

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

2024年3月28日

目次

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

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

207名^{※1}

作る人^{※2}比率

64.2%

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

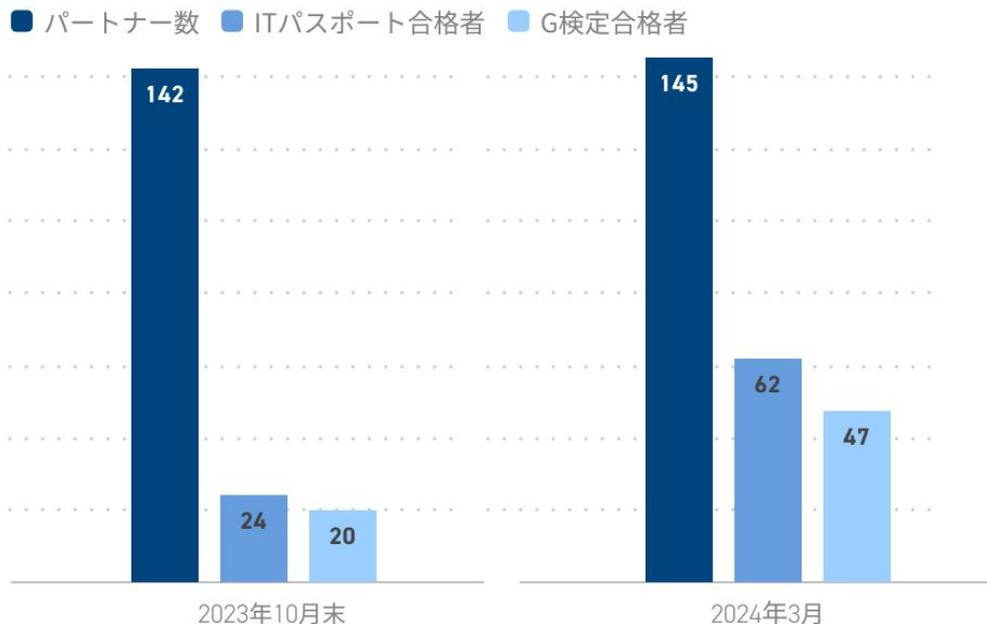
子会社

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12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12月末時点

人的資本経営の実現へ

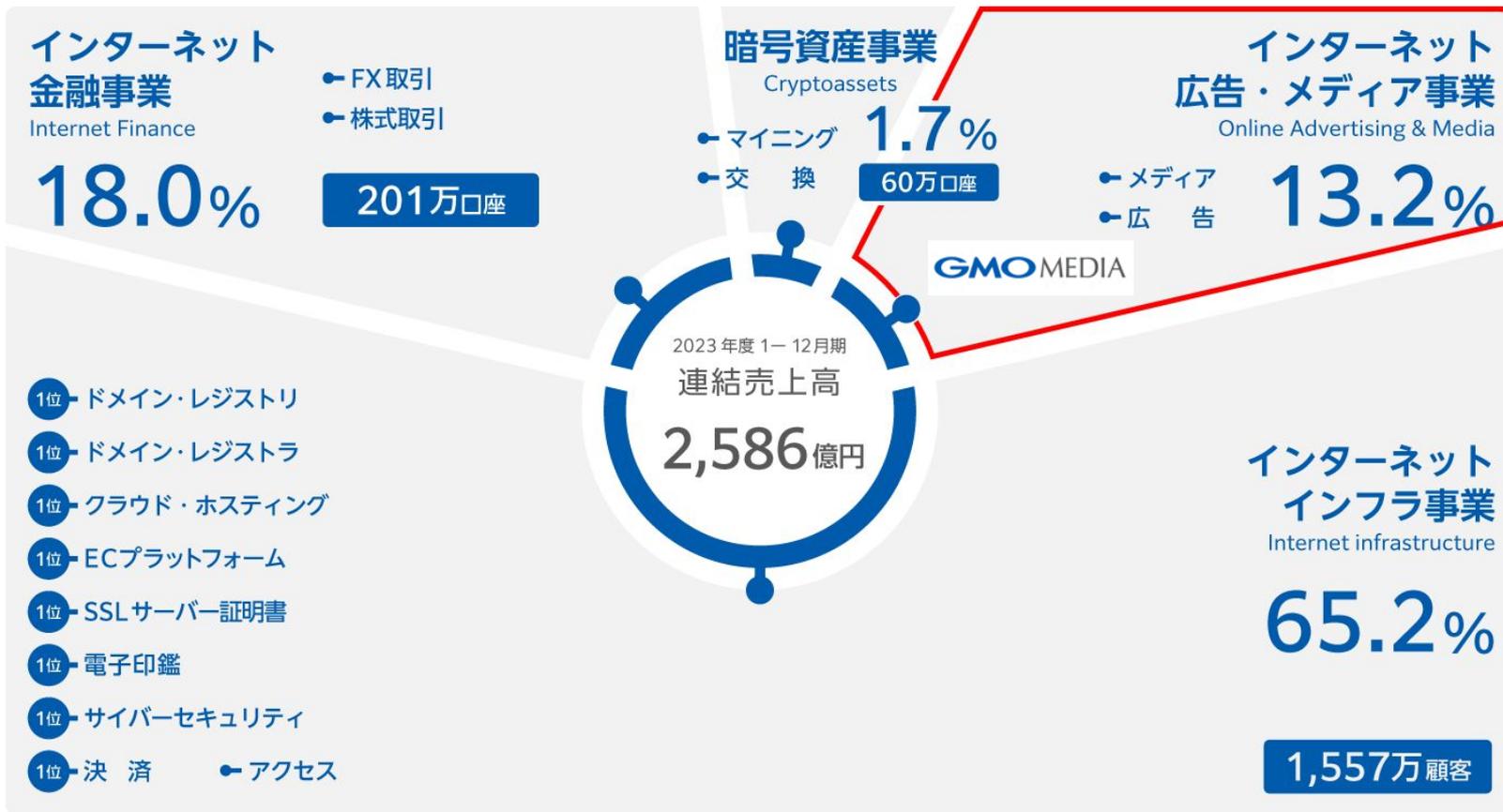
職種を問わず、正社員パートナーのIT・AIリテラシー向上に向けた取組を強化し、2023年末に**全正社員パートナーが、『AI For Everyone』の受講を完了。**
資格取得率も順調に推移し、自社商材を活用したITパスポート試験の合格率100%を目指す。



	ITパスポート 合格比率	G検定 合格比率
2023年 10月末	16.9%	14.1%
2024年 3月	42.8%	32.4%

*GMOメディア単体 2024年3月1日現在

GMOインターネットグループにおける役割



主要数值

売上高

6,266 百万円

前年比 +12.1%

営業利益

533 百万円

前年比 +72.0%

営業
利益率

8.5%

前年比 +3pt

純利益

361 百万円

前年比 +97.4%

*2023年12月期 通期実績

株価の成長

約1年間で株価は大きく成長。

2024年2月29日時点

2022年12月30日時点

1,700円

約2倍

3,250円

我々の基本事業(メディア事業=送客)

