

2015年12月期 通期決算説明会

GMOADPARTNERS

STOCK CODE : 4784

代表取締役社長 橋口 誠
取締役 森竹 正明

本資料お取扱上のご注意

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2016年2月8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。

- 1 結論と要約
- 2 通期決算概要
- 3 事業別概況
- 4 今後の成長戦略

1 結論と要約

エージェンシー事業の好調により売上高18.4%増

(単位：百万円)

	2014 1-12月	2015 1-12月	前年比
売上高	23,742	28,111	+ 18.4%
営業利益	656	297	▲ 54.6%
経常利益	650	389	▲ 40.2%
最終利益	420	▲ 100	—%

12月の修正予想に対しては売上、利益は全て達成

(単位：百万円)

	通期業績 当初予想	通期業績 修正予想	2015 1-12月	達成率 (修正後)
売上高	26,000	28,000	28,111	100.4%
営業利益	240	250	297	118.8%
経常利益	240	320	389	121.6%
最終利益	0	▲120	▲100	—%

アドテク人財戦力強化のため2015年は96名を採用



投資による開発力強化を実行し 新規アドテク商材の開発・提供を加速

ネイティブアド領域に特化した
スマホ向けアドネットワークサービス



2015年11月より提供開始

メディアのユーザー回遊と広告収益を
最大化するレコメンドウィジェット

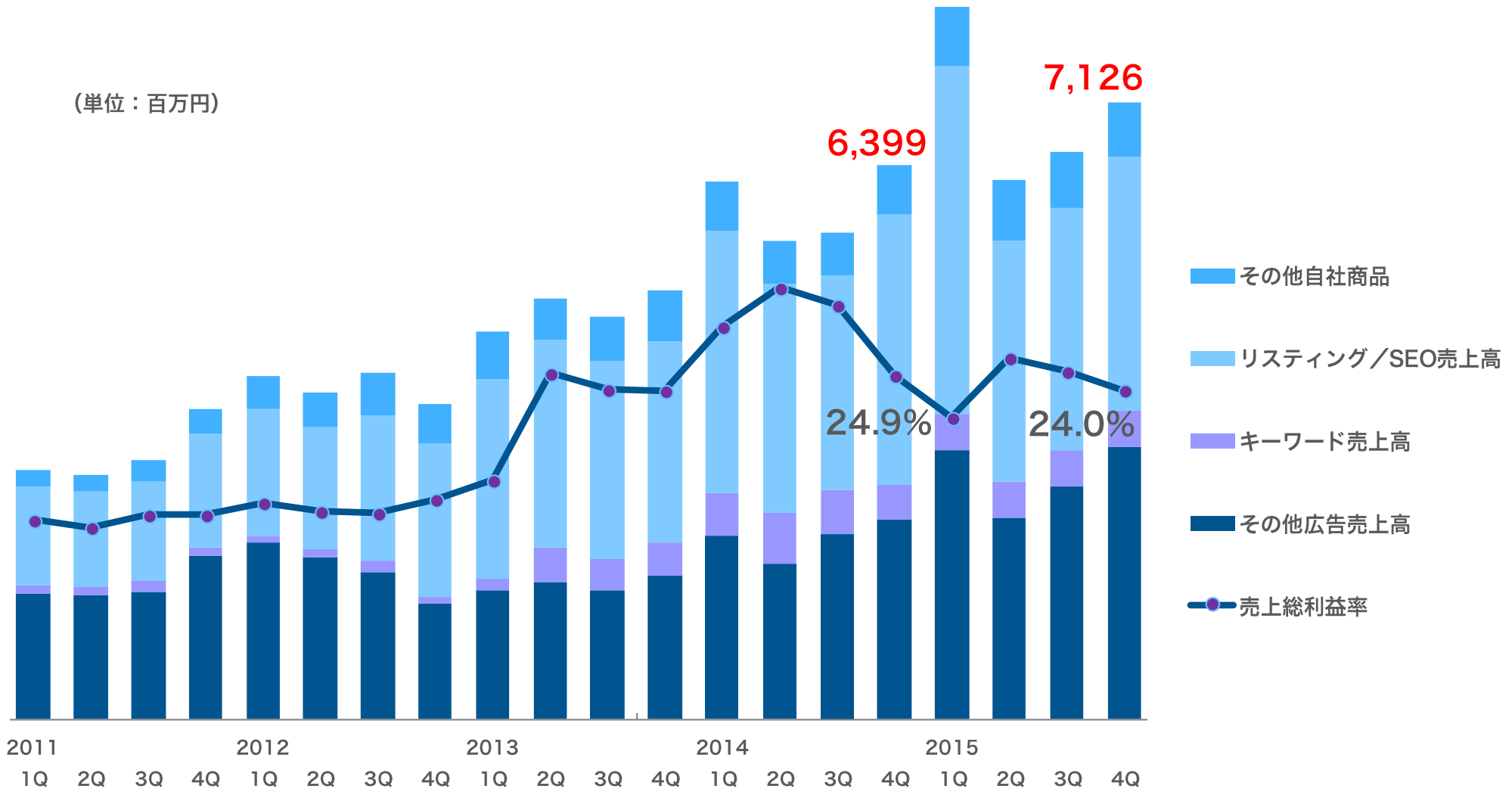


2016年1月より提供開始

利益率の高い自社商材開発を進め、
更なる**収益性向上**を目指す

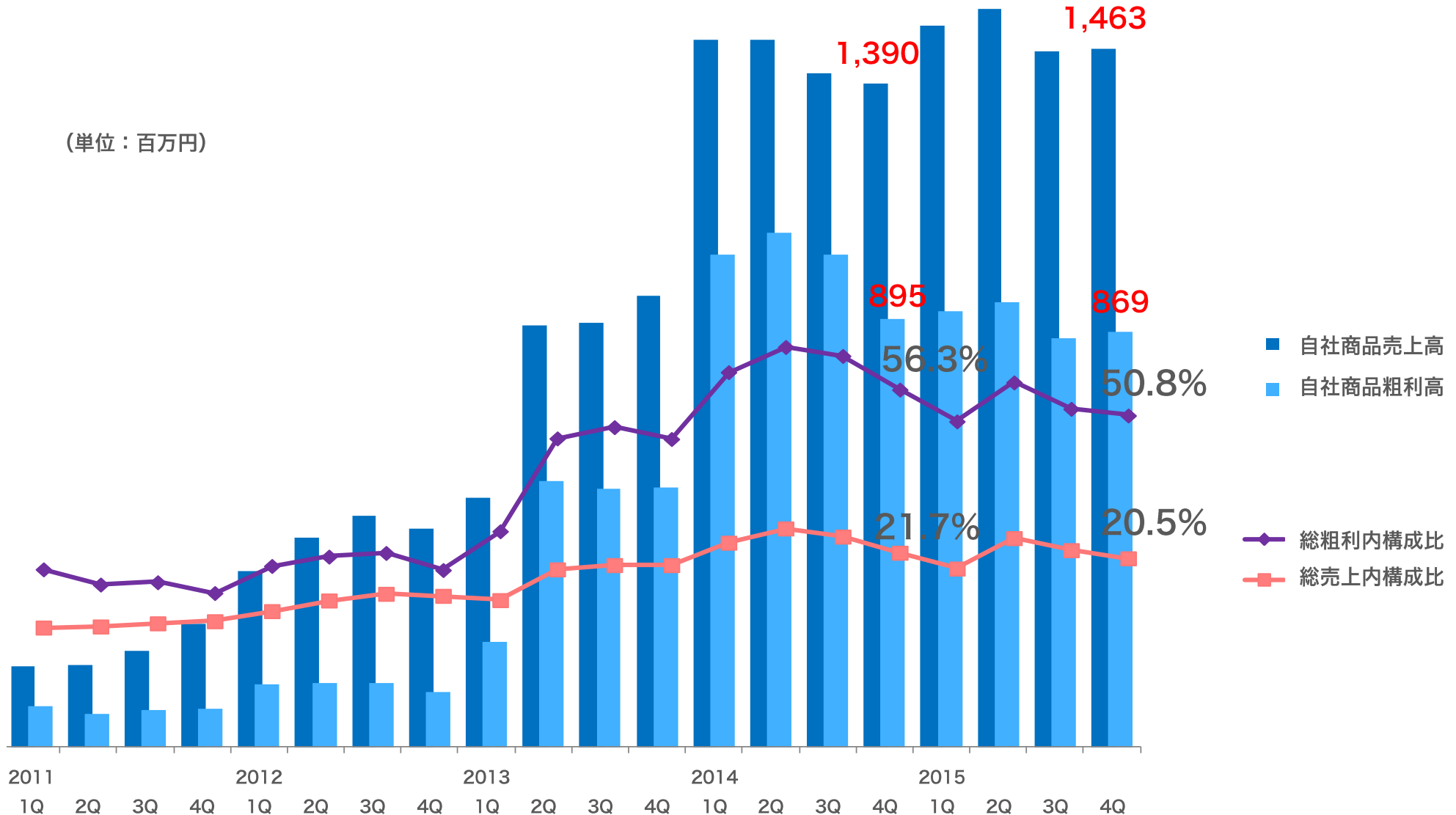
四半期売上高は前年同期比11%増加

(単位：百万円)



売上高構成比が20.5%、粗利構成比が50.8%

(単位：百万円)



