

2019年12月期
第1四半期決算説明会



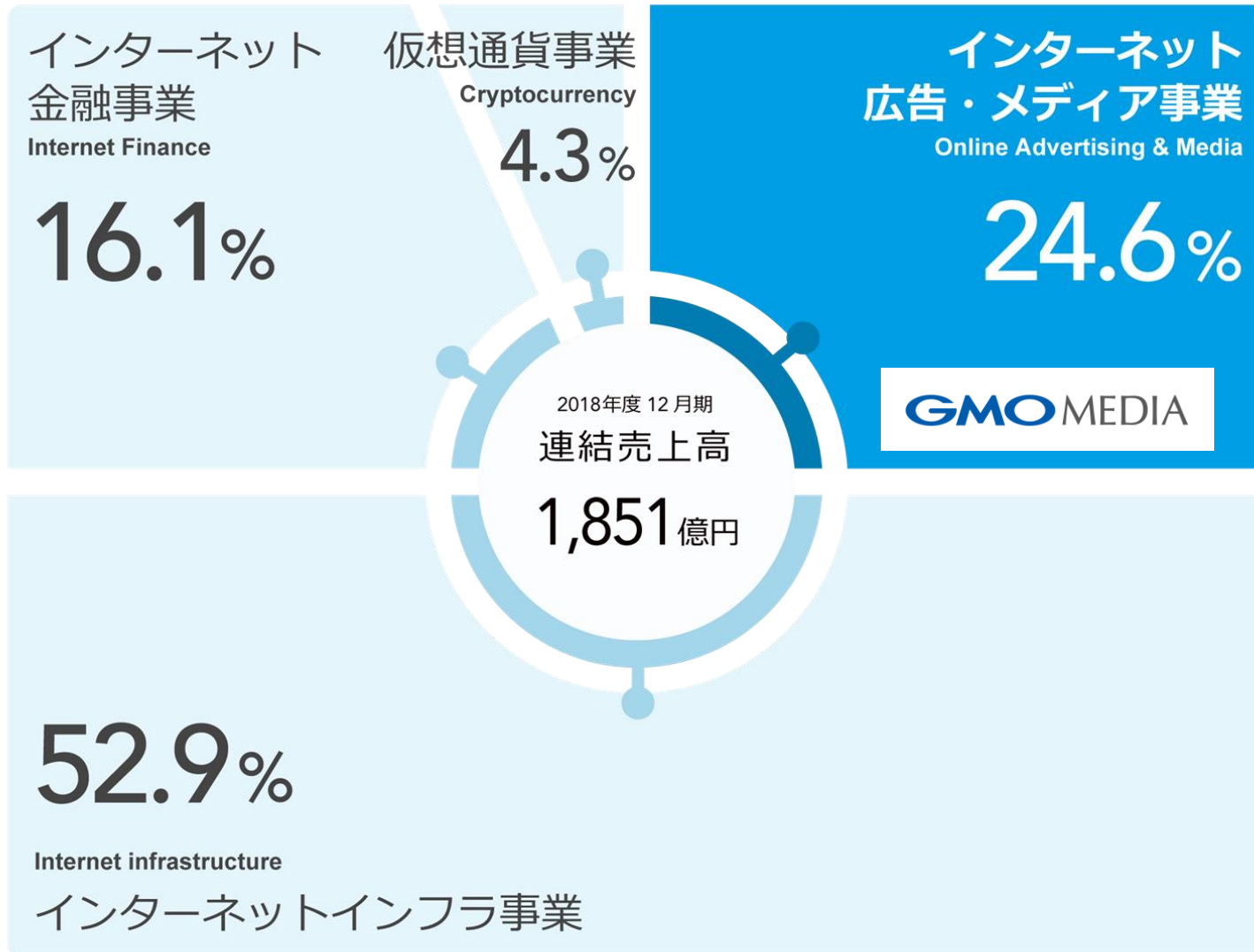
STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸
常務取締役 石橋 正剛

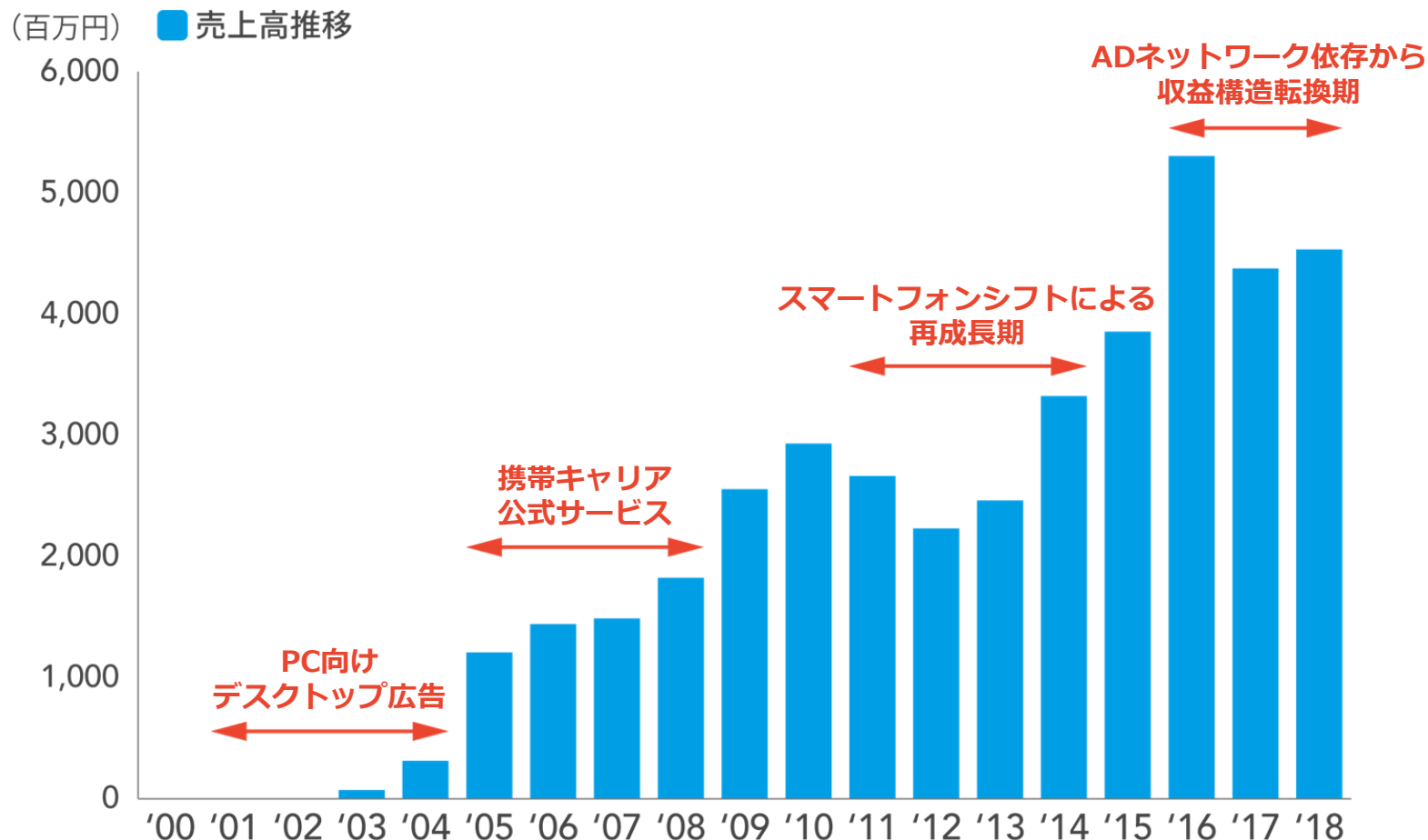
2019年4月26日

- 1. GMOメディアについて**
- 2. ハイライト**
- 3. 第1四半期決算概要**
- 4. メディア事業 今後の戦略**
- 5. Appendix**

1. GMOメディアについて



時代の潮流からサービスの主戦場（デバイス）・ニーズを見極め、
対応するサービスを生み出しながら成長。



企業理念「**For your Smile, with Internet.**」に基づくサービスを提供する
スタンスは変えず、新規サービスの開発やM&Aを検討していく

