

2021年12月期

第3四半期決算説明資料

GMO MEDIA

STOCK CODE : 6180

2021年11月8日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 第3四半期決算概要	P.8
3. メディア事業 今後の戦略	P.13
4. Appendix	P.43

1 / 決算ハイライト

四半期 TOPICS

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

その他メディア 支援事業

セグメント売上高 1,545百万円(+58.2%)

■ゲーム課金:スマートフォンのユーザー数が大幅増、それに伴いスマートフォンの決済額が前年同期比+116%に。

■ゲーム広告):DAUの拡大と単価が想定よりも高く、売上は前年同期比+152%に。

(子供向け)

■8月の体験申し込み件数は新型コロナウイルスの影響があり7月比で減少も前年同月比は+21%と成長。

(社会人向け)

■コエテコを通じた申し込み件数の増加により、売上規模が拡大。

■新たな販促チャンネルとして、YouTubeを活用した広告宣伝施策を実施。チケットの売上枚数が過去最高に。

セグメント売上高 503百万円(+80.1%)

■広告需要に支えられて順調に進捗。インターネット回線需要も継続。

売上・利益を上方修正

10月18日に業績予想を上方修正。

アドネットワークの広告単価の上昇により、広告単価が想定よりも高く推移。

単位:百万円	前回予想	修正予想	増減率
売上高	6,000	7,800	+30.0%
営業利益	▲150	▲100	—
経常利益	▲150	▲90	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲175	▲125	—

売上高と利益

前年同期を大きく上回って進捗。

前年対比では、育成事業であるコエテコ・キレイパスの成長と、カジュアルゲーム広告の成長が牽引。

単位:百万円	2020年1-9月	2021年1-9月	前年同期比
売上高	3,443	6,164	+79.0%
営業利益	▲197	273	—
経常利益	▲195	283	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲180	177	—

*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1月-3月に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。

対業績予想進捗

10月18日に開示した修正予想に対しても、売上の進捗率が79.0%と順調に推移。

単位:百万円	通期業績予想	2021年1-9月	進捗率
売上高	7,800	6,164	79.0%
営業利益	▲100	273	—
経常利益	▲90	283	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲125	177	—

2 / 第3四半期概要

連結損益計算書

メディア事業は、育成2事業(コエテコ・キレイパス)と、ゲーム広告の成長が貢献。
 その他メディア支援事業は、インターネット回線等通信系広告が引き続き堅調。

単位:百万円	2020年7-9月	2021年7-9月	前年同期比	前年同期比 増減要因
売上高	1,256	2,049	+63.1%	【売上高】 メディア事業 +568百万円 (58.2%増)
売上原価	974	1,537	+57.8%	その他メディア支援事業 +224百万円 (80.1%増)
売上総利益	282	511	+81.3%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア)
販売費及び 一般管理費	391	473	+20.9%	メディア事業 +377百万円 (96.2%増)
営業利益	▲109	38	—	その他メディア 支援事業 +182百万円 (80.7%増)
営業利益率	—	1.9%	—	人件費 +14百万 販売促進費 +57百万円 広告宣伝費 ▲20百万円
経常利益	▲107	47	—	
親会社株主に帰属する四 半期純利益	▲103	21	—	

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。

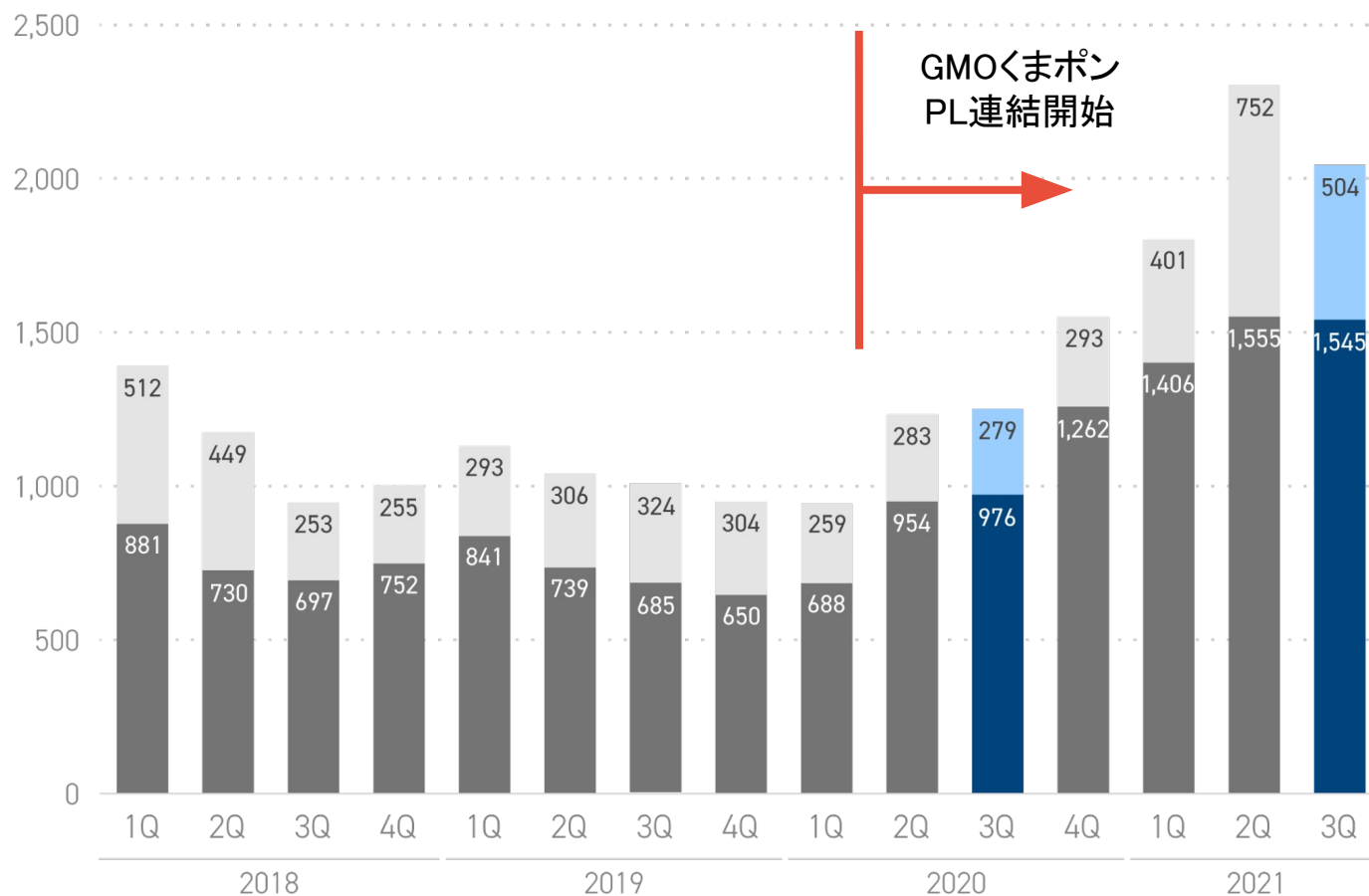
単位:百万円	2021年6月末	2021年9月末	増減率	増減要因
流動資産	4,033	3,895	▲3.4%	現金預金 (関係会社預け金含む) ▲78百万円 営業債権▲99百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,749	2,670	▲2.8%	
固定資産	379	381	+0.7%	
総資産	4,412	4,277	▲3.0%	
流動負債	2,348	2,193	▲6.5%	営業債務▲158百万円 未払法人税等+10百万円
うちポイント引当金	649	651	+0.2%	
固定負債	26	24	▲6.5%	
純資産	2,038	2,059	+1.0%	四半期純利益21百万
純資産比率	46.2%	48.1%	+1.9pt	
負債及び純資産	4,412	4,277	▲3.0%	

