

2016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
取締役	森竹	正明

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2016年8月2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 事業別概況と成長戦略
- 4 参考資料

1 結論と要約

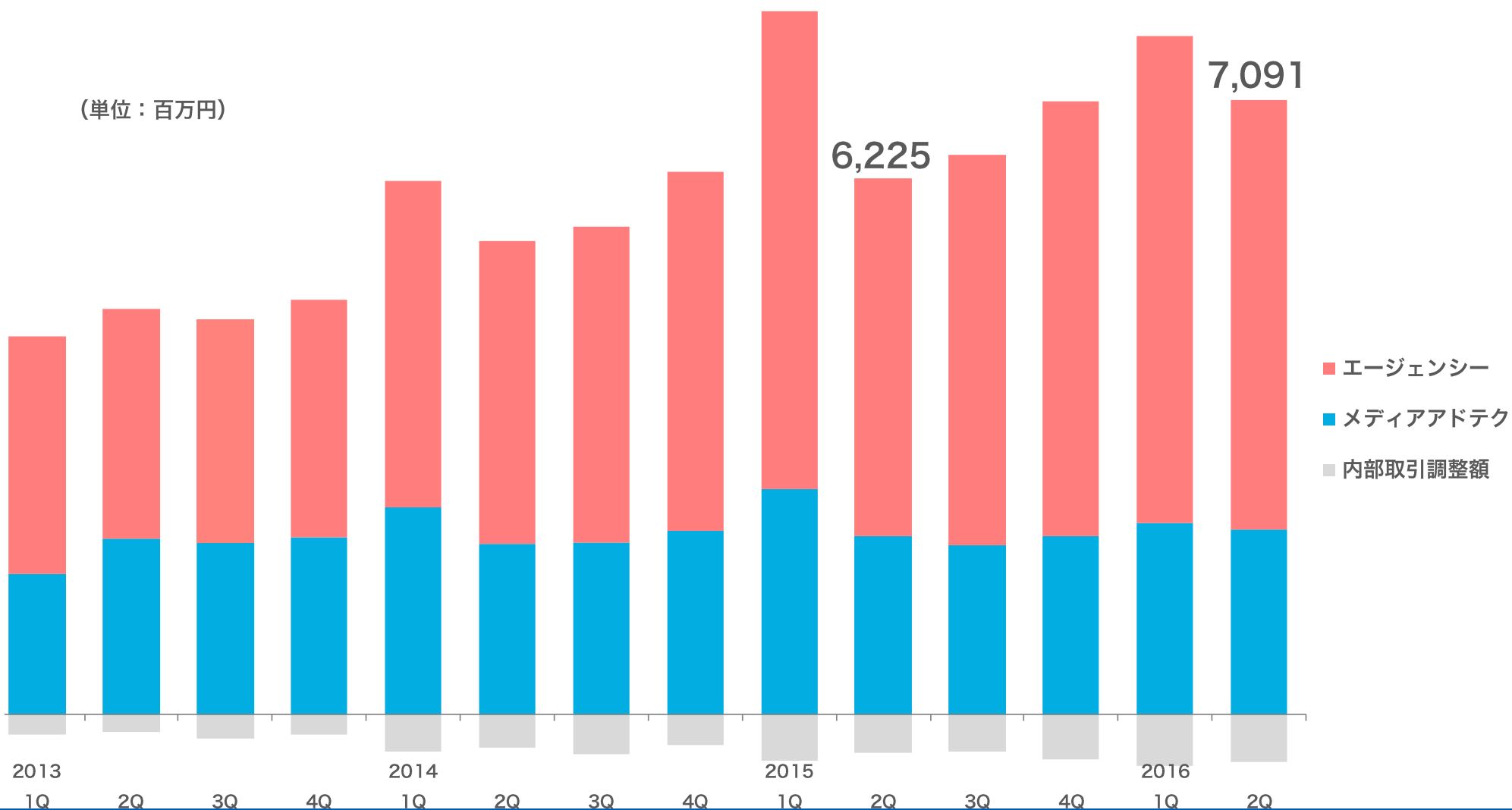
第2四半期は約50名の正社員を増員しつつ 売上高、利益が2ケタ成長となり順調に推移

(単位：百万円)

	2015 4-6月	2016 4-6月	前年比
売上高	6,225	7,091	+ 13.9%
営業利益	42	83	+ 98.8%
経常利益	68	83	+ 20.6%
最終利益	▲42	15	—%

なかでもエージェンシー事業が順調に伸長 連結では第2四半期売上高が前年同期比13.9%増加

(単位：百万円)



