

事業計画及び成長可能性 に関する事項

GMO MEDIA

STOCK CODE : 6180

2022年3月18日

目次

1. 会社概要	P.3
2. 事業内容	P.9
3. 成長戦略	P.16
4. リスク情報	P.37
5. Appendix	P.39

前回資料（2021年12月20日公開）からの変更点

1. 競争力の源泉を「事業内容」に統合いたしました
2. 収益環境・市場環境を「成長戦略」に統合いたしました

1 / 会社概要

前回資料（2021年12月20日公開）からの変更点

- 具体的なサービスの内容についての説明スライド「メディア事業運営サービスについて」を追加いたしました

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

179名※1

主要運営サービス数

8サービス

作る人※2比率

68.2%

報告セグメント

**メディア事業
ソリューション事業**

子会社

**GMOくまポン
株式会社**

メディア事業運営サービスについて

専門領域に特化（ヴァーティカル）したメディアを複数運営し、培ったノウハウを別のメディアで展開することで、収益力を上げていく。

ゲーム&ポイント&クーポン事業は、アライアンス・ネットワークを共同で拡大することで、収益力を強化。

業界特化型

教育

コエテコ
by GMO

コエテコ キャンパス by GMO

ロコミ掲載数
No.1

教室掲載数
No.1

ロコミ掲載数
国内 No.1

※掲載数上位100社中2021年12月調査

美容医療



キレイパス
by GMO



経済圏共同拡大

ゲーム

ゲイアム
by GMO



かんたん
ゲームボックス
by GMO

ポイント

Point Town®
by GMO

クーポン

くまポン  by GMO

GMOインターネットグループにおける役割

インターネット金融事業

Internet Finance

13.6%

1位 - FX取引

6位 - 株式取引

185万口座

暗号資産事業

Cryptoassets

マイニング

8.3%

交換

47万口座

インターネット広告・メディア事業

Online Advertising & Media

GMO MEDIA

21.0%

GMOアドパートナーズ、GMO TECH、GMOリサーチ他

2021年度 1-12月期

連結売上高

2,414億円

インターネットインフラ事業

Internet infrastructure

55.8%

1,263万顧客

1位 - ドメイン・レジストリ

1位 - ドメイン・レジストラ

1位 - クラウド・ホスティング

1位 - 電子印鑑

1位 - SSL サーバー証明書

1位 - 決済

1位 - EC 支援

アクセス

2 / 事業内容

前回資料（2021年12月20日公開）からの変更点

- 報告セグメントの追加にあたり、ソリューション事業の説明を追加しました。

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。

メディア事業の強み・競争優位性

1

事業間シナジーの最大化

ポイント・ゲーム・アフィリエイト広告・アドネットワーク等の事業を、自社・他社向けにシナジーを最大化させ、効率的に事業を拡大できること。

2

技術力

社員の過半が技術者で新規サービス等の技術開発力を有している

3

自社開発・運営

マーケティング・開発・運用のすべてを自社内で行っているほか、システムインフラを各サービス間で共有しているため、無駄な重複コストを発生させずに迅速で柔軟なサービス展開が行える

4

SEO・ASOノウハウ

PC・スマートフォンにおけるSEO・ASOコンテンツマーケティングのノウハウを社内に蓄積し、プロモーションコストをかけずに低コストで新規会員を獲得する仕組みを構築している

投資育成事業について

広告事業
教育

コエテコ
by GMO

DX時代の人材戦略で重要な「プログラミング」や社会人の学びを応援するサービスを提供。また、教育業界のDX支援サービスも展開。

■プログラミング教育

- 子ども向け：コエテコ (<https://coeteco.jp/>)
- 社会人向け：コエテコキャンパス (<https://coeteco.jp/campus>)

■社会人の学び（リカレント・リスキリング）

- コエテコカレッジ(<https://college.coeteco.jp/>)

■DX支援

- コエテコDX

課金事業
美容医療

キレイパス
by GMO

美容医療を受けたい人とクリニックをつなぐサービス「キレイパス」の他、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」を展開。

■美容医療チケット購入サービス

キレイパス (<https://kireipass.jp/>)

■DX支援

キレイパスコネクト

ECメディア（ポイント&ゲーム&クーポン）事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



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。会員数199万人。 ※1

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

広告+課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



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/>

広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



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321万のユーザーが利用。 ※2

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

課金事業
お得なクーポンショッピング



グルメからビューティ、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。

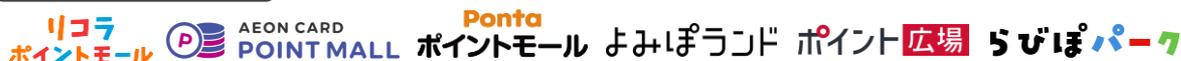
ポイントサイト構築・運営を
支援するポイントCRMツール

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

 **リコラ** ポイントモール **AEON CARD** POINT MALL **Ponta** 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**を行なっている。

。

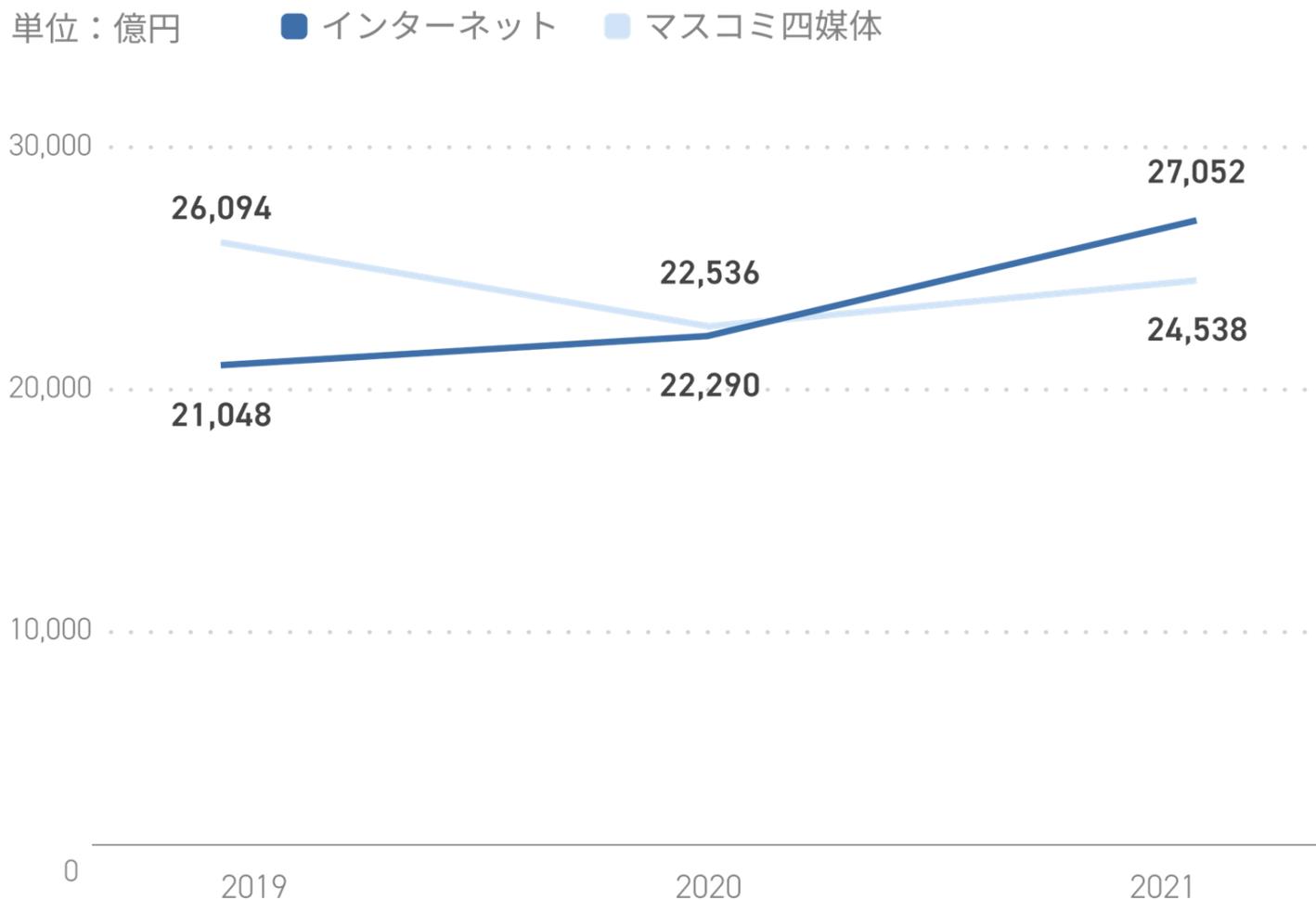
3 / 成長戦略

前回資料（2021年12月20日公開）からの変更点

- 新たな広告市場の調査結果を追加いたしました。
- コエテコカレッジの新規サービス開始に伴い、サービスの説明と競合優位性を追加いたしました。
- コエテコカレッジが属する市場（eラーニング市場）の市場規模推移を追加いたしました。
- コエテコのミッションを追加いたしました
- コエテコ事業のKPIに対する進捗をそれぞれの項目に対しての進捗かを記載いたしました。
- キレイパス事業のミッションを追加いたしました。
- きれいパス事業の潜在顧客についてのページを追加いたしました。
- ポイントタウンのダウンロード数を削除、2021年12月末時点の会員数を追記いたしました。
- 2021年以降の基本方針は5カ年計画の資料に統合しました

