

2020年12月期 第2四半期 決算説明会資料

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

トピックス

連結業績 (上期)

売上高	:	17,146	百万円	前年同期比:	98.0%
営業利益	:	242	百万円	前年同期比:	97.1%
経常利益	:	420	百万円	前年同期比:	152.2%
最終利益	:	318	百万円	前年同期比:	160.7%

エージェンシー事業

大手顧客向け事業は、新型コロナによる影響の少ない業種の案件に注力
SMB向け事業はオンラインを活用した営業で回復傾向

メディア・アドテク事業

ユーザーのインターネット利用時間増加により、売上高は好調継続
注力商材であるAkaNeとReeMoは両商材合算で過去最高の四半期売上高を記録

通期に対する進捗

営業利益は業績予想のペースを上回る進捗
経常利益・最終利益はファンド収益もあり業績予想を上方修正

緊急事態宣言が全国に拡大（4月16日～5月25日）されたことによる広告の出し控えにより軟調

(百万円)

	2019年 4-6月	2020年 4-6月	前年比
売上高	8,603	8,005	93.1%
営業利益	134	50	37.7%
経常利益	148	68	45.9%
最終利益	103	57	55.4%

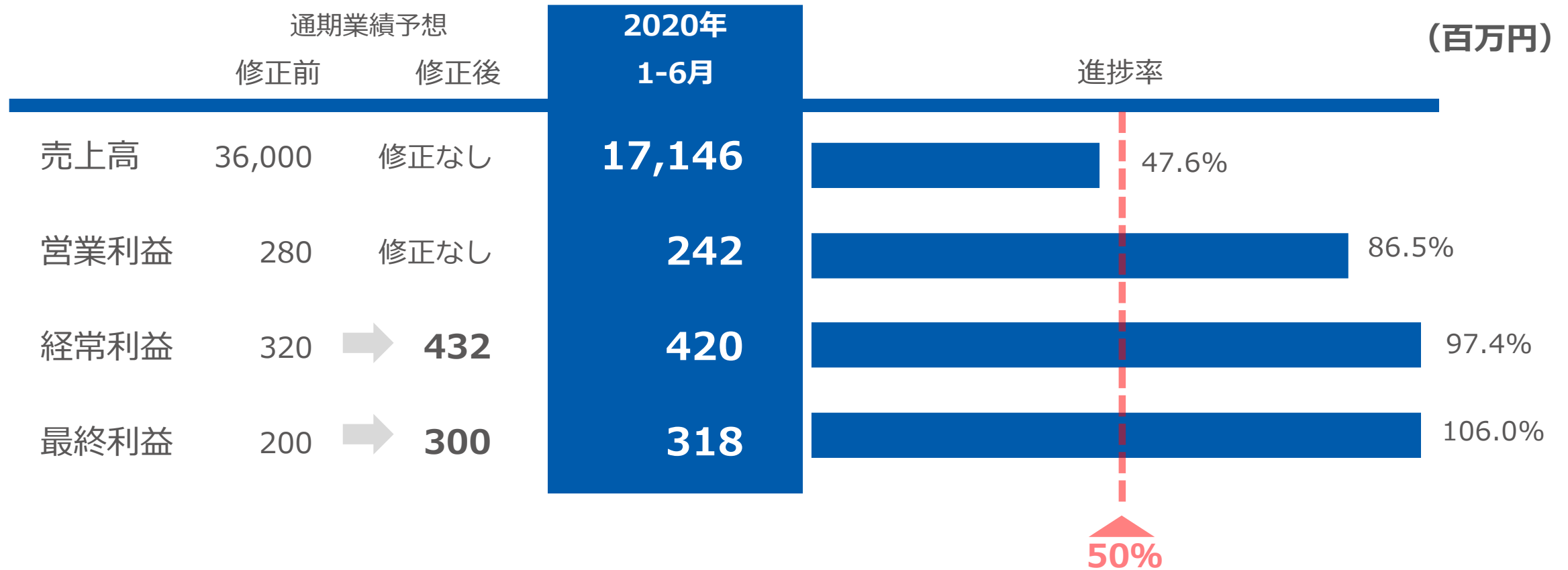
上期は計画通り堅調。ファンド収益も貢献し経常利益・最終利益は前年上期を大きく上回る

