

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書の訂正報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の2第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2020年8月7日

【事業年度】 第14期（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）

【会社名】 GMO TECH株式会社

【英訳名】 GMO TECH, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長CEO 鈴木 明人

【本店の所在の場所】 東京都渋谷区桜丘町26番1号

【電話番号】 03-5489-6370（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役CFO 管理部部長 染谷 康弘

【最寄りの連絡場所】 東京都渋谷区桜丘町26番1号

【電話番号】 03-5489-6370（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役CFO 管理部部長 染谷 康弘

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
（東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1 【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

2020年7月31日に提出いたしました第14期（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）有価証券報告書の訂正有価証券報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

尚、2020年8月6日に提出した第14期（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）有価証券報告書の訂正報告書については、2020年7月31日に提出した第14期（自 2019年1月1日 至 2019年12月31日）有価証券報告書の訂正報告書を事務手続きの誤りにより再度提出したものであることから、これを取り下げまして、本来提出すべきでありました有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

- 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等
- 3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

3 【訂正箇所】

訂正箇所は___を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

(訂正前)

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

当会計年度より、報告セグメントの名称を変更しており、前事業年度との比較・分析は変更後の区分に基づいて記載しております。

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「世界の人々にとって欠かせないサービスを営業、開発、サポートなどのメンバーが一致団結し創造し続けるインターネットマーケティング企業」を会社ビジョンとして掲げ、全ての仲間が物・心ともに豊かであり、関わる人々に「笑顔」「感動」を生み出せる組織となること、全ての仲間が協力しあい、技術・知識・人格の成長を日々行い、製品や営業活動、雇用創出などの経済活動を通じて、社会・経済の発展に貢献すること、仲間、家族に対して胸を張って言える仕事をし、常に正しいことを行うこと、を指針として事業推進を行っております。

(2) 会社の対処すべき課題

インターネット関連技術においては、技術の進歩が著しく、競争の激しい分野であり、技術優位性をもって先見的・コスト優位性のあるサービスを継続的に作りだすこと、及び、インターネット広告事業においては複数の競合会社が存在しており、他社との差別化が重要なポイントであることが経営課題と捉えております。

技術力においては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備を進めております。そして、アドテクノロジー分野の強化、自社サービスの開発を優秀な「人材」において行うべく努めております。

(3) 目標とする経営指標

当社が属するインターネット広告市場の市場全体は、スマートフォンの普及に伴い順調に拡大しつつもトレンドの変化が非常に早く、それによりお客様のニーズが絶えず変化しております。技術進歩も著しく、サービスの陳腐化も恒常的に起こりえる状況となっております。当社におきましては、中長期計画については不確実性が高く、誤った投資判断を与える可能性があるため、開示を行っておりません。前年度からの会社成長を考慮して短期的指標として業績予想の開示を行わせていただいております。

(4) 今後の事業展開に関して

集客支援事業におけるアドテク分野においては、創業当初より「検索・集客分野」に経営資源を集中し人材を重点配置したことが功を奏し、高いスキルと能力を有しています。こうした知見はスマートフォン向け広告配信サービスである「GMO SmaAD」及び、売上最大化を促すアフィリエイト広告「GMO SmaAFFi」においても活かされ、自社商材の拡充を図ってまいりました。上記に加えて、近年ニーズが拡大しているリスティング広告およびSNS広告等の運用型広告代行サービスの展開を進めており、中でも業界特化型の広告運用サービスは長年のノウハウ・知見を蓄積し、戦略商材の最適な組み合わせと精度の高い提案を通じ、顧客満足度のさらなる拡大に努めてまいります。

インフルエンサー分野として、インフルエンサーを起用したプロモーション企画の立案から実施までを、リアルとデジタルで総合的に行うプロモーションプランニングサービス「GMO Casting Management」を、2019年2月4日より提供開始いたしました。「GMO Casting Management」では、お客様のニーズに合わせて、キャストिंगも含めた最適なプロモーションを企画の立案から実施まで、デジタルとリアルのそれぞれの広告媒体を活用しながら総合的に行ってまいります。

