

2016年12月期
第2四半期決算説明会



STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸

常務取締役 石橋 正剛

2016年7月28日

- 1. 結論と要約**
- 2. 第2四半期決算概要**
- 3. メディア事業 取組状況**
- 4. Appendix**

- 1. 結論と要約**
2. 第2四半期決算概要
3. メディア事業 取組状況
4. Appendix

2016業績（1-6月）

1Qに続き、2Qも堅調に推移

売上高 前年同期比	2,668百万円 48.6%増
営業利益 前年同期比	296百万円 28.1%増

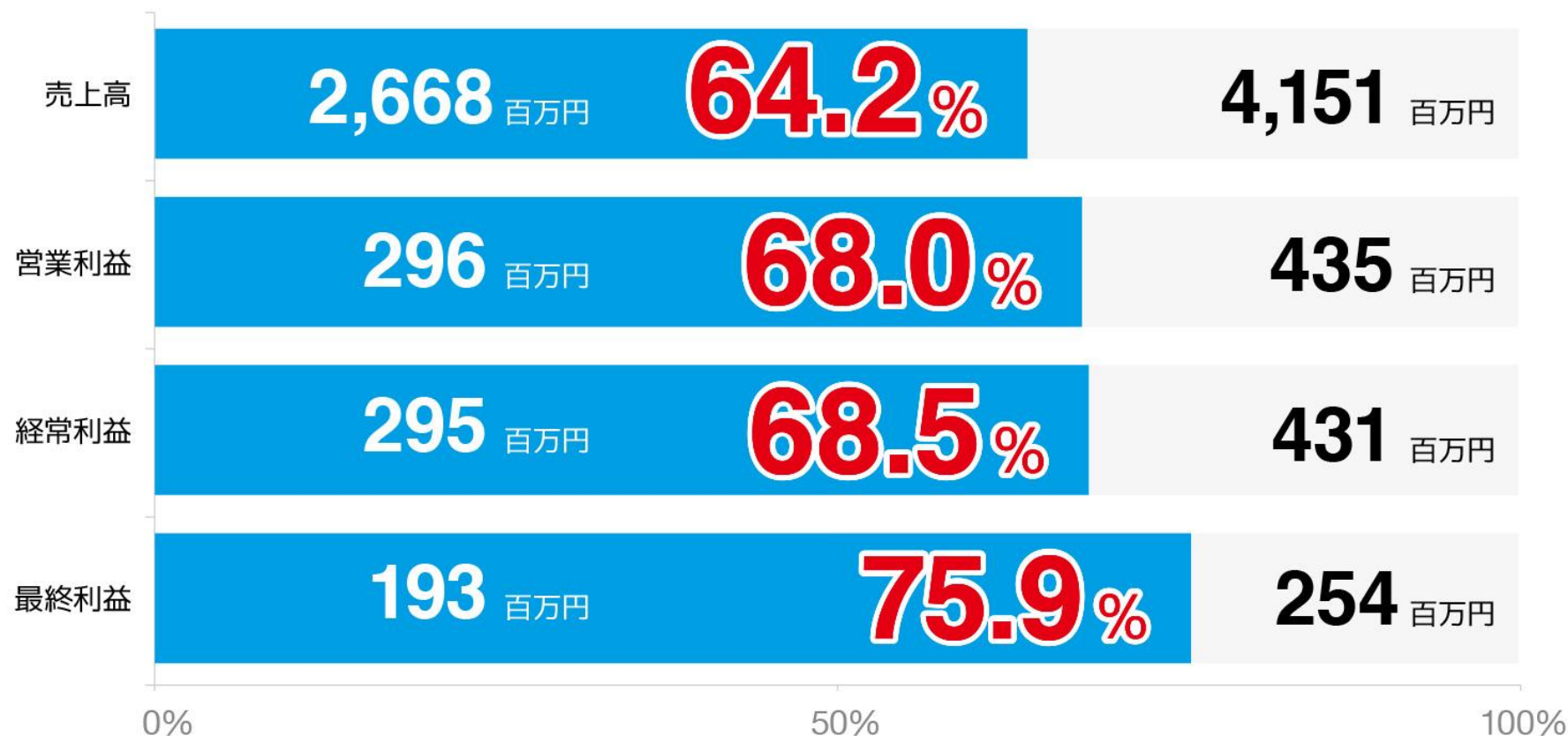
対前年同期比成長

PointTownを主とするメディア事業、その他メディア支援事業とも、売上高は大幅に成長

単位：百万円	2015 1-6 月	2016 1-6 月	前年同期比
売上高	1,796	2,668	+48.6%
営業利益	231	296	+28.1%
経常利益	231	295	+27.8%
最終利益	151	193	+27.1%

対業績予想進捗

上半期を終え、売上高・利益共に順調に進捗



1. 結論と要約
- 2. 第2四半期決算概要**
3. メディア事業 取組状況
4. Appendix

損益計算書

人件費や販売促進費を拡大させるも吸収し、営業利益15%成長を堅持

単位：百万円	2015年 2Q 4-6 月(参考情報)	2016年 2Q 4-6 月	前年同期比 (参考情報)	増減要因
売上高	834	1,274	+52.7%	【売上高】 メディア事業 +264百万(40.7%増) その他メディア支援事業 +175百万(95.1%増)
売上原価	507	808	+59.4%	
売上総利益	327	465	+42.3%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 +43百万(67.4%増) その他メディア支援事業 +142百万(92.2%増) 販売促進費 (主にポイント費用)+136百万
販売費及び 一般管理費	245	370	+51.2%	
営業利益	82	95	+15.5%	広告費+32百万 人件費+47百万
営業利益率	9.8%	7.4%	▲2.3pt	
経常利益	81	94	+15.6%	
当期純利益	54	60	+11.6%	

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	2015年 6月末	2016年 6月末	前年同期比	増減要因
流動資産	1,574	3,314	+110.4%	現金預金増加 +1,335 百万 営業債権 +358 百万 繰延税金資産 +35 百万
うち現金預金 関係会社預け金含む	828	2,164	+161.3%	
固定資産	229	266	+15.9%	インフラ投資 +13 百万 ゲーム開発 +7 百万 長期貸付金 +9 百万 投資有価証券 +14 百万
総資産	1,804	3,580	+98.4%	
流動負債	816	1,255	+53.9%	営業債務 +157 百万 ポイント引当金 +104 百万 未払法人税等 +54 百万
うちポイント 引当金	266	370	+39.1%	
固定負債	124	132	+6.6%	インフラ投資による 長期リース債務 +6 百万
純資産	864	2,192	+153.6%	新規上場による 増資 +1,175 百万
純資産比率	47.9%	61.2%	+13.3pt	
負債及び純資産	1,804	3,580	+98.4%	

