

# GMO MEDIA

## 成長可能性に関する説明資料

GMOメディア株式会社

2015年10月23日

**1.会社概要**

**2.事業概要**

**3.市場環境**

**4.成長戦略**

# 1.会社概要

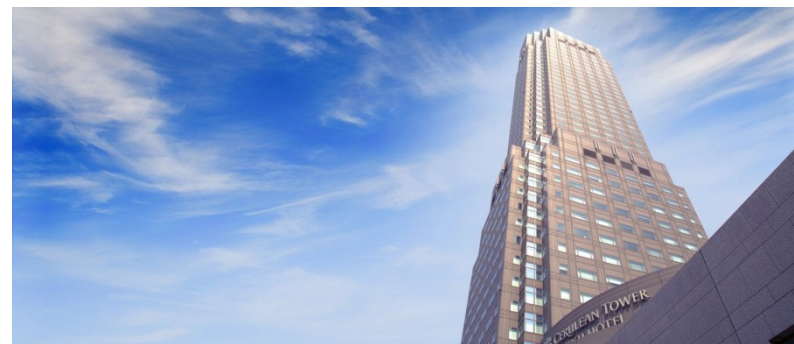
## 2.事業概要

## 3.市場環境

## 4.成長戦略

## 会社概要

- ・会社名 GMOメディア株式会社 (GMO MEDIA Inc.)
- ・所在地 東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
- ・設立年月日 2000年10月13日
- ・資本金 2億6,285万円
- ・代表者 森 輝幸
- ・決算月 12月
- ・従業員数 143名 (2015年8月末現在 役員除く、臨時従業員含む)
- ・各種届出、加盟団体等 一般社団法人 インターネット広告推進協議会 (JIAA)  
届出電気通信事業者A-17-8490  
日本インターネットポイント協議会 (JIPC)  
モバイルコンテンツ審査・運用監視機構 (EMA)  
プライバシーマーク登録 : 10822976(04)



## 企業理念

# For your Smile, with Internet.

「**you**」は、ユーザー・社員・株主・取引先、関わるすべての方。

「**smile**」は、笑顔・ほほえみ・幸福・満足・こころよさ。

関わるすべての方々に、インターネットを通じて「**smile**」を浮かべてもらいたい、こぼしてもらいたい。

そんな想いが、我々GMOメディアの創設の志であり、メンバーの想いです。



## What is 「GMO Media」 ?

### 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、無料でサービス提供

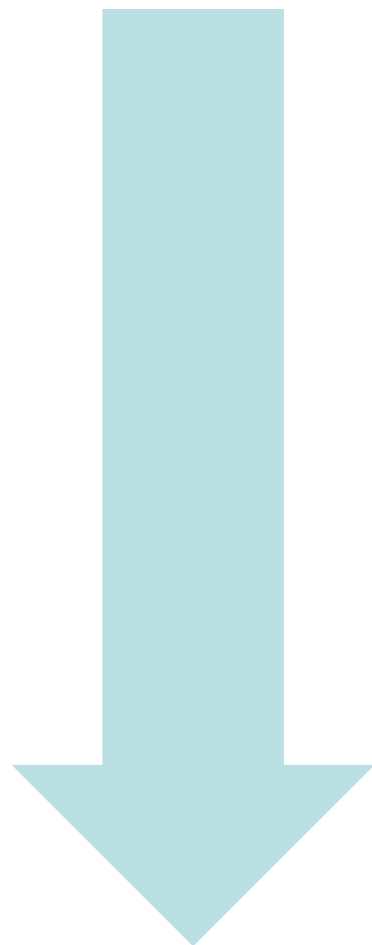
# 沿革 (法人)

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期	2004年3月 壁紙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	2005年5月 GMOメディア株式会社
	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承継	
	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	
現在	スマートフォン強化による再成長	

# 沿革 (サービス)

国内インターネット黎明サービスから、最新スマートフォンネイティブアプリまで



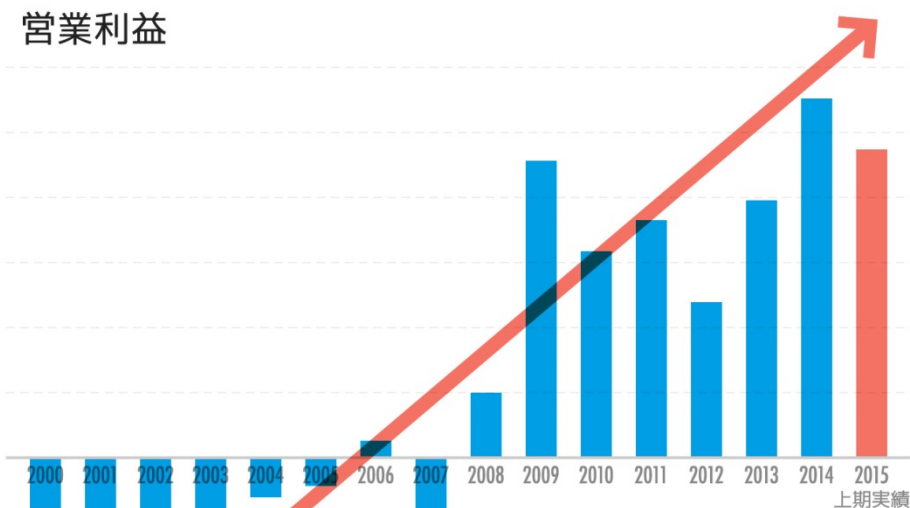
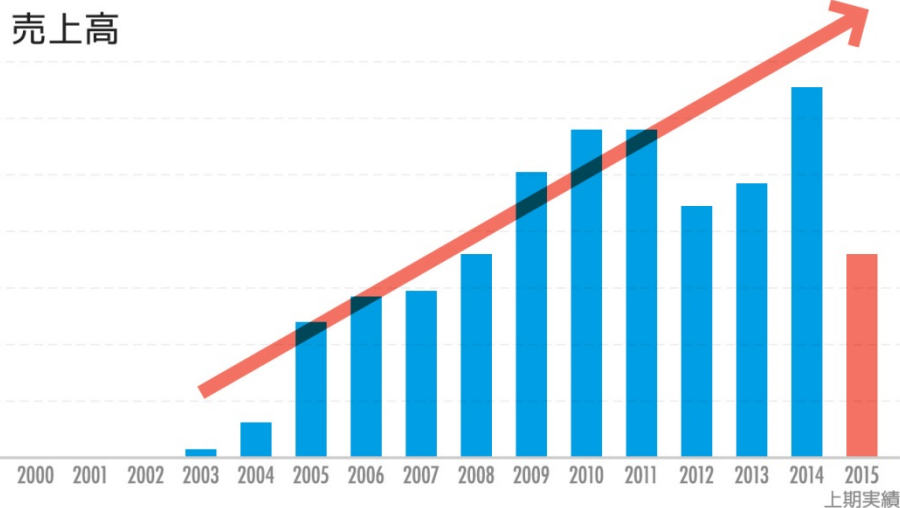
1997年 8月	teacup. リリース
1997年10月	freeml リリース
1999年10月	ポイントタウン リリース
2001年 3月	壁紙.com リリース
2004年 6月	yaplog! リリース
2006年 6月	プリキャン リリース
2009年11月	CoordiSnap リリース
2012年 7月	ゲソてん リリース
2012年 3月	GIRLSCAMERA リリース
2012年11月	RankingShare リリース
2012年12月	歌詞サーチ リリース
～現在～	



