# 2003年度
# 第13期通期及び第4四半期決算説明会

2004年2月23日
（STOCK CODE: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 通期及び第4四半期連結決算概要
第2部　2003年度 第4四半期各事業別の状況
第3部　業績見通し
第4部　今後の成長戦略について

※このﾌﾟﾚｾﾞﾝﾃｰｼｮﾝ資料には、2004年2月23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年度通期及び第4四半期連結決算概要

# 連結の範囲

## 連結子会社11社、持分法適用関連会社2社

| | | 2002年度通期 | | 2003年度通期 | |
|---|---|---|---|---|---|
| 分類 | 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ | 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 | ＩｘＰ | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ（株） | 親会社 | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ（株） | 親会社 |
| | | (株)ｱｲﾙ | 82.6 | GMOﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ（株） | 81.0 |
| | | | | GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 100.0 |
| | | | | GMO総合研究所(株) | 100.0 |
| | | | | (株)お名前ﾄﾞｯﾄｺﾑ | 82.0 |
| | | | | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ（株） ※2 | 69.6 |
| | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ | (株)まぐｸﾘｯｸ | 37.0 | (株)まぐｸﾘｯｸ | 40.6 |
| | | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ(株) | 100.0 | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ(株) | 100.0 |
| | | (株)ﾏｸﾞﾌｫｰｽ | (96.0) | (株)ﾏｸﾞﾌｫｰｽ | (100.0) |
| | | GMOﾒﾃﾞｨｱｱﾝﾄﾞｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 81.5 | GMOﾒﾃﾞｨｱｱﾝﾄﾞｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 81.0 |
| | | GMOﾏｶﾞｼﾞﾝｽﾞ（株） | 100.0 | GMOﾏｶﾞｼﾞﾝｽﾞ（株） | 100.0 |
| | | (株)ｲｰｽﾏｲ | (50.9) | (株)ｲｰｽﾏｲ | (50.9) |
| | | (株)第一通信 | 100.0 | | |
| 持分法適用関連会社 | | ｲﾃﾞｱｷｭｰﾌﾞ（株） ※1 | (35.0) | (株)ﾕｰｷｬｽﾄｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ | 47.6 |
| | | (株)ﾕｰｷｬｽﾄｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ | 47.6 | (株)ﾍﾟｲﾒﾝﾄ・ﾜﾝ | 40.6 |
| | | (株)ﾍﾟｲﾒﾝﾄ・ﾜﾝ | 40.6 | | |

（注）議決権比率の（内書）は間接所有であります。
※1.ｲﾃﾞｱｷｭｰﾌﾞ（株）が株式売却により2003年度第3四半期により持分法適用関連会社でなくなりました。
※2.ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ（株）が、2003年度第４四半期より連結子会社になりました。

# 2003年度 PL(連結)

■年間連結売上高は156億7,800万円と前年に比べ27.3%増加
■年間連結営業利益、経常利益は21億1,200万円、19億4,600万円と前年に比べ78.0%、92.5%増の大幅増益
■年間連結最終利益は10億4,000万円と前年に比べ400.4%増加

(百万円)

| 科　目 | 2002年 (1月～12月累計) | 2003年 (1月～12月累計) | 前年同期比 | 2002年4Q (10月～12月) | 2003年4Q (10月～12月) | 前年同期比 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **売上高** | **12,313** | **15,678** | **+27.3%** | **3,311** | **4,187** | **+26.4%** |
| 事業費 | 5,175 | 5,987 | +15.7% | 1,440 | 1,602 | +11.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 5,951 | 7,579 | +27.3% | 1,541 | 1,970 | +27.8% |
| **営業利益** | **1,186** | **2,112** | **+78.0%** | **329** | **614** | **+86.5%** |
| 営業外収益 | 42 | 58 | +36.9% | 12 | 4 | −63.9% |
| 営業外費用 | 217 | 223 | + 2.9% | 70 | 65 | − 8.0% |
| **経常利益** | **1,011** | **1,946** | **+92.5%** | **271** | **553** | **+104.2%** |
| 特別利益 | 77 | 1,195 | +1,443.6% | 6 | 1,056 | +17,109.8% |
| 特別損失 | 277 | 667 | + 140.9% | 165 | 587 | +255.0% |
| 税引前利益 | 811 | 2,475 | +204.8% | 111 | 1,022 | +815.3% |
| **純利益** | **207** | **1,040** | **+400.4%** | **−34** | **419** | **N.A** |

# 2003年度　B/S（連結）

## 株式の時価評価に伴い総資産額が大きく増加

(百万円)

| ＜資産の部＞ | 2002年 | 2003年 | 前年比増減 | 備　考 |
|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 7,949 | 11,223 | 3,274 | |
| 現金預金 | 5,656 | 8,661 | 3,005 | 営業CFの増加 |
| 売掛金 | 1,985 | 2,078 | 93 | |
| 繰延税金資産 | 369 | 336 | −33 | |
| その他 | 410 | 567 | 157 | |
| 貸倒引当金 | −482 | −433 | 48 | |
| 固定資産 | 5,103 | 6, 693 | 1,590 | 株式時価評価 |
| 資産の部合計 | 13,052 | 17,917 | 4,864 | |
| ＜負債の部＞ | | | | サーバー子会社が好調 |
| 流動負債 | 1,837 | 3,289 | 1,451 | 前受金の増加 |
| 固定負債 | 20 | 638 | 618 | 繰延税金負債増加 |
| 負債の部合計 | 1,857 | 3,927 | 2,070 | |
| ＜少数株主持分＞ | | | | |
| 少数株主持分 | 2,480 | 2,892 | 412 | |
| ＜資本の部＞ | | | | |
| 資本金 | 3,311 | 3,311 | − | |
| 資本剰余金 | 4,432 | 4,432 | − | |
| 利益剰余金 | 1,658 | 2,563 | 904 | |
| その他有価証券評価差額金 | −323 | 1,155 | 1,479 | 株式時価評価 |
| 自己株式 | −364 | −366 | −1 | |
| 資本の部合計 | 8,714 | 11,096 | 2,382 | |
| 負債・少数株主持分・資本合計 | 13,052 | 17,917 | 4,864 | |

# 2003年度　CF計算書（連結）

## 営業CFは2,420百万円、CF合計も2,820百万円に

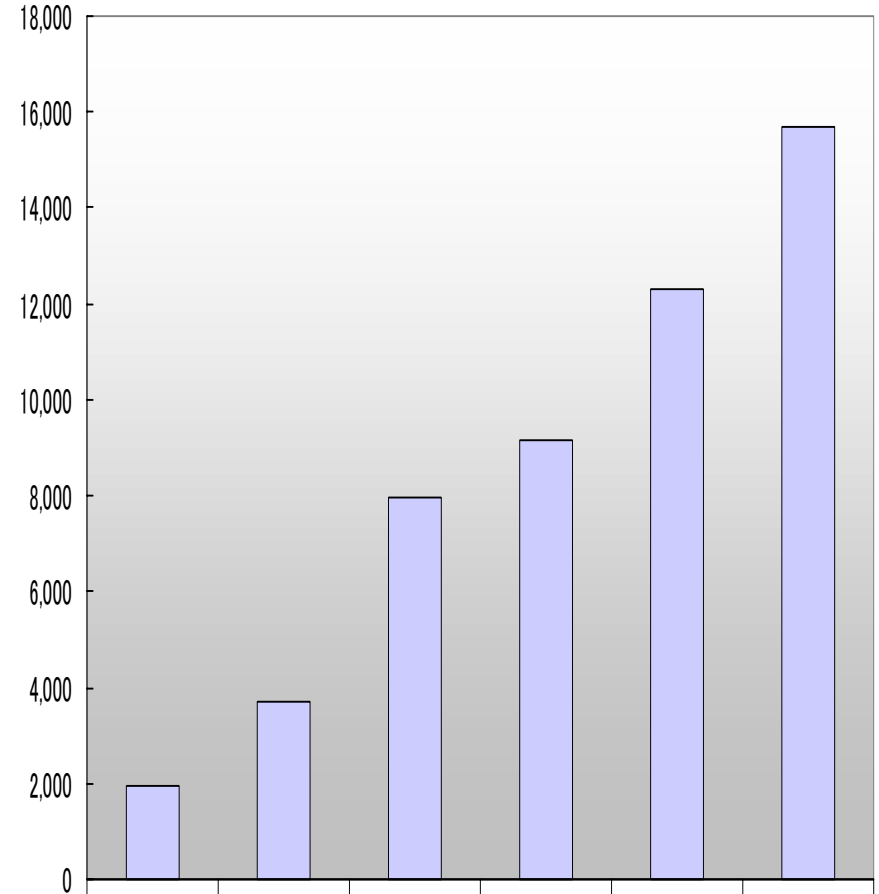
(百万円)

| | 2002年 | 2003年 | |
|---|---|---|---|
| 営業活動からのｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ | 1,372 | 2,420 | |
| 税金等調整前当期純利益 | 811 | 2,475 | |
| 減価償却費 | 309 | 321 | |
| 貸倒引当金増加額 | 432 | 220 | |
| 売上債権の増加額 | −405 | −343 | |
| 法人税等の支払額 | −266 | −342 | 法人税等納税 |
| その他増減 | 490 | 88 | 投資有価証券売却益、営業権償却等 |
| 投資活動からのｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ | −967 | 508 | |
| 無形固定資産取得による支出 | −578 | −269 | |
| 投資有価証券の取得売却による収支 | −348 | 1,196 | 投資有価証券売却 |
| 貸付金の実行回収による収支 | −51 | −116 | |
| その他増減 | 10 | −303 | |
| 財務活動からのｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ | −821 | −102 | |
| 借入金の返済による支出 | −732 | −150 | |
| その他増減 | −88 | 47 | |
| ｷｬｯｼｭ･ﾌﾛｰ合計 | −415 | 2,820 | |
| 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 | 5,519 | 8,524 | |

# 年間売上高と利益の推移（連結）

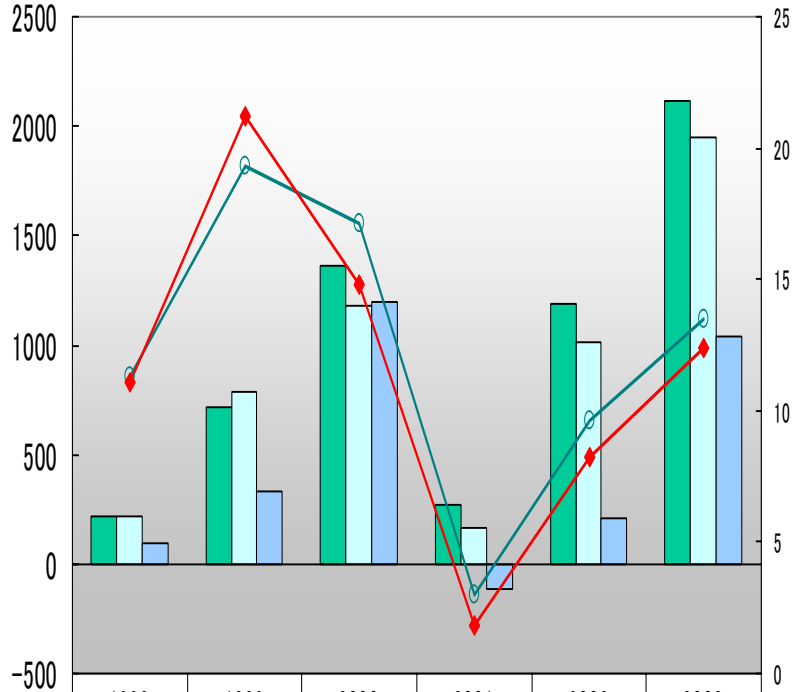
## 売上、利益共に順調に推移

（百万円）




| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 1,945 | 3,703 | 7,982 | 9,174 | 12,313 | 15,678 |

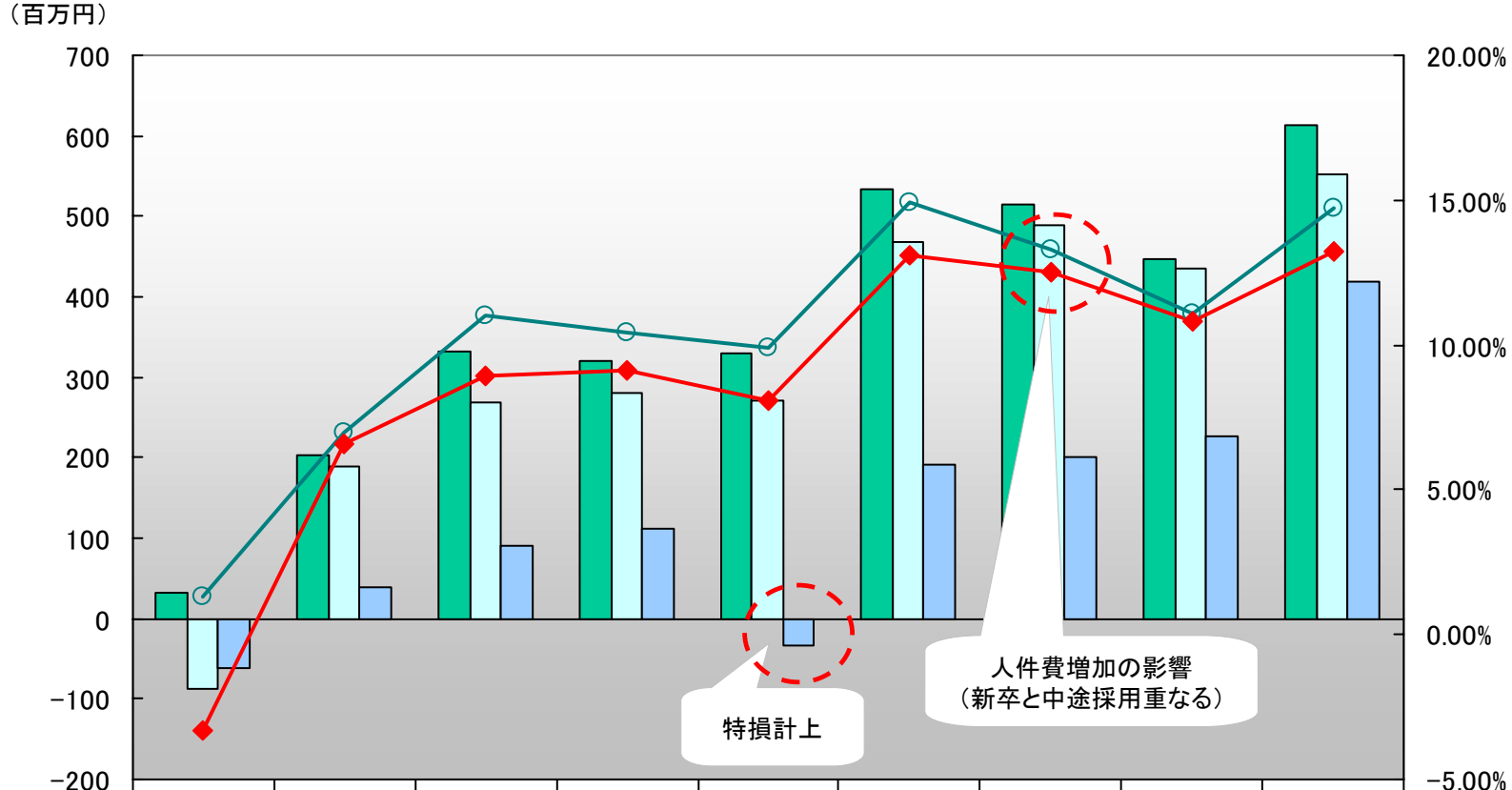
（百万円）




| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 営業利益 | 219 | 715 | 1,363 | 274 | 1,186 | 2,112 |
| 経常利益 | 215 | 784 | 1,181 | 167 | 1,011 | 1,946 |
| 純利益 | 98 | 329 | 1,195 | -113 | 207 | 1,040 |
| 営業利益率 | 11.3 | 19.3 | 17.1 | 3 | 9.6 | 13.5 |
| 経常利益率 | 11.1 | 21.2 | 14.8 | 1.8 | 8.2 | 12.4 |

