

# 2018年12月期第3四半期 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 澤田 裕介

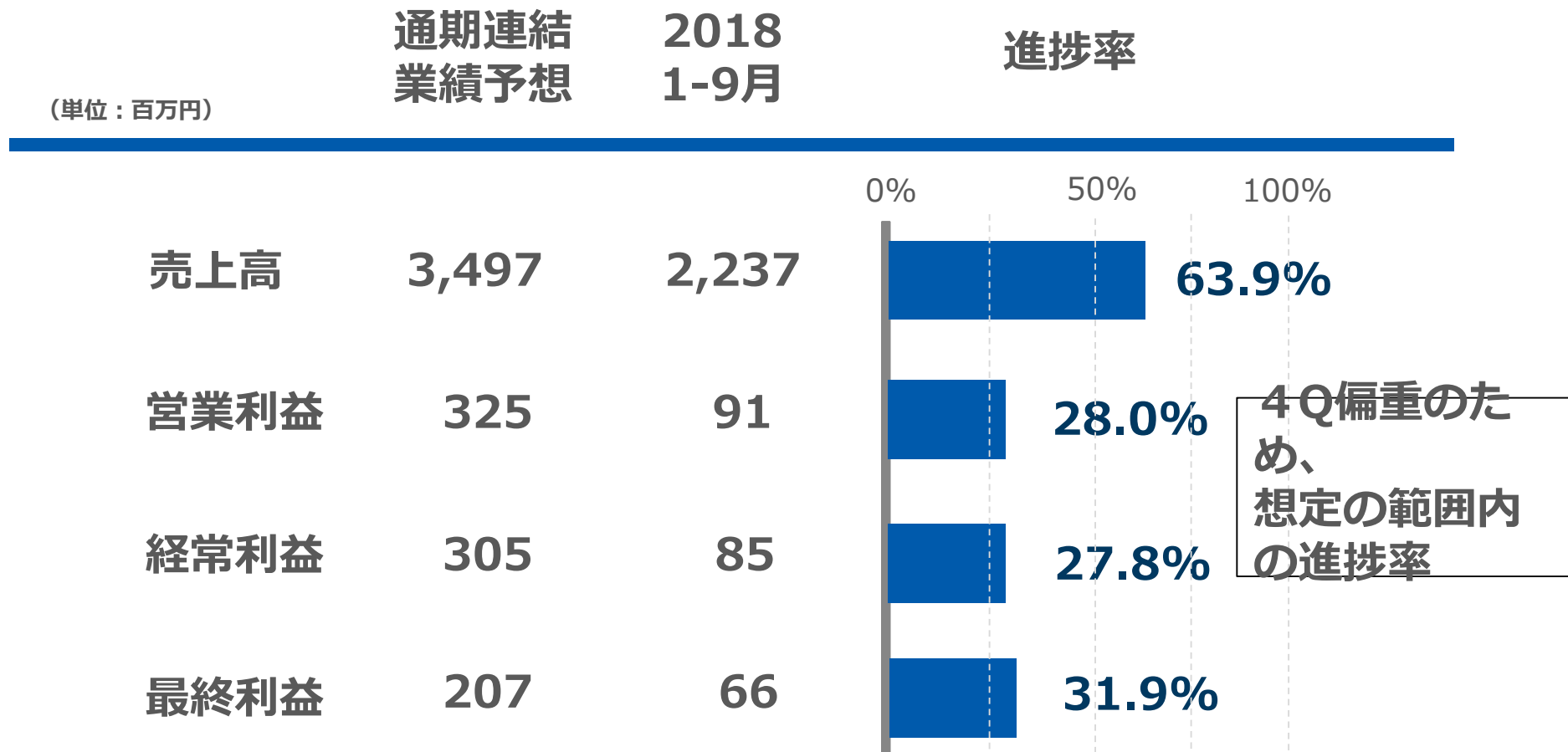
- ① 2018年12月期3Q決算概要
- ② 2018年事業戦略
- ③ <参考資料>

