

2022年12月期
第1四半期決算説明資料



STOCK CODE : 6180

2022年5月9日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 第1四半期決算概要	P.6
3. 今後の戦略	P.12
4. Appendix	P.26

1 / 決算ハイライト

売上高と利益

収益認識基準変更による売上額の減少あるも、旧基準比較では前年同期比で売上高36.5%増。

単位：百万円	2021年1-3月	2022年1-3月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較と なります
	(旧収益認識基準)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)	
売上高	1,807	2,468	1,393	+36.5%
営業利益	99	145	145	+46.0%
経常利益	101	146	146	+43.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62	99	99	+59.0%

対業績予想進捗

売上高については、計画通りの順調な進捗。

下期に向けて投資予定であるため、利益の見通しについては据え置き。

単位：百万円	2022年業績予想	2022年1-3月	進捗率
売上高	4,900	1,393	28.4%
営業利益	200	145	72.8%
経常利益	200	146	73.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	130	99	76.7%

2 / 第1四半期概要

四半期 TOPICS

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

ソリューション 事業

セグメント売上高 1,213百万円

- ポイントタウン：歩いて貯める。ポストコロナに向け、歩数計機能リニューアル（2月）
- 課金ゲーム：水木しげる生誕100周年キャンペーン好調（3月）
- 広告ゲーム：MAU※380万人突破（3月）
- 社会人の学びを応援する「コエテコキャンパス」の口コミ掲載数が国内No.1に（1月）
- オンライン講座の運営をワンストップで実現する「コエテコカレッジ」リリース（2月）
- 社会人向けプログラミングWebメディア「コードラン」譲り受け（3月）
- 院内業務を一括管理できるSaaS「キレイパスコネクト」に
役務管理・会計機能追加（3月）
- チケット掲載数 8,000枚突破（3月）

セグメント売上高 179百万円

- GMOリピータス:ブリオポイントモールリリース（1月）
- affitown：回線ジャンルが好調に推移し、前年同Q比+49.6%

連結損益計算書

*増税表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

売上高は新収益認識基準により、ソリューション事業が7割減の影響等を含め、前年比77%となるが
 広告需要期をしっかりと捉え、旧基準比較では、前年同期比36.5%成長。
 費用面は、広告費・販売促進費・コンテンツ制作費を引き続き積極投下。

単位： 百万円	2021年 1-3月	2022年1-3月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較となります	前年同期比 増減要因 ※旧基準比較
		旧収益認識基準	新収益認識基準		
売上高	1,807	2,468	1,393	+36.5%	【売上高】 メディア事業 + 549百万円 (45.5%増) ソリューション事業 + 111百万円 (18.5%増)
売上原価	1,311	1808	804	+37.8%	
売上総利益	496	660	588	+33.0%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 + 285百万円 (53.7%増) ソリューション事業 + 99百万円 (22.3%増) 人件費 + 31百万 販売促進費 + 130百万円 広告宣伝費 + 8百万円
販売費及び一般管理費	396	514	442	+29.7%	
営業利益	99	145	145	+46.0%	
営業利益率	5.5%	5.9%	10.5%	+0.3pt	
経常利益	101	146	146	+43.6%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	62	99	99	+59.0%	

