

2017年12月期 第2四半期決算説明会

GMO AD PARTNERS

STOCK CODE : 4784

代表取締役社長 橋口 誠

常務取締役 菅谷 俊彦

本資料お取扱上のご注意

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2017年8月1日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

本資料に引用しております各社商標、著作物等知的財産権、並びに肖像権その他一切の権利は、当該知的財産権を有する各権利者並びにその権利の主体に帰属します。

- 1 結論と要約
- 2 第2四半期決算概要
- 3 事業別概況
- 4 今後の成長戦略
- 5 参考資料

1 結論と要約

売上・利益が好調に推移し伸長 特別損失計上の影響は一時的であり下半期で回復見込み

(単位:百万円)

	2016 4-6月	2017 4-6月	前年比
売上高	7,039	8,068	+ 14.6%
営業利益	32	93	+ 189.4%
経常利益	31	105	+ 231.7%
最終利益	▲16	▲249	— %

上半期でも売上・利益が好調に推移

(単位:百万円)

	2016 1-6月	2017 1-6月	前年比
売上高	14,876	16,586	+ 11.5%
営業利益	170	303	+ 77.7%
経常利益	183	310	+ 68.6%
最終利益	42	▲142	— %

特別損失計上による2017年の影響について

①業績への影響額

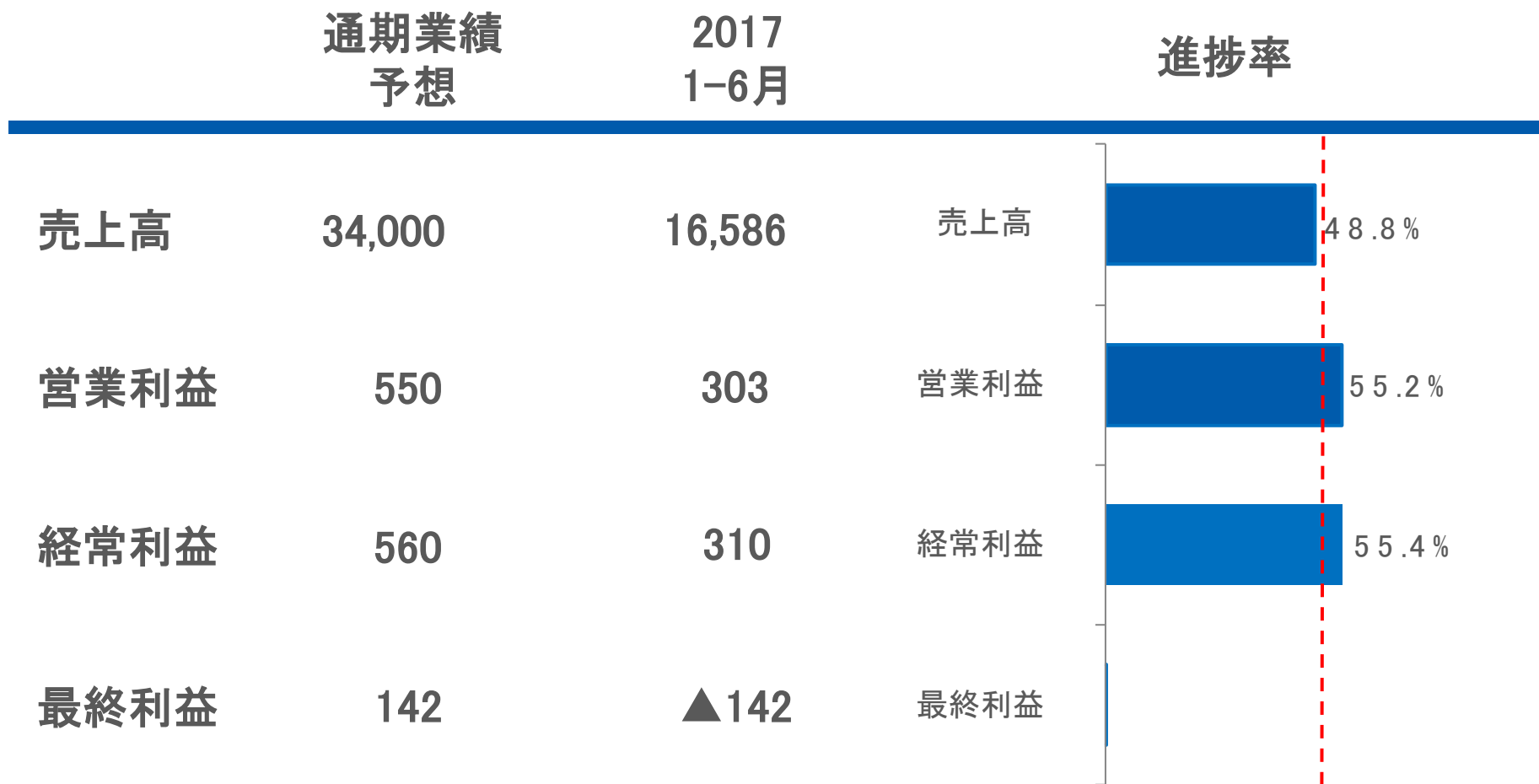
第三者委員会の設置・追加監査等による特別調査費用
及びグループ再編に伴う減損損失等により
第2四半期で**約2.4億円**の特別損失を計上

②業績予想に対する影響

特別損失の影響は一時的であり、足元の業績も好調に
推移していることから**当初業績予想を据え置き**

業績予想に対しては売上・利益は順調に推移 足元の業績は好調を継続

(単位:百万円)



