



事業計画及び成長可能性に関する事項

GMO TECH株式会社

2021年12月24日

目次

1. 会社概要

2. 会社サービス

3. 主要サービスについて（集客支援事業）

4. 主要サービスについて（不動産テック事業）

5. 財務数値

6. リスク情報

01

会社概要



商号	GMO TECH株式会社 (GMO TECH, Inc.)
事業内容	集客支援事業 不動産テック事業
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
代表者	代表取締役社長CEO:鈴木 明人
設立日	2006年12月4日
資本金	2億7,766万円 (2020年12月末現在)
従業員数	129人 (2020年12月末)
主要株主	GMOインターネット株式会社
子会社	GMO ReTech株式会社 (100%出資)

主な沿革

- 2006/12** 株式会社イノベックス (現当社) 設立 (東京都渋谷区宇田川町)
- 2008/03** SEO対策「SEO AIRLINES」開始
- 2009/04** GMOインターネット株式会社との資本提携
- 2009/05** GMO SEOテクノロジー株式会社へと社名変更 本社を渋谷区桜丘町に移転
- 2011/04** 「Google Map向け施策：MEO」開始
- 2011/06** アフィリエイト広告配信システム「SmaADアドネットワーク」開始
- 2011/12** GMO TECH株式会社へと社名変更
- 2014/12** 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2017/05** 完全報酬型アフィリエイトサービス「GMO SmaAFFi」開始
- 2017/06** アルバイト求人情報一括検索サービス「バイトDASH byGMO」開始
- 2018/01** アプリ向け成果報酬型DSP「GMO SmaAD DSP」開始
- 2019/10** 世界最高水準のSEO内部分析ツール「DeepCrawl」の国内独占販売開始
- 2020/07** 不動産テック事業を展開する新会社、「GMO ReTech株式会社」を設立

02

会社サービス

■ 集客支援事業

① 検索エンジン関連サービス

SEO Dash!
by GMO

自然検索での検索順位の向上と、流入したユーザのコンバージョンレートの向上を行うための施策全般及び、分析データを提供する。

MEODash!
by GMO

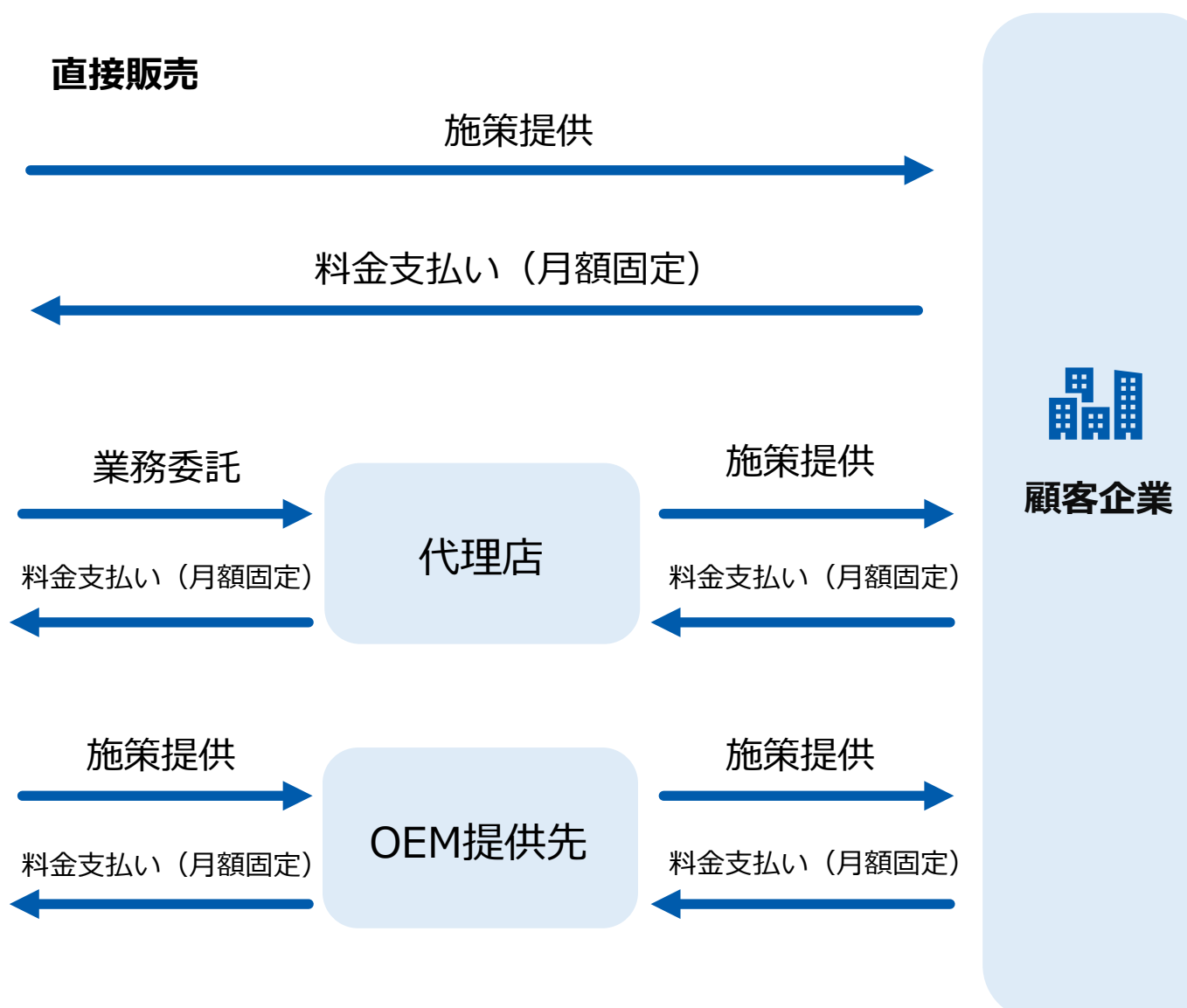
自然検索及びGoogleMap検索上での検索で上位表示（3位以内）を目指すサービス。上位表示により集客に繋げる。

しごと検索 Dash!
by GMO

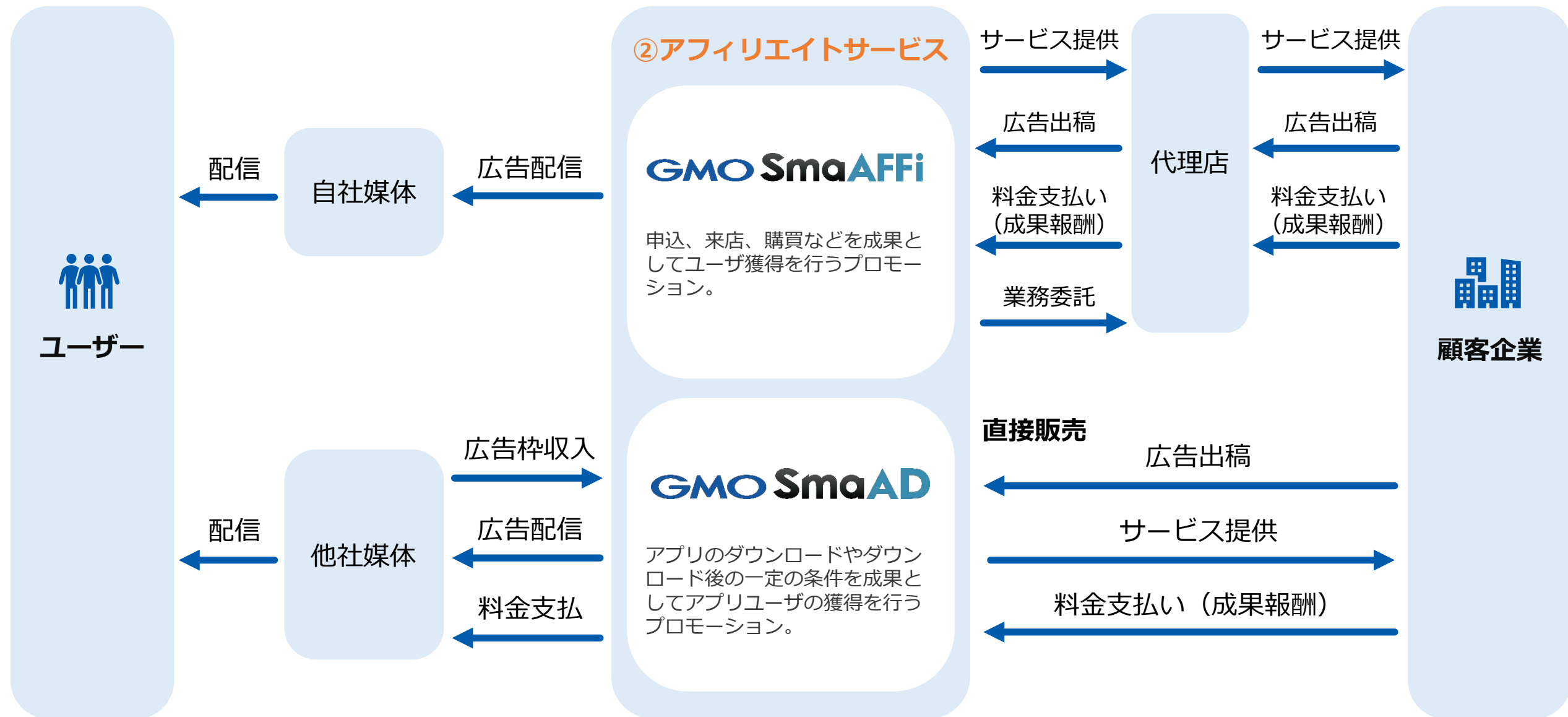
Google検索結果上から検索キーワードに連動した求人票データの最適化サービス。圧倒的なトラフィックを誇るGoogle検索からダイレクトに送客可能。

Feed Dash!
by GMO

複数の広告配信媒体（indeed、Google、Yahoo!、Facebookなど）にデータフィードという仕組みを適用させデータを自動で変換し配信する広告サービス。



