

2022年12月期 第3四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6180

The logo for GMO MEDIA, featuring the letters "GMO" in a bold, blue, sans-serif font, followed by the word "MEDIA" in a lighter blue, sans-serif font.

代表取締役社長 森 輝幸

2022年11月7日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 第3四半期決算概要	P.6
3. 事業の進捗	P.12
4. Appendix	P.25

1 / 決算ハイライト

売上高と利益

売上高は、前年同期比21%成長と順調に推移。成長のための増員により営業利益は、▲2%。

単位:百万円	2021年1-9月	2022年1-9月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較と なります
	(旧収益認識基準)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)	
売上高	6,164	7,466	4,119	+21.1%
営業利益	273	267	267	▲2.0%
経常利益	283	264	264	▲6.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	177	178	178	+0.5%

対業績予想進捗

売上高・各利益とも順調に進捗。成長のための投資を行う可能性があり、年度見通しは据え置き。

単位:百万円	2022年業績予想	2022年1-9月	進捗率
売上高	4,900	4,119	84.0%
営業利益	200	267	133.8%
経常利益	200	264	132.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	130	178	137.4%

2 / 第3四半期概要

四半期 TOPICS(7~9月)

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

ソリューション
事業

セグメント売上高 1,178百万円

- ポイントタウン:システムリプレイス完了。ポイント価値も1pt=1円相当に変更(7月)
- 課金ゲーム:ポイント交換サイト「PeX」へ提供開始(9月)
- 広告ゲーム:クイズが牽引し、MAU300万人突破(308万:9月)

- コエテコ(子ども向け):新型コロナウイルスの影響が残り、体験申込が軟調に推移。
- コエテコキャンパス(社会人向け):プログラミング以外のジャンル強化継続。

- 院内業務を一括管理できるSaaS「キレイパスコネクト」に分院機能 追加
- チケットの購入件数が前年比で+102%(3Q)

セグメント売上高 192百万円

- GMOリピータス:アクティブユーザーが堅調に成長 MAU前年比+40.6%(9月)
- affitown:アフィコ×インフルエンサーの金融系施策 獲得件数前Q比+709%(9月)

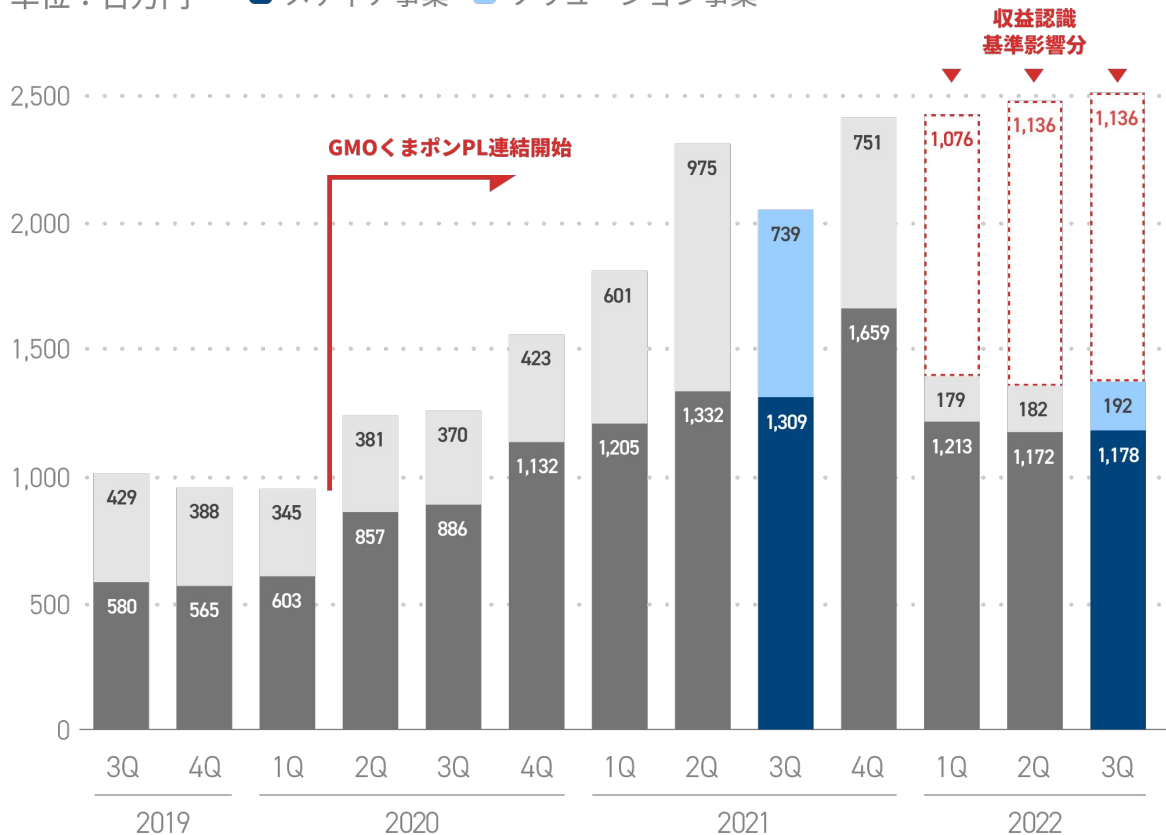
連結損益計算書

成長のため人員・販売促進費を増加させるも、キレイパス事業の収支改善により、営業利益は+64%に。

単位:百万円	2021年7-9月	2022年7-9月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較 となります	前年同期比増減要因 ※旧基準比較
		旧収益認識基準	新収益認識基準		
売上高	2,049	2,507	1,371	+22.3%	【売上高】 メディア事業 +487百万円(37.1%増) ソリューション事業 ▲28百万円(3.9%減)
売上原価	1,537	1,865	822	+21.3%	
売上総利益	511	641	548	+25.3%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 +212百万円(34.2%増) ソリューション事業 ▲22百万円(4.0%減)
販売費及び 一般管理費	473	578	484	+22.1%	
営業利益	38	63	63	+64.6%	人件費 +46百万 販売促進費 +135百万円
営業利益率	1.9%	2.5%	4.6%	+0.65pt	
経常利益	47	62	62	+31.3%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	21	39	39	+88.1%	

