

個人投資家様向け 会社説明会資料



STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2024年11月7日

目次

01	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.9
03	事業概要	P.16
04	成長戦略	P.38

01	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.9
03	事業概要	P.16
04	成長戦略	P.38

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

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10月 ● 教室・講師支援事業を運営する「GMO趣味なび株式会社」をグループ化

事業セグメントについて

メディア事業 (BtoC)

自社メディア

Point Town[®]
by GMO

ゲイアム
by GMO

かんたん
ゲームボックス
by GMO

ぷり小説
by GMO

コエテコ
by GMO

くまポン
by GMO

キレイパス
by GMO

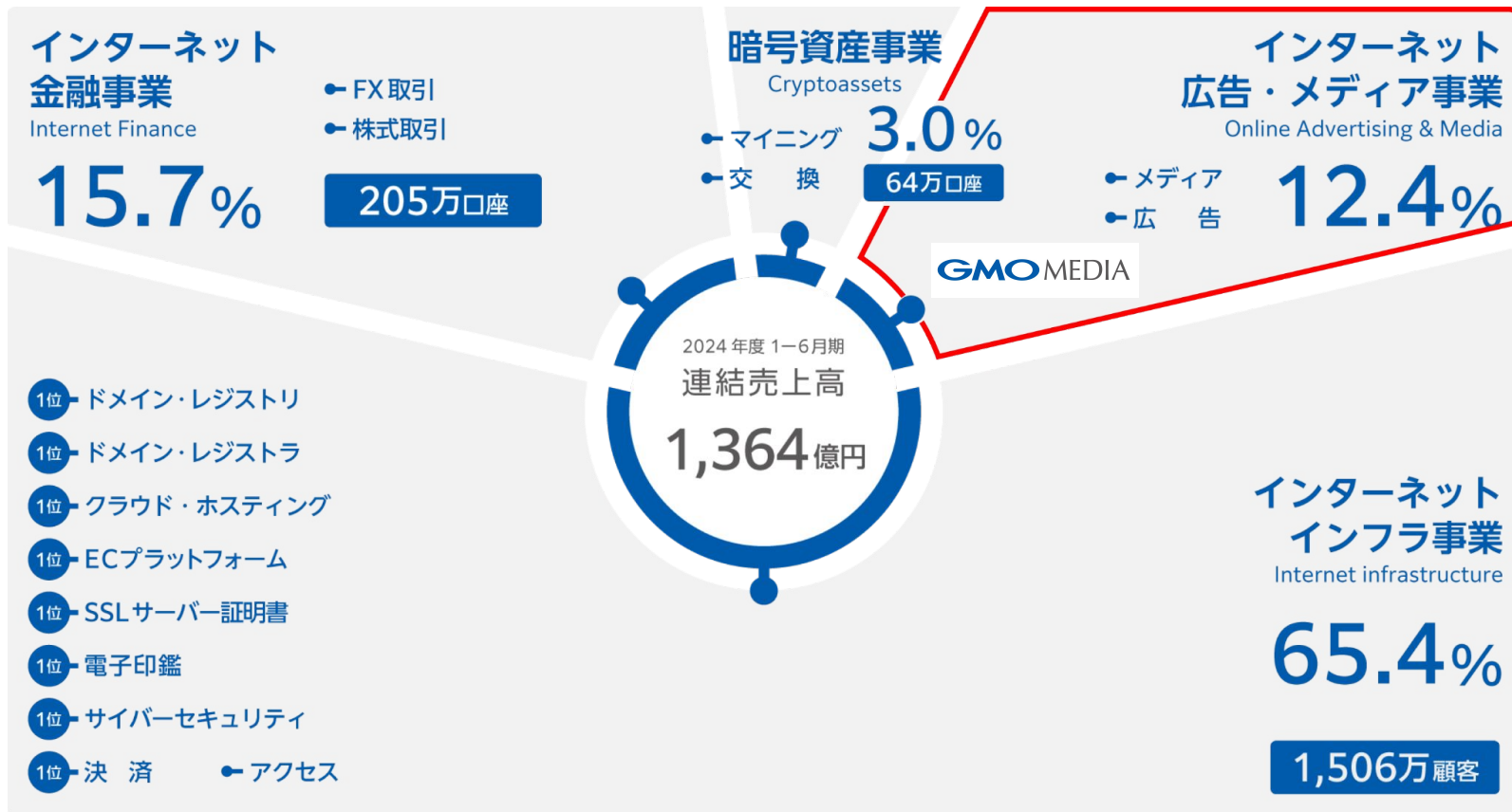
ソリューション事業 (BtoBtoC)

ノウハウを他社提供

GMO iPE-4X

A+ affi town
by GMO

GMOインターネットグループにおける役割

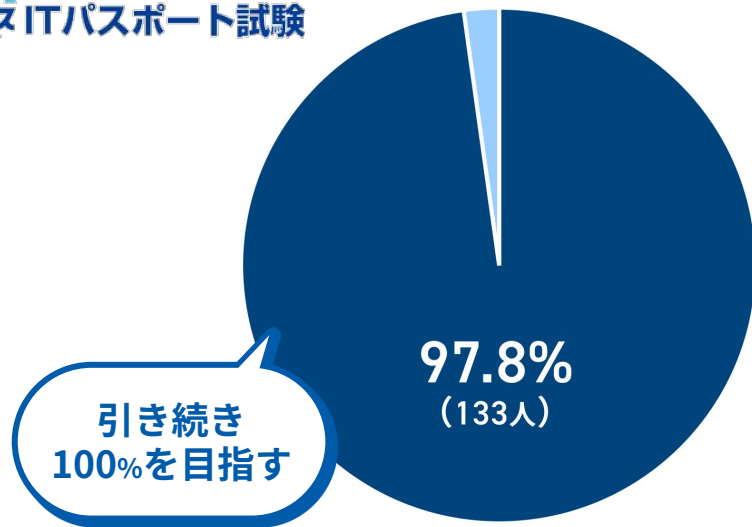


人的資本経営の実現へ

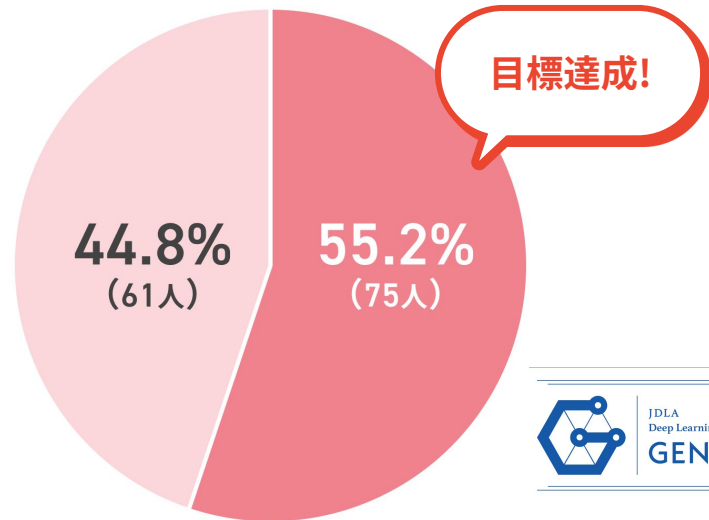
職種を問わず、正社員パートナーのIT・AIリテラシー向上に向けた取組を強化し、2023年末に**全正社員パートナーが、『AI For Everyone』の受講を完了**。AI・ディープラーニングの活用リテラシー習得のためのG検定取得率は目標の50%を達成。ITパスポートも自社商材を活用して合格率100%を目指す。

ITパスポート取得割合 ■ 取得者 ■ 未取得者

パス ITパスポート試験



G検定取得割合 ■ 取得者 ■ 未取得者



JDLA
Deep Learning for
GENERAL

※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

01	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.9
03	事業概要	P.16
04	成長戦略	P.38