■ 集客支援事業



■ 不動産テック事業

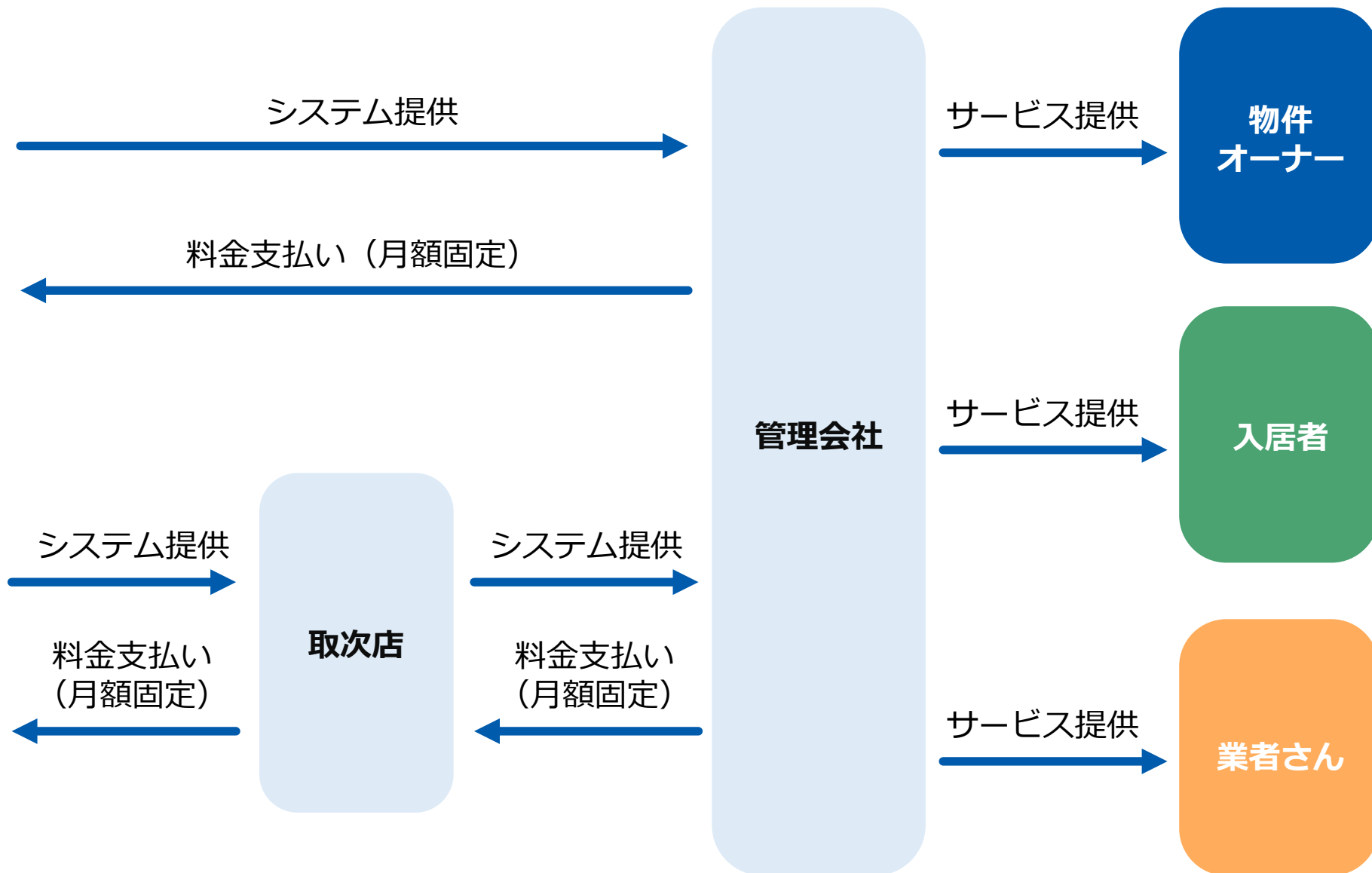
管理会社様向けサービス

GMO 賃貸DX

不動産管理会社とオーナーとの間で発生する、賃料集金状況をはじめとする月次の報告作業や売却査定のご提案など、様々なコミュニケーションをスマートフォンアプリ（iOS/Android）上で実現するサービス

- オwner向けアプリ
- 入居者向けアプリ
- 業者さん向けアプリ

◆2020年7月
GMO ReTech株式会社設立
株主：GMO TECH(株)100%子会社
資本金：1億円
*100%子会社としてTECH連結会社として
おります

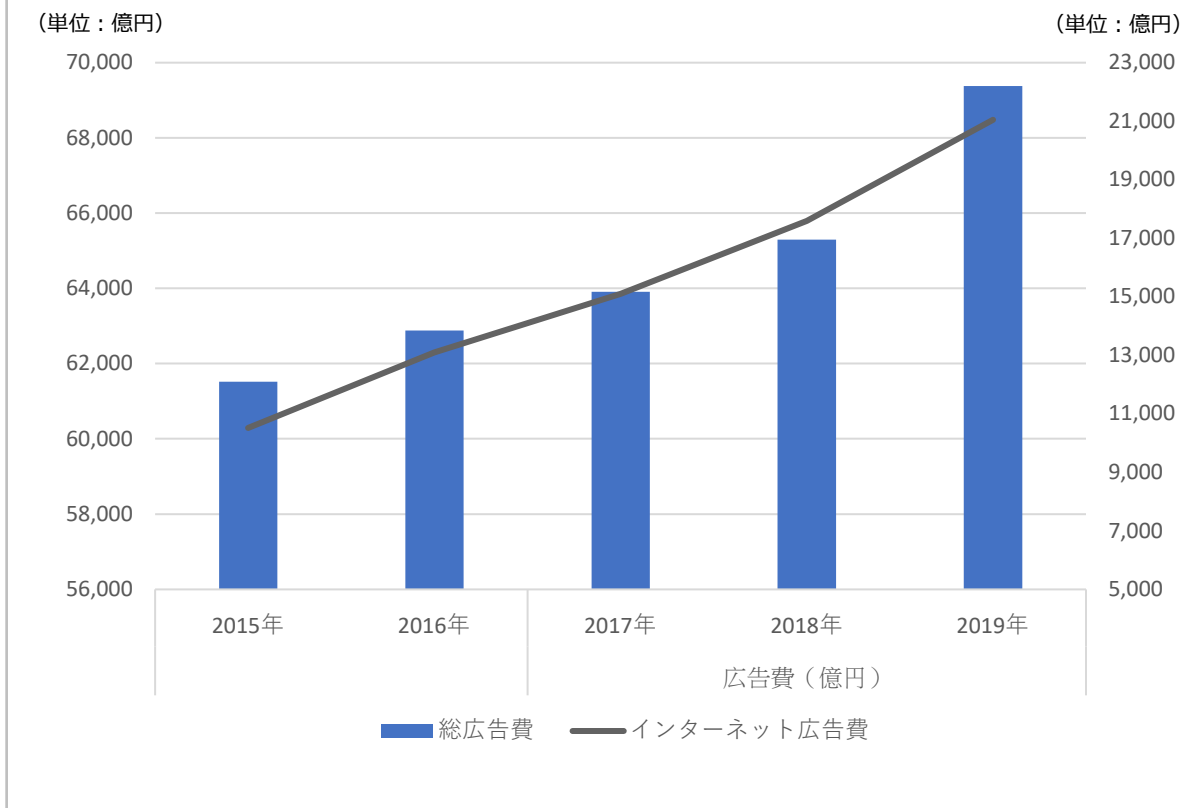


03

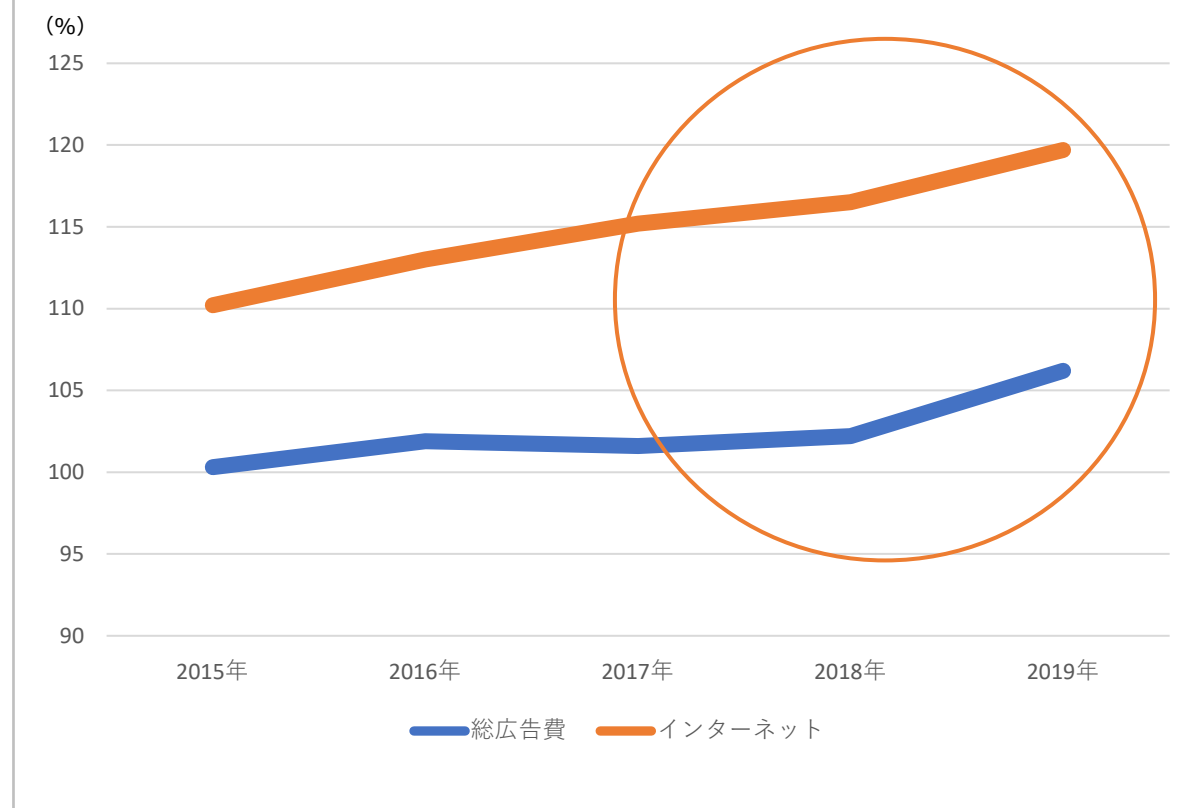
主要サービスについて (集客支援事業)

■ インターネット広告 市場動向

総広告費とインターネット広告費の推移



総広告費とインターネット広告費の増加率（対前年比）



➤ 総広告費は年々増加 インターネット広告費も増加

➤ インターネット広告費の増加率が広告費全体を押上げている状況

出典：電通(株) 日本の広告費媒体別広告費より当社グラフ作成

MEOサービス紹介

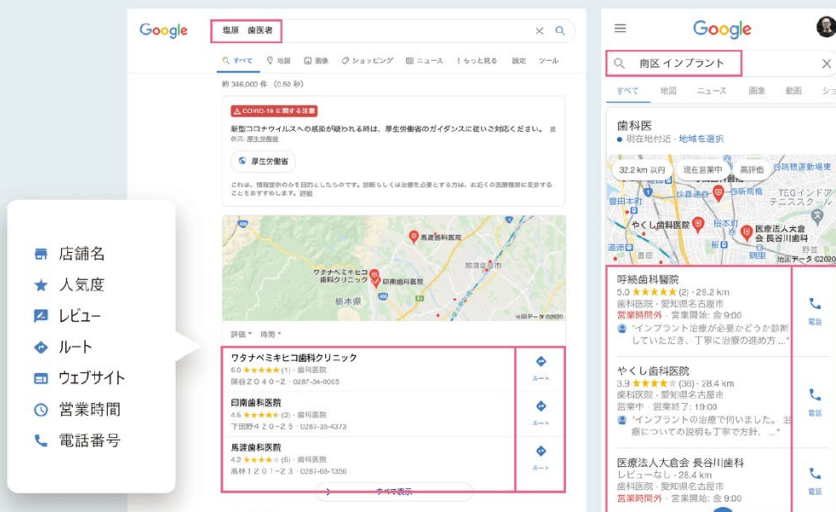
MEOとは、『Map Engine Optimization』の略称で、別名GoogleMap検索最適化やローカルSEOと呼ばれております。

Googleにおいて、「地域名」+「業種・業態」のキーワードを入力し検索した際に、検索結果画面の一番上に表示されるGoogleマップにて自社の店舗情報やビジネス情報を競合より上位に表示させる対策のことを表します。

実店舗を中心にビジネスを行っているビジネスオーナーから高い関心を持たれている集客手法の一つです。

ニーズの高いユーザーが必要とする情報が揃っています。

※流入、HPへの遷移、電話（問い合わせ）、ルート検索数等レポートが可能です。



ユーザーが病院を探す上で、最も重要にするポイント

- 場所**
自宅、会社、駅から近いかどうか
- 安心と信頼**
クチコミや評判など
- 外観や内観**
清潔感を感じられるかどうか

ユーザーが病院を探す際、最も重要な情報は、Googleマップにこれら全てのニーズを応えているため、利用者は現在も増え続けています。



■ MEOサービス紹介

リスティング広告に比べ、即効性と蓄積効果が期待出来るローカルSEO

リスティング

広告なのでお金を払えばすぐ上位化（即効性）

しかし、良いキーワードは単価が高い（コスト対効果弱い）

お金を払わなければ消える（蓄積・育成効果ない）

SEO

施策から上位化可能な場合でも時間がかかる（即効性）

費用は安価プランからご用意（コスト対効果）上位化後の継続性がかなり高く、

行った施策内容は、サイト財産として残る（蓄積効果・育成効果）

📍 ローカルSEO（MEO対策）

施策から上位化できる場合のスピードが速い、費用が安い（即効性・コスト対効果）

上位化後の継続性が比較的高く、行った施策内容はサイト財産として残る（蓄積効果・育成効果）

	リスティング	SEO	MEO
即効性	◎	△ (3ヶ月～)	◎ (最短2日～2ヶ月)
コスト対効果	× 単価高騰	○	◎
蓄積効果	×	◎	○
育成効果	×	○	○

