

# 成長可能性に関する説明資料

**GMO SmaAD**  
Adnetwork

**GMO Social Media Support**

**GMO SmaAD**  
Reward

**SEO Airlines** by **GMO**

**GMO AppCapsule**

GMO TECH株式会社 証券コード:6026 2014年12月

## ご説明内容

1

会社概要

2

事業概要

3

成長戦略

1

## 会社概要

## 会社概要

スマートフォンを中心としたインターネット上のプラットフォームを介して企業とお客様をつなぐことにより、新たなインターネットの文化、産業とお客様の「笑顔」「感動」を創造します。

**会社名** GMO TECH株式会社

**所在地** 東京都渋谷区

**設立** 2006年12月

**代表者** 代表取締役社長 鈴木 明人

**資本金** 10百万円（2014年11月7日現在）

**事業内容**

- ①スマートフォンアフィリエイトASP事業
- ②PC/モバイル集客支援事業
- ③スマートフォンアプリCMS ASP事業

**社員数** 79名（2014年9月30日現在）

GMO TECHを一言で表すと

最新のアドテクノロジー技術を駆使した  
自社開発商品で企業の集客支援を行う

**アドテクノロジーカンパニー**

## 代表紹介

国内大手企業でマーケティングのプロフェッショナルとして  
従事した経験を基に2006年に当社を創業しました。

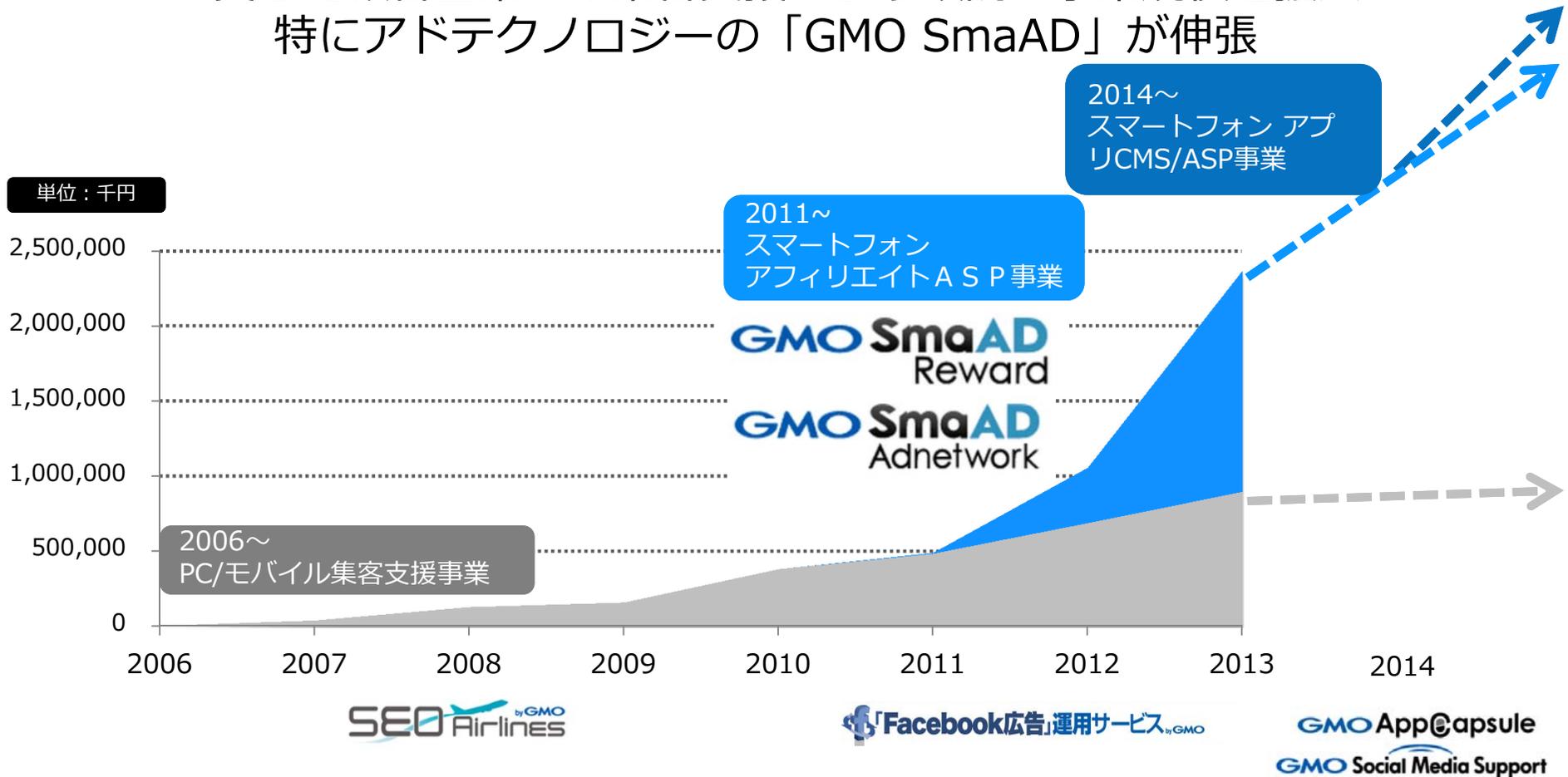
- 1998年 明治大学商学部商学科卒業
- 1998年 三菱自動車工業株式会社  
グランディスやパジェロ等 車種販促やマーケティング戦略を担当  
またWEBマスターも兼任
- 2003年 日産自動車株式会社  
キューブ・ノート・モコ・マーチ等のコンパクト車種  
のマーケティング/販売戦略を担当
- 2006年 株式会社リクルート  
自動車カンパニーにてカーセンサーnetの集客・アライアンスを担当  
数々のWEB企業との提携を実施
- 2006年 株式会社イノベックス創業  
当社の前身である同社を創業。SEO事業の立ち上げ
- 2009年 GMOインターネット株式会社との資本提携  
GMO SEOテクノロジー株式会社へと社名変更
- 2011年 GMO TECH株式会社へ社名変更  
アドテクノロジーカンパニーへの変革

