

2019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

常務取締役 石橋 正剛

2020年2月6日

1. ハイライト	P.02
2. 通期決算概要	P.04
3. 第4四半期決算概要	P.10
4. 今後の戦略	P.15
5. 業績予想	P.41
6. 自己株式の取得について	P.43
7. Appendix	P.45

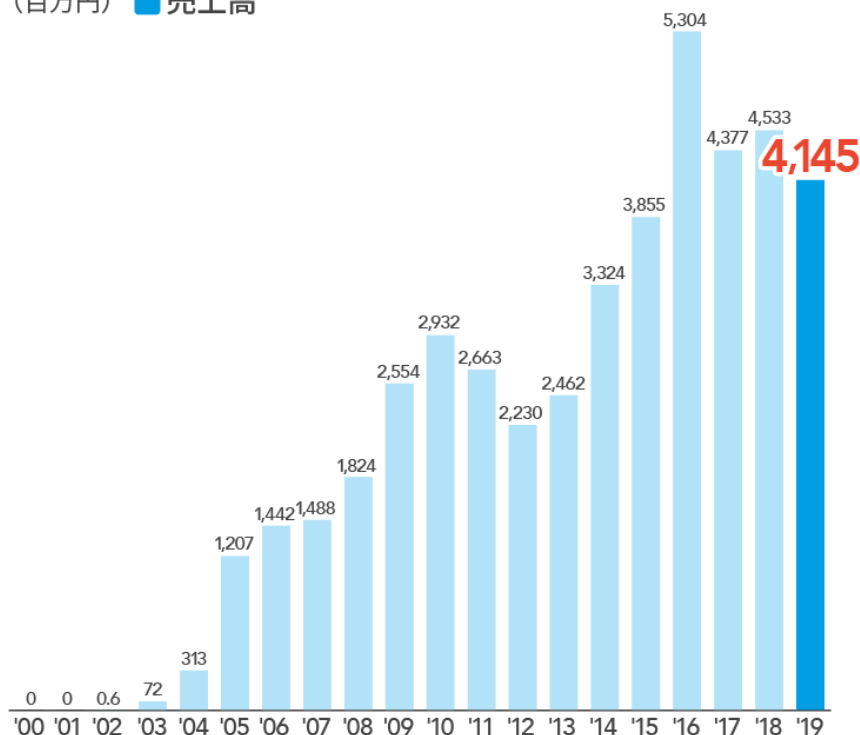
1. ハイライト

売上高と営業利益の推移

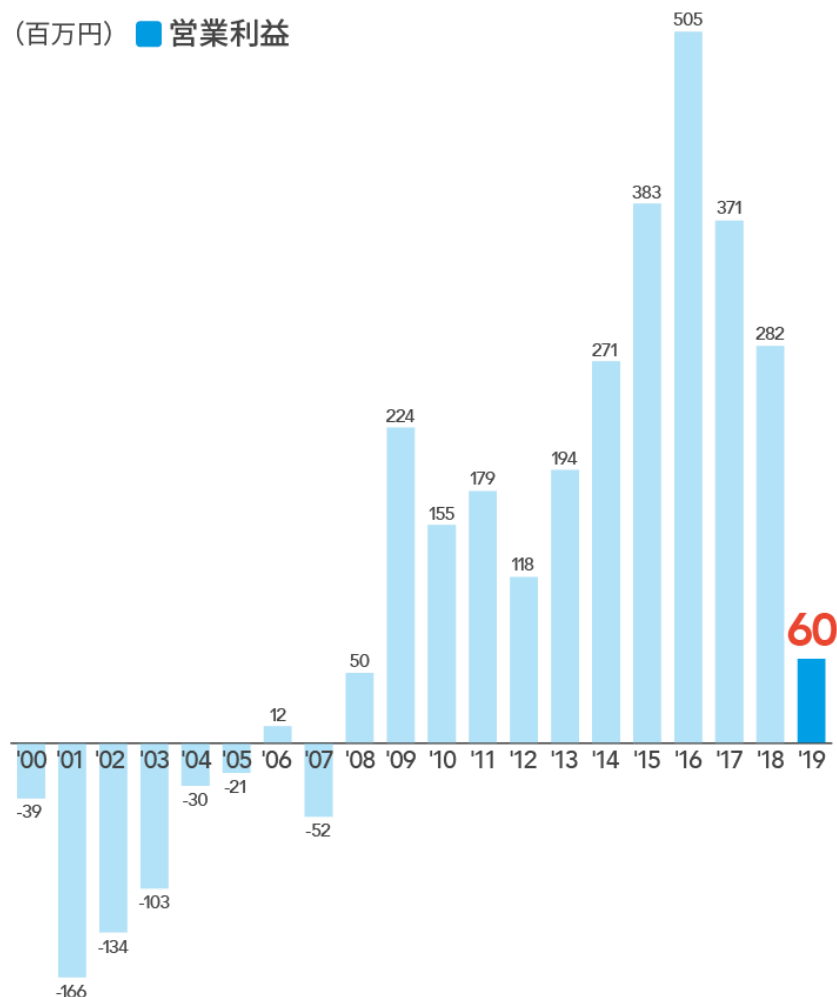
ソーシャルメディア系事業の売上減収トレンドと、その他メディア支援事業売上の落ち込み。
再成長に向けての新規サービスへの投資継続。

売上高 4,145百万円（前年比8.5%減） 営業利益 60百万円（前年比78.5%減）

（百万円） ■ 売上高



（百万円） ■ 営業利益



2. 通期決算概要

予想対比

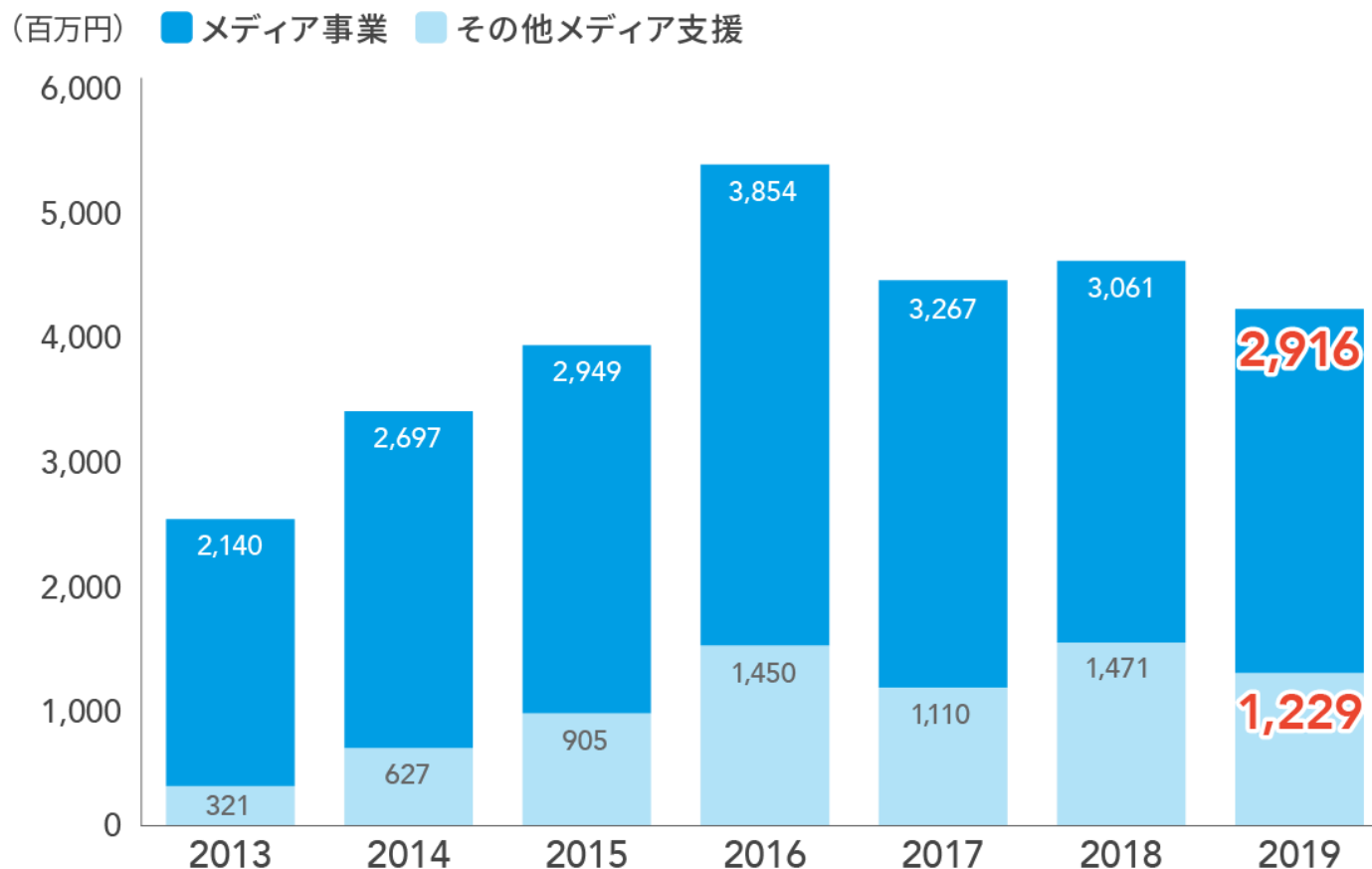
1月27日開示の業績予想通りに着地。

単位：百万円	2018年通期	2019年通期予想	実績	進捗率
売上高	4,533	4,140	4,145	100.1%
営業利益	282	50	60	121.3%
経常利益	281	50	60	121.4%
最終利益	197	▲ 67	▲ 60	—

*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。

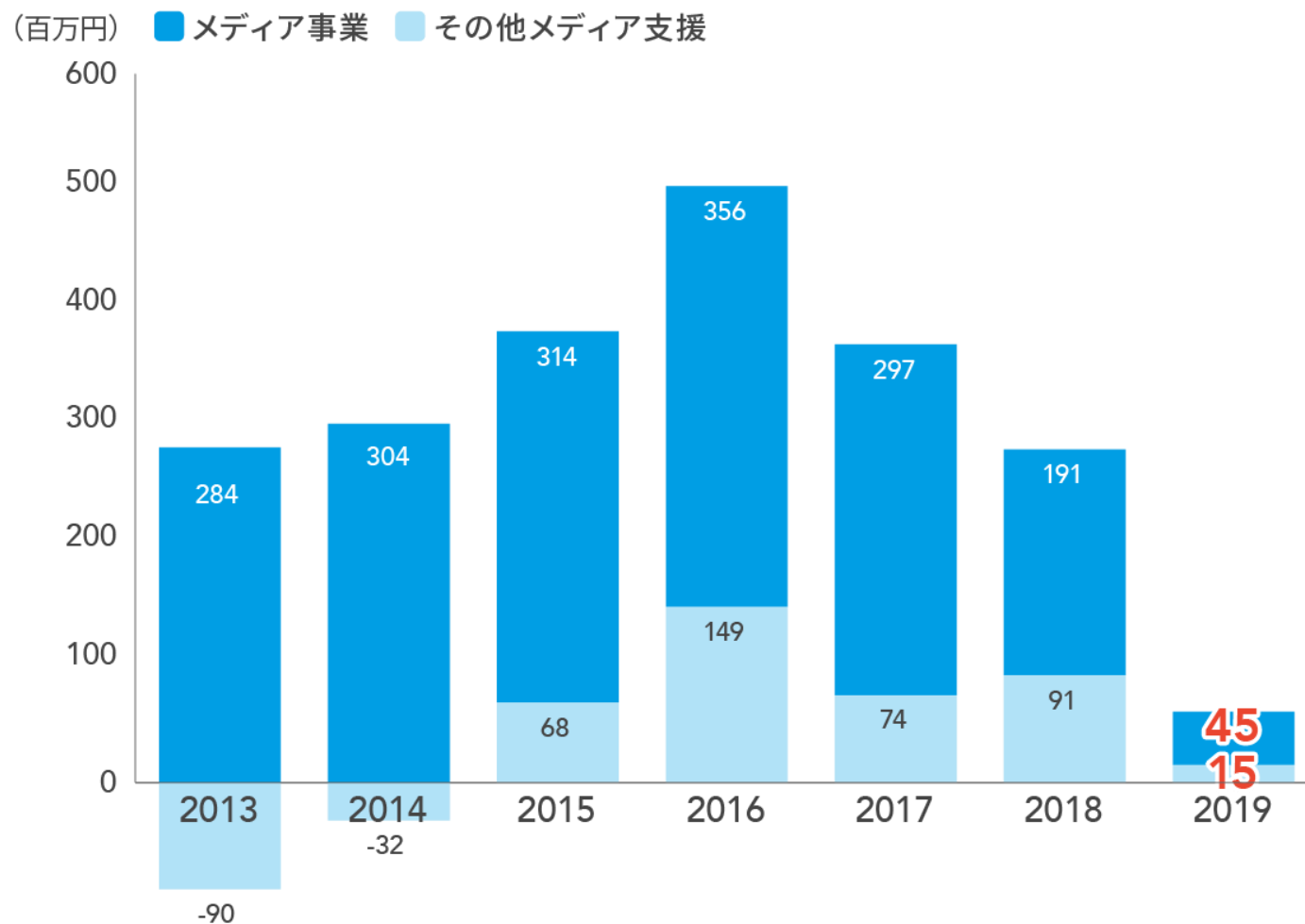
セグメント別売上高

メディア事業：ソーシャルメディア系サービスの減少トレンド続き、前年比145百万円減
その他メディア支援事業：前期に貢献した大型キャンペーンはなく、前年比242百万円減



