

2023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

2023年8月3日

目次

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	今後の戦略	P.14
04	Appendix	P.36

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	今後の戦略	P.14
04	Appendix	P.36

エグゼクティブ・サマリー

売上高
1-6月実績

2,996百万円

前年同期比：**+9.0%**

営業利益
1-6月実績

333百万円

前年同期比：**+63.5%**

- 前年同期比で利益が好調に推移、営業利益の4-6月実績は前年同期比**+146.7%**
- 投資育成事業（教育・美容医療関連事業）のメディア事業セグメント売上総利益の構成比が**26.0%**まで成長
メディア事業セグメントにおける売上総利益の前年同期比
既存の収益事業：**+15.2%**
投資育成事業：**+66.4%**
- メディア既存事業のクーポン事業が不調だったものの、投資育成事業が好調に推移
- 期初予想営業利益（380百万円）に対し、**87.8%**で進捗
来期の過去最高利益達成に向け下期に戦略的投資を行うため、利益見通しは据え置き

売上高と利益

売上高は堅調に推移して+9.0%成長。

利益率の高いコエテコ事業の成長を中心に営業利益は+63.5%成長に。

単位：百万円	2022年1-6月	2023年1-6月	前年同期比
売上高	2,748	2,996	+9.0%
営業利益	204	333	+63.5%
経常利益	202	332	+64.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	138	221	+59.0%

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。

クーポン事業の不調や、下期に向けて投資予定でもあるため、利益の見通しについては据え置き。

単位：百万円	2023年業績予想	2023年1-6月	進捗率
売上高	6,000	2,996	49.9%
営業利益	380	333	87.8%
経常利益	370	332	89.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	250	221	88.4%

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	今後の戦略	P.14
04	Appendix	P.36

四半期トピックス（4～6月）

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

セグメント売上高 1,277百万円

- 広告ゲーム：クイズコンテンツのCONNECTED TV対応（4月）
- 課金ゲーム：Pontaポイント決済追加（6月）

- 全国の高校生向けにITパスポート過去問題集講座を無償提供開始（4月）
- コエテコEXPO2023春開催（4月）
- コエテコドローン JapanDrone出展（6月）

- キレイパスコネクト：連鎖予約機能追加（4月）
- キレイパスコネクト：LINEメッセージ配信機能リリース（6月）

ソリューション事業

セグメント売上高 195百万円

- affitown：アフィコ1Qの発生件数好調により2Q売上総利益 前Q比+89.0%

四半期トピックス（4～6月） ChatGPTを活用した新機能を導入

「コエテコ byGMO」がChatGPTを活用した新機能をリリース。
口コミ要約や販売アシスタント機能でより使いやすいサービスに。

AI (GPT-3) を活用した 新機能をリリース!

口コミ要約や販売アシスタント機能で

より使いやすいサービスに

コエテコ byGMO

コエテコ campus byGMO

コエテコカレッジ byGMO



連結損益計算書

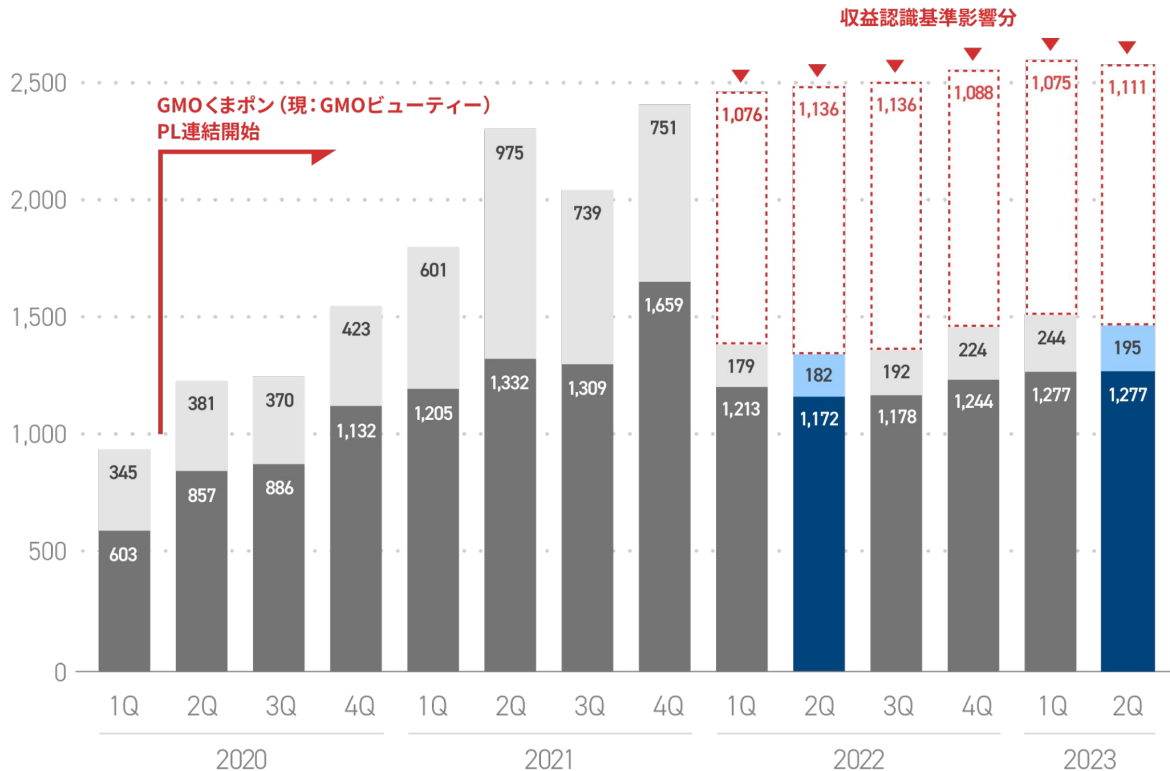
利益率の高いコエテコ事業（社会人ジャンル）拡大を受け、
営業利益率が、5.4pt（4.3%→9.8%）改善。

単位：百万円	2022年4-6月	2023年4-6月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,354	1,473	+8.7%	【売上高】 メディア事業 +105百万円(9.0%増) ソリューション事業 +12百万円(6.9%増)
売上原価	816	798	▲2.1%	
売上総利益	538	674	+25.2%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 +62百万円(21.0%増) ソリューション事業 +6百万円(58.4%増)
販売費及び 一般管理費	480	530	+10.5%	
営業利益	58	144	+146.7%	人件費 +33百万円 広告宣伝費 ▲7百万円 販売促進費 ▲105百万円
営業利益率	4.3%	9.8%	+5.4pt	
経常利益	56	143	+156.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	39	96	+145.9%	

