

2018年12月期 第3四半期決算説明会



STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸

常務取締役 石橋 正剛

2018年11月2日

- 1. ハイライト**
- 2. 第3四半期決算概要**
- 3. メディア事業 取組状況**
- 4. Appendix**

1. ハイライト

対前年同期比で増収減益。その他メディア支援事業による売上を伸ばすも、粗利率の高いコミュニティ系メディア事業のユーザー数減少による売上減と、新規事業への継続投資。

単位：百万円	2017年1-9月	2018年1-9月	前年同期比
売上高	3,249	3,525	+8.4%
営業利益	296	244	▲ 17.7%
経常利益	294	243	▲ 17.3%
最終利益	200	168	▲ 15.9%

*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（ポイントタウン+提携パートナーメディア）

- ・ 広告単価の下落と原価率の上昇により、自社媒体での売上が落ち込むがアクティブユーザーは拡大。
- ・ 提携パートナーメディアに関しては、「ポイント広場」で会員数が拡大。

●課金&無料ゲーム（ゲソてん+提携パートナーメディア）

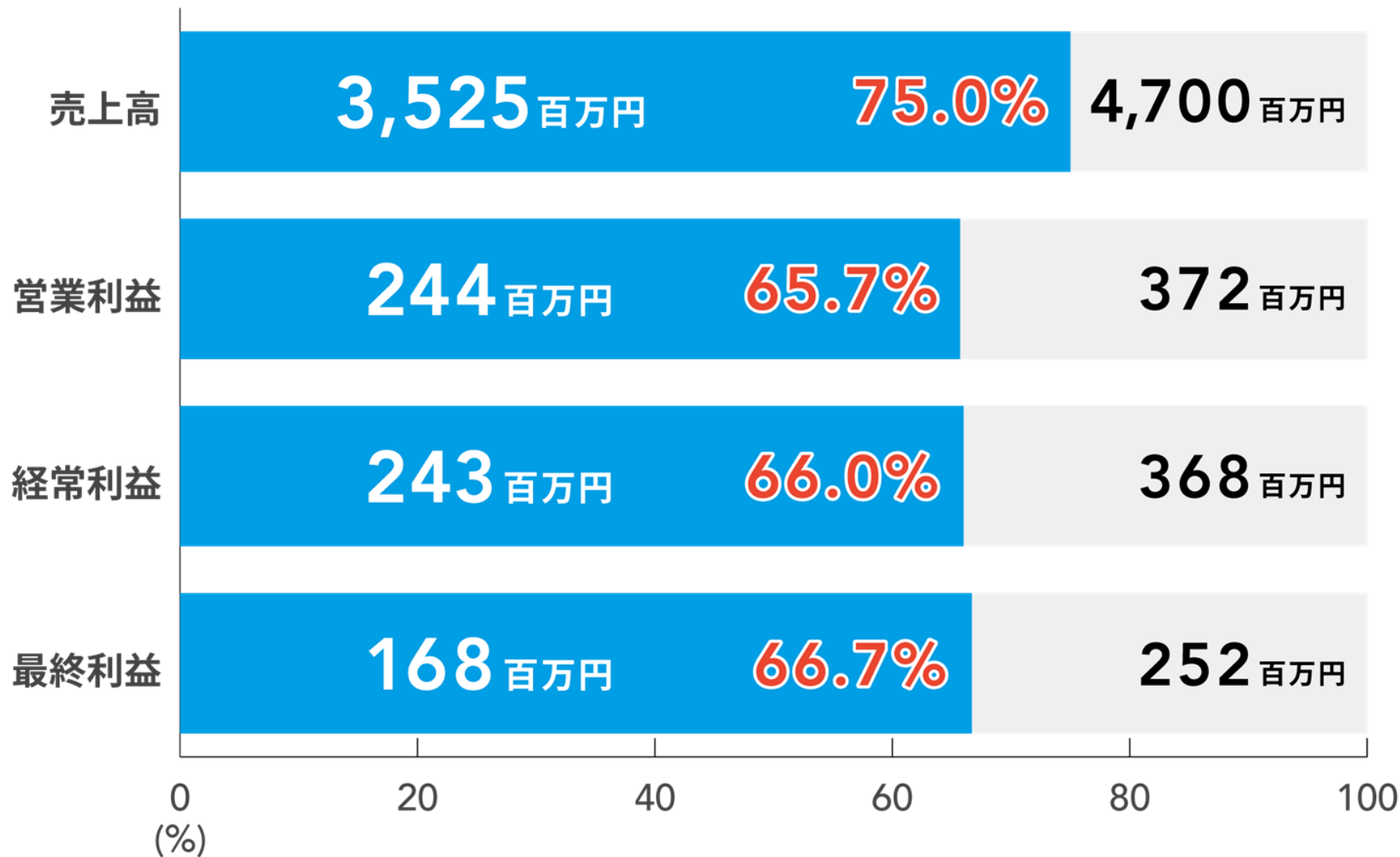
- ・ 自社の会員数+提携パートナーメディアの増加により課金金額が前年比で23%成長。
- ・ 「ポンタのゲームボックス」のスマートフォン版へゲソてんのコンテンツ提供を開始。
- ・ オリジナルゲーム「最強プロ野球」も提供プラットフォームが拡大。

●ソーシャルメディア（プリキャン）

- ・ プリ小説にてバンタンと取り組みを開始、掲載コンテンツの質への取り組みを進める。

●新規事業（コエテコ）

- ・ マネタイズに向けてテストを開始。



2 .第3四半期決算概要

損益計算書

営業利益は、対前年同期比減益も、広告レギュレーション影響事業除き17%成長。

単位：百万円	2017年7-9月	2018年4-6月	2018年7-9月	前年同期比	増減要因
売上高	1,044	1,180	950	▲9.0%	【売上高】 メディア事業 ▲85百万円(10.8%減) その他メディア支援事業 ▲9百万円(3.5%減)
売上原価	680	844	628	▲7.7%	
売上総利益	363	336	321	▲11.5%	
販売費及び一般管理費	278	298	272	▲2.1%	【営業費用】 売上変動費（収益シェア） メディア事業 ▲13百万円(13.9%減) その他メディア支援事業 ▲9百万円(4.5%減)
営業利益	84	37	48	▲42.4%	
営業利益率	8.1%	3.2%	5.1%	▲2.9pt	
経常利益	84	36	48	▲42.1%	販売促進費 （主にポイント費用） ▲35百万円 人件費+12百万円 広告費▲2百万円 その他経費▲9百万円
当期純利益	58	27	34	▲40.1%	

