2018年12月期　第３四半期決算説明会

GMO TECH

東証マザーズ<６０２６>

2018年11月2日

1．結論と要約
2．決算概要
3．セグメント別概況
　①アドテク事業
　②O2O事業
4．総括

業績予想の修正及び期末配当予想の修正

期初に発生した大手顧客取組み変更による売上高、
利益の減少をカバーできず業績予想の下方修正を実施。

（百万円）	2018年通期（期初予想）	2018年通期（修正予想）	増減額	進捗率
売上高	2,900	2,829	△71	97.6%
営業利益	110	△100	△210	―
経常利益	110	△106	△216	―
当期純利益	65	△185	△250	―
１株当たり当期純利益（円）	61.25	△168.37	―	―
配当予想（円）	30.68	―	△30.68	―

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

決算サマリ

アドテク事業アフィリエイト案件により売上伸長
利益減少はカバーできずに営業損失。
また、特別損失（減損損失）75百万円を計上。

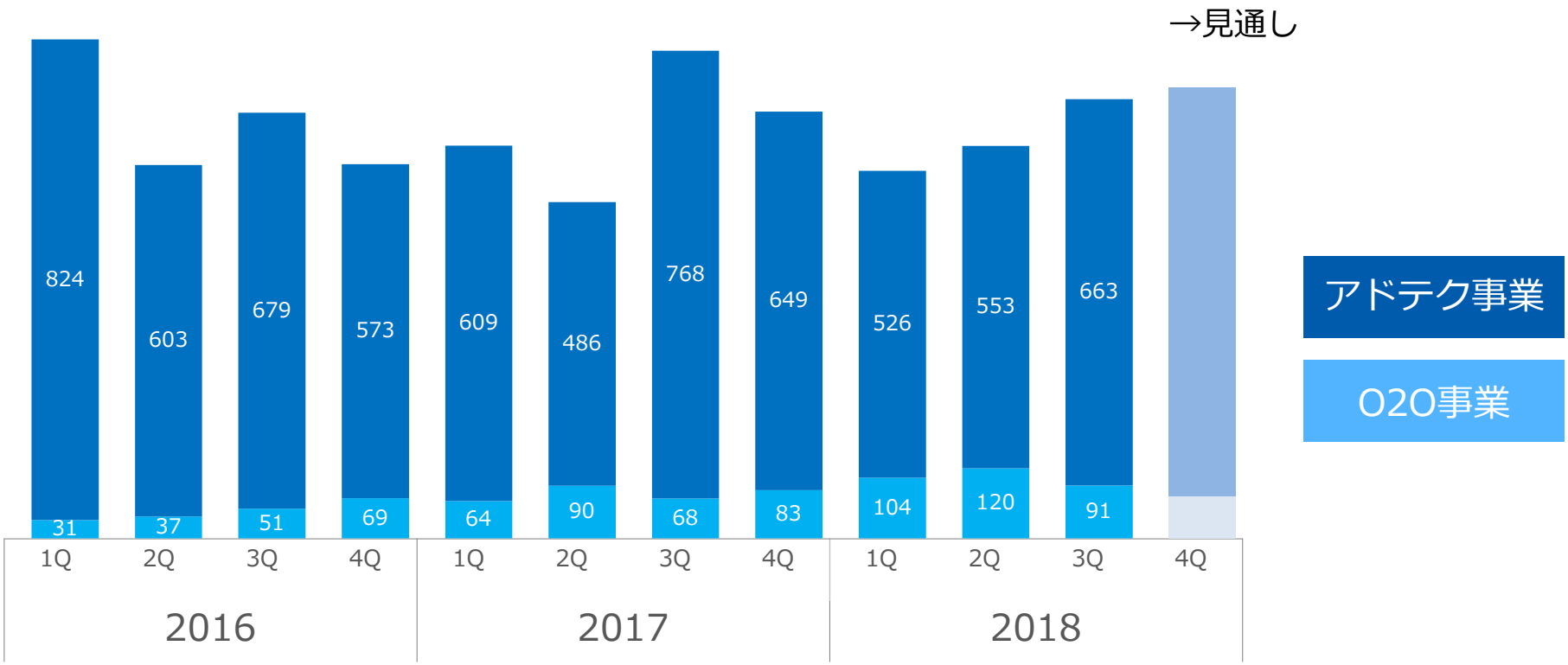
（百万円）	2017年 1-9月	2018年 1-9月	対前年 同期差額
売上高	2,086	2,057	△29
営業利益	63	△109	△172
経常利益	64	△115	△179
当期純利益	39	△190	△229

