

2024年11月8日

各 位

住 所 東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号
会 社 名 G M O リ サ ー チ & A I 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 細 川 慎 一
(コード番号：3695 東証グロース)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 グ ロ ー バ ル 経 営 管 理 本 部 長 森 勇 憲
(TEL：03-5962-0037)

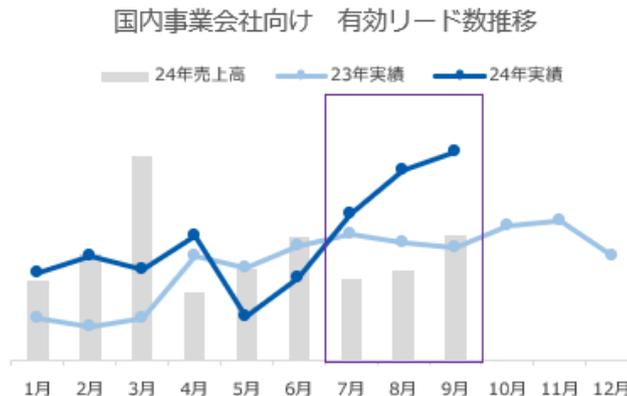
2024年12月期 第3四半期決算 質疑応答集

2024年11月6日に公表した当社の2024年12月期第3四半期決算に関し、当社で想定していました質問および公表以降に株主様、投資家様などの方々から頂戴したお問合わせ、感想につきまして、その内容と回答を以下の通りお知らせいたします。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q: 業績予想の修正の主な理由について、当初目論見と何が違ったのでしょうか?特に当初国内事業会社向けの売上の伸びが緩やかな点も気になります。課題と対策についても教えてください。

A: ご指摘通り今期の当初予想については国内事業会社向け売上の拡大を見込んでおりました。第2四半期業績までは当初想定通りに推移していましたが、5月1日の社名変更に伴うドメイン変更によるHPへのオーガニック流入が減少したことが主な原因です。一時的な有効リード数低下の影響を受けましたが、当社へのビジネスニーズの強さは変わりませんので、有効リード数の大幅回復とともに4Q売上は期初予想以上に回復の見通しが立っています。すでに対策済ですが、第3四半期までの業績進捗を踏まえ、業績予想を修正しました。



Q: 今回の業績修正にともない、配当の修正はあるのでしょうか？

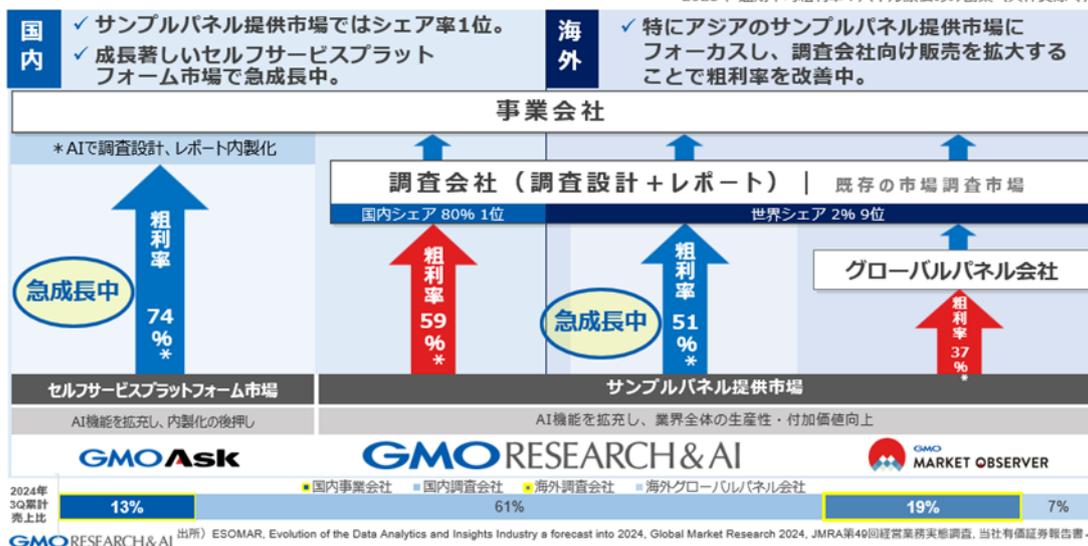
A: 安定配当の観点から一株当たり年間配当額の修正はせず期初計画を据え置きとしております。事業構造変革の成果として、2024年4Q及び2025年以降の収益力が改善し、2023年度を超える業績水準となることが想定されるため、2025年度以降は安定配当を継続しながらも配当性向50%程度へ収束していく見通しです。

