登壇

司会：ただいまより、GMO リサーチ&AI 株式会社、2025 年 12 月期第 2 四半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、荻田剛大。専務取締役、森勇憲。

荻田・森：よろしくお願いします。

司会：この 2 名が出席しております。これより、代表取締役社長の荻田剛大から、2025 年 12 月期第 2 四半期決算概要についてご説明させていただき、その後、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させていただきます。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。

それでは荻田社長、お願いいたします。

荻田：荻田です。本日はお集まりいただき、ありがとうございます。それでは、ただいまより 2025 年 12 月期第 2 四半期の決算説明会を実施したいと思います。本日はよろしくお願いします。

アジェンダはこちらの通りです。

最初に、今期決算はややこしい部分がありますので、そちらを整理させていただければなと思っています。まず 4 月 1 日に GMO タウン WiFi が GMO リサーチ&AI の 100%子会社になっております。その後、現時点では GMO リサーチ&AI という名前ですが、10 月 1 日に社名を GMO プロダクトプラットフォームに変更し、それと同時に GMO リサーチ&AI を会社分割してグループ会社になるという、ここが今期の変更点となっています。ですので、タウン WiFi の 1 クォーターは今回連結対象外となっております。

私が GMO プロダクトプラットフォームと申し上げるときは、連結企業全体を指しているとご理解ください。逆にリサーチ&AI と申し上げるときは、単体と海外法人のことを申し上げていて、GMO タウン WiFi が入っていない数字を GMO リサーチ&AI の数値として報告することになりますので、そうご認識いただければなと思っています。

まずはサマリーからです。

大きく 3 点ございます。まず 1 点目は、第 2 四半期はタウン WiFi を連結子会社化したことが貢献して、売上高 18.5 億円、営業利益 2 億円、前年同期比で売上高プラス 7.4 億円、営業利益 2.5 億円と、非常に良い第 2 四半期を迎えることができました。

私が 4 月 1 日からリサーチ&AI の社長に就任をしていますが、パートナーメンバーと話す中で、リサーチ事業をマーケットの期待に応えられるような高収益事業に転換できると確信し、構造改革を推進しております。この改革に伴って、下半期で最大で売上高 5.9 億円、営業利益 3.9 億円の一時的な減少を見込んでおります。

翻って来期は以下の二つの要因によって大幅増益の見通しです。まずタウン WiFi 社の今期未連結だった 1 クォーター分が連結されるということと、加えてオーガニック成長を見込んでおります。リサーチ&AI 社に関しては構造改革が進展するとともに、統合費用などの一時期費用がなくなることで、収益性が大きく回復すると見込んでいます。

もう少し今期の営業利益の増減分析を数値でお話できればと思っていますので、こちらをご覧ください。

まず 2024 年の営業利益は 2.35 億円でした。その後、タウン WiFi 連結によって 2 クォーターから 4 クォーター分の連結によって、営業利益は 7.71 億円増加しています。リサーチ事業も単体では粗利は増えて 0.68 億円増加しているんですが、販管費が 2.41 億円増えております。その後、一時的な費用を構造改革で 3.9 億円、統合費用で 2.39 億円を計上している結果、営業利益は 0.28 億円減少して、2.05 億円となっております。ですので、一時的な利益を除けば 6 億円の増加というのが今期の増減分析となっています。

来期ですが、以下の二つの要因で大幅増益の見込みです。度々申し上げてしまっていますが、タウン WiFi 社が通期で貢献をするということですね。今期、仮にタウン WiFi 社で 1 クォーターが連結していた場合の営業利益は 10.8 億円になりますので、これがスタートラインになると思いますし、来期もさらに伸びる予定です。

加えてリサーチ事業の一時的な利益減ですね。統合費用と構造改革がなくなり、収益力が向上するという 2 点において、来期は営業利益 10.8 億円がスタートラインになる、大幅の増収増益見込みとなっております。

もう少し詳しく、経営数値についてご報告をしたいと思います。

まず第 2 四半期です。度々ですが、4 月 1 日よりタウン WiFi 社が連結になったことで、前年同期比で増収増益です。リサーチ&AI 社は、売上は前年同期比で減少しているのですが、粗利額では実

は 0.3 億円プラスになっていた結果、統合費用を除けば営業利益はわずかながら成長しております。

マーケットの期待に応えられるような高成長事業に切り替えられるなと思っていまして、タウン WiFi 社のノウハウをリサーチ事業に注入することで、ストック型で高収益・高成長の事業モデルに構造改革をしていきます。