*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

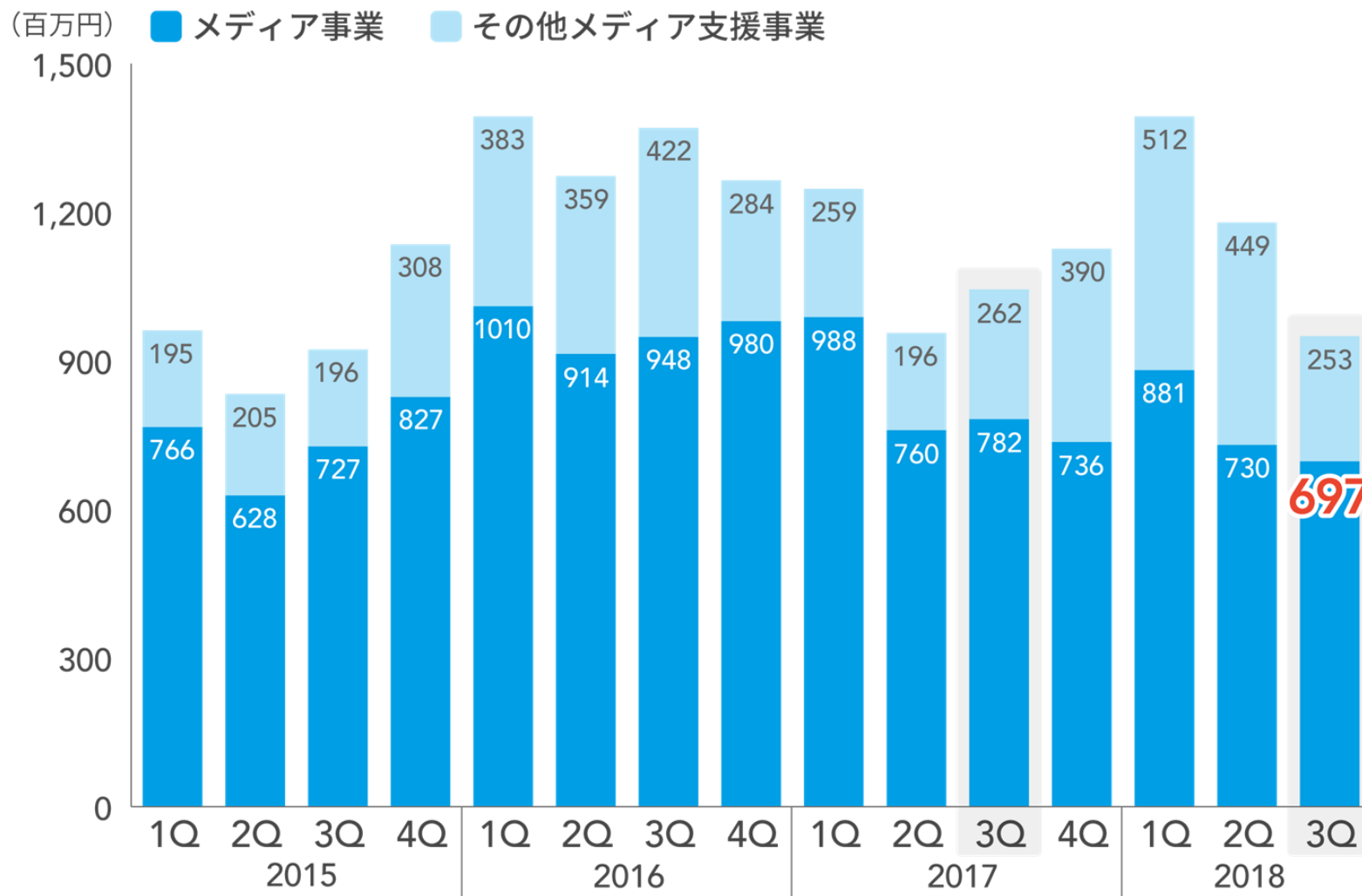
前年同期比 総資産2.9%成長。純資産4.5%成長。

単位：百万円	2017年9月末	2018年9月末	前年同期比	増減要因
流動資産	3,335	3,447	+3.3%	現金預金 + 136百万円 営業債権▲84百万円 親会社株式 + 13百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,313	2,449	+5.9%	
固定資産	324	319	▲1.7%	投資有価証券 + 60百万円 リース資産▲61百万円
総資産	3,659	3,766	+2.9%	
流動負債	1,186	1,238	+4.3%	未払法人税等 + 23百万円 ポイント引当金 + 27百万円
うちポイント 引当金	506	533	+5.4%	
固定負債	112	60	▲46.1%	リース債務▲52百万円
純資産	2,360	2,467	+4.5%	利益剰余金 + 93百万円
純資産比率	64.5%	65.5%	+1.0pt	
負債及び純資産	3,659	3,766	+2.9%	

