

2019年12月期 通期決算説明会

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

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

事業トピックス

5

今後の成長戦略

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

事業トピックス

5

今後の成長戦略

連結業績
(通期累計)

売上高	:	34,538	百万円	前年同期比:	101.6%
営業利益	:	445	百万円	前年同期比:	87.7%
経常利益	:	505	百万円	前年同期比:	90.1%
最終利益	:	240	百万円	前年同期比:	102.2%

エージェンシー事業

大手顧客向けサービスの売上は前年通期を上回り着地
SMB向けサービスは、旧自社商材を終了し、新商材立ち上げるもカバーに至らず

メディア・アドテク事業

通期売上は前年比増。3Qと4Qは売上高・売上総利益前年同期比上回る
自社商材AkaNe・ReeMoは回復傾向も弱含み

通期結果

売上は業績予想通りで着地
最終利益は前年通期を上回る

売上高は前年同規模、経常利益は前年同期を上回る

(百万円)

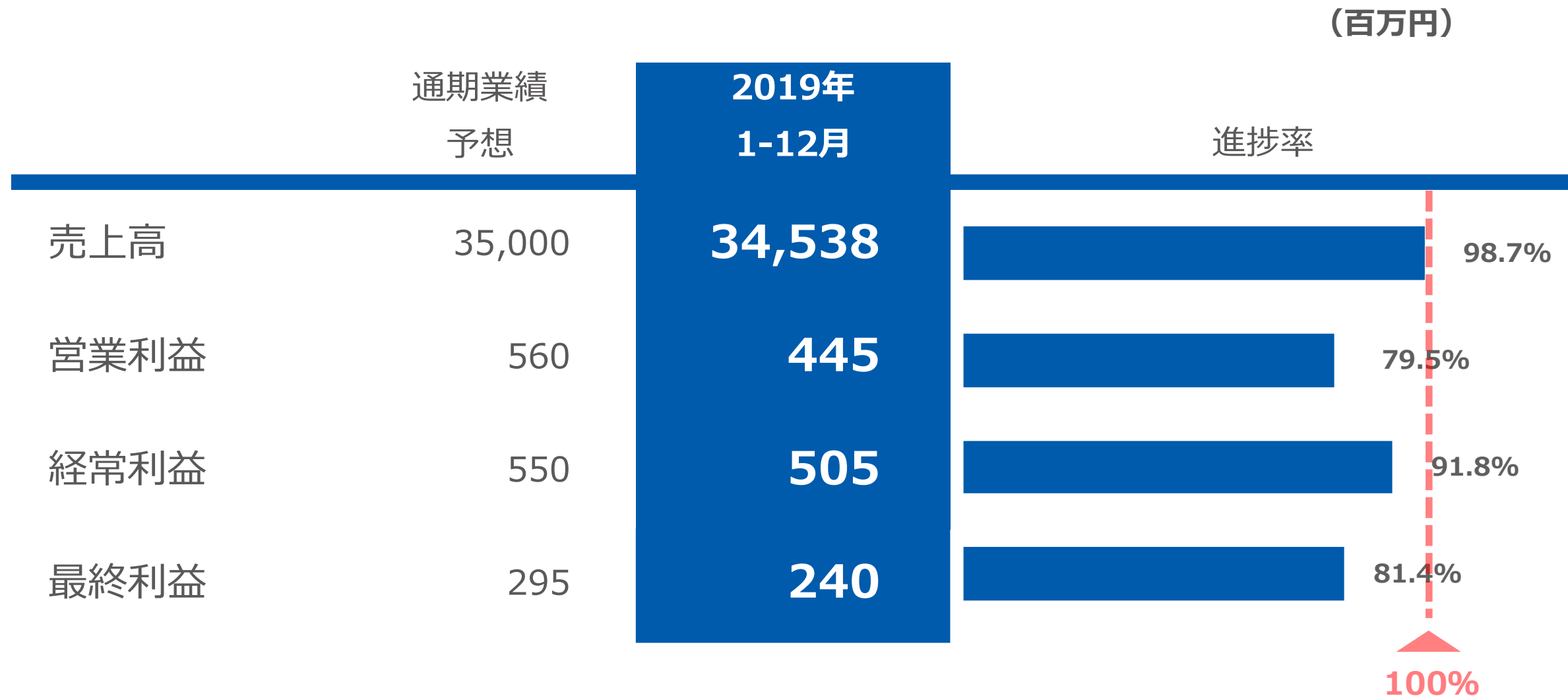
	2018年 10-12月	2019年 10-12月	前年比
売上高	8,782	8,758	99.7%
営業利益	199	165	82.9%
経常利益	197	199	101.0%
最終利益	58	43	74.1%

