



GMO リサーチ株式会社

2022 年 12 月期第 3 四半期決算説明動画公開

2022 年 11 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]	2022 年 12 月期第 3 四半期決算説明動画公開		
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 7 日		
[ページ数]	17		
[時間]	17:00 – 17:11 (合計：11 分、登壇：11 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 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



目次

1. 結論と要約
2. 決算概要
3. 事業の概況

Appendix

GMO RESEARCH

2

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 2022 年 12 月期第 3 四半期の決算説明を始めさせていただきます。

本日はこちらのアジェンダで進めさせていただきます。

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



結論と要約 | 決算サマリー

- 売上高及びすべての段階利益について3Q累計・単独期間最高業績を達成
- 売上高は前年同期比+31%。アウトソーシング/D.I.Y.サービス、国内/海外の全カテゴリにおいて3Q累計・単独期間最高売上を達成。

(単位: 百万円)	2021 (1-9月)	2022 (1-9月)	増減額	増減率	
売上高	2,864	3,771	+907	+31.7%	3Q累計/単独 過去最高
営業利益	225	344	+118	+52.4%	3Q累計/単独 過去最高
経常利益	253	430	+176	+69.7%	3Q累計/単独 過去最高
最終利益	175	318	+142	+81.4%	3Q累計/単独 過去最高

GMO RESEARCH

4

まず、結論と要約です。

決算サマリーですが、2022年第3四半期累計期間の各段階利益は売上高は対前年同期比31%増の37億7,100万円、営業利益は対前年同期比52%増の3億4,400万円、最終利益は対前年同期比81%増の3億1,800万円となりました。

対前年同期比で成長トレンドを継続できておりまして、売上高および全ての段階利益において、3Q累計期間および3Q単独期間ともに過去最高業績を達成することができました。また、経常利益には為替レートが円安に振れたことにより、為替差損益7,500万円が含まれております。

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



結論と要約 | 営業利益推移

- 調査案件の増加により粗利は前年同期比+400百万円 (+29%)
- 販管費は前年同期比+281百万円、営業利益は前年同期比+118百万円



5

次に営業利益推移です。

営業利益の対前年同期比要因グラフはこちらのとおりですが、調査案件の増加により売上高が9億700万円増加し、それに伴って原価が5億700万円増加し、結果として粗利は対前年同期比で4億円増加となりました。

販管費については人件費、出張旅費、広告宣伝費などで2億8,100万円の増加となり結果、営業利益は対前年同期比で1億1,800万円増となりました。

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

結論と要約 | 連結業績予想に対する進捗

- 通期連結業績予想に対し、売上高および各段階利益ともに順調に進捗
- 第3四半期までの進捗率及び第4四半期の見通しにもとづき、当初の連結業績予想を修正いたしました（次ページ参照）。



GMO RESEARCH

6

次に、通期業績に対する進捗です。

2022年の通期業績予想に対する進捗率は、売上高が82%、営業利益が84%、最終利益は110%となりまして、順調に推移しました。

その結果、第3四半期までの状況および第4四半期の増収を加味しまして、当初の業績予想を修正させていただいておりますので、次のページで説明します。

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



結論と要約 | 連結業績予想/配当予想の修正

- 2022年度の連結業績予想及び配当予想の修正値は下記のとおりです
- 前期実績比で売上高1,064百万円増(26%増)、最終利益106百万円増(39%増)、1株あたり年間配当額は39%増の116.43円へと修正いたしました。

(単位:百万円)	2021年度実績	2022年度 当初業績予想	2022年度 修正業績予想	対前期実績 増減	対前期実績 増減率	対当初予想 変動額	対当初予想 変動率
売上高	4,086	4,600	5,150	+1,064	+26.0%	+550	+12.0%
営業利益	352	410	450	+98	+27.6%	+40	+9.8%
経常利益	385	410	520	+135	+35.0%	+110	+26.8%
最終利益	274	290	380	+106	+38.7%	+90	+31.0%
1株当たり 当期純利益(円)	168.03	177.71	232.87	-	-	-	-
総配当性向(%)	50.0%	50.0%	50.0%	-	-	-	-
1株当たり 年間配当額(円)	83.97	88.85	116.43	+32.46	+38.7%	+27.58	+31.0%