(5) 経営体制および組織に関して

変化が著しいインターネット分野におきまして、当社は経営基盤の強化を図るため、事業再編や商材構成を見直し、次年度において飛躍するための足場固めを中心に行いました。具体的には、事業部門内の組織体制を再構築し、営業力強化を促すことに加え、地方拠点での運用業務を増強しコスト最適化を実施いたしました。次年度では、強固な組織体制をもとに、新技術採用による新たな商品開発が課題と捉えております。

また同時に検索・集客事業領域に関してはグローバル化が必要不可欠なため、グローバルに対応できる人材の教育並びにそのような人材の採用の強化を進めております。

また、世界に通用するサービスを創造するため、鋭意組織の強化を推進しております。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当事業年度における当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況は以下のとおりです。なお、文中の将来に関する事項は当事業年度末現在において判断したものであります。

財政状態及び経営成績の状況

当事業年度（2019年1月1日～2019年12月31日）におけるわが国経済は、設備投資の緩やかな回復基調、所得の堅調な回復、雇用環境の改善などにより内需は堅調に推移しているものの、世界経済における貿易障壁の増加、金融市場への圧力の再燃、そして一部主要国の予測以上の急激な減速などにより、外需は下振れリスクがあるなど、依然として景気の先行きは不透明な状況が継続しております。

当社の事業領域である国内インターネット広告市場は、わが国の2018年の総広告費6兆5,300億円のうち、全体の26.9%である1兆7,589億円（前年比116.5%）を占めており（出所：株式会社電通「2018年日本の広告費」）順調に成長を続けております。また、検索連動型広告、ディスプレイ広告が市場を大きく占める中、ビデオ（動画）広告市場も伸長しており、今後はより一層、広告主のニーズに合わせた広告サービスを提供する必要があると考えられています。

このような事業環境の下、当社は継続して商品開発の強化と営業力の向上に注力し、事業を推進しております。

既存事業においては、Googleしごと検索への対応、自社サービスとして、SEO DASH!byGMO、MEO DASH!byGMO等の新サービス提供、GMO SmaAFFiの機能強化に努めてまいりました。これらにより既存事業の質の向上が促され結果として、お客様の満足度の向上につながるものとなりました。

成長事業であるインフルエンサーマーケティング領域においては、インフルエンサーと企業をつなぐマッチングプラットフォーム「Chori-SO by GMO」（ ）において、企業がインフルエンサーへPRの仕事を依頼する際の決済手段として、クレジットカード決済対応を開始しました。これにより、企業は、「Chori-SO by GMO」を通じて仕事を依頼したインフルエンサーに対して、銀行口座振込に加え、クレジットカードで依頼料（報酬）を支払うことが可能になりました。

以上により、当期における業績は、売上高2,606,504千円（前年同期比6.8%減）、営業利益22,485千円（前年同期は

95,499千円の営業損失)、経常利益42,868千円(前年同期は99,182千円の経常損失)、当期純利益137,545千円(前年同期は175,990千円の当期純損失)となりました。

業績予想数値に対しては、売上高においてはGMOSmaAFFiにおけるリワード広告の落込みにより達成率89.9%、営業利益においては人件費及び教育コストの増加により達成率73.3%、経常利益においては補助金等の収入により達成率140.0%、当期純利益においては、127.3%の達成となりました。企業成長として売上高の向上は重要と捉えており、さらなる成長をし、お客様に必要とされるサービス開発をすることに取り組んでまいります。

