

2018年12月期 通期決算説明会



東証マザーズ<6026>

2019年2月8日

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

決算サマリ

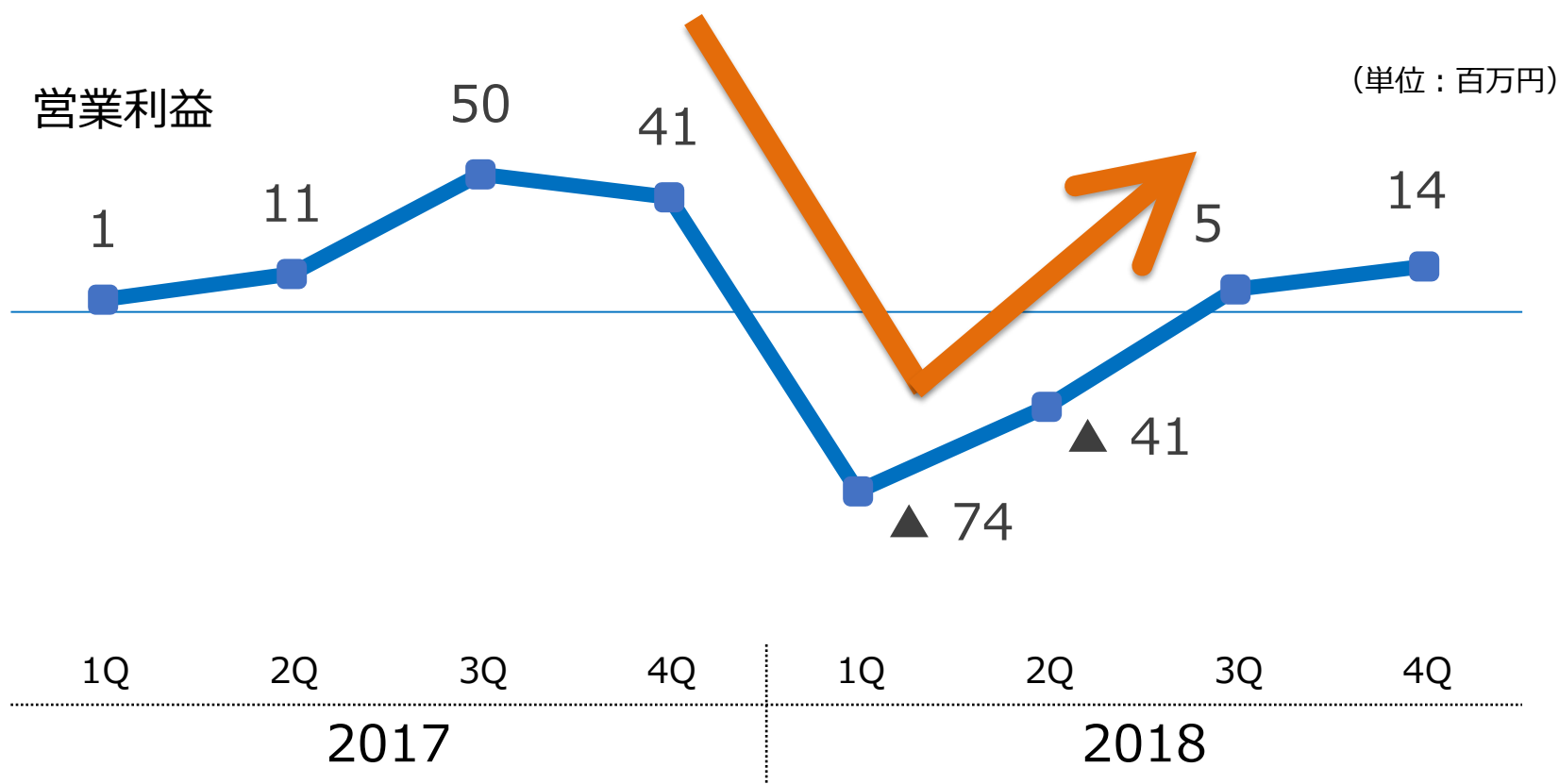
2018年通期は、ほぼ修正業績予想の通り。

	2017年 実績	2018年		達成率
		業績予想	実績	
単位：百万円				
売上高	2,818	2,829	2,795	98.8%
営業利益	104	▲100	▲95	—
経常利益	103	▲106	▲99	—
最終利益	47	▲185	▲175	—

