

2024年12月期
第3四半期決算補足説明資料

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2024年11月6日

目次

01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

エグゼクティブ・サマリー（1-9月）

売上高
1-9月実績

4,909 百万円
前年同期比 **+7.3%**

営業利益
1-9月実績

592 百万円
前年同期比 **+20.6%**

2024年利益業績予想を上方修正。

5ヵ年計画超過達成&上場10期記念配当を実施。

- 営業利益は前年同期比20.6%成長、修正前年間目標進捗は91.2%と堅調に推移
- ソリューション事業の前年割れがあるも、営業利益率の高い自社メディアの投資育成事業（EdTech&美容医療）の成長とAI等活用による経営効率改善
- 5ヵ年計画超過達成と上場10期を記念した記念配当を実施し、配当性向は50%から60%に

業績予想の修正

ソリューション事業の前年割れがあったものの、営業利益率の高い自社メディアの投資育成事業（EdTech&美容医療）が順調に成長し、売上高下方修正の一方で、営業利益は上方修正で2023年12月期の最高益更新。

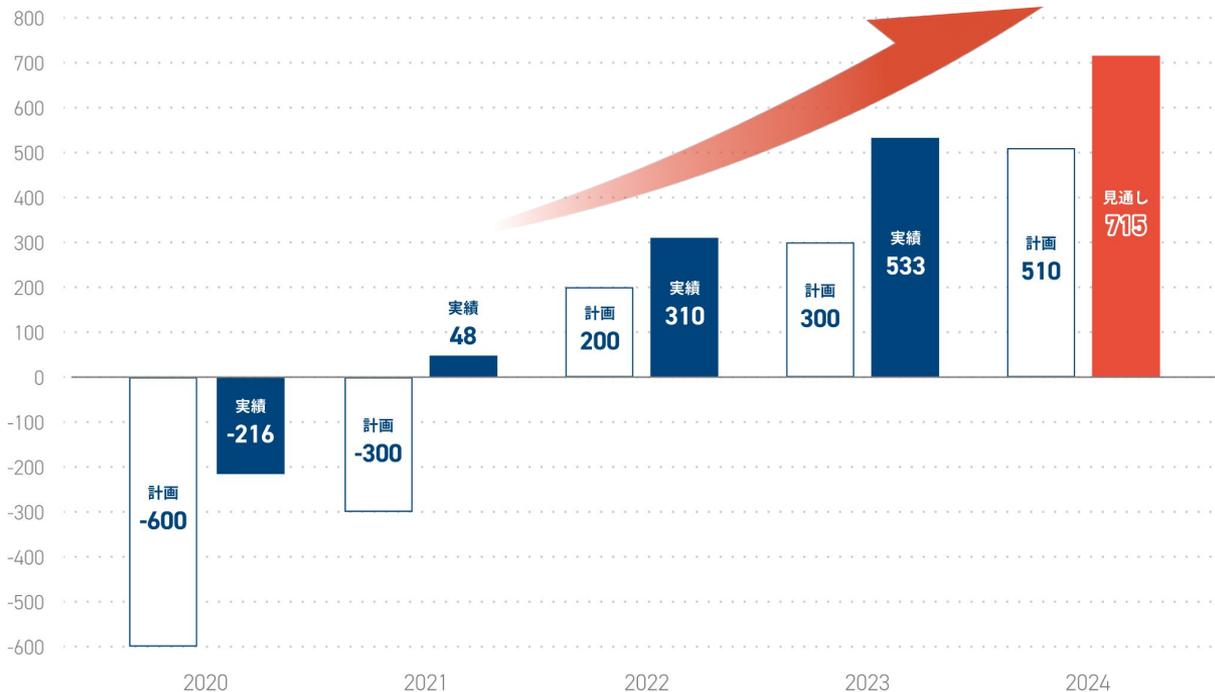
単位：百万円	2022年実績	2023年実績	2024年業績予想 前回開示	2024年業績予想 今回開示	対前年比 (増減率)	対前回増加額 (増減率)
売上高	5,587	6,266	6,900	6,500	+234 (+3.7%)	-400 (-5.7%)
営業利益	310	533	650	715	+182 (+34.0%)	+65 (+10.0%)
経常利益	307	540	640	710	+170 (+31.4%)	+70 (+10.9%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	183	361	420	504	+143 (+39.5%)	+84 (+20.0%)
1株あたり当期純利益 (円.銭)	106.84	209.56	240.90	288.36	+78.80 (+37.6%)	+47.46 (+19.7%)

中期経営計画（5ヵ年計画）を超過達成

本年度は、2020年2月に発表した2020年～2024年の5ヵ年計画の最終年度。

2024年に計画していた過去最高営業利益510百万円を2023年度に前倒しで達成し、2024年度はさらに過去最高益を更新予定。

単位：百万円

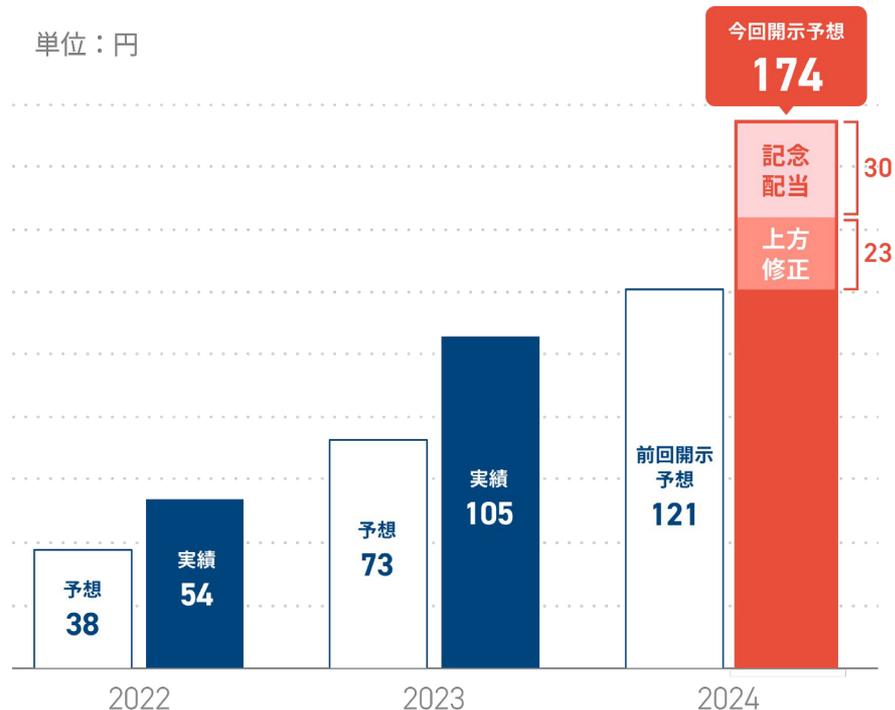


記念配当（5ヵ年計画超過達成&上場10期記念）

2024年業績予想の上方修正を受け、年間配当も23円増額見込み。さらに5ヵ年計画超過達成と上場10期を記念した特別配当30円を実施し、配当性向は50%から60%に。

単位：円

年間配当	2022年実績	2023年実績	2024年予想 前回開示	2024年予想 今回開示	増加額
		54円	105円	121円	174円 上方修正+23円 記念配当+30円



当社の株主還元

1単元（299,200円※）当たりの年間配当金は、17,400円に。

保有株式：1単元（100株）の場合

		普通配当	記念配当	合計
配当	1株配当金	144円	30円	174円
	1単元（100株）	14,400	3,000円	17,400円
参考情報	1単元での投資必要金額 ※2024年11月5日終値			299,200円

保有株式：5単元（500株）の場合

		普通配当	記念配当	合計
配当	1株配当金	144円	30円	174円
	5単元（500株）	72,000円	15,000円	87,000円
参考情報	5単元での投資必要金額 ※2024年11月5日終値			1,496,000円

対前年同期比（1-9月）

ソリューション事業の前年割れがあったものの、営業利益率の高い投資育成事業（EdTech&美容医療）が順調に成長し、売上高は前年同期比で7.3%成長、営業利益は前年同期比で20.6%の成長。AI等の活用により、経営効率が向上し、営業利益率も大きく改善（10.7%→12.0%）

単位：百万円	2023年1-9月	2024年1-9月	前年同期比
売上高	4,573	4,909	+7.3%
営業利益	491	592	+20.6%
経常利益	489	591	+20.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	327	427	+30.6%

対業績予想進捗

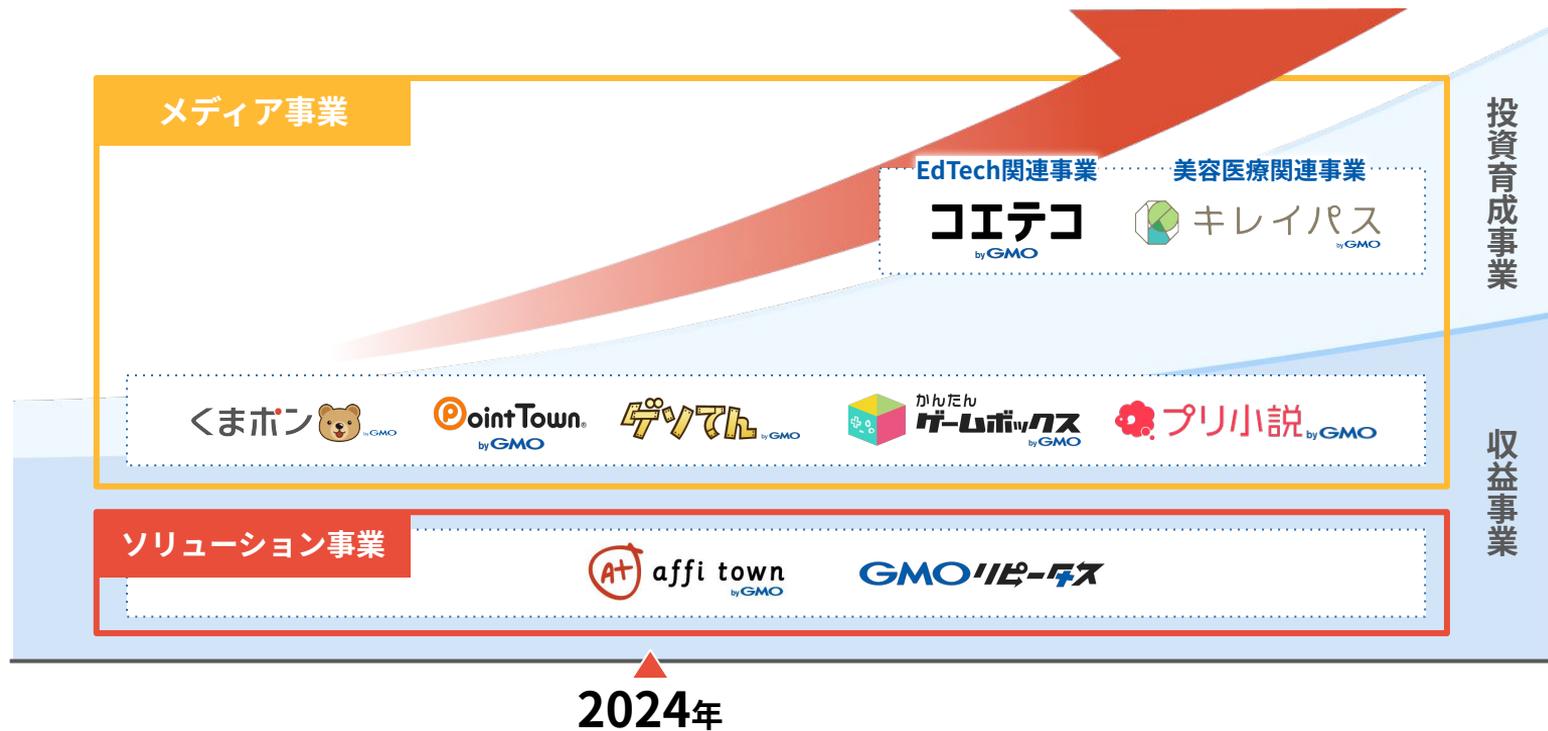
営業利益率の高い投資育成事業が伸びた一方で、営業利益率が低いソリューション事業が前年割れしたため、売上高の見通しについては5.7%下方修正。

単位：百万円	2024年業績予想 前回開示	2024年業績予想 今回開示	2024年 1-9月実績	対前回開示 進捗率	対今回開示 進捗率
売上高	6,900	6,500	4,909	71.1%	75.5%
営業利益	650	715	592	91.2%	82.9%
経常利益	640	710	591	92.3%	83.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	420	504	427	101.8%	84.8%

01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

成長戦略 収益事業＋投資育成事業

既存の収益事業をベースに、成長市場であるEdTech・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。



成長戦略 ノウハウを成長市場へ

ポイント・ゲーム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、成長するEdTech・美容医療関連事業へ展開することにより、より高い成長を目指す。
ポイ活メディア+バーティカルメディア（EdTech・美容医療）&ソリューションへ。



