

|| 企業調査レポート ||

GMO アドパートナーズ

4784 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年7月14日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017 年 12 月期第 1 四半期は想定を上回る増益に	01
2. 第 2 四半期に特別損失計上 244 百万円を計上	01
3. 2017 年 12 月期業績は期初計画を据え置き	01
4. 株主還元として配当性向を 50% に設定	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2017 年 12 月期第 1 四半期の業績概要	06
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 前期決算の訂正と特別損失計上について	11
2. 2017 年 12 月期の業績見通し	12
■ 市場環境と成長戦略	13
1. インターネット広告市場の動向	13
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

エージェンシー事業とアドテク商材の好調により 17/12 期は 4 期ぶりの営業増益に転じる見通し

GMO アドパートナーズ <4784> は GMO インターネット <9449> のグループで、インターネット広告・メディア事業を担う中核企業の 1 社である。2015 年に純粋持ち株会社体制に移行。2016 年にグループ子会社の再編統合を完了し、成長を加速していくための体制を整えた。

1. 2017 年 12 月期第 1 四半期は想定を上回る増益に

2017 年 12 月期第 1 四半期（2017 年 1-3 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 8.7% 増の 8,517 百万円、営業利益が同 51.6% 増の 209 百万円と会社想定を上回る滑り出しとなった。エージェンシー事業で主力顧客からの大型受注が寄与したほか、SEO 対策サービス「Find-A(ファインド・エー)」が経済産業省の実施する IT 導入支援事業の認定商品として選ばれたことで好調に推移したこと、メディア・アドテク事業ではスマートフォン向けアドネットワーク「AkaNe」が好調に推移したことが要因だ。また、販促費や採用費が前年同期比で減少したことも増益要因となった。

2. 第 2 四半期に特別損失計上 244 百万円を計上

5 月 29 日付で同社は、当第 2 四半期（2017 年 4 月 -6 月）において特別損失 244 百万円を計上することを発表した。2016 年 12 月期決算において、子会社で一部不適切な取引が判明したことを受け、第三者委員会を設置して特別調査を実施、4 月 28 日付で前期決算の訂正と今後の再発防止策を発表したが、今回の特別調査費用として 133 百万円を計上する。また、子会社の再編実施に伴う減損損失 111 百万円も計上する見通しとなっている。

3. 2017 年 12 月期業績は期初計画を据え置き

2017 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.5% 増の 34,000 百万円、営業利益で同 107.9% 増の 550 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 142 百万円（前期は 21 百万円の損失）と期初計画を据え置いている。特別損失を計上するものの、足許の業績が当初想定以上に好調に推移していることや、税金費用等の減少が見込まれることによる。同社では今後の成長戦略としてアドテクノロジーを駆使した自社商材の開発に注力していく方針だ。特に、ここ最近需要が急速に拡大しているソーシャルメディア広告やインフィード広告、また、今後高成長が見込まれる動画広告サービスを伸ばしていくため、制作部門の体制強化を進めている。子会社で新たに宮崎県に広告制作に特化したオフィスを設置し、都内と 2 拠点体制にすることで制作スピードと品質の向上を図っていく。

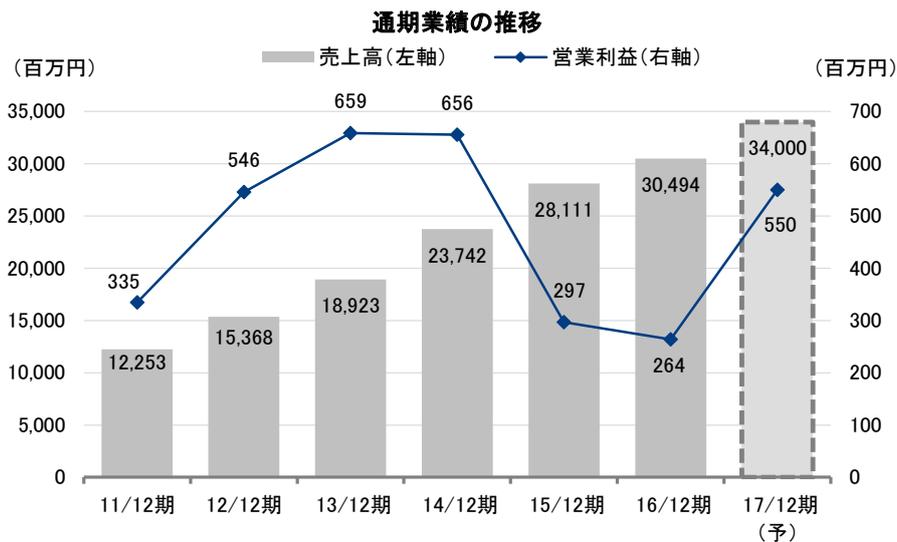
要約

4. 株主還元として配当性向は 50% に設定

同社は配当方針について、2016年12月期より配当性向で50%に設定した。これにより2017年12月期の1株当たり配当金は4.4円(配当性向50.9%)を予定している。株主優待制度については6月末及び12月末の株主に対して、1)GMOクリック証券(株)における同社の株式買付手数料をキャッシュバックする、2)GMOクリック証券における売買手数料について、3,000円を上限に対象期間中に生じた取引手数料相当額をキャッシュバックする、の2点を実施している。

