

2023年8月24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 社長執行役員
橋口 誠
(コード番号 4784 東証スタンダード)

問合せ先 取締役 専務執行役員
菅谷 俊彦

TEL 03-5728-7900

URL <https://www.gmo-ap.jp/>

2023 年 12 月期第 2 四半期決算に関する Q & A

2023 年 8 月 3 日に発表した当社の 2023 年 12 月期第 2 四半期決算に関して、これまで株主および投資家の方々からいただいたお問い合わせについて、その内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。決算内容の詳細については、末尾に記載しております決算短信・決算補足資料および本資料に添付の決算説明会のトークスクリプトをご覧ください。

Q. 計画対比・前年対比ともにマイナスとなっていますが、主な要因はなんでしょうか。

A. 取扱高の落ち込みと費用の増加が重なったことが要因です。取扱高については、これまであった巣ごもりの需要が大きく落ち込み、当初見込んでいた 想定を下回ったことが一つ大きな要因になりました。

また、費用についてはほぼ計画通りではありますが、特に第 1 四半期を中心に一時的な広告配信費用の増加など、1Q の取扱高の拡大に引っ張られる形で増えた費用があり、これも前年対比でのマイナスに影響しました。費用については 1Q と 2Q を比較すると減少していますので、今後もコントロールしてまいります。

Q. 業績予想は据置きですが、キャッチアップできるとお考えでしょうか。達成に向けた下半期の取組みを教えてください。

A. キャッチアップするための営業活動に取り組んでいます。3Q にかけて新規の お客様の獲得が進んでいますので、こうした新しいお客様の稼働・安定化を確実に進めてまいります。

加えて、費用については、見直し・削減・最適化を進めて抑制的に推移するようコントロールをしており、上期、または昨

年の下期と比べて落とせると考えています。取扱高を増やし、費用を抑えることで、キャッチアップできるよう取り組んで参ります。

Q. メディア・アドテク事業は徐々に取扱高・利益が減少しているように見えます。どのような原因か、また、今後の計画について教えてください。

A. 要因については、主にアドテク事業において、いわゆる広告掲載基準の厳格化、というものが結果的に市場を縮小させることに繋がった、と考えています。ユーザー目線で広告の品質を高める取り組みが始まって数年たち、当社でも様々な機能追加、向上に取り組んでいますが、なかなか成果につながっていません。とはいえ当社の強みである「自社商材」の一つでありますので、接続メディアの拡大などを通じて、収益の最大化に引き続き取り組んでまいります。

一方で、メディア事業は順調に推移をしています。こちらはユーザーがどのような情報を求めているか、を追及した結果ですので、引き続き強化を進め、拡大していきたいと考えています。

Q. 「ChatGPT」について、いくつかリリースを出されていますが、利用状況や業績への影響について教えてください。

A. ニュースをご覧いただきありがとうございます。ChatGPTをはじめとした生成AIの利用については当社はもとより、親会社であるGMOインターネットグループ全社をあげて積極的に研究しています。

当社では社外向けよりも社内業務向けの利用が現段階では多いですが、業務時間を1/3に削減した事例などもあり、生産性の向上やコスト抑制に大いに貢献してくれるものと期待しています。全体の中ではまだまだ一部の利用ですので、業績への直接的な影響は大きくはないものと考えておりますが、自社サービス等への利活用も積極的に研究していきますので、リリースの際には是非当社のウェブサイトからニュース等をご覧ください。

(ご参考)

・2023年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結) 2023年8月3日公表

・2023年12月期 第2四半期決算説明資料 2023年8月3日公表

(決算に関するお問合せ)

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

免責事項

- ・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。
- ・本資料は2023年8月3日公表の2023年12月期第2四半期決算に関して、いただいたお問合せ内容に基づき、一部表現を修正して公表するものであります。
- ・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見解であり、将来に関する記述については様々な要因によって変動する可能性がありますことをご承知おきください。

