

2017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

2017年7月27日

1. ハイライト
2. 第2四半期決算概要
3. メディア事業 取組状況
4. 総括（今後の方向性）
5. Appendix

売上高と利益

売上高・利益とも前年同期よりビハインド。営業利益は、前年1Qの引当戻し益を除き、▲60百万円。

単位：百万円	2016 1-6 月	2017 1-6 月	前年同期比
売上高	2,668	2,205	▲17.4%
営業利益	296	212	▲28.4%
経常利益	295	210	▲28.9%
最終利益	193	142	▲26.3%

*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。

2017年4-6月

【事業】

● PointTown

- 流通額・会員数は順調に伸長、スマートフォン構成比も拡大
- スマホアフィリエイト収益は引き続き堅調。

● ゲソてん

- ネットワーク全体の課金が堅調に推移。前年同Q比 + 63%
- スマホ向けブラウザゲームにチャレンジ

● Prican

- 新動画広告フォーマット投入

【営業成績】

● メディア事業

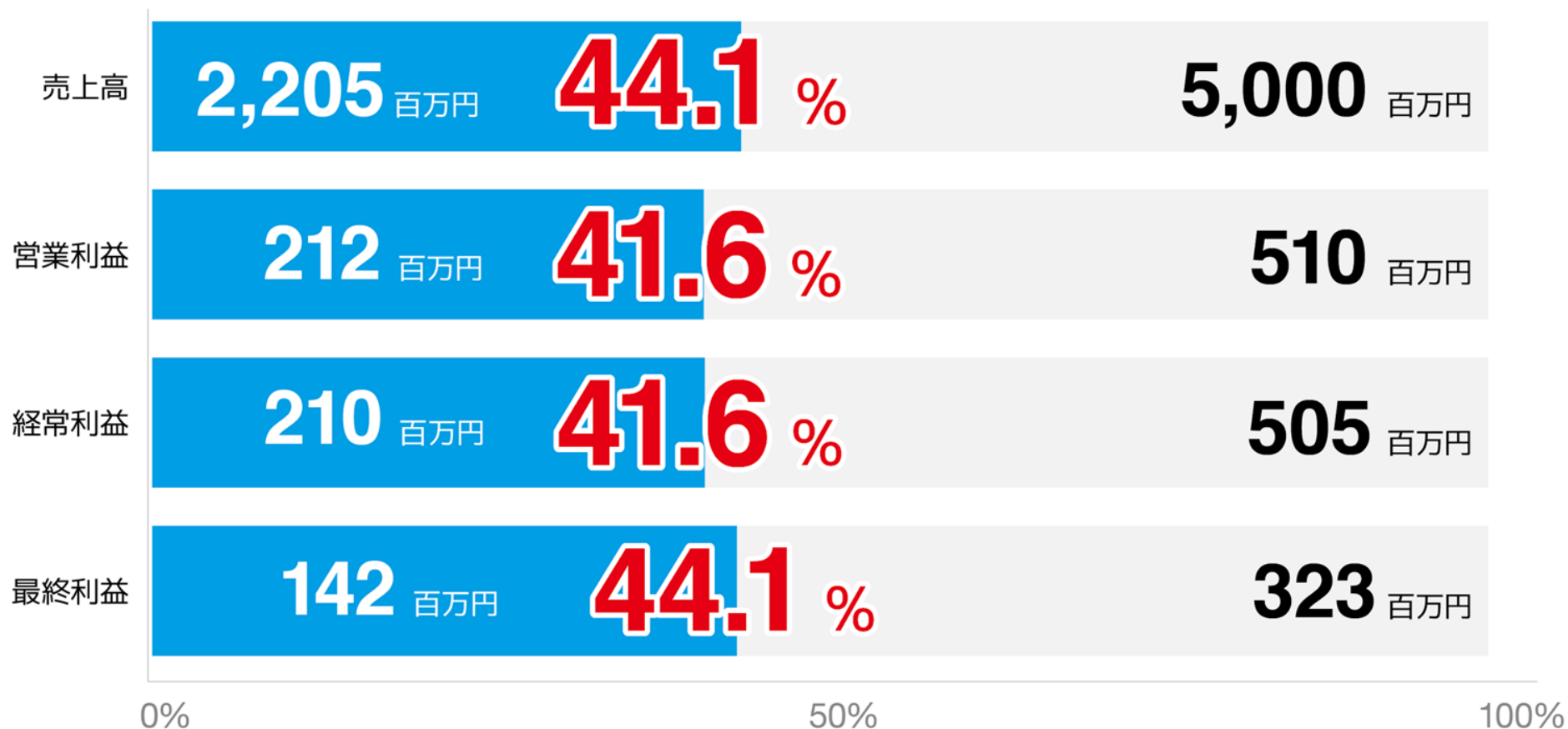
- アドネットワーク事業者のレギュレーション変更による広告収入減
- ソーシャルメディアにおいては、WEB検索経由流入が下げ止まり感見えるも、弱含み続く

● その他メディア支援事業

- ADシンジケート先の減少により、売上高前年同Q比▲45.4%減

対業績予想進捗

50%には満たないものの、予想には変更なし



1. ハイライト
2. **第2四半期決算概要**
3. メディア事業 取組状況
4. 総括（今後の方向性）
5. Appendix

損益計算書

スマートフォン向けアフィリエイト広告、課金事業は堅調に推移するものの、バナー広告の減収による減益

単位：百万円	2016年 4-6 月	2017年 4-6 月	前年同期比	増減要因
売上高	1,274	957	▲24.9%	【売上高】 メディア事業 ▲154 百万 (16.9% 減) その他メディア支援事業 ▲162 百万 (45.3% 減)
売上原価	808	615	▲23.9%	
売上総利益	465	342	▲26.6%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +7 百万 (7.2% 増) その他メディア支援事業 ▲144 百万 (48.4% 減)
販売費及び一般管理費	370	281	▲24.1%	
営業利益	95	60	▲36.1%	販売促進費 (主にポイント費用)+29 百万 人件費▲46 百万 広告費▲43 百万 その他経費▲25 百万
営業利益率	7.5%	6.3%	▲1.1pt	
経常利益	94	59	▲36.7%	
当期純利益	60	39	▲35.6%	

*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。

貸借対照表

純資産・総資産は、堅調に推移

単位：百万円	2016年 6月末	2017年 6月末	前年同期比	増減要因
流動資産	3,314	3,289	▲0.8%	現金預金 +211百万 営業債権 ▲278百万 繰延税金資産 +22百万
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,164	2,375	+9.8%	
固定資産	266	346	+29.8%	オフィス什器 +16百万 ソフトウェア +31百万 のれん(aima 事業) +17百万
総資産	3,580	3,635	+1.5%	
流動負債	1,255	1,203	▲4.2%	営業債務 ▲121百万 未払法人税等▲57百万
うちポイント 引当金	370	479	+29.3%	ポイント引当金 +108百万 リース債務 +9百万
固定負債	132	130	▲1.7%	
純資産	2,192	2,301	+5.0%	利益剰余金 +108百万
純資産比率	61.2%	63.3%	+2.1pt	
負債及び純資産	3,580	3,635	+1.5%	

