

登壇

細川：GMO リサーチ株式会社、代表取締役社長の細川です。これより 2023 年 12 月期第 3 四半期の決算説明をさせていただきます。本日の説明は、こちらに示したアジェンダに沿って進めさせていただきます。

まず、結論と要約になります。決算サマリーです。2023 年第 3 四半期累計の業績につきまして、売上高については前年並みの対前年同期比 0.8%増の 38 億 100 万円となりました。また売上総利益については、対前年同期比 3.8%増の 18 億 4,800 万円です。

営業利益についても、累計実績では前年同期比 11%減ですが、3Q 単独では収益性が改善しており、詳細は次のページで説明します。

経常利益につきましては、前期 3Q 累計では為替差益約 7,500 万円がありましたが、当期 3Q 累計では約 1,000 万円の為替差益の発生となりましたので、そちらの影響を受けております。

こちらは 3Q のみの決算サマリーです。2023 年第 3 四半期単独の業績につきまして、売上高についてはほぼ前年並みの 12 億 1,900 万円となりました。売上総利益については粗利率の大幅改善により、対前年同期比 6.1%増の 6 億 1,000 万円です。こちらは 3Q 単独期間として、過去最高記録となっております。

営業利益についても、3Q 単独実績では前年同期比 22.4%増の 9,900 万円となりました。先行投資を含めても、3Q 単独実績は売上総利益同様、過去最高となっております。

次に、営業利益推移です。営業利益の対前年同期、3Q の増減要因をグラフ化すると、こちらのようになります。

売上高が 3,000 万円増加しましたが、案件の絞り込みにより 3Q においては昨年同様、原価については原価率の高い案件を絞ったことで、粗利は対前年同期比で 6,800 万円増となりました。そのうちの半分程度が 3Q の貢献になります。

売上高の増加が限定的に見えておりますが、これはプラットフォーム以外の原価率の高い案件を絞ったことによるものです。それにより、売上が増加する中でも原価が低減し、その結果、粗利率が前期 3Q 累計の 47.2%から当期 3Q 累計の 48.6%へと改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

販管費については前年下期以降、プラットフォーム強化のための販管費が先行増加しており、3Q累計では1億900万円の増加となりましたが、その効果が3Q単独として表れていまして、営業利益が1,700万円増加して、過去最高の営業利益9,900万円を実現いたしました。

次に、連結業績予想に対する進捗です。2023年の通期連結業績予想に対する進捗率は、売上高が63%、営業利益が56%、経常利益が59%、最終利益は58%となりました。

第3四半期までの進捗率、および第4四半期の見通しを踏まえ、2023年12月期通期の業績予想を修正いたしました。次のページをご参照ください。

本日リリースさせていただいた2023年12月期の連結業績予想の修正値は、こちらに記載のとおりです。市場の需要の変化に合わせて、プラットフォーム以外の粗利率の低い売上が絞った結果、当初業績予想に対し売上高見通しが10%以上減少したため、業績予想を修正いたしました。

その結果、当初予想比で売上高は7億6,000万円減になります。対前年度比営業利益は2,000万円増、最終利益は3,100万円減を予想しております。また1株当たりの年間配当額の予想額は、変更なしとさせていただきます。

こちらは四半期ごとの売上高、営業利益推移になります。プラットフォーム強化による収益力改善により、3Q期間の売上成長は限定的ですが、営業利益は過去最高を更新しております。

その進捗状況を加味し、現状の世界情勢からの不安要素も踏まえて、2023年4Qの見通しを修正しました。なお、2022年4Qには7,000万円の先行投資があり、そちらも考慮した予想となっております。

次に、事業の概況に移ります。昨年からのプラットフォーム強化の投資の結果、粗利率の高い案件に絞ったお客様や、プロジェクトの選択が可能になりました。その結果、売上の拡大は限定的になったものの、粗利率の改善に貢献いたしました。

