

2023年3月1日

各 位

住所 東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号
(本社事務所 東京都渋谷区道玄坂 1 丁目 2 番 3 号)
会社名 GMO アドパートナーズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 橋口 誠
(コード番号 4784 東証スタンダード)
問合せ先 専務取締役 菅谷 俊彦
TEL 03-5728-7900
URL <https://www.gmo-ap.jp/>

『中期経営の取り組みについて』のスク립トの公表について

当社は 2023 年 2 月 7 日に実施した 2022 年 12 月期の通期決算説明会において、「中期経営の取り組みについて」を公表いたしました。これは、2028 年を最終年として、当社が総合インターネット広告事業を展開していく上での方針を大まかにお示ししたものになります。

今般、当該発表および発表資料について、投資家様より多くのお問い合わせをいただいたことに鑑み、当社代表取締役社長の橋口が、発表時にご説明をしたスク립トを添付の通り開示するものです。

(IR に関するお問合せ)

経営企画部 MAIL : mc-ir@gmo-ap.jp TEL : 03-5457-0916

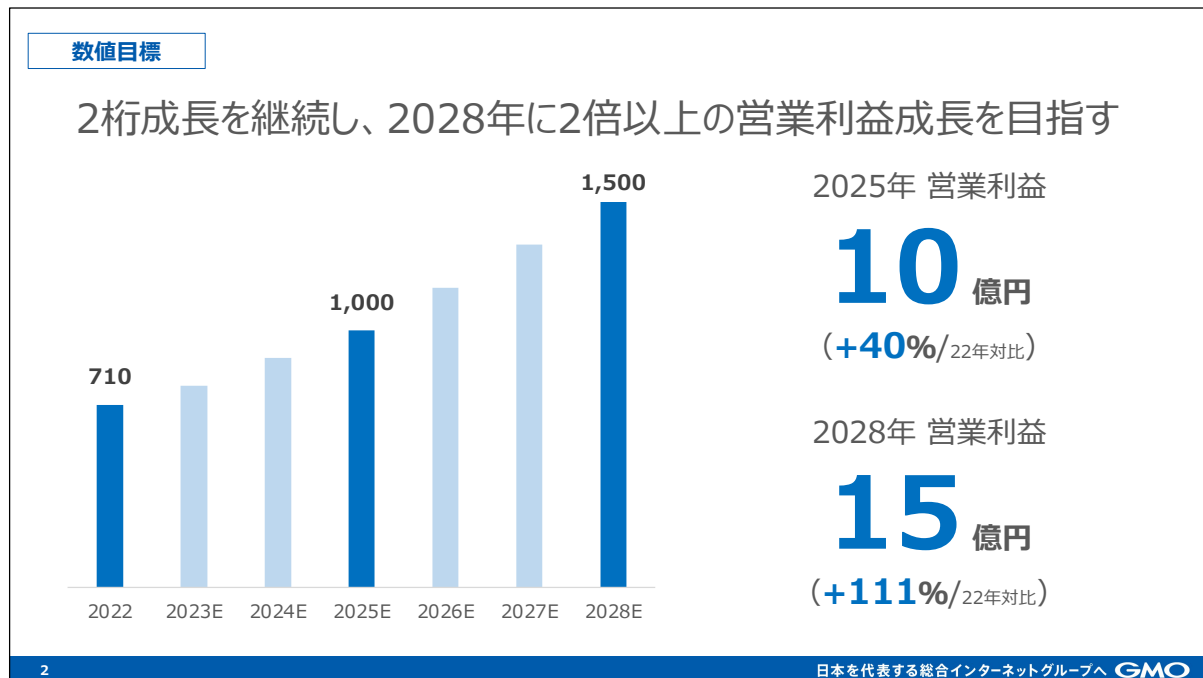
以 上



中期経営の取り組みについて

2023年2月7日（火）

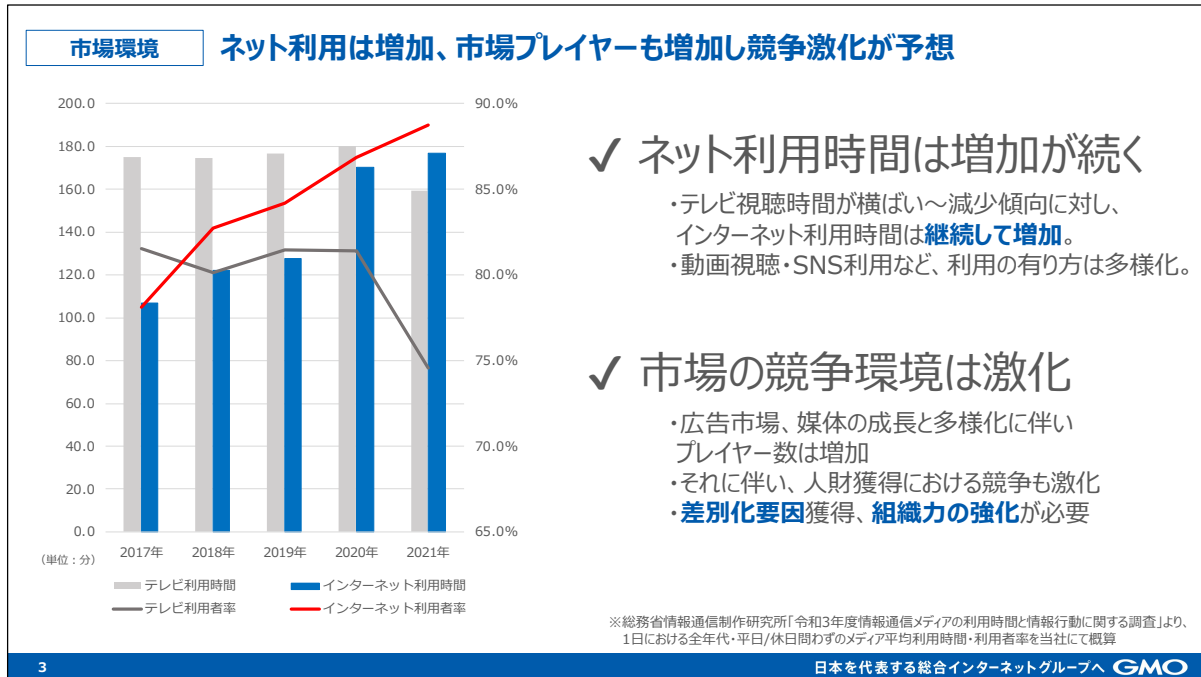
登壇：代表取締役社長 橋口 誠



中期経営に向けた取り組みについて

- ・3年ごとの2025年・2028年の営業利益をマイルストーンとしています。
- ・まず、2025年通期の営業利益計画を10億円、
- ・そして2028年には15億円の営業利益を目指す計画です。

10%以上の営業利益の成長を継続し、2028年には2022年の2倍を超える数字を目指してまいります。



✓ ネット利用時間は増加が続く

- ・テレビ視聴時間が横ばい～減少傾向に対し、インターネット利用時間は**継続して増加**。
- ・動画視聴・SNS利用など、利用の有り方は多様化。

✓ 市場の競争環境は激化

- ・広告市場、媒体の成長と多様化に伴いプレイヤー数は増加
- ・それに伴い、人財獲得における競争も激化
- ・**差別化要因**獲得、**組織力の強化**が必要