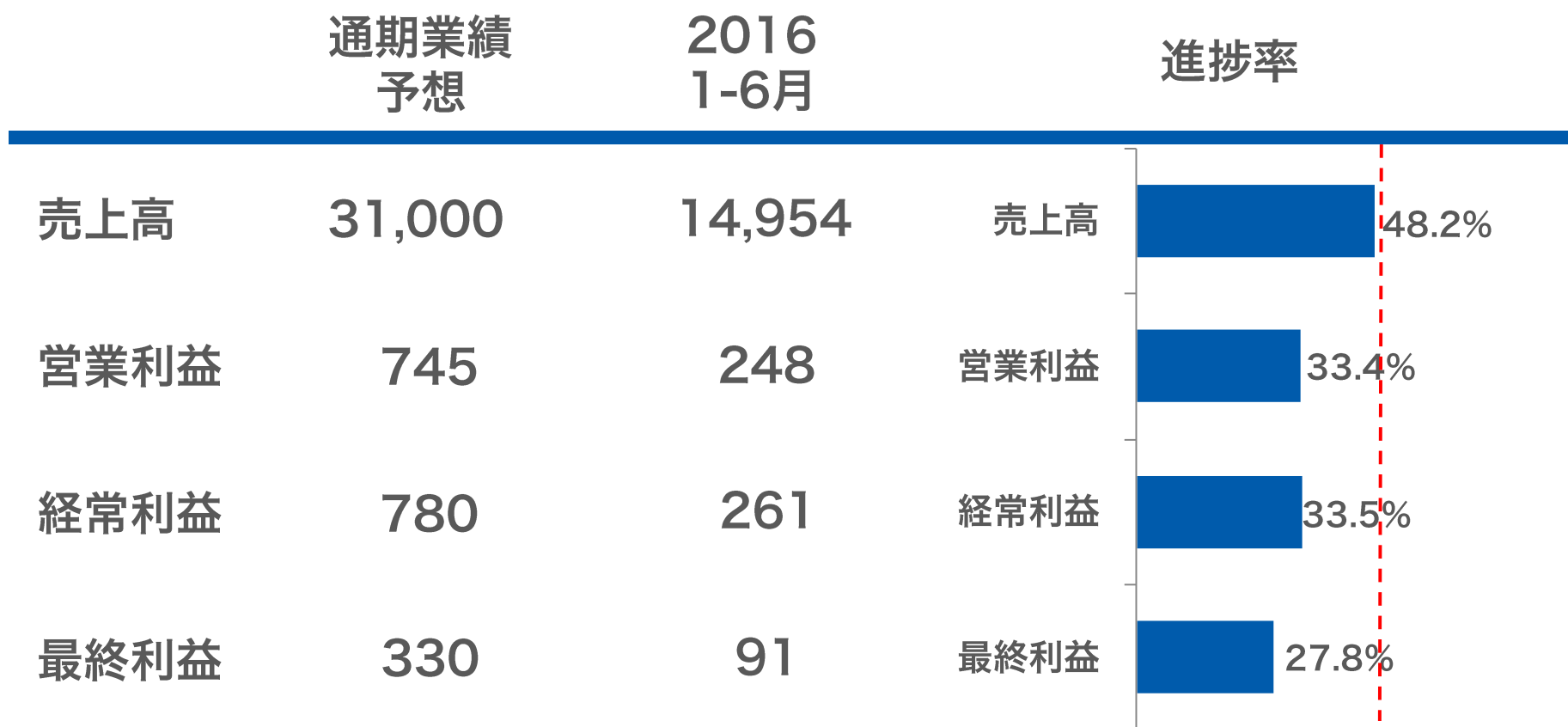
第2四半期累計で売上高、営業利益が前年対比プラスに推移

(単位：百万円)

	2015 1-6月	2016 1-6月	前年比
売上高	14,446	14,954	+ 3.5%
営業利益	241	248	+ 2.8%
経常利益	269	261	▲ 3.1%
最終利益	1	91	+6001.7%

売上高は堅調に推移、下期は組織拡大による売上増加を目指す

(単位：百万円)



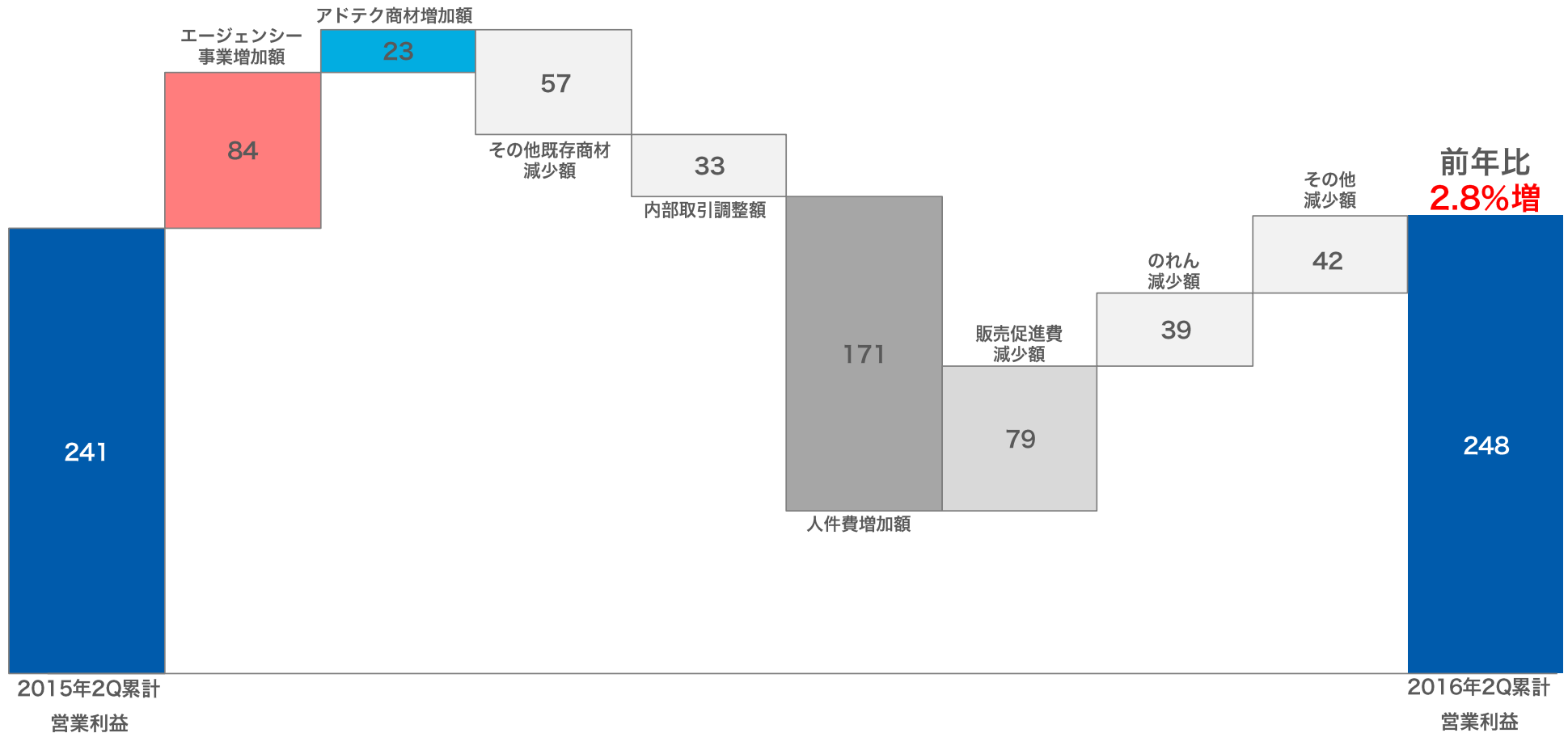
② 第2四半期決算概要

営業利益率は前年と同水準

(百万円)	2015年2Q (1-6月)	2016年2Q (1-6月)	前年比 (%)
売上高	14,446	14,954	+3.5%
売上原価	10,994	11,484	+4.5%
売上総利益	3,452	3,469	+0.5%
(売上総利益率)	23.9%	23.2%	△0.7pt
販売費及び一般管理費	3,210	3,221	+0.3%
(販管费率)	22.2%	21.5%	△0.7pt
営業利益	241	248	+2.8%
(営業利益率)	1.7%	1.7%	△0.0pt
経常利益	269	261	△3.1%
当期純利益	1	91	+6,001.7%

昨年の投資による組織拡大により人件費が増加 販促費等の見直しを積極的に実行

(単位：百万円)



流動資産が増加、純資産比率は48.2%

(百万円)	2015年 2Q (6月末)	2016年 2Q (6月末)	前年比 (%)
流動資産	7,216	7,762	+7.6%
(現金預金)	2,927	2,689	△8.1%
固定資産	2,476	2,551	+3.0%
資産合計	9,692	10,314	+6.4%
流動負債	4,526	5,182	+14.5%
固定負債	156	153	△1.7%
負債合計	4,682	5,336	+14.0%
純資産	5,009	4,977	△0.6%
(純資産比率)	51.6%	48.2%	△3.4pt

