個人投資家様向け
会社説明会資料

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長　森 輝幸

2024年9月2日

目次

01 会社概要 P.3

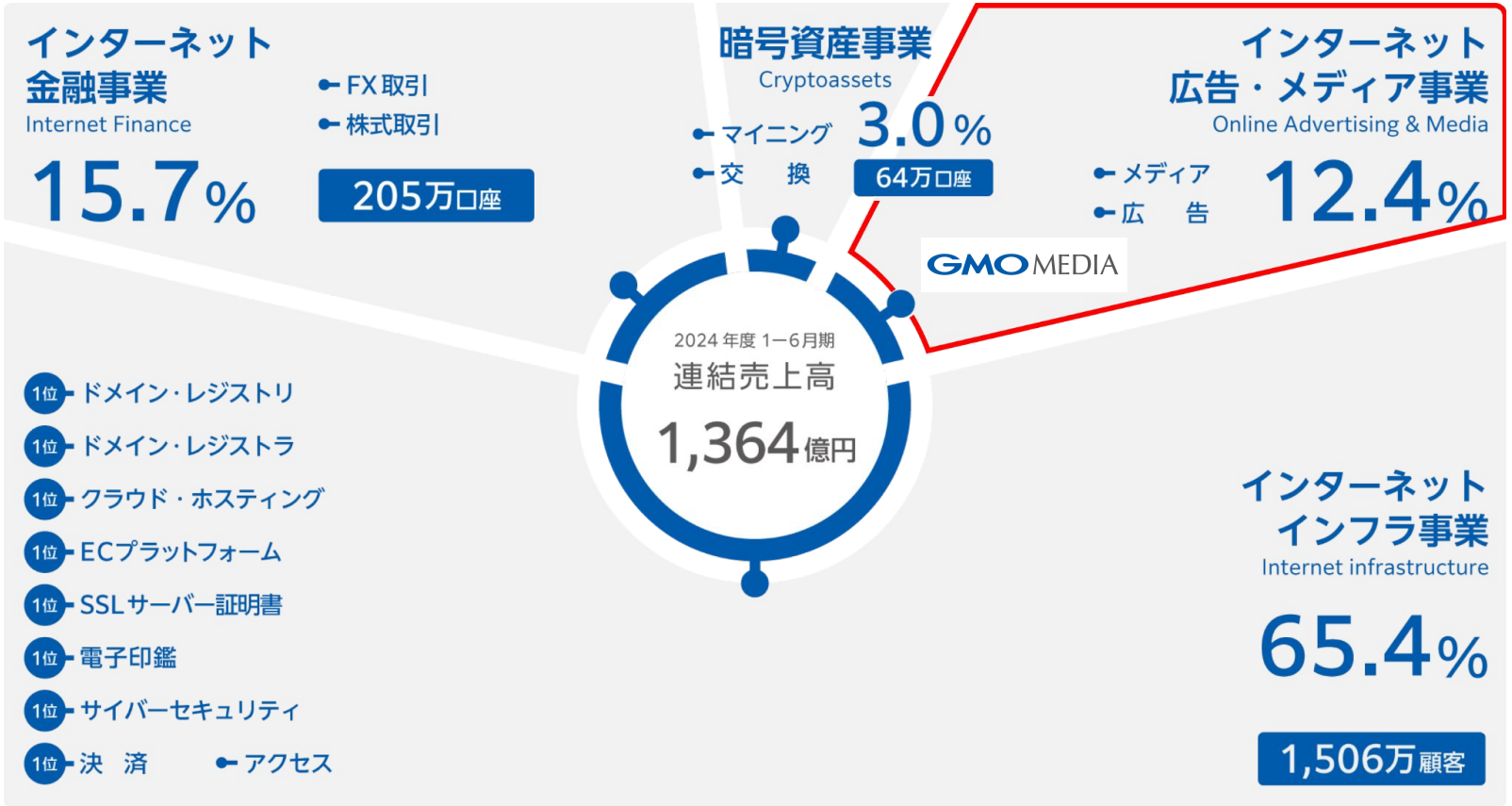
02 株主還元 P.8

03 事業内容 P.12

04 成長戦略 P.36

01 会社概要 P.3
02 株主還元 P.8
03 事業内容 P.12
04 成長戦略 P.36

GMOインターネットグループにおける役割



沿革

2000年10月	アイウェブ・テクノロジー・ジャパン株式会社（現当社）を設立
12月	株式会社電通、電通ドットコム第二号投資事業有限責任組合、 株式会社サイバー・コミュニケーションズ、 ソフトバンク・メディア・アンド・マーケティング株式会社 （現SBメディアホールディングス株式会社）が資本参加
2001年07月	インターキュー株式会社（現GMOインターネットグループ株式会社）が資本参加
2002年05月	「ユーキャストコミュニケーションズ株式会社」に変更
2004年03月	「GMOモバイルアンドデスクトップ株式会社」に変更
2005年05月	「GMOメディア株式会社」に変更
2015年10月	東京証券取引所マザーズ市場（現 東証グロース市場）へ上場
2020年03月	クーポン・チケット事業を運営する 「GMOくまポン株式会社（現GMOビューティー株式会社）」をグループ化
2024年08月	教室・講師支援事業を運営する「株式会社趣味なび」の株式取得を開示

