

2021年12月期
第2四半期決算説明資料



STOCK CODE : 6180

目次

1. 決算ハイライト	P.2
2. 第2四半期決算概要	P.8
3. メディア事業 今後の戦略	P.13
4. Appendix	P.41

1 / 決算ハイライト

四半期 TOPICS

メディア事業

ECメディア

プログラミング 教育

美容医療

その他メディア 支援事業

セグメント売上高 1,555百万円 (YoY+62.9%)

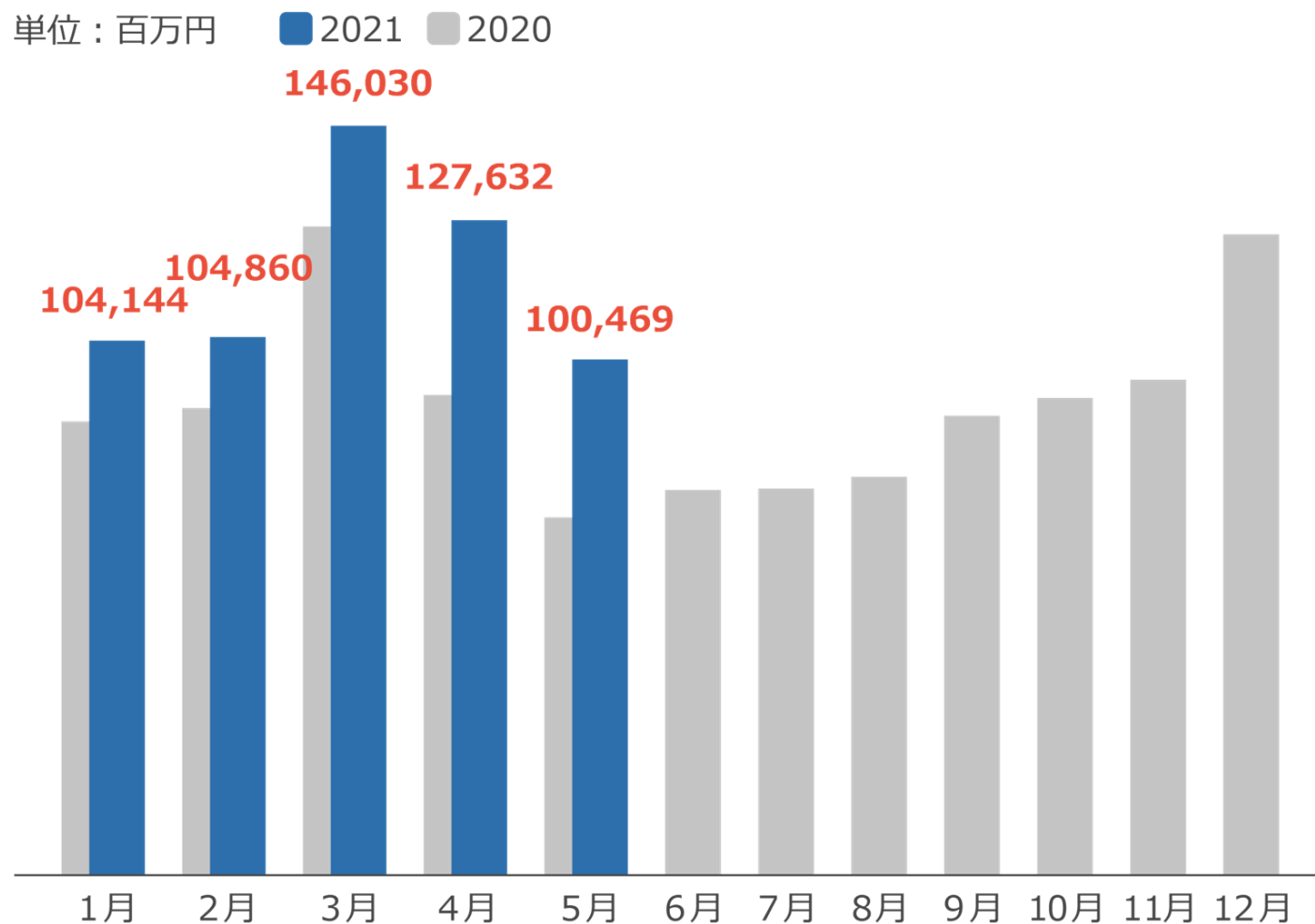
- ゲーム課金：ECナビへのコンテンツ提供を開始。
- ゲーム広告：アンケートアプリ「Pow!」へのコンテンツ提供を開始。
プロモーション型クイズコンテンツ「プロモQ」をリリース。
サンリオとのコラボキャンペーンを実施
- 4月度に、スクール向けDXサービス「Smart Manage」を譲受け。
- 4～6月は想定よりも体験申し込み件数が上振れて推移し、前年は新型コロナウィルスの影響があったものの、前年同期比4.6倍発生。
- メディアのPV数も前年同期比で2.1倍成長。
- 2QはSNSマーケティングを中心に実施。人気YouTuberを活用した施策により、新規会員が増加。
- 美容クリニックへの認知獲得を目的に「日本美容外科学会」に出展。

セグメント売上高 752百万円 (YoY+165.6%)

- アフィリエイト広告において、4～6月に大型案件の承認があったため、前年比で大幅に増収。

特定サービス産業動態統計調査（インターネット広告概況）

インターネット広告市況は、新型コロナウイルスの影響があった2020年から回復基調。



売上高と利益

前年同期比では、くまポン社連結の有無（第2四半期から）とコロナ禍による広告出稿控え（昨年）とその反動（本年）を受け、大きく伸長。

新規事業（コエテコ・キレイパス）も順調に推移。

単位：百万円	2020年1-6月	2021年1-6月	前年同期比
売上高	2,178	4,115	+ 88.1%
営業利益	▲ 88	234	—
経常利益	▲ 88	236	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲ 77	156	—

*2020年第1四半期においてGMOくまポン(株)の株式を取得したことにより連結の範囲に含めております。

また、みなし取得日を2020年第1四半期末としているため、2020年1月-3月にGMOくまポン(株)の業績は含めておりません。

*増税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。

対業績予想進捗

広告需要期を取り込み、売上は業績予想を少し上回る進捗となっている。

下期は2022年以降の事業の成長のために投資を行う予定のため、業績予想は据え置いている。

単位：百万円	通期業績予想	2021年1-6月	進捗率
売上高	6,000	4,115	68.6%
営業利益	▲150	234	—
経常利益	▲150	236	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲175	156	—

下半期の投資について

主に新規事業の成長のため、コエテコ・キレイパスを中心に下半期に大きく投資を行っていく。

上半期の
営業利益上振れ分

234百万円

+

2021年
営業利益予想

▲150百万円

基本的な投資先は
来季以降の成長を見越した
広告宣伝費 + 開発費

プログラミング

- コエテコ（子ども・社会人向け）の媒体規模拡大
- DX事業、プログラミング教室の予約管理システム「スマートマネージ」の開発

美容医療

- 「キレイパス」の認知拡大
- DX事業「キレイパスリザーブ」の開発と営業活動

2 / 第2四半期概要

連結損益計算書

前年同期は、緊急事態宣言・学校休校措置の影響により売上減少期。今期は新型コロナウイルスの広告需要の反動を受け、GMOメディア社単体でも、過去最高業績を更新。

単位：百万円	2020年4-6月	2021年4-6月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,238	2,308	+86.4%	【売上高】 メディア事業 + 600百万円 (62.9%増) その他メディア支援事業 + 469百万円 (165.6%増)
売上原価	957	1,749	+82.6%	
売上総利益	280	559	+99.3%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 + 397百万円 (107.6%増) その他メディア 支援事業 + 391百万円 (172.7%増) 人件費 + 23百万 販売促進費 + 17百万円 広告宣伝費 + 19百万円
販売費及び 一般管理費	362	424	+17.1%	
営業利益	▲81	134	-	
営業利益率	-	5.8%	-	
経常利益	▲81	134	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲70	93	-	

連結貸借対照表

総資産44億円、純資産20億円突破。事業規模の拡大によりBS規模も拡大。

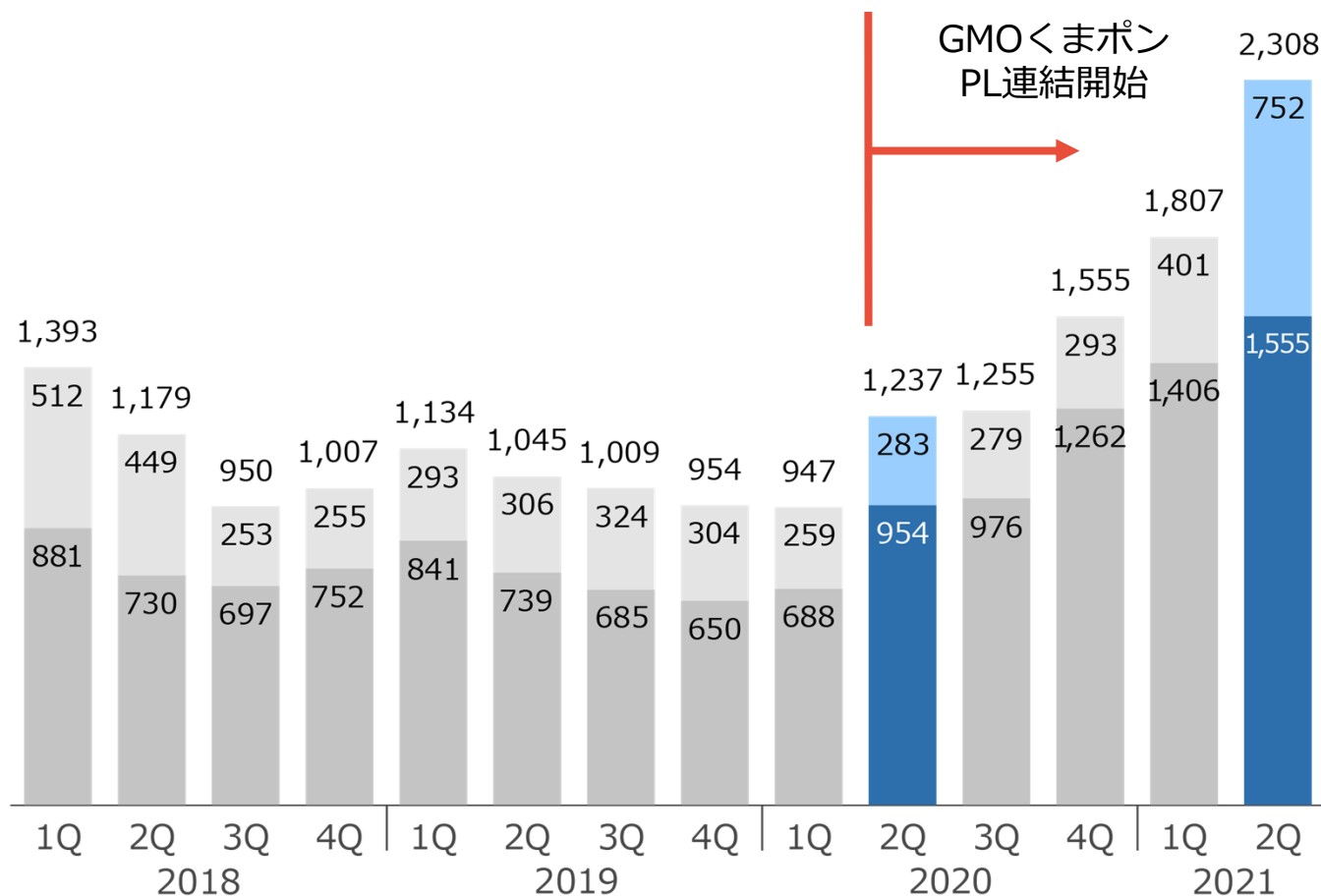
単位：百万円	2021年3月末	2021年6月末	増減率	増減要因
流動資産	3,495	4,033	+15.3%	現金預金 (関係会社預け金含む) +369百万円 営業債権+164百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,379	2,749	+15.5%	
固定資産	373	379	+1.4%	
総資産	3,869	4,412	+14.0%	
流動負債	1,897	2,348	+23.7%	営業債務+374百万円 未払法人税等+54百万円
うちポイント引当金	627	649	+3.5%	
固定負債	27	26	▲2.5%	
純資産	1,944	2,038	+4.8%	四半期純利益93百万
純資産比率	50.2%	46.2%	▲4.0pt	
負債及び純資産	3,869	4,412	+14.0%	