*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。

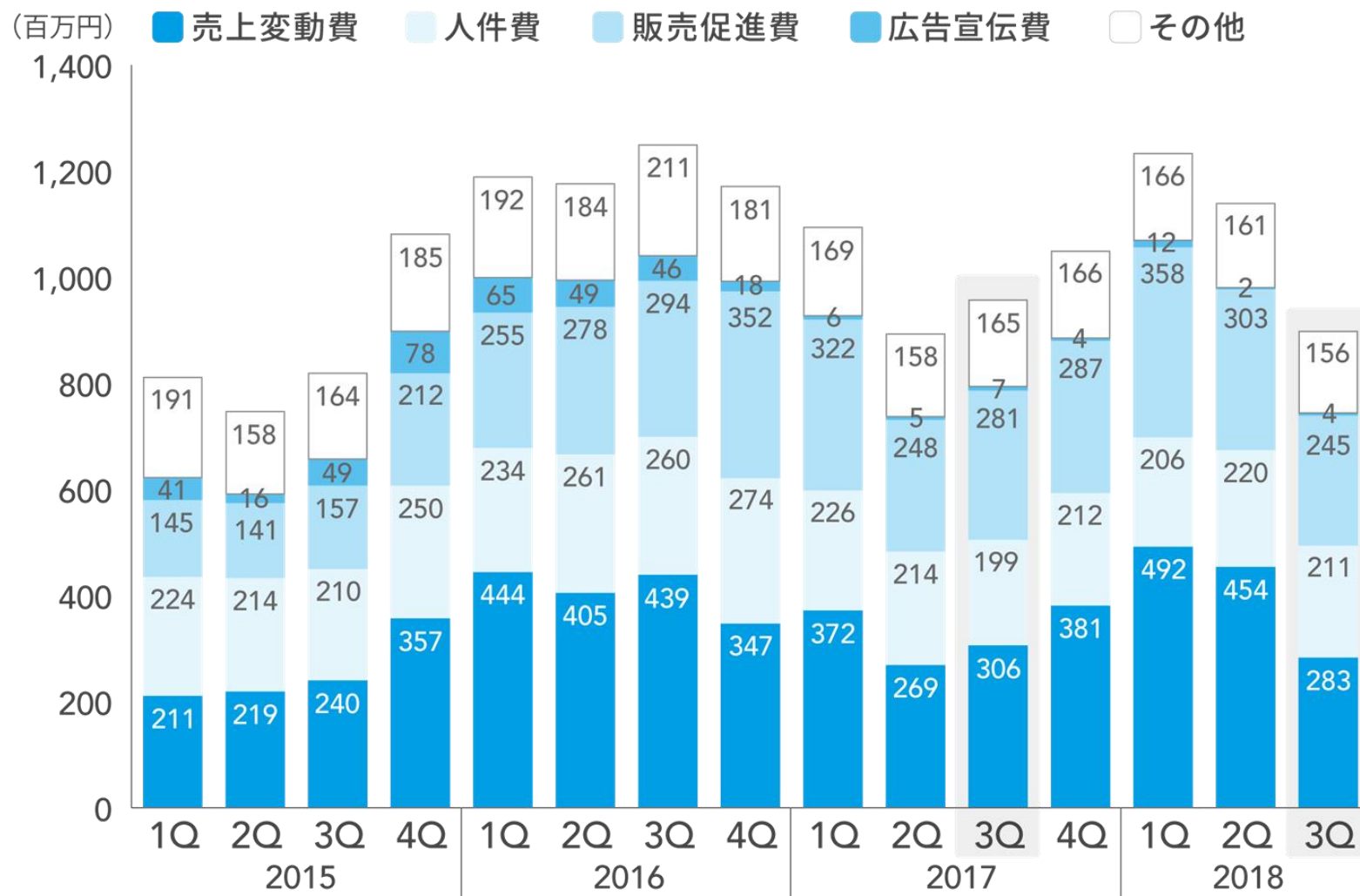
セグメント別売上高推移

提携パートナーメディア系売上は大きく拡大するも、ポイントタウンの
アフィリエイト単価減少が影響し、前年同期比減収



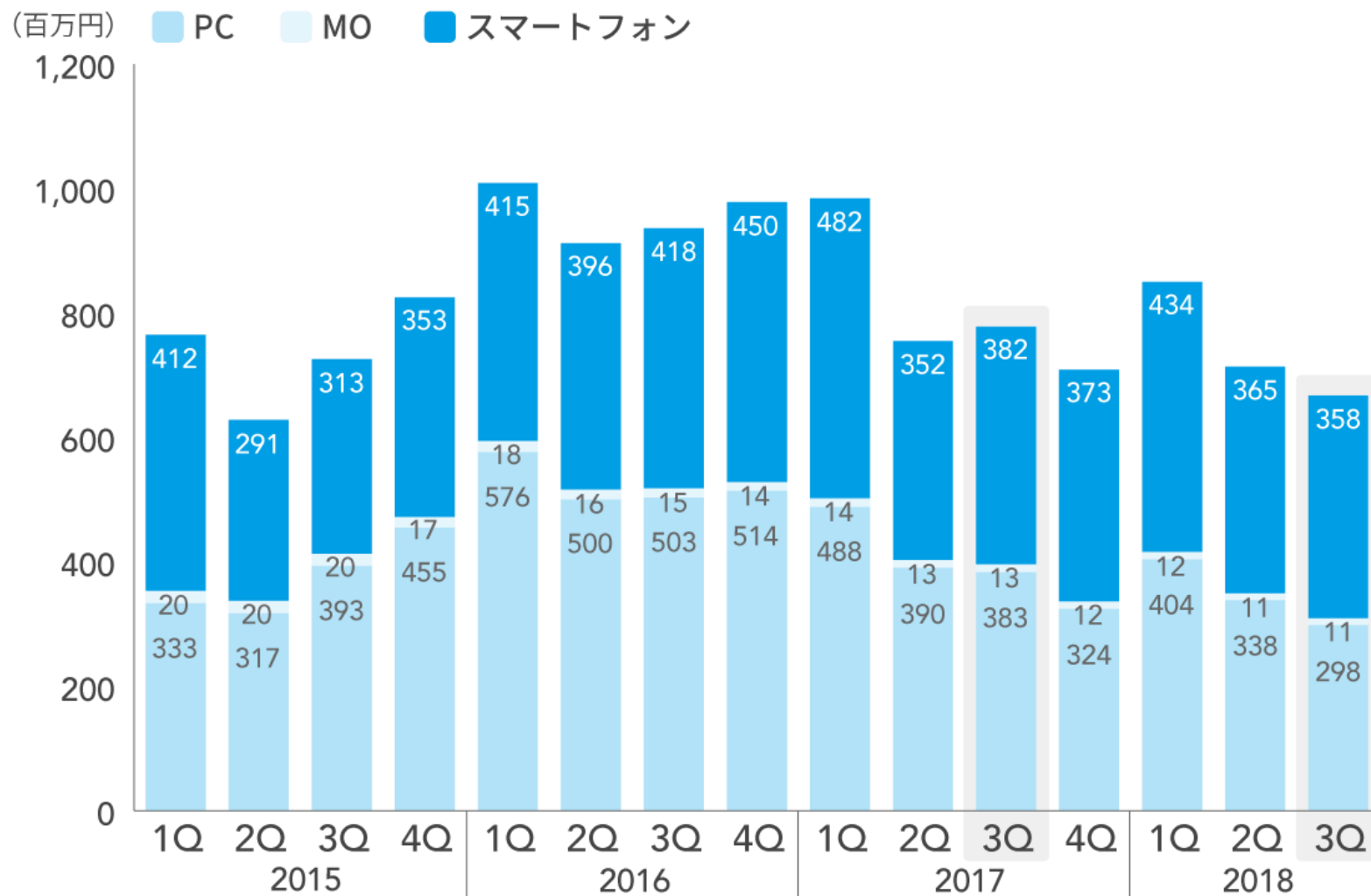
営業費用推移

ポイントメディアにおける売上変動費（ポイントコスト）が減少。



メディア事業 デバイス別売上推移

スマートフォン比率は継続して拡大。



*メディア事業の売上高のうち、デバイス集計に適さないものは除外しております。

3.メディア事業取り組み状況

メディア事業で最重要KPIに設定しているのは下記2点。

アクティブユーザー数の拡大

LTVの最大化

主要サービスにおける課題認識。

ECメディア	ポイントタウン	・ポイント交換コストや還元率の上昇による原価率アップ ・競合他社との競争が激化
	ゲソてん	・ユーザー基盤がまだ小さい ・自社ゲームの開発／コンテンツ力
ソーシャルメディア	Prican (プリキャン) / Coordisnap	・画像共有サービスにおける競争の激化 ・接点の多様化

