

高橋 信太郎 (タカハシ シンタロウ)

GMOアドパートナーズ株式会社社長



中堅・中小広告代理店市場のシェア拡大が完了、 高利益率商品の販売開始により収益の確保へ

◆2008年12月期第3四半期業績の概要

2008年12月期第3四半期の連結業績は、売上高46億43百万円（前年同期比0.6%増）、営業利益マイナス25百万円、経常利益22百万円（同89.6%減）、四半期純利益14百万円（同83.2%減）となった。特別利益として、保有株式の一部売却による投資有価証券売却益60百万円を計上している。

セグメント別業績では、当社と子会社GMOモバイル(株)が担う事業である宣伝・販促広告事業が、売上高30億89百万円（同18.4%増）、経常利益53百万円（同43.1%減）、同じく子会社のGMOサンプランニング(株)が担う求人・広告事業が、売上高15億53百万円（同22.5%減）、経常利益マイナス30百万円となった。宣伝・販促広告事業では、中堅・中小の代理店取り扱い増加により若干増収となったものの、取り扱い媒体の多様化に伴う専売媒体の減少による粗利益率低下により減益となった。また求人広告事業では、景気の悪化に伴う外部要因に加え大手クライアントの事業停止、廃止処分による求人出稿停止による影響が大きく、大幅な減収減益となった。

連結貸借対照表においては、資産の部が流動資産38億3百万円、固定資産12億5百万円、合計50億9百万円、負債の部が流動負債6億51百万円、固定負債5億7百万円、合計11億58百万円、純資産は38億50百万円となった。前年同期と比べ、自己株式の取得および法人税等の支払いにより現金および現金同等物が減少したほか、自己株式の取得および配当金の支払いにより利益剰余金が減少し、純資産が減少した。自己資本比率は76.3%である。

営業キャッシュフローは、主として法人税等の支払いの影響によりマイナス2億35百万円となった。投資キャッシュフローは71百万円である。子会社株式の追加取得という減少要因があったものの、投資有価証券の売却による収入という増加要因があった影響で増加した。財務キャッシュフローは、主に自己株式の取得および配当金の支払いによりマイナス4億36百万円となった。

◆2008年12月期の成長戦略

今期の成長戦略の柱となる3事業について説明すると、第1はレップ事業である。インターネット広告代理事業の市場規模は、2007年に4,000億円であり、2011年には1.9倍の7,100億円規模まで拡大すると推定される。このうち当社は中堅・中小代理店市場をターゲットとして売上拡大を目指す。当社は2000年にまぐまぐ専売レップとしてスタートし、2004年以降は他社の取り扱いも本格的に開始して販路についても徐々に中堅・中小代理店の割合を増加させてきた。2008年にはモバイル媒体へ注力するとともに、中堅・中小代理店への販売をさらに強化している。さらにCCIとの資本業務提携によって、よりお互いの強みを生かし、中堅・中小のロングテール広告代理店領域において成長マーケットを囲い込む戦略を取る。

2008年のネット広告代理事業総市場規模は4,900億円と推定される中、三千数百社あると言われる広告代理店のうち、売上高上位1～50位の手ネット専業系代理店が占める割合は56.7%、金額にして2,778億円である。この領域における当社の2007年売上高は9億円であり、今後もJword、GMOメディアなど専売媒体を中心に売上を伸ばす予定である。これ以外の中堅・中小代理店が占める割合は43.3%の占有額2,122億円となっており、このロングテール領域における当社の2007年売上高は34億円である。今後もすべてのネット広告とソリューション提案を駆使しマーケットシェアを獲得していく。この領域における当社の今期第3四半期の売上高は、2005年第3四半期に比べて約2倍、取引社数は約1.5倍で推移している。またCCIとの資本業務提携も順調に進み、Yahoo!の取り扱いなどにより、さらなる代理店獲得が可能である。Yahoo!をはじめ、mixi、ニコニコ動画、モバゲータウンなどの媒体の売上高は堅調な伸びを示している。今後もこれら人気媒体をフックに、さらなる売上増加を目指していきたい。

レップ事業における現状の課題は、売上総利益率が低下傾向にあることである。現状の売上総利益率は13.8%である。これは利益率の高い専売媒体、特にメール媒体の売上高の減少による影響が大きい。当社のレップ事業は、専売以外のインターネット広告を数多く取り扱い、媒体ネットワークを広げることにより、中堅・中小代理店にクライアントニーズに沿った幅広い提案が可能な体制を構築してきた。今後は、高利益率の

GMOグループ媒体の販売強化を図るため、GMOグループのシナジーを生かしたSEMの販売を行い、さらにCCIとの資本業務提携を生かした共同広告枠の開発・購入を実施するなど、売上総利益率改善への取り組みを本格的に行う。