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	 	      

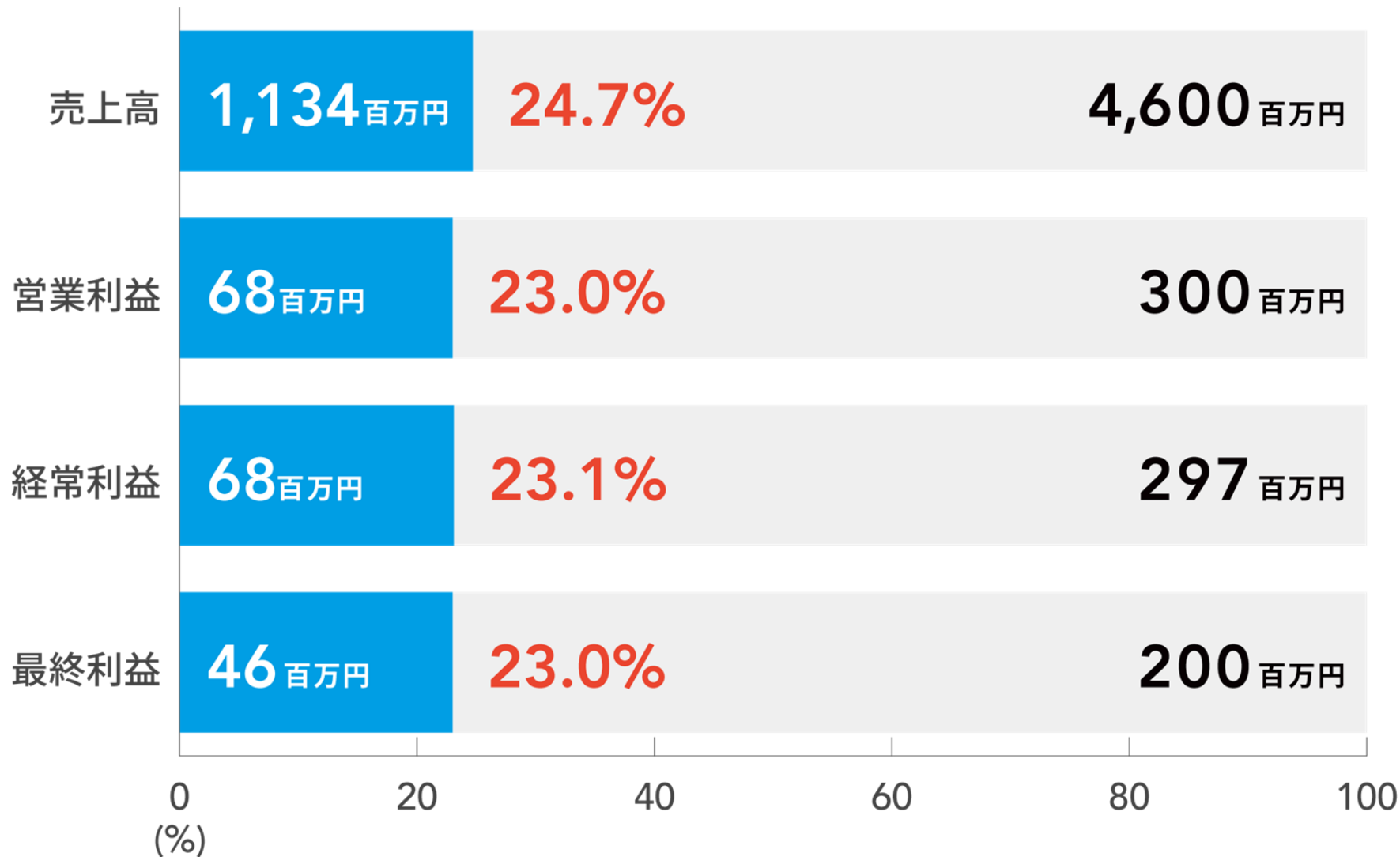
2. ハイライト

売上高と利益

売上：その他メディア支援事業▲219百万円（昨年度大型案件）＋ソーシャル系▲
営業利益：売上減少と新規事業への投資継続により、前年同期比大幅減益

単位：百万円	2018年1-3月	2018年10-12月	2019年1-3月	前年同期比	前Q比
売上高	1,394	1,008	1,134	▲18.5%	+12.5%
営業利益	158	38	68	▲56.4%	+80.0%
経常利益	157	38	68	▲56.3%	+80.5%
最終利益	106	29	46	▲56.4%	+59.3%

*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。



■ポイントメディア

- ・前年の大型案件の影響も見られたが、パートナー戦略（ポイントタウン+ポイントCRM）により、売上規模は同水準を保つ
- ・重要KPIであるAAU（アフィリエイトアクティブユーザー）は、案件によるボラティリティはあるものの拡大基調
- ・読売新聞社「よみぽランド」に自社「ポイントCRMシステム」を提供

■ゲソてん

- ・2018年にリリースしたオリジナルゲーム「激突！最強プロ野球ドリームバトル」の提供プラットフォーム数が8に増加、売上規模拡大
- ・「キャプテン翼ZERO～決めろ！ミラクルシュート～」をリリース（3月）

■コミュニティ系メディア

- ・コミュニティ系メディアはユーザー数の減少による売上規模の縮小

■新規サービス

- ・今後も市場の成長が見込めるプログラミング教育領域への投資を継続する
- ・プリ小説はPV数・投稿数の規模が拡大

3. 第1四半期決算概要

損益計算書

単位：百万円	2018年1-3月	2018年10-12月	2019年1-3月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,394	1,008	1,134	▲ 18.5%	【売上高】 メディア事業 ▲ 39百万円(4.5%減) その他メディア支援事業 ▲ 219百万円(42.7%減)
売上原価	932	681	776	▲ 16.7%	
売上総利益	461	326	358	▲ 22.2%	【営業費用】 売上変動費（収益シェア） メディア事業 + 23百万円(26.2%増) その他メディア支援事業 ▲ 167百万円(41.3%減)
販売費及び一般管理費	303	288	289	▲ 4.4%	
営業利益	158	38	68	▲ 56.4%	販売促進費 （主にポイント費用） ▲ 12百万円 人件費 ▲ 1百万円 広告費 ▲ 4百万円 その他経費 ▲ 6百万円
営業利益率	11.4%	3.8%	6.1%	▲ 5.2pt	
経常利益	157	38	68	▲ 56.3%	
当期純利益	106	29	46	▲ 56.4%	

*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

総資産・純資産とも、引き続き堅調に推移。

単位：百万円	2018年1-3月	2019年1-3月	前年同期比	増減要因
流動資産	3,445	3,455	+0.2%	現金預金+188百万円 営業債権▲224百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,373	2,562	+7.9%	
固定資産	498	512	+2.8%	ソフトウェア関連 +49百万円 リース資産▲56百万円 投資有価証券+45百万円
総資産	3,944	3,967	+0.5%	
流動負債	1,455	1,493	+2.5%	営業債務▲8百万円 ポイント引当金 +65百万円
うちポイント 引当金	517	583	+12.7%	
固定負債	85	40	▲52.9%	リース債務▲45百万円
純資産	2,403	2,434	+1.2%	利益剰余金+38百万円
純資産比率	60.9%	61.4%	+0.4pt	
負債及び純資産	3,944	3,967	+0.5%	

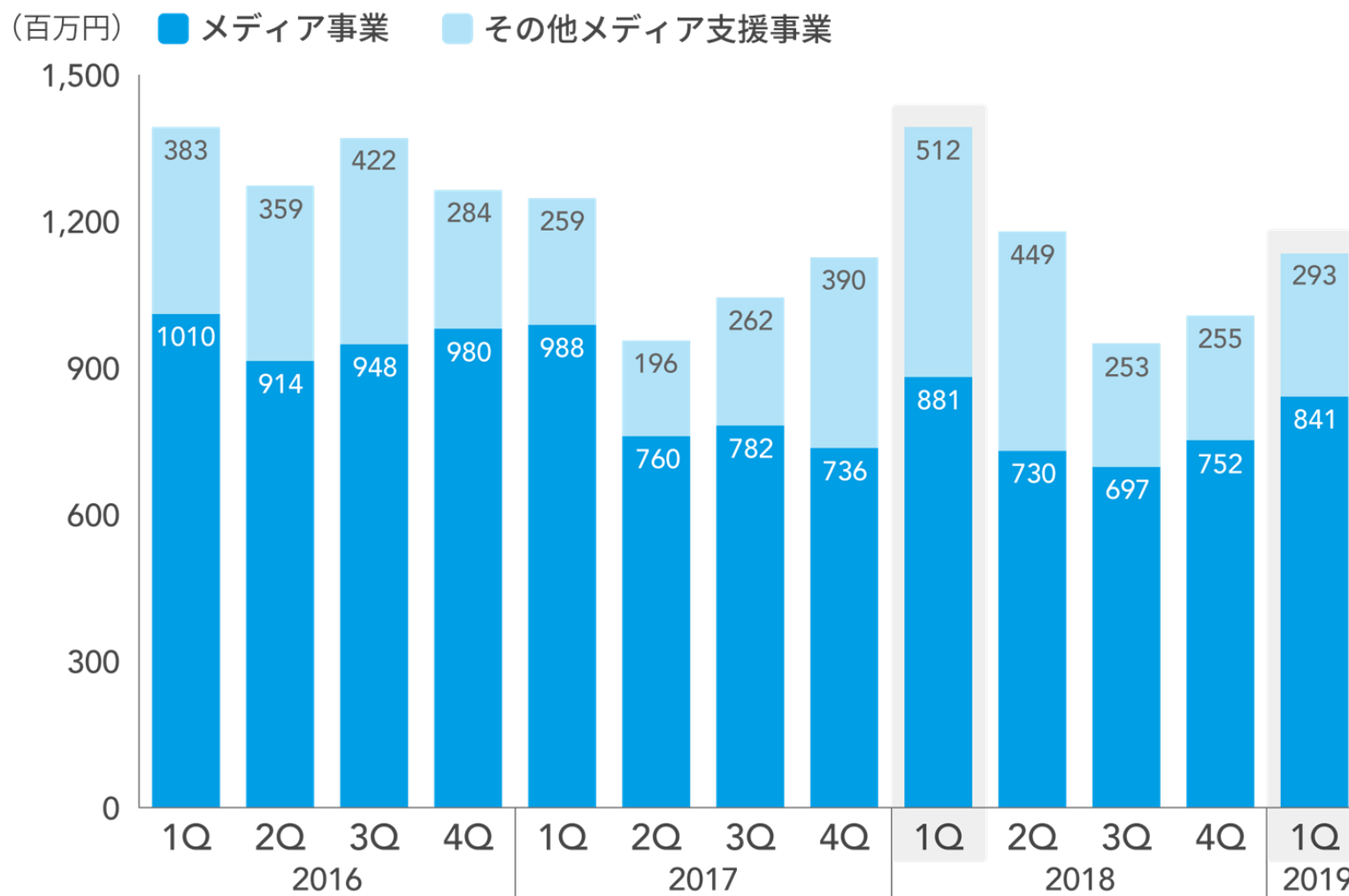
* 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用のため当第1四半期より関連科目の表示区分に変更がございます。
比較のため前期分についても同様の表示方法に組替えをしております。