セグメント別売上高推移

メディア事業：特にゲーム広告が大きく伸長。前年同期比+63%成長

その他メディア支援事業：アフィリエイト広告の大口案件が寄与し、前年同期比+166%成長

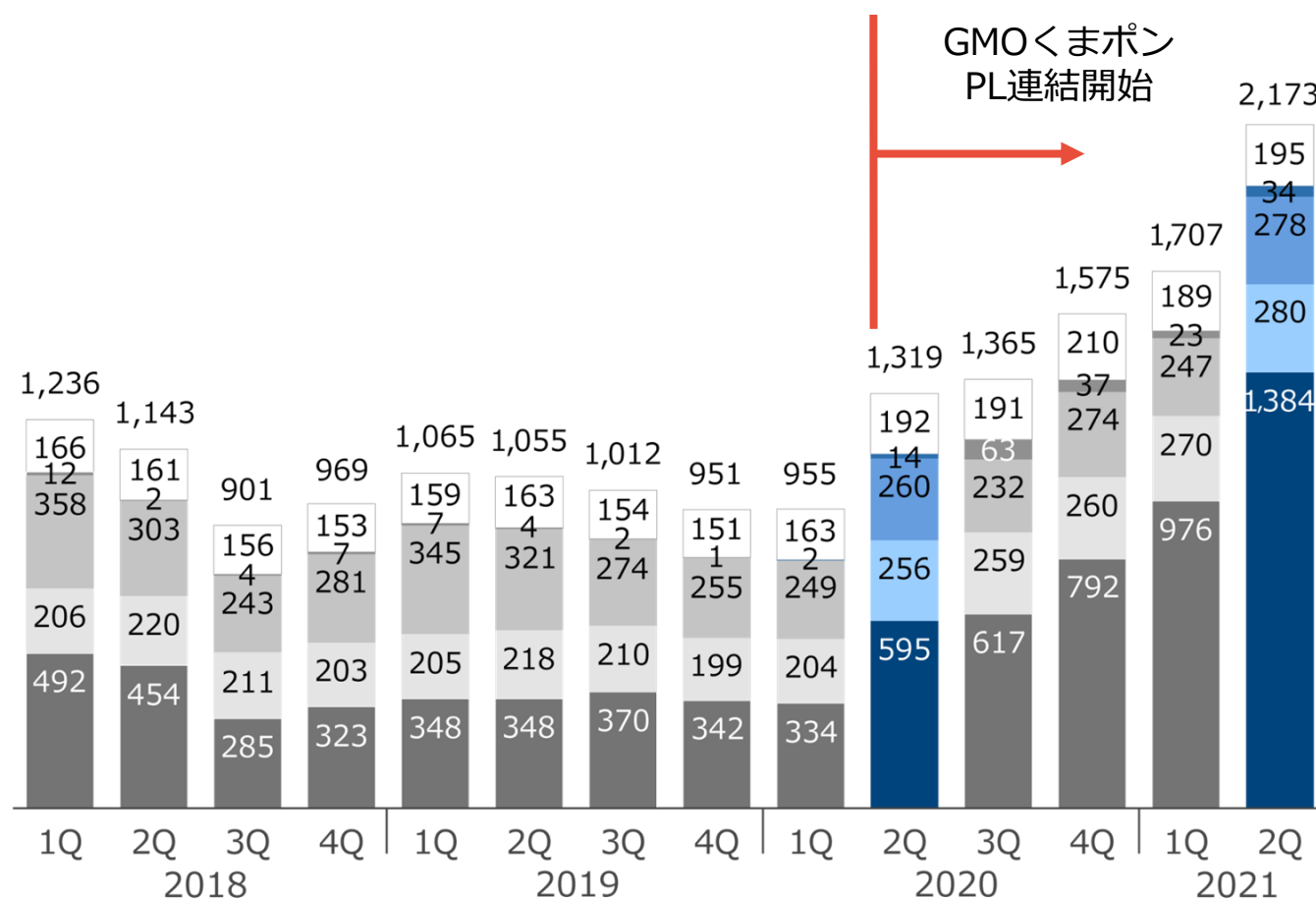
単位：百万円 ■メディア事業 ■その他メディア支援事業



営業費用推移

広告事業のアフィリエイト広告・ゲーム広告、クーポン販売事業のくまポン・キレイパスの成長により売上変動費が大きく増加。

単位：百万円 ■売上変動費 ■人件費 ■販売促進費 ■広告宣伝費 □その他



3/ メディア事業 今後の戦略

新型コロナウイルスの感染拡大による事業への影響と見通し

ECメディア

■ 広告

旅行など特定領域においては影響が続くも、アドネットワーク単価は昨年比で回復継続

■ ゲーム

巣籠もりの影響はまだ受けていると思われ、MAU堅調

プログラミング 教育

■ 子供向け

現在は、ほぼ影響が無いと思われるが、今後のデルタ株の10代への影響度合いを注視

■ 社会人向け

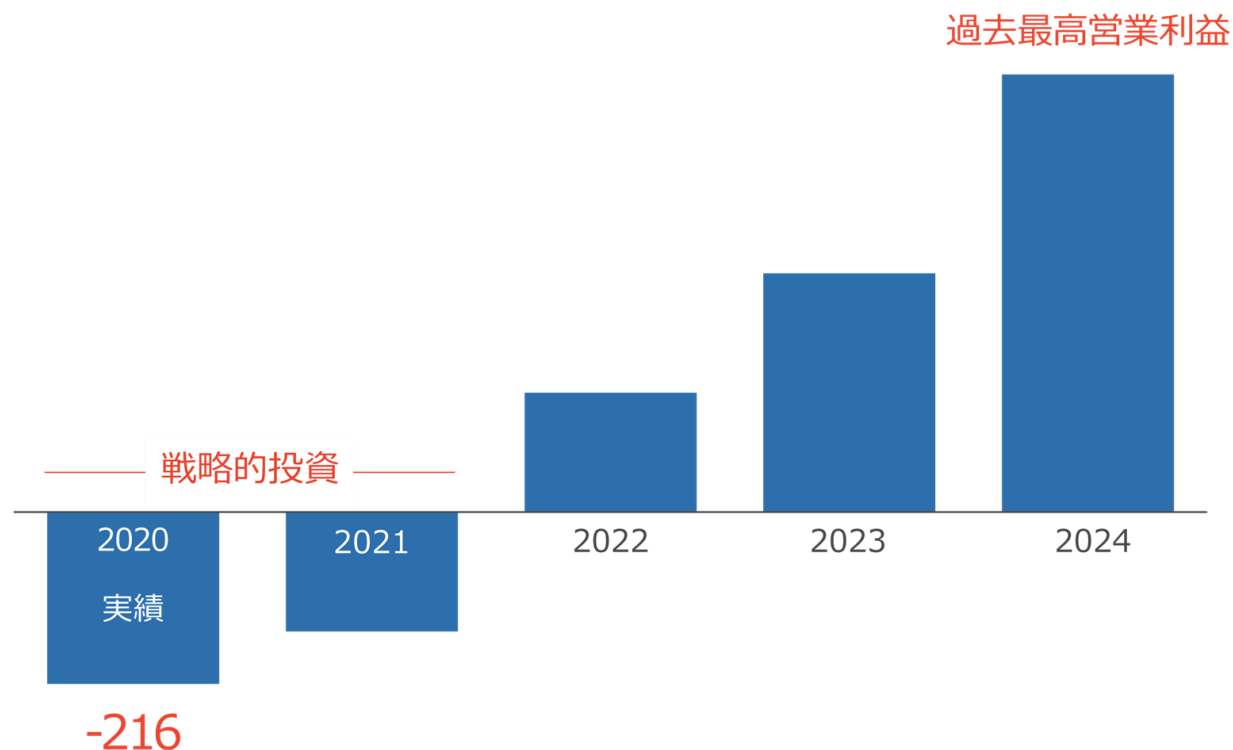
オンラインがメインなので、特に影響なし

美容医療

■ 衛生管理施設での施術のためユーザー戻り早く、特に影響無し

2024年に過去最高利益を目指す

2024年の過去最高利益を達成するため、2021年は「コエテコ」、「キレイパス」への投資を行う「**戦略的投資期間**」と位置づけている。



2020-21年 戦略的投資（主にキレイパス事業広告宣伝）を実施

2022年 黒字化

2024年 過去最高営業利益を目指す

事業内容について

既存事業のECメディアをベースに、2ジャンル（プログラミング・美容医療）に関して
メディア+DXソリューション事業を次の成長軸として投資育成中。

メディア事業

育成事業

ヴァーティカルメディア

プログラミング教育ポータル

コエテコ
by GMO

美容医療チケットサービス



キレイパス
by GMO

ECメディア

その他メディア支援事業

2021年以降の基本方針

