

2023年12月期 第3四半期決算説明資料

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長 森 輝幸

2023年11月6日

上方修正

2023年の業績予想を上方修正。

2020年2月に発表した5カ年計画を1年前倒して達成見込み。

単位：百万円	2022年実績	2023年業績予想 前回開示	2023年業績予想 今回開示	増加額 (増減率)
売上高	4,119	6,000	6,100	+100 (+1.6%)
営業利益	267	380	510	+130 (+34.2%)
経常利益	264	370	500	+130 (+35.1%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	178	250	330	+80 (+32.0%)

増配

2023年業績予想の上方修正を受け、年間配当も増額見込み。
配当性向は、引き続き50%を維持。

	2022年実績	2023年予想 前回開示	2023年予想 今回開示	増加額
年間配当	54円	73円	96円	+23

目次

- 01 決算ハイライト P.5
- 02 第3四半期概要 P.9
- 03 今後の戦略 P.17
- 04 Appendix P.43

01	決算ハイライト	P.5
02	第3四半期概要	P.9
03	今後の戦略	P.17
04	Appendix	P.43

エグゼクティブ・サマリー (1-9月)

売上高
1-9月実績

4,573 百万円

前年同期比 **+11.0%**

営業利益
1-9月実績

491 百万円

前年同期比 **+83.5%**

- 7-9月の前年同期比で利益が好調に推移
営業利益は前年同期比 **+147.8%**
営業利益率が前年同期比で4.6%から **10.0%** に大幅改善
- 通期業績予想を上方修正し5カ年計画を1年前倒して達成見込み
- メディア事業セグメントにおける売上総利益が前年同期比で引き続き成長
既存の収益事業： **+20.6%**
投資育成事業： **+76.1%**
- 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
- 国や公共団体のリスキリング支援による新規需要と、円安の影響による広告単価好調が上振れ要因

売上高と利益（1-9月）

売上高は堅調に推移して11.0%増。

くまポンの不調や、ストックビジネス（キレイパスコネクト）への投資をこなしながら、営業利益83.5%増。

単位：百万円	2022年1-9月	2023年1-9月	前年同期比
売上高	4,119	4,573	+11.0%
営業利益	267	491	+83.5%
経常利益	264	489	+84.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	327	+83.3%

対業績予想進捗

売上高：計画通りの順調な進捗。

営業利益：第4四半期は、来期に向けての教育系コンテンツ投資・ブロックチェーンゲーム関連投資や、5カ年計画達成時の決算賞与等の支出を見込む。

単位：百万円	2023年業績予想	2023年1-9月	進捗率
売上高	6,100	4,573	74.9%
営業利益	510	491	96.2%
経常利益	500	489	97.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	330	327	99.0%

01	決算ハイライト	P.5
02	第3四半期概要	P.9
03	今後の戦略	P.17
04	Appendix	P.43

四半期トピックス（7～9月）

メディア事業

ゲーム・ポイ活

教育

美容医療

セグメント売上高 1,394百万円

- 広告ゲーム : au版+メッセージとの協業でプラメゲーム開始（8月）
- 課金ゲーム : ブロックチェーンゲーム特化のL2構築発表・TGS出展（9月）
- ポイントタウン : ふるさと納税キャンペーン（9月～）

- ベネフィットステーション提携開始（7月）
- コエテコドローンEXPO 開催（7月）
- コエテコカレッジ 『AI自動文字起こし・要約機能』リリース（7月）

- クレイパスコネクト : オールインワン決済端末「stera terminal」と連携開始（7月）
: 『デジタル診察券』をリリース（8月）
: 『SMS配信機能』をリリース（8月）
: 『電子同意書機能』をリリース（9月）

セグメント売上高 183百万円

- GMOリピータス : プラットフォームをご利用の累計会員数が1,300万突破（8月）
- アフィタウン : アフィコのギフト付与機能に「giftee Box Select」を追加（9月）

ソリューション
事業

四半期トピックス（7～9月） AI活用の促進

パートナー（従業員）のAIリテラシー向上のため、JDLAの賛助会員に。

ユーザーの利便性向上のため積極的にAI技術を活用。

12月には、同協会が主催する『G検定』のオンライン対策講座を販売開始予定。




JDLA (日本ディープラーニング協会)
入会いたしました

オンライン で学ぶ **G検定対策講座**
年内提供予定

コエテコカレッジ by GMO

AI (GTP-3.5) を活用した 新機能をリリース!

アップロードした動画を
自動文字起こし & 要約機能

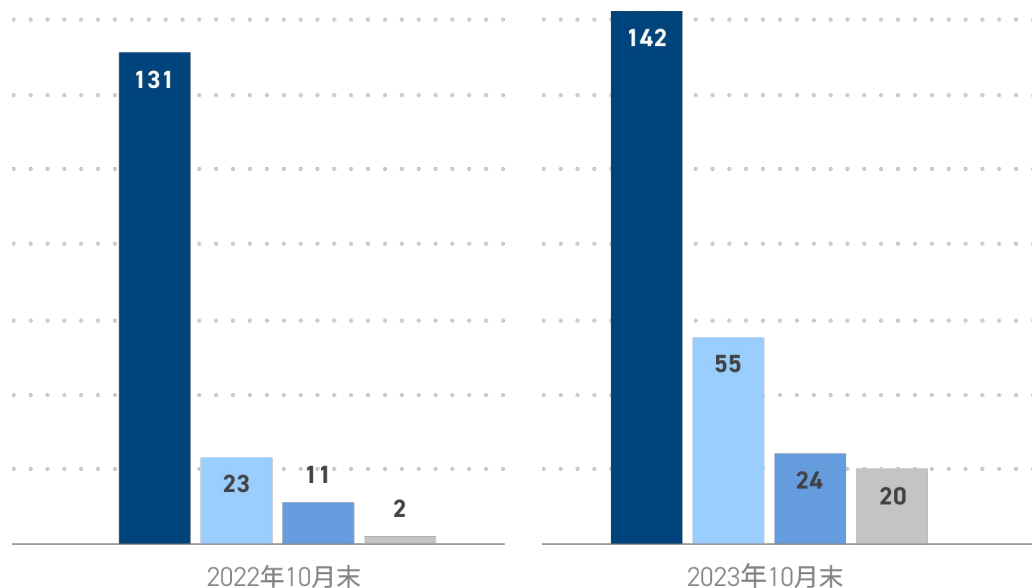


コエテコカレッジ by GMO

四半期トピックス（7～9月） 人的資本経営の実現へ

正社員パートナーのIT・AIリテラシー向上に向けた取組強化の結果、対前年比で大幅に拡大。
AI for everyoneの100%受講と、自社商材を活用したITパスポート試験の合格率100%を目指す。

■ パートナー数 ■ AI for everyone受講者 ■ ITパスポート合格者 ■ G検定合格者



	AI for everyone 受講比率	ITパスポート 合格比率	G検定 合格比率
2022年 10月末	17.6%	8.4%	1.5%
2023年 10月末	38.7%	16.9%	14.1%
前年比	220.6%	201.3%	922.5%

*GMOメディア単体 2023年10月末現在

連結損益計算書

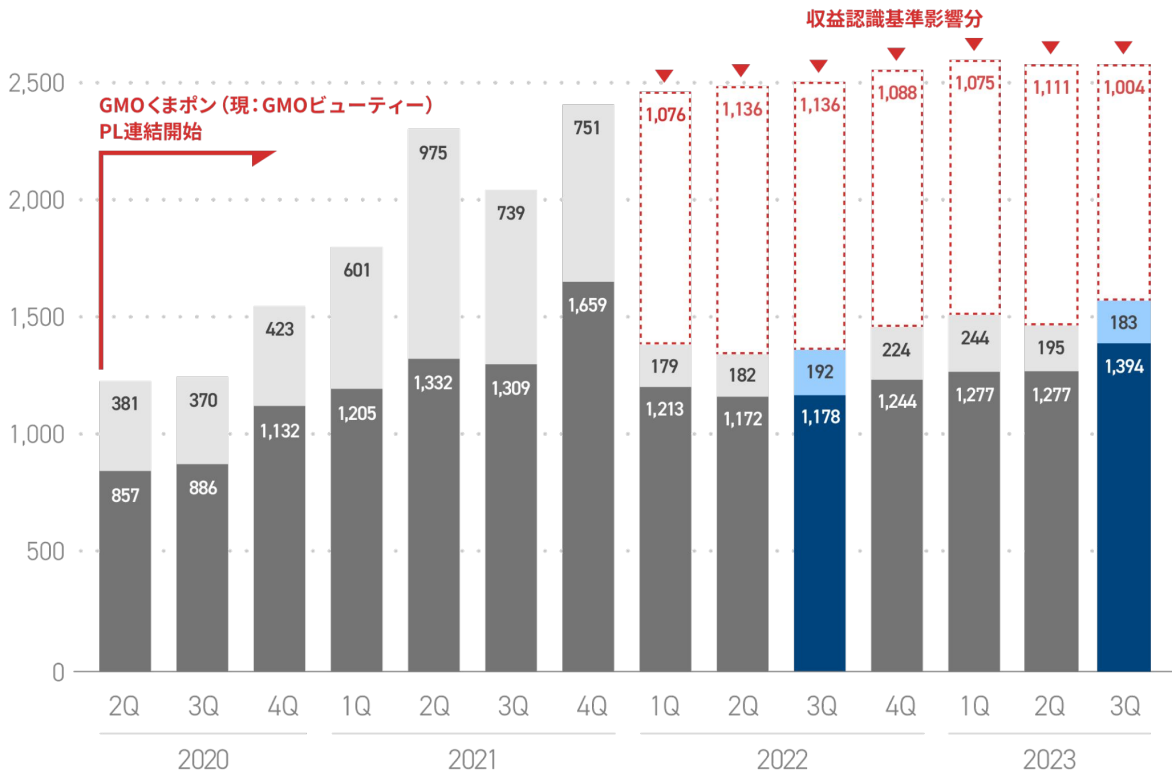
引き続きコエテコ事業拡大や、広告ゲームネットワークの成長により売上高15%増。
販売管理費を14%増にコントロールし、営業利益率は2倍強（4.6%→10.0%）に改善。

