

2015年12月期
第3四半期決算説明会



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

2015年10月30日

1. 企業・事業概要

2. 結論と要約

3. 第3四半期決算概要

4. 今後の展望

1.企業・事業概要

2.結論と要約

3.第3四半期決算概要

4.今後の展望

会社概要

会社名	GMOメディア株式会社（GMO MEDIA, Inc.）
所在地	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
設立年月日	2000年10月13日
資本金	761,977,900円
代表者	森 輝幸
決算月	12月
従業員数	142名（2015年9月末現在 役員除く、臨時従業員含む）
各種届出、加盟団体等	一般社団法人 インターネット広告推進協議会（JIAA） 届出電気通信事業者A-17-8490 日本インターネットポイント協議会（JIPC） モバイルコンテンツ審査・運用監視機構（EMA） プライバシーマーク登録：10822976(04)

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	

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

デジタルフォトブックも楽しもう！
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

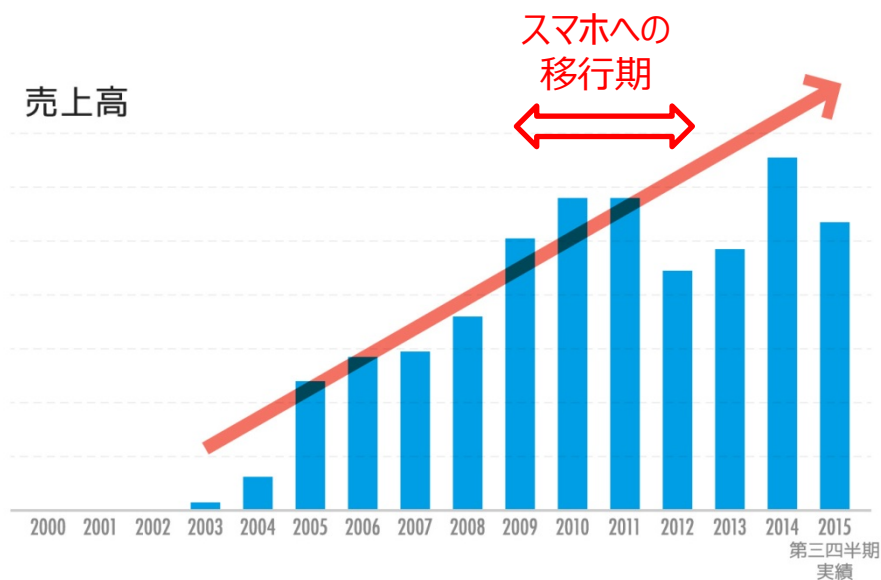
～ 現 在 ～

業績推移

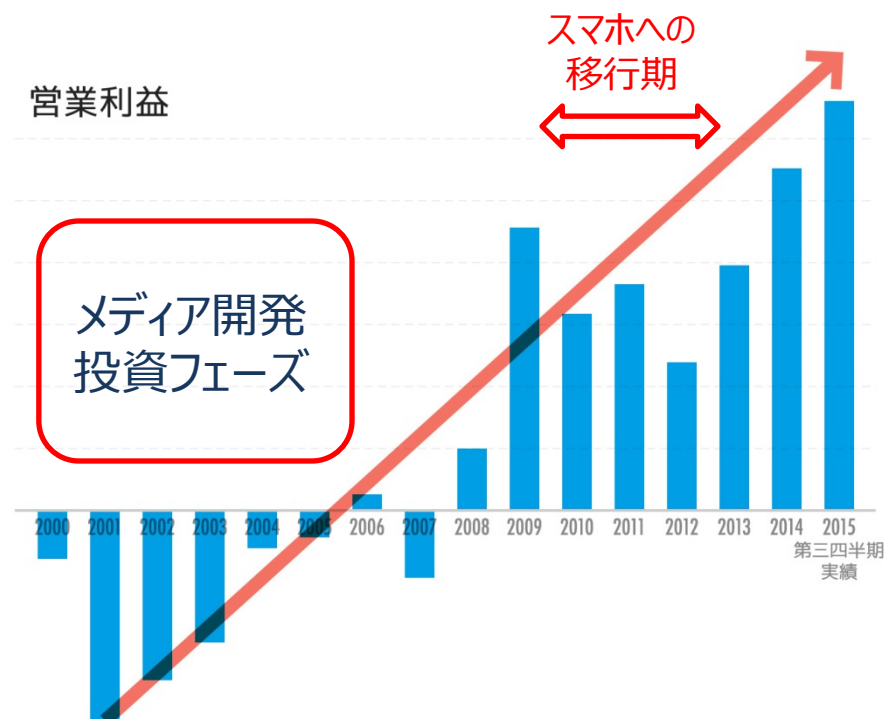
堅実な経営と成長

スマートフォン強化による再成長軌道へ

売上高



営業利益



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}  
 WEB		   

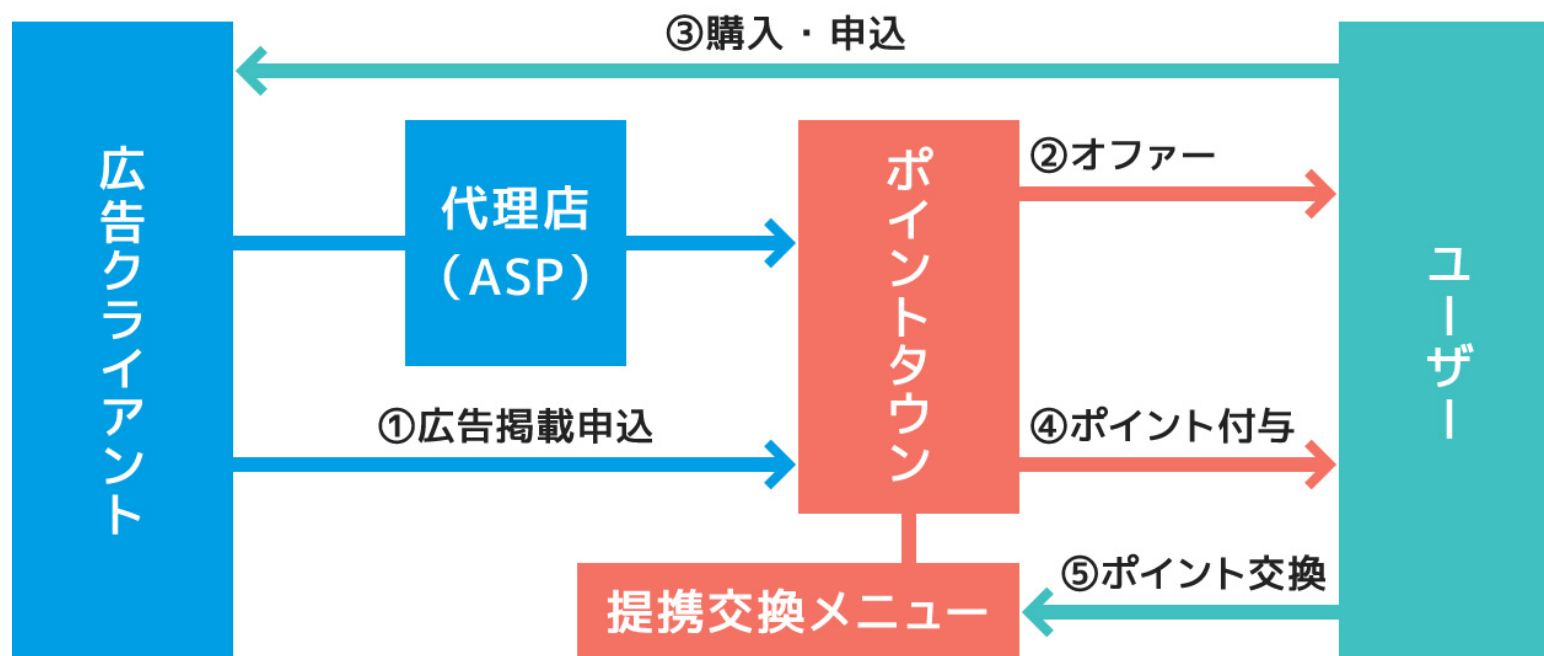
ECメディア ビジネスモデル

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。

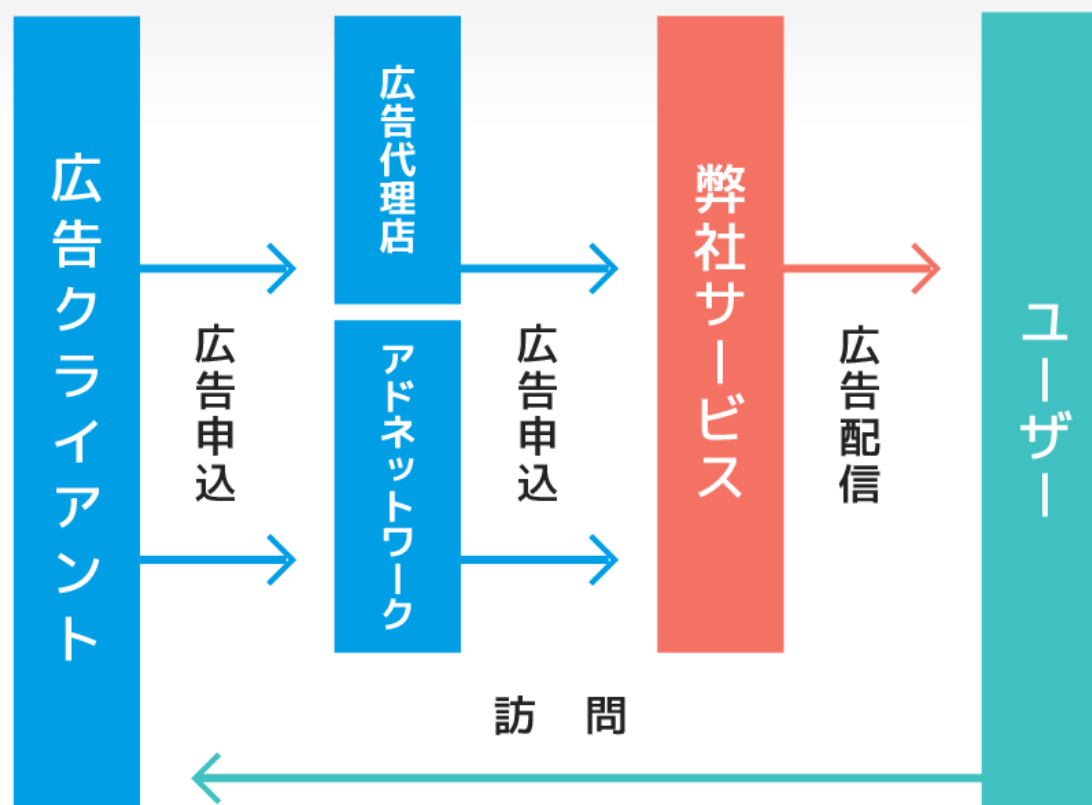
ユーザーはそのポイントを現金及び国内の主要ポイント、マイルージなど様々なメニューに交換することができる。



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。



1. 企業・事業概要

2. 結論と要約

3. 第三四半期決算概要

4. 今後の展望

業績（1-9月累計）

売上高 **2,719**百万円 前年同期比**111.9%**

営業利益 **332**百万円 前年同期比**144.5%**

<トピックス>

・メディア事業

ポイントタウン：アプリDL数60万突破（7月）

会員数200万人突破（9月）

友達紹介が順調に拡大（前年同Q比 517%）

女性向けアプリ：動画広告 テスト販売開始（9月）

コーデスナップ：しまむら様・雑誌mer様との共同商品開発発表（9月）

・その他メディア支援事業：損益黒字化

対前年同期比成長

売上高11.9%増、営業利益44.5%増

単位：百万円	2014 1-9 月 (参考情報)	2015 1-9 月	前年同期比 (参考情報)
売上高	2,429	2,719	+11.9%
営業利益	229	332	+44.5%
経常利益	234	322	+37.8%
最終利益	130	208	+60.4%

対業績予想進捗

売上高は予定通り、営業利益も順調に進捗

単位：百万円	通期予想	2015 1-9 月	通期予想進捗度
売上高	3,522	2,719	77.2%
営業利益	340	332	97.6%
経常利益	318	322	101.4%
最終利益	204	208	102.0%

