

株式情報(2014年12月末現在)

■株式の状況	発行可能株式数	60,800,000株
	発行済株式総数	16,757,200株
	株主数	5,911名
	(2014年12月末現在)	

■大株主

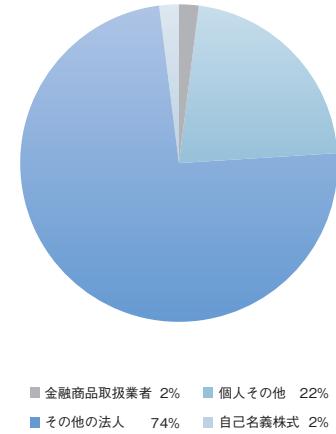
株主名	持株数	持株比率
GMOアドホールディングス株式会社	7,632,000株	46.70%
株式会社ネットアイアールディー	2,666,000株	16.31%
GMOインターネット株式会社	1,557,200株	9.53%
株式会社サイバー・コミュニケーションズ	400,200株	2.45%
藤島 満	192,100株	1.18%
藤原 治	79,400株	0.49%
GMOアドパートナーズ従業員持株会	69,300株	0.42%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	63,600株	0.39%
高橋 信太郎	61,000株	0.37%
日本証券金融株式会社	53,100株	0.32%

※持株比率は、自己株式(415,800株)を控除して計算しております。

■株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人 特定口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番地11号 お問合せ先 0120-232-7111(通話無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告方法	電子公告により、当社ホームページ (http://www.gmo-ap.jp)に 掲載いたします。 なお、やむを得ない事由により、 電子公告によることができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。

■所有者別株式分布



お知らせ

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に口座をお持ちの株主様の各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

会社案内

■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	株式等の保有を通じたグループ企業の統括、グループの経営戦略策定、経営管理およびそれに付帯する業務
■設立日	1999年9月8日
■資本金	13億156万円
■本店所在地	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 826名 単体 165名 (2014年12月末現在)

■取締役及び 監査役	取締役会長 高橋信太郎 代表取締役社長 橋口誠 取締役副社長 堀内敏明 取締役 熊谷正寿 取締役 森竹正明 取締役 安田昌史 取締役 古梶秀樹 取締役 伊藤幹高 取締役 渡部謙太郎 監査役 仲村周明 監査役 稲葉幹次 監査役 有澤克己
---------------	--

■関係会社	GMOアドマーケティング株式会社 GMO NIKKO株式会社 JWord株式会社 GMOソリューションパートナー株式会社 GMOモバイル株式会社 GMOイノベーターズ株式会社 GMO Concierge Co. Ltd.
-------	--

GMO AD PARTNERS

GMOアドパートナーズ16期報告書

Your Growth is Our Growth.

GMO AD PARTNERS
GMO AD MARKETING
GMO NIKKO
JWord
GMO SOLUTION PARTNER
GMO MOBILE
GMO INNOVATORS
GMO CONCIERGE

ごあいさつ



GMOアドパートナーズ株式会社
取締役会長
高橋 信太郎



GMOアドパートナーズ株式会社
代表取締役社長
GMO NIKKO株式会社
代表取締役社長
橋口 誠

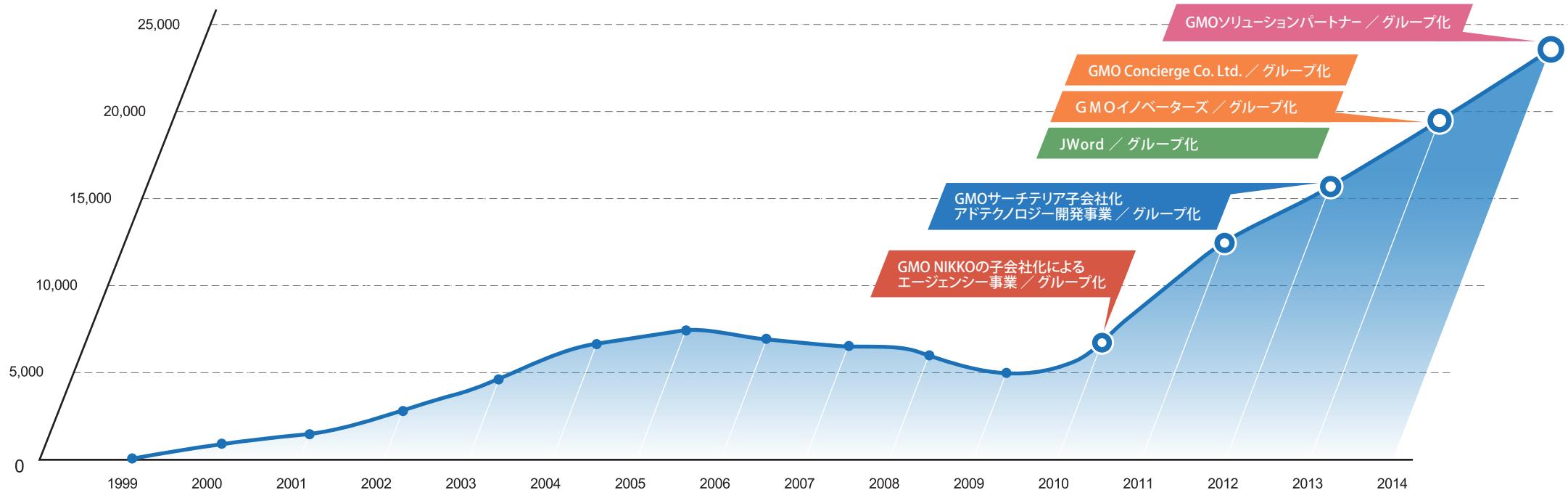
株主の皆さまには、益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。
日頃は格別のご高配を賜りまして誠にありがとうございます。

