

# 2023年12月期 第3四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6026

The logo for GMO TECH, featuring the letters "GMO" in a bold, blue, sans-serif font, followed by "TECH" in a lighter blue, sans-serif font.

代表取締役社長CEO 鈴木 明人

2023年11月14日

1. 結論と要約
2. 2023年第3四半期決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

# 結論と要約 | 決算サマリ (連結)

売上・利益を着実に高めている

(単位：百万円)	2022年/ 3Q	2023年/ 3Q	対前年 同期差額
売上高	3,995	4,471	+476
営業利益	425	466	+41
経常利益	405	468	+62
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲76	347	+423

# 結論と要約 | 売上高・営業利益推移（連結）

2Qから売上高を積上げているが、  
利益については2Qと同水準で推移

## 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



1. 結論と要約
2. 2023年第3四半期決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

# 2023年第3四半期決算概要 | 貸借対照表サマリ (連結)

(単位：百万円)

	2022年/ 12月末	2023年/ 9月末	増減(%)
流動資産	2,088	2,328	+12%
(現金預金)	1,122	1,210	+8%
固定資産	145	246	+70%
資産合計	2,233	2,575	+15%
流動負債	1,532	1,596	+4%
固定負債	308	239	-22%
負債合計	1,840	1,835	-0%
純資産	392	739	+88%
株主資本	385	732	+90%
負債純資産合計	2,233	2,575	+15%

# 2023年第3四半期決算概要 | 損益計算書サマリ (連結)

(単位：百万円)

	2022年/ 第3四半期	2023年/ 第3四半期	対前年 同期差異
売上高	3,995	4,471	+476
売上原価	2,467	2,713	
売上総利益	1,527	1,757	
販売管理費	1,102	1,291	
営業利益	425	466	+41
営業利益率	10.6%	10.4%	
営業外収益	4	9	
営業外費用	23	7	
経常利益	405	468	+62
特別損益	▲366	0	
法人税等	115	121	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲76	347	+423

