

2024年12月期 通期決算説明資料

STOCK CODE: 6026

GMO TECH

代表取締役社長CEO 鈴木 明人

2025年2月13日

目次

1. ハイライト
2. 結論と要約
3. 2024年通期決算概要
4. サービス別概況
5. 業績予想
6. 総括

1

ハイライト

ハイライト

前期レビュー

今期予測

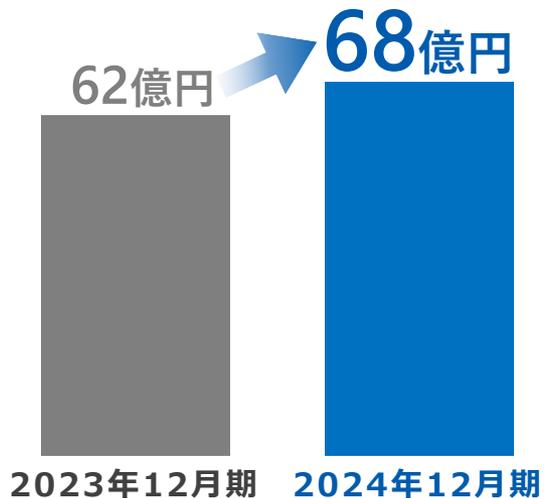
株主還元

AIで未来を創る

前期レビュー① 売上高と営業利益

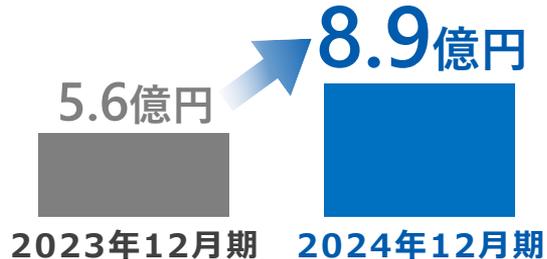
売上高

+9.8%



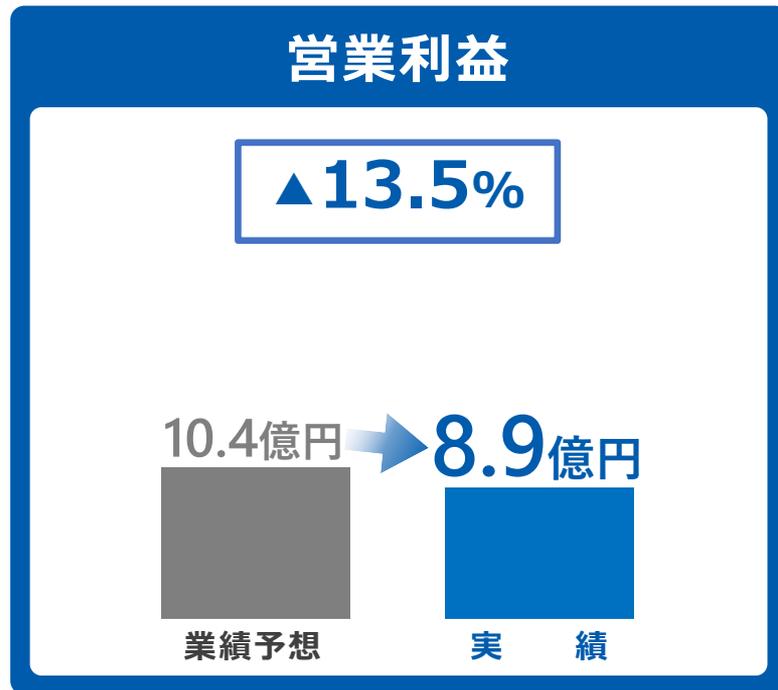
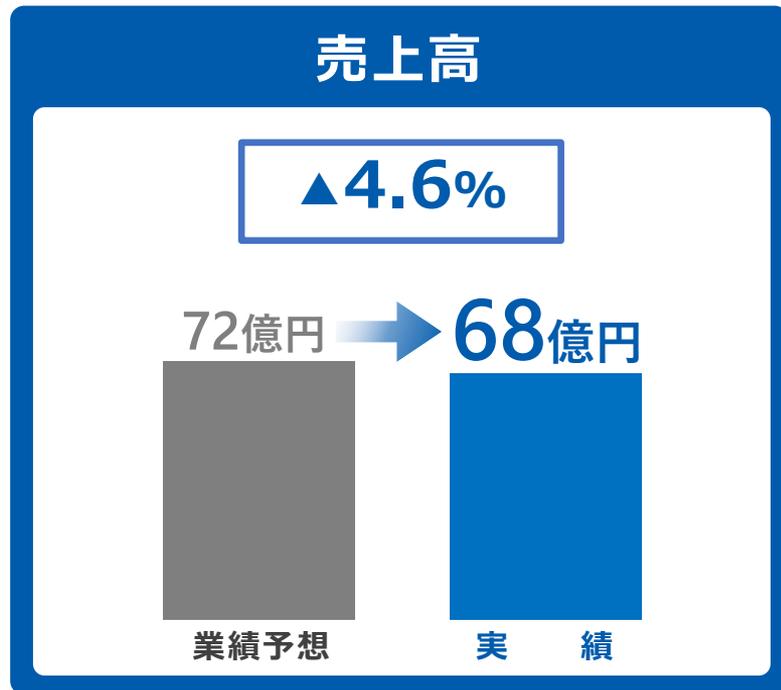
営業利益