・業績予想は2018-3Q開示の修正業績

全社営業利益の推移

2018年営業利益は大手顧客取組み変更から
1Qは大きくマイナスとなるも、2Q以降は回復基調



2018年通期の業績サマリ

アドテク事業

売上高	2,398百万円（対前年△115百万円）
営業利益	2百万円（対前年△146百万円）

- ・ 大手顧客取組変更が期首にあり売上高、営業利益共にマイナスの大きな影響
- ・ 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
- ・ インフルエンサー施策開始により3Qで売上高向上

O2O事業

売上高	397百万円（対前年+92百万円）
営業利益	△97百万円（対前年△53百万円）

- ・ 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）
- ・ 事業譲渡の決定

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

損益計算書サマリ

(単位：百万円)

	2017年	2018年	業績予想	前期比
売上高	2,818	2,795	2,829	▲0.8%
売上原価	2,106	2,054		
売上総利益	711	741		
販売管理費	607	836		
営業利益	104	▲95	▲100	—
営業利益率	3.7%	△3.4%		
営業外収益	2	0		
営業外費用	3	4		
経常利益	103	▲99	▲106	—
特別損益	△16	△73		
法人税等	39	3		
当期純利益	47	▲175	▲185	—

貸借対照表サマリ

財務基盤は安定的に推移

(単位：百万円)

	2017年 12月末	2018年 12月末	増減
流動資産	1,195	971	▲19%
（現金預金）	536	512	△4%
固定資産	142	132	▲7%
資産合計	1,338	1,103	▲18%
流動負債	439	407	△7%
固定負債	3	5	35%
負債合計	443	412	▲7%
純資産	895	691	▲23%
自己資本 （うち利益剰余金）	894(449)	685(240)	△23%
（自己資本比率）	66.9%	62.6%	
負債純資産合計	1,338	1,103	▲18%

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
- 3. 業績予想**
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

2019年業績予想

事業の集中と選択による組織再編により
増収増益を見込む

	2018年 実績	2019年 業績予想	前年比
単位：百万円			
売上高	2,795	2,900	103.7%
営業利益	▲ 95	30	—
経常利益	▲ 99	30	—
当期純利益	▲ 175	110	—