代表取締役社長  
鈴木 明人  
(すずき あきと)



# 沿革

商品は全て自社のエンジニアにて開発  
 一貫して顧客企業への集客支援により順調に事業規模を拡大  
 特にアドテクノロジーの「GMO SmaAD」が伸張



2

## 事業概要

## | 事業概要

1

## スマートフォンアフィリエイトASP事業

スマートフォン向けアプリインストール型（CPI型）成果報酬広告の運用



2

## PC/モバイル集客支援事業

SEO対策コンサルティングを中心としたインターネット集客サービスの提供



3

## スマートフォンアプリCMS/ASP事業

スマートフォンアプリ作成システムの提供によるO2O型集客手法の提供



# 事業概要

## 1 スマートフォンアフィリエイトASP事業

スマートフォン向けアプリインストール型（CPI型）成果報酬広告の運用



## 2 PC/モバイル集客支援事業

SEO対策コンサルティングを中心としたインターネット集客サービスの提供



## 3 スマートフォンアプリCMS ASP事業

スマートフォンアプリ作成システムの提供によるO2O型集客手法の提供



## 時代背景

スマートフォンの普及率は今なお伸張するも2014年現在まだ40%程度の契約比率。

今後も大きく伸張が見込まれる。

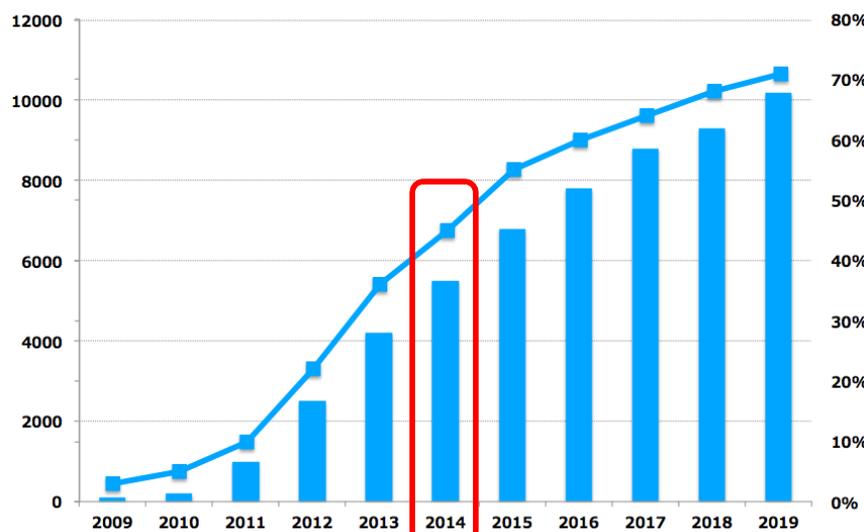
契約台数：万台

スマートフォン契約台数  