+58.8%



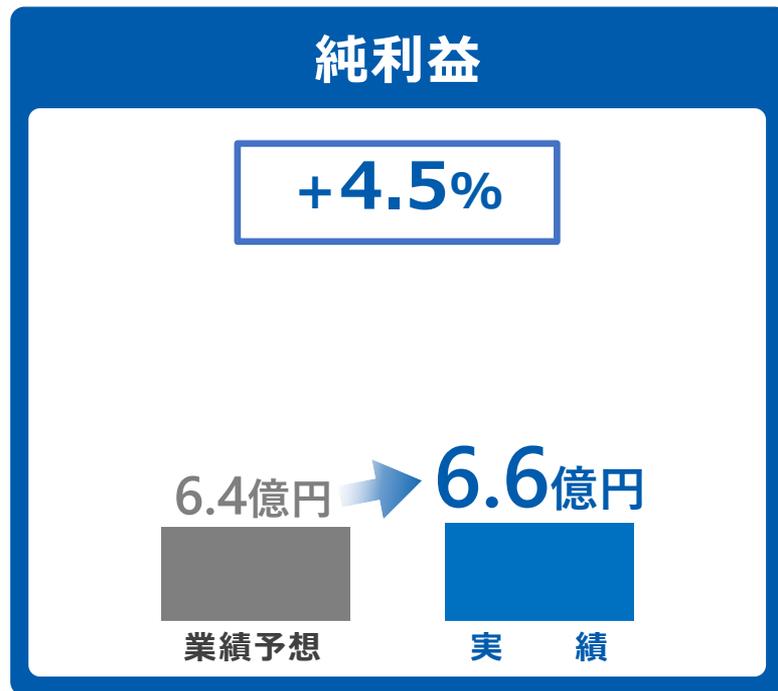
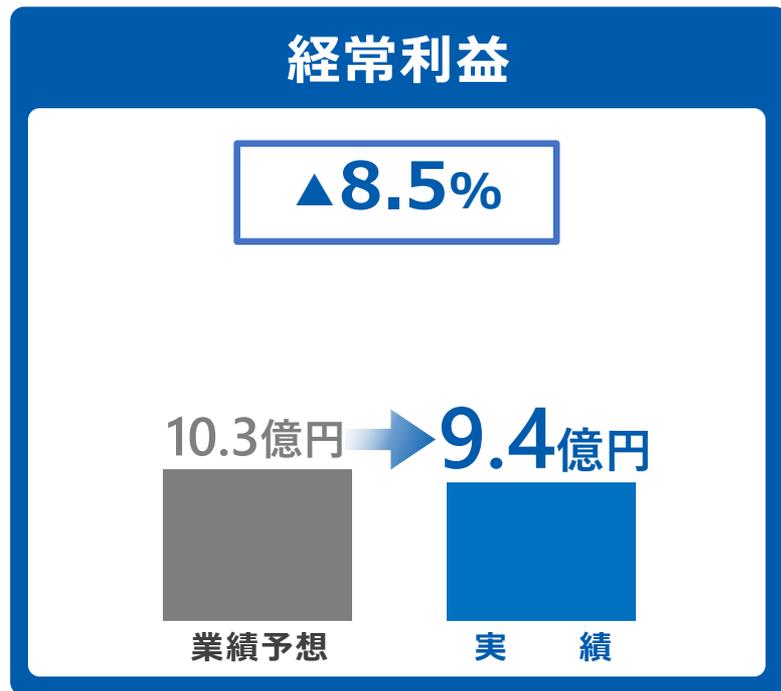
前期レビュー② 業績予想との差異

- MEOサービスと不動産テック事業のストック収益が伸長したが、アフィリエイトサービスの減速をカバーできず



前期レビュー③ 業績予想との差異

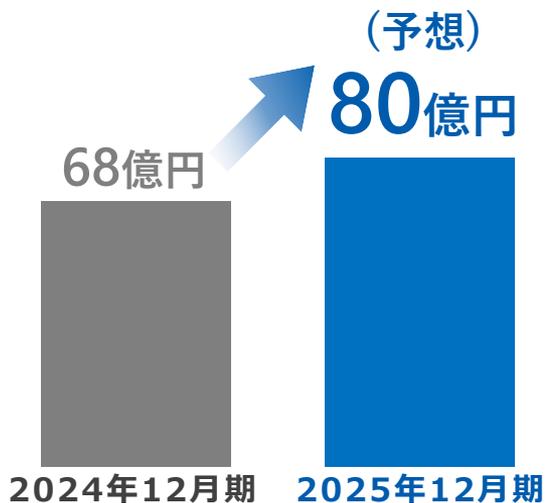
- 経常利益までは未達となったが、賃上げ促進税制の適用等によって、純利益は予想を超過



