

2018年12月期末決算説明会

～想いを世界に、GMOリサーチ～

GMO RESEARCH

STOCK CODE : 3695

代表取締役 細川 慎一
取締役 澤田 裕介

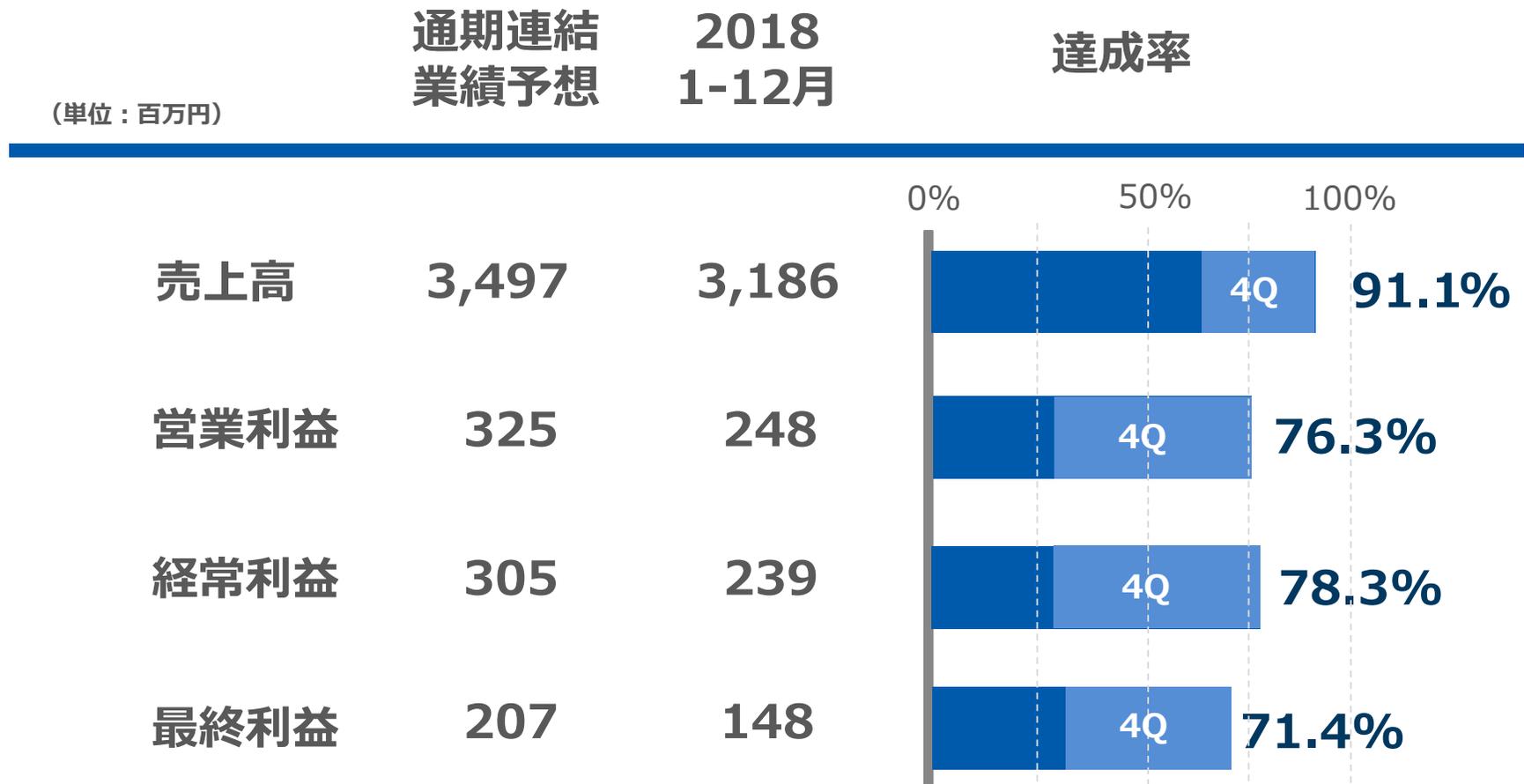
- ① 2018年12月期末決算概要
- ② 2019年業績目標
- ③ 2019年事業戦略
- ④ 株主還元方針
- ⑤ <参考資料>

① 2018年12月期末決算概要

- 売上高は前年下期からの広告関連売上の減少を国内、海外リサーチの成長でカバーし、結果、前年と同水準の着地
- 海外事業強化、パネル強化を目的とした販管費増加等の影響から営業利益、経常利益、最終利益ともに前年比でマイナス

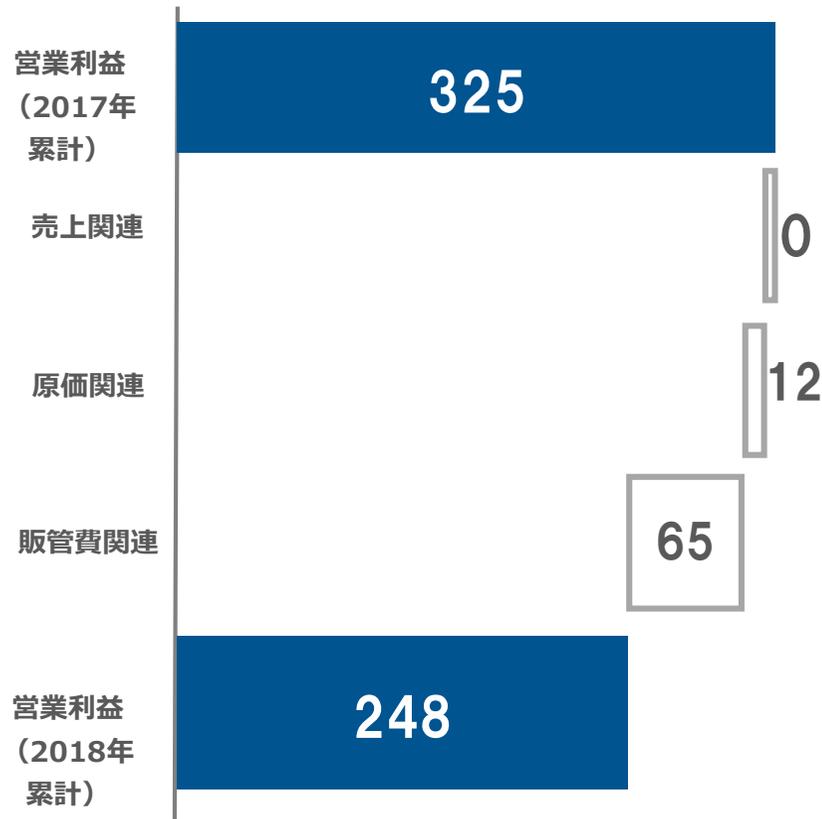
(単位：百万円)	2017 1-12月	2018 1-12月	前年同期比 増減率
売上高	3,185	3,186	0.0%
営業利益	325	248	▲23.5%
経常利益	321	239	▲25.6%
最終利益	207	148	▲28.8%

