

2020年12月期
第3四半期決算説明資料

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11月6日

1. ハイライト	P.02
2. 第3四半期決算概要	P.05
3. メディア事業 今後の戦略	P.11
4. Appendix	P.28

1. ハイライト

売上高と利益

コロナ禍による広告出稿控えの影響を受けるも、4月からのくまポン社連結により、売上高は7.9%成長。

営業利益はキレイパスへのプロモーション投資により、▲197百万円。

単位：百万円	2019年1-9月	2020年1-9月 (連結)	前年同期比
売上高	3,190	3,443	+7.9%
営業利益	57	▲197	—
経常利益	57	▲195	—
最終利益	▲61	▲180	—

対業績予想進捗

単位：百万円	通期業績予想 (連結)	2020年1-9月 (連結)	進捗率
売上高	5,700	3,443	60.4%
営業利益	▲ 600	▲ 197	—
経常利益	▲ 600	▲ 195	—
最終利益	▲ 600	▲ 180	—

2. 第3四半期決算概要

第3四半期 TOPICS

■メディア事業

コロナ禍によりクレジットカード会社などの出稿控えがアフィリエイト広告で続く。一方、アドネットワークの広告単価は回復基調。

ポイント ゲーム

- ポイントタウン** アフィリエイト広告への影響が出ている
- 課金ゲーム** アニメイトへの提供開始
- 広告ゲーム** 楽天ポイント、ドットマネーへの提供開始

クーポン チケット

- くまポン** 類似サービスの終了を受け、チケット掲載・購入件数が拡大
- キレイパス** 掲載チケット、新規会員の獲得を継続
マスプロモーションからソーシャルプロモーションに転換

新 規

- コエテコ** 2Qを底に、体験申し込みの数は増えているが、想定には届いていない。
PV数は継続して成長。
- プリ小説** PV数は新型コロナウイルスの休校措置があった5月には及ばずも、
高い数値を維持。KADOKAWAからの書籍化やYouTubeチャンネルの開設（10月）など、作品発表の場を拡大

損益計算書

単位：百万円	2019年7-9月	2020年7-9月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,009	1,256	+24.4%	【売上高】 メディア事業 +291百万円(42.5%増) その他メディア支援事業 ▲44百万円(13.7%減)
売上原価	736	974	+32.2%	
売上総利益	273	282	+3.3%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +288百万円(278.6%増) その他メディア 支援事業 ▲41百万円(15.5%減) 販売促進費 (主にポイント費用) ▲41百万円 人件費 +49百万円 広告宣伝費 +60百万円 のれん償却 +16百万円
販売費及び 一般管理費	275	391	+42.0%	
営業利益	▲2	▲109	-	
営業利益率	-	-	-	
経常利益	▲2	▲107	-	
当期純利益	▲99	▲103	-	

*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。

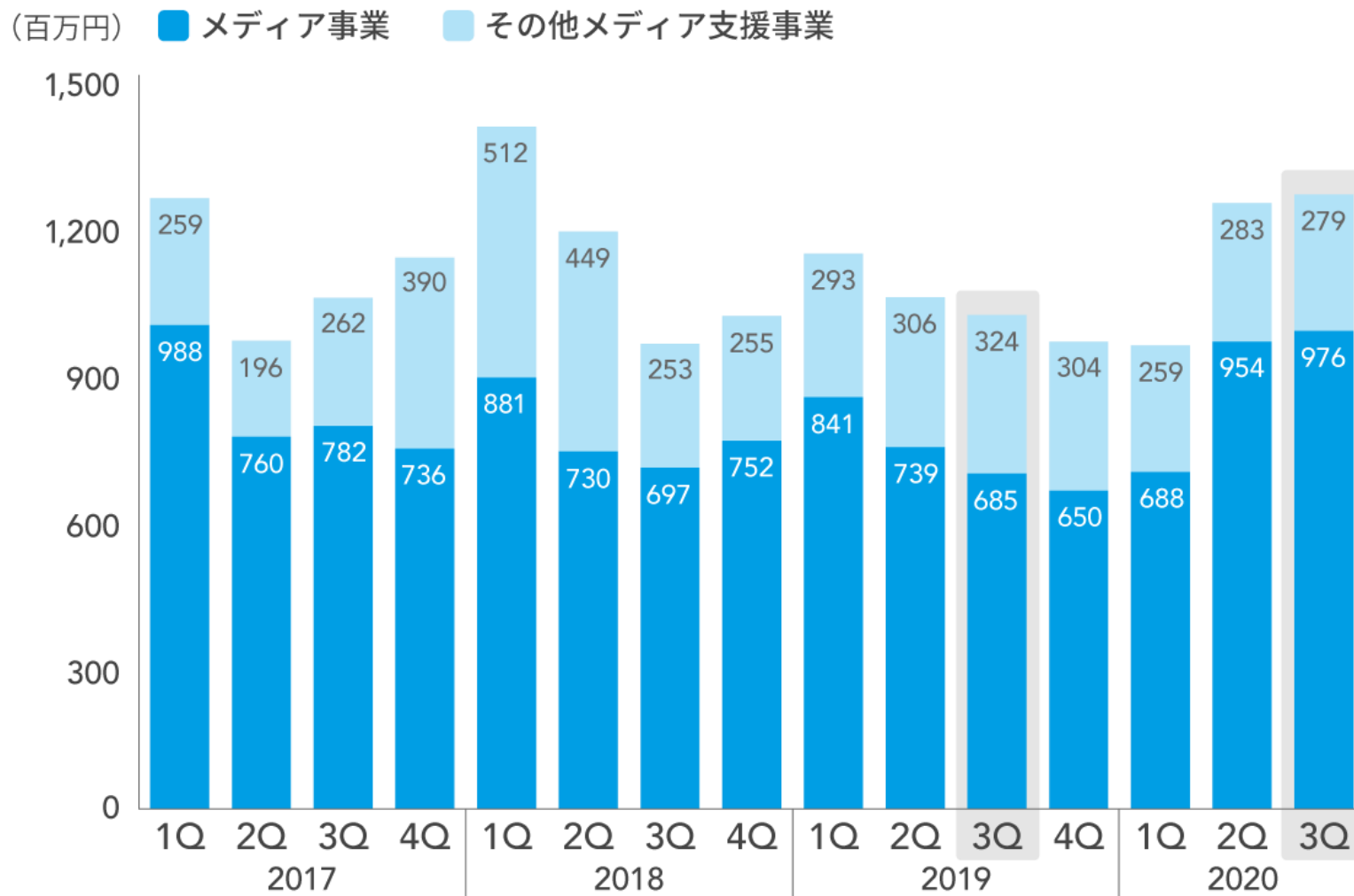
貸借対照表

単位：百万円	2020年6月末	2020年9月末	増減率	増減要因
流動資産	3,034	2,878	▲5.1%	現金預金 (関係会社預け金含む) ▲96百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,161	2,065	▲4.4%	
固定資産	705	690	▲2.0%	のれん▲8百万円 ソフトウェア▲16百万円
総資産	3,739	3,569	▲4.5%	
流動負債	1,503	1,438	▲4.3%	営業債務▲42百万円 ポイント引当+3百万円
うちポイント引当金	639	643	+0.4%	
固定負債	21	21	▲2.0%	
純資産	2,214	2,109	▲4.7%	利益剰余金▲103百万円 自己株式取得2百万
純資産比率	59.2%	59.1%	▲0.1pt	
負債及び純資産	3,739	3,569	▲4.5%	