# 四半期利益と利益率の推移（連結）

## 過去最高の利益水準となり、順調な推移

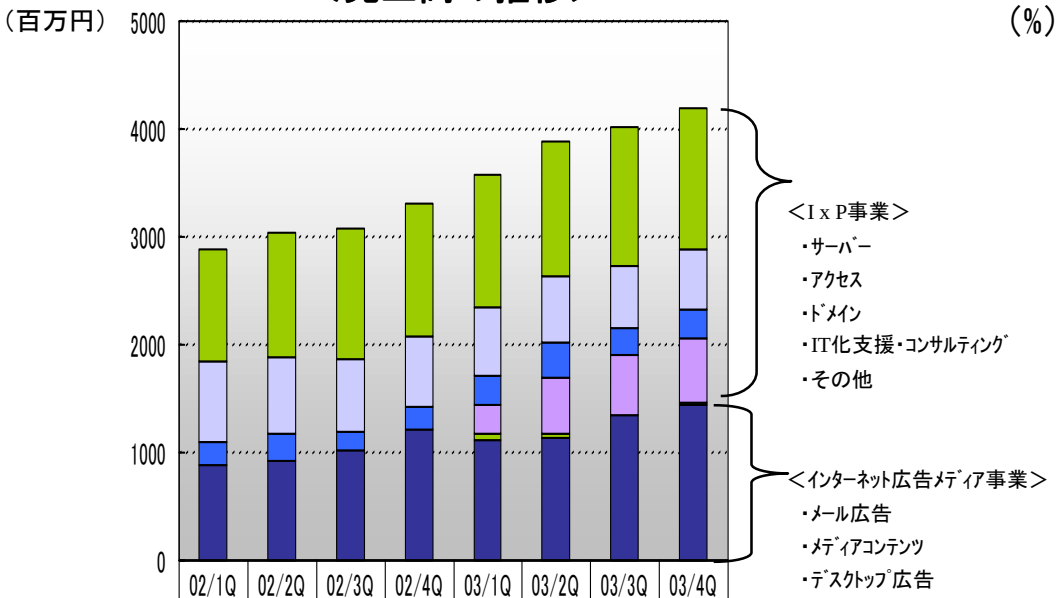



| | 01/4Q | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 営業利益 | 33 | 202 | 333 | 320 | 329 | 533 | 516 | 447 | 614 |
| 経常利益 | −87 | 189 | 269 | 281 | 271 | 468 | 489 | 434 | 553 |
| 純利益 | −62 | 39 | 91 | 111 | −34 | 192 | 201 | 226 | 419 |
| 営業利益率 | 1.30% | 7.00% | 11.00% | 10.40% | 9.90% | 14.90% | 13.30% | 11.10% | 14.70% |
| 経常利益率 | −3.30% | 6.60% | 8.90% | 9.10% | 8.10% | 13.10% | 12.50% | 10.80% | 13.20% |

# 四半期売上高の推移と事業別構成比（連結）

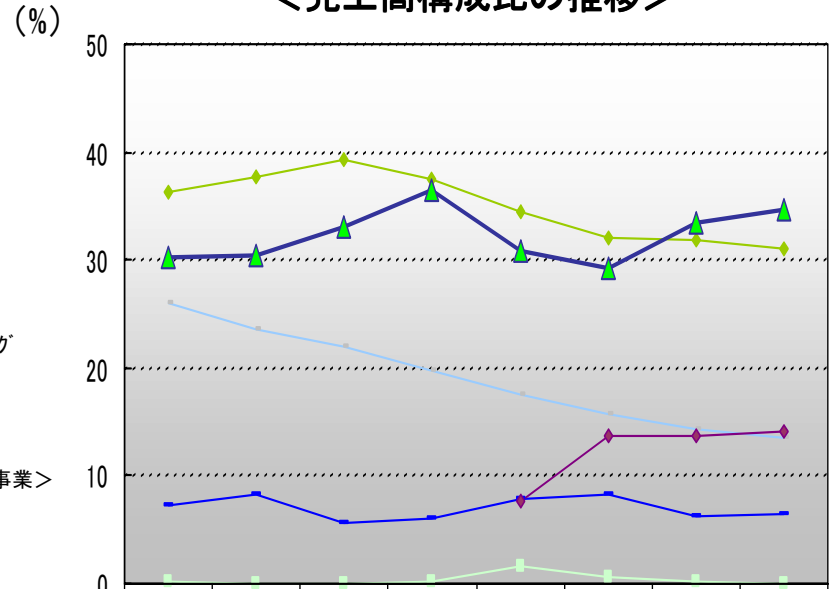
## 過去最高の四半期売上となり、順調に推移

### ＜売上高の推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 合　計 | 2,893 | 3,032 | 3,076 | 3,311 | 3,584 | 3,883 | 4,022 | 4,187 |
| ｻｰﾊﾞｰ | 1,050 | 1,145 | 1,210 | 1,239 | 1,234 | 1,246 | 1,281 | 1,297 |
| ｱｸｾｽ | 753 | 714 | 676 | 657 | 632 | 615 | 580 | 568 |
| ﾄﾞﾒｲﾝ | 207 | 247 | 171 | 202 | 278 | 324 | 252 | 269 |
| IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ | - | - | - | - | 274 | 533 | 556 | 595 |
| その他 | 6 | 3 | 3 | 9 | 58 | 28 | 7 | 5 |
| ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ | 876 | 921 | 1,014 | 1,203 | 1,108 | 1,136 | 1,344 | 1,449 |

### ＜売上高構成比の推移＞



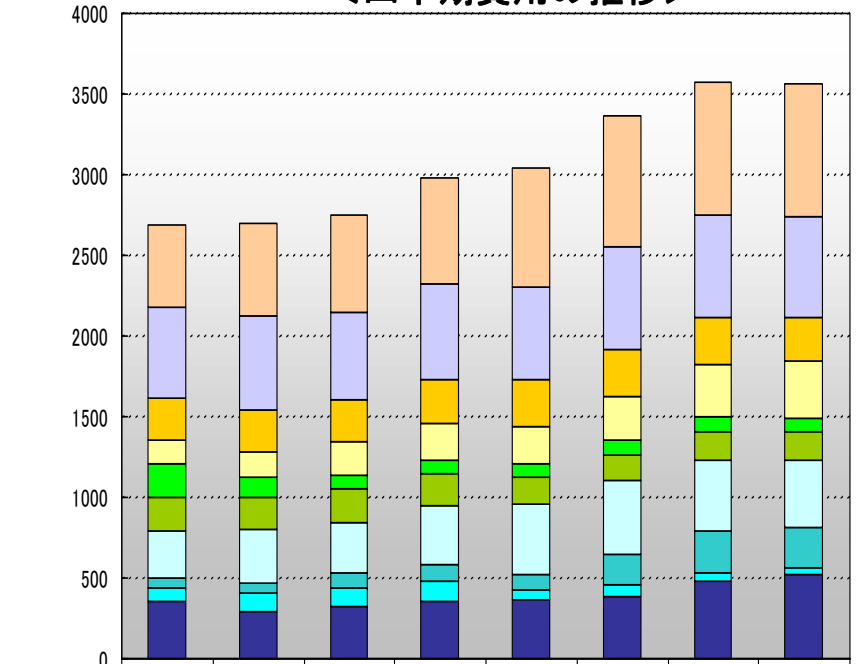

| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ｻｰﾊﾞｰ | 36.3 | 37.8 | 39.3 | 37.4 | 34.4 | 32.1 | 31.9 | 31 |
| ｱｸｾｽ | 26 | 23.5 | 22 | 19.8 | 17.6 | 15.8 | 14.4 | 13.6 |
| ﾄﾞﾒｲﾝ | 7.2 | 8.2 | 5.6 | 6.1 | 7.8 | 8.3 | 6.3 | 6.5 |
| IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ | - | - | - | - | 7.7 | 13.7 | 13.8 | 14.2 |
| その他 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.3 | 1.6 | 0.7 | 0.2 | 0.1 |
| ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ | 30.3 | 30.4 | 33 | 36.4 | 30.9 | 29.3 | 33.4 | 34.6 |

# 四半期費用と費用構成の推移（連結）

## 第4四半期の費用総額は、ほぼ横ばい

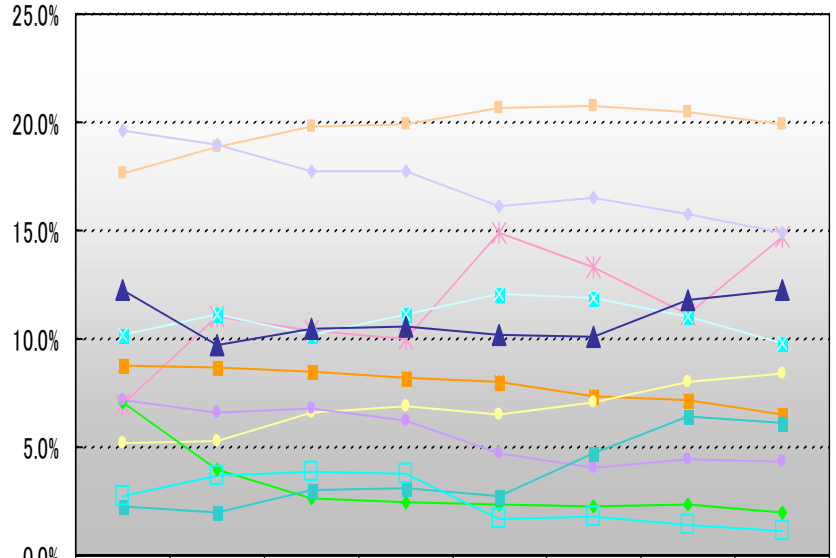
（百万円）

＜四半期費用の推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 人件費 | 507 | 572 | 607 | 659 | 741 | 807 | 822 | 832 |
| 広告宣伝・販促費 | 567 | 576 | 544 | 586 | 577 | 640 | 635 | 623 |
| 減価償却、賃借料 | 252 | 263 | 261 | 270 | 286 | 289 | 288 | 271 |
| 外注・業務委託費 | 150 | 161 | 204 | 229 | 232 | 274 | 320 | 353 |
| 通信費 | 206 | 121 | 80 | 83 | 84 | 89 | 97 | 85 |
| 家賃 | 208 | 199 | 210 | 204 | 170 | 159 | 178 | 179 |
| 支払手数料 | 295 | 336 | 313 | 367 | 434 | 463 | 442 | 408 |
| 媒体費 | 66 | 61 | 91 | 104 | 97 | 183 | 257 | 255 |
| 貸倒引当金繰入 | 78 | 111 | 120 | 124 | 61 | 68 | 55 | 45 |
| その他 | 356 | 293 | 321 | 351 | 364 | 390 | 476 | 516 |

＜四半期費用構成の推移＞

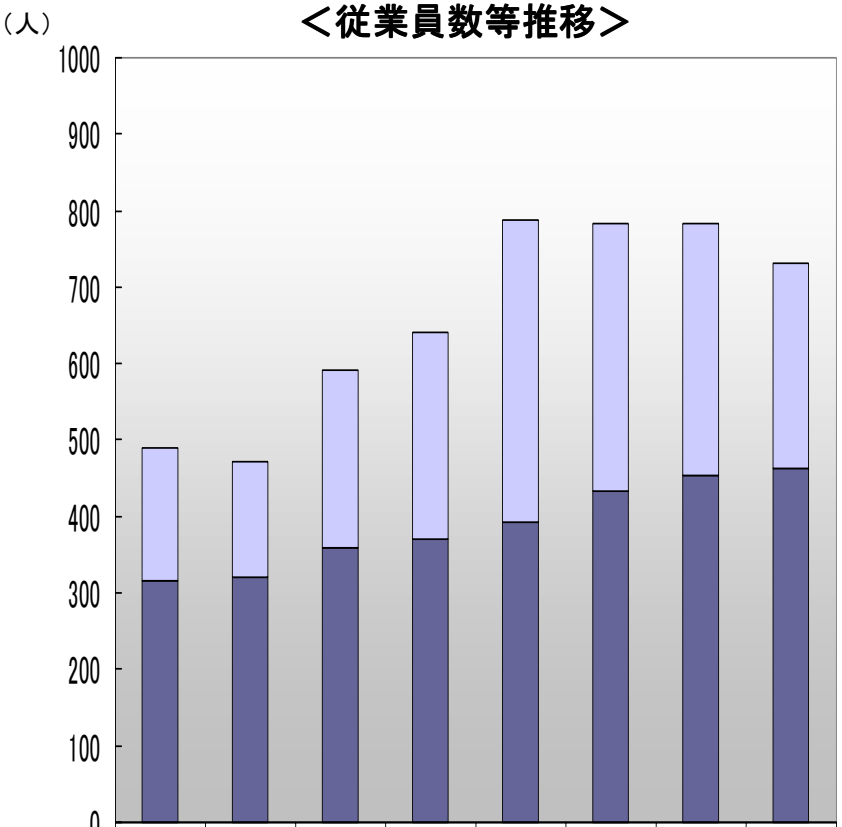



| | 01/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 営業利益率 | 7.0% | 11.0% | 10.4% | 10.0% | 14.9% | 13.3% | 11.1% | 14.7% |
| 人件費 | 17.6% | 18.9% | 19.8% | 19.9% | 20.7% | 20.8% | 20.5% | 19.9% |
| 広告宣伝・販促費 | 19.6% | 19.0% | 17.7% | 17.7% | 16.1% | 16.5% | 15.8% | 14.9% |
| 減価償却、賃借料 | 8.8% | 8.7% | 8.5% | 8.2% | 8.0% | 7.4% | 7.2% | 6.5% |
| 外注・業務委託費 | 5.2% | 5.3% | 6.6% | 6.9% | 6.5% | 7.1% | 8.0% | 8.4% |
| 通信費 | 7.1% | 4.0% | 2.6% | 2.5% | 2.4% | 2.3% | 2.4% | 2.0% |
| 家賃 | 7.2% | 6.6% | 6.8% | 6.2% | 4.7% | 4.1% | 4.4% | 4.3% |
| 支払手数料 | 10.2% | 11.1% | 10.2% | 11.1% | 12.1% | 11.9% | 11.0% | 9.8% |
| 媒体費 | 2.3% | 2.0% | 3.0% | 3.1% | 2.7% | 4.7% | 6.4% | 6.1% |
| 貸倒引当金繰入 | 2.7% | 3.7% | 3.9% | 3.8% | 1.7% | 1.8% | 1.4% | 1.1% |
| その他 | 12.3% | 9.7% | 10.5% | 10.6% | 10.2% | 10.1% | 11.8% | 12.3% |

# 従業員数、従業員1人当り売上高・経常利益（連結）

## 第4四半期は一人当り売上高・経常利益ともに改善

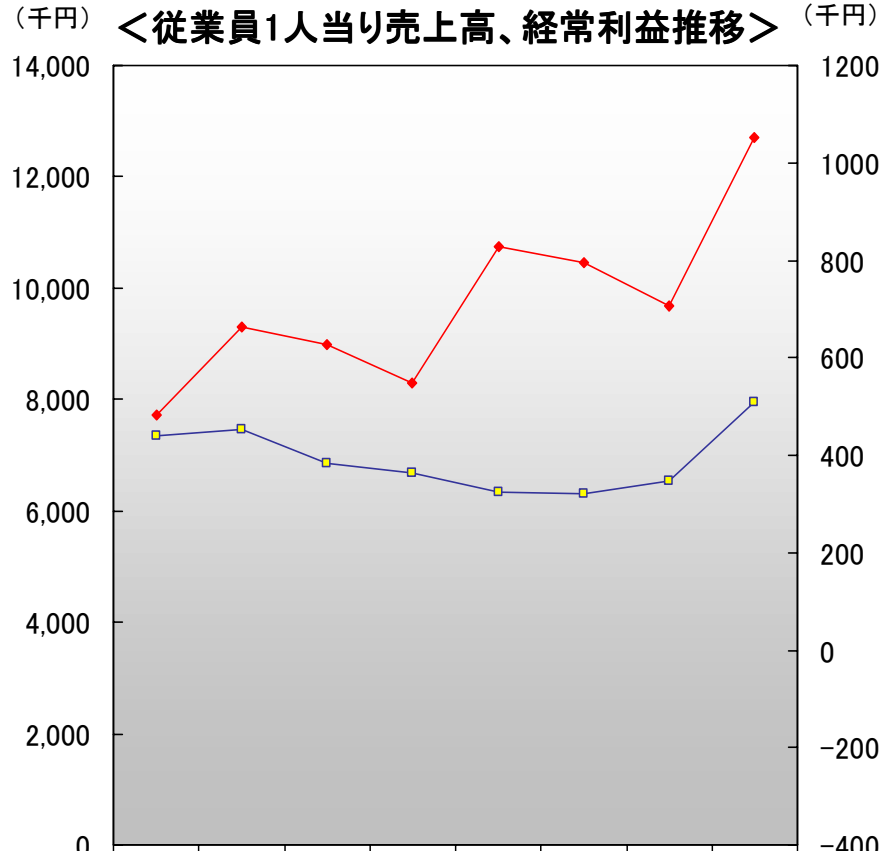
＜従業員数等推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| アルバイト | 175 | 150 | 233 | 270 | 395 | 350 | 329 | 269 |
| 従業員 | 315 | 321 | 358 | 370 | 393 | 434 | 454 | 462 |

※人数はそれぞれ各期末時点での人数となっております。

＜従業員1人当り売上高、経常利益推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 一人当り経常利益 | 481 | 663 | 628 | 547 | 829 | 794 | 706 | 1,053 |
| 一人当り売上高 | 7,344 | 7,459 | 6,866 | 6,675 | 6,339 | 6,306 | 6,530 | 7,960 |
| 期中平均従業員数 | 394 | 406 | 448 | 496 | 565 | 615 | 616 | 526 |