*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。

セグメント別売上高推移

単位：百万円 ■ メディア事業 □ ソリューション事業



<前年同期比較>

■メディア事業

+9.0%成長

1Qに引き続き、クーポン事業の不調を受けたものの、サブスクを開始したゲーム事業や社会人向けメディアを中心としたコエテコの成長

(+79.5%) が著しくセグメントでは成長。

■ソリューション事業

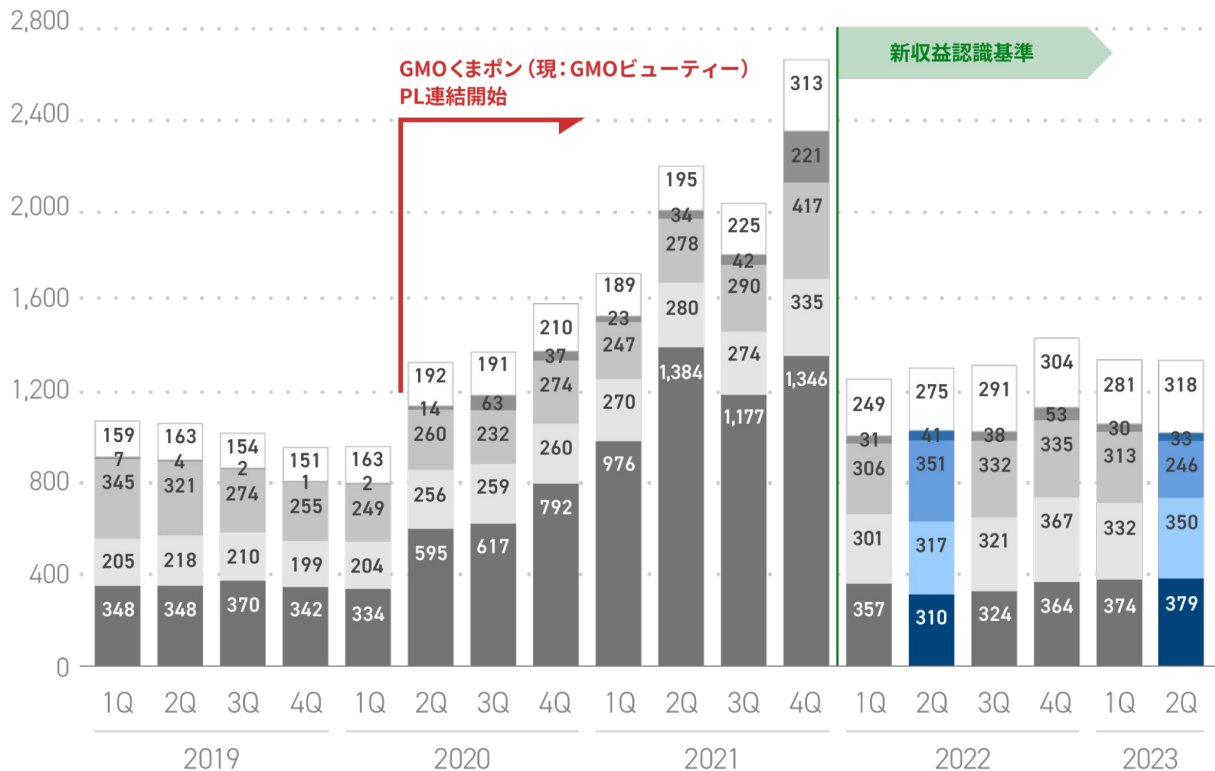
+6.9%成長

GMOリピータスが大手クライアントの影響で前年比割れも、アフィタウンの「アフィコ」が好調でセグメントでは成長。

*2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

営業費用推移

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



引き続き、開発力強化のため
増員や給与のベースアップを
推し進めています。

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。純資産ベースで22億円に。

単位：百万円	2023年3月末	2023年6月末	増減率	増減要因
流動資産	4,356	4,390	+0.7%	現金預金+105百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲110百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,793	2,899	+3.7%	
固定資産	652	665	+2.0%	ソフトウェア+8百万円
総資産	5,008	5,056	+0.9%	
流動負債	2,863	2,811	▲1.8%	営業債務▲107百万円 未払法人税等+63百万円 ポイント引当金+22百万円
うちポイント引当金	826	848	+2.6%	
固定負債	19	18	▲6.5%	
純資産	2,125	2,226	+4.7%	最終利益96百万円 新株予約権+4百万円
純資産比率	42.4%	44.0%	+1.5pt	
負債及び純資産	5,008	5,056	+0.9%	

*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。

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	今後の戦略	P.14
04	Appendix	P.36

