

事業計画及び 成長可能性に関する事項

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長 森 輝幸

2023年3月24日

目次

1. 会社概要	P.3
2. 事業内容	P.9
3. 成長戦略	P.15
4. リスク情報	P.40
5. Appendix	P.42

1 / 会社概要

企業理念

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

173名^{※1}

作る人^{※2}比率

70.5%

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

9サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

メディア事業運営サービスについて

専門領域に特化（ヴァーティカル）したメディアを複数運営し、培ったノウハウを別のメディアで展開することで、収益力を上げていく。ゲーム&ポイント&クーポン事業は、アライアンス・ネットワークを共同で拡大することで、収益力を強化。

業界特化型

教育



美容医療



経済圏共同拡大

ゲーム



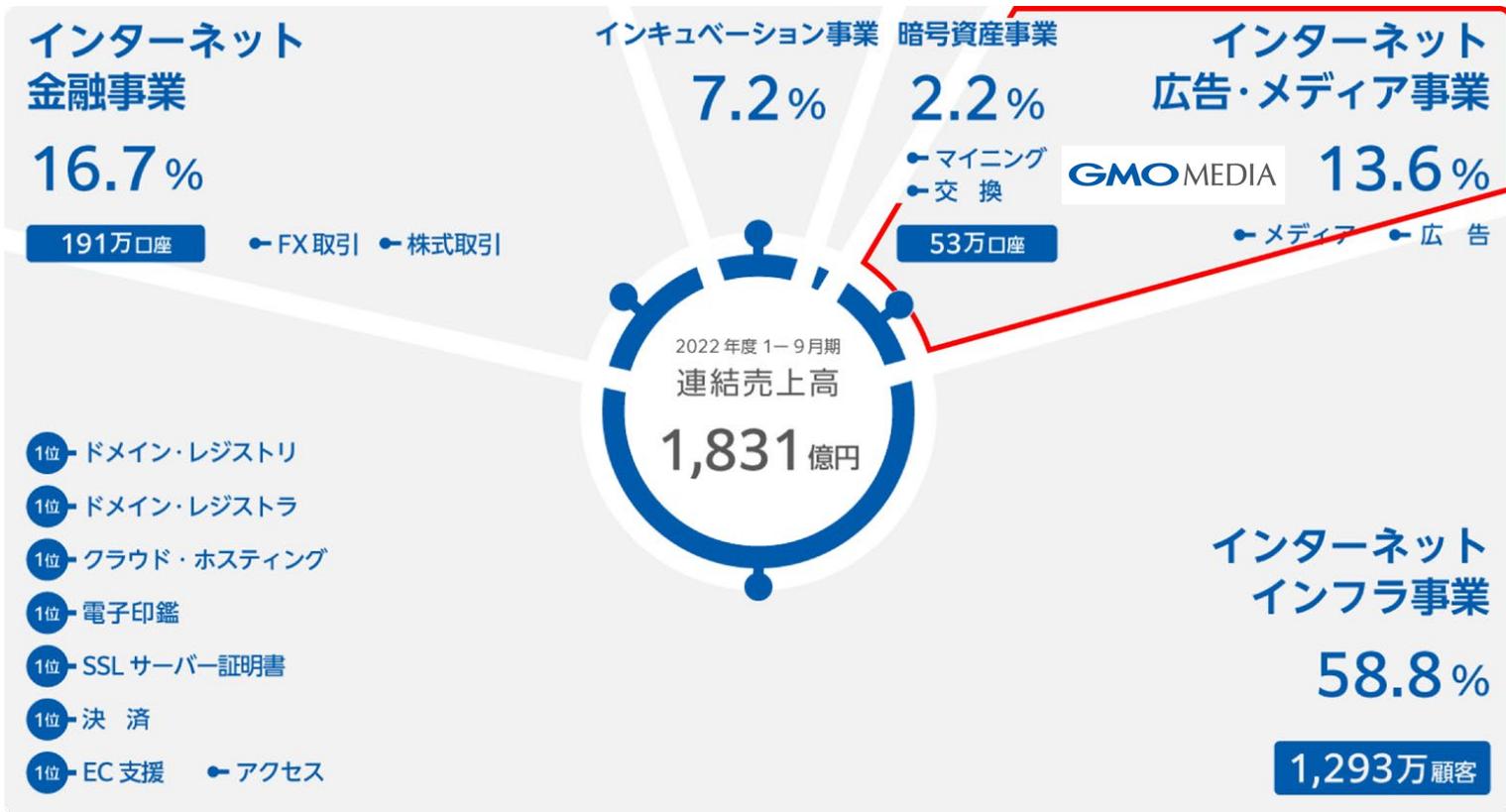
ポイント



クーポン



GMOインターネットグループにおける役割



2 / 事業内容

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：86.1%

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

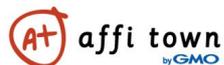
- ・ 広告
- ・ 課金

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。

2022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：13.9%

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。

メディア事業の強み・競争優位性

1

事業間シナジーの最大化

ポイント・ゲーム・アフィリエイト広告・アドネットワーク等の事業を、自社・他社向けにシナジーを最大化させ、効率的に事業を拡大できること。

2

技術力

社員の過半が技術者で新規サービス等の技術開発力を有している

3

自社開発・運営

マーケティング・開発・運用のすべてを自社内で行っているほか、システムインフラを各サービス間で共用しているため、無駄な重複コストを発生させずに迅速で柔軟なサービス展開が行える

4

SEO・ASOノウハウ

PC・スマートフォンにおけるSEO・ASOコンテンツマーケティングのノウハウを社内に蓄積し、プロモーションコストをかけずに低コストで新規会員を獲得する仕組みを構築している

投資育成事業について

広告事業
教育

コエテコ
by **GMO**

DX時代の人材戦略で重要な「プログラミング」や社会人の学びを応援するサービスを提供。また、教育業界のDX支援サービスも展開。

■プログラミング教育

- 子ども向け：コエテコ (<https://coeteco.jp/>)
- 社会人向け：コエテコキャンパス (<https://coeteco.jp/campus>)

■社会人の学び（リカレント・リスキリング）

- コエテコカレッジ(<https://college.coeteco.jp/>)

■DX支援

- コエテコDX

課金事業
美容医療

 **キレイパス**
by **GMO**

美容医療を受けたい人とクリニックをつなぐサービス「キレイパス」の他、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」を展開。

■美容医療チケット購入サービス

キレイパス (<https://kireipass.jp/>)

