# 2003年度 第3四半期決算説明会

2003年11月17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 2003年度 第3四半期連結決算概要

第2部 事業別の状況

第3部 業績予想

第4部 今後の成長戦略

※このプレゼンテーション資料には、2003年11月17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】

# 2003年度 第3四半期連結決算概要

## 2003年度第3四半期 連結の範囲

### 連結子会社10社、持分法適用関連会社2社

		2003年度6月中間期		2003年度第3四半期	
分類	事業セグメント	会社名	議決権比率(%)	会社名	議決権比率(%)
親会社 ならびに 連結子会社	ΙxΡ	グローハ・ルメテ・ィアオンライン(株) GMOホスティング・アンド・テクノロジ・ース・(株) GMOコミュニケーションス・(株) GMO総合研究所(株) (株)お名前ト・ットコム	親会社 82.6 100.0 100.0 82.0	グローハ`ルメディアオンライン (株) GMOホスティングアンドテクノロジーズ(株) GMOコミュニケーションズ(株) GMO総合研究所(株) (株)お名前ドットコム	親会社 81.0 100.0 100.0 82.0
	インターネット 広告メディア	(株)まぐクリック 壁紙ト゛ットコム(株) (株)マグフォース GMOメテ゛ィアアント゛ソリューションス゛(株) GMOマカ゛ジ゛ンス゛(株) (株)イースマイ	40.6 100.0 (100.0) 84.6 100.0 (50.9)	(株)まぐクリック 壁紙ト・ットコム(株) (株)マグ・フォース GMOメテ・ィアアント・ソリューションス・(株) GMOマカ・シ・ンス・(株) (株)イースマイ	40.6 100.0 (100.0) 86.0 100.0 (50.9)
持分法適用 関連会社		イデ <sup>*</sup> アキューフ <sup>*</sup> (株) (株)ユーキャストコミュニケーションス <sup>*</sup> (株)へ <sup>°</sup> イメント・ワン	(35.0) 47.6 40.6	(株)ユーキャストコミュニケーションス <sup>*</sup> (株)へ <sup>°</sup> イメント・ワン	47.6 40.6

<sup>(</sup>注)議決権比率の(内書)は間接所有であります。

<sup>※</sup>イデアキューブ(株)につきましては、株式の売却により当第3四半期により持分法適用関連会社になっておりません。

### 2003年度 第3四半期PL(連結)

第3四半期までの連結売上高は11,491百万円と前年同期に比べ27.7%増加

第3四半期までの連結営業利益、経常利益は1,497百万円、1,393百万円と前年同期に比べ74.8%、88.1%増の大幅増益

第3四半期までの連結最終利益は620百万円と前年に比べ156.1%増加

科目	<b>2002年3Q</b> (1月~9月累計)	<b>2003年3Q</b> (1月~9月累計)	前年同期比	<b>2002年3Q</b> (7月 <b>~</b> 9月)	<b>2003年3Q</b> (7月 <b>~</b> 9月)	前年同期比
売上高	9,001	11,491	+27.7%	3,076	4,022	+30.8%
事業費	3,735	4,384	+17.4%	1,252	1,605	+28.2%
販売費及び一般管理費	4,409	5,609	+27.2%	1,503	1,969	+31.0%
営業利益	856	1,497	+74.8%	320	447	+39.8%
営業外収益	29	53	+79.3%	3	18	+390.4%
営業外費用	146	158	+8.2%	42	31	- 25.8%
経常利益	740	1,393	+88.1%	281	434	+54.6%
特別利益	71	139	+95.6%	55	88	+59.1%
特別損失	111	79	- 28.7%	0	16	N.A
税引前利益	700	1,453	+107.5%	337	506	+50.4%
純利益	242	620	+156.1%	111	226	+103.7%

# 2003年度第3四半期B/S(連結)

### 株式の時価評価に伴い総資産額が大きく増加

<資産の部>	2002年3Q	2003年中間	2003年3Q	中間期比増減	備考
流動資産	7,899	8,823	9,358	534	
現金預金	5,488	6,211	6,624	412	営業CFの増加
売掛金	1,875	2,242	2,209	-33	
繰延税金資産	404	314	311	-3	
その他	564	531	681	150	
貸倒引当金	-433	-477	-468	8	
固定資産	5,306	5,195	7,105	1,910	株式時価評価
資産の部合計	13,205	14,018	16,464	2,445	11 \$ 7 A 11 /\$17=0
<負債の部>					サーバー子会社が好調
流動負債	1,598	2,287	2,436	149	前受金の増加
固定負債	23	16	682	666	繰延税金負債増加
負債の部合計	1,622	2,303	3,119	816	
<少数株主持分>					
少数株主持分	2,563	2,540	2,857	317	
<資本の部>					
資本金	3,311	3,311	3,311	-	
資本剰余金	4,432	4,432	4,432	-	
利益剰余金	1,693	1,909	2,143	234	
その他有価証券評価差額金	-52	-113	965	1,078	株式時価評価
自己株式	-364	-364	-365	0	
資本の部合計	9,019	9,174	10,487	1,312	
負債・少数株主持分・資本合計	13,205	14,018	16,464	2,445	

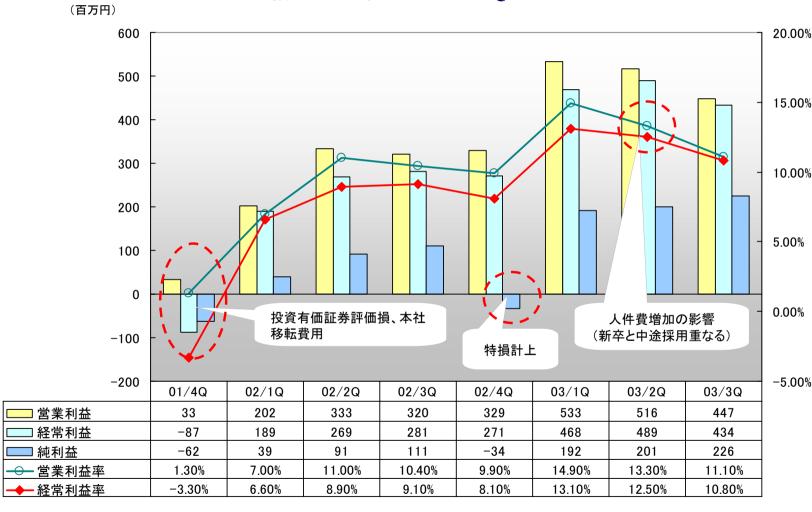
# 2003年度 第3四半期CF計算書

営業CFは1,674百万円、CF合計も782百万円に

	2002年1~9月	2003年1~9月	
営業活動からのキャッシュ・フロー	739	1,674	
税金等調整前当期純利益	700	1,453	
減価償却費	219	237	
貸倒引当金増加額	307	182	
持分法による投資損失	100	129	新株予約権付社債、提携
売上債権の増加額	-224	-423	強化が目的
法人税等の支払額	-279	-342	法人税等納税
その他増減	-83	437	
投資活動からのキャッシュ・フロー	-462	-789	
無形固定資産取得による支出	-541	-192	V
投資有価証券の取得売却による収支	80	-210	まぐクリックによるまぐまぐ社債等の支出
貸付金の実行回収による収支	-53	-311	
その他増減	51	-74	
財務活動からのキャッシュ・フロー	-820	-103	
借入金の返済による支出	-732	-150	
その他増減	-88	46	
キャッシュ・フロー合計	-544	782	
現金等同等物の期首残高	5,935	5,519	
連結子会社の増加に伴う増加		184	
現金等同等物の期末残高	5,391	6,486	

