

2015年12月期  
通期決算説明会

GMO MEDIA

STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸  
取締役 管理部部長 石橋 正剛

2016年2月4日

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 第4四半期決算概要
4. 今後の重点戦略
5. 業績予想
6. 配当予想
7. Appendix

# 1. 結論と要約

2. 通期決算概要

3. 第4四半期決算概要

4. 今後の重点戦略

5. 業績予想

6. 配当予想

7. Appendix

|      |       |     |       |         |
|------|-------|-----|-------|---------|
| 売上高  | 3,855 | 百万円 | 前年同期比 | +15.9%  |
| 営業利益 | 383   | 百万円 | 前年同期比 | +41.0%  |
| 純資産  | 2,093 | 百万円 | 前年同期比 | +168.1% |

## <スマホシフト完了後、三期連続増収増益>

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



1. 結論と要約
- 2. 通期決算概要**
3. 第4四半期決算概要
4. 今後の重点戦略
5. 業績予想
6. 配当予想
7. Appendix

# 対前年同期比成長

売上高15.9%増、営業利益41.0%増

| 単位：百万円 | 2014年 通期 | 2015年 通期 | 前年同期比  |
|--------|----------|----------|--------|
| 売上高    | 3,324    | 3,855    | +15.9% |
| 営業利益   | 271      | 383      | +41.0% |
| 経常利益   | 272      | 365      | +34.3% |
| 最終利益   | 146      | 205      | +40.2% |

# 対業績予想

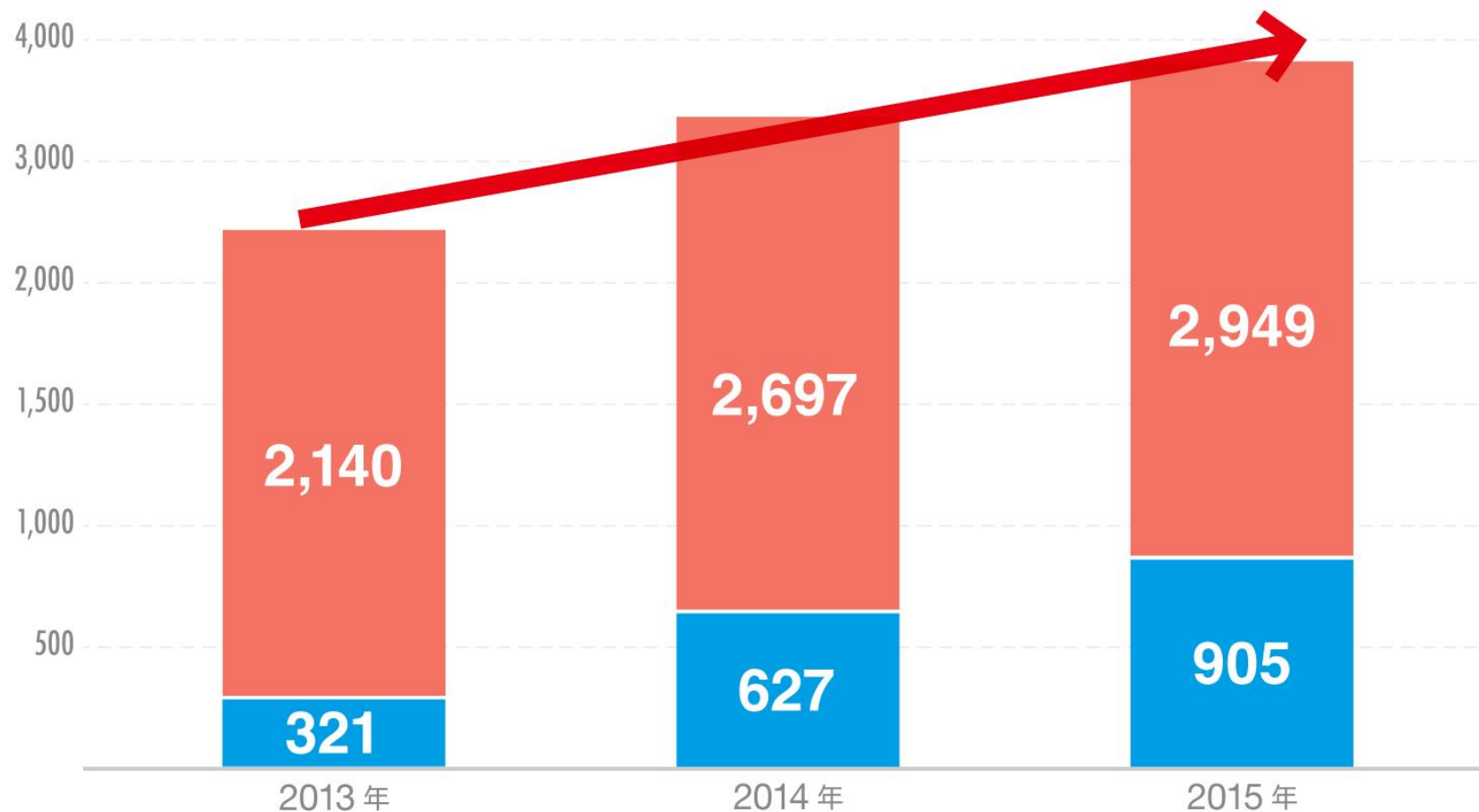
売上高、利益共に達成

| 単位：百万円 | 通期予想  | 2015年 通期 | 達成率    |
|--------|-------|----------|--------|
| 売上高    | 3,522 | 3,855    | +9.4%  |
| 営業利益   | 340   | 383      | +12.6% |
| 経常利益   | 318   | 365      | +14.9% |
| 最終利益   | 204   | 205      | +0.2%  |

