

2020年12月期
第1四半期決算説明資料

GMO MEDIA

STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸
常務取締役 石橋 正剛

2020年5月1日

1. ハイライト	P.02
2. 第1四半期決算概要	P.05
3. メディア事業 今後の戦略	P.11
4. Appendix	P.26

1. ハイライト

売上高と利益

ゲーム関連事業（課金・広告）は順調に推移するも、昨年度の大型アフィリエイト案件をカバーできず減収。また、コロナウィルスの影響により、3月度の広告単価も低調。費用面では、自社開発ゲーム償却開始含めた新規投資により営業赤字。

単位：百万円	2019年1-3月	2019年10-12月	2020年1-3月	前年同期比	前Q比
売上高	1,134	954	948	▲16.3%	▲0.6%
営業利益	68	3	▲6	—	—
経常利益	68	3	▲6	—	—
最終利益	46	1	▲6	—	—

対業績予想進捗

みなし取得日が3月末のためGMOくまポンの業績は、第1四半期においては含まず。
第2四半期（4月）から反映。

単位：百万円	通期業績予想 (連結)	2020年1-3月	進捗率
売上高	5,700	948	16.6%
営業利益	▲600	▲6	—
経常利益	▲600	▲6	—
最終利益	▲600	▲6	—

2. 第1四半期決算概要

第1四半期 TOPICS

■メディア事業

コロナウィルスによる経済活動への影響が、2月下旬から広告事業に出始め、例年は繁忙期である3月に想定広告単価に届かず、第1四半期は営業赤字。

ポイント メディア

- ・交換メニューの拡充（ドットマネー提携開始）
- ・昨年度の大型アフィリエイト案件分をカバーできず減収
- ・当四半期後半から、コロナウィルスの影響により、広告売上に影響開始

ブラウザ ゲーム関連

- ・自社ゲーム（どこでもベジモン農場）リリース（1月）
- ・広告型無料ゲームに加え、広告型クイズの提供開始（1月）

ソーシャル メディア

- ・ブログサービス『yaplog!』サービス終了（1月）
- ・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

- ・コエテコが、2月中旬まで順調に推移するも、休校以降、体験申込が低調に
- ・プリ小説は、アプリ利用・検索流入も順調に推移し、2億PV突破（3月）

損益計算書

単位：百万円	2019年1-3月	2019年10-12月	2020年1-3月	前年同期比	前Q比	前年同期比 増減要因
売上高	1,134	954	948	▲ 16.3%	▲ 0.6%	【売上高】 メディア事業 ▲152百万円 (18.1%減) その他メディア支援 事業 ▲33百万円 (11.4%減)
売上原価	776	701	699	▲ 9.8%	▲ 0.2%	
売上総利益	358	252	248	▲ 30.5%	▲ 1.5%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +15百万円 (13.7%増) その他メディア 支援事業 ▲28百万円 (12.0%減) 販売促進費 (主にポイント費用) ▲95百万円 広告宣伝費 ▲4百万円
販売費及び 一般管理費	289	249	255	▲ 11.7%	+2.4%	
営業利益	68	3	▲ 6	-	-	
営業利益率	6.1%	0.4%	-	-	-	
経常利益	68	3	▲ 6	-	-	
当期純利益	46	1	▲ 6	-	-	

*当第1四半期においてGMOくまポン(株)の株式を取得してことにより連結の範囲に含めております。
また、みなし取得日を当第1四半期末としているため、損益計算書にGMOくまポン(株)の業績は含めておりません。
*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

GMOくまポンの子会社化により、固定資産の増加。

単位：百万円	2019年12月末	2020年3月末	増減率	増減要因
流動資産	3,084	3,167	+2.7%	現金預金（関係会社預け金含む）
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,306	2,286	▲0.8%	▲19百万円 営業債権+54百万円
固定資産	502	726	+44.6%	のれん +169百万円
総資産	3,586	3,894	+8.5%	
流動負債	1,230	1,561	+26.8%	営業債務+211百万円 ポイント引当+12百万円 短期借入金+105百万円
うちポイント引当金	598	611	+2.1%	
固定負債	25	23	▲8.2%	リース債務 ▲2百万円
純資産	2,330	2,309	▲0.9%	自己株式取得14百万
純資産比率	65.0%	59.3%	▲5.6pt	
負債及び純資産	3,586	3,894	+8.5%	

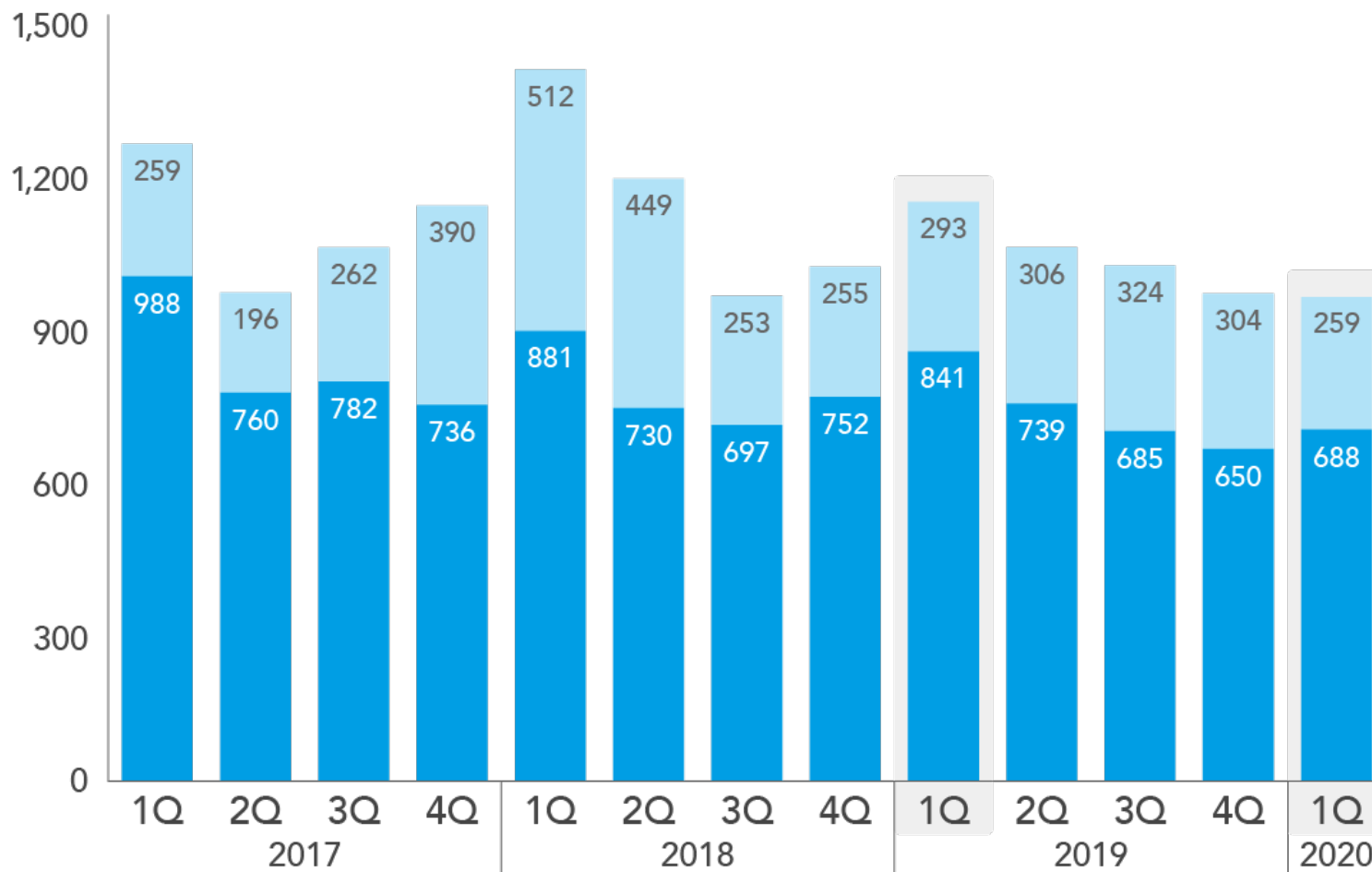
*当第1四半期において、GMOくまポン(株)の株式を取得したことにより連結の範囲に含めております。
*増減表示は表示桁数未滿を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