セグメント別売上高推移

メディア事業：特にゲーム広告が大きく伸長。前年同期比+58%成長

その他メディア支援事業：インターネット回線等が堅調に推移し、前年同期比+80%成長

単位：百万円 ■ メディア事業 ■ その他メディア支援事業



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

ECメディア

- 広告
旅行系等は、まだ不透明なものの、全般的には回復
- ゲーム
影響なし

プログラミング教育

- 子供向け
デルタ株により8・9月は影響あり。足元では回復済み。感染再拡大があれば、体験申し込みに影響あり。
- 社会人向け
影響なし

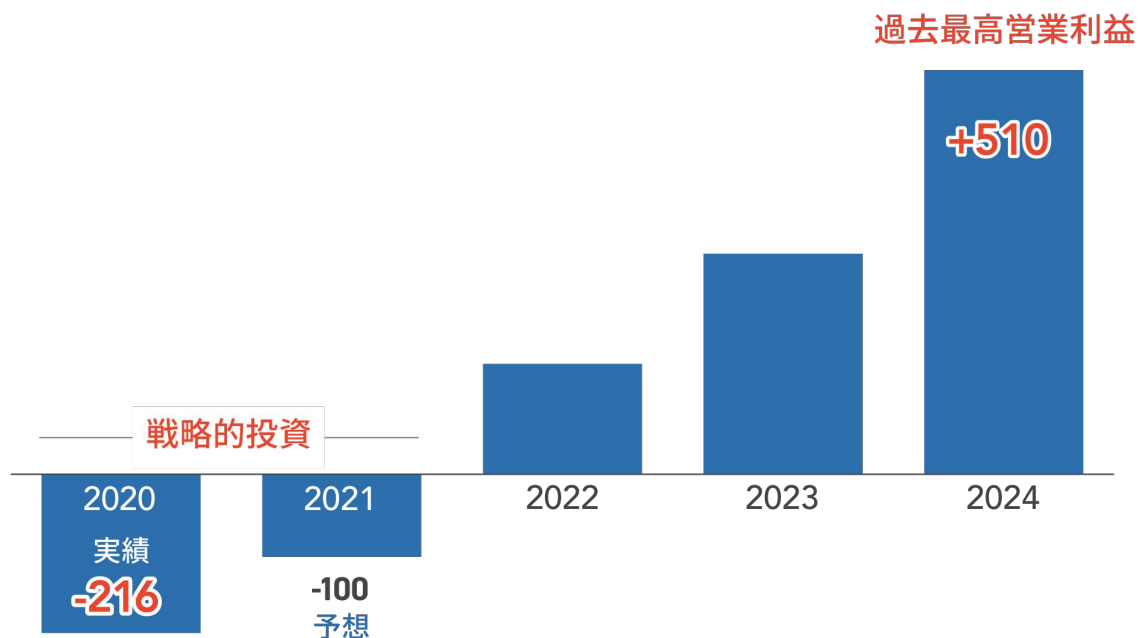
美容医療

- 人流の停滞があったが軽微

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。

単位：百万円



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

事業内容について

既存事業のECメディアをベースに、2ジャンル(プログラミング・美容医療)に関して
メディア+DXソリューション事業を次の成長軸として投資育成中。

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

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。



育成事業の状況

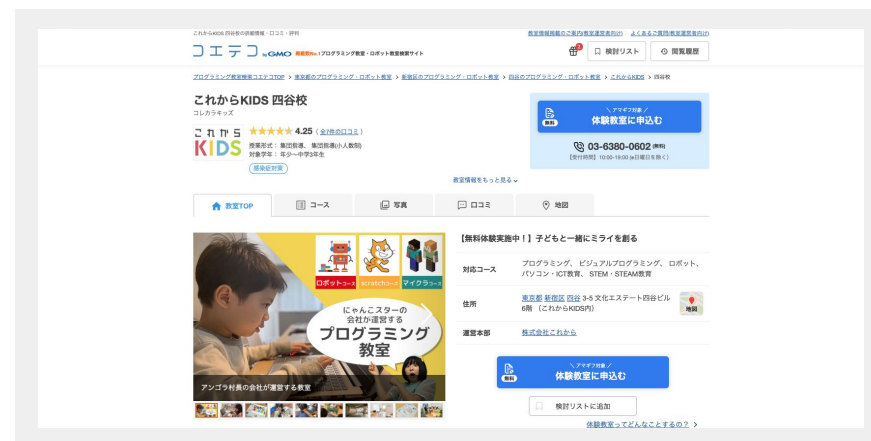
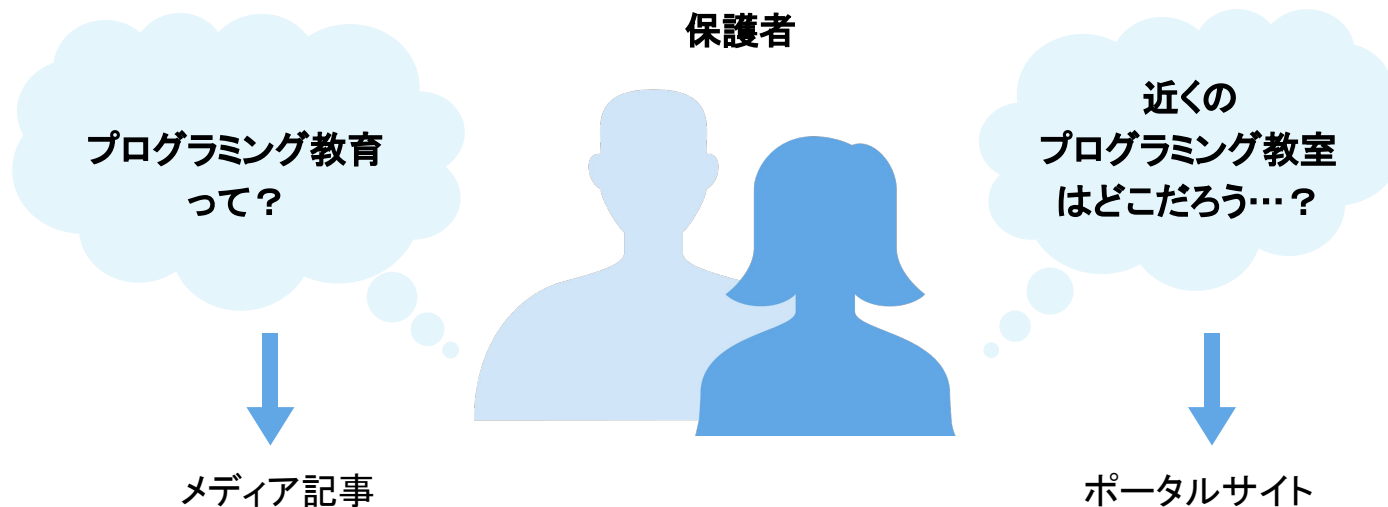
コエテコ

by **GMO**

プログラミング教育

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。



コエテコ事業 成長戦略

「IT人財不足」という社会課題の解決をサポートするためのメディア事業は、子供のみならず社会人向けにも拡張。社会人向け領域もNo.1を目指す。

また、DXによるプログラミング教室の働き方改革、効率化をサポートする「コエテコDX」、誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できる「コエテコカレッジ」を展開予定。

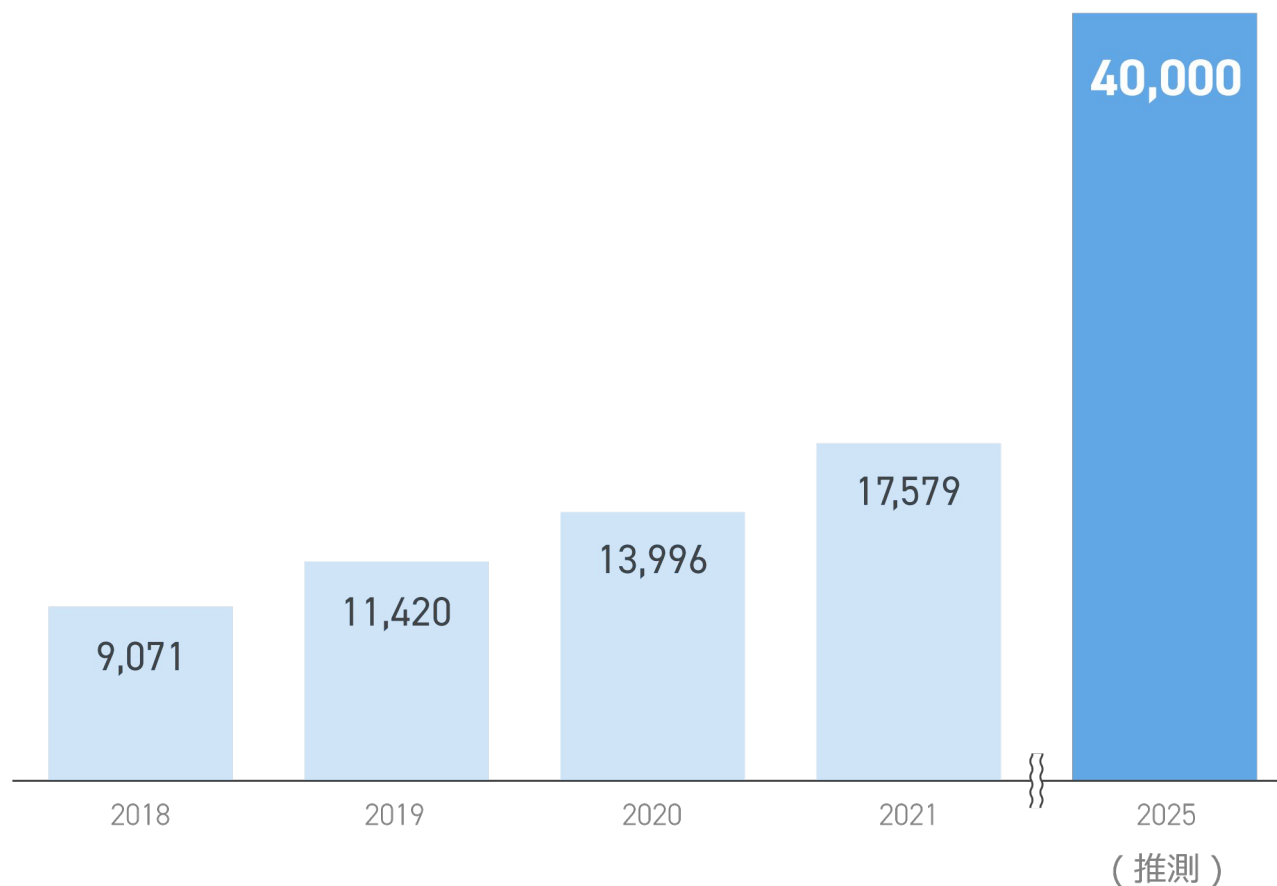
	子供・学生 (プログラミング教育必修化)	社会人・リカレント
メディア事業 (集客サポート)	<p>2017年11月開始</p> <p>ロコミ掲載数 No.1 <small>※1</small> 教室掲載数 No.1 <small>※</small></p>	<p>2020年12月開始</p> <p>コロナ禍を含め、プログラミングのオンラインスクールニーズ拡大 ロコミ情報拡充中</p>
DX事業 (運営サポート)	<p>コエテコDX by GMO</p> <p>プログラミング教室向けDXサービス 2021年4月サービス譲受 2021年内リリース予定</p>	<p>コエテコカレッジ by GMO</p> <p>誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できるシステム 2021年11月現在βテスト中</p>

子供向けプログラミング教育市場規模

2021年のプログラミング市場規模は約175億円と二桁成長。コロナ禍や少子高齢化により教育市場全体が伸び悩む中でも数少ない成長分野として注目を集めている。

2025年には約400億円に拡大するとの予測。

単位：百万円



「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。

② **社会人**向けプログラミング教室の掲載開始
(デザイン・マーケティング分野も開始)

