

2022年12月期 第2四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6180

The logo for GMO MEDIA, featuring the letters "GMO" in a bold, blue, sans-serif font, followed by the word "MEDIA" in a lighter blue, sans-serif font.

代表取締役社長 森 輝幸

2022年8月4日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 第2四半期決算概要	P.6
3. 今後の戦略	P.12
4. Appendix	P.28

1 / 決算ハイライト

売上高と利益

上半期前年同期比較は、旧基準同士で、売上高20.4%増収も、人員と販売促進費を中心とした積極的投資により、営業利益は13%減益で着地。

単位：百万円	2021年1-6月	2022年1-6月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較と なります
	(旧収益認識基準)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)	
売上高	4,115	4,958	2,748	+20.4%
営業利益	234	204	204	▲13.0%
経常利益	236	202	202	▲14.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	156	138	138	▲11.2%

対業績予想進捗

売上高については、計画通りの順調な進捗。

利益は、当期見通しを超過してはいるが、下期に投資予定であるため見通しを据え置き。

単位：百万円	2022年業績予想	2022年1-6月	進捗率
売上高	4,900	2,748	56.0%
営業利益	200	204	102.0%
経常利益	200	202	101.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	130	138	106.8%

2 / 第2四半期概要

四半期 TOPICS

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

ソリューション
事業

セグメント売上高 1,172百万円

- ポイントタウン：旅行領域の利用者が回復傾向 前年同月比+60.9%（6月）
- 課金ゲーム：ドコモ「ポイント広場」へ提供開始（6/1）MAU前年比+142%（6月）
- 広告ゲーム：auとのキャンペーン実施。DAU数140万人超に成長（6月）

- コエテコ（子ども向け）：新型コロナウイルスの影響が残り、体験申込が軟調に推移。
- コエテコキャンパス（社会人向け）：プログラミング以外のwebデザイン等も強化。
クチコミ投稿キャンペーンを開催。
- コエテコカレッジ：資格取得講座向けの新プランを開始。

- 院内業務を一括管理できるSaaS「キレイパスコネクト」に分院連携・キレイパス連携機能追加
- 2022年4月に開始したキレイパス“メンズ版”が好調。

セグメント売上高 182百万円

- GMOリピータス:累計の登録ID数が1,000万件を突破（5月）
- affitown：金融系クライアントへのアフィコ×インフルエンサー施策リリース（6月）

連結損益計算書

第2四半期は旧基準比較で、売上高7.8%、売上総利益9.5%増収も、成長のための積極的投資を行い、営業利益は56.6%減益。主に人員、販売促進費に投資。

単位：百万円	2021年4-6月	2022年4-6月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較 となります	前年同期比増減要因 ※旧基準比較
		旧収益認識基準	新収益認識基準		
売上高	2,308	2,490	1,354	+7.8%	【売上高】 メディア事業 +456百万円(34.2%増) ソリューション事業 ▲274百万円(28.1%減)
売上原価	1,749	1,878	816	+7.3%	
売上総利益	559	612	538	+9.5%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 +212百万円(33.7%増) ソリューション事業 ▲224百万円(29.8%減)
販売費及び 一般管理費	424	553	480	+30.5%	
営業利益	134	58	58	▲56.6%	人件費 +36百万 販売促進費 +146百万円 広告宣伝費 +7百万円
営業利益率	5.8%	2.3%	4.3%	▲3.5pt	
経常利益	134	56	56	▲58.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	93	39	39	▲58.2%	