単位：百万円	2022年7-9月	2023年7-9月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,371	1,577	+15.0%	【売上高】 メディア事業 +215百万円 (18.3%増) ソリューション事業 ▲9百万円 (4.8%減)
売上原価	822	867	+5.4%	
売上総利益	548	710	+29.5%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +107百万円 (34.9%増) ソリューション事業 ▲7百万円 (46.9%減)
販売費及び一般管理費	484	552	+14.0%	
営業利益	63	157	+147.8%	人件費 +45百万円 広告宣伝費 ▲3百万円 販売促進費 ▲84百万円
営業利益率	4.6%	10.0%	+5.3pt	
経常利益	62	156	+151.5%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	39	106	+168.0%	

*増減表示は表示桁数未滿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

+18.3%成長

プリ小説・くまポンの不調が続くものの、コエテコの社会人向けメディアや広告ゲームの好調が成長を牽引。

■ソリューション事業

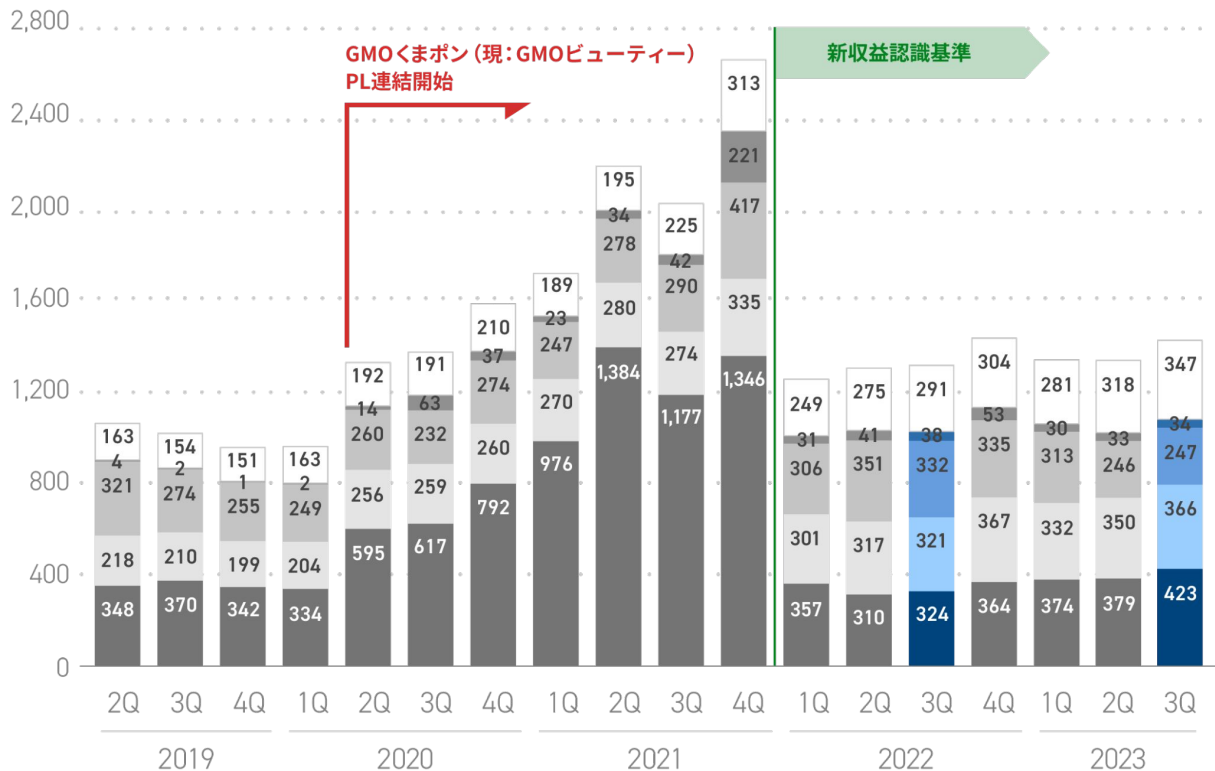
▲4.9%

GMOリピータスのプラットフォームユーザー数は堅調に成長するも、アフィリエイトの金融ジャンルにおいて、大型案件の停止があり前年割れ。

*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ると同時に、AIチームを発足（7/1）し、AI/RPAを活用したさらなる業務効率の改善に取り組む。

従業員数 ※

2022年9月末 176名

2023年9月末 199名 (+23名)

※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。

連結貸借対照表

総資産6.5%成長。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2023年6月末	2023年9月末	増減率	増減要因
流動資産	4,390	4,715	+7.4%	現金預金+352百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲39百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,899	3,251	+12.1%	
固定資産	665	673	+1.1%	ソフトウェア+9百万円
総資産	5,056	5,388	+6.5%	
流動負債	2,811	3,033	+7.8%	営業債務+224百万円 未払法人税等▲28百万円 ポイント引当金+11百万円
うちポイント引当金	848	860	+1.3%	
固定負債	18	17	▲6.7%	
純資産	2,226	2,338	+5.0%	最終利益106百万円 新株予約権+3百万円
純資産比率	44.0%	43.4%	▲0.6pt	
負債及び純資産	5,056	5,388	+6.5%	

*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.5
02	第2四半期概要	P.9
03	今後の戦略	P.17
04	Appendix	P.43

計画を1年前倒して過去最高利益達成見込み（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4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、投資育成事業などの成長が後押しし、**計画を1年前倒して達成見通し**。