企業理念

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

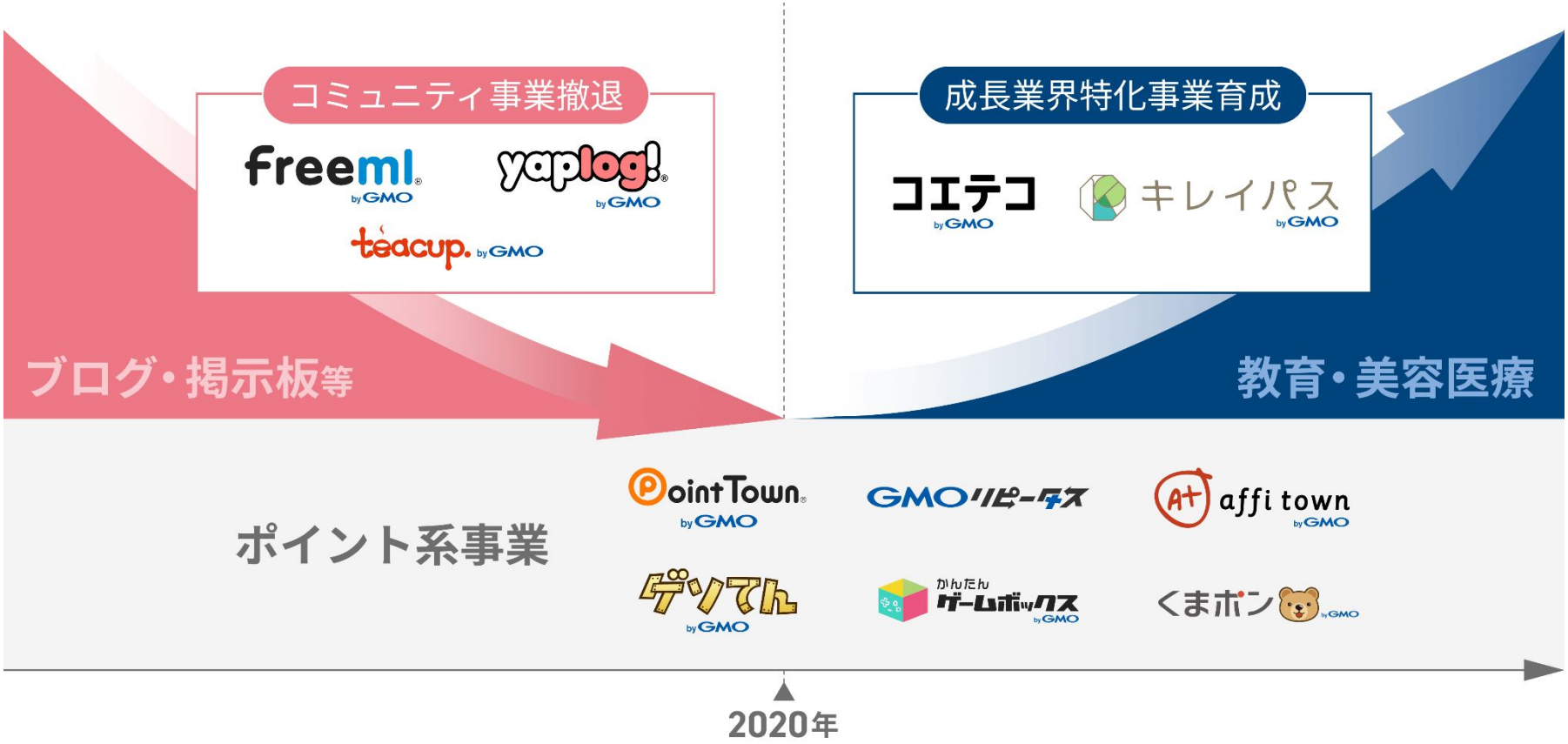
子会社

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

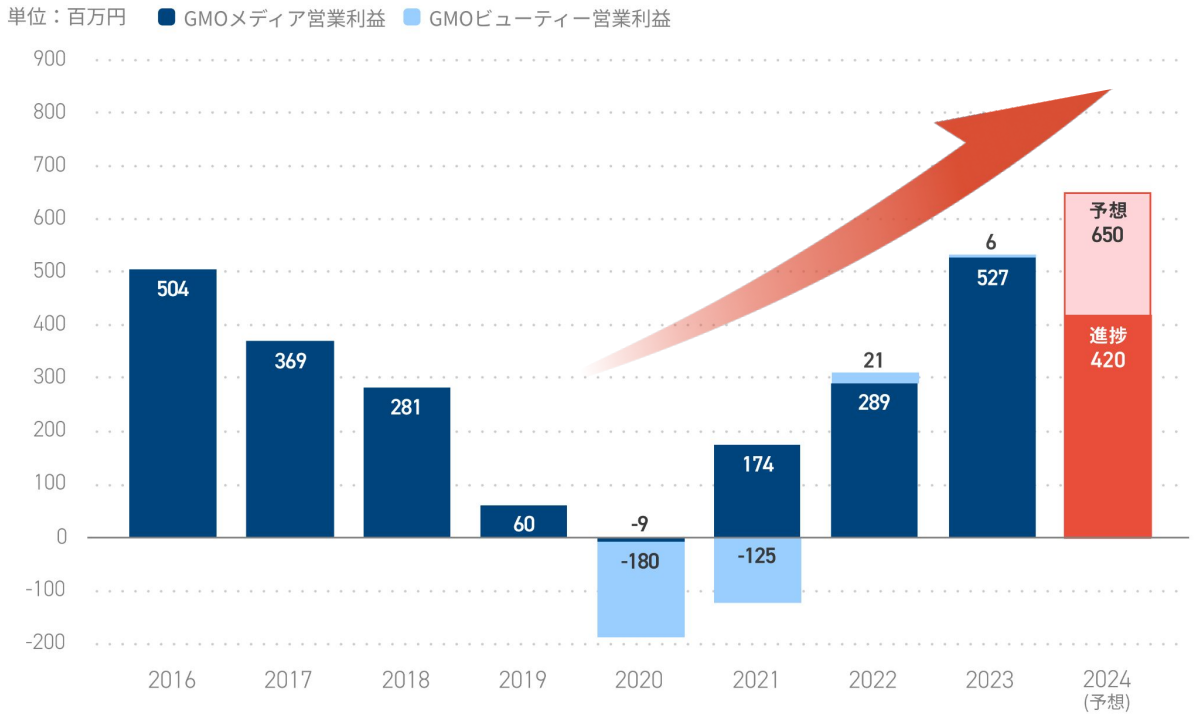
01 会社概要 P.3
02 株主還元 P.8
03 事業内容 P.12
04 成長戦略 P.36

GMOメディアの事業変遷



連結会社別営業利益推移 5期連続増益見通し

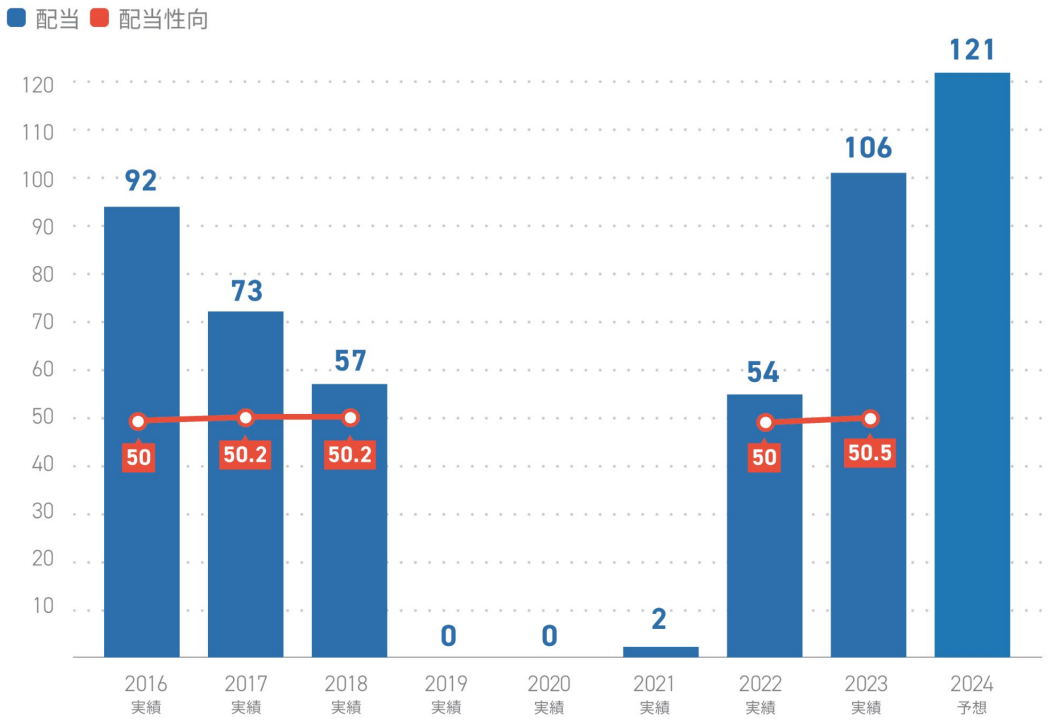
ポートフォリオ再構築→再成長軌道→過去最高益（2023）



※進捗は2024年12月期第2四半期時点の数値となります。

株主還元

投資フェーズを含め一時無配も、上場以来、**配当性向50%**を堅持。



配当利回り
（会社予想）

4.23%

（2024年8月28日終値）

01 会社概要 P.3
02 株主還元 P.8
03 事業内容 P.12
04 成長戦略 P.36

事業セグメントについて



メディア事業
（BtoC）

自社メディア



ソリューション事業
（BtoBtoC）

ノウハウを他社提供

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。



メディア事業の特徴（No.1戦略）

各ジャンルにおいて、**No.1**のサービスを提供。

プログラミング教室 ・子供向けプログラミング教室 **掲載数No.1**（※1） ・子供向けプログラミング教室 **クチコミ数No.1**（※1）	コエテコ by GMO
ドローンスクール ・ドローンスクールポータルサイト **アクセス数No.1**（※2）	コエテコドローン by GMO
クイズプラットフォーム ・eクイズ（インターネットクイズゲーム） **ユーザー数No.1**（※3）	まいにちクイズボックス by GMO
投稿小説サービス ・AppStore Bookカテゴリ **投稿小説アプリNo.1**（※4）	プリ小説 by GMO

（※1）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（※2）2024年5月_SimilarWeb調べ
（※3）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（※4）2024年8月末時点_AppStore ブックカテゴリ内の投稿小説アプリ