# セグメント別売上高

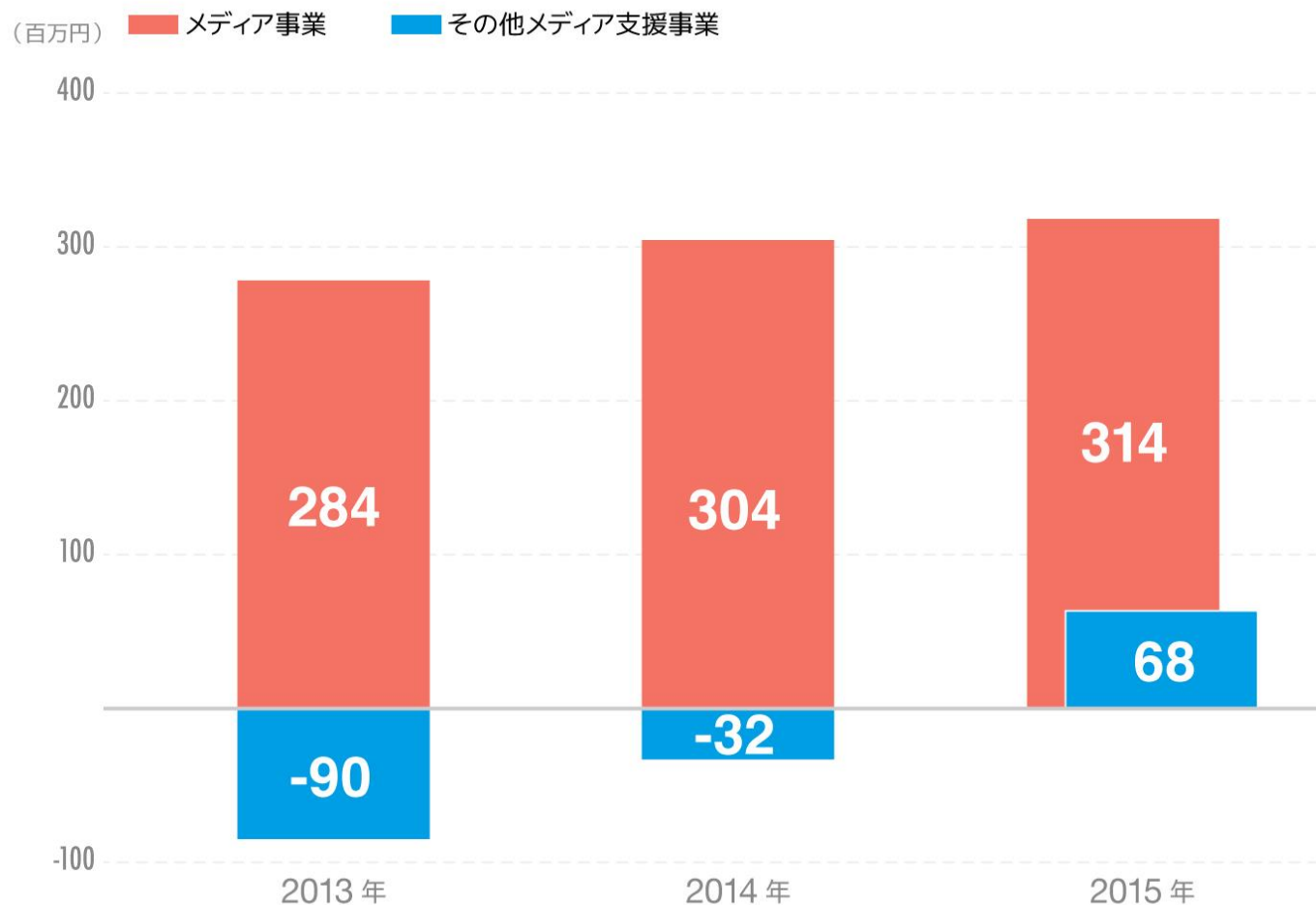
メディア事業、その他メディア支援事業ともに堅調な成長

(百万円)    ■ メディア事業    ■ その他メディア支援



# セグメント別営業利益

メディア事業が堅調な成長、その他メディア支援事業は黒字化



# 貸借対照表

新規上場による資金調達が1,175百万

| 単位：百万円    | 2014年 12月末 | 2015年 12月末 | 前年同期比   | 増減要因                                             |
|-----------|------------|------------|---------|--------------------------------------------------|
| 流動資産      | 1,615      | 3,113      | +92.7%  | 現金預金増加 +1,477百万<br>有価証券の償還 ▲200百万<br>営業債権 +182百万 |
| うち現金預金    | 618        | 2,096      | +239.0% |                                                  |
| 固定資産      | 181        | 209        | +15.1%  | インフラ投資 +32百万<br>ゲーム開発 +6百万<br>投資有価証券減少<br>▲17百万  |
| 総資産       | 1,796      | 3,322      | +84.8%  |                                                  |
| 流動負債      | 922        | 1,112      | +20.6%  | 営業債務 +175百万<br>ポイント引当金 +48百万                     |
| うちポイント引当金 | 264        | 312        | +18.3%  |                                                  |
| 固定負債      | 94         | 116        | +23.4%  | インフラ投資による<br>長期リース債務 +21百万                       |
| 純資産       | 780        | 2,093      | +168.1% | 新規上場による<br>増資 +1175百万                            |
| 純資産比率     | 43.4%      | 63.0%      | +19.5pt |                                                  |
| 負債及び純資産   | 1,796      | 3,322      | +84.8%  |                                                  |

# キャッシュフロー計算書

新規上場による資金調達が1,175百万

| 単位：百万円              | 2014年 通期 | 2015年 通期 | 前年同期比  | 増減要因                  |
|---------------------|----------|----------|--------|-----------------------|
| 営業活動による<br>キャッシュフロー | 452      | 257      | ▲195   | 法人税等の支払<br>▲230百万     |
| 投資活動による<br>キャッシュフロー | -9       | 171      | +180   | 有価証券の償還<br>+200百万     |
| 財務活動による<br>キャッシュフロー | -198     | 1,049    | +1,247 | 新規上場による増資<br>+1,175百万 |
| 現金及び現金<br>同等物の期末残高  | 618      | 2,096    | +1,477 |                       |

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
- 3. 第4四半期決算概要**
4. 今後の重点戦略
5. 業績予想
6. 配当予想
7. Appendix

## 4 Q業績（10-12月）

|      |                  |       |               |
|------|------------------|-------|---------------|
| 売上高  | <b>1,135</b> 百万円 | 前年同期比 | <b>+26.8%</b> |
| 営業利益 | <b>51</b> 百万円    | 前年同期比 | <b>+22.0%</b> |

### <トピックス>

#### ●メディア事業

- ・ポイントタウン：アプリDL数70万突破（12月）  
BitCoin交換導入1周年キャンペーン（12月）
- ・女性向けアプリ：動画広告売上が拡大
- ・プリキャン：ティーンマーケティング支援のプリキャンティーンズラボ開始（12月）

