

# 2019年12月期第2四半期 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 高野 哲也

- ① 2019年12月期 2Q 決算概要
- ② 2019年事業戦略
- ③ <参考資料>

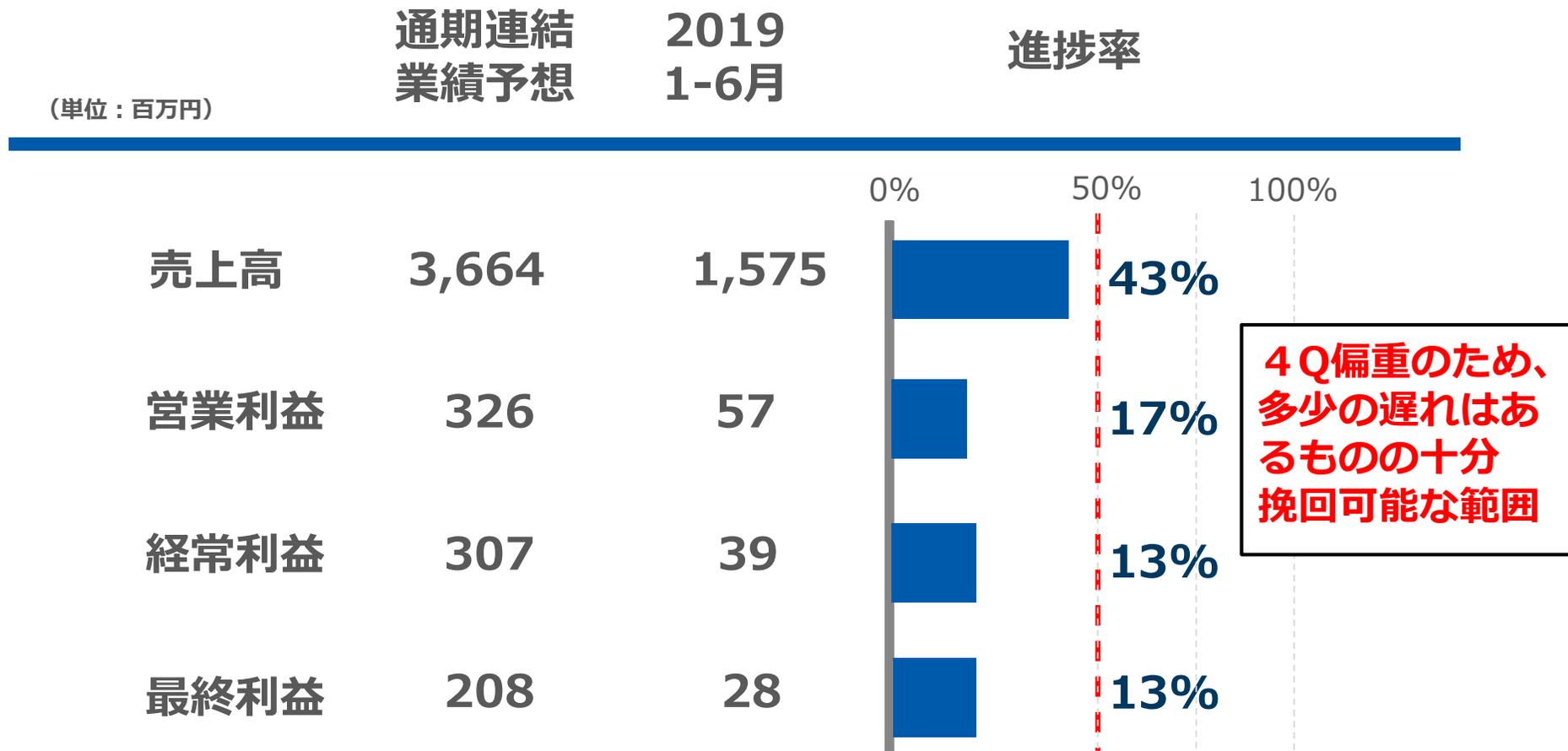
# ① 2019年12月期第2四半期決算概要

---

- 売上高成長率は+5%
- 営業利益は上半期は投資先行のため約10%減
- 経常利益、最終利益は2Qの円高による為替の影響あり昨対比-20%以上

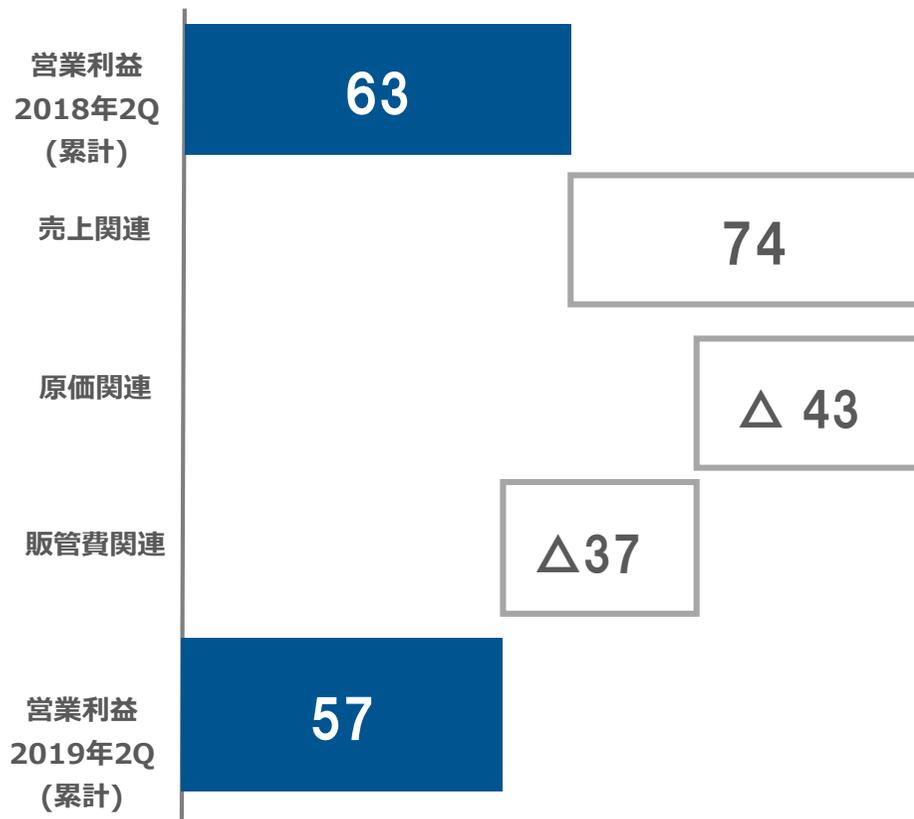
	2018 1-6月	2019 1-6月	前年同期比 増減率
