

2020年12月期  
第2四半期決算説明資料

**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8月7日

<b>1. ハイライト</b>	<b>P.02</b>
<b>2. 第2四半期決算概要</b>	<b>P.05</b>
<b>3. メディア事業 今後の戦略</b>	<b>P.11</b>
<b>4. 自己株式の取得について</b>	<b>P.29</b>
<b>5. Appendix</b>	<b>P.31</b>

---

# 1. ハイライト

# 売上高と利益

メディア事業は、新型コロナウイルスの影響により、広告主の出稿控え・単価下落を受けるが4月から、GMOくまポンの連結化に伴い、前年同期比0.3%増。  
営業利益は、キレイパスへのマーケティング投資も含め営業赤字。

単位：百万円	2019年1-6月	2020年1-6月 (連結)	前年同期比
売上高	2,181	2,187	+0.3%
営業利益	59	▲ 88	—
経常利益	59	▲ 88	—
最終利益	38	▲ 77	—

# 対業績予想進捗

第2四半期以降に予定していたキレイパスへのマーケティング計画を見直したため、売上高進捗に遅れ。新型コロナウイルスの下期業績への影響は精査中であり、今期見通しは現状据え置き。

単位：百万円	通期業績予想 (連結)	2020年1-6月 (連結)	進捗率
売上高	5,700	2,187	38.4%
営業利益	▲ 600	▲ 88	—
経常利益	▲ 600	▲ 88	—
最終利益	▲ 600	▲ 77	—

---

## 2. 第2四半期決算概要

# 第2四半期 TOPICS

---

## ■メディア事業

新型コロナウイ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、4・5月は、出稿控え・単価の下落の影響を特に大きく受ける。6月から、復調傾向。

### ブラウザ ゲーム関連

会員制優待サービス「ベネフィット・ステーション」に『ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁』など17タイトルを提供開始（4月15日）

### クーポン チケット事業

くまポン：新型コロナウイルス拡大の影響を受けている食品・飲料事業者の  
販売支援のため「美味しい商品で助け合いプロジェクト」を開始（5月1日）  
キレイパス：Androidアプリリリース（6月1日）

### 新規事業

コエテコ：オンライン説明会申込機能や、EdTech比較サイトなどリリース  
withコロナをテーマにしたオンラインセミナー開催（6月26日）  
プリ小説：休校による可処分時間の拡大で好調。3億PV突破（5月）  
LINEスタンプ販売開始（6月26日）

# 損益計算書

単位：百万円	2019年4-6月	2020年4-6月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,046	1,238	+18.3%	【売上高】 メディア事業 +215百万円(29.0%増) その他メディア支援事業 ▲23百万円(7.5%減)
売上原価	757	957	+26.4%	
売上総利益	288	280	▲2.8%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +266百万円(258.8%増) その他メディア 支援事業 ▲18百万円(7.6%減) 販売促進費 (主にポイント費用) ▲60百万円 人件費 +38百万円 広告宣伝費 +10百万円 のれん償却 +8百万円
販売費及び 一般管理費	297	362	+21.6%	
営業利益	▲9	▲81	-	
営業利益率	-	-	-	
経常利益	▲9	▲81	-	
当期純利益	▲8	▲70	-	

\*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。



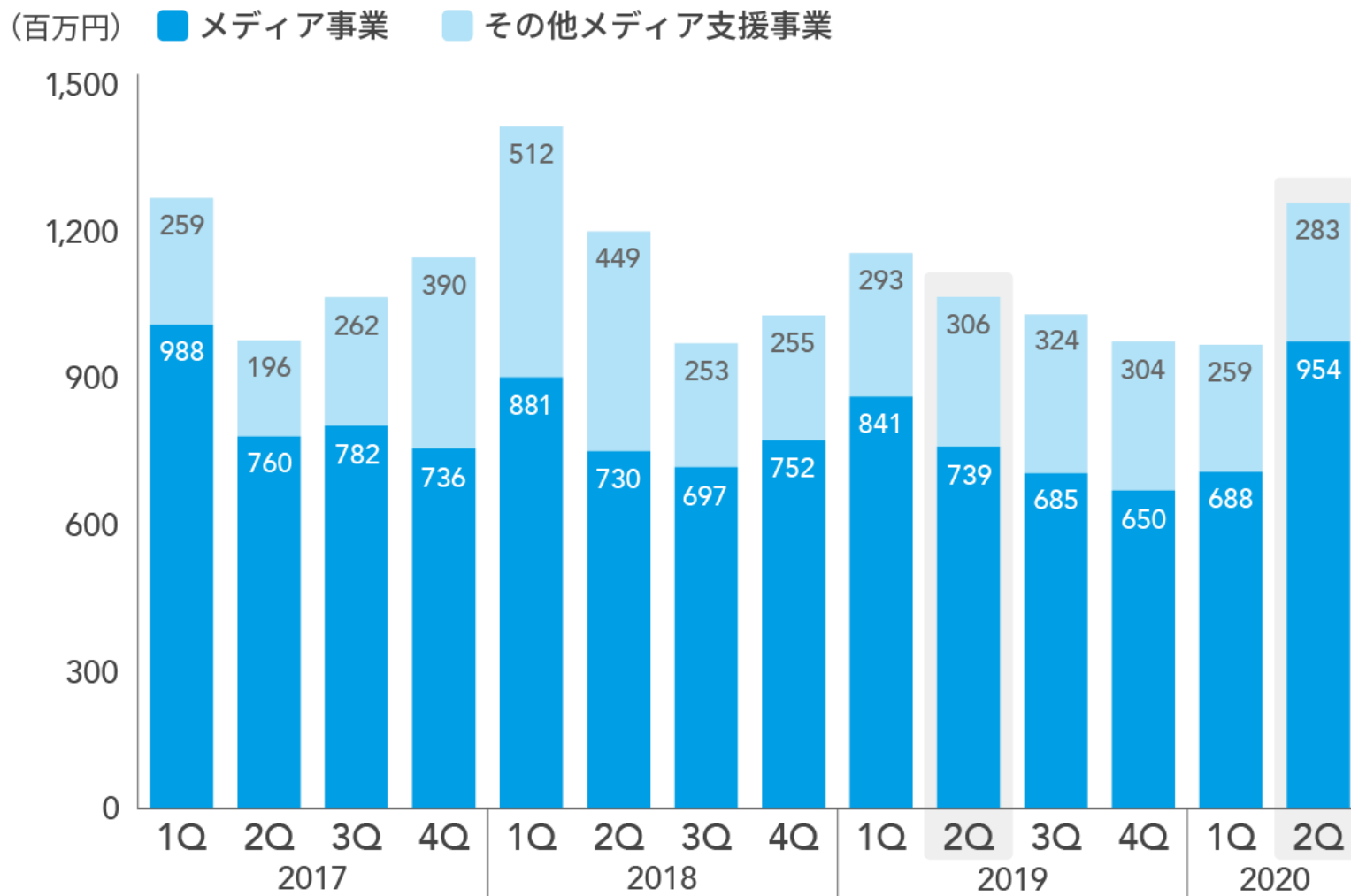
# 貸借対照表

単位：百万円	2020年3月末	2020年6月末	増減率	増減要因
流動資産	3,167	3,034	▲4.2%	現金預金 (関係会社預け金含む) ▲124百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,286	2,161	▲5.4%	
固定資産	726	705	▲2.9%	のれん▲8百万円 ソフトウェア▲13百万円
総資産	3,894	3,739	▲3.9%	
流動負債	1,561	1,503	▲3.7%	営業債務+20百万円 ポイント引当+28百万円 短期借入金▲105百万円
うちポイント引当金	611	639	+4.6%	
固定負債	23	21	▲8.1%	リース債務▲2百万円
純資産	2,309	2,214	▲4.0%	利益剰余金▲70百万円 自己株式取得23百万
純資産比率	59.3%	59.2%	▲0.0pt	
負債及び純資産	3,894	3,739	▲3.9%	