#### ●その他メディア支援事業：パートナー拡大により、順調に推移

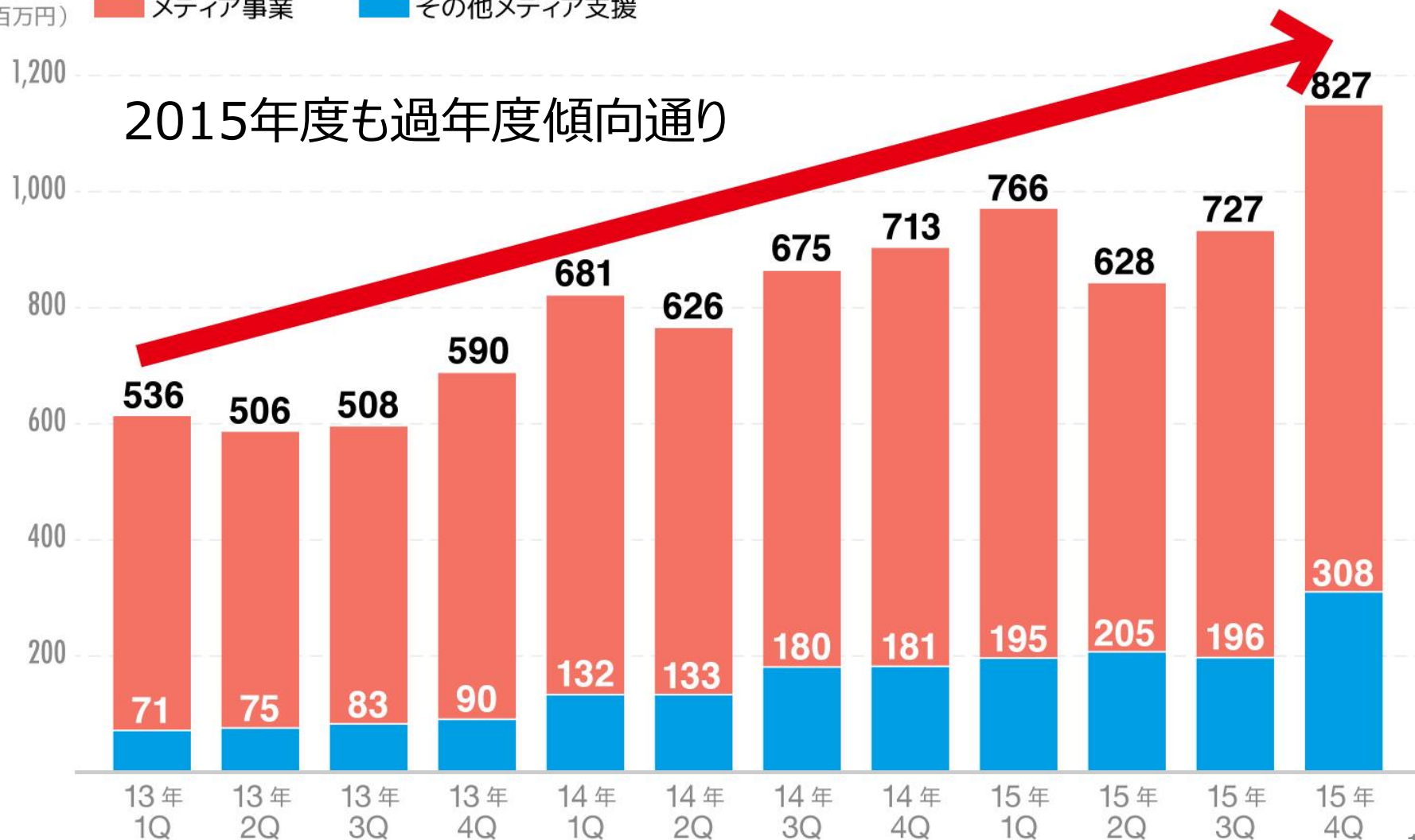
## 損益計算書

第4四半期10-12月 売上高、営業利益、経常利益が増加

| 単位：百万円         | 2014年 4Q<br>10-12月(参考情報) | 2015年 4Q<br>10-12月 | 前年同期比<br>(参考情報) | 増減要因                                                                    |
|----------------|--------------------------|--------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 売上高            | 895                      | 1,135              | +26.8%          | 【売上高】<br>メディア事業+113百万<br>その他メディア支援事業<br>+127百万                          |
| 売上原価           | 533                      | 712                | +33.5%          |                                                                         |
| 売上総利益          | 361                      | 423                | +17.1%          | 【営業費用】<br>売上変動費(広告シェア)<br>+162百万<br>販売促進費<br>(主にポイント費用)+52百万<br>広告費+8百万 |
| 販売費及び<br>一般管理費 | 319                      | 372                | +16.4%          |                                                                         |
| 営業利益           | 42                       | 51                 | +22.0%          | 【営業外費用】<br>株式公開費用 8百万を計上                                                |
| 営業利益率          | 4.7%                     | 4.5%               | ▲0.1pt          |                                                                         |
| 経常利益           | 38                       | 42                 | +12.8%          | 【特別損失】<br>投資有価証券評価損<br>17百万を計上                                          |
| 当期純利益          | 16                       | -3                 | -               |                                                                         |