スマートフォン契約比率推移・予想

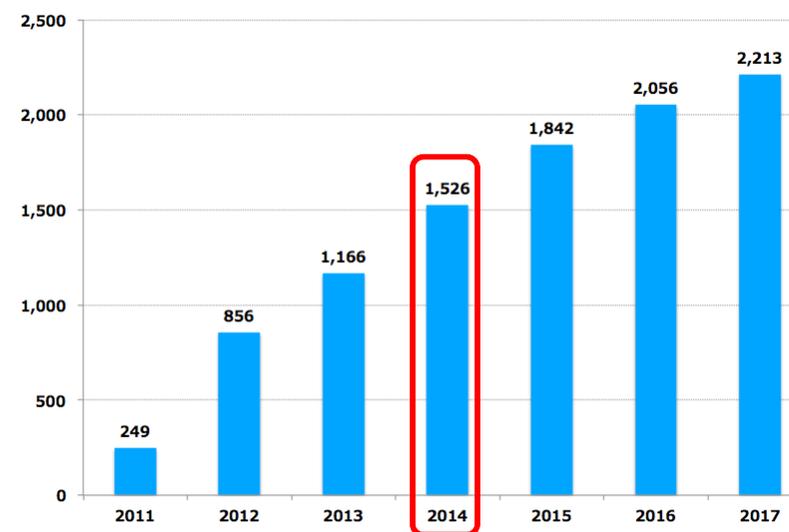
契約比率：%

億円

スマートフォン広告市場予測



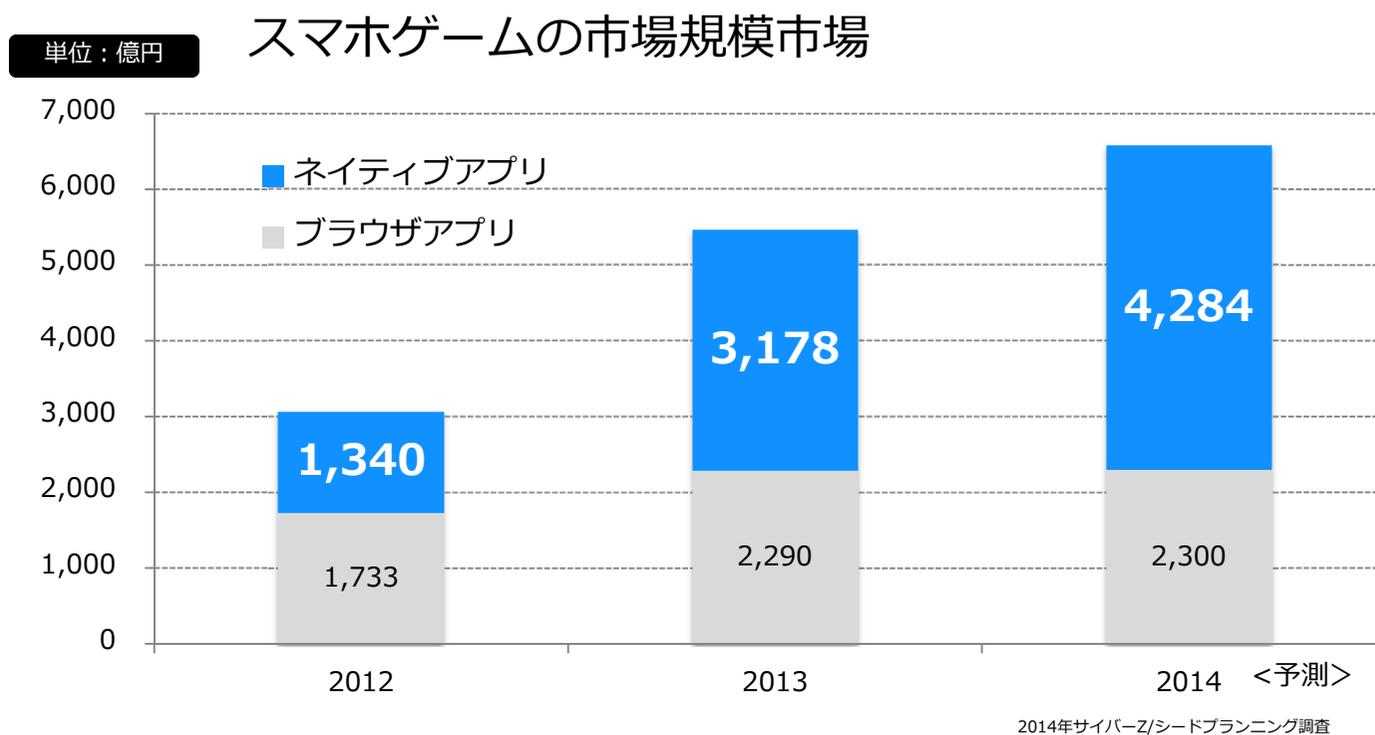
出典：MM総研2014年4月予測



出典：2013/3 CyberZ/シードブランニング スマートフォン広告市場動向調査

## 時代背景

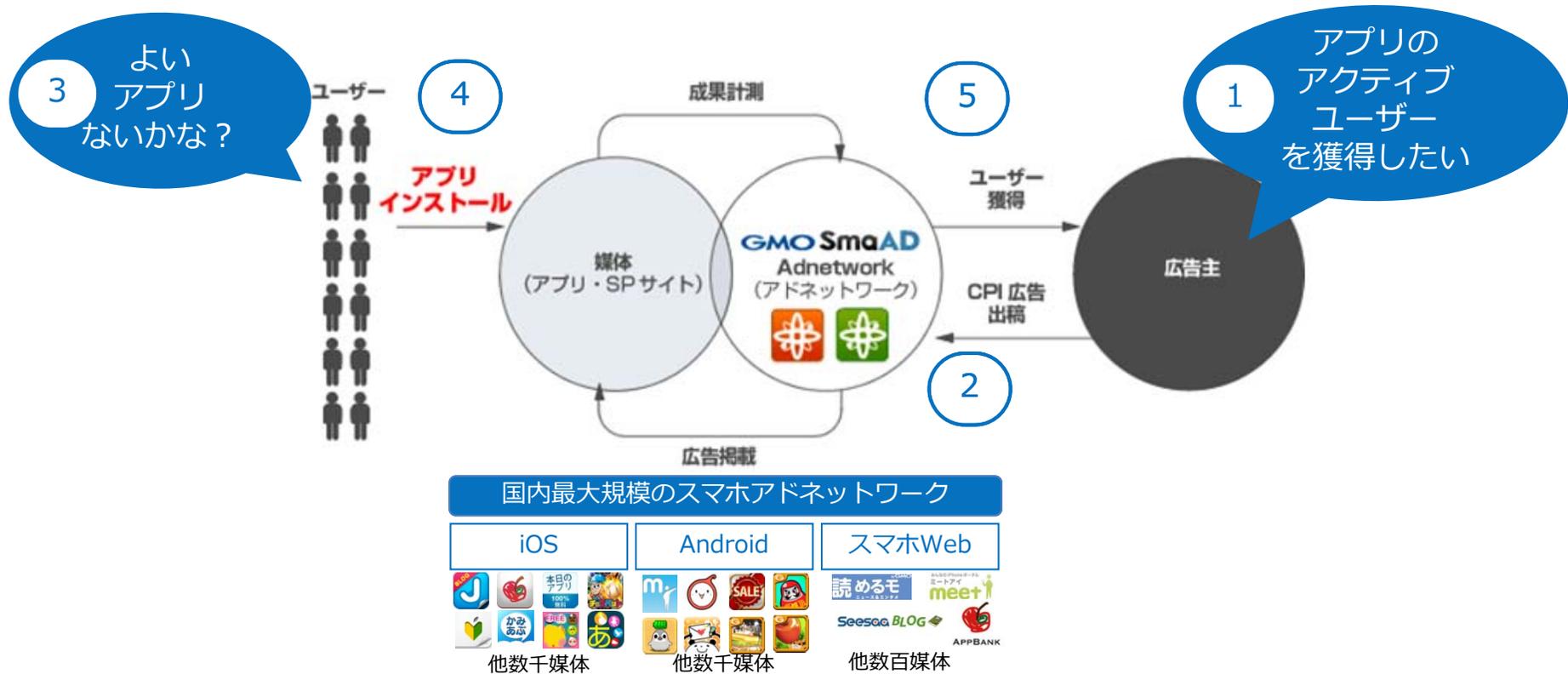
スマホ広告市場の拡大の牽引役であるゲームアプリ市場では、ブラウザからアプリ課金へのスイッチングが行われており、アプリ課金の時代へ変化している。