\*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。

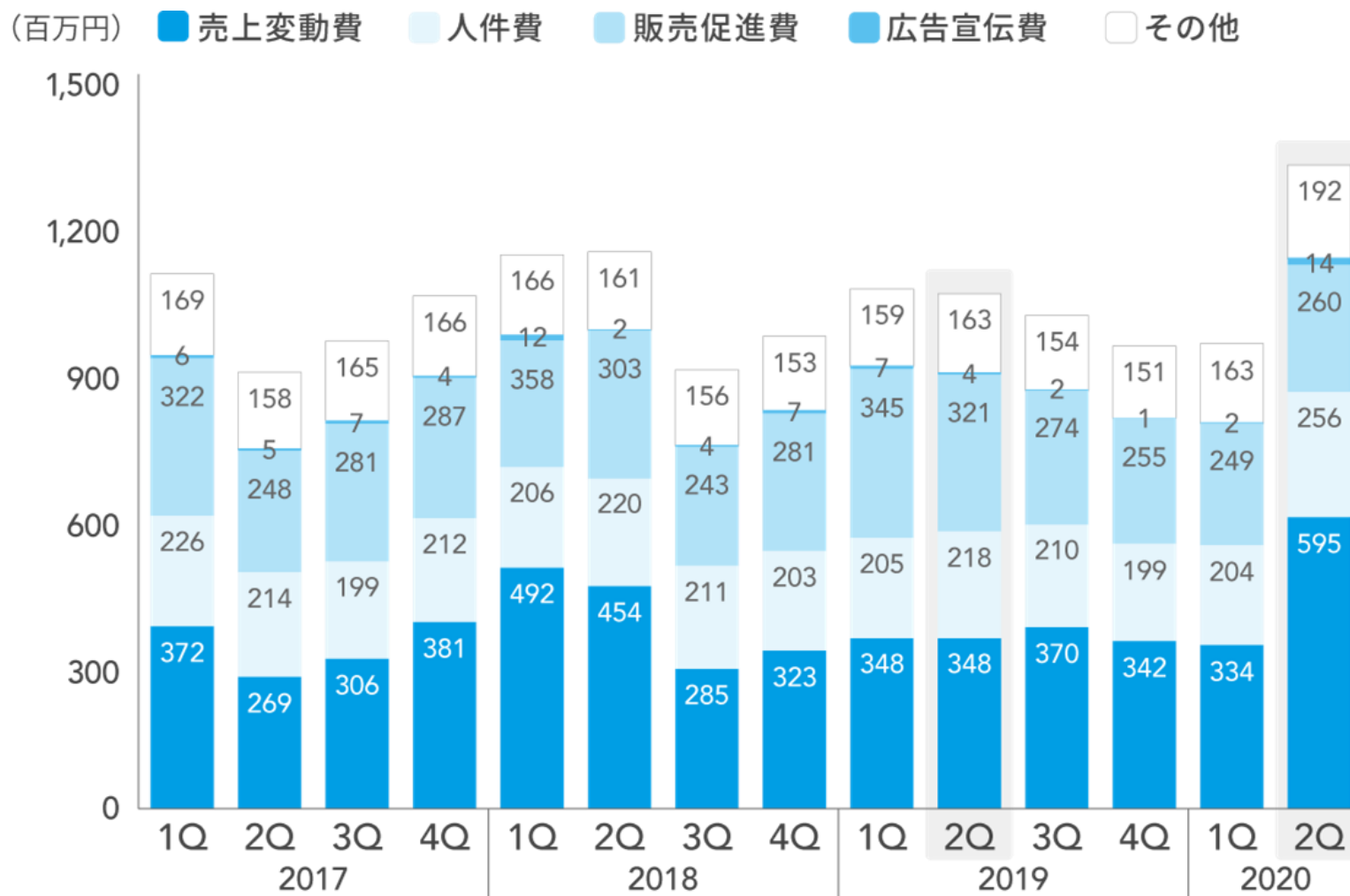
# セグメント別売上高推移

4月からのGMOくまポン株式会社連結化を受け、メディア事業売上は、前年同Q比29%増。



# 営業費用推移

4月からGMOくまポン株式会社を連結化。売上変動費の増加は、クーポン仕入コスト。



---

# 3. メディア事業 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

新型コロナウイルスの影響あるも、6月からは復調。ただし広告市場の弱含みは継続。第2波の可能性と業績への影響は精査中であり、今期見通しは現状据え置き。

## ポイントタウン

新型コロナウイルスの影響拡大により、出稿を控える広告主が増加。6月以降は、戻りつつある。

## ブラウザゲーム関連

課金：影響なし  
広告：単価の下落によるマイナス影響を、提携先拡大でカバー

## コエテコ

新型コロナウイルスの影響拡大でPV数は前年比2倍以上となったが、体験申込みの減少幅が想定を上回る。6月度からは、前年同月を超え復調。

## 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。

## くまポン キレイパス

通販クーポンは、巣籠り需要を受け好調に推移。レストラン、旅行、美容関連のオフラインクーポンは自粛のため低調。

# 事業領域と主要サービス

GMOくまポンの連結化に伴い、くまポン・キレイパスをECメディア領域に追加。

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

# 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も投資タイミング・内容に関しては、新型コロナウイルスの状況を注視しながら判断。

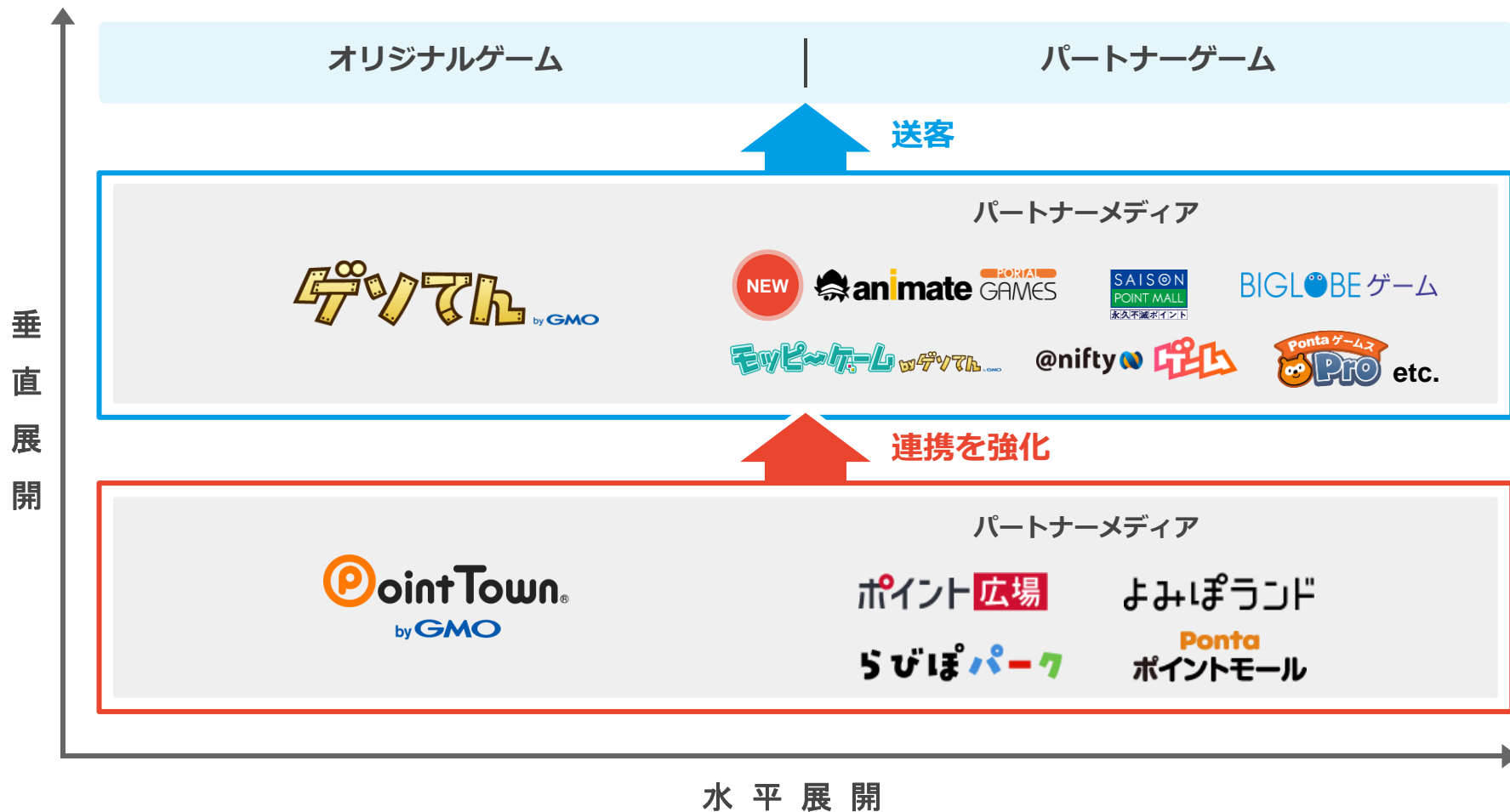
区分	間接	ダイレクト	
取引先	ADネットワーク	個人	企業
広告	①アフィリエイト ・バナー等 引き続き強化		③新規事業による 少額課金強化
課金		②HTML5ゲーム プラットフォーム  ④くまポン クレイパス グループ化	