主力事業（広告）の市場環境について①

2021年にインターネット広告がマスコミ四媒体（テレビ、新聞、雑誌、ラジオ）の広告費を初めて上回る。

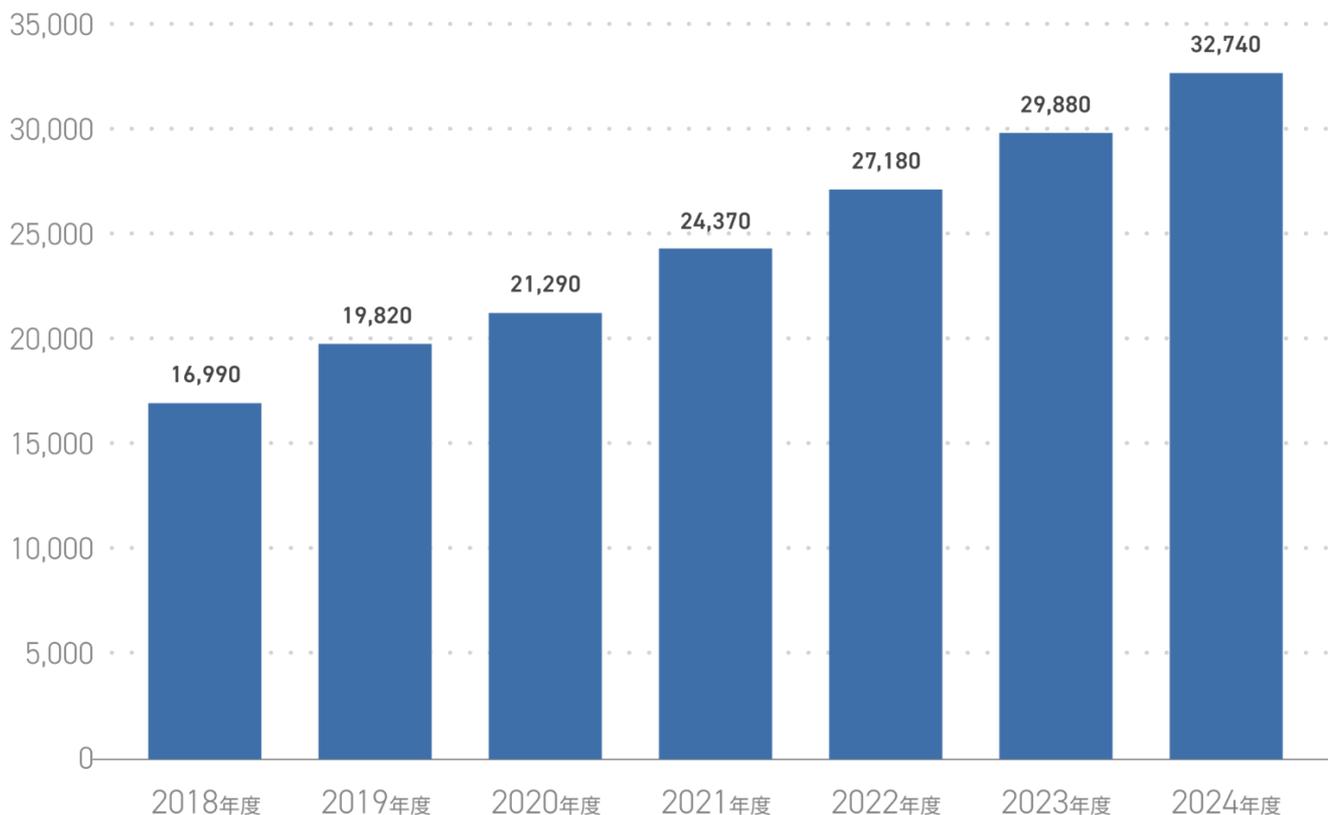


主力事業（広告）の市場環境について②

当社の事業が属するインターネット広告市場の規模は、2020年度は約2.1兆円、2024年度には約3.3兆円まで拡大すると予測。

インターネット広告市場

単位：億円



2021年10月 矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査」

2024年に過去最高利益を目指す

2020年2月に発表した営業利益5カ年計画。引き続き、投資育成事業への投資を継続、DX事業への投資も並行して行い収益の最大化と基盤の安定化を目指す。

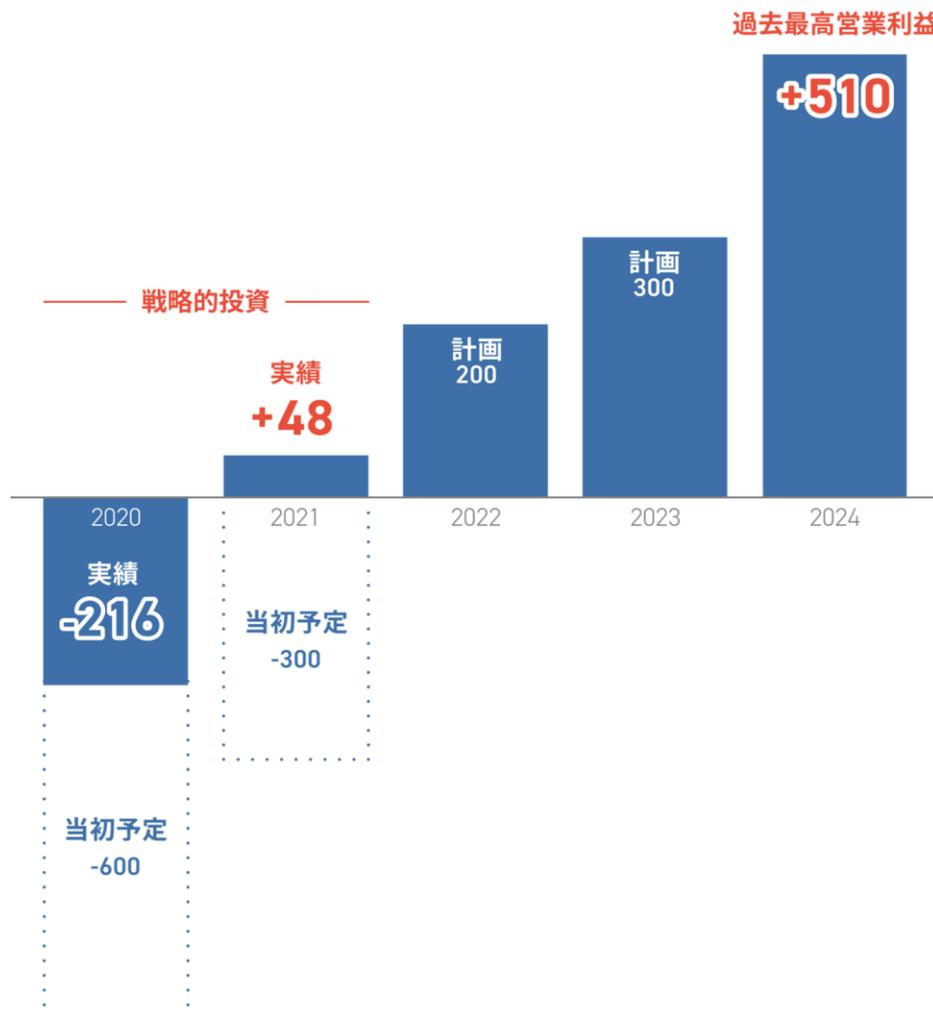
【既存事業領域】

ゲームプラットフォーム事業を中心としたECメディア経済圏の拡大をベースに引き続き10%以上の売上成長を目指す。

【新規事業領域】

2020年・2021年は、集客力強化のための戦略的投資（広告宣伝・コンテンツ制作等）を実施。2022年・2023年は、DX事業（運営サポート）に開発・広告投資を予定。

全社に占める投資育成事業+DX事業の営業利益の割合を30%へ引き上げる。



「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。

	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)	 	
DX事業 (運営サポート)	 プログラミング教室向けDXサービス	 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