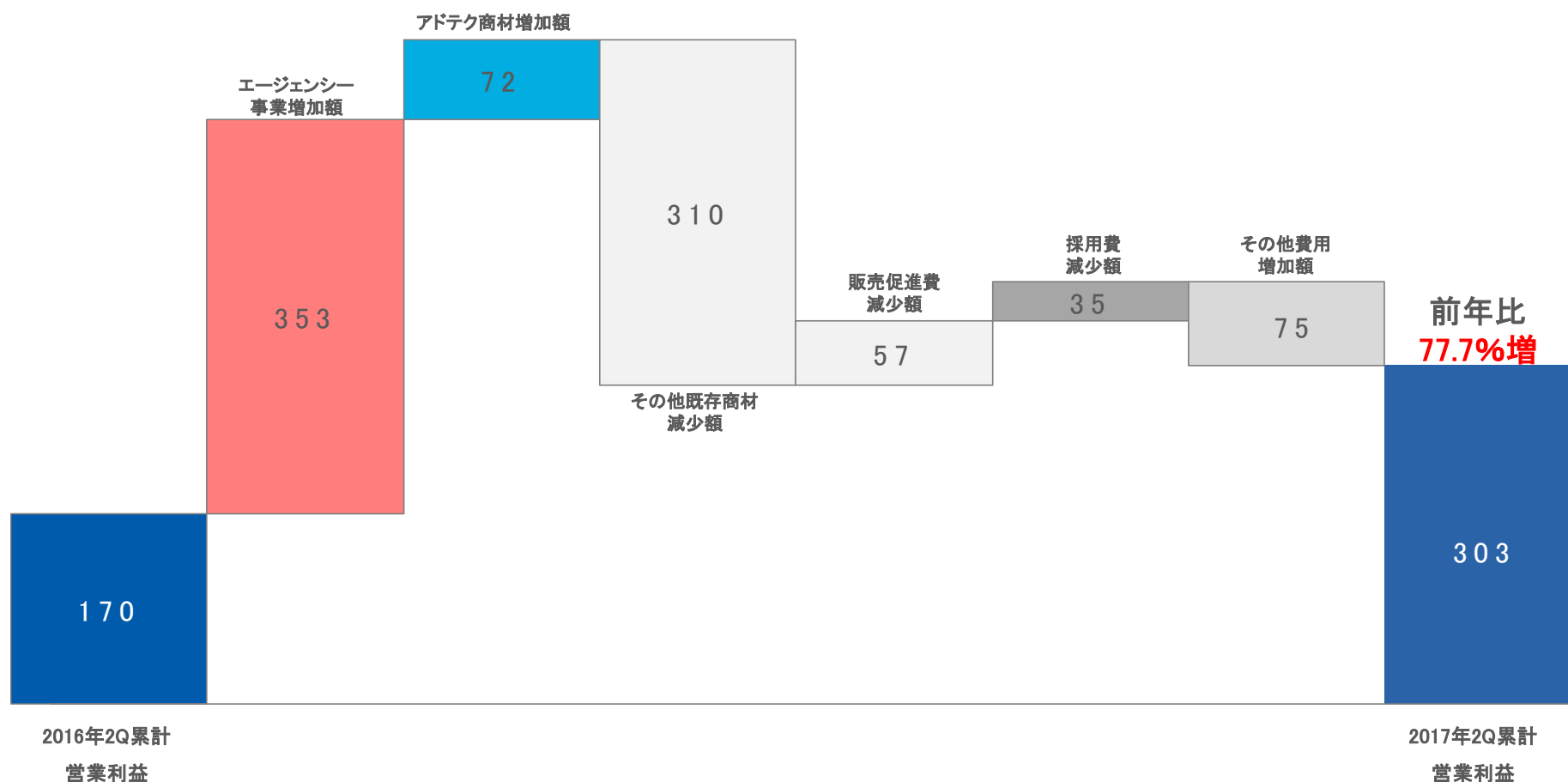
2 第2四半期決算概要

販管費率は2.0pt改善

(百万円)	2016年2Q累計 (1-6月)	2017年2Q累計 (1-6月)	前年比 (%)
売上高	14,876	16,586	+11.5%
売上原価	11,484	13,031	+13.5%
売上総利益	3,392	3,554	+4.8%
(売上総利益率)	22.8%	21.4%	△1.3pt
販売費及び一般管理費	3,221	3,250	+0.9%
(販管費率)	21.7%	19.6%	△2.0pt
営業利益	170	303	+77.7%
(営業利益率)	1.1%	1.8%	+0.6pt
経常利益	183	310	+68.6%
当期純利益	42	△142	-

エージェンシー事業とアドテク商材が伸長 販売促進費の見直しも行い既存商材の落ち込みをカバー

(単位:百万円)



