

登壇

細川：GMO リサーチ&AI 株式会社、代表取締役社長の細川です。

本日はお忙しい中、当社の決算説明会動画をご視聴いただきまして誠にありがとうございます。これより 2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明をさせていただきます。

本日の説明は、こちらに示したアジェンダに沿って進めさせていただきます。

まず結論と要約になります。

まずは決算サマリーです。2024 年第 3 四半期累計の業績につきまして、売上高は対前年度比△3.8%の 36 億 5,700 万円となりましたが、対前年度比で 2.7 億円の第 2 四半期までに発生した特殊要因影響を除くと+3.6%となりました。

次に、売上総利益は 17 億 8,700 万円となりましたが、いわゆる粗利率は対前年度比+0.3 ポイントの 48.9%となっております。これは粗利率の高い注力分野の成長による貢献によるものでございます。

次に、販売管理費につきまして、販売先フォーカス変更のための営業体制変更、AI 活用のための開発投資、CASHMART 事業譲受費用などで約 1 億 6,800 万円増加しております。

営業利益につきましては、対前年度比△75%の 7,300 万円を着地しております。経常利益につきましては、営業外損益の対前年度比は△1,300 万円です。為替差損の影響を受けております。

次に市場変化の認識をもとに 2023 年下半期から進めてまいりました、事業構造変革の進捗状況について説明いたします。

まず、国内市場において注力をしてまいりました事業会社向けの売上でございます。第 1 四半期が好調であったことに対して、第 2 四半期から悪化し、第 3 四半期に前年度割れとなってまいりましたが、こちらは一時的要因による減少です。後ほど詳細は説明させていただきます。

9 月以降は第 1 四半期並みの成長率に回復しており、第 4 四半期および 2025 年も同様の成長の傾向を予想しております。

次に、国内市場における調査会社向け売上です。上半期は特殊要因の影響により悪化しましたが、第 3 四半期は特殊要因影響なく下げ止まっております。第 4 四半期および翌年も同様の傾向を予想しております。

国内全体としては、第4四半期が+15%程度の成長を予想しており、2025年もこの傾向は継続を予想しております。

次に海外市場における調査会社向け売上です。上半期は欧米にて順調に進捗してまいりましたが、第3四半期に粗利率改善を目的とした定性調査案件絞り込み、期ズレ（約3,000万円弱）影響を受けております。第4四半期および翌年は徐々に改善を予想しております。

次に海外市場におけるグローバルパネル会社向け売上です。上半期は特殊要因の影響により悪化しましたが、第3四半期は特殊要因の影響はなく下げ止まっております。第4四半期および翌年は保守的に予想をしております。

こちらは、前ページの事業構造変革の状況を基にした第4四半期の予想を含めた四半期ごとの売上高、営業利益推移となります。2024年第4四半期は、国内の事業会社向け売上成長率の回復と、調査会社向けの売上が下げ止まり、売上は前年度比+10%、営業利益は前年度比+39%を予想しております。2025年は2024年第4四半期の国内事業の売上成長のトレンド継続と海外事業回復により、2023年度を超える収益性まで回復を予想しております。

次に、連結の業績予想に対する進捗です。

第3四半期累計の売上高は6割程度、最終利益は2割弱の進捗となっております。つきましては当初業績予想をこの度修正いたします。

本日リリースさせていただいた2024年12月期の連結業績予想の修正値はこちらに記載の通りです。当初予想値の比較においては、売上高は6億3,900万円減の約11.1%減です。最終利益は1億5,200万円減、約44.4%減となります。対前年度比では売上高は前年並み、最終利益は1億1,700万円減、38.2%減を予測しております。

しかし、安定配当の観点から1株当たりの年間配当額の修正はせず、期初予想計画を据え置きとさせていただきます。この背景には、現在行っている事業構造の変革が第4四半期に成果を上げると考えている点があります。この傾向が2025年以降も続き、2023年度を超える業績が2025年には期待できると見込んでいます。

一方、2025年以降は安定配当を継続しながらも、配当性向50%程度へ収束していく見通しでございます。

次に、2024年第3四半期事業概況を説明いたします。

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



まず、世界のデータ分析、インサイト市場について説明いたします。世界の市場は 2023 年時点のデータが最新であり、全体で約 19.9 兆円ですが、その中で当社のメイン資料のサンプルパネル提供市場は約 3,150 億円あります。当社はこの市場で日本においてはシェア 1 位の市場を獲得しております。

