



GMO リサーチ株式会社

2021 年 12 月期第 1 四半期決算説明動画公開

2021 年 5 月 7 日

イベント概要

[企業名]	GMO リサーチ株式会社
[企業 ID]	3695
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 12 月期第 1 四半期決算説明動画公開
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期
[日程]	2021 年 5 月 7 日
[ページ数]	15
[時間]	17:00 -17:09 (合計：9 分、登壇：9 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 細川 慎一 (以下、細川)

サポート

日本	03-4405-3160	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

- 売上高は前年同期比+6.6%。第1四半期の売上高としては過去最高を記録。
- 原価率の改善により売上総利益（粗利）が対前年同期比で83百万円増加したため、営業利益以下の各段階利益についても大幅に増加。

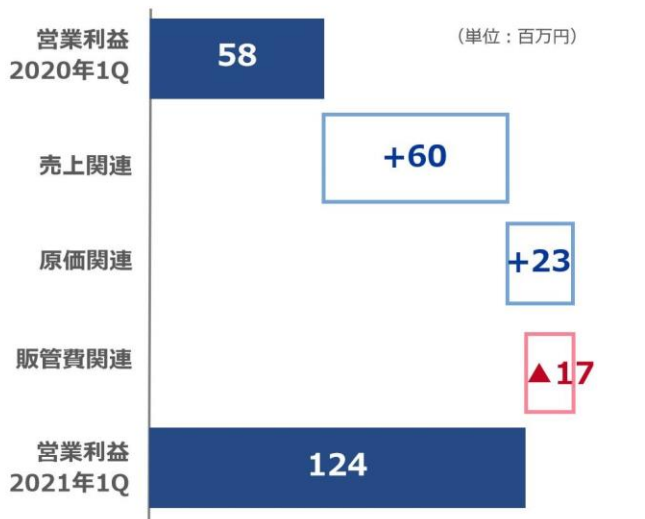
(単位：百万円)	2020 1-3月	2021 1-3月	対前年同期 増減率
売上高	915	976	+6.6% 1Q 過去最高
営業利益	58	124	+114.8%
経常利益	47	143	+200.0%
最終利益	31	105	+240.1%

細川：2021年12月期第1四半期決算説明を始めます。よろしくお願いいたします。本日は、こちらのアジェンダで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。売上は、6.6%増の9億7,600万円。営業利益は、114.8%増の1億2,400万円。最終利益は、240.1%増の1億500万円となりました。詳細に関してはこの後、説明を続けていきます。

- 高利益率案件の増加のほか、実査工程の稼働率上昇、生産性や原価率の改善施策により粗利は前年同期比+83百万円。
- 販管費は前期比微増に抑制したことで、1Q営業利益は+66百万円。



主な増減要因

- ・売上関連
特に国内における調査案件が堅調に成長し、前年比プラス成長を確保
- ・原価関連
高利益率案件の増加、実査工程の高稼働率や生産性/原価率改善施策により、原価率が改善
- ・販管費関連
主に給与・賞与等の人件費の増加により増加

営業利益推移になります。

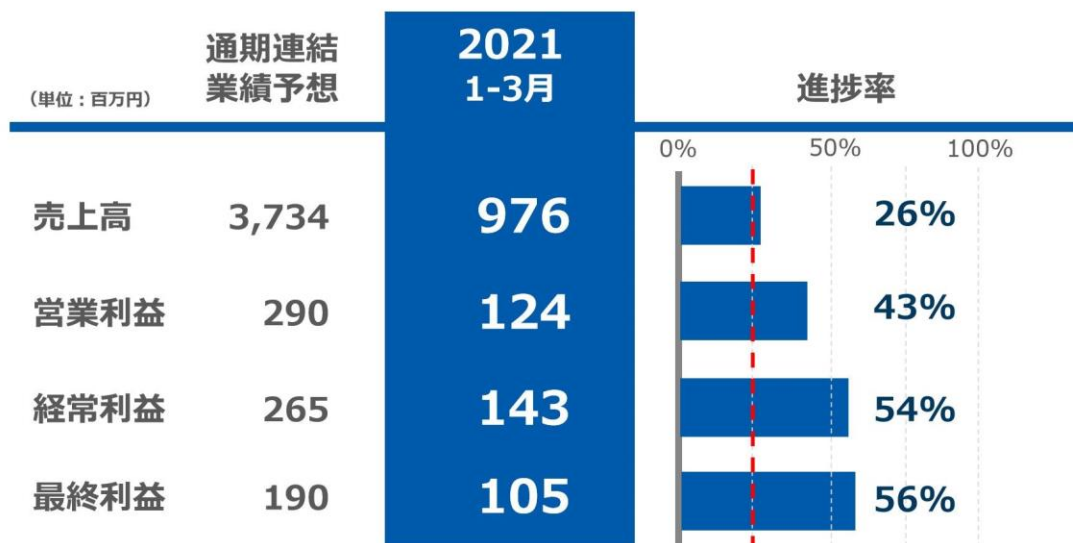
まず、売上関連におきましては、国内における調査案件が堅調に推移したことで売上が増加いたしました。一方、高利益率案件の増加、稼働率最適コントロール、各種プロセスの自動化等による生産性や原価率の改善が大きく進み、原価率が改善いたしました。その結果として、粗利は前年同期比 8,300 万円増となりました。

