

2024年12月期
第2四半期決算説明資料

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2024年8月6日

目次

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

エグゼクティブ・サマリー（1-6月）

売上高
1-6月実績

3,345 百万円
前年同期比 **+11.6%**

営業利益
1-6月実績

420 百万円
前年同期比 **+26.0%**

第2四半期も、年間利益目標に対し、堅調に推移

- 営業利益は前年同期比26.0%成長となり、年間目標の22%成長を上回るペース
- 営業利益の年間目標進捗は64.6%と堅調に推移
- AI戦略強化。AIサービス（コエテコStudy）リリース。AI×教育系特許 5件出願中

対前年同期比（1-6月）

1Qに引き続き、広告ゲームや教育メディアが収益を牽引し、営業利益は前年同期比で26.0%の成長。

単位：百万円	2023年1-6月	2024年1-6月	前年同期比
売上高	2,996	3,345	+11.6%
営業利益	333	420	+26.0%
経常利益	332	420	+26.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	221	302	+36.6%

対業績予想進捗

広告ゲームでのキャンペーン実施やユーザー数の増加施策などが好調で利益は順調に推移。
売上高は、概ね計画通り。

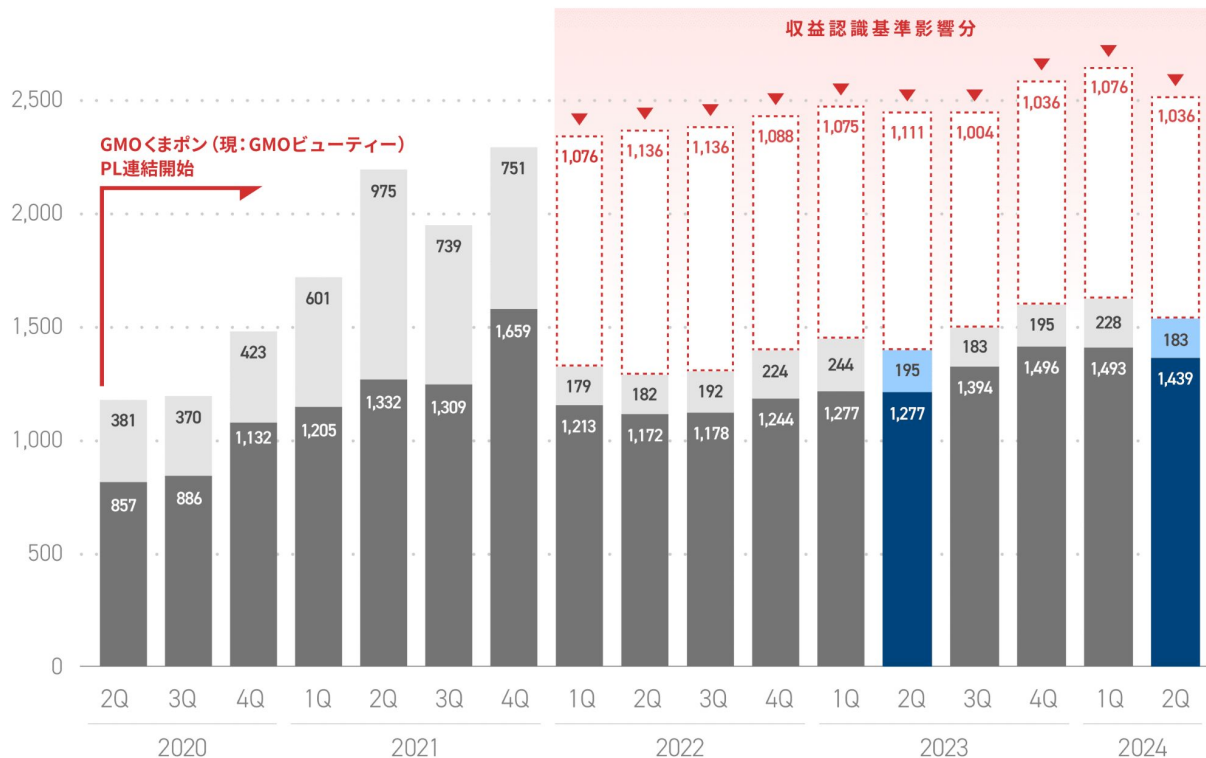
単位：百万円	2024年業績予想	2024年1-6月実績	進捗率
売上高	6,900	3,345	48.4% 47.8% 前年同時期
営業利益	650	420	64.7% 62.5% 前年同時期
経常利益	640	420	65.6% 61.5% 前年同時期
親会社株主に帰属する 四半期純利益	420	302	71.9% 61.2% 前年同時期

*前年同時期の進捗率は、2023年通期実績に対する2023年第2四半期時点の進捗率です。

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

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

+12.6%成長

ポイ活メディアが不調であったものの、引き続き教育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

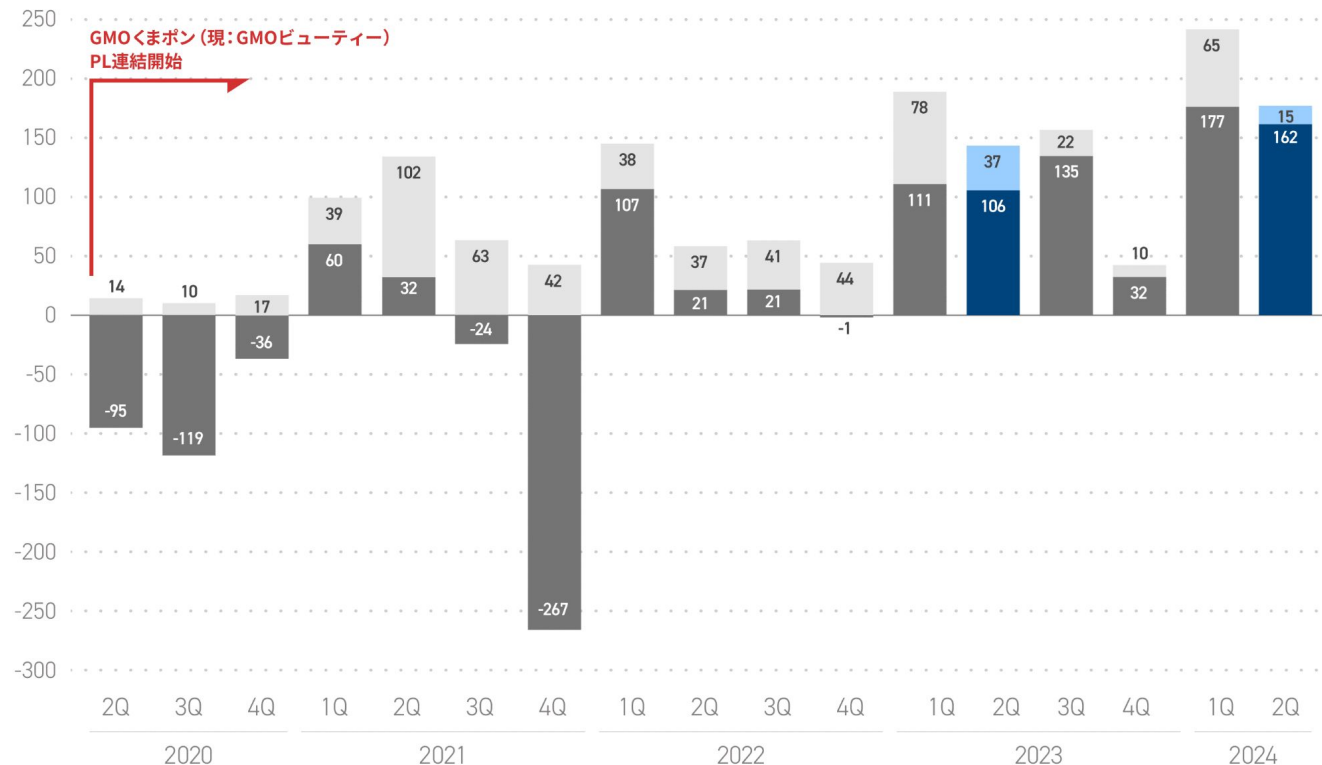
▲5.9%

昨年好調であったインターネット回線の繁忙期需要が低調でアフィリエイト収益が前年割れしたため。

*2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

セグメント別営業利益推移

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
+52.8%成長

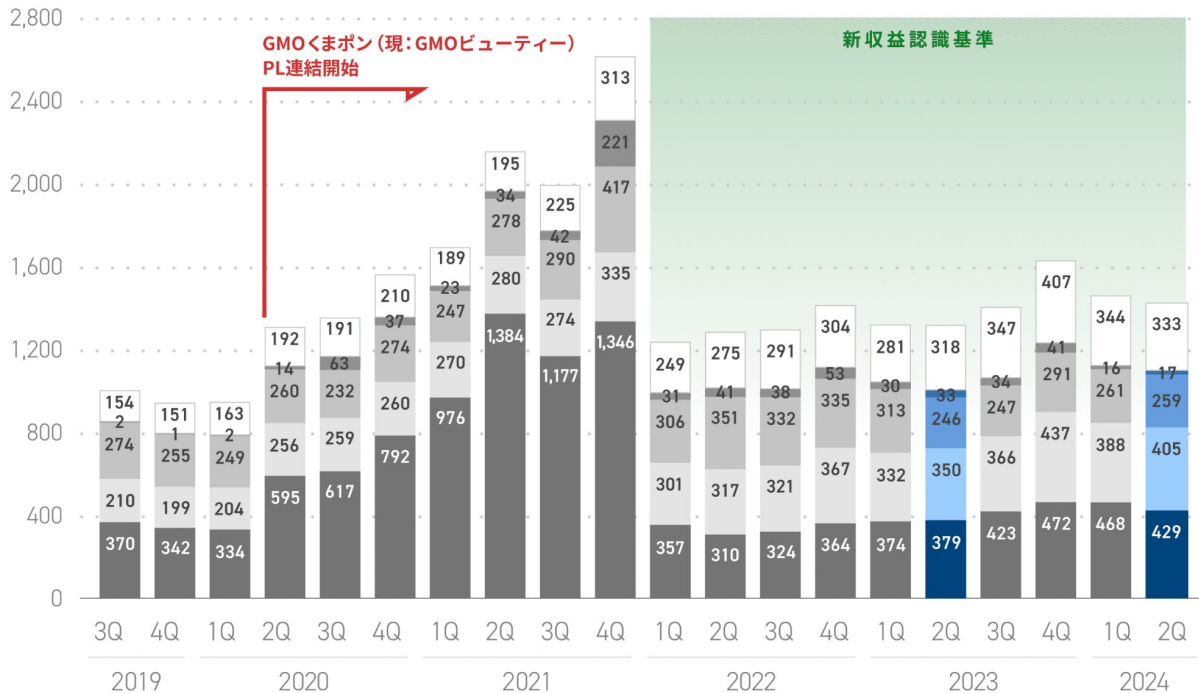
GMOビューティー（株）
の
黒字化基調継続

■ソリューション事業
▲58.5%

アフィリエイト事業のインターネット回線系低調により前年割れ

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



美容医療事業の営業強化含め、増員による人件費は引き続き拡大。AI・RPAの活用により、より生産性を追求するフェーズへ。

従業員数 ※

2023年6月末 195名

2024年6月末 219名 (+24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。

連結損益計算書

広告ゲームと、教育メディアの成長により売上高10.1%増。

人件費は拡大したものの、美容医療系ストック事業の収益性改善も含め、営業利益率も1.2pt改善。

単位：百万円	2023年4-6月	2024年4-6月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,473	1,623	+10.1%	【売上高】 メディア事業 +161百万円 (12.6%増) ソリューション事業 ▲11百万円 (5.9%減)
売上原価	798	910	+14.0%	
売上総利益	674	712	+5.6%	
販売費及び 一般管理費	530	534	+0.7%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +80百万円 (22.2%増) ソリューション事業 ▲12百万円 (70.8%減)
営業利益	144	177	+23.5%	
営業利益率	9.8%	11.0%	+1.2pt	
経常利益	143	174	+21.1%	人 件 費 +55百万円 広告宣伝費 ▲16百万円 販売促進費 +12百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	127	+32.9%	

*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。

連結貸借対照表

純資産5.7%成長。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2024年3月末	2024年6月末	増減率	増減要因
流動資産	4,899	4,885	▲0.2%	現金預金+73百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲116百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,282	3,356	+2.2%	
固定資産	689	777	+12.7%	無形固定資産+17百万円 投資有価証券+59百万円
総資産	5,588	5,662	+1.3%	
流動負債	3,171	3,107	▲2.0%	営業債務▲147百万円 未払法人税等+69百万円 ポイント引当金+36百万円
うちポイント引当金	816	852	+4.4%	
固定負債	15	15	▲2.1%	
純資産	2,401	2,539	+5.7%	四半期純利益127百万円
純資産比率	43.0%	44.9%	+1.9pt	
負債及び純資産	5,588	5,662	+1.3%	