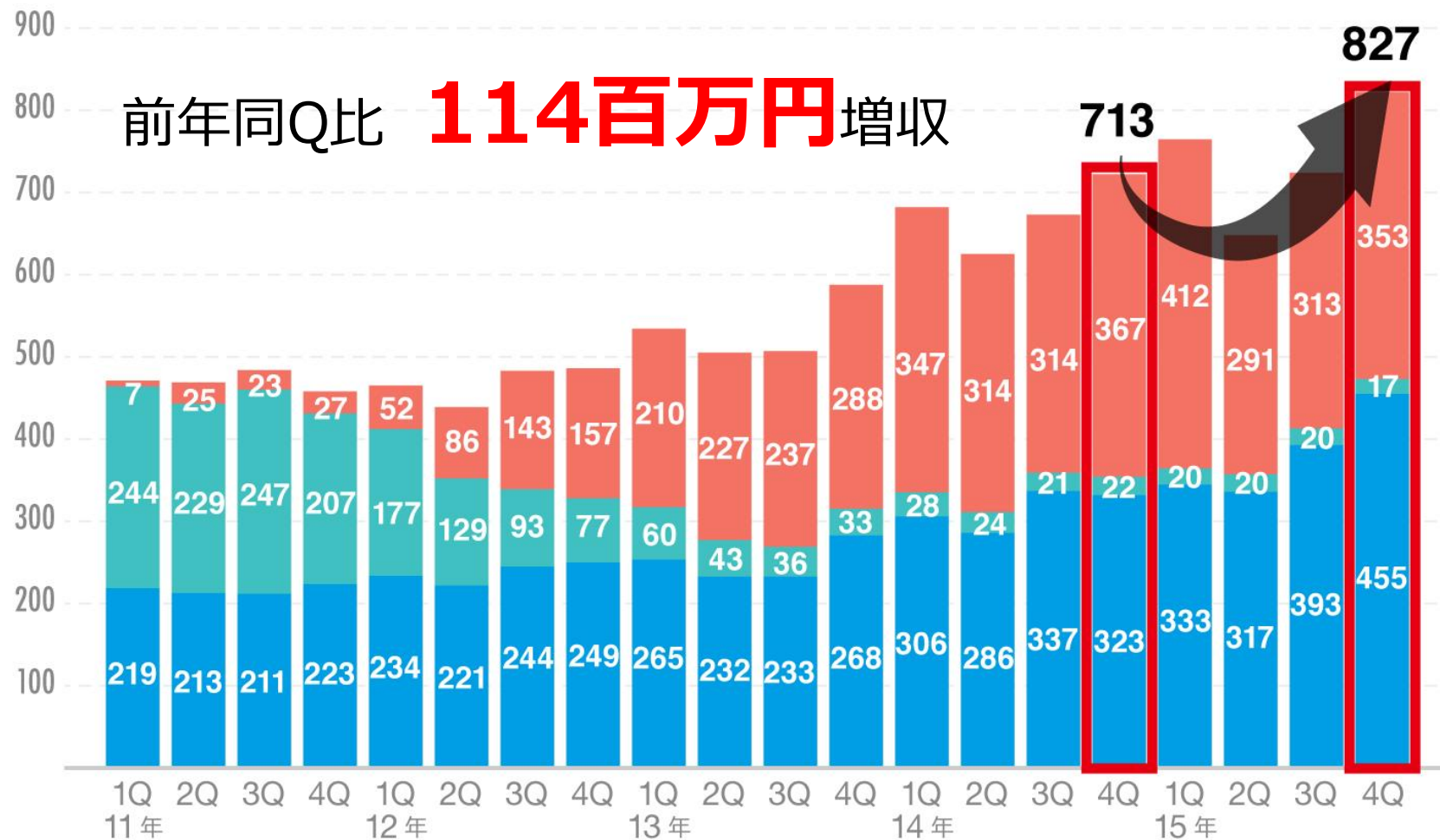
## セグメント別売上高推移

(百万円) ■ メディア事業 ■ その他メディア支援



## メディア事業 売上高推移

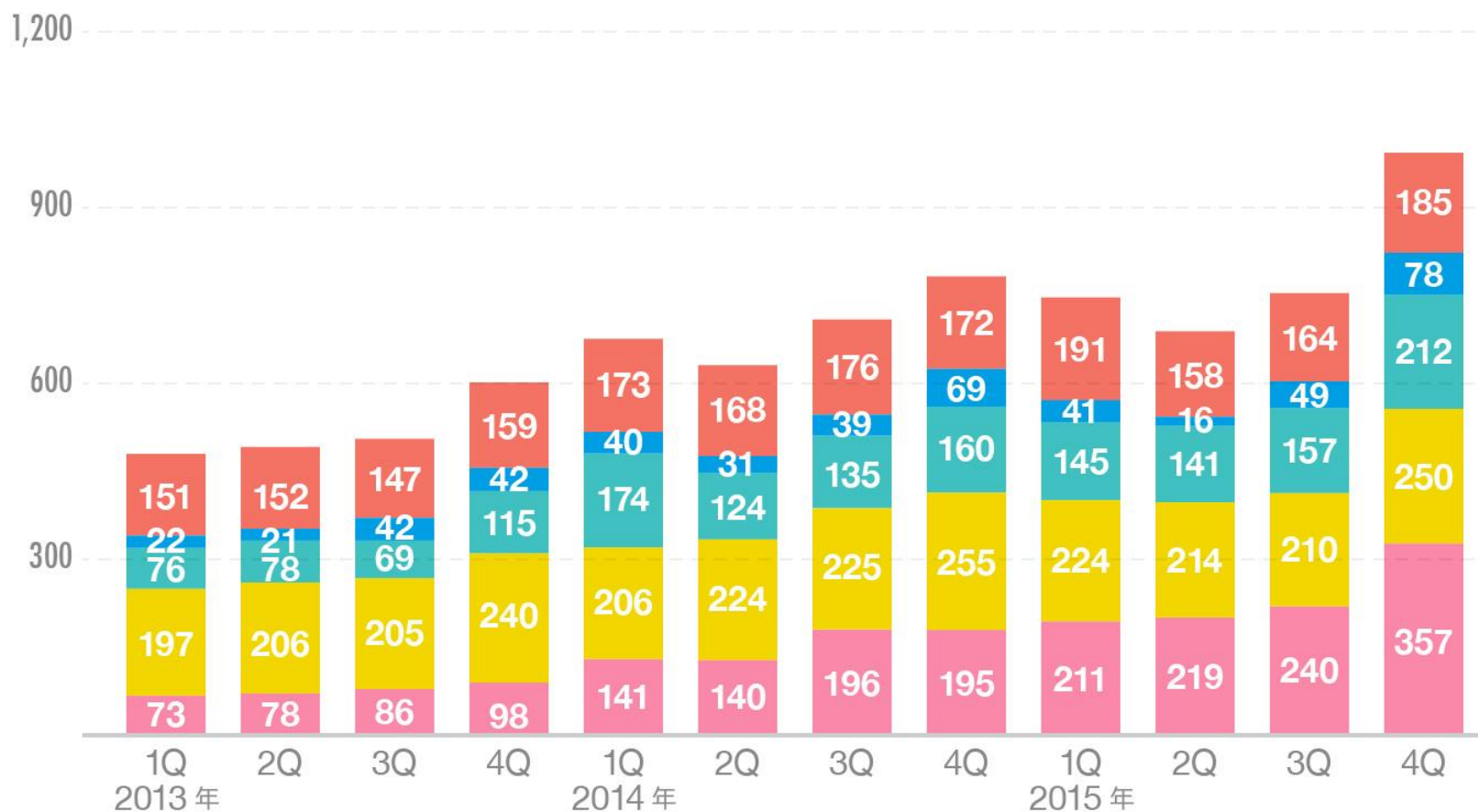
(百万円) SP MO PC



# 営業費用推移

対前Q比+262百万 決算インセンティブ、販促費及び広告費が増加

(百万円) ■ その他 ■ 広告宣伝費 ■ 販売促進費 ■ 人件費 ■ 売上変動費



1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 第4四半期決算概要
- 4. 今後の重点戦略**
5. 業績予想
6. 配当予想
7. Appendix

