

2021年12月期
通期決算説明資料



STOCK CODE : 6180

2022年2月7日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 通期決算概要	P.5
3. 第4四半期決算概要	P.10
4. 今後の戦略	P.15
5. 2022年業績予想	P.42
6. Appendix	P.47

1 / 決算ハイライト

売上高と利益

広告単価上昇要因も含むGMOメディア単体の+60.1%成長に加え、2020年4月以降(9ヶ月)連結化したGMOくまポンの売上が12ヶ月分ヒットしたことも含め、売上高は、+71.5%成長。

最終利益黒字化、復配を計画に対し1年前倒しで実現。

単位:百万円	2020年通期	2021年通期	前年同期比
売上高	4,999	8,575	+71.5%
営業利益	▲216	48	—
経常利益	▲214	60	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	▲408	7	—

*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滿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。

2 / 通期決算概要

セグメント別売上高推移

メディア事業：2020年の反動を受ける形で、広告単価が上昇。ユーザー数成長も相まって、大きく伸長。前年比+65.3%成長。

その他メディア支援事業：インターネット回線を中心にアフィリエイト広告が大きく成長。

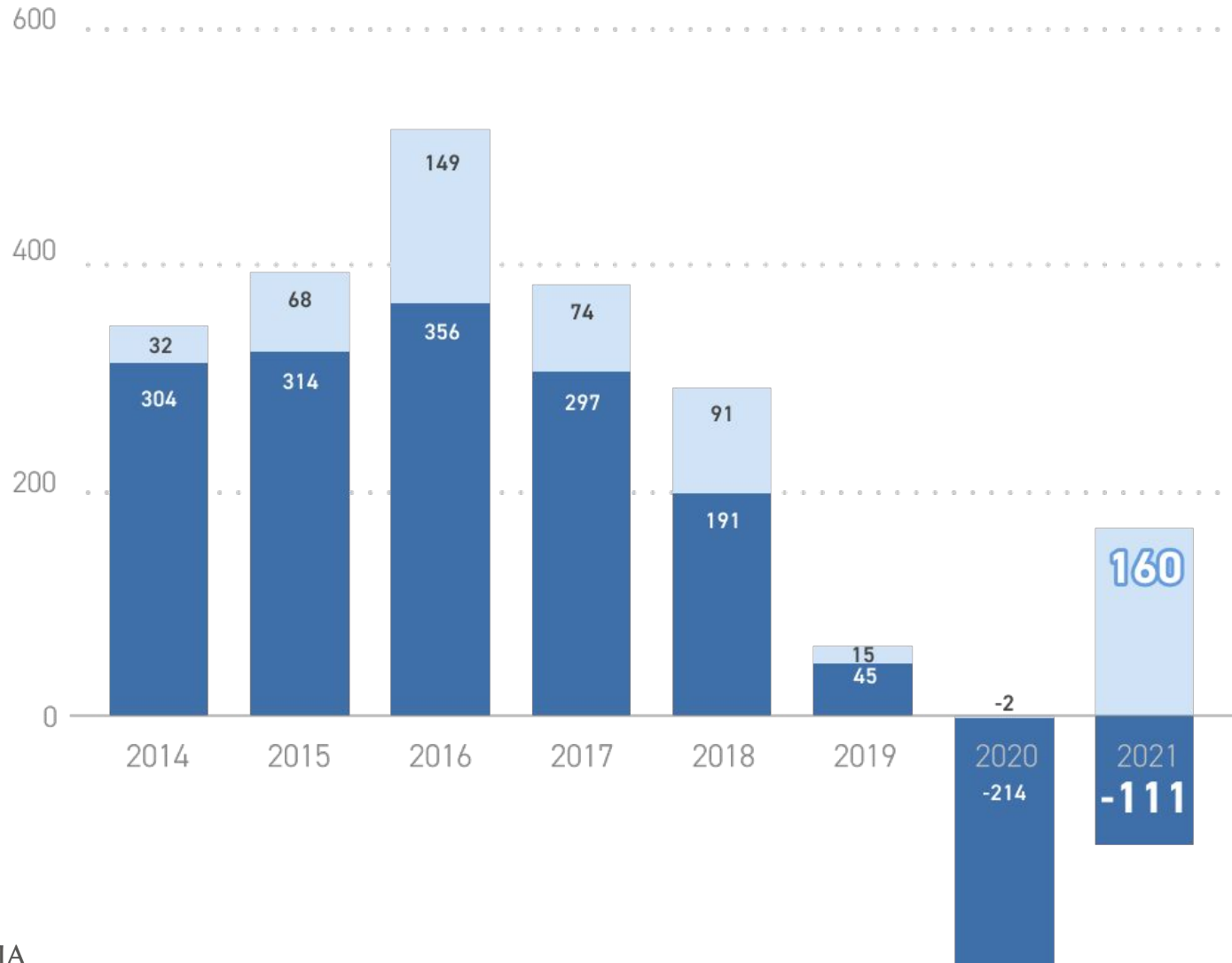
単位：百万円 ■ メディア事業 ■ その他メディア支援事業



セグメント別営業利益推移

投資育成2事業(コエテコ・キレイパス)への広告・開発投資継続もメディア事業収益改善。

単位：百万円 ■ メディア事業 ■ その他メディア支援事業



連結貸借対照表

総資産が28.1%成長。現預金445百万円増加で、引続き健全性維持。

単位: 百万円	2020年12月末	2021年12月末	増減率	増減要因
流動資産	3,194	4,107	+28.5%	現金預金 (関係会社預け金含む) +445百万円 営業債権+435百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,197	2,642	+20.2%	
固定資産	421	526	+24.9%	投資有価証券+40百万円 ソフトウェア仮勘定 +36百万円
総資産	3,615	4,633	+28.1%	
流動負債	1,709	2,721	+59.1%	営業債務+884百万円 未払法人税等+52百万円
うちポイント引当金	627	684	+9.0%	
固定負債	24	22	▲6.3%	
純資産	1,881	1,889	+0.4%	四半期純利益7百万
純資産比率	52.0%	40.8%	▲11.3pt	
負債及び純資産	3,615	4,633	28.1%	

キャッシュフロー計算書

営業キャッシュフローは510百万円と大きく改善。

単位: 百万円	2020年12月末	2021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	168	510	+342	【営業CF】 仕入債務及び未払金の増加額 +657百万円
投資活動によるキャッ シュフロー	▲106	▲54	+52	【投資活動CF】 投資有価証券の償還 による収入60百万円
財務活動による キャッシュフロー	▲170	▲11	+159	【財務活動CF】 前期 借入金の返済による支 出105百万円 自己株式取得による支 出39百万円
現金及び現金 同等物の増減額	▲109	445	+554	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,306	2,197	▲109	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,197	2,642	+445	

3 / 第4四半期概要

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 1,913百万円(+51.5%)

- ゲーム課金:スマートフォンMAUが継続拡大。12月度前年同月比+108.4%
また、スマートフォンARPPU(※)も、12月度前年同月比+20.8%
- ゲーム広告:DAUの拡大継続と高広告単価維持により、
売上高は、前年同期比+ 123.4%
- 子供向け:1月からの需要期に向け、ムック本の発売(12月)
体験申込売上は、前年同期比+24.8%
- 社会人向け:コエテコキャンパス、記事コンテンツへのSEO流入が引続き拡大。
売上高は、前四半期比+29.7%
- 引き続き、Youtubeを活用した新規獲得や販促キャンペーンにより順調に成長。チケット流通額は対前年比+162%、チケット数も対前年比+44%増加。

セグメント売上高 497百万円(+69.4%)

- 緊急事態宣言明け、広告市場も活況に。インターネット回線需要も継続。

連結損益計算書

売上高成長は、投資育成2事業(コエテコ・キレイパス)の前年同期比+133.8%成長とゲーム広告事業の前年同期比+123.4%成長が大きく寄与。

費用面は、広告費・販売促進費・コンテンツ制作費を積極投下。

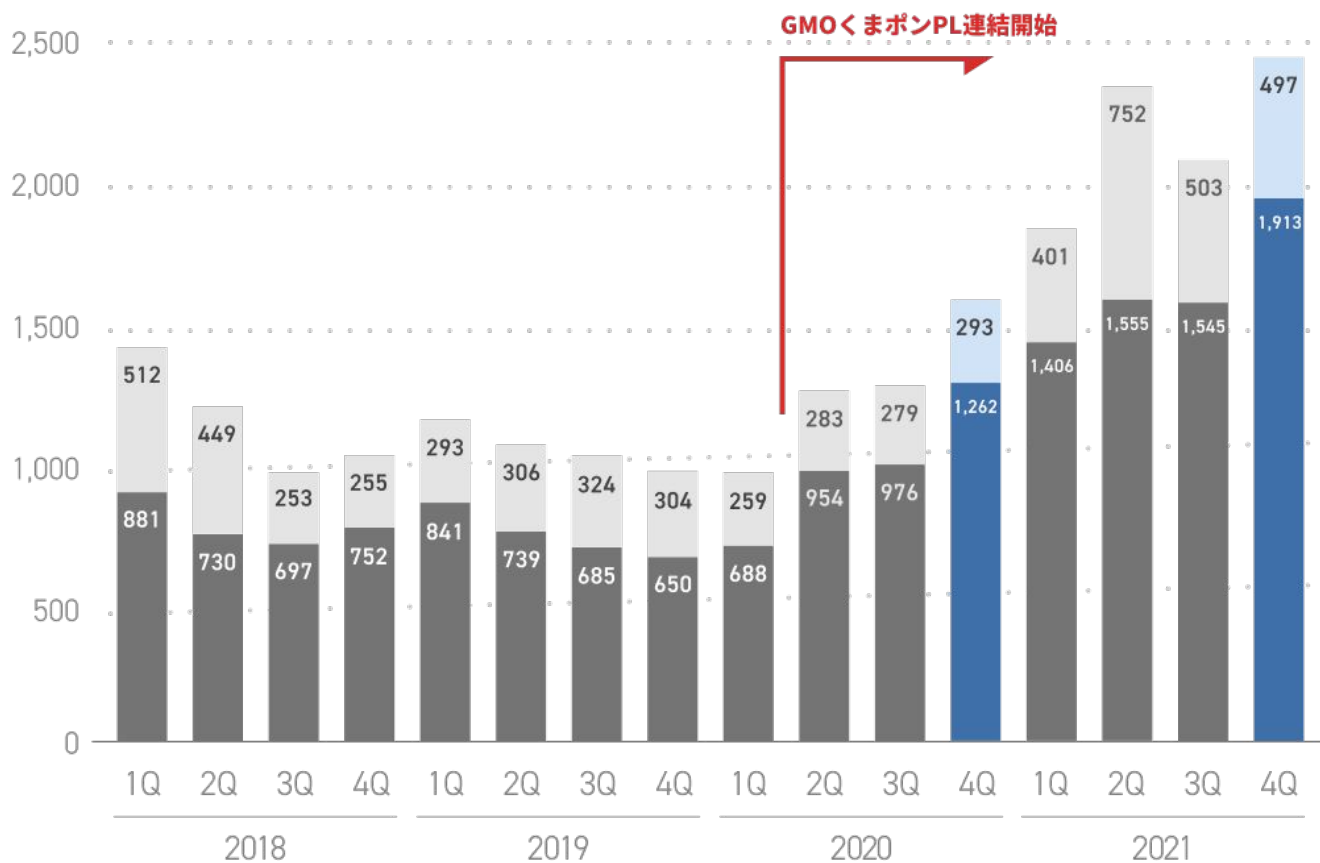
単位:百万円	2020年10-12月	2021年10-12月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,555	2,410	+54.9%	【売上高】 メディア事業 +651百万円 (51.5%増) その他メディア支援事業 +203百万円 (69.4%増)
売上原価	1,149	1,819	+58.3%	
売上総利益	406	591	+45.3%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +383百万円 (68.6%増) その他メディア 支援事業 +170百万円 (73.3%増)
販売費及び 一般管理費	426	815	+91.3%	
営業利益	▲19	▲224	—	人件費 +75百万 販売促進費 +142百万円 広告宣伝費 +183百万円
営業利益率	—	—	—	
経常利益	▲18	▲223	—	
親会社株主に帰属する四 半期純利益	▲227	▲170	—	