*2019年最終益には事業譲渡益含む

株主還元について

配当性向目標50%。2019年は復配を予定。

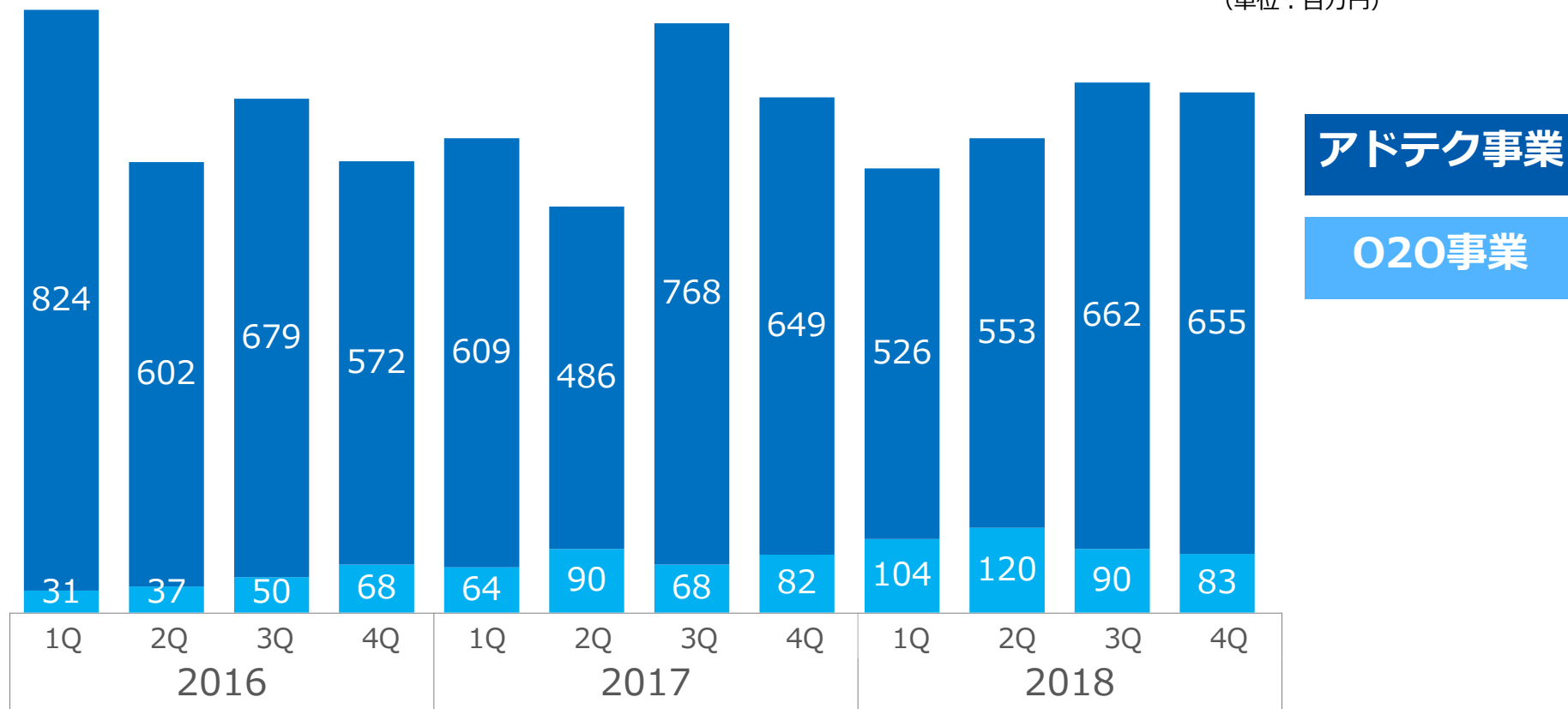
	当期純利益 (百万円)	1株あたり 当期純利益 (円)	配当性向	配当額 (円)
2016年	7	7.03	—	0
2017年	47	44.93	67.7%	30.43
2018年	△175	△165.84	—	0
2019年 (予想)	110	103.65	50.0%	51.84

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

セグメント別売上

アドテク事業はSmaAD案件等の復調
O2O事業は下期補助金案件が下回り微増

(単位：百万円)