以上

事業領域

決算概要

セグメント業績

通期業績予想

2023年12月期
第2四半期決算説明資料

STOCK CODE: 4784

GMO ADPARTNERS

代表取締役社長 橋口 誠

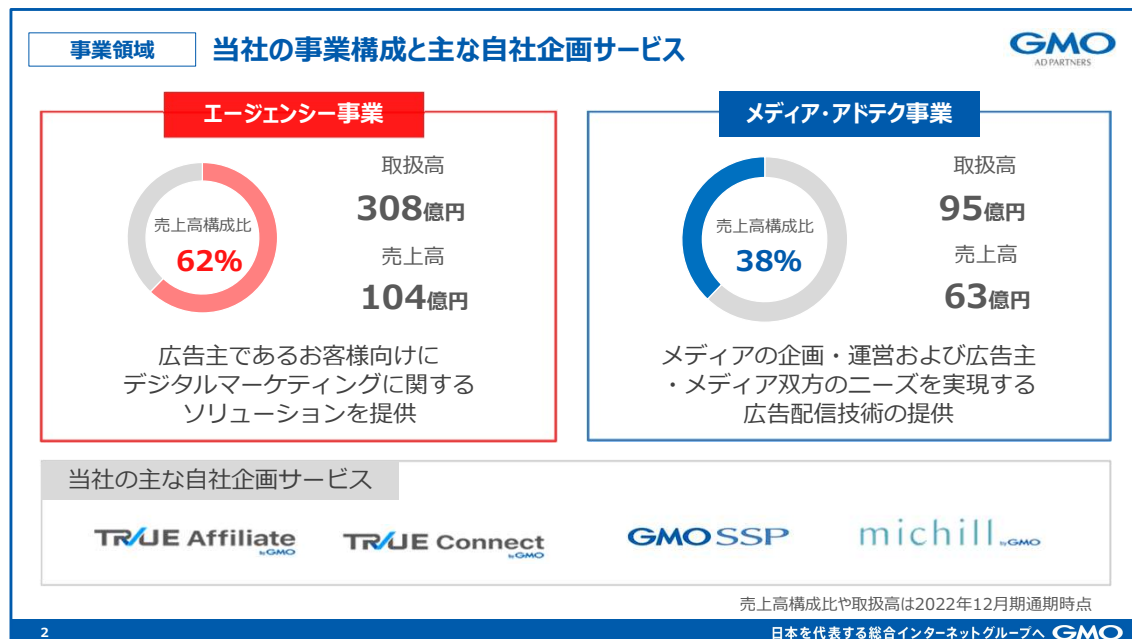
2023年8月3日

GMOアドパートナーズ代表の橋口です。

本日はお忙しい中、当社2023年12月期第2四半期決算説明会にご参加いただき誠に有難うございます。

早速ですがスライドの説明に入りたいと思います。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



最初に、当社の事業領域についてご説明させていただきます。

当社の事業はエージェンシー事業とメディア・アドテク事業から構成されています。

エージェンシー事業はいわゆる広告代理店事業で、広告主様のマーケティングを支援しており、当社の売上高の約6割を占めております。

メディア・アドテク事業は、自社メディアの企画・運営や、広告配信技術の開発と提供をしています。

業界初となるブランドセーフティ機能を備えたアフィリエイトサービスであるTRUEアフィリエイトや
 ライフスタイルメディアmichill、
 メディアの収益向上に寄与するアドテク商材のGMO SSPなど、
 独自の自社サービスを展開しております。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



こちらは、インターネット広告の商流について簡単に図で表したものです。

当社の事業領域は、広告代理店からメディアまで網羅しており、広告主様と生活者の皆さまそれぞれに求められる広告サービスをワンストップで提供することが可能です。

事業領域

決算概要

セグメント業績

通期業績予想

決算サマリ 決算サマリ (上期PL)

(百万円)	2022年 1-6月	2023年 1-6月	前年 同期比
	金額	金額	
取扱高	19,168	19,533	101.9%
売上高	8,386	8,145	97.1%
売上原価	4,801	4,703	97.9%
売上総利益	3,584	3,442	96.0%
販売管理費	3,062	3,363	109.9%
営業利益	522	78	15.0%
経常利益	545	208	38.2%
四半期純利益	293	106	36.3%

エージェンシー事業の拡大により
上期は取扱高が前年超え

- ・ Q1は広告需要の増加を取り込み好調
Q2は巣ごもり需要が減少
上期では取扱高は前年を上回る
- ・ Q1に発生した一時的な広告配信費用
や外注費が増加し、利益は減少

4

日本を代表する総合インターネットグループへ GMO

それでは、業績について説明いたします。
まず、上期の決算サマリとなります。

市場全体については、新型コロナウイルスによる、さまざまな制限が解除され、正常な経済活動が戻ってきたと実感しております。


一方で、巣ごもりによる需要は急激に落ち込み、コロナ明けの市場開拓が課題となりました。

このような状況ではありましたが、上期の取扱高は195億円となり、前年上期を上回りました。

エージェンシー事業の取扱いが拡大したことが要因です。

一方で、第1四半期に計上した一時的な広告配信費用や外注費、人財採用に関する費用がかさんだことで、販管費が増加し、営業利益は7千8百万円と前年を大きく下回る結果となりました。

- 事業領域
- 決算概要**
- セグメント業績
- 通期業績予想

決算サマリ	決算サマリ（上期振り返り・下期施策）	
2023年12月期 決算業績 (上期時点)	<p>【上期】 取扱高195億円、売上高81億円 営業利益78百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取扱高は前年同期を上回り進捗 ・売上高は前年同期比で若干下回るが計画通りの進捗 ・利益面では、スポットの広告配信費用と外注費が影響 <p>【下期】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客の開拓、既存顧客からの受注増による事業の拡大 ・ChatGPTなどAI活用による生産性の向上とコスト圧縮で利益向上 	
<p>▼</p> <p>通期予想は据え置き 前期比増収増益を目指す</p>		
5	日本を代表する総合インターネットグループへ GMO	

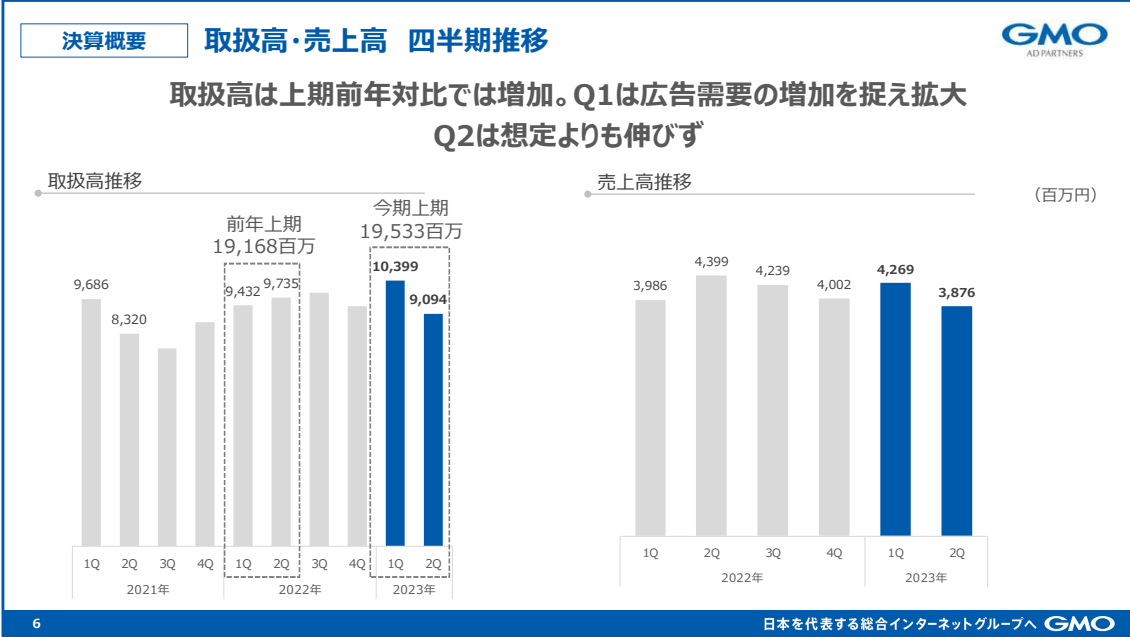
下期については、エージェンシー事業の新規案件や、既存顧客の受注量を伸ばすことが重要となってきます。実際に、下期から開始となる案件を複数獲得しており、事業の拡大が見込まれると考えております。