インターネットを通じた消費者と企業のマッチング

消費者



集客

GMO MEDIA

PointTown.
by GMO

コエテコ
by GMO

ポイント
by GMO

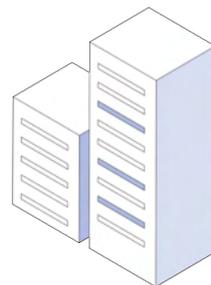
かんたん
ゲームボックス
by GMO

キレイパス
by GMO

くまポン
by GMO

送客

企業



報酬



情報



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

コエテコ

by GMO



コエテコ campus

by GMO



美容医療



キレイパス

by GMO



経済圏共同拡大

ゲーム

ゲソてん

by GMO



かんたん

ゲームボックス

by GMO

ポイント

Point Town

by GMO

クーポン

くまホン



by GMO

事業再編から、再成長へ

コミュニティ事業撤退

freeml
by GMO

yaplog!
by GMO

tsacup.
by GMO

ブログ・掲示板等

成長業界特化事業育成

コエテコ
by GMO



キレイパス
by GMO

教育・美容医療

ポイント系事業

@pointTown
by GMO

GMO iDe-パス

AT affi town
by GMO

ゲイアム
by GMO

かんたん
ゲームボックス
by GMO

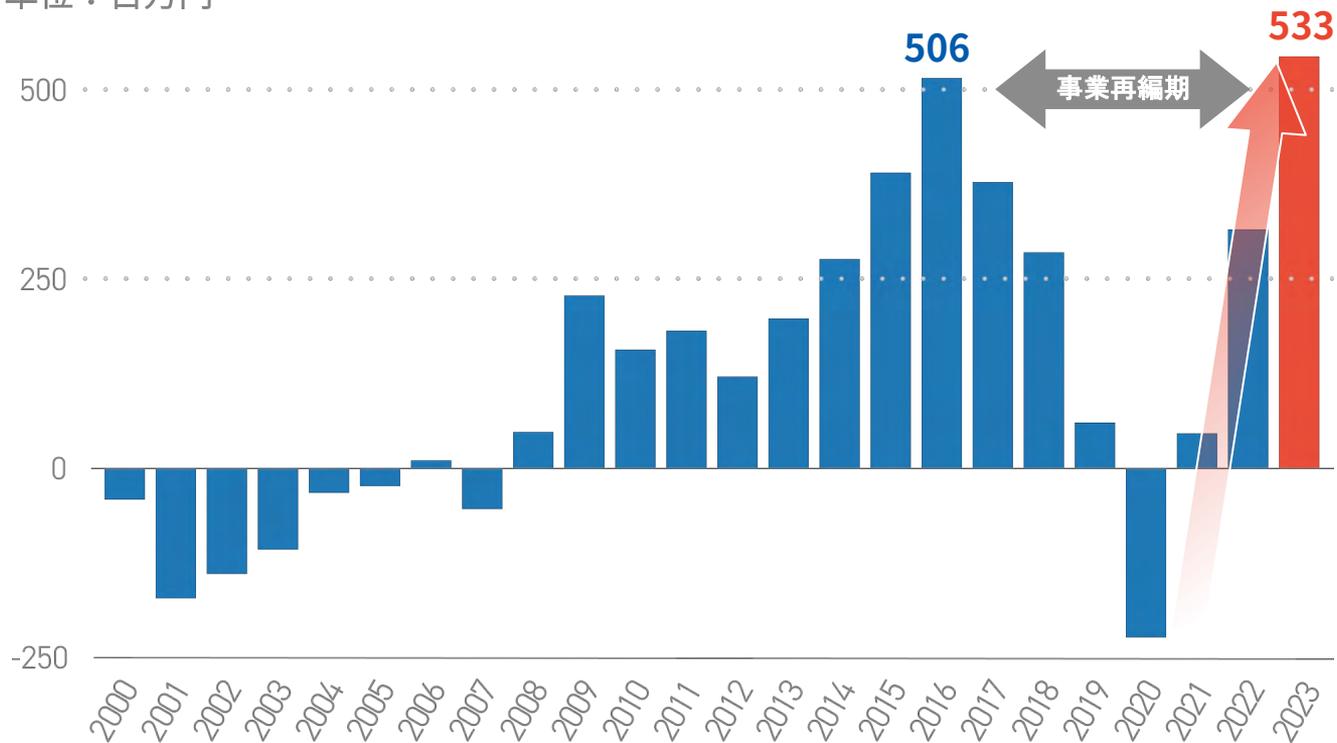
くまポン  by GMO

2020年

業績推移(営業利益)

事業再編を経て、**2023年12月期に過去最高益を達成。**

単位：百万円



01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

セグメントについて

自社サービスを運営する「メディア事業」と、
そのシステム・知見を外部企業に提供する「ソリューション事業」の2セグメントで構成

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：86.9%

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

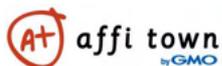
- ・ 広告
- ・ 課金

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**13.1%**

ソリューション事業

売上高に占める比率：13.1%

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月期の実績で計算。

メディア事業の強み・競争優位性

1

多ブランド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

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有しているため、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

3

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

4

アライアンス戦略

課金・広告ゲームプラットフォームにおいては、その先行優位性から、国内主要ポータルサイト・メディアと連携済み（2023年12月末現在 課金ゲーム：21、広告ゲーム：40）

投資育成事業について

教育事業

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

ー子ども向け：コエテコ (<https://coeteco.jp/>)

ー社会人向け：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）

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

■DX支援

ーコエテコPlus

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」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

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570万のユーザーが利用。

<https://kantan.game/easygame>

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://kumapon.jp/>

*2023年3月開示の同資料P12よりタイトル変更しています

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。
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

 リコバ
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

 **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。

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

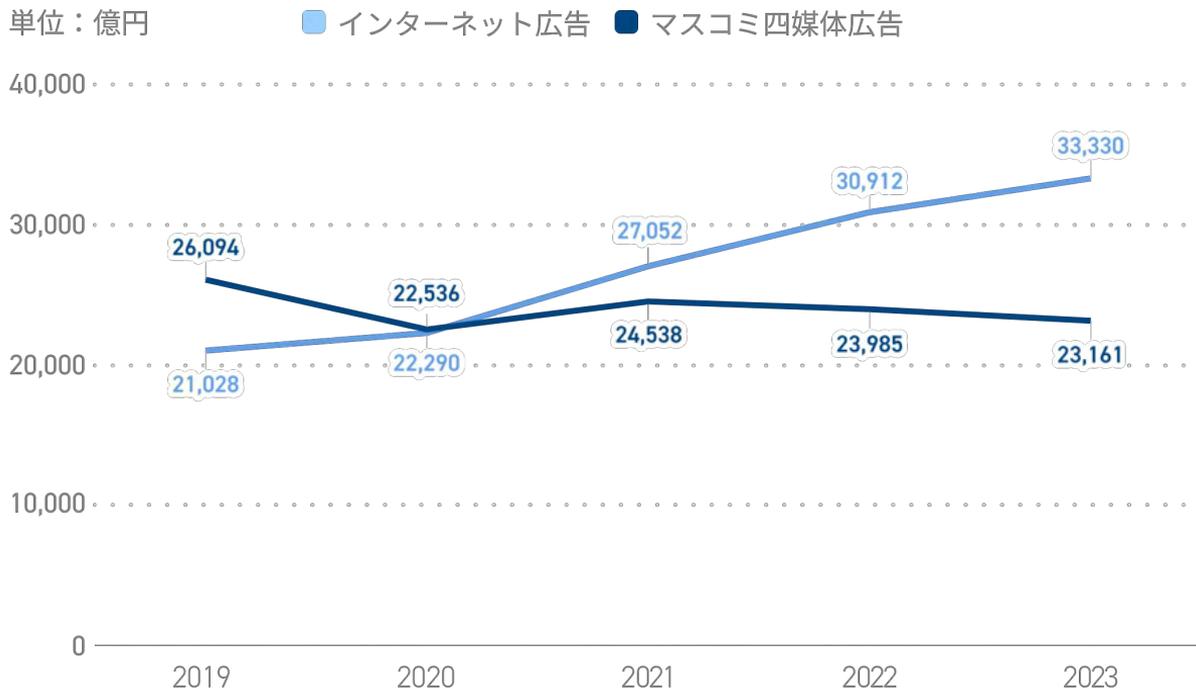
03

市場環境と成長戦略

- 3-1. インターネット広告の市場環境 P.22
- 3-2. GMOメディアの成長戦略 P.24
- 3-3. 教育事業の市場環境 P.38
- 3-4. 教育事業の成長戦略 P.41
- 3-5. 美容医療事業の市場環境 P.52
- 3-6. 美容医療事業の成長戦略 P.54

主力事業（広告）の市場環境について①

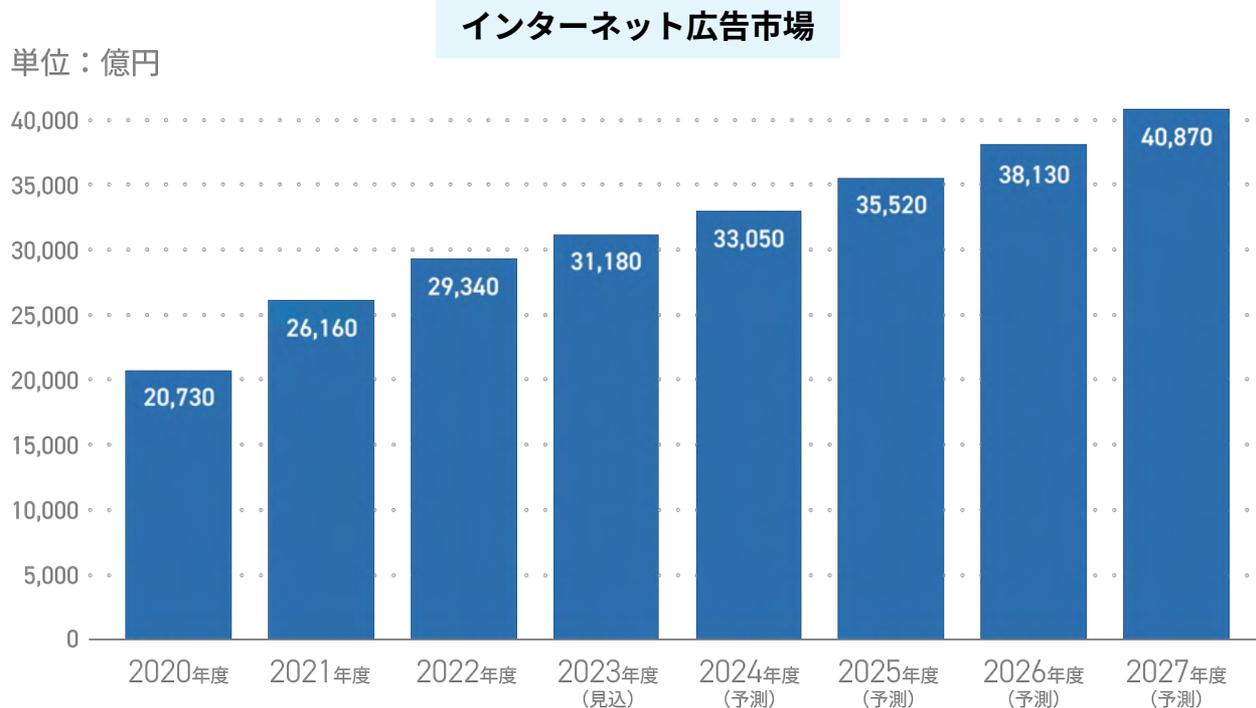
2021年にインターネット広告がマスコミ四媒体（テレビ、新聞、雑誌、ラジオ）の広告費を初めて上回り、2023年には過去最高の3兆3,330億円となり、総広告費に占める構成比は約半分の45.5%に。



*2023年4月 電通「2023年日本の広告費」

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。

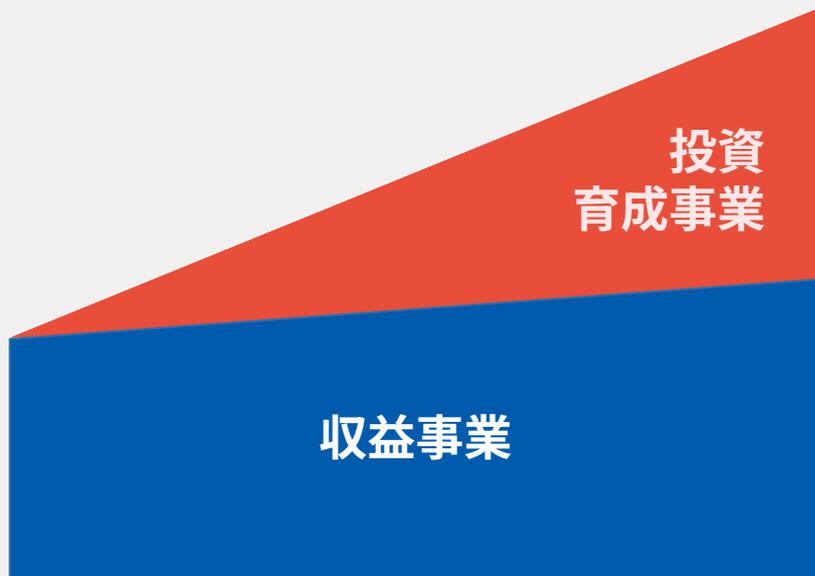


*2023年12月 矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査」
広告主によるインターネット広告出稿額ベース。2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