セグメント別売上高推移

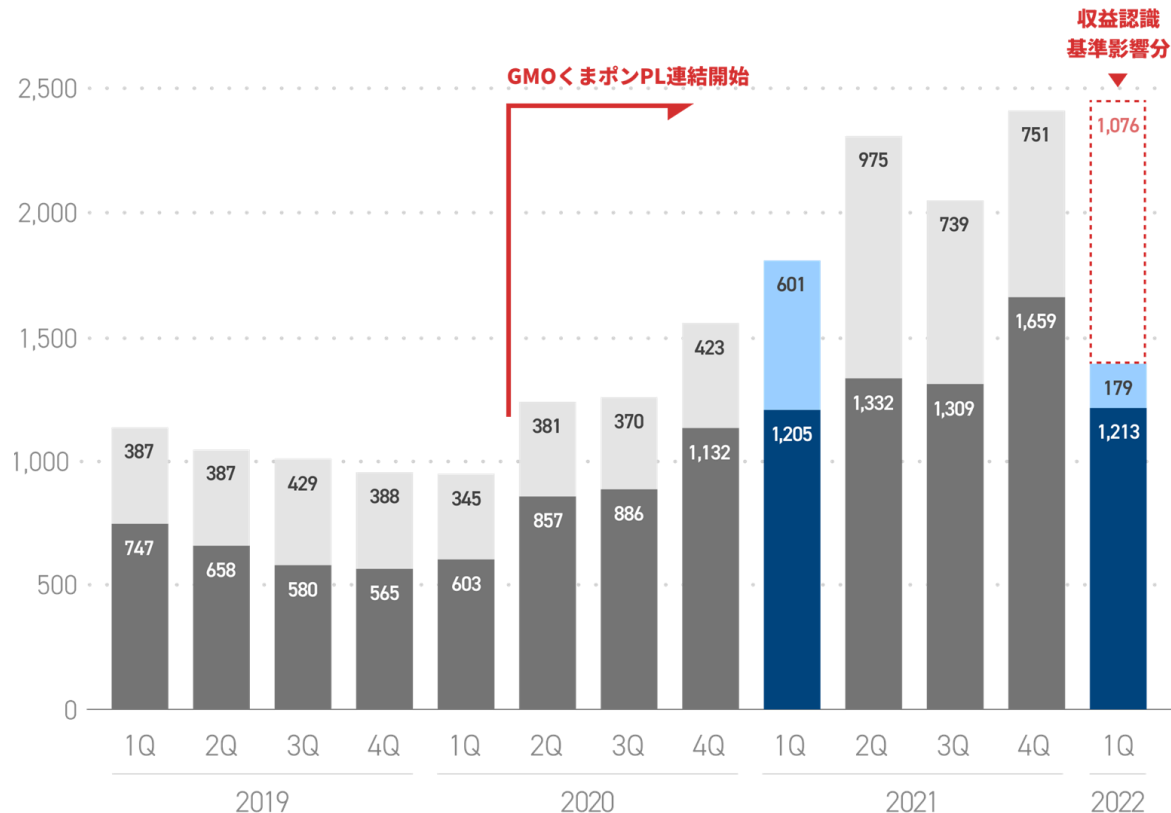
単位：百万円 ■ メディア事業 ■ ソリューション事業

メディア事業

くまポン・クレイパスが収益認識基準の変更による影響を受けたが、広告需要期でその他のサービスが成長し増収。

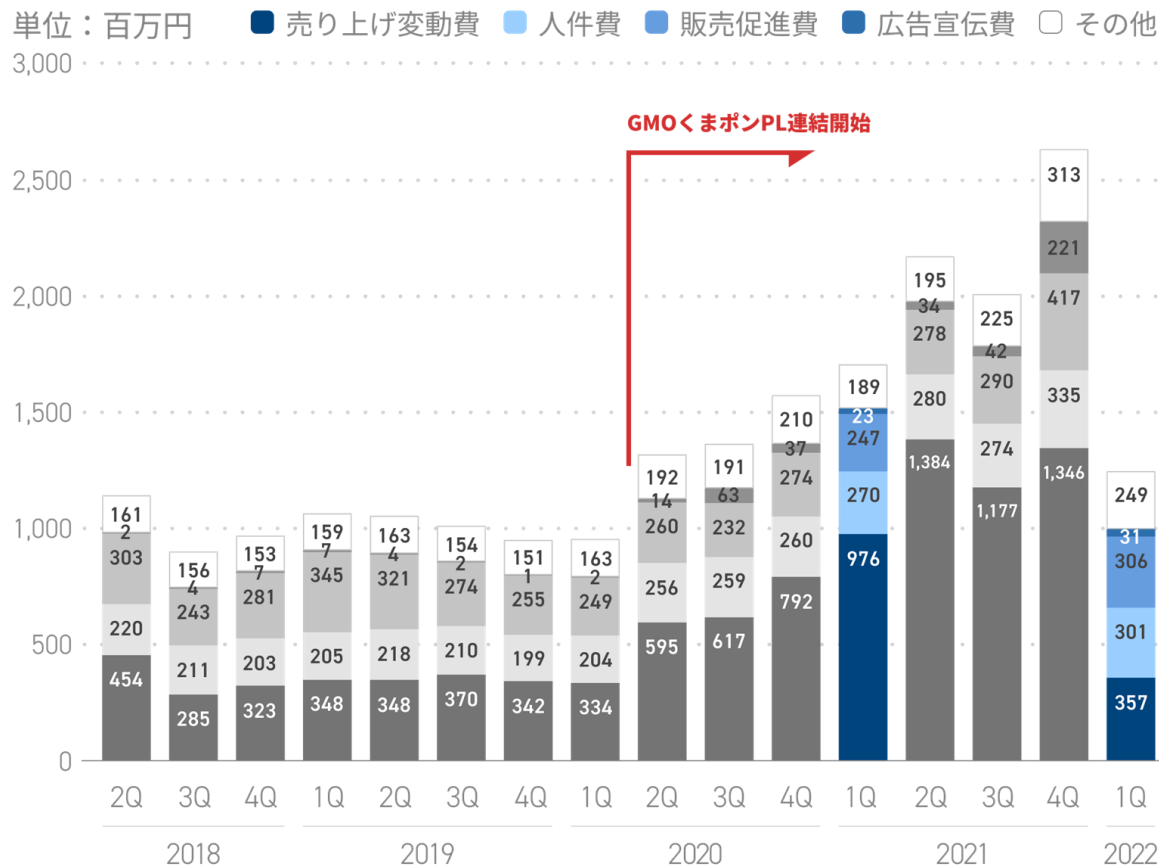
ソリューション事業

新収益認識基準の影響で売上高が7割減。



営業費用推移

新収益認識基準適用により、
売り上げ変動費が減少し、
営業費用が前年比を大きく下回る。



連結貸借対照表

営業債務の減少により流動資産減も、純資産は5.1%成長。引続き健全性維持。

単位：百万円	2021年12月末	2022年3月末	増減率	増減要因
流動資産	4,107	3,939	▲4.0%	現金預金 (関係会社預け金含む) ▲258百万円 営業債権 + 58百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,642	2,383	▲9.7%	
固定資産	526	585	+11.3%	投資有価証券 + 24百万円 ソフトウェア + 33百万円
総資産	4,633	4,524	▲2.3%	
流動負債	2,721	2,517	▲7.4%	営業債務▲206百万円 ポイント引当金 + 27百万円
うちポイント引当金	684	712	+4.0%	
固定負債	22	21	▲7.4%	
純資産	1,889	1,985	+5.1%	四半期純利益99百万
純資産比率	40.8%	43.9%	+3.1pt	
負債及び純資産	4,633	4,524	▲2.3%	

