

# 2023年12月期 第3四半期決算説明資料

STOCK CODE: 4784

**GMO** AD PARTNERS

2023年11月6日

**1. 事業領域**

2. サマリ・通期業績予想

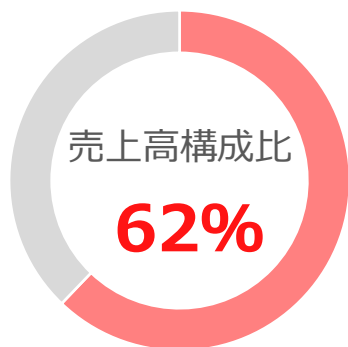
3. 第3四半期 業績推移

4. セグメント別実績

5. 組織再編について

6. Q&A

## エージェンシー事業



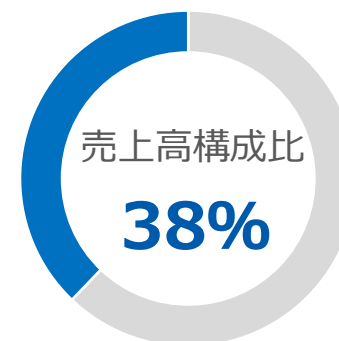
取扱高  
**308億円**  
売上高  
**104億円**

広告主向けにデジタルマーケティングに関するソリューションを提供

主要2社



## メディア・アドテク事業



取扱高  
**95億円**  
売上高  
**63億円**

メディアの企画・運営を通じ、広告配信技術を提供

主要2社



## 当社の主な自社企画サービス



売上高構成比や取扱高は2022年12月期通期時点

## 総合インターネット広告・メディア事業を展開

市場ニーズを追求したプロダクトを開発し、広告主・生活者に求められる広告サービスを提供

### → 広告費の流れ



広告代理・  
マーケティング支援  
(エージェンシー事業)



### メディア

他社サービス

WEBメディア  
(大手プラットフォームなど)

自社企画サービス

GMO SSP michill by GMO

(メディア・アドテク事業)



生活者

1. 事業領域
2. サマリ・通期業績予想
3. 第3四半期 業績推移
4. セグメント別実績
5. 組織再編について
6. Q&A

## Q3累計

取扱高279億円、売上高116億円 営業利益▲0.1億円

- ・取扱高・売上高が前年同期を下回る
- ・巣ごもり需要の減退により業績が落ち込み、営業利益が赤字に

## 業績予想修正

Q3までの業績結果および今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を下方修正

	修正前	修正後
売上高	175億円	155億円
営業利益	7.8億円	0.1億円

(百万円)	2022年 1-9月	2023年 1-9月	前年 同期比
取扱高	29,115	27,927	95.9%
売上高	12,626	11,606	91.9%
売上原価	7,205	6,748	93.6%
売上総利益	5,420	4,858	89.6%
販売管理費	4,692	4,871	103.8%
営業利益	728	-13	-
経常利益	761	124	16.3%
四半期純利益	415	46	11.3%

## Q3累計業績 概況

Q2以降エージェンシー事業が軟調  
また、アドテク事業の不調が続き  
取扱高が前年同期比減少

- ・ Q1は広告需要が好調だったものの、Q2以降、巣ごもり需要が減退
- ・ 費用は上期に発生したスポット費用や外注費が影響し、累計では前年同期比増

	期初予想	修正予想	期初予想との差異
取扱高	40,500	36,000	-4,500
売上高	17,500	15,500	-2,000
営業利益	785	10	-775
経常利益	835	140	-695
最終利益	430	77	-353
1株あたり配当金	13.6円	2.4円	-11.2円

- 上期を中心に費用が前年比で増加
- Q1まで好調だったエージェンシー事業がQ2以降、広告需要の減少により軟調に推移
- アドテク事業の不調が続き収益力が低下



業績予想の修正に伴い、配当予想も修正

Q4・来期に向けた営業強化や収益力向上のための施策を実施（次項参照）



組織再編  
(2024年1月)