セグメント別売上高推移

収益認識基準影響を除くと、
前年同期比で増収。

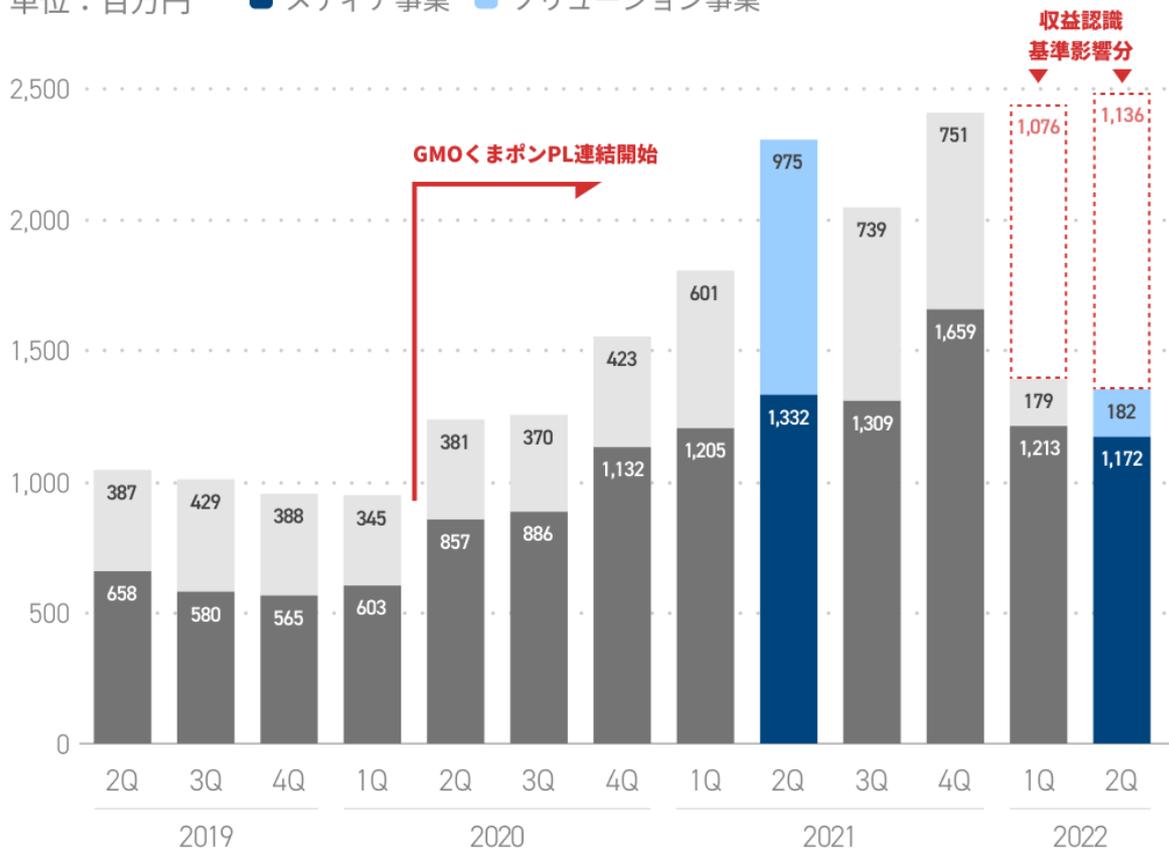
●メディア事業

ゲーム広告などが、前年同Q比で大きく増収となったが「くまポン」「キレイパス」の新収益認識基準移行に伴う影響をリカバリーできず、減収。

●ソリューション事業

新収益認識基準移行に伴う影響と、アフィタウンにおいて昨年同期には、一過性の大型案件があり、減収。

単位：百万円 ■ メディア事業 ■ ソリューション事業



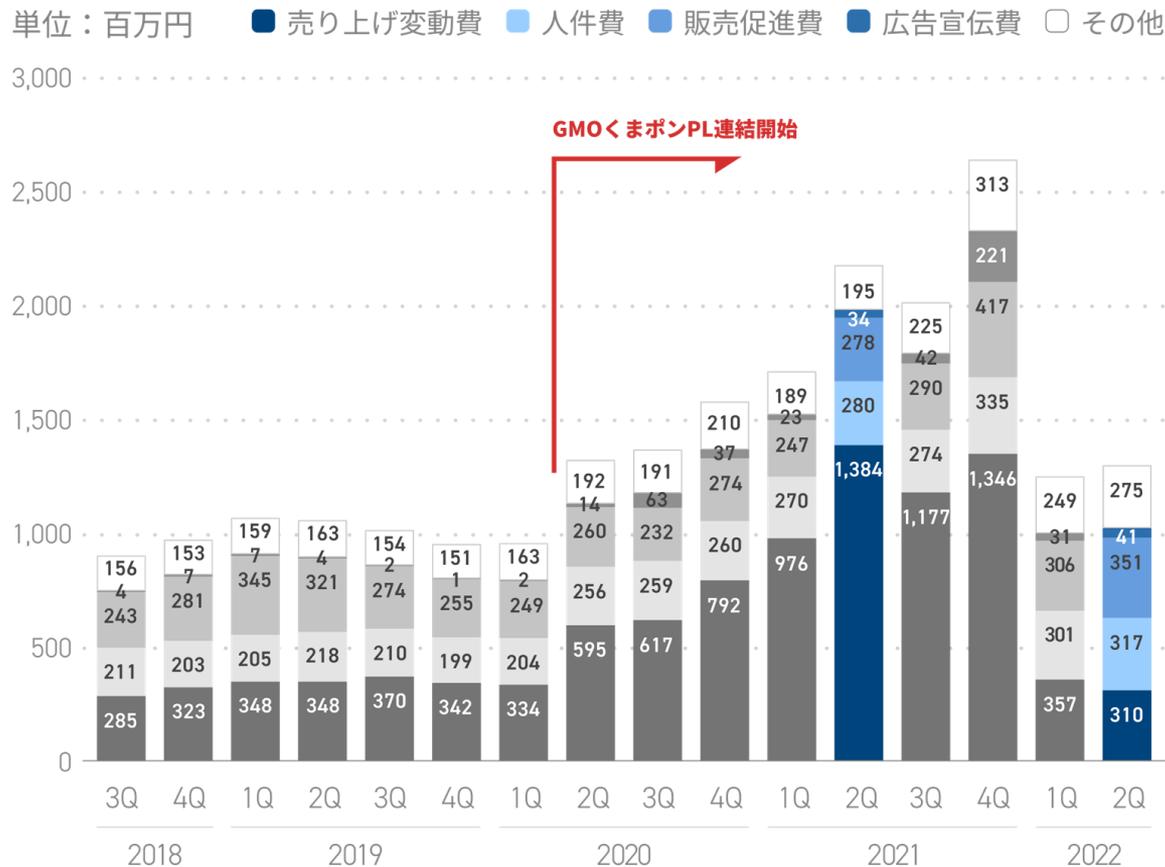
営業費用推移

新収益認識基準適用により、
 売り上げ変動費が減少。
 販売管理費は、パートナーの数やベ
 ースアップによる人件費と、
 積極的な販売促進費の投下により
 増加。

社員数：+17名

臨時従業員数：+29名

(2021年6月末比)



連結貸借対照表

引き続き健全に推移。

単位：百万円	2022年3月末	2022年6月末	増減率	増減要因
流動資産	3,939	3,976	+0.9%	現金預金 (関係会社預け金含む) +150百万円 営業債権▲81百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,383	2,534	+6.2%	
固定資産	585	637	+8.9%	ソフトウェア+29百万円
総資産	4,524	4,614	+1.9%	
流動負債	2,517	2,564	+1.8%	営業債務▲71百万円 ポイント引当金+69百万円
うちポイント引当金	712	781	+9.7%	
固定負債	21	24	+12.8%	
純資産	1,985	2,026	+2.0%	四半期純利益39百万
純資産比率	43.9%	43.9%	0.pt	
負債及び純資産	4,524	4,614	+1.9%	

3 / 今後の戦略

新型コロナウイルスの感染拡大による事業への影響と見通し

ポイント・ゲーム

- **広告**
旅行領域などは影響を残すも、全般的には回復基調
- **ゲーム**
影響なし

プログラミング 教育

- **子供向け**
引き続き新型コロナウイルスの影響により、体験申込みの件数が伸び悩み
- **社会人向け**
影響なし

美容医療

- **影響なし**

2024年に過去最高利益を目指す（5カ年計画）

2022年に関しては2020・21年の先行投資を受け、2法人とも黒字化を目指す。
引き続き、コエテコ・キレイパスのSaaS事業の育成のため、開発・広告宣伝への投資を継続。