セグメント別営業利益

メディア事業：ソーシャルメディア系売上の減少に伴い営業利益率の低下
今後の成長へ向けた新規サービス開発への投資継続



貸借対照表

単位：百万円	2018年12月末	2019年12月末	前年同期比	増減要因
流動資産	3,374	3,084	▲ 8.5%	現金預金（関係会社預け金含む） ▲215百万円 営業債権 ▲71百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,522	2,306	▲ 8.5%	
固定資産	471	502	+6.4%	ソフトウェア等 +57百万円
総資産	3,846	3,586	▲ 6.7%	
流動負債	1,308	1,230	▲ 5.8%	営業債務 ▲60百万円 ポイント引当 +60百万円 リース債務 ▲25百万円 未払税金 ▲46百万円
うちポイント引当金	538	598	+11.1%	
固定負債	50	25	▲ 49.5%	リース債務 ▲25百万円
純資産	2,487	2,330	▲ 6.3%	利益剰余金 ▲159百万
純資産比率	64.7%	65.0%	+0.4pt	
負債及び純資産	3,846	3,586	▲ 6.7%	

* 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用のため当第1四半期より関連科目の表示区分に変更がございます。
比較のため前期分についても同様の表示方法に組替えをしております。

*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。

キャッシュフロー計算書

HTML5ゲーム開発等により、投資活動によるキャッシュフローが拡大。

単位：百万円	2018年12月末	2019年12月末	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	380	118	▲ 261	【営業CF】 営業利益減少 ▲222百万円 【投資活動CF】 ソフトウェア等取得の 支出額が増加 + 94百万円 【財務活動CF】 配当金支払額の減少 ▲27百万円 リース債務の返済額の 減少 ▲16百万円
投資活動によるキャ ッシュフロー	▲ 93	▲ 187	▲ 94	
財務活動による キャッシュフロー	▲ 189	▲ 147	+42	
現金及び現金 同等物の増減額	97	▲ 215	▲ 313	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,424	2,522	+97	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,522	2,306	▲ 215	

*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。

3. 第4四半期決算概要

■メディア事業

ポイント メディア

- ・ NECパーソナルコンピュータの「らびぽパーク」へポイントCRMを提供(10月1日)
- ・ LINE Pay対応や、リアルタイム銀行振込等、交換メニューの拡充
- ・ 歩数計によるポイント付与 (iOS) など、アプリ機能拡充継続

ブラウザ ゲーム関連

- ・ スマートフォン版課金金額は、前年同期比63.9%増と順調に成長
- ・ 「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」スマートフォン版リリース
- ・ 大手ポイントサイト モッピー、ハピタスとの連携開始

ソーシャル メディア

- ・ freemlサービス終了。yaplog! (2020年1月) 終了と合わせ、選択と集中により、運営の効率化による生産性向上に取り組む

新規事業

- ・ プログラミング教育ポータル コエテコが成長継続。掲載教室数8,000突破
- ・ プリ小説は、検索流入やアプリのPush通知が順調に推移し、1億PV再突破(12月)

■その他メディア支援事業

売上高：304百万円（前年同期比19.1%増）

引き続き、インターネット回線など、強化ジャンルを強化。

原価率の低いソーシャルメディア系売上の減少とともに、売上総利益率は低下したものの12月の需要期を取り込み、3百万円の黒字化。

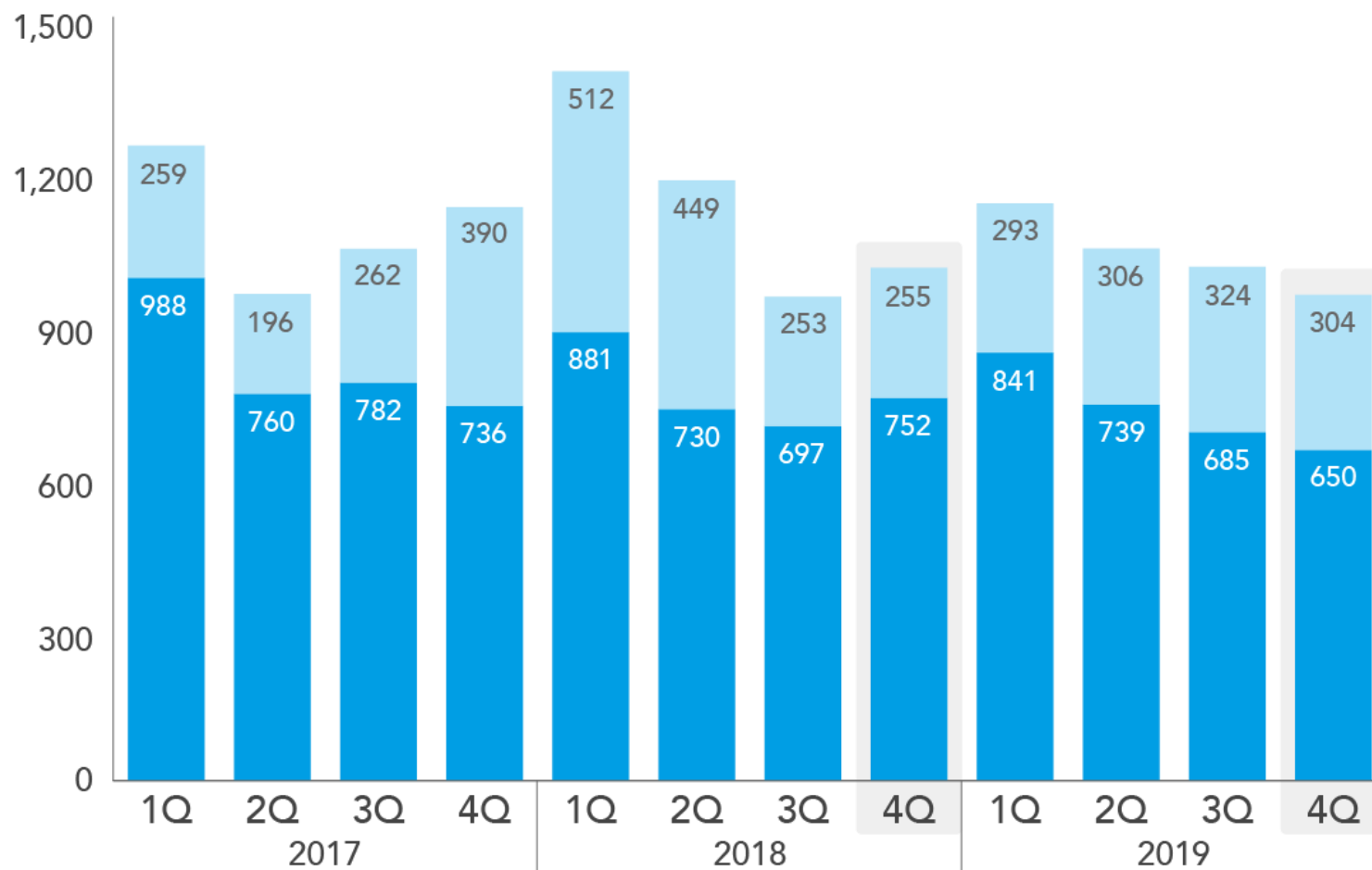
単位：百万円	2018年10-12月	2019年10-12月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,008	954	▲ 5.2%	【売上高】 メディア事業 ▲102百万円(13.6%減) その他メディア支援事業 +49百万円(19.1%増) 【営業費用】 売上変動費（収益シェア） メディア事業 ▲3百万円(3.2%減) その他メディア支援事業 +23百万円(10.9%増) 販売促進費 （主にポイント費用） ▲26百万円 人件費▲4百万円 広告費▲5百万円
売上原価	681	701	+3.0%	
売上総利益	326	252	▲ 22.6%	
販売費及び一般管理費	288	249	▲ 13.5%	
営業利益	38	3	▲ 90.8%	
営業利益率	3.8%	0.4%	▲ 3.4pt	
経常利益	38	3	▲ 90.5%	
当期純利益	29	1	▲ 95.7%	

*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

その他メディア支援事業は19.1%増も、メディア事業は、freeml・yaplog!のサービス終了を含め、ソーシャルメディア売上の減少を主因に、メディア事業は前年同期比13.6%減。