1. 結論と要約
2. 2023年第3四半期決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

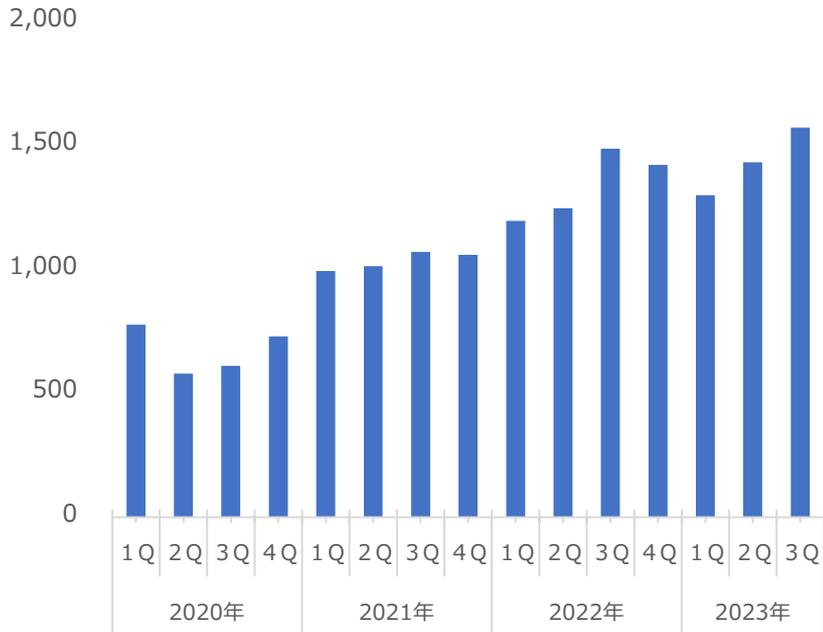
# 集客支援事業

# サービス別概況 | 集客支援事業

連結数値と同様に、売上高を順調に伸ばしている

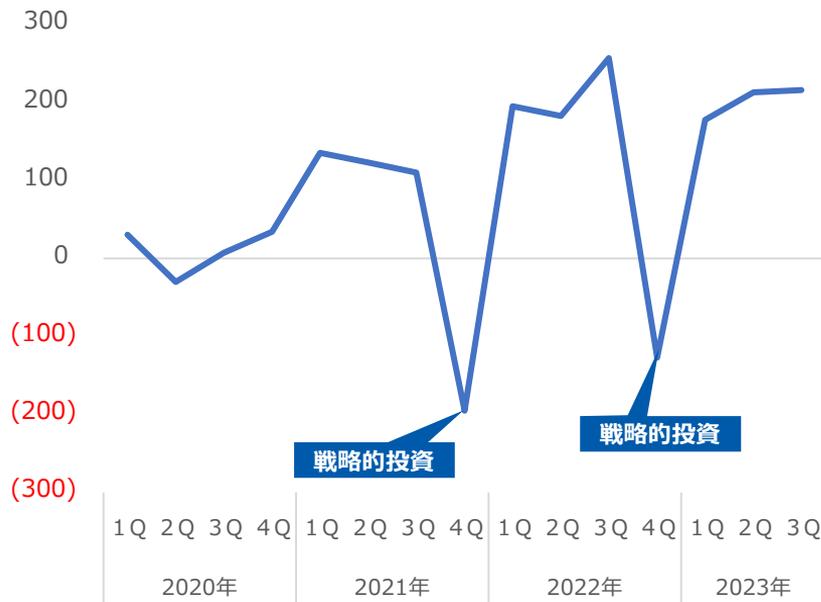
## 集客支援 四半期売上推移

単位：百万円



## 集客支援 四半期営業利益推移

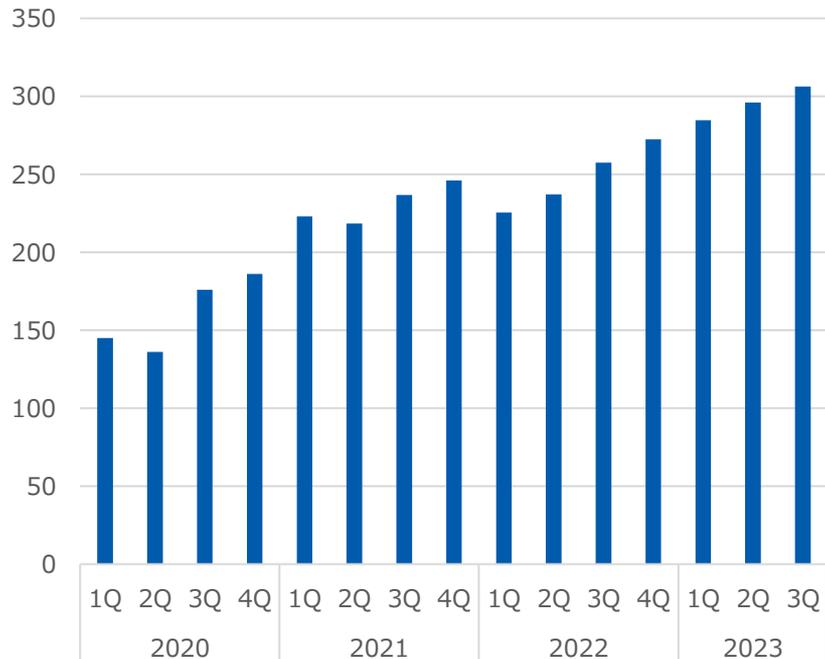
単位：百万円