連結子会社の再編を実施  
主要2社を統合し、自社サービスの強化を図る

※組織再編については、P25参照

今後の施策

コスト効率化・抑制への取り組み

- ・一部自社サービスの統合によるリソースの最適化
- ・組織統合・AI活用による業務効率化や外注費の削減

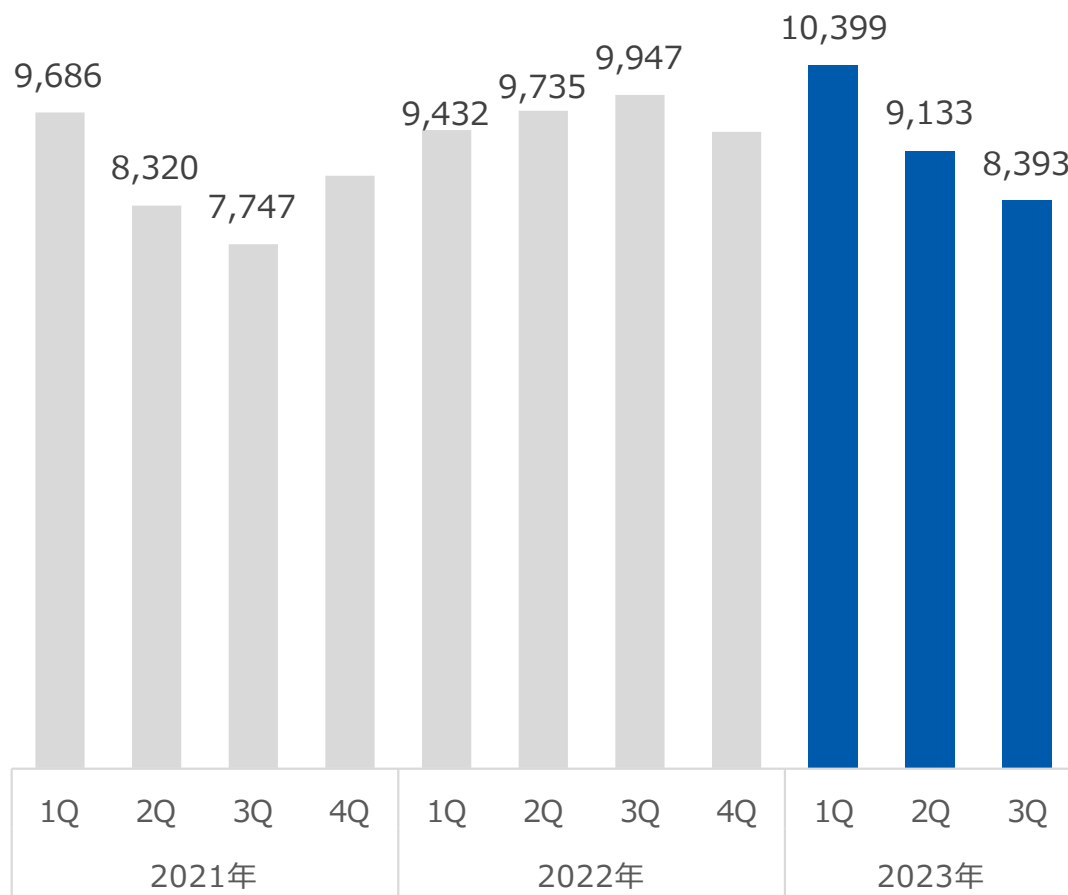
事業拡大への取り組み

- ・製販一体体制の構築による既存・新規の商品開発力強化
- ・組織体制の見直しによる営業効率化・新規営業活動の強化

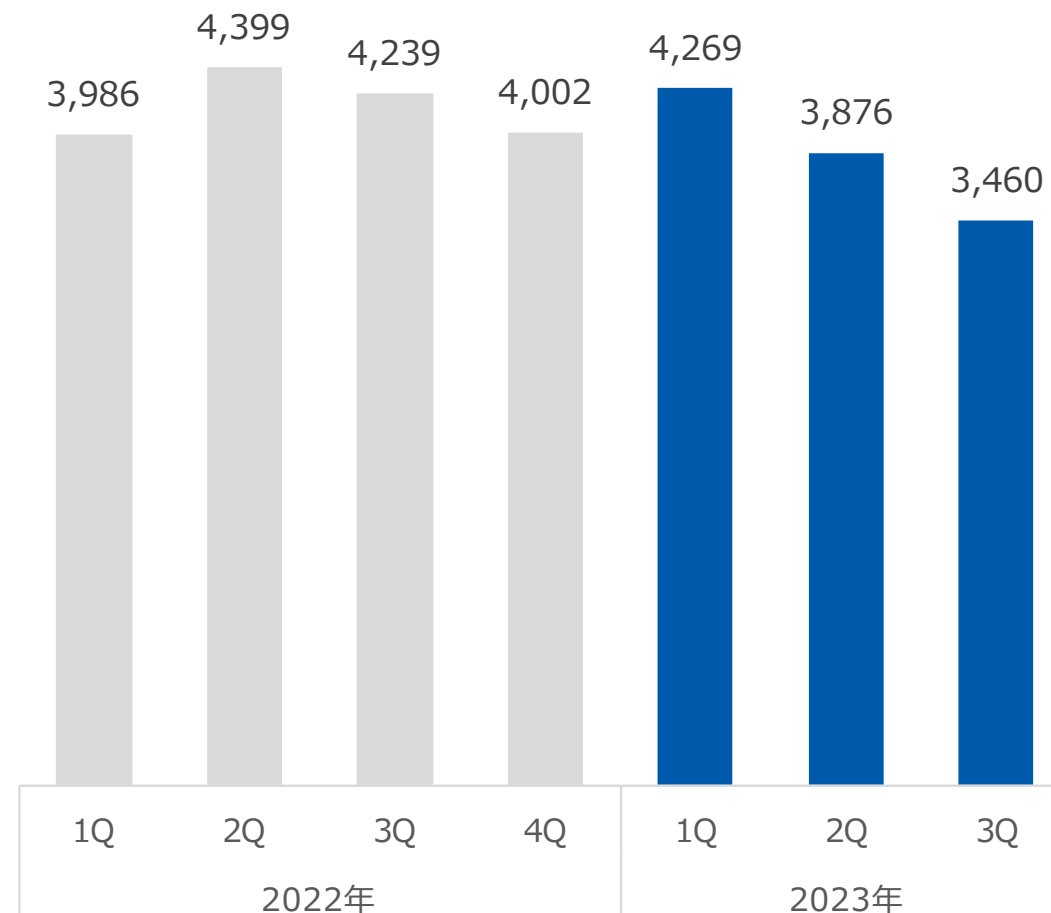
1. 事業領域
2. サマリ・通期業績予想
- 3. 第3四半期 業績推移**
4. セグメント別実績
5. 組織再編について
6. Q&A

エージェンシー事業・メディアアドテック事業ともに減収

連結 取扱高推移

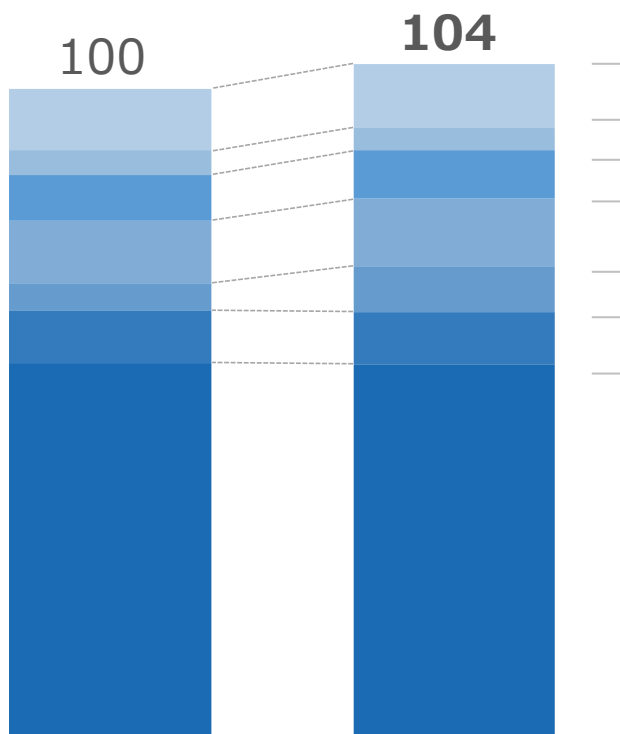


連結 売上高推移



上期は費用が増加したことで前年同期比4%増。Q3以降は抑制

前期Q3累計との連結費用比較 (指数)