「Chori-SO by GMO」は、YouTubeやInstagramなどで活躍するインフルエンサーとインフルエンサーマーケティングを行いたい企業をつなぎ、新たな出会いとビジネス機会の創出を実現する、ビジネスマッチングプラットフォームです。インフルエンサーは、「Chori-SO by GMO」を通じてSNSでの商品紹介や記事執筆、イベント出演など企業からの様々な仕事に応募したり、オファーを受けたりすることが可能です。企業においては商品・サービスのPRに最適なインフルエンサーをキャスティングすることができます。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前期末に比べ48,072千円増加し、560,958千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における営業活動により増加した資金は、10,850千円(前年同期は98,071千円の減少)となりました。これは主に、税引前当期純利益169,123千円、事業譲渡益127,369千円、仕入債務の減少58,480千円によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における投資活動により増加した資金は、37,705千円(前年同期は106,535千円の増加)となりました。これは主に、事業譲渡による収入136,947千円、関係会社預け金の預入による支出100,000千円によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における財務活動により減少した資金は、483千円(前年同期は32,219千円の減少)となりました。これは、主に自己株式の取得による支出によるものです。

生産、受注及び販売の状況

(1) 生産実績

当社は生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

(2) 受注実績

当社は受注から販売までの期間が短いため、当該記載を省略しております。

(3) 販売実績

当事業年度の販売実績を示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当事業年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)	前年同期比 (%)
集客支援事業(千円)	2,606,504	6.8
合計(千円)	2,606,504	6.8

1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たりまして、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積もりを必要としております。経営者はこれらの見積もりに対して、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積もりによる不確実性のため、これらの見積もりと異なる場合がございます。

当事業年度の財政状態の分析

当事業年度末における総資産の残高は、前事業年度末に比べ110,286千円増加し、1,213,210千円となりました。主な変動要因は、関係会社預け金が100,000千円増加（前事業年度末比100.0%増）したことに加え現金及び預金が48,072千円増加（前事業年度末比9.4%増）したこと等によるものであります。

一方、当事業年度末における負債の残高は、前事業年度末に比べ30,856千円減少し、381,521千円となりました。主な変動要因は、買掛金が62,164千円減少（前事業年度末比21.7%減）、未払法人税等が34,170千円増加（前事業年度末は0円）したこと等によるものであります。

当事業年度末における純資産の残高は、前事業年度末に比べ140,352千円増加し、831,688千円となりました。主な変動要因は、繰越利益剰余金が137,545千円増加したこと等によるものであります。

当事業年度の経営成績の分析

（売上高）

当事業年度における売上高2,606,504千円（前年同期比6.8%減）となりました。

（売上原価）

当事業年度末における売上原価は1,868,174千円（前年同期比9.1%減）となりました。主に売上高の減少に伴う外注費の減少によるものであります。

（販売費及び一般管理費、営業利益、経常利益）

当事業年度における販売費及び一般管理費は715,844千円（前年同期比14.4%減）となりました。給与手当が258,489千円（前年同期比14.5%減）、支払手数料が97,799千円（前年同期比14.4%減）等によるものであります。この結果、当事業年度における営業利益は22,485千円（前年同期は95,499千円の営業損失）、経常利益は42,868千円（前年同期は99,182千円の経常損失）となりました。

（当期純利益）

当事業年度における法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）は、31,578千円（前年同期比789.5%増）となりました。この結果、当期純利益は137,545千円（前年同期は175,990千円の当期純損失）となりました。

キャッシュ・フローの分析

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因については、「第3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（1）経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」をご覧ください。

資本の財源及び資金の流動性

当社は今後も更なる収益基盤の安定化及び持続的な成長を図るために、自社による新規サービスの創出及び既存サービスの拡大及びブランド力の向上に積極的に取り組んでいく方針であります。

そのため、当社の資金需要のうち主なものは、運転資金となります。また、当社の資金の源泉は主として、営業キャッシュフローによるものです。なお、新規サービスの急拡大などにより、資金が必要となった場合には銀行借入に加え、親会社GMOインターネット株式会社CMS（キャッシュ・マネジメント・サービス）からの調達など、資金調達の多様化を図っております。