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

セグメント別売上高の推移

アドテク事業　：　アフィリエイト案件が復調傾向
O2O事業　　：　横ばい状況

（単位：百万円）

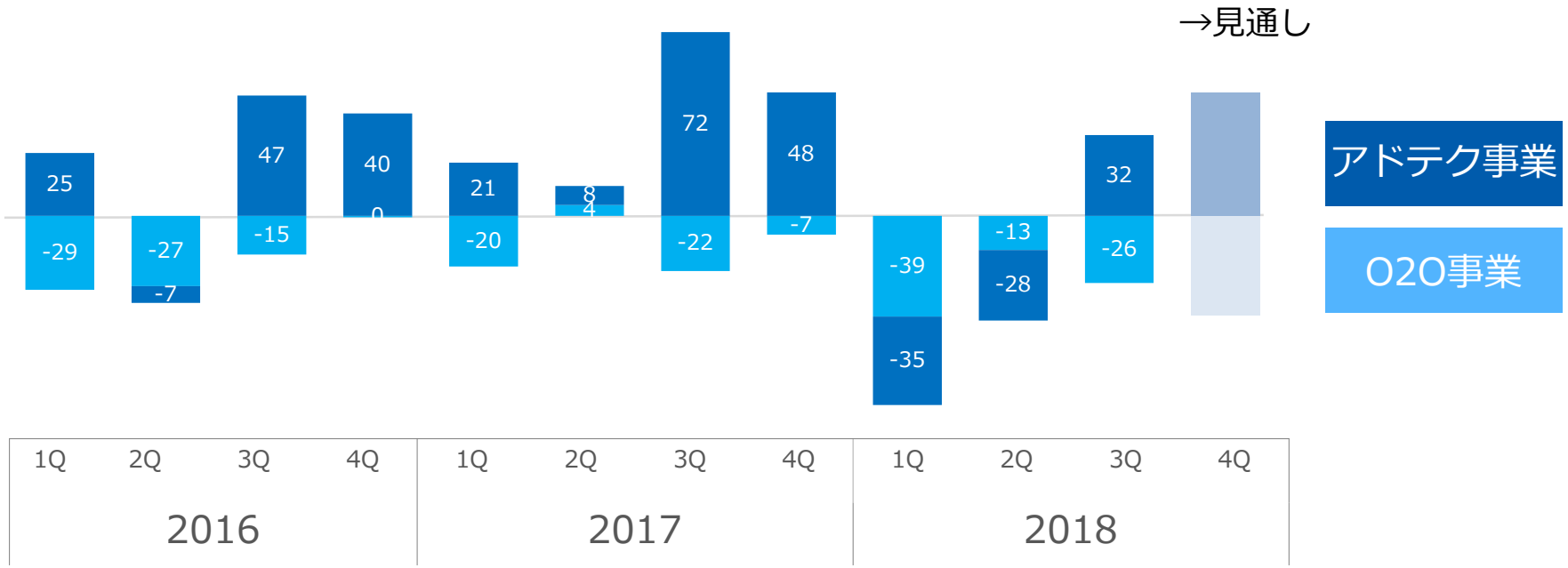


日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

セグメント別営業利益の推移

アドテク事業：　大手顧客の取組内容変更影響のリカバリーに寄与
O2O事業　　：　継続投資の方向性

（単位：百万円）



日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

2018年第3四半期の業績要因

アドテク事業

- SmaADサービスが復調傾向により売上高、利益に貢献
  人材広告商材の復調

O2O事業

- 既存顧客の更新獲得件数、売上高が目標値割れ
- 高単価商材 アップカプセルPROの販売遅れ
- 減損損失（のれん等）

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

1．結論と要約
2．決算概要
3．セグメント別概況
①アドテク事業
②O2O事業
4．総括

貸借対照表サマリ

（単位：百万円）	2017年 12月末	2018年 9月末	増減
流動資産	1,195	976	-219