業績推移

# 堅実な経営と成長

スマートフォン強化による再成長軌道へ



1. 会社概要

**2. 事業概要**

3. 市場環境

4. 成長戦略

# 事業領域と主要サービス

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

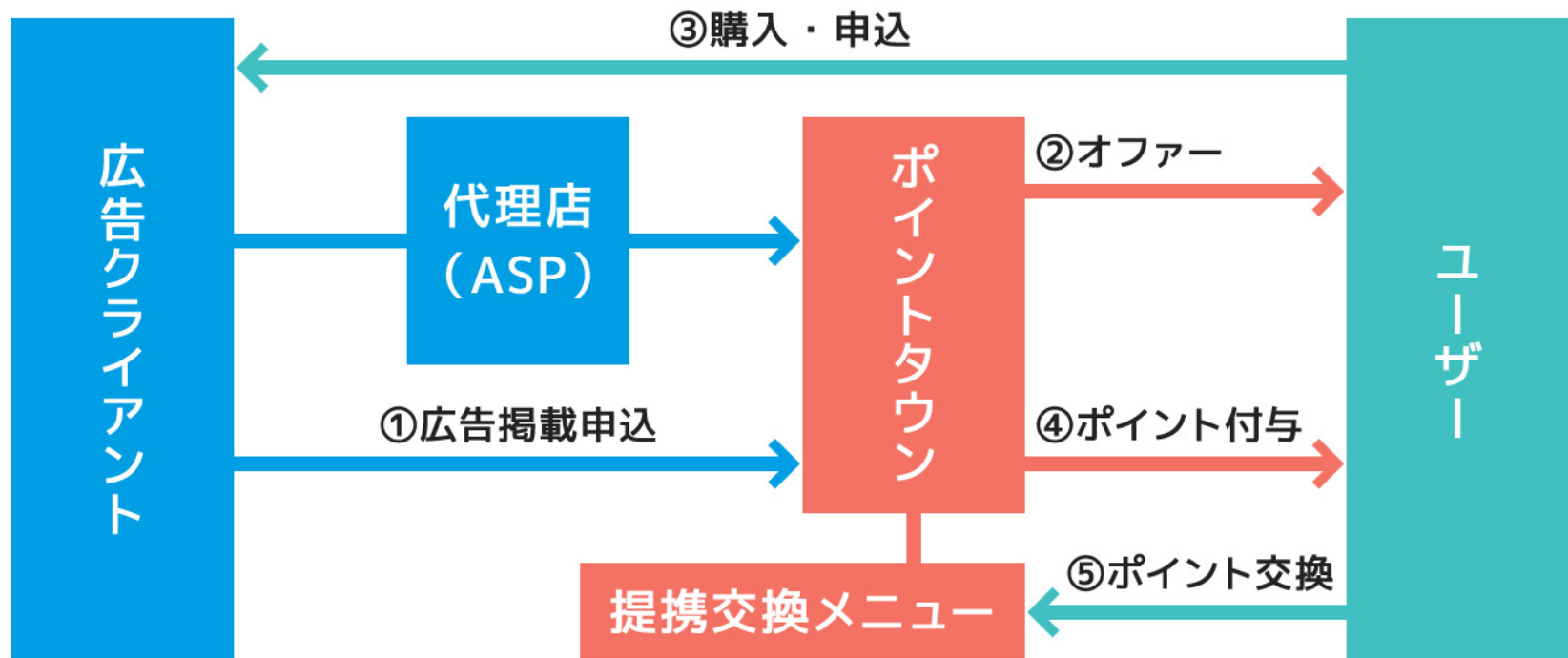
【ソーシャルメディア】を軸に、スマートフォン向けネイティブアプリとWEB（スマートフォン・パソコン）

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
 <p>ネイティブ アプリ</p> <p>WEB</p>		 <p>CoordiSnap<sub>byGMO</sub></p>
 <p>WEB</p>		<p>prican<sub>byGMO</sub></p> <p>yaplog!<sub>byGMO</sub></p> <p>  </p> <p>freemi<sub>byGMO</sub></p> <p>  </p> <p>  </p>

# ECメディア ビジネスモデル

- ・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
- ・ユーザーはお得な情報を求めて、弊社サービスを訪れ、その回遊時に得られるバナー**広告**収入
- ・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、マイルージなど様々なメニューに交換することができる。



# 実例) ポイントタウンについて



ポイントタウンは1999年サービス開始の**運営16年目**の実績を持つ、日本最大級の老舗ポイントサイトです。

サービスの利用、ゲーム、クイズ、メールクリックなどで貯めたポイントをお好きな交換先に交換することができます。



## 媒体特性

総会員約

**198万人** ※内SP 約59万人 (平成27年8月末)

月間PC PV

**9,207万PV** (平成27年8月実績)

月間SP PV

**1,591万PV** (平成27年8月実績)

購買力の高い

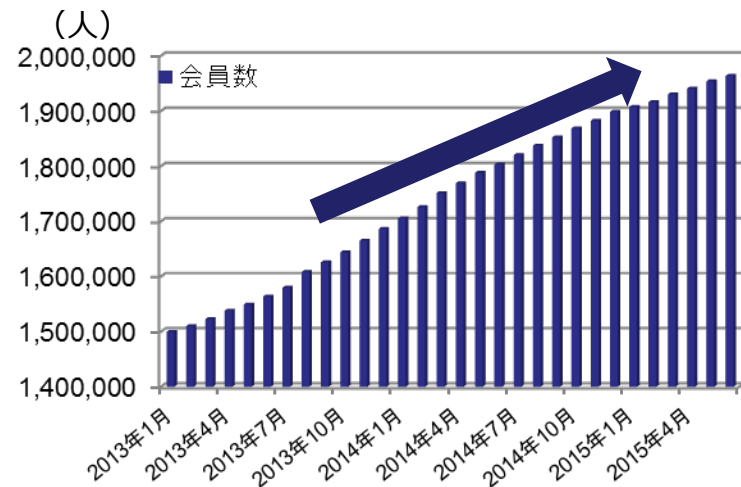
**30代後半～50代前半**がメイン

## 対応デバイス

PC



スマートフォン・タブレット・APP





# 実例) ポイントタウンについて

## ★「無料で貯める」

ポイントタウンは無料でポイントが貯まるゲームやコンテンツが充実。メールクリックやバナークリック、ゲームなどでポイントが貯められます。スマートフォンからも利用できるので、空いた時間でさらに多くのポイントがもらえます。

