

2019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

2019年8月1日

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

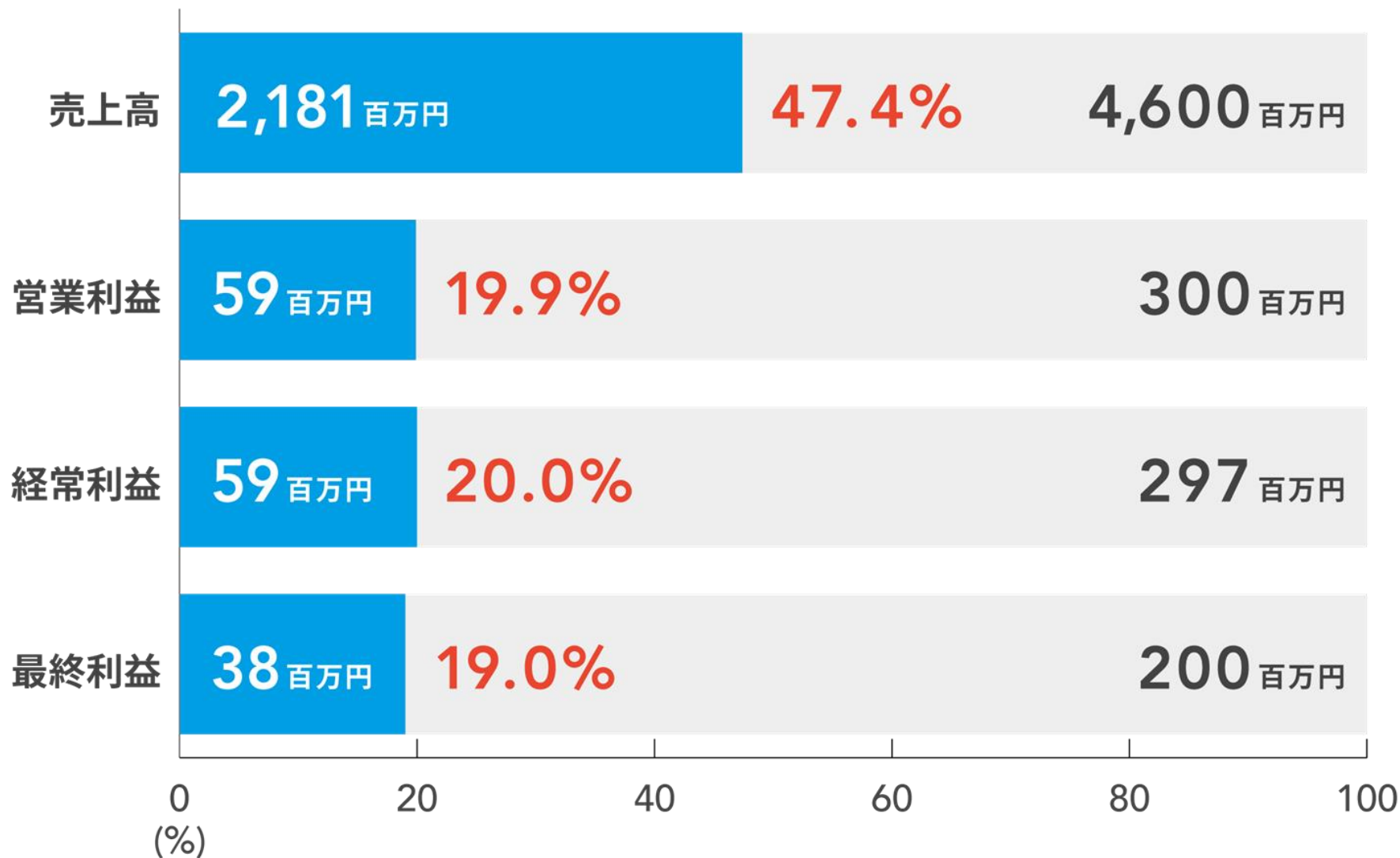
1. ハイライト

売上高と利益

売上：その他メディア支援事業▲362百万円（昨年度大型案件）＋ソーシャル系減収
営業利益：売上減少と新規事業への投資継続により、前年同期比減益

単位：百万円	2018年1-6月	2019年1-6月	前年同期比
売上高	2,575	2,181	▲ 15.2%
営業利益	195	59	▲ 69.4%
経常利益	194	59	▲ 69.4%
最終利益	133	38	▲ 71.4%

*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。



■メディア事業

売上高：739百万円（前年同Q比1.2%増）

ECメディアは成長するも、ソーシャルメディアの減収が大きく響く

ポイント メディア

- ・売上高（ポイントタウン+パートナーメディア）：前年同Q比9.0%増
- ・ビッグデータ解析、AIレコメンド活用による広告パフォーマンス強化
- ・MAツール導入によるLINE活用含めた1to1コミュニケーション強化

ブラウザ ゲーム関連

- ・売上高:前年同Q比9.6%増
- ・2018年4月リリースのスマートフォン版は、課金構成比で22.7%まで伸張
- ・BIGLOBEゲームとの連携開始(5/17)
- ・パートナーメディアへの課金手段の拡充（携帯3キャリア決済、コンビニ払い）

ソーシャル メディア

- ・引き続きユーザー数の減少と広告単価の低下による減収続く
- ・選択と集中による、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メディア コエテコが順調に成長
従来の体験アフィリエイト課金に追加し、問合せCall課金、月額固定モデル追加

■その他メディア支援事業

売上高：306百万円（前年同Q比31.8%減）

前年同Qの大口案件をカバーできず。

2. 第2四半期決算概要

損益計算書

メディア事業は増収も、売上総利益率の高いソーシャルメディアの減収により、売上総利益率が低下

単位：百万円	2018年4-6月	2019年4-6月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,180	1,046	▲ 11.3%	【売上高】 メディア事業 +8百万円(1.2%増) その他メディア支援事業 ▲143百万円(31.8%減)
売上原価	844	757	▲ 10.2%	
売上総利益	336	288	▲ 14.1%	
販売費及び一般管理費	298	297	▲ 0.3%	【営業費用】 売上変動費（収益シェア） メディア事業 +5百万円(5.9%増) その他メディア支援事業 ▲112百万円(31.3%減)
営業利益	37	▲ 9	-	
営業利益率	3.2%	-	-	
経常利益	36	▲ 9	-	販売促進費 （主にポイント費用） +17百万円 人件費▲2百万円 広告費+1百万円 その他経費+1百万円
当期純利益	27	▲ 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。