費用においては、上期よりも抑制された推移となる見込みです。

また、当社ではChatGPTなどのAI活用を推進しており、1人あたりの生産性向上という形でもコストの低減を目指してまいります。

以上から、通期の業績予想については据え置きとさせていただき、引き続き前年比、増収増益を目指してまいります。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



こちらのスライドは取扱高・売上高の四半期ごとのグラフとなっています。

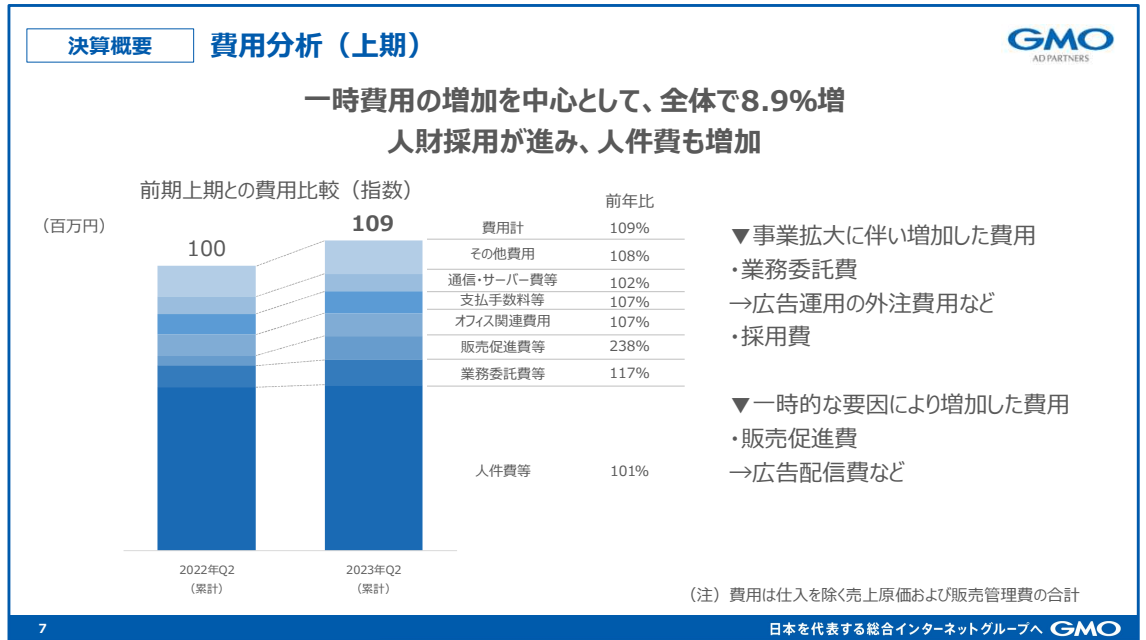
まず、取扱高はおもにエージェンシー事業が好調で、第1四半期は前年を大きく上回る結果となりました。

一方で、第2四半期については前年同期を下回る結果となりました。

前年の第2四半期の伸びが、やや大きかったことありますが、今期においては、エージェンシー事業で、巣ごもり需要が急激に落ち込み、一部クライアントの広告予算が、想定していたほど増えなかったこと、

メディア・アドテク事業で広告単価が低下し、それを補いきれなかったことが主な要因となります。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