- 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（既存）5G時代へ向け、HTML5ゲームプラットフォーム事業を展開（課金・広告）
- 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）新型コロナウイ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

# 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。

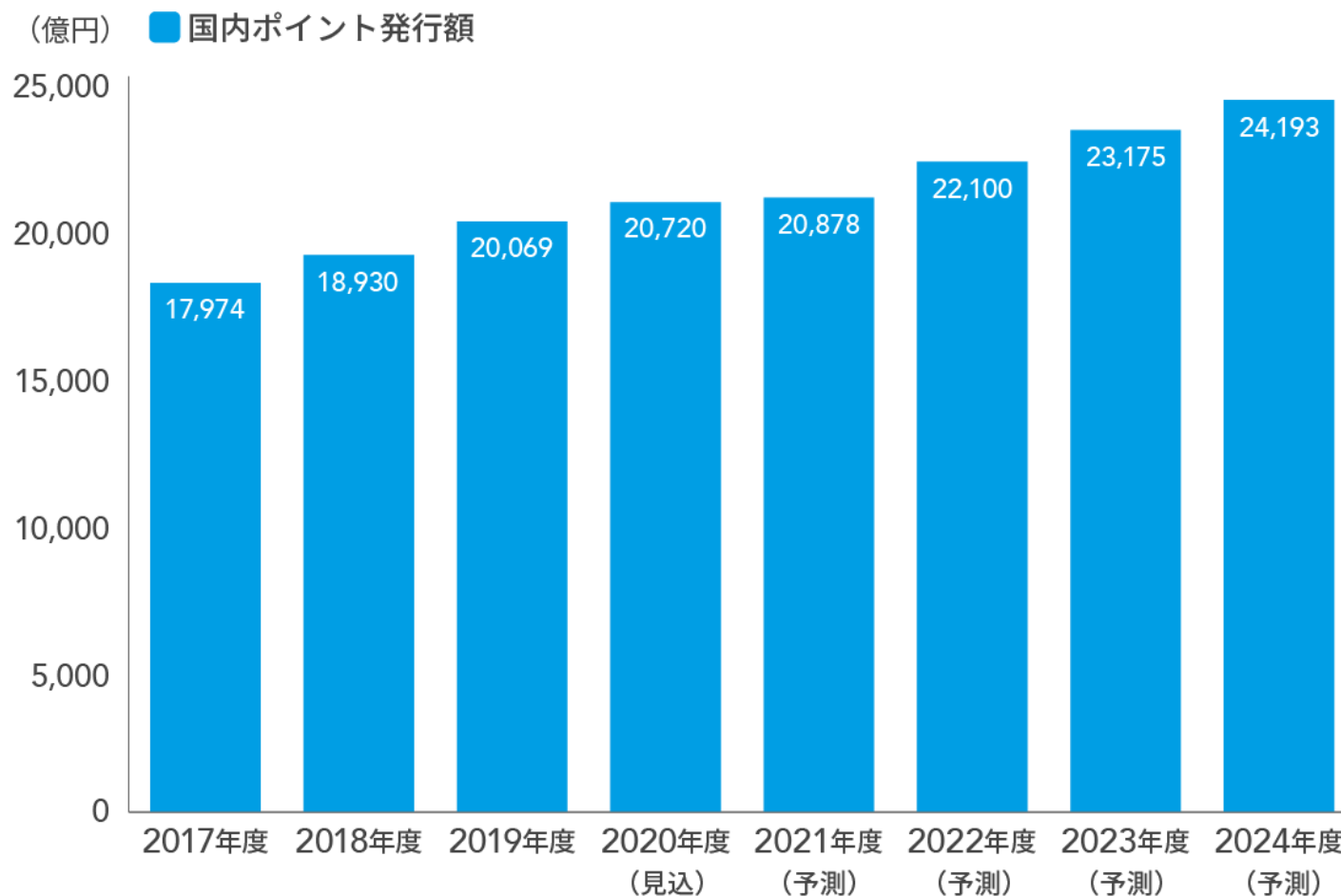
(垂直展開×水平展開)