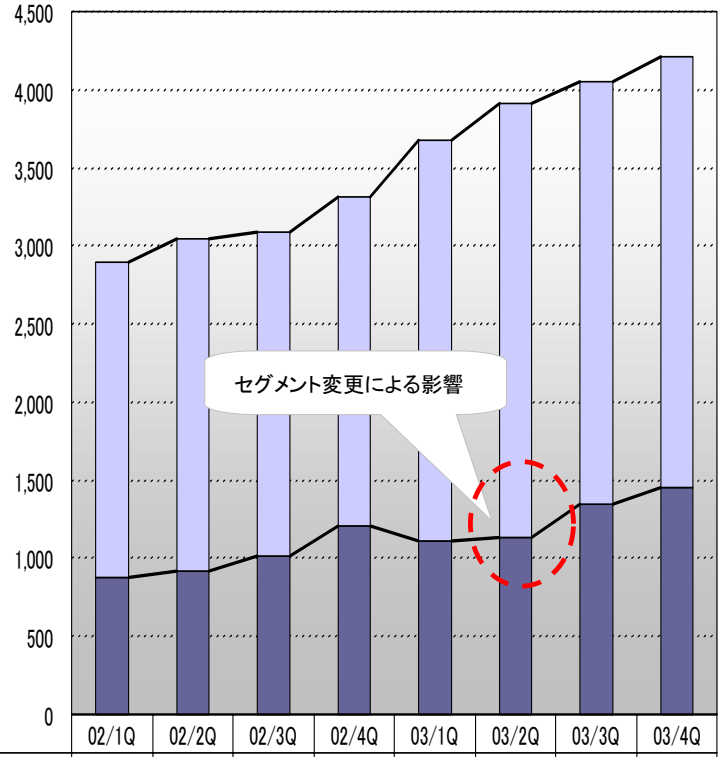
※期中平均従業員数は社員を1人、ｱﾙﾊﾞｲﾄを0.5人で算出しております。

# 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ別売上高と利益推移（連結）

## 売上・利益ともに順調に推移

（百万円）

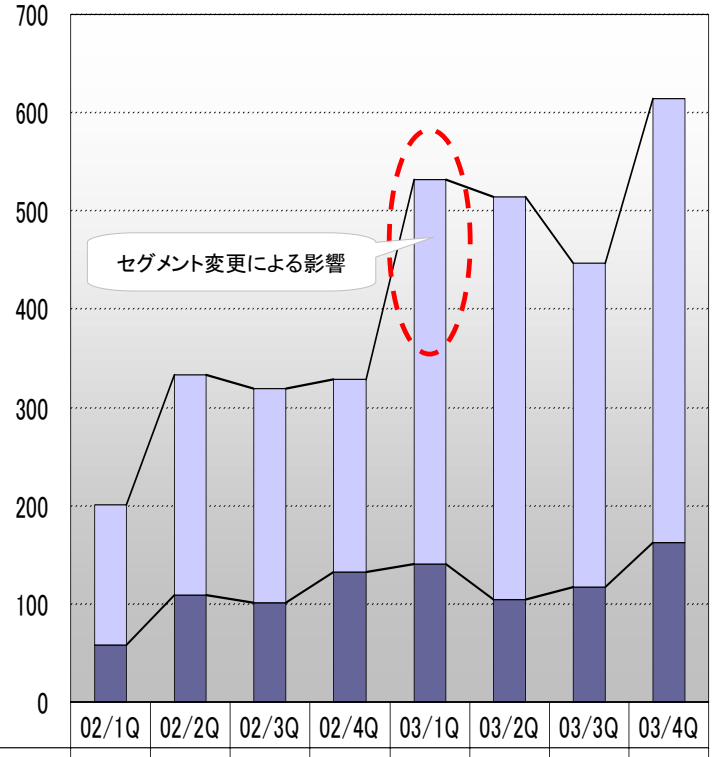
＜事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ別売上高の推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| IxP事業 | 2,025 | 2,122 | 2,074 | 2,114 | 2,567 | 2,771 | 2,707 | 2,765 |
| ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 876 | 921 | 1,014 | 1,203 | 1,108 | 1,136 | 1,344 | 1,449 |

（百万円）

＜事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ別営業利益の推移＞




| | 02/1Q | 02/2Q | 02/3Q | 02/4Q | 03/1Q | 03/2Q | 03/3Q | 03/4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| IxP事業 | 143 | 224 | 218 | 196 | 391 | 410 | 330 | 452 |
| ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 58 | 109 | 101 | 132 | 141 | 104 | 117 | 162 |

※GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株）が「ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業」から「IxP事業」にｾｸﾞ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

（百万円）

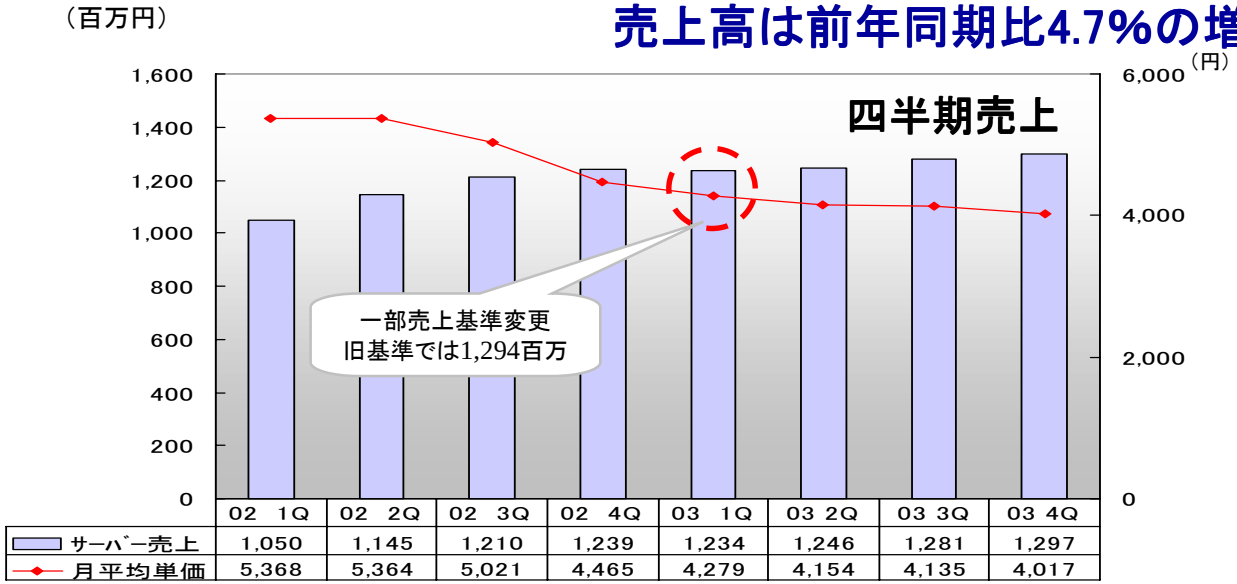
| 事業 | 2002.3Q | 2002.4Q | 2003.1Q | 2003.2Q | 2003. 3Q | 2003. 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|
| IxP | | | | | | |
| アクセス | 676 | 657 | 632 | 615 | 580 | 568 |
| サーバー | 1,210 | 1,239 | 1,234 | 1,246 | 1,281 | 1,297 |
| ドメイン | 171 | 202 | 278 | 324 | 252 | 269 |
| IT化支援・コンサルティング | — | — | 274 | 533 | 556 | 595 |
| その他 | 15 | 15 | 147 | 52 | 36 | 33 |
| セグメント合計 | 2,074 | 2,114 | 2,567 | 2,771 | 2,707 | 2,765 |
| 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 | 1,449 |
| セグメント合計 | 1,014 | 1,203 | 1,108 | 1,136 | 1,344 | 1,449 |
| | | | | | | |
| 小計 | 3,088 | 3,318 | 3,675 | 3,908 | 4,052 | 4,215 |
| セグメント間取引消去 | −12 | −6 | −90 | −24 | −29 | −28 |
| 連結売上高 | 3,076 | 3,311 | 3,584 | 3,883 | 4,022 | 4,187 |

# サーバー事業

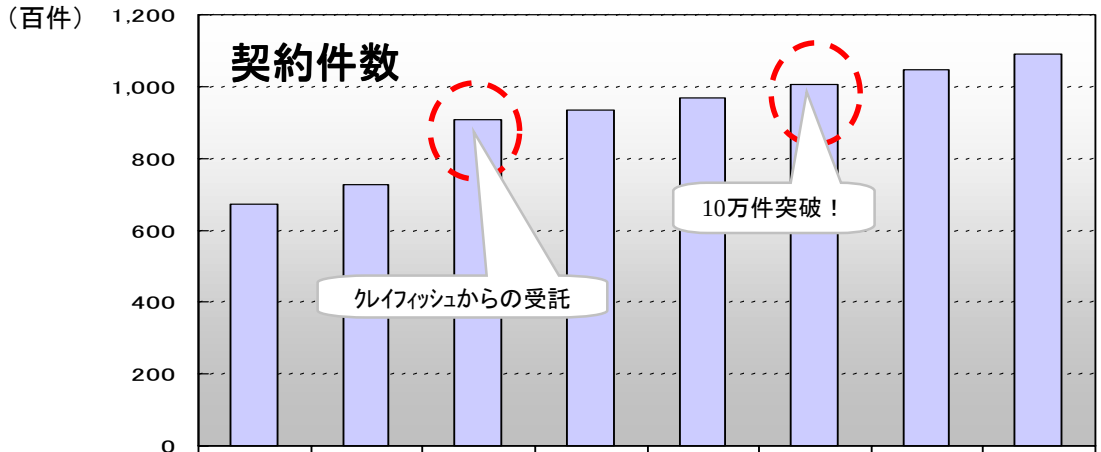
| | 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ | 社名・出資比率 | | 事　業 |
|---|---|---|---|---|
| 連結売上連結営業利益 | IxP事業 | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ(株) | 親会社 | ｱｸｾｽ事業(ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ接続ｻｰﾋﾞｽ) |
| | | | | ﾄﾞﾒｲﾝ事業(ﾄﾞﾒｲﾝ登録ｻｰﾋﾞｽ) |
| | | | | IT化支援･ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業<br>ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作・運営支援事業 |
| | | GMOﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ(株) | 81.0% | ｻｰﾊﾞｰ事業<br>(ﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ<ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽ>) |
| | | (株)お名前ﾄﾞｯﾄｺﾑ | 82.0% | |
| | | GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 100.0% | IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業 |
| | | GMO総合研究所(株) | 100.0% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄに関する情報収集 |
| | | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ(株) | 69.6% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ |
| | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ(株) | 100.0% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業(壁紙) |
| | | GMOﾏｶﾞｼﾞﾝｽﾞ(株) | 100.0% | ﾒﾃﾞｨｱｺﾝﾃﾝﾂ事業 |
| | | (株)ﾏｸﾞﾌｫｰｽ | 100.0% | その他ﾒﾃﾞｨｱ事業 |
| | | GMOﾒﾃﾞｨｱｱﾝﾄﾞｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 81.0% | ﾒｰﾙﾒﾃﾞｨｱ企画開発・運営、ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ、EC事業 |
| | | (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 |
| 経常損益 | 持分法適用会社 | ﾕｰｷｬｽﾄｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 47.6% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業(ｾｶﾝﾄﾞﾌﾞﾗｳｻﾞ) |
| | | ﾍﾟｲﾒﾝﾄﾜﾝ(株) | 40.6% | 決済事業(ｸﾚｼﾞｯﾄｶｰﾄﾞ課金ｻｰﾋﾞｽ) |

# サーバー事業 売上高・契約数推移と課題

## 売上高は前年同期比4.7%の増加




| | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| サーバー売上 | 1,050 | 1,145 | 1,210 | 1,239 | 1,234 | 1,246 | 1,281 | 1,297 |
| 月平均単価 | 5,368 | 5,364 | 5,021 | 4,465 | 4,279 | 4,154 | 4,135 | 4,017 |




| | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| サーバー契約 | 672 | 728 | 908 | 934 | 968 | 1,007 | 1,048 | 1,092 |

第4 四半期は対前年同期比
4.7%の売上増、16.9%の契約件数増

＜増加の要因＞

・ブランド力向上、BBの普及

＜第4 四半期の実績＞

・新規契約が順調に伸びた
・企業からのアウトソーシング関連など顧客層開拓は引き続き堅調
・ポータルサイト「レンサバ本舗.com」順調

＜今後の課題＞

・販売力強化
・サポートや運用体制などの充実
・サービスの充実による販売単価の上昇

# 業界の動向、ﾊﾟｰﾄﾅｰ戦略　他

## ＜国内ﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰ主要同業他社比較＞

| 会社名 | 件数 | 3ヶ月前との比較 | 時期 |
|---|---|---|---|
| ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝｸﾞﾙｰﾌﾟ　（※） | 109,210 | (+4,395) | 2003.12 |
| ﾌｧｰｽﾄｻｰﾊﾞ | 20,000 | (+1,000) | 2003.6 |
| ｲｰｽﾄｱｰ | 18,474 | (+　398) | 2003.12 |
| ｱﾄﾞﾐﾗﾙｼｽﾃﾑ | 11,045 | (+　306) | 2003.12 |

※弊社数字にはｸﾚｲﾌｨｯｼｭ社からの運用受託約7,734件を含む。他社数字に関してはﾌﾟﾚｽﾘﾘｰｽなどから抜粋。

## ＜ｻｰﾊﾞｰ商材のOEM供給例＞

### 主要ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄ等の販路を確保

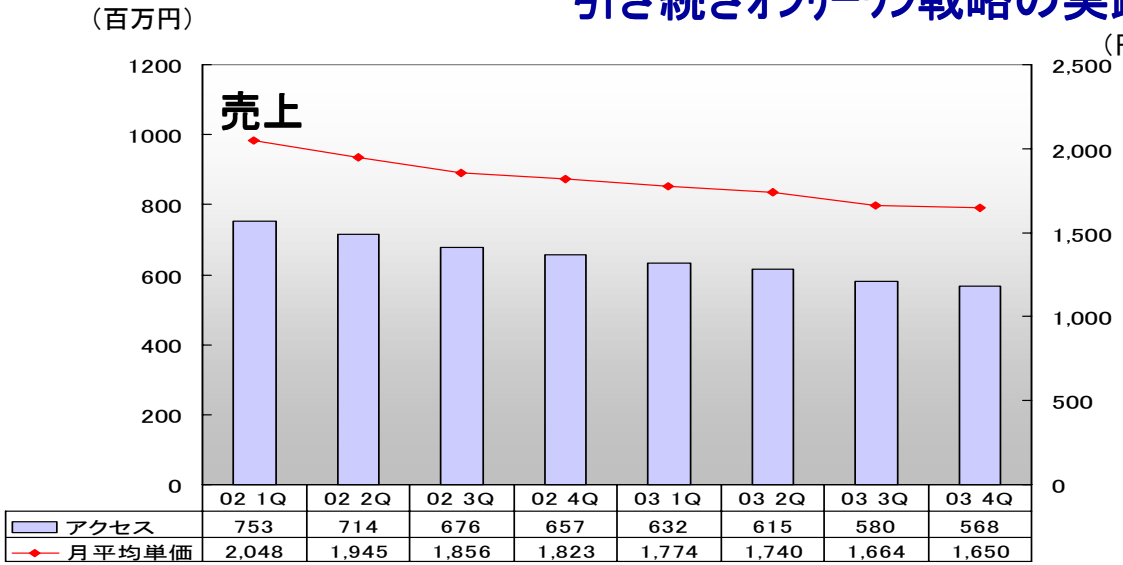
主要ﾎﾟｰﾀﾙｻｲﾄ（ﾔﾌｰ、MSN等）上での集客を行うと共に、約1,500社の販売代理店を確保、販売網の目を細かくすることにより、契約の機会を増やす。

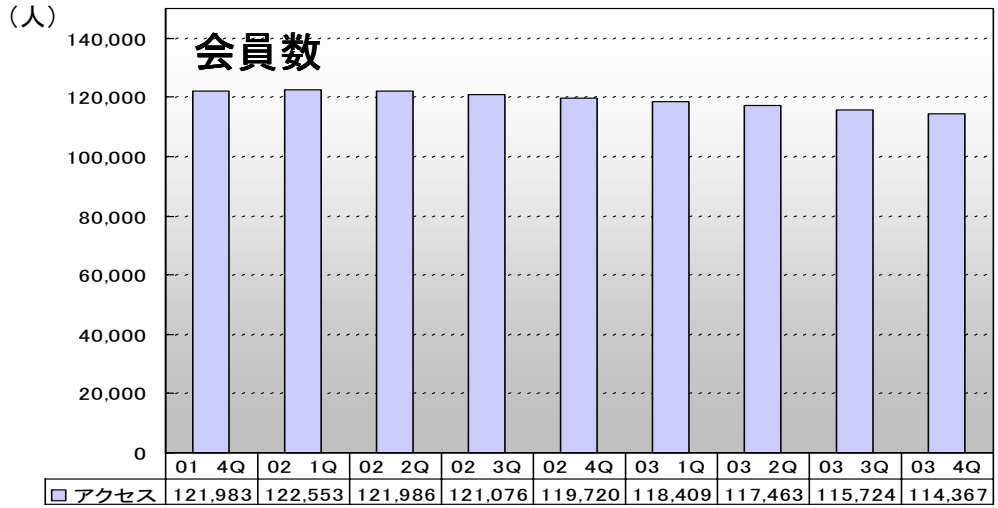
# アクセス事業

| | 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ | 社名・出資比率 | | 事　業 |
|---|---|---|---|---|
| 連結売上連結営業利益 | IxP事業 | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ（株） | 親会社 | ｱｸｾｽ事業（ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ接続ｻｰﾋﾞｽ） |
| | | | | ﾄﾞﾒｲﾝ事業（ﾄﾞﾒｲﾝ登録ｻｰﾋﾞｽ） |
| | | | | IT化支援･ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業<br>ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作・運営支援事業 |
| | | GMOﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ（株） | 81.0% | ｻｰﾊﾞｰ事業<br>（ﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ<ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽ>） |
| | | （株）お名前ﾄﾞｯﾄｺﾑ | 82.0% | |
| | | GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株） | 100.0% | IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業 |
| | | GMO総合研究所(株) | 100.0% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄに関する情報収集 |
| | | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ（株） | 69.6% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ |
| | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ（株） | 100.0% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業（壁紙） |
| | | GMOﾏｶﾞｼﾞﾝｽﾞ（株） | 100.0% | ﾒﾃﾞｨｱｺﾝﾃﾝﾂ事業 |
| | | （株）ﾏｸﾞﾌｫｰｽ | 100.0% | その他ﾒﾃﾞｨｱ事業 |
| | | GMOﾒﾃﾞｨｱｱﾝﾄﾞｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ（株） | 81.0% | ﾒｰﾙﾒﾃﾞｨｱ企画開発・運営、ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ、EC事業 |
| | | （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 |
| 経常損益 | 持分法適用会社 | ﾕｰｷｬｽﾄｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株） | 47.6% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業（ｾｶﾝﾄﾞﾌﾞﾗｳｻﾞ） |
| | | ﾍﾟｲﾒﾝﾄﾜﾝ(株) | 40.6% | 決済事業（ｸﾚｼﾞｯﾄｶｰﾄﾞ課金ｻｰﾋﾞｽ） |