（現金預金）	536	496	
（関係会社預け金）	300	100	
固定資産	142	126	-16
資産合計	1,338	1,103	-235
流動負債	439	429	
固定負債	3	4	
負債合計	443	433	-12
純資産	895	669	-226
自己資本 （うち利益剰余金）	895(448)	669(225)	
（自己資本比率）	66.9%	60.7%	
負債純資産合計	1,338	1,103	-235

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

損益計算書サマリ

（単位：百万円）	2017年1-9月	2018年1-9月	業績予想	前期比
売上高	2,086	2,057	2,900	△1.4%
売上原価	1,566	1,522		
売上総利益	519	535		
販売管理費	456	644		
営業利益	63	△109	110	-
営業利益率	3.0%	-		
営業外収益	1	0		
営業外費用	0	6		
経常利益	64	△115	110	-
特別利益	-	3		
特別損失	0	76		
法人税等	24	2		
当期純利益	39	△190	65	-

特別損失（減損損失）の計上　75百万円（のれん等償却）

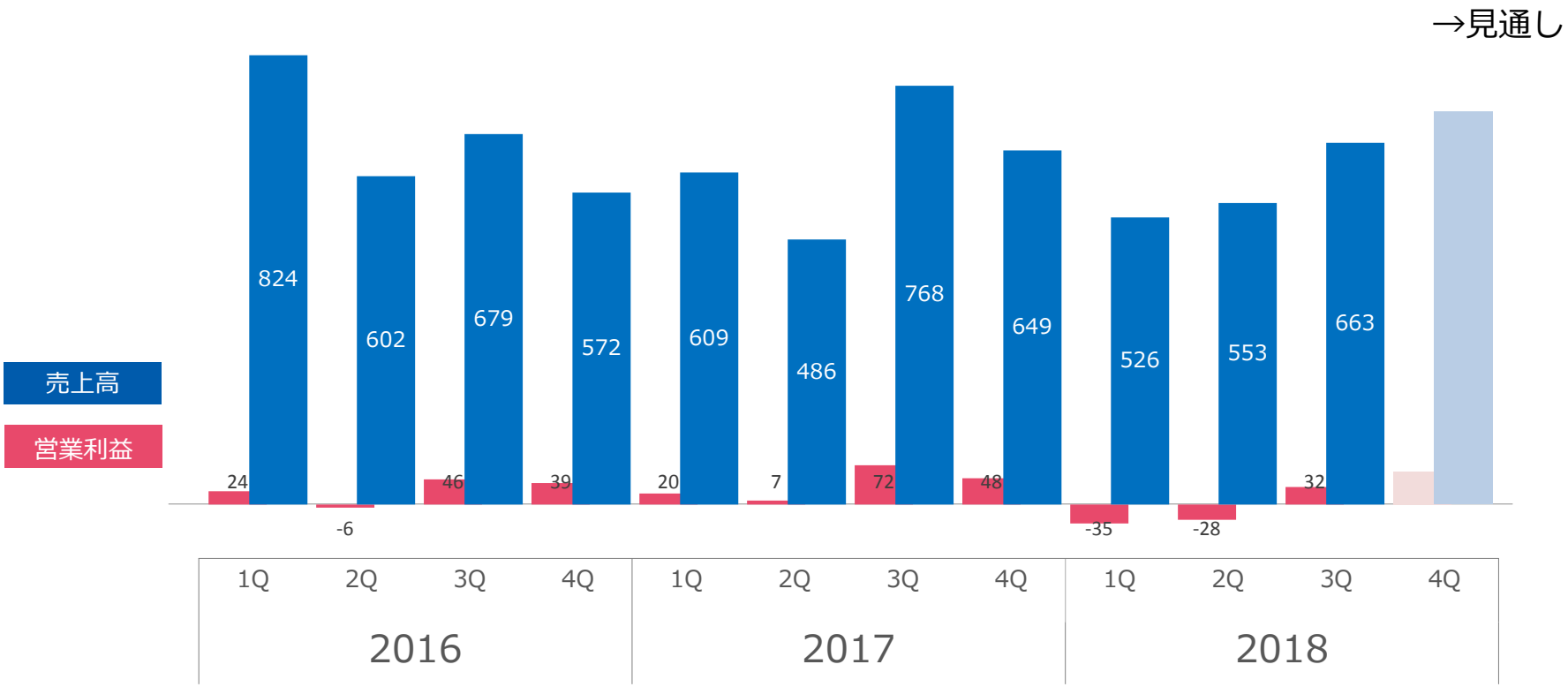
日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