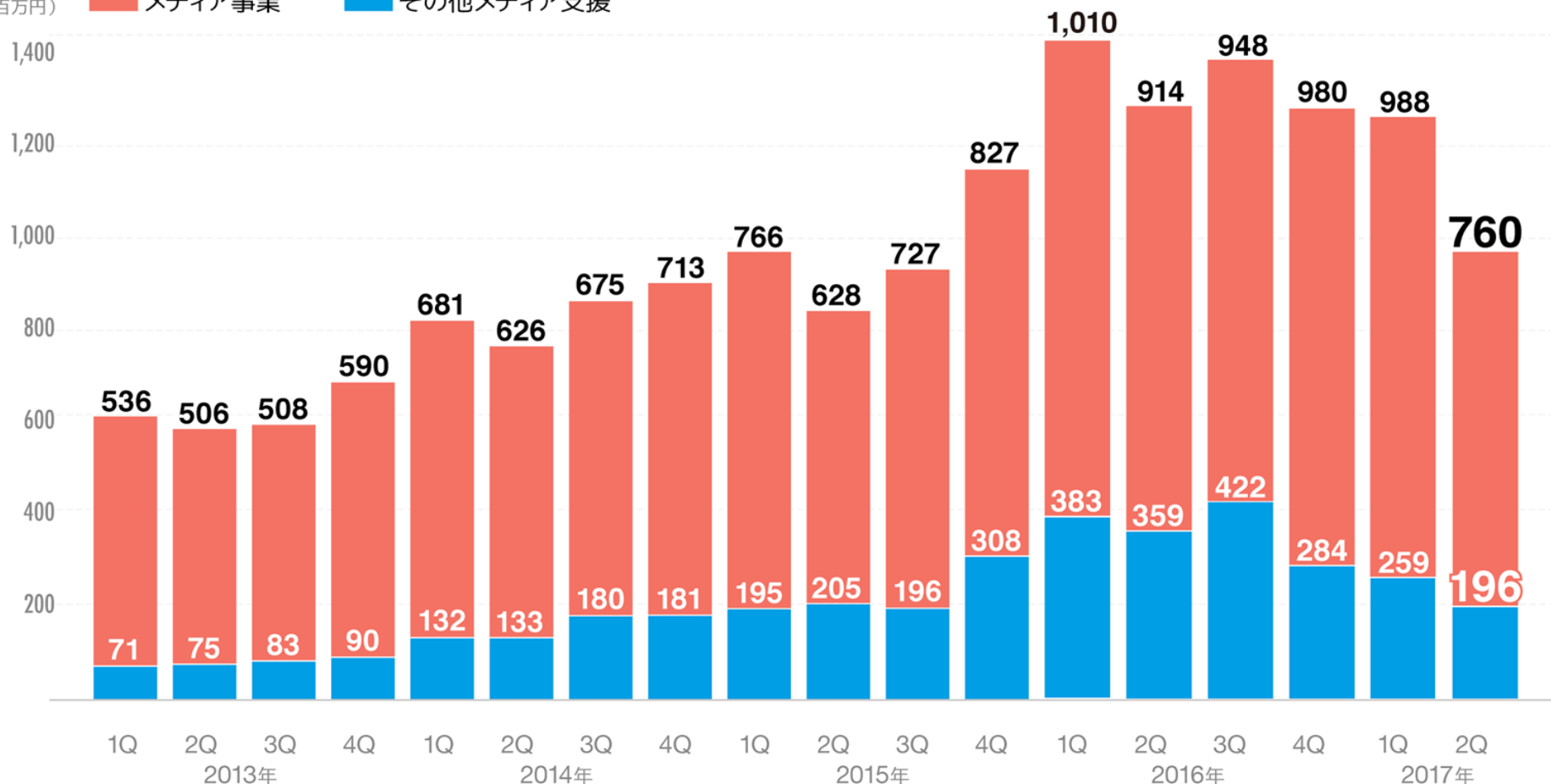
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

セグメント別売上高推移

メディア事業) ADネットワーク広告の影響により、減収

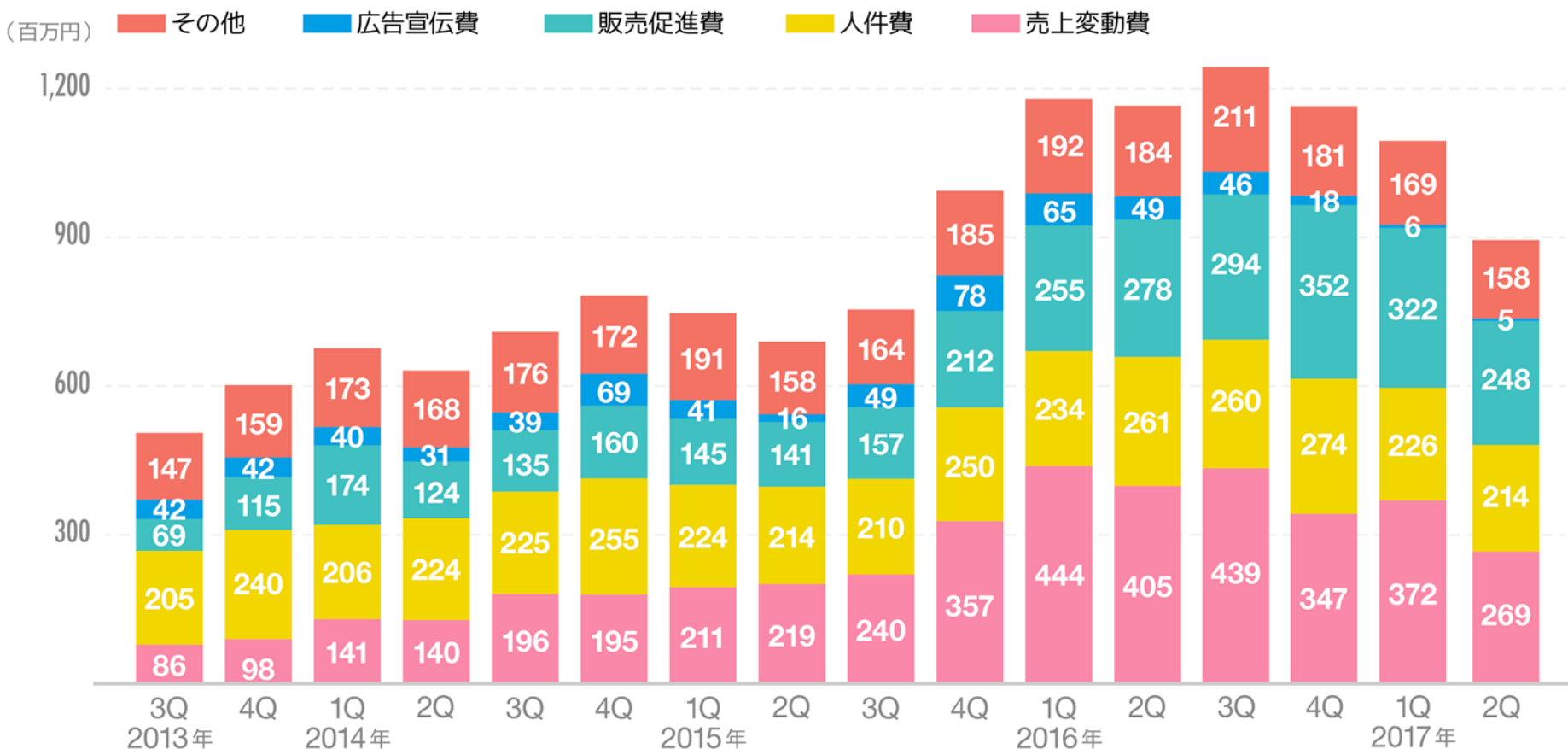
その他メディア支援事業) 2016年が想定外に好調だったため、前年対比▲45.4%