ソリューション事業の特徴（ノウハウの提供）

ソリューション事業

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リピーダス

成果報酬型広告ASP事業

affi town by GMO

ノウハウ

ノウハウ

提携パートナー

AEON CARD POINT MALL
（イオンフィナンシャルサービス）

リコラ ポイントモール
（レジル）

ポイント広場
（dポイント：D2C）

らびぽパーク
（NECパーソナルコンピュータ）

よみぽランド
（読売新聞）

SITE SEVEN MILEAGE CLUB
（ダイコク電機）

brio point mall
（シナネンホールディングス）

メディアネットワーキング

主なサービス紹介

ゲームプラットフォーム事業
（メディア事業）

ゲームプラットフォーム事業

収益事業

<課金ゲーム>

ゲソてん by GMO



<無料ゲーム>

かんたん ゲームボックス by GMO



ゲームプラットフォーム事業（課金広告）の優位性

収益事業

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。

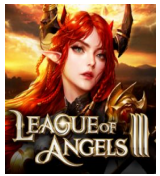
国内有数 ゲーム会社 ネットワーク

課金ゲーム

- 提携社数：37社
- ゲーム数：94

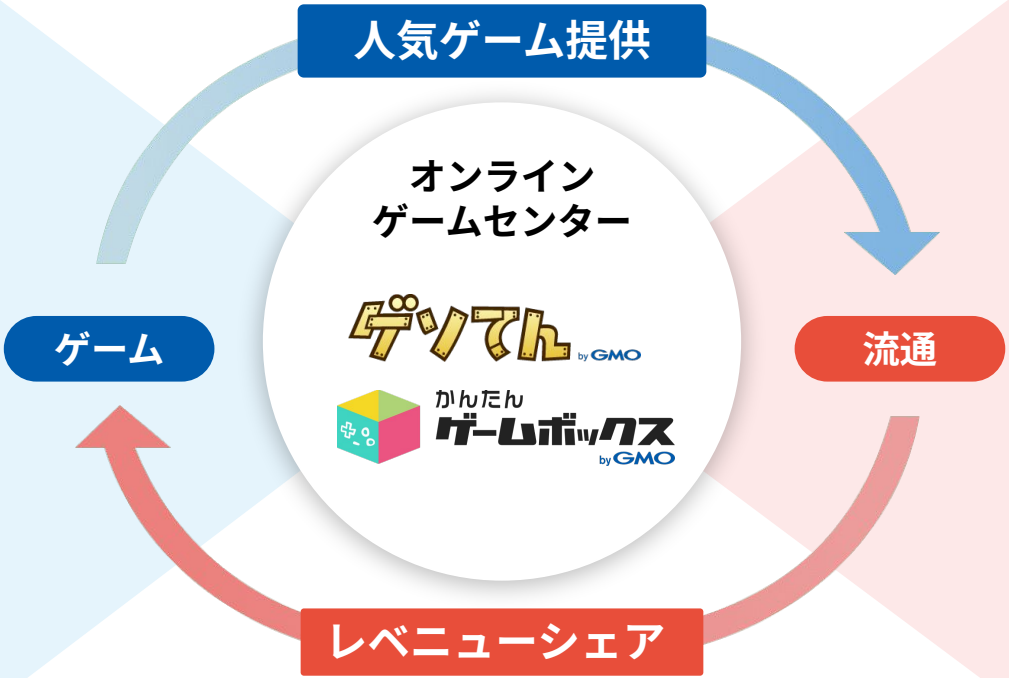
広告ゲーム

- 提携社数：8社
- ゲーム数：291





※数値は6月末現在



国内有数 メディア・事業社 ネットワーク

提携サイト数
- 課金ゲーム：21
- 広告ゲーム：41

＜一部抜粋＞

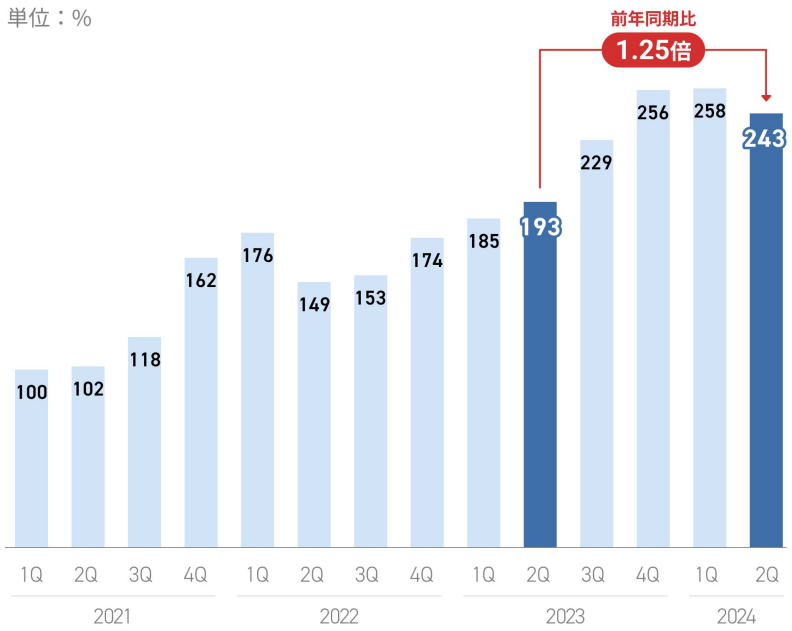
ポイント広場（dポイント）
R POINT
au Webポータル イージーゲーム
SAISON POINT MALL
AEON CARD POINT MALL

ゲームプラットフォーム事業 （広告・課金）

収益事業

ゲームプラットフォーム事業は、収益事業の成長を牽引。売上規模は順調に成長。

ゲームプラットフォーム売上規模推移



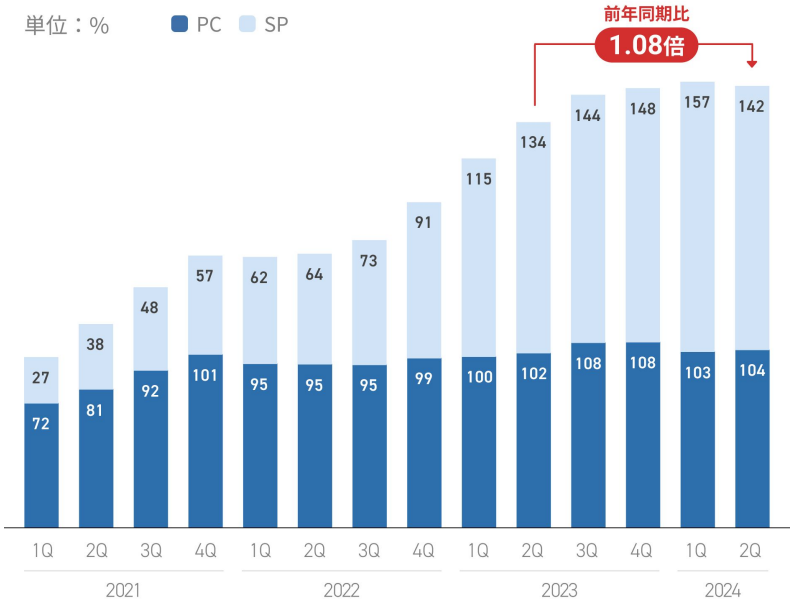
※2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

主要KPI

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。

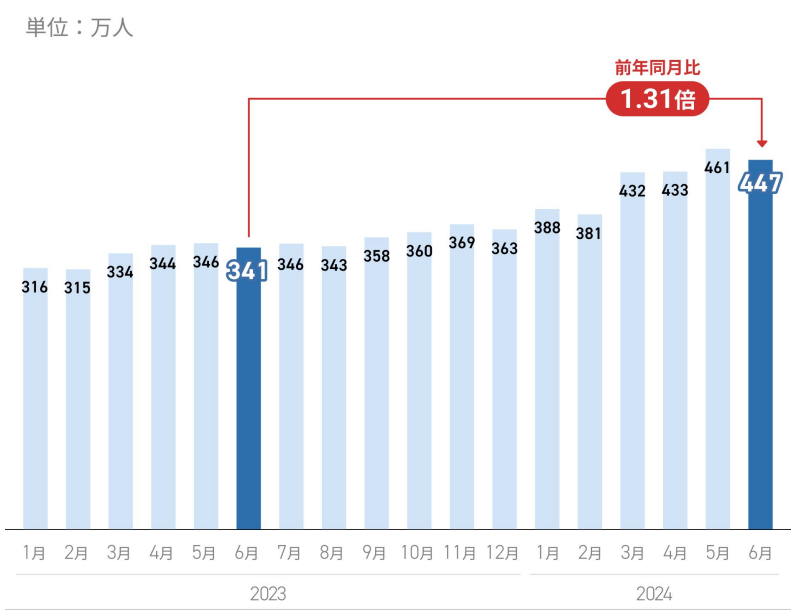
デバイス別課金額推移



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



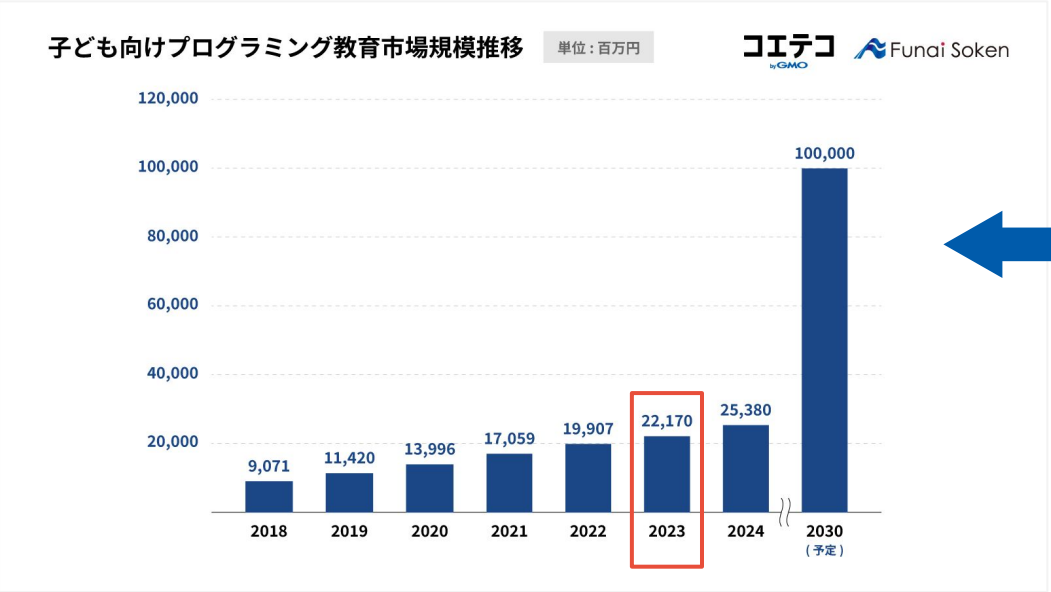
主なサービス紹介

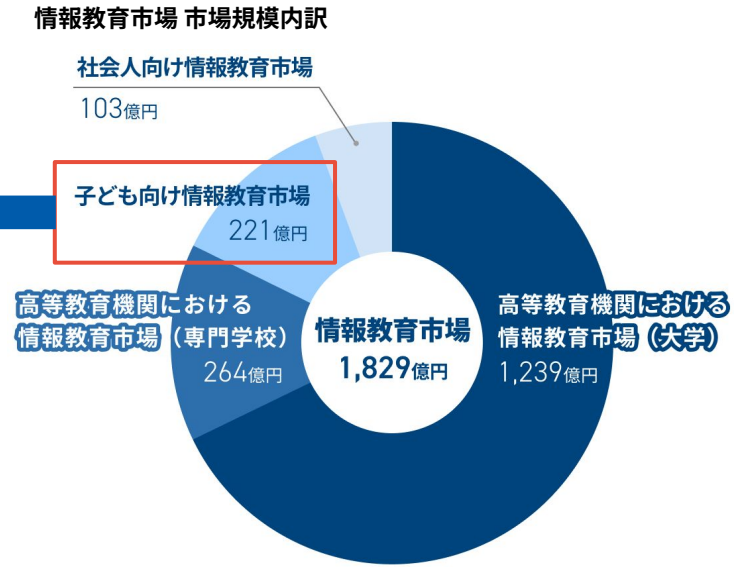
教育関連事業
（メディア事業）

メディア事業／コエテコ（伸び行く情報教育市場）

育成事業1

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。





※「コエテコ byGMO」・船井総合研究所『2024年 プログラミング教育市場規模調査』

※船井総合研究所『情報教育白書』（2023年）

メディア事業／コエテコ

育成事業1



コエテコ
by GMO

小学生向けのプログラミングスクールの掲載数、業界No.1※のポータルサイトです。近くのプログラミングスクールの検索から、プログラミング教育に役立つ情報までを掲載し、「質の高い教育をみんなに」というSDGsの目標達成にも取り組んでいます。