成長戦略 成長市場におけるストック事業戦略

メディア（広告）事業＋利益再現性の高いストック（月額課金）事業強化による安定成長の実現を目指す。

DX支援事業

コエテコカレッジ by GMO	オンライン講座 管理システム
コエテコPlus	プログラミング スクール予約管理
コエテコドローン by GMO	ドローンスクール 予約管理
キレイパスコネクト by GMO	美容クリニック 経営支援 プラットフォーム

ストック事業成長イメージ



＜オンライン講座管理システム＞講座運営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活用の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3月を100として比較。上記データは概算の数値となります。

ユーザー事例：NHK学園様



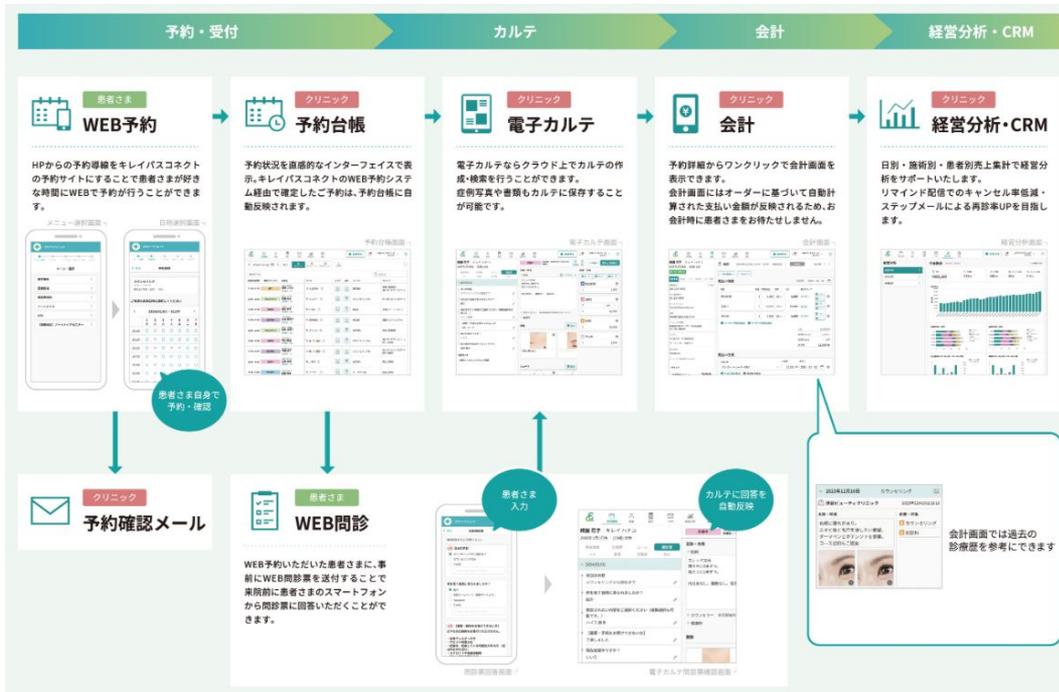
<https://college.coeteco.jp/t/n-gaku>

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。

新機能リリース

オンライン診療

& Kureipasuコネクト
byGMO

オンラインで診療から決済、商品の配送管理までできる「オンライン診療機能」の提供を開始。クリニックの経営改善貢献を目指す。(10/7)

投資育成事業の複利成長戦略

育成事業

1st (B2C)

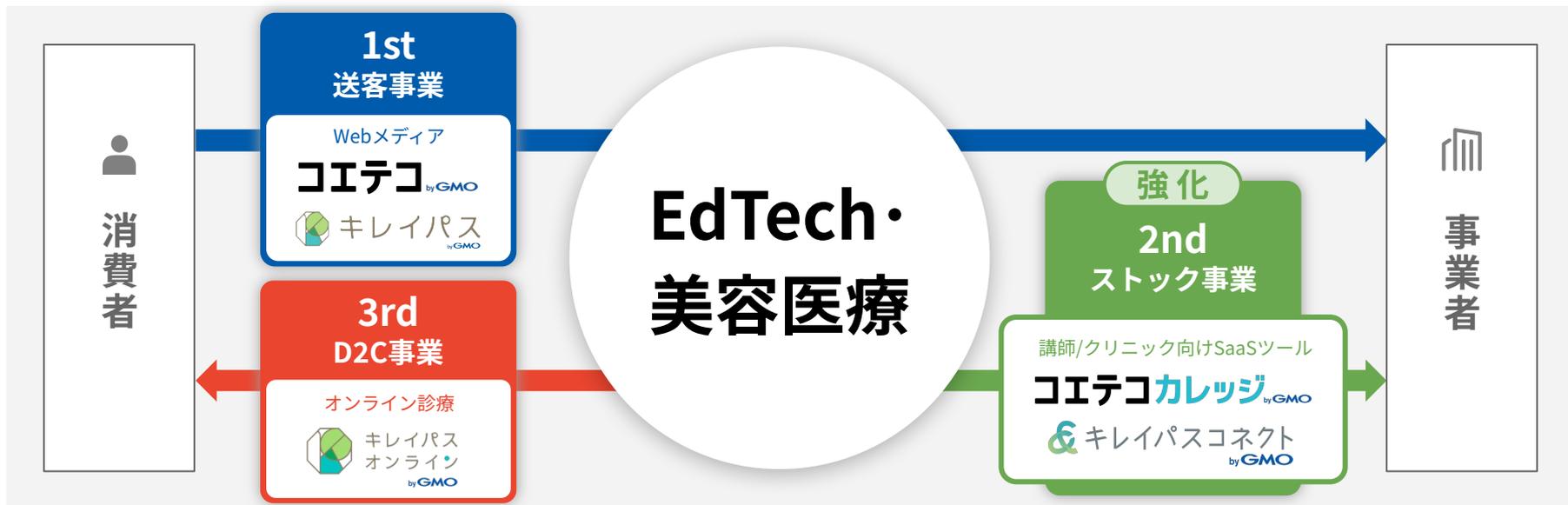
メディア（送客・広告）事業立ち上げ

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



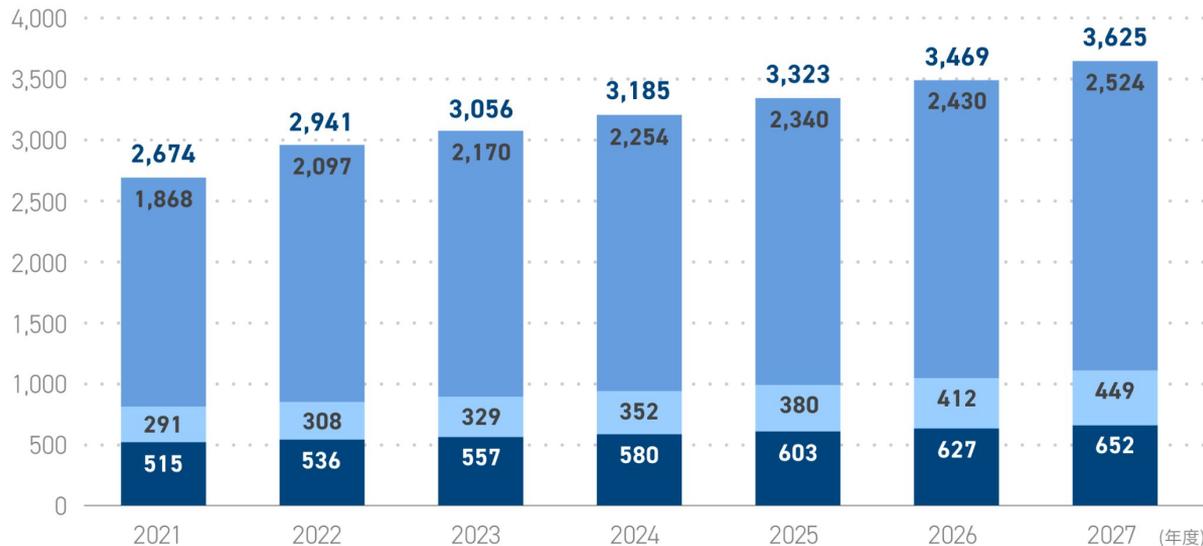
M&A戦略

EdTechと美容医療を中心に、集客およびリピート利用の課題に対して、当社のノウハウを提供することで大きな成長が見込まれる事業や法人への投資を計画。



各種端末を利用した学習・教育のEdTech市場は順調に成長。

単位：億円 ■ その他（学習プラットフォーム・支援ツールなど） ■ コンテンツ（その他） ■ コンテンツ（教科学習）



【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。

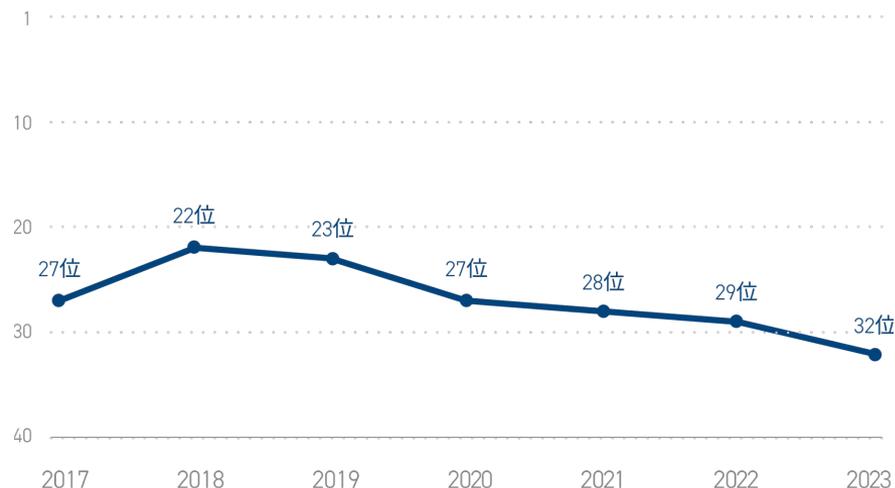
※出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」のデータをもとに【GMOメディア】が作成

「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」

リスキリング

5年で1兆円

「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（岸田前首相）

2025年度予算案

厚生労働省

1,695億円

経済産業省

750億円（※）

※令和4年度の補正予算案。期間：令和8年3月31日まで（基金運用）

学校教育

学校のDXを推進

「教育やリ・スキリングなどの人的資源への
最大限の投資が不可欠」と表明

—2024年10月1日 第214国会 衆院本会議 所信表明演説（石破首相）

文部科学省2025年度予算案

DXハイスクール

107億円

GIGAスクール構想等

94億円

2大ブランド戦略

講師の誘致に課題

生徒の集客&リピーター獲得に課題

学びのブランド

コエテコ by GMO

共同
戦線

趣味のブランド



集客やリピーター獲得に関するノウハウ

リアルを中心に多数の講師を保有

趣味なびのグループジョイン

教育・学び事業領域で、ダントツNo.1になるために隣接事業のグループジョインでシナジーを最大化。

趣味
なび

shuminavi

講師と参加者のリアル中心の
マッチングサービス

教室掲載数
21,000件以上



ワークショップや
レッスンを探す参加者



コエテコカレッジ by GMO

講師がコエテコカレッジを利用することで
オンラインで集客・リピーター獲得が可能に

将来展望

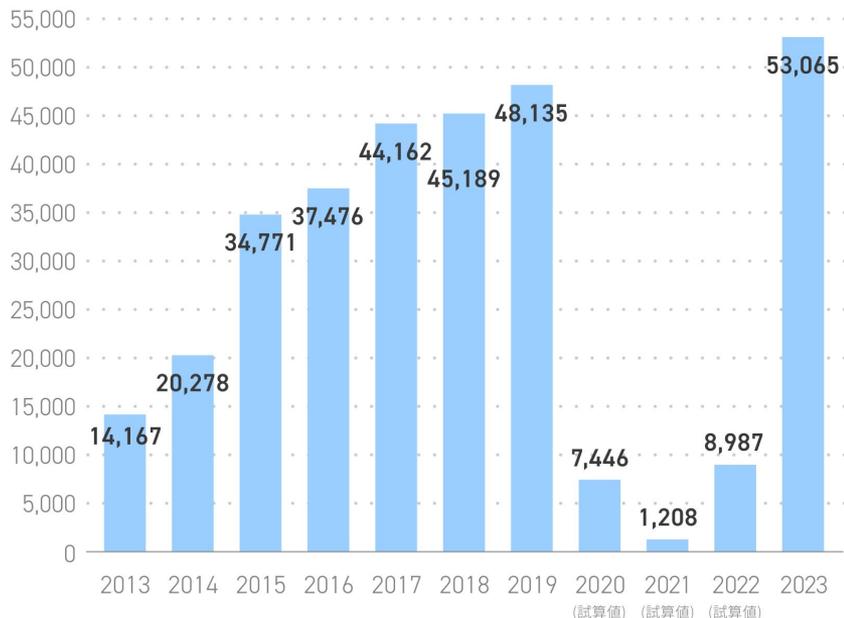
伸び行く訪日観光客と
日本文化の講師の
マッチング事業へ展開



インバウンド市場への挑戦（2025）

趣味なびの講座を訪日観光客の増加により大きな成長が見込まれるインバウンド向けに展開。

単位：億円 ■ 訪日外国人旅行消費額



※出典：観光庁「訪日外国人消費動向調査」2023年暦年調査結果（確報）の概要」

JAPAN EXPERIENCE WONDER

Home About Service How to Use FAQ JEWONDER MEDIA

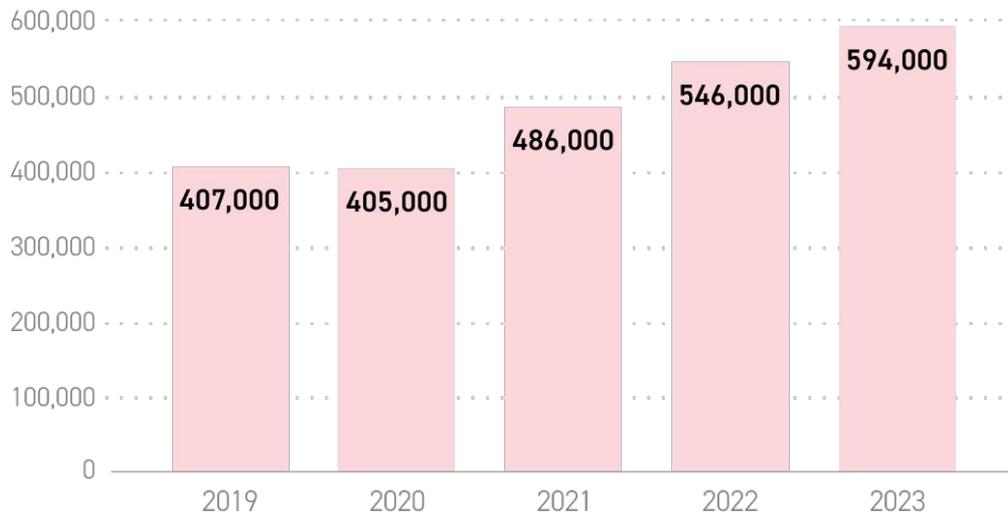
Search...

