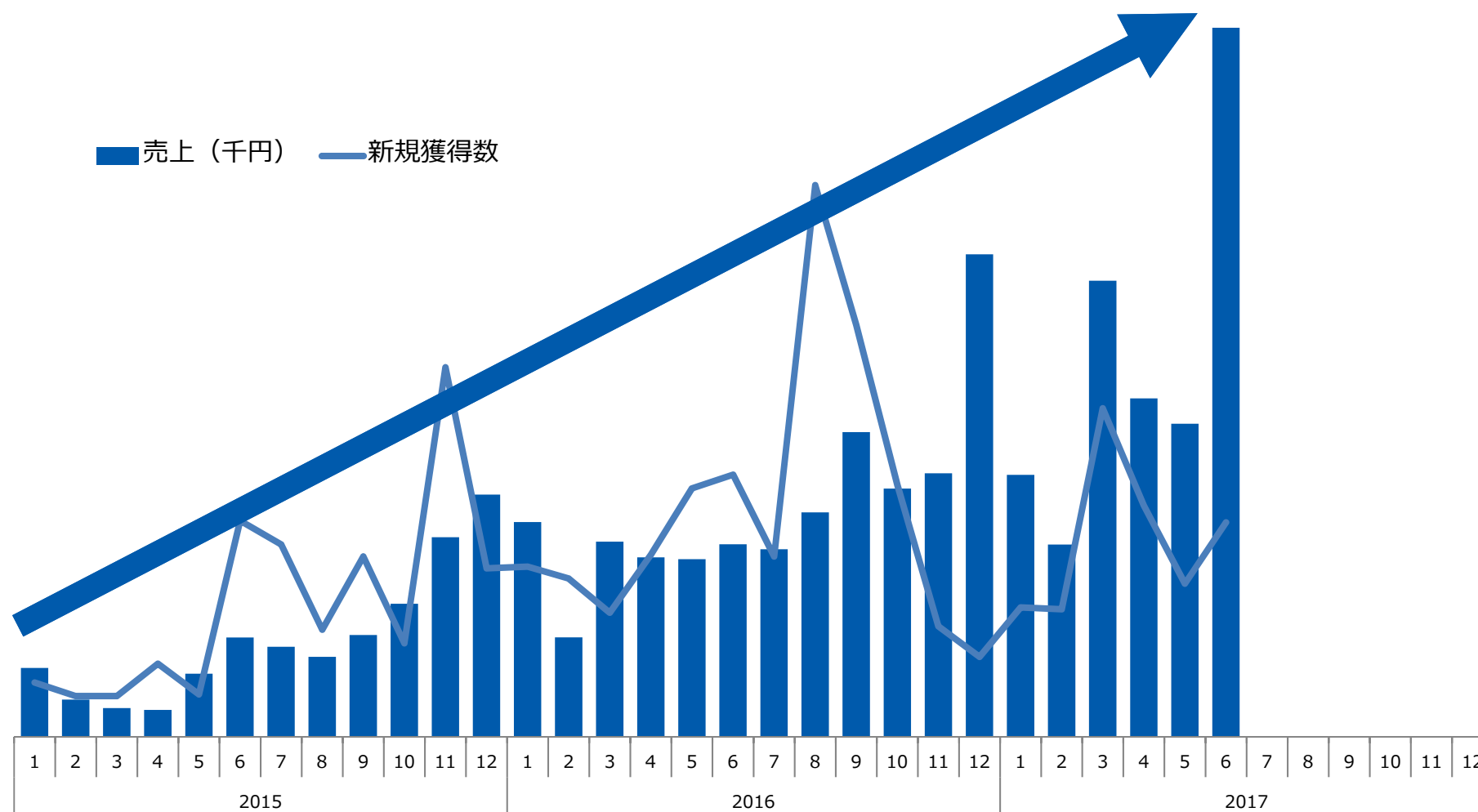
O2O事業の概況

累計契約店舗数が3,000店舗を突破し順調に推移



O2O事業の概況

月次売上および新規顧客獲得も順調に推移



O2O事業の概況

＜お客様導入事例＞

2017年5月 ニュートーキョー 公式アプリリリース

- アップカプセルPRO第1号アプリ
- ユーザーの来店回数に応じて、ポイントカードのランクアップを実施
- 主な機能
 - ・ 店舗検索
 - ・ メニュー紹介
 - ・ お知らせ
 - ・ ランクアップポイントカード
 - ・ ボーナステ典
 - ・ アンケート



O2O事業の展望

上位版：アップカプセルPRO

- アップカプセル標準パッケージ販売
- カスタマイズ開発費

広告商材の強化

- 位置情報と連動したアプリ内広告配信
- 既存店舗ネットワークを利用したSP展開

1. 結論と要約
2. 第2四半期決算概要
3. セグメント別概況と展望
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
4. 総括

当社が進む方向

最高のパフォーマンスをテクノロジーで

H I G H
PERFORMANCE
PROMOTION
W I T H
T E C H

当社が進む方向

インターネット集客で顧客の望む以上の
パフォーマンスを発揮できるよう、
最高のヒューマンリソース・エンジニアリングで
成果にコミットするビジネスを中心に展開しています。

当社が進む方向

変革するインターネット業界でスピードを重視

S P E E D

インターネットの時代は、

進化そしてスピードの時代。

スピードを重視した経営判断やチーム体制で

顧客企業に最高の価値を提供します。

当社が進む方向

次に必要とされるサービスを創る

INNOVATIVE

少し未来に世の中に

必要とされるサービス開発を目指します。

2018年に向けて

ショット型ビジネスから
ストック型ビジネスへの変革

アフィリエイト

SEM/SEO

O2O



本資料には、2017年7月27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ありません。