セグメント別売上高推移

昨年度の大型アフィリエイト案件をカバーできず減収。

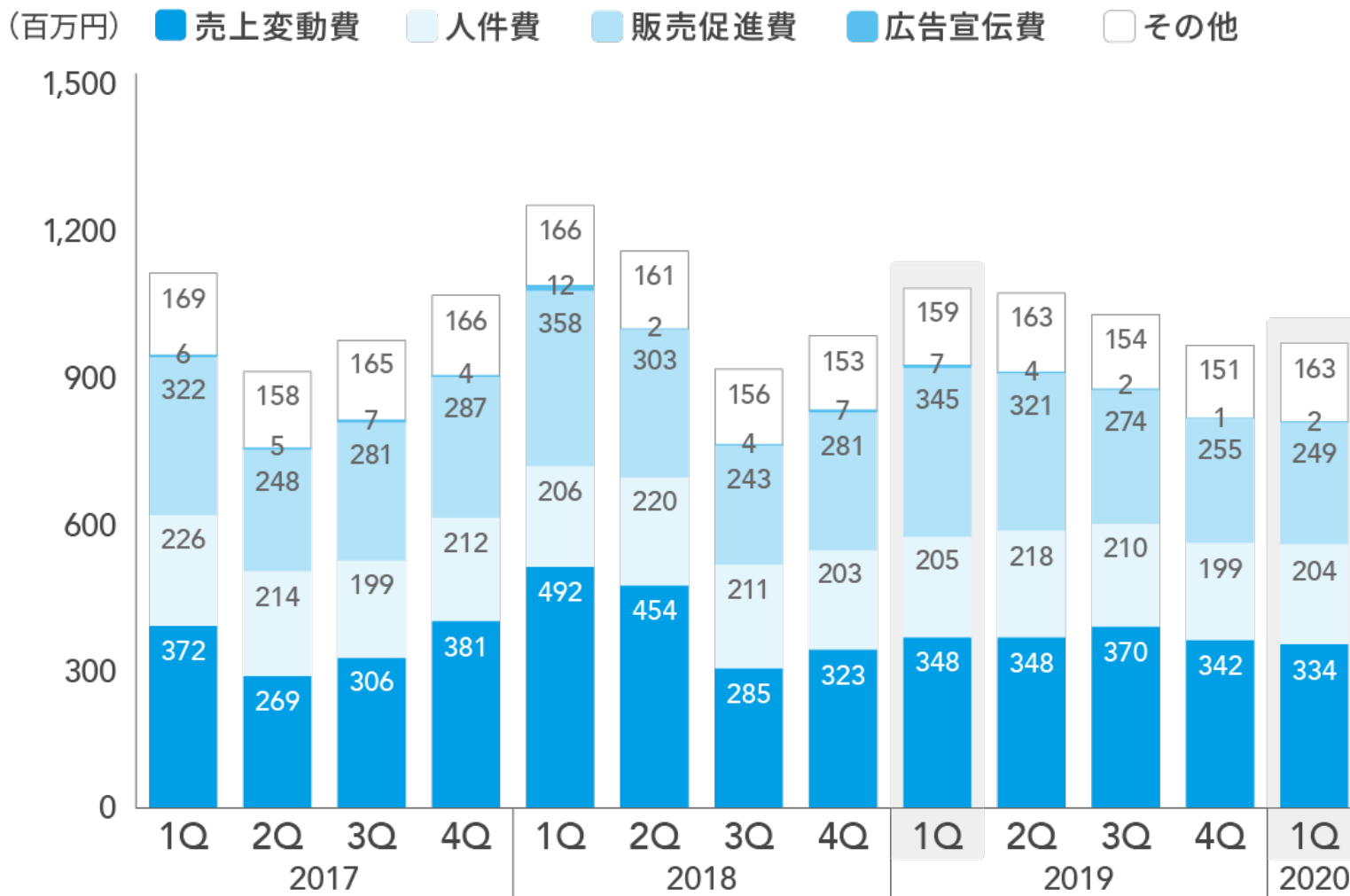
プリ小説など、3月度は大幅にPVは拡大したが、例年通りの広告単価向上が見られず。

(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

ほぼ横ばいで、コストコントロール。引き続き効率化を追求。



3. メディア事業 今後の戦略

GMOインターネットグループにおけるコロナウィルス対策

1月

- ・災害対策本部より全パートナーに向けて注意喚起メールや発生地域への渡航禁止を配信
- ・新型コロナウイルスの感染拡大に備え在宅勤務体制へ移行

2月

- ・新型コロナウイルスの感染防止のため全国の新卒および中途採用における選考をオンラインで実施

3月

- ・新型コロナウイルス感染症の感染リスクを最小化して2019年12月期定時株主総会を開催

4月

- ・2020年度新入社員オンライン入社式を実施
- ・在宅勤務で浮いたオフィス経費を全パートナーに還元
- ・お客様手続きの印鑑を完全に廃止・契約は電子契約のみへ

GMOメディアにおけるコロナウィルス対策



コエテコ
by GMO

- ・学校の休校措置を受けて、保護者・教育機関向けにサービスを提供している事業者の情報を集めた記事をコエテコ内に掲載



くまポン  by GMO

- ・コロナウィルスの影響で過剰在庫を抱えた食・飲料事業者に向けて、販売支援を行うための特設サイトを開設
 - ・販売手数料、決済手数料、システム利用料などはすべてくまポンが負担
 - ・利用者は、商品の特価で購入することで事業者を支援することができる

コロナウィルスの感染拡大による当社事業への影響と見通し

第2四半期以降も、広告市場の弱含みが想定され、業績的には厳しい見通しが必要。
厳格なコスト管理による経営効率の改善に努めながら、新しい収益機会を追求。
12月までの合理的見通しが困難なため、今期見通しは現状据え置き。

ポイントタウン

コロナウィルスの影響拡大により、出稿を控える広告主が増加
2Q以降で影響が出る見通し

プリ小説

3月2日からの休校措置の影響でPV数は計画対比大幅増で推移
一方で、広告単価は、例年比低調だが、トータルプラス基調

ブラウザゲーム関連

在宅の割合が増えたことでゲーム・クイズ広告のユーザーが拡大

コエテコ

コロナウィルスの影響拡大で、PV数は前年比2倍以上となったが
、体験申し込みの減少幅が想定を上回る
オンライン教材のアフィリエイト掲載などでリカバリーを図る

くまポン/ KIREIPASS

コロナウィルスによる「巣ごもり」で、4月以降に影響が出始める
戦略投資時期などを再検討

メディア事業の収益構造多様化へ

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、経営の安定を図り、再成長を目指すため、課金並びにO2O*事業への戦略的投資方針は不変。ただし、投資タイミングに関しては、コロナウィルスの状況を注視。