**WEB検索**  
1日最大20ptGET!  
4回検索でくじ出現!

アンケートで貯める

メールクリックで貯める

会員登録でポイントGET!



毎日応募しよう!  
**ポイント争奪戦**  
まいにち200名様に100pt!

毎日4ptGET!!  
**ナンプレ**

数回/日のお宝さがし  
**1日最大12回**

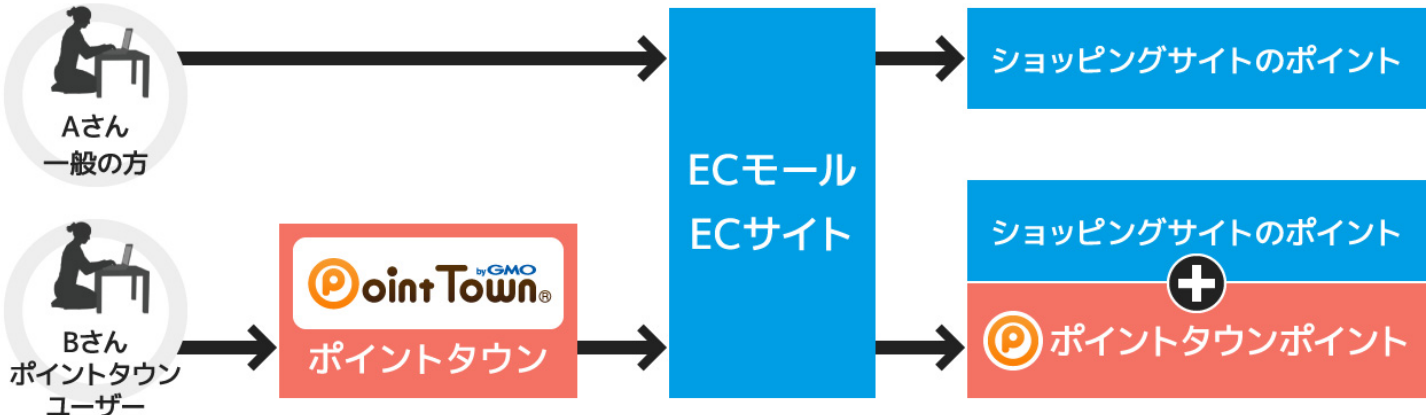
三角くじをさがせ! 当たりかてたら5pt!  
LUCKY PRESENT  
赤くじ 黄くじ 紫くじ 桃くじ 青くじ

管えてお得意 **ポイントQ!** ルール  
1日2回のクイズに挑戦して正解すればポイントGETのチャンス。(ログイン必須) あらゆるジャンルのクイズを毎日出題! 不正解でもきつと何かに役立つはず!

今回の問題と回答  
マリリン・モンローが遺体で発見された時に手に握りしめていたものは何?

## ★ショッピングでWポイント

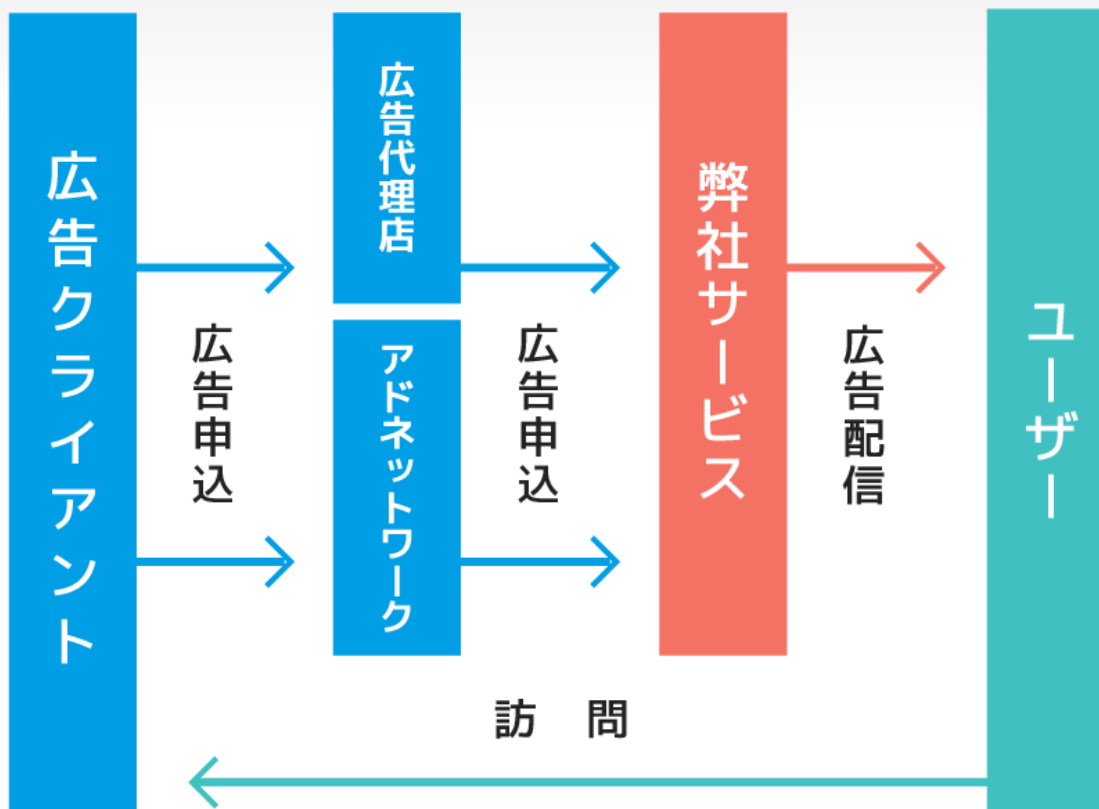
ポイントタウン経由で提携ECモール・サイトでショッピングすると、そのサイトのポイントにプラスして、ポイントタウンのポイントももらえるから、Wでお得です。