2020-21年

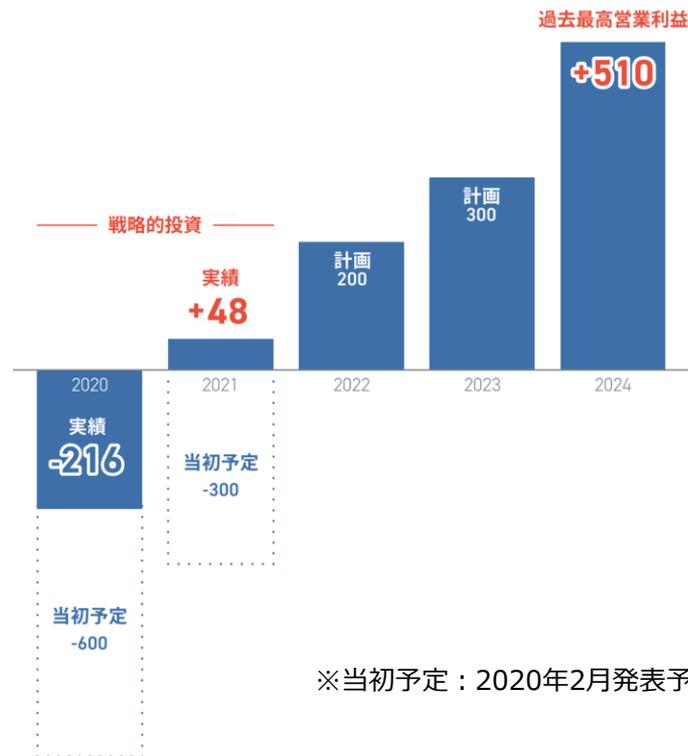
戦略的投資（主にキレイパス事業広告宣伝）
を実施

2022年

2法人とも黒字化

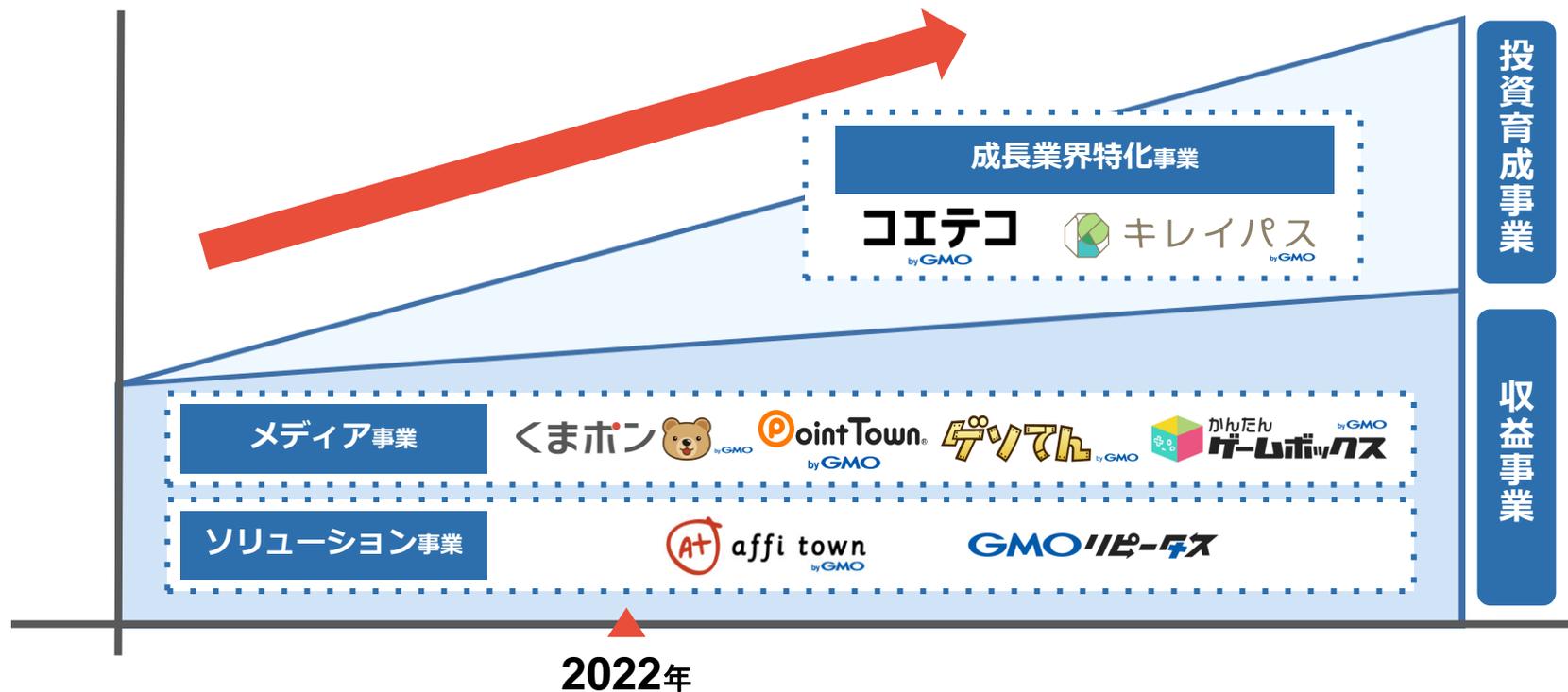
2024年

過去最高営業利益を目指す



成長戦略

既存の収益事業をベースに、成長領域である教育・美容医療関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるソリューション事業構成比を拡大させる。



育成事業 1) コエテコ事業 成長戦略

「IT人財不足」という社会課題の解決をサポートするためのメディア事業は、子供のみならず社会人向けにも拡張。社会人向け領域もNo.1を目指す。

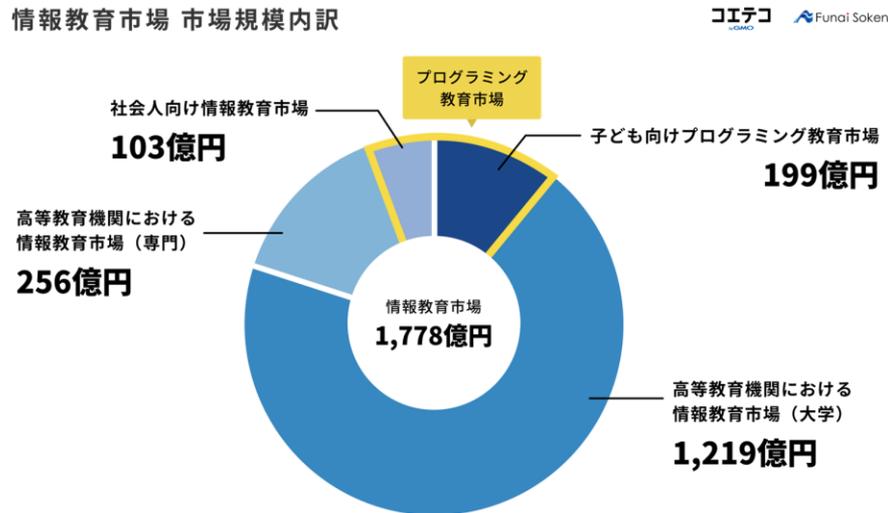
また、DXによるプログラミング教室の働き方改革、効率化をサポートする「コエテコDX」、誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できる「コエテコカレッジ」を新規展開。



育成事業 1) プログラミング教育市場規模調査を実施

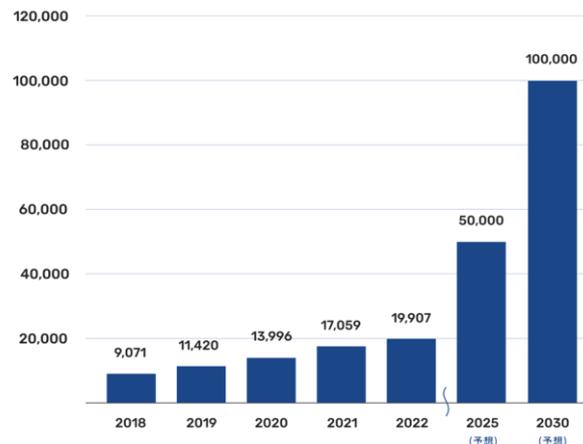
船井総合研究所と「2022年プログラミング教育市場規模調査」を実施、発表。
2022年のプログラミング教育市場規模は**302億円**（内訳：子ども向け199億円、社会人103億円）。子ども向け市場は2021年比**13%成長**。

情報教育市場 市場規模内訳



子ども向けプログラミング教育市場規模推移

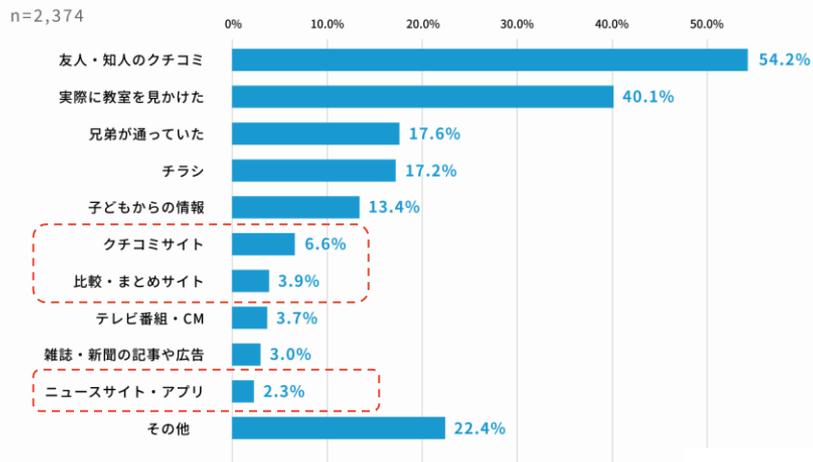
単位：百万円



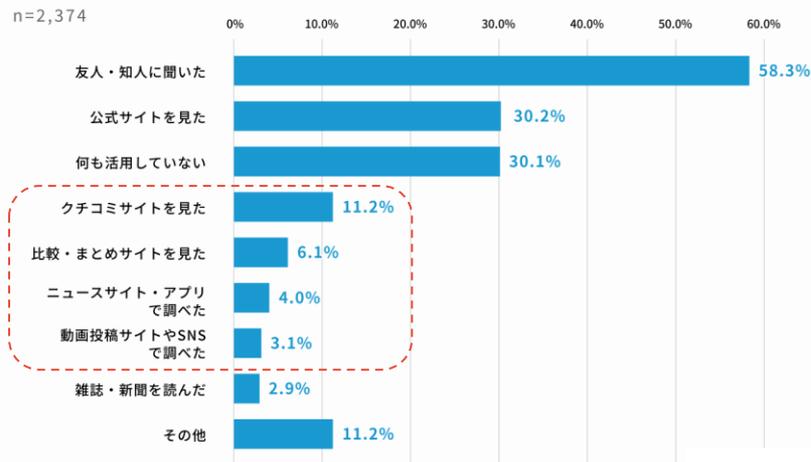
育成事業 1) 子どもの習い事に関する調査を実施

「コエテコ総研」において子どもの習い事に関する調査を7/20に発表。
リアルコミュニティにおける口コミが最大ではあるものの、インターネット経由の認知が12.5%とチラシに迫る（左図）。実際の検討には24.4%がインターネットを活用（右図）。
引き続き、プログラミング教室紹介サービスのニーズは強まる。