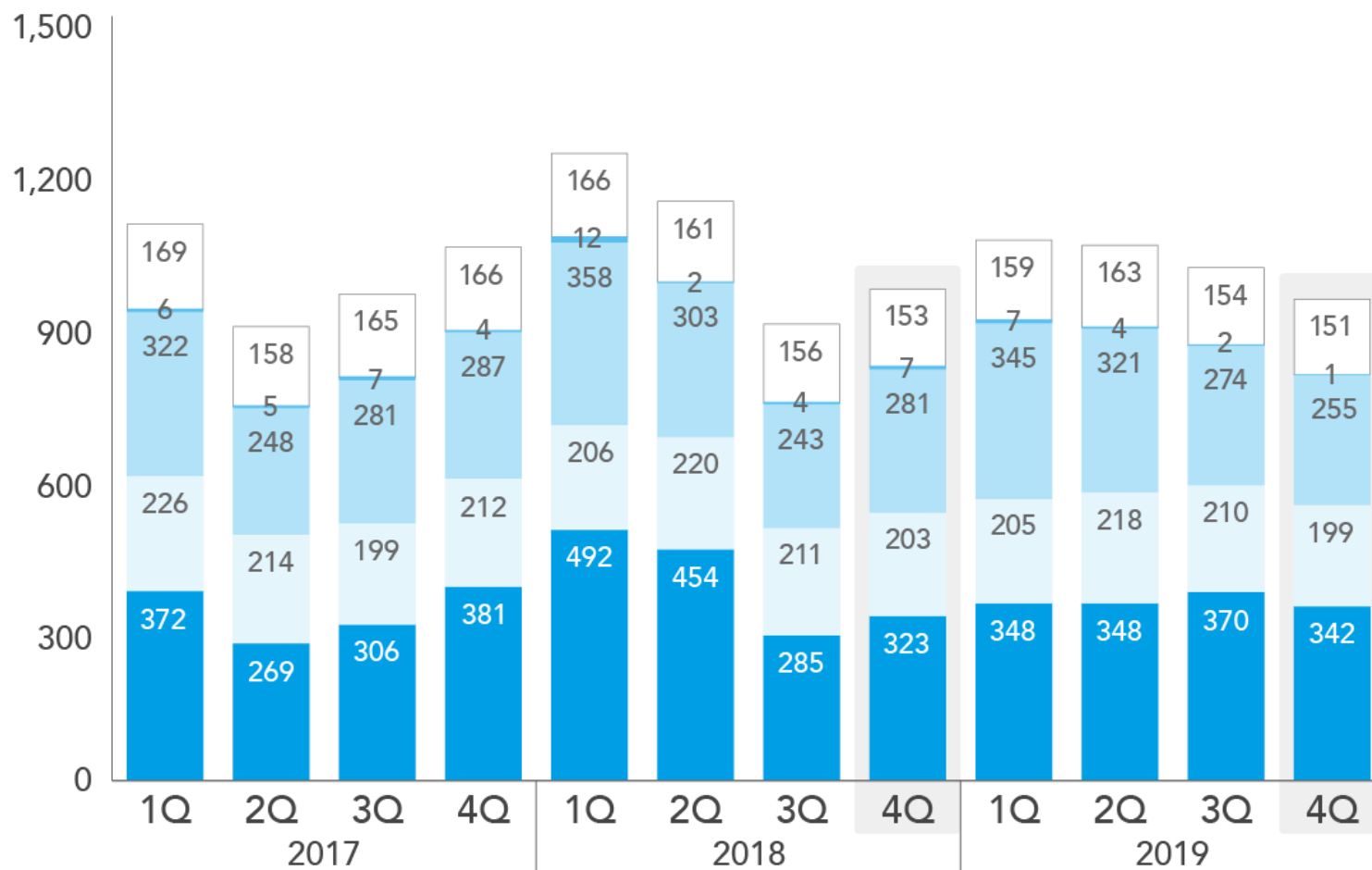
(百万円) ■ メディア事業 ■ その他メディア支援事業



営業費用推移

前年同期比で売上変動費が増加するも、トータルではほぼ横ばいで推移。

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



4. 今後の戦略

我々の強みであるユーザートラフィック（メディア）の収益構造を多様化し、経営の安定を図り、再成長を目指すため、課金並びにO2O*事業への戦略的投資。

区分	間接	ダイレクト	
取引先	ADネットワーク	個人	企業
広告	①アフィリエイト ・バナー等 引き続き強化		③新規事業による 少額課金強化
課金		②HTML5ゲーム プラットフォーム	
		④くまポン KIREIPASS 事業拡大	

- ①（既存）自社+パートナー戦略でさらに拡大（アフィリエイト広告）
- ②（育成）5G時代へ向け、HTML5ゲームプラットフォーム事業を育成中（課金）
- ③（新規）コエテコを通じた教室直取引による多客少額取引を拡大中（直接広告）
- ④（投資）クーポン・チケット販売事業への進出と積極的戦略投資

課金領域の拡大

クーポン・チケット販売事業への進出。

自社トラフィックの収益化+O2O事業への展開。

課金事業

GMOメディア株式会社



GMOくまポン株式会社



美容医療で私らしく

KIREIPASS

by GMO

広告事業



スマートフォンとオフラインの融合

スマートフォンの普及・日常化により、さらにオンラインとオフラインのマーケティングが融合し、市場拡大。2兆円のプロモーションメディア市場のデジタル化が加速。

今まで

オンライン

自社メディア



広告主



オンラインで完結

オフライン

2018年度 日本の広告費（電通調べ）

◆総額 6兆5,300億円

- ・TVメディア 1兆9,123千億円
- ・インターネット 1兆7,589千億円
- ・プロモーションメディア 2兆685億円
(屋外・交通・折込・DM・電話帳等)

今後

自社メディア

コエテコ
byGMO



美容医療で私らしく
KIREIPASS

byGMO

くまポン  byGMO



広告主



店舗



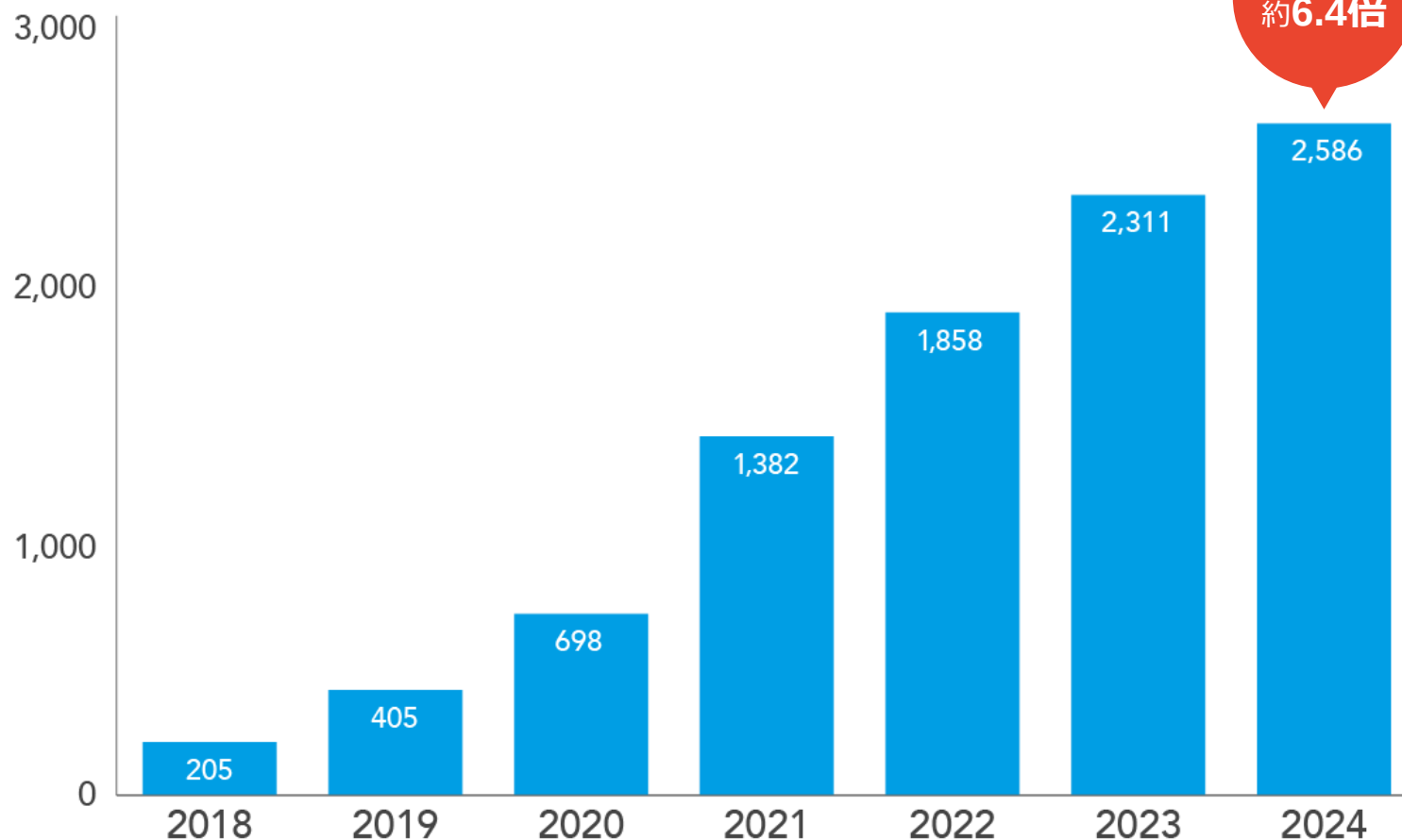
- ・プログラミング教室
- ・美容クリニック
- ・レストラン
- ・他



成長する店舗集客型デジタル広告

GPS、WiFi、5Gの普及や、スマートフォン決済の拡大などの背景を含め
プロモーションメディアのデジタル化が進み、2024年には2019年比で6.4倍の成長見込み。