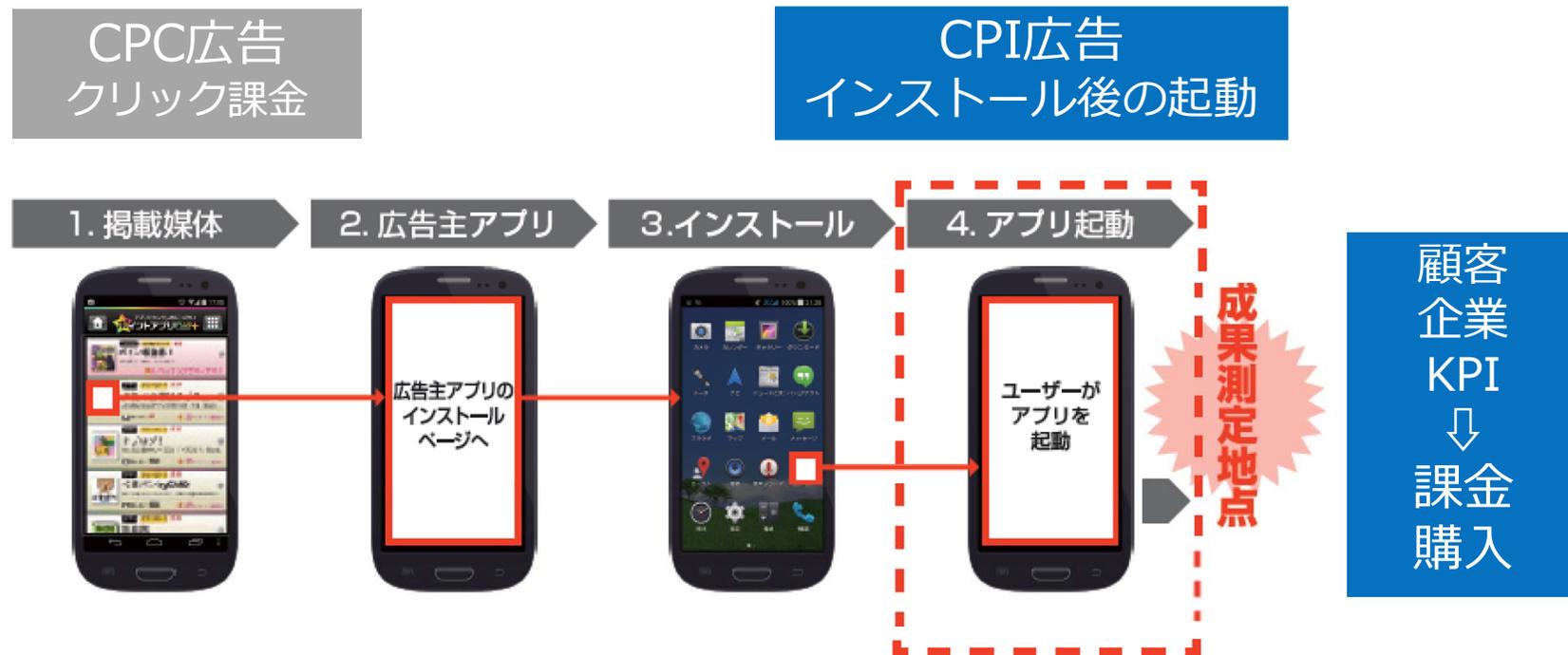
# GMO SmaAD Adnetworkとは

インストールしたユーザーに対してインセンティブ付与がないCPI広告手法  
 広告主のアプリに興味度が高いアクティブユーザーを獲得



## スマートフォン広告市場について：CPI広告の優位性

CPI広告はCPC広告と異なりアプリのバプリッシャーが顧客企業。  
また、クリック課金ではなくインストール後の起動が課金ポイント  
でありより顧客企業の望むKPIに近いポイントで成果計測が可能。