参考までですが、前年同期は連結対象外のタウン WiFi は売上プラス 41%、営業利益プラス 36%と順調な成長を遂げておりますし、最終利益で減少幅が大きいのはタウン WiFi の法人税が大きいことなどで減少幅が大きくなっておりますが、今期は一過性のものだと考えております。

続いて通期見通しです。

こちらの通りでして、リサーチ事業をストック型で高収益・高成長な事業構造へ転換をするにあたって、下半期に最大で売上高 5.9 億円、営業利益マイナス 3.9 億円の一時的な現象が生じる見込みです。

構造改革と統合費用の計上によって、リサーチ&AI 社としては、今期は赤字となる見通しですが、来期においては、改革を継続しつつ収支を黒字にすることを経営の前提としておりますので、その点はご安心いただければと思っています。

ではタウン WiFi 社の 1 クォーター業績を追加し、統合費用のうち、来年度以降発生しない費用を除いた場合はどうかというのが、こちらの数値です。

ですので、今年度の営業利益は実態としては 7.6 億円だと認識しております。加えてリサーチ&AI 社としては、来期の黒字化が経営の前提なので、このマイナス分の 3.27 億円が改善し、10.8 億円が来期のスタートラインになる、大幅増益の見込みです。

1 株当たりの純利益&配当予想額です。

今期は会社統合と構造改革によって大幅減です。ただ来期には投資家の皆様の期待に応えるような配当を実現できると思っていますので、どうかご理解いただければ幸いです。

来期というお話をしていく中で、来期はどのような戦略を伸ばしていくのかというところが、投資家の皆様のご関心事かなと思っていますので、GMO プロダクトプラットフォーム社の戦略を共有いたします。

概要としてワンフレーズで申し上げますと、事業承継のようにプロダクトを承継し、当社のプラットフォームと連携することで、UX および収益力を向上して、ユーザーの課題を解決するというのが大きな戦略です。

まず、当社プラットフォームとは何かと申しますと、左の図のようにポイント機能を基盤としながらプロダクトの UX を向上させる、プロダクトの収益性を向上させるような様々な機能を持つものです。このプラットフォームと連携することで、再現性のあるプロダクト成長が実現できます。このプラットフォームは、タウン WiFi アプリの成功事例を基にプラットフォーム化しております。2021 年 7 月にポイント機能を導入しているのですが、こちらの資料の通り、導入前後で全く別の会社に生まれ変わったなと自負していまして、この成功事例を基にプラットフォーム化していますので、再現性を高く実現できるのではないかと考えております。

当社プラットフォームの連携ということは申し上げたのですが、プロダクト承継したプロダクトは「強化」か「活用」で連携されるというのが当社の戦略です。

それぞれご説明いたしますと、当社プラットの強化での連携というのは、例えば今回リサーチ&AI 社が連結になったことでプラットフォームにアンケートという収益化を実現する機能が追加されたと考えています。このようにプラットフォームに新しい機能を追加し、各種プロダクトが使えるようにして収益性・UX を上げていくというのが、強化の連携です。

続いて活用の連携はもっとシンプルでして、プロダクトがプラットフォームを導入することで、UX と収益性を上げるというところです。今年三つのプロダクトを成就しておりますので、それをプロダクトに統合することで、タウン WiFi のアプリでの実績のような ARPU の向上を実現したいなと考えています。これは導入前と導入直後だと ARPU は 2.5 倍ですけども、その後、直近では 6.3 倍まで増やすことできているので、まさにこれがプラットフォームで継続的にプロダクト改善をしていった成果なのかなと感じています。

では、このような戦略を取っているプロダクトプラットフォーム社の真の戦略の進捗状況をご説明いたします。

2025 年に既に四つのプロダクトを承継し、プロダクトのプラットフォームへ統合中です。これはプロダクトの性質に応じて活用と強化の観点で統合しておりまして、シフト手帳・推して何日？・infoQ に関しては、プラットフォームを活用してプロダクトの改善、収益化を実現しています。また、リサーチが持っていたアンケート機能に関しては、プラットフォームの強化で活用しています。

もう少し具体的に申し上げますと、プラットフォームの強化においては、リサーチ事業をプラットフォームに統合可能なストック型に構造改革することで労働集約度合いを減らし、スケールを可能にするという強化での連携を今は進めております。また活用の観点ですと、タウン WiFi 含めて四つのプロダクトの UX と収益性を向上させて売上を伸ばすというのが現在進捗中です。