販管費については、いろいろな多少の人件費の増加はありますが、適正にコントロールされておりまして、結果、営業利益は前年対比で 6,600 万円増となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

■ 通期業績予想に対し、売上高および各段階利益ともに、順調に進捗している。



次に、業績予想に対する進捗になります。

本年度の通期予想に対する進捗ですが、売上高につきましては26%と順調に推移しております。また、営業利益以下の各段階利益につきましても良好な進捗率となっております。

第2四半期以降、新型コロナウイルス影響などを慎重に見極めて対処してまいりますので、業績予想につきましては、今後公表すべき事実が生じた場合には、速やかにお知らせすることいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(単位：百万円)	2020 1-3月	2021 1-3月	前年比
売上高	915	976	106.6%
売上原価	505	482	95.5%
売上総利益	410	494	120.3%
(売上総利益率)	44.8%	50.6%	+5.8pt
販売費及び一般管理費	352	369	104.8%
(販管費率)	38.5%	37.8%	▲0.7pt
営業利益	58	124	214.8%
(営業利益率)	6.3%	12.8%	+6.5pt
経常利益	47	143	300.0%
当期純利益	30	106	354.0%

次は、決算概要になります。

こちらは連結の損益計算書になりますが、先ほど説明した通りでございますので割愛させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(単位：百万円)	2020 12月末	2021 3月末	前期末比
流動資産	1,823	1,915	105.1%
現金及び現金同等物	913	1,019	111.6%
固定資産	408	369	90.6%
資産合計	2,231	2,285	102.4%
流動負債	739	770	104.2%
固定負債	8	9	106.6%
負債合計	748	780	104.3%
純資産	1,483	1,505	101.5%
(純資産比率)	66.5%	65.9%	▲0.6Pt

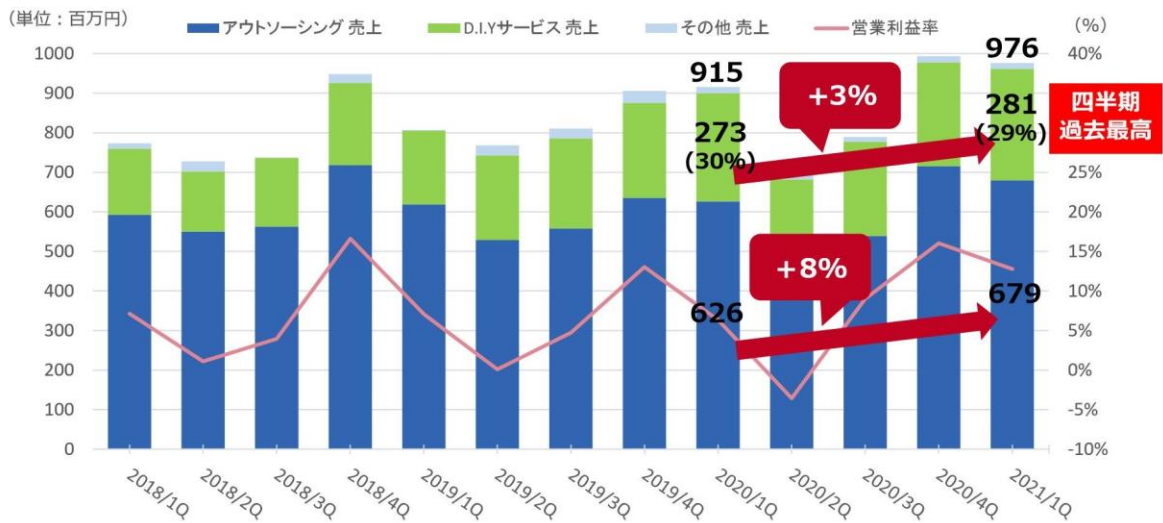
次に、貸借対照表になります。

業績が順調に推移していること及び、投資資産の償還約 6,000 万円ほどがあったことなどを要因といたしまして、現金及び現金同等物が 10 億円まで増加しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- アウトソーシングは、前1Q比で+8.5%(53百万円増)。
- D.I.Yサービスは、前1Q比で+3.2%(8百万円増)となり、四半期売上として過去最高を記録。なお、アウトソーシング売上の成長のため、D.I.Yサービスの売上高構成比は28.9%に減少。