__ 経営者の問題認識と今後の方針について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載のとおり、事業環境、事業、組織体制等、様々なリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があることを認識しております。

そのため常に市場動向に留意しつつ、内部管理体制を強化し、優秀な人材を確保し、市場のニーズに合ったサービスを展開していくことにより、経営成績に重要な影響を与えるリスク要因を分散・低減し、適切に対応を行って参ります。

__ 経営戦略の現状と見通し

当社は、TECHという社名の通り自社において開発力を有し、「自社開発の自社製品を提供する会社」として、テクノロジーを駆使した「インターネット集客支援事業」に特化し、SEOコンサルティングサービスに加え、自社開発商品である「GMO SmaAD」といったサービスを提供しております。今後も異なる特性の事業を複数組み合わせながら、全体として持続的かつ安定的な事業基盤の実現を目指して参ります。

新商材投入に加え、営業拠点の追加によりビジネスエリアの拡大に努めます。

当社は「世界の人々にとって欠かせないサービスを創造し続けるインターネットマーケティング企業」として技術革新をリードし、インターネット産業と社会の発展に貢献して参ります。

(訂正後)

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

当会計年度より、報告セグメントの名称を変更しており、前事業年度との比較・分析は変更後の区分に基づいて記載しております。

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「世界の人々にとって欠かせないサービスを営業、開発、サポートなどのメンバーが一致団結し創造し続けるインターネットマーケティング企業」を会社ビジョンとして掲げ、全ての仲間が物・心ともに豊かであり、関わる人々に「笑顔」「感動」を生み出せる組織となること、全ての仲間が協力しあい、技術・知識・人格の成長を日々行い、製品や営業活動、雇用創出などの経済活動を通じて、社会・経済の発展に貢献すること、仲間、家族に対して胸を張って言える仕事をし、常に正しいことを行うこと、を柱とし、インターネットの集客で顧客の望む以上のパフォーマンスを発揮できるよう、最高のヒューマンリソース・エンジニアリングで成果にコミットするビジネスを展開する事、少し未来の世の中に必要とされるサービスを開発する事を指針として事業推進を行っております。

(2) 会社の対処すべき課題

インターネット関連技術においては、技術の進歩が著しく、競争の激しい分野であり、技術優位性をもって先見的・コスト優位性のあるサービスを継続的に作りだすこと、及び、インターネット広告事業においては複数の競合会社が存在しており、他社との差別化が重要なポイントであることが経営課題と捉えております。

技術力においては、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備を進めております。そして、アドテクノロジー分野の強化、自社サービスの開発を優秀な「人材」において行うべく努めております。

(3) 目標とする経営指標

当社が属するインターネット広告市場の市場全体は、スマートフォンの普及に伴い順調に拡大しつつもトレンドの変化が非常に早く、それによりお客様のニーズが絶えず変化しております。技術進歩も著しく、サービスの陳腐化も恒常的に起こりえる状況となっております。当社におきましては、中長期計画については不確実性が高く、誤った投資判断を与える可能性があるため、開示を行っておりません。当社は事業の継続的な拡大と企業価値の向上が重要と捉えております、また、株主に対する経営成果の利益還元を行うための指標として、売上高、営業利益、及び、当期純利益の達成を目標としております。短期的指標として前年度からの会社成長を考慮して業績予想の開示を行わせていただいております。

(4) 今後の事業展開に関して

集客支援事業におけるアドテク分野においては、創業当初より「検索・集客分野」に経営資源を集中し人材を重点配置したことが功を奏し、高いスキルと能力を有しています。こうした知見はスマートフォン向け広告配信サービスである「GMO SmaAD」及び、売上最大化を促すアフィリエイト広告「GMO SmaAFFi」においても活かされ、自社商材の拡充を図ってまいりました。上記に加えて、近年ニーズが拡大しているリスティング広告およびSNS広告等の運用型広告代行サービスの展開を進めており、中でも業界特化型の広告運用サービスは長年のノウハウ・知見を蓄積し、戦略商材の最適な組み合わせと精度の高い提案を通じ、顧客満足度のさらなる拡大に努めてまいります。