Key Points

- ・特別損失計上するも足許の業績好調により、通期業績は期初計画を据え置く
- ・自社アドテク商材の成長により今後は収益成長スピードも加速化する見通し
- ・配当性向 50% を目途に配当を実施



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

積極的な M&A により総合インターネット広告会社に成長

1. 会社沿革

同社は、1999年に電子メールの広告配信サービスを事業目的として、インターキュー(株)(現GMOインターネット)とユナイテッドデジタル(現(株)まぐまぐ)、(株)ネットアイアールディーの3社合併により設立された。その後、積極的なM&Aの推進によりインターネット広告事業、アドプラットフォーム事業など事業領域を拡大し、2015年に純粋持ち株会社体制に移行した。現在は、GMOインターネットグループにおける、インターネット広告・メディア事業を担う中核企業の1社となっている。

連結子会社は2016年末で6社となっているが、組織再編成と中国事業からの撤退を決定したことにより、2017年から4社に再編統合されている。事業セグメントは、エージェンシー事業とメディア・アドテク事業の2つの事業で構成されており、2016年12月期の構成比で見るとエージェンシー事業が売上高の70.6%、営業利益の68.1%と過半を占めている。

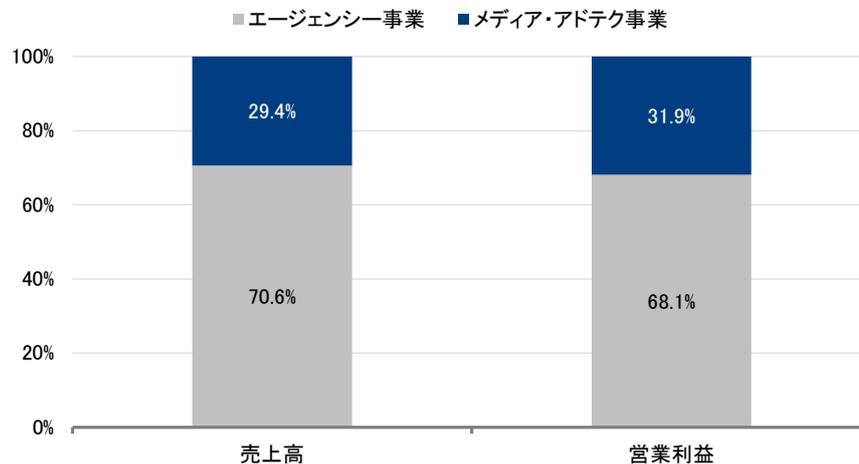
会社沿革

年/月	主な沿革
1999/9	「電子メール広告配信サービス」を事業目的として、東京都渋谷区に資本金10百万円で(株)まぐクリックを設立
1999/12	『まぐまぐ!』の広告販売をもって営業を開始
2000/9	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現JASDAQ)市場に株式を上場
2007/7	モバイルメディア事業を強化する目的でGMOモバイル(株)を設立し、連結子会社とする
2008/7	GMOアドパートナーズ(株)に商号変更
2010/11	広告代理店の(株)NIKKO(現GMO NIKKO(株))の株式を取得し、連結子会社とする
2013/3	Jword(株)(現GMOインサイト(株))の株式を取得し、連結子会社とする
2013/7	(株)イノベーターズ(現GMO NIKKOに統合)の株式を取得し、連結子会社とする
2013/10	(株)チャイナ・コンシェルジュの株式を取得し、連結子会社とする(2017年に事業売却)
2014/1	株式交換によりGMOソリューションパートナー(株)を完全子会社とする
2014/11	GMOアドマーケティング(株)を設立
2015/1	当社のインターネット広告事業を吸収分割によりGMOアドマーケティングに承継し、持株会社体制に移行
2015/7	(株)アドクラウドの株式を取得し連結子会社とする
2016/1	GMOモバイルが、GMOアドマーケティング、アドクラウドと経営統合(吸収合併)し、商号をGMOアドマーケティングに変更

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

セグメント別構成比(16/12期)



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 事業内容

(1) エージェンシー事業

エージェンシー事業は、エージェンシー領域の GMO NIKKO(株)、ソリューション領域の GMO ソリューションパートナー(株)の2社で構成されている。従来、アフィリエイト領域を担っていた GMO イノベーターズ(株)は、2017年1月に GMO NIKKO に経営統合している。同事業の売上高の大半を占める GMO NIKKO は、リスティング広告を始めとする運用型広告の販売やコンサルティングに強みを持つ総合インターネット広告代理業を展開している。今回、GMO イノベーターズを経営統合した狙いは、運用型広告、アフィリエイト広告の間でのシナジーを生み出すことにある。GMO イノベーターズは、アフィリエイト広告の取り扱いに強みを持つ広告代理店であり、経営統合によりアフィリエイトサービスだけでなく、その他の自社グループ商材を含めた営業提案が可能となり、売上拡大につなげていく戦略だ。

