

2022年12月期 第3四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6026

The logo for GMO TECH, featuring the letters "GMO" in a bold, blue, sans-serif font, followed by "TECH" in a lighter blue, sans-serif font.

代表取締役社長CEO 鈴木 明人

2022年11月7日

1. 結論と要約
2. 2022年3Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

決算サマリ（連結）

売上高から経常利益まで、前年比で大きく進捗

（単位：百万円）

	2021年/ 3Q	2022年/ 3Q	対前年 同期差額
売上高	3,172	3,995	+823
営業利益	55	425	+370
経常利益	53	405	+352
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲30	▲76	—

売上高・営業利益推移（連結）

売上高・営業利益ともに、四半期業績で過去最高を更新

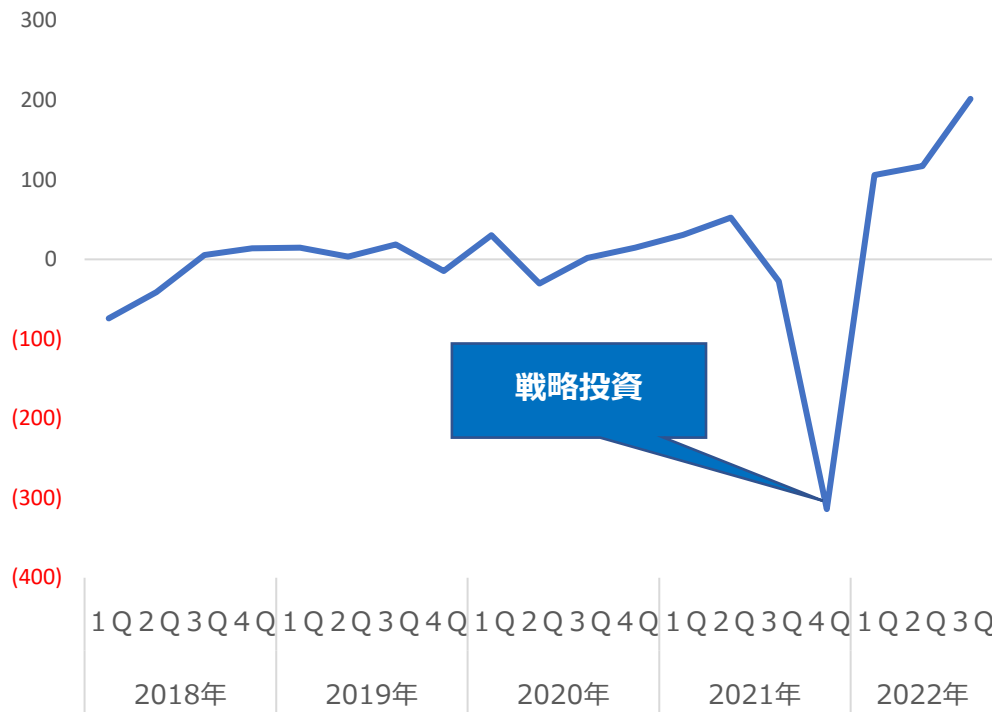
四半期売上高推移

単位：百万円



四半期営業利益推移

単位：百万円



1. 結論と要約
2. 2022年3Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

貸借対照表サマリ (連結)

増資を実行。債務超過を解消し財務の安定性を回復

(単位：百万円)

	2021年/ 12月末	2022年/ 3Q	増減(%)
流動資産	1,234	2,454	99%
（現金預金）	591	1,198	103%
固定資産	489	189	-61%
資産合計	1,723	2,643	53%
流動負債	1,137	1,903	67%
固定負債	102	127	25%
負債合計	1,239	2,031	64%
純資産	484	612	26%
自己資本 （うち利益剰余金）	476(31)	604(▲390)	27%
（自己資本比率）	28%	23%	
負債純資産合計	1,723	2,643	53%

損益計算書サマリ (連結)

(単位：百万円)