# ① 2018年12月期3Q決算概要

- 売上高成長率は▲5.7%となり、前年同期比▲135百万円
- 売上減少の影響から営業利益、経常利益、最終利益ともに前年比で大きくマイナス

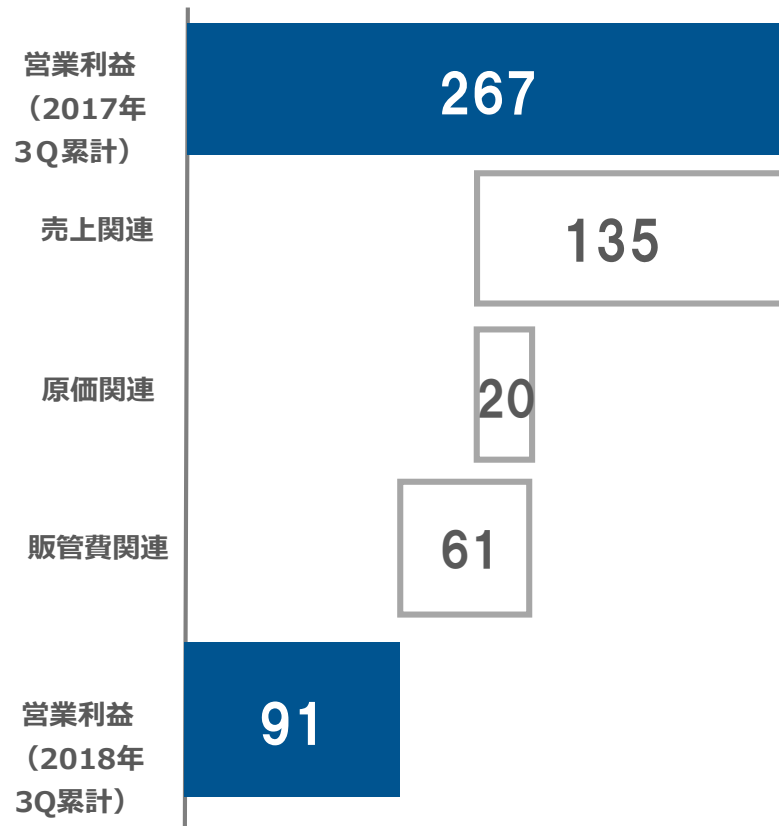
(単位：百万円)	2017 1-9月	2018 1-9月	前年同期比 増減率
売上高	2,372	2,237	▲5.7%
営業利益	267	91	▲65.7%
経常利益	262	85	▲67.2%
最終利益	182	66	▲63.5%

- 売上高、各利益共に基準となる進捗率75%を下回る着地。上期中は前期3Qからの広告関連商材における、一部大口顧客の広告掲載方針変更による売上減少もあり、進捗率が低くなったが、海外売上の成長と4Qの繁忙期により、進捗率が改善する見込み