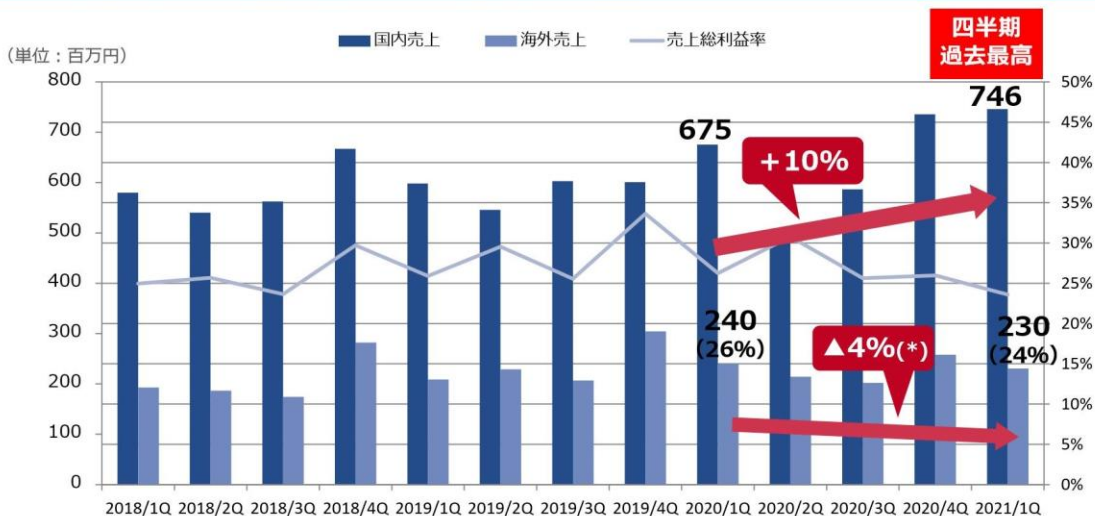
次に、事業の概要になります。

まず、サービス別売上高の推移になります。アウトソーシング売上は前年同期比でプラス 8.5%、D.I.Y サービス売上は前年同期比でプラス 3.2%と順調に成長を継続しております。また、D.I.Y サービスの売上高は、当第1四半期で2億8,100万円となりましたが、こちらは四半期ベースでは過去最高の売上高となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- 前1Q比で、国内売上+10.4%(+70百万円)、海外売上▲4.2%(▲10百万円)
- 国内売上は四半期売上として過去最高を記録



(*)海外売上高の減少について

- 海外D.I.Y売上は、需給価格最適化ロボットのアルゴリズム改善により、市場の最適な価格でサンプルを提供できるようになり、提供サンプル数19%アップ。単価下落により売上減だが粗利は微増。今後、新規提携先にも展開予定。
- 海外アウトソース売上は、調査会社経由案件の減少に対し、事業会社に対し、MO-Lite直接販売を開始。

次に、国内・海外別の売上高推移です。

国内売上は、前年同期比プラス 10.4%、四半期ベースで過去最高の売上高となりました。海外売上は、前年同期比でマイナス 4.2%となりました。

海外売上については、D.I.Y 売上で需給価格最適化ロボットのアルゴリズム改善を行いまして、それにより市場の最適な価格でサンプルを提供できるようになりました。その結果、サンプル提供の競争力が高まり、サンプル提供数が 19%アップすることとなっております。

しかしその反面、販売価格下落の影響で売上高は若干減少しましたが、粗利に関しては前年同期比微増となっております。今後、新規提携先にも展開していく予定です。

また、海外アウトソーシング売上に関しましては、調査会社経由の案件が減少しております。それに対して、国内において先行してリリースしております MO-Lite という事業会社様向けに、D.I.Y で実施できるプラットフォームがございまして、こちらを直接販売する準備が整いましたので、今後そちらで直接、事業会社様にアジアを含めた海外では展開をして、売上増を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- 競争力の源泉であるアジア15の国と地域における4000万人超の消費者へのリーチ力をベースに、①地域深耕・エリア拡大、②販売商品の充実、③データ・AIを生かした業界変革の3軸で中長期的に安定した成長を目指します。