こちらは費用について、前年の上期と比較したグラフとなります。費用については9%弱増加しました。

取扱い案件の増加に対応するための、外注費用が増えたことや、第1四半期に発生した広告配信費用などの一時的なコストが影響しました。

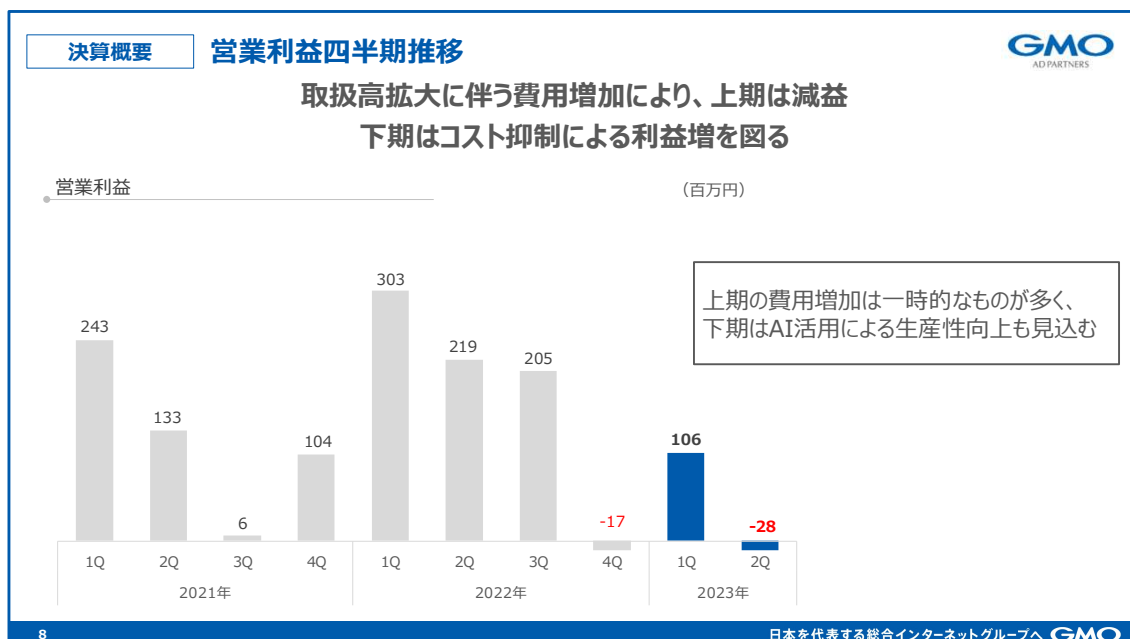
また、採用が進んだことにより、採用費や人件費も増加しましたが、組織の強化や、以降の成長に向けた投資ができたと捉えています。

事業領域

決算概要

セグメント業績

通期業績予想



営業利益は対前年で減少しました。

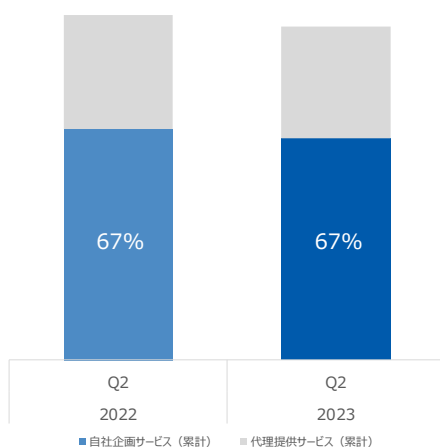
下期については、コストの抑制を進めることで、利益の向上が見込めると考えています。

事業領域

決算概要

セグメント業績

通期業績予想



自社企画サービス比率は前年と同程度の高い水準を継続

続いて自社企画サービス比率についてです。

当社は自社開発したアドテク商材や、自社メディア、アフィリエイトサービスなどを「自社企画サービス」と呼び、注力しています。

粗利ベースの自社企画サービス比率は67%となっており、高い水準を維持しております。

比率については、当社全体の取扱高や粗利を底上げしつつ、優位性が高く、かつ、粗利率の高い自社企画サービスを強化しながら維持していくことを方針としております。

決算概要 連結貸借対照表

(百万円)	2022年 12月末	2023年 6月末	前期末比
流動資産	10,503	9,604	91.4%
うち現金及び現金同等物	5,343	4,792	89.7%
固定資産	1,920	1,876	97.7%
総資産	12,423	11,480	92.4%
流動負債	6,552	5,681	86.7%
固定負債	437	435	99.6%
負債合計	6,989	6,117	87.5%
純資産	5,434	5,363	98.7%
純資産比率	43.7%	46.7%	3.0P

純資産比率
46.7%

健全な財務体質を維持

続いてBSについてですが、純資産比率が45%を超えており、健全な財務体質を維持しています。

セグメント別実績

取扱高・営業利益

エージェンシー事業が取扱高を伸ばすも、コストが増加し利益は減少
メディア・アドテク事業は減収が利益に響く

(百万円)	2022年 1-6月	2023年 1-6月	前年同期比
	金額	金額	
連結取扱高	19,168	19,533	101.9%
エージェンシー事業	15,378	16,180	105.2%
メディア・アドテク事業	4,873	4,428	90.9%
連結営業利益	522	78	14.9%
エージェンシー事業	594	253	42.6%
メディア・アドテク事業	328	233	71.1%