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

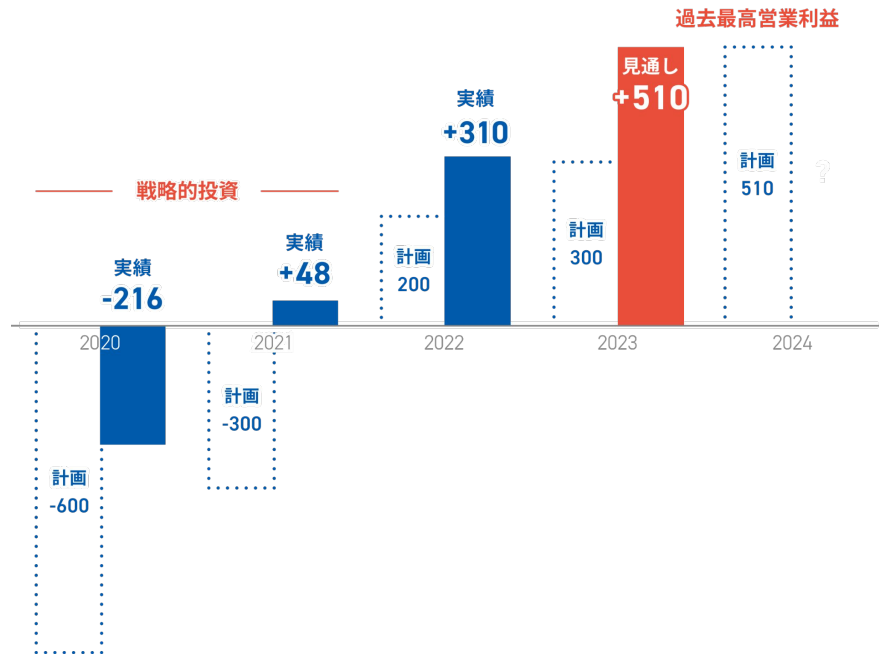
2023年

計画を1年前倒して
過去最高営業利益を達成見通し

2024年

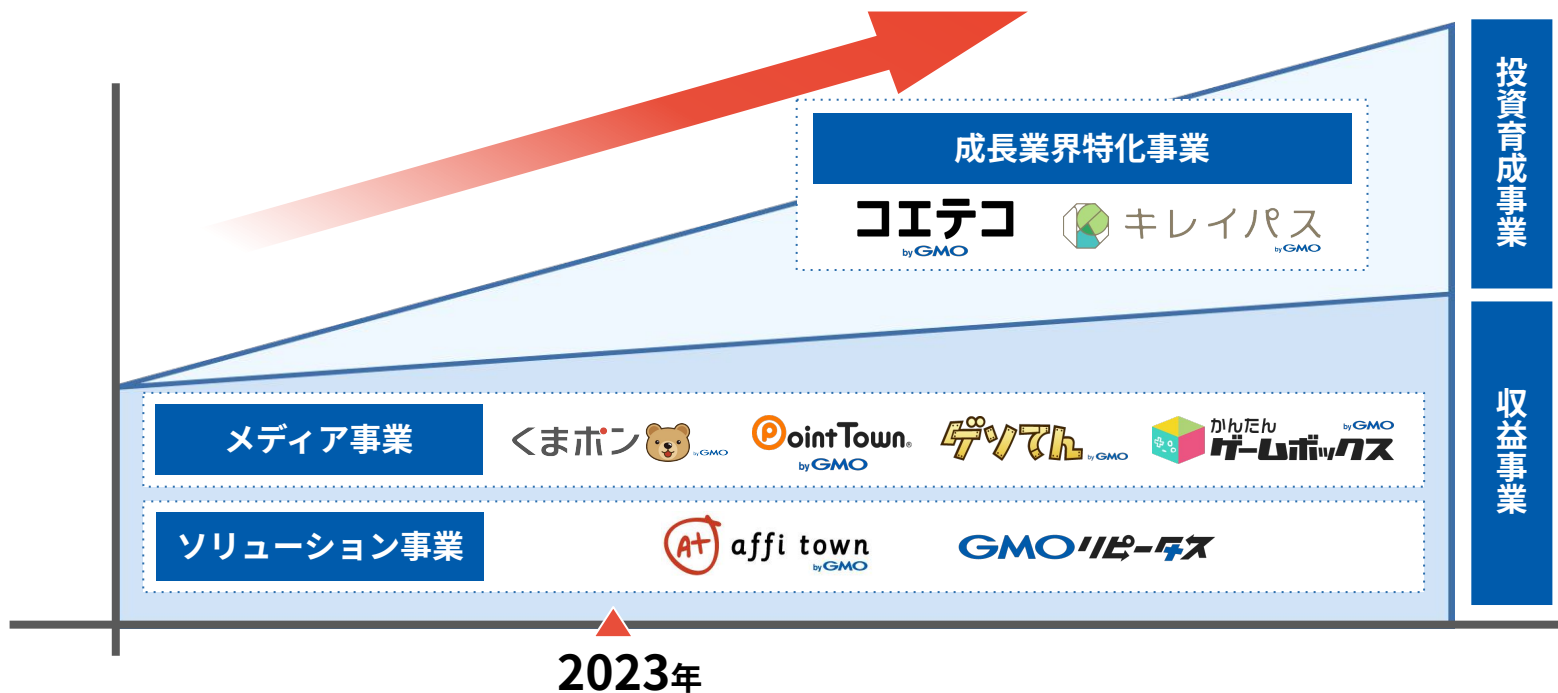
2023年通期決算発表時に、
今後の成長を見込んだ新見通し開示

単位：百万円



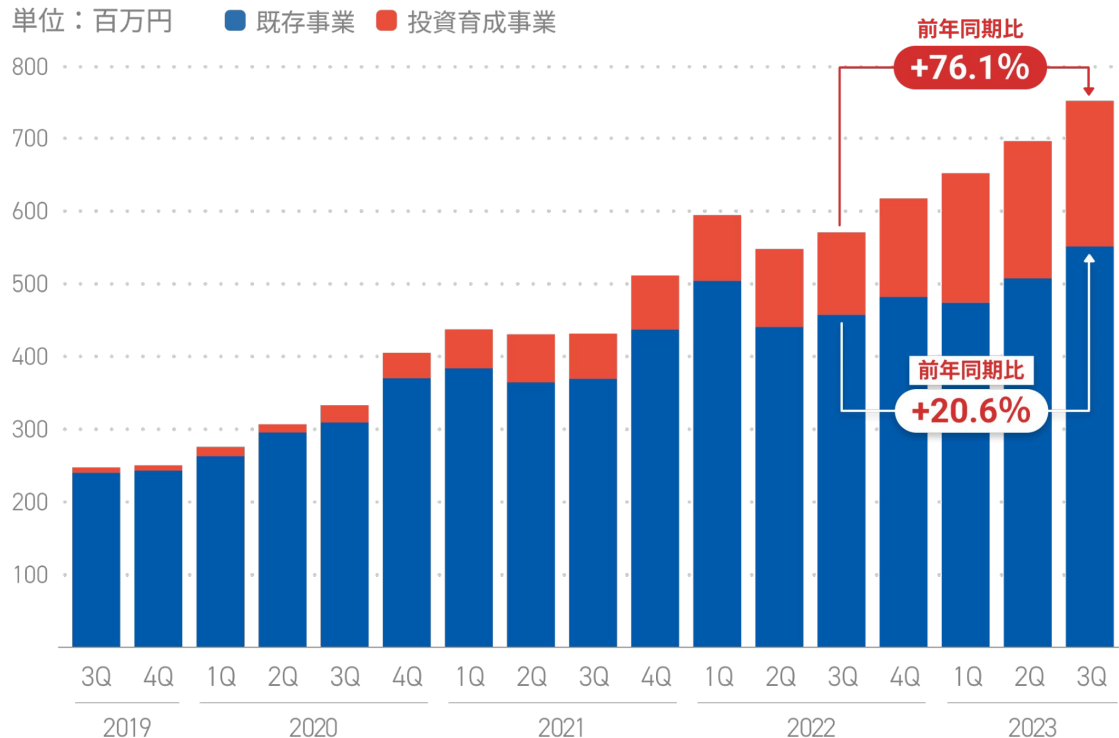
成長戦略

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

前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**76.1%増**、既存事業が**20.6%増**と共に成長。
メディア事業の売上総利益における投資育成事業の構成比も**19.9%→26.7%**へ拡大。



*前頁の数値化

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く。



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** ※3
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

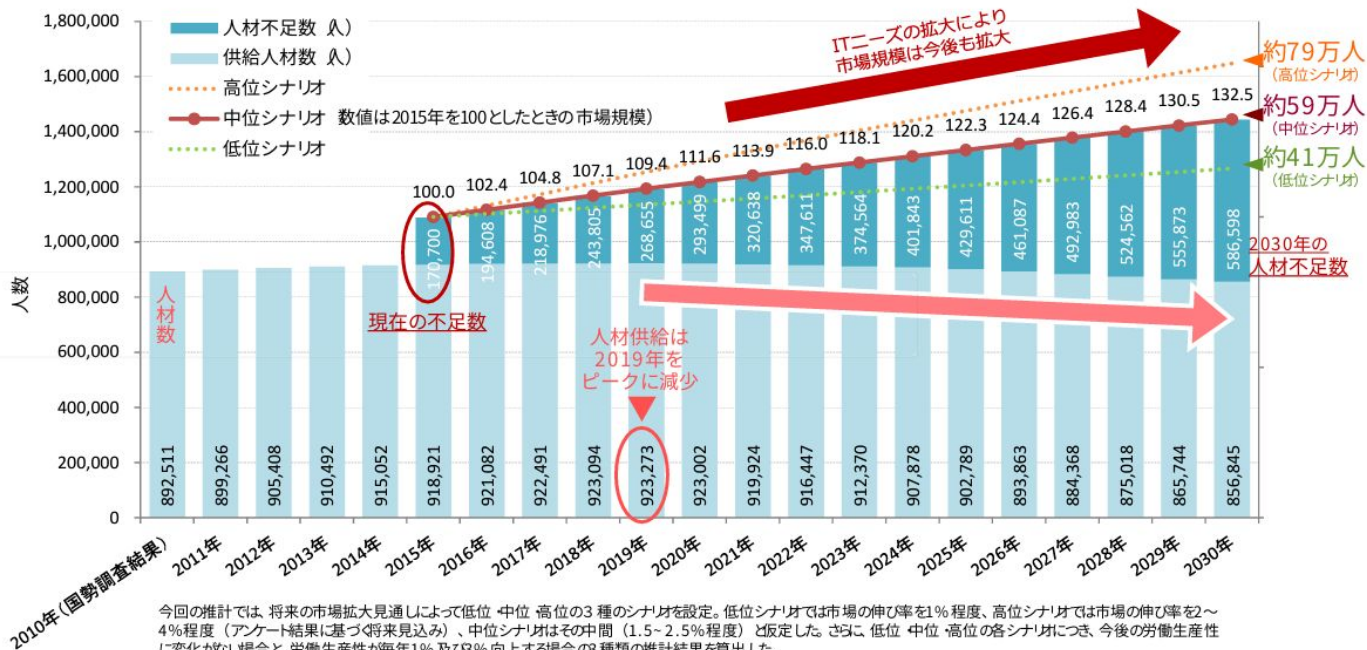
ミッション

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。

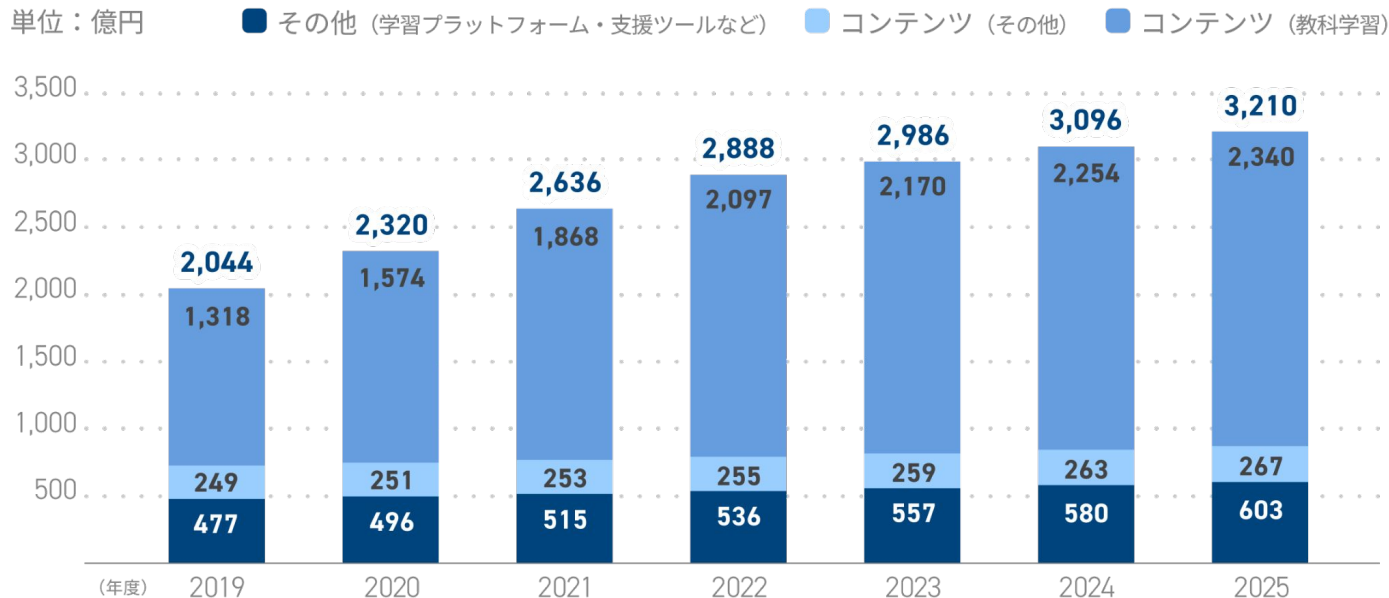
IT人材の供給動向の予測（最大約79万人不足@2030）



今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率が1%程度、高位シナリオでは市場の伸び率が2~4%程度（アンケート結果に基づき将来見込み）、中位シナリオはその中間（1.5~2.5%程度）と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変わらない場合と、労働生産性が毎年1%及び3%向上する場合の3種類の推計結果を算出した。