(単位：百万円)			
売上高	1,500	1,575	5.0%
営業利益	63	57	-9.9%
経常利益	50	39	-21.0%
最終利益	38	28	-26.3%

- 売上高は多少遅れはあるものの、上半期としてはほぼ計画通り進捗
- 各利益共に上半期に行った主要な先行投資の関係から進捗の遅れはあるものの、4Q偏重の当社の構造からは十分な巻き返しは可能な範囲と想定



- D.I.Yサービス、海外売上の継続した成長により粗利で約31百万円増加
- 商品力強化のため販管費を37百万円増やし、結果営業利益▲6百万円

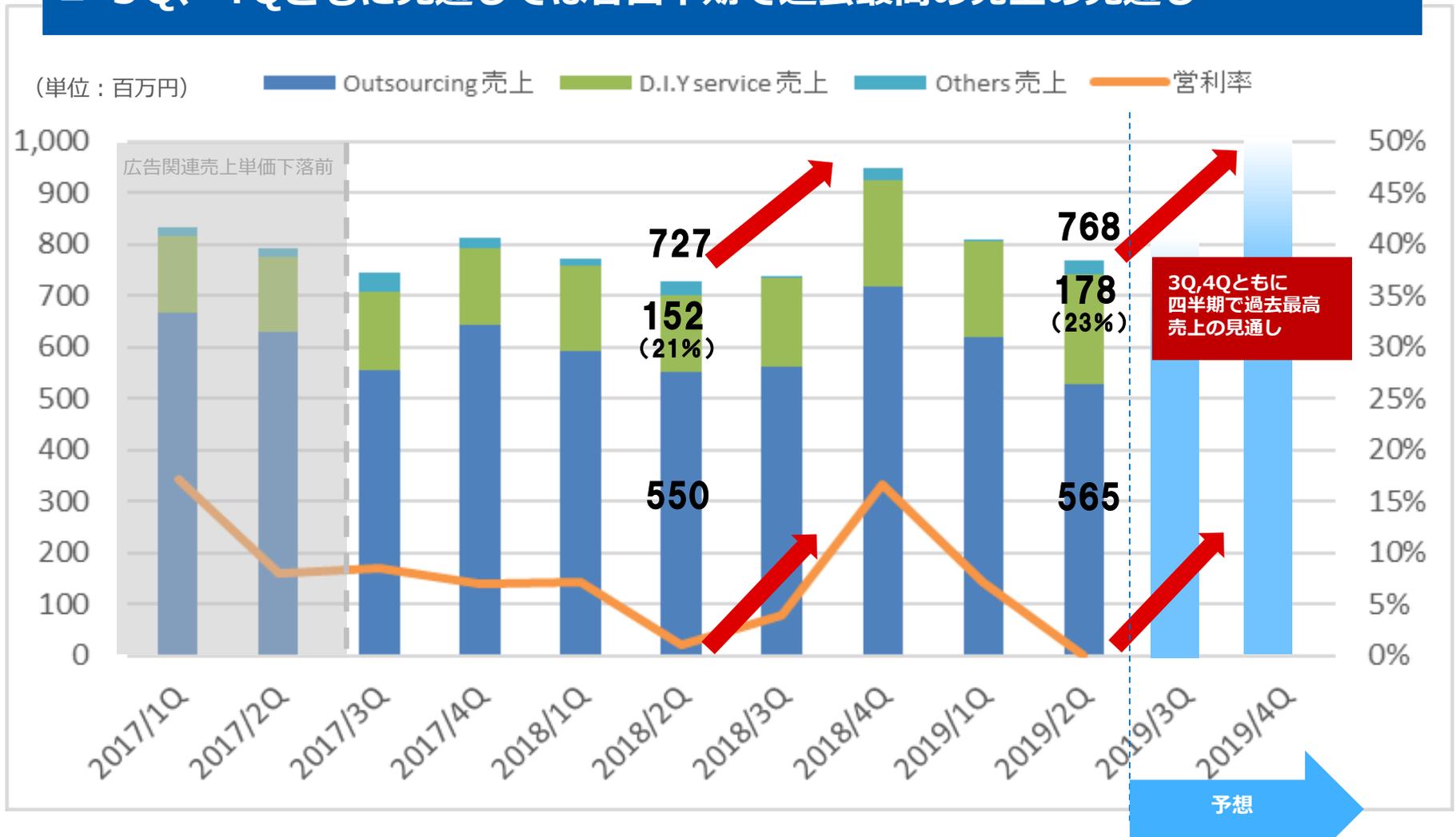
(単位：百万円)



