

2020 年 1 月 29 日

各 位

会 社 名	G M O メ デ ィ ア 株 式 会 社
代 表 者	代 表 取 締 役 社 長 森 輝 幸 (コード番号 6180 東証マザーズ)
住 所	東 京 都 渋 谷 区 桜 丘 町 26 番 1 号 セルリアンタワー
問 い 合 せ 先	常 務 取 締 役 石 橋 正 剛 管 理 部 門 統 括
T E L	03-5456-2626

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたのでお知らせいたします。

■ 開催状況

開催日時	2019 年 10 月 30 日 16:00～16:35
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都渋谷区桜丘町 26-1 セルリアンタワー
説明会資料名	2019 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2019年12月期
第3四半期決算説明会



STOCK CODE : 6180

代表取締役社長 森 輝幸

常務取締役 石橋 正剛

2019年10月30日

- 1. ハイライト**
- 2. 第3四半期決算概要**
- 3. メディア事業 今後の戦略**
- 4. Appendix**

1. ハイライト

業績予想の修正及び期末配当予想の修正

検索流入減少等、ソーシャルメディア系の売上の減少が想定より大きかったことと、その他メディア支援事業におけるアフィリエイト売上の遅れにより、予想修正を実施。

単位: 百万円	2019年通期 (期初予想)	2019年通期 (修正予想)	増減額	進捗率
売上高	4,600	4,100	▲ 500	89.2%
営業利益	300	20	▲ 280	—
経常利益	297	20	▲ 277	—
当期純利益	200	▲ 87	▲ 287	—
1株当たり 当期純利益(円)	115.51	▲ 49.96	—	—
配当予想(円)	58	0	▲ 58	—

*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。

売上高と利益

ソーシャルメディア関連、その他メディア支援事業が当初予想に届かず減収。
新規事業への投資継続により減益。また、特別損失106百万円を計上。

単位:百万円	2018年1-9月	2019年1-9月	前年同期比
売上高	3,525	3,190	▲9.4%
営業利益	244	57	▲76.6%
経常利益	243	57	▲76.5%
最終利益	168	▲61	—

*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。

■メディア事業

ポイント メディア

- ・売上高(ポイントタウン+パートナーメディア):前年同Q比 12.1%増
- ・NECパーソナルコンピュータの「らびぽパーク」へポイントCRMを提供(10/1)
- ・LINE ともだち数10万突破

ブラウザ ゲーム関連

- ・売上高:前年同Q比 18.0%増
- ・2018年4月リリースのゲソてんスマートフォン版は、課金構成比で24.3%まで伸張
- ・パートナーメディアへのキャンペーンツールの拡充
- ・モッピー(セレス)との連携開始(10/24)

ソーシャル メディア

- ・引き続きユーザー数の減少による減収続く
- ・選択と集中による、運営の効率化による生産性向上に取り組む

新規事業

- ・プログラミング教育ポータル コエテコが順調に成長。掲載教室数7,000突破
- ・プリ小説は、検索流入も順調に推移し、1.2億PV突破(8月)

■その他メディア支援事業

売上高:324百万円(前年同Q比28.0%増)

年間計画は遅れるものの、当四半期はインターネット回線など、強化ジャンルが好調に推移。

2. 第3四半期決算概要

損益計算書

売上高は前年同Q比6.2%増収も、その他メディア支援事業売上により、売上原価増加。期ズレの一過性の収益(34百万円)の影響により、営業利益は▲2百万円に着地。

単位：百万円	2018年7-9月	2019年7-9月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	950	1,009	+6.2%	【売上高】 メディア事業 ▲11百万円(1.7%減) その他メディア支援事業 +71百万円(28.1%増)
売上原価	628	736	+17.2%	
売上総利益	321	273	▲15.1%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 +19百万円(22.8%増) その他メディア支援事業 +66百万円(33.0%増) 販売促進費 (主にポイント費用) +30百万円
販売費及び一般管理費	272	275	+0.9%	
営業利益	48	▲2	-	【特別損失】 ソフトウェア減損損失 31百万円 投資有価証券評価損 75百万円
営業利益率	5.1%	-	-	
経常利益	48	▲2	-	
当期純利益	34	▲99	-	

*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

特別損失の処理により、投資有価証券・ソフトウェア資産の減少。

単位：百万円	2018年9月末	2019年9月末	前年同期比	増減要因
流動資産	3,269	3,245	▲0.7%	現金預金(関係会社預け金含む)+25百万円 営業債権▲31百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,449	2,475	+1.0%	
固定資産	496	436	▲12.2%	ソフトウェア関連 +45百万円 リース資産▲48百万円 投資有価証券▲74百万円
総資産	3,766	3,681	▲2.2%	
流動負債	1,238	1,324	+6.9%	営業債務+86百万円 ポイント引当金+73百万円 短期リース債務▲22百万円 未払税金▲46百万円
うちポイント 引当金	533	606	+13.8%	
固定負債	60	28	▲53.3%	長期リース債務▲32百万円
純資産	2,467	2,328	▲5.6%	
純資産比率	65.5%	63.3%	▲2.2pt	
負債及び純資産	3,766	3,681	▲2.2%	

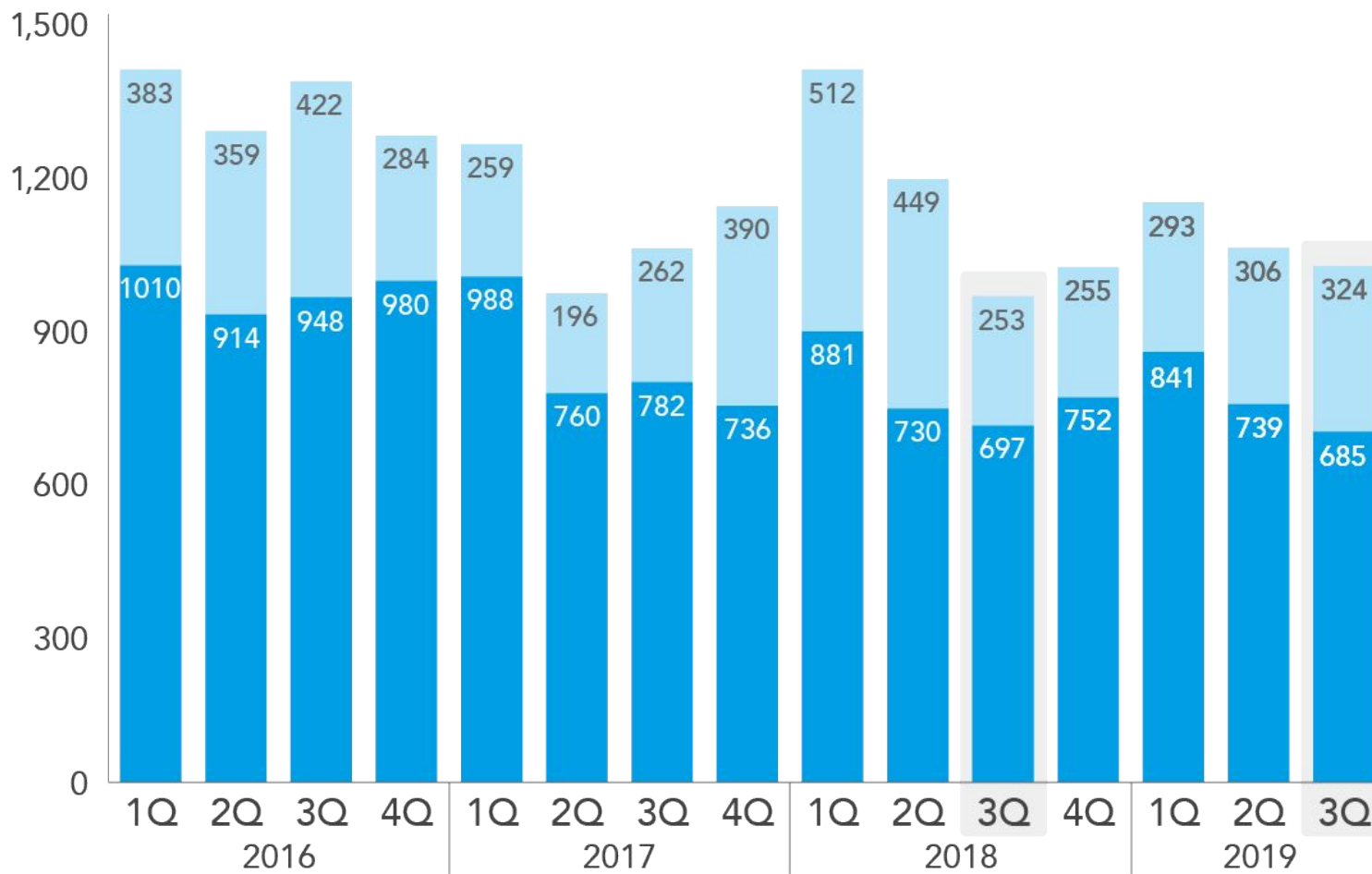
*『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等の適用のため当第1四半期より関連科目の表示区分に変更がございます。
比較のため前期分についても同様の表示方法に組替えをしております。