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

各種端末を利用した学習・教育のEdTech市場は順調に成長。



【EdTech（教育）市場の定義】「EdTech」とは、「Education（教育）」と「Technology（技術）」を組み合わせた造語であり、2000年代中頃に米国で生まれた。本市場ははまだ黎明期にあり、したがって、市場の定義そのものも、まだあいまいである。ここでは、個人向け・法人向けを問わず、パソコン（タブレットを含む）、スマートフォン、各種メディアプレイヤー、その他専用端末を利用した学習コンテンツを主とし、学習管理システムのほか、プラットフォーム提供サービスや、これらに付随するサービスをEdTechと定義する。教育用タブレット端末や電子黒板などのハードウェアは含めない。

*ITナビゲーター2020年版参照

Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。

「オンラインスクール」は継続成長。アフターコロナから「リスクリング」が急拡大。

日本におけるWeb検索 ■ オンラインスクール ■ リスクリング



*数値は、特定の期間について、グラフ上の最高値を100として検索インタレストを相対的に表したものです。

岸田文雄 首相

「個人のリスキリング（学び直し）支援に、5年で1兆円を投じる」と表明

——2022年10月3日 第210臨時国会 衆院本会議 所信表明演説

経済産業省

リスキリングを通じたキャリアアップ支援

予算規模：**750億円**（R4年度補正予算）

期間：R8年3月31日まで（基金運用）

対象：個人

目標：R6年度までに33万件のキャリア支援
R7年度までに本事業を通じて転職者のうち、1年後に賃金が上がった人の比率を50%

厚生労働省

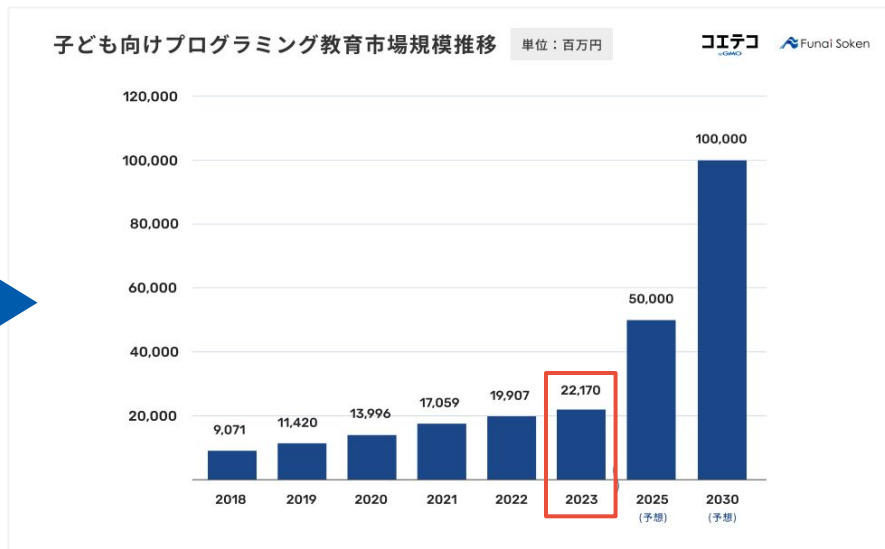
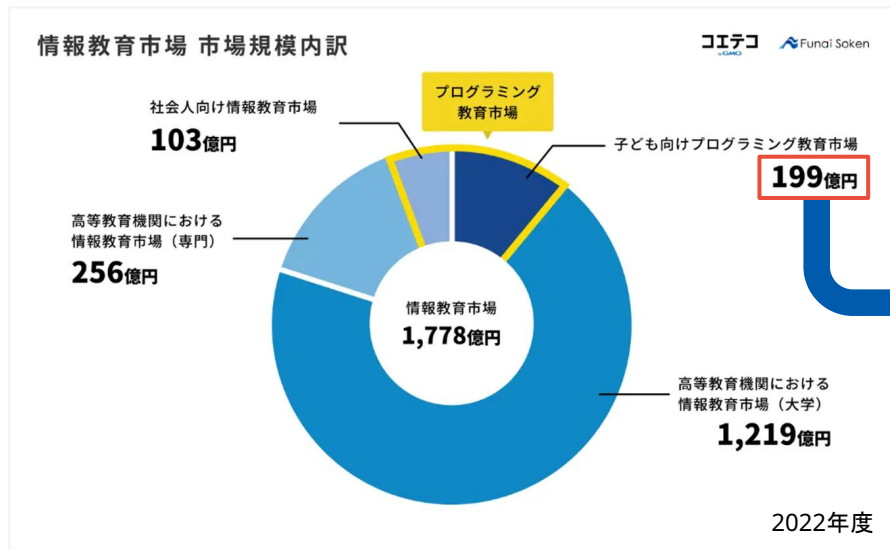
人材開発支援助成金等

予算規模：**1,500億円**（R5年度予算）**2,000億円**（R6年度概算要求）

対象：法人（雇用主）

ねらい：職業能力開発、リスキリング支援

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9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

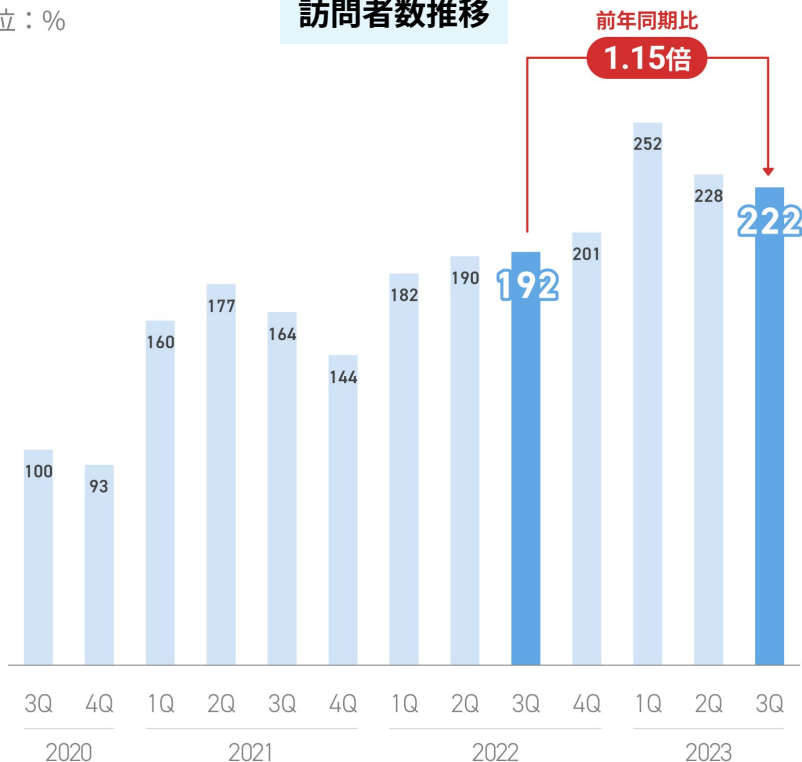
全地域で **1位** 表示

情報充実

教室掲載数 **12,826**件 ※2023年6月末時点
13,159件
 ※2023年9月末時点

単位：％

訪問者数推移



*2020年3Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

コエテコ ジュニアプログラミングフェス2023 を初開催

小学生を対象とした学べる体験型イベント「コエテコジュニアプログラミングフェス2023」をリアルで開催し、約300人が参加。



ITパスポート過去問題集講座の 申し込み学校数が100校を突破

全国の高校へ無償提供しているITパスポート過去問題集講座の申込数が100校を突破。全国37都道府県で導入・活用されている。



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

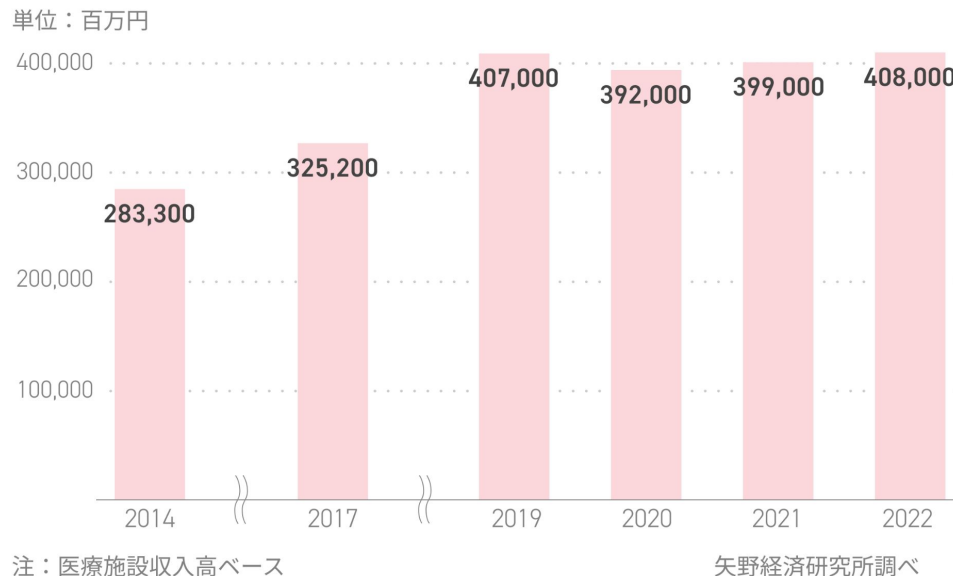
DX事業
(運営サポート)