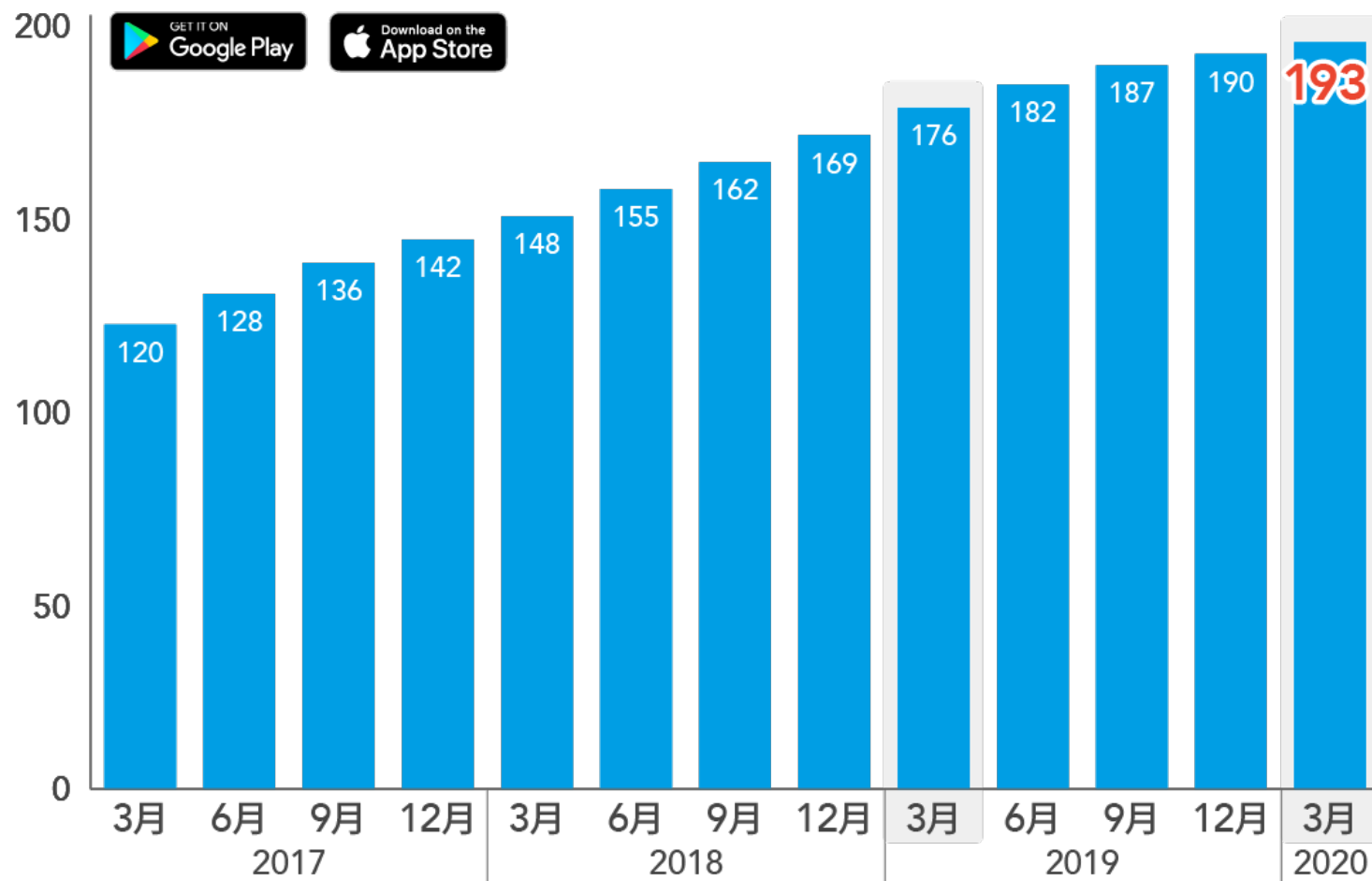
区分	間接	ダイレクト	
取引先	ADネットワーク	個人	企業
広告	①アフィリエイト ・バナー等 引き続き強化		③新規事業による 少額課金強化
課金		②HTML5ゲーム プラットフォーム ④くまポン KIREIPASS グループ化	

- ①（既存）自社+パートナー戦略でさらに拡大（アフィリエイト広告）
- 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（課金）
- 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拡大中（直接広告）
- ④（投資）コロナウィルスの影響を見ながら、クーポン・チケット販売事業への戦略的投資

ポイントタウン：ユーザー接点の多様化

ポイントタウンアプリダウンロード数は堅調に推移。
ネイティブアプリ継続強化。前年同月比10%増。

(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



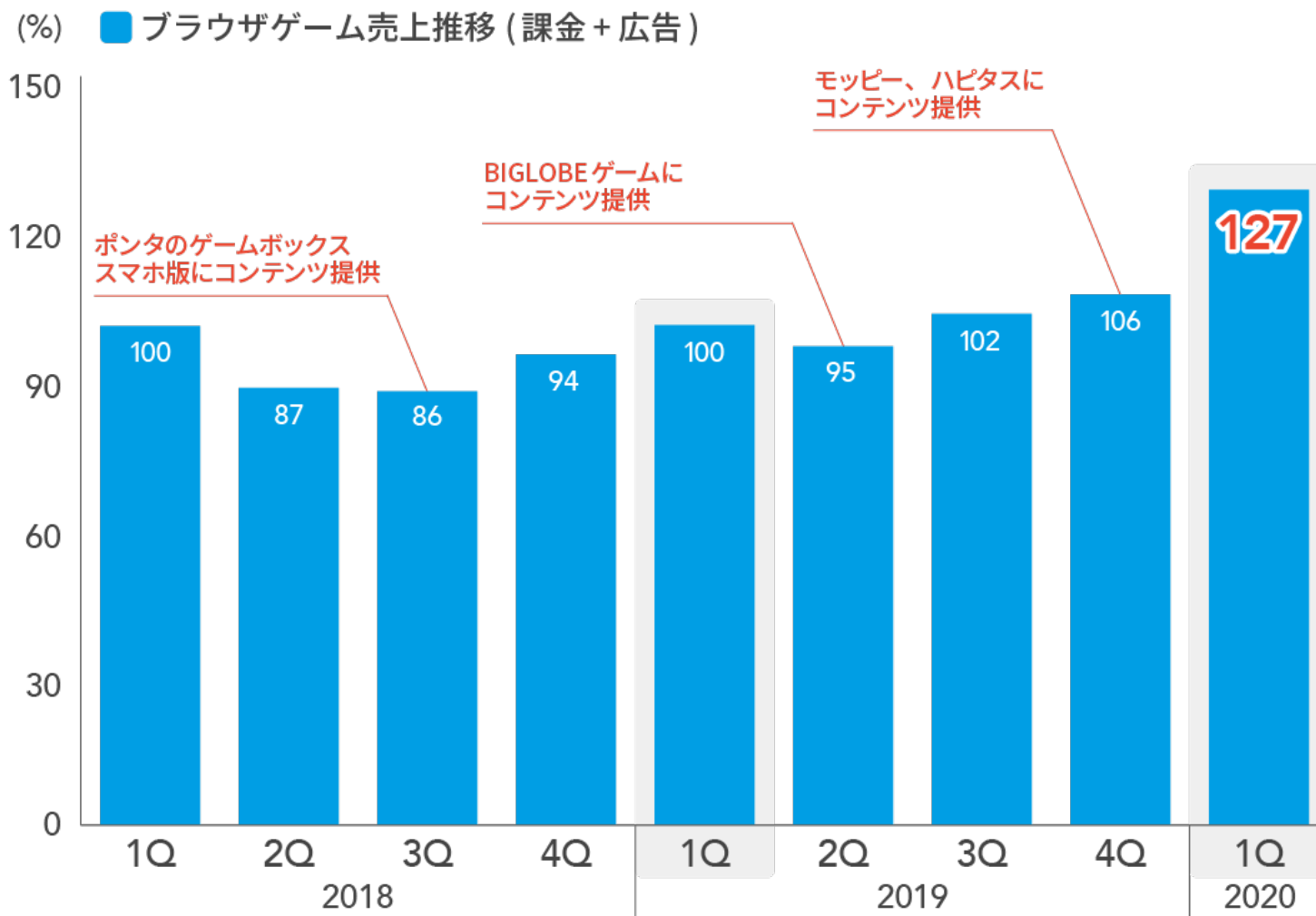
パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