セグメント別売上高推移

メディア事業：投資育成2事業とゲーム広告が大きく伸長。前年同期比＋51%成長。

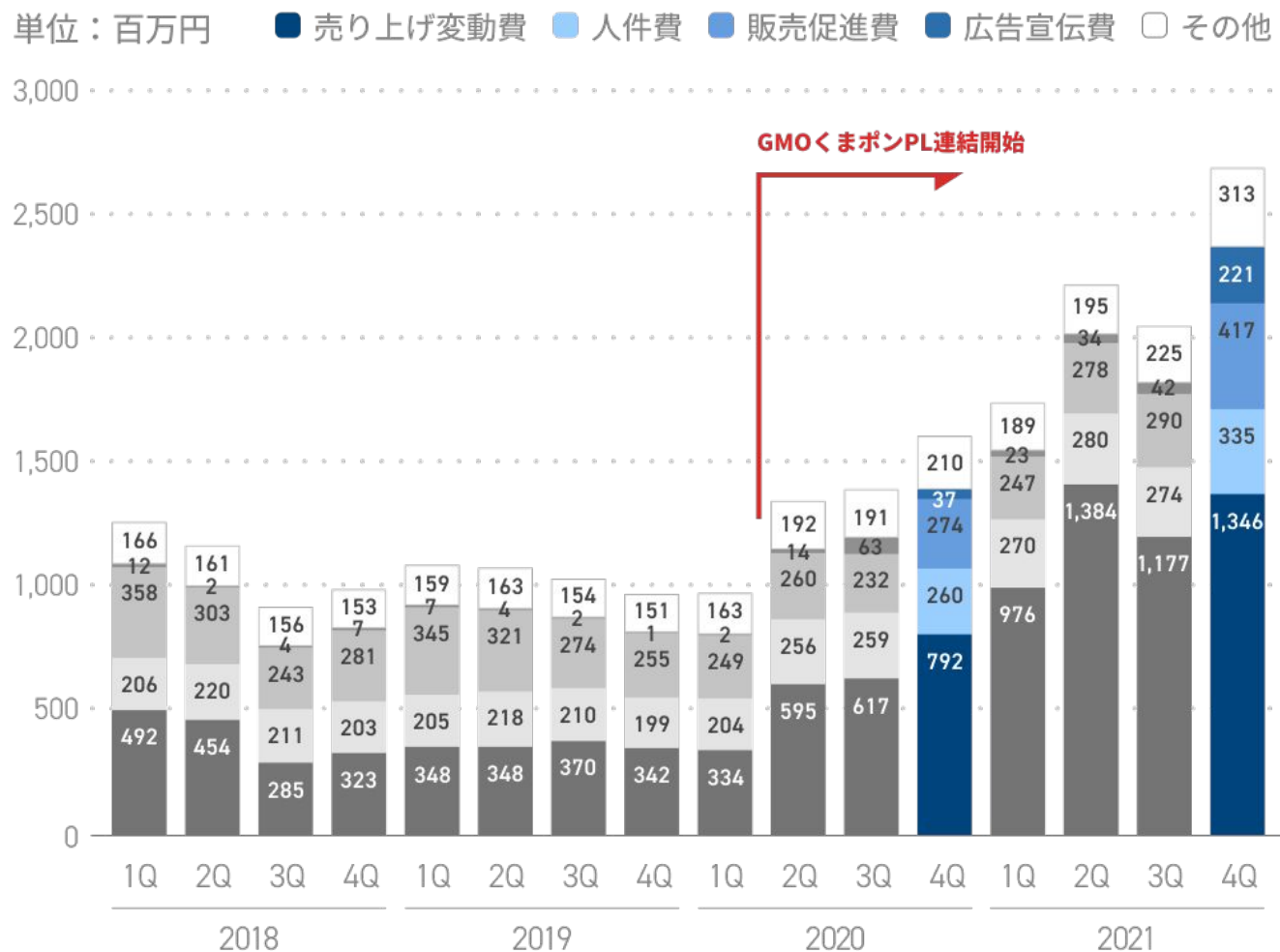
その他メディア支援事業：光回線ジャンル等が堅調に推移し、前年同期比＋69%成長。

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引き続き拡大。



4 / 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

ポイント ゲーム

■ 広告

旅行ジャンルは、まだ不透明なものの、全般的には回復
特に21年第4四半期は反動による高単価

■ ゲーム

影響なし

プログラミング教 育

■ 子供向け

当初前年同期比200%の出足も、1月中旬より、
オミクロン株の影響により控え気味

■ 社会人向け

影響なし(リモートワーク継続によりポジティブ)

美容医療

■ 人流の停滞があったが軽微

2024年に過去最高利益を目指す(5カ年計画)

2022年は2020・21年の先行投資を受け、2法人とも黒字化を目指す。

引き続き、コエテコ・キレイパスのSaaS事業の育成のため、開発・広告宣伝への投資を継続。

2020-21年

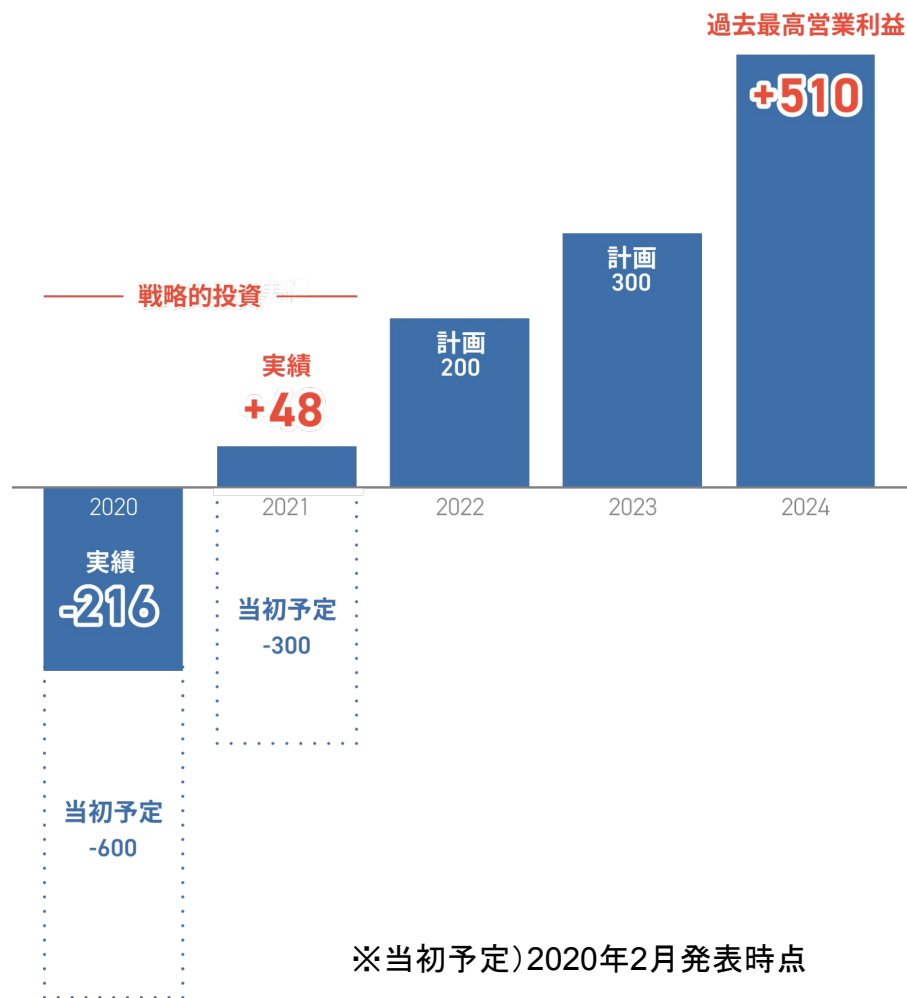
戦略的投資(主にキレイパス事業広告
宣伝)を実施

2022年

2法人とも黒字化

2024年

過去最高営業利益を目指す



事業の構造変化に伴いセグメントを変更

自社運営のメディア事業＋ソリューション提供という2つの事業で収益化を行っていく。
その他メディア支援事業からソリューション事業に名称変更し、GMOリピータスを統合。

旧セグメント



新セグメント



セグメント別売上比率

セグメント変更に伴い、セグメント別売上構成比は以下の通りに。

メディア事業

投資育成事業

コエテコ  **キレイパス**
by GMO

収益事業

くまポン  by GMO

デゾアム
by GMO

PointTown
by GMO

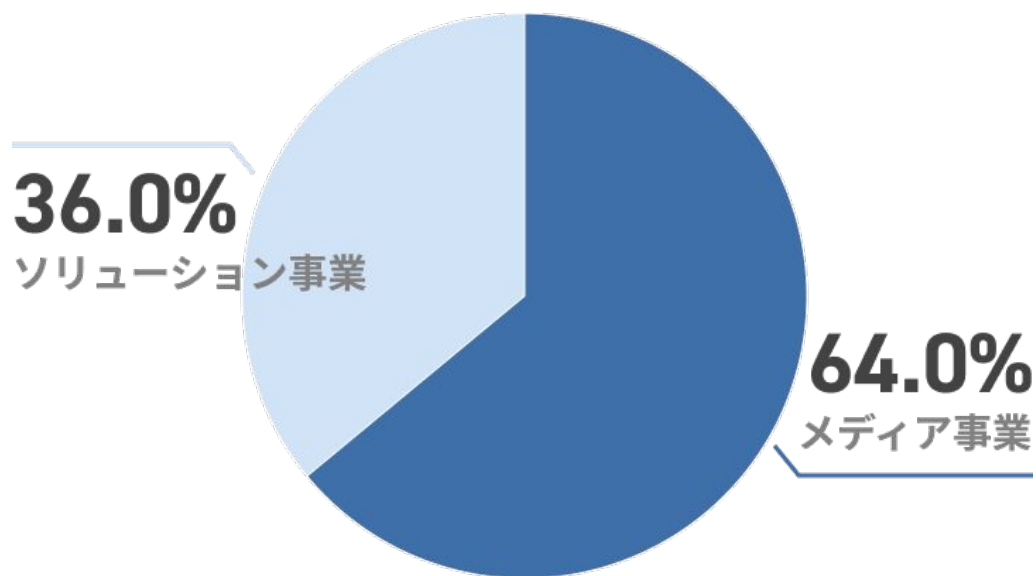
**かんたん
ゲームボックス**
by GMO

ソリューション事業

affi town  **GMOリピーダス**
by GMO

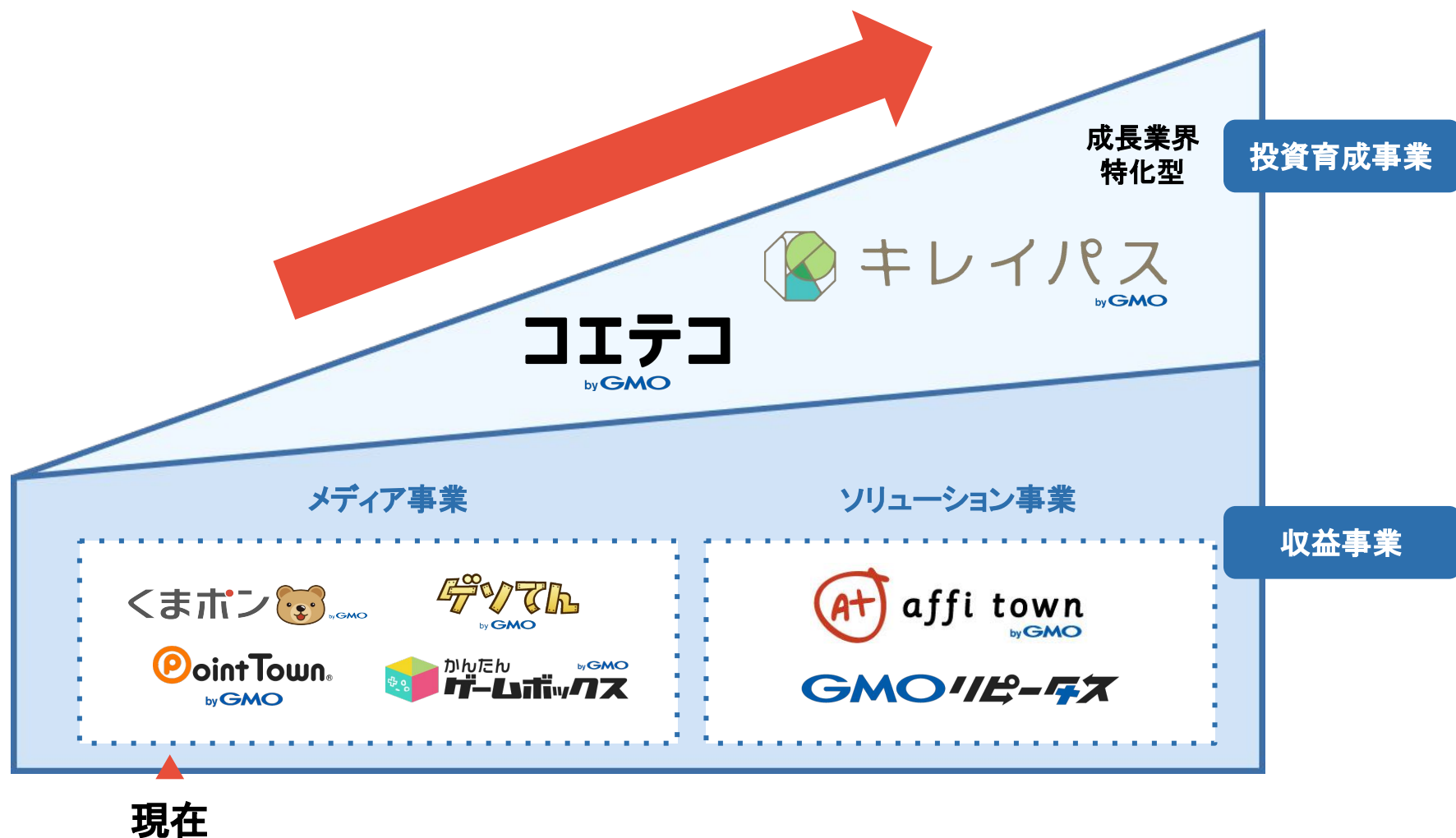
2021年のセグメント別売上構成比

※旧収益認識基準での比率となります



成長戦略(イメージ)

