

2002年度 第12期通期及び第4四半期 決算説明会

2003年2月24日

(JASDAQ:9449)

グローバルメディアオンライン株式会社

決算説明会スケジュール

第1部 2002年度 通期及び第4四半期決算

第2部 2002年度 第4四半期各事業別の状況

第3部 業績見通し他

このプレゼンテーション資料には、2003年2月24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、競争状況、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実績が記載の予測と大きく異なる可能性があります。

【第1部】

2002年度通期 及び第4四半期決算

2002年度ハイライト

1. V字回復

- ・2001年度のM&A等の結果が業績に寄与し始めた。

2. 各事業が概ね好調

- ・メディア(メール広告)事業は、オプトインメール等の販売が急拡大。
- ・レンタルサーバー及びドメイン事業は、引き続き堅調。
- ・アクセス事業は会員数微減傾向。

2002年度第12期B/S(連結)



	2001年	2002年	(百万円)
<資産の部>			
流動資産	8,591	7,949	
現金預金	6,059	5,656	
売掛金	1,884	1,985	対子事業の売上堅調
固定資産	5,515	5,103	
資産の部合計	14,107	13,052	
<負債の部>			
流動負債	1,981	1,837	
固定負債	555	20	長期借入金返済
負債の部合計	2,537	1,857	
<少数株主持分>			
少数株主持分	2,719	2,480	
<資本の部>			
資本金	3,311	3,311	
資本準備金等	4,160	4,432	株式交換による増加
連結剰余金	1,487	1,658	
自己株式	108	364	GMO自己株式取得
資本の部合計	8,850	8,714	
負債・少数株主持分・資本合計	14,107	13,052	

2002年度第12期P/L(連結)

	2001年度	2002年度	前年比増減率
売上高(百万円)	9,174	12,313	34.2%
営業利益(百万円)	274	1,186	331.6%
経常利益(百万円)	167	1,011	505.5%
当期純利益(百万円)	-113	207	N.A
EPS(円)	-4.36	7.51	N.A

2002年度第12期キャッシュ・フロー(連結)

2002年1月から12月まで



営業活動からのキャッシュ・フロー	1,372	(百万円)
税金等調整前当期純利益	811	
減価償却費	309	
貸倒引当金増加額	432	
売上債権の増加額	405	
法人税等の支払額	266	法人税等納税
その他増減	490	投資有価証券評価損・持分法投資損失等
投資活動からのキャッシュ・フロー	967	
無形固定資産取得による支出	578	DB開発、営業譲受など
投資有価証券による支出	733	エルゴブレインズ、ユーキャスト等
その他増減	344	
財務収支からのキャッシュ・フロー	820	
長期借入金の返済	732	借入金の返済
配当金の支払	53	配当金の支払い
その他増減	35	
キャッシュ・フロー合計	415	

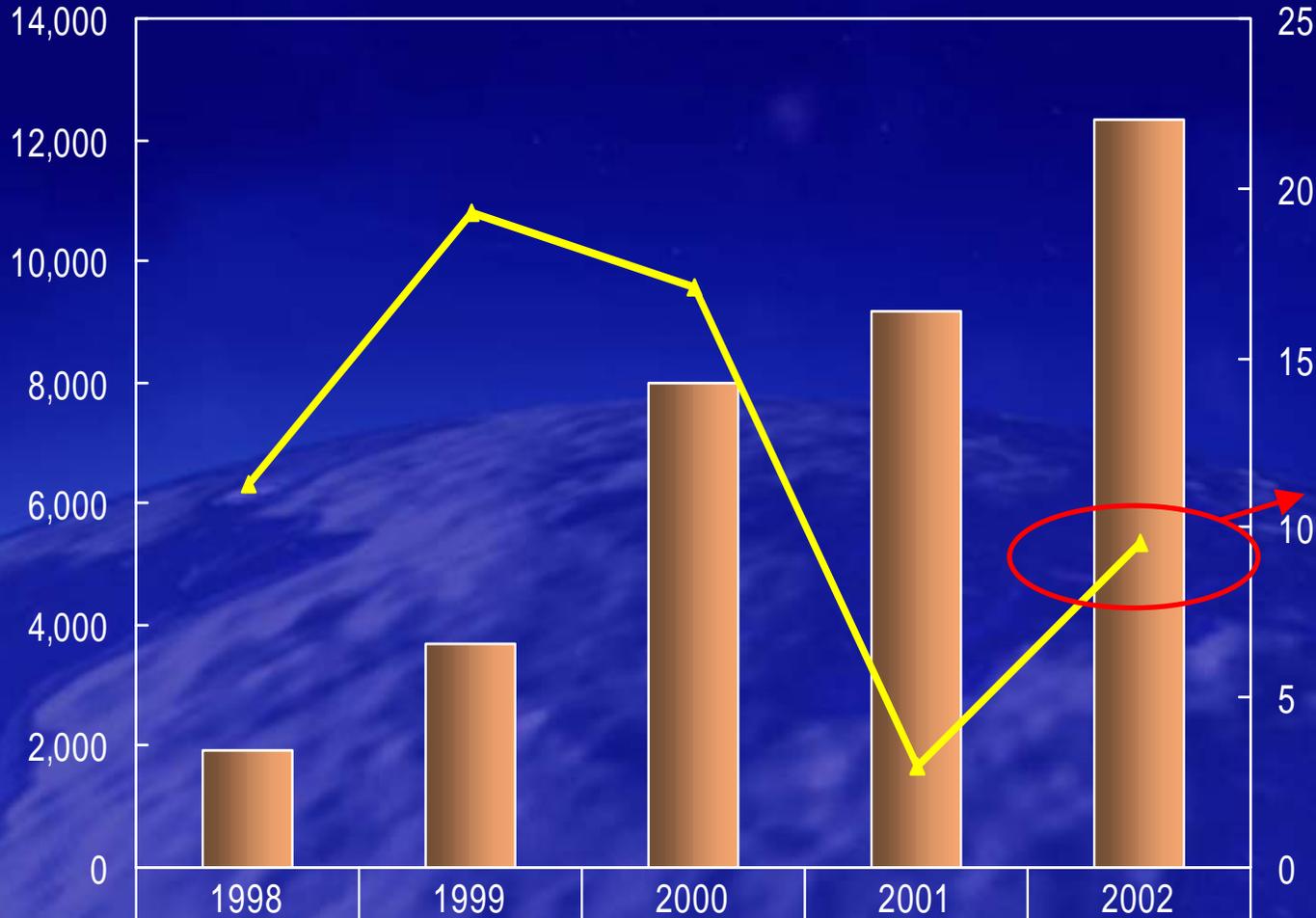
年間売上高推移 (連結)