# 1. ECメディア

スマホ強化

EC連携強化

# 2. ソーシャルメディア

動画広告対応

シナジー創出（送客・コンテンツ）

新規サービス育成

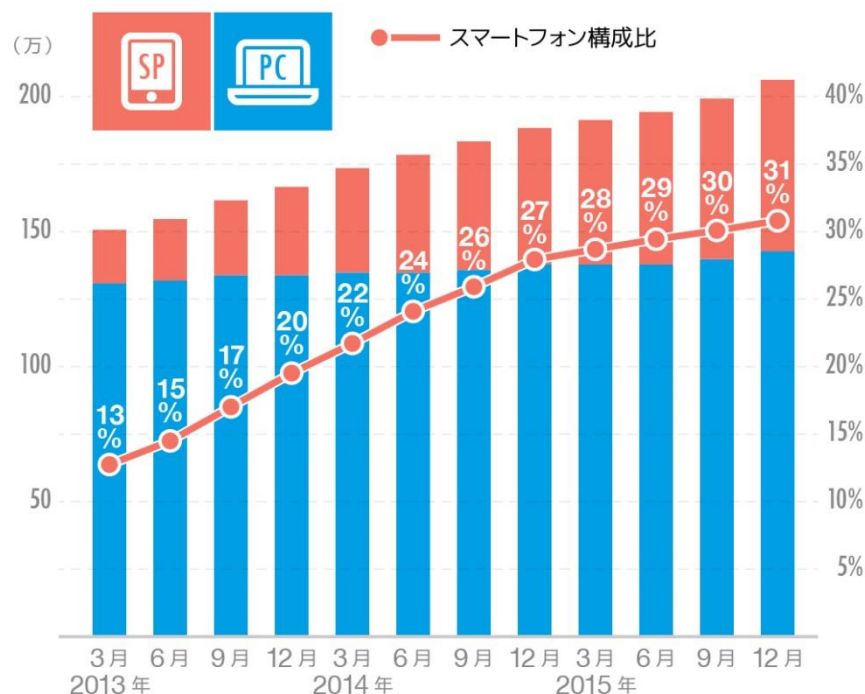
# 1. ECメディア - スマホ強化

スマホを引き続き強化

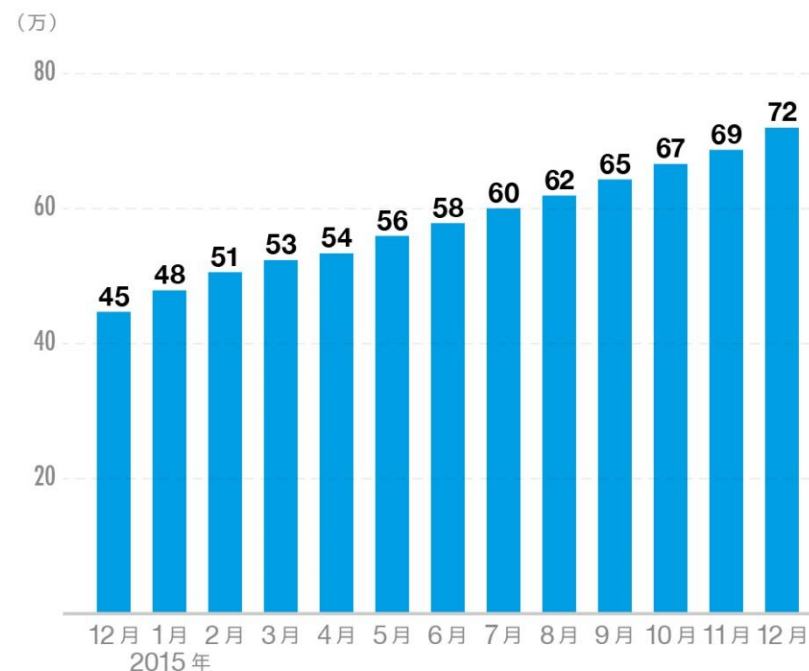
スマートフォン会員構成比 **30%** 突破

アプリDL数前年同月比 **160.9%**

ポイントタウン会員数



ポイントタウンアプリダウンロード数



# 1. ECメディア - EC連携強化

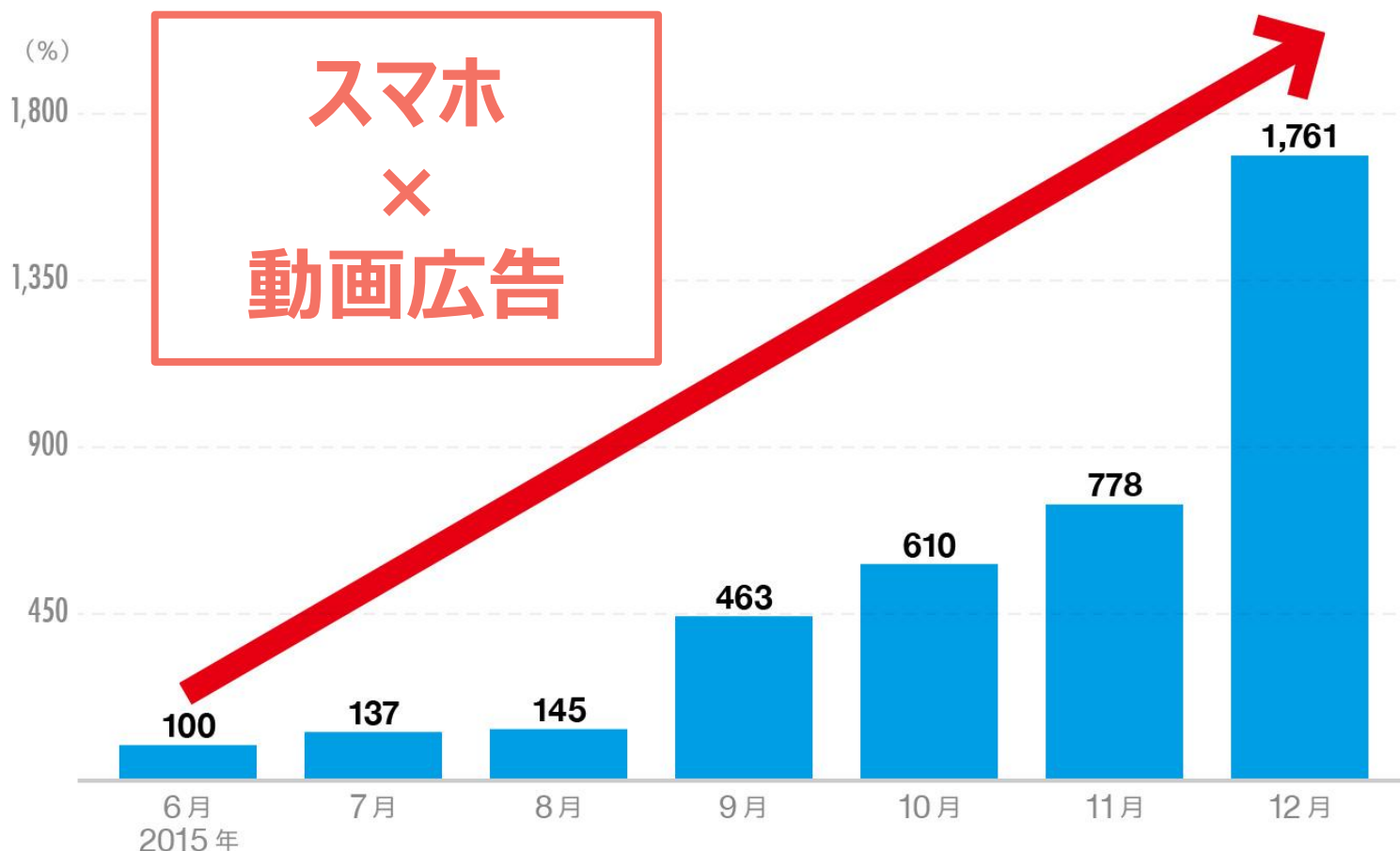
月次EC流通額推移(2013年 1 Qを100として比較)