# ポイントタウン：ポイント市場規模推移

ポイントサービス市場は今後も拡大を続け、2024年に2兆4,000億を突破すると予測。

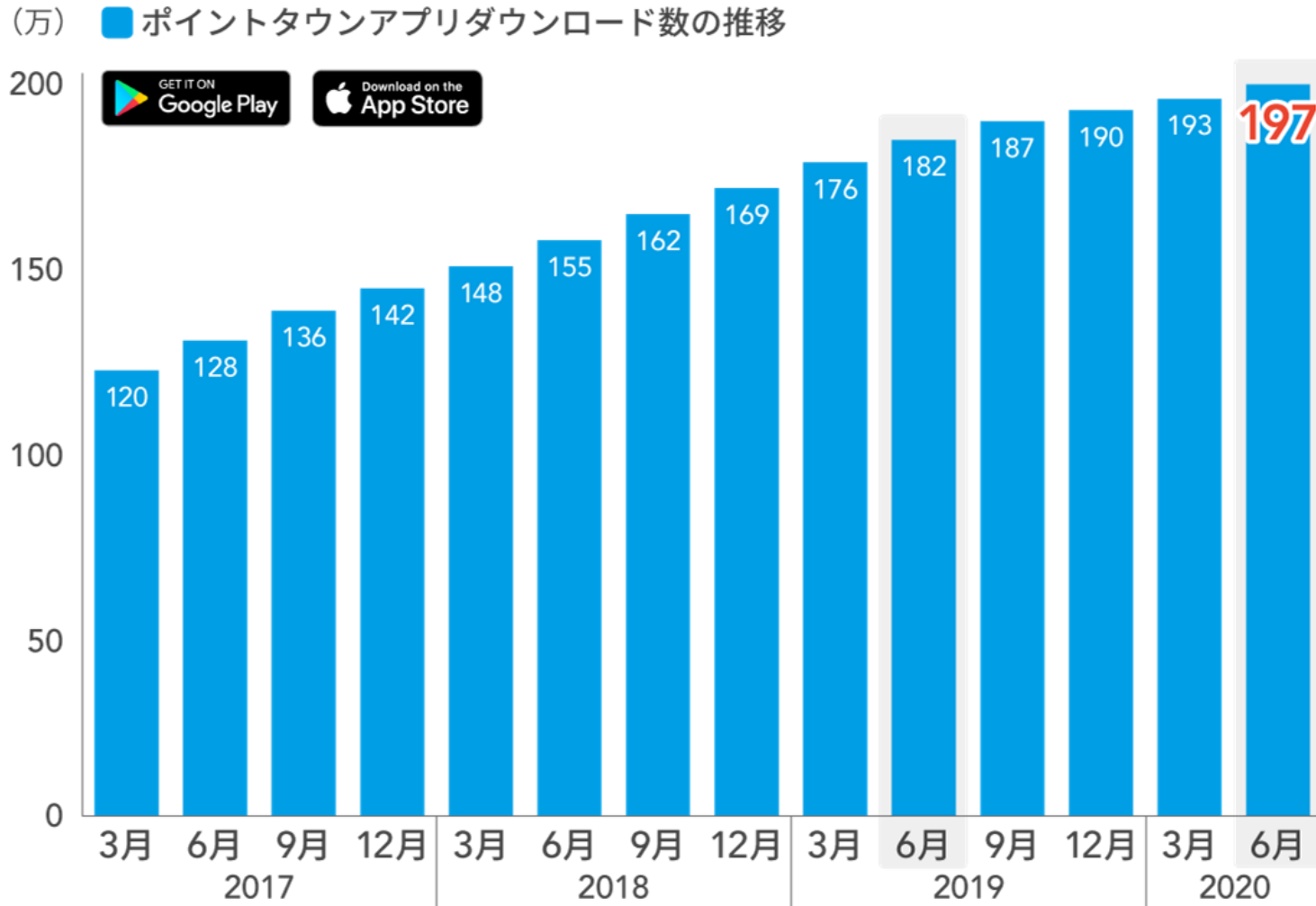


出所：(株)矢野経済研究所「ポイントサービス市場に関する調査(2020年)」2020年8月5日発表

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。2020年度は見込値、2021年度以降は予測値。

# 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8%増。



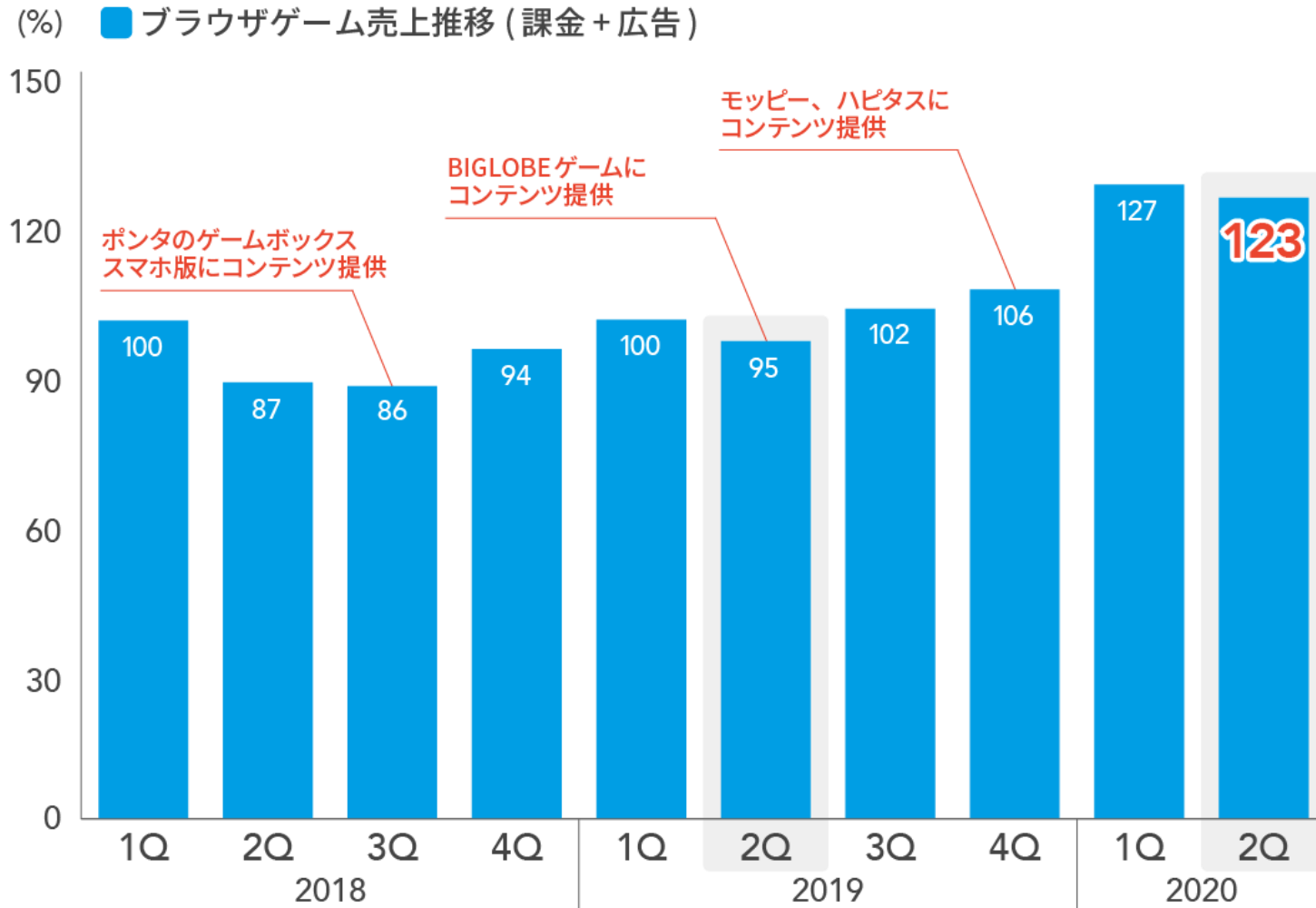
# パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