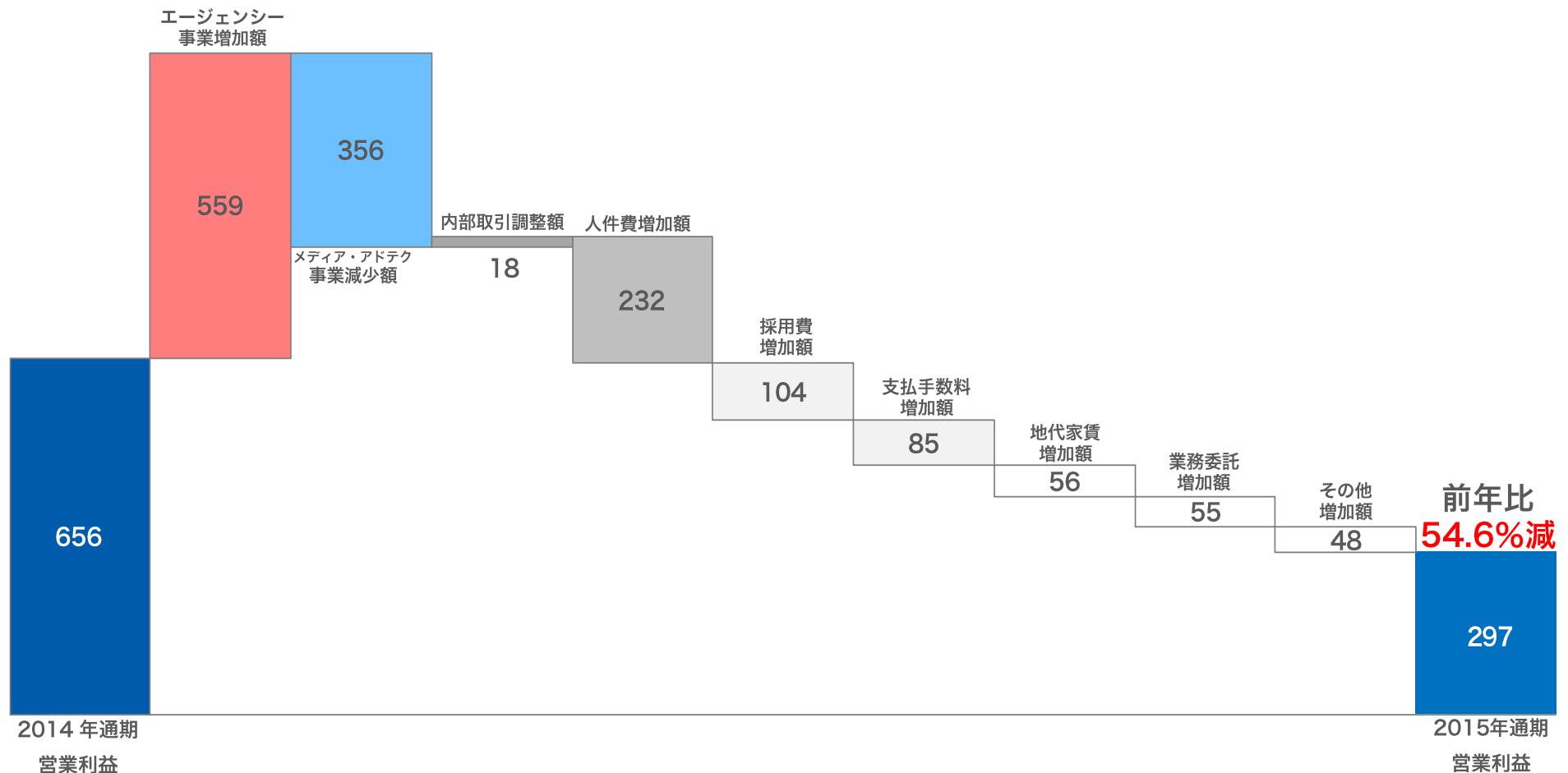
② 通期決算概要

売上高18.4%増、販管比率は1.8pt改善

(百万円)	2014年通期 (1-12月)	2015年通期 (1-12月)	前年比 (%)
売上高	23,742	28,111	+18.4%
売上原価	17,162	21,309	+24.2%
売上総利益	6,580	6,801	+3.4%
(売上総利益率)	27.7%	24.2%	△3.5pt
販売費及び一般管理費	5,923	6,503	+9.8%
(販管費率)	24.9%	23.1%	△1.8pt
営業利益	656	297	△54.6%
(営業利益率)	2.8%	1.1%	△1.7pt
経常利益	650	389	△40.2%
当期純利益	420	△100	—%

投資計画の実行により営業利益減も 人財強化により、エージェンシー事業が大きく伸長

(単位：百万円)



現金預金が約1割増加、純資産比率は46.3%

(百万円)	2014年 4Q (12月末)	2015年 4Q (12月末)	前年比 (%)
流動資産	7,510	7,994	+6.4%
(現金預金)	2,461	2,748	+11.7%
固定資産	2,710	2,739	+1.1%
資産合計	10,220	10,734	+5.0%
流動負債	4,950	5,631	+13.8%