<主な増減要因>

- ・ **売上関連**  
海外が好調により業績を牽引
- ・ **原価関連**  
原価率は多少上がり気味であったが、粗利は約3千万円ほど増加
- ・ **販管費関連**  
成長分野である海外事業の人員強化およびアジアパネル開拓・整備に関連する費用を粗利増以上に投下

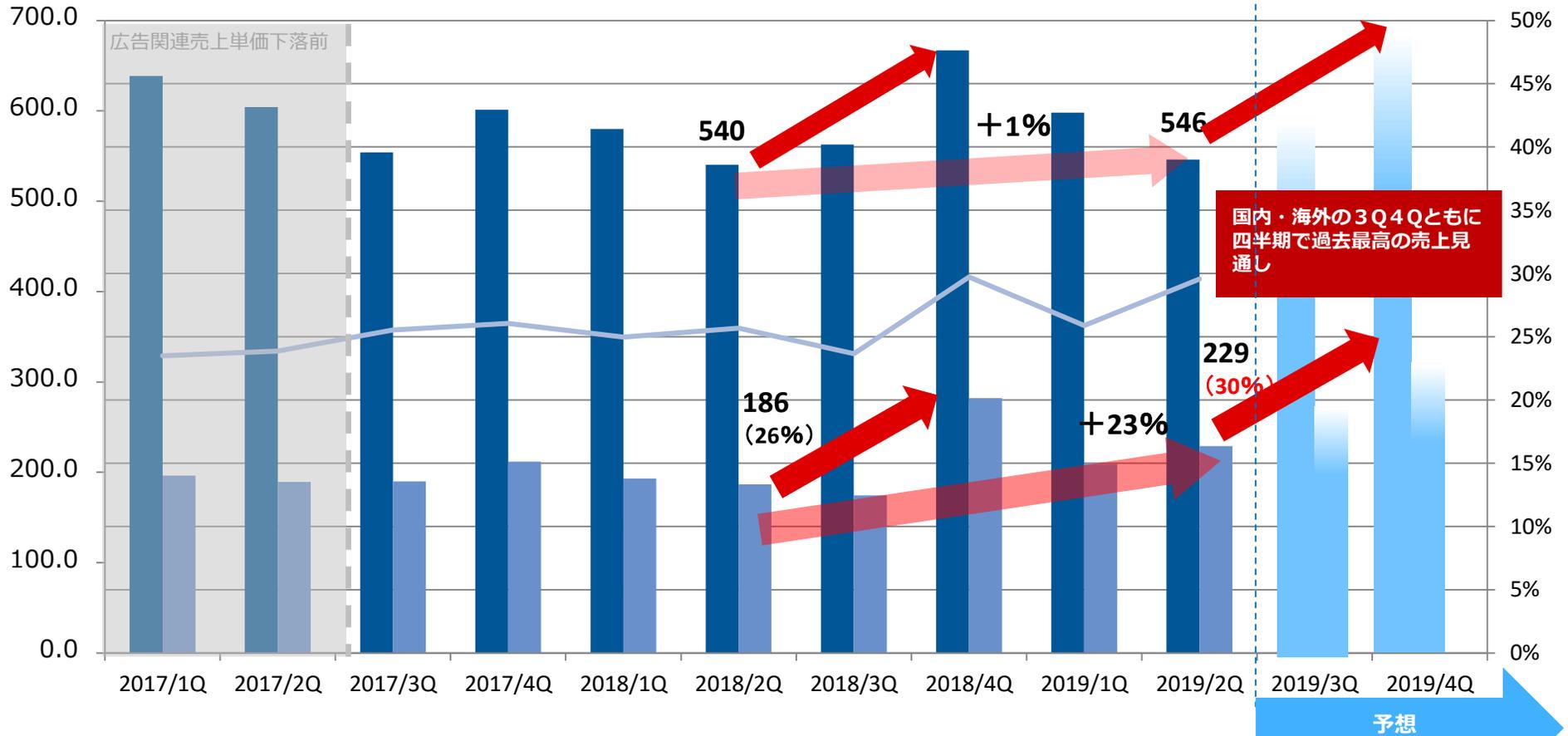
- D.I.Yサービスが昨対比17%（26百万円）増加し、売上高全体に占める割合が23%に伸長
- 3Q、4Qともに見通しでは各四半期で過去最高の売上の見通し