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

コロナの影響で2020年に前年割れとなったが、2021年以降患者の受診控えが改善され、2022年は行動制限も緩和されたことで市場はさらに回復。美容医療への心理的ハードル低下によるターゲット層の拡大、更には男性需要の拡大が見込まれている。

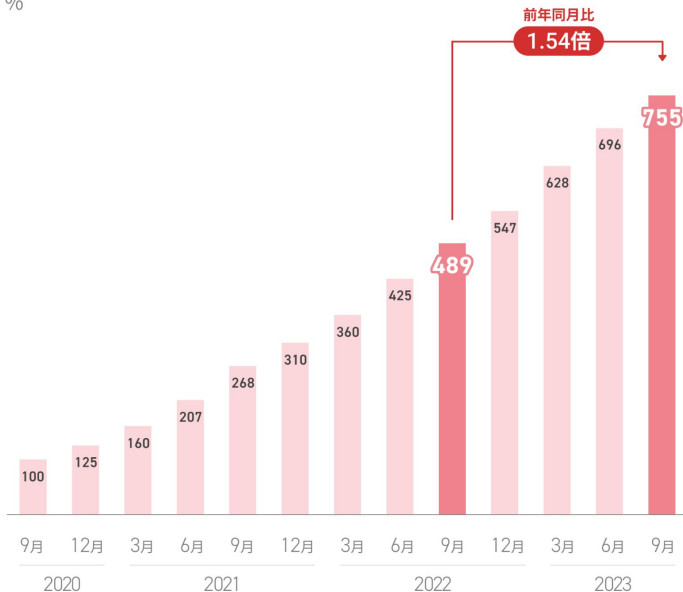


出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2022年）」（2022年7月20日発表）
「美容医療市場に関する調査（2023年）」（2023年6月23日発表）

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14%増。会員数も順調に増加。

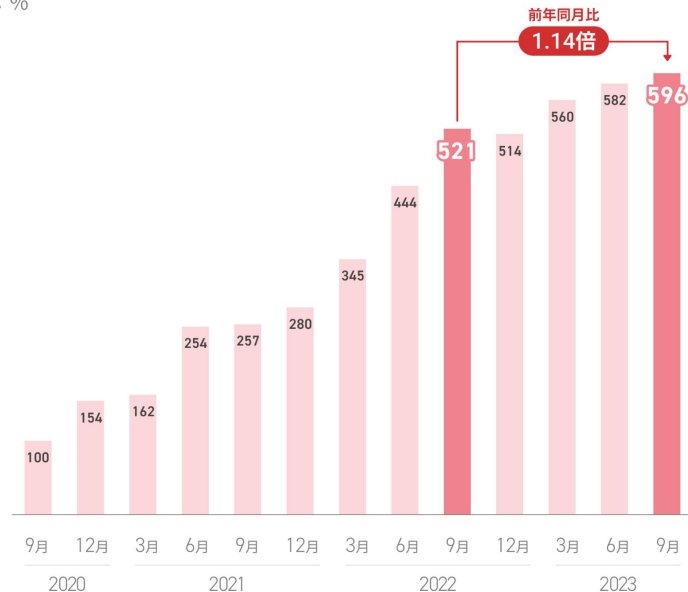
会員数推移

単位：%



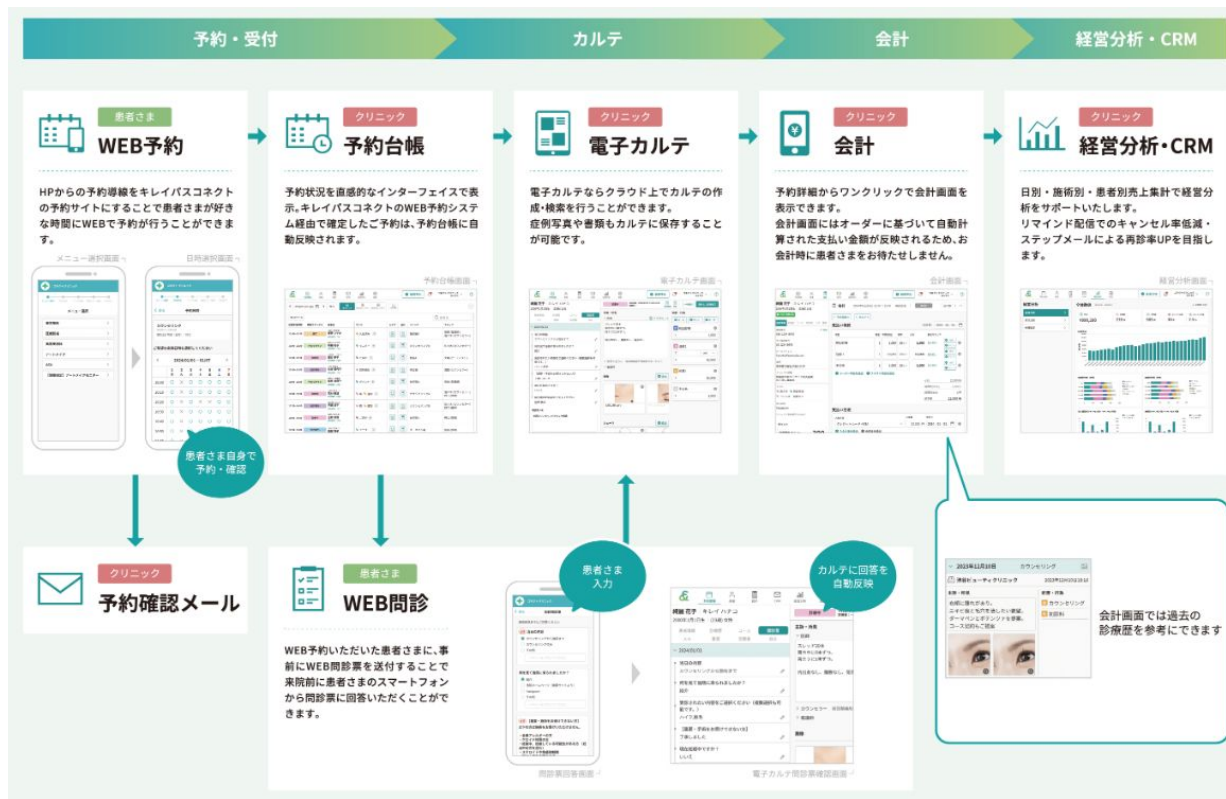
チケット購入件数

単位：%



*2020年9月・3Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

WEB予約から、会計・経営分析まで、一気通貫のオールインワンで提供。



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。

『デジタル診察券』 『SMS配信機能』 『電子同意書機能』 をリリース

新機能リリース

デジタル診察券

- ✓ クリニックの受付プロセス迅速化
- ✓ 患者の利便性向上


 キレイパスコネクット
byGMO

(2023年8月)

新機能リリース

SMS配信機能

- ✓ コミュニケーション手段の拡充
- ✓ メッセージの到達率・開封率が高い


 キレイパスコネクット
byGMO

(2023年8月)

新機能リリース

電子同意書機能

- ✓ 患者情報に結び付けて保管
- ✓ ペーパーレス化の促進


 キレイパスコネクット
byGMO

(2023年9月)