セグメント別売上高推移

単位：百万円 ■ メディア事業 ■ ソリューション事業



<旧収益認識基準ベース前年同期比>

●メディア事業

+37.1%成長

コエテコ(+83.3%)筆頭に、
ポイントメディアも堅調に推移。

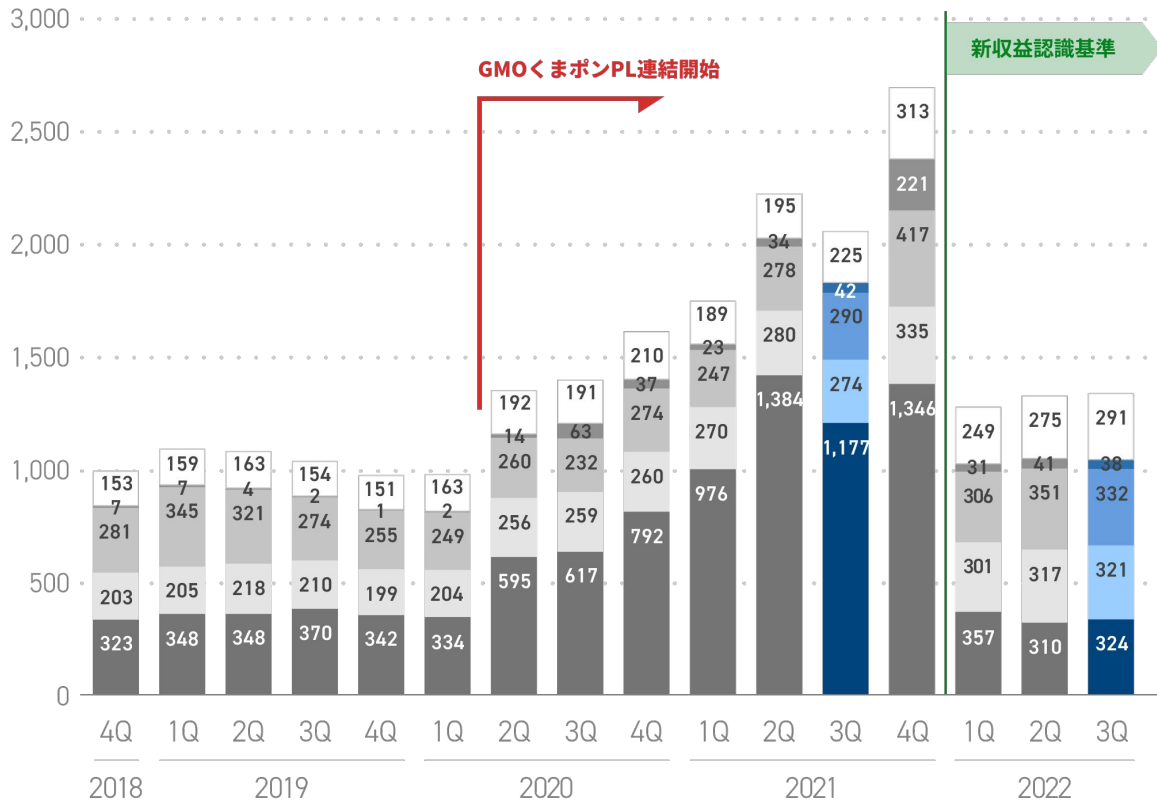
●ソリューション事業

▲3.9%

リピータス(+20.5%)成長も、
アフィリエイト(▲18.1%)が、
前年大型案件の影響でマイナス成長。

営業費用推移

単位：百万円 ■ 売り上げ変動費 ■ 人件費 ■ 販売促進費 ■ 広告宣伝費 □ その他



リモートワークとオフィスワークのハイブリット化がすすんだ事により、オフィスの契約面積を増加させずに、積極的採用による人件費の増加
前年同期比58百万円増

- ・社員数：+25名
- ・臨時従業員数：+6名
(2021年9月末比)

連結貸借対照表

引き続き健全性を維持。

単位:百万円	2022年6月末	2022年9月末	増減率	増減要因
流動資産	3,976	4,113	+3.4%	現金預金 (関係会社預け金含む) +154百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,534	2,688	+6.1%	
固定資産	637	670	+5.1%	ソフトウェア+13百万円
総資産	4,614	4,784	+3.6%	
流動負債	2,564	2,691	+4.9%	営業債務+23百万円 ポイント引当金+87百万円
うちポイント引当金	781	868	+11.1%	
固定負債	24	22	▲6.1%	
純資産	2,026	2,070	+2.1%	四半期純利益39百万
純資産比率	43.9%	43.3%	▲0.6pt	
負債及び純資産	4,614	4,784	+3.6%	

3 / 事業の進捗

2024年に過去最高利益を目指す(5カ年計画)

2022年に関しては2020・21年の先行投資を受け、2法人とも黒字化の見通し。

引き続き、コエテコ・キレイパスのSaaS事業の育成のため、開発・広告宣伝への投資を継続。

2020-21年

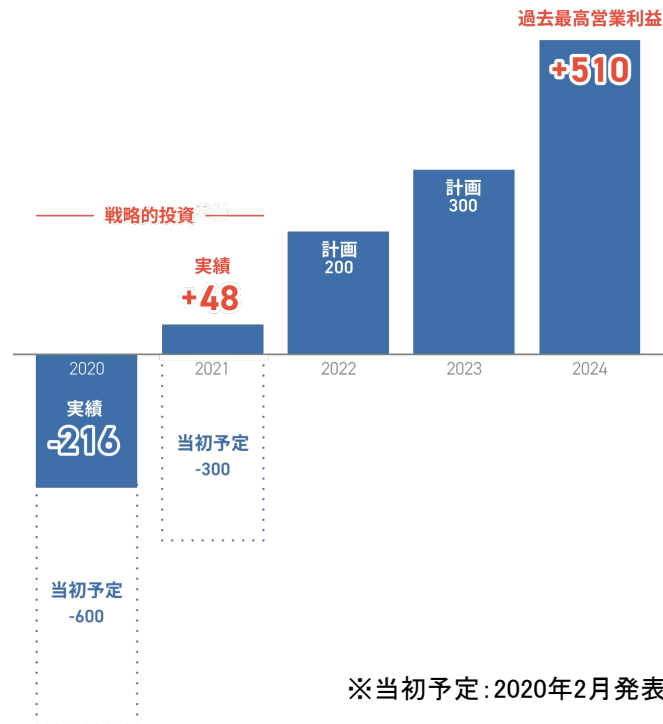
戦略的投資(主にキレイパス事業広告宣伝)を実施

2022年(本年)

