

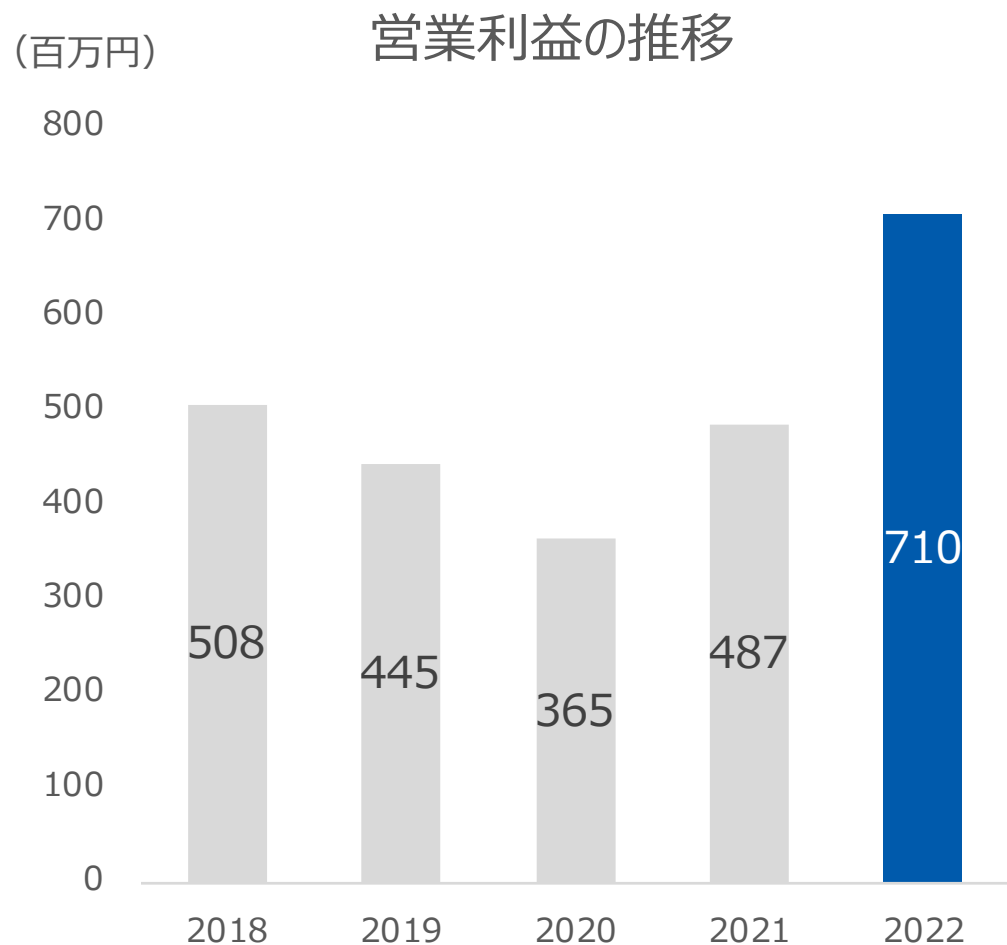
2022年12月期 通期決算説明資料

STOCK CODE: 4784

GMO AD PARTNERS

代表取締役社長 橋口 誠

2023年2月7日



2022年1-12月 営業利益

710 百万円

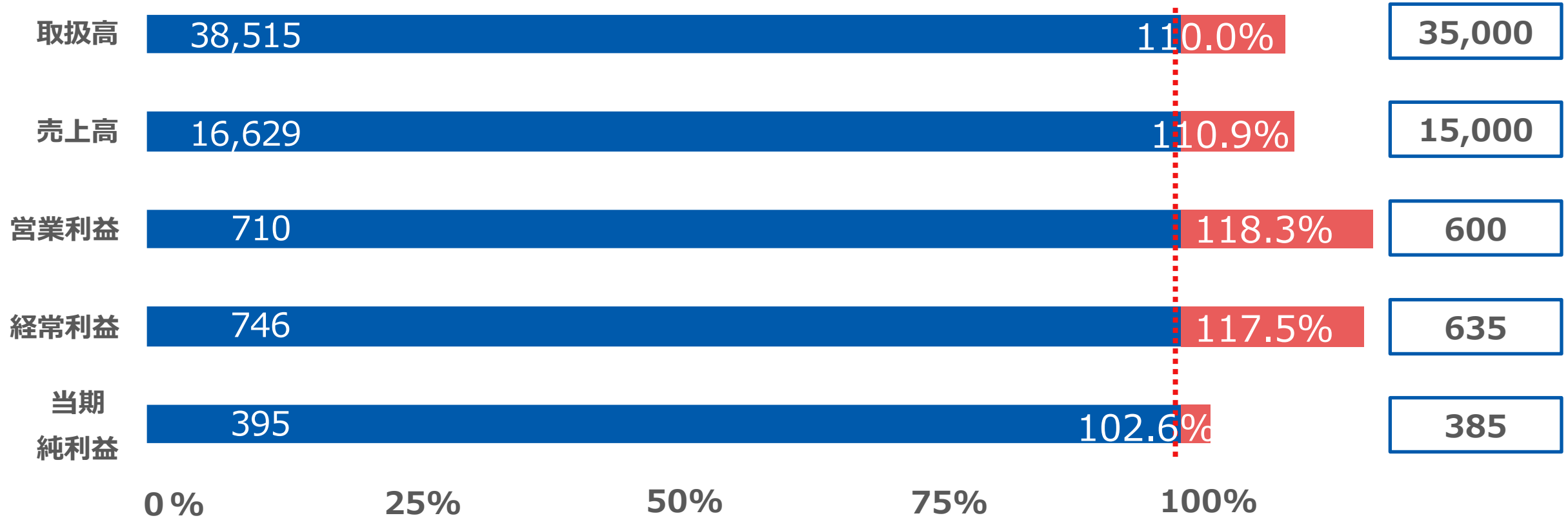
前年比

145.8 %

自社企画サービスを中心に伸長し
過去最高益を更新

各指標とも業績予想を大きく上回る結果で着地
回復する広告需要を取り込み新規案件の取扱いが拡大

(百万円)



2022年12期より「収益認識に関する会計基準」を適用

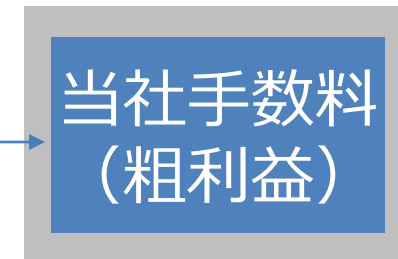
旧基準の売上高 (取扱高として記載)



自社企画サービスの売上高 グロス計上



代理提供サービスの売上高 ネット計上



(注)

- ・当社は2022年12月期第1四半期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用
- ・それに伴い、グロス(旧基準の売上高)を「取扱高」として記載
- ・よって、「取扱高」は会計監査人による監査を受けた正式な数値ではない参考値です。

0. 決算サマリ

1. 決算概要

2. 事業概況

3. 2023年業績予想





1. 決算概要

(百万円)	2021年 Q4	2022年 Q4	前年 同期比