固定負債	148	134	△9.4%
負債合計	5,099	5,766	+13.1%
純資産	5,121	4,967	△3.0%
(純資産比率)	50.1%	46.3%	△3.8pt

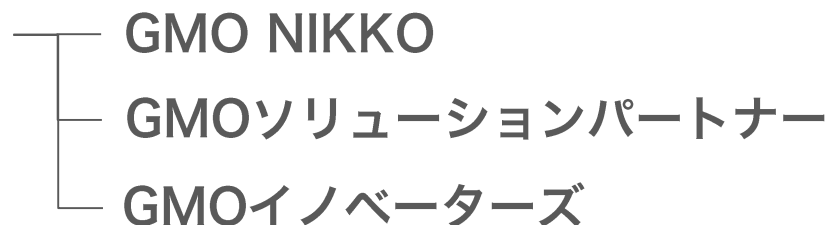
営業キャッシュ・フロー増加、現金及び現金同等物も増加

(百万円)	2014年通期 (1-12月)	2015年通期 (1-12月)
営業キャッシュ・フロー	870	823
投資キャッシュ・フロー	△ 339	△ 388
財務キャッシュ・フロー	△ 275	0
現金及び現金同等物の増減	277	440
株式交換に伴う現金及び現金同等物の増減	471	0
現金及び現金同等物の期首残高	2,021	2,771
現金及び現金同等物の期末残高	2,771	3,211

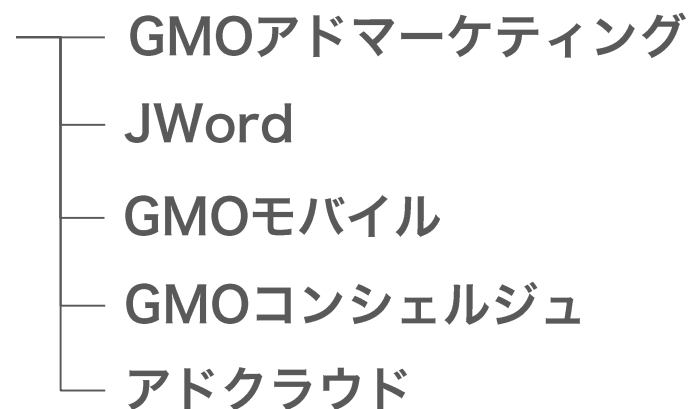
③ 事業別概況

2015年は2つのセグメントで構成

① エージェンシー事業



② メディア・アドテク事業



「GMOプライベートDMP」がYahoo!、Googleと連携開始

GMO PRIVATE DMP



連携



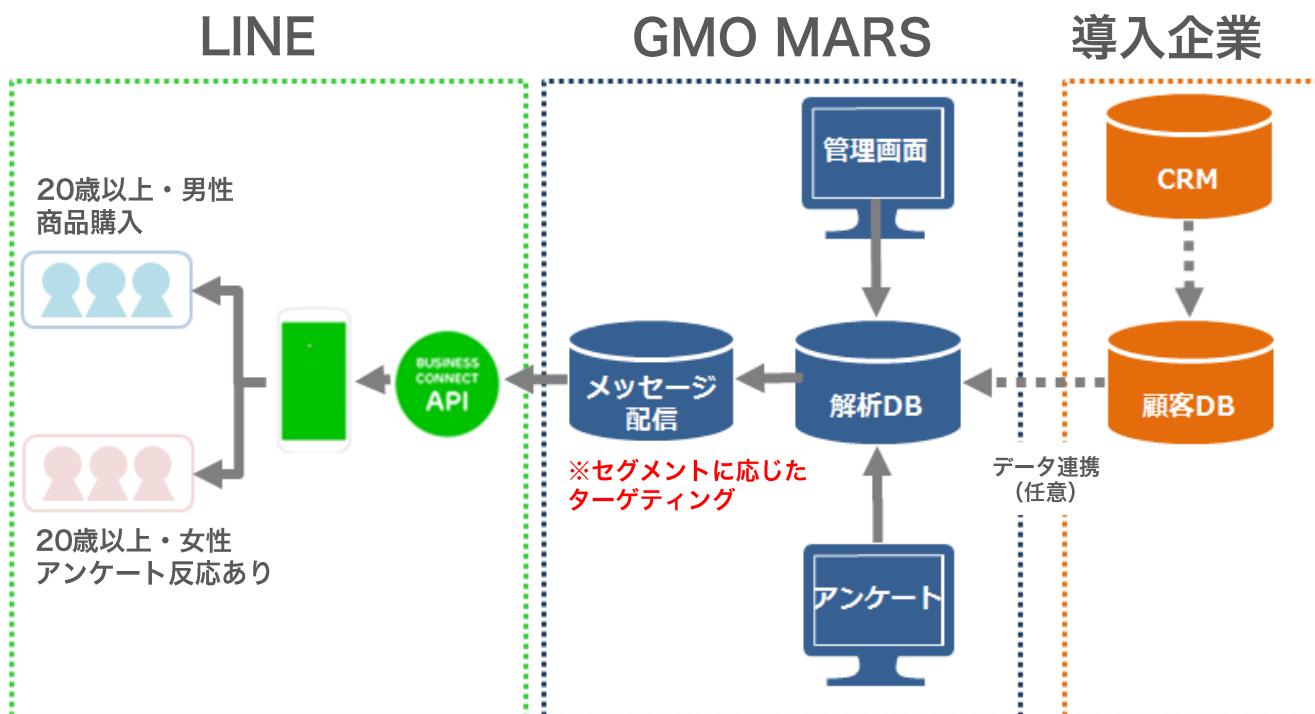
2016年2月10日より
DoubleClick Bid Managerと連携開始