■ 売上減少及び販管費の増加により、営業利益は前年同期比▲176百万円

(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が主要因

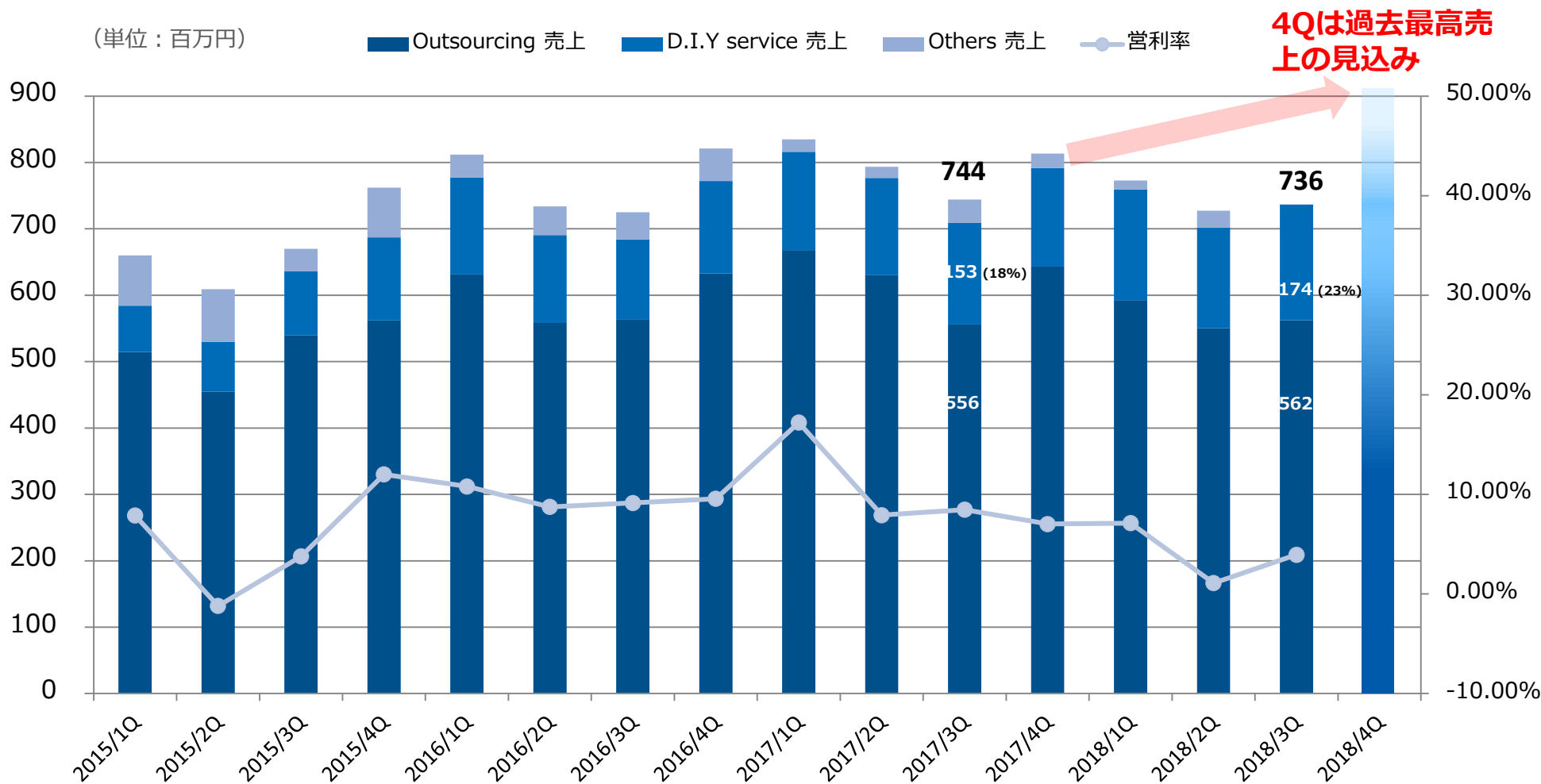
・原価関連

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

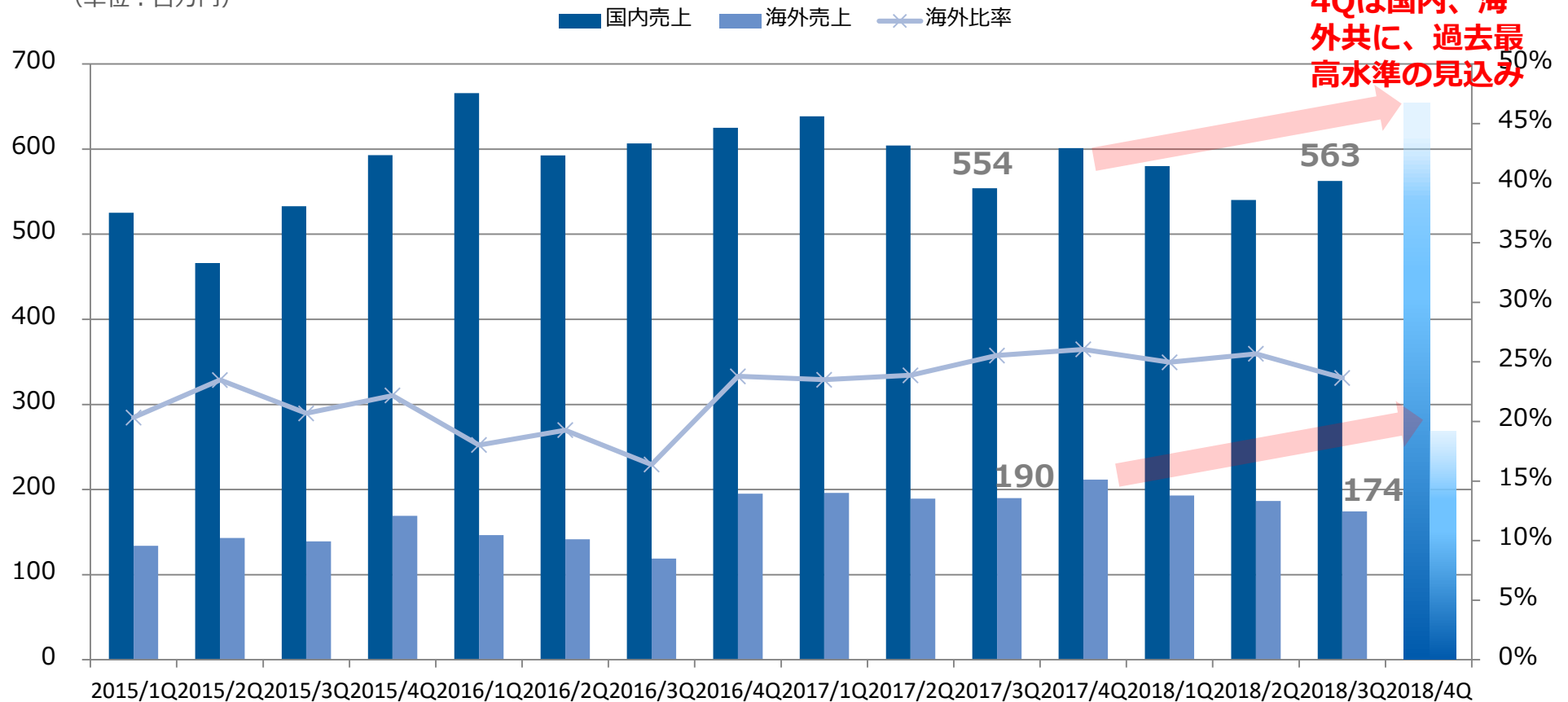
成長分野である、海外事業の人員及び販売費の増加、GDPRへの対応等による増加、アジア圏開拓の強化等による増加

- アウトソーシングサービスの3Q売上高は、前年同期比1%増で562百万円  
3Q比較では一部、前期3Qから広告関連商材の売上単価が減少の影響が残っているが、リサーチ売上が堅調に成長したことにより増加
- D.I.Yサービスの3Q売上高は、前年同期比11%増で174百万円（全体の23%）



- 国内3Q売上高は、前年同期比1%増で563百万円。  
3Q比較では一部、前期3Qから広告関連商材の売上単価が減少の影響が残っているが、リサーチ売上が堅調に成長したことにより増加
- 海外3Q売上高は、前年同期比8%減で174百万円  
EUの不調、今年は大型案件が3Qから4Qにスライドしたこと等により3Q昨対では減少

(単位：百万円)