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。

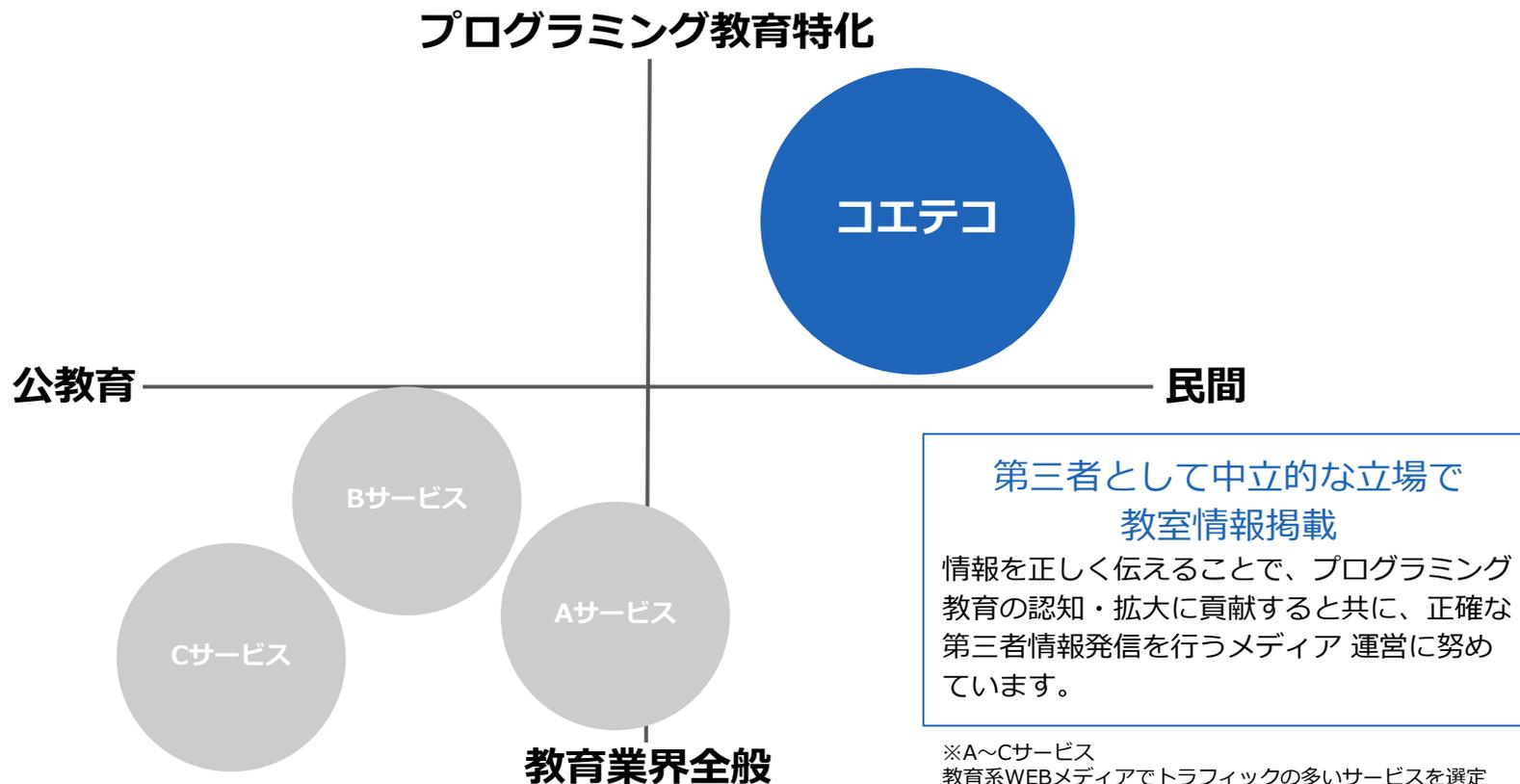
子ども向け

社会人向け

	環境変化	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ プログラミング教育必修化/拡充 ・ 大学入試改革 <ul style="list-style-type: none"> – 「情報」入試に採用 	<p>保護者: プログラミング教育の啓蒙活動</p> <p>子ども: プログラミング教育を身近な習い事に</p>
社会人向け	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>社会人でも学び続けることが必須に</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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} 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

子供向けプログラミング教育に特化した

「教育関心の高い保護者・教育関係者」にリーチできるメディアです。



プログラミング教育特化
メディアとしての強み

コエテコでは官公庁をはじめとした一次取材も多数行っており、信頼性のある情報提供に努めています。

教室の魅力を伝え、教室情報ポータルから体験申し込みまでシームレスに繋がります。

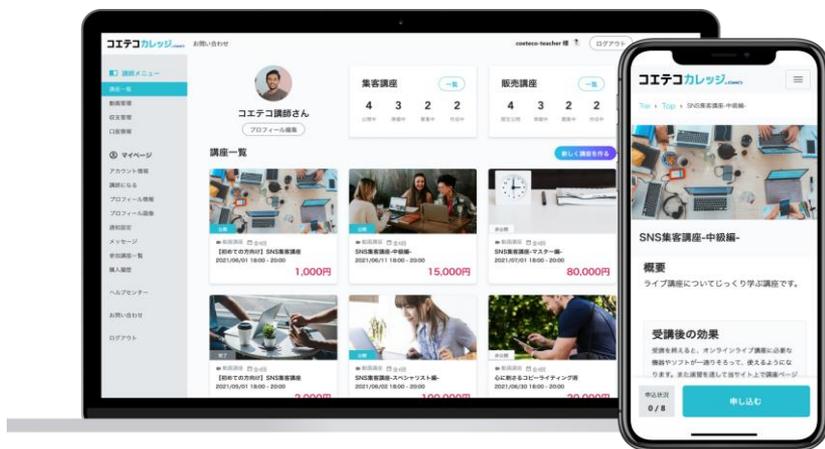
2022年2月にSaaSビジネスに参入

“オンライン”で“誰でも簡単に”講座ページ作成から販売までをワンストップで提供する「コエテコカレッジ」を2022年2月にサービスリリース。

コエテコカレッジ by GMO

コエテコカレッジの特徴

- 動画・ライブ双方の講座販売に対応
- 無料講座・連続講座にも対応
- 月額使用料基本無料



コエテコカレッジ競合サービスに対する優位性

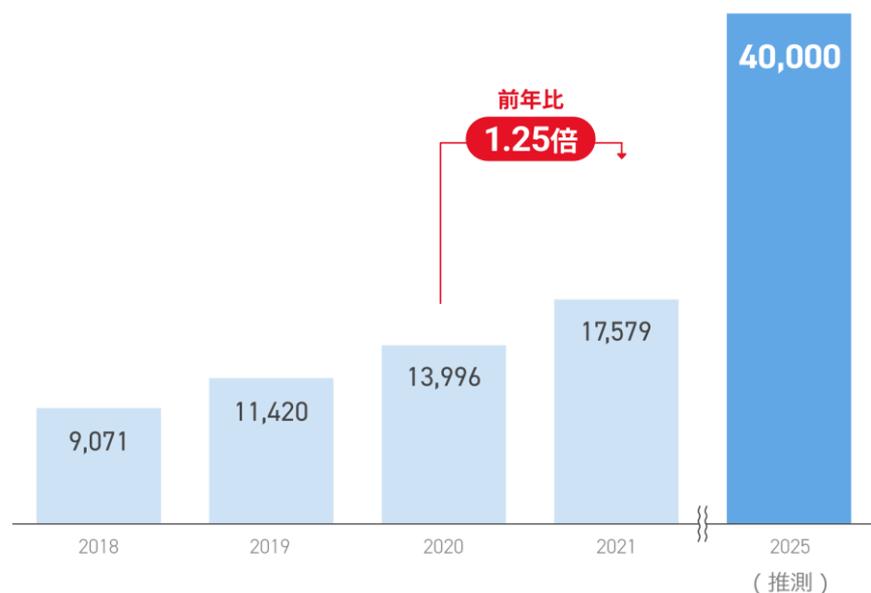
講座開設～決済までをワンストップで行えるツールは海外サービスが先行しているのが現状。「コエテコカレッジ」では、日本語対応や決済手段の拡充などで差別化を行っていく。

	コエテコカレッジ	A	B	C
動画講座販売	○	○	○	×
ライブ講座販売	○	○	×	○
決済	クレジットカード コンビニ 銀行振込	PayPal	クレジットカード	クレジットカード コンビニ 銀行振込
日本語対応	○	×	○	○
生徒管理	○	○	○	×
LINE連携	○	×	×	×

少子高齢化により教育産業が伸び悩みを見せる中、コエテコ事業では**二桁成長を続けるプログラミング**、**今後の拡大が見込まれる社会人の学び直し**のカテゴリでサービス展開を行っていく。

プログラミング教育市場 (コエテコ・子ども向け)

単位：百万円



プログラミング教育への注目の高まりを受けて、**2桁成長**が続く。

出典：コエテコ×船井総合研究所「2021年 子ども向けプログラミング教育市場調査」

eラーニング市場 (コエテコカレッジ)

単位：百万円



注1. 提供事業者売上高ベース
注2. 2020年度は見込み値、2021年度は予測値

コロナ禍で社会人の学びのオンライン化が進んだことで、**今後はオンラインの市場が拡大**。

矢野経済研究所：「国内eラーニング市場」に関する調査

「コエテコ」の主な売上は、「コエテコ」「コエテコキャンパス」の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
→SEO対策
- コエテコへの集客
→広告宣伝を実施