今期予測① 売上高と営業利益

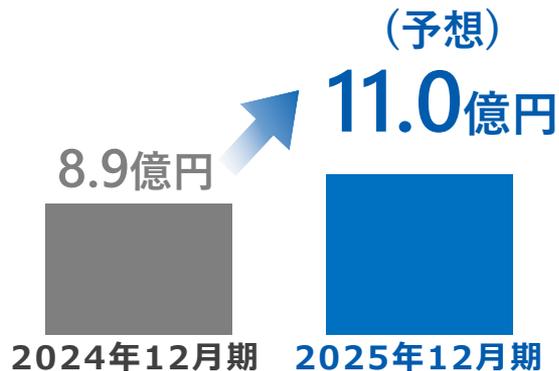
売上高

+16.5%



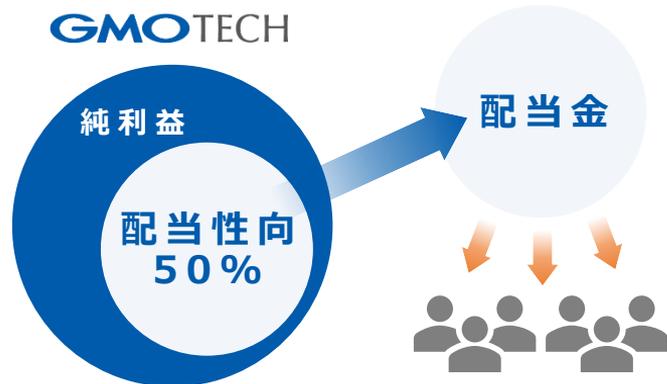
営業利益

+22.3%



株主還元① 2024年12月期配当額

配当性向 50%



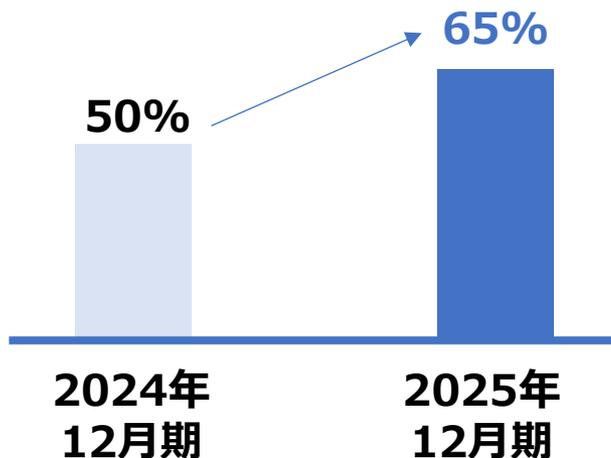
一株あたりの配当金

2024年12月期
307.09円/株

株主還元② 2025年12月期配当額

配当性向を50%から**65%**に増加させ、積極的な株主還元を実施

配当性向 65%



一株あたりの配当金 (予想)

2025年12月期
450.97円 / 株

前期比
+46.9%

AIで未来を創る

AI・RPAツールの導入・開発により社内業務を効率化 年間33,624時間の業務時間削減に成功

- AI SEO分析システムの開発
- 複数の業務ツールの連携・統合
- カスタマーサポートシステムの開発
- AIによる記事制作で外注コストを削減
- 請求/入金/仕入/支払管理にAIを活用
- 与信管理の半自動化
- データ入力/目視チェックの廃止
- AIコードレビューの仕組みを導入

年間作業時間

33,624時間 削減！



2

結論と要約

決算サマリ (連結)

売上、利益ともに大きく成長

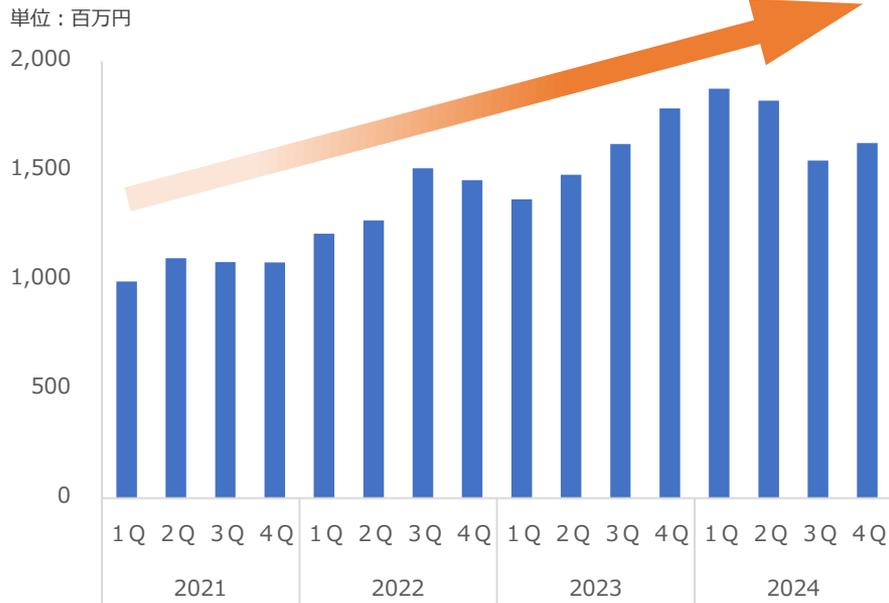
(単位: 百万円)

	2023年/ 通期	2024年/ 通期	対前期 差額
売上高	6,256	6,868	+612
営業利益	566	899	+333
経常利益	562	948	+386
親会社株主に帰属する 当期純利益	405	669	+263

売上高・営業利益推移（連結）

売上高・営業利益ともに3Qから改善

四半期売上高推移



四半期営業利益推移



3

2024年通期決算概要

貸借対照表サマリ (連結)

(単位：百万円)

	2023年/ 12月末	2024年/ 12月末	増減(%)
流動資産	2,463	2,428	▲1.4%
(現金預金)	1,279	1,264	▲1.2%
固定資産	292	339	+16.0%
資産合計	2,756	2,767	+0.4%
流動負債	1,728	1,393	▲19.4%
固定負債	221	151	▲31.6%
負債合計	1,949	1,545	▲20.8%
純資産	806	1,222	+51.6%
株主資本	799	1,219	+52.6%
負債純資産合計	2,756	2,767	+0.4%

損益計算書サマリ (連結)

(単位：百万円)

	2023年通期	2024年通期	対前期差異
売上高	6,256	6,868	+612
売上原価	3,800	3,999	
売上総利益	2,455	2,869	
販売管理費	1,889	1,970	
営業利益	566	899	+333
営業利益率	9.1%	13.1%	
営業外収益	9	54	
営業外費用	13	5	
経常利益	562	948	+386
特別損益	-	▲0	
法人税等	157	279	
親会社株主に帰属する 当期純利益	405	669	+263