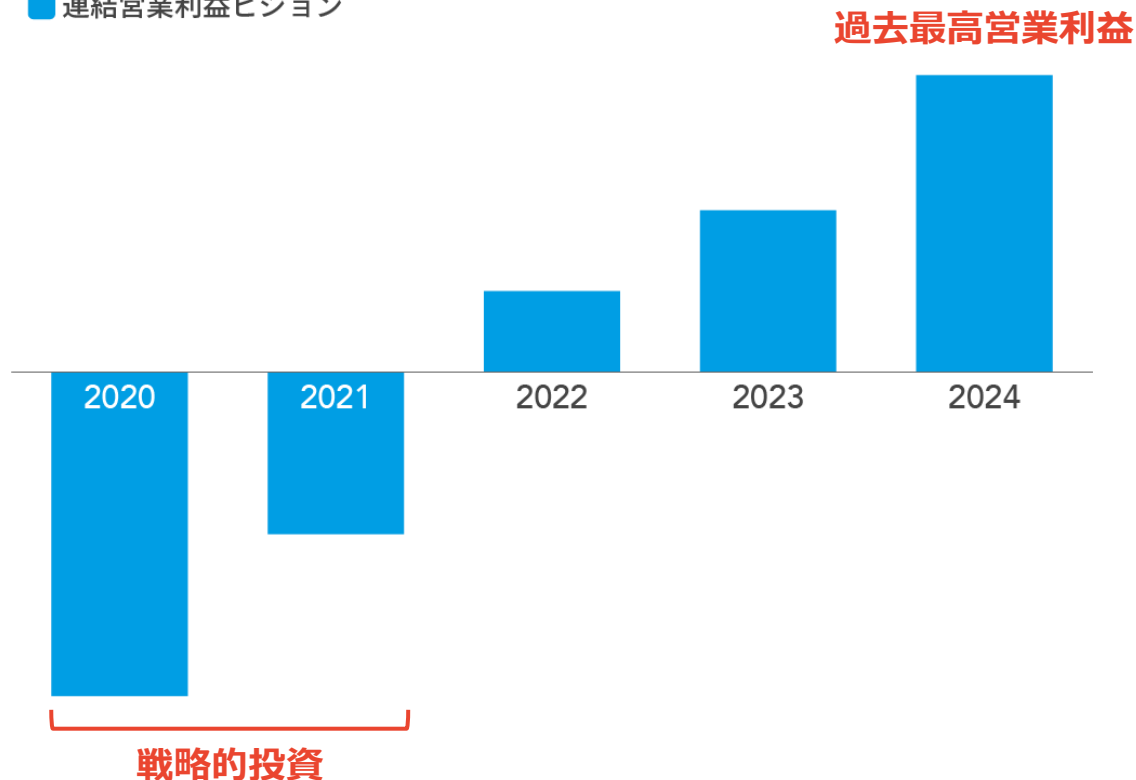
(億円) ■ 店舗集客型デジタル広告 市場規模推計・予測



出典：サイバーエージェント/デジタルインファクト「店舗集客型デジタル広告（O2O広告）市場規模調査」

メディア運営で培った顧客獲得・オンラインマーケティングノウハウを駆使し、獲得コストを加味しながらKIREIPASS事業への新規ユーザー獲得の広告投資を展開。

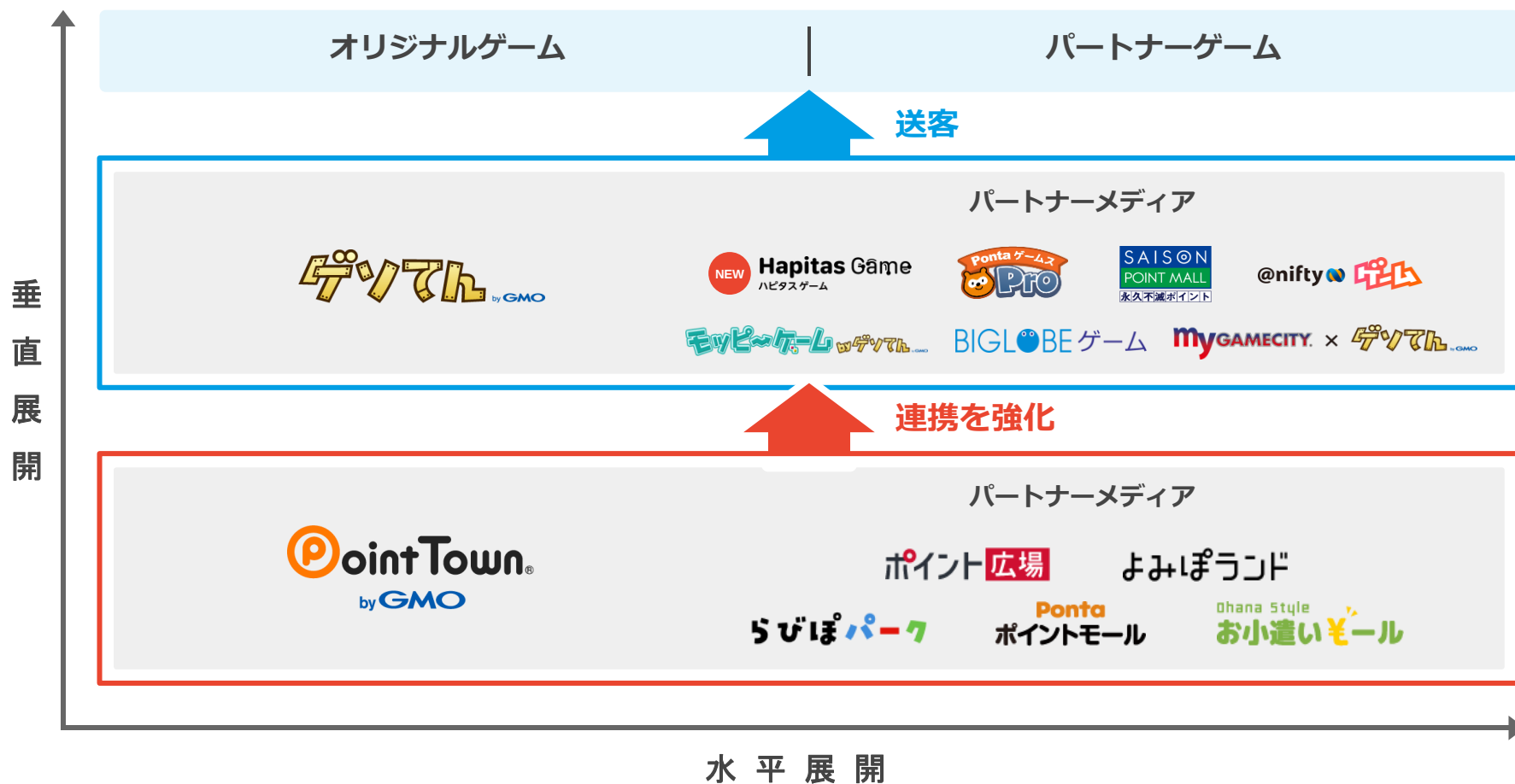
■ 連結営業利益ビジョン



2020-21年	戦略的投資（主にKIREIPASS事業広告宣伝）を実施
2022年	黒字化
2024年	過去最高営業利益を目指す

メディアシナジーと提携パートナーの拡大

ECメディアにおいてはポイントタウン・ゲソてん間の連携を強めるとともに他社展開を積極的に行い、ユーザー基盤を拡大させることによりECメディア全体で売上を最大化する。（垂直展開×水平展開）