次に、中長期的成長シナリオについて説明させていただきます。

当社の競争力の源泉は、アジア 15 カ国と地域における 4,000 万人を超える ASIA CLOUD PANEL であります。パネルに登録された方々に、安心して個人情報を含む調査に協力していただくための信頼関係を築くことが最も大切だと考えております。まずは地域深耕、エリア拡大として、この地域内の信頼関係の充実を図ることが、対応地域の最も重要なことだと思っております。

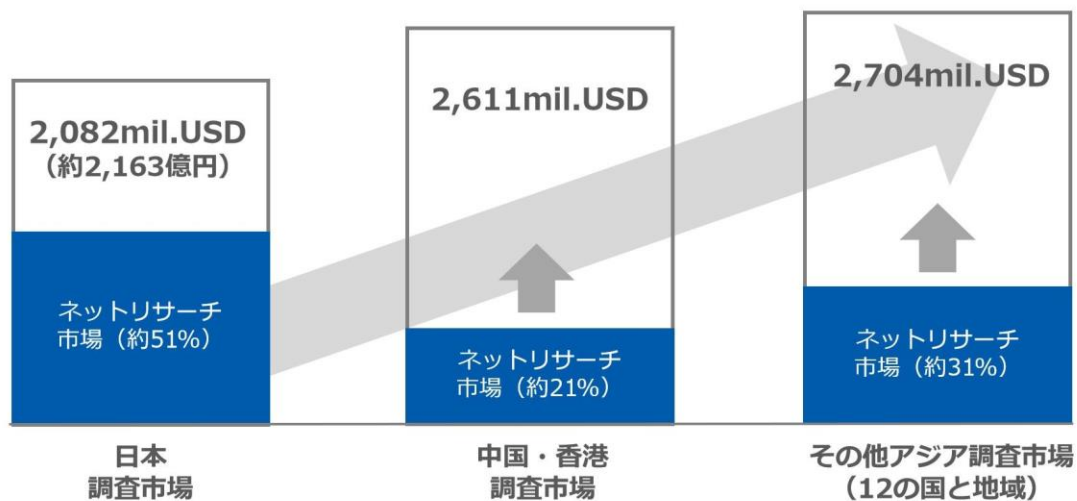
次に、このパネルとの関係があるということが前提にはなりますが、販売商品の充実として、企業様に対して価値提供できる販売商品を充実させて、変化に対応を図っていきたいというのが短期的に非常に重要なこと。特に、コロナ禍で市場が変化している現代は大切だと思っております。

最後に、データ・AI として、今後中長期的に、この消費者の接点でたまっている会員様のデータ、AI を活用して、企業のマーケティングのあり方を最適化していくことが事業の成長を継続的にしていけるポイントと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- 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



『Global Market Research 2020』(An ESOMAR Industry Report) より

13

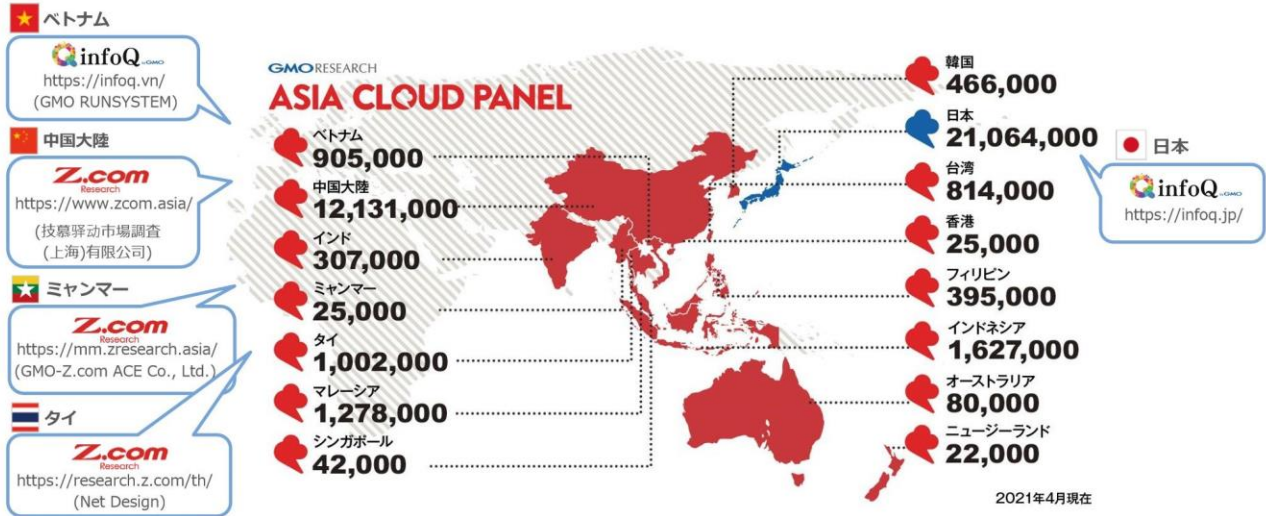
日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