提携媒体数は**23**、今後もパートナーメディアを拡大継続。
提携先へのキャンペーンシステムの拡充開発強化。



パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

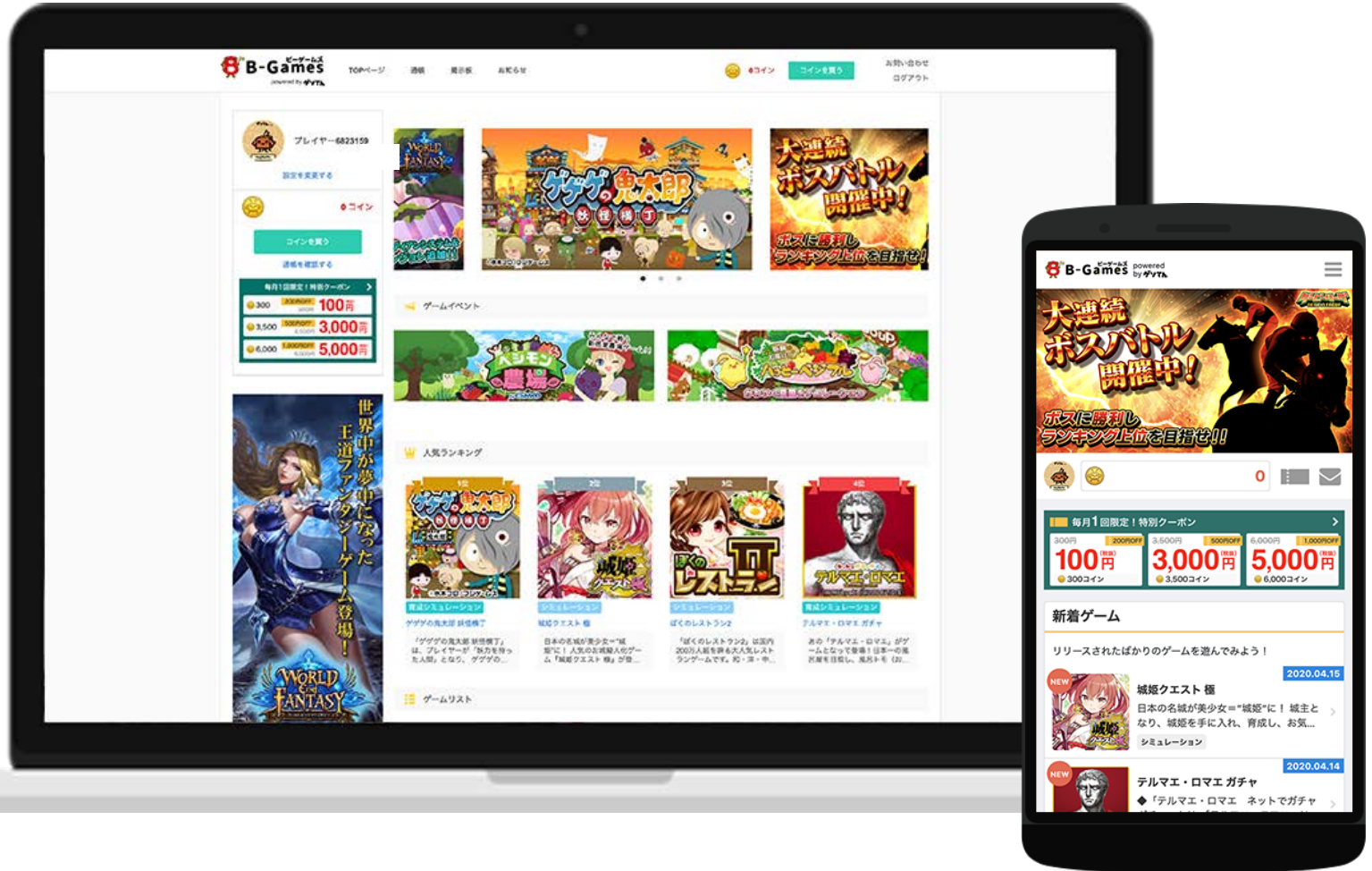
広告型ゲーム+1月にリリースした広告型クイズが成長。



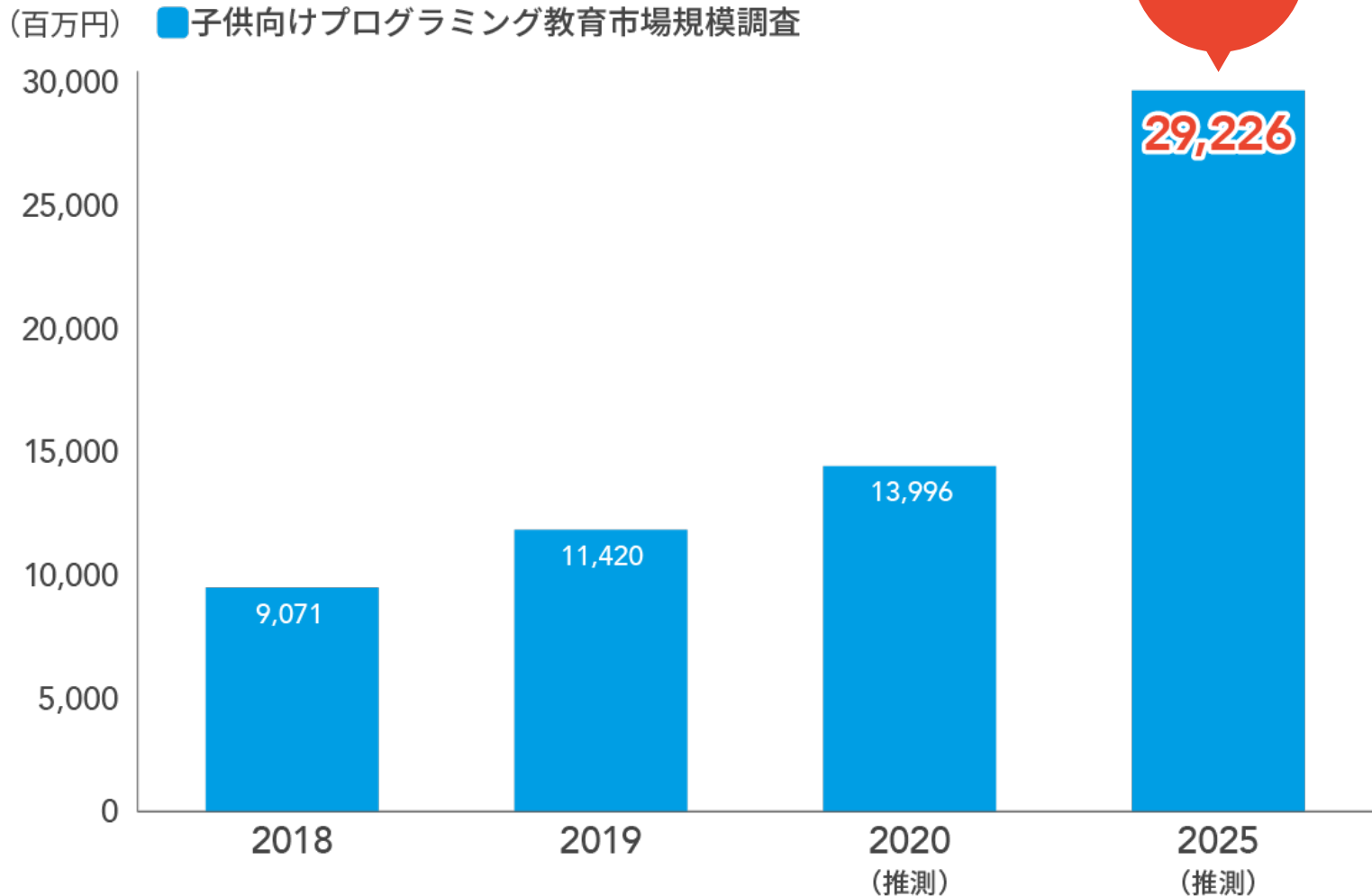
ベネフィット・ステーションにコンテンツ提供