3 / 今後の戦略

新型コロナウイルスの感染拡大による事業への影響と見通し

ポイント・ゲーム

■ 広告

旅行領域などは影響を残すも、全般的には回復基調

■ ゲーム

影響なし

プログラミング 教育

■ 子供向け

オミクロン株の影響により、体験申込みの件数が伸び悩み

■ 社会人向け

影響なし

美容医療

■ 影響なし

2024年に過去最高利益を目指す（5力年計画）

2022年は2020・21年の先行投資を受け、2法人とも黒字化を目指す。

引き続き、コエテコ・キレイパスのSaaS事業の育成のため、開発・広告宣伝への投資を継続。

2020-21年

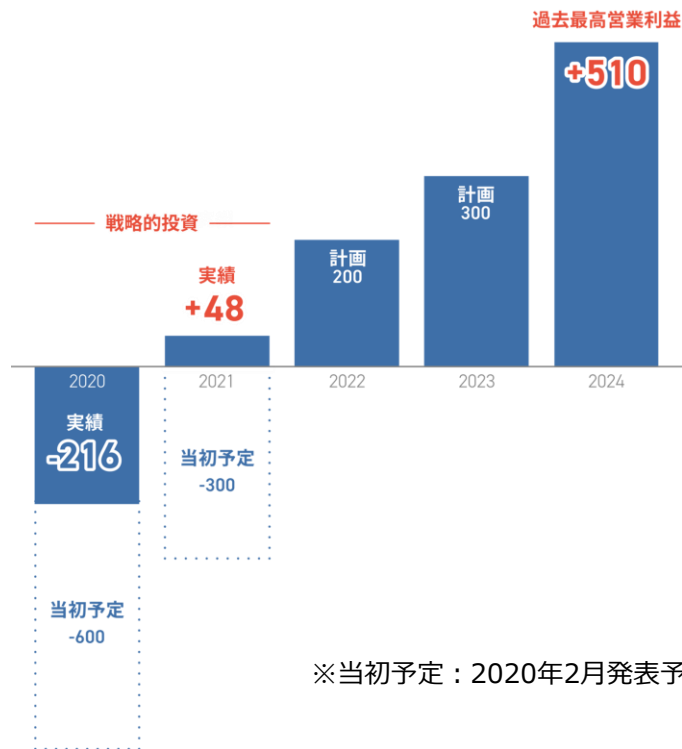
戦略的投資（主にキレイパス事業広告宣伝）
を実施

2022年

2法人とも黒字化

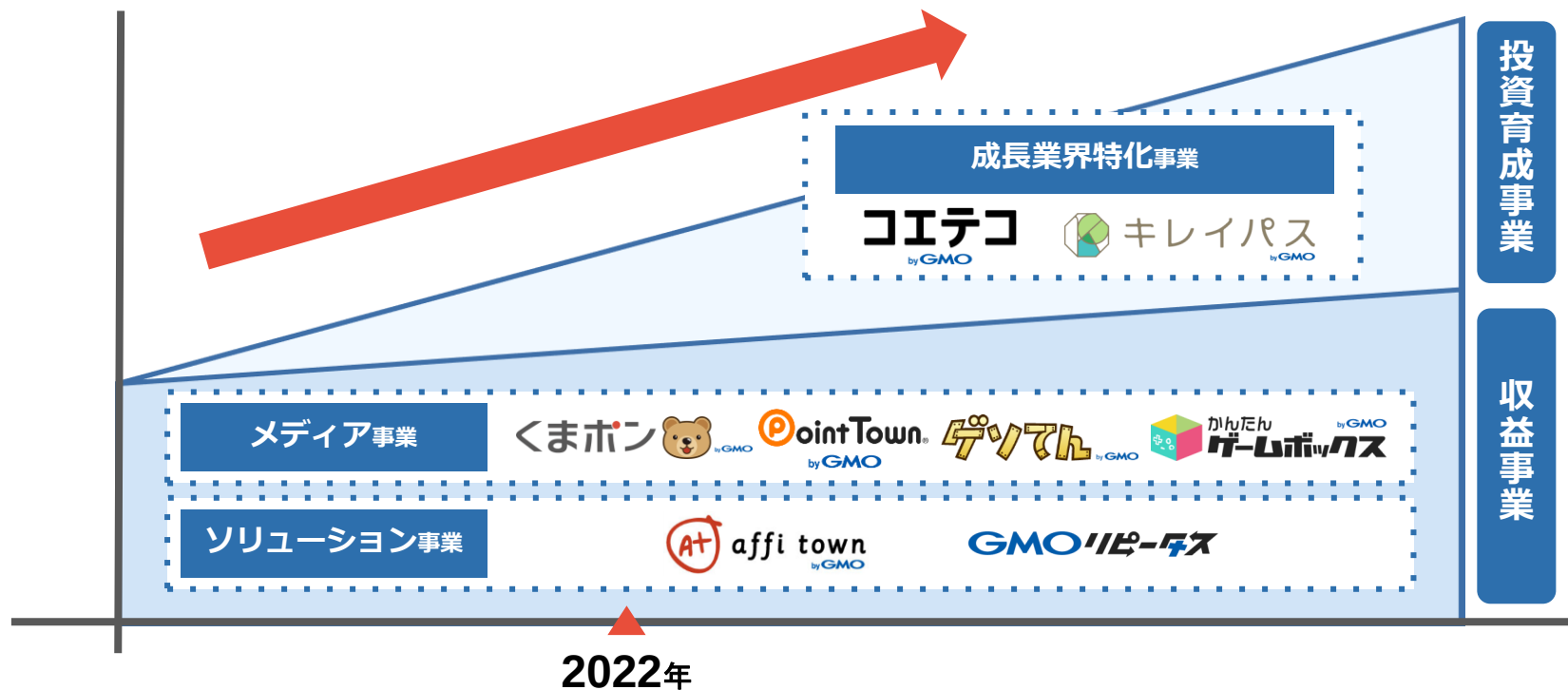
2024年

過去最高営業利益を目指す



成長戦略

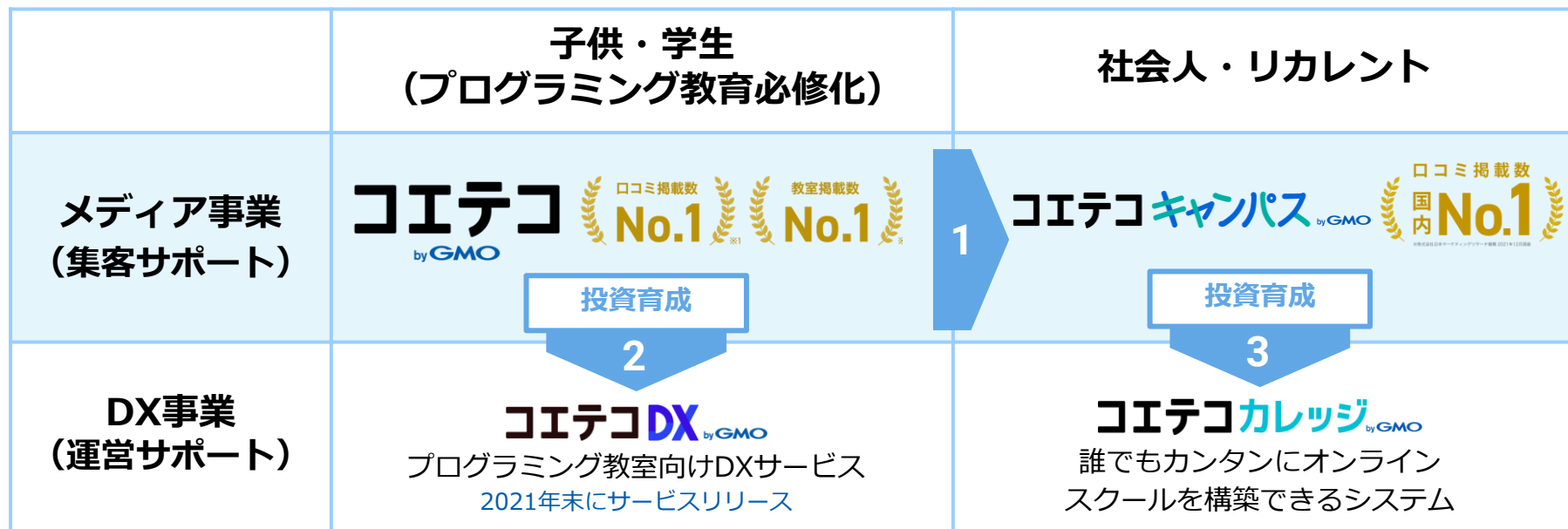
既存の収益事業をベースに、成長領域である教育・美容医療関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるソリューション事業構成比を拡大させる。



育成事業 1) コエテコ事業 成長戦略

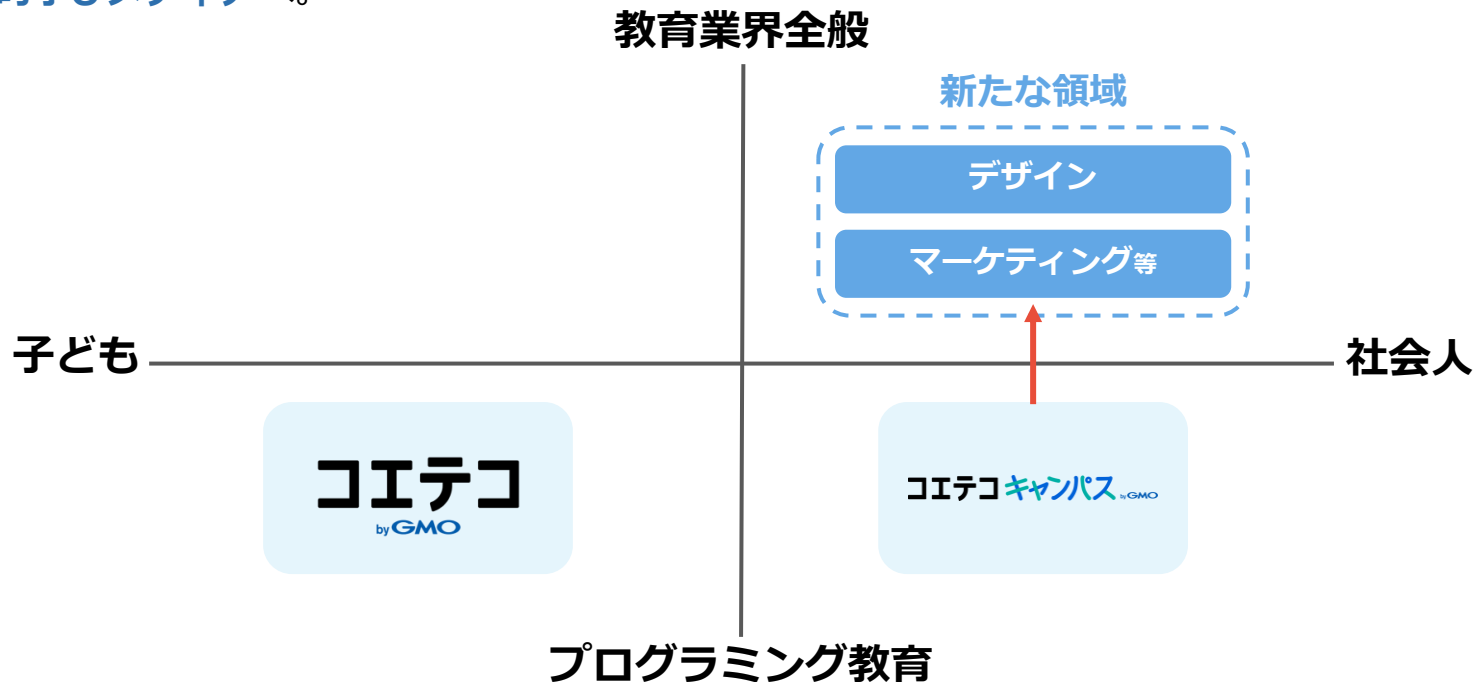
「IT人財不足」という社会課題の解決をサポートするためのメディア事業は、子供のみならず社会人向けにも拡張。社会人向け領域もNo.1を目指す。