既存サービスの安定成長+新規サービスへの投資を継続し、より大きな成長を目指す。



育成事業の状況

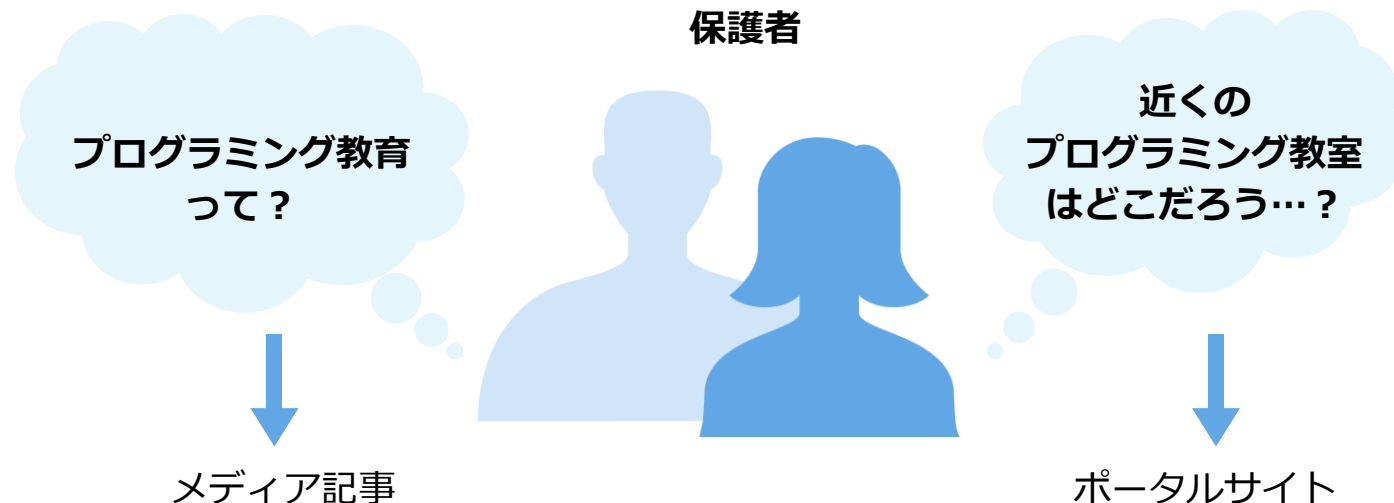
コエテコ

by **GMO**

プログラミング教育

コエテコとは？

インターネット上でプログラミング教室を探したい保護者やお子さんに向けて、プログラミング教室の情報を提供するプラットフォームと、プログラミング教育を中心とした教育に関する情報を提供するメディアを運営。



コエテコ（SDGsへの取組）

少子高齢化人口減が想定される日本で持続的に成長していくためには、ICT・DXが大きな鍵であり、それを実現・推進できる『人財』の育成が望まれる。

農業学校・水産学校



第一次産業

工業学校・商業学校



第二次産業

プログラミング教育

2020年度：小学校必修化
2021年度：中学校必修化
2022年度：高校必修化
2024年度：大学受験科目採用(予定)



未来



4 質の高い教育を
みんなに



コエテコ（SDGsへの取組）

プログラミング習うお子さんは、圧倒的に男の子が多い。（コエテコ経由のスクールへの体験申し込みは8割が男の子）

こうしたジェンダー格差をなくすため、株式会社アフレルと2021年6月にガールズプログラミングフェス「KIKKAKE（きっかけ）」を開催。



5 ジェンダー平等を
実現しよう

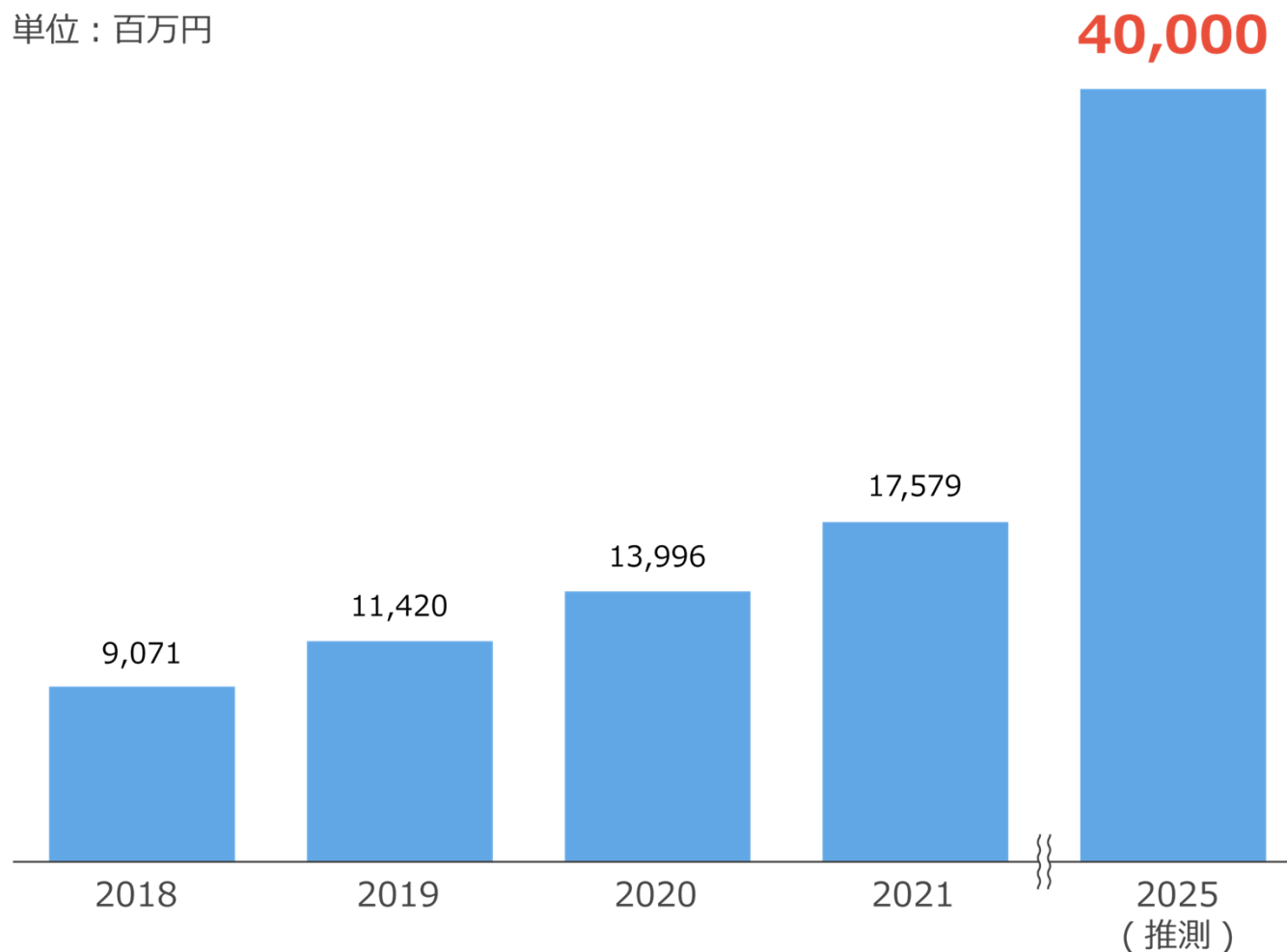


子供向けプログラミング教育市場規模

2021年のプログラミング市場規模は約175億円と二桁成長。コロナ禍や少子高齢化により教育市場全体が伸び悩む中でも数少ない成長分野として注目を集めている。

2025年には約400億円に拡大するとの予測。

単位：百万円



「コエテコ」がカバーする情報の範囲

業界No.1の子供向けプログラミング教育ポータル「コエテコ」を始め、社会人向けのプログラミングスクールの情報掲載も開始、「プログラミング教育」の情報を網羅的に掲載している。

② **社会人**向けプログラミング教室の掲載開始
(デザイン・マーケティング分野も開始)