*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。

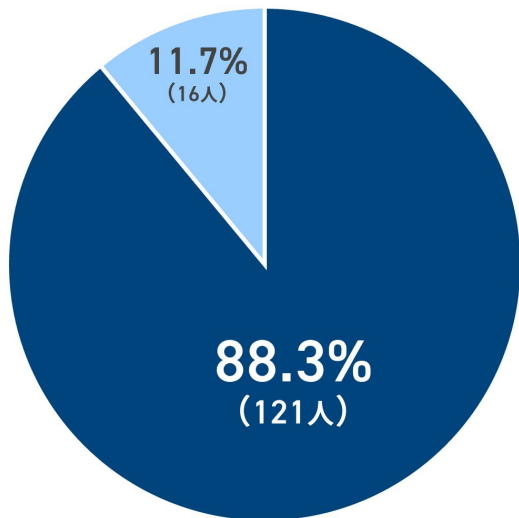
トピックス概要

四半期トピックス（4～6月） 人的資本経営の実現へ

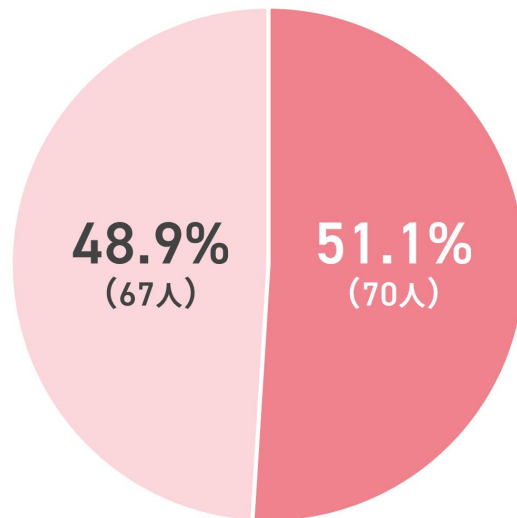
職種を問わず、正社員パートナーのIT・AIリテラシー向上に向けた取組を強化し、2023年末に**全正社員パートナーが、『AI For Everyone』の受講を完了。**

資格取得率も順調に推移し、G検定取得率は目標の50%を突破。ITパスポートも自社商材を活用して合格率100%を目指す。

ITパスポート取得割合 ■ 取得者 ■ 未取得者



G検定取得割合 ■ 取得者 ■ 未取得者



*2024年4月時点で在籍している正社員パートナー対象/GMOメディア単体/2024年7月末現在

四半期トピックス（4～6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 1,439百万円

かんたんゲームボックス（広告）：Glance（インド）と連携しグローバル展開開始（6月）
ゲソてん（課金）：ブロックチェーンゲームを提携メディアにも提供開始（6月）

コエテコKids：『コエテコEXPO2024』オンライン&リアル開催（6月）
コエテコドローン：ドローンスクール向けポータルサイトでアクセス数 NO.1に（6月）

クレイパスコネクト：「IT導入補助金2024」の対象ツールに認定（4月）

ソリューション事業

セグメント売上高 183百万円

GMOリピータス：アクティブユーザー増加施策に悩む担当者向けウェビナー開催（6月）
ギフトコ：ギフトの販促キャンペーンが簡単に実施できるツールリリース（6月）

四半期トピックス（4～6月） AIへの取組

生成AIによる小テスト作成ツール 「コエテコStudy byGMO」（8/2）

生成AI が、教科書の内容に沿った問題を3,000問以上作問し、出題したい内容を教科書の目次やページから選ぶだけで、簡単に小テストの作成が可能。学校DXを支援するツールです。（特許出願中）

生成AIによる画像監視で 外注費を削減

「プリ小説 byGMO」にて、不適切な画像（著作権侵害など）が投稿されていないかの監視ができるAIツールを開発。これにより、年間600万円強の外注費削減に。

テニ連 | コエテコ byGMO

収録問題数
3,000 問以上

授業の理解度チェック +
振り返りをかんたんに!

コエテコStudy byGMO

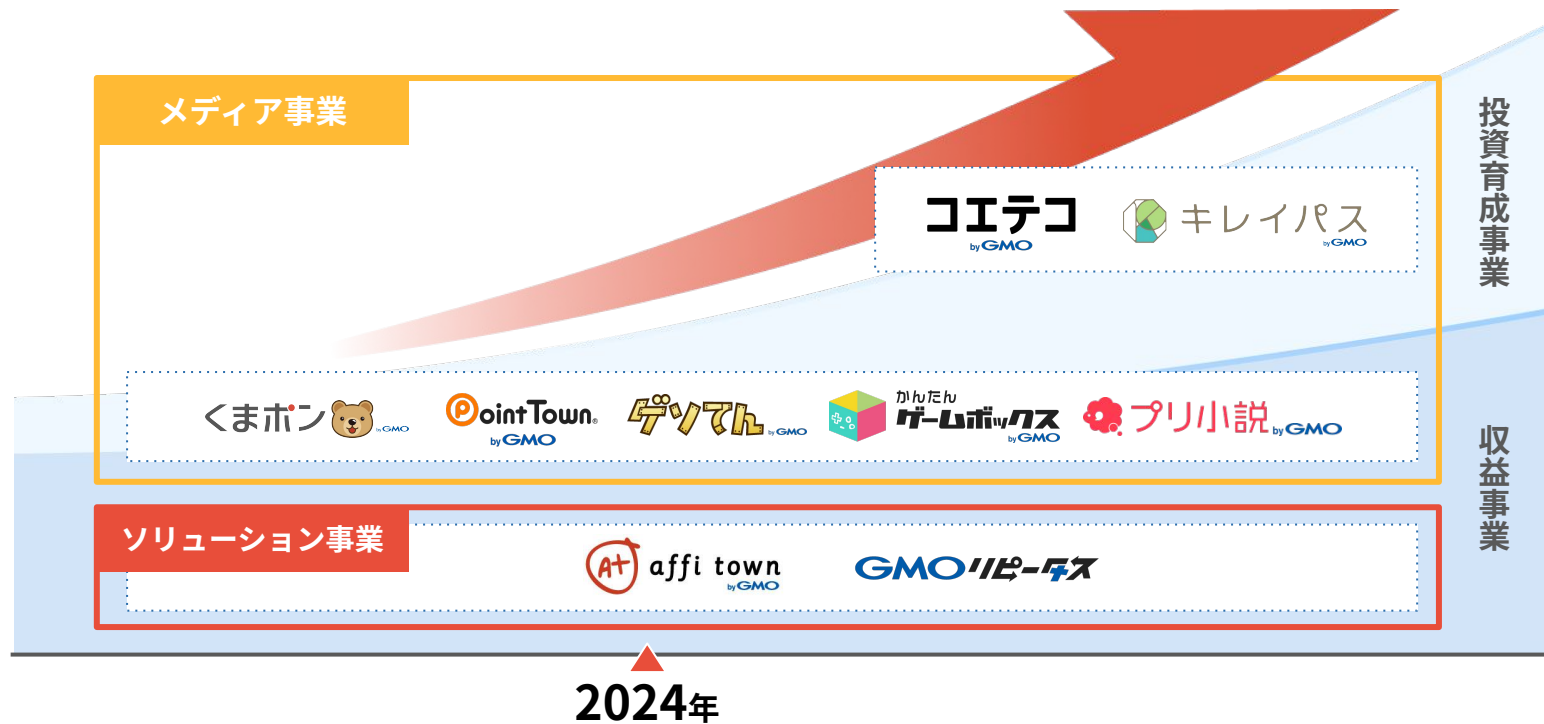
実証実験参加校募集中



01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

事業セグメントについて

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**関連事業への継続投資で成長を加速させるため、メディア事業の中の「コエテコ」「キレイパス」を投資育成事業として位置付けている。

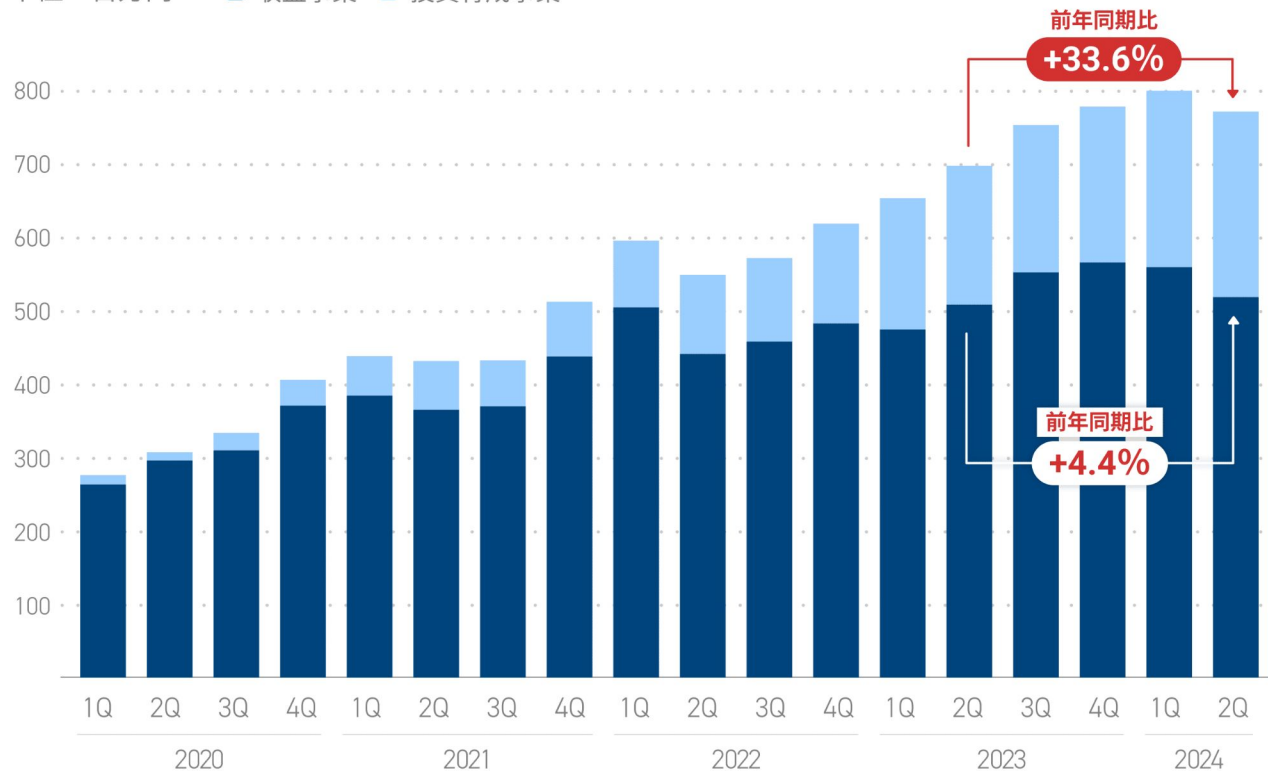


メディア事業

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

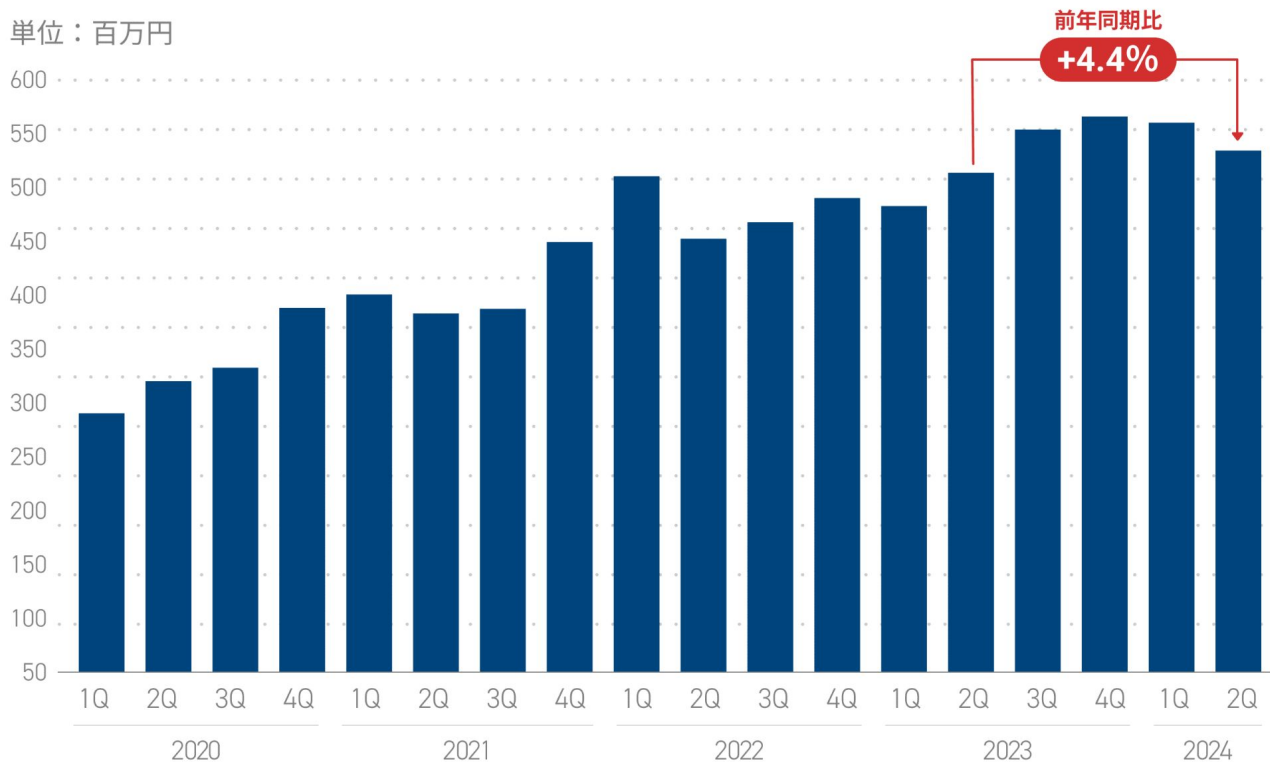


前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**33.6%増**、収益事業が**4.4%増**と共に成長。メディア事業の売上総利益における投資育成事業の構成比も**27.1%→32.2%**へ拡大。