※2013年 1Qを基準とした時の表示

## 2. ソーシャルメディア – 動画広告対応 prican

プリキャン向けスマホ動画広告売上トレンド（2015年6月度売上を100として比較）



※2015年6月を基準とした時の表示

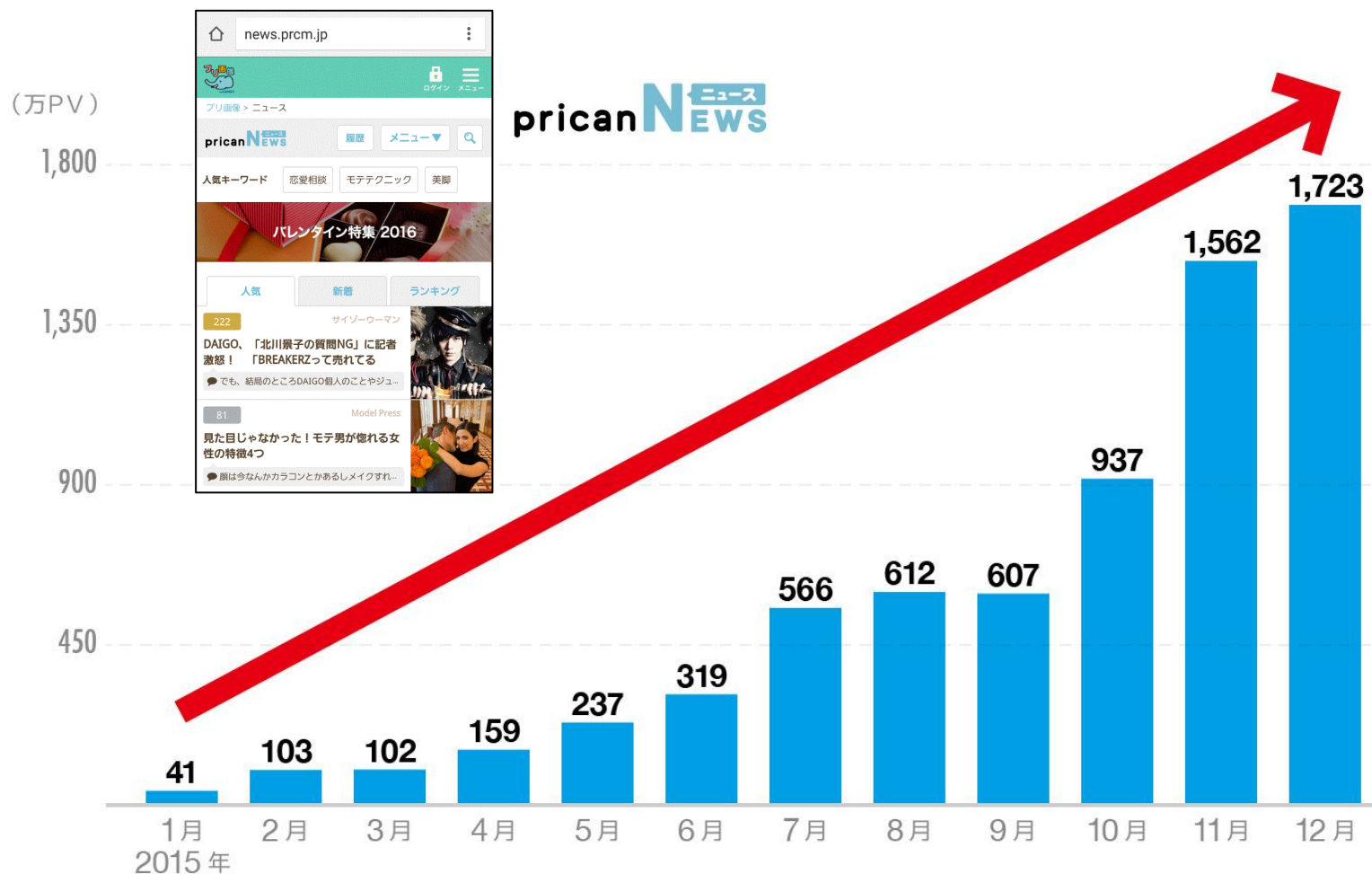
## 2. ソーシャルメディア – シナジー創出(送客・コンテンツ)

相互送客及びコンテンツ共有を推進し、効率を向上



## 2. ソーシャルメディア – 新規サービス育成 (1)

2015年1月開始から1年で順調に成長



## 2. ソーシャルメディア – 新規サービス育成（2）

スマホコマースへのチャレンジ

**しまむら** × **mer** × CoordiSnap<sub>by GMO</sub>



雑誌mer（学研プラス）読者とCoordiSnapユーザー200万人の夢を叶えたプチプラ（ALL1,900円）でかわいい春のコラボ服全4アイテムが、しまむら様にて販売されます。



- ・コーデスナップ全体アンケート（全2回、回答数のべ1,730件）
- ・座談会（全4回、東京＆大阪）

**3月17日、全国のしまむら様 店頭にて発売開始！**

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 第4四半期決算概要
4. 今後の重点戦略
- 5. 業績予想**
6. 配当予想
7. Appendix

## 業績予想 売上高

| 単位：百万円 | 2015年実績 | 2016年予想 | 前年比    |
|--------|---------|---------|--------|
| 売上高    | 3,855   | 4,151   | 7.6%増  |
| 営業利益   | 383     | 435     | 13.5%増 |
| 経常利益   | 365     | 431     | 17.9%増 |
| 当期純利益  | 205     | 254     | 23.8%増 |