*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。

セグメント別売上高推移

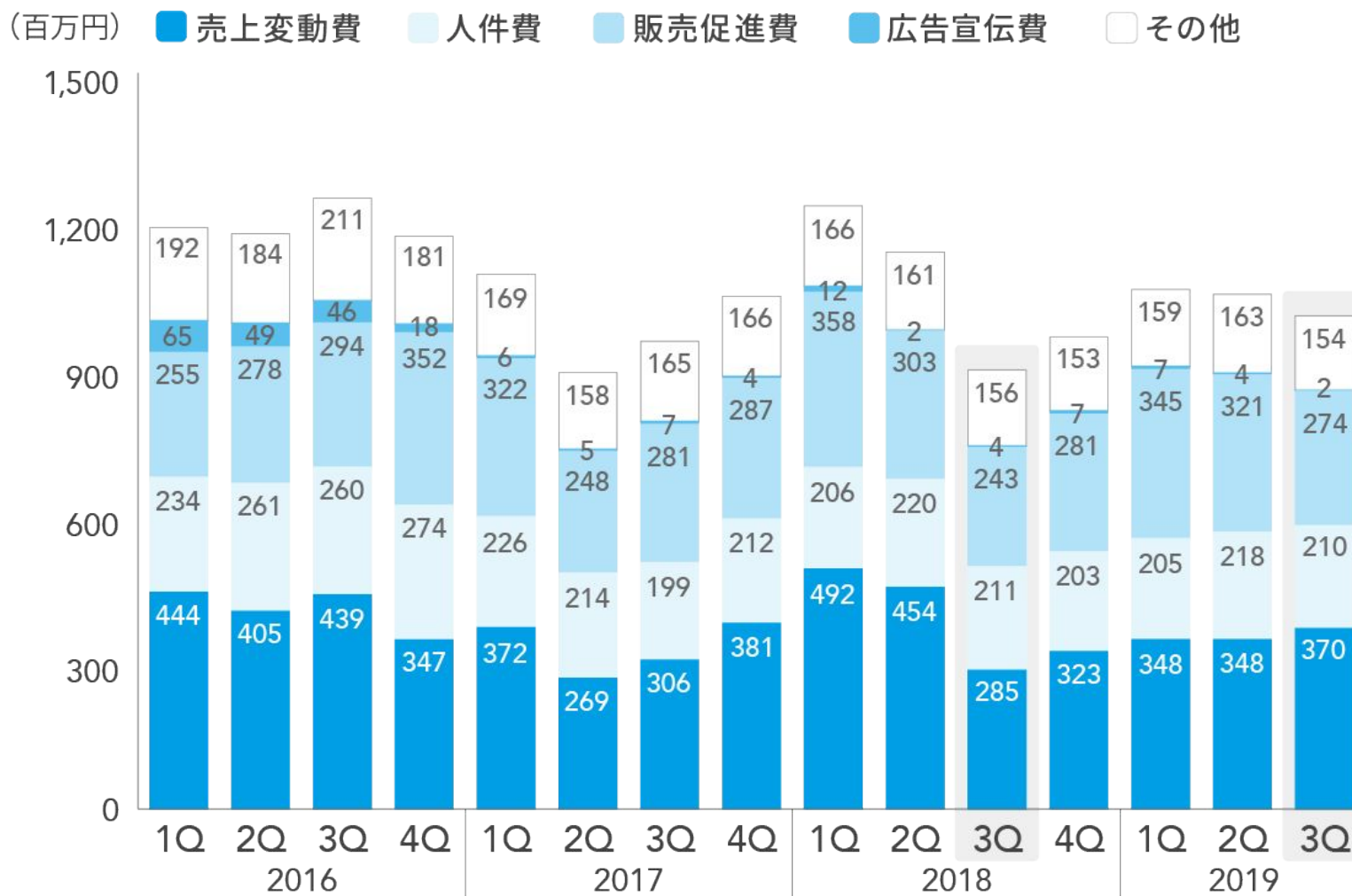
ポイントメディア、ゲーム事業関連売上は成長するも、ソーシャルメディア売上の減少により、メディア事業は前年同Q比 ▲1.7%

(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

売上変動費増加・販売促進費減少もトータルでは、ほぼ横ばいでコントロール。



3. メディア事業 今後の戦略

2019年も引き続き、自社メディア間シナジーと他社連携で売上の最大化を目指し、新規事業においては「コエテコ」「プリ小説」に投資継続。

メディアシナジー強化(エコシステム)

パートナー戦略

新規事業への投資を継続

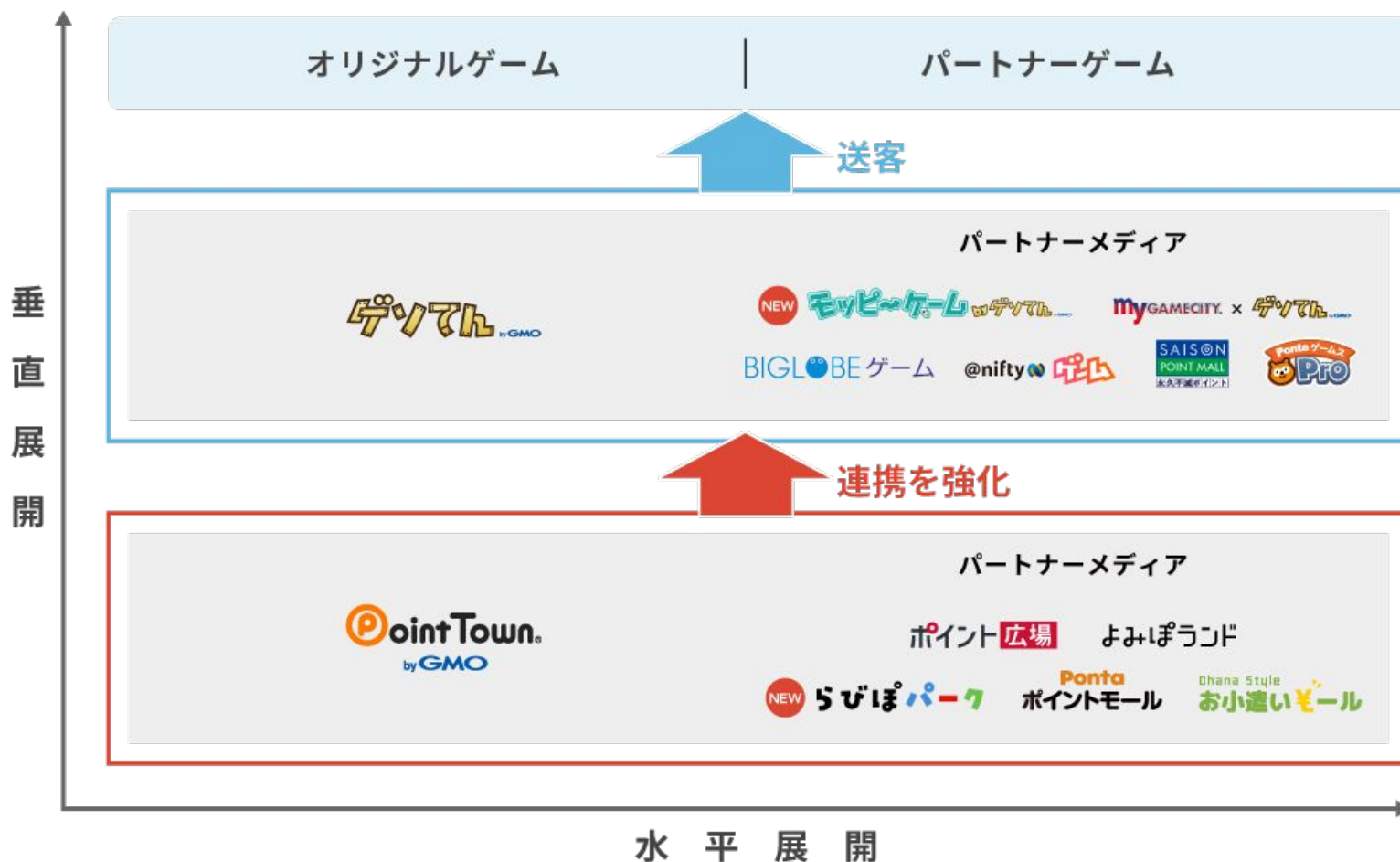
我々の強みであるユーザートラフィック(メディア)の収益構造を多様化し、
経営の安定を図り、再成長を目指す。