貸借対照表

引き続き堅調に推移。

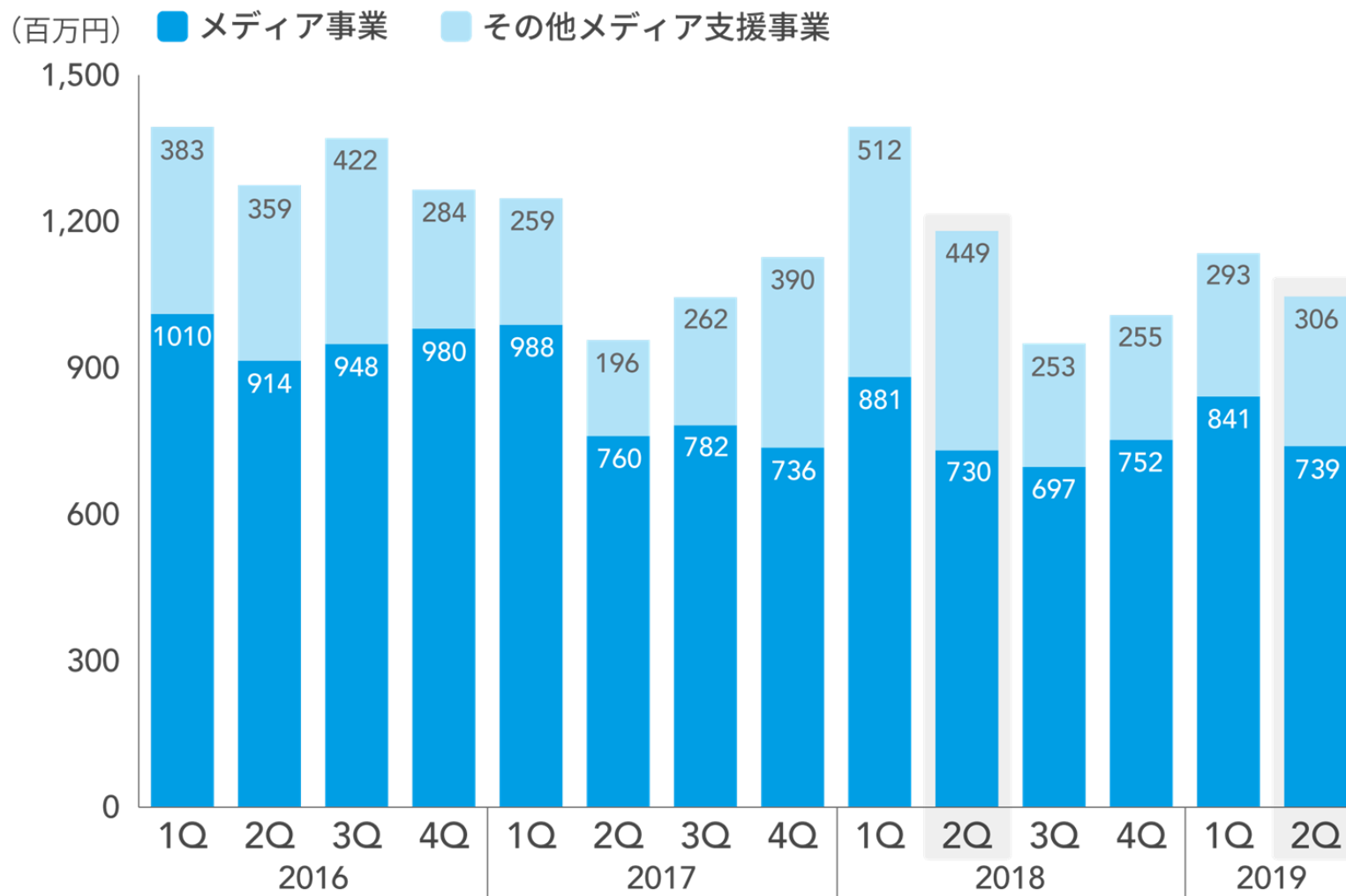
単位：百万円	2018年6月末	2019年6月末	前年同期比	増減要因
流動資産	3,417	3,328	▲2.6%	現金預金＋73百万円 営業債権▲136百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,516	2,590	+2.9%	
固定資産	491	527	+7.3%	ソフトウェア関連 ＋67百万円 リース資産▲52百万円 投資有価証券＋45百万円
総資産	3,909	3,856	▲1.3%	
流動負債	1,401	1,395	▲0.4%	未払法人税等▲52百万円 ポイント引当金 ＋66百万円
うちポイント 引当金	542	608	+12.2%	
固定負債	72	33	▲53.7%	リース債務▲39百万円
純資産	2,435	2,427	▲0.34%	その他有価証券評価差額金 ▲12百万円
純資産比率	62.3%	62.9%	+0.64pt	
負債及び純資産	3,909	3,856	▲1.3%	

* 「『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。

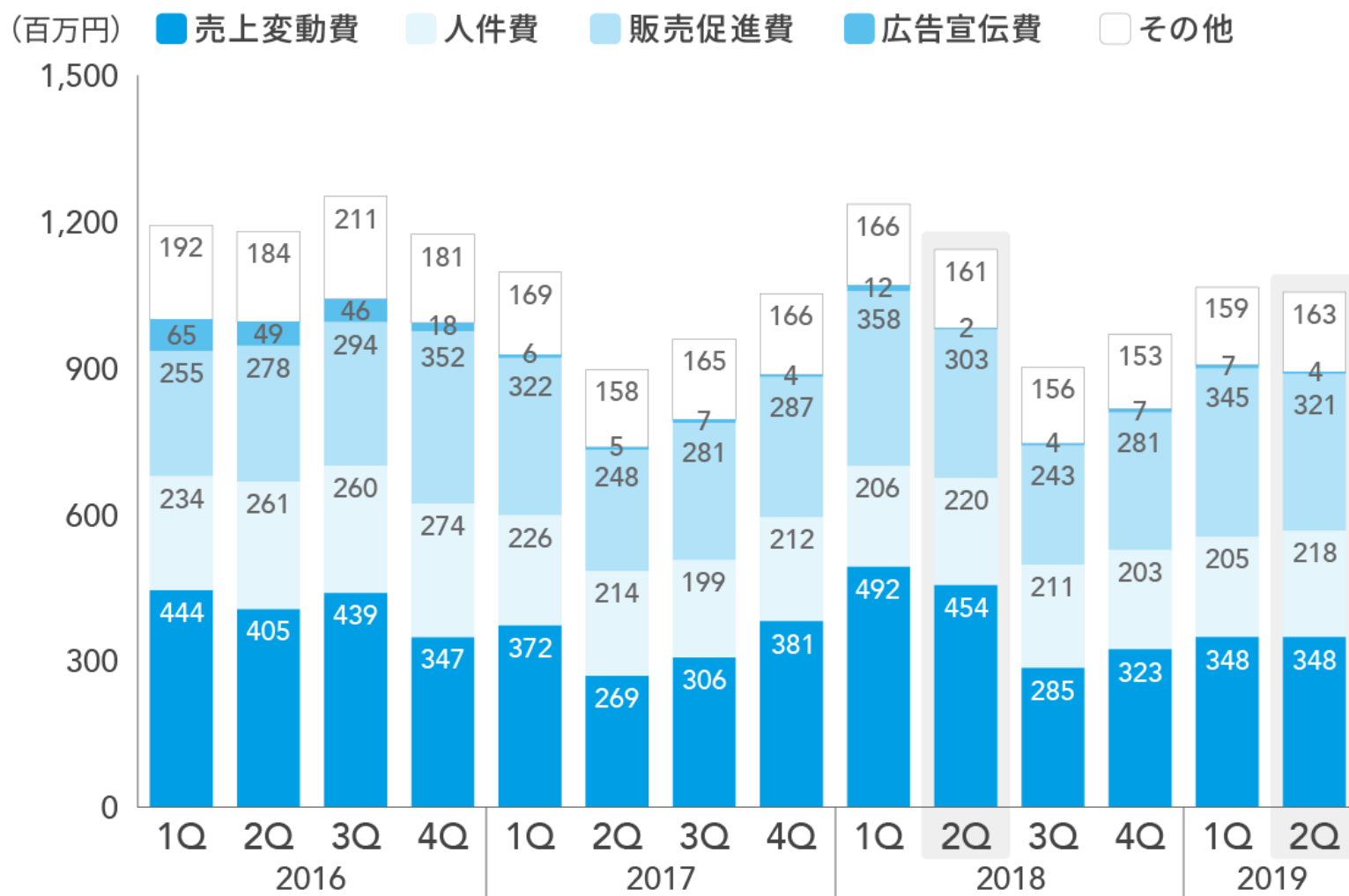
セグメント別売上高推移

メディア事業：ソーシャル系は減収も、メディア事業全体は1.2%増収
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）31.8%減