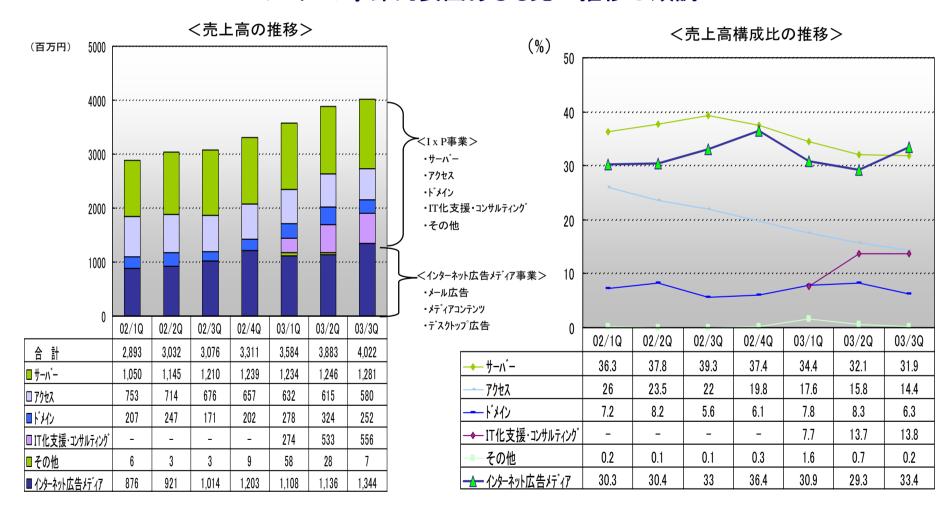
### 利益と利益率の推移(連結)

### 売上構成比の変化により3Qは利益率減少



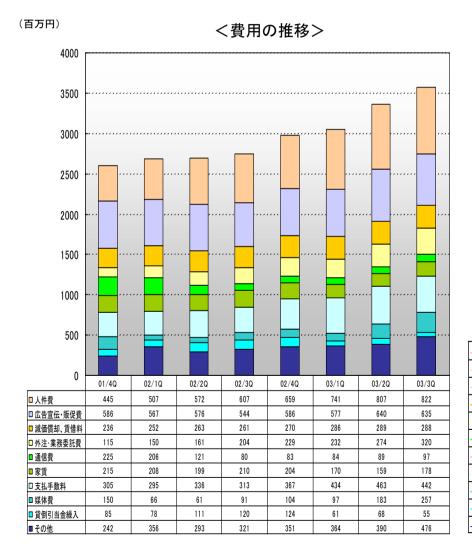
### 売上高の推移と事業別構成比(連結)

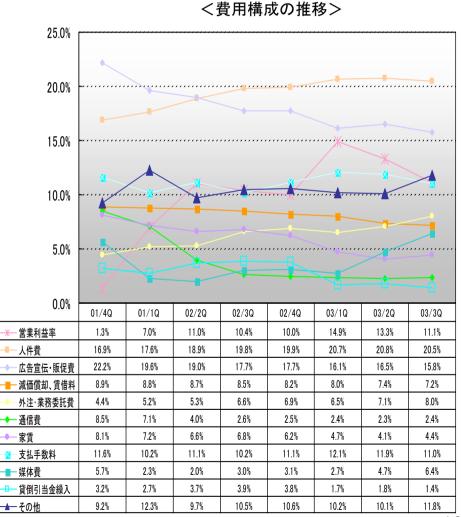
### トメインの季節的要因あるも売上推移は順調



### 費用と費用構成の推移(連結)

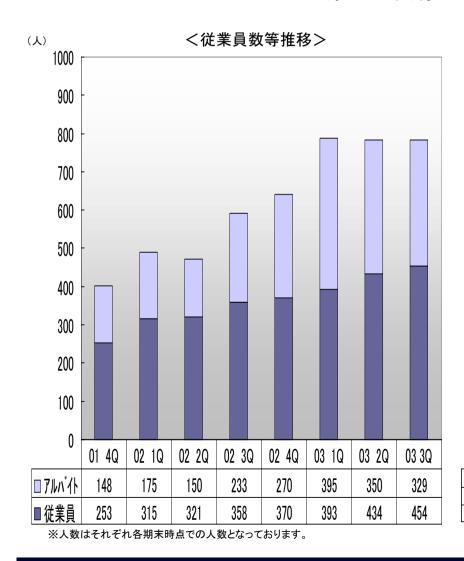
### メディア事業における仕入れの増加による費用総額増加

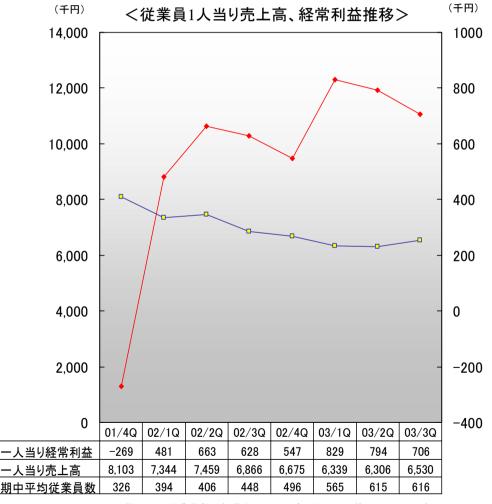




### 従業員数、従業員1人当り売上高・経常利益(連結)

### 第3四半期は一人当り売上高増加

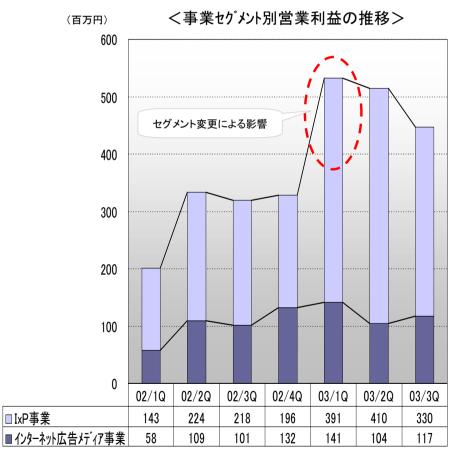




### 事業セグメント別売上高と利益推移(連結)

### IxP事業の変動要因は、ドメインの季節的要因による





※GMOコミュニケーションズ(株)が「インターネット広告メディア事業」から「ixP事業」にセグメントを移行した関係で、2003年第1四半期の「メール広告事業」の売上げの一部が「ixP事業」に合算されております。

# 【第2部】

# 事業別の状況

# 事業別の状況 売上サマリー

事業	2002.3Q	2002.4Q	2003.1Q	2003.2Q	2003. 3Q		
IxP							
アクセス	676	657	632	615	580		
サーバー	1,210	1,239	1,234	1,246	1,281		
ト・メイン	171	202	278	324	252		
IT化支援・コンサルティング	_	_	274	533	556		
その他	15	15	147	52	36		
セグメント合計	2,074	2,114	2,567	2,771	2,707		
インターネット広告メディア							
メール広告、メディアコンテン ツ、デスクトップ 広告	1,014	1,203	1,108	1,136	1,344		
セグメント合計	1,014	1,203	1,108	1,136	1,344		
小計	3,088	3,318	3,675	3,908	4,052		
セグメント間取引消去	-12	-6	-90	-24	-29		
連結売上高	3,076	3,311	3,584	3,883	4,022		

# サーバー事業

	事業セグメント	社名·出資比率		事業
				アクセス事業(インターネット接続サービス)
		<b>4</b> °- , °u , 1−° , → <b>1</b>	· ·	ト゛メイン事業(ト゛メイン登録サーヒ゛ス)
		ケ゛ローハ゛ルメテ゛ィアオンライン(株)	親会社	IT化支援・コンサルティング事業 ホームへ゜ーシ゛制作・運営支援事業
連	IxP事業			, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
結 売		GMOホスティング・アント・テクノロシ・一ス・(株) (旧(株)アイル)	81.0%	サーバー事業 (レンタルサーバーサービス(ホスティンク゛サーヒ゛ス))
上		(株)お名前ドットコム	82.0%	
連結		GMOコミュニケーションズ(株)	100.0%	IT化支援・コンサルティング事業
営		GMO総合研究所(株)	100.0%	インターネットに関する情報収集
業		壁紙ドットコム(株)	100.0%	デスクトップ広告事業(壁紙)
利益		GMOマガジンズ(株)	100.0%	メディアコンテンツ事業
	   インターネット広告	(株)マグフォース	100.0%	その他メディア事業
	メディア事業	GMOメディアアンドソリューションズ(株)	86.0%	メールメディア企画開発・運営、オプトインメール
		(株)イースマイ	50.9%	不動産サイト運営、広告
		(株)まぐクリック	40.6%	電子メール広告販売
経		ユーキャストコミュニケーションスで(株)	47.6 <b>%</b>	デスクトップ広告事業(セカンドブラウザ)
常 損 益	持分法 適用会社	へ。イメントワン(株)	40.6 <b>%</b>	決済事業(クレジットカード課金サービス)