## | 事業概要

1

## スマートフォンアフィリエイトASP事業

スマートフォン向けアプリインストール型（CPI型）成果報酬広告の運用

GMO SmaAD  
AdnetworkGMO SmaAD  
Reward

2

## PC／モバイル集客支援事業

SEO対策コンサルティングを中心としたインターネット集客サービスの提供

SEO Airlines  
by GMOFacebook 広告運用サービス  
by GMOGMO Social Media Support

3

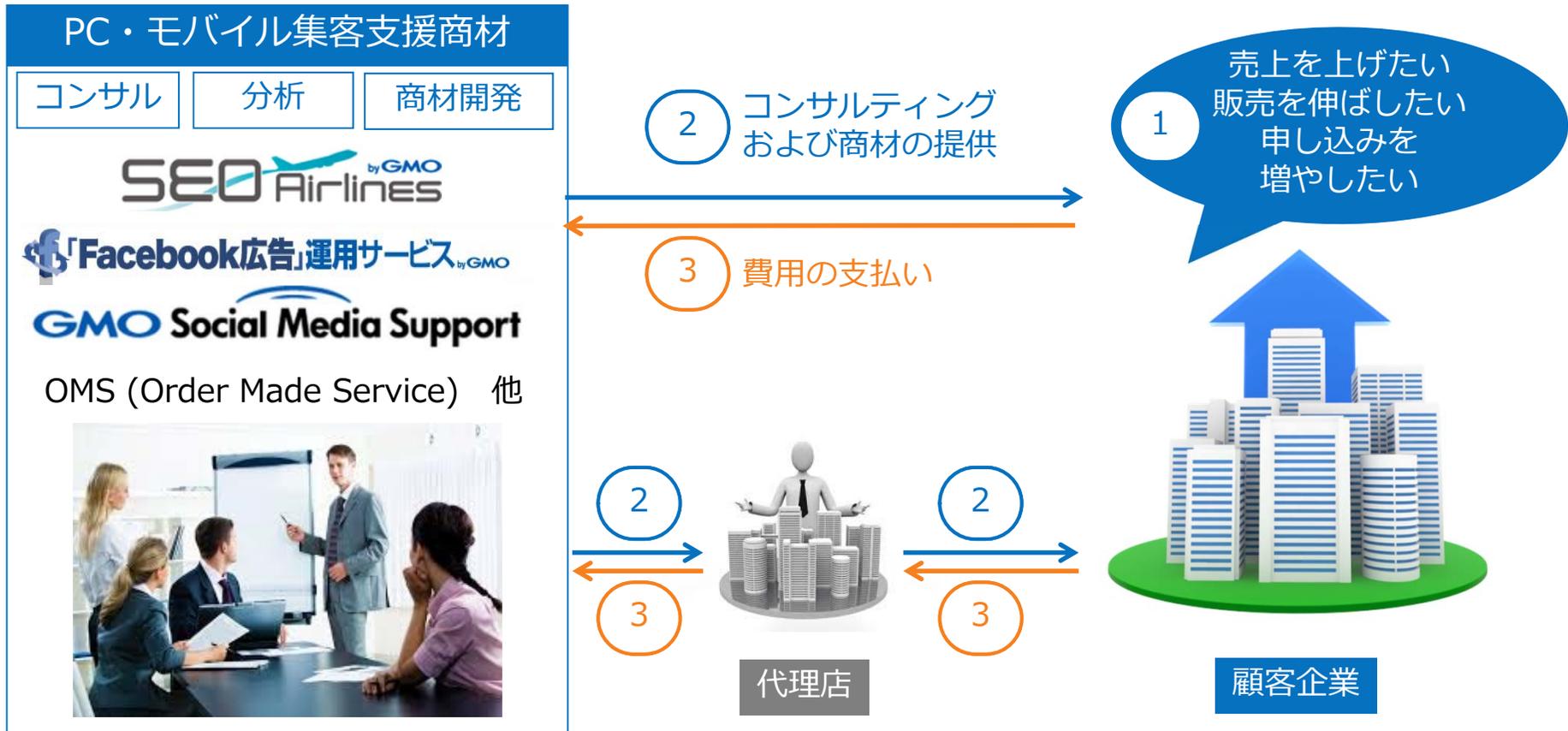
## スマートフォンアプリCMS ASP事業

スマートフォンアプリ作成システムの提供によるO2O型集客手法の提供

GMO App@capsule

# 事業概要 PC・モバイル集客支援事業

創業事業としてSEOコンサルティングをメインにインターネット集客商材の開発を行い、顧客企業の売上向上の支援を行なっております。  
 またSEOについては、創業当時よりのノウハウおよび蓄積された経験があります。



# 商材開発 PC・モバイル集客支援事業

SEOのみならず、変わりゆく顧客企業のニーズに応じた商材を自社開発を中心に新商品を提供しています。

SEO対策

SEO Airlines by GMO  
SEOコンサルティング

OMS (Order Made Service)



