

2021年12月期

# 第1四半期決算説明資料

**GMO** MEDIA

STOCK CODE : 6180

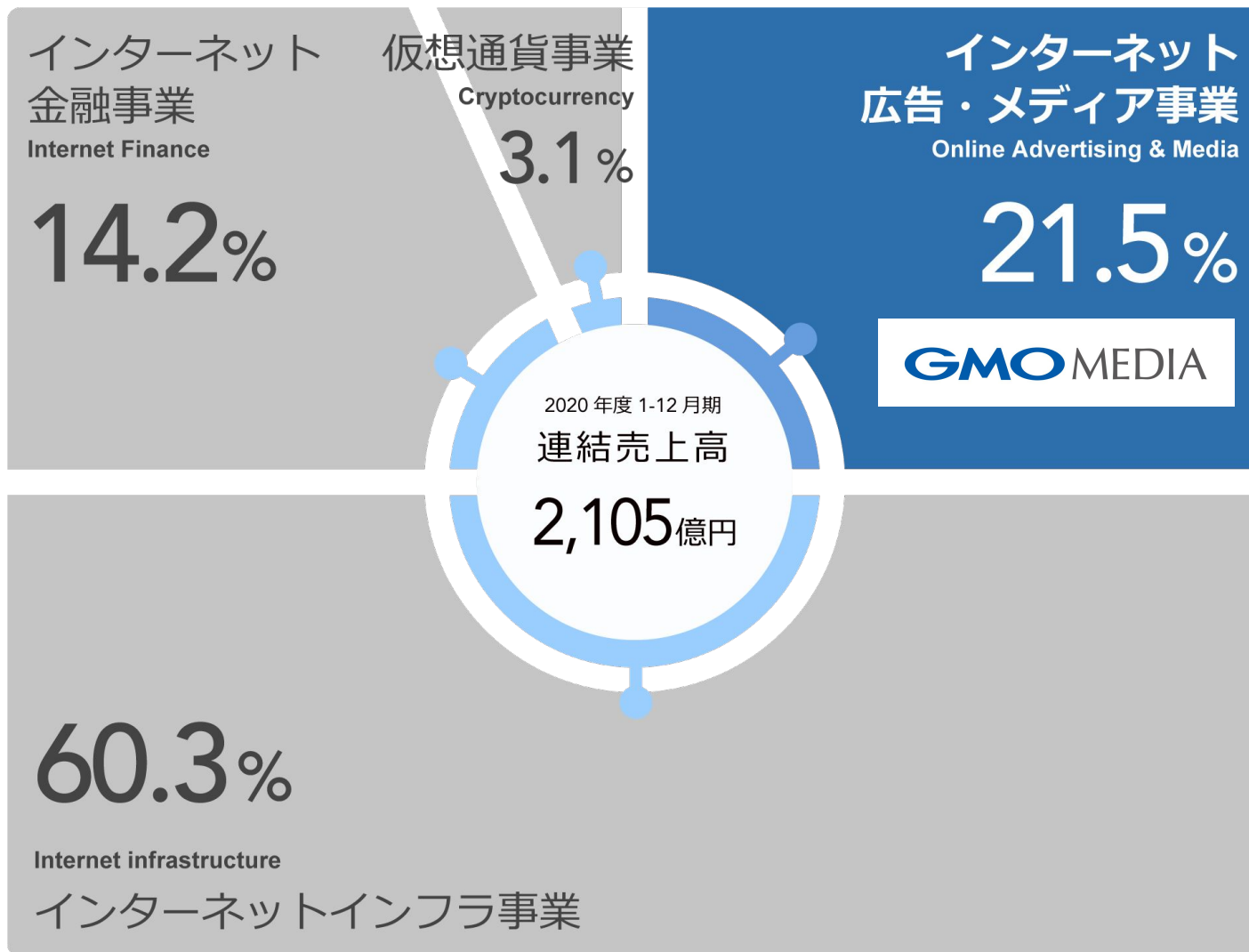
2021年5月6日

# 目次

1. 事業概要	P.2
2. 決算ハイライト	P.11
3. メディア事業 今後の戦略	P.15
4. 第1四半期決算概要	P.34
5. Appendix	P.39

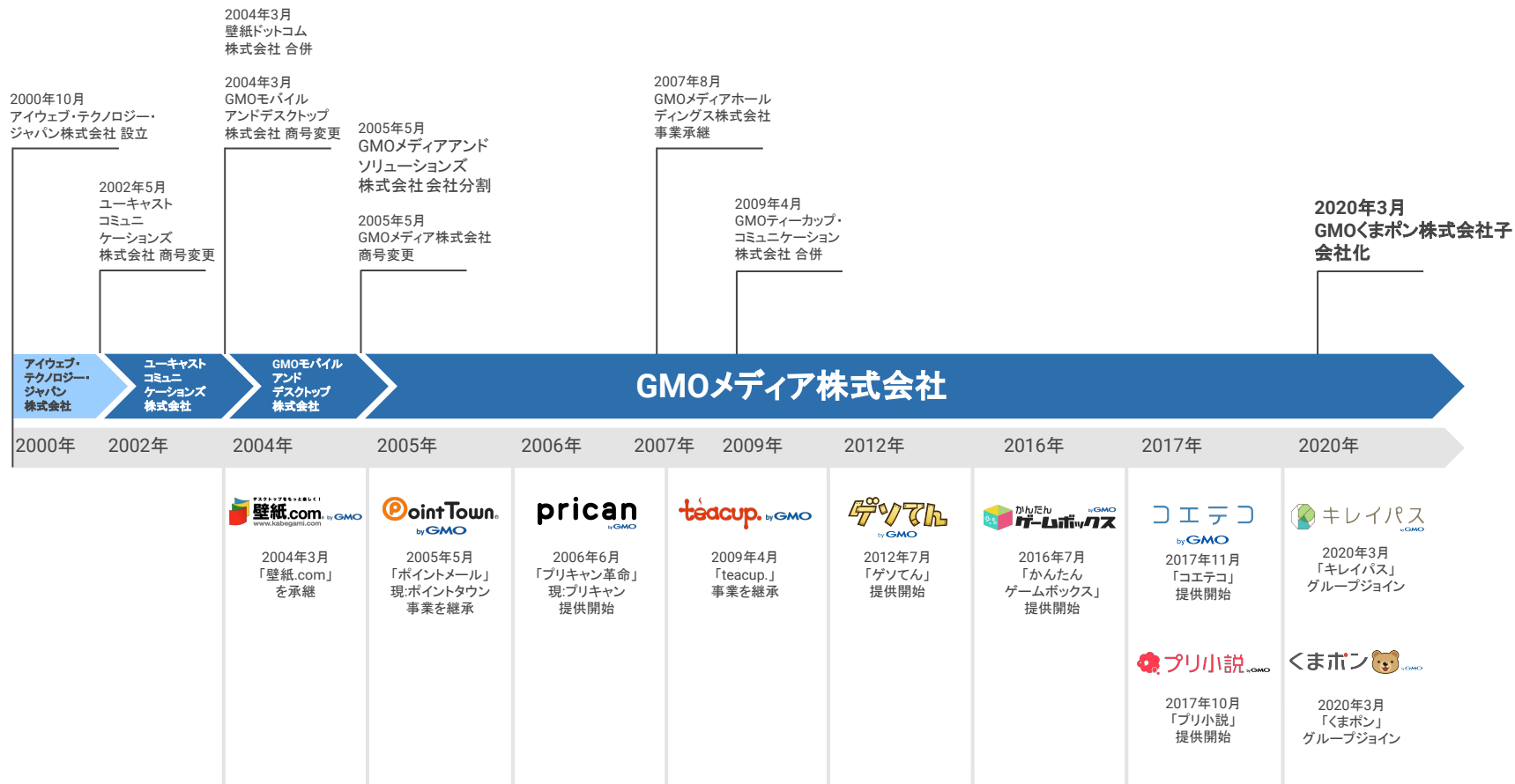
# 1 / 事業概要

# GMOインターネットグループにおける役割



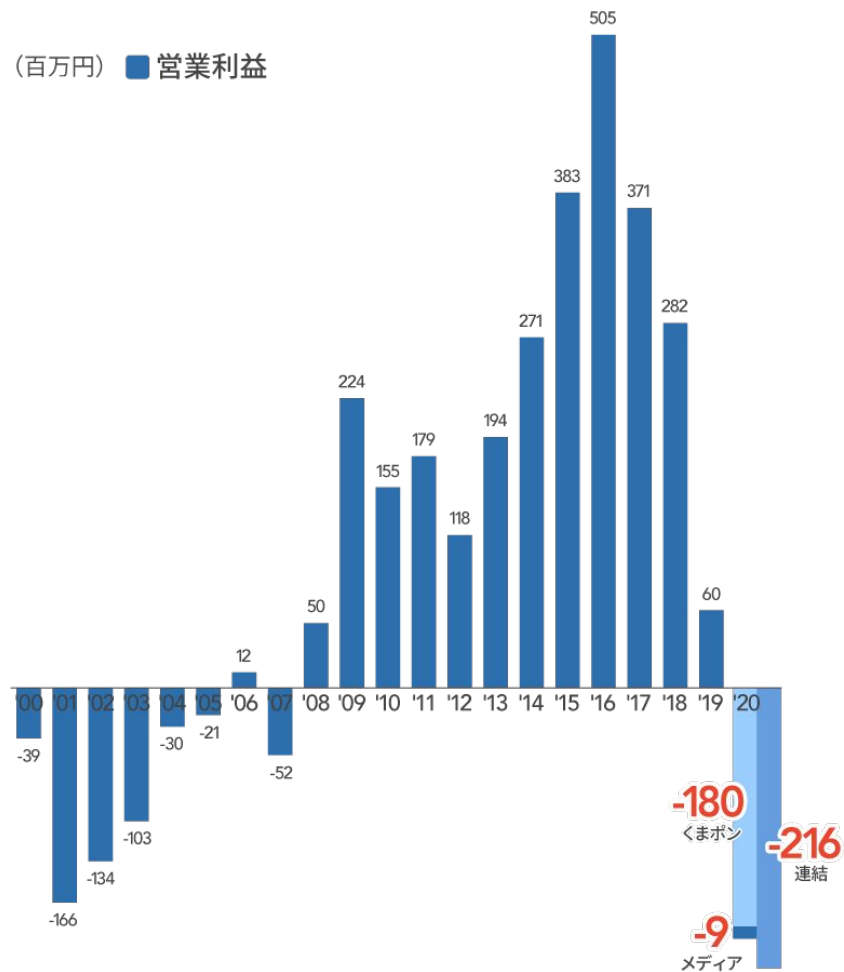
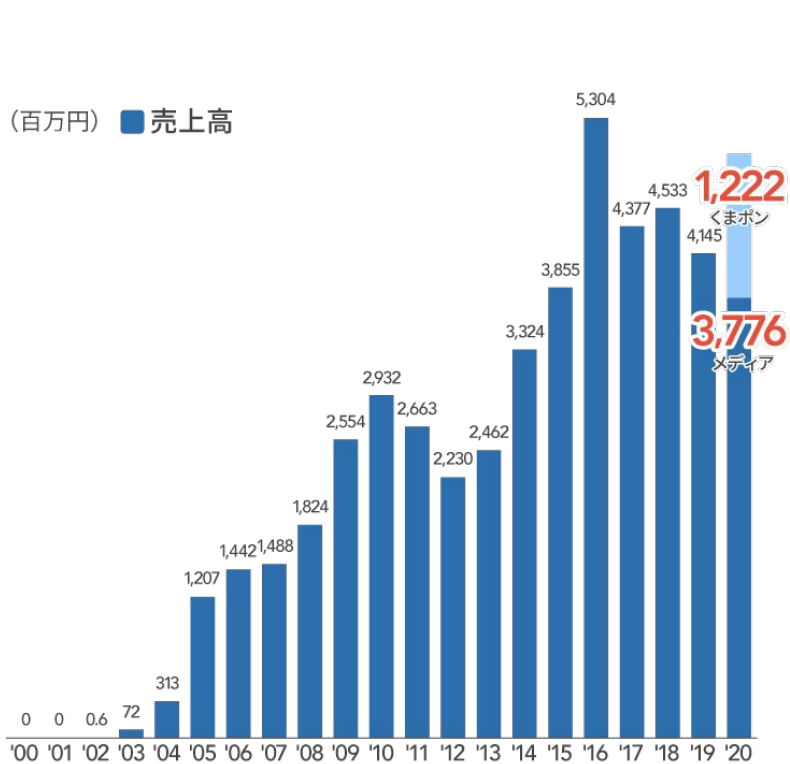
# 会社沿革