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。

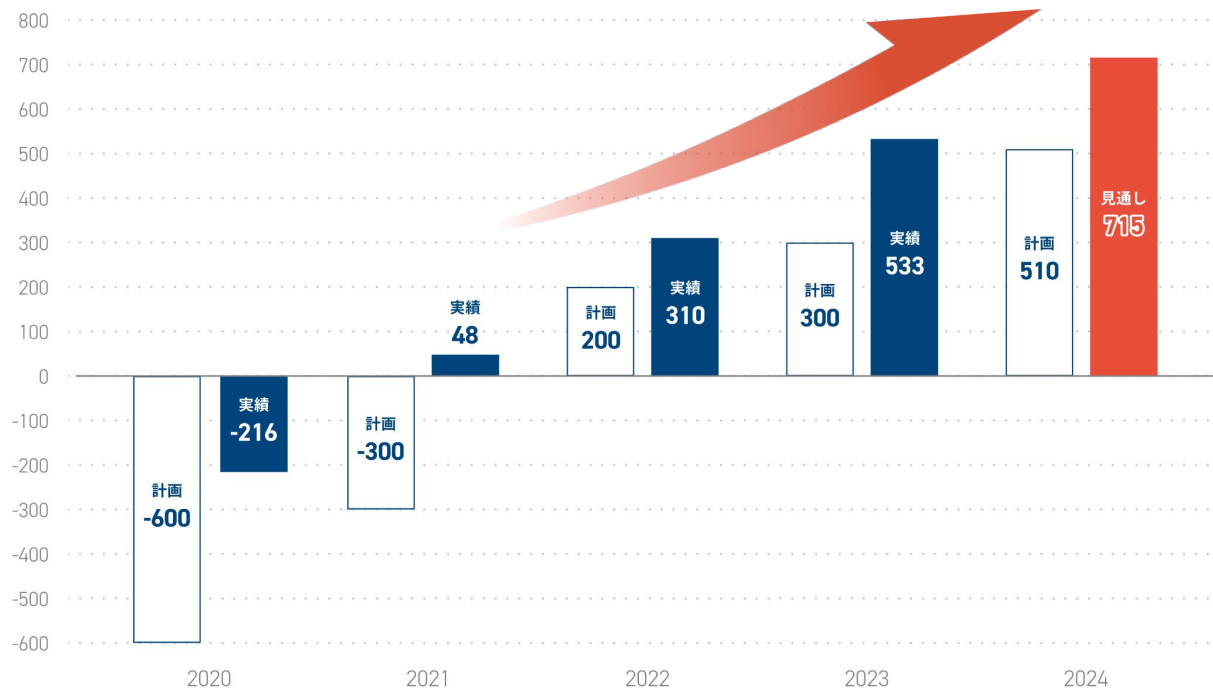
単位：百万円	2022年実績	2023年実績	2024年業績予想 前回開示	2024年業績予想 今回開示	対前年比 (増減率)	対前回増加額 (増減率)
売上高	5,587	6,266	6,900	6,500	+234 (+3.7%)	-400 (-5.7%)
営業利益	310	533	650	715	+182 (+34.0%)	+65 (+10.0%)
経常利益	307	540	640	710	+170 (+31.4%)	+70 (+10.9%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	183	361	420	504	+143 (+39.5%)	+84 (+20.0%)
1株あたり当期純利益 (円.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

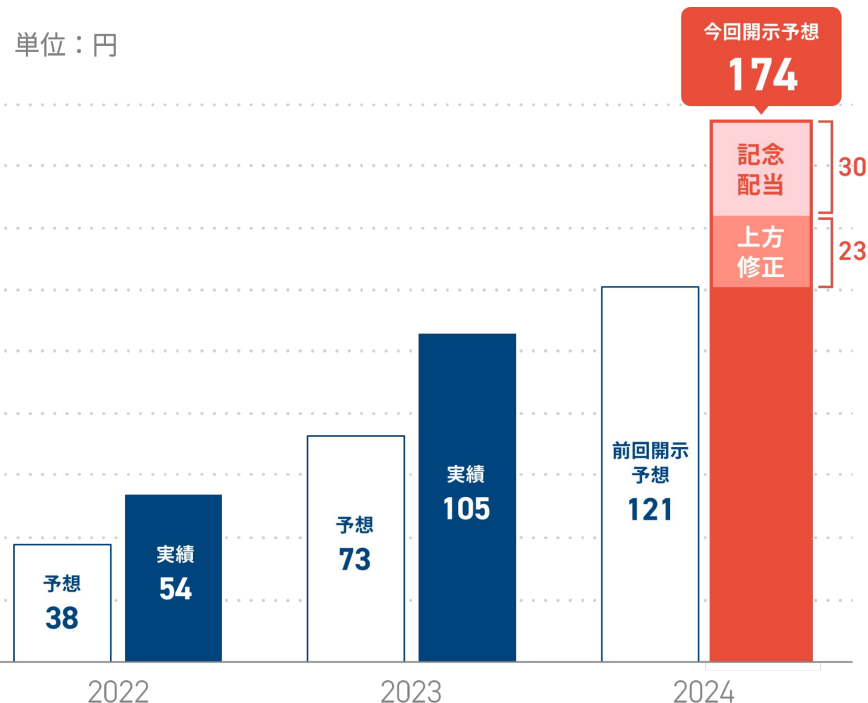
単位：百万円



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。

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	+53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	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.9
03	事業概要	P.16
04	成長戦略	P.38

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



マルチブランド戦略



消費者



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)	
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)	
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)	
投稿小説サービス		
・AppStore Bookカテゴリ	投稿小説アプリNo.1 (※4)	

(※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 iPAYS

成果報酬型広告ASP事業

At 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

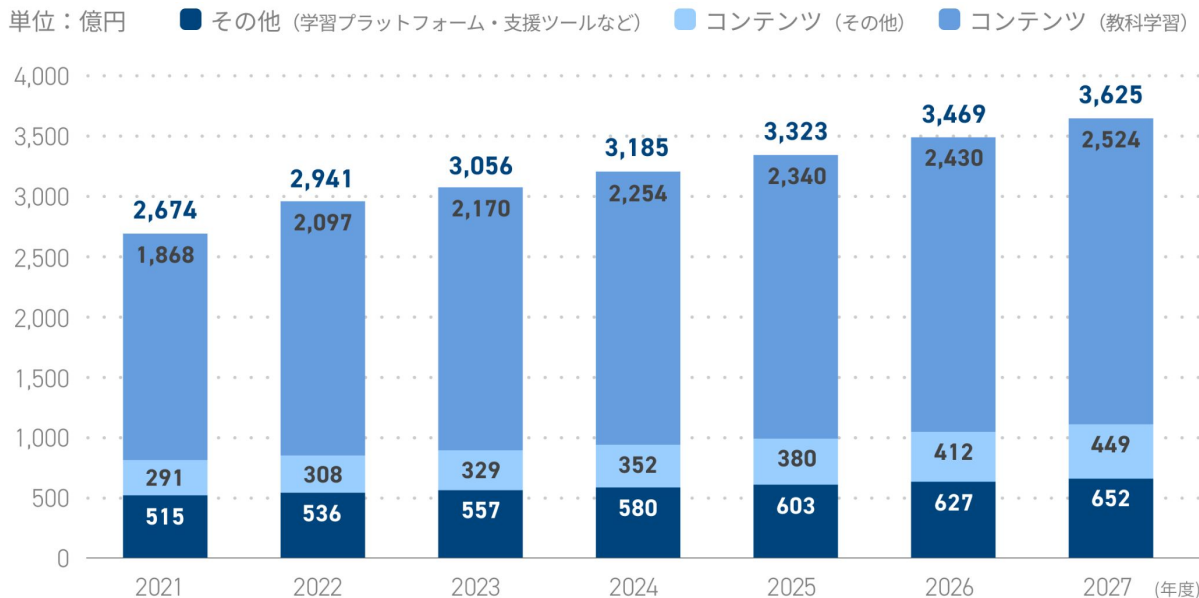
（シナネンホールディングス）

メディアネットワーキング

主なサービス紹介

EdTech（教育）関連事業 （メディア事業）

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。本市場はまだまだ黎明期にあり、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