(百万円) ■ メディア事業 ■ その他メディア支援



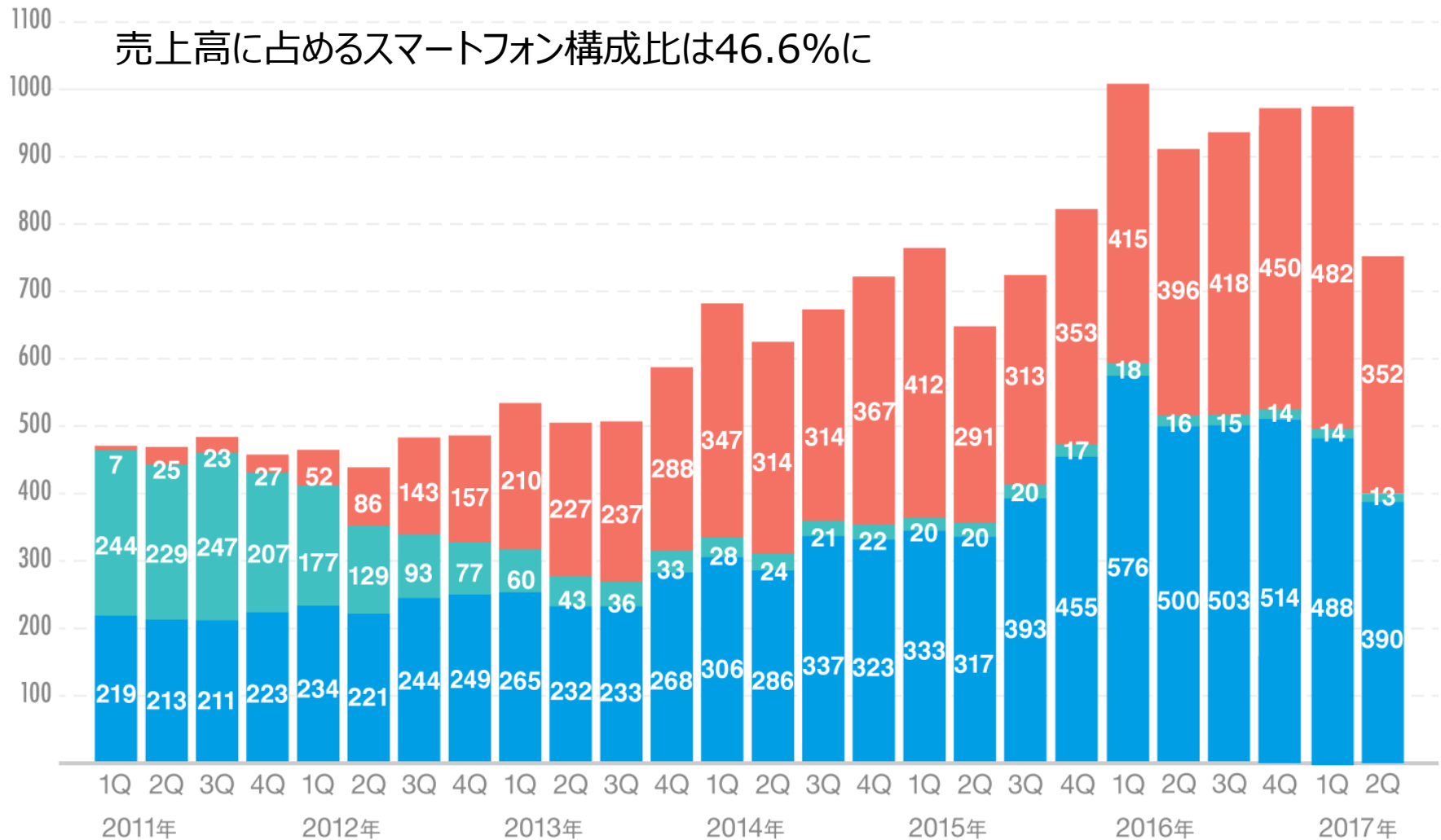
営業費用推移

その他メディア支援事業の売上高の減少に伴い、売上変動費が減少



メディア事業 デバイス別売上高推移

(百万円) SP MO PC



キャッシュフロー計算書

配当金支払いによるマイナスを除き、プラスで推移

単位：百万円	2016年 4-6月 (参考情報)	2017年 4-6月 (参考情報)	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	174	182	+7	【営業活動 CF】 売掛債権の減少額 133百万 買掛・未払債務の減少額 70 百万 税引前利益減少額 36百万
投資活動による キャッシュフロー	▲33	▲11	+21	
財務活動による キャッシュフロー	▲21	▲48	▲26	
現金及び現金 同等物の増減額	119	122	+3	【投資活動 CF】 昨年度、以下の支出あり 投資有価証券取得 14百万 貸付金 10百万 【財務活動 CF】 配当金支払額増加 23百万
現金及び現金 同等物の期首残高	2,044	2,252	+208	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,164	2,375	+211	