2018年は将来の再成長に向け、以下3点に注力。

●ECメディア引き続き強化

→アフィリエイト・販売促進広告領域（堅調な市場成長を見込む）

→**アクティブユーザー増加も単価減少にて、売上は予定通り進捗せず。**

特定セグメント対策含め、引き続き強化。

→アライアンス戦略の拡大

→**ポイントメディア+9、ゲーム課金+10**

●新規事業への投資継続

→プリ小説、コエテコetc

→**順調に成長。3Qからマネタイズテスト開始。来年度収益貢献へ。**

●経営の安定化

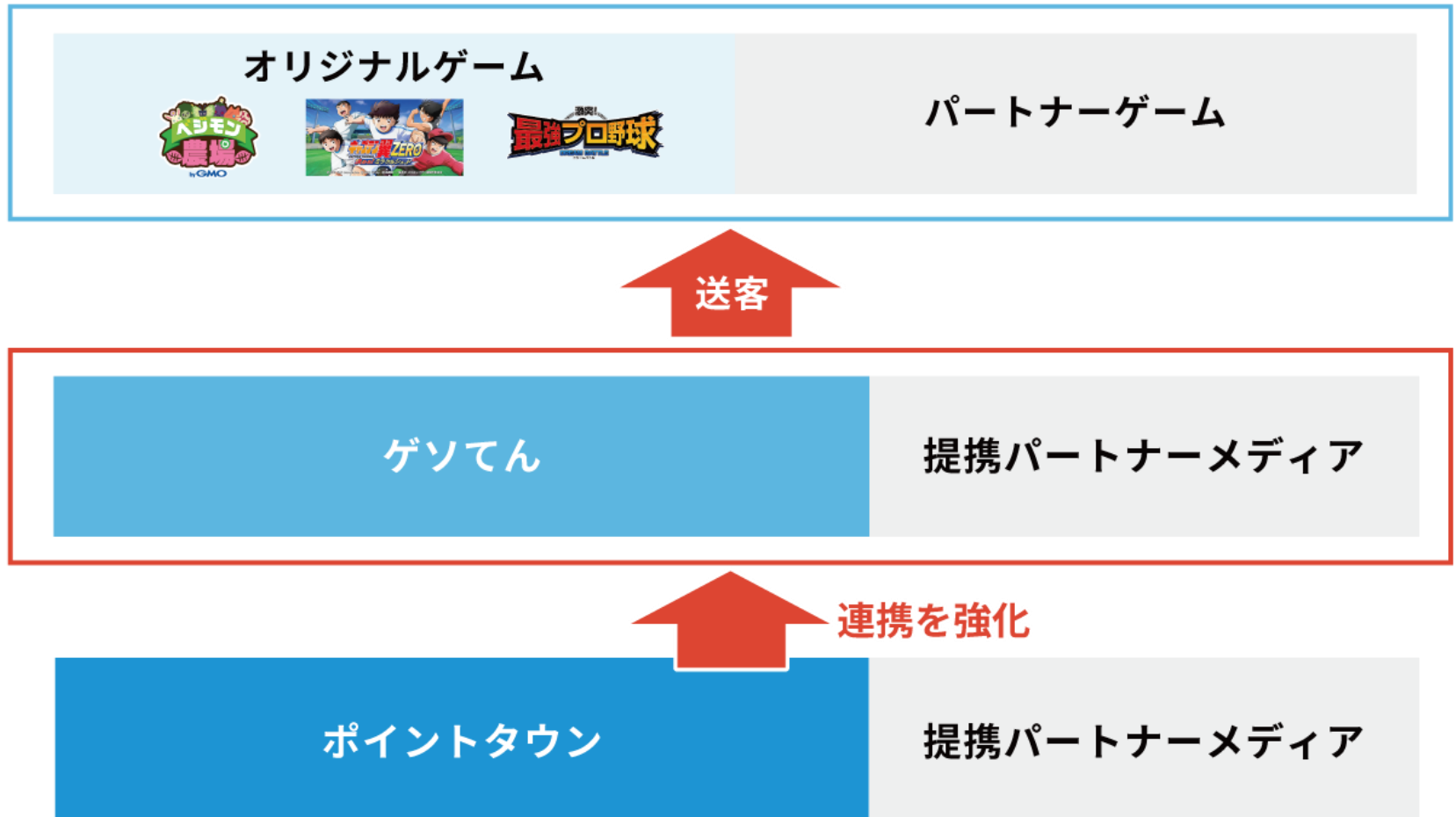
→広告収入にプラスして、課金収入の拡大（ブラウザゲーム領域）

→**ゲーム課金対前年同Q比23%成長**

自社プラットフォーム×自社タイトルによる収益力強化

→**自社タイトル：最強プロ野球リリース。来年度も複数リリース予定。**

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、ECメディア全体で売上を最大化する。また他社展開を積極的に行い、ユーザー基盤を拡大させる。



アフィリエイト広告中心戦略は不変。
アフィリエイト広告売上の最大化のために下記の施策を展開。



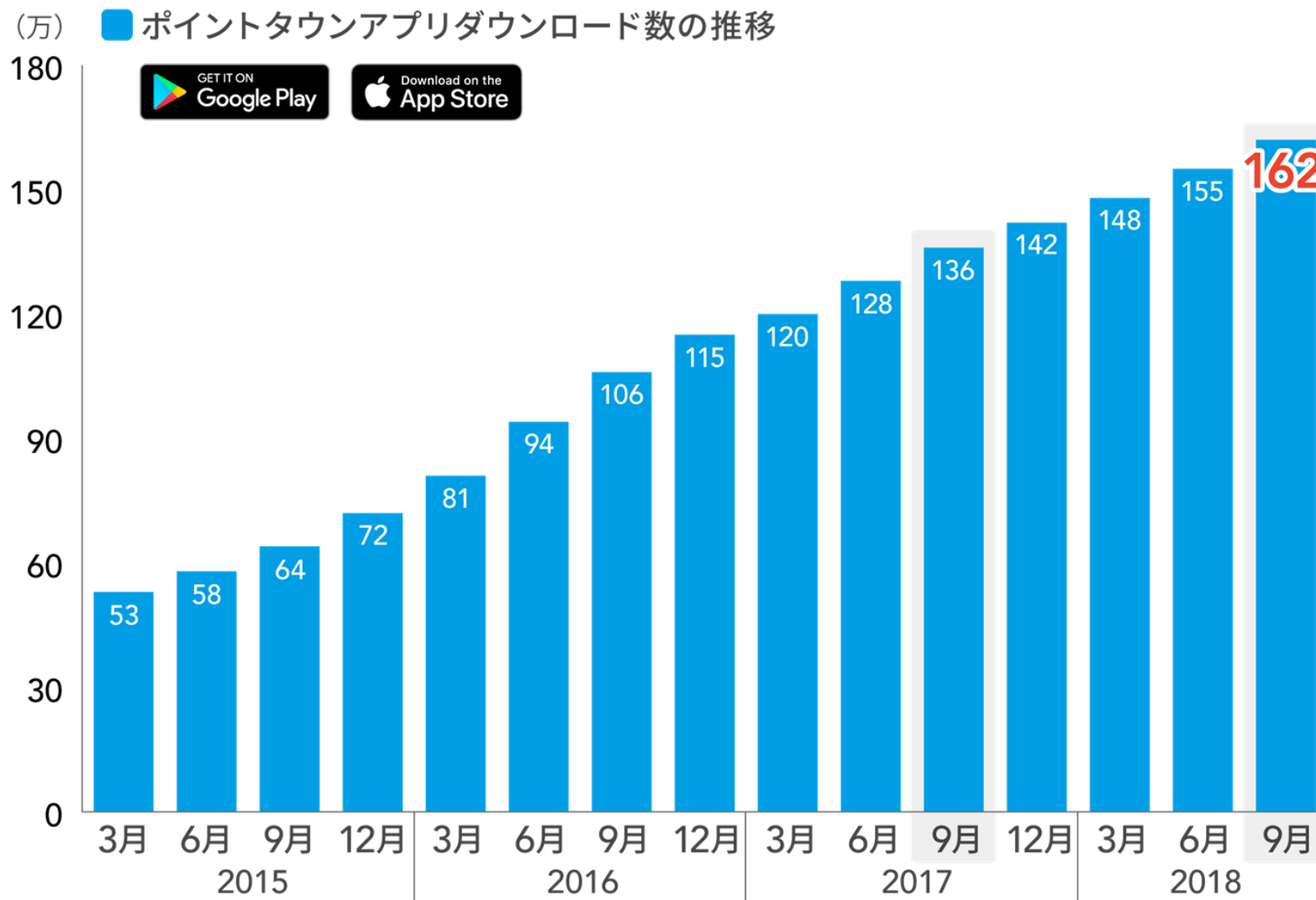
アクティブユーザー数の拡大

- ・スマートフォンに注力
- ・提携パートナーメディアへの展開

LTVの最大化

- ・提携サイトでの流通額に拡大
- ・スマートフォンに注力

ネイティブアプリ継続強化。前年同Q比19%成長。堅調に推移。



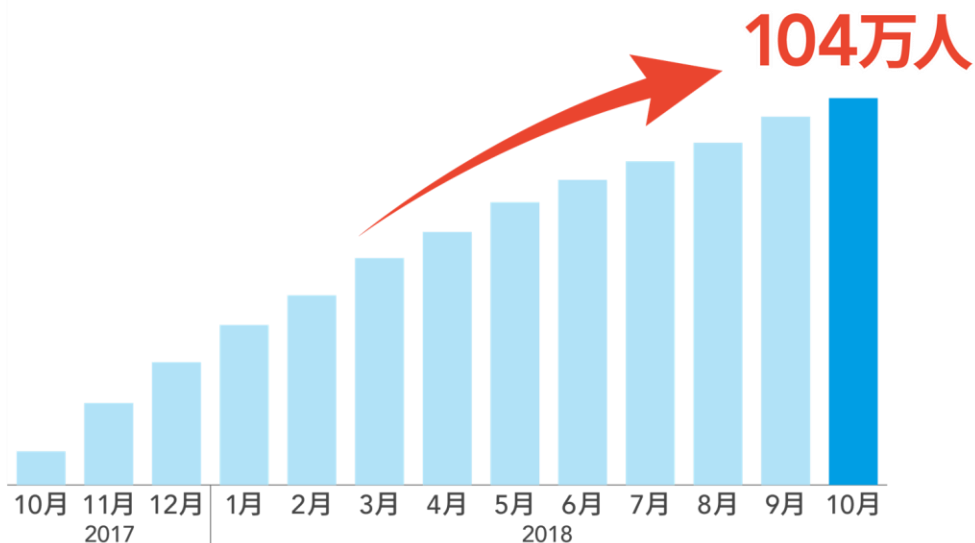
2017年10月からスタートしたNTTドコモのdポイントが貯まる「ポイント広場」の会員数が1年で100万人を突破。