(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

11

日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

事業領域

決算概要

セグメント業績

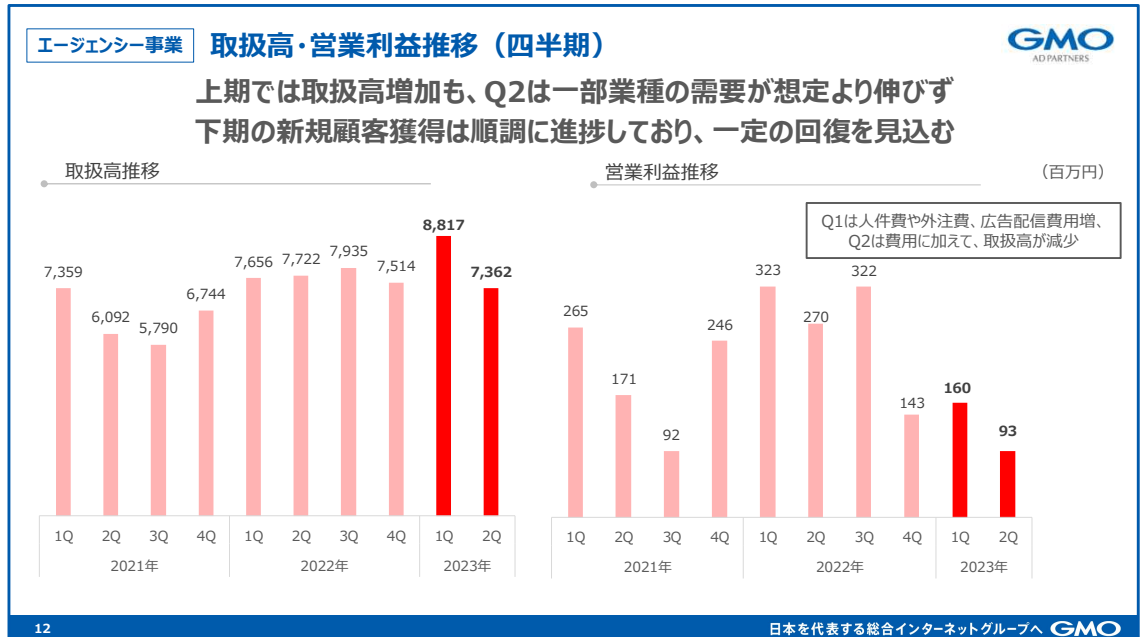
通期業績予想

続いて、セグメントごとの業績や事業トピックスをご紹介します。

まず上期のセグメントごとの取扱高・営業利益です。

エージェンシー事業は取扱高が5%以上伸びておりますが、一方で、メディア・アドテク事業については、取扱高・営業利益ともに減少となりました。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想

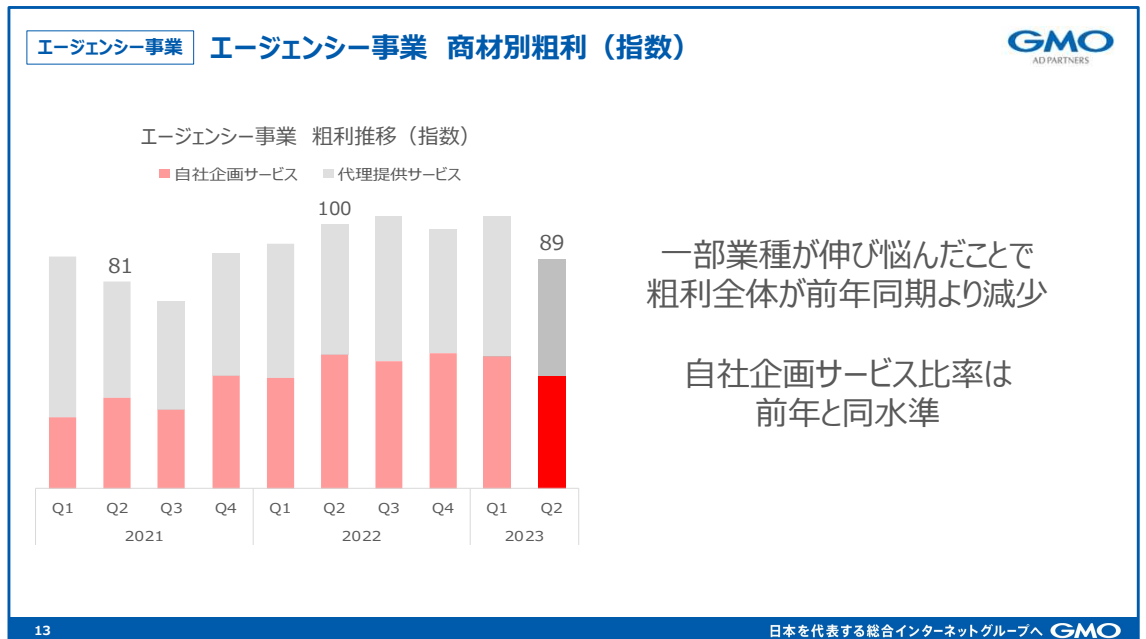


続いて、エージェンシー事業の取扱高および営業利益の四半期の推移についてでございます。

上期については、先ほど、連結の取扱高のスライドでお話させていただいた通り、上期全体としては、取扱高は好調でしたが、第2四半期はやや伸び悩む結果となりました。

下期については、新規のお客様から案件を受注しており、連結の業績に貢献してくれると考えております。

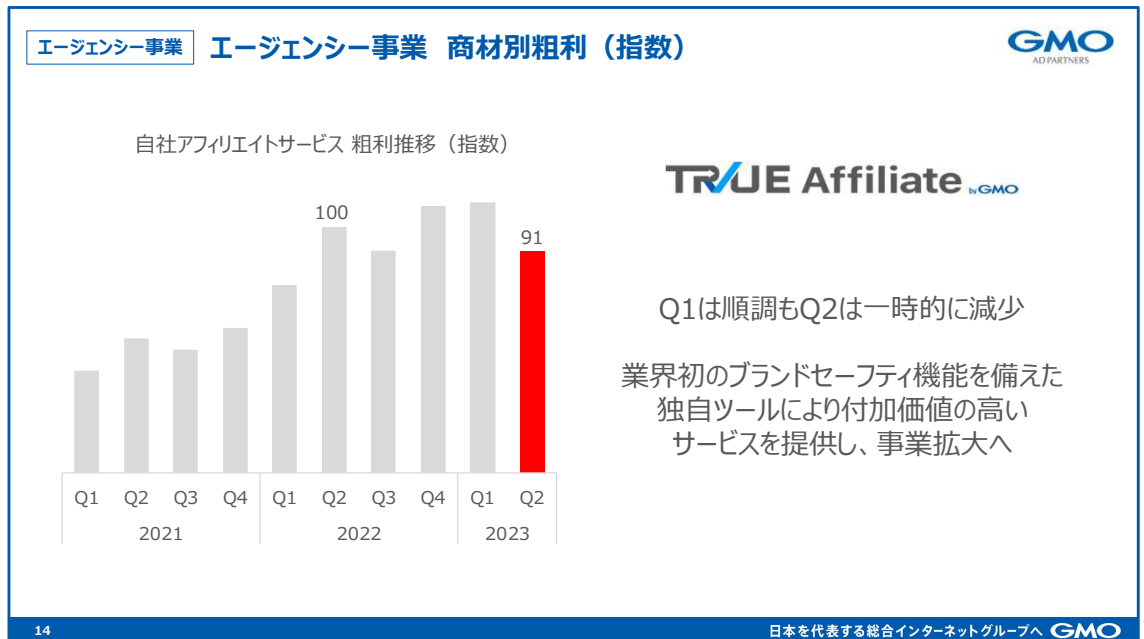
- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績**
- 通期業績予想