営業費用推移

その他メディア支援事業の売上減少に伴い、売上変動費が前年同期比より減少。



3. 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

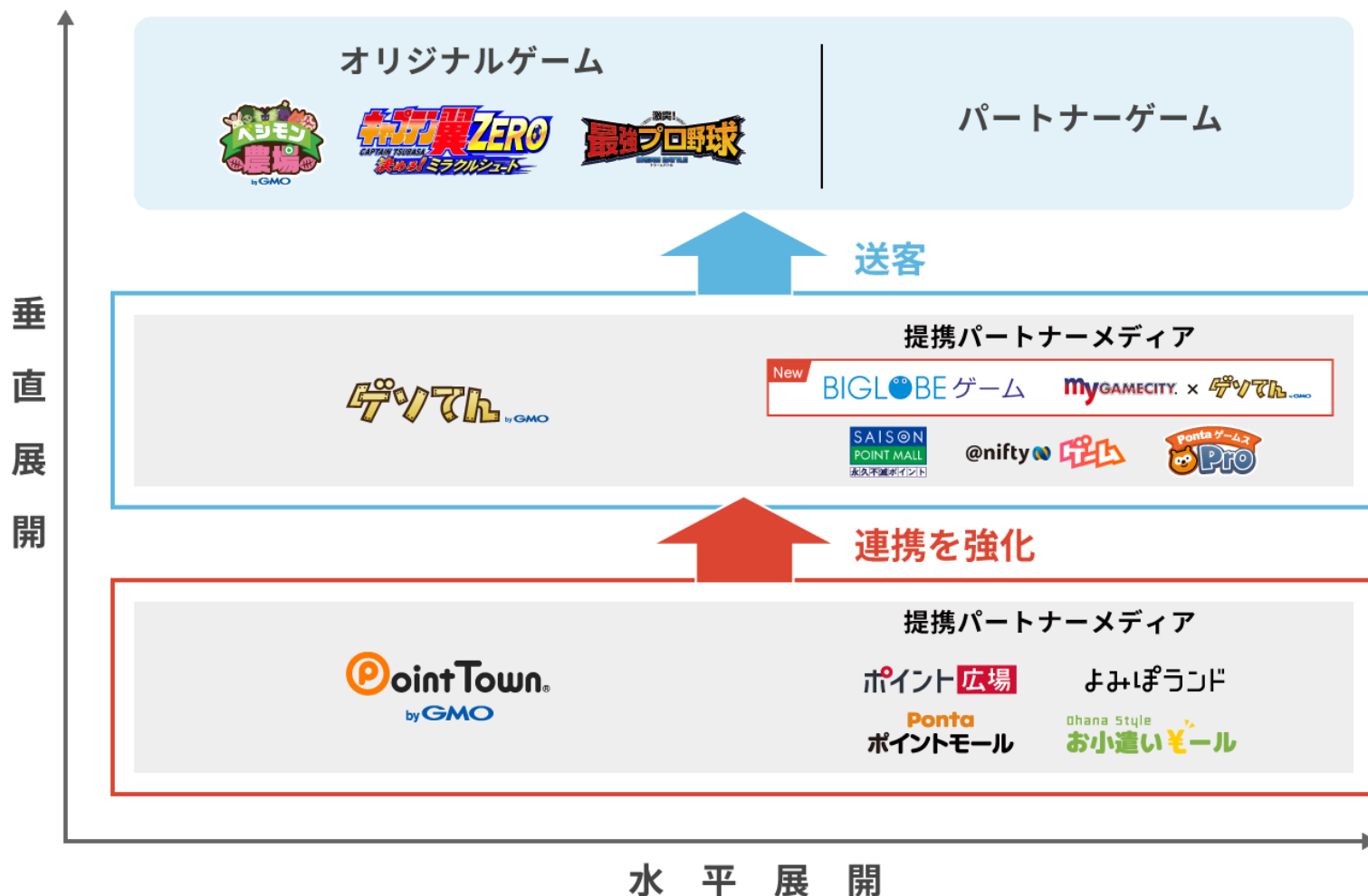
我々の強みであるユーザートラフィック（メディア）の収益構造を多様化し経営の安定を図る。