インフルエンサー分野として、インフルエンサーを起用したプロモーション企画の立案から実施まで、リアルとデジタルで総合的に行うプロモーションプランニングサービス「GMO Casting Management」を、2019年2月4日より提供開始いたしました。「GMO Casting Management」では、お客様のニーズに合わせて、キャストिंगも含めた最適なプロモーションを企画の立案から実施まで、デジタルとリアルのそれぞれの広告媒体を活用しながら総合的に行ってまいります。

(5) 経営体制および組織に関して

変化が著しいインターネット分野におきまして、当社は経営基盤の強化を図るため、事業再編や商材構成を見直し、次年度において飛躍するための足場固めを中心に行いました。具体的には、事業部門内の組織体制を再構築し、営業力強化を促すことに加え、地方拠点での運用業務を増強しコスト最適化を実施いたしました。次年度では、強固な組織体制をもとに、新技術採用による新たな商品開発が課題と捉えております。

また同時に検索・集客事業領域に関してはグローバル化が必要不可欠なため、グローバルに対応できる人材の教育並びにそのような人材の採用の強化を進めております。

また、世界に通用するサービスを創造するため、鋭意組織の強化を推進しております。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当事業年度における当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況は以下のとおりです。なお、文中の将来に関する事項は当事業年度末現在において判断したものであります。

財政状態及び経営成績の状況

当事業年度（2019年1月1日～2019年12月31日）におけるわが国経済は、設備投資の緩やかな回復基調、所得の堅調な回復、雇用環境の改善などにより内需は堅調に推移しているものの、世界経済における貿易障壁の増加、金融市場への圧力の再燃、そして一部主要国の予測以上の急激な減速などにより、外需は下振れリスクがあるなど、依然として景気の先行きは不透明な状況が継続しております。

当社の事業領域である国内インターネット広告市場は、わが国の2018年の総広告費6兆5,300億円のうち、全体の26.9%である1兆7,589億円（前年比116.5%）を占めており（出所：株式会社電通「2018年日本の広告費」）順調に成長を続けております。また、検索連動型広告、ディスプレイ広告が市場を大きく占める中、ビデオ（動画）広告市場も伸長しており、今後はより一層、広告主のニーズに合わせた広告サービスを提供する必要があると考えられています。

このような事業環境の下、当社は継続して商品開発の強化と営業力の向上に注力し、事業を推進しております。

既存事業においては、Googleしごと検索への対応、自社サービスとして、SEO DASH!byGMO、MEO DASH!byGMO等の新サービス提供、GMO SmaAFFiの機能強化に努めてまいりました。これらにより既存事業の質の向上が促され結果として、お客様の満足度の向上につながるものとなりました。

成長事業であるインフルエンサーマーケティング領域においては、インフルエンサーと企業をつなぐマッチングプラットフォーム「Chori-SO by GMO」（ ）において、企業がインフルエンサーへPRの仕事を依頼する際の決済手段として、クレジットカード決済対応を開始しました。これにより、企業は、「Chori-SO by GMO」を通じて仕事を依頼したインフルエンサーに対して、銀行口座振込に加え、クレジットカードで依頼料（報酬）を支払うことが可能になりました。

以上により、当期における業績は、売上高2,606,504千円（前年同期比6.8%減）、営業利益22,485千円（前年同期は

95,499千円の営業損失)、経常利益42,868千円(前年同期は99,182千円の経常損失)、当期純利益137,545千円(前年同期は175,990千円の当期純損失)となりました。