コエテコ
by GMO

小学生向けプログラミングサービス**No.1**

① **中高生**向けの掲載を強化

① 2020年の小学校でのプログラミング教育の必修化に続き、**2021年には中学校、2022年には高等学校**でプログラミング教育が拡充する

② **DXの流れでIT人材の需要はさらに増加**、人材に直結する社会人向けのプログラミング教室は市場が拡大していく

「コエテコ」の収益構造

「コエテコ」の主な売上は、プログラミング教室へのリアルユーザー送客。
メディアへの集客+コンバージョンの拡大を行うために、ユーザー体験の向上を行っていく。

プログラミング教室への体験申し込み増加

アクセス数増加



CVRアップ



利用者数

=

コエテコへの
訪問者数

×

CVR



- 検索上位表示
- メディアへの集客



- ポータルサイトの
情報充実
- 口コミ数

コエテコPV数推移

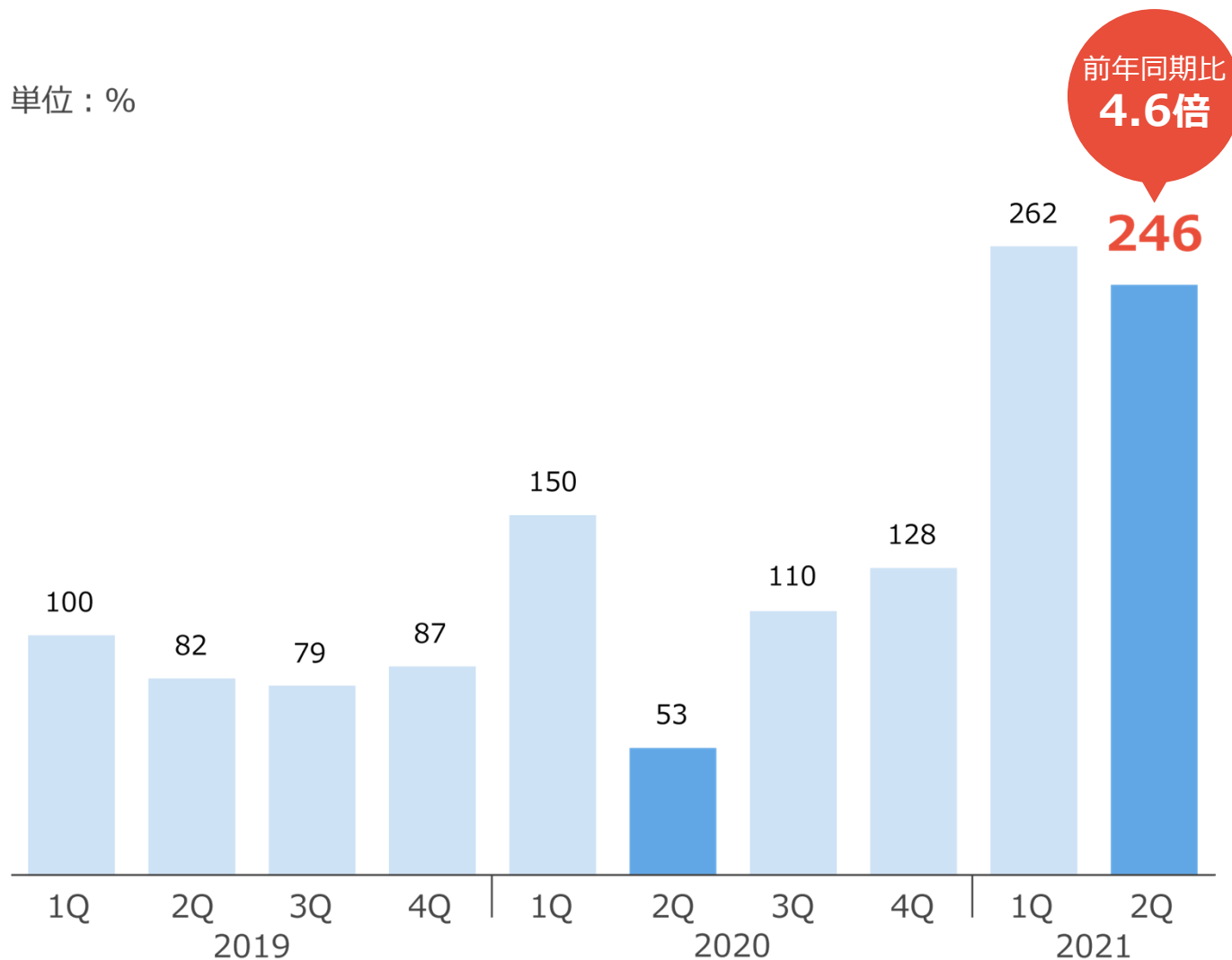
SEO施策及び、積極的なコンテンツ記事投入によりPV数は順調に成長。



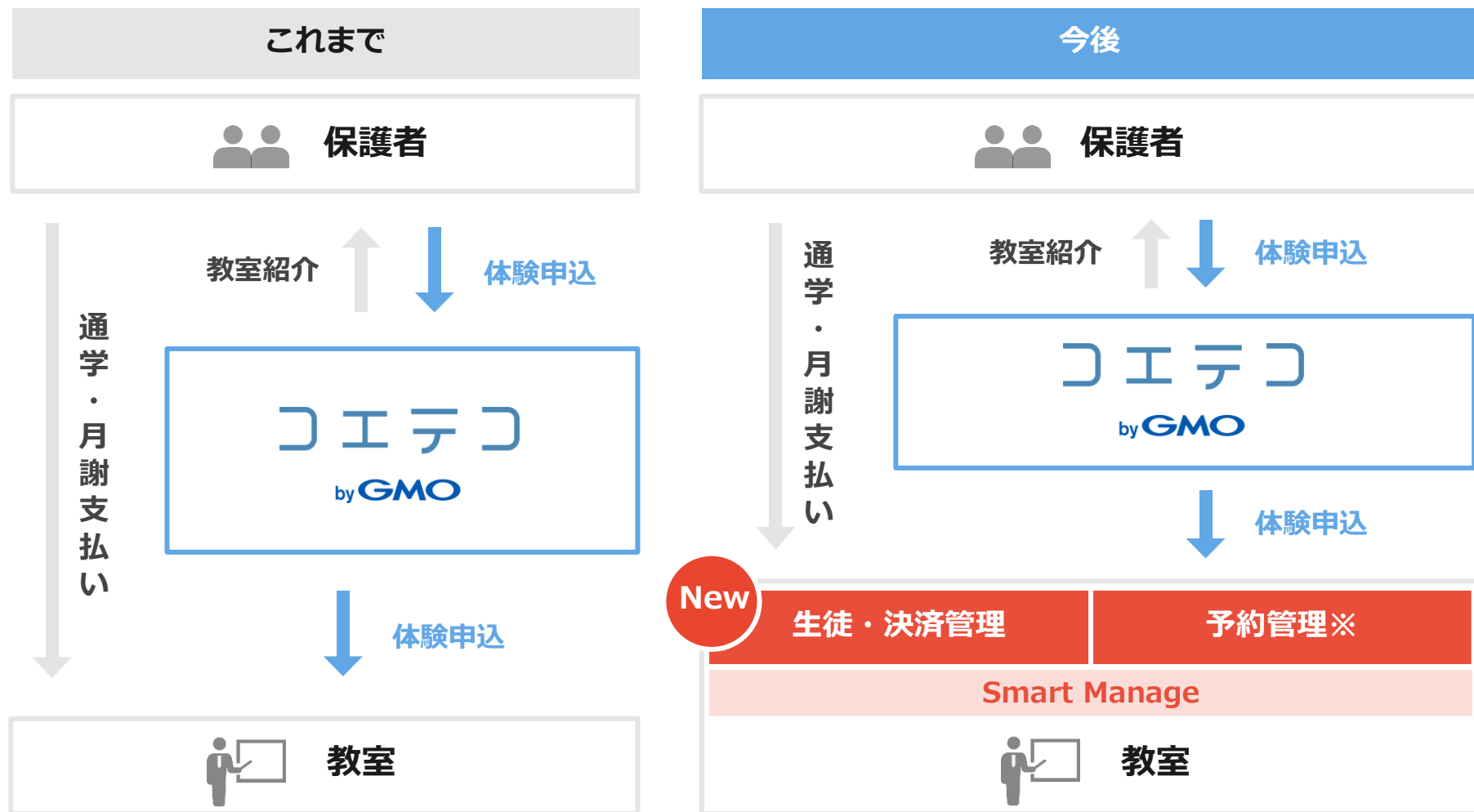
コエテコ経由体験申し込み伸び率

需要期である第1四半期（1～3月）と比較して、体験申し込みの件数は減少するが、申込件数は想定を上回る推移。また、新型コロナウイルスの影響が大きかった前年同期と比較して大幅に伸長。

単位：％



4月に「SmartManage」を譲り受け後、2021年内の本格リリースを目指し、機能拡充に向けたシステム開発を行っている。





キレイパス
by GMO

美容医療

キレイパスとは？

美容医療を受けたいユーザーが、「キレイパス」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ため、クリニックで追加料金を支払う必要がない。