取扱高	8,769	9,400	107.2%
売上高 _(注)	8,769	4,002	-
営業利益	104	-17	-
経常利益	98	-14	-
四半期 純利益	47	-19	-

取扱高は前年同期を上回り成長
戦略投資を実施したため
営業利益はマイナス

戦略投資

- ・サービス開発（自社企画サービス強化）
- ・組織強化（人財採用）

(注) 収益認識基準の変更のため、前年の売上高は取扱高の欄に記載しております。

(百万円)	2021年 通期	2022年 通期	対前年 同期比
取扱高	34,524	38,515	111.6%
売上高 _(注)	34,524	16,629	-
営業利益	487	710	145.8%
経常利益	542	746	137.7%
当期 純利益	328	395	120.6%

自社企画サービスが伸長し
利益成長が取扱高の成長を
上回る

(注) 収益認識基準の変更のため、前年の売上高は取扱高の欄に記載しております。

（百万円）	2021年 通期	2022年 通期	前年 同期比
売上高	34,524	16,629	-
売上原価	28,368	9,430	-
売上総利益	6,155	7,198	116.9%
売上総利益率	17.8%	43.3%	-
販売費及び一般管理費	5,668	6,487	114.5%
販管費率	16.4%	39.0%	-
営業利益	487	710	145.8%
営業利益率	1.4%	4.3%	-
経常利益	542	746	137.7%
当期純利益	328	395	120.6%