成長戦略の考え方

① 収益 + 投資育成

ポイ活経済圏をベースとした収益事業を
ベースに成長領域への新規事業創造



② 垂直 + 水平

自社メディア事業の最大化
+ 培ったシステム・ノウハウの外部提供



成長戦略① 収益＋投資育成

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。



for 子ども（保護者）

for 社会人

検索上位表示

※2023年12月末時点

「プログラミング教室 地域名」
人口上位200市区町村のうち

197地域で1位表示

情報充実

※2023年12月末時点

子ども向けプログラミング
教室掲載数

12,864件



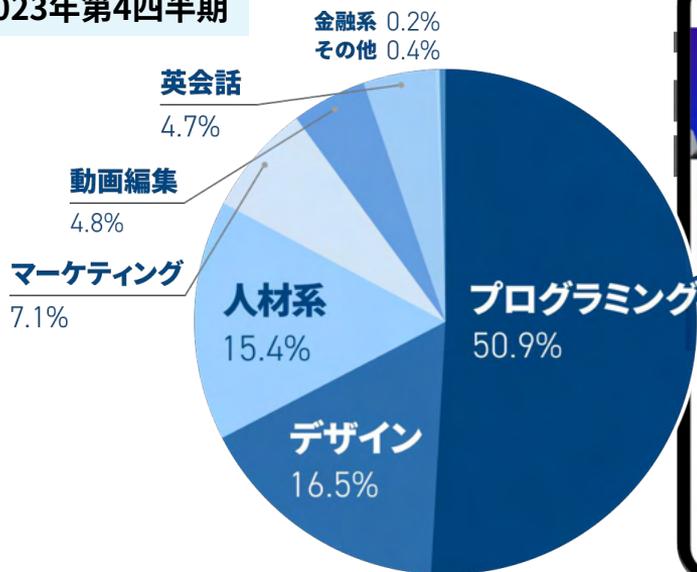
教室掲載数
No.1



AWARD
No.1
2023
JMR
口コミ掲載数
No.1

今後は、非プログラミング領域も強化。

2023年第4四半期



*2023年12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
社会人向けサービスが大きく伸長しており、そちらの分類比率の方が重要度が高いと考え、
2023年3月開示資料P28記載の「PV数推移」については本資料より開示しておりません。



美容の悩みや希望のエリアなどを選択するだけで、自分に最適なチケットを見つけられる美容医療の検索・予約サービス。

App Storeの評価： **4.7**

美容医療のチケット掲載数： **No.1**

※日本マーケティングリサーチ機構 2020年3月実績調査

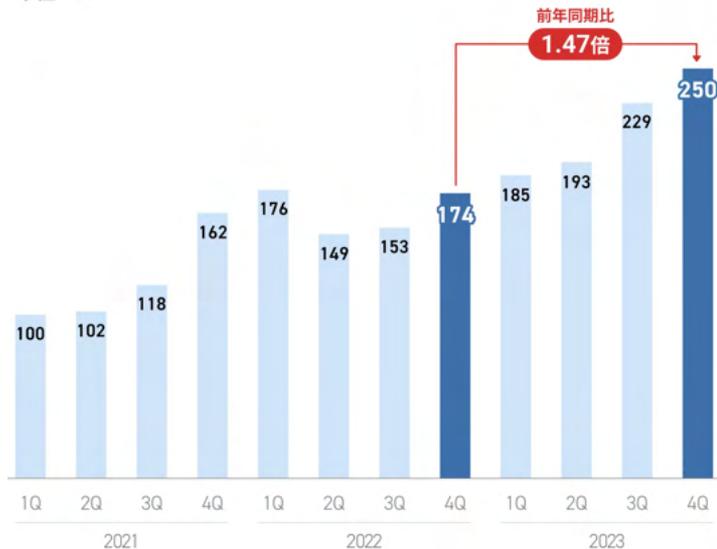
特徴

- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりのチケットが簡単に見つかる
(エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能)
- 事前決済で、施術当日に追加料金を請求される心配なし
- 簡単Web予約と事前払いで、クリニック検索から支払いまで全部簡単
- 最新の施術やお手頃価格のチケットも豊富
- 口コミを見ながら比較検討した上で購入できる

ゲームプラットフォーム事業は、収益事業の成長を牽引。ユーザー数も順調に増加しており、ゲーム広告サービスの「まいにちクイズボックス byGMO」は「eクイズ」においてユーザー数No.1に。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%



