

2024年12月期 第2四半期決算説明会

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2024年8月6日

本日はお忙しい中、GMOメディア株式会社 2024 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

代表取締役社長の森でございます。

それでは早速、本日開示させていただきました決算内容について、補足のご説明をさせていただきます。

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

本日のアジェンダです。

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

決算ハイライトからご説明いたします。

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

GMO MEDIA

上半期につきましては、売上高が 3,345 百万円で前年同期比+11.6%、
営業利益は 420 百万円で前年同期比+26.0%となり、
第 2 四半期も堅調に推移しております。

営業利益の年間目標は、前年比 22%成長としてるので、それを上回るペースで進捗していると考えております。

また、営業利益の年間目標進捗は 64.6%とこちらも堅調に推移しております。
広告の市場は、第 1 四半期が繁忙期となりますが、しっかり取り込めたと考えています。

後ほど、改めてご説明いたしますが、コエテコ Study という AI サービスをリリースしました。

生成 AI をコストダウンや業務効率化に活用することはもちろんですが、積極的にサービスに取り込んでいきたいと考えております。

特に教育系のサービスは、生成 AI と非常に相性が良いので、昨年から今年にかけて特許を 5 件出願中でございます。

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%

第1四半期に引き続き、広告ゲームと教育メディアが収益を牽引して、
売上高・営業利益ともに順調に推移しております。

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。

業績予想に対する進捗です。

売上高は、広告ゲームでのキャンペーン施策やユーザー数の増加などにより、概ね計画通りとなっております。

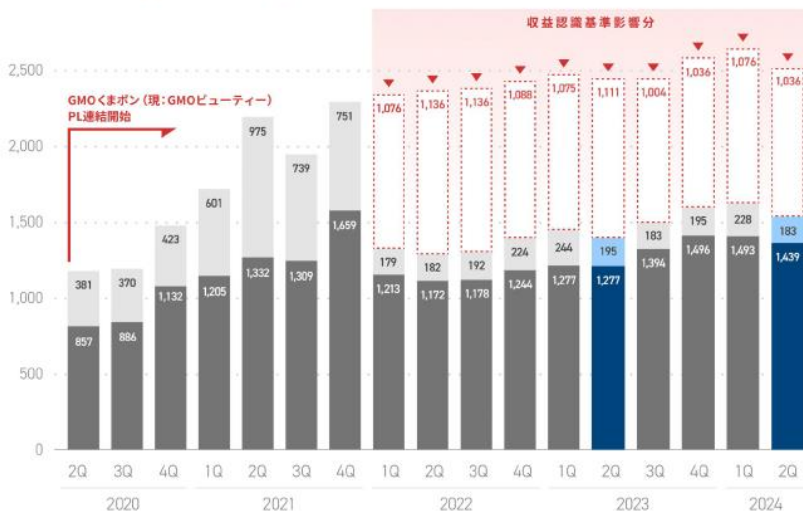
営業利益以下は先ほどご説明の通りです。

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

続いて、第2四半期の概要をご説明いたします。

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。

GMO MEDIA

8

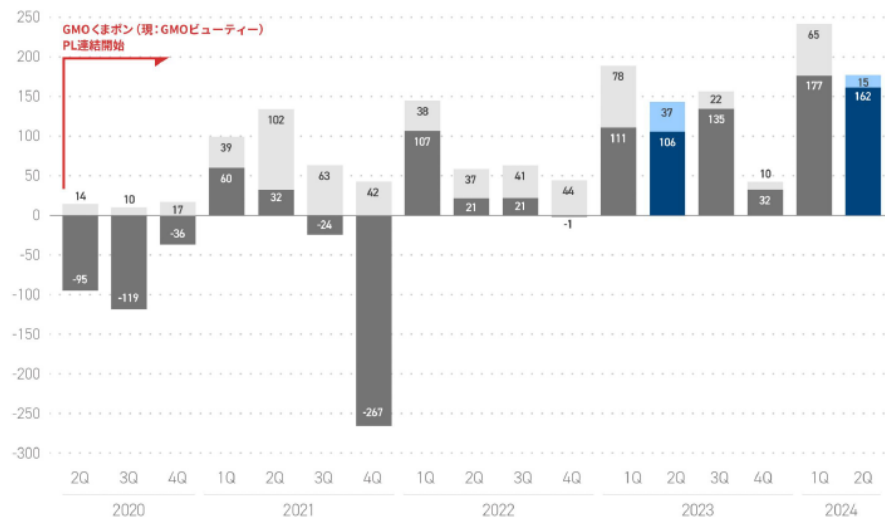
セグメント別売上高の推移ですが、メディア事業は前年同期比+12.6%、ソリューション事業が前年同期比-5.9%となっております。