エージェンシー事業の商材別の粗利の推移はご覧の通りです。

自社企画サービス比率自体は前年同期と同水準で推移しております。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績**
- 通期業績予想

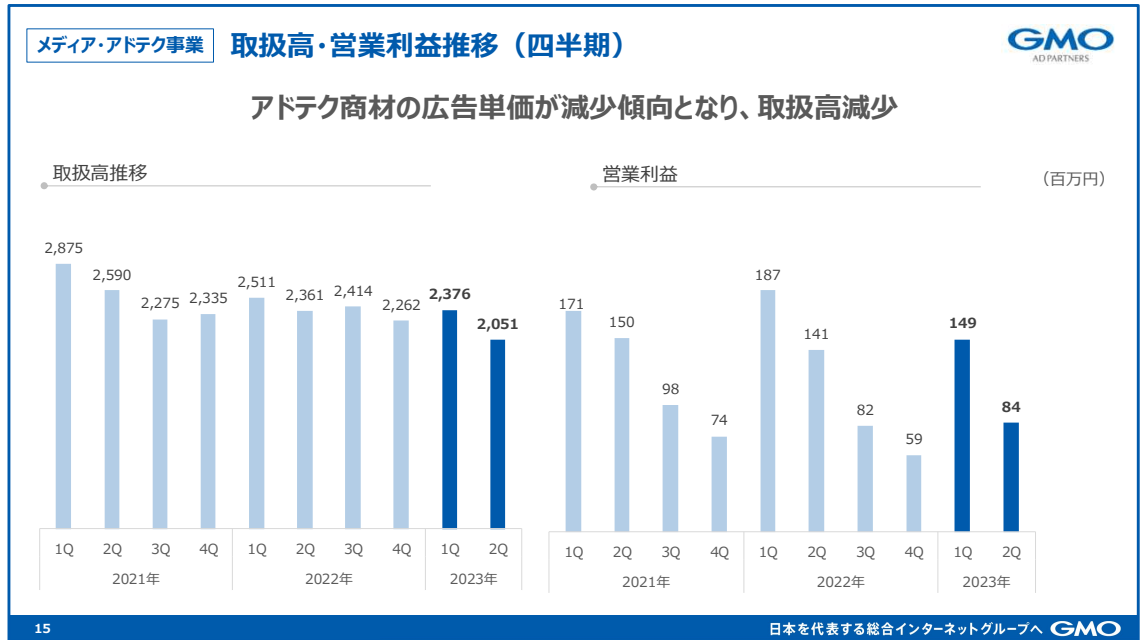


続いて自社アフィリエイトサービスの粗利推移についてです。

第2四半期は一部案件の取引開始が翌期にスライドしたことから、一時的に減少となりました。

当社のアフィリエイトサービスは、ブランドセーフティ機能を備えたツールなど、独自のサービスを展開しており、引き続き成長が見込めるものと考えております。

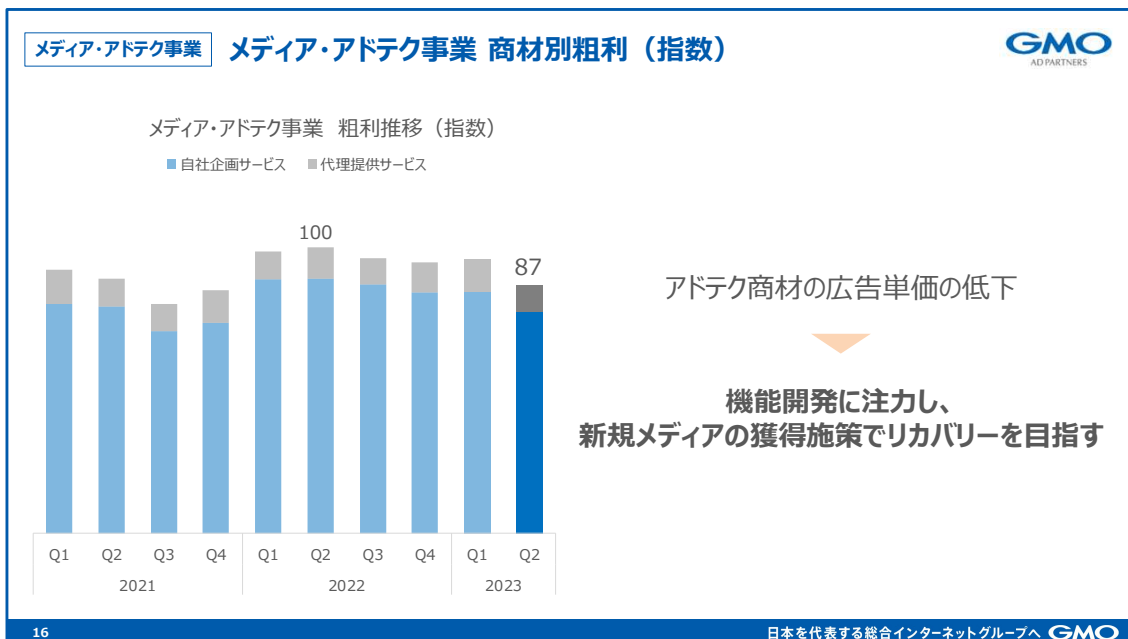
- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