1. 企業・事業概要

2. 結論と要約

3. 第3四半期決算概要

4. 今後の展望

損益計算書

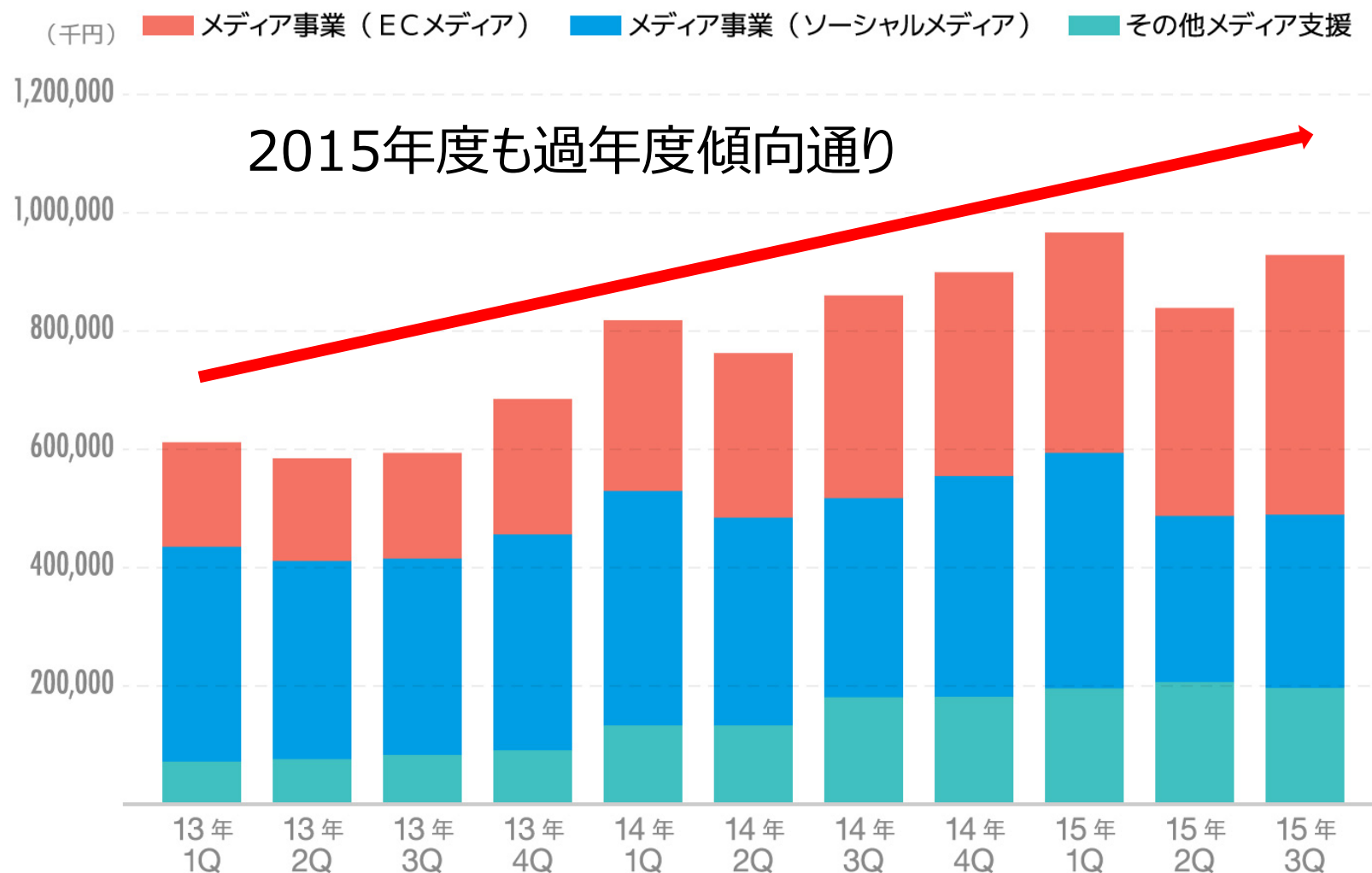
第3四半期7-9月 売上高、営業利益、経常利益が増加

単位：百万円	2014年 3Q 7-9月 (参考情報)	2015年 3Q 7-9月	前年同期比 (参考情報)
売上高	855	923	+7.9%
売上原価	483	528	+9.3%
売上総利益	371	394	+6.2%
販売費及び 一般管理費	289	293	+1.4%
営業利益	82	101	+23.1%
営業利益率	9.6%	10.9%	+1.3pt
経常利益	83	91	+9.7%
当期純利益	47	56	+20.3%