収益基準の変更により
一部指標に影響あり

売上高や営業利益率等収益基準の変更の影響を大きく受ける指標については前年同期比を表示しておりません。

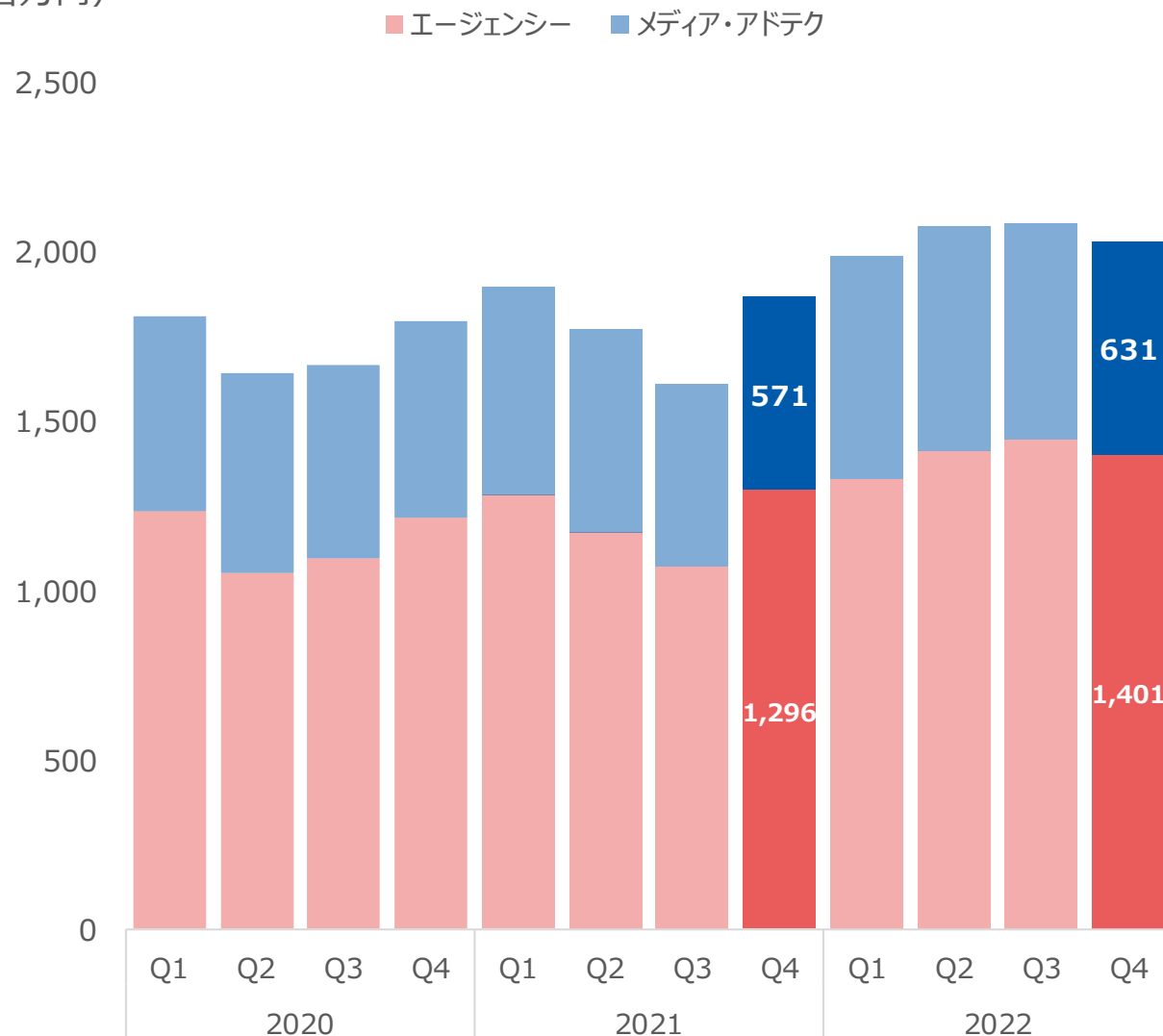
(百万円)	2021年 Q4	2022年 Q4	前期末比
流動資産	9,633	10,503	109.0%
うち現金及び現金同等物	4,714	5,343	113.3%
固定資産	1,997	1,920	96.1%
総資産	11,631	12,423	106.8%
流動負債	5,922	6,552	110.6%
固定負債	502	437	86.9%
負債合計	6,425	6,989	108.8%
純資産	5,205	5,434	104.4%
純資産比率	44.8%	43.7%	-1.1P

純資産比率
40%以上を維持
健全な財務体質を維持



2. 事業概況

(百万円)