国内は調査会社に対して、アウトソースが人で提供していた付加価値の低い売上が、今まではDIYに移行する方針でしたが、新たに自社で調査設計、レポート提供のできる事業会社にDIYで提供し、アウトソースで提供する方法にも拡大していきました。ただし事業会社様の場合は、当社のプラットフォームの利用を当社メンバーが補助する、アウトソース型での提供が必要なケースが多く、DIY数字の成長には直接的に結びついておりません。

また海外においては、粗利率の低いグローバルパネル会社に人が提供するアウトソースを絞り込んでいまして、粗利率の高い直接調査会社様に向けたDIYや、アウトソースでの提供を拡大するようにシフトを始めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらは国内、海外の売上高推移になります。国内売上高は前 3Q 比でマイナス 5%、海外売上高は前 3Q 比でプラスの 12%となりました。

国内は高原価案件の絞り込みや、特定大型案件減が影響しましたが、事業会社の販売が拡大し、当該販売チャンネルは売上増を実現しております。国内事業会社の詳細については、次のページで説明いたします。

海外は欧米による大型案件の獲得により、対前年比 12%増となっております。

次に、国内事業会社向けの売上について補足説明させていただきます。プラットフォームを主軸にした高粗利の事業会社向け売上を拡大したことから、3Q 単独で当該チャンネルは 53%の増加となりました。3Q 累計前年比では 8,900 万円の増加となっております。

ここからは、サービス別売上高推移についてご説明させていただきます。アウトソーシング売上は、前 3Q 比で 4%増、DIY サービス売上高は前 3Q 比で 16%減となりました。

これまで「DIY サービスの売上最大化」に焦点を当てていましたが、現在は「プラットフォーム強化と柔軟な利益率向上」に焦点を移しています。そのため、この指標の変化は大きな問題ではないと考えています。

次に、Audience Engagement Platform と各 KPI の状況の説明に移りたいと思います。

当社はサンプル提供会社のプラットフォームとして、Audience Engagement Platform という名前でサービス提供をしております。具体的にはここにある三つのパネルサイドの API の接続、これは商品側の強化になります。次にお客様が API で接続するとありますが、こちらはパネルの数が増えてくると、お客様の数も増えてくる仕様になります。特にこれはわれわれのシステムを直接に使っていただいている、もしくはシステムがつながっているお客様の数になります。

3 番目が消費者の声。これは結果としてパネルが増えて、お客様が増えると回答数が増えていくわけなのですが、それをわれわれは消費者の声として数をカウントして、KPI としております。これが継続的に増えていくと、当社の事業が大きくなっていく。こういうモデルとなっております。

特に大きく MARKET OBSERVER というプラットフォームと、ASIA CLOUDPANEL というプラットフォームが当社のシステムの中にございます。

まず①のパネルサイドの API の接続数になります。こちらは順調に 77 件増加し、346 件となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方、ASIA CLOUD PANEL の数については 5,342 万人に増加いたしました。こちらは順調に上半期から提案が進んでおります。そういう意味で、2Q 時点で改定予想しておりました 5,200 万人から 5,450 万人に上方修正しております。API の接続数も 346 件に増加して、こちらも期初の予定を改定して上方修正しております。

次に顧客サイドの API の接続数ですが、2022 年の 117 件から 2 件減少し、115 件となっております。ただし、こちらの 2 件はシステム改修のためであり、今年の 11 月より再開予定ですので、全く問題ない減少だと思っております。

棒グラフで示されている D.I.Y サービスの売上高については、プラットフォーム強化の方針転換により、進捗が遅れてはおりますが、こちらは問題ございません。期初予想を下方に改定はしております。

次に消費者の声、回答数になります。世界の企業に向けた消費者の声は、1,576 万回答となっております。こちらは案件構成の変化、すなわち希少価値の高い消費者の声を集める案件が増えていておりますので、数字自体は当初の想定を 200 万回答下げる見通しにいたしましたが、販売単価は 22%上昇しておりますので、特に問題はないと考えております。

「想いを、世界に GMO リサーチ」。以上、決算説明となります。本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