既存の収益事業をベースに、成長領域である教育(プログラミング系)、美容医療関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部要因の大きい広告事業にプラスし、安定成長の見込めるソリューション事業構成比を拡大させる。



事業の強み

ポータルサイトではなく、専門領域に特化（ヴァーティカル）したメディアを複数運営し、培ったノウハウを横展開することで、収益力を上げていく。

教育＆美容医療関連事業は、業界特化型メディア・SaaS開発でシナジーを創造。

ゲーム＆ポイント事業は、アライアンス・ネットワーク、経済圏を共同で拡大。

業界特化型

教育



美容医療



経済圏共同拡大

ゲーム



ポイント



投資育成事業(1)

コエテコ
by **GMO**

プログラミング教育関連事業

ニッポンのDXによる国際競争力維持

少子高齢化人口減のニッポンが国際競争力を維持していくためには、デジタルスキル向上及び国全体のDXが必要。

プログラミング・AIを国民の素養にするためには、今の子供たち及び保護者への啓蒙を強化し、10年後、20年後のニッポンDXを目指す。

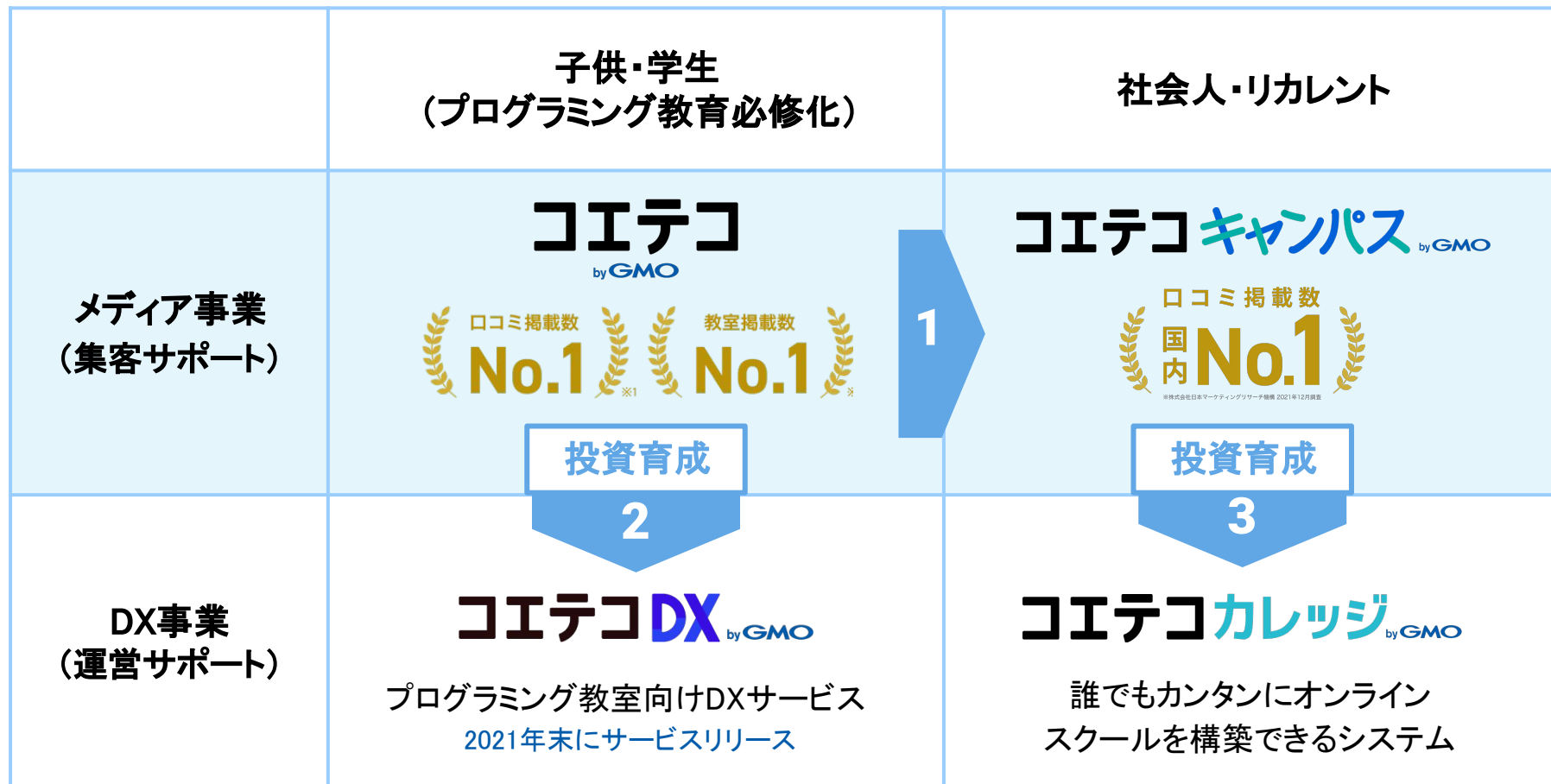
人生百年、二毛作。豊かな人生設計を支援。

平均寿命の拡大、生涯雇用を含む「昭和のすごろく」の終焉。

リカレント(生涯)教育・リスキリングによる個人の生涯成長、豊かな人生設計を支援することにより、ニッポン経済の発展に寄与する。

「IT人財不足」という社会課題の解決をサポートするためのメディア事業は、子供のみならず社会人向けにも拡張。社会人向け領域もNo.1を目指す。

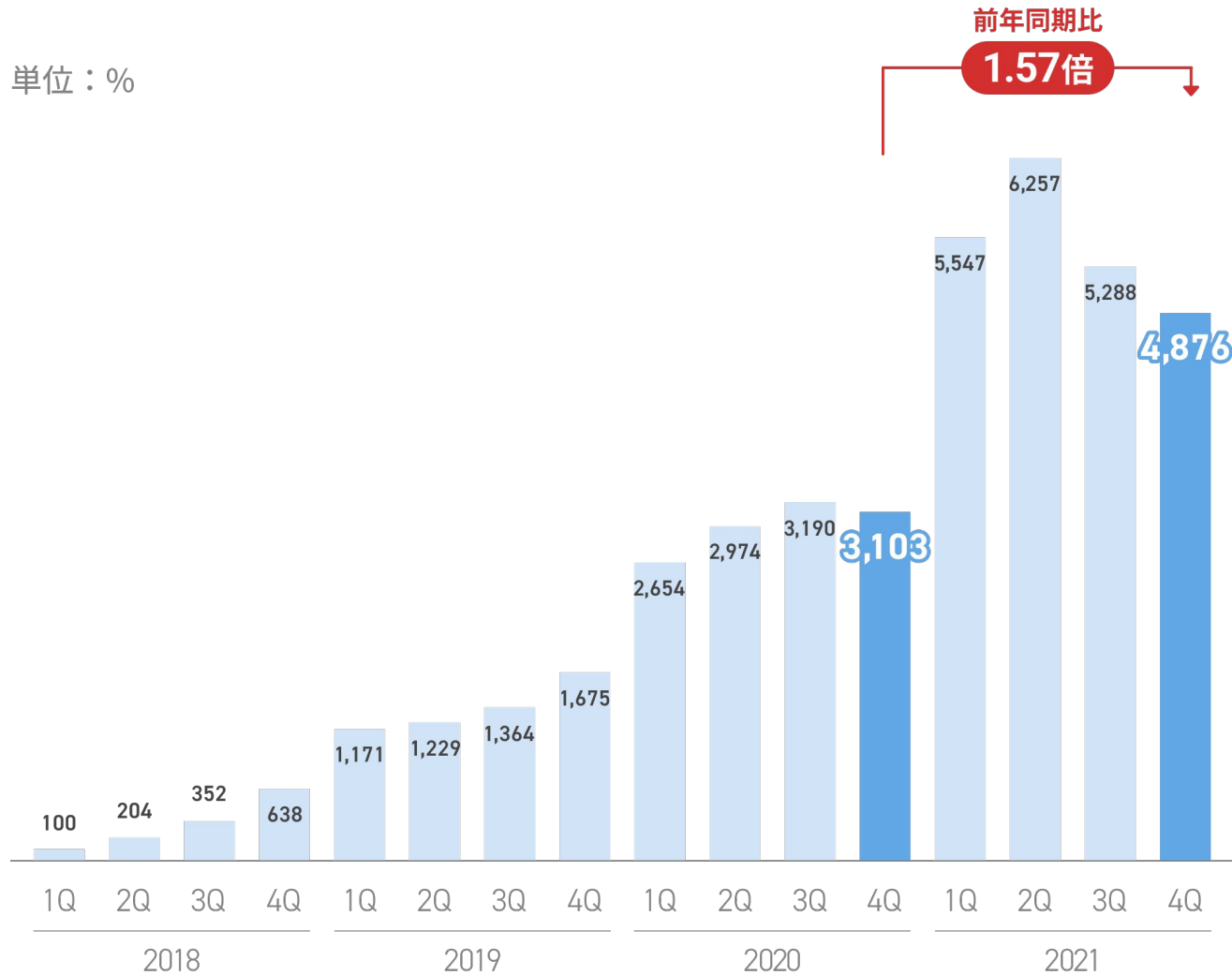
また、DXによるプログラミング教室の働き方改革、効率化をサポートする「コエテコDX」、誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できる「コエテコカレッジ」を展開。