費用計	前年比
費用計	104%
その他費用	103%
通信・サーバー費等	95%
支払手数料等	106%
オフィス関連費用	107%
販売促進費等	168%
業務委託費等	101%

人件費等 100%

連結費用概況

上期

- ・事業拡大に伴う外注費や採用費の増加
- ・一時的な要因により販売促進費を計上

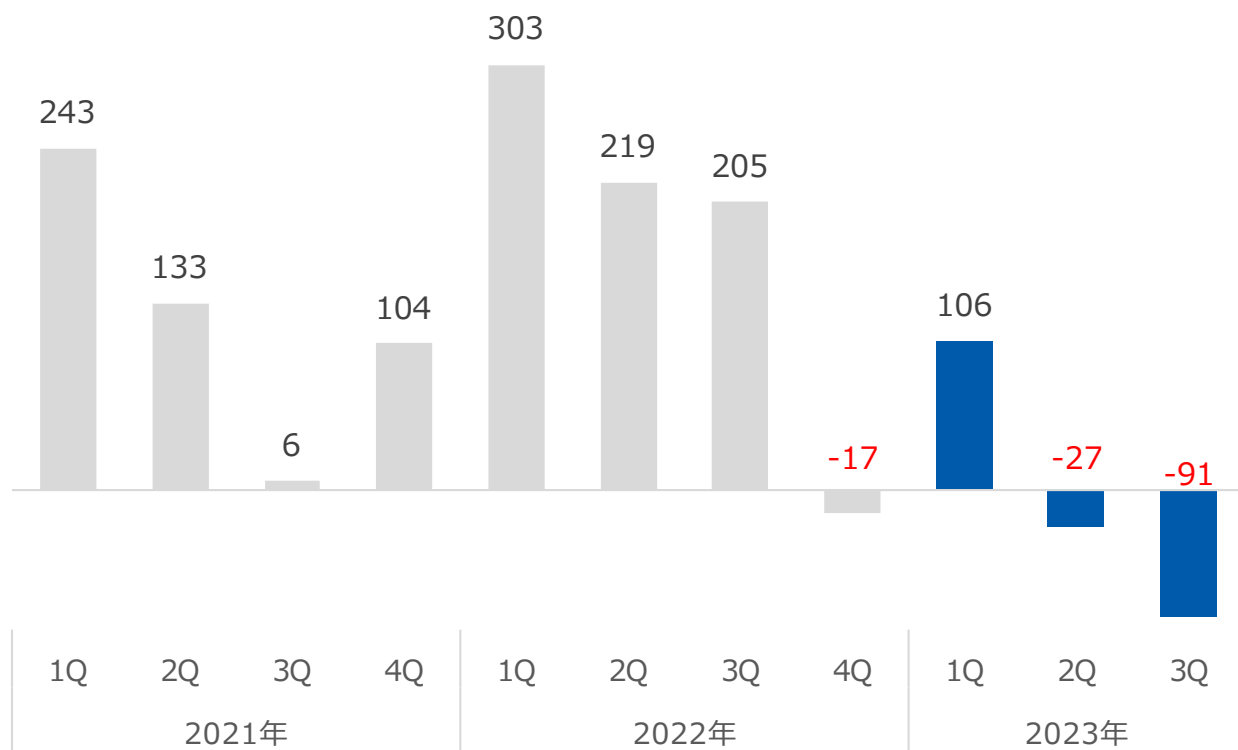
Q3以降

- ・Q3四半期では前年同期比94.2%
- ・Q4も費用を抑制しており、前年を下回る見通し

(注) 費用は仕入を除く売上原価および販売管理費の合計

連結 営業利益推移

(百万円)