# ソーシャルメディア ビジネスモデル

## 広告収入

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。





# 事業内容（ソーシャルメディア）

スマホアクティブな若い女性を中心としたユーザー発信型メディアを展開。





1. 会社概要

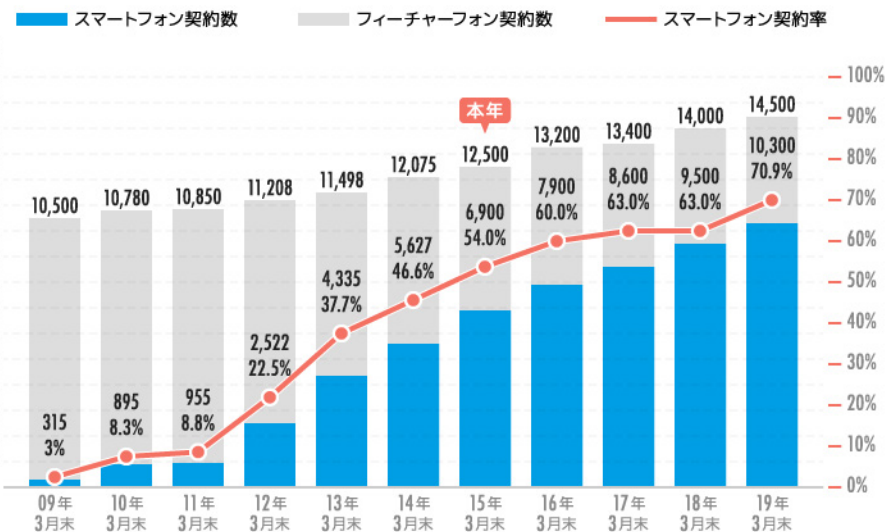
2. 事業概要

**3. 市場環境**

4. 成長戦略

# 市場環境①) 継続して拡大するスマートフォン広告市場

2019年3月末の端末契約数が1億4,529万件（MM総研予測）となり、うちスマートフォン契約数は1億300万件でスマートフォン契約比率は70.9%に達する見込み。その中で、インターネットアクセスの中心は完全にスマートフォンに移行し、コマースもスマートフォンが中心になる。2017年には、5,400億円超えも予測されるスマートフォン広告市場。これからも、年率15%以上の大きな伸びが予測されます。



出典：MM総研「スマートフォン市場規模の推移・予測」（2014年4月）

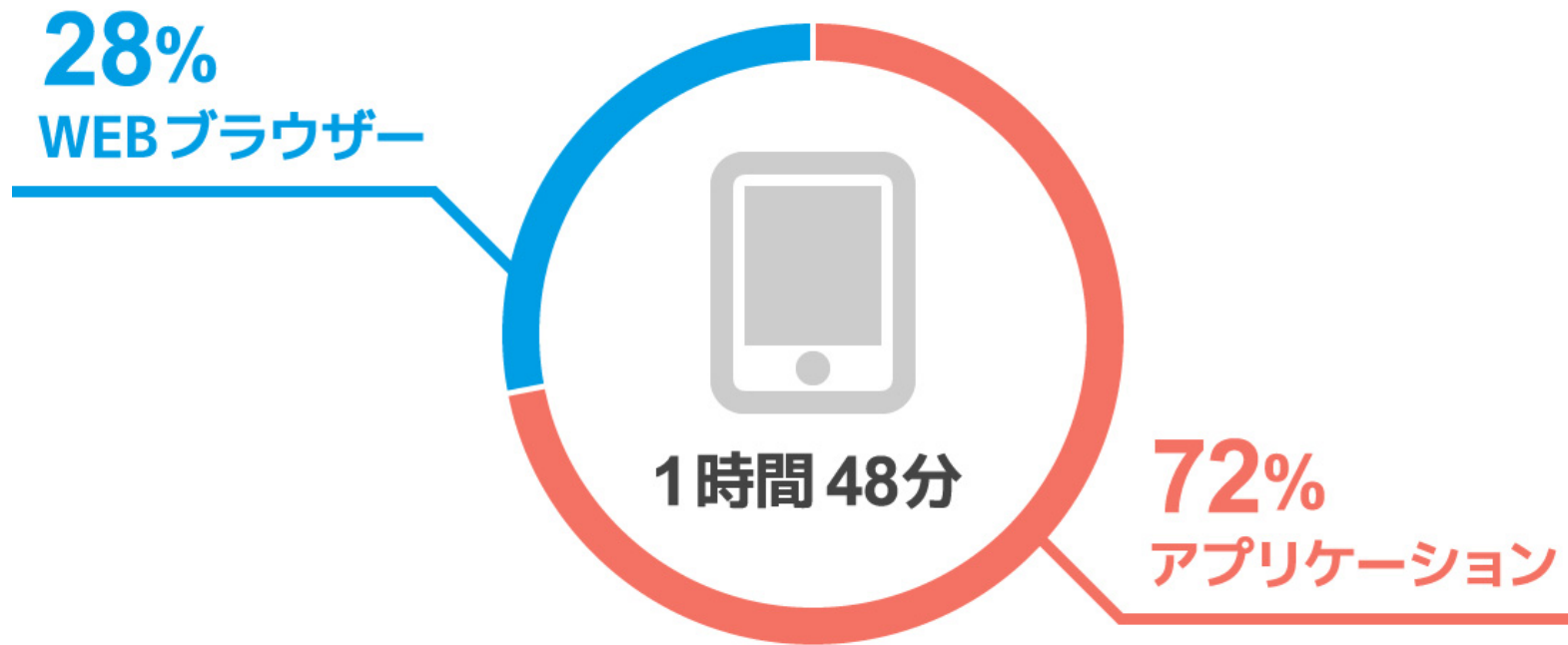
スマートフォン広告市場予測（億円）



出典：CyberZ / シード・プランニング共同調べ（2015年2月）

## 市場環境②) 大半はネイティブアプリ利用時間

国内携帯電話ユーザーの50%を超えて来たスマートフォンの利用時間は、72%がアプリ上となっており、ユーザーはネイティブアプリによる体験が一般的になり、我々サービス提供側もより快適で使いやすいアプリを開発し、可処分時間を我々のサービスに振り向けてもらうことが、最大優先であり、成長戦略となる。