コエテコ

byGMO

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。

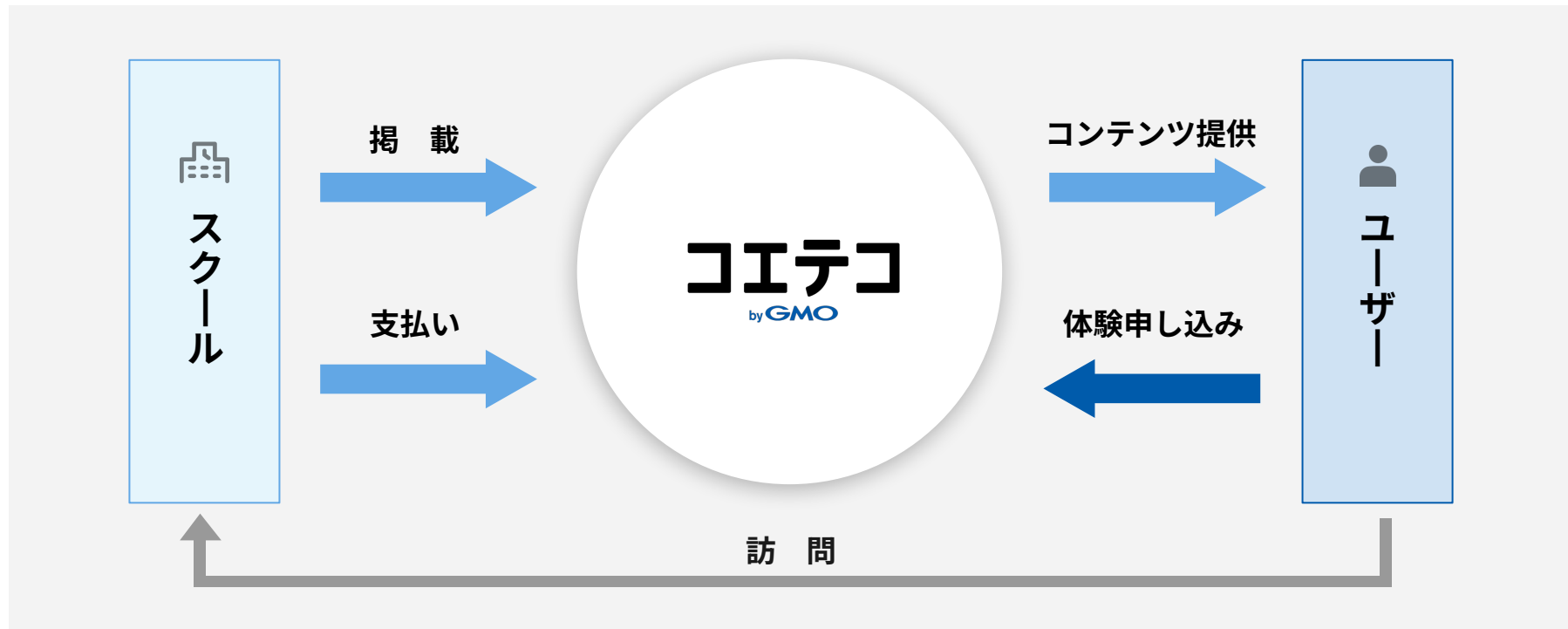


子ども向け
プログラミング教室
※
口コミ・教室掲載数
No.1

※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



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。



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

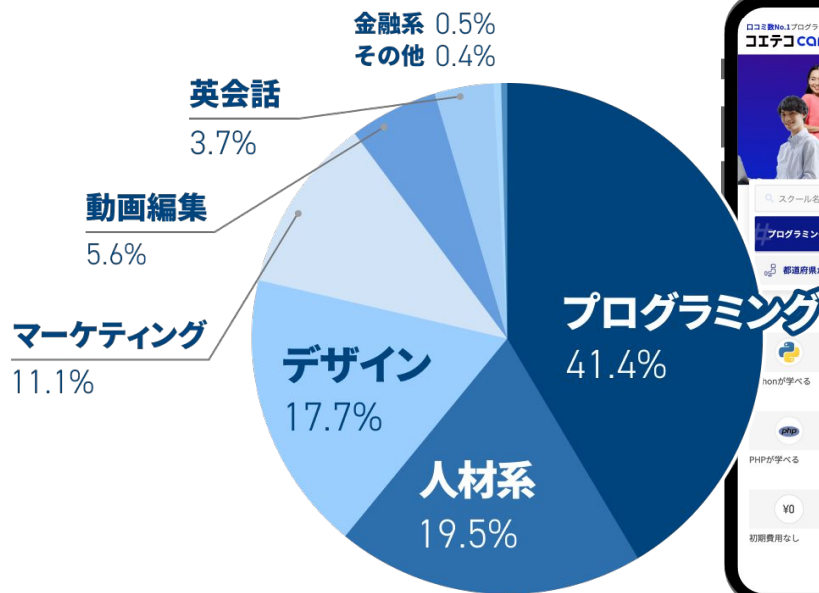


AWARD
2023
JMR
ロコミ掲載数
No.1

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



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

「教育やり・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

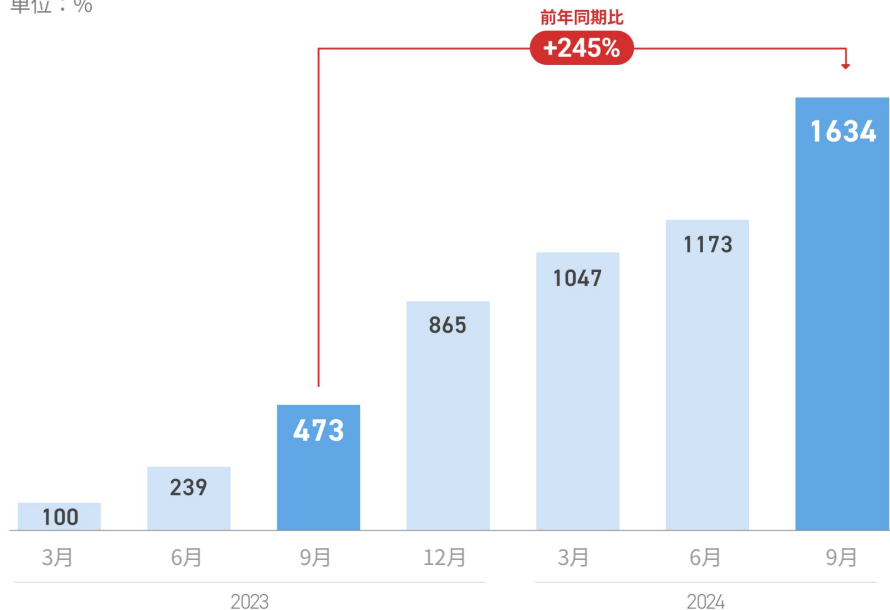
GIGAスクール構想等

94億円

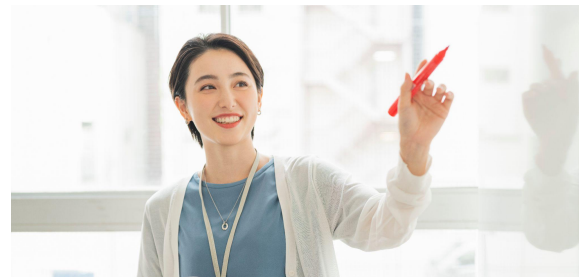
＜オンライン講座管理システム＞講座運営に必要な会員管理や決済等の機能をワンストップで提供。
月額会員も順調に増加。AI活用の機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。