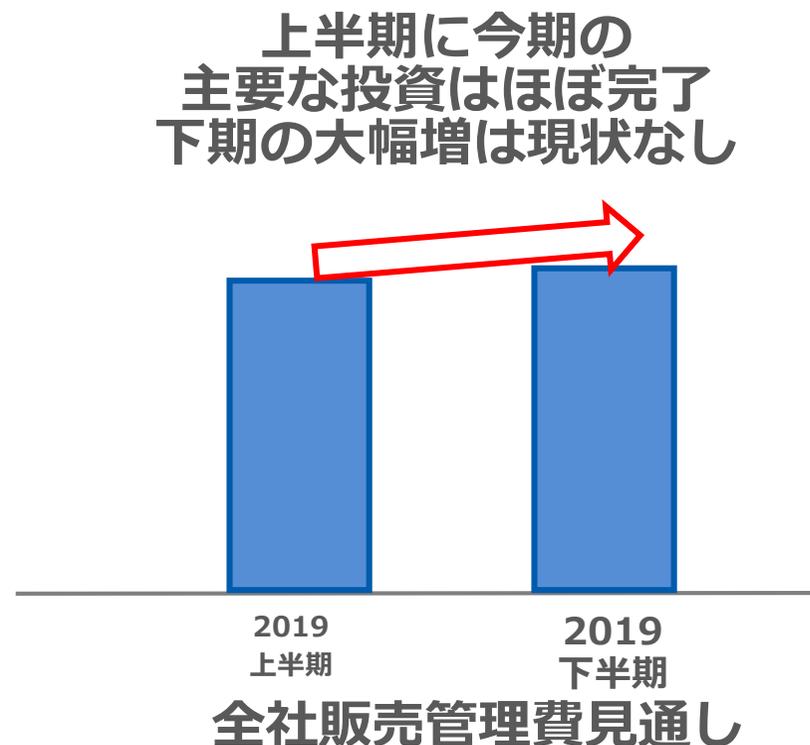
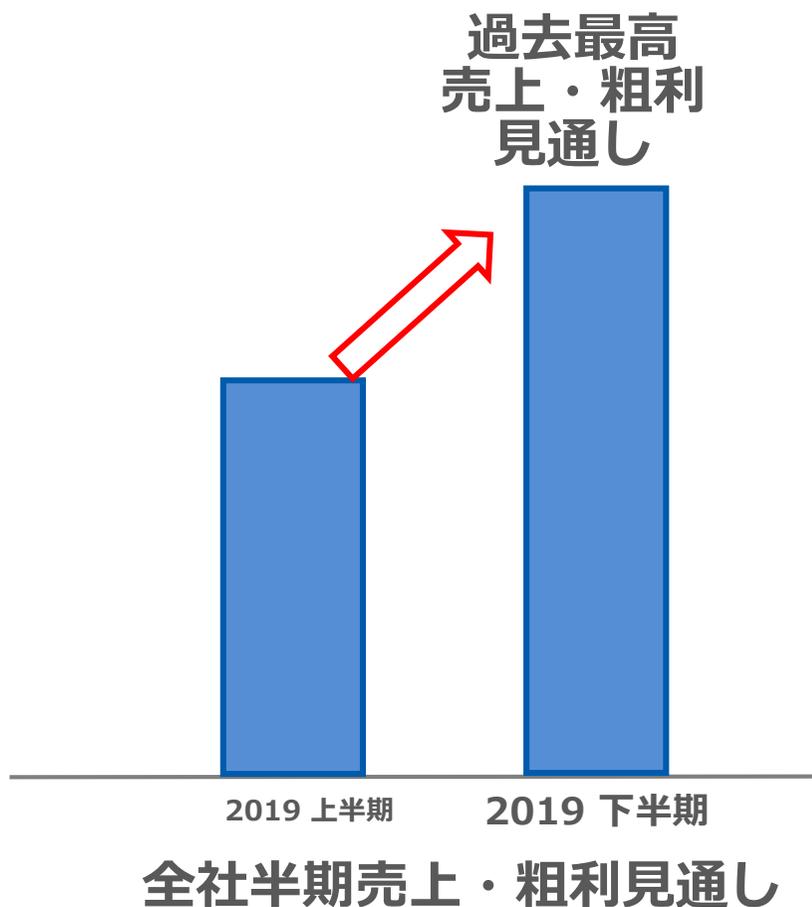
- 2Q比較での売上高は国内1%、海外23%の成長
- 2Qの海外売上比率は今期の目標の約30%に拡大
- 各3Q、4Qにおいて国内・海外ともに過去最高の四半期売上の見通し

(単位：百万円)