■DX支援

キレイパスコネクト

ECメディア（ポイント&ゲーム&クーポン）事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



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。累計会員数は863万人を突破している。

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

GMO MEDIA

課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



ゲソてんとは、**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/>

広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



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480万のユーザーが利用。

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

課金事業
お得なクーポンショッピング



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

ポイント **広場**

よみぽランド

Ponta
ポイントモール

リコラ
ポイントモール

らびぽパーク

brio point mall

SITE SEVEN
MILEAGE CLUB

成果報酬型広告ASP事業

AT affi town
by GMO

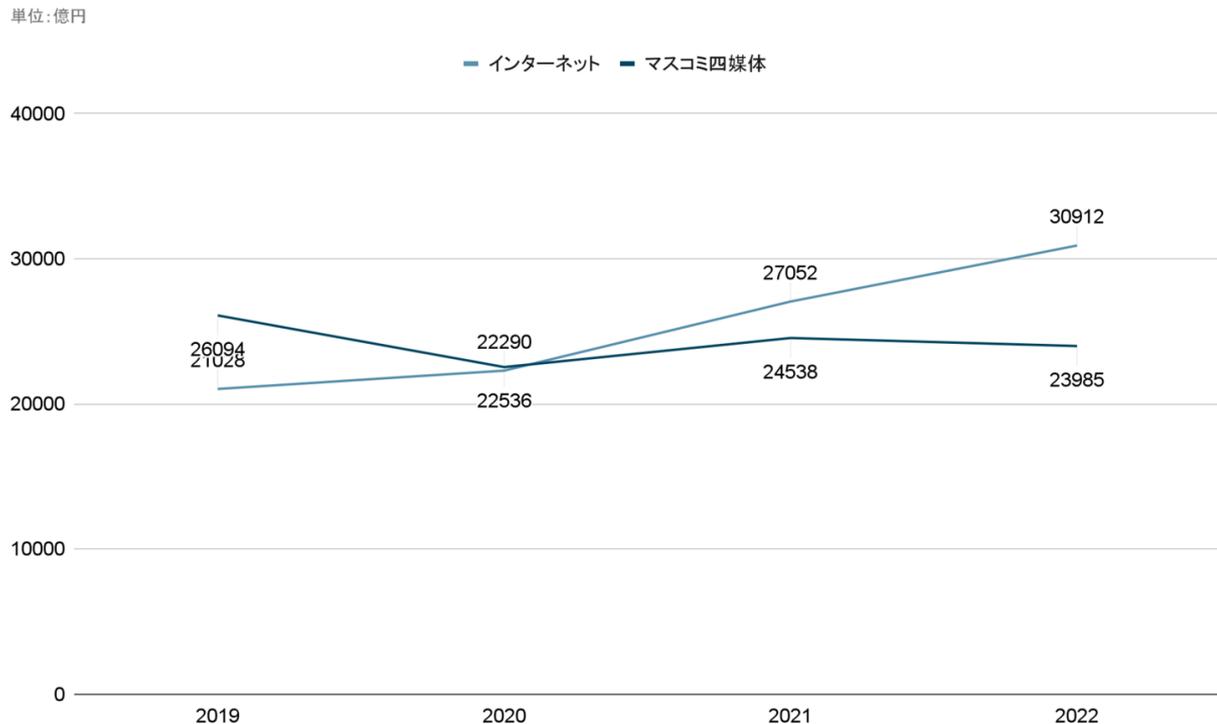
成果報酬型広告を主軸に運営している**ASP事業**。

インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルに特化した**メディアネットワークワーキング**を行なっている。

3 / 成長戦略

主力事業（広告）の市場環境について①

2021年にインターネット広告がマスコミ四媒体（テレビ、新聞、雑誌、ラジオ）の広告費を初めて上回り、2022年には3兆円を超える規模に。

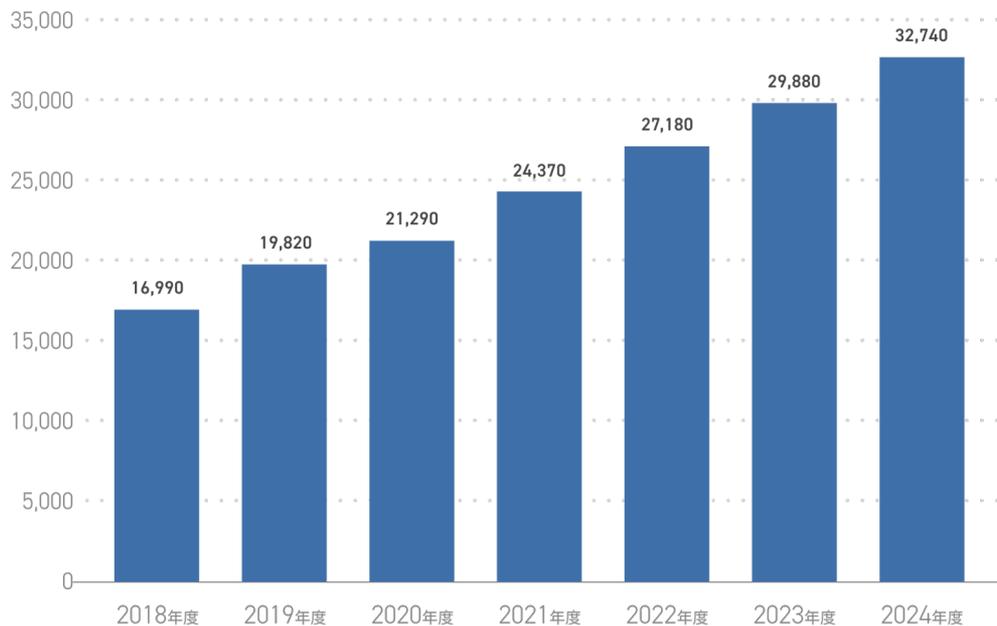


主力事業（広告）の市場環境について②

当社の事業が属するインターネット広告市場の規模は、予測を上回るペースで成長中。

インターネット広告市場

単位：億円



2021年10月 矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査」

注1. 広告主によるインターネット広告出稿額ベース
注2. 2021年度は見込値、2022年度以降は予測値

2024年に過去最高利益を目指す（5カ年計画）

計画は、過去3年達成しながら推移。

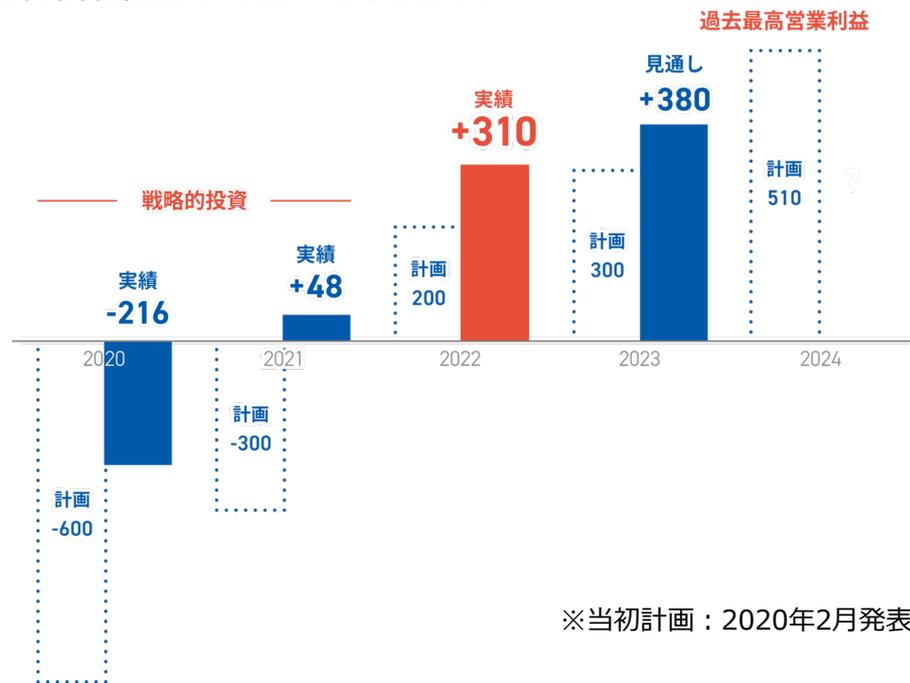
2022年は、当初計画通り両法人（GMOメディア・GMOくまポン）とも黒字化を実現し、当初計画を50%以上上回る着地。

2023年は、2024年度目標への投資を行いながら、当初計画を26%上回る見通し。

成長戦略

成長領域であるプログラミング教育事業、美容医療事業への投資で「コエテコ byGMO」では2023年1月に月間UU100万人突破、「キレイパス byGMO」では、2022年12月期の会員数が前年同期比1.76倍に成長。既存の収益事業をベースにこれらの成長領域へは引き続き戦略的投資を行っていく。

また、市場環境の影響を受けやすい広告事業に加えて、安定成長が見込めるストック型ビジネスの構成比を高めて持続的成長を可能とする収益基盤を構築する。





コエテコ事業



「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Plus」、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。

子供・学生
(プログラミング教育必修化)

社会人・リカレント

メディア事業
(集客サポート)