コエテコPV数推移

前年同Q比では+57%と引き続き成長継続。

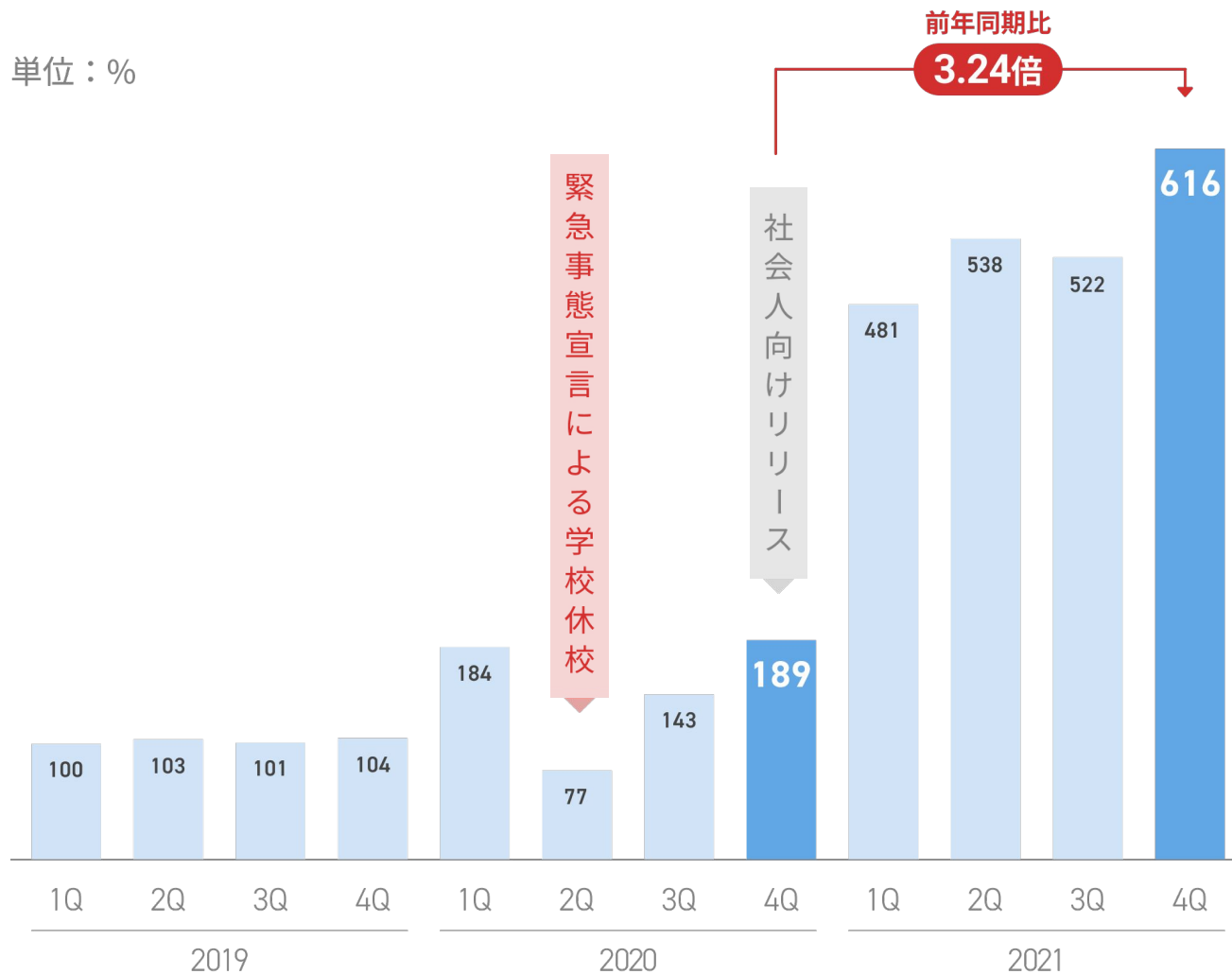
単位：%



スクール送客売上規模推移(子ども＋社会人)

2020年12月に社会人向けのメディア「コエテコキャンパス」を立ち上げ。

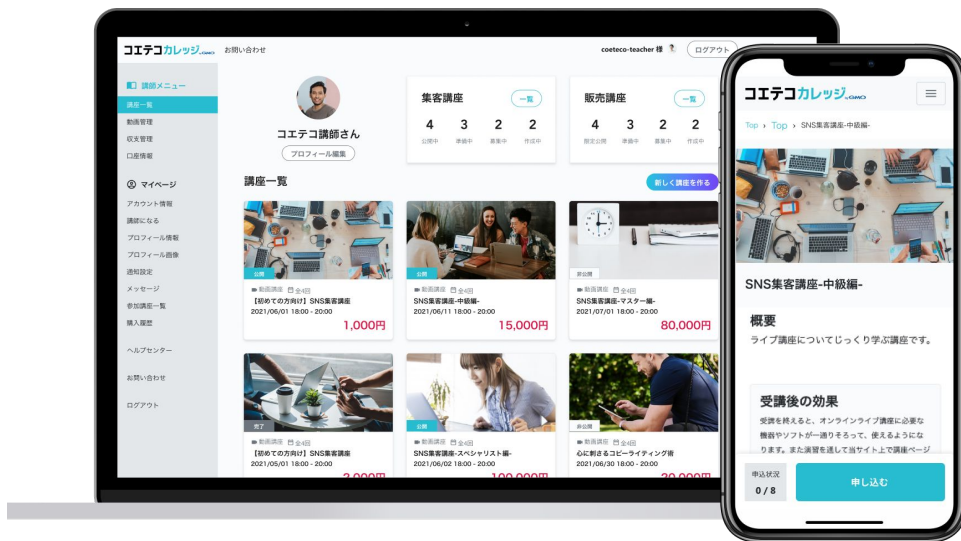
売上は大幅に増加。今後は、プログラミング領域以外も拡充し、更なる増収を目指す。



コエテコカレッジ(正式版)をリリース

コエテコカレッジは、人生百年時代のリカレント教育やリスキリングなど教育のオンライン化に対応、オンライン講座に特化した講座作成・販売・運営プラットフォーム。

コエテコカレッジ by GMO



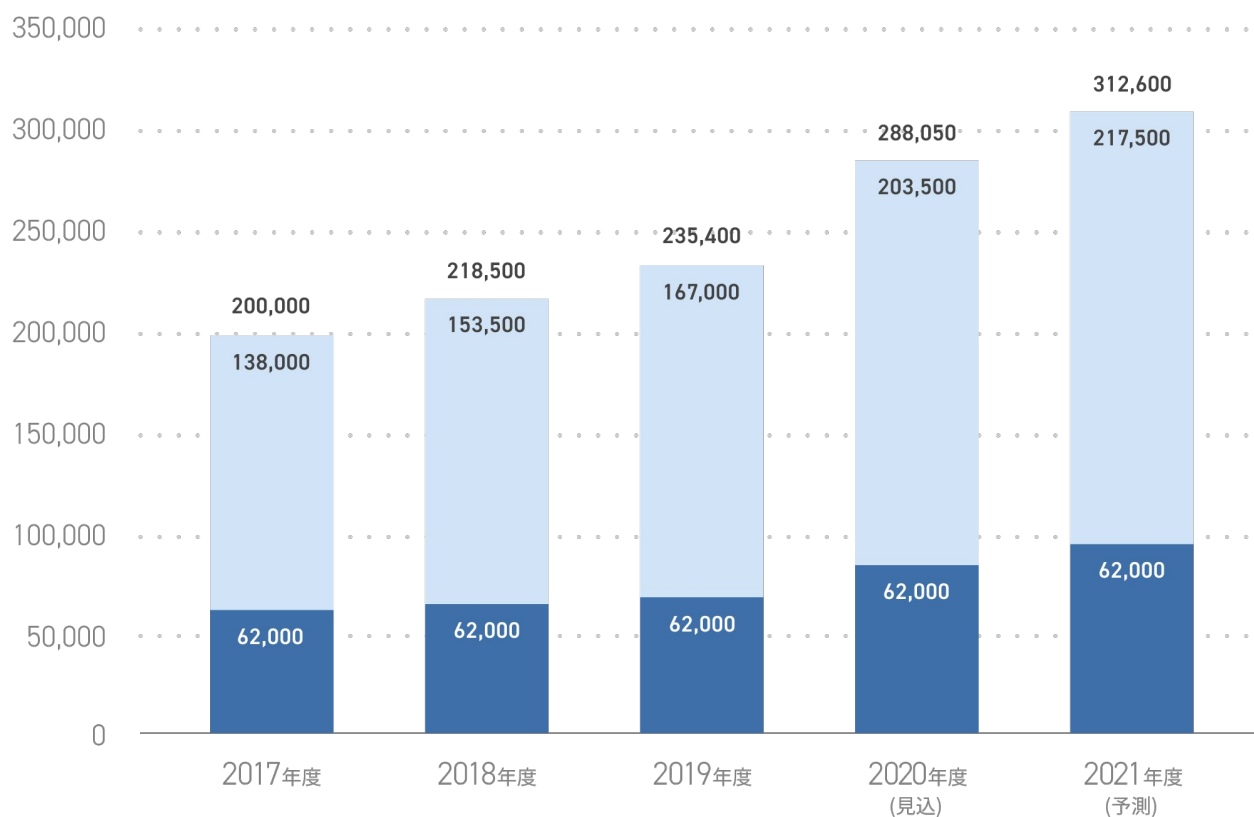
コエテコカレッジの特徴

- 動画・ライブ双方の講座販売に対応
- 無料講座・連続講座にも対応
- 月額使用料基本無料

eラーニング市場は拡大を続ける

2020年度のeラーニング市場は前年度比22.4%増と拡大を続ける。特に、個人向けの市場がコロナ禍で急拡大。「個人の学習形態の一つとして、ネットワーク・ラーニングサービスが一般化する環境がさらに加速化」と予測。

単位：百万円



注1. 提供事業者売上高ベース

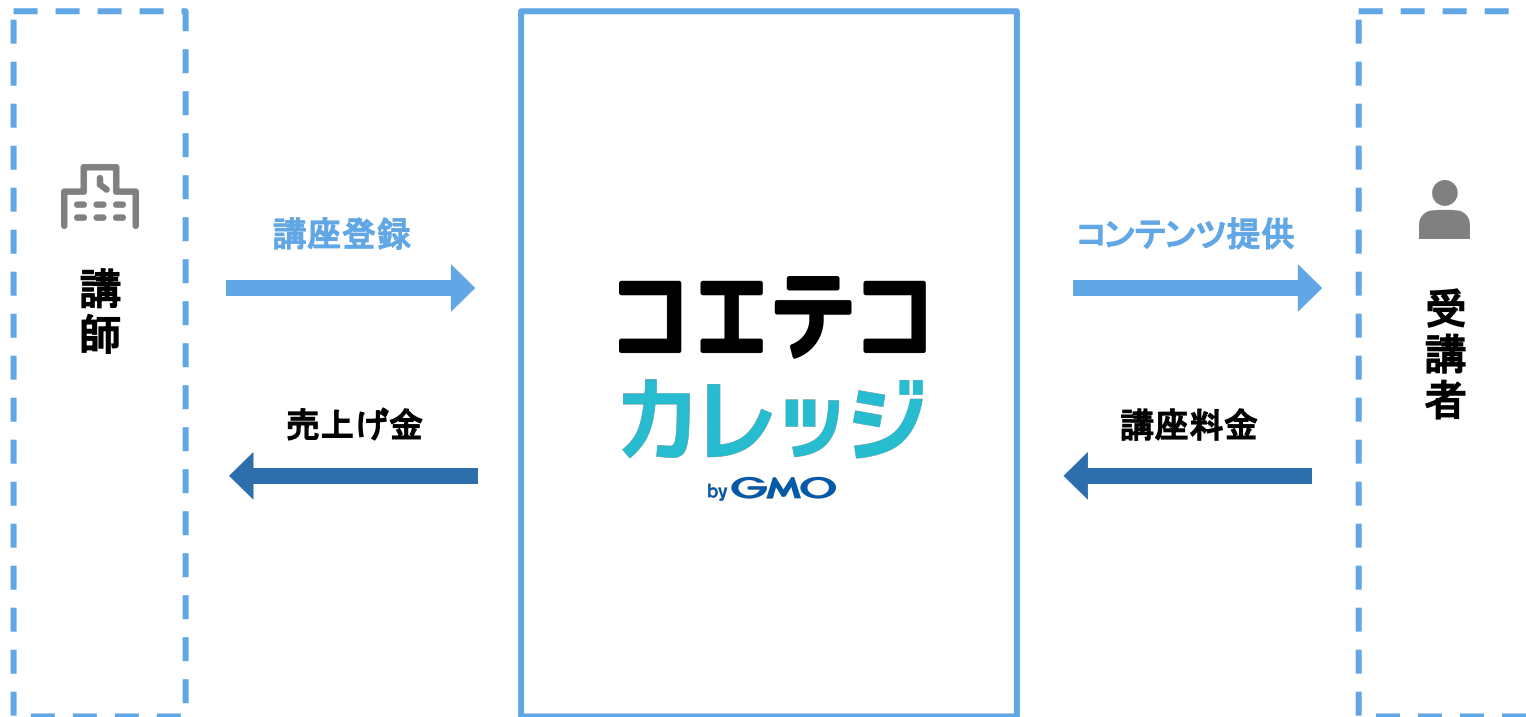
注2. 2020年度は見込み値、2021年度は予測値

コエテコカレッジビジネスモデル

講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。

初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



ムック本発売(小学生向け)