また、DXによるプログラミング教室の働き方改革、効率化をサポートする「コエテコDX」、誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できる「コエテコカレッジ」を新規展開。



育成事業 1) 新たな領域への挑戦

これまではプログラミング教育に特化していたが、今後はコエテコキャンパス（社会人向け）において隣接領域（デザイン、マーケティング等）のジャンルも強化し、リカレント教育・リスキリングをサポートする**総合的学びメディア**へ。



育成事業 1) コエテコKPI進捗

PV数は前年同期比では+14%と引続き成長継続。教室掲載数も増加

検索上位表示 ※2022年4月時点

人口上位200市区町村のうち

199地域で**1位**表示

情報充実 ※2022年3月時点

教室掲載数

11,652件 ※2022年12月
12,093件

口コミ総数

6,416件

社会人向け/子ども向け合算

PV数推移

単位：%



*2019年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

育成事業 1) 「コエテコ事業」 トピックス

コエテコ
by GMO

NHK学園の講座運用開始（カレッジ）

2022年4月より、NHK学園のオンライン講座で運用を開始。



コエテコカレッジ by GMO お問い合わせ

新規登録 ログイン

オンラインなら
どこでも 誰でも
学べる

NHK学園
趣味と学びのオンライン教室



PCでもスマホでも！どこからでも気軽に学ぶ
ことができます！

「KIKKAKE」第2弾の開催決定！

ジェンダーレス解消を目的とするガールズプログラミングフェス「KIKKAKE」の第2弾の開催が決定。



KIKKAKE
'22

コエテコ
by GMO
x
Afrel

KIKKAKE (きっかけ)
～ガールズプログラミングフェス～2022

2022年6月 開催決定!!

育成事業2) 「キレイパス事業」成長戦略



チケット販売サイト「キレイパス」を核とした集客サポート事業の他、クリニック接点を活かし美容クリニックのDXを行う。
また、今後の成長が期待できる男性向けの情報拡充も行っていく。

メディア事業
(集客サポート)



領域
拡大

メンズ版
キレイパス

DX事業
(運営サポート)

投資育成

予約管理から電子カルテ・会計までを一括管理



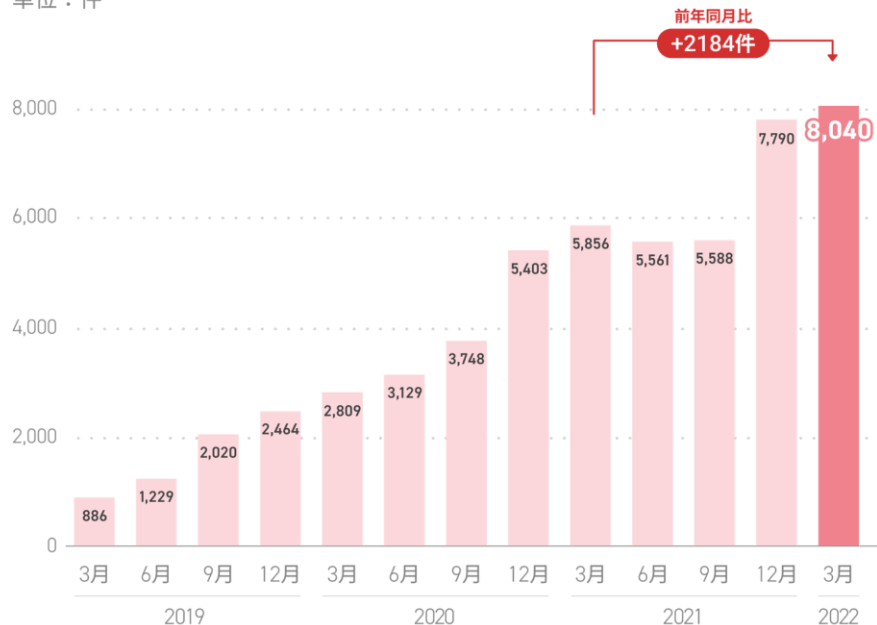
美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム。