2法人とも黒字化

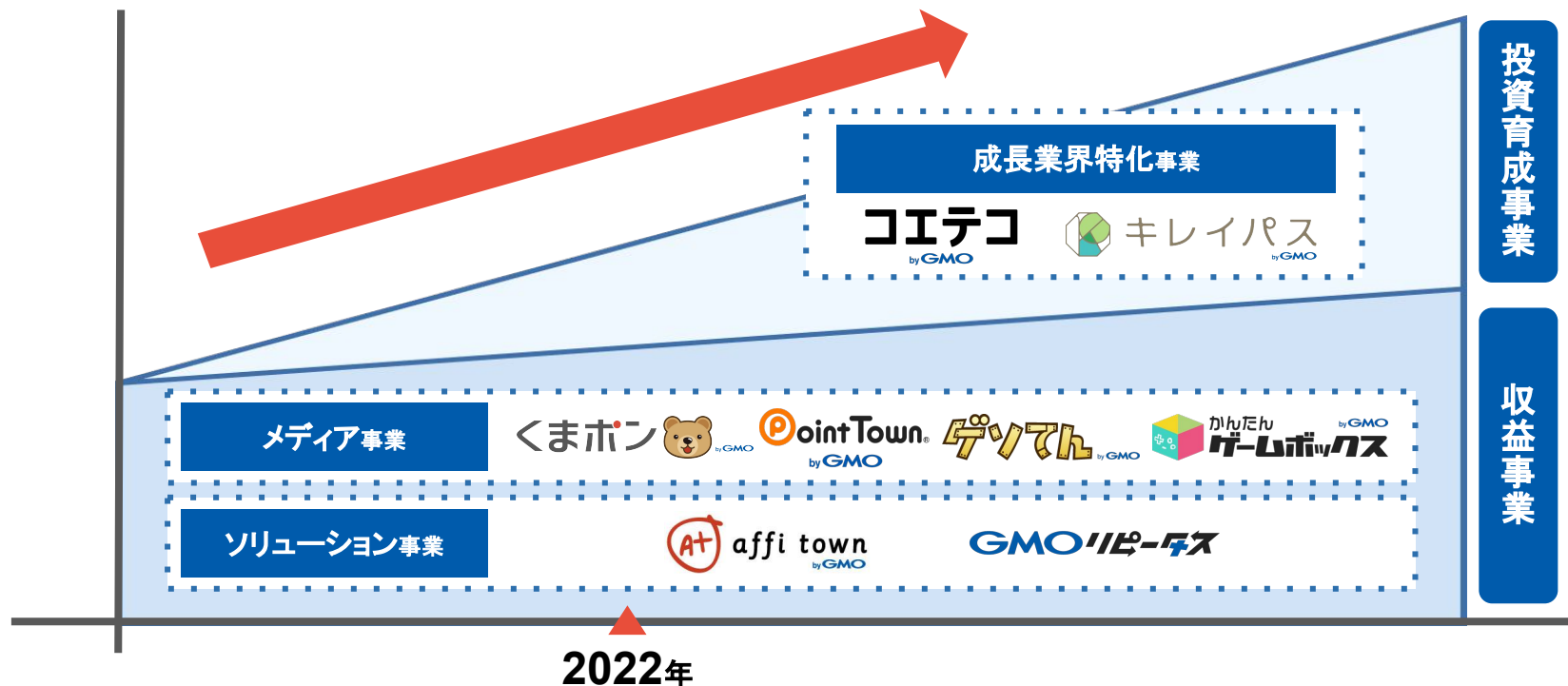
2024年

過去最高営業利益を目指す



成長戦略

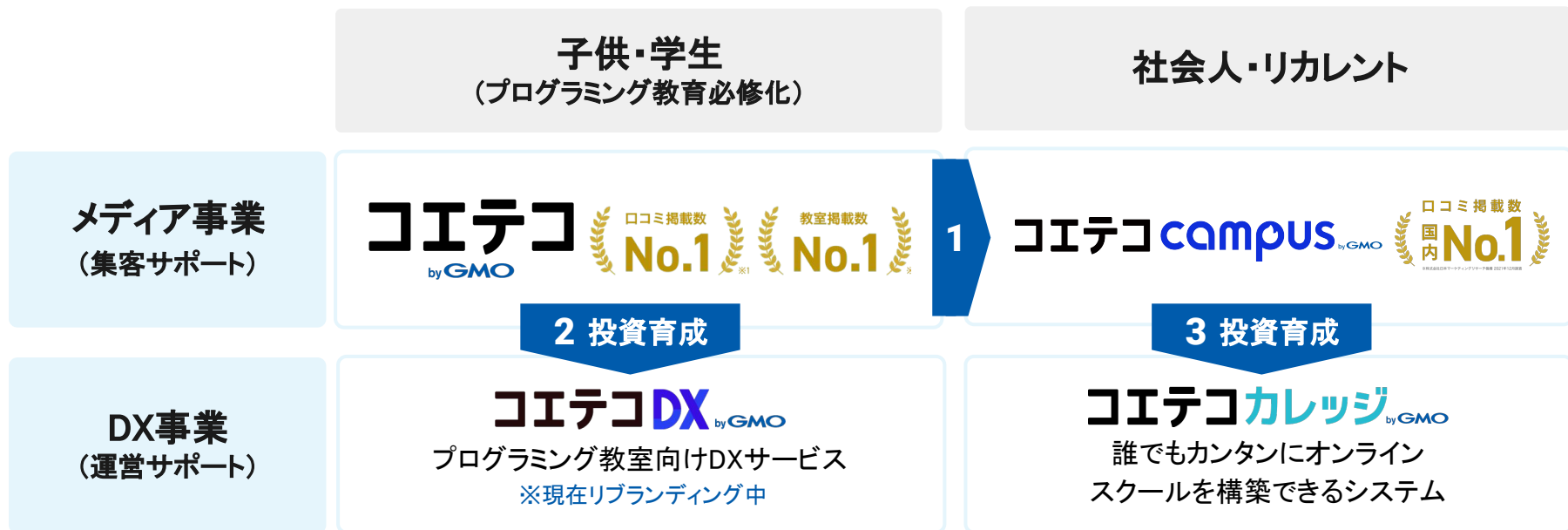
既存の収益事業をベースに、成長領域である **教育・美容医療** 関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるソリューション事業構成比を拡大させる。



育成事業1)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」を新規展開。



育成事業1)「コエテコ」KPI進捗

コエテコ(子ども向け)+コエテコキャンパス(社会人向け)PV数。

検索上位表示 ※2022年10月末時点

「プログラミング教育 地域名」

人口上位200市区町村のうち

199地域で**1**位表示

情報充実 ※2022年10月末時点

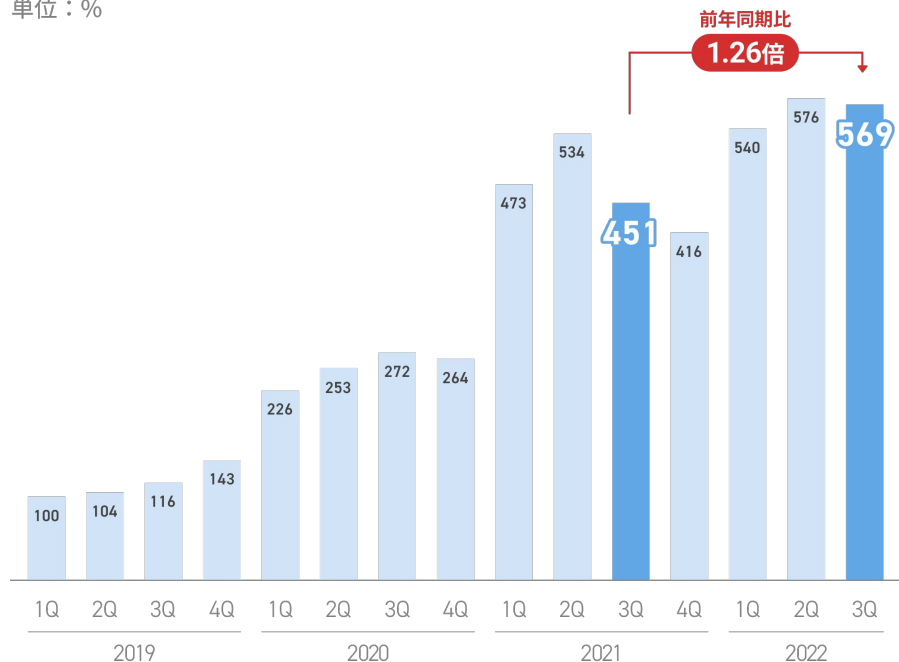
教室掲載数

12,330件 ※2022年10月

12,484件

PV数推移

単位：%



*2019年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

育成事業1)「コエテコ事業」トピックス

コエテコEXPOを開催

コエテコEXPOを2022年10月17日・18日の2日間にわたりZoomウェビナーで開催。
教育業界関係者が多数参加。



コエテコ
by GMO

未来のプログラミング教育を共創する

コエテコEXPO

2022 10/17(月)・18(火)