当社は、ここ数年来、「総合ネット広告代理店グループ」への転進を目指して、さらなる成長をテーマに様々な取り組みを行ってまいりました。2014年には、GMOソリューションパートナー株式会社を連結対象に加え、自社商品分野の販売力強化を行いました。また、大型自社商品であるプライベートDMPをリリースし、CTO室を設立するなど、開発力・技術力強化に注力いたしました。

その結果、当期業績につきまして、連結売上高は230億円を超え、2013年に続き増収を達成いたしました。配当につきましては配当性向35%、1株当たり9.01円とし、配当性向につきましては、引き続き35%を継続できたことをご報告させていただきます。

今後も、収益力の向上、企業価値の拡大に努めるとともに、株主の皆さまへ安定的に利益還元を図ってまいります所存であります。

当社の歩み



2014年振り返り&2015年戦略

2014年は、連結売上高、当期純利益に関して前年対比増となるも、営業利益・経常利益に関しては期初予算に届かない結果となりました。

私どもの事業領域であるインターネット広告市場は、さらなる広がりを見せ、進化のスピードを加速させております。このインターネット広告市場でさらに柔軟な対応力を備えるため、役員体制を新たに、さらなる成長を目指してまいります。そして、2015年につきましては、「投資による成長の加速」をテーマとし、テクノロジーオリエンテッドなネット広告企業グループへの進化を図る年としました。

技術力・開発力の向上により、以前より推し進めておりました自社商材の開発をさらに加速し、GMOインターネットグループ各社との連携をさらに高めてまいります。本年は、成長角度・スピードを上げるため、新たな商材の開発や既存商材の強化、人材の増強や教育などに対し、積極的な投資を行い、足場づくりに注力していく年と位置付けました。

株主の皆さまにおかれましては、新体制についてご期待いただくとともに、どうか温かい目で見守って頂きますよう宜しくお願い申し上げます。

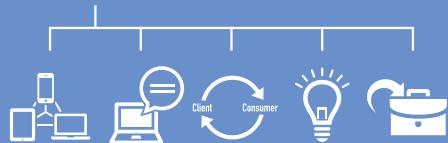
2015年は、「テクノロジーオリエンテッドなネット広告企業グループへの進化」を目指し、グループの競争力・地力をさらに強化するための投資の年となります。これに対し、より効率的に企業グループの運営を行っていくために、2014年は当社グループの純粋持株会社化を行いました。連結グループの管理機能と事業機能を切り離すことにより、事業執行権限の分散によるスピード経営の強化・事業体ごとの徹底したコスト管理など、連結グループの経営効率のさらなる向上を行い、投資効率の最大化を目指してまいります。



GMOアドパートナーズ株式会社
取締役 コーポレート本部 本部長
森竹 正明

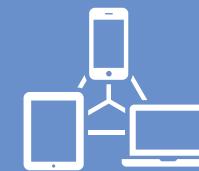


Holdings



GMO AD PARTNERS

国内4拠点、海外4拠点の
5領域7社を束ねるホールディングカンパニー



Media AdTech

GMO AD MARKETING GMO MOBILE

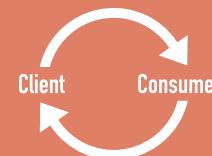
メディアレップ事業で培った知見を基に、
アドテクノロジーでパブリッシャーを強力にサポート