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。  
直近では、2020年3月にGMOくまポンをグループ化。



# 売上高と営業利益の推移

GMOインターネットグループのメディア事業を集約しながら、規模を拡大。  
最近では、2020年にGMOくまポンをグループ化、プログラミング教育ポータル「コエテコ」  
美容医療チケットサービス「キレイパス」への投資を含め、事業構造の転換を進める。



# 事業内容について

## メディア事業

育成事業

### ヴァーティカルメディア

プログラミング教育ポータル

コエテコ

by **GMO**

美容医療チケットサービス



キレイパス

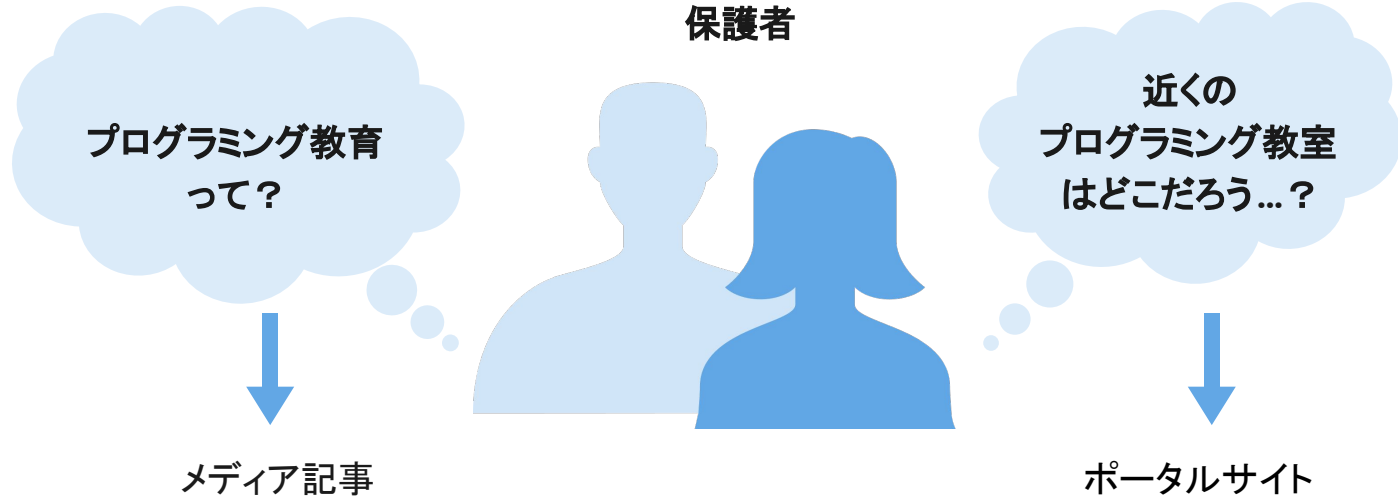
by **GMO**

### ECメディア

### その他メディア支援事業

# コエテコとは？

インターネット上でプログラミング教室を探したい保護者やお子さんに向けて、プログラミング教室の情報を提供するプラットフォームと、プログラミング教育を中心とした教育に関する情報を提供するメディアを運営。

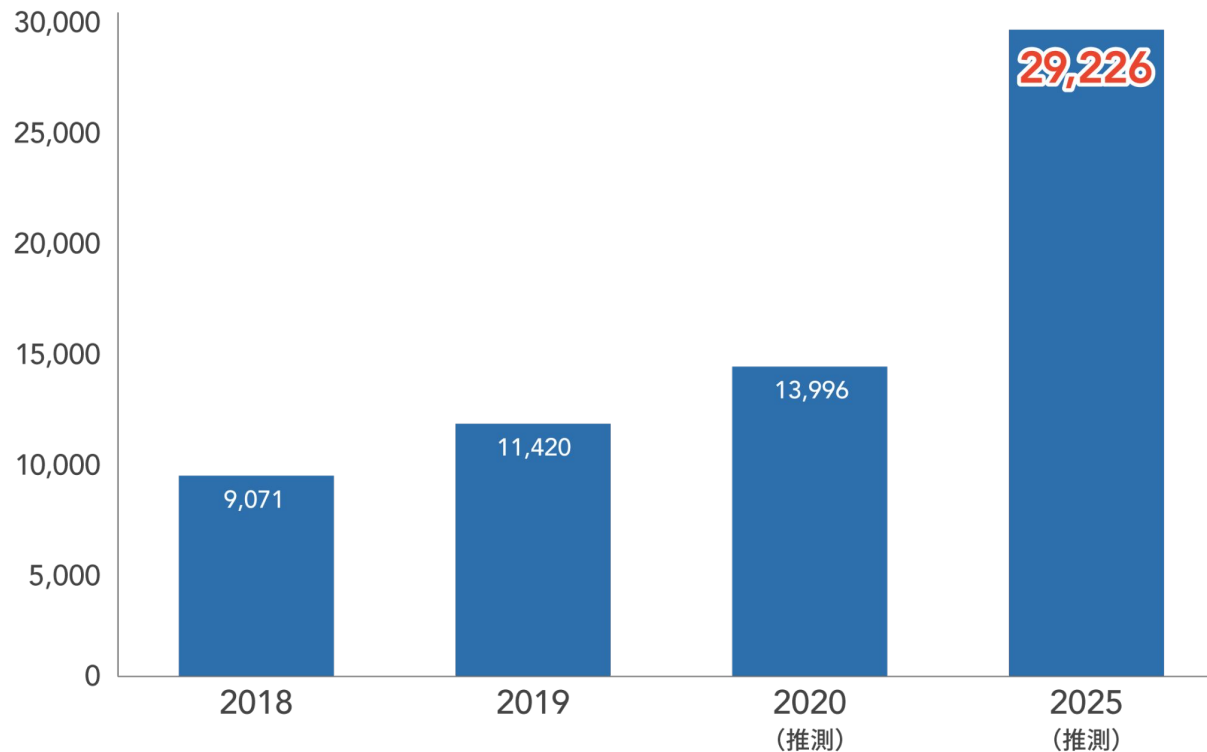




# コエテコとは？

プログラミング教育必修化やIT人材の不足を背景にプログラミング教育市場は拡大を続ける。コエテコは「プログラミングを学びたい」という人に情報を提供していくことで、適切な学びをサポートしていく。

(百万円) ■ 子供向けプログラミング教育市場規模調査



## 市場拡大の背景

- ① 小学校でのプログラミング教育必修化を起点とする、小中高での「プログラミング教育」拡充
- ② 非IT分野においてもDX、AIが必要となり、デジタル人材のニーズが高まっている

# コエテコ(SDGsへの取組)

少子高齢化人口減が想定される日本で持続的に成長していくためには、ICT・DXが大きな鍵であり、それを実現・推進できる『人財』の育成が望まれる。

農業学校・水産学校



第一次産業

工業学校・商業学校



第二次産業

## プログラミング教育

- 2020年度: 小学校必修化
- 2021年度: 中学校必修化
- 2022年度: 高校必修化
- 2024年度: 大学受験科目採用(予定)



## 未来



4 質の高い教育を  
みんなに



# キレイパスとは？

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ため、クリニックで追加料金を支払う必要がない。



・地域  
・悩み  
・予算  
などでチケットを検索

来店予約



クリニック

# 2/ 決算ハイライト

# 四半期 TOPICS

## プログラミング教育

### 【ポータル】

- 子供の習い事の需要期である1Q(1~3月)に、コエテコを通じた体験申し込み数が大幅に増加。3月は過去最高の申込数。
- 掲載を開始した「社会人向けのプログラミング教室」コンテンツが大きく成長。

### 【DX事業】

- エデュケーショナル・デザイン社より生徒管理・決済ツール「Smart Manage」を譲受け、4月16日よりサービスを開始。プログラミング教室のDX事業に参入。

## 美容医療

- SNSマーケティングを中心にプロモーション展開した結果、購入件数は前年同期比で大きく成長。  
特に既存ユーザーのリピート率が大きく改善。
- クリニックへの営業を強化し、チケット掲載数の拡大に注力。掲載数は5,800件を超える。

## ECメディア

- アドネットワークの広告単価の上昇により、収益が増加。
- ゲーム課金:コンテンツ提供を開始した外部媒体が好調に推移。  
スマートフォンの売上比率が増加(前年同期8%⇒28%)

# 売上高と利益

育成事業の「コエテコ」は前年同期比+311.4%と大きく成長。  
広告の需要期の取り込みとGMOくまポンの連結化により増収増益。

単位:百万円	2020年1-3月	2021年1-3月	前年同期比
売上高	948	1,807	90.4%
営業利益	▲6	99	—
経常利益	▲6	101	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲6	62	—