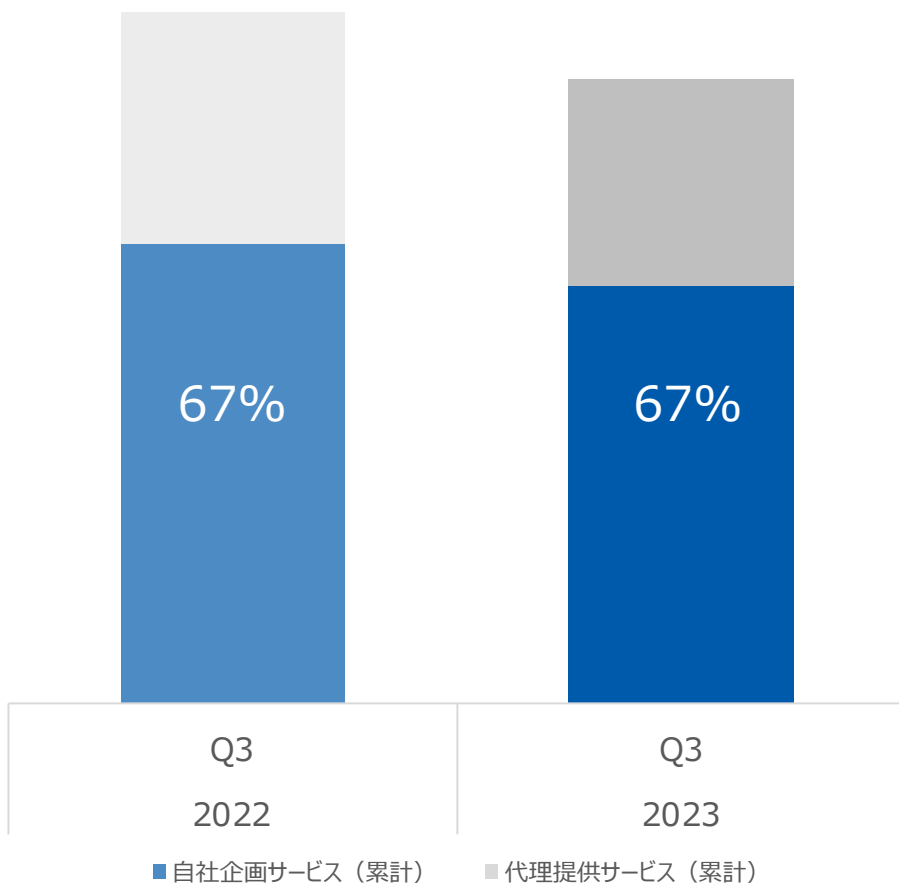


営業利益四半期 概況

Q1・Q2はコストの増加が要因で減益

Q3はコストの抑制を図ったものの、  
取扱高が減少したことにより  
利益が減少

自社企画サービス比率



自社企画サービス比率 概況

前年と同程度の高い水準を継続

引き続き高付加価値の  
自社企画サービスを強化し、  
粗利の拡大をめざす

(百万円)	2022年 12月末	2023年 9月末	前期末比
流動資産	10,503	9,074	86.4%
うち現金及び現金同等物	5,343	4,350	81.4%
固定資産	1,920	1,827	95.1%
総資産	12,423	10,902	87.8%
流動負債	6,552	5,182	79.1%
固定負債	437	445	101.9%
負債合計	6,989	5,627	80.5%
純資産	5,434	5,274	97.1%
純資産比率	43.7%	48.4%	4.6P

## BS 概況

純資産比率

48.4%

健全な財務体質を維持

1. 事業領域
2. サマリ・通期業績予想
3. 第3四半期業績推移
- 4. セグメント別実績**
5. 組織再編について
6. Q&A



## 両セグメントとも減収減益

(百万円)	2022年 1-9月	2023年 1-9月	前年同期比
<b>連結取扱高</b>	<b>29,115</b>	<b>27,927</b>	95.9%
エージェンシー事業	23,313	23,040	98.8%
メディア・アドテク事業	7,288	6,269	86.0%
<b>連結営業利益</b>	<b>728</b>	<b>-13</b>	-
エージェンシー事業	916	333	36.4%
メディア・アドテク事業	411	268	65.2%

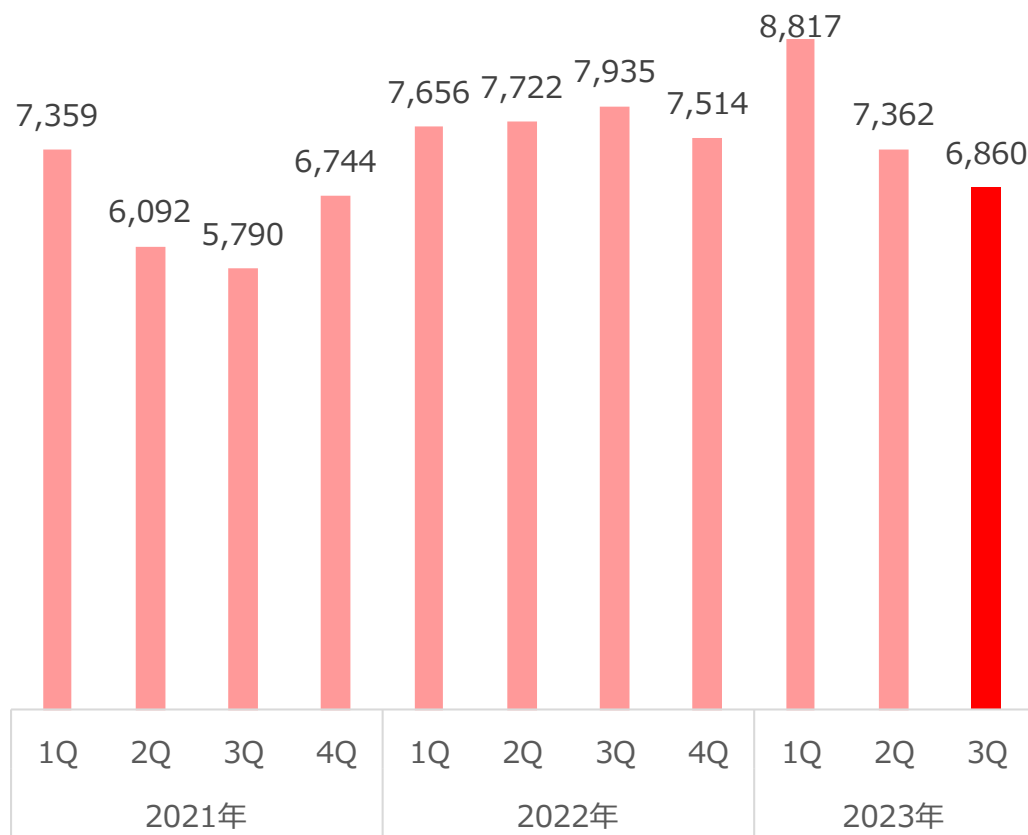
(注) セグメント間の内部売上高又は振替高および調整額は表中から省略しております