- ①(既存) 自社＋パートナー戦略でさらに拡大(ネットワーク広告)
- ②(育成) 5G時代へ向け、HTML5ゲームプラットフォーム事業を育成中(課金)
- 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)

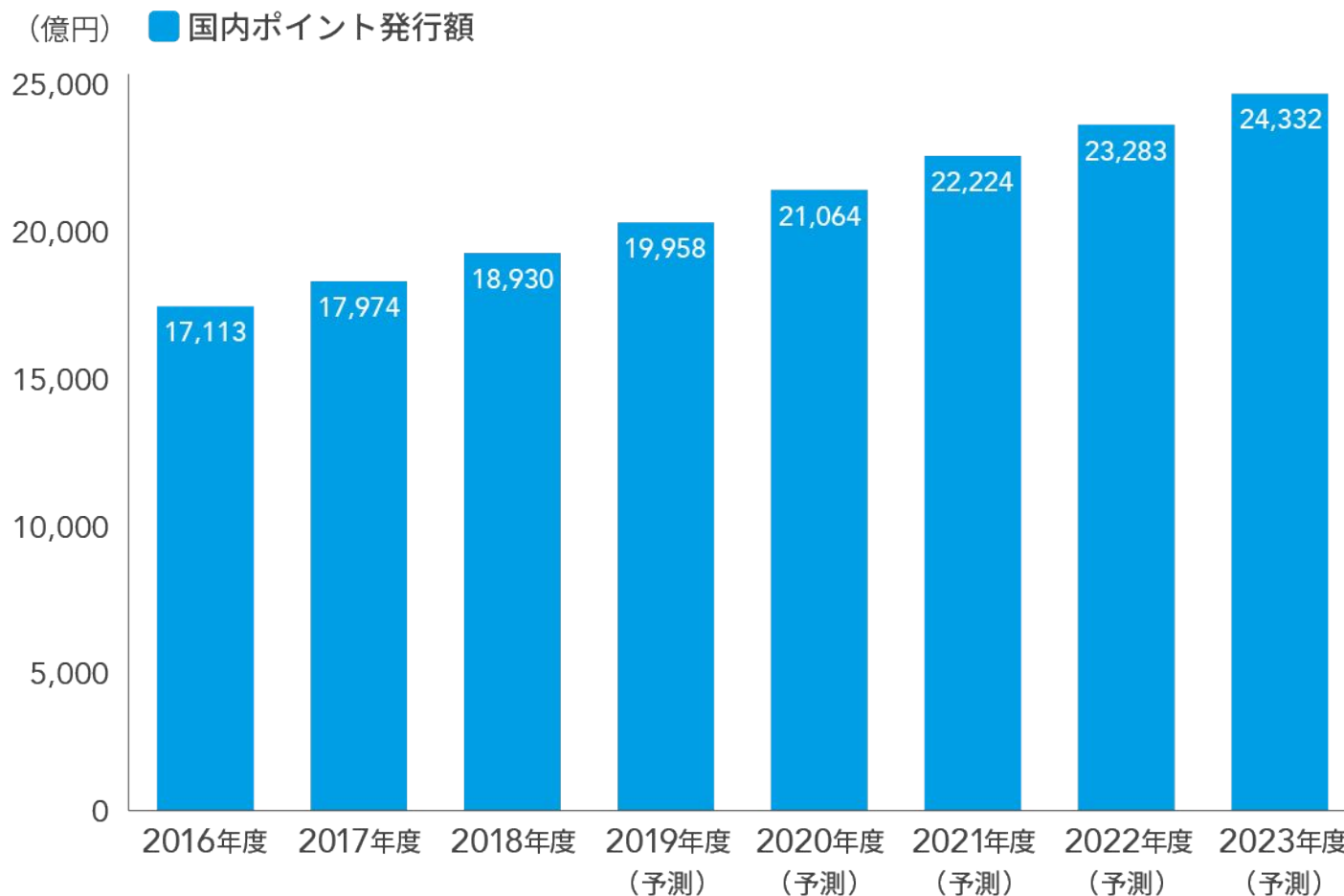
区分	間接	ダイレクト	
取引先	AD ネットワーク	個人	企業
広告	① アフィリエイト ・ バナー等 引き続き強化		③ 新規事業による 少額課金強化
課金		② HTML5 ゲーム プラットフォーム 事業拡大	

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)



国内ポイント発行額は増加基調が続くと予測



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(2019年)」2019年7月17日発表

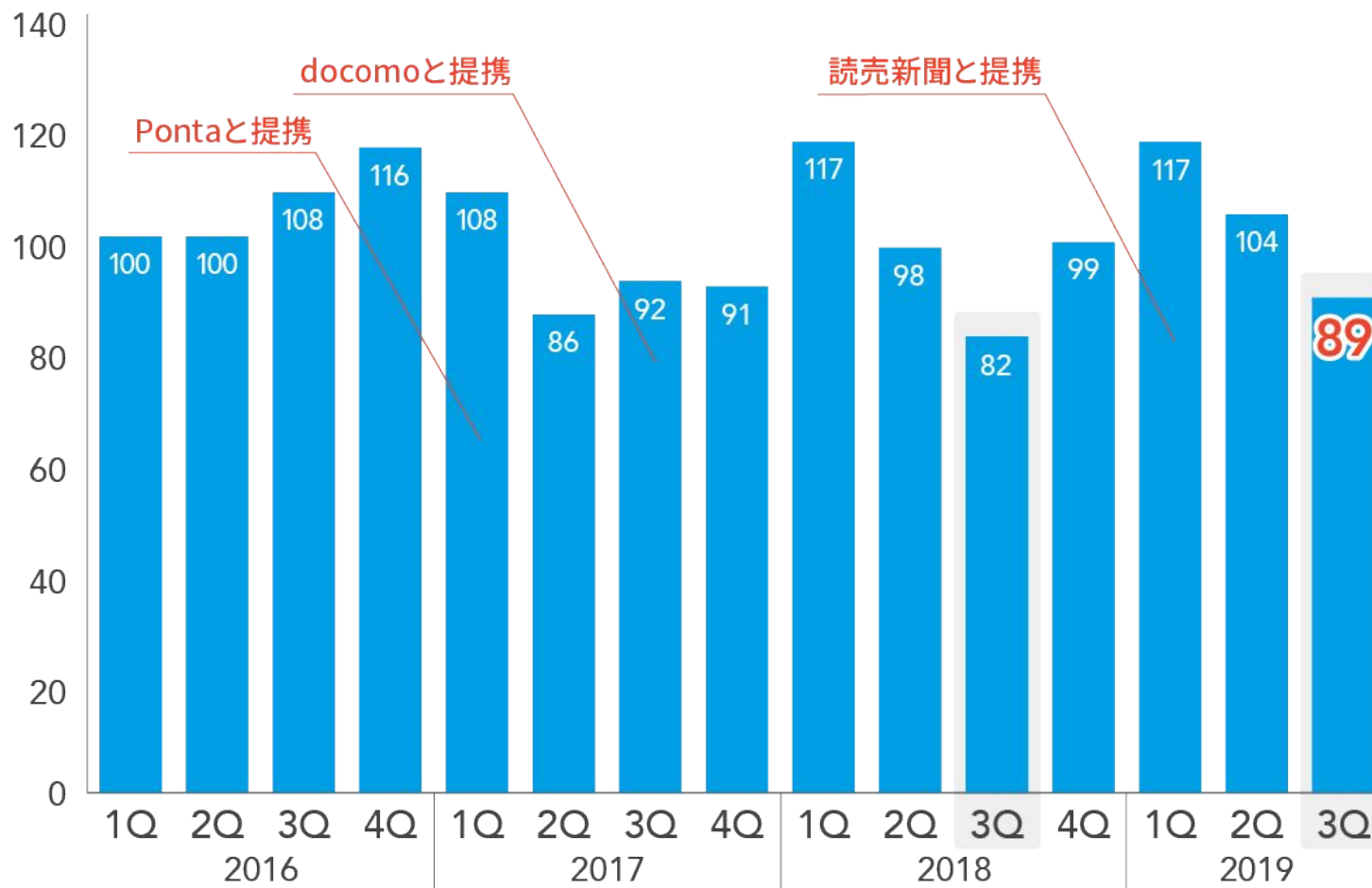
注:ポイント発行額ベース、発行額には、特定の企業が発行するポイントやマイレージに加え、特定の決済により付与されるポイント、業種・業態に関わらず提携先でできる共通ポイント等が含まれる2019年以降は予測値。