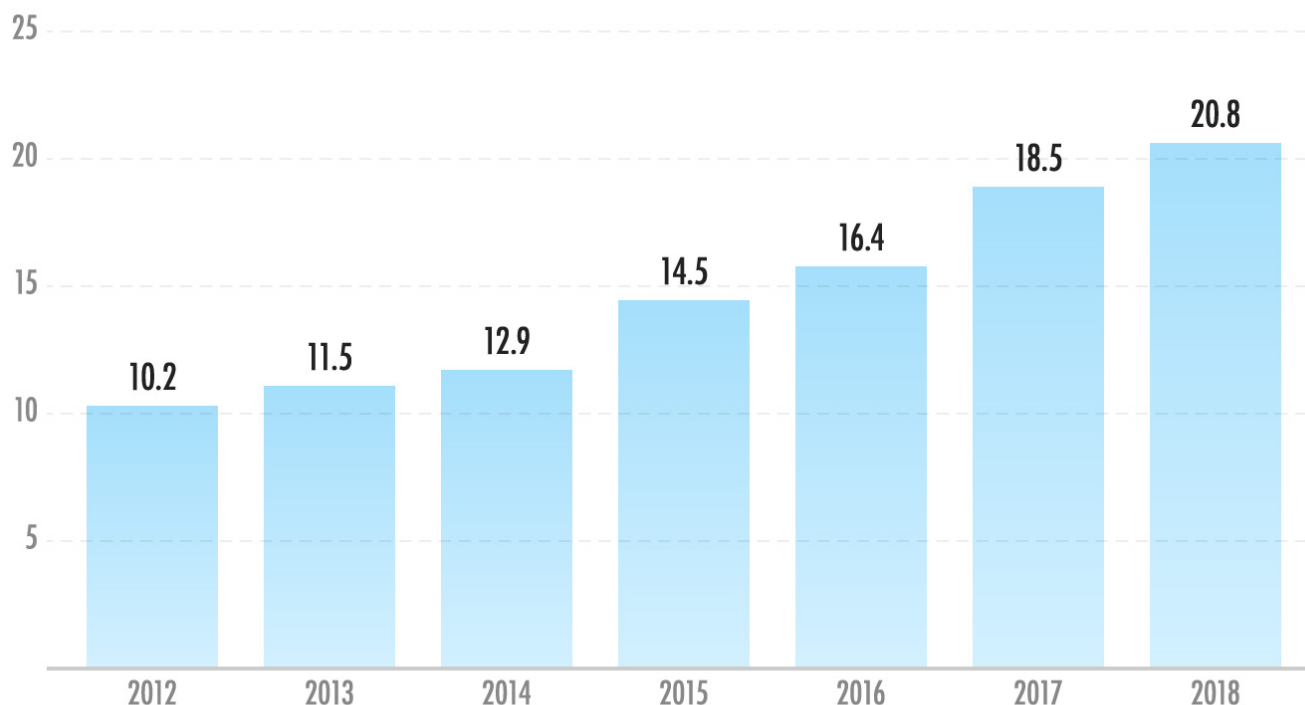


日本国内 スマートフォン利用時間シェア 2014年7月（ニールセン調べ）

## 市場環境③) EC市場の拡大

B2CのEC市場、いわゆる一般消費者向けのEC市場規模は、2018年には20.8兆円へと拡大する。

B2C EC 市場規模予測（兆円）



出典：野村総合研究所（2013年11月）

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 市場環境

**4. 成長戦略**

## 成長戦略のベース)

ユーザー基盤

1,900万会員

アプリ4,300万DL



自社開発の  
技術力



## ユーザー基盤①

### ・会員数

多ブランド展開による主要11サービス合計で**1,933万人**を超える**会員数**は、国内でも有数の規模。

### ・スマートフォンアプリ配布実績

弊社の提供するスマートフォンアプリの累計DL数は、**世界中で4,492万**を超える。

### ・スマートフォンで積極的な若年女性層（ソーシャルメディアユーザー）

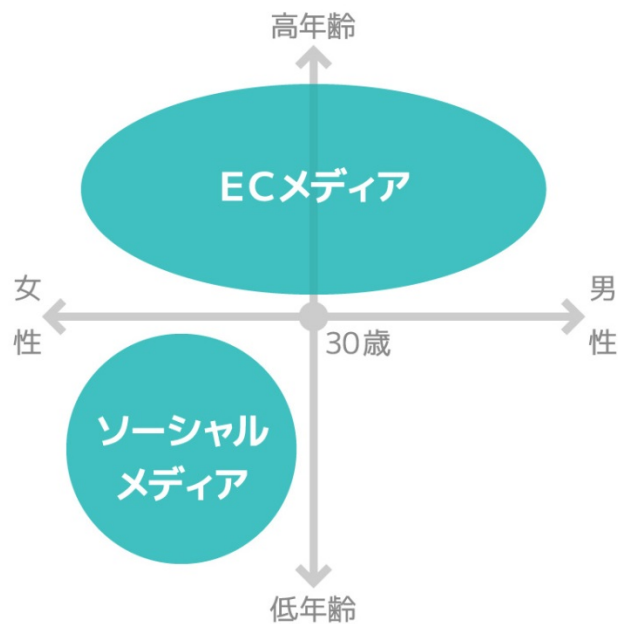
流行に敏感で、情報発信力が強いと言われる**若い女性**に対し、ブログ・コミュニティ等を展開しております。