Data Technology



検索サービスで培った技術力と、
グループのデータ事業を積極推進



Agency

GMO NIKKO

最前線で培った広告運用ノウハウ、最新技術を
顧客の広告効果最大化・グループの開発力に活かす



Solution

GMO SOLUTION PARTNER

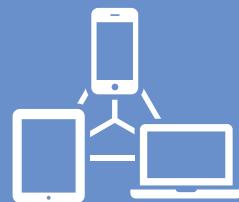
WEBプロモーションを成功に導く、
No.1パートナーを目指す



New Segment

GMO INNOVATORS GMO CONCIERGE

未来の成長ドライバーとして、
さらなる事業領域拡大を目指す



事業領域説明・2014年振り返り

メディア・アドテック領域は、GMOアドマーケティング株式会社・GMOモバイル株式会社の2社により構成されています。2014年は、この領域2社にとって、大きな変革の年でした。

2014年11月、GMOモバイルはGMOサーチテリア株式会社との合併を行い、従来のGMOモバイルの事業であったメディア・コンテンツ事業に加え、アドテクノロジーの開発機能を統合、広告・メディア系のテクノロジーの開発を1社で行える体制を作り上げています。追って2015年1月には、GMOアドマーケティング株式会社をGMOアドパートナーズ株式会社より分割、インターネット広告関連事業を承継し、事業会社としての再構築を行いました。この2社の構造改革により、確固たる経営基盤を築いていきます。

2015年の戦略

2015年は、「パブリッシャー（※媒体社）オリエンテッドな組織体への進化」を領域テーマとして、アドテクノロジー領域の商品開発を軸にメディアの収益を高めるための組織体制を強化させてまいります。必要な販売力・媒体の収益化ノウハウ・媒体社とのリレーションをGMOアドマーケティングが担い、GMOモバイルでは、媒体に対し高付加価値を提供することのできるアドテクノロジー商品の開発およびユーザー動向を把握し収益を最大化させるためのメディア開発を行います。これにより、製販一体となった高収益体質を目指します。

昨今、インターネット広告における主となる広告の形態は、枠売り広告である純広告から、アドテクノロジーが介在する運用型広告へと変遷を遂げていますが、改めて「枠の価値」が見直される流れも出てきております。メディア・アドテック領域では市場の変化を敏感に捉え、技術力と商品開発の知見、広告代理店向けの販売ネットワークを活かし媒体社の収益拡大に貢献することで、結果として当社の成長に繋がっていきたくと考えています。

メディア・アドテック領域 事業俯瞰図



GMOアドマーケティング株式会社
代表取締役社長
GMOモバイル株式会社
代表取締役社長
GMOアドパートナーズ株式会社
取締役
渡部 謙太郎

事業領域説明・2014年振り返り

JWord株式会社が担うGMOアドパートナーズグループのデータ事業領域は、JWordが持つデータ資産の活用・グループ内外におけるデータ活用ノウハウの展開を目的として新しく設けられた領域です。JWordはGMOアドパートナーズ株式会社と、ヤフー株式会社との合併会社であり、インターネット検索サービス「JWord」のみならず、自社の技術力を活かしたスマートフォン向けアプリ開発や、ソーシャルゲーム事業など、「使ってみてほしい」と感じていただけるサービスを幅広く展開しています。

2014年は、ビッグデータを高速かつ正確に解析する独自技術を確立した年となり、国内では数少ない独自のコンテンツマッチ広告を実現しました。顧客のオムニチャネル展開を見据え、PCからスマホへも技術の応用を進めています。

2015年の戦略

2015年は、検索サービスや媒体運営を通して得たデータ解析技術を、GMOアドパートナーズグループの事業に積極導入いたします。新しいデータ解析技術は各サービスの利便性・収益性増加、結果として、さらなるデータの蓄積という好循環を生み、グループの成長サイクルのコアとなります。