■ 国内売上 ■ 海外売上 — 海外比率



- 国内・海外ともに下期は売上・粗利で過去最高の見通し
- 上半期に今年の多くの投資は完了しており、下半期で販売管理費が大きく増える予定は現状なし



3

# 2019年 事業戦略

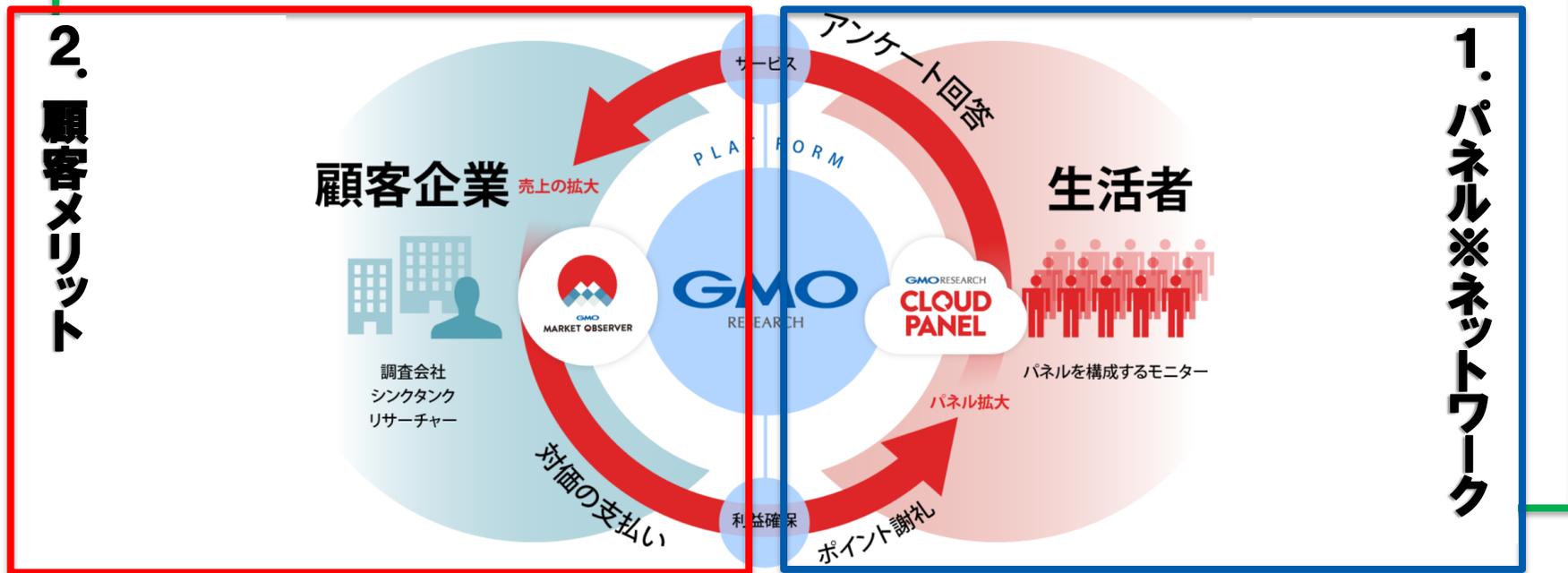
想いを、世界に

Engaging people around the world

GMO RESEARCH

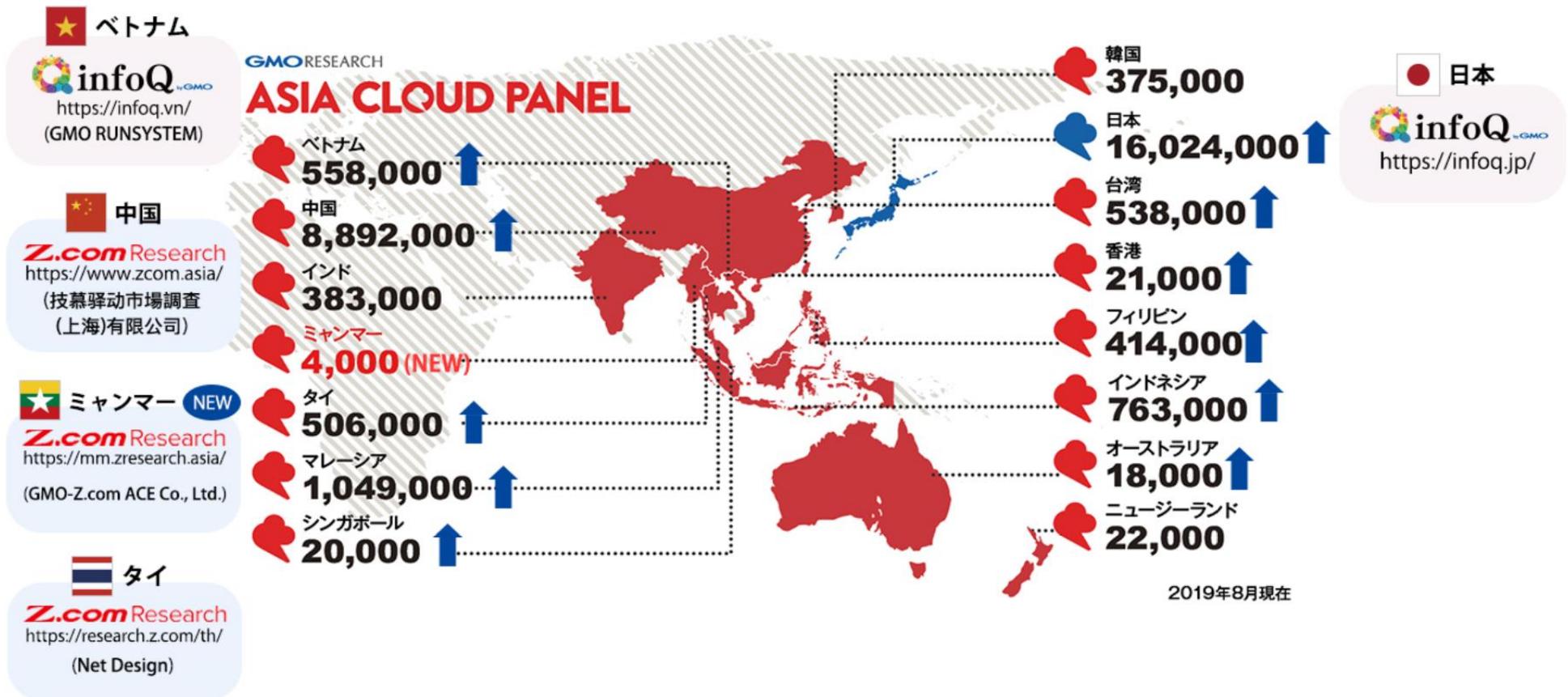
- ・インターネット上で、アンケート調査を手軽に利用できるような仕組みを国内外の顧客企業に提供
- ・顧客企業（案件量）と生活者（パネル会員ネットワークの規模）を競合に先立って、両輪で拡大させることが重要
- ・今期はアジアパネル強化を加速し、特に3.海外展開に注力