1．結論と要約
2．通期決算概要
3．セグメント別概況
①アドテク事業
②O2O事業
4．総括

売上高・営業利益の推移

インフルエンサー施策を軸にアフィリエイト広告が伸長
売上高6.63億円、営業利益は黒字転換し３２百万円の着地

（単位：百万円）

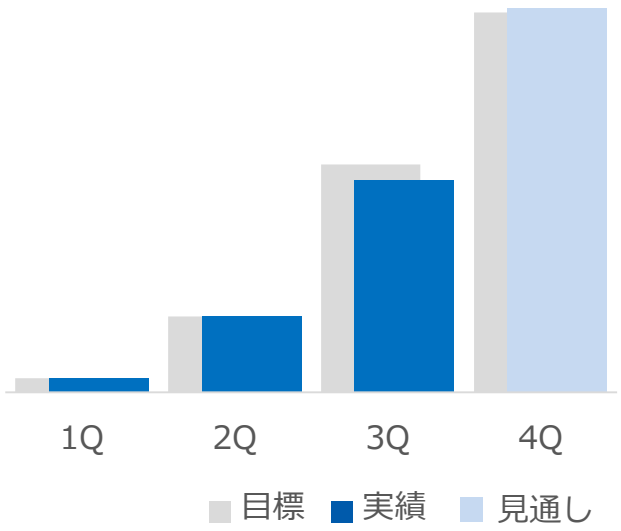


アフィリエイト広告

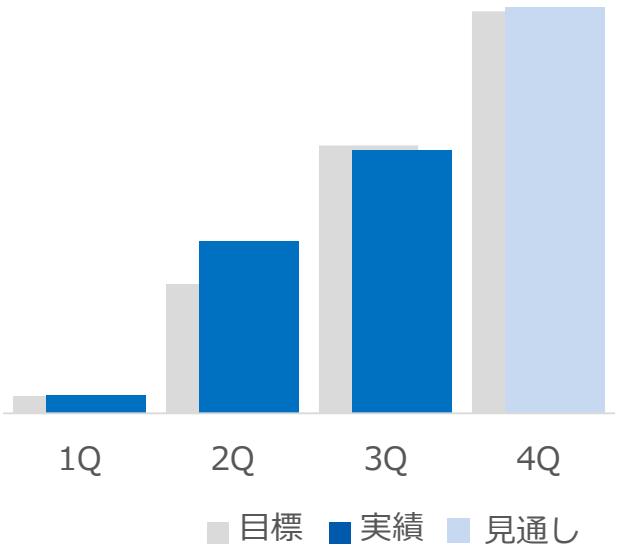
３Q振返：インフルエンサー提携数目標　→ 達成率 ９３％
　　インフルエンサー売上目標　→ 達成率 ９８％