\*2020年第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。  
また、みなし取得日を2020年第1四半期末としているため、2020年1月-3月に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。

# 対業績予想進捗

広告需要期を取り込み、売上は業績予想通りの進捗。

「コエテコ」、「キレイパス」の投資を行うため利益の業績予想は据え置き。

単位:百万円	通期業績予想	2021年1-3月	進捗率
売上高	6,000	1,807	30.1%
営業利益	▲150	99	—
経常利益	▲150	101	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲175	62	—

# 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

## プログラミング教育

- 2021年1Qに関しては新型コロナウイルスの影響はほとんどなし。
- 緊急事態宣言の発令など、行政の対応で状況が変わるため、今後の動向を注視していく。

## 美容医療

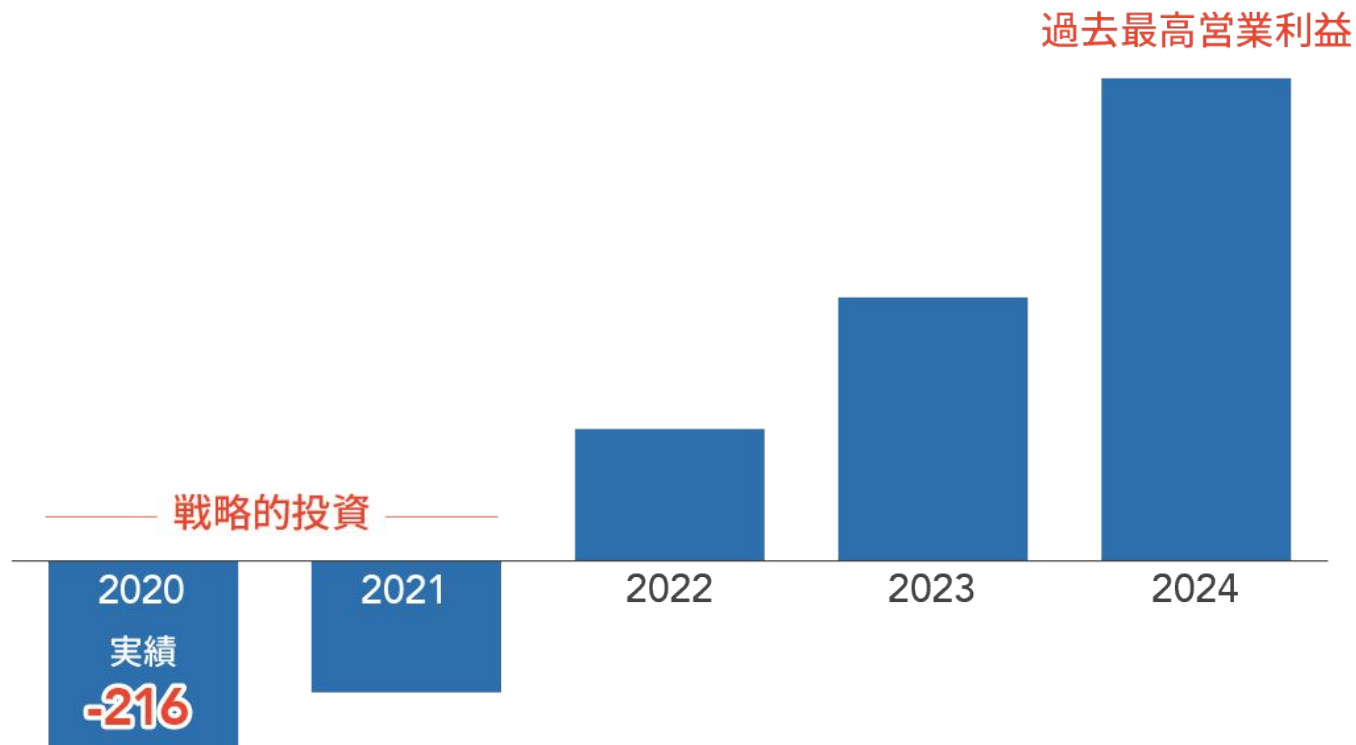
- 1Qの業績への影響はほとんどなし。
- 緊急事態宣言の影響は現状ではあまりないが、今後も動向を注視していく。

## ECメディア

- 1Qの業績への影響はほとんどなし。

# 2024年に過去最高利益を目指す

2024年の過去最高利益を達成するため、2021年は「コエテコ」、「キレイパス」への投資を行う「**戦略的投資期間**」と位置づけている。



2020-21年 戦略的投資(主にキレイパス事業広告宣伝)を実施

2022年 黒字化

2024年 過去最高営業利益を目指す

# 2021年以降の基本方針

既存サービスの安定成長＋新規サービスへの投資を継続し、より大きな成長を目指す。

新規

コエテコ  
by GMO



キレイパス  
by GMO

「コエテコ」「キレイパス」への投資を 2021年も継続し、2022年以降の大きな成長を目指す。

XX%  
成長

既存

自社サービス

外部サービス

自社サービスへの集客＋提携パートナーの拡大により安定した成長を持続する。

10%以上  
成長

# 育成事業の状況

コエテコ

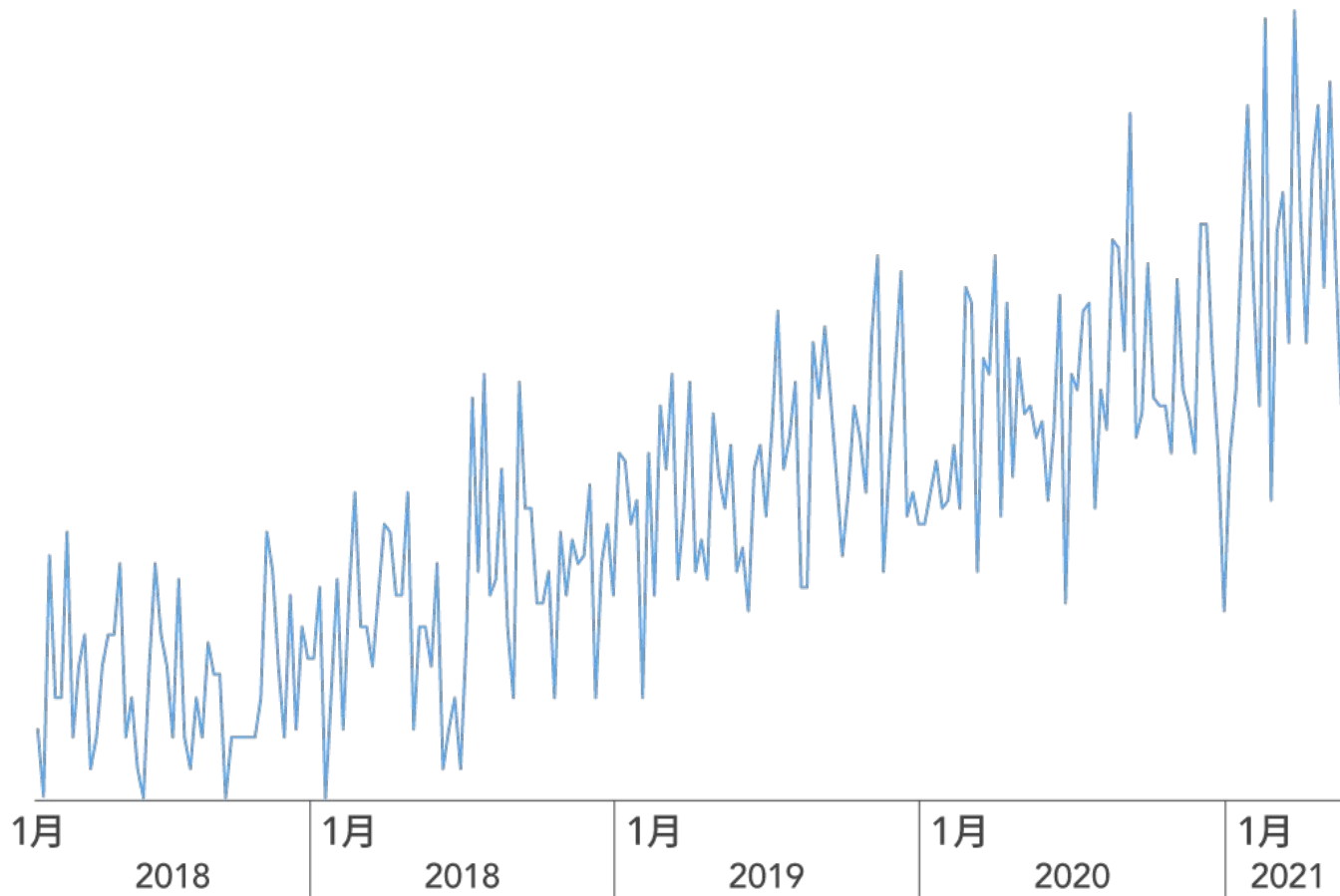
by **GMO**

プログラミング教育

# 「プログラミングスクール」の検索数(=ニーズ)

「コエテコ」の収益に直結する「プログラミングスクール」の検索回数は2021年に入ってから上昇。「コエテコ」では社会人向けのスクールへの申込みが急激に増える。

■「プログラミングスクール」の検索数(=ニーズ)



# 「コエテコ」がカバーする情報の範囲

業界No.1の子供向けプログラミング教育ポータル「コエテコ」を始め、社会人向けのプログラミングスクールの情報掲載も開始、「プログラミング教育」の情報を網羅的に掲載している。

2020年4Q

社会人向けプログラミング教室の掲載開始(β)