コエテコ
by GMO

小学生向けプログラミングサービス**No.1**

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き

「コエテコ」の収益構造

「コエテコ」の主な売上は、プログラミング教室へのリアルユーザー送客。
メディアへの集客+コンバージョンの拡大を行うために、ユーザー体験の向上を行っていく。

プログラミング教室への体験申し込み増加

アクセス数増加



CVRアップ



利用者数

=

コエテコへの
訪問者数

×

CVR



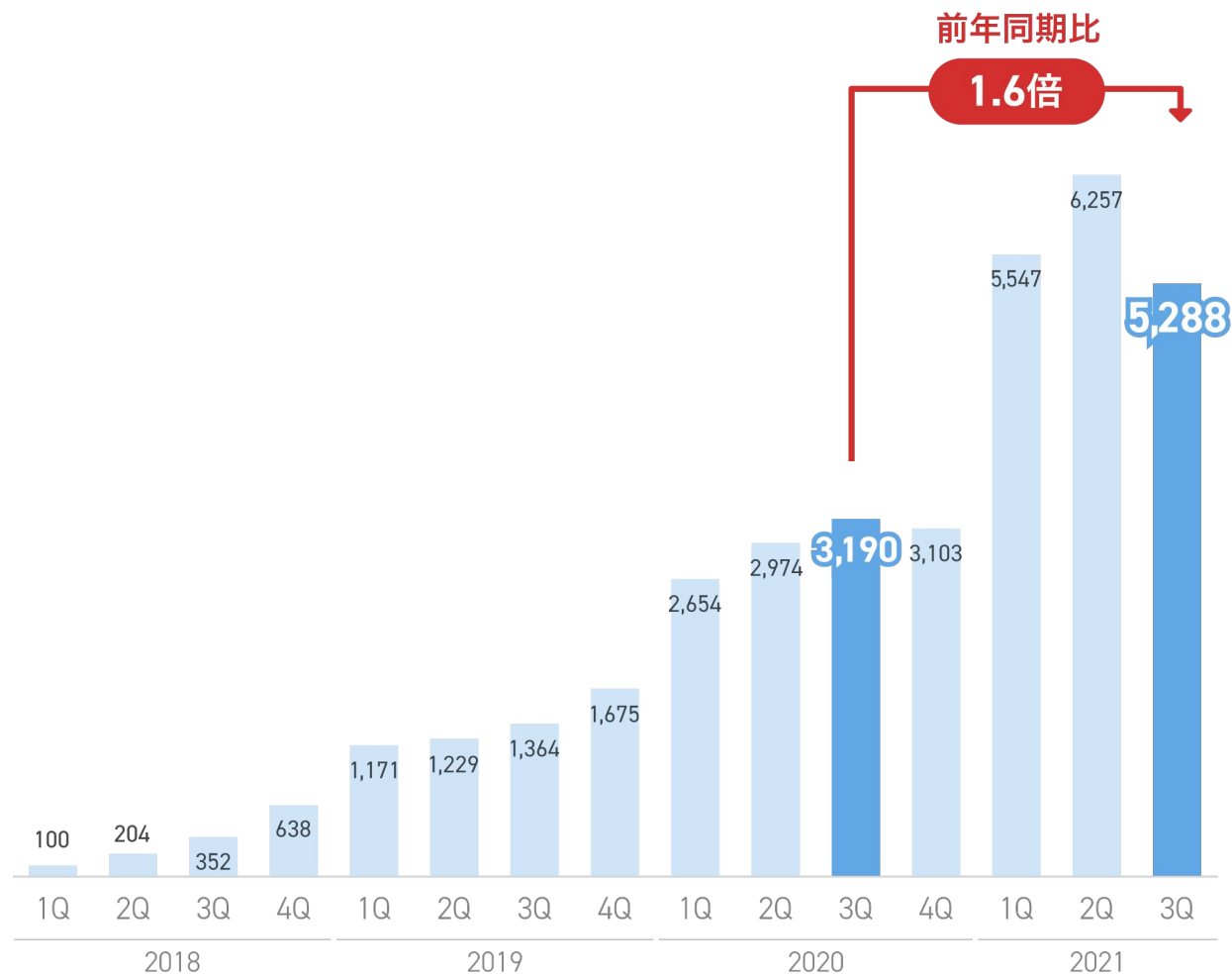
- 検索上位表示
- メディアへの集客



- ポータルサイトの
情報充実
- 口コミ数

コエテコPV数推移

SEO施策及び、積極的なコンテンツ記事投入によりPV数は順調に成長。



検索エンジンで
人口上位200市区町村の
うち

**195地域で
1位表示
を実現**

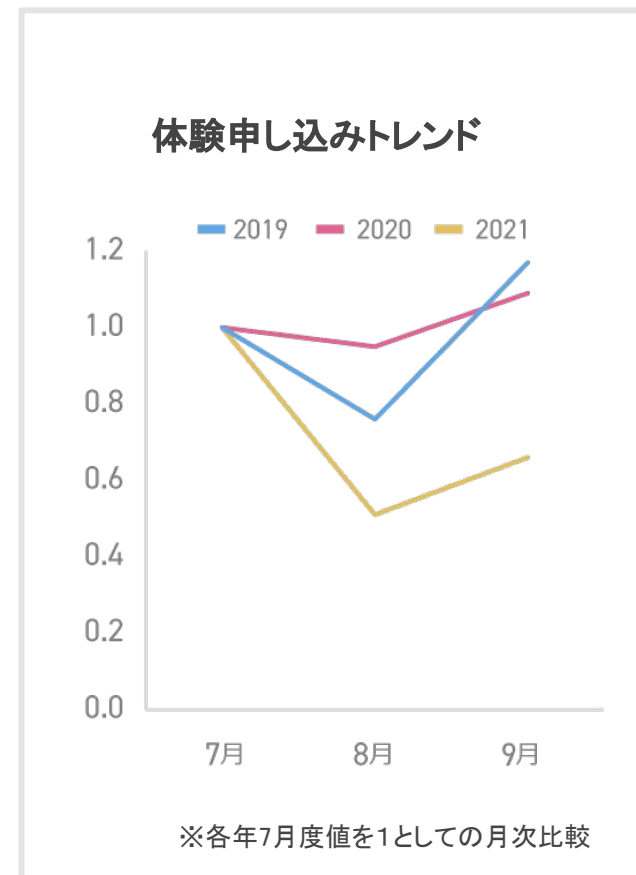
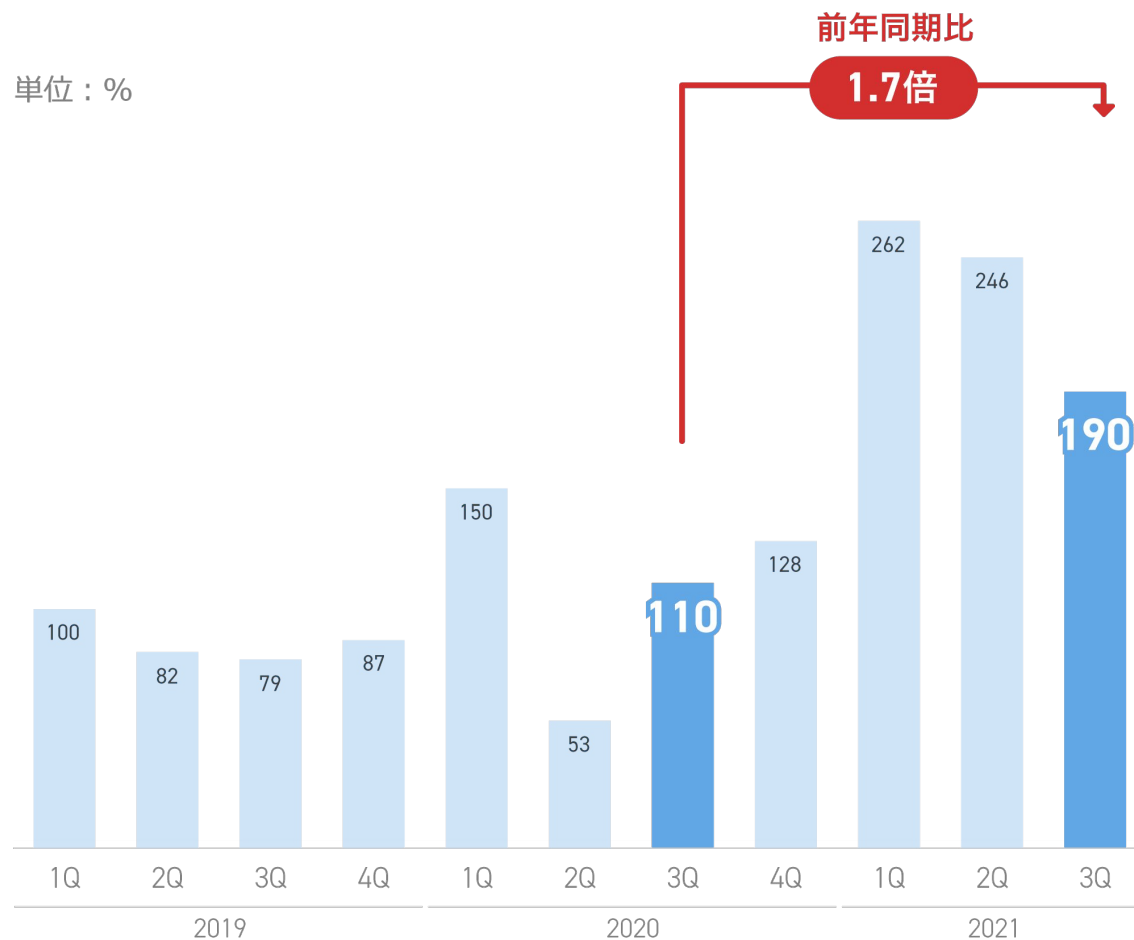
2021年10月29日時点
Google検索調べ