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。



コエテコカレッジ by GMO





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

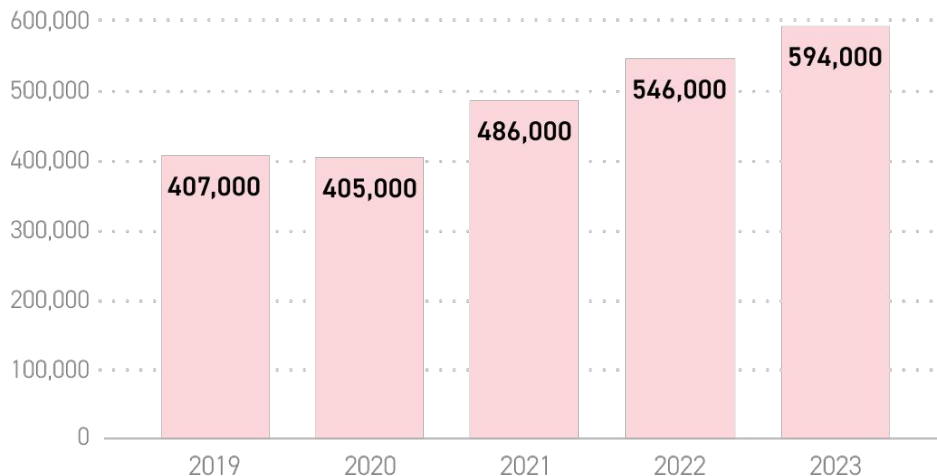
小島なおと学ぶ！短歌ねほりはほり 19:30-21:00 ZOOM開催 【ライブ講座】 全6回 小島なおと学ぶ！短歌ねほりはほり 12/20 19:30 - 21:00 他5回 13,200 円(税込)	永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から 2023.12.15 19:30-21:00 オンライン開催 【ライブ講座】 全1回 【12月15日開催】永田和宏&松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から 12/15 19:30 - 21:00 4,000 円(税込)	永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から 19:30-21:00 オンライン開催 【ライブ講座】 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

主なサービス紹介

美容医療関連事業 (メディア事業)

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）

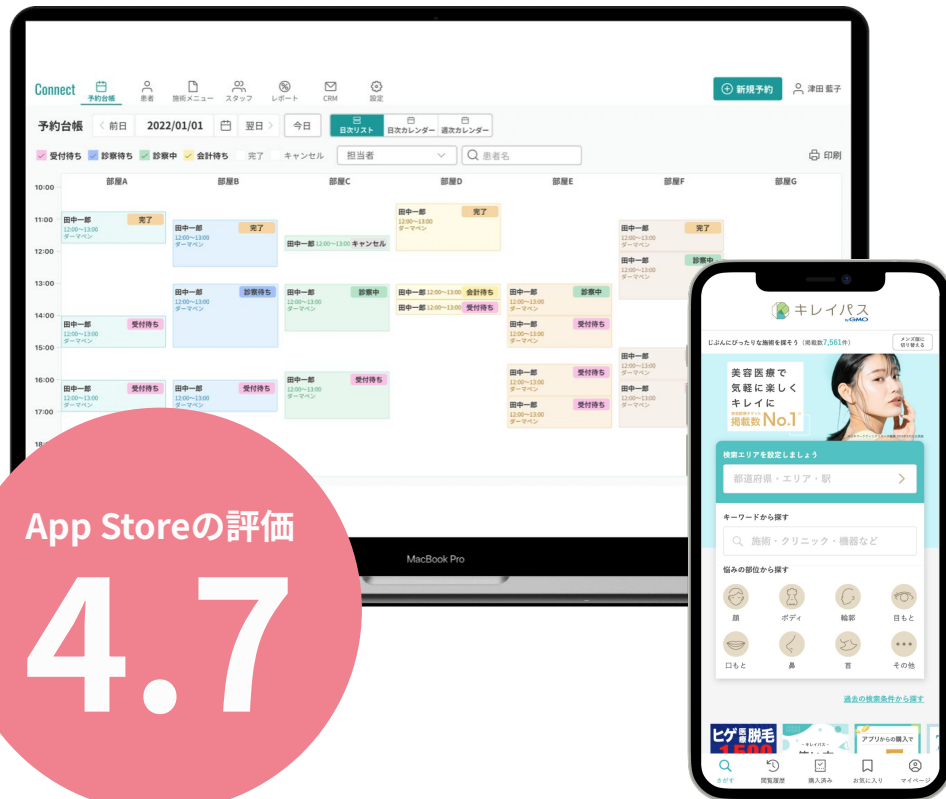
掲載URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570