メディア事業については、ポイ活系のメディアが若干不調であったものの、教育メディアや広告ゲームが第1四半期に引き続き成長を牽引いたしました。

ソリューション事業については、昨年好調であったネット回線のアフィリエイト需要が低調であったため前年割れとなっております。

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

続いてセグメント別の営業利益の推移です。

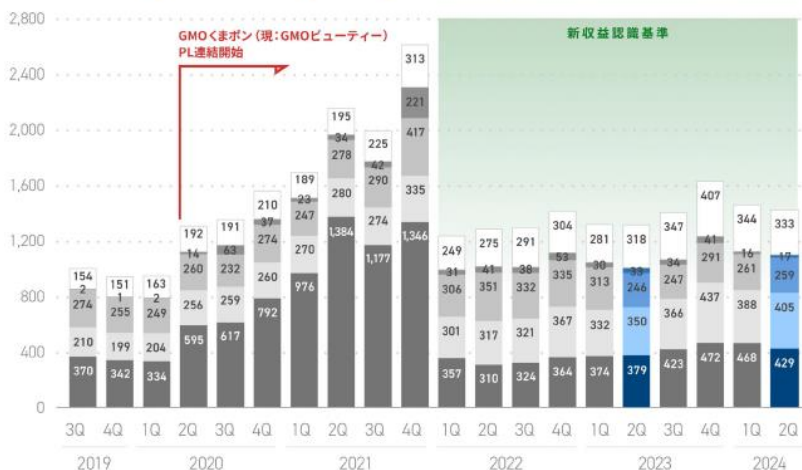
メディア事業は前年同期比+52.8%、ソリューション事業が前年同期比-58.5%となっております。

特に、子会社の GMO ビューティーの黒字化基調が第 1 四半期に続いて継続していることが、メディア事業の成長に大きく寄与しています。

ソリューション事業は先ほどご説明したとおりです。

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。

続いて営業費用についてです。

大きな変化はございませんが、人員は24名増加しました。美容医療事業の営業強化に伴う増員です。全体的には、生産性を高め、AI・RPAを活用して効率的に業務を進める方針です。

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%	【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)
販売費及び一般管理費	530	534	+0.7%	
営業利益	144	177	+23.5%	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
営業利益率	9.8%	11.0%	+1.2pt	
経常利益	143	174	+21.1%	
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。

連結損益計算書において、営業利益率が9.8%から11%に改善しました。これは、美容医療系のストック事業での収益性改善が寄与しています。

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)
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,282	3,356	+2.2%	売掛金▲116百万円
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
うちポイント引当金	816	852	+4.4%	ポイント引当金+36百万円
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。

続いて、連結貸借対照表です。

業績に連動して、純資産は 5.7%成長と引き続き健全性を維持しております。

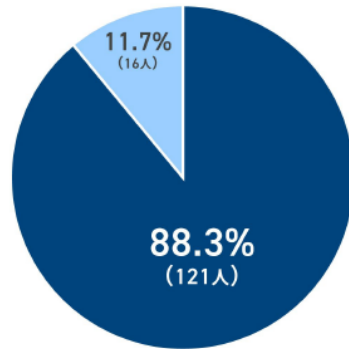
トピックス概要

トピックスです。

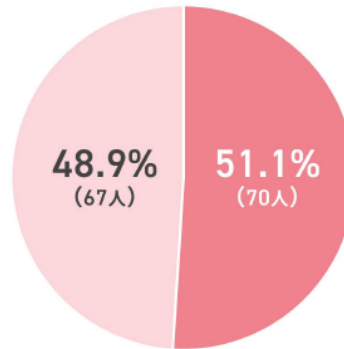
四半期トピックス（4～6月） 人的資本経営の実現へ

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

成長を支えるために、社内の人材育成に力を入れています。ITパスポートの取得率100%を目指し、AI関連資格のG検定では51.1%の達成をしています。

四半期トピックス（4～6月）

メディア事業

セグメント売上高 1,439百万円

ゲーム・ポイ活

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）

教育

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）

美容医療

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）

事業のトピックスです。

メディア事業では、ブロックチェーンゲームやインド市場への展開を行っています。美容医療では、「クレイパスコネクト」がIT導入補助金の対象ツールに認定され、営業強化を進めています。