参加費 無料 形式 オンライン

コクヨとプログラミング イベントを開催

文具メーカーコクヨと小学生を対象としたプログラミングイベントを10月1日に開催。
プログラミング教育に触れる機会を創出。



イベント当日の様子

育成事業1)「コエテコ事業」カレッジ 利用事例

オンラインスクールシステムのコエテコカレッジは、
NHK学園様のオンライン教室の人気18講座をサポート中(10月末現在)



オンラインなら
どこでも 誰でも
学べる

NHK学園
趣味と学びのオンライン教室



PCでもスマホでも！どこから
でも気軽に学ぶことができます！

NHK学園「趣味と学びのオンライン教室」なら、全国どこからでもNHK学園のカルチャー講座が受講できます。交通費もかかりませんし、教室の「密」を気にする必要もありません。



講座一覧

 <p>宇多喜代子&星野高士の句会コース</p> <p>9,000円(税込)</p>	 <p>聞き上手になるための傾聴レッスン</p> <p>3,000円(税込)</p>	 <p>オンラインで世界を知る 煌めきの海外旅行</p> <p>10,500円(税込)</p>	 <p>聞き上手になるための傾聴レッスン</p> <p>3,000円(税込)</p>
 <p>寺井龍哉と読みながら詠む短歌教室</p> <p>17,500円(税込)</p>	 <p>France オンラインで世界を知る 煌めきの海外旅行</p> <p>3,500円(税込)</p>	 <p>Kurumiのお庭の秋の多肉と、秋ならではの楽しみ方</p> <p>2,500円(税込)</p>	 <p>旅する万葉集 ②残された日本人の歌</p> <p>2,500円(税込)</p>

育成事業2)「キレイパス事業」成長戦略



チケット販売サイト「キレイパス」を核とした集客サポート事業の他、クリニック接点を活かし美容クリニックのDXを行う。
また、今後の成長が期待できる男性向けの情報拡充も行っていく。

メディア事業
(集客サポート)



投資育成

メンズ版
キレイパス

DX事業
(運営サポート)

投資育成

予約管理から電子カルテ・会計までを一括管理



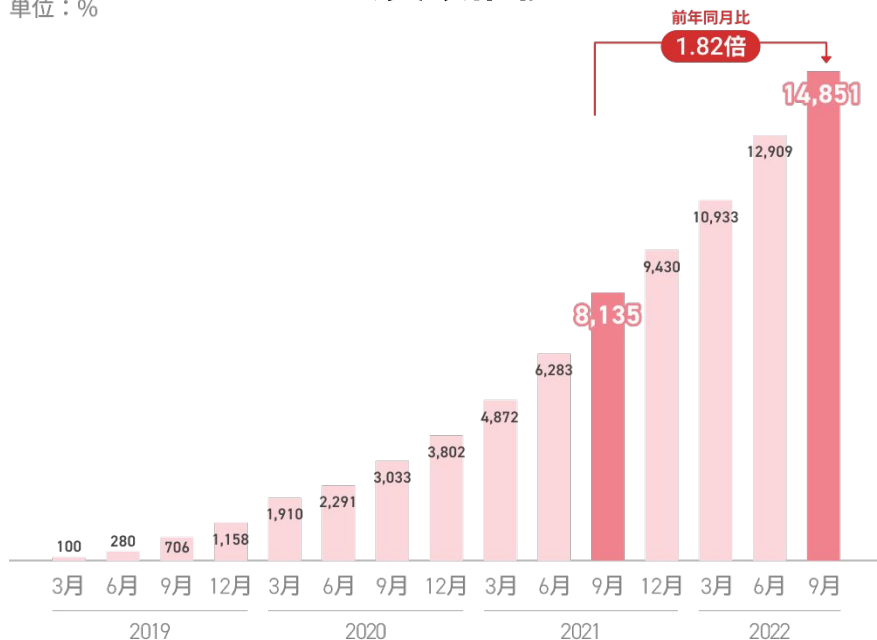
美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム。

育成事業2)「キレイパス」KPI進捗

新規クリニックの掲載数の増加、アプリの使いやすさの継続改善により、チケット購入数は前年同月比約2倍へ増加

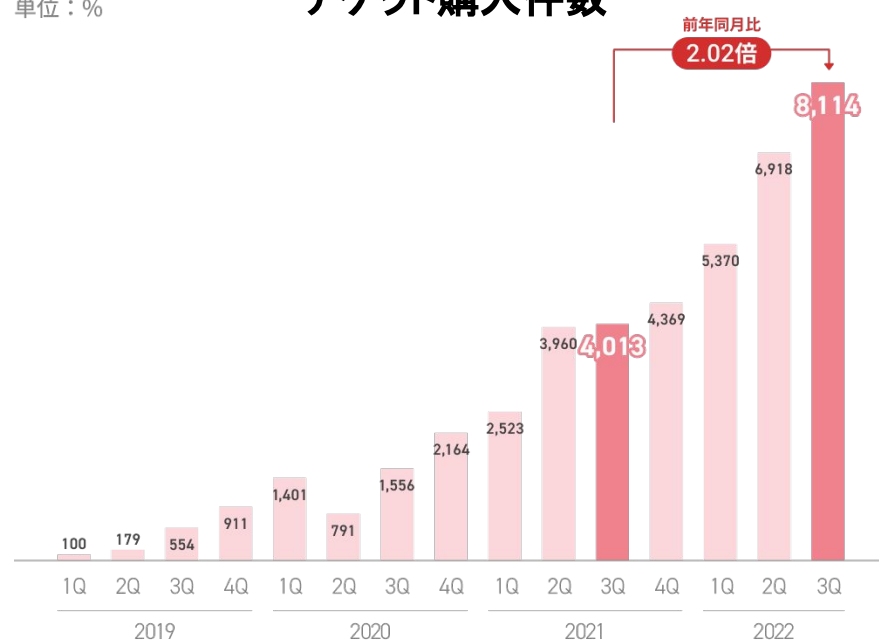
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%