# 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4四半期は対前年同期比
13.5%の減収、4.5%の会員減
↓

＜売上減少の要因＞
- ﾌﾞﾛｰﾄﾞﾊﾞﾝﾄﾞ普及に伴うﾀﾞｲﾔﾙｱｯﾌﾟ接続の需要低下
- ﾌﾞﾛｰﾄﾞﾊﾞﾝﾄﾞ価格競争の激化

＜第4 四半期の実績＞
- NTTﾌﾚｯﾂへの加入促進ｷｬﾝﾍﾟｰﾝ実施
- Bﾌﾚｯﾂ対応の安価ﾌﾟﾗﾝｻｰﾋﾞｽ開始

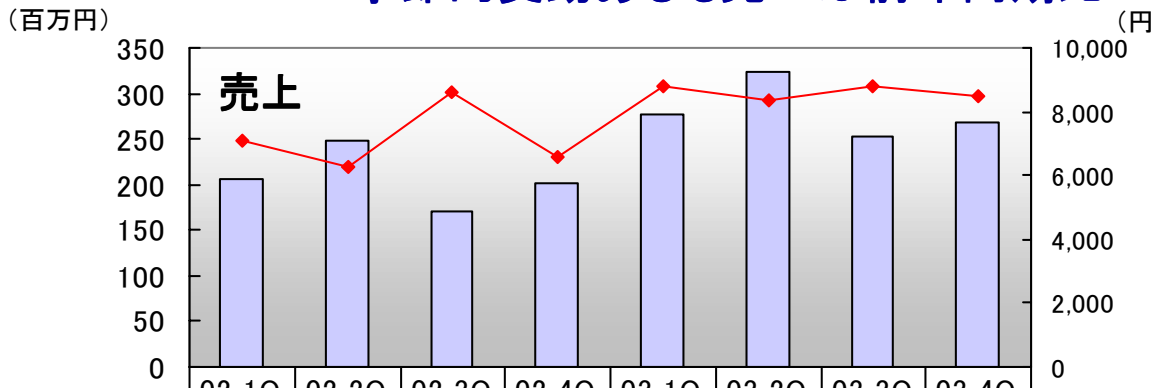
＜今後の課題＞
- ｻｰﾋﾞｽ内容充実による差別化
  →ｵﾝﾘｰﾜﾝ戦略の強化
- ｱｳﾄﾊﾞﾝﾄﾞ部隊による新規法人向け営業の強化

# ﾄﾞﾒｲﾝ事業

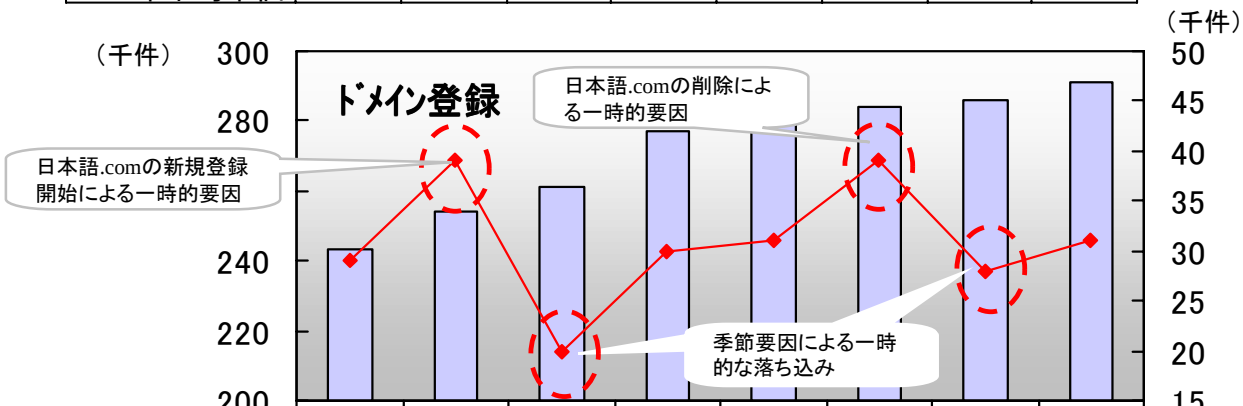
| | 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ | 社名・出資比率 | | 事　業 |
|---|---|---|---|---|
| 連結売上連結営業利益 | IxP事業 | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ(株) | 親会社 | ｱｸｾｽ事業(ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ接続ｻｰﾋﾞｽ) |
| | | | | ﾄﾞﾒｲﾝ事業(ﾄﾞﾒｲﾝ登録ｻｰﾋﾞｽ) |
| | | | | IT化支援･ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業<br>ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作・運営支援事業 |
| | | GMOﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ(株) | 81.0% | ｻｰﾊﾞｰ事業<br>(ﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ<ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽ>) |
| | | (株)お名前ﾄﾞｯﾄｺﾑ | 82.0% | |
| | | GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 100.0% | IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業 |
| | | GMO総合研究所(株) | 100.0% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄに関する情報収集 |
| | | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ(株) | 69.6% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ |
| | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ(株) | 100.0% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業(壁紙) |
| | | GMOﾏｶﾞｼﾞﾝｽﾞ(株) | 100.0% | ﾒﾃﾞｨｱｺﾝﾃﾝﾂ事業 |
| | | (株)ﾏｸﾞﾌｫｰｽ | 100.0% | その他ﾒﾃﾞｨｱ事業 |
| | | GMOﾒﾃﾞｨｱｱﾝﾄﾞｿﾘｭｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 81.0% | ﾒｰﾙﾒﾃﾞｨｱ企画開発・運営、ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ、EC事業 |
| | | (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 |
| 経常損益 | 持分法適用会社 | ﾕｰｷｬｽﾄｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ(株) | 47.6% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業(ｾｶﾝﾄﾞﾌﾞﾗｳｻﾞ) |
| | | ﾍﾟｲﾒﾝﾄﾜﾝ(株) | 40.6% | 決済事業(ｸﾚｼﾞｯﾄｶｰﾄﾞ課金ｻｰﾋﾞｽ) |

# ﾄﾞﾒｲﾝ事業 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 33.2%増




| | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ドメイン | 207 | 247 | 171 | 202 | 278 | 324 | 252 | 269 |
| 年平均単価 | 7,108 | 6,240 | 8,582 | 6,569 | 8,778 | 8,343 | 8,766 | 8,486 |




| | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 管理累計数 | 243 | 254 | 261 | 277 | 287 | 284 | 286 | 291 |
| 登録+更新数 | 29 | 39 | 20 | 30 | 31 | 39 | 28 | 31 |
| (※)登録累計数 | 270 | 291 | 305 | 328 | 346 | 365 | 382 | 400 |

第4四半期は対前年同期比
33.2%売上増、4.8%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型ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ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ﾋﾞｽの拡充

＜第4 四半期の実績＞

- 日本で初めて.cnﾄﾞﾒｲﾝの登録開始
- ﾀﾞｲﾅﾐｯｸDNSｻｰﾋﾞｽ開始

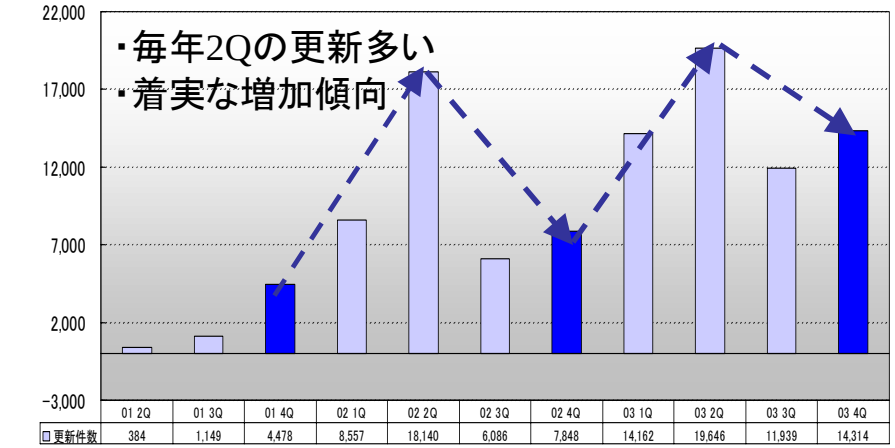
＜今後の課題＞

- 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
- ｻｰﾊﾞｰ商材との相乗効果による顧客の囲い込み

注）前期よりﾄﾞﾒｲﾝ数を登録累計数でなく管理累計数でｸﾞﾗﾌ表示。尚、管理累計数とは、有効なﾄﾞﾒｲﾝの登録数の意。

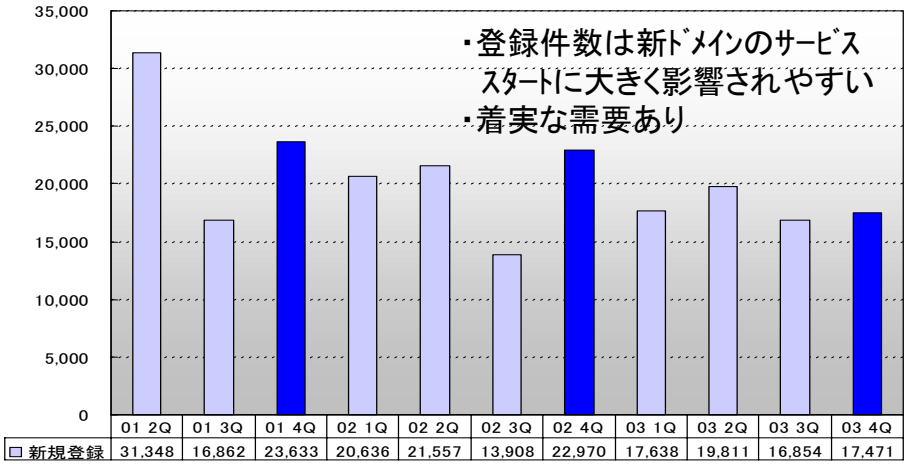
# ﾄﾞﾒｲﾝ事業　過去からのﾄﾚﾝﾄﾞと業界動向

## ＜更新件数推移＞




| | 01 2Q | 01 3Q | 01 4Q | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 更新件数 | 384 | 1,149 | 4,478 | 8,557 | 18,140 | 6,086 | 7,848 | 14,162 | 19,646 | 11,939 | 14,314 |

## ＜新規登録件数推移＞




| | 01 2Q | 01 3Q | 01 4Q | 02 1Q | 02 2Q | 02 3Q | 02 4Q | 03 1Q | 03 2Q | 03 3Q | 03 4Q |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 新規登録 | 31,348 | 16,862 | 23,633 | 20,636 | 21,557 | 13,908 | 22,970 | 17,638 | 19,811 | 16,854 | 17,471 |

## ＜業界動向＞

JPﾄﾞﾒｲﾝの登録数

⇒554,293件（3ヶ月間で16,752件増加）／JPRS社調べ

＜汎用 JPﾄﾞﾒｲﾝ名登録ｻｰﾋﾞｽ指定事業者ﾗﾝｷﾝｸﾞ＞

第1位　お名前.com　／　ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ

第2位　OCN　／　NTTｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ

第3位　ﾄﾞﾒｲﾝﾈｰﾑ・ﾌｫｰ・ﾕｰ　／　ﾋｭｰﾒｲｱﾚｼﾞｽﾄﾘ

⋮

第11位　ｱｲﾙ　／GMO ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ

＜2004年2月2日現在　JPRS社調べ＞

■ﾄﾞﾒｲﾝ取得の内訳（弊社調べ）

- 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%

※弊社ﾕｰｻﾞｰ100件を無作為抽出した結果から

**約80%が**
**ﾋﾞｼﾞﾈｽﾕｰｻﾞｰ**

# ﾄﾞﾒｲﾝ事業　業界動向

## 国際化ﾄﾞﾒｲﾝ（IDN）の国際ｼｪｱは16.69%、国内ｼｪｱは87.85%

Top Web Hosting Companies by Internationalized Domain Names

| Rank | Hosting Company | Country | Total IDNs | Percent |
|---|---|---|---|---|
| 1 | INTERQ.OR.JP | Japan | 63,425 | 16.69% |
| 2 | YESNIC.COM | Korea | 36,757 | 9.67% |
| 3 | NETWORKSOLUTIONS.COM | United States | 32,311 | 8.50% |
| 4 | GABIA.COM | Korea | 27,661 | 7.28% |
| 5 | IBI.NET | Korea | 19,626 | 5.16% |

日本語ﾄﾞﾒｲﾝを含む国際化ﾄﾞﾒｲﾝ（IDN）の登録数の国際ｼｪｱで、GMOは第1位を獲得！

Country-wise Distribution of Internationalized Domain Names(IDN)

| Country | .com IDNs | .net IDNs | Total IDNs | Percent |
|---|---|---|---|---|
| Korea | 111,444 | 30,003 | 141,447 | 37.22% |
| United States | 65,940 | 18,462 | 84,402 | 22.21% |
| Japan | 58,846 | 13,347 | 72,193 | 19.00% |
| Germany | 19,575 | 7,033 | 26,608 | 7.00% |
| China | 15,195 | 2,949 | 18,144 | 4.77% |

出典；NEWS.WEBHOSTING.INFO　調べ　（http://news.webhosting.info/t-833/）

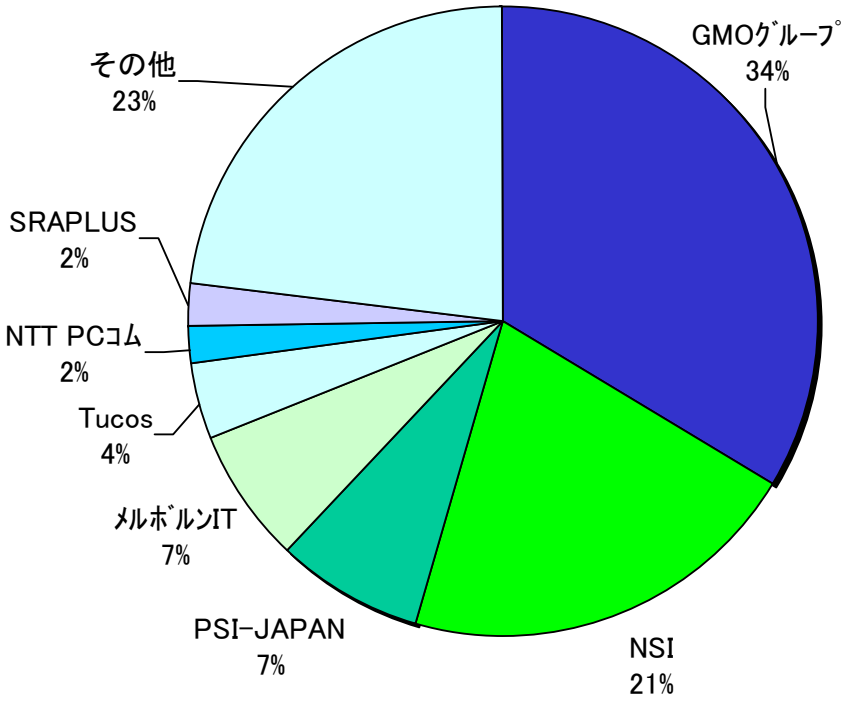
日本国内におけるGMOの国際化ﾄﾞﾒｲﾝ（≒日本語ﾄﾞﾒｲﾝ）のｼｪｱは、87.85%