ポイント **広場**



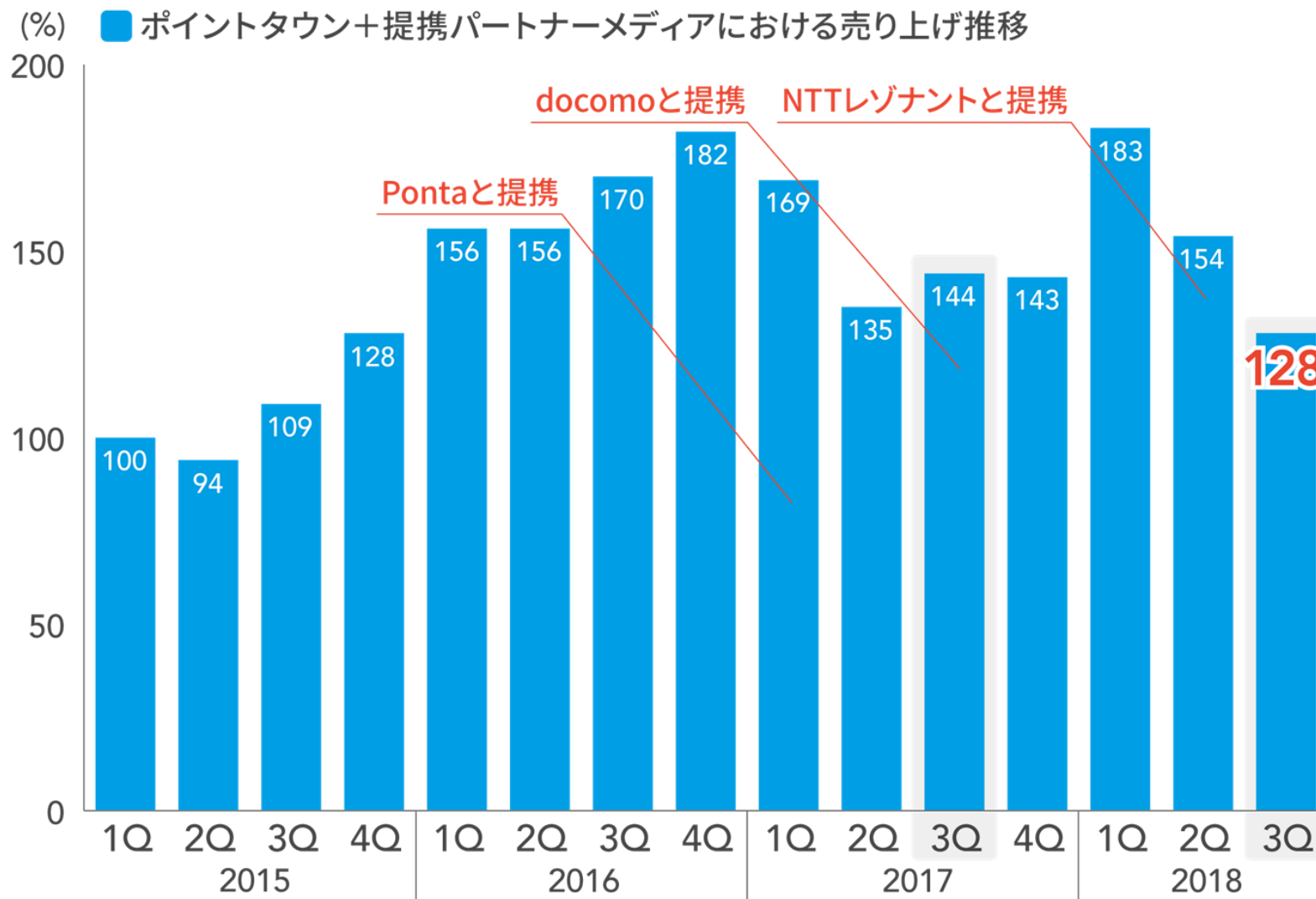
2018年10月

会員数 **100万人** 突破!

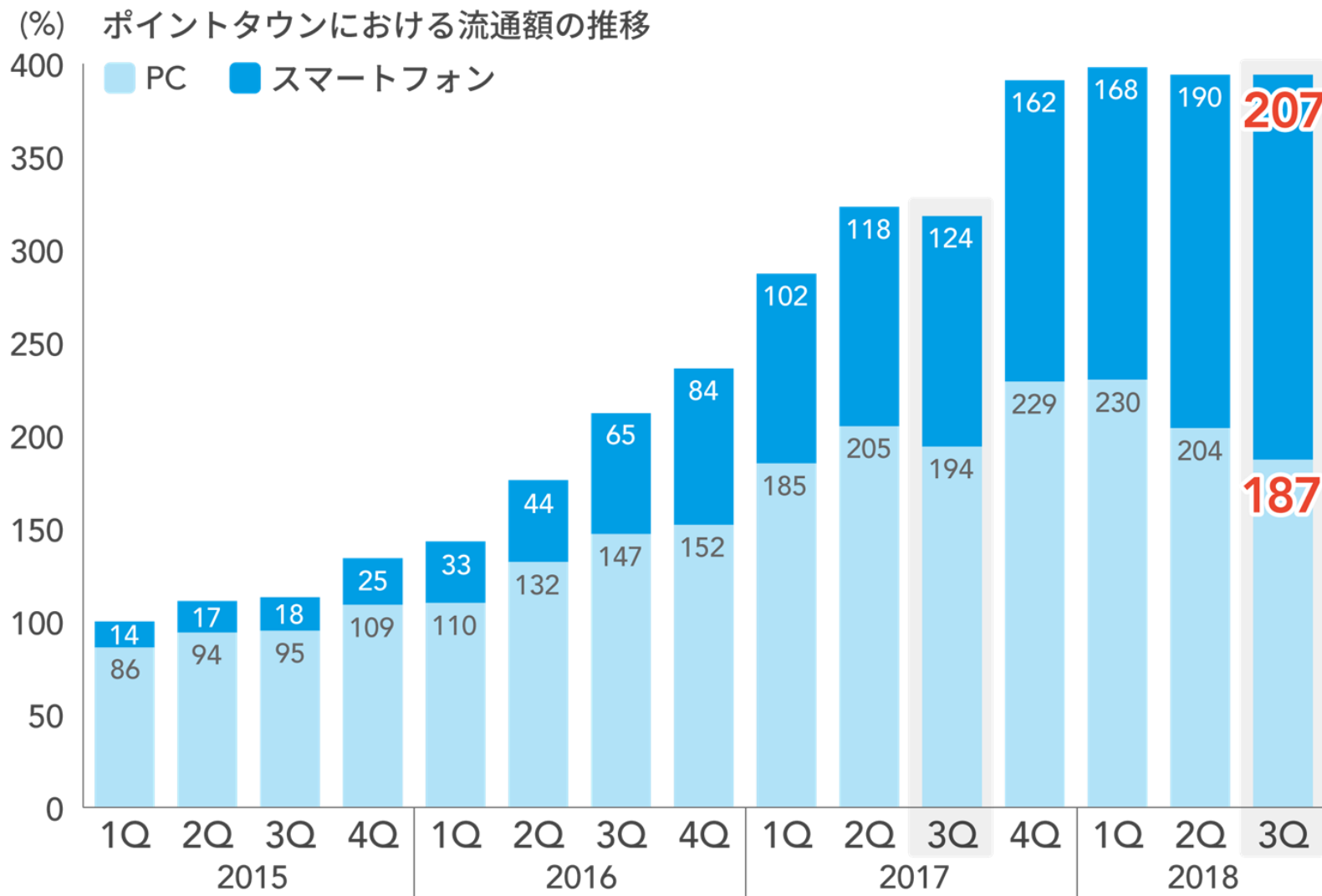


※2018年10月22日現在

アクティブユーザー数は増加しているが、単価の減少により前年割れ。



スマホ経由が引き続き拡大するも、PCの減少を補えず前Q比で横ばい。  ユニークユーザー数は増加。



ブラウザゲームのプラットフォームとして、基盤づくりを行うため
マルチデバイス・他社展開を進める。



アクティブユーザー数の拡大

- ・スマートフォンへ注力
- ・提携パートナーメディアとの連携強化
- ・「最強！プロ野球」をはじめとする
オリジナルゲームの開発
- ・HTML5を用いたリッチなコンテンツの提供