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）



GMO MEDIA

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。



16

AI への取り組みとして、「コエテコ Study」という新しいプロダクトを 8 月 2 日にリリースしました。これは、AI が高校の情報科目に対して 3,000 問以上の問題を生成するもので、先生の働き方改革を支援し、新たな社会課題の解決を目指しています。さらに、回答履歴に基づいた個別最適な学びを提供するため、特許を出願中です。

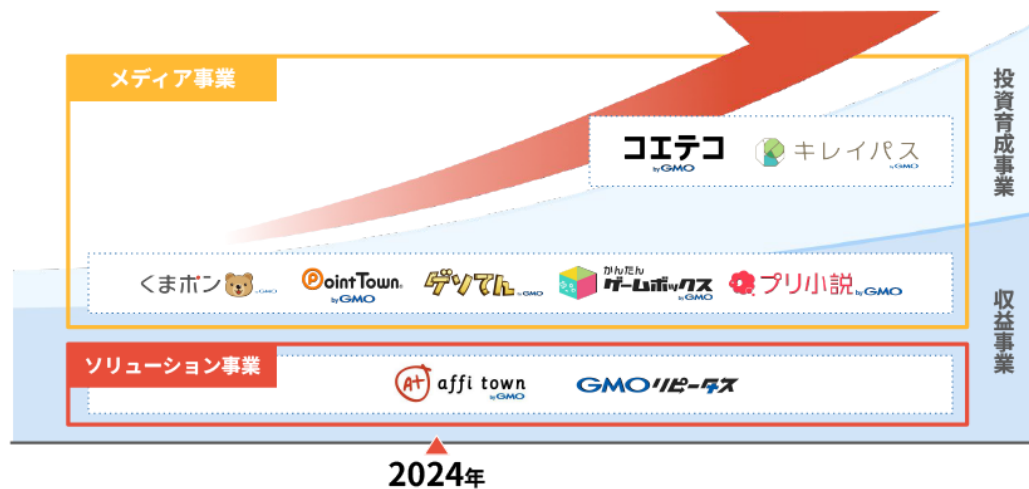
また、コスト削減の事例として、小説投稿サービス「プリ小説」での表紙絵や画像の著作権監視を AI ツールで行い、年間 600 万円の外注費削減を実現しています。