コエテコ by GMO

ロコミ掲載数 No.1

教室掲載数 No.1

1

2 投資育成

コエテコ campus by GMO

ロコミ掲載数 国内 No.1

3 投資育成

DX事業
(運営サポート)

コエテコPlus

プログラミング教室向けDXサービス

コエテコカレッジ by GMO

誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できるシステム

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選択肢提供

2022年2月にSaaSビジネスに参入

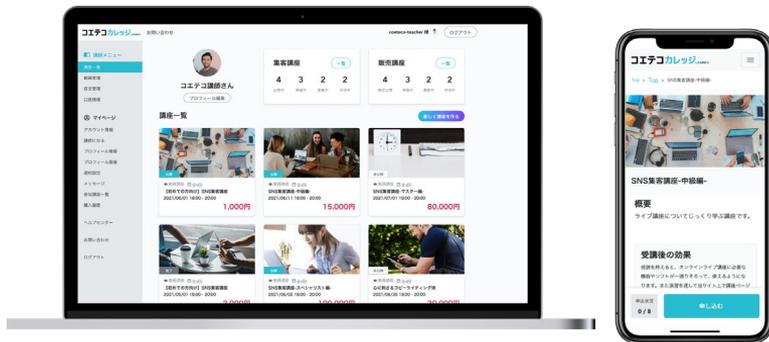
コエテコ
by GMO

“オンライン”で“誰でも簡単に”講座ページ作成から販売までをワンストップで提供する「コエテコカレッジ」を2022年2月にサービスリリース。Facebookなどを活用して講師募集を進めており、学校法人NHK学園がオンライン講座（俳句、短歌講座など）で採用したほか、気象予報士スクールなどで導入されています。

コエテコカレッジ by GMO

コエテコカレッジの特徴

- 動画・ライブ双方の講座販売に対応
- 無料講座・連続講座にも対応
- 月額使用料基本無料



コエテコカレッジ競合サービスに対する優位性

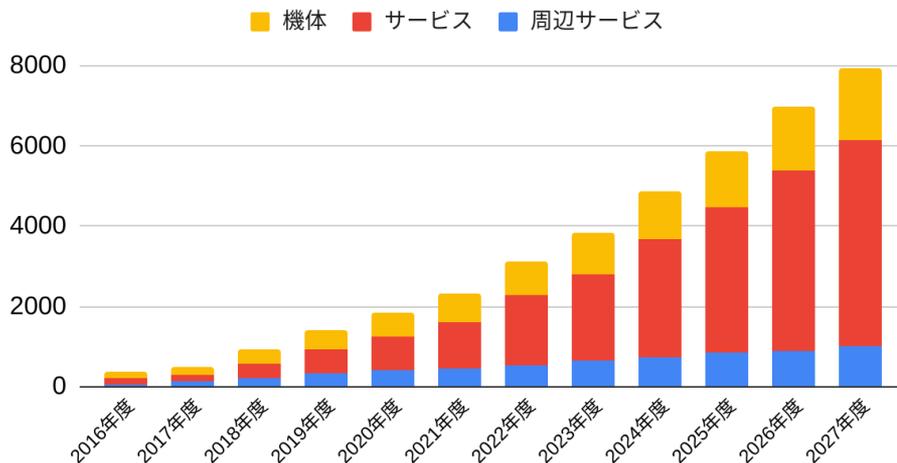
講座開設～決済までをワンストップで行えるツールは海外サービスが先行しているのが現状。「コエテコカレッジ」では、日本語対応や決済手段の拡充などで差別化を行っていく。

	コエテコカレッジ	A	B	C
動画講座販売	○	○	○	×
ライブ講座販売	○	○	×	○
決済	クレジットカード コンビニ 銀行振込	PayPal	クレジットカード	クレジットカード コンビニ 銀行振込
日本語対応	○	×	○	○
生徒管理	○	○	○	×
LINE連携	○	×	×	×

2022年12月に新産業領域【ドローン】へ参入

2022年12月5日の国土交通省による「レベル4」と呼ばれる飛行形態の解禁を受け、参入。ドローンパイロット育成のためのスクール事業など、周辺ビジネス市場も需要が増え続けており、インプレス総合研究所の調査によると、2021年は2,308億円、2027年度には8000億円規模へ拡大する見込み。

国内のドローンビジネス市場規模の予測（単位：億円）
（出所：インプレス総合研究所作成）



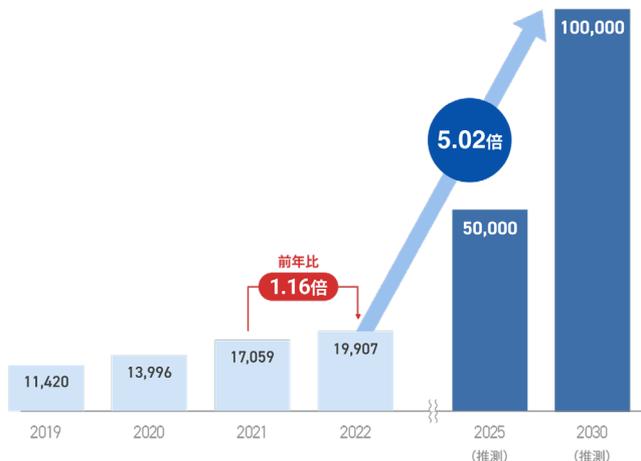
<https://research.impress.co.jp/report/list/drone/501376>



少子高齢化により教育産業が伸び悩みを見せる中、コエテコ事業では**二桁成長を続けるプログラミング**、**今後の拡大が見込まれる社会人の学び直し**のカテゴリでサービス展開を行っていく。

プログラミング教育市場 (コエテコ・子ども向け)

単位：百万円

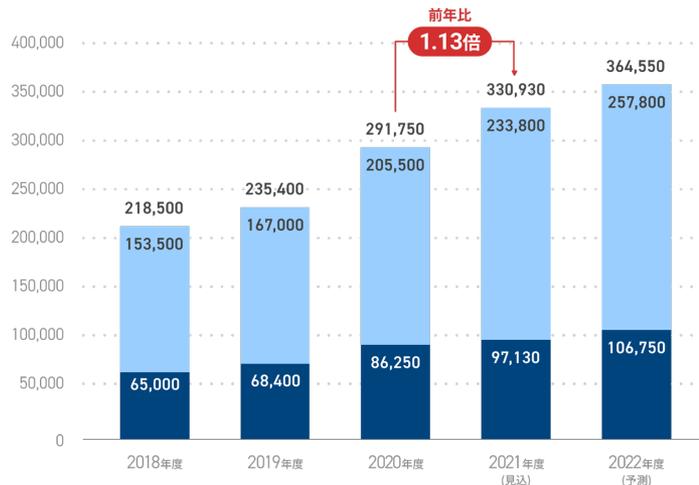


プログラミング教育への注目の高まりを受けて、**2桁成長**が続く。

出典：コエテコ×船井総合研究所「2021年 子ども向けプログラミング教育市場調査」

eラーニング市場 (コエテコカレッジ)

単位：百万円 ■ BtoB(法人向け) ■ BtoC(個人向け)