- コエテコの情報充実
→教室掲載数、記事制作件数
- 口コミ掲載
→2019年よりプログラミング教室の口コミの掲載を開始
掲載数の増加を図る

【検索上位表示】

人口上位200市区町村のうち

197 地域 で

1位表示 を実現

※2022年3月時点

【情報充実】

教室掲載数

11,652 件

※2021年12月時点

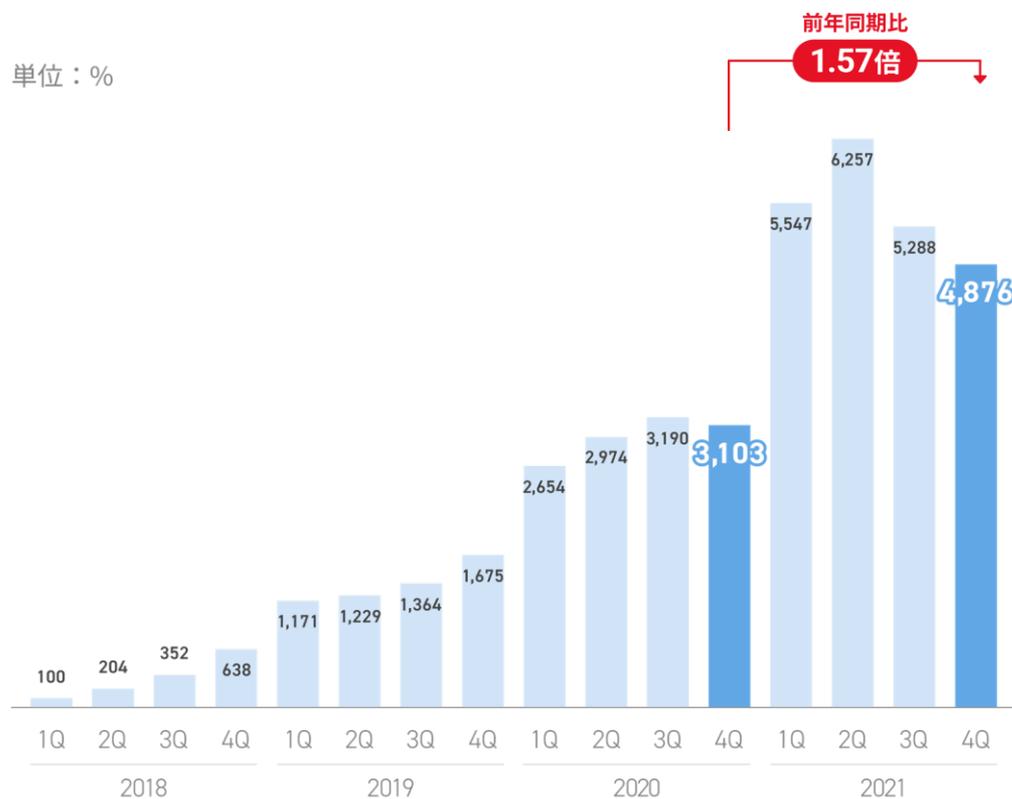
口コミ総数 **6,416** 件

※2022年3月時点

社会人向け・子ども向け合算

【PV数】

単位：%



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。

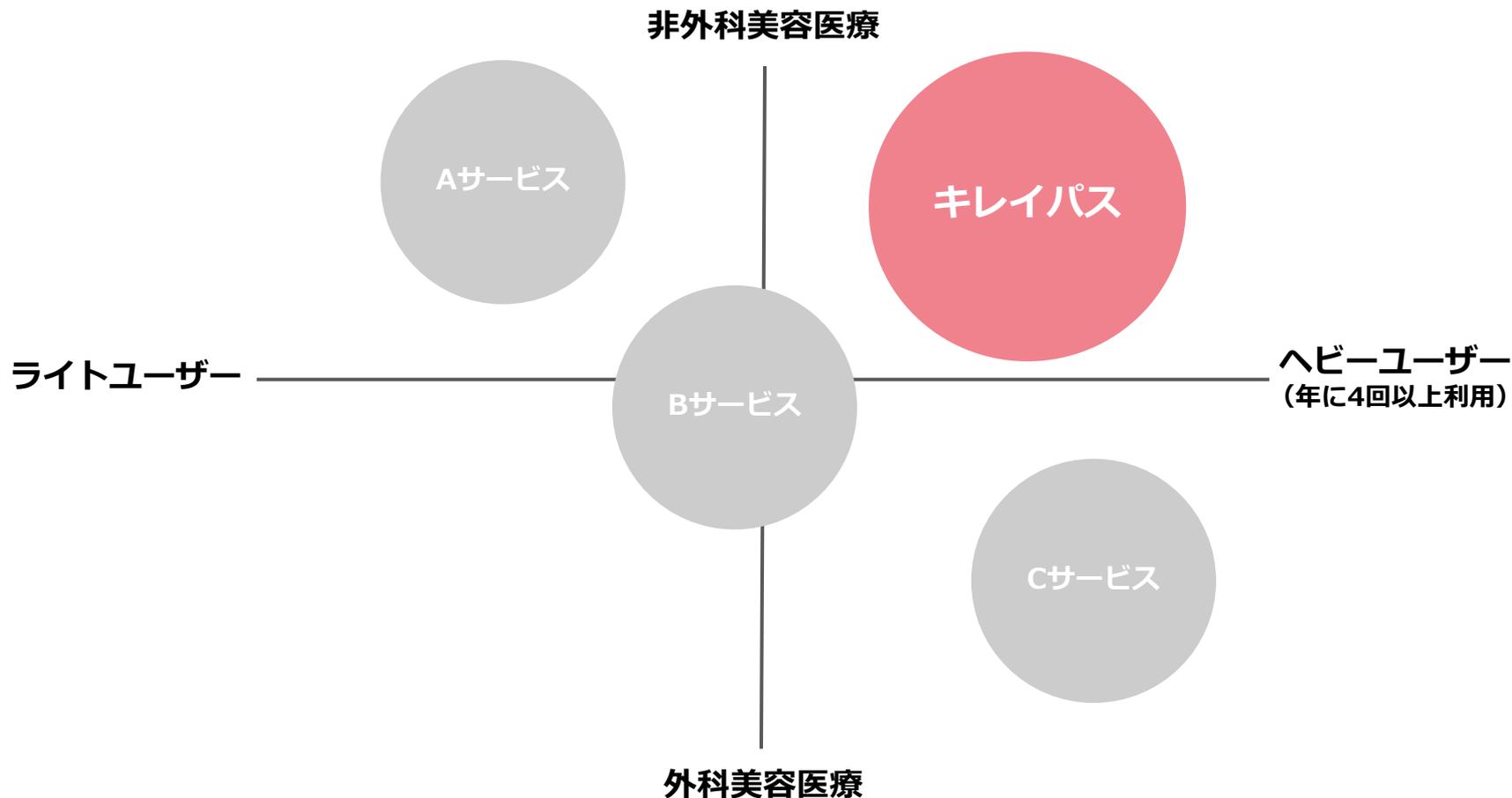
【特徴】

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。

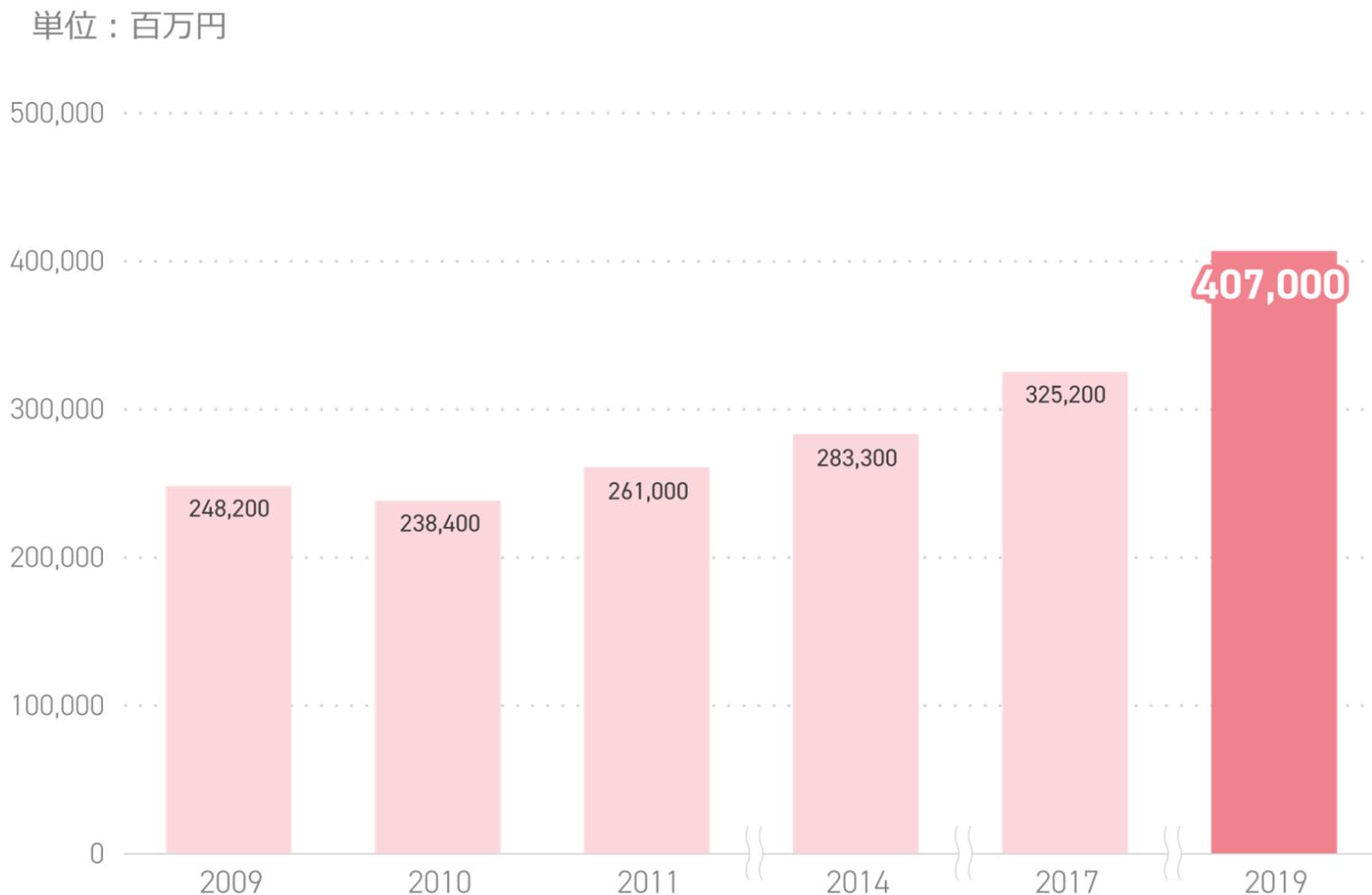
キレイパスのポジショニング

伸長している非外科美容領域のヘビーユーザーに向けた施策や機能を強化していき、ユーザーと美容クリニック内でのシェアを高めていく。



美容医療市場規模

4,000億円のマーケットに対して、「キレイパス」「キレイパスコネク」というサービスを提供し、さらにユーザー・美容クリニック双方の課題解決を行っていき、市場シェアの獲得を目指す



美容クリニック（全国）

3,656施設※