(百万円)

過去最高の売上高

(%)



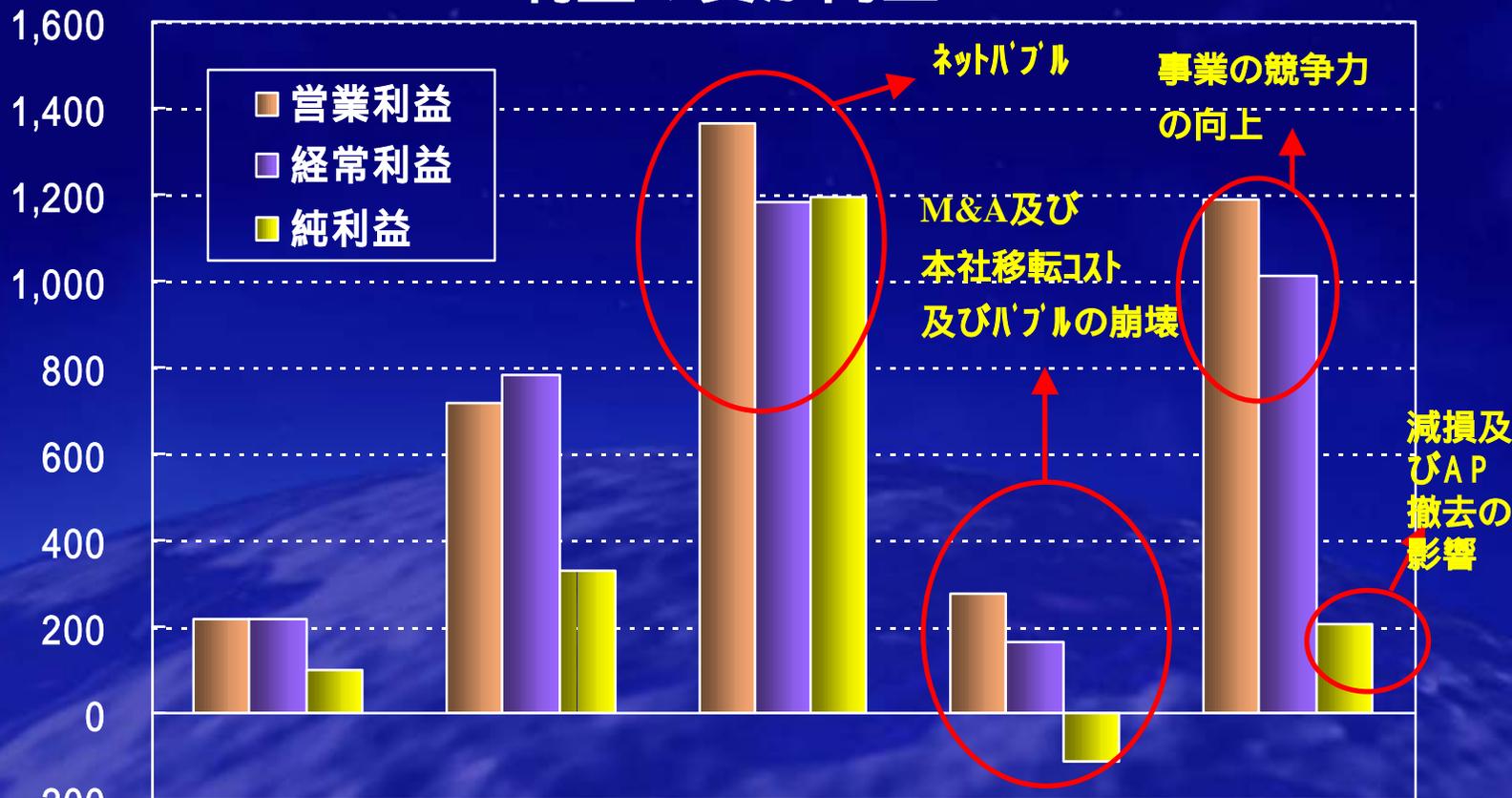
回復途上

■ 売上高	1,945	3,703	7,982	9,174	12,313
▲ 営業利益率	11.3	19.3	17.1	3	9.6

年間利益推移 (連結)

(百万円)

利益の質が向上



	1998	1999	2000	2001	2002
■ 営業利益	219	715	1,363	274	1,186
■ 経常利益	215	784	1,181	167	1,011
■ 純利益	98	329	1,195	-113	207

2002年度第4四半期ハイライト



1. オプトインメール等、メディア事業が堅調な推移
2. 「お名前.com」ドメイン登録件数30万件突破を
プレスリリース(11/19)

2002年度第4四半期 売上・経常利益見通しと実績(連結)

	見通し	実績	差異	備考
売上高	30億9千万円	33億1千万円	+2億1千万円	メディア事業の好調
経常利益	2億6千万円	2億7千万円	+1千万円	新規事業への投資で微増