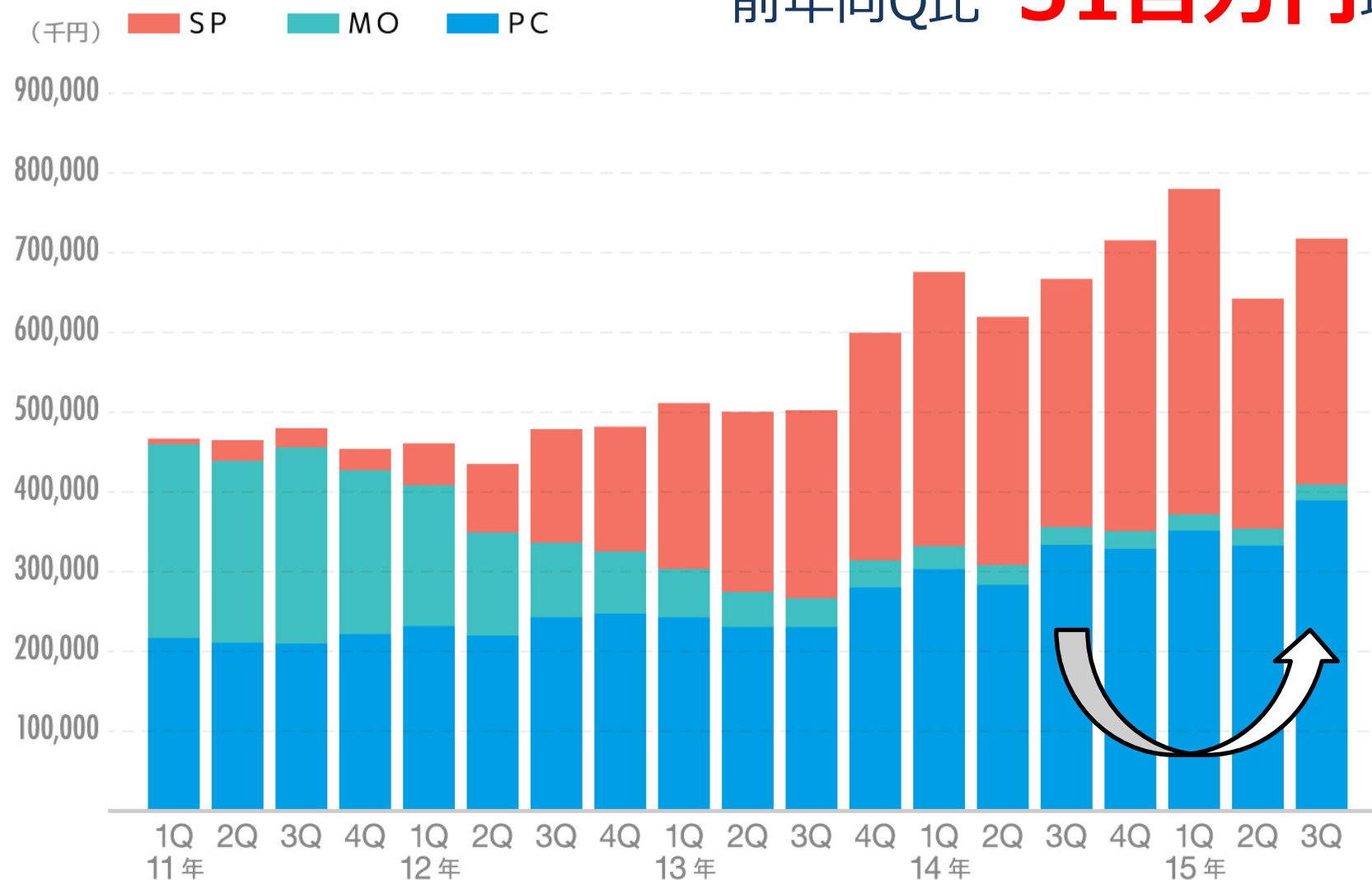
貸借対照表

単位：百万円	2014年 3Q 9月末（参考情報）	2015年 3Q 9月末	前年同期比 （参考情報）	増減要因
流動資産	1,536	1,681	+9.4%	現金預金が増加 有価証券の償還 +200百万 営業収入により +129百万
うち現金預金	569	898	+57.8%	
固定資産	170	225	+31.7%	インフラ投資 +37百万
総資産	1,707	1,906	+11.6%	
流動負債	855	866	+1.2%	ポイント引当金 +41百万 インフラ投資による 短期リース債務 +12百万
うちポイント 引当金	242	283	+16.9%	
固定負債	87	118	+36.2%	インフラ投資による 長期リース債務 +31百万
純資産	764	921	+20.5%	
純資産比率	44.7%	48.3%	+3.5pt	
負債及び純資産	1,707	1,906	+11.6%	