GMO RESEARCH

7

本日リリースさせていただきました、2022年12月期の連結業績予想の修正値は、こちらの記載のとおりです。

当初の期首からの第3四半期の調査案件の好調な受注が継続しておりまして、また、営業外損益も順調に推移していることから、足元の受注状況、第4四半期の予想を考慮し、業績予想を修正させていただきました。

その結果、前期実績比で売上高は10億6,400万円増、26%増、最終利益は1億600万円増、39%増となり、一株当たりの年間配当額の予想額は前期比39%増の116.43円に変更させていただきました。

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



結論と要約 | 着地見込み営業利益推移

- 営業利益は前期比98百万円増(28%増)の450百万円で着地見込み
- 2023年に向けた先行投資（一時費用）約60百万円を除いた実態営業利益は510百万円



年末までの見通しを込みました営業利益に関しては、前期比 9,800 万円増の 4 億 5,000 万円としておりますが、ただし来期 23 年もしっかりと成長をさせていくために、来期に向けた先行投資として、一時的な費用 6,000 万円を使う計画が含まれた着地見込みであります。

実態的な営業利益は、よって 5 億 1,000 万円程度と見ております。

決算概要 | 連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年 1-9月	2022年 1-9月	前期比
売上高	2,864	3,771	131.7%
売上原価	1,483	1,991	134.2%
売上総利益	1,380	1,780	129.0%
(売上総利益率)	48.2%	47.2%	▲1.0pt
販売費及び一般管理費	1,154	1,436	124.4%
(販管費率)	40.3%	38.1%	▲2.2pt
営業利益	225	344	152.4%
(営業利益率)	7.9%	9.1%	+1.2pt
経常利益	253	430	169.7%
当期純利益	175	318	181.4%

GMO RESEARCH 10

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

次は決算概要です。

損益計算書につきましては、先ほどご説明させていただいたとおりですので割愛させていただきます。

決算概要 | 連結貸借対照表

(単位: 百万円)	2021年12月末	2022年9月末	前期末比
流動資産	2,358	2,453	104.0%
現金及び現金同等物	1,264	1,445	114.3%
固定資産	441	487	110.3%
資産合計	2,799	2,940	105.0%
流動負債	1,107	1,030	93.0%
固定負債	15	15	99.0%
負債合計	1,123	1,045	93.1%
純資産	1,676	1,894	113.0%
(純資産比率)	59.9%	64.4%	+4.5Pt

GMO RESEARCH

11

連結貸借対照表になります。

前期末からバランスシートの構造に大きな変化はなく、安全性の高い財務状況を保っているのがこちらから見てとられると思います。

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



事業の概況 | サービス別売上高推移

- アウトソーシング対前3Q+23%(+153百万円)、3Q単独期間過去最高売上
- D.I.Yサービス対前3Q+29%(+90百万円)、3Q単独期間過去最高売上
- D.I.Yサービスの売上高構成比は34%に（前3Q比+2.7%増）



13

次に事業の概況に移りたいと思います。まず、サービス別売上高推移になります。

アウトソーシング売上は前3Q比でプラス23%。D.I.Yサービス売上は、前3Q比でプラス29%となりまして、両サービスとも第3期累計期間および単独期間として過去最高売上を記録しました。