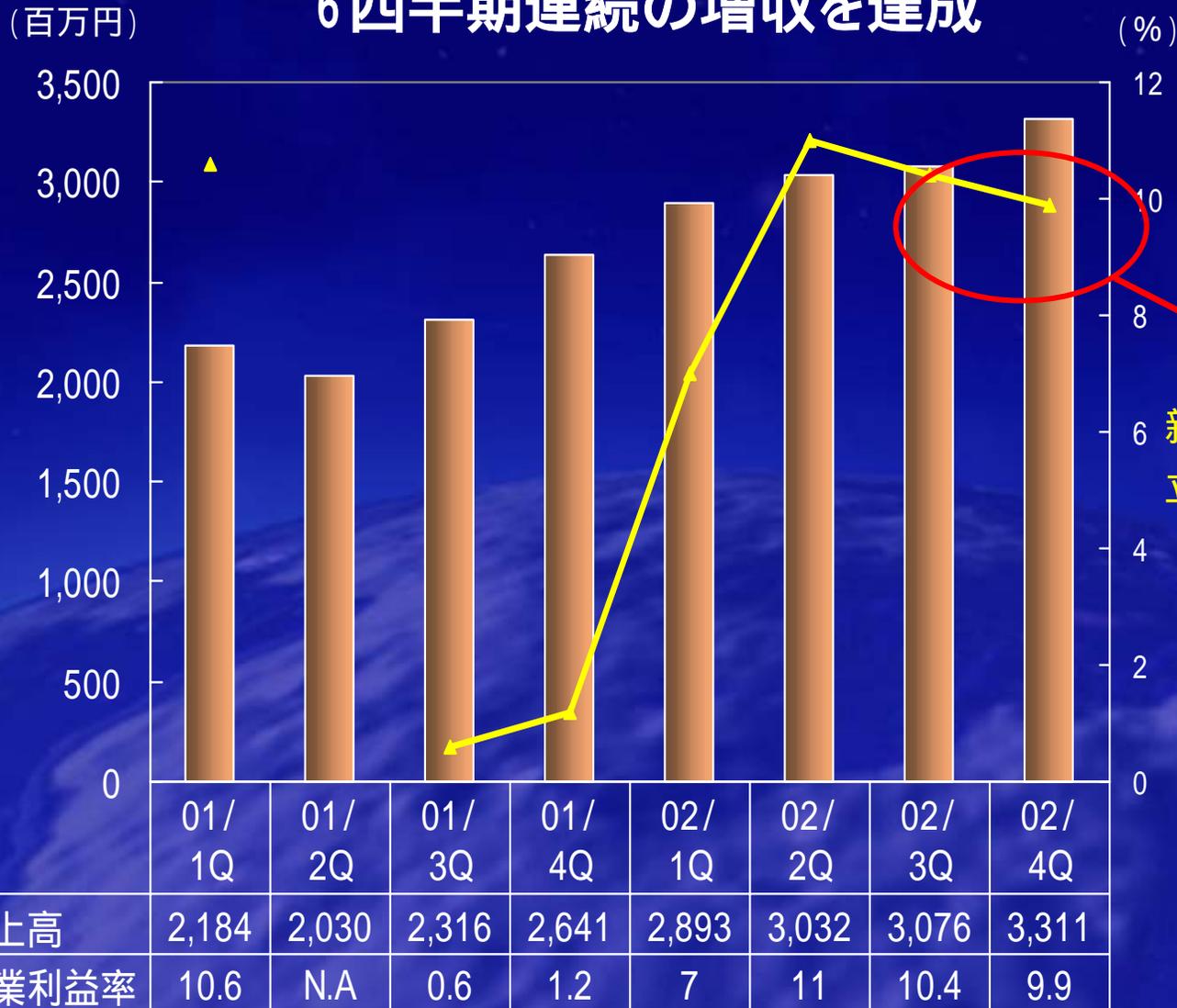
2002年度第4四半期決算(連結)

単位:百万円

	2001年度 第4四半期	2002年度 第4四半期	前年同期比	備考
売上高	2,641	3,311	25.3%増	ﾁ'ｲ関連好調
営業利益	33	329	9.9倍	-
経常利益	87	271	-	-
当期純利益	62	34	-	特損計上

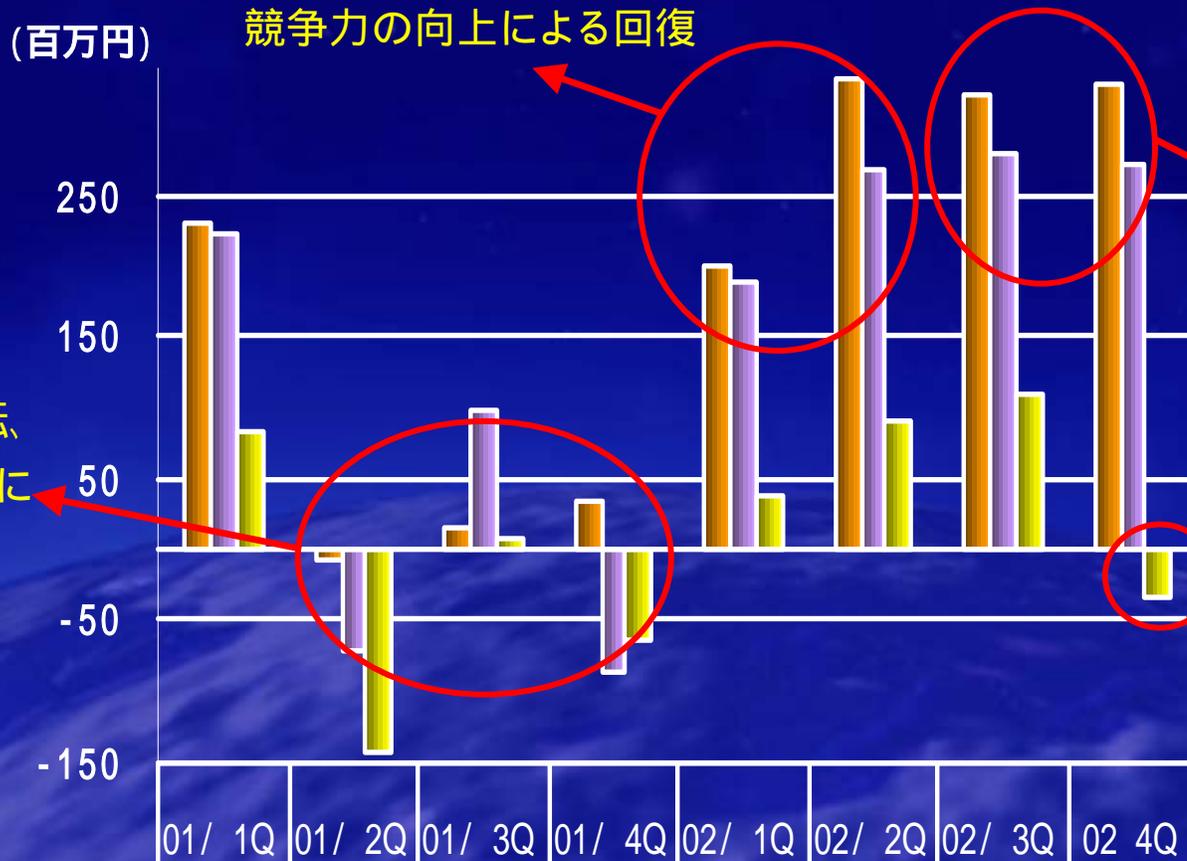
四半期売上高推移 (連結)

6 四半期連続の増収を達成



新規連結・新規事業の立ち上げによる低下

四半期利益推移 (連結)