コエテコ  
by GMO

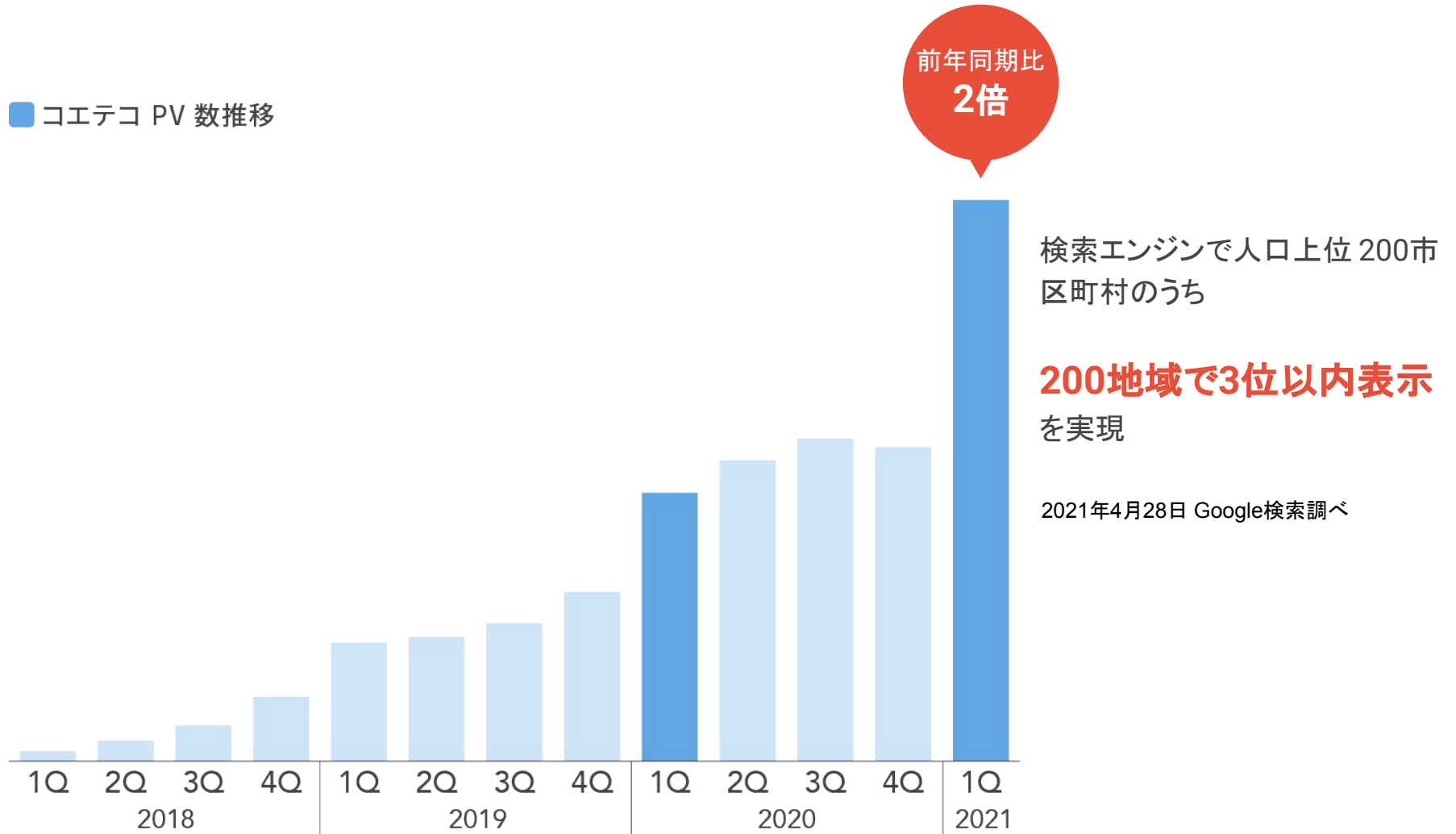
小学生向けプログラミングサービス**No.1**

中高生向けの掲載を強化

- ① 2020年の小学校でのプログラミング教育の必修化に続き、2021年には中学校、2022年には高等学校でプログラミング教育が拡充する
- ② DXの流れでIT人材の需要はさらに増加、人材に直結する社会人向けのプログラミング教室は市場が拡大していく

# コエテコPV数推移

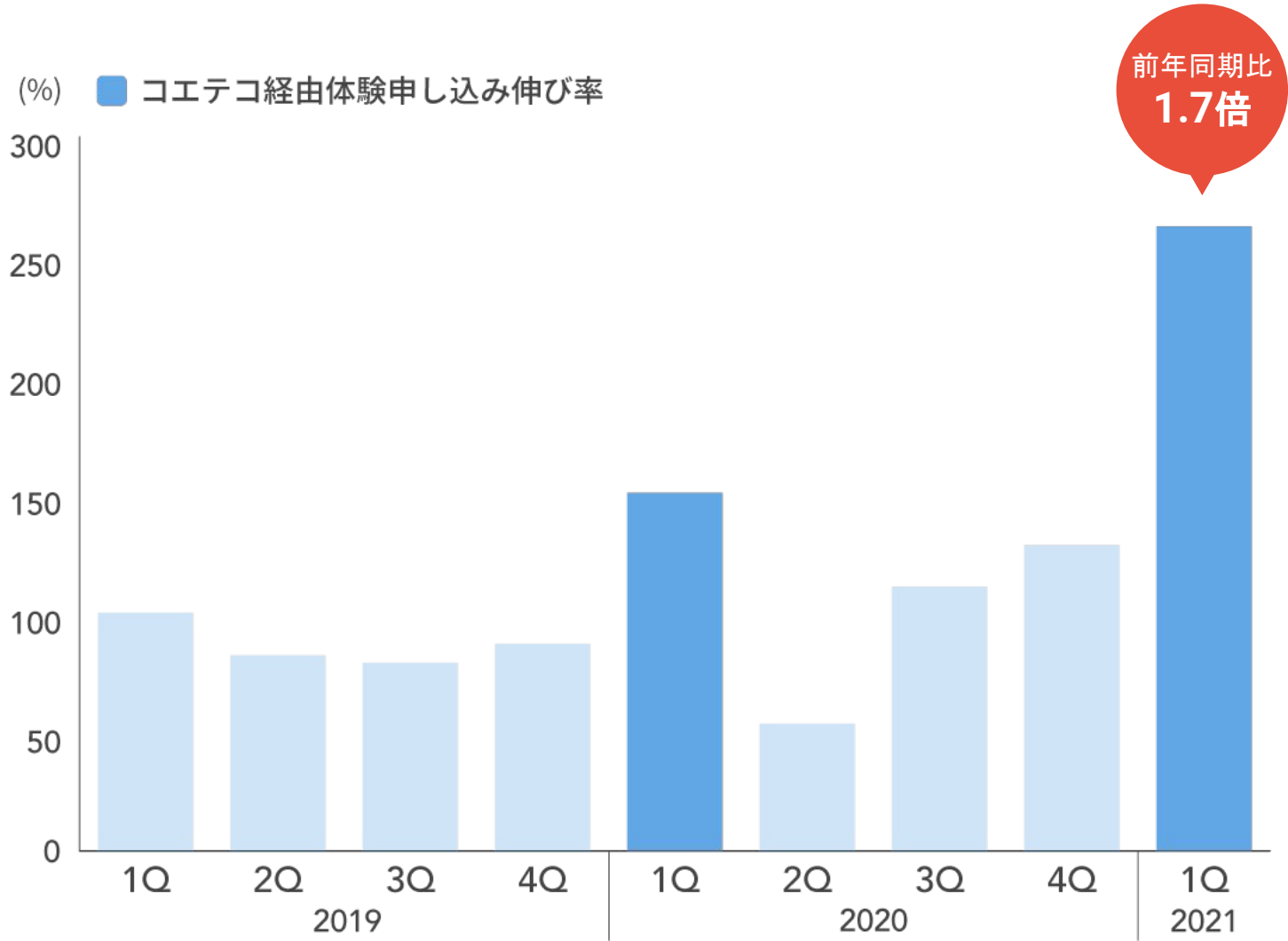
2021年1Q(1月～3月)は新しく習い事を始める需要期。PV数が大きく伸びる。





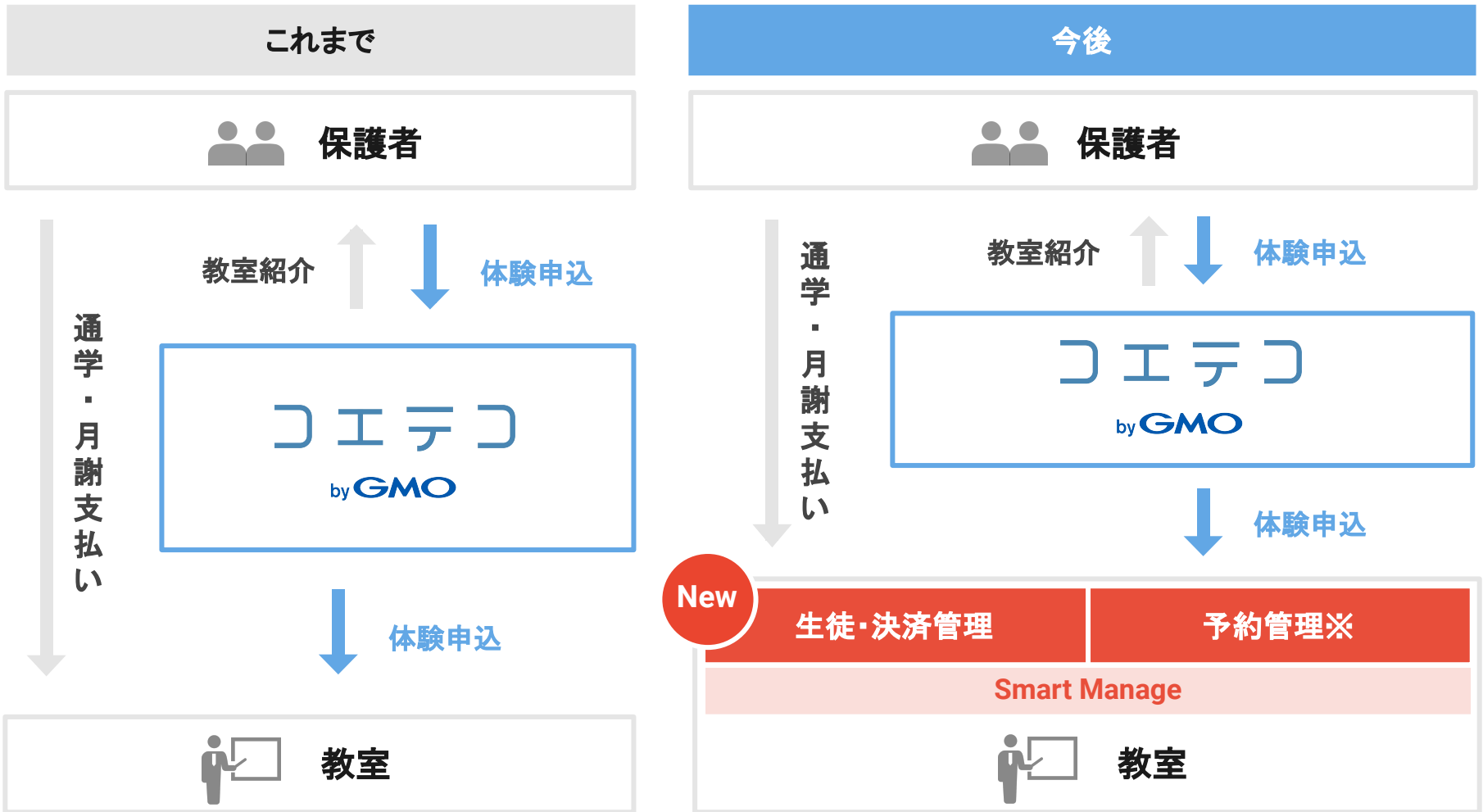
# コエテコ経由体験申し込み伸び率

検索ボリュームが増えたことで、需要期である1～3月のコエテコ経由での体験申し込み件数は増加。過去最高に。



# DX事業に参入(メディア&ソリューション)

「プログラミングスクールのDX事業」に参入するため、エデュケーショナル・デザイン社より生徒管理・決済ツール「SmartManage」を譲受、提携教室の業務効率改善(DX)をサポート開始。