- 4Qでは過去最高売上、営業利益となり、進捗率が改善したものの、年間での売上の未達（91%）の影響から、営業利益、経常利益の達成率は各76%、78%で着地
- 最終利益については、Ignite Vision社株式評価損（31百万円）の影響を受け、経常利益を下回る達成率（71%）で着地



■ 主に販管費の増加により、営業利益は前年同期比▲77百万円

(単位：百万円)



<主な増減要因>

・売上関連

広告関連売上の単価減少の影響によるマイナスをリサーチ事業でカバー

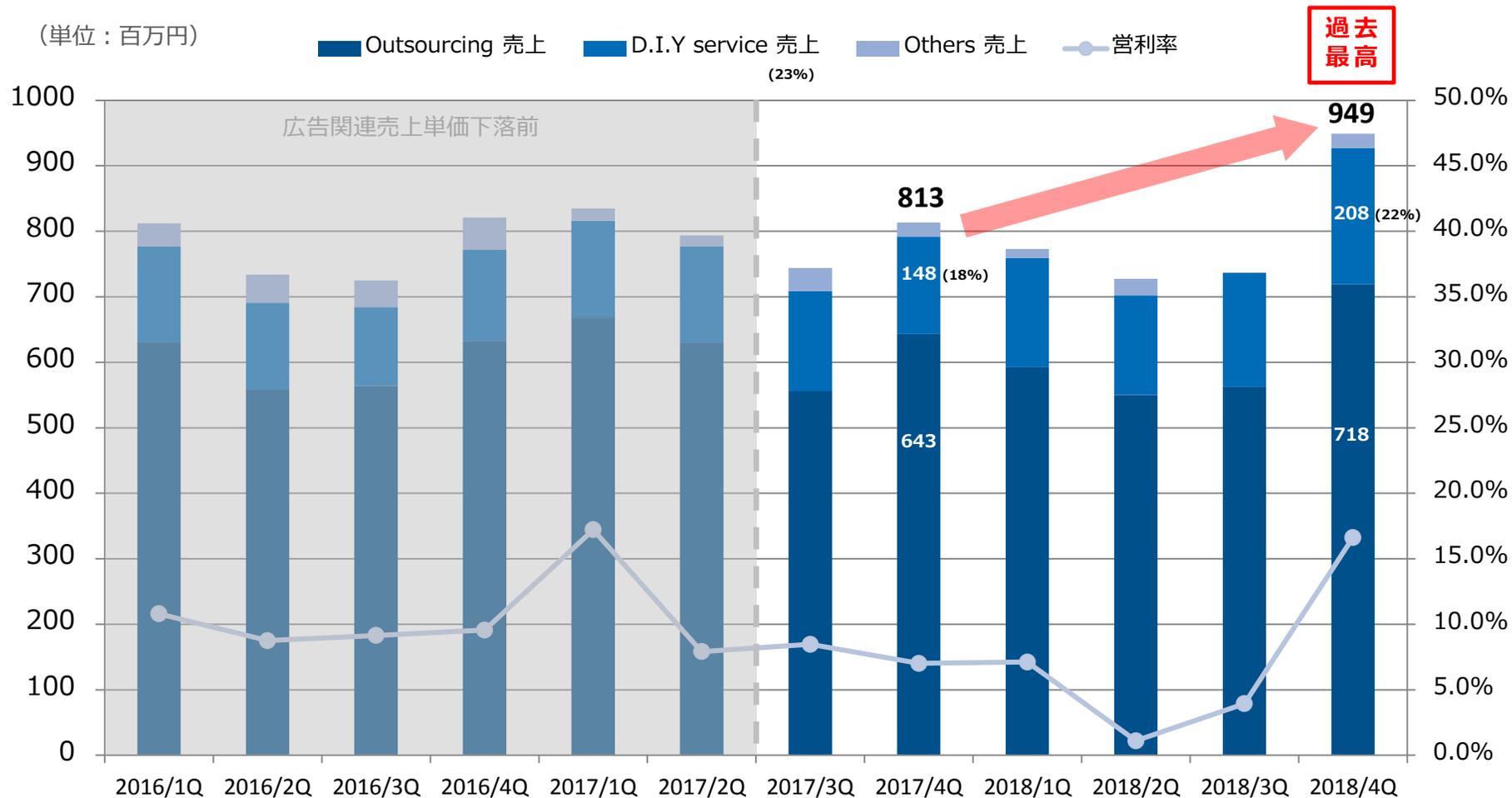
・原価関連