*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。

1. ハイライト
2. 第2四半期決算概要
3. **メディア事業 取組状況**
4. 総括（今後の方向性）
5. Appendix

1. ECメディア

ECメディア別概況



ECメディア別概況



2. ソーシャルメディア

ソーシャルメディアサービス別概況 prican

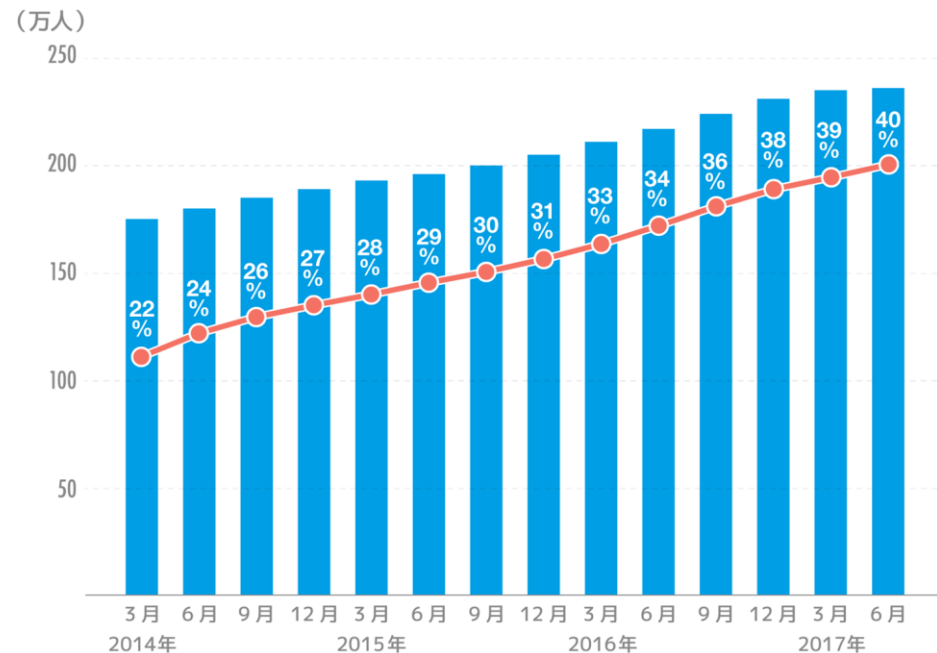
by GMO

スマートフォンユーザー獲得強化

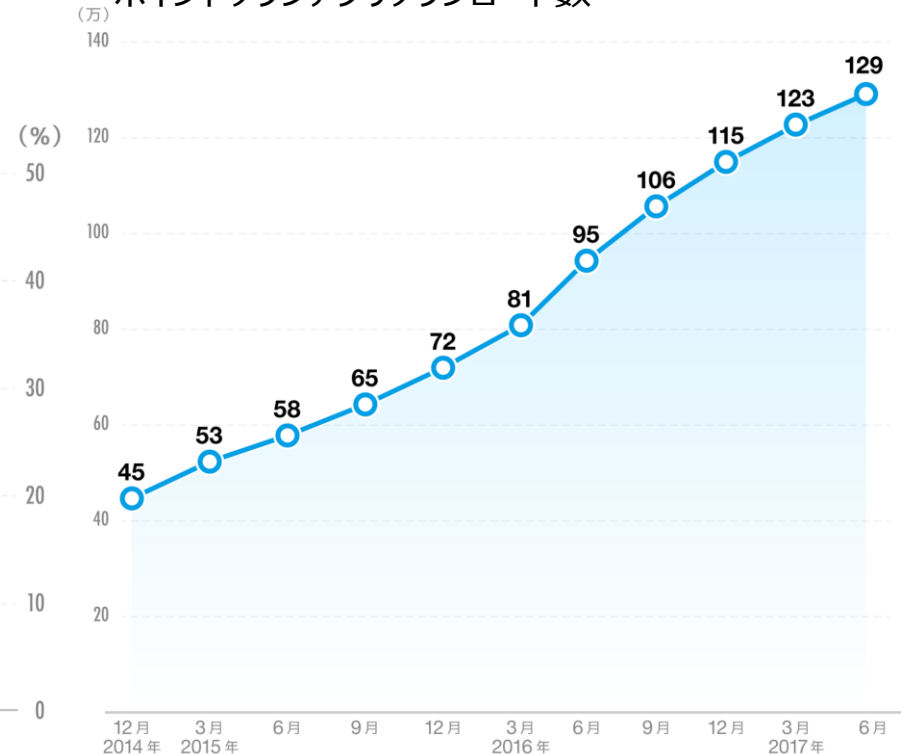
スマートフォンを引き続き強化

スマートフォン会員構成比 : **40%**
アプリDL数前年同月比 : **135%**

ポイントタウン会員数推移

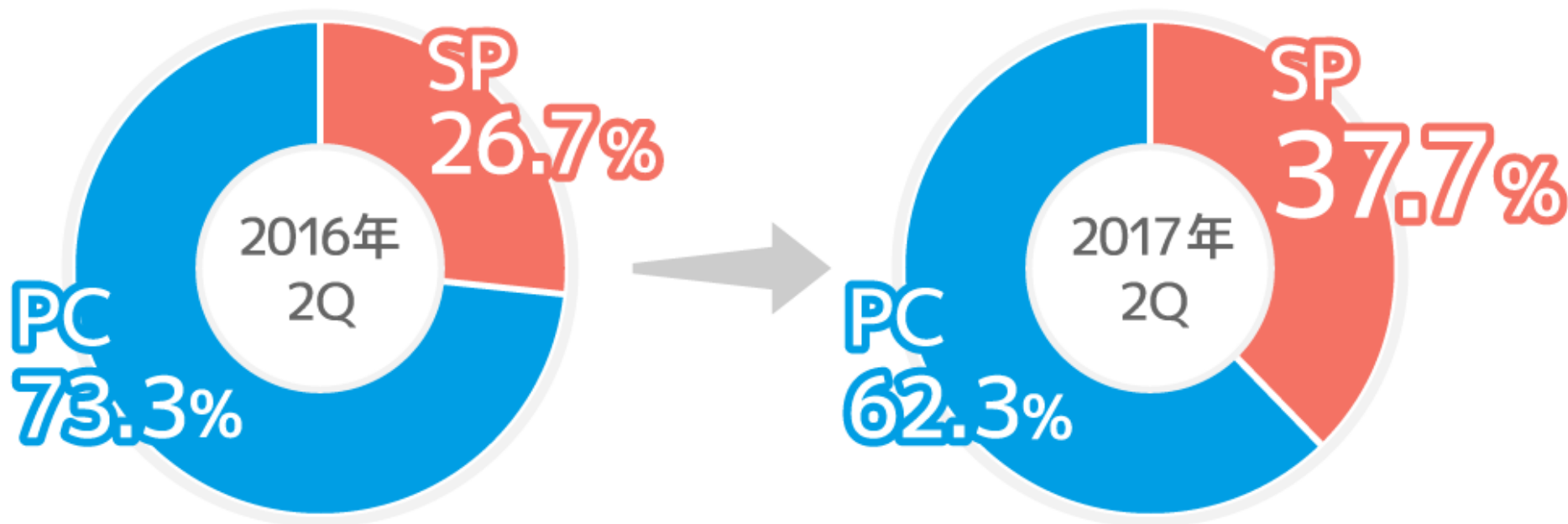


ポイントタウンアプリダウンロード数



スマートフォンユーザー獲得強化

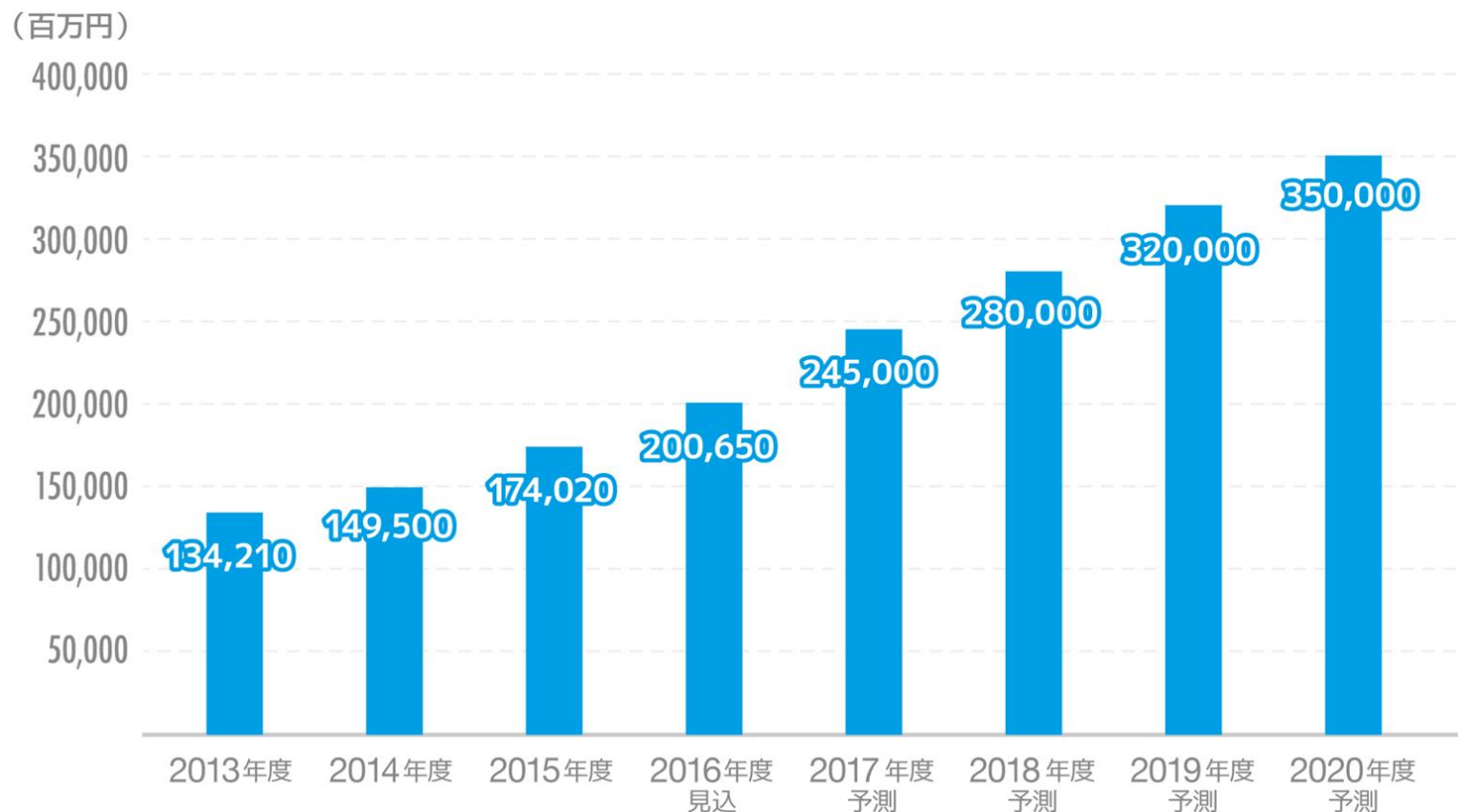
ポイントタウン売上構成比・会員構成比に比例して、順調にスマートフォン経由売上が拡大



市場データ (アフィリエイト市場)