キレイパス  
by GMO

美容医療

# キレイパスの成長戦略

キレイパスは引き続き、利用者数(クリニックへの送客数)を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善のために、リソースを集中させる。

## クリニックへの送客力強化

CVRアップ

リピート数改善

利用者数

=

来訪者数

×

CVR

×

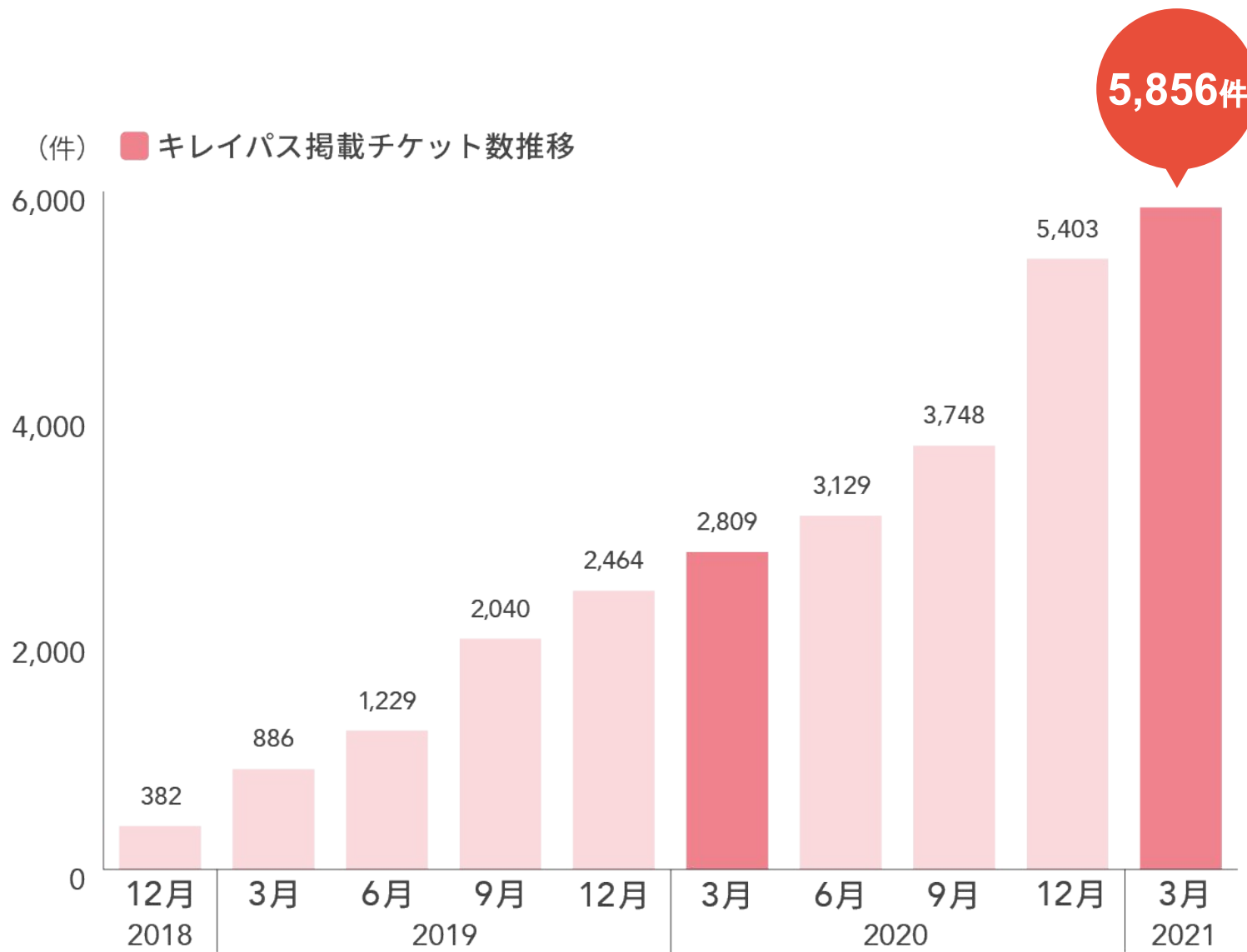
リピート数

チケット数の拡大  
&  
口コミ掲載(新機能)

CRMの設計&改善  
(MAツール)

