

## 登壇

---

**司会：**ただいまより、GMO リサーチ&AI 株式会社、2024 年 12 月期決算説明会を開始いたします。本日はお忙しい中、オンライン決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

本日の決算説明会には、GMO リサーチ&AI 代表取締役社長、細川慎一、常務取締役、森勇憲、GMO タウン WiFi 代表取締役 CEO、荻田剛大の 3 名が出席しております。

まず、GMO リサーチ&AI 代表取締役社長の細川と、4 月 1 日より経営統合後の社長を務める予定の荻田より、昨日発表されました GMO リサーチ&AI と、GMO タウン WiFi の経営統合についてご説明させていただきます。

最後に Zoom ウェビナーの挙手機能を利用し、皆様からのご質問をお受けいたします。詳しい操作方法につきましては、質疑応答のお時間の際に改めてご説明いたします。それでは細川社長、お願いいたします。

**細川：**本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日は、2024 年 12 月期の決算説明に加え、経営統合についてもお話しする時間を設けております。どうぞよろしく願いいたします。

本日のアジェンダですが、特に 経営統合 を中心にお時間をいただきたいと思いますと考えております。なお、決算の詳細な数値については Appendix に記載しておりますので、お手元の資料をご確認いただければと思います。

まず、昨日、皆様に 非常に良いニュース をお届けすることができました。GMO タウン WiFi 社との経営統合により、当社がこれまで築いてきたプラットフォームをさらに進化させることができると考えています。

この取り組みは、私のチームが 2 年以上にわたり 取り組んできたテーマでもあります。これまでリサーチ業界で築いてきたものを、どのように次のステップへ進めるべきか、また、当社のプラットフォームを 最大限に活かす方法 について真剣に考えてきました。

その中で、さまざまな 企業とのアライアンス や 新たな仲間づくり を模索し、最適な形を探ってきた結果として、今回の経営統合に至りました。

---

### 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@scriptsasias.com



まず、当社がこれまで築いてきたものが、今後どのように活かされていくのかをお話しするにあたり、当社が構築してきたプラットフォームとは何か を振り返りたいと思います。

当社は、生活者の声を企業に届けるプラットフォーム を構築してまいりました。このプラットフォームには、大きく 二つのポイント があります。

## 1. ASIA Cloud Panel

これは、アジア最大級のアンケートパネル であり、生活者の声を企業に届けるための基盤です。当社は、アジア 16 カ国・地域 にわたり 6,406 万人 の消費者ネットワークを構築し、アンケートに回答する許諾を得た方々の 貴重なデータ をお預かりしています。一般的なりサーチ会社は 企業側の視点 に立ってビジネスを行うため、こうした データ提供者の安心・安全 には十分に配慮できていないケースが多く見られます。一方で、当社は データ提供者が安心して情報を提供できる環境 を重視し、この点に 強みを持つ パネルネットワークを築いてきました。さらに、当社独自の会員ネットワークに加え、468 社のロイヤリティポイントプログラムを運営する企業と提携 することで、信頼性の高いパネルネットワークを拡大し続けています。

## 2. GMO Ask

このパネルネットワークを活用し、当社は リサーチ会社向け にデータを提供してきましたが、時代の変化に伴い、企業が直接消費者の声を収集できる ソリューションの必要性が高まっています。そこで開発したのが GMO Ask です。これは、企業が 24 時間 365 日、DIY 型で消費者の声を収集し、アンケートを配信できる仕組み です。このサービスを通じて、企業がより迅速に、直接生活者のインサイトを取得 できるようになりました。

このように、当社は ASIA Cloud Panel で 生活者の声を集める基盤 を築き、GMO Ask によって企業がその声を直接活用できる仕組み を提供してきました。このサービスは、AI の進化 によって調査の手法が変化し、従来のように調査会社を経由せず、企業が 直接当社にデータ取得を依頼 できる時代に対応したものです。市場からの評価も高く、昨年の第 4 四半期には前年比 53%増 と、大きく成長しているサービスとなっています。