③ 事業別概況と成長戦略

2事業6領域、グループ会社6社で構成

GMOアドパートナーズ(HD)

メディア・アドテク事業

メディア・アドテク領域

GMO AD MARKETING

データ・テクノロジー領域

 **JWord**[®]

中国領域

GMO CONCIERGE

エージェンシー事業

エージェンシー領域

GMO NIKKO

ソリューション領域

GMO SOLUTION PARTNER

アフィリエイト領域

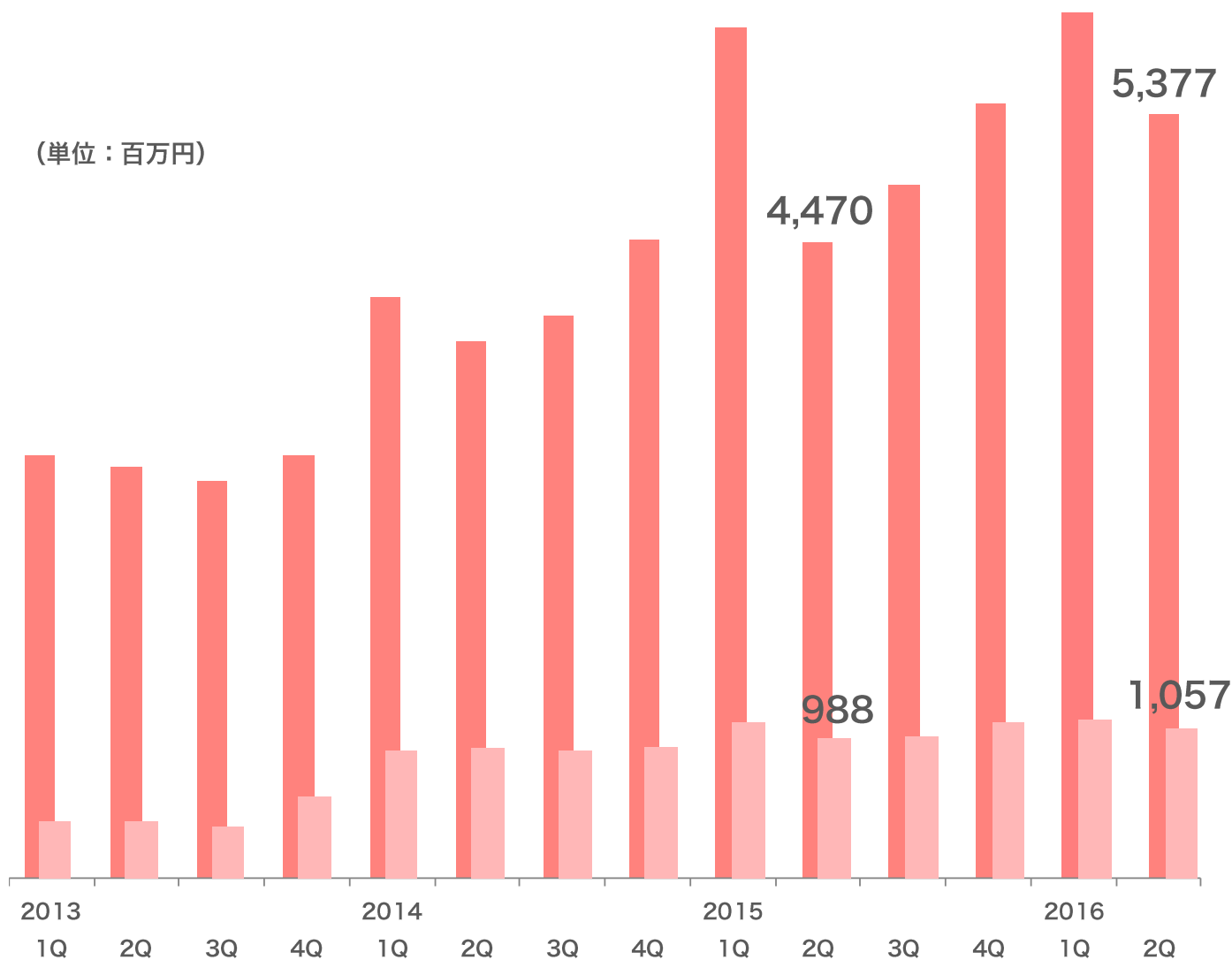
GMO INNOVATORS

③ 事業別概況と成長戦略

(エージェンシー事業)

トレンドは順調、採用を強化し成長スピードをさらに加速させる

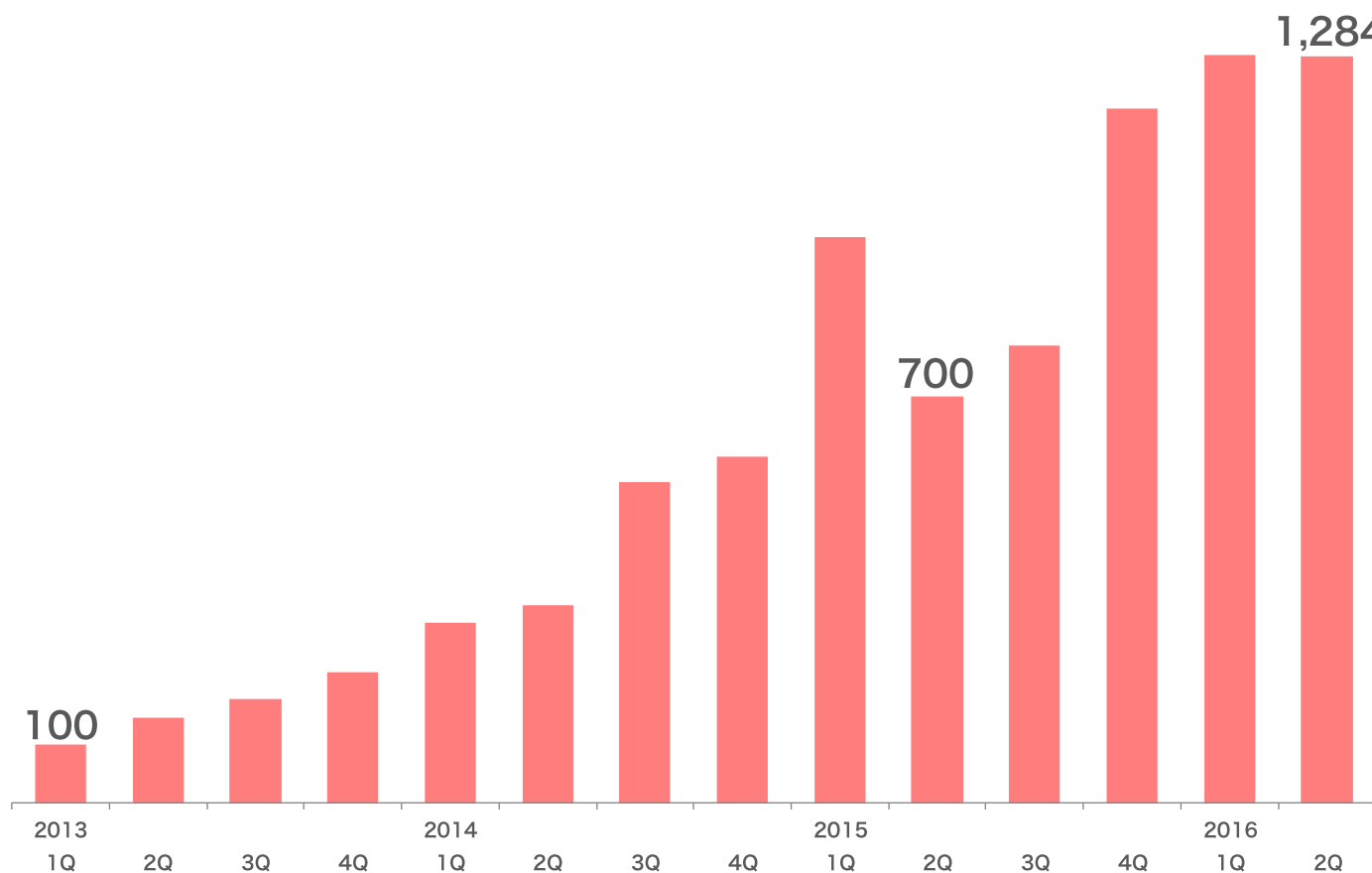
(単位：百万円)