*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。

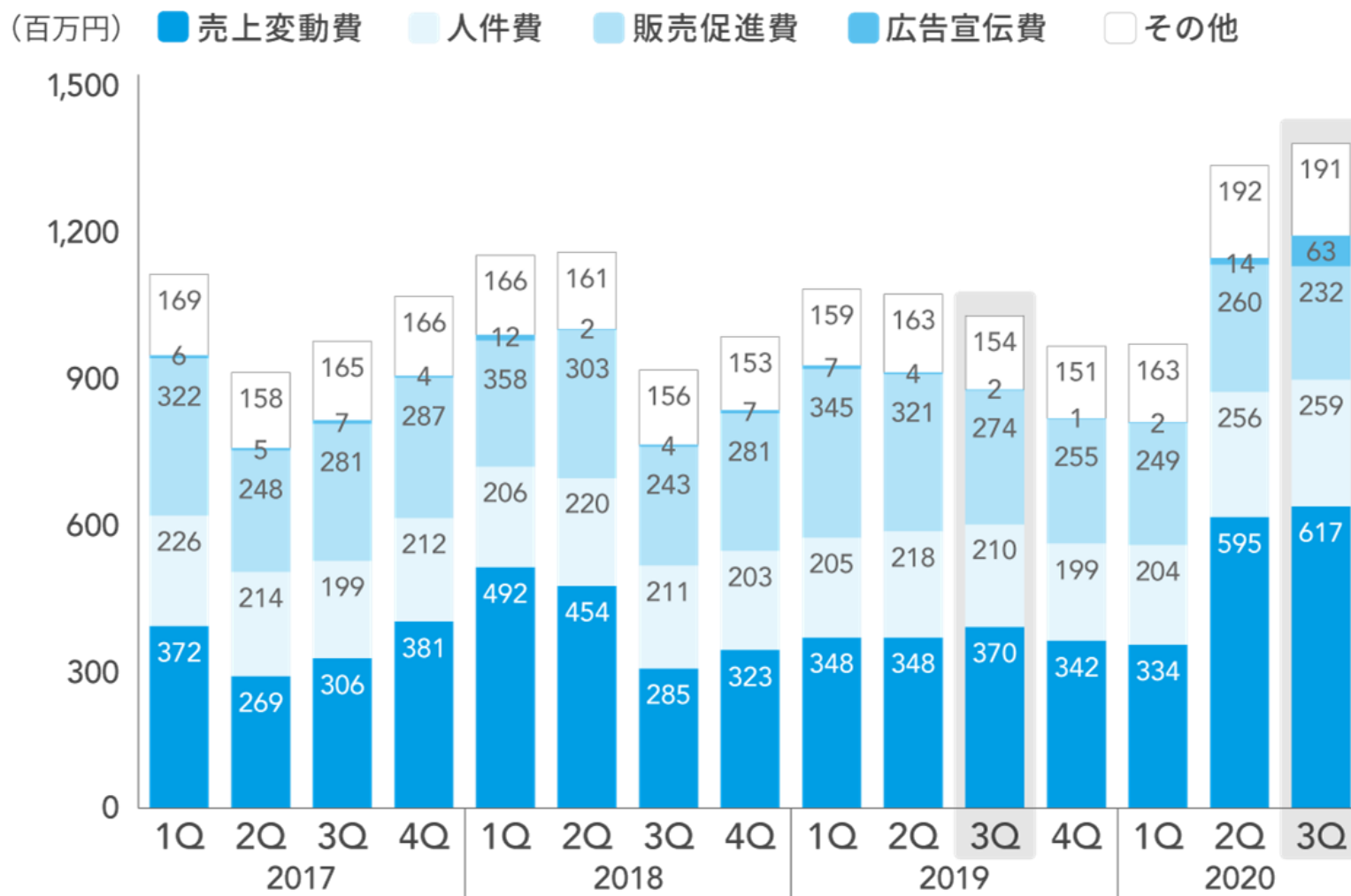
セグメント別売上高推移

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42.5%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

主力収益の一つであるアフィリエイト広告において、高単価の案件が減少していることが業績に影響。アドネットワークの広告単価は、2020年1月の水準に戻りつつある。

ポイントタウン

高単価の案件の減少などがあり、新型コロナウイルスの拡大前の水準には戻らず。

ブラウザゲーム関連

課金：影響はほとんどなし
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、体験申込みが想定を大幅に下回る。

プリ小説

PV数は休校措置のあった2Qを下回ったが、広告単価は戻りつつある。

くまポン キレイパス

来店を伴うオフライン系クーポンも、2Q比で回復基調。

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、withコロナ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 キレイパス 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