# サーバー事業 売上高・契約数推移と課題







第3 四半期は対前年同期比 5.8%の売上増、15.4%の契約件数増

#### <増加の要因>

・ブランドカ向上とBB普及による市場拡大

#### <第3四半期の実績>

- ・乗り換え需要の獲得、代理店政策、 Pull型マーケティング戦略により、新規契約 は引き続き順調
- ・中小企業やSOHO等に加え、大企業からのアウトソーシンが関連など顧客層開拓は引き続き堅調
- ・レンタルサーバー業界唯一のホータルサイト「レンサバ本舗.com」の立ち上げ

#### <今後の課題>

- ・販売力強化による入会トレンドの加速化
- ・サホートや運用体制などの充実による退 会の防止
- ・サービスの充実による販売単価の上昇

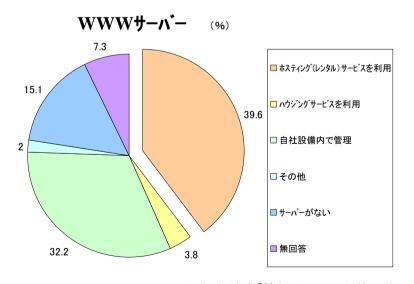
## レンタルサーバー業界の動向、他

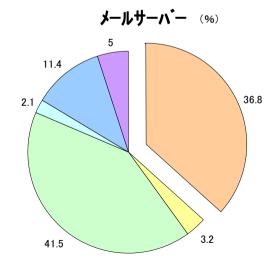
### <国内レンタルサーバー主要同業他社比較>

会社名	件数	3ヶ月前との比較	時期
<u></u>	104,815	(+4,066)	2003.9
ファーストサーバ	20,000	(+1,000)	2003.6
イーストアー	18,076	(+ 123)	2003.9
アト・ミラルシステム	10,739	(+ <b>97</b> )	2003.9

弊社数字にはタレイフィッシュ社からの運用受託約8.209件を含む。他社数字に関してはプレスリリースなどから抜粋。

### <企業におけるサーバーの運用形態>





- ・インターネットを利用している 中小企業の約4割がレンタル サーバーを利用
- ・中小企業層での顧客開拓 が潜在需要の大きさから重要

出典:総務省「情報セキュリティイ対策の状況調査」(2002年9月)

# サーバー事業 パートナー戦略

### 主要ポータルサイト等の販路を確保

### <サーバー商材のOEM供給例>

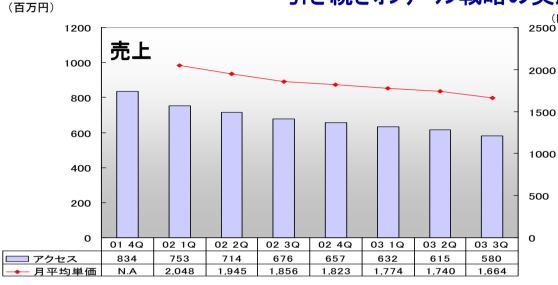


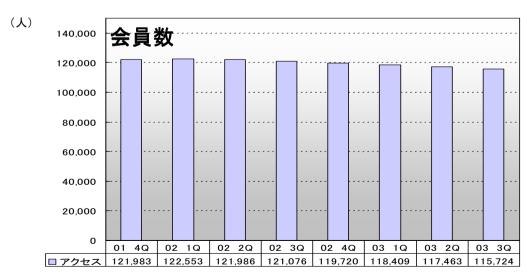
# アクセス事業

	事業セグメント	社名•出資比率		事業
				アクセス事業(インターネット接続サービス)
		6°0 - 4°1 4=° 27±1= (1, (44)	カヘム	ドメイン事業(ドメイン登録サービス)
		ク゛ローハ゛ルメテ゛ィアオンライン(株)	親会社	IT化支援・コンサルティング事業 ホームヘ゜ーシ゛制作・運営支援事業
連結	IxP事業	GMOホスティング・アント・テクノロジ・ース・(株) (旧(株)アイル)	81.0%	サーハ゛ー事業 (レンタルサーハ゛ーサーヒ゛ス(ホスティンク゛サーヒ゛ス))
上		(株)お名前ドットコム	82.0%	
連 結		GMOコミュニケーションズ(株)	100.0%	IT化支援・コンサルティング事業
空		GMO総合研究所(株)	100.0%	インターネットに関する情報収集
業		壁紙ドットコム(株)	100.0%	デスクトップ広告事業(壁紙)
利益		GMOマガジンズ(株)	100.0%	メディアコンテンツ事業
3002	   インターネット広告	(株)マグフォース	100.0%	その他メディア事業
	メディア事業	GMOメディアアント゛ソリューションス゛(株)	86.0%	メールメディア企画開発・運営、オプトインメール
		(株)イースマイ	50.9%	不動産サイト運営、広告
		(株)まぐクリック	40.6 <b>%</b>	電子メール広告販売
経		ユーキャストコミュニケーションスで、株)	47.6 <b>%</b>	デスクトップ広告事業(セカンドブラウザ)
常 損 益	持分法 適用会社	へ°イメントワン(株)	40.6 <b>%</b>	決済事業(クレジットカード課金サービス)

# アクセス事業 売上高・会員数推移と課題

### 引き続きオンリーワン戦略の実践に努める





第3四半期は対前年同期比 14.2%の減収、4.4%の会員減 ↓

#### <売上減少の要因>

- •ブロードバンド普及に伴うダイヤルアップ接続の需要低下
- •ブロードバンド価格競争の激化

#### <第3四半期の実績>

- ・イーアクセスADSL24M・1Mタイプサービス開始
- ・フレッツ・ADSL24M タイプサービス開始
- ・NTTのBフレッツ、フレッツ・ADSLへの加入促進キャン ペーン実施
- ・Bフレッツ対応の安価プランサービス開始

#### <今後の課題>

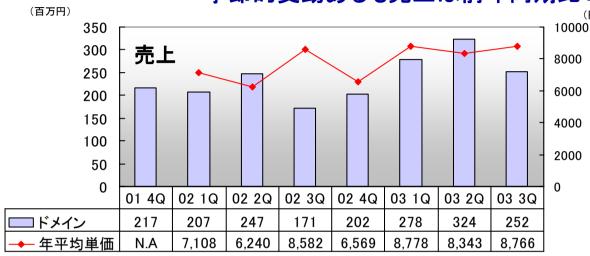
- interQ MEMBERSのサービス内容充実による差別化→オンリーワン戦略の強化
- ・フレッツお申し込み、乗り換え、お友達紹介等のキャンペーン実施による新規集客強化と顧客満足度アップ
- ・低価格ADSLおよびFTTH対応プランによる新規 集客の強化と他社ISPへの既存顧客流出防止