パートナー戦略(ポイントメディア)

パートナーメディアの増加により

自社媒体+パートナーメディアの売上は前年同Q比を上回る。

(%) ■ ポイントタウン+パートナーメディアにおけるアフィリエイト売上推移



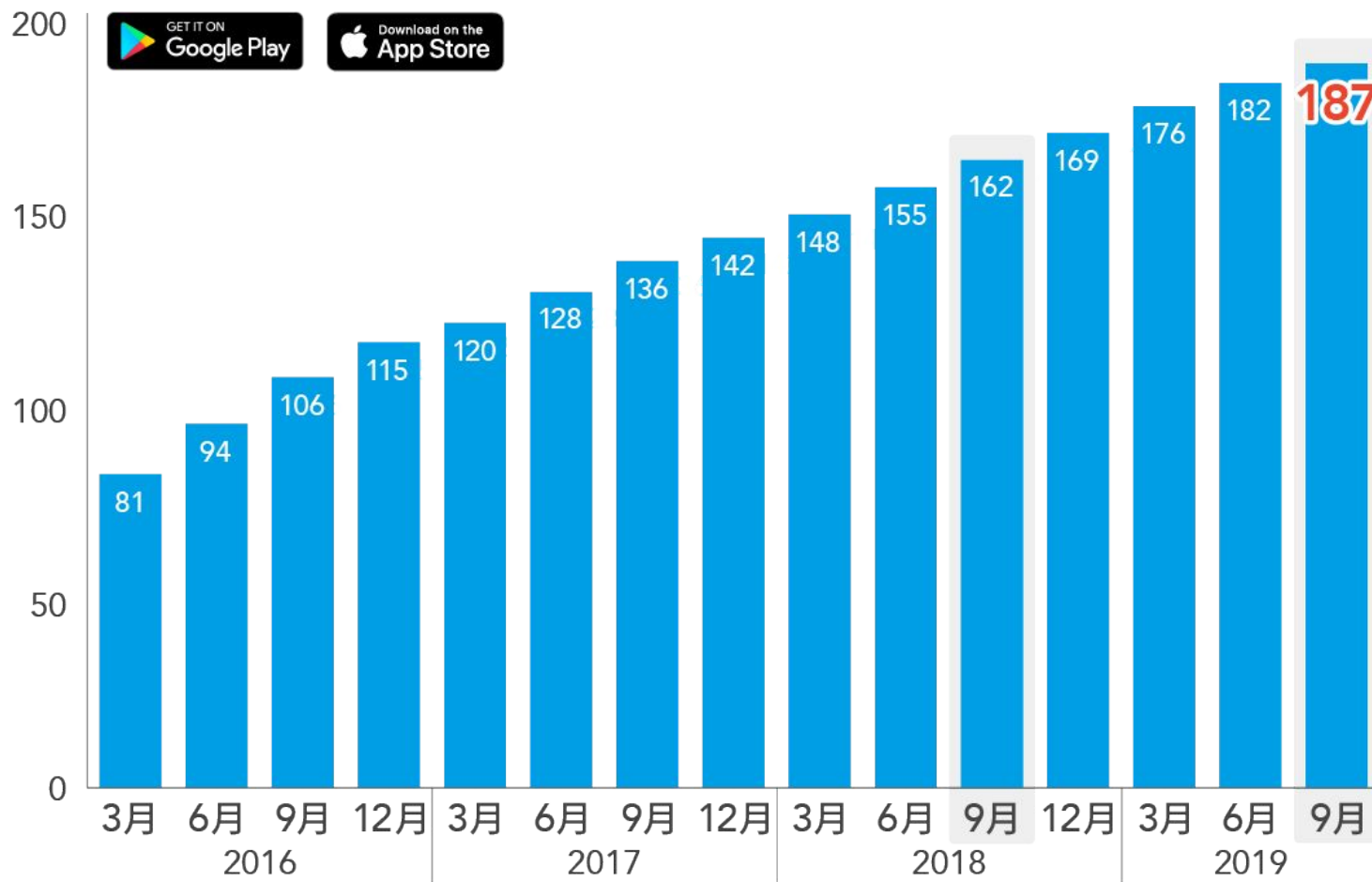
*2016年1Qを100として比較

●ポイントタウンアプリダウンロード数

ネイティブアプリ継続強化。前年同月比15.6%増。堅調に推移。

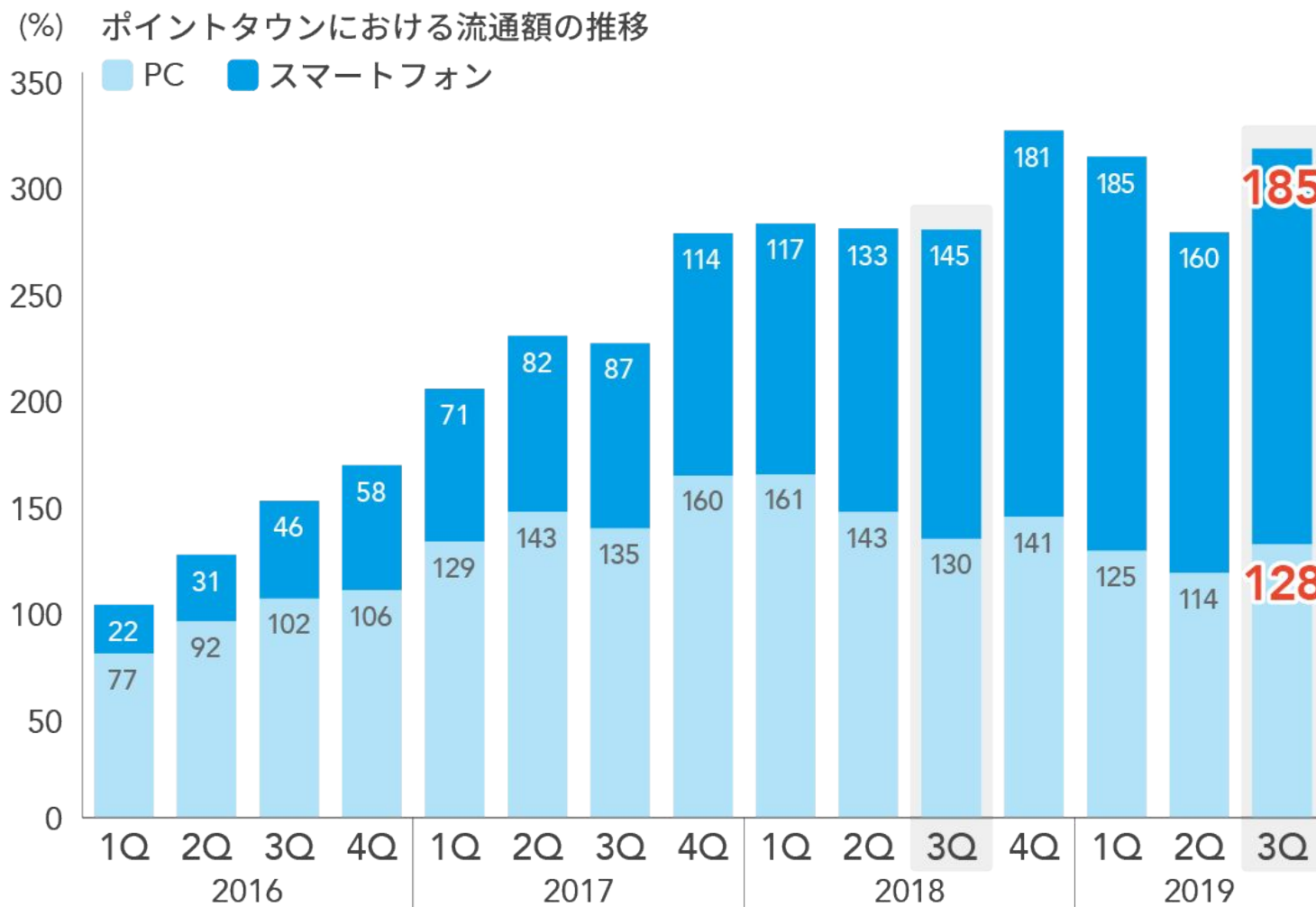


(万) ■ ポイントタウンアプリダウンロード数の推移



●ポイントタウン経由流通額推移

スマートフォンが成長を牽引し前年同期比11.3%増。



*2016年1Qを100として比較

キャッシュレス決済への対応

10月1日の消費増税に伴い導入されたポイント還元施策により「キャッシュレス決済」に注目が集まる。

