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

2025年3月5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.8
03 事業概要 P.13
04 成長戦略 P.34

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

64.1%

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
GMO趣味なび株式会社

※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12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12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
2025年	創業25周年

事業セグメントについて

自社メディア

メディア事業（BtoC）

業界特化
（学び・美容医療）

- コエテコ by GMO
- キレイパス by GMO

ポイント関連

- PointTown by GMO
- ゲソてん by GMO
- かんたんゲームボックス by GMO
- くまポン by GMO

ノウハウを他社提供