- Experiencing Kawaii Nerikiri**
By Shuminavi Inc.
[Area] Tokyo, Setagaya-ku, Kitazawa
1 h, 30 min | recommend ★★★★★
- Name-writing calligraphy experience**
By Shuminavi Inc.
[Area] Tokyo, Shinjuku-ku, Kita-Shinjuku
1 h, 30 min | recommend ★★★★★
- Decorative sushi roll, heart-shaped, egg omelet, miso soup, Japanese tea lunch creation experience**
[Area] Tokyo, Ota-ku, Denenchofu
1 h, 30 min | recommend ★★★★★
- Dance Appreciation Experience**
By Shuminavi Inc.
[Area] Saitama, Iruma-shi, Kubo-inari
1 h | recommend ★★★★★
- First time to experience three types of Japanese tea**
By Shuminavi Inc.
[Area] Tokyo, Setagaya-ku, Daizawa
1 h | recommend ★★★★★
- Japanese martial Art! Karate Experience**
By Shuminavi Inc.
[Area] Tokyo, Nakano-ku, Numabukuro
50 min | recommend ★★★★★

<https://www.japanexperience.net/>

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

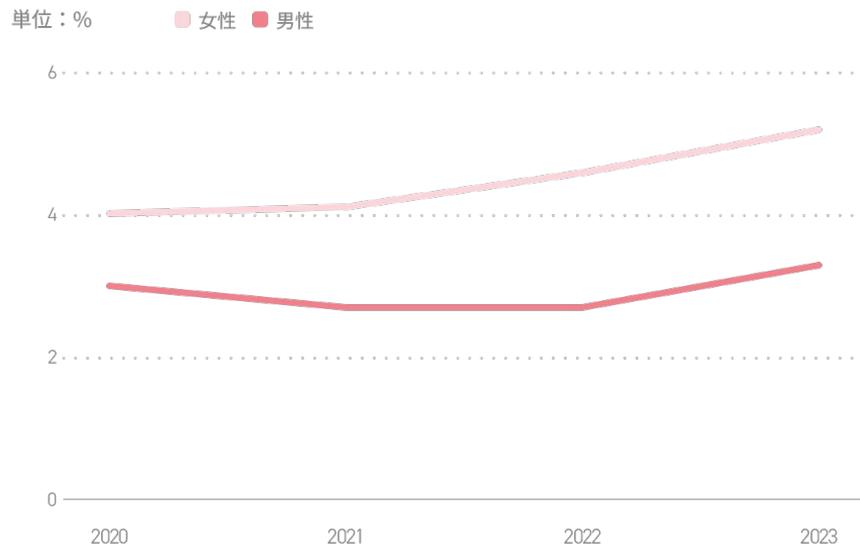


※出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査を実施（2024年）」（2024年6月28日発表）
掲載URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570

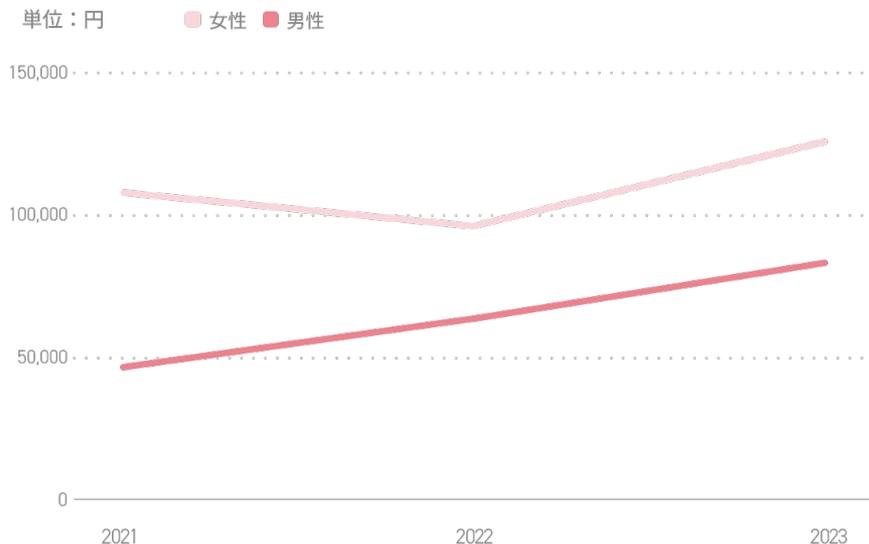
微増ではあるが、美容内科・美容皮膚科の利用率は着実に伸長。

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

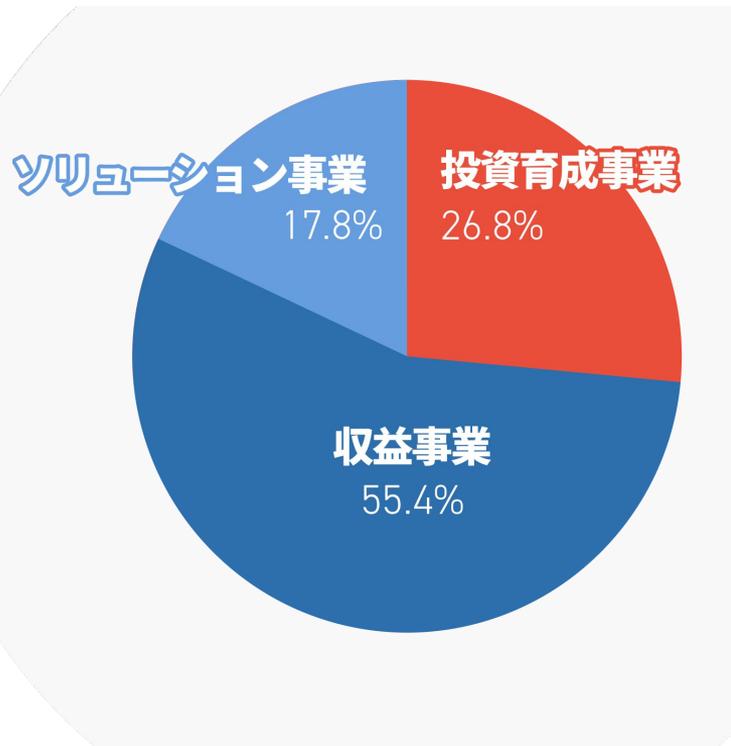


※出典：株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス 2023年下期」

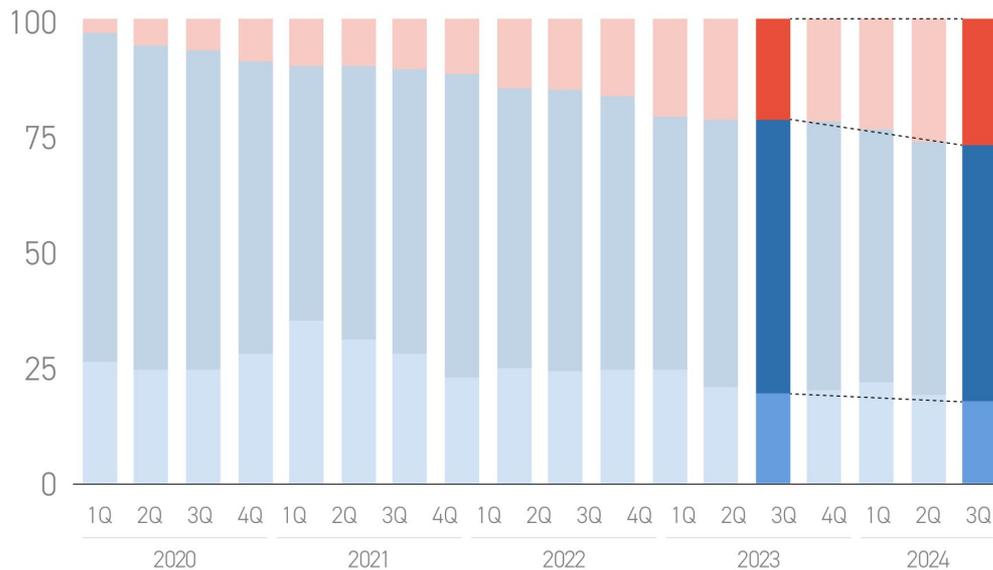
01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

売上総利益の構成比

現在、メディア事業の収益事業が売上総利益の柱となっているが、投資育成事業の順調な成長により構成比を拡大させており、今後の第2の柱となる見込み。

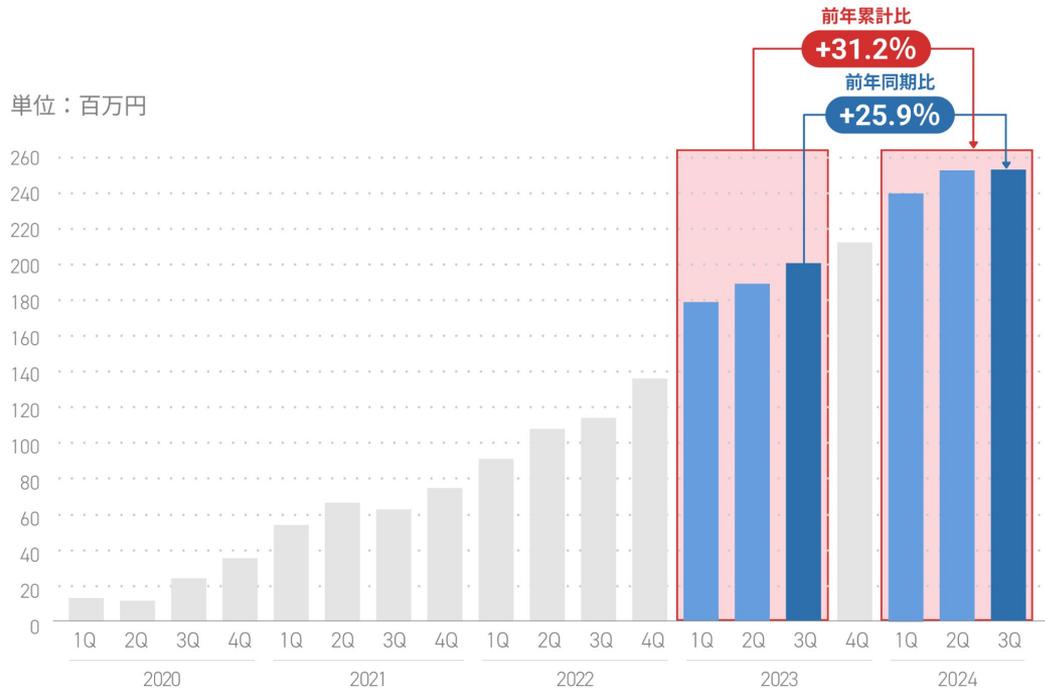
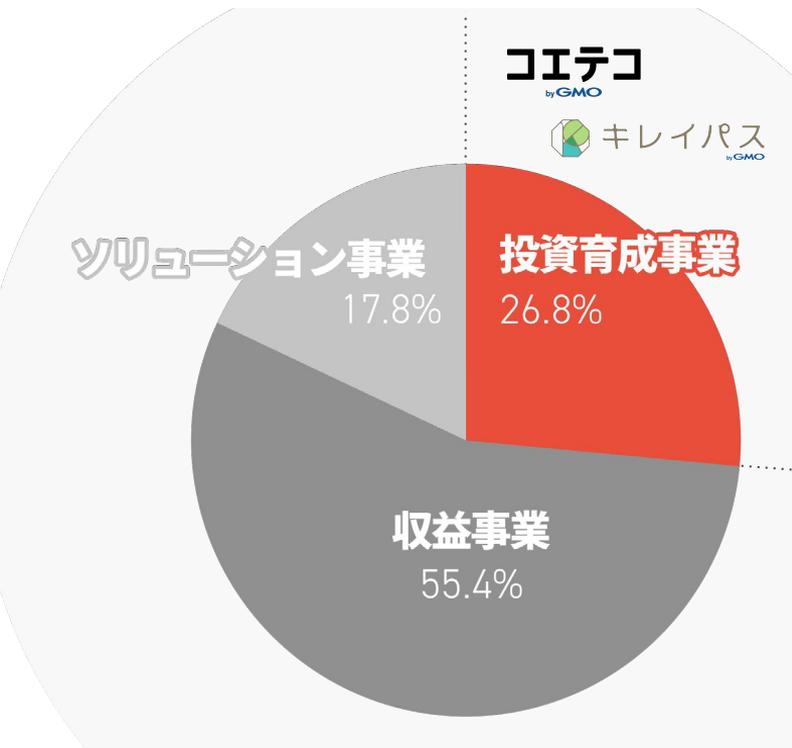