育成事業 2) 「キレイパス」 KPI進捗



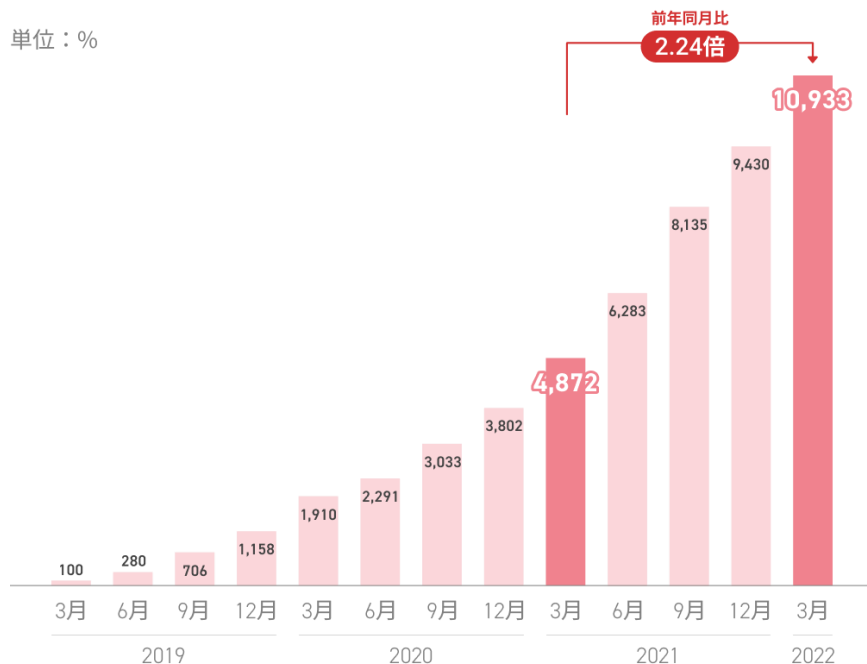
チケット掲載数

単位：件



会員数

単位：%



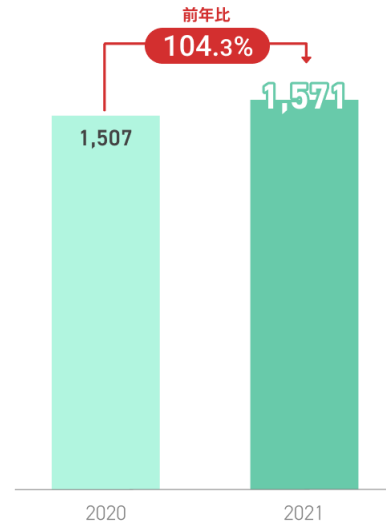
育成事業2) メンズ版キレイパスを開始



メンズ美容領域の市場拡大を受けて、メンズ版キレイパスを2022年4月に開始。
市場の拡大に伴う需要の取り込みを行う。

メンズコスメ市場の拡大

単位: 億円



出典: 富士経済「化粧品マーケティング要覧2021 No.2」

育成事業2) DX事業「キレイパスコネクト」機能強化 キレイパス by GMO

開発パートナーに医師を迎え、キレイパスコネクトの機能アップデートを実施。
クリニックの利便性を強化しDXを支援。

『役務管理』・『会計』機能を追加

契約内容・コースの管理、支払いフローの簡易化による会計待ち時間の削減などを実現。

『CRM』機能を追加

リマインドメール・ステップメール配信を行えるCRM機能を実装。



予約管理 から
電子カルテ・会計 まで

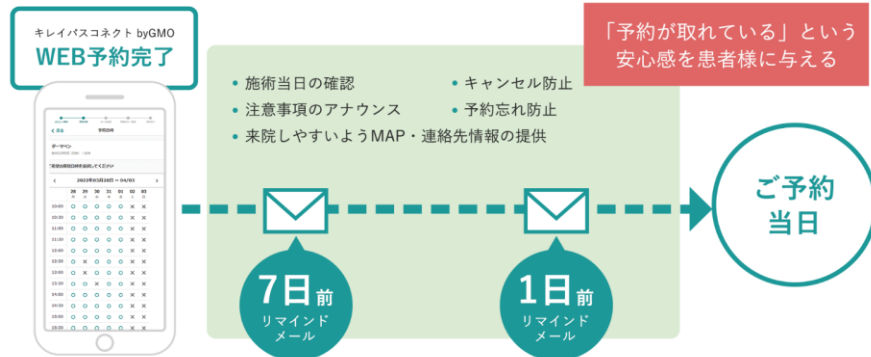
一括管理

※オススメです！
美容皮膚科様
脱毛クリニック様
美容外科様

美容クリニックに詳しい
キレイパス by GMO が提供するサービスです

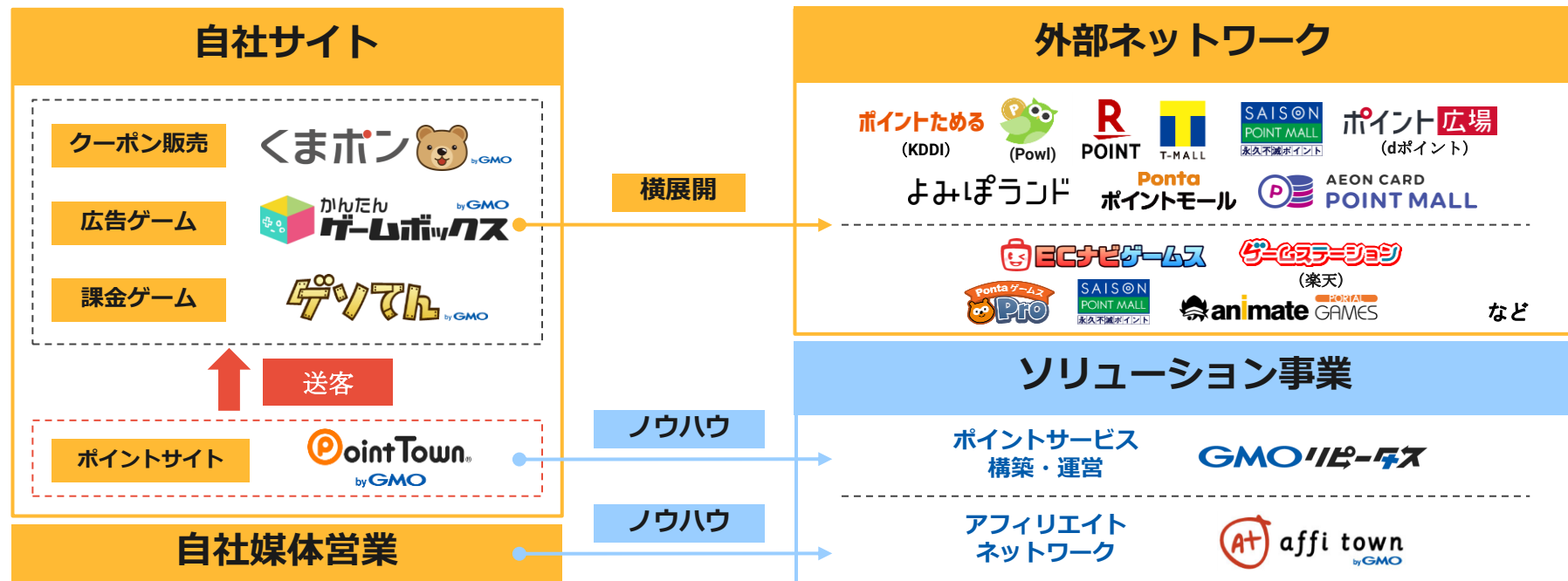
掲載数 No.1
キレイパス

リマインドメール 機能使用例



収益事業) 競争優位性

サービス間の連携が強み。ポイントタウンのユーザーを基盤として、ゲームプラットフォームやクーポン販売事業へのアップセルを行い、さらに、ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。

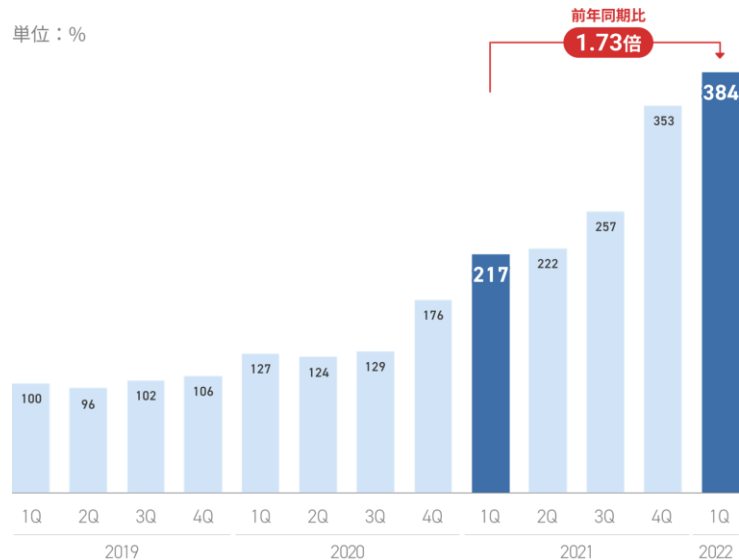


収益事業) ゲームプラットフォーム事業売上規模

課金) 底堅いPC経由に加え、スマートフォン経由が堅調にアドオン。

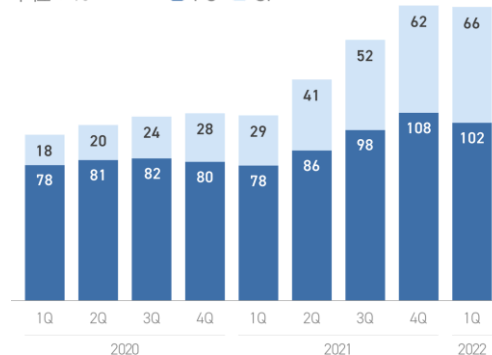
広告) 広告需要期に伴う広告単価上昇に加え、ユーザー数増加の相乗効果により売上が拡大。