### ・ECアクティブ（ポイントインセンティブユーザー）

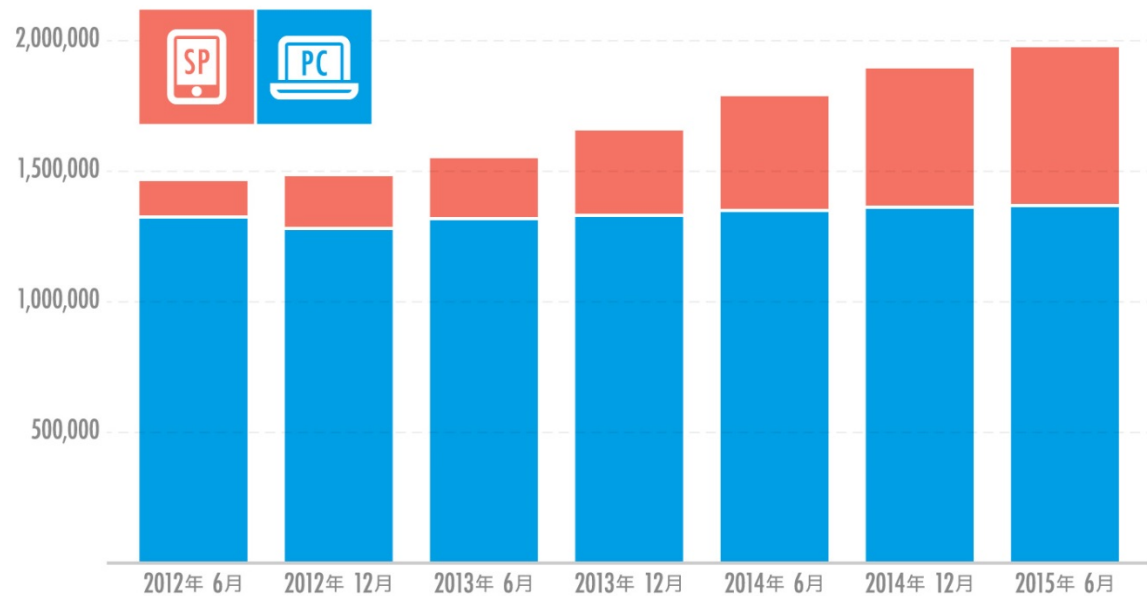
購買力があり、消費したい、得をしたいという欲求を持つ30-50代を中心にECメディアを展開。

# ユーザー基盤②)

## ■ メディア事業の会員属性



## ■ 伸張するポイントタウンのスマートフォン会員数





# メディア事業のポイント

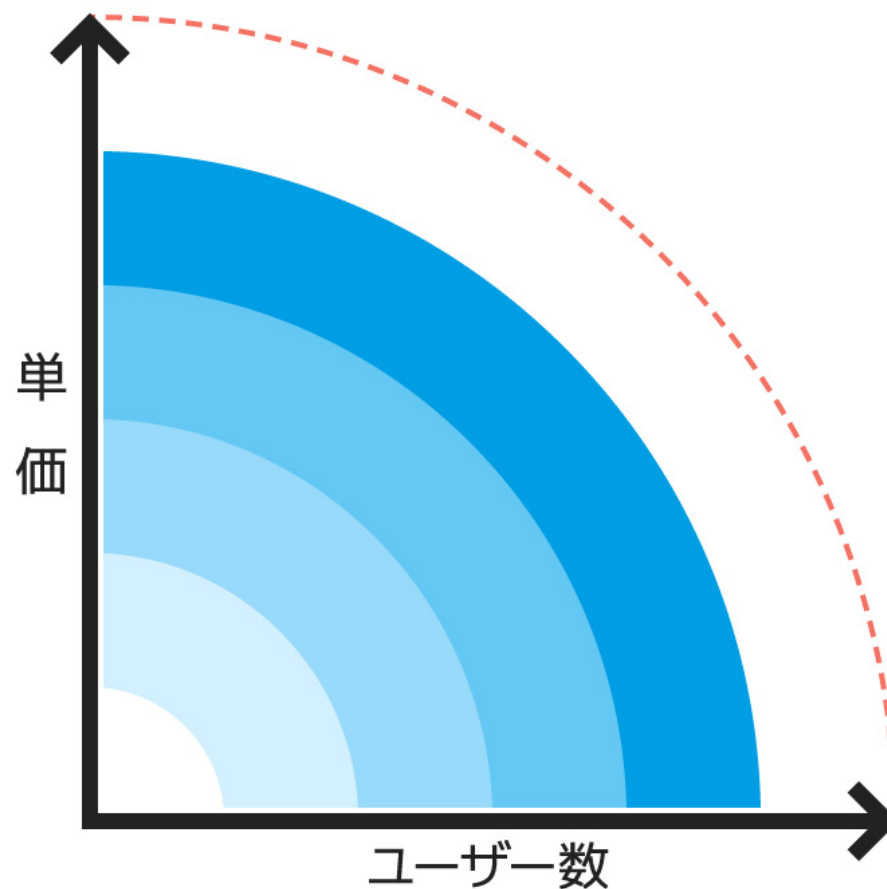
## ●ユーザー数の拡大

- ・集客マーケティングの強化  
SEO、ASO、コンテンツマーケティング  
有償プロモーション
- ・友達紹介プログラム
- ・スマートフォンアプリの充実
- ・社内相互送客

## ●単価の向上

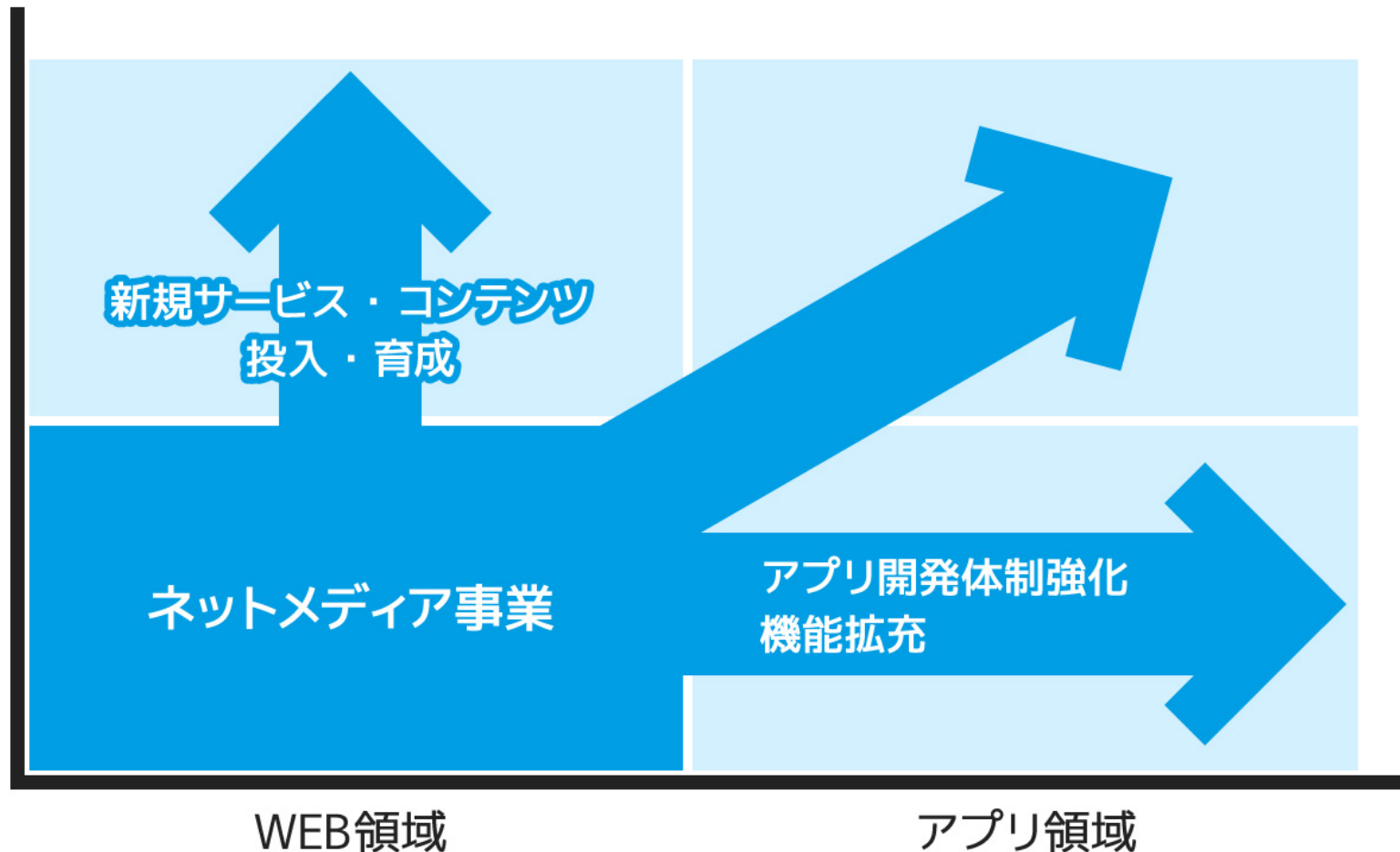
- ・動画、ネイティブアド等、高単価広告  
への対応
- ・顧客生涯価値の向上
- ・滞在時間拡大策
- ・来訪頻度拡大策
- ・直接課金モデルの検討