単位：% ■ 投資育成事業 ■ 収益事業 ■ ソリューション事業



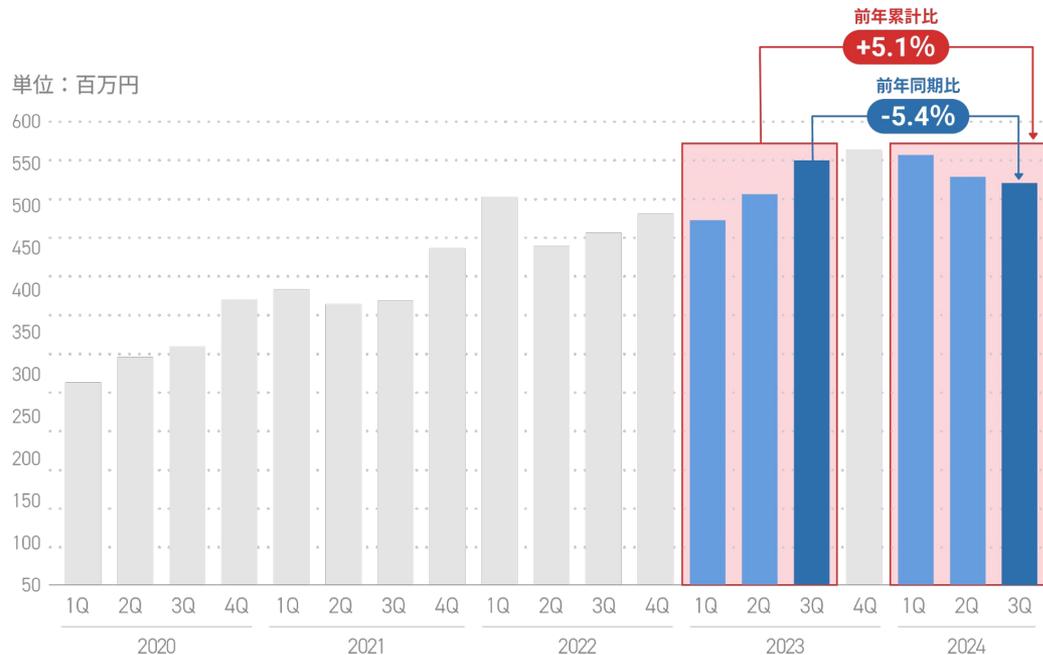
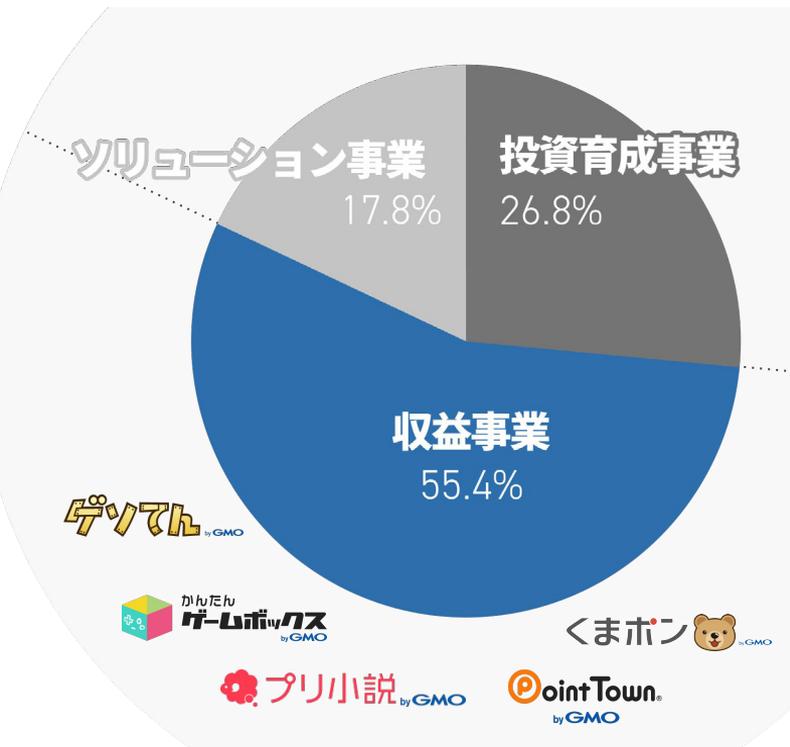
投資育成事業の売上総利益推移

EdTech関連事業と美容医療関連事業ともに順調に成長。特に、社会人向けEdTech領域、美容クリニックデジタル化支援事業が成長を牽引。



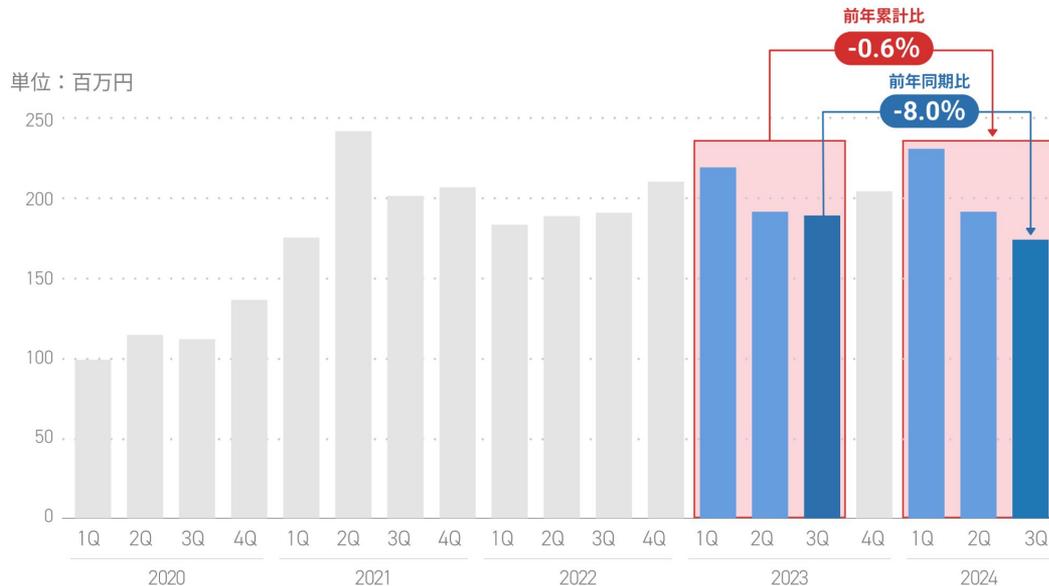
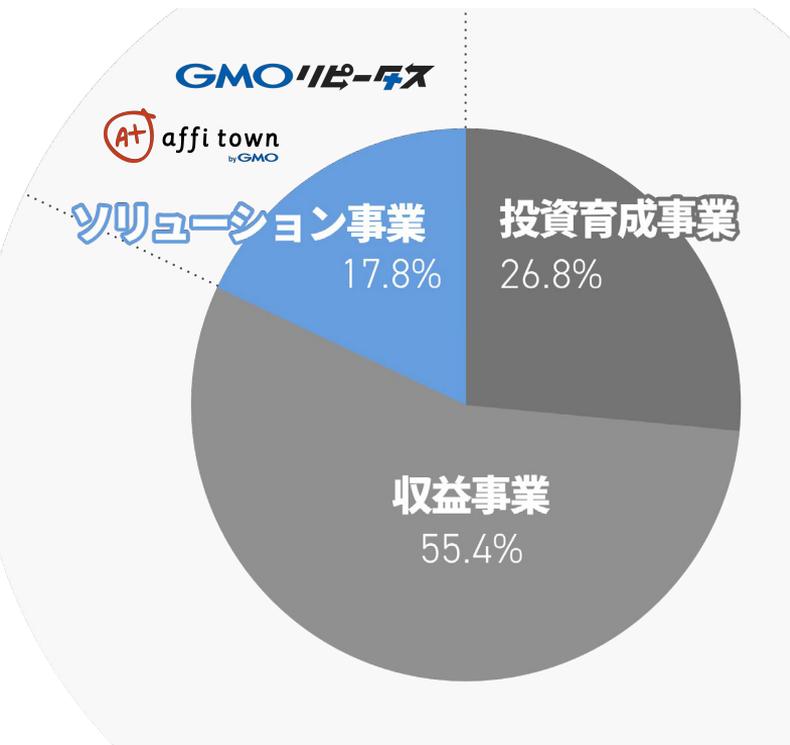
収益事業の売上総利益推移

ゲーム事業は引き続き順調に成長するも、ポイント事業の不調が響き、第3四半期では前年割れ。累計比較では5.1%増に。



ソリューション事業の売上総利益推移

集客及びリピート利用ソリューション事業のシステムリプレース対応のため、新規獲得を停止していたが、第4四半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、市況の低調が続き前年割れ。



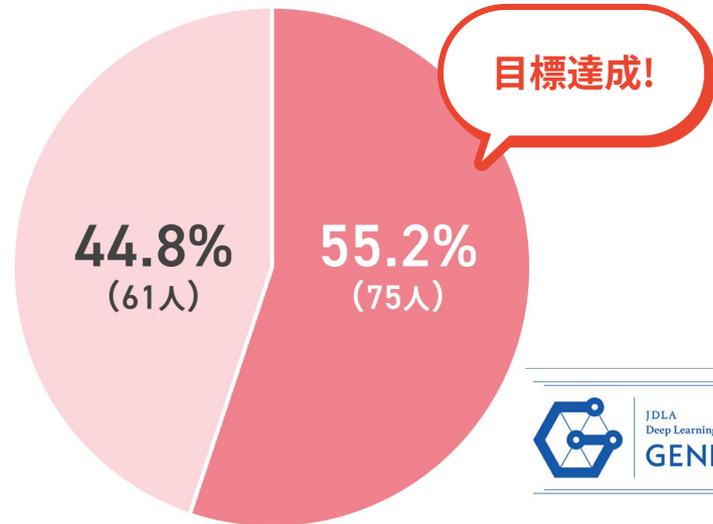
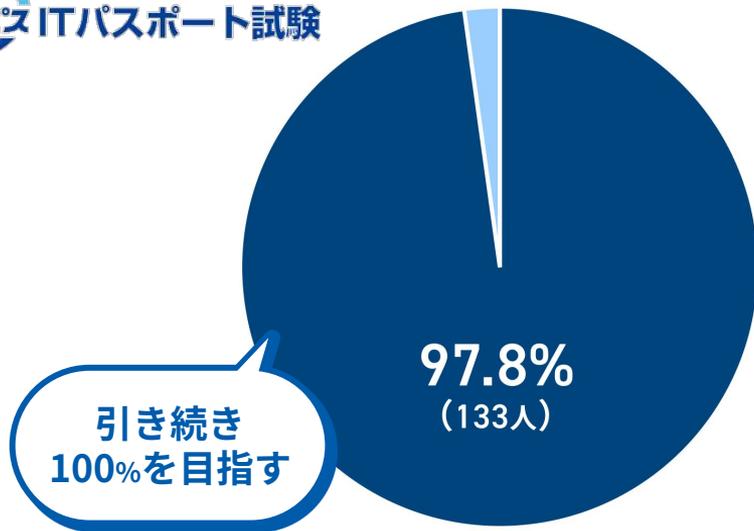
四半期トピックス（7～9月） 人的資本経営の実現へ

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**。AI・ディープラーニングの活用リテラシー習得のためのG検定取得率は目標の50%を達成。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

パスITパスポート試験



※2024年7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10月末現在

四半期トピックス（7～9月） AIを活用した技術の特許取得

生成AIによる問題生成技術の特許を2件取得（8月、10月）

生成AIを活用した問題生成技術に関する特許を2件取得。○×問題を生成する技術は「まいにちクイズボックス byGMO」で、複数選択肢の問題を生成する技術は「コエテコStudy byGMO」にて活用。その他にも、3件のAIを活用した技術で特許を出願中。



生成AIを活用した技術
「クイズGPT」で
作成したクイズを導入！

5,000問導入!