売上高および最終利益は前年通期を上回る

(百万円)

	2018年 1-12月	2019年 1-12月	前年比
売上高	34,005	34,538	101.6%
営業利益	507	445	87.7%
経常利益	561	505	90.1%
最終利益	235	240	102.2%

売上高はほぼ業績予想通りの結果で着地



1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

事業トピックス

5

今後の成長戦略

(百万円)

	2018年 1-12月	2019年 1-12月	前年比
売上高	34,005	34,538	101.6%
売上原価	27,215	28,442	104.5%
売上総利益	6,789	6,096	89.8%
（売上総利益率）	20.0%	17.7%	▲ 2.3Pt
販売費及び一般管理費	6,281	5,650	90.0%
（販管費率）	18.5%	16.4%	▲ 2.1Pt
営業利益	507	445	87.7%
（営業利益率）	1.5%	1.3%	▲ 0.2Pt
経常利益	561	505	90.1%
当期純利益	235	240	102.2%

(百万円)

	2018年 12月末	2019年 12月末	前期末比
流動資産	8,532	8,860	103.8%
現金及び現金同等物	4,241	4,050	95.5%
固定資産	2,561	2,420	94.5%
資産合計	11,094	11,280	101.7%
流動負債	5,575	5,414	97.1%
固定負債	415	677	163.1%
負債合計	5,990	6,092	101.7%
純資産	5,103	5,188	101.7%
(純資産比率)	46.0%	46.0%	▲ 0.0Pt