## 3. 海外展開



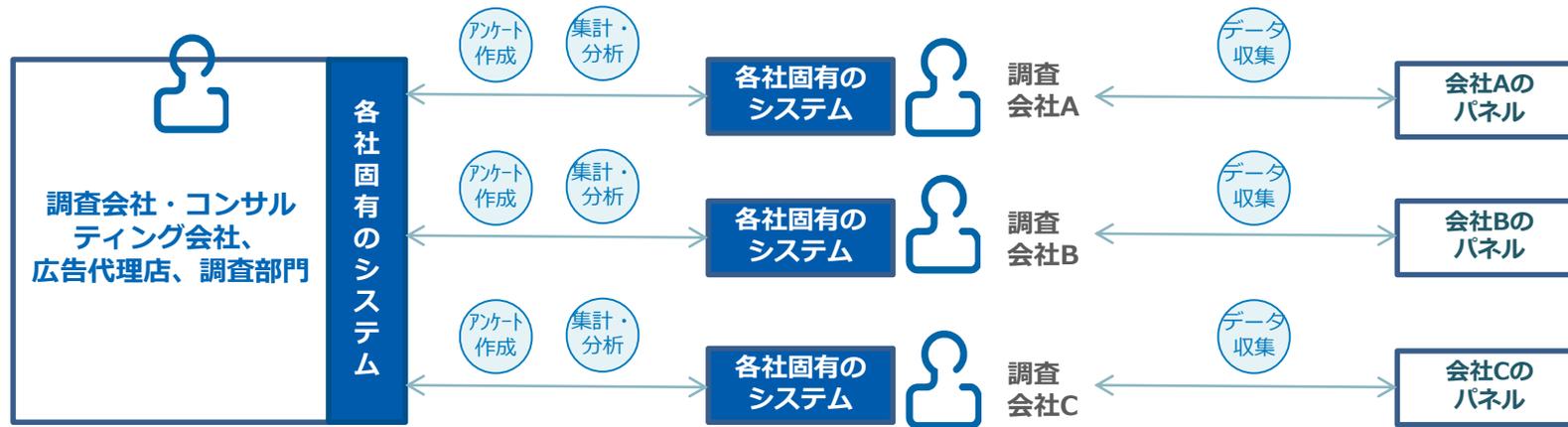
※パネルとは、調査に回答する一般消費者やビジネスパートナー

- ・ 自社媒体を含む、業界最大規模のアジアパネルネットワークを構築
- ・ アジア 15の国と地域 2,950万人超
  - 大型、複数ヶ国にまたがる案件等に対応可能であり、競争力、提案力が高い
- ・ ニュージーランドに続きミャンマーのパネルを追加



- ・ アジア最大規模のIP初ネットワークを利用し、調査パネルを低コストで提供
- ・ 従来、各社バラバラに開発していた、インターネットリサーチツールを標準化し、低コストで提供