売上高
対前年同期比 + **20.3%**

売上総利益
対前年同期比 + **6.9%**

既存顧客拡大及び新規顧客ニーズにより高成長を継続



売上高

対前年同期比 +83.5%

※2013年1Qを100として指数化

「LINEビジネスコネクトパートナープログラム」 公式パートナーに2016年7月29日に認定

「GMO MARS Powered by LINE ビジネスコネクト」の特徴

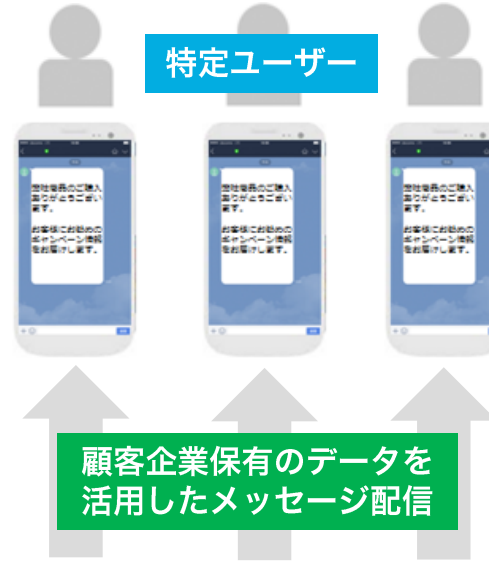
従来のメッセージ配信



従来の仕組みでは全ての配信先ユーザーに
同一のメッセージしか送れなかった

GMO MARS
Powered by
LINE ビジネスコネクト

特定ユーザー

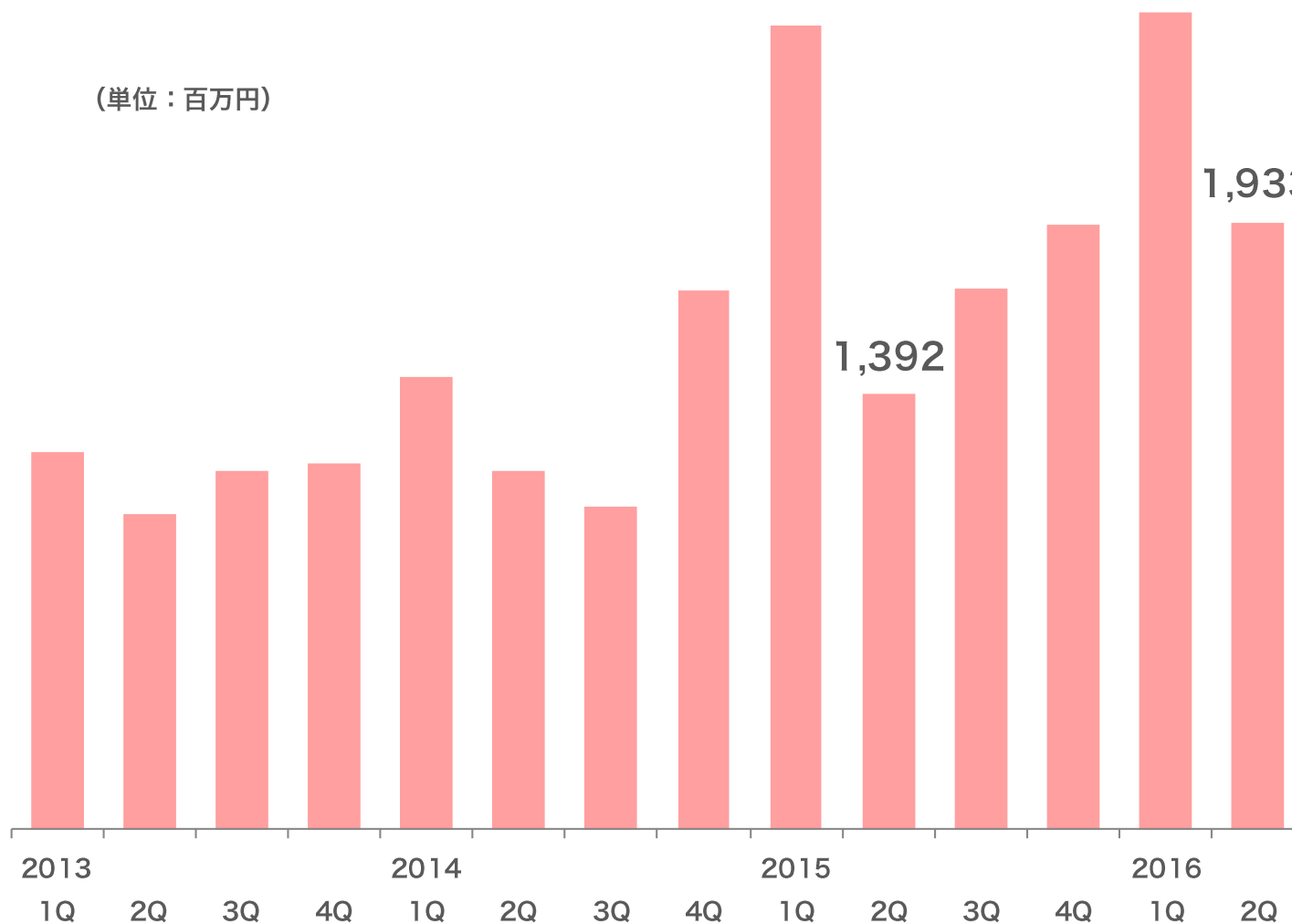


既存の属性データの活用が可能となり、
One to Oneメッセージ配信を実現

GMO NIKKOがLINEビジネスコネクト公式パートナーとして、
企業のニーズに合わせた『One to One』マーケティングの推進が可能に！

インフィード広告が順調に拡大推移

(単位：百万円)