(百万円)

	2019年 1-6月	2020年 1-6月	前年比
売上高	17,490	17,146	98.0%
営業利益	249	242	97.1%
経常利益	276	420	152.2%
最終利益	197	318	160.7%

通期業績予想を經常利益は4.32億円、最終利益は3億円に上方修正

新型コロナの影響が不透明なため、売上高・営業利益は据え置き、經常利益・最終利益は保守的に見通し



※進捗率は修正後の通期業績予想をもとに算出しております。

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

トピックス

(百万円)

	2019年 1-6月	2020年 1-6月	前年比
売上高	17,490	17,146	98.0%
売上原価	14,385	14,186	98.6%
売上総利益	3,104	2,960	95.4%
（売上総利益率）	17.7%	17.3%	▲ 0.4Pt
販売費及び一般管理費	2,854	2,718	95.2%
（販管費率）	16.3%	15.9%	▲ 0.4Pt
営業利益	249	242	97.1%
（営業利益率）	1.4%	1.4%	▲ 0.0Pt
経常利益	276	420	152.2%
当期純利益	197	318	160.7%

(百万円)

	2019年 12月末	2020年 6月末	前期末比
流動資産	8,860	8,272	93.4%
現金及び現金同等物	4,050	4,184	103.3%
固定資産	2,420	2,287	94.5%
資産合計	11,280	10,560	93.6%
流動負債	5,414	4,621	85.3%
固定負債	677	682	100.8%
負債合計	6,092	5,303	87.1%
純資産	5,188	5,256	101.3%
(純資産比率)	46.0%	49.8%	3.8Pt