ベネフィット・ワンが運営する会員制優待サービス「ベネフィット・ステーション」上の「B-Games」にゲソてんのゲームコンテンツの提供を4月15日より開始。

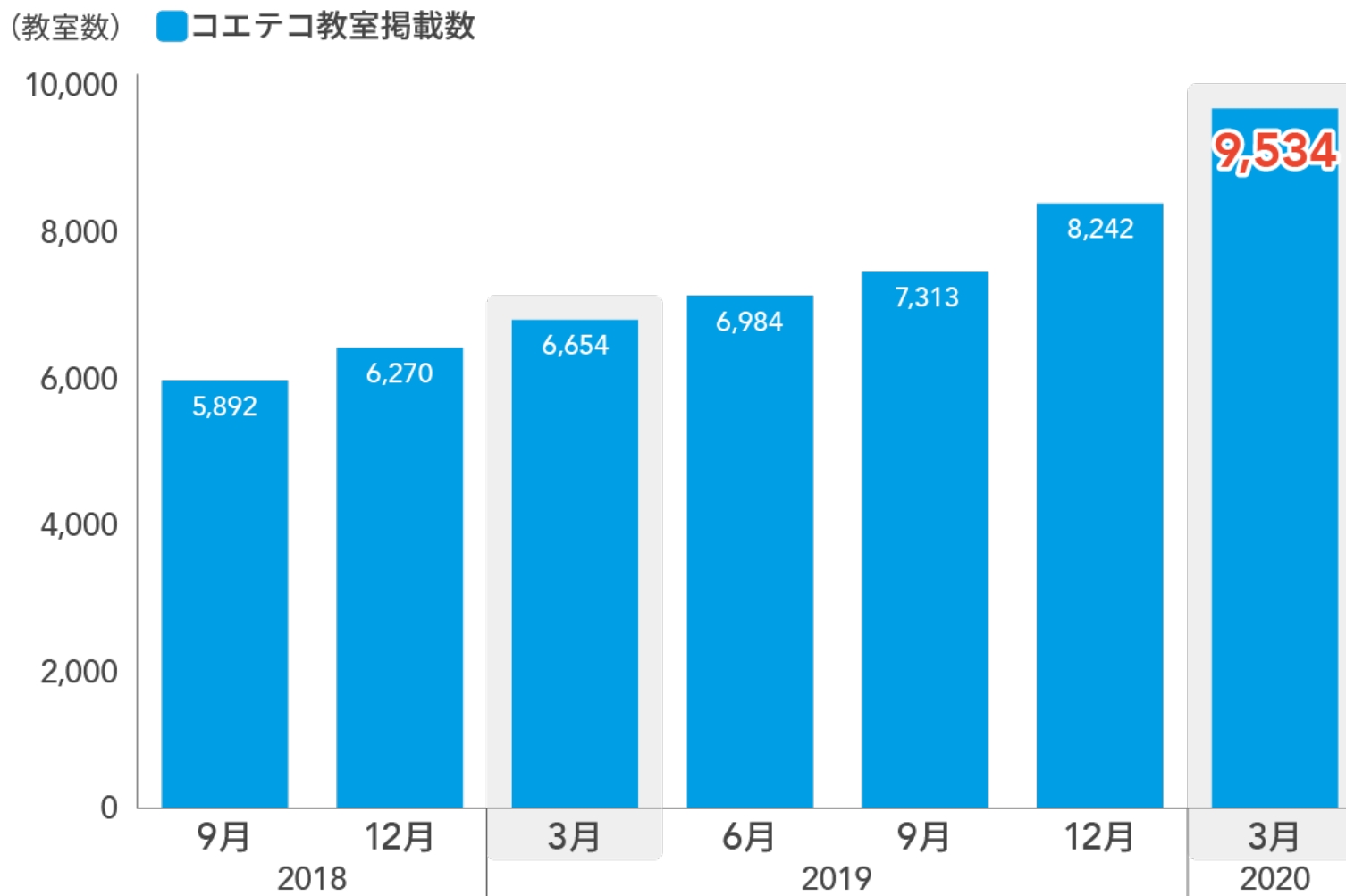


コエテコと船井総研で子ども向けプログラミング市場規模調査を発表。
2025年には約300億円に到達すると予測。



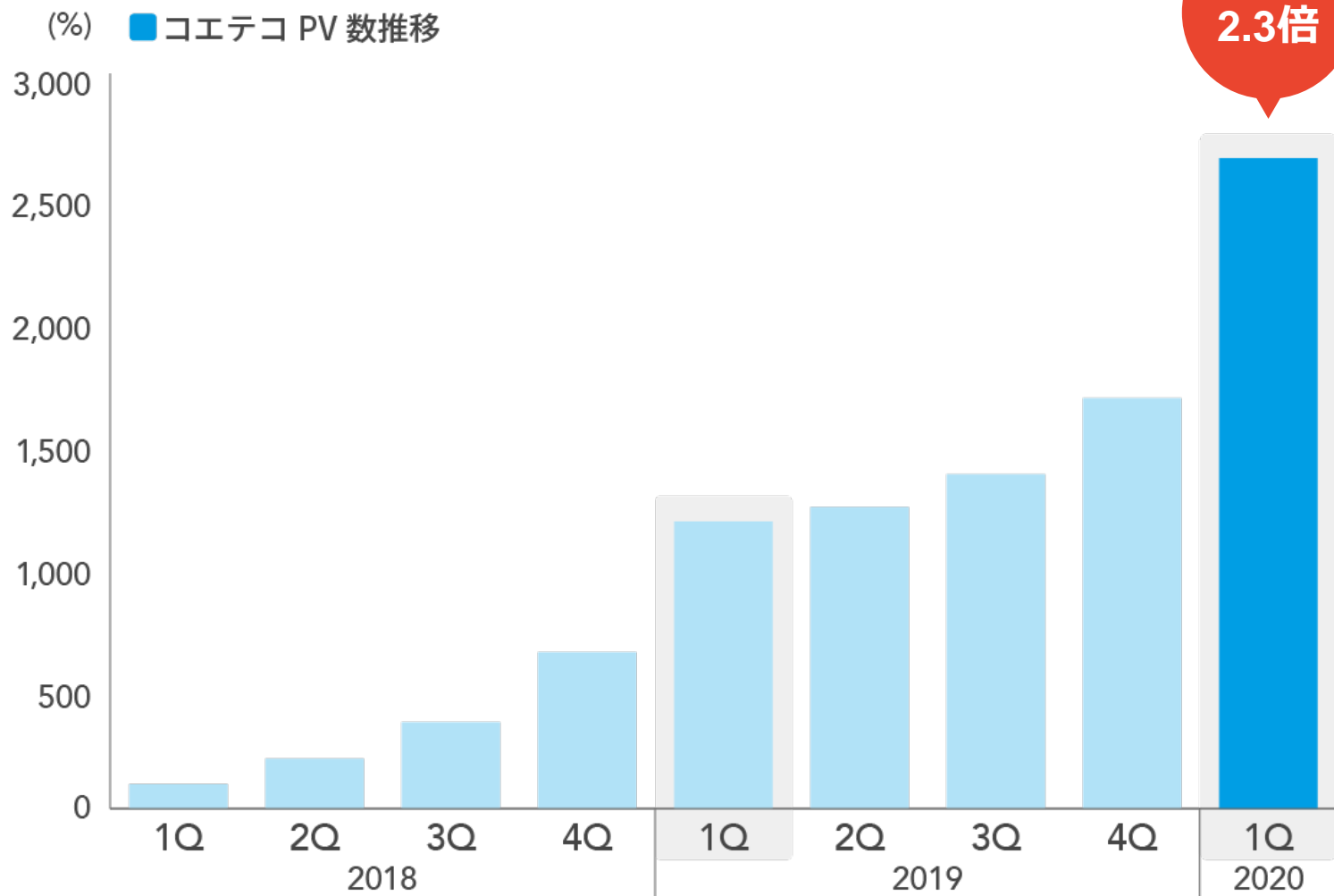
*2018年、2019年の数値に関しては下記の調査結果より引用しています。

教室掲載数は、2020年上半期に1万を突破すると予測。