このように、当社は 生活者の声を届けるアンケートプラットフォーム を構築してきましたが、GMO タウン WiFi 社との経営統合 によって、これまでの オーガニックな成長を超える、非連続な成長 を遂げるための 土台が整った と考えています。

GMO タウン WiFi 社は、生活者の課題を解決するプラットフォーム です。ユーザーにとっては 利便性が高く、当社にとっては アンケートに回答するユーザーを効率的に増やす ことが可能になり

---

## 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



ます。さらに、当社がこれまで主に アンケート事業 で売上を伸ばしてきたのに対し、タウン WiFi 社は 高いマネタイズ能力 を持ち、これらを組み合わせることで 非連続な成長 を実現できると考えています。

経営統合後、新会社は 2025 年 10 月をめどに社名を変更 する予定です。新社名は 「**GMO プロダクトプラットフォーム**」 を想定しており、生活者を中心に課題を解決するプロダクトを次々と生み出し、さまざまな企業のサービスをより良くしていく という思いを込めています。

新会社の代表には、タウン WiFi 社の荻田社長 に就任していただく予定です。荻田社長は、非常に優秀で実績もあり、将来有望な経営者 であり、このプラットフォームをより大きく成長させる 最適な人材 だと確信しています。

それでは、荻田社長、よろしくお願いいたします。

**荻田**：ただいまご紹介にあずかりました、GMO タウン WiFi の荻田剛大 です。GMO プロダクトプラットフォーム（2025 年 10 月 1 日に旧 GMO リサーチ&AI より社名変更）の社長を務めることになりました。

簡単に私の経歴をお話すると、スタートアップ経営者 です。2015 年 4 月にタウン WiFi を創業し、ベンチャーキャピタル（VC）から資金調達を行いながら会社を成長させてきました。起業のきっかけは、私自身が スマホの通信制限 に悩まされたことです。「この課題を解決したい」という思いから、「街中のフリーWi-Fi に簡単に接続できるサービスがあれば便利ではないか」と考え、自分が欲しいプロダクトを開発し、スタートアップとして成長させてきました。そして 2019 年 11 月、GMO インターネットグループにジョイン することになりました。

初めて聞く方もいらっしゃると思いますので、簡単に事業内容をご説明します。祖業は「タウン WiFi」という フリーWi-Fi 自動接続アプリ です。通信料金の削減や、スマホの通信制限に悩む生活者の課題を解決してきました。

また、これに加えて「シフト手帳」というサービスも展開しています。これは、アルバイトやシフトワークをされる方々の シフト管理の負担を軽減するアプリ で、給与管理なども簡単にできる仕組みを提供しています。

このように、生活者の課題を解決するプロダクトを提供し続ける 会社として成長してきました。その結果、当社の業績は大きく成長し、営業利益は 2023 年比で 4.2 倍（1.8 億円 → 7.6 億円）と飛躍的な伸びを遂げています。この成長を実現できた理由は、「プロダクトを成長させるプラットフォーム」を持っているからです。生活者向けのプロダクト（BtoC プロダクト）は、ユーザーが

---

## 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



求めるものを作ること多くのユーザーに利用してもらうこと適切にマネタイズして事業を継続・成長させることこの 三つの要素すべてが非常に難しい という特徴があります。しかし、当社は プロダクトの成長を再現性高く実現できるプラットフォーム を持っていることが強みです。

今回の経営統合によって、このプラットフォームは さらに強化・拡大 されると感じています。もともと 生活者の課題を解決するプロダクト を提供していましたが、GMO リサーチ&AI の細川さんのチームと統合することで、プラットフォームの進化が加速する と確信しています。今後も、自社開発・パートナーシップ（仲間づくり）などを通じて、ユーザー基盤を拡大し、プロダクトの価値を高め、より強固なプラットフォームを構築していく 予定です。