エージェンシー事業

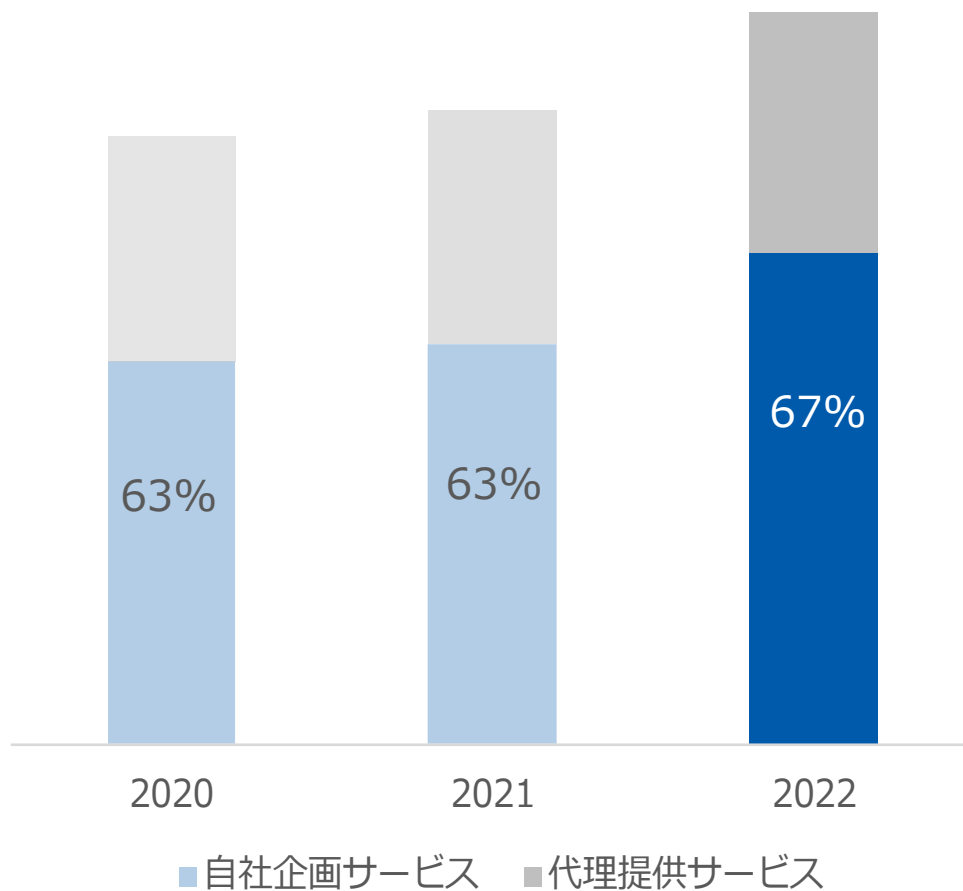
前年同期比 **108.2%**

自社アフィリエイトサービス好調

メディア・アドテク事業

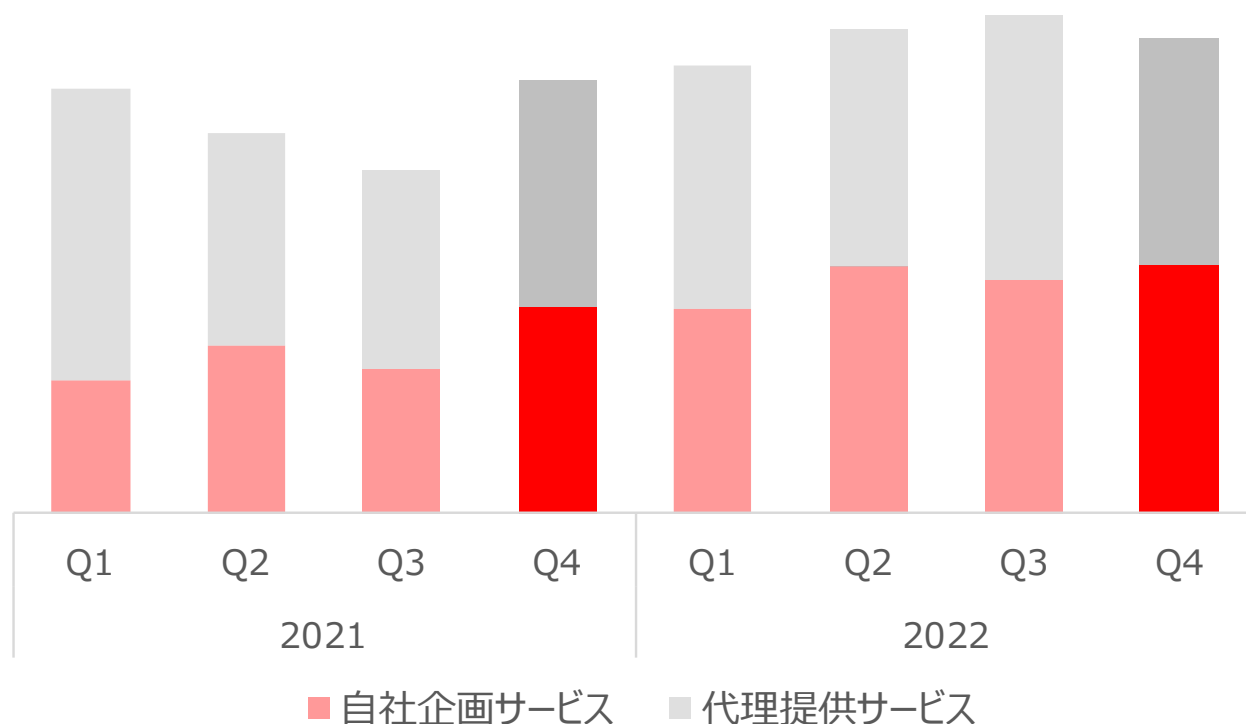
前年同期比 **110.6%**

自社メディア好調



自社企画サービス比率
67% (2022年通期)