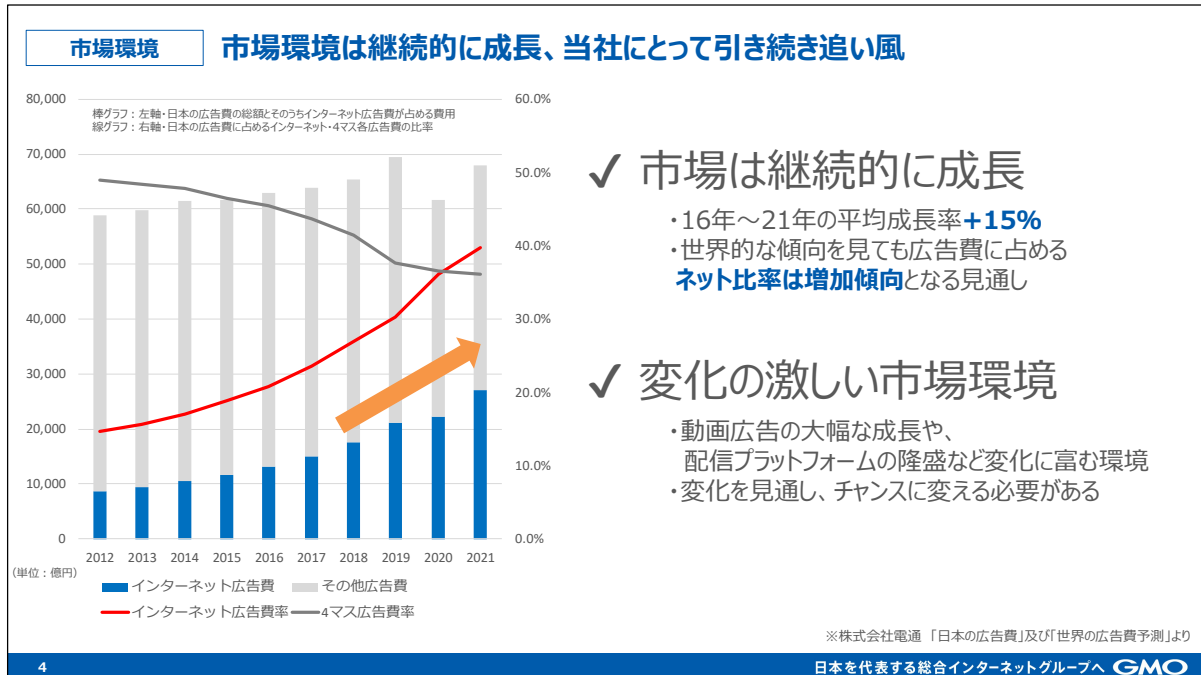
現状の当社を取り巻く市場環境について

こちらのスライドはインターネットの利用時間とテレビの視聴時間の推移のグラフです。

テレビの利用時間が減少している一方で、インターネットの利用時間は増え続けています。利用者率も約90%となっており、70%台のテレビ利用者率を大きく上回っています。