「Chori-SO by GMO」は、YouTubeやInstagramなどで活躍するインフルエンサーとインフルエンサーマーケティングを行いたい企業をつなぎ、新たな出会いとビジネス機会の創出を実現する、ビジネスマッチングプラットフォームです。インフルエンサーは、「Chori-SO by GMO」を通じてSNSでの商品紹介や記事執筆、イベント出演など企業からの様々な仕事に応募したり、オファーを受けたりすることが可能です。企業においては商品・サービスのPRに最適なインフルエンサーをキャストすることが可能です。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前期末に比べ48,072千円増加し、560,958千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における営業活動により増加した資金は、10,850千円(前年同期は98,071千円の減少)となりました。これは主に、税引前当期純利益169,123千円、事業譲渡益127,369千円、仕入債務の減少58,480千円によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における投資活動により増加した資金は、37,705千円(前年同期は106,535千円の増加)となりました。これは主に、事業譲渡による収入136,947千円、関係会社預け金の預入による支出100,000千円によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当事業年度における財務活動により減少した資金は、483千円(前年同期は32,219千円の減少)となりました。これは、主に自己株式の取得による支出によるものです。

生産、受注及び販売の状況

(1) 生産実績

当社は生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

(2) 受注実績

当社は受注から販売までの期間が短いため、当該記載を省略しております。

(3) 販売実績

当事業年度の販売実績を示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当事業年度 (自 2019年1月1日 至 2019年12月31日)	前年同期比 (%)
集客支援事業(千円)	2,606,504	6.8
合計(千円)	2,606,504	6.8

1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たりまして、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積もりを必要としております。経営者はこれらの見積もりに対して、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積もりによる不確実性のため、これらの見積もりと異なる場合がございます。

当事業年度の財政状態の分析

当事業年度末における総資産の残高は、前事業年度末に比べ110,286千円増加し、1,213,210千円となりました。主な変動要因は、関係会社預け金が100,000千円増加（前事業年度末比100.0%増）したことに加え現金及び預金が48,072千円増加（前事業年度末比9.4%増）したこと等によるものであります。

一方、当事業年度末における負債の残高は、前事業年度末に比べ30,856千円減少し、381,521千円となりました。主な変動要因は、買掛金が62,164千円減少（前事業年度末比21.7%減）、未払法人税等が34,170千円増加（前事業年度末は0円）したこと等によるものであります。

当事業年度末における純資産の残高は、前事業年度末に比べ140,352千円増加し、831,688千円となりました。主な変動要因は、繰越利益剰余金が137,545千円増加したこと等によるものであります。

当事業年度の経営成績の分析

（売上高）

当事業年度における売上高2,606,504千円（前年同期比6.8%減）となりました。

（売上原価）

当事業年度末における売上原価は1,868,174千円（前年同期比9.1%減）となりました。主に売上高の減少に伴う外注費の減少によるものであります。

（販売費及び一般管理費、営業利益、経常利益）

当事業年度における販売費及び一般管理費は715,844千円（前年同期比14.4%減）となりました。給与手当が258,489千円（前年同期比14.5%減）、支払手数料が97,799千円（前年同期比14.4%減）等によるものであります。この結果、当事業年度における営業利益は22,485千円（前年同期は95,499千円の営業損失）、経常利益は42,868千円（前年同期は99,182千円の経常損失）となりました。

（当期純利益）

当事業年度における法人税、住民税及び事業税（法人税等調整額を含む）は、31,578千円（前年同期比789.5%増）となりました。この結果、当期純利益は137,545千円（前年同期は175,990千円の当期純損失）となりました。

キャッシュ・フローの分析

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因については、「第3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（1）経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」をご覧ください。

資本の財源及び資金の流動性

当社は今後も更なる収益基盤の安定化及び持続的な成長を図るために、自社による新規サービスの創出及び既存サービスの拡大及びブランド力の向上に積極的に取り組んでいく方針であります。

そのため、当社の資金需要のうち主なものは、運転資金となります。また、当社の資金の源泉は主として、営業キャッシュフローによるものです。なお、新規サービスの急拡大などにより、資金が必要となった場合には銀行借入に加え、親会社GMOインターネット株式会社^のCMS（キャッシュ・マネジメント・サービス）からの調達など、資金調達の多様化を図っております。