先ほど申しました地域深耕は、アジアには十分マーケティングリサーチの市場があります。まだまだここがオンライン化されていないので、アジアでオンライン化されるのに必要なポイントをきちんとわれわれが提供して、ネットリサーチの市場拡大に当社が努めていくことによって、シェアも含めて拡大していけると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- アジア15の国と地域で4,000万人超の業界最大規模のパネルネットワークを構築
- 大型・複数ヶ国にまたがる案件に対応可能であり、競争力、提案力が高くなる
- 競争力の源泉であるアジアクラウドパネルを質量ともにさらに充実させることで、アジアの調査対応地域の深耕とエリアの拡大を進めます。



次に、パネルネットワークでございます。

こちらが、われわれ消費者との接点になるところで、彼ら、彼女らとの、1人1人のパネリストとの信頼関係をきっちりと築くことが当社にとって非常に重要だということで、まだまだ拡大はしていく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- マーケティングリサーチ業界の市場の変化に対応した事業展開により成長を目指します。

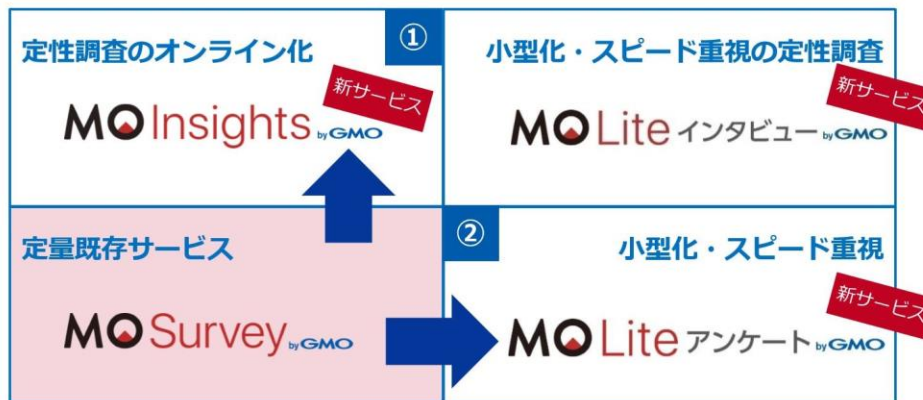
マーケティングリサーチ業界での市場の変化

①定性調査のオンライン化

定量調査だけでなく、インタビュー等の定性調査が急速にオンライン化しました。

②小型化・スピード重視

事業会社様のマーケティング予算抑制を背景に、D.I.Yで安価に、そしてスピードを重視して、リサーチの内製化が進みました。



日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

次に、販売商品の充実のところでは、コロナ禍において大きく市場が変化しております。

一つには定性調査と言われた、オンライン化しなかったものがオンライン化していているところ。もう一つが、調査の規模自体が小型化してスピード重視になっている。D.I.Yでお客様が実現したいというニーズが広まっているところ。こういったところに対応した商品を提供しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- 「MO CDP byGMO」サービスでは、アジア15の国と地域4,000万人超のパネルから集めた『ゼロパーティーデータ(*)』(各種プロフィールデータ、アンケート回答データ、その他行動データ)を各種マーケティングプラットフォーム等で連携・活用しやすいようにDWHに格納し、CDP for Research Targetingとしてデータ公開しております。

日本を代表する総合インターネットグループへ **GMO**

次に、データ・AIの部分においては、当社はアンケートをベースにした調査のビジネスをしておりますので、パネリストの方、調査にご協力いただける方との信頼関係の上、彼ら、彼女らの大切な個人情報を含めた回答データを持っております。ここと実際のアクセスログ等を含めて合わせたものをマーケティングの改善に、もちろん会員1人1人の方々の承諾を得た上でご提供することによって、初めてマーケティングの最適化が実現できると。あるべき姿が近くなってくると考えております。

こちらで説明を終えたいと思います。「想いを、世界に GMO リサーチ」、本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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	03-4405-3160	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