※JSAPS調査委員会「第1回全国美容医療実態調査 最終報告書（公表用）」2019年2月1日にて調査対象としているクリニック数

「キレイパス」ターゲットと推測されるクリニックは3,656。
主に非外科的施術を行うクリニックをターゲットとしている。

ユーザー

過去1年間に美容医療を受けた割合

女性 **11.2%**

男性 **6.5%**

※ホットペッパービューティーアカデミー
「美容センサス2021年下期」より

矢野経済研究所の調査では、キレイパスが主にターゲットとしている非外科的施術の分野が成長しているため、比率が増えていくことが予想される。

「キレイパス事業」のKPI

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

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

- **キレイパスへの集客**
→ 広告宣伝を実施

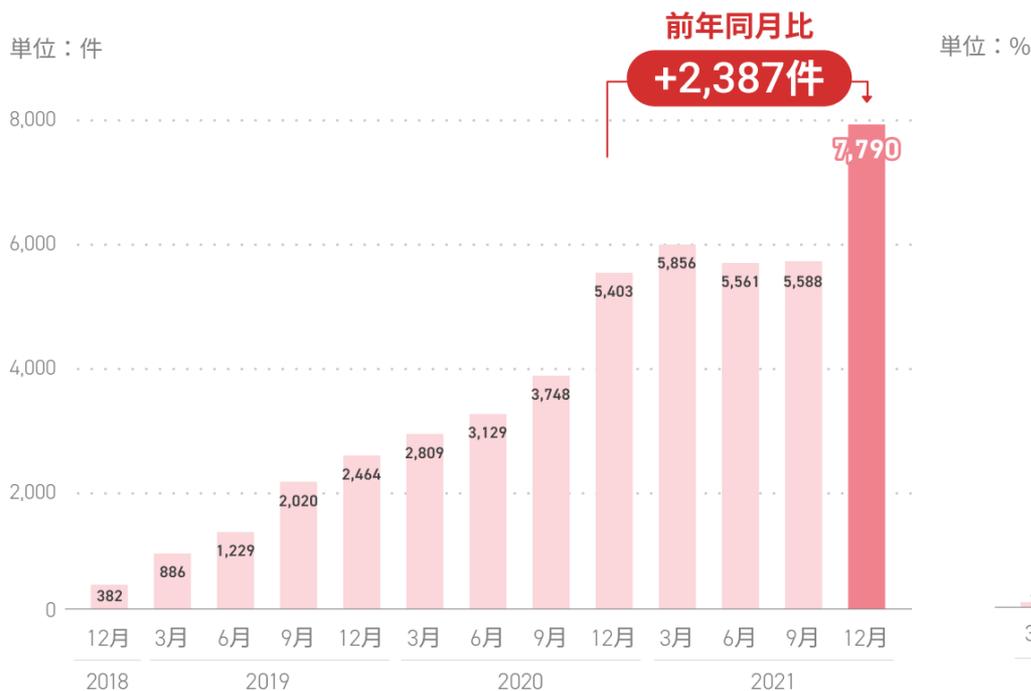
- **チケット数の拡大**
→ 営業組織の拡充
- **口コミ掲載**
→ 2021年より美容クリニックの口コミの掲載を開始。掲載数の増加を図る

- **CRMの設計&改善**
ユーザーセグメントに応じたCRMを提供
- **じぶん履歴機能**
(施術の記録を残せる機能)
→ 2021年より開始

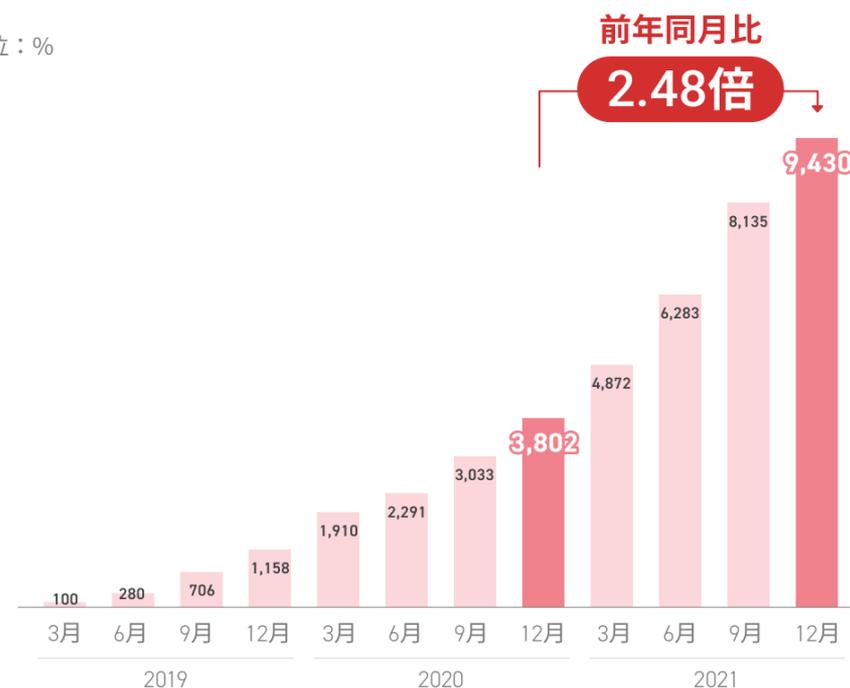
クレイパスの会員数は主にWeb上でのプロモーションなどを行ったため、前年同月比で248%と大幅に増加。