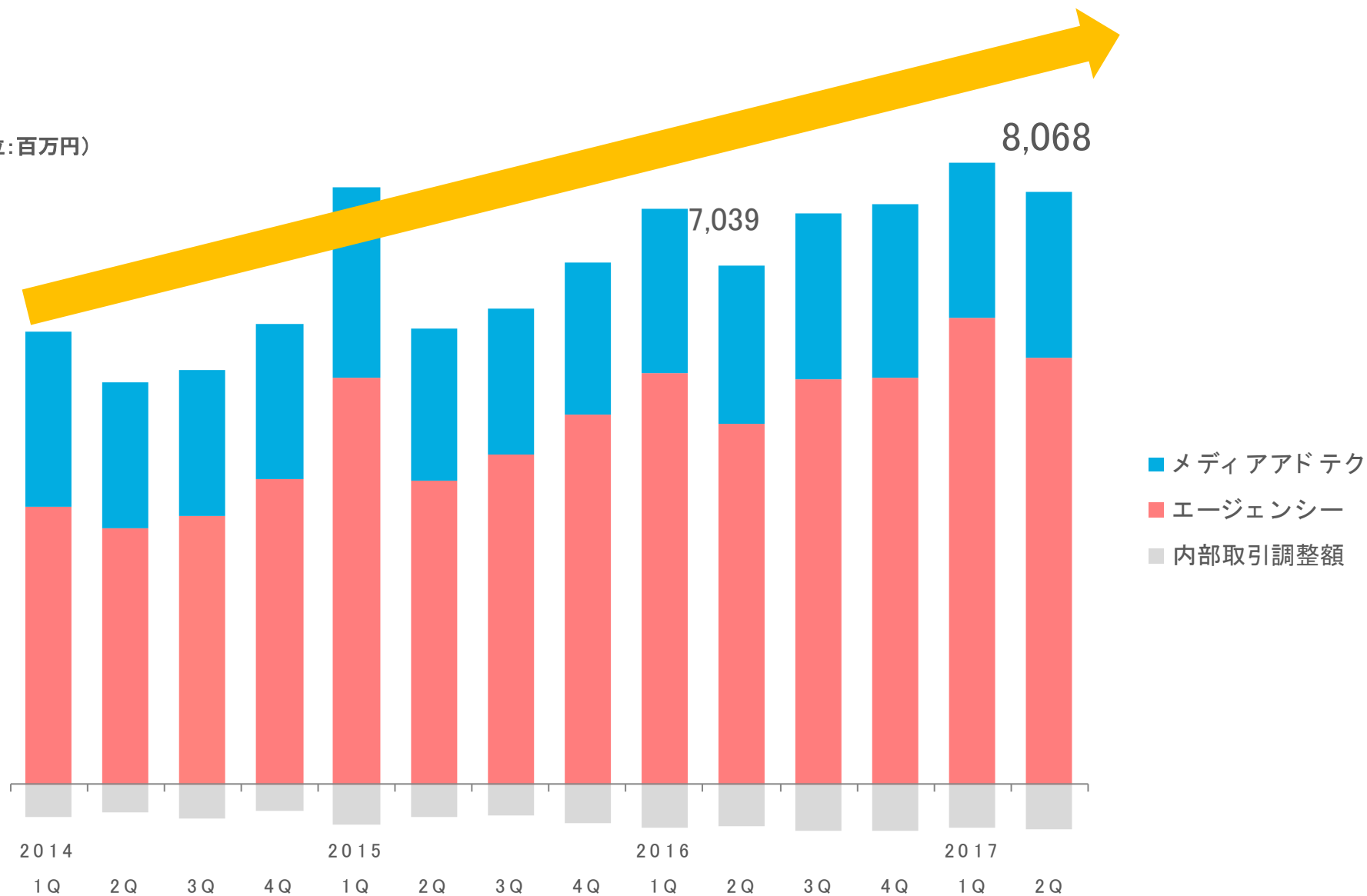
純資産比率は46.3%

(百万円)	2016年 (12月末)	2017年 (6月末)	前期末比 (%)
流動資産	8,374	8,098	△3.3%
(現金預金)	2,804	3,383	+20.6%
固定資産	2,293	1,957	△14.7%
資産合計	10,668	10,056	△5.7%
流動負債	5,665	5,127	△9.5%
固定負債	169	269	+59.1%
負債合計	5,834	5,397	△7.5%
純資産	4,833	4,658	△3.6%
(純資産比率)	45.3%	46.3%	+1.0%