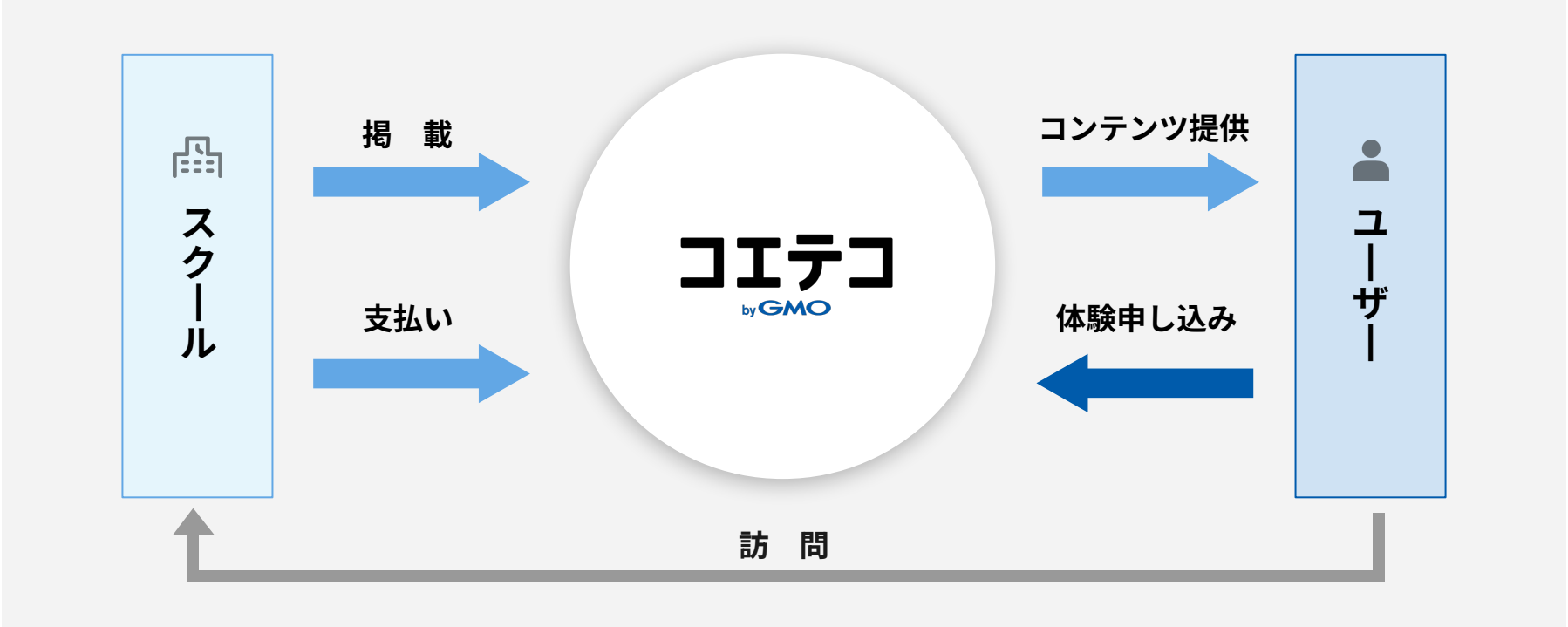


※2023年 12月期_指定領域における市場調査 / 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

コエテコ by GMO ビジネスモデル

育成事業1

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。



コエテコ by GMO | Kidsの強みとCampusのポテンシャル

育成事業1

for 子ども（保護者）

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

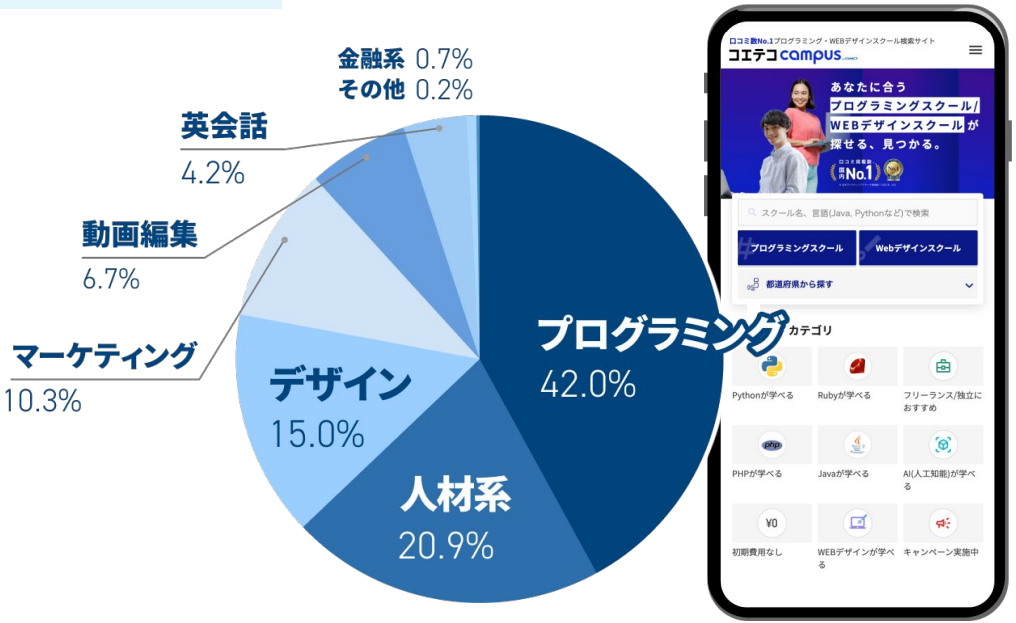
子ども向けプログラミング
教室掲載数

13,126件

for 社会人

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



国策によるリスキリング支援

育成事業1

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

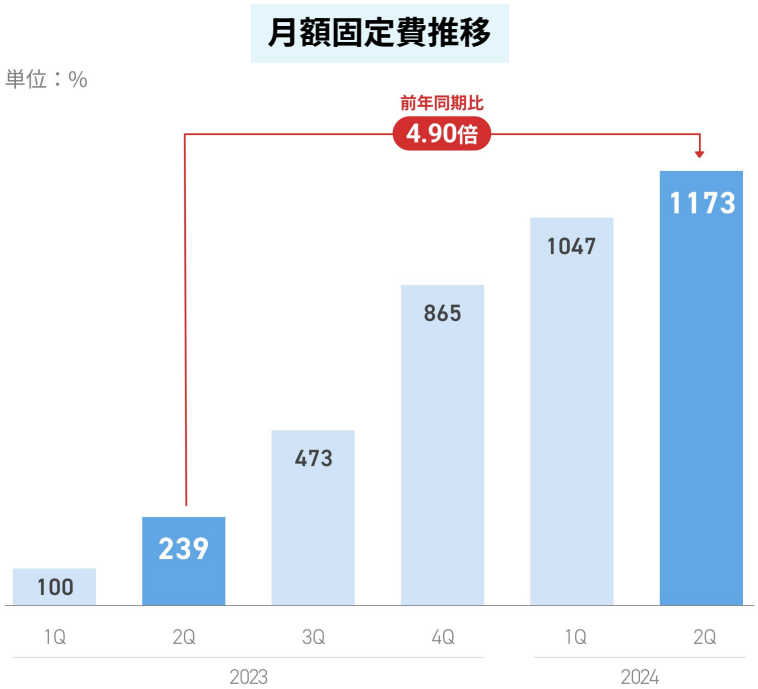
人材開発支援助成金 等

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

コエテコカレッジ by GMO | ストック事業の強化

育成事業1

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。



※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。



コエテコカレッジ by GMO





コエテコカレッジ by GMO　学校法人NHK学園様のケース

育成事業1





ライブ講座　全6回

小島なおと学ぶ！短歌ねほりはほり

12/20 19:30 - 21:00 他5回

13,200 円(税込)



ライブ講座　全1回

【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

12/15 19:30 - 21:00

4,000 円(税込)



ライブ講座　全4回

永田和宏＆松村正直【現代短歌セミナー】作歌の現場から

12/15 19:30 - 21:00 他3回

8,000 円(税込)



ライブ講座　全6回

小島健の俳句実作オンライン教室

12/21 13:30 - 15:00 他5回

3,300 円(税込)



動画講座　全1回

四季の写真展 講評、撮影ミニ講座「スナップ写真の魅力と表現のポイント」

1,000 円(税込)