売上高

対前年同期比 + 38.8%

商品をお客様に「提供する」事業

エージェンシー事業

GMO NIKKO

GMO SOLUTION PARTNER

GMO INNOVATORS

- ・トレンド商材への取り組み

ソーシャル広告、インフィード広告への注力

⇒ 動画コンテンツとクリエイティブ制作の強化

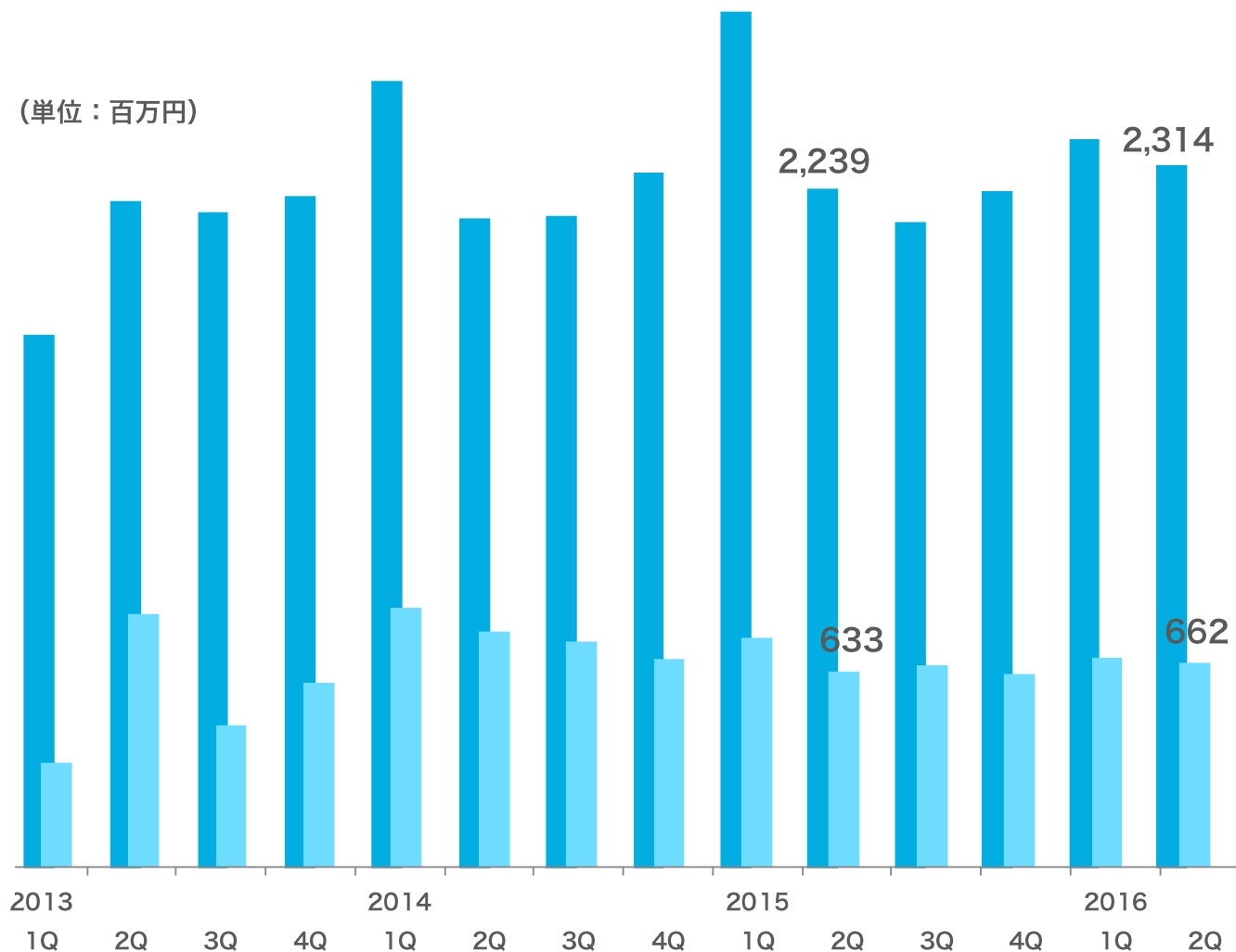
更なる採用強化を進め、組織の拡大を目指す

③ 事業別概況と成長戦略

(メディア・アドテク事業)

アドテク新商材が成長に寄与、既存商材の売上をカバー

(単位：百万円)