# 掲載チケット数の推移

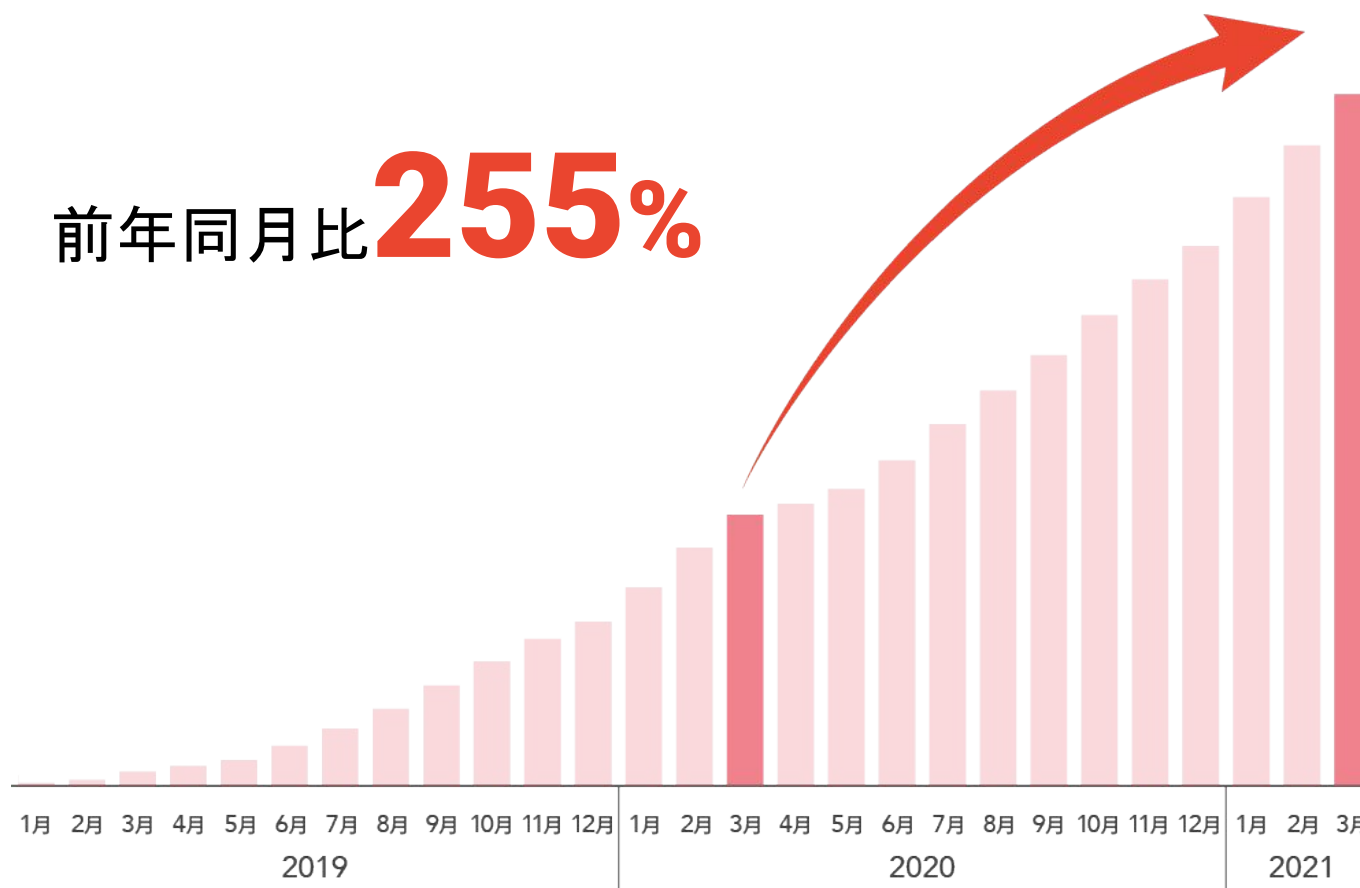
掲載チケット数は拡大を続ける。



# キレイパス会員登録数の推移

会員基盤は順調に拡大。2021年3月には前年同月比で255%に。

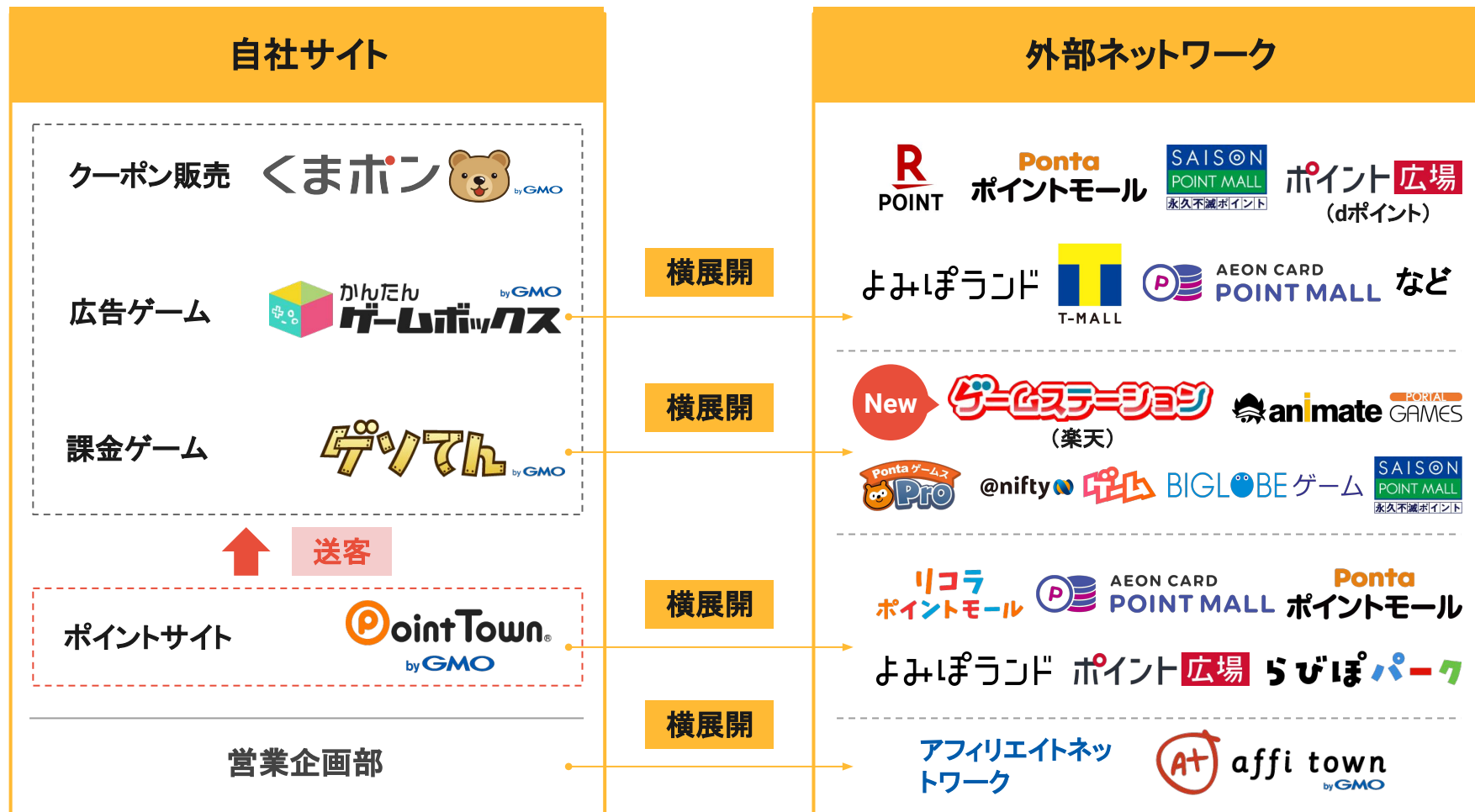
■ キレイパス会員登録者数推移



# ECメディアKPI

# ECメディアの競争優位性(ポイ活経済圏)

ポイントタウンのユーザーを基盤として、ゲームプラットフォームやクーポン販売事業へのアップセルを行い、さらに、ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。

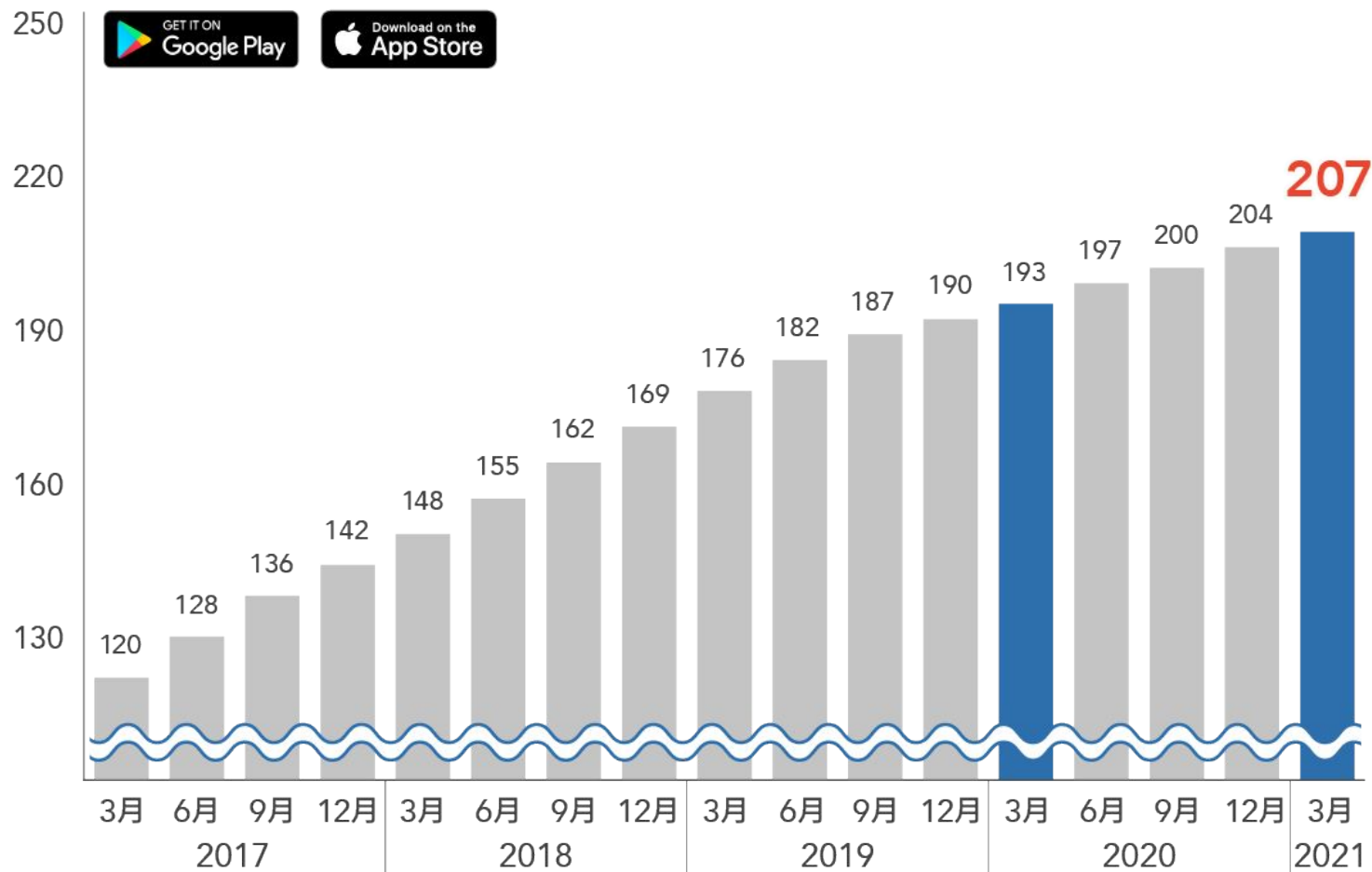




# ポイントタウンアプリダウンロード数

ECメディアのユーザー基盤。ポイントタウンはスマートフォンへの集客に注力。アプリのダウンロード数は成長を続ける。

(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



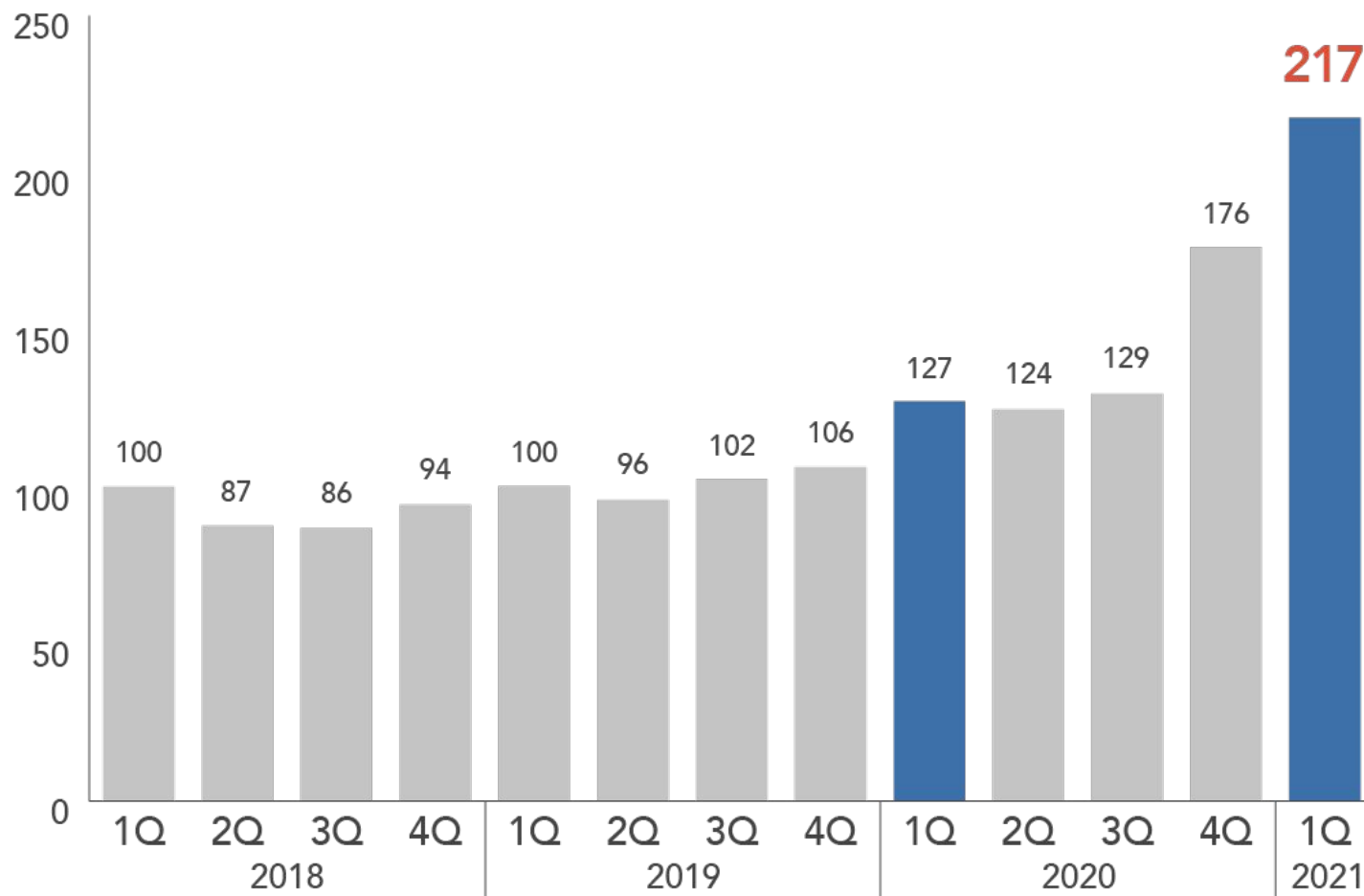
# ゲームプラットフォーム売上規模



ゲーム広告) 広告の需要期を受け前年同期比で大きく成長。

ゲーム課金) スマートフォンの売上比率が28%に、1Qにコンテンツ提供を開始した外部媒体が順調に成長。

(%) ■ ブラウザゲーム売上推移(課金+広告)