*)注1

*)注2

注1、注2は資料巻末用語集をご参照ください

■ MEOサービス紹介

今後のインターネット広告内におけるMEO事業の市場規模予測

PCやスマートフォン、タブレットなどの様々な端末で、気軽にインターネットに接続できるようになり、検索行動も時間や場所を問わず行われるようになっていきます。

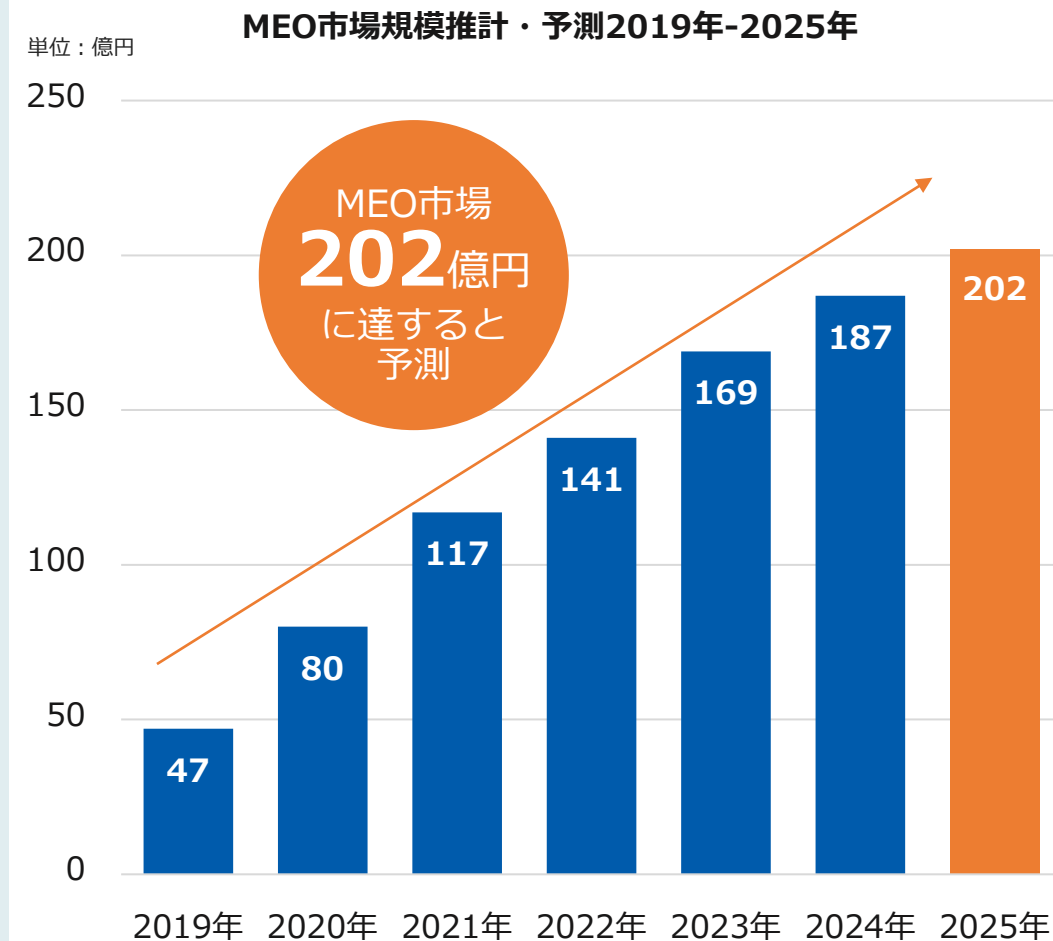
そのため、店舗運営者においては、Googleマップをはじめとする地図サービスでの検索（ローカル検索）にて自社の店舗情報やビジネス情報を検索ユーザーに見つけやすく施策するMEOに注目が集まっています。

検索ユーザーへ向けて、正しい店舗営業時間をはじめとする情報をGoogleマップ検索上にスピーディーに反映させるほか、限られた営業時間内で集客を最大化させることを目的に、MEOの需要が拡大し、2020年のMEO市場規模は前年比約1.7倍の80億円に成長していると推計しています。

地図サービスにおける機能拡充に伴い、ユーザーの地図サービスを用いた検索の利便性が高まり、より多くの人々に浸透すると考えられます。

店舗運営者においては、精度と鮮度の高い情報を発信し集客を図るMEOの注目が高まると予測できます。

こうした背景により、幅広い店舗運営者にMEOが定着すると見込まれ、2025年のMEO市場は202億円に達すると予測しています



出典：(株)デジタルインファクト及び当社調べ
<調査概要>

- 調査主体 : GMO TECH株式会社 ■ 調査時期 : 2021年1月から2021年2月
- 調査方法 : 広告・マーケティングソリューション業界関係者へのヒアリング調査主体ならびに調査機関が保有するデータ、公開情報の収集
- 調査対象 : 国内MEO市場 ■ 調査機関 : 株式会社デジタルインファクト

■ MEOの主要な事業者と当社の比較

市場シェア 展開状況	GMO TECH	A社	B社	C社	D社	E社	F社
想定市場シェア	31.04%	19.24%	10.0%	8.3%	6.9%	6.2%	5.9%
上位表示施策	①◎	○	×	○	○	○	×
ツール機能性	②◎	△	○	○	◎	×	△
サポート体制	③◎	△	○	△	△	×	◎

①MEOの指標でも重要な上位表示施策
において有利性あり。（次ページ記載）

②MEO運用を効率化する自社開発ツールの強さ。

③サポート体制においてもカスタマーサクセスを設置しており万全の体制。

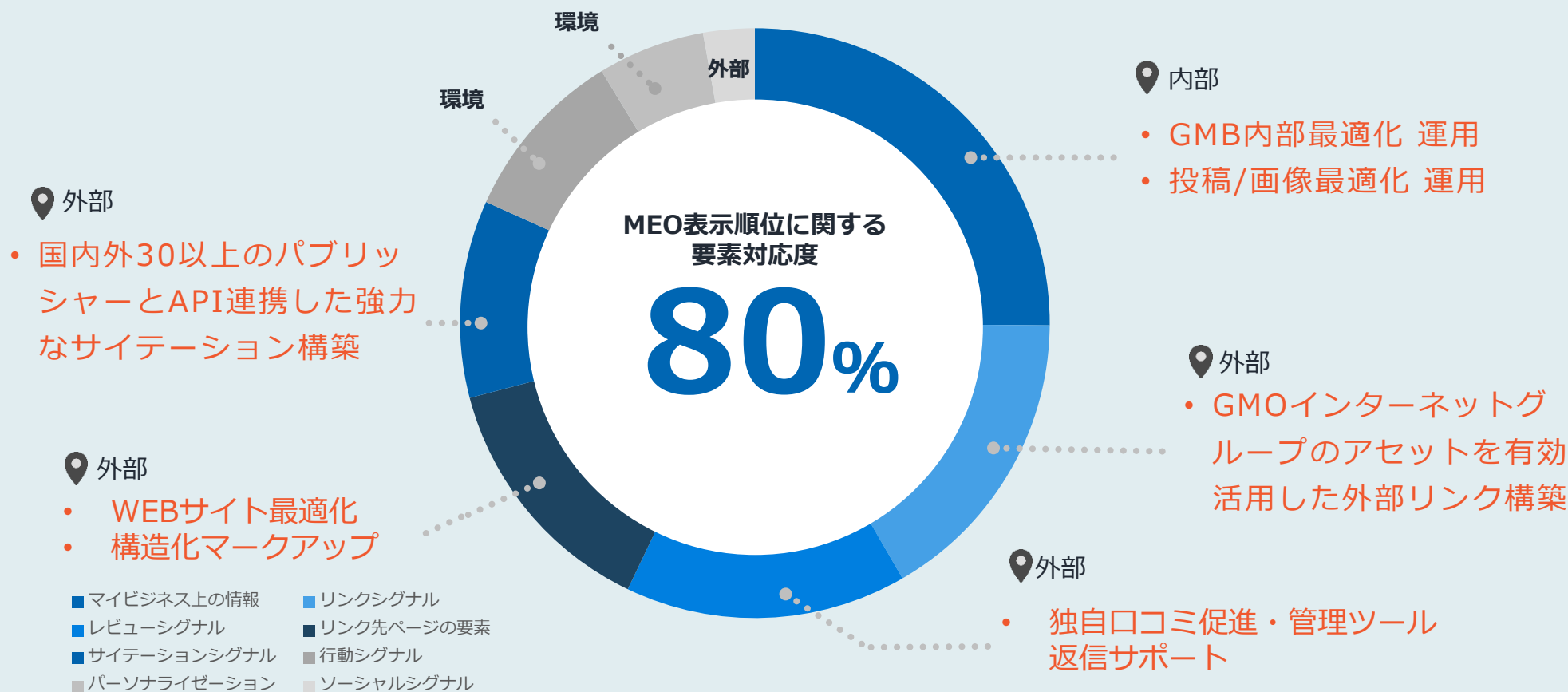
表中記号の意味合い 表中各社との比較となります
◎比較他社より有利 ○比較他社と同等 △比較他社より劣る ×対応なし

MEOによる各社数値が開示されておりませんので、上記表中の「市場シェア、展開状況」は当社の同業他社へのヒアリングによる結果となります。市場シェアは当社ヒアリング結果をもとに計算を行っております。

■ ① MEO上位施策内容

上位表示順位に関する要素「80%以上」への強化施策が可能※

※どの施策を行うかは順位状況と施策優先順位による最も効く要素から施策を行っています。
 ※効果が期待される要素のうち80%以上への施策を行う事により上位表示への影響を与えるものです。



上記「順位に関する要素」については当社の過去対応施策実績より、順位に及ぼす影響度合から影響要素を想定図示化したものです。

■ ② MEQ運用を効率化する自社開発ツールの強さ

店舗集客の効果が日々わかる！

MEQ運用最適化ツール

MEQ Dashboard
by GMO



ITreview Grid Award 2021 Fall
MEQツール部門 唯一の「LEADER」 2期連続受賞

おかげさまで5冠を達成しました！



※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要:2021年4月期および9月期インターネット比較印象調査

MEQ Dashboardとは

複数拠点の検索順位状況、来店貢献数など、
見たいデータをいつでも簡単に確認出来ます。
全店舗一括投稿、一括編集、口コミ分析・返信など
多店舗運用に必要な全ての機能を搭載！

国内No.1の施策ノウハウをツールに実装

- キーワード選定 SEOコンサルティングナレッジを活かしたビジネス直結のキーワード選定
- 3位以内表示 3位以内上位表示率97%
※MEQ上位表示3位以内率、当社実績2020年6月時点の調べ
- カスタマーサポート 経験豊富なカスタマーサクセスのサポート体制

MEQ施策Googleマイビジネス運用に必要な機能をすべて搭載。

インサイト機能			順位チャート機能		
インサイト情報	インサイトクロス分析	投稿インサイト	順位チャート	競合順位チャート	順位変動アラート
業種別インサイト比較	都道府県別インサイト比較		カレンダー順位	順位キャプチャ	多地点順位チェック
Googleマイビジネス連携機能			多店舗一括管理機能		
ビジネス情報更新	写真投稿管理	クチコミ返信機能	グループ作成	多店舗一括更新	インサイト情報
即時投稿	予約投稿機能	FAQ管理	写真投稿管理	クチコミ一括返信	クチコミ分析
構造化データ作成			投稿管理	任意グループ比較	
外部連携			その他の機能		
Google Analytics連携	Google 広告連携		クーポン管理機能	メモ機能	お知らせ機能
			よくあるご質問	お問い合わせ	