次にメディア・アドテク事業についてのグラフとなります。

アドテク商材の広告単価が減少しており、取扱高・営業利益ともに前年を下回る結果となりました。

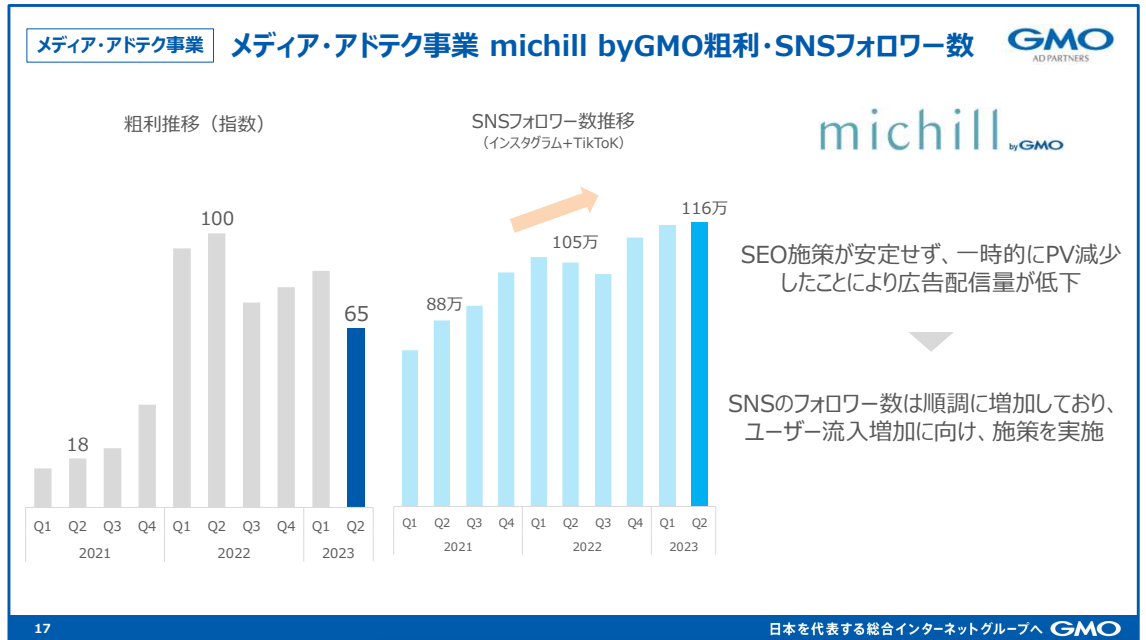
- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績**
- 通期業績予想



商材別の粗利の推移は、ご覧の通りとなっております。
 主な要因については、前のスライドでもご説明した通りです。

現在、アドテク商材の機能開発を進めており、併せて、高い水準の広告単価が見込める新規メディアを開拓していくことで、収益を改善していく方針でございます。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



こちらはライフスタイルメディア・michill byGMOについてのスライドです。

第1四半期まで好調をキープしていましたが、ページビューの減少により、粗利が前年同期を下回りました。


減少の要因は、SEO施策によるものが大きく、現在は回復しております。







一方で、SNSのフォロワー数は順調に拡大しており、年内120万フォロワーが見えてまいりました。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想

事業トピックス

AI活用に関する取り組み



	<p>ユーザー満足度の向上</p> <p>ユーザーの質問にリアルタイムで 応答するAIコンサルジュ</p>		<p>広告配信精度の向上</p> <p>TRUE Connect</p> <p>LINE公式アカウントツール メッセージ自動生成機能を提供</p>
	<p>生産性の向上</p> <p>広告制作にかかる時間を 月135時間から30時間に削減</p>		<p>広告の品質向上</p> <p>広告的テキスト生成ツール の開発</p>
	<p>サービス機能向上</p> <p>GMO 順位テック</p> <p>AIにより個別のキーワードから SEO対策キーワードの候補を自動提案</p>		<p>ブランドセーフティ 判定精度向上</p> <p>TRUE Affiliate</p> <p>文脈を考慮したアフィリエイト広告の 掲載可否判定が可能</p>

18
日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

AI活用に関する取り組みについても簡単にご説明いたします。

当社は「ChatGPT」など生成AIの積極的な活用に取り組んでおります。

ご覧のように、各自社サービスの機能向上であったり、社内の業務効率化を進めております。

AI活用により、ユーザビリティの向上と、当社1人あたりの生産性を高めていくことが可能だと考えています。

業績予想 2023年業績予想

(百万円)	2022年 通期	2023年 通期	前年 同期比
取扱高	38,515	40,500	105.2%
売上高	16,629	17,500	105.2%
営業利益	710	785	110.5%
経常利益	746	835	111.9%
最終利益	395	430	109.2%