*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。

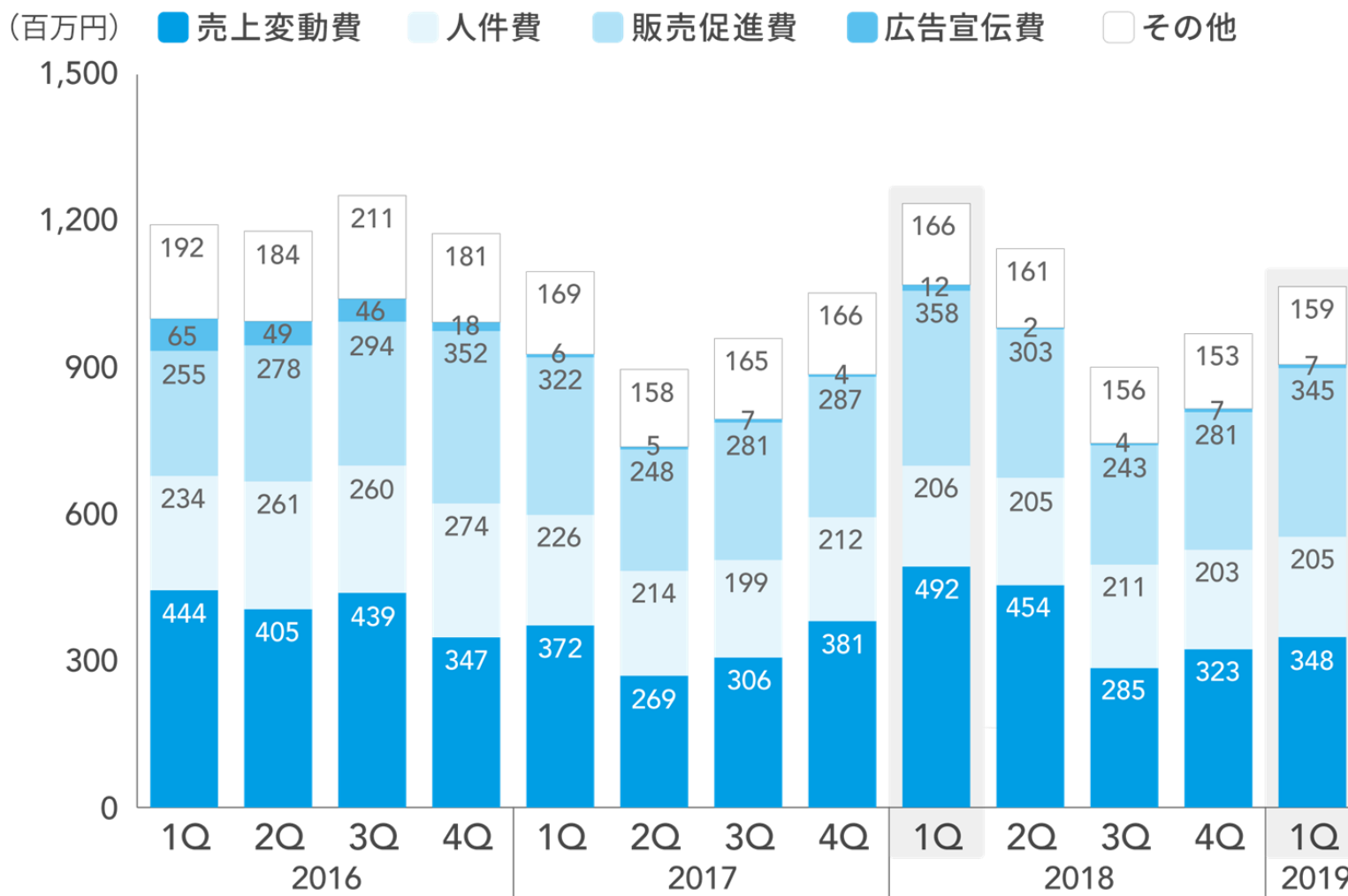
セグメント別売上高推移

その他メディア支援事業：前年同期比大幅減少（大型案件有無） ▲43%

メディア事業：ソーシャル系ユーザー減による売上減少



その他メディア支援事業の売上減少に伴い、売上変動費の減少。



4. メディア事業 今後の戦略

2019年も引き続き、自社メディア間シナジーと他社連携で売上の最大化を目指し、新規事業においては「コエテコ」「プリ小説」に投資継続。

メディアシナジー強化（エコシステム）

パートナー戦略

新規事業への投資を継続

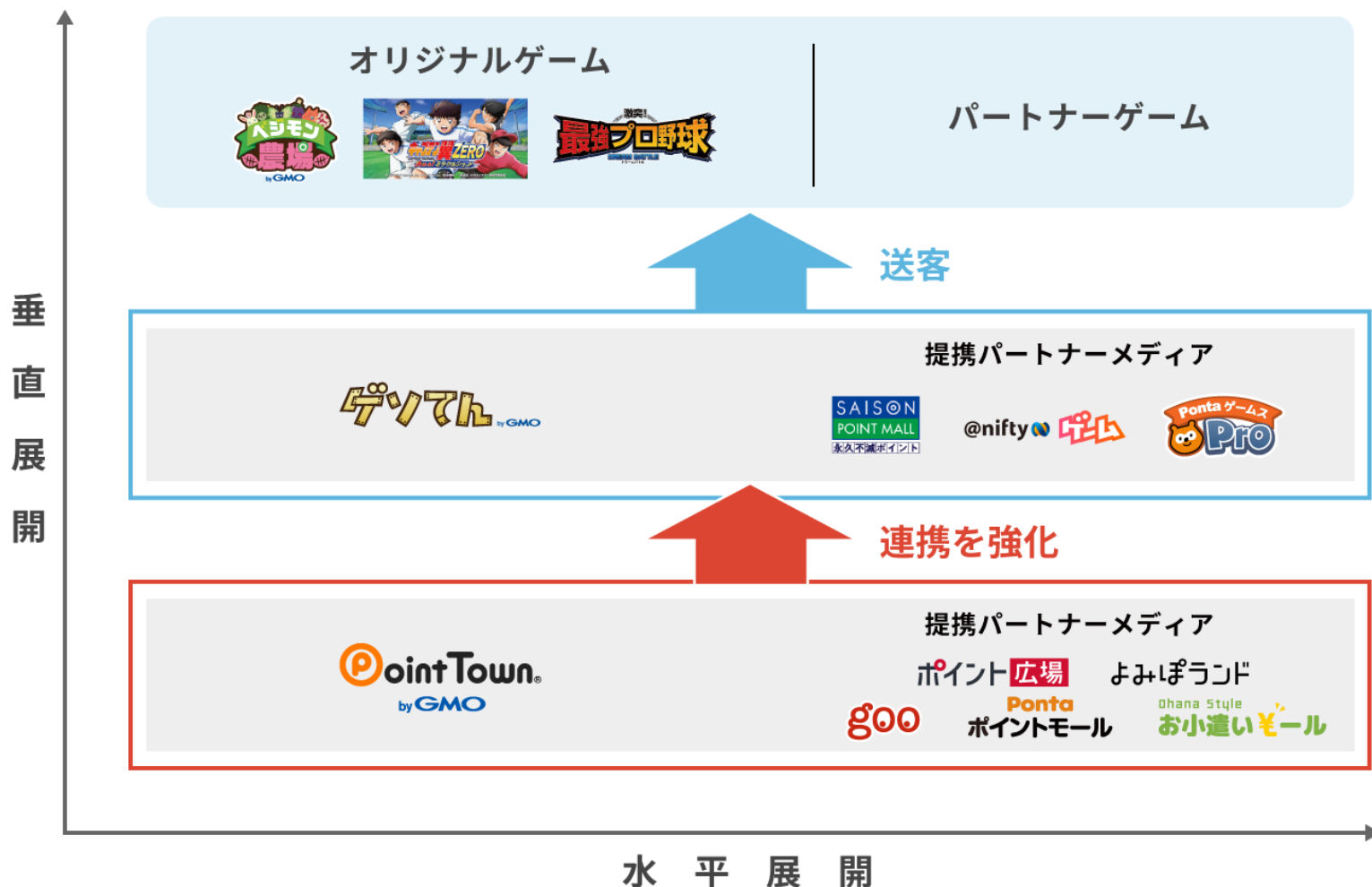
我々の強みであるユーザートラフィック（メディア）の収益構造を多様化し、経営の安定を図る。