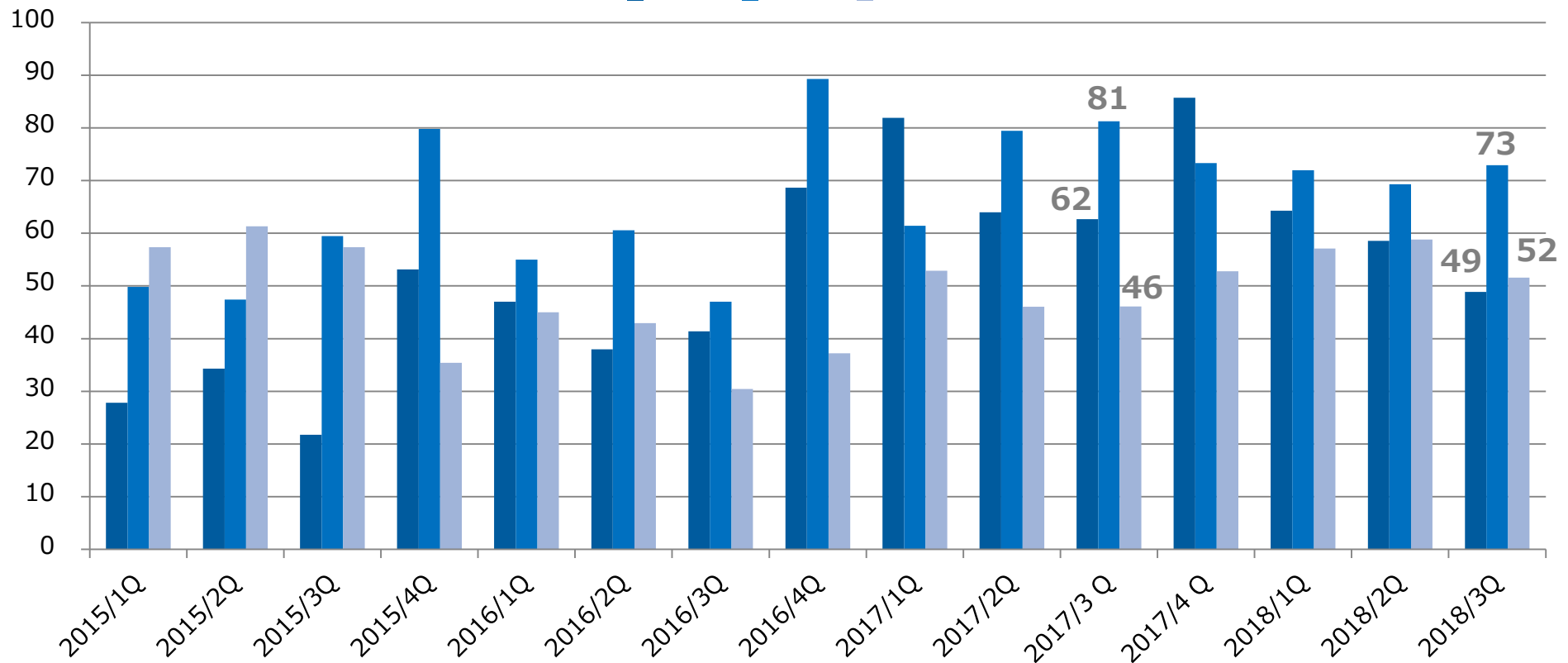
4Qは国内、海外共に、過去最高水準の見込み



- 欧州は前年同期比21%減、北米は同10%減、アジアは同13%増
- 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っており、当社では欧米売上が減少する中、アジア売上は増加。
- 海外売上全体としては、上記変化の中、粗利二桁成長は出来ているものの、市場成長に伴った引き合いを十分に取れていない状態。現状はパネル強化によるサービス力強化、営業強化、優良先とのシステム連携などを引き続き進めており、今後は市場の落ち着きと共に、高成長を見込む。

(単位：百万円)