回復を見込んでいたが、一部業種の広告予算の縮小が響き減収減益

## 取扱高推移

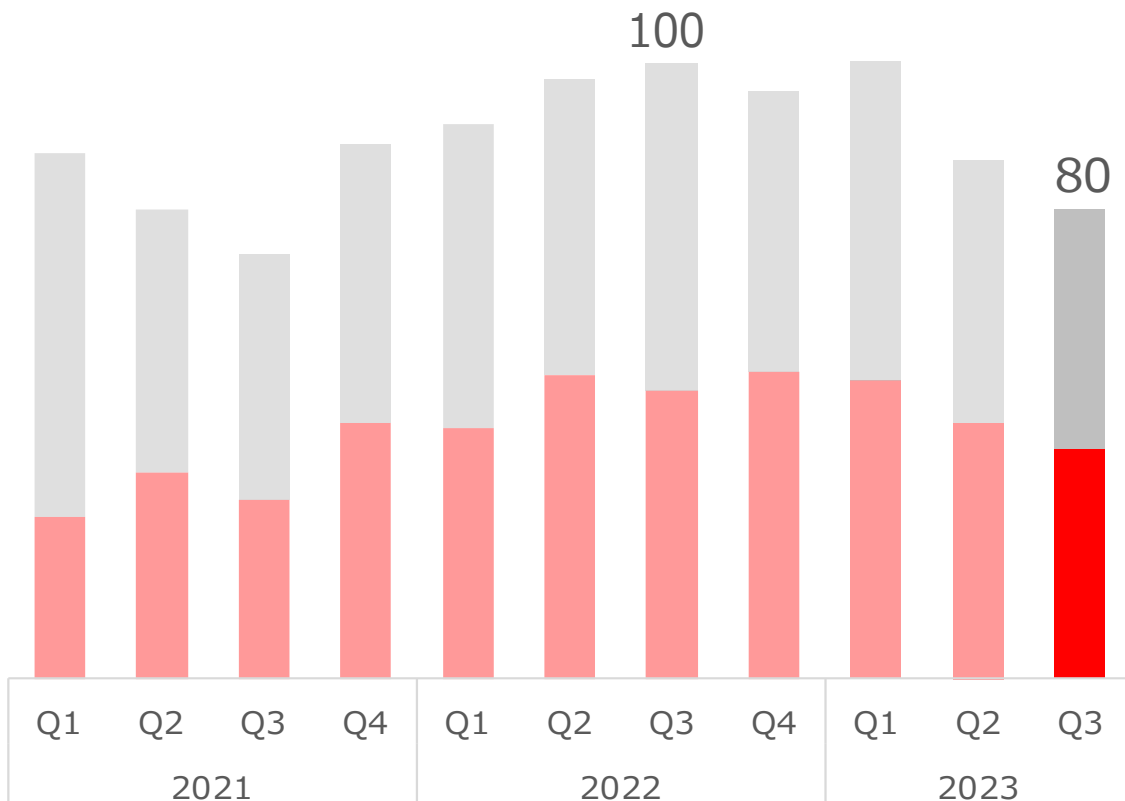
## 営業利益推移

(百万円)



エージェンシー事業 粗利推移 (指数)

■ 自社企画サービス ■ 代理提供サービス

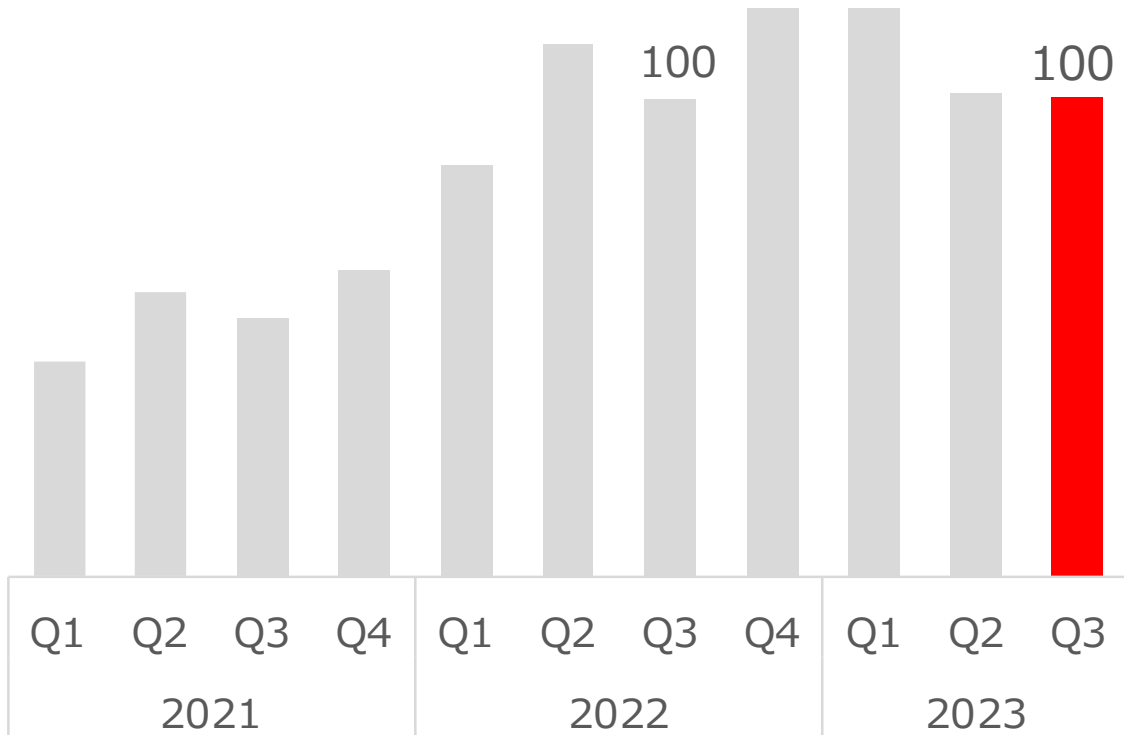


エージェンシー事業 概況

広告需要の低下により  
一部業種との取引が縮小

新規顧客との取引も増加傾向だが、  
全体の減少を補い切れず

エージェンシー事業  
アフィリエイト粗利推移 (指数)