# 4/ 第1四半期決算概要

# 連結損益計算書

前年同期は、GMOくまポン社の業績取込み前という事も含め、売上高は90.4%成長を達成。

単位: 百万円	2020年1-3月	2021年1-3月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	948	1,807	+90.4%	【売上高】 メディア事業 +717百万円 (104.0%増) その他メディア支援事業 +141百万円 (54.3%増)
売上原価	699	1,311	+87.3%	
売上総利益	248	496	+99.2%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +172百万円 (136.6%増) その他メディア 支援事業 +112百万円 (53.9%増) 人件費 +65百万 広告宣伝費 +20百万円
販売費及び 一般管理費	255	396	+55.1%	
営業利益	▲6	99	-	
営業利益率	-	5.5%	-	
経常利益	▲6	101	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲6	62	-	

\*2020年第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。

また、みなし取得日を2020年第1四半期末としているため、2020年1月-3月に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。

# 連結貸借対照表

業績の復調に伴い、流動資産(現金)と純資産の増加。  
引き続き、財務状態は堅調。

単位:百万円	2020年12月末	2021年3月末	増減率	増減要因
流動資産	3,194	3,495	+9.4%	現金預金(関係会社預け金含む) +182百万円 営業債権+148百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,197	2,379	+8.3%	
固定資産	421	373	▲11.2%	投資有価証券 ▲59百万円
総資産	3,615	3,869	+7.0%	
流動負債	1,709	1,897	+11.0%	営業債務+157百万円
うちポイント引当金	627	627	▲0.0%	
固定負債	24	27	+10.6%	リース債務 +2百万円
純資産	1,881	1,944	+3.3%	四半期純利益62百万
純資産比率	52.0%	50.2%	▲1.7pt	
負債及び純資産	3,615	3,869	+7.0%	

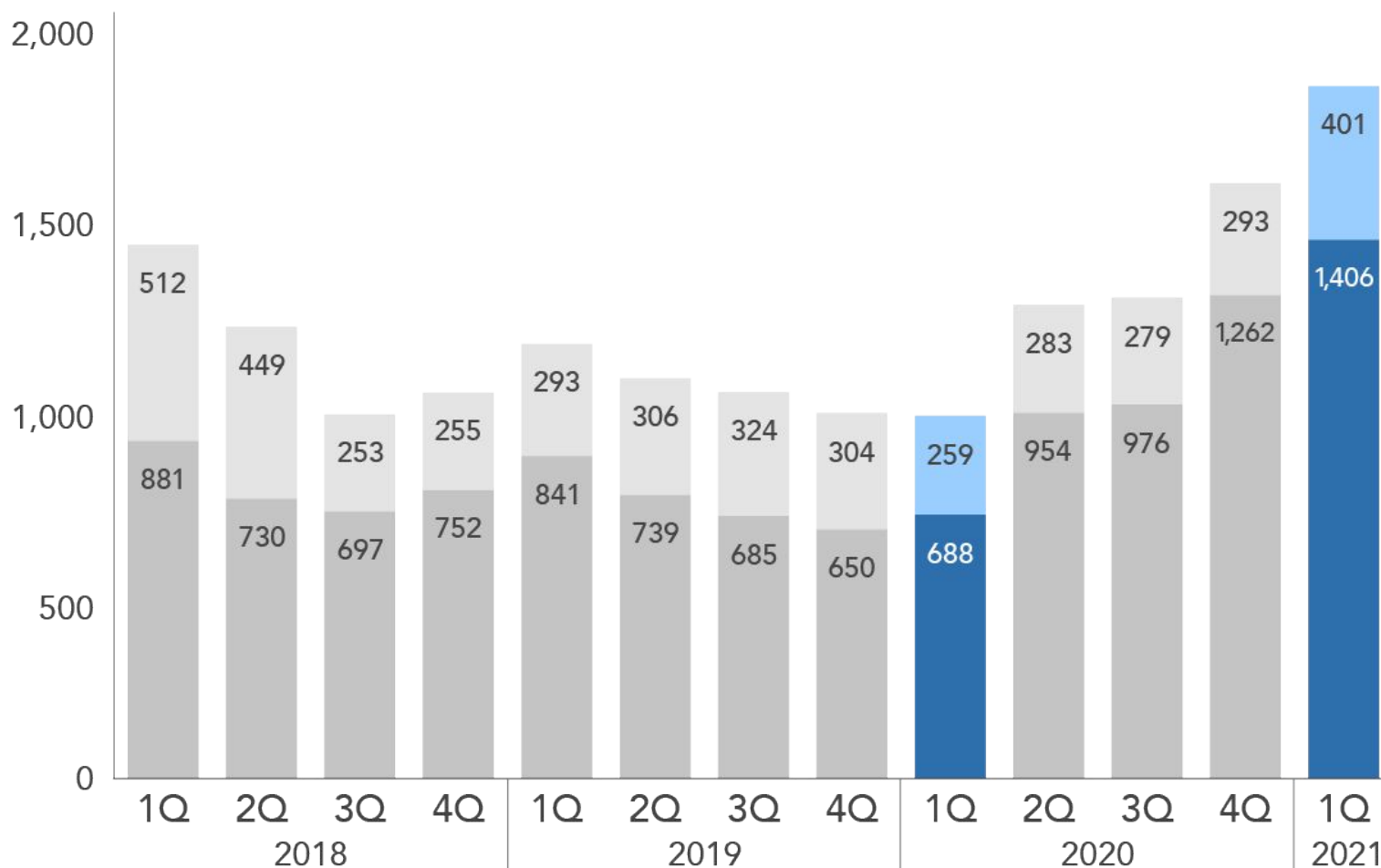
\*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

# セグメント別売上高推移

2020年第2四半期から、GMOくまポン社の業績を連結開始。

2021年第1四半期は、広告需要期を取り込み、大きく成長。

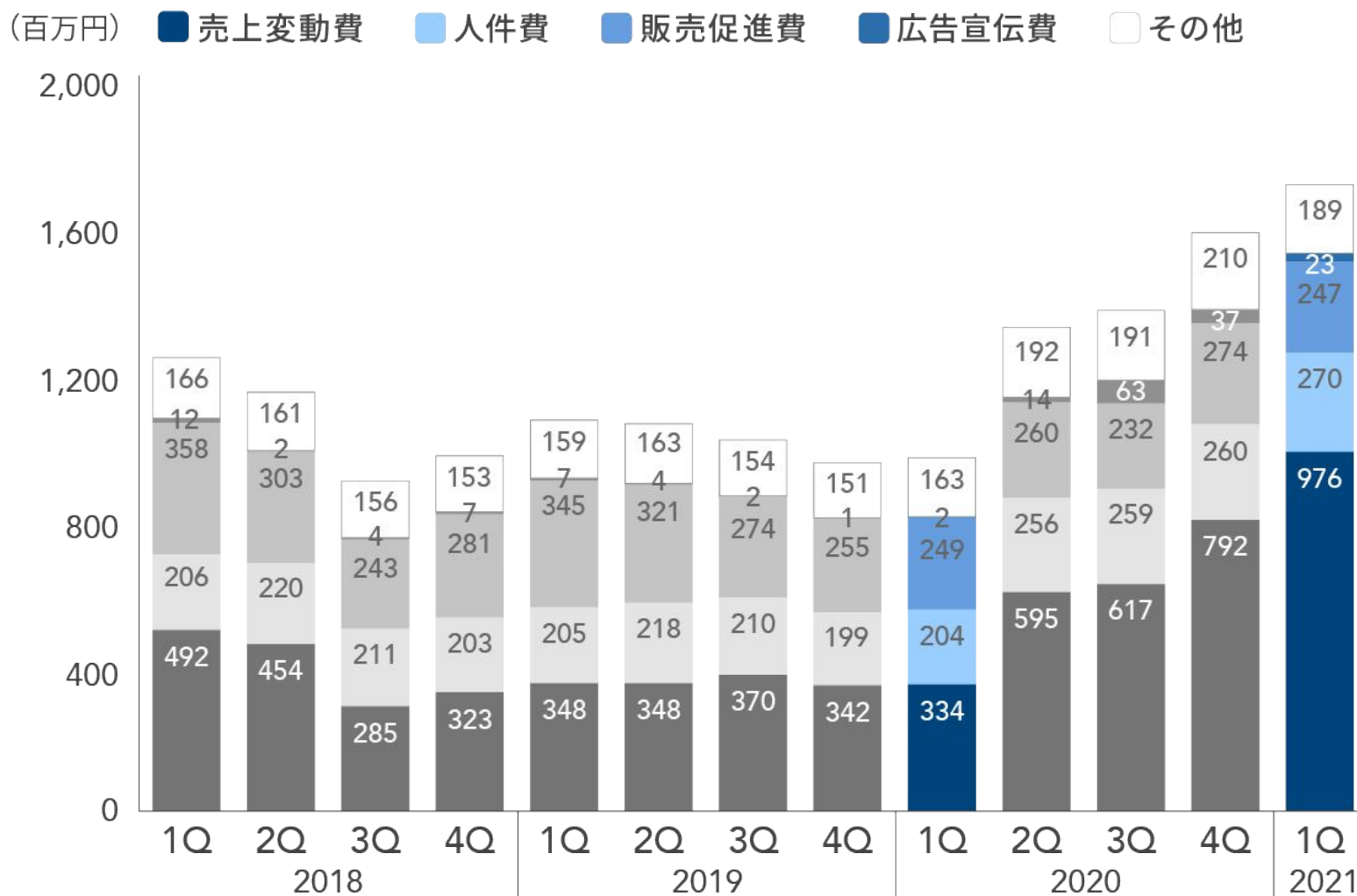
(百万円) ■ メディア事業 ■ その他メディア支援事業



# 営業費用推移

2020年第2四半期から、GMOくまポン社の業績を連結開始。

2021年第1四半期は、広告需要期のため、業績の上振れに比例し、パートナーメディアへの支払い(売上変動費)が増加。



# 5/ Appendix



# 連結損益計算書


単位: 百万円	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	前年 同期比	前Q比
売上高	948	1,238	1,256	1,555	1,807	+858	+251
売上原価	699	957	974	1,149	1,311	+611	+162
売上総利益	248	280	282	406	496	+247	+89
売上総利益率	26.2%	22.6%	22.5%	26.1%	27.5%	+1.2pt	+1.3pt
販売費及び一般管理費	255	362	391	426	396	+140	▲29
営業利益	▲6	▲81	▲109	▲19	99	+106	+119
営業利益率	—	—	—	—	5.5%	—	—
経常利益	▲6	▲81	▲107	▲18	101	+108	+120
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲6	▲70	▲103	▲227	62	+69	+290