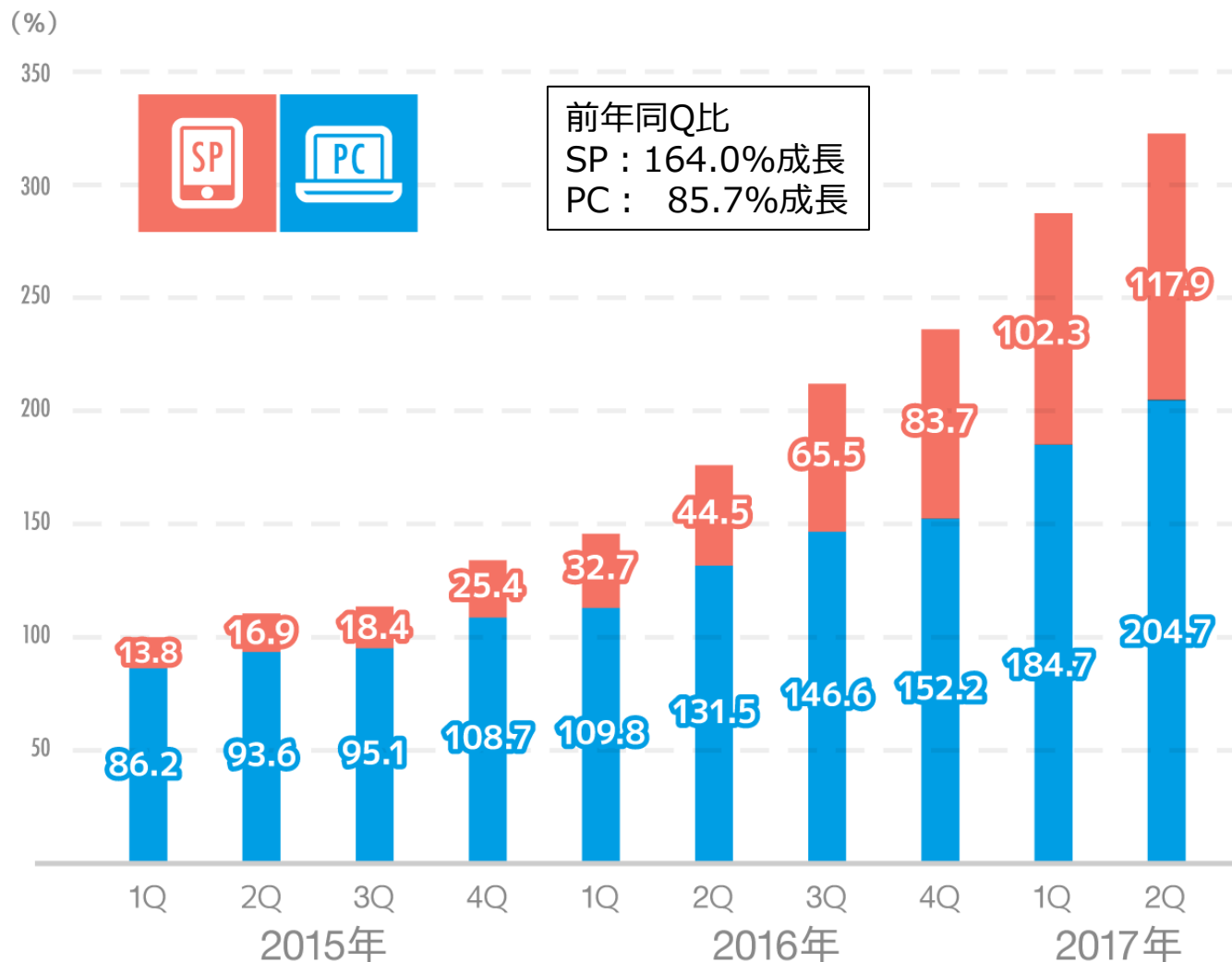


スマートフォンの端末からのコンバージョン増を背景に、今後もアフィリエイト市場は伸張すると予想



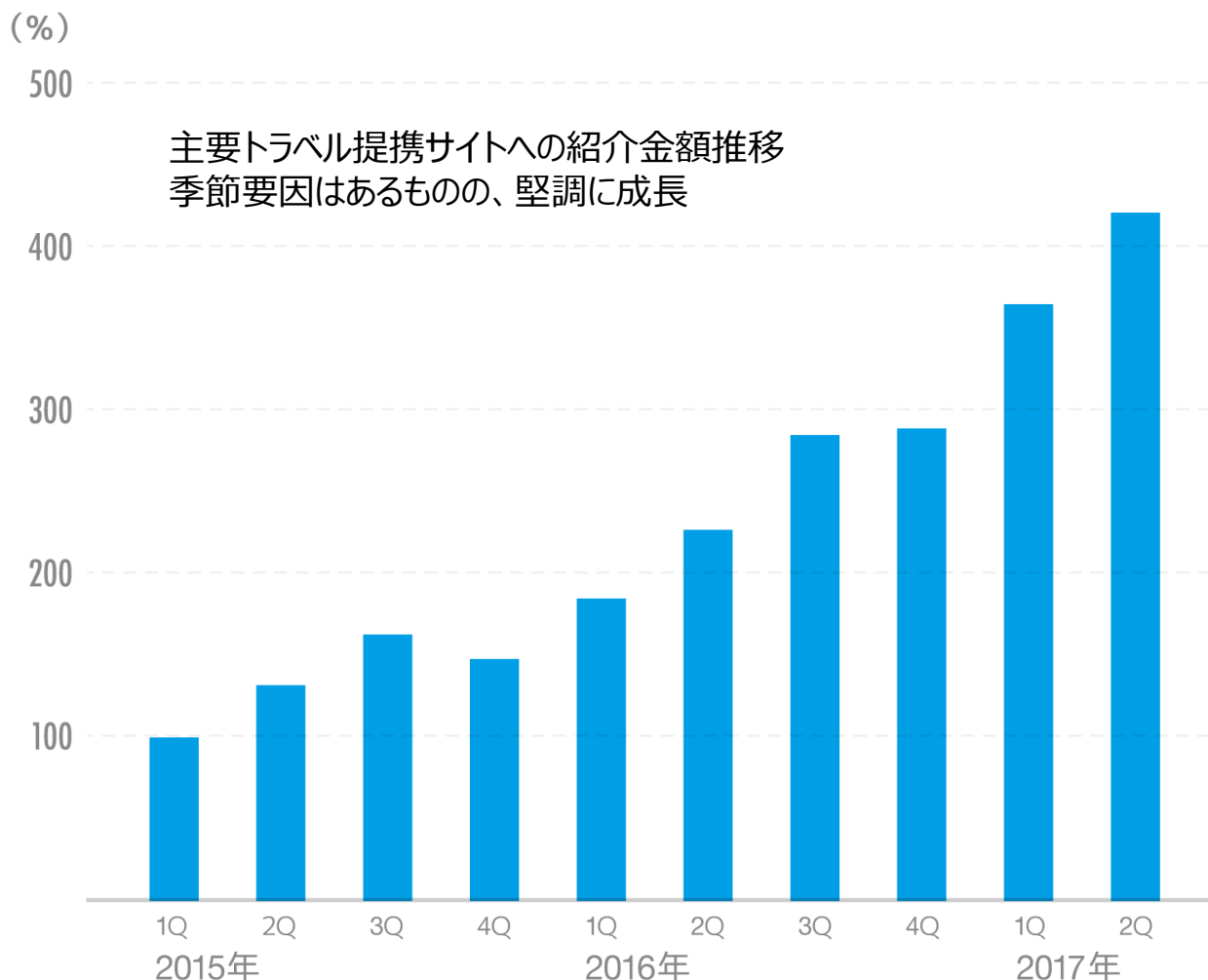
ポイントタウン経由の流通額

四半期毎EC流通額遷移(2015年1Qを100として比較)



ポイントタウン経由の流通額 (トラベル)

四半期毎オンライントラベル流通額遷移(2015年1Qを100として比較)



2017.7.13 グローバルメニュー化

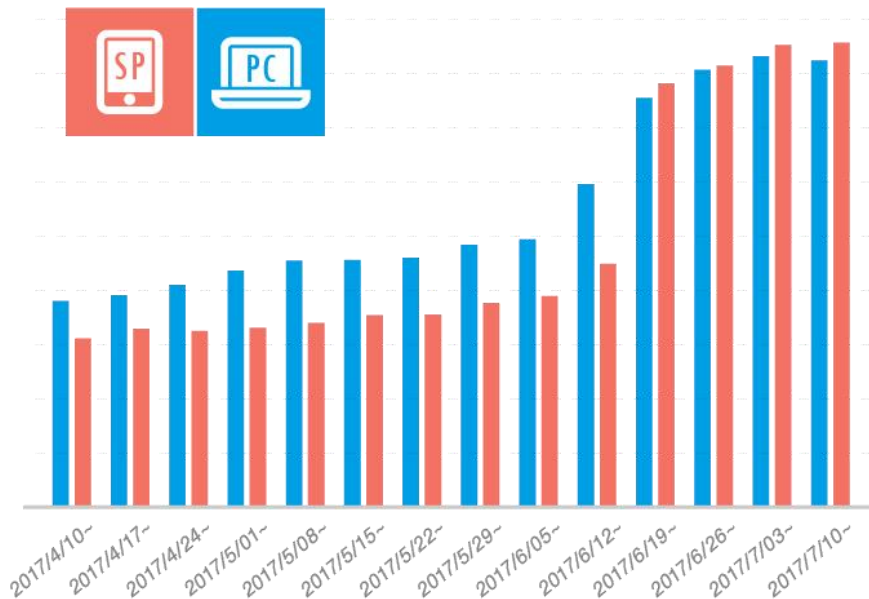
スマートフォンを活用したO2O

オンラインから、オフラインへの取組み

PointTown[®] × ShuFoo!

ポイントタウンのメインユーザーである主婦をターゲットに、インターネット上での「お得」の提供からスマートフォンアプリ・WEBを通じた店頭への送客やモニター支援の取組みを今後もさらに強化していく。

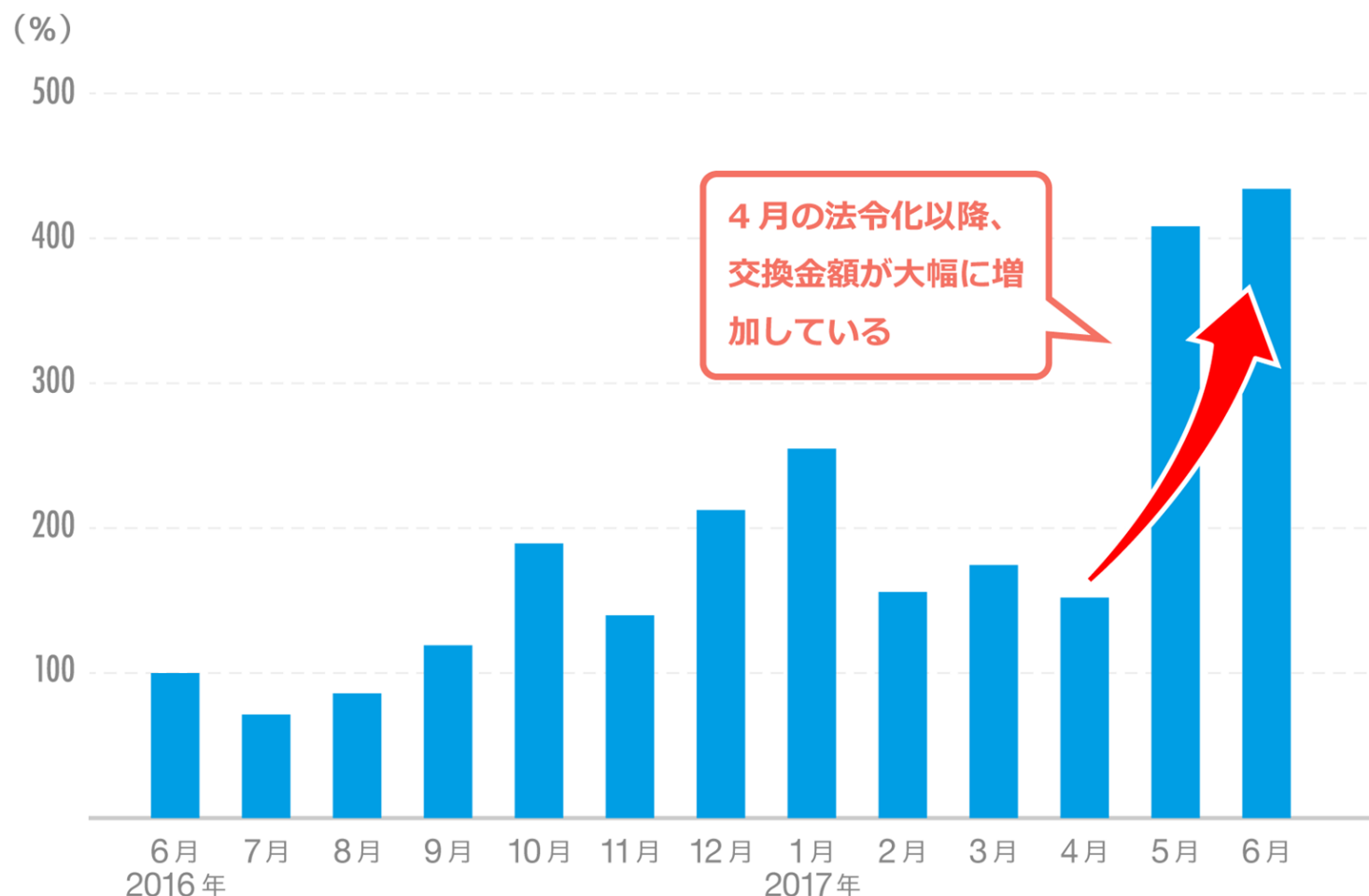
ShuFoo×PointTown 日次利用者数 (週間移動平均)