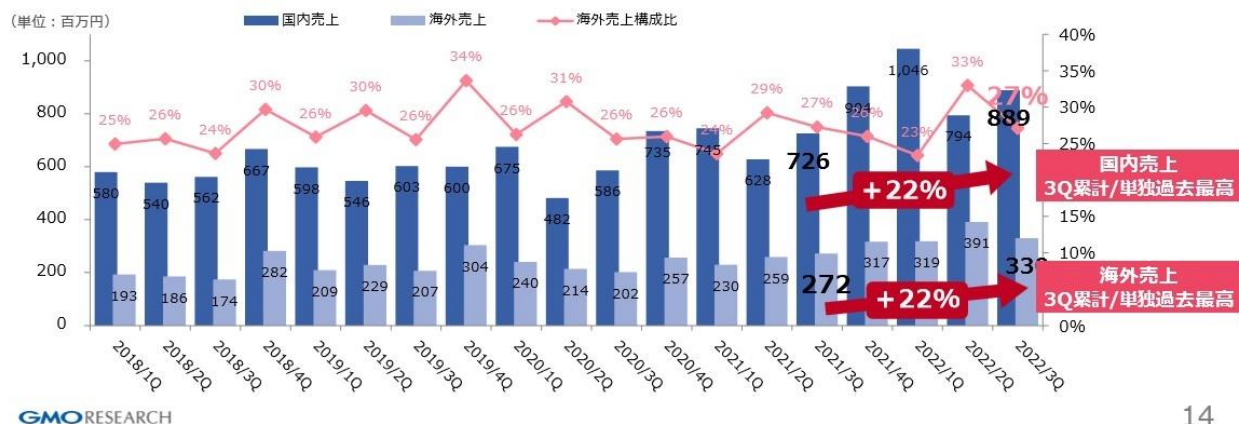
全売上高に占めるD.I.Yサービスの売上高の比率は約34%となり前3Qに比べ約3%アップしております。

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

事業の概況 | 国内・海外売上高推移

- 前3Q比で、国内売上+22%(+163百万円)、海外売上+22%(+58百万円)
- 国内売上・海外売上ともに3Q単独期間過去最高売上
- 海外売上高は為替円安影響により、3Q累計期間で対前年15%程度上振れ



14

次に国内・海外売上高推移になります。

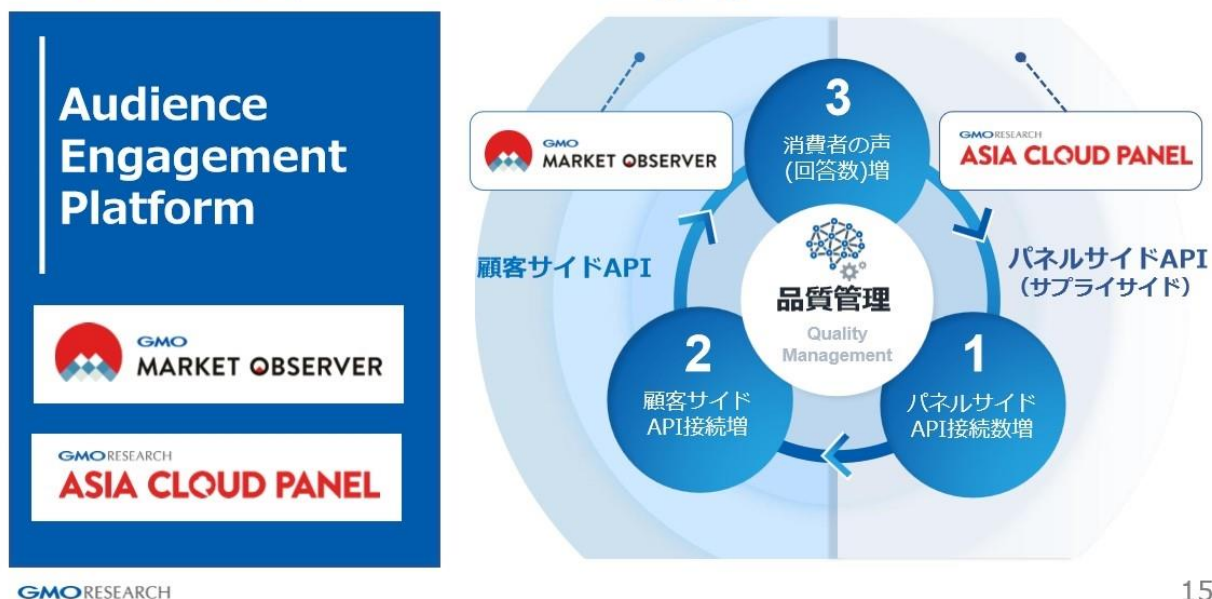
国内売上は、前3Q比でプラス22%、海外売上は同様にプラス22%となりました。国内・海外ともに第3四半期累計期間および単独期間として過去最高売上を記録しました。