動画の視聴、SNSなどインターネット利用のあり方は多様化し、インターネット広告市場には様々なプレイヤーが参入することで、市場は活性化しております。

このような市場環境に対応していくため、差別化要因を強化する必要が高まると考えています。



インターネット広告市場の状況について

日本の広告費に占めるインターネット広告の比率は年々増加し、2021年にはテレビ・新聞等4マス広告の合計比率を上回るまでに成長しました。

インターネット広告市場は今後も成長を続けると予想されている一方で、広告のトレンドやプラットフォームの変化が大きい市場でもあります。

当社は変化をチャンスに変え、成長していく必要があると考えております。

当社の戦略

事業拡大

- ✓ 自社商材注力による差別化で**独自性**を強化
- ✓ **新規成長市場**・既存周辺領域へのチャレンジ

経営基盤強化

- ✓ サービスのレベル向上と提供範囲拡大に向けた**高度人財の獲得**
- ✓ 高付加価値の**自社企画サービス**に集中し、粗利率のさらなる向上

収益性の向上

- ✓ エリア拠点活用による**生産性の向上**
- ✓ AI・RPA活用による**コスト効率の強化**

当社の戦略について

このような環境を踏まえ、当社は、今後の成長に向け、

- ・**事業拡大**
- ・**経営基盤の強化**
- ・**収益性の向上**

の3点を、大きな戦略の柱として考えています。

■ 事業拡大

自社商材に注力することで競争の激しい市場において差別化を図ってまいります。

そして、成長が見込まれる市場や既存事業の周辺領域におけるチャレンジを続ける方針です。

当社の戦略

事業拡大

- ✓ 自社商材注力による差別化で**独自性**を強化
- ✓ **新規成長市場**・既存周辺領域へのチャレンジ

経営基盤強化

- ✓ サービスのレベル向上と提供範囲拡大に向けた**高度人財の獲得**
- ✓ 高付加価値の**自社企画サービス**に集中し、粗利率のさらなる向上

収益性の向上

- ✓ エリア拠点活用による**生産性の向上**
- ✓ AI・RPA活用による**コスト効率の強化**

■ 経営基盤の強化

今後の事業拡大のためには、サービス提供範囲の拡大を目指し、サービスレベルの向上が必要となります。

これらに対応していくための人財の高度化を図り、

自社商材に注力することで、粗利率の向上を目指し、安定した経営基盤を築きます。

■ 収益性の向上

エリア拠点・RPA活用で生産性を高めるだけでなく、コスト効率も、ともに強化することで、営業利益率の向上をはかります。

事業拡大

自社商材注力による差別化で独自性を強化

TRUE Affiliate by GMO

- ✓ アフィリエイト広告一元管理ツール
- ✓ 業界初・特許取得済ブランドセーフティ機能

- ✓ ツールの独自性・利便性を強みに新規顧客の取引拡大
- ✓ アフィリエイト広告の取扱拡大
- ✓ その他広告への取引範囲拡大
- ✓ ツール利用による継続取引率向上

7

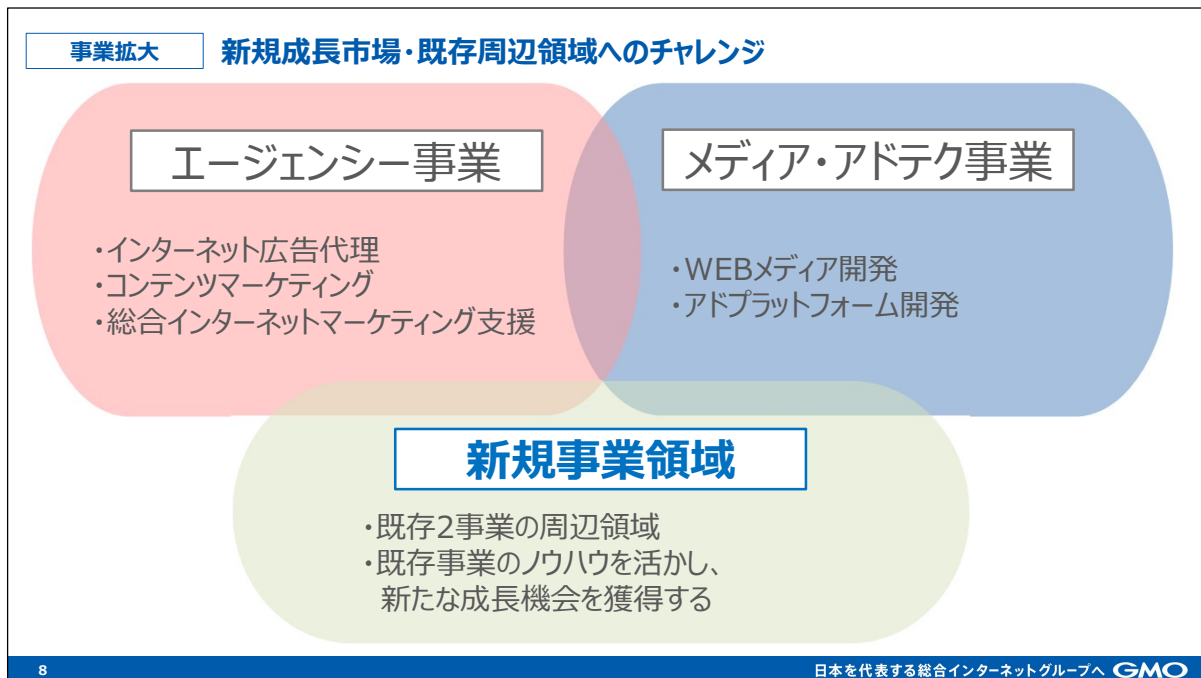
日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