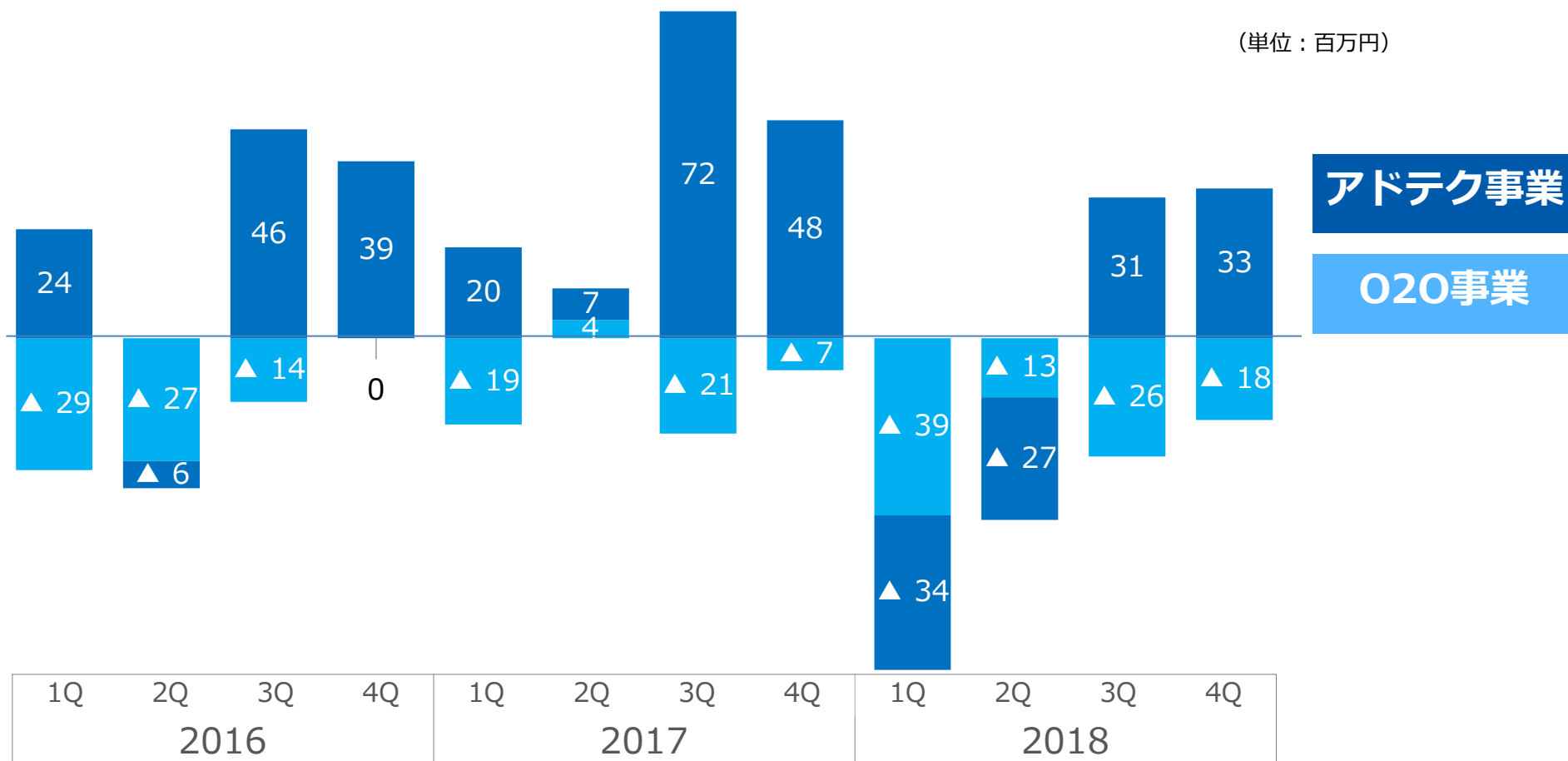
アドテク事業

O2O事業

セグメント別営業利益

アドテク事業は大手顧客影響から下期脱却した
O2O事業は2018年継続して赤字だが、2019年に事業譲渡

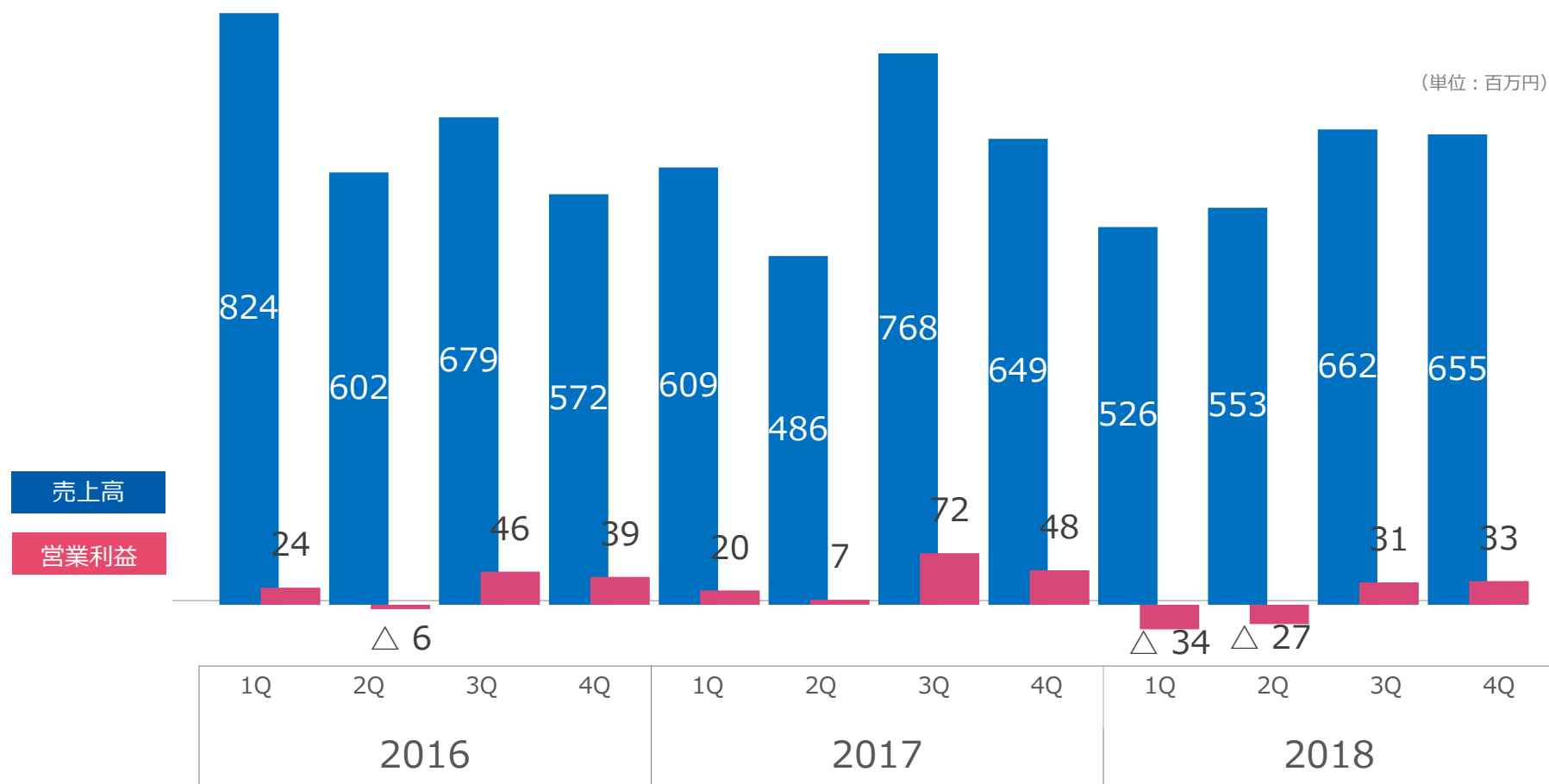
(単位：百万円)