キャッシュレス決済の盛り上がりに合わせて「LINE Pay」と連携。

10月31日(予定)よりポイントタウンポイントが「LINE Pay」に交換可能に。

リアルタイム交換対応!

LINE Pay

ポイント交換が
できるようになりました!



NECのポイントサイトにシステム提供

GMO MEDIA

10月1日に開始したNECパーソナルコンピュータのPCユーザー向けポイントサイト「らびぽパーク」に自社開発の「ポイント構築・運用プラットフォーム」を提供。

PointTown®
by GMO



パートナー戦略(ゲームプラットフォーム)

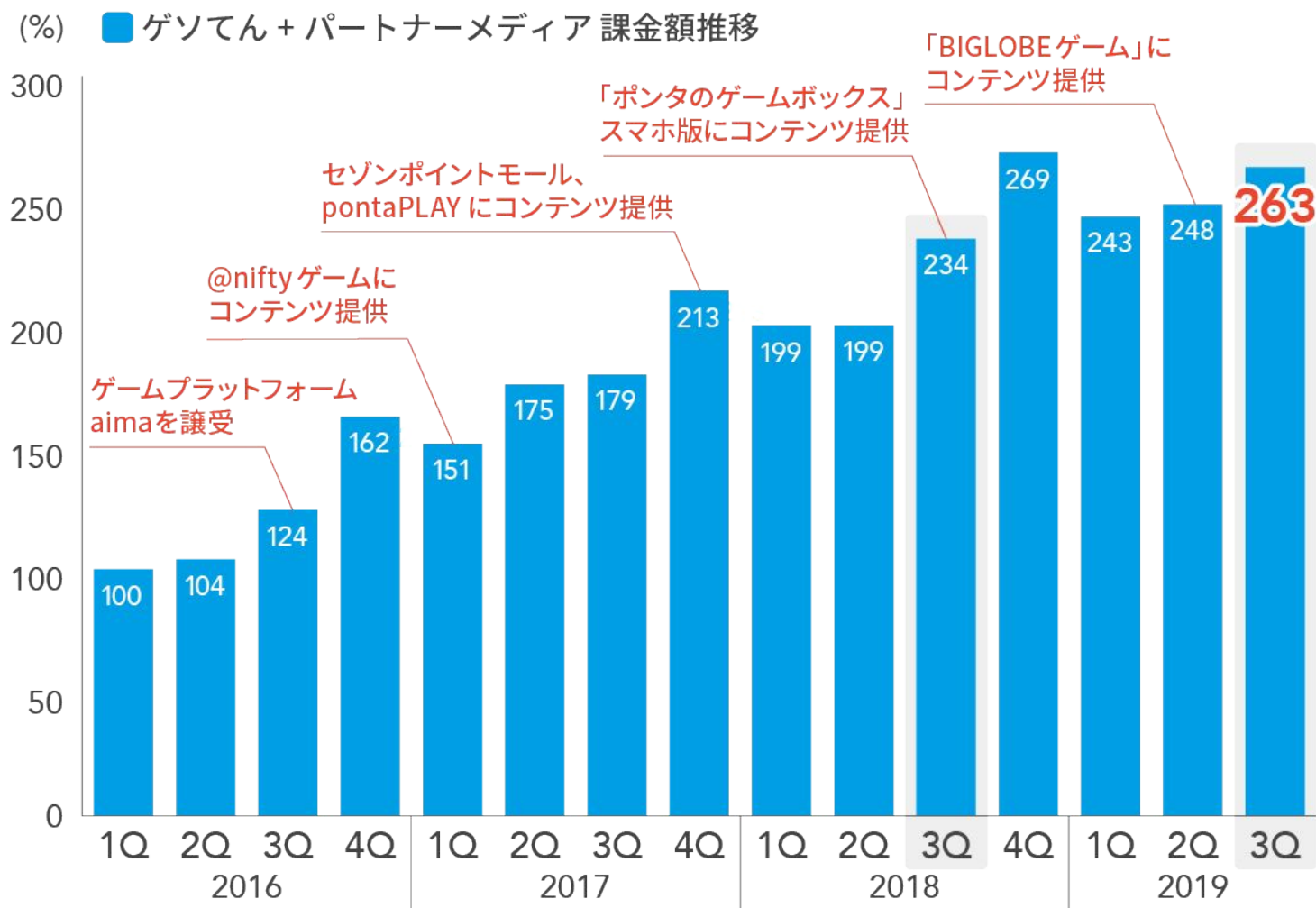
提携媒体数は**21**、今後もパートナーメディアを拡大継続。
提携先へのキャンペーンシステムの拡充開発強化。



パートナー戦略(ゲームプラットフォーム)