習い事を知ったきっかけ（複数回答）



検討する際に、参考にしたこと（複数回答）



育成事業 1) 圧倒的高品質口コミ数No.1を目指して

子供向け習い事のみならず、高額にもなる社会人向けオンラインスクールにおいても、入学後のギャップを最小化するための口コミの重要性は、変わらず。

コエテコは、高品質な口コミ数を差別化要素として追求してまいります。

子ども向けプログラミング教室サイト



6,396件 (2022年6月末時点)

社会人向けプログラミング教室サイト



1,264件 (2022年6月末時点)

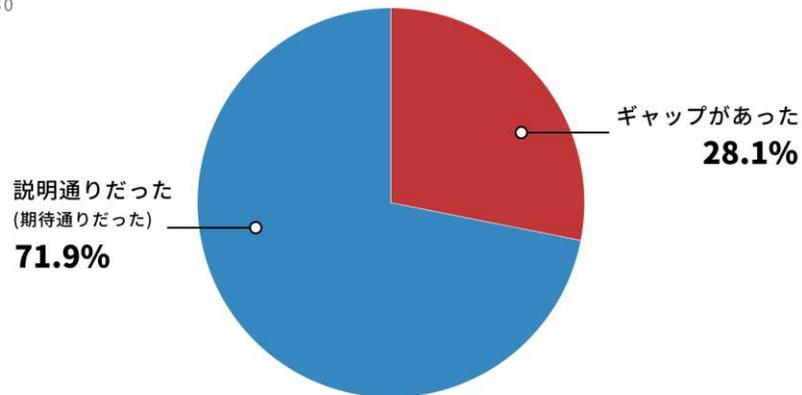
社会人向けオンラインスクール経験者アンケート

(202206/15実施)

入学前とのギャップ

n=130

コエテコキャンパス by GMO



問い：カウンセリングで聞いた内容と、実際の学習や就転職活動にギャップはありましたか？

育成事業 1) 「コエテコ」 KPI進捗

コエテコ（子ども向け） + コエテコキャンパス（社会人向け） PV数。

検索上位表示 ※2022年7月時点

「プログラミング教育 地域名」

人口上位200市区町村のうち

198地域で **1位**表示

情報充実 ※2022年6月末時点

教室掲載数

12,093件 ※2022年3月

12,330件

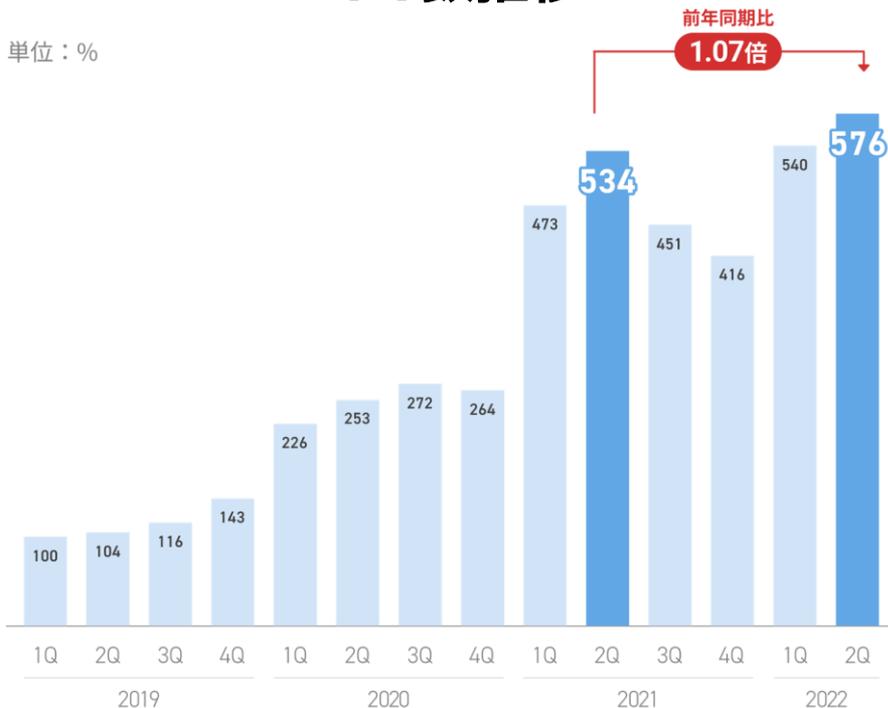
口コミ総数

社会人・子ども向け合算

7,660件

PV数推移

単位：%



*2019年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

育成事業 1) 「コエテコ事業」トピックス

コエテコカレッジ 新プランの提供開始

オンライン講座販売管理プラットフォーム「コエテコカレッジ」、資格試験対策講座販売に特化した『資格試験プロ』プランの提供を開始。

コエテコキャンパス クチコミキャンペーン実施

プログラミング・Webデザインスクール検索サイト「コエテコキャンパス」において、クチコミキャンペーンを開催。
「スクール入学前後のギャップ」の解消を目指す。

コエテコEXPO 開催決定！

未来のプログラミング教育を共創する『コエテコEXPO』を2022年10月にオンラインで開催決定！
プログラミング教育関係者500名以上の参加を予定。

コエテコカレッジ by GMO

資格試験対策講座を販売したい方へ

資格試験プロ

- 最大12ヶ月間 月額利用料無料
- 決済手数料 通常8%が3.5%に
- クレジット・コンビニ・銀行振込が使える

コエテコカレッジ 資格試験対策講座

選っていた・選っている

プログラミングスクールの
口コミを書いて

5,000

円分
Amazon
ギフト券
もらおう!!

今だけ増額中!! 6月15日(日)~7月31日(日)

かんたん15分
今すぐ口コミを書く

コエテコ by GMO

未来のプログラミング教育と共創する

コエテコEXPO

2022
10/17(月)・18(火)
オンラインで開催決定!

育成事業2) 「キレイパス事業」成長戦略



チケット販売サイト「キレイパス」を核とした集客サポート事業の他、クリニック接点を活かし美容クリニックのDXを行う。
また、今後の成長が期待できる男性向けの情報拡充も行っていく。