2021年Q4を100とした場合の指数表示



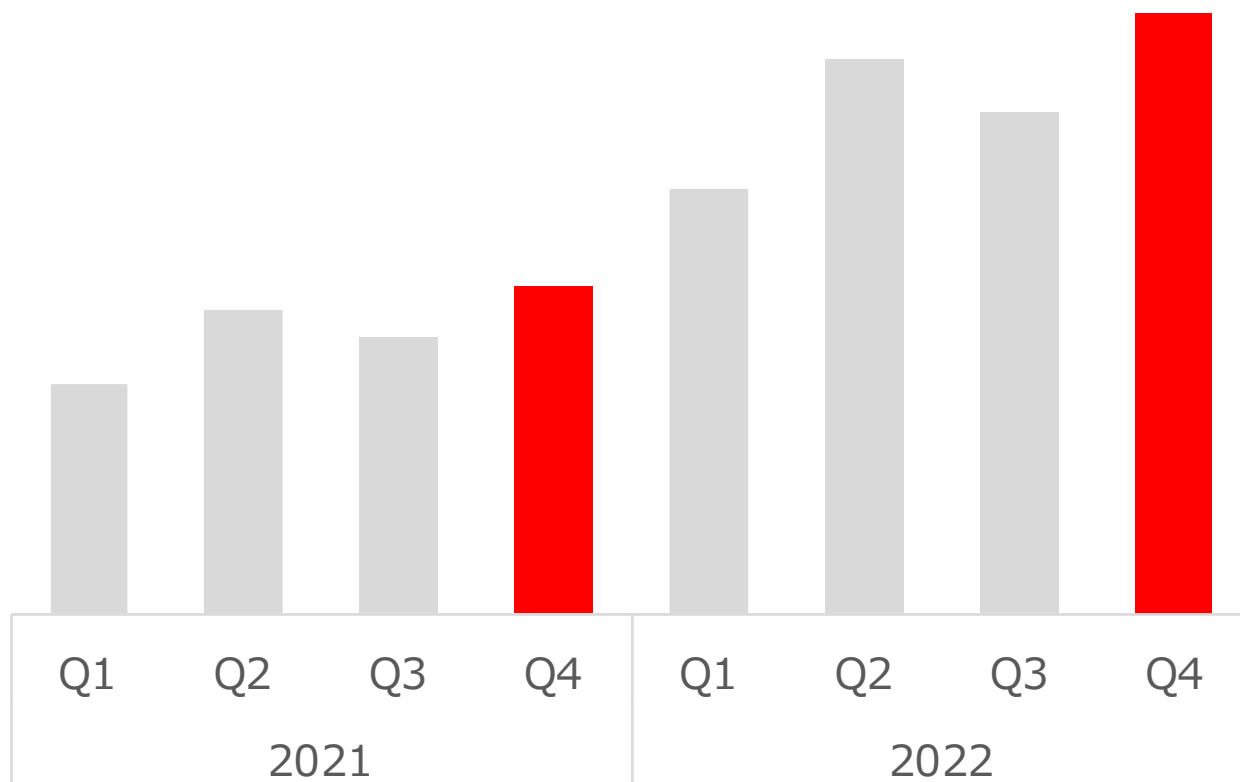
前年同期比
事業全体 **108%**
自社企画サービス **115%**

自社企画サービス

- ・自社アフィリエイトサービス
- ・クリエイティブ制作
- ・キャンペーン企画
など

※内部取引等加味しておりません

2021年Q4を100とした場合の指数表示



TRUE Affiliate by GMO

前年同期比 **183%**

自社アフィリエイトサービスの
運用効果が好調により
成長が継続

Jリーグ名古屋グランパスに続き清水エスパルスと NFTサポートパートナー契約を締結

NFTプロデュース by GMO



名古屋グランパス



清水エスパルス