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

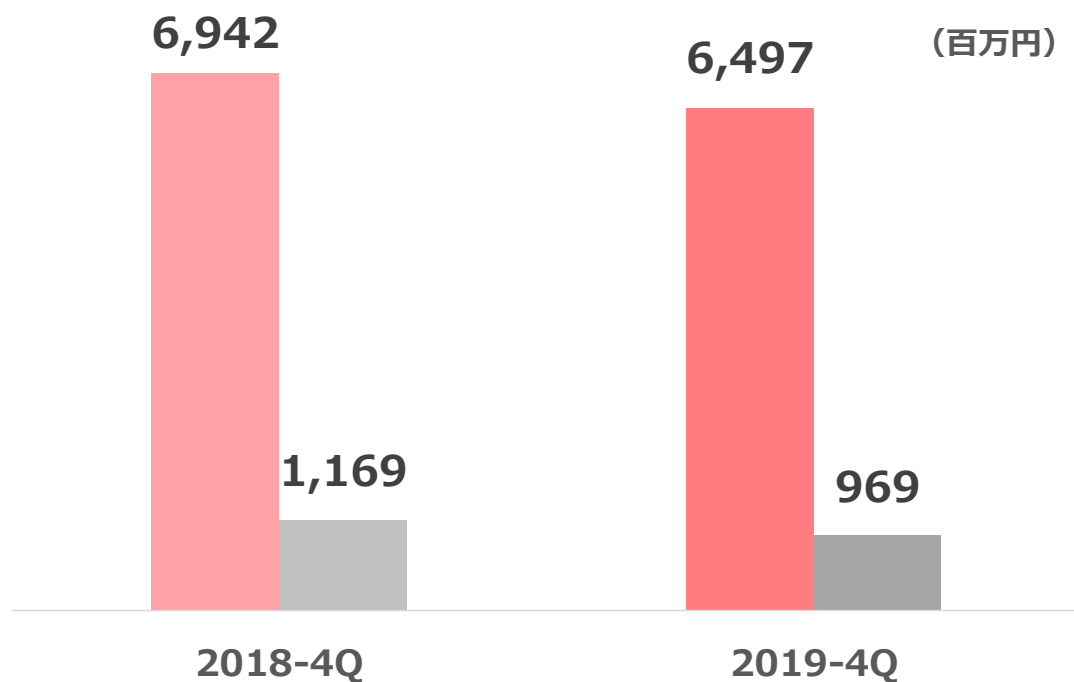
事業トピックス

5

今後の成長戦略

大手顧客向け事業は好調維持。SMB向け事業は収益回復に届かず売上前年同期割れ

前年同期比売上高(4Q) **93.6%**
前年同期比売上総利益(4Q) **82.9%**



大手向け

広告予算がマス媒体からのデジタルシフト進む