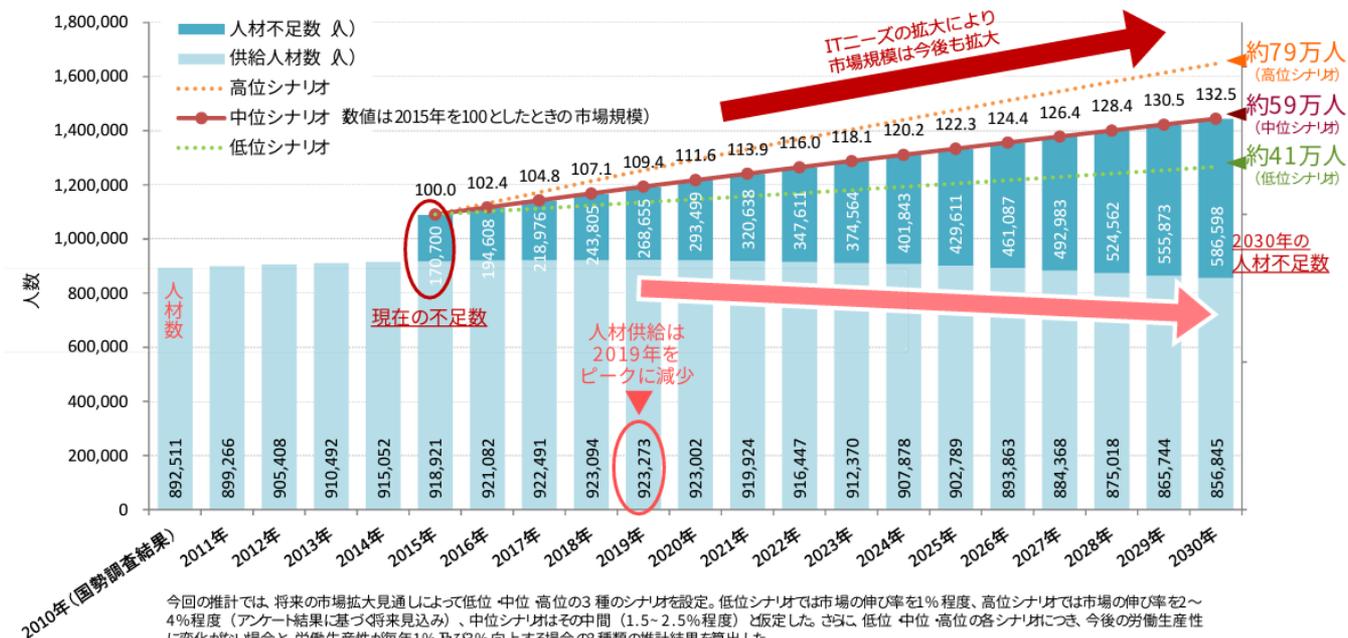
注1. 提供事業者売上高ベース
注2. 2021年度は見込み値、2022年度は予測値

コロナ禍で社会人の学びのオンライン化が進んだことで、**今後はオンラインの市場が拡大**。

矢野経済研究所：「国内eラーニング市場」に関する調査

コエテコ事業・IT人材不足という社会課題の解決

IT人材の供給動向の予測（最大約79万人不足@2030）



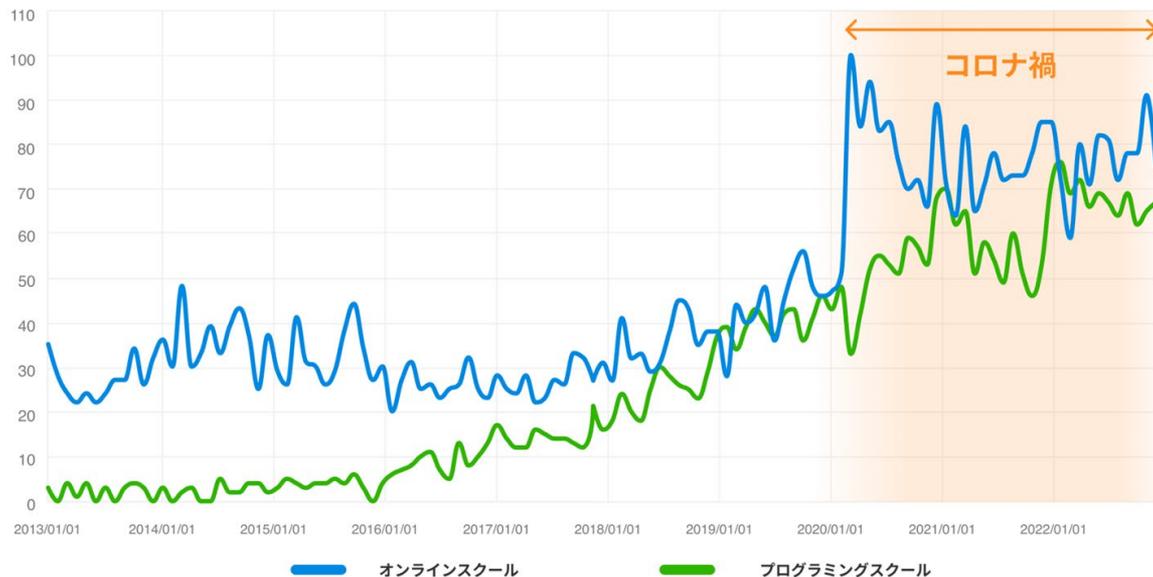
出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

コエテコ事業・急速に伸びる社会ニーズ

Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。

「プログラミングスクール」は、継続成長。コロナ禍を受け、「オンラインスクール」も急拡大。

Googleトレンド検索指標推移10年

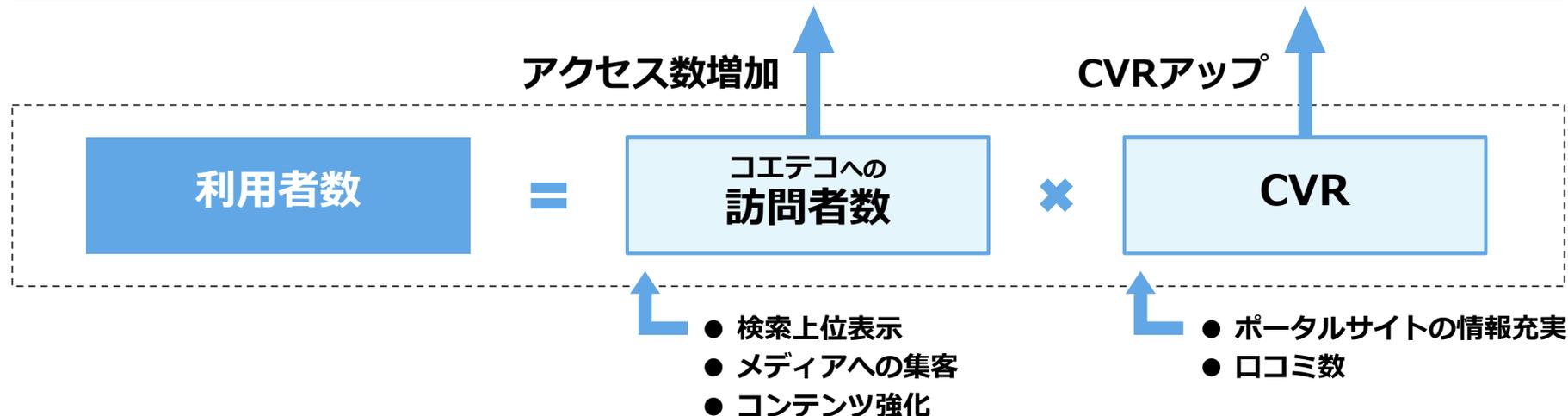


「コエテコ事業」のKPI

「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し込み増加





「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。2030年度のIT人材不足による需要の高まりやリスキリングへの関心の高まりもあり、社会人向けが特に成長しました。