■ 欧州 ■ 北米 ■ アジア



2

# 2018年 事業戦略

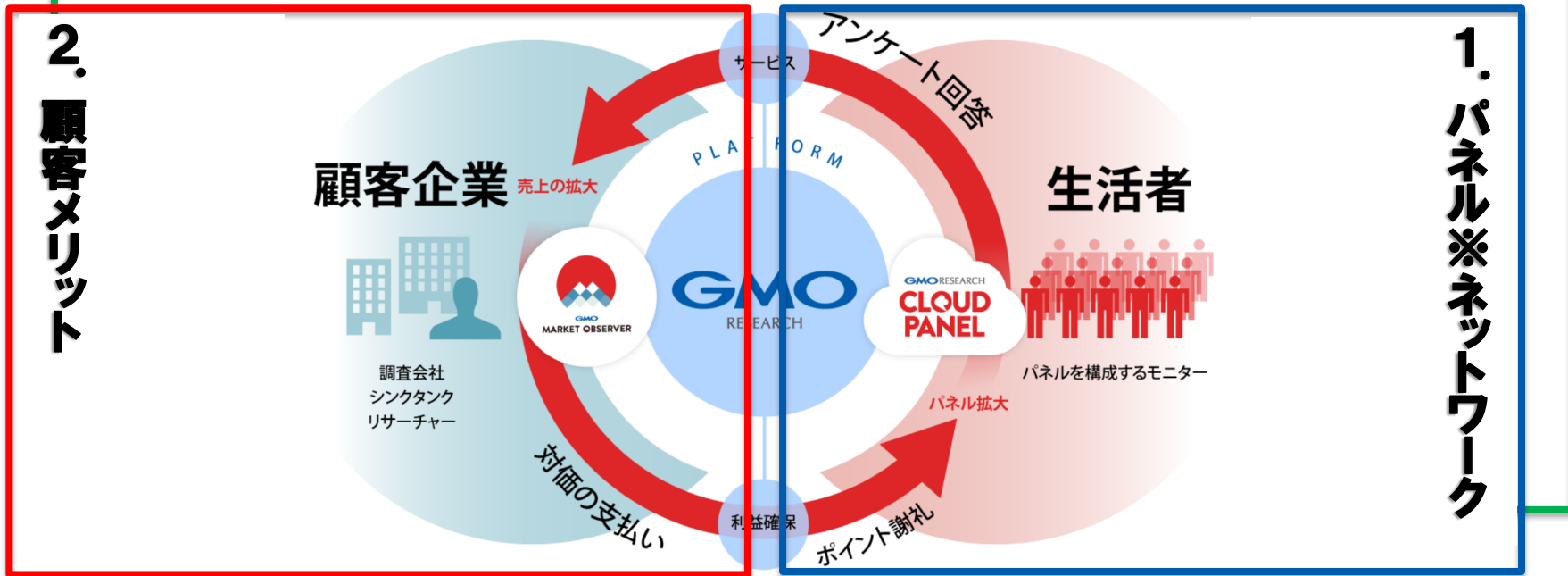
想いを、世界に

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



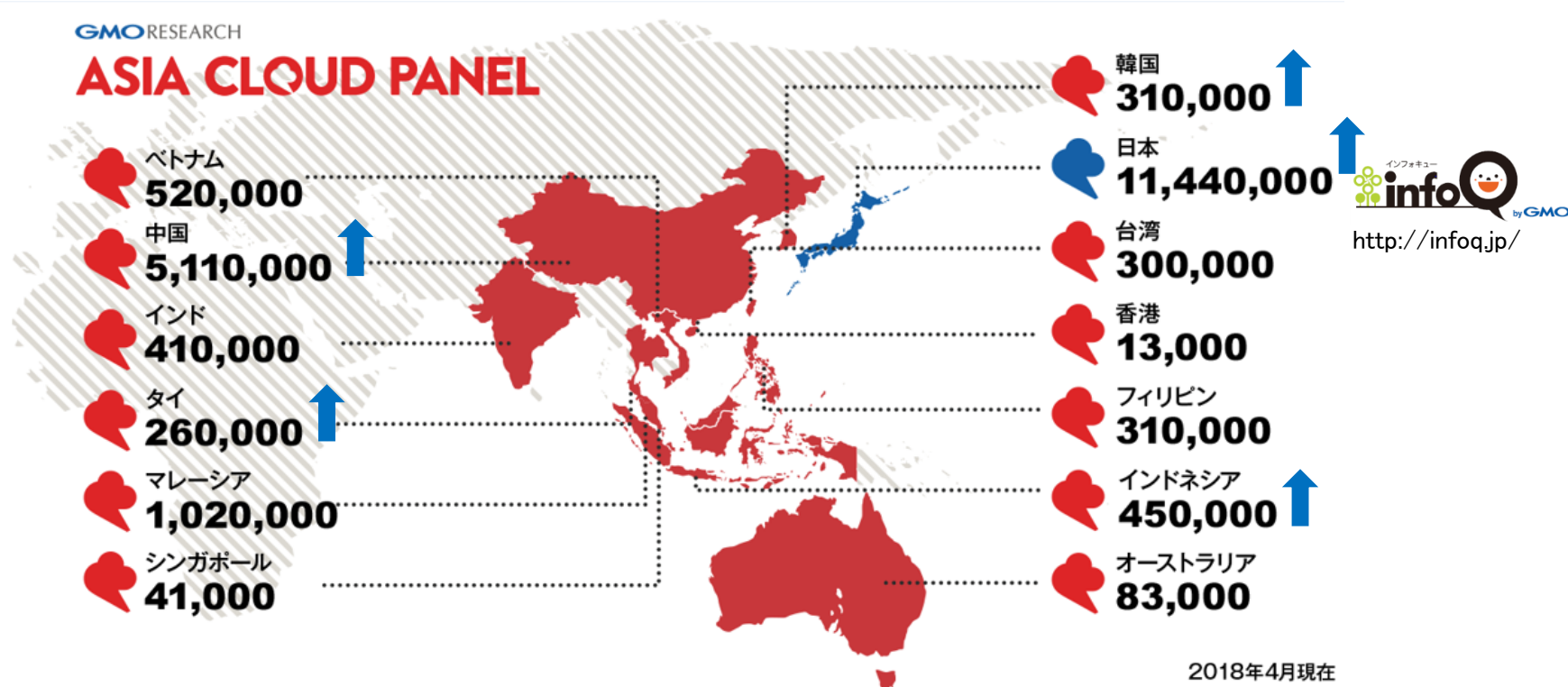
※パネルとは、調査に回答する一般消費者やビジネスパートナー

- ・ 自社媒体を含む、業界最大規模のアジア<sup>o</sup>初ネットワークを構築
- ・ アジア13カ国 2,000万人超
- 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
- ・ 昨年より、マレーシア法人の稼動を本格開始し、アジア<sup>o</sup>初の開拓を加速