コエテコ経由体験申し込み伸び率

前年同期比1.7倍の成長も、8月中旬からデルタ株影響にて、例年トレンドとは異なる結果に。※下表枠内折れ線グラフ参照

足元10月以降は、2Qトレンドに復調。

単位：%



口コミ掲載数No.1を獲得

小学生向けの「プログラミング・ロボット教室検索サイト」で口コミ掲載数No.1に。

「コエテコ」経由で体験申し込みを行ったリアルなユーザーの口コミだけを採用。

口コミ掲載数 **No.1**
※株式会社日本マーケティングリサーチ機構 2021年7月調査

こどもにピッタリな教室が見つかる
プログラミング・ロボット教室検索が比較検討できる

コエテコ
by GMO

コエテコ by GMO
検索数No.1のプログラミング教室検索サイト

プログラミング教育がわかる、
ロボット・プログラミング教室が
みつける。

教室をさがす

- 都道府県から
- 駅・路線から
- 地図から
- スクールから

ムック本の発売が決定！

ワン・パブリッシングより2021年12月14日にムック本を発売。

コエテコに掲載されている約6,300のプログラミング教室の情報を掲載し、QRコードからWEBで詳細情報を提供し、体験申込へ誘導。

ムック本

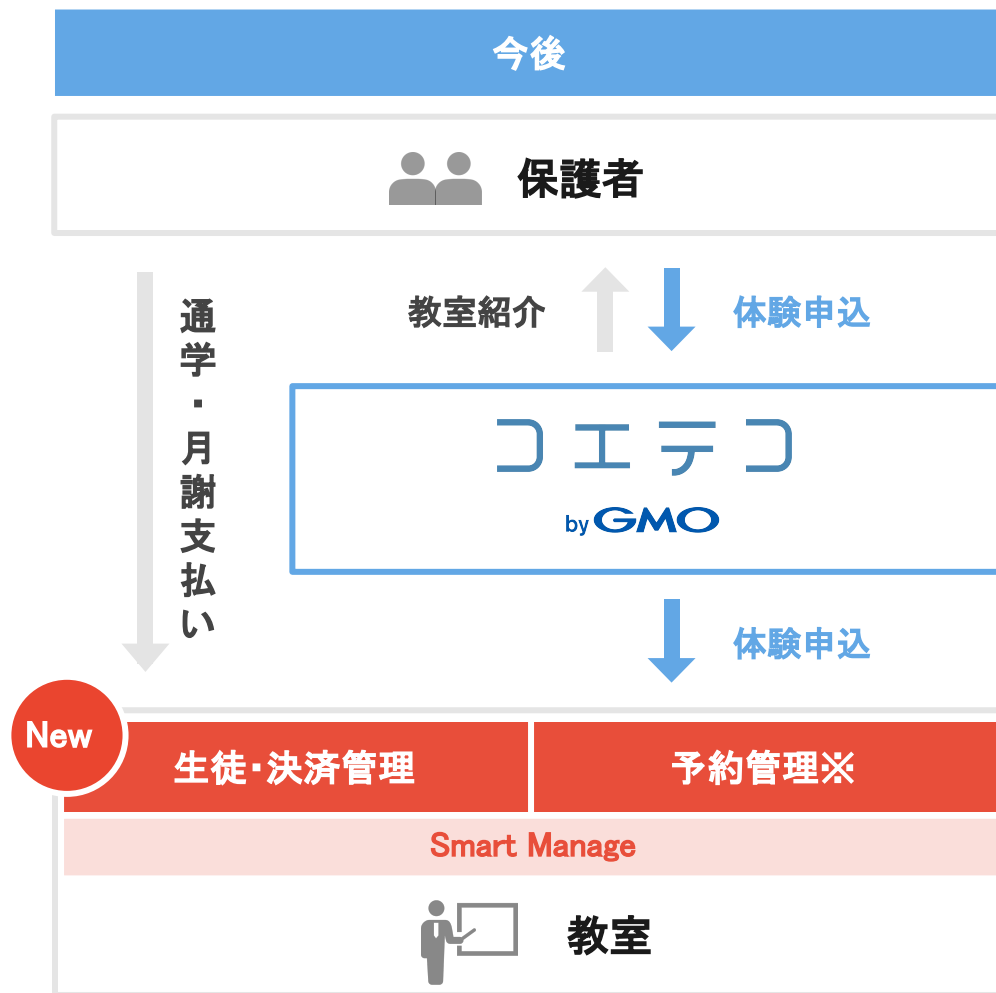
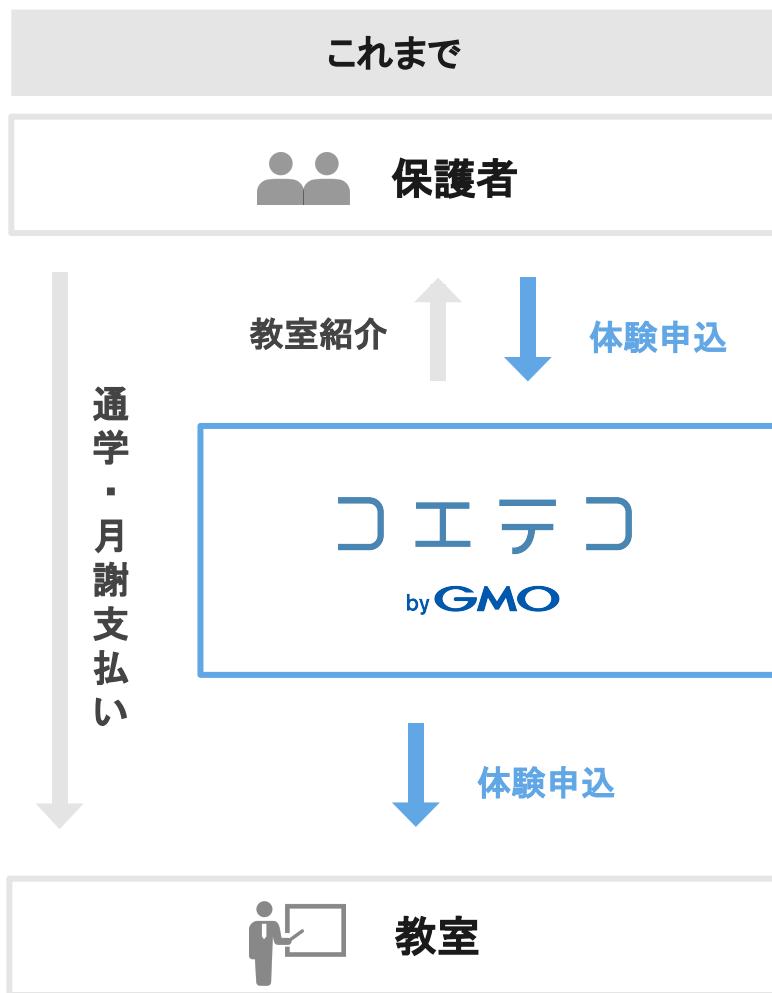
『コエテコで始めよう！
小学生からの
プログラミング
スタートブック』

2021年12月14日(火)
発売!!

コエテコ by GMO
ONE PUBLISHING

DX事業進捗

4月に「SmartManage」を譲り受け後、2021年内のリリースを目指し、機能拡充に向けたシステム開発を行っております。





キレイパス
by GMO

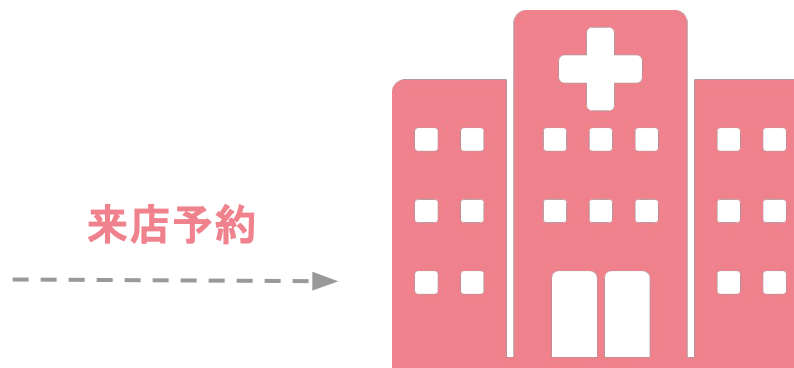
美容医療

キレイパスとは？

「気軽に手軽に美容医療を楽しめる」がコンセプト。美容医療を受けたいユーザーは「キレイパス」を通じてクリニックを検索・チケットを購入できる。



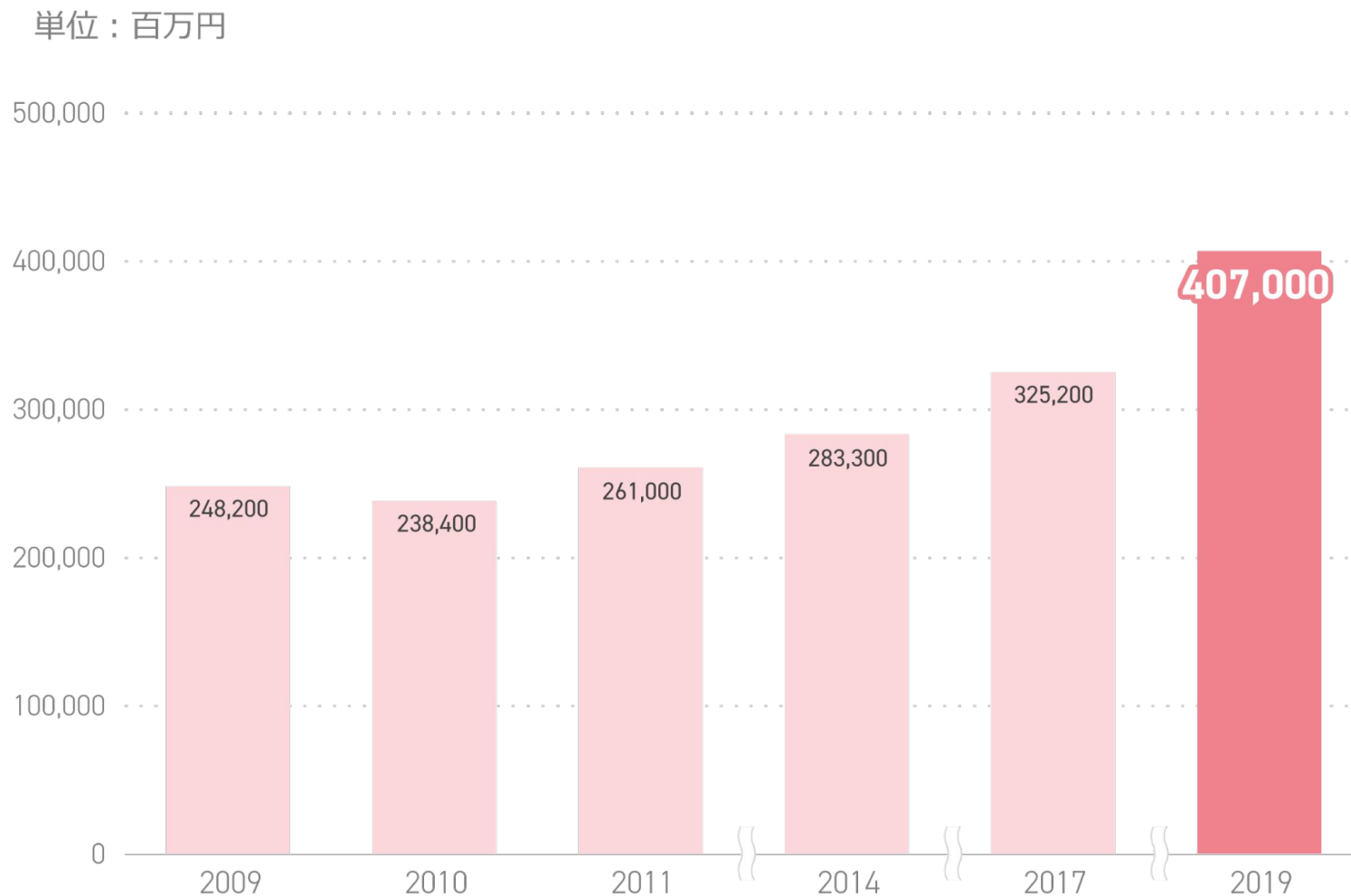
地域/悩み/予算
などでチケットを検索



クリニック

美容医療市場規模(キレイパス市場環境)

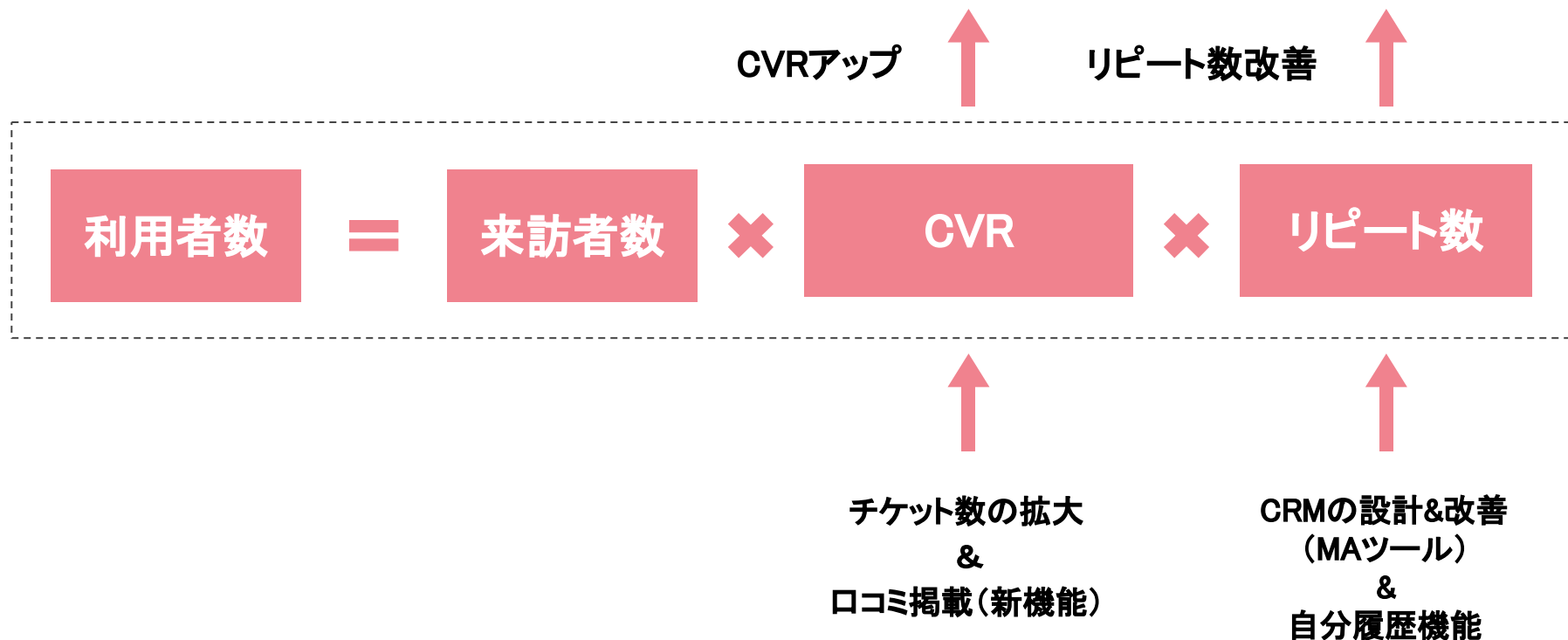
2021年6月28日に矢野経済研究所より発表された「美容医療市場に関する調査」によると、2019年に2017年比で125.2%の**4,070億円**に拡大。