*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



累計ユーザー数



日次アクティブ
ユーザー数



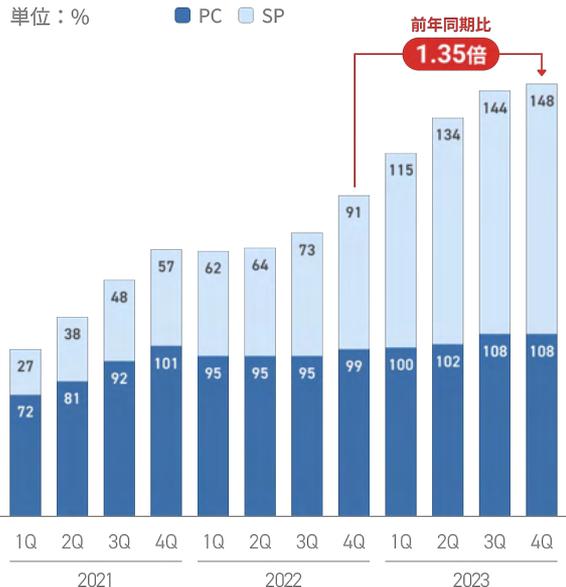
月間アクティブ
ユーザー数

*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。

課金ゲーム スマートフォン経由の課金収入

2022年後半以降大きく伸長しており、2023年12月期は前年比8割増と急成長。

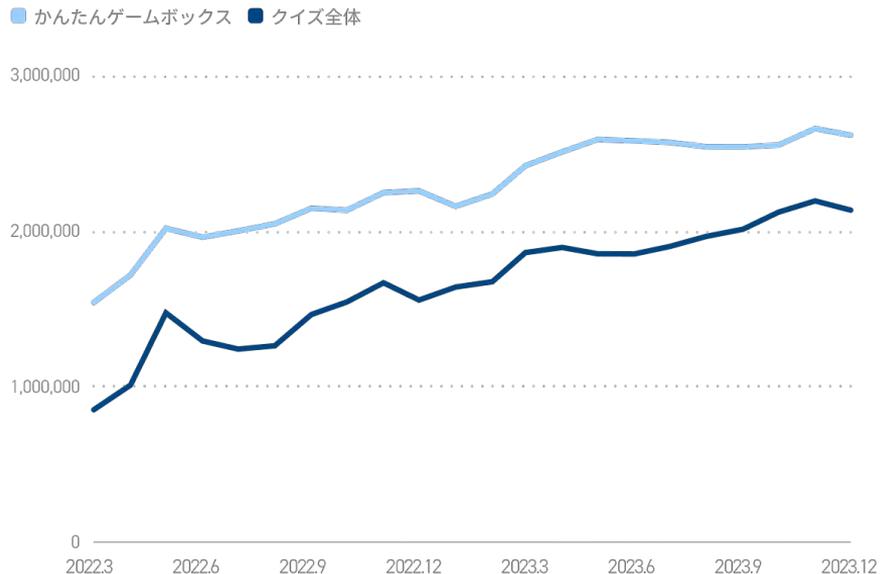
デバイス別課金額推移



広告ゲーム アクティブユーザー数

かんたんゲームボックス、まいにちクイズボックスともにアクティブユーザー数は順調に伸長。

月間アクティブユーザー数推移

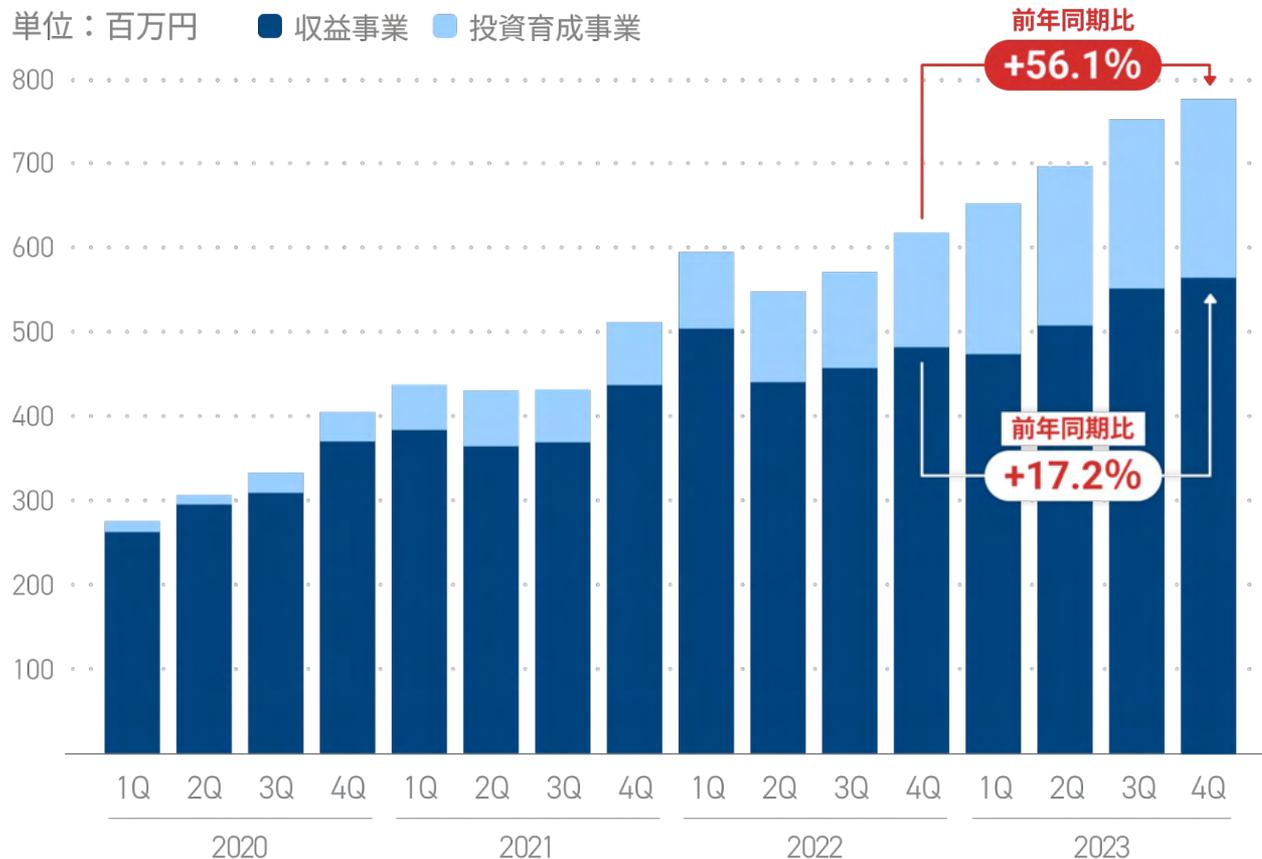


*まいにちクイズボックス(クイズ全体含む)

成長戦略①-2 メディア事業の売上総利益推移

単位：百万円

■ 収益事業 ■ 投資育成事業



前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**56.1%増**、収益事業が**17.2%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**22.0%→27.3%**へ拡大。

成長戦略①-3 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。



成長戦略② 垂直＋水平展開

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＝68 内訳 リピータス：7、課金ゲーム：21、広告ゲーム：40 (2023年12月末現在)



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。



各事業の見通し

	ビジネスモデル	市況	今後の見通し
ゲーム & ポイ活	<ul style="list-style-type: none"> 掲載クライアントからの広告収益 ユーザーからのアイテム購入都度課金&月額課金 	<ul style="list-style-type: none"> カジュアルゲーム市場は伸長 ソーシャルゲーム市場は停滞 ポイントを導入した企業のCRMの拡大によりポイ活市場が伸長 	<ul style="list-style-type: none"> 大手ゲーム会社がブロックチェーンゲーム市場へ進出、国内での市場形成が加速する可能性 インターネット広告を取り巻く環境変化（3rd Party Cookieなど）に伴う広告単価の下落可能性
教育	<ul style="list-style-type: none"> 教室送客による手数料収益 教室からの月額固定収益 	<ul style="list-style-type: none"> 国や公共団体のリスキリング支援による需要増 子ども向けプログラミング教育市場は着実な伸長 未経験者のエンジニア採用市況は成長鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> 政府によるリスキリング支援を通じたキャリアアップ支援事業の認定スクール拡大 大学入試科目に「情報」が採用されることに伴って受験科目市場としての成長期待
美容医療	<ul style="list-style-type: none"> クリニック送客による手数料収益 クリニックからの月額固定収益 	<ul style="list-style-type: none"> 女性の美容内科・皮膚科利用率は伸長 女性の審美・矯正歯科利用率は伸長 女性の美容脱毛利用率は横ばい 	<ul style="list-style-type: none"> 美容医療の一般化が男女共に進み需要の伸長が続く 医院やメニューの比較検討の機会が増える 人材獲得競争の激化に伴い美容クリニックのDX化ニーズが進む 美容クリニックを選ぶチャンネルが多様化し競合や代替品が増える

投資育成事業の複利成長戦略

1st (B2C)

メディア（送客・広告）事業立ち上げ

2nd (B2B2C)

1stで得た取引先様に向けた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



教育関連事業

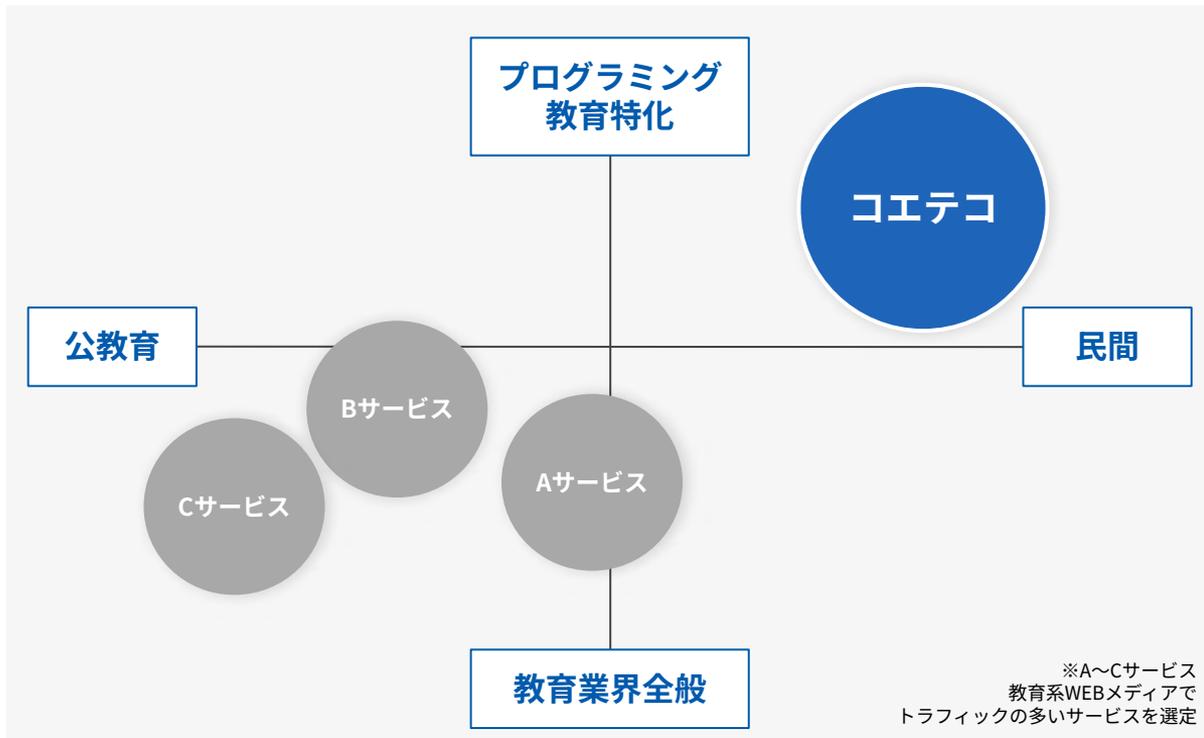
ミッション

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。

子ども向けプログラミング教育に特化した
「教育関心の高い保護者・教育関係者」にリーチできるメディアです。



第三者として 中立的な立場で教室情報掲載

情報を正しく伝えることで、プログラミング教育の認知・拡大に貢献すると共に、正確な第三者情報発信を行うメディア運営に努めています。

プログラミング教育特化 メディアとしての強み

コエテコでは官公庁をはじめとした一次取材も多数行っており、信頼性のある情報提供に努めています。

教室の魅力を伝え、教室情報ポータルから体験申し込みまでシームレスに繋がります。

「世界デジタル競争力ランキング」で日本は2017年の調査開始以来、過去最低の32位に。順位は年々下降傾向にあり、日本全体の課題の一つとなっており、国としての対策が必須に。

IMD世界デジタル競争力ランキング

1位	アメリカ
2位	オランダ
3位	シンガポール
4位	デンマーク
5位	スイス
...	~
32位	日本

日本のランキング推移



出典：国際経営開発研究所「世界デジタル競争力ランキング 2023」

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）

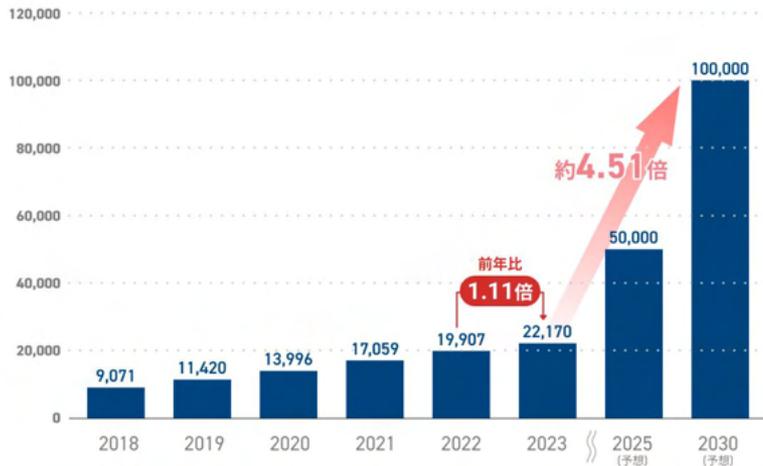
対象：法人（雇用主）

ねらい：職業能力開発、リスキリング支援

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

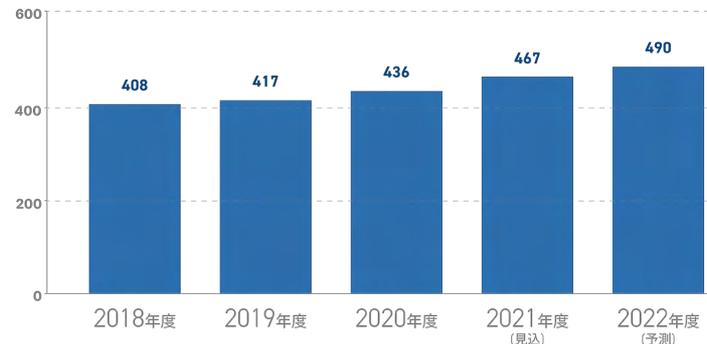


プログラミング教育への注目の高まりを受けて、**2桁成長**が続く。

出典：コエテコ | 船井総合研究所「2023年 子ども向けプログラミング教育市場調査」

リカレント教育市場
(コエテコ・社会人向け)