# サービス別概況 | 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

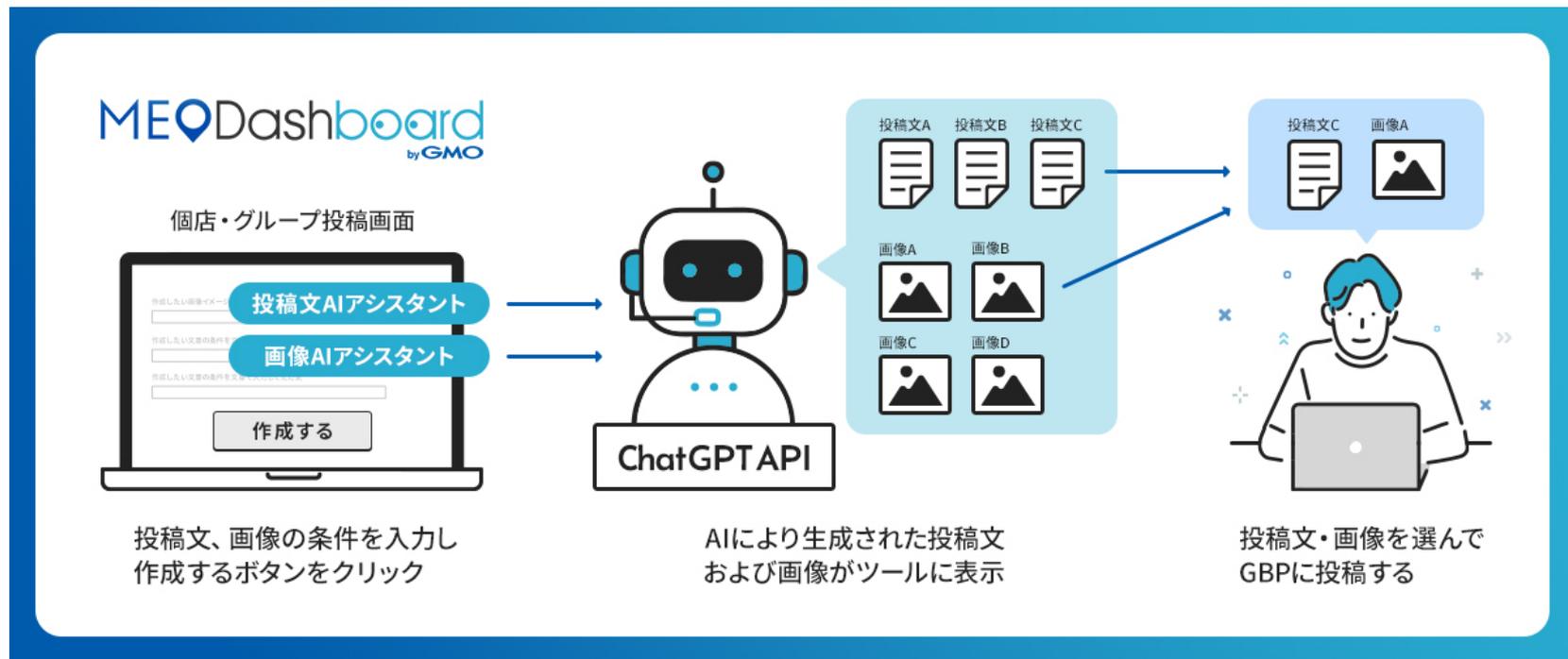
### 売上高前年同期比

# +19%

販売パートナー開拓が好調推移、CS人財の採用強化、生成系AIを活用した機能追加・生産性改善などにより順調に成長を継続

# サービス別概況 | MEOサービス

## AI投稿アシスタント機能 Powered by ChatGPT APIを提供



# サービス別概況 | 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
- 営業・CS人財の積極採用
- 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