メディア事業 (収益事業)

メディア事業（収益事業）の売上総利益推移

ポイ活メディアが伸び悩む一方で、広告ゲーム事業を中心に成長（前年同期比+4.4%）。



メディア事業の特徴（コンテンツプラットフォーム）

コンテンツを開発・制作せず、**情報・コンテンツの集まる場を提供**し、消費者とのマッチングを行う。

提携パートナー・個人

お得情報



課金ゲーム



広告ゲーム



各種教室



クリニック



投稿小説



GMO
MEDIA

PointTown
by GMO

くまポン  by GMO

ゲッター  by GMO

かんたん  **ゲームボックス**
by GMO

コエテコ  by GMO

 **キレイパス**
by GMO

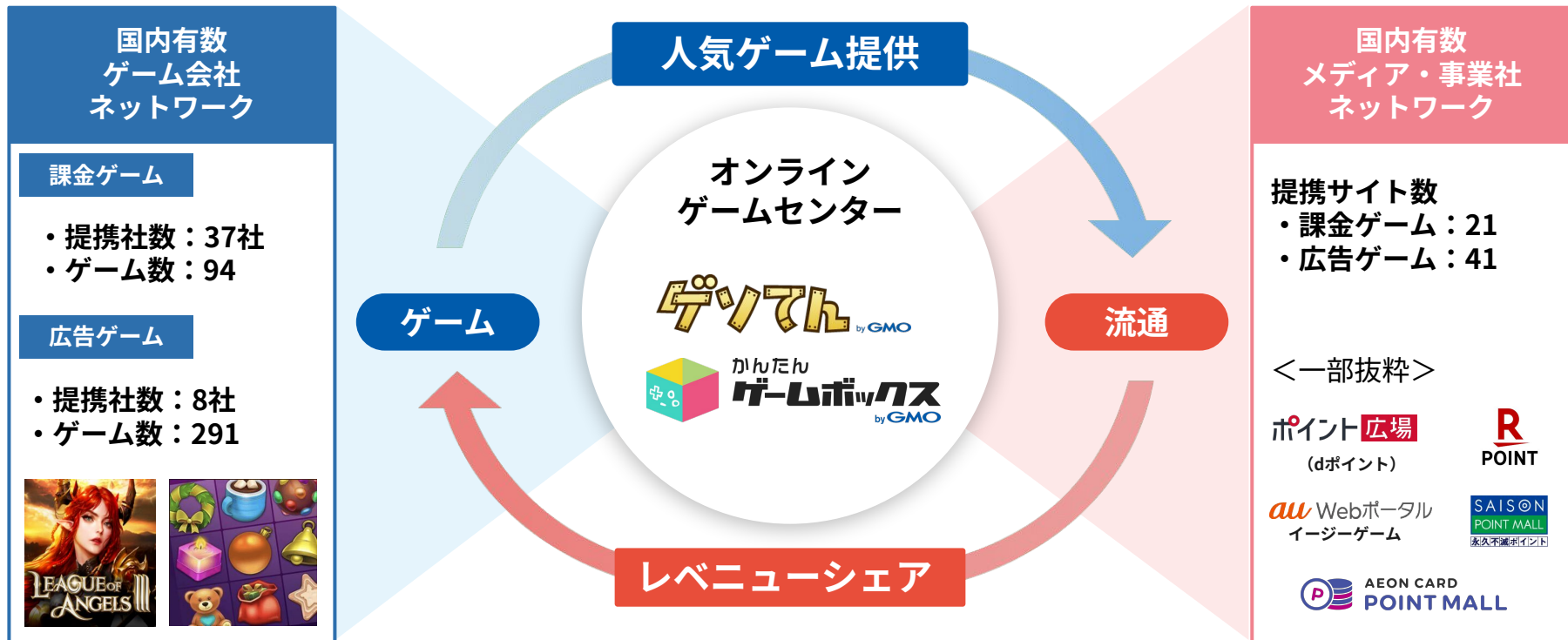
 **プリ小説**
by GMO

消費者



ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性

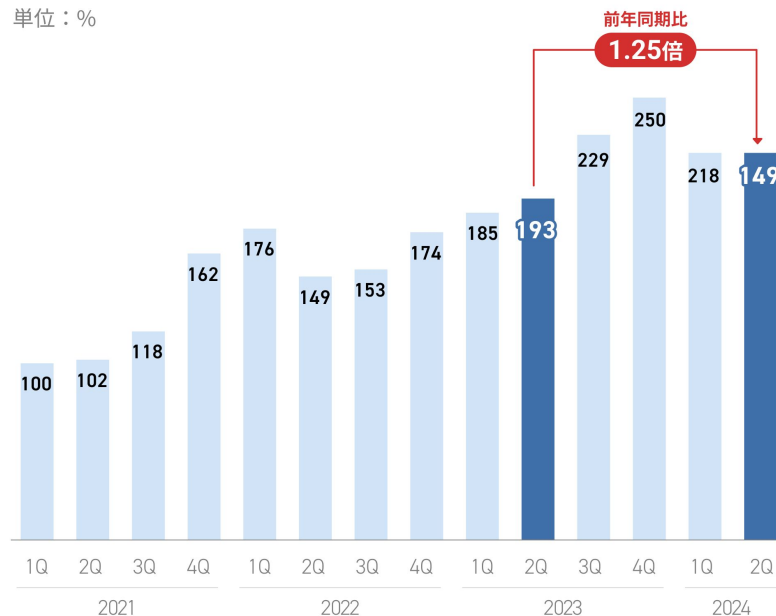
ゲーム開発ではなく、国内 **オンリー1** のオンラインゲームセンターバタフライ戦略。



ゲームプラットフォーム事業は、収益事業の成長を牽引し、売上規模は前年同期比1.25倍に。特に広告ゲーム事業は、広告単価減少が懸念される中、ユーザー数を順調に伸ばし売上に貢献。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%

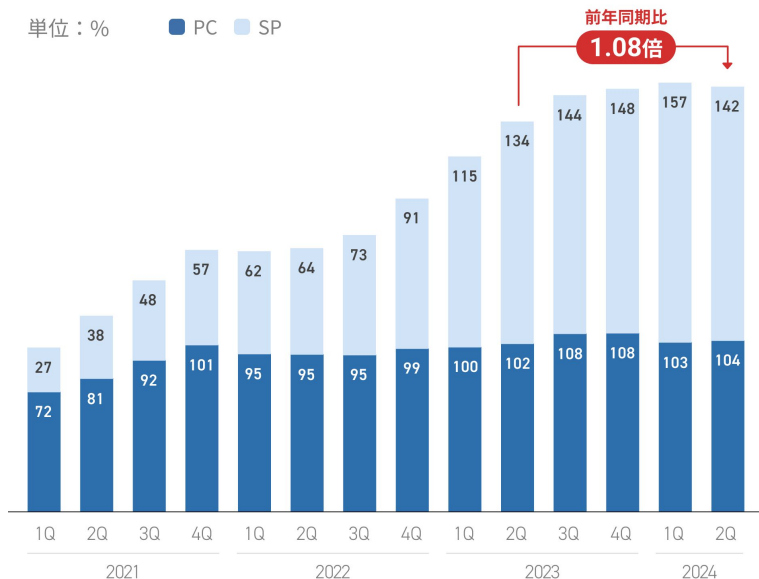


*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

課金ゲーム デバイス別進捗

PCの固定ユーザー底支えに、アドオンして、引き続きスマートフォンユーザーの拡大による成長。

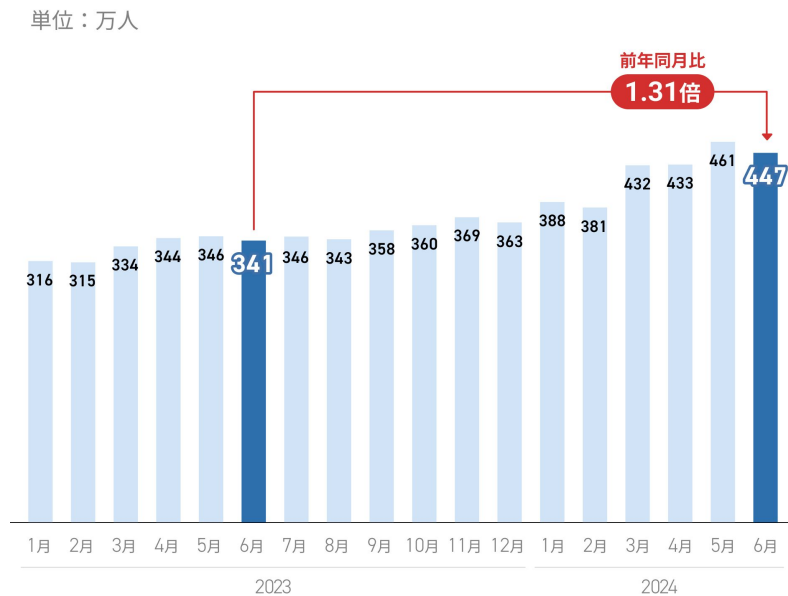
デバイス別課金額推移



広告ゲーム アクティブユーザー数

提携パートナー拡大やキャンペーンの効果により、アクティブユーザー数は順調に伸長。前年同月比で1.31倍に。

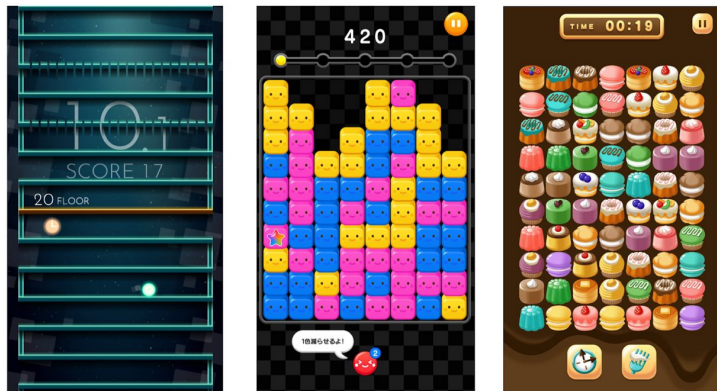
月間アクティブユーザー数推移



新しい市場（海外）への挑戦

利用者数3億人を超えるロックスクリーン「Glance」へのカジュアルゲーム提供開始

現在、インドと東南アジアを中心に世界で4億5,000万台以上のAndroidスマートフォンにプリインストールされ、アクティブユーザーが3億人を超えるAndroidスマートフォンのロック画面プラットフォーム「Glance」（提供：Glance Japan）へのカジュアルゲーム提供を開始（3アイテムから随時追加予定）