*2019年3月(1Q)を100として比較 上記データは概算の数値となります。

育成事業2)キレイパスDX事業

キレイパスコネクットの機能強化や認知度アップのための施策を行う。
引き続きサービスの利便性を強化しクリニックのDXを支援。

『経営分析機能』をリリース

クリニックの予約データや会計データを自動で収集・分析し、“見える化”することで経営をサポートする『経営分析機能』をリリース。



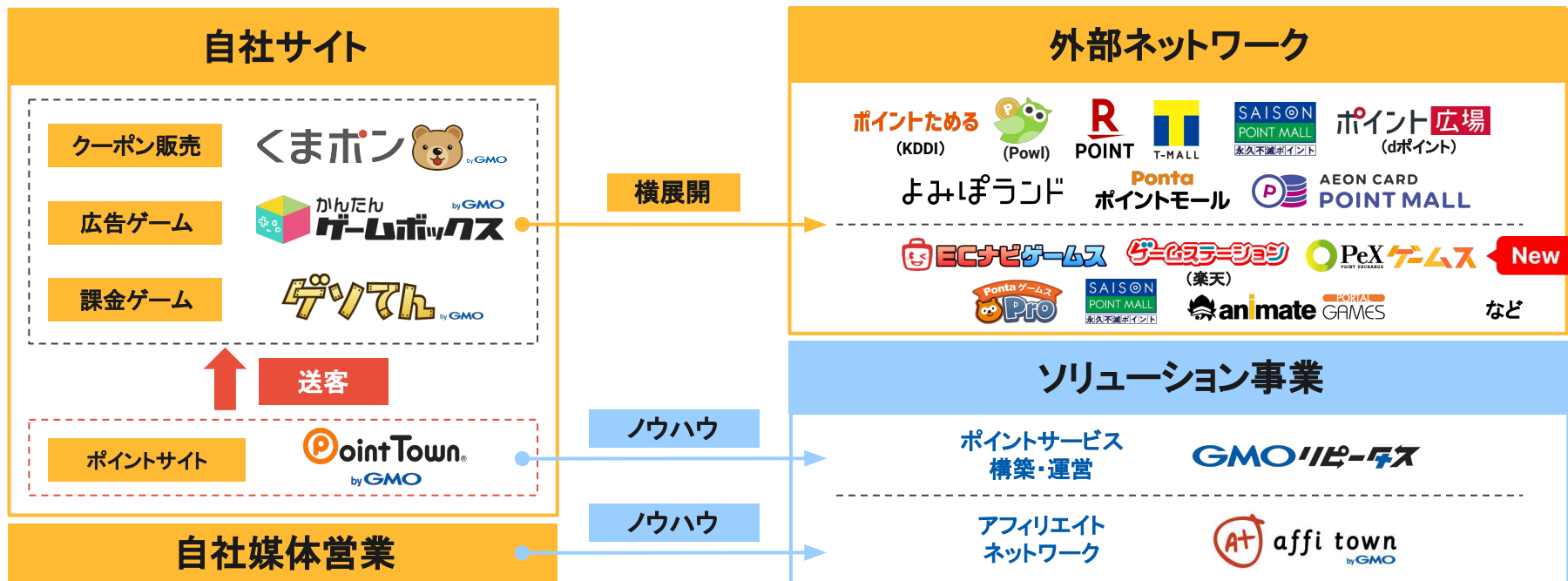
『自費研美容医療EXPO2022』に出展

「キレイパスコネクット」の認知度拡大のため、国内最大級の美容医療イベント『自費研美容医療EXPO2022』にブース出展。



収益事業)競争優位性

サービス間の有機的連携が強み。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。



収益事業)ゲームプラットフォーム事業売上規模

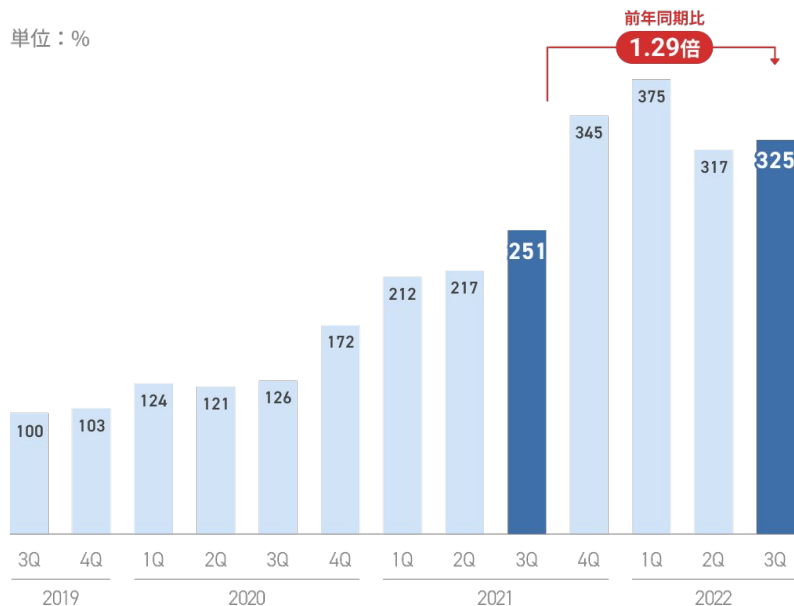


課金)PCは現状維持も、SP向けは前年同期比+48%

広告)クイズの好調を受け、アクティブユーザーは前年同期比+29%

ゲームプラットフォーム売上規模推移

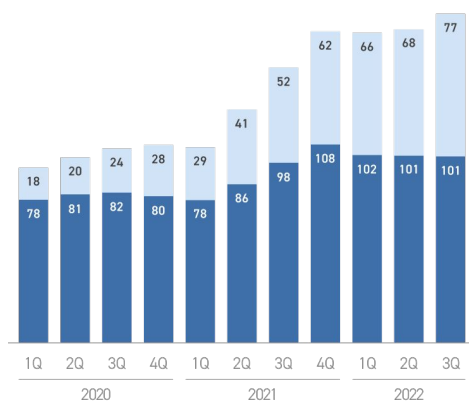
単位：%



*2019年3Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

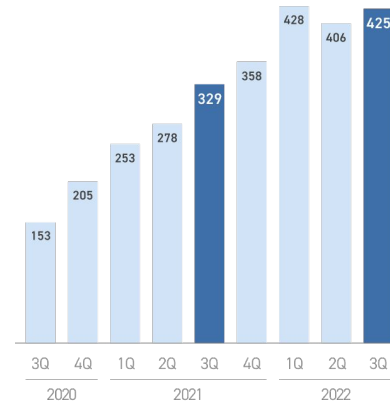
ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

単位：% ■ PC ■ SP



ゲーム広告事業 総アクティブユーザー数推移

単位：万人



収益事業)トピックス

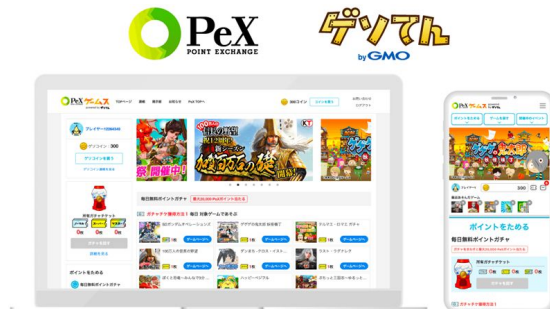
フジゲームスとスロットゲームを共同 開発

株式会社フジゲームスと、フジゲームスの大人気ゲーム「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」のスロットゲーム「鬼太郎 妖怪スロット」を共同開発。



PeXにゲームコンテンツを提供

株式会社DIGITALIOが運営するポイント交換サイト「PeX」が新たに開始したゲームコーナーに、「ゲソてん byGMO」の人気ゲームコンテンツ71作品の提供開始。












「第5回 ニュース・博識甲子園」を9月 に開催

GMOメディアが協賛した「まいにちクイズボックス byGMO 第5回 ニュース・博識甲子園」が2022年9月11日(日)に開催。
クイズ文化のさらなる普及を目指す。



4 / Appendix

参考データ: セグメント毎の収益配分(2022年3Q)

単位:百万円	メディア事業	ソリューション事業	合計
広告取引 関連収益	876   	138  	1,015
課金取引 関連収益	298   	1	300
その他収益	3	52 	55
合計	1,178	192	1,371

*表示桁数未満を考慮して 概算表示しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。
その他収益: 主にGMOリピータスの運用受託費用や開発費用が項目として入ります。