自社商材による差別化の代表的な事例

TRUE Affiliateは、業界初の特許を取得したブランドセーフティ機能を始め、独自の強みを持った商材です。

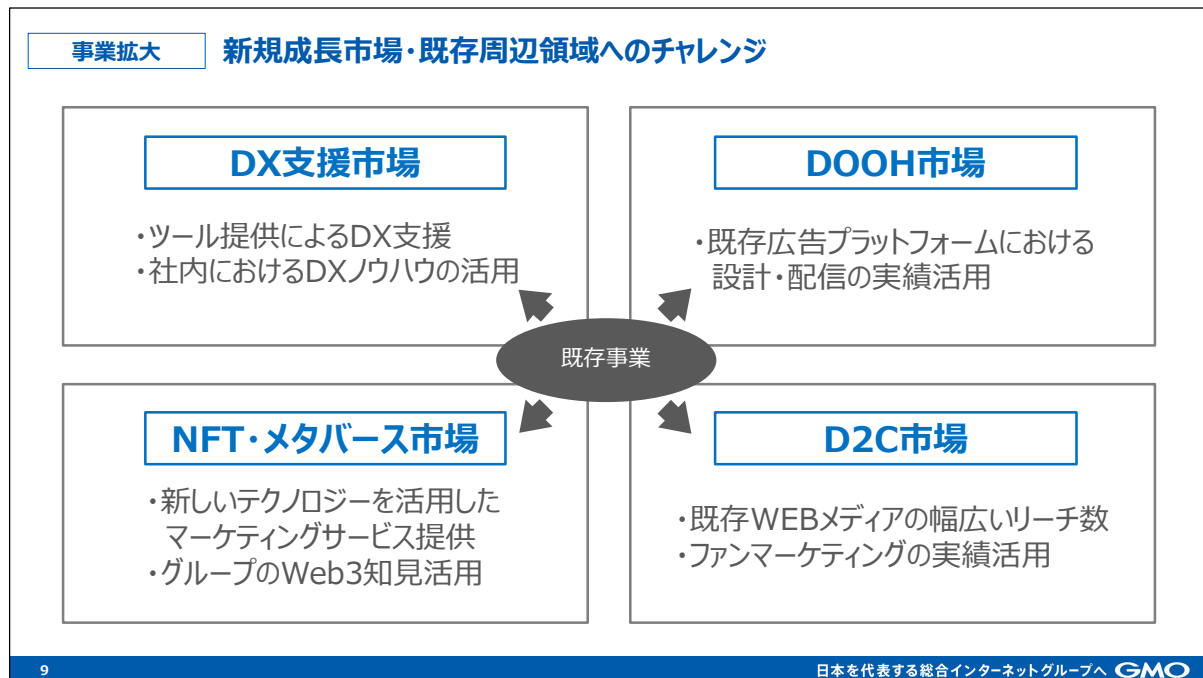
こうした独自の強みを持つことにより、新たなお客様と取引を始めるきっかけを、より増やしたり、アフィリエイト広告に留まらない他の広告への取引を拡大するなど、よい循環が生まれております。

こうした事例をさらに増やしていくことで、自社商材そのものの売上だけでなく、売上高全体においても良いシナジーを生んでいくことができると考えております。



新規成長市場への取り組みについて

当社の既存事業の周辺領域で現状のノウハウを活かし、シナジーを生み出すことのできる市場へ、今後チャレンジしていきたいと考えています。



DX支援市場について

当社は既にエージェンシー事業においてマーケティングのDXに関わるサービス展開を行っています。そのため、当社が持っている広告ツールのお客さまへの提供によるノウハウを活用し、新しいサービス提供が可能になるものと考えています。