2021年12月14日にコエテコ初のムック本をワン・パブリッシングより販売開始。
全国の書店の他、Kindleなど電子書籍版も同時に発売。

NHK学園の講座に採用決定

2022年4月より、学校法人NHK学園が運営するオンライン講座で、コエテコカレッジの採用が決定。



NHK学園 オープンスクール



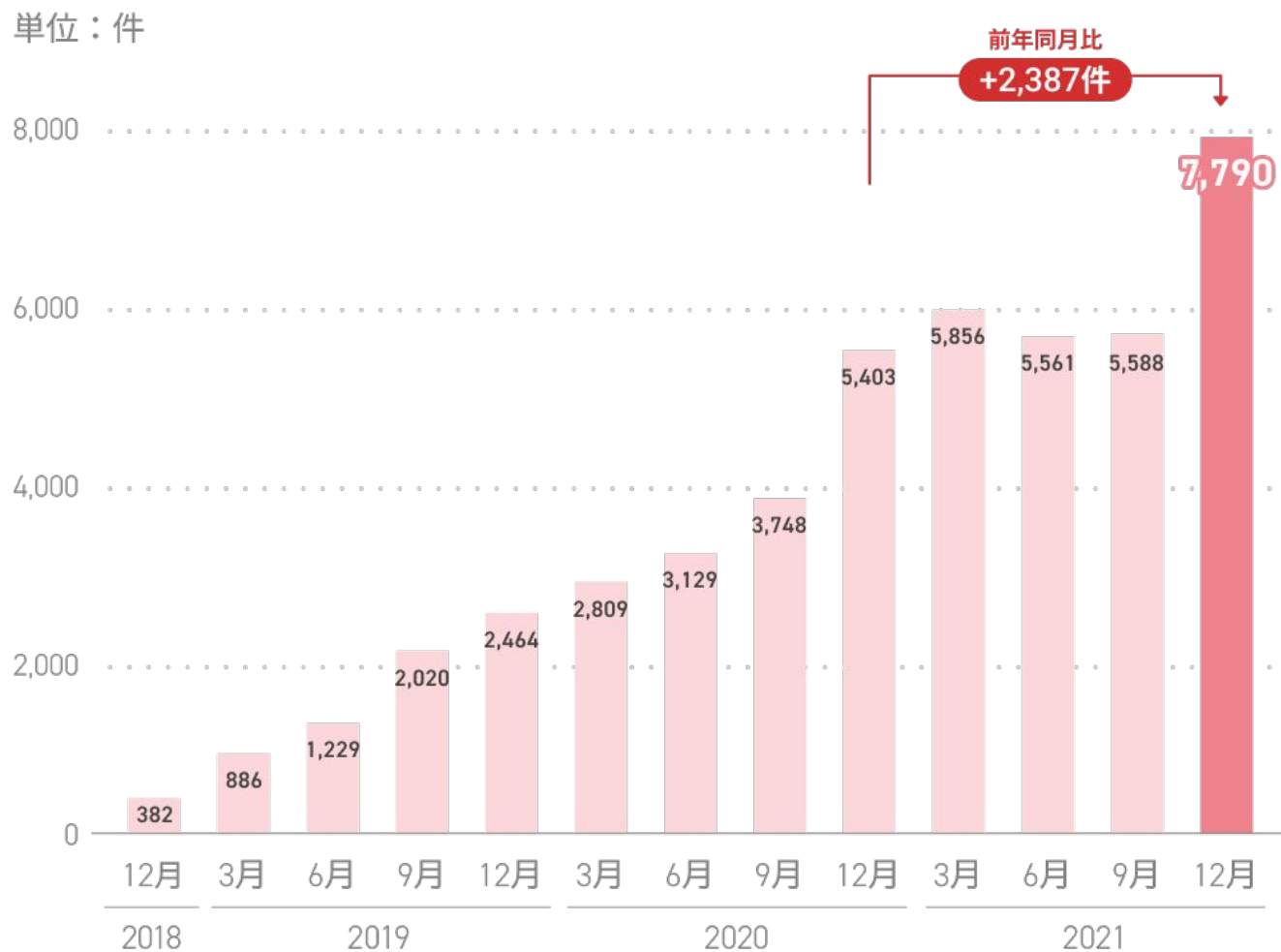
投資育成事業(2)



美容医療関連事業

掲載チケット数の推移

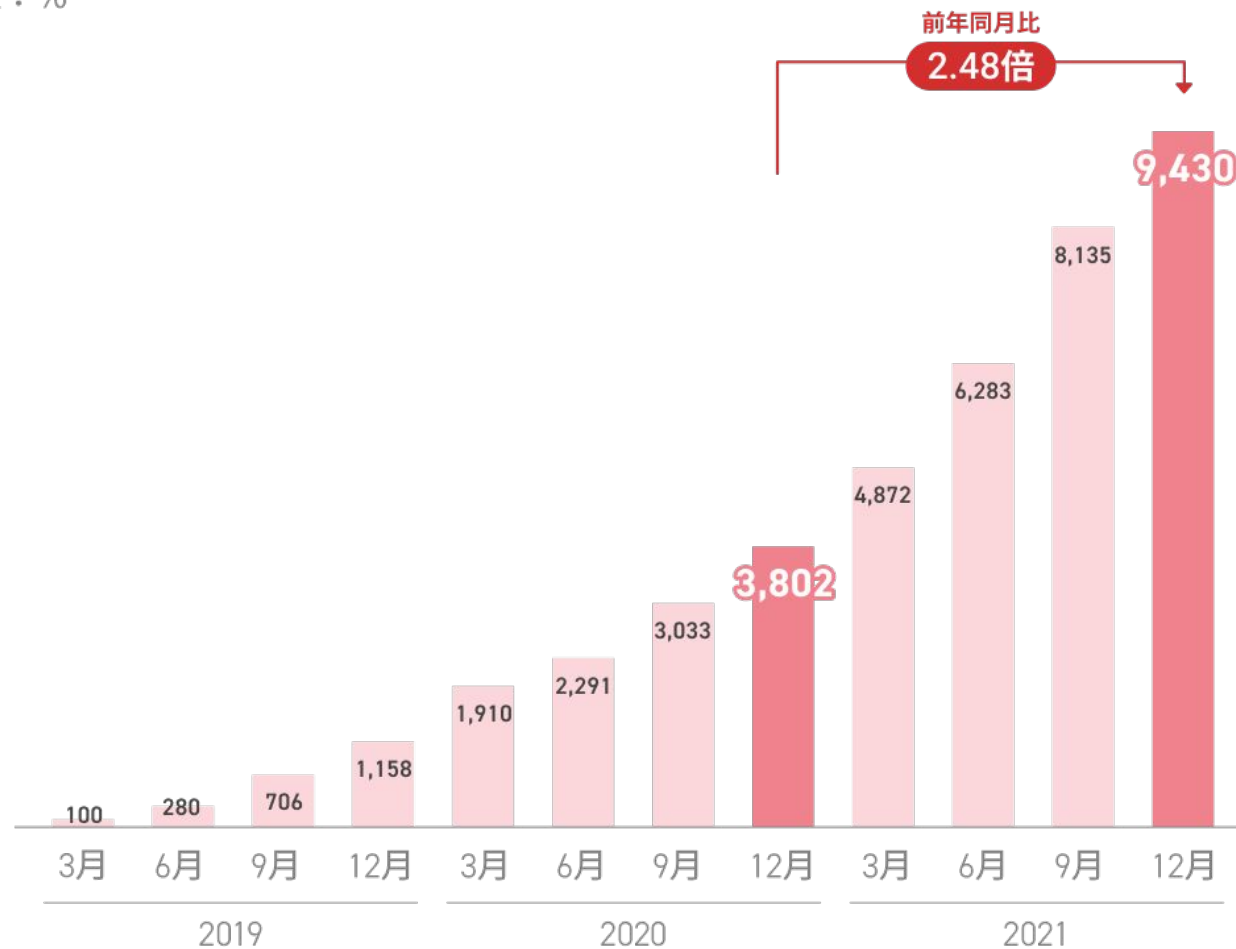
掲載クリニックのフォローや新規クリニック獲得を行った結果、2021年9月比で大幅に増加。引き続き、ユーザーの利便性向上のため、掲載クリニックを増やしていく。



キレイパス会員登録数の推移

引き続き、Webを中心にプロモーションを行った結果、会員数は大幅に増加。

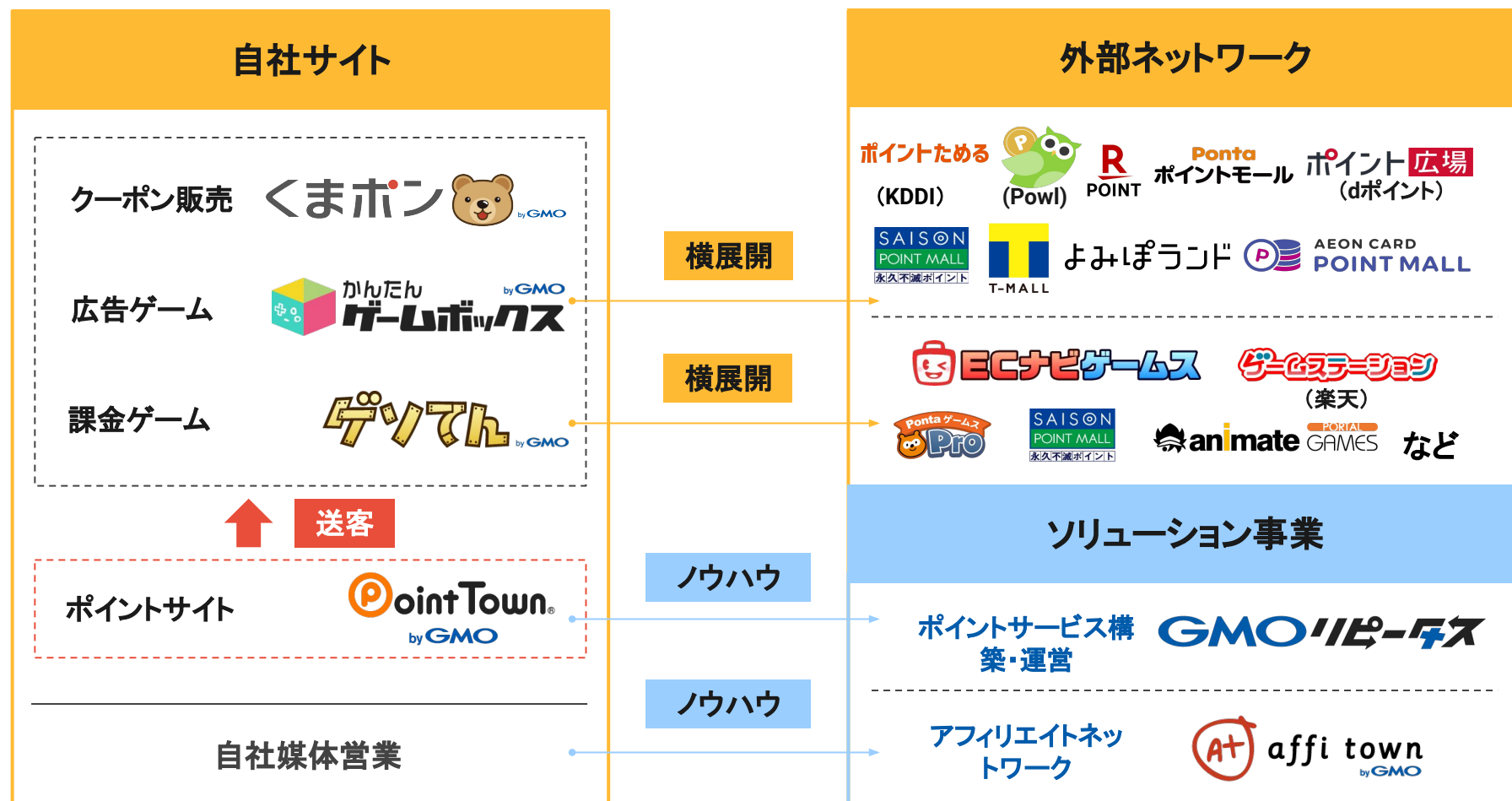
単位：%



ECメディア事業 (ポイ活経済圏)