また海外売上高比率は27%となり、前3Qと同程度となっております。なお、為替の円安影響により海外売上高は3Q累計期間、15%程度の上振れの影響を発生しております。

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

事業の概況 | Audience Engagement Platform



15

次に、Audience Engagement Platform とその各 KPI の進捗状況です。

当社の Audience Engagement Platform はパネルサイドのプラットフォームと顧客サイドのプラットフォームがあります。パネル=サプライサイドのほうの接続をしっかりと伸ばしていると、結果、お客様に使われて、最終的に消費者の声、回答数が増えてくるというそういう好循環が生まれるわけです。

これが順調に伸びているかを確認していただけるようにしております。

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@scriptsasias.com

事業の概況 | ①パネルサイドAPI接続数

- 競争力の源泉であるアジアクラウドパネルは、アジア16の国と地域で5,235万人超となり、API接続媒体数は259へ増加しています。



GMO RESEARCH

16

まず、パネルサイド API 接続数になります。

こちらは順調に API 接続数 259 と伸ばしておりまして、年末にかけて順調に伸ばしていております。

事業の概況 | ②顧客サイドAPI接続数

- アジアクラウドパネルへ接続している顧客数(*1)及びD.I.Yサービス売上高は順調に増加しております。

(*1) アジアクラウドパネルへAPI接続している顧客及び当社Market Observerを利用する顧客



GMO RESEARCH

17

次に顧客サイド API 接続数になります。

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



こちらは当初の予定を大幅に上回り、すでに 111 社のお客様に提供をさせていただいております。ここは順調に年末にかけてまだまだ伸ばしていけると思っております。

事業の概況 | ③消費者の声（回答数）

- 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の増加により、回答数の伸びが抑えられた一方で、販売単価は上昇し、売上高の順調な成長につながりました。期初予想3,010万回答に対し、当期着地見込みは2,600万回答を想定しております。



GMO RESEARCH

18

三つ目の消費者の声なのですが、当初の予想は 3,010 万回答を想定しておりましたが、見込みとしては、2,600 万回答となりそうです。

こちらのほうは、当初想定してたよりも希少価値の高い消費者の声を集める案件が増えてきておまして、以前のように大量サンプルを安く販売させていただくものとは別に、出現率が低くなかなか獲得が難しいようなお客様の声をお届けすることによって、1回答当たりの単価が上がっておりますので、トータルの売り上げ自体は目標値をオーバーしてるんですが、回答数自体が下回って着地する見通しになります。

これはトレンドとしてはあるのですが、基本的に当社のプラットフォームの健全性としては順調に改善しているっていうのが、昨年に比べても回答数は増えているのが見てとれますので、単価が上がって想定ほどの回答数が届いていないと認識いただければと思っております。