4

サービス別概況

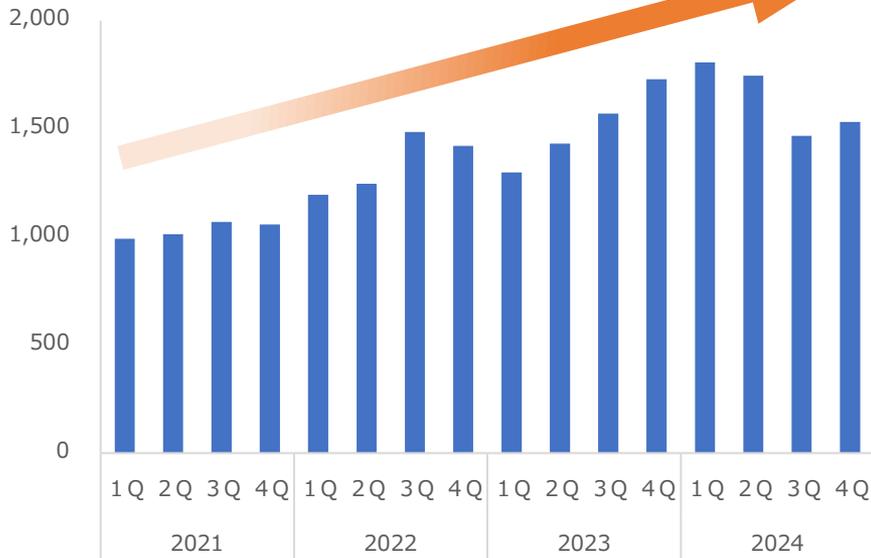
集客支援事業

集客支援事業

連結数値と同様に、3Qから改善

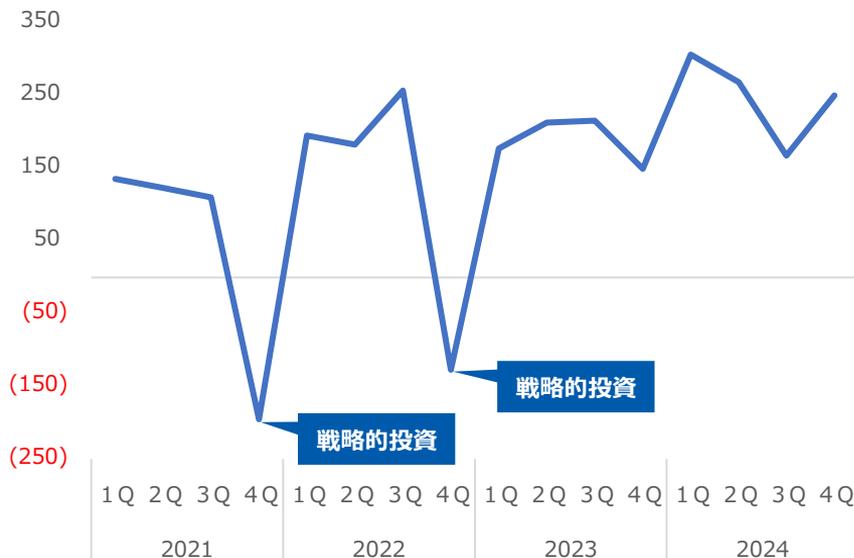
集客支援 四半期売上推移

単位：百万円



集客支援 四半期営業利益推移

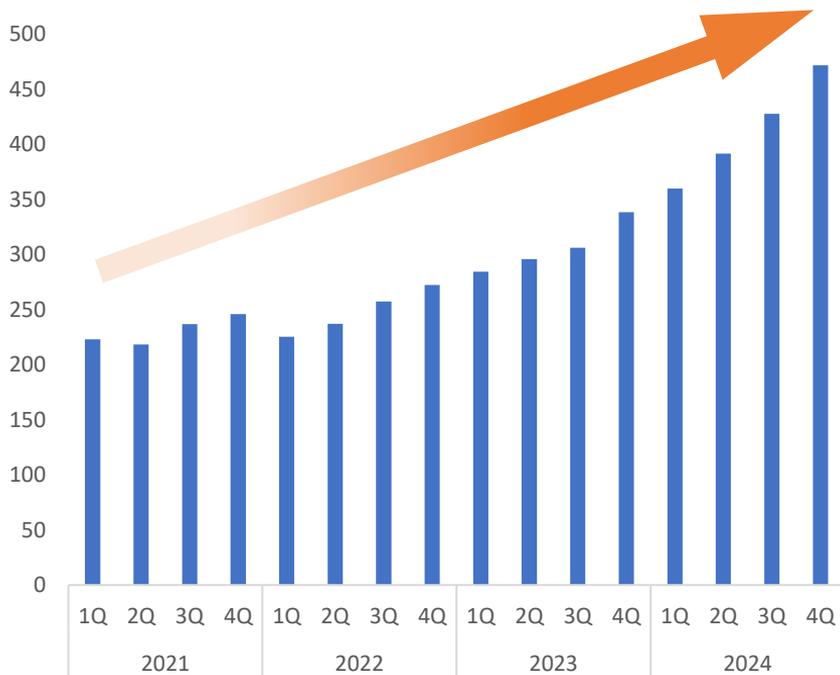
単位：百万円



MEOサービス

MEOサービス四半期売上高推移

単位：百万円



サービス別 四半期概況

売上高 前年同期比

+39%

- SaaS、コンサルのストック売上好調
- CSの組織強化
- AI機能の強化開発・新規人材戦力化

MEOサービス

「ITreview Grid Award 2024 Fall」で 最高位『Leader』賞を国内唯一の14期連続受賞



MEO Dashboard
byGMO

ITreview

MEO Dashboard byGMOの良いポイント

★★★★★

- ・これまでなかった最新情報投稿をしてできるようになった
- ・AIで最新情報投稿用のサムネ画像生成できたり AI機能がさらにパワーアップ

業種 病院

職種 広報・IR

従業員規模 300-1000人未満

ITreview

MEO Dashboard byGMOの良いポイント

★★★★★

優れている点・好きな機能

- ・同じ地域の同業の店舗の上位の検索順位もわかるし、弊社の検索順位ももちろんわかるので、自身のユーザーへの認知度がわかる。
- ・SNS投稿も一度にできるので、これはとても役にたった。