③ 事業別概況

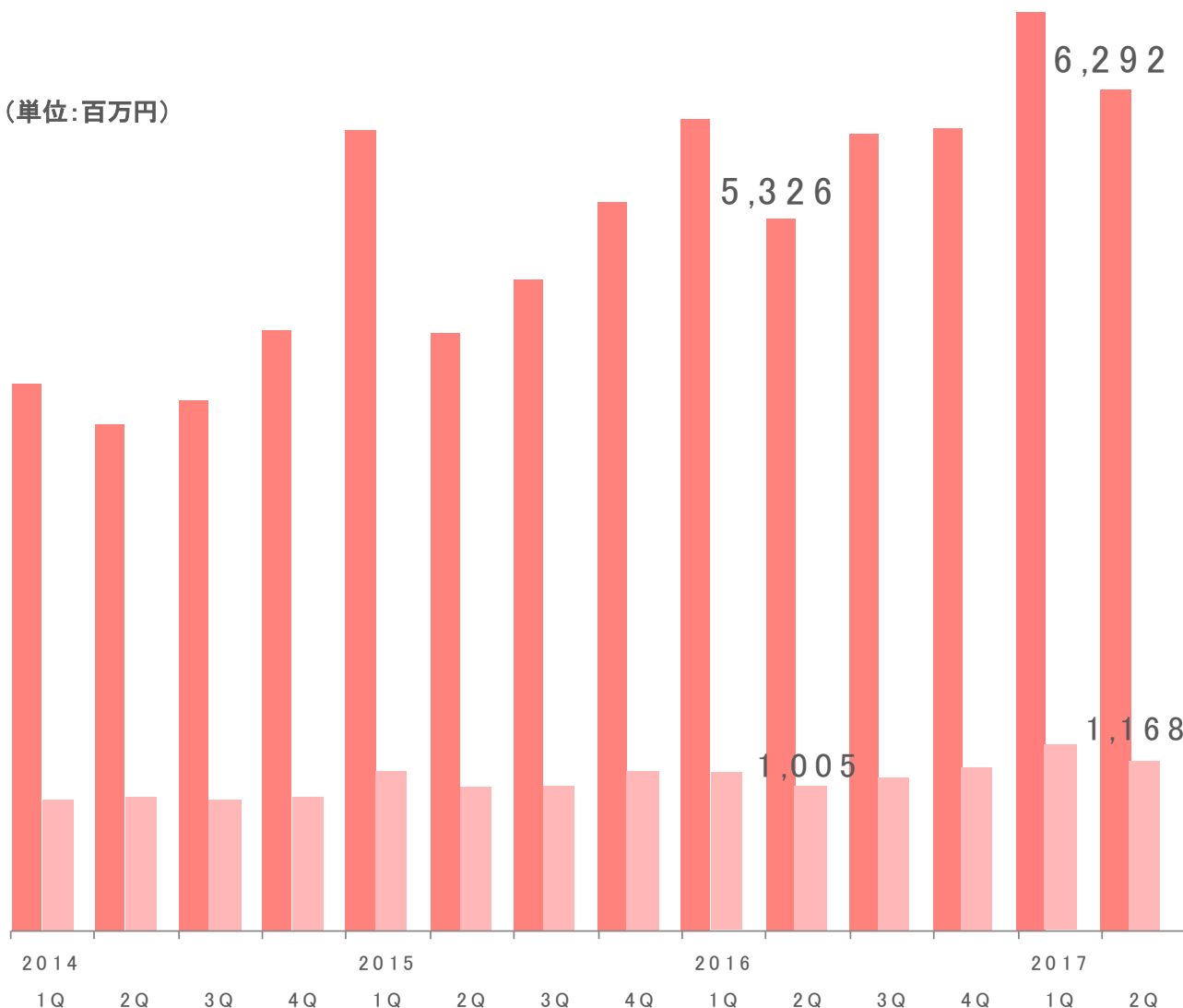
エージェンシー事業が順調に伸長

(単位:百万円)



組織拡大が順調 成長スピード加速

(単位:百万円)