M & A、本社移転、ネットバブル崩壊等に伴う悪化

新規連結、新規事業に伴う投資により横ばい

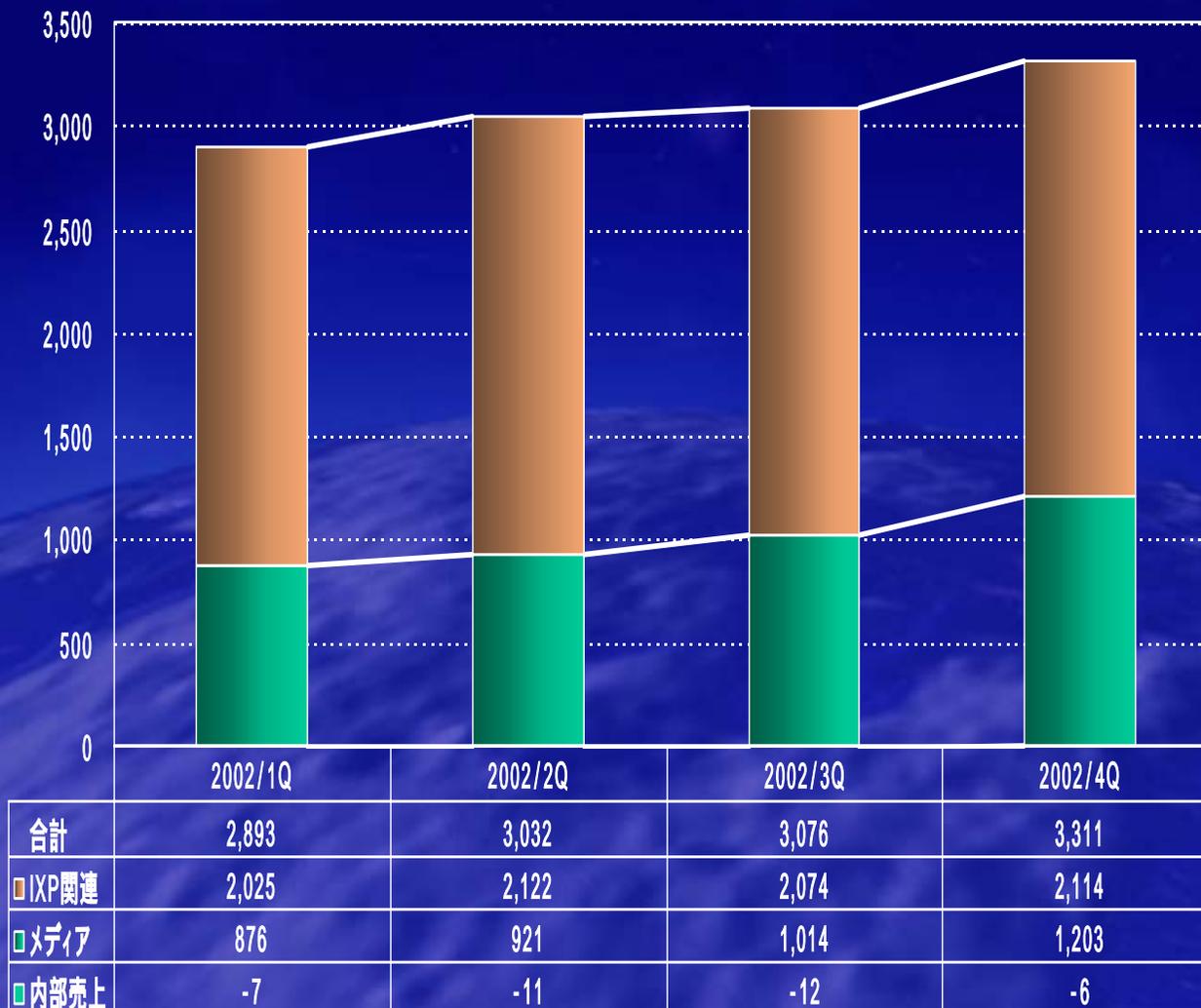
特損計上

■ 営業利益	231	-5	15	33	202	333	320	329
■ 経常利益	224	-70	100	-87	189	269	281	271
■ 純利益	83	-144	10	-62	39	91	111	-34

2002年度セグメント別売上高推移(連結)

両セグメント共に堅調に推移

(百万円)



【第2部】

2002年度 第4四半期各事業別の 状況

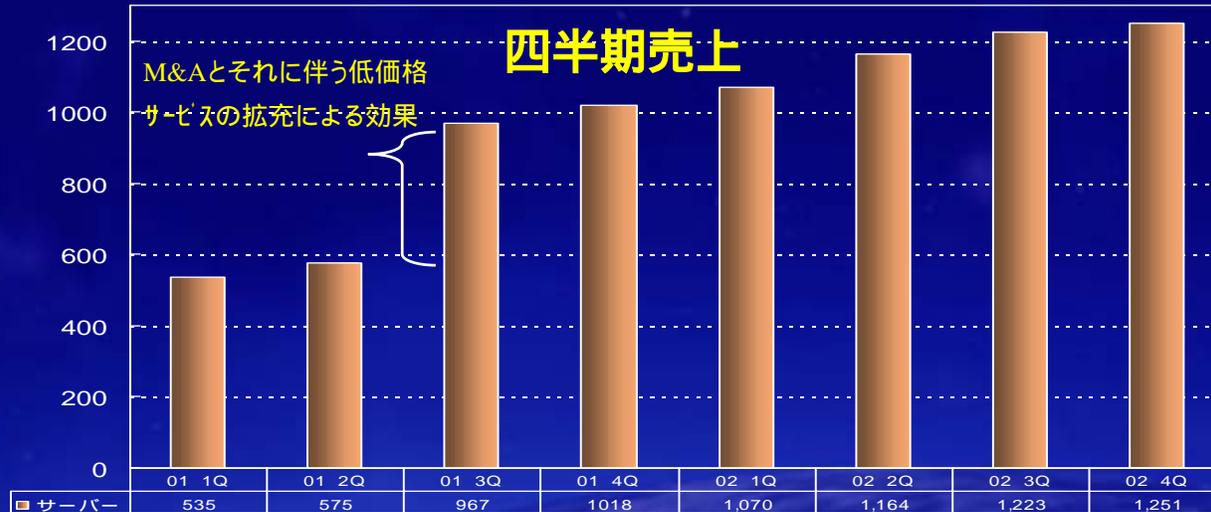
サーバー事業

サーバー事業 売上高推移と課題



97年のサービス開始以来、連続で増収

(百万円)



2002年は対前年比
52.1%の売上増

< 売上増の要因 >

- ・アイル買収などで商材の幅が広がったことにより、中小企業やSOHOといった顧客層を開拓。
- ・ブロードバンドの普及による市場の拡大追い風

< 今後の課題 >

- ・販売力の更なる強化とサービスの向上
- ・債権管理と未納期間短縮
- ・サポート体制の整備等顧客サービスの充実

(百万円)