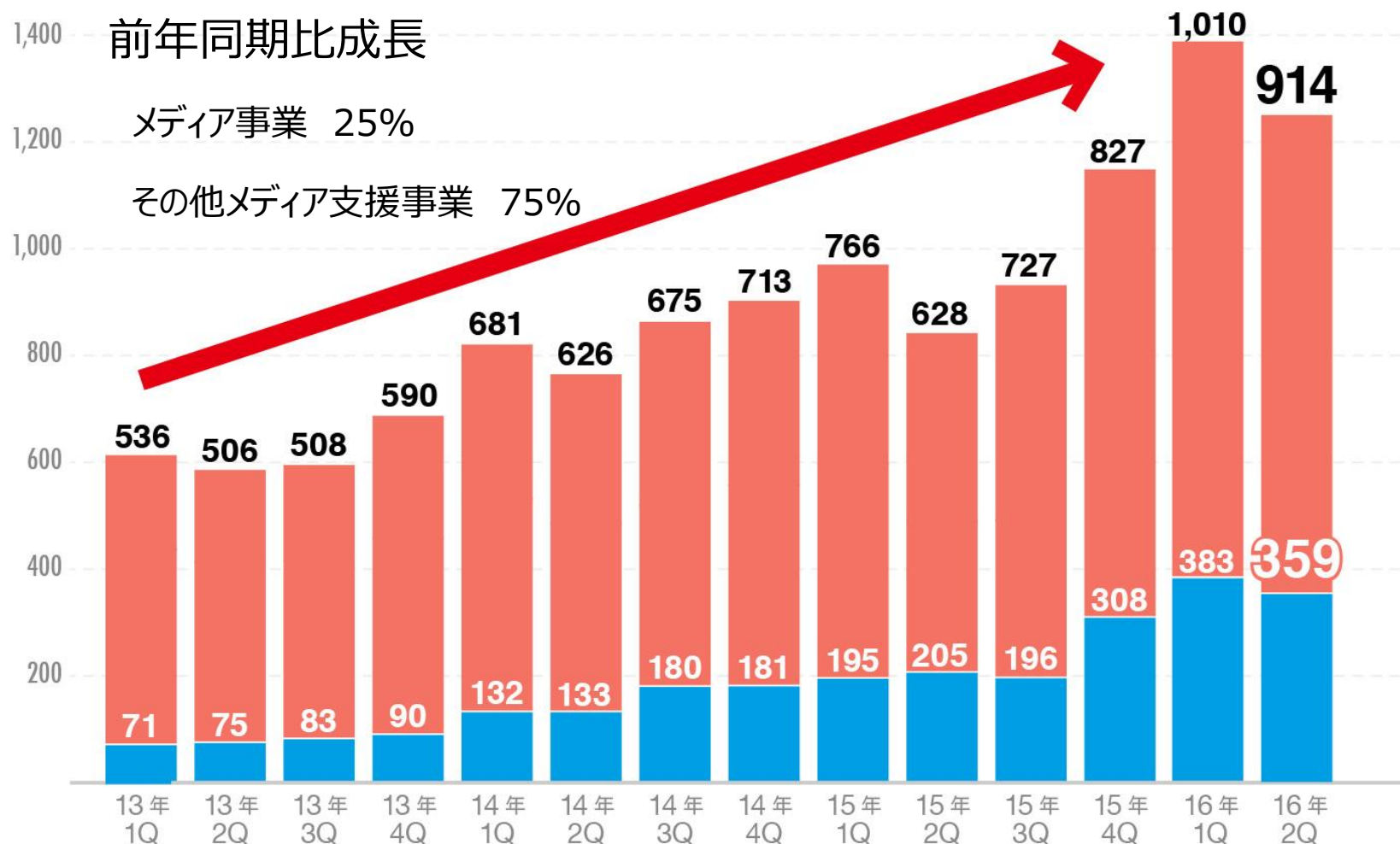
キャッシュフロー計算書

営業活動によるキャッシュフローは174百万円（対前年10百万円増）

単位：百万円	2015年 4-6 月 (参考情報)	2016年 4-6 月	前年同期比 (参考情報)	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	164	174	+10	【投資活動 CF】 2015年社債 200 百万の 償還 長期貸付金 +9 百万 投資有価証券 +14 百万
投資活動による キャッシュフロー	157	▲33	▲190	
財務活動による キャッシュフロー	▲28	▲21	+6	
現金及び現金 同等物の増減額	293	119	▲173	昨年10月新規上場による 資金調達 +1,175 百万
現金及び現金 同等物の期首残高	534	2,044	+1,509	
現金及び現金 同等物の期末残高	828	2,164	+1,335	