一方、GMO ソリューションパートナーは、企業の Web サイトの集客支援サービスを展開している。グループ内組織再編により GMO アドマーケティングから営業部門の一部を譲り受け、強みであった営業力をさらに強化した。

(2) メディア・アドテック事業

メディア・アドテック事業では、メディア・アドテック領域の GMO アドマーケティング(株)、データテクノロジー領域の GMO インサイト(株)の2社で構成されている。

GMO アドパートナーズ | 2017年7月14日(金)
 4784 東証 JASDAQ | <https://www.gmo-ap.jp/ir/>

会社概要

GMO アドマーケティングは、2016年1月に旧 GMO アドマーケティングと GMO モバイル(株)、2015年7月にグループ会社化した(株)アドクラウドの3社を経営統合した会社で、アドプラットフォームの開発、運営事業や、メディア事業を展開している。アドプラットフォームとしては、国内最大級のインフィード特化型アドネットワークとなる「AkaNe」のほか、メディア側の収益最大化を実現する配信プラットフォーム「GMO SSP」、コンテンツレコメンドウィジェット※「TAXEL」等のサービスを展開している。

※メディア運営者向けのサービスで、メディアを閲覧するユーザーの興味関心・行動やコンテンツ特性を自動解析し、関連記事を表示してユーザーのサイト内での回遊を促進することで、広告収益の最大化を図るツールを指す。

一方、GMO インサイトは日本語キーワードサービス「JWord」の運営のほか、スマートフォン向けソーシャルゲームアプリの開発、運営を行っている。「JWord」の登録クライアント数は、2017年6月1日時点で8,950社。

中国でのフリーペーパーの発行や進出企業へのコンサルティングサービスを展開していた GMO Concierge については収益化が難しく、経営リソースを国内事業に集中して成長を加速していくことが望ましいとの経営判断により、2017年1月に事業売却を実施している。事業売却に伴って発生した特別損失は2016年12月期の業績に計上済みとなっている。

なお、GMO インサイトについては2017年7月に GMO ソリューションパートナーに吸収合併することを発表している。JWord 事業の開発及び販売を一本化することで効率化を進めるほか、新商材の開発・販売を加速していくことが目的で、JWord 事業を除くメディア事業等の事業群については分社化して新会社(社名は GMO インサイト)を設立する。

グループ会社を再編成

2016年12月時点		2017年7月以降	
会社名	事業内容	会社名	事業内容
エージェンシー事業		エージェンシー事業	
GMO NIKKO	インターネット広告代理業	GMO NIKKO	インターネット広告代理業、 アフィリエイト広告
GMO ソリューションパートナー	Webサイトの販売集客支援	GMO ソリューションパートナー	Webサイトの販売集客支援 検索連動型広告サービス
GMO イノベーターズ	アフィリエイト広告		
メディア・アドテク事業		メディア・アドテク事業	
GMO アドマーケティング	アドネットワークサービス、 メディア運営	GMO アドマーケティング	アドネットワークサービス、 メディア運営
GMO インサイト	検索連動型広告サービス、 ソーシャルゲーム開発・運営	GMO インサイト	ソーシャルゲーム開発・運営等
GMO Concierge、 他中国3社	中国でのフリーペーパーの発行、 事業進出のコンサルティング		

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

エージェンシー事業とアドテク商材の好調で第1四半期は2ケタ増益に

1. 2017年12月期第1四半期の業績概要

5月15日付で発表された2017年12月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比8.7%増の8,517百万円、営業利益が同51.6%増の209百万円、経常利益が同34.7%増の205百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同80.5%増の106百万円と好調な決算となった。通期計画に対する進捗率で見ると、売上高で25.1%、営業利益で38.2%と順調に推移した。

2017年12月期第1四半期業績(連結)

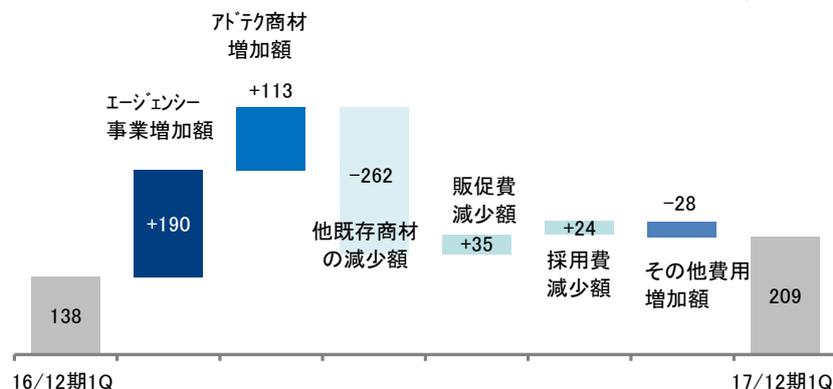
(単位:百万円)