連携



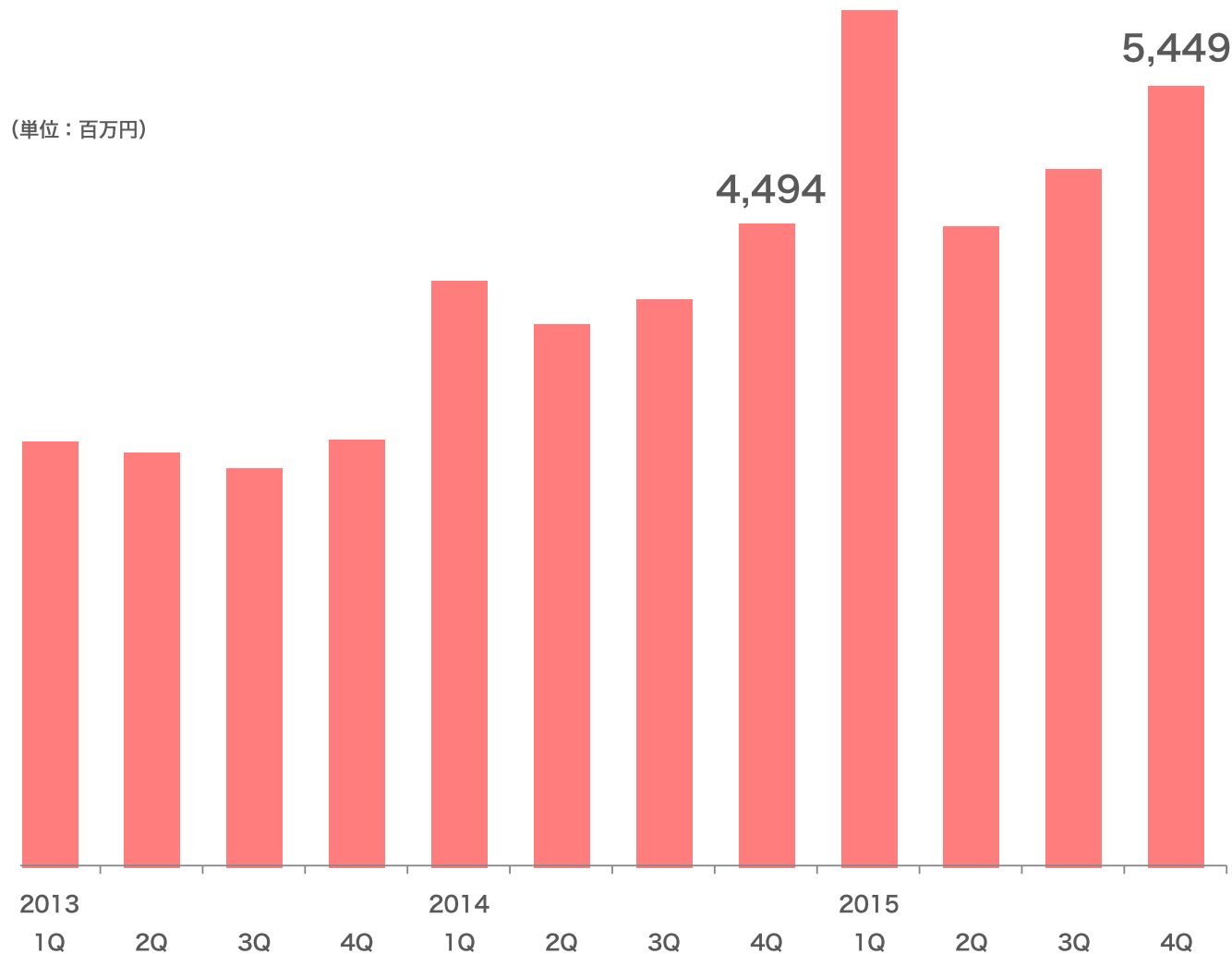
2015年12月9日より
Yahoo!DMPと連携開始

「GMO MARS」にてLINEビジネスコネクトを活用した『メッセージング管理機能』を提供開始