NFT/メタバース市場について

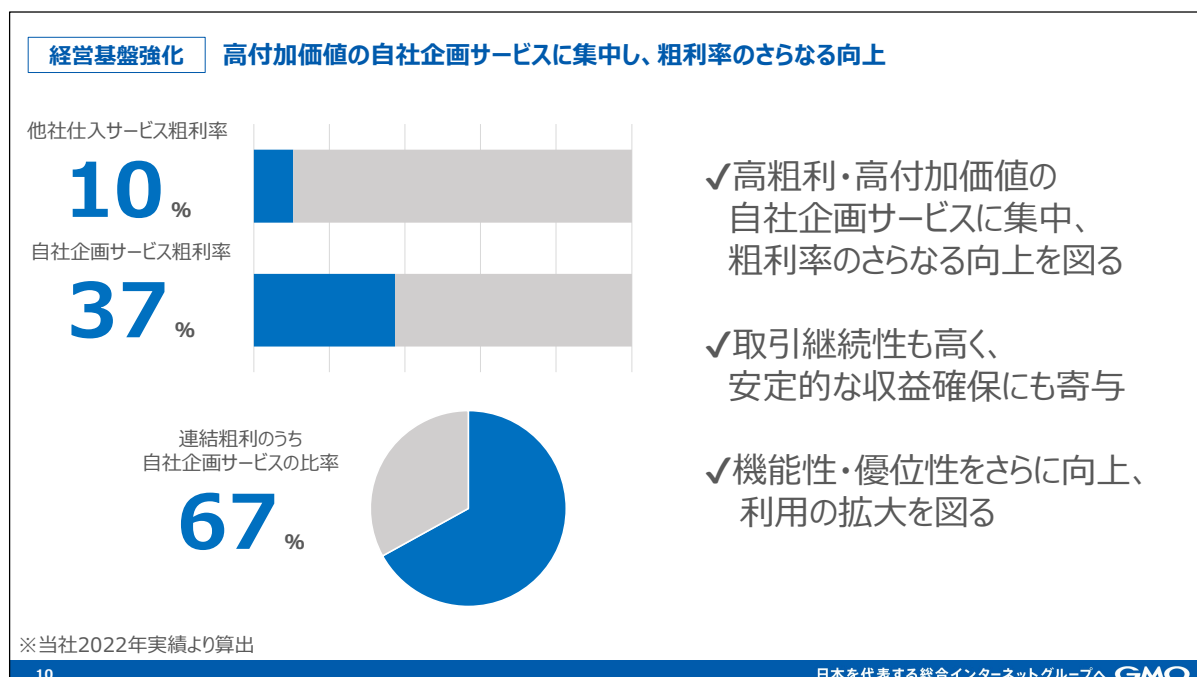
いくつかのサービスを既に展開しておりますが、GMOインターネットグループのWeb3への知見なども活用しながら、拡大を目指してまいります。

DOOH市場について、

デジタルサイネージやタクシー広告などが一例となりますが、既存のアドネットワークやSSPにおける配信のノウハウを活用し、インターネット上に留まらない広告のデジタル化を進めていきたいと考えております。

D2C市場について

現在は自社企画サービスを中心に様々なD2Cクライアント様の広告をお取り扱いさせていただいておりますが、今後はその知見を活かし、自ら商品を販売することにチャレンジしてまいります。



経営基盤の強化に向けた取り組みについて

事業拡大に向けた計画として自社商材への取り組みをご紹介しましたが、高付加価値の自社商材にポイント集中することにより、経営基盤の強化も図ってまいります。

現在自社企画サービスの粗利率は37%となっており、他社からの仕入サービスの粗利率を大きく上回っております。

現状でも粗利に占める比率は67%と半分を超えていますが、これを維持・増加させながら売上の増加を図ることで、より安定した経営基盤を築いてまいります。

経営基盤強化
収益性の向上

サービスのレベル向上と提供範囲拡大に向けた人財の高度化
エリア・RPA活用による生産性の向上

No.1&STEAM人財採用
新卒年収 **710万プログラム**



✓ 高度人財採用

- ・新卒採用における優秀層採用、中途採用でのハイキャリア人財採用を積極的に行い、組織力強化
- ・平均年収を段階的に増加させ、競争力を高める

✓ 業務効率化・エリア活用

- ・オフショア/ニアショア拠点のエリア採用を活性化し、業務オペレーションを効率化
- ・AI/RPAなどの活用を継続
- ・業務の**10%**効率化を目標とし、毎年フロー改善