競争優位性

サービス間の連携が強み。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。

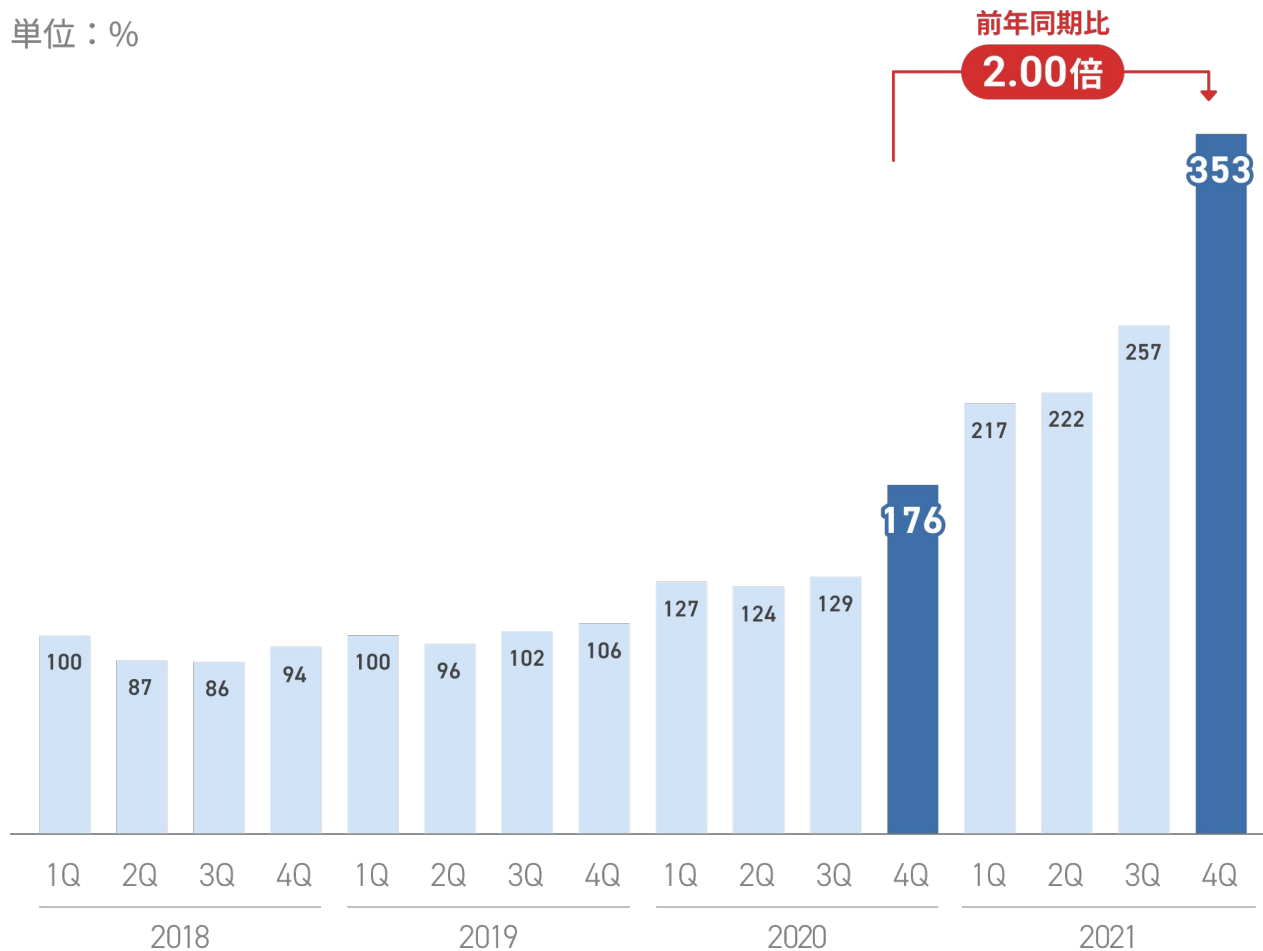


HTML5ゲームプラットフォーム売上規模



- 課金: 年末の需要期に、大型キャンペーンを投入した結果、大きく成長。
- 広告: アクティブユーザー数の増加に加え、広告単価の上振れもあり、売上は前年同期比2.2倍に。

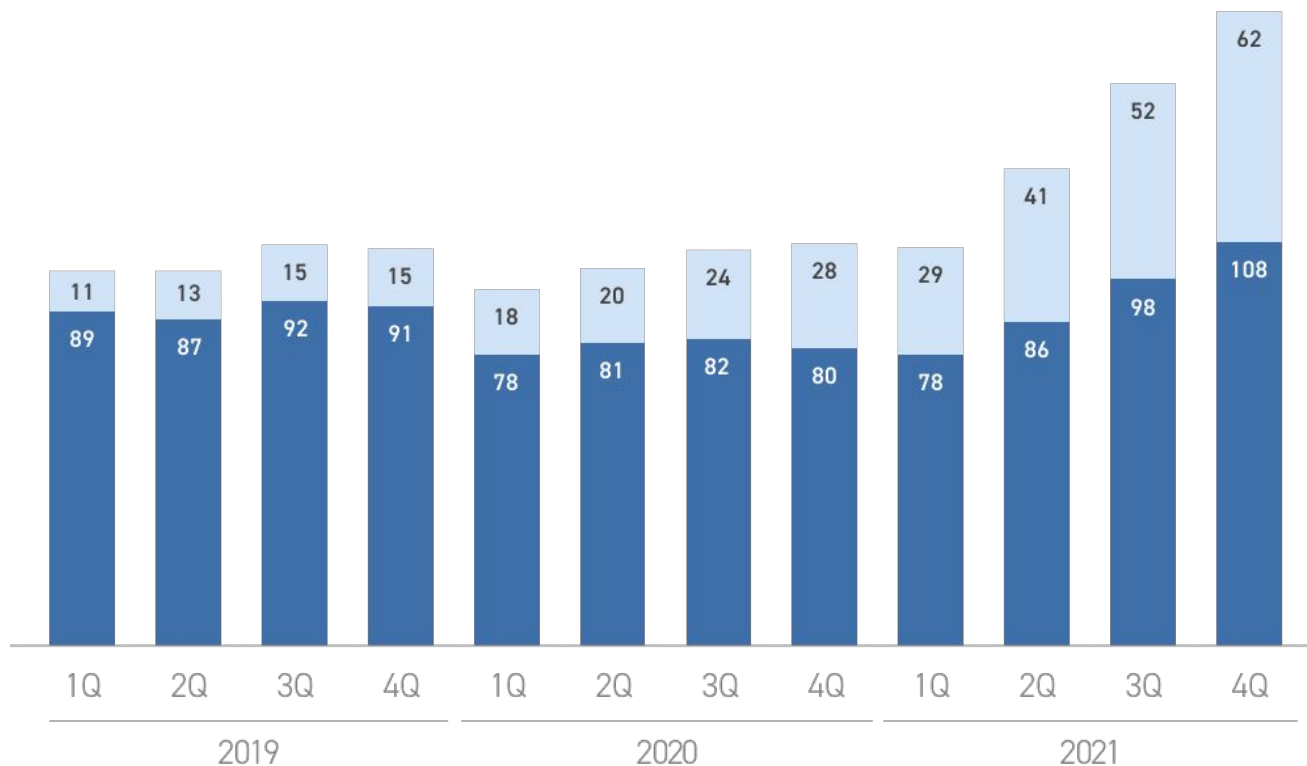
単位：%



ゲーム課金事業・デバイス別課金額推移

2021年第1四半期に連携した楽天、ECナビ経由ユーザーの課金転換も相まって、PC経由売上も増収に転換。スマートフォン経由は引続き、ユーザー数・ARPPUとも向上し、順調に成長。

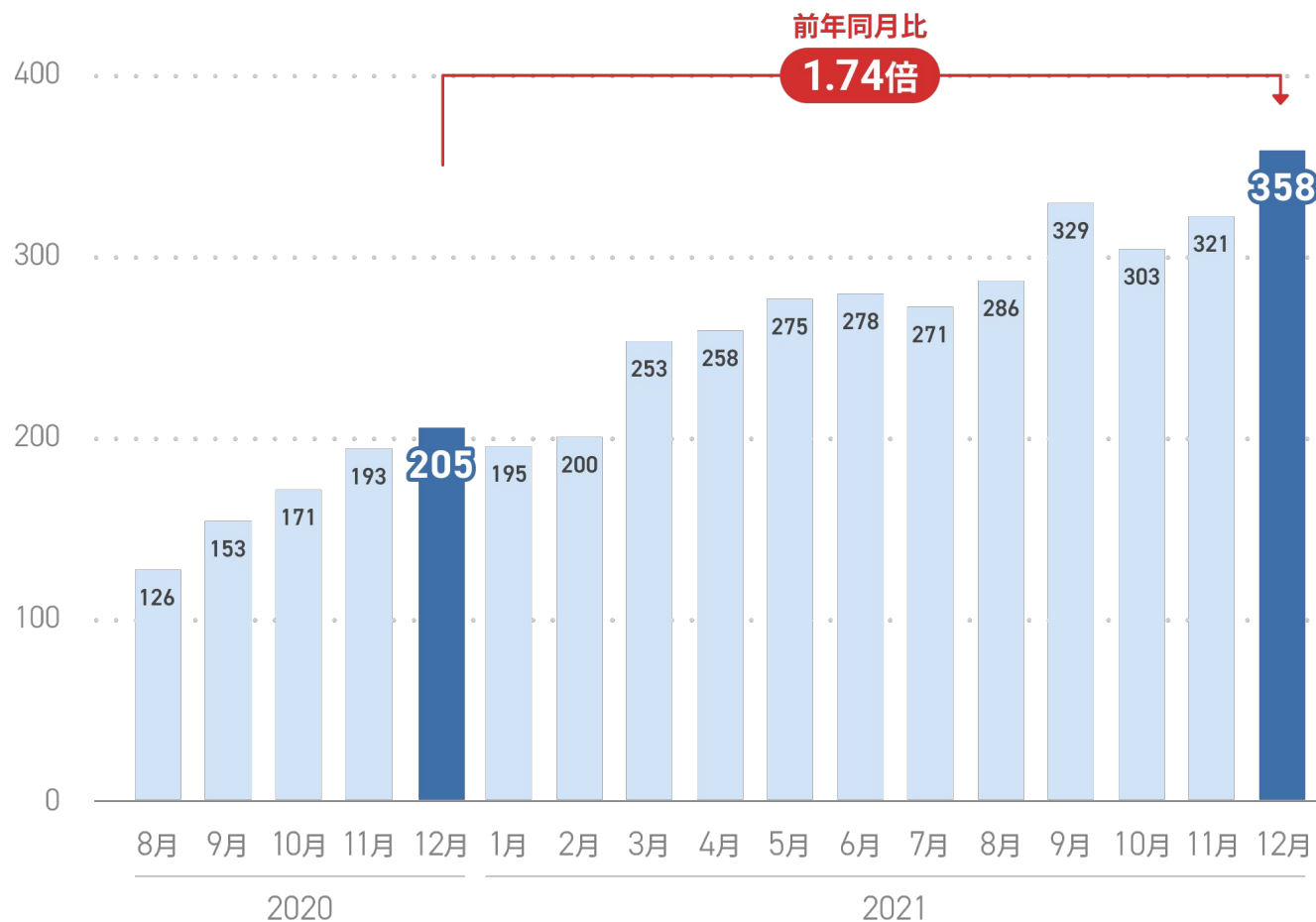
単位：％ ■ PC ■ SP



ゲーム広告事業総アクティブユーザー数推移

4Qに提携先を追加、アクティブユーザー数も順調に増加。12月度は、358万人。
引続き、提携パートナー拡大予定。

単位：万人



ソリューション事業

ソリューション事業概要

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。
ポイントサイトの構築を支援する「GMOリピータス」とアフィリエイトASP「affiTown」を提供。

GMOリピータス

2017年3月より提供している企業独自のポイントサイト構築・運営を支援する**ポイントCRMツール**。
「Ponta ポイントモール」、dポイントが貯まる「**ポイント広場**」、読売新聞購読者向け「**よみぽランド**」、NECパーソナルコンピュータの「**らびぽパーク**」、「イオンカードポイントモール」などに様々なサイトに導入。