2024年に過去最高利益を目指す（5カ年計画）

当初計画（2020年2月発表）を過去3年達成して推移の四年目。

2022年は、当初計画通り両法人とも黒字化を実現し、当初計画を50%超上回って着地。

2023年は、2024年度目標達成に向けた投資を行いながら、当初計画を26%上回る見通し。

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

両法人とも黒字化を実現

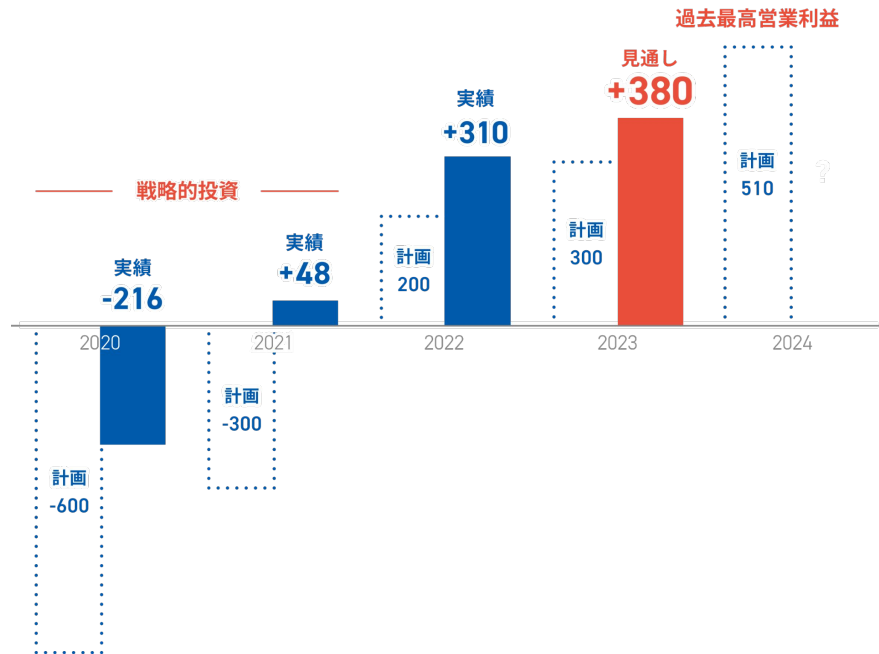
2023年

当初計画を26%上回る見通し

2024年

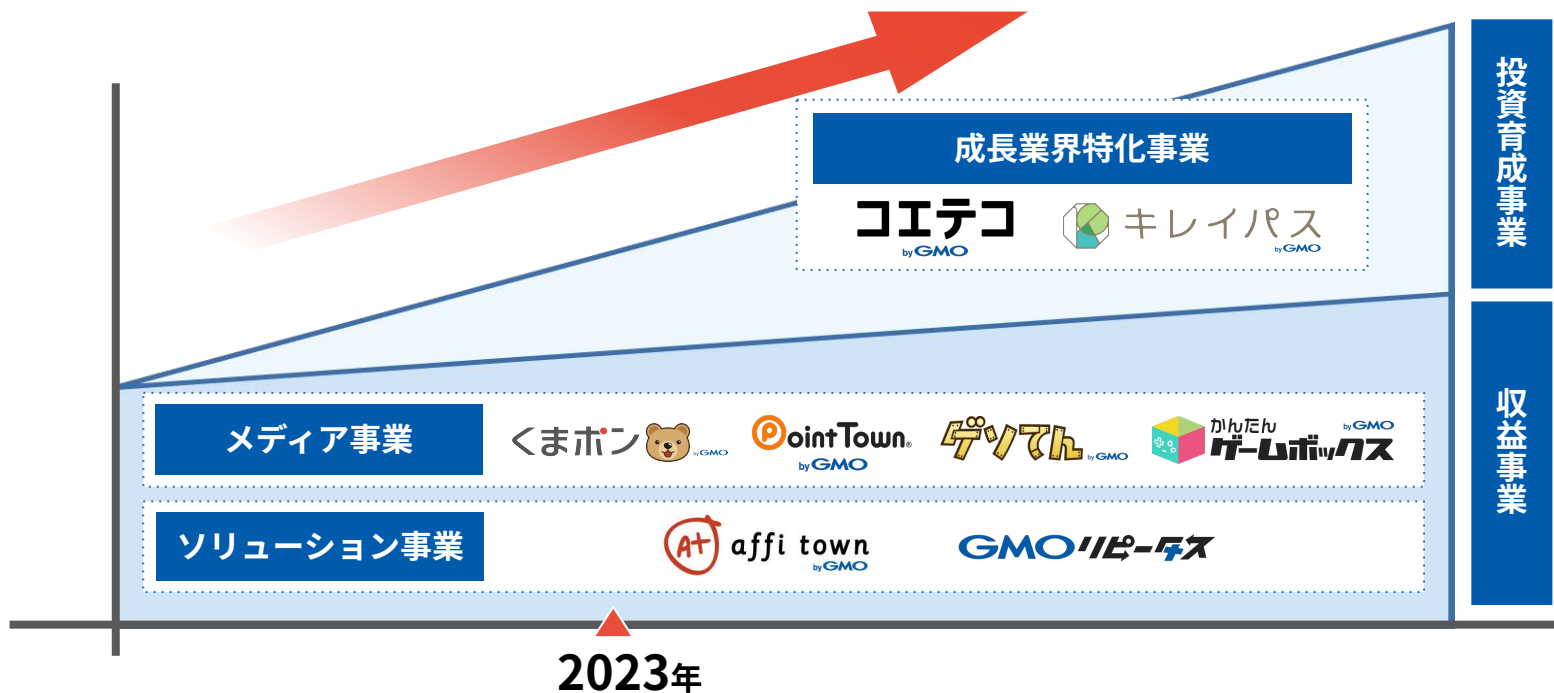
過去最高営業利益を目指す

単位：百万円



成長戦略

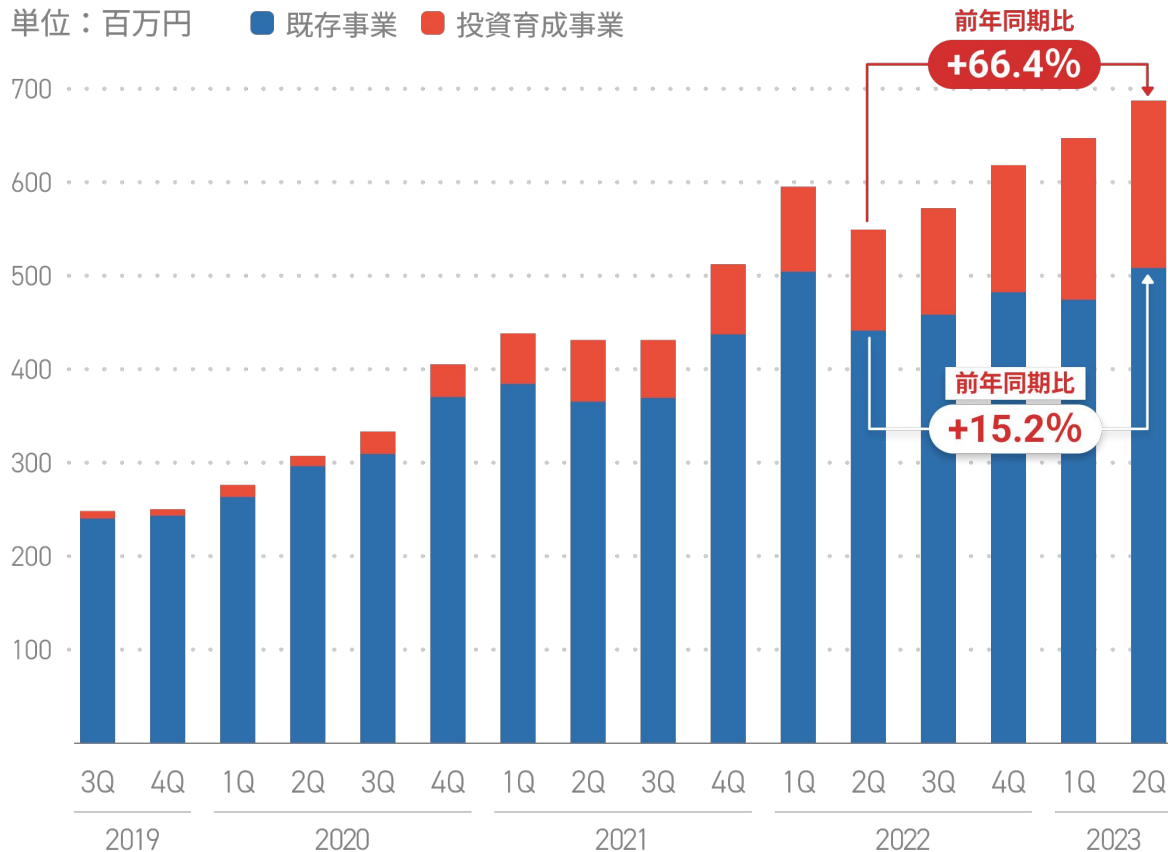
既存の収益事業をベースに、成長領域である**教育・美容医療**関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるストック事業構成比を拡大させる。



成長戦略（2）メディア事業の売上総利益推移

単位：百万円

■ 既存事業 ■ 投資育成事業



投資育成事業（コエテコ・キレイパス）の構成比が
メディア事業の**26.0%**
まで成長

成長戦略（3）ナレッジを成長業界特化事業へ

ポイント事業・ゲーム事業・クーポン事業などで培った、集客およびリピーターを作るノウハウを、教育事業や美容医療事業へ展開することで、ユーザーにサービスを継続して利用してもらう仕組みづくりをすべての領域で確立させていきます。



投資戦略

教育と美容医療を中心に、現在集客およびリピーターに課題を持ち、それらを作るノウハウを当社が提供することで大きな成長が見込まれる事業及び法人を中心に投資を計画中。



投資育成事業の成長戦略

1st (B2C)

メディア（送客・広告）事業立ち上げ

2nd (B2B2C)

取引先様に向けたSaaS開発（ストック事業）

3rd (D2C)

1stで得たお客様情報、メディア資産をベースにD2C展開



「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。

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** ※1
教室掲載数 **No.1** ※2

1

コエテコ campus by GMO
ロコミ掲載数 **No.1** 国内

2 投資育成

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

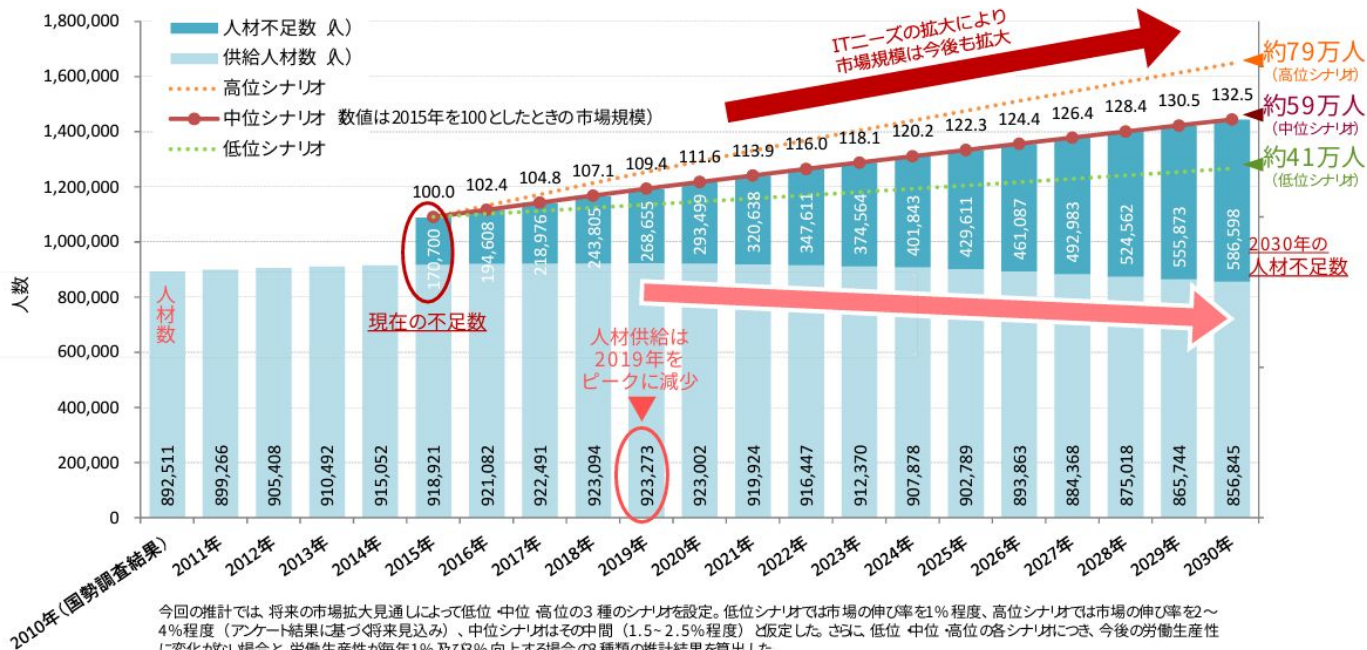
ミッション

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	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>保護者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミング教育の啓蒙活動 <p>子ども</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミングを身近な習い事に
社会人向け	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会人も学び続けることが必須に <p>リカレント教育</p> <p>➔ 3省庁が連携して支援</p> <p>リスキリング</p> <p>➔ 「DX時代の人材戦略」と定義※2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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