- ①（既存）自社＋パートナー戦略でさらに拡大
- 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
- 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今後拡大

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		② HTML5 ゲーム プラットフォーム 事業拡大	

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）



ポイントタウンとゲソてんのシナジー強化のため
ゲソてんのゲームコンテンツを連携したキャンペーンを実施。



送客



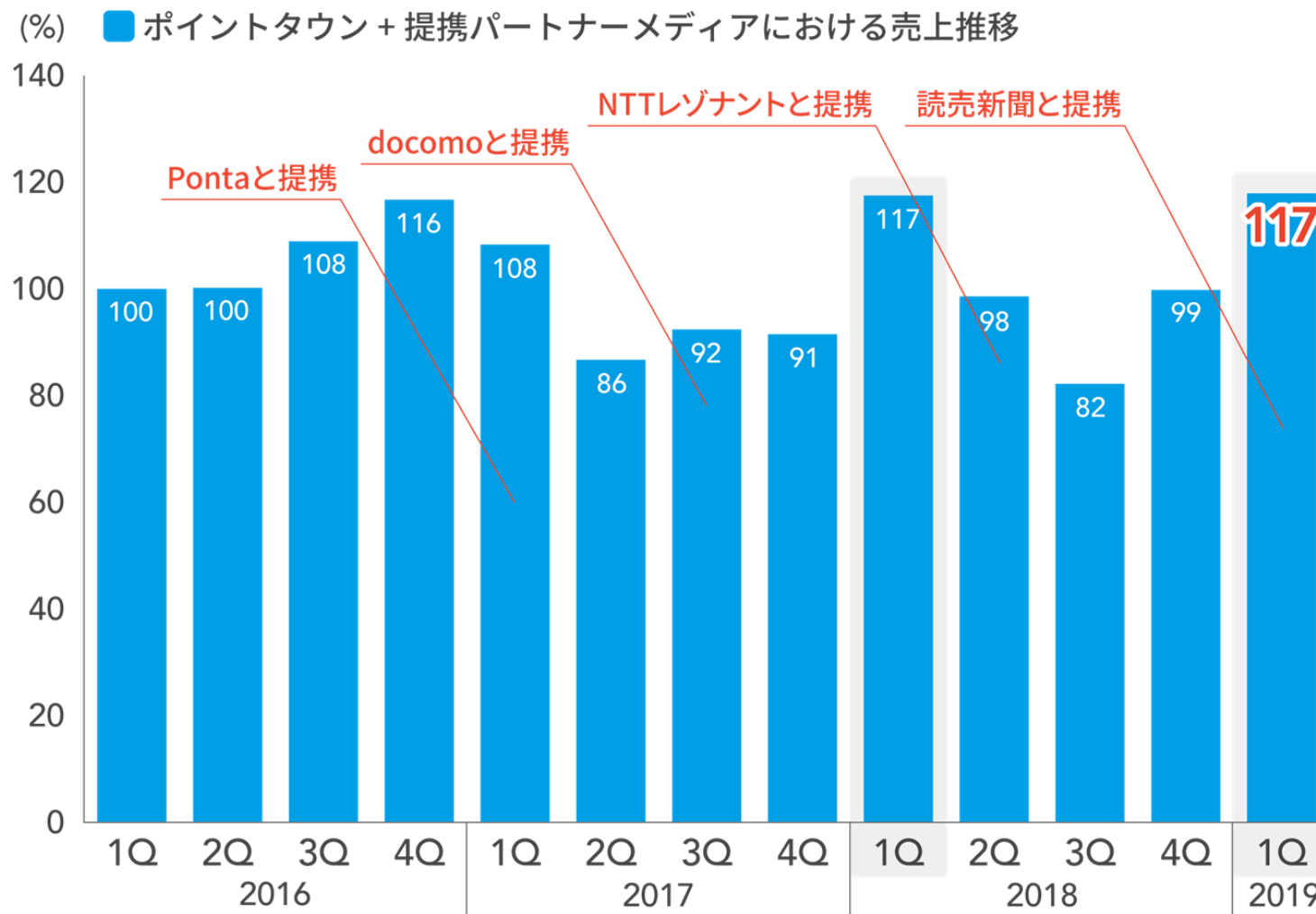
施策一例



2019年2月に『ウィムジカル ウォー』PCブラウザ版