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にリソースを集中。

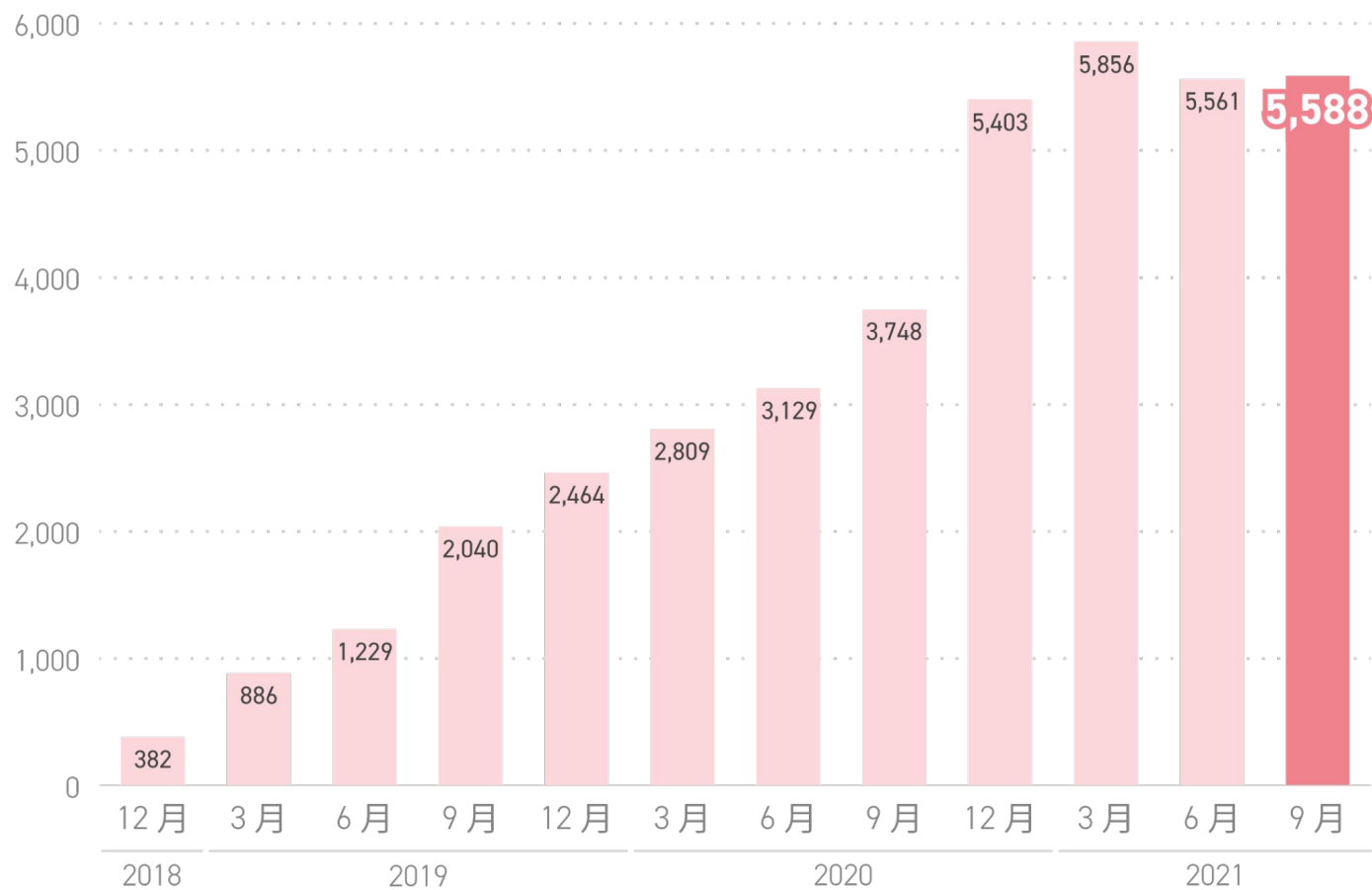
クリニックへの送客力強化



掲載チケット数の推移

効率性を鑑み、掲載チケット数・内容を精査し、チューニング中。
掲載クリニック数自体は、引き続き拡大。

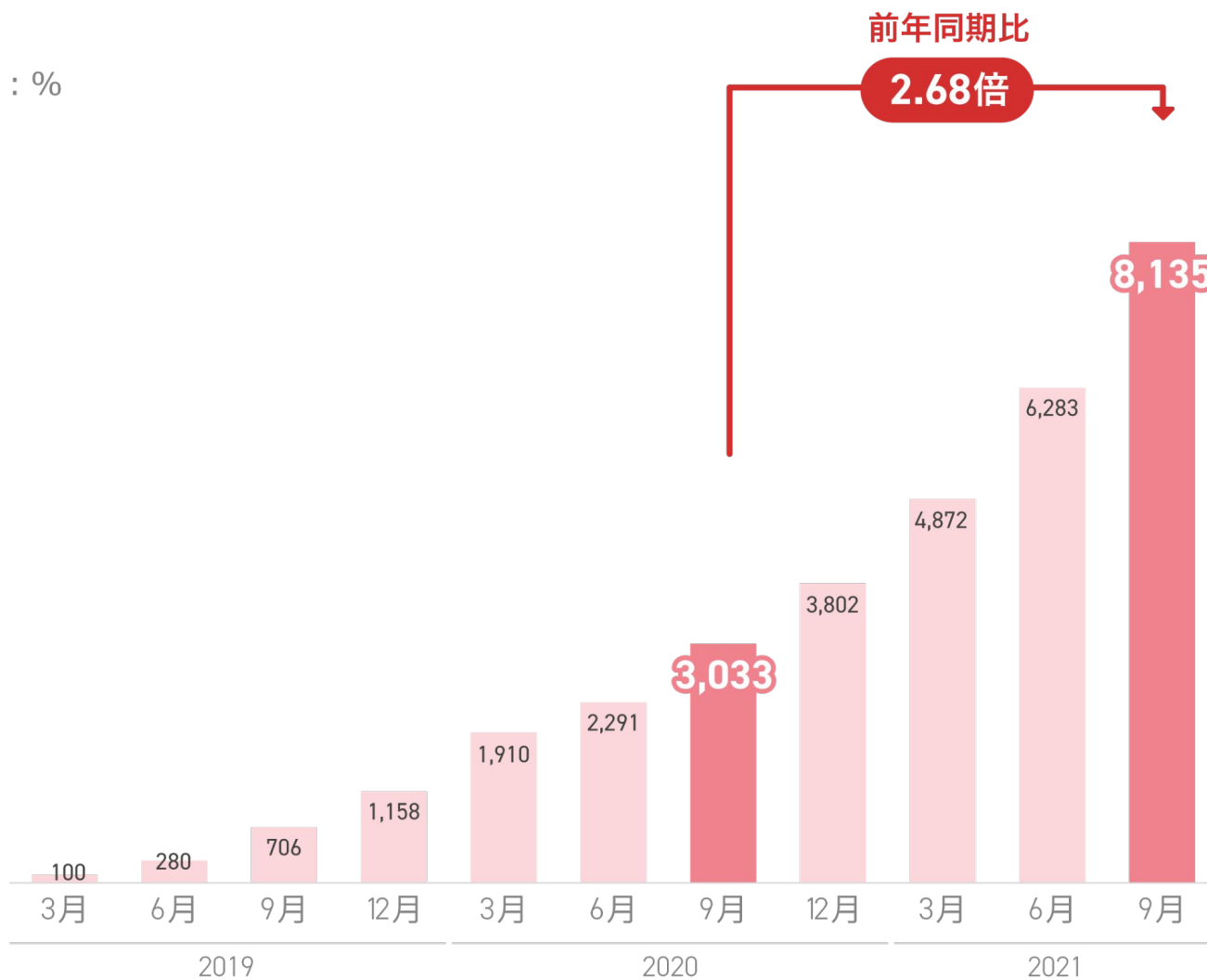
単位：件



キレイパス会員登録数の推移

3Qに実施したYouTubeを用いたプロモーション施策により、会員数は大幅に増加。

単位：%



美容クリニックのDXを支援

クリニックの予約管理から会計までを一括で管理できる「キレイパスコネクト」を開始。
クリニックの業務負担を軽減することで、美容施術の品質向上につながり、キレイパスが目指す「気軽に手軽に美容医療を楽しめる」を追求。



- ・業務効率化
- ・(業務効率化による)施術の品質向上

メリット

- ・即時予約が可能となるなど
利便性向上
- ・質の高いサービスが受けられるように

キレイパスの強み

チケット掲載数No.1の「キレイパス」と、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネク」の2軸で事業を展開。

美容クリニック・ユーザー双方のメリットを追求。

	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入～予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短で見つかる