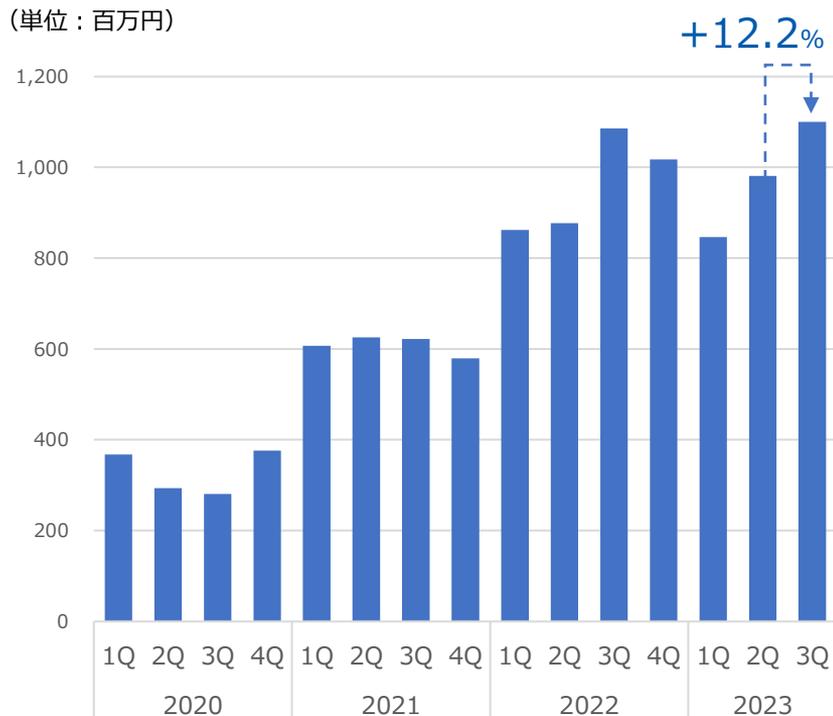
- 新機能開発の継続
- AI・RPAなどの積極活用（生産性UP）

## 製品強化

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

# サービス別概況 | 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



## サービス別 四半期概況

売上高 第2四半期比

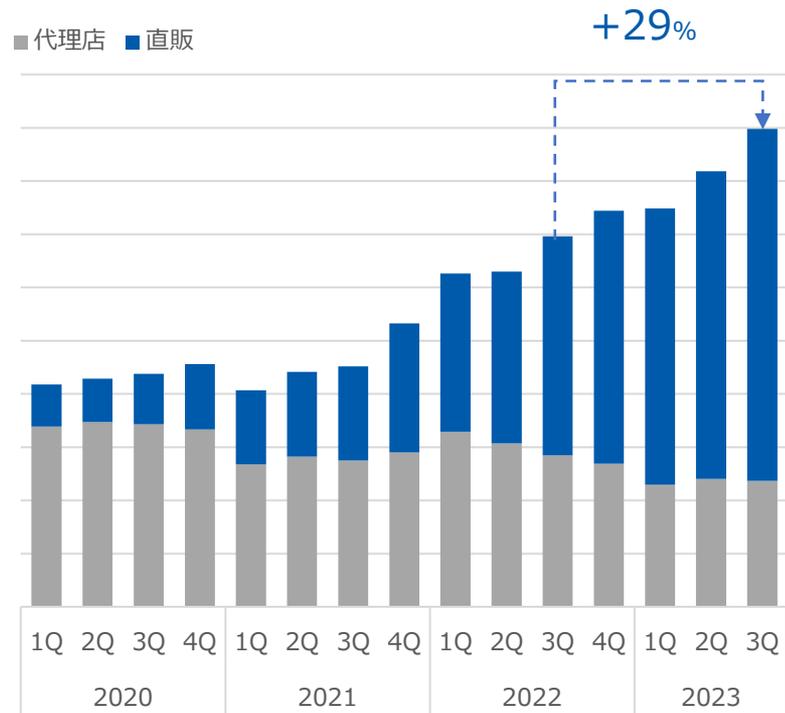
**+12.2%**

- 前年度第3四半期比でも、前四半期までの四半期で、最も売上が高かった2022年第3四半期を+1.3%超過

# サービス別概況 | 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

## 年度概況



案件数 前年同期比

+29%

- ・ 過去最高の稼働案件数を更新継続中
- ・ 直販案件数は新規受注が増加しており、**前年同期比+61%**と引き続き高い水準成長を続けている

# サービス別概況 | アフィリエイトサービス

## 直販営業力強化

- 新規営業人員採用により営業力強化
- 営業リソースを直販顧客に集中させ新規顧客数増加と粗利率向上を図る

## 媒体力強化

- 新規媒体営業人員採用により媒体数拡大
- 自社オファーウォール導入媒体促進
- 大型媒体の自社専用掲載枠の確保

## プロダクト強化

- オファーウォールの機能追加及び改修