投資家の皆様におかれましては、リサーチ事業の構造改革が、非常にご関心が高いかなと感じていますので、こちらについて詳しくご説明いたします。

結論としましては、ストック型ビジネスへの構造改革が順調に進捗しています。2025 年時点においてはやはり事業モデルは労働集約型で、他社と差別化するためにはメンバーの献身的な働き、および値下げを実現することでしか差別化できていないというのが現状です。またストック率も非常に低く、収益性も高くないというのが現状でして、これを構造改革費用で 3.9 億円を計上し、改革をしている最中でございます。

2026 年以降はストック型を中心として、差別化のプロダクトの価値が高いので選ばれるという存在に構造改革をし、ストック率も上げていき、2026 年度は構造改革をしながら黒字経営が前提ですし、2027 年度は構造改革が完了していますので高利益を実現したいと思っています。

なぜ順調に進捗していると言えるのかといいますと、今期のリサーチ&AI 社の損益構造、普通は統合費用抜きでの損益構造がわかる通り、労働集約型ビジネスであることが原因で発生している費用が多くて、効率化の余地が大きいなとは感じております。実際にタウン WiFi 社との収益構造を見比べると一目瞭然でして、ストック型への構造改革により、リサーチ事業のコスト構造をタウン WiFi 社のような高収益のものに効率化できると感じていまして、それをまさに進めている最中です。

リサーチというのは世の中にとって必要なプロダクトだなと思っております。それをメンバーの献身の上に成り立つものから、プロダクトの UX で選ばれるものに磨き上げるというのが、プロダクトプラットフォーム社の戦略の一つです。それを体現しているものです。

当社のミッションはプロダクトを承継し、UX を改善し続けることで、ユーザーの課題を解決することですので、これを実施し、良いプロダクトをもっと世の中に増やして、ユーザーの課題を解決した結果としての営業利益・売上で、高い成長でマーケットの期待に応えていきたいなと感じていますので、ぜひ引き続きお付き合いいただければと思っています。

以上、私から発表でした。ご清聴ありがとうございます。

質疑応答

荻田 [M]：皆さん、せっかくご参加いただいてお時間をいただいていますので、できる限り真摯にお答えをしたいなと思っていますので、ぜひご質問いただけると嬉しいです。

投資家様[Q]：来期の営業利益の考え方について再度補足願います。

荻田 [A]：ありがとうございます。決算説明資料 P6 が一番端的かなと思っていますので、こちらでご説明いたします。

今期の営業利益の増減がこの通りになっていまして、その結果、去年の 2.35 億円から今年の 2.05 億円になってしまっているというのが現状でございます。ここでまず、わかりやすく 2 点ございまして、タウン WiFi の連結効果が今期は 2 クォーターから 4 クォーターのみですので、その結果 7.71 億円しか増収ができていないというのが現状です。タウン WiFi の 1Q を含めた連携ですと 10.8 億円ですので、その 3.1 億円分が増収要因になります。その上で一時的な利益減と記載している構造改革による粗利減と統合費用、これは一時的な利益減。統合費用については今期だけかかっているものが 2.39 億円ですし、構造改革の粗利減については構造改革をするためにあえて実施している費用です。ですので、これは一時的なものだと思っており、この構造改革に関するものが消える結果、来期はこちらの通りタウン WiFi 社の今期の 1 クォーターから連結していた場合の営業利益 10.8 億円が右側のスタートラインになって、それからタウン WiFi のオーガニック、もしくは構造改革の進捗度合いによってどれぐらい延ばせるかというのが来期のご説明になります。

投資家様[Q]：構造改革費がどういったものなのか、もう少し詳しく教えてほしい。

荻田 [A]：構造改革費用は具体的に申し上げますと、クライアントさんの中身を見ながら、労働集約比率が非常に高くて、僕らの得意分野ではないところです。リサーチ&AI はパネルを持っている、パネルのマッチングロジックがすごく強い会社ですので、その強みが生かされないような、労働集約比率が高く、その結果粗利が低く、販管費がかかっているところを直接僕らが受けるのでなく、僕らのパートナーさんの調査会社さんなどにお渡ししていくことで、当社が直接受ける案件に関しては当社の得意分野で AI を中心とした効率化ができるもの、つまりストック型にできるもののみを基本としていくというのが構造計画の中身となっています。