- 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	

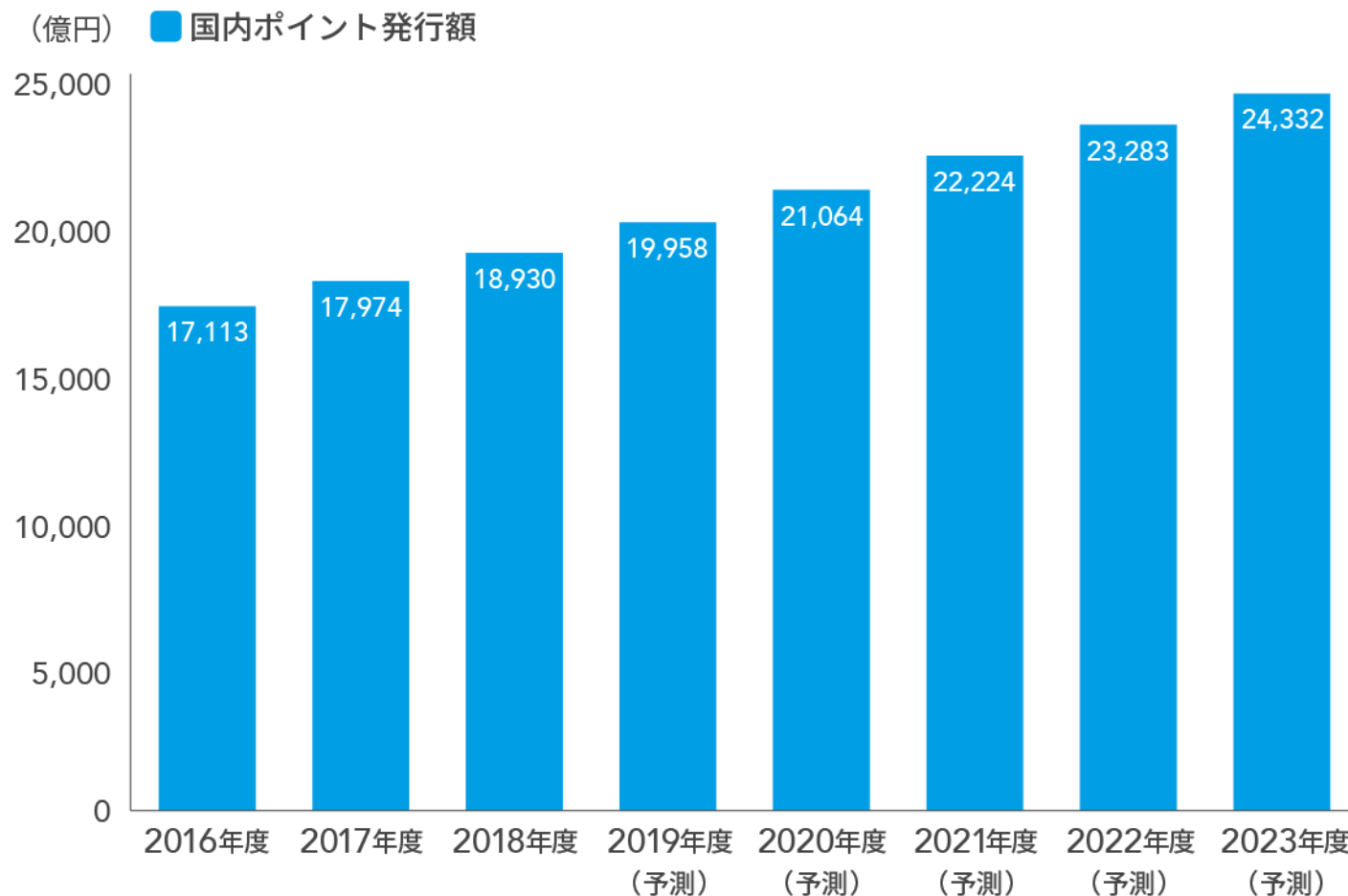
メディアシナジーと提携パートナーの拡大

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）



国内ポイント発行額

国内ポイント発行額は増加基調が続くと予測



出所：(株)矢野経済研究所「ポイントサービス市場に関する調査(2019年)」2019年7月17日発表

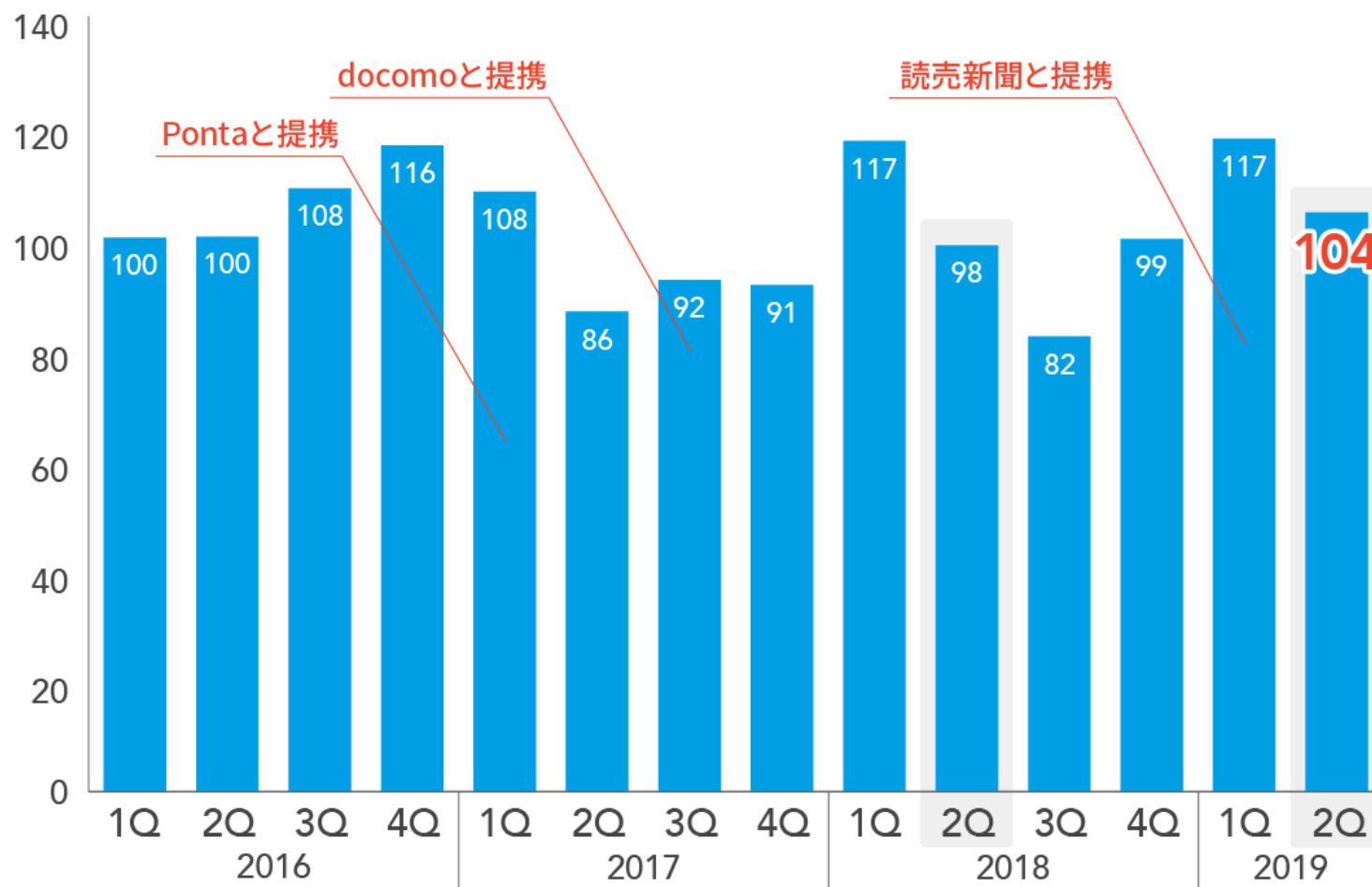
注：ポイント発行額ベース、発行額には、特定の企業が発行するポイントやマイレージに加え、特定の決済により付与されるポイント、業種・業態に関わらず提携先でできる共通ポイント等が含まれる。2019年以降は予測値。