LTVの最大化

- ・スマートフォンへ注力
- ・カジュアルゲームの拡充

2018年3Qには「ポンタのゲームボックス」スマートフォン版へコンテンツ提供を開始し、提携パートナーメディア数は**22**媒体に。



オリジナルゲーム「激突！最強プロ野球 ドリームバトル」は他社への提供を積極的に進める。



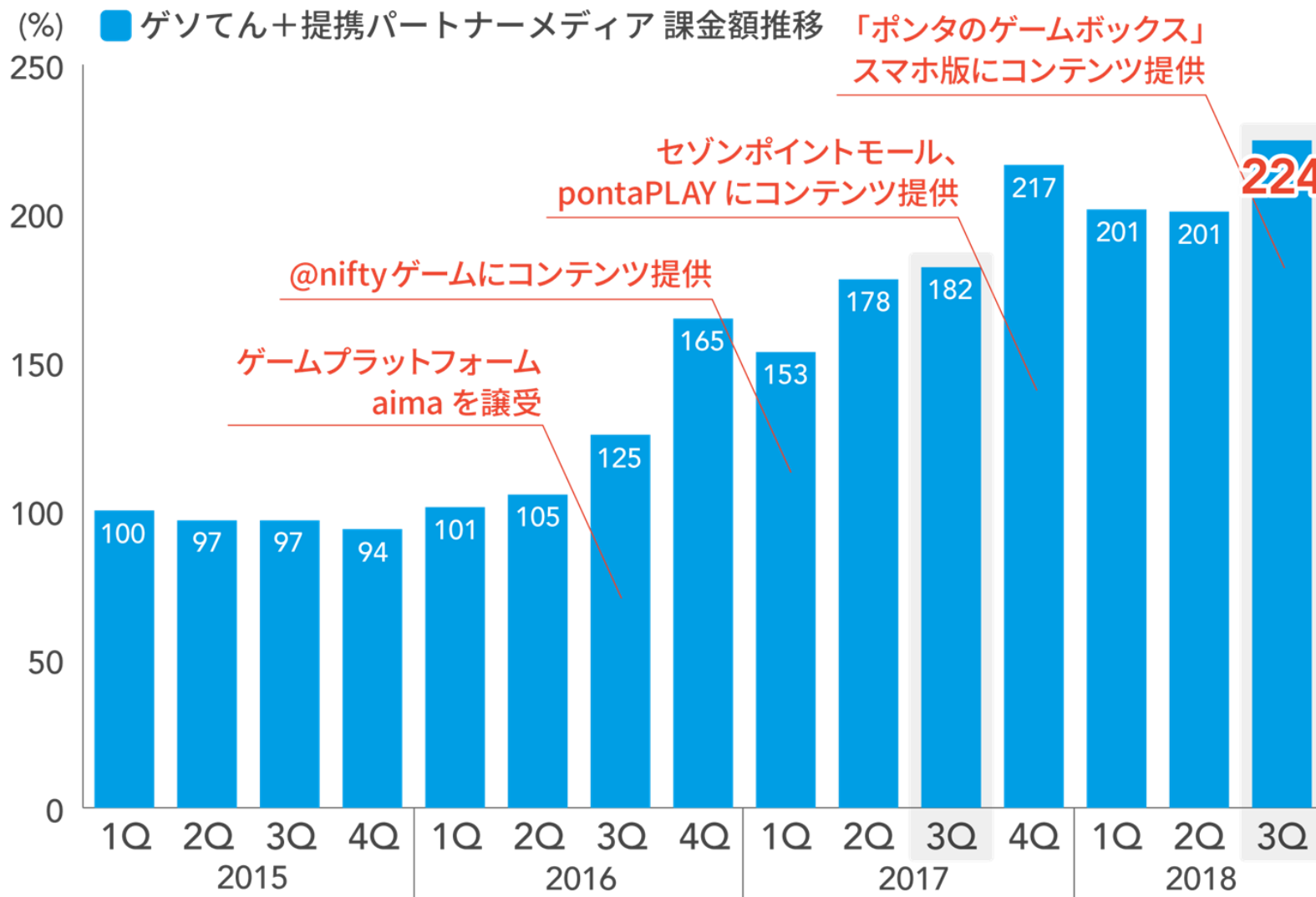
既存

2018年6月7日 ゲソてん
2018年7月3日 Mobage
2018年8月6日 Yahoo!モバゲー
2018年8月20日 ハンゲーム
2018年9月27日 ヤマダゲーム
2018年10月5日 dゲーム

今後

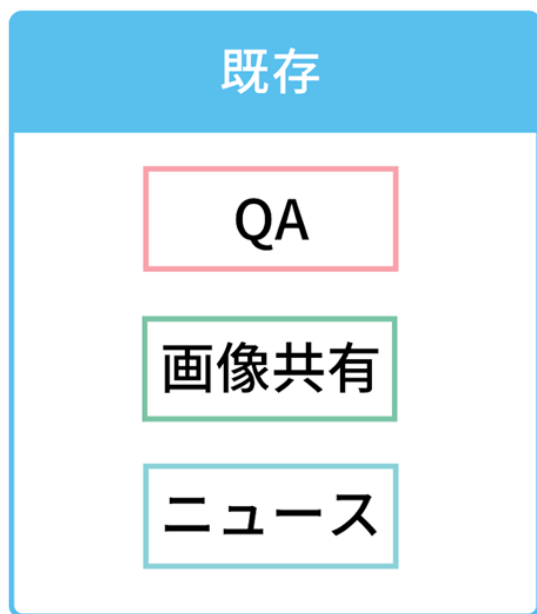
mixiゲーム 11月初頭予定
TSUTAYA 12月～1月予定

他社連携+オリジナルゲームの外部提供といった施策を進め
課金額は順調に成長、前年同Q比で+23%。

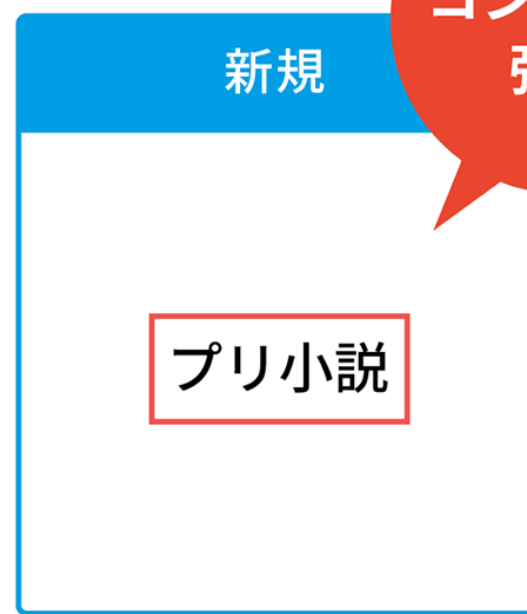


ソーシャルメディアは、オリジナリティの高い小説コンテンツである「プリ小説」にリソースを集中的に投下しサービスの成長を加速させることで、メディア価値の向上を目指す。