■ ③ サポート体制においてもカスタマーサクセスを設置しており万全の体制

営業担当に加え、
カスタマーサクセスチーム、
運営チームを設置し
お客様のサポートを行います。

カスタマーサクセスチームの役割

- ・Googleマイビジネス関連の案内
- ・各ツールの運用支援
- ・レポートニング
- ・サポート窓口（機能・操作方法・その他）

※メール、電話での対応



営業担当の役割

- ・契約窓口
- ・総合窓口

※メール、電話での対応

運用チームの役割

- ・施策実施
- ・分析調査
- ・ツール開発
- ・保守メンテナンス

※窓口はカスタマーサクセスチームにて対応

■ 主要KPI

粗利率

高利益率のサービス 利益率の維持が重要
(目標粗利率80%)

→MEOサービス粗利率84% (2021年1Q時点)
GMOグループ会社によるツール開発改修により
生産性の向上が寄与

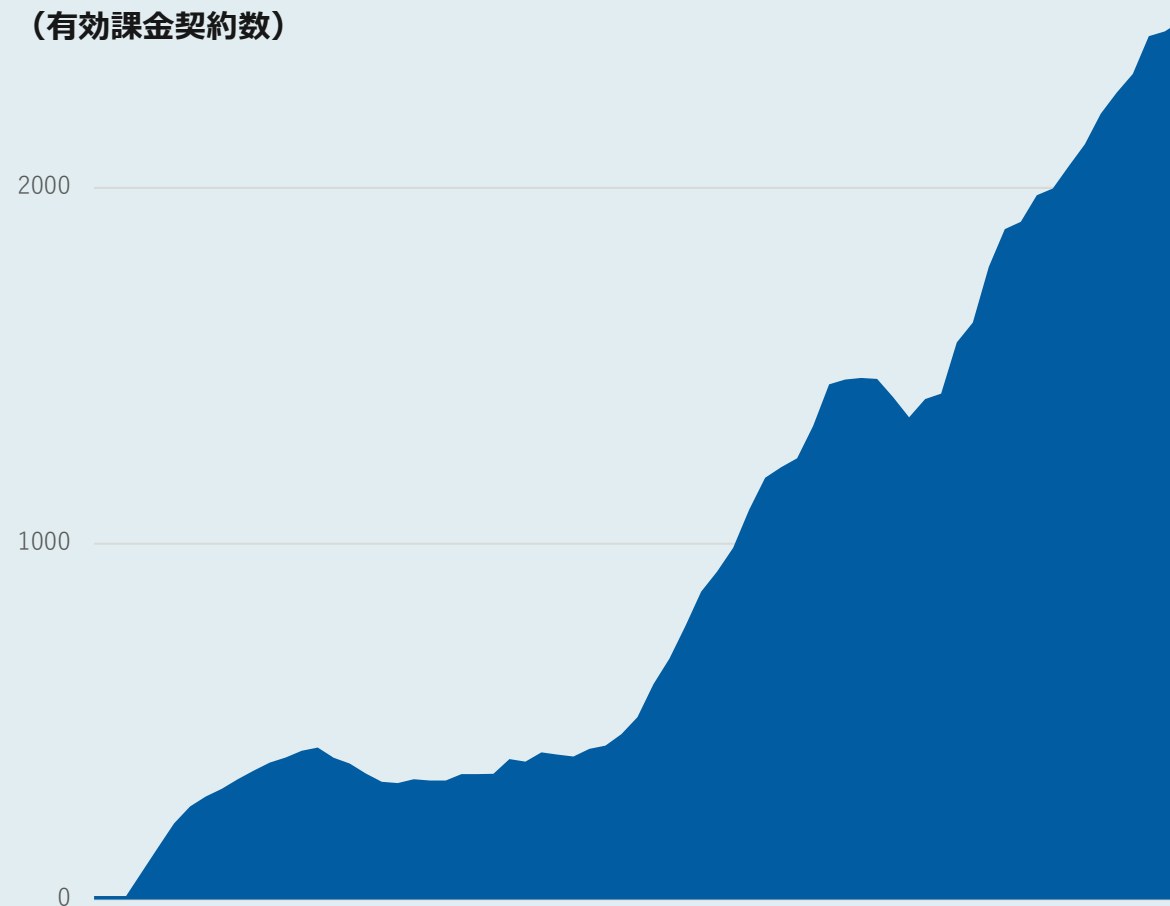
顧客数

顧客数 利用いただいているお客様数
(アクティブ顧客数)

→対前年同期比で40%の増加 (2021年3Q時点)
機能強化によるお客様評価が得られていること
が寄与

MEO 月次アクティブご契約数 推移

(有効課金契約数)



■ 成長戦略

Marketing

手法： SEM、SNS、コンテンツマーケティング、ウェビナー、展示会、DM など
徹底したマーケット分析の上、最適な顧客獲得単価になるように柔軟に方針変更を行う

Sales

手法： 営業ツールの徹底活用、失注リードの拾い上げ
注力業種外への開拓は代理店・業務委託などのリソースを活用して開拓する

Product

手法： MEOツール機能改修の継続
SMB向けクロスセル商材の継続投下
GMOランシステム社での開発継続（*）、コンサル人材採用×人材育成

(*)グループ会社であるGMOランシステム社においてMEOサービス充実のための継続的な開発、修正を行います。

■ アフィリエイトサービス紹介

アフィリエイトとは、インターネット広告手法のひとつで「成果報酬型広告」と呼ばれています。メディア運営者は、ASPに登録されている広告を自分のサイトやブログに掲載をします。その掲載した広告経由でユーザーが商品やサービスを購入・申込みした場合、売上の一部が報酬として、サイトやブログのメディア運営者に還元されます。当社はつなぎ役の「**アフィリエイト・サービス・プロバイダ (ASP)**」事業を行っております。



純広告や運用型広告と異なり、CPA固定の広告モデル
→**広告主のリスクが少ないモデル**

■ アフィリエイトサービス紹介

連携図

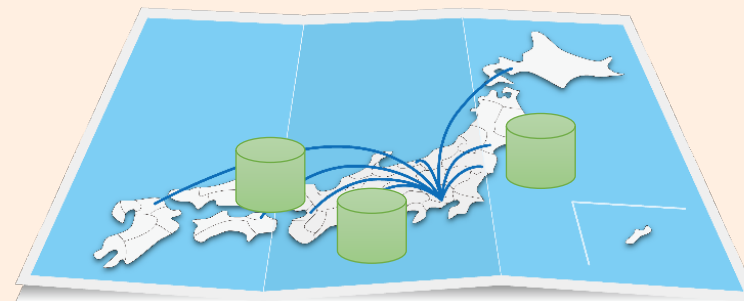
GMO SmaAD

一般(直)媒体



→国内主要媒体
GMOグループの媒体

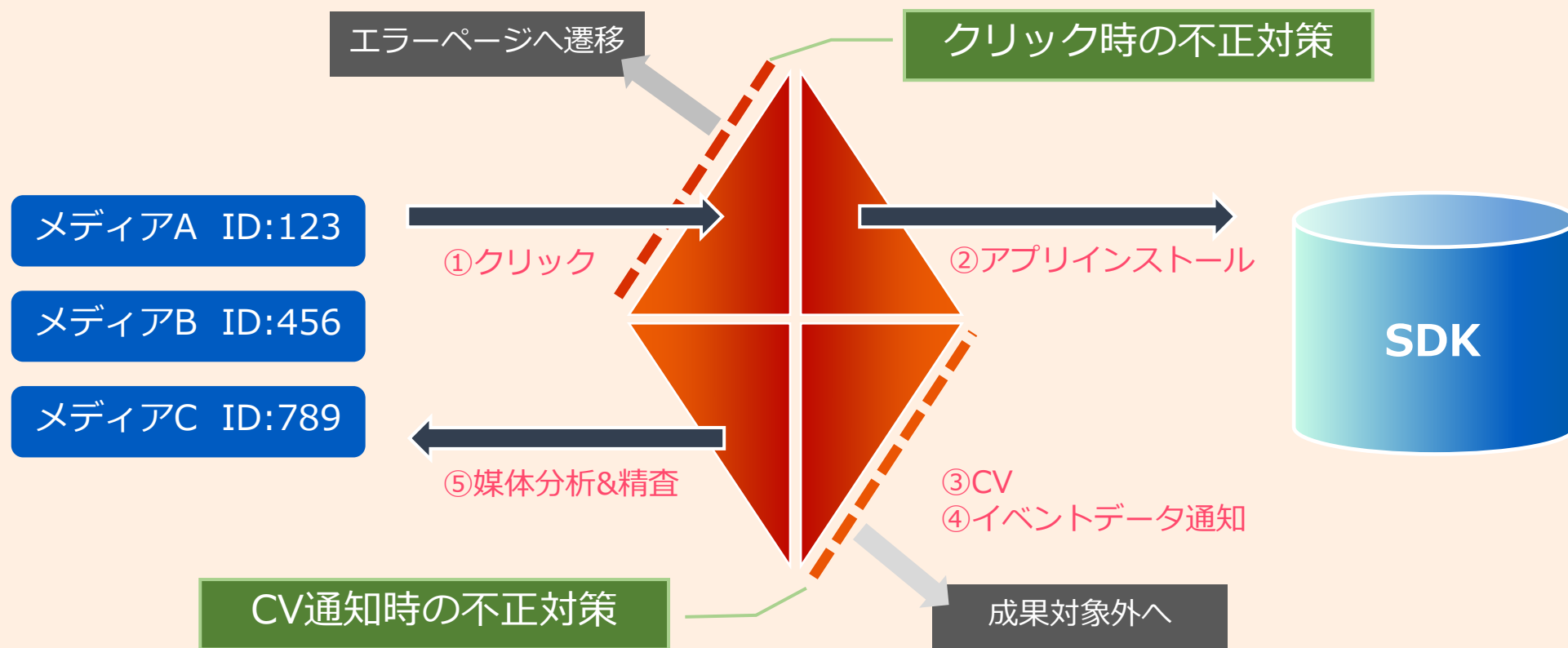
国内ASP



→国内の主要ASPは
ほぼ全て連携済み!