獲得スコア 0点

第1問

ルーヴル美術館の絵画作品の約3分の2は
フランス人画家の作品である。

○ ×

特許取得済

まいにち
クイズボックス
byGMO



生成AIを活用した
試験問題生成技術の
特許を取得

コエテコStudy byGMO

コエテコStudy.com

課題一覧へ戻る

サンプル課題

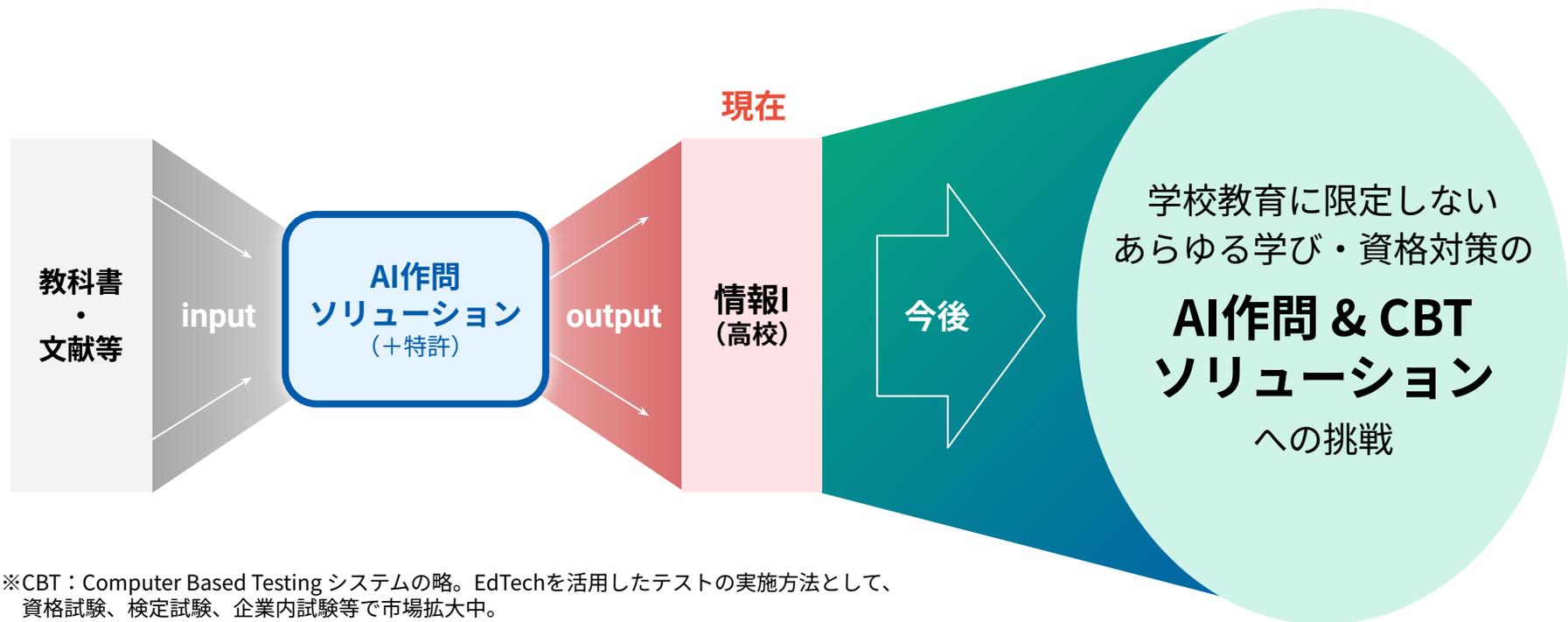
問1
ビッグデータの解析により、どのような利益が得られることが期待されていますか？

- データの生成速度の向上
- インターネット速度の向上
- 企業の戦略立案や社会課題の解決
- データの保存容量の削減

問2
次の説明にあてはまるものを選択肢から選びなさい。

四半期トピックス（7～9月） AI関連技術の特許を活かした展開

『情報Ⅰ』を皮切りに、あらゆる学び・資格対策にAIを。



※CBT：Computer Based Testing システムの略。EdTechを活用したテストの実施方法として、
資格試験、検定試験、企業内試験等で市場拡大中。

01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

第4四半期以降の取り組みについて

全社

- スtock事業の強化でより安定した経営・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及び質&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)

- 広告ゲーム事業において、海外メディアとの連携を開始するほか、多言語対応のコンテンツ提供を開始予定

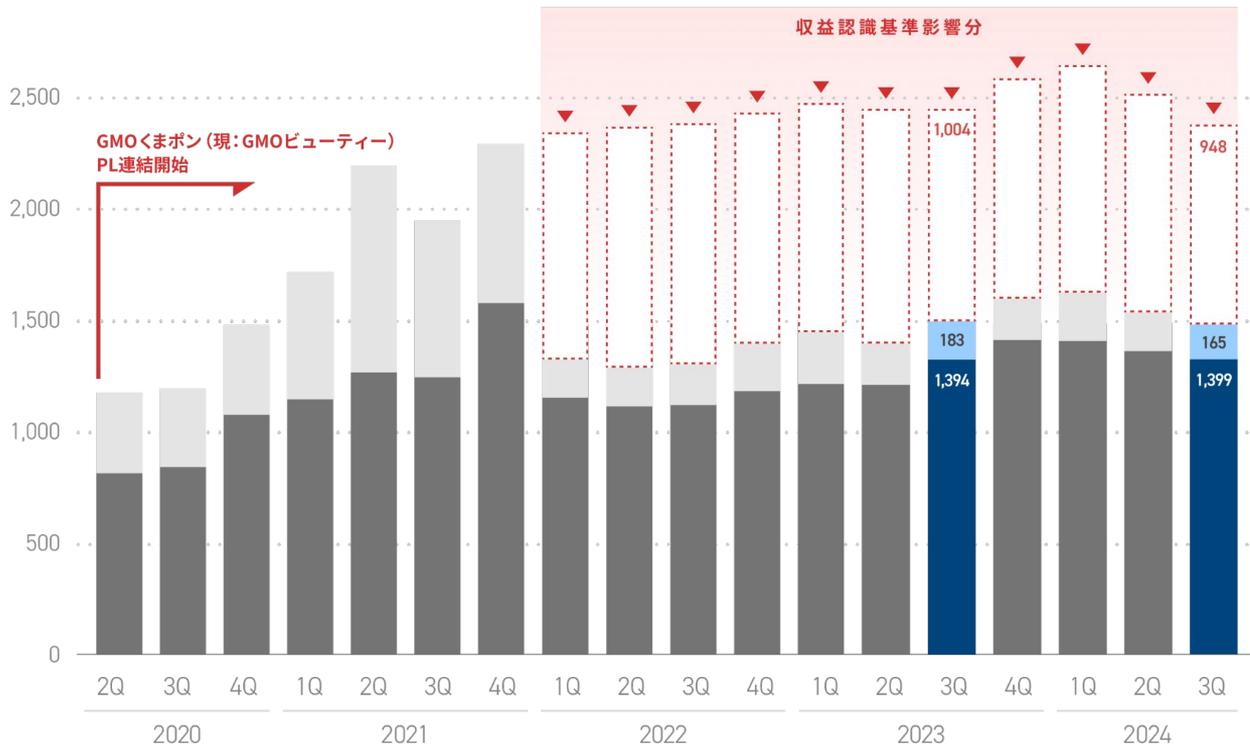
メディア事業 (投資育成事業)

- EdTech事業において、生成AIを活用してサービス成長や教務DX支援を加速させる取り組みを積極的に実施
- 美容クリニックのDX支援事業において、随時機能追加を行うとともに、新規開拓を強化させる

01	決算ハイライト	P.3
02	成長戦略	P.11
03	第3四半期概要	P.27
04	第4四半期以降の取り組み	P.35
05	Appendix	P.37

Appendix：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

+0.3%

ゲーム事業が順調に成長するも、ポイント事業は不調。投資育成事業は成長中。

■ソリューション事業

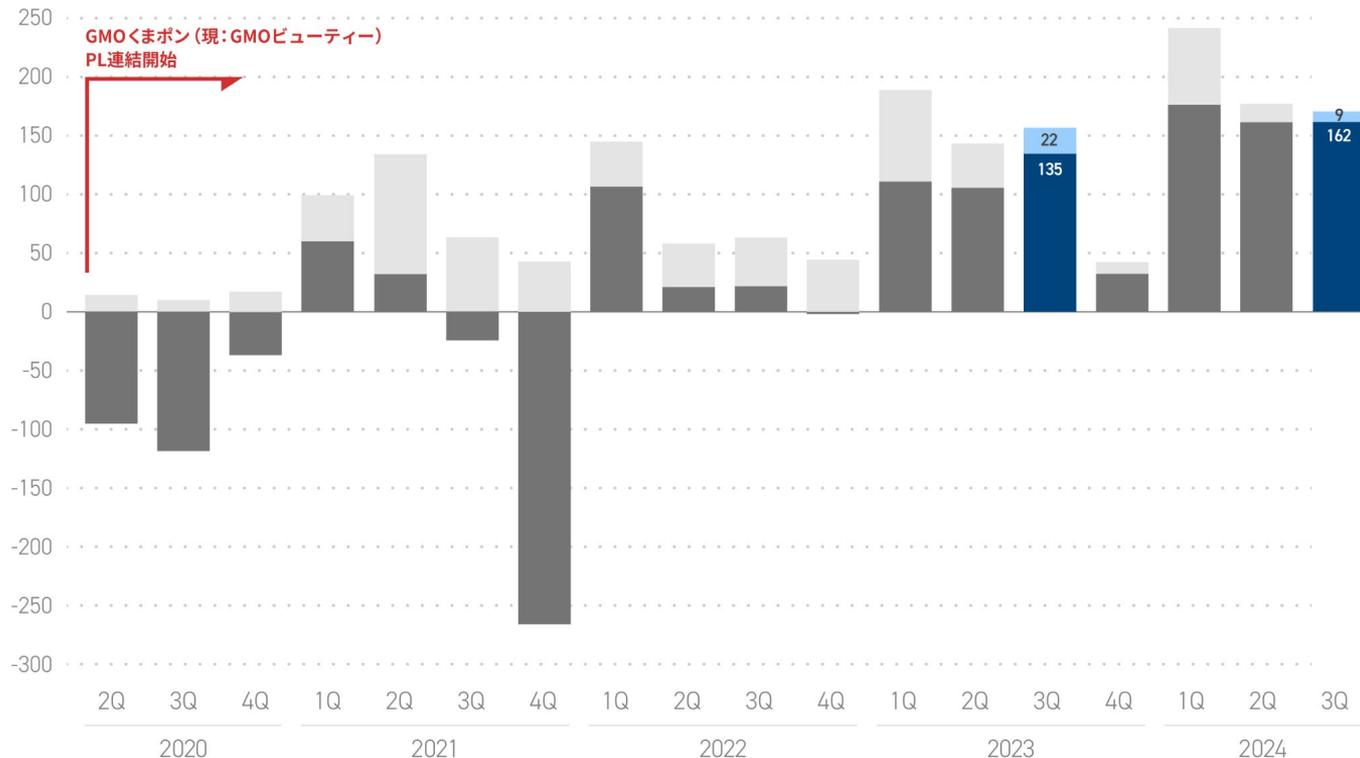
▲9.7%

昨年度好調であったアフィリエイト広告事業において、市況の低調が続き前年割れ。

※2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

Appendix：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

+20.5%

営業利益率の高い自社メディアの投資育成事業（EdTech&美容医療）が順調に成長。

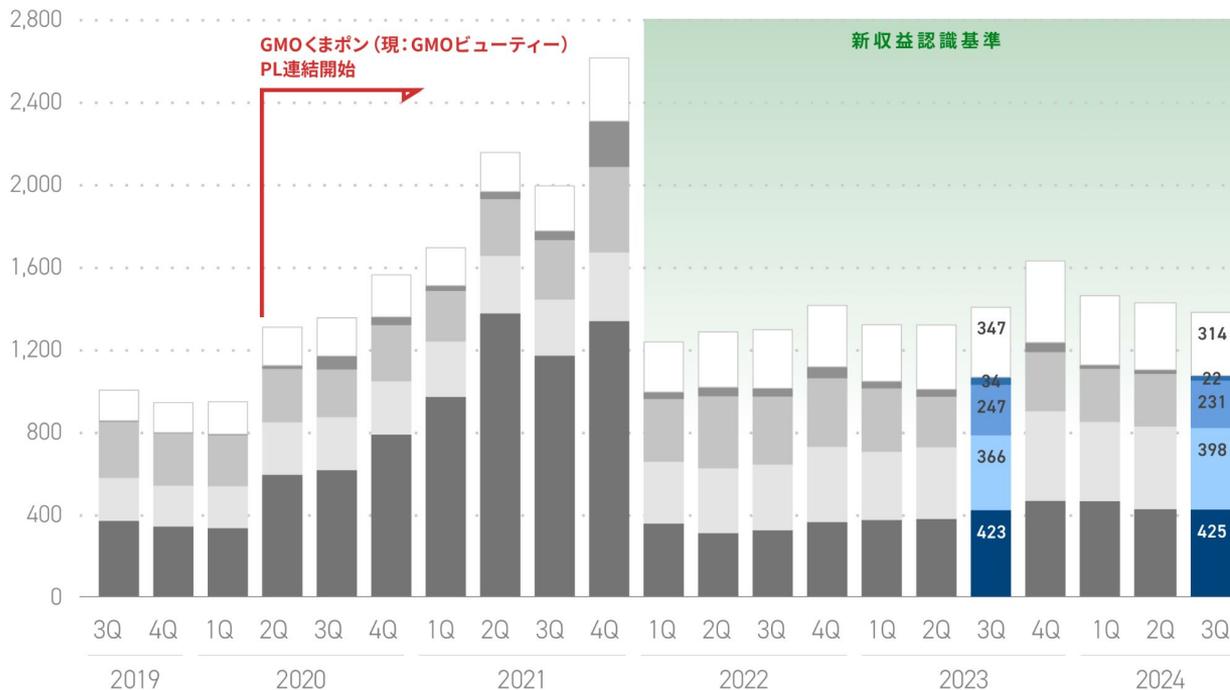
■ソリューション事業

▲58.8%

昨年度好調であったアフィリエイト広告事業において、市況の低調が続き前年割れ。

Appendix : 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



美容医療関連事業の営業力強化など、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9月末 199名
2024年9月末 209名 (+10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。