自費研フェスティバルに出展

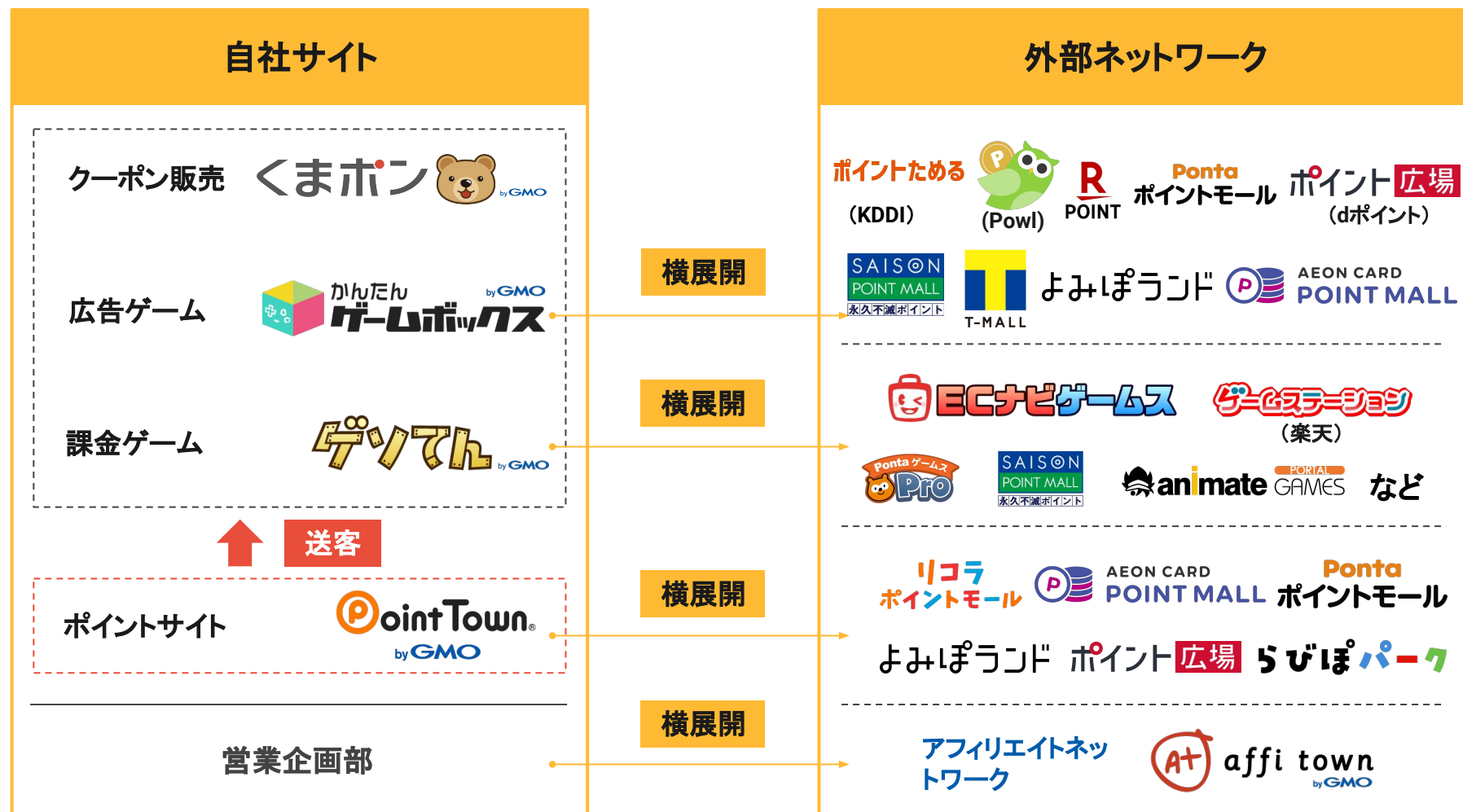
2021年10月15日・16日に開催された自費診療領域に関わる方が参加する「自費研フェスティバル」にブース出展。



ECメディア

ECメディアの競争優位性(ポイ活経済圏ネットワーク42サイト)

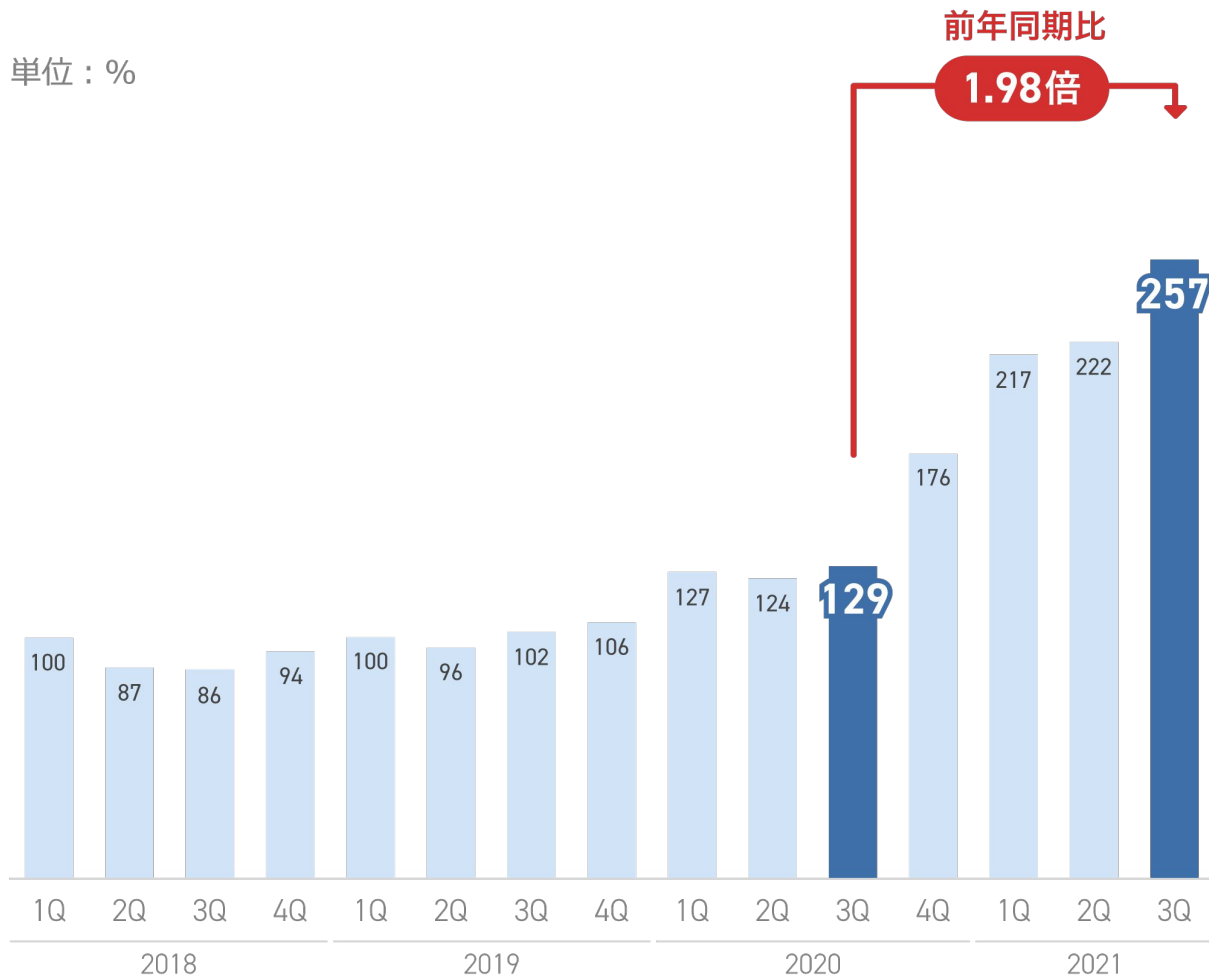
ポイントタウンのユーザーを基盤として、ゲームプラットフォームやクーポン販売事業へのアップセルを行い、さらに、ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。



ゲームプラットフォーム売上規模



- ゲーム課金**: 第1四半期に連携開始した、楽天・ECナビユーザーが順調に課金転換。スマートフォンの決済額が前年同期比2.1倍に。
- ゲーム広告**: 昨年度CMサイト社から譲受けたゲームとクイズ分野の成長により、売上は前年同期比2.5倍に。




「100万人の信長の野望」を提供開始

コーエーテクモゲームスの歴史シミュレーションゲーム『100万人の信長の野望』を10月18日より提携する11の媒体で配信開始。




4 / Appendix

連結損益計算書



単位：百万円	2020年3Q	2020年4Q	2021年1Q	2021年2Q	2021年3Q	前年 同期比	前Q比
売上高	1,256	1,555	1,807	2,308	2,049	+792	▲259
売上原価	974	1,149	1,311	1,749	1,537	+563	▲211
売上総利益	282	406	496	559	511	+229	▲47
売上総利益率	22.5%	26.1%	27.5%	24.2%	25.0%	+2.5pt	+0.7pt
販売費及び一般管理費	391	426	396	424	473	+81	+49
営業利益	▲109	▲19	99	134	38	+147	▲96
営業利益率	—	—	5.5%	5.8%	1.9%	—	▲3.9pt
経常利益	▲107	▲18	101	134	47	+154	▲87
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲103	▲227	62	93	21	+124	▲72