日本最大級のアニメショップチェーンを運営するアニメイトと連携開始。（8月6日）  
提携媒体数は**24**、今後もパートナーメディアを拡大継続。



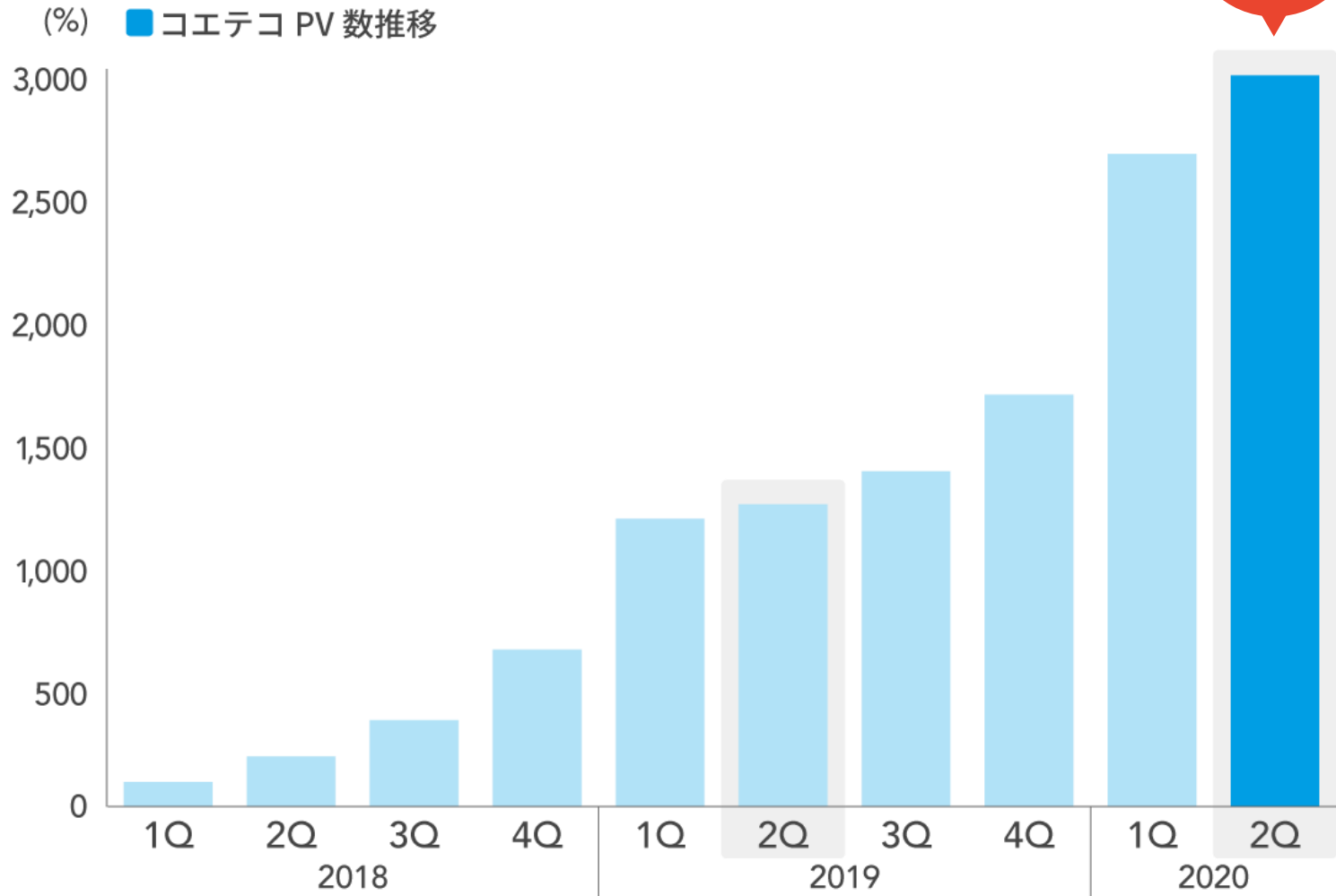
# パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

ブラウザゲームの売上（課金+広告）推移。前年同期比で**30%**成長。



# 新規事業への投資を継続

新型コロナウイルス関連の記事にアクセスが集まり、コエテコのPV数は拡大を続ける。



前年同期比  
**2.4倍**

コエテコでオンライン説明会・体験会機能を提供開始の他、「コエテコEdTech」をリリース。



コエテコ

2020年5月14日 開始

新型コロナウイルスの影響により、「オンライン説明会・体験会」のニーズの高まりを受け、機能の提供を開始。

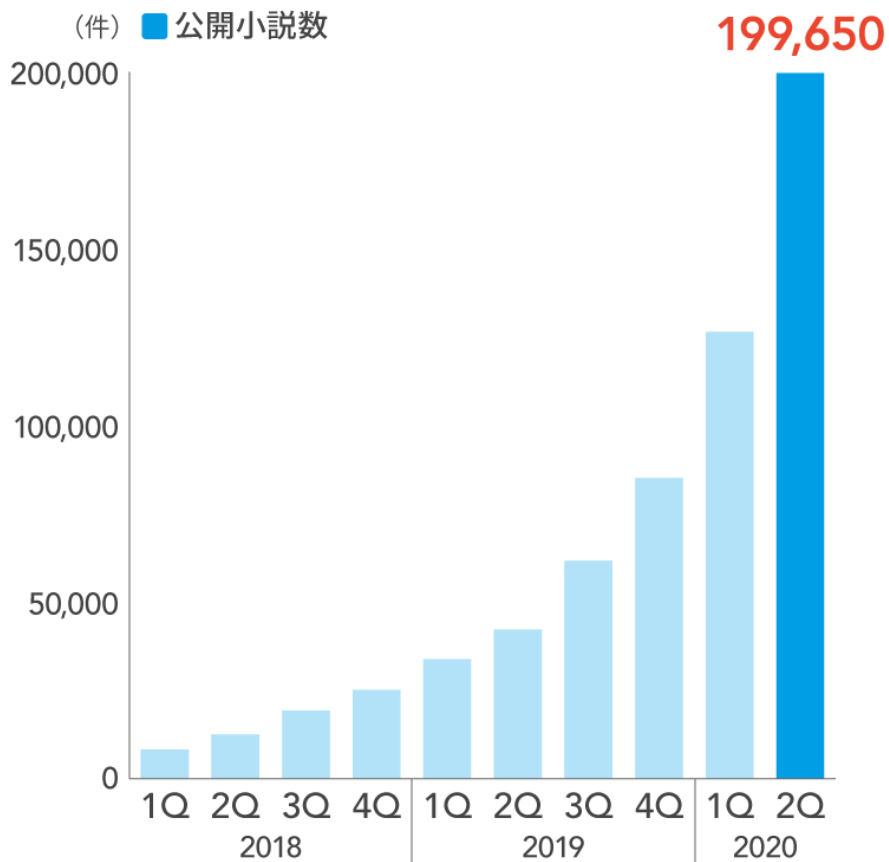
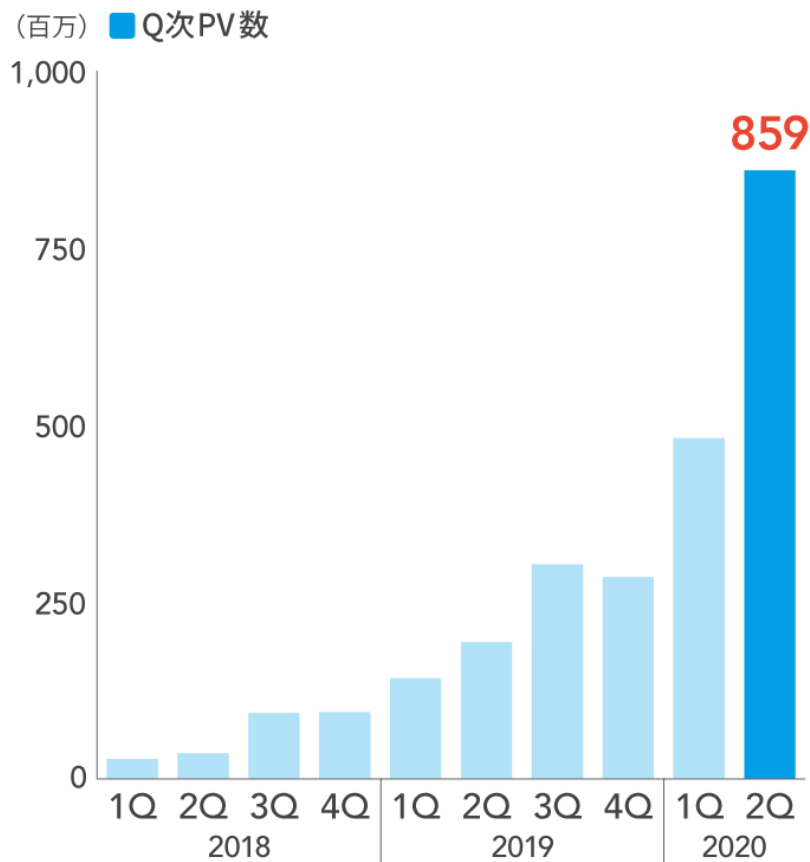


コエテコEdTech

2020年5月18日 開始

EdTechサービスの比較・検索サイト「コエテコEdTech」をリリース。

新型コロナウイルスによる3月からの休校措置を受け、可処分時間が大幅拡大。  
月次PVは、5月に3億を突破。



プリ小説 × KADOKAWA 角川ビーンズ文庫の公式連載作品 『色のない世界で、君と』が書籍化。  
KADOKAWAより7月29日に発売。



君と  
世界で、  
色のない

シリーズ3部作が  
ついに書籍化!