検索上位表示 ※2022年12月末時点

「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12月末時点

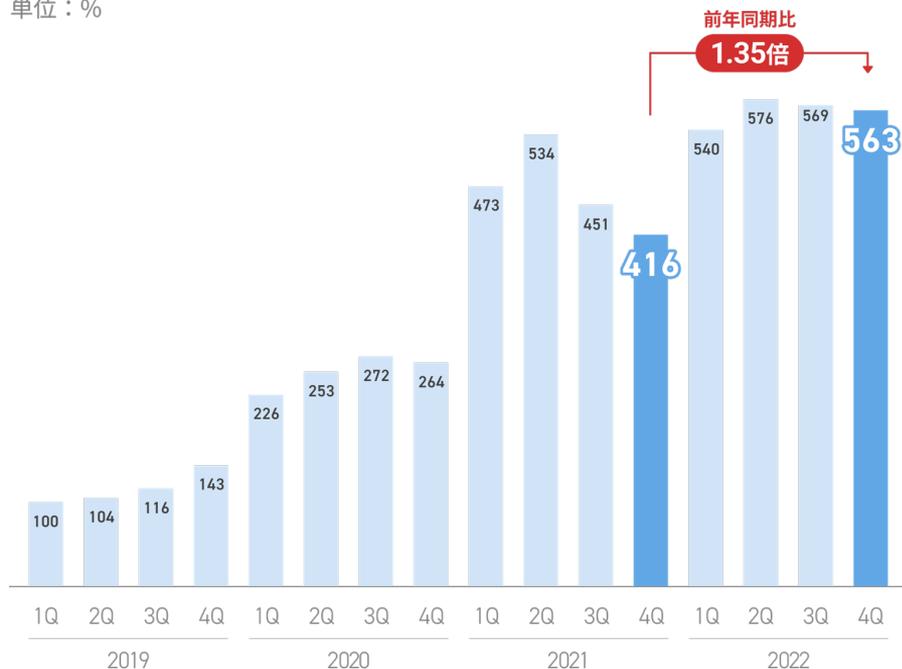
教室掲載数

12,484件 ※2022年10月

12,665件

PV数推移

単位：%



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。

メディア事業
(集客サポート)



投資育成

メンズ版
キレイパス

DX事業
(運営サポート)

投資育成

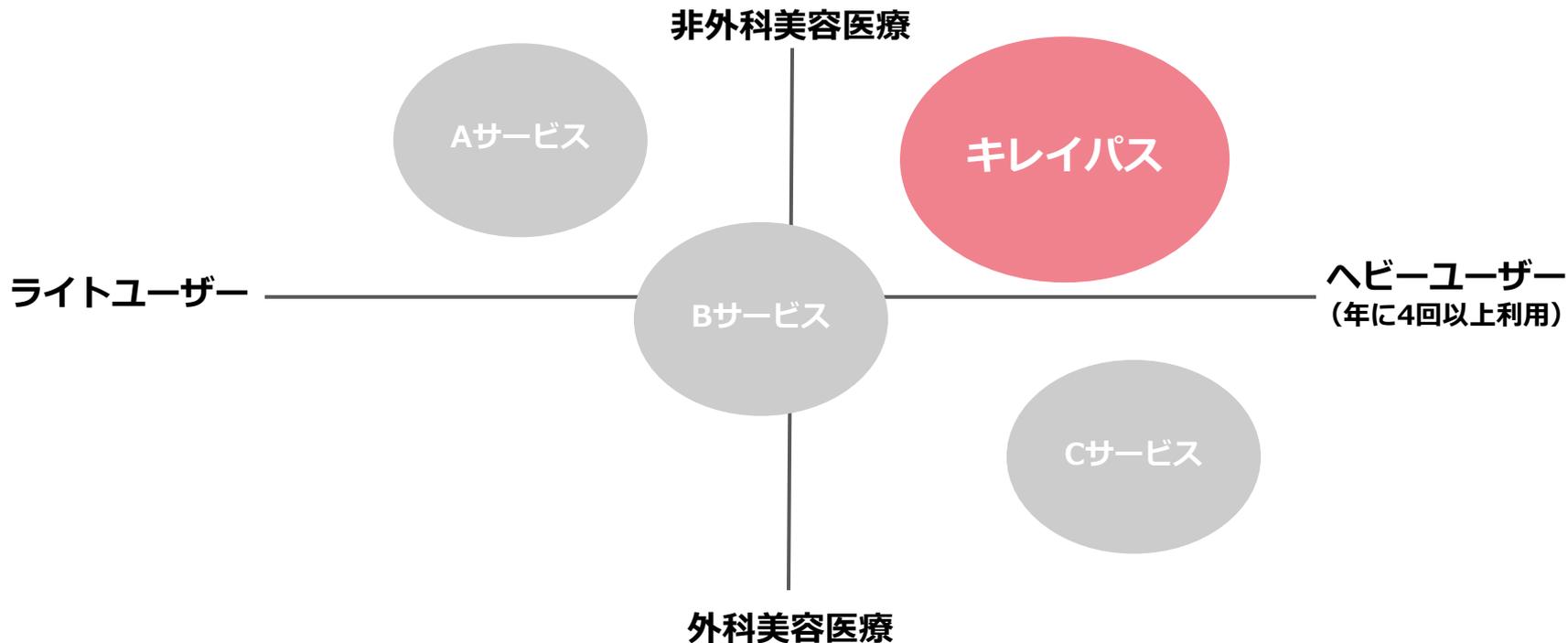
予約管理から電子カルテ・会計までを一括管理



美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム。

キレイパスのポジショニング

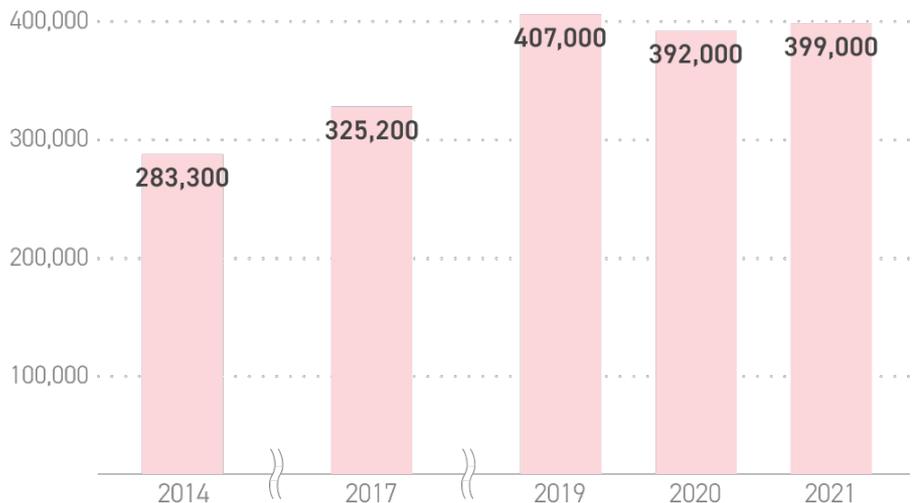
伸長している非外科美容領域のヘビーユーザーに向けた施策や機能を強化していき、ユーザーと美容クリニック内でのシェアを高めていく。



美容医療市場規模

4,000億円のマーケットに対して、「キレイパス」「キレイパスコネクト」というサービスを提供し、さらにユーザー・美容クリニック双方の課題解決を行っていく。
また、今後の成長が期待できる男性向けの情報やキレイパスが得意とする非外科的施術の情報を充実を図り市場シェアの獲得を目指す。

単位：百万円



注：医療施設収入高ベース

矢野経済研究所調べ

市場の将来展望

美容医療市場は今後も拡大基調で推移する見通しです。施術内容としては、外科的施術の割合が減っていく一方で、**美容皮膚科領域の非外科的施術比率が高まっていく**と見られ、特に「脱毛」「ボトックス注入」「にきび・にきび痕」「美肌」「二重瞼（埋没法）」「しみ・あざ・ほくろ除去」「ケミカルピーリング」などが有望であると思われます。