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」も提供しています。

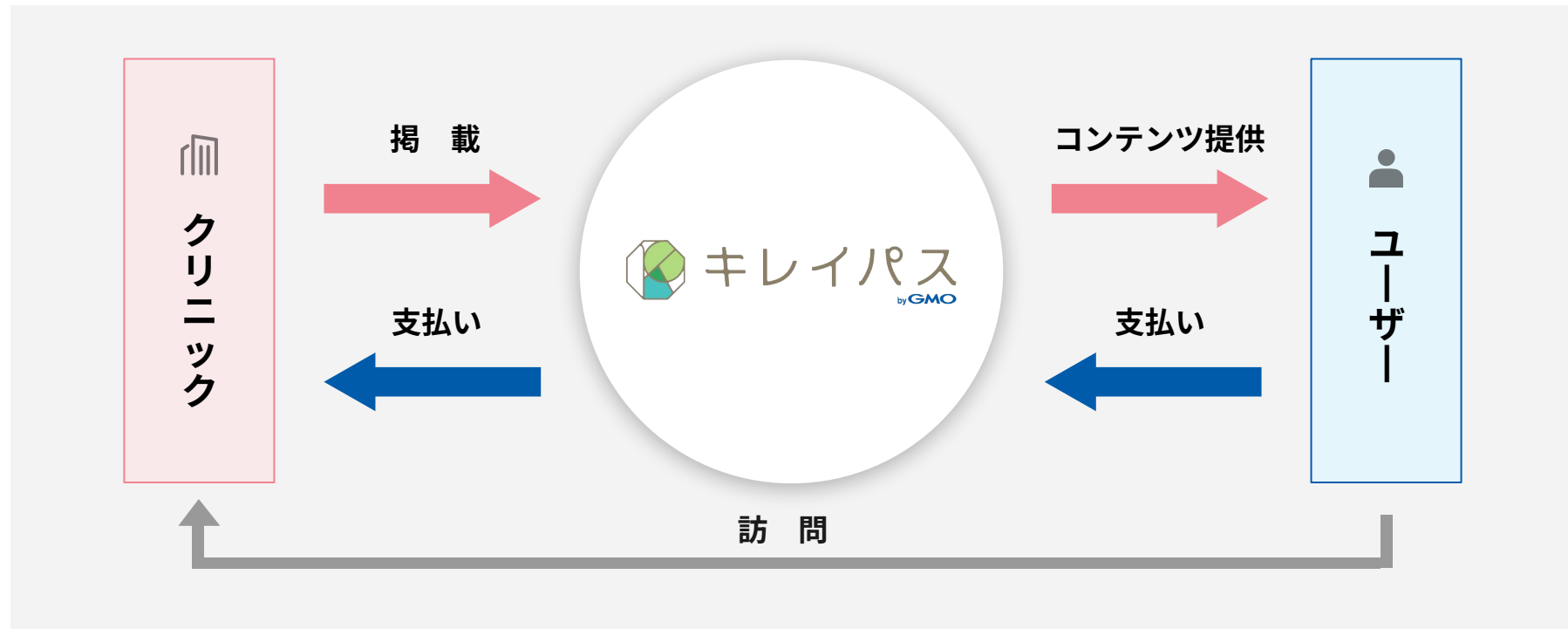
App Storeの評価

4.7



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クレイパス上に掲載。

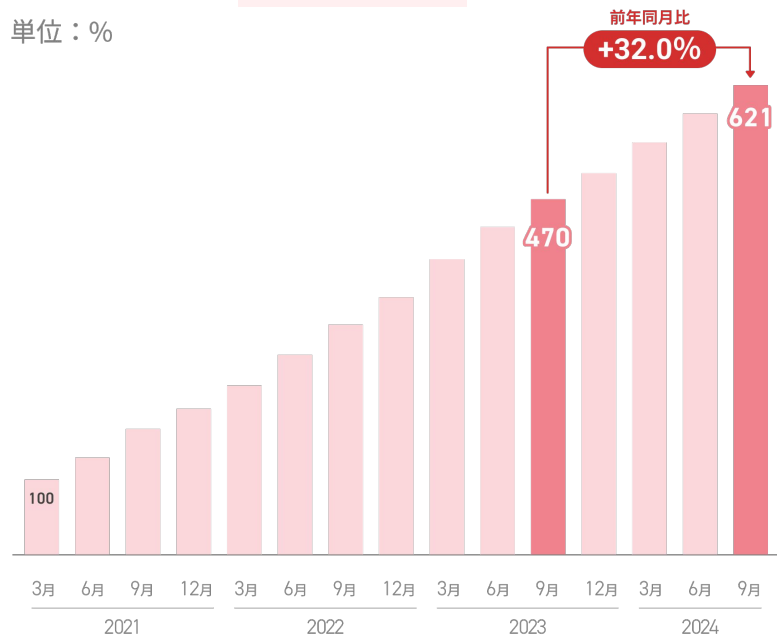
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



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。

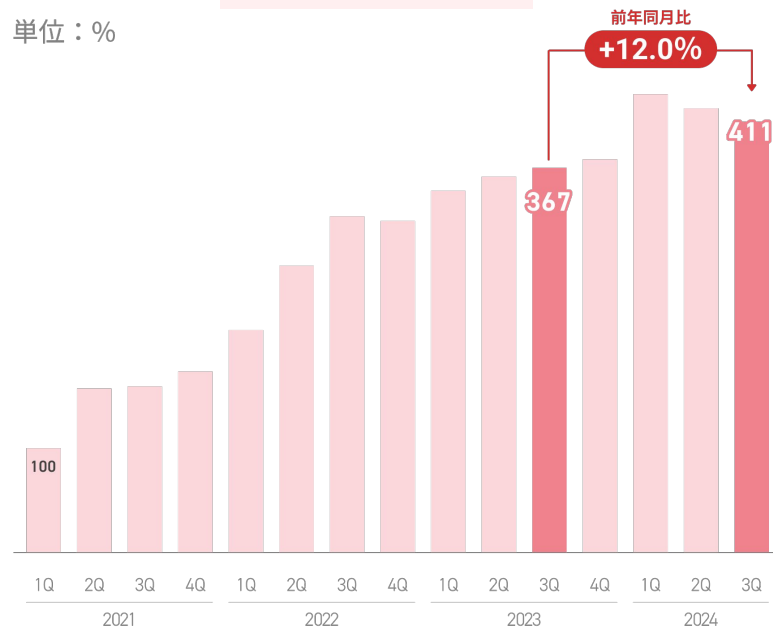
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%



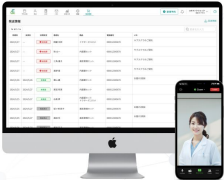
*2021年3月・1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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。

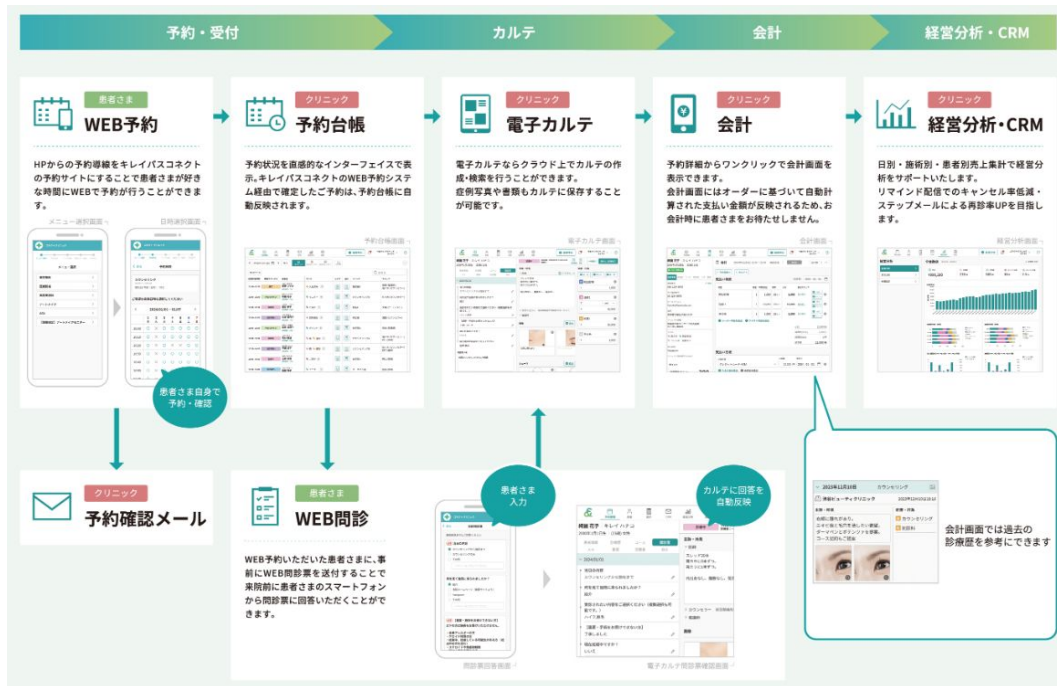
新機能リリース

オンライン診療

& クレイパスコネクト
by GMO



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)