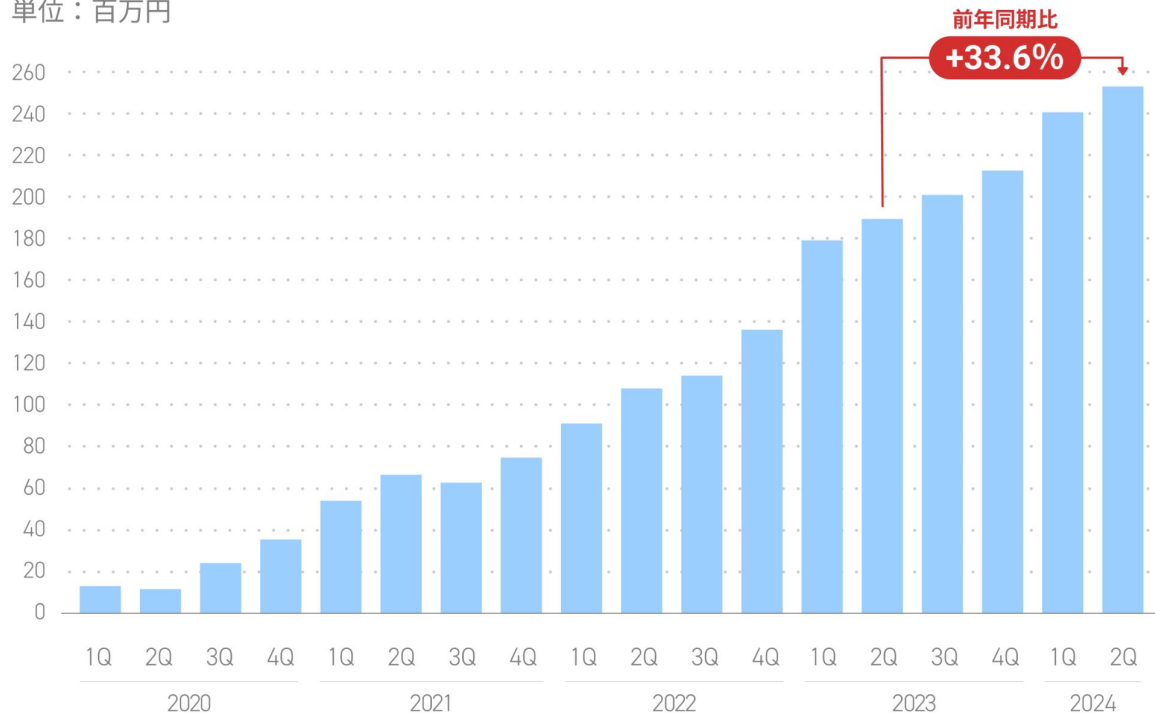


メディア事業 (投資育成事業)

メディア事業（投資育成事業）の売上総利益推移

教育関連事業、美容医療関連事業ともに順調に成長。特に、コエテコでは社会人向け領域、キレイパスではクリニック向けSaaSのキレイパスコネクトが成長を牽引。

単位：百万円



for 子ども（保護者）

for 社会人

検索上位表示 ※2024年6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

188地域で**1位**表示

情報充実 ※2024年6月末時点

子ども向けプログラミング
教室掲載数

13,126件



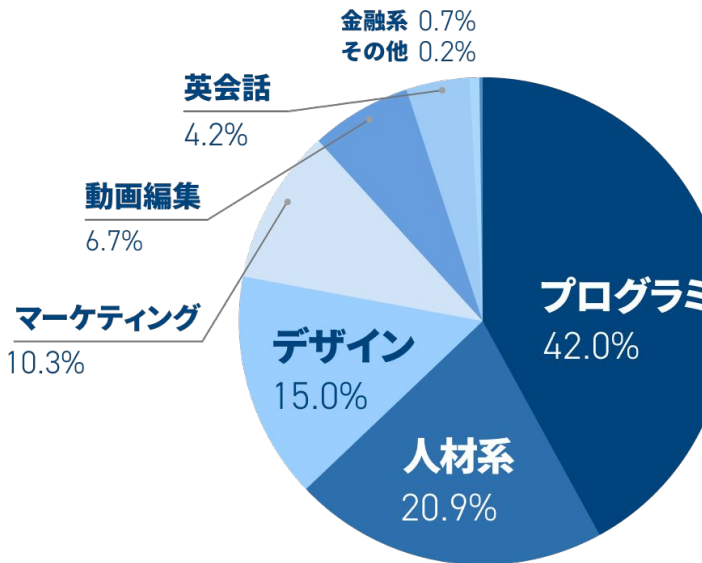
教室掲載数
No.1



2023
JMR
口コミ掲載数
No.1

非プログラミング領域も強化。特に人材系が拡大中。

2024年第2四半期



『コエテコEXPO 2024』の開催

4回目となる『コエテコEXPO2024』を開催。全国のプログラミング教育に携わる1,000名以上が参加しました。

コエテコ by GMO

未来のプログラミング教育を共創する

コエテコEXPO 2024

2024 06/25(火)・26(水)

参加無料 オンライン (Zoomウェビナー) 開催

リアルイベント
プレミアムセミナー & 懇親会も開催!

2024/06/27 (水) @ GMO Yours (渋谷フクラス16F)

青木 俊介氏
ユカイ工学株式会社 代表

須藤 冬統氏
ヒューマンアカデミー株式会社
学習指導部長 兼 事業部長

及川 卓也氏
Toby株式会社 代表取締役

西川 徹氏
株式会社Preferred Networks
代表取締役 兼 取締役 兼 部長

太田 可奈氏
株式会社アットキーン 代表取締役 株式会社まふまふCo-founder
東京理科大(DM) (経営学部国際デザイン経営学科) キャンパスステーション
山形大学大学院情報学 (情報経営イノベーション専門職大学)

「コエテコオンデマンド byGMO」の提供開始

動画コンテンツなどを利用して学習が行えるeラーニングサービスです。理解度テストや進捗確認、知識定着や管理負荷を軽減する機能も搭載。

D-Marketing Academy | コエテコ by GMO

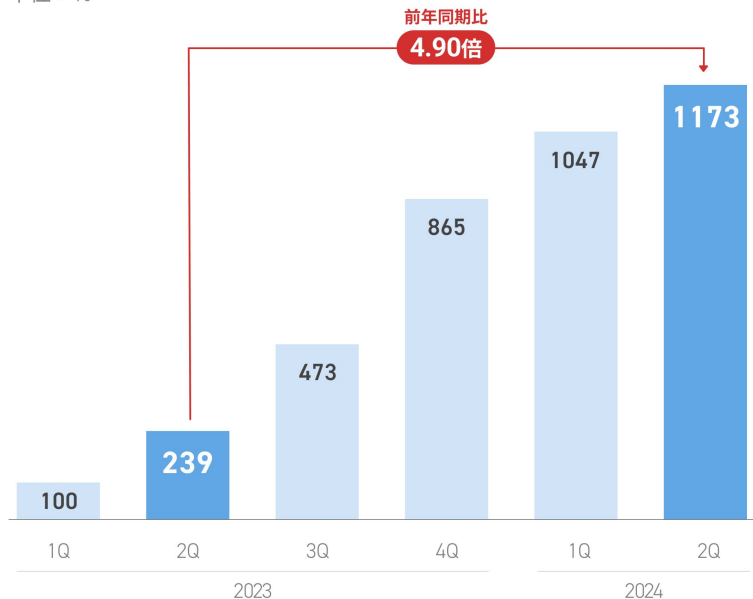
スキルアップやリスキリング支援を推進する業務提携

コエテコ オンデマンド by GMO

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。月額会員も順調に増加。AIを活用した機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。

月額固定費推移

単位：%



*2023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。

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 *2024年7月末現在

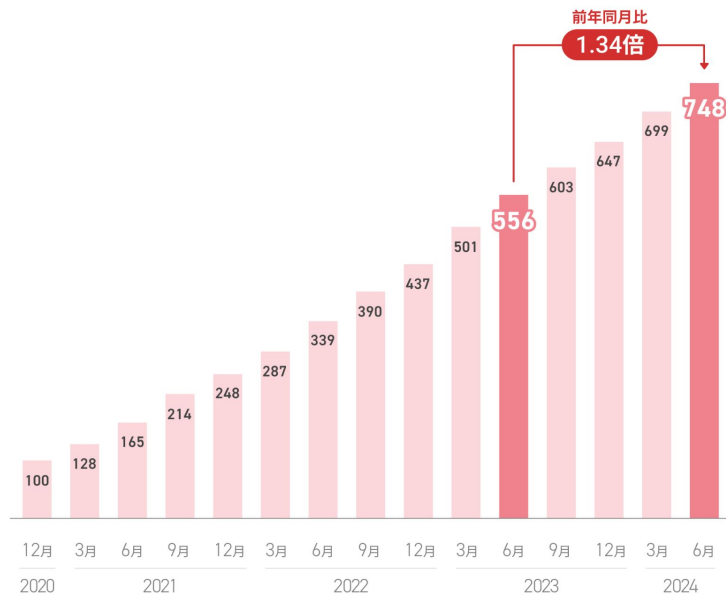
特徴

- 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

ユーザーニーズの高い施策を中心にチケットの新規掲載強化や、アプリUI/UXの継続改善により、チケット購入件数は前年同期比1.18倍。会員数も順調に増加。

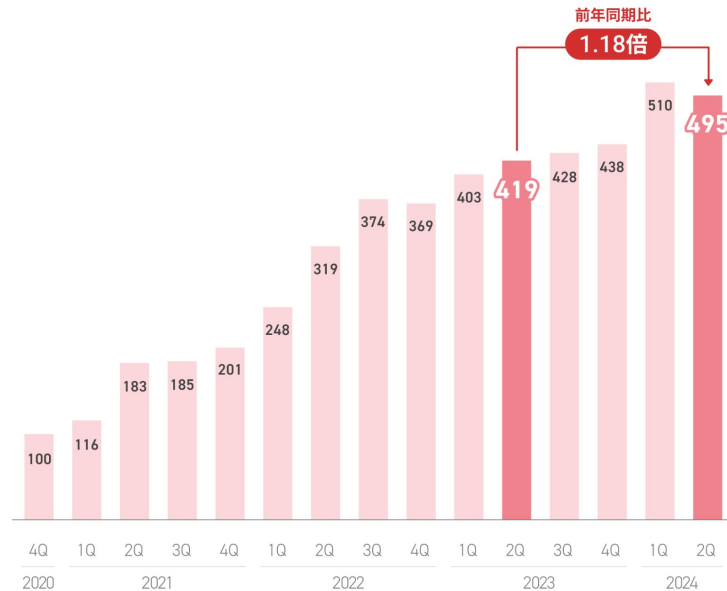
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