パートナー戦略（ポイントメディア）

ポイントタウン＋提携パートナーメディアで
売上高は前年同期比で成長。



(%) ■ ポイントタウン＋提携パートナーメディアにおけるアフィリエイト売上推移



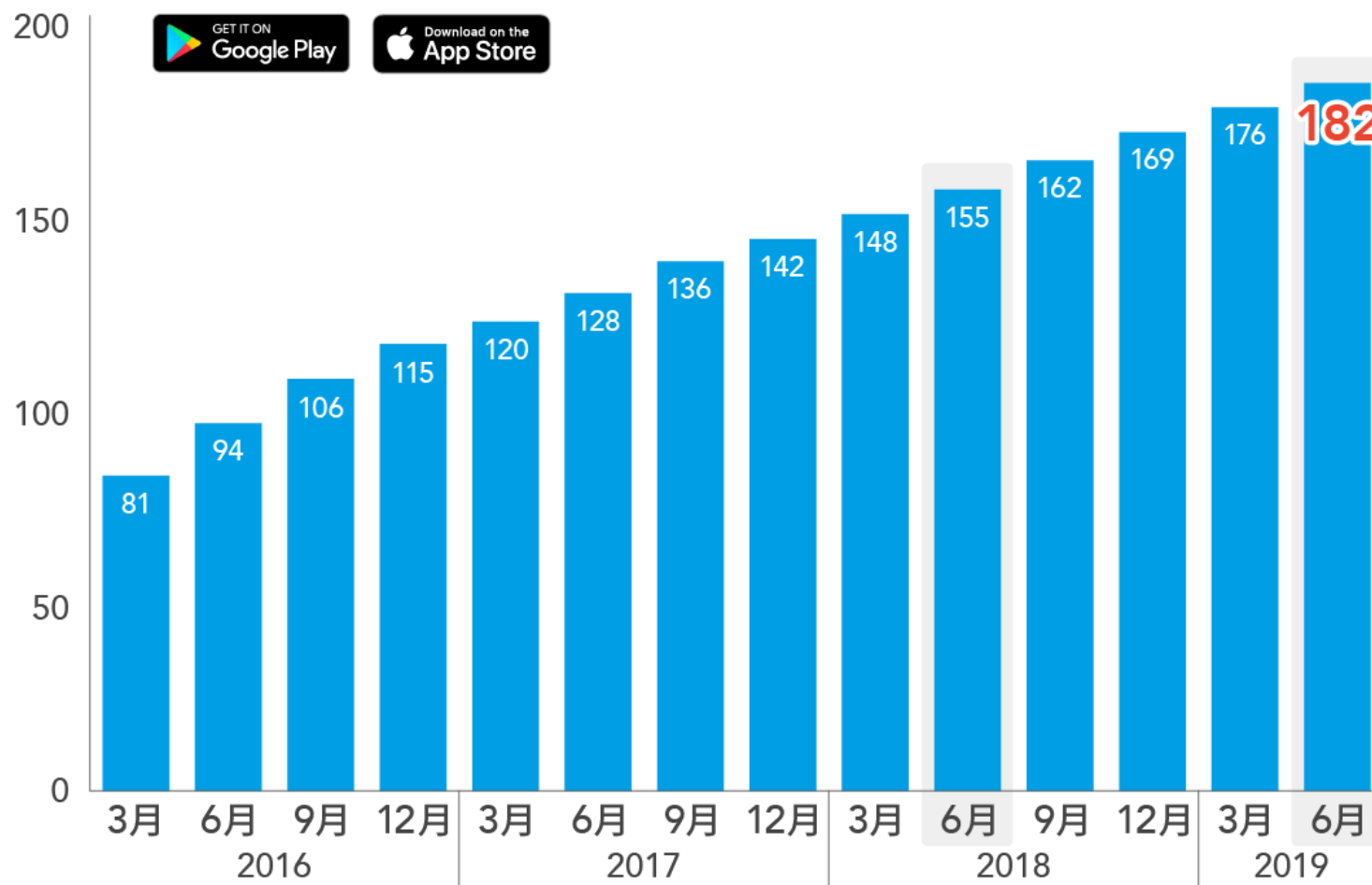
*2016年1Qを100として比較

●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17.7%増。堅調に推移。



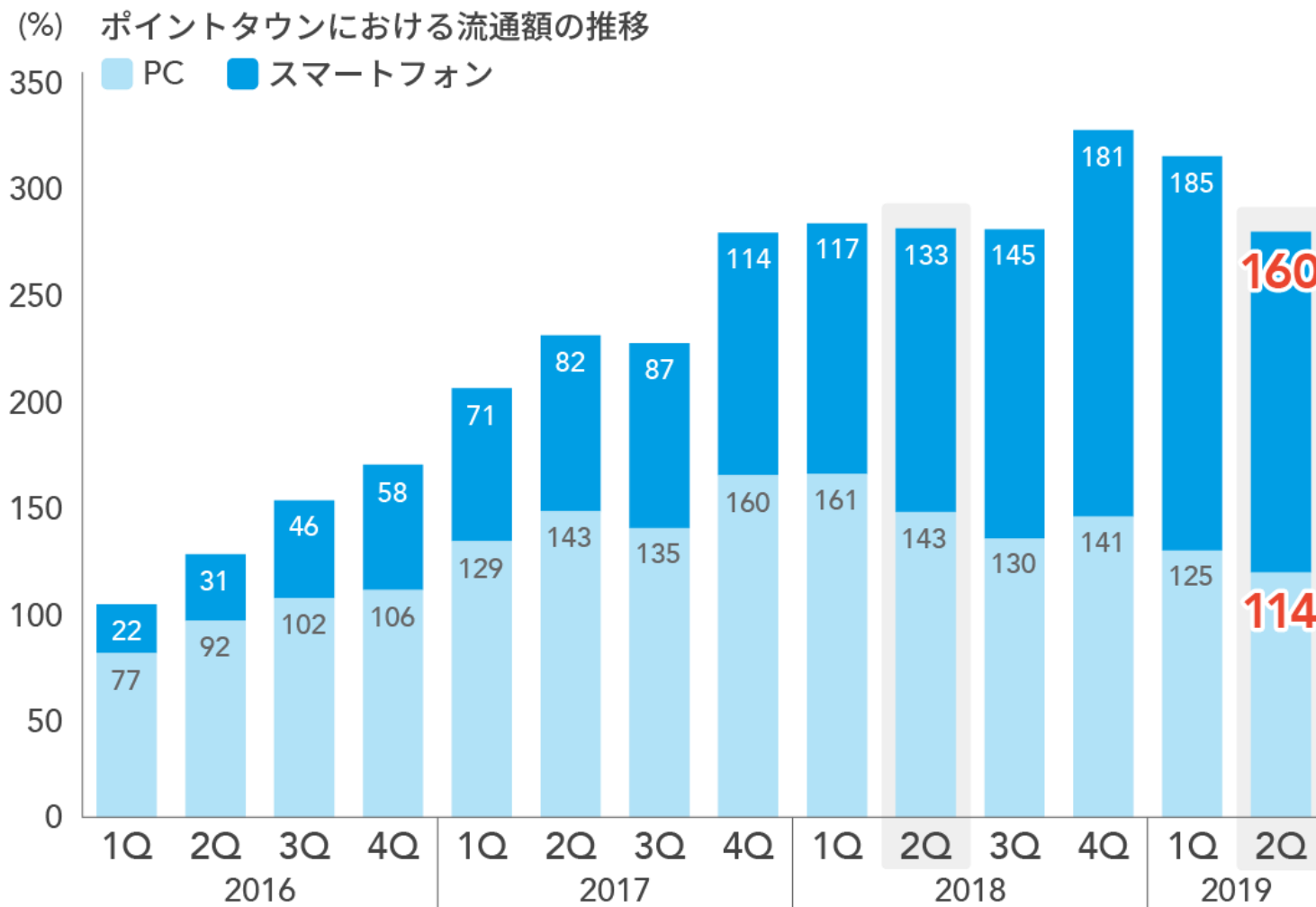
(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



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

前年同期と同水準も、スマホ経由が引き続き成長。



*2016年1Qを100として比較

キャッシュレス決済への対応

利便性の高いキャッシュレス決済のニーズ拡大に対応するため
LINE Payとの取り組みを9月開始予定。ポイントをLINE Payに
リアルタイムに交換することが可能となり、より便利に。



今までLINEポイント経由だったLINE Pay
9月からはダイレクトに。

LINE Payへの交換方法



*画像はイメージです。

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**21**、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

ゲッアム by GMO



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

New BIGLOBE ゲーム myGAMECITY. × ゲッアム by GMO

aima@ゲッアム by GMO

@nifty

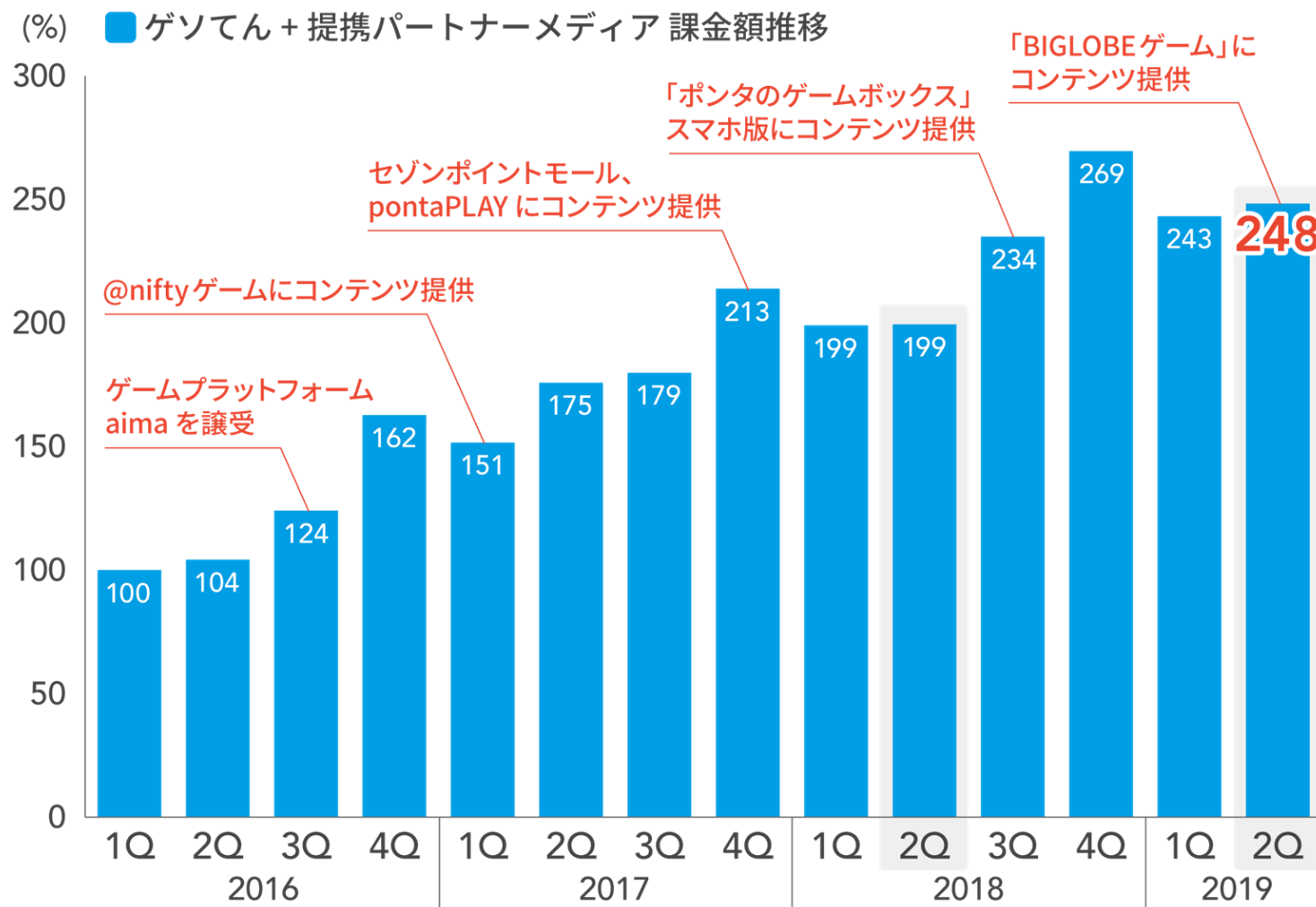


SAISON
POINT MALL
永久不滅ポイント



パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

5Gがスタートする2020年に向けて、引き続きスマートフォン版を強化。



*2016年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります

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」と「キャプテン翼ZERO～決めろ！ミラクルシュート～」PCブラウザ版は配信プラットフォームを拡大

ゲソてん
by GMO



配信プラットフォーム

ゲソてん（自社）	ヤマダゲーム
Mobage	dゲーム
Yahoo!モバゲー	mixiゲーム
ハンゲーム	GREE



配信プラットフォーム

ゲソてん（自社）	Yahoo!ゲーム
	ハンゲーム

「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」 スマホ版

GMO MEDIA

PC版で支持を得ている『ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁』
スマートフォン版（HTML5）をフジゲームスと鋭意開発中