「ゲソてん」で「ポイントタウン」ポイントがもらえるキャンペーンを実施

パートナー戦略（ポイントメディア）

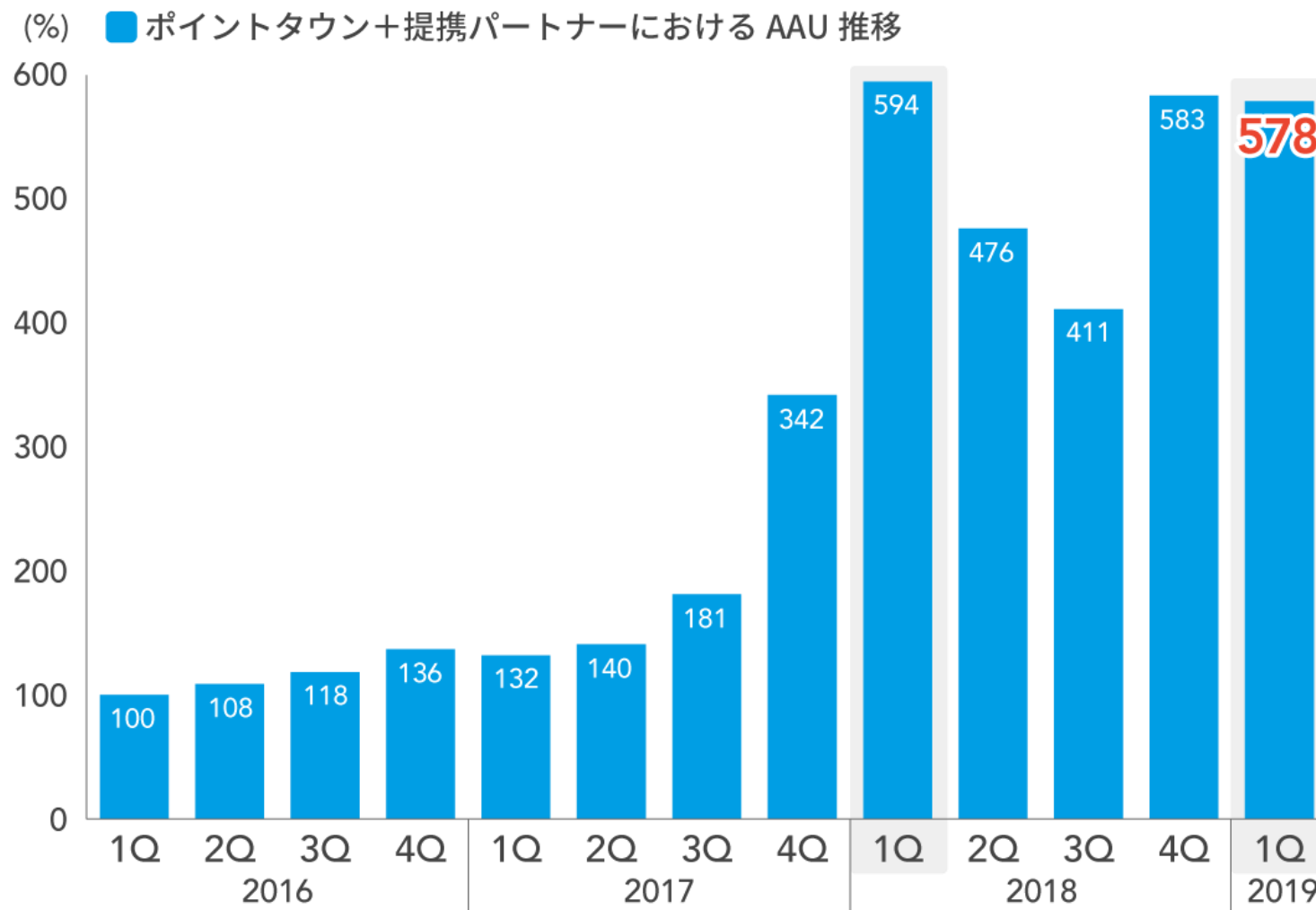
2018年1Qの大型案件受注時と同程度の売上を維持。



*2016年1Qを100として比較

パートナー戦略（ポイントメディア）

AAU（アフィリエイトアクティブユーザー）は、大型案件によるボラティリティはあるものの、全体として増加傾向。



*2016年1Qを100として比較

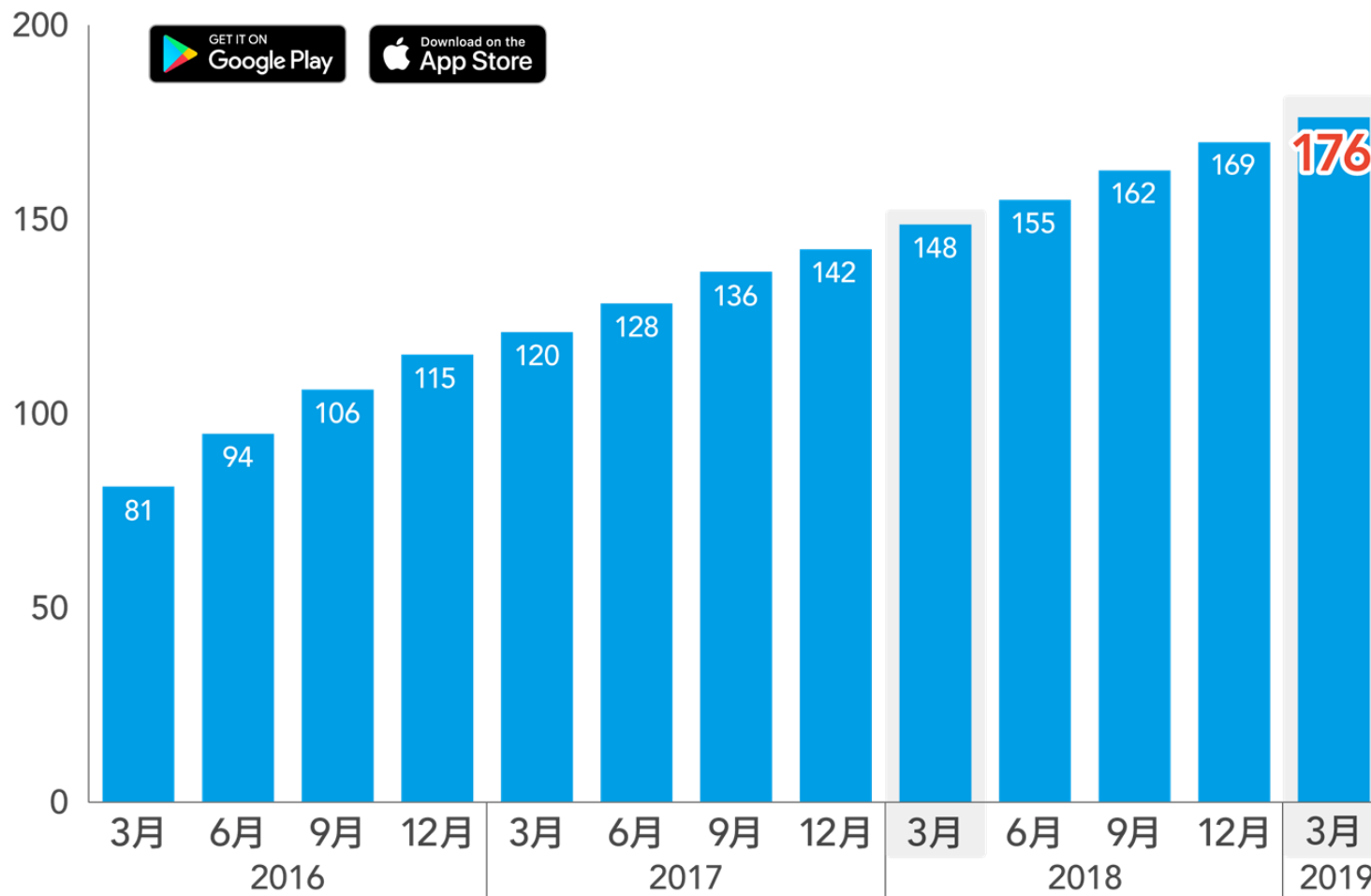
ポイントタウンスマートフォンアプリ

●ポイントタウンアプリDL数

ネイティブアプリ継続強化。前年同月比+18%。堅調に推移。



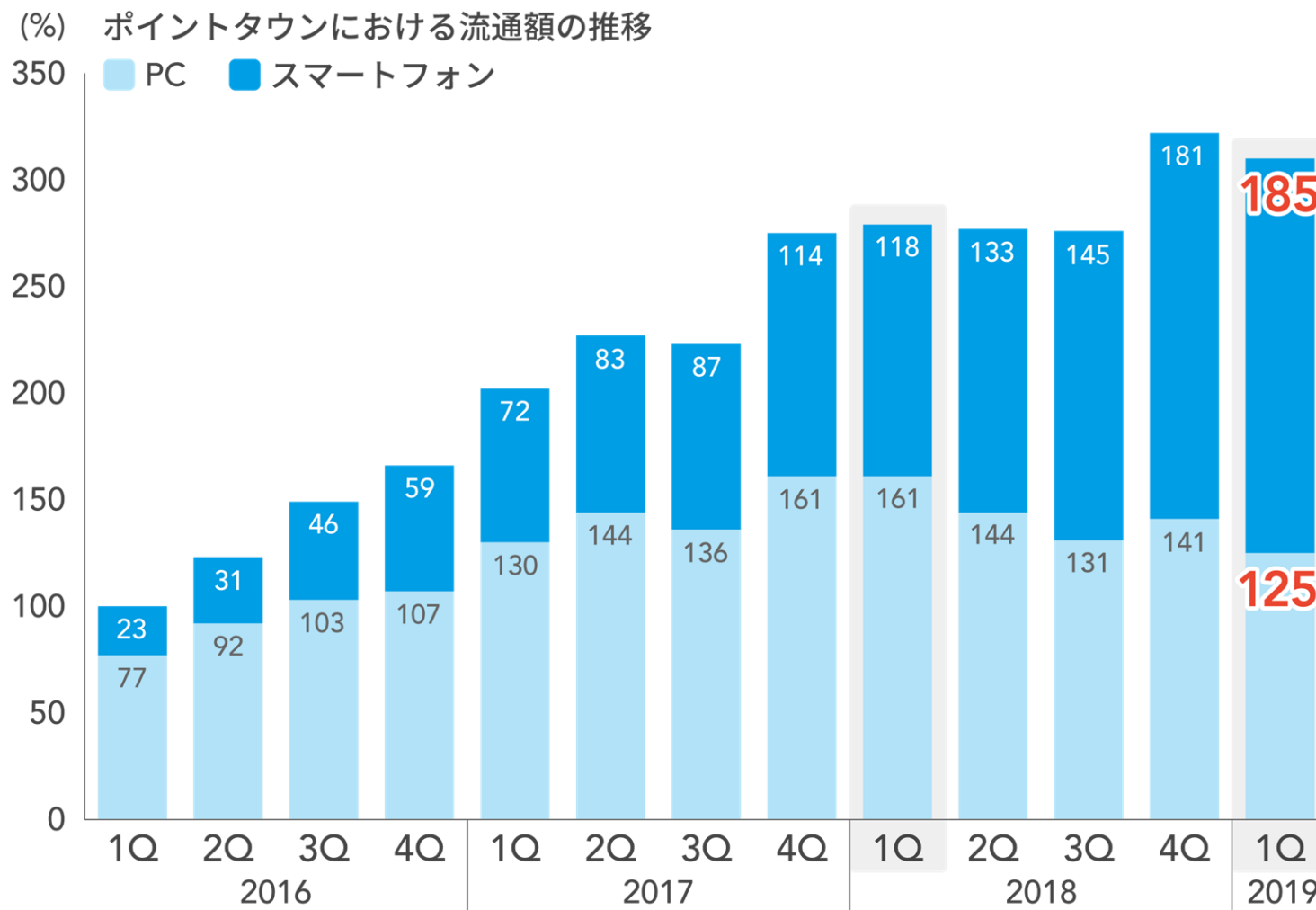
(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