インフォキュー  
**info** by GMO  
<http://infoq.vn/>  
(GMORUNSYSTEM)

**Z.com** Research  
<https://www.zcom.asia/>  
技募驿动市場調査  
(上海)有限公司

**Z.com** Research  
<https://research.z.com/th/>  
(NetDesign)



・当社は自社<sup>パ</sup>ネル構築に加え、他社媒体のクラウド化（システム連携）により<sup>パ</sup>ネルネットワークを**拡大**し、**原価低減**及び構築**スピードUP**



他社媒体の  
クラウド化

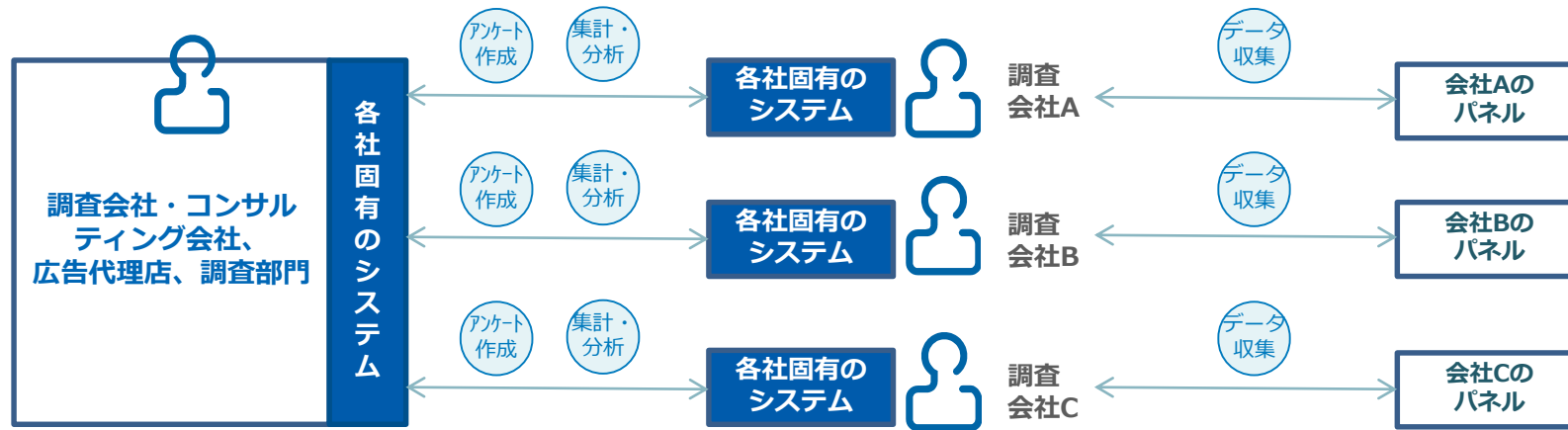


	ポイント	補足
メリット	①低コストでの <sup>パ</sup> ネル調達が可能	→クラウド化（システム連携）の場合、当社は新規会員獲得の広告費や媒体維持運用費がかからない →その分、提携した他社媒体には、マナー、コンテンツ提供、アンケート回答者へのポイントの当社負担などメリットを提供
	② <sup>パ</sup> ネル構築スピードが早い	→すでに会員ユーザーを持つ媒体とシステム連携するため、 <sup>パ</sup> ネル構築のスピードが早い →特に新たな国の海外 <sup>パ</sup> ネルの構築の際など、ゼロからの構築に比べスピードの差が大きい
デメリット	媒体ごとの特有の制約などがあり、対応コスト、運営ノウハウが必要	→当社内でシステム化を進め、左記に対して低コストで対応可能な体制を構築 →結果、当ノウハウにより、他社が簡単には真似できない仕組みを構築