４Q注力：美容・健食領域に注力とインフルエンサー数向上

インフルエンサー提携数



売上目標・実績



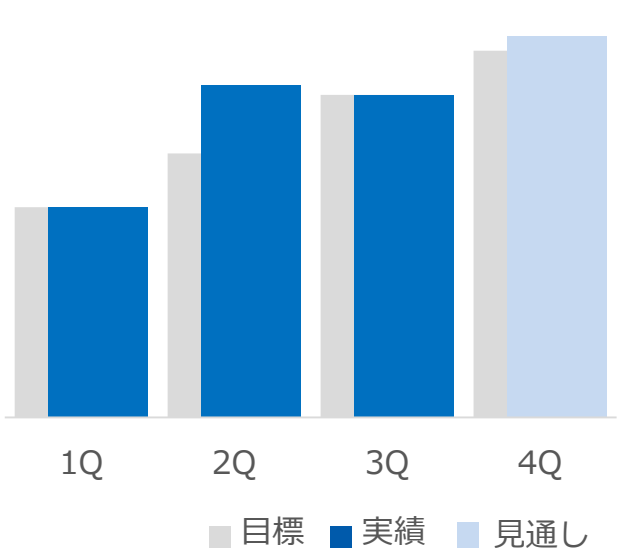
- **美容・健食領域注力**
- **サポート体制強化**
- **インフルエンサーの提携数拡大に注力**
- **新しい活用方法検討**

人材広告

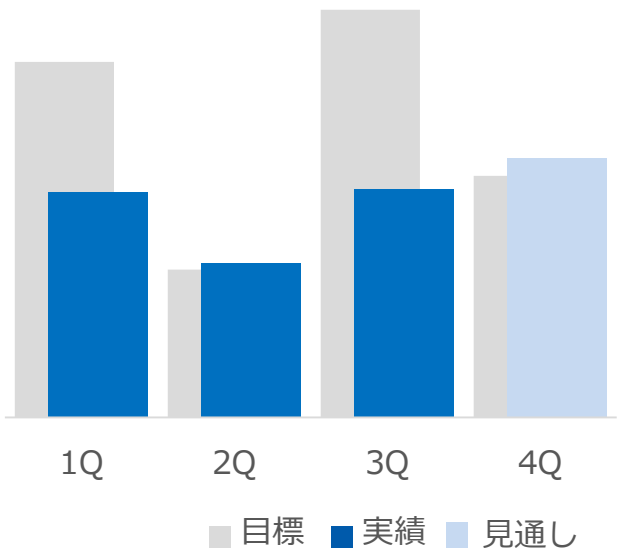
３Q振返：稼働クライアント数目標　→ 達成率１００％
人材広告売上目標　→ 達成率　５９％