パートナーメディアの増加とスマートフォン版の課金の伸長により
前年同Q比で成長。今後もパートナーメディアが拡大予定。



*2016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

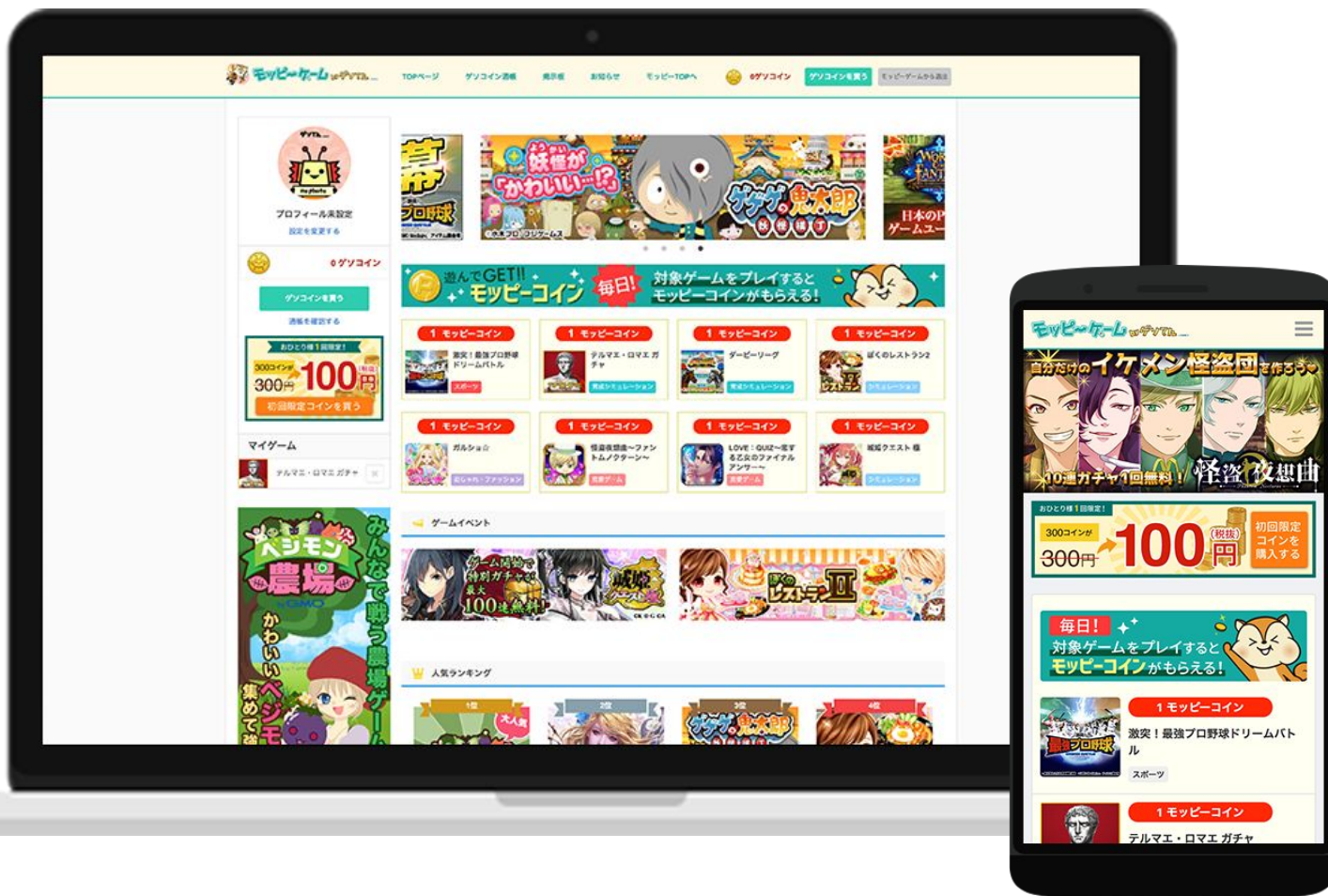
ポイントサイト(モッピー)にコンテンツ提供

GMO MEDIA

ゲソてん
by GMO

10月24日よりセレスが運営するポイントサイト「モッピー」に
ゲソてんのゲームコンテンツの提供を開始。

ポイントタウンとの連携ノウハウをベースにモッピーの会員約200万人にアプローチ。



スマートフォン版のコンテンツ強化

ゲソてんPC版で人気の「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」「ベジモン農場」をスマートフォン版でも展開予定。