	2021年/ 3Q	2022年/ 3Q	前期差異
売上高	3,172	3,995	+823
売上原価	2,114	2,467	
売上総利益	1,058	1,527	
販売管理費	1,002	1,102	
営業利益	55	425	+370
営業利益率	1.73%	10.64%	
営業外収益	1	4	
営業外費用	4	23	
経常利益	53	405	+352
特別損益	0	▲366	
法人税等	83	115	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲30	▲76	▲46

2022年連結業績予想の修正

(単位：百万円)

	2021年 実績	2022年通期連結業績予想 (新基準)	
		修正前	修正後
売上高	4,259	4,350	5,000
営業利益	▲241	20	100
経常利益	▲243	1	80
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲271	▲450	▲370

1. 結論と要約
2. 2022年3Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

集客支援事業

集客支援事業

売上高推移：四半期最高売上高を達成

利益推移：集中投資を前期末に行い、利益も順調に進捗

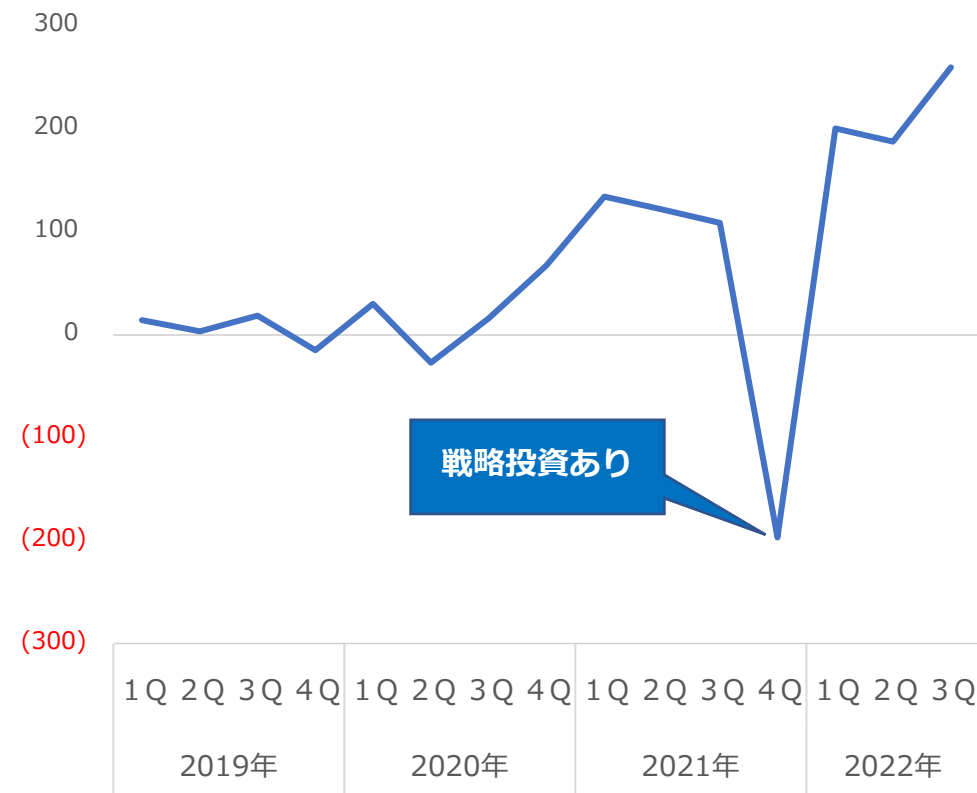
集客支援 四半期売上推移

単位：百万円



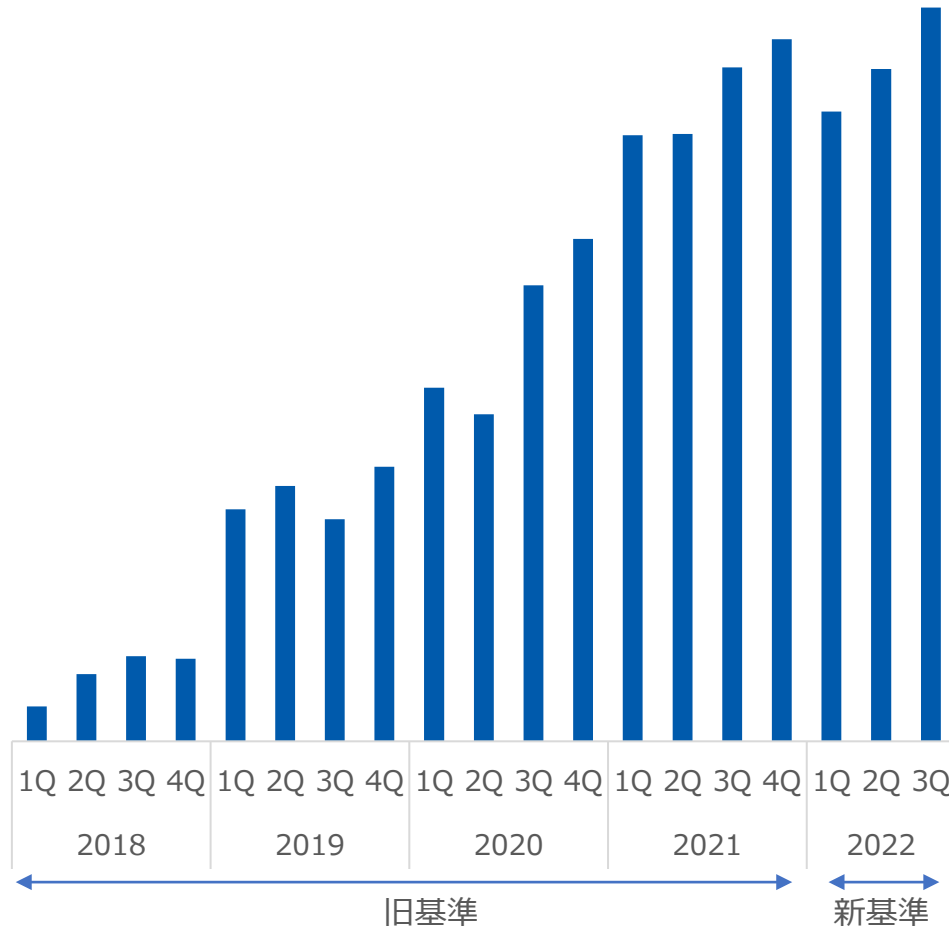
集客支援 四半期営業利益推移

単位：百万円



3Q振り返り：MEOサービス

MEOサービス売上推移



サービス別 四半期概況