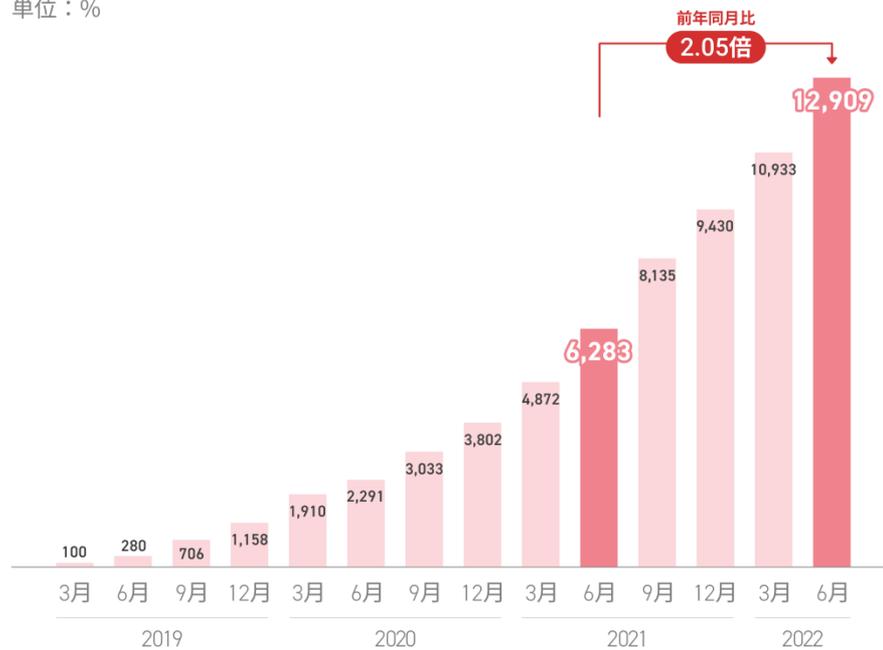


育成事業2) 「キレイパス」 KPI進捗



全体会員数

単位：%



*2019年3月を100として比較 上記データは概算の数値となります。

メンズ版進捗

2022年4月にメンズ版キレイパスを立ち上げ。2022年2Qにおける男性の会員数・購入数が前年同期比で大幅に増加。

男性会員登録数

↑ **154%**増

男性会員チケット購入件数

↑ **211%**増

*それぞれ2021年2Q比

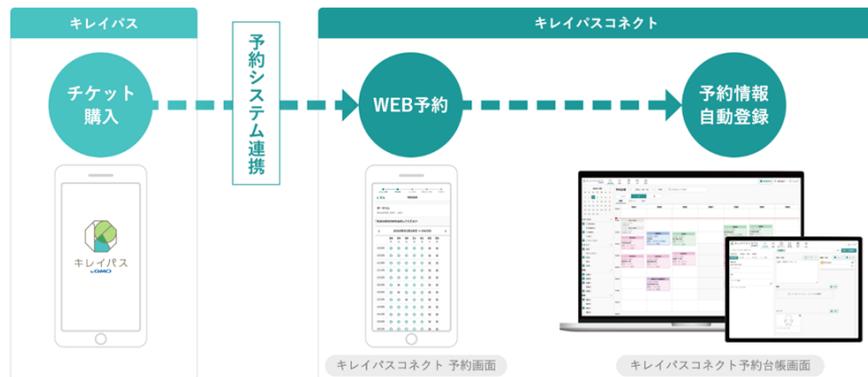
育成事業 2) DX事業「キレイパスコネクト」機能強化

2Qもキレイパスコネクトの機能アップデートを実施。
引き続きサービスの利便性を強化しクリニックのDXを支援。

キレイパスと連携

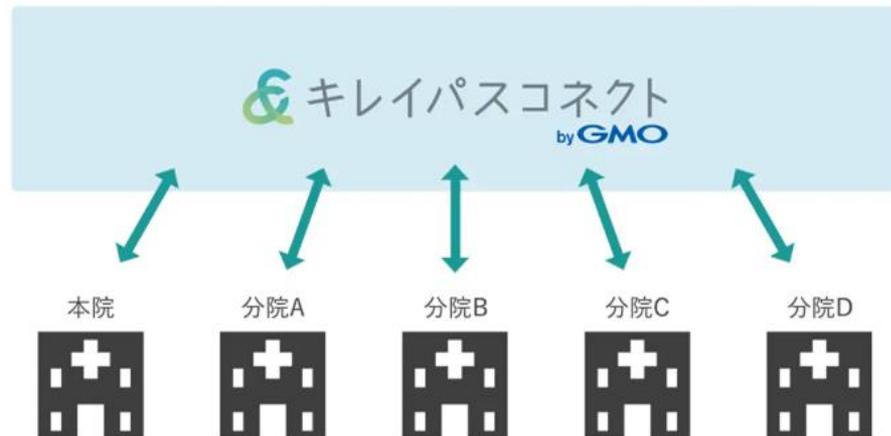
キレイパスとサービス連携。チケット購入から予約までを一元化することで即時予約を実現し、ユーザー・クリニック双方の利便性を向上。

連携の概要



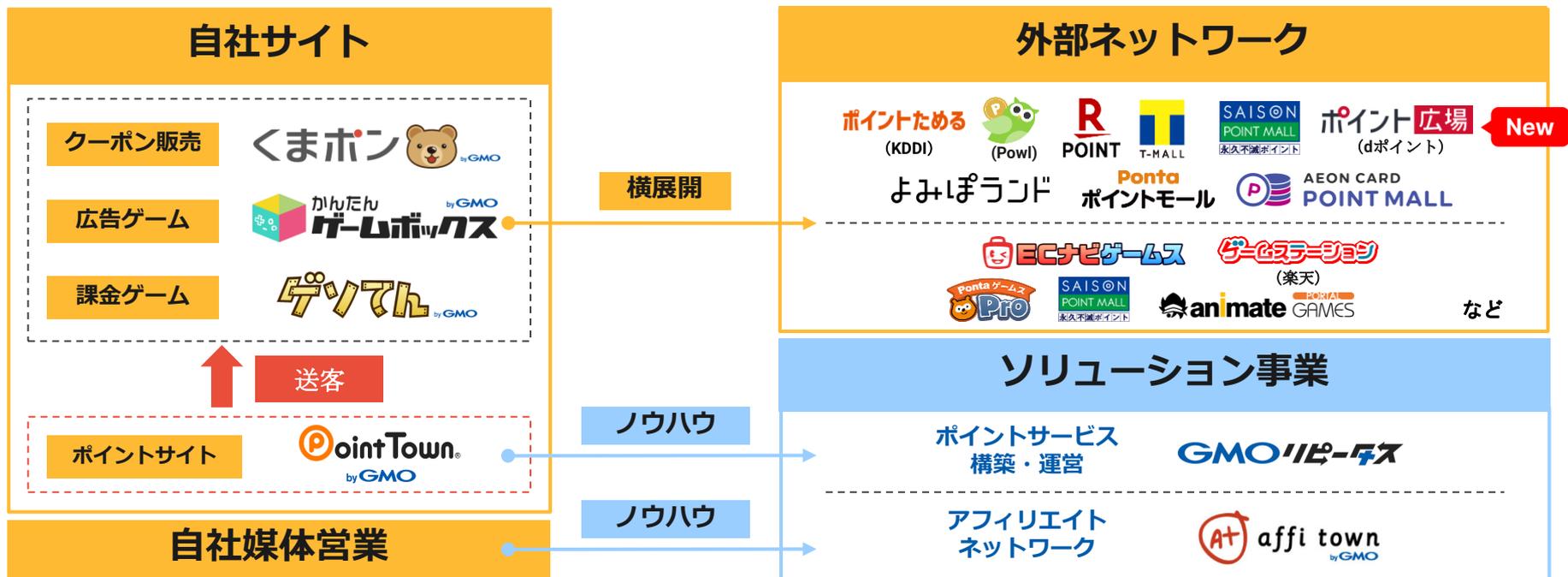
分院機能を追加

複数の系列院の予約状況やカルテなどの情報を統合し一括管理ができるように。



収益事業) 競争優位性

サービス間の有機的連携が強み。ポイントタウンのユーザーを基盤として、ゲームプラットフォームやクーポン販売事業へのアップセルを行い、さらに、ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。