連結損益計算書

単位: 百万円	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	前年同期比	前Q比
売上高	2,049	2,410	1,393	1,354	1,371	▲678	+16
売上原価	1,537	1,819	804	816	822	▲714	+6
売上総利益	511	591	588	538	548	+36	+9
売上総利益率	25.0%	24.5%	42.3%	39.8%	40.0%	+15.0pt	+0.2pt
販売費及び一般管理費	473	815	442	480	484	+11	+4
営業利益	38	▲224	145	58	63	+24	+5
営業利益率	1.9%	—	10.5%	4.3%	4.6%	2.7pt	0.3pt
経常利益	47	▲223	146	56	62	+14	+6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	21	▲170	99	39	39	+18	0

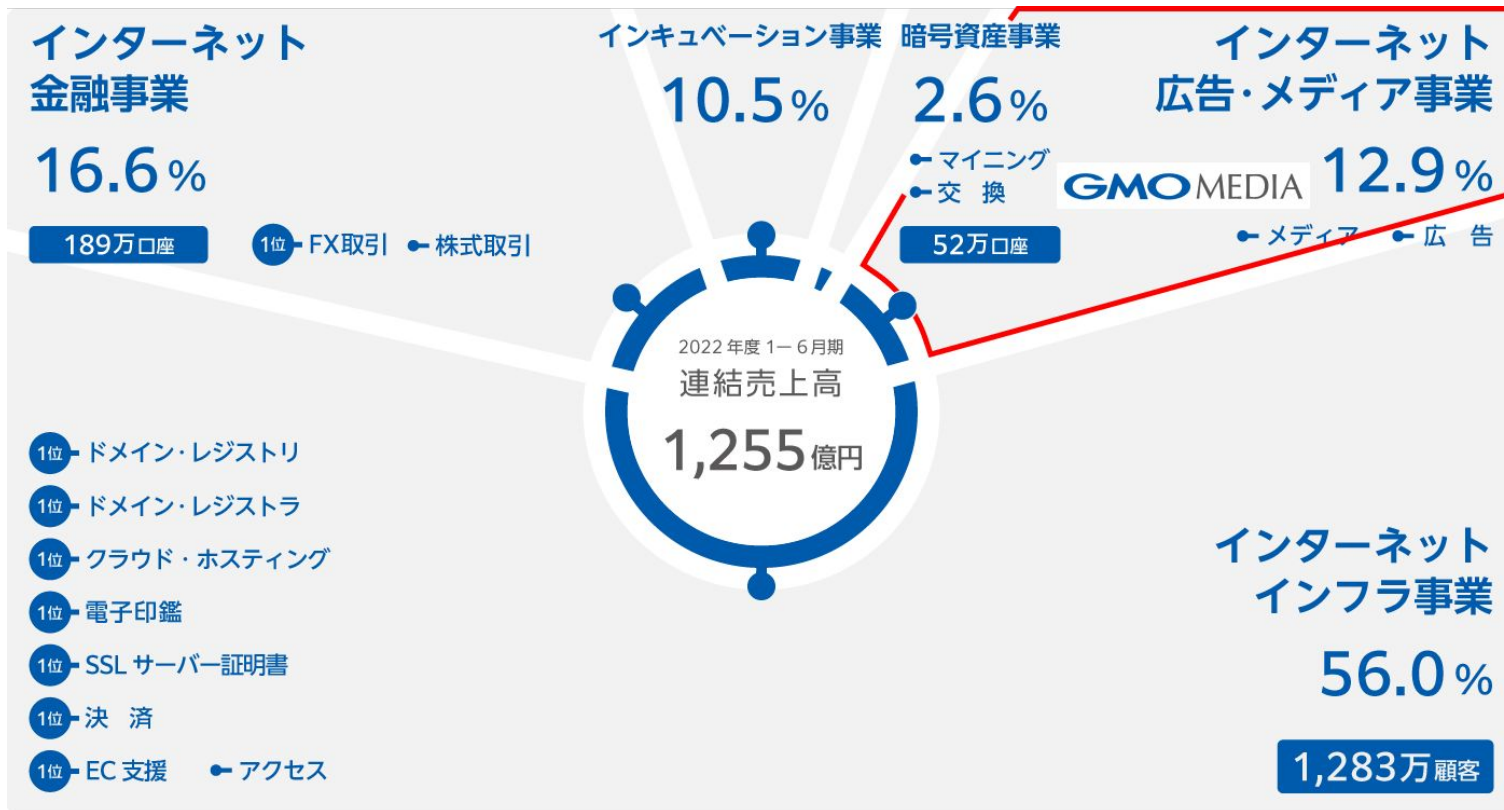
2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

*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。

連結貸借対照表

単位:百万円	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,895	4,107	3,939	3,976	4,113	+217	+136
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,670	2,642	2,383	2,534	2,688	+17	+154
固定資産	381	526	585	637	670	+288	+32
総資産	4,277	4,633	4,524	4,614	4,784	+506	+169
流動負債	2,193	2,721	2,517	2,564	2,691	+498	+127
うちポイント引当金	651	684	712	781	868	+217	+87
固定負債	24	22	21	24	22	▲2	▲1
純資産	2,059	1,889	1,985	2,026	2,070	+10	+43
純資産比率	48.1%	40.8%	43.9%	43.9%	43.3%	▲4.8pt	▲0.6pt
負債及び純資産	4,277	4,633	4,524	4,614	4,784	+506	+169

GMOインターネットグループにおける役割



企業理念

For your Smile,
with Internet.

お客様・株主の皆様・パートナー(社員)など関わる全ての方々に対し、インターネットを通じて**笑顔・ほほえみ・幸福・満足・こちよさ**を提供していくことが、上場企業としての責任であると考えています。

GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

176名^{※1}

作る人^{※2}比率

68.8%

報告セグメント

メディア事業
ソリューション事業

主要運営サービス数

8サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

セグメントについて

2022年度よりSaaS事業強化のため、「メディア事業」「ソリューション事業」の2セグメントへと変更。2022年第1四半期より報告。

メディア事業

投資育成事業

収益事業

売上高に占める比率:64.0%

領域を特化したメディアを複数運営し、顧客接点を起点とした

- ・広告
- ・課金

という2つの事業を展開。

プログラミング教育領域「コエテコ」と美容医療領域「キレイパス」を投資育成。

2021年度の売上高のうち、投資育成事業が占める割合は8.6%。

ソリューション事業

売上高に占める比率:36.0%

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。

ミッション

デジタル環境の整備や、サービス/ビジネスモデル変革への対応の遅れを起因とする国際社会における競争力の低下(※1)に対して、DXなどデジタル技術の普及による底上げを行っていく。

環境変化

子ども向け

- ・将来の予測が困難な不確実性の高い時代
- ・デジタル技術が全ての分野に浸透

社会人向け

- ・人生100年時代
- ・産業構造の変化
- ・「ジョブ型」雇用への移行が進む

国の方針・施策

- ・プログラミング教育必修化/拡充
- ・大学入試改革
 - 「情報」入試に採用

社会人でも学び続けることが必須に

- リカレント教育
 - 3省庁が連携して支援
- リスキリング
 - 「DX時代の人材戦略」と定義※2

コエテコの役割

保護者:

- ・プログラミング教育の啓蒙活動

子ども:

- ・プログラミングを身近な習い事に

- ・場所を問わない学びの場を提供

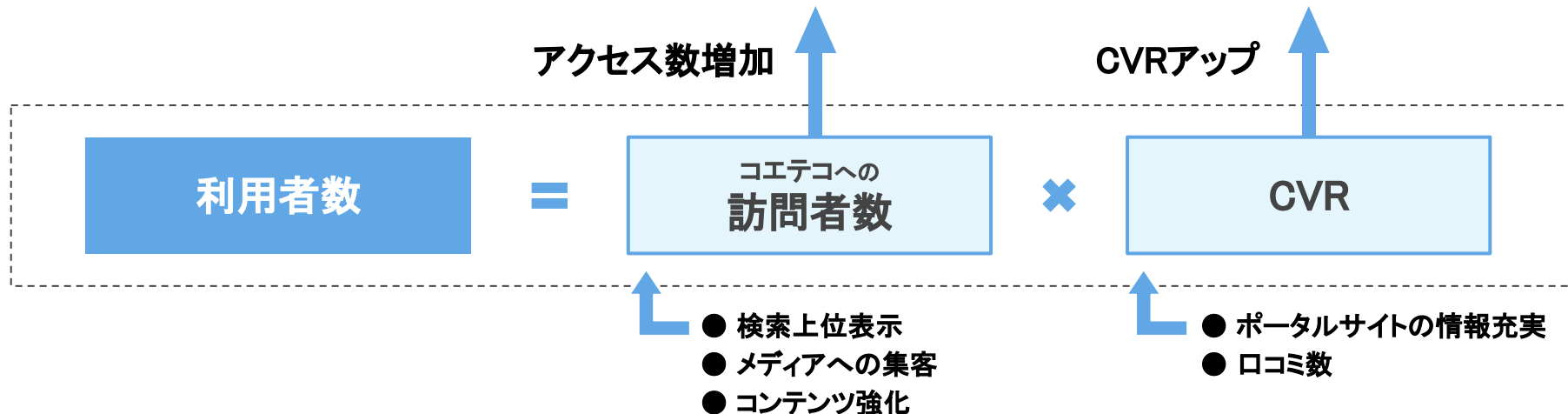
- ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの提供

「コエテコ事業」の収益構造

「コエテコ事業」の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申込み。

検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。

プログラミング教室への申し込み増加



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。申し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。



コエテコカレッジビジネスモデル

講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

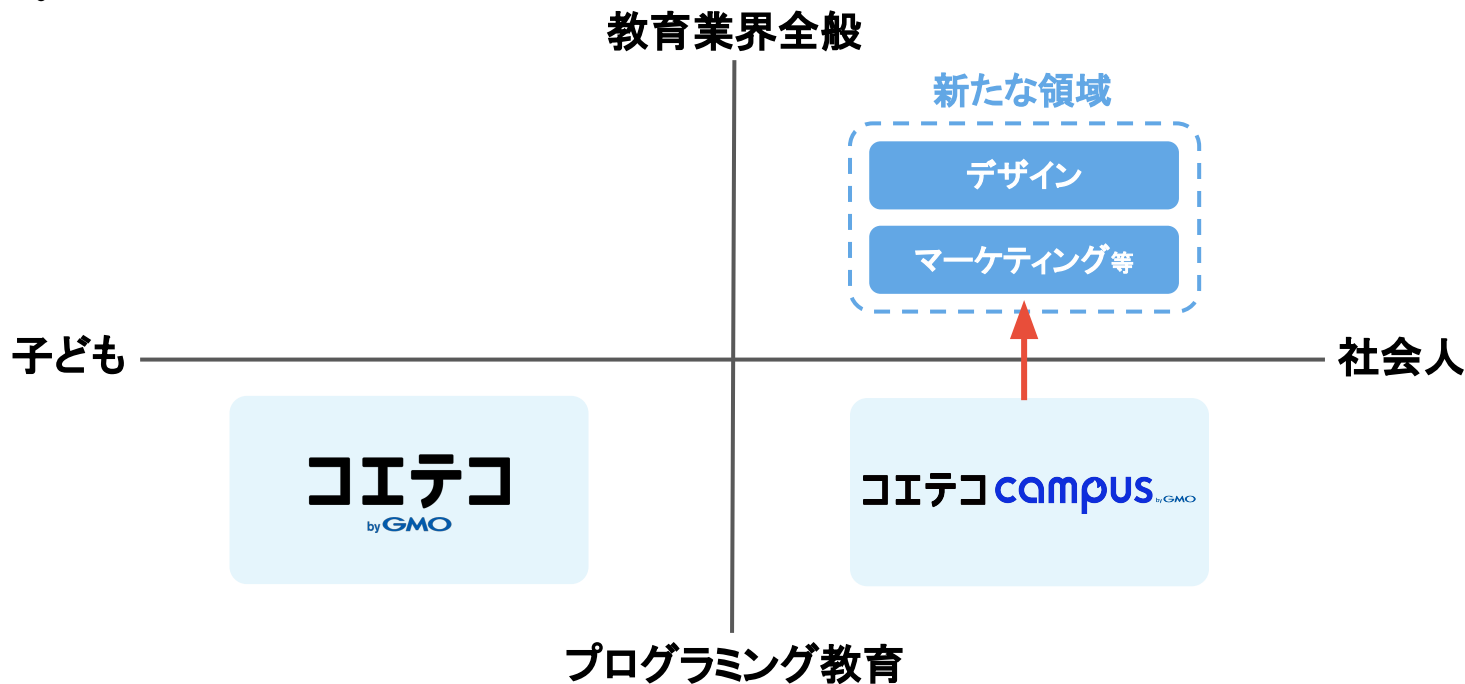
受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。

初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



新たな領域への挑戦

これまではプログラミング教育に特化していたが、今後はコエテコキャンパス(社会人向け)において隣接領域(デザイン、マーケティング等)のジャンルも強化し、リカレント教育・リスキリングをサポートする **総合的学びメディア** へ。