動画講座　全1回

【無料アーカイブ講座】選者が語る・NHK全国短歌大会一歌人 吉川宏志

無料

主なサービス紹介

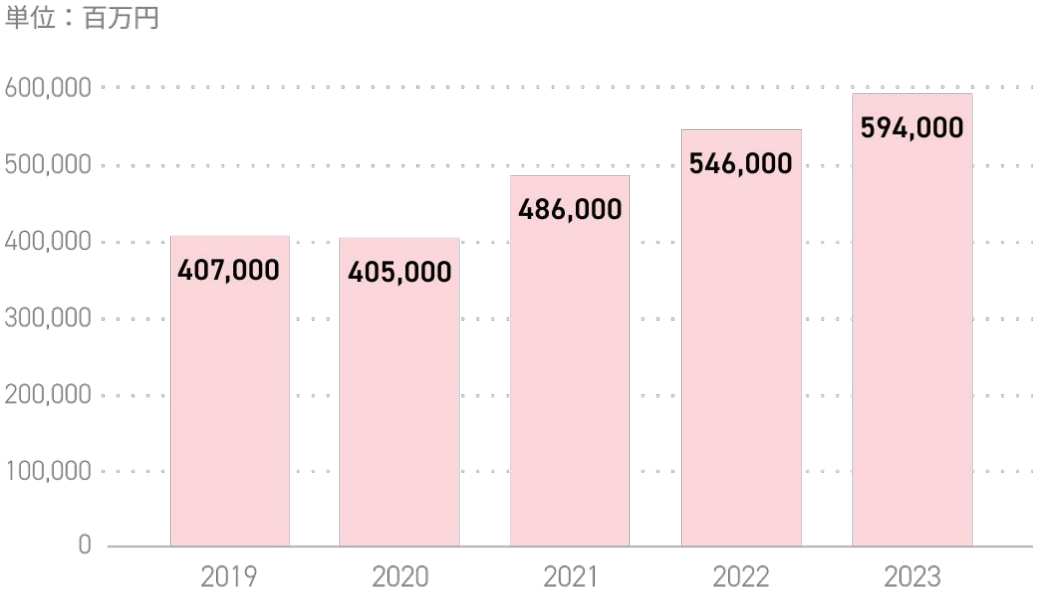
美容医療関連事業
（メディア事業）

美容医療関連事業／キレイパス

育成事業2

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。特に非外科的施術市場の成長が著しく、市場の構成比は半数以上を非外科的施術が占めている。

美容医療市場規模



注：医療施設収入高ベース

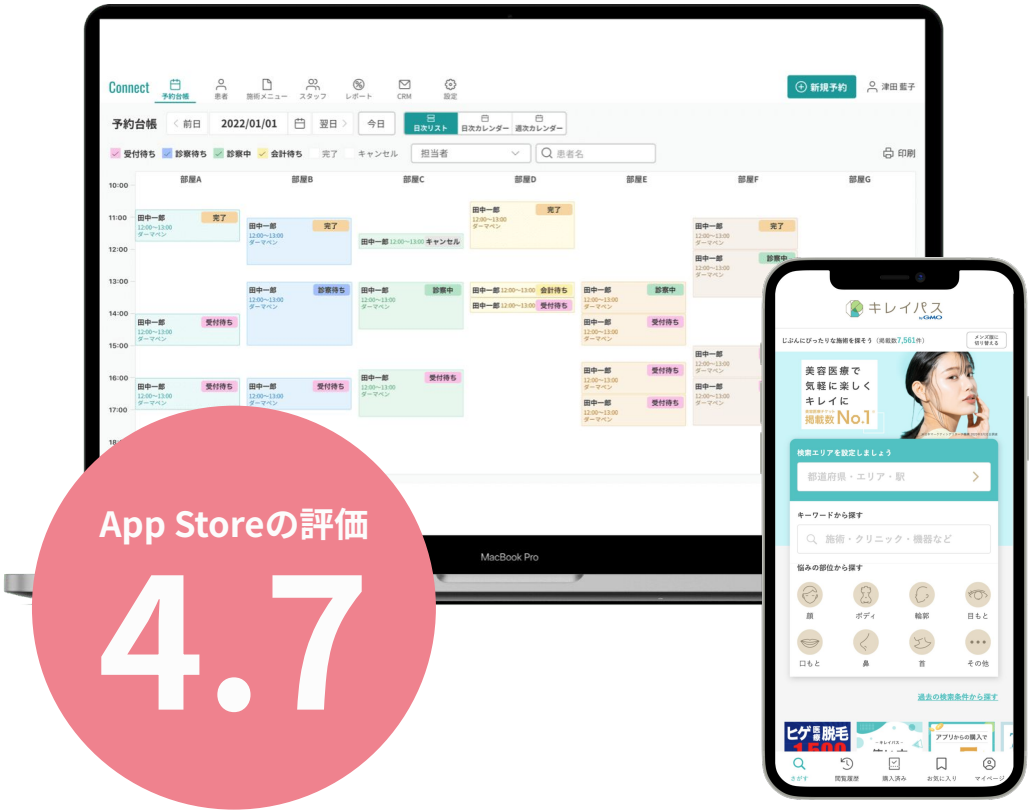
矢野経済研究所調べ

美容医療関連事業／キレイパス

育成事業2

キレイパス by GMO

美容医療を受けたいユーザーが、「キレイパス」を通じてクリニックを検索、予約できるサービス。さらに、美容クリニック向けに、院内業務（予約管理・カルテ・会計・経営分析）のDX支援ツール「キレイパスコネクト」も提供しています。