収益事業) ゲームプラットフォーム事業売上規模

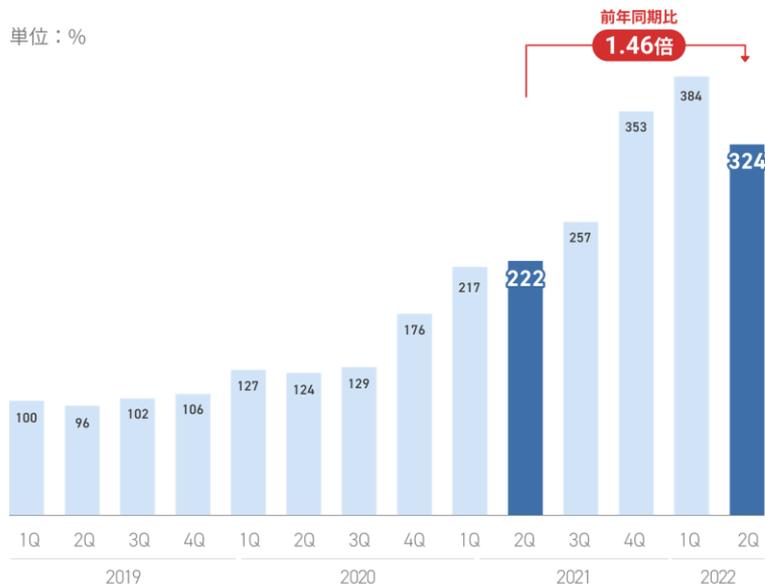


課金) コイン購入金額：堅調に推移し、前年同四半期比+34%

広告) 売上高：広告需要期に比べ広告単価の減少を受け減収も、前年同四半期比+54%

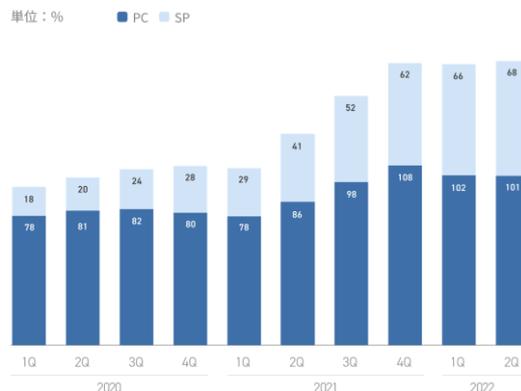
ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%



ゲーム課金事業・デバイス別課金額推移

単位：%



ゲーム広告事業総アクティブユーザー数推移

単位：万人



*2019年1Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

収益事業) トピックス

dポイントが貯まる 「ポイント広場」に コンテンツ提供

2022年6月より、会員数360万※のdポイントがたまるポイントサイト（会員登録無料）「ポイント広場」にゲソてんのゲームコンテンツを提供開始。

(※1) 2022年5月時点



「ニュース・博識甲子園」 の冠スポンサーに

日本クイズ協会が主催する「第5回 ニュース・博識甲子園（全国高等学校総合クイズ大会）」に冠スポンサーとして協賛。クイズ文化の普及を目指す。



ポイントタウン サービスリニューアル

7月27日にポイントタウンサービスリニューアルを実施。ユーザーの声をもとにポイントレート表記などを変更。



4 / Appendix

参考データ：セグメント毎の収益配分（2022年2Q）

単位：百万円	メディア事業	ソリューション事業	合計
広告取引 関連収益	856	142	998
	  	 	
課金取引 関連収益	312	0	312
	  		
その他収益	3	40	43
			
合計	1,172	182	1,354

*表示桁数未満を考慮して概算表示しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。
 その他収益：主にGMOリピートスの運用受託費用や開発費用が項目として入ります。 29

連結損益計算書

単位：百万円	2021年2Q	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	前年同期比	前Q比
売上高	2,308	2,049	2,410	1,393	1,354	▲953	▲38
売上原価	1,749	1,537	1,819	804	816	▲932	+11
売上総利益	559	511	591	588	538	▲20	▲49
売上総利益率	24.2%	25.0%	24.5%	42.3%	39.8%	+15.5pt	▲2.4pt
販売費及び一般管理費	424	473	815	442	480	+56	+37
営業利益	134	38	▲224	145	58	▲76	▲87
営業利益率	5.8%	1.9%	—	10.5%	4.3%	▲1.5pt	▲6.1pt
経常利益	134	47	▲223	146	56	▲78	▲90
親会社株主に帰属する 四半期純利益	93	21	▲170	99	39	▲54	▲60

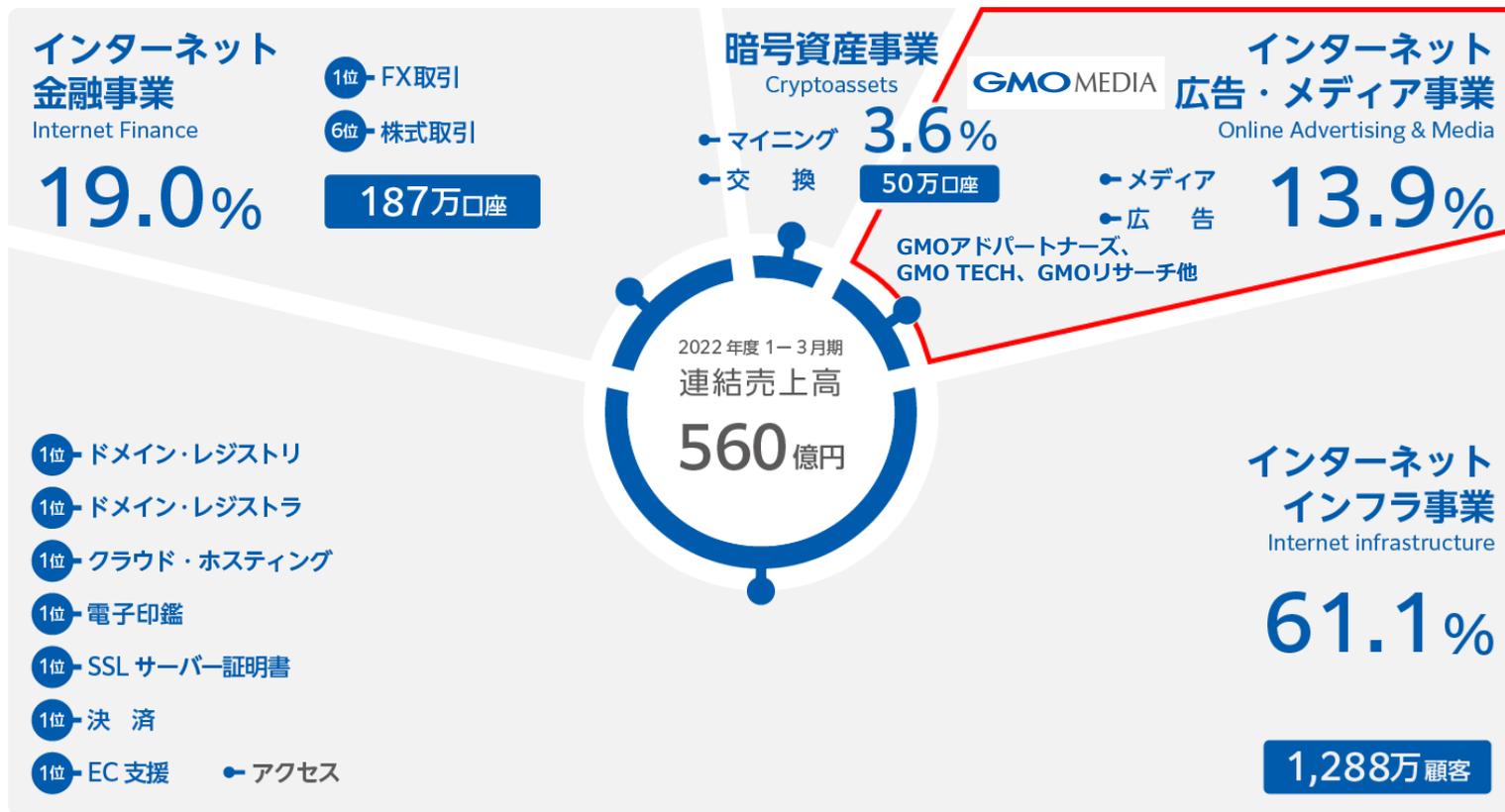
2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。 30

連結貸借対照表

単位：百万円	2021年2Q	2021年3Q	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	4,033	3,895	4,107	3,939	3,976	▲56	+37
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,749	2,670	2,642	2,383	2,534	▲215	+150
固定資産	379	381	526	585	637	+258	+52
総資産	4,412	4,277	4,633	4,524	4,614	+201	+89
流動負債	2,348	2,193	2,721	2,517	2,564	+215	+46
うちポイント引当金	649	651	684	712	781	+132	+69
固定負債	26	24	22	21	24	▲2	+2
純資産	2,038	2,059	1,889	1,985	2,026	▲11	+40
純資産比率	46.1%	48.1%	40.8%	43.9%	43.9%	▲2.2pt	0pt
負債及び純資産	4,412	4,277	4,633	4,524	4,614	+201	+89

GMOインターネットグループにおける役割



For your Smile,
with Internet.