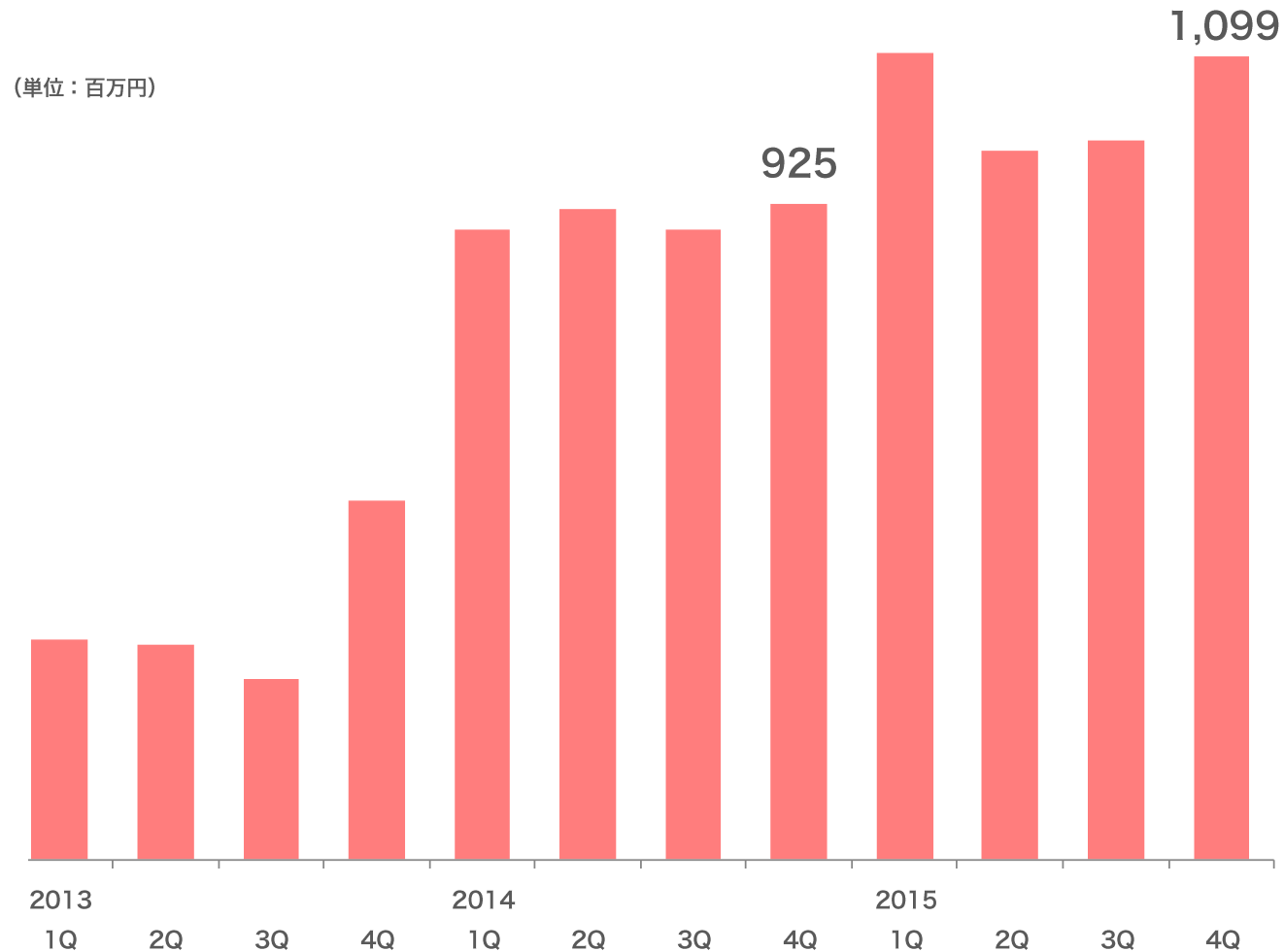
顧客セグメントに応じたLINEメッセージ配信が可能に

トレンドは堅調、人財強化により成長スピード加速



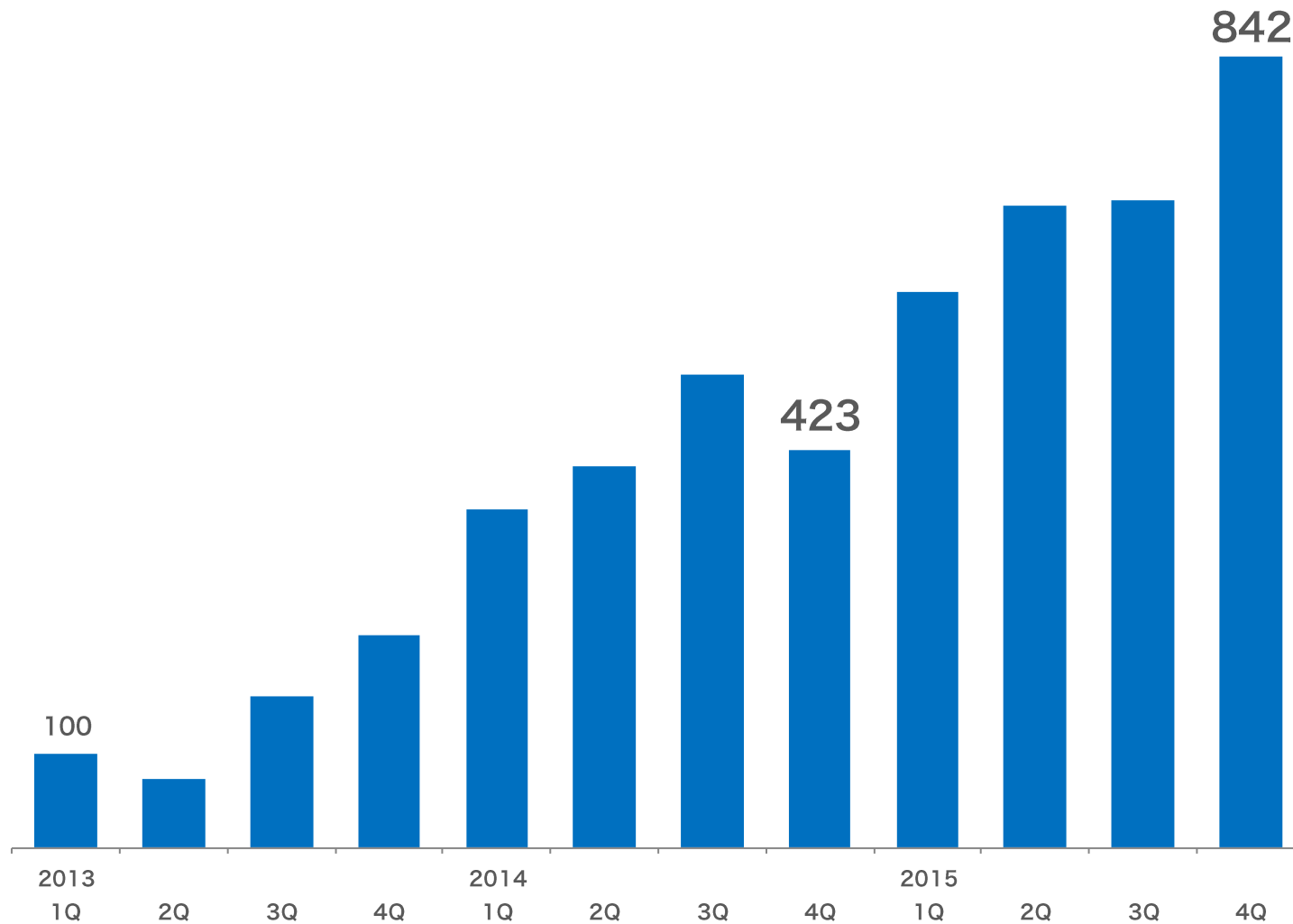
対前年同期比 + 21.2%