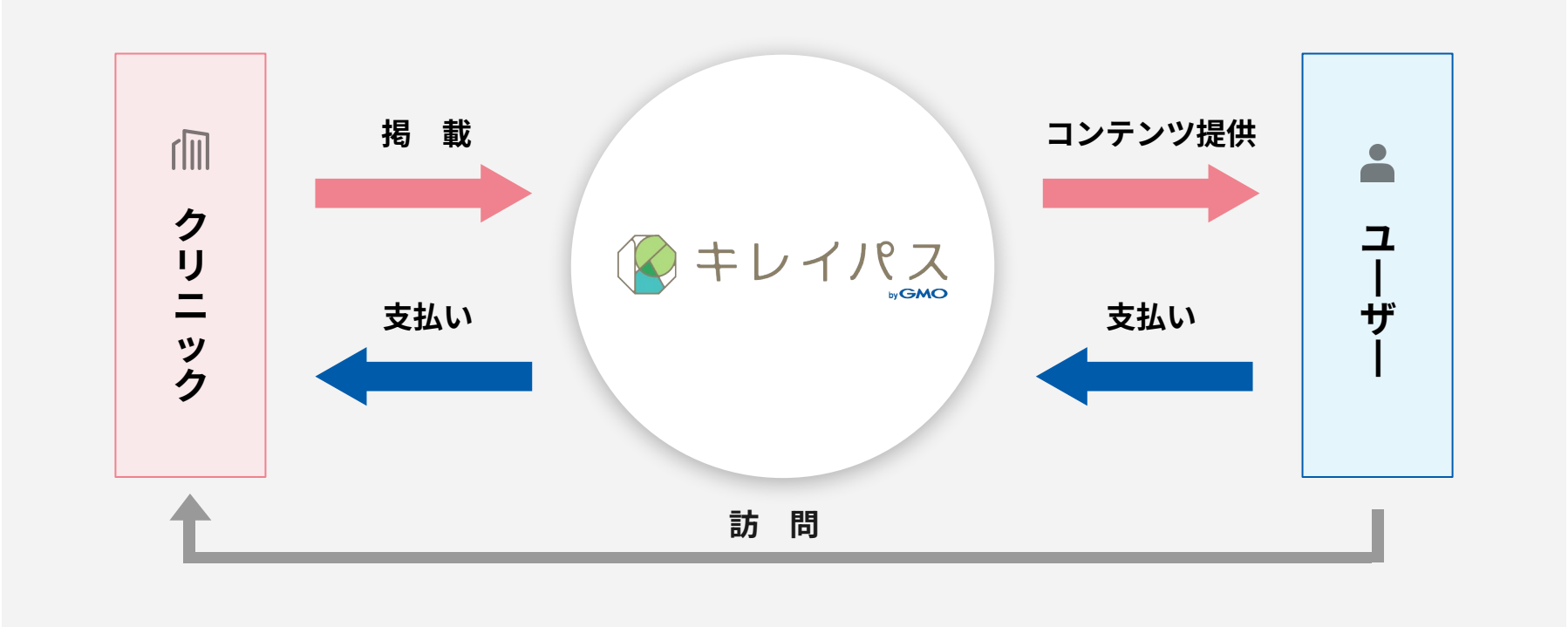
App Storeの評価

4.7

ビジネスモデル

育成事業2

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。

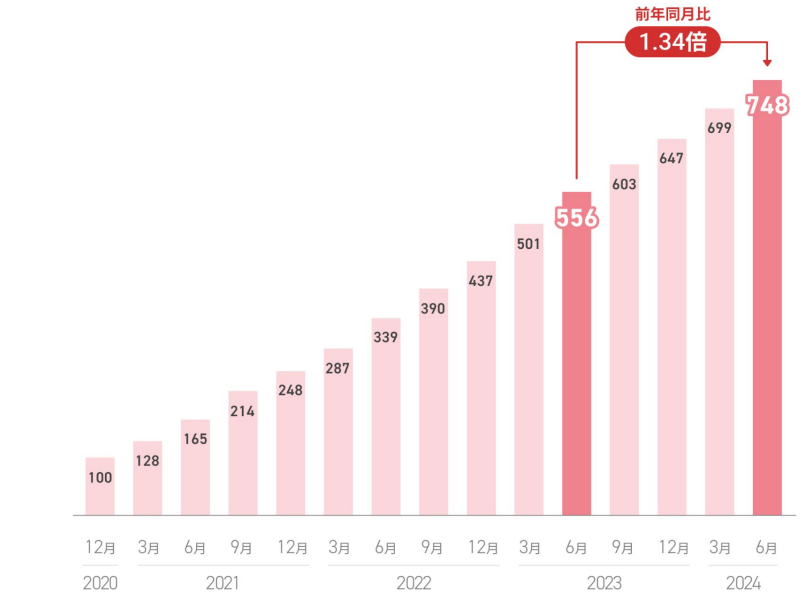


主要KPI

ユーザーニーズの高い施術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。

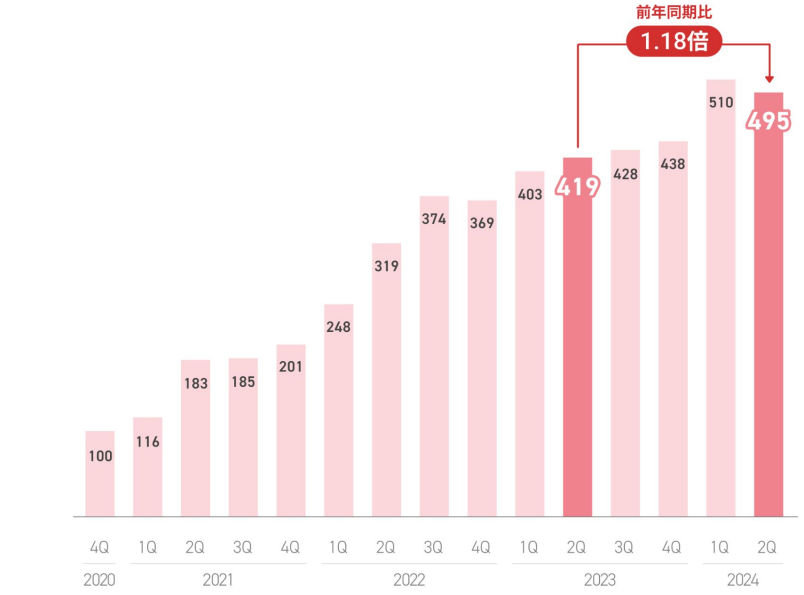
会員数推移

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。

ストック事業の強化

育成事業2

2024年3月にキレイパスコネクトの契約院数が555院を突破。
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。