提携パートナー

リコラ
ポイントモール

よみぽランド

AEON CARD
POINT MALL

ポイント**広場**

Ponta
ポイントモール

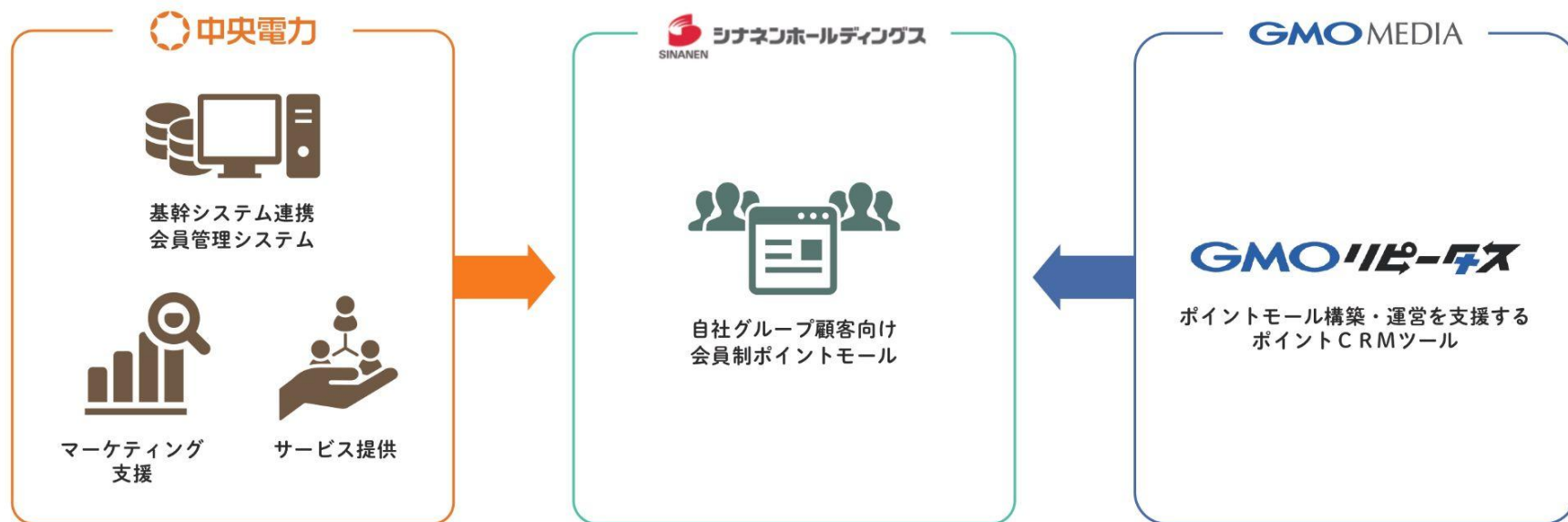
らびぽ**パーク**

A+ affi town
by GMO

成果報酬型広告を主軸に運営している**ASP事業**。
インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルを得意とし、それぞれの分野に特化した**メディアネットワーキング**を行っている。

ソリューション事業トピックス

中央電力とエネルギー業界向けの「GMOリピータス」を共同開発。3年で500万ユーザーを目指す。第一弾として、シナネンホールディングスの顧客向けポイントサイトをリリース済(1月)

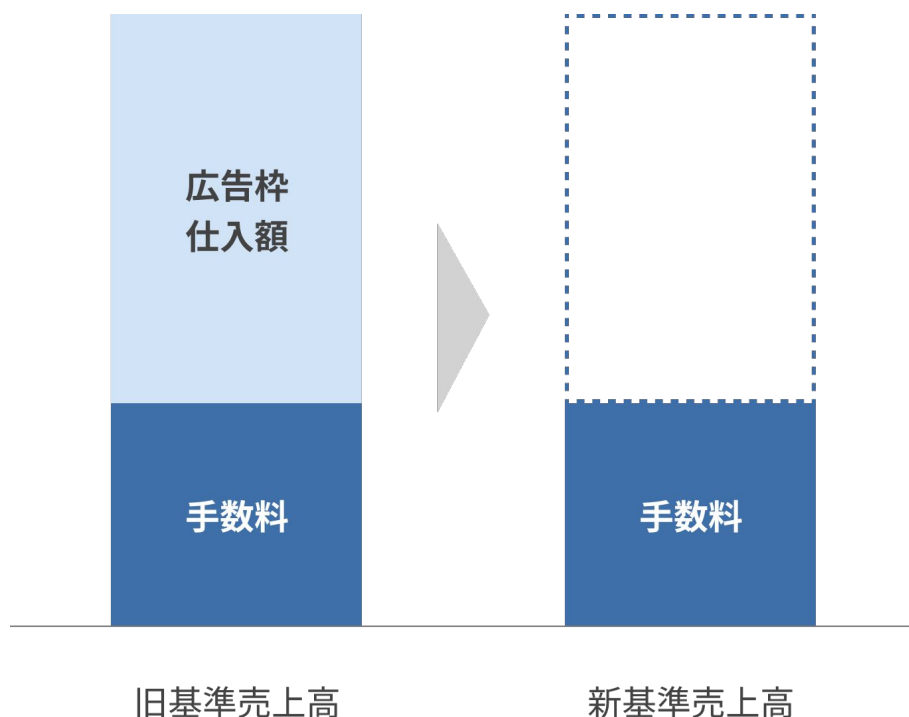


5 / 2022年通期業績 配当予想

新収益認識基準の影響(1)

2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用予定。

新旧基準の売上高のイメージ (ex.AffiTownの場合)



アフィリエイトASPやクーポン販売事業等、
仕入額が売上高に含まれなくなるため
新基準の売上高は従来基準より減少

事業毎詳細については
次頁参照

新収益認識基準の影響(2)

メディア事業の「くまポン」「キレイパス」、ソリューション事業がグロスからネット計上と変更となるため、影響を受ける。

セグメント	サービス名	旧収益認識基準 2021年12月期以前	新収益認識基準 2022年12月期以降	影響額 2021年12月期
メディア事業	ポイントタウン	グロス計上	グロス計上	影響なし
	ゲソてん	ネット計上	ネット計上	
	かんたんゲームボックス	グロス計上	グロス計上	
	コエテコ	グロス計上	グロス計上	
	くまポン	グロス計上	ネット計上	▲18億円
	キレイパス	グロス計上	ネット計上	
ソリューション事業	GMOリピータス	グロス計上	ネット計上	▲22億円
	アフिताウン	グロス計上	ネット計上	

業績予想

「収益認識に関する会計基準」の適用により、売上高は大幅に減少するも、旧基準の比較では、売上高も13.1%成長見通し。営業利益は両法人の黒字化により4.1倍の成長を見込む。

単位:百万円	2021年実績 (旧基準)	2022年予想		前年比	
		旧基準	新基準	旧→旧基準	旧→新基準
売上高	8,575	9,700	4,900	+13.1%	▲42.9%
営業利益	48	200	200	+316%	+316%
営業利益率	0.5%	2.0%	4.0%	+1.5pt	+3.5pt
経常利益	60	200	200	+233%	+233%
当期純利益	7	130	130	+1750%	+1750%

配当予想

基本方針:事業の継続的な成長のための投資を重視しながら、事業の成長に基づく中長期的な株式価値の向上とともに、利益還元として配当を行っていく

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2021年12月期	2円	3百万	50.0%	0.2%
2022年12月期 (予想)	38円	—	—	—

6 / Appendix

連結損益計算書



単位: 百万円	2021年4Q	2021年 1Q	2022年2Q	2021年3Q	2021年4Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,555	1,807	2,308	2,049	2,410	+855	+361
売上原価	1,149	1,311	1,749	1,537	1,819	+670	+282
売上総利益	406	496	559	511	591	+184	+79
売上総利益率	26.1%	27.5%	24.2%	25.0%	24.5%	▲1.6pt	▲0.4pt
販売費及び一般管理費	426	396	424	473	815	+389	+342
営業利益	▲19	99	134	38	▲224	▲204	▲262
営業利益率	—	5.5%	5.8%	1.9%	—	—	—
経常利益	▲18	101	134	47	▲223	▲205	▲271
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲227	62	93	21	▲170	+57	▲191

連結貸借対照表



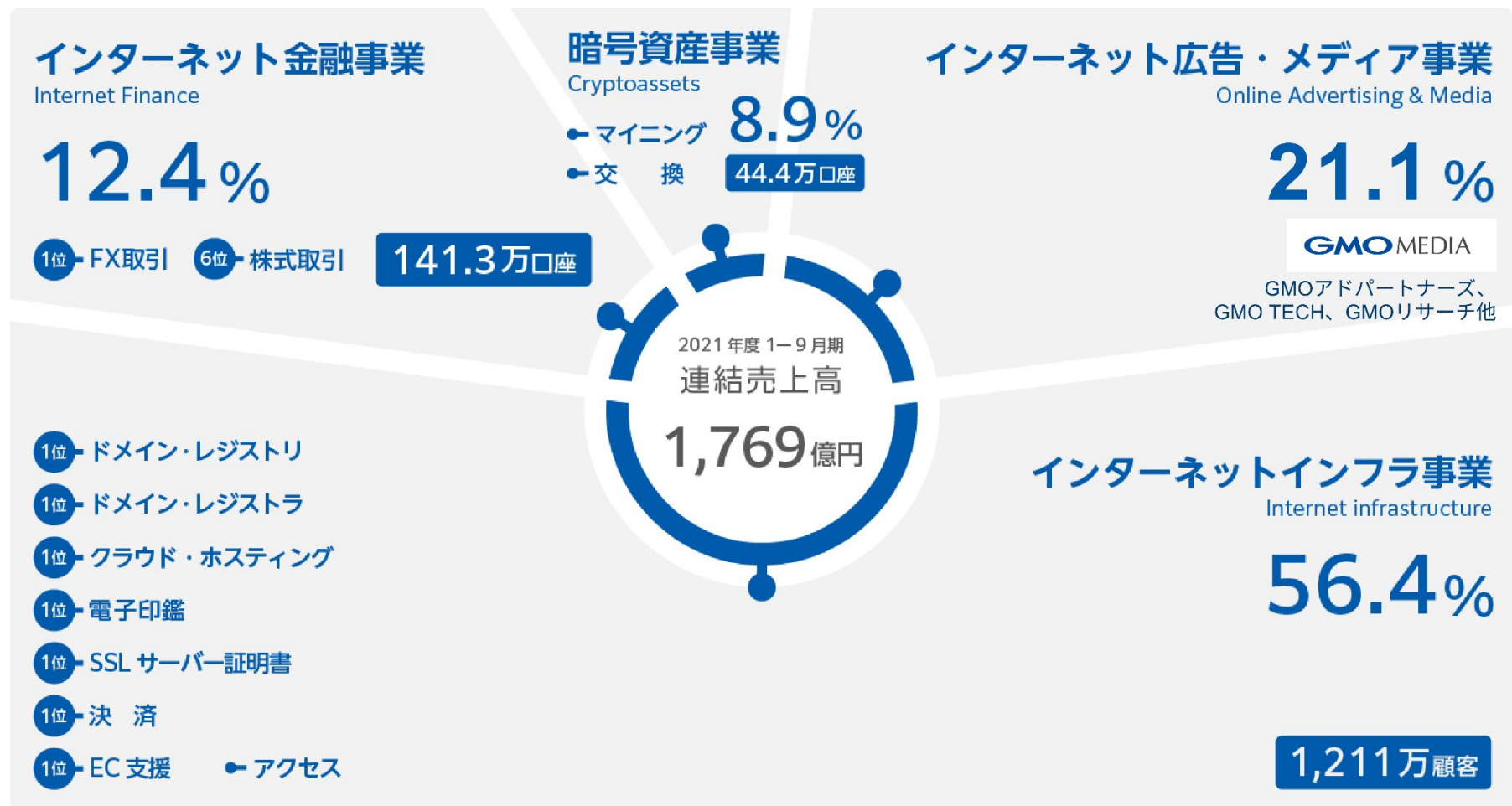
単位: 百万円	2020年4Q	2021年1Q	2021年2Q	2021年3Q	2021年 4Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,194	3,495	4,033	3,895	4,107	+912	+211
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,197	2,379	2,749	2,670	2,642	+445	▲28
固定資産	421	373	379	381	526	+104	+144
総資産	3,615	3,869	4,412	4,277	4,633	+1,017	+355
流動負債	1,709	1,897	2,348	2,193	2,721	+1,011	+527
うちポイント引当金	627	627	649	651	684	+57	+33
固定負債	24	27	26	24	22	▲1	▲1
純資産	1,881	1,944	2,038	2,059	1,889	+7	▲170
純資産比率	52.0%	50.2%	46.1%	48.1%	40.8%	▲11.2pt	▲7.3pt
負債及び純資産	3,615	3,869	4,412	4,277	4,633	+1017	+355