記載数値は、売上推移を比較するため、相殺前の計上値を掲載しております。

サーバ-事業の状況

◆ 2002年度第4四半期の状況

- グループ全体で9万35百件

(クレイティッシュから業務受託1万1千件含む)

- 前四半期比約2,500件増加 ⇒

他社からの乗り換え需要を獲得し、
新規契約は相変わらず順調

過去5~6千件の純増であったが、クレイティッシュの解約の影響を受け、純増は25百件に留まる。

◆ 2003年度第1四半期の状況

- 中小企業向けセキュリティ重視型サービス投入
- グループ全体で10万件突破目指す

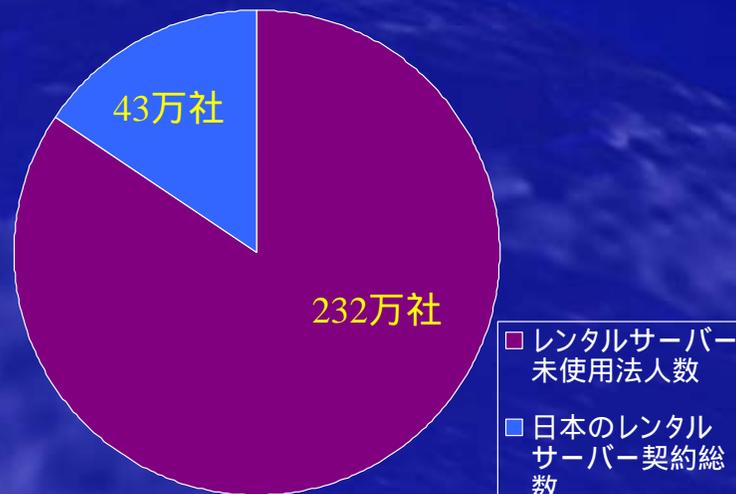
レンタルサーバー業界の動向

< 国内レンタルサーバー主要同業他社比較 >

会社名	件数	3ヶ月前との比較	時期
グローバルメディアオンライングループ ()	93,500	(+2,500)	2002.12
イーストアー	18,294	(- 336)	2002.12
ファーストサーバ	18,000	N.A	2002.11
アドミラルシステム	10,382	(+ 230)	2002.11

弊社数字にはクリエイティビティ社からの運用受託約11,000件を含む

< 国内ホスティングサービス普及率 >



契約件数が減少する競合他社が多い中、
弊社は着実に増加傾向を維持している。



低～高価格まで幅広いサービスの提供
トップブランドとしての信用度、知名度の向上

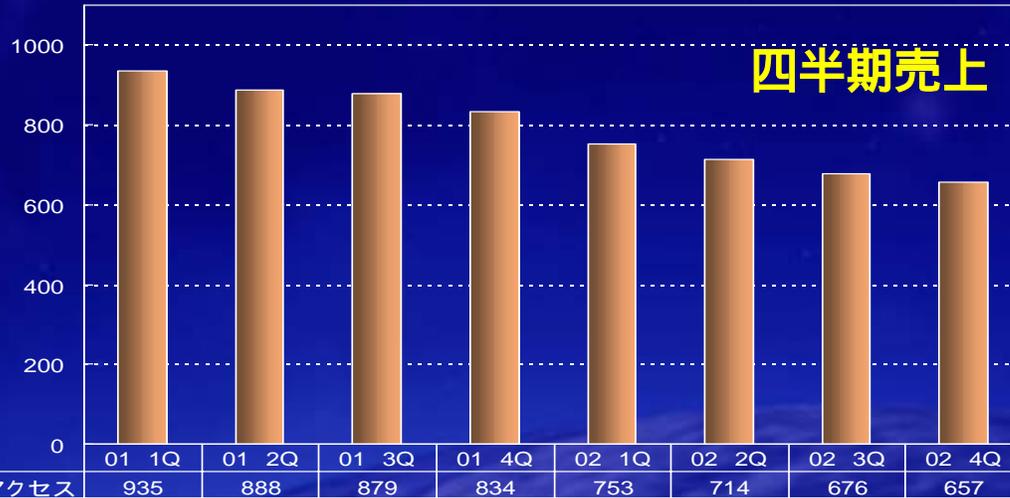
アクセス事業

アクセス事業 売上高推移と課題



売上の減少ペースにゆっくりと歯止めがかかり始めた。

(百万円)



2002年は対前年比20.8%の減収。

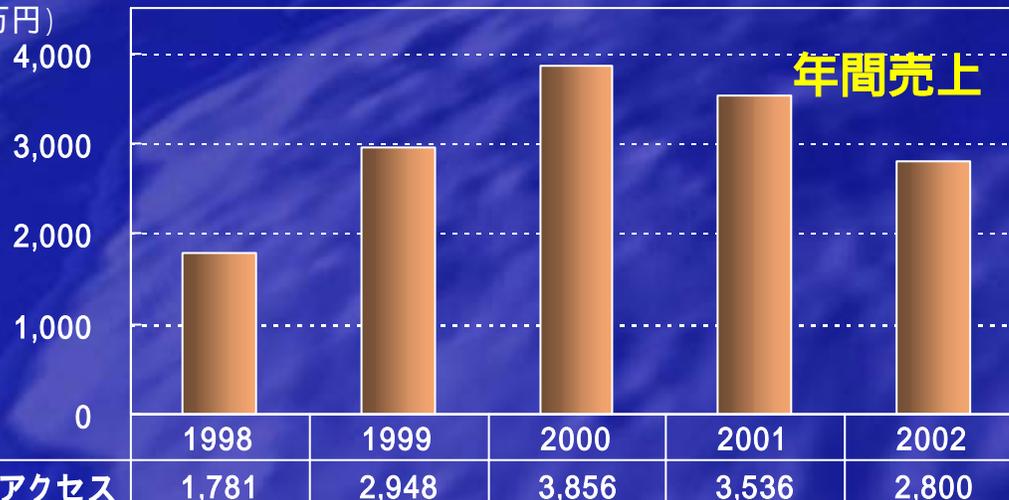
< 売上減少の要因 >

・BB普及による競争力の低下

< 今後の課題 >

1. サポート体制、新商材開発による商品ラインナップの更なる差別化で件数を獲得する。
オンリーワン戦略
2. オプション販売らより単価アップ
3. アウトソーシング他で更なるコストダウンをはかる。

(百万円)