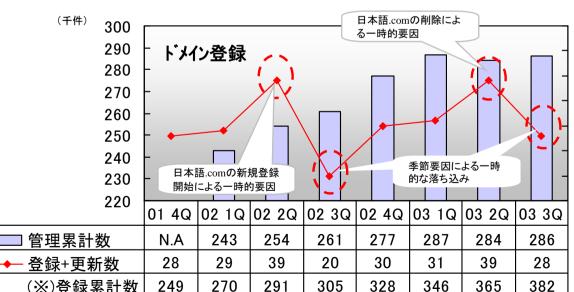
# ドメイン事業

	事業セグメント	社名·出資比率		事業
				アクセス事業(インターネット接続サービス)
		6° n ° n .1 = °2 ± 5 = 75 (445 )	ᅓᄼᄮ	ト゛メイン事業(ト゛メイン登録サーヒ゛ス)
		ク゛ローハ゛ルメテ゛ィアオンライン(株)	親会社	IT化支援・コンサルティング事業 ホームへ゜ーシ゛制作・運営支援事業
連	IxP事業		01.00/	サーバー事業
結 売		GMOホスティング・アント・テクノロジ・ース・(株) (旧(株)アイル)	81.0%	(レンタルサーハ゛ーサーヒ゛ス(ホスティンク゛サーヒ゛ス))
上		(株)お名前ドットコム	82.0%	
連 結		GMOコミュニケーションズ(株)	100.0%	IT化支援・コンサルティング事業
営		GMO総合研究所(株)	100.0%	インターネットに関する情報収集
業		壁紙ドットコム(株)	100.0%	デスクトップ広告事業(壁紙)
利益		GMOマガジンズ(株)	100.0%	メディアコンテンツ事業
	インターネット広告	(株)マグフォース	100.0%	その他メディア事業
	メディア事業	GMOメディアアント゛ソリューションス゛(株)	86.0%	メールメディア企画開発・運営、オプトインメール
l		(株)イースマイ	50.9%	不動産サ仆運営、広告
		(株)まぐクリック	40.6%	電子メール広告販売
経		ユーキャストコミュニケーションスで(株)	47.6 <b>%</b>	デスクトップ広告事業(セカンドブラウザ)
常 損 益	持分法 適用会社	へ°イメントワン(株)	40.6%	決済事業(クレジットカード課金サービス)

# ドメイン事業 売上高・登録数推移と課題

季節的変動あるも売上は前年同期比47.3%増





第3四半期は対前年同期比 47.1%売上増、9.6%管理累計数増

#### <売上増加の要因>

- 更新時期のきめの細かい案内により 更新需要が旺盛
- ・Pull型マーケティングの効果により新規 登録も堅調
- ・決済手段の多様化などサービスの拡充

#### <第3四半期の実績>

- 新規広告媒体の開拓
- infolit/ソンの更新開始

#### <今後の課題>

(千件)

50

45

40

35

30

25

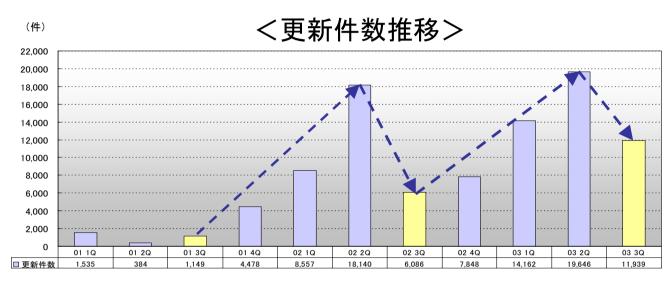
20

15

- ・Pull型販売以外の販路の開拓(代理店等)による新需要の掘り起こし
- ・サーバー商材との相乗効果による顧客の囲い込み
- ・新ドメイン(.cn)のサービス投入

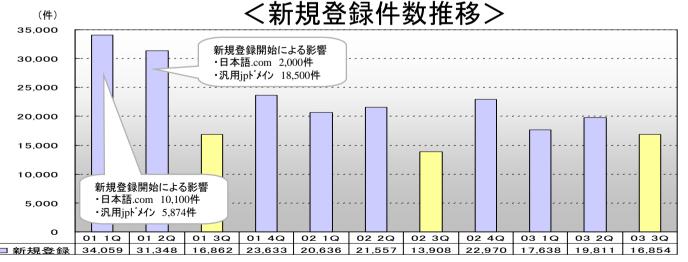
注)前期よりドメイン数を登録累計数でなく管理累計数でグラフ表示。尚、管理累計数とは、有効なドメインの登録数の意。

### ト、メイン事業 過去からのトレント、



#### <更新件数の推移>

- ・毎年20の更新が多い
- ・登録累計の増加が更新 件数の増加へ
- ⇒着実な増加傾向にあり



#### <新規登録件数の推移>

- ・登録件数は新ドメインのサー ビススタートに大きく影響され やすい
- ⇒着実な需要あり

## ドメイン業界の動向

### JPドメイン需要が順調に拡大、「お名前.com」は指定事業者ランキング1位

JPドメイン登録数(累計)の推移(※)



#### ■ドメイン取得の内訳(弊社調査)

- •法人 39%
- •SOHO系通販 13%
- ·SOHO系商店 10%
- ・商店街、組合、協会など 9%
- •医療法人 3%
- ・弁護士、司法書士、政治家など 3%
- •宗教法人 3%
- ・芸能人など 1%
- •個人趣味 19% ※弊社ユーザー調査から



### JPドメインの登録数

⇒537.541件(3ヶ月間で17.888件増加)

#### <内訳>

- ●属性及び地域型(「co.jp」「ne.jp」)⇒304,886件
- ●汎用(「.jp」、「日本語.jp」) ⇒232,655件 <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ス゛

第3位 トブメインネーム・フォー・ユー / ヒューメイアレジストリ

•

#### 第12位 アイル / GMO ホスティングアンドテクノロジー

<2003年11月14日現在 JPRS社調ベ>

(※) JPRS社発表資料参考に当社にて作成。

# IT化支援・コンサルティング事業、ホームへ。一ジ制作事業

	事業セグメント	社名·出資比率		事業	
				アクセス事業	(インターネット接続サービス)
		6°0 - 1°1 - 1=° -7+1 = 71 - 7+1	<b>知人</b> 払	ト・メイン事美	業(ドメイン登録サービス)
		ケ゛ローハ゛ルメテ゛ィアオンライン(株)	親会社		援・コンサルティング事業 が制作・運営支援事業
連 結 売	IxP事業	GMOホスティング・アント・テクノロシ・ース・(株) (旧(株)アイル)	81.0%		サーハ´ー事業 サーヒ´ス(ホスティンク`サーヒ´ス))
上		(株)お名前ドットコム	82.0%		
連 結		GMOコミュニケーションス゛(株)	100.0%	IT化支援・コンサルティング事業	
型 営		GMO総合研究所(株)	100.0%	インターネットに関する情報収集	
業		壁紙ドットコム(株)	100.0%	テ゛スクトッ	プ広告事業(壁紙)
利益		GMOマガジンス゛(株)	100.0%	G	アコンテンツ事業
	インターネット広告	Q			他メディア事業
	メディア事業	<it化支援・コンサルティング事< td=""><td>業における役</td><td>と割分担&gt;</td><td>開発・運営、オプトインメール</td></it化支援・コンサルティング事<>	業における役	と割分担>	開発・運営、オプトインメール
		■ 大企業向け・・・グローバルメディアオンライン(株)			サ仆運営、広告
		□ 中小、SOHO向け・・・GM	V		
経					
常 損	持分法 適用会社				<b>ノ</b> ジットカード課金サービス)
益					

### IT化支援・コンサルティング事業 実績と課題(1)

ホームへ゜ーシ゛制作・運営支援事業&エンタープ・ライス゛向けソリューション営業・・・GMO



http://www.omakaseweb.com/

#### ■確実に需要を開拓

大口顧客開拓の為に、自社営業におけるマーケティング 成功事例をマニュアル化&理論化→ SAIDCAS理論

#### ■第3四半期の実績

- •売上102百万円(対前期比+33.0%増)
- ・SAIDCAS理論に基づくWebマネージメントサービスの販売促進に注力
- ・SEO(検索エンシン最適化)サービスの顧客別プランの販売 促進に注力