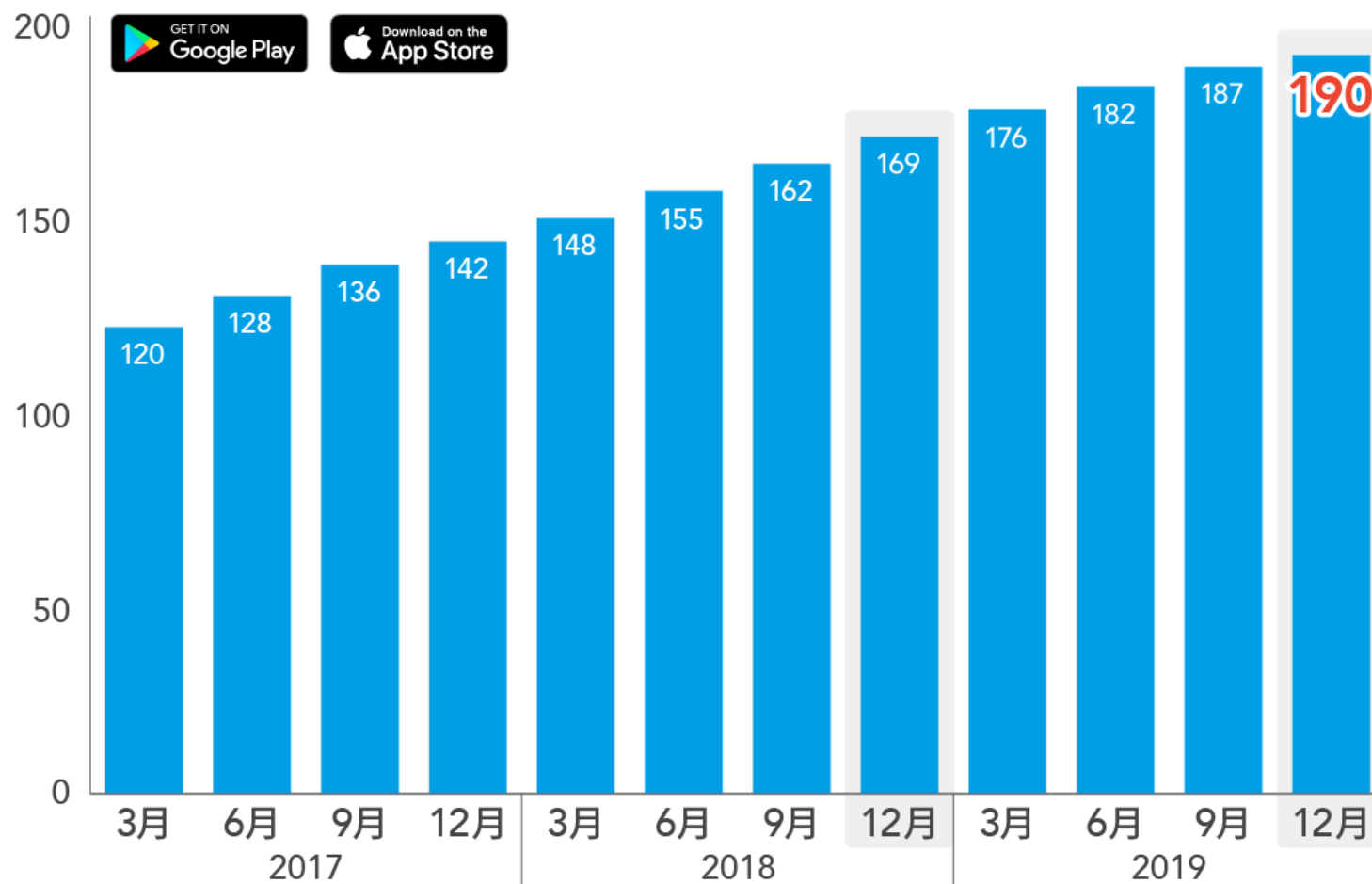


ポイントタウン：ユーザー接点の多様化

ポイントタウンアプリダウンロード数は堅調に推移。
ネイティブアプリ継続強化。前年同月比12.3%増。

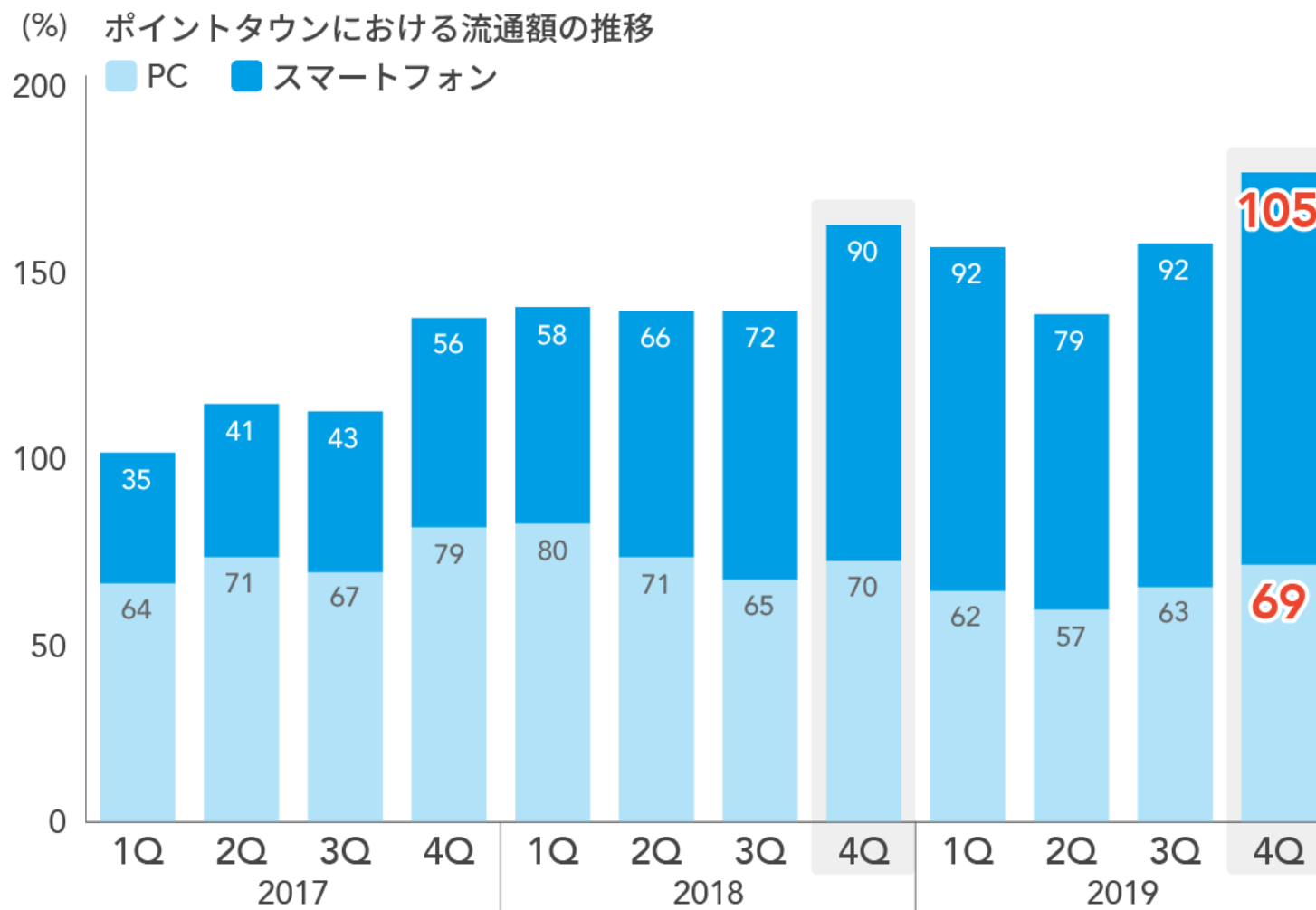


(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



ポイントタウン：ユーザーリピート施策

ポイントタウン経由の流通額推移は
スマートフォンが成長を牽引し前年同期比9.2%増。



*2017年1Qを100として比較

ポイント交換の充実

GMOあおぞらネット銀行とのリアルタイム交換、
Pollet（ポレット）の交換先への追加などポイント交換の充実を図り
ユーザーの利便性を向上させていく。



GMOあおぞらネット銀行

2019年11月28日 開始

GMOあおぞらネット銀行の口座をお持ちのポイントタウンユーザーはリアルタイムにポイントを現金交換することが可能に。



Pollet（ポレット）

2019年12月24日 開始

商品券や外貨、ポイントをチャージできる
「Pollet」をポイント交換先に追加。
キャッシュレス決済の普及促進に貢献。

パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

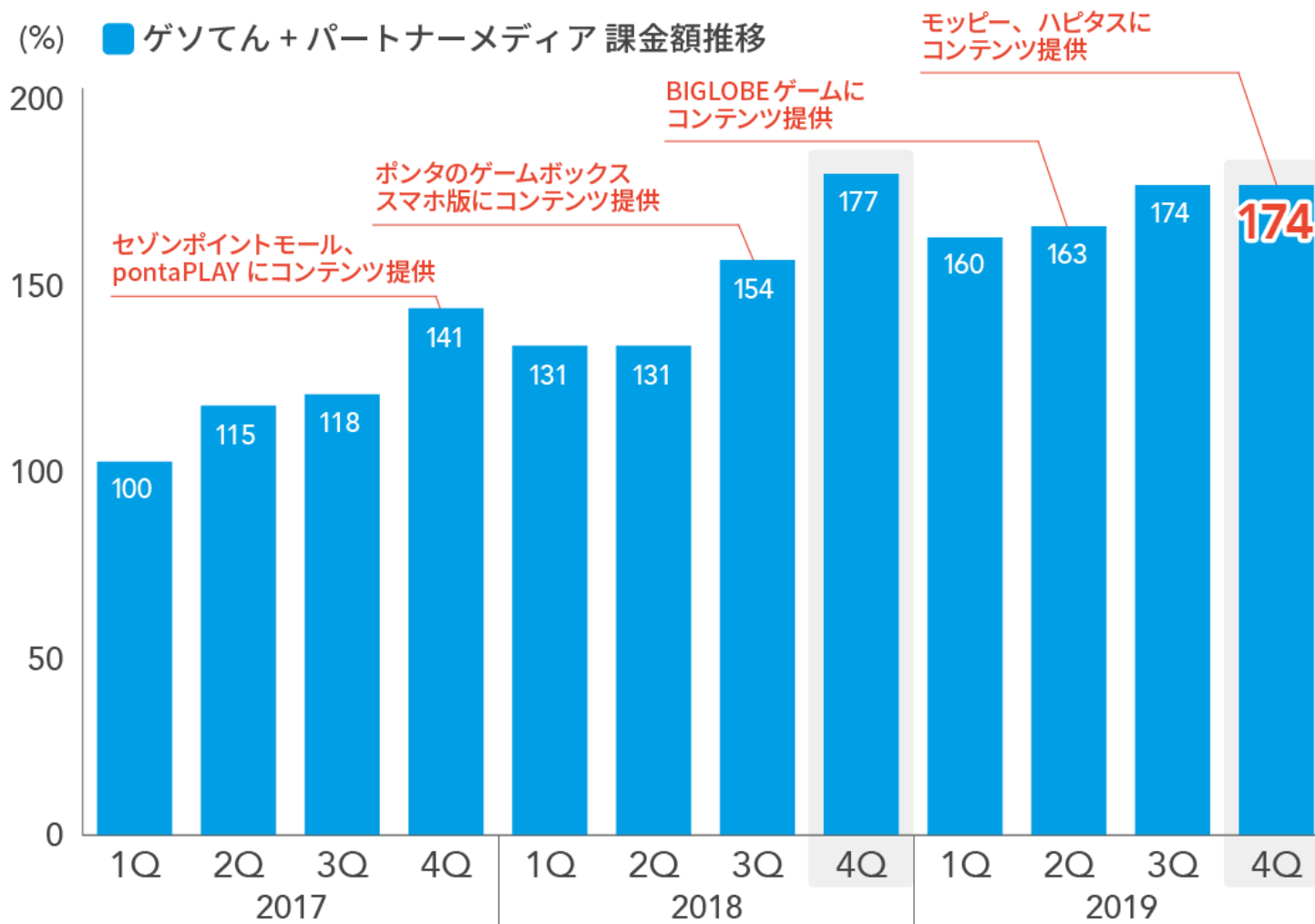
GMO MEDIA

提携媒体数は**22**、今後もパートナーメディアを拡大継続。
提携先へのキャンペーンシステムの拡充開発強化。



パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

オリジナルゲーム「ベジモン農場」の新作への以降に伴う一時的な落ち込みがあり
前年比同期比で1.8%減も、スマートフォン全体では同63.9%増と成長を続ける。



*2017年1Qを100として比較

スマートフォン版のコンテンツ強化

ゲソてんPC版で人気の「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」と
「ベジモン農場」の新作「どこでもベジモン農場」をリリース。
スマートフォン版プラットフォームのコンテンツ強化をすすめる。



ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁

2019年12月11日 リリース

ゲソてんPC版で人気の「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」をスマートフォン版でもリリース。



どこでもベジモン農場

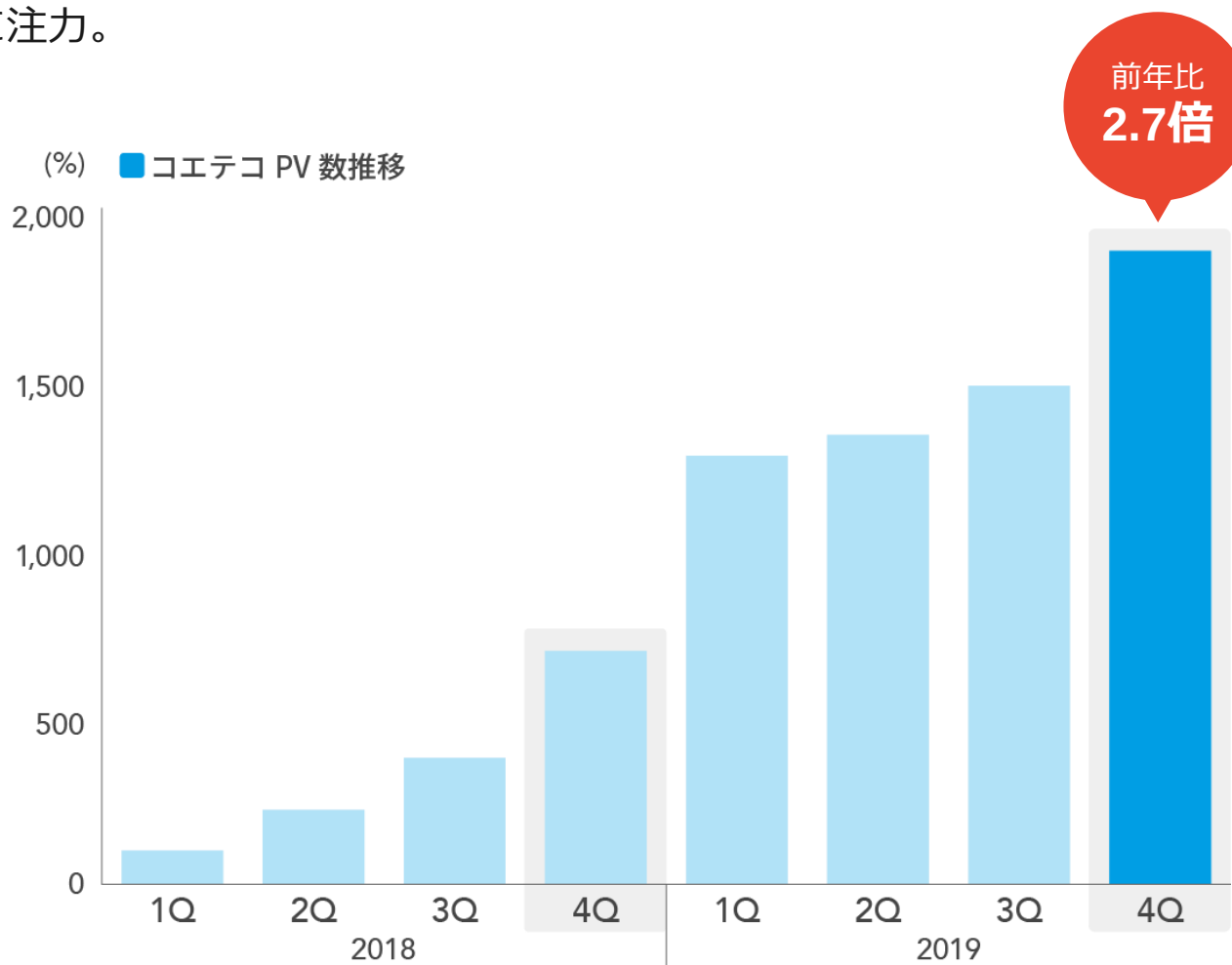
2020年1月15日 リリース

「ベジモン農場」の新シリーズを、PCやスマートフォンでも遊べるHTML5ゲームとしてリリース。

新規事業への投資を継続

プログラミング教育ポータル「コエテコ」はスマートフォンからのユーザーを中心に媒体が引き続き成長。

4月の小学校へのプログラミング教育必修化に向け、2, 3月が需要期のため媒体の成長に注力。

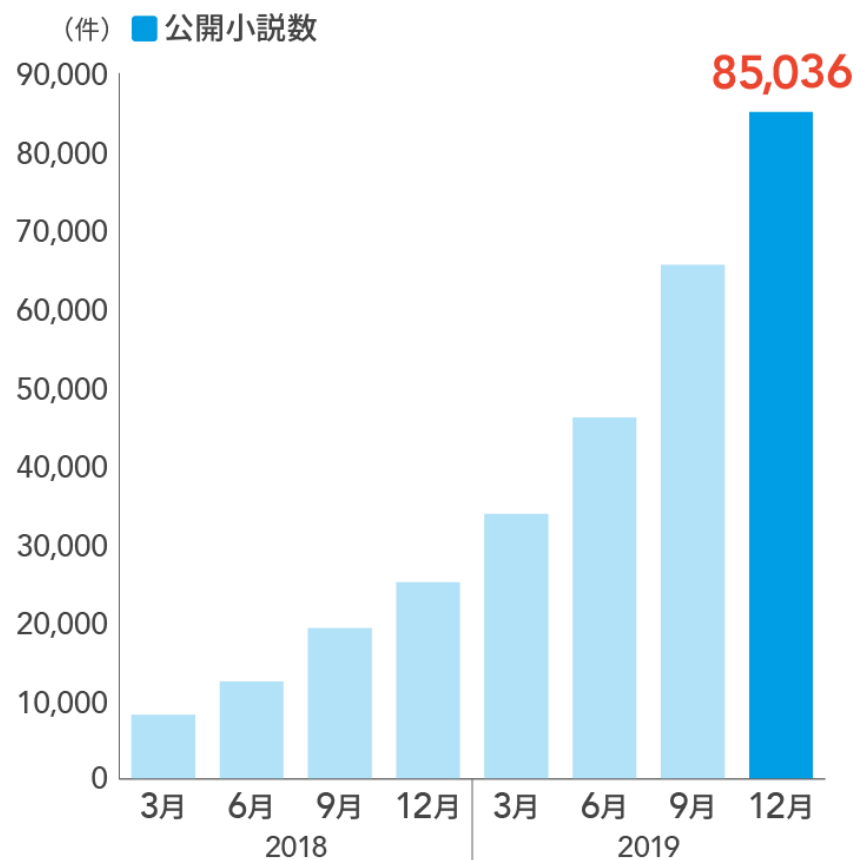
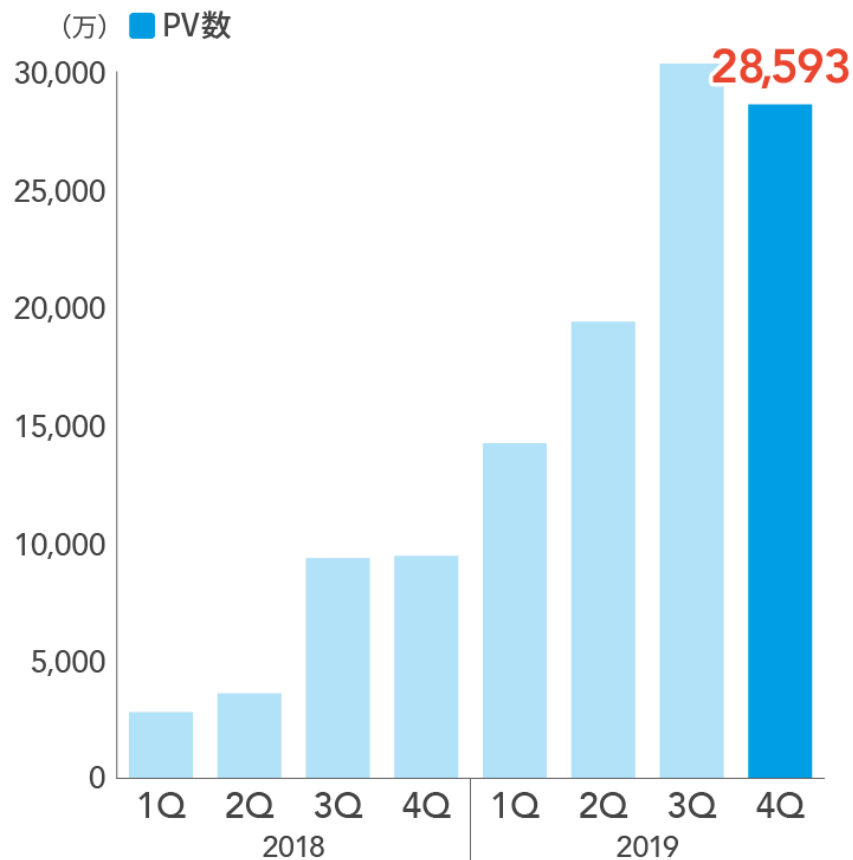