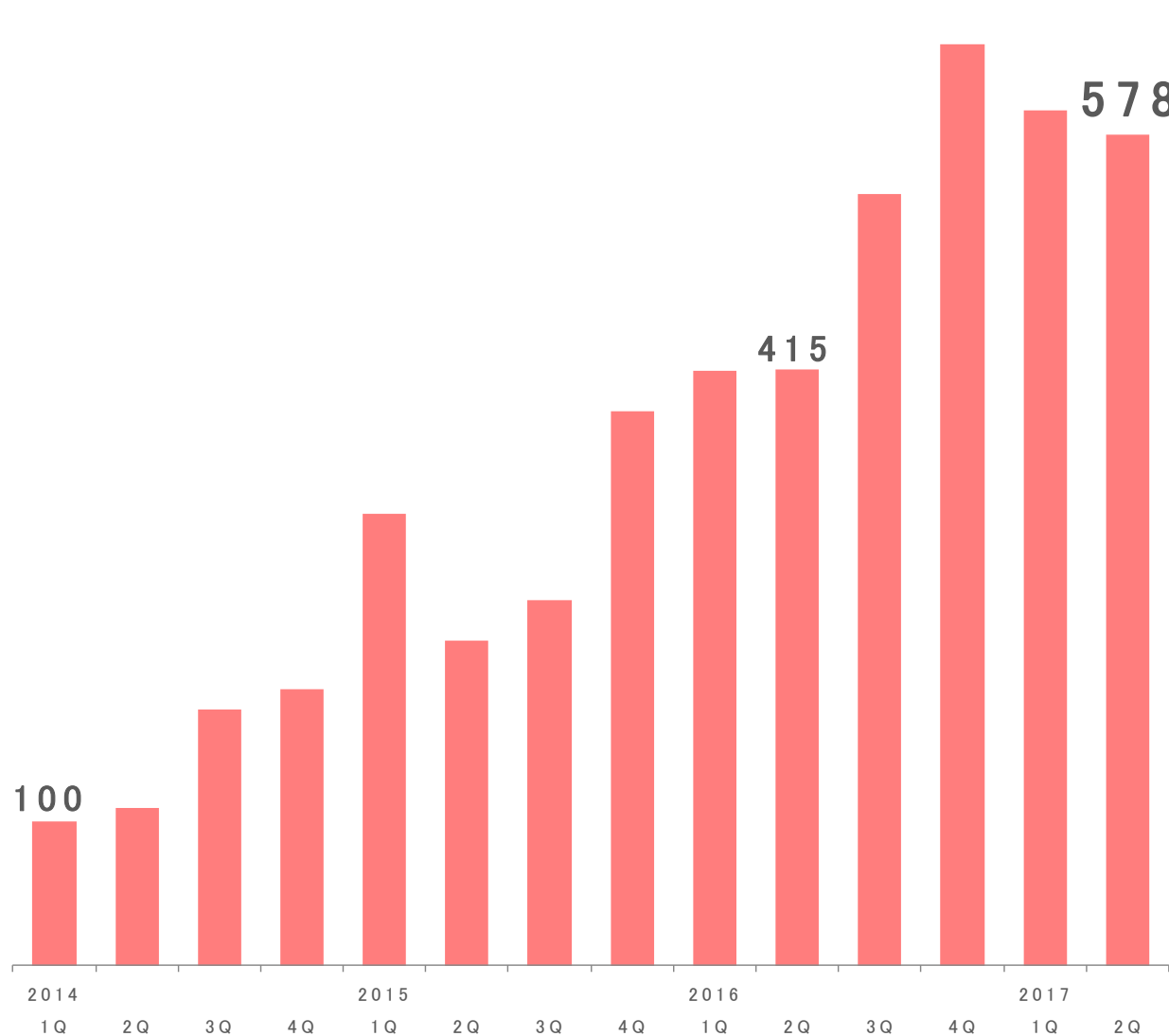
売上高

対前年同期比 + 18.1%

売上総利益

対前年同期比 + 16.1%

引き続きLINEの運用型広告が好調 高成長を牽引



売上高

対前年同期比 + **39.5%**

※2014年1Qを100として指数化

自社アドテク商材が順調に拡大推移

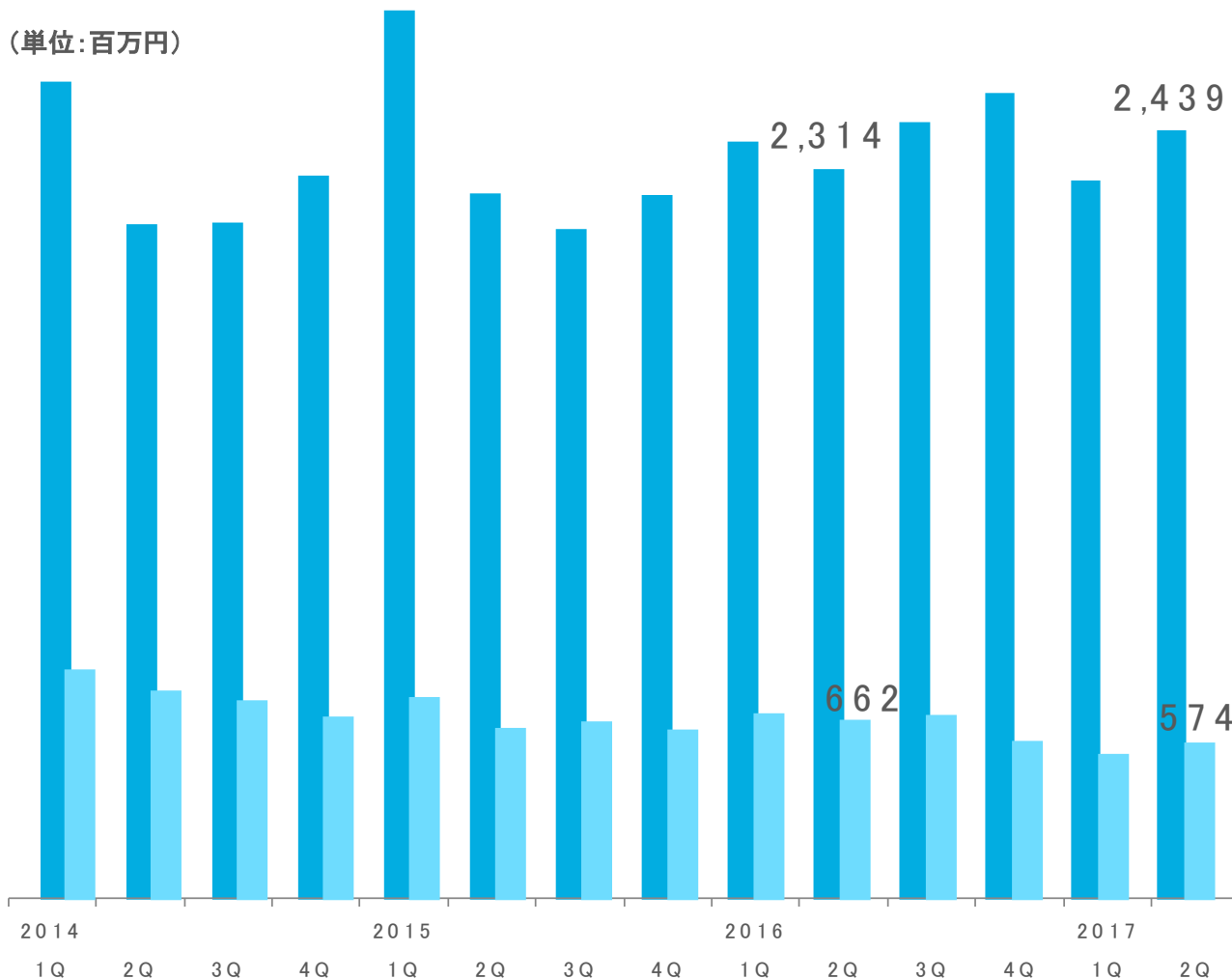
(単位:百万円)