広告関連売上の単価減少の影響（売上単価は下がるが、原価は変わらないため）、ただしリサーチ関連は原価が改善

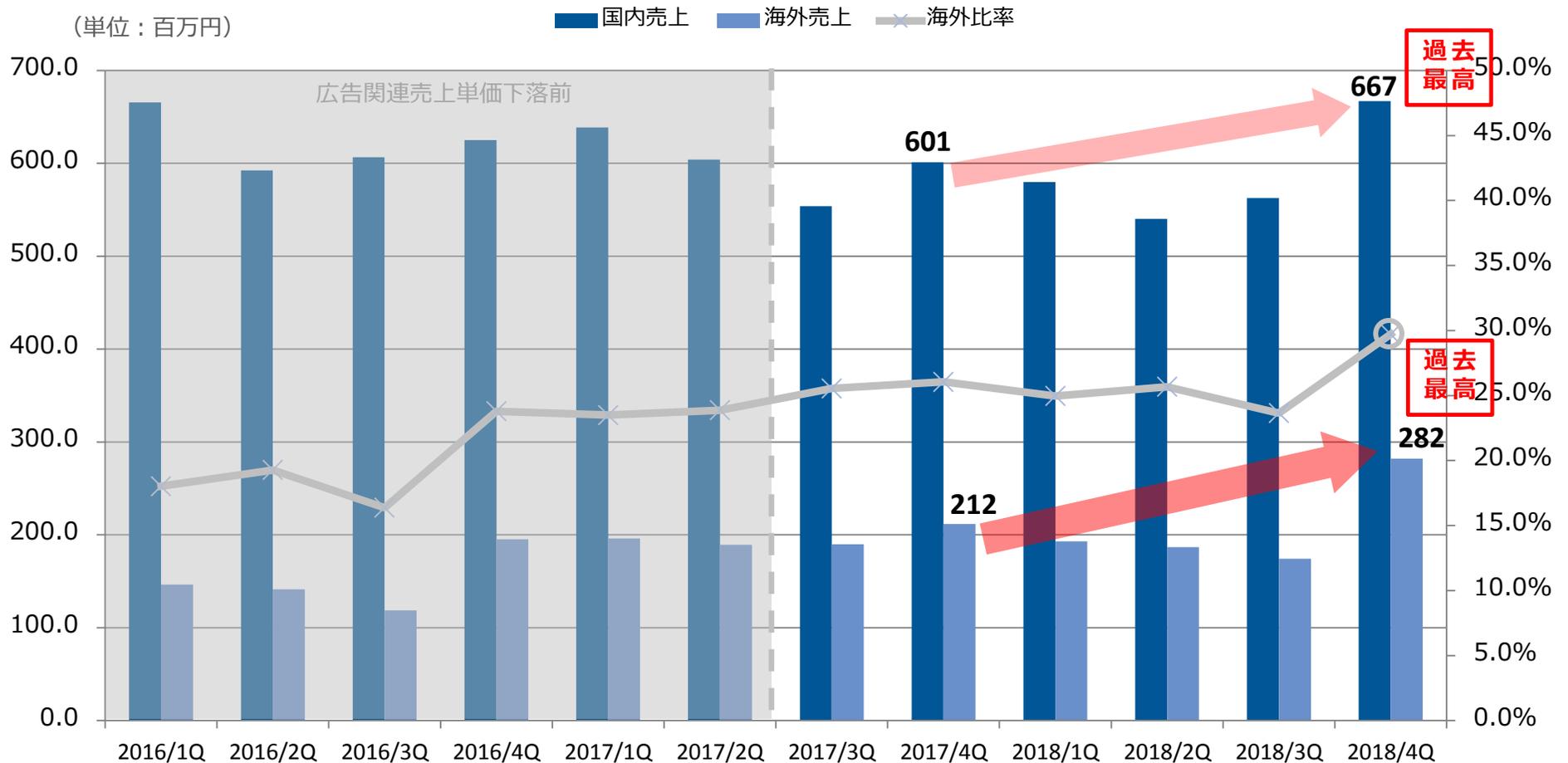
・販管費関連

成長分野である、海外事業の人員及び販売費の増加、GDRPへの対応等による増加
アジア圏開拓の強化等による増加

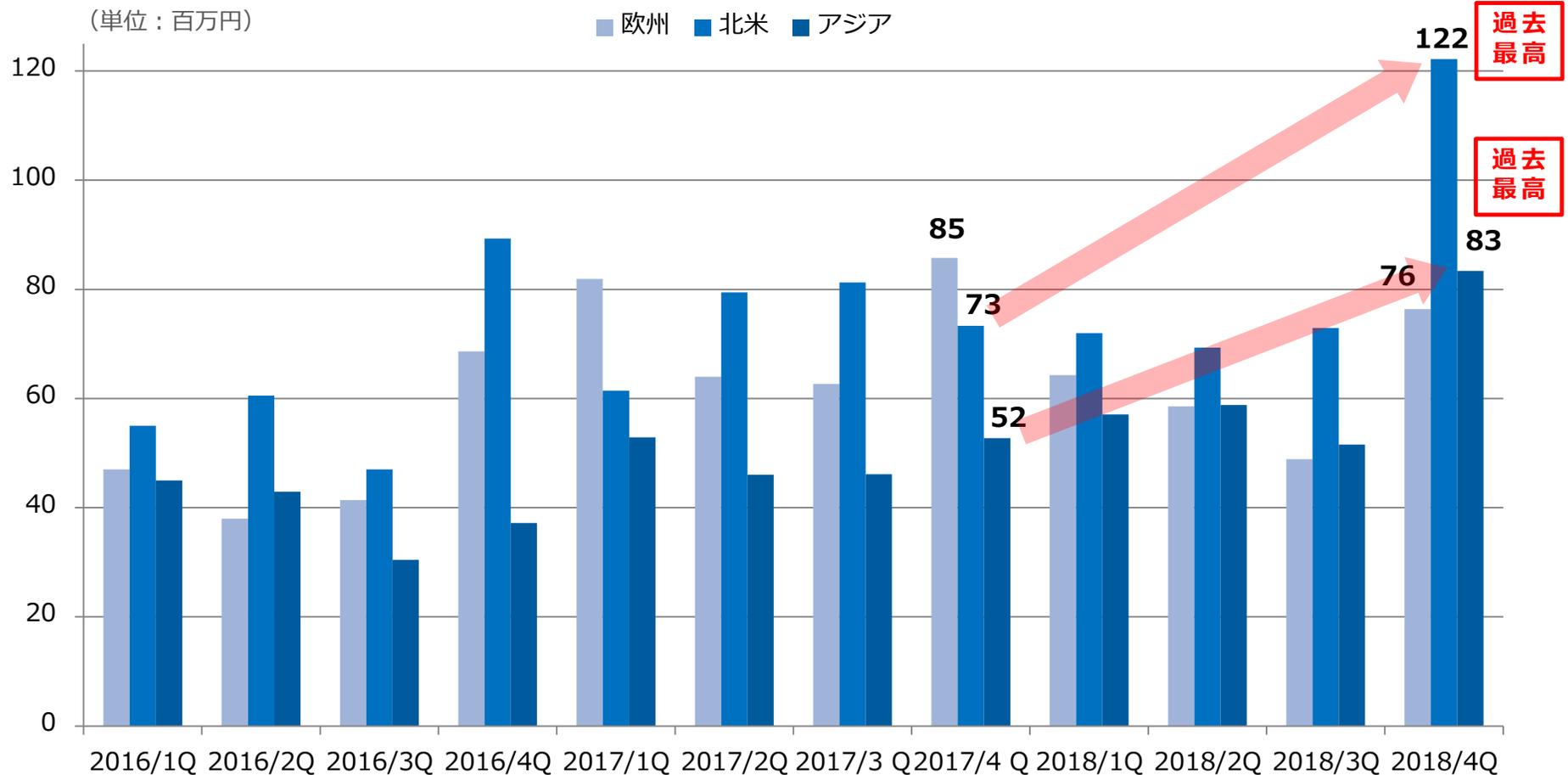
- アウトソーシングサービスの4Q売上高は、前年同期比11%増で718百万円。過去最高売上を更新。
- D.I.Yサービスの4Q売上高は、前年同期比40%増で208百万円（全体の22%）。過去最高売上を更新。