スマートフォン版プラットフォームのコンテンツを強化。



ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁

2019年末 リリース予定

ゲソてんPC版で人気の「ゲゲゲの鬼太郎 妖怪横丁」をスマートフォン版でもリリース。



どこでもベジモン農場

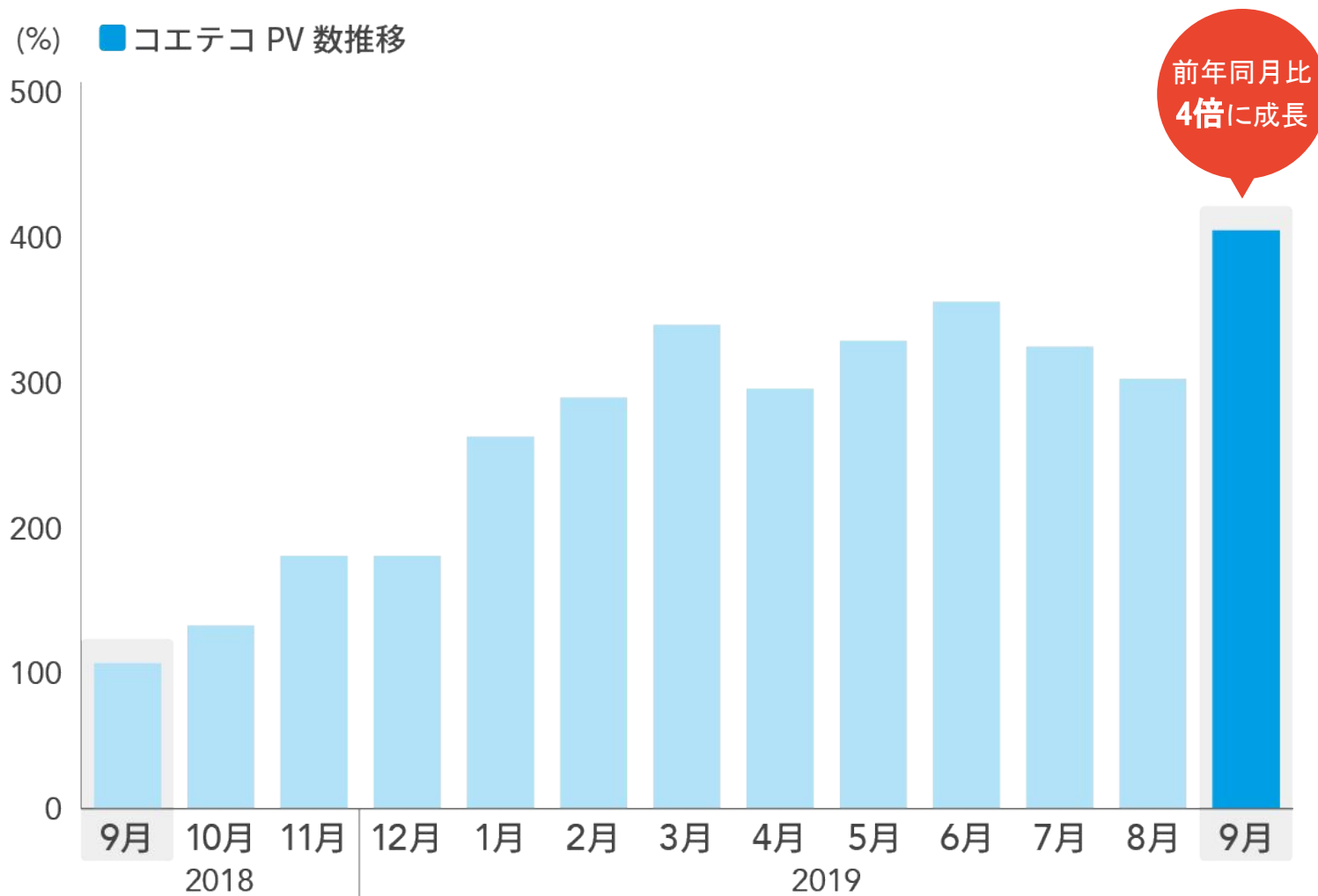
2020年上旬 リリース予定

「ベジモン農場」の新シリーズを、PCやスマホでも遊べるhtml5ゲームとして2020年上旬にリリース予定

※どこでもベジモン農場のロゴは開発中です

新規事業への投資を継続

プログラミング教育ポータル「コエテコ」はスマートフォンからのユーザーを中心に媒体が成長。



*2018年9月を100として比較

新規事業への投資を継続

8月3日に泉大津市との連携協定に伴うイベントを開催。
当日は30名を超える子どもと保護者が参加し、職場・プログラミング体験を行う。

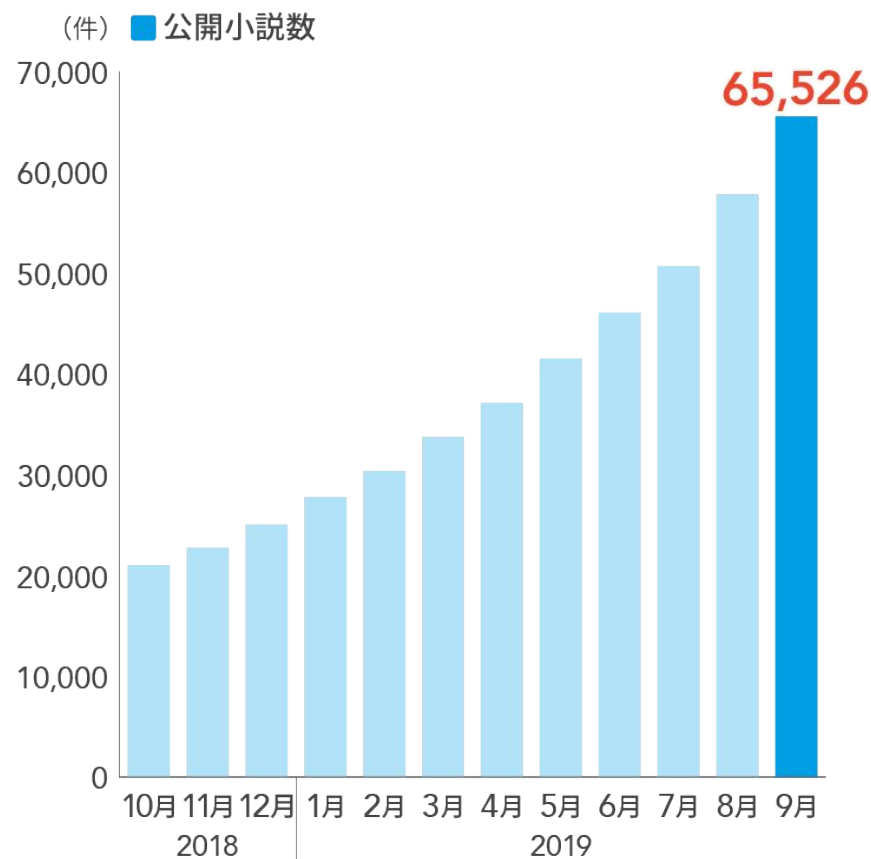
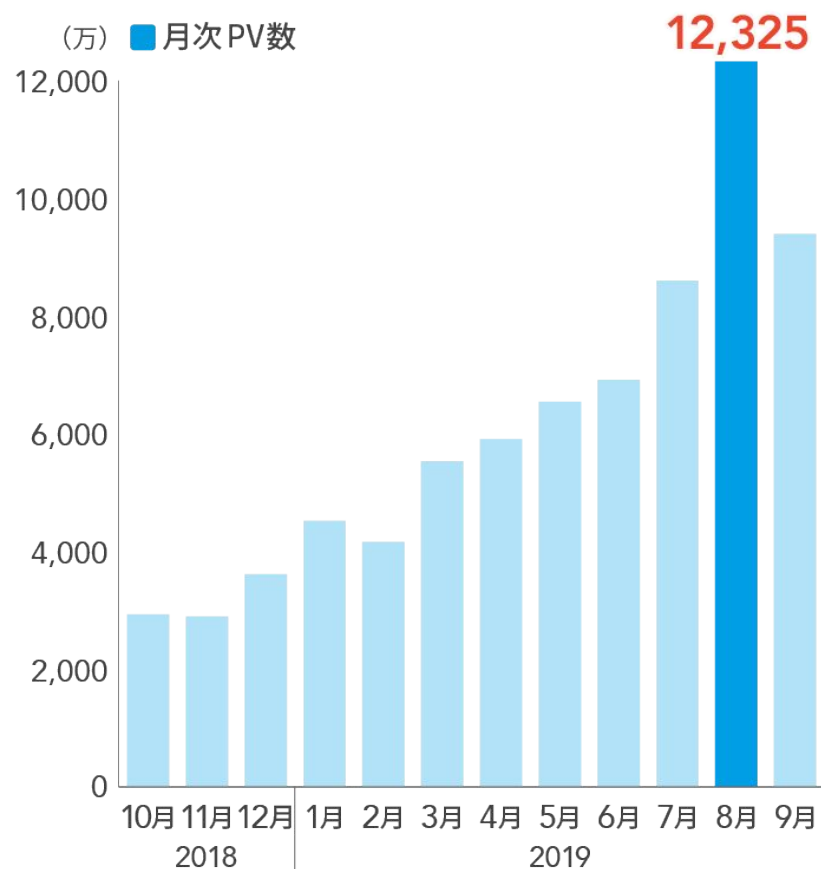


新規事業への投資を継続

チャット型小説投稿サービス「プリ小説」

ユーザー数・PV数の拡大に注力。

8月は夏休みの需要期とも重なり、1億PVを突破！



新規事業への投資を継続

GMO MEDIA

角川ビーンズ文庫とのコンテストや「Dolce」の先行ためし読みを実施。引き続き、チャット型小説の普及に尽力。

 **プリ小説** by GMO

👑 第20回プリ小説コンテスト



今回のテーマは

男の子の目線



角川ビーンズ文庫 協力

テーマに沿った小説を投稿して、

3万円相当の賞品がもらえるチャンス!

開催期間 2019.7.19(金)～9.1(日)

7/1(月)発売予定 角川ビーンズ文庫の最新作

HoneyWorks × 人気歌手の
新プロジェクト

トルチェ **Dolce** 初の小説化!

**プリ小説先行で
ためし読み!!!**



今すぐためし読みする

©HoneyWorks KADOKAWA

各事業における今後の方針

ポイントメディア

- ・自社メディア×パートナー戦略と合わせてサービスを成長させることで売上を拡大
- ・LINE含めたSNS接点の拡大

ブラウザゲーム関連

- ・5G時代に向け、HTML5(ブラウザ)ゲーム強化
→2タイトル準備中
- ・パートナー戦略の更なる拡大

ソーシャルメディア

- ・媒体規模/売上の維持
- ・freeml、yaplog!のサービス終了を含め、
選択と集中による運営効率アップ

新規事業 (コエテコ・プリ小説)

- ・引き続き、媒体規模拡大に注力

4. Appendix

損益計算書



単位：百万円	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	2019-2Q	2019-3Q	前年同期比	前Q比
売上高	950	1,008	1,134	1,046	1,009	+59	▲36
売上原価	628	681	776	757	736	+108	▲21
売上総利益	321	326	358	288	273	▲48	▲15
売上総利益率	33.9%	32.4%	31.6%	27.6%	27.1%	▲6.8pt	▲0.5pt
販売費及び一般管理費	272	288	289	297	275	+2	▲22
営業利益	48	38	68	▲9	▲2	▲51	+6
営業利益率	5.1%	3.8%	6.1%	—	—	—	—
経常利益	48	38	68	▲9	▲2	▲51	+6
当期純利益	34	29	46	▲8	▲99	▲134	▲91

*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	2018-3Q	2018-4Q	2019-1Q	2019-2Q	2019-3Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,269	3,374	3,455	3,328	3,245	▲24	▲82
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,449	2,522	2,562	2,590	2,475	+25	▲114
固定資産	496	471	512	527	436	▲60	▲91
総資産	3,766	3,846	3,967	3,856	3,681	▲84	▲174
流動負債	1,238	1,308	1,493	1,395	1,324	+86	▲70
うちポイント 引当金	533	538	583	608	606	+73	▲1
固定負債	60	50	40	33	28	▲32	▲5
純資産	2,467	2,487	2,434	2,427	2,328	▲138	▲98
純資産比率	65.5%	64.7%	61.4%	62.9%	63.3%	▲2.2pt	+0.3pt
負債及び純資産	3,766	3,846	3,967	3,856	3,681	▲84	▲174

*『「税効果会計に係る会計基準」の一部改正」等の適用のため当第1四半期より関連科目の表示区分に変更がございます。
比較のため過去分についても同様の表示方法に組替えをしております。

*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
従業員数	112名 (2019年9月末現在 役員、臨時従業員除く)