# ユーザー数×単価



# 成長戦略①ユーザー数の拡大

## ＜アプリ強化と新サービス開発＞



# 成長戦略②ARPUの向上

## <相互送客・シナジー創造>

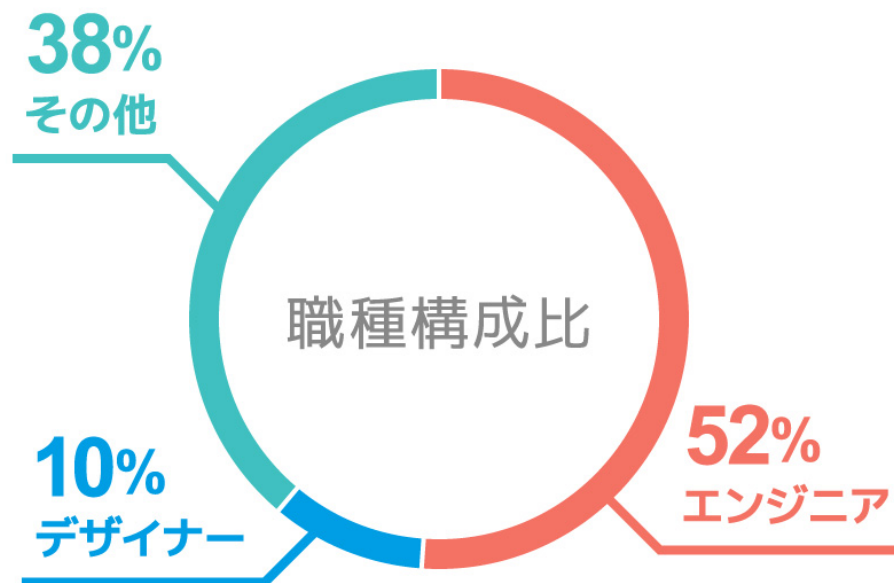


成長戦略③)

## テクノロジー強化(1)

社員の半数強がエンジニアであるテクノロジー企業

自社企画×自社開発×自社運用



…により、  
スピーディに、  
高効率で、  
最高のネットサービスを提供しています。

※2015年3月末現在 社員のみ集計

## 成長戦略③)

# テクノロジー強化(2)

### ・多様なサービス展開)

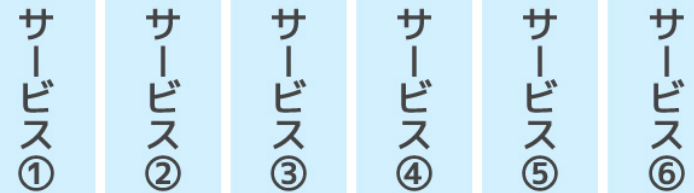
内製でサービスを開発、改変していくため、迅速で柔軟な対応を実現。システムインフラ・フレームの共通化横展開により、高速かつローコストで、新規サービスも開発。

### ・集客ノウハウ)

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ノウハウにより、低コストで、新規顧客獲得を実現。多ブランド戦略で複数サービスを展開し、そのナレッジの共有・蓄積。