Appendix：連結損益計算書

ソリューション事業の前年割れがあったものの、営業利益率の高い投資育成事業（EdTech&美容医療）が伸びたため、減収増益。

単位：百万円	2023年7-9月	2024年7-9月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,577	1,564	▲0.8%	【売上高】 メディア事業 +4百万円 (0.3%増) ソリューション事業 ▲17百万円 (2.0%減)
売上原価	867	862	▲0.5%	
売上総利益	710	701	▲1.2%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +14百万円 (3.4%増) ソリューション事業 ▲5百万円 (56.8%減)
販売費及び 一般管理費	552	529	▲4.2%	
営業利益	157	172	+9.2%	人件費 +32百万円 広告宣伝費 ▲12百万円 販売促進費 ▲15百万円
営業利益率	10.0%	11.0%	+1.0pt	
経常利益	156	171	+9.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	106	125	+18.1%	

※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。

Appendix：連結貸借対照表

純資産5.1%成長して純資産比率は49%。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2024年6月末	2024年9月末	増減率	増減要因
流動資産	4,885	4,664	▲4.5%	現金預金▲129百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲58百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,356	3,226	▲3.8%	
固定資産	777	783	+0.7%	無形固定資産+15百万円
総資産	5,662	5,447	▲3.7%	
流動負債	3,107	2,763	▲11.0%	営業債務▲280百万円 未払法人税等▲54百万円 ポイント引当金▲5百万円
うちポイント引当金	852	847	▲0.6%	
固定負債	15	14	▲2.1%	
純資産	2,539	2,669	+5.1%	四半期純利益125百万円
純資産比率	44.9%	49.0%	+4.1pt	
負債及び純資産	5,662	5,447	▲3.7%	

※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。

Appendix : セグメント毎の収益配分 (2024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	978   	120  	1,099
課金取引 関連収益	412   	9	422
その他収益	7	35 	42
合計	1,399	165	1,564

※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。

Appendix：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：89.4%

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

2024年度の売上高のうち、投資育成事業が占める割合は**17.0%**

ソリューション事業

売上高に占める比率：10.6%

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2024年12月期第3四半期の実績で計算。

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2024年9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

192地域で **1位** 表示

情報充実 ※2024年9月末時点

子ども向けプログラミング
教室掲載数

13,312 件



教室掲載数
No.1

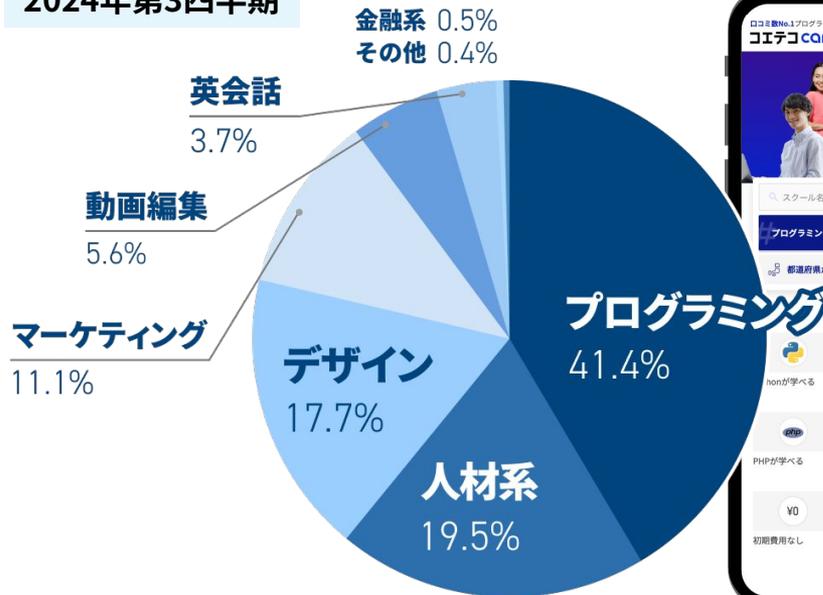


AWARD
2023
JMR
ロコミ掲載数
No.1

for 社会人

非プログラミング領域も強化。
人材・デザイン系を中心に拡大中。

2024年第3四半期



小テスト作成ツール 「コエテコStudy byGMO」 (8/2)

教科書に沿った問題を生成AIで自動作成し、3,000問以上の問題を提供。教員は教科書のページ数を選ぶだけで小テストの作成が可能に。

高校生のプログラミング教育と 教務DXの支援を強化 (9/11)

両社のサービス利用者に向け、プログラミング教育に関する最新情報の提供や、キャンペーン実施などを検討し、教育支援と教員の教務DX強化を図る。



テ/連 | コエテコ by GMO

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 by GMO

実証実験参加校募集中



paiza | GMO MEDIA

高校生のプログラミング教育と
教務DXの支援を強化

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

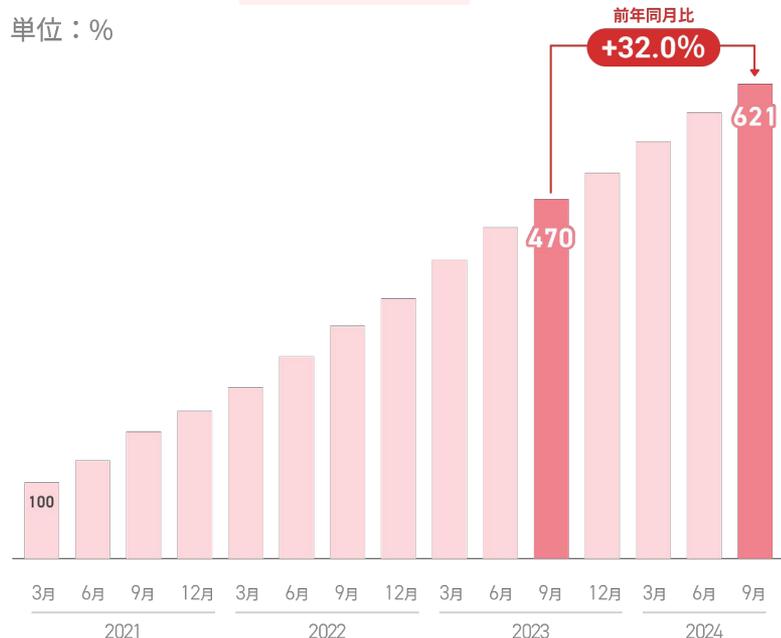
※2024年10月末現在

特徴

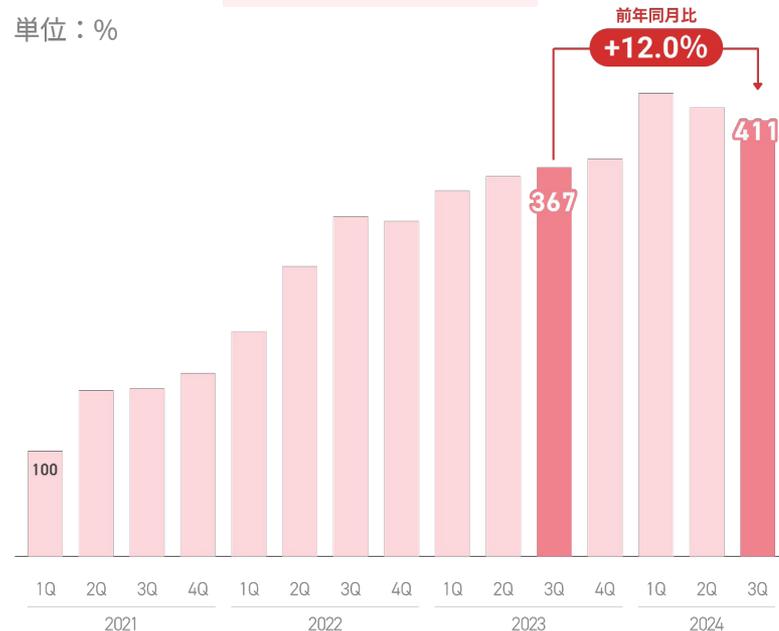
- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりのチケットが簡単に見つかる
(エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能)
- 事前決済で、施術当日に追加料金を請求される心配なし
- 簡単Web予約と事前払いで、クリニック検索から支払いまで全部簡単
- 最新の施術やお手頃価格のチケットも豊富
- 口コミを見ながら比較検討した上で購入できる

ユーザーニーズの高い美容皮膚科施術を中心にチケットの新規掲載を強化。さらに外科や歯列矯正など新ジャンルのチケット掲載を順次開始し、チケット購入件数・会員数ともに順調に増加。

会員数推移



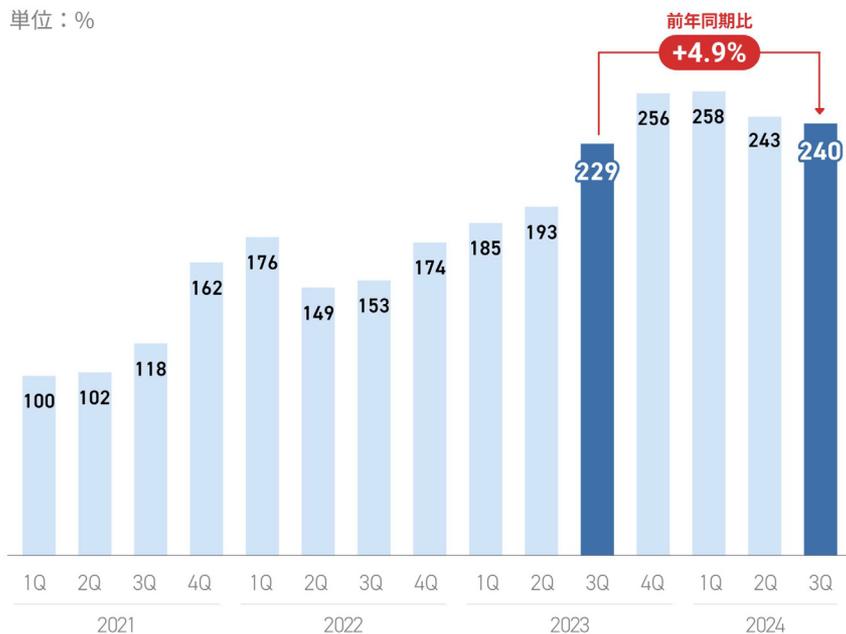
チケット購入件数



※2021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。

ゲームプラットフォーム事業は、堅調に推移し、売上規模は前年同期比4.9%増に。
特に広告ゲーム事業は、広告市場における単価が軟調な中、ユーザー数を順調に伸ばし売上に貢献。