売上高

対前年同期比 + 51.5%

アドテク新商材は順調に成長しているものの 既存商材の減少が影響



売上高

対前年同期比 **+ 5.4%**

売上総利益

対前年同期比 **▲ 13.3%**

注力分野のAkaNeインフィード広告は順調に拡大



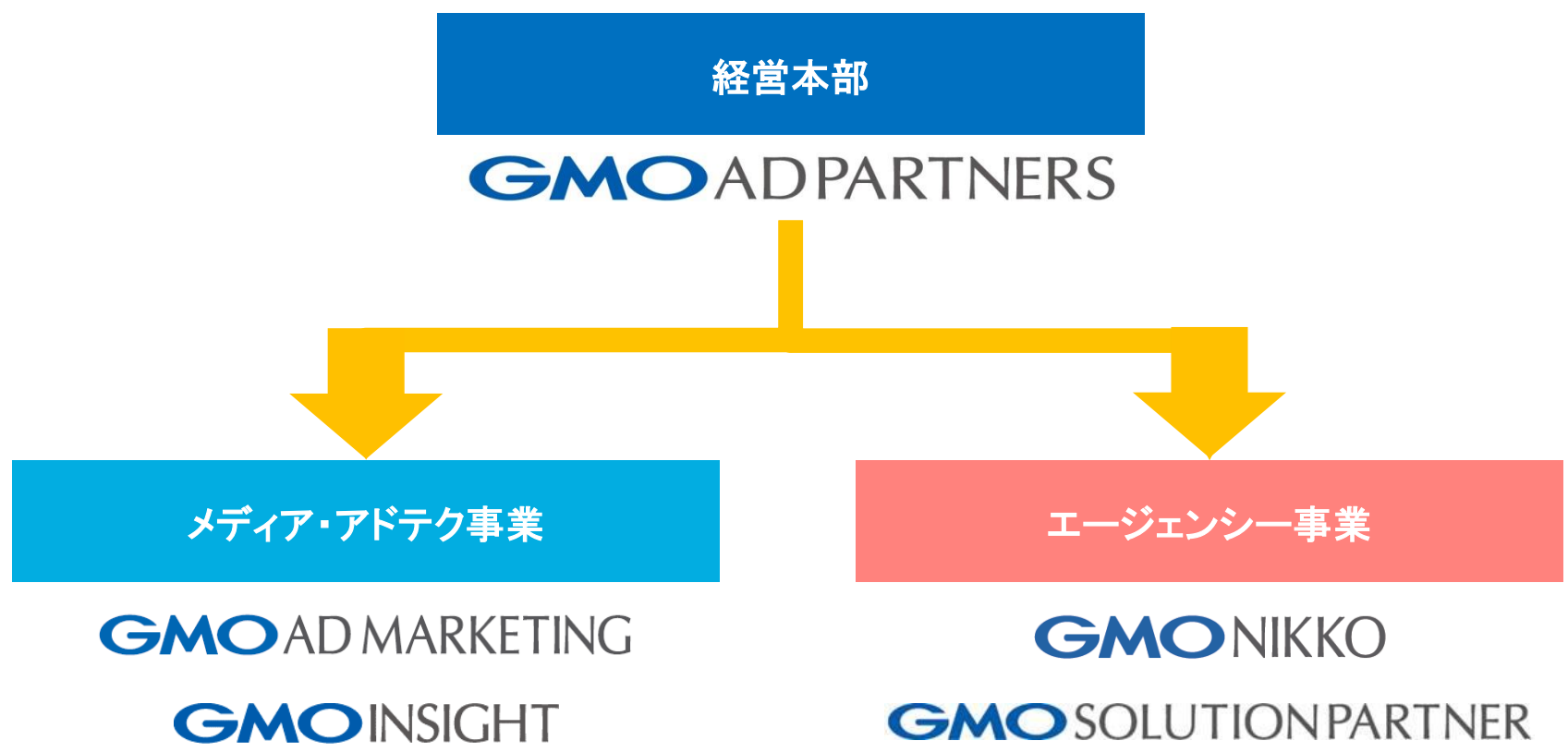
配信imp

対前年同期比 +61.5%

※2015年1Qを100として指数化

4 今後の成長戦略

4社2事業体制での選択と集中による体制強化により 成長スピードを加速



GMO NIKKOがCriteo Certified Partners (スター代理店制度) においてスリースター(★★★)を獲得



2017年7月
スリースター(★★★)に認定

Criteo(※1)製品に関する高い知識を持ち、
広告主のニーズに応えた的確な提案をしてきたことが評価

※1 Criteoとは

南北アメリカ、ヨーロッパ、アジア太平洋に30カ所以上のオフィスを展開し、2,500名の従業員を擁しており、世界各国の多くのパブリッシャーと直接取引関係を結び、1万4,000の広告主の広告を生成・配信するグローバル企業

スマホ向けインフィード型^(※1)アドネットワーク「AkaNe」 動画広告配信に特化した新メニュー提供開始



- 特徴① スマホの視聴に適した形式で訴求
- 特徴② 豊富な配信枠を保有



「動画」で関心を惹きつけ「テキスト」で理解を促すという効果の高い広告配信を実現

※1 インフィード型広告とは
ニュースサイトやアプリ、ソーシャルメディア等において、コンテンツ(記事)とコンテンツの間に表示される広告のこと。

本日はありがとうございました。

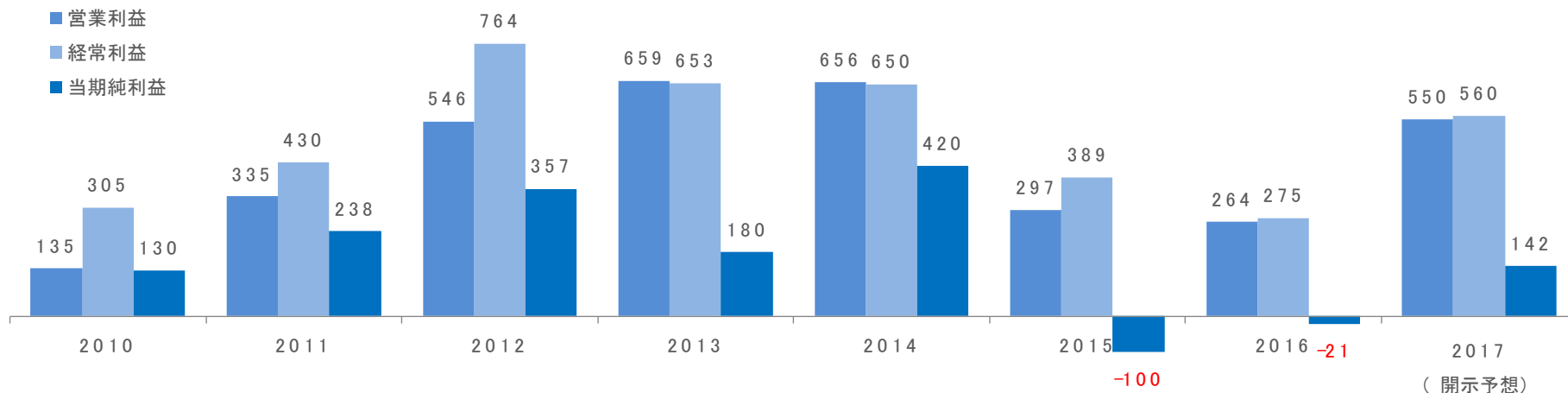
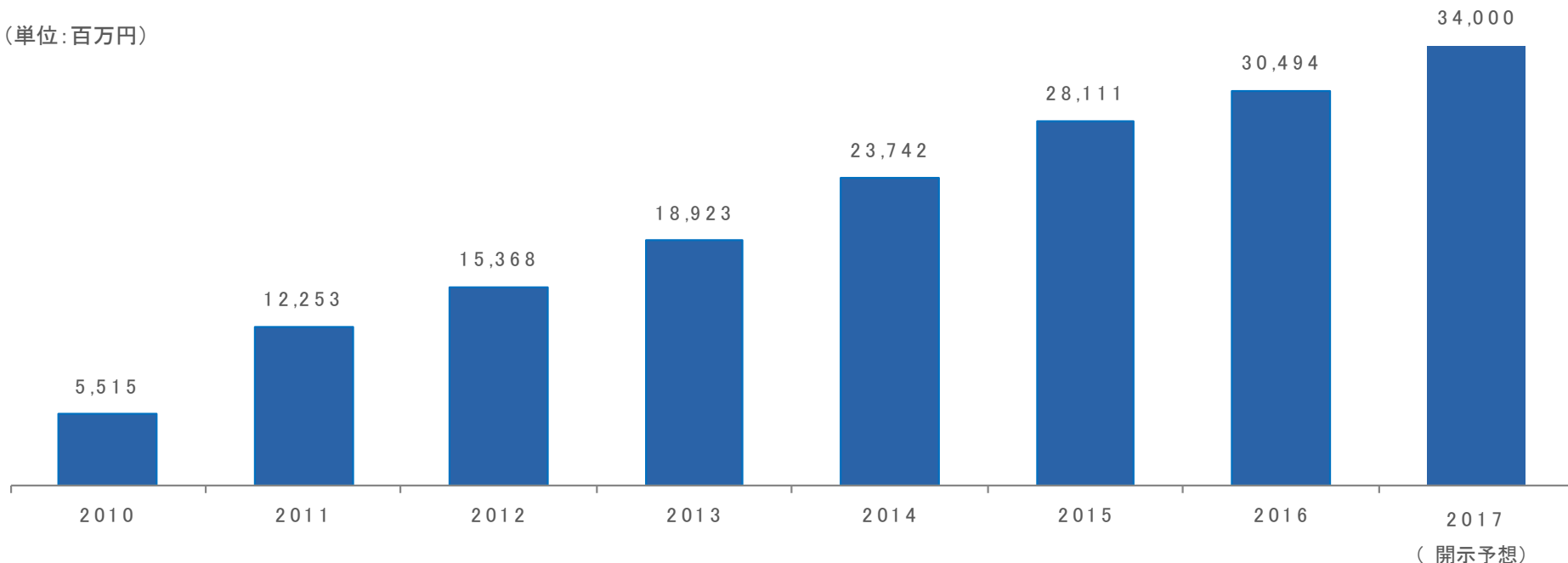
GMO ADPARTNERS