- 国内4Q売上高は、前年同期比11%増で667百万円。過去最高売上。
- 海外4Q売上高は、前年同期比33%増で282百万円。12月の需要期の引き合いを適切に取り込み過去最高四半期売上を更新
- 4Q海外売上比率は約30%



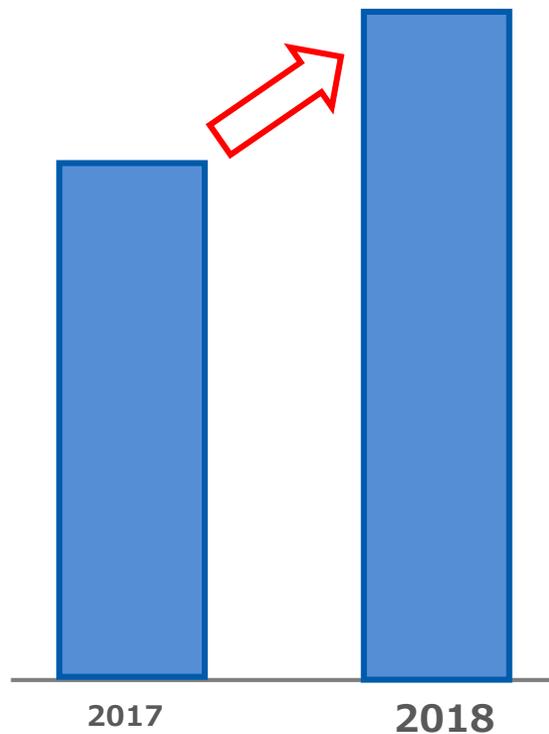
- 4Q売上は欧州は前年同期比10%減、北米は同67%増（過去最高）、アジアは同59%増（過去最高）
- アジアパネル市場の動きとして、欧米大手企業を中心にグループ内のアジア法人で購買を行なう流れや、システム連携化が起こっており、当社では欧米売上が減少中、アジア売上が増加。
- 海外事業全体として、2018年3Qまでは大型システム連携の遅れ、M&A等による業界再編、購買拠点のアジア集中などの市場環境の変化等により苦戦したが、4Qはキャッチアップし、US、アジアは過去最高売上を更新。



- 2018年は国内、アジア共にパネルの回収力の強化に注力した結果、大幅に回収力が増加

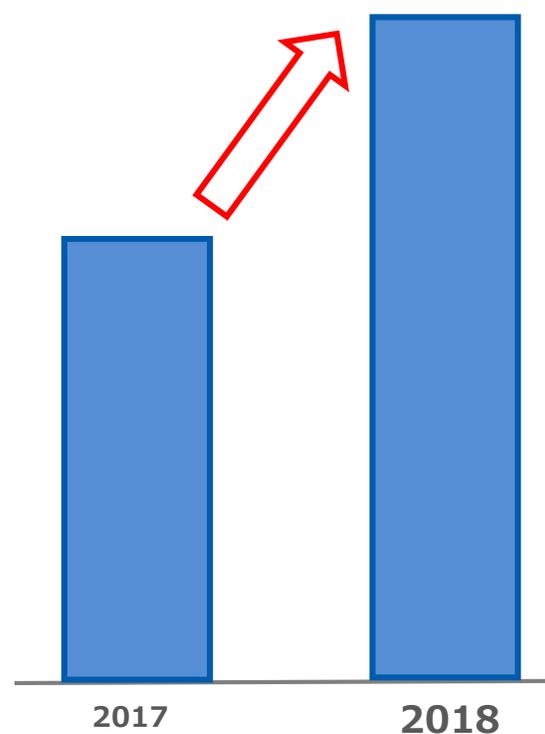
JCP回収力
(日本のパネル)

1.3倍



ACP回収力
(アジアのパネル)