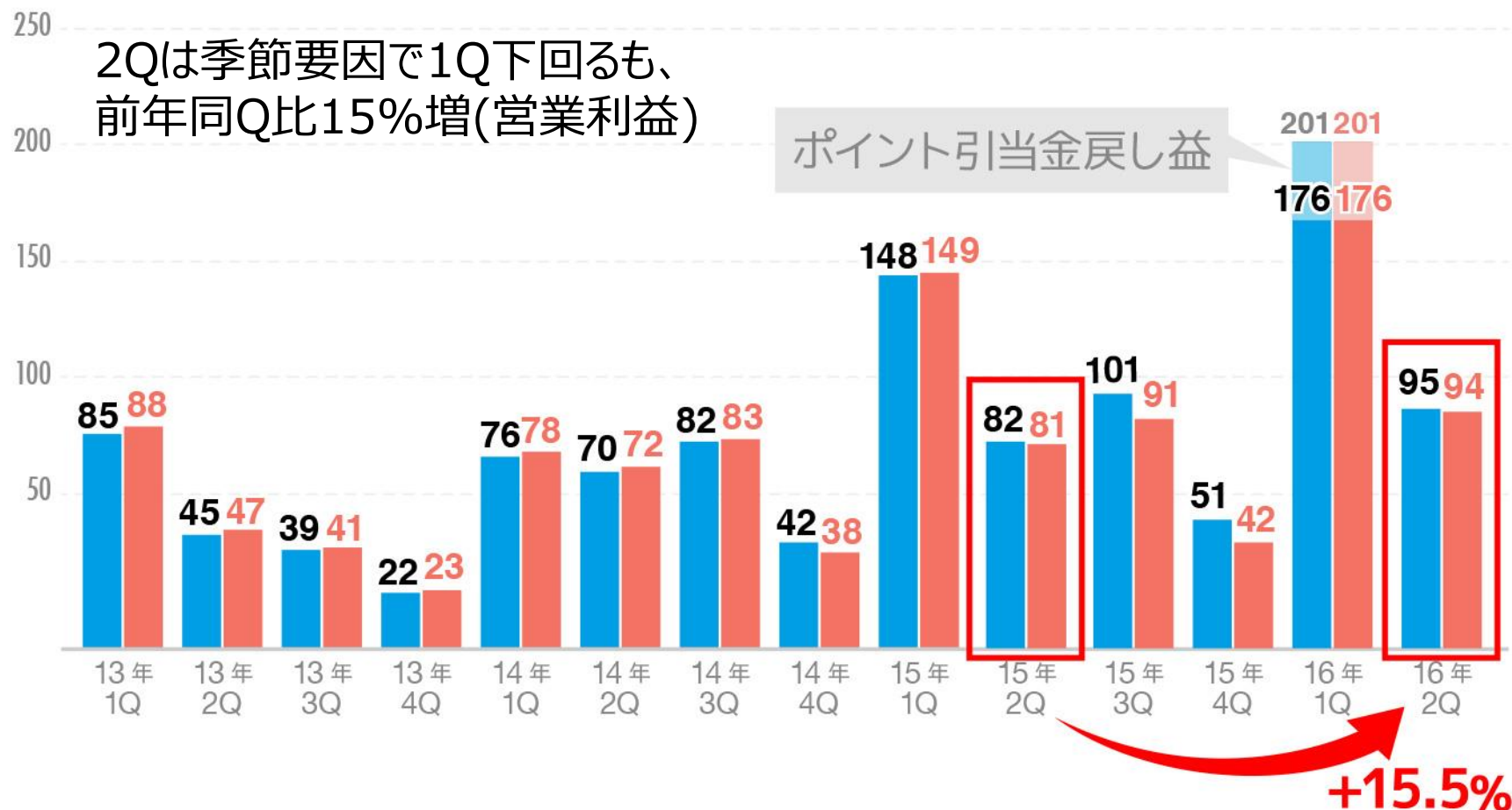
セグメント別売上高推移

(百万円) ■ メディア事業 ■ その他メディア支援



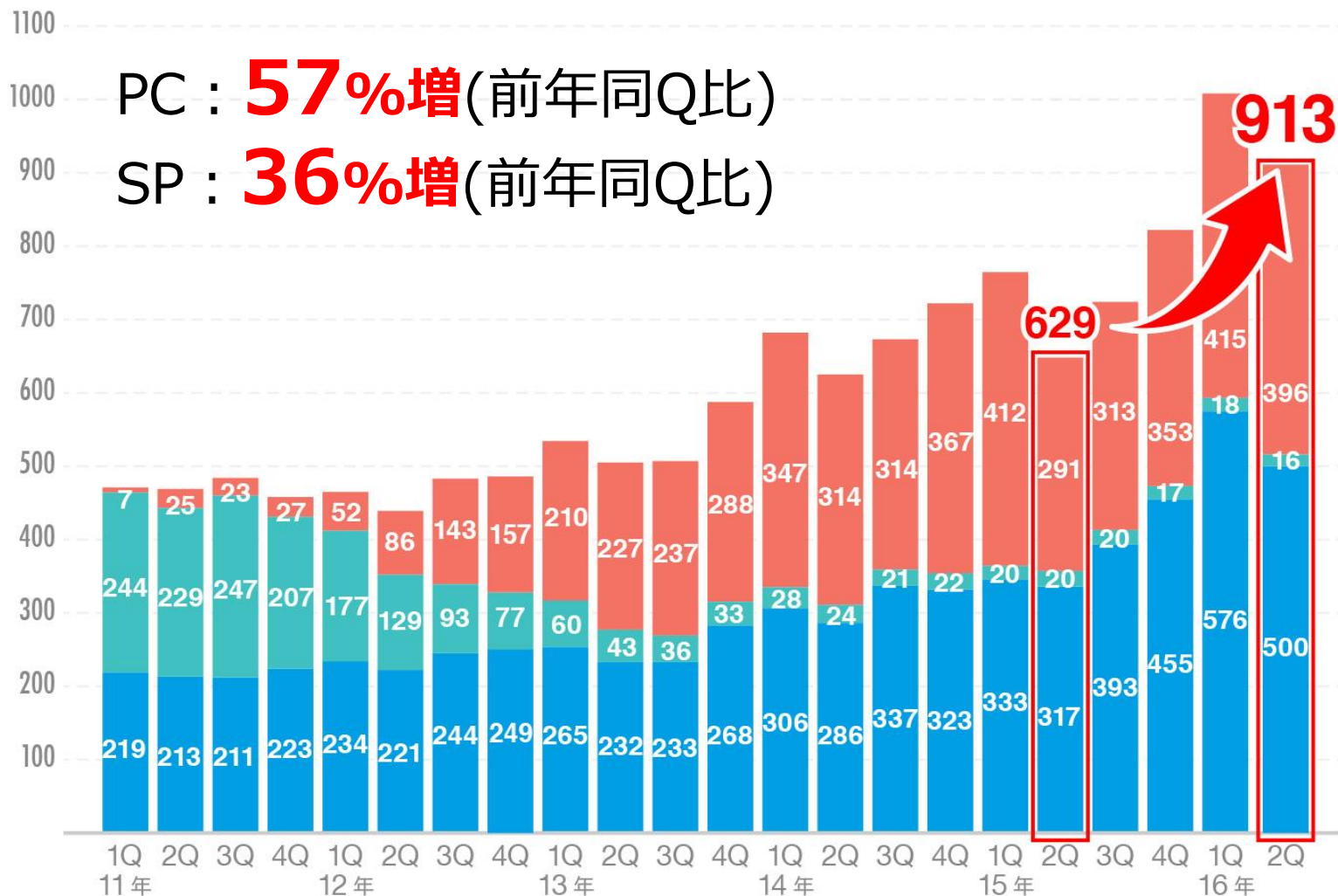
営業利益推移・経常利益推移

(百万円) 経常利益 営業利益



メディア事業 デバイス別売上高推移