ポイントタウン経由のEC流通額

●ポイントタウン経由流通額推移

対前年同期比で大きく増加、スマホ経由が引き続き成長。



*2016年1Qを100として比較

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**19**、今後も提携パートナーを拡大予定。



ゲーム会社

ゲーム会社

ゲーム会社

ゲーム会社

プラットフォーム（統一システム）

自社メディア

継続して集客



多メディア展開

今後も提携先を拡大予定

提携パートナーメディアへコンテンツ提供中

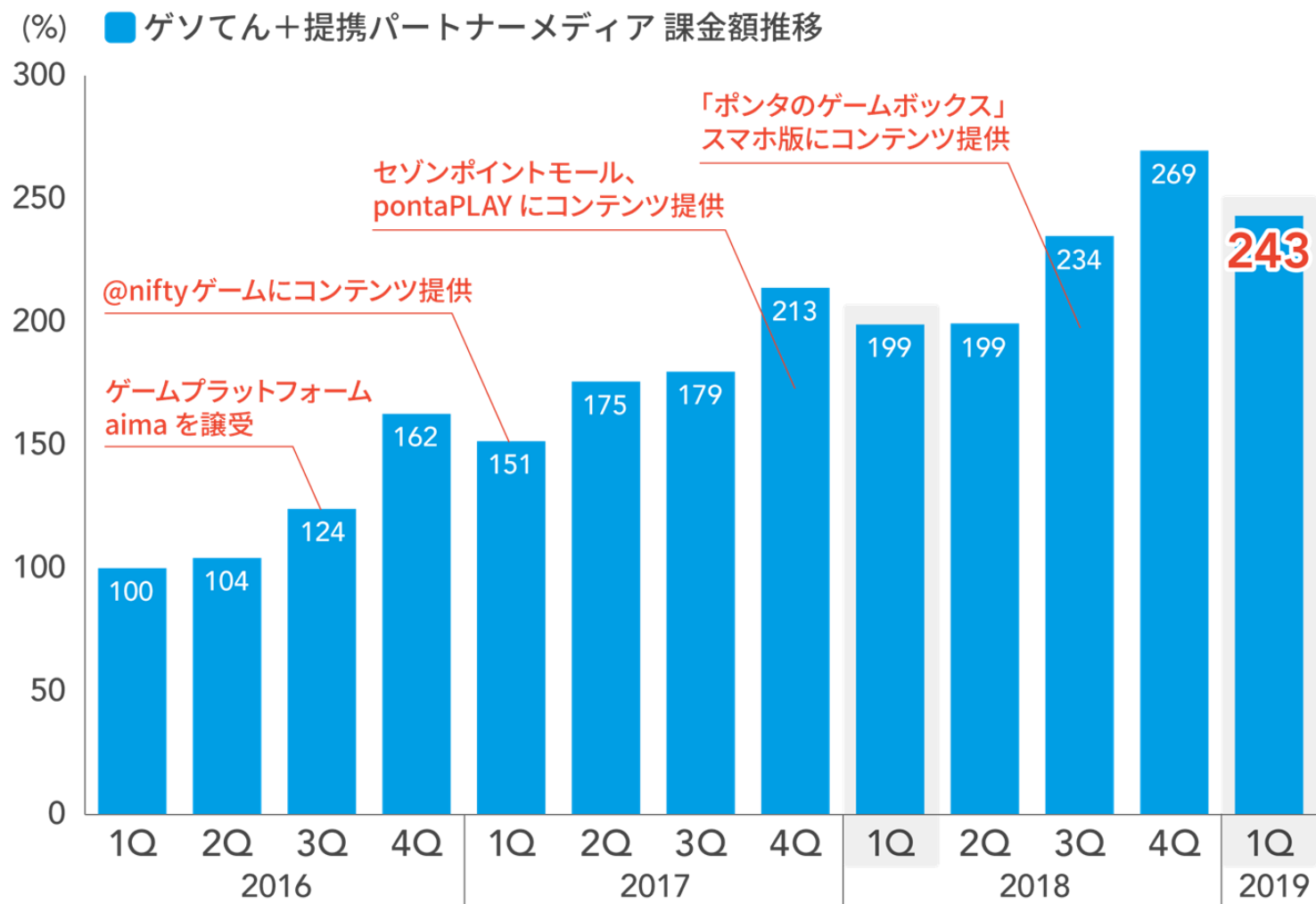
aima@Daiten by GMO

@nifty



パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

例年通り前四半期比では落ち込むものの、堅調に成長。



*2016年1Qを100として比較

自社ゲームタイトル：最強プロ野球

GMO MEDIA

ゲソてんのオリジナルゲーム「激突！最強プロ野球ドリームバトル」は他メディア展開が進む。

ゲソてん
by GMO

GREEへの提供を開始し、提供プラットフォーム数は8に。



配信プラットフォーム

ゲソてん（自社）

Mobage

Yahoo!モバゲー

ハンゲーム

ヤマダゲーム

dゲーム

mixiゲーム

GREE

キャプテン翼ZERO

GMO MEDIA

「キャプテン翼ZERO～決めろ！ミラクルシュート～」PCブラウザ版を
2019年3月に開始。事前登録者数は過去最高水準に。

ゲッアム
by GMO



2020年の小学校へのプログラミング教育必修化を契機とした保護者ニーズの増加に対しての課題解決のため、コエテコをリリース。

社会背景

- ・ 2030年にはIT技術者が78.9万人不足
 - ・ 世界的なSTEM教育への潮流
- ▼
- ・ 2020年の小学校へのプログラミング教育の必修化（文部科学省：新学習指導要領）