自社アフィリエイトサービス 概況

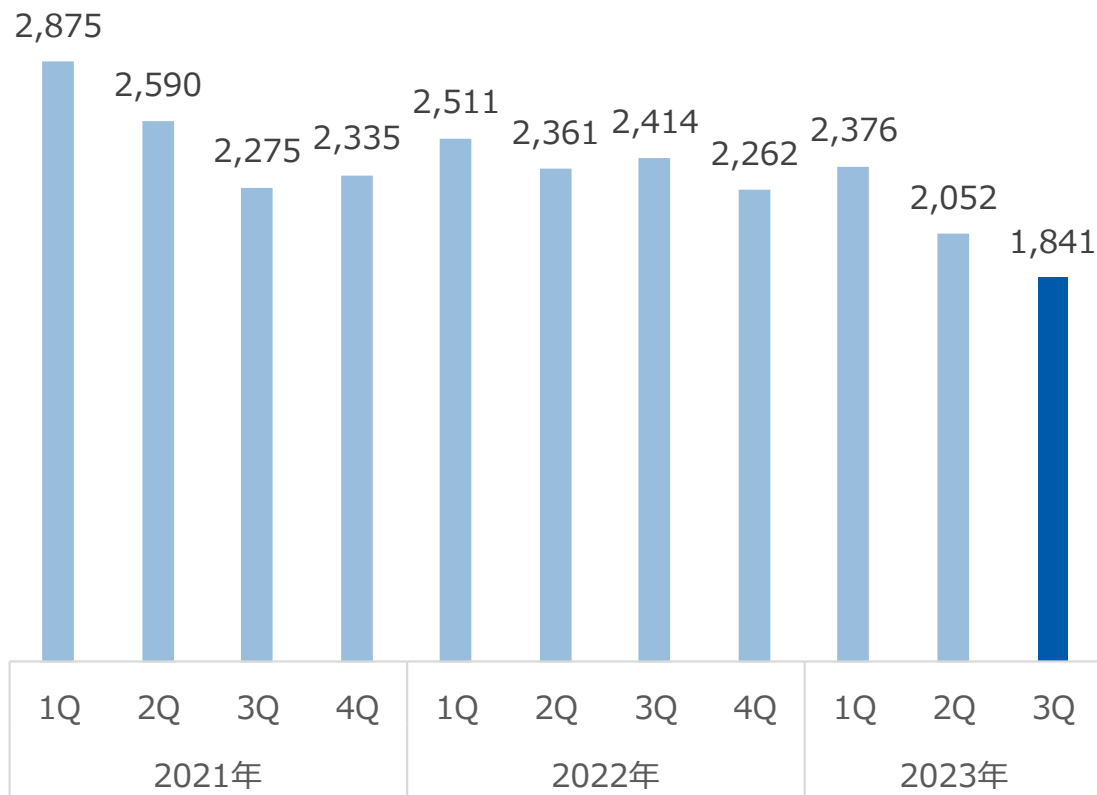
**TRUE Affiliate** by GMO

前年同期と同水準で推移

業界初のブランドセーフティ機能を備えた  
独自ツールにより付加価値の高い  
サービスを提供し、事業拡大へ