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。

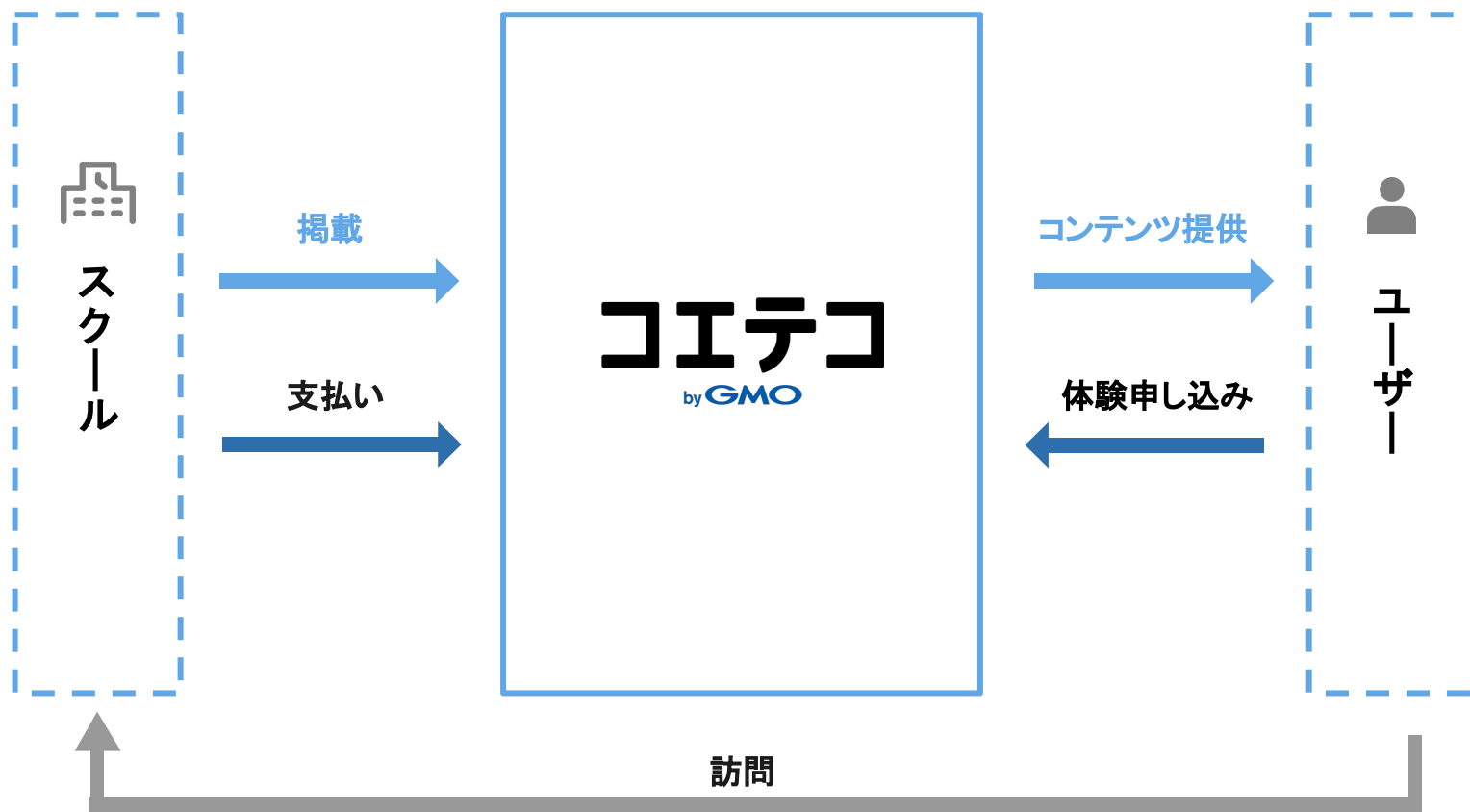


GMOインターネットグループにおける役割



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。申し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。



「コエテコ事業」の収益構造

「コエテコ事業」の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申込み。

検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。

プログラミング教室への申し込み増加

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

×

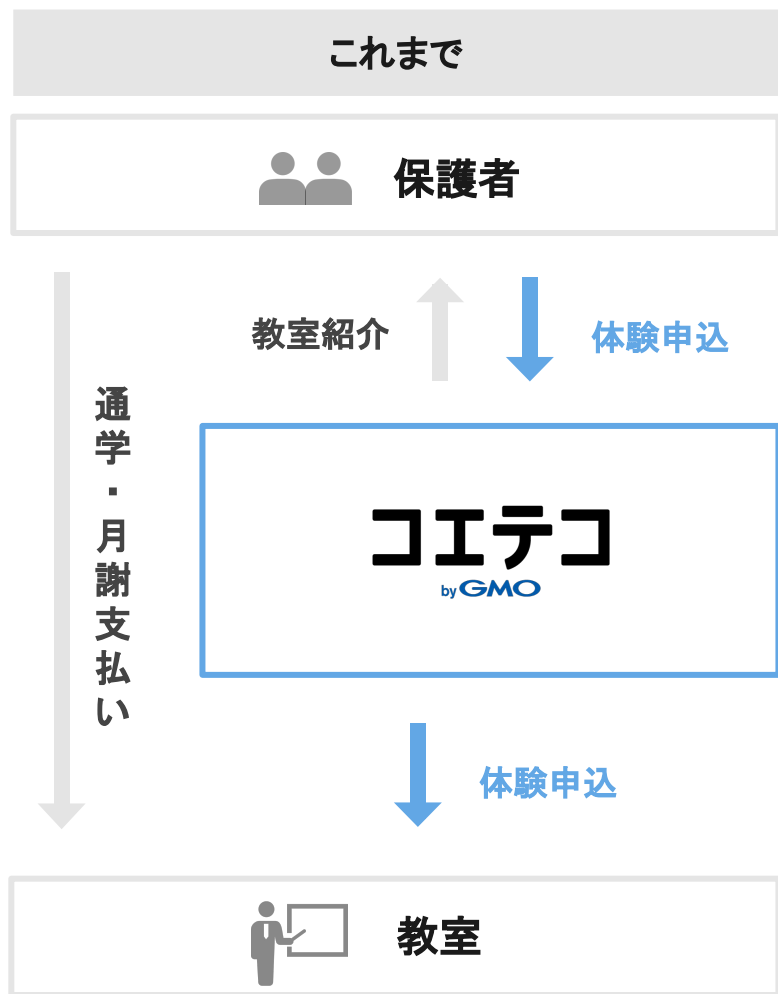
CVR

- 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

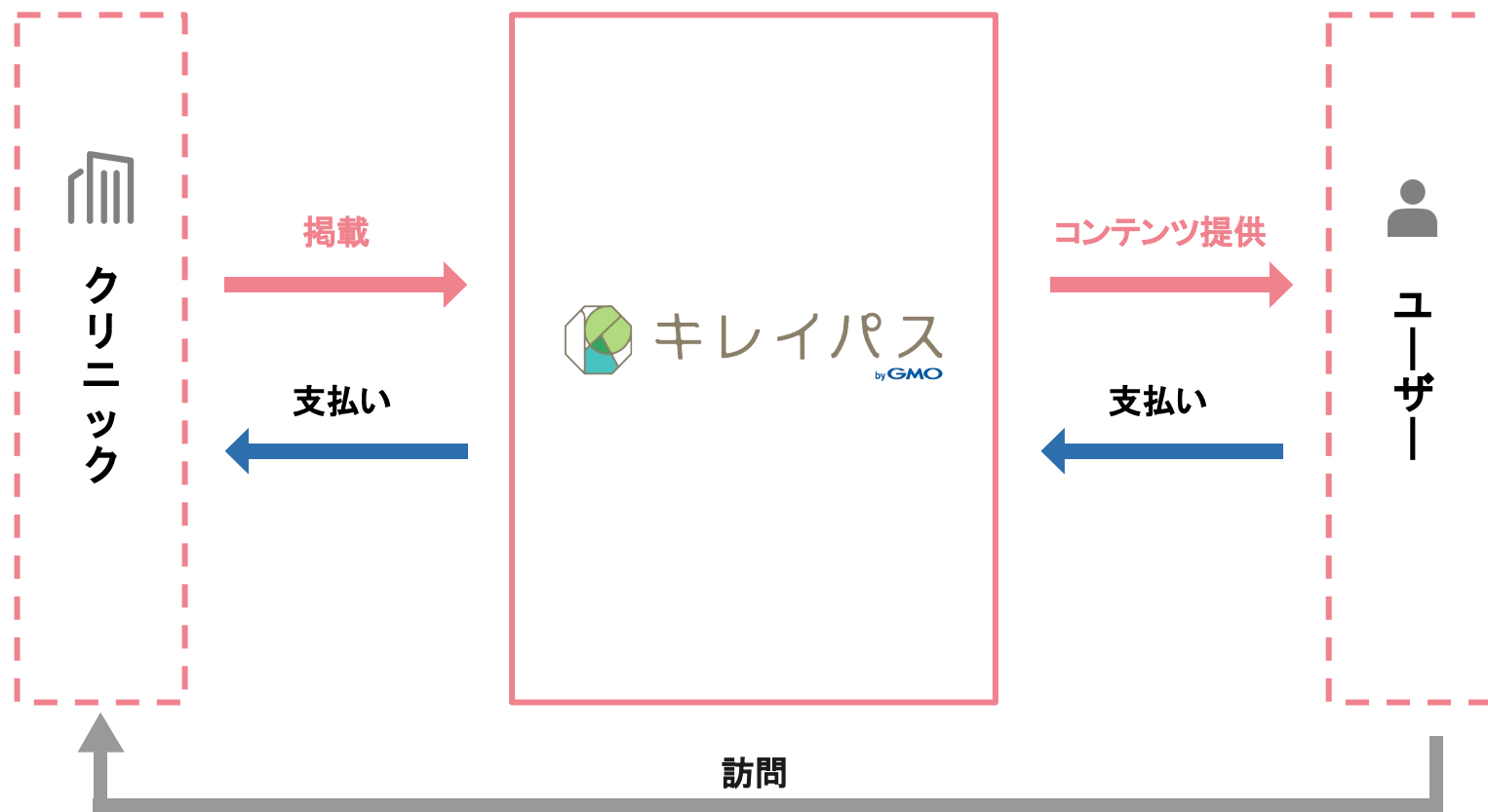
コエテコDX事業

2021年4月に「SmartManage」を譲り受け後、2021年にコエテコDXをリリース。
2022年は本格運用フェーズに。



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。



キレイパスの成長戦略

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。2022年も継続。

クリニックへの送客力強化

CVRアップ

リピート数改善

利用者数

=

来訪者数

×

CVR

×

リピート数

チケット数の拡大
&
口コミ掲載(新機能)

CRMの設計&改善
(MAツール)
&
自分履歴機能

キレイパスの強み

チケット掲載数No.1の「キレイパス」と、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」の2軸で事業を展開。

美容クリニック・ユーザー双方のメリットを追求。

	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入～予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短 で見つかる

収益事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



ショッピングや、各種申込によって、ポイントを貯めるサービス。
貯めたポイントは、現金や自分の好きな提携ポイントに交換できる。
1999年開始の老舗ポイ活サービス。会員数190万人。

<https://www.pointtown.com/>

課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



ゲソてんとは、**ゲーム & ソーシャル天国**の略称。
ダウンロード・インストールすることなく気軽にゲームプレイできるHTML5ゲームプラットフォーム。
ビットコイン決済にも対応済。

<https://gesoten.com/>

広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



無料のカジュアルゲームを、広告を視聴することを条件に楽しんでいただくプラットフォーム。

自社＋パートナーネットワークにより、月間358万のユーザーが利用。

<https://gamebox.gesoten.com/casual>

課金事業
お得なクーポンショッピング



グルメからビューティ、レアアイテム通販まで、お得なショッピングを提供するサービス。

毎日、激安・お得なクーポンが登場します。

<https://kumapon.jp/>

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)	194名(正社員163名、臨時従業員31名)

31.8%

その他パートナー

営業系、カスタマーサポート、
管理系

68.2%

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

For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2022年2月7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。

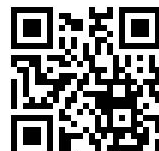
当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

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>