事業機会

- ・ プログラミング教育の市場拡大
- ・ 保護者のプログラミングスクールへのニーズの増加

課題

インターネット上に保護者が必要としている情報の不足

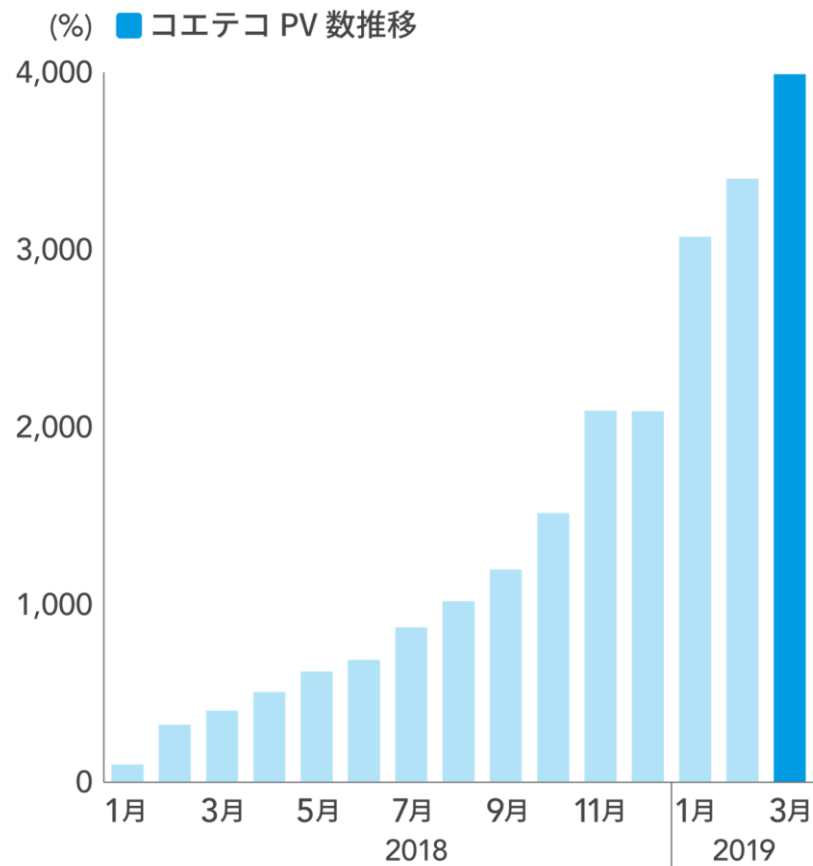
課題解決

コエテコの参入理由

- ・ IT技術への知見（GMOメディアのエンジニアを含む「創る人」の割合が50%以上）
- ・ メディア事業の運営実績

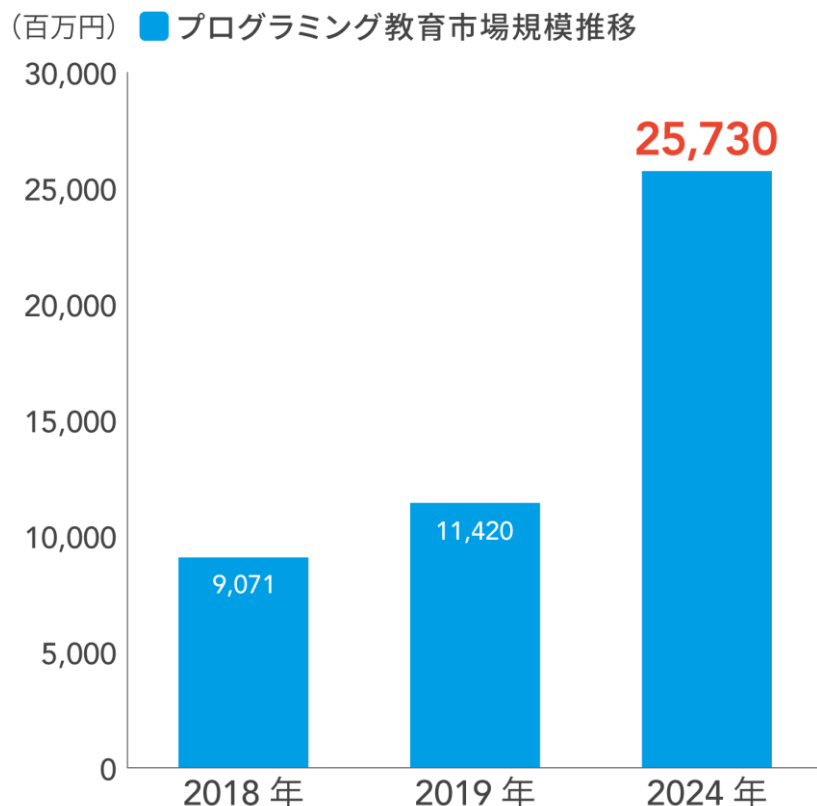
新規事業への投資を継続

2020年からのプログラミング教育必修化を受けた需要増と1～3月の
習い事検索需要を受け、コエテコからスクールへの体験申し込み件数は
大幅に増加。



*2016年1Qを100として比較

プログラミング教育市場規模、24年には約257億円に。
今後も市場は拡大していき、将来的には1,000億規模になる可能性も。



*コエテコ・船井総研調査 2019/04/18

校外学習市場ポテンシャル

英会話：1,035億

※矢野経済研究所「国内の外国語学習に関わるビジネス調査」より

学習塾：9,570億

※矢野経済研究所調べ

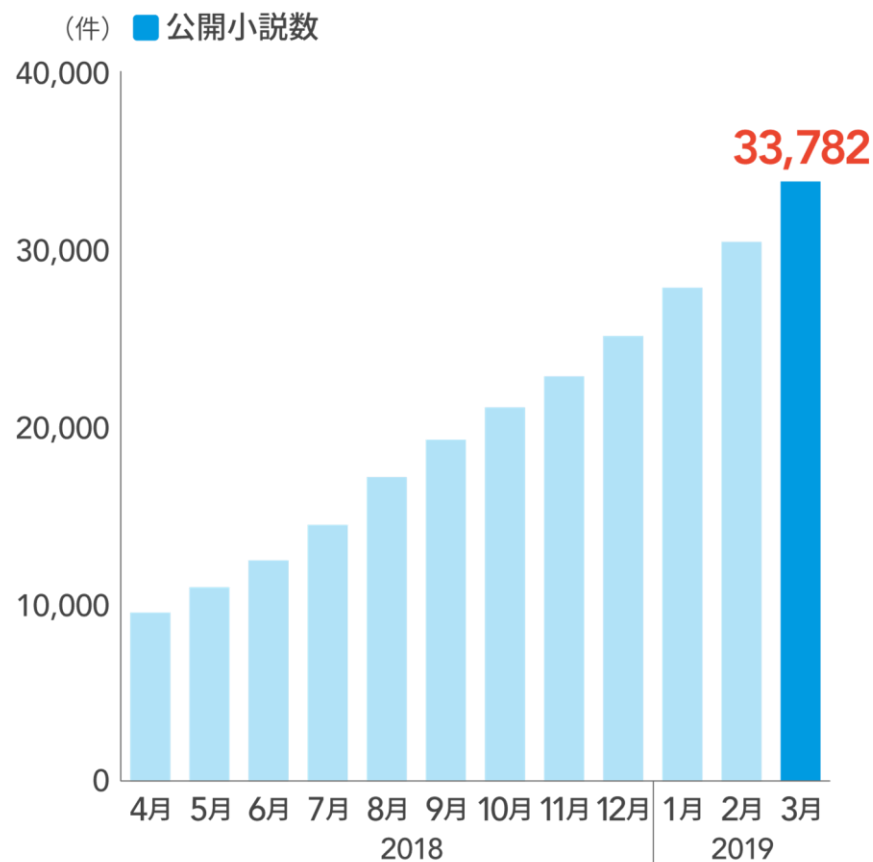
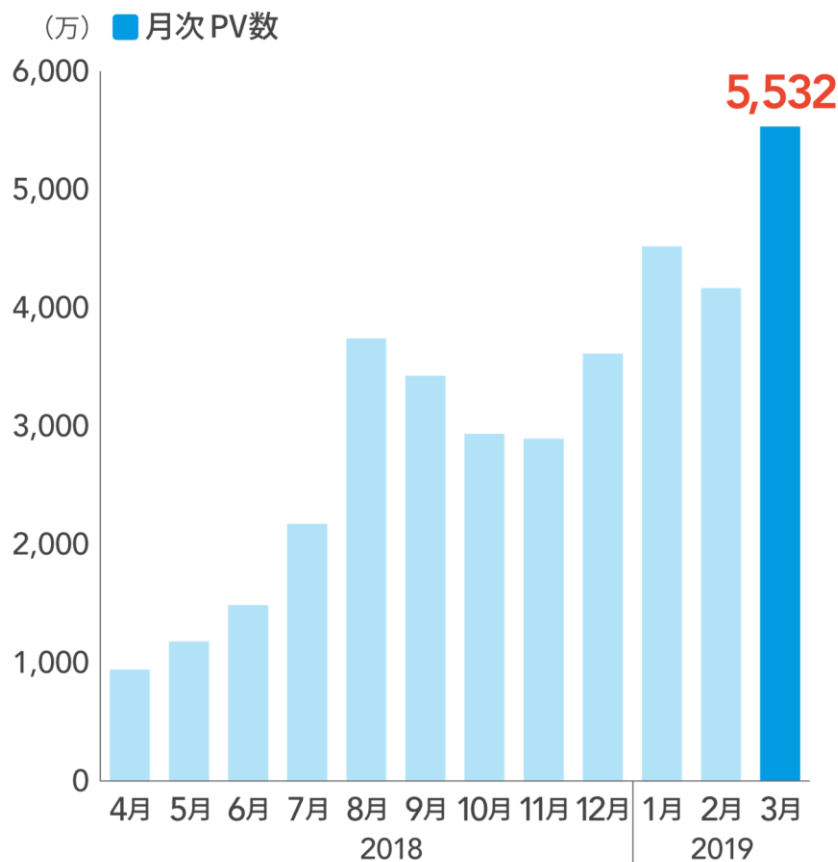
そろばん：200億

※図解入門業界研究最新教育ビジネスの動向とカラクリがよ〜くわかる本

「プログラミング教育」市場での「ポータルサイト」でNo.1を確立させることが最優先。
その上で、周辺領域のニーズへも展開を検討。

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。3月は季節要因もあり大幅に伸長。



5. Appendix



単位：百万円	2018-1Q	2018-2Q	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,394	1,180	950	1,008	1,134	▲ 259	+126
売上原価	932	844	628	681	776	▲ 156	+94
売上総利益	461	336	321	326	358	▲ 102	+31
売上総利益率	33.1%	28.5%	33.9%	32.4%	31.6%	▲ 1.4pt	▲ 0.8pt
販売費及び一般管理費	303	298	272	288	289	▲ 13	+1
営業利益	158	37	48	38	68	▲ 89	+30
営業利益率	11.4%	3.2%	5.1%	3.8%	6.1%	▲ 5.2pt	+2.2pt
経常利益	157	36	48	38	68	▲ 88	+30
当期純利益	106	27	34	29	46	▲ 60	+17

*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	2018-1Q	2018-2Q	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,445	3,417	3,269	3,374	3,455	+9	+81
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,373	2,516	2,449	2,522	2,562	+188	+40
固定資産	498	491	496	471	512	+14	+40
総資産	3,944	3,909	3,766	3,846	3,967	+23	+121
流動負債	1,455	1,401	1,238	1,308	1,493	+37	+185
うちポイント 引当金	517	542	533	538	583	+65	+45
固定負債	85	72	60	50	40	▲45	▲10
純資産	2,403	2,435	2,467	2,487	2,434	+31	▲52
純資産比率	60.9%	62.3%	65.5%	64.7%	61.4%	+0.4pt	▲3.3pt
負債及び純資産	3,944	3,909	3,766	3,846	3,967	+23	+121