大手顧客の新規取引好調
既存顧客との取引も順調に拡大

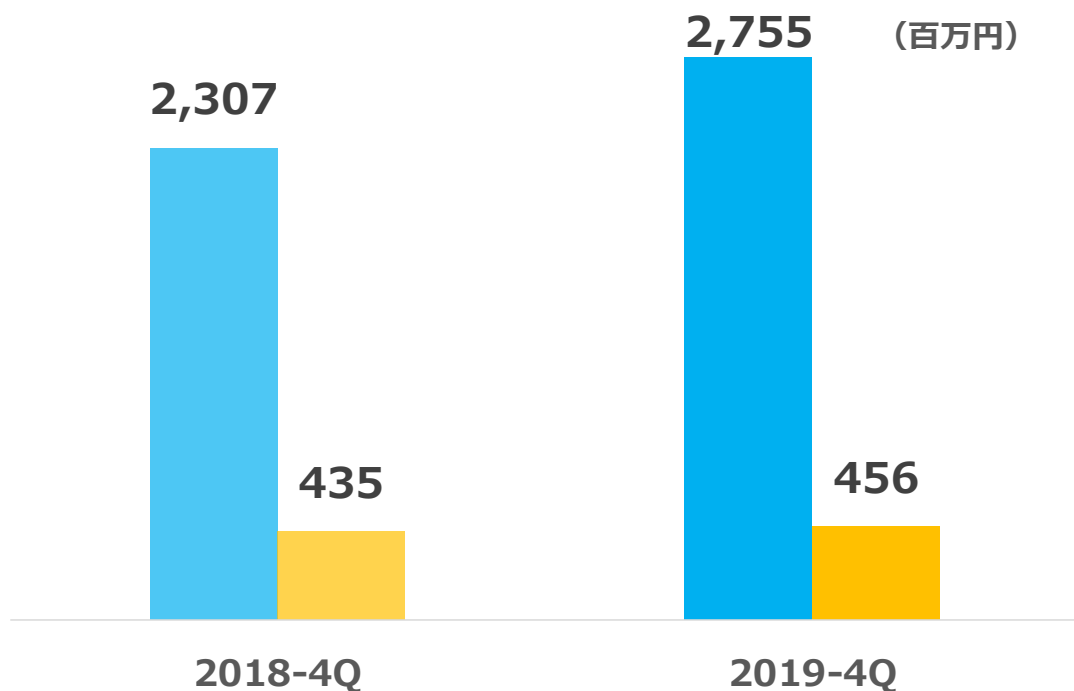
SMB向け

SMB向け新自社商材へ体制シフト

位置情報活用した新規商材本格立ち上げの準備

第4四半期は売上・売上総利益とも前年同期超え

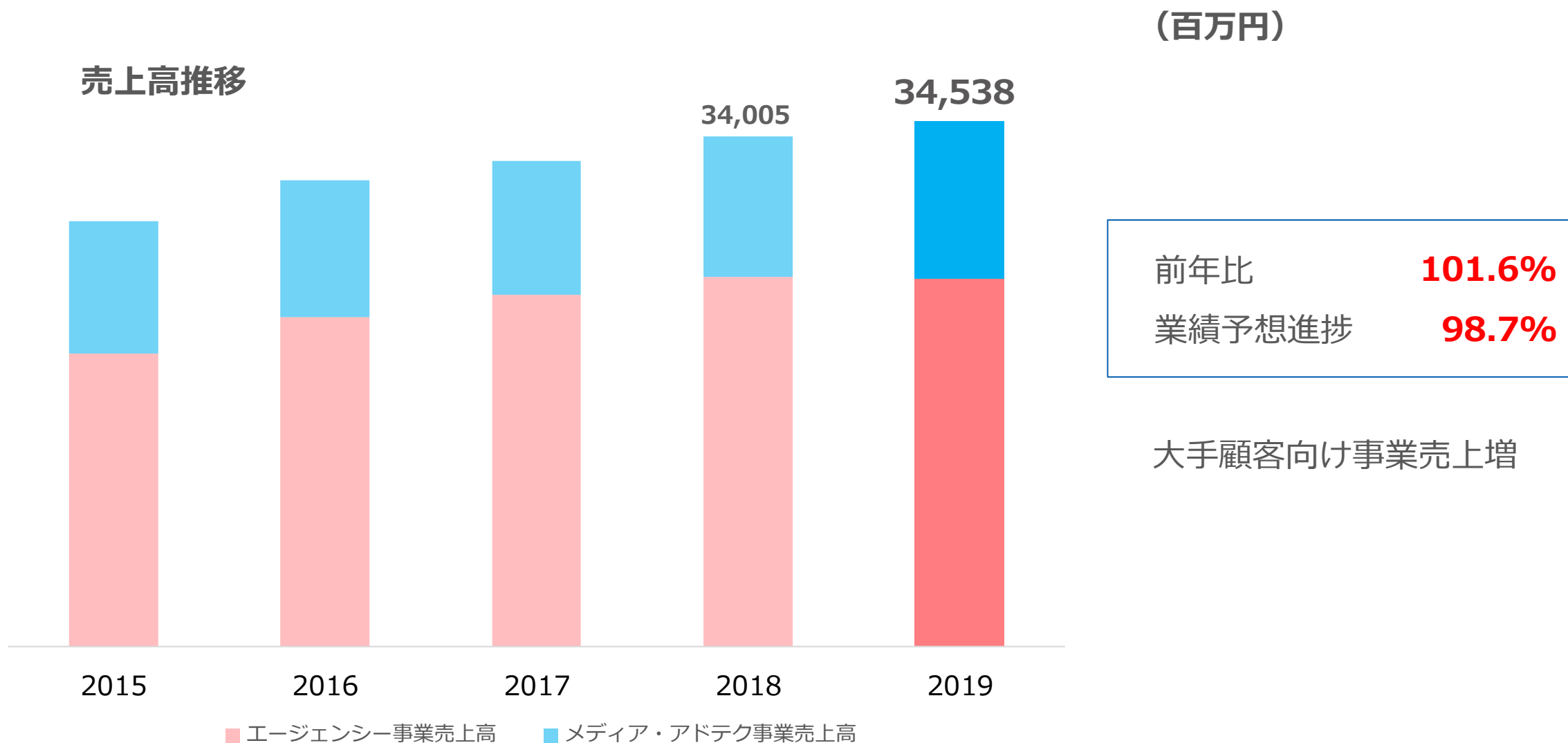
前年同期比売上高(4Q) **119.4%**
前年同期比売上総利益(4Q) **104.8%**