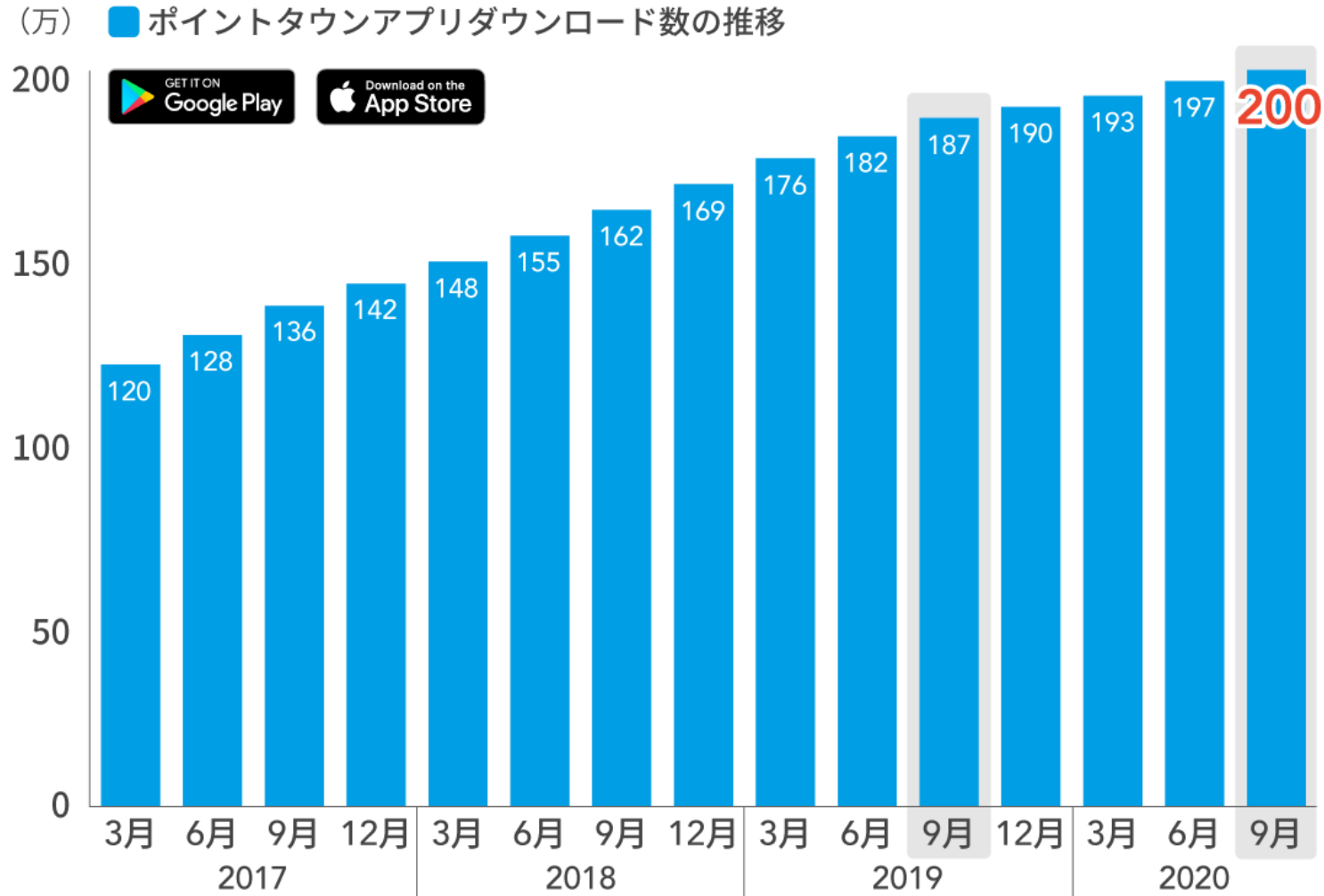
ECメディアにおいてはポイントタウン・ゲソてん間の連携を強めるとともに他社展開を積極的に行い、ユーザー基盤を拡大させることによりECメディア全体で売上を最大化する。

(垂直展開×水平展開)



ポイントタウン：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。前年同月比約7%増し、200万ダウンロードを突破。



10月8日にタウンWiFiと連携し、ポイントタウンのiOSアプリにフリーWi-Fi接続サービスを実装。



ポイントタウンでも 無料WiFiに 簡単につながる!