	16/12期1Q		17/12期1Q		前年同期比	進捗率
	実績	対売上比	実績	対売上比		
売上高	7,836	-	8,517	-	8.7%	25.1%
売上総利益	1,761	22.5%	1,814	21.3%	3.0%	-
販管費	1,623	20.7%	1,604	18.8%	-1.2%	-
営業利益	138	1.8%	209	2.5%	51.6%	38.2%
経常利益	152	1.9%	205	2.4%	34.7%	36.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	58	0.8%	106	1.2%	80.5%	74.9%

出所:会社資料よりフィスコ作成

営業利益増減要因

(百万円)

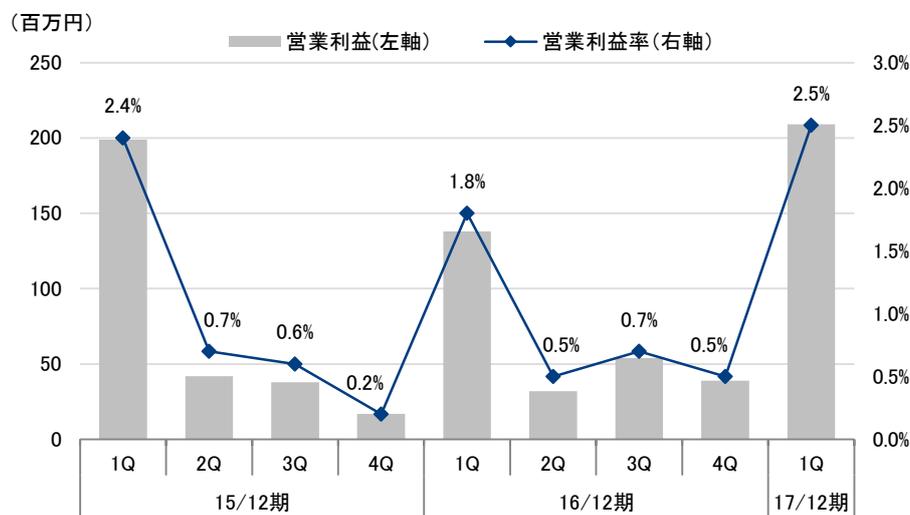


出所:会社資料よりフィスコ作成

業績動向

インターネット広告市場の成長を背景に、エージェンシー事業が好調に推移したほか、スマートフォン向けアドテク商材も順調に拡大したことが増収要因となった。また、営業利益の増減要因を見ると、JWord 事業等の既存商材の減少により 262 百万円の減益要因となったものの、エージェンシー事業の増収効果で 190 百万円、アドテク商材の増収効果で 113 百万円となったほか、販促費が 35 百万円、採用費が 24 百万円それぞれ前年同期比で減少したことが増益要因となった。売上総利益率は JWord 事業の減収が響いて前年同期比で 1.2 ポイント低下したが、販管費率は同 1.8 ポイント改善し、売上高営業利益率は 0.7 ポイント上昇の 2.5% と 2 年前の水準まで回復した。

四半期業績推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

アドネットワーク売上高は過去最高を更新

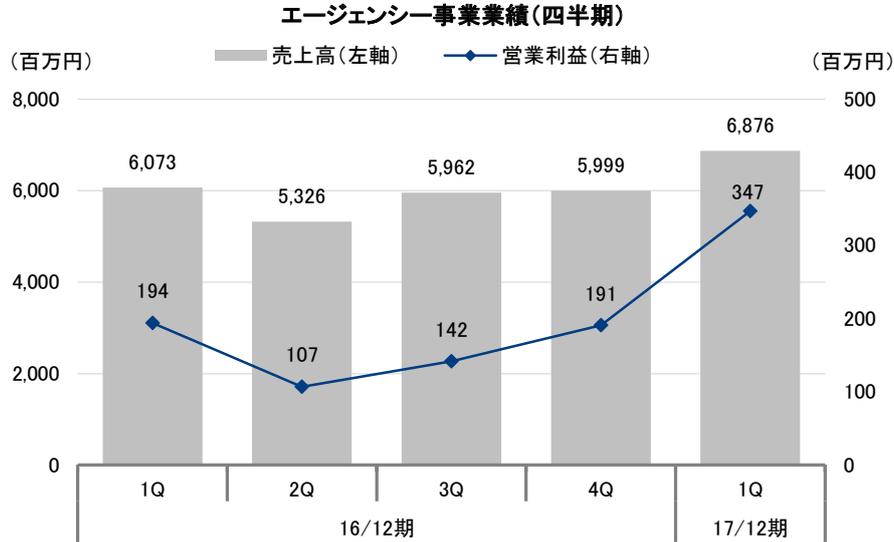
2. 事業セグメント別の動向

(1) エージェンシー事業

エージェンシー事業の売上高は前年同期比 13.2% 増の 6,876 百万円、営業利益は同 79.0% 増の 347 百万円と 2 ケタ増収増益となった。GMO NIKKO では主力顧客から大型受注が入ったほか、ソーシャル広告やインフィード広告への取組みに注力したことなどが奏効した。また、アフィリエイト広告事業を手掛ける GMO イノベーターズを合併し、両者が元々持っていた強みを生かした共同提案営業を開始した効果も出てきているようだ。一方、GMO ソリューションパートナーについても、主力商材の SEO 対策サービス「Find-A」が経済産業省の実施する IT 導入支援事業の認定商品として選ばれたこともあり、中小企業向けを中心に販売が好調に推移した。