■ アフィリエイトサービス優位性

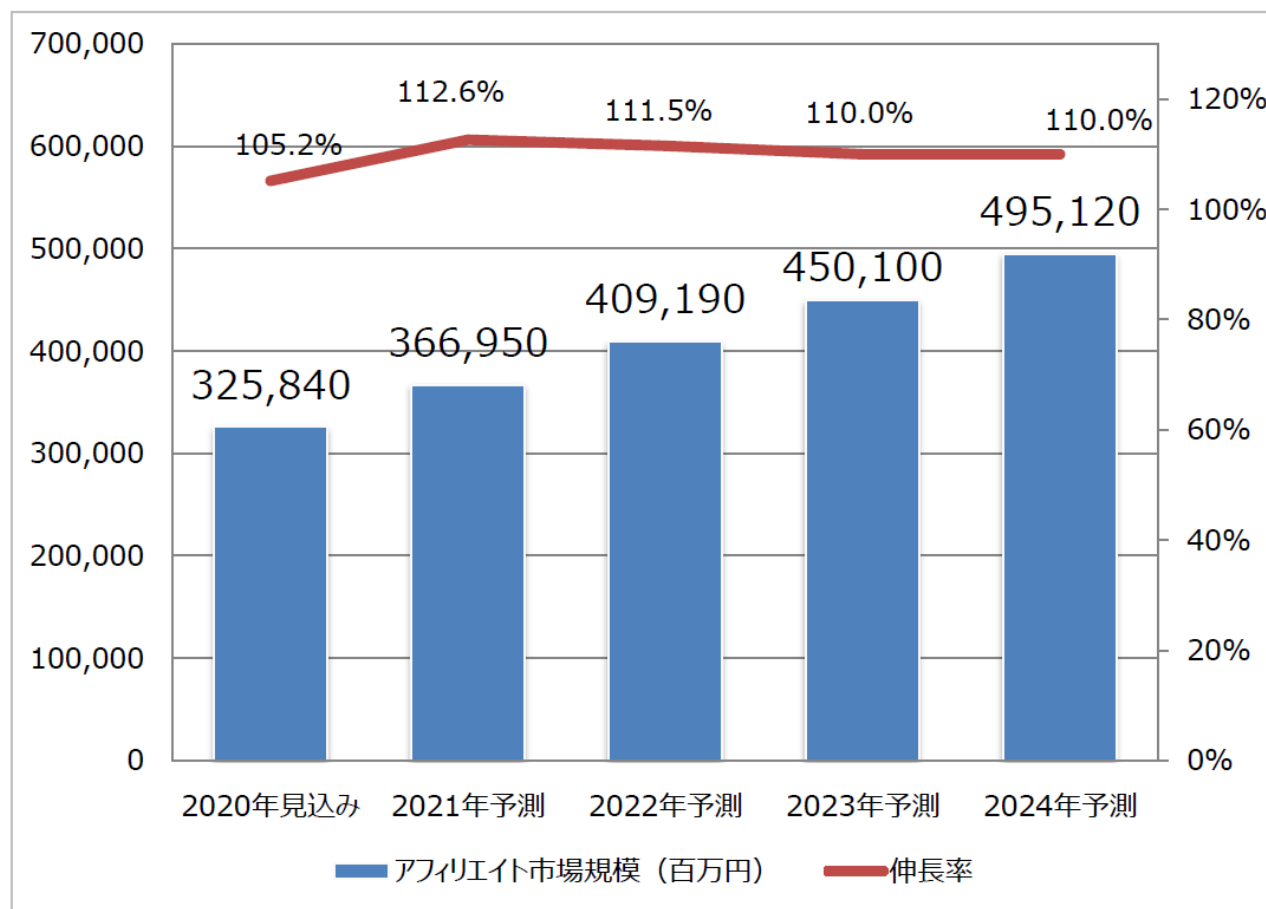
広告効果最大化・不正対策システム



■ アフィリエイトサービス市場規模

市場規模は伸びておりますが、伸長率は横ばい状況方向に進んでおります。
収益源泉として、引続き現取り組みを進めて参ります。

＜図表＞アフィリエイト総市場規模予測



集客支援事業の収益の獲得方法	集客支援事業のコスト構造
<p>自身のWEBおよび店舗、アプリに対しての集客を期待する広告主様向けに、月額の利用料金または、広告成果報酬を頂くことによりサービスを展開。</p> <p>検索エンジン関連サービスにおいては、店舗情報を上位表示するためのローカルSEO最適化サービス「MEO Dash! byGMO」を中心としたサービス展開。</p> <p>アフィリエイトサービスにおいては、純広告や運用型広告と異なり、広告主のリスクが少ないCPA固定の広告モデルを展開。</p>	<p>広告出稿のための媒体費及び、広告記事制作費用等が主な原価。</p> <p>主な固定費としては、人件費、家賃等、また営業支援ツールや計測ツール等の各種数値を取り纏めるための利用料。</p>

04

主要サービスについて (不動産テック事業)

■ 不動産テックとは？

「テクノロジーの力によって、不動産に関わる業界課題や従来の商習慣を変えようとする価値や仕組みのこと」

ローン、保証、クラウドファンディング、仲介(業務支援)