業種 旅館・ホテル

職種 経営・経営企画職

従業員規模 20人未満

SEOサービス

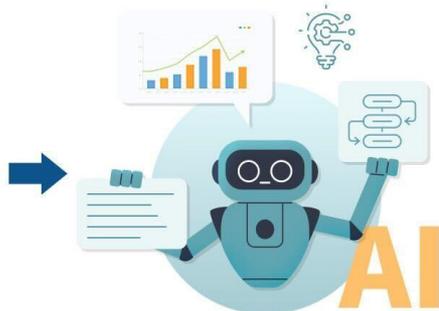
自社開発AIツール『AI Keywords PRO』を提供開始 SEO分析時間を90%削減

AI Keywords PRO



大量のキーワードと
競合データ

ターゲットキーワードへの
関連性をAIで瞬時に自動計算



- 対策すべきキーワードの抽出
- 優先度の提案
- 効果シミュレーション



約600分の分析が60分へ
SEO分析時間90%削減!

MEOサービス

AI検索「ChatGPT Search」対策のコンサルティングを提供開始 ～従来の検索エンジンに加え、AI検索でも上位表示対策が可能に～



The graphic features a teal background with a white circular center. On the left, a blue robot icon holds a magnifying glass over a bar chart. On the right, a laptop screen displays a search results page with three numbered items. The central text is in blue and black, and a red rounded rectangle contains white text.