1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ①アドテク事業
 - ②O2O事業
5. 2019年方向性

売上高・営業利益の推移 アドテク事業

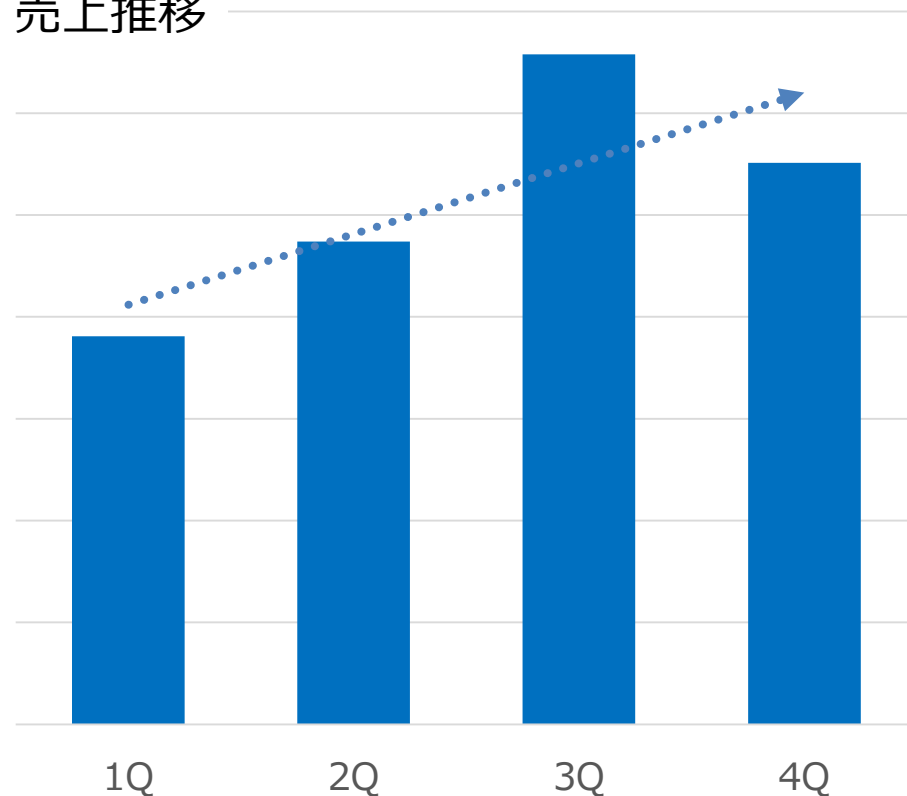
2018年営業利益+3百万円（対前年△145百万円）
 大手顧客の取組変更により上期は赤字となったが、
 アフィリエイト事業の伸長により下期は黒字化