第2はモバイル事業である。電通総研によるモバイル広告費予測による市場成長率は、2006年42.5%、2007年33.8%である。これに対して当社の成長率は2006年146.2%、2007年127.6%で推移し、当社のモバイルレップ事業売上高は市場成長を上回る伸びを顕著に示してきた。2008年の市場成長率は24.7%と予測されているが、当社の第3四半期実績は売上高10億7百万円、前年同期比59.1%増と順調に増加している。2008年通期予測としては、売上高14億円、当社の成長率は69.0%を見込んでいる。

当社のモバイルメディア事業における新商品の開発状況は、自社媒体である「メルモ」および他社携帯メールマガジン運営会社の上位30誌マガジンの発行読者数の合計およびジャンル別シェアを比較すると、「メルモ」における1位から30位までの発行読者数合計は59万と、他社の同様の数値に比べて読者数が多い状況にある。また当社の上位ジャンルは他社のジャンルと比べてコンテンツの開発がしやすい分類となっている。7月にプレスリリースした当社の携帯電話向け無料ニュース&エンタメ情報サイト「読めるモ」は、シェアの大きいジャンルの「雑学」、「芸能」、「スポーツ」、「ニュース」の掛け合わせにより開発した媒体である。今後も上位マガジンのジャンルに合わせた新媒体を開発していく予定である。「読めるモ」の状況としては、立ち上げから4カ月でPV数が約5倍の1,700万PV超えになり、順調に推移している。今後も優良な各種コンテンツを追加し、ユーザビリティの高い媒体として広告価値を高めていく。

今後のモバイル事業の課題は、さらなる媒体価値の向上と収益化構造の構築である。既存媒体の強化として読者数、PV数の増加を図り、媒体規模を拡充するとともに、新媒體開発として、コンテンツ強化ならびに媒体開発による媒体価値の向上を図るなどの取り組みを行っていく。

第3は求人広告事業である。景気の悪化に伴う雇用情勢への影響から、同事業を営む子会社GMOサンプランニング(株)の業績にも大きな影響が出ている。求人広告事業の今後の課題は、景気動向に合わせた事業の再構築である。取り組みとして、第1にGMOアドパートナーズ(株)とともに、求人以外の高利益率商材であるGMOグループ媒体の販売組織を設置する。第2に既存事業における営業リソースの再配分を行い、生産性を見直す。第3に自社メディアを使った紹介事業を強化する。当社のプロモーション力を生かし、自社メディアを伸ばしていく戦略である。

◆2009年12月期の取り組み

当社GMOアドパートナーズ(株)は、平成21年4月1日にGMOサンプランニング(株)を吸収合併することを決議した。これにより当社グループの経営資源を集約させ、さらなるグループ経営の効率化を図る所存である。合併のテーマは、収益回復へ向けた基盤固めである。経営資源をインターネット広告事業に集中し、2009年には新たに高利益率商材であるGMOグループ媒体を中心に販売する組織SEMコンサル事業を本格的にスタートさせる。GMOアドパートナーズ(株)のレップ事業と求人広告事業から人員とノウハウを移動させることによりSEMコンサル事業を立ち上げる。SEMコンサル事業とは、クライアントにSEOに必要な施策を中心に提案する事業である。今期初めに、GMOアドパートナーズ(株)とGMOサンプランニング(株)の共同営業組織として十数名の家電直販チームを立ち上げた。一部大手クライアントにおいてJwordの導入と絡めた導入実績があり、8月93万円、9月557万円、10月1,320万円と売上実績を顕著に積み上げてきた。来期は、現在進めているSEMメディアとの協力体制を一層強化し、販売体制も整備して高収益な事業にしたいと考えている。

◆通期業績予想

当社は、11月12日に平成20年通期業績予想を下方修正した。修正後の連結業績予想は、売上高64億円（前回予想比1億円減）、営業利益10百万円（同40百万円減）、経常利益80百万円（同40百万円減）、当期純利益10百万円（同50百万円減）である。修正の理由は、GMOアドパートナーズ(株)の粗利益率の低下、貸倒引当金繰入額約20百万円の追加計上、GMOモバイル(株)の減損損失の計上約10百万円、GMOサンプランニングの過年度法人税等の計上約56百万円である。また個別の業績予想は、売上高40億円（修正なし）、営業利益ゼロ（同50百万円減）、経常利益1億30百万円（同30百万円減）、当期純利益1億30百万円（同14百万円減）とした。こちらの修正の理由は、GMOアドパートナーズ(株)の粗利益率の低下、貸倒引当金繰入額約18百万円の追加計上である。なお期末配当金は前期実績と同額の600円を予定している。

（平成20年11月17日・東京）