お客様・株主の皆様・パートナー（社員）など関わる全ての方々に対し、インターネットを通じて**笑顔・ほほえみ・幸福・満足・ここちよさ**を提供していくことが、上場企業としての責任であると考えています。

GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

174名^{※1}

作る人^{※2}比率

66.1%

報告セグメント

メディア事業
ソリューション事業

主要運営サービス数

8サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

※1：連結子会社のGMOくまポンを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2022年6月末時点

※2：作る人：エンジニア・デザイナー・ディレクターのサービス運営に携わっている社員の割合。2022年6月末時点

セグメントについて

2022年度よりSaaS事業強化のため、「メディア事業」「ソリューション事業」の2セグメントへと変更。
2022年第1四半期より報告。

メディア事業

投資育成事業

収益事業

売上高に占める比率：64.0%

領域を特化したメディアを複数運営し、顧客接点を起点とした

- ・広告
- ・課金

という2つの事業を展開。

プログラミング教育領域「コエテコ」と美容医療領域「キレイパス」を投資育成。

2021年度の売上高のうち、**投資育成事業が占める割合は8.6%**。

ソリューション事業

売上高に占める比率：36.0%

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。

ミッション

デジタル環境の整備や、サービス/ビジネスモデル変革への対応の遅れを起因とする国際社会における競争力の低下(※1)に対して、DXなどデジタル技術の普及による底上げを行っていく。

環境変化

- ・将来の予測が困難な不確実性の高い時代
- ・デジタル技術が全ての分野に浸透

子ども向け

- ・人生100年時代
- ・産業構造の変化
- ・「ジョブ型」雇用への移行が進む

社会人向け

国の方針・施策

- ・プログラミング教育必修化/拡充
- ・大学入試改革
 - －「情報」入試に採用

社会人でも学び続けることが必須に

●リカレント教育

→3省庁が連携して支援

●リスキリング

→「DX時代の人材戦略」と定義※2

コエテコの役割

保護者:

- ・プログラミング教育の啓蒙活動

子ども:

- ・プログラミングを身近な習い事に

- ・場所を問わない学びの場を提供

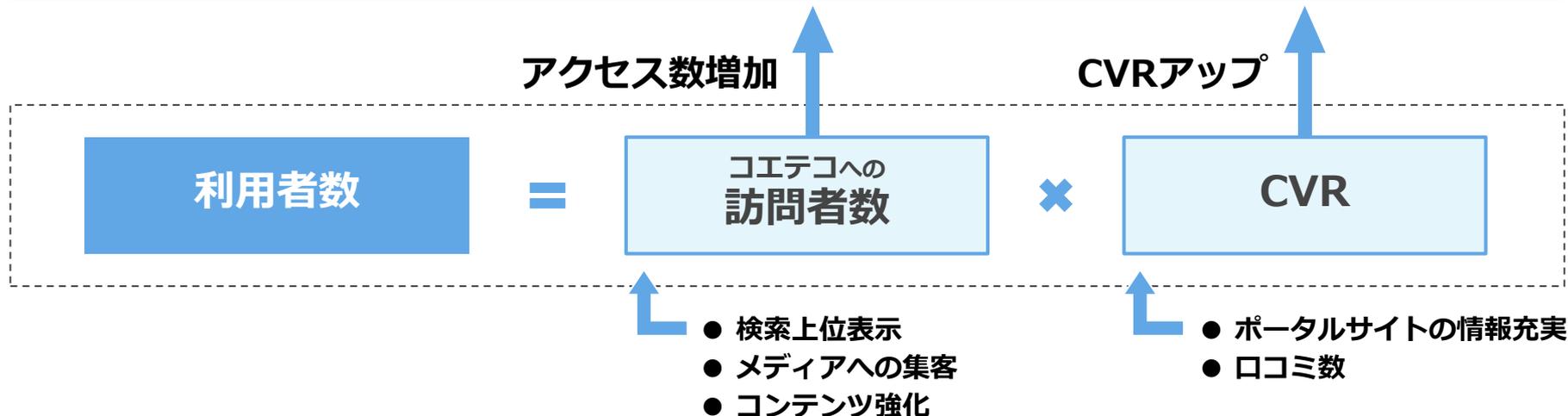
- ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの提供

「コエテコ事業」の収益構造

「コエテコ事業」の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申込み。

検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。

プログラミング教室への申込み増加



コエテコビジネスモデル

ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



コエテコカレッジビジネスモデル

講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

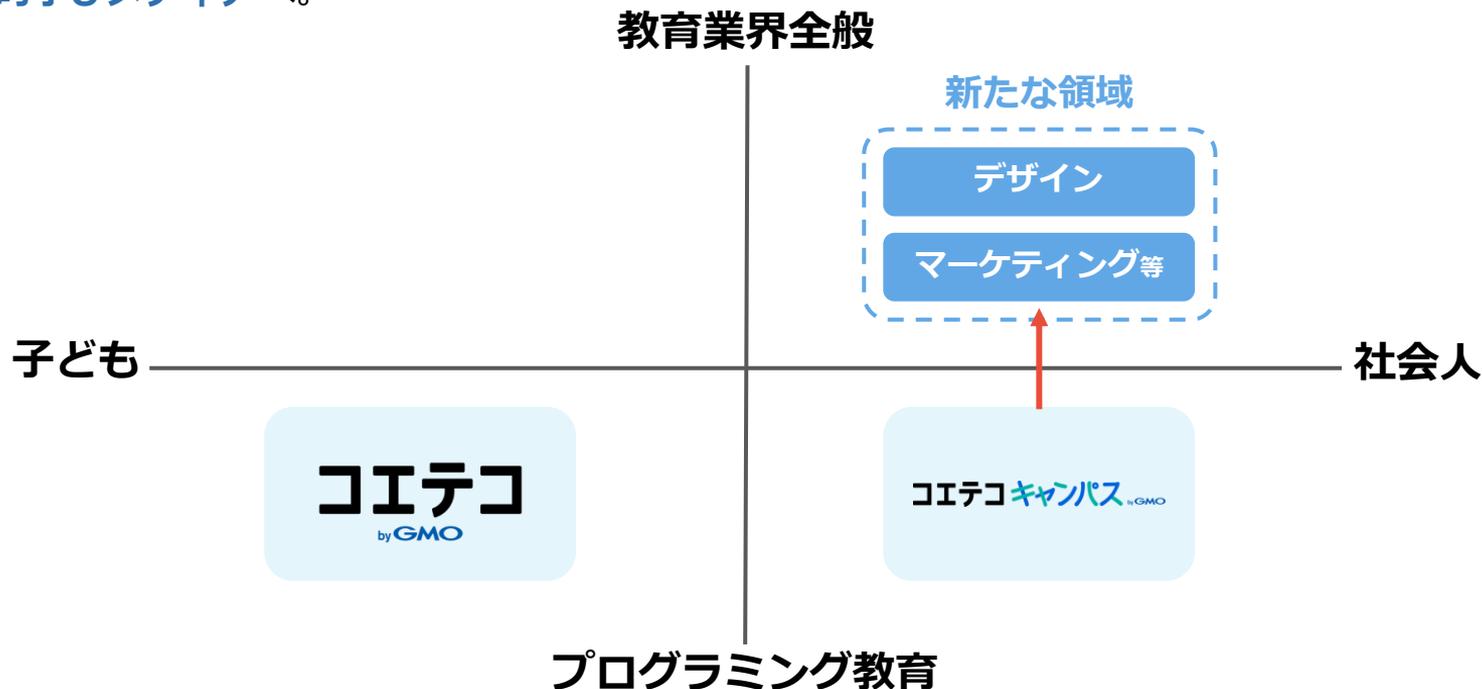
受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。