アドテク事業 | アフィリエイト広告

インフルエンサーを軸に
各種アクションにより、売上は復調傾向

売上推移



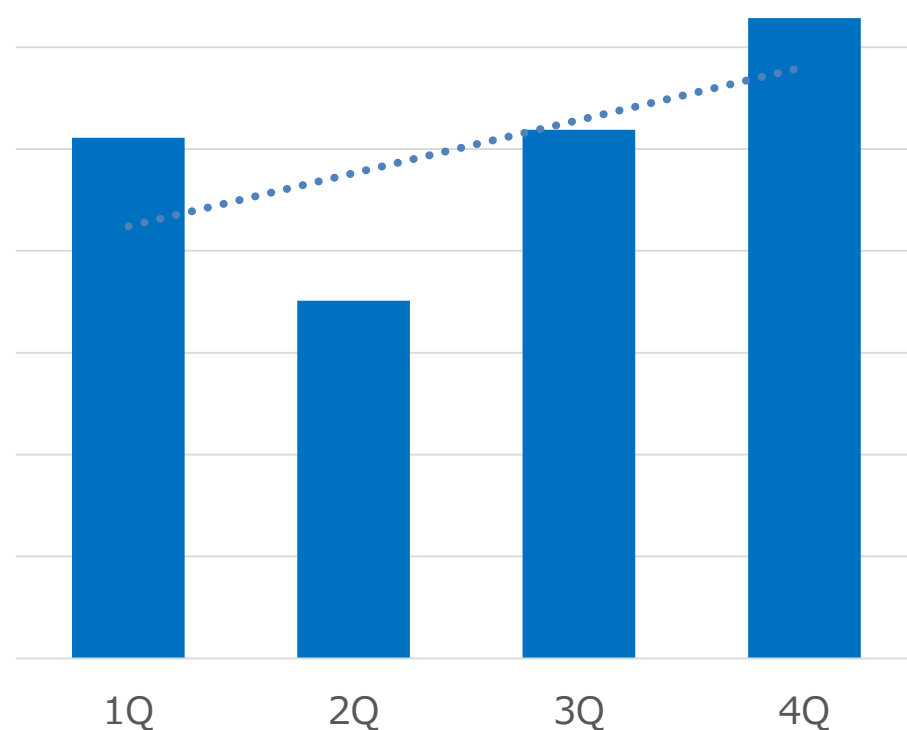
■ 2018年注力ポイント

- ・ アプリ案件からWEB案件へ
- ・ インフルエンサーアフィリエイトに販売注力し、業種を絞り案件獲得と成果単価向上を図った
- ・ インフルエンサーと親和性の高い美容・健康食品系の顧客を中心に開拓を進めた