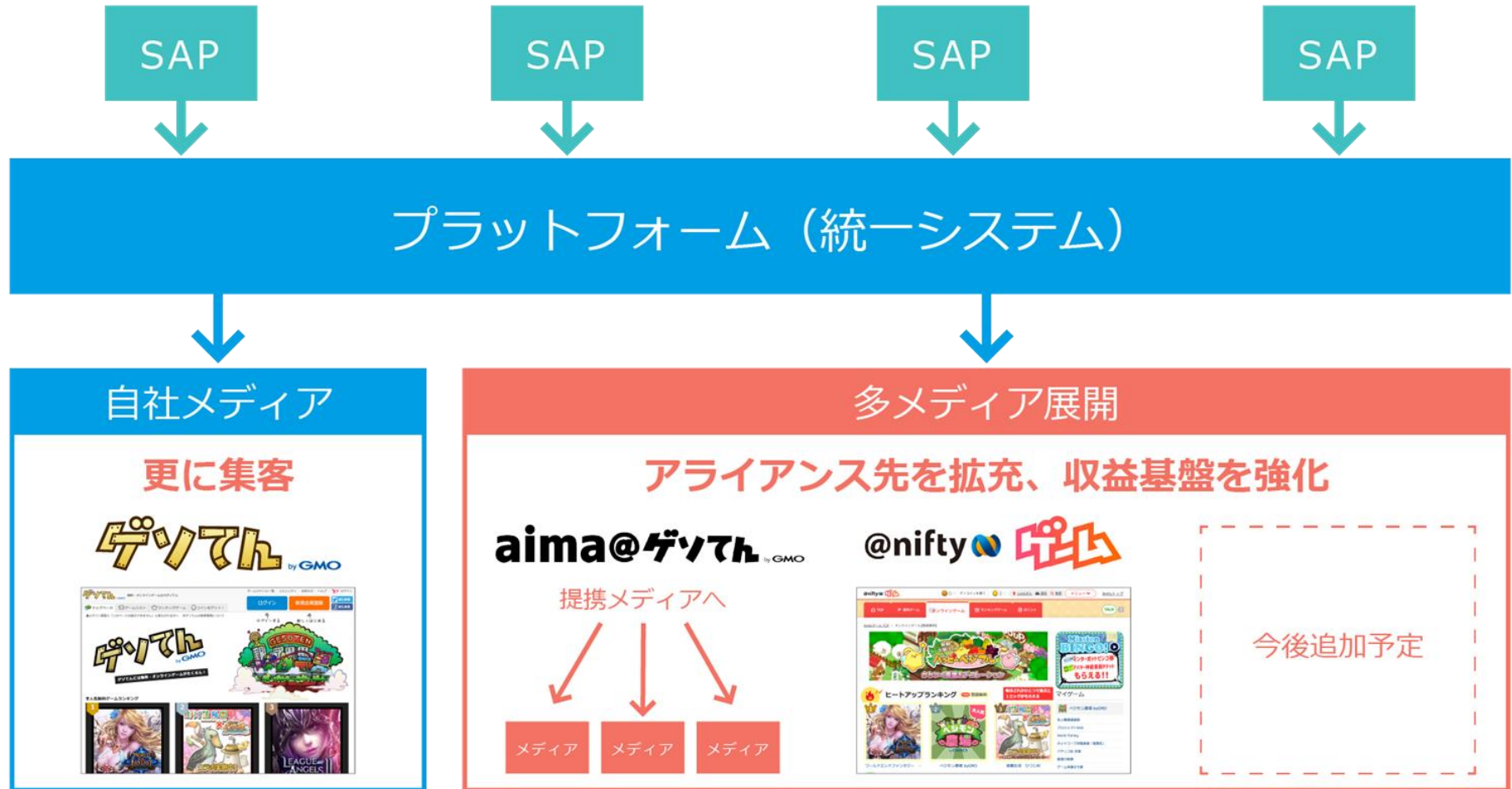
参考データ：FinTech関連



2017年4月の法令化に伴う仮想通貨市場の高まりを受けて、ビットコインへの交換金額も大幅に増加



PCブラウザゲーム プラットフォーム



※SAP : ソーシャルアプリケーションプロバイダーの略 21

スマホ領域へ



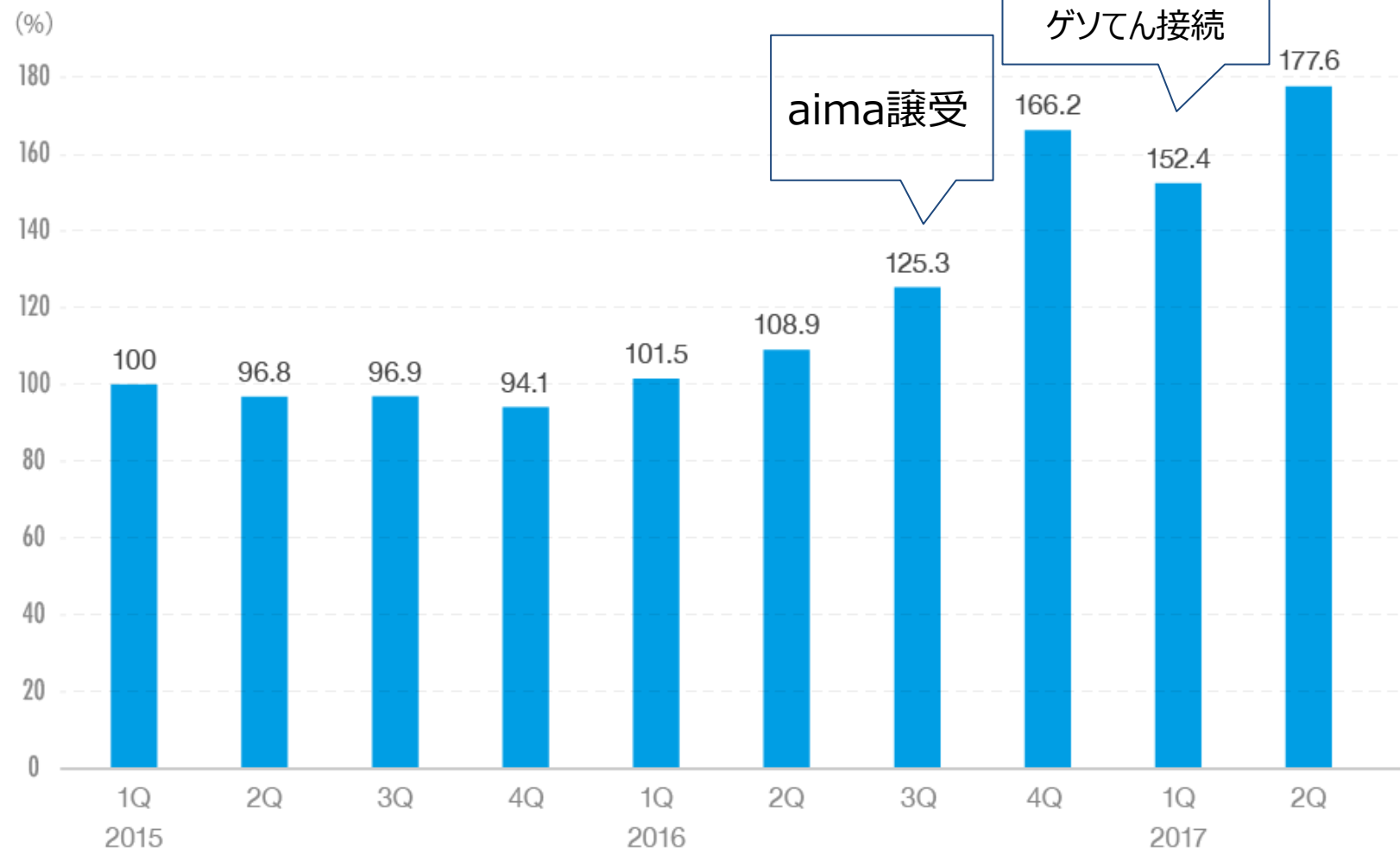
2020年に実用化を予定している5Gの登場などの通信環境の変化により、スマートフォンブラウザゲーム市場の成長が予想されるため、ビジネス領域拡大にチャレンジ