潜在顧客数（美容クリニック・ユーザー）

美容クリニック（全国）

2,872施設※

※JSAPS調査委員会「第5回全国美容医療実態調査 最終報告書（公表用）」2022年9月22日にて調査対象としているクリニック数

「ケレイパス」ターゲットと推測されるクリニックは2,872。
主に非外科的施術を行うクリニックをターゲットとしている。

ユーザー

過去1年間に美容医療を受けた割合

女性 11.8%

男性 7.4%

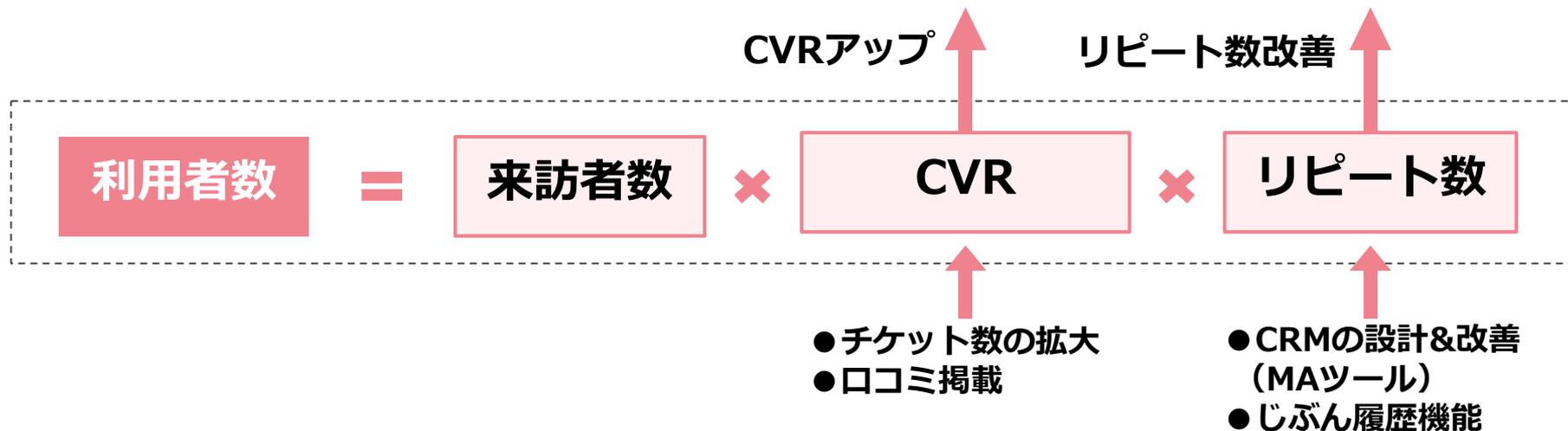
※ホットペッパービューティーアカデミー
「美容センサス2022年下期」より

矢野経済研究所の調査では、ケレイパスが主にターゲットとしている非外科的施術の分野が成長しているため、さらに比率が増えていくことが予想される。

「キレイパス事業」のKPI

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。2023年も継続。

クリニックへの送客力強化



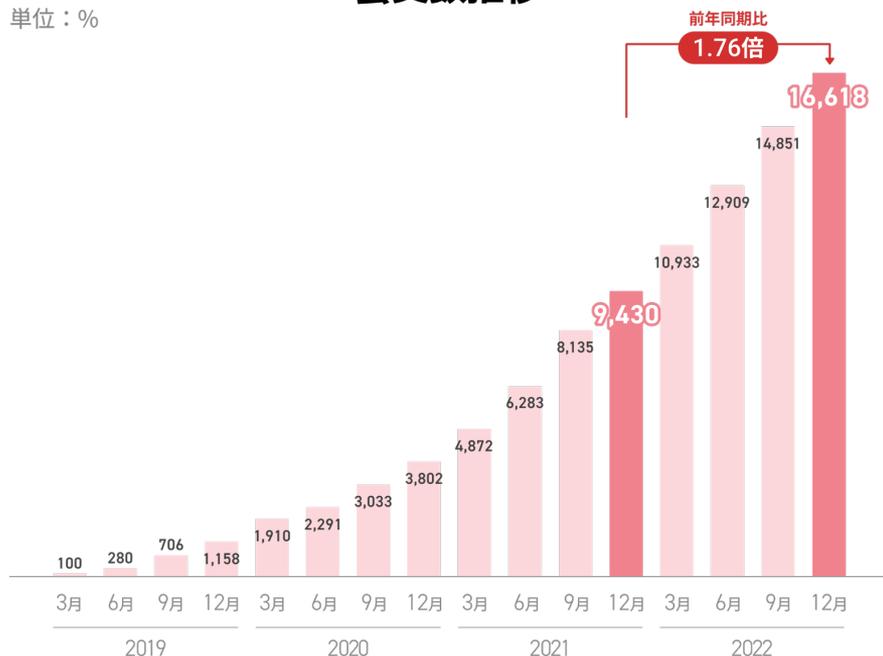


KPI進捗

新規クリニックの掲載数の増加、アプリUI/UXの継続改善により、
チケット購入数は前年同期比+83%

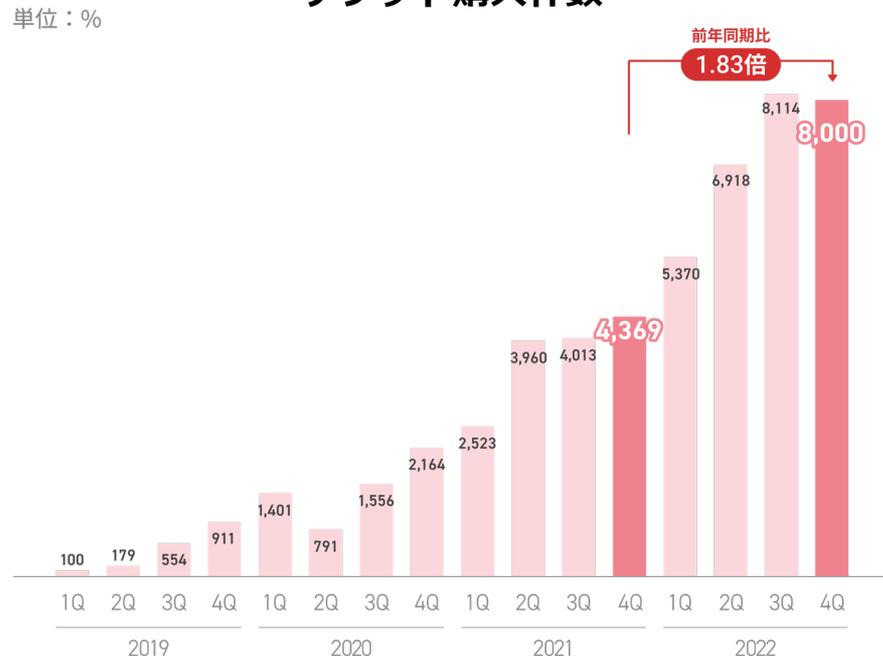
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%



*2019年3月(1Q)を100として比較 上記データは概算の数値となります。

キレイパスコネクットの機能強化や認知度アップのための施策を行う。
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。