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 第4半期決算概要
4. 今後の重点戦略
5. 業績予想
- 6. 配当予想**
7. Appendix

# 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 |
|-----------------------|--------|-------|-------|--------|
| 2014年<br>12月期         | 5,370円 | 68百万円 | 46.5% | 8.7%   |
| 2015年<br>12月期         | 54円    | 93百万円 | 35.5% | 5.9%   |
| 2016年<br>12月期<br>(予想) | 74円    | -     | -     | -      |

配当性向50%以上を基本方針として、業績に連動して配当を実施致します

1. 結論と要約
2. 通期決算概要
3. 第4半期決算概要
4. 今後の重点戦略
5. 業績予想
6. 配当予想
- 7. Appendix**

# 会社概要

|       |                                  |
|-------|----------------------------------|
| 会社名   | GMOメディア株式会社（GMO MEDIA Inc.）      |
| 設立年月日 | 2000年10月13日                      |
| 資本金   | 7億6,197万円                        |
| 事業内容  | メディア事業、その他メディア支援事業               |
| 従業員数  | 121名（2015年12月末現在 役員除く、臨時従業員含まない） |

40%  
その他

営業系、カスタマーサポート、  
総務・管理系

10%  
デザイナー

職種構成比

50%  
エンジニア

※2015年12月末現在 社員のみ集計

30

# What is GMO Media?

## 多ブランド

出版社が雑誌を発行するように、多ブランドにてサービスを展開

## コンテンツプラットフォーム

記者やライターを擁さず、コンテンツを流通させるプラットフォームを構築し、そのプラットフォームへ集客

## B2Cメディア(広告)ビジネス

一般消費者に、広告収入をベースに、無料でサービス提供

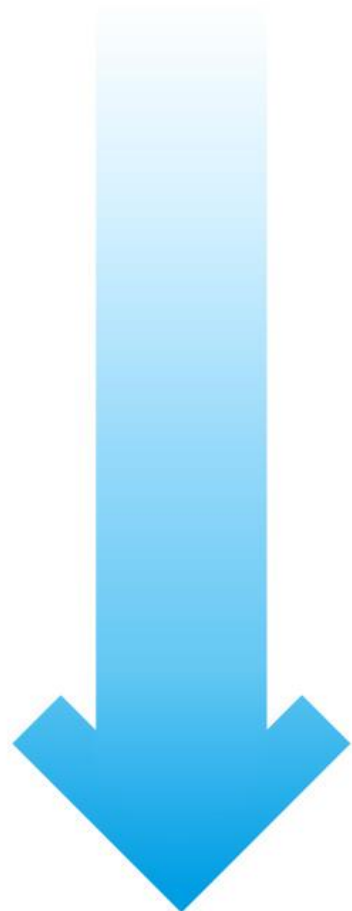
# 沿革（法人）

GMOインターネットグループのメディア事業統合により、業容を拡大

|                                | 沿 革                                                         | 会社名                                  |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 創業期                            | 2000 年 10 月 イスラエルネットベンチャーと電通グループ・ソフトバンクグループの合併により、東京都中央区に設立 | 2000 年 10 月<br>アイウェブ・テクノロジー・ジャパン株式会社 |
|                                | 2001 年 7 月 グローバルメディアオンライン株式会社<br>（現GMOインターネット株式会社）資本参加      | 2002 年 5 月<br>ユーキャストコミュニケーションズ株式会社   |
|                                | 2002 年 5 月 本店の所在地を東京都渋谷区に移転                                 |                                      |
| GMO<br>インターネット<br>グループ内<br>再編期 | 2004 年 3 月 壁紙ドットコム株式会社と統合                                   | 2004 年 3 月 GMOモバイル<br>アンドデスクトップ株式会社  |
|                                | 2005 年 5 月 GMOメディアアンドソリューションズ株式会社の<br>メディア事業・EC 事業を統合       | 2005 年 5 月<br>GMOメディア株式会社            |
|                                | 2008 年 8 月 GMOメディアホールディングス株式会社から<br>「ヤプログ！」事業を会社分割により承継     |                                      |
|                                | 2009 年 4 月 GMOティーカップ・コミュニケーション株式会社と統合                       |                                      |
| 現 在                            | スマートフォン強化による再成長                                             |                                      |

# 沿革（サービス）

国内インターネット黎明サービスから、最新スマートフォンネイティブアプリまで



1997年 8月 teacup. リリース

teacup.

1997年 10月 freeml リリース

freeml.

1999年 10月 ポイントタウン リリース

Point Town

2001年 3月 壁紙 .com リリース

壁紙.com  
www.kabegami.com

2004年 6月 yaplog! リリース

yaplog!

2006年 6月 プリキャン リリース

prican

2009年 11月 CoordiSnap リリース

CoordiSnap

2012年 7月 ゲソてん リリース

ゲソてん

2012年 3月 GIRLSCAMERA リリース



2012年 11月 RankingShare リリース

Ranking Share  
ランキングシェア

2012年 12月 歌詞サーチ リリース

歌詞サーチ

～ 現在 ～

# 事業領域と主要サービス

ポイントインセンティブによる【ECメディア】と一般ユーザーの情報発信をサポートする  
【ソーシャルメディア】を軸に、スマートフォン向けネイティブアプリとWEB（スマートフォン・パソコン）  
向けに多ブランドにて展開しており、ユーザーは無料で利用できます。

|                                                                                                              | ECメディア                                                                               | ソーシャルメディア                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>ネイティブ<br>アプリ<br><br>WEB |    | <br>CoordiSnap <sub>byGMO</sub><br><br><br>prican <sub>byGMO</sub> <br>yaplog! <sub>byGMO</sub>                                                                                                                                                                  |
| <br>WEB                   |  | <br>壁紙.com <sub>byGMO</sub><br>www.kabegami.com<br><br><br>freeml <sub>byGMO</sub><br><br><br>teacup. <sub>byGMO</sub> <br>Ranking Share <sub>byGMO</sub><br>ランキングシェア |