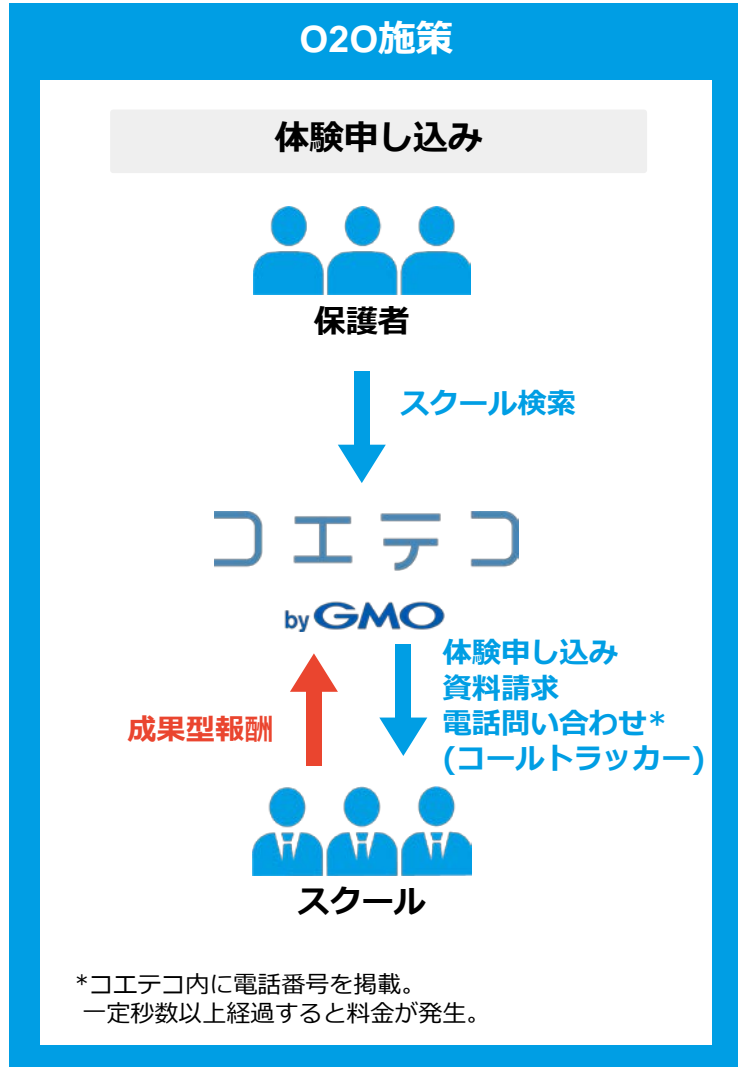


新規事業への投資を継続

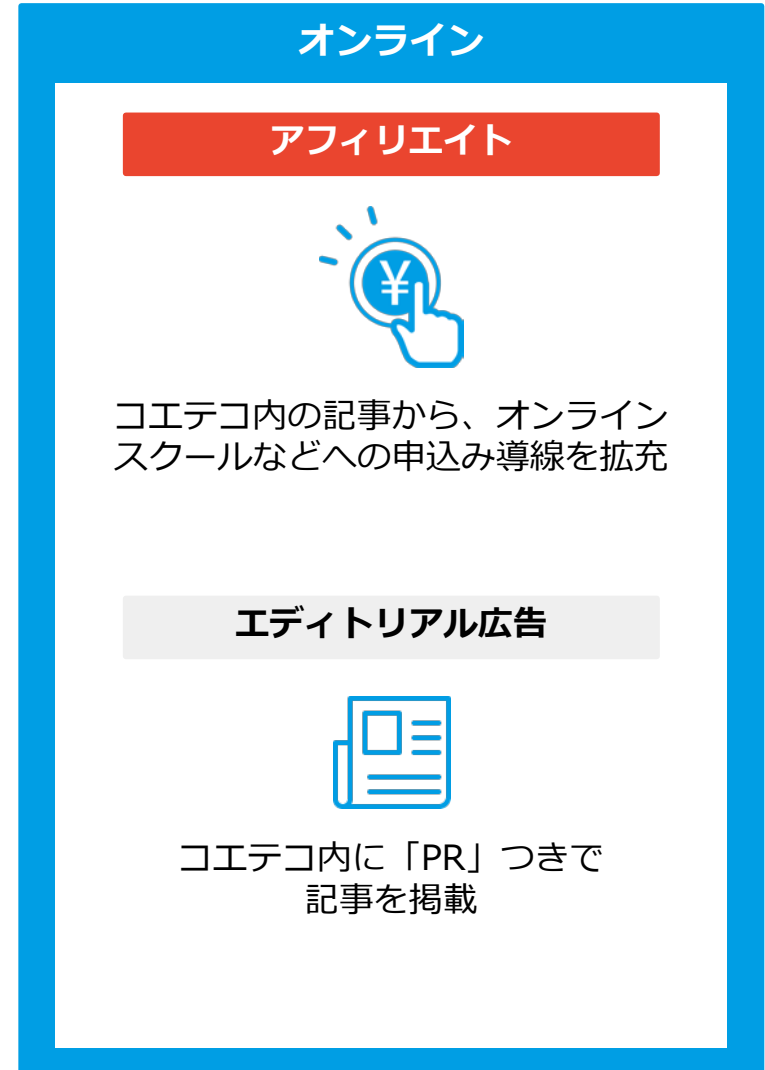
プログラミング教育ポータル「コエテコ」はコロナウィルス関連の記事がPVを集め前年比で大幅に増加。



O2O施策だけでなく、オンラインでの収益手段を増加。

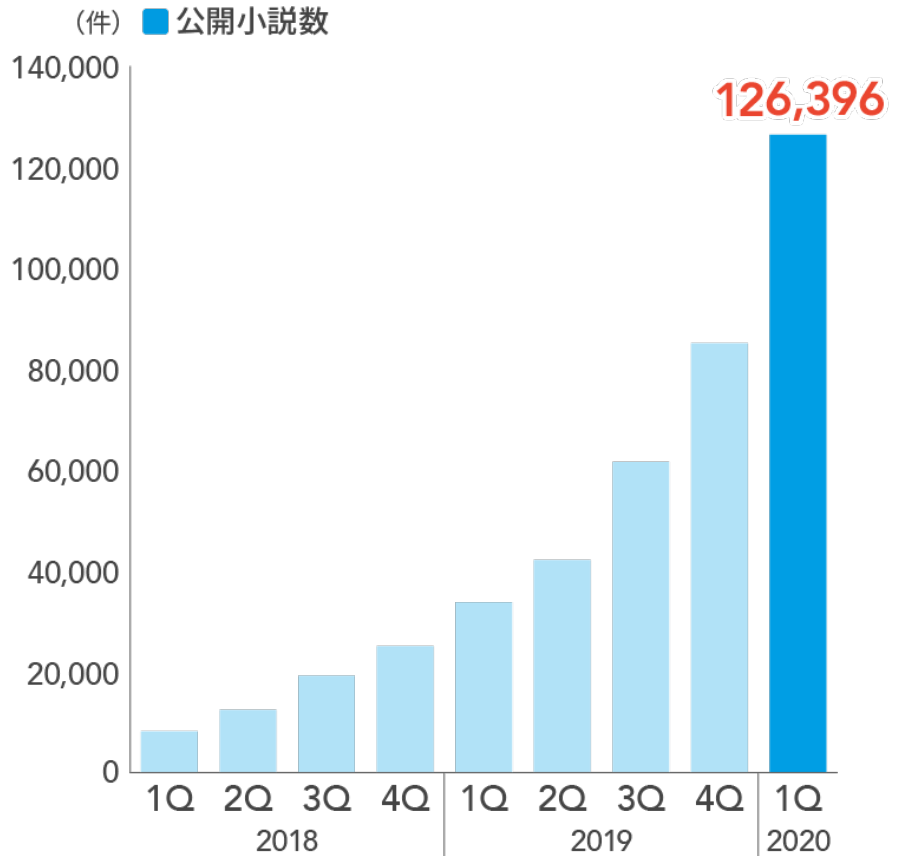
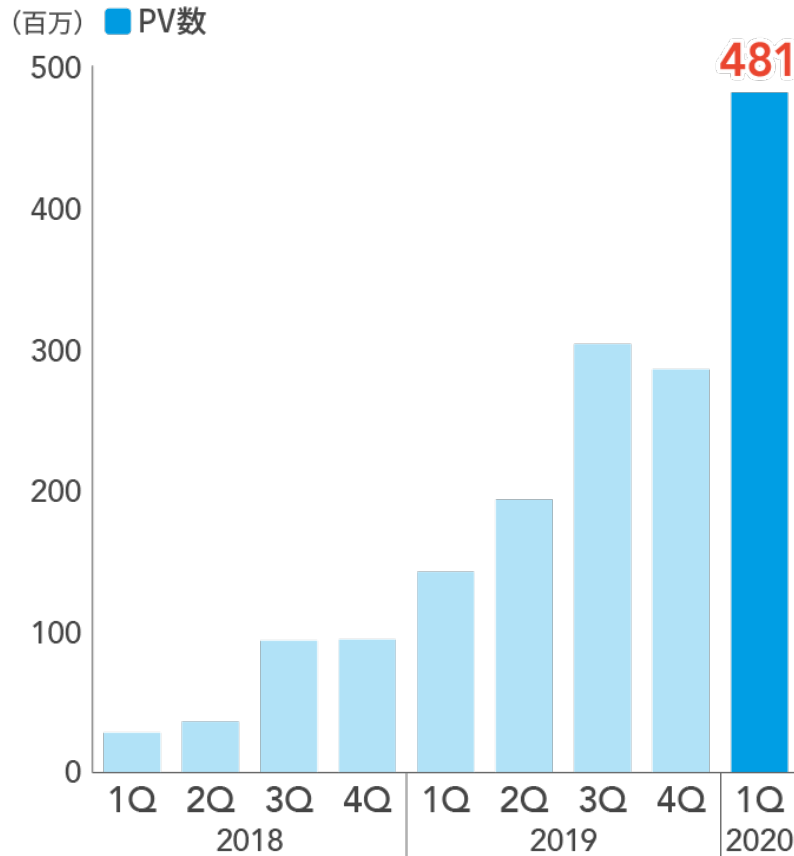