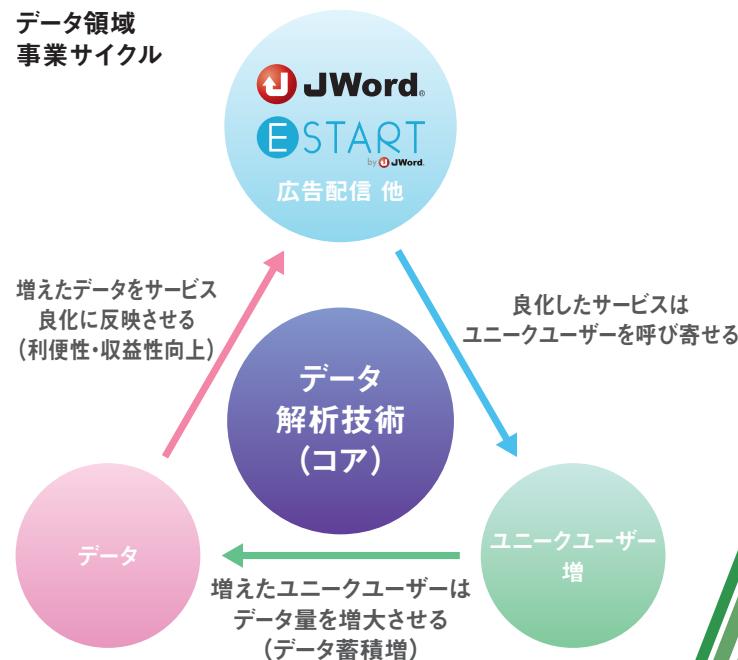
また、データ活用の基盤としての媒体開発にも引き続き注力してまいります。検索や自社メディアなど既存サービスに対するデータ活用による強化はもとより、メディア・アドテック領域へのデータ付与による付加価値向上、エージェンシー領域と共同開発する顧客目線に立った媒体開発など、グループ内のシナジーを活かすことのできる施策を積極的に推し進めます。

データ関連分野への注目は、平成25年版 情報通信白書においても「ビッグデータがもたらす成長可能性」が論じられており、さらに高まっていくものと思われまます。グループ内・顧客企業において積極的なデータ活用を促進し、大きなビジネスとして広げていくことで、グループの成長の礎を作り上げてまいります。



JWord株式会社
代表取締役社長
GMOアドパートナーズ株式会社
取締役
古梶 秀樹

データ領域 事業サイクル



※ユニークユーザー：WEBサイト、サービス等の利用者の実数を指します。



GMOアドパートナーズ株式会社
代表取締役社長
GMO NIKKO株式会社
代表取締役社長
橋口 誠

事業領域説明・2014年振り返り

エージェンシー領域は、GMOアドパートナーズグループにおける広告主との最も大きな接点である、広告代理店機能を提供する領域です。この領域は、総合インターネット広告会社であるGMO NIKKO株式会社が担っています。

リスティング広告に代表される様々な運用型広告や、キャンペーン企画やWEBサイト制作といったクリエイティブワークを得意領域としており、近年では、Facebook、TwitterといったSNSやLINE等の広告にも注力しています。

2014年は、米国のスマートフォンアプリ解析ツールである「Apsalar」の日本国内独占販売権の取得、GMOインターネット共同開発のオリジナルのDMP(※)であるGMOプライベートDMPのリリースなど、テクノロジー分野に大きく踏み込んだ年となりました。

2015年の戦略

2015年のエージェンシー領域の大きなテーマは、「顧客業種への注力」です。インターネット上でのプロモーションの手法は、対象とする企業の事業領域ごとにそれぞれ最適な手法があります。エージェンシー領域では、今まで蓄積してきた特定業種のプロモーションノウハウをより深化させ、顧客満足度・広告貢献度の最大化を目指します。

また、注力していく分野としては、「データ戦略」「運用型広告のコンサルテーションノウハウの蓄積」「動画広告への注力」を掲げます。

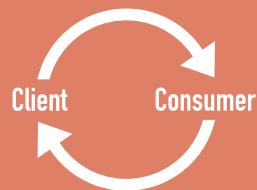
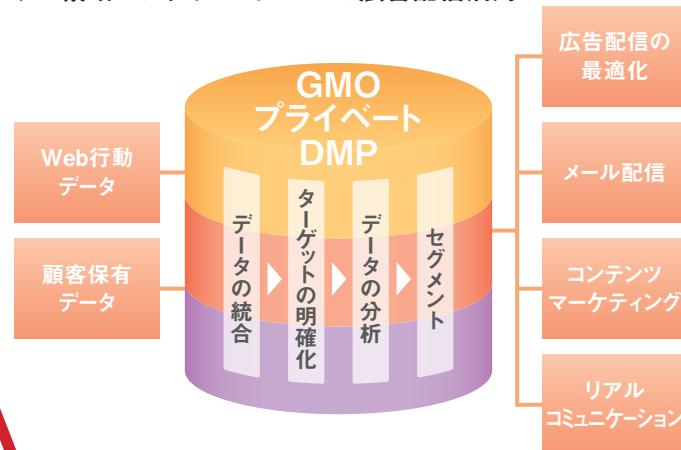
「データ戦略」では、2014年に開発したGMOプライベートDMPを用い、顧客のデータ資産を広告配信の効率化、効果向上に活用します。「運用型広告のコンサルテーションノウハウの蓄積」については、過去のノウハウを活かし、今後成長が予測される新たな運用型メディアを統合したコンサルテーションの確立へも活用してまいります。