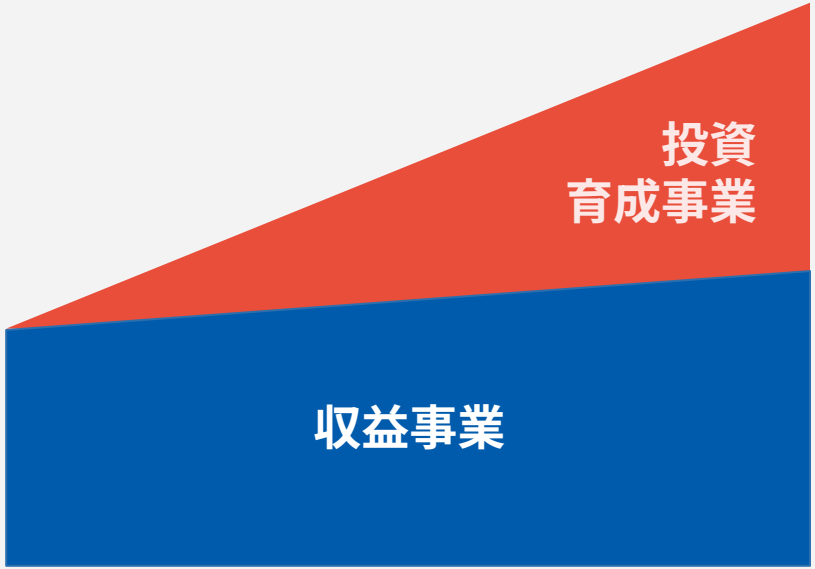
*誤表記の訂正を2024年9月4日に行いました。

01 会社概要 P.3
02 株主還元 P.8
03 事業内容 P.12
04 成長戦略 P.36

成長戦略の考え方

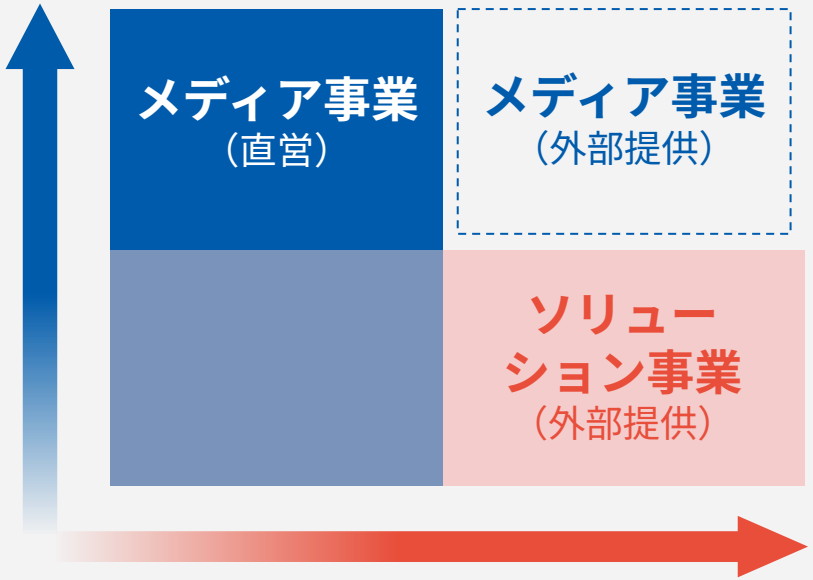
①収益＋投資育成

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



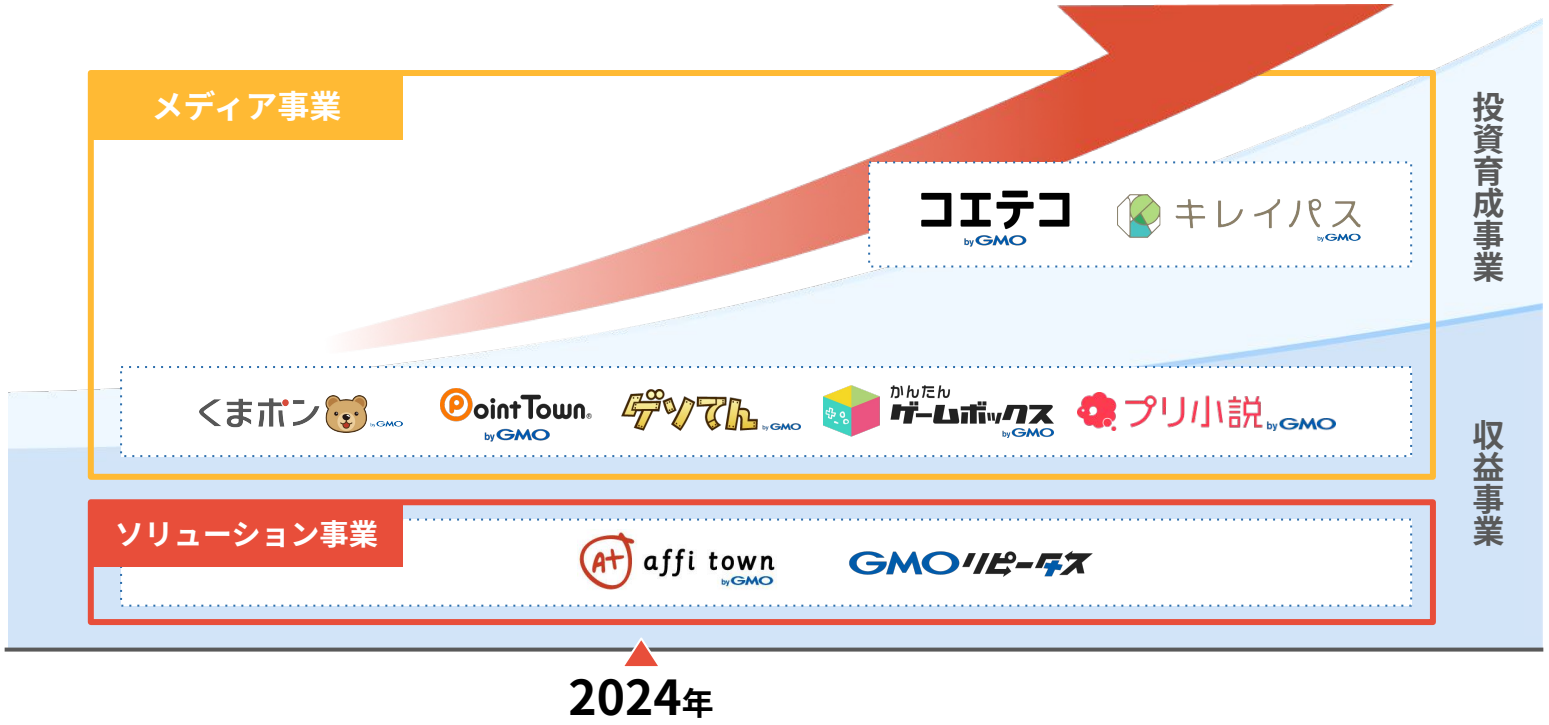
②垂直＋水平

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

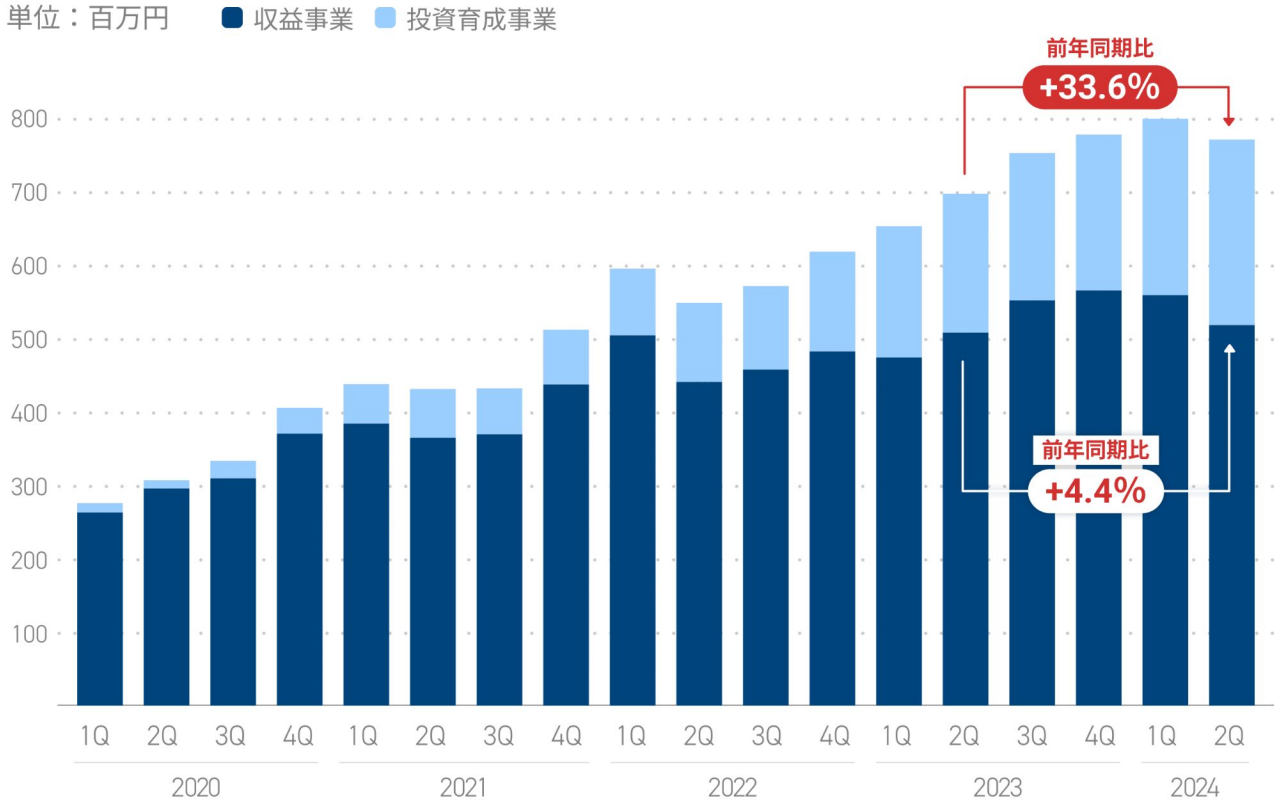


成長戦略①-1　収益＋投資育成

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①-2　メディア事業の売上総利益推移



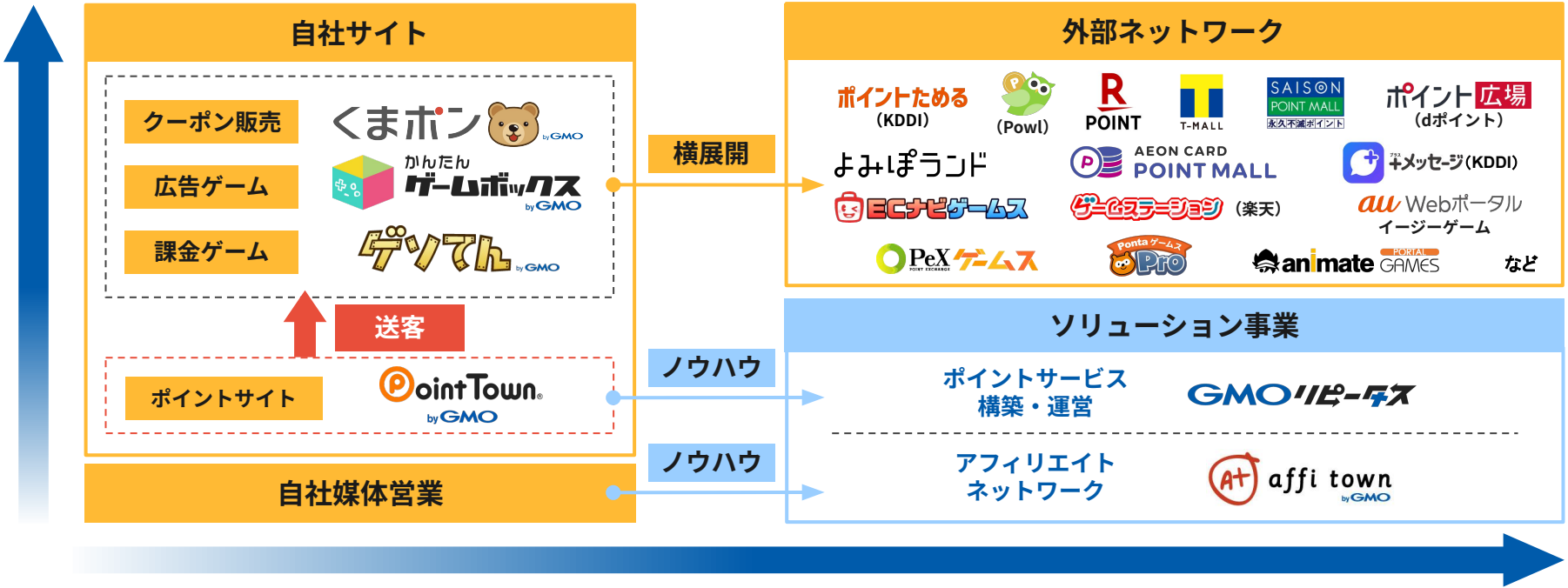
前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**33.6%増**、収益事業が**4.4%増**と共に成長。
メディア事業の売上総利益における投資育成事業の構成比も**27.1%→32.2%**へ拡大。