11

日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

組織強化について

現在当社では、優秀な人財の採用に力を入れております。

新卒採用では、入社1年目から年収が710万円となる「710万プログラム」を導入し、採用活動を行っています。ポテンシャルの高い人財を採用し、若いうちから当社の成長に貢献していただける環境を作りたいと考えております。

中途採用については、自社商材の機能向上を担うエンジニアや、既存の広告メディア業界で高い実績を持たれているハイキャリア人財の採用を進めていきます。

採用活動における戦力強化と、それによる社内既存メンバーの成長の促進によって、当社全体の平均年収を段階的に増加させ、市場での競争力を高めてまいります。

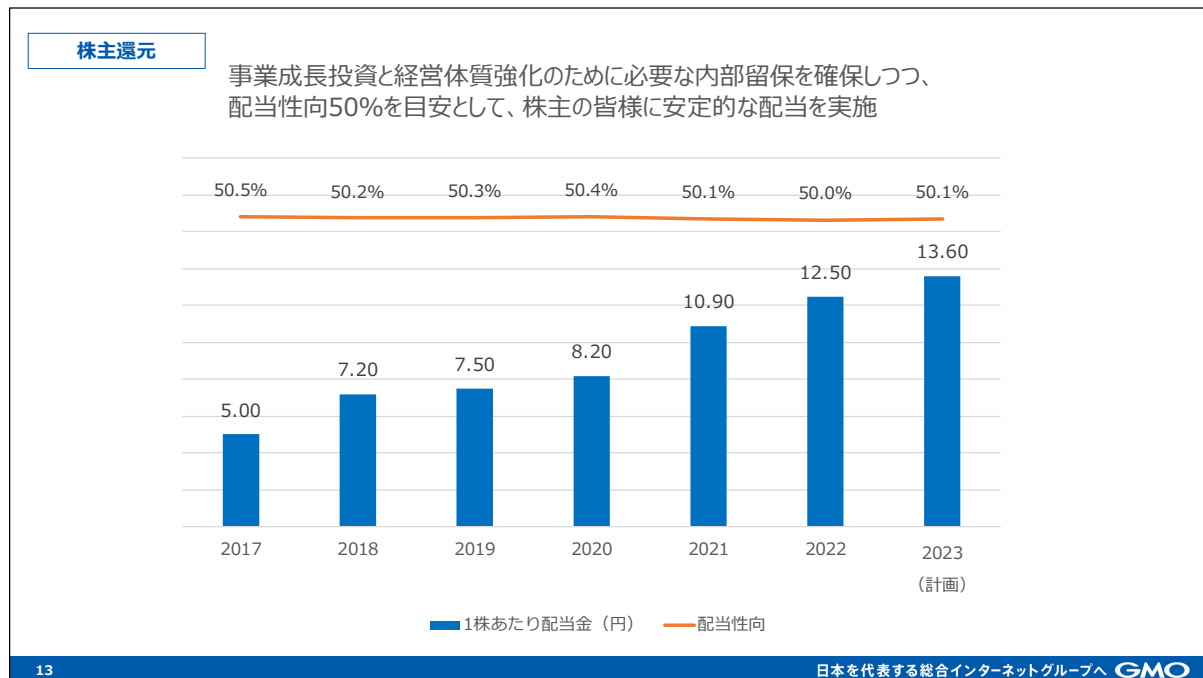
また、オフショア・ニアショア拠点での採用を積極的に行い、業務オペレーションの効率化を図っていくとともに、現在も行っているAIやRPAの活用を続け、業務の効率化にも取り組んでまいります。



中期の成長イメージについて

既に高い収益性・粗利シェアを持つ自社商材を柱として、既存商材のさらなる成長を加えて投資余力を拡大していく方針です。

これをもとに新規事業や既存事業の周辺領域拡大に向けた投資を行い、継続的な成長を目指してまいります。



株主還元の方針について

当社はこれまで配当性向50%を目安として、株主の皆様へ安定的な配当を実施することを方針としてまいりました。

この方針については今後についても変更なく、維持をさせていただく予定です。

利益拡大によりさらなる株主還元ができるよう、成長を目指してまいります。

以上