『LINE連携機能』をリリース

『LINE連携機能』では、シームレスな予約フローの構築や「キレイパスコネクット byGMO」の台帳機能への予約情報の自動登録を実現。

『自社ウェビナー』を開催

「キレイパスコネクット」の認知度拡大のため、クリニックDXやWebマーケティングをテーマとしたウェビナーを毎月1回以上のペースで配信。

新機能リリース

LINE連携機能

- ✓ 患者さまの利便性向上による
リピーターの増加 = 集客率アップ
- ✓ スタッフの予約管理工数削減

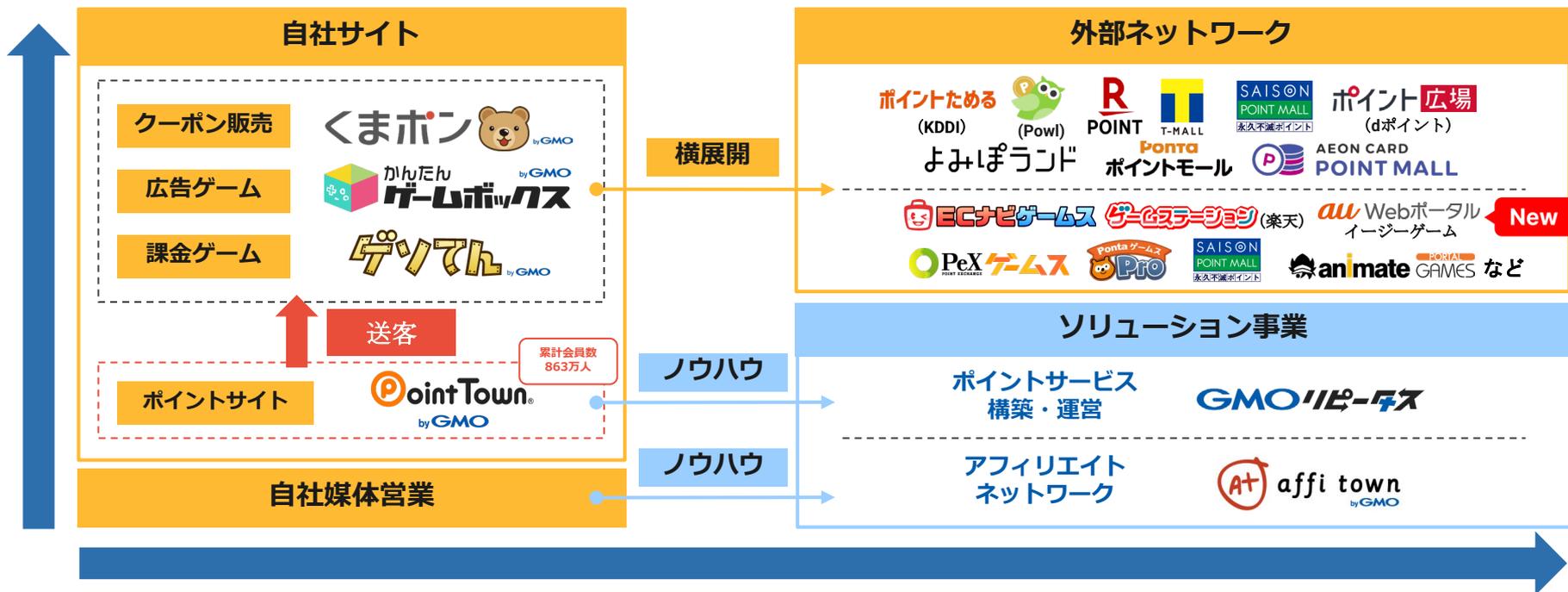


キレイパスコネクット
byGMO



ECメディアの成長戦略（ポイ活経済圏）

サービス間の有機的連携が強み。経済圏・生態系の最大化を目指して、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への展開を進めており、提携先数の拡大をさらに推進していく。
提携サービス数→リピータス：8、課金ゲーム：22、広告ゲーム：39（2022年12月末現在）





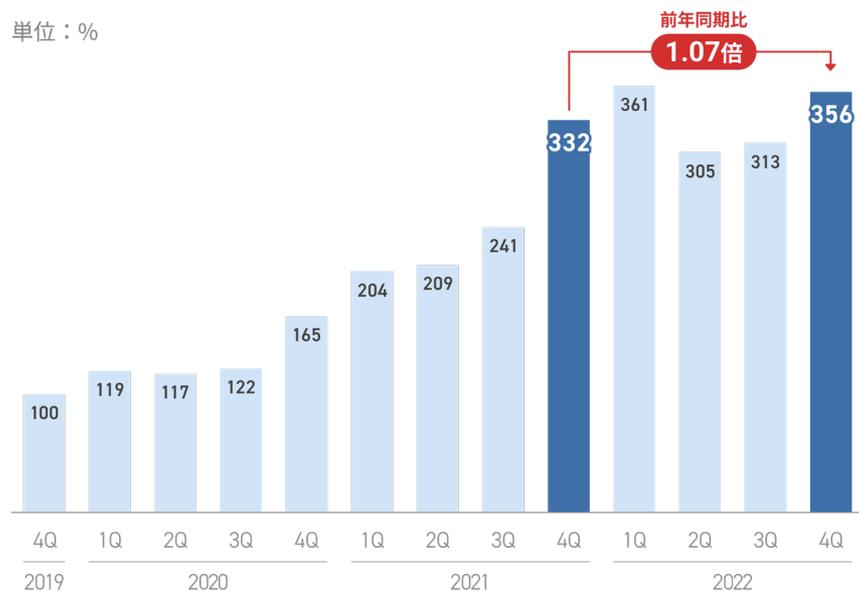
ゲームプラットフォーム事業売上規模



課金) PC向けは、現状維持。SP向けは、docomo提携効果などで大きく伸長。
広告) アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め+35%成長。

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

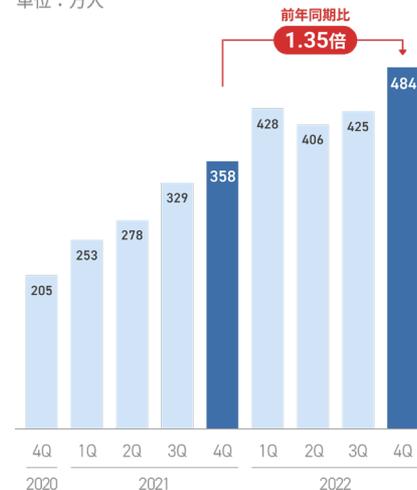
単位：%

■ PC ■ SP



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4Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

4 / リスク情報

認識するリスクと対応策

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通りです。

	リスクの内容と対応策	発生可能性/ 発生時期	成長の実現や事業計画の遂行 に与える影響
インターネット 広告市場	インターネット広告市場は、広告主が広告宣伝費を削減する等、景気動向の影響を強く受ける可能性がございます。 課金事業など広告収益以外の収益の割合を増やしていき、特定の収益源への集中リスク回避に努めてまいります。	低/常時	・ 売上の減少
集客コスト	SEOという技術的手法を用いて、検索エンジンでの視認性を向上・上位表示される事で、プロモーションコストをあまりかけずに新規ユーザーを獲得できています。検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）の変更によって、表示順位が下がると、集客が困難になる可能性があります。 当社では、検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）に精通する人材を強化し、変更を速やかに察知して、必要な対応をとる体制の整備に取り組んでいます。	中/常時	・ 売上の減少 ・ プロモーションコストの上昇 ・ 市場シェアの低下
技術革新	当社グループの事業領域においては、日々急速な技術革新が進み、新しいサービスが登場していると共に、ユーザーのニーズも急速に変化しています。かかる技術変化に対応できず、サービスが陳腐化した場合には、ユーザーが離れ事業の継続が困難になる可能性があります。 エンジニアやデザイナーなど作る人の数と質の維持に努め、ユーザーのニーズの変化に適時的確に対応できる体制の維持・向上を図って参ります。	低/常時	・ 売上の減少

※ 投資者の判断に特に重要と当社グループが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、当社グループの価値証券報告書、「第一部【企業情報】」「第2【事業の状況】」「2【事業等のリスク】」をご参照ください。

5 / Appendix

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。



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。



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。

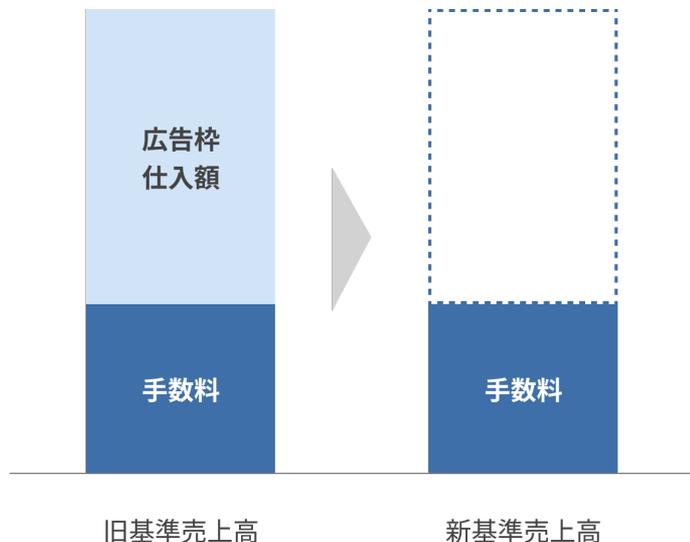
初期費用・月額費用無料プランリリースに加え、2種類の有料プランもリリース済み。



新収益認識基準の影響(1)