管理(業務支援)、価格可視化、査定、不動産情報、物件情報

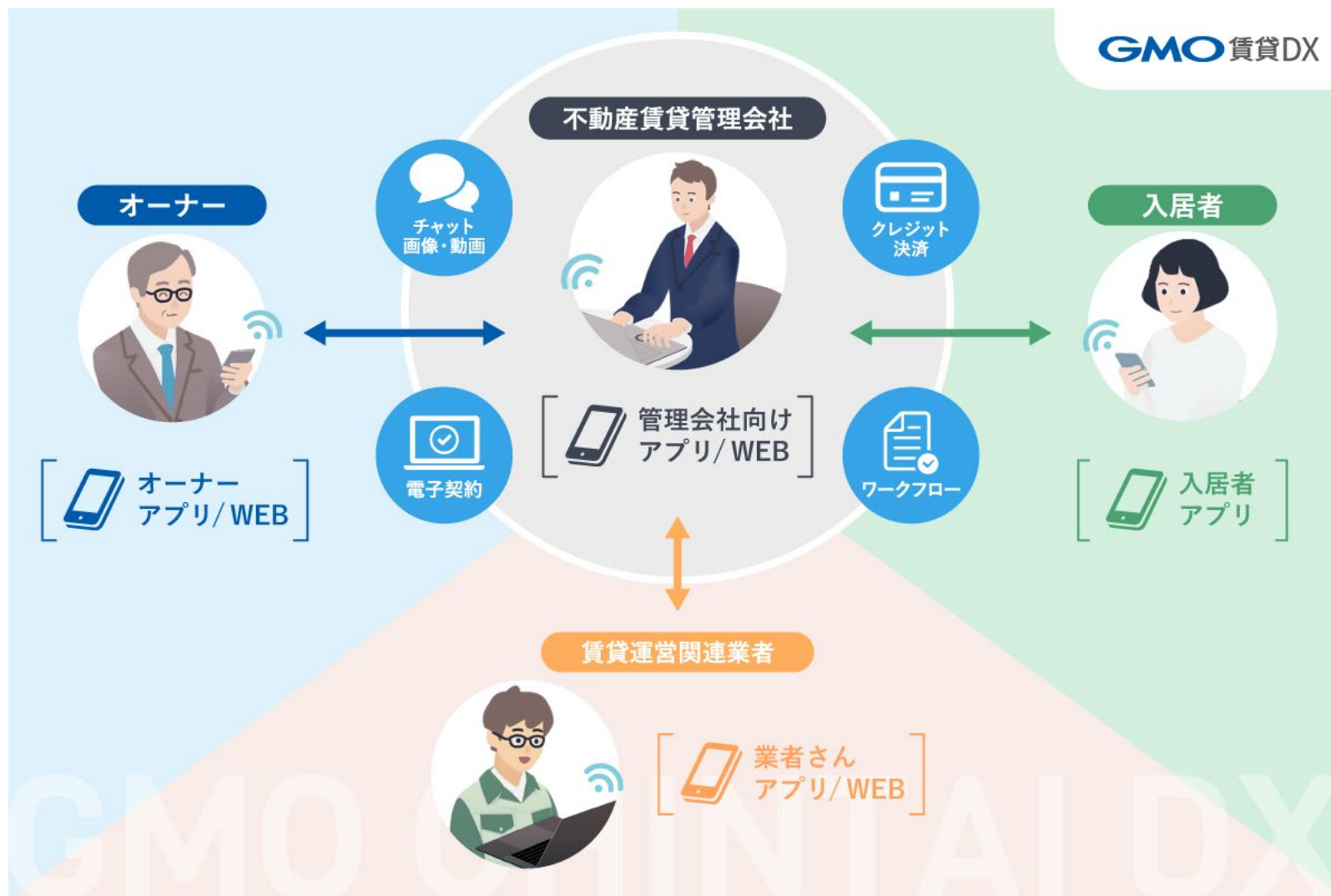
メディアマッチング、VR、AR、IoT、リフォーム、リノベーション

スペースシェアリング 等があります。



当社の領域「**管理 (業務支援)**」に注力しております

■ オーナー、入居者、業者さん間を横断し業務効率化（DX化）

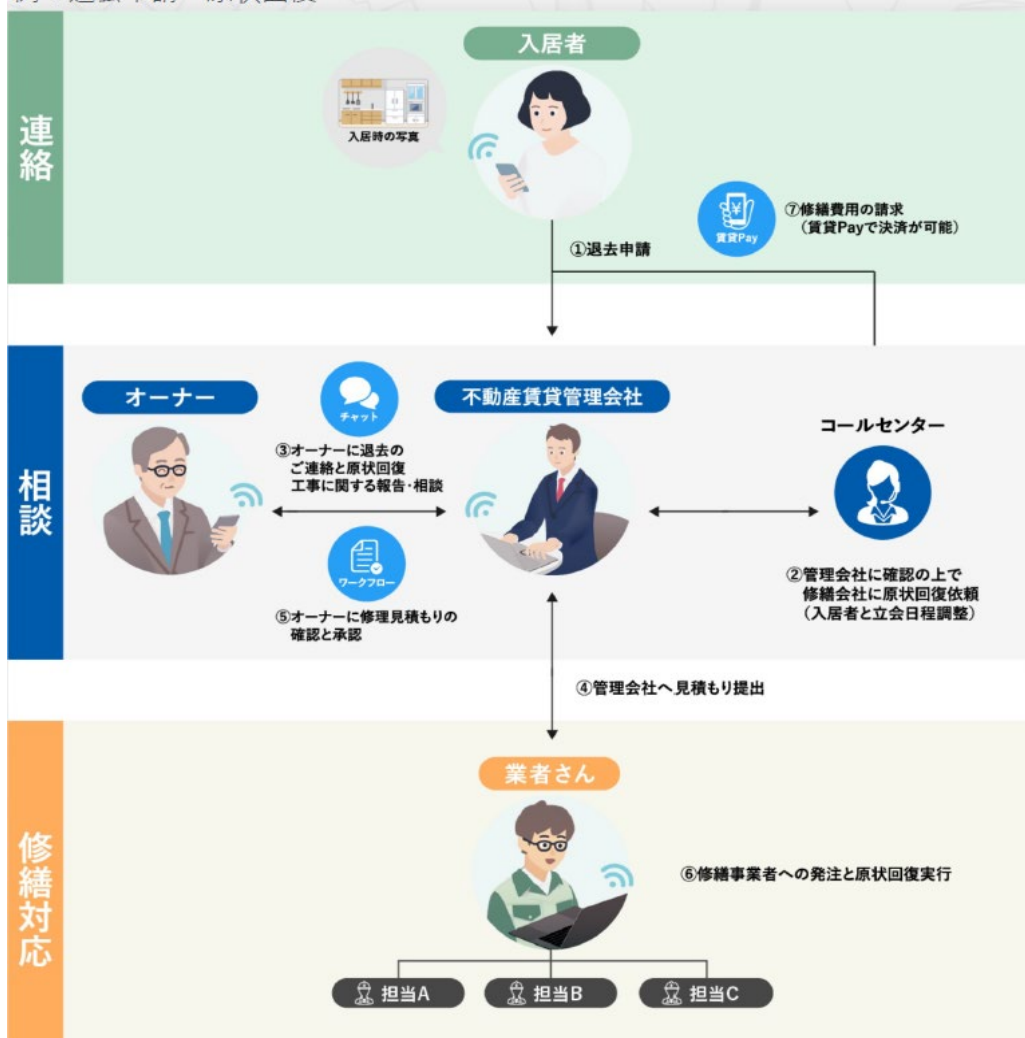


業務時間、郵送費の改善から収益向上まで幅広く実現可能

■ 強み

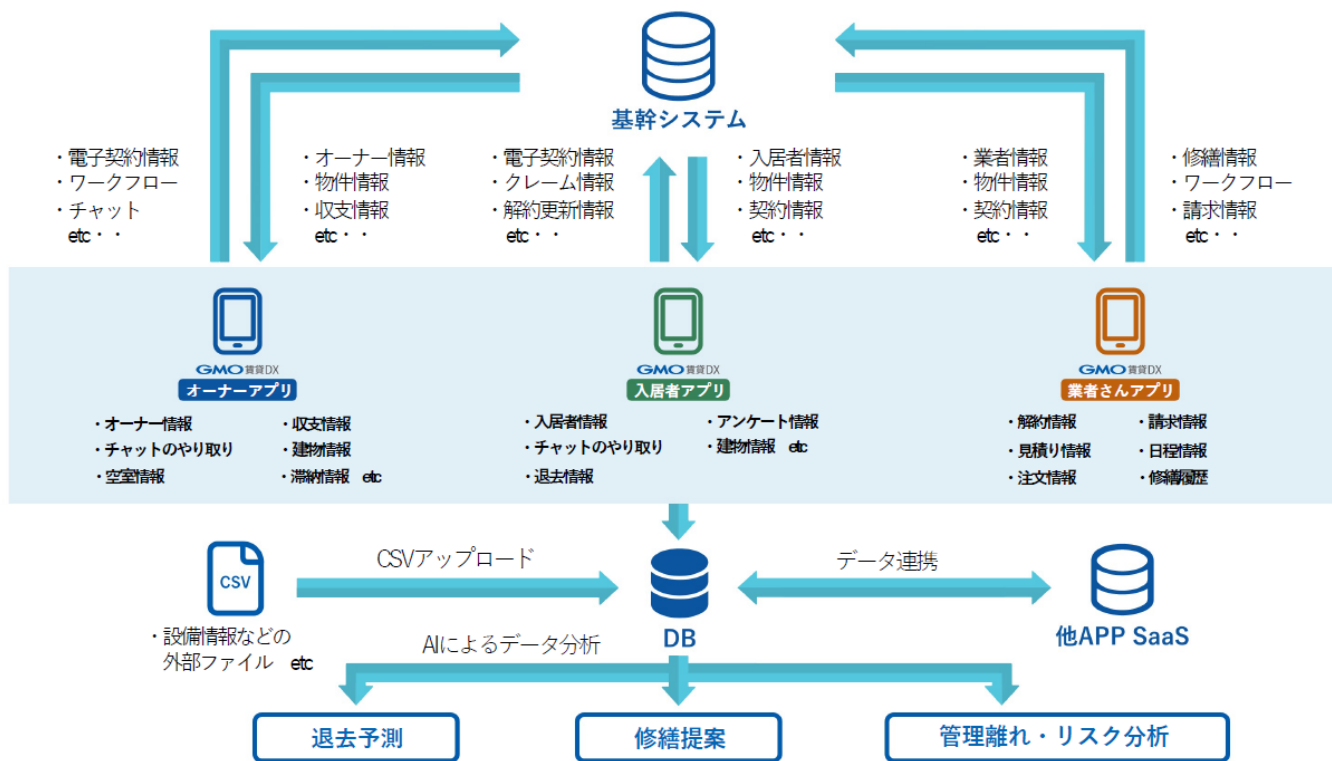
実業務に合わせ横断して業務改善できる
唯一のプラットフォーム

例：退去申請・原状回復



■ 特徴

AIを活用した退去予測や修繕提案など他SaaSとも連携し
データを活用したプラットフォームへと進化していく



GMOインターネットグループの グループシナジー

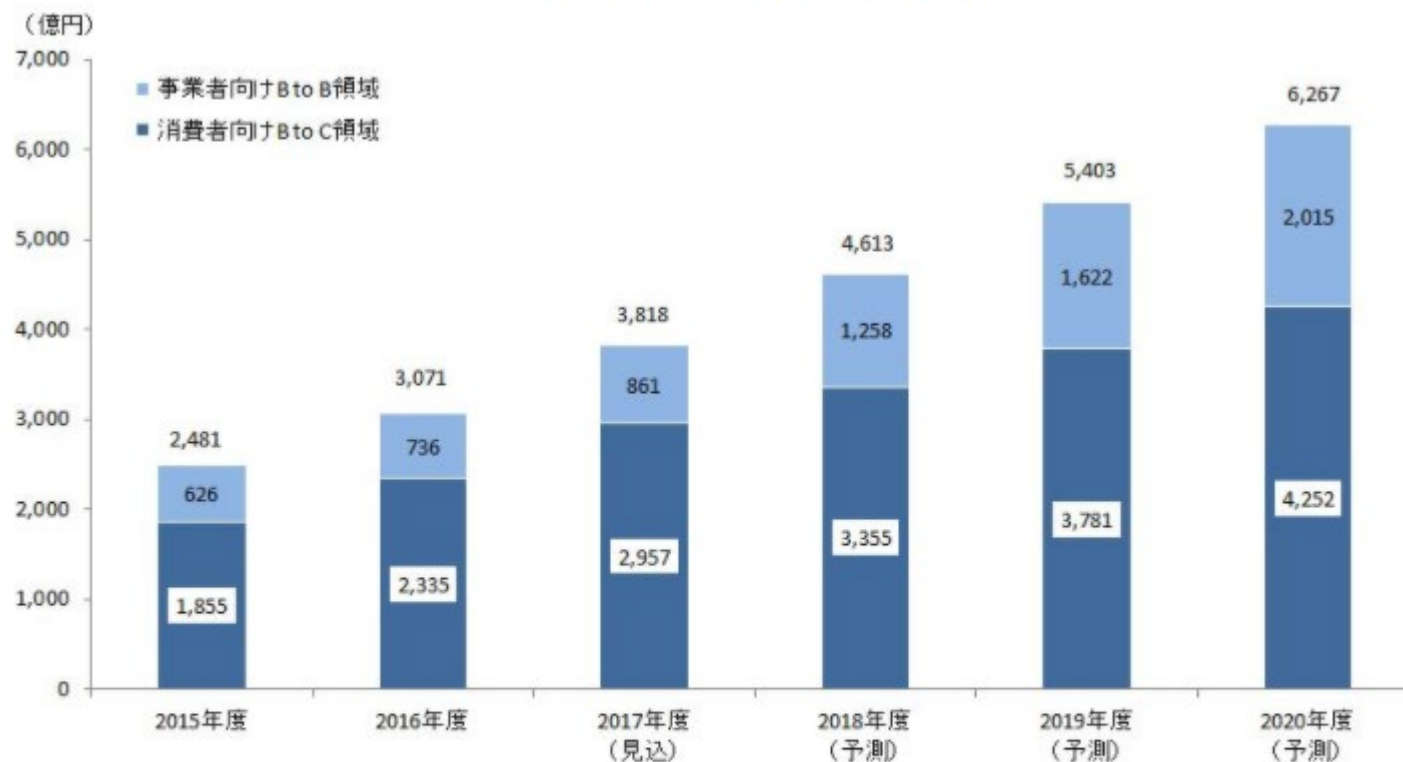


- ・グループの連携により迅速な対応が可能
- ・高い開発力、サービス展開スピード、豊富なサービス
- ・決済・電子印鑑・インフラ etc



市場として増加傾向、2021年以降も増加すると考えており、
当社の主力顧客である「BtoB」領域も同様に伸長すると考えられる。

不動産テック市場規模推移と予測



矢野経済研究所調べ

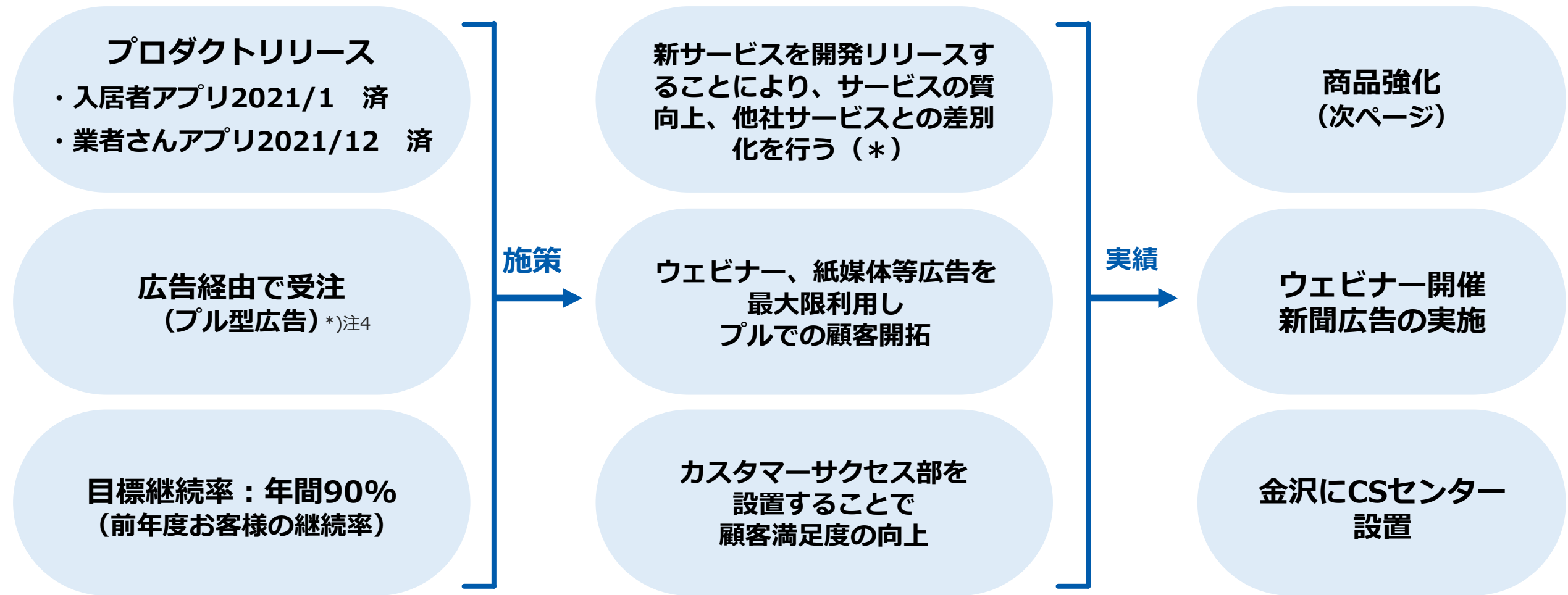
注1. 事業者売上高ベース

注2. 消費者向けB to C領域には①物件探し等のメディア、②マッチングサービス、③設計・施工サービス、④ソーシャルレンディング（貸付型クラウドファンディング）
⑤物件利用（シェアリング）仲介、事業者向けB to B領域には⑥不動産情報提供サービス、⑦業務支援システム・サービス、⑧物件の価格査定、
⑨VR（仮想現実）・AR（拡張現実）技術を活用した支援サービス、⑩クラウド型監視カメラを対象とする。

なおBtoC領域においては住宅ローンを、BtoB領域においてはマッチングサービス、スマートロックを除くものとする。

注3. 2017年度は見込値、2018年度以降は予測値

矢野経済研究所調べ：プレスリリース「不動産テック市場に関する調査を実施(2018年)」



(*)継続的な投資を考慮

①既存サービスのアップデート ②新サービス開発 ③人財の採用 ④知名度アップの広告等
 お客様のご要望を取込む事によりサービスの種類、質の向上を目指します。
 他社に先駆けるサービス開発スピード、グループシナジーによる各種サービスの相乗効果を実現することにより
 一歩先を行くサービスのご提供が可能。

注4は資料巻末用語集をご参照ください

対象	機能名	リリース日
オーナー・入居者	プッシュ通知機能のアップデート (チャット・ワークフローなどの通知機能)	02/10
オーナー	電子契約機能の改善 (締結完了時のメール送信他)	02/10
オーナー	オーナー様の「個人」「法人」ステータス対応	02/10
オーナー	売却査定依頼機能の改善 (登録済み物件からの選択が可能に)	02/24
オーナー	複数管理会社アカウントへの同時ログイン機能	03/01
入居者	入居者アプリを英語・ベトナム語へ対応	03/03
オーナー・入居者	電子署名の手書きサイン対応 複数契約書への同時捺印機能	03/18
オーナー・入居者	チャット・ワークフロー・電子契約のPUSH通知機能	03/18
オーナー・入居者	チャットの「ラストアクション機能」 (対応し忘れを防止する機能)	03/18
オーナー・入居者	CSVコンバーター機能（データ連携用）	03/31
入居者	入居者アプリを中国語（繁体字・簡体字）へ対応	04/05
オーナー・入居者	電子契約にて複数契約書への一括サイン機能	04/19