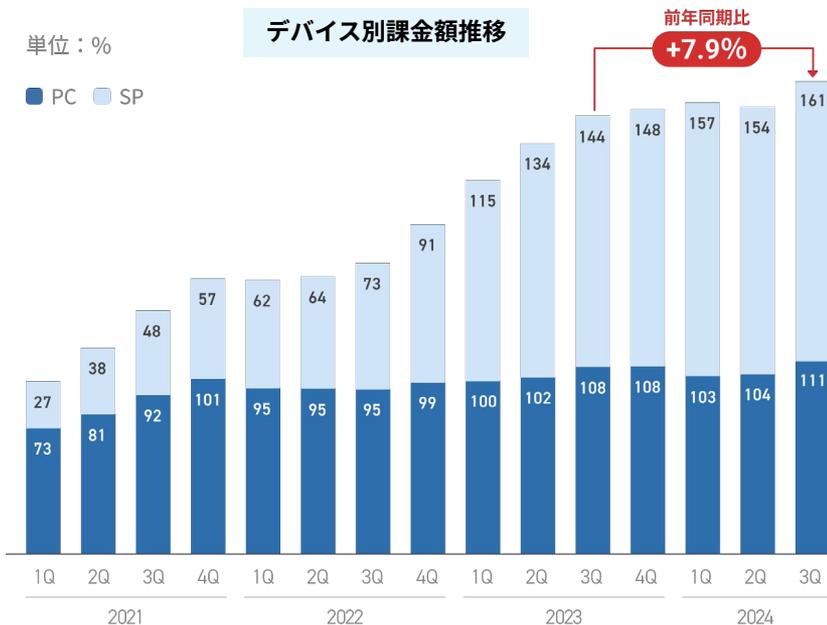
ゲームプラットフォーム売上規模推移



※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

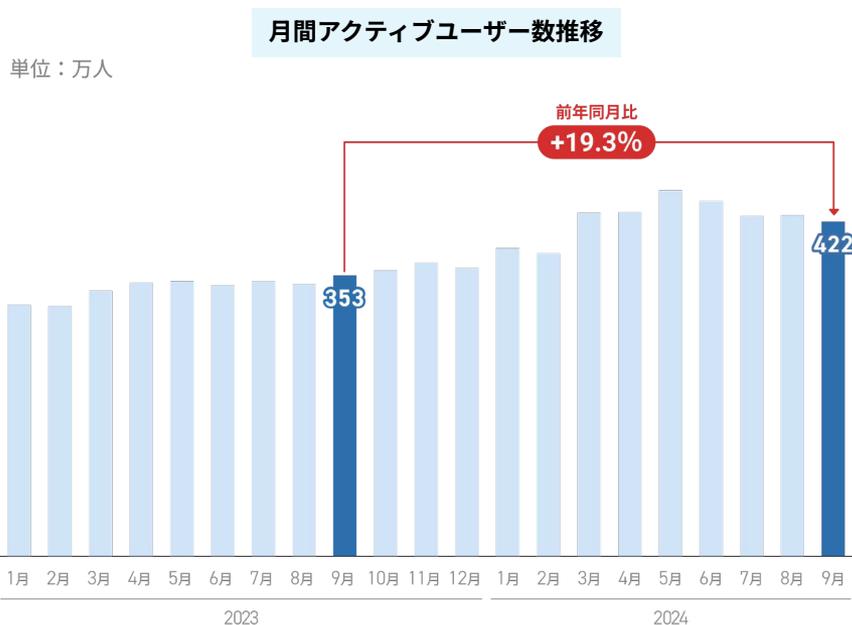
PCの固定ユーザーを底支えに、アドオンして、引き続きスマートフォンユーザーの拡大による成長。



※2021年1Qの合計を100として比較。上記データは概算の数値となります。

広告ゲーム アクティブユーザー数

アドネットワークの強化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19.3%増に。



「川島隆太博士監修 脳トレゲーム」 提供開始 (8/27)

脳科学研究の第一人者である川島隆太博士監修のもと、認知症予防が期待される脳トレゲームを開発。高齢化が進む日本の社会課題解決に貢献。



日本最大級のゲームイベント 「東京ゲームショー2024」に出展 (9/26-29)

幕張メッセで開催された『東京ゲームショー2024』に出展。ブースでは、ポイ活ゲームの普及とゲームを通じた社会課題の解決について紹介。

TOKYO
GAME
SHOW
2024

出展決定



Appendix：成長戦略 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＝72 内訳 リピータス：7、課金ゲーム：22、広告ゲーム：43 (2024年9月末現在)



Appendix：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

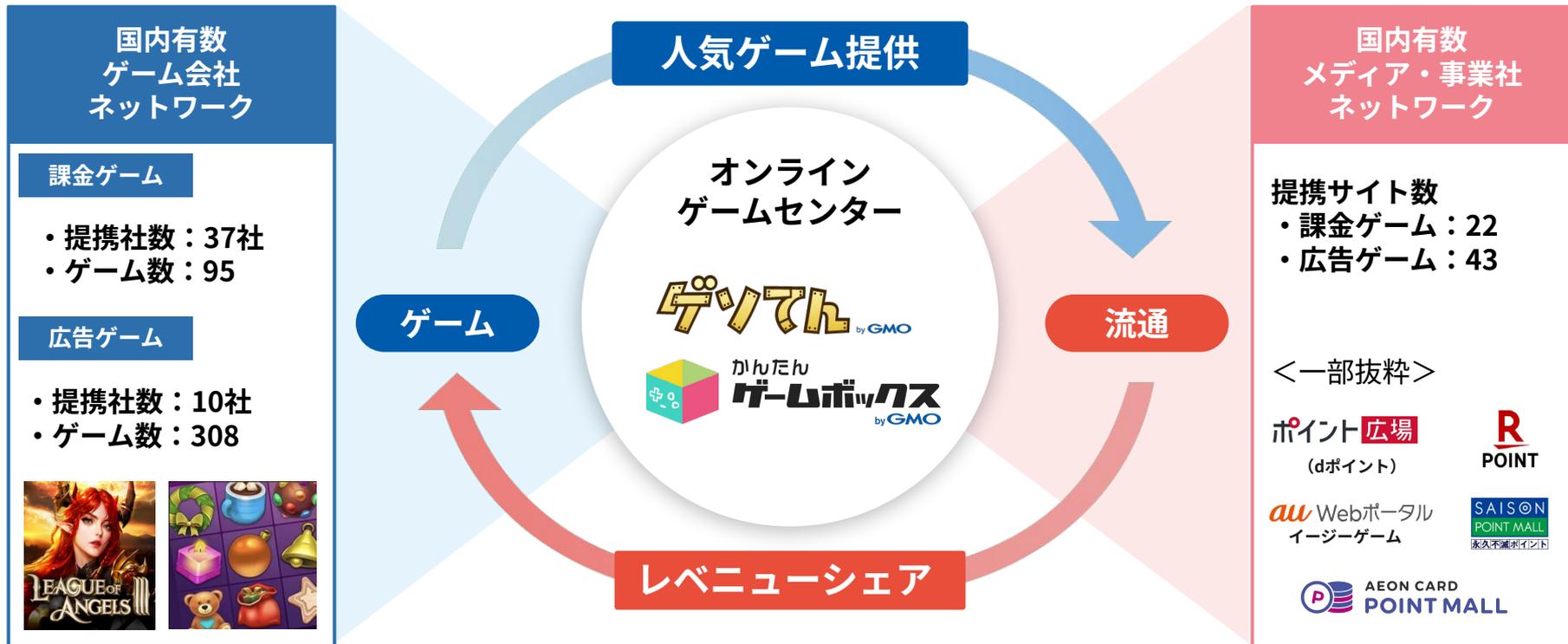
 **プリ小説**
by GMO

消費者



Appendix：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。



Appendix：ソリューション事業の特徴とトピックス

集客及びリピート利用に関する当社の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「ギフコ byGMO」による ストック強化

ギフトキャンペーンツール「ギフコ byGMO」の提供を開始。ウェビナーの積極開催などで、契約数を着実に伸ばしストック強化を目指す。



Appendix : 各事業今後の見通し

	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 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 広告単価が年初から横ばいの傾向 	<ul style="list-style-type: none"> カジュアルと課金を組み合わせたハイブリッドモデルが台頭 ポイ活×ゲーム導入の国内外ニーズが増加 ブロックチェーンゲーム市場はヒットに乏しく成長には時間を要する
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ク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"> 政府によるリスク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

「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

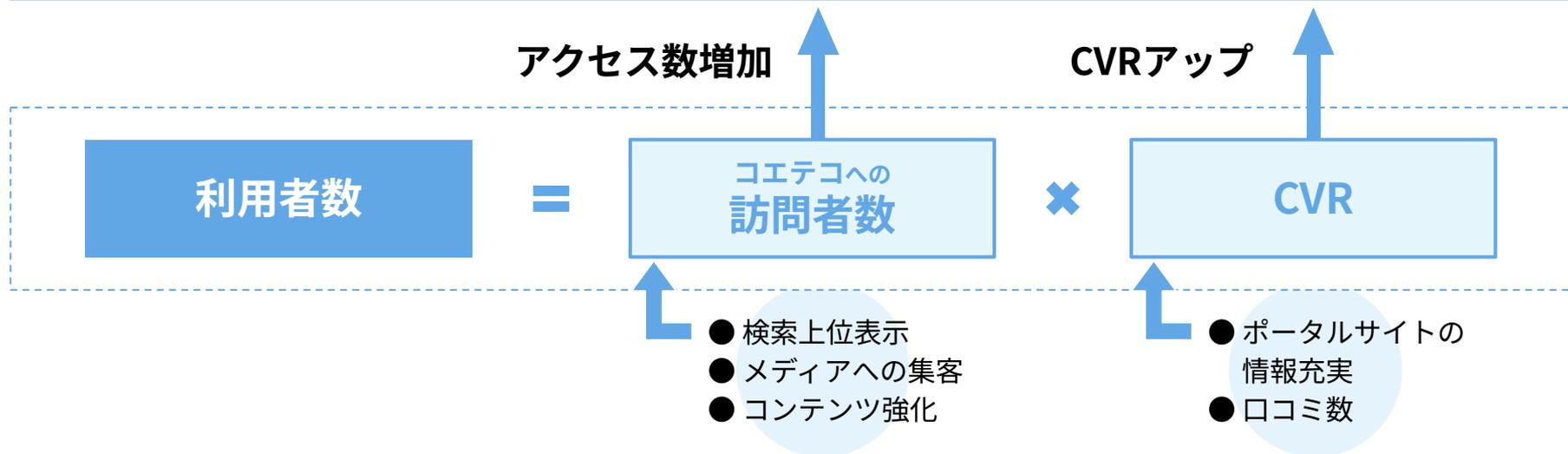
DX事業
(運営サポート)

コエテコPlus
プログラミング教室向けDXサービス

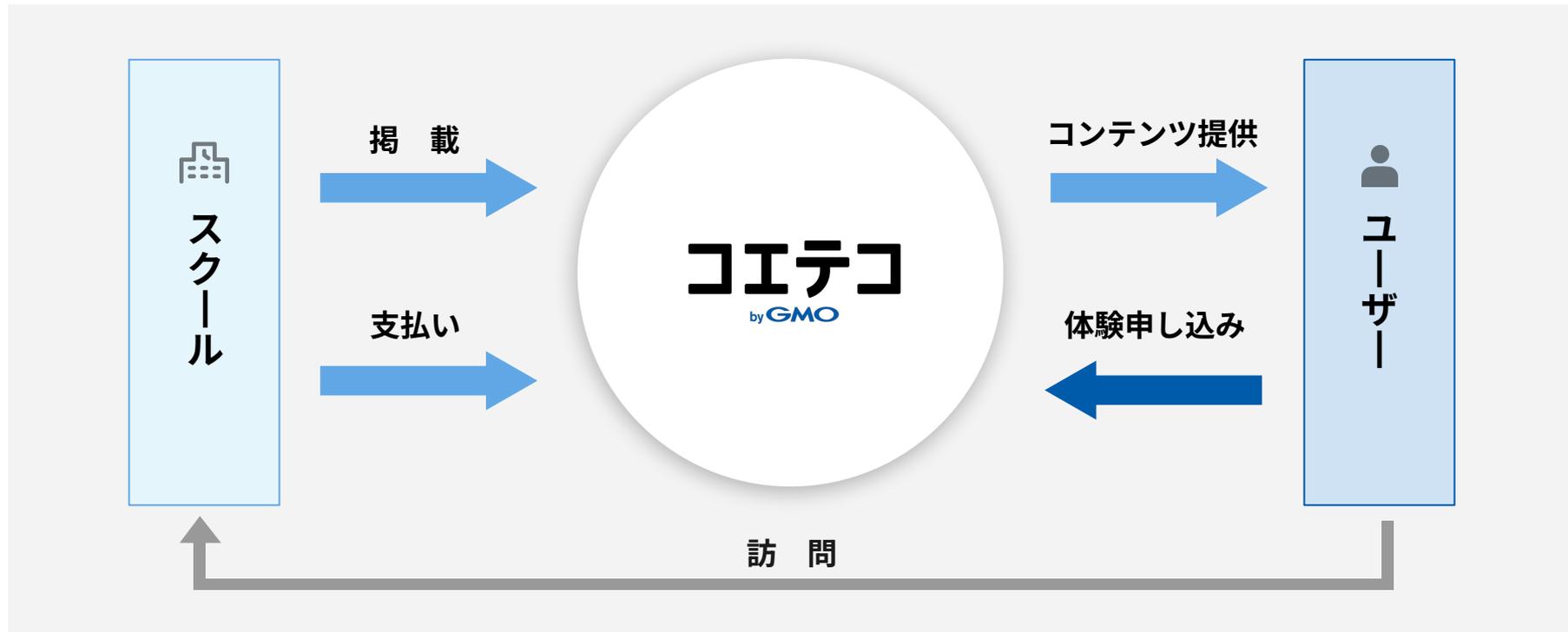
コエテコ **カレッジ** by GMO
誰でもカンタンにオンライン
スクールを構築できるシステム