	PC	スマートフォン
アプリ	プロ・マニア市場	既にビッグマーケット
ブラウザ	@nifty   aima@ゲイアム by GMO 	 かんたんゲームボックス by GMO 

PCゲーム課金トレンド



「aima」、「@nifty」の効果により課金額は前年比で大きく上昇



※2015年1Qを100とした数値

PCゲーム – コンテンツ拡充



| 今後は、1ヶ月に1～2タイトルのリリースを予定

2017年に提供を開始したゲーム (一部)



2017年5月～
ハッピーベジフル



2017年7月～
ゲゲゲの鬼太郎

ソーシャルメディアサービス

prican
by GMO

プリキャンで新しい動画広告フォーマットを開始、花王様とキャンペーンを実施

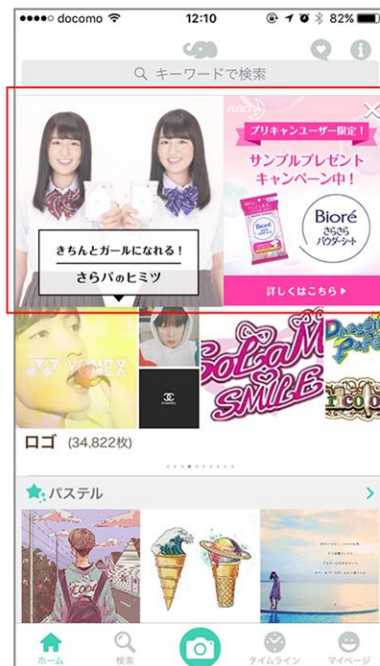
2017年5月31日～2017年6月16日にかけて

「ビオレさらさらパウダーシート」のサンプルをプレゼントする導入テストを実施

コマーンス動画を設置

タップでフルスクリーンに展開

ボタン押下で外部に遷移せず
映像内でアクションが完結



×

ビオレ ささらパウダーシート せっけんの香り
【携帯用】 サンプル応募フォーム

氏名 **必須**

年齢 **必須**

性別 **必須**

メールアドレス **必須** ※確認のため2回入力をお願いします。

郵便番号 **必須**

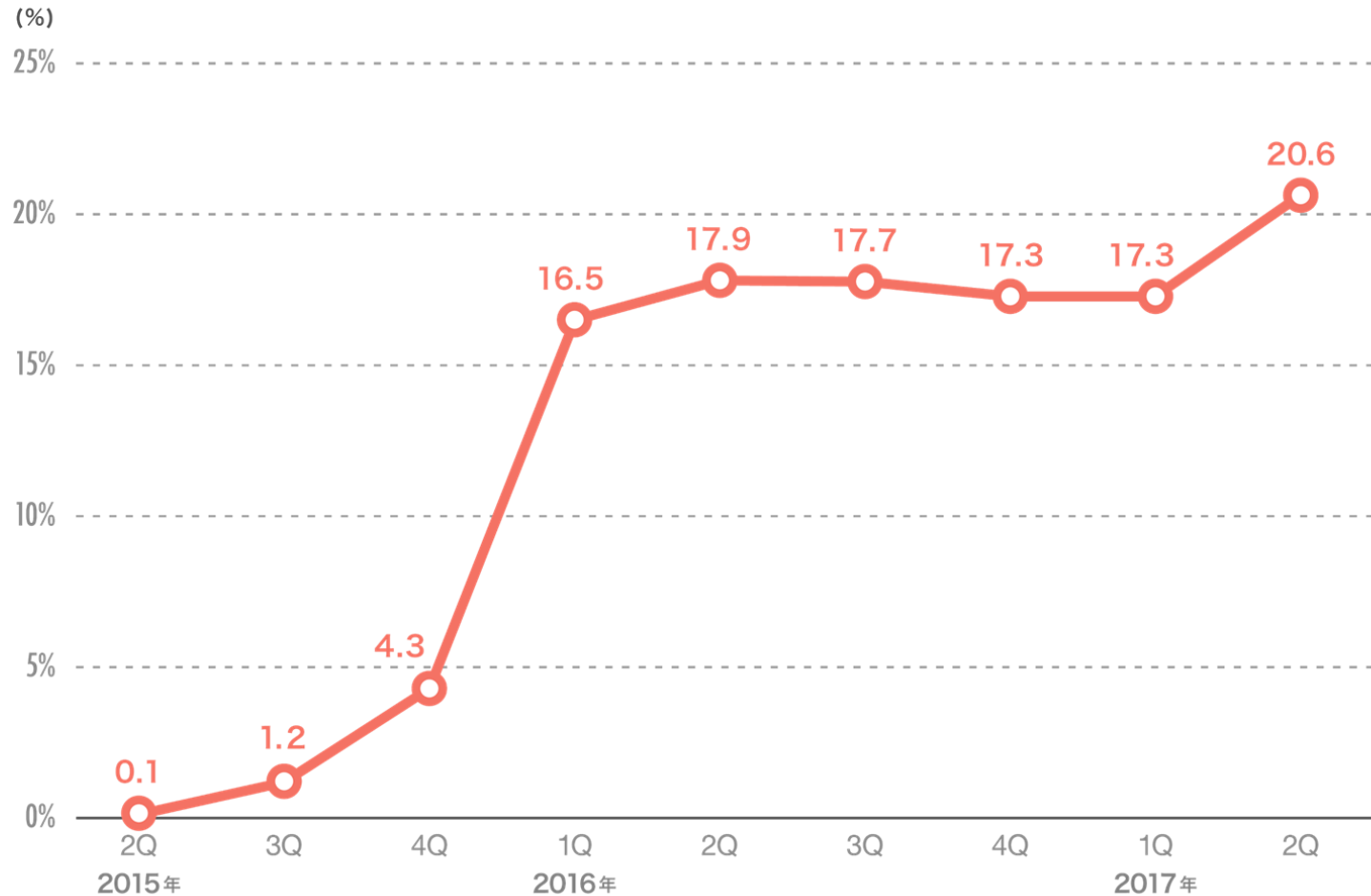
住所 **必須**

アンケート

ソーシャルメディアサービス

prican
by GMO

売上における動画広告の割合が上昇



1. ハイライト
2. 第2四半期決算概要
3. メディア事業 取組状況
4. 総括（今後の方向性）
5. Appendix

【総括】

ユーザー基盤は継続強化できたものの、広告収入の減収により、前年度比較で売上・利益とも業績を落す。

組織再編を含め、さらなる開発体制の強化を図ると共に、改めて自社の強みを見直し、成長事業の隣接を強化し、よりユーザーの支持を高め、再成長に向かう。

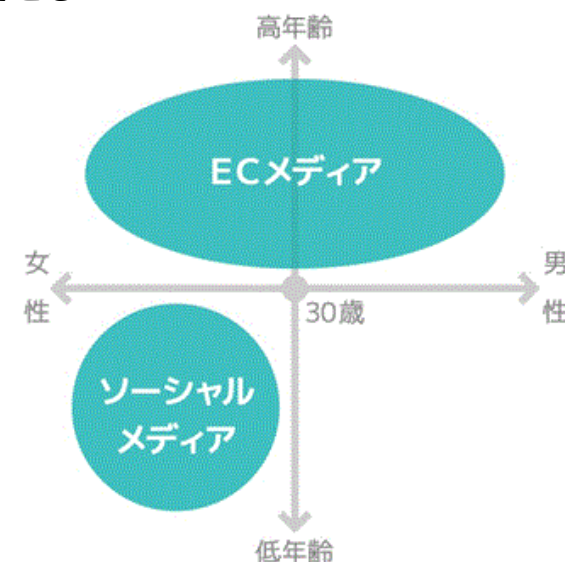
【今後】

①メディア事業

- 購買力があり、消費したい、得をしたいという欲求を持つ30-50代を中心とするECメディア事業をさらに強化。
- スマートフォンユーザーの拡大を受け、WEB・アプリによるO2O領域への取組み強化。
- シナジーの追求。ゲソてん課金の60%がPointTownユーザー。
複数サービスを展開する我々ならではの強みを発揮できる
新サービスの投入。
- 経営安定化のために、広告事業にプラスして、
課金収入の拡大を目指す。