今期の戦略

- ・優位性の高い自社企画サービスをさらに伸ばす
- ・AIやRPAなどを活用し、生産性を向上
- ・高度人財の採用で組織力を強化

19

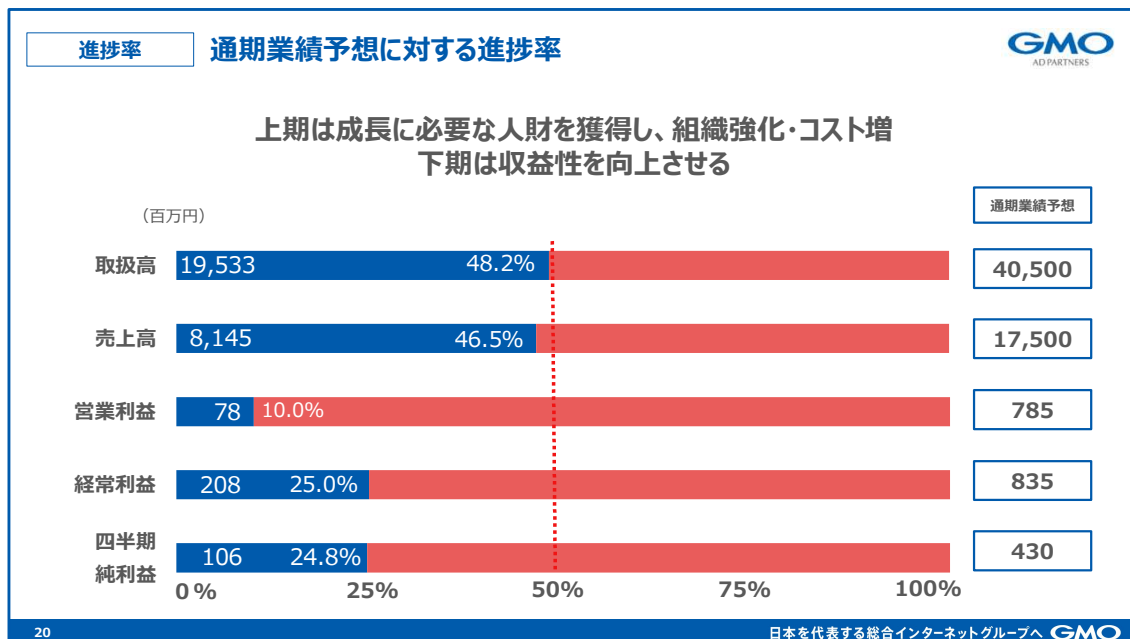
日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

続いて、今期の通期業績予想および下期の施策についてご説明いたします。

まず、今期の通期業績予想および戦略についてですが、ご覧の通りとなっております。

また、先ほど事業トピックスでも触れた通り、自社企画サービスを強化し、AI活用を積極的に進め、継続した成長を目指してまいります。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想**




続いて通期業績予想に対しての現在の進捗率です。

取扱高および売上高以外に関しては、進捗が遅れております。

通期業績予想達成のための取り組みについては次のスライドでご説明いたします。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想**

施策	通期業績予想達成のための施策		
上期結果	<p>【定量面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取扱高は前年を超え、進捗は計画通り ・スポットの費用や事業関連費用が増加、利益が減少 <p>【定性面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・優秀な人財採用が進み組織力強化。採用は上期で完了 ・ChatGPTなどAI活用進み業務効率化に向けた体制整備 		
下期施策	<p>上期で強化した組織で、収益性・効率性向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社企画サービスの強化を継続し、粗利率の向上 ・新規顧客・案件の獲得、既存顧客との取引拡大 ・AI、RPA活用によりコスト効率の向上 ・費用については抑制し、大きく増やさない方針 		

21

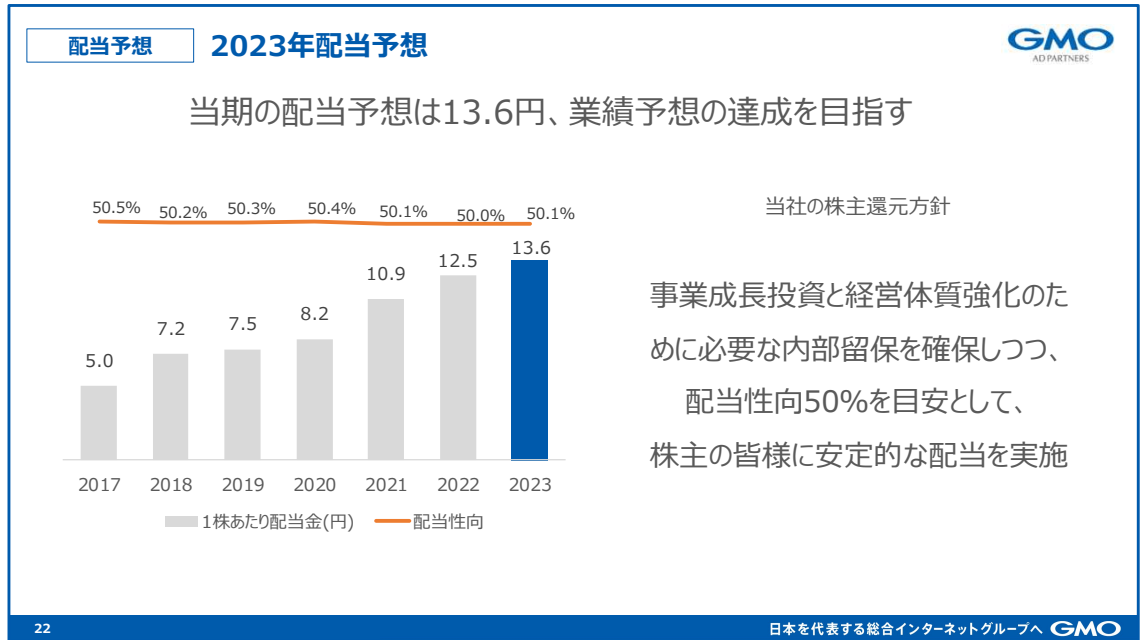
日本を代表する総合インターネットグループへ 

まず、下期の事業の拡大については、既存顧客の取引拡大と、新規案件の獲得が最重要だと認識しております。

加えて、コストコントロールをすることで、利益率の向上に努めます。

通期業績予想の達成に向けて、利益についても伸ばしていく取り組みを実施してまいります。

- 事業領域
- 決算概要
- セグメント業績
- 通期業績予想



最後に、配当予想について、2023年につきましては、1株あたり配当金の予想を13.6円とさせていただきます。

以上、第2四半期の業績および事業についてご説明させていただきました。

引き続きよろしくお願いいたします。