また、営業力の強化（既存のクリニックへのフォローアップ強化）を行ったことで、チケット掲載数は2021年9月比で2,000件以上増加。

チケット掲載数

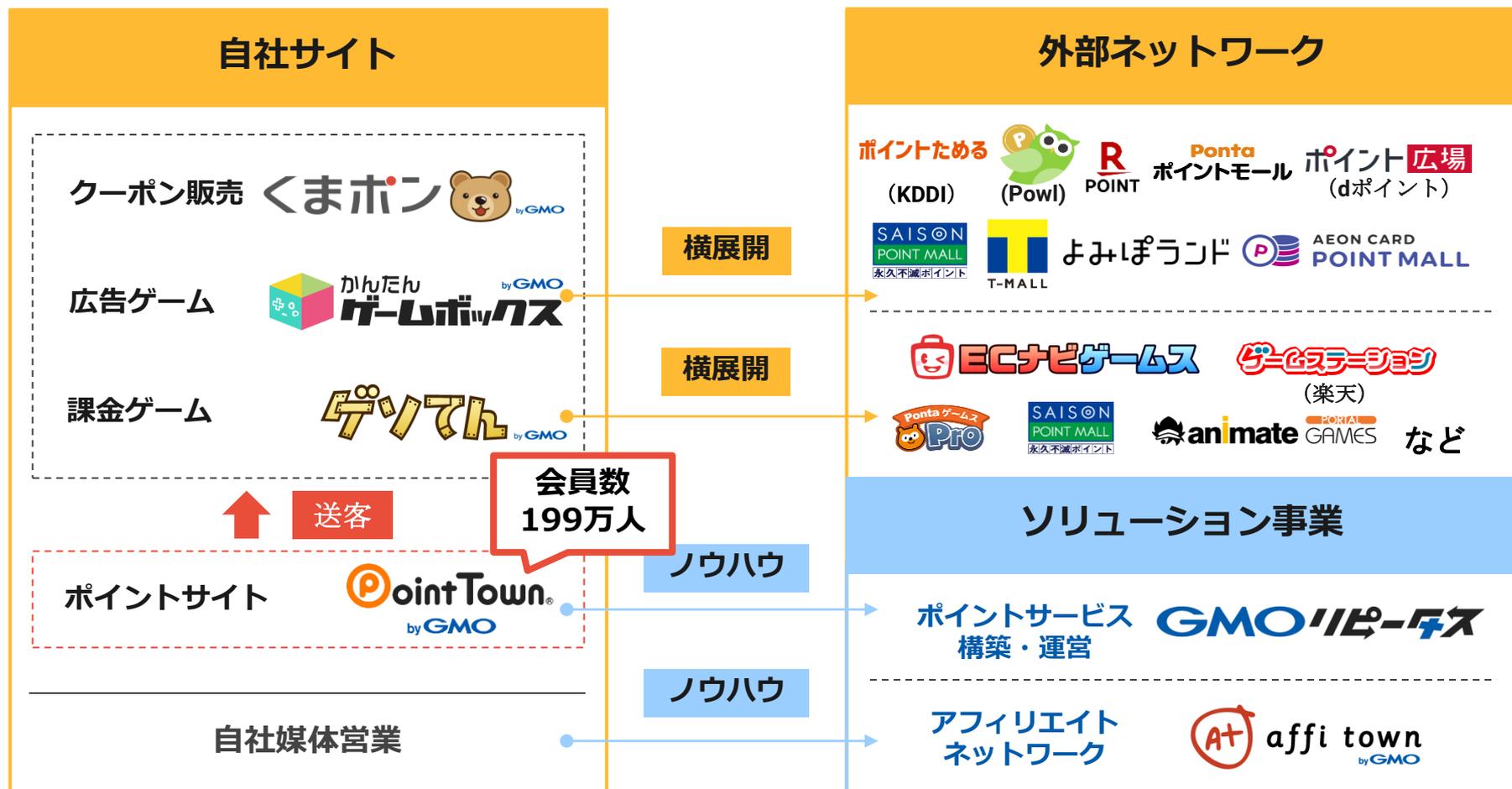


会員数



ECメディアの成長戦略（ポイ活経済圏）

サービス間の連携が強み。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。



ゲームプラットフォーム売上規模



広告事業は提携プラットフォームの増加、を背景としたユーザー数の増加により売上規模も順調に拡大。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

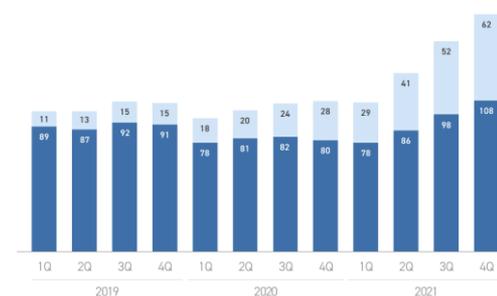
単位：%



*2018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。

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



4 / リスク情報

認識するリスクと対応策

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通りです。

	リスクの内容と対応策	発生可能性/ 発生時期	成長の実現や事業計画 の遂行に与える影響
インターネット ト 広告市場	インターネット広告市場は、広告主が広告宣伝費を削減する等、景気動向の影響を強く受ける可能性がございます。課金事業など広告収益以外の収益の割合を増やしていき、特定の収益源への集中リスク回避に努めてまいります。	低/常時	・売上の減少
集客コスト	SEOという技術的手法を用いて、検索エンジンでの視認性を向上・上位表示される事で、プロモーションコストをあまりかけずに新規ユーザーを獲得できています。検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）の変更によって、表示順位が下がると、集客が困難になる可能性があります。当社では、検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）に精通する人財を強化し、変更を速やかに察知して、必要な対応をとる体制の整備に取り組んでいます。	中/常時	・売上の減少 ・プロモーションコストの上昇 ・市場シェアの低下
技術革新	当社グループの事業領域においては、日々急速な技術革新が進み、新しいサービスが登場していると共に、ユーザーのニーズも急速に変化しています。かかる技術変化に対応できず、サービスが陳腐化した場合には、ユーザーが離れ事業の継続が困難になる可能性があります。エンジニアやデザイナーなど作る人の数と質の維持に努め、ユーザーのニーズの変化に適時的確に対応できる体制の維持・向上を図って参ります。	低/常時	・売上の減少

※ 投資者の判断に特に重要と当社グループが考える事項について記載しています。本項の記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。当社グループはこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項記載以外のリスクについては、当社グループの有価証券報告書、「第一部【企業情報】」「第2【事業の状況】」「2【事業等のリスク】」をご参照ください。

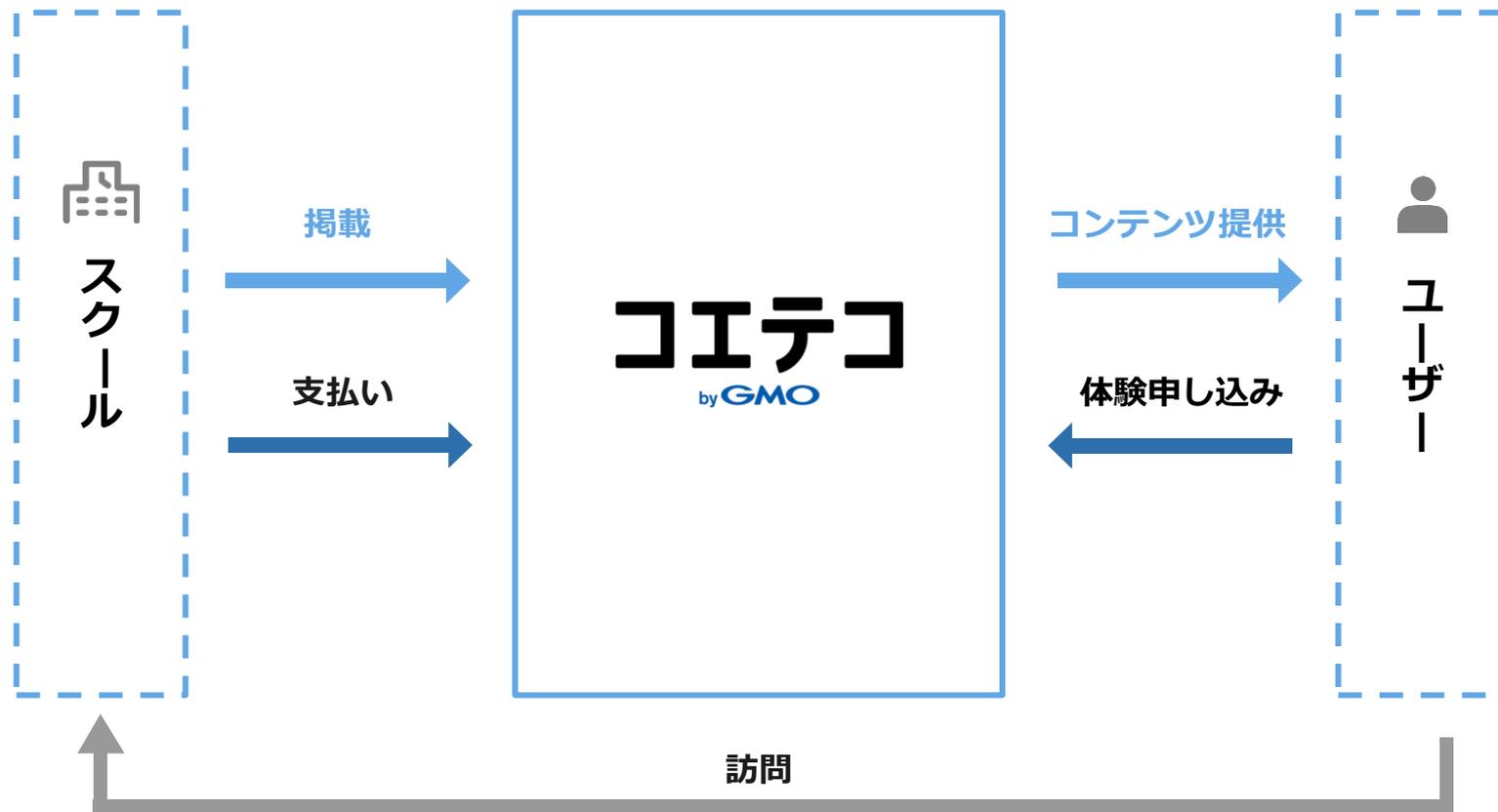
5 / APPENDIX

前回資料（2021年12月20日公開）からの変更点

- 各サービスのビジネスモデルをAPPENDIXに入れました。
- 2022年より新収益認識基準を採用するため、説明のスライドを入れました。
- 2022年の業績予想のスライドを追加しました。