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

各事業の状況についてです。

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。

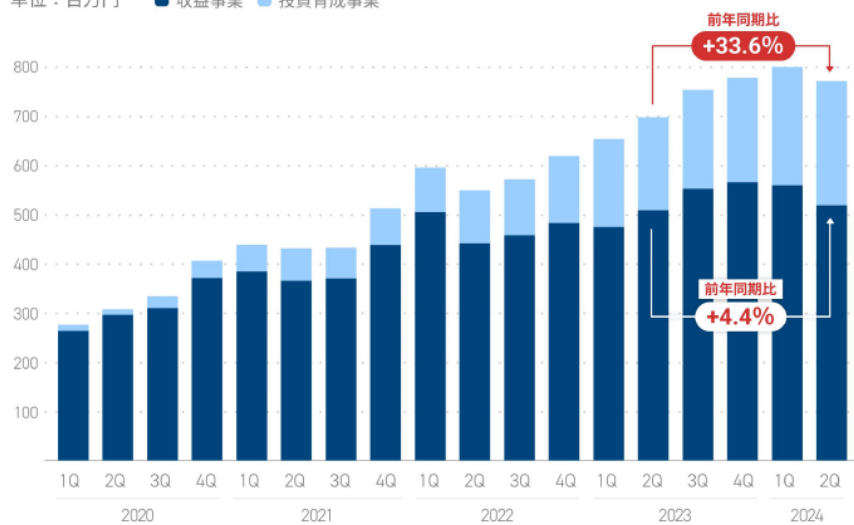


当社は、ソリューション事業、メディア事業、そして成長を大きく見込める投資育成事業の三つのレイヤーで事業を展開し、全体としての成長を図っています。

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



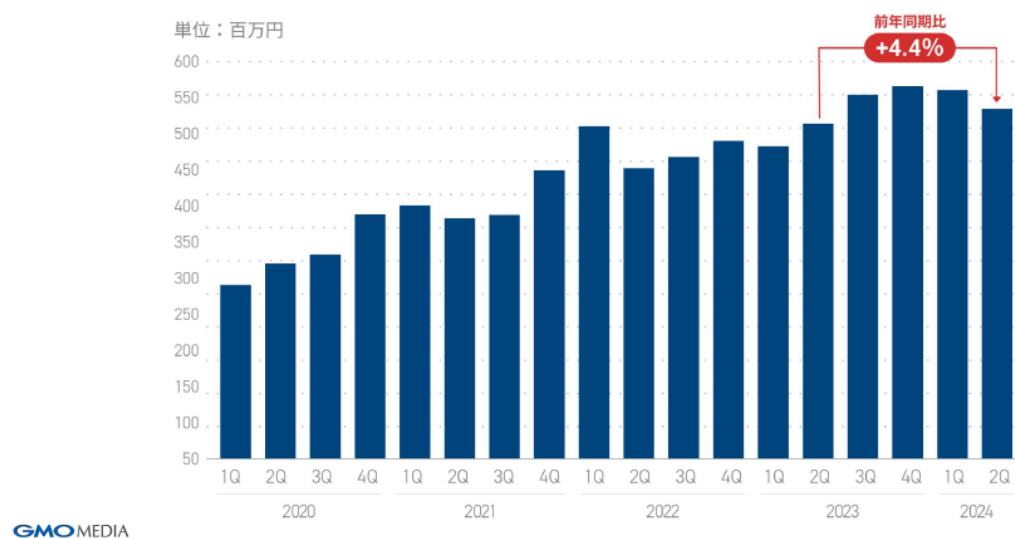
前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**33.6%増**、収益事業が**4.4%増**と共に成長。
メディア事業の売上総利益における投資育成事業の構成比も**27.1%→32.2%**へ拡大。

メディア事業では、投資育成事業が前年同期比 33.6%の売上総利益成長を達成し、収益事業は 4.4%の成長です。投資育成事業の比率を拡大し、全体の成長を促進しています。

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%）。



22

ポイ活メディアの伸びが若干停滞していますが、広告ゲームを中心に前年同期比 4.4%の成長を遂げています。

メディア事業の特徴（コンテンツプラットフォーム）

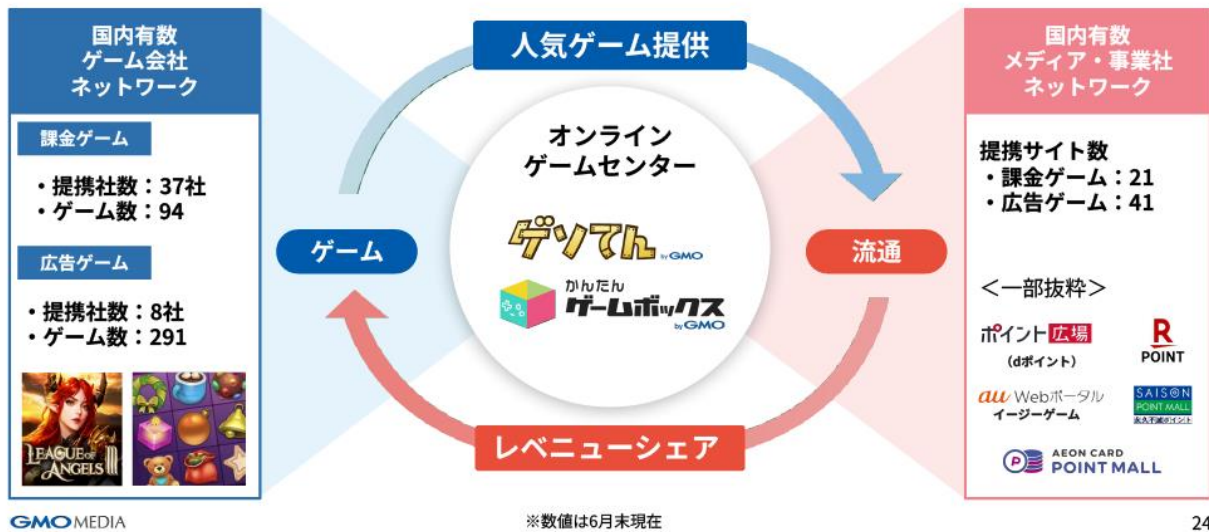
コンテンツを開発・制作せず、**情報・コンテンツの集まる場を提供**し、消費者とのマッチングを行う。