1

結論と要約

2

決算概要

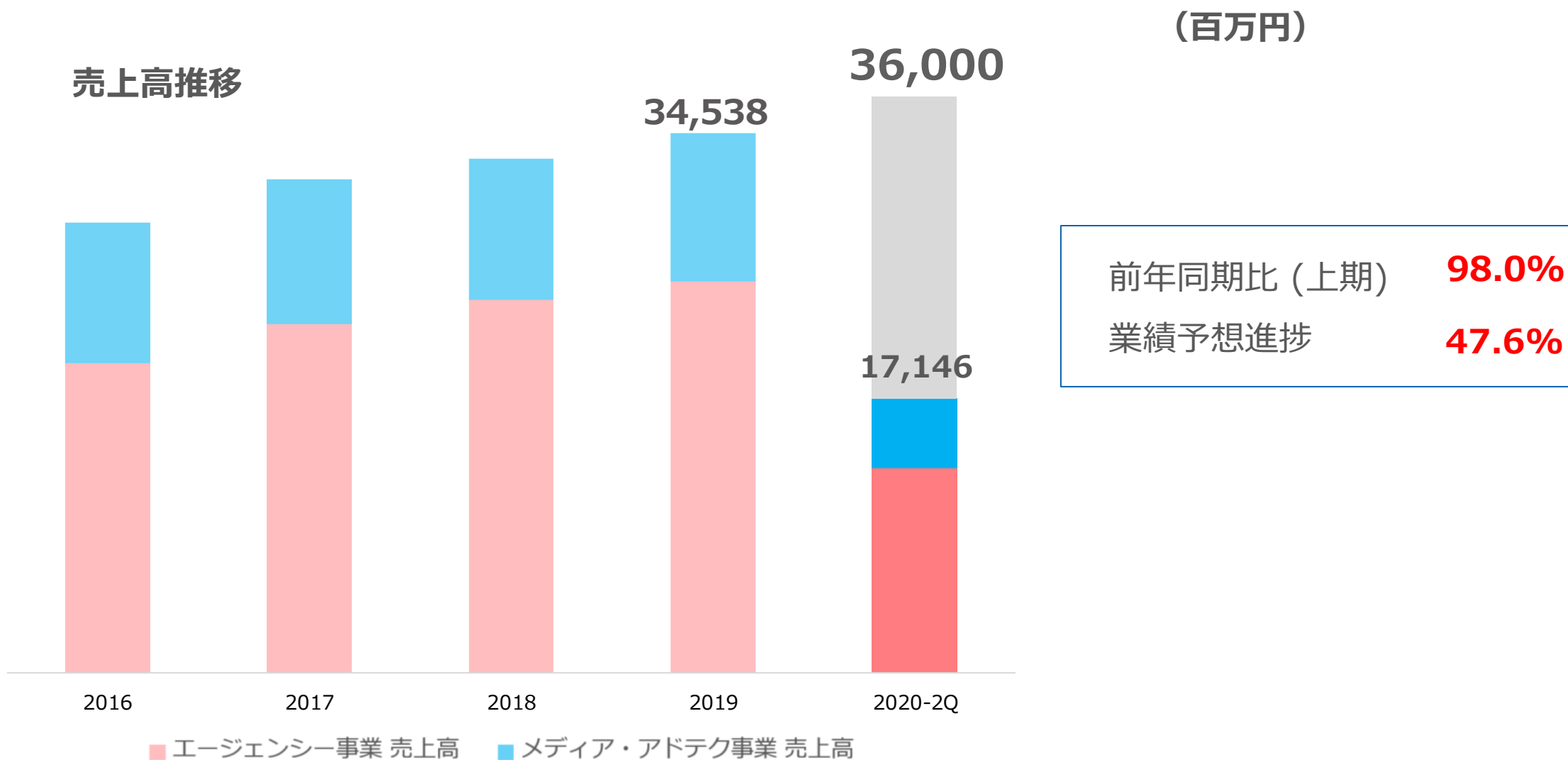
3

事業概況

4

トピックス

メディア・アドテク事業の好調も寄与し、業績予想通りの進捗

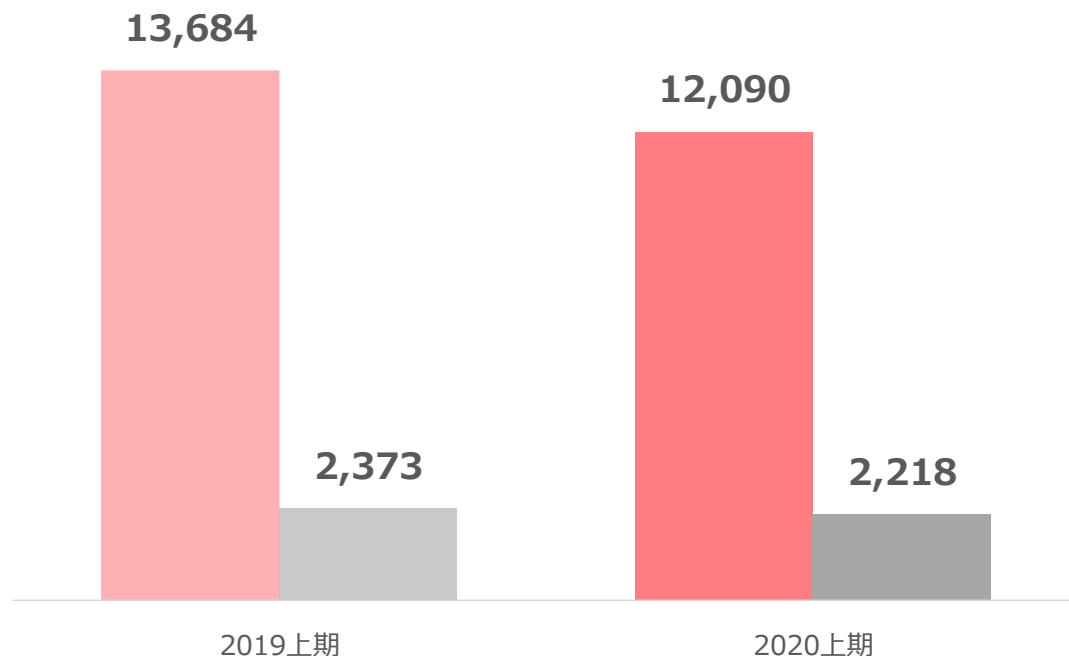


大手顧客向け事業は上期として順調も、第2四半期は緊急事態宣言の影響が響く

エージェンシー事業

前年同期比売上高(上期) **88.4%**
前年同期比粗利(上期) **93.5%**

(百万円)