※1「世界競争力年鑑2021」総合順位で、日本は64カ国・地域中31位。 ※2 第3回 デジタル時代の人材政策に関する検討会より。

IT人材の供給動向の予測（最大約79万人不足@2030）

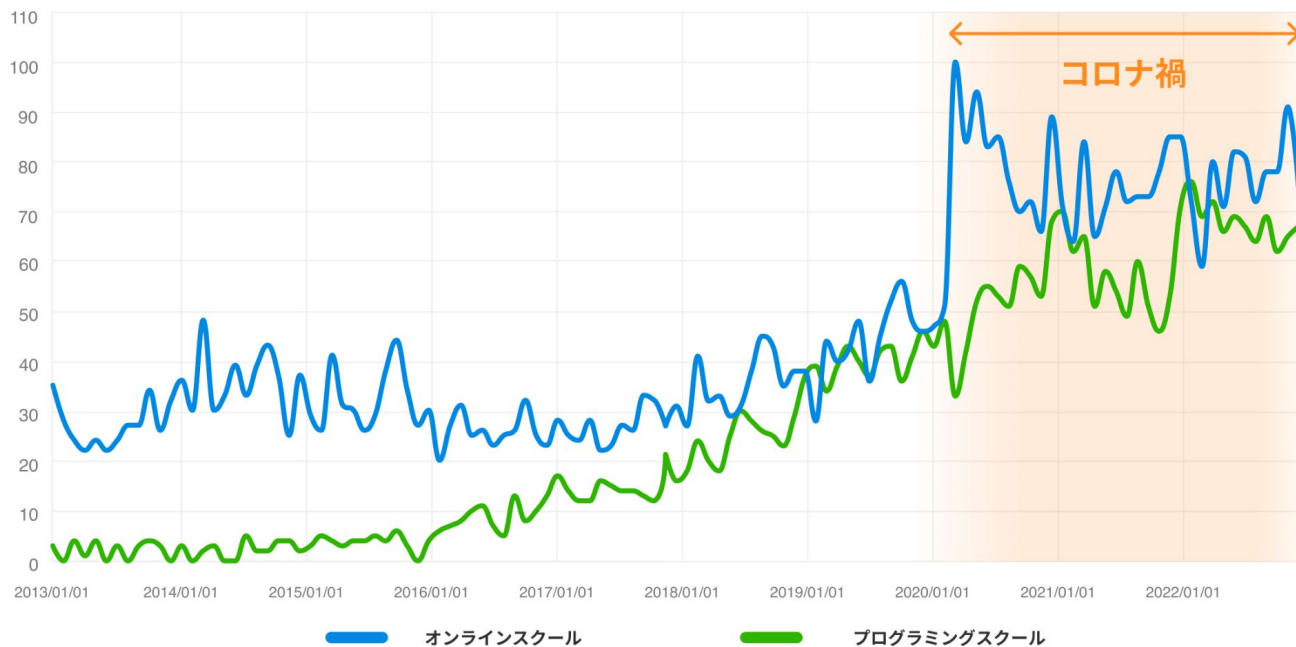


出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

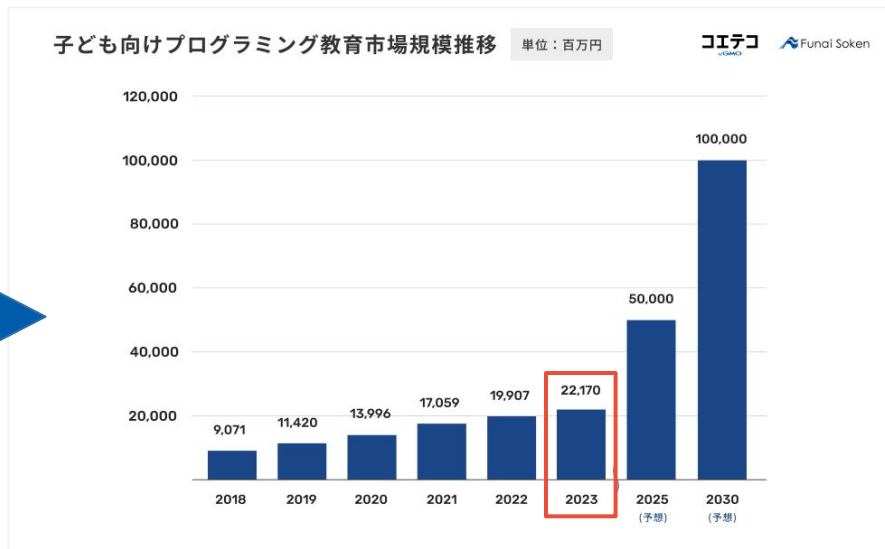
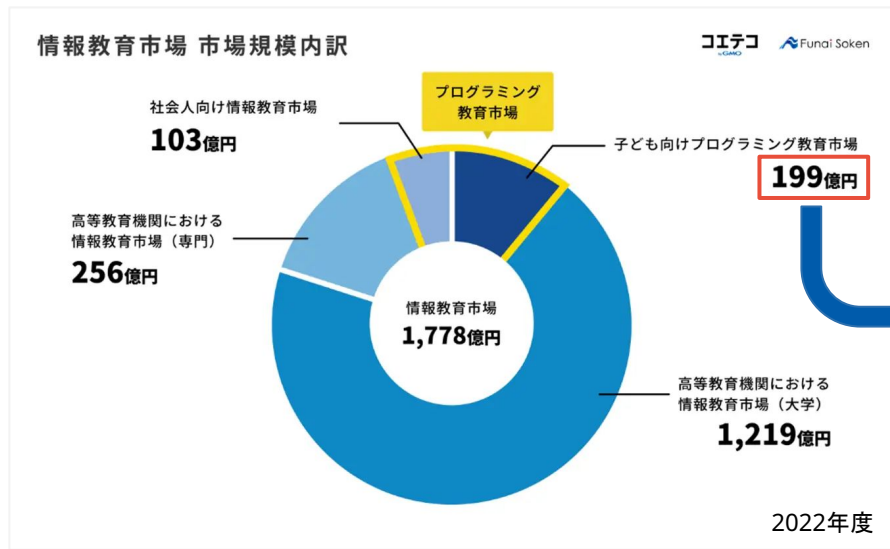
Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。

「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



近年デジタル化やDXなどが話題となることで、情報・プログラミング教育への保護者の認知拡大、女性の参加、既存のプログラミング教育だけではなく大学受験対策としての「情報教育」講座の普及も予測されるなど、様々な成長要因があるため、2030年の子供向け市場は1,000億円超の規模になる可能性。



*船井総研「情報教育白書」参照

検索上位表示 ※2023年6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

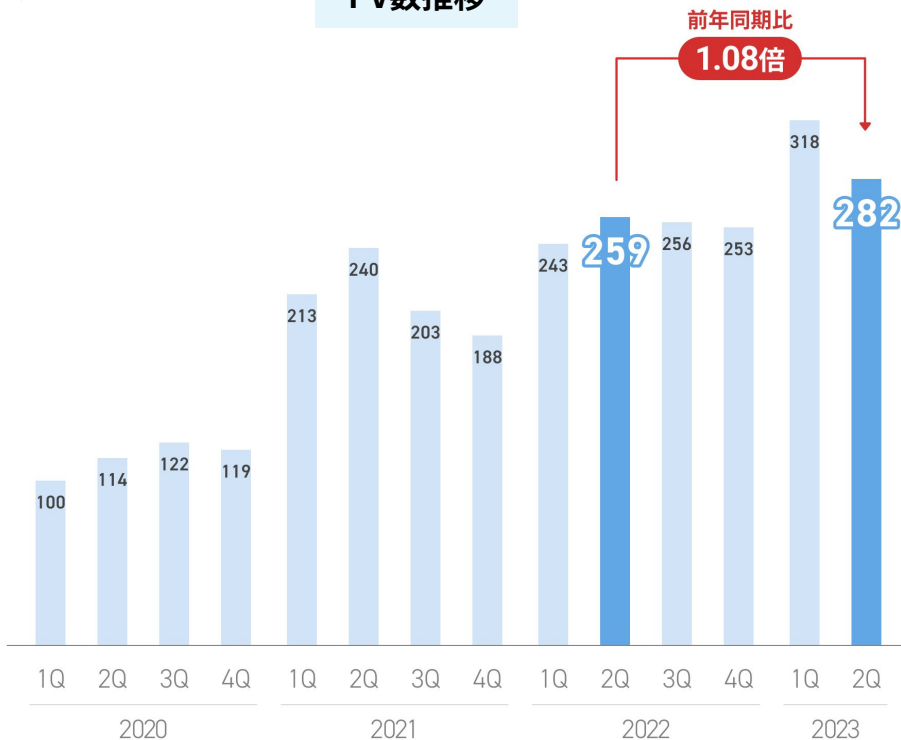
199地域で **1位**表示

情報充実

教室掲載数 **12,826**件 ※2023年6月末時点
12,784件 ※2023年3月末時点

単位：%

PV数推移



*2020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。

高校生向けに ITパスポート過去問題集講座を 無償提供開始

IT人材が不足する社会問題解決の取り組みの一環として、全国の高校生と高校教員にITパスポート過去問題集講座を無償配布しました。



テニ/連 | コエテコ by GMO

ITパスポート

過去問題集講座

高校生に無料提供開始!