※2019年3月末現在 正社員のみ集計

| 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を展開

| 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メディア(広告)ビジネス

一般消費者に、広告収入をベースに無料でサービスを提供

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 本店の所在地を東京都渋谷区に移転	2002年 5月 ユーキャストコミュニケーションズ株式会社
GMO インターネット グループ内 再編成	2000年10月 壁画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	
	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	2005年 5月 GMOメディア株式会社
現 在	広告＋課金事業への転換	

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。

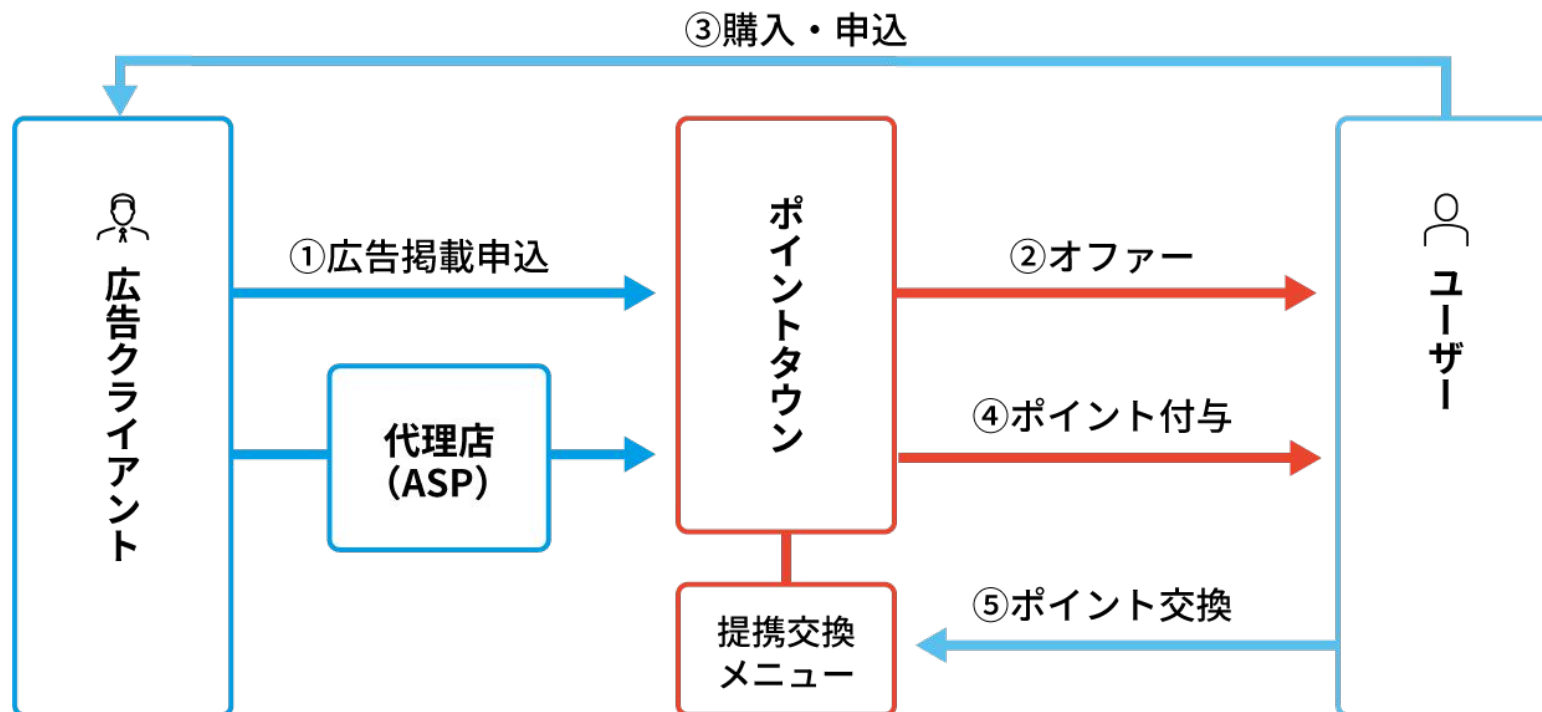
	ECメディア	ソーシャルメディア
 WEB ・ アプリ	 	   CoordiSnap _{by GMO}  アスファルトももっと楽しく！ 壁紙.com _{www.kabegami.com}  コエテコ _{by GMO}

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。

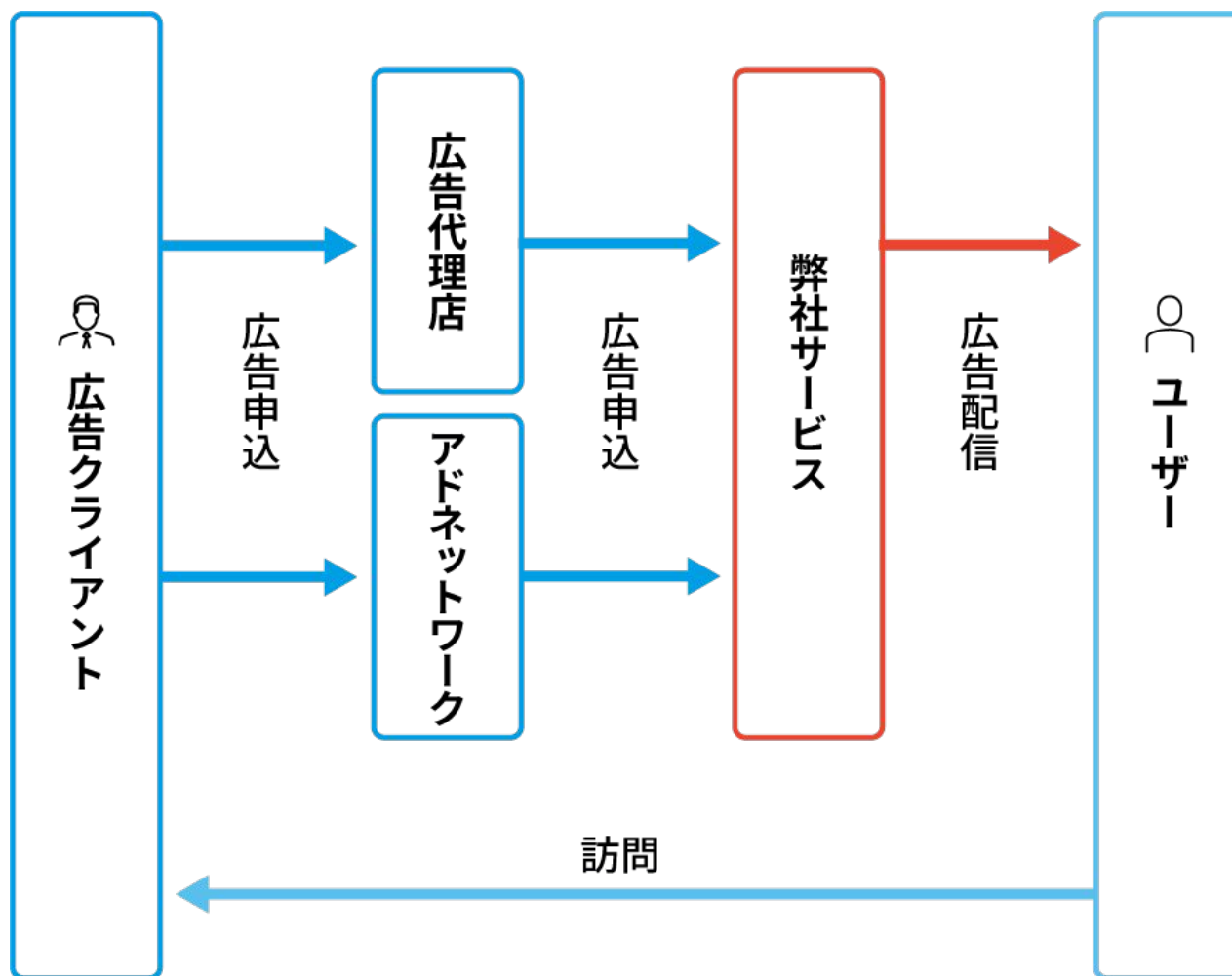
※ASP=(Affiliate Service Provider) とは、成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダの略。

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。



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。



GMO MEDIA

本資料には、2019年10月30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。