分析

ADBase 効果測定ツール AD BASE

ソーシャル

GMO Social Media Support Facebook広告運用サービス by GMO

その他

Google Map向け MEO  
成果保証型 PC/スマホ/アプリ メディア

## 事業概要

1

### スマートフォンアフィリエイトASP事業

スマートフォン向けアプリインストール型（CPI型）成果報酬広告の運用

**GMO SmaAD**  
Adnetwork

**GMO SmaAD**  
Reward

2

### PC／モバイル集客支援事業

SEO対策コンサルティングを中心としたインターネット集客サービスの提供

**SEO Airlines**  
byGMO

**Facebook広告運用サービス**  
byGMO

**GMO Social Media Support**

3

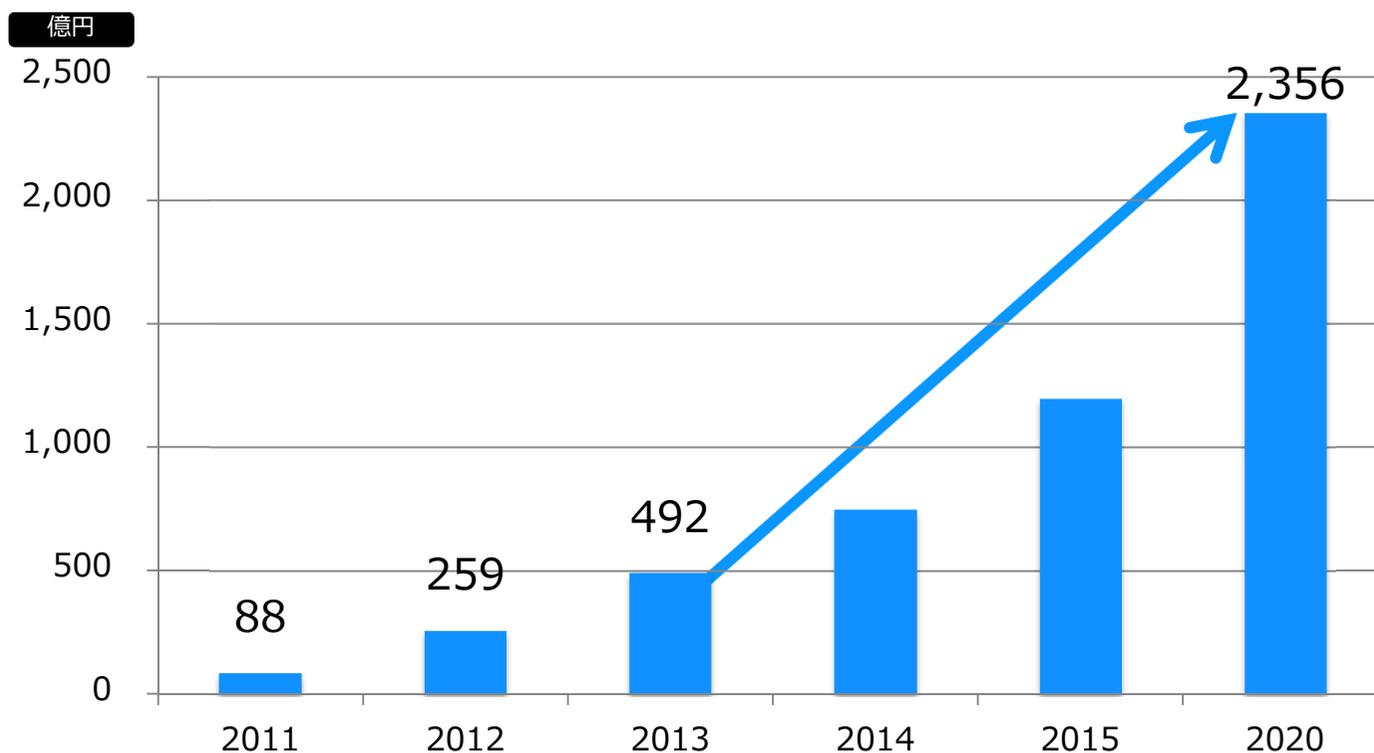
### スマートフォンアプリCMS/ASP事業

スマートフォンアプリ作成システムの提供によるO2O型集客手法の提供

**GMO App@capsule**

## | 拡大が予測されるO2O市場

スマートフォン向けO2Oサービスの市場規模は2020年に2,000億市場と想定される拡大産業。



2013/10/17 シードプランニング調査

GMO AppCapsuleの狙い スマートフォンアプリCMS/ASP事業

# 店舗の新たな集客とリピートユーザーの獲得ツール

店舗が次の集客にアプリを持つ時代へなると想定しています。  
 アプリならではの、PUSH通知やジオPUSH通知でお客様を“呼べる”時代へ。

1995～ Windows95登場  
 ホームページ  
 を持つ時代へ



2007～ iPhone登場  
 スマホサイト  
 を持つ時代へ



今後  
 アプリ  
 を持つ時代へ



サービスイメージ スマートフォンアプリCMS/ASP事業

# たった数時間でiPhone・AndroidアプリができるCMS

ブログやFacebookを行う感覚でネイティブアプリが作成可能。  
ターゲットは、店舗や施設。安価なASP提供でインフラ化する。



## サービスイメージ スマートフォンアプリCMS/ASP事業

多機能なアプリが月次1万円から。通常アプリを開発すると最低数百万円



### 簡単にスマホアプリ が作れる

基本情報とアプリのコンテンツを  
登録するだけで専用のアプリができる  
※面倒な申請作業は無料代行



### 来て欲しい時に お客様を呼べる

クーポン機能やプッシュ通知機能を  
利用して顧客の来店を促進できる



### 新しいお客様 を見つけられる

アプリストアで検索している  
ユーザーを新規顧客として獲得できる



### リピートするお客様 を増やせる

スタンプカードやジオプッシュなど、  
既存顧客を囲い込む施策でリピート化



### お店のファン が増える

ギャラリー機能でのイメージ訴求や  
日々のお知らせ情報配信など、顧客と  
の接点を増やしお店のファンを増やす



### アプリから 直接予約ができる

電話やメールなどの問い合わせの他に  
新たにアプリからの予約ができる