ゲームプラットフォーム売上規模推移



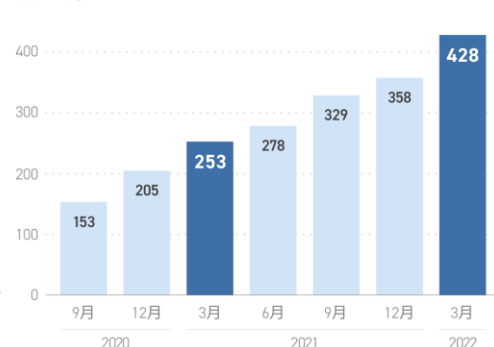
ゲーム課金事業・デバイス別課金額推移

単位：% ■ PC ■ SP



ゲーム広告事業総アクティブユーザー数推移

単位：万人



*2019年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

4 / Appendix

参考データ：セグメント毎の収益配分（2022年1Q）

単位：百万円	メディア事業	ソリューション事業	合計
広告取引 関連収益	922   コエテコ 	141  	1,063
課金取引 関連収益	283   くまボン 	0	283
その他収益	7	38 	46
合計	1,213	179	1,393

*表示桁数未満を考慮して概算表示しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。
その他収益：主にGMOリピータスの運用受託費用や開発費用が項目として入ります。27

連結損益計算書

単位：百万円	2021年1Q	2021年2Q	2022年3Q	2021年4Q	2022年1Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,807	2,308	2,049	2,410	1,393	▲414	▲1,017
売上原価	1,311	1,749	1,537	1,819	804	▲506	▲1,015
売上総利益	496	559	511	591	588	+92	▲2
売上総利益率	27.5%	24.2%	25.0%	24.5%	42.3%	+14.8pt	+17.7pt
販売費及び一般管理費	396	424	473	815	442	+46	▲372
営業利益	99	134	38	▲224	145	+45	+370
営業利益率	5.5%	5.8%	1.9%	—	10.5%	+4.9pt	+19.7pt
経常利益	101	134	47	▲223	146	+44	+370
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62	93	21	▲170	99	+37	+270

2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

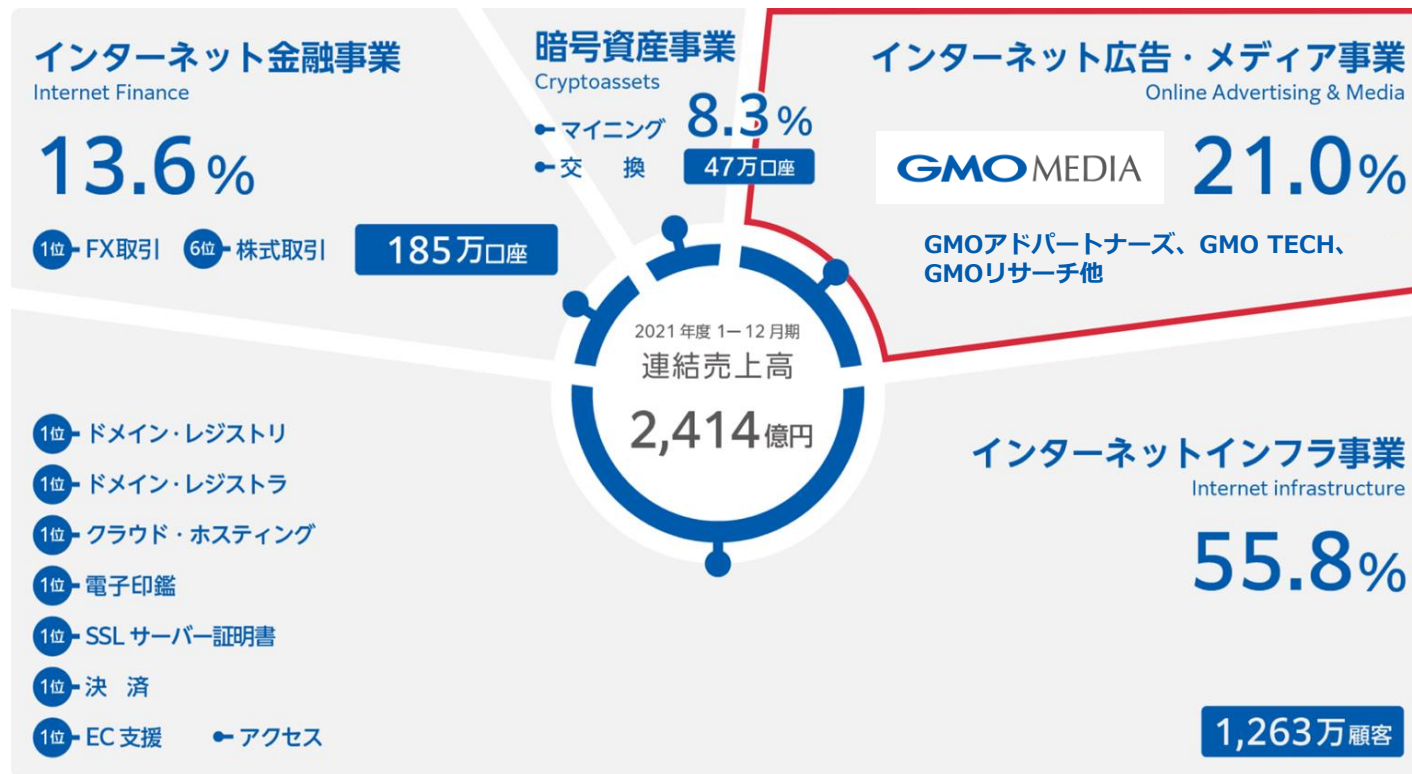
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。 28

連結貸借対照表



単位：百万円	2021年1Q	2021年2Q	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,495	4,033	3,895	4,107	3,939	+443	▲168
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,379	2,749	2,670	2,642	2,383	+4	▲258
固定資産	373	379	381	526	585	+211	+59
総資産	3,869	4,412	4,277	4,633	4,524	+655	▲108
流動負債	1,897	2,348	2,193	2,721	2,517	+619	▲203
うちポイント引当金	627	649	651	684	712	+84	+27
固定負債	27	26	24	22	21	▲5	▲1
純資産	1,944	2,038	2,059	1,889	1,985	+41	+96
純資産比率	50.2%	46.1%	48.1%	40.8%	43.9%	▲6.3pt	+3.1pt
負債及び純資産	3,869	4,412	4,277	4,633	4,524	+655	▲108

GMOインターネットグループにおける役割



For your Smile,
with Internet.