\*2020年第1四半期においてGMOくまポン㈱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。

また、みなし取得日を2020年第1四半期末としているため、2020年1QにGMOくまポン㈱の業績は含めておりません。

\*増税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。

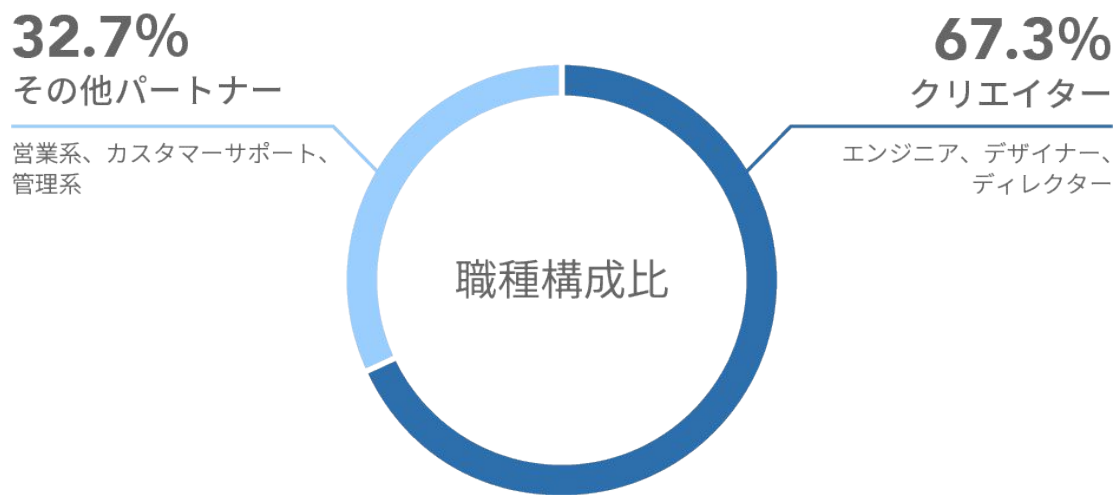
# 連結貸借対照表



単位: 百万円	2020年 1Q	2020年 2Q	2020年 3Q	2020年 4Q	2021年 1Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	3,167	3,034	2,878	3,194	3,495	+328	+300
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,286	2,161	2,065	2,197	2,379	+93	+182
固定資産	726	705	690	421	373	▲352	▲47
総資産	3,894	3,739	3,569	3,615	3,869	▲24	+253
流動負債	1,561	1,503	1,438	1,709	1,897	+336	+188
うちポイント引当金	611	639	643	627	627	+16	▲0
固定負債	23	21	21	24	27	+3	+2
純資産	2,309	2,214	2,109	1,881	1,944	▲364	+62
純資産比率	59.3%	59.2%	59.1%	52.0%	50.2%	▲9.0pt	▲1.7pt
負債及び純資産	3,894	3,739	3,569	3,615	3,869	▲24	+253

# 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(正社員156名、臨時従業員19名)



# 事業内容

## メディア事業

### ヴァーティカルメディア



### ECメディア

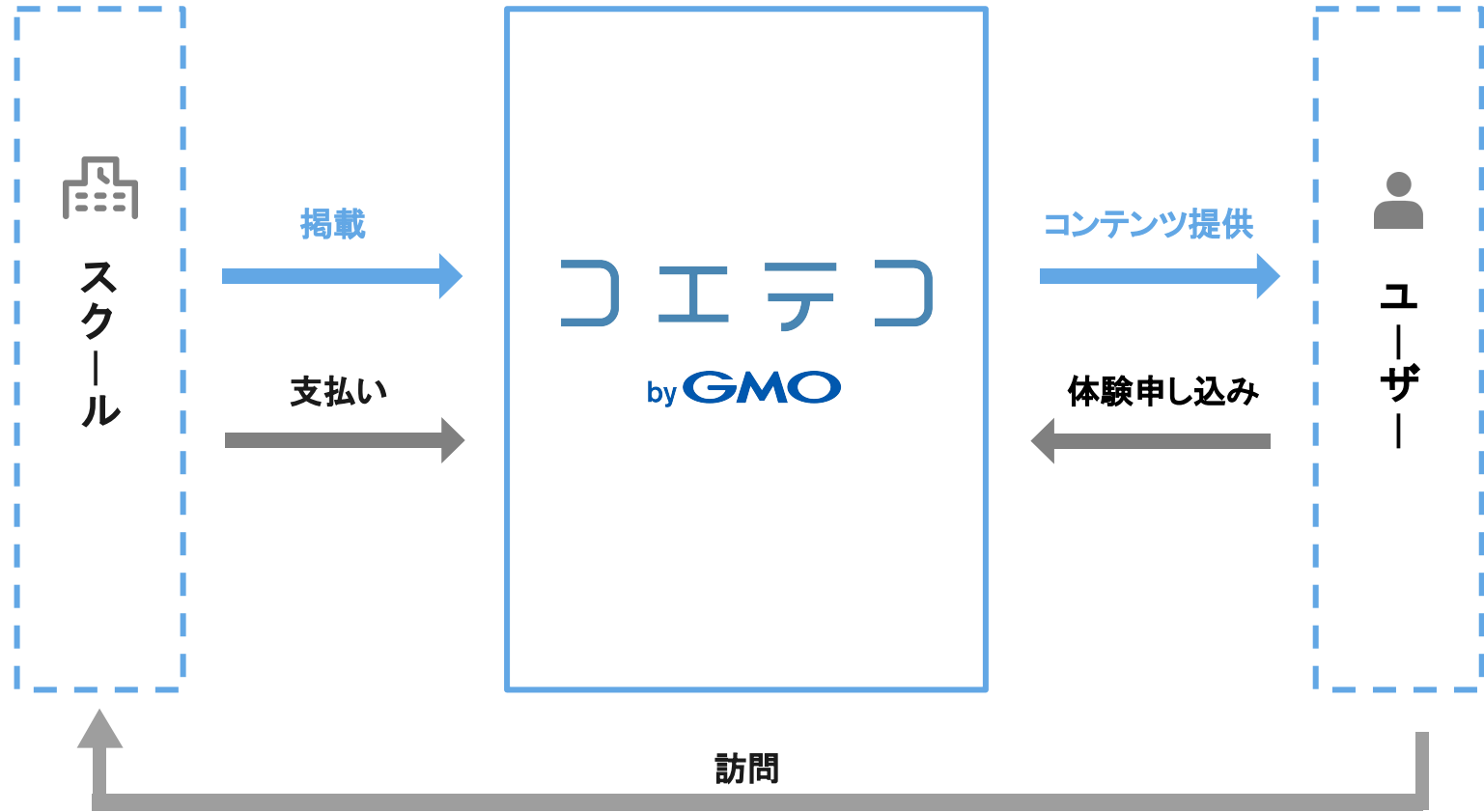


### その他メディア支援事業



# コエテコビジネスモデル

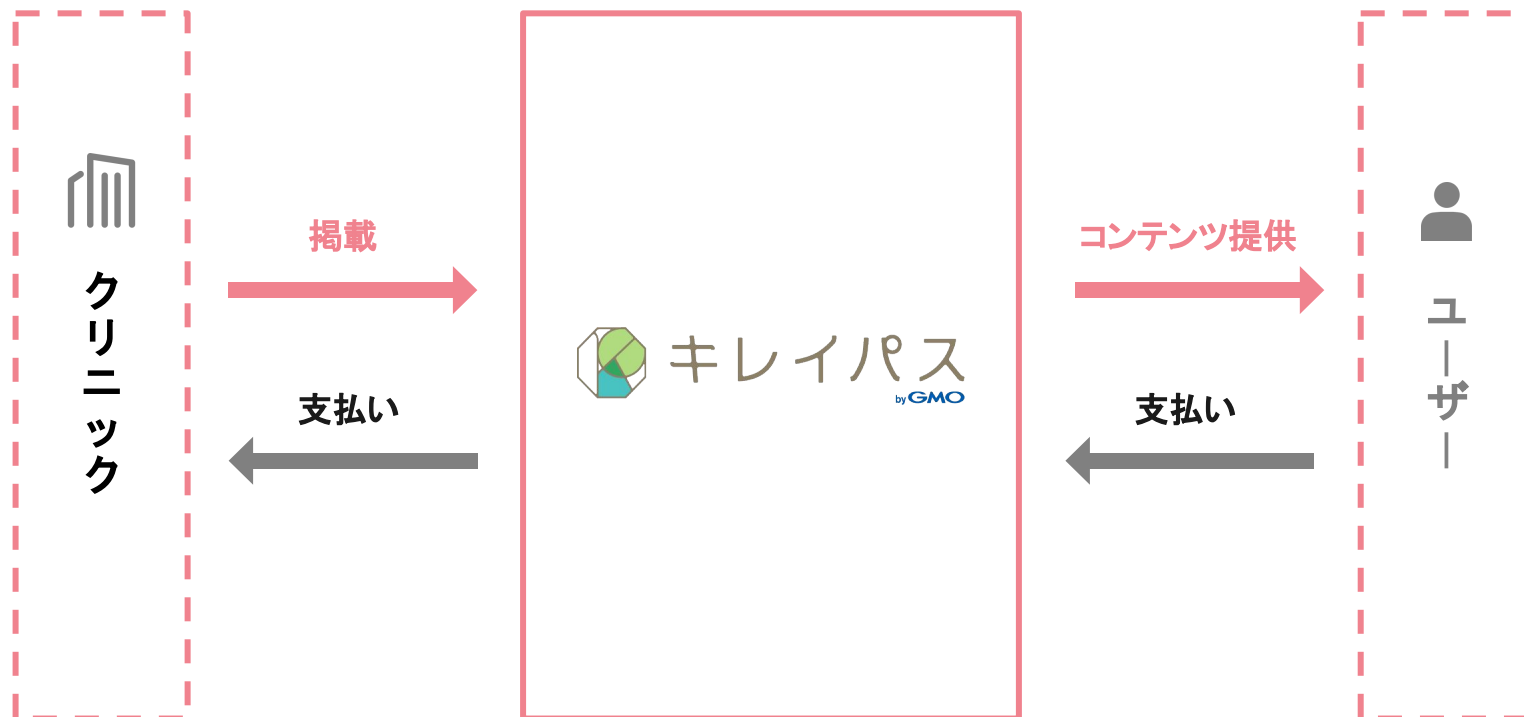
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



# キレイパス ビジネスモデル

契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。

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リニックへ支払いを行う。



For your Smile,  
with Internet.

# GMO MEDIA

本資料には、2021年5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。