※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）



投資育成事業の成長戦略

育成事業

1st（B2C） メディア（送客・広告）事業立ち上げ

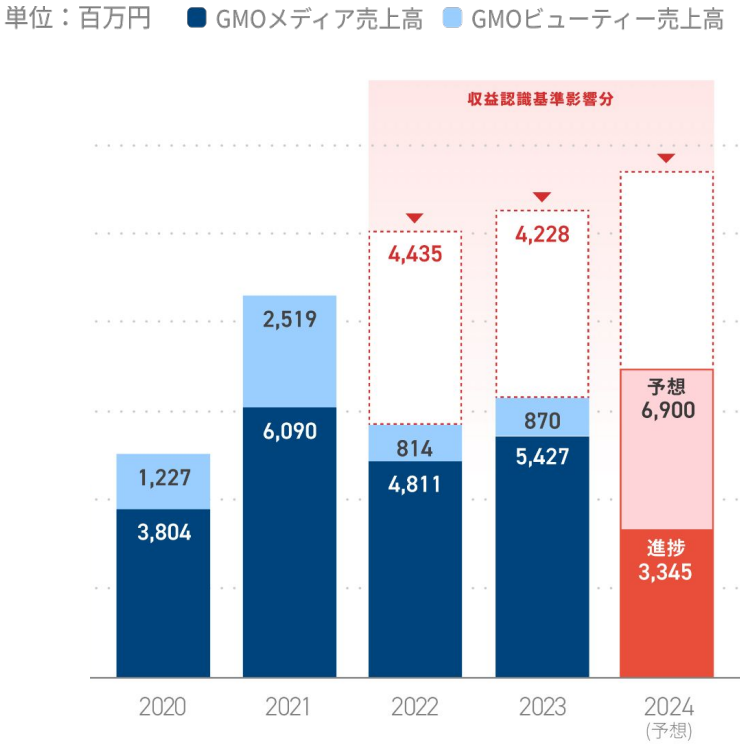
2nd（B2B2C） 取引先様に向けたSaaS開発（ストック事業）

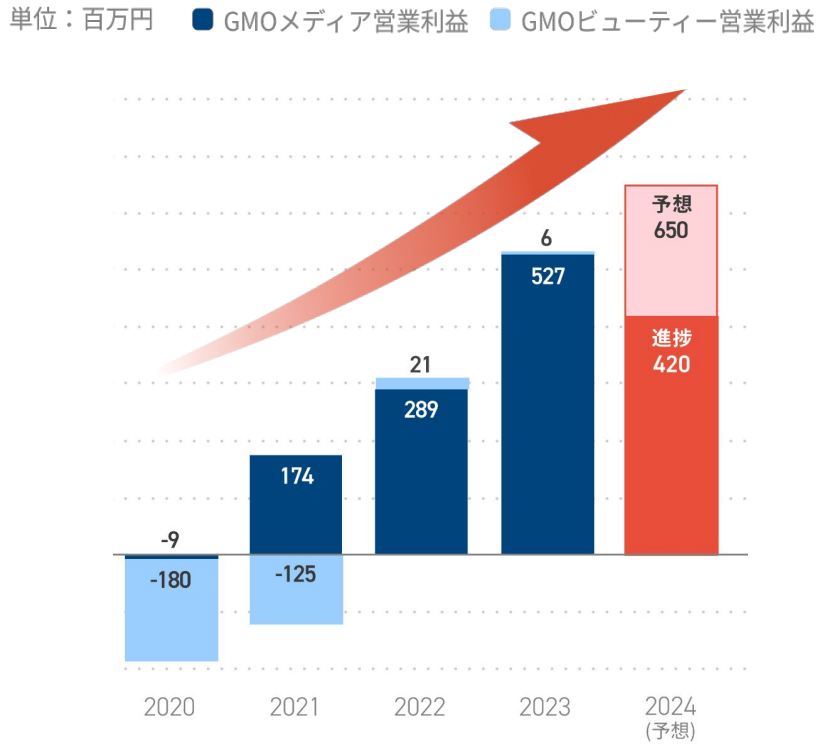
3rd（D2C） 1stで得たお客様情報、メディア資産をベースにD2C展開



5期連続の増益を目指す

ポートフォリオ再構築→再成長軌道→**過去最高益達成**（2023年）





※進捗は2024年12月期第2四半期時点の数値となります。

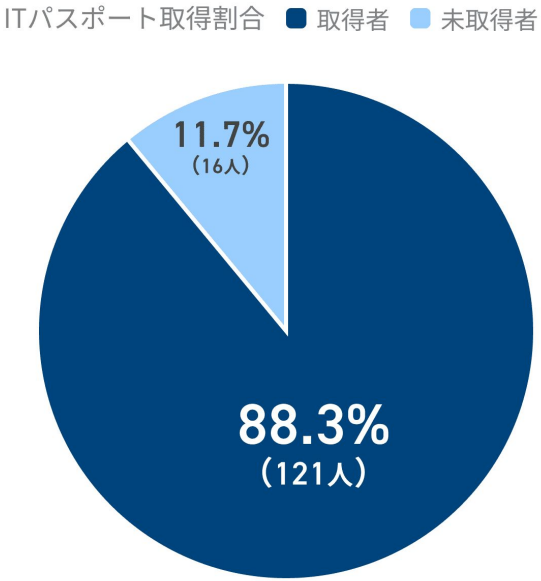
新たな取り組み

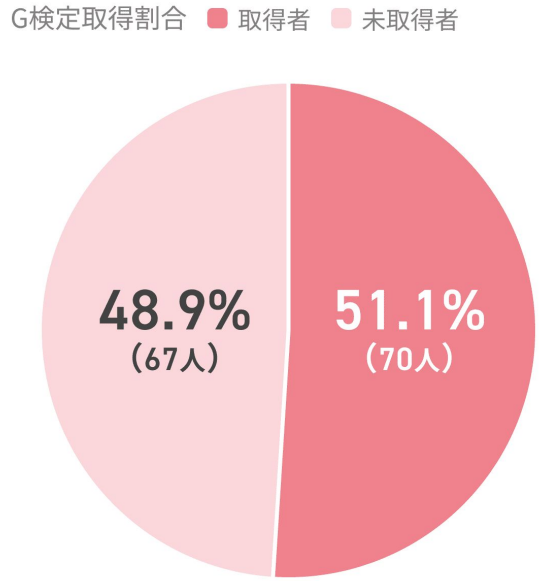
4つの取り組み

1. AIの積極的な活用
2. 海外市場への挑戦
3. 認知症予防への取り組み
4. 仲間づくり（M&A）

①AIの積極的な活用　～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。





※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

①AIへの取組（一部抜粋）



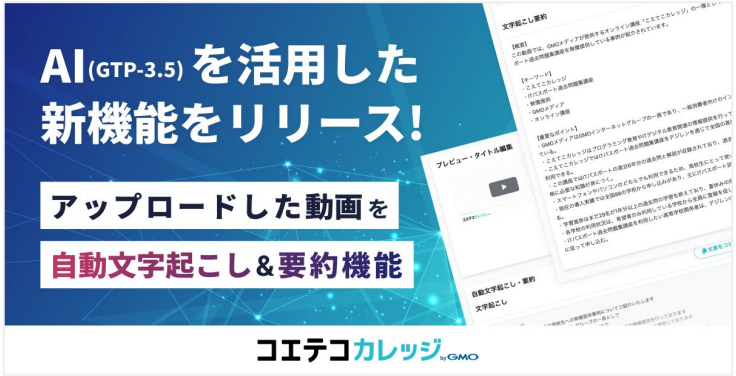
https://college.coeteco.jp/ai-education-research-itpassport-results



https://www.gmo.media/archives/5403/



https://www.gmo.media/archives/5753/



https://www.gmo.media/archives/5578/

①AIの本格活用

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。

プリ小説 by GMO

②海外市場への挑戦

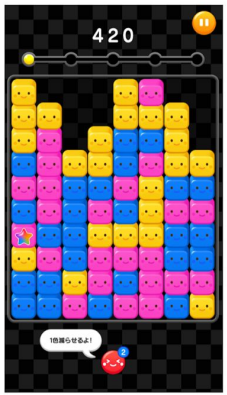
収益事業

ローバーバル（低言語）コンテンツの可能性

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）









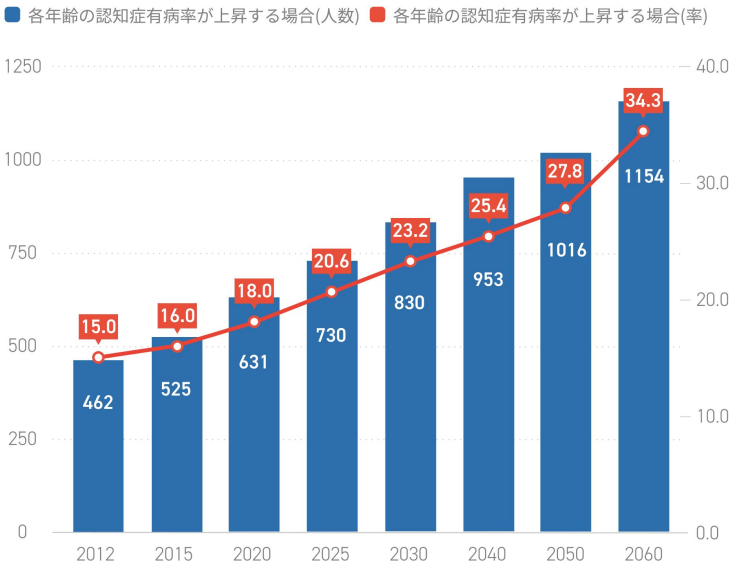
③認知症予防への取り組み

収益事業

「川島隆太博士監修 脳トレゲーム」提供開始（8/27）

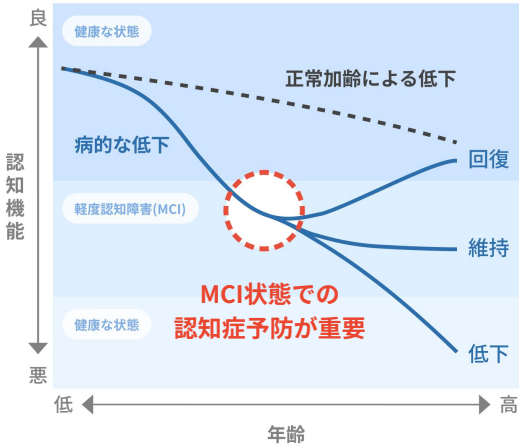


65歳以上の認知症患者数と有病率の将来推計



※出典：「日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究」（平成26年度厚生労働省科学研究費補助金特別研究事業 九州大学二宮教授）

MCIにおける早めの対策が認知症予防のカギ



※出典：国立研究開発法人　国立長寿医療研究センター

④仲間づくり（M&A）の戦略

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。



④仲間づくり（M&A）

新規投資

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
マッチングサービス

講師 **約4,000人**
情報掲載数 **19,000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
オンラインでバリエーションを持った展開が可能に

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



④仲間づくり（インバウンド市場への挑戦）

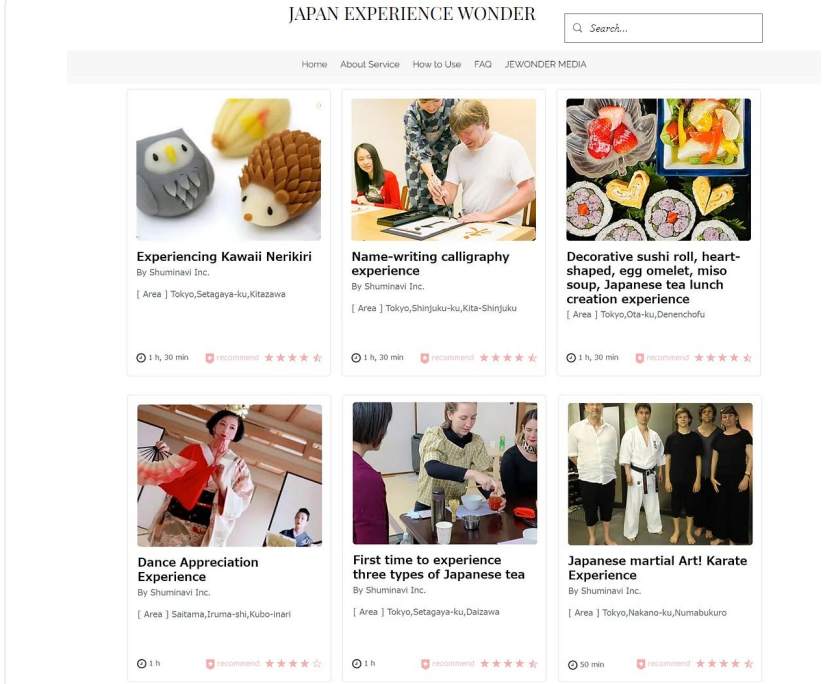
新規投資

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市場へ挑戦

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





https://www.japanexperience.net/

プライム市場を目指して！

新たな取り組み

1 成長戦略

＋

2 新たな取り組み

業界特化戦略
教育・美容医療関連事業

既存メディア事業

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。

消費者・従業員パートナー・株主・取引先の笑顔創造をベースに、
社会課題の解決に邁進してまいります。
ご清聴ありがとうございました！

GMO MEDIA