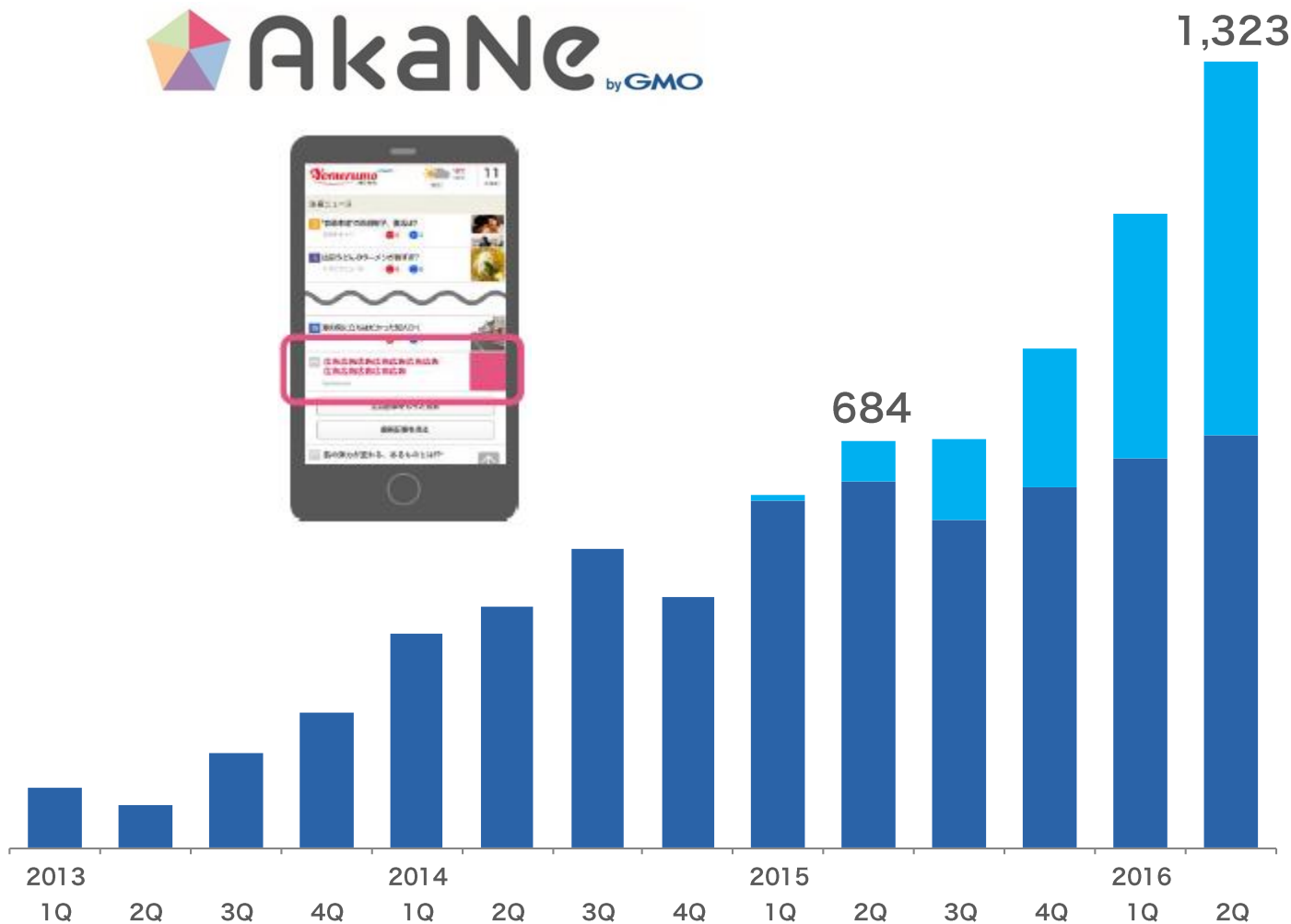
売上高

対前年同期比 **+3.3%**

売上総利益

対前年同期比 **+4.5%**

インフィード広告が好調、更なる成長を目指す



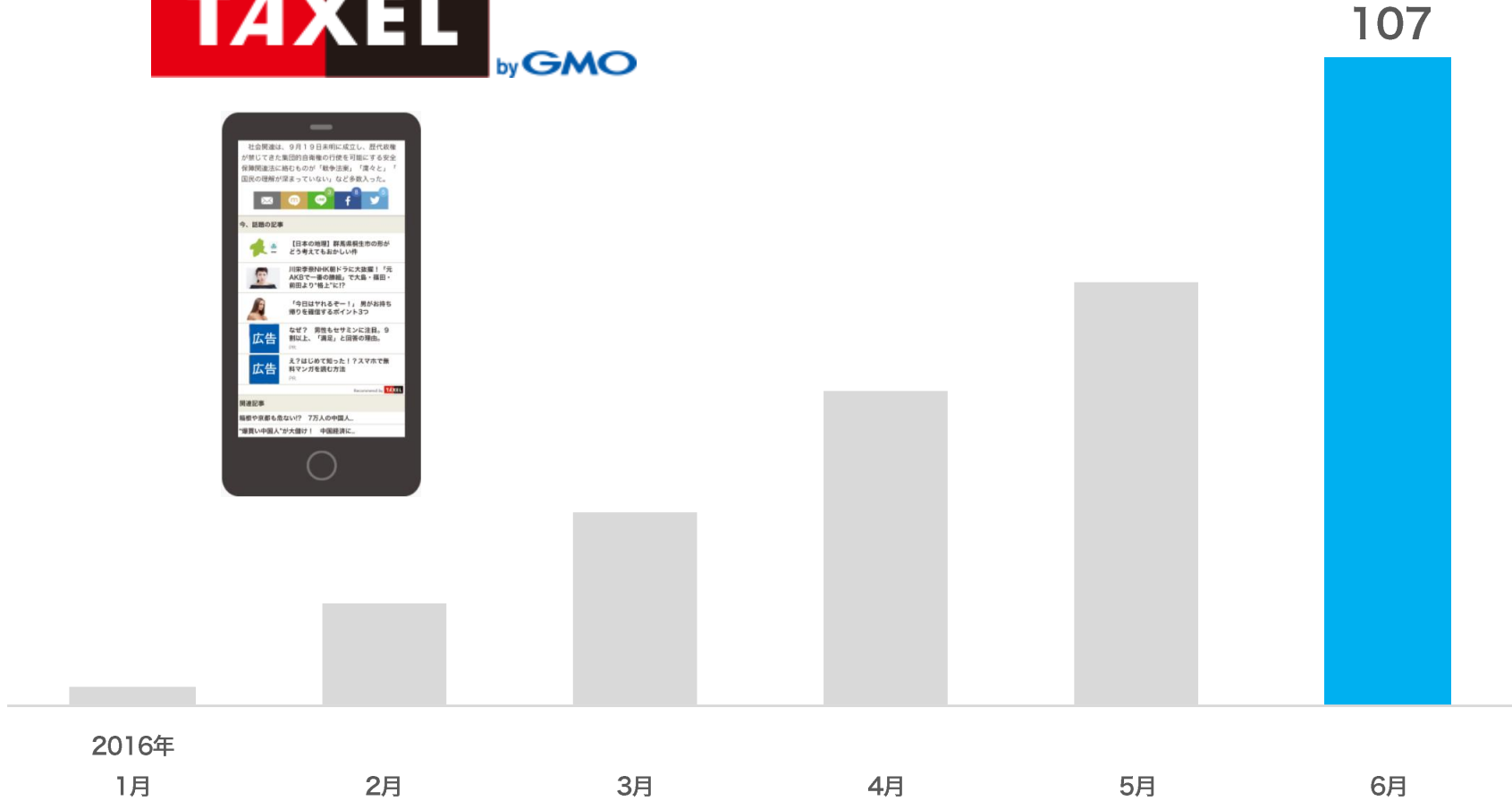
配信imp

対前年同期比 +93.5%

- インフィード広告
- その他

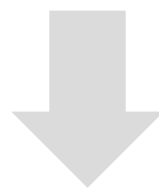
※2013年1Qを100として指数化

レコメンドウィジェット(※)の導入メディア社数が順調に増加



※レコメンドウィジェットとは
 ユーザーがアクセスしたデータを自動解析し、独自のアルゴリズムに基づいて、
 メディア内の回遊性が最も高まるコンテンツをユーザーにレコメンド表示する仕組み

JWord社が10月1日付で「GMOインサイト」として新たに始動 次の成長に向けて新商材開発を更に促進



商号変更



提供する商品を「つくる」事業

メディア・アドテク事業

GMO AD MARKETING



GMO CONCIERGE

- ・インフィード広告プラットフォームの強化
- ・GMOインサイトとなり新たな自社商品を開発
 - ⇒ 前年に行った投資の収益転換を図るべく、アドテクノロジーを駆使した商品開発の加速、その運用の充実に取り組む