単位：億円



国策の後押しもあり、**リカレント教育市場**は成長を続けている。

出典：矢野経済研究所「リカレント教育市場」に関する調査

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「リスキリング」が急拡大。

日本におけるWeb検索 ■ オンラインスクール ■ リスキリング



*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。

「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** ※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

2020年小学校必修化～2025年大学受験科目採用。子供向けプログラミング約13,000教室掲載の国内最大メディア。



※掲載教室の一部

コロナ禍により、オンラインの学びが大きく拡大。リスキング時代のプログラミングスクールクチコミ数 No.1メディア。プログラミング以外にもデザインやマーケティングなど非プログラミング領域も拡大中。



AIによる口コミの要約 Powered by ChatGPT API

AIによる要約とは？

○良かった点

- ・実践的なコーディングスキルを短期間で習得できる
- ・エキスパートからのフィードバックを受けられるため、技術的な成長が早い
- ・同じ目的の学習者と交流できるため、モチベーションが途切れにくい
- ・プログラムのフルタイムコースなどがあるため、効率的な学習が可能
- ・キャリアアップのチャンスが広がるため、将来的に高い収入を得られる可能性がある

△気になった点

- ・高額な受講料が必要である場合がある。
- ・カリキュラムや授業内容が個人に合わない場合がある。
- ・就職支援が十分でない場合があり、受講生が卒業後に仕事が見つからない可能性がある。
- ・受講生同士のレベル差が大きく、授業進度や理解度に差が出てしまう場合がある。

オンライン講座に必要な会員管理や決済等の機能をワンストップで提供。誰でもかんたんスクール作成。
AIを活用した機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。



学校法人NHK学園様のケース



<p>小島なおと学ぶ！ 短歌 ねほりはほり</p> <p>12/20 19:30 - 21:00 他5回</p> <p>13,200 円(税込)</p> <p>ライブ講座 全6回</p> <p>小島なおと学ぶ！短歌ねほりはほり</p>	<p>永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から</p> <p>2023.12.15 19:30 - 21:00 オンライン開催</p> <p>4,000 円(税込)</p> <p>ライブ講座 全1回</p> <p>【12月15日開催】永田和宏&松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から</p>	<p>永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から</p> <p>12/15 19:30 - 21:00 他3回</p> <p>8,000 円(税込)</p> <p>ライブ講座 全4回</p> <p>永田和宏&松村正直【現代短歌セミナー】作歌の現場から</p>
<p>小島健の俳句実作 オンライン教室</p> <p>12/21 13:30 - 15:00 他5回</p> <p>3,300 円(税込)</p> <p>ライブ講座 全6回</p> <p>小島健の俳句実作オンライン教室</p>	<p>四季の写真展 講師・撮影ミニ講座 「スナップ写真の魅力と表現のポイント」</p> <p>1,000 円(税込)</p> <p>動画講座 全1回</p>	<p>選者が語る・NHK全国短歌大会 — 歌人 吉川宏志 —</p> <p>無料</p> <p>無料視聴</p> <p>アーカイブ配信講座</p> <p>【無料アーカイブ講座】選者が語る・NHK全国短歌大会—歌人 吉川宏志</p>

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。

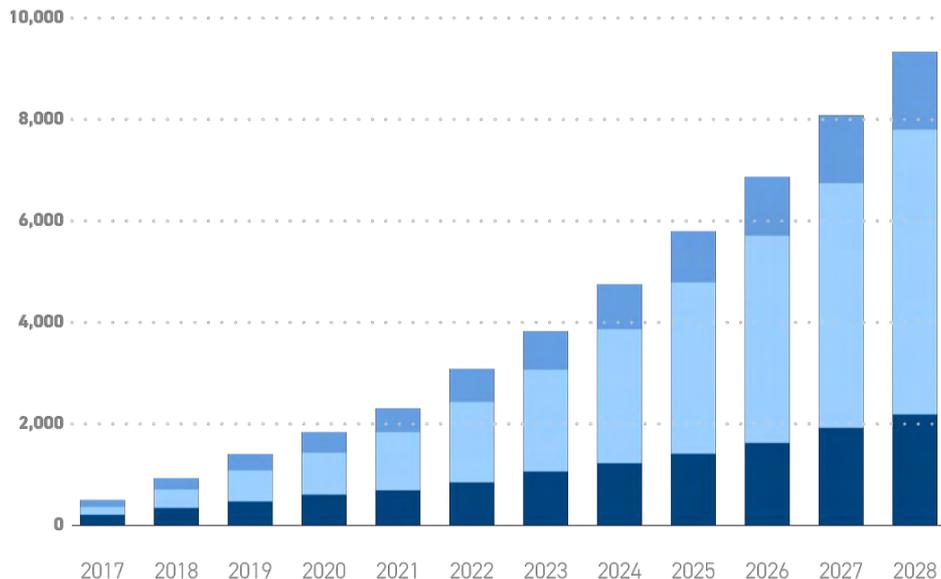
「コエテコカレッジ」では、日本語対応や決済手段の拡充などで差別化を行っていく。

	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月にスタートしたドローンスクールのプラットフォームで、コース情報掲載数はNo.1。市場も成長しており、2028年には9,000億円を超える規模に成長すると予想。

国内のドローンビジネス市場規模の予測

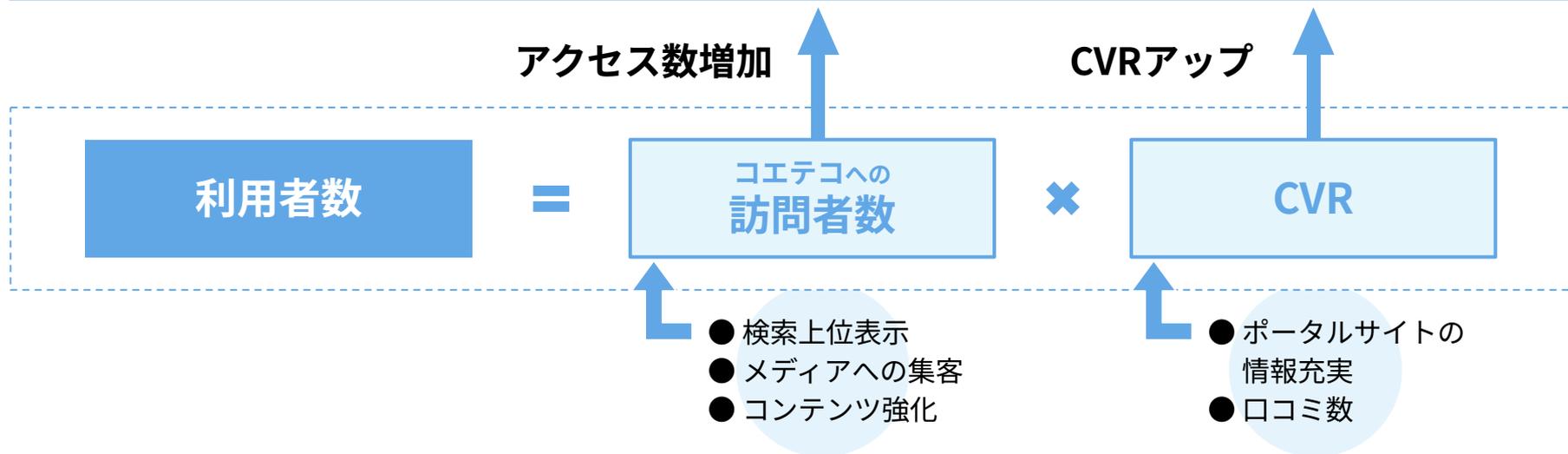
単位：億 ■ 周辺サービス ■ サービス ■ 機体



出典：インプレス総合研究所作成 <https://research.impress.co.jp/report/list/drone/501890>

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



美容医療関連事業

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

キレイパスコネクト



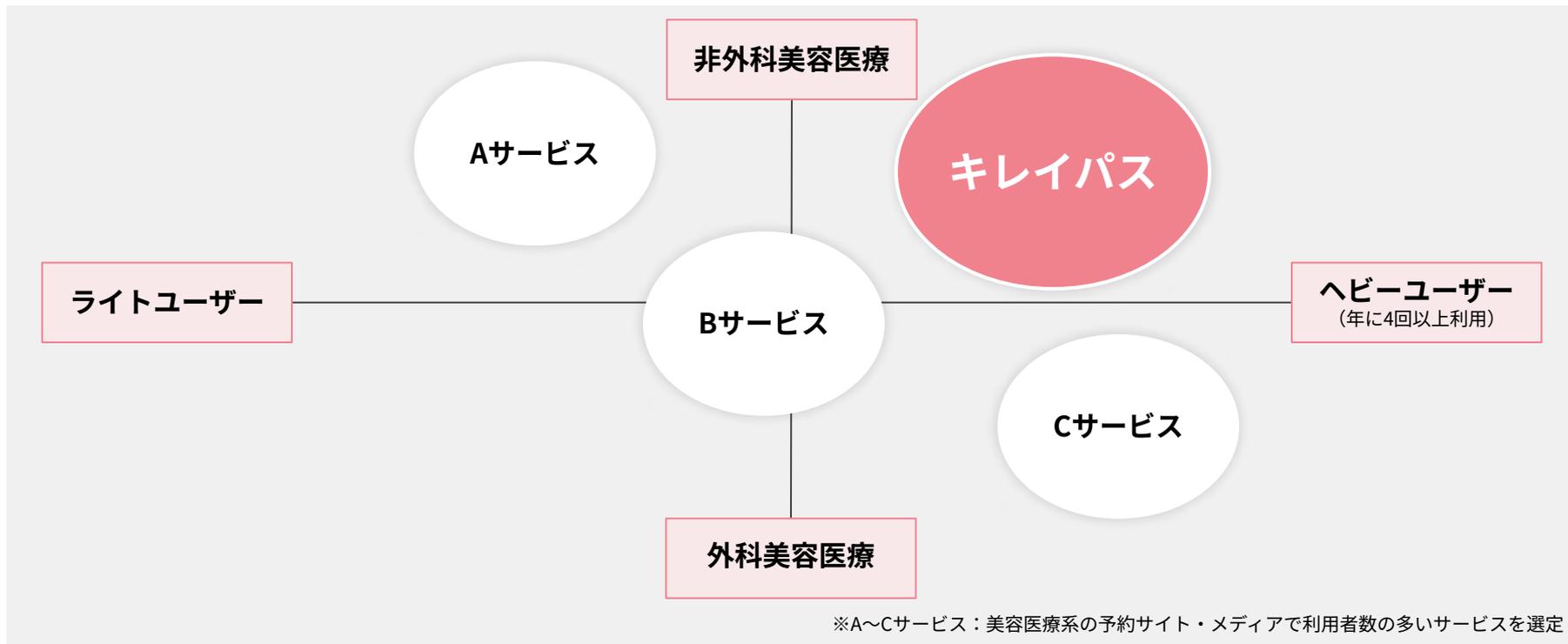
美容クリニックのDXを支援。

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・キレイパスコネクトの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