SEO Dash!
by GMOにて

AI検索「ChatGPT Search」対策の
コンサルティングを提供開始

従来の検索エンジンに加え、
AI検索でも上位表示対策が可能に

MEOサービス

契約件数増

- 高効率のマーケティング施策の継続実施
- パートナーネットワーク強化と精査

単価向上 利益率向上

- 新機能開発の継続
- AI・RPAなどの積極活用（生産性UP）
- インバウンド向けオプションプラン開始

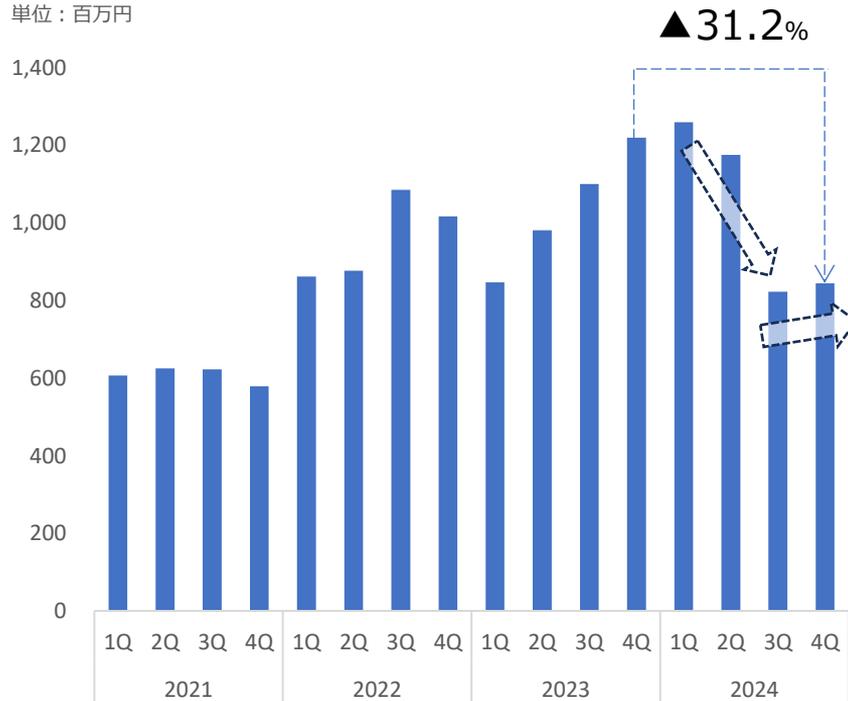
製品強化

- AI技術の製品実装
- 提携Platformの拡大
- AIエンジニアの積極採用

アフィリエイトサービス

アフィリエイトサービス 四半期売上高推移

単位：百万円



サービス別 四半期概況

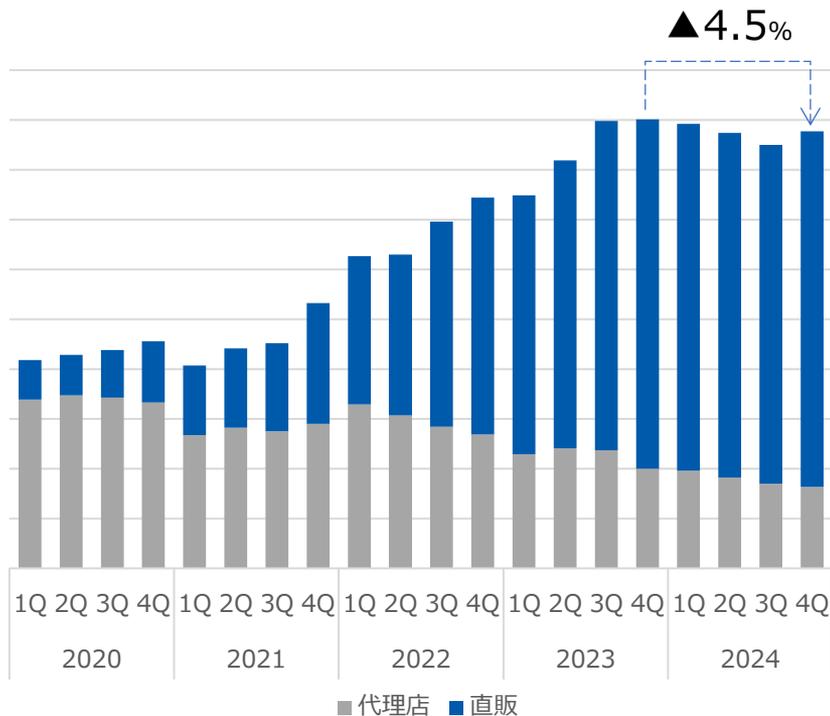
売上高 前年同期比

▲31.2%

- 業績の急落は止まったものの
第3四半期からの業績回復が遅延
- 特に大手顧客からの案件獲得が遅延

アフィリエイトサービス

アフィリエイトサービス 四半期案件数推移



サービス別 四半期概況

案件数 前年同期比

▲4.5%

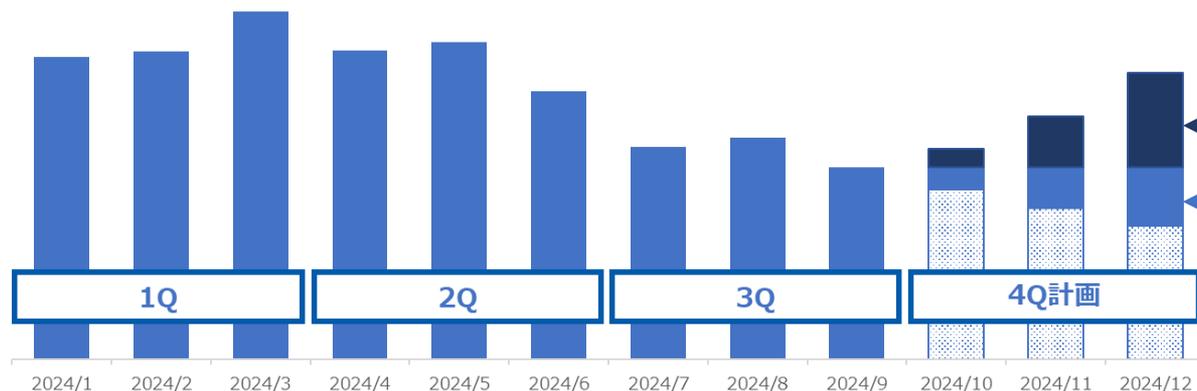
- ・ 前年同期比では▲4.5%減少
- ・ 前四半期比では+3.2%
- ・ 直販案件数の前年同期比は+1.9%