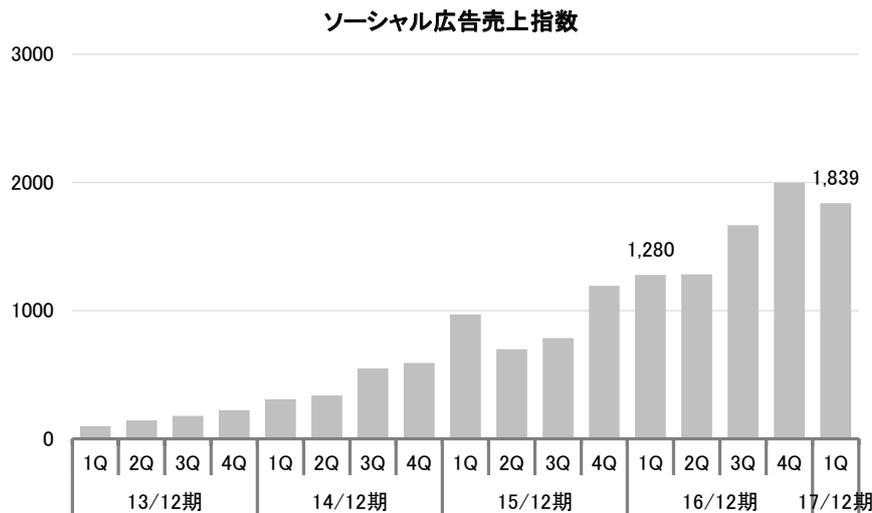
GMO アドパートナーズ | 2017年7月14日(金)
 4784 東証 JASDAQ | <https://www.gmo-ap.jp/ir/>

業績動向



出所：会社資料よりフィスコ作成

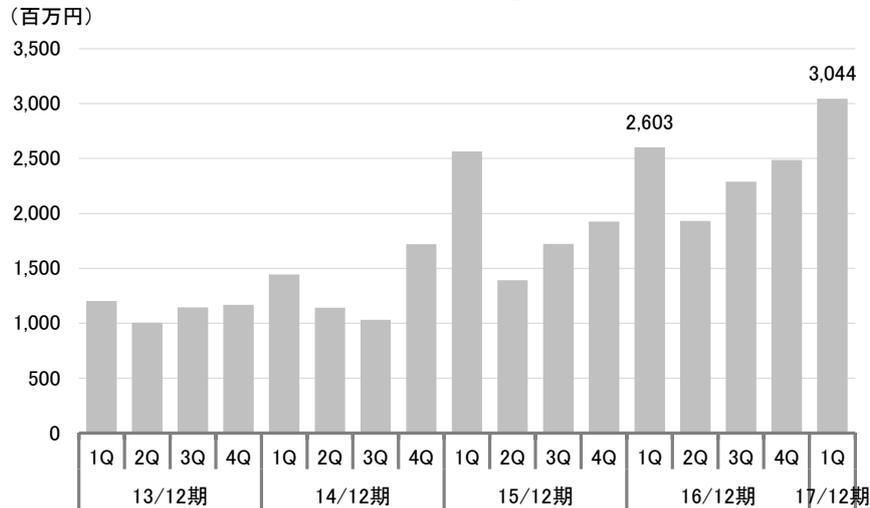
Twitter や Facebook、LINE 等のソーシャル広告の売上高は前年同期比で 43.6% 増と高成長が続いている。特に、LINE については 2016 年 7 月に「LINE ビジネスコネクト パートナープログラム」の公式パートナーに認定されたことや、商材の種類も運用型広告やアフィリエイト、スタンプ等多いことから、最も高い伸びを示している。また、アドネットワークの売上高はインフィード広告プラットフォームとなる「AkaNe」を中心に自社アドテク商材が順調に伸びたことで前年同期比 16.9% 増の 3,044 百万円と四半期ベースで過去最高を更新した。