※補足；日本語ﾄﾞﾒｲﾝの利用にはJwordのﾌﾟﾗｸﾞｲﾝが必要。現在1,320万台のPCで使用可能。年末までに2,500万台まで伸びる予定。

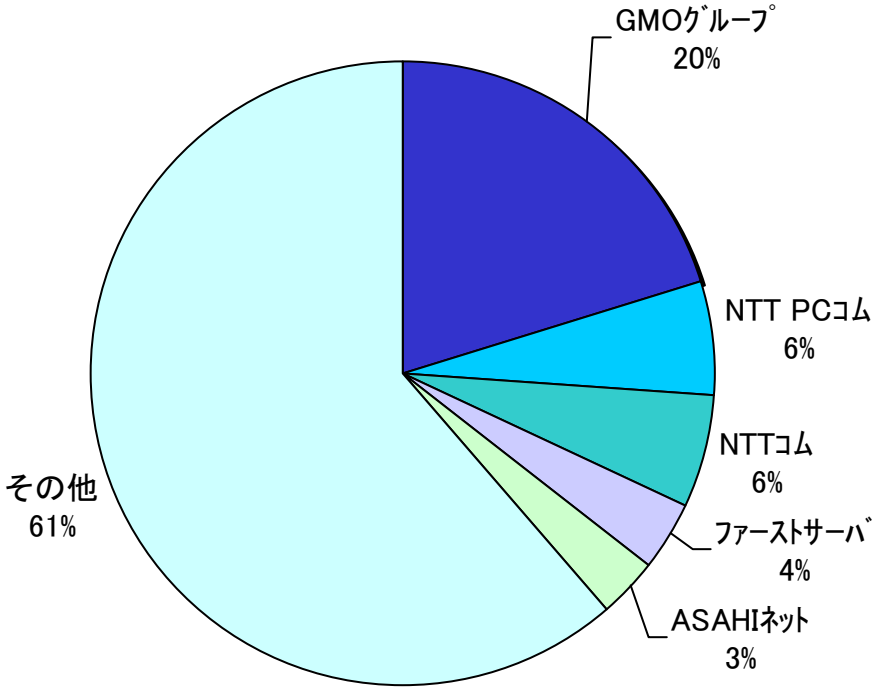
# 衆議院議員インターネット利用調査

## ﾄﾞﾒｲﾝ登録で34%、ｻｰﾊﾞｰで20%がGMOｸﾞﾙｰﾌﾟを利用

＜ﾄﾞﾒｲﾝ登録ﾚｼﾞｽﾄﾗ分布＞




＜ｻｰﾊﾞｰ業者分布＞




出典；GMOｸﾞﾙｰﾌﾟ調べ

# IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業、ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作事業

| | 事業ｾｸﾞﾒﾝﾄ | 社名・出資比率 | | 事　業 |
|---|---|---|---|---|
| 連結売上連結営業利益 | IxP事業 | ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ（株） | 親会社 | ｱｸｾｽ事業（ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ接続ｻｰﾋﾞｽ） |
| | | | | ﾄﾞﾒｲﾝ事業（ﾄﾞﾒｲﾝ登録ｻｰﾋﾞｽ） |
| | | | | IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業<br>ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作・運営支援事業 |
| | | GMOﾎｽﾃｨﾝｸﾞｱﾝﾄﾞﾃｸﾉﾛｼﾞｰｽﾞ（株） | 81.0% | ｻｰﾊﾞｰ事業<br>（ﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ<ﾎｽﾃｨﾝｸﾞｻｰﾋﾞｽ>） |
| | | （株）お名前ﾄﾞｯﾄｺﾑ | 82.0% | |
| | | GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株） | 100.0% | IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業 |
| | | GMO総合研究所(株) | 100.0% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄに関する情報収集 |
| | | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰ（株） | 69.6% | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾅﾝﾊﾞｰｻｰﾋﾞｽ |
| | ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業 | 壁紙ﾄﾞｯﾄｺﾑ（株） | 100.0% | ﾃﾞｽ[illegible]ﾌﾟ広告事業（壁紙） |
| | | GMO[illegible] | | [illegible]ｱｺﾝﾃﾝﾂ事業 |
| | | （株）[illegible] | | [illegible]他ﾒﾃﾞｨｱ事業 |
| | | GMO[illegible] | | [illegible]・運営、ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ、EC事業 |
| | | （株）[illegible] | | [illegible]ｻｲﾄ運営、広告 |
| | | （株）[illegible] | | [illegible]ﾒｰﾙ広告販売 |
| 経常損益 | 持分法適用会社 | ﾕｰｷｬ[illegible]ﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株） | 47.6% | ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告事業（ｾｶﾝﾄﾞﾌﾞﾗｳｻﾞ） |
| | | ﾍﾟｲﾒﾝﾄﾜﾝ(株) | 40.6% | 決済事業（ｸﾚｼﾞｯﾄｶｰﾄﾞ課金ｻｰﾋﾞｽ） |

＜IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業における役割分担＞

●大企業向け・・・ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙﾒﾃﾞｨｱｵﾝﾗｲﾝ（株）

●中小、SOHO向け・・・GMOｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ（株）

# IT化支援・ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ事業　実績と課題

## ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ制作・運営支援事業＆企業向けｿﾘｭｰｼｮﾝ営業・・・GMO

### ■確実に需要を開拓
・代理店開拓
・ﾌﾟｯｼｭ営業の強化
・大型案件の商談化

### ■第4四半期の実績
・売上93百万円（対前期比+47.7%増）
・SEO（検索ｴﾝｼﾞﾝ最適化）ｻｰﾋﾞｽの顧客別ﾌﾟﾗﾝの販売促進に引き続き注力

### ■今後の課題
・ﾄﾞﾒｲﾝやｻｰﾊﾞｰなど他商材とのｼﾅｼﾞｰ効果による売上向上を目指す
・ｱｸｾｽﾛｸﾞ解析ﾂｰﾙ「web診断ﾂｰﾙ」の拡販
・HPを安価で作成するﾊﾟｯｹｰｼﾞﾝｸﾞ商品の開発
・CRMを利用した新規顧客開拓
・大型案件の受注獲得促進

## 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ｽﾞ

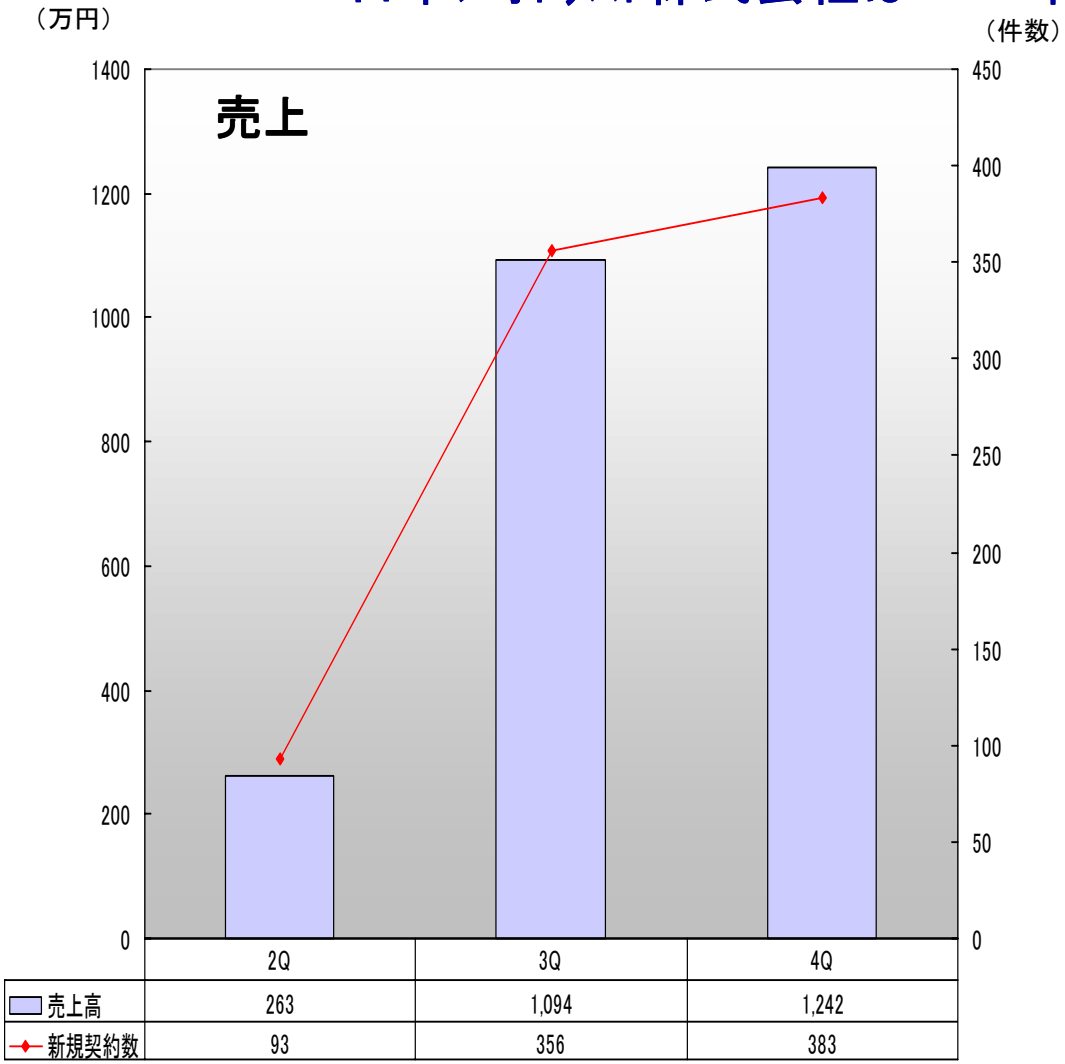
### ■SOHO・中小企業向けPUSH営業
見込客DB構築のためにOA商材営業を実施・直販営業部隊の構築に集中、IT化支援の見込客87,000法人（対前四半期12,000法人増）を獲得

### ■第4四半期の実績
・売上384百万円
（対前四半期比+1,200万円。OA商材伸びる）
・新潜在顧客DB作成を継続

### ■今後の課題
・営業提案力強化
・ﾜﾝｽﾄｯﾌﾟ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
・ご商談．com（B2Bｻｲﾄ）2/10ｽﾀｰﾄ

# その他の事業／セキュリティ関連　売上高と課題

## 日本ジオトラスト株式会社は2004年度より連結対象に




### ■販売は順調

・現在契約件数累積832件
・全体の約7割がSOHO及び個人
・官庁、大学などの研究教育機関向けが好調

### ■第4四半期の実績

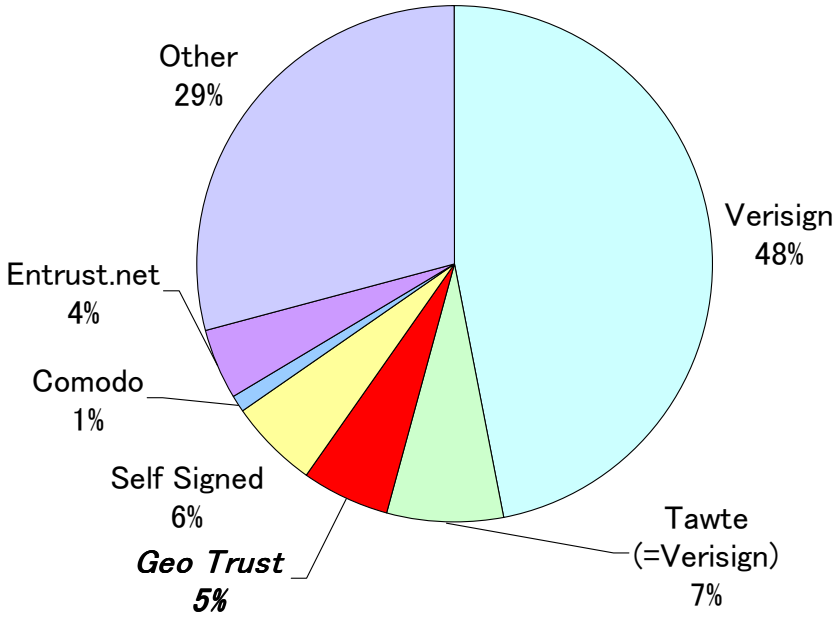
・代理店による営業を開始

### ■今後の課題

・証明書の即時発行（3月中旬頃から開始予定）
・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（2Qにリリース予定）
・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

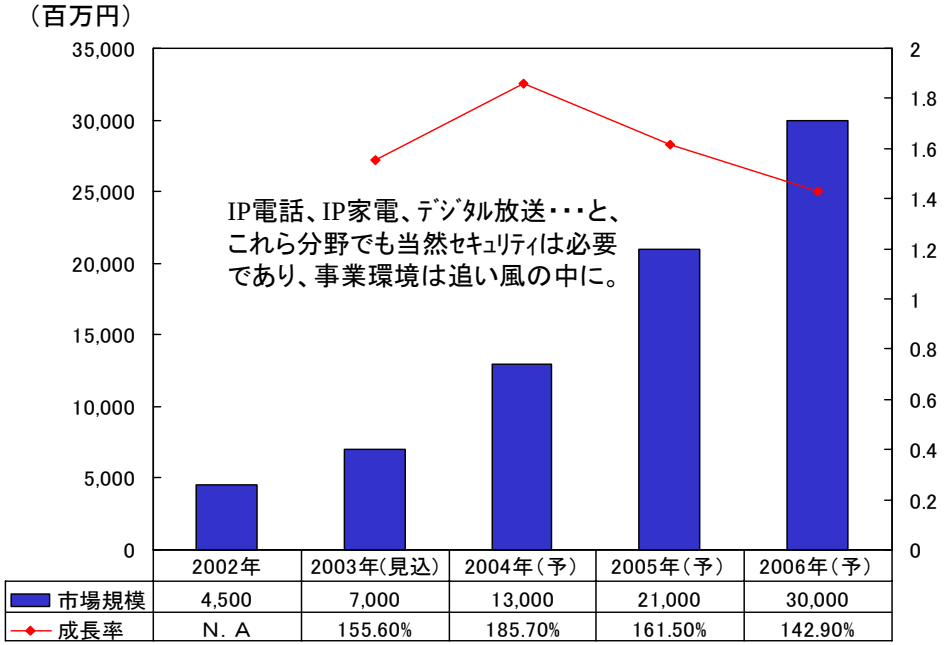
# 電子認証市場の動向(1)

## 日本における電子認証市場ｼｪｱ(2003.12)




(米Security Space社調査より)

## 日本における電子認証市場規模推移



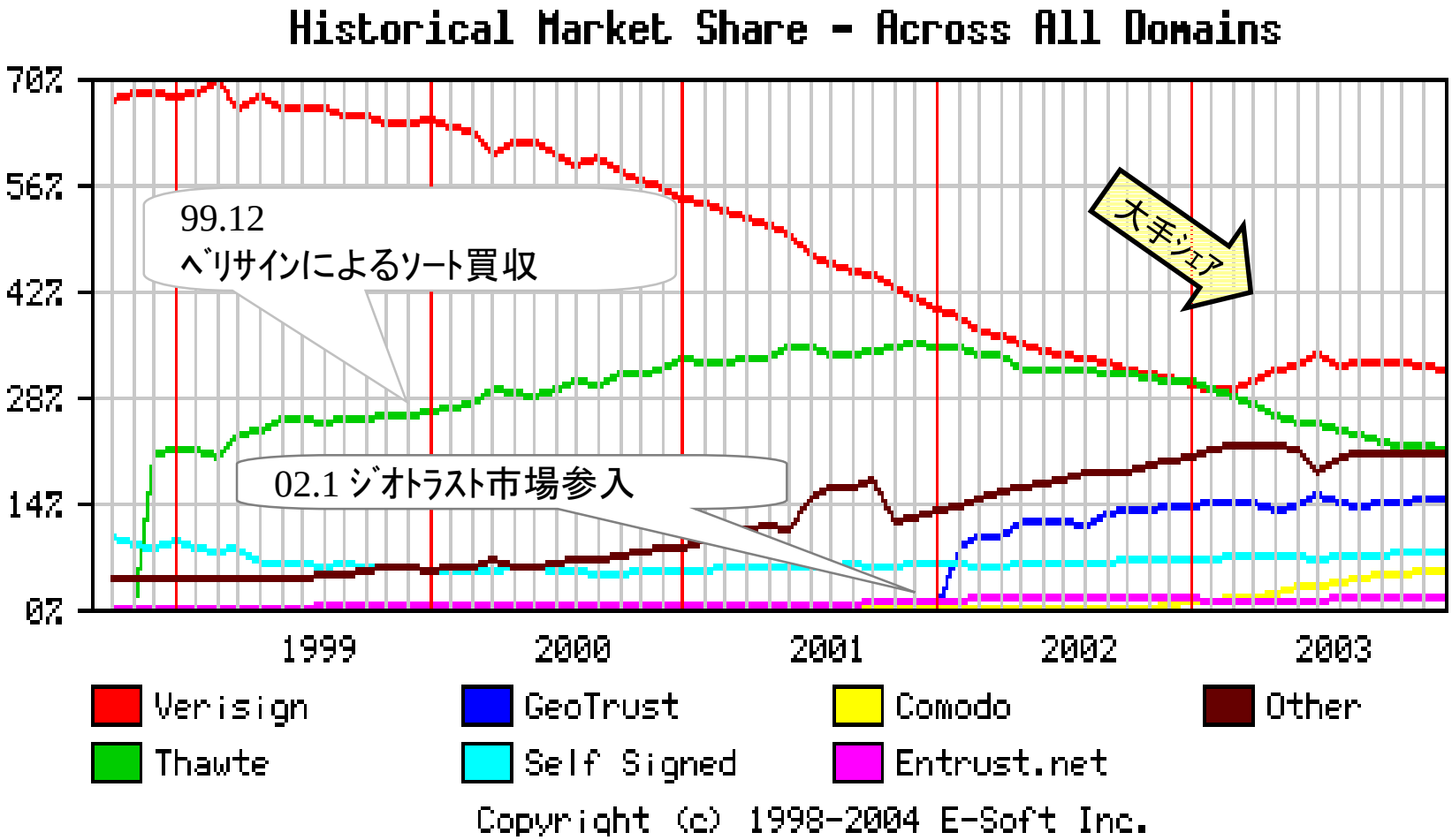

| | 2002年 | 2003年(見込) | 2004年(予) | 2005年(予) | 2006年(予) |
|---|---|---|---|---|---|
| 市場規模 | 4,500 | 7,000 | 13,000 | 21,000 | 30,000 |
| 成長率 | N. A | 155.60% | 185.70% | 161.50% | 142.90% |

(富士ｷﾒﾗ総研調べより)