プリキャン



+



コンテンツ強化

専門学校大手「バンタン」と取り組みを開始。
アクティブユーザー数拡大への貢献に期待。

プリ小説^{by} GMO

「バンタンゲームアカデミー」の生徒が公式作家として
活動クオリティの高いコンテンツをユーザーに提供

 バンタンゲームアカデミー

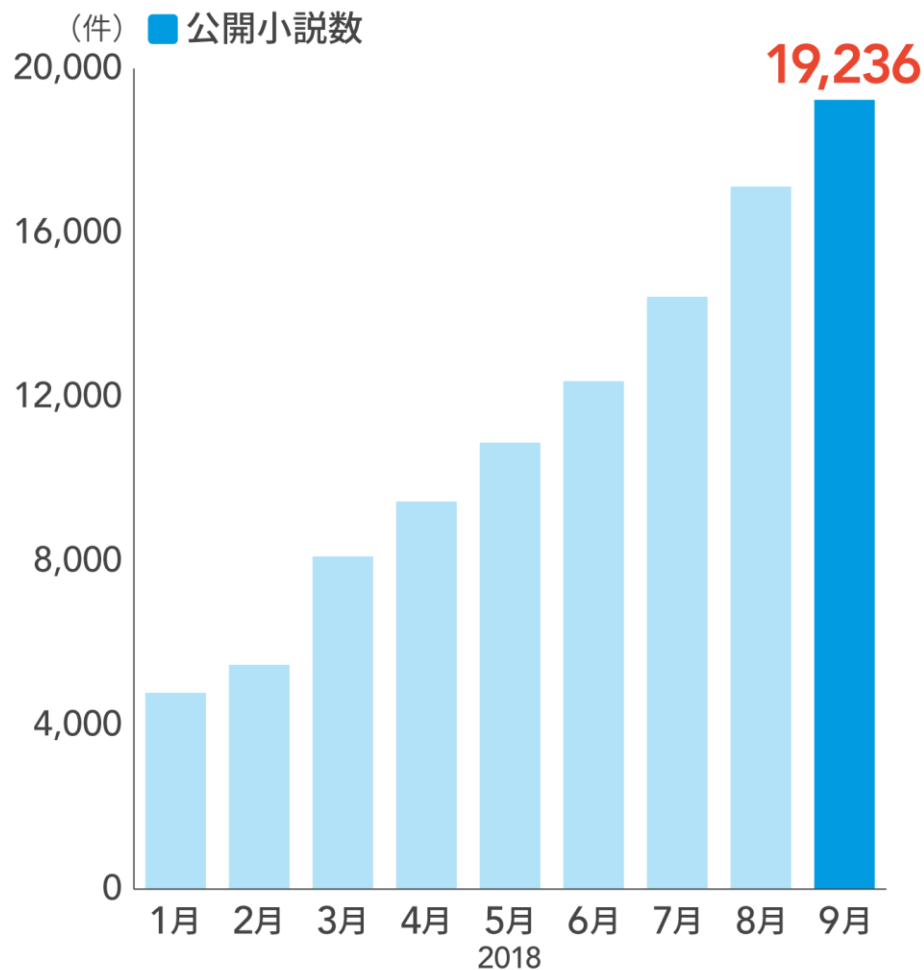
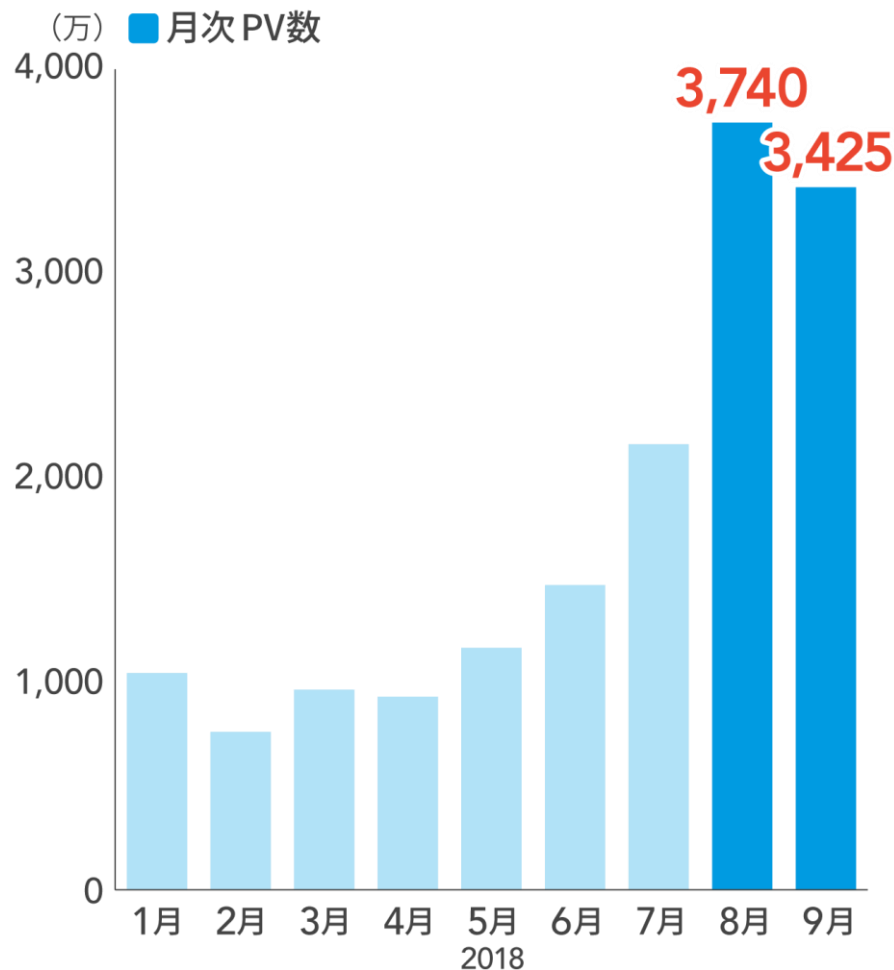


プリ小説^{by} GMO



プリ小説のPV・公開小説数の月次推移。
8月は季節要因もあり過去最高PV、9月も好調を維持。

プリ小説 by GMO



プログラミング教育メディア「コエテコ」でアフィリエイト形式の収益化テストを開始。

コエテコ
by GMO

ビジネスモデル



メディア事業の基盤づくりのため、引き続き下記の3点に注力。

アフィリエイト 広告

堅調なアフィリエイト広告
安定的な収益を獲得するために、他媒体への展開を進めユーザー基盤を拡大していく。
また、一人あたりの訪問率向上も行う。

ブラウザサービス

ゲーム課金収益を増やし、特定事業者に依存しない収益体制を構築する。
そのために
・オリジナルゲーム展開
・ゲソてんの他媒体への展開
プリ小説の成長にも注力

新規メディア

「コエテコ」など新規メディアの成長に注力。
また、広告だけではなく、ストック型の月額課金モデルで安定的な収益の獲得も目指していく。
既存事業とのシナジーを見込めるM&Aも積極的に進めていく。

4. Appendix

損益計算書



単位：百万円	2017-3Q	2017-4Q	2018-1Q	2018-2Q	2018-3Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,044	1,127	1,394	1,180	950	▲94	▲230
売上原価	680	756	932	844	628	▲52	▲216
売上総利益	363	370	461	336	321	▲42	▲14
売上総利益率	34.8%	32.9%	33.1%	28.5%	33.9%	▲0.9pt	+5.4pt
販売費及び一般管理費	278	295	303	298	272	▲5	▲25
営業利益	84	74	158	37	48	▲36	+11
営業利益率	8.1%	6.6%	11.4%	3.2%	5.1%	▲2.9pt	+2.0pt
経常利益	84	73	157	36	48	▲35	+11
当期純利益	58	51	106	27	34	▲23	+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。