1Q

- 大手向け：一部業種に新型コロナの影響出るも好調業種がカバー
- SMB向け：オンラインによる顧客フォロー体制の準備



2Q

- 大手向け：好調業種は引き続き順調に推移。第2四半期単体としては前年同期割れ
- SMB向け：オンラインによるサービス体制の確立により好転



3Q

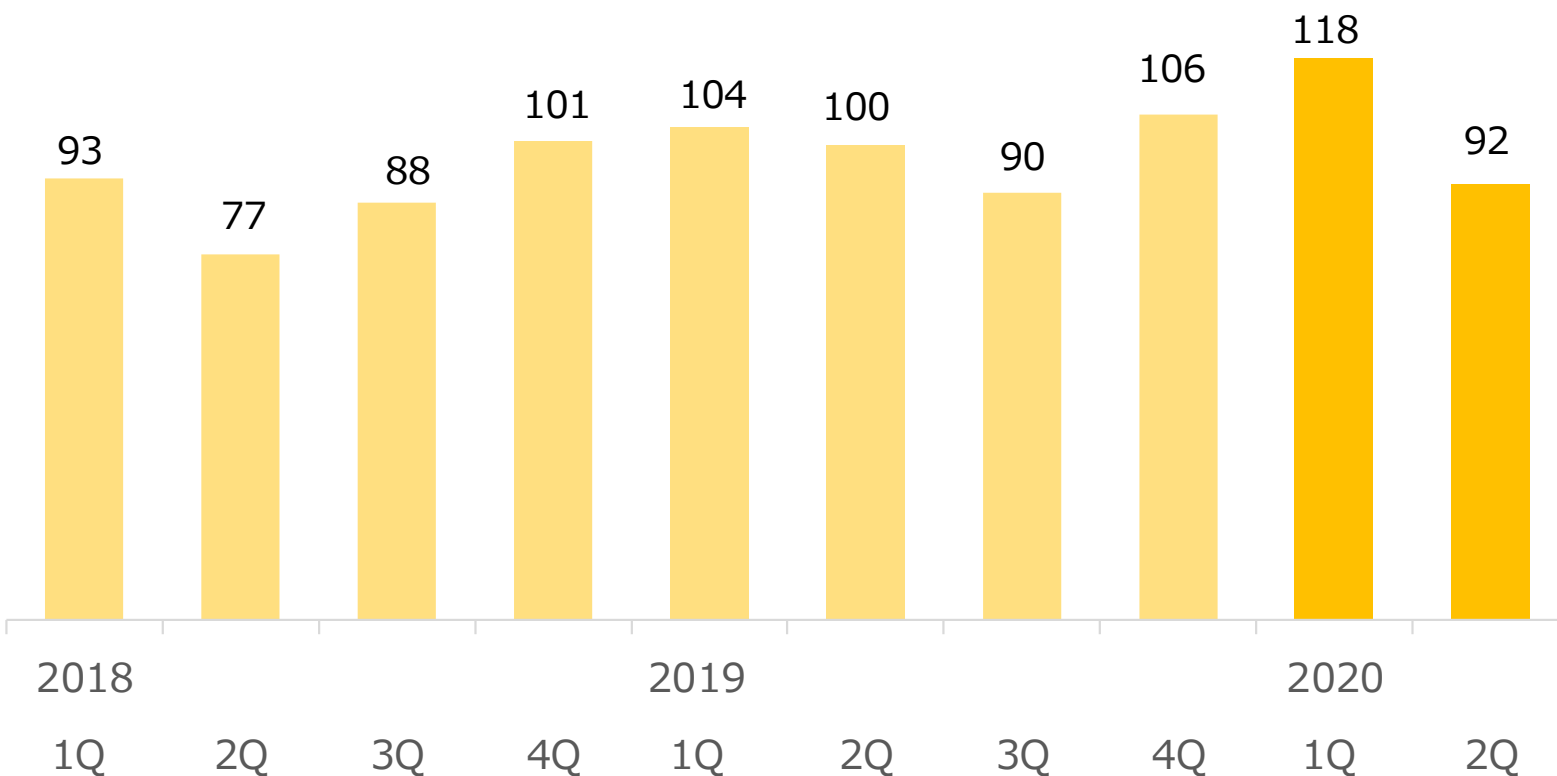
- 大手向け：新型コロナの影響少ない業種に新規提案へ
- SMB向け：オンライン活用し顧客との関係強化