#### ■今後の課題

- ・ト・メインやサーバーなど他商材とのシナジー効果による 売上向上を目指す
- ・アクセスログ解析ツール「web診断ツール」の拡販

### IT化支援・コンサルティング事業 実績と課題(2)

SOHO・中小企業向けソリューション営業・・・GMOコミュニケーションズ



http://www.gmo-com.jp/

### ■SOHO・中小企業向けPUSH営業

見込客DB構築のためにOA商材営業を実施・直販営業部隊の構築に集中、IT化支援の 見込客75,000法人(対前四半期13,000法人増) を獲得

#### ■第3四半期の実績

- ・売上372百万円(夏場の稼動日数低下により減少)
- ・新潜在顧客DB作成の継続
- ・営業スタッフ89名→(-5名)
- ・コールセンタースタッフ182名
  - →(+35名/ソリューションアホ°イント部隊立ち上げの為 のアルハ・イト増強)

#### ■今後の課題

- ・営業パーソンの提案力強化
- ・ワンストップ ソリューションを実現することにより顧客満 足度の向上を追及していく

# インターネット広告メディア事業

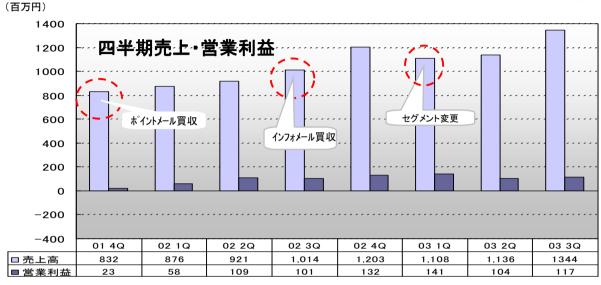
	事業セグメント	社名 · 出資比率		事業
				アクセス事業(インターネット接続サービス)
		<b>6</b> ° ° 1 1-° - 1 1 - 7 1 √ 1 ± 1	÷= ^ +1	ト゛メイン事業(ト゛メイン登録サーヒ゛ス)
		グロ−バルメディアオンライン(株) 	親会社	IT化支援・コンサルティング事業 ホームヘ゜ージ・制作支援事業
連	IxP事業			
結売		GMOホスティングアント・テクノロジース・(株) (旧(株)アイル)	81.0 <b>%</b>	サーバー事業 」(レンタルサーバーサービス(ホスティングサービス))
上		(株)お名前ドットコム	82.0%	
連結	収益は改善傾向	GMOコミュニケーション 単月黒字化を達成	100.0%	IT化支援・コンサルティング事業
営		GMO総合研究所(材	100.0%	インターネットに関する情報収集
業		壁紙ドットコム(株)	100.0%	デスクトップ広告事業(壁紙)
利益	V	GMOマガジンズ(株)	100.0%	メテ゛ィアコンテンツ事業
	インターネット広告	(株)マグフォース	100.0%	その他メディア事業
	メディア事業	GMOメディアアント゛ソリューションス゛(株)	86.0%	メールメディア企画開発・運営、オプトインメール
		(株)イースマイ	50.9%	不動産サ仆運営、広告
		(株)まぐりリック	40.6 <b>%</b>	電子メール広告販売
経		ユーキャストコミュニケーションスで(株)	47.6 <b>%</b>	デスクトップ広告事業(セカンドブラウザ)
常 損 益	持分法 適用会社	へ゜イメントワン(株)	40.6 <b>%</b>	決済事業(クレジットカード課金サービス)

# インターネット広告メディア事業

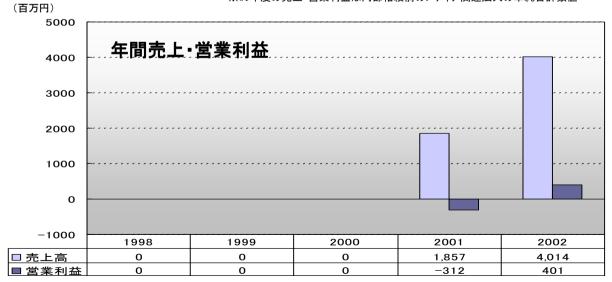
2003年10月 Nielsen//Net Ratings ホームハ°ネルより

Property	利用者数(千人)	リーチ(%)	ページビュー順位
1. Yahoo!	22,744	81.01	1
2.Rakuten	15,868	56.52	2
3.Nifty	14,388	51.25	4
4.MSN	14,181	50.51	3
5.Microsoft	12,118	43.16	22
6.NEC	12,054	42.93	6
7.NTT Communications	10,016	35.68	9
8.Sony	9,651	34.38	7
9.KDDI	8,352	29.75	13
10.Asahi Net	7,298	25.99	29
11.Amazon	6,725	23.95	15
12.Plala Networks	6,714	23.91	8
13.NTT-X	6,428	22.89	10
14.Global Media Online	6,153	21.92	12
15.Google	5,908	21.04	5
16.Matsushita Electric	5,822	20.73	30

# インターネット広告メディア事業 売上高・利益推移と課題



※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



※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

第3四半期は前年同期比

売上32.6%増(四半期売上高過去最高)

営業利益は15.6%増

#### <増収増益の要因>

- ・メールマガジン系商材、Web系商材が好調
- ・EC事業の立ち上がり
- ・赤字子会社の収益改善

#### <第3四半期の実績>

・ふきびき.comにて、キャラクタービンゴサーヒ、ス 等新サーヒ、スを投入

#### <今後の課題>

- ・オプトインメールサービス会員獲得強化
- ・営業の強化
- ·赤字子会社の黒字化

### インターネット広告メディア事業の状況

### 2003年度第3四半期の状況

オプトインメール系商材が弱含む中、他のメールマガジン系商材などの好調で、前年同期比増収増益

メール広告	オプトインメール	季節要因、PC会員の減少(ネットワーク会員▲30万人)等により減少。
	メールマカ・ジ・ン	オプトインメール商材からシフト等で好調に推移。
デスクトツプ広告	壁紙	大手サ仆(@nifty、,BIGLOBE、so-net) との提携サービス開始。メルマが広告が安定成長。
	ту рор	引き続き、会員獲得に注力。収支改善傾向が継続。広告販売代理店の開拓を開始。

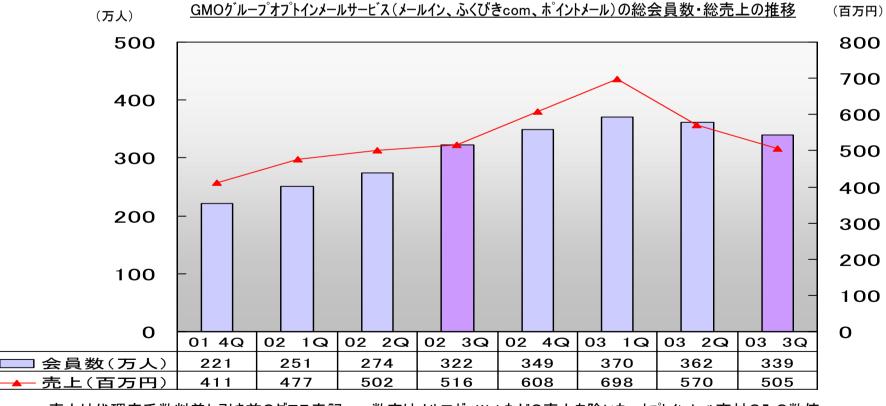
### 2003年度第4四半期の状況

会員獲得を中心に媒体力の強化、営業の強化及び、赤字子会社の黒字化に注力

メール広告	オプトインメール	   会員獲得を中心に媒体力・会員DB強化に注力。 
	メールマガジン	セグメント型、リッチ型、タイアップ型商品等の投入による需要の開拓に注力。
デスクトップ広告	壁紙	大手サ仆との提携が収益貢献に寄与。初の四半期ペースで黒転の見通し。
	ту рор	引き続き会員獲得に注力。収支改善傾向。来四半期より単月黒転見通し。