1.5倍



2

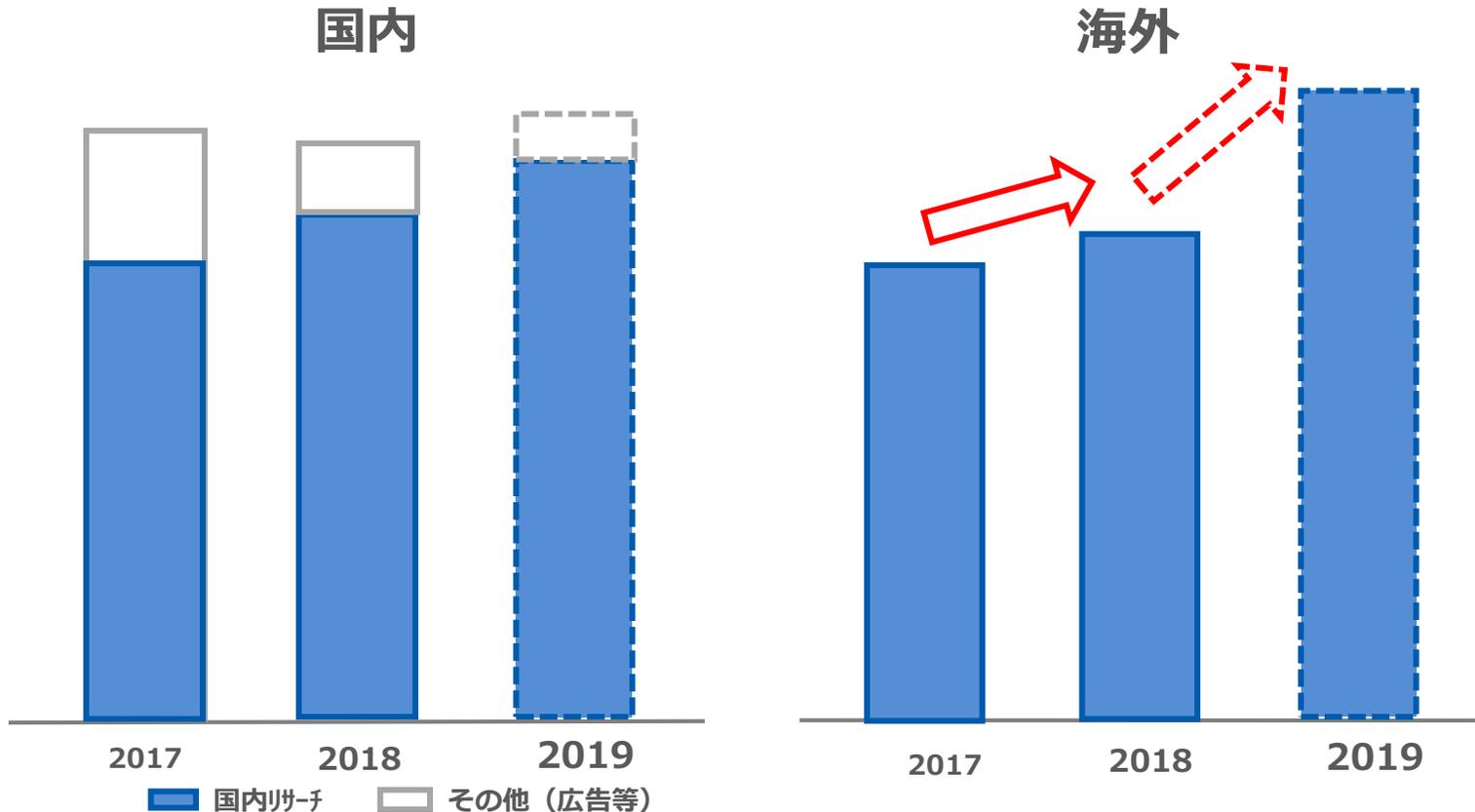
2019年 業績目標

- 売上は国内の安定成長と海外の高成長を見込み15%増
- 売上の伸びに対して、営業人員等の増加は限定的であり、販管費増加の抑制が見込まれ、営業利益は31.1%増

(単位：百万円)	2018 実績	2019 見通し	前年比 成長率
売上高	3,186	3,664	+15.0%
営業利益	248	326	+31.1%
経常利益	239	307	+28.3%
最終利益	148	208	+40.7%

- 国内事業は引き続き安定成長
- 海外事業は2018年3Qまでは大型システム連携の遅れ、M&A等による業界再編、購買拠点のアジア集中などの市場環境の変化等により苦戦したが、4Qより盛り返し、2019年は再度高成長へ
- 2019年は年間での海外売上比率30%超を目標