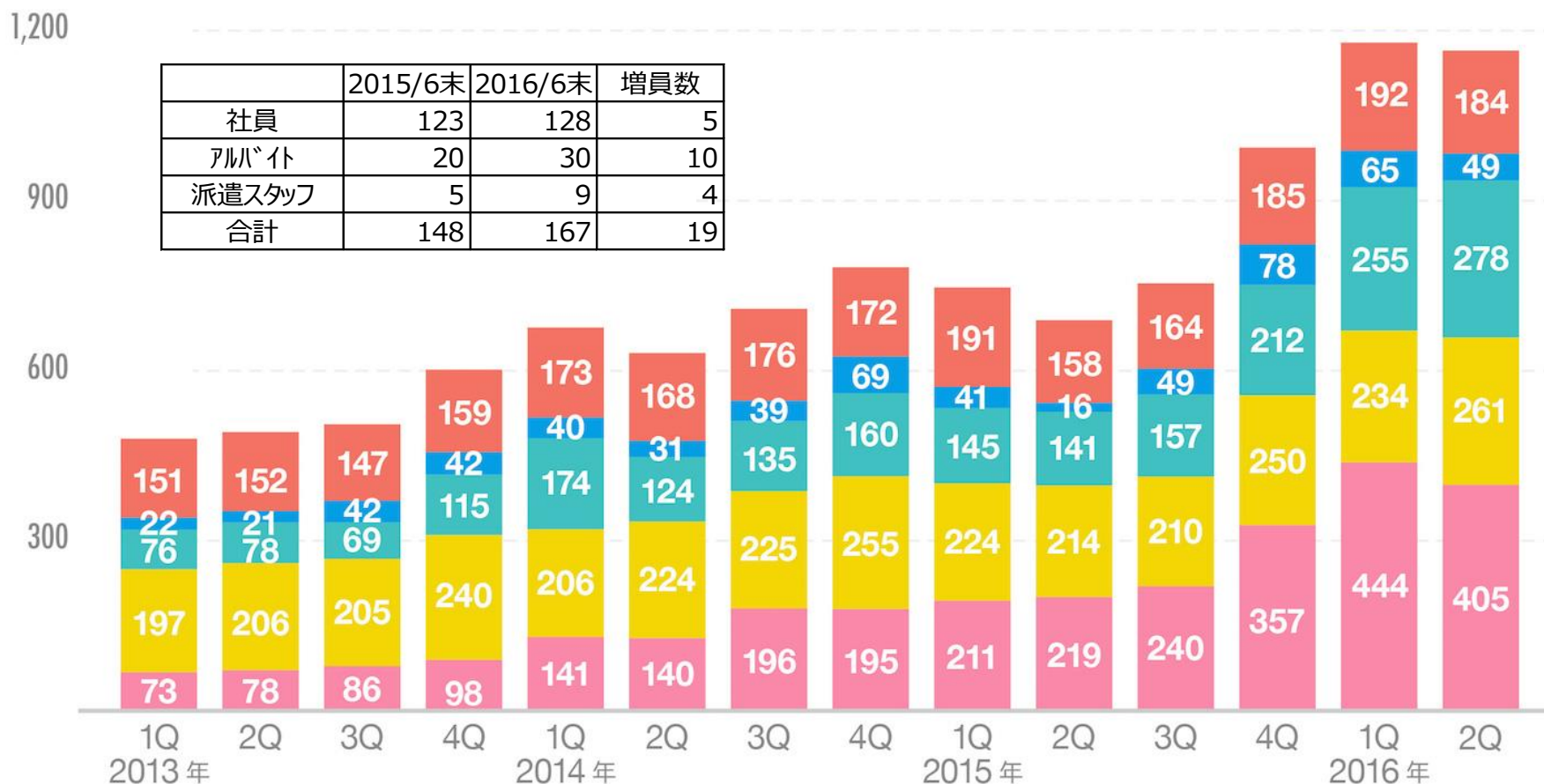
(百万円) SP MO PC



営業費用推移

採用強化による人件費、PointTownの増収による販促費増加

(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. 第2四半期決算概要
3. **メディア事業 取組状況**
4. Appendix