初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



新たな領域への挑戦

これまでプログラミング教育に特化していたが、今後はコエテコキャンパス（社会人向け）において隣接領域（デザイン、マーケティング等）のジャンルも強化し、リカレント教育・リスキリングをサポートする**総合的学びメディア**へ。



ミッション

誰もが良質な美容医療を手軽に体験できる世界にする

キレイパス



エリアや悩み、予算に応じて美容クリニックのチケットを検索できる。

【特徴】

- ・ 事前決済
- ・ アプリ上から予約可能

キレイパスコネク



美容クリニックのDXを支援

【特徴】

予約～顧客管理までをワンストップで行い、業務負担を軽減。

キレイパス・キレイパスコネクの2つのサービスを軸にユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく。

キレイパスビジネスモデル

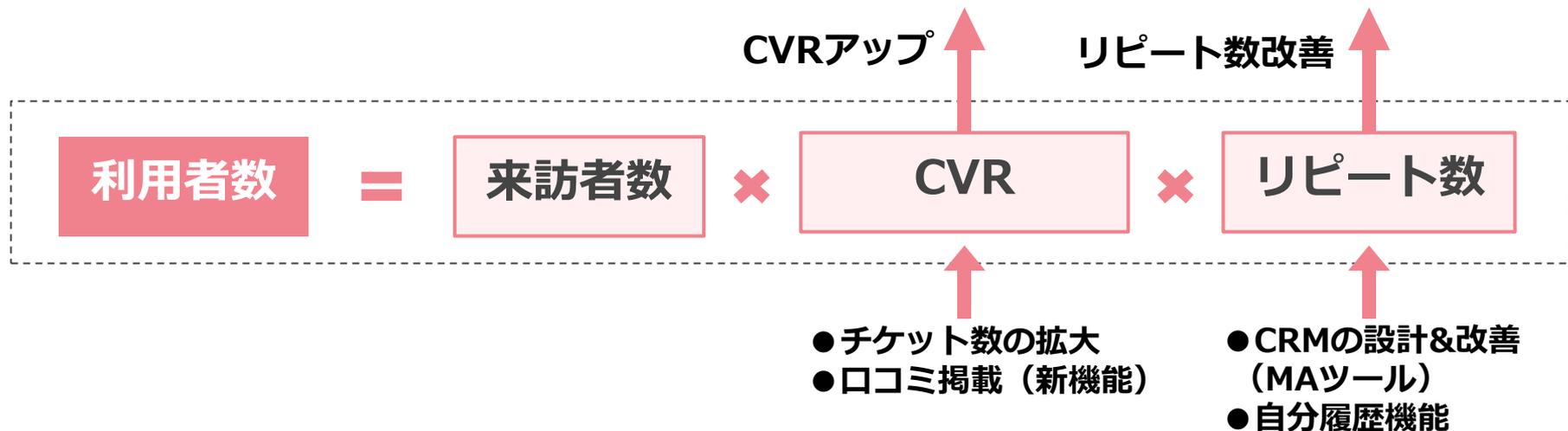
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクリニックへ支払いを行う。



キレイパスの成長戦略

キレイパスは引き続き、利用者数（クリニックへの送客数）を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善にリソースを集中。2022年も継続。

クリニックへの送客力強化



キレイパスの強み

チケット掲載数No.1の「キレイパス」と、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネク」の2軸で事業を展開。

美容クリニック・ユーザー双方のメリットを追求。

	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入～予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短 で見つかる

収益事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



課金事業
お得なクーポンショッピング



ショッピングや、各種申込によって、ポイントを貯めるサービス。

貯めたポイントは、現金や自分の好きな提携ポイントに交換できる。

1999年開始の老舗ポイ活サービス。累計会員数800万人超。

<https://www.pointtown.com/>

ゲソテンとは、**ゲーム&ソーシャル天国**の略称。

ダウンロード・インストールすることなく気軽にゲームプレイできるHTML5ゲームプラットフォーム。

ビットコイン決済にも対応済。
<https://gesoten.com/>

無料のカジュアルゲームを、広告を視聴することを条件に楽しんでいただくプラットフォーム。

自社+パートナーネットワークにより、月間約406万のユーザーが利用。

<https://gamebox.gesoten.com/casual>

グルメからビューティ、レアアイテム通販まで、お得なショッピングを提供するサービス。

毎日、激安・お得なクーポンが登場します。

<https://kumapon.jp/>

ソリューション事業について

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。
ポイントサイトの構築を支援する「GMOリピータス」とアフィリエイトASP「affiTown」を提供。

ポイントサイト構築・運営を支援するポイントCRMツール

GMOリピータス

2017年3月より提供している企業独自のポイントサイト構築・運営を支援するポイントCRMツール。

「Ponta ポイントモール」、dポイントが貯まる「ポイント広場」、読売新聞購読者向け「よみぽランド」、NECパーソナルコンピュータの「らびぽパーク」、「イオンカードポイントモール」などに様々なサイトに導入。

提携パートナー



AEON CARD
POINT MALL

Ponta
ポイントモール

リコラ
ポイントモール

よみぽランド

ポイント広場

らびぽパーク

成果報酬型広告ASP事業

AT affi town
by GMO

成果報酬型広告を主軸に運営しているASP事業。

インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルを得意とし、それぞれの分野に特化したメディアネットワーキングを行なっている。

業績予想

「収益認識に関する会計基準」の適用により、売上高は大幅に減少するも、旧基準の比較では、売上高も13.1%成長見通し。営業利益は両法人の黒字化により4.1倍の成長を見込む。

単位：百万円	2021年実績 (旧基準)	2022年予想		前年比	
		旧基準	新基準	旧→旧基準	旧→新基準
売上高	8,575	9,700	4,900	+13.1%	▲42.9%
営業利益	48	200	200	+316%	+316%
営業利益率	0.5%	2.0%	4.0%	+1.5pt	+3.5pt
経常利益	60	200	200	+233%	+233%
当期純利益	7	130	130	+1750%	+1750%

配当予想

基本方針：事業の継続的な成長のための投資を重視しながら、事業の成長に基づく中長期的な株式価値の向上とともに、利益還元として配当を行っていく。

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2021年12月期	2円	3百万	50.0%	0.2%
2022年12月期 (予想)	38円	—	—	—

GMO MEDIA

本資料には、2022年8月4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、調査機関によって異なる可能性があります。

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。

お問い合わせ先



GMOメディア お問い合わせフォーム



GMOメディア Twitter公式アカウント



ir@gmo.media



<https://www.gmo.media/>



[@GMOMedia_Inc](https://twitter.com/GMOMedia_Inc)



<https://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>