従来



業界の  
業務標準化

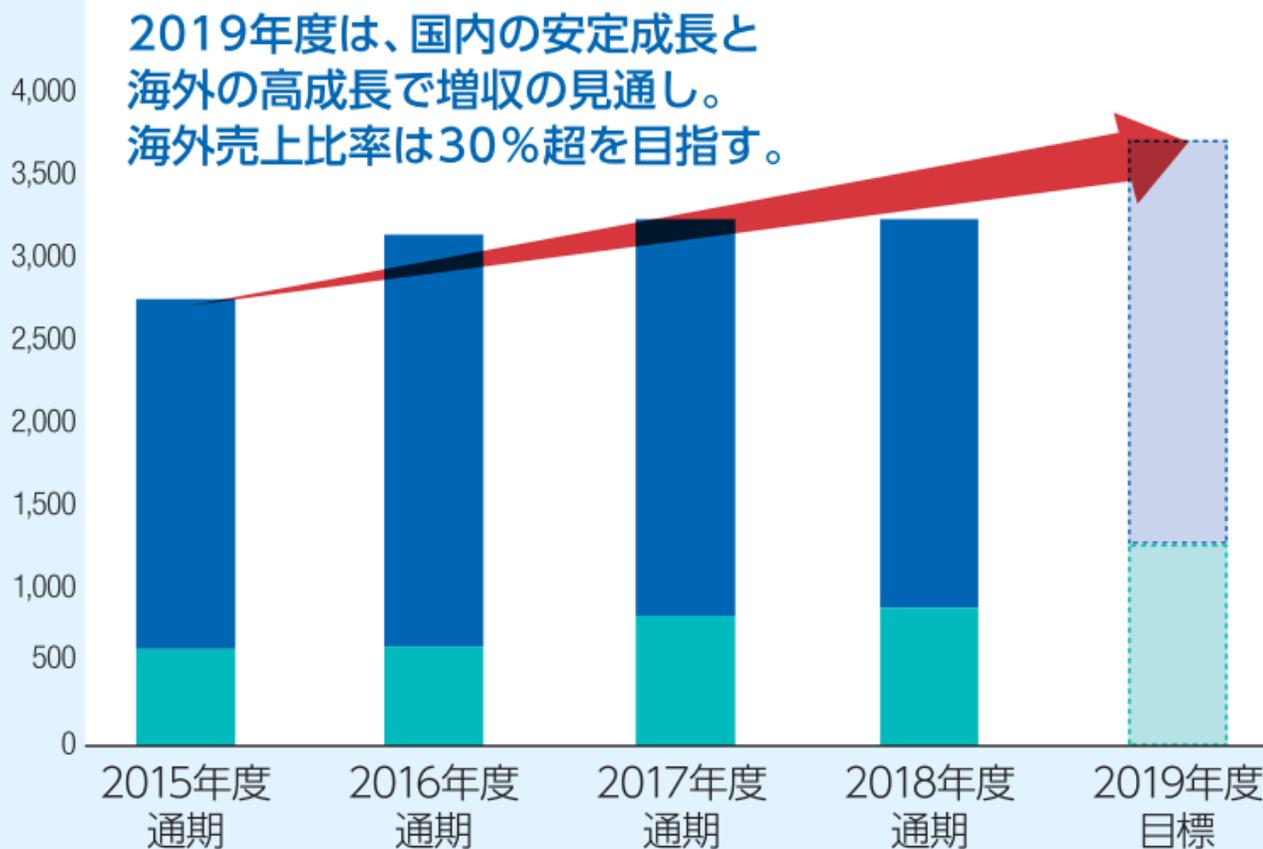
標準化



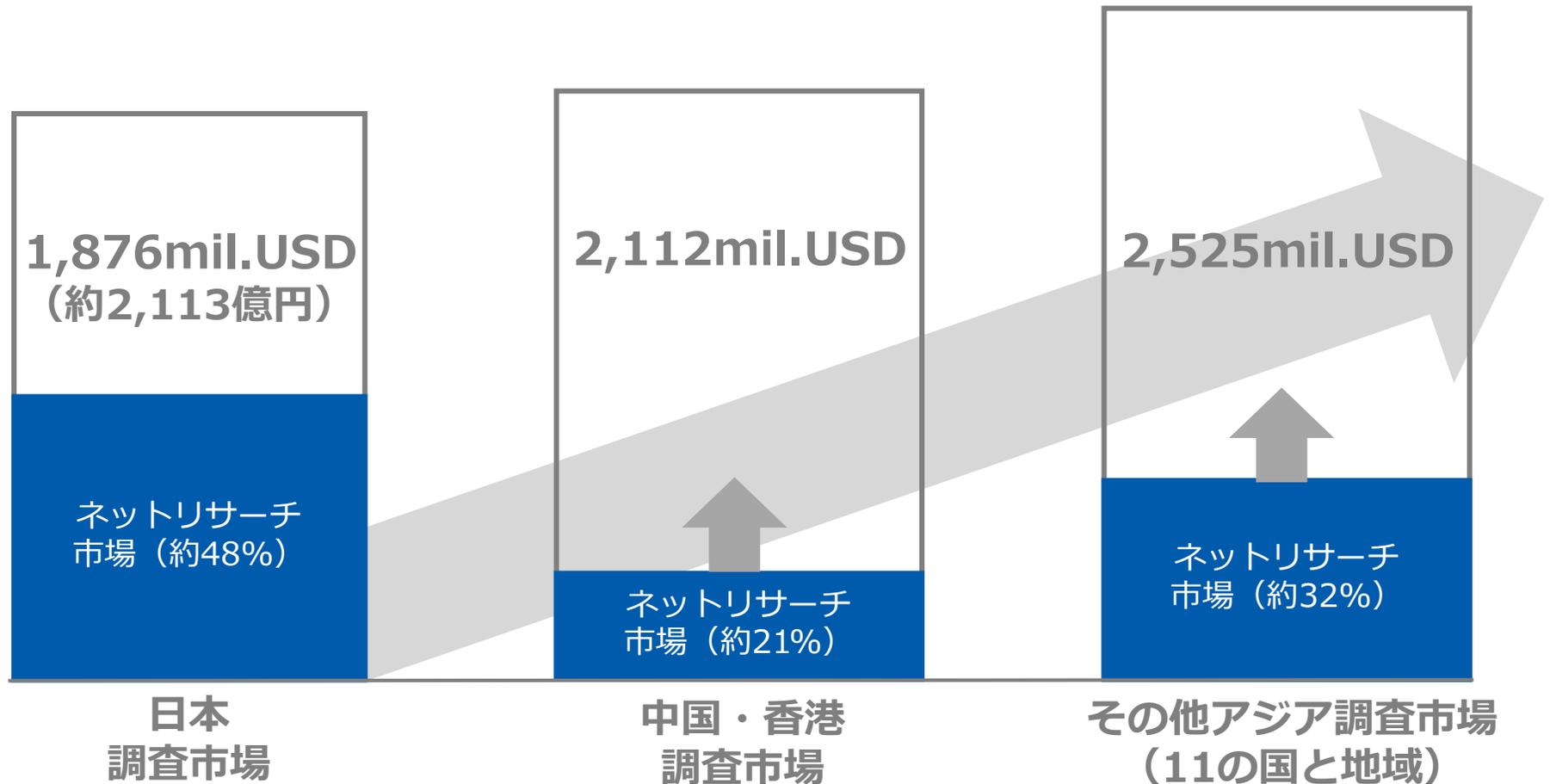
## ○ 国内外売上高推移

■ 国内売上高 ■ 海外売上高

(単位:百万円)