* 「『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。

単位：百万円	2017	2018	2019 (予想)	前年比成長率	
				2017-2018	2018-2019
売上高	4,377	4,533	4,600	+3.5%	+1.4%
営業利益	371	282	300	▲23.8%	+6.1%
営業利益率	8.5%	6.2%	6.5%	▲2.2pt	+0.2pt
経常利益	368	281	297	▲23.6%	+5.7%
当期純利益	252	197	200	▲21.7%	+1.8%

*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	114名（2019年3月末現在 役員、臨時従業員除く）



※2019年3月末現在 正社員のみ集計

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。

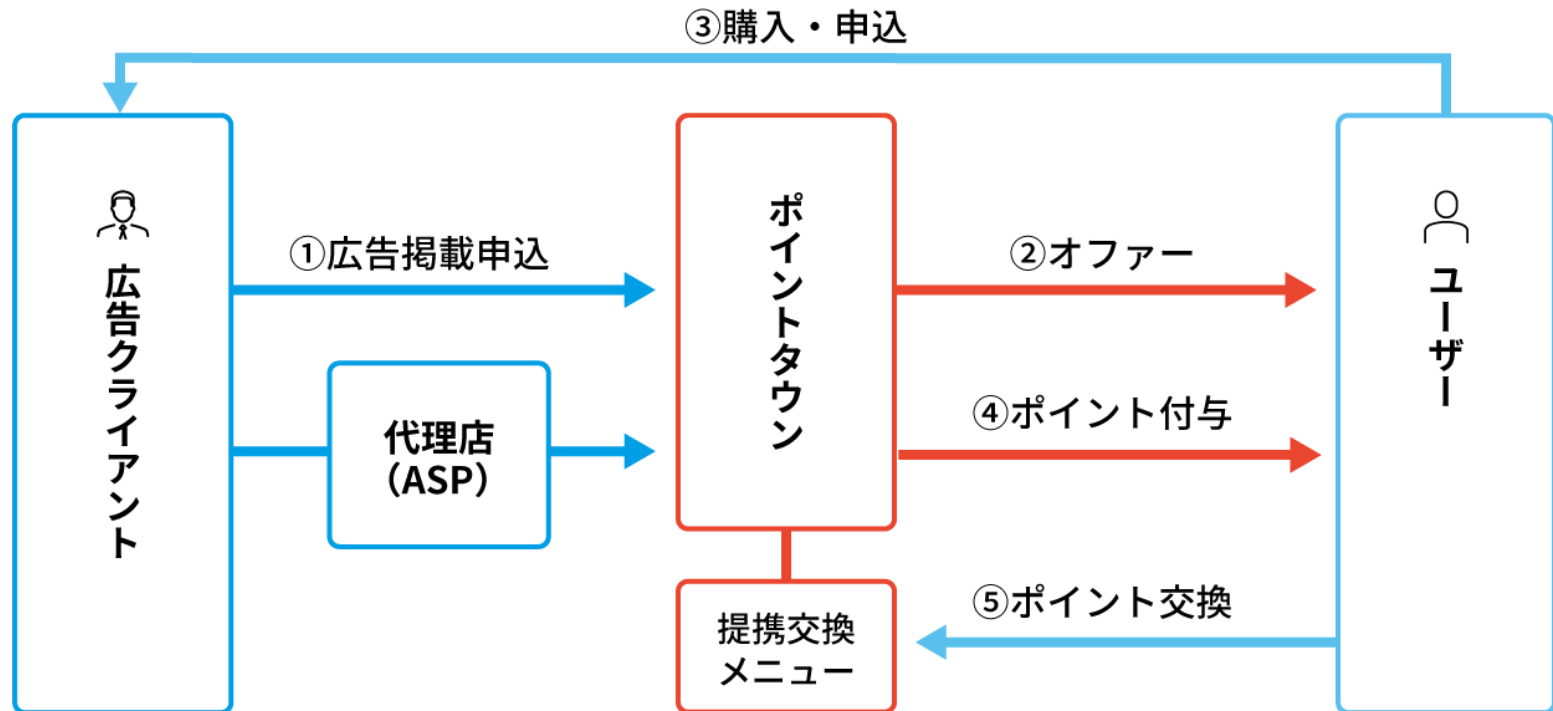
	沿 革	会社名
創 業 期	2000年10月 イスラエルネットベンチャーと電通グループ・ソフトバンクグループの合併により、東京都中央区に設立	2000年10月 アイウェブ・テクノロジー・ジャパン株式会社
	2001年 7月 グローバルメディアオンライン株式会社（現GMOインターネット株式会社）資本参加	
	2002年 5月 本店の所在地を東京都渋谷区に移転	2002年 5月 ユーキャストコミュニケーションズ株式会社
GMO インターネット グループ内 再編成	2000年10月 壁画ドットコム株式会社と統合	2004年 3月 GMOモバイルアンドデスクトップ株式会社
	2005年 5月 GMOメ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	他ブランド事業展開	

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。

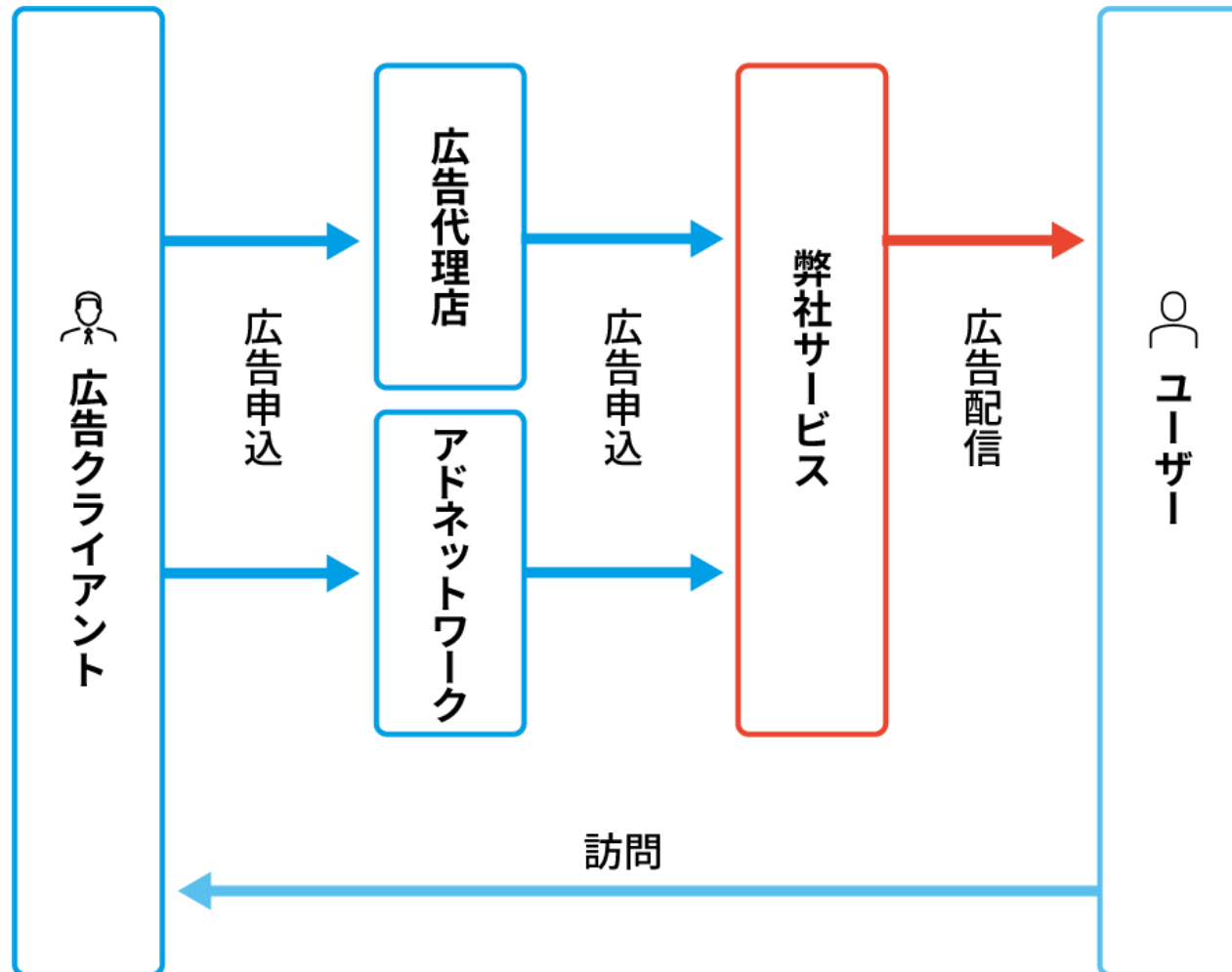
※ASP=(Affiliate Service Provider) とは、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダの略。

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。



GMO MEDIA

本資料には、2019年4月26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。