注：2013年1Qを100とした指数

出所：会社資料よりフィスコ作成

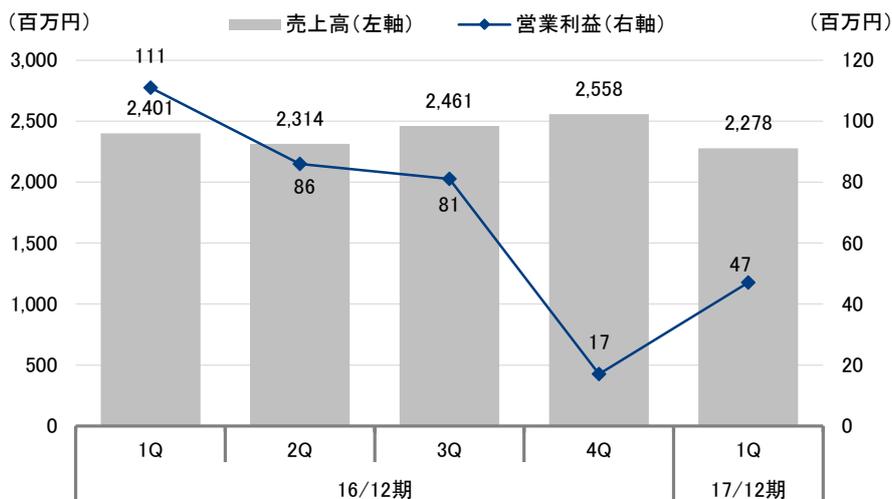
業績動向

アドネットワーク売上高


出所：会社資料よりフィスコ作成

(2) メディア・アドテク事業

メディア・アドテク事業の売上高は前年同期比 5.1% 減の 2,278 百万円、営業利益は同 57.8% 減の 47 百万円となった。スマートフォン向けアドネットワーク「AkaNe」やレコメンドウィジェット「TAXEL」といった新商材が市場の拡大を背景に順調に拡大しているものの、高採算であった JWord 事業の落ち込みが継続したことにより減収減益となった。ただ、前四半期比で見ると利益ベースでは増益に転じており、4-5 月の Jword の販売も第 1 四半期比で下げ止まってきたことから、収益面での底は脱したと見られる。

メディア・アドテク事業業績(四半期)


出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

特に、注力分野のスマートフォン向けインフィード広告の配信プラットフォーム「AkaNe」については、配信インプレッション数で前年同期比 2.2 倍増と高成長が続いている。メディア運営者側のサービスとなるレコメンドウィジェット「TAXEL」の導入社数が順調に拡大していることも相乗効果となっている。「TAXEL」はメディア運営者の広告収益の最大化を目的に開発したサービスで、提供開始以降ニュースサイトやキュレーションメディアなどを中心に導入社数が拡大している。レコメンドウィジェットについてはメディア運営者の利便性を高める機能の提供をし、「AkaNe」によるインフィード広告と組み合わせることで、強力な販売ツールになっていると考えられる。

有利子負債の削減により財務内容は改善傾向

3. 財務状況と経営指標

2017年3月末の総資産は前期末比 446 百万円増加の 11,114 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売上債権が 478 百万円増加したほか、現預金及び関係会社貸付金が 59 百万円増加した。固定資産ではのれんが 76 百万円、ソフトウェアが 30 百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比 341 百万円増加の 6,176 百万円となった。流動負債では買掛金が 583 百万円増加し、短期借入金が 150 百万円、未払消費税等が 79 百万円減少した。また、純資産は前期末比 105 百万円増加の 4,938 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が 118 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期比 0.6 ポイント低下の 41.6% と若干低下したが、有利子負債比率は同 3.8 ポイント低下の 16.2% となり、ネットキャッシュ（現預金及び関係会社預け金 - 有利子負債）も前期比 209 百万円増加の 3,284 百万円と増加傾向が続くなど、財務基盤は着実に強化されているものと判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期 1Q	増減額
流動資産	7,510	7,994	8,374	8,923	+548
(現預金及び関係会社預け金)	3,374	3,815	3,974	4,034	+59
固定資産	2,710	2,739	2,293	2,191	-102
総資産	10,220	10,734	10,668	11,114	+446
流動負債	4,950	5,631	5,665	5,984	+318
(有利子負債)	750	950	900	750	-150
固定負債	148	134	169	191	+22
負債合計	5,099	5,766	5,834	6,176	+341
純資産	5,121	4,967	4,833	4,938	+105
(安全性)					
自己資本比率	46.3%	43.0%	42.2%	41.6%	
有利子負債比率	15.9%	20.6%	20.0%	16.2%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

特別損失計上するも足許の業績好調により、 通期業績は期初計画を据え置く

1. 前期決算の訂正と特別損失計上について

同社は2016年12月期の決算について、子会社のGMO NIKKOにおいて一部不適切な売上計上を行っていたことが判明したため、第三者委員会を設置し当該事案に関する特別調査を行い、4月28日付で前期決算の訂正と今後の再発防止策を発表した。2016年12月期の業績については、売上高で訂正前数値から243百万円減少し、30,494百万円、営業利益は232百万円減少し、264百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は149百万円減少し、21百万円の損失計上（前期は100百万円の損失）となった。なお、今回の事案は過年度決算や2017年12月期には影響がない。同社では再発防止策として、内部管理体制の見直しや業務体制の改善、コンプライアンス意識の向上に取り組んでいく方針としている。なお、同社では今回の事案発生による経営責任を明確にするため、役員・監査報酬の返上を実施している（月額報酬の10～30%×1～3ヶ月）。

2016年12月期連結業績の訂正

(単位：百万円)

	訂正前	訂正後	修正額
売上高	30,737	30,494	-243
営業利益	497	264	-232
経常利益	508	275	-232
親会社株主に帰属する当期純利益	128	-21	-149

出所：会社資料よりフィスコ作成

また、同社は5月29日付で今回の特別調査費用133百万円、並びに組織再編にかかる資産処分等の減損損失111百万円の合計244百万円を特別損失として第2四半期に計上する見通しであることを発表している。