不動産テック事業の収益の獲得方法

主に不動産管理会社様向けに、月額サービス利用料金を頂くことによりサービスを展開。

月額利用料金は、管理戸数及び、ご提供サービスの内容により変動。ご契約後は継続的にご利用いただける（積上収益モデル）サービス。

「賃貸DX」サービスにおいては、電子契約等を自社サービスとしてご提供することにより、費用、工数削減を実現することが可能。

カスタマーサービスを充実させており、顧客満足度を向上させ継続率を上げることを目指す。

積上モデルのため、一定の費用で売上の計上が見込める高収益型と考えており、連結収益への貢献を想定。

不動産テック事業のコスト構造

不動産テック事業においては、自社サービスの展開を行っており、大規模な初期の開発費用が必要となっている。

自社エンジニア、およびグループシナジーを活かした開発体制を構築。

結果、ソフトウェア減価償却費負担が発生。

サービスの認知、展開におけるマーケティングにかかる費用も初期段階では必要な費用。

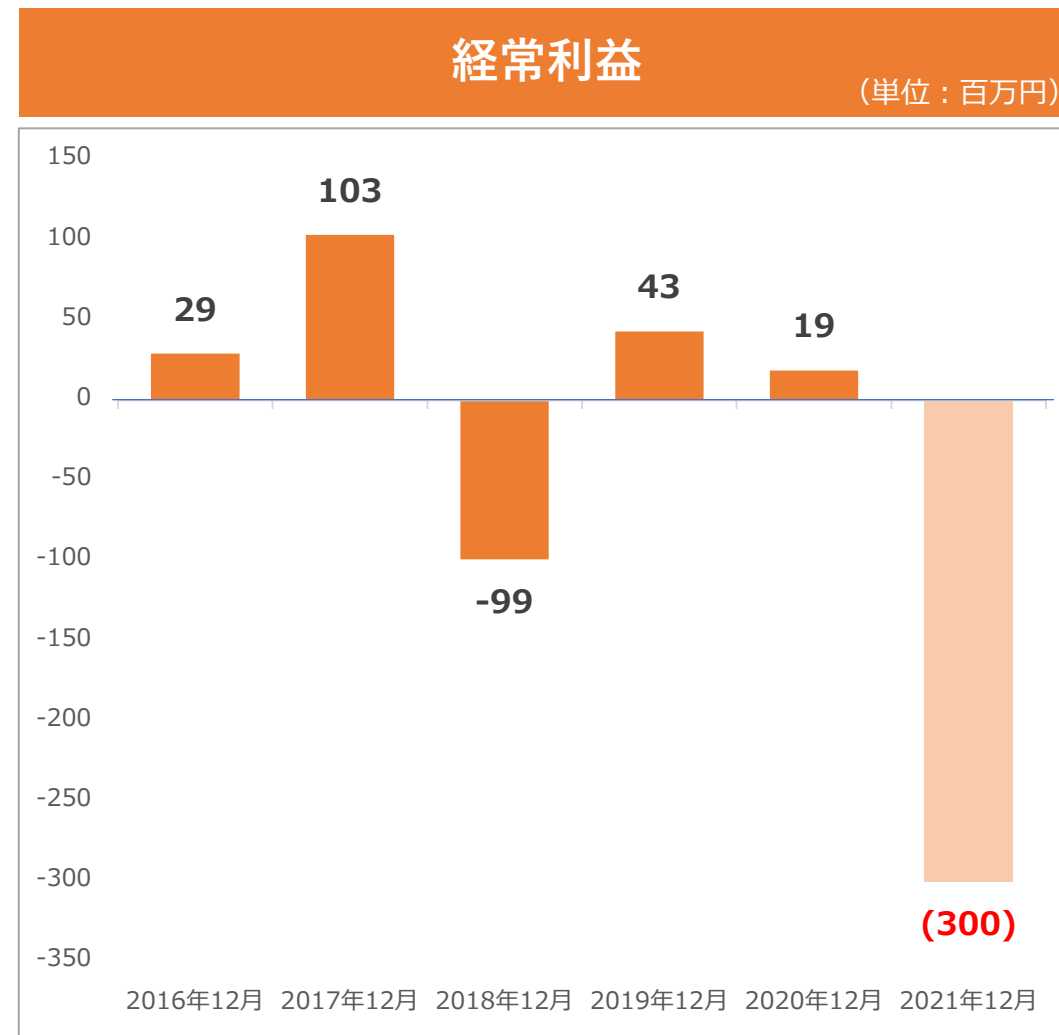
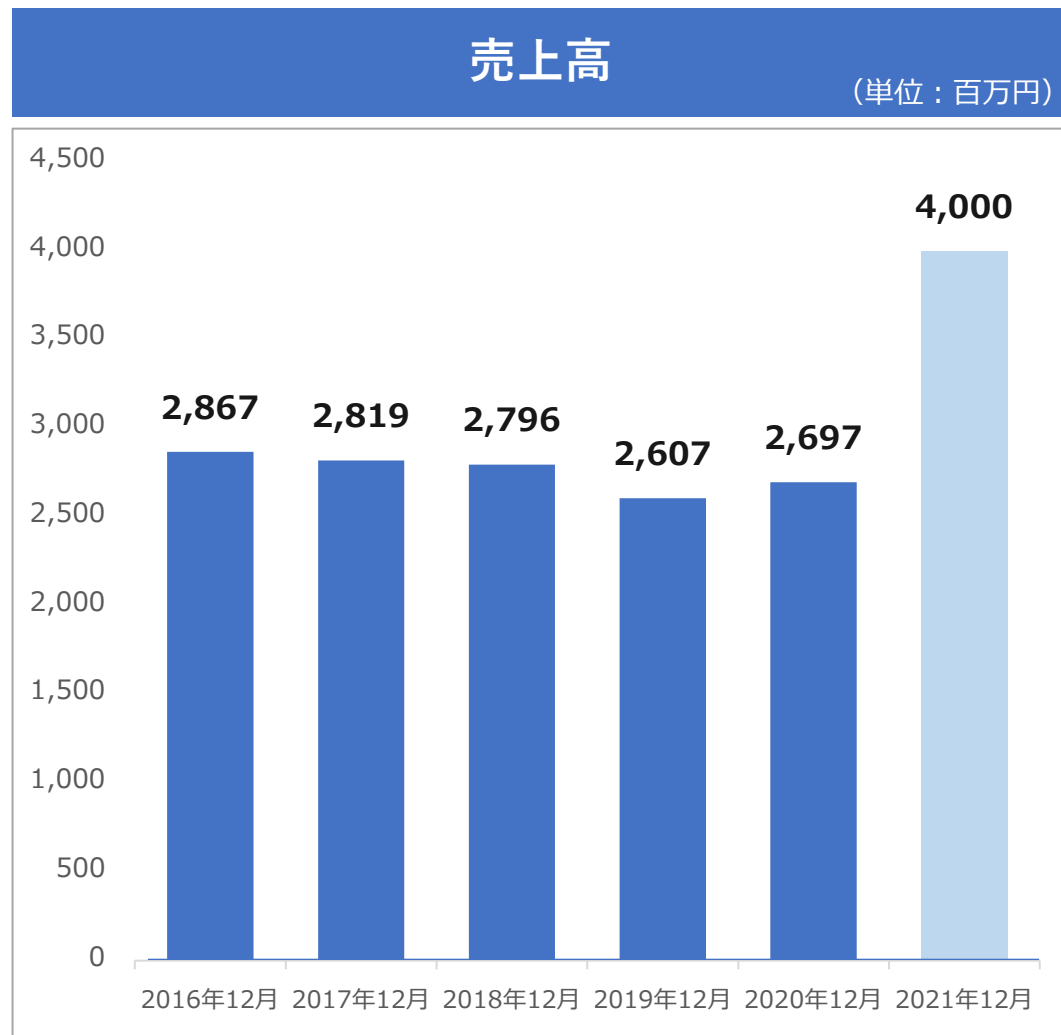
主な固定費としては、人件費、減価償却費となり、変動費としては広告宣伝費が主なもの。