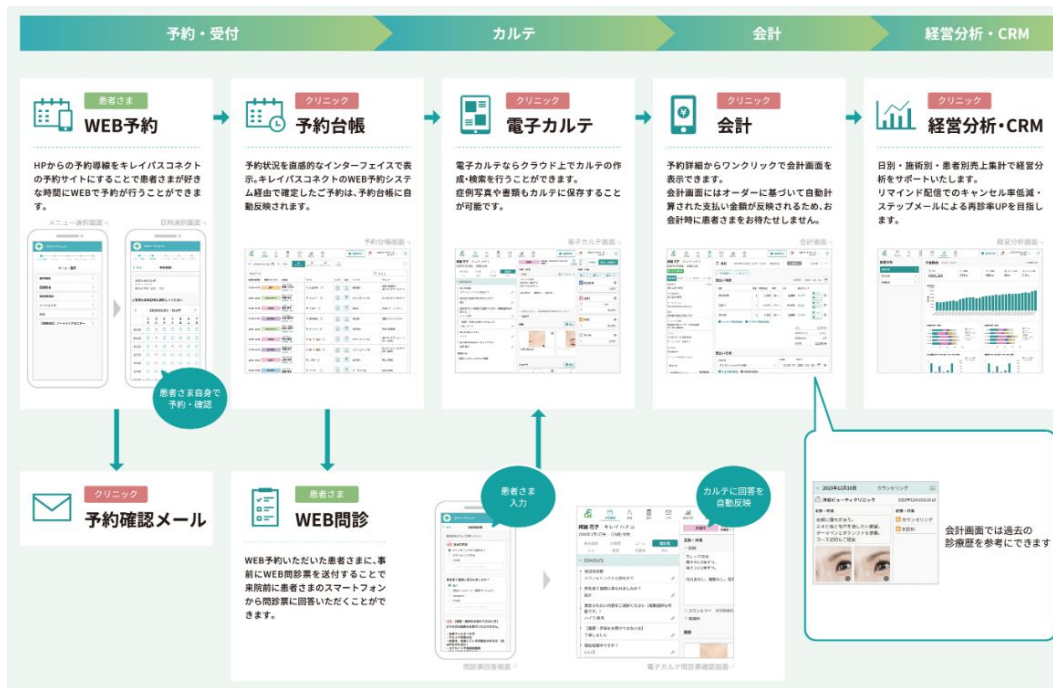
単位：%



*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。

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。

最大で150万円の補助金申請が行える「IT導入補助金2024」の対象に認定され、導入院数の増加によるストックのさらなる強化を図る。



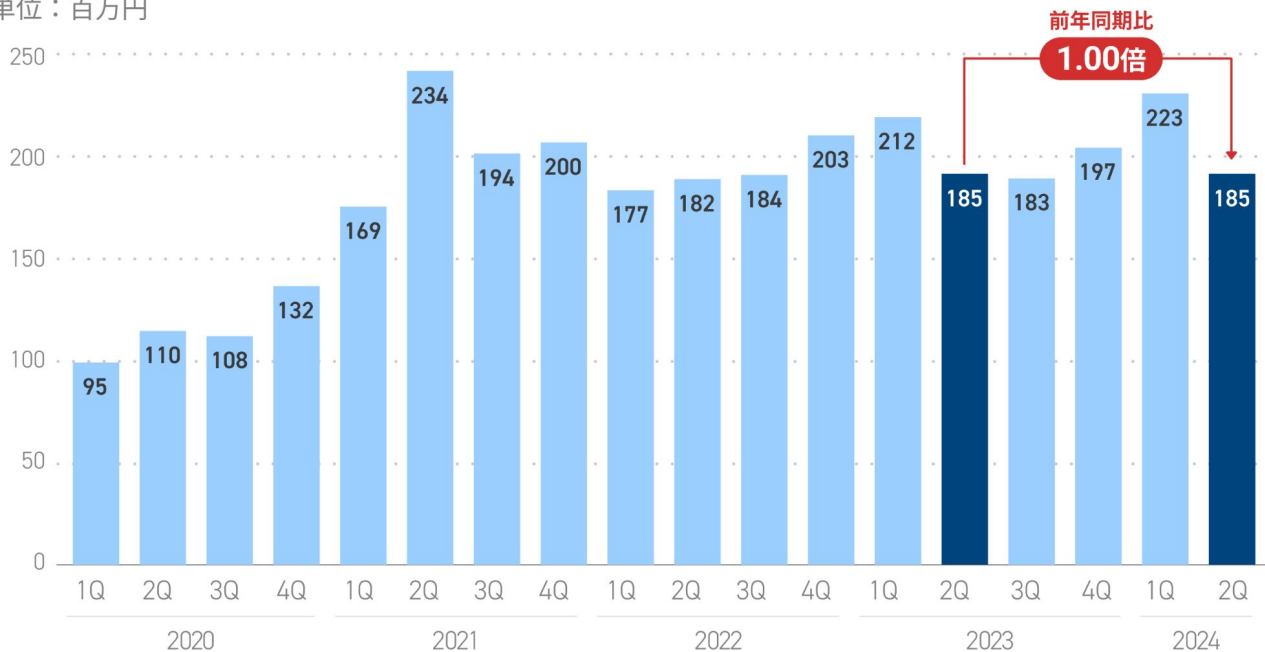

クレイパス by GMO
IT導入補助金 2024
 対象ツールに認定

ソリューション事業

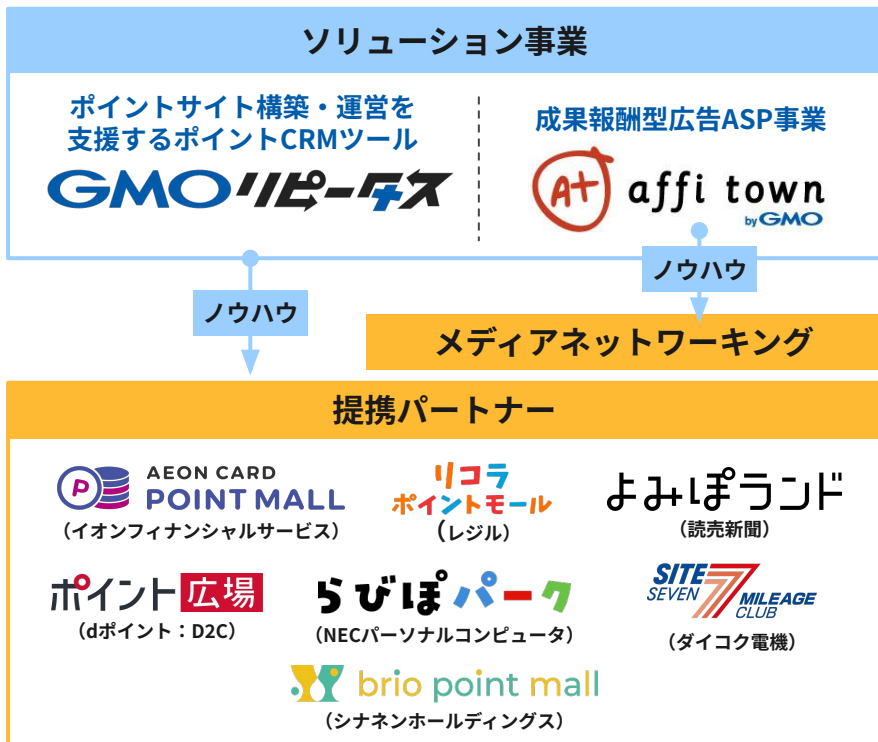
ソリューション事業の売上総利益推移

CRMソリューション事業（GMOリピータス）のシステムリプレイス対応のため、新規獲得を停止していたが、下期より新規導入再開予定。アフィリエイト広告事業においては、引き続きインターネット回線の繁忙期需要の低調が前年割れに影響している。

単位：百万円



メディア事業で培ったシステムやノウハウを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。
GMOリピータスのシステムリプレイスにより、提携パートナーのさらなる拡大が期待される。



新サービス「ギフト byGMO」(6月)

LP作成からギフト付与まで簡単にキャンペーン運用ができるギフトキャンペーンツール「ギフト byGMO」の提供を開始



01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

3Q以降の取り組みについて

全社

- スtock事業の強化により安定した経営・成長を目指す
- AIの積極的活用で、生産性向上と結果としての経費削減・質・各種スピード向上施策を加速させる（IT企業からAI企業へ）

メディア事業 (収益事業)

- かんたんゲームボックスにおいて、有識者監修の脳トレコンテンツや、提携サービスの拡充で、さらなるユーザー獲得を目指す

メディア事業 (投資育成事業)

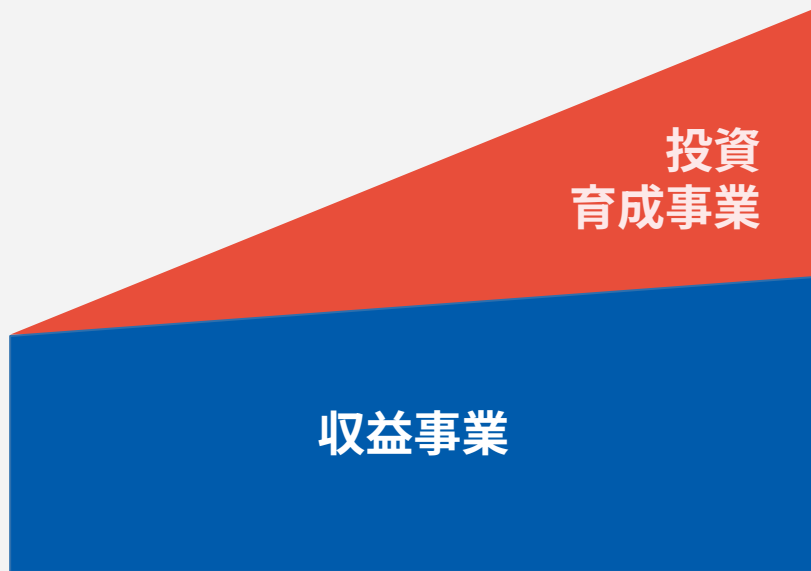
- コエテコキャリアにおいて、口コミキャンペーン開催など、サービス成長を加速させる取り組みを積極的に実施
- キレイパスコネクトにおいて、オンライン決済機能の導入など、クリニックとユーザー双方にとっての利便性向上を図る

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	各事業の状況	P.17
04	3Q以降の取り組み	P.39
05	Appendix	P.41