5 参考資料

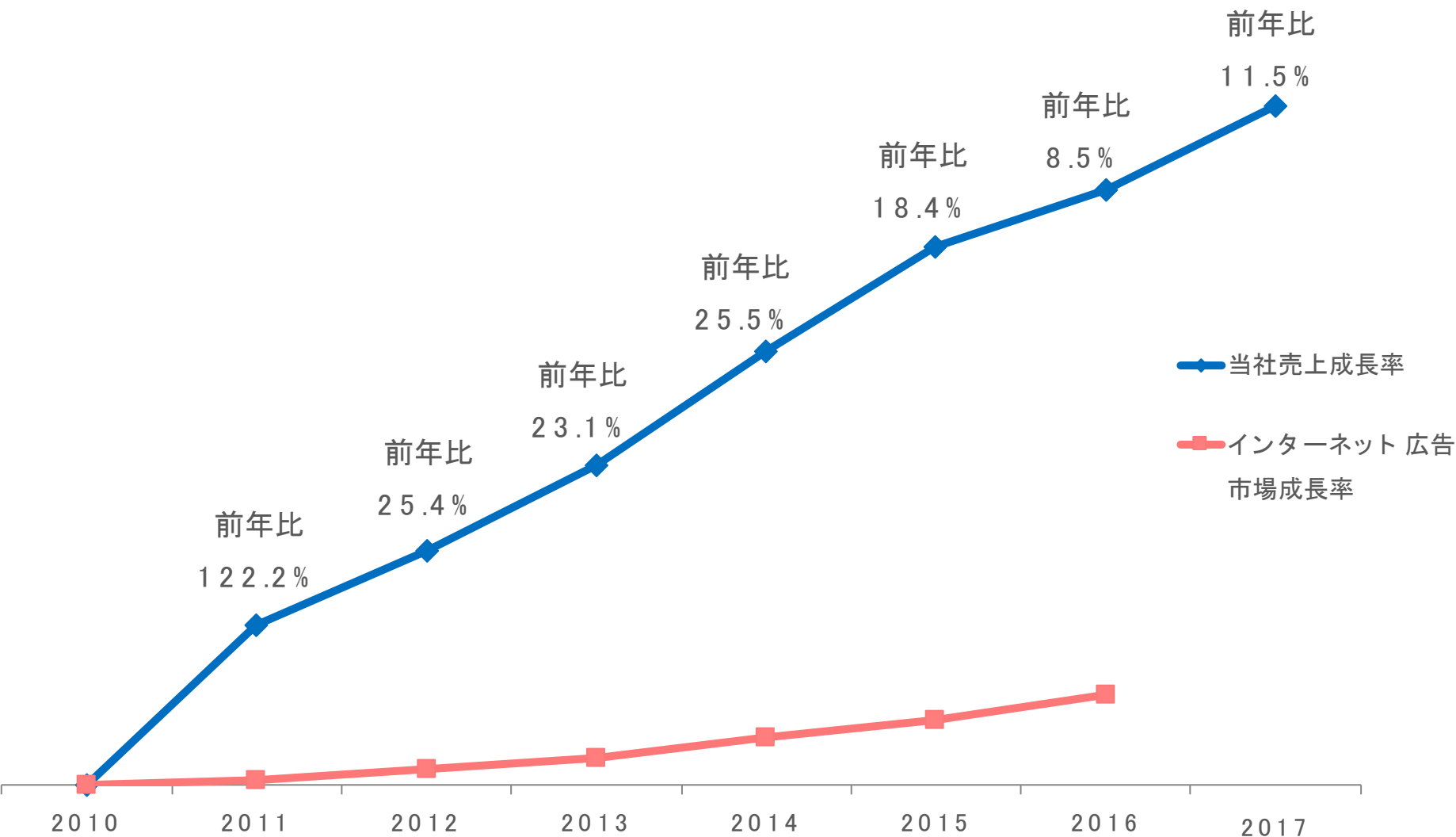
商号	GMOアドパートナーズ株式会社(英語名: GMO AD Partners Inc.)			
事業内容	■総合ネットメディア・広告事業 メディア・アドテク事業、エージェンシー事業			
設立日	1999年9月8日			
資本金	13億156万円			
本店所在地	〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26番1号			
本社事務所	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番3号 電話 03(5728)7900(代) FAX 03(5728)7701			
従業員数	連結 775名、単体 125名(2017年6月30日現在)			
役員構成	取締役会長	熊谷 正寿	取締役	渡部 謙太郎
	代表取締役社長	橋口 誠	取締役	安田 昌史
	取締役副社長	堀内 敏明	取締役	有澤 克己
	常務取締役	菅谷 俊彦	取締役監査等委員	仲村 周明
	取締役	須田 昌樹	取締役監査等委員	熊谷 文麿
	取締役	伊藤 幹高	取締役監査等委員	稲葉 幹次