# オプトインメールサービス会員数・売上推移

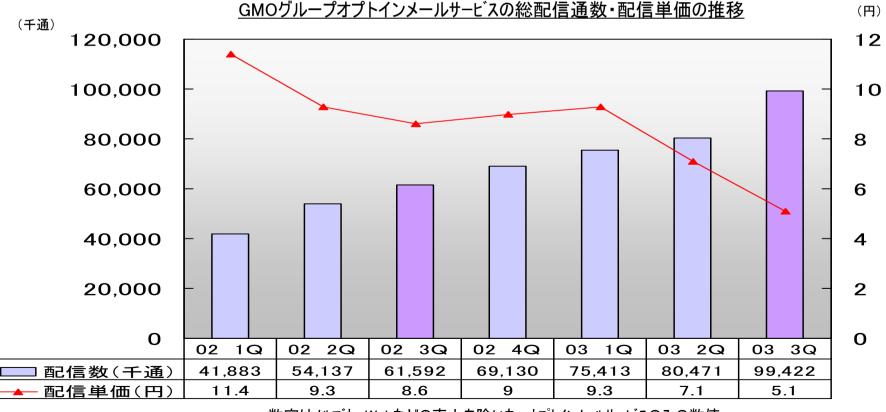
会員数	PCネットワーク会員の離脱(▲30万人)の影響で前年同期に比べ5.7%増
売 上	季節要因、ネットワーク会員の離脱等により前年同期比約1,100万円の減収



・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

# オプトインメールサービス配信数・単価の状況

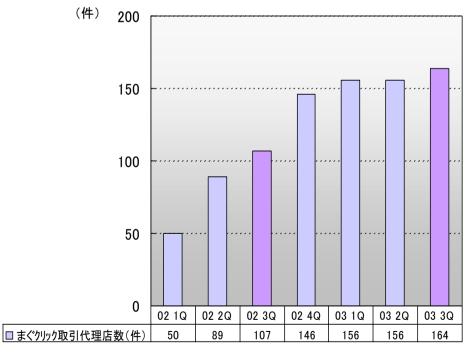
配信数	お盆期間限定商品等、キャンペ゚ーン型商品の投入により前年同期比61.4%増加
配信単価 低単価の上記キャンヘ゜ーン型商品の投入により、結果として単価が40.7%下落	



# オプトインメールサービス営業の状況

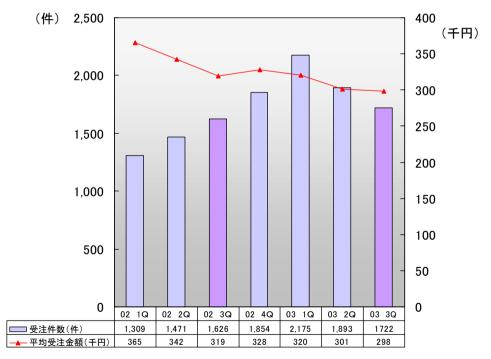
(株)まぐクリック 四半期販売先数	前年同期に比べ57件増加 (新規の中堅・中小代理店の取扱いが増加)	
受注件数	オプトインメール系商材からメールマガジン等の他商材への需要移行により減少	
平均受注金額	ほぼ横ばい	

#### (株)まぐクリック販売先(代理店数)の推移



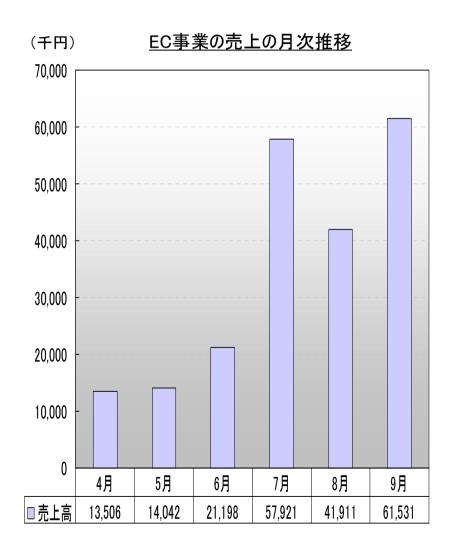
#### ・四半期販売先(代理店)数=四半期で一度でも取引があった代理店件数

#### GMOグループ゚オプトインメールサービスの総受注件数・平均受注金額の推移



# EC事業 実績と課題

### GMOメディア会員の価値最大化をテーマにEC事業をスタート



#### <第3四半期の実績>

売上 1億6100万円(前四半期比3.3倍)

#### <順調な立ち上がり>

2003年4月より計画通りスタートし、順調な立ち上がり。

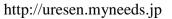
#### <今後の課題>

My Needsブラント、の確立(サイトの刷新等)商品アイテムの拡充。ECインキュヘーション事業の推進。

#### <今後の目標>

通期の売上げ目標5億円







http://revlis.myneeds.jp

## EC事業 営業の状況

### GMOメディアパワーを活用した、自社ブランド、他社ブランド両面による展開

EC事業	インキュベーション事業
自社ブランド	他社ブランド
自社ブランドにより、ECを行うケース	既存他社ブランドを活用し、ECを行うケース
マイニーズ・ショッピング・ネットワーク  Wy Needs 1  reviis  IT シルハ・ーアクセサリー 海産物  more than happy 売れ筋 女性 コンタクト	http://www.team-message.com/  twestside http://www.westsideshop.com
厳選された自社企画専門ショップ による、ショッピングネットワーク	既存ブランドカ+GMOメディアパワーにより、 非モール型の独立ECサイト構築を強力に支援!

## 【第3部】

# 業績予想

### 2003年度通期業績予想(連結)

#### 最終利益を上方修正、配当は6円に増配





(百万円)					
2,000					
1,800	経常和	益			
1,600					
1,400					
1,200					
1,000					
800					
600					
400					
200					
0	1999	2000	2001	2002	2003(予想)
□経常利益	784	1,181	167	1,011	1,850

	2003年度 通期予想	前年比	2002年度 通期実績
売上高	16,100	+30.7%	12,313
経常利益	1,850	+82.9%	1,011
純利益	<b>1,030</b> (修正前 750)	+395.5% (同+260.8%)	207

# 【第4部】

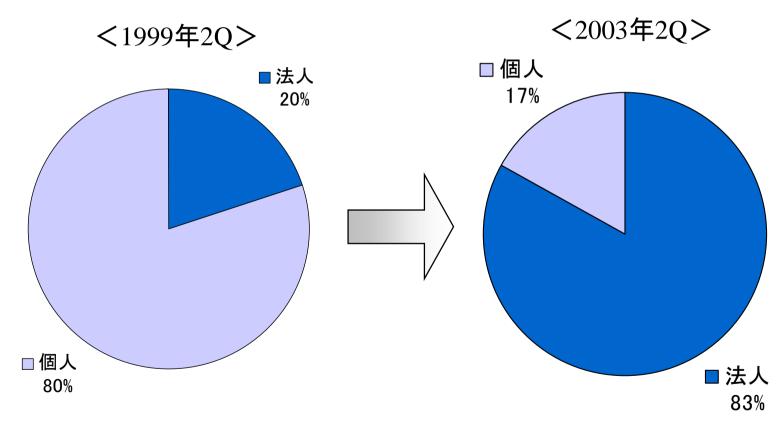
# 今後の成長戦略

【その1】

### GMOの収益構造の変化と法人顧客の分析

### GMOの顧客層の変遷

#### ~売上比率は大きく法人顧客へシント~



注)個人顧客からの売上=アクセス事業の売上+ドメイン事業の売上の28%と定義して算出

### 日本国内のマーケット(1)

~IT化の進展は大企業から中小、SOHOへ~

法人の数 (※1)

Large Organization 3,148社(従業員1000以上)

Middle Organization 49,660社(従業員100以上)

Small Business(Upper) 455,896事業所(從業員20以上)

Small Business (Lower) 641,952事業所(從業員10以上)