アクセス事業の状況

◆ 第4四半期の状況

- 格安の初心者向けホスティングプランに集中したマーケティング対策を実施。
- 従来の個人ユーザー中心のマーケティングに加え中小零細企業獲得に向けたホスティングプランのマーケティング対策を実施。

◆ 第1四半期の状況

- 新サービス「BBプラス」を投入(2月下旬)
- 既存顧客に対するオプション商品のプッシュ販売を強化

ドメイン事業

ドメイン事業 売上高推移と課題



(百万円)



2002年は対前年比17.0%の減収

< 売上減少の要因 >

- ・2000年、2001年と新ドメイン登録等の特需(追い風)があった。

よって当該事業における競争力の低下とは捉えていない。

(百万円)



< 今後の課題 >

- ・代理店など、プル型販売以外の販路の開拓による新需要の掘り起こし
- ・他商材との相乗効果による顧客の囲い込み

本年1Qに予定されている日本語ドメインの本格運用に伴い、新規及び更新需要が期待できる。

ドメイン事業の状況

◆ 第4四半期の状況

- 累計登録ドメイン数が、32万件突破
- 属性型JP (co. jp など)ドメイン名登録をシステム化し、従来比70%の値下げを開始
- ドメイン登録料金がクレジットでの支払いの他、銀行振込でも可能に

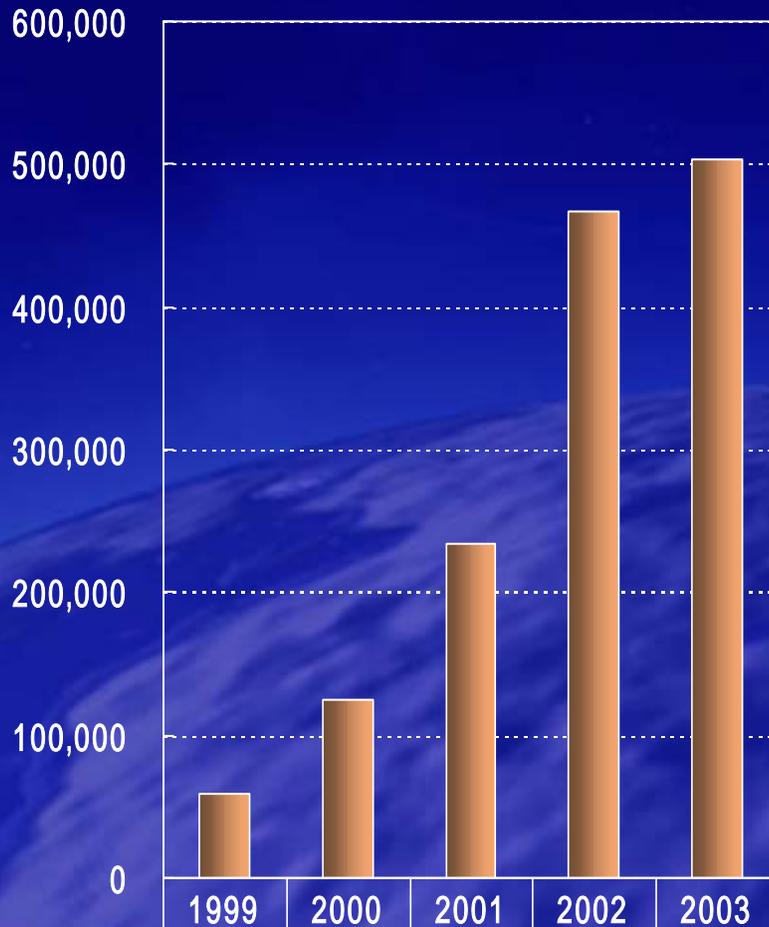
◆ 第1四半期の状況

- ベンダーシステム作動開始(2/13) 拡販ツールの一種
- DDNS(ダイナミックDNS)サービスが開始
- 日本語ドメインの運用スタートに伴う更新需要等発生(3月開始予定)

ドメイン業界の動向

(登録数)

JPドメイン登録数の推移()



■ JPドメイン登録数 58,549 124,573 234,294 466,839 502,906

JPドメインの登録数

502,906件

< 内訳 >

属性及び地域型 (「co.jp」「ne.jp」)
297,413件

汎用 (000.jp、日本語ドメイン名.jp)
205,493件

< 2003/1/1現在 JPRS社調べ >

< 汎用 JPドメイン名登録サービス指定事業者ランキング >

第1位 [お名前.com](#) / [グローバルメディアオンライン](#)

第2位 OCN / NTTコミュニケーションズ

第3位 ドメインネーム・フォー・ユー / ヒューメディアレジストリ

その他

ホームページ制作・運営支援事業の状況



◆ 第4四半期の状況

- 売上3,380万円(前期比+6.5%)

◆ 第1四半期の状況

- ドメインやサーバー他商材とのシナジー効果により更なるサービスの定着化を目指す。
- マーケティングに特化した案件(新製品のプロモーション等)の受注に成功、引き続き同様案件にも注力

メディア事業

メディア事業 売上高・利益推移と課題



(百万円)



01年度の売上・営業利益は内部相殺前のメディア関連法人の単純合計数値

2002年度売上は対前年比
216.2%の大幅増

< 売上増の要因 >

- ・2001年下期からの、メールマガジン商材からオプトインメール商材への急速なシフトがフルに貢献した

(百万円)



01年度の売上・営業利益は内部相殺前のメディア関連法人の単純合計数値

< 今後の課題 >

- ・更なるオプトインメール商材の更なる強化(集客・リッチ系広告のプロモート)
- ・営業面の更なる強化(新規代理店開拓)
- ・デスクトップ系広告商材の黒字化
- ・法人の整理統合によるコストの圧縮

メディア事業の状況

第4四半期の状況

主力のオプトインメール商材が牽引し、売上・営業利益ともに大幅に拡大した

メール広告	オプトインメール	会員獲得、新規代理店の開拓が好調で、売上は順調に拡大
	メールマガジン	単価の下落は一段落 企画型商品のタイムリーな投入等により拡大
デスクトップ広告	壁紙	広告、壁紙販売、ASPともに売上は小額ながら順調に拡大
	MyPop	会員数は順調に拡大中(12月末7.7万人) 広告販売を開始