**地域/悩み/予算
などでチケットを検索**

来店予約

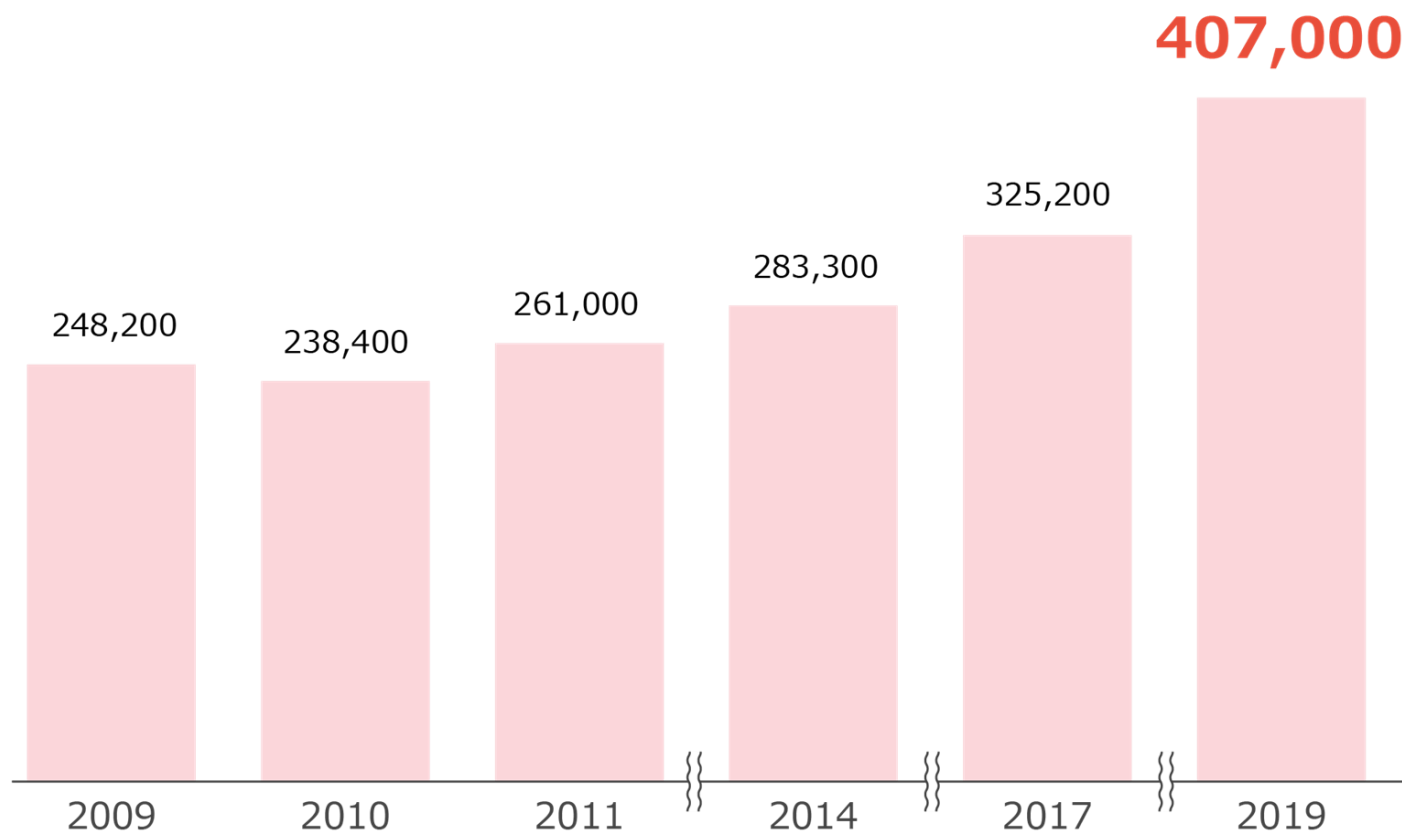


クリニック

美容医療市場規模（キレイパス市場環境）

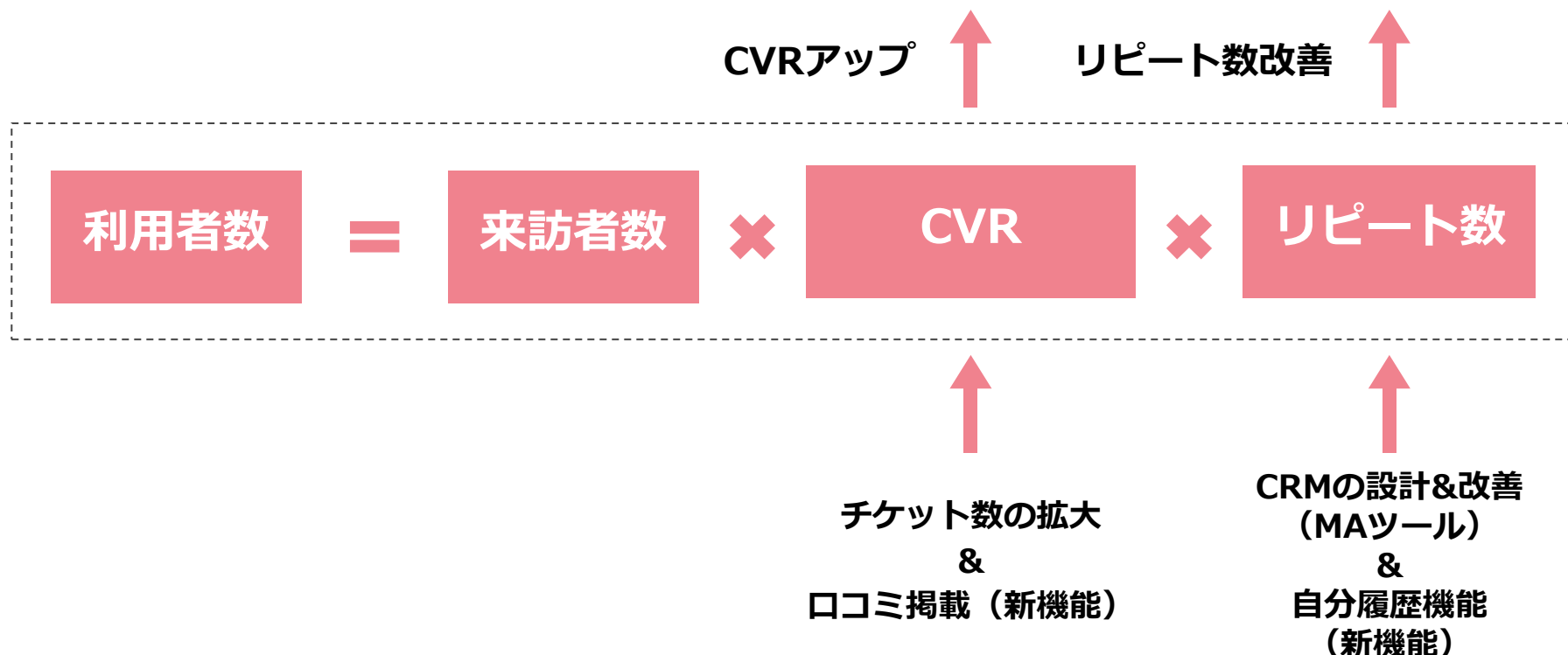
2021年6月28日に矢野経済研究所より発表された「美容医療市場に関する調査」によると、2019年に2017年比で125.2%の**4,070億円**に拡大している。

単位：百万円



キレイパスは引き続き、利用者数（クリニックへの送客数）を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善にリソースを集中させる。

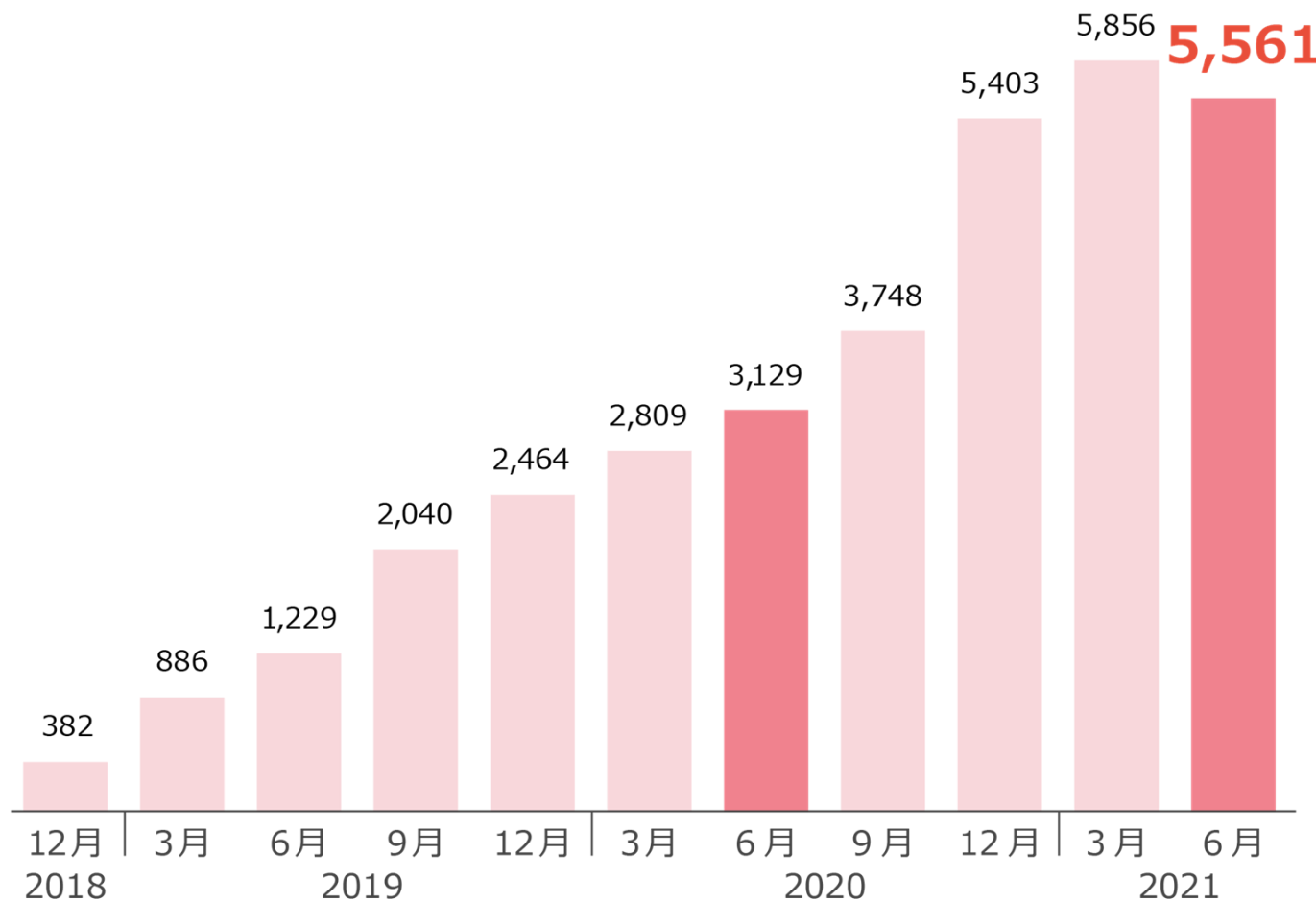
クリニックへの送客力強化



掲載チケット数の推移

ユーザー数の拡大に注力していたことに加えて、掲載チケットの種類をユーザーのニーズに合わせて絞ったため、3月比で減少。一方で掲載クリニック数は3月末比で増加しており、今後はチケットの種類と購買数を見ながらクリニックの掲載数増加に人員を割いていく。