- 基幹システムの機能アップデート

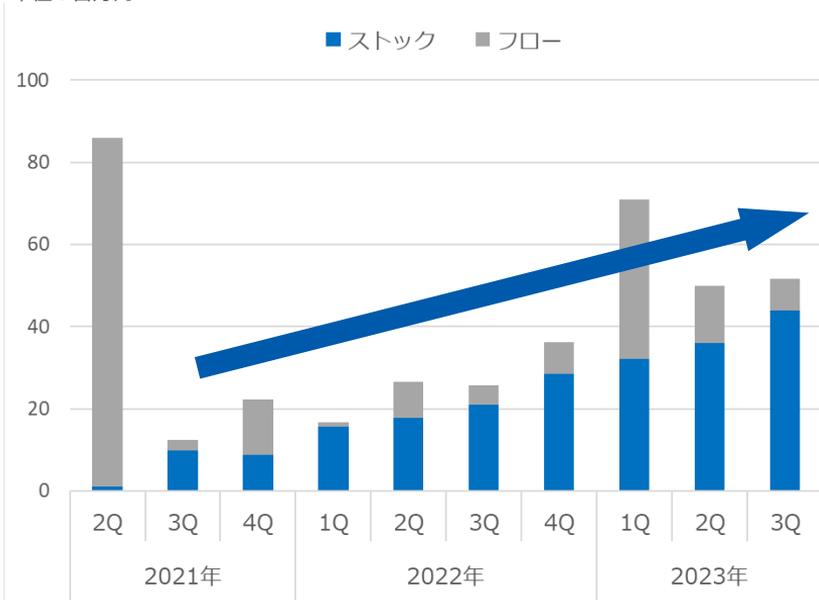
# 不動産テック事業

# サービス別概況 | 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

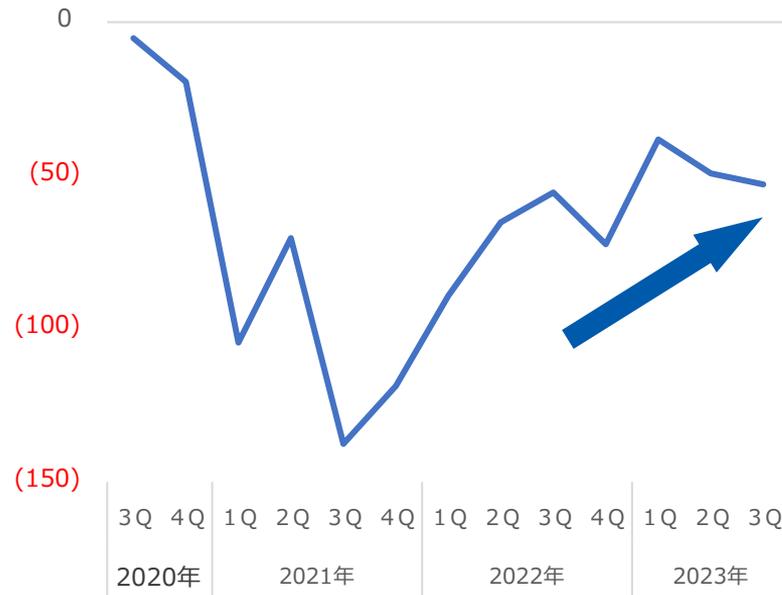
### 四半期売上高推移

単位：百万円



### 四半期営業利益推移

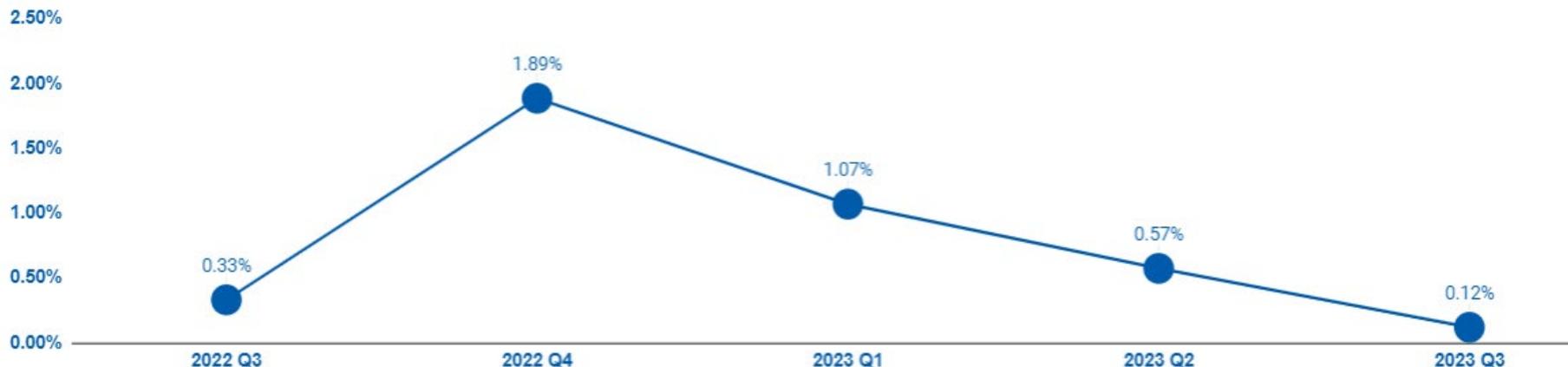
単位：百万円



# サービス別概況 | 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



※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

## 『AI翻訳機能』を提供開始～約100の言語に対応

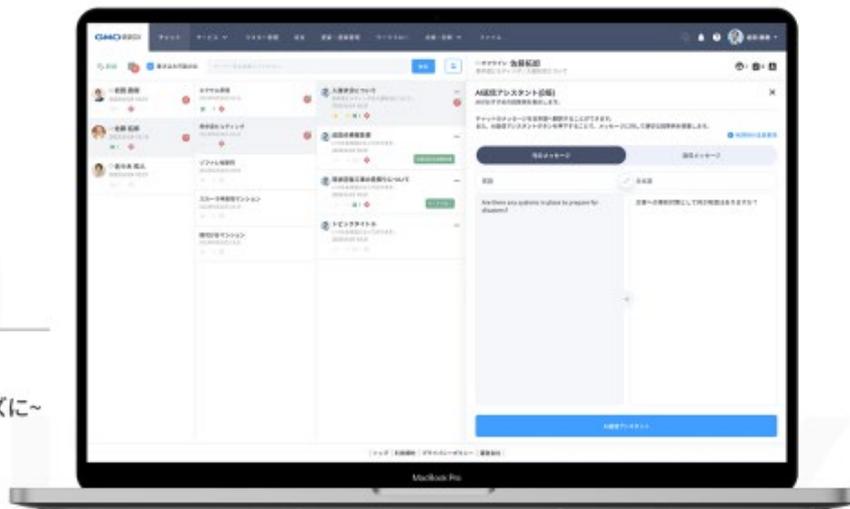
GMO 賃貸DX

2023/8/31

GMO賃貸DX において

## AI翻訳機能 を提供開始。

～約100の言語に対応し、  
オーナー様や入居者様とのやり取りがよりスムーズに～



## シェアリングサービス「LUUP」と事業提携を開始

GMO ReTech

GMO 賃貸DX  
入居者アプリ

LUUP

GMO賃貸DX 入居者アプリ と

「LUUP」が  
事業提携を開始。~まずは「LUUP」の初回ライド向け  
『GMO賃貸DX専用クーポン』の提供を開始~