成長戦略の考え方

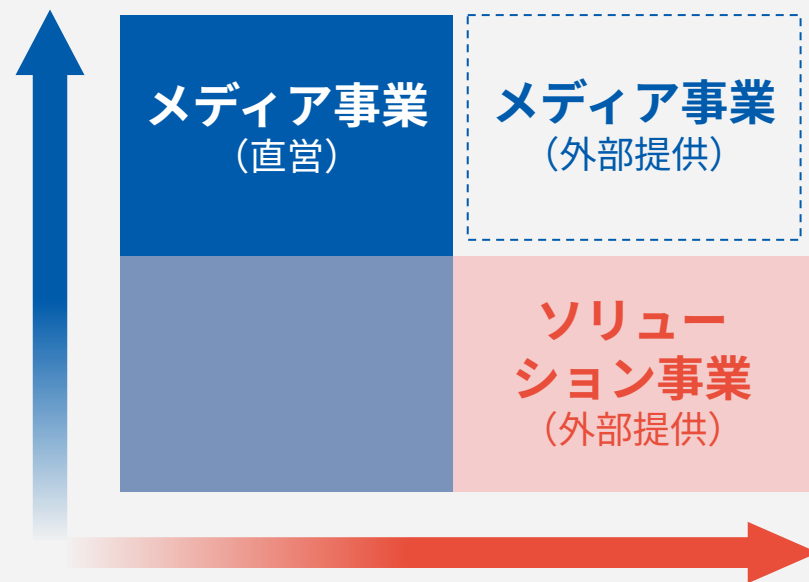
① 収益 + 投資育成

ポイ活経済圏を基盤とした収益事業を
ベースに成長領域への新規事業創造



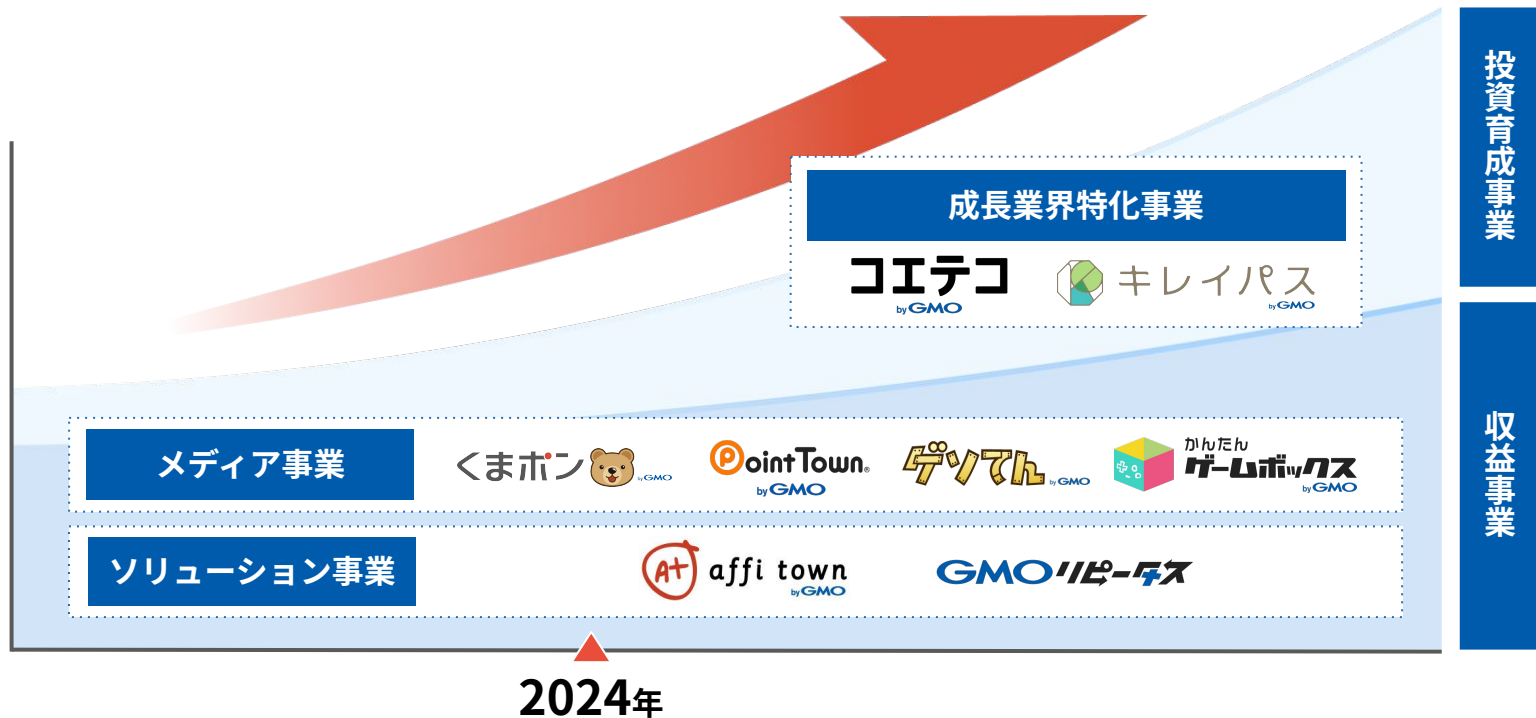
② 垂直 + 水平

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



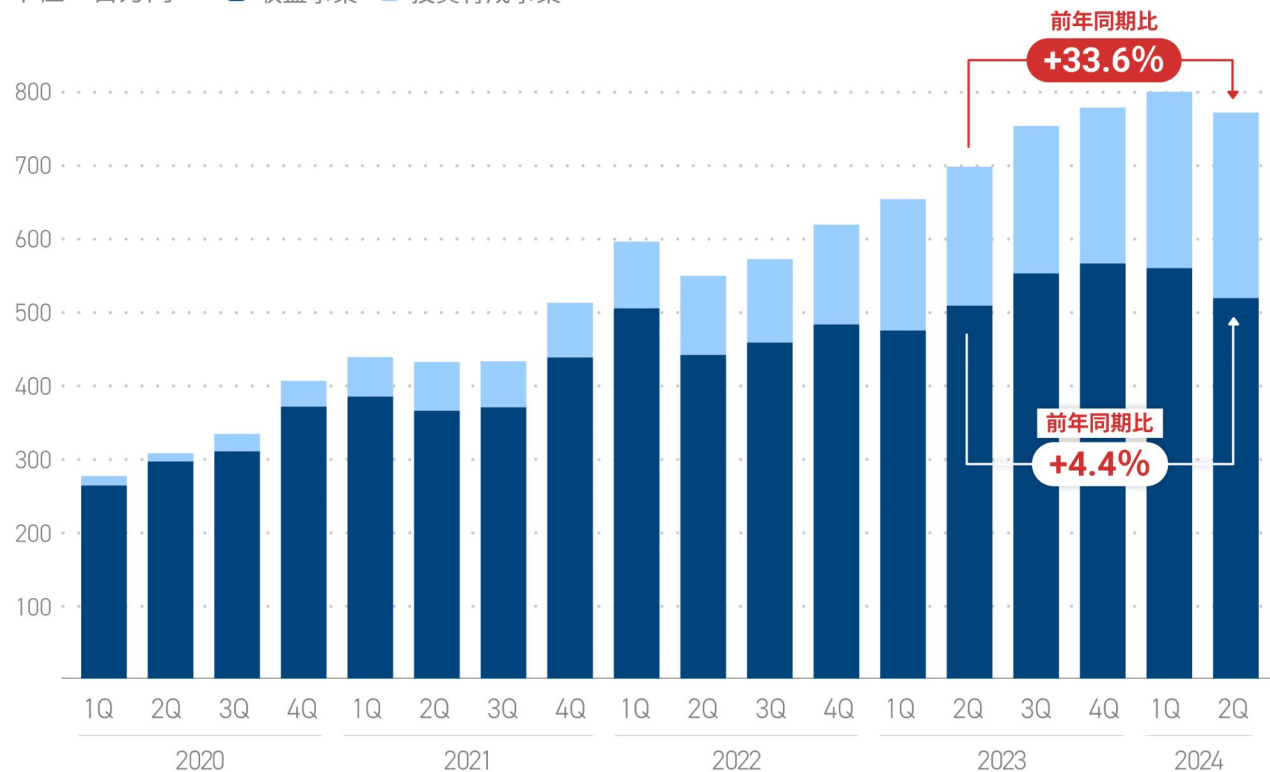
成長戦略①-1 収益+投資育成

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。



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**33.6%増**、収益事業が**4.4%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**27.1%→32.2%**へ拡大。

*前頁の数値化

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=69 内訳 リピータス：7、課金ゲーム：21、広告ゲーム：41 (2024年6月末現在)



成長戦略 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。



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エンジニア採用市況は伸長	<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



参考データ：セグメント毎の収益配分（2024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	1,024   	141  	1,161
課金取引 関連収益	406   	8	414
その他収益	8	33 	42
合計	1,439	183	1,623

*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	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q	2023年1Q	2024年2Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,473	1,577	1,692	1,721	1,623	+150	▲98
売上原価	798	867	991	933	910	+112	▲23
売上総利益	674	710	701	788	712	+37	▲75
売上総利益率	45.8%	45.0%	41.4%	45.8%	43.9%	▲1.9pt	▲1.9pt
販売費及び一般管理費	530	552	658	545	534	+3	▲10
営業利益	144	157	42	242	177	+33	▲64
営業利益率	9.8%	10.0%	2.5%	14.1%	11.0%	+1.2pt	▲3.1pt
経常利益	143	156	51	245	174	+30	▲71
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	106	33	174	127	+31	▲46

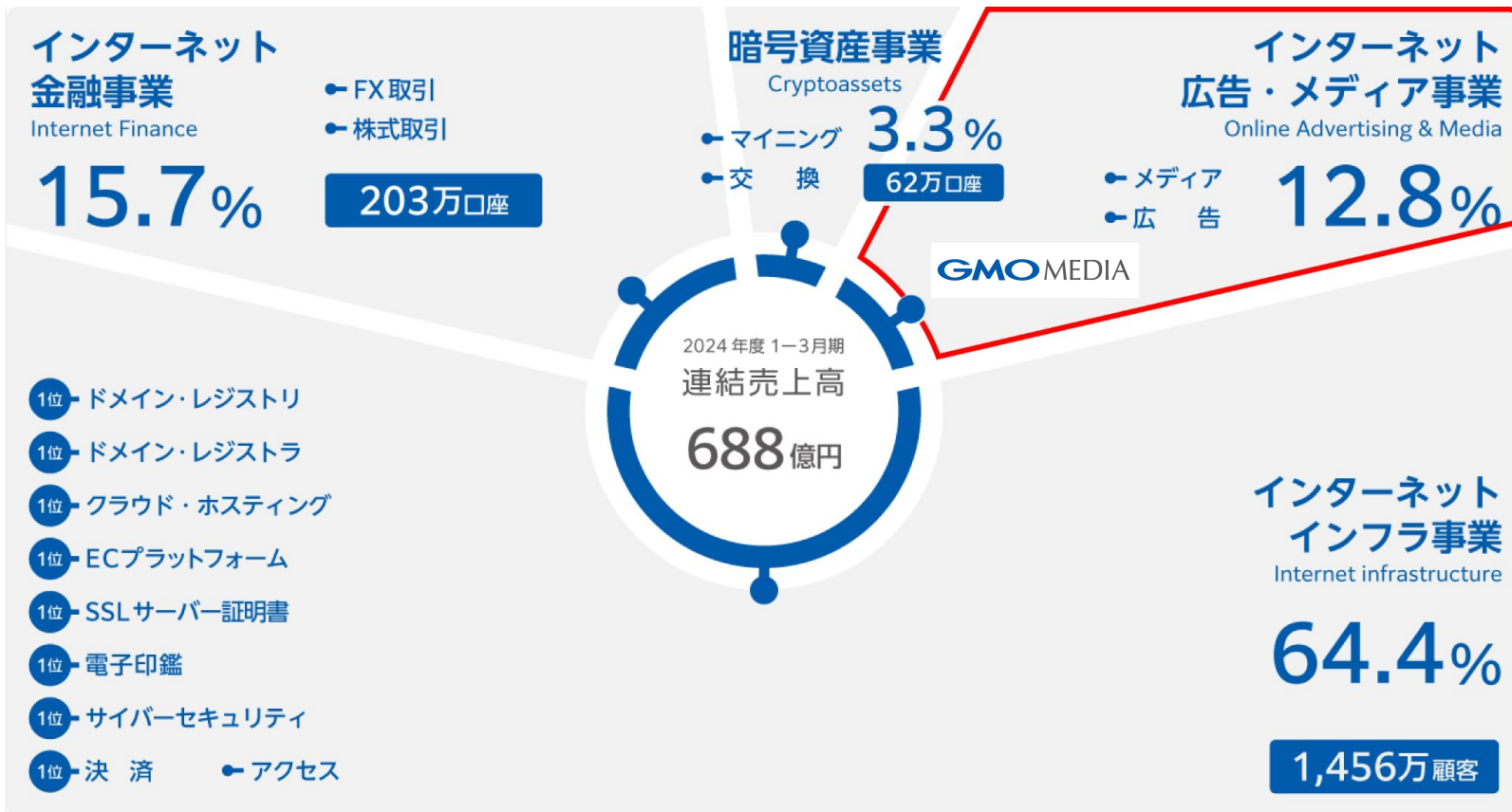
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

連結貸借対照表

単位：百万円	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q	2023年1Q	2024年2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	4,390	4,715	4,764	4,899	4,885	+494	▲13
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,899	3,251	3,277	3,282	3,356	+457	+73
固定資産	665	673	706	689	777	+111	+87
総資産	5,056	5,388	5,470	5,588	5,662	+606	+73
流動負債	2,811	3,033	3,052	3,171	3,107	+296	▲64
うちポイント引当金	848	860	879	816	852	+4	+36
固定負債	18	17	16	15	15	▲3	▲0
純資産	2,226	2,338	2,401	2,401	2,539	+313	+138
純資産比率	44.0%	43.4%	43.9%	42.9%	44.9%	+0.8pt	+1.9pt
負債及び純資産	5,056	5,388	5,470	5,588	5,662	+606	+73

*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.

新たな価値を創造し、社会に笑顔を増やします。

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

219名^{※1}

作る人^{※2}比率

63.9%

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。2024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。2024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：88.6%

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

2024年度の売上高のうち、投資育成事業が占める割合は**16.3%**

ソリューション事業

売上高に占める比率：11.4%

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2024年12月期第2四半期の実績で計算。

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、子ども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」も展開。

子ども・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 **国内 No.1** ※3

2 投資育成

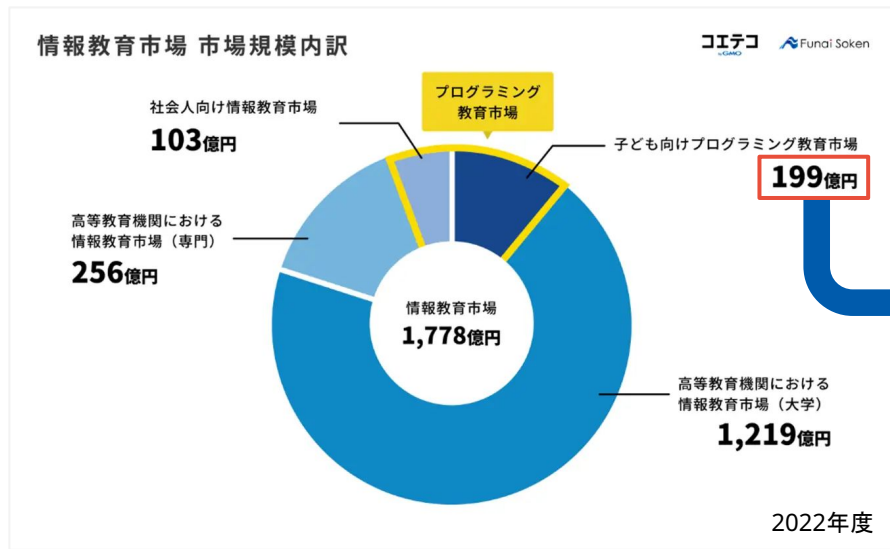
3 投資育成

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

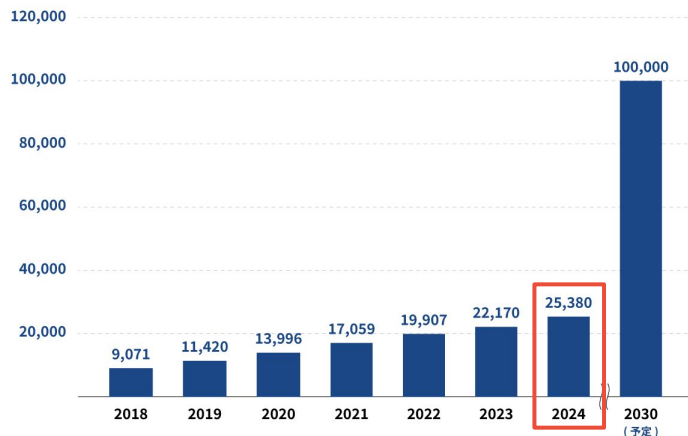
コエテコカレッジ by GMO
 誰でもカンタンにオンライン
 スクールを構築できるシステム