最後に「動画広告への注力」ですが、動画広告市場は昨今伸長している有望な市場であり、ブランディング・イメージ広告など、多様な広告の取扱いが増加していくものと思われます。注力分野を明確にすることで、新規顧客の獲得・ノウハウの構築を目指します。

エージェンシー領域は以上のテーマ・注力分野により、顧客とともに新たな事例を作り、ともに成長してまいります。

※DMP(Data Management Platform):様々なデータを取り込み、それを一元管理・分析して広告・マーケティングなど、企業が行う様々な領域のコミュニケーションに活用するためのツール。

エージェンシー領域 プライベートDMPの広告配信活用



事業領域説明・2014年振り返り

WEBサイトの販売支援サービスや集客支援サービスを中心に、顧客の抱える問題を解決するソリューションの提供を行っているのが、GMOソリューションパートナー株式会社が主となるソリューション領域です。

ネットショップの開設・運営から在庫管理、集客支援までの様々なソリューションを提供しており、大阪・沖縄に拠点を設けております。沖縄事業所を設けることで、日本全国のお客様に、より早く質の高いサービス提供をしています。

2014年は、「APグループ存在価値No.1」を目標として掲げ、GMOアドパートナーズグループにおける販売力での貢献は勿論、新規広告商材の開発においても、顧客の抱えている課題に最も身近に接するソリューション領域として大きく貢献いたしました。

2015年の戦略

2015年も引き続き、「WEBプロモーションを成功に導く、No.1パートナーを目指す」ことをビジョンとして、顧客の抱える課題を解決するためのサービスを提供し、成長を支援いたします。

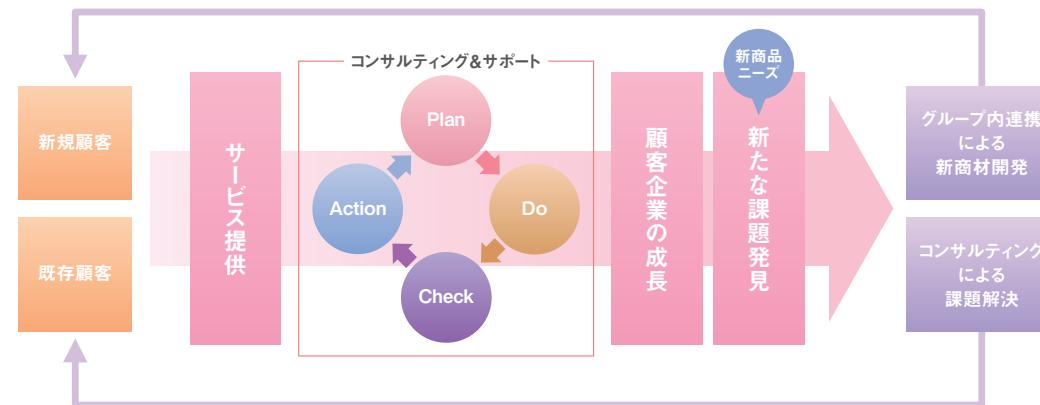
顧客の課題に対し、ニーズに合った最適な対策を実現していくことで、顧客企業のさらなる成長を目指します。また、成長の結果発生するさらなる課題を解決することで、顧客満足度の最大化を目指します。

そのために、サポート部門・営業部門のコンサルティング力の強化を行っていきます。人員の増員、教育・研修制度の充実といった、個々の人材の質・量からの施策は勿論、サポート品質の管理を目的とした組織づくりなど、企業としてより顧客満足度を向上させる体制を構築いたします。

また、新規の商材開発においては、顧客ニーズに応じた商品をグループ内で連携を図ることで開発、顧客・GMOアドパートナーズグループ双方に対して好循環を生み出すドライブとなることを目指します。