コンテンツマーケティング強化のため2社と連携

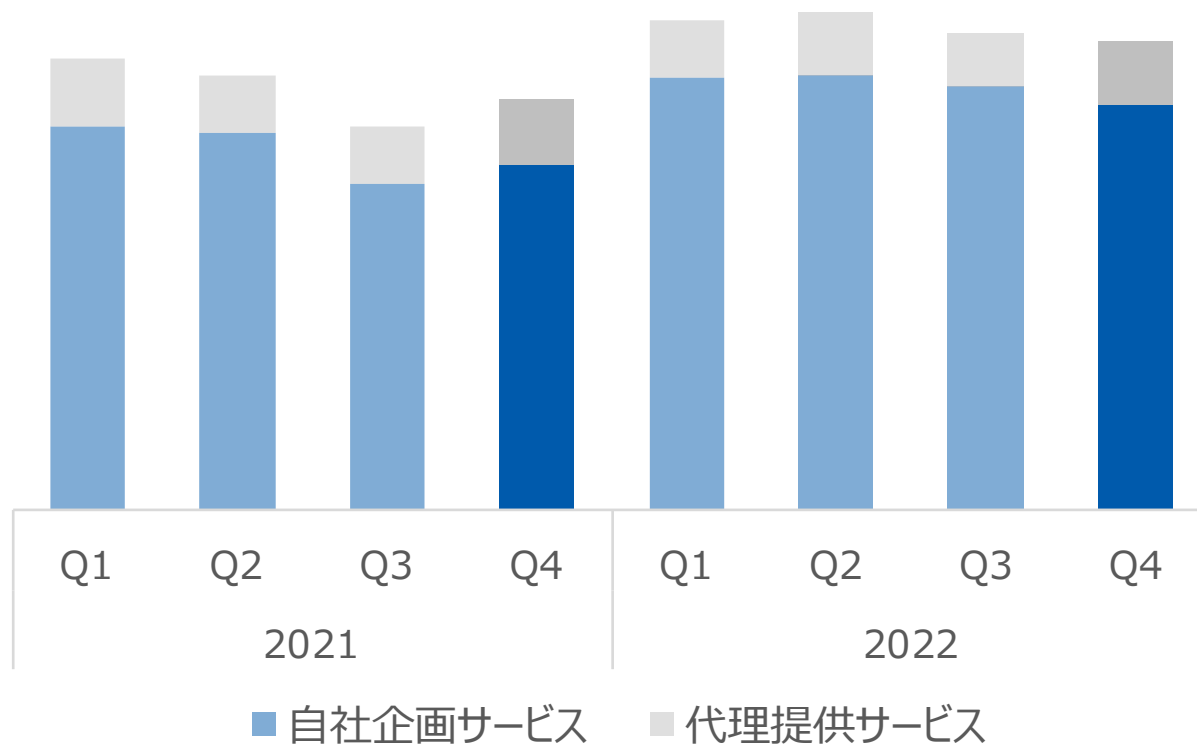
GMO NIKKO

ソーシャル広告の領域で
各種サービス提供

GMO ENGINE

ブランディング動画制作
の提供開始共同でTikTokの
マーケティング支援

2021年Q4を100とした場合の指数表示



前年同期比
事業全体 **112%**
自社企画サービス **114%**

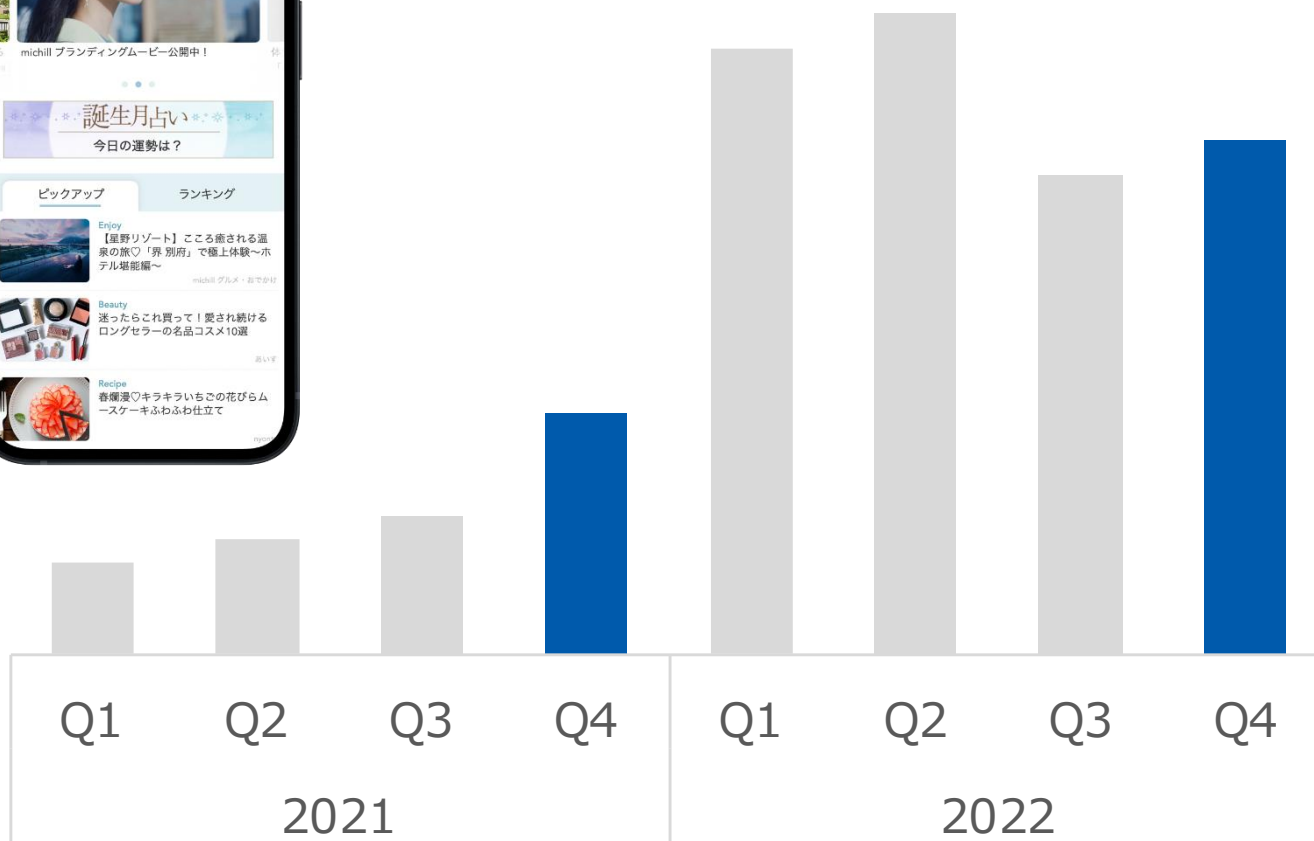
自社企画サービス

- ・メディア事業
- ・自社アドテク商材

※内部取引等加味しておりません

2021年Q4を100とした場合の指数表示

michill byGMO

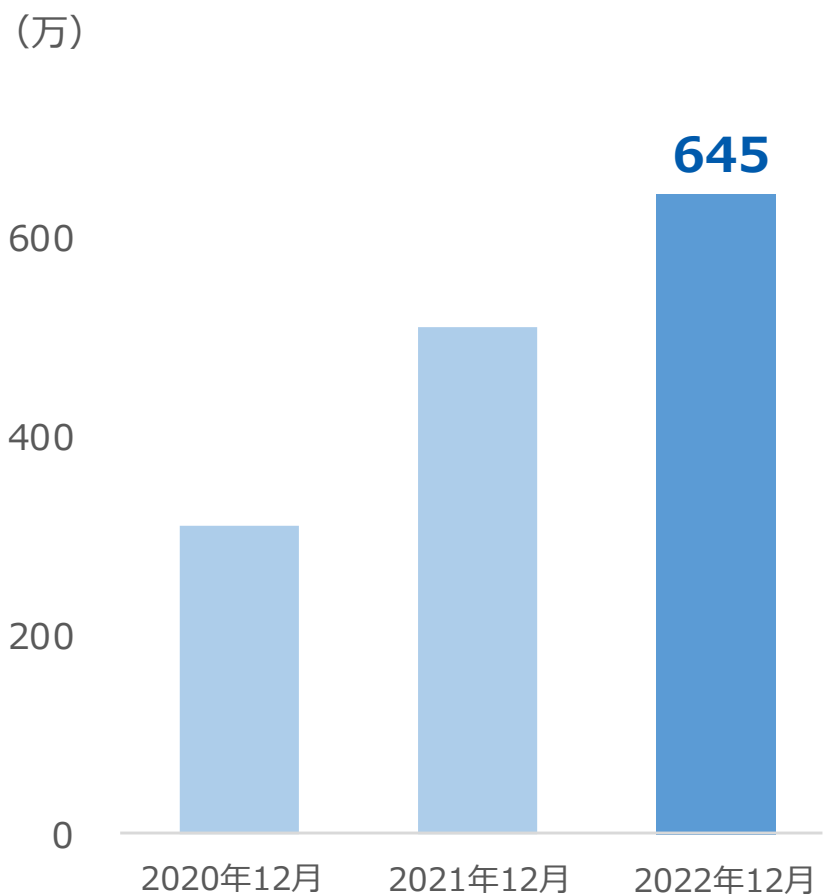