日本の電子認証市場の55%をﾍﾞﾘｻｲﾝｸﾞﾙｰﾌﾟが占めており、ｼﾞｵﾄﾗｽﾄ社は5%のｼｪｱを保有。 ⇒ 日本においても早急に同ﾚﾍﾞ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




http://www.securityspace.com/s_survey/sdata/200312/certca.html

# 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 |
|---|---|---|---|---|
| 連結売上連結営業利益 | IxP事業 | グローバルメディアオンライン（株） | 親会社 | アクセス事業（インターネット接続サービス） |
| | | | | ドメイン事業（ドメイン登録サービス） |
| | | | | IT化支援・コンサルティング事業<br>ホームページ制作・運営支援事業 |
| | | GMOホスティングアンドテクノロジーズ（株） | 81.0% | サーバー事業<br>（レンタルサーバーサービス<ホスティングサービス>） |
| | | （株）お名前ドットコム | 82.0% | |
| | | 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 |
| | | GMO総合研究所(株) | [illegible] | インターネットに関する情報収集 |
| | | インターネットナンバー（株） | 69.6% | インターネットナンバーサービス |
| | インターネット広告メディア事業 | 壁紙ドットコム（株） | 100.0% | デスクトップ広告事業（壁紙） |
| | | GMOマガジンズ（株） | 100.0% | メディアコンテンツ事業 |
| | | （株）マグフォース | 100.0% | その他メディア事業 |
| | | GMOメディアアンドソリューションズ（株） | 81.0% | メールメディア企画開発・運営、オプトインメール、EC事業 |
| | | （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 |
| 経常損益 | 持分法適用会社 | ユーキャストコミュニケーションズ（株） | 47.6% | デスクトップ広告事業（セカンドブラウザ） |
| | | ペイメントワン(株) | 40.6% | 決済事業（クレジットカード課金サービス） |

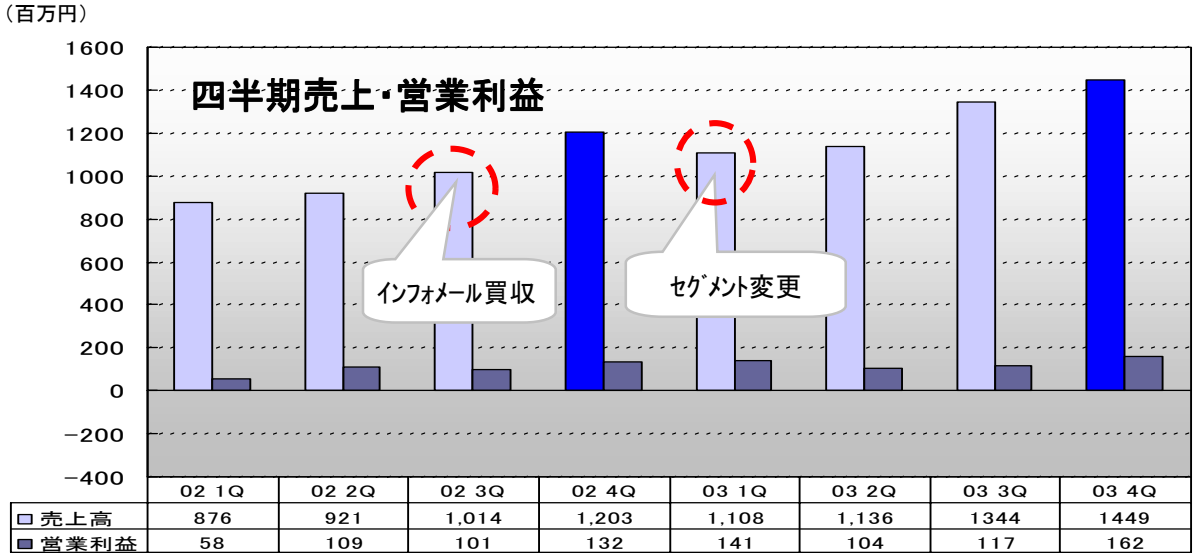
単月黒字化を達成

# インターネット広告ﾒﾃﾞｨｱ事業

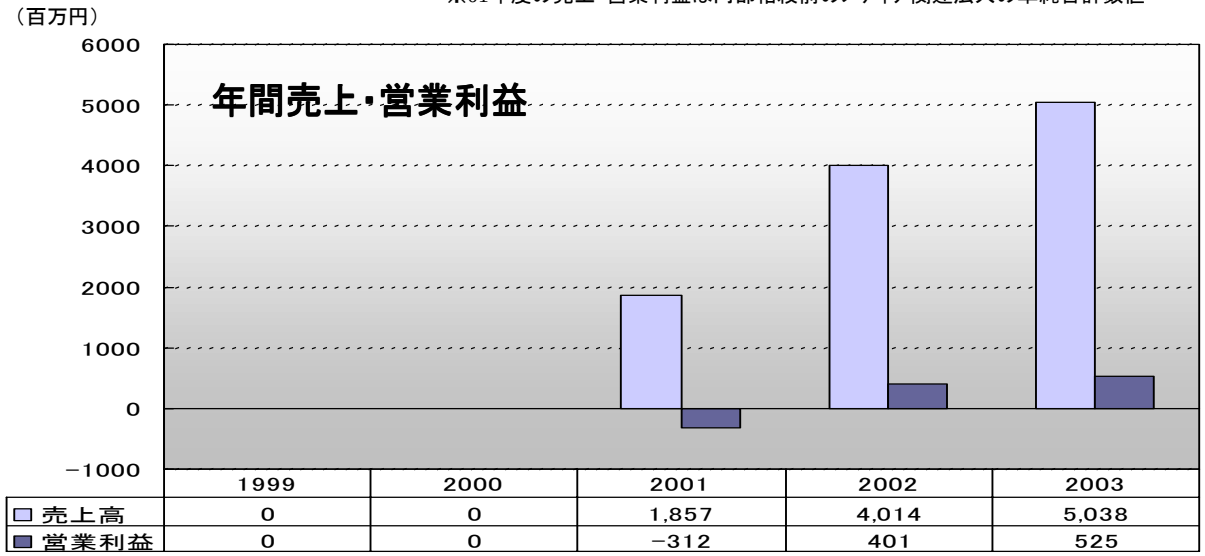
2003年12月　Nielsen//Net Ratings ﾎｰﾑﾊﾟﾈﾙより

| Property | 利用者数（千人） | ﾘｰﾁ（%） | ﾍﾟｰｼﾞﾋﾞｭｰ順位 |
|---|---|---|---|
| 1. Yahoo ! | 22,824 | 79.75 | 1 |
| 2.Rakuten | 16,409 | 57.33 | 2 |
| 3.Nifty | 14,690 | 51.33 | 4 |
| 4.MSN | 14,383 | 50.26 | 3 |
| 5.NEC | 11,963 | 41.80 | 6 |
| 6.Microsoft | 11,789 | 41.19 | 29 |
| 7.SONY | 10,078 | 35.21 | 8 |
| 8. NTT Communications | 9,734 | 34.01 | 11 |
| 9.KDDI | 8,359 | 29.21 | 16 |
| 10.Amazon | 7,613 | 26.60 | 13 |
| 11.NTT-X | 7,214 | 25.21 | 9 |
| 12.Asahi Net | 6,977 | 24.38 | 30 |
| 13.Plala Networks | 6,626 | 23.15 | 7 |
| 14.Google | 6,305 | 22.03 | 5 |
| 15.Matsushita Electric | 5,839 | 20.40 | 33 |
| **16.Global Media Online** | **5,654** | **19.76** | **14** |

# インターネット広告ﾒﾃﾞｨｱ事業　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4四半期は前年同期比

売上20.4%増（四半期過去最高）

営業利益は22.0%増（四半期過去最高）

↓

＜増収増益の要因＞

- ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ系広告の復調
- ﾒｰﾙﾏｶﾞｼﾞﾝ系広告の好調
- ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ系広告の収益改善
- 取引代理店数の大幅拡大
- ECの増収

＜第4四半期の実績＞

- ふくびきcom Yahoo!internet guide「懸賞得する部門」2年連続1位獲得
- ﾎﾟｲﾝﾄﾒｰﾙYahoo!internet guide伸び率1位獲得

＜今後の課題＞

- 会員獲得を中心とした媒体力の強化
- 営業の強化
- EC事業の強化

# インターネット広告ﾒﾃﾞｨｱ事業の状況

## ■ 2003年度第4四半期の状況

ISP変更、競合の台頭等の悪要因が重なり、弱含みで推移していたｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ系商材が、再び回復基調へ

| | | |
|---|---|---|
| ﾒｰﾙ広告 | ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ | ISP変更などによる退会数増加等の悪要因が一巡し、会員数・売上げ共に再び拡大基調へ。 |
| | ﾒｰﾙﾏｶﾞｼﾞﾝ | イースマイ等専門サイトの会員数の増加等の要因により順調に拡大中。 |
| ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告 | 壁紙 | 大手ISPとの提携ｻｰﾋﾞｽが順調に立ち上がり、収支大幅改善。Qでほぼ黒字ラインへ到達。 |
| | my pop | 会員数30万人突破。売上げ拡大中。12月にキャッシュフロー黒転。 |

## ■ 2004年度第1四半期の状況

会員獲得を中心に媒体力の強化を行い、既存メール系広告の更なる拡大とデスクトップ系広告の黒字化を推進

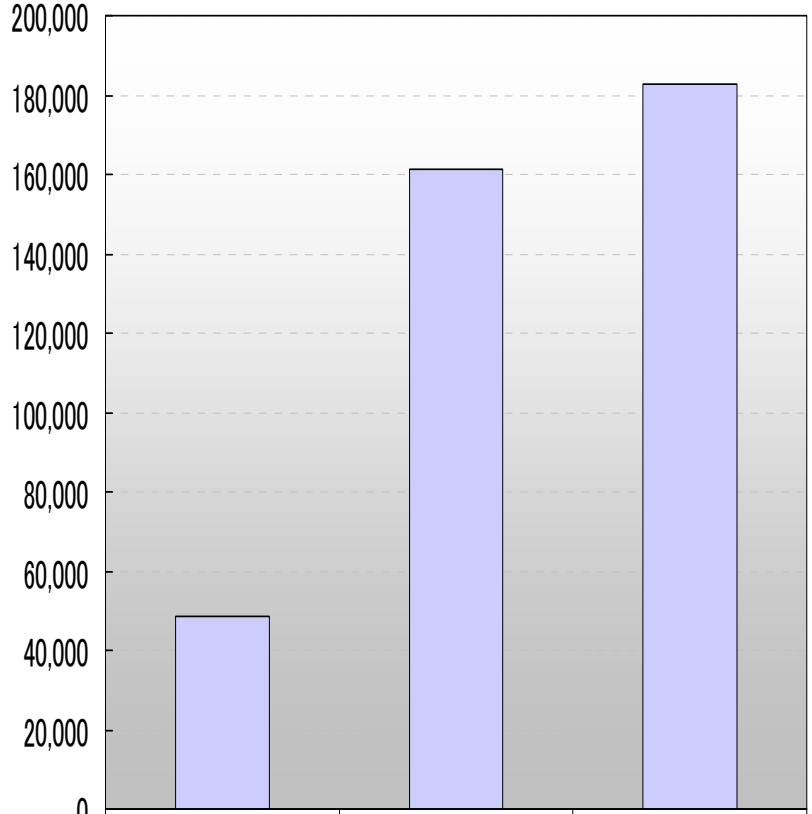
| | | |
|---|---|---|
| ﾒｰﾙ広告 | ｵﾌﾟﾄｲﾝﾒｰﾙ | 会員獲得を大幅に強化。媒体力の強化、企画型商品の投入などにより売上げ拡大見通し。 |
| | ﾒｰﾙﾏｶﾞｼﾞﾝ | 各サービスの会員数の増加に伴い順調に拡大見通し。 |
| ﾃﾞｽｸﾄｯﾌﾟ広告 | 壁紙 | 新規モバイルサービスをリリース。引き続き収支改善傾向。Qで完全に黒転見通し。 |
| | my pop | 引き続き会員獲得に注力。収支改善傾向。来四半期より単月黒転見通し。 |

# 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

（千円）

**EC事業の売上の月次推移**




| | 2003 2Q | 2003 3Q | 2003 4Q |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 48,745 | 161,362 | 182,665 |

＜第4四半期の実績＞

売上　1億8,300 万円

＜2003年度通期実績＞

売上　4億1,500 万円

（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＞

・リーチの拡大（PC、モバイル、リアル）

・差別化可能な独自性の高い商材の投入

＜今後の目標＞

通期の売上げ目標14億円

http://uresen.myneeds.jp

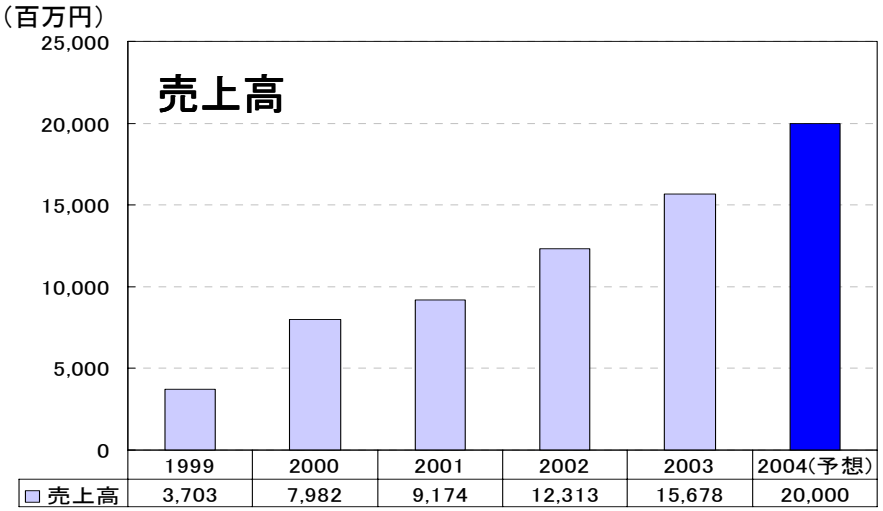
http://revlis.myneeds.jp

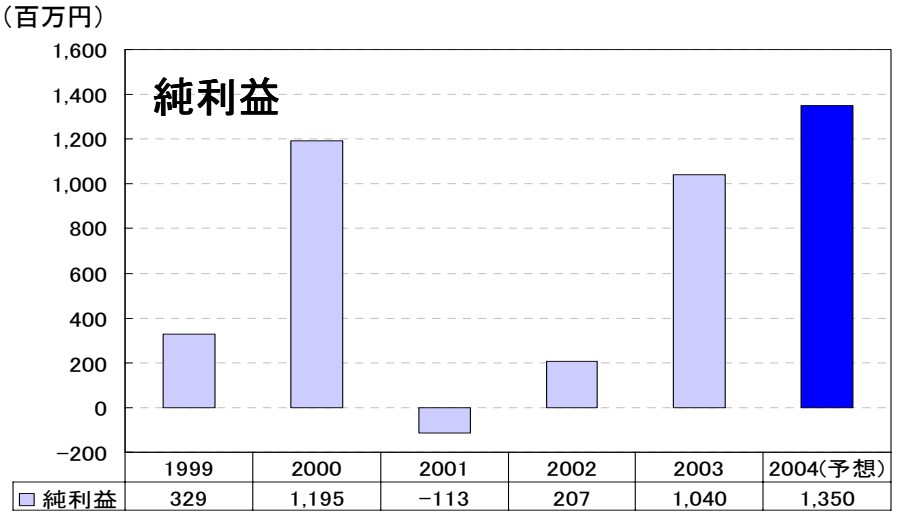
# 【第3部】

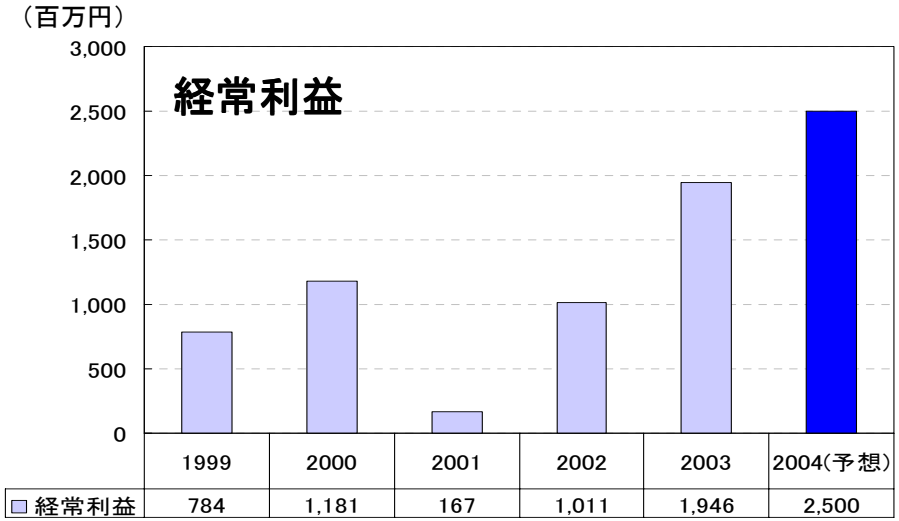
## 業績予想

# 2004年度通期業績予想（連結）

## 約3割の増収増益を予想




| | 2004年度<br>通期予想 | 前年比 | 2003年度<br>通期実績 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 20,000 | ＋27.6% | 15,678 |
| 経常利益 | 2,500 | ＋28.4% | 1,946 |
| 純利益 | 1,350 | ＋29.8% | 1,040 |