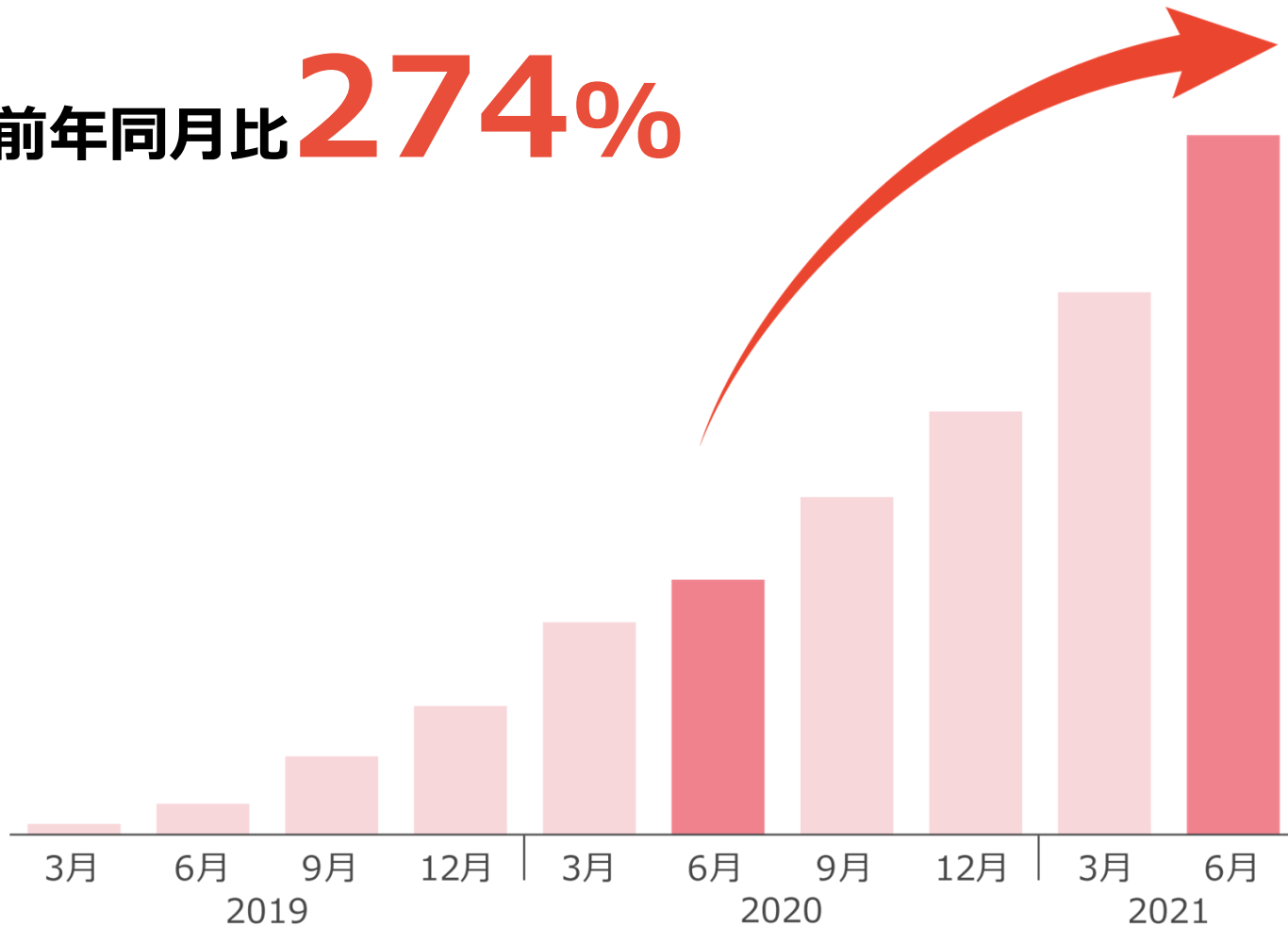
単位：件



キレイパス会員登録数の推移

6月に行ったYouTubeでのプロモーション施策の反響が大きく、会員数も増加。
前年同月比274%に。

前年同月比 **274%**



美容クリニックのDX事業に参入

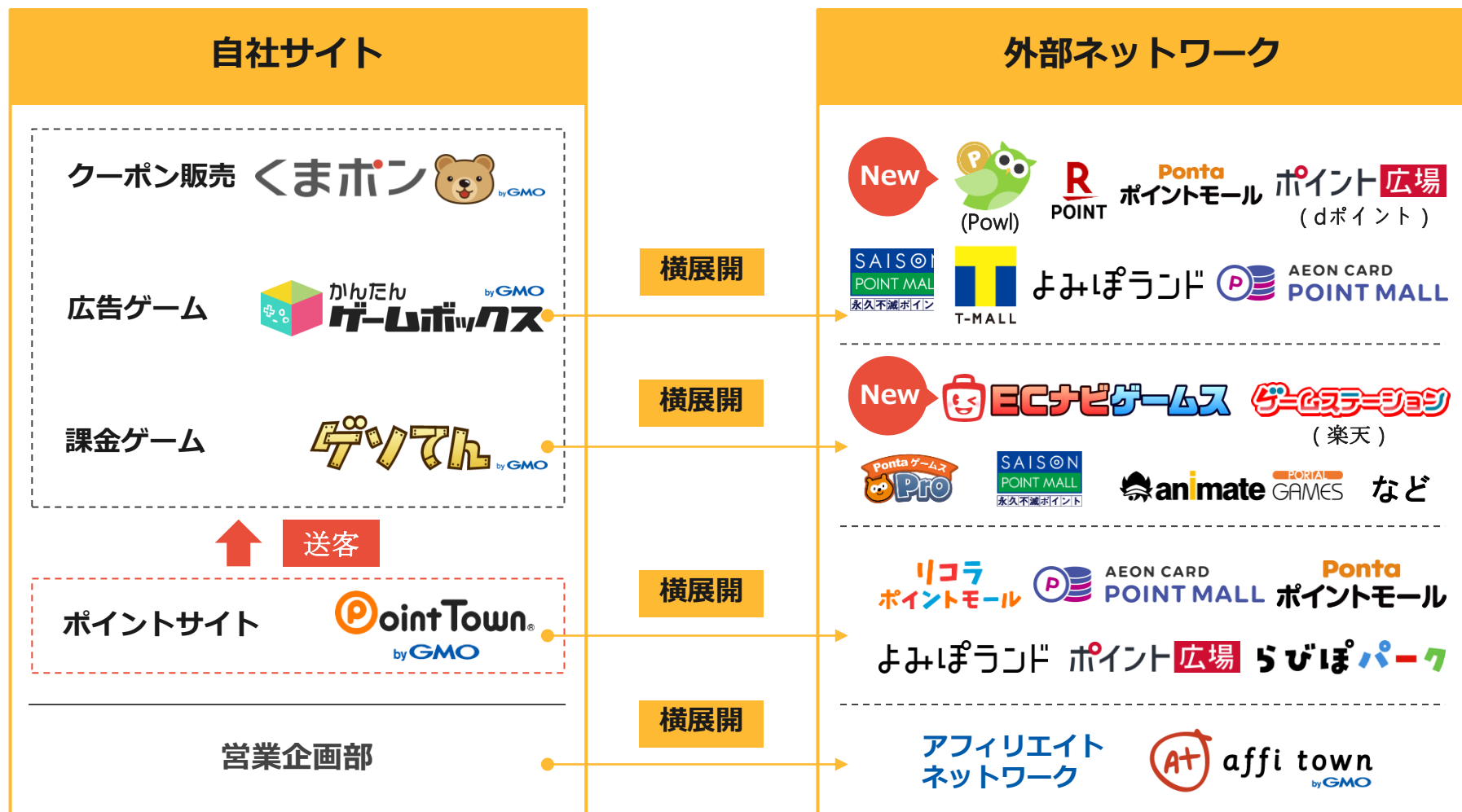
2021年5月に美容クリニック向けDX事業に参入し、クリニックの予約管理システム「キレイパスリザーブ byGMO」を提供開始。



ECメディアKPI

ECメディアの競争優位性（ポイ活経済圏）

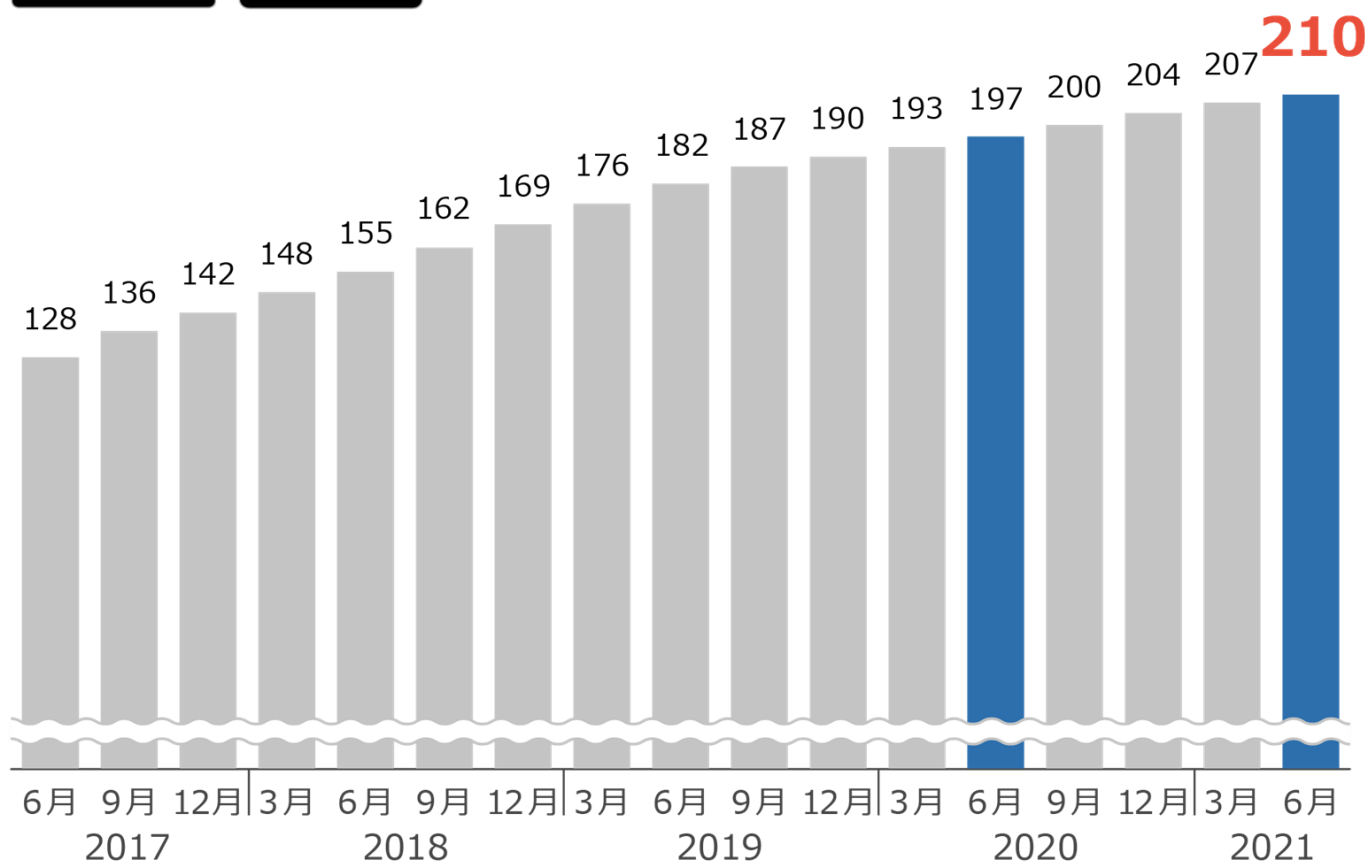
ポイントタウンのユーザーを基盤として、ゲームプラットフォームやクーポン販売事業へのアップセルを行い、さらに、ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。



ポイントタウンアプリダウンロード数

ECメディアのユーザー基盤。ポイントタウンはスマートフォンへの集客に注力。アプリのダウンロード数は成長を続ける。2021年6月末で210万ダウンロードを突破。

単位：万回



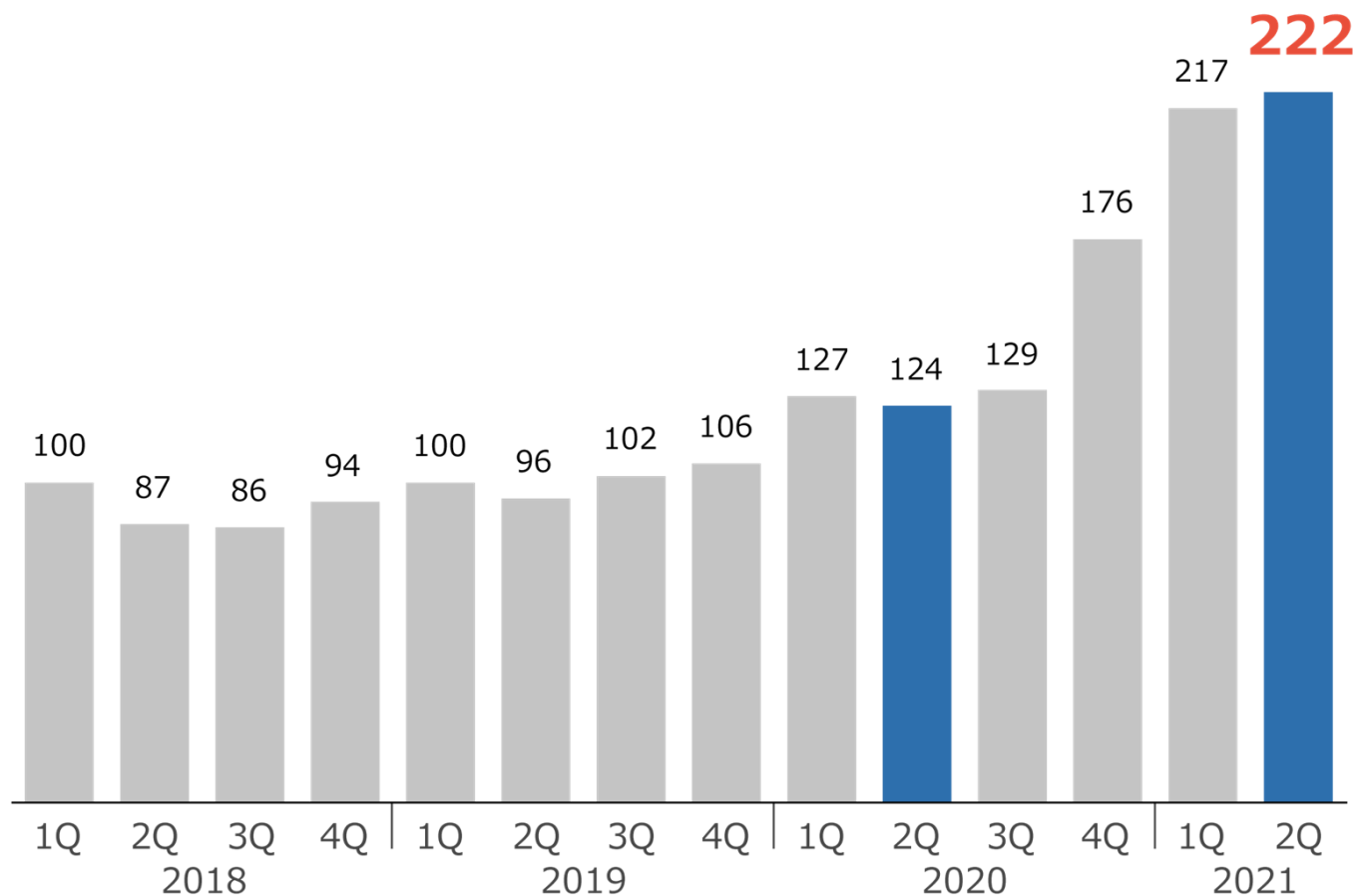
ゲームプラットフォーム売上規模



ゲーム広告) カジュアルゲーム&クイズのMAU220万人突破 (6月実績)