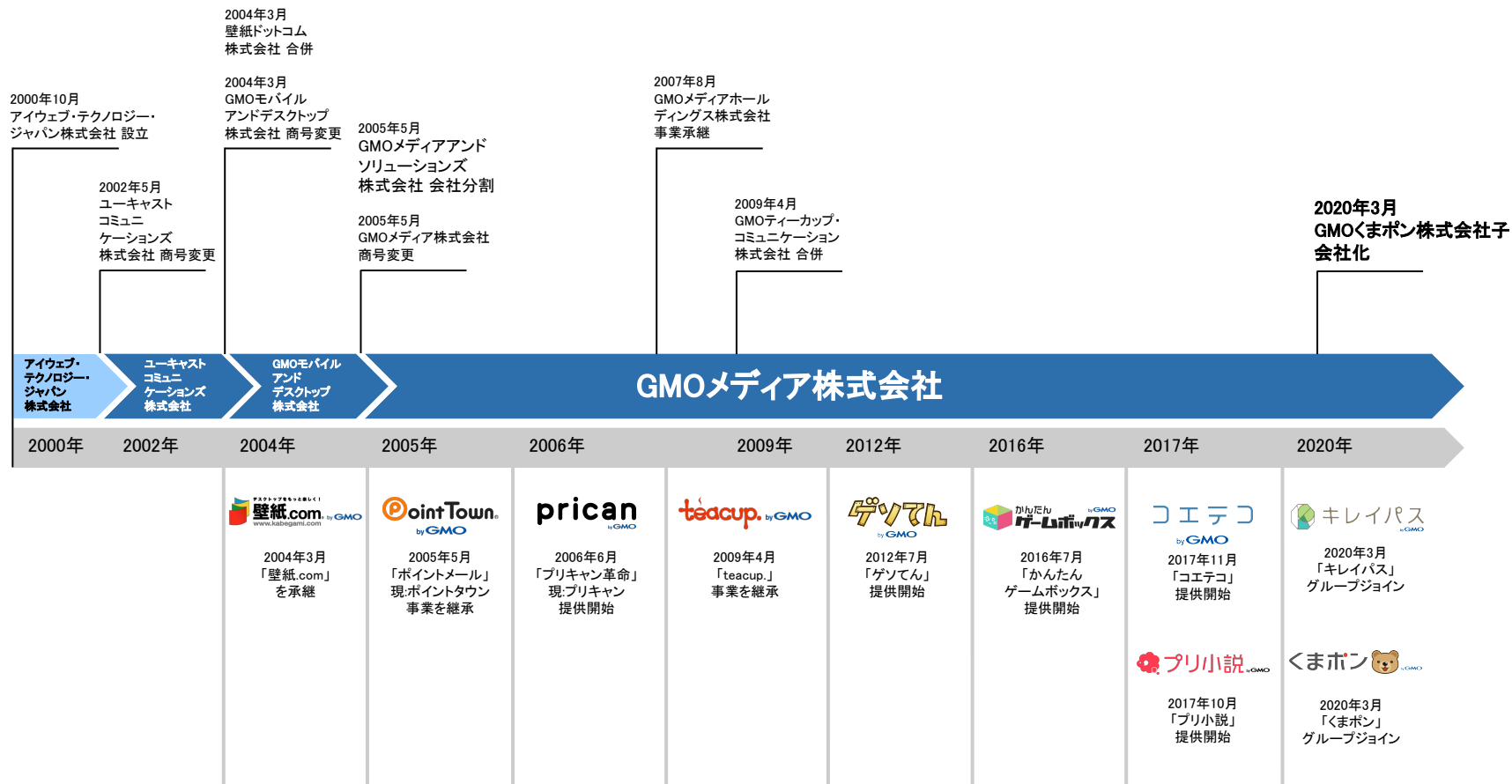
連結貸借対照表



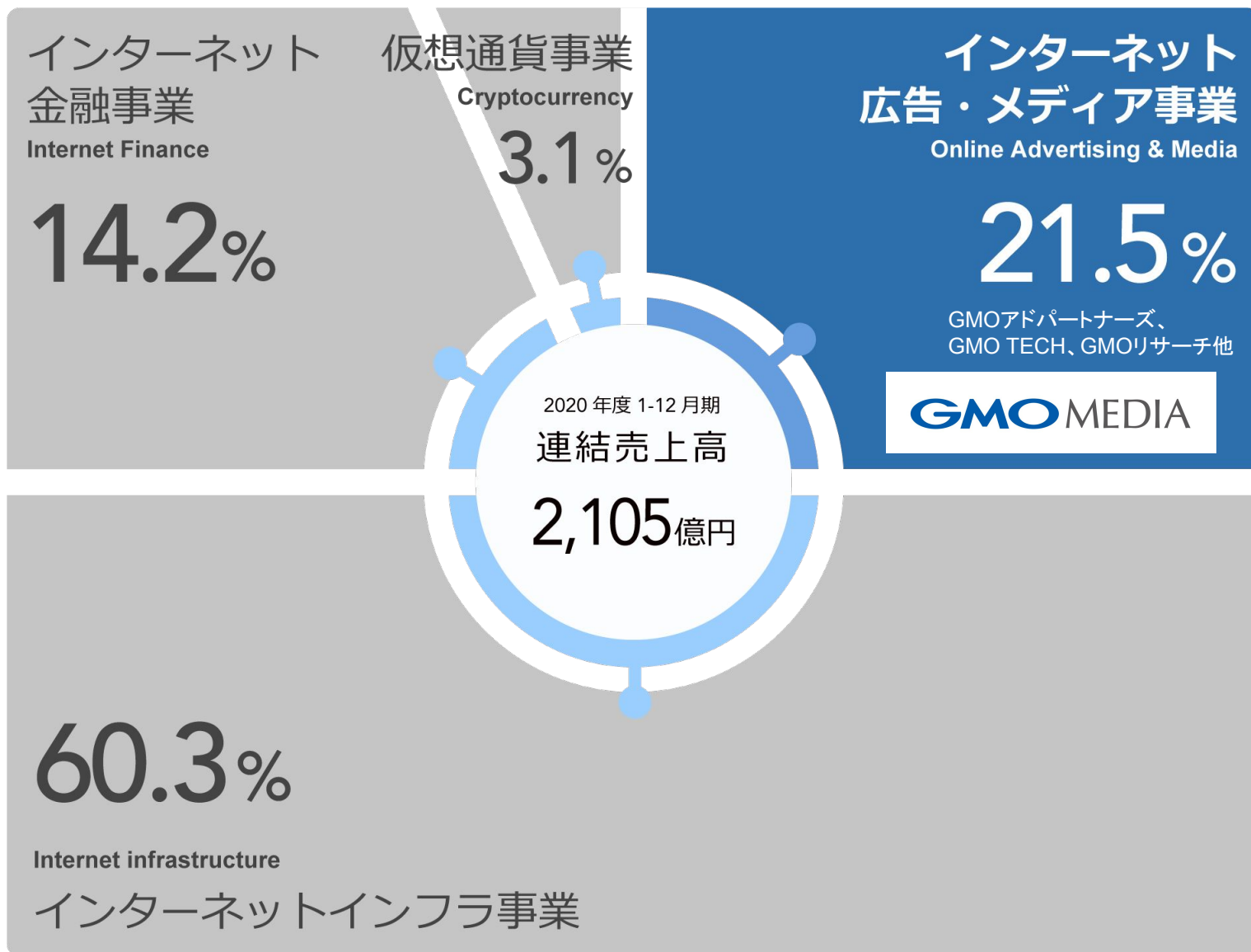
単位:百万円	2020年3Q	2020年4Q	2021年1Q	2021年2Q	2021年 3Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	2,878	3,194	3,495	4,033	3,895	+1,017	▲137
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,065	2,197	2,379	2,749	2,670	+605	▲78
固定資産	690	421	373	379	381	▲308	+2
総資産	3,569	3,615	3,869	4,412	4,277	+708	▲135
流動負債	1,438	1,709	1,897	2,348	2,193	+754	▲154
うちポイント引当金	643	627	627	649	651	+8	+1
固定負債	21	24	27	26	24	+3	▲1
純資産	2,109	1,881	1,944	2,038	2,059	▲49	+21
純資産比率	59.1%	52.0%	50.2%	46.1%	48.1%	▲10.9pt	+1.9pt
負債及び純資産	3,569	3,615	3,869	4,412	4,277	+708	▲135

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。

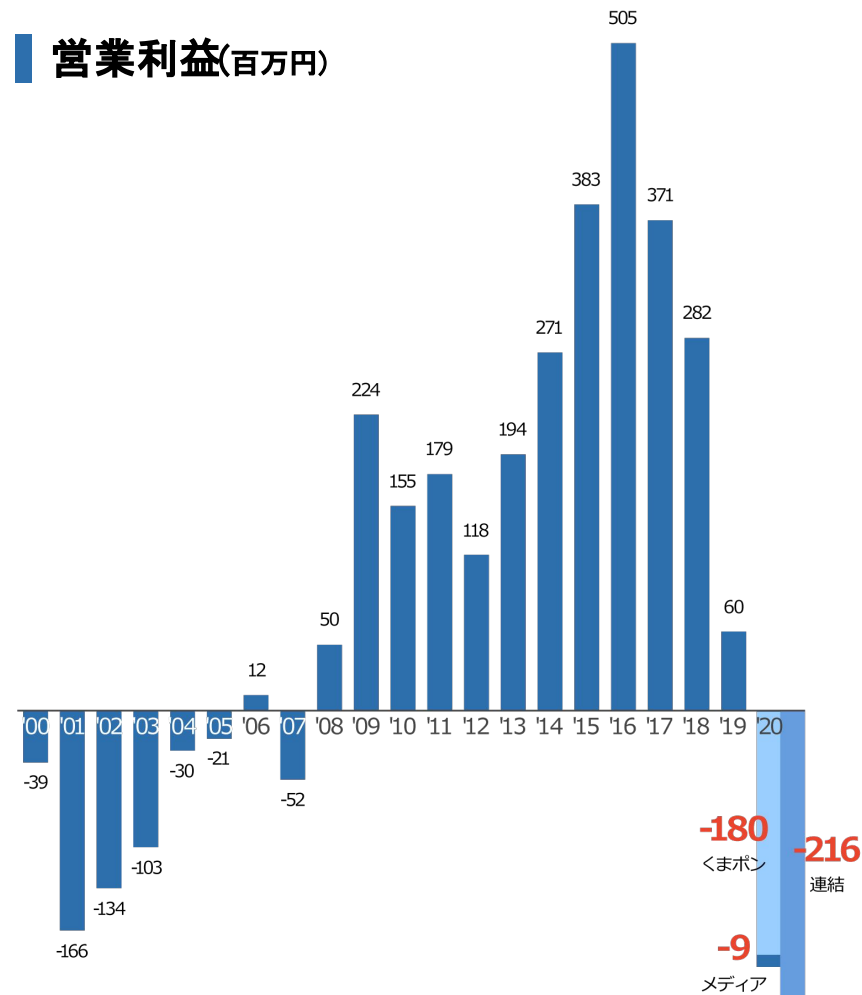
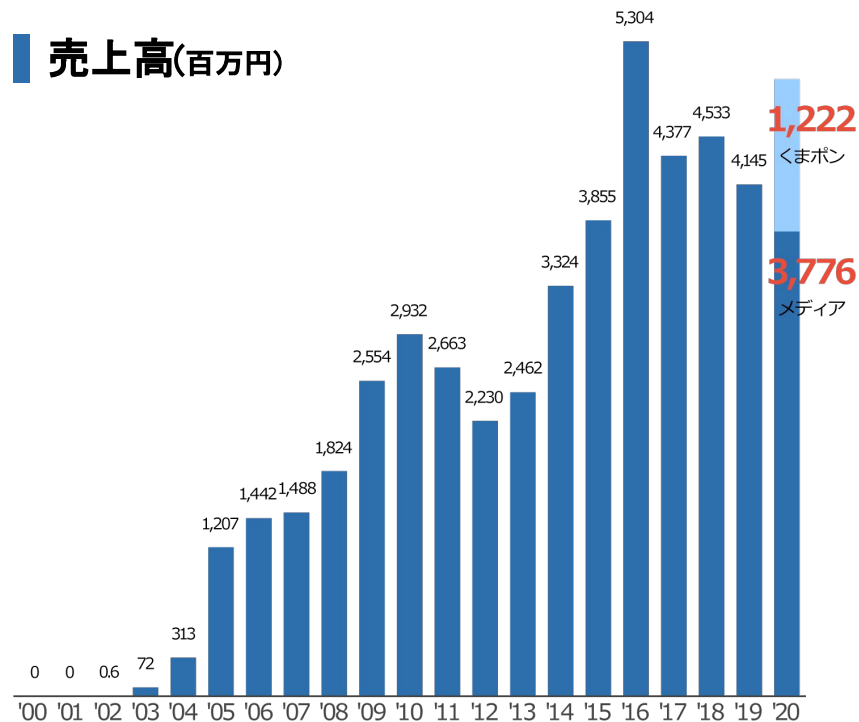