## 最先端技術 スマートフォンアプリCMS/ASP事業

### 最新のテクノロジーを融合

Beacon対応やスマホ・タブレット決済対応など  
最新技術をお店のニーズに応じ選べる技術開発・連動を実施。

#### Beacon連携



#### クレジットカード決済機能連携



— スマホアプリを使った全く新しいカード決済サービス —

#### iii人 順番待ちお知らせ機能



— 待ち時間の不満を解消する、順番待ちのアラート機能 —

3

## 成長戦略

## 当社の強み

当社の最大の強みは、

**「自社開発力」**

**GMO SmaAD**

2011年 12月 開発開始  
2012年 8月 発売

**GMO AppCapsule**

2013年 8月 開発開始  
2014年 9月 発売

**全商材を自社で開発し提供**



時代のニーズにいち早く対応が可能（発売後市場のニーズに対応）

市場が生まれる産業に最新の技術で勝負 “時代の少し先を読む”  
流行ってからやるでは、遅いのがインターネットの時代

常に自社新商材を模索し勝負できる商材であれば投入

## 成長戦略のポイント

1.開発および営業強化による  
スマートフォンアフィリエイト ASP事業の成長

2.コンサルティング人材および新商品による  
P C/モバイル集客支援事業の成長

3.販売網および機能強化による  
スマートフォンアプリ CMS/ASP事業の成長

# 成長戦略のポイント

## 1. 開発および営業強化によるスマートフォンアフィリエイト ASP事業の成長

### (1) 開発強化

- |                 |             |
|-----------------|-------------|
| 1) アドネットワーク機能強化 | (管理画面の改善ほか) |
| 2) 媒体向けSDK強化    | (媒体獲得機能強化)  |
| 3) 多言語化         | (海外需要対応)    |

### (2) 営業強化

- 1) 人員数増
- 2) 海外営業人材の確保

### (3) 媒体獲得強化

- 1) 人員数増
- 2) GMO AppCapsuleとの連携強化

## 成長戦略のポイント

### 2. コンサルティング人材および新商品によるPC／モバイル集客支援事業の成長

#### (1) 人材強化

- 1) コンサルタントの増加と育成  
コンサルティングノウハウの更なる強化  
(マーケティングスキル、分析能力など)
- 2) 営業人材の強化
- 3) 開発人員の強化

#### (2) 新商材開発

- 1) 新たなニーズに対応する新商材の投入

## 成長戦略のポイント

### 3.販売網および機能強化によるスマートフォンアプリ CMS/ASP事業の成長

#### (1) 販売網強化

- 1) 代理店販売網の強化
- 2) 自社販売人員の強化

#### (2) 機能強化

- 1) 最新のO2O商材との連携 (決済機能連動、ほかASPとの連動ほか)
- 2) 絶え間ない追加機能開発 (スマホ管理画面、CMS機能改善ほか)

#### (3) 広告機能強化

- 1) GMO SmaADへの自動配信

## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。