ゲーム課金) 月次決済額前年同月比: PC経由+8.9%、SP経由+81.7%成長

単位: %



プロモQを開始



プロモーション型クイズコンテンツ『プロモQ byGMO』の提供を開始。
クイズ広告の収益強化。リリースと同時に開催したサンリオ様とのタイアップでは
28万人が参加。



4 / Appendix

連結損益計算書



単位：百万円	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	2021年 2Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,238	1,256	1,555	1,807	2,308	+1,069	+500
売上原価	957	974	1,149	1,311	1,749	+791	+437
売上総利益	280	282	406	496	559	+278	+62
売上総利益率	22.6%	22.5%	26.1%	27.5%	24.2%	+1.5pt	▲3.2pt
販売費及び一般管理費	362	391	426	396	424	+62	+27
営業利益	▲81	▲109	▲19	99	134	+216	+35
営業利益率	—	—	—	5.5%	5.8%	—	0.3%
経常利益	▲81	▲107	▲18	101	134	+216	+32
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲70	▲103	▲227	62	93	+164	+30

連結貸借対照表



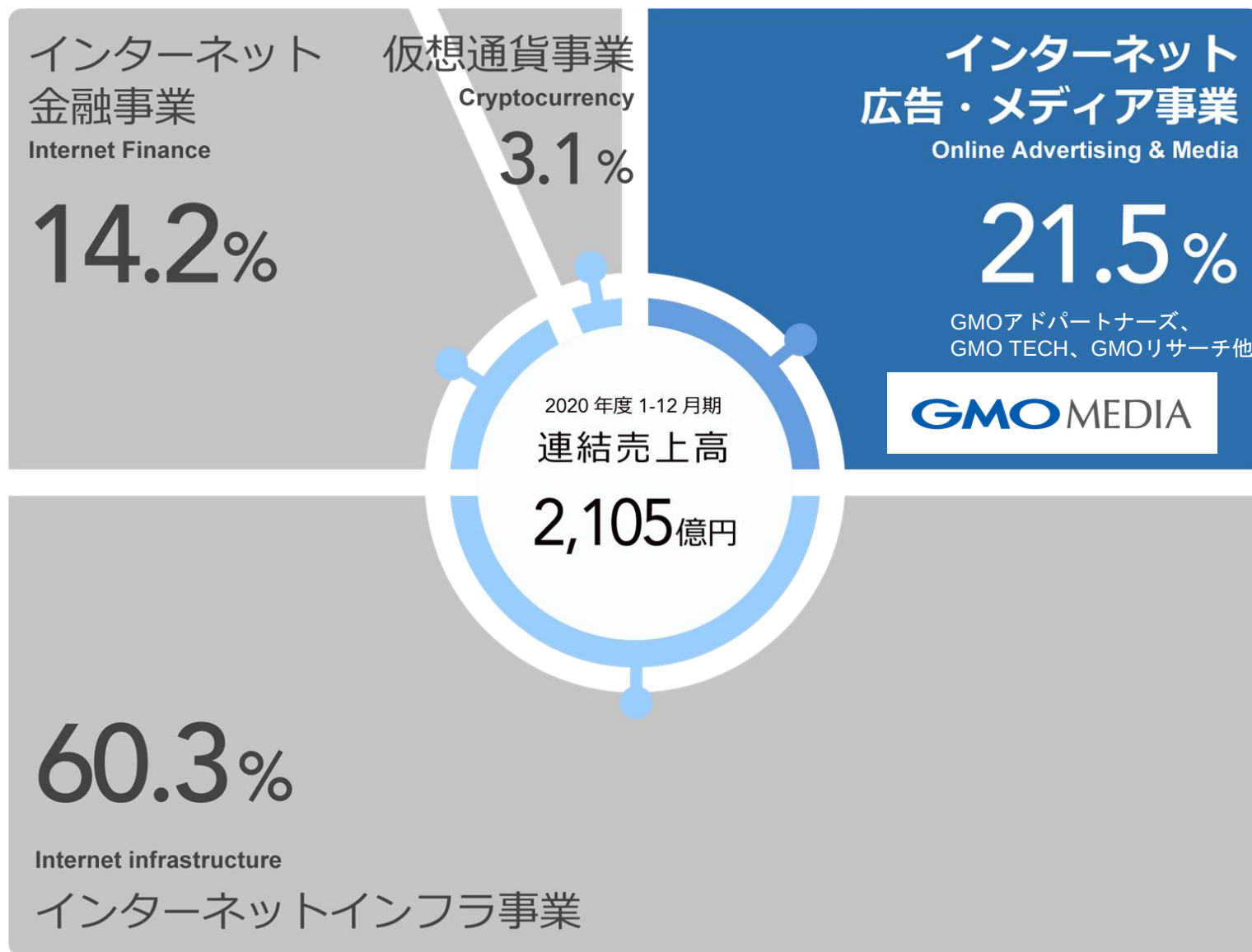
単位：百万円	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	2021年 2Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,034	2,878	3,194	3,495	4,033	+999	+537
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,161	2,065	2,197	2,379	2,749	+587	+369
固定資産	705	690	421	373	379	▲326	+5
総資産	3,739	3,569	3,615	3,869	4,412	+672	+543
流動負債	1,503	1,438	1,709	1,897	2,348	+844	+450
うちポイント引当金	639	643	627	627	649	+9	+21
固定負債	21	21	24	27	26	+4	▲0
純資産	2,214	2,109	1,881	1,944	2,038	▲176	+93
純資産比率	59.2%	59.1%	52.0%	50.2%	46.1%	▲13.0pt	▲4.0pt
負債及び純資産	3,739	3,569	3,615	3,869	4,412	+672	+543

会社沿革

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。
直近では、2020年3月にGMOくまポンをグループ化。



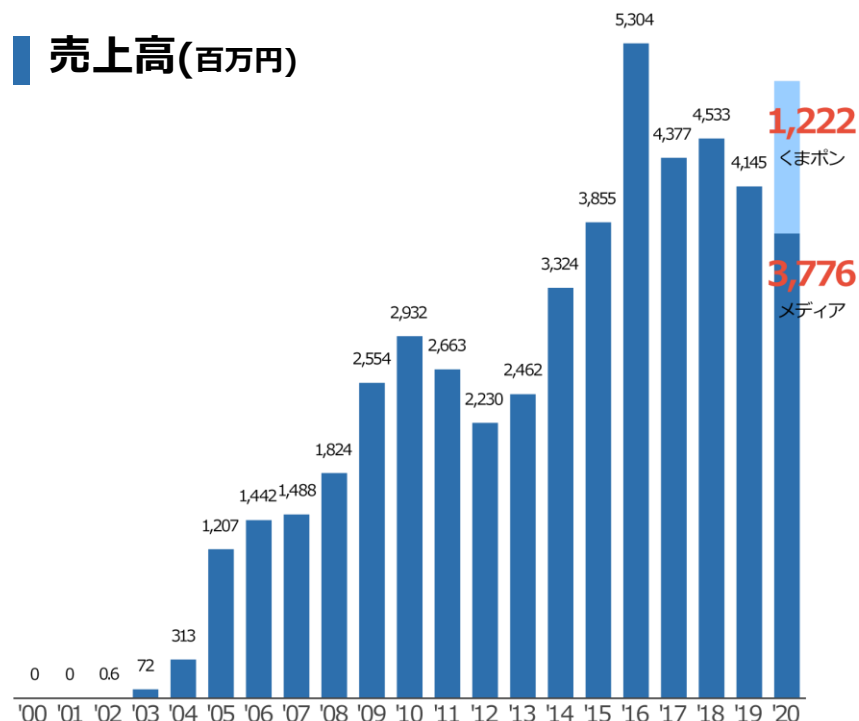
GMOインターネットグループにおける役割



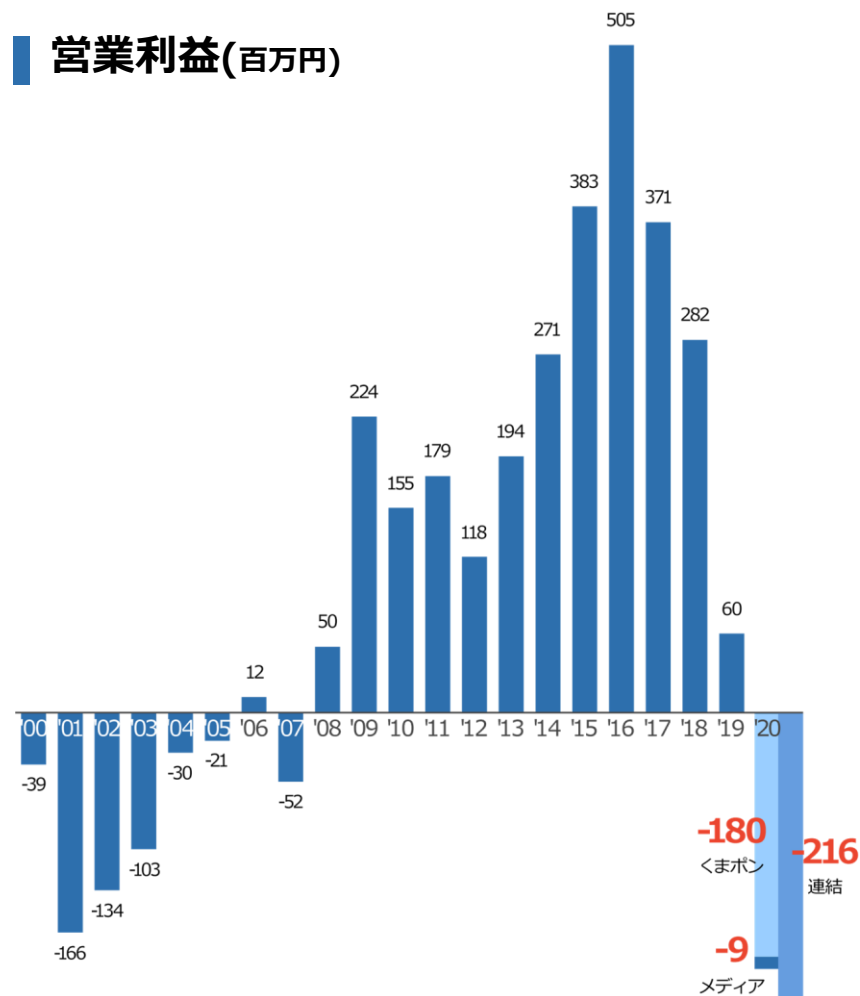
売上高と営業利益の推移

GMOインターネットグループのメディア事業を集約しながら、規模を拡大。
最近では、2020年にGMOくまポンをグループ化、プログラミング教育ポータル「コエテコ」
美容医療チケットサービス「キレイパス」への投資を含め、事業構造の転換を進める。