アドテク事業における
広告枠獲得の競争激化

大手代理店との協業案件増加で売上増

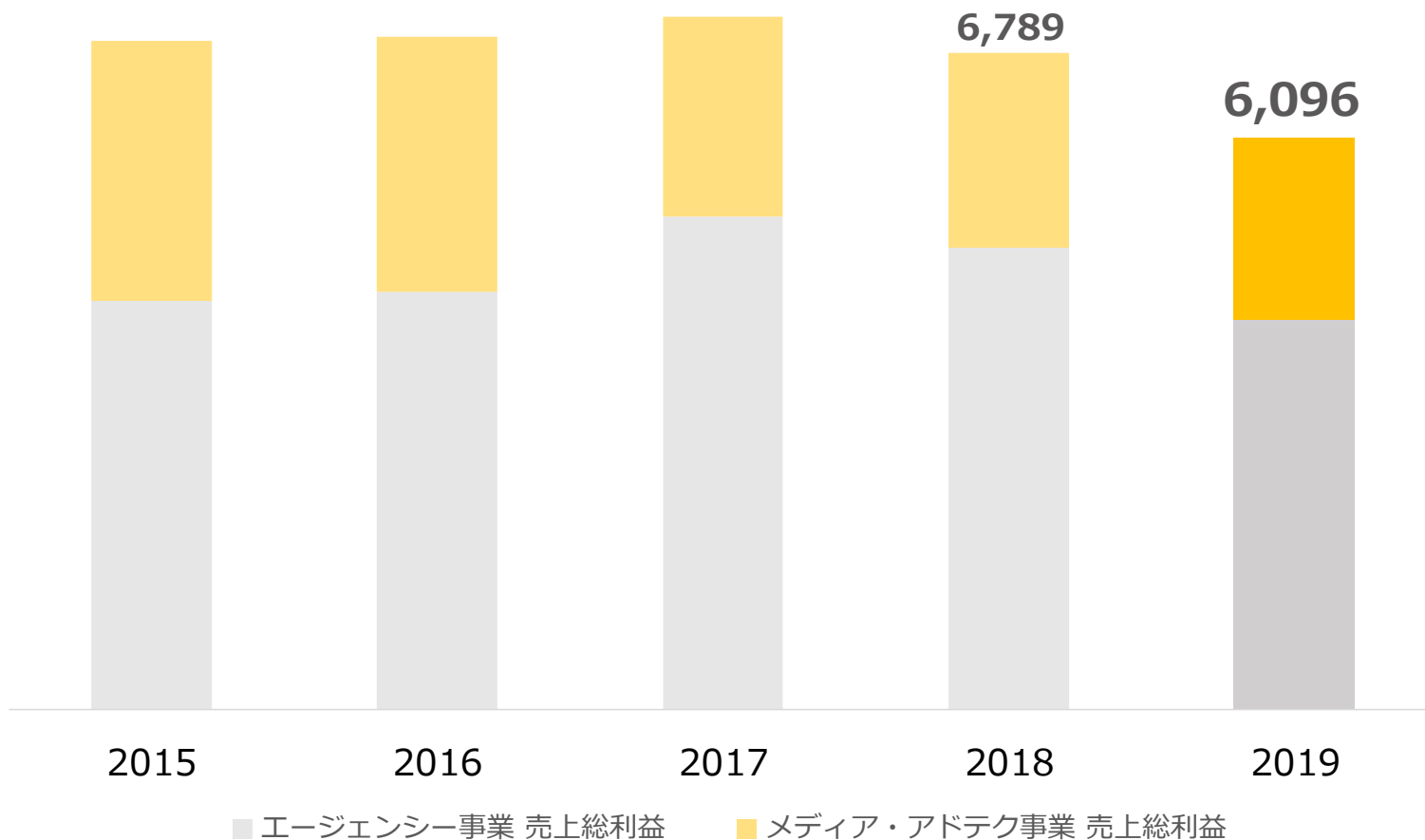
通期業績予想に対し、ほぼ計画通りの結果。前年通期を上回る



SMB向け事業の落ち込みもあり、売上総利益は前年通期比下回る

(百万円)