タウンWiFi初のサービス連携
アプリ利用時の通信量を節約



11月1日よりイオンクレジットサービスが運営する「イオンカードポイントモール」へポイントシステムを提供開始。



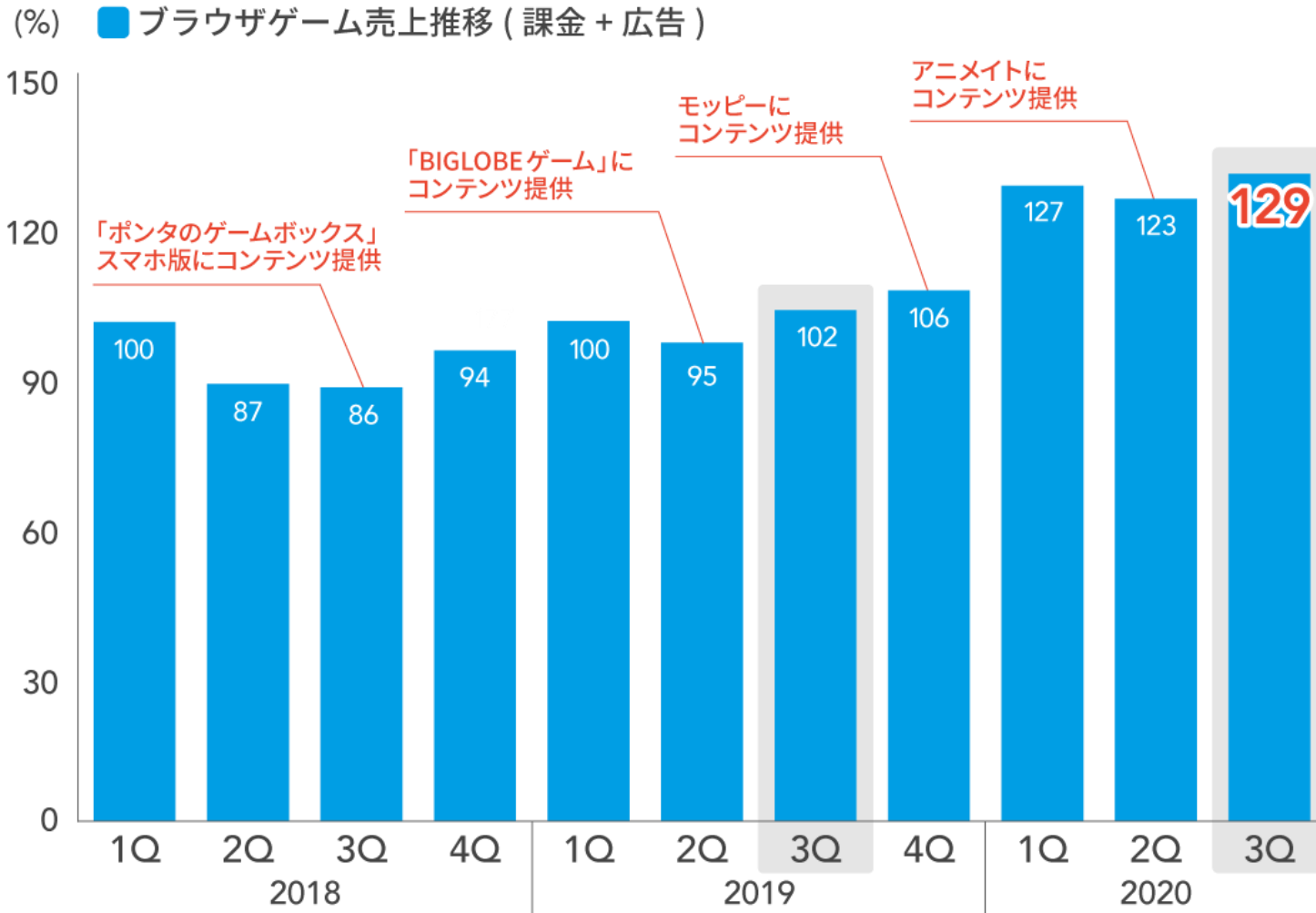
パートナー戦略（ゲームプラットフォーム）

8月にアニメイトとの連携も開始し、提携媒体数は**24**。
自社媒体×パートナーメディアの成長に注力。



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**26%**成長。

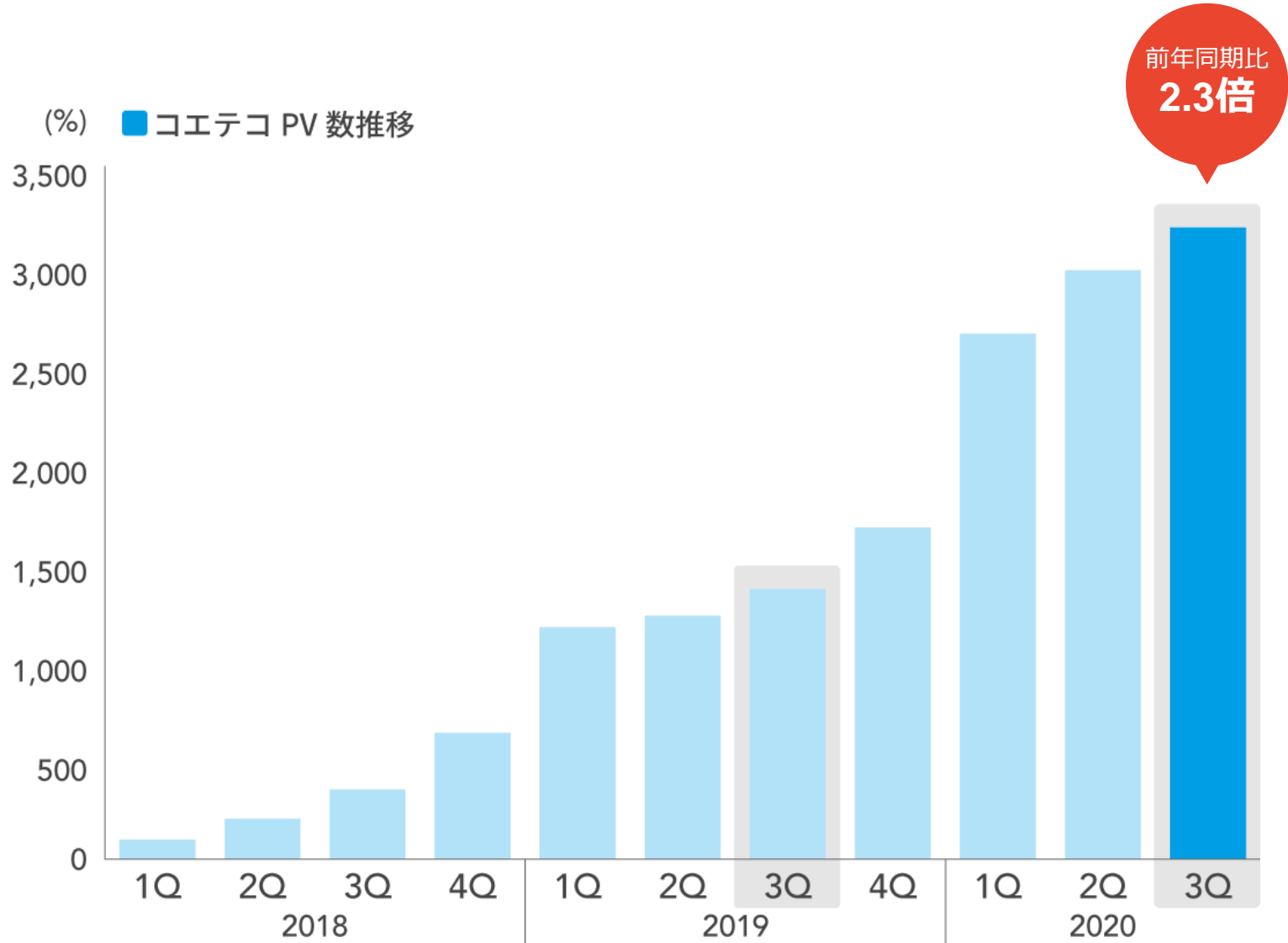


「くまポン」が2020年11月15日でサービス提供開始から10周年。
類似サービスの撤退なども受け、順調に推移。

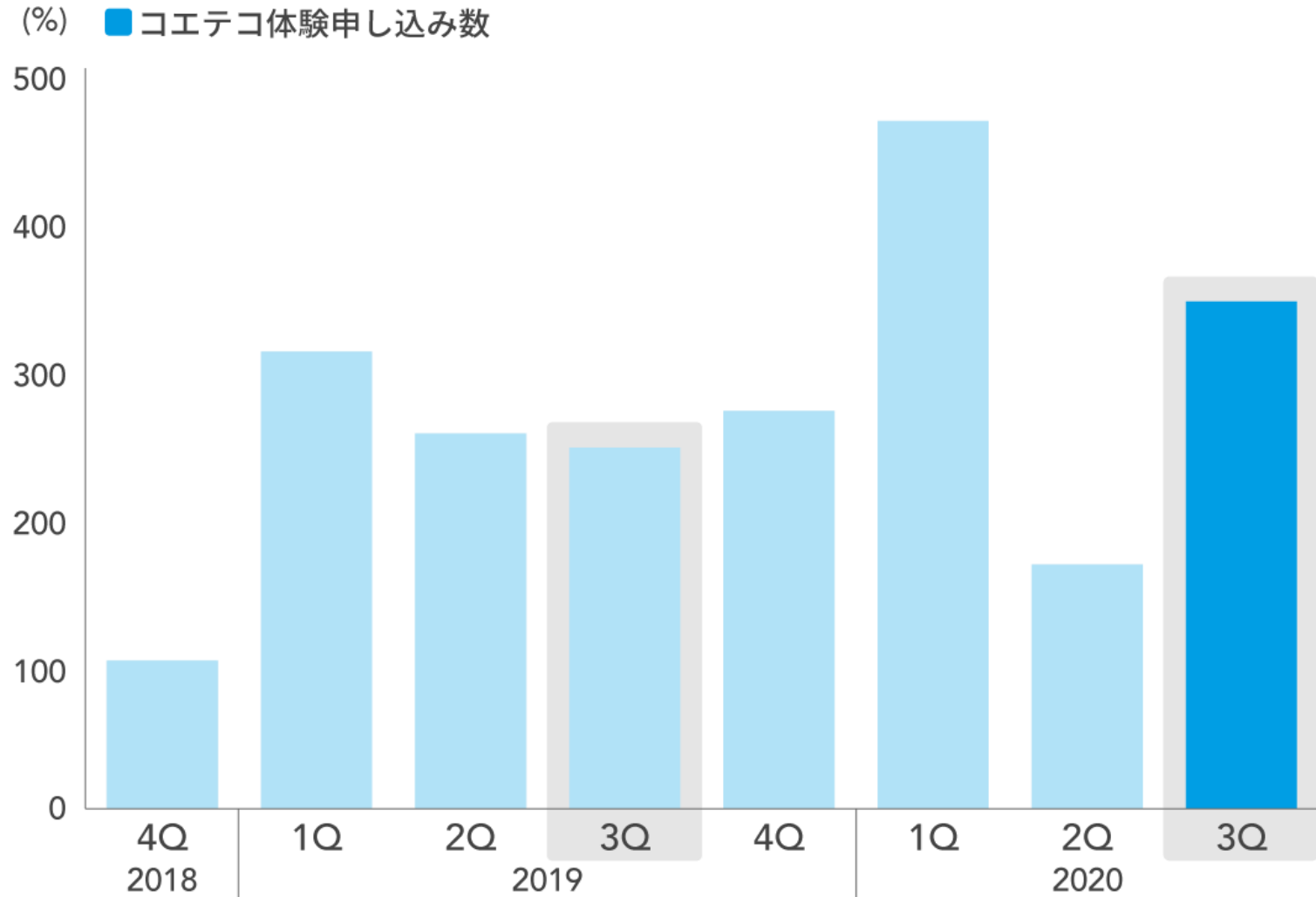


新規事業への投資を継続

時世に合わせた記事の公開により、PV数は7～9月期に過去最高となる。



コエテコの体験申し込み件数は2Qを底として回復基調も、当初想定していた実数を下回る。