2020年7月29日発売

イラスト/時々

(C) 榎あおい・時々/KADOKAWA

榎あおい

プリ小説 by GMO × KADOKAWA 公式連載作品



美容医療を受けたいユーザーが、「キレイパス」を通じてクリニックを検索。  
料金はサイト内で前払い、その後クリニックにて施術を受けに行く。

## 【サービス利用フロー】



### 強み

- ・「美容クリニック」の情報に特化
- ・事前決済システム  
→ クリニックで追加料金を支払う必要がないため  
価格面の不安をなくすることができる

# 新規事業への投資を継続

iOSアプリに続き、Androidアプリを6月1日にリリース。  
リピート需要に対応し、ユーザーの定着を促進。



2020年1月8日  
**iOSアプリ**

2020年6月1日  
**Androidアプリ**



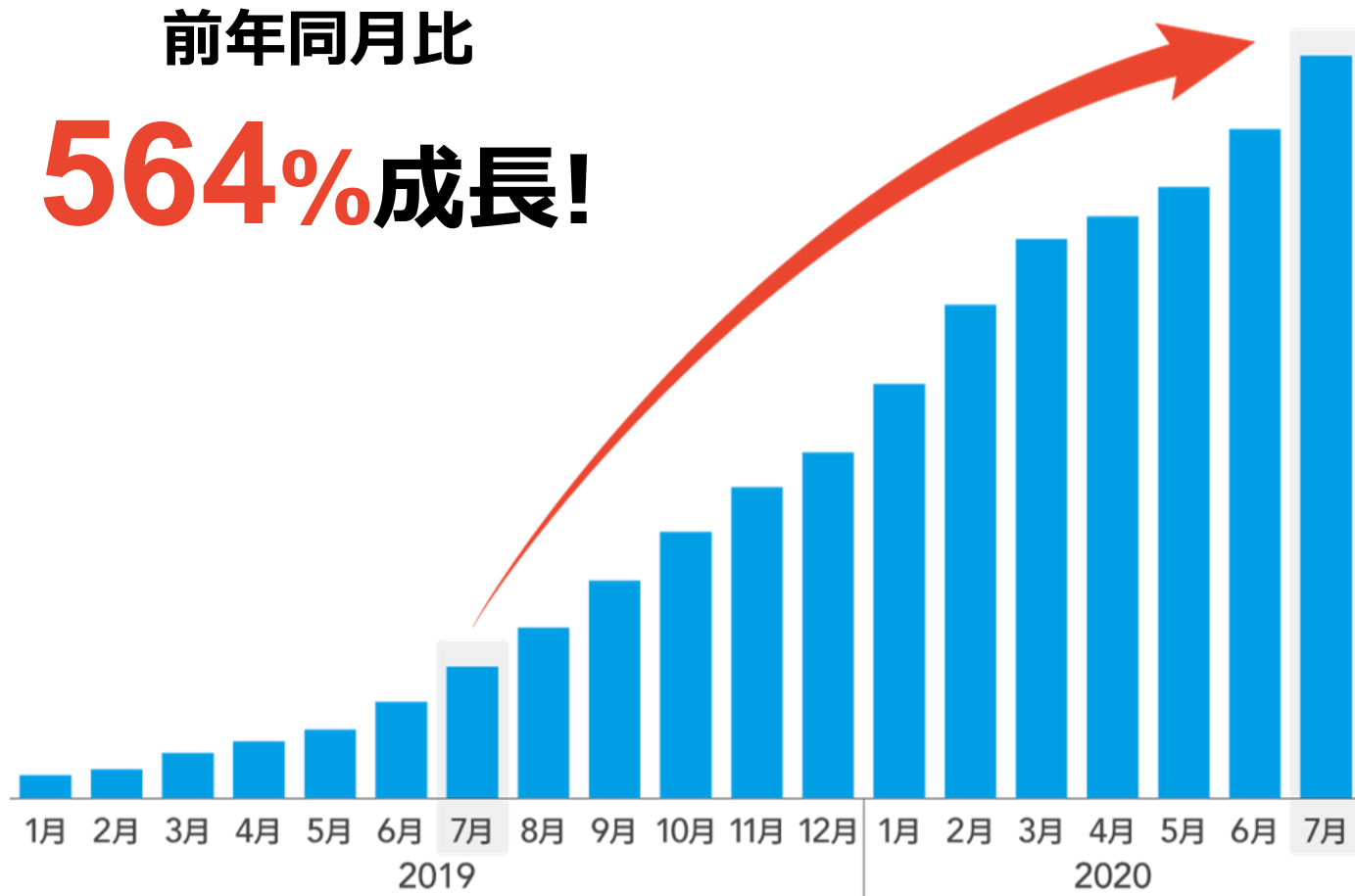
リピート需要に対応  
ユーザーの定着につなげる

キレイパス初のテレビCMを7月13日から26日まで関西地区にて放映。

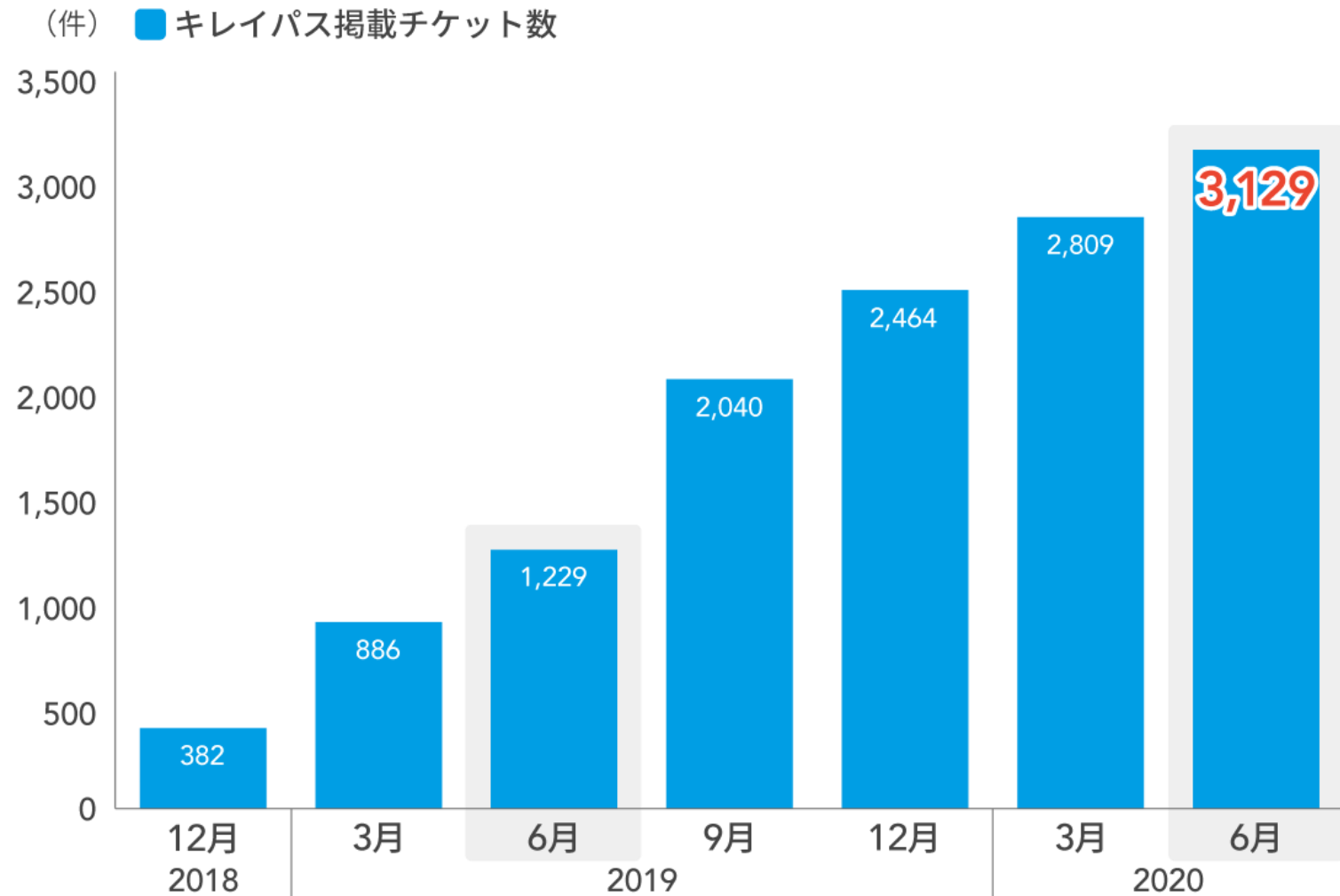


クレイパスは規模の拡大を優先。引き続き会員獲得に注力。

■ クレイパス会員登録者数推移



キレイパスのチケット掲載件数推移。



---

## 4. 自己株式の取得について

# 自己株式の取得について

---

2020年2月6日の取締役会決議に基づく自己株式の取得を終了。

取得した株式の種類	普通株式
取得した株式の総数	30,000株
株式取得価額の総額	39,789,200円
取得期間	2020年2月6日～7月29日

---

# 5. Appendix




# 損益計算書

単位：百万円	2019年 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	2020年 2Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,046	1,009	954	948	1,238	+191	+289
売上原価	757	736	701	699	957	+199	+257
売上総利益	288	273	252	248	280	▲8	+31
売上総利益率	27.6%	27.1%	26.5%	26.2%	22.6%	▲4.9pt	▲3.5pt
販売費及び一般管理費	297	275	249	255	362	+64	+106
営業利益	▲9	▲2	3	▲6	▲81	▲72	▲75
営業利益率	—	—	0.4%	—	—	—	—
経常利益	▲9	▲2	3	▲6	▲81	▲72	▲75
当期純利益	▲8	▲99	1	▲6	▲70	▲62	▲64

\*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、2020年2Qより連結の業績となっております。  
\*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 2Q	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	2020年 2Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,328	3,245	3,084	3,167	3,034	▲293	▲133
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,590	2,475	2,306	2,286	2,161	▲428	▲124
固定資産	527	436	502	726	705	+177	▲21
総資産	3,856	3,681	3,586	3,894	3,739	▲116	▲154
流動負債	1,395	1,324	1,230	1,561	1,503	+108	▲58
うちポイント引当金	608	606	598	611	639	+31	+28
固定負債	33	28	25	23	21	▲12	▲1
純資産	2,427	2,328	2,330	2,309	2,214	▲212	▲94
純資産比率	62.9%	63.3%	65.0%	59.3%	59.2%	▲3.7p t	▲0.0p t
負債及び純資産	3,856	3,681	3,586	3,894	3,739	▲116	▲154