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。



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

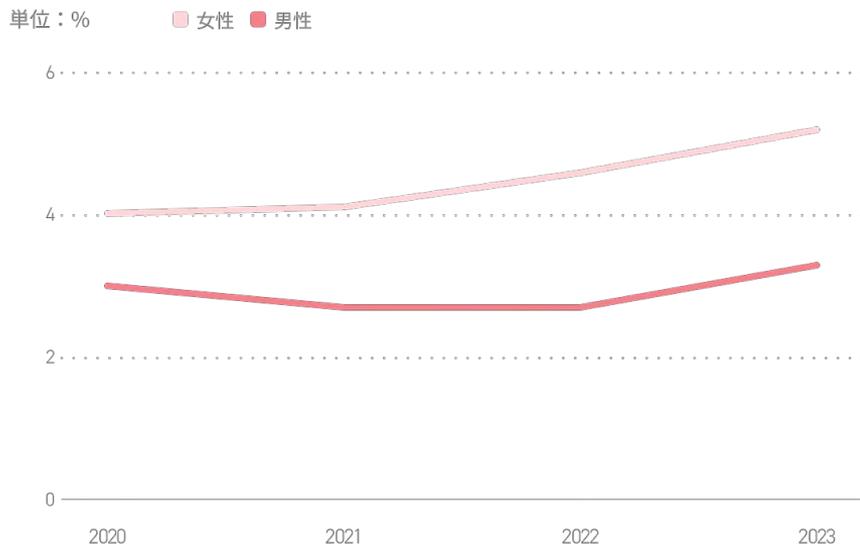
市場の将来展望

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。

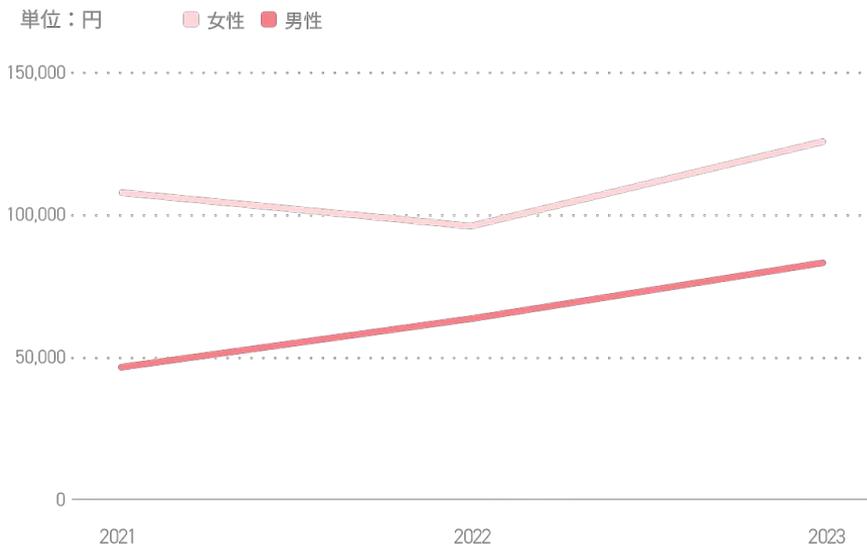
出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2023年）」（2023年6月23日発表）

微増ではあるが、男女ともに美容内科・美容皮膚科の利用率は着実に伸長。
美容医療にかかる施術費用も増加傾向にあり、「美容内科・美容皮膚科・美容外科」の施術にかけた費用は女性はや前年より約30,000円、男性は約20,000円増加しており、美容医療への関心の高まりがうかがえる。

美容内科・美容皮膚科の利用率（1年以内）



美容内科・美容皮膚科・美容外科の1年間の施術費用



出典：株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス 2023年下期」

男女ともに、「メニューの金額や総額が明確」である点を最も重要視しており、キレイパスの特徴である「事前決済(明朗会計)」はニーズに適したサービスとなっている。

また、キレイパスのターゲットとされる美容クリニックは5,270となり今後もさらなる顧客獲得が期待される。

カウンセリング受信予約時の 比較検討ポイント

	女性	男性
1位	メニューの金額や 総額が明確	メニューの金額や 総額が明確
2位	価格が適切	価格が適切
3位	自宅からの 通いやすさ	必要な回数・期間

美容クリニック(全国)

5,270施設※

出典：株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー
「美容センサス 2023年下期」

※JSAPS調査委員会「第6回全国美容医療実態調査 最終報告書(公表用)」
(2023年10月15日発表)にて調査対象としているクリニック数

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事業を行う。

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



美容の悩みや希望のエリアなどを選択するだけで、自分に最適なチケットを見つけられる美容医療の検索・予約サービス。

App Storeの評価： **4.7**

美容医療のチケット掲載数： **No.1**

※日本マーケティングリサーチ機構 2020年3月実績調査

特徴

- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりのチケットが簡単に見つかる
(エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能)
- 事前決済で、施術当日に追加料金を請求される心配なし
- 簡単Web予約と事前払いで、クリニック検索から支払いまで全部簡単
- 最新の施術やお手頃価格のチケットも豊富
- 口コミを見ながら比較検討した上で購入できる

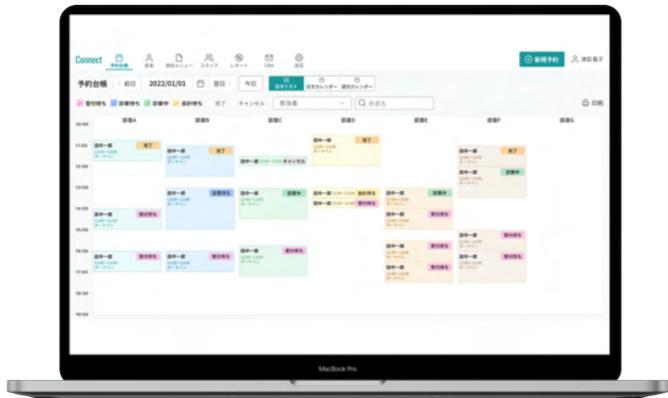


美容クリニックの院内業務を まとめて管理できるサービス

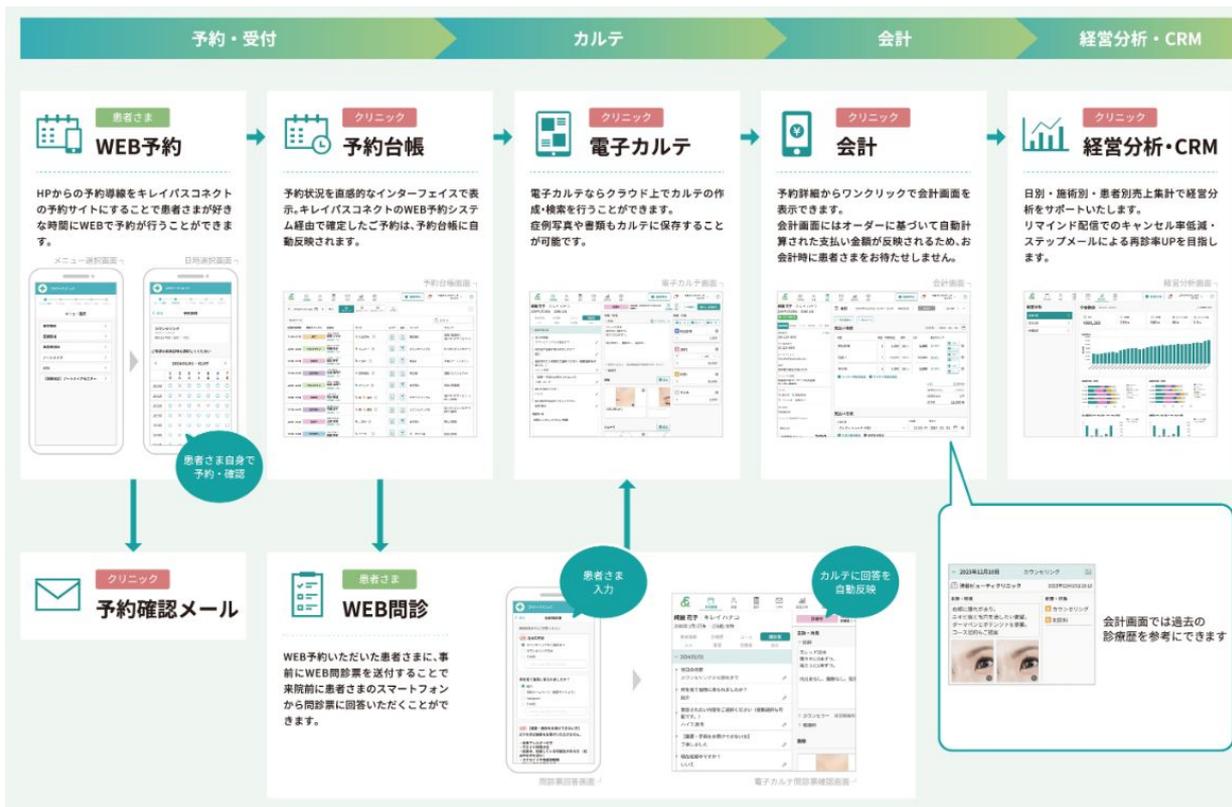
直感的に操作ができるシンプルな設計により、使い方に悩まないストレスフリーで効率的なオペレーションを実現。順調に提携先を増やし、2023年3月に契約院数が全国555院を突破。