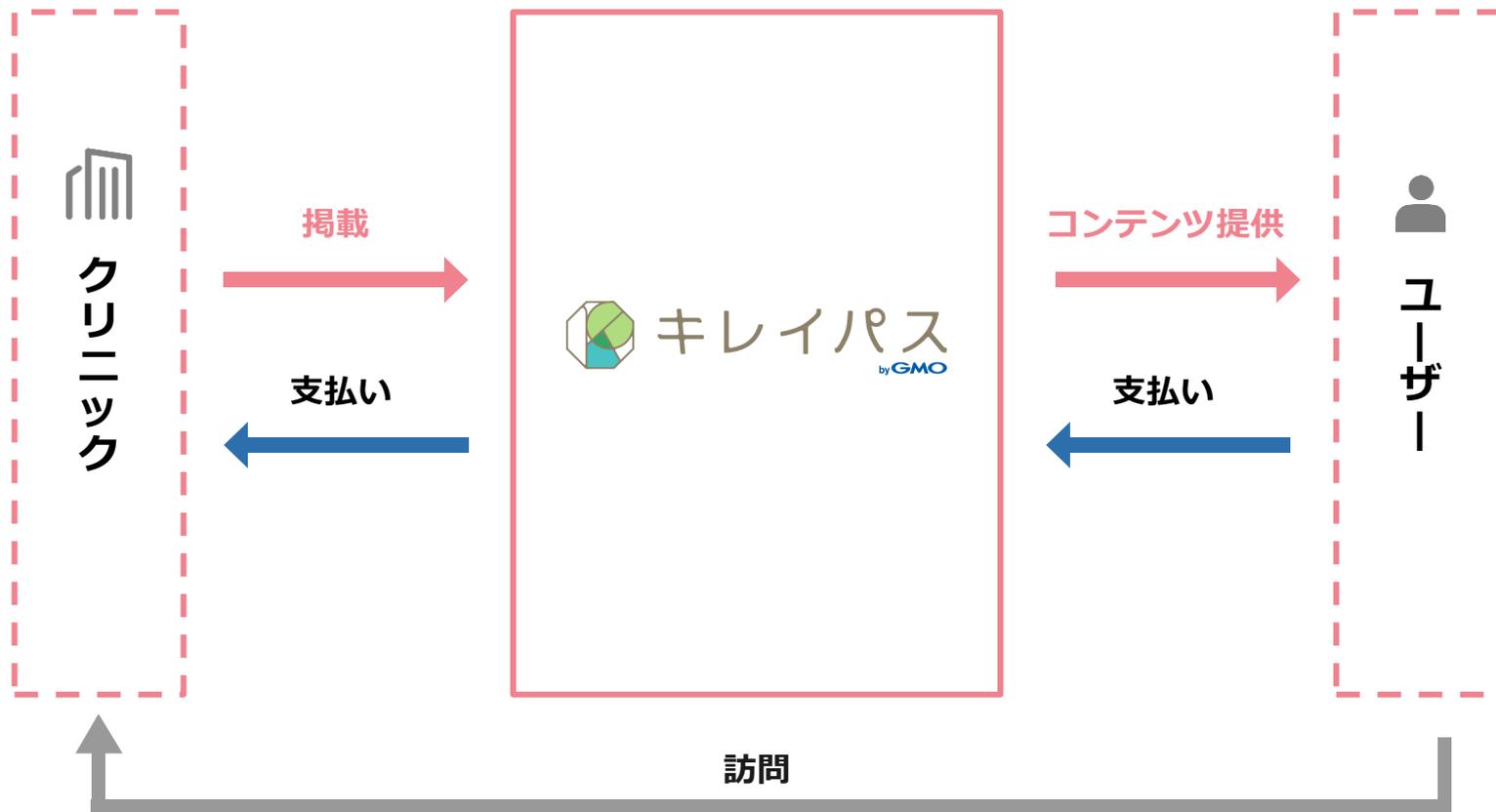
コエテコビジネスモデル

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。



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。

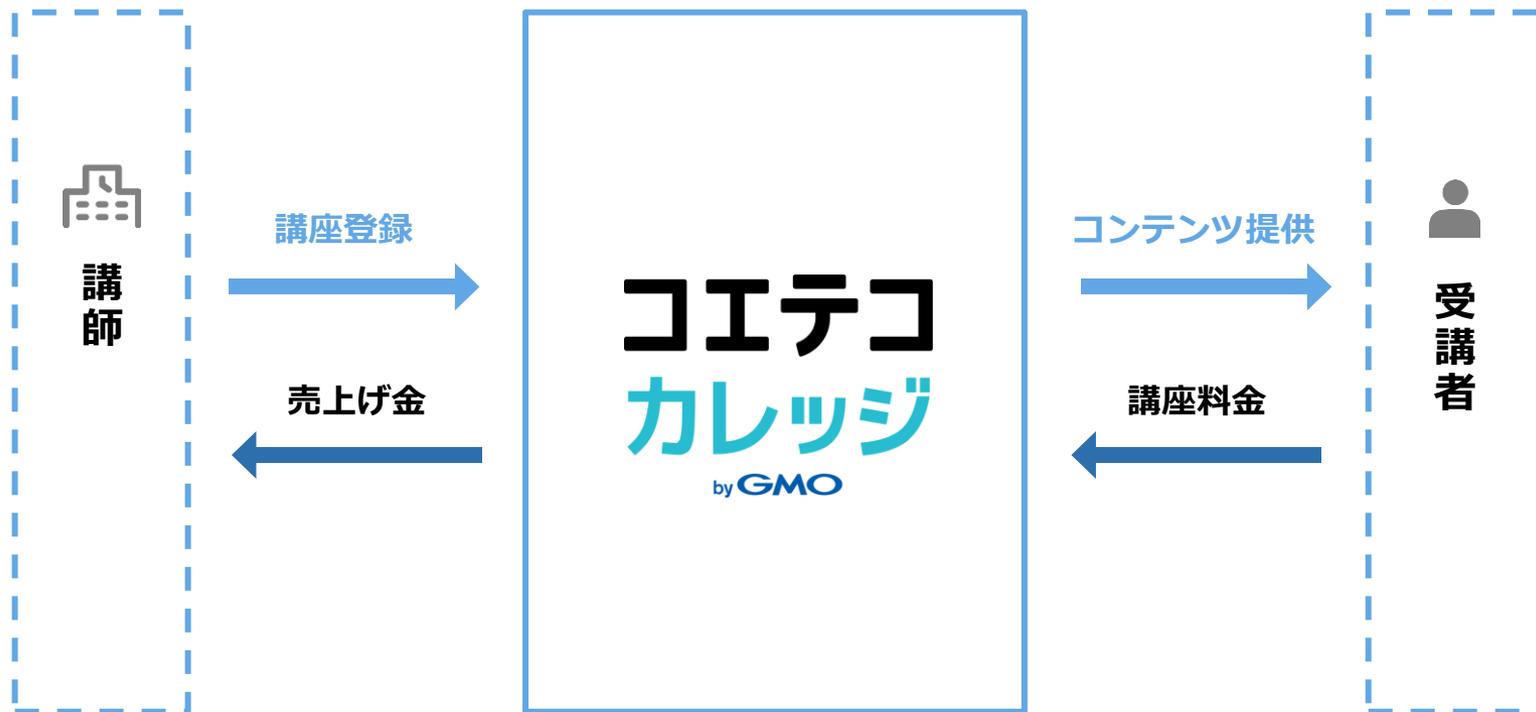


コエテコカレッジビジネスモデル

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。

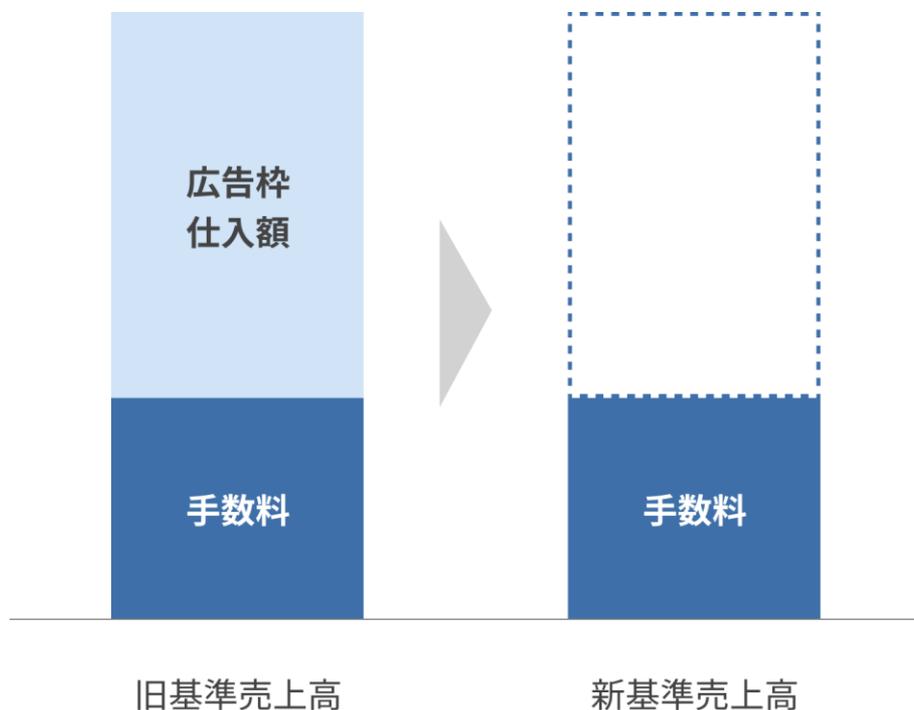
初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



新収益認識基準の影響(1)

2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用予定。

新旧基準の売上高のイメージ (ex.AffiTownの場合)



アフィリエイトASPやクーポン販売事業等、
仕入額が売上高に含まれなくなるため
新基準の売上高は従来基準より減少

事業毎詳細については
次頁参照

新収益認識基準の影響（2）

メディア事業の「くまポン」「キレイパス」、ソリューション事業がグロスからネット計上と変更となるため、影響を受ける。

セグメント	サービス名	旧収益認識基準 2021年12月期以前	新収益認識基準 2022年12月期以降	影響額 2021年12月期	
メディア事業	ポイントタウン	グロス計上	グロス計上	影響なし	
	ゲソてん	ネット計上	ネット計上		
	かんたんゲームボックス	グロス計上	グロス計上		
	コエテコ	グロス計上	グロス計上		
	くまポン	グロス計上	ネット計上		▲18億円
	キレイパス	グロス計上	ネット計上		
ソリューション事業	GMOリピータス	グロス計上	ネット計上	▲22億円	
	アフィタウン	グロス計上	ネット計上		

2022年12月期業績予想

「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	—	—	—

参考データ：2021年12月期 売上高と利益

広告単価上昇要因も含むGMOメディア単体の+60.1%成長に加え、2020年4月以降（9ヶ月）連結化したGMOくまポンの売上が12ヶ月分ヒットしたことも含め、売上高は、+71.5%成長。最終利益黒字化、復配を計画に対し1年前倒しで実現。

単位：百万円	2020年通期	2021年通期	前年同期比
売上高	4,999	8,575	+71.5%
営業利益	▲216	48	—
経常利益	▲214	60	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	▲408	7	—