第1四半期の状況

引き続きオプトインメール商材の強化に注力

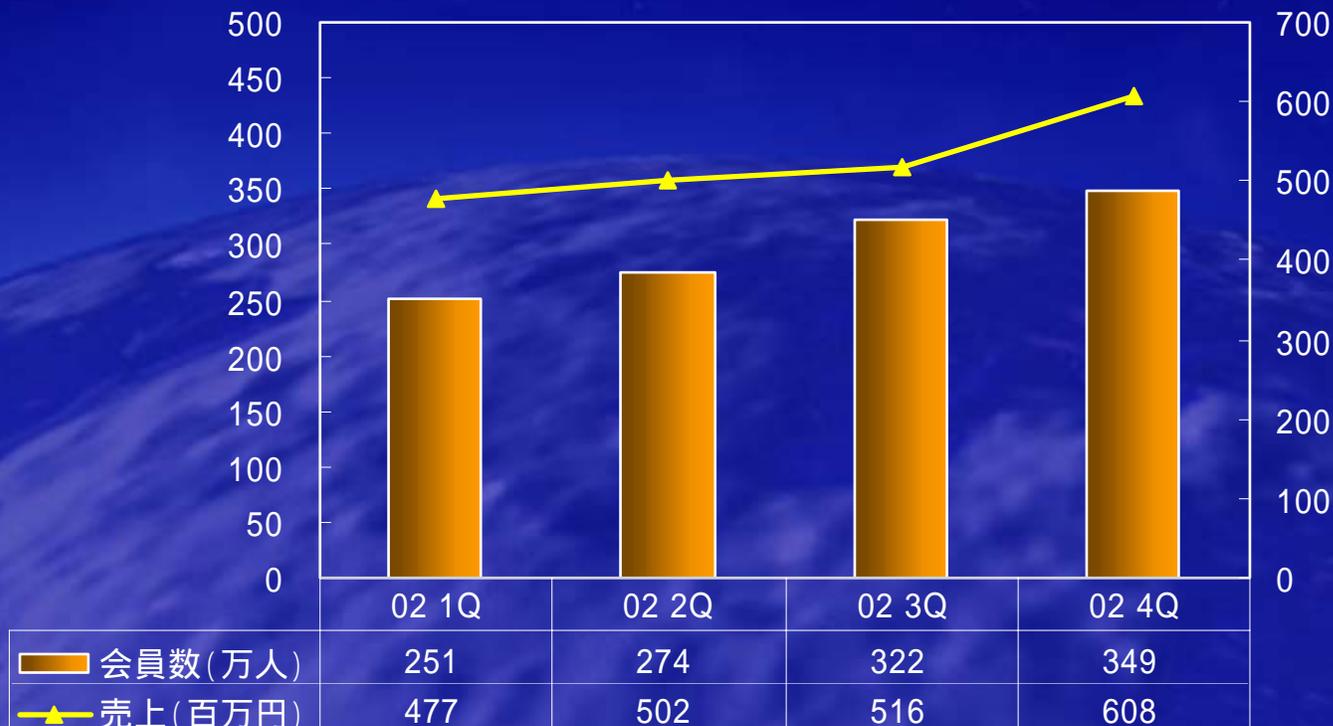
メール広告	オプトインメール	引き続き、会員数の拡大、代理店網の拡大、リッチ系商品プロモートに注力
	メールマガジン	引き続きタイアップ型、期間限定型、Web連動型などの企画型商品を投入
デスクトップ広告	壁紙	1Q中に単月黒字転換予定
	MyPop	引き続き会員拡大に注力 広告商材の多様化による売上の拡大を目指す