粗利前年同期比

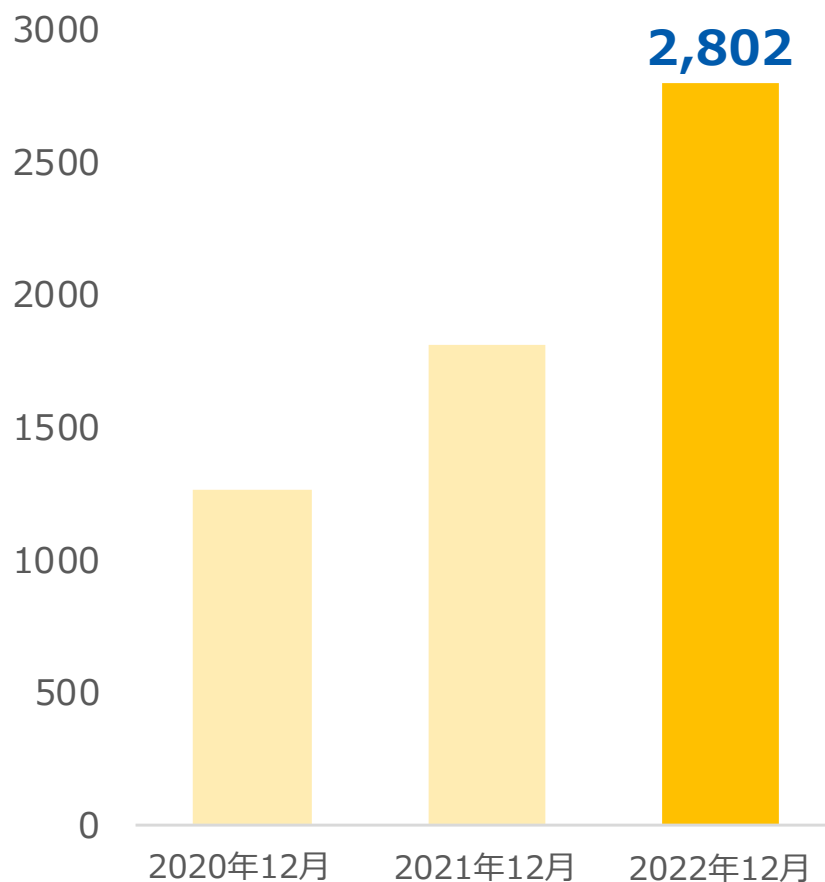
214%

年間通して広告売上の
好調継続

月間利用者数 (MAU)



月間ページビュー (PV)



記事数増加や
SNS強化により
媒体力が向上

ユーザー増加



3. 2023年業績予想

(百万円)	2022年 通期業績	2023年 通期業績	前年比
取扱高	38,515	40,500	105.2%
売上高	16,629	17,500	105.2%
営業利益	710	785	110.5%
経常利益	746	835	111.8%
当期 純利益	395	430	108.6%

自社企画サービス中心に
体制強化
営業利益10%超の成長予想

(百万円)	2021年 実績	2022年 期初予想	2022年 見通し	2023年 予想
当期 純利益	348百万円	350百万円 [※]	395百万円	430百万円
1株当たり 配当金	10.9円	11.0円	12.5円	13.6円
配当性向	50.1%	50.3%	50.0%	50.1%

2022年は予想を上回る
1株あたり12.5円の見込み

2023年も配当性向50%を
目標に7期連続増配をめざす

※当期純利益の予想については、2022年8月に385百万円に上方修正しております。

本資料取扱い上のご注意

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2023年2月7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。