1. ECメディア

スマートフォンユーザー獲得強化



ポイントタウン経由のEC流通額について



aima事業譲り受けについて



2. ソーシャルメディア

動画広告の売上拡大



スマホ×リアル



3. メッセンジャー対応

ECメディア –スマートフォンユーザー獲得強化

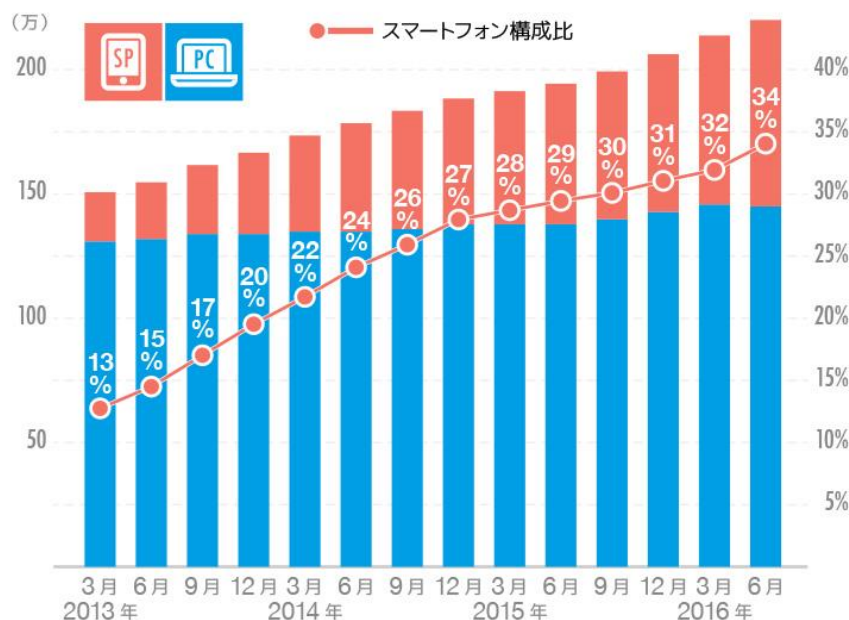


スマートフォンアプリのダウンロード数は**約95万**に伸長、スマートフォンユーザーが増加

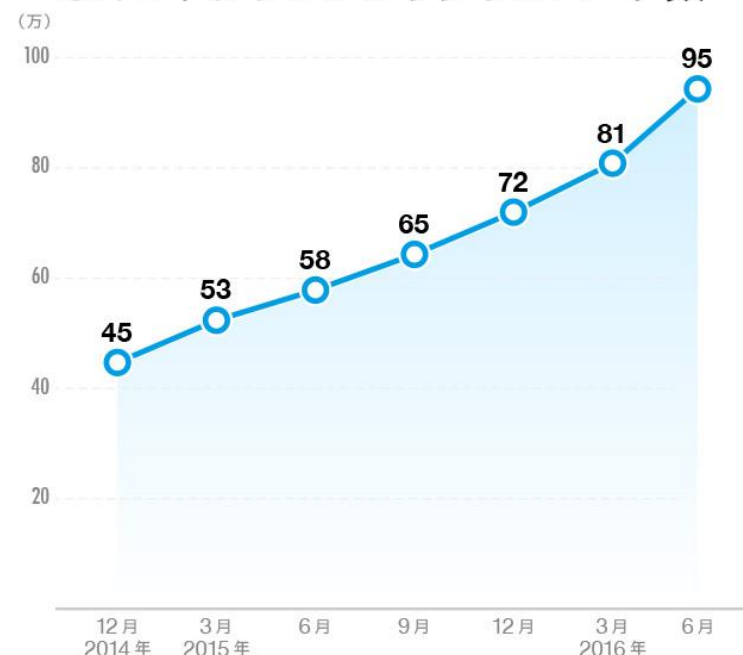
スマートフォン会員構成比：**34%まで伸長**

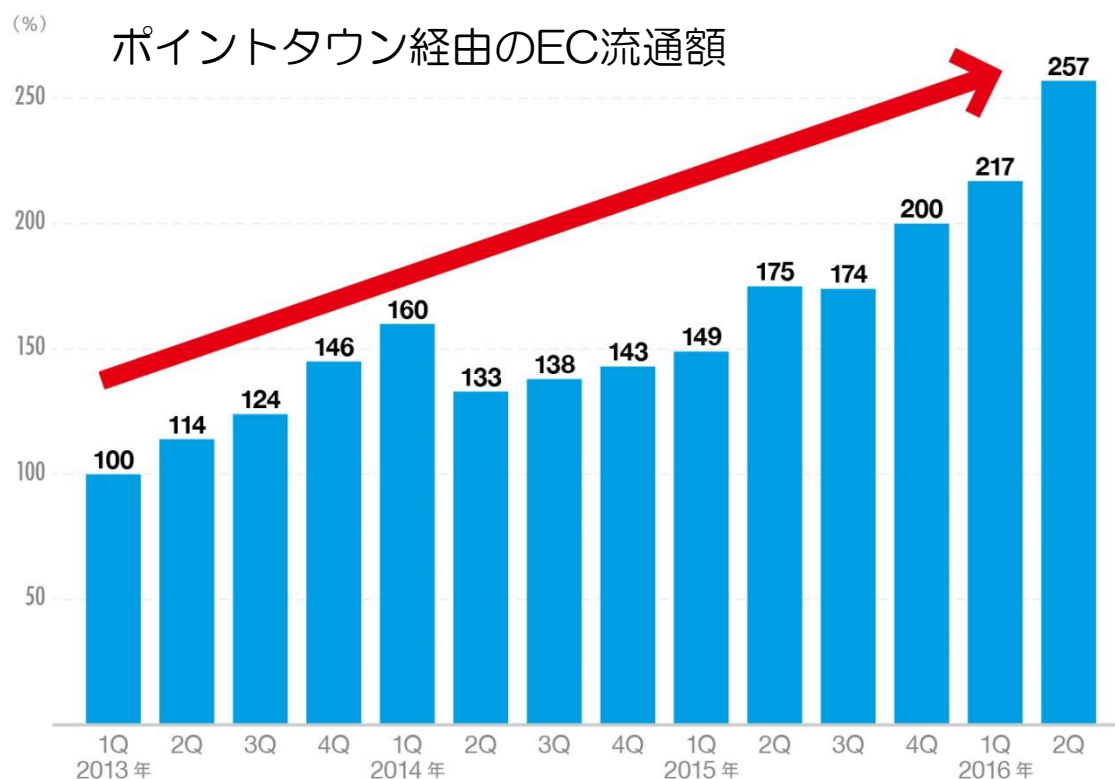
アプリDL数前年同月比：**161%**

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



ECメディア PointTown[®]
by GMOーポイントタウン経由のEC流通額は前年同Q比**143%**四半期毎EC流通額は拡大傾向、**過去最高値**を更新