ワンフレーズで話すと、売上構成の見直しといったものかなというところです。こちらは順調に進捗しておりまして、来期は期待できるのではないかなと思っています。

投資家様 [Q]：リサーチ事業をストック型に変換できるとお考えですが、その部分をもう一度、できる範囲でわかりやすくご説明ください。

荻田 [A]：ご質問ありがとうございます。そうですね、なるべくわかりやすくということですので、シンプルにできなくて申し訳ないなと思っています。

先ほどの回答にも関係をするのですけども、当社が受注をするため、他の会社様と差別化をするために今は値下げであったり、短納期への対応だったり、そういうパートナーの献身だったり身を削ることで受注をしてきたというのが側面として大きいかなというのが、4 月 1 日から私が社長に就任して感じたところです。

そうやってパートナー献身でとか安くしてくれるから受注をするのではなく、一番アンケートへの回答が早いからであるとか精度が高いからであるとか、自動化されていてコストが安かった結果として安いから選ばれるというような、商品としてプロダクトとして魅力的なものに変えていくというのが大きな流れです。

ですので、開発のやり方であるとかも、いわゆるウォーターフォール型からアジャイル型に変えていて、素早くクライアント様やパートナーさんのニーズを汲み上げて、良いプロダクトに素早く改善をしていくような仕組み、開発体制に変えていますので、そういった意味でもストック型が実現できるかなと思っています。

以上、ご回答をさせていただきました。もしもう少し聞きたい部分があればコメントいただければ幸いです。

投資家様 [Q]：今日は大幅下落しておりますが、信じてホールドしたいと思います。自信のほどをお聞かせください。

荻田 [A]：なるほど、そうですね。まずは信じてホールドいただき、ありがとうございます。

決算説明資料にありますように、来期に大幅増益を見込んでおりまして、それについては確信をしております。ですので、来期は株主の皆様の期待に応えられるような結果を出せるのではと感じておりますので、自信のほどとしては非常にあるなと思っています。以上、ご回答です。

投資家様 [Q]：配当方針は現状 65%以上と設定されていますが、来期以降も同様の考え方でよいですか。現時点で来期の純利益を考えるにあたって、なにか特損なども想定されていますでしょうか。

荻田 [A]：それでいきますと来期以降も同様な考え方で大丈夫です。また、現時点で来期の純利益を考えるにあたって、特損などは想定しておりませんのでご安心ください。

投資家様 [Q]：減配にされたのですが、来期の収益が見込める段階で減配を選ばれた理由をお聞かせください。

荻田 [A]：そうですね。やはり来期は来期、今期は今期なのかなと思っております。今期としてはどうしても通期見通しが記載した通りですので、減配にせざるお得ないかなと思いますが、来期の収益でリカバリをぜひ出して株主の皆様の期待に応えていきたいなと思っていますので、こちらご了承いただければと。

投資家様 [Q]：頑張ってください！

荻田 [A]：チャットのほうで頑張ってくださいというコメントをいただきました。ありがとうございます。頑張ります。

積極的にコメントをいただいて、株主の皆様とこうやってやり取りができて本当に嬉しい限りでして、ぜひ他にもありましたらお時間が許す限り回答していきたいなと思っていますので、コメントいただけますでしょうか。

投資家様 [Q]：タウン WiFi とリサーチ事業について、経営統合する狙いと理由、期待する効果はどんなものがありますか。補足をください。

荻田 [A]：補足いたします。こちらは、まさにここの部分かなと思っております。

プロダクトプラットフォーム社としての戦略を私がタウン WiFi の社長のときから、こういうことをやっていきたいと考えておりました。というのも、タウン WiFi 社は私が 2014 年に自分自身がスマホの通信制限になったことから、なぜかこのスマホの通信制限問題を解決するのは自分だと思ってですね。当時は 7 ギガのプランしかなかったので、7 ギガを超えてしまうともう追加購入もできなかったので、どうしてもできなかったんですね。これをなぜか解決したいとすごく思ってですね。当時は他に選択肢がなかったので、Wi-Fi に繋がっている時間を長くすればいいんじゃないかなというアイデア一つで、自分がどうしても解決したかったので、当時勤めていた会社の新規事業で申し込んで、でもその新規事業プランコンテストで落ちてしまって。でもどうしてもやりたかったので起業して作った会社なんですね。これは何を言いたかったかというと、自分が欲しいから作