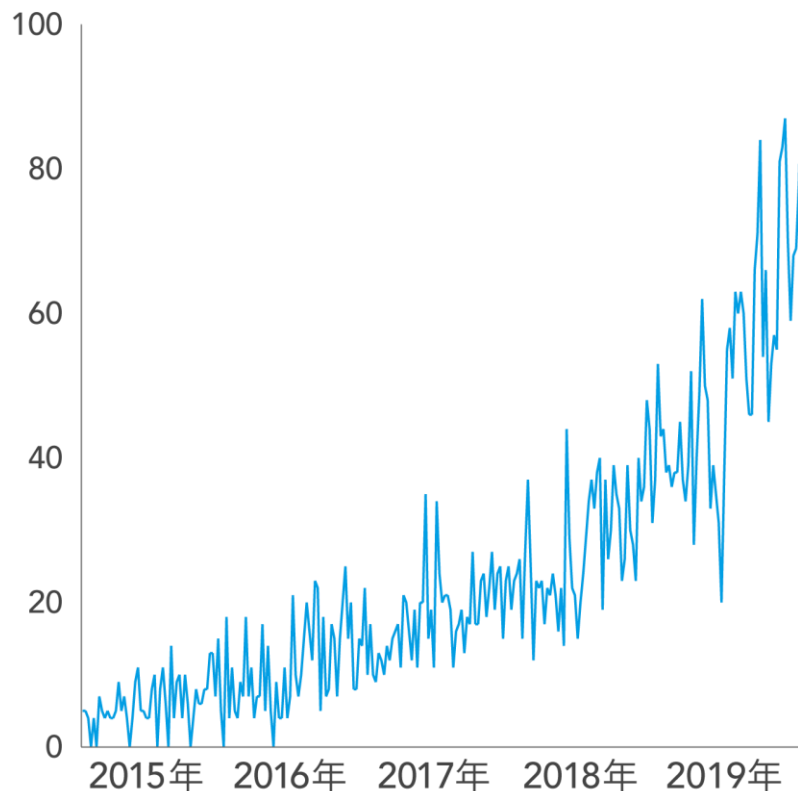
ゲソアム
by GMO



2019年末にリリース予定！

「プログラミング教育」「プログラミングスクール」といったキーワードの検索ボリュームは継続して増加傾向。さらに、大手企業が新卒採用での「高度人材」への優遇や大学共通入学テストへの「情報」科目導入の検討などプログラミング教育市場への注目度はさらに高まっている。

■「プログラミングスクール」の検索ボリュームの推移



*Google trend過去5年間の推移データより

プログラミング教育に関する記事

ソニー 新卒の最高年収 730万円に

2019年7月10日
日テレNEWS24

年収1000万待遇も、熾烈な「新卒IT人材」争奪戦

2019年3月3日
東洋経済オンライン

大学入学共通テストで「情報」出題を検討 文科省

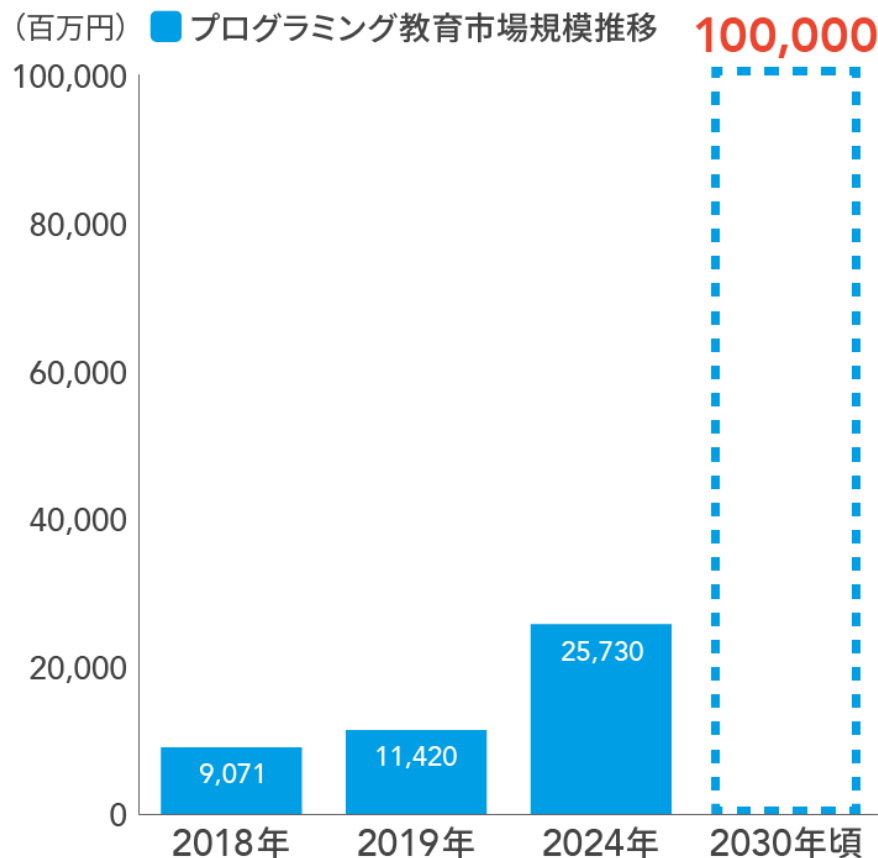
2018年5月17日
朝日新聞

市場への注目が集まる中、子ども向けプログラミング教育市場は2030年までに1,000億円市場となる可能性も。
コエテコでは、スクール・保護者への啓蒙活動を続け、市場の拡大へも注力していく。