アドテク事業 | 人材広告

求人情報検索エンジン広告を中心に
新規クライアント獲得を進め着実に成長。

売上推移



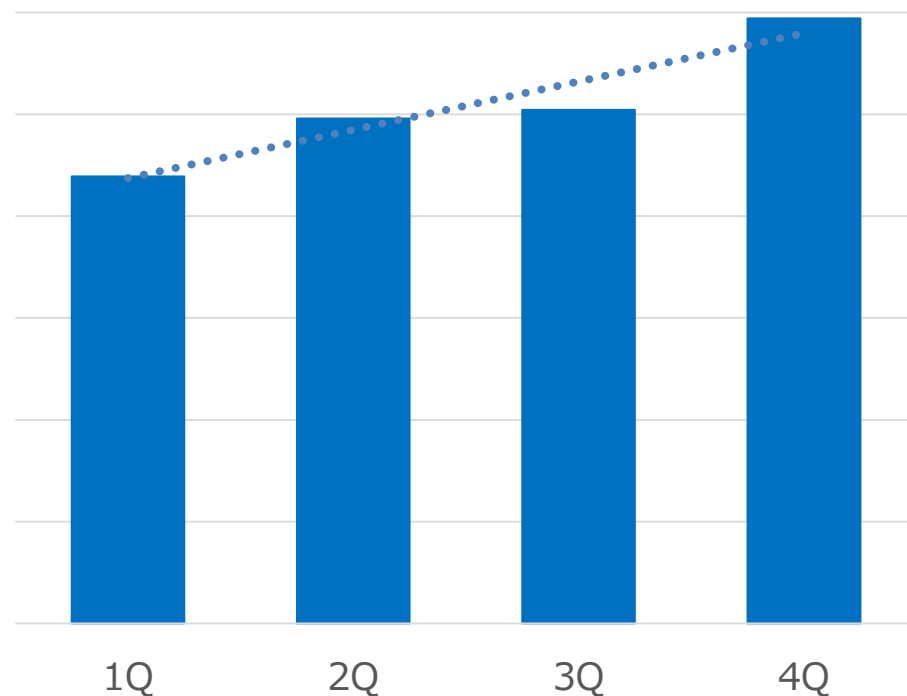
■ 2018年注力ポイント

- ・ 求人広告専門チームの組織構築
- ・ 2012年から蓄積した運用データを用いた、運用効果の最大化
- ・ データフィード最適化システムによるクリエイティブの高速PDCA化

アドテク事業 | SEO/MEO

代理店売上依存の営業体質より脱却。
直販営業によるクライアント獲得が進み大幅に成長。

売上推移



■ 2018年注力ポイント

- ・ 医療・美容クライアントを中心に顧客基盤を形成。
- ・ MEOは独自システムと施策による圧倒的な上位表示率※1 (88.8%)
- ・ 地方拠点（福岡支社）の開設により、遠方クライアントのフォローアップと新たな営業チャネルを増設。

※1 上位表示率はGoogleの検索結果に表示されるMap枠で上位3位以内に表示された率を指します。

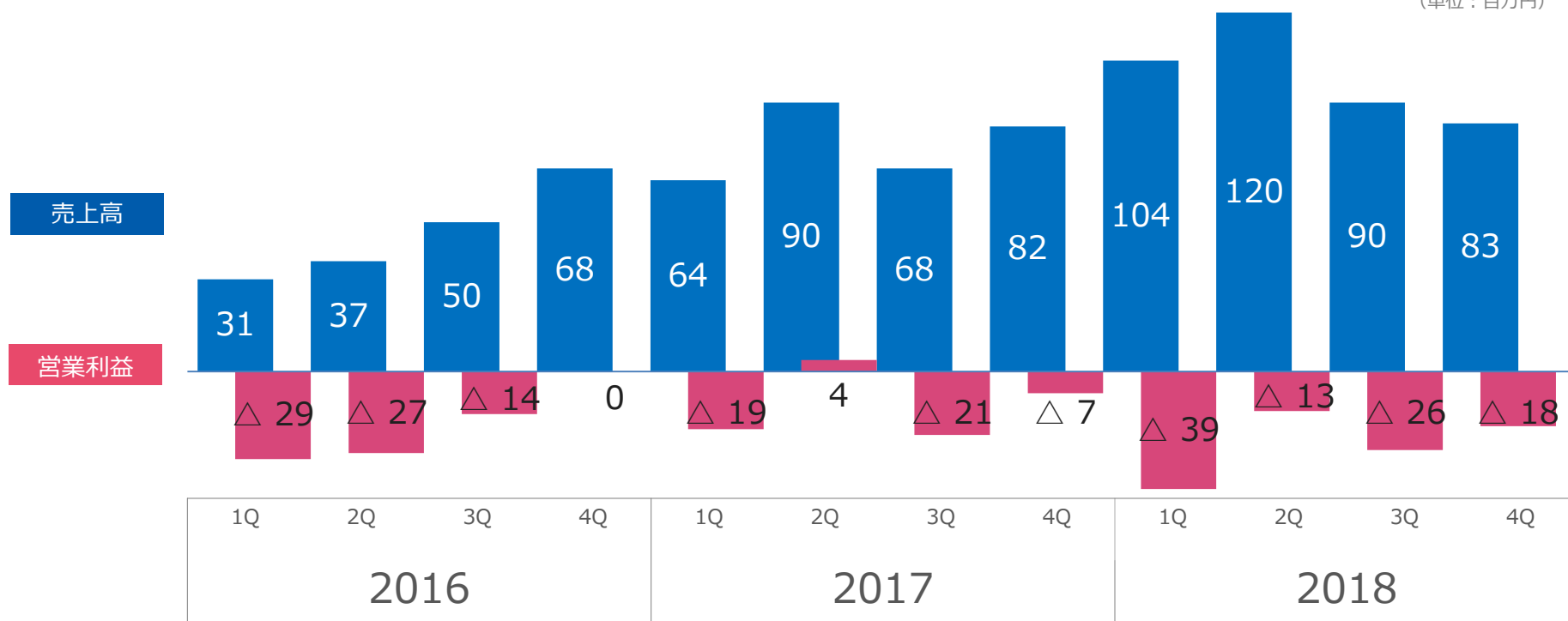
1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