コエテコカレッジ by GMO

< 講座詳細に戻る

第1回【ランダム順】全問一問一答
過去問題集5年分全500問からランダムで出題されます。
出題は1問ずつ1問答える毎に採点され、解答画面に移ります。
全500問

Q1 機種の人事機能の向上や、働き方革命を実現することなどを目的として、人事評価や人材採用などの人事関連業務に、AIやIoTといったITを活用する手法を表す用語として適切なものはどれか。

全国の高校生対象!
ITスキルアップ応援企画

コンピテンシ

採点する

「コエテコドローンスクールEXPO」 初開催

7月20日・21日にオンラインで「コエテコドローンスクールEXPO」を開催。初開催にもかかわらず、多くの方に参加いただきました。



空の産業革命をともに実現する

コエテコ ドローンスクール EXPO

2023 開催

2023.7.20 TUE - 7.21 FRI オンライン開催

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

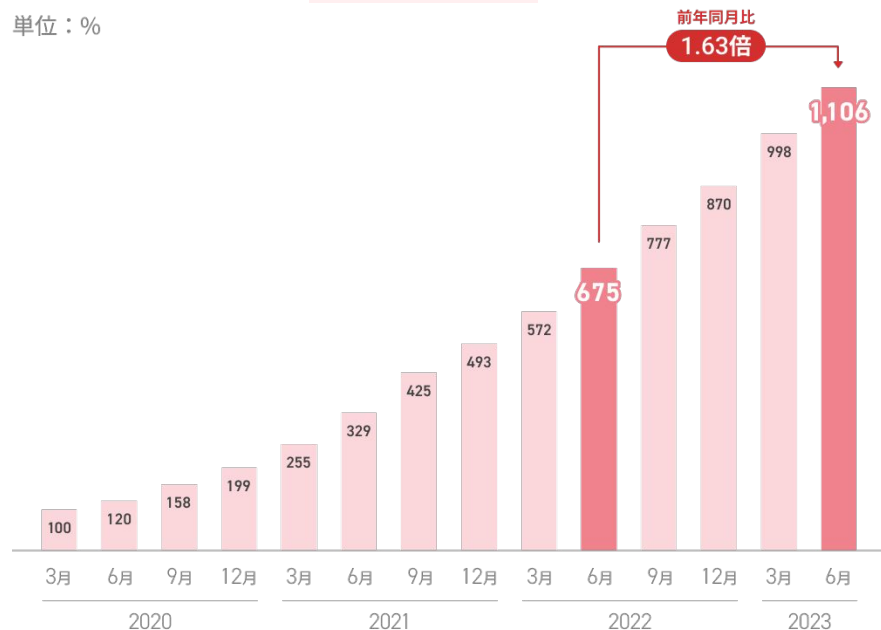


美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム

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+31%。

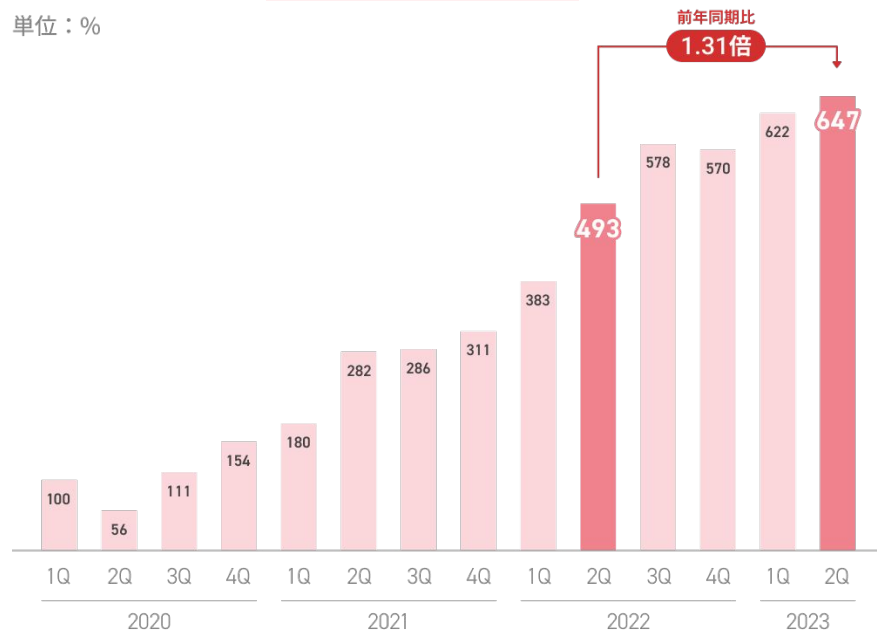
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%



*2020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メッセージ配信機能』 『「stera terminal」 決済連携』 をリリース