４Q注力：代理店戦略と自社商材セット販売で売上を拡大

稼働クライアント数



売上目標・実績



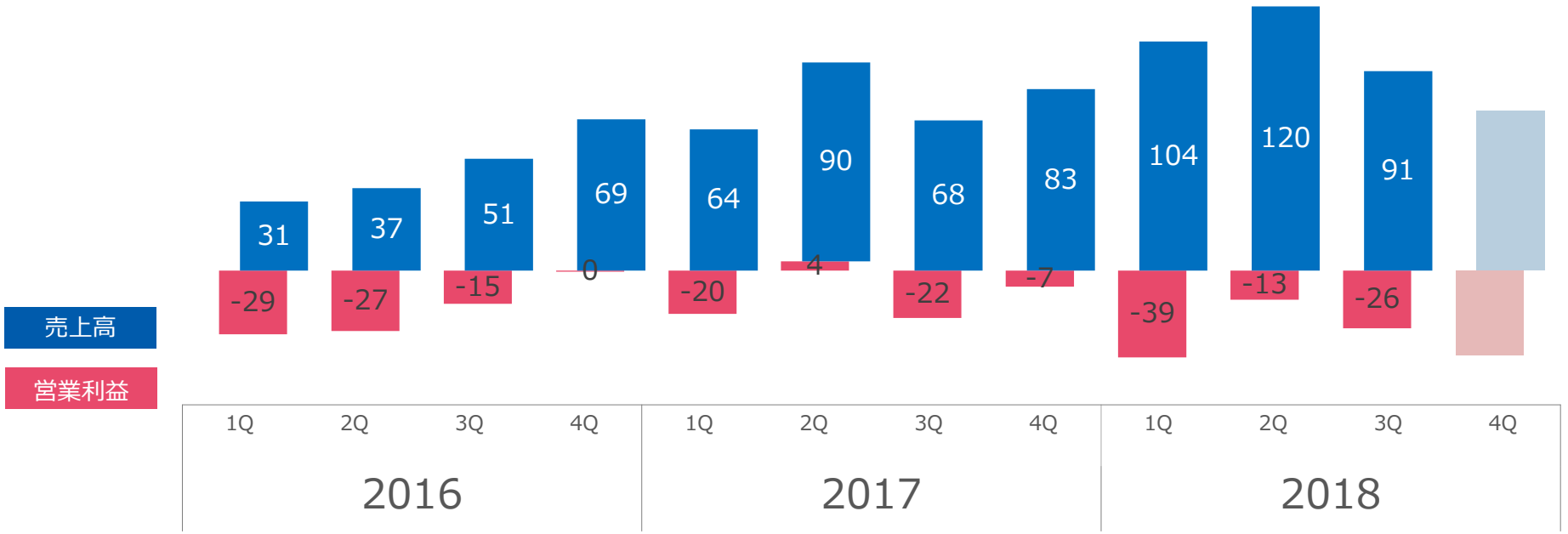
- **大手求人媒体開拓**
- **専任人材チーム配置**
- **コンサルチーム強化**
- **取次代理店開拓強化**
- **自社商材セット販売**