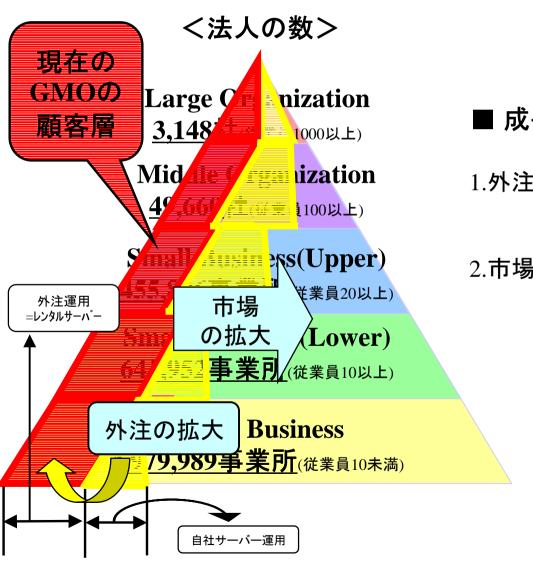
Micro Business 4,979,989事業所(従業員10未満)

全事業所(※1) =約610万 全法人(※1) =約300万 トメイン取得済み法人(※2) =約80万弱(.jp+.com) (.co.jpドメイン取得、約24.6万社)

※1.総務省統計平成13年度民営事業所数及びECリサーチ調べによる法人数 ※2.弊社による推計及び JPRS社調べ

### 日本国内のマーケット(2)

~IT化の進展は大企業から中小、SOHOへ~



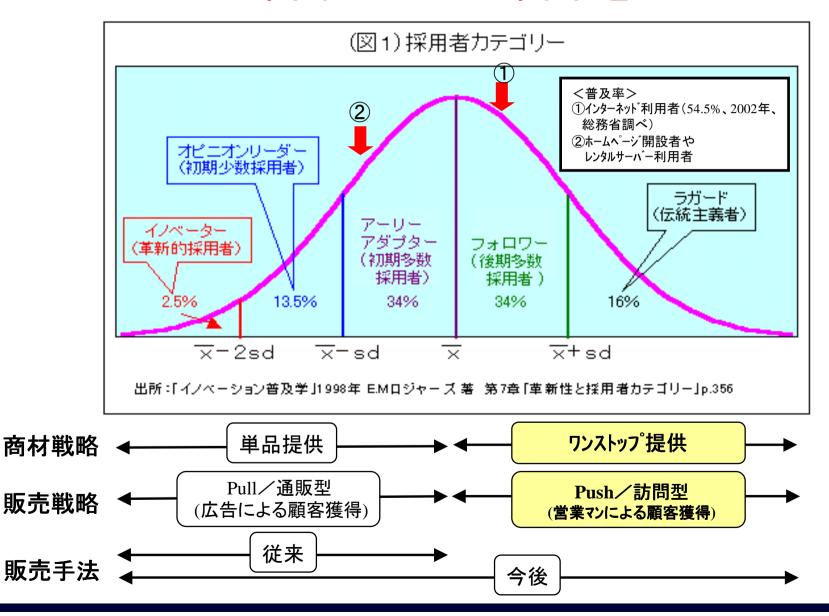
#### ■ 成長するための必要な条件

- 1.外注の拡大・・・自社運用しているところ からの外注請負いを増やす
- 2.市場の拡大・・・顧客の掘り下げを行う

### 【その2】

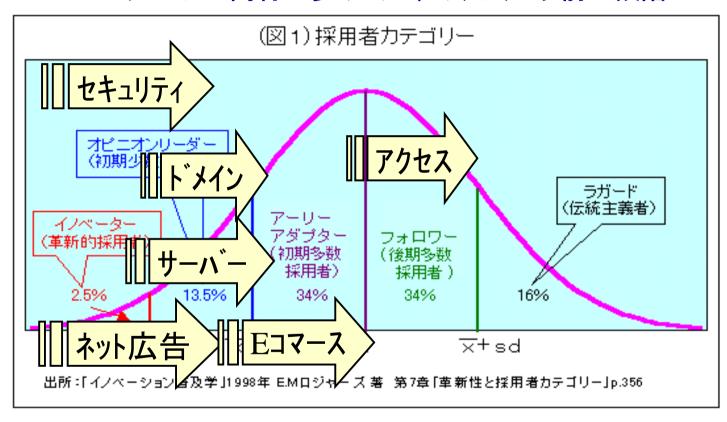
IxP(インターネットインフラ関連)事業の成長戦略

### Pull型営業にPush型営業を加えて



### GMOグループのサービス構成

GMOグループの商材の多くがアーリーアダプター以前の段階



〇ネットのセキュリティへの不安を感じている人の割合約78% (2002年総務省「情報通信分野の安全性と将来技術に関する調査」より)

○インターネット利用者数約6,000万人 (2003年インターネット白書より)

〇トメイン取得済み法人約80万弱 (2003年弊社推計)

〇国内広告費に占めるインターネット広告費の割合1.5% (2002年電通調べ)

○オンラインショッピングで定期的に購入している人の割合 全体の55.1%(2003年インターネット白書より)

Point Mail

壁紙.com

### 企業のインターネットソリューションをワンストップでご提供

~ 完全な製造直販の体制整う国内唯一の企業体 ~

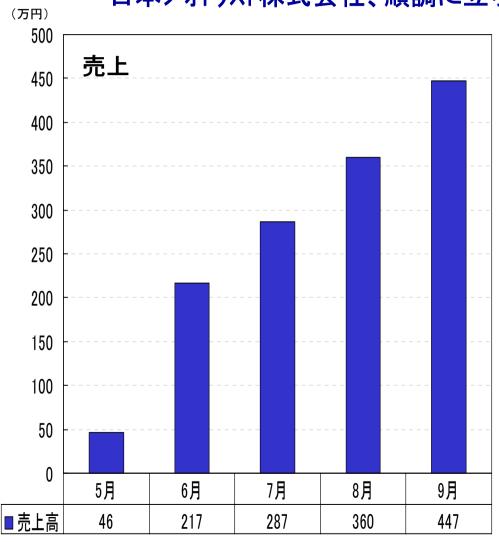


### 【その3】

# 拡大するセキュリティ(電子認証)市場への参入 ~日本ジオトラストの取り組み~

### セキュリティ事業 売上高と課題

#### 日本ジオトラスト株式会社、順調に立ち上がり来期より連結対象に



#### ■5/13営業開始以来、ほぼ計画通りのスタート

- ・現在契約件数累積約500件、全体の約7割が SOHO及び個人
- ・法人お取引先の例(順不同、敬称略) アルパイン(株)、(株)かに道楽、(株)Jストリーム、富士通(株)、 富士重工業(株)

#### ■第3四半期の実績

・官公庁及び教育機関向けセキュリティプログラム「クイック SSLプレミアム」提供開始(9/11~) <ご導入例>(順不同、敬称略)

東京大学生産技術研究所、国際大学、四日市大学、他

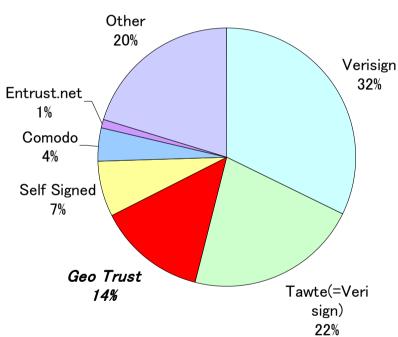
#### ■今後の課題

- ・ブランドイメージの浸透、確立
- ・販路の拡大(数を絞った代理店戦略)
- ・新商品の開発
- ・携帯電話サービスへの対応
- 大口利用者の獲得
- ・海外(アジア圏)ビジネスの推進等