売上総利益推移



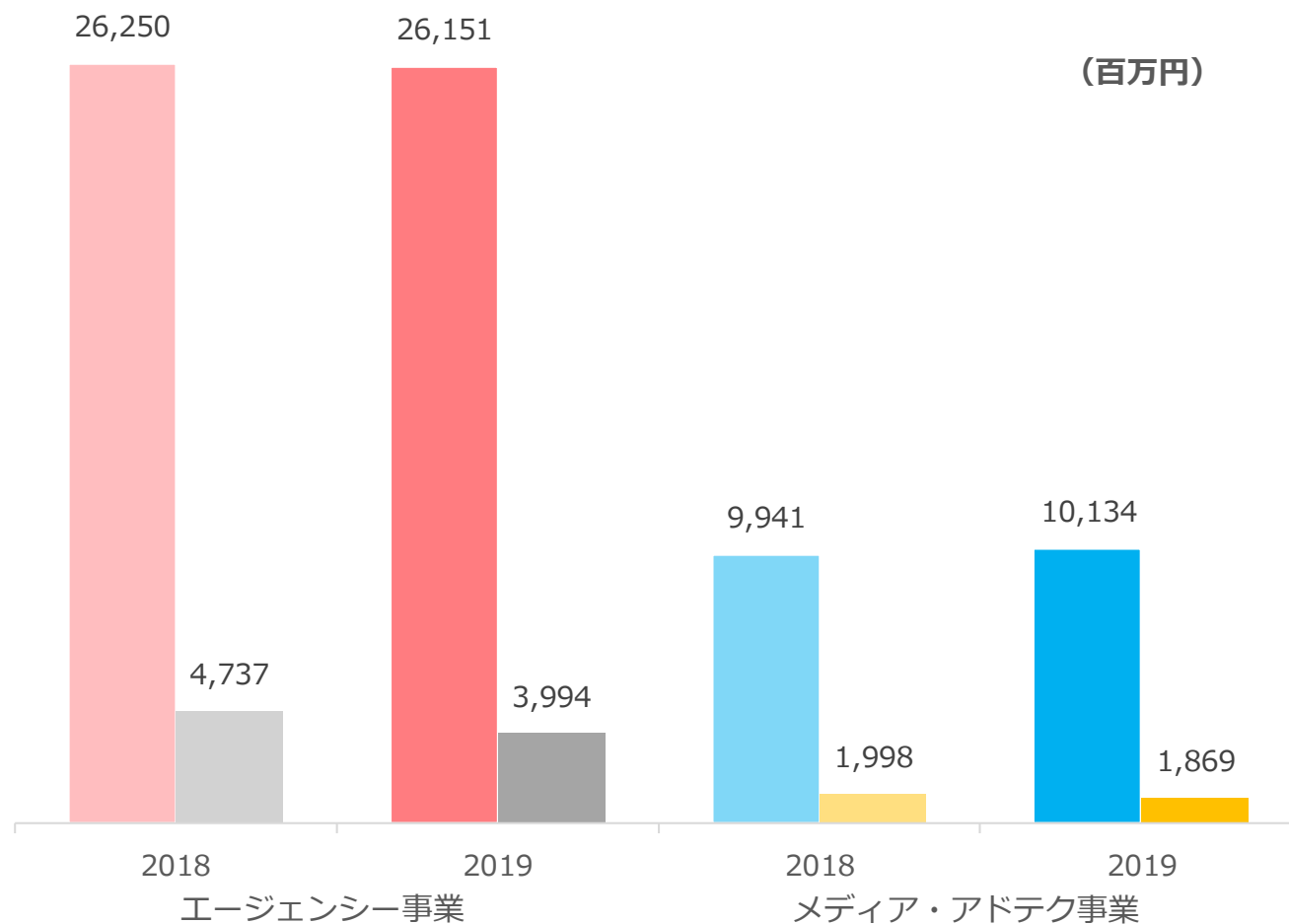
前年比売上総利益 **89.8%**

成長期待した自社アドテク
商材想定ほど伸びず

利益率高いSMB向け
旧自社商材終了の影響

エージェンシー事業：売上は前年同水準も、売上総利益は減少

メディア・アドテク事業：前年比売上高増、売上総利益は減少



エージェンシー事業

前年比 売上高:**99.6%** 売上総利益:**84.3%**

○ 大手既存顧客向けは拡大で好調継続

✖ SMB向けは縮小

メディア・アドテク事業

前年比 売上高:**101.9%** 売上総利益:**93.5%**

○ 大手代理店との協業案件増加で売上増

✖ 自社商材 (AkaNe・ReeMo)