スクールへの啓蒙活動



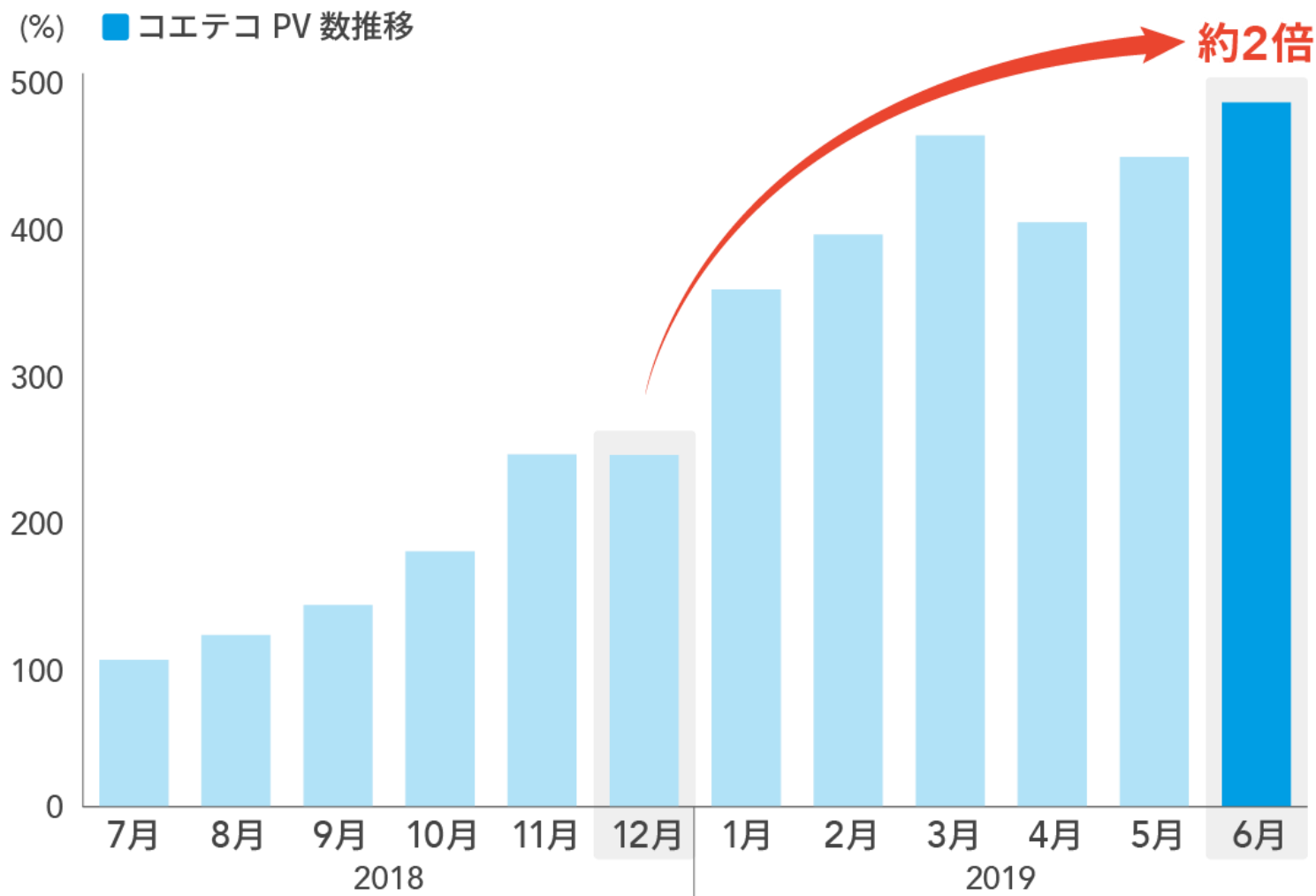
子ども・保護者への啓蒙活動



*コエテコ×船井総研の発表データより作成

コエテコ（プログラミング）は1Qの季節要因を除き
媒体の成長を続ける。

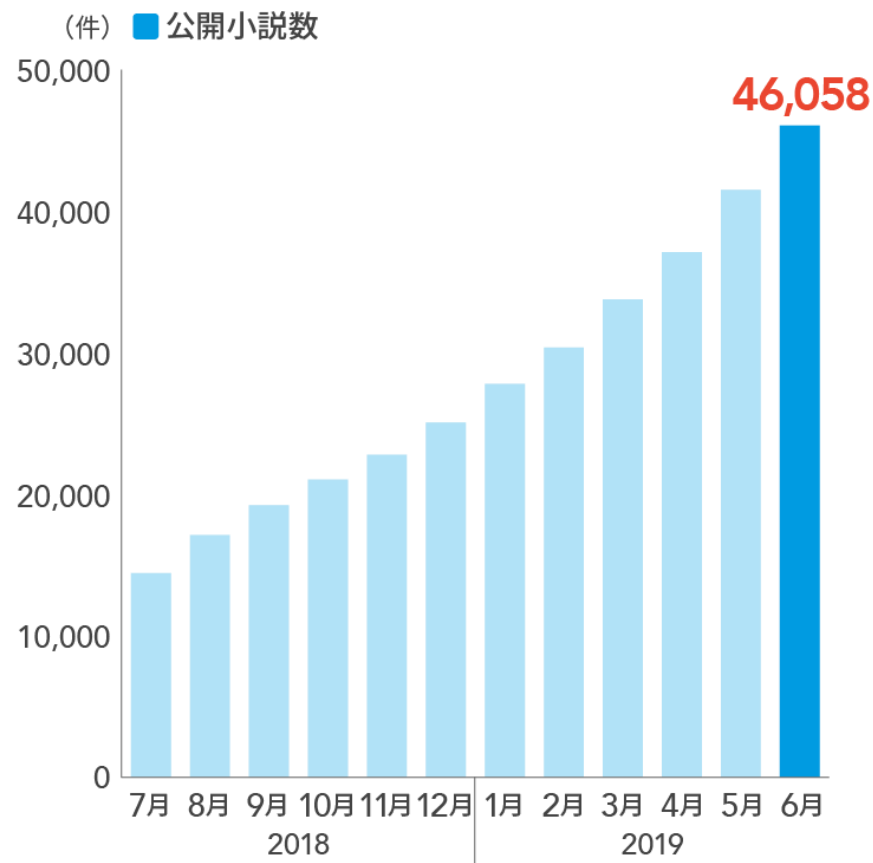
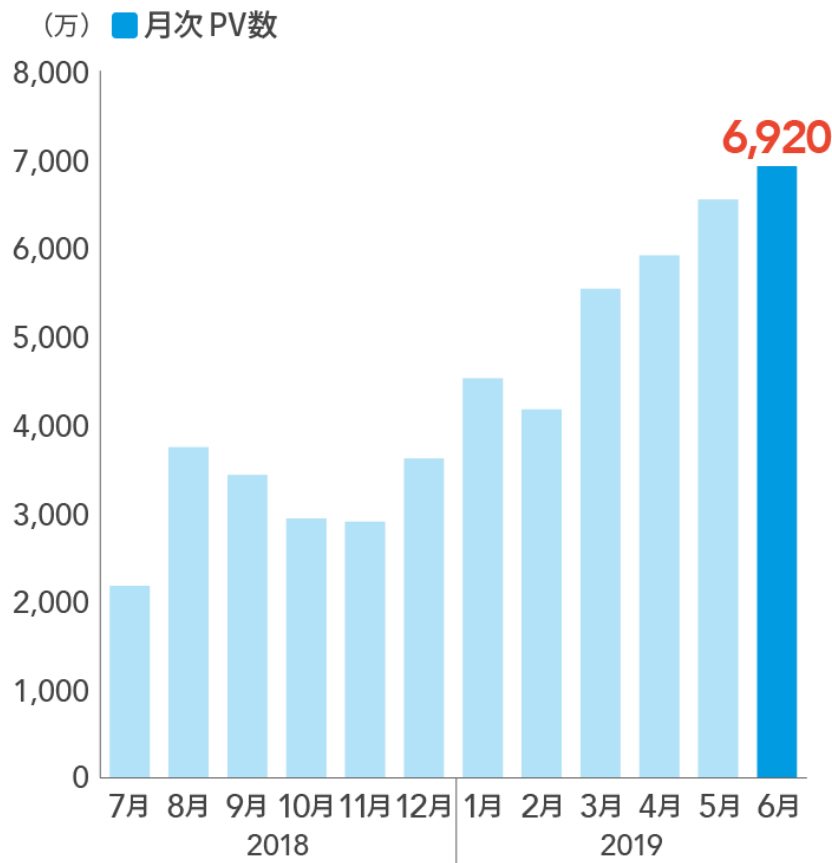
コエテコ
by GMO



*2018年7月を100として比較

新規事業への投資を継続

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。
4～6月は3月の需要期を上回るペースで成長。



新規事業への投資を継続

4月にはプリ小説のiOSアプリを、5月にはAndroidアプリをリリース。

また、角川ビーンズ文庫との取り組みやアーティストとのコラボなど、コンテンツの拡充も進める。



プリ小説アプリリリース



プリ小説のアプリを2Qにリリース
ユーザーの利便性を向上
iOS : 4/26
Android : 5/9

角川ビーンズ文庫との 取り組みを継続



角川ビーンズ文庫の人気作家による
プリ小説オリジナル作品の連載
、チャット型小説コンテストなど
、角川との取り組みを継続

アーティストとのコラボ企画



高校生イケメングループ「Zero
PLANET」とコラボ企画を実施

各事業における今後の方針

ポイントメディア

自社メディア×パートナー戦略と合わせてサービスを成長させることで売上を拡大

ブラウザゲーム関連

5G時代に向け、HTML5（ブラウザ）ゲーム強化
ゲームコーナー提供パートナー戦略の更なる拡大

ソーシャルメディア

媒体規模・売上の維持
選択と集中による運営効率アップ

新規事業 (コエテコ・プリ小説)

2020年以降の収益最大化、サービス拡大に向けて
投資を継続

4. Appendix

損益計算書



単位：百万円	2018-2Q	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	2019-2Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,180	950	1,008	1,134	1,046	▲134	▲88
売上原価	844	628	681	776	757	▲86	▲18
売上総利益	336	321	326	358	288	▲47	▲70
売上総利益率	28.5%	33.9%	32.4%	31.6%	27.6%	▲0.9pt	▲4pt
販売費及び一般管理費	298	272	288	289	297	▲1	8
営業利益	37	48	38	68	▲9	▲46	▲78
営業利益率	3.2%	5.1%	3.8%	6.1%	—	—	—
経常利益	36	48	38	68	▲9	▲46	▲78
当期純利益	27	34	29	46	▲8	▲35	▲54