\*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）	175名（役員除く、臨時従業員含む）



# 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	
広告+課金 への拡大	2020年 3月 GMOくまポン株式会社がグループジョイン	

# 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	   	    

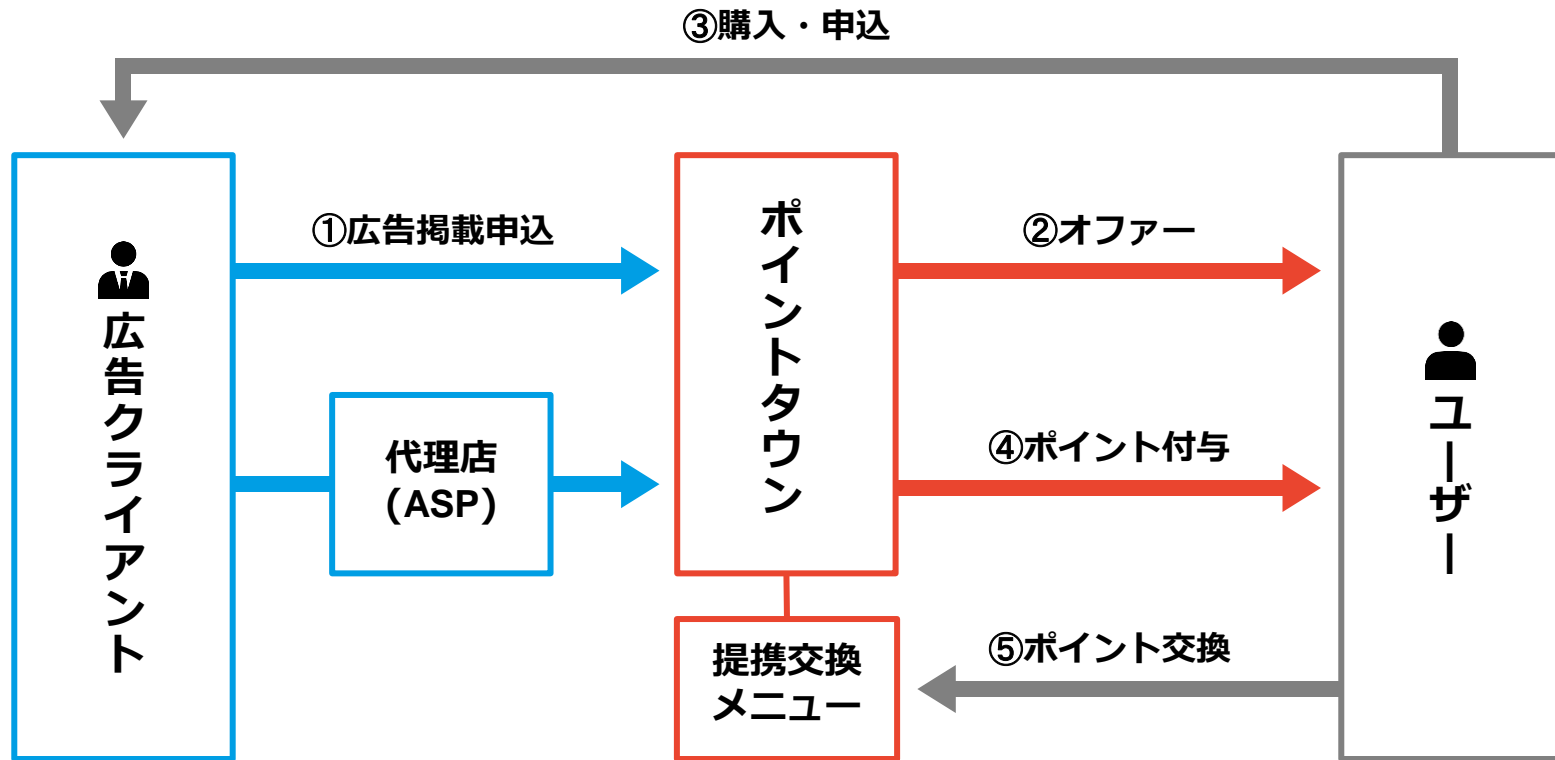
# ポイントメディア ビジネスモデル

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。

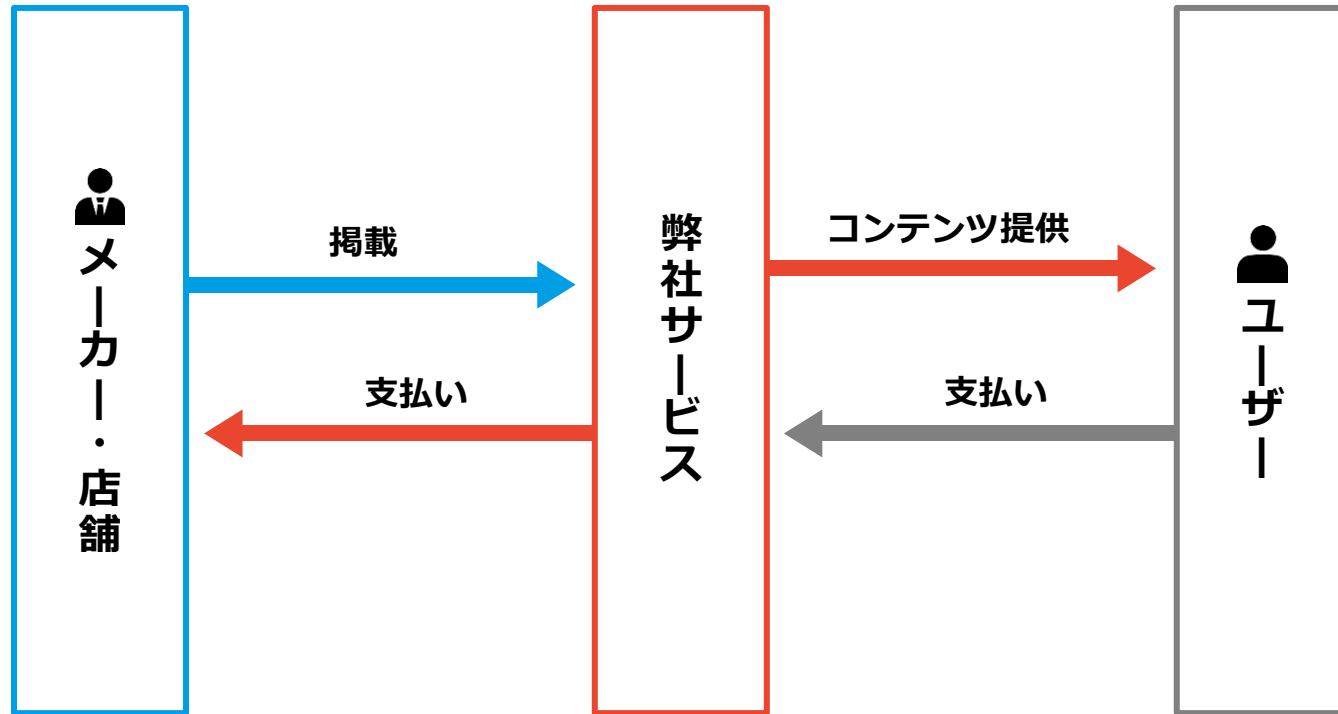