ミッション

誰もが良質な美容医療を手軽に体験できる世界にする

キレイパス



エリアや悩み、予算に応じて美容クリニックのチケットを検索できる。

【特徴】

- ・事前決済
- ・アプリ上から予約可能

キレイパスコネク



美容クリニックのDXを支援。

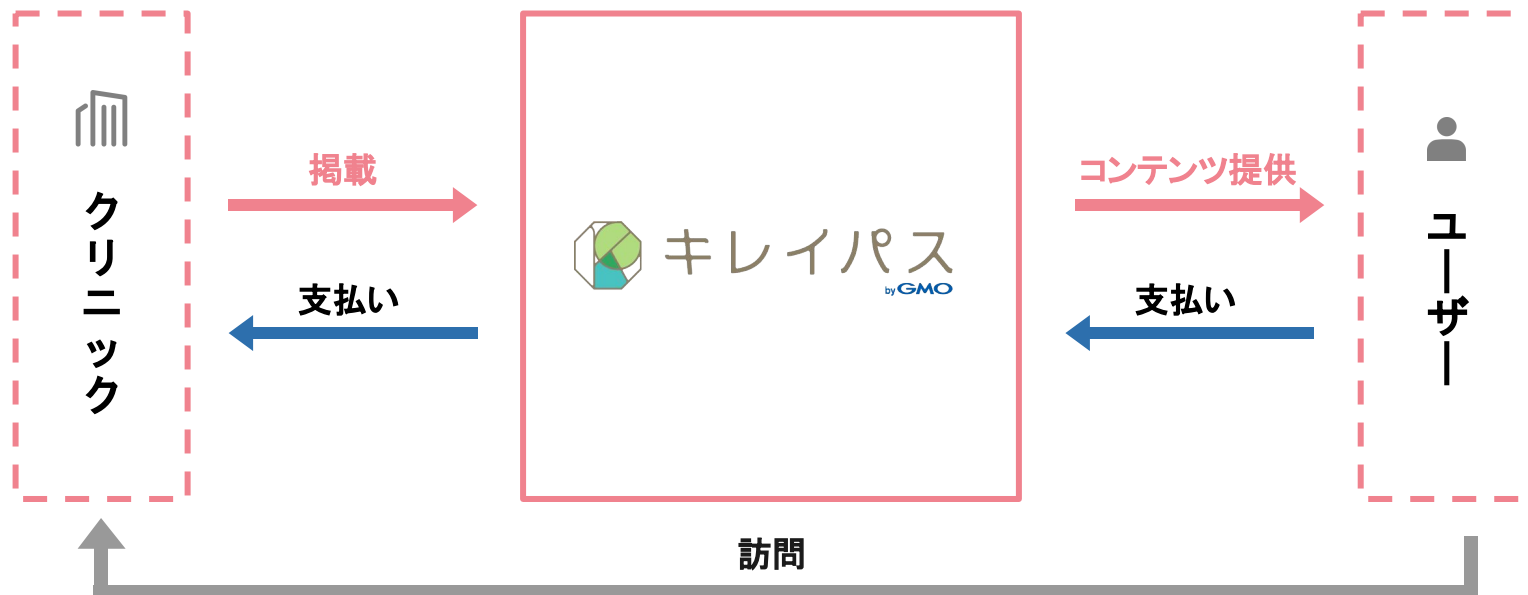
【特徴】

予約～顧客管理までをワンストップで行い、業務負担を軽減。

キレイパス・キレイパスコネクの2つのサービスを軸にユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく。

キレイパスビジネスモデル

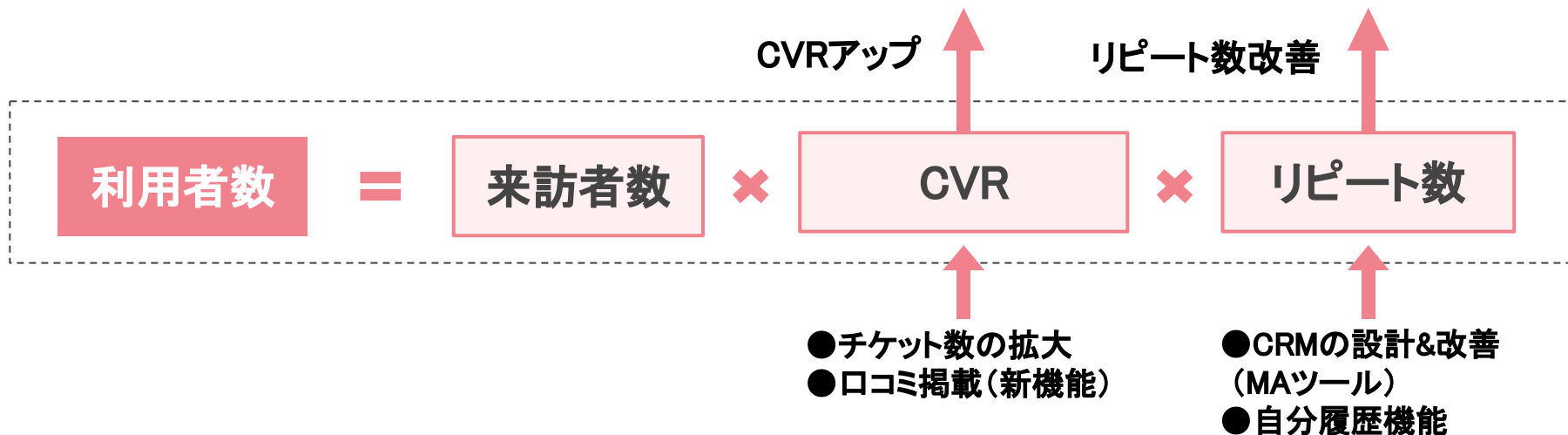
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクリニックへ支払いを行う。



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。2022年も継続。

クリニックへの送客力強化



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

収益事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



課金事業
お得なクーポンショッピング



ショッピングや、各種申込によって、ポイントを貯めるサービス。貯めたポイントは、現金や自分の好きな提携ポイントに交換できる。

1999年開始の老舗ポイ活サービス。累計会員数800万人超。

<https://www.pointtown.com/>

ゲソてんとは、ゲーム&ソーシャル天国の略称。

ダウンロード・インストールすることなく気軽にゲームプレイできるHTML5ゲームプラットフォーム。

ビットコイン決済にも対応済。

<https://gesoten.com/>

無料のカジュアルゲームを、広告を視聴することを条件に楽しんでいただくプラットフォーム。自社+パートナーネットワークにより、月間約425万のユーザーが利用。

<https://gamebox.gesoten.com/casual>

グルメからビューティ、レアアイテム通販まで、お得なショッピングを提供するサービス。

毎日、激安・お得なクーポンが登場します。

<https://kumapon.jp/>

ソリューション事業について

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。
ポイントサイトの構築を支援する「GMOリピータス」とアフィリエイトASP「affiTown」を提供。

ポイントサイト構築・運営を支援するポイントCRMツール

GMOリピータス

2017年3月より提供している企業独自のポイントサイト構築・運営を支援するポイントCRMツール。

「Ponta ポイントモール」、dポイントが貯まる「ポイント広場」、読売新聞購読者向け「よみぽランド」、NECパーソナルコンピュータの「らびぽパーク」、「イオンカードポイントモール」などに様々なサイトに導入。

提携パートナー



AEON CARD
POINT MALL

Ponta
ポイントモール

リコラ
ポイントモール

よみぽランド

ポイント広場

らびぽパーク

成果報酬型広告ASP事業

AT affi town
by GMO

成果報酬型広告を主軸に運営しているASP事業。

インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルを得意とし、それぞれの分野に特化したメディアネットワーキングを行っている。

業績予想

「収益認識に関する会計基準」の適用により、売上高は大幅に減少するも、旧基準の比較では、売上高も13.1%成長見通し。営業利益は両法人の黒字化により4.1倍の成長を見込む。

単位:百万円	2021年実績 (旧基準)	2022年予想		前年比	
		旧基準	新基準	旧→旧基準	旧→新基準
売上高	8,575	9,700	4,900	+13.1%	▲42.9%
営業利益	48	200	200	+316%	+316%
営業利益率	0.5%	2.0%	4.0%	+1.5pt	+3.5pt
経常利益	60	200	200	+233%	+233%
当期純利益	7	130	130	+1750%	+1750%

配当予想

基本方針:事業の継続的な成長のための投資を重視しながら、事業の成長に基づく中長期的な株式価値の向上とともに、利益還元として配当を行っていく

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2021年12月期	2円	3百万	50.0%	0.2%
2022年12月期 (予想)	38円	—	—	—

GMO MEDIA

本資料には、2022年11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、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/UCpsFA9d0ILkf5AvNH8ixCAg>