*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	2018-2Q	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	2019-2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,417	3,269	3,374	3,455	3,328	▲ 89	▲ 126
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,516	2,449	2,522	2,562	2,590	+73	+27
固定資産	491	496	471	512	527	+36	+14
総資産	3,909	3,766	3,846	3,967	3,856	▲ 53	▲ 111
流動負債	1,401	1,238	1,308	1,493	1,395	▲ 5	▲ 97
うちポイント 引当金	542	533	538	583	608	+66	+24
固定負債	72	60	50	40	33	▲ 38	▲ 6
純資産	2,435	2,467	2,487	2,434	2,427	▲ 8	▲ 7
純資産比率	62.3%	65.5%	64.7%	61.4%	62.9%	0.6pt	1.6pt
負債及び純資産	3,909	3,766	3,846	3,967	3,856	▲ 53	▲ 111

* 「『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	117名（2019年6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	多ブランド事業展開	

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。

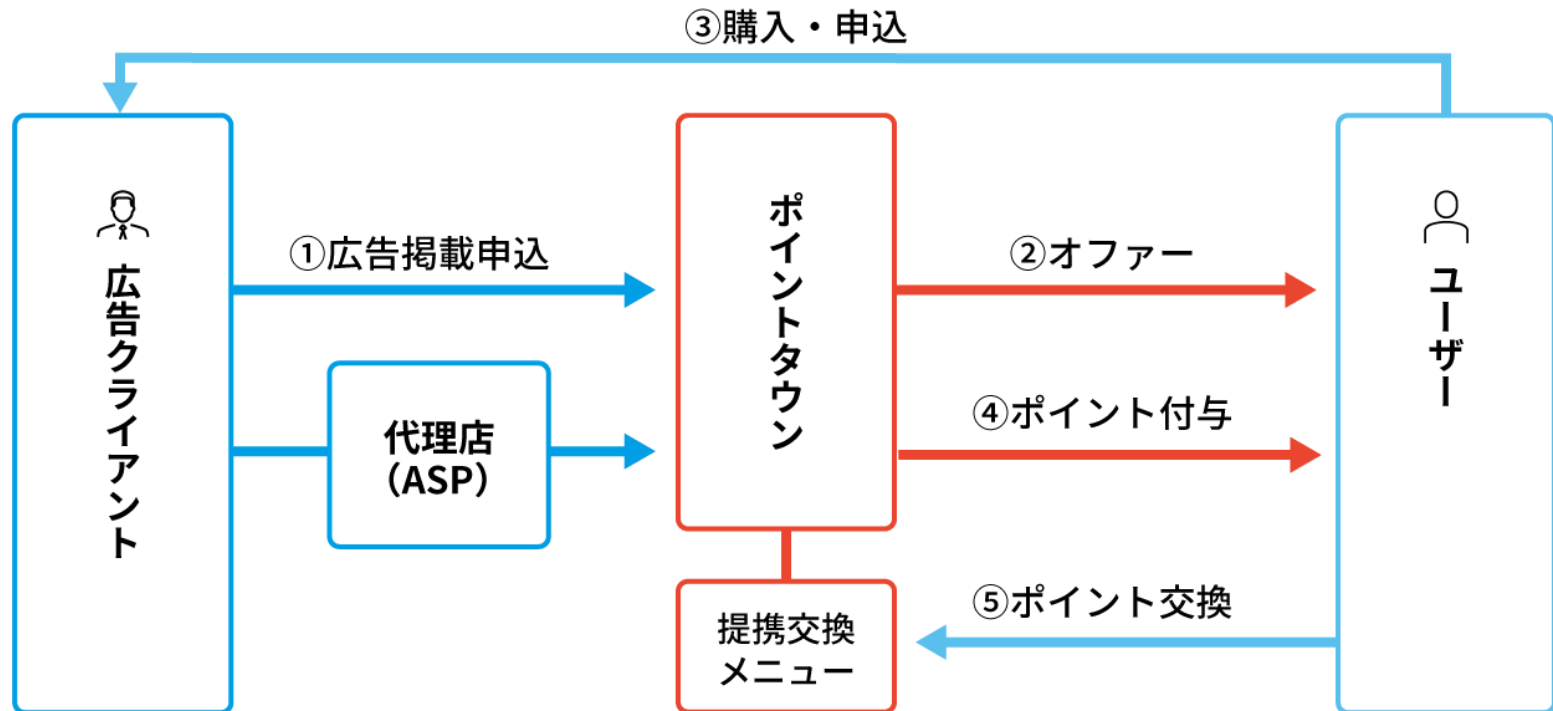
	ECメディア	ソーシャルメディア
  WEB ・ アプリ	 	      

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。

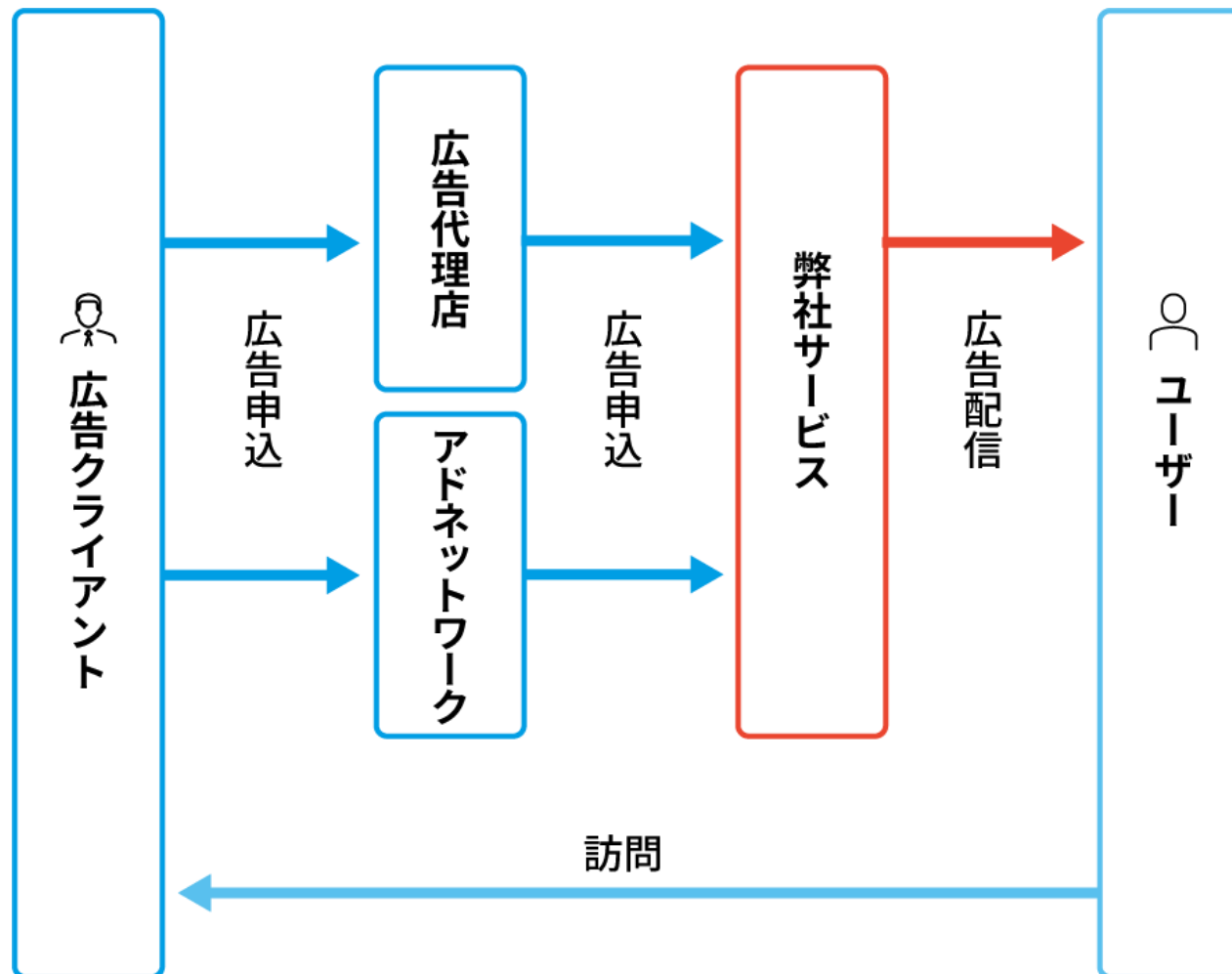
※ASP=(Affiliate Service Provider) とは、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダの略。

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。



GMO MEDIA

本資料には、2019年8月1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。