*2018年1Qを100として比較

チャット型小説投稿サービス「プリ小説」
ユーザー数・PV数の拡大に注力。



2019年12月は冬休み需要も取り込み8月に続き、1億PVを突破。



GMOくまポンの株式50.1%を取得し連結子会社化。

グループ化により

- ・「お得なEC体験」という両社のシナジーをさらに追求
- ・ オフラインマーケティング領域（O2O）への進出
- ・ 「KIREIPASS」への戦略的広告投資

GMO MEDIA

×

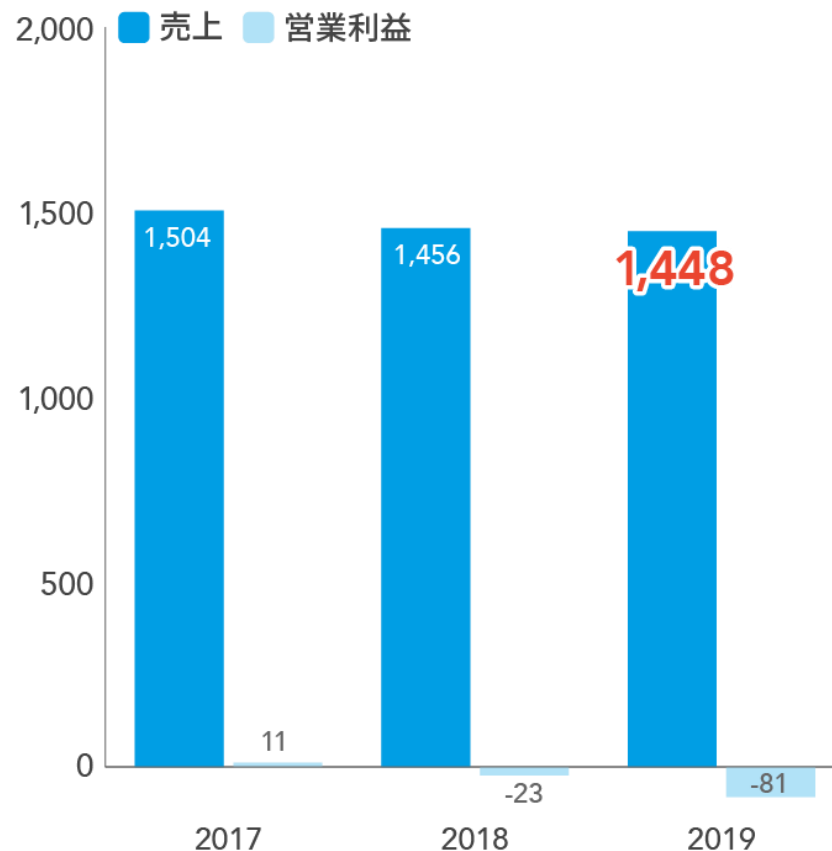
GMO KUMAPON

GMOくまポン 会社概要



設立	2007年5月16日
資本金	9,990万円
代表取締役社長	高橋 良輔
本社	東京都渋谷区桜丘町26番1号 セルリアンタワー
従業員数	45名
事業内容	クーポン・チケットサイトの運営

(百万円) GMOくまポン売上・営業利益推移





くまポン

2010年11月15日 リリース

割引クーポンの共同購入サービス。
グルメ、宿泊・レジャー、レッスン、健康医療、
美容などあらゆるジャンルのお得なクーポンが購
入できる。



KIREIPASS

2018年11月15日 リリース

美容医療に特化したチケット購入サイト。
サイト上で希望する施術や場所などでクリニック
を検索、チケットを購入できる。

グルメ、宿泊・レジャー、レッスンなどの体験型のクーポンの他、通信販売の商品も掲載。

【サービス利用フロー】



特徴

- ・グルメ、宿泊・レジャー、レッスン、健康医療、美容など
あらゆるジャンルでお得な体験ができるクーポン・チケットを掲載
- ・体験だけではなく、**通販**で購入できる商品も掲載

美容医療を受けたいユーザーが、「KIREIPASS」を通じてクリニックを検索。
料金はサイト内で前払い、その後クリニックにて施術を受けに行く。

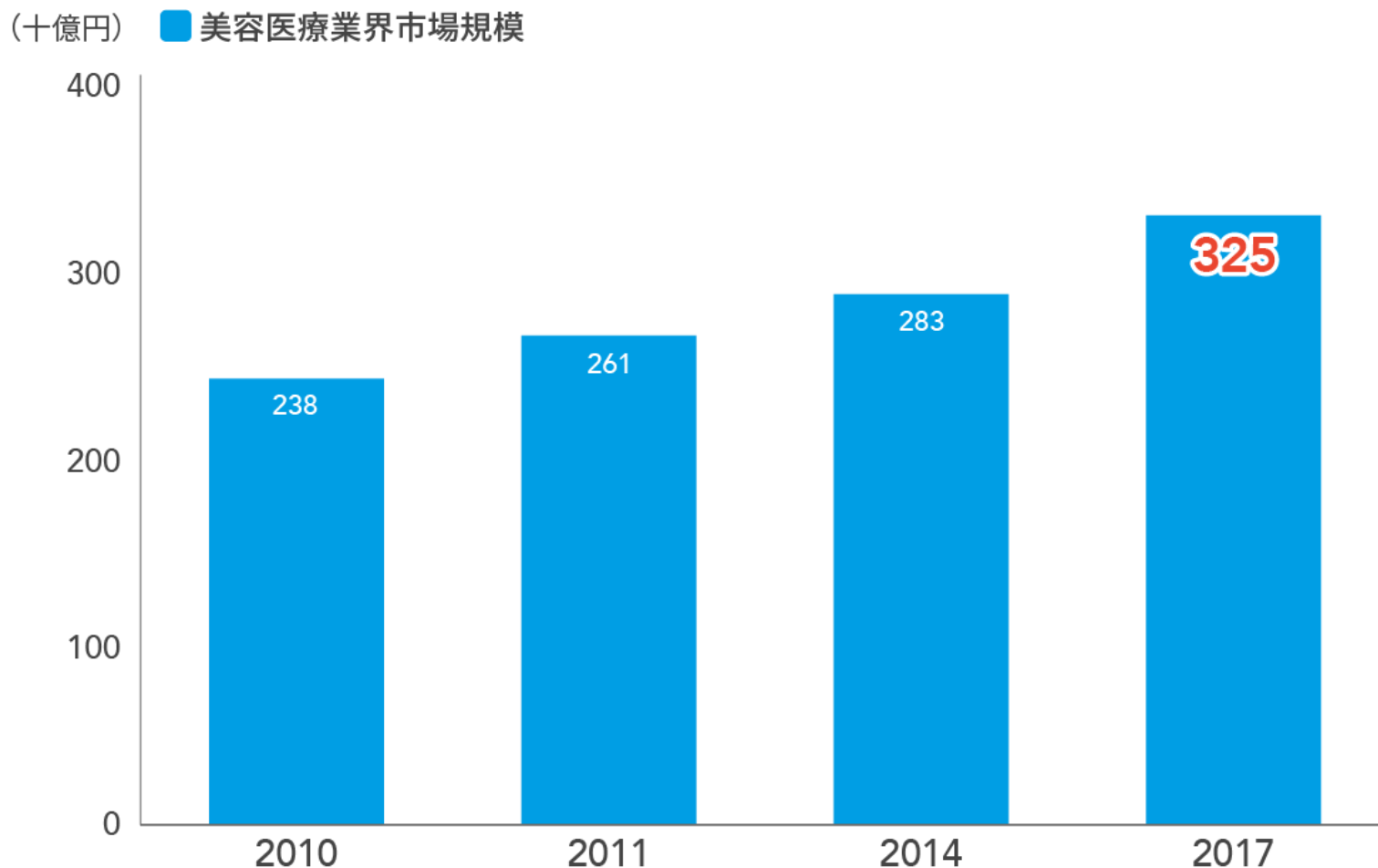
【サービス利用フロー】



特徴

- ・「美容クリニック」の情報に特化
- ・事前決済システム
→ クリニックで追加料金を支払う必要がないため
価格面の不安をなくすることができる

美容医療市場は拡大を続けている。
2017年には3,252億円と3,000億円を突破。

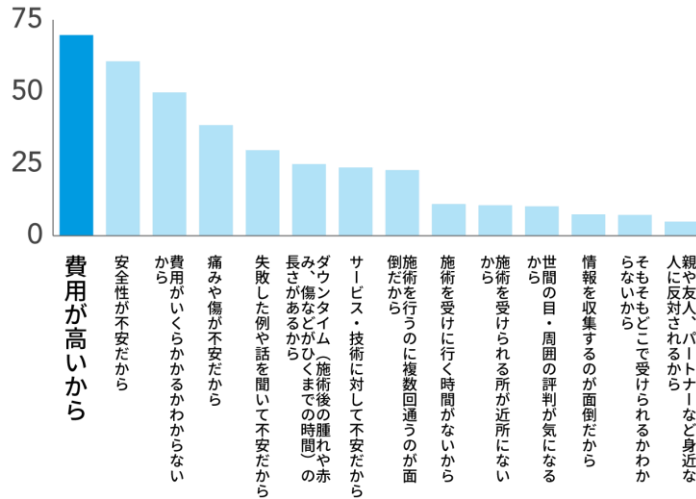


出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2019年）」（2019年6月14日発表）

美容医療を検討する面でハードルとなる「価格」と「クリニック選び」を「KIREIPASS」で解決。

「美医」を利用しない理由

(%) ■「興味あり」の割合



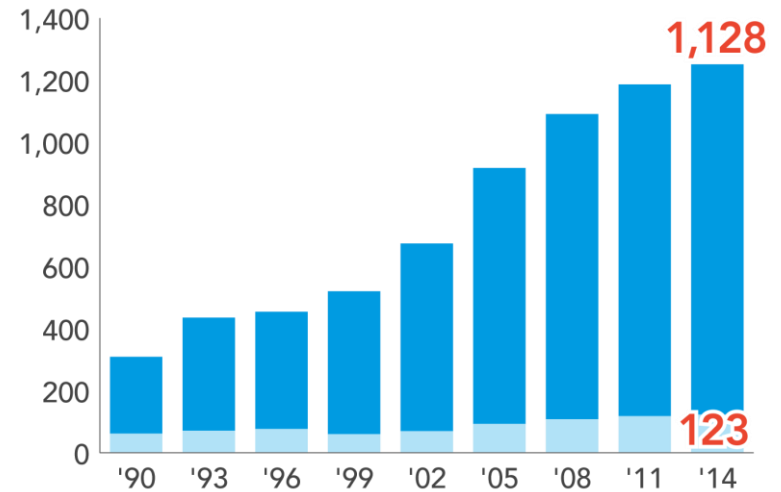
出典：リクルートライフスタイルビューティー総研
「美容医療に関するカスタマー調査」