# 【第4部】

## 今後の成長戦略
## 「日本のインターネット部」へ

お客様の「笑顔」と「感動」がバロメーター

# GMOグループを一言でいうと

## ニッポンの「インターネット部」

- IxP関連
- 企業の「インターネットシステム部」アウトソーシング
- メデイア＆コンサル
- 企業の「インターネットマーケティング部」ｱｳﾄｿｰｼﾝｸﾞ

### 個人のお客様には

WEBや各種サービスを一番増やし、インターネットをもっとも楽しくした会社！

### 法人のお客様には

インターネットのことならGMO
One Stop, One Payment
を実現する会社！

## すべての人にインターネット！！

# GMOｸﾞﾙｰﾌﾟについて

## GMOｸﾞﾙｰﾌﾟ
＝ ニッポンの「ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ部」へ

・売上の80%が法人向けﾋﾞｼﾞﾈｽ

・約40万社と契約関係

### I x P事業
＝ ﾆｯﾎﾟﾝの「ｲﾝﾀｰﾈｯﾄｼｽﾃﾑ部」

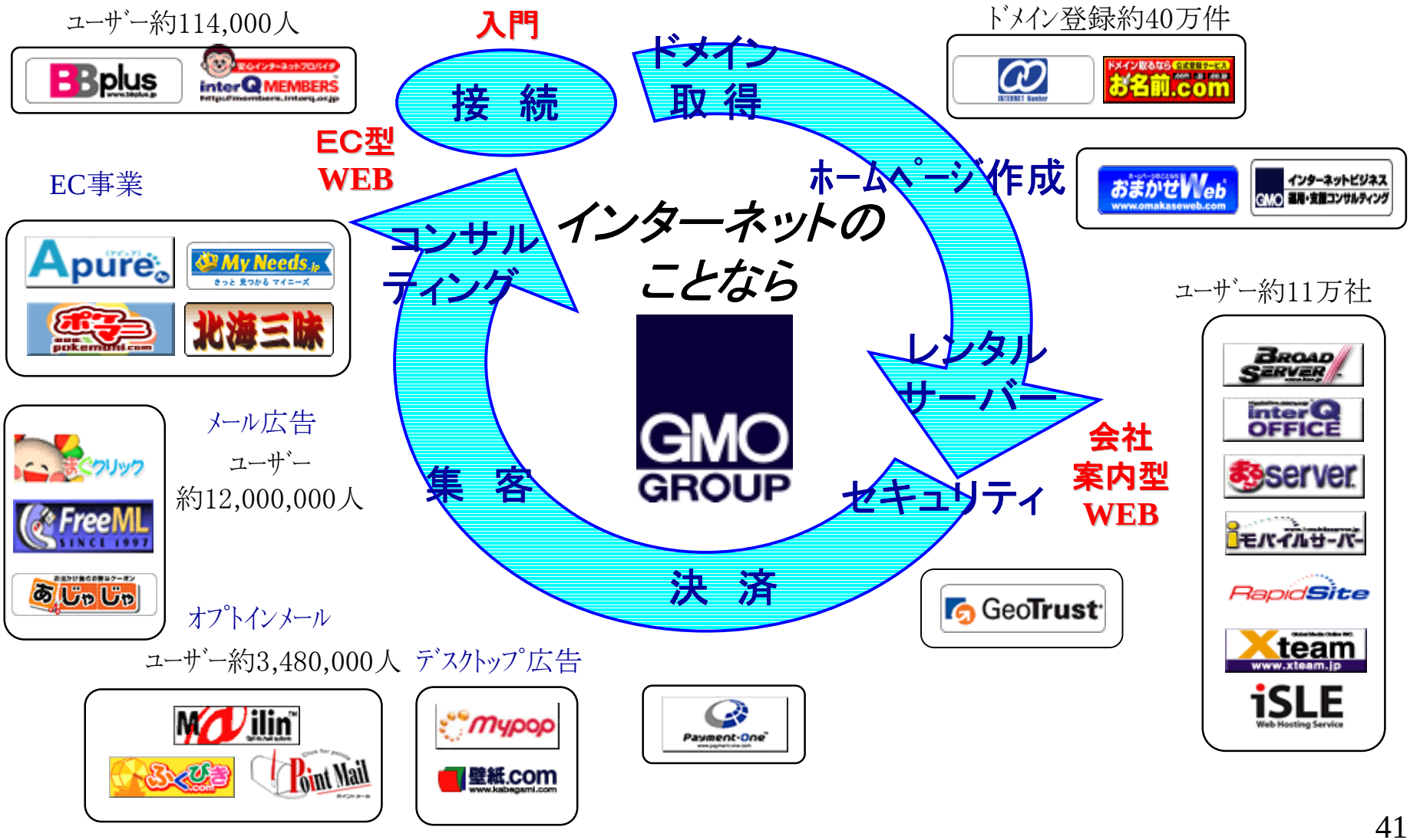
・売上の60%を構成

### ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ広告ﾒﾃﾞｨｱ事業
＝ ﾆｯﾎﾟﾝのｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ部

・売上の40%を構成

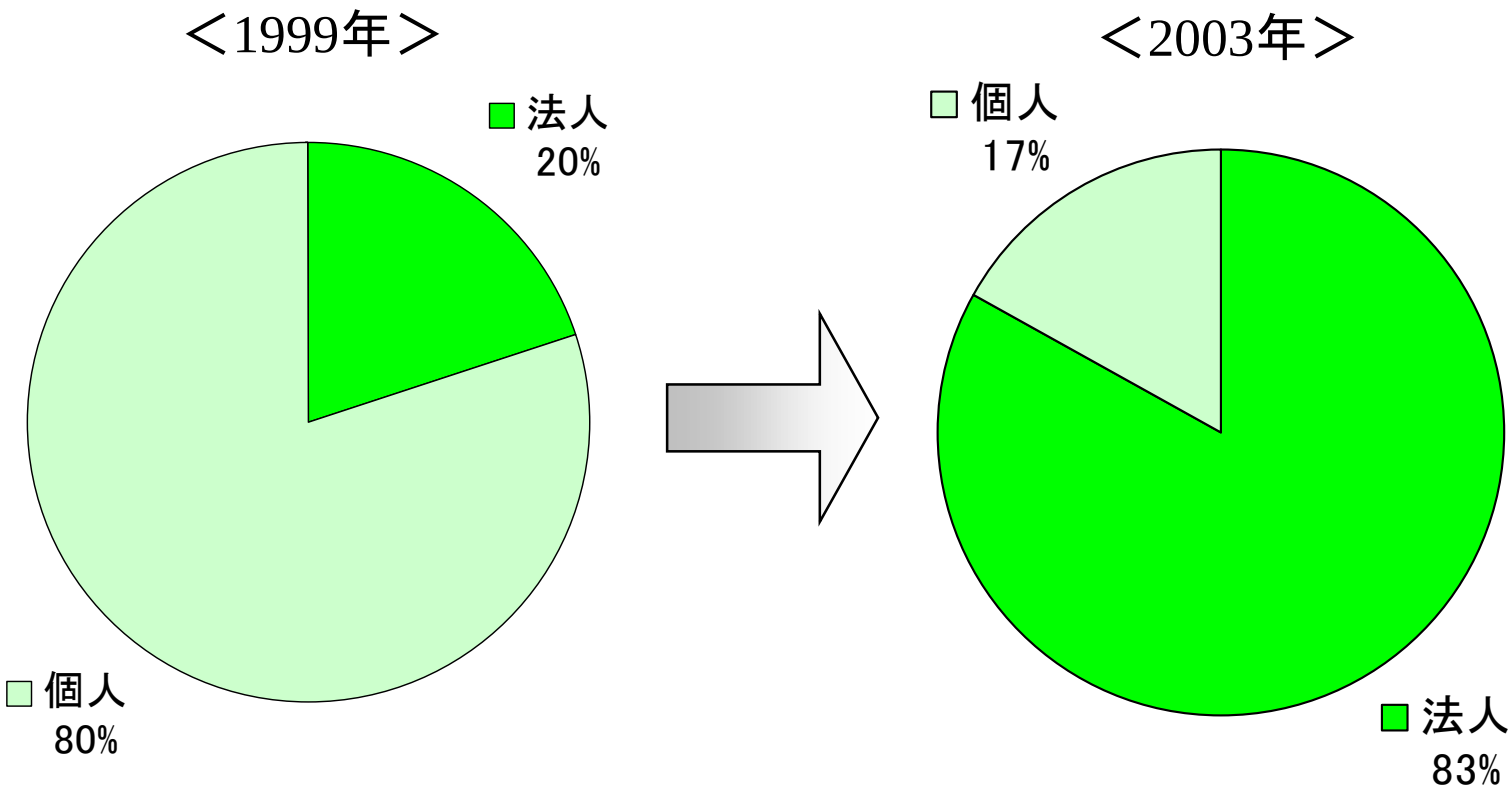
# One Stop,One Paymentへの取り組み

## ～ 完全な製造直販の体制整う国内唯一の企業体 ～



# 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



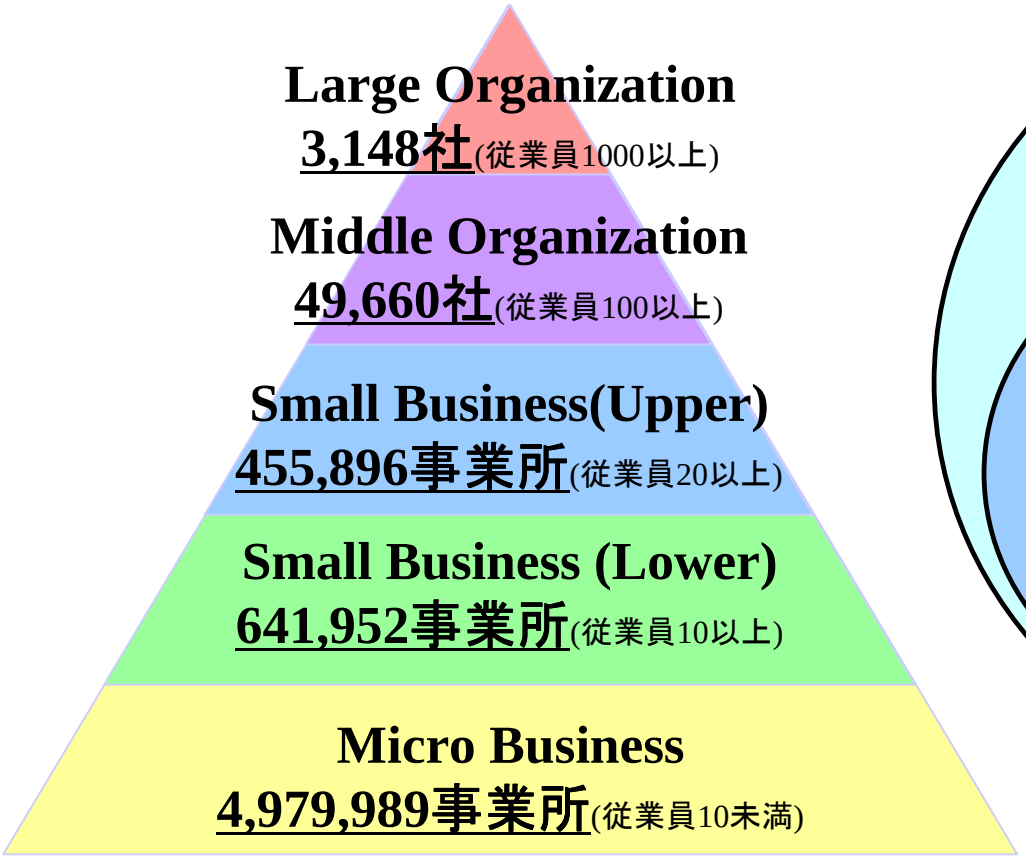

**売上比率は大きく法人顧客へシフト**

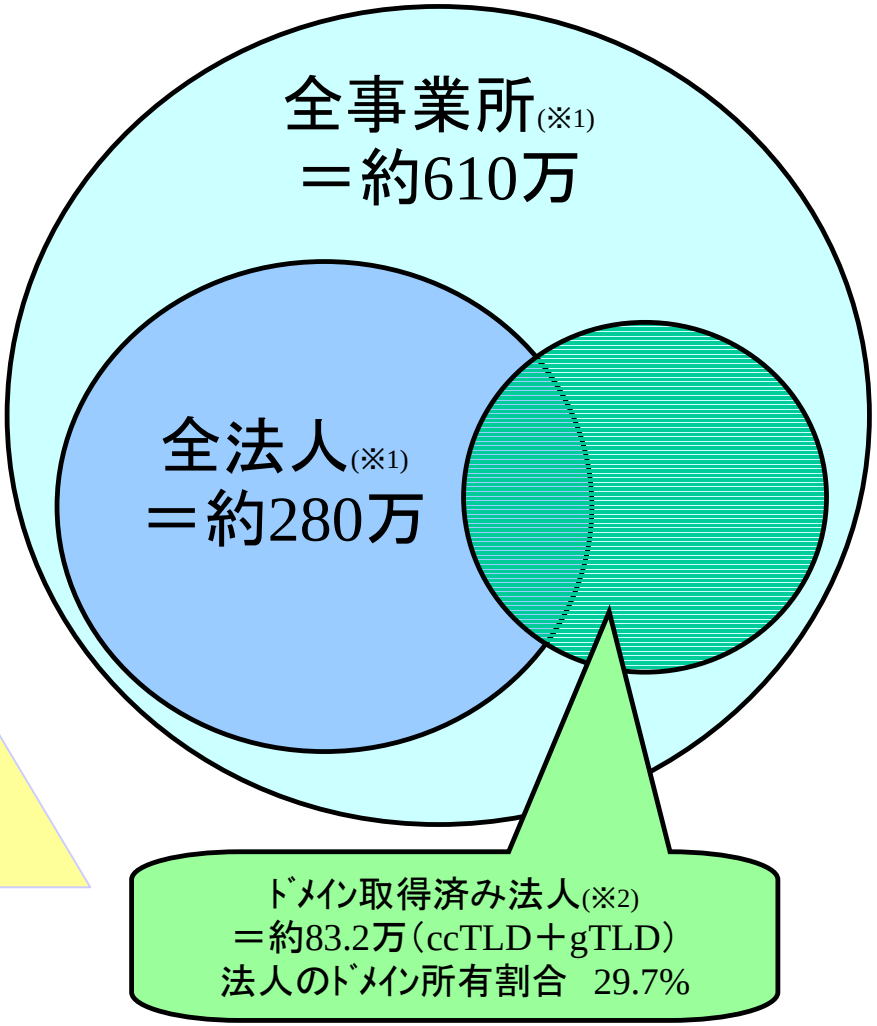
注）個人顧客からの売上=ｱｸｾｽ事業の売上＋ﾄﾞﾒｲﾝ事業の売上の28%と定義して算出。