これらの施策により、顧客・商材開発の双方に対してのNo.1パートナーとして、ステークホルダーのさらなる成長を生み出してまいります。

ソリューション領域 2015年戦略



GMOソリューションパートナー株式会社
代表取締役社長
GMOアドパートナーズ株式会社
取締役
伊藤 幹高





事業領域説明・2014年振り返り

新たに「新領域」としてのセグメント分けを行ったこの領域には、GMOイノベーターズ株式会社、GMO Concierge Co. Ltd. が属しています。

GMOアドパートナーズグループの未来の成長エンジンとなるべく2013年にジョインした新領域2社はそれぞれ「成果報酬型広告（アフィリエイト広告）の展開」、「中国でのフリーマガジン出版、日本企業の中国進出コンサルティング」を行っております。

2014年度については、エージェンシー領域（GMO NIKKO株式会社）とのシナジーで、国内アフィリエイト広告提供、日本企業における中国進出時の広告活動サポートを通じ、当グループの業績に大きく貢献しました。

2015年の戦略

2015年については、各社の持つ強みをさらに深化させる施策を行います。

GMOイノベーターズ株式会社については、2つの戦略で計画を実現します。

まず、「アフィリエイトネットワークの拡大」を目指します。国内ASP・媒体社との連携に加え、GMOインターネットグループに存在する多くのサービス・会員を独自ネットワークとして取り込み、顧客の広告成果の最大化のための武器としてまいります。

つぎに、「金融案件拡大」です。EC市場拡大、オリンピック開催という世の流れは生活者の決済手段をキャッシュからカードへと変化させており、クレジットカード業界は現在会員の取り込みに積極的です。これを機会と捉え営業を積極展開します。

GMO Concierge Co. Ltd. については、訪日外国人の増加、なかでも成長余力が大きく、一人あたりの消費が大きい中国人の訪日の増加を好機と捉えています。中国・香港現地4拠点のメンバーとともに、トレンド変化の激しい現地のメディアとの連携、中国人を動かすコンテンツの制作、情報発信をサポートしていきます。同社は、中国で広告ビジネスを始めて、2015年4月でちょうど20周年になります。この節目の年を中国人向けビジネスの元年と考え、さらなる利益貢献に向けて邁進いたします。

在中邦人向けフリーペーパー、「Concierge」、中国人向けフリーペーパー「needs」を中国4拠点で発行



GMOイノベーターズ株式会社
代表取締役社長
東 慶親

GMO Concierge Co. Ltd.
CEO / Director
大西 正也

就任のごあいさつ

株主各位におかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。この度、第16期株主総会の決議を持ちまして、GMOアドパートナーズ株式会社の取締役副社長 グループCTO室長を仰せつかりました。堀内でございます。

GMOインターネットグループでは、技術力を強みとし、それをさらに強化する取り組みを継続的に行っております。それになりまして、今回の役員人事のコンセプトとして「技術重視」を打ち出しました。GMOインターネットグループの先端技術開発の拠点である次世代システム研究室で培ったノウハウを、GMOアドパートナーズグループの商品開発・組織力の強化に活かし、テクノロジーオリエンテッドなネット広告企業グループへの進化を果たすべく邁進いたします。これからのGMOアドパートナーズグループともども、何卒宜しくお願い申し上げます。

2015年の戦略

2015年のグループCTO室の大きなミッションは、「テクノロジーシフトの加速」であると考えております。ここ数年のインターネット広告市場は、旧来のマス広告のような商品体系を中心とする市場から、アドテクノロジーを基盤とした商品体系を中心とする市場に、大きく変遷を遂げてまいりました。この市場の変化に対応し、競争力を高めていくために、テクノロジーシフトを加速させ、グループの大きな強みとなる商品を生み出します。

そのために、最新のテクノロジーを用いた自社開発・自社運用のアドテック商材を常に開発できる組織を構築し、昨年スタートしたGMOプライベートDMPのさらなる進化をはじめ、各社の強みを活かした新たなアドテック商材開発を積極的に進め、No.1のサービスを提供できるネット広告企業グループになるようにつとめてまいります。

GMOアドパートナーズ株式会社
取締役副社長
GMOインターネット株式会社
常務取締役
堀内 敏明

数字から見るGMOアドパートナーズグループ

32.4歳

GMOアドパートナーズグループの平均年齢は32.4歳。

若いメンバーを中心として、GMOインターネットグループ企業理念である「スピリットベンチャー宣言」に基づき、ベンチャーマインドを持って業務にあたっています。

826名

2014年12月時点での従業員数（臨時社員含む）は、826名となりました。

2013年12月の従業員数から、1.8倍の人員数となり、今後ますます発展を続けていきます。