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



メディア事業

ヴァーティカルメディア



ECメディア

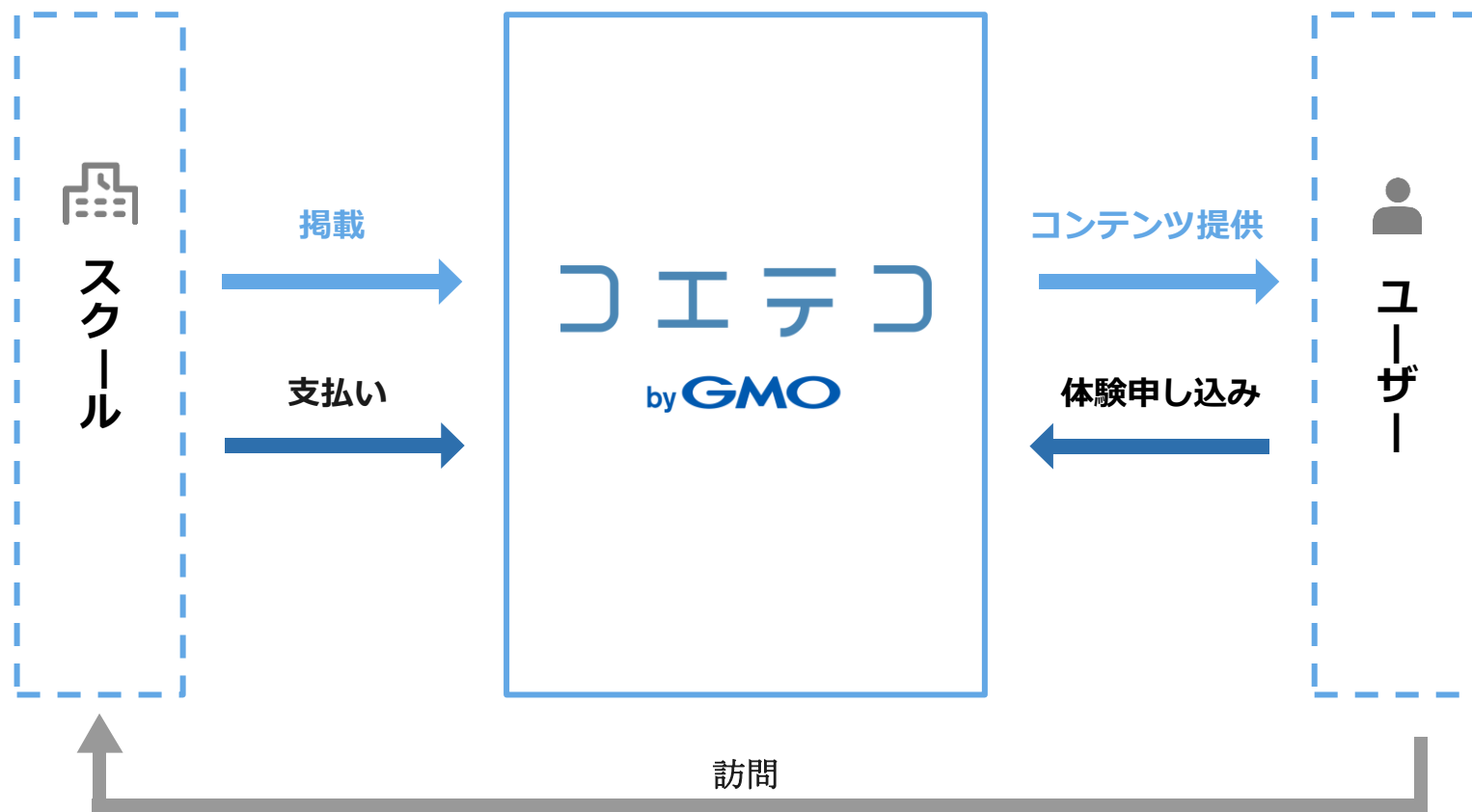


その他メディア支援事業



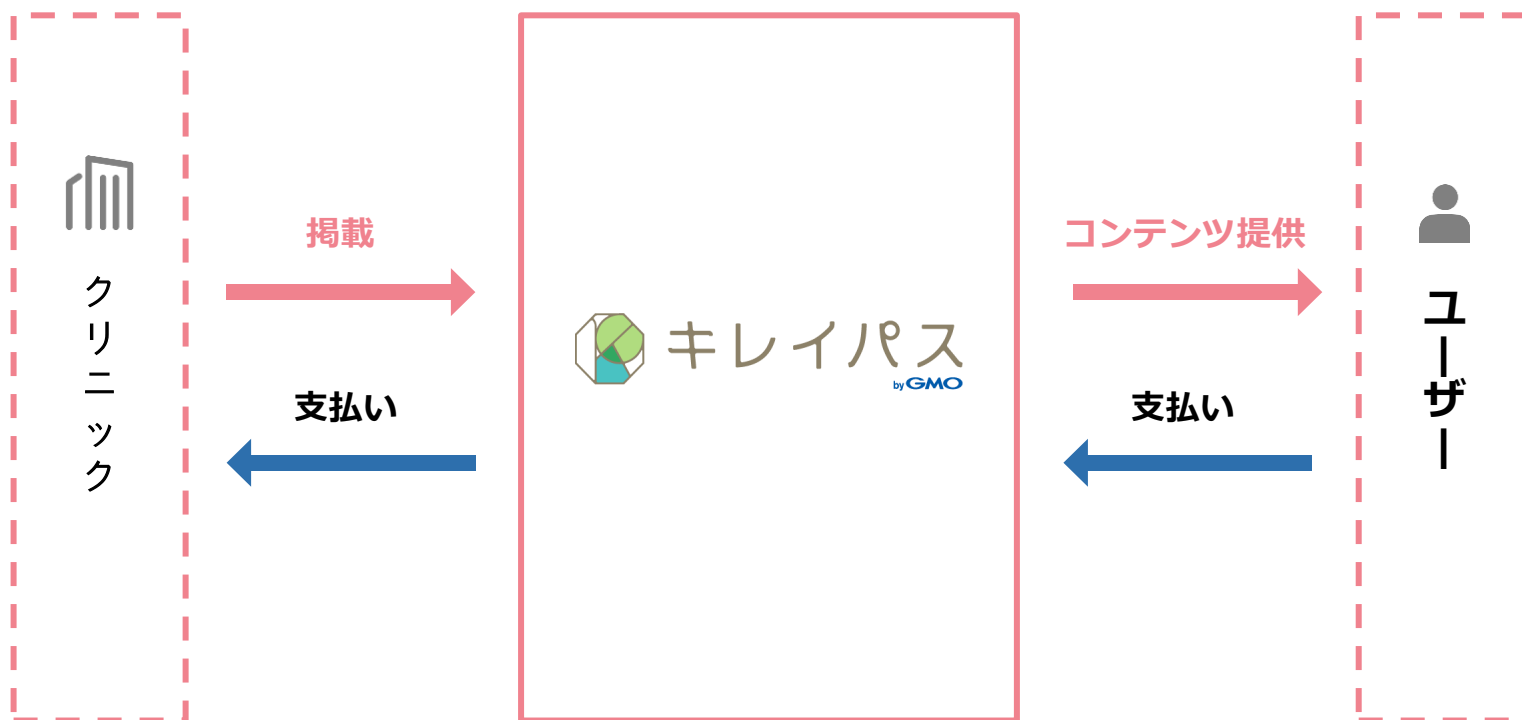
コエテコビジネスモデル

ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



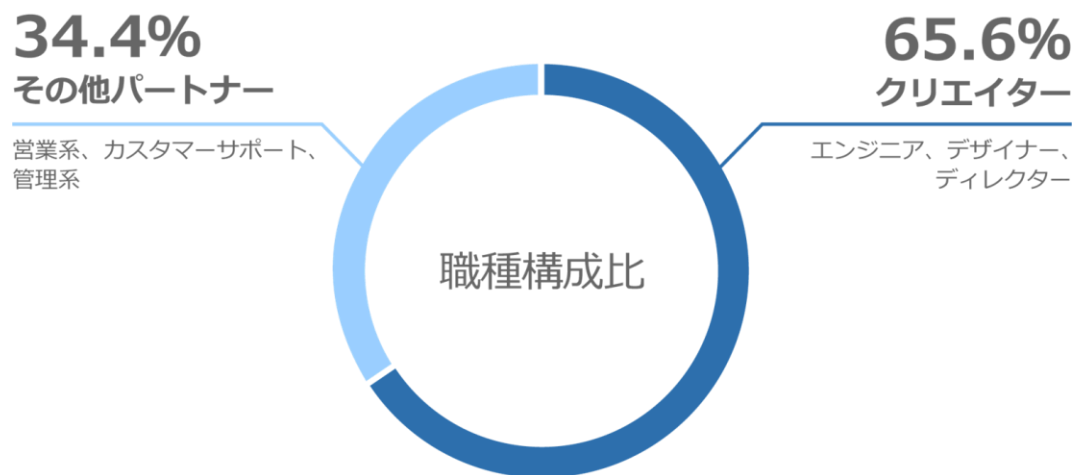
キレイパスビジネスモデル

契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクリニックへ支払いを行う。



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
子会社	GMOくまポン株式会社
従業員数（連結）	177名（正社員157名、臨時従業員20名）



For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2021年8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。

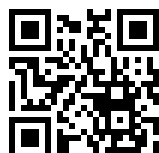
本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

お問い合わせ先

GMO MEDIA



GMOメディア
お問い合わせフォーム



GMOメディア
Twitter公式アカウント



ir@gmo.media



<https://www.gmo.media/>



@GMOMedia_Inc



<https://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>