本日はありがとうございました。

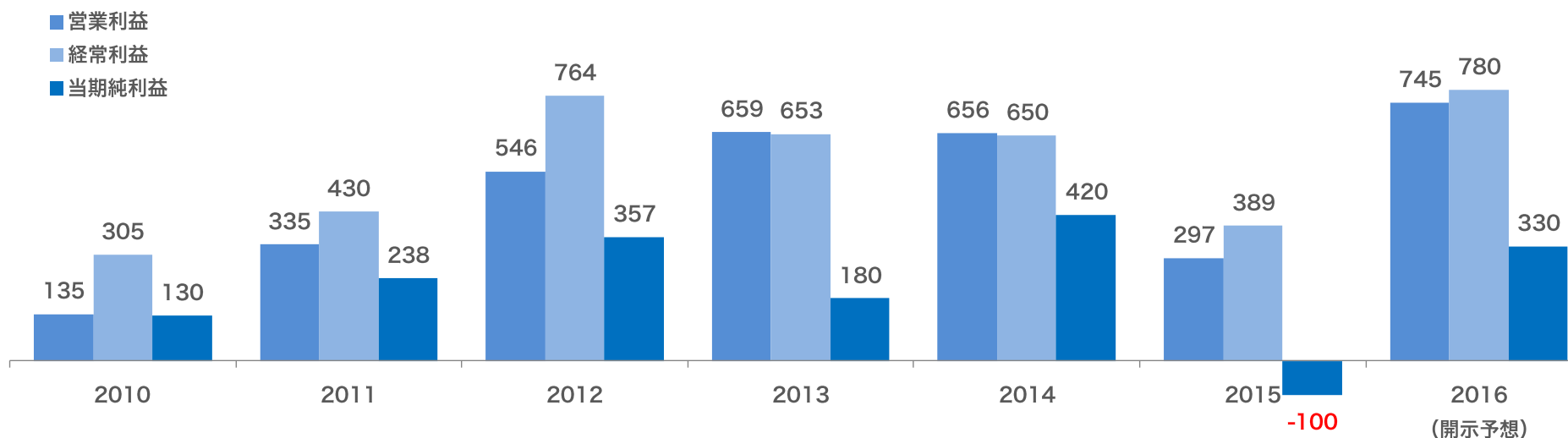
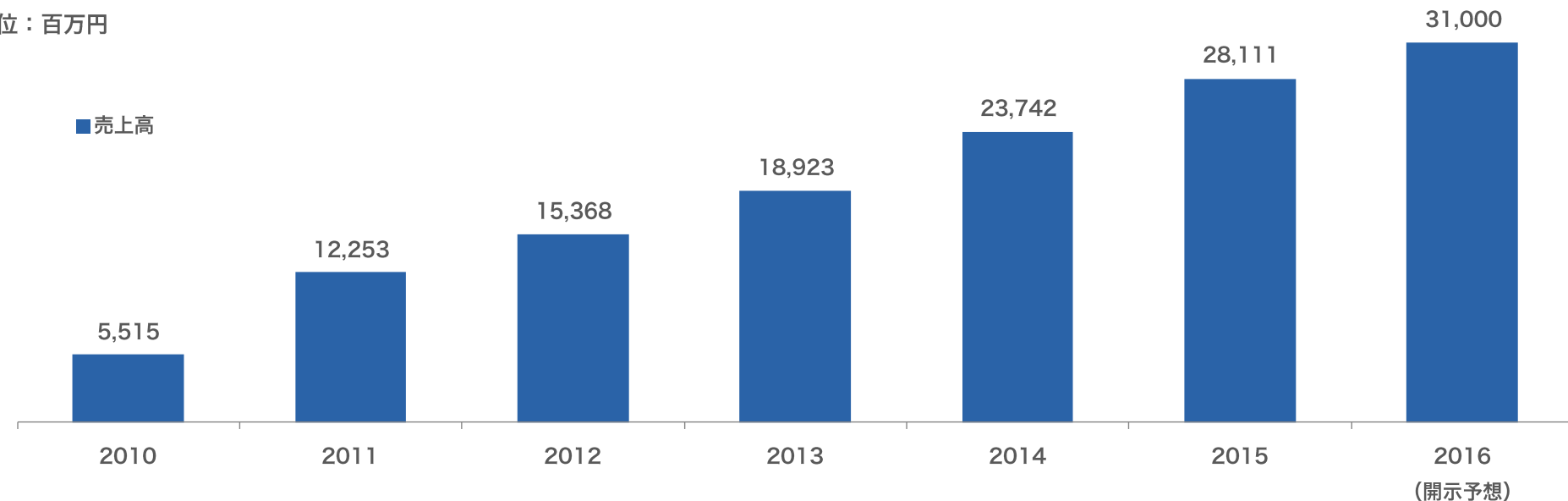
GMO ADPARTNERS