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（ダウンロード・インストール不要）

収益事業

<課金ゲーム>



<広告ゲーム>



ゲームコンテンツ
盛りだくさん！
遊べるゲーム数

90種類
以上

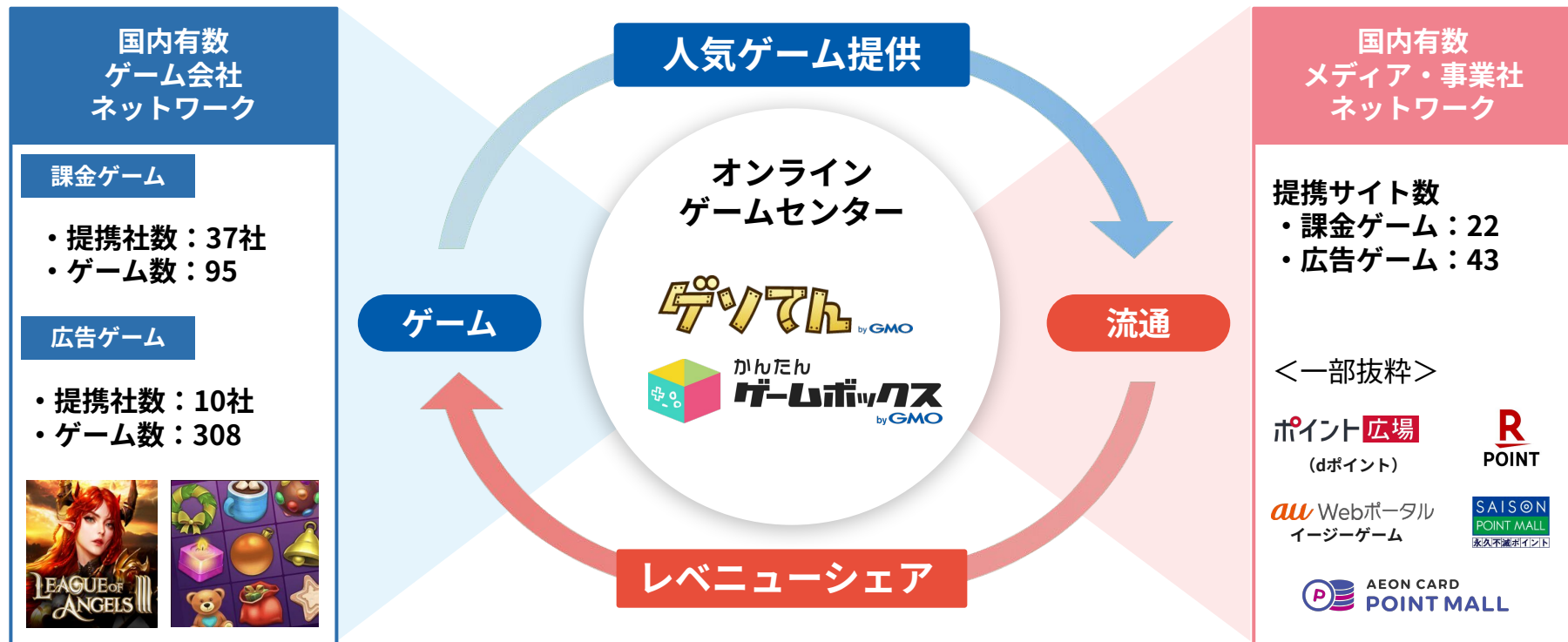
無料で遊べる
カジュアルゲーム
ゲームコンテンツ

100タイトル
以上

ゲームプラットフォーム事業（課金広告）の優位性

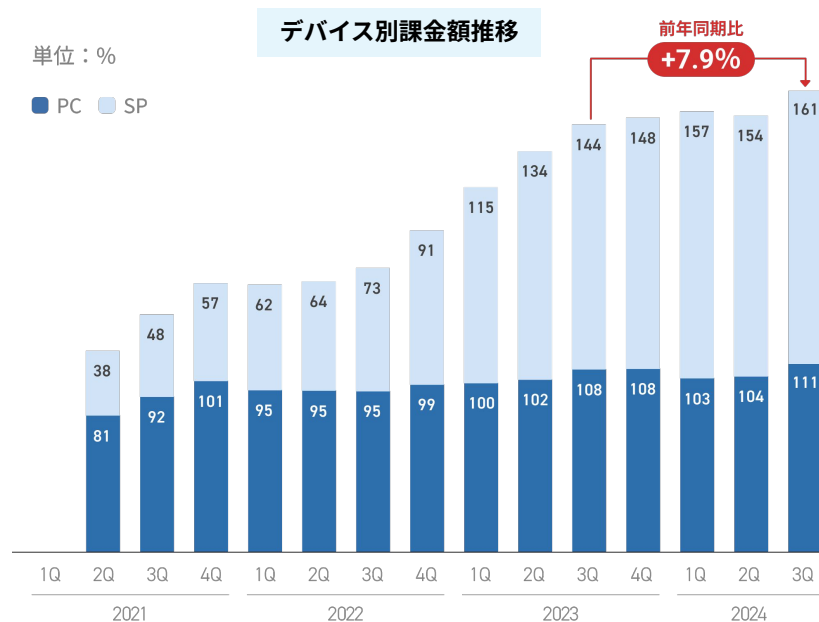
収益事業

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。



課金ゲーム デバイス別進捗

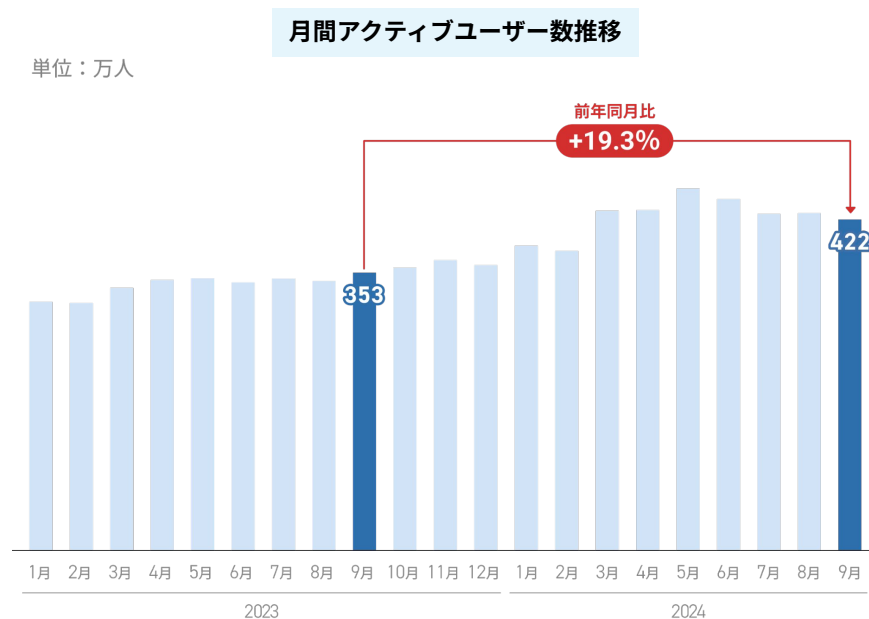
PCの固定ユーザーを底支えに、アドオンして、引き続きスマートフォンユーザーの拡大による成長。



*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。

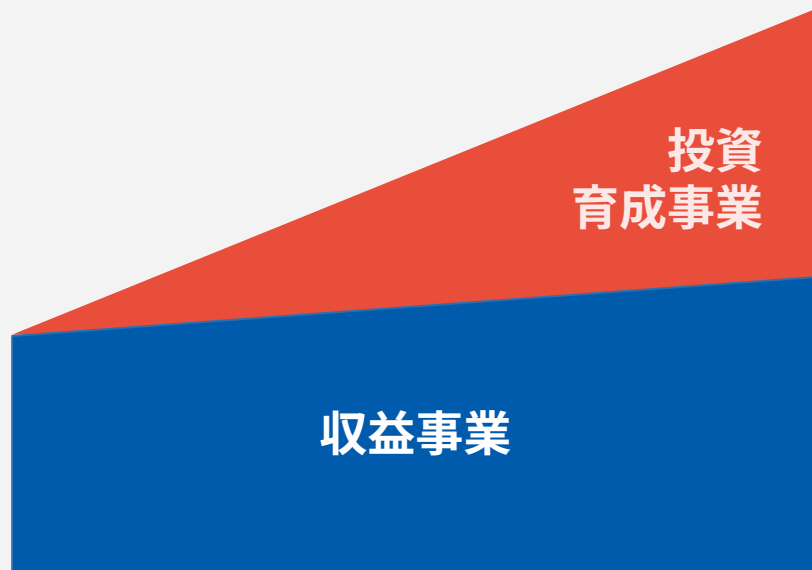


01	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.9
03	事業概要	P.16
04	成長戦略	P.38