### ・技術推進室)

優秀な技術者を集結させて全社のサービス開発・運用レベル向上、技術力底上げ等を推進。

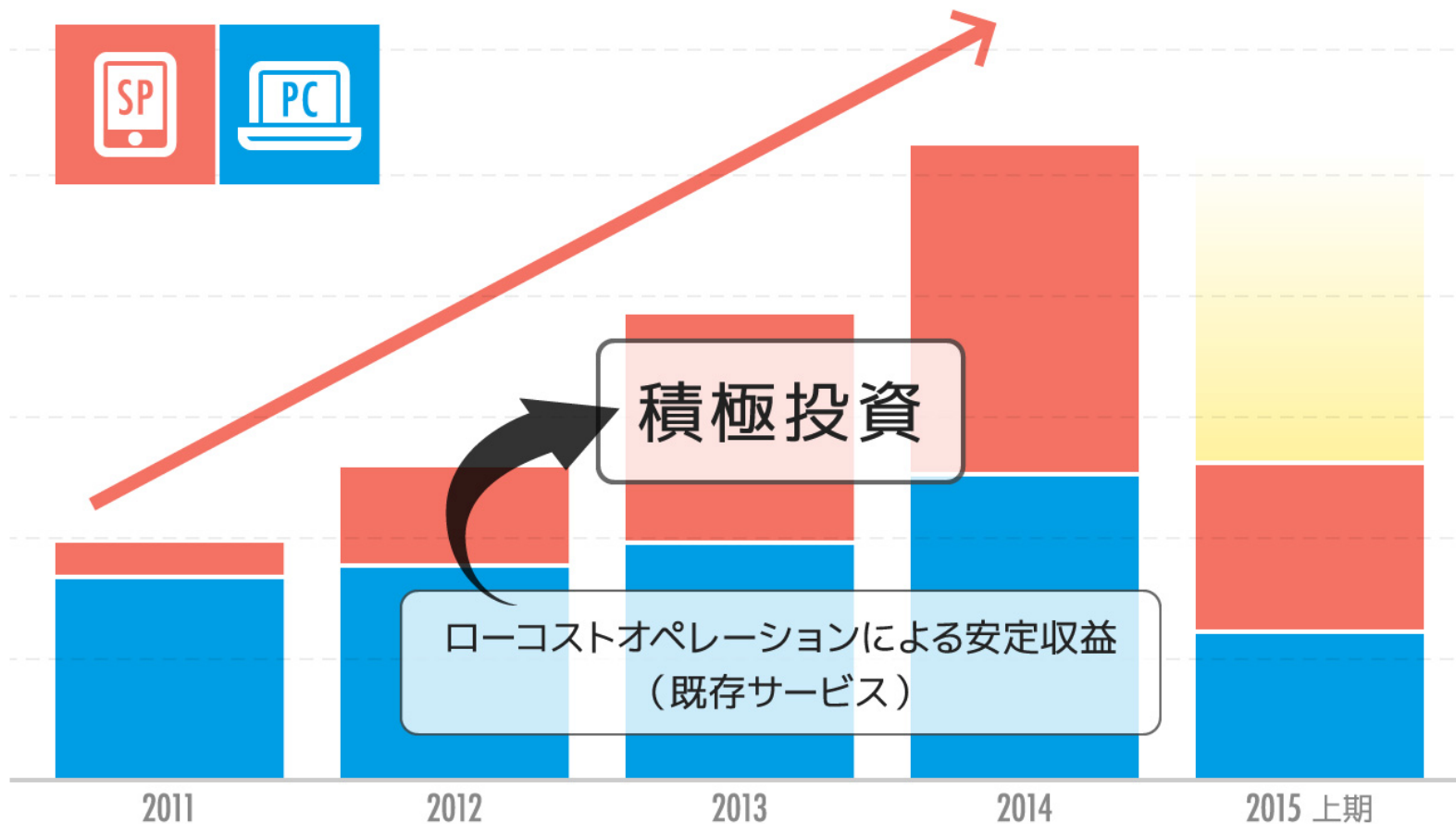


共通インフラ・フレームワーク  
(ハード&システム)

優秀なエンジニア・  
デザインスタッフ

# これまでの成長 **BASE (PC)** + **GROWTH (SP)**

メディア事業 デバイス別売上推移 (千円)

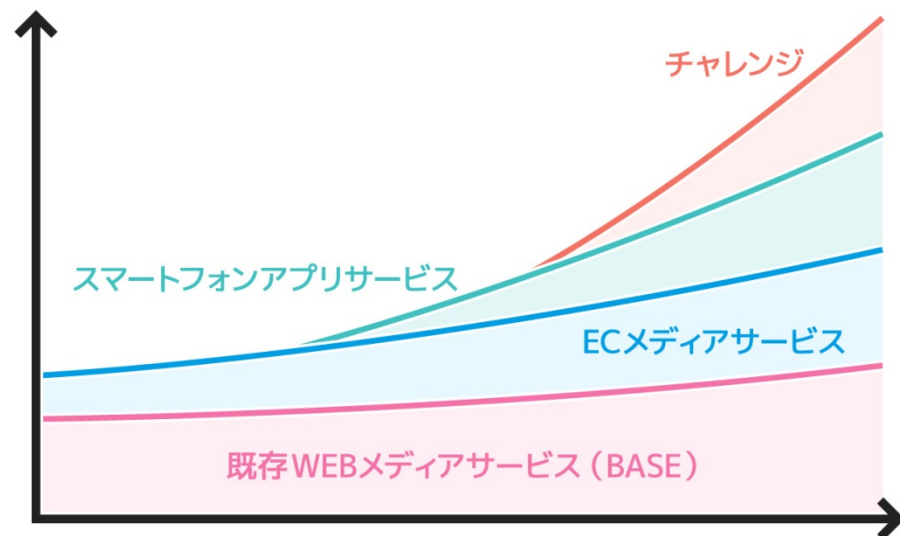


※フィーチャーフォン売上除く

## 今後の成長イメージ

# BASE + Challenge

- ① 既存WEBメディアでベースを維持し
  - ② ECメディア、スマートフォンアプリを急成長させ
  - ③ 海外を含めた新領域にチャレンジ
- することにより成長を加速させる。





# Appendix アプリのGLOBAL展開



**GIRLSCAMERA**  
 世界で3,000万DL突破の  
 人気カメラアプリ



**CoordiSnap**  
 ファッション共有SNSアプリ  
 日本の成功を台湾・ベトナム・英語圏へ

[Selfie Recipe] **More than 3000 Downloads.**

## GIRLSCAMERA II

New ver. **Infinite colors of pen.**

**From Tokyo, Harajuku, Shibuya.** Over 2000 stamps and 50 frames

Tie-up with PhotoBooth machine

Having fun with Japanese Style 「Photo Booth」

Upgrade your fashion sense.

*Take lots of cute Selfies.*

Without makeup, You can still be pretty with GirlsCamera

Start easily. From now on, Create your own "DIY Stamps"

深眼袋小姐's outfits

Item Details

- 运动鞋 NIKE / 彩色
- 连帽卫衣 GILDAN吉爾登 / 黑色系列
- 运动夹克 Rock Steady / 蓝色系列
- 裤子 MEIER.Q / 蓝色系列
- 眼镜 商團店面 / 金色

深眼袋小姐 6 months ago

- 冬天在南部可能離開很久了，但的，這幾天終於有夏天要來臨的時
- 把外套脫掉直接穿上帽t 搭牛仔褲
- 選<3
- 小姐的買的這款meier.q的抽繩牛
- 小姐很喜歡他們家的牛仔褲，每次
- 版型修身又有彈性，之前還穿過

Keyword

吉爾登 單寧 休閒 棒球外套 重

穿搭 bkk rock nike gildan

ykn\_myuno's outfits

160 goods 408 views 0 comments

『good』

160 goods more >

Item Details

Onpieces



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。