今後のスケジュール：

- 4月1日：GMO タウン WiFi が GMO リサーチ&AI の 100%子会社化
- 10月1日：旧分割準備会社（GMO リサーチ&AI）へ事業を移管し、新会社「GMO プロダクトプラットフォーム社」へ社名変更
- 5月12日：リサーチ&AI 社の 第1 四半期決算発表のタイミング で 新会社の方針説明を実施

詳細については、5月の発表をお待ちいただければと思います。本日の発表は以上です。ご清聴ありがとうございました。

**細川**：ありがとうございました。

---

## 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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答のお時間とさせていただきます。まずは2名の方からいくつか事前質問をいただいております。そちらにお答えさせていただきます。では、質問を読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：GMO タウン WiFi 株式会社について、直近3年間の業績状況を見ると、売上・利益とかなり急拡大で伸びており、24年12月期は売上21億、営業利益7.6億です。今後もある程度売上・利益ともに成長していく見通しなのか。それとも何か一過性の要因で、直近伸びているのか。

**荻田 [A]**：ご質問ありがとうございます。結論として、今回の成長は一過性のものではなく、今後も継続的に成長していく見込みです。そのため、ご安心いただければと思います。

**司会 [M]**：ありがとうございます。では次の質問に参ります。業績見通しについての質問をいただいております。

**質問者 [Q]**：4月1日に経営統合の効力発生とのことだが、4月くらいをめぐりに通期の業績予想は出せるのか。

**荻田 [A]**：ご質問ありがとうございます。結論、5月12日に予定しているリサーチの第1四半期の決算発表でご説明したいと思いますので、もうしばらくお待ちください。

**司会 [M]**：ありがとうございます。次の質問に参ります。経営統合による業績の見通しの変化について質問をいただいております。

**質問者 [Q]**：御社は昨年12月中旬に今期見通しを開示していましたが、今期の業績予想は、従前の御社の数値予想と、タウン社の今期見通しの売上利益を単純に合算した数字になるという認識でよろしいですか。

**細川 [A]**：ご質問ありがとうございます。こちらについては、まだ開示されていない情報も含まれますので、分かる範囲でご説明させていただきます。

当社のリサーチ事業の売上・利益については、開示済みの情報を前提にビジネスを展開しております。そのため、基本的には現在のビジネスモデルを基盤に成長を見込んでいます。

一方で、タウン WiFi 社の成長やシナジーの発揮に加え、経営統合に伴う一時的な費用もいくつか発生する予定です。これらの要素を総合的に見極めながら、最終的な数字を組み立てていくこ

---

### 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



とになります。ただし、双方の事業は引き続き成長を続ける見込みであり、現時点では、ビジネスの基本的な方向性はそのまま成長軌道に乗ると考えています。

**司会 [M]**：ありがとうございます。では次の質問に参ります。

**質問者 [Q]**：配当性向は 65%目安となったが、経営統合後の業績予想、EPS 基準で配当するという認識でいいか。

**森 [A]**：ご質問ありがとうございます。結論としては、ご認識のとおりです。2月12日に開示したとおり、2025年12月期の配当から、連結ベースの配当性向 65%以上を目標に配当を実施するという基本方針としております。そのため、連結配当性向を基準に考える形となりますので、統合会社としての連結業績を踏まえた配当還元となるというご理解で問題ありません。

**司会 [M]**：ありがとうございます。次の質問に参ります。

**質問者 [Q]**：本日、経営統合と配当方針の変更が同時に発表されましたが、2025年4月1日の株式交換後、2025年10月1日のGMOプロダクトプラットフォーム株式会社へ移行後、それぞれにおいても、本日発表された配当性向 65%以上の条件が維持されるという理解で正しいでしょうか。

**森 [A]**：ご質問ありがとうございます。こちらの内容は、先ほどのご質問とも重複する部分がありますが、統合後の会社として、1年間を通じて連結配当性向 65%以上を目標に運営してまいります。したがって、ご理解・ご認識のとおりで問題ございません。