大学入学共通テストにプログラミングを含む「情報」の科目を新設すると複数社が報道。
子供向けプログラミング教育市場拡大に期待。

2020年10月21日 日本経済新聞

大学入学共有テストに「情報」新設へ
2025年から

2020年10月21日 sankeibiz

令和7年から共通テストに「情報」新設
センターが素案

2020年10月21日 日テレNEWS24

大学入学共通テスト「情報」追加を検討

大学入学共通テストに「情報」導入が検討 ～教科
「情報」の導入が受験産業にどのような影響を与えるのか～

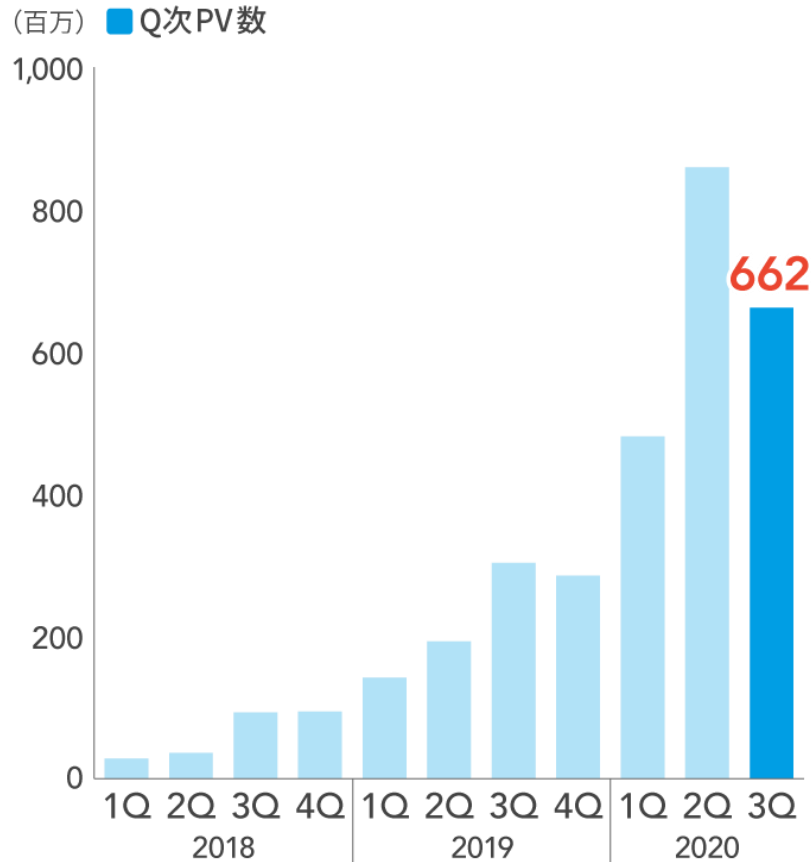
いいね! 2 シェア ツイート LINEで送る



報道を受けて、コエテコにて解説記事を公開

新規事業への投資を継続

2020年3Qは休校措置の解除により、前Qと比較するとPVは減少しているが、前年同期比で高い成長を維持。



プリ小説のYouTubeチャンネルを開設。
チャット型の小説のセリフを声優が読み上げる動画を投稿していく。
プリ小説を起点とし、様々な活動場所を提供することでユーザーの創作活動を支援。