経営方針、経営戦略等又は目標とする経営指標に照らした分析、検討内容

当社の経営の基本方針は「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等(1) 会社の経営の基本方針」に記載のとおりであります。

当事業年度の「最高のヒューマンリソース・エンジニアリングで成果にコミットするビジネスを展開する事、少し未来の世の中に必要とされるサービスを開発する事」の取り組みとしては、Googleしごと検索への対応として、新ブ

ラン「しごと検索Dash!プラン」の提供を開始いたしました。本サービスにおける利用ツールは、当社エンジニアにおける自社開発となり現在特許出願中でもあります。当社の既存事業であるSEOコンサルティングとの親和性が高いものとなっており、今後も売上高の向上に寄与するものと捉えております。

得意分野としてのSEOにおいては、SEO DASH!byGMO等の新サービス提供をいたしました。Google検索エンジンにおいての地図検索機能を利用した集客支援サービスとなります。SEO DASH!byGMOにおきましては、iPhoneやiPad、Macをはじめ、Apple社の提供する多くのデバイスに標準でインストールされている地図アプリApple Mapsへの対応も可能といたしました。

成果にコミットするビジネス展開の取り組みとして、世界最高水準のSEO内部分析ツール「DeepCrawl」の国内独占販売も開始いたしました。本ツールを活用することにより高度なSEOコンサルティングの提供が可能となり、既存事業の底上げになるものと考えております。これら新サービス及び取り組みは安定的な売上高増加に貢献するものと捉えております。

インフルエンサーマーケティング領域においては、インフルエンサーと企業をつなぐマッチングプラットフォーム「Chori-SO by GMO」において、決済手段追加などの機能強化を行うことにより利便性強化に努めました。

今後も必要とされるサービスの開発を目指し、顧客企業に最高の価値を提供すべく邁進してまいります。

当社が目標としている売上高、営業利益、当期純利益については、開示数値に対し、売上高においては達成率89.9%、こちらはGMO SmaAFFiにおけるリワード広告の落込みによるもの、営業利益においては達成率73.3%、こちらは人件費及び教育コストの増加によるもの、当期純利益においては、127.3%の達成となりました。こちらは、補助金等の収入により目標数値を上回った結果となります。1株当たり配当額も68.09円と増配（前年度は無配）となり、株主に対する経営成果の利益還元が行えたかと捉えております。

売上高、営業利益については、新規人員への教育も順調に進んでる状況から翌事業年度に成果が出るものと判断しております。当期純利益においては当事業年度は事業譲渡益等の一時的な収入があり増加しておりますが、翌事業年度においては事業規模に鑑みた金額になると考えております。

__ 経営者の問題認識と今後の方針について

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載のとおり、事業環境、事業、組織体制等、様々なリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があるかと認識しております。

そのため常に市場動向に留意しつつ、内部管理体制を強化し、優秀な人材を確保し、市場のニーズに合ったサービスを展開していくことにより、経営成績に重要な影響を与えるリスク要因を分散・低減し、適切に対応を行って参ります。

__ 経営戦略の現状と見通し

当社は、TECHという社名の通り自社において開発力を有し、「自社開発の自社製品を提供する会社」として、テクノロジーを駆使した「インターネット集客支援事業」に特化し、SEOコンサルティングサービスに加え、自社開発商品である「GMO SmaAD」といったサービスを提供しております。今後も異なる特性の事業を複数組み合わせながら、全体として持続的かつ安定的な事業基盤の実現を目指して参ります。

新商材投入に加え、営業拠点の追加によりビジネスエリアの拡大に努めます。

当社は「世界の人々にとって欠かせないサービスを創造し続けるインターネットマーケティング企業」として技術革新をリードし、インターネット産業と社会の発展に貢献して参ります。