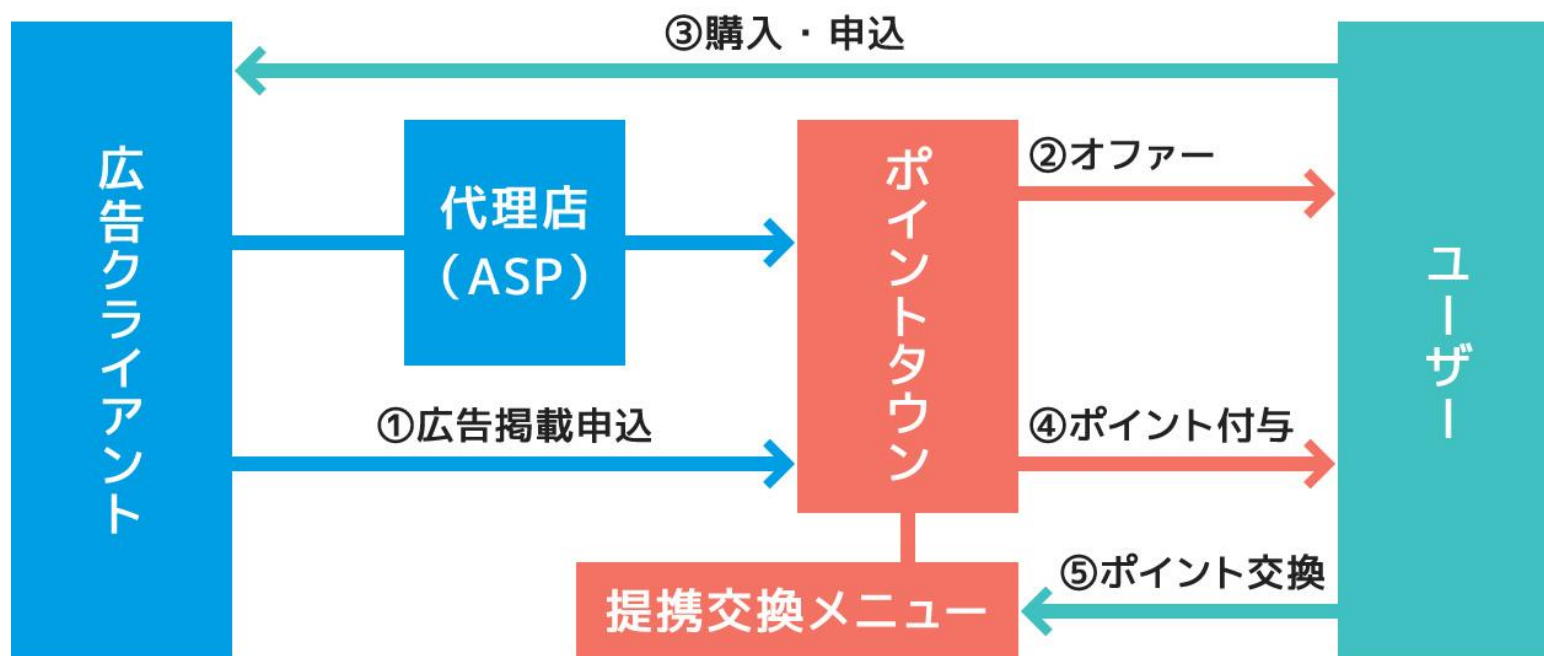
# ECメディア ビジネスモデル

弊社はクライアントとユーザーの間に位置し、広告出稿したいクライアントから代理店（ASP）経由で案件をサイト内に掲載。広告費で頂く報酬の一部をユーザーにポイント還元。その差分を利益とする。

※ASP = Affiliate Service Provider) とは、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダ

インターネット上で完結できるクライアント全てが対象となり、ECから無料会員登録、クレジットカード発行など豊富な案件を適宜ユーザーに提供しポイントを貯める。

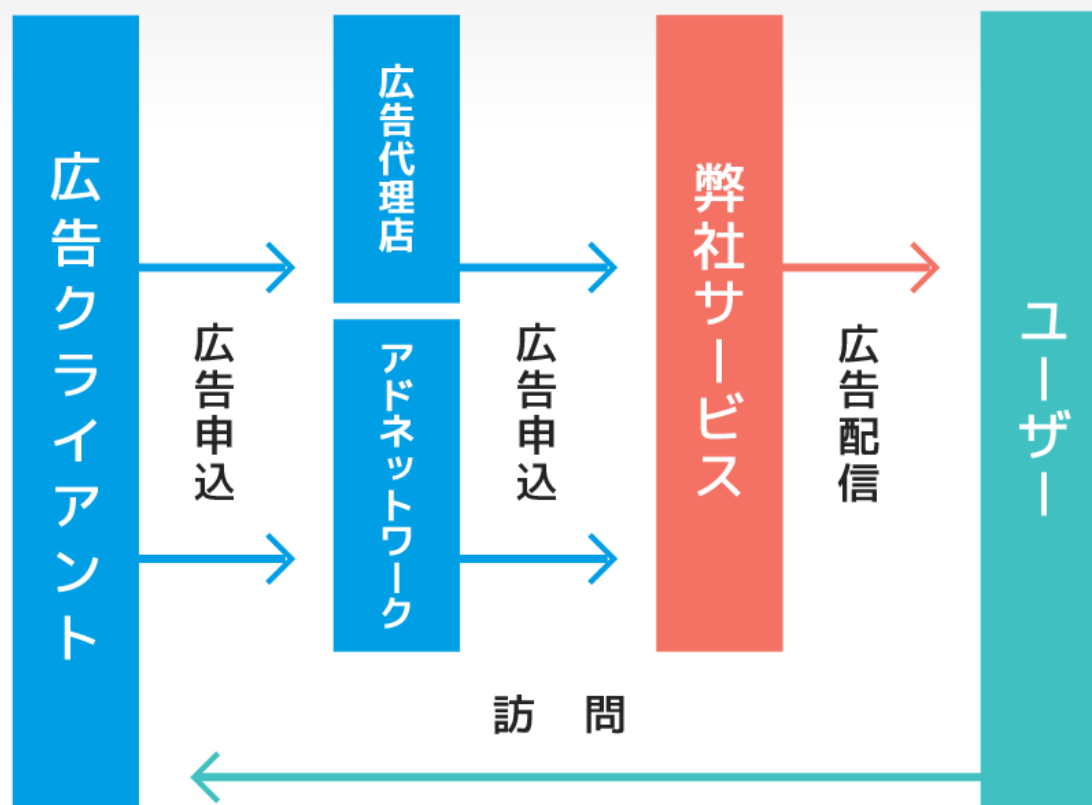
ユーザーはそのポイントを現金及び国内の主要ポイント、マイルージなど様々なメニューに交換することができる。



# ソーシャルメディア ビジネスモデル

## 広告収入

弊社サービスの広告枠に、アドネットワーク / 広告代理店からの広告を掲載し  
その掲載やクリックに応じた広告収入。



# GMO MEDIA

本資料には、2016年2月4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。