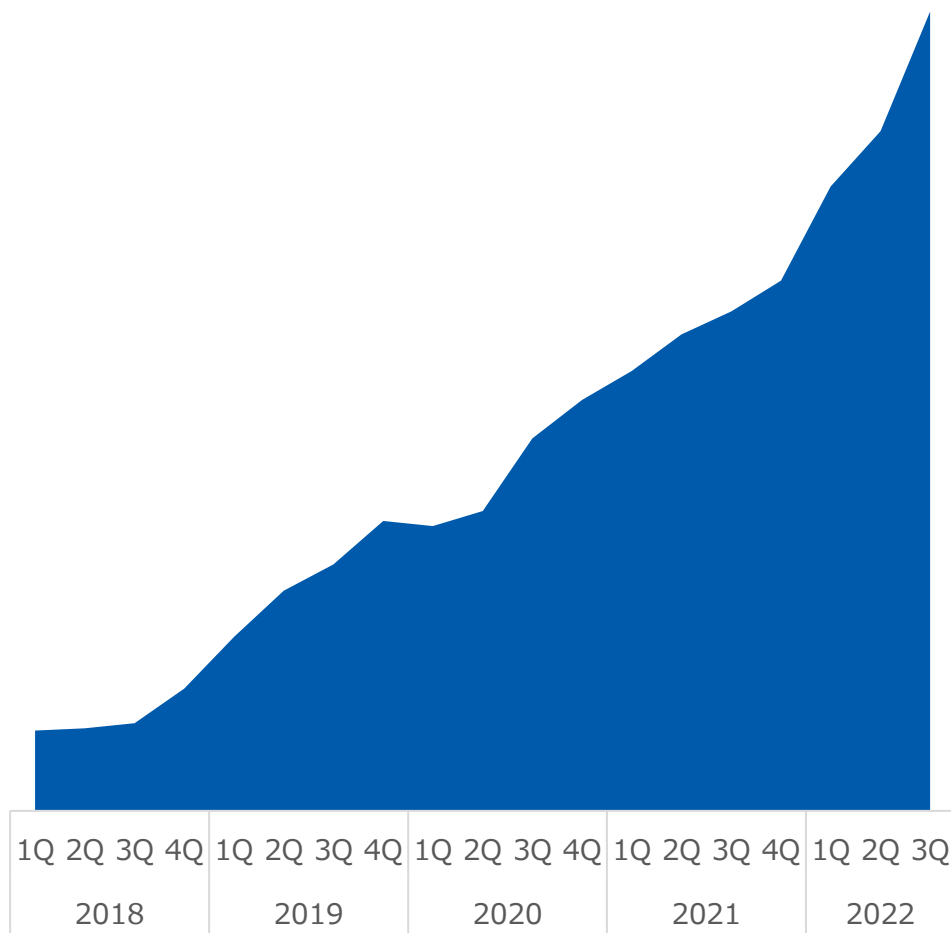
売上高前年同期比

109%

- 過去最高売上更新
- ツール契約が大きく伸長
- コンサル契約も堅調に成長

3Q振り返り：MEOサービス

MEO アクティブ契約数 推移



サービス別 四半期概況

売上高前年同期比

160%

- ツール契約増加が牽引
- 営業増員、マーケ投資

2022年行動：MEOサービス

契約件数増

- 自社メディアSEOとウェビナー強化
- 営業・CS人財増員・採用強化
- 紹介・取次店ネットワーク強化
- マーケティング費の追加投下

単価向上 利益率向上

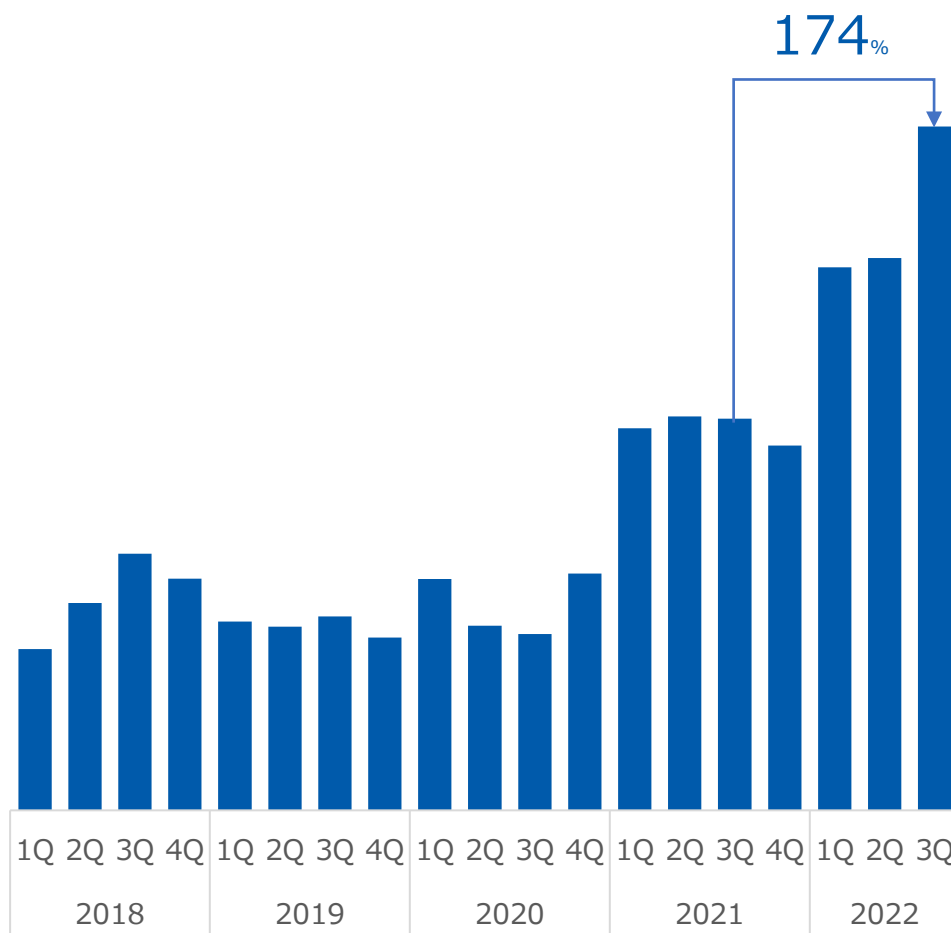
- 新機能・追加開発によるアップセル
- グループ内開発による開発費削減
- RPAなどの有効活用