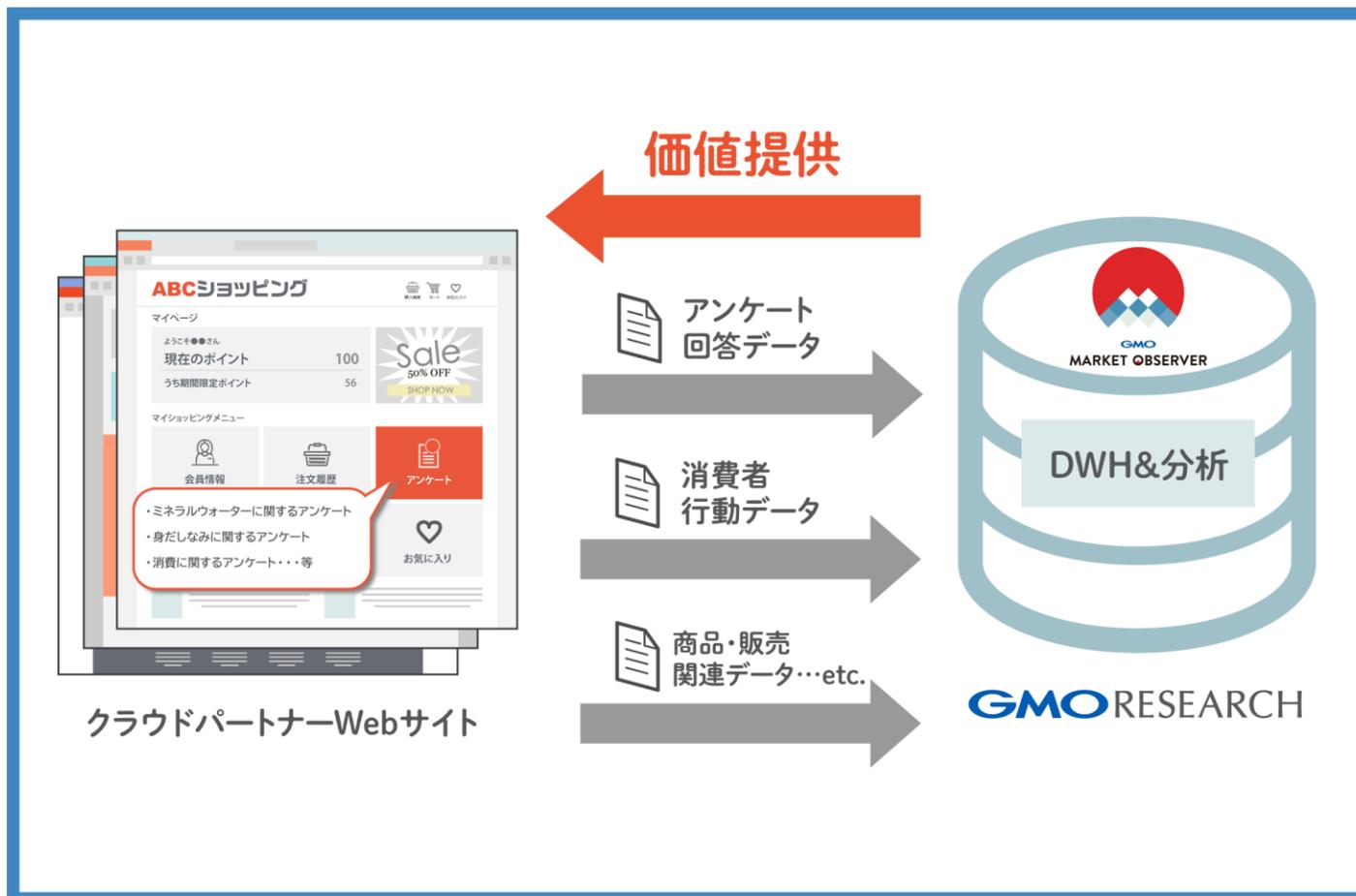
- ・アジア地域のインターネットリサーチ市場はオンライン化が進み、今後さらに拡大すると予想
- ・欧米企業と比較し、日本からのアジア展開は地理的、文化的優位性あり
- ・まだ**アジア調査**でのビッグプレイヤーは不在のため、**圧倒的No1**を目指す



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

## <参考資料>

- 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
- 配当還元方針

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"> <li>・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。</li> <li>・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)</li> </ul>
	Sample Supply		<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>
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"> <li>本社機能</li> <li>国内欧米営業、PJ管理</li> <li>国内IP 社管理</li> <li>システム開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内PJ管理、営業補助</li> <li>国内IP 社管理補助</li> <li>その他業務補助</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東南アジア営業</li> <li>東南アジアIP 社管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカル営業</li> <li>アジアIP 社管理、開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>欧米、東南アジアPJ管理、営業補助</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業</li> <li>PJ管理</li> <li>中国IP 社管理</li> </ul>	
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
2019年7月1日時点	96	32	3	5	14	8	158
半期人員増減数	+8	+8	0	+1	0	0	+17
補足	エンジニア強化および新卒の増加	外部委託の内製化(実質コスト増加なし)	—	パネルの強化	—	—	—

- 2019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、62.81円を目標とする。

	2017年度	2018年度	2019年度
	実績	実績	(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	127.07

# 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。