新機能リリース

LINEメッセージ配信機能

- ✓ 来院前のリマインドメール
- ✓ 施術後のステップメール

 キレイパスコネクット
by GMO

新機能リリース

「stera terminal」連携

- ✓ 売上管理業務の効率化
- ✓ 患者の利便性向上

 キレイパスコネクット
by GMO

キレイパスコネクットの利便性をさらに向上。クリニック側だけでなく、ユーザーの利便性向上やオペレーション満足度の向上にも繋がることを期待。

クレイパスコネク트의機能拡充により、「プレミア」コースをリリース。

新コース

経営戦略まですべてデジタル化
プレミア

月額 **90,000 円**

院内業務だけでなく、経営数字の把握・顧客育成など経営戦略もまとめてデジタル化したいクリニック様に

欲しい機能を選べる
カスタマイズ

月額 **60,000 円**

スタンダードプラン+2機能だけ追加したいクリニック様に

定番機能が揃った
スタンダード

月額 **40,000 円**

院内業務をまとめてデジタル化したい、開院予定・開院まもないクリニック様に

予約管理から始めたい
トライアル

月額 **9,000 円**

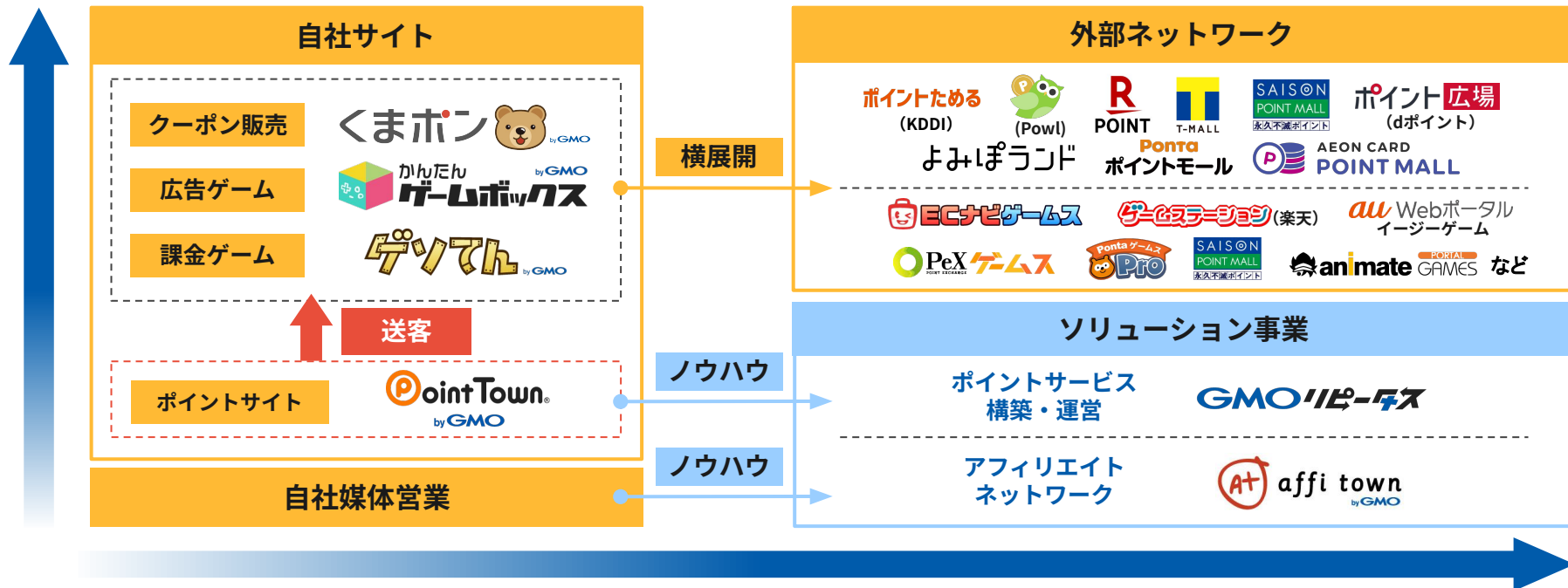
院内業務を徐々にデジタル化したい、まずは予約管理から使ってみたいクリニック様に

競争優位性（ポイ活生態系）

収益事業

サービス間の有機的連携が強み。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。

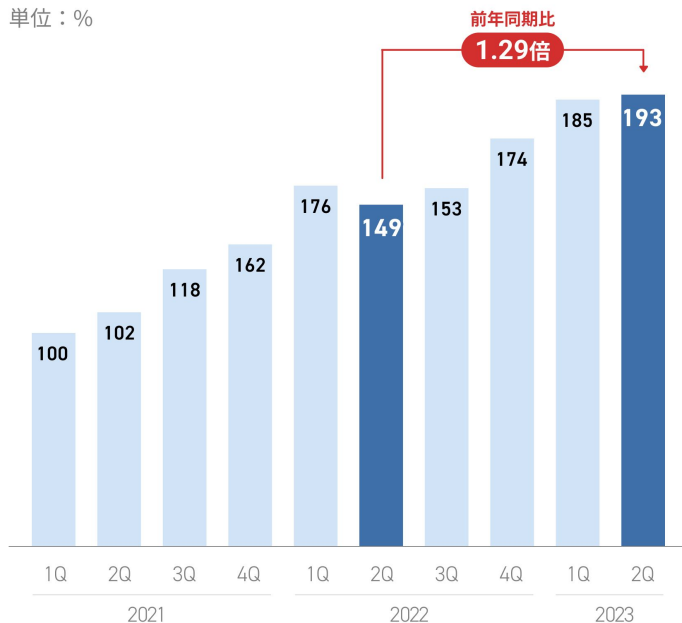
提携サービス数=67 内訳リピータス：8、課金ゲーム：21、広告ゲーム：38（2023年6月末現在）



課金：広告ゲームからの流入エコシステムを確立し、docomo・au・楽天など提携サービスが大きく伸長。
 広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め+32%成長。

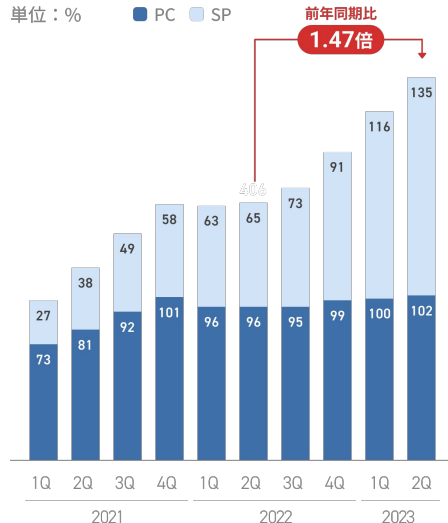
ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%



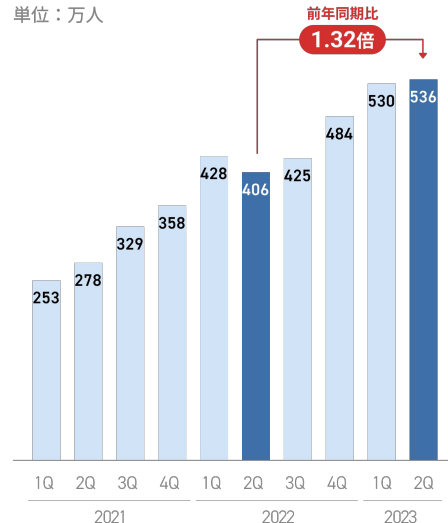
ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

単位：%



ゲーム広告事業 総アクティブユーザー数推移

単位：万人



*2021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。

eクイズユーザー数No.1 MAU341万人（2023年6月実績）

「eクイズ」（インターネットクイズ）において「まいにちクイズボックス byGMO」のユーザー数でNo.1を獲得しました。「eクイズ」をeスポーツのような成長市場へ。



*2023年7月期 指定領域における市場調査（調査機関：日本マーケティングリサーチ機構）「eクイズ byGMO」はGMOメディア株式会社の登録申請中商標です。

「ゲソてん byGMO」が提供する「PontaゲームスPro」において Pontaポイント決済を導入

ゲーム内共有通貨『ゲソコイン』の購入にPontaポイントでの決済が可能となりました。小額からの購入も可能で、これまで購入したことがない人も気軽に利用することができます。



Pontaポイントで
ゲソコイン(ゲーム共通通貨)を購入
できるようになりました

Pontaポイントで
気軽にあそぼう












初めての方でも
かんたん

©Ponta

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	今後の戦略	P.14
04	Appendix	P.36

参考データ：セグメント毎の収益配分（2023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	911   	151  	1,063
課金取引 関連収益	355   	5	360
その他収益	10	37 	48
合計	1,277	195	1,473

*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リピータスの運用受託費用や開発費用が項目として入ります。

連結損益計算書

単位：百万円	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,354	1,371	1,468	1,522	1,473	+118	▲49
売上原価	816	822	847	826	798	▲17	▲28
売上総利益	538	548	620	696	674	+136	▲21
売上総利益率	39.8%	40.0%	42.3%	45.7%	45.8%	+6.0pt	+0.0pt
販売費及び一般管理費	480	484	577	506	530	+50	+24
営業利益	58	63	42	189	144	+85	▲45
営業利益率	4.3%	4.6%	2.9%	12.5%	9.8%	+5.4pt	▲2.6pt
経常利益	56	62	42	188	143	+87	▲44
親会社株主に帰属する 四半期純利益	39	39	4	124	96	+57	▲28

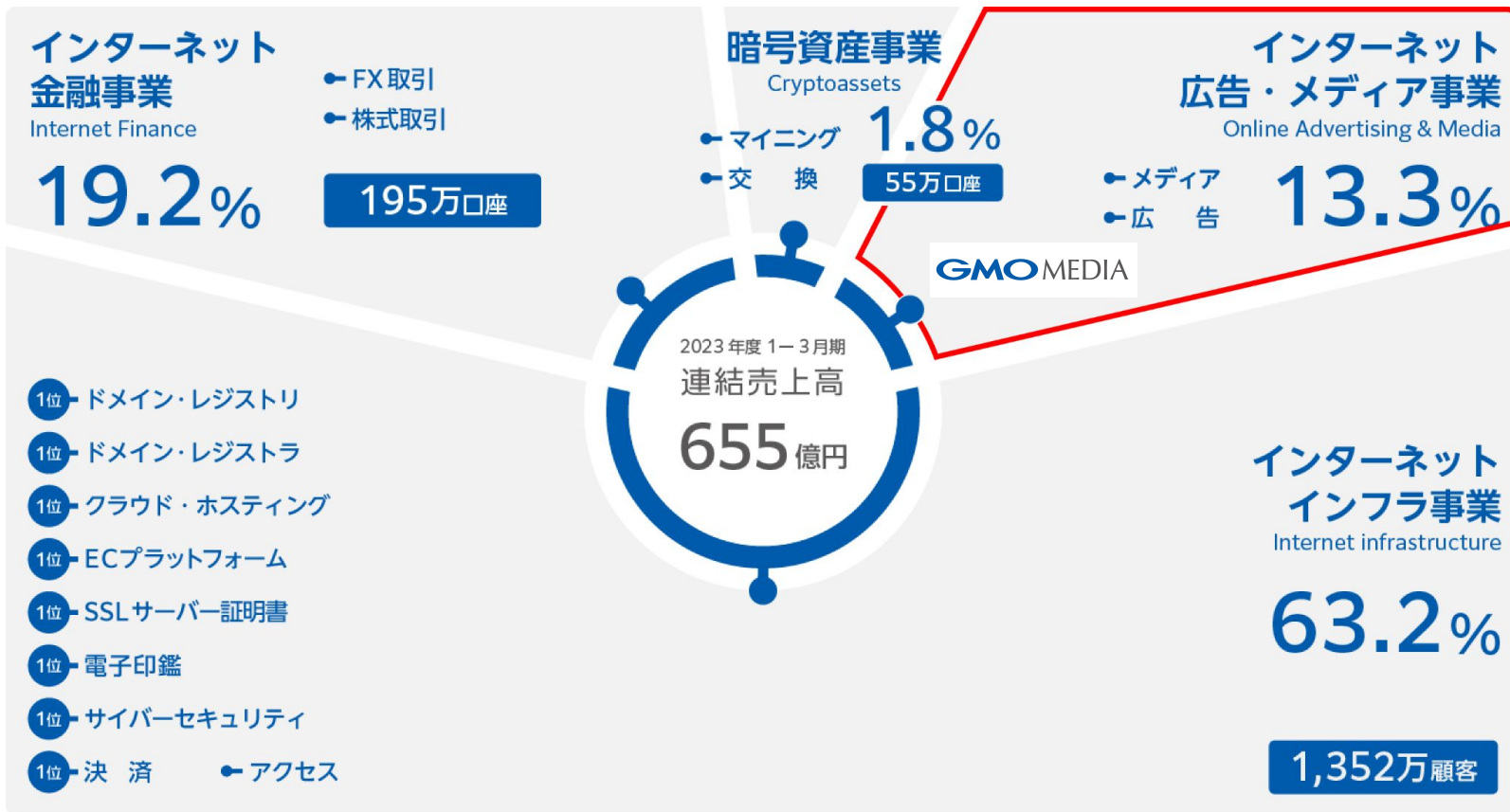
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