## 2. 顧客メリット

- ・ アジア最大規模のパネリスト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

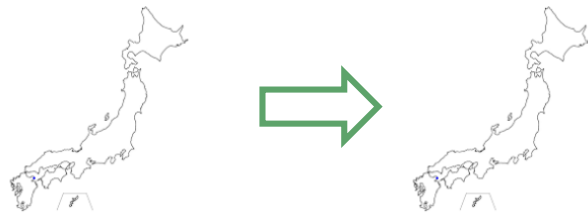


・ 事業開始当初から①→②→③④の順に事業を拡大中

## ① 成長ポテンシャル 小

日本パネル

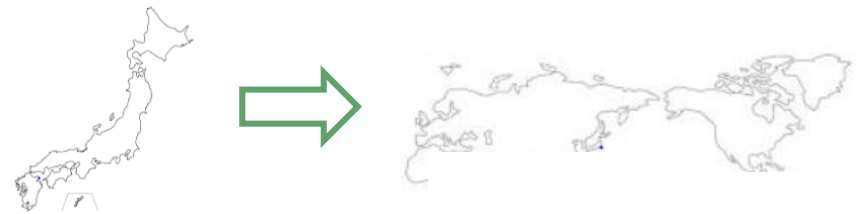
日本企業



## ② 成長ポテンシャル 中

日本パネル

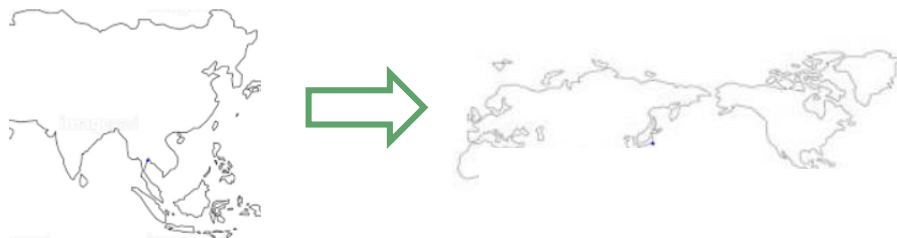
欧米企業



## ③ 成長ポテンシャル 大

アジアパネル

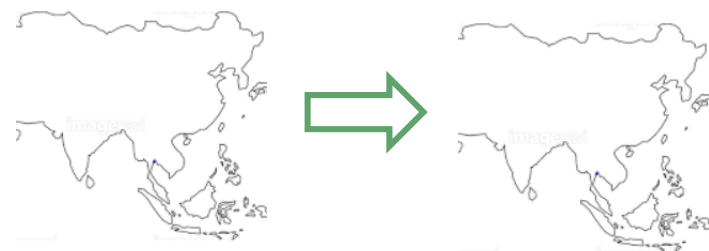
欧米企業



## ④ 成長ポテンシャル 大

アジアパネル

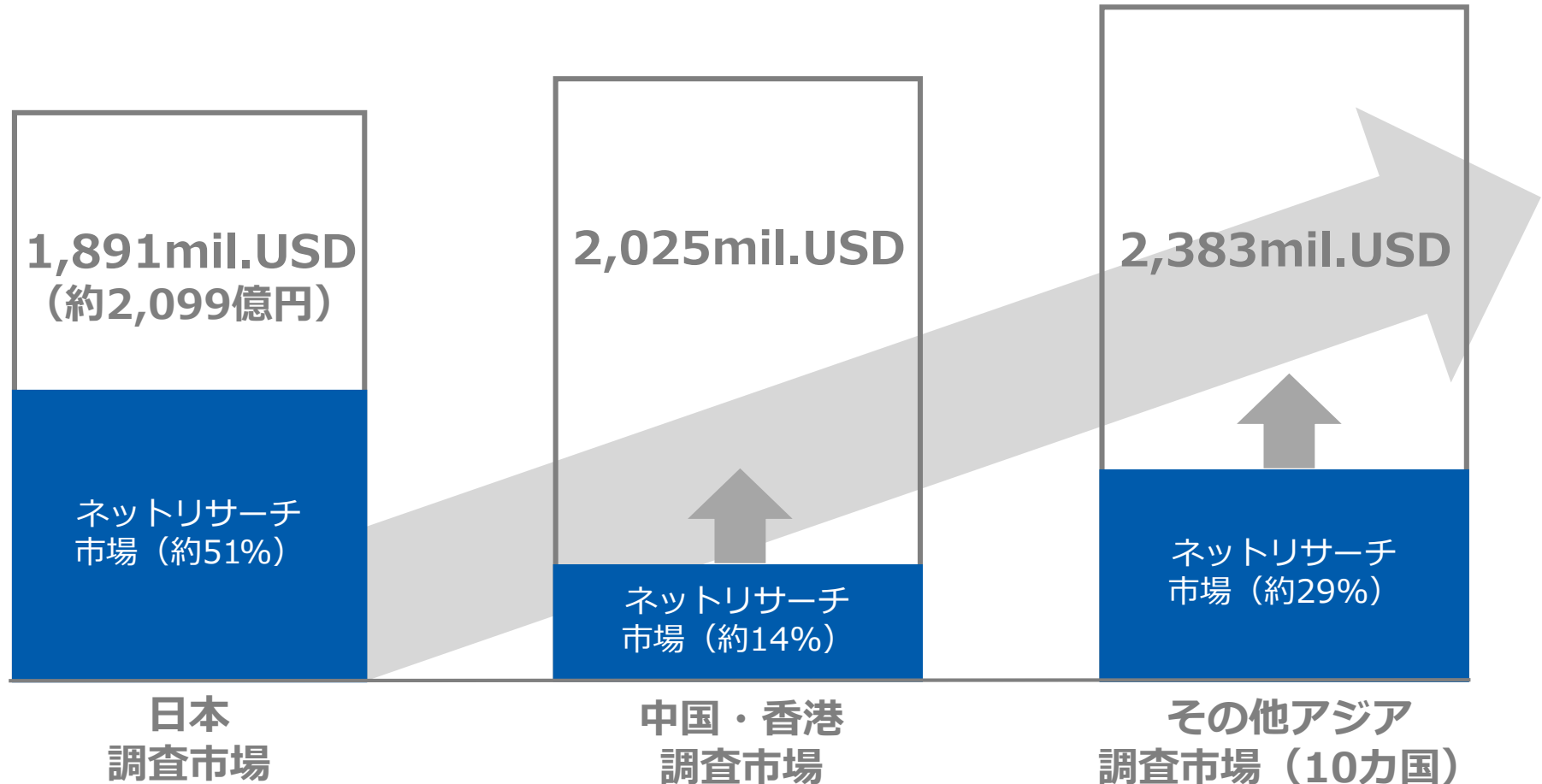
アジア企業





### 3. 海外展開

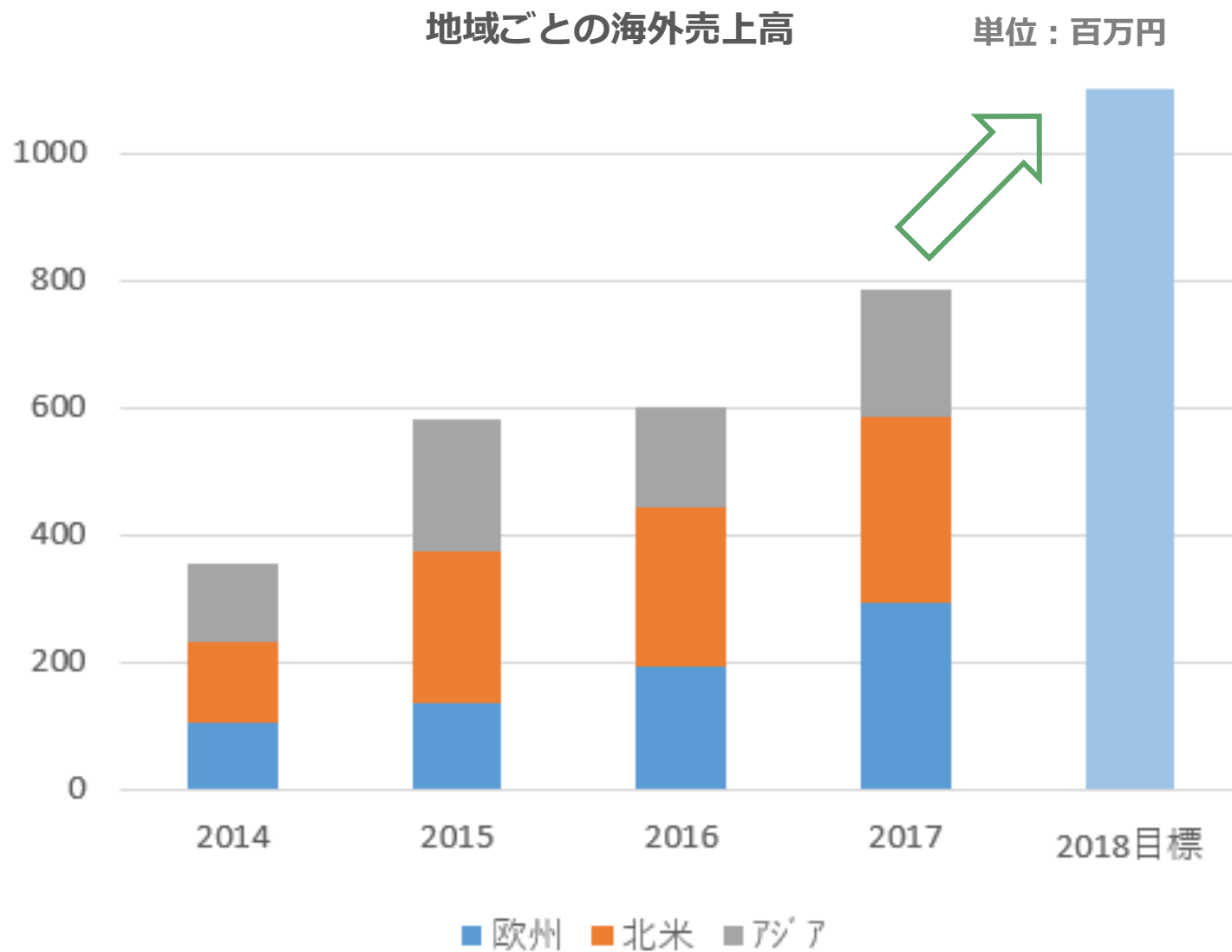
- ・アジア地域のインターネットリサーチ市場はオンライン化が進み、今後さらに拡大すると予想
- ・欧米企業と比較し、日本からのアジア展開は地理的、文化的優位性あり
- ・まだ**アジア調査**でのビッグプレイヤーは不在のため、**圧倒的No1**を目指す



2017年ESOMAR 調べ

### 3. 海外展開

- ・ 2017年より、成長が加速し、2018年以降も高成長を見込む



## 3

## <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	
		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H° 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H° 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H° 社管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0-加営業</li> <li>東南アジアH° 社管理</li> </ul>	欧米、東南アジアPJ管理、営業補助	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業</li> <li>PJ管理</li> <li>中国H° 社管理</li> </ul>	
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日見込み	90	24	3	4	15	8	144
半期人員増減数	-4	+4	-1	0	0	0	-1
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	—	—	—	—

- 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、62.70円を目標とする。

	2016年度	2017年度	2018年度
	実績	実績	(計画)
1株当たり年間配当金 (円)	23.50	62.70	62.70
総配当性向 (%)	50.1	50.0	50.0%
1株当たり当期純利益 (円)	46.93	125.52	125.41

# 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。