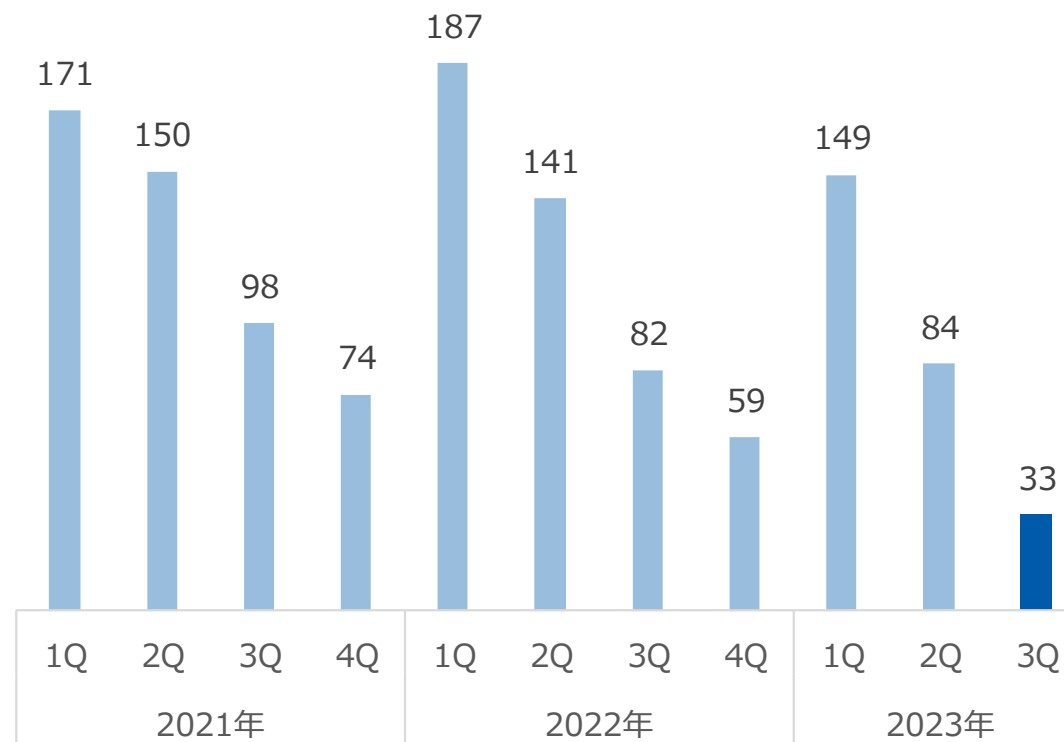
## アドテク商材の広告単価の減少が止まらず、取扱高・利益とも減少

### 取扱高推移



### 営業利益推移

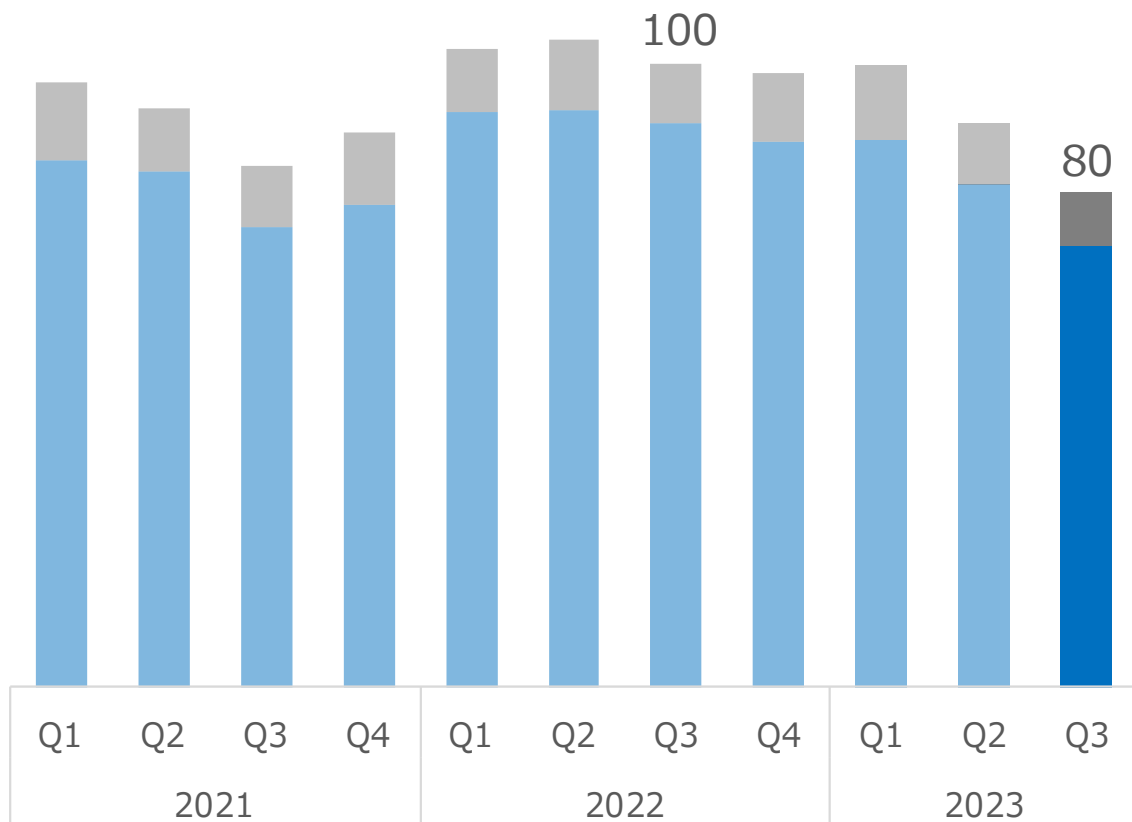
(百万円)