売上規模は順調に拡大、今期は過去最高を目指す

(単位:百万円)



市場成長率を上回る売上成長を継続

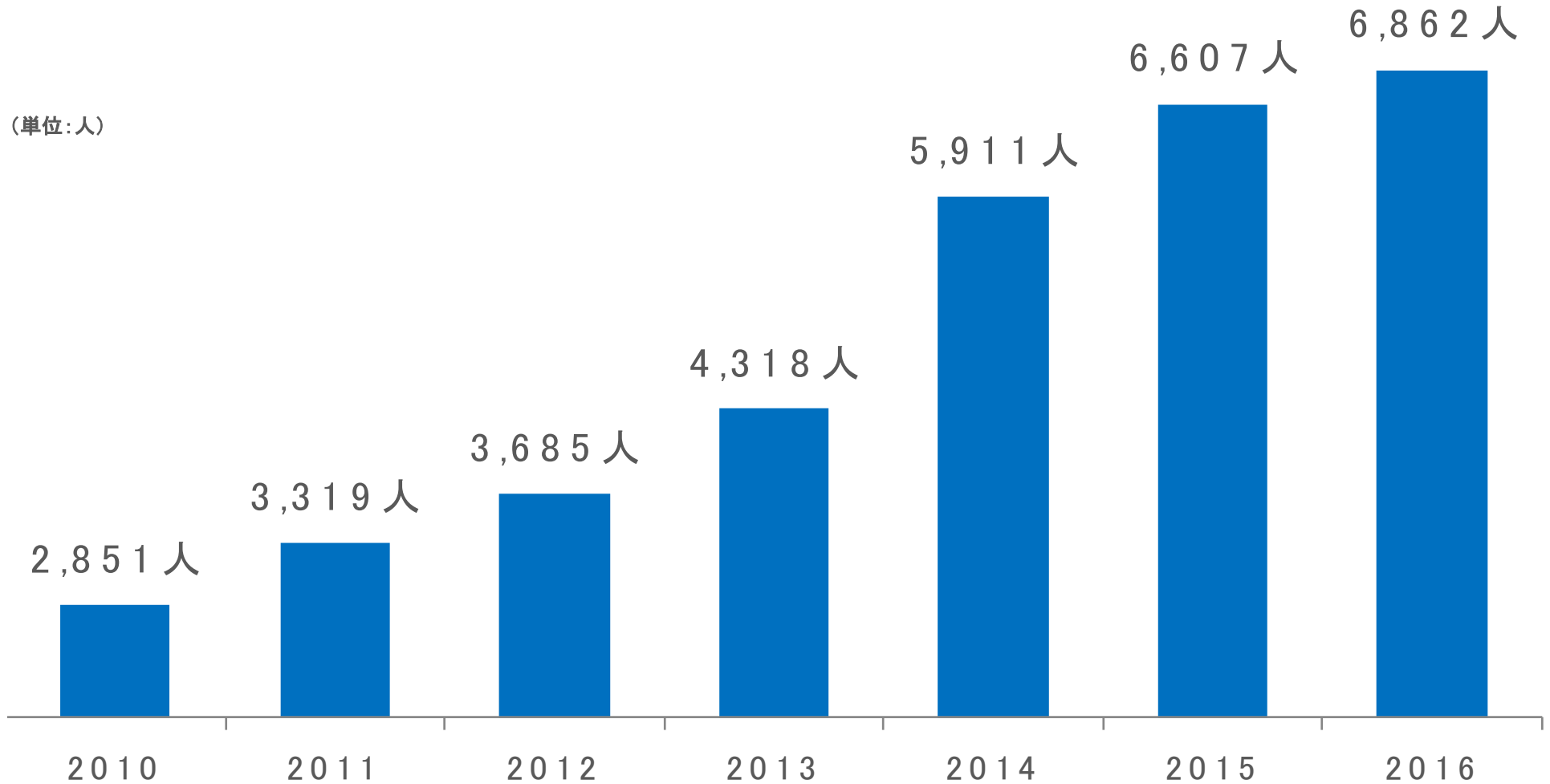


※2010年からの成長率での比較

(開示予想)

電通「2016年日本の広告費」より資料作成

2010年以降は株主数が年々増加



※12月末時点の株主数推移