

2020年2月6日

各位

会社名	GMOメディア株式会社		
代表者	代表取締役社長	森 輝幸	
		(コード番号 6180 東証マザーズ)	
	常務取締役		
問い合わせ先	管理部門統括	石橋 正剛	
TEL		03-5456-2626	

連結決算への移行及び2020年12月期連結業績予想に関するお知らせ

当社は、2020年12月期より連結決算に移行いたしますので、2020年12月期（2020年1月1日～2020年12月31日）の通期連結業績予想を、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 連結決算開始について

当社は、本日「GMOくまぼん株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ」にて開示いたしましたとおり、美容医療チケット購入サービス「KIREIPASS（以下、キレイパス）」を運営するGMOくまぼん株式会社（以下、GMOくまぼん）を連結子会社化いたします。これに伴い、2020年12月期より連結決算に移行いたします。

2. 2020年12月期の連結業績予想（2020年1月1日～2020年12月31日）

これまで当社では、無料でサービスを提供する広告事業を主力ビジネスとしてきましたが、そのユーザートラフィックを基に課金事業も展開しており、収益構造の多様化を進めてきました。

また、ポイントメディア、ゲームプラットフォームにおいては、自社メディアへの集客を行うとともに、ユーザーのリピー特利用を促す機能を外部にも提供する事で、提携パートナーを増やし収益の拡大を目指してきました。

ゲームプラットフォーム「ゲソてん」につきましては、次世代通信規格 5G の開始によりスマートフォンにおいてもブラウザゲームの普及が予想される中、PC版で人気の2作品をスマートフォン版向けにも提供するなど、スマートフォン版への注力を続けています。その結果、スマートフォン版「ゲソてん」の課金額は2019年12月期第4四半期において前年比で37.2%増加しています。

新規事業である「コエテコ」に関しては、引き続き投資を行いながら2月～3月の需要期に向けて、媒体の規模を拡大させるとともに、利用者のニーズを満たすべくサイト内の情報や機能の拡充を進めていきます。サイト内の情報が蓄積されてきた結果、2019年12月期第4四半期においては、PVが前年同期比で2.7倍にまで成長してきました。

同じく新規事業の「プリ小説」においても将来の収益化につながるように、規模の拡大を優先させた結果、2019年8月と2019年12月のPV数が1億を突破しました。

さらに、GMOくまぼんを連結子会社化することで、両社のシナジーを創出していくことが可能となると考えています。

両社においては、クーポンとポイントを起点にした「お得なEC体験」や、そのノウハウをもとに、「コエテコ」や「キレイパス」と言った店舗送客型のサービス展開を行っており、オンラインの申し込みからオフラインへというユーザー体験の向上など、両社の運営ノウハウの強みを活かすことで、今後拡大を続けるO2O市場においてユーザー・店舗双方から支持されるサービス作りができると考えました。

また、収益構造の多様化においても、「くまぼん」「キレイパス」が加わることで課金事業の厚みが増し、経営の安定につながることを予想されます。

この点、今後市場の拡大が予想される美容クリニック市場において、「KIREIPASS」については市場での競争力向上のため、引き続きサービスの利用体験の向上を図る事に加えて、サービスの認知向上や新規ユーザーの獲得のため、積極的なプロモーションを行う必要があると考えています。そのため、2020年においては大規模な投資を行う予定となっております。

これらを踏まえて、2020年12月期（2020年1月1日～2020年12月31日）の連結業績予想は、下記のように見込んでおります。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
第2四半期（累計）	—	—	—	—	—
通期	5,700	△600	△600	△600	△344.53円

(注1) 2019年12月期は、連結決算を行っておりませんので、対前期増減率は記載しておりません。

(注2) 業績変化及び市場動向等に合わせて計画変更の可能性があるため、第2四半期連結累計期間の業績を予想することが困難であると考え、第2四半期連結累計期間の連結業績予想は開示しておりません。

(注3) 上記業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上