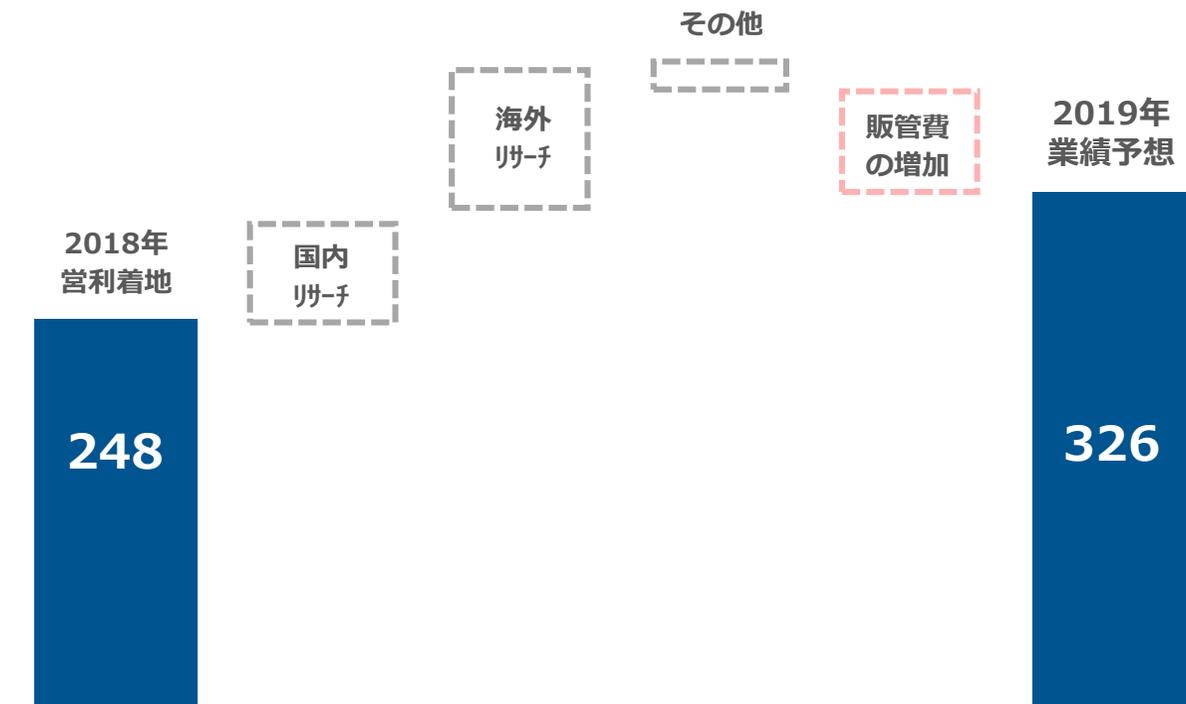
売上成長イメージ



- 国内、海外リサーチともに、売上の成長と共に順調に成長見込み
- 販管費については、引き続き、高成長が期待できる海外事業の強化やアジアパネルの開拓、拡大等を目的として増加

営業利益の増減要因イメージ

(単位：百万円)