プリ小説に投稿されたユーザーの作品

YouTube動画

悲しい事実

プリ小説 by GMO



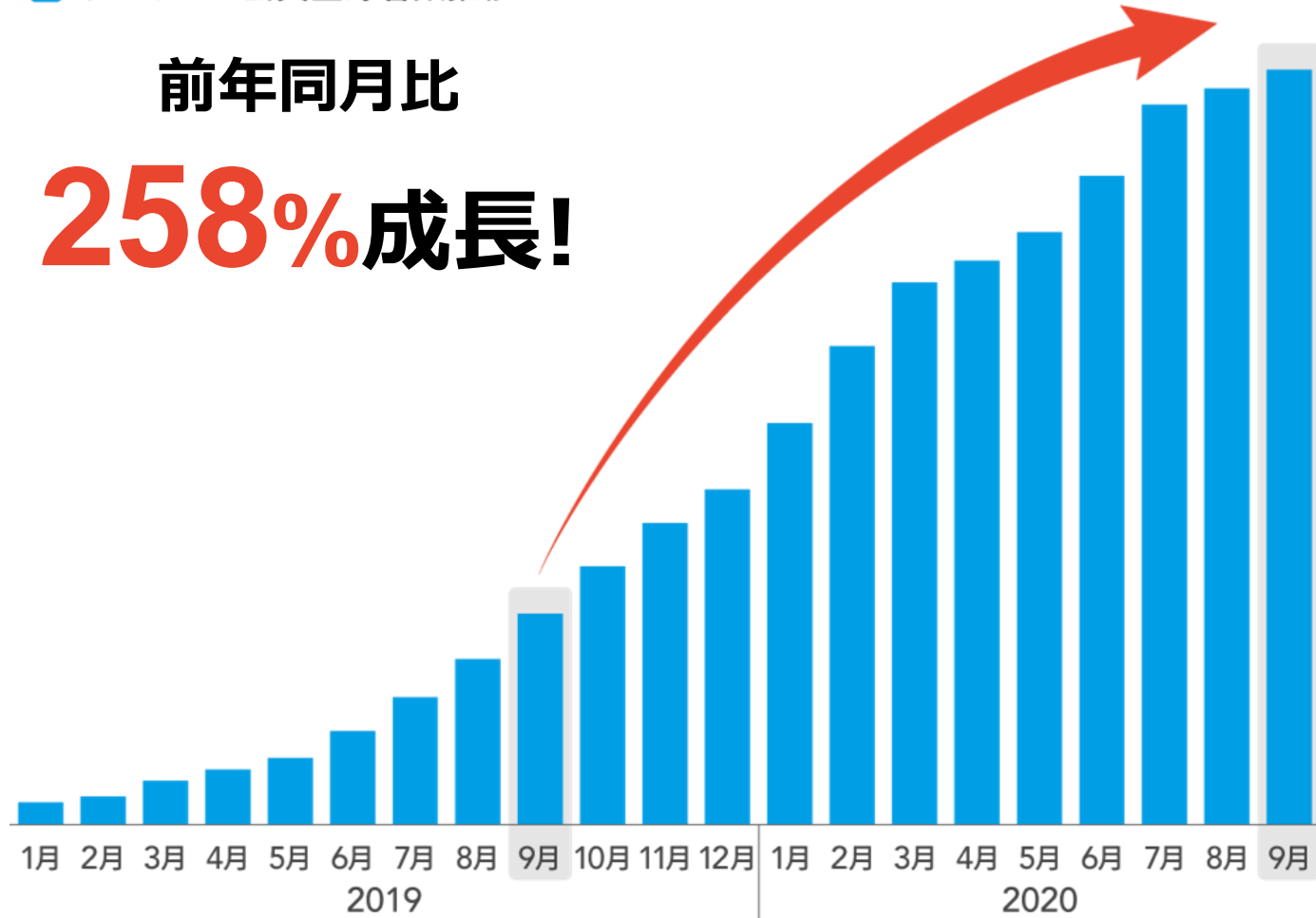
書籍化



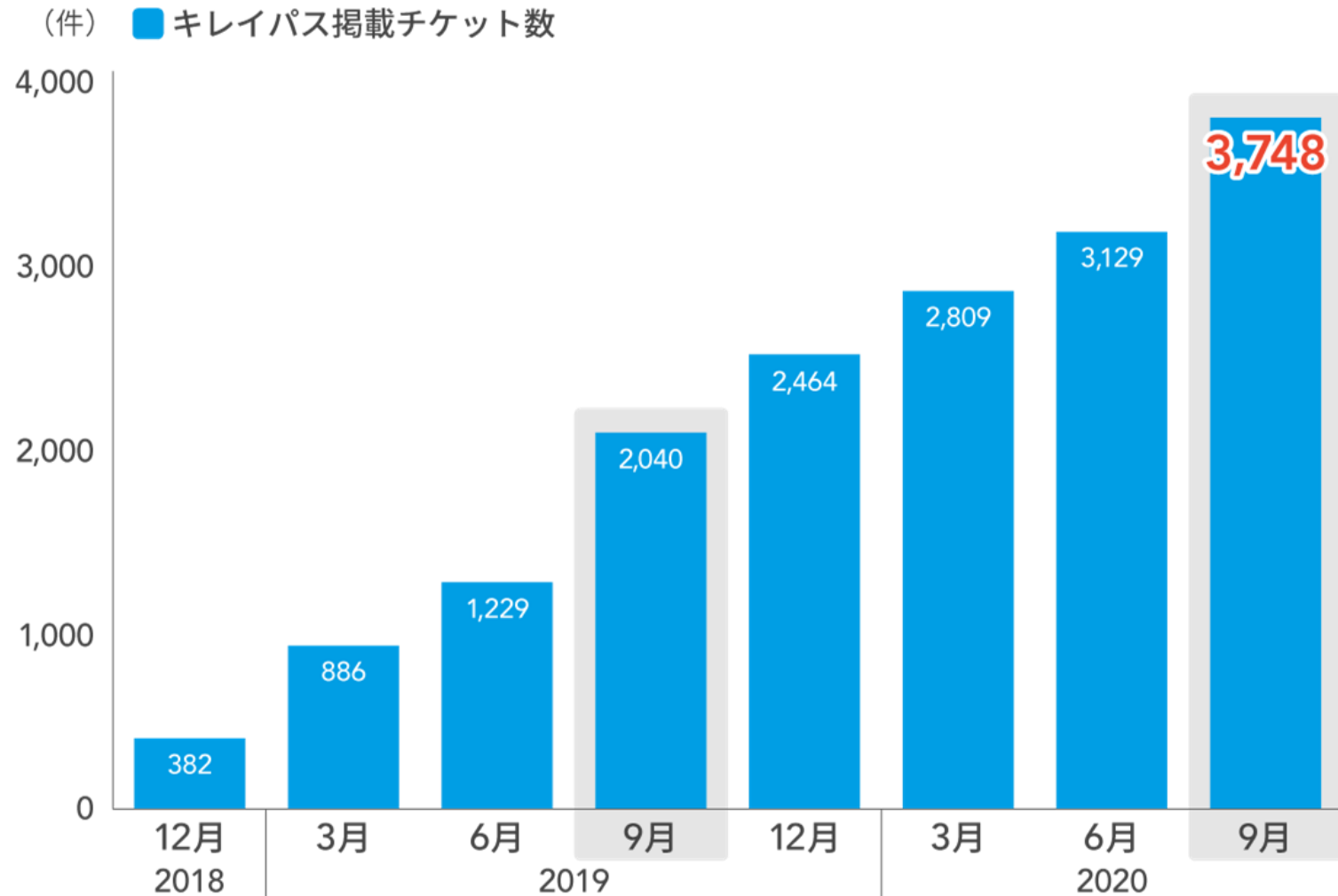
クレイパスはサービスの規模拡大を行うため、引き続き会員獲得を進める。

■ クレイパス会員登録者数推移

前年同月比
258%成長!



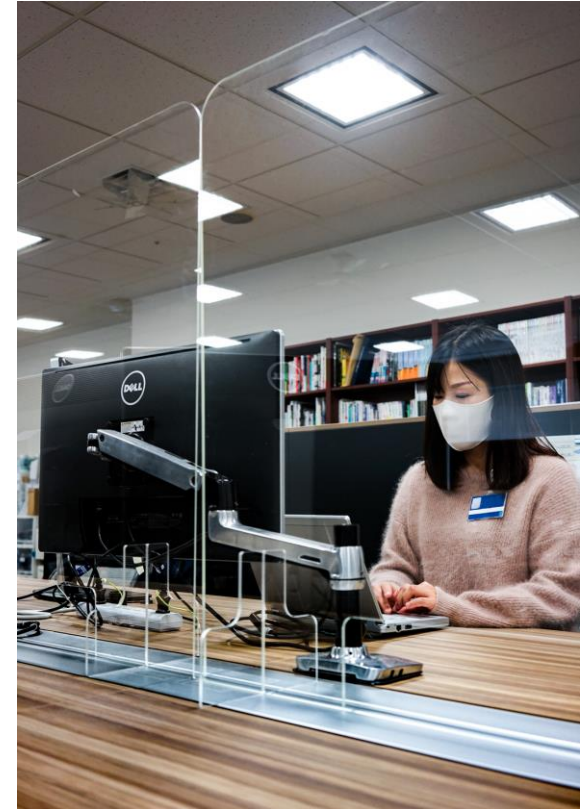
キレイパスのチケット掲載件数推移。順調に拡大を続ける。



4. Appendix

新型コロナウイルスに対する感染対策

社内にアクリルパネルを設置。座席の間隔を空けるなど、社内での感染防止対策を講じている。



損益計算書

単位：百万円	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,009	954	948	1,238	1,256	+246	+18
売上原価	736	701	699	957	974	+237	+16
売上総利益	273	252	248	280	282	+9	+1
売上総利益率	27.1%	26.5%	26.2%	22.6%	22.5%	▲4.5pt	▲0.1pt
販売費及び一般管理費	275	249	255	362	391	+115	+29
営業利益	▲2	3	▲6	▲81	▲109	▲106	▲27
営業利益率	—	0.4%	—	—	—	—	—
経常利益	▲2	3	▲6	▲81	▲107	▲105	▲25
当期純利益	▲99	1	▲6	▲70	▲103	▲3	▲32