売上高・営業利益の推移

施策等を行なうも営業人員減少により売上高伸長せず
営業利益においても開発費用増加により黒字化できず。

⇒ 事業譲渡の決断

(単位：百万円)



O2O事業譲渡について

譲渡範囲（O2O事業の一部を譲渡。GMOTECHは、 GMOアップカプセルの新規販売を2019年1月より停止）			
セグメント	商品	販売手法	2019年3月 以降所属
O2O事業	GMOアップカプセル *2019/1より新規販売停止	テレマ(旧GMO-SP)	GMOTECH
	GMOアップカプセル	訪問/代理店	ヤプリ社
	GMOアップカプセルPRO	訪問/代理店	
主目的	事業の選択と集中を進め、注力事業とするアドテク事業に 経営資源を集約		
譲渡先	(株)ヤプリ（2013年設立 資本金7.6億円）		
譲渡時期	2019年3月1日（予定）		

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 業績予想
4. セグメント別概況
 - ① アドテク事業
 - ② O2O事業
5. 2019年方向性

方針

方針

広告事業に集中し、No.1プロダクトを作る

集中領域

- ①インフルエンサー広告
- ②アフィリエイト広告
- ③検索エンジン対策（SEO/MEO）

集中する理由

GMOTECHの強みである2既存事業に加え
2018年の活動で特に可能性を持ったインフルエンサー
広告の領域に経営資源を集中する

インフルエンサー広告

方針

インフルエンサー向け広告の基盤を作る

目指す姿

インフルエンサー広告においてGMOTECHならではの商品リリースし、お客様満足度の高いサービスを展開すること

方策

- ①キャスティング（2019/2/1開始）
- ②マッチングプラットフォーム（2019/上期）
- ③オウンドメディア（2019/上期）
- ④プロダクション（2019年内）

アフィリエイト広告

方針

EC・健食・美容特化のアフィリエイトへ

目指す姿

EC・健食・美容領域の成果獲得に強いアフィリエイトASPとなり、お客様の収益向上になくてはならない企業になる

方策

- ①インフルエンサーアフィリエイトの強化
- ②EC・健食・美容に強いメディアの開拓
- ③注力業種に特化したシステム改修及び開発

検索エンジン対策（SEO/MEO）

方針

検索商品の対応範囲拡大と上位表示率向上

目指す姿

様々な検索ニーズに対応したプロダクトを開発し、WEBサイトの上位表示と集客数の向上をすることでお客様の売上と満足度を向上させる

方策

- ①施策人員増員と教育体制の構築
- ②検索アルゴリズム研究体制の強化
- ③Googleしごと検索※1への対応商品の開発

※1 「しごと検索」はGoogleが提供する求人情報に特化した検索結果表示システムです



本資料には、2019年2月8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。

MEMO