メディア・アドテク事業 粗利推移（指数）

メディア・アドテク事業 概況

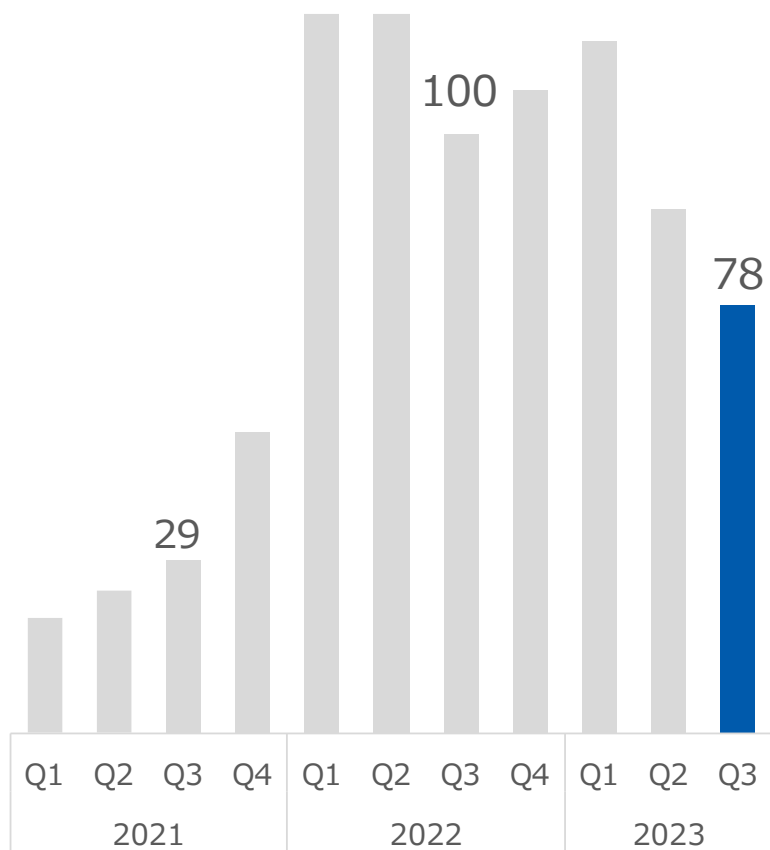
■ 自社企画サービス ■ 代理提供サービス



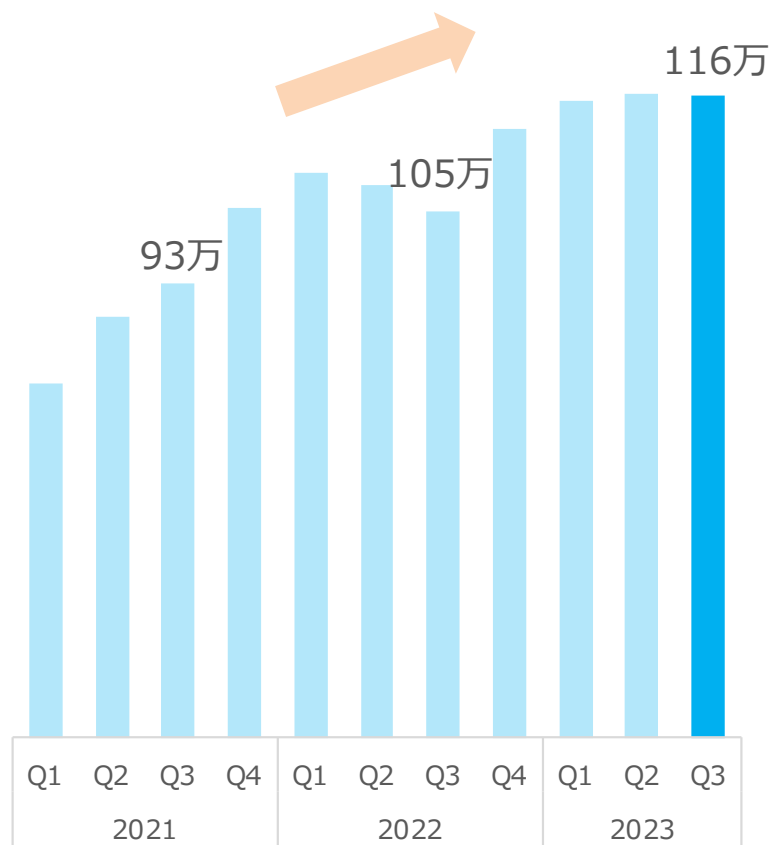
アドテク商材を中心に  
広告単価が回復せず、  
粗利の減少が続く

michill byGMO

粗利推移 (指数)



SNSフォロワー数推移  
(Instagram+TikTok)



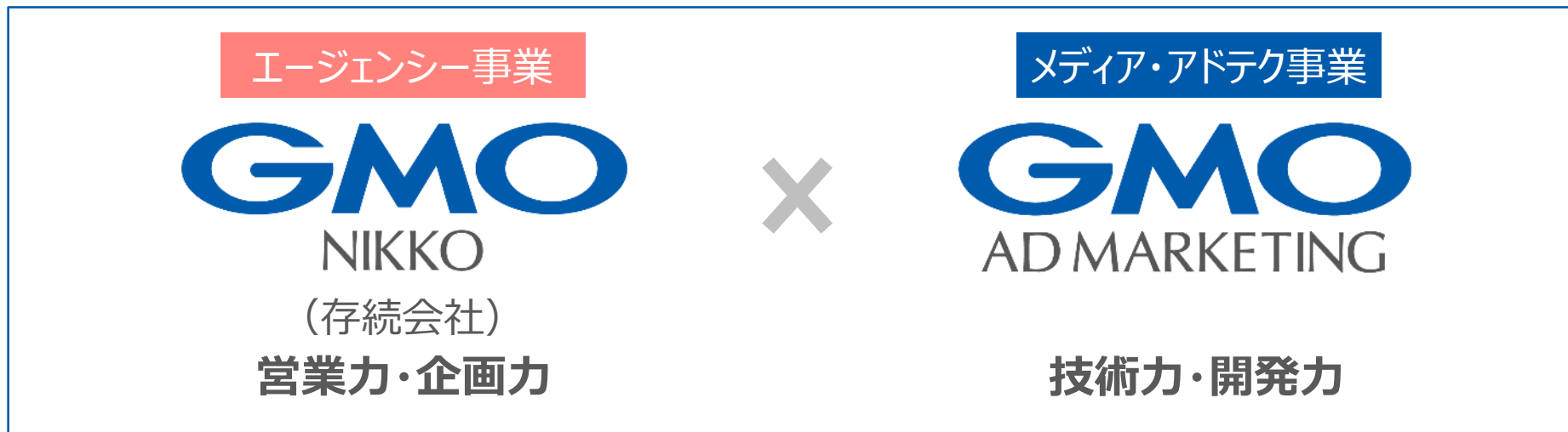
michill byGMO 概況

Q2からQ3前半にかけて  
一時的にPVが減少

1. 事業領域
2. サマリ・通期業績予想
3. 第3四半期業績推移
4. セグメント別実績
- 5. 組織再編について**
6. Q&A



来年1月より連結子会社2社の統合を決定  
両社の強みを活かして収益の拡大へ



背景

事業環境の変化に対応していくために、より自社サービスの強化に注力

効果

既存サービスの拡充および新規サービスの開発による商品力の強化

1. 事業領域
2. サマリ・通期業績予想
3. 第3四半期業績推移
4. セグメント別実績
5. 組織再編について
6. Q&A

株主・投資家の皆さまからいただくと想定されるご質問内容をまとめております。

	質問事項	回答
1	クライアントの広告控えや予算縮小は今後も続くのでしょうか？	Q2およびQ3は、前年に需要が大きく伸びた一部の業種からの広告出稿が落ち込みました。現在は、新規顧客も獲得しており、売上高は回復していくと見込んでいますが、市況の不安定な状態は続いていると認識しています。
2	アドテク事業の不調が続いていますが、回復する見込みはあるのでしょうか？	本資料でもご案内している組織再編により、さらに顧客のニーズを捉えた自社アドテク商材の拡充・開発を行い、収益改善に取り組んでまいります。
3	今後収益を回復、増加できる施策について教えてください。	組織再編による自社サービスの強化、営業リソースの拡充により売上高を伸ばしていく方針です。また、組織体制の最適化により生産性を向上してまいります。

## 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11月6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。