②新規へのチャレンジ

- スマートフォン領域への新サービスの投入。
- 昨年の事業譲受に続く、投資・M&Aによる
事業領域拡大。



1. ハイライト
2. 第2四半期決算概要
3. メディア事業 取組状況
4. 総括（今後の方向性）
5. Appendix

損益計算書

単位：百万円	2016-2Q	2016-3Q	2016-4Q	2017-1Q	2017-2Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,274	1,370	1,265	1,247	957	▲317	▲290
売上原価	808	888	806	789	615	▲193	▲174
売上総利益	465	482	458	458	342	▲123	▲116
売上総利益率	36.5%	35.2%	36.2%	36.7%	35.7%	▲0.8pt	▲0.9pt
販売費及び一般管理費	370	364	367	306	281	▲89	▲25
営業利益	95	118	90	151	60	▲34	▲90
営業利益率	7.4%	8.7%	7.1%	12.1%	6.3%	▲1.1pt	▲5.7pt
経常利益	94	117	89	150	59	▲34	▲90
当期純利益	60	76	49	103	39	▲21	▲64

*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。

貸借対照表

単位：百万円	2016-2Q	2016-3Q	2016-4Q	2017-1Q	2017-2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,314	3,424	3,517	3,391	3,289	▲24	▲102
うち現金預金	2,164	2,225	2,372	2,252	2,375	+211	+122
固定資産	266	344	346	351	346	+79	▲5
総資産	3,580	3,768	3,863	3,743	3,635	+54	▲107
流動負債	1,255	1,345	1,398	1,343	1,203	▲52	▲140
うちポイント引当金	370	409	452	469	479	+108	+9
固定負債	132	154	146	137	130	▲2	▲6
純資産	2,192	2,268	2,318	2,262	2,301	+109	+39
純資産比率	61.2%	60.2%	60.0%	60.4%	63.3%	+2.1pt	+2.8pt
負債及び純資産	3,580	3,768	3,863	3,743	3,635	+54	▲107

*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。

業績予想

単位：百万円	2015	2016	2017 (予想)	前年比成長率	
				2015-2016	2016-2017
売上高	3,855	5,304	5,000	+37.5%	▲5.7%
営業利益	383	505	510	+31.8%	+0.8%
営業利益率	9.9%	9.5%	10.2%	▲0.4pt	+0.6pt
経常利益	365	503	505	+37.6%	+0.3%
当期純利益	205	319	323	+55.4%	+1.2%

*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。

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	127名（2017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

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 _{by GMO}  
 WEB		   

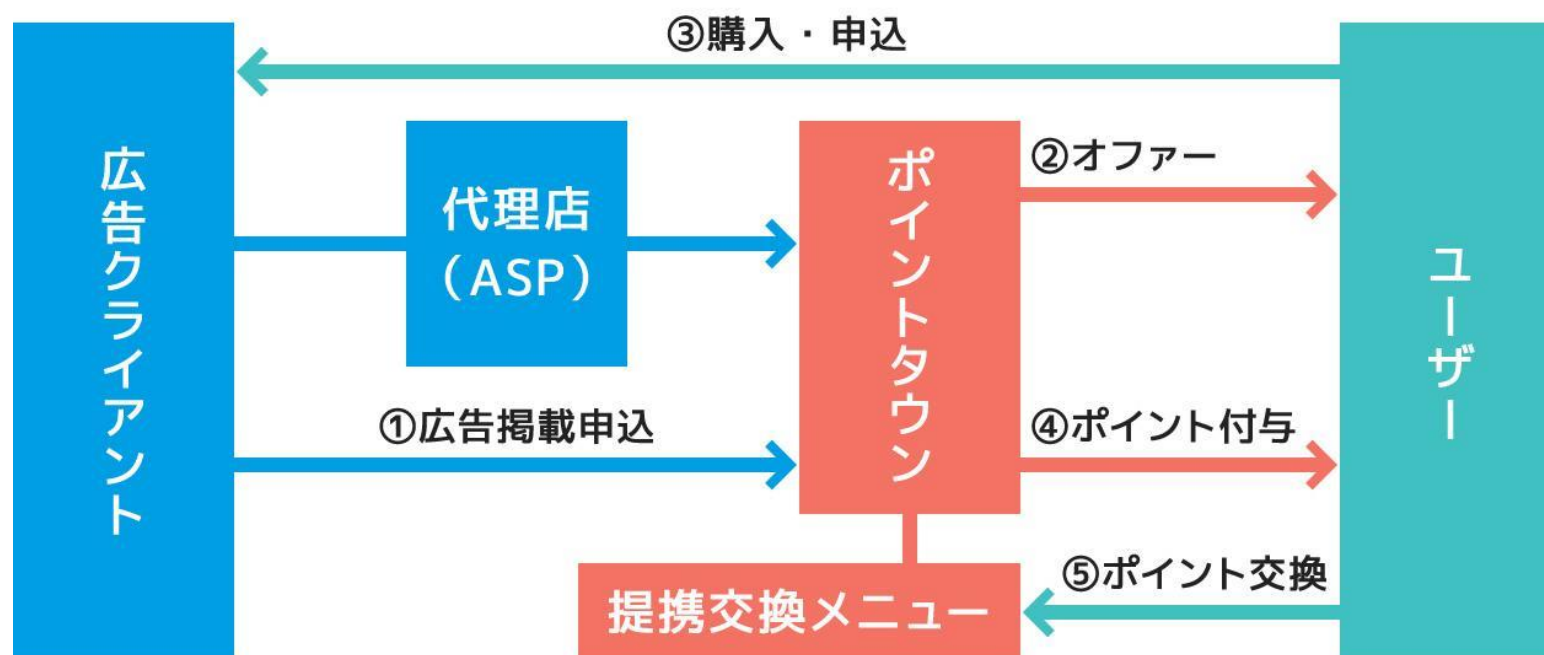
ECメディア ビジネスモデル

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。

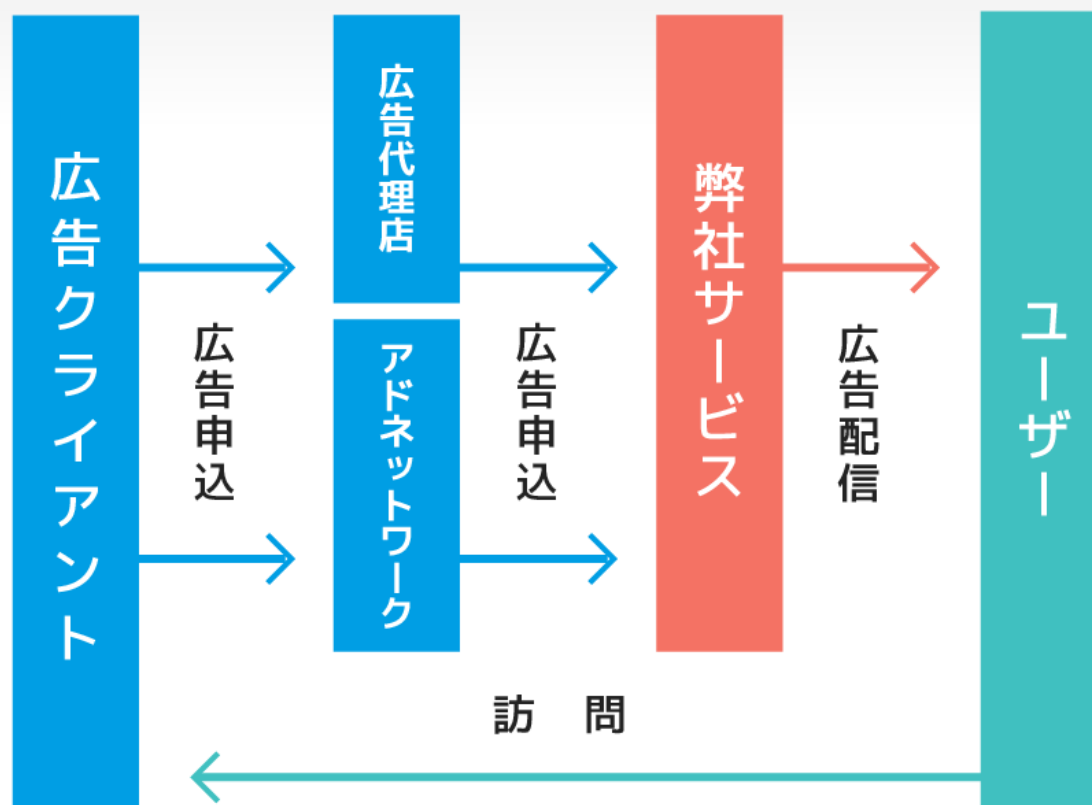
ユーザーはそのポイントを現金及び国内の主要ポイント、マイルージなど様々なメニューに交換することができる。



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。



GMO MEDIA

本資料には、2017年7月27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。