

登壇

細川：GMO リサーチ株式会社代表取締役社長の細川です。

本日はお忙しい中決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。これより、2023年12月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。本日のアジェンダはこちらに従って進めさせていただきます。

まずは結論と要約です。

決算サマリーですが、2023年第2四半期の業績につきまして、売上高は対前年同期比1.2%増の25億8,100万円となりました。上半期は成長率が弱含みでしたが、下半期には回復見込みとなっております。また粗利については、対前年同期比2.8%増の12億3,800万円となります。

営業利益については前年同期比22.4%減ですが、業務の生産性の向上は継続的に推進しており、通期の予想は変更ございません。経常利益についても前期上半期では為替差益が約5,100万円ありましたが、上半期では約1,500万円の為替差益の発生となっておりますので、その影響を受けております。

次に結論と要約にあります営業利益推移になります。

営業利益の対前年同期比の増減要因はこちらに示した通りです。対前年同期比で売上高が3,000万円増加しましたが、原価については原価率の高い案件を絞ったことで、原価は300万円減少し、その結果粗利は対前年同期比で3,300万円増となりました。

表面上は売上高の増加が限定的に見えておりますが、これは原価率の高い案件を絞ったことによるもので、その結果、粗利率が前期2Qの47.3%から当期の48.0%へと0.7ポイント改善しております。

販管費については、よりストック性の高い収益基盤となるD.I.Yサービス強化のためにその成功の鍵となるプラットフォームチームを強化しておりまして、その影響で主に人件費などが増加し、販管費トータルで9,200万円の増加となっております。

その結果、営業利益は対前年同期比で5,800万円の減となっております。このプラットフォームの強化は、当社のD.I.Yサービスの強化に繋がっていきまして、それが粗利率の向上や顧客継続率の向上などに繋がりますので、この上半期で作った仕組みと、あと体制ですね、これでほぼほぼ来年

以降の成長に繋げていくことができると思っていますので、こちらを進めていきたいと思っております。

次に業績の予想に対する進捗のページの 1 ページ目になります。

2023 年の通期業績に対する進捗率は売上および各段階利益ともに約 4 割程度の進捗になっておりますが、当社の営業利益は下半期偏重のために、見通しは据え置きとしております。

次に、業績予想に対する進捗の 2 ページ目になります。

過去 4 年間の営業利益の上半期の平均進捗率は 37%となっております。当期の上半期の営業利益進捗率は予想に対して 38%ということでしたので、過去 4 年の平均とほぼ同等程度になっているということも含めて、年間の業績予想に対する上半期の進捗は適正水準だと判断しております。

次に、売上高の半期ごとの推移を示したものになります。

2023 年上半期は市況により、毎年実施されておりました案件の期ずれ、発注控えが 5,000 万ほど起こっております。

加えて原価率の高い案件を意図的に絞り込んだ部分もございましてこちらは売上高減少が約 5,000 万円程度の影響があります。合計で 1 億円程度の一時的な要因が入っておりますが、下半期においては上半期からの期ずれした部分もございまして、成長率は回復する見通しと考えております。

次に、当社の業務の生産性の改善をしている部分の説明になります。

これまで通り、AI、RPA（＝ロボット）による生産性の向上は推進しておりましたが、一時的な市況や絞り込みにより、売上が一時的に弱含んでおりますので、当期の上半期の 1 人当たりの売上高は一時的には低下しております。

しかし、下半期以降は引き続き業務の生産性の改善活動の成果として、1 人当たりの売上高は向上する見通しと考えております。

次に事業の概況になります。

まずは国内・海外の売上高推移になります。国内売上高は、昨年の 2Q 比で約 5%増となっております。海外売上高は 18%減となっております。国内においては、市況により毎年実施の約 5,000 万円分が期ずれ、もしくは発注控えとなっております。また海外に関しては、原価率の高い案件の絞り込みを行っております、約 5,000 万円のマイナスとなっております。

こちらに関しては次のページで説明をいたします。

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



次に海外地域別売上高についての補足説明です。

まず、北米に関してですが、上半期は前年同期並みでしたが、下半期はインフレと先行きの不安による買い控えの影響がまだわかりませんので、ここは保守的に想定をしております。