アフィリエイトサービス

2024年第2四半期からの急激な業績悪化対策

- ① アド Fraud 抑制による売上ダウン要因の解消
 - ② 営業体制強化、大型案件獲得推進による売上向上
- の2点の取り組みで業績回復を目指した

■ 月次売上推移



2024年第3四半期決算
説明資料より抜粋

営業人員増員で活動量向上と
大手顧客リード獲得&受注で
4Qの数字を引き上げ

アド Fraud 対策・監視体制
強化により案件停止を抑制し、
今後の売上減少要因を排除

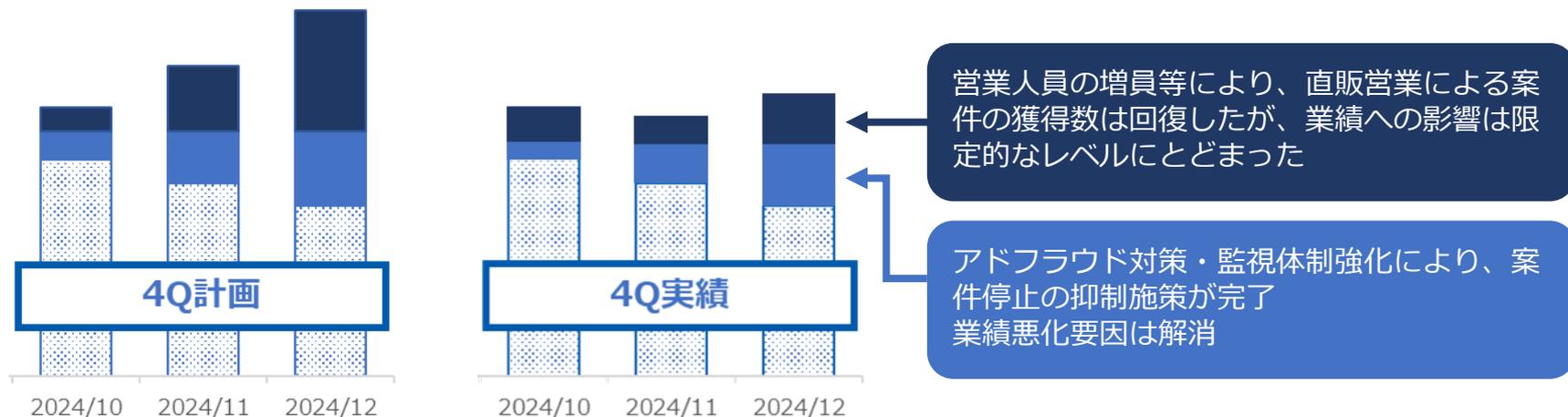
アフィリエイトサービス

2024年第4四半期振り返り

① アドフラウドによる売上ダウン要因の解消が完了

② 新たな大型案件獲得が対計画遅延

業績の悪化トレンドは止まったが、計画レベルの回復には至らず

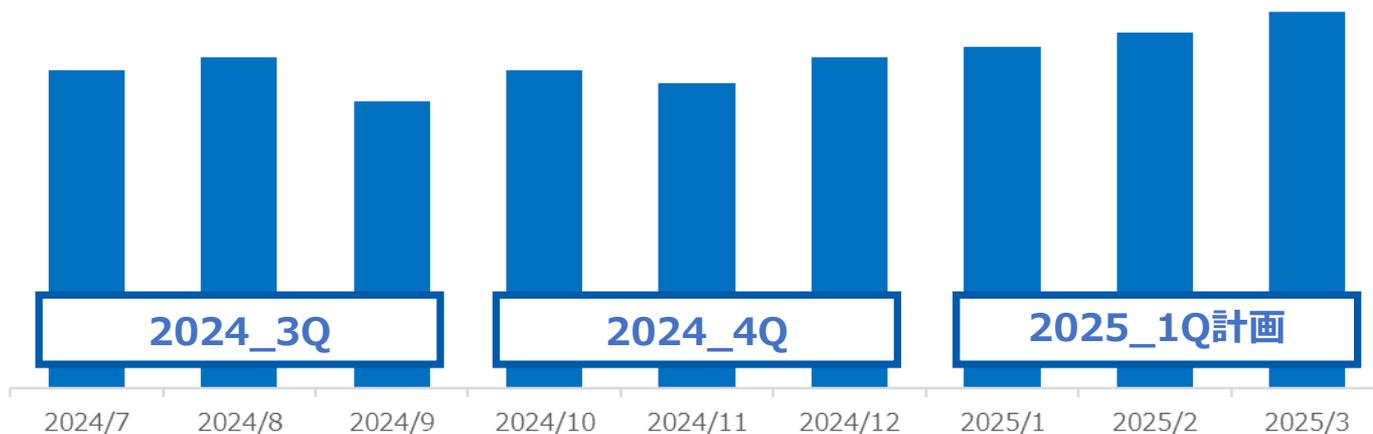


アフィリエイトサービス

2025年第1四半期計画

- ・ 遅延した案件獲得を引き続き推進
- ・ オファーウォールを中心とした配信媒体の獲得強化による業績の底上げを実施し、業績成長トレンドへの回復を目指す

■ 月次売上推移と2025年1Q計画



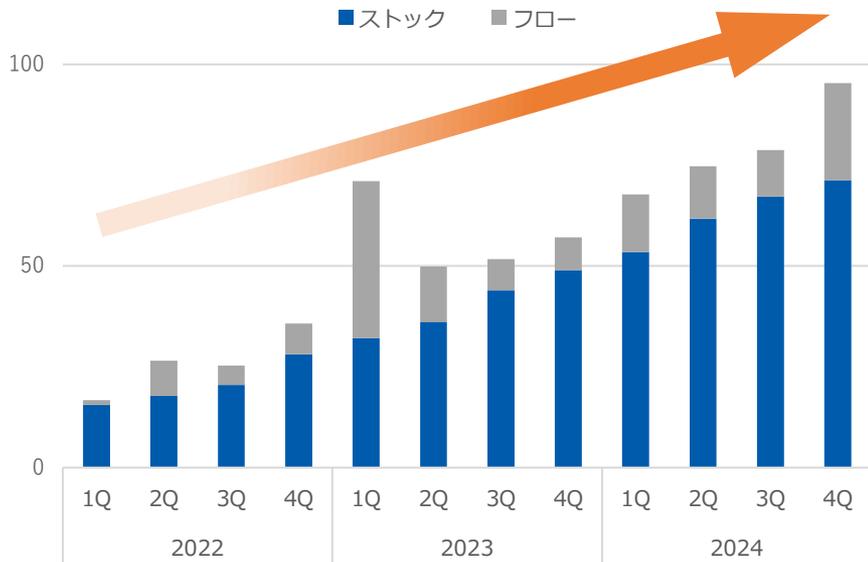
不動産テック事業

不動産テック事業

SaaS事業によるストック収益の確実な伸長で岩盤収益増加

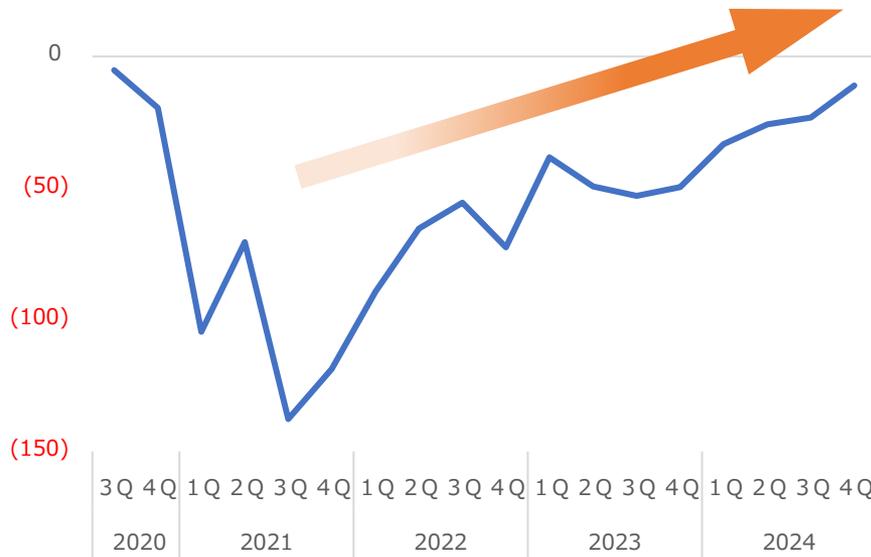
四半期売上高推移

単位：百万円



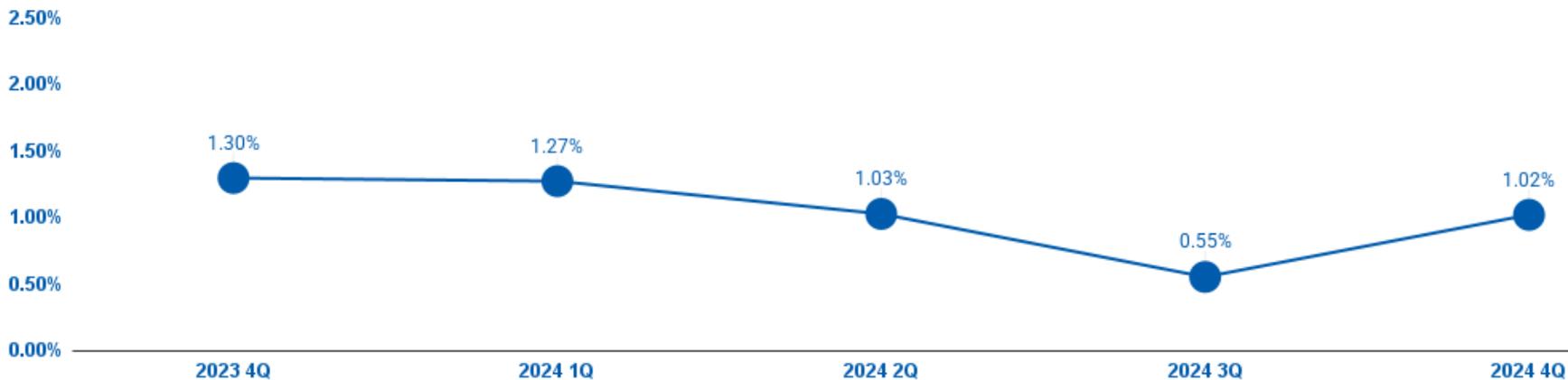
四半期営業利益推移

単位：百万円



不動産テック事業

当社サービスの解約率は1%程度と低い水準にある



※グロスレベニューチャーンレート：各四半期毎に月次の解約率の平均を計算

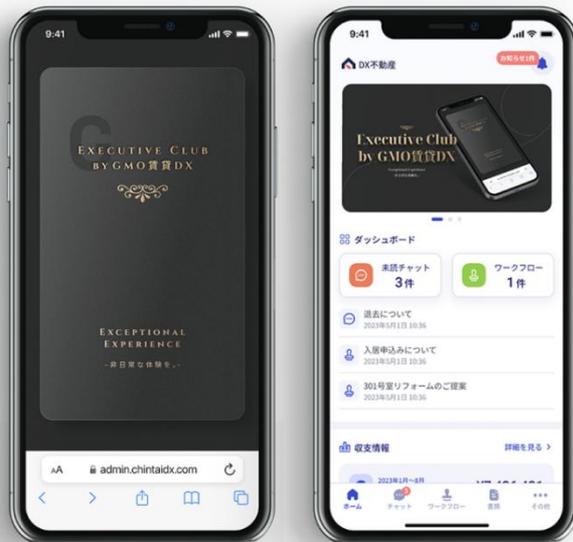
不動産オーナー向けに魅力あるプログラム
食、旅行、車、ヘリ、クルーザーなど心豊かな体験を

GMO 賃貸DX

不動産オーナーに非日常体験を

ロイヤリティプログラム
**Executive Club
by GMO賃貸DX**
を提供開始

~第一弾としてコレクタブルカー共同所有サービス
「RENDEZ-VOUS」と連携~



2024/4/10

AIで議事録を自動作成し参加者に議事録を送信

GMO ReTech

2024/4/25

Zoomミーティング における

AI議事録 自動作成システム を開発



~商談や会議の議事録をAIが完全自動化し業務効率を大幅改善~

不動産会社向けオーナーCRM(顧客管理)をリリース 不動産会社の業務改善シリーズ第3弾

2024/12/18