１．結論と要約
２．通期決算概要
３．セグメント別概況
①アドテク事業
②O2O事業
４．総括

売上高・営業利益の推移

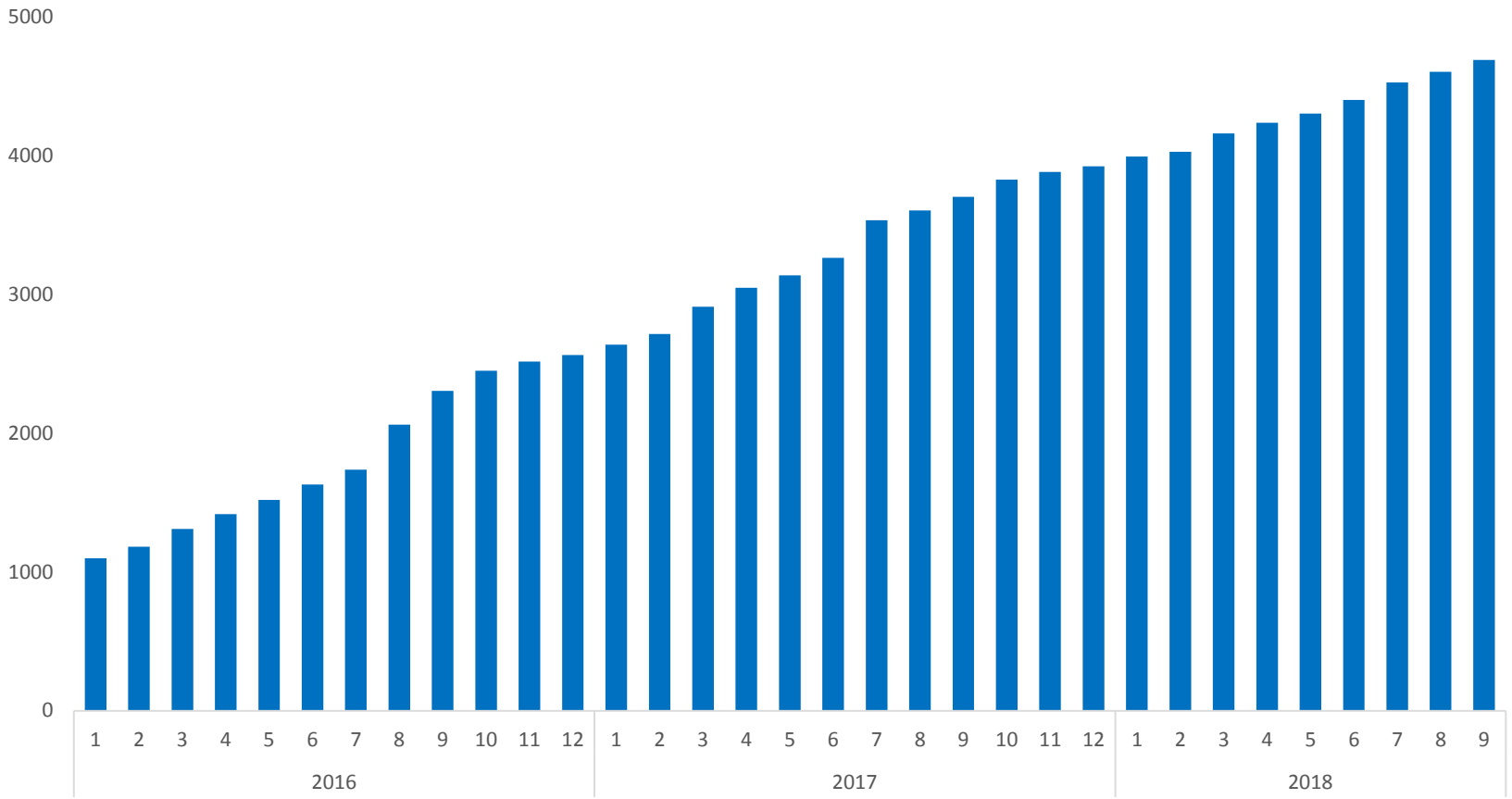
営業人員の減少により売上低下
費用・人件費の削減を行なったものの利益も低下

（単位：百万円）



O2O事業契約店舗数推移

2018年9月末時点で
累計契約店舗数が4,600店舗を突破し順調に推移



O2O事業振返りと取組み

振返り	・電子マネー 10月アップデート版リリース →　社内シナジー効果考慮し積極的販売中止 ・商品改良 バックエンドシステム回収 →　申請工数等の効率化が実現
取組み	・IT導入補助金 法人小売事業へシフト ・商材及びターゲット 医療・美容系にも拡大 →　自社他サービスとの親和性期待 MEO・アフィリエイトの取扱 →　新規顧客獲得の拡大アップセル効果

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

1．結論と要約

2．通期決算概要

3．セグメント別概況

①アドテク事業

②O2O事業

4．総括

回復に向けた第4四半期以降の注力事項

アドテク事業	３Qまでの施策が好調　引続きの強化策実施KPIの達成 • 人材広告はクライアント数を1.3倍増加、売上高2.5倍を目標とする • アフィリエイトはインフルエンサー施策にリソース投下 インフルエンサー登録数を5倍、売上高を3.5倍を目標とする
O2O事業	• 来年以降のO2O事業の取り組み方に関し検討中

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

本資料には、2018年11月2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) 2018　GMO TECH, Inc. All Rights Reserved.

MEMO

Copyright (C) 2018　GMO TECH, Inc. All Rights Reserved.