※今期補足資料より、本ページにおける売上総利益の計算を「売上高－仕入高」に変更し「粗利」と表記しております。

第1四半期は業績好調

第2四半期は好調業種は順調も、全体をカバーするには至らず業績は軟調

2020年上期総括



新型コロナ拡大の影響出るも
好調業種がカバー



新型コロナの影響少ない
業種への営業アプローチ



営業活動のデジタル化



第2四半期単体としては粗利減少

大手顧客向け事業の粗利の推移
(2019年2Qの粗利を100とした場合)

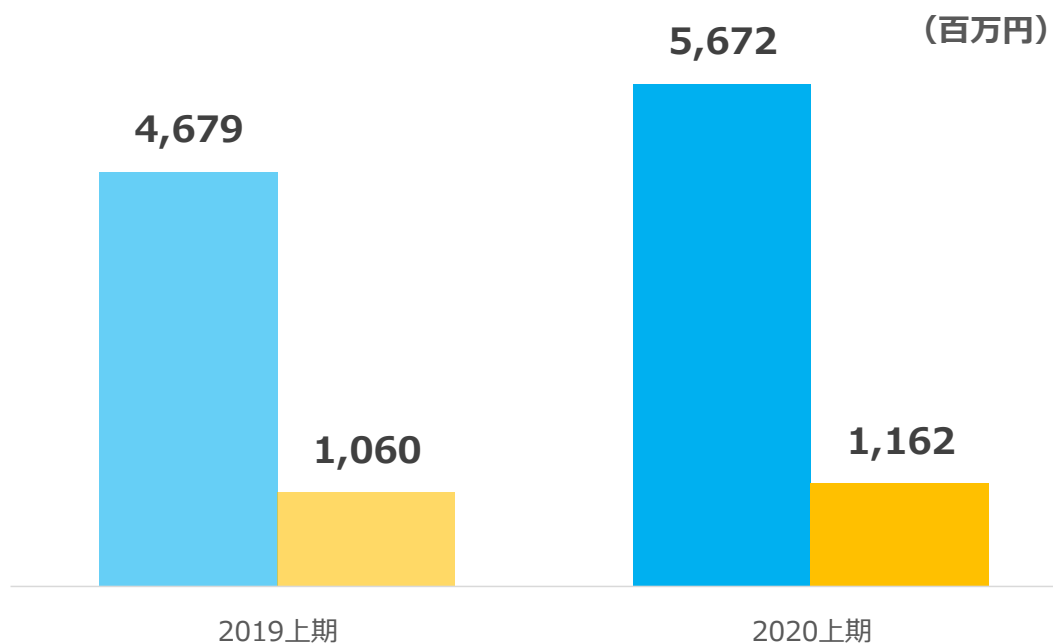
上期全体で好調を継続。売上高・粗利ともに前年実績を上回る

メディア・アドテク事業

前年同期比売上高(上期) **121.2%**

前年同期比粗利 (上期) **109.6%**

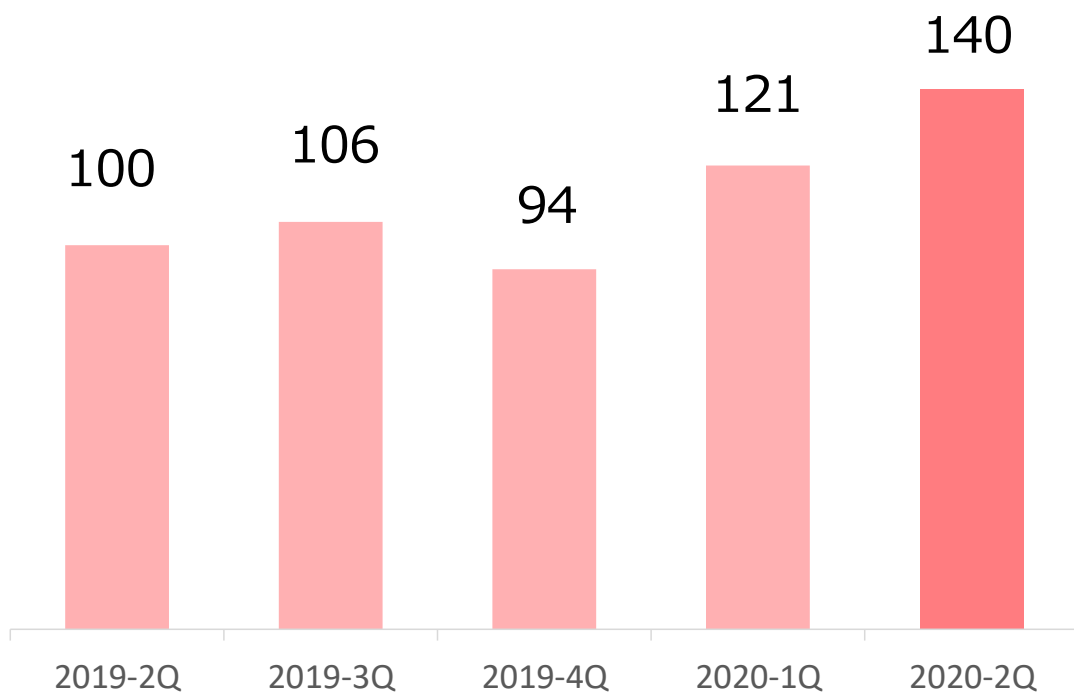
新型コロナ拡大による外出自粛の広がり
インターネット利用時間の増加



自社商材の広告配信量増加で好調
売上高拡大傾向が継続

※今期補足資料より、本ページにおける売上総利益の計算を「売上高－仕入高」に変更し「粗利」と表記しております。

四半期として過去最高の売上高更新



AkaNe・ReeMo合算の売上推移
(2019年第2四半期の売上を100とした場合)

開発強化・成長期（2020年1Q&2Q）

- ・ ネット利用時間増加で売上高増加
- ・ Cookieレスターゲティングの開発強化



利益成長期（2020年3Q~）

- ・ 新規クライアントの獲得を目指す
- ・ Cookieレスターゲティングの性能向上

1

結論と要約

2

決算概要

3

事業概況

4

トピックス

業界初のブランドセーフティ自動化機能搭載(ビジネスモデル特許取得)のアフィリエイト広告サービスをリリース

TRUE Affiliate by GMO

アフィリエイト広告サービス

広告主の効率化向上

アフィリエイト広告の成果や
クリック数を一元管理・運用



ブランドセーフティサービス

広告主のブランド毀損防止

AIによる自動解析で不適切な媒体に
広告が掲載されることを防ぐ
アドベリフィケーション機能

6月より在宅勤務と出社を組み合わせた勤務体制に移行。感染予防を徹底したオフィス環境を整備

● 顧客満足や生産性の維持・向上を徹底

- ・ 安全措置を講じ対面営業を解禁
- ・ オンラインでの営業活動や会議も継続

● 感染予防策を講じたオフィス環境の整備

- ・ デスクにビニールパーティションを設置
- ・ 密を避けるため、エレベーターや受付にテープステッカーを貼付
- ・ 検温体制の整備



顔認識サーモカメラによる検温



密を避けるためテープ・ステッカーの貼付

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2020年8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。