全社売上高推移



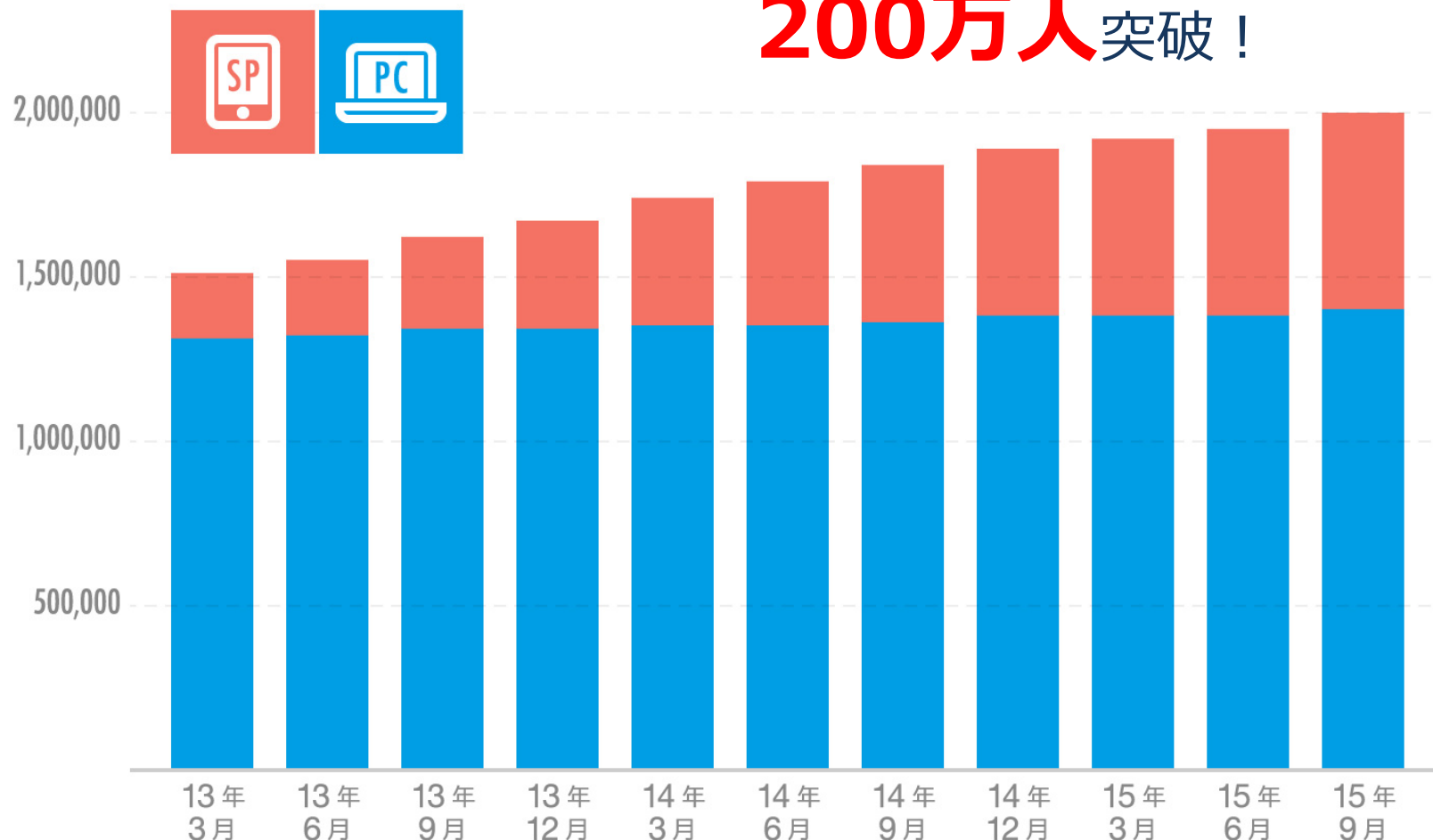
メディア事業 売上高推移

前年同Q比 **51百万円**増収

ポイントタウン会員数推移

堅調なスマートフォン会員獲得により

200万人突破！



1. 企業・事業概要

2. 結論と要約

3. 第3四半期決算概要

4. 今後の展望

メディア事業のポイント

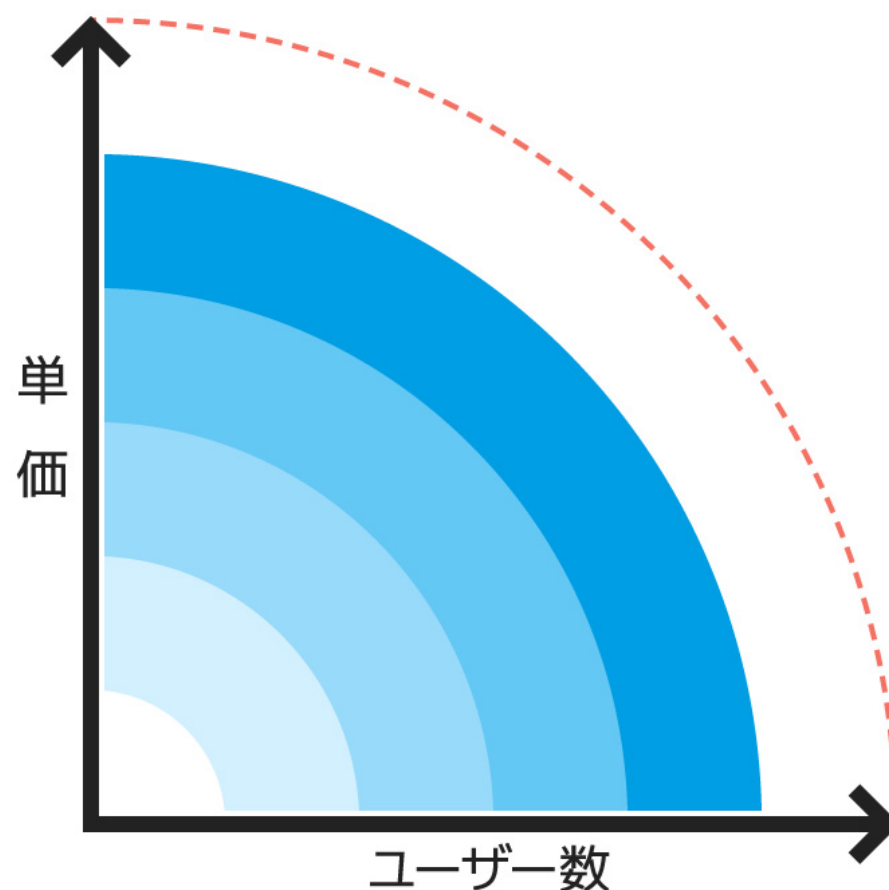