製品強化

- 競合製品への即時ミートの徹底
- UI / UX の進化
- 連携サービス増加と独自機能の追加
- システム開発リソース増強

3Q振り返り：アフィリエイトサービス

四半期売上推移



年度概況

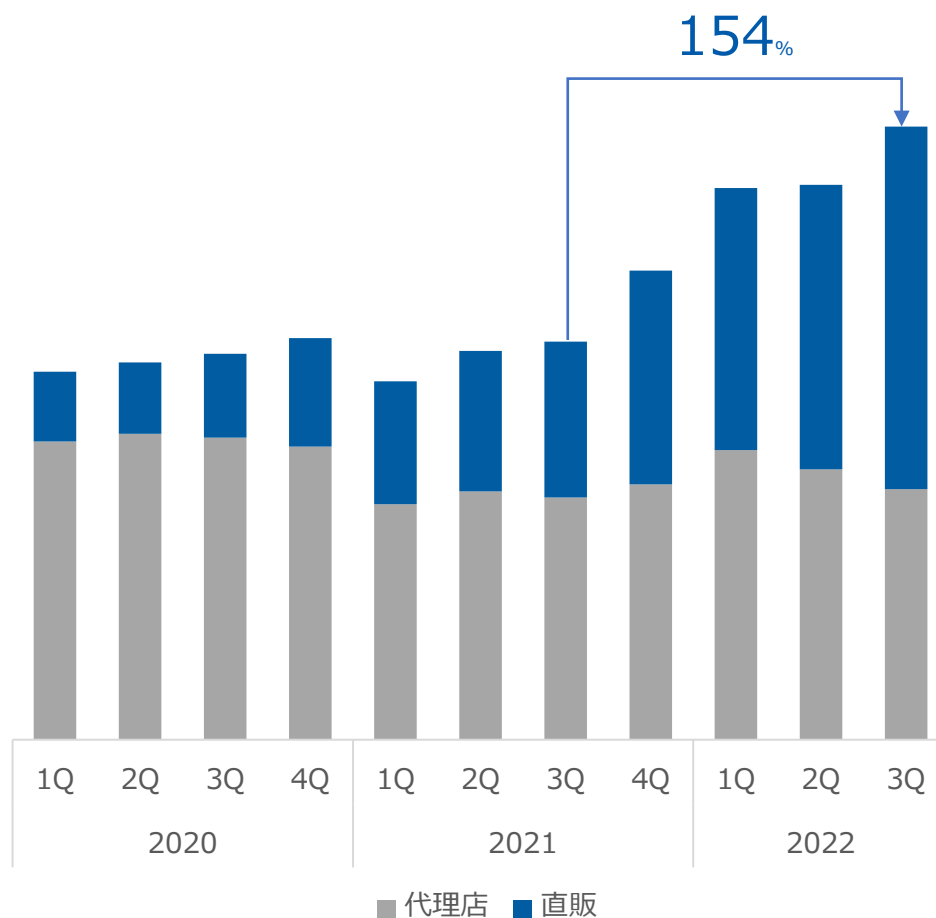
売上高前年同期比

174%

- ・ 過去最高の四半期売上高を更新
- ・ 新規顧客数増加により売上拡大
- ・ 媒体数増加と媒体連携強化により
費消額増加 = 売上向上

3Q振り返り：アフィリエイトサービス

四半期案件数推移



年度概況

案件数前年同期比

154%

- ・ 過去最高の稼働案件数を更新
- ・ 直販営業強化で代理店案件数は減少傾向
- ・ 直販案件比率は60%に伸長し、案件数前年同期比は232%

2022年行動：アフィリエイトサービス

直販営業力強化

- 新規営業人員採用により営業力強化
- 営業リソースを直販顧客に集中させ新規顧客数増加と粗利率改善を図る

媒体力強化

- デジタルコンテンツ系媒体との連携強化
- 自社オファーウォール導入媒体促進
- 大型媒体の自社専用掲載枠の確保

プロダクト強化

- オファーウォールの機能追加及び改修
- 基幹システムの機能アップデート

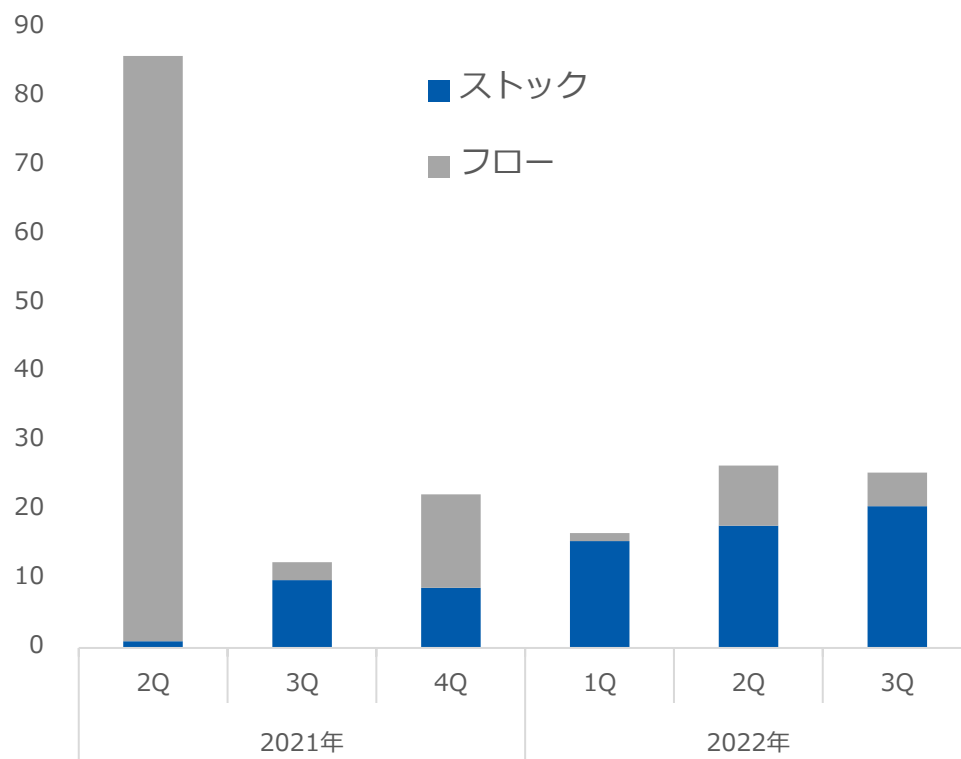
不動産テック事業

不動産テック事業

不動産テック事業に継続投資中
ストック収益が着実増加

四半期売上推移

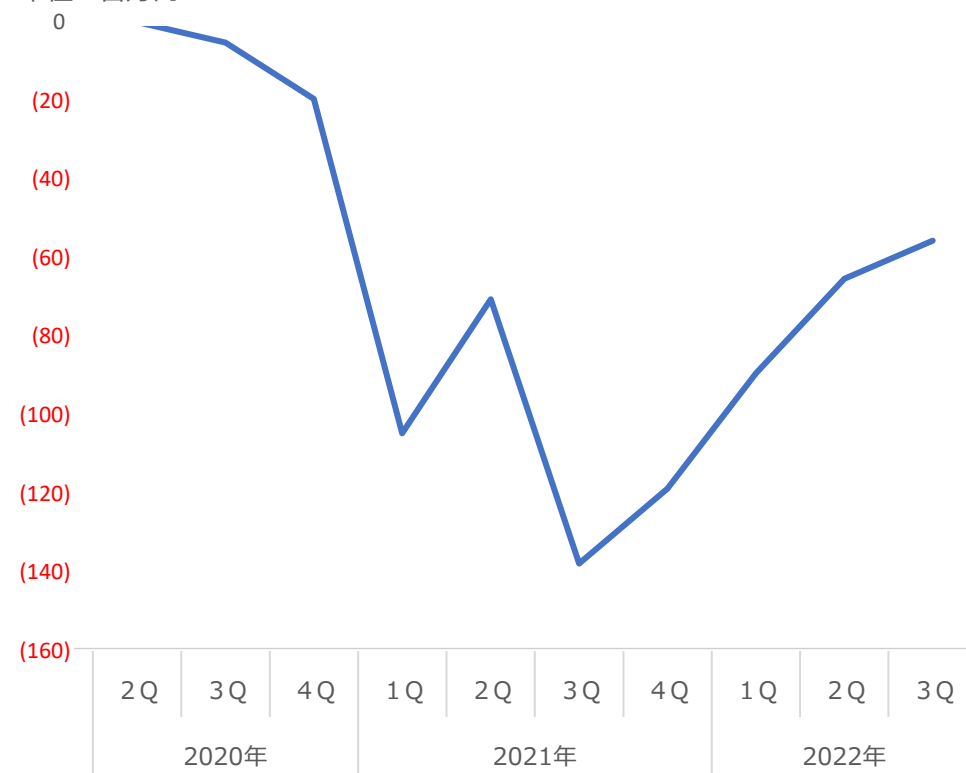