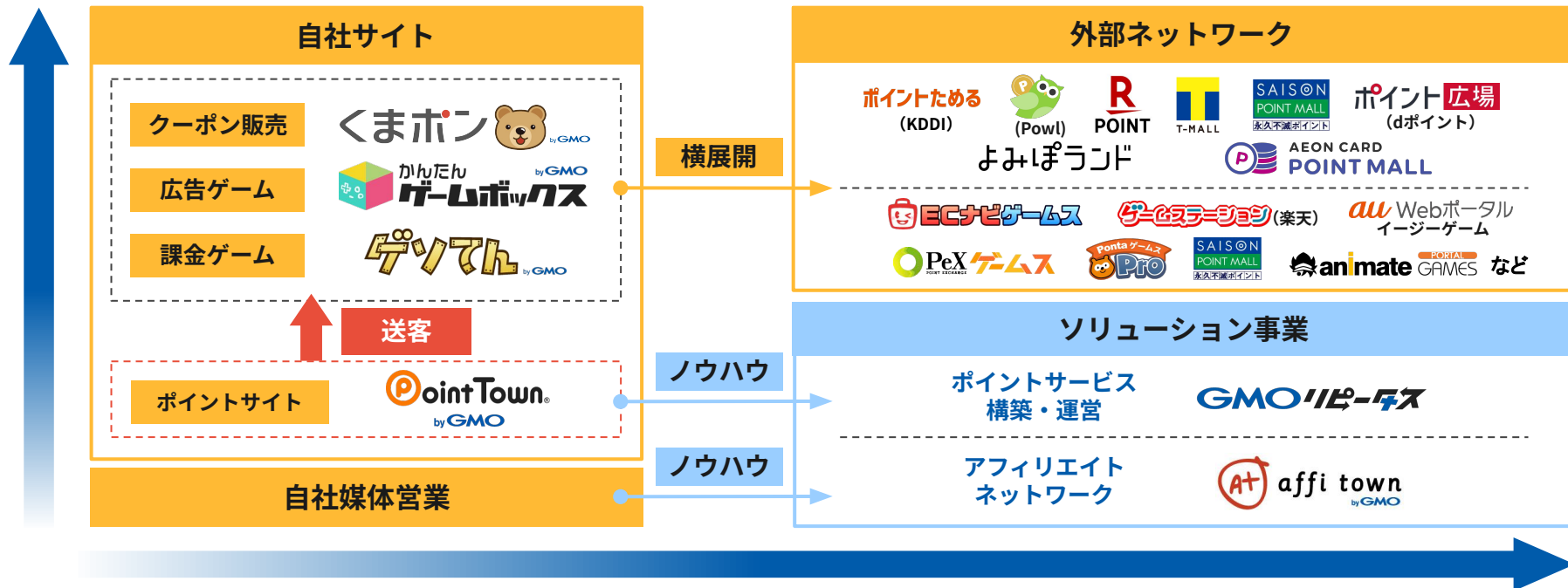
キレイパスコネクットの利便性をさらに向上。クリニック側だけでなく、ユーザーの利便性向上やオペレーション満足度の向上にも繋がることを期待。

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：7、課金ゲーム：21、広告ゲーム：39（2023年9月末現在）

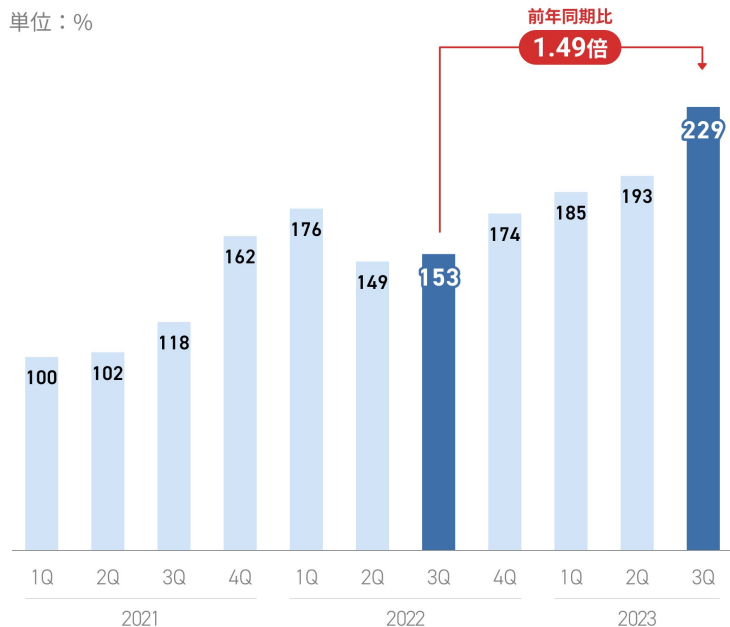


課金：広告ゲームからの課金ゲームへの流入エコシステムにより、引き続き成長。

広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め30%増。広告売上は、円安による好影響。

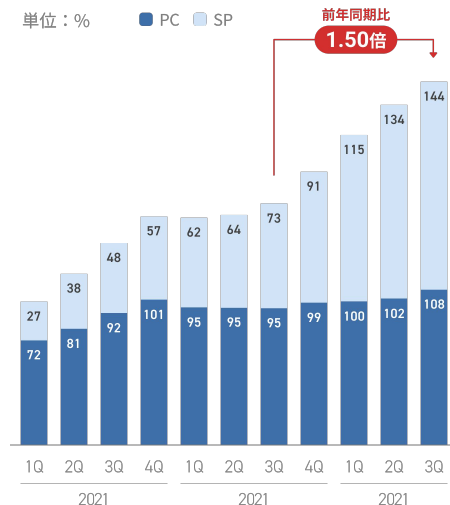
ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%



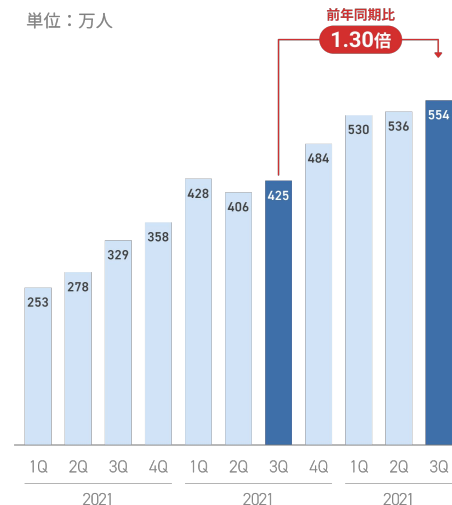
ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

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

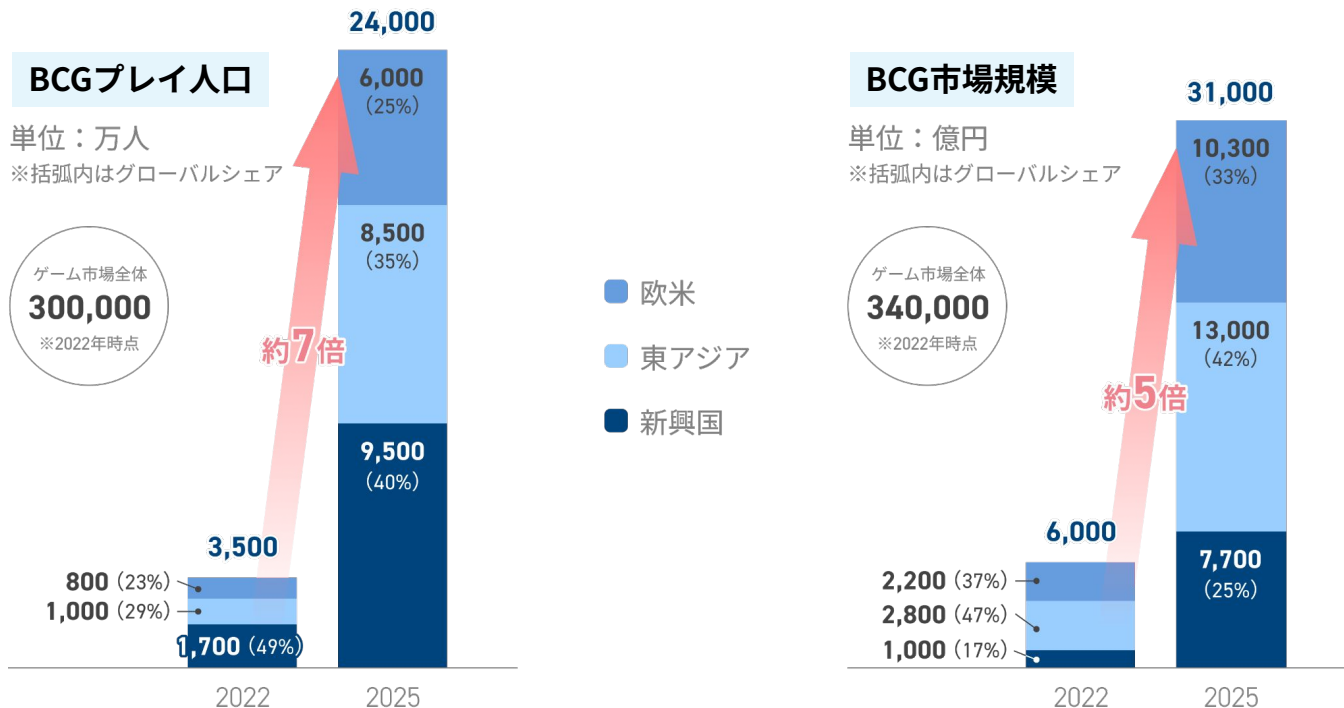


*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

Web3 ブロックチェーンゲーム (BCG) の市場規模

新規投資

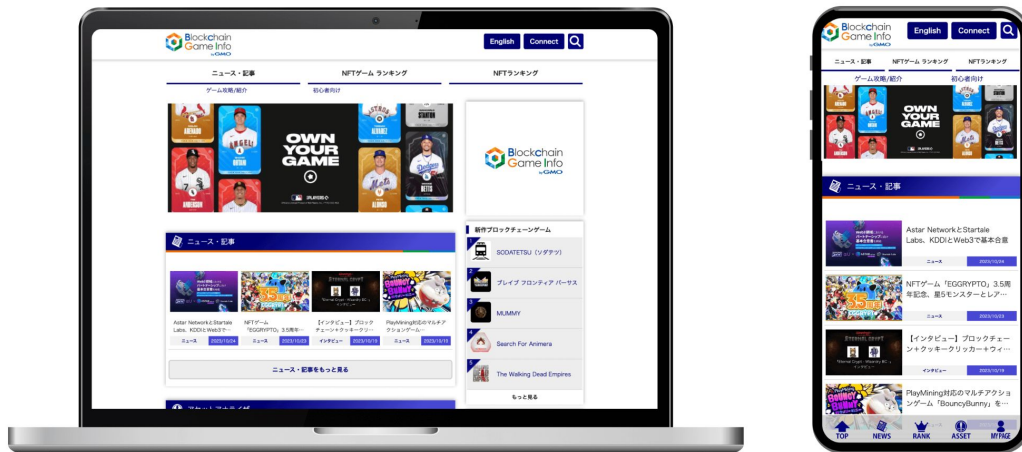
ブロックチェーンゲームの世界市場は2025年にはプレイ人口は約7倍、市場規模は約5倍へ拡大すると予想されている。