Q: 第4四半期において売上高、利益が急激に回復する見込みですが、この傾向は25年度も続くのでしょうか？

A: 現時点で有効リード数は今まで以上に強い伸びを示しています。一過性ではなく、この傾向はこれからも続くと考えております。当社は国内においてサンプルパネル提供数ではシェア率1位という強みがあります。最近の市場トレンドでは、今までの既存の調査については調査会社に依頼するものの、例えば消費者の嗜好の変化が大きい分野での調査は事業会社自ら調査を行いたいニーズが高まっております。その市場動向を踏まえ実施した事業構造変革は、まさに現在、将来の市場にマッチしているビジネスモデルだと確信しています。当社の今まで培ってきた経営資源、ノウハウとAIをフル活用し構築したセルフサービスプラットフォームは競争優位性が高く、こちらを拡大していくことで粗利益率のUPも期待できると考えています。

事業概況 | 粗利率の高い取引に注力

*2023年 通期平均粗利率：パネル原価のみ勘案（人件費除く）



出所) ESOMAR, Evolution of the Data Analytics and Insights Industry a forecast into 2024, Global Market Research 2024, JMRA第49回経営業務実態調査, 当社有価証券報告書 11

Q: セルフサービスプラットフォームの競争優位性は高いとのことですが、具体的に教えてください。

A: セルフサービスプラットフォームの競争優位性は、調査会社や事業会社が必要なデータを迅速に収集し、分析できる環境を提供する点にあります。特に近年、業界全体で調査内製化の動きが進んでおり、企業が外部委託せずに独自で調査を行う需要が高まっています。当社のプラットフォームは、AI を活用した効率的なデータ収集と分析機能を備え、ユーザーが調査プロセスを自ら進めやすくなっています。さらに、日本国内でのシェア 1 位のパネルネットワークにより豊富なデータベースへのアクセスが可能で、データの正確性や網羅性が確保されています。また、API 連携によるコスト削減と運用効率の向上も実現しており、迅速かつ精度の高いインサイト提供ができる点も強みです。これにより、調査内製化を進める事業会社にとって、非常に魅力的なサービスとなっています

Q: CASHMART 事業譲受のねらいと今後の展開について教えてください。

A: CASHMART 事業譲受の狙いは、消費者インサイトの拡充や収益基盤の強化、迅速な市場投入にあります。CASHMART は消費者向けアンケートアプリとして既に市場で利用されており、アンケートや写真提供、ゲームなど多様なコンテンツを通じてリアルタイムでデータを収集できます。これによりユーザーエンゲージメントが高まり、持続的にインサイトを得られる仕組みが構築されています。また、既存のプラットフォームを活用することで構築時間を短縮し、効率的に収益化を図れるため、アジア市場全体での成長加速を想定しております。

Q: 2024 年 12 月期は資本・業務提携、業務提携を進めていますが、今後それらがどのように御社業績に貢献していくのか教えてください。

A: 2024 年 12 月期に進めている資本・業務提携は、当社の業績に多角的な形で貢献する見込みです。特に ETE HOLDINGS との提携により、デジタルツイン技術と当社のデータリソースを融合し、顧客理解を深め、精度の高いマーケティング支援が実現します。このことで顧客接点が増え、既存サービスの提供価値が強化されるだけでなく、今後の新サービス展開の基盤も整います。これらの提携を通じて、収益性の向上や新たな市場シェアの獲得につながる成長基盤を構築していきます。

以上