単位：百万円



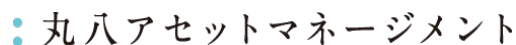
Copyright © GMO TECH Inc. All Rights Reserved.

四半期営業利益推移

単位：百万円



当社製品導入(開発案件含む) 企業例



※2022/11月現在の導入先一部抜粋

独自アプリ導入事例

2022/10/31 ベルテックス社 オーナー/入居者独自アプリ

「GMO賃貸DX」は
株式会社ベルテックスに
オーナー・入居者向け
「オリジナルアプリ」を提供開始



vertex

GMO 賃貸DX



「ベルテックス」で
オーナー・入居者をサポート



GMO賃貸DXの主な商品強化(2022/3Q)

顧客の使い勝手 (UI/UX) や業務効率を向上させる
機能を中心に開発

対象	機能名	リリース日
オーナー	チャット機能における複数担当者対応	7/27
オーナー	改正電子帳簿保存方への対応ページリリース	7/27
オーナー・入居者	基幹システム「いえらぶ」への連携対応	7/27
オーナー・入居者	ISMS認証取得	8/5
オーナー・入居者	通知メールのダイナミックリンク対応	8/29
オーナー	未読チャットの通知メール対応	8/29
入居者	入居時チェック機能	9/28
オーナー	巡回点検報告機能のアップデート	9/28

1. 結論と要約
2. 2022年3Q決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

2022年3Q振返と4Q行動

<p>2022年3Q 振返り</p>	<p>集客支援事業</p> <ul style="list-style-type: none">・アフィリエイトサービスの好調（足元収益強化）・マーケティング費用の追加投資・システム開発投資 <p>不動産テック事業</p> <ul style="list-style-type: none">・地道な営業活動により顧客獲得伸長 <p>増資完了</p>
<p>2022年4Q 行動</p>	<p>集客支援事業</p> <ul style="list-style-type: none">・アフィリエイトサービスの収益安定化・営業・CS人財増員・採用強化・マーケティング費用の追加投資・システム開発投資 <p>不動産テック事業</p> <ul style="list-style-type: none">・継続投資、製品開発と営業活動に専念

GMO TECH

本資料には、2022年11月7日現在の将来に関する前提、見通し、計画等に基づく予測が含まれています。世界経済、競合状況、為替の変動等にかかわるリスクや天変地異などの不確定要因により実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります。またマーケットシェアなどの数値について一部弊社推計値が含まれております。調査機関によって異なる可能性があります。

また本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。