インターネット上で完結できるクライアント全てが対象となり、ECから無料会員登録、クレジットカード発行など豊富な案件を適宜ユーザーに提供しポイントを貯める。

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

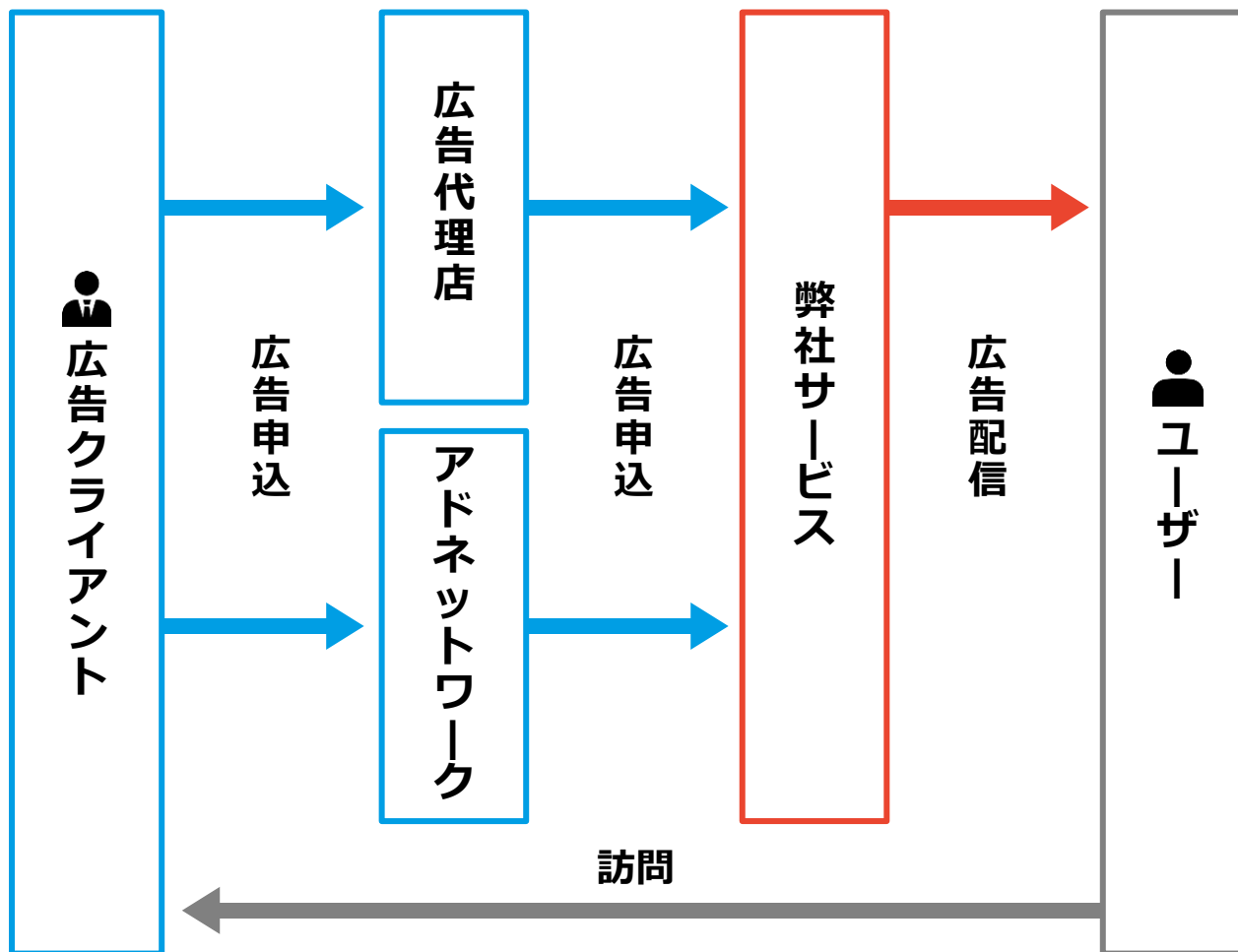
弊社はクライアントから委託を受けたコンテンツをプラットフォーム上に掲載。  
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクライアントへ支払いを行う。





# 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8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。