組織再編については、2017年6月1日付でGMOインサイトにおいてJWord事業を除くメディア事業等を分社し、新たに連結子会社を設立するとともに、同年7月1日付で同社のJWord事業をGMOソリューションパートナーに吸収合併することを決定した。停滞が続くJWord事業の開発と販売組織を一体化することで事業効率の改善を進めるほか、新たに開発する商材の販売を加速化していくことが狙いとなっている。なお、今回の組織再編に伴い、前述の減損損失111百万円を計上しているが、その内訳は資産処分として減損損失46百万円、再評価を実施したことによるのれんの減損損失65百万円となっている。

2. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比11.5%増の34,000百万円、営業利益が同107.9%増の550百万円、経常利益が同103.2%増の560百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が142百万円（前期は21百万円の純損失）となり、売上高は8期連続増収、営業利益は4期ぶりの増益に転じる見通しだ。特別損失を第2四半期に244百万円計上する予定だが、足許の業績が好調なことや税金費用等が当初計画よりも減少する見込みであることから、期初計画を据え置いている。

2017年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期	
	実績	前期比	実績	前期比
売上高	30,494	8.5%	34,000	11.5%
営業利益	264	-11.2%	550	107.9%
経常利益	275	-29.2%	560	103.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	-21	-	142	-

出所：会社資料よりフィスコ作成

増益要因としては、エージェンシー事業の売上拡大や自社アドテク商材の増収効果に加えて、中国事業からの撤退による増益等が挙げられる。エージェンシー事業では引き続きソーシャル広告やインフィード広告、アフィリエイト広告等が2ケタ伸長する見通し。また、GMO NIKKOとGMOイノベーターズを統合したことによる間接コストの削減効果や金融向けの売上拡大が期待できる。一方、低迷が続くJWord事業については通期でも減収減益となるが、第2四半期に入って販売が下げ止まってきたこと、また、第3四半期以降はGMOソリューションパートナーに統合することで事業効率の改善が見込まれることから、想定以上に悪化する可能性は低い。今後はスマートフォン向けの販売強化やサービスプランの見直し等を進めるなどして、収益回復を目指していく考えだ。

人身体制については開発、販売体制の強化を目的に引き続き増員を進めていく予定だ。正社員数は2015年12月末の561名から2016年12月末は611名まで増加し、2017年4月の新卒社員数も前年より増員を行っている。このため、人件費に関しては通期で前期比2-3億円の増加を見込んでいる。一方、その他の販管費については若干増に抑制していく予定となっている。

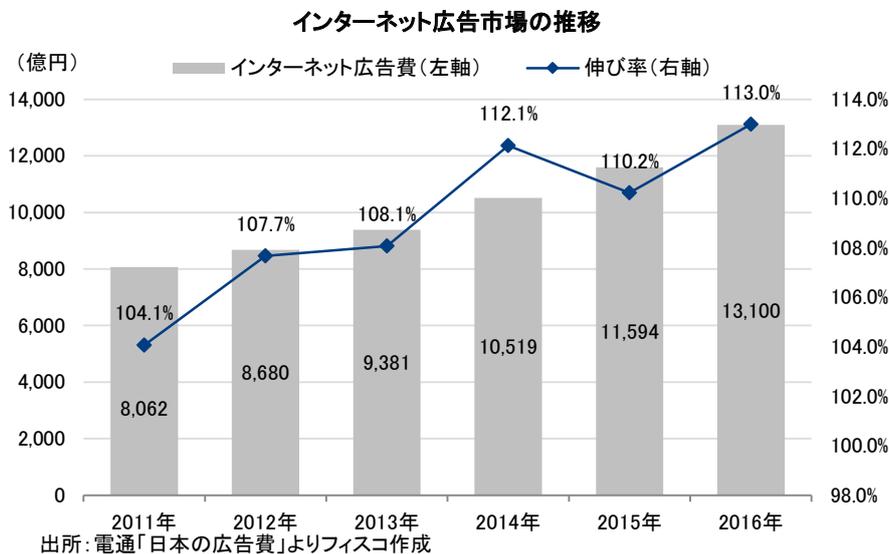
■ 市場環境と成長戦略

インターネット広告市場は技術進化を遂げながら高成長が続く

1. インターネット広告市場の動向について

2016年のインターネット広告市場は前年比13.0%増の1兆3,100億円と拡大基調が続いており、広告市場全体に占める比率も20.2%まで上昇してきた(2009年は11.9%)。広告費全体では前年比1.9%増、うち最も大きい比率を占めるテレビメディアは1.7%増の1兆9,657億円にとどまっており、今の勢いでいくと数年後には逆転することも十分考えられる。

これはパソコンやスマートフォンの普及、並びに通信インフラ環境の整備に伴って、インターネットの視聴やスマートフォンの利用時間が増加し、逆にテレビの視聴時間が減少するといった生活スタイルの変化が背景にある。また、インターネット広告市場についても従来は、バナー広告のような枠を買い取る純広告から、現在では個々のユーザーに合わせて最適な広告を配信するアドネットワーク広告が主流になっているほか、動画広告も一般的となるなど、技術進化が日進月歩で進んでいることも大きい。費用対効果で見ればインターネット広告の優位性は高いことから、今後も成長拡大が続くと予想される。