### 電子認証市場の動向(1)

#### 米国における電子認証市場シェア(2003.9)

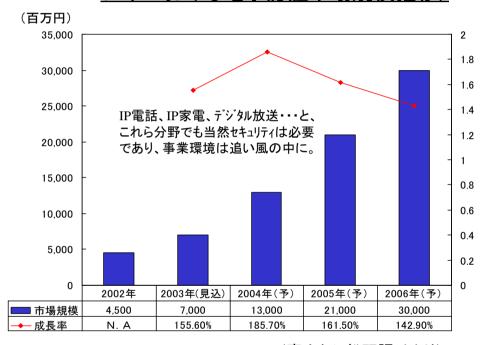
### <u> 水色(C831) 砂电」 III III II II M / I / (2003.7)</u>



#### (米Security Space社調査より)

米国の電子認証市場の54%をベリサイン社が 占めており、ジオトラスト社は14%のシェアを保有。

#### 日本における電子認証市場規模推移)



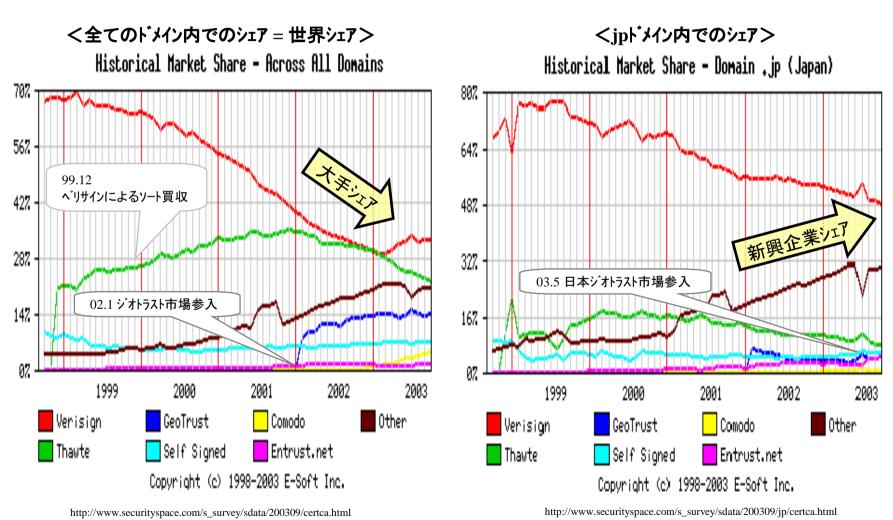
(富士キメラ総研調べより)



日本においても早急に同レベルもしくはそれ以上の シェアを確保し、誰もが安心して使えるインターネットの 環境整備を推進していく。

### 電子認証市場の動向(2)

#### ジオトラストなどの新興電子認証企業が今後の主役



### 【その4】

# 更なるドメイン事業への強化へ向けて ~インターネットナンバー~

### インターネットナンバー社が新たにグループの一員に

#### 【インターネットナンバーとは?】 複雑なURLを単純な数字に置き換える仕組み。



例)ある企業の電話番号 を入力するとその企業の ホームペーシーにアクセス!



#### 【インターネットナンバー社の筆頭株主に】

10月15日インターネットナンバー社の普通株式を第三者割当増資にて引受け完了。同社筆頭株主(69.6%)に。

#### 【株式取得の目的】

- •ドメイン事業の差別化
- ⇒ドメインを取得した法人に対してインターネットナンバーを付与。結果、会社の代表電話番号入力でホームページの呼び出しが可能になるなど、他社のドメインサービスとの差別化を図る。

#### 【インターネットナンバーの普及状況】

- ・既に1,100の企業・団体等によって取得
- ・PC始めi-mode、EZweb、等インターネット対応携帯電話に対応
- ・『au』、『TU-KA』及び『ホータブフォン(J-フォン)』の公式サイト全てに インターネットナンバーが付番済み
- 1.000万のメディア利用番号が15社80誌(2002年実績)で利用



### インターネットナンバーの導入事例(1)

ユビキタス時代のベーシックテクノロジー、「インターネットナンバー」



### インターネットナンバーの導入事例(2)

ユビキタス時代のベーシックテクノロジー、「インターネットナンバー」

#### 【雑誌での事例】

例:「住SEE」誌上での活用

数字入力だけで簡単表示





URL欄に「1414」と 入力すると・・・

Ø 1414 ■

「住SEE」のHPが 表示される!

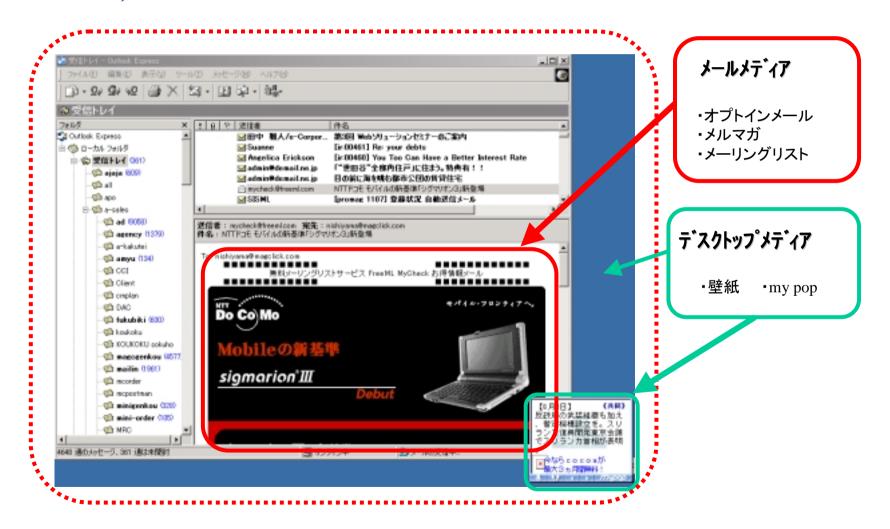


【その5】

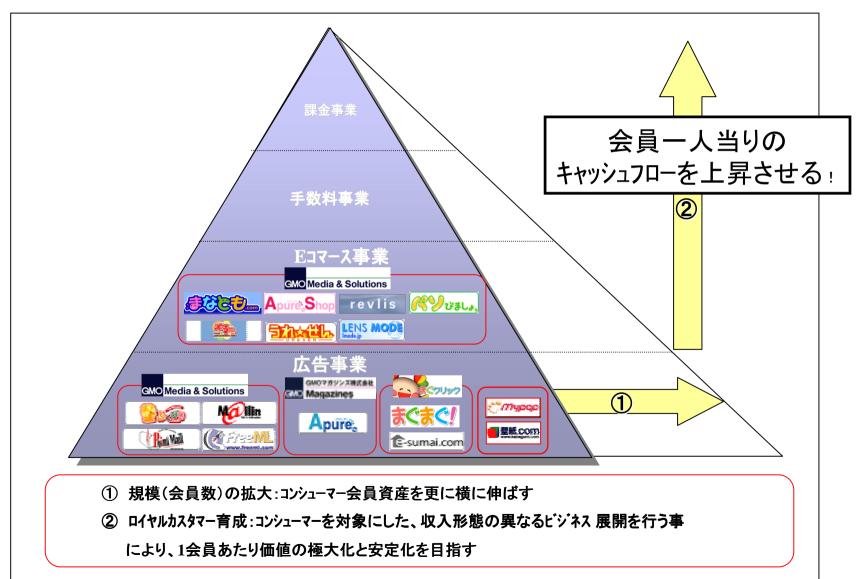
インターネット広告メディア事業の成長戦略

### インターネット広告メディア部門の基本戦略(1)

Yahoo、MSNなどホータルとの競合を避け、メーラー内とデスクトツフ。に集中



### インターネット広告メディア部門の基本戦略(2)



### トピックス(ご報告)

- 1. 9月25日 デロイトトーシュトーマツによるテクノロジー企業成長率ランキング 「日本テクノロジーFAST50」に選ばれました Deloitte Touche
- 2. 米フォーブス誌10月27日号にて"Best Under a Billion, Forbes Global's 200 Best Small Companies for 2003" に選ばれました Forbes

3. 11月4日からJ-STOCK採用銘柄となりました JASDAO

## すべての人にインターネット



### ありがとうございました。







































