*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。

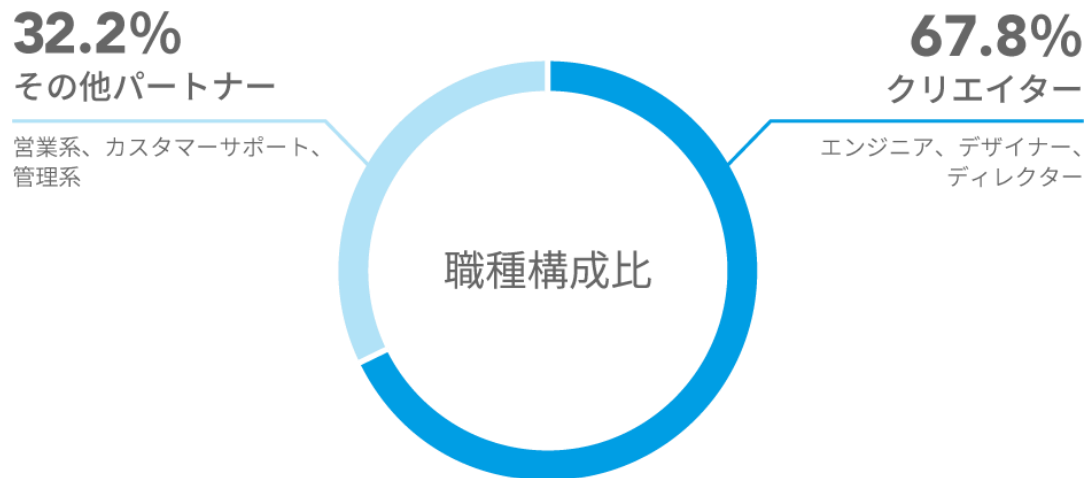
貸借対照表

単位：百万円	2019年 3Q	2019年 4Q	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,245	3,084	3,167	3,034	2,878	▲367	▲156
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,475	2,306	2,286	2,161	2,065	▲409	▲96
固定資産	436	502	726	705	690	+254	▲14
総資産	3,681	3,586	3,894	3,739	3,569	▲112	▲170
流動負債	1,324	1,230	1,561	1,503	1,438	+114	▲64
うちポイント引当金	606	598	611	639	643	+36	+3
固定負債	28	25	23	21	21	▲7	▲0
純資産	2,328	2,330	2,309	2,214	2,109	▲219	▲105
純資産比率	63.3%	65.0%	59.3%	59.2%	59.1%	▲4.1p t	▲0.1p t
負債及び純資産	3,681	3,586	3,894	3,739	3,569	▲112	▲170

*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）	172名（役員除く、臨時従業員含む）



What is GMOMedia?