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。



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



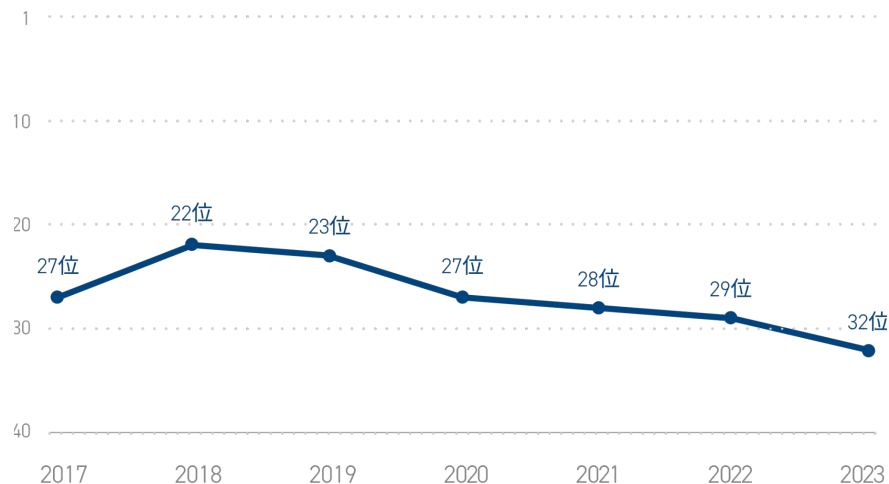
*船井総研「情報教育白書」参照

「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

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。

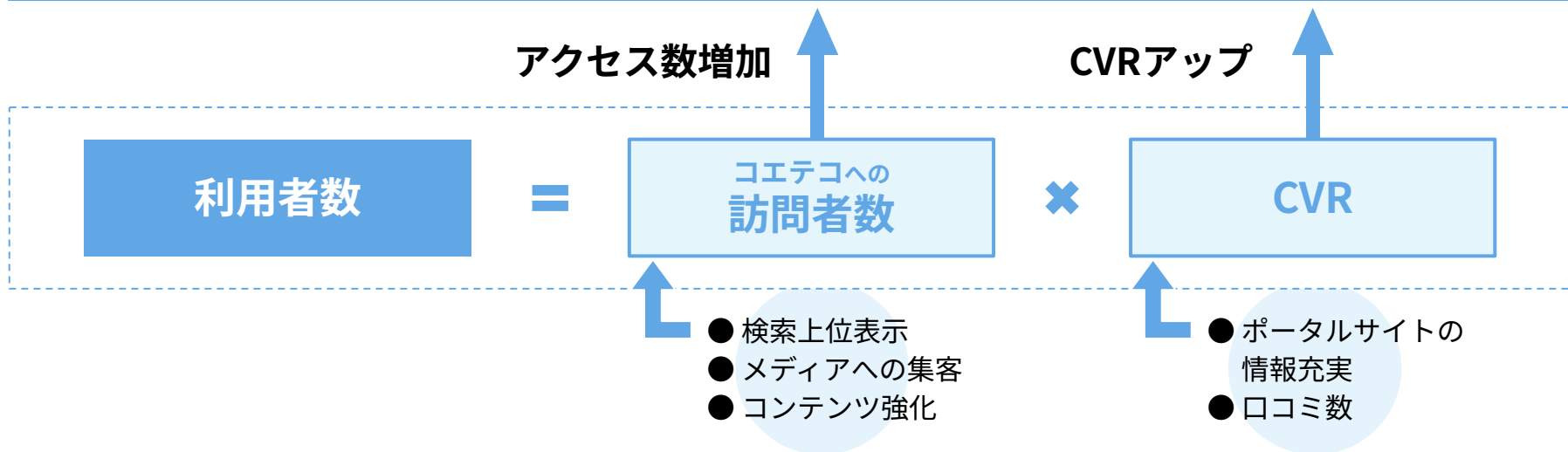
日本におけるWeb検索 ■ オンラインスクール ■ リスキリング



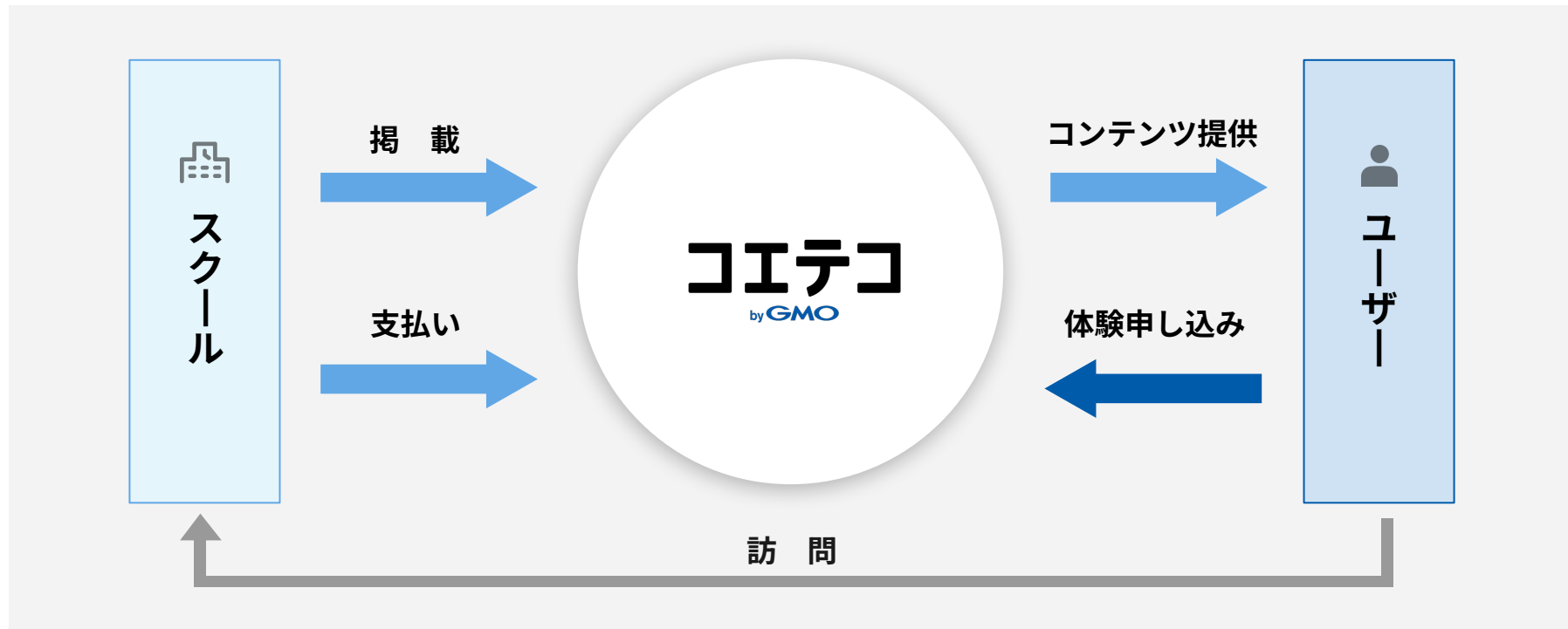
*数値は、特定の期間について、グラフ上の最高値を100として検索インタレストを相対的に表したものです。

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



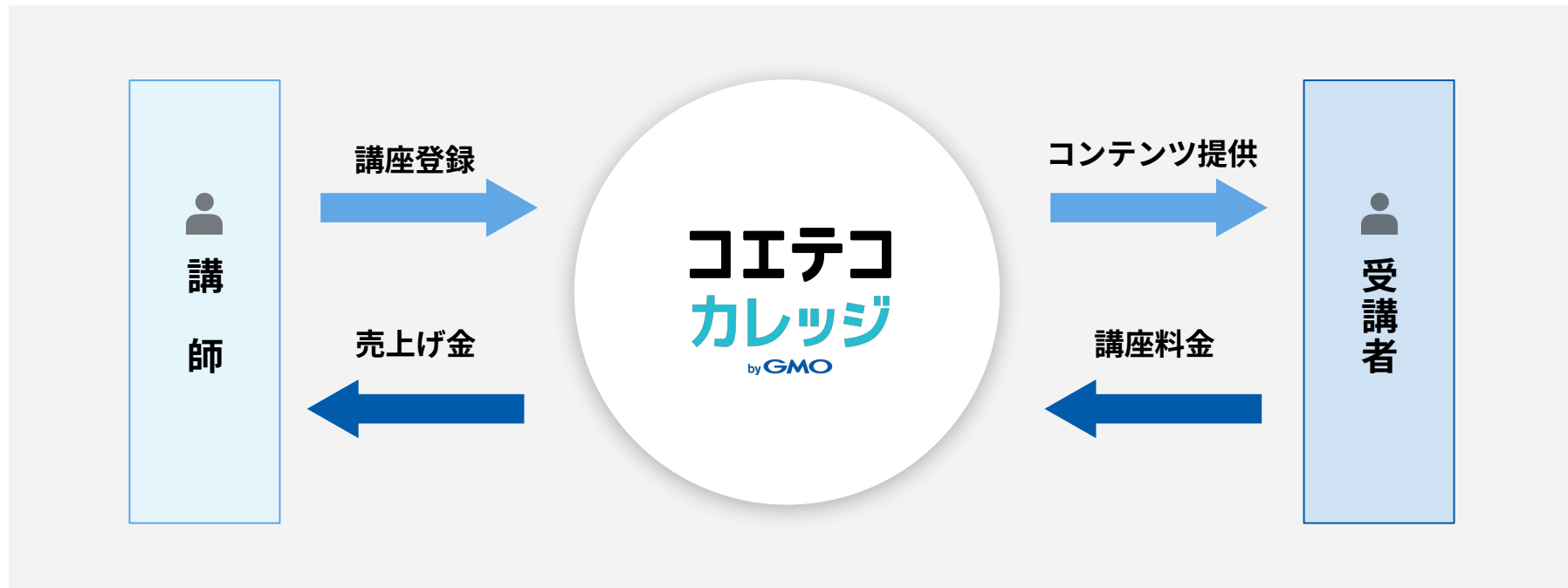
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



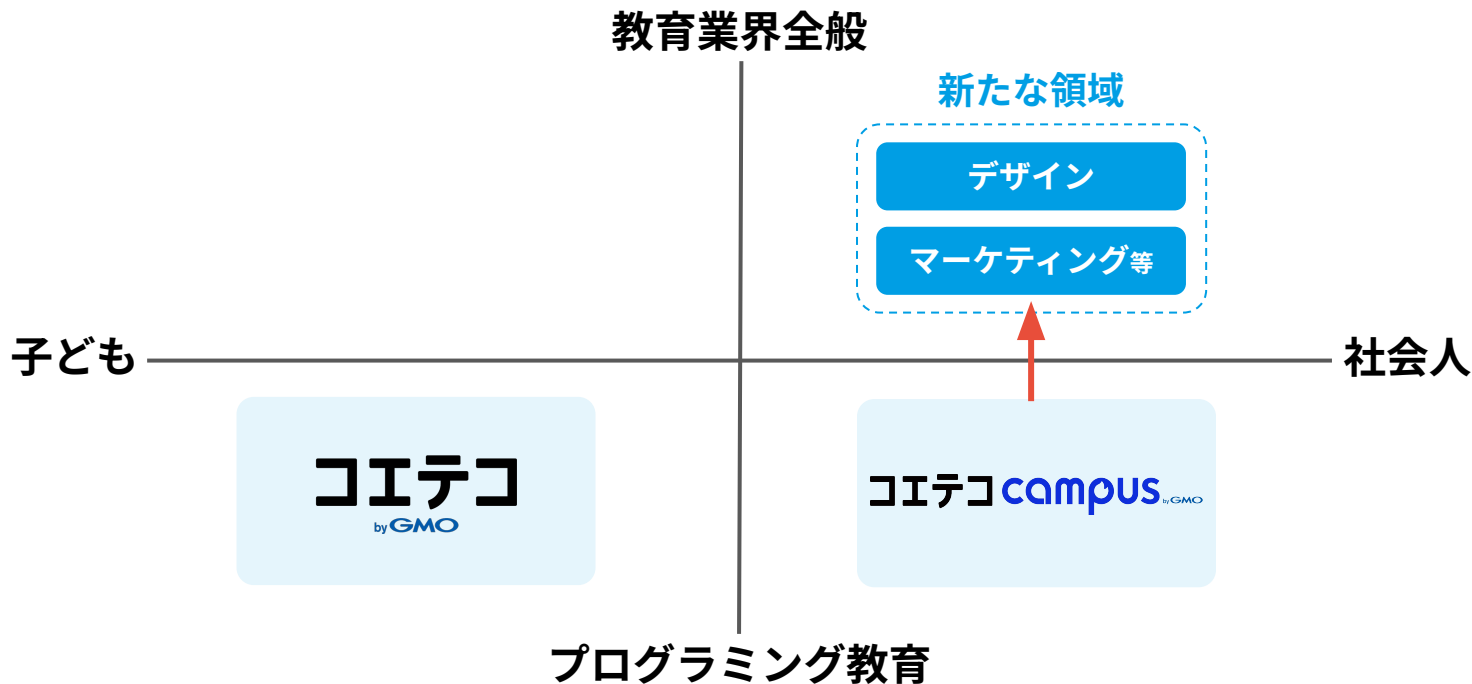
講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

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

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)

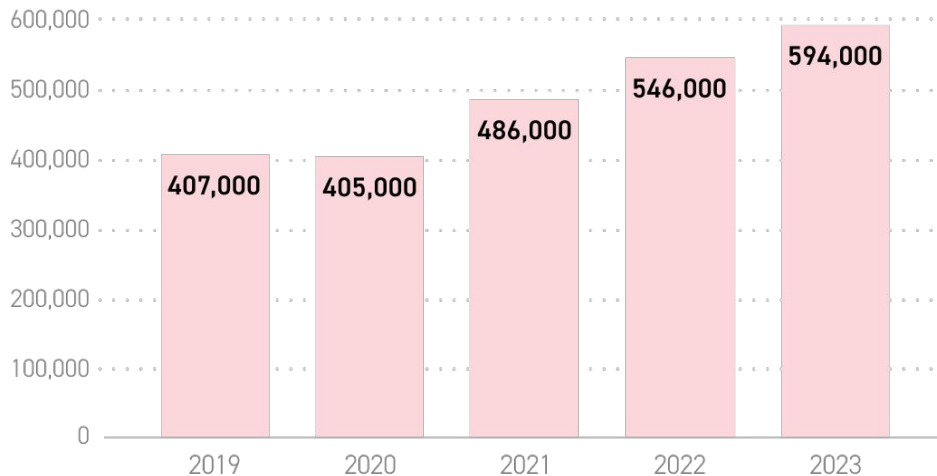
投資育成



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

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、市場は一転成長に転じている。コロナ禍を契機に、目元回りの施術やしみ・たるみを改善する施術を受けたいと考える人が増え、需要は増加を続けている。