成長戦略の考え方

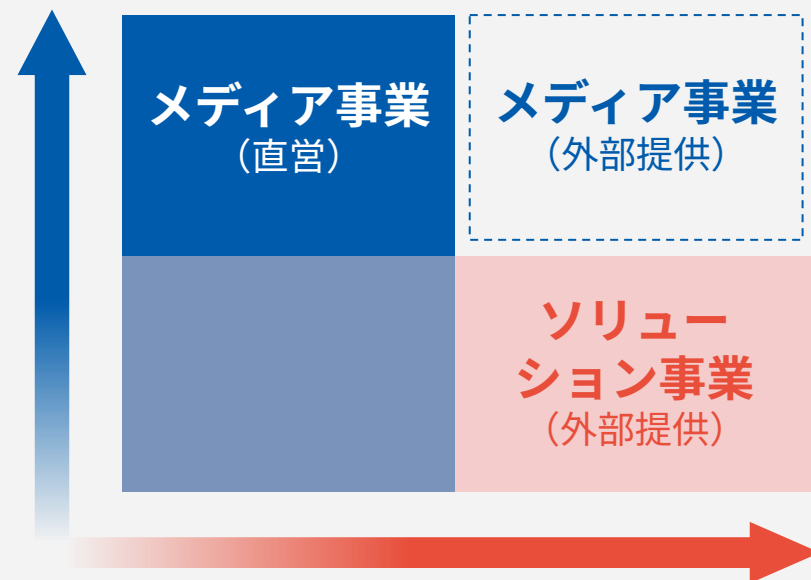
①収益＋投資育成

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



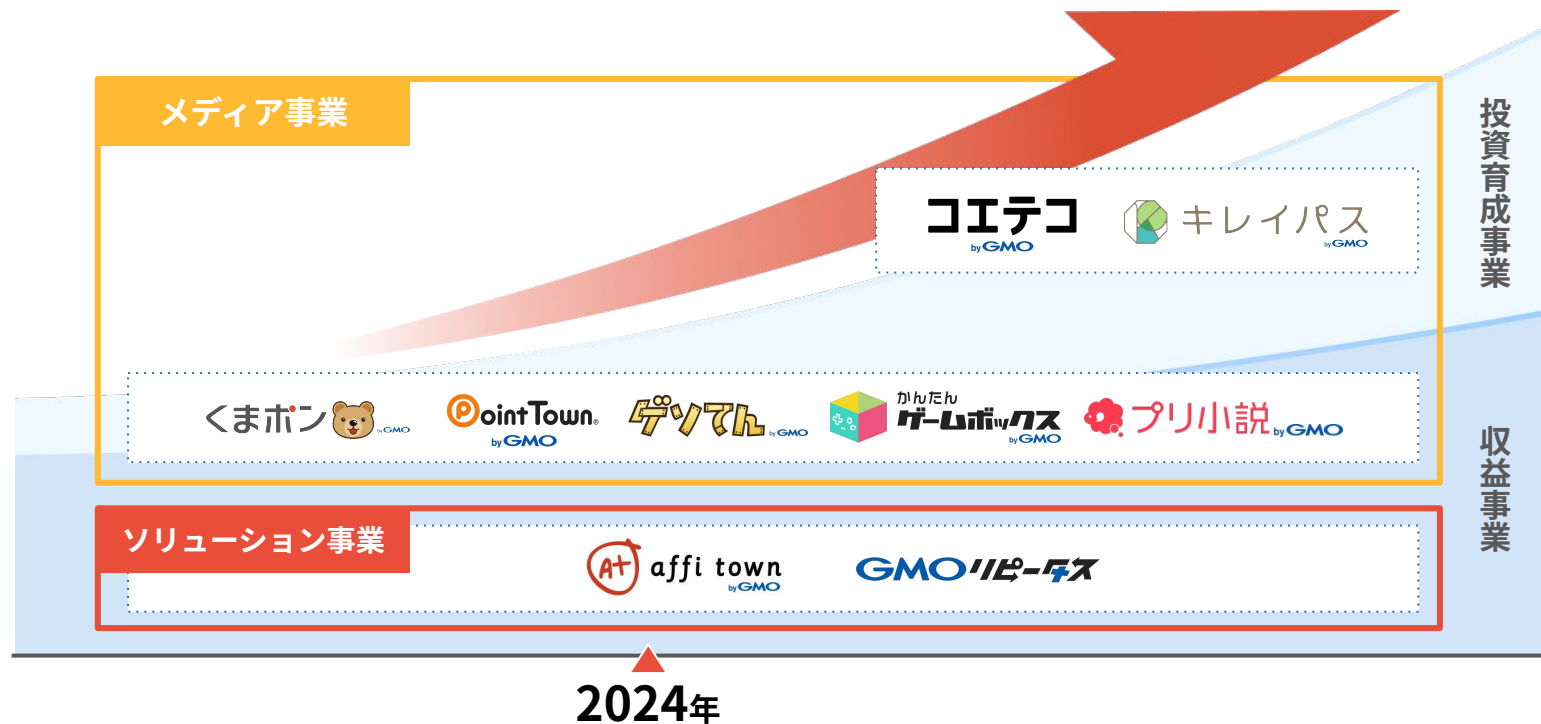
②垂直＋水平

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 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。

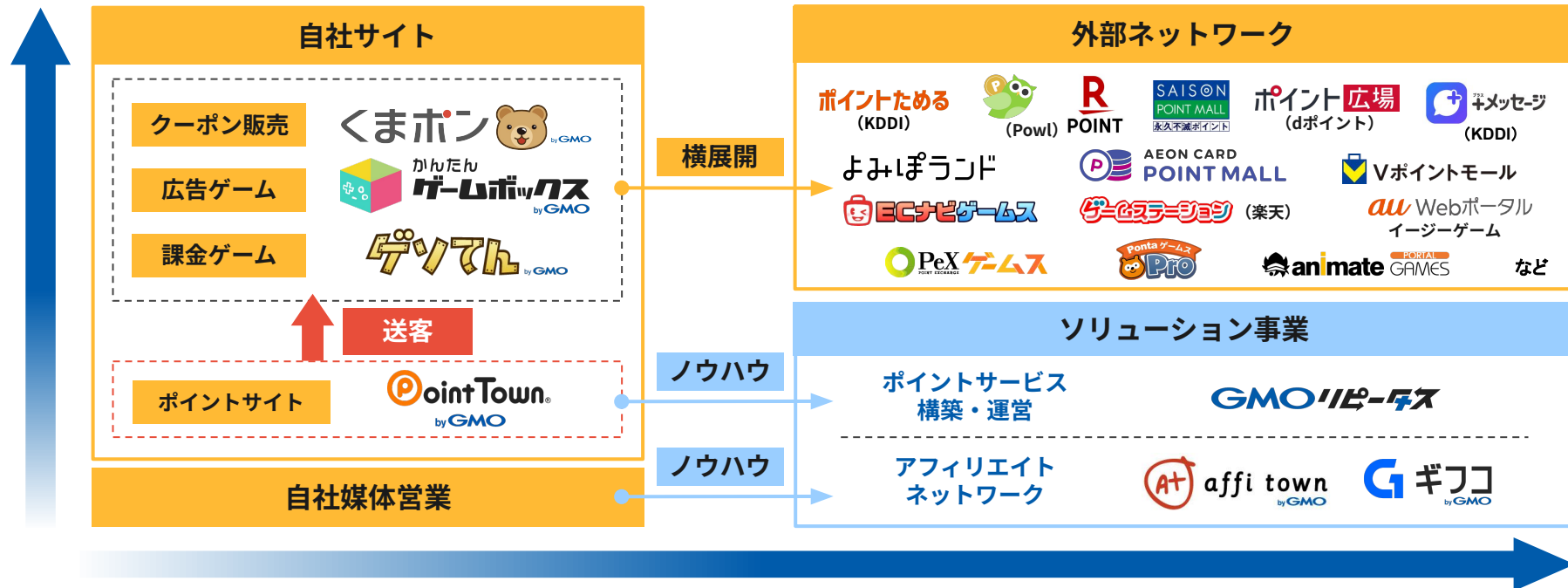


成長戦略② 垂直＋水平展開

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＝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）



投資育成事業の複利成長戦略

育成事業

1st (B2C)