自社アドテク商材の成長により 今後は収益成長スピードも加速化する見通し

2. 成長戦略

同社は子会社の再編統合を完了し、今後はメディア・アドテク事業でアドテクノロジーを駆使した新たな自社商品の開発を加速していくこと、エージェンシー事業では更なる組織拡大とトレンド商材の販売強化に注力していくことで成長スピードを加速していく考えだ。

(1) メディア・アドテク事業

メディア・アドテク事業では、「TAXEL」の機能強化を図り、導入メディア数を拡大していく戦略となっている。2017年5月には、ユーザーの記事コンテンツの読了率計測と閲覧行動の可視化ができる新機能「記事読了率計測&ヒートマップ分析機能」を独自開発し、無料で提供を開始した。メディア運営者側では同機能を用いることで、「掲載記事が何割のユーザーに読まれているのか」「記事のなかで注目度の高い場所はどこか」といった分析が可能となり、PDCA サイクルを回しながら効果的にユーザーの回遊率を改善していくことが可能となる。「TAXEL」は既に300を超えるWEBメディアに導入されているが、今後も機能の拡充を図りながら導入メディア数を増やし、「AkaNe」の配信インプレッション数拡大につなげていく考えだ。また、その他のアドテク新商材についても現在、GMO インターネットとも連携しながら開発を進めており、今後の製品投入が期待される。

(2) エージェンシー事業

エージェンシー事業では、GMO NIKKO と GMO イノベーターズを統合したことにより、運用型広告とアフィリエイト広告のシナジーを生み出すことができている。また、動画広告等の最新トレンド商材と自社商材を合わせて販売することで売上規模だけでなく売上総利益率も引き上げていく取り組みを進めていく。動画広告やインフィード広告等は市場の成長とともに制作需要も拡大しており、制作部門の体制強化を進めている。具体的には、2017年5月にGMO NIKKOの子会社であるGMO NIKKO アドキャンプ(株)において新たに宮崎県に制作部門のオフィスを開設し、体制の強化を図る。都内拠点と2拠点間で連携することで、高品質かつ短時間での制作が可能となる。特に、動画広告は広告効果も高いため引き合いは強く、制作部門を強化することで売上拡大とともに、利益率の向上が見込まれている。

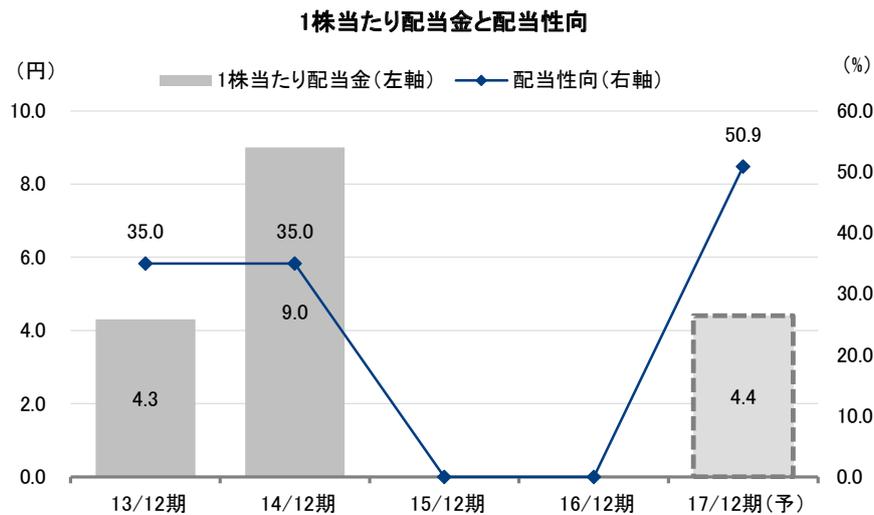
同社の業績は2015年以降、アドテクノロジー分野への積極投資を行ってきたことや、事業の集中と選択を目的とした子会社再編などを進めてきたことで、利益面で足踏みする格好となったが、「AkaNe」や「TAXEL」など競争力のある自社商材が収益に寄与し始めたこと、並びにグループ会社の再編統合によるシナジー効果が期待できる段階に入ったことから、2017年後半以降は収益の成長スピードも一段と加速していくことが予想される。

■ 株主還元策について

配当性向 50% を目途に配当を実施

同社は株主への利益還元策について、2016年12月期より配当性向基準を50%目標に引き上げた（従来は35%）。これにより2017年12月期の1株当たり配当金は4.4円（配当性向50.9%）を予定している。業績が計画を上回れば更なる増配も期待できることになる。また、現在は12月末の株主に対する年1回の配当であるが、将来的には四半期ごとの配当も視野に入れている。

株主優待制度については従来と変わらず、6月末及び12月末の株主に対して、1)10,000円を上限としてGMOクリック証券におけるGMOアドパートナーズの株式買付手数料をキャッシュバックする、2)GMOクリック証券における売買手数料について、3,000円を上限に対象期間中に生じた取引手数料相当額をキャッシュバックする、の2点を実施している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