売上増加に伴い堅調に推移



対前年同期比 + 18.8%

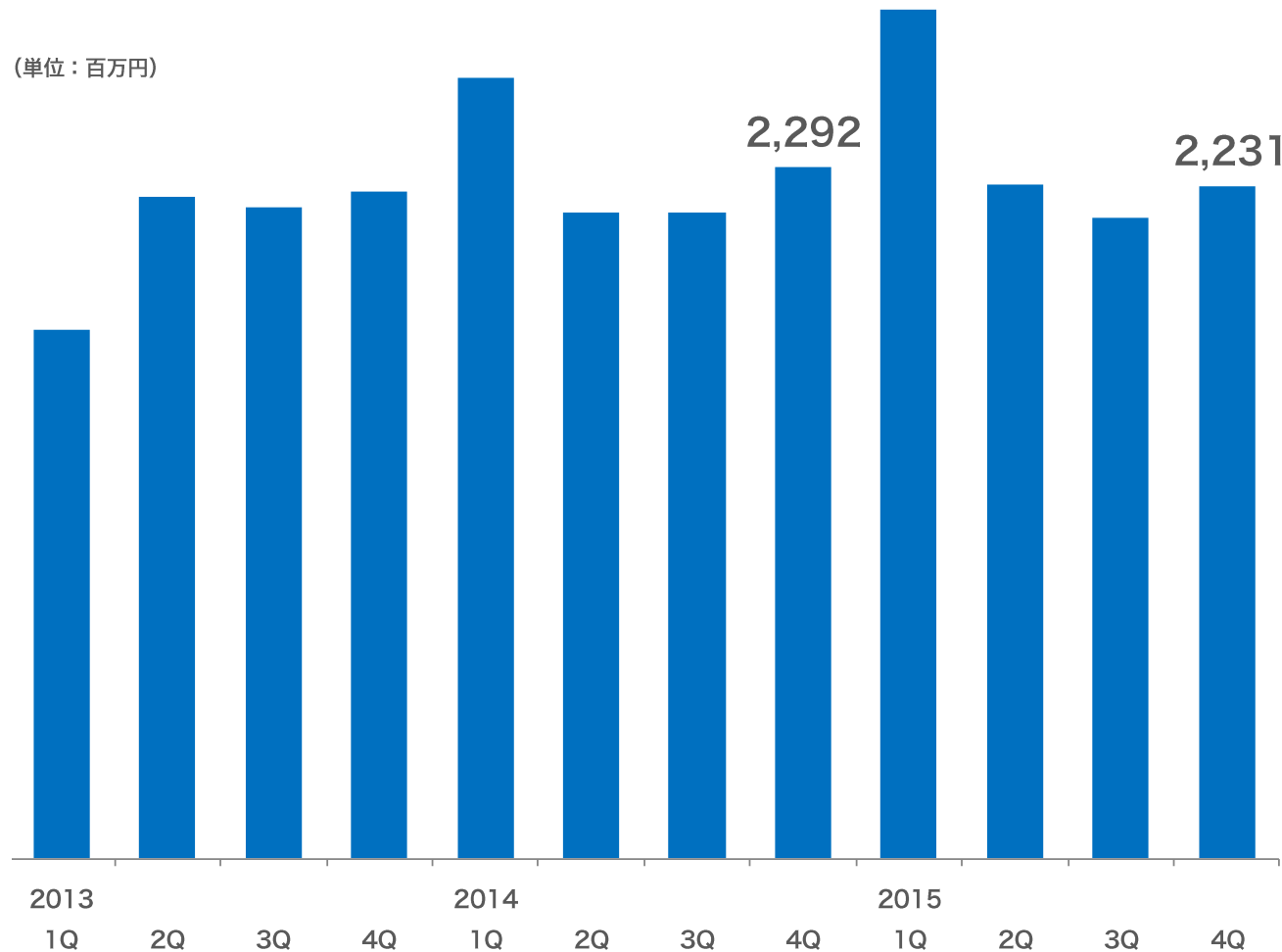
テクノロジーシフトを加速し更なる成長を目指す



対前年同期比 + 98.8%

※2013年1Qを100として指数化