オプトインメール商材 会員数・売上推移



会員数	大幅増加
売上	会員数の大幅増加により順調に拡大

GMOグループオプトインメール商材(メールイン、ふくびきcom、ポイントメール)の総会員数・総売上上の推移

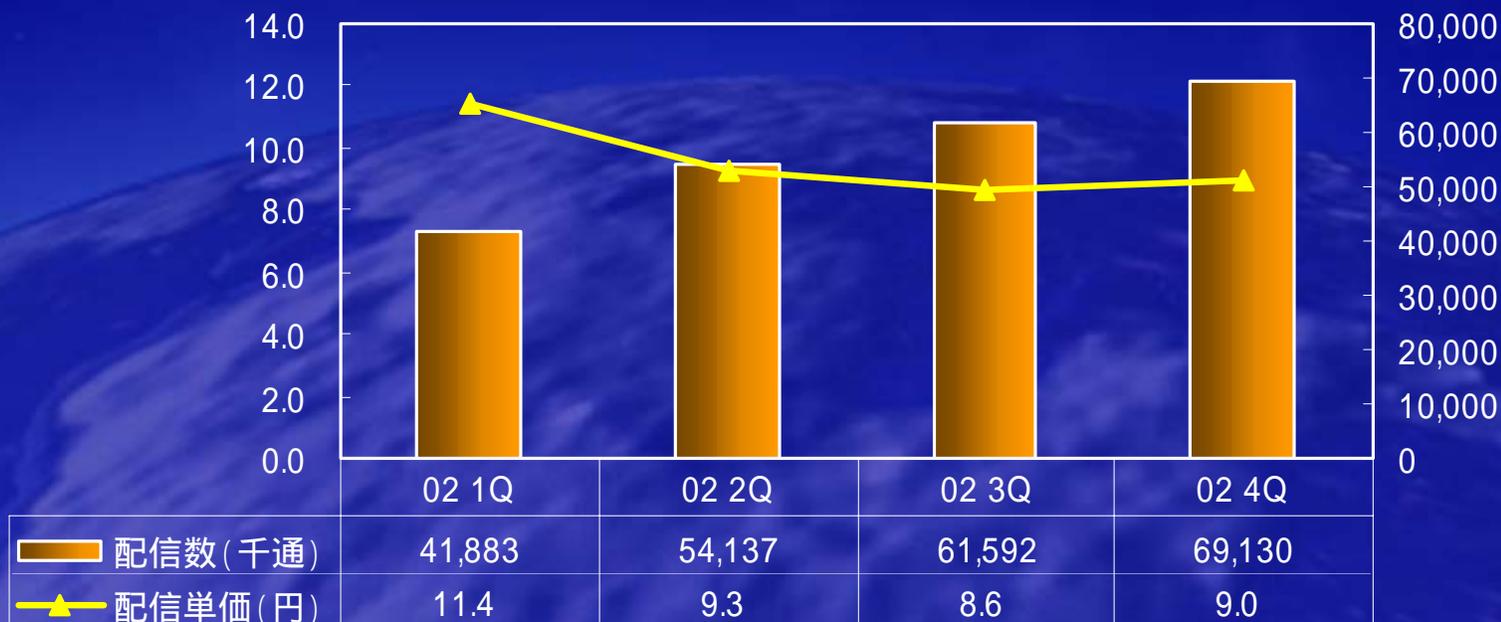


・売上は代理店手数料差し引き前のグロス表記 ・数字はメルマガ、Webなどの売上を除いた、オプトインメール商材のみの数値

オプトインメール商材 配信数・単価の状況

配信数	会員の増加に伴い、順調に拡大
配信単価	下落は一段落、今後はリッチ系広告の普及により上昇を予想

GMOグループオプトインメール商材(メールイン、ふくびきcom、ポイントメール)の総配信通数・配信単価の推移



数字はメルマガを除いた、オプトインメール商材のみの数値

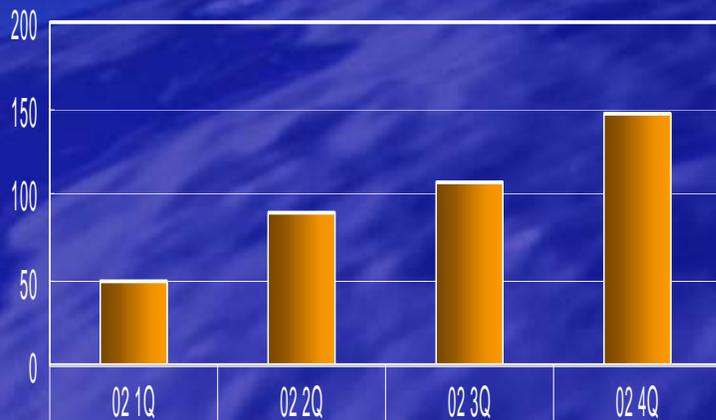
オプトインメール商材 営業の状況



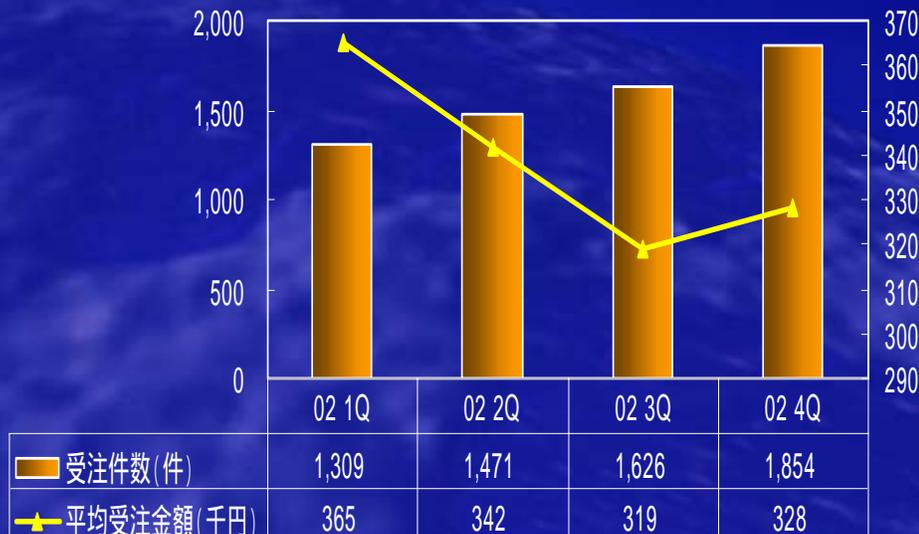
まぐクリック 取引代理店数	新規代理店が開拓され、メール広告の裾野が拡大
受注件数	新規代理店が開拓され、大幅に増加
平均受注金額	今後は会員数の増加とリッチ系広告の普及により上昇を予想

GMOグループオプトインメール商材(メールイン、ふくびきcom、ポイントメール)

まぐクリック取引代理店数の推移



の総受注件数・平均受注金額の推移



・数字はメルマガ、Webなどの売上を除いた、オプトインメール商材のみの数値

オプトインメール市場における競合状況



法人名	サービス名称	会員				売上 <small>2002/10~12</small>			
		会員数 <small>02/09末 単位:万人</small>		前四半期末比 <small>単位:万人</small>		売上高 <small>単位:百万円</small>		前四半期比 <small>単位:%</small>	
 GMOグループ	  	349		+ 27		608 <small>売上</small>		118	
		PC	299	PC	+ 26	PC	521	PC	107
		Mobile	50	Mobile	+1	Mobile	87	Mobile	281
エルゴブレインズ	DeMail	201		+ 15		701		117	
		<small>代理店手数料率を30%と仮定し、 会社公表のオプトインメール 広告売上から売上を推定</small>							
アイブリッジ	フルーツメール	94 <small>会社公表資料から当社作成</small>		+ 14		-		-	
		<small>未公表</small>							

・GMOグループの売上高は、各法人のメールマガジン等を除く、オプトインメール商材のみの合計

【第3部】

業績見通し他

2002年度配当と 2003年度上半期見通し(連結ベース)

- ◆ 1株当たり年間配当金
4円00銭 (前年実績 2円00銭)

	2003年度 上期予想	前年同期比	2002年度 上期実績
売上高(百万円)	7,850	+32.4%	5,925
経常利益(百万円)	650	+41.1%	459
純利益(百万円)	200	+52.5%	131

当社グループを取り巻く事業環境は短期間に大きく変動する可能性があるため、実際に発表される実績は乖離する可能性があります。

顧客満足度向上を目指した施策

『9199宣言 quick response2003』

携帯・PHS からもOK **お気軽にお問合せ下さい!**

インターネット導入 無料ご相談ダイヤル **0120-86-9199**

9199~クイック宣言とは?

9分 以内にお返事します。
お問い合わせのメールには、9分以内にお返事します。

0.9秒 以内にお取りします。
お客様からのお電話は、0.9秒以内にお取りします。

91分 以内にご訪問します。
お問い合わせを頂いてから、91分以内にご訪問します。

これは、GMOがお客様からのお電話やeメールでのお問合せ、お客様のお宅へのご訪問など、あらゆるご要望に素早くご対応する為に掲げた、私たちのイヤースローガンです。お客様に気持ちよくGMOのサービスをご利用いただけるよう、私たちは常にクイックな対応を心掛けております。



GMOグループのバリューチェーン

< 中小企業のインターネットソリューションをトータルに提供 >



ユーザー - 120,000人



つなぐ
(アクセス・LAN構築)



販売する
(eコマース)



メール広告
ユーザー
6,000,000人

オプトインメール

ユーザー - 3,300,000人



デスクトップ広告



インターネット のことなら



名付ける
(ドメイン)

登録約300,000件



つくる
(ホームページ)

制作実績4,000件



あずける
(サーバー)

ご利用約100,000社



課金する
(決済)



すべての人にインターネット



ありがとうございました。