※2013年1Qを基準とした時の表示

ポイントタウン経由のEC流通



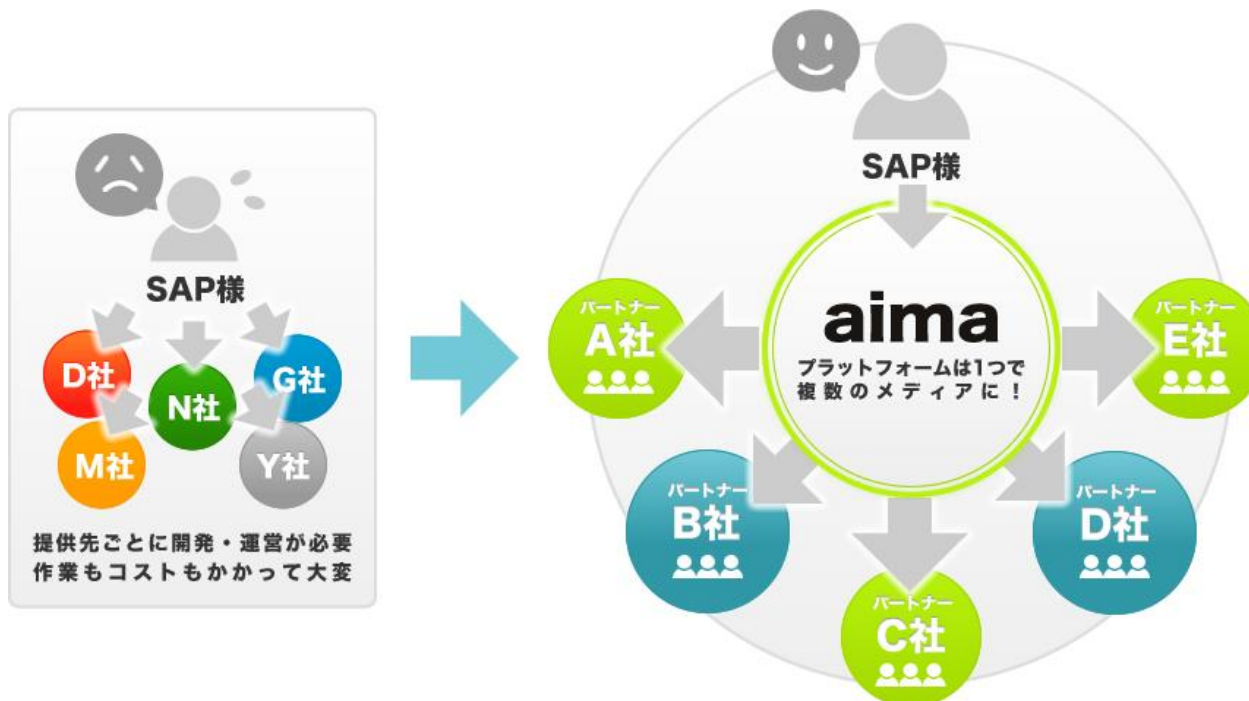
aima（アイマ）事業譲受に関して

aimaとは？

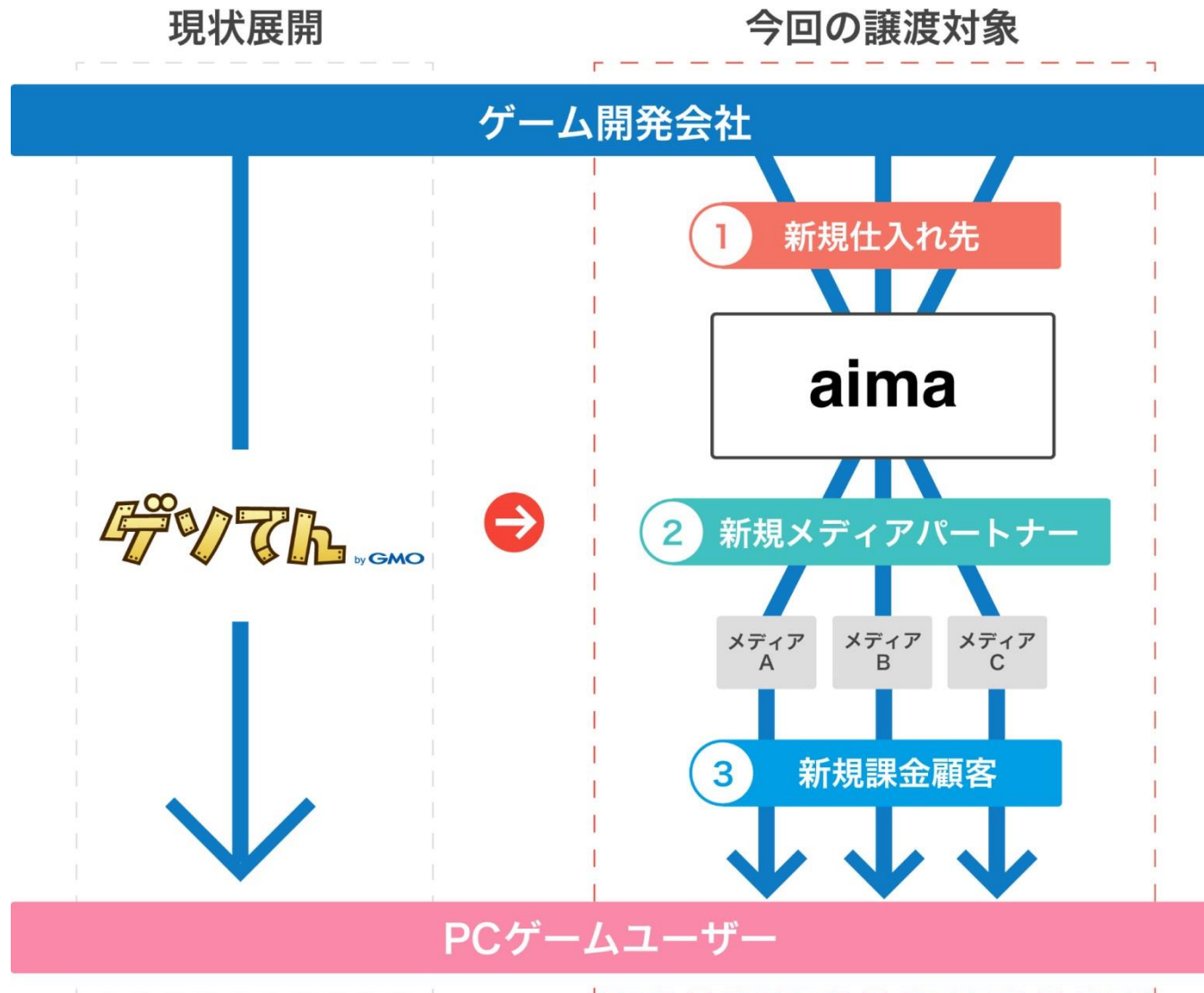
PC向けブラウザゲームプラットフォーム。SAP (Social Application Provider) はaimaと接続するだけで、複数のメディア（ユーザー接点）と容易に接続できる。

目的 No.1戦略

ACCESSPORT株式会社の運営するPCブラウザゲームプラットフォームaimaを譲り受けることにより、PCブラウザゲームネットワーク事業者として、**No.1**（Only1）となり、弊社のPCゲーム関連事業基盤を強固にする。（9/1～）