*参考：KEARNEY 「“Play to Earn”という新しい価値の登場 ～ブロックチェーンゲーム (BCG) の市場規模と将来見通し～」
<https://www.jp.kearney.com/issue-papers-perspectives/play-to-earn>

Blockchain Game Infoを譲受

9月1日にブロックチェーンゲーム情報メディア「Blockchain Game Info」を譲受。これまで注力してきたブラウザゲームに加え、急成長しているブロックチェーンゲーム業界に参入し、集客支援や普及促進に寄与していく。












ゲーム特化型ブロックチェーン「Oasys」に連携した 独自レイヤー2チェーン（Verse）の開発を開始

ゲーム特化型ブロックチェーン「Oasys」に連携した独自レイヤー2チェーンとして、ゲームプラットフォーム「ゲソてん byGMO」と連携した「GESOTEN Verse（仮）」の開発をしており12月に提供開始予定。ブロックチェーンゲームプラットフォームへの挑戦。



01	決算ハイライト	P.5
02	第2四半期概要	P.9
03	今後の戦略	P.17
04	Appendix	P.43

参考データ：セグメント毎の収益配分（2023年3Q）

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	1,019   	137  	1,157
課金取引 関連収益	368   	7	375
その他収益	6	38 	45
合計	1,394	183	1,577

*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3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,371	1,468	1,522	1,473	1,577	+206	+104
売上原価	822	847	826	798	867	+44	+68
売上総利益	548	620	696	674	710	+162	+35
売上総利益率	40.0%	42.3%	45.7%	45.8%	45.0%	+5.0pt	▲0.7pt
販売費及び一般管理費	484	577	506	530	552	+68	+21
営業利益	63	42	189	144	157	+93	+13
営業利益率	4.6%	2.9%	12.5%	9.8%	10.0%	+5.3pt	+0.2pt
経常利益	62	42	188	143	156	+94	+12
親会社株主に帰属する 四半期純利益	39	4	124	96	106	+66	+10

*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3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	前年同期比	前Q比
流動資産	4,113	4,334	4,356	4,390	4,715	+602	+325
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,688	2,868	2,793	2,899	3,251	+562	+352
固定資産	670	649	652	665	673	+2	+7
総資産	4,784	4,984	5,008	5,056	5,388	+604	+332
流動負債	2,691	2,872	2,863	2,811	3,033	+341	+221
うちポイント引当金	868	847	826	848	860	▲8	+11
固定負債	22	21	19	18	17	▲5	▲1
純資産	2,070	2,090	2,125	2,226	2,338	+268	+112
純資産比率	43.3%	41.9%	42.4%	44.0%	43.4%	+0.1pt	▲0.6pt
負債及び純資産	4,784	4,984	5,008	5,056	5,388	+604	+332

*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

インターネット 金融事業

Internet Finance

- FX取引
- 株式取引

18.9%

197万口座

暗号資産事業

Cryptoassets

- マイニング
- 交換

1.6%

57万口座

インターネット 広告・メディア事業

Online Advertising & Media

- メディア
- 広告

13.1%

GMO MEDIA

2023年度1-6月期
連結売上高

1,300億円

- 1位 ドメイン・レジストリ
- 1位 ドメイン・レジストラ
- 1位 クラウド・ホスティング
- 1位 ECプラットフォーム
- 1位 SSLサーバー証明書
- 1位 電子印鑑
- 1位 サイバーセキュリティ
- 1位 決済
- アクセス

インターネット インフラ事業

Internet infrastructure

64.0%

1,417万顧客

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

199名^{※1}

作る人^{※2}比率

64.8%

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9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9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：88.4%