単位：百万円



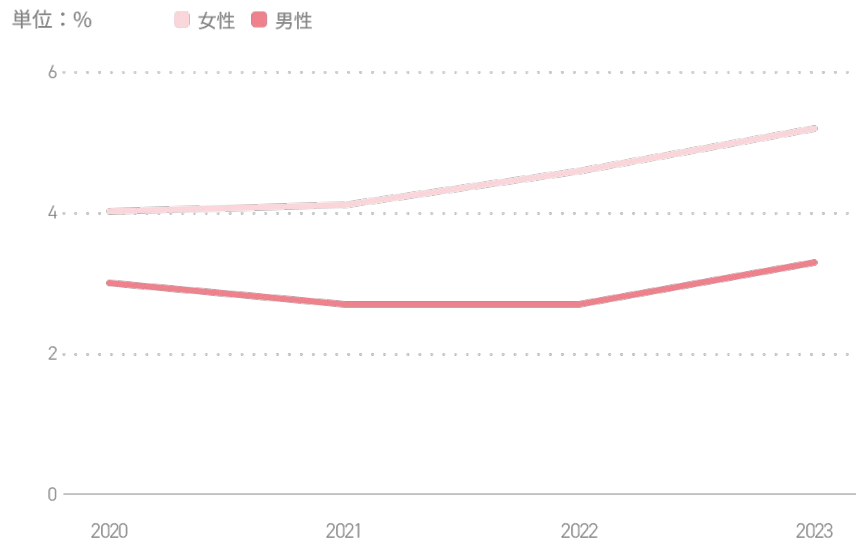
注：医療施設収入高ベース

矢野経済研究所調べ

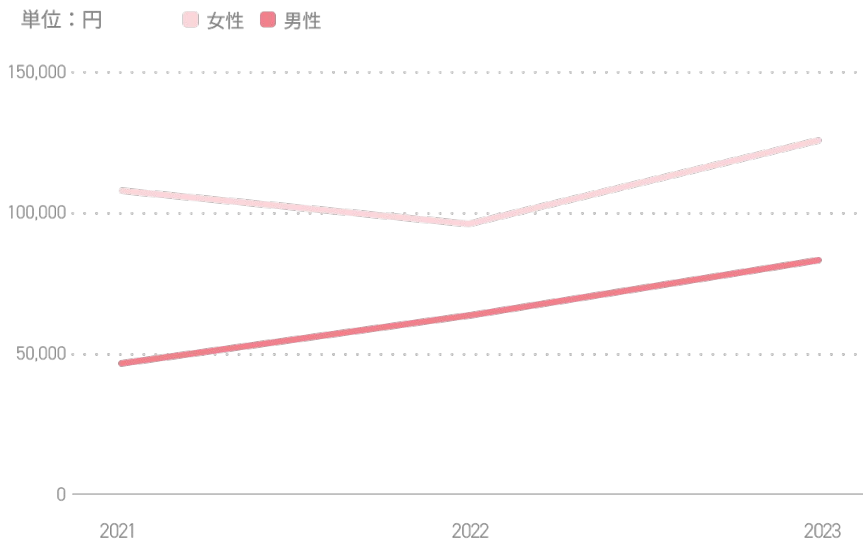
出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2024年）」（2024年6月28日発表）

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）

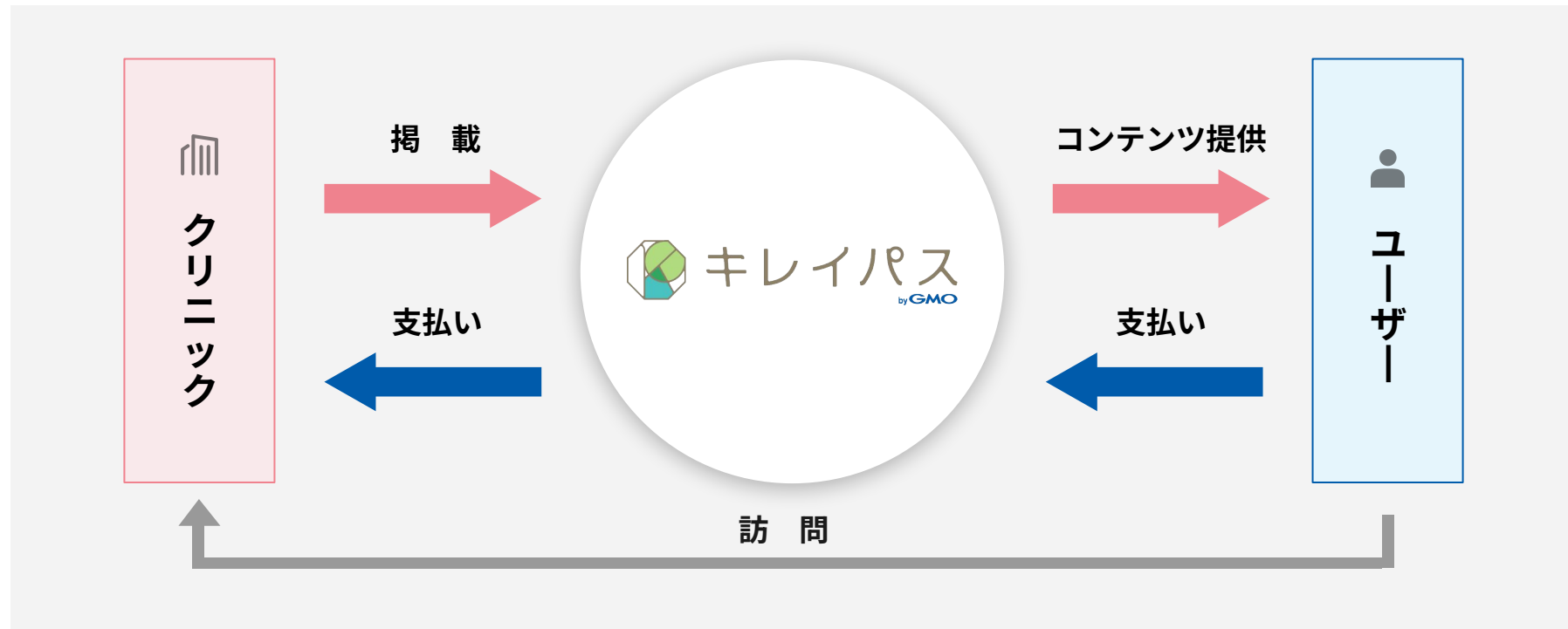


美容内科・美容皮膚科・美容外科の1年間の施術費用



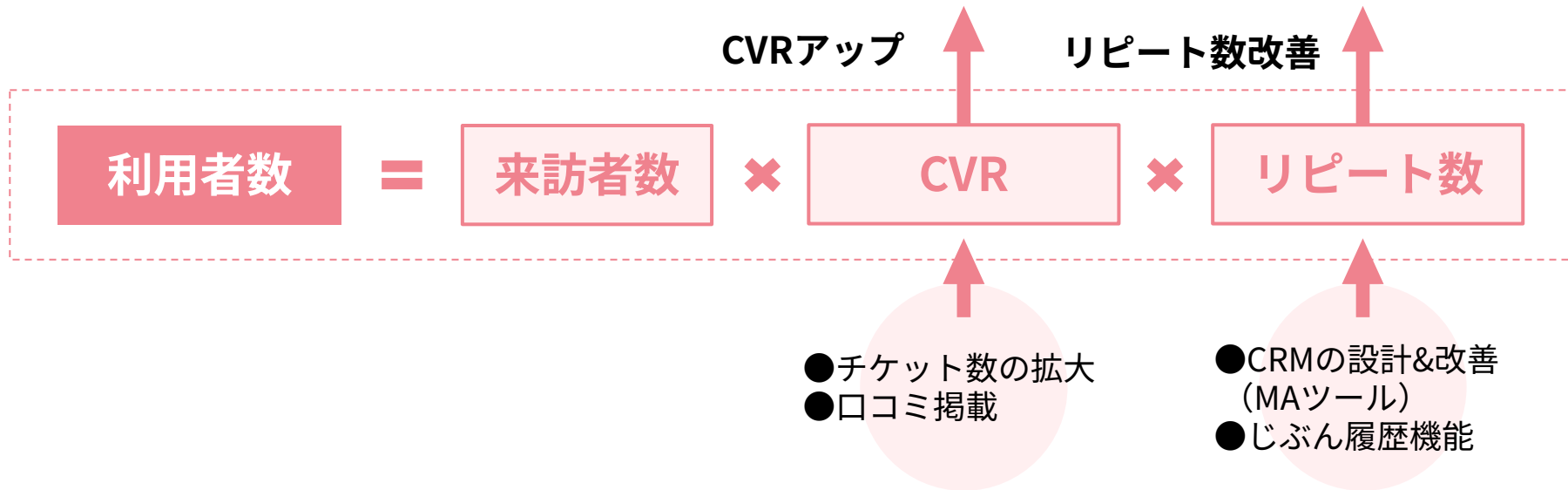
出典：株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス 2023年下期」

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。

クリニックへの送客力強化



チケット販売の「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

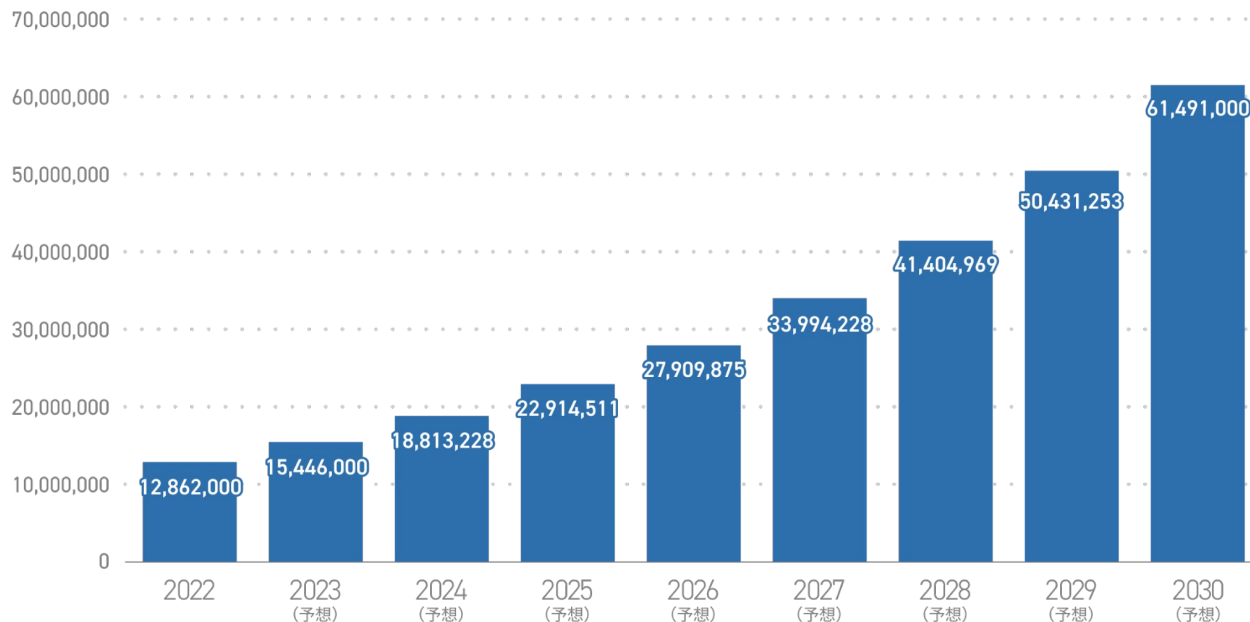
ブロックチェーン市場への挑戦

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」 提携サービスに ブロックチェーンゲームPARK 提供開始（6月）

これにより、各サービスを利用するユーザーも手軽にブロックチェーンゲームを楽しむことができるように。



「Blockchain Game Info byGMO」の デザインを大幅リニューアル

国内最大級のブロックチェーンゲーム情報メディアとしてのブランド強化のため、サイトイメージを一新し、Web3らしいデザインに。



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。
提携パートナーを順調に拡大し、月間アクティブユーザーは約400万人を超える。

<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/>

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

 **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、2024年8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://twitter.com/GMOMedia_Inc)



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