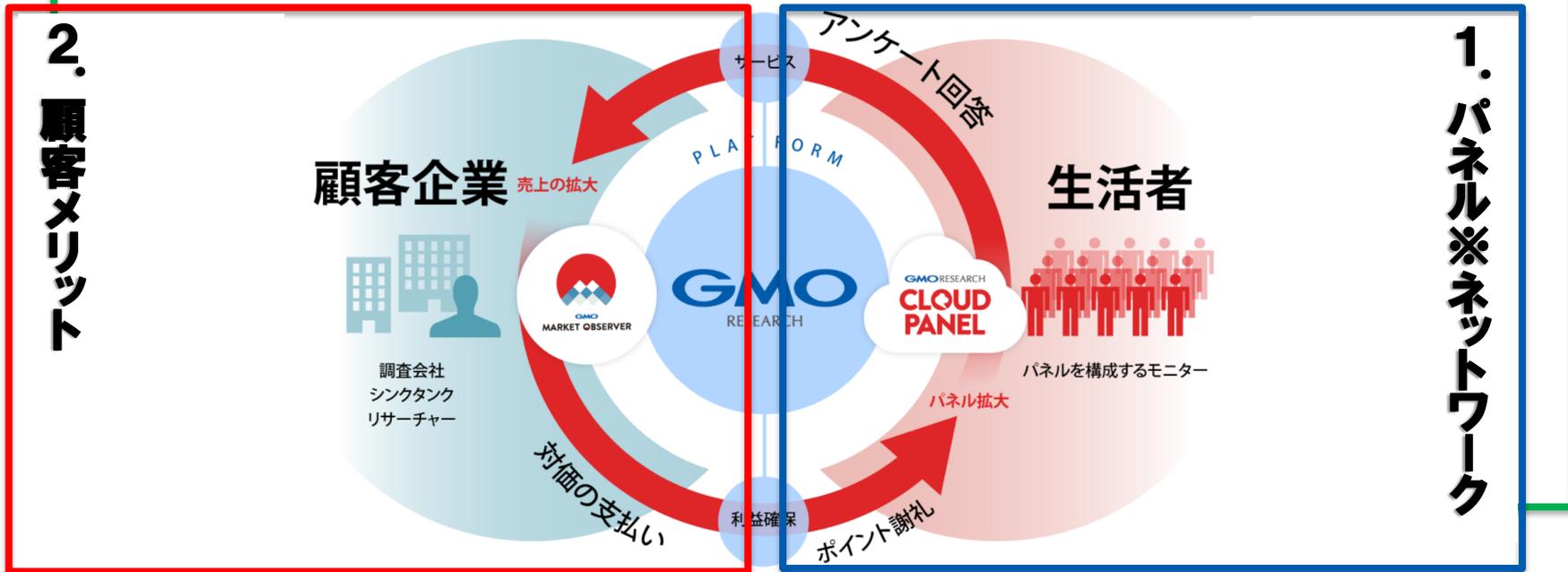


3

2019年 事業戦略

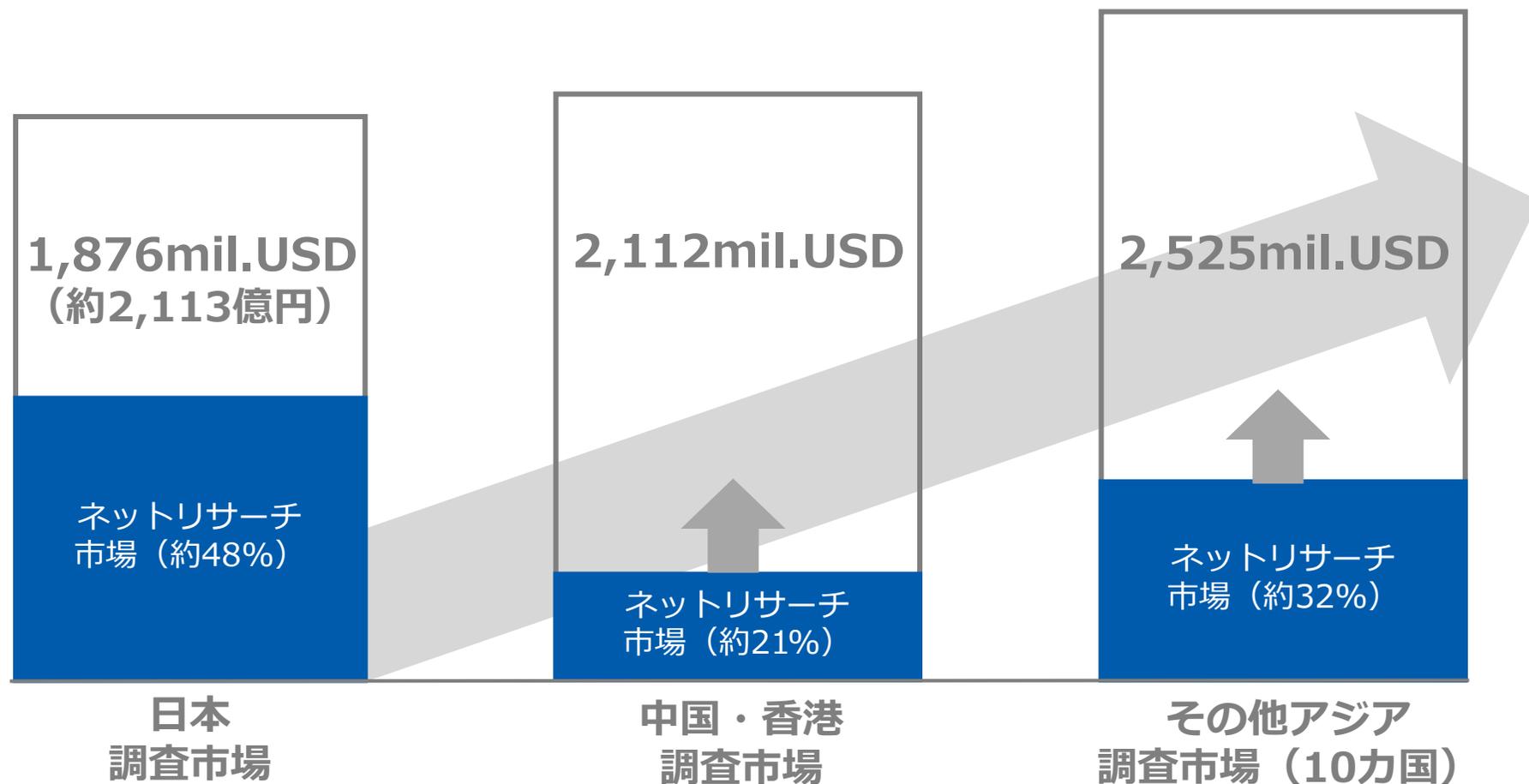
- ・インターネット上で、アンケート調査を手軽に利用できるような仕組みを国内外の顧客企業に提供
- ・顧客企業（案件量）と生活者（パネル会員ネットワークの規模）を競合に先立って、両輪で拡大させることが重要
- ・今期も引き続きアジアパネル強化を加速し、高成長の見込める3.海外展開に注力

3. 海外展開



※パネルとは、調査に回答する一般消費者やビジネスパネラー

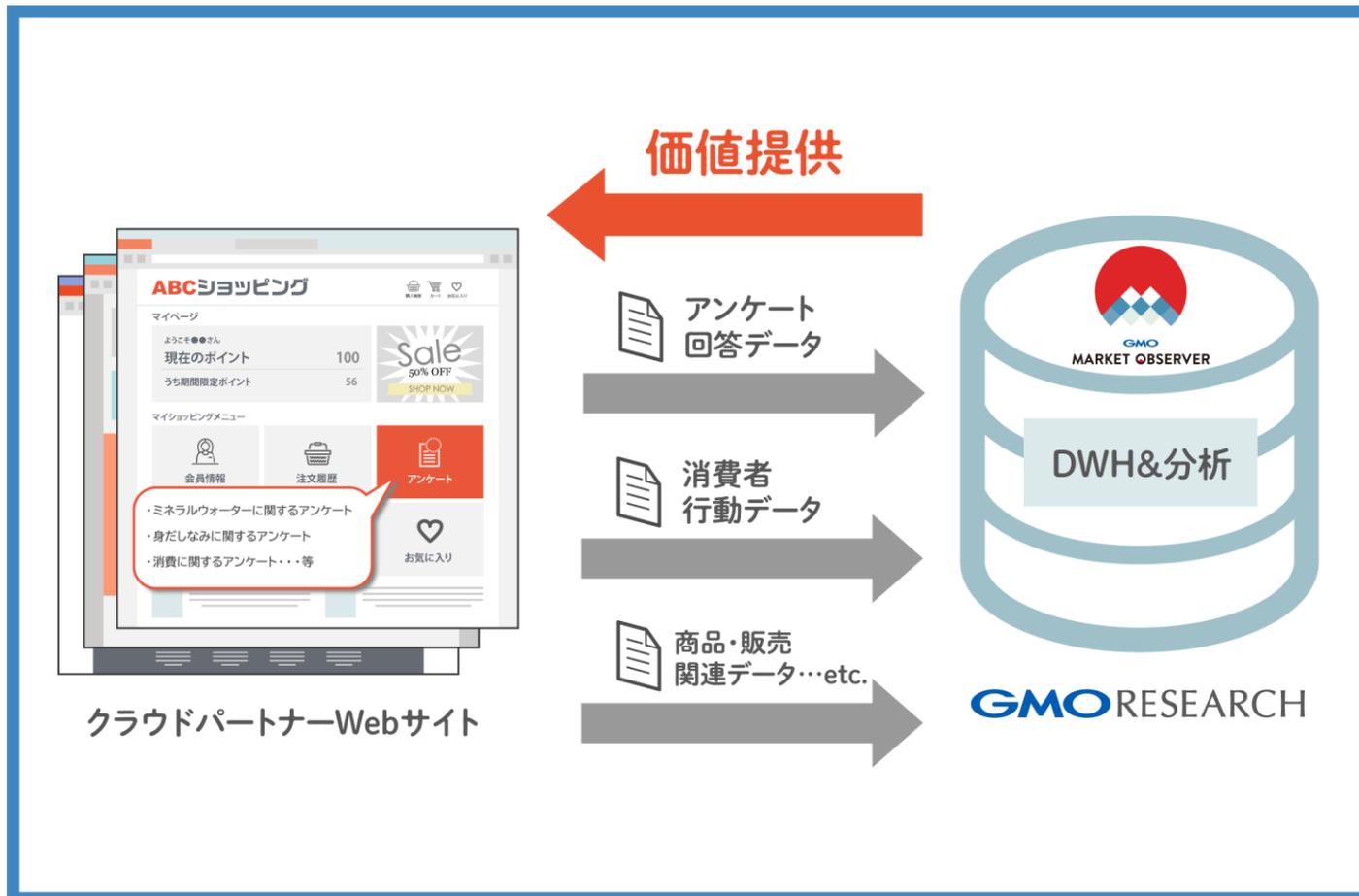
■ アジア地域のインターネットリサーチ市場は今後さらに拡大すると予想



2018年 ESOMAR調べ

当社のクラウドパネルを提携先Webサイトへ利用提供することで、消費者の行動履歴やアンケートからの各種データなどを幅広く収集することが可能となり、デジタルマーケティングにおける最適化を付加価値として競争力を高めて参ります。