2023/10/2



## サービス別概況 | 不動産テック事業

## 家具と家電のレンタル・サブスク「CLAS」と事業提携を開始

GMO ReTech

GMO 賃貸DX  
入居者アプリ

CLAS

GMO ReTech と「クラス」が  
事業提携を開始

~「GMO賃貸DX入居者アプリ」をご利用の不動産管理会社様から、  
「CLAS」の初回会員登録をした入居者様にお得な特典を進呈~

2023/10/10



# サービス別概況 | 不動産テック事業

利用オーナー数10万人突破。利用者数No.1

GMO賃貸DXオーナーアプリ

利用オーナー数  
No.1を獲得

AWARD  
利用  
オーナー数No.1  
No.1  
2023  
JMR  
ORGANIZATION

GMO賃貸DX

2023/7/18

※2023年6月期\_不動産オーナーアプリサービス\_利用オーナー数に対する市場調査  
調査機関:日本マーケティングリサーチ機構

1. 結論と要約
2. 2023年第3四半期決算概要
3. サービス別概況
4. 総括

# 総括

2023年  
第3四半期  
振り返り

- 集客支援事業、不動産テック事業ともに業績堅調を継続
- 人材関連の支出が増加したが、前第2四半期の利益水準を維持

2023年  
第4四半期  
行動

- AI活用の積極化継続（社内業務AI化推進）
- 採用した社員の教育を推進し、次年度以降の成長基盤を固める

# 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。