4 参考資料

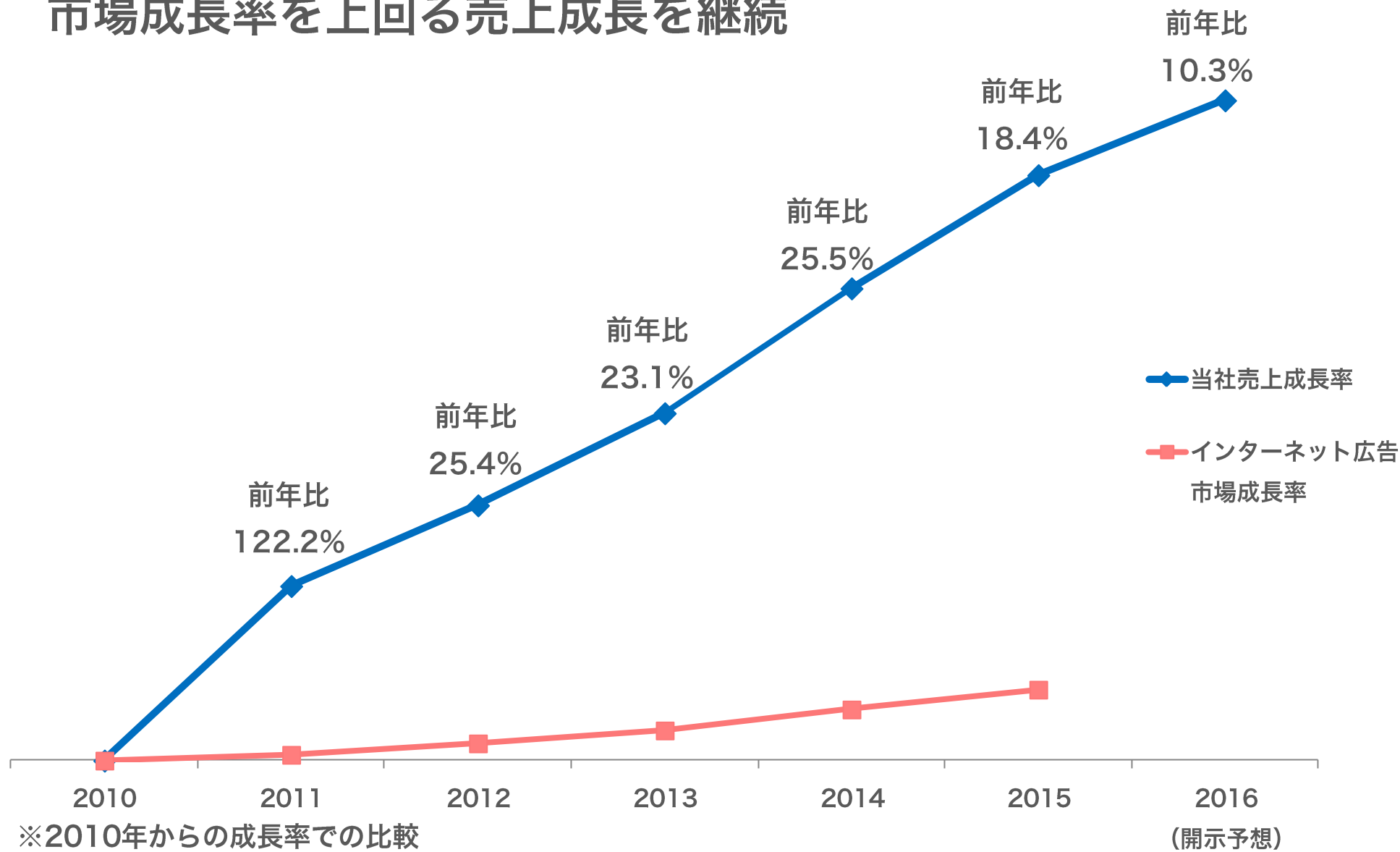
商号	GMOアドパートナーズ株式会社（英語名：GMO AD Partners Inc.）			
事業内容	■総合ネットメディア・広告事業 メディア・アドテク領域、データテクノロジー領域、エージェンシー領域、ソリューション領域			
設立日	1999年9月8日			
資本金	13億156万円			
本店所在地	〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26番1号			
本社事務所	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番3号 電話 03 (5728) 7900 (代) FAX 03 (5728) 7701			
従業員数	連結 848名、単体 90名（2016年6月30日現在）			
役員構成	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	森竹 正明	取締役監査等委員	熊谷 文麿
	取締役	古梶 秀樹	取締役監査等委員	稲葉 幹次
	取締役	伊藤 幹高		

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

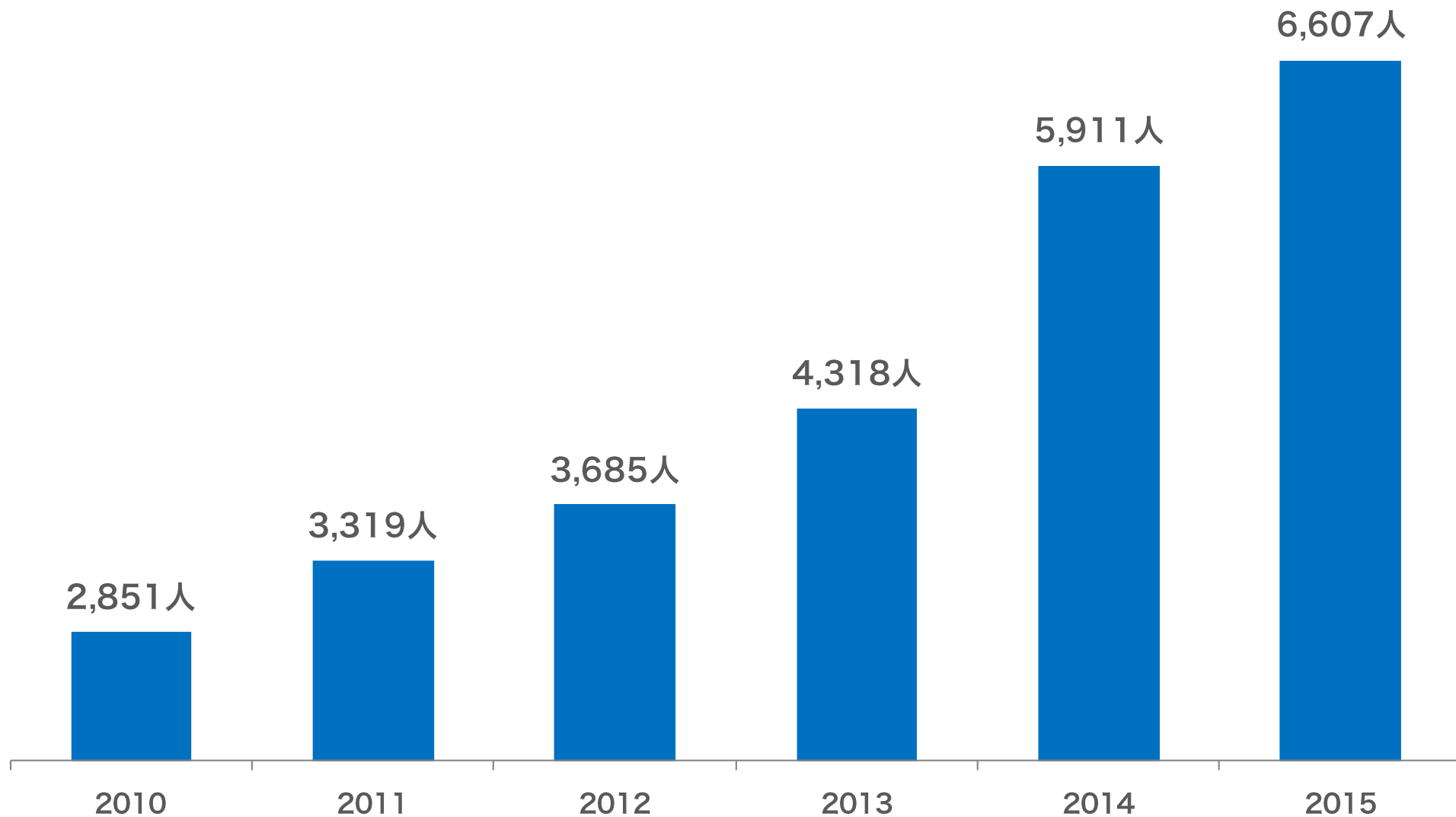


※2010年からの成長率での比較

電通「2015年日本の広告費」より資料作成

(開示予想)

2010年以降は株主数が年々増加



※12月末時点の株主数推移