特徴

- 予約から顧客管理まで**ワンストップ**
- 誰でも使えてわかりやすいインターフェイスデザイン
- 待ち時間カット・予約の簡易化・決済手段の豊富さなどで**顧客（患者）の利便性向上**



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。

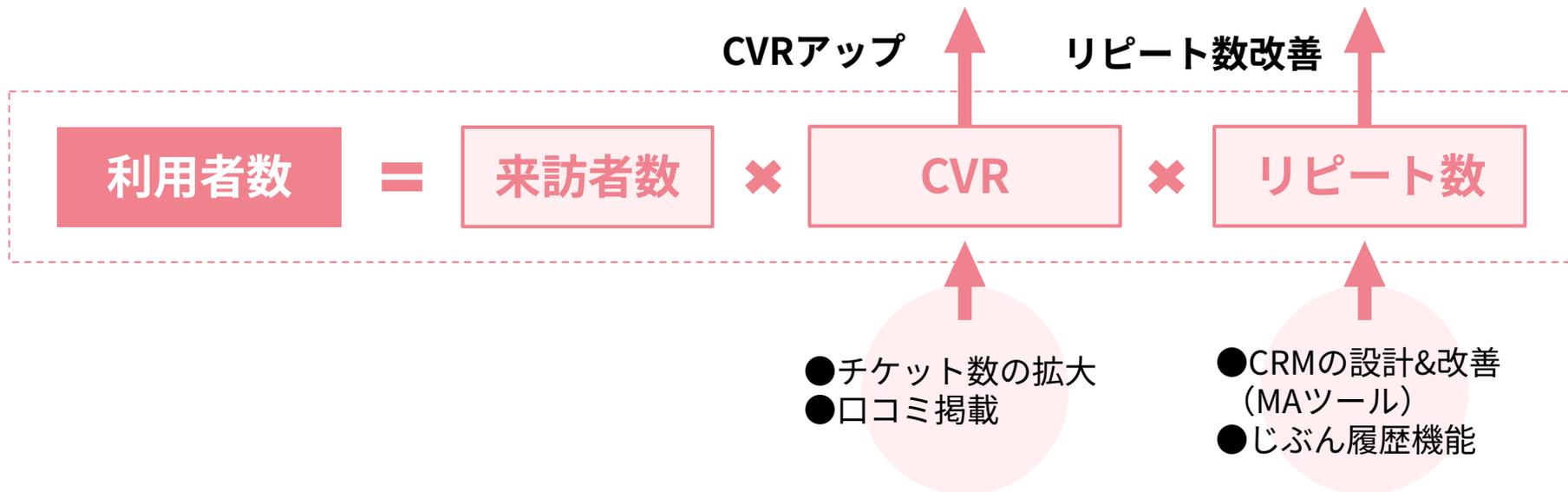


提携クリニックのDX支援を行うことにより、月額費用のストック収入を積み上げる。

<p>経営戦略まですべてデジタル化</p> <p>プレミア</p>	<p>欲しい機能を選べる</p> <p>カスタマイズ</p>	<p>定番機能が揃った</p> <p>スタンダード</p>	<p>予約管理から始めたい</p> <p>トライアル</p>
<p>月額 90,000 円</p>	<p>月額 60,000 円</p>	<p>月額 40,000 円</p>	<p>月額 9,000 円</p>
<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>

ク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。

クリニックへの送客力強化



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18%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12月・4Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

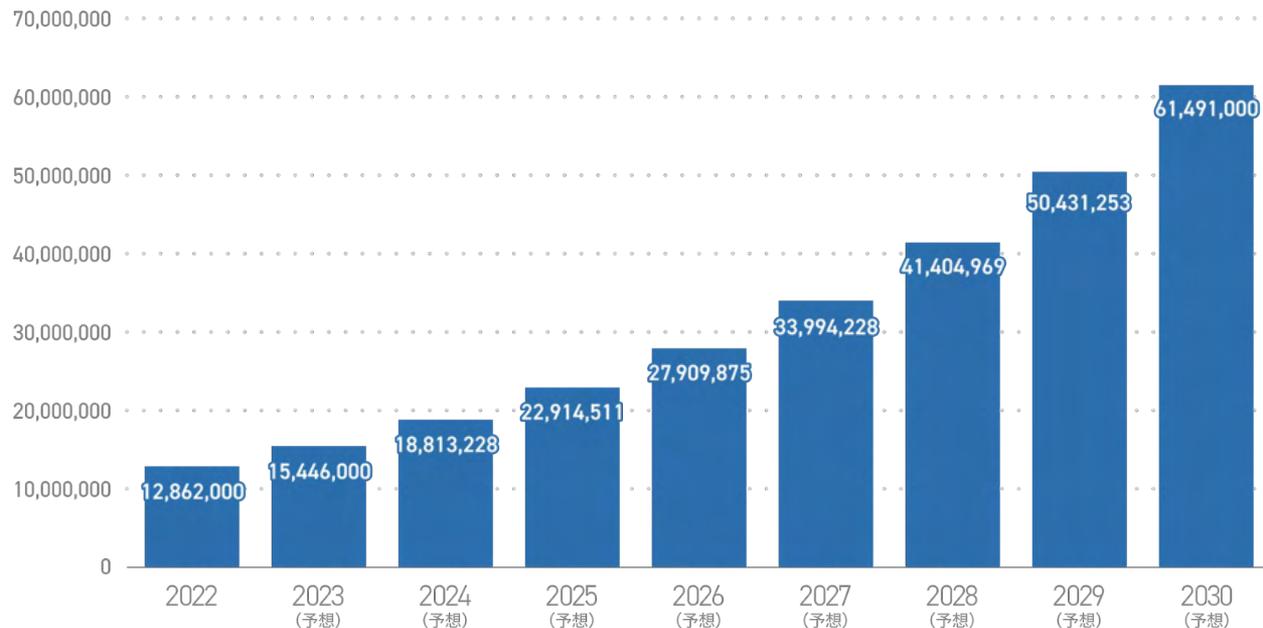
ブロックチェーン市場への挑戦

Web3 ブロックチェーンゲーム (BCG) の市場規模

新規投資

2023年の世界のブロックチェーン・ゲーム (BCG) 市場規模は23兆1,690億円 (1,544億6,000万ドル) と推測されており、2030年まで21.8%の年間成長率で市場が拡大すると予測されている。2030年には約92兆2,365億円 (6,149億1,000万ドル) に達すると見込まれている。

単位：万ドル



「ゲソてん byGMO」にて 初の本格ブロックチェーンゲーム提供開始（2024年3月）

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「GESO Verse」と連携した「ゲソてん byGMO」内のゲームコーナー「ブロックチェーンゲームPARK」において本格ブロックチェーンゲームの提供を開始。市場拡大が予想される**ブロックチェーンゲーム業界**への挑戦を進める。



01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

認識するリスクと対応策

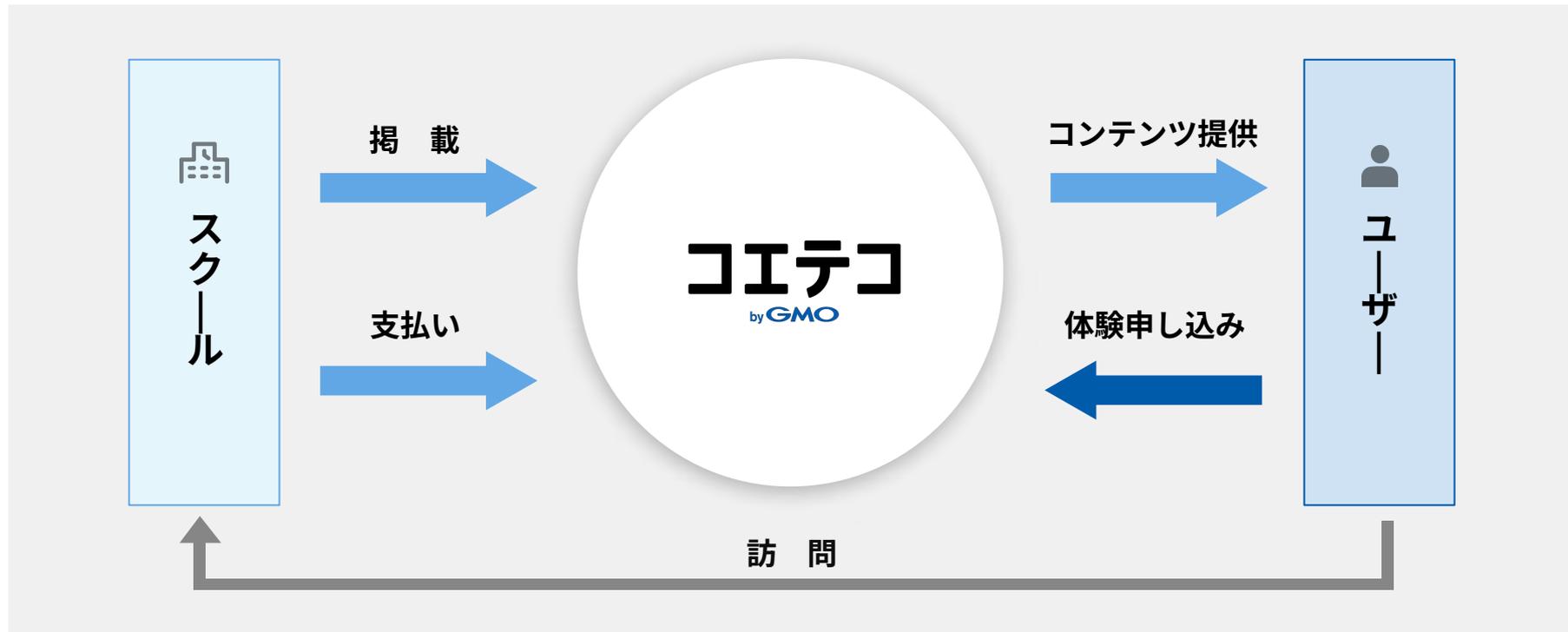
当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通りです。