当社の事業は、コンテンツ自体を開発するのではなく、コンテンツのプラットフォームを開発しています。このプラットフォームにさまざまな情報を集め、それを消費者に届けることが我々の事業の特徴です。

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。



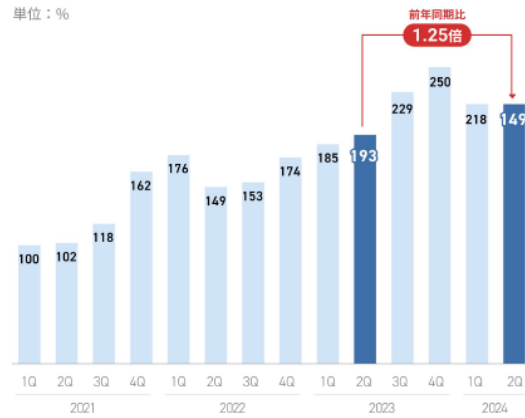
24

特徴的な事例として、ゲームのプラットフォーム事業があります。
左記のゲーム会社とアライアンスを組み、これらのゲームをお預かりし、
右記の国内有数のトラフィックがある場所に対して、このゲームを提供しています。
これは、ある意味でオンラインのゲームセンターといえるもので、
多くの人々がアクセスするメディアに対して、ゲームセンターを提供する事業を展開しています。

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：%



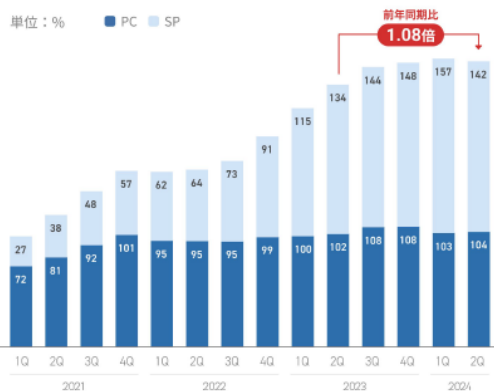
*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

ゲームプラットフォーム事業では、課金ゲームと広告ゲームの両方で成長しており、国内有数の流通経路にゲームを提供しています。広告と課金を合わせて、売上は前年同期比25%の成長を示しています。