*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。

連結貸借対照表

総資産が28.1%成長。現預金445百万円増加で、引続き健全性維持。

単位：百万円	2020年12月末	2021年12月末	増減率	増減要因
流動資産	3,194	4,107	+28.5%	現金預金 (関係会社預け金含む) +445百万円 営業債権+435百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,197	2,642	+20.2%	
固定資産	421	526	+24.9%	投資有価証券+40百万円 ソフトウェア仮勘定 +36百万円
総資産	3,615	4,633	+28.1%	
流動負債	1,709	2,721	+59.1%	営業債務+884百万円 未払法人税等+52百万円
うちポイント引当金	627	684	+9.0%	
固定負債	24	22	▲6.3%	
純資産	1,881	1,889	+0.4%	四半期純利益7百万
純資産比率	52.0%	40.8%	▲11.3pt	
負債及び純資産	3,615	4,633	28.1%	

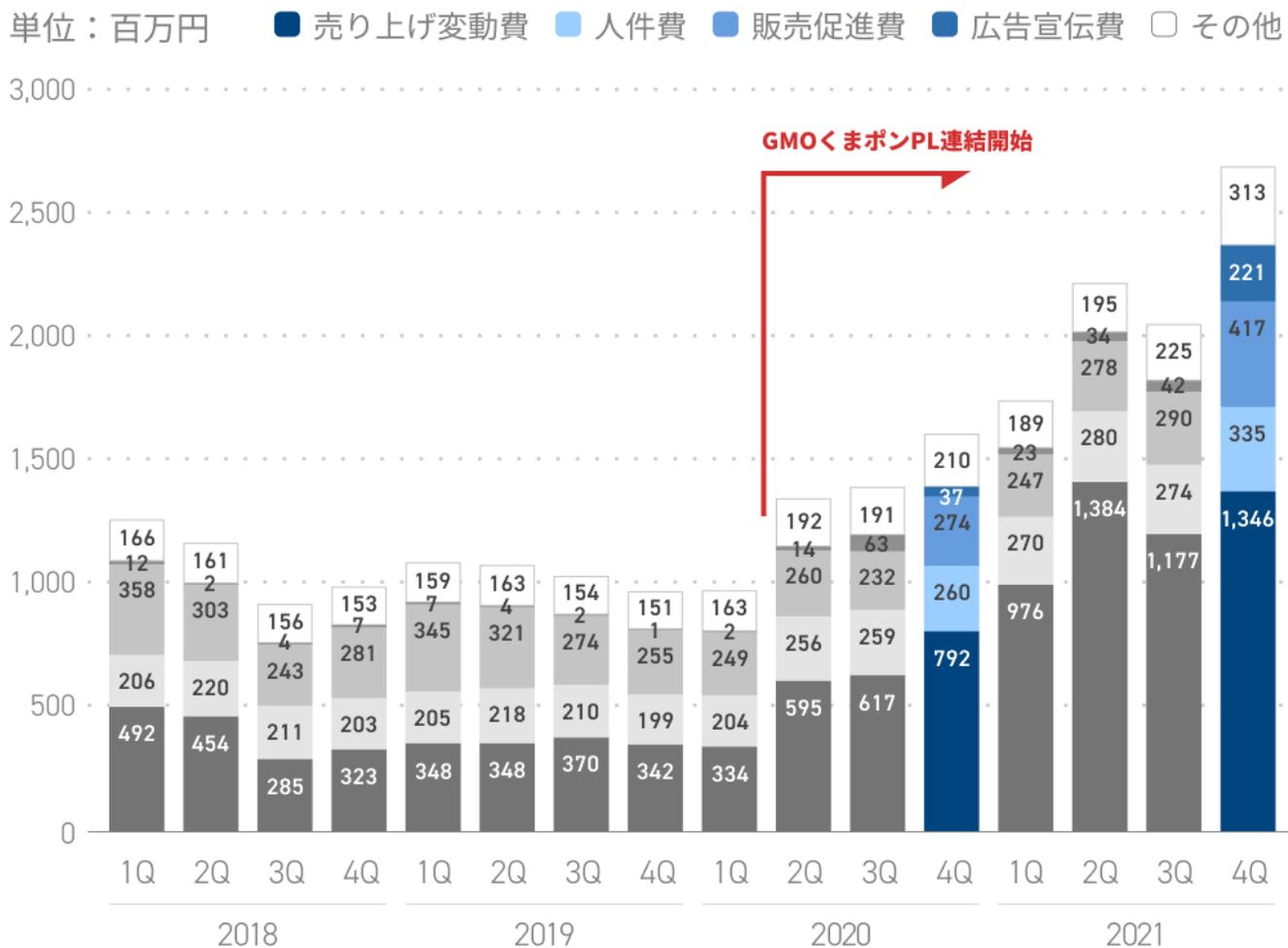
キャッシュフロー計算書

営業キャッシュフローは510百万円と大きく改善。

単位：百万円	2020年12月末	2021年12月末	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	168	510	+342	【営業CF】 仕入債務及び未払金の 増加額 +657百万円
投資活動によるキャ ッシュフロー	▲106	▲54	+52	【投資活動CF】 投資有価証券の償還に よる収入60百万円
財務活動による キャッシュフロー	▲170	▲11	+159	【財務活動CF】 前期 借入金の返済による支 出105百万円 自己株式取得による支 出39百万円
現金及び現金 同等物の増減額	▲109	445	+554	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,306	2,197	▲109	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,197	2,642	+445	

営業費用推移

GMOくまポンのサービス「くまポン」「キレイパス」の売上が拡大したことで、広告事業の売上変動費が大きく増加。



GMO MEDIA

本資料には、2022年3月18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。

次回の公開は2023年3月を予定しております。

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>