貸借対照表



単位：百万円	2017-3Q	2017-4Q	2018-1Q	2018-2Q	2018-3Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,335	3,540	3,618	3,599	3,447	+112	▲ 152
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,313	2,424	2,373	2,516	2,449	+136	▲ 66
固定資産	324	305	325	309	319	▲ 5	+9
総資産	3,659	3,845	3,944	3,909	3,766	+106	▲ 143
流動負債	1,186	1,322	1,455	1,401	1,238	+51	▲ 163
うちポイント 引当金	506	508	517	542	533	+27	▲ 8
固定負債	112	101	85	72	60	▲ 51	▲ 11
純資産	2,360	2,421	2,403	2,435	2,467	+107	+31
純資産比率	64.5%	63.0%	60.9%	62.3%	65.5%	+1.0pt	+3.2pt
負債及び純資産	3,659	3,845	3,944	3,909	3,766	+106	▲ 143

*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	2016	2017	2018 (予想)	前年比成長率	
				2016-2017	2017-2018
売上高	5,304	4,377	4,700	▲ 17.4%	+7.3%
営業利益	505	371	372	▲ 26.5%	+0.1%
営業利益率	9.5%	8.5%	7.9%	▲ 1.0pt	▲ 0.5pt
経常利益	503	368	368	▲ 26.8%	+0.0%
当期純利益	319	252	252	▲ 20.9%	+0.0%

*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	116名（2018年9月末現在 役員、臨時従業員除く）

40%
その他

営業系、カスタマーサポート、
総務、管理系

10%
デザイナー

職種構成比

50%
エンジニア

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 ユーキャストコミュニケーションズ株式会社
	2002年5月 本店の所在地を東京都渋谷区に移転	
GMO インターネット グループ内 再編成	2004年3月 壁紙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	2005年5月 GMOメディア株式会社
	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承継	
現 在	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	
	スマートフォン強化による再成長	

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。

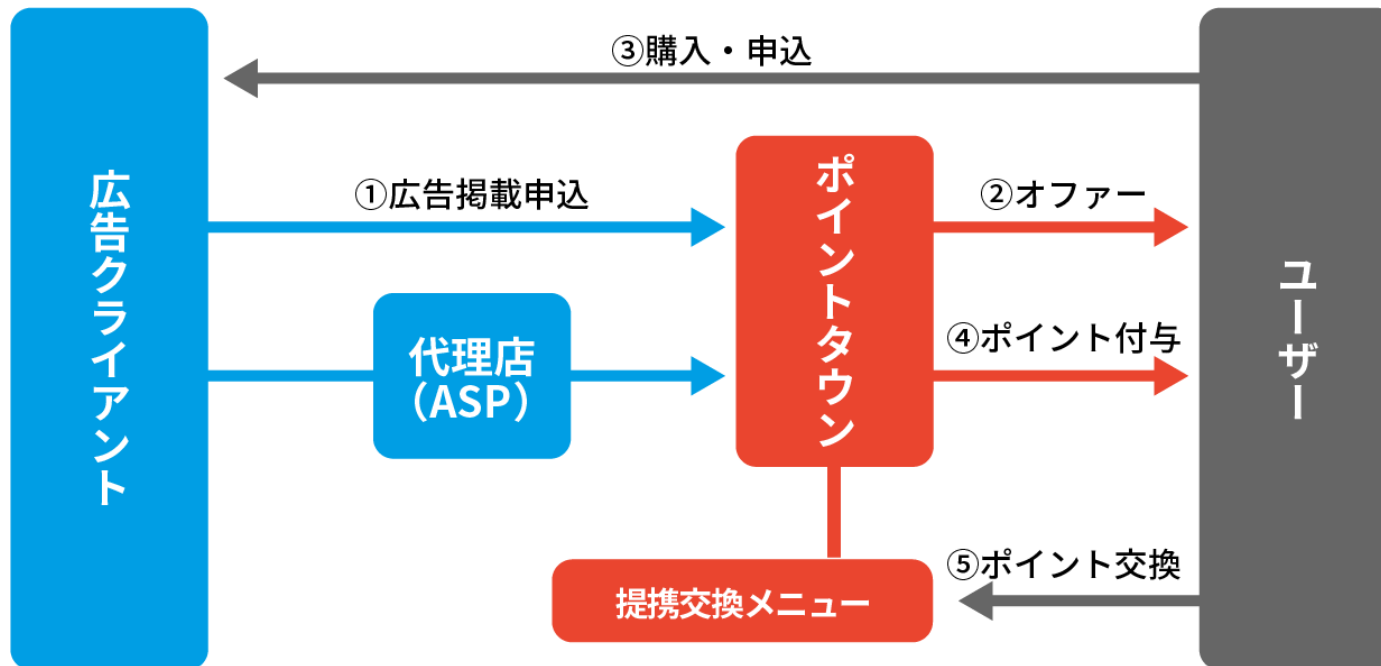
	ECメディア	ソーシャルメディア
  WEB ・ アプリ	 	      

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。

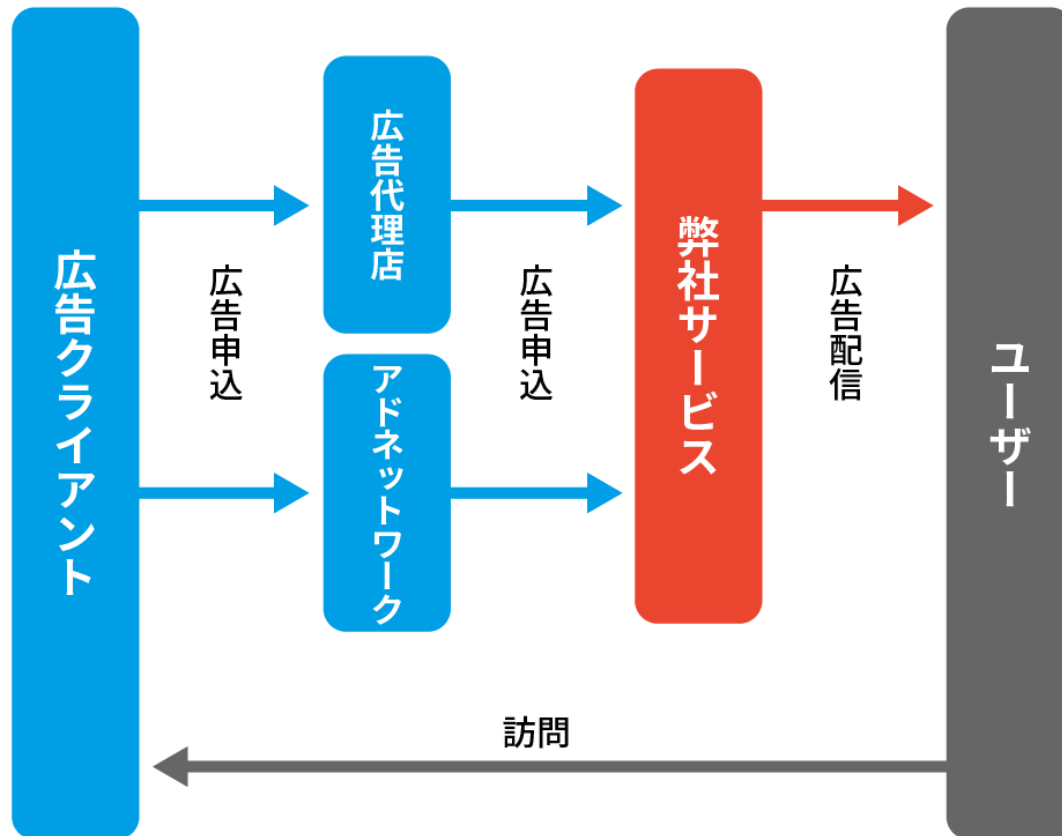
インターネット上で完結できるクライアント全てが対象となり、ECから無料会員登録、クレジットカード発行など豊富な案件を適宜ユーザーに提供しポイントを貯める。

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。



広告収入

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、2018年11月2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。