っただけで、マネタイズを全く考えていなかったので、マネタイズにすごく苦労した歴史がございます。非常に苦労していたんですけども、この CEM 系プロダクト、生活者向けプロダクトはマネタイズ難しい問題って一般的に普遍的なものなんじゃないかなと。

他のプロダクトでもあるんじゃないかなと最近感じていてですね。僕らがこのプラットフォームを導入することによって解決できたように、他のプロダクトも困っているのであれば僕らが承継して改善していきたい、もっと良いプロダクトを変えていきたいと思っておりました。そのためには、やはりプラットフォームを強くする必要があって、この収益力であるとか UX 向上の力を上げていかなければいけないなとずっと思っていた際に、リサーチ&AI のこのお話を当時の社長の細川さんから打診をいただきまして、まさに僕がやりたかったプラットフォームを強化して、より良いプロダクトを世の中に増やしていくというのが実現できるなと思って今回のお話になっております。

ですので、こうやってプラットフォームを強化していけるような、一つの大事なピースがリサーチアンケートだと思っていますので、これを追加して、どんどんとこのプラットフォームに載っていけるプロダクトを増やしていって、ユーザーさんに喜んでいただいてアンケートとかもより多く使っていただいて、収益性を担保していきたいなと考えております。ですので、そういう戦略が今後、これからもいろんなプロダクトさんを承継していきたいなと思っています。

投資家様 [Q]：構造改革をする上で、競合として意識されている企業様はありますでしょうか。

荻田 [A]：構造改革をする上で意識しているというのはないのですが、リサーチ&AI の事業として、意識している競合はございます。あまりここで、この会社は競合ですと言うのはあれかなと思いますが、がっちりと競合をベンチマークしながらクライアントにとって普通の競合様ではなく、僕らを選んでいただけるようなプロダクトに磨き上げていこうというのは日々認識しながら頑張っているとこです。

投資家様 [Q]：：労働集約型からの変革は非常に厳しい道だと思われますが、来期の高成長に自信をお持ちとのことです。足元の数字が売上・利益ともに順調だと考えておけばよいのでしょうか。またそれが持続できると考えておけばよいのでしょうか。

荻田 [A]：そうですね、厳しい道のりだと思っております。その反面、かなり楽観視している部分もあって。それなぜかというと、まずはタウン WiFi の実績があるというのと、加えてリサーチ&AI の仲間たち、GMO では仲間のことをパートナーと呼んでいるのでパートナーとしていますが、パートナーがこの構造改革を非常に前向きに捉えていて、ずっとやりたいと思っていた。値下げであるとか短納期での受注をしてくるのではなく、プロダクトの魅力で勝っていきたいというのはずっと思っていたことだと。それがようやく実現できるのですごくわくわくしているというよう

な声を、リサーチのパートナーからもらっているので、そういった意味では実現できるんじゃないかなと非常に思っていますね。

足元の数字は今期の 2 クォーターの数字のことをおっしゃっているのかなと思いますので、その 2 ウォーターの数字に関しては売上・利益ともに順調でございますし、これが一つの自信のきっかけになっているというのはその通りだと思います。

ただ下半期はやはり構造改革費用で申し上げたような営業利益に着地となってしまうかなと思いますが、逆にここを、乗り越えられると思いますし、乗り越えれば持続的な成長が実現できると考えていただければなと思います。

わーっと回答をしておりましたが、何かもう少し聞きたい点だとか、ご回答になっていない部分があれば、また質問いただければと思います。今までご質問いただいていない方、もしあればぜひいただけると嬉しいです。またぜひこうやって、株主の皆様、投資家の皆様のご心配をいただいて、こうやって回答できる機会って非常に貴重だなと思っていますので、当社の IR のページからメールアドレスが記載しておりますので、そこにメールをいただければ、私やパートナーメンバーから真摯にできる限りの回答をさせていただければなと感じています。ですので、ぜひ積極的にいただければ必ずご回答を申し上げたいなと思います。その他にございますか。

では、ご質問ありがとうございました。今後ともマーケットの期待、投資家の皆様の期待、株主の皆様の期待にお応えできるような経営を目指していきたいと思っていますので、引き続きよろしくお願いします。

司会 [M]：それでは質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、GMO リサーチ&AI 株式会社、2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。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.　音声が不明瞭な箇所に付いては[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

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。