# 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)



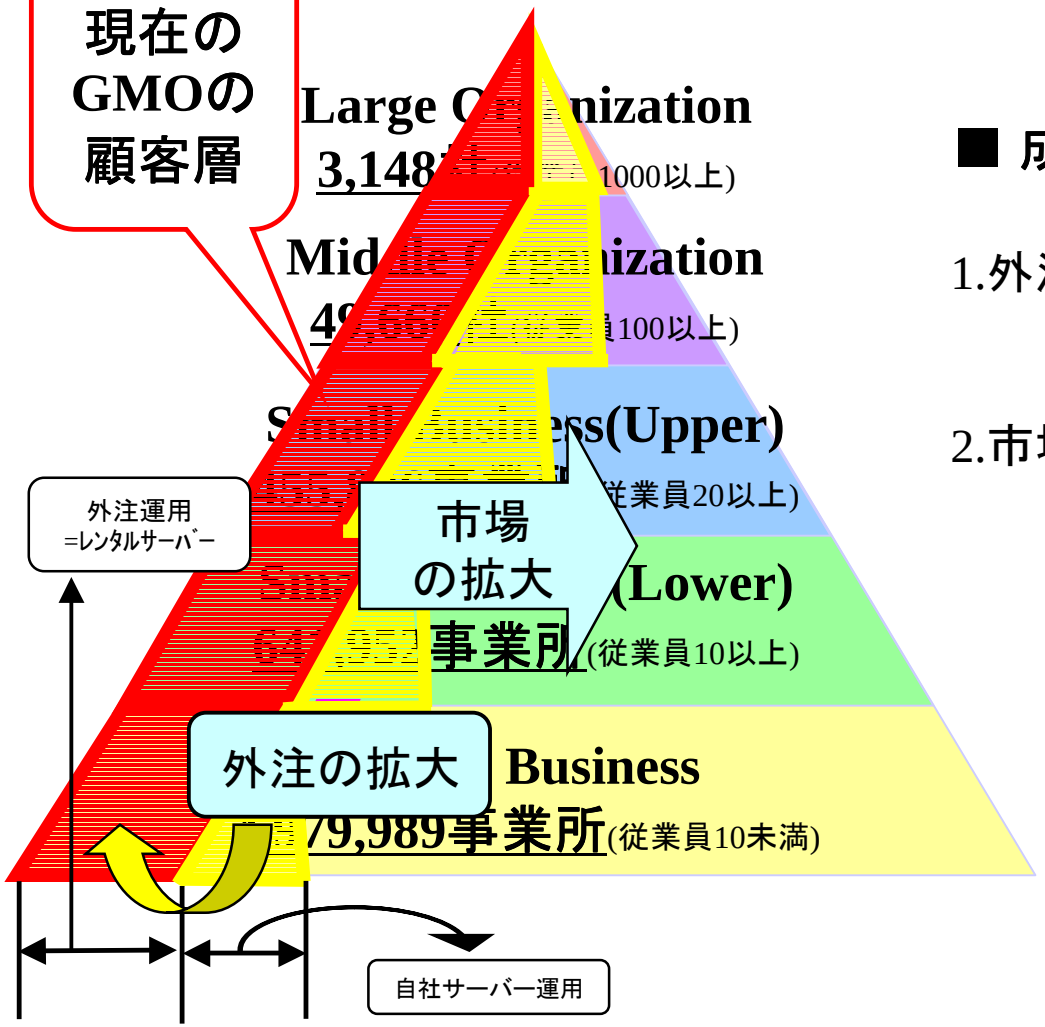




※1.総務省統計平成13年度民営事業所数及びECリサーチ調べによる法人数
※2.弊社による推計及び JPRS社調べ

# 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～

＜法人の数＞




■ 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

# IxP（インターネットインフラ関連）事業の成長戦略

# One Stop,One Paymentへの取り組み

＜One Stop 向け＞

お名前.comホームﾍﾟｰｼﾞ大学

→受講者の要望により、GMOの商材を提供

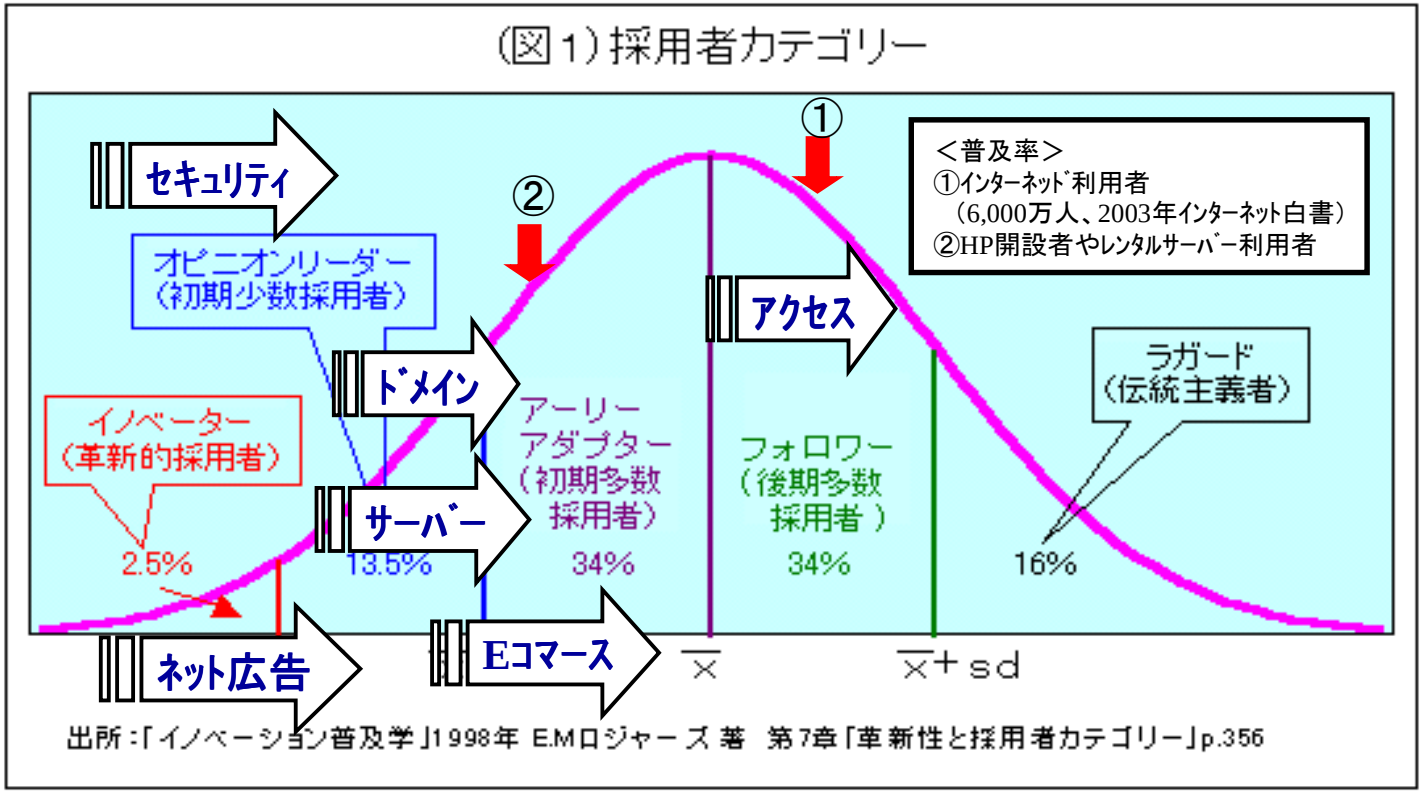
＜One Payment 向け＞

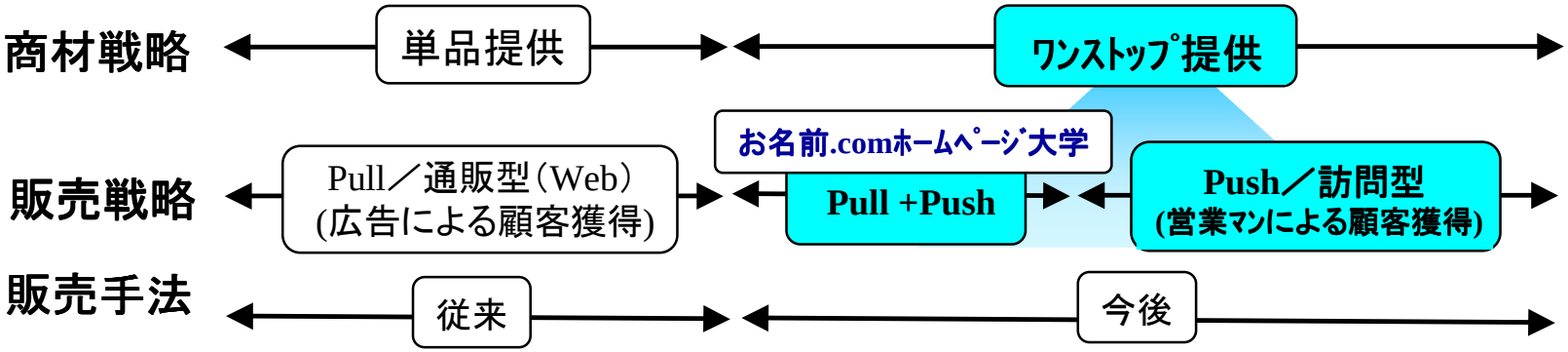
顧客DBの統合

→各社、各商材ごとの顧客DBをGMOｸﾞﾙｰﾌﾟ全商材で統一

バロメーター・・・⇒お客様の笑顔と感動

# One Stop向け取り組み／お名前.comホームページ大学(1)



# One Stop向け取り組み／お名前.comホームﾍﾟｰｼﾞ大学(2)

## お客様の「笑顔と感動」の創造の為に(顧客ﾛｲﾔﾘﾃｨの向上目指す)

●お名前.comﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ大学・・・ｲﾝﾀｰﾈｯﾄﾋﾞｼﾞﾈｽのﾉｳﾊｳを学ぶ

・対象／「お名前.com 」のﾄﾞﾒｲﾝ取得事業者
・講座内容／HPの制作、運営及び集客ﾉｳﾊｳ等
・受講料／無料(有料の講座以上、ﾎﾃﾙのｻｰﾋﾞｽのような内容目指す)

●開校の背景
・SOHO、中小企業事業者の多くが、未だ充分なｲﾝﾀｰﾈｯﾄ活用ﾉｳﾊｳがない

●お名前.comﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ大学ｺｰｽ内容

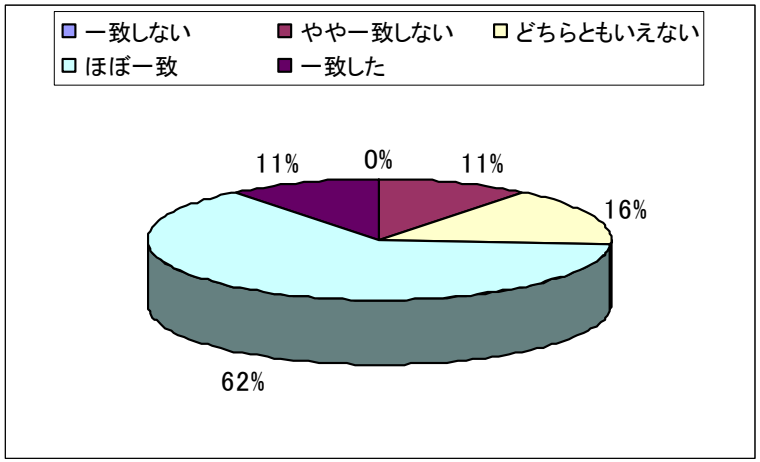
①初級～作る～
HPの開設が目的。仕組みから作成方法まで、ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ開設の基礎を学ぶ。
②中級～直す～
HPをより良いものにすることが目的。ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ改善の具体的なﾉｳﾊｳを学ぶ。
③上級～集める～
HPの集客力を高めることが目的。効果的な集客ﾉｳﾊｳを学ぶ。

●申し込み概況・・・第1回、2回、3回共に満員。4回目以降は、来月以降随時募集。

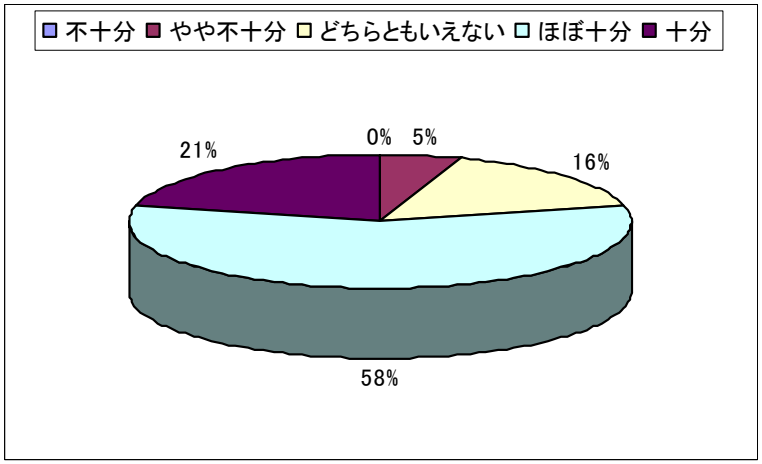
# お名前.comホームページ大学（3）

## 受講者アンケートより、抜粋

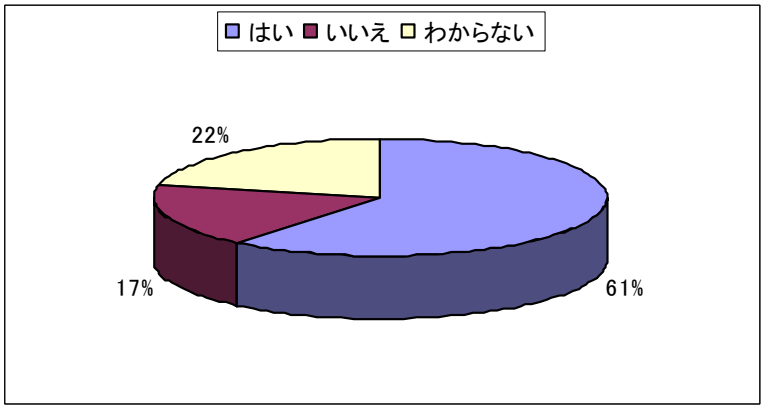
### Q1. 講義内容は想像通りでしたか？



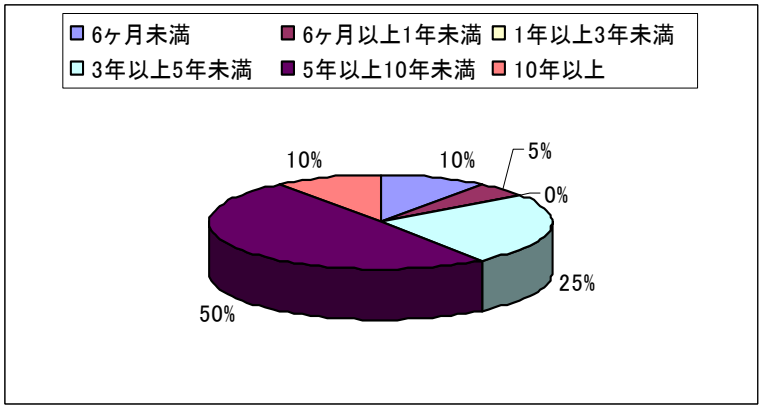

### Q3. 講義内容には満足でしたか？




### Q2. お知り合いに本講座をご推薦されますか？



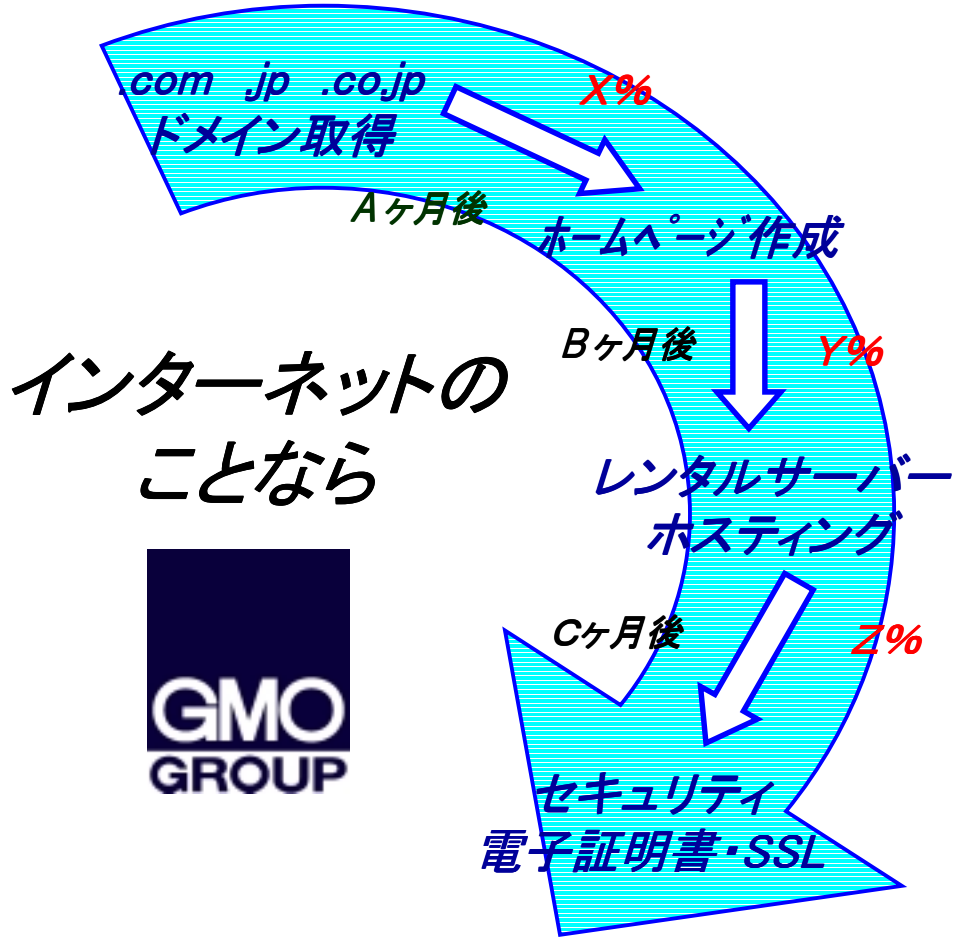

### Q4. インターネット歴を教えて下さい



# One Payment向け取り組み／GMO顧客DBの統一化

## ～ 請求書もﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞﾂｰﾙに！～

＜消費行動のﾊﾟｰﾀｰﾝ、ﾓﾃﾞﾙﾗｲﾌｻｲｸﾙ＞




■顧客DB統一化によるﾓﾃﾞﾙﾗｲﾌ
サイクル という考え方

顧客がﾄﾞﾒｲﾝ取得後に、どれ位の期間を経て、どれ位の割合でﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞの作成に取り掛かり、またその何割がﾚﾝﾀﾙｻｰﾊﾞｰや電子証明書ｻｰﾋﾞｽを利用するか等、消費行動のﾃﾞｰﾀを取り、ﾊﾟﾀｰﾝ化するもの。このｻｲｸﾙに当て嵌めてﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞを行うことにより、従来より効率的な営業を行うことができる。

# トピックス

1. 本年2月27日をもちまして、上場市場がジャスダックから
   東京証券取引所第2部市場へ変更

2. 本年2月2日の取引から、売買単位を500株から100株へ変更

3. 2003年度末株主数は3,240名（前年度比888名増加）

4. Yahoo! Internet Guide主催　Web of the Year 2003において
   「懸賞＆得するサービス部門」2年連続1位！

5. 第2回「デロイト トウシュ トーマツ アジア太平洋
   地域テクノロジーFast500」に選ばれました

# トピックス／D2C社と番号帯統一の取り組み

1. 「とくナンバー」にインターネットナンバーの『0から始まる5桁』を専用配番開始
2. インターネットナンバーのとくナンバーへのOEM提供が3月上旬より開始

●とくナンバー・・・既存のアクセス方法、例えばURL入力に取って変わる非常に簡単で便利なアクセス方法。キャンペーンサイトへの集客力を高めることが可能。

# すべての人にインターネット

ありがとうございました。