GMOインターネットグループにおける役割



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

メディア事業

ヴァーティカルメディア

コエテコ
by GMO

 キレイパス
by GMO

ECメディア

くまポン  by GMO

 かんたん
ゲームボックス by GMO

 デジアム by GMO

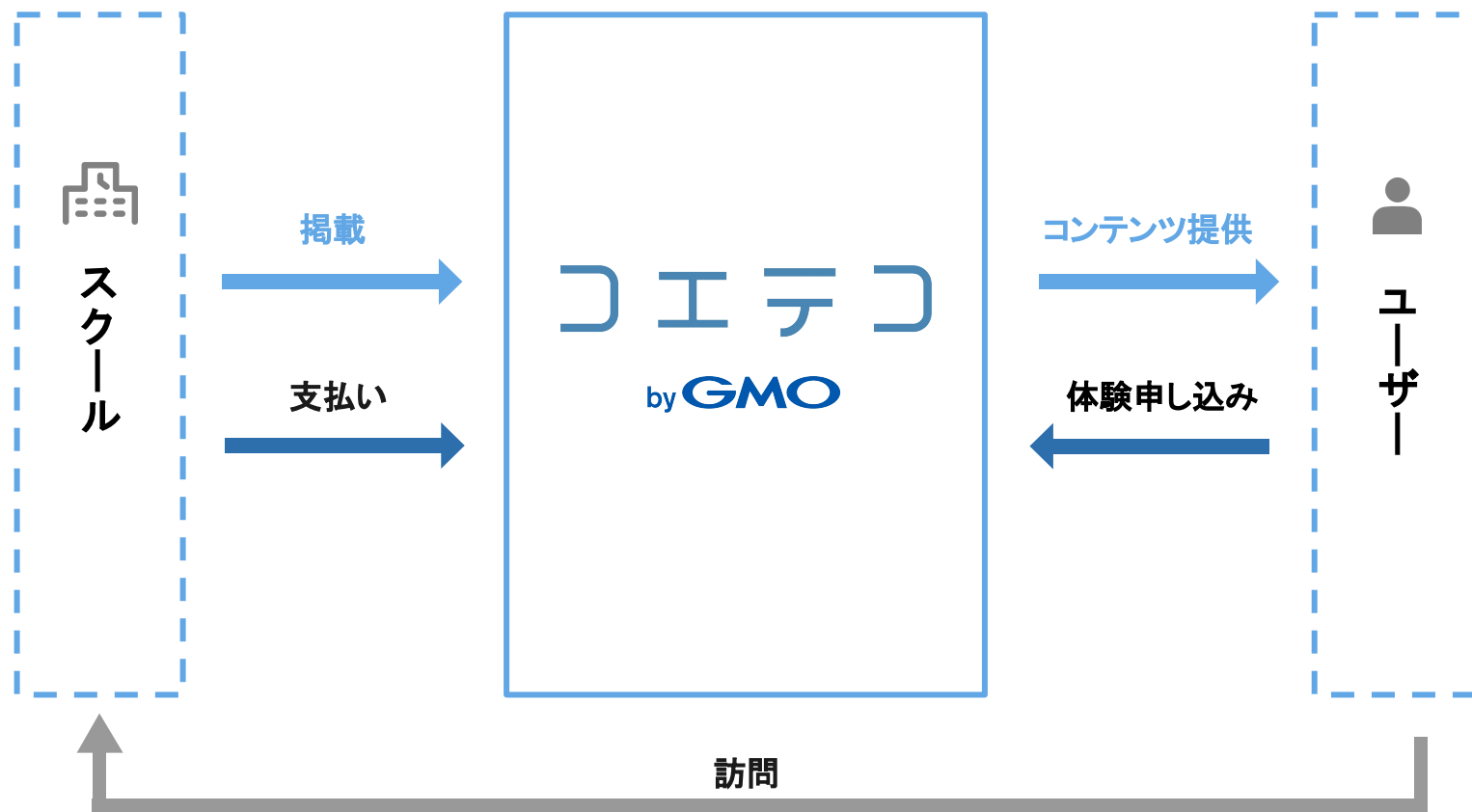
 PointTown®
by GMO

その他メディア支援事業

 affi town
by GMO

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。



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



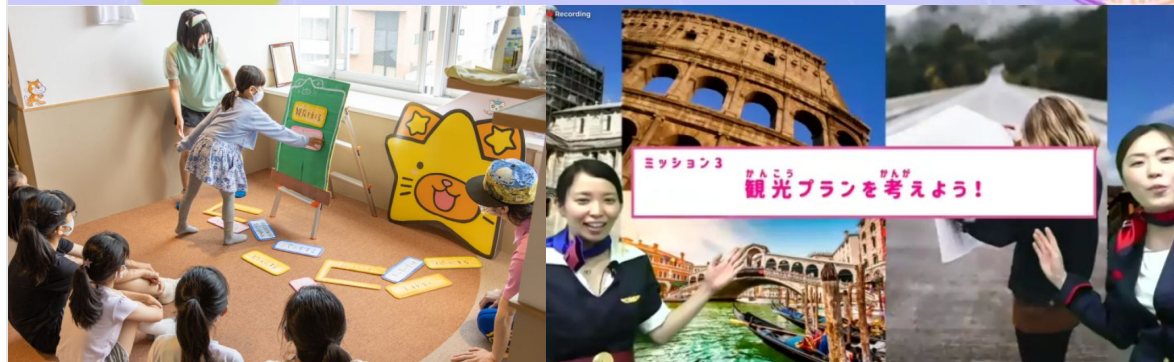
4 質の高い教育を
みんなに



コエテコ(SDGsへの取組)

プログラミング習うお子さんは、圧倒的に男の子が多い。(コエテコ経由のスクールへの体験申し込みは8割が男の子)

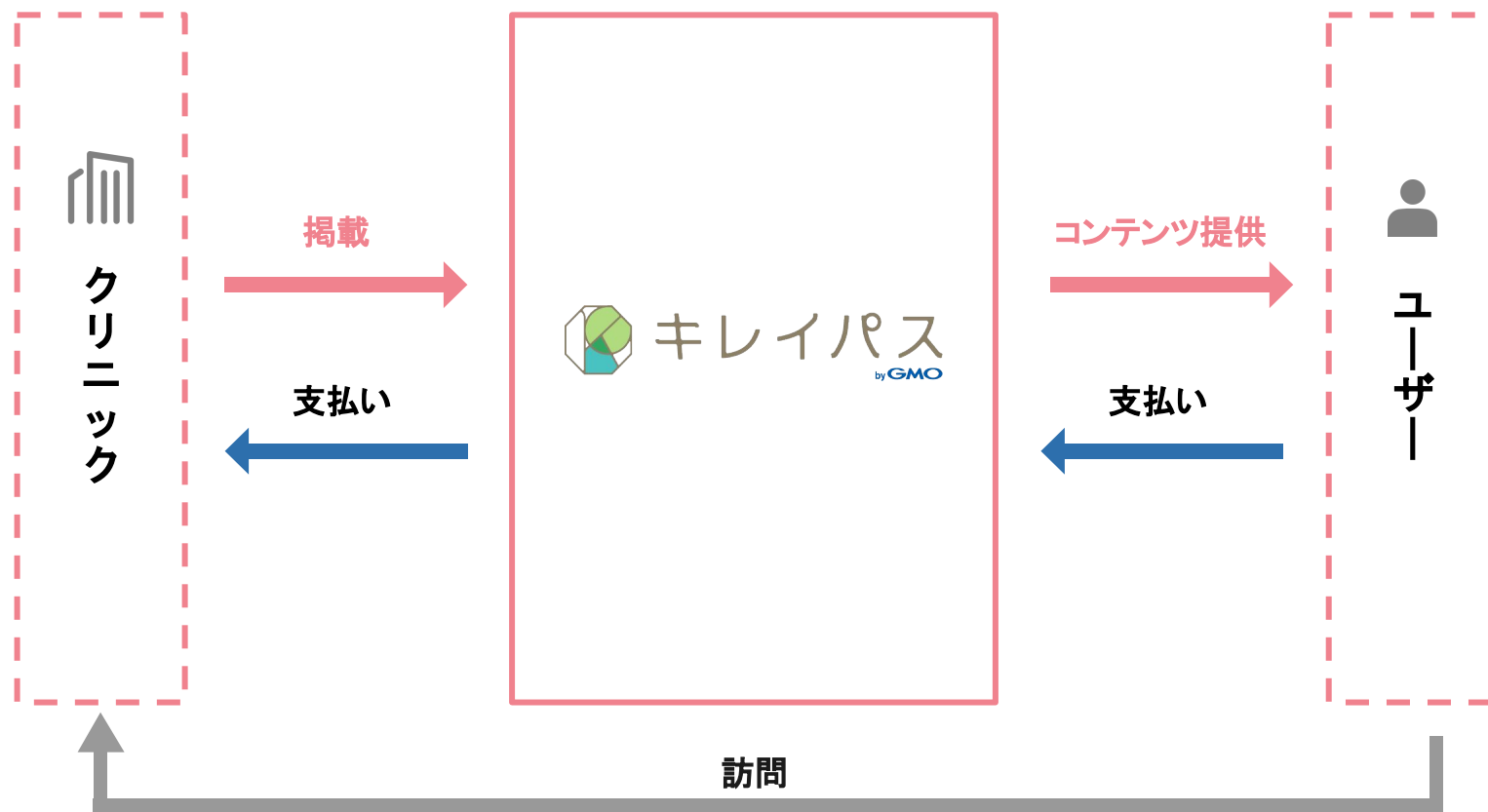
こうしたジェンダー格差をなくすため、株式会社アフレルと2021年6月にガールズプログラミングフェス「KIKKAKE(きっかけ)」を開催。



5 ジェンダー平等を実現しよう

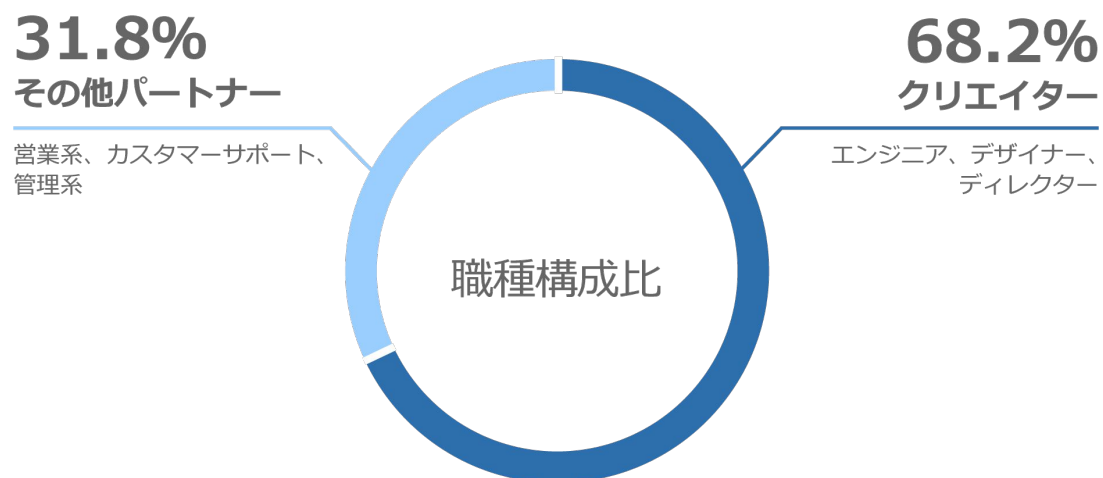
キレイパスビジネスモデル

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。



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)	179名(正社員151名、臨時従業員28名)



For your Smile,
with Internet.

GMO MEDIA

本資料には、2021年11月8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。

お問い合わせ先

GMO MEDIA



GMOメディア
お問い合わせフォーム



GMOメディア
Twitter公式アカウント



ir@gmo.media



<https://www.gmo.media/>



@GMOMedia_Inc



<https://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>