The graphic features a central text area with the text 'オーナー情報管理の新常識' (New常識 for Owner Information Management) in a blue box, the 'GMO' logo, and '賃貸DX オーナー CRM をリリース!' (Release of Rental DX Owner CRM!). Below this, it states '不動産オーナー管理に特化したCRMで、不動産管理会社の売上向上を実現' (Realize sales growth for real estate management companies with a CRM specialized for real estate owner management). The background includes images of a laptop displaying a data table and a tablet displaying a dashboard with various charts and icons.

GMO 賃貸DX

オーナー情報管理の**新常識**

GMO
賃貸DX オーナー CRM
をリリース!

不動産オーナー管理に**特化した**CRMで、
不動産管理会社の**売上向上**を実現

不動産テック事業

圧倒的製品 No.1へ

- 毎月の製品アップデート継続
- 製品ラインナップ増

利用者に 魅力ある 製品へ

- オーナーに非日常体験を
不動産オーナー向けエグゼクティブクラブ
- 入居者の利便性向上

営業体制 強化

- 営業人員増
- 教育制度

5

業績予想

業績予想

引き続き高い成長率を継続

(単位：百万円)

	2024年 実績	2025年 通期業績予想	増加額
売上高	6,868	8,000	+1,131
営業利益	899	1,100	+200
経常利益	948	1,100	+151
親会社株主に帰属する 当期純利益	669	750	+80

(内訳)

セグメント別業績	集客支援事業(前期比)	不動産テック(前期比)
売上高	7,550 (+15.3%)	450 (+42.1%)
営業利益	1,120 (+13.9%)	▲20 (-%)

6

総括

総括

前期 振り返り

- MEOサービス、不動産テック事業が安定的に成長
- アフィリエイトサービスにおいては前四半期の業績の急落トレンドから脱したものの業績回復に至らず
- 新規事業としてアプリ外課金をリリース

今期 アクション

- MEOサービス、不動産テック事業はNo1サービスとしてプロダクト、組織力を更に強化
- アフィリエイトサービスにおいては業績回復に向けて引き続き案件獲得、配信媒体獲得を推進
- アプリ外課金サービスの拡大

GMO TECH

本資料には、本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。

質疑応答