連結貸借対照表

単位：百万円	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,976	4,113	4,334	4,356	4,390	+413	+34
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,534	2,688	2,868	2,793	2,899	+364	+105
固定資産	637	670	649	652	665	+27	+13
総資産	4,614	4,784	4,984	5,008	5,056	+441	+47
流動負債	2,564	2,691	2,872	2,863	2,811	+247	▲51
うちポイント引当金	781	868	847	826	848	+67	+22
固定負債	24	22	21	19	18	▲5	▲1
純資産	2,026	2,070	2,090	2,125	2,226	+199	+100
純資産比率	43.9%	43.3%	41.9%	42.4%	44.0%	+0.1pt	+1.5pt
負債及び純資産	4,614	4,784	4,984	5,008	5,056	+441	+47

*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。

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

195名^{※1}

作る人^{※2}比率

67.1%

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

9サービス

子会社

GMOビューティー
株式会社

※1：連結子会社のGMOビューティーを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2023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。2023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：86.7%

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

2023年度の売上高のうち、投資育成事業が占める割合は**13.6%**

ソリューション事業

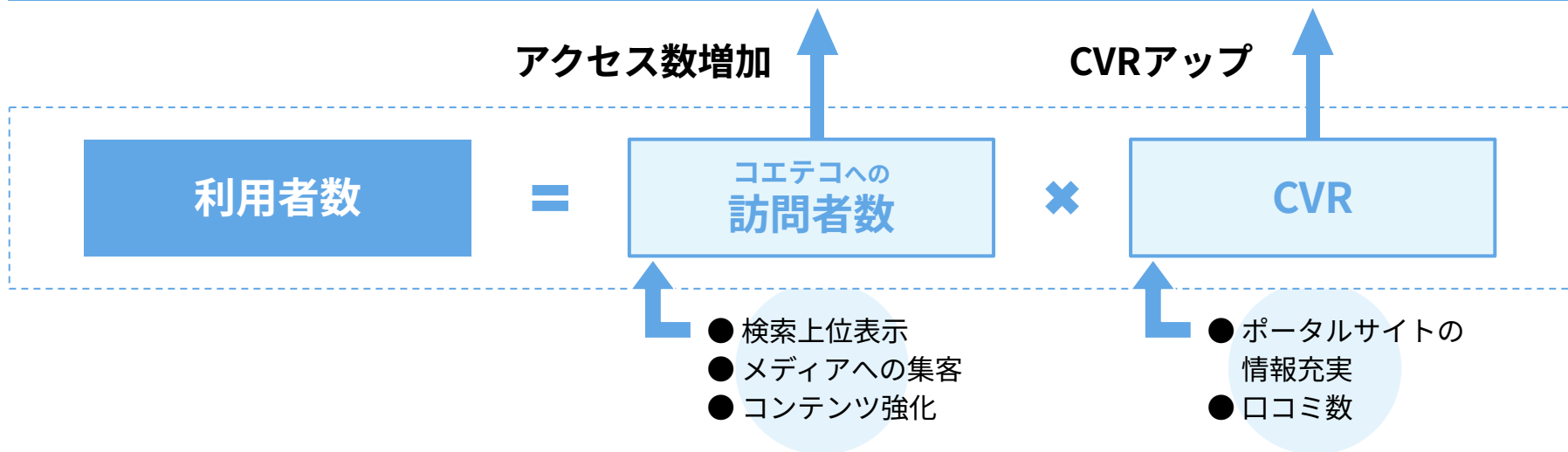
売上高に占める比率：13.3%

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

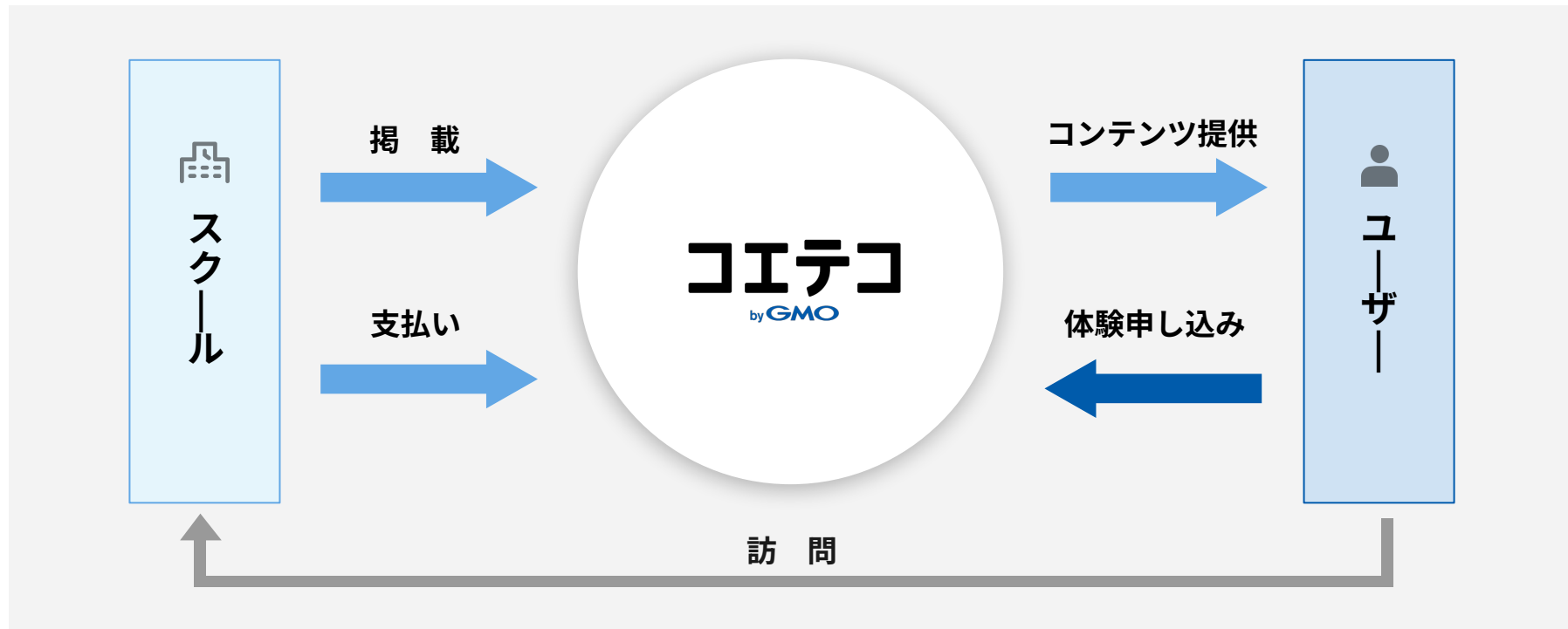
*売上高は2023年12月期第2四半期の実績で計算。

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し込み。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