	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）に精通する人財を強化し、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

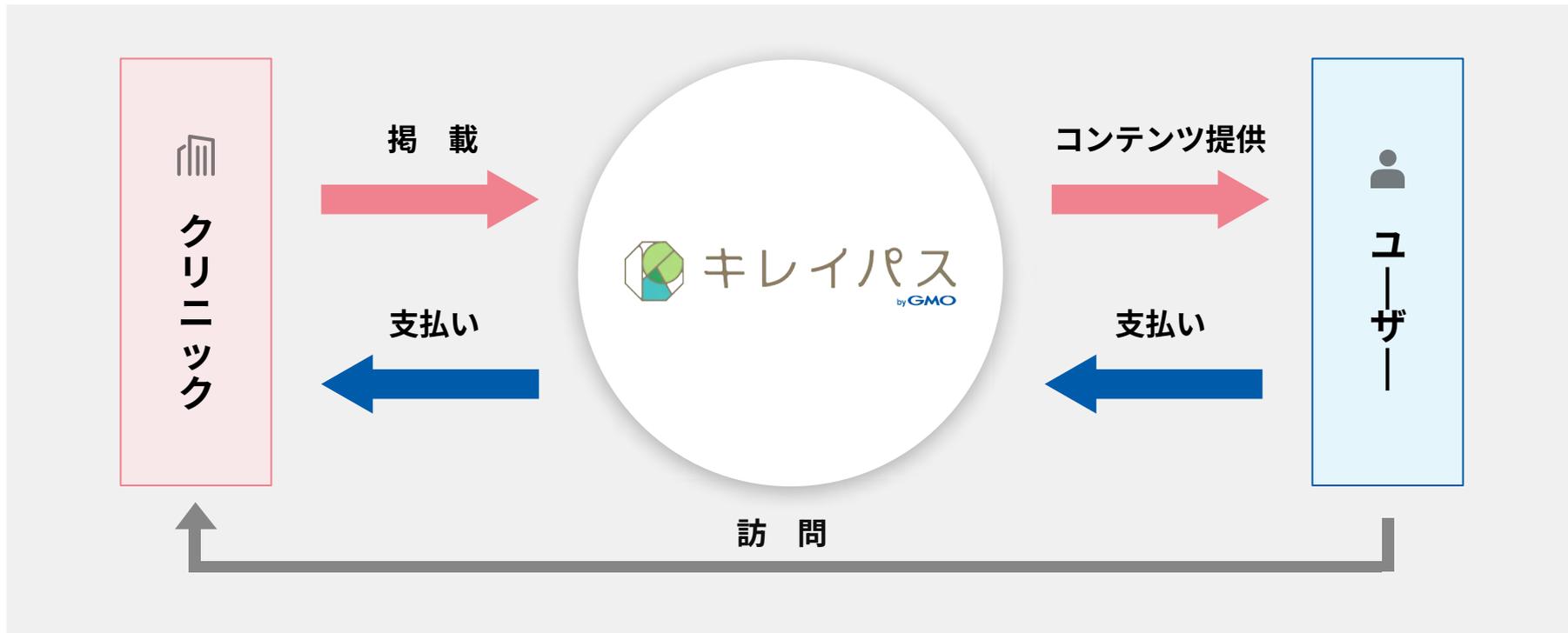
※ 投資者の判断に特に重要と当社グループが考える事項について記載しています。本項の記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。当社グループはこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項記載以外のリスクについては、当社グループの有価証券報告書、「第一部【企業情報】」「第2【事業の状況】」「2【事業等のリスク】」をご参照ください。

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.14
03	市場環境と成長戦略	P.20
04	リスク情報	P.67
05	Appendix	P.69

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。



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。



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。



業績予想

2020年に発表した5カ年計画（2024年に営業利益510百万円）を1年前倒して達成。
2024年の予想は売上高6,900百万円、営業利益は約22%成長の650百万円。
業務効率化も推進し、営業利益率は、8.5%→9.4%への向上を目指す。

単位：百万円	2023年実績	2024年予想	前年比
売上高	6,266	6,900	+10.1%
営業利益	533	650	+21.7%
経常利益	540	640	+18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	361	420	+16.2%

配当予想

引き続き、配当性向50%を堅持。

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2023年12月期	105円	182百万円	50.1%	8.2%
2024年12月期 (予想)	121円	—	—	—

参考データ：2023年12月期売上高と利益

2023年の業績予想を11月6日に上方修正。

ソリューション事業が軟調に推移した一方で、ゲーム事業や教育事業（社会人向け）が順調に成長し、2020年2月に発表した5カ年計画を1年前倒して達成。

単位：百万円	2022年実績	2023年予想	2023年予想 (11月6日 上方修正)	2023年実績	前年比	予想比
売上高	5,587	6,000	6,100	6,266	+12.1%	+2.7%
営業利益	310	380	510	533	+72.0%	+4.6%
経常利益	307	370	500	540	+75.7%	+8.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	183	250	330	361	+97.4%	+9.4%

連結会社別売上高推移

売上高は、GMOビューティー社とのPL連結以降、成長継続。



連結貸借対照表

純資産14.8%成長。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2022年12月末	2023年12月末	増減率	増減要因
流動資産	4,334	4,764	+9.9%	現金預金+409百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲17百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,868	3,277	+14.2%	
固定資産	649	706	+8.7%	無形固定資産+28百万円
総資産	4,984	5,470	+9.7%	

流動負債	2,872	3,052	+6.2%	営業債務+158百万円 ポイント引当金+31百万円
うちポイント引当金	847	879	+3.7%	
固定負債	21	16	▲23.4%	
純資産	2,090	2,401	+14.8%	最終利益+361百万円 配当金▲93百万円
純資産比率	41.9%	43.9%	+2.0pt	
負債及び純資産	4,984	5,470	+9.7%	

*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。

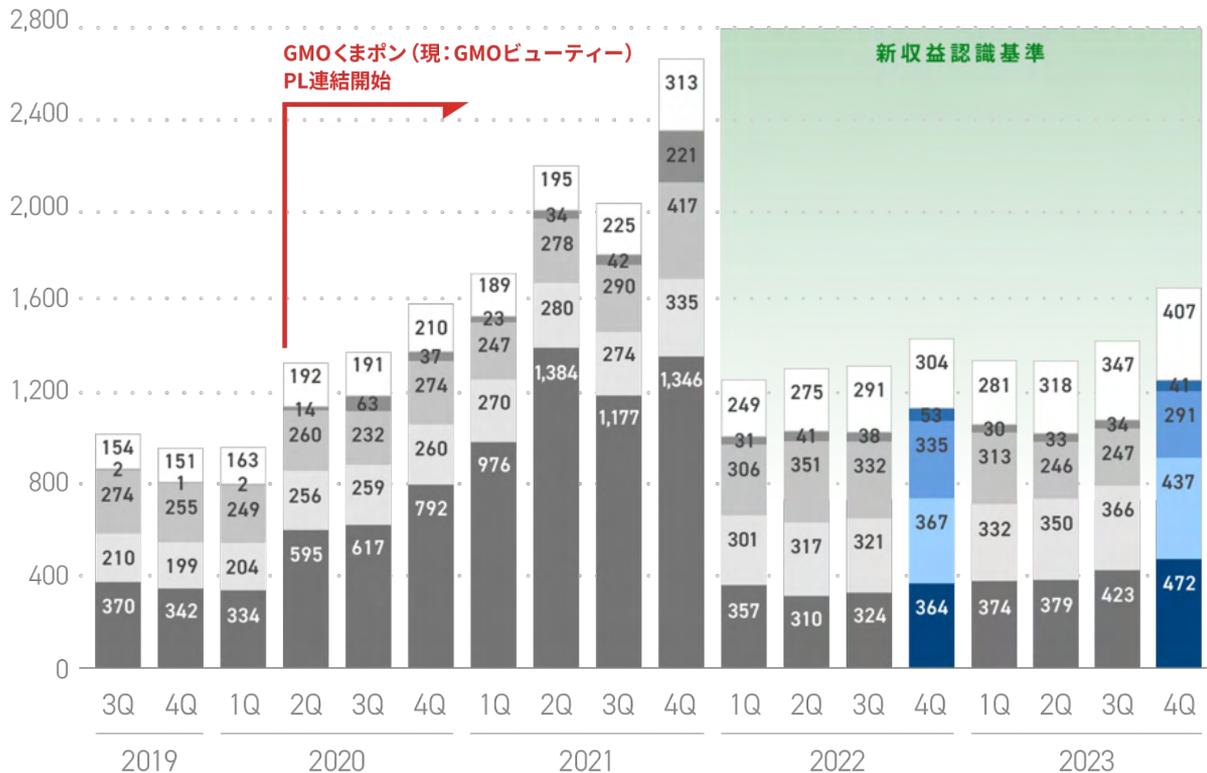
キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2022年	2023年	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	395	592	+196	【営業CF】 税引前利益の前年同期比 +258百万円 【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▲44百万円 【財務活動CF】 配当金の支払額の前年同期比 +88百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲171	▲111	+59	
財務活動による キャッシュフロー	2	▲71	▲73	
現金及び現金 同等物の増減額	225	409	+183	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,642	2,868	+225	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,868	3,277	+409	

*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。

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



販売促進費や広告宣伝費を調整しながら、引き続き、開発力強化のための増員や給与のベースアップを推進。目標達成による決算賞与も実施。

従業員数 ※
 2022年12月末 173名
 2023年12月末 207名 (+34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。

本資料には、2024年3月28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。

次回の公開は、2025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 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>