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



GMO MEDIA

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



26

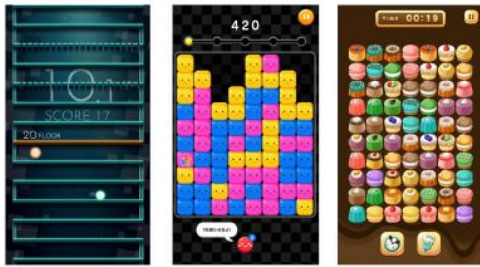
課金ゲームの課金額は、前年同期比 1.08 倍の成長を示しています。

広告ゲームのユーザー数も、約 447 万人のマンスリーアクティブユーザーを抱え、前年同月比 1.31 倍と成長を維持しています。

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）



GMO MEDIA



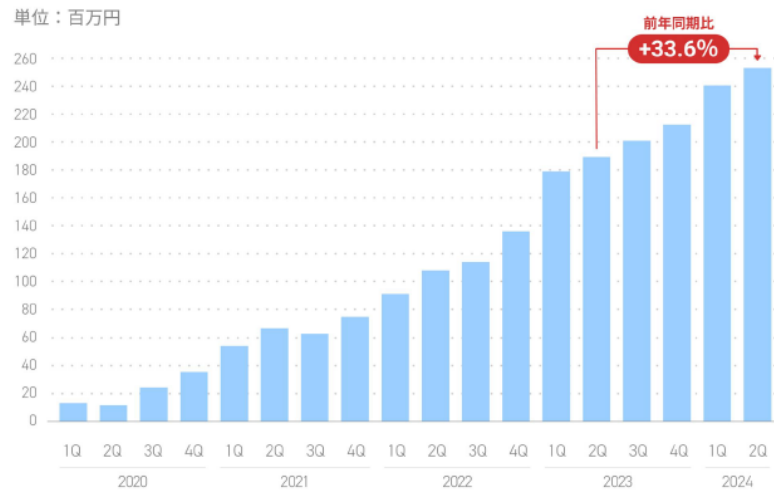
27

カジュアルゲームは、海外での展開が期待されるコンテンツとなっています。
インド企業の Glance との協業で、アクティブユーザー3 億人に対してゲームを提供し、
日本以外の市場開拓を進めています。

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트가成長を牽引。



教育と美容医療事業では、投資育成事業の売上が前年同期比 33.6%の成長を示しています。

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

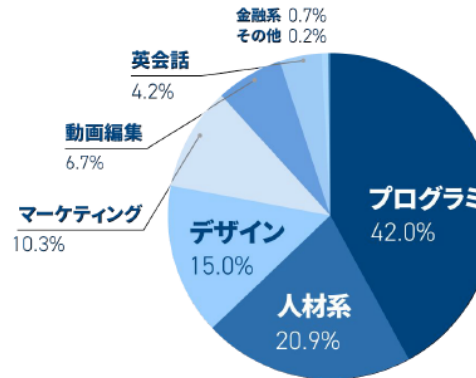


GMO MEDIA

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



30

教育メディアでは、社会人向けオンライン学習の需要が高まり、プログラミングやデザイン、マーケティングの講座が人気です。特に人材系では、プログラミングエンジニアの求人が強く、メディアの売上を伸ばしています。

『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。



GMO MEDIA

「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。

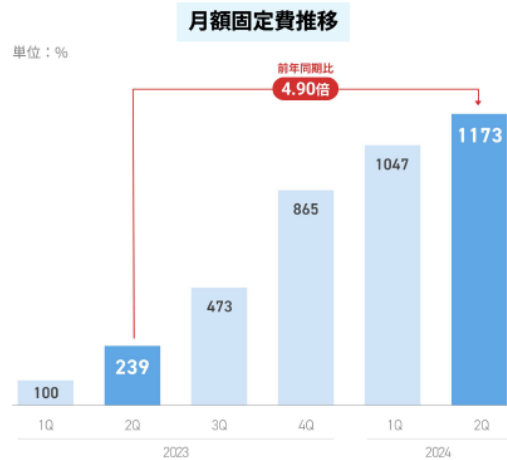


31

第2四半期のトピックスでは、リアルを含めたカンファレンスのコエテコ EXPO を継続して開催しています。

また、オンライン学習においては、当社が提供している「コエテコカレッジ」というツールをベースにしたデジタルマーケティングのオンライン講座を6月からスタートしています。

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。



*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。

GMO MEDIA



「コエテコカレッジ」は、誰でもウェビナーやオンラインセミナーを始められるeラーニングのプラットフォームであり、月額固定費はまだ小さいですが、着実に成長しています。現時点では投資事業ですが、今後もストック事業の拡大を確立していきたいと考えています。



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。

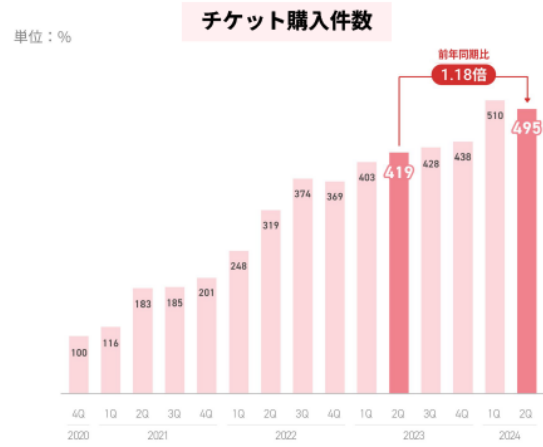
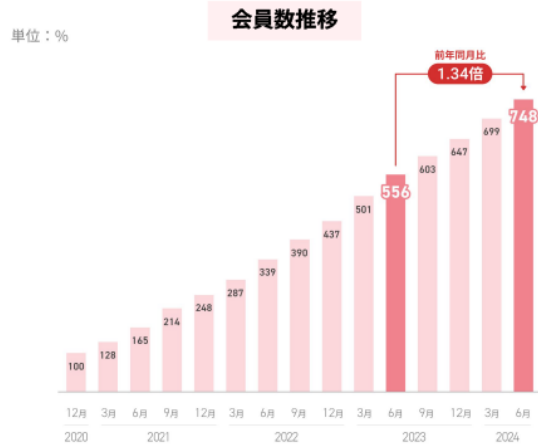
App Storeの評価：4.7 *2024年7月末現在