**司会 [M]**：ありがとうございます。次の質問に参ります。

**質問者 [Q]**：経営統合後も配当性向 65%以上が正しい場合に、追加で質問ですが、タウンWiFi社は直近で急成長しておりますが、高い配当性向であっても、成長投資するに十分な資金が確保できる見通しなのでしょうか。それとも、成長投資は抑えて還元を重視する方針なのでしょうか。

**荻田 [A]**：ご質問ありがとうございます。配当性向を 65%に引き上げたとしても、これまでと同様に高い成長を目指していけると考えております。そのため、ご安心いただければと思います。

**司会 [M]**：ありがとうございます。事前質問は以上となります。

挙手された方を順番にご指名いたしますので、ご指名されましたら、ご自身の画面でミュート設定を解除した上で、口頭でご質問をいただきますようお願いいたします。その際、会社名とお名前をお伝えいただいた上でご発言ください。

---

## 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





なお、チャット欄からのご質問も受け付けております。ご質問がございましたら、チャット欄に入力の上、送信してください。

それではご質問のある方は、視聴画面の挙手ボタンを押してください。

**細川 [M]**：それでは、チャット欄からのご質問にお答えします。英語でのご質問をいただいておりますので、こちらに対応させていただきます。

**質問者 [Q]**：(Question: GMO Town has shown significant and revenue and profit growth over the past 2 years. What key factors have contributed to this rapid expansion and how do you plan to sustain this momentum moving forward?)。GMO タウンは過去 2 年間で大幅な増収増益を達成しています。この急拡大の要因は何でしょうか。また、この勢いを今後どのように持続させていくのでしょうか。

**荻田 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず、日本語でお答えします。

「大幅な成長を遂げている理由は何か？」という点ですが、結論としては、それを実現できるプラットフォームを持っているからだと考えています。具体的には、当社は常にユーザーあたりの売上 (ARPU) をどのように向上させるかを考え、それを実現するために、ポイ活 (ポイント活動) ・クイズ機能 などユーザーのニーズに応じたマネタイズの仕組みを提供するプラットフォームを構築してきました。この結果、力強い成長を遂げることができたと考えています。

今後、この成長の勢いを維持するためにどうするのか？ についてですが、新しいアプリやプロダクトを仲間に迎える (M&A・アライアンス) ・自社で新たなプロダクトを開発するといった形で、プラットフォーム自体の価値を高め、引き続き、非連続な成長を実現していきたいと考えています。

(Thank you for your question. To summarize in English: The reason behind our strong growth is that we have a platform designed to make this possible. More specifically, we have been continuously working on increasing ARPU (Average Revenue Per User) by introducing monetization features that users actually want, such as: Point reward programs ("Poitatsu"), Quiz-based engagement features. Since we own the platform that enables these monetization mechanisms, we have been able to achieve this strong and sustainable growth. As for how we plan to maintain this momentum, our strategy involves: Bringing in more applications and products into our ecosystem (M&A, partnerships), Developing new products internally.

---

## 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



By doing so, we aim to continuously enhance our platform's value and sustain our high growth trajectory. Thank you.)

**司会 [M]**：ありがとうございました。挙手をいただいております。ミュートを解除していただきご質問をお願いいたします。

**質問者[Q]**：統合後の細川社長の今後の役割に関して教えてください。

**細川 [A]**：ご質問ありがとうございます。

私は今後、副社長およびグローバル CEO というポジションを拝命し、主に 日本で築いてきた優れたプロダクトを、アジア全域およびグローバル市場へ展開するための基盤づくり に注力していく予定です。日本だけでなく、海外にも大きな成長機会がある と考えており、この素晴らしいプロダクトを 世界中に広げていく役割 を担っていきます。ぜひ、ご期待いただければと思います。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

以上をもちまして、GMO リサーチ&AI 株式会社、2024 年 12 月期決算説明会を終了させていただきます。本日はご視聴いただき、誠に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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### 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





## 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をしてはなりません。

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@scriptsasiasia.com