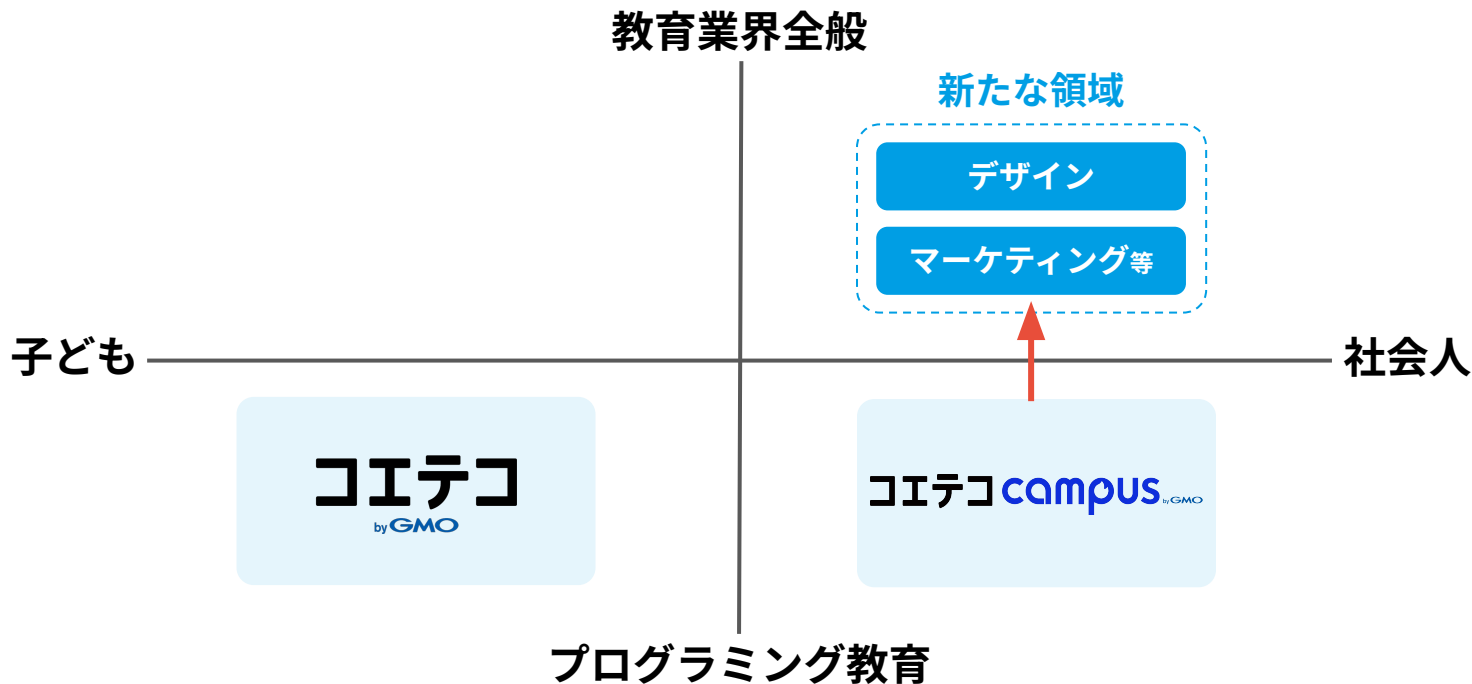
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



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に加え、2種類の有料プランもリリース済み。



これまでは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。

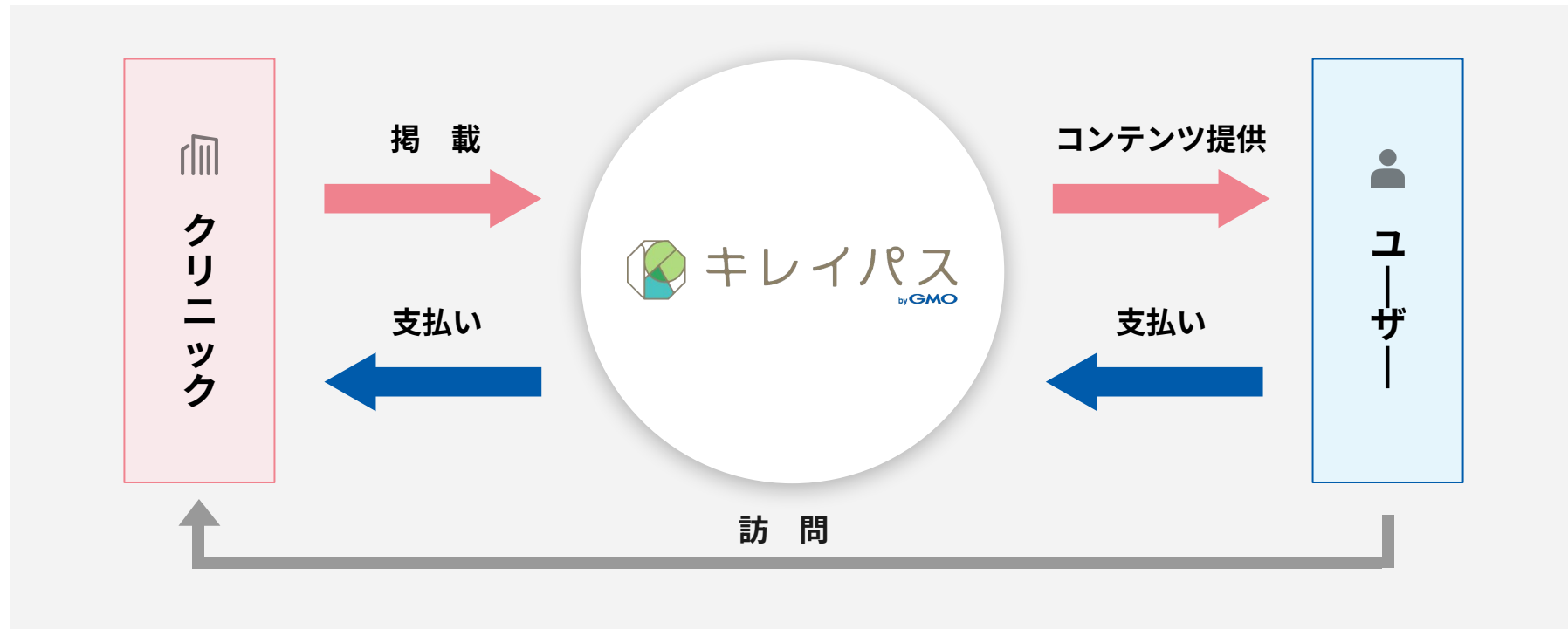
特徴

- ・予約から顧客管理までをワンストップで行う（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

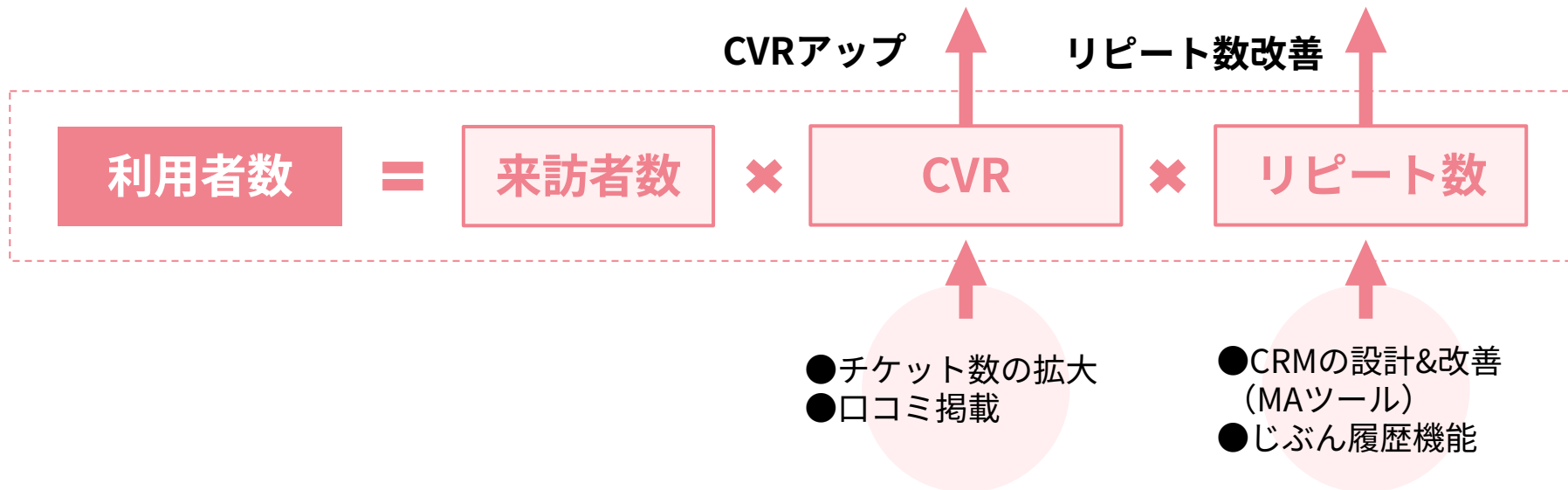
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。

掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。





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する。

クリニックへの送客力強化



チケット掲載数No.1の「Kireipasu」と、美容クリニックのDX支援を行う「Kireipasuコネクト」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	チケット購入から予約までが 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



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。

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

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ポイントがたまる「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
ネットワーキングを行なっている。

本資料には、2023年8月3日現在の将来に関する前提、見直し、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。

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 X (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>