+



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。
中・高等学校の休校措置もあり、2, 3月のPVが大幅に増加。



大阪府泉大津市を舞台とした小説の連載企画がスタート。
チャット型小説の普及に注力していく。

泉大津市 × プリ小説 by.GMO

関西男子×転校生女子の
胸キュンアオハルラブ♡

この街で、
キミに
“大好き”が
届くまで。

∞yumi*

4. Appendix

損益計算書

単位：百万円	2019年 1Q	2019年 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,134	1,046	1,009	954	948	▲186	▲5
売上原価	776	757	736	701	699	▲76	▲1
売上総利益	358	288	273	252	248	▲109	▲3
売上総利益率	31.6%	27.6%	27.1%	26.5%	26.2%	▲5.3pt	▲0.2pt
販売費及び一般管理費	289	297	275	249	255	▲34	+6
営業利益	68	▲9	▲2	3	▲6	▲75	▲10
営業利益率	6.1%	—	—	0.4%	—	—	—
経常利益	68	▲9	▲2	3	▲6	▲75	▲9
当期純利益	46	▲8	▲99	1	▲6	▲53	▲8

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

また、みなし取得日を当第1四半期末としているため、損益計算書に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。

貸借対照表

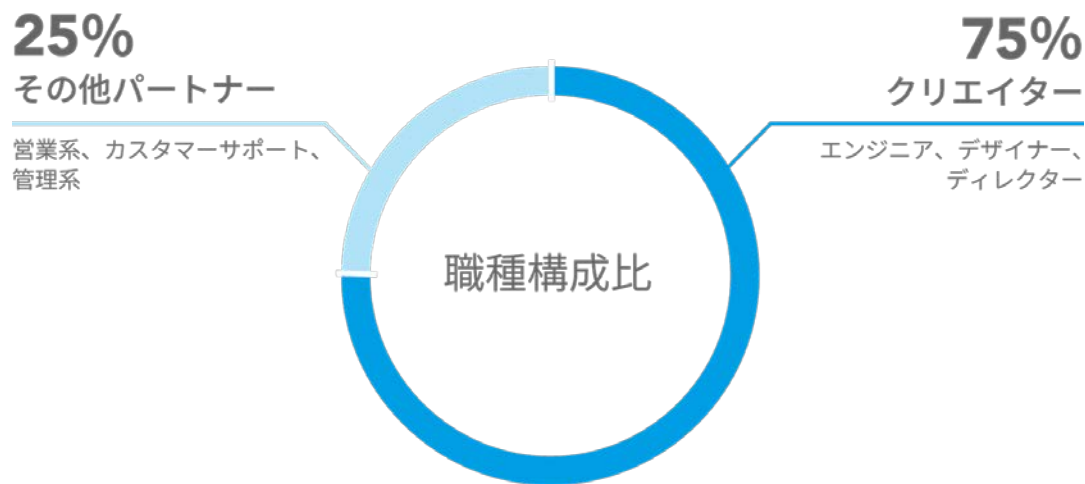
単位：百万円	2019年 1Q	2019年 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,455	3,328	3,245	3,084	3,167	▲287	+83
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,562	2,590	2,475	2,306	2,286	▲276	▲19
固定資産	512	527	436	502	726	+213	+224
総資産	3,967	3,856	3,681	3,586	3,894	▲73	+307
流動負債	1,493	1,395	1,324	1,230	1,561	+68	+330
うちポイント引当金	583	608	606	598	611	+27	+12
固定負債	40	33	28	25	23	▲16	▲2
純資産	2,434	2,427	2,328	2,330	2,309	▲125	▲21
純資産比率	61.4%	62.9%	63.3%	65.0%	59.3%	▲2.0p t	▲5.6p t
負債及び純資産	3,967	3,856	3,681	3,586	3,894	▲73	+307

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

*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。

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)	166名 (正社員145名、臨時従業員21名)



What is GMO Media?

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広告・課金ビジネス

一般消費者向けに、無料でサービスを提供し、広告を掲載。
さらに一部は課金モデルで展開




沿革（法人）

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	2000年10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	
現在	広告 + 課金事業への転換	