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

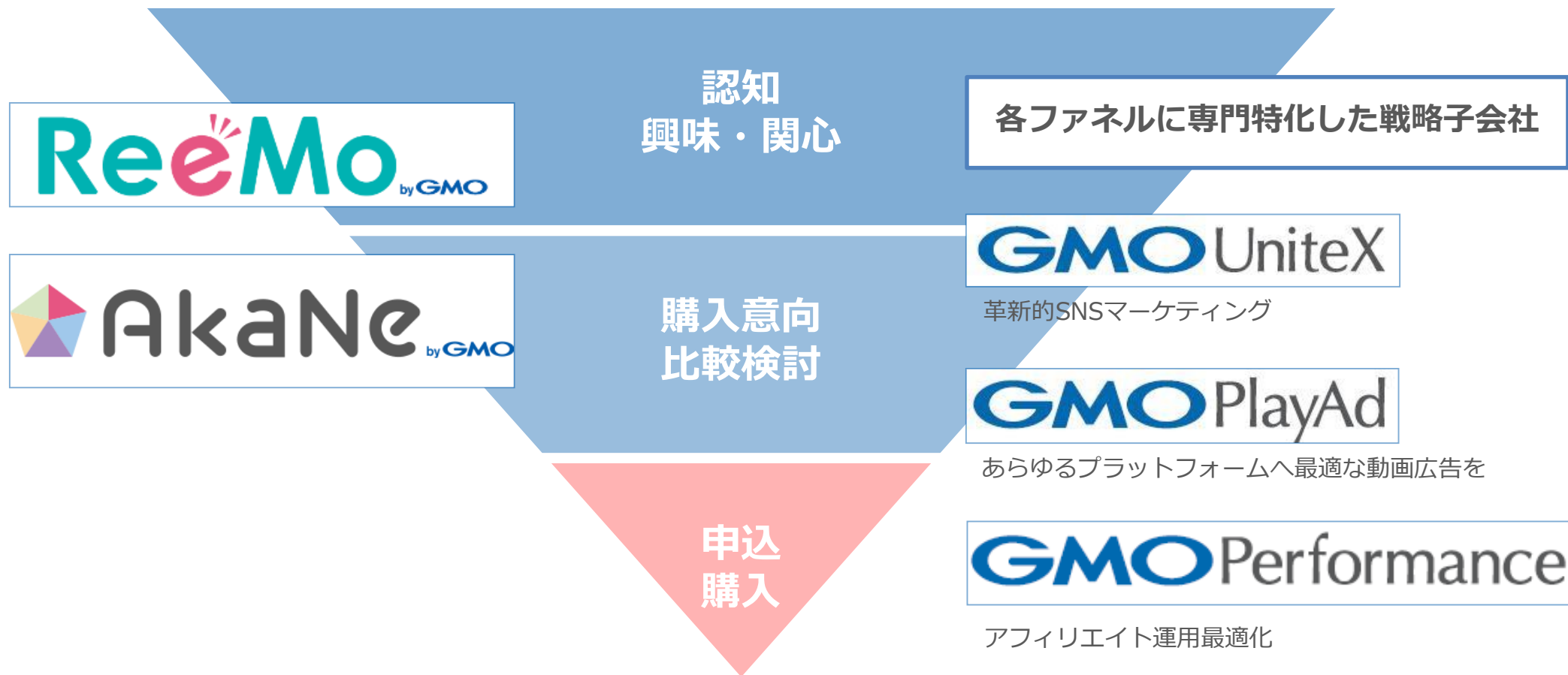
事業トピックス

5

今後の成長戦略

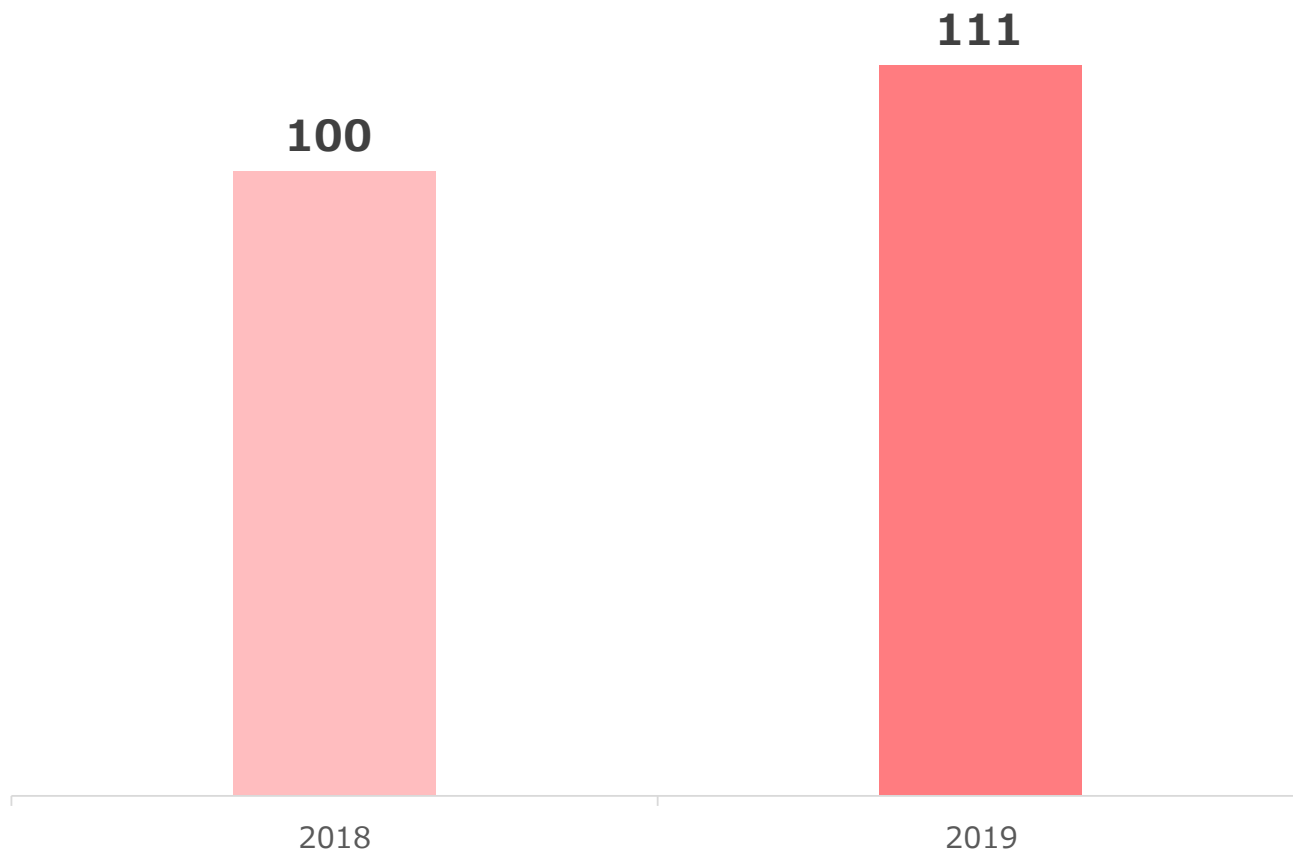
フルファネル戦略が功を奏し、大手顧客からの需要取り込み

2020年12月期も各ファネルでさらなる拡大を目指す



年間を通して大手顧客向け好調で粗利は前年比111.4%

2020年通期も既存顧客の深耕と新規開拓を行い、引き続きエージェンシー事業を牽引

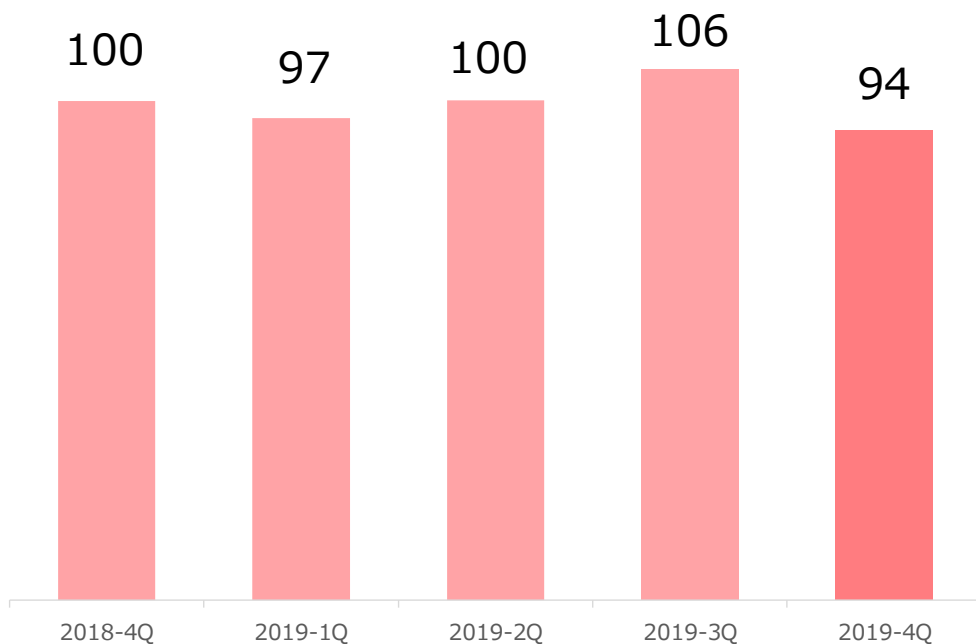


前年比粗利益 **111.4%**

- 既存顧客との取引拡大
- 戦略グループ会社との連携で、新分野(動画)の受注拡大

大手顧客向け事業の粗利
(2018年の粗利を100とした場合)

回復傾向も第4四半期は減速。広告枠の獲得競争および掲載媒体のPV減少による影響



AkaNe・ReeMoの売上推移
(2018年第4四半期の売上を100とした場合)

売上減少期(2018年4Q~19年1Q)

▼ 広告掲載基準の厳格化実施。
広告総量減少し、売上減少

売上回復期(2019年2~3Q)

▼ 広告健全化の推進と同時に売上回復傾向

停滞期 (2019年4Q)

▼ 掲載媒体のPV減少で売上軟調

開発強化・成長期 (2020年1Q~)

Cookieレスターゲットティングの開発強化

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

事業トピックス