ユーザー数の拡大

- ・集客マーケティングの強化
SEO、ASO、コンテンツマーケティング
有償プロモーション
- ・友達紹介プログラム
- ・スマートフォンアプリの充実
- ・社内相互送客

単価の向上

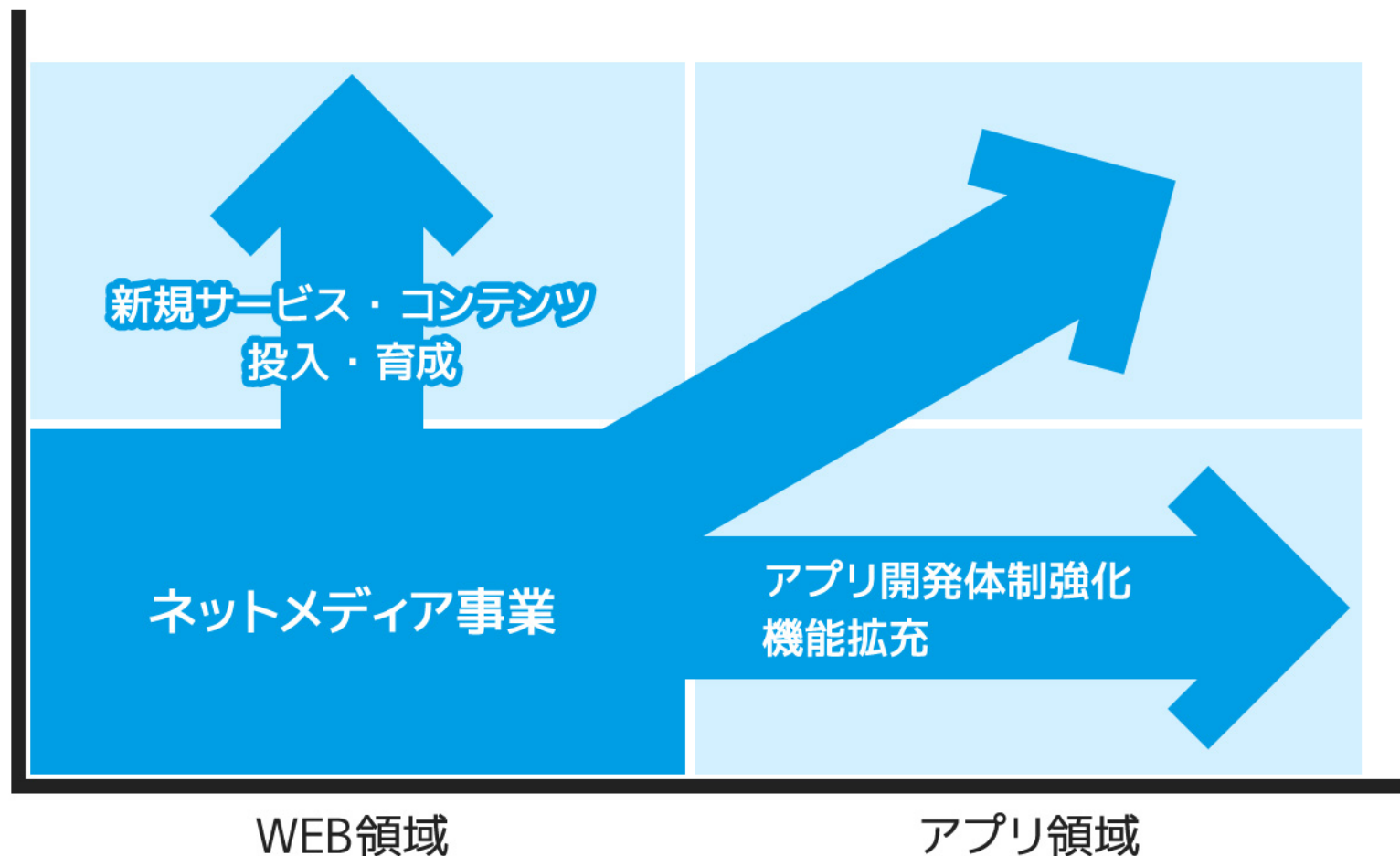
- ・動画、ネイティブアド等、高単価広告への対応
- ・顧客生涯価値の向上
- ・滞在時間拡大策
- ・来訪頻度拡大策
- ・直接課金モデルの検討