事前決済システムで
価格面の不安を解消

美容外科施設数の推移

(件) ■一般病院 ■診療所

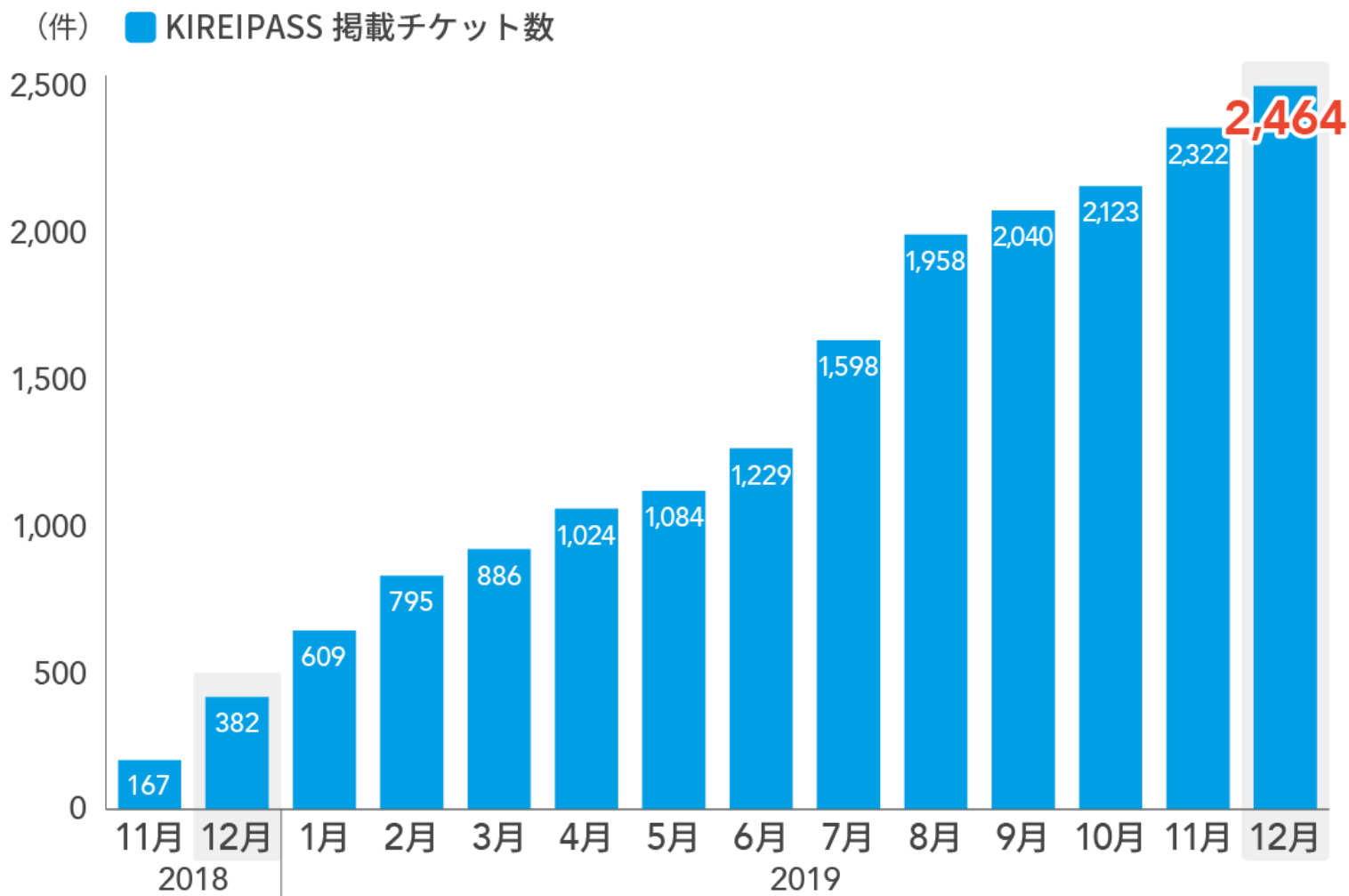


出典：厚生労働省「医療施設(静態・動態)調査・病院報告の概況」



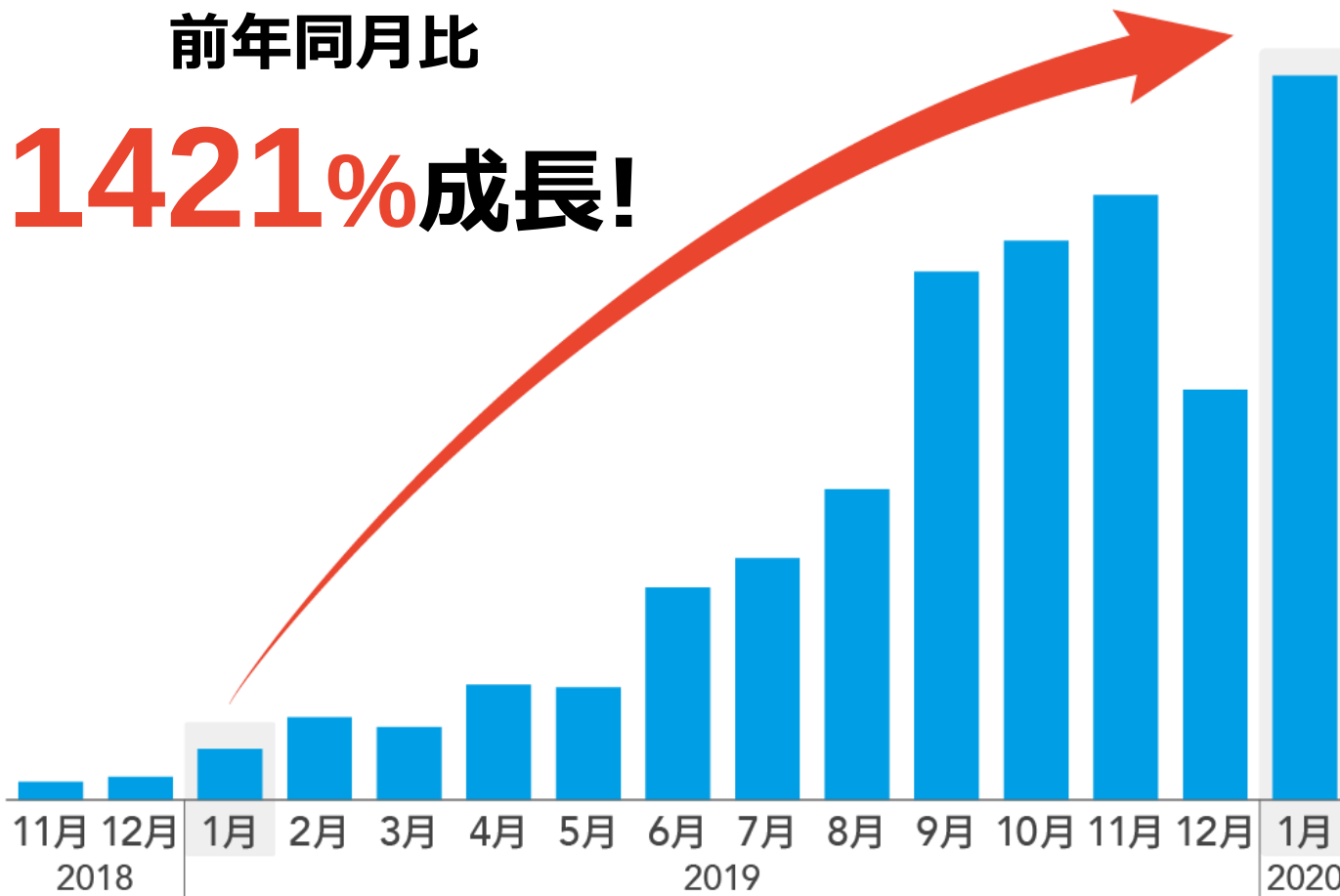
増え続けるクリニックの数や
広告により、選択を迷うユーザーに
検索を通じて選択肢を提供

「KIREIPASS」の掲載チケット数は2019年12月に約2,500件。
今後も掲載数を増やし、ユーザーの利便性を追求していく。



「KIREIPASS」の売上規模：2020年1月は前年同月比で大幅な成長

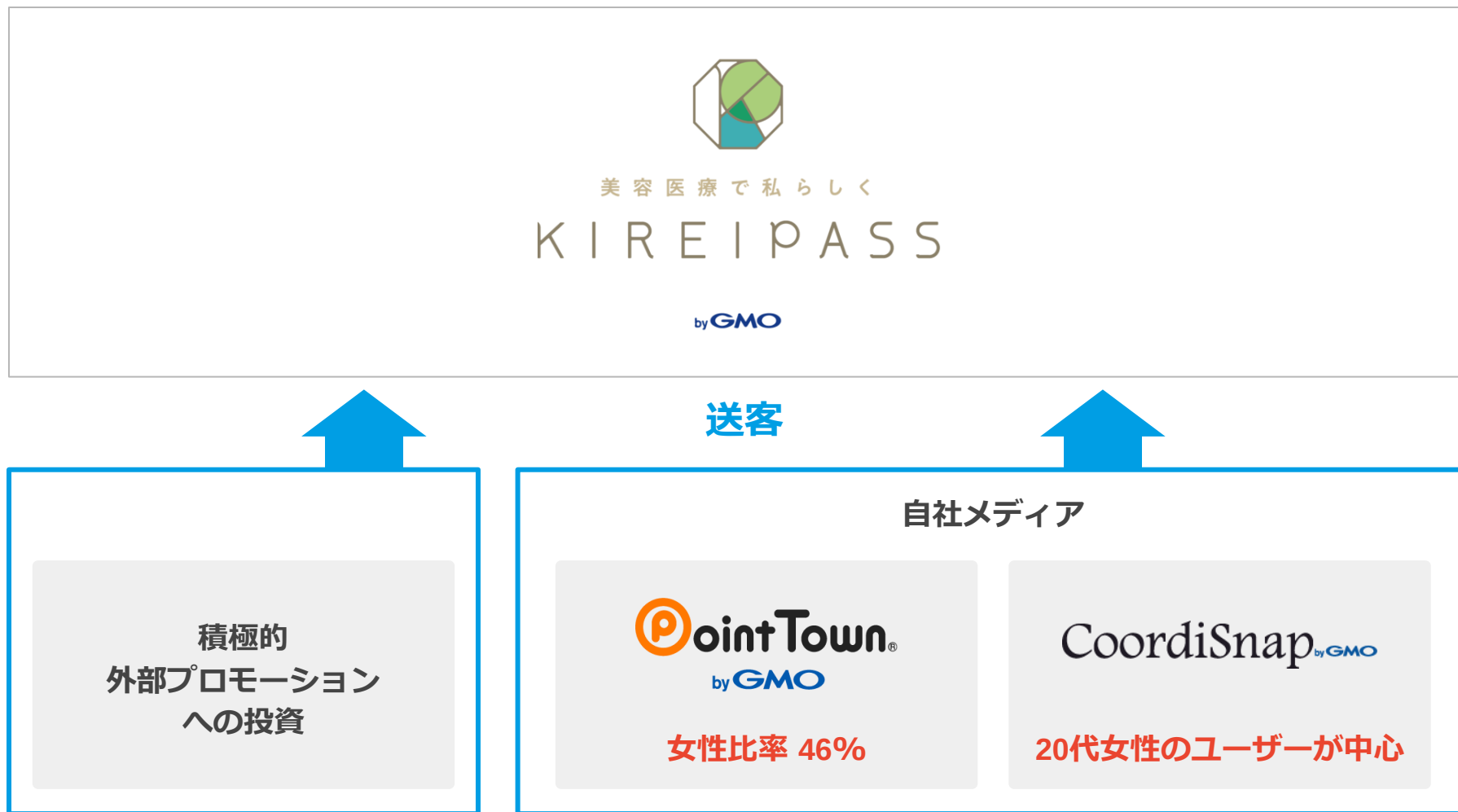
■ KIREIPASS 売上推移



2020年のアクションプラン

集客強化。

積極的外部プロモーション + GMOメディアの持つ女性ユーザーを「KIREIPASS」へ送客。



各事業における今後の注力ポイント

メディア事業

- ・ポイントタウン（スマートフォン版）の成長拡大
- ・freeml、yaplog!のサービス終了を含め、
選択と集中による運営効率向上

ブラウザゲーム関連

- ・自社タイトル『どこでもベジモン農場』の立ち上げ
- ・パートナーメディア戦略の更なる拡大

新規事業 (コエテコ・プリ小説)