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



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。



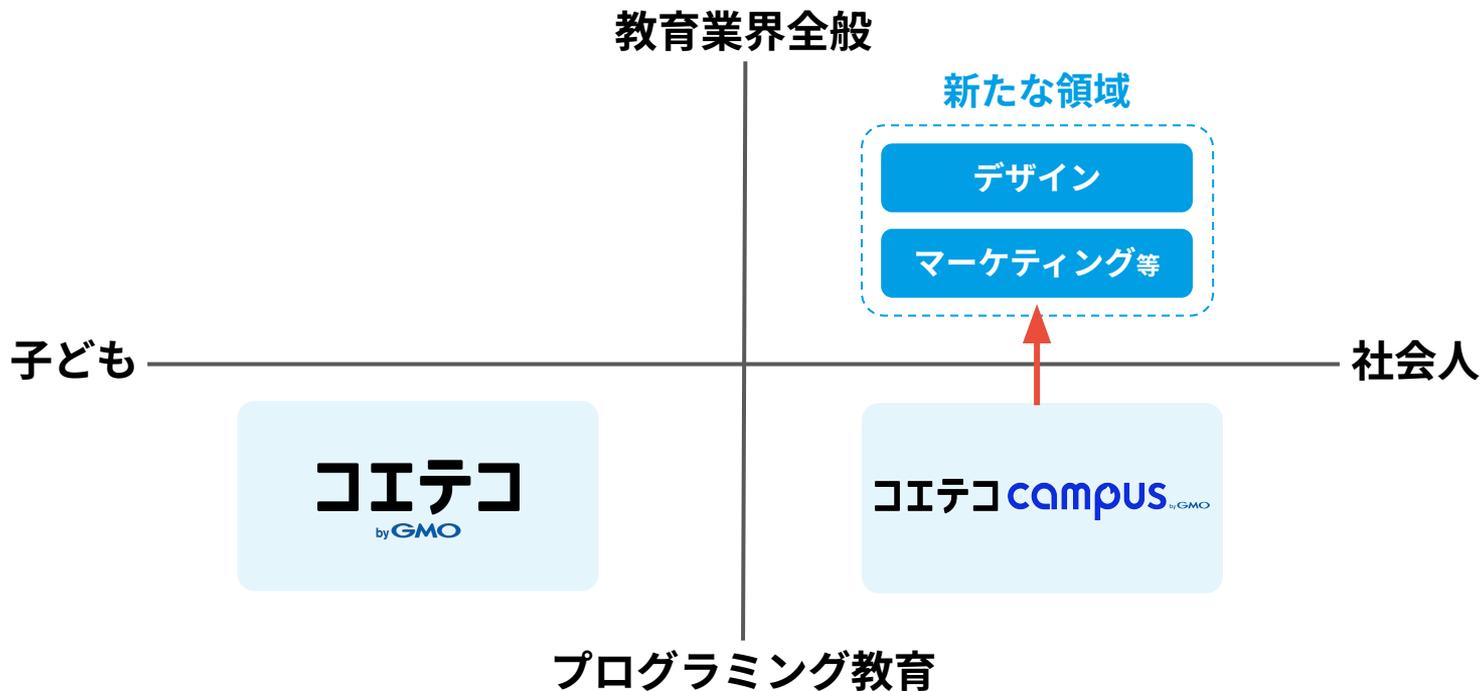
講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。

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、有料プランや法人向け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。



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



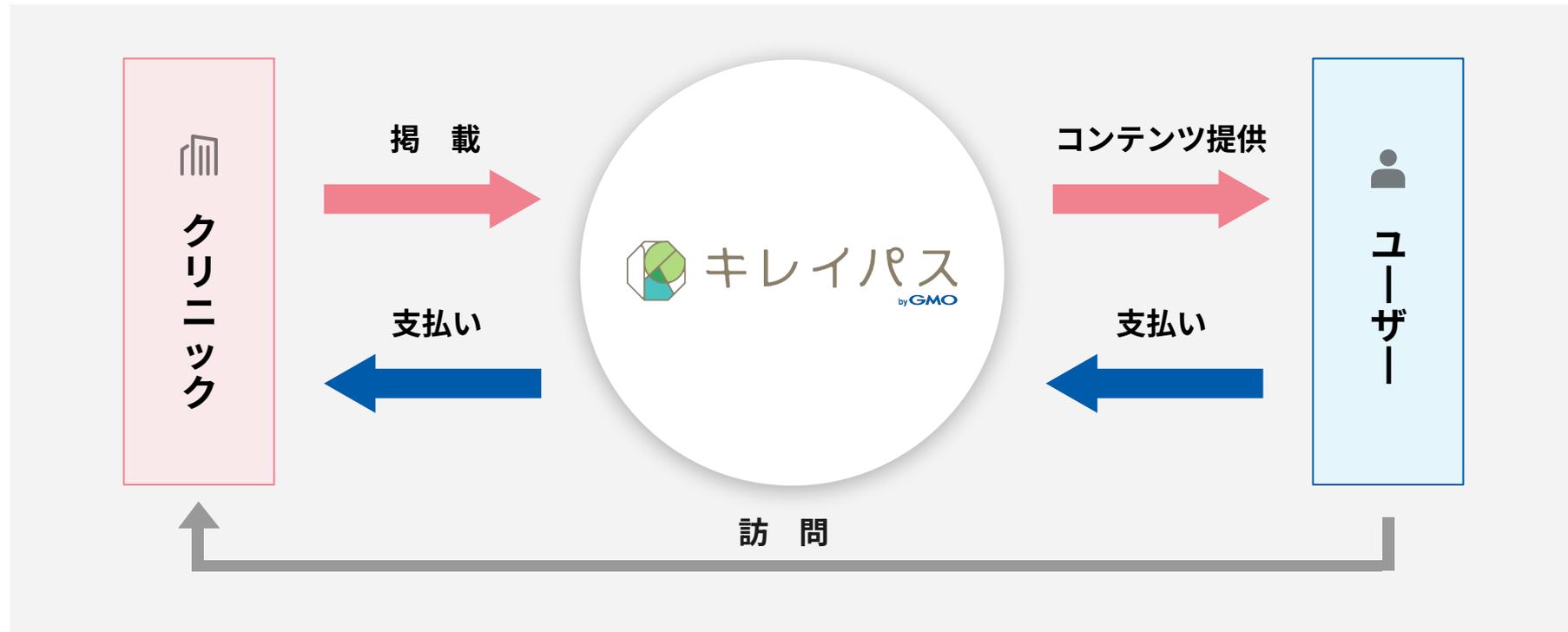
美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム

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。

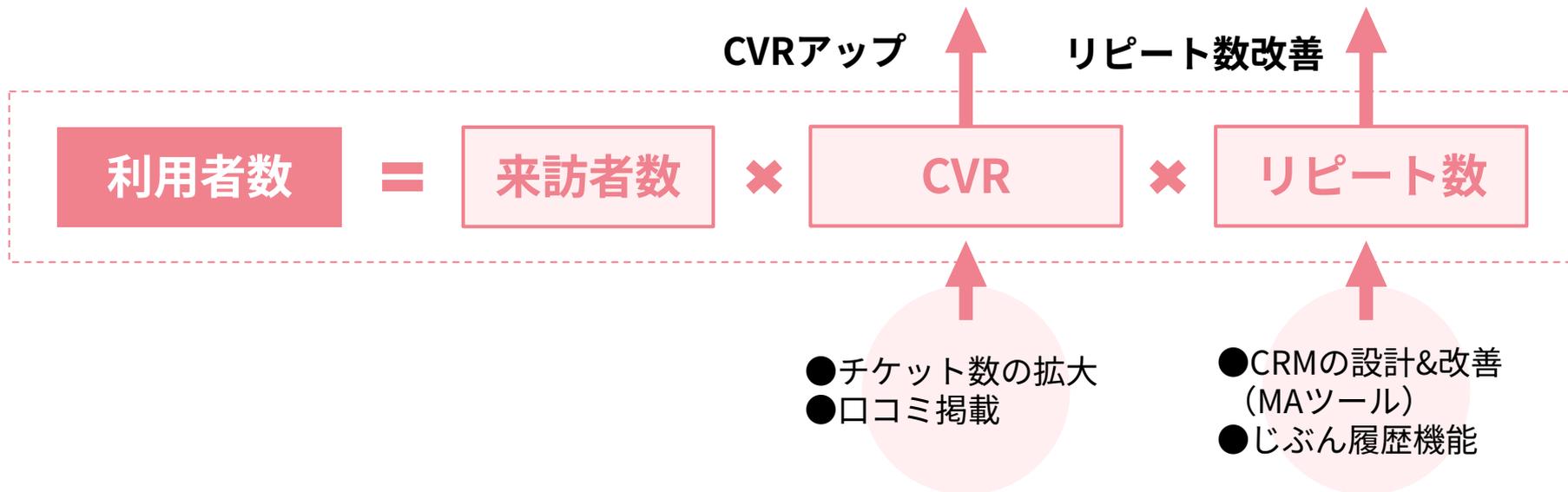
	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク 小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入から予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短 で見つかる

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。

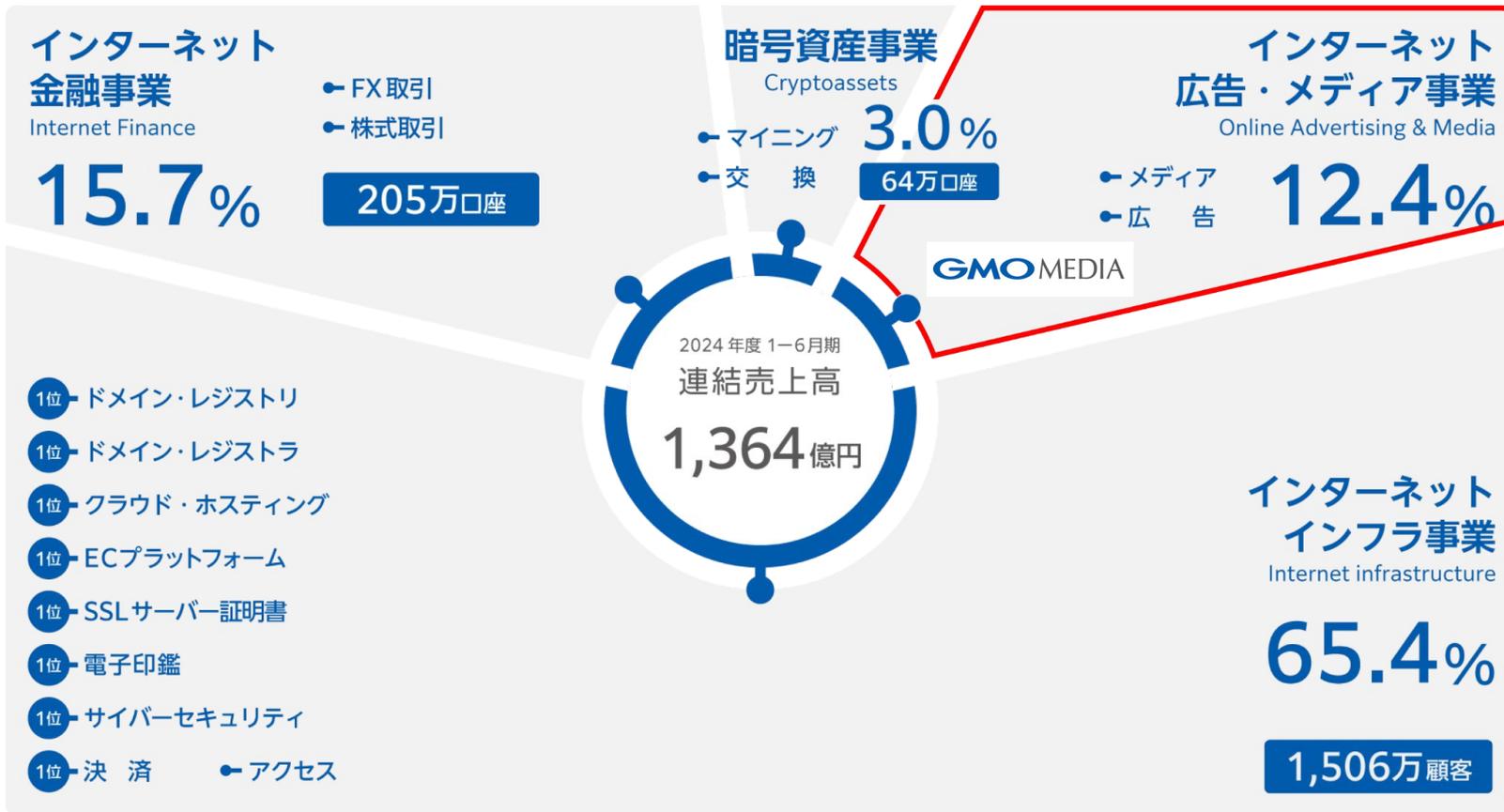


キレイパスは引き続き、利用者数（クリニックへの送客数）を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善にリソースを集中。

クリニックへの送客力強化



Appendix : 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。

Appendix : GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

209名^{※1}

作る人^{※2}比率

65.1%

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。2024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。2024年9月末時点

Appendix : 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。
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。

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://kantan.game/easygame>

<https://kumapon.jp/>

Appendix：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ASP「アフィタウン」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>