プラットフォーム獲得による各種接点の拡大



目指すシナジー

① 新規仕入れ先

aima 既契約ゲームのゲソてんへの投入
No.1 (Only.1) 化することによる新規仕入れ力強化

② 新規メディアパートナー

ゲソてん人気タイトルを aima プラットフォームに
展開することによる売上の拡大

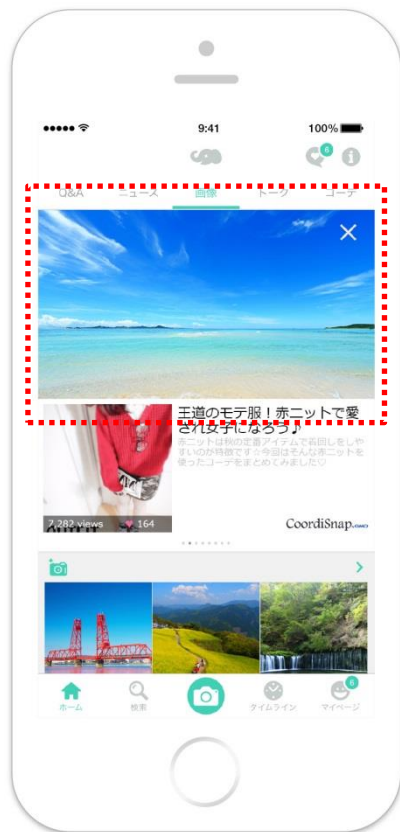
③ 新規課金顧客

ゲソてんで培った課金ノウハウ、システムで ARPU 拡大

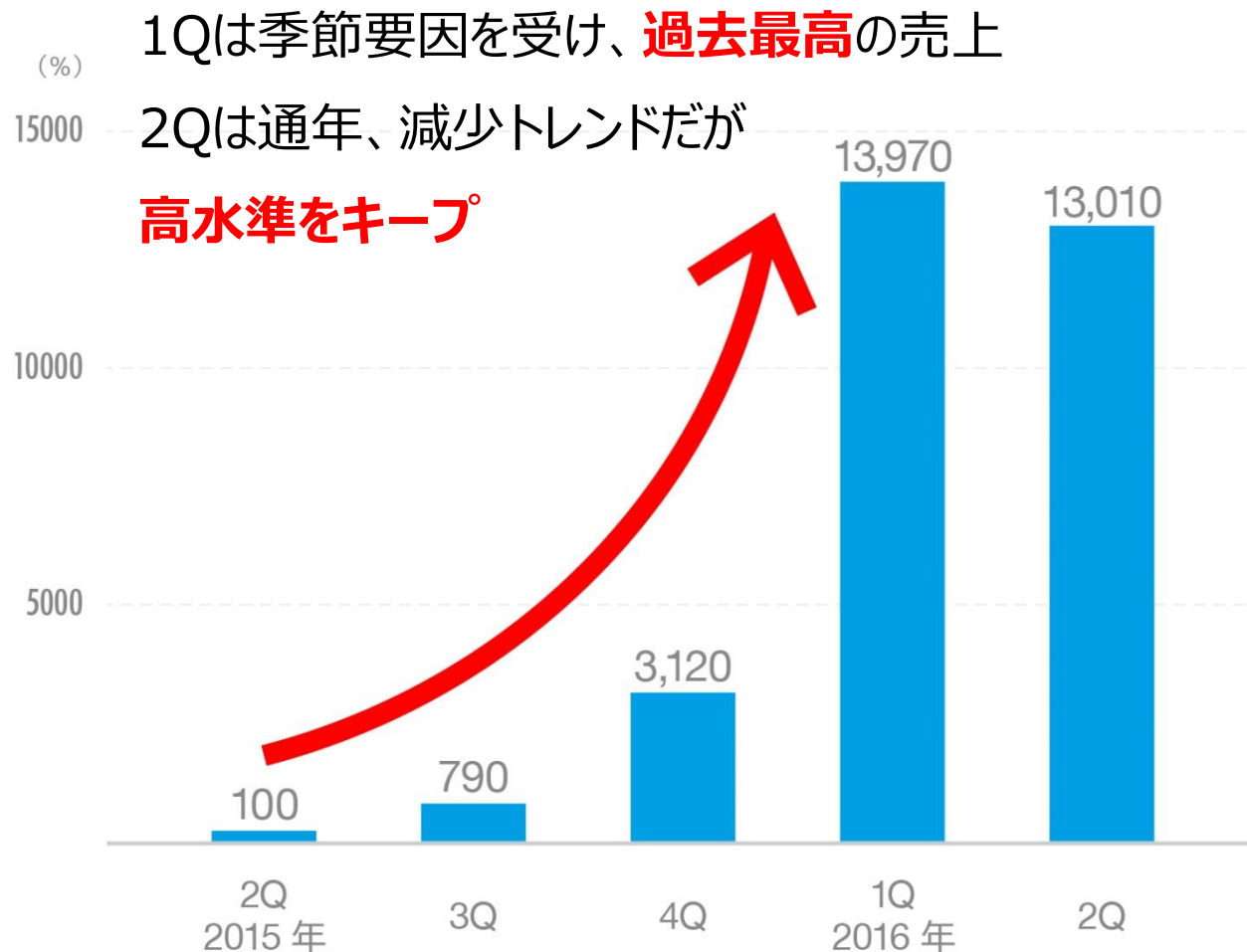
2. ソーシャルメディア – 動画広告の売上拡大

prican
by GMO

プリキャンのスマホ動画広告売上が拡大し、収益に貢献



プリキャンアプリ向け動画広告サンプル



ソーシャルメディア – スマホ×リアル

しまむら × **mer** × CoordiSnap_{by GMO}

「しまめるコーデ」ユーザー商品企画プロジェクト第2弾

8月中旬～ 全国のしまむら様 店頭にて販売開始！



オフホワイト



グレー



デニム



ネイビー



フォレストグリーン

メッセンジャー対応

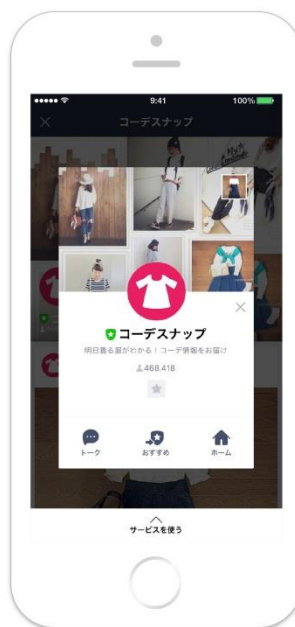
スマートフォンユーザーの可処分時間の大きいメッセンジャーへの対応強化



ポイントタウンで
LINE ポイント交換開始



コーデスナップが
LINEアカウントメディア参画
フォロワー**46**万人突破！



プリキャン
LINE ID接続**97**万突破



1. 結論と要約
2. 第2四半期決算概要
3. メディア事業 取組状況
4. **Appendix**

損益計算書

単位：百万円	2015-2Q (参考情報)	2015-3Q	2015-4Q	2016-1Q	2016-2Q	前年同期比	前Q比
売上高	834	923	1,135	1,393	1,274	+439	▲119
売上原価	507	528	712	838	808	+301	▲29
売上総利益	327	394	423	555	465	+138	▲89
売上総利益率	39.2%	42.7%	37.2%	39.8%	36.5%	▲2.6pt	▲3.2pt
営業利益	82	101	51	201	95	+12	▲106
営業利益率	9.8%	10.9%	4.5%	14.4%	7.4%	▲2.3pt	▲6.9pt
経常利益	81	91	42	201	94	+12	▲106
当期純利益	54	56	-3	132	60	+6	▲71

貸借対照表

単位：百万円	2015-2Q	2015-3Q	2015-4Q	2016-1Q	2016-2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	1,574	1,681	3,113	3,268	3,314	+1,739	+45
うち現金預金	828	898	2,096	2,044	2,164	+1,335	+119
固定資産	229	225	209	238	266	+36	+27
総資産	1,804	1,906	3,322	3,507	3,580	+1,776	+72
流動負債	816	866	1,112	1,233	1,255	+439	+22
うちポイント引当金	266	283	312	338	370	+104	+32
固定負債	124	118	116	142	132	+8	▲9
純資産	864	921	2,093	2,131	2,192	+1,327	+60
純資産比率	47.9%	48.3%	63.0%	60.8%	61.2%	+13.3pt	+0.4pt
負債及び純資産	1,804	1,906	3,322	3,507	3,580	+1,776	+72

業績予想

単位：百万円	2014	2015	2016 (予想)	前期比成長率	
				2014-2015	2015-2016
売上高	3,324	3,855	4,151	+15.9%	+7.6%
営業利益	271	383	435	+41.0%	13.5%
営業利益率	8.1%	9.9%	10.4%	+1.7pt	+0.5pt
経常利益	272	365	431	+34.3%	+17.9%
当期純利益	146	205	254	+40.2%	+23.8%

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 12月期	5,370円	68百万円	46.5%	8.7%
2015年 12月期	54円	93百万円	35.5%	5.9%
2016年 12月期 (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

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	128名（2016年6月30日現在 役員、臨時従業員除く）

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

※2016年 6月 30日現在 社員のみ集計

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 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 （現GMOインターネット株式会社）資本参加	2002 年 5 月 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 インターネット グループ内 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 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 メディア事業・EC 事業を統合	2005 年 5 月 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 「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	