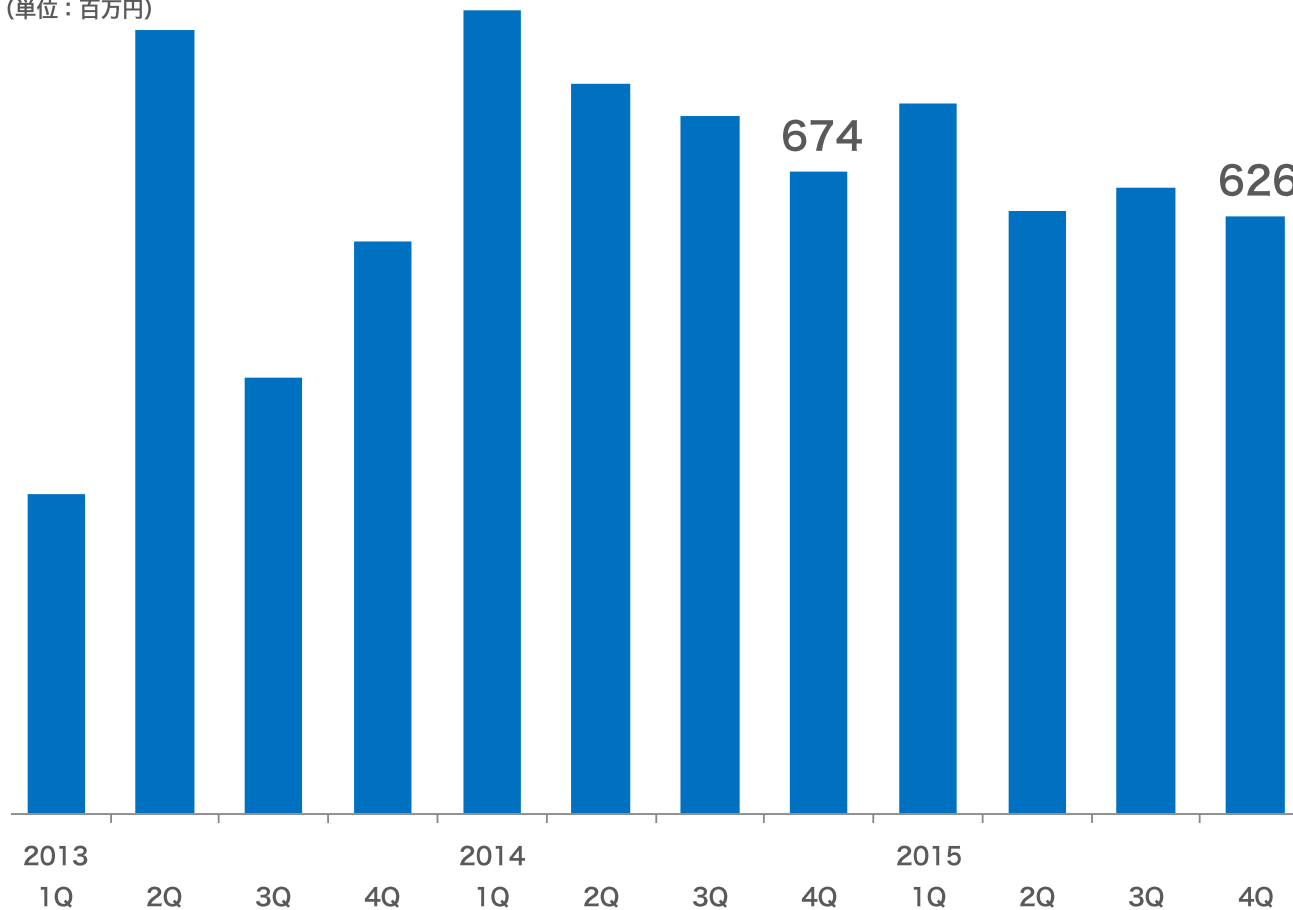
新商材を投入し、復調を目指す



対前年同期比 ▲ 2.6%

更なる成長に向け新商材の開発に注力

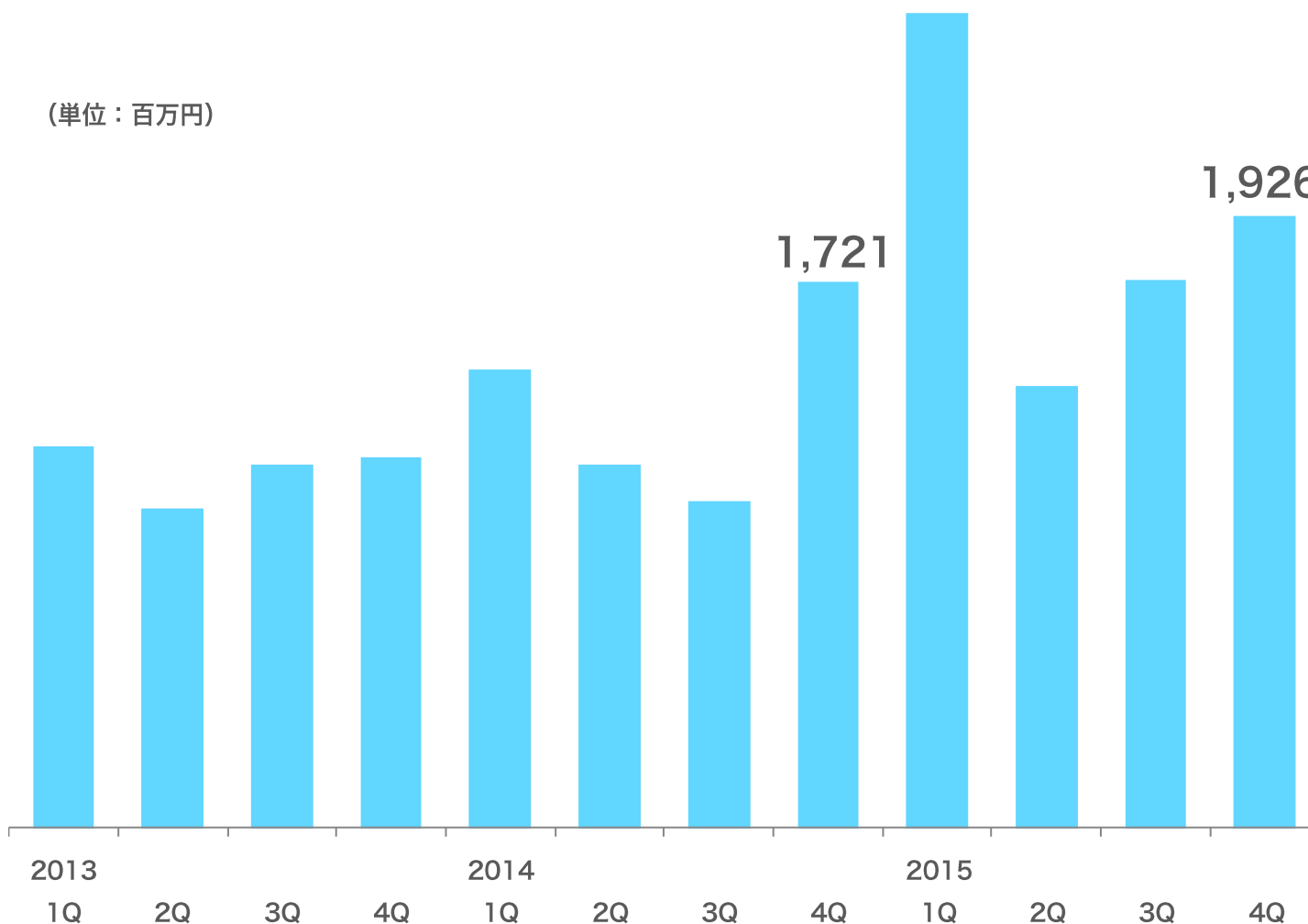
(単位：百万円)