また、セルフサービスプラットフォームという市場は現在約 5,082 億円あり、ここは世界では +14.4%、日本では +25.5% の成長を遂げております。

次に、前ページの事業環境認識のもとに設定いたしました 2024 年事業戦略における粗利率の高い取引に注力の方針について説明させていただきます。

これは 2023 年第 3 四半期から実施してまいりました販売先フォーカス変更の施策の継続強化になります。国内においてはシェア率 1 位を誇るサンプルパネル提供市場だけでなく、粗利率が高い事業会社向け販売でも急成長中となります。

事業会社の調査の内製化の流れで需要が拡大しているものですが、当社のプラットフォームをさらに AI 等で評価することで事業会社が直接ご活用いただけるようになり、成長してまいります。

一方、海外においてはアジアのサンプルパネル提供市場に引き続きフォーカスしながらグローバルパネル会社を經由して、アジアパネルを提供させていただく部分はシステムの API 連携等でさらに効率化してご提供し、調査会社向け販売を拡大していくことで粗利率の改善がさらに進んでいくものと想定しております。

次に、国内・海外第 3 四半期累計の売上推移になります。

まず国内売上は前年比△3%です。ただし、第 2 四半期までに発生した業界全体のトレンド変更、特殊要因による影響が約 1 億 3,500 万円あり、その部分を除けば前年比+2%となります。

期初年間予想よりも低い状況にありますが、特殊要因の影響としては想定範囲内となります。

また、海外売上は前年比△7%です。ただし第 2 四半期までに発生した業界全体のトレンド変更、特殊要因による影響が約 1 億 3,600 万円あり、その部分を除けば前年比+7%で、期初年間予想△2%を大幅に超えております。また、海外売上高比率は約 26%なり、ほぼ前年度並みです。

次に国内の販売先別の通期の見通しに関して説明いたします。

まず、粗利率の高い事業会社向け売上についてです。第 3 四半期単独の成長率△1%は 5 月に実施いたしました社名変更の際、社内のホームページのドメインも変更をいたしました。それによって

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



ドメインのパワーが低下し、オーガニックの流入が減少してしまいました。その結果、当社の問合せである有効リード数の低下が影響してしまったということです。

特に当社の場合は、事業会社向け売上は通常の他の会社のように営業がコールドコールなど電話でやるといった営業手法ではなく、ホームページ上から効率的に PULL 型で案件を獲得し、販売工数を増やさずに売上を上げていくという強みがあるので、このドメインの影響が想定以上に大きかったというのがこちらになります。これは次のページでもう少し詳しく説明いたします。

第 4 四半期の売上は、有効リード数復調の兆しから、期初予想以上に回復の見通しとなっております。

調査会社向け売上につきまして、第 2 四半期まで対前年度比で特殊要因の影響が残りましたが、第 3 四半期は特殊要因を除いた状態で下げ止まり、前年対比+3%となりました。第 4 四半期もこのトレンドが継続する見通しでございます。

次に、国内事業会社向けの状況に関してです。

まず事業会社向け売上に至るプロセスについて説明いたします。

受注から売上を計上するまで約 1 ヶ月ですが、その半月から 1 ヶ月前にお客様との商談ヒアリングに基づき、見積もりを提出いたします。その見積もり提出までの数週間から数ヶ月前に Web 訪問などの検索からホーム問合せをいただきますが、こちらを有効リードと呼んでおります。

つまり、有効リード獲得から売上計上まで 2~3 ヶ月のリードタイムがございます。前回の決算発表時には気付いていなかったのですが、この有効リード数が 5 月・6 月に前年比で減少しており、この影響で第 3 四半期売上が対前年度比で△1%となってしまいました。

もう少し詳しく説明いたしますと、第 2 四半期の決算の際にご説明させていただいた通りに、第 2 四半期の引き合い（見積提出）に関しては前年度比+60%ございましたが、有効リード数低下の影響もあり、引き合いの有効性が低下してしまっておりました。その結果、売上案件本数は前年度比+20%程度となったのですが、単価は前年度比△20%となりました。