ユーザー数 × 単価



成長戦略① ユーザー数の拡大

アプリ強化と新サービス開発



成長戦略② ARPUの向上

相互送客・シナジー創造



成長戦略③ 動画広告対応

人気ガールズアプリでついに動画広告開始！
 ハイクオリティの動画で幅広いリーチを実現！
 10代～20代の女性に向けて、強力な広告訴求が可能です。



CoordiSnap by GMO



320万
MAU

事例：LION様「アクロン」

若年層の女性をターゲットとし、おしゃれ着用ダメージケア洗剤『アクロン』の訴求を実施。

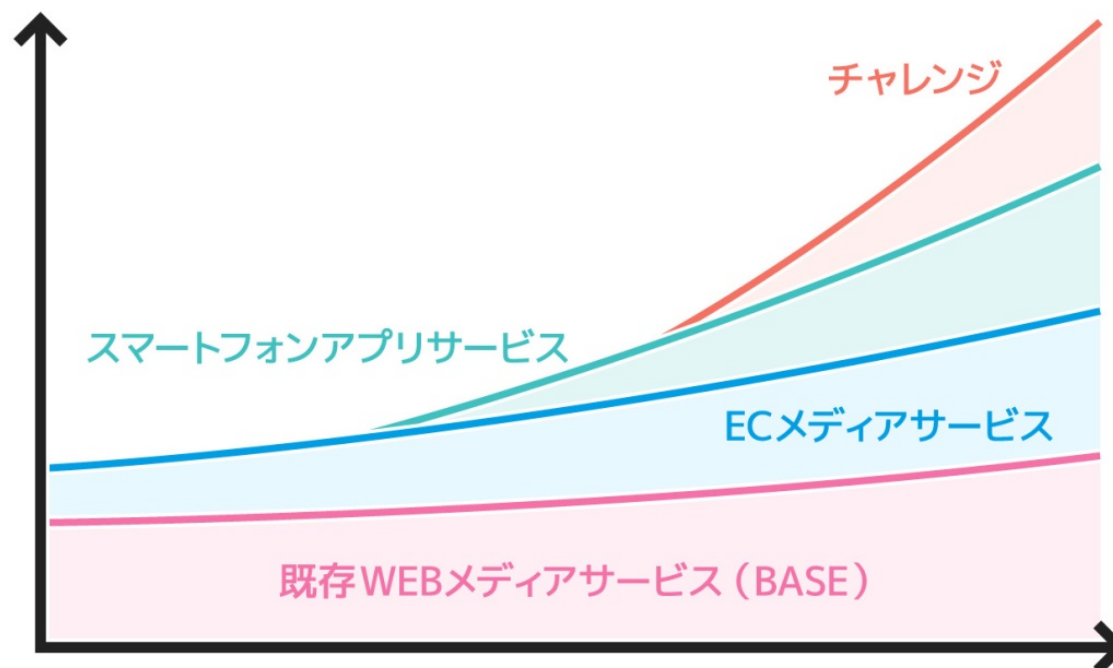
最新のファッションコーディネートやおしゃれに対して感度の高い、弊社『コーデスナップ』ユーザーに動画にて強く訴求を実現。



今後の成長イメージ

- ①既存WEBメディアでベースを維持し、
- ②ECメディア、スマートフォンアプリを急成長させ、
- ③海外を含めた新領域にチャレンジ、することにより成長を加速させる。

BASE + Challenge



本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。