対前年同期比 ▲ 7.1%

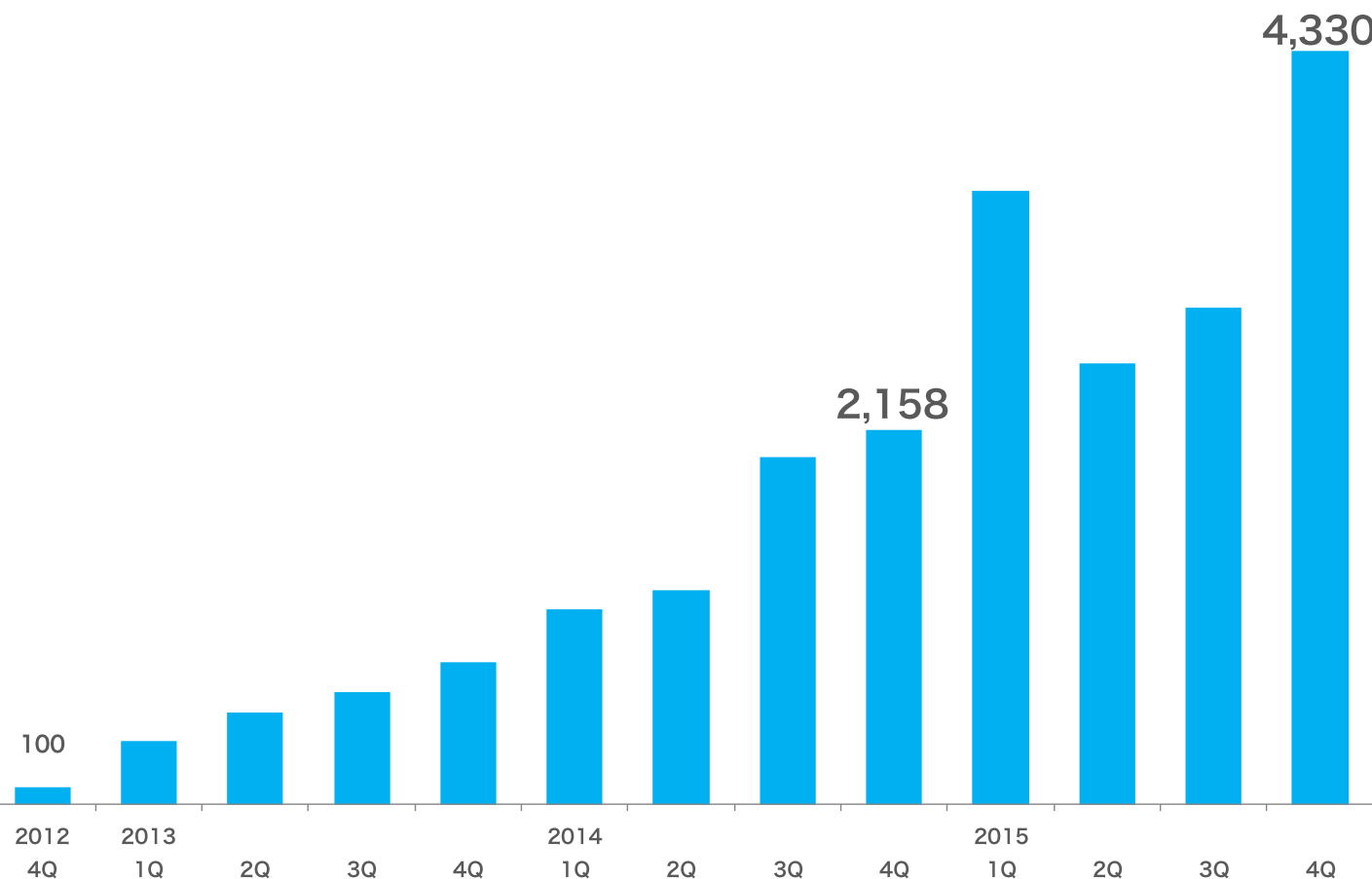
アドテク強化に伴い順調に拡大推移

(単位：百万円)



対前年同期比 + 11.9%

既存顧客拡大及び新規顧客ニーズにより高成長を継続



対前年同期比 **+100.6%**

※2012年4Qを100として指数化

4 今後の成長戦略

2016年のテーマ

**2015年に実行した積極的投資を
確実に成長に繋げていく**

- ・メディア・アドテク事業の3社合併による収益効率化
- ・テクノロジーシフトによる成長加速

2016年1月1日付でメディア・アドテク事業の3社を合併

GMO AD MARKETING

GMO MOBILE

adcloud™



GMO AD MARKETING

新GMOアドマーケティング

組織統合により**収益力の強化**を目指す

戦略的投資の効果として インターネット広告業界でNO.1を狙えるステージへ

GMO ADPARTNERS

技術力

+

運用力

エンジニアの技術力を
活かした
自社商材の開発

コンサルタントの
分析力と
プランニング

2016年の業績予想

戦略的投資を確実に成長に繋げ、過去最高値を目指す

(単位：百万円)

	2015 通期実績	2016 通期予想	前年比
売上高	28,111	31,000	+ 10.3%
営業利益	297	745	+150.1%
経常利益	389	780	+100.5%
最終利益	▲100	330	—%

株主還元拡大のため配当性向を50%へ引き上げ

	2011年 (実績)	2012年 (実績)	2013年 (実績)	2014年 (実績)	2015年 (実績)	2016年 (予想)
当期純利益	238百万円	357百万円	180百万円	420百万円	▲100百万円	330百万円
1株当たり 配当金	1,150円	1,713円	4.3円	9.01円	0円	10.00円
配当性向 (連結ベース)	35.7%	35.0%	35.0%	35.0%	—	50.0%
自己株式買付	—	47百万円	—	—	—	—
株主優待	○	○	○	○	○	○

(注)2013年12月1日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行なっています。

本日はありがとうございました。

GMO ADPARTNERS