2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用。

新旧基準の売上高のイメージ (ex.AffiTownの場合)



アフィリエイトASPやクーポン販売事業等、
仕入額が売上高に含まれなくなるため
新基準の売上高は従来基準より減少

事業毎詳細については
次頁参照

新収益認識基準の影響（2）

メディア事業の「くまポン」「キレイパス」、ソリューション事業がグロスからネット計上と変更となるため、影響を受ける。

セグメント	サービス名	旧収益認識基準 2021年12月期以前	新収益認識基準 2022年12月期以降	影響額 2021年12月期
メディア事業	ポイントタウン	グロス計上	グロス計上	影響なし
	ゲソてん	ネット計上	ネット計上	
	かんたんゲームボックス	グロス計上	グロス計上	
	コエテコ	グロス計上	グロス計上	
	くまポン	グロス計上	ネット計上	
キレイパス	グロス計上	ネット計上		
ソリューション事業	GMOリピータス	グロス計上	ネット計上	▲22億円
	アフィタウン	グロス計上	ネット計上	

2023年業績予想

売上高は6,000百万円。営業利益は、5カ年計画を上回る380百万円を予想。

単位：百万円	2022年実績	2023年予想	前年比
売上高	5,587	6,000	+7.3%
営業利益	310	380	+22.4%
営業利益率	5.5%	6.3%	+0.8pt
経常利益	307	370	+20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	183	250	+36.5%

配当予想

配当性向50%以上を基本方針として、業績に連動して配当を実施。

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2022年12月期	54円	93百万円	50.5%	4.7%
2023年12月期 (予想)	73円	—	—	—

参考データ：2022年12月期売上高と利益

ソリューション事業が軟調に推移した一方で、教育系事業（コエテコ）の成長、くまポン社の黒字化などにより、営業利益は6倍強に。

単位：百万円	2021年通期	2022年通期 予想	2022年通期		前年同期比 ※旧収益認識基準 比較と なります	予想比
	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)		
売上高	8,575	5,570	10,022	5,587	+16.8%	+0.3%
営業利益	48	290	310	310	+535.1 %	+6.8%
経常利益	60	290	307	307	+410.3 %	+5.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7	170	183	183	+2440.9 %	+7.6%

※投資育成事業である「コエテコ」の社会人向け領域のアフィリエイト広告収益が予想を大きく上回り、また、メディア事業におけるアドネットワーク広告収益も順調に推移したため、売上高・利益の予想値を2023年1月16日に修正しました。

連結貸借対照表

業績に連動し、より健全に。純資産ベースで20億円に。

単位：百万円	2021年12月末	2022年12月末	増減率	増減要因
流動資産	4,107	4,334	+5.5%	現金預金 (関係会社預け金含む) +225百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,642	2,868	+8.5%	
固定資産	526	649	+23.4%	投資有価証券+19百万円 ソフトウェア+56百万円
総資産	4,633	4,984	+7.5%	
流動負債	2,721	2,872	+5.5%	営業債務▲104百万円 未払法人税等+46百万円 ポイント引当金+162百万円
うちポイント引当金	684	847	+23.7%	
固定負債	22	21	▲8.3%	
純資産	1,889	2,090	+10.6%	最終利益183百万円
純資産比率	40.8%	41.9%	+1.1pt	
負債及び純資産	4,633	4,984	+7.5%	

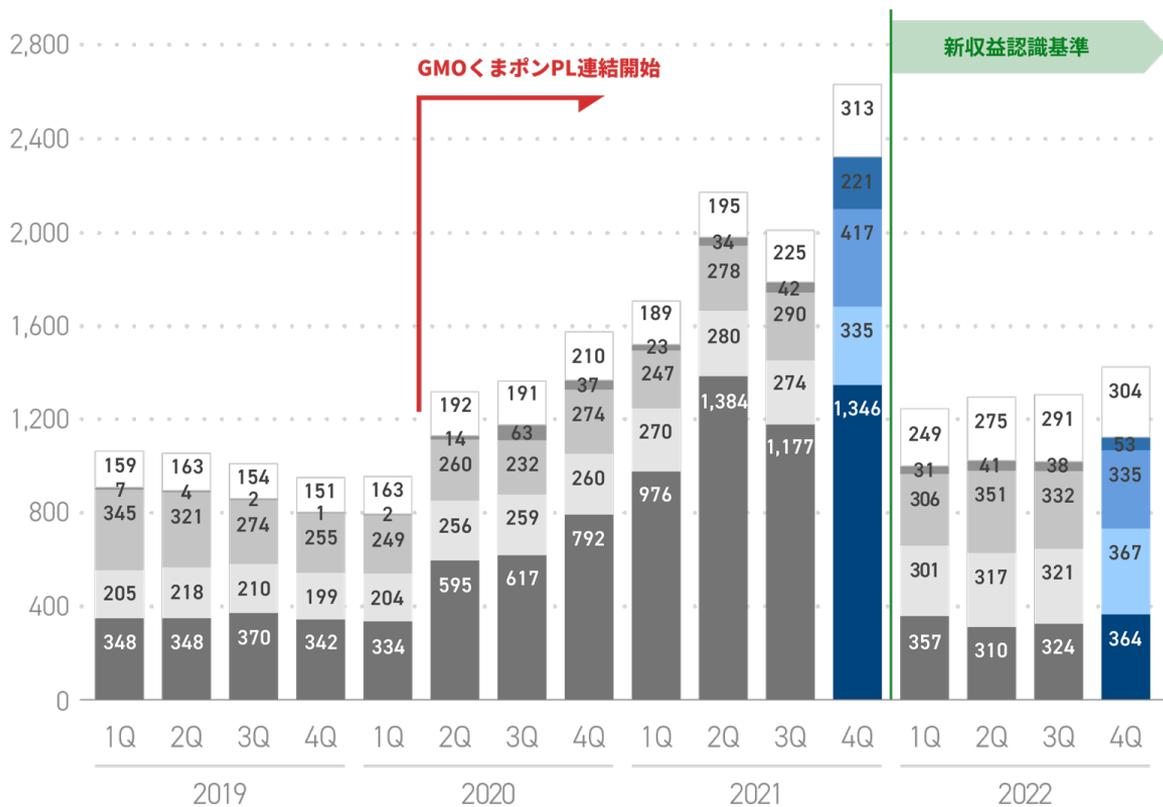
キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2021年12月末	2022年12月末	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	510	395	▲115	【営業CF】 税引前利益前年同期比 +207百万円 仕入債務及び未払金の増減額の 前年同期比 ▲573百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲54	▲171	▲117	【投資活動CF】 無形固定資産取得による支出額の 前年同期比 +78百万円
財務活動による キャッシュフロー	▲11	2	+13	【財務活動CF】 当期 自己株式の処分による収入14百万円
現金及び現金 同等物の増減額	445	225	▲219	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,197	2,642	+445	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,642	2,868	+225	



営業費用推移

単位：百万円 ■ 売り上げ変動費 ■ 人件費 ■ 販売促進費 ■ 広告宣伝費 □ その他



昨年度は当該四半期に広告宣伝費・販売促進費を大きく投資したため、前年同期比較では大きく減少。決算賞与実施のため、人件費は一時的拡大。

本資料には、2023年3月22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。

。 次回の公開は、2024年3月を予定しております。

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