(メンバーシップ・マーケティング・ソリューション)



4

株主還元方針

- 2018年度の配当予想については、業績に連動した配当（配当性向50%）を目標とする配当の基本方針により、2018年最終利益に基づき、平成30年2月2日発表予想の62.70円から44.65円へ下方修正。
- 資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化等に対応した機動的な資本政策の遂行および株主様への利益還元を目的とし、下記条件にて、自己株式の取得を計画。

■ 配当

	2017年度	2018年度	2019年度
	実績	(計画)	(計画)
1株当たり年間配当金 (円)	62.70	44.65	62.81
総配当性向 (%)	50.0	50.0	50.0%
1株当たり当期純利益 (円)	125.52	89.34	125.61

■ 自己株式の取得の概要

取得する株式の総数：30,000株（上限）

取得価額の総額：50百万円（上限）

取得の日程：2月12日～6月末

（注）市場動向等により、一部または全部の取得が行なわれない可能性もあります。

5

<参考資料>

- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュフロー計算書
- サービス別販売先・サービス内容説明表
- アウトソーシングサービスとDIYサービス
- 各拠点人員数推移

■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2017年末	2018年末	前期比増減率
流動資産	1,702	1,844	+8.3%
(うち現金及び現金同等物)	849	891	+4.9%
固定資産	287	221	△22.9%
資産合計	1,990	2,066	+3.8%
流動負債	662	683	+3.0%
固定負債	14	24	+68.5%
負債合計	677	708	+4.5%
純資産	1,312	1,358	+3.4%

■ 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2017年度	2018年度	前期比増減額
営業キャッシュフロー	125	199	+73
投資キャッシュフロー	△45	△41	△3
財務キャッシュフロー	△49	△118	△69
現金及び現金同等物に係る換算差額	△10	3	△7
現金及び現金同等物の増減	20	42	+21
現金及び現金同等物の期首残高	829	849	+20
現金及び現金同等物の期末残高	849	891	+42

サービスの名称		販売先	サービスの内容
アウトソーシングサービス	Full Service	調査会社/ 広告代理店/ コンサルティング企業	<ul style="list-style-type: none"> ・オンラインでのアンケート画面作成・アンケート案内配信・アンケートデータの回収・クリーニング、集計といった一連の工程を一貫して提供します。 ・アドテクのプラットフォームと連携した広告業界向けサービスを提供します。(CPAT)
	Sample Supply		<ul style="list-style-type: none"> ・顧客が自社内でオンラインでアンケート画面を作成している場合に、当社が回収管理を行い、顧客のアンケート画面に回答結果を提供します。
D.I.Yサービス	Self Sample Supply (SSS)		インターネットリサーチにおいて、当社がサービスインフラとパネルのみを提供します。
	システム関連売上		GMO Market Observerを顧客のリサーチプラットフォームとして提供します。
その他サービス	New MR/ コンベンショナル調査	一般企業	<p>New MRとは、アイトラッキング調査、MROC、Scanamind（スキャナマインド*）、コミュニティといった最先端のマーケティングリサーチソリューションを提供するサービスで新たなプラットフォーム提供のための研究開発の役割を担っています。また、コンベンショナル調査は、オフライン（現場）で実施する調査手法でありオンライン業務の更なる自動化のため戦略的に取り組んでおります。</p>

*Scanamindは、株式会社クリエイティブ・ブレインズの登録商標です（登録番号第5109952号）

		アウトソーシングサービス		DIYサービス	
サービス名称		Full Service	Sample Supply	Self Sample Supply	システム関連 売上
業務工程	1. 調査設計	顧客	顧客	顧客	顧客 (注)
	2. 調査画面 作成	GMO Research	顧客	顧客	
	3. プロジェクト マネジメント	GMO Research	GMO Research	顧客	
	4. パネル管理	GMO Research	GMO Research	GMO Research	
	5. Cloud Panel 利用	GMO Research	GMO Research	GMO Research	

(注) お客様の中には、当社のCloud Panelをご利用にならない場合もあります。

(単位：人)

各拠点における正社員数の推移

	東京	下関	シンガポール	マレーシア	インド	中国	正社員合計
拠点機能	<ul style="list-style-type: none"> 本社機能 国内欧米営業、PJ管理 国内IP 社管理 システム開発 	<ul style="list-style-type: none"> 国内PJ管理、営業補助 国内IP 社管理補助 その他業務補助 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジア営業 東南アジアIP 社管理 	<ul style="list-style-type: none"> IP 社営業 東南アジアIP 社管理 	欧米、東南アジアPJ管理、営業補助	<ul style="list-style-type: none"> 営業 PJ管理 中国IP 社管理 	
2016年1月1日時点	85	—	1	—	13	9	108
2016年7月1日時点	87	—	2	—	15	9	113
2017年1月1日時点	87	—	2	—	15	9	113
2017年7月1日時点	92	2	2	—	16	10	122
2018年1月1日時点	91	8	4	—	16	7	126
2018年7月1日時点	94	20	4	4	15	8	145
2019年1月1日時点	88	24	3	4	14	8	141
半期人員増減数	-6	+4	-1	0	-1	0	-4
補足	退職等による減少(下関にて補充)	外部委託業務の内製化による増加(実質的な増加はなし)	東京への転籍による減少	—	退職による一時的減少	—	—

想いを、世界に

Engaging people around the world

GMO RESEARCH

本日はありがとうございました。

本資料、および本説明会における質疑応答などにおける市場予測や業績見通しなどの内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであります。

従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。