5

今後の成長戦略

フリーWiFi自動接続アプリを提供するGMOタウンWiFi株式会社と協業をスタート

GMO タウンWiFi

フリーWiFi接続サービスとして
対応スポット・DL数国内No1

ダウンロード数 約**650万**

月間利用者数 約**320万**

対応スポット **35万カ所**以上



GMO アドパートナーズ

位置情報データを活用したサービス開発
タウンWiFiが持つ広告枠の販売

アドテク開発力

営業ネットワーク

※ダウンロード数、月間利用者数、対応スポットは2020年1月末時点

2019年12月に渋谷FUKURASにオフィス移転／オフィス関連への投資を実施



1

社内メンバーの
モチベーションアップ

2

優秀な人財の獲得

3

グループブランド力の向上

営業利益につきましては、前年比120%以上の収益力があるものの

オフィス移転関連費用増加の影響により利益減

(百万円)

	2019年 1-12月	通期業績 予想	前年比
売上高	34,538	36,000	104.2%
営業利益	445	280	62.8%
経常利益	505	320	63.3%
当期純利益	240	200	83.1%

2019年12月期の1株当たり配当金は7.5円の見込み。

当期も配当性向50%を目標に、継続的な株主還元を目指す

	2018年 実績	2019年 予想	2019年 見通	2020年 予想
当期純利益	235百万円	295百万円	240百万円	200百万円
1株当たり 配当金	7.2円	9.1円	7.5円	6.3円
配当性向	50.2%	50.3%	50.3%	50.6%
株主優待	あり	あり	あり	あり