（投資期でもあり各費用の割合は不正確であり非開示）

05

財務数値

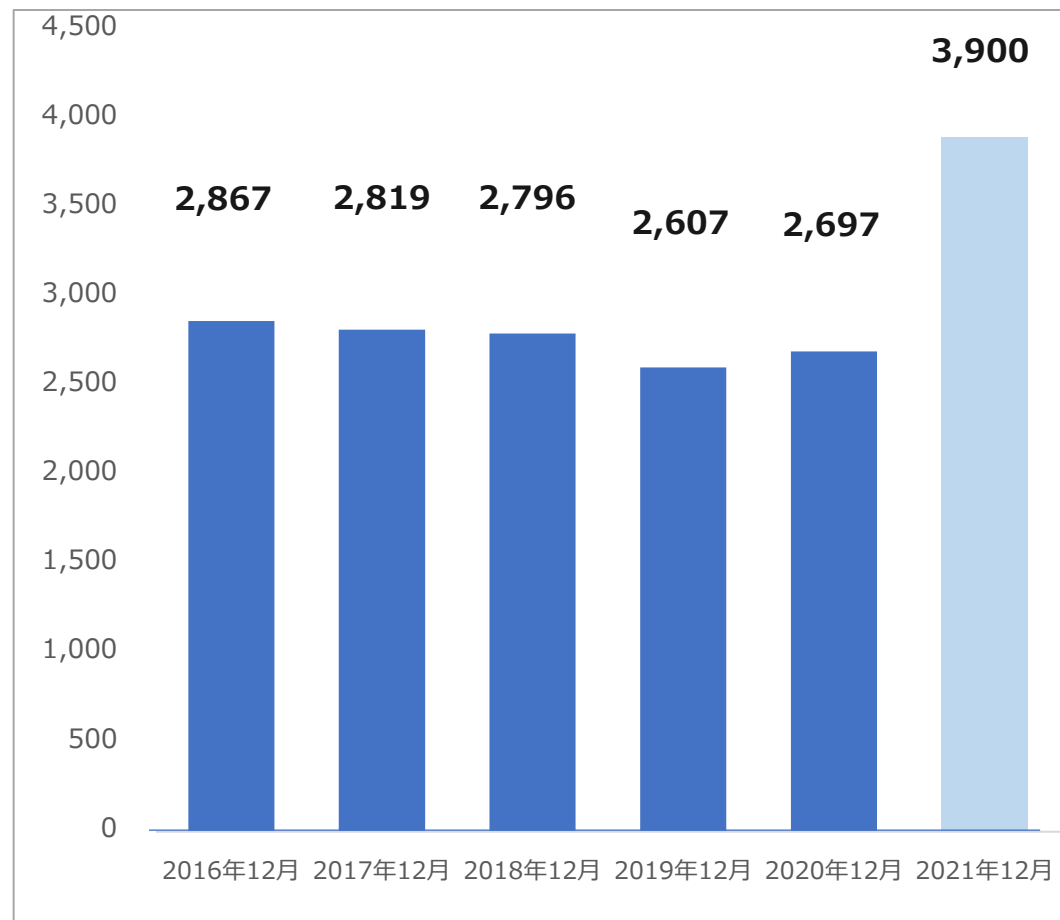
2020年はReTech投資対応あったものの、収益はプラスで着地



2020年数値は連結数値 / 2021年は開示予想数値

■ 集客支援：売上

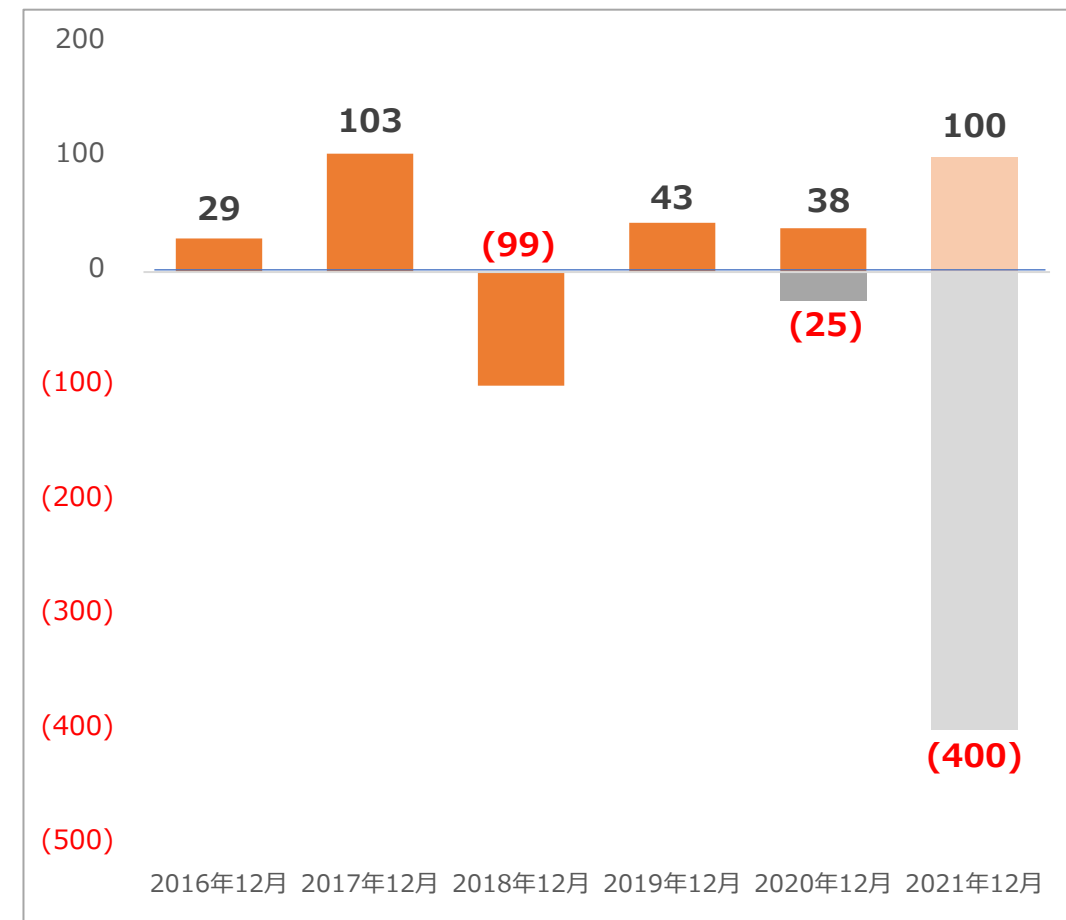
売上高 (単位：百万円)



* 不動産テックの売上は2022年を見込んでおります。

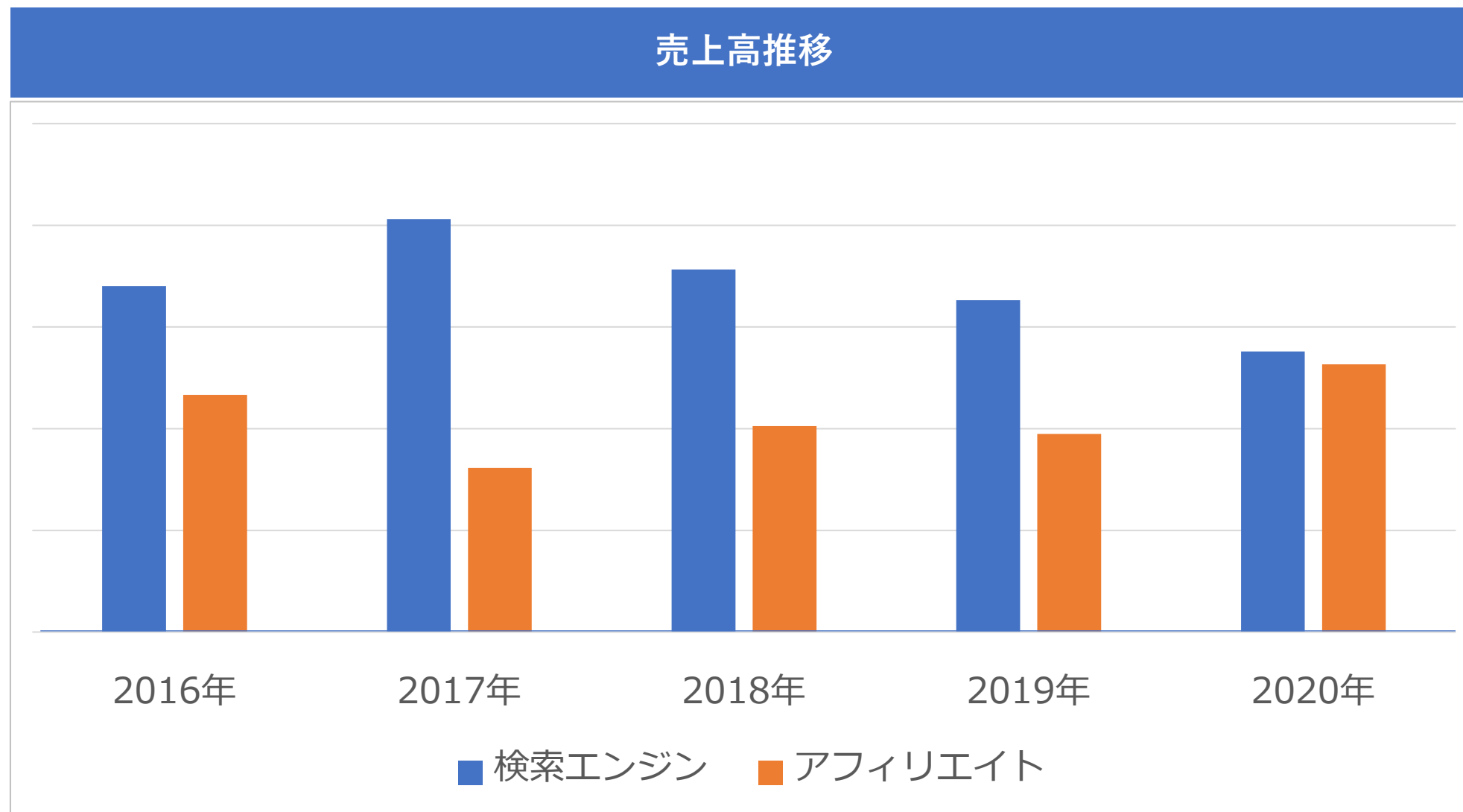
■ 集客支援：営利 ■ 不動産テック：営利

営業利益 (単位：百万円)



2020年数値は連結数値 / 2021年は開示予想数値

集客支援サービス別：売上



連結貸借対照表（2020年12月末）

（単位：百万円）

流動資産	973	負債	458
現金預金	407	流動負債	445
売掛金	334	固定負債	13
その他	231	純資産	771
固定資産	257	資本金	277
有形固定資産	10	資本準備金	277
無形固定資産	136	利益剰余金	319
投資その他の資産	110	自己株式	△100
資産合計	1,230	負債・純資産合計	1,230

貸貸DXソフト
ウェア計上



06

リスク情報

事業に関するリスク/プラットフォームビジネスについて

<p>詳細</p>	<p>集客支援事業サービスは、Google・Yahoo!の検索プラットフォームへの集客支援対策を実施しております。当社のグループの事業モデルは、Apple Inc.及びGoogle Inc.の2社のプラットフォーム及びGoogle・Yahoo!等の検索プラットフォームへの依存が大きいと言えます。これらプラットフォーム運営事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社のグループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>対応</p>	<p>GAF A・プラットフォームに依存しないビジネスモデルの開発を進めております。取組として、不動産テック事業への進出を行いました。</p>
<p>顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：大</p>	

事業に関するリスク/システム上のトラブル・サーバクラッキングについて

<p>詳細</p>	<p>当社のグループの事業は携帯電話やPC、コンピュータ・システムを結ぶ通信ネットワークに依存しており、自然災害や事故、アクセスの増加等の一時的な過負荷等によって通信ネットワークが切断された場合には、正常なサービス提供等に支障が生じ又はシステムが停止する可能性があります。</p> <p>また当社グループのシステムは、適切なセキュリティ手段を講じて外部からの不正アクセスを回避するよう努めておりますが、データセンターへの電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によってシステムがダウンした場合や、ウイルスやクラッカーの侵入等によりシステム障害が生じた場合には、当社のグループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>対応</p>	<p>サーバーの冗長化及びクラウドサービスなどの利用により、リスクの最小化に努めております。</p>
<p>顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：大</p>	

投資に関するリスク/事業への投資について

<p>詳細</p>	<p>常に変化するインターネットビジネスにおいて新たな事業領域にスピード感をもって参入することにより事業成長を続けております。しかしながらこのような事業展開を実現するためには、その事業固有のリスク要因が加わることとなり、想定していないリスク要因でも当社のグループのリスク要因となる可能性があります。</p> <p>加えて新規事業への参入のため、新たな人材の採用、システムの購入や開発、営業体制の強化など追加的な投資が必要とされ、新規事業が安定的な収益を生み出すには長期的な時間が必要とされることがあります。</p> <p>また、新規に参入した事業の市場の拡大スピードや成長規模によっては、当社のグループが想定していた成果を挙げるできないことがあり、事業の停止、撤退等を余儀なくされ、当該事業用資産の処分損や減損の発生等により、当社のグループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>対応</p>	<p>入念な事前リサーチをした上での新規事業参入に取り組んでおります。</p> <p>また、新規取引先については社内取引規定に則り十分な審査の上での取引をしており一定程度のリスク低減を図れているものと考えております。</p> <p>取引先の分散をする事で更なるリスク低減を図っております。</p>
	<p>顕在化の可能性：小、時期：不明、影響度：中</p>

不動産テックに関するリスク

<p>詳細</p>	<p>当社の新規参入事業である不動産テック事業においては、不動産取引においての様々な法律が関わってまいります。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正、強化、解釈の変更などが想定されます。</p> <p>当社のグループは、諸法令に対し、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社のグループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>
<p>対応</p>	<p>管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。</p>
	<p>顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中</p>

※ 投資者の判断上特に重要と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の「事業等のリスク」をご参照ください。

用語	ご説明
P,10 注1 「蓄積効果」	コンテンツを一度発信したあとはそのコンテンツ自体の情報価値が失われないかぎり広告効果が機能しつづける事。 コンテンツを増やせば増やすほど顧客との接点が増え、費用対効果が改善いたします。
P,10 注2 「育成効果」	コンテンツ内容を見直すこと、コンテンツに対する施策の見直しにより、蓄積効果を向上させる事。
P,17 注3 「CPA」	CPAとは、cost per acquisitionの略で、日本語では「顧客獲得単価」と訳されております。 1件の成果や顧客を獲得するためにどの程度の広告費用がかかったかの指標となります。
P,28 注4 プル型広告	ユーザーが自らの意思で探して、自分の元に引きつけるための広告手法の事。 自ら購入・入手という行動を起こして伝わる広告の事。 例) セミナーやサービスホームページ、紙媒体広告

すべての人にインターネット

GMO

本資料には、2021年12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ます。調査機関によって異なる可能性があります。

また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。当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

本資料につきましては、毎事業年度末後、3ヵ月以内の株主総会後に最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。経営指標の進捗状況につきましては、四半期ごとの決算説明資料において説明をいたします。