お客様・株主の皆様・パートナー（社員）など関わる全ての方々に対し、インターネットを通じて**笑顔・ほほえみ・幸福・満足・ここちよさ**を提供していくことが、上場企業としての責任であると考えています。

GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

166名^{※1}

作る人^{※2}比率

65.7%

報告セグメント

メディア事業
ソリューション事業

主要運営サービス数

8サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

セグメントについて

2022年度よりSaaS事業強化のため、「メディア事業」「ソリューション事業」の2セグメントへと変更。
2022年第1四半期より報告。

メディア事業

投資育成事業

収益事業

売上高に占める比率：64.0%

領域を特化したメディアを複数運営し、顧客接点を起点とした

- ・ 広告
- ・ 課金

という2つの事業を展開。

プログラミング教育領域「コエテコ」と
美容医療領域「クレイパス」を投資育成。

2021年度の売上高のうち、**投資育成事業が占める割合は8.6%**。

ソリューション事業

売上高に占める比率：36.0%

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、
収益化をサポート。

ミッション

デジタル環境の整備や、サービス/ビジネスモデル変革への対応の遅れを起因とする国際社会における競争力の低下(※1)に対して、DXなどデジタル技術の普及による底上げを行っていく。

環境変化

子ども向け

- ・将来の予測が困難な不確実性の高い時代
- ・デジタル技術が全ての分野に浸透

社会人向け

- ・人生100年時代
- ・産業構造の変化
- ・「ジョブ型」雇用への移行が進む

国の方針・施策

- ・プログラミング教育必修化/拡充
- ・大学入試改革
 - －「情報」入試に採用

社会人でも学び続けることが必須に

●リカレント教育

→3省庁が連携して支援

●リスキリング

→「DX時代の人材戦略」と定義※2

コエテコの役割

保護者:

- ・プログラミング教育の啓蒙活動

子ども:

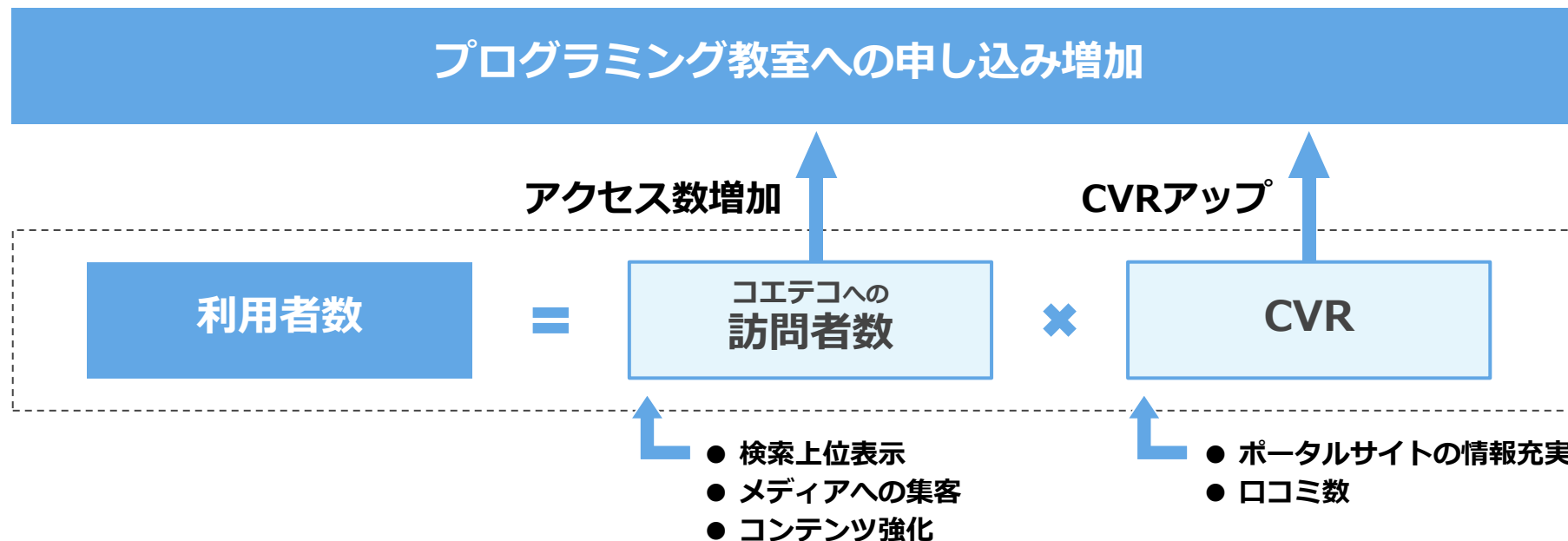
- ・プログラミングを身近な習い事に

- ・場所を問わない学びの場を提供
- ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの提供

「コエテコ事業」の収益構造

「コエテコ事業」の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申込み。

検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。



コエテコビジネスモデル

ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



コエテコカレッジビジネスモデル

講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。

初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



ミッション

誰もが良質な美容医療を手軽に体験できる世界にする

キレイパス



エリアや悩み、予算に応じて美容クリニックのチケットを検索できる。

【特徴】

- ・事前決済
- ・アプリ上から予約可能

キレイパスコネク



美容クリニックのDXを支援。

【特徴】

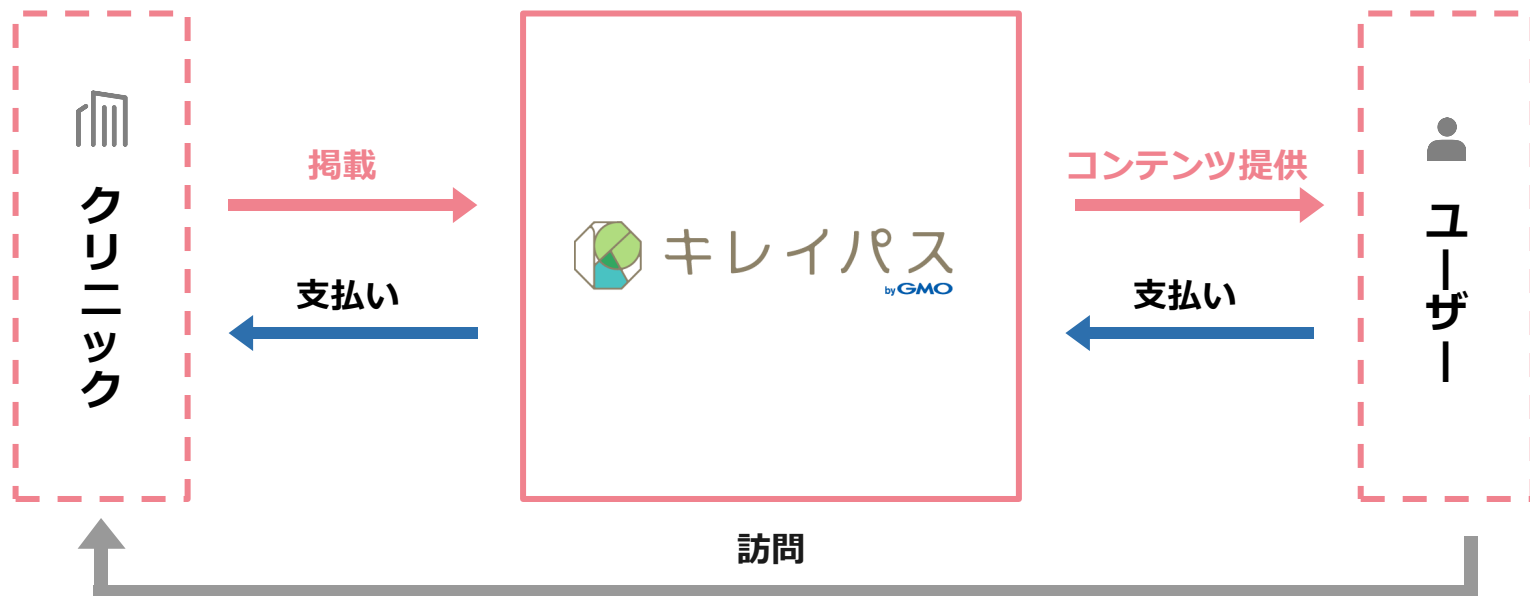
予約～顧客管理までをワンストップで行い、業務負担を軽減。

キレイパス・キレイパスコネクの2つのサービスを軸にユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく。

キレイパスビジネスモデル



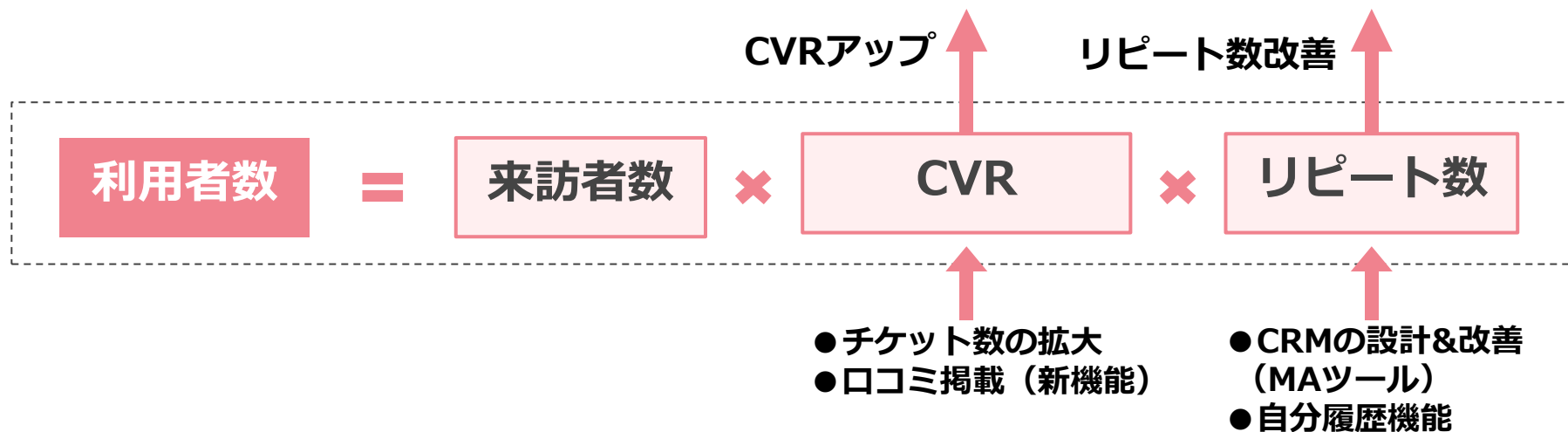
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクリニックへ支払いを行う。



キレイパスの成長戦略

キレイパスは引き続き、利用者数（クリニックへの送客数）を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善にリソースを集中。2022年も継続。

クリニックへの送客力強化



キレイパスの強み



チケット掲載数No.1の「キレイパス」と、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」の2軸で事業を展開。

美容クリニック・ユーザー双方のメリットを追求。

	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入～予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短 で見つかる

収益事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



課金事業
お得なクーポンショッピング



ショッピングや、各種申込によって、ポイントを貯めるサービス。

貯めたポイントは、現金や自分の好きな提携ポイントに交換できる。

1999年開始の老舗ポイ活サービス。会員数190万人。

<https://www.pointtown.com/>

ゲソテンとは、**ゲーム&ソーシャル天国**の略称。

ダウンロード・インストールすることなく気軽にゲームプレイできるHTML5ゲームプラットフォーム。

ビットコイン決済にも対応済。
<https://gesoten.com/>

無料のカジュアルゲームを、広告を視聴することを条件に楽しんでいただくプラットフォーム。

自社+パートナーネットワークにより、月間約380万のユーザーが利用。

<https://gamebox.gesoten.com/casual>

グルメからビューティ、レアアイテム通販まで、お得なショッピングを提供するサービス。

毎日、激安・お得なクーポンが登場します。

<https://kumapon.jp/>

ソリューション事業について

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。
ポイントサイトの構築を支援する「GMOリピータス」とアフィリエイトASP「affiTown」を提供。

ポイントサイト構築・運営を支援するポイントCRMツール

GMOリピータス

2017年3月より提供している企業独自のポイントサイト構築・運営を支援する**ポイントCRMツール**。

「Ponta ポイントモール」、dポイントが貯まる「ポイント広場」、読売新聞購読者向け「よみぽランド」、NECパーソナルコンピュータの「らびぽパーク」、「イオンカードポイントモール」などに様々なサイトに導入。

成果報酬型広告ASP事業

At affi town
by GMO

成果報酬型広告を主軸に運営している**ASP事業**。

インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルを得意とし、それぞれの分野に特化した**メディアネットワーク**を行なっている。

提携パートナー



AEON CARD
POINT MALL

Ponta
ポイントモール

リコラ
ポイントモール

よみぽランド

ポイント広場

らびぽパーク

業績予想

「収益認識に関する会計基準」の適用により、売上高は大幅に減少するも、旧基準の比較では、売上高も13.1%成長見通し。営業利益は両法人の黒字化により4.1倍の成長を見込む。

単位：百万円	2021年実績 (旧基準)	2022年予想		前年比	
		旧基準	新基準	旧→旧基準	旧→新基準
売上高	8,575	9,700	4,900	+13.1%	▲42.9%
営業利益	48	200	200	+316%	+316%
営業利益率	0.5%	2.0%	4.0%	+1.5pt	+3.5pt
経常利益	60	200	200	+233%	+233%
当期純利益	7	130	130	+1750%	+1750%

配当予想

基本方針：事業の継続的な成長のための投資を重視しながら、事業の成長に基づく中長期的な株式価値の向上とともに、利益還元として配当を行っていく。

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2021年12月期	2円	3百万	50.0%	0.2%
2022年12月期 (予想)	38円	—	—	—

本資料には、2022年5月9日現在の将来に関する前提、見通し、計画等に基づく予測が含まれています。世界経済、競合状況、為替の変動等にかかわるリスクや天変地異などの不確定要因により実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります。またマーケットシェアなどの数値について一部弊社推計値が含まれており、調査機関によって異なる可能性があります。

本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。

また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。

当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

お問い合わせ先



GMOメディア お問い合わせフォーム



GMOメディア Twitter公式アカウント



ir@gmo.media



<https://www.gmo.media/>



@GMOMedia_Inc



<https://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>