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
 ネイティブ アプリ WEB		 CoordiSnap _{byGMO}  prican _{byGMO}  yaplog! _{byGMO}
 WEB		 壁紙.com _{byGMO} www.kabegami.com  freeml _{byGMO}  teacup. _{byGMO}  RankingShare _{byGMO} ランキングシェア

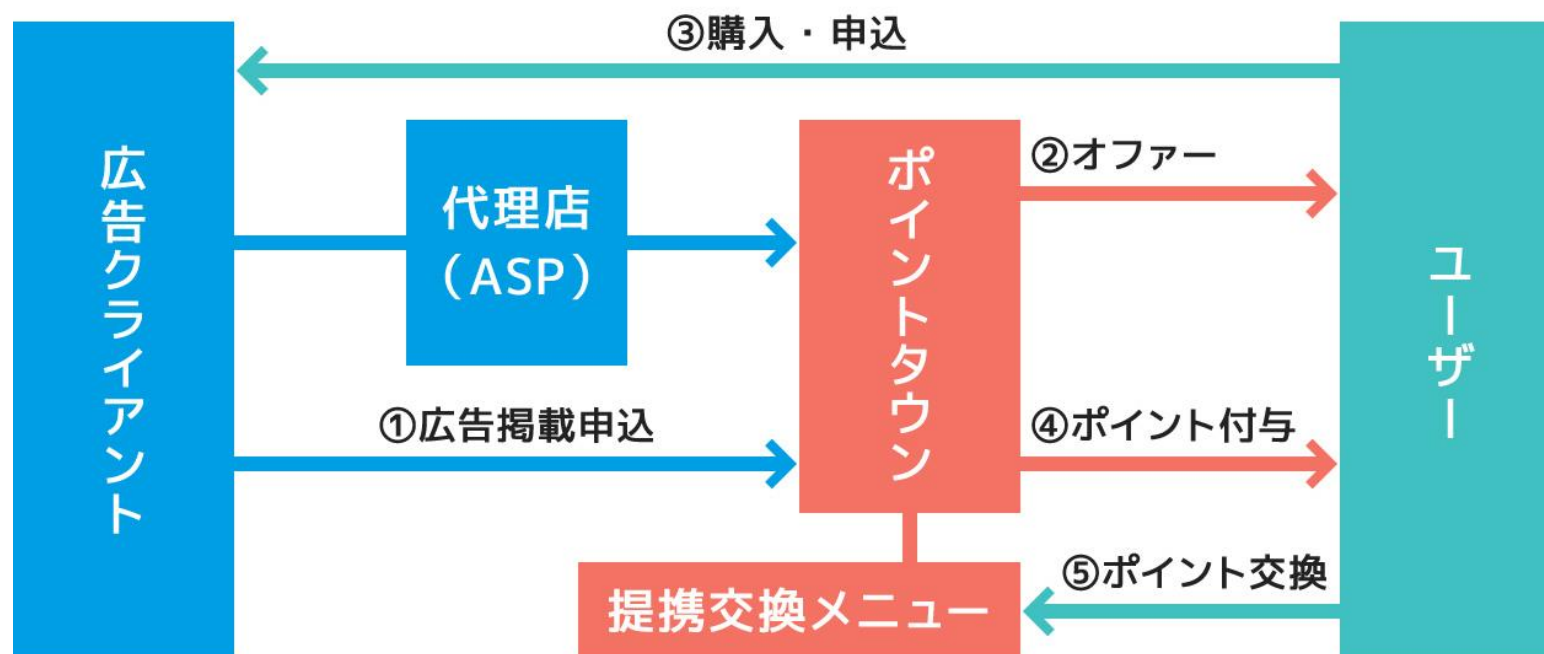
ECメディア ビジネスモデル

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。

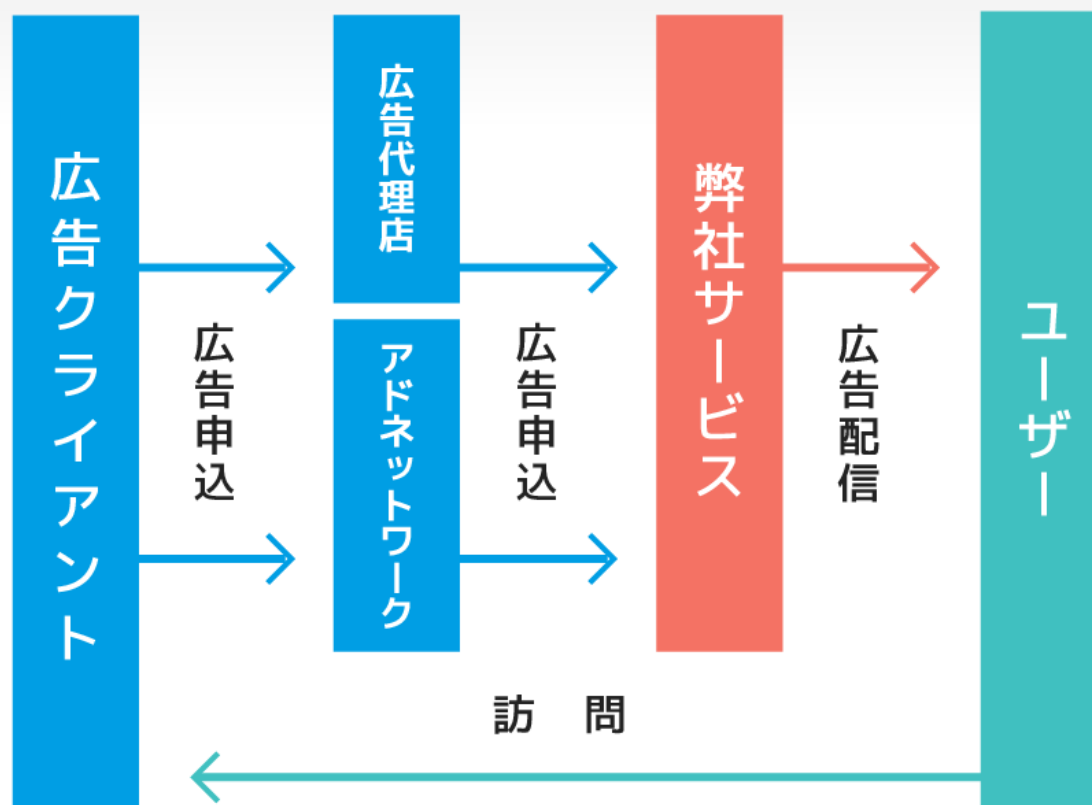
ユーザーはそのポイントを現金及び国内の主要ポイント、マイルージなど様々なメニューに交換することができる。



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7月28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。