- ・コエテコ：教室への集客＋周辺企業とのビジネス開発
- ・プリ小説：引き続き媒体規模追求

クーポン・チケット

- ・3月1日よりGMOくまポン株式会社をグループ化
（損益への影響は、第2四半期から）
- ・新規ユーザー獲得広告投資の推進（KIREIPASS）
- ・シナジーの創出（集客・サービス運営等）

5. 業績予想

くまポングループ化による戦略的広告投資により、無配を予定しております。

単位：百万円	2019年実績 (非連結)	2020年予想 (連結)	成長率
売上高	4,145	5,700	+37.4%
営業利益	60	▲ 600	—
営業利益率	1.5%	—	—
経常利益	60	▲ 600	—
当期純利益	▲ 60	▲ 600	—
配当予測	—	—	—

6. 自己株式の取得について

自己株取得の理由。

経営環境の変化に即した機動的な資本政策遂行のために、自己株式の取得を計画。

所得株式総数	30,000株(上限)
取得価格総額	50百万円(上限)
取得期間	2020年2月6日～9月23日

7. Appendix

損益計算書

単位：百万円	2018年 4Q	2019年 1Q	2019年 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,008	1,134	1,046	1,009	954	▲53	▲54
売上原価	681	776	757	736	701	+20	▲34
売上総利益	326	358	288	273	252	▲73	▲20
売上総利益率	32.4%	31.6%	27.6%	27.1%	26.5%	▲5.9pt	▲5.7pt
販売費及び一般管理費	288	289	297	275	249	▲39	▲26
営業利益	38	68	▲9	▲2	3	▲34	5
営業利益率	3.8%	6.1%	—	—	0.4%	▲3.4pt	—
経常利益	38	68	▲9	▲2	3	▲34	6
当期純利益	29	46	▲8	▲99	1	▲27	+101

*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	2018年 4Q	2019年 1Q	2019年 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,374	3,455	3,328	3,245	3,084	▲ 289	▲ 161
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,522	2,562	2,590	2,475	2,306	▲ 215	▲ 169
固定資産	471	512	527	436	502	+30	+66
総資産	3,846	3,967	3,856	3,681	3,586	▲ 259	▲ 94
流動負債	1,308	1,493	1,395	1,324	1,230	▲ 77	▲ 93
うちポイント引当金	538	583	608	606	598	+60	▲ 8
固定負債	50	40	33	28	25	▲ 25	▲ 2
純資産	2,487	2,434	2,427	2,328	2,330	▲ 157	+1
純資産比率	64.7%	61.4%	62.9%	63.3%	65.0%	+0.3pt	+1.7pt
負債及び純資産	3,846	3,967	3,856	3,681	3,586	▲ 259	▲ 94

* 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用のため当第1四半期より関連科目の表示区分に変更がございます。
比較のため過去分についても同様の表示方法に組替えをしております。

*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。

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	104名（2019年12月末現在 役員、臨時従業員除く）

25%

その他パートナー

営業系、カスタマーサポート、
管理系

75%

クリエイター

エンジニア、デザイナー、
ディレクター

職種構成比

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を提供

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 本店の所在地を東京都渋谷区に移転	2002年 5月 ユーキャストコミュニケーションズ株式会社
GMO インターネット グループ内 再編成	2000年10月 壁画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	
	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継承	
	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	2005年 5月 GMOメディア株式会社
現在	広告＋課金事業への転換	

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。

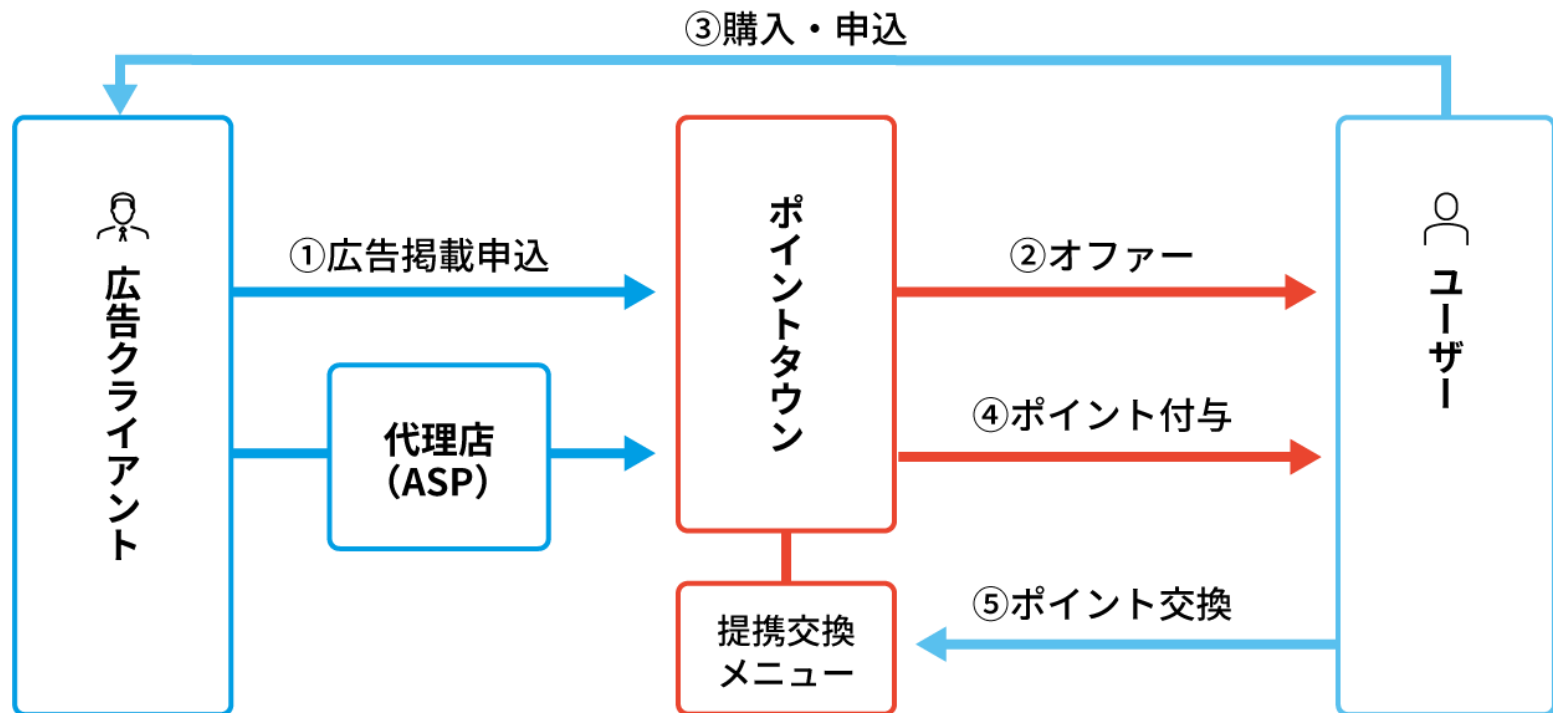
	ECメディア	ソーシャルメディア
 WEB ・ アプリ	 	    

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。

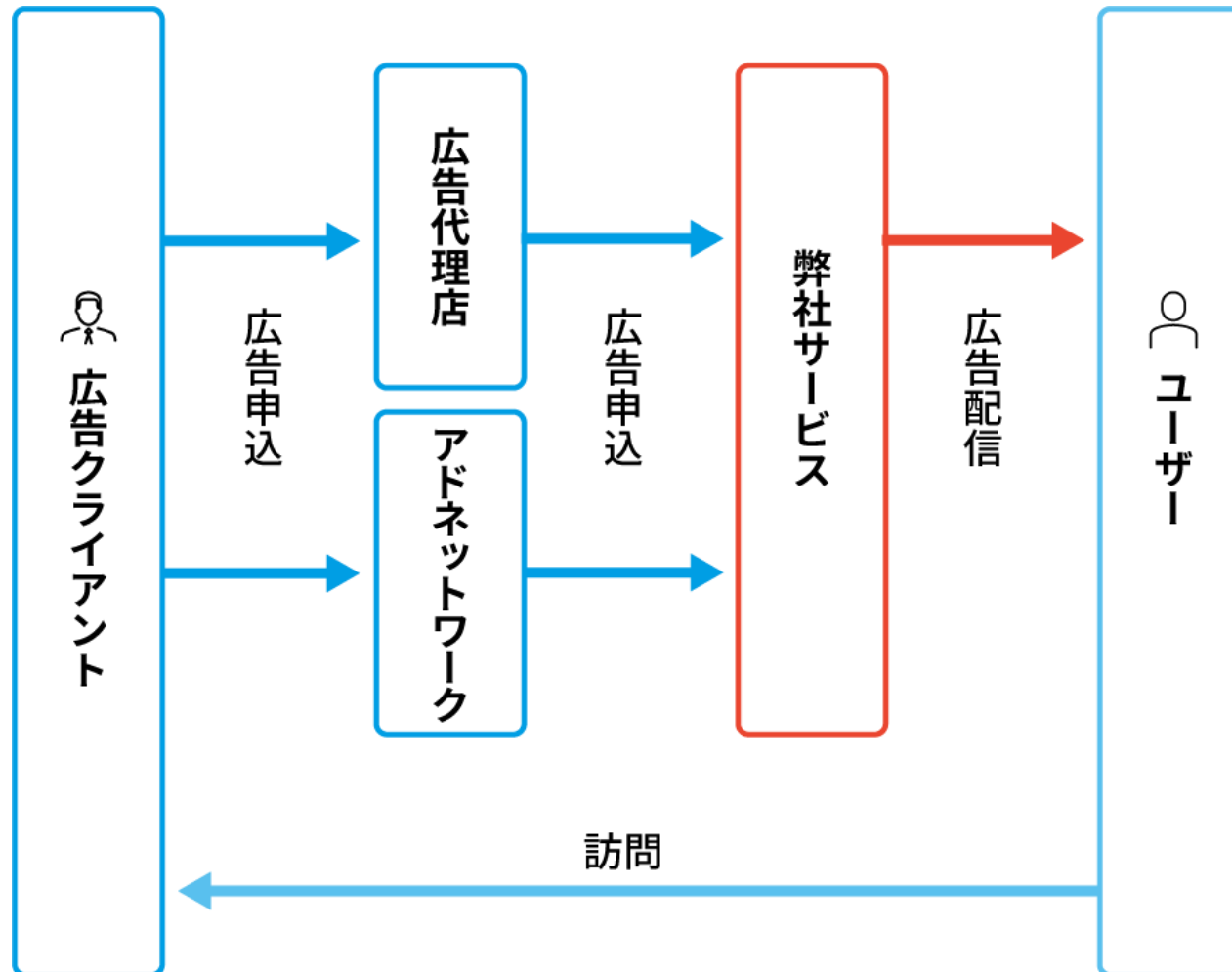
※ASP = (Affiliate Service Provider) とは、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダの略。

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、マイレージなど様々なメニューに交換できる。



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。



For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2020年2月6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。