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**13.5%**

ソリューション事業

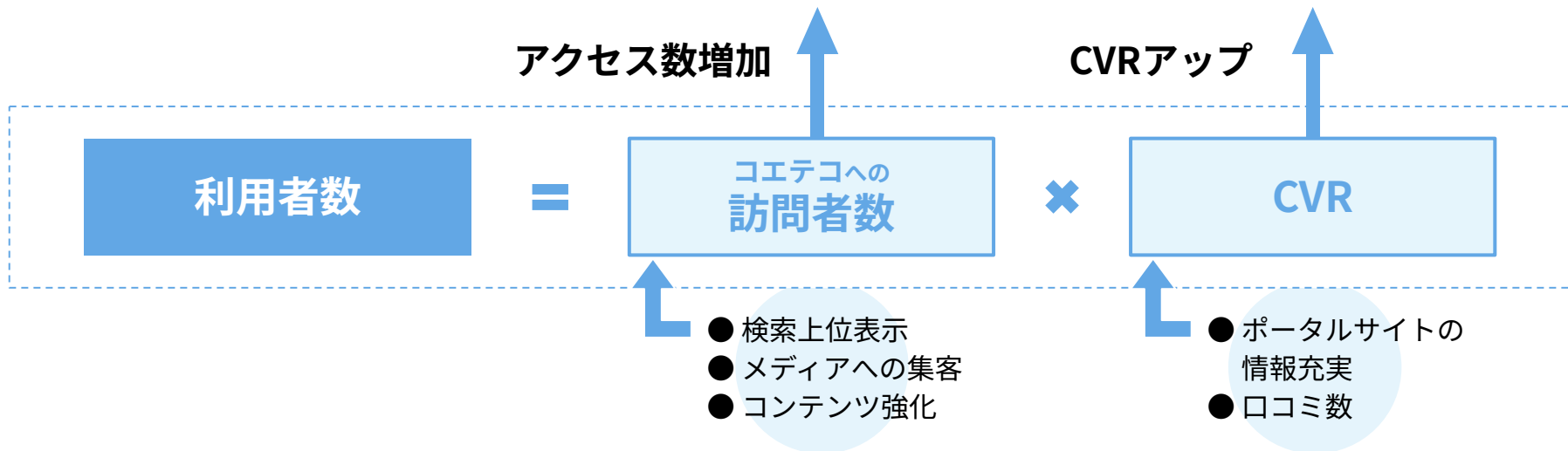
売上高に占める比率：11.6%

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

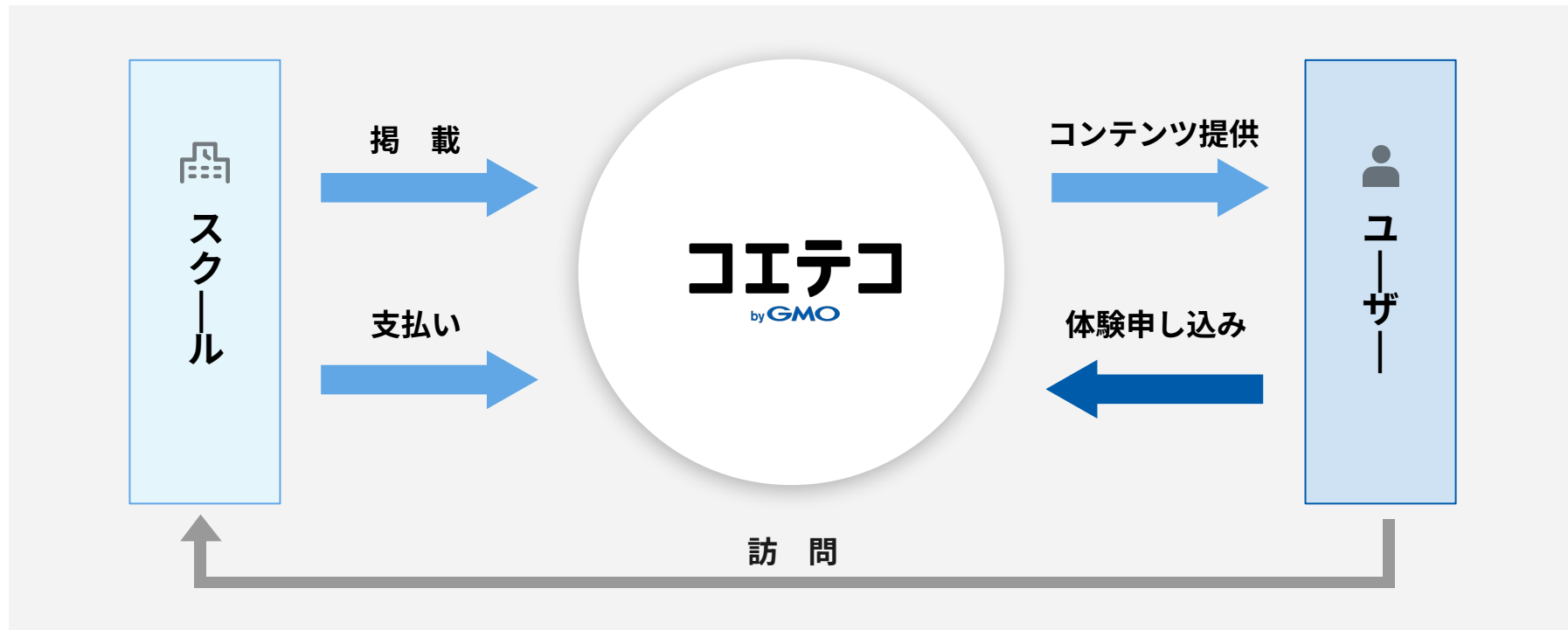
*売上高は2023年12月期第3四半期の実績で計算。

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



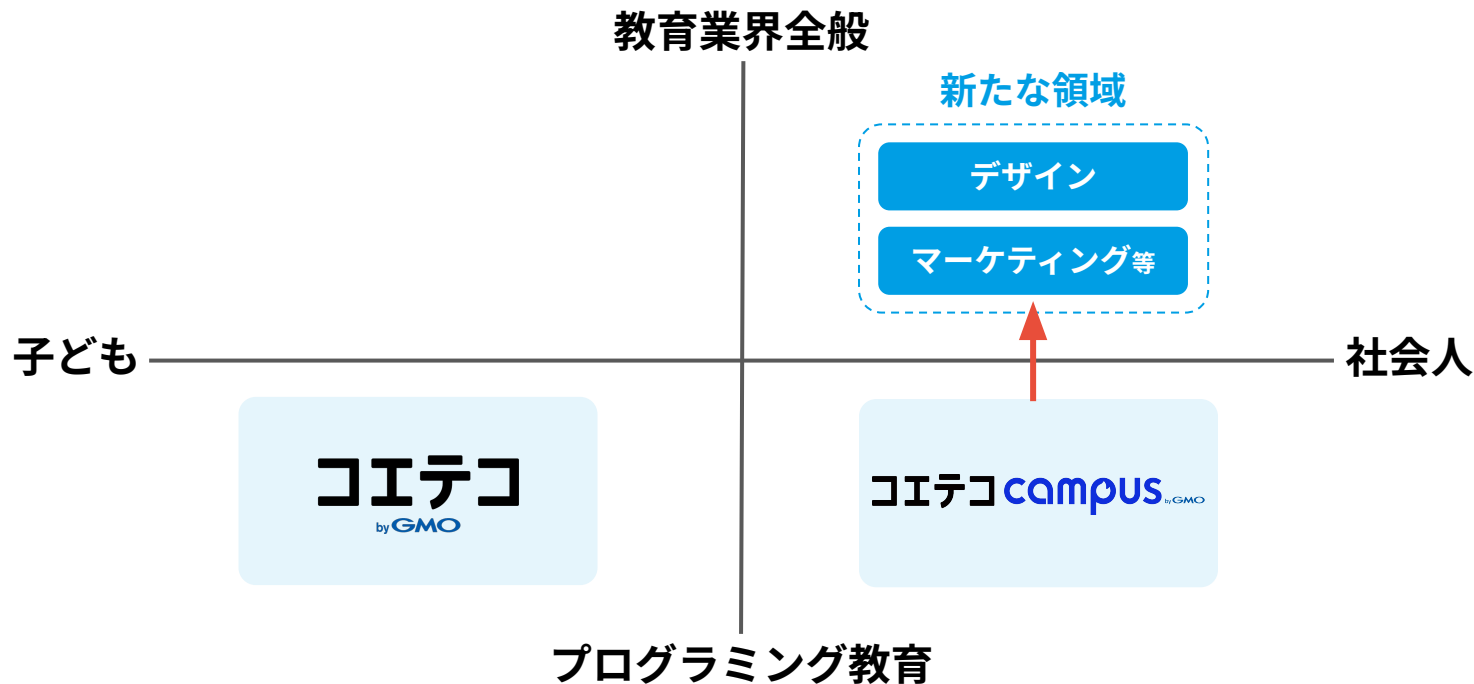
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



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。

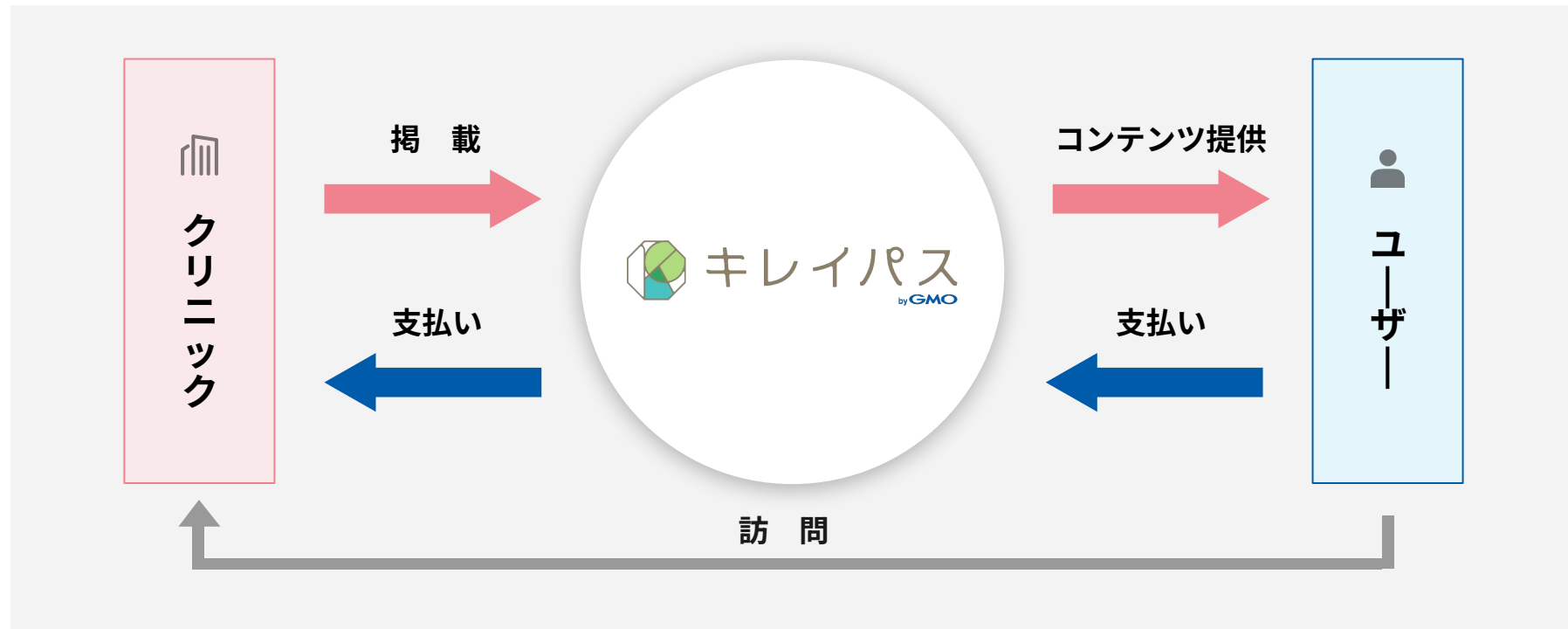
特徴

- ・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

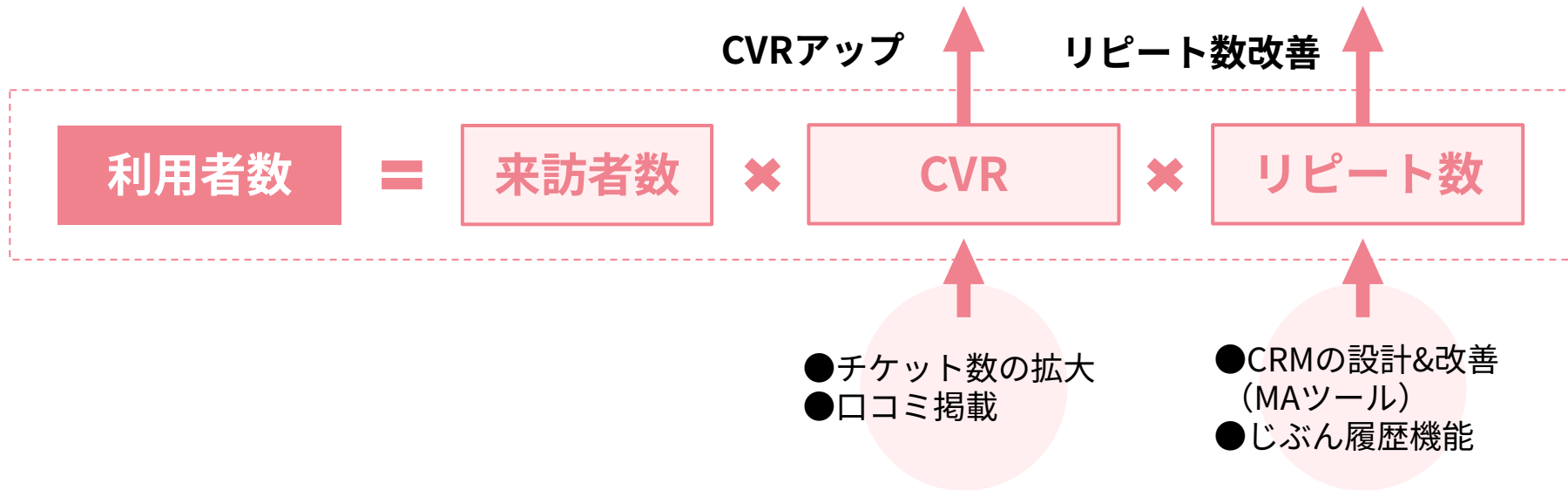
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。

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「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。

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。

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。

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。

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

<https://gesoten.com/>

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

<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11月6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 \(旧Twitter\) 公式アカウント](#)



ir@gmo.media



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



[@GMOMedia_Inc](#)



<https://www.youtube.com/channel/U CpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>