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  WEB	   	    

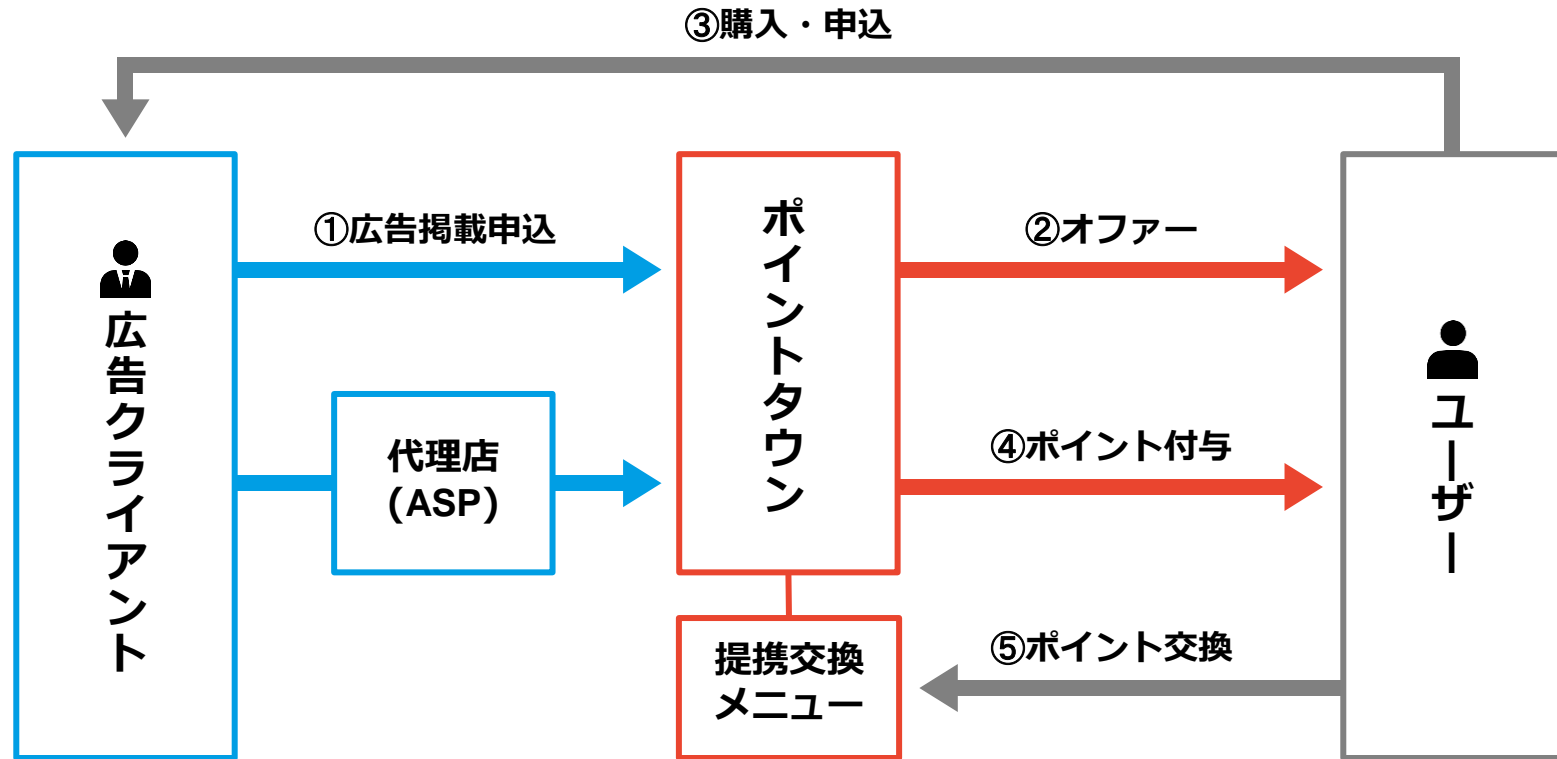
ポイントメディア ビジネスモデル

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。

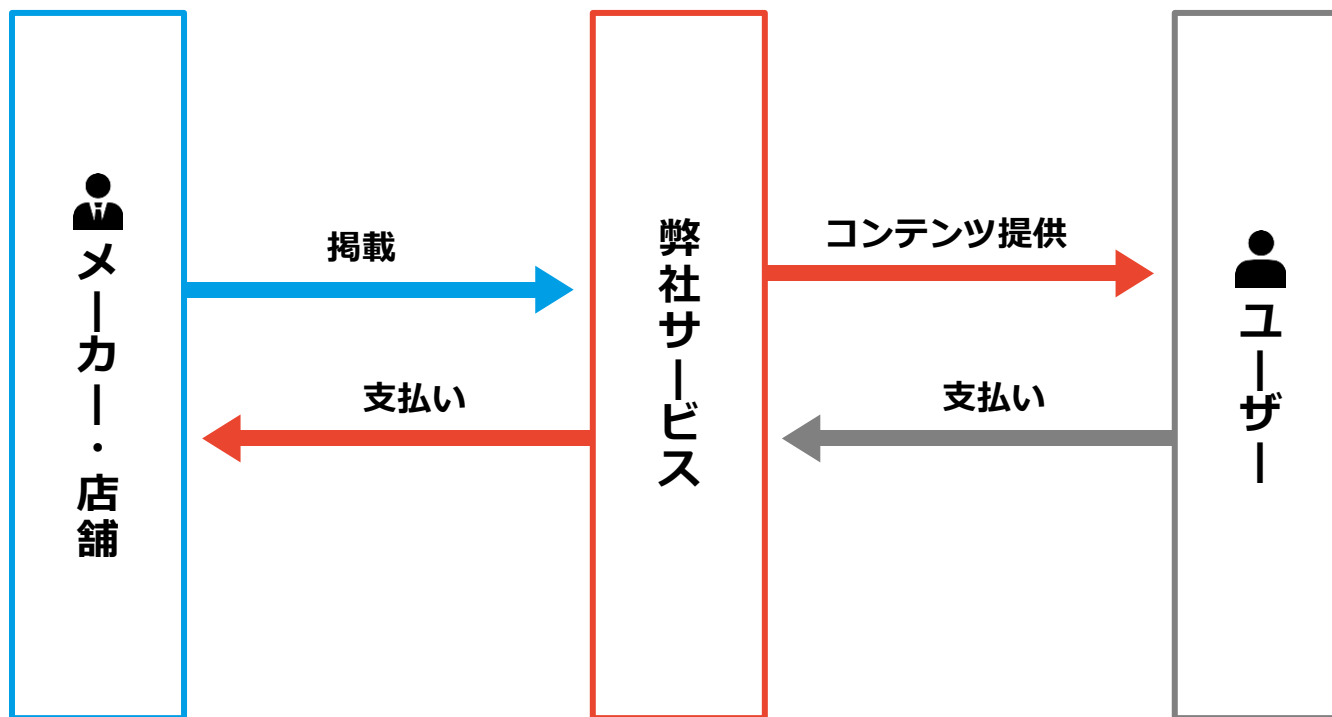
インターネット上で完結できるクライアント全てが対象となり、ECから無料会員登録、クレジットカード発行など豊富な案件を適宜ユーザーに提供しポイントを貯める。

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。



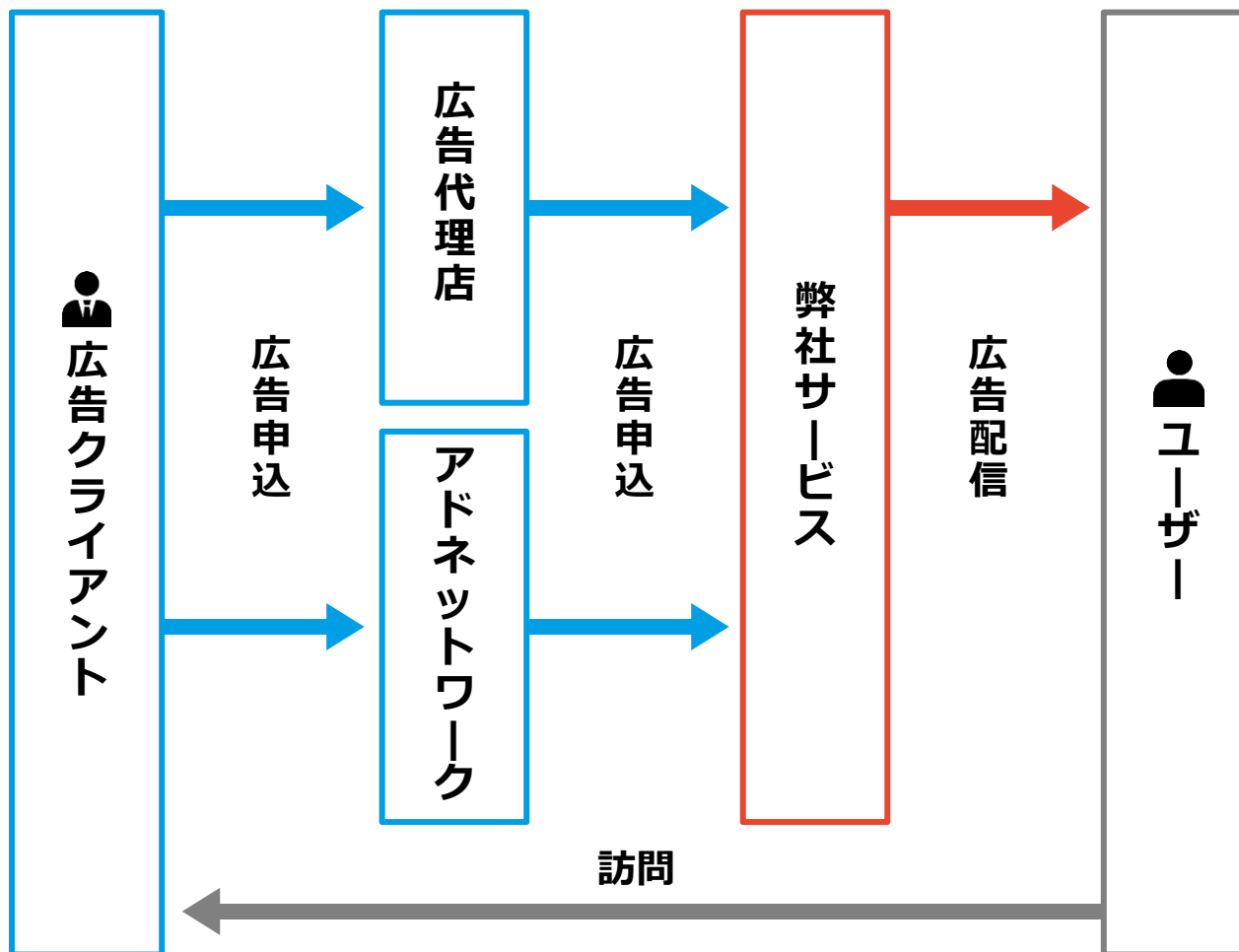
課金事業 ビジネスモデル

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。



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

For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2020年11月6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。