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

美容医療関連事業「キレイパス」では、事前決済でクリニックを選び、安心して施術を受けられるサービスを提供しています。

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。



*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。

会員数とチケット購入件数ともに順調に拡大しています。

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。

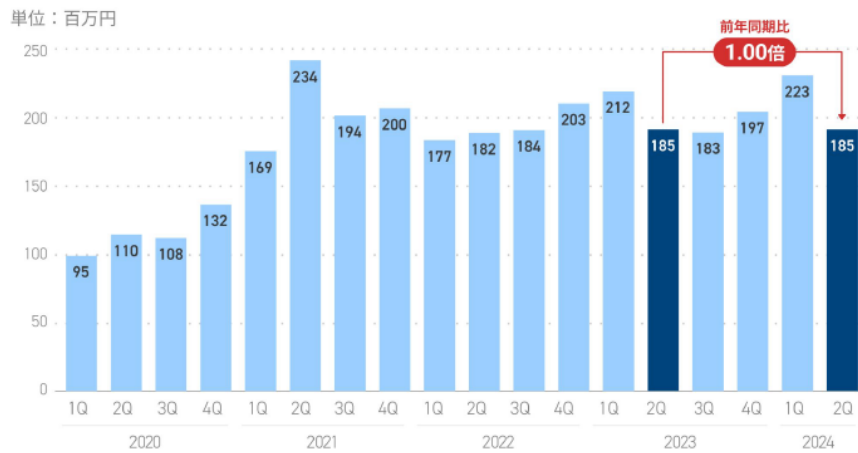


チケット事業を通じて送客した先のクリニックの業務改善や効率化をサポートする「クレイパスコネクト」を提供しています。このツールは、ウェブ予約から顧客分析までをワンストップで行えるもので、現在も導入が進んでいます。

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。



ソリューション事業では、アフィリエイトの需要を取り込めず苦戦している部分もありますが、GMO リピータスのシステムリプレイス対応のため停止していた新規獲得を再開し、成長に向けた対策を講じています。

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「ギフコ 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「ギフコ
byGMO」の提供を開始



当社が行っているポイントキャンペーン、つまりインセンティブキャンペーンをストック型のビジネスモデルに調整し、新たに「ギフト」というサービスをリリースしました。このサービスはリリースしたばかりですが、今後成長させていきたいと考えています。

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

3Q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・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

最後に第3四半期以降の取り組みについて説明いたします。

全社的には引き続きStock事業を強化しています。現在、各サービスにおいてStock事業の比率を大きくし、広告単価やGoogleの検索エンジンなどのボラティリティに配慮した安定した経営と成長を目指しています。

また、AIに関しても生産性向上だけでなく、プロダクト開発を含め、IT企業からAI企業への変化を進めていくことが必要であると考えております。

次に、メディア事業（収益事業）についてです。

かんたんゲームボックスでは、シニア層の方々の利用に支えられている部分があります。今後もシニアの方に喜んでいただけるようなノスタルジックなコンテンツを投入し、ユーザーの定着と新規獲得によって事業をさらに強化していきたいと考えています。

また、投資育成事業については、「コエテコキャリア」という求人メディアが順調に立ち上がっています。口コミ件数の拡大を図り、サービスの成長を加速させていきます。

「キレイパス」については、「キレイパスコネクト」というStock商材の機能をさらに拡充し、営業強化を進めています。オンライン決済機能の導入などにより、クリニックやユーザーにとって利便性を向上させ、売上を加速させたいと考えています。

以上が、GMOメディア株式会社の2024年上半期の決算補足説明です。ご清聴ありがとうございました。