事業領域と主要サービス

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  WEB	 	    

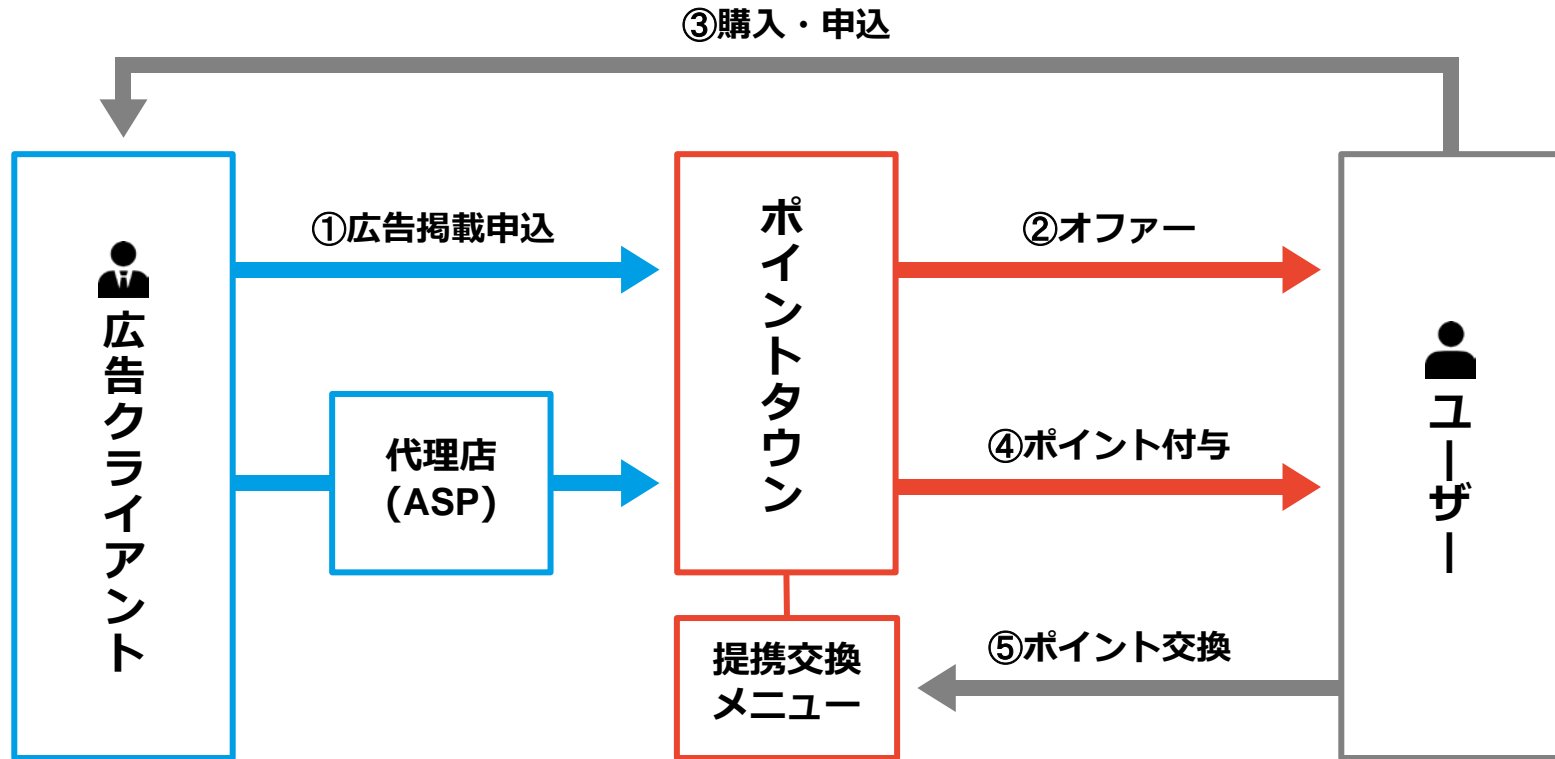
ポイントメディア ビジネスモデル

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。

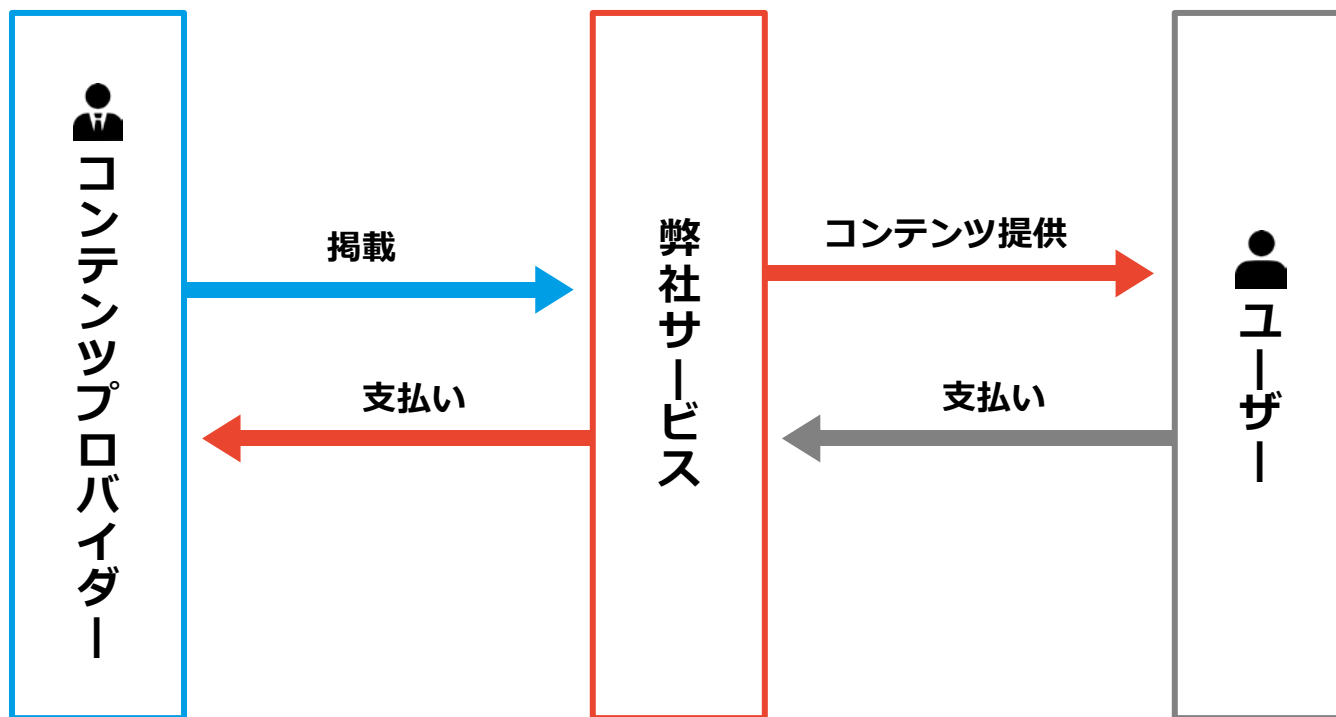
インターネット上で完結できるクライアント全てが対象となり、ECから無料会員登録、クレジットカード発行など豊富な案件を適宜ユーザーに提供しポイントを貯める。

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。



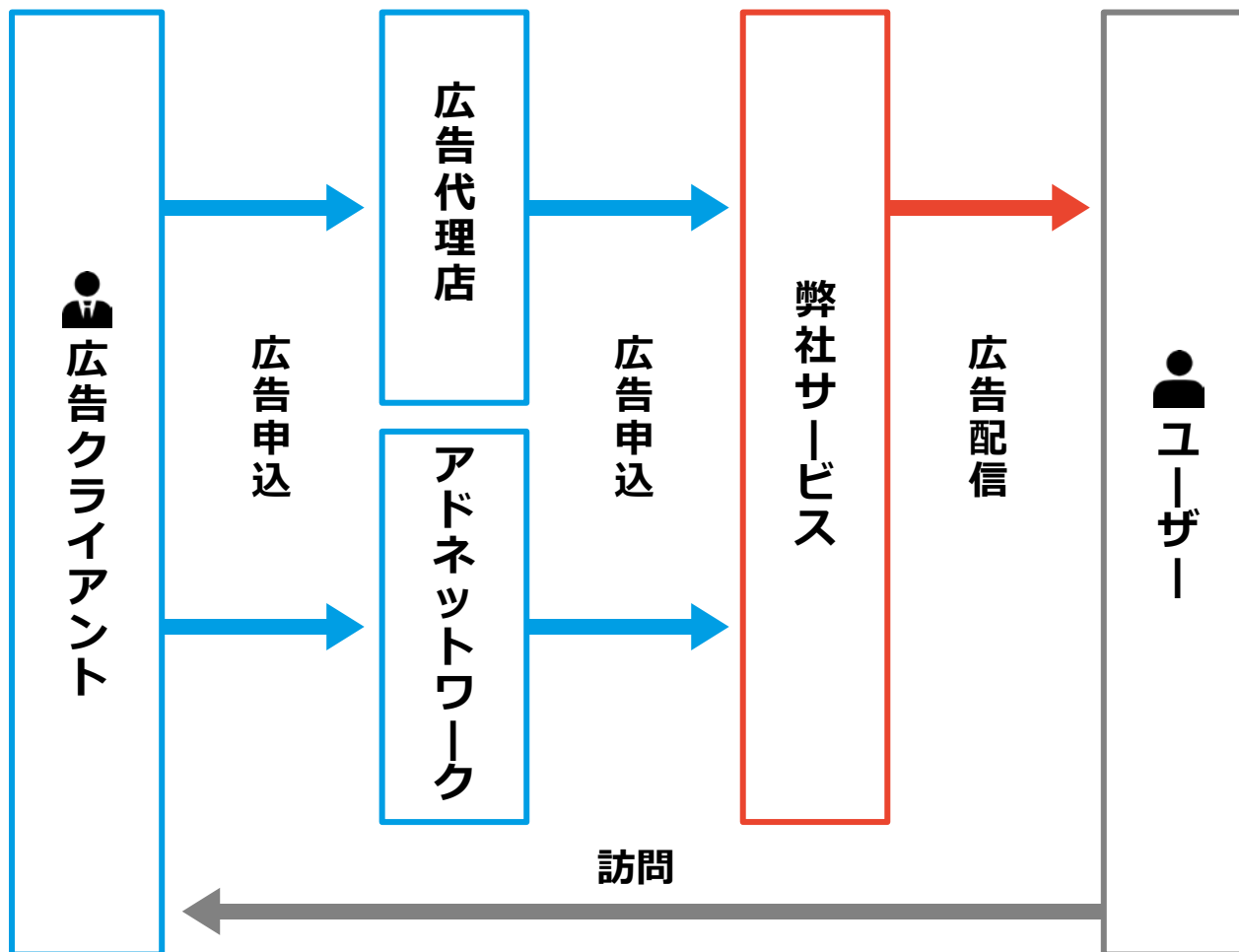
課金事業 ビジネスモデル

弊社はコンテンツプロバイダーから委託を受けたコンテンツをプラットフォーム上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにコンテンツプロバイダーへ支払いを行う。



ソーシャルメディア ビジネスモデル

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。



For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2020年5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。