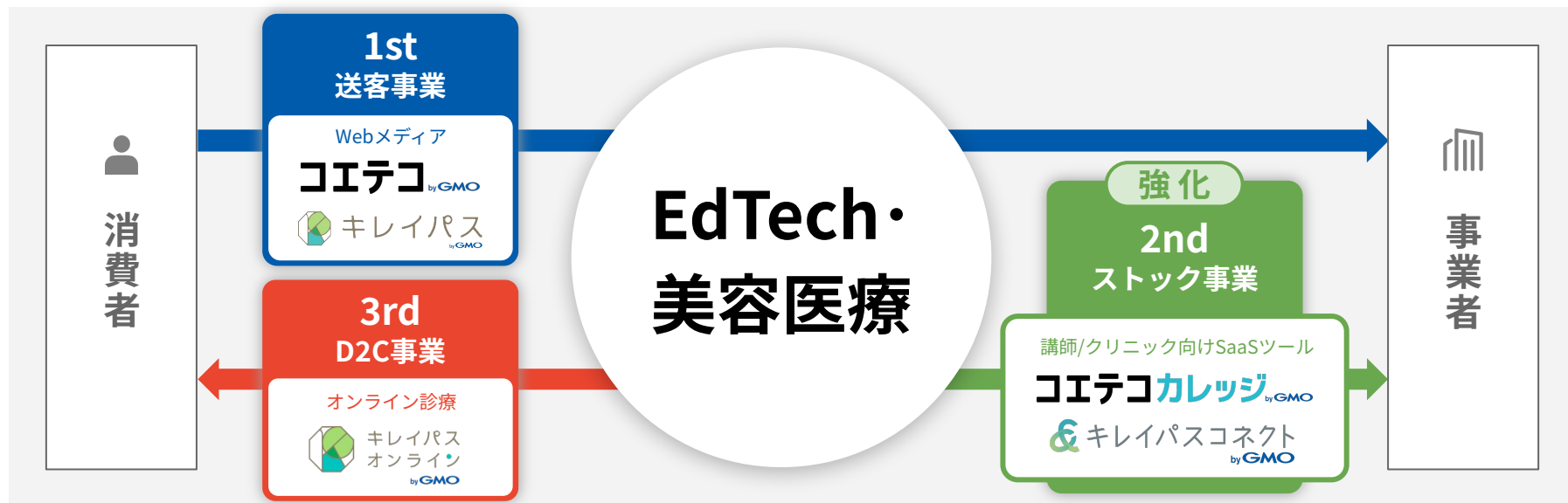
メディア（送客・広告）事業立ち上げ

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



AI×EdTech×特許①

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、複数選択枝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!

特許取得済

まいにち
クイズボックス
byGMO

5,000問導入!

まいにちクイズボックス byGMO

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。

○ ×

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 byGMO

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

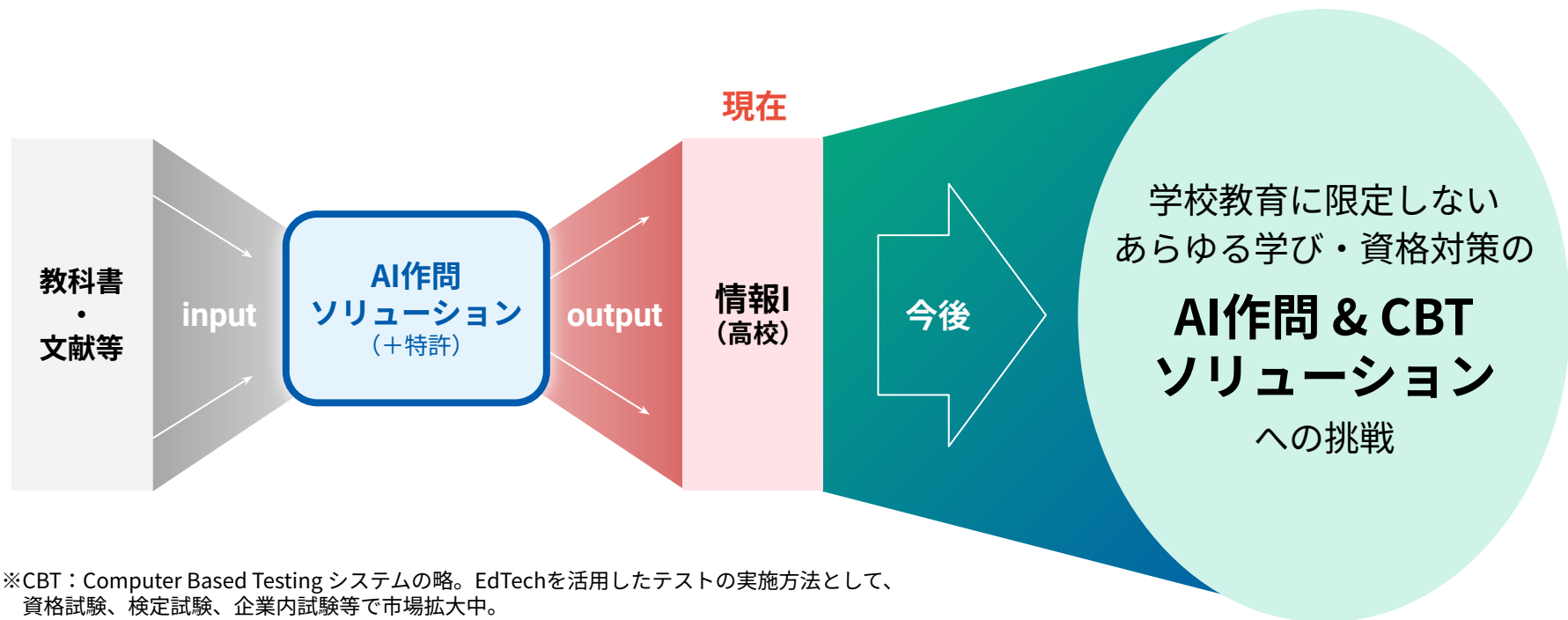
☐ 企業の戦略立案や社会課題の解決

☐ 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。

AI×EdTech×特許②

『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。

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中。



2大ブランド展開

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

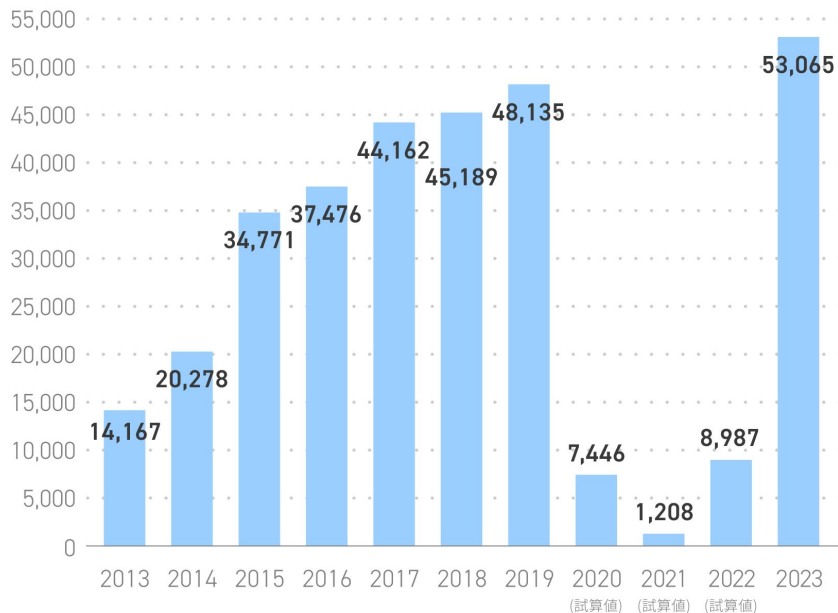


インバウンド市場への挑戦（2025）

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も展開。

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

Search...

Home About Service How to Use FAQ JEWONDER MEDIA

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, Ohta-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
30 min recommend ★★★★★

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

プライム市場を目指して！

① 成長戦略

+

② AIへの取り組み

投資育成事業

ストック事業

収益事業

ストック事業



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！