しかしながら、第 3 四半期は有効リード数の増加により、引き合いの有効性が向上し、かつ案件数や案件単価が上昇傾向にあることから、9 月から売上の成長率も大幅に上昇しております。

したがって、第 4 四半期の売上は成長率が期初予想の 54%増を上回る見通しで想定しております。

次に海外販売先別の通期の見通しに関して説明いたします。

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



まず、粗利率の高い調査会社向け売上につきまして、更なる粗利率改善を目的とした定性調査案件絞り込み、および第4四半期への期ズレ影響（約3,000万円弱）により、第3四半期の単独△18%となりました。

第4四半期は成長率がマイナスの1桁台まで回復は見込まれておりますが、こちらは今後、為替の影響も関連する部分はあるかと思っております。

また、グローバルパネル会社向け売上につきまして、上半期に影響を受けた対前年度比での特殊要因が第3四半期以降は残らず下げ止まりとなり、ほぼ前年並みとなりました。

第4四半期には市場トレンドによりオーガニックな成長を見通しております。

次に海外エリア別の売上高推移になります。

まず米国につきましては、粗利率改善を目標とした定性調査案件絞り込みと、期ズレ（約2,000万円弱）の影響がありまして、3Q単独△19%ありました。第4四半期は前年同期比成長率△1桁台に回復する見通しです。

次に欧州につきましては、粗利率の改善を目的とした定性調査案件絞り込みと期ズレ（約800万円）程度がありまして、第3四半期単独で△12%となりました。第4四半期は前年程度まで回復していく見通しです。

最後にはアジアにつきましては、中国特定案件の減少により成長率+4%と鈍化しております。しかしながら中国以外では第3四半期は+29%の成長率で、第4四半期も継続して成長していく見通しです。

次に販売管理費の見通しです。2024年の第3四半期まで事業構造変革のために営業体制変更、AI活用のための開発投資、CASHMART事業譲受費用などを人件費も含めた販管費全体で増加させました。特に第3四半期は国内事業会社向けの成長のため、広告宣伝費500万円を増加させました。広告宣伝費は受注との相関関係が実際にトライアルをした中で確実に見えたので、当初よりも追加で投入をすることを決めました。

2024年第4四半期は特筆すべき増加要因はありませんので、2023年同様の上下バランスとなる見通しです。また、2025年も同様のトレンドを予想しております。

次に、当社がアジアで構築しているパネルネットワークですが、2024年10月現在で、アジア16の国と地域において2Q比で332万人増えた、合計6,744万人のネットワークとなりまして、これ

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



は業界最大規模と認識しております。また、API で接続しているロイヤルティ会員保有企業（媒体）の数は、第 2 四半期比で+21 社増えておりまして 451 社となっております。

次に先ほど言いました API 接続はどのようにされているかがこちら（P19）になります。これは以前も説明しておりますので簡略化いたしますが、このようにロイヤルティ会員を保有している日本における媒体様の一つが V ポイントモール様です。そこにアンケートを配信し、ロイヤルティ会員様が媒体でアンケートに回答することで各媒体のポイントを獲得できるようになっております。サービス（媒体）を提供されている会社様からすると会員を活性化できたり、初期投資がなしにリサーチの売上利益に繋がられたり、発行されたポイントを消費者の方が媒体の別サービスへ使用することができるなど、そういったメリットがロイヤルティ会員を保有する企業様にはあるので当社と連携いただいております。

次に、これも以前からご説明させていただいている通り、われわれが成長するために AI を活用したステップになっております。ステップ 1 からステップ 4 まで、こういったステップでわれわれは AI を活用しようというのを掲げております。

現状、こういったリリースがステップに応じて出ているのかということこちら（P21）に示した通りで、ここは皆さんにそれぞれのリリースを見ていただければと思っております。結果、このリリースに繋がるアクティビティがどのように売上利益に貢献していくかというタイムフレームがこちら（P22）のページになっております。仕込みは徐々にできつつありますので、そこが実るようこれからも頑張っていく所存でございます。

「想いを、世界に」、GMO リサーチ&AI。本日もご清聴いただきましてありがとうございます。

[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@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@scriptsasias.com