特にこれによる影響があるかということ、ないと見ております。

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



事業の概況 | D.I.Yサービス売上のストック性

- D.I.Yサービスを利用する顧客の継続率は高く、1社あたり売上高も高水準で推移します。

	D.I.Yサービス	アウトソーシングサービス
顧客継続率*1	83%	49%
1社あたり平均売上高*2	1,395万円	604万円

*1：顧客が次年度にリピート発注する割合の平均値（2019年以降）
*2：1社あたり年間売上高の平均値（2019年以降）

GMO RESEARCH

19

こちらが当社の D.I.Y サービスの説明が、どう数字的に違うのかというご質問をよくいただくのでご説明させていただきます。

当社のアウトソーシングサービスというのは、顧客継続率が 49%で 1社当たり平均売上高 604 万円という数字で伸ばしてきております。ただ、このお客様が当社の D.I.Y に移行していただけることが多いんですが、それに移行していただきますと D.I.Y のお客様として毎年のようにご発注いただけるお客様の継続率が、83%に大きく改善されます。

それによって 1社当たりの平均売上高も押し上げられまして、結果 1,395 万円と、1社当たりの売上をいただいているという数字になっております。ですので、当社の D.I.Y サービスが増えるとお客層も安定するので、当社の経営体質としても売上が安定するといった関係がございます。あわせて D.I.Y.売上比率が増えてくると当社の社内で運用する部分が、お客様のほうで動かしていただくので、当社の人件費は売上に連動して増えていくようなことはございません。

D.I.Y サービスを使っていくことで経営的に安定していくという効果がございますので、今後も D.I.Y サービスを軸に当社も成長していこうと考えております。

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



直近の主なリリース

日付	タイトル	URL
2021/8/5	オンラインインタビューサービス「MO Insights byGMO」でビジネス領域のインタビューに特化した「MOビジネスインタビューパネル」を無料提供開始	https://gmo-research.jp/pressroom/press-release/press-release-20210805
2021/8/23	事業計画及び成長可能性に関する説明資料	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20210819488026_P01_.pdf
2021/8/23	新市場区分「クロス市場」選択に関するお知らせ	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20210819488046_P01_.pdf
2021/9/6	Googleフォームの分析が「Market Observer byGMO」で無料利用可能に	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20210818487665_P01_.pdf
2021/11/18	2021年11月18日オンラインインタビューサービス「MO Lite インタビュー byGMO」でさらにお得な定額チケット制「パウチャープラン」を本日より提供開始	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20211117437797_P01_.pdf
2021/11/29	GMOリサーチと東芝データ。購入実績を起点とした調査データの活用に向けた協業を開始	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20211126442390_P01_.pdf
2021/12/20	米国法人設立に関するお知らせ	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20211217454928_P01_.pdf
2022/4/7	「Tableau」によるデータ可視化サービスの提供を開始 直感的なビジュアルでスピーディーなデータ分析を実現	https://gmo-research.jp/pressroom/press-release/press-release-20220407
2022/6/20	GMOリサーチが6番目のグローバル拠点となる米国法人「GMO-Z.com Research USA, Inc.」の営業を開始～イノベーションが加速する米国で企業と社会をつなぐプラットフォームの普及を推進～	https://gmo-research.jp/pressroom/press-release/press-release-20220620
2022/8/23	連結子会社の商号変更に関するお知らせ（シンガポール法人）	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20220822522733_P01_.pdf
2022/8/23	連結子会社の商号変更に関するお知らせ（マレーシア法人）	https://gmo-research.jp/ir/upload_file/tdnrelease/3695_20220822522734_P01_.pdf
2022/9/15	発注からアンケート完了までをオンライン上で完結 1問1回答10円からの完全DIY型アンケート調査ツール「GMO Ask(アスク)」提供開始	https://gmo-research.jp/pressroom/press-release/press-release-20220915
2022/10/25	アンケート「ネットサイト「Z.com Research」をシンガポールにおいて新たにオープン～東南アジアをリードするシンガポールの消費者向け調査を拡大～	https://gmo-research.jp/pressroom/press-release/press-release-20221025

GMO RESEARCH

20

直近の主なリリースはこちらに示したとおりでございます。

「想いを、世界に」GMO リサーチ、以上になります。

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 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



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 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