欧州につきましては、上半期は前年同期比並でしたが、下半期もおおよそそのぐらいの想定をしております。

アジアについては、上半期は特に中国とインドの原価率が高い案件がかなりありました。この部分を絞り込みによって意図的に売上の減少がなされております。

ただこれは、原価率の高い案件を絞り込んでおりますので、利益率を向上させる要因ともなっております。下半期も上半期同様に絞り込みは継続すると予想をしております。

次にサービス別の売上高推移になります。

アウトソーシング売上に関しましては、前 2Q 比で 0.4%減、D.I.Y サービス売上は、前 2Q 比で 5%減となっております。全売上高に占める D.I.Y サービス売上比率は 30.9%となっており、0.8%昨年 2Q に対して低下はしております。

次のページでこちらの D.I.Y について細かく説明したいと思います。

D.I.Y 売上の国内については、上半期は前年四半期から実施している原価率の高いお客様からの案件受託の抑制を継続して行っております。ですので、上半期までは、対前年同期比で成長率が抑えられてはいますが、それによって粗利率は改善しております。前年同期の当該案件は約 5,000 万円で、これらを除くと上半期の成長率は 3%増というふうに考えております。

下半期は成長を想定しております。D.I.Y の海外に関しては、上半期は前年同期比に対して 13%増となっております。ただし、下半期は欧米のインフレもしくは先行きの不安による買い控えの不透明感が想定としてはありますので、こちらを勘案して保守的に想定をしております。

次に、Audience Engagement Platform の当社の各重要 KPI の説明に移らせていただきます。まずこちらは、API の接続数、これはパネルサイド、商品を強くするためにパネルを広げていく部分で、2 番目がそのプラットフォームに入っただけのお客様の数、3 番目が結果としての回答者数、これを当社では消費者の声と呼んでおります。

こちらを重要 KPI として追ってっております。

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



まず、パネルサイド API 接続数。この数字が強くなると、商品が強くなるわけですが、2022 年末から 30 件増加して、299 件となりました。パネルを強くするというのは当社においては非常に重要なので、専門のチームを構築しまして、こちらはさらに強くなってきております。

アジア 16 の地域においては 4,890 万人に減少しておりますが、品質管理基準の見直しを行ったため 600 万人減少はしておりますが、実質その影響を除くと 150 万人の増加となりまして、順調に拡大をしているので、そのようにご理解いただいても大丈夫だと思います。

そちらの品質管理基準の見直しを入れて、予想を 600 万人減少させまして、5,200 万人で年末に着地を想定しております。

次に顧客サイド API の接続数になります。2022 年末から 6 件増加し、123 件となりました。

青い棒グラフで示されている D.I.Y サービス売上高については原価率改善のため、先ほど説明した案件受託減があり、進捗は遅れておりますが、下期にはリカバリーできる想定でおります。順調にお客様数は増やしておりますので、こちらも安心して見られるのではないかなと思っております。

次に消費者の声、回答者数になります。当社の世界の企業へ届けた消費者の声は、2023 年の上半期では 1,099 万回答となりました。昨年 2Q に比べて 13%減少をしておりますが、案件のタイプがどうもやはり変わってきていて、昨年もありましたがやはりそれ以上に希少価値の高い消費者の声を集める案件が増えております。

ということは、1 回答の単価が上がっているということですが、その傾向は今後も継続することを想定しております。この傾向により期末の予想も期初より 400 万回答を下げ、2,400 万回答に改定しましたが、こちらもトレンドの変化としての希少価値の高い声を届けるわけですので、売上含めたトレンドとしては、問題はないというふうに考えております。

より大きなパネルを持った会社が、その希少価値の高い消費者が出現率の低い消費者に声を届けることができますので、当社のような大規模パネルを持っている会社が優位になってくるというふうに考えておりますので、引き続きこの流れに沿った事業展開をしていきたいと思っております。

後は Appendix ですので、以上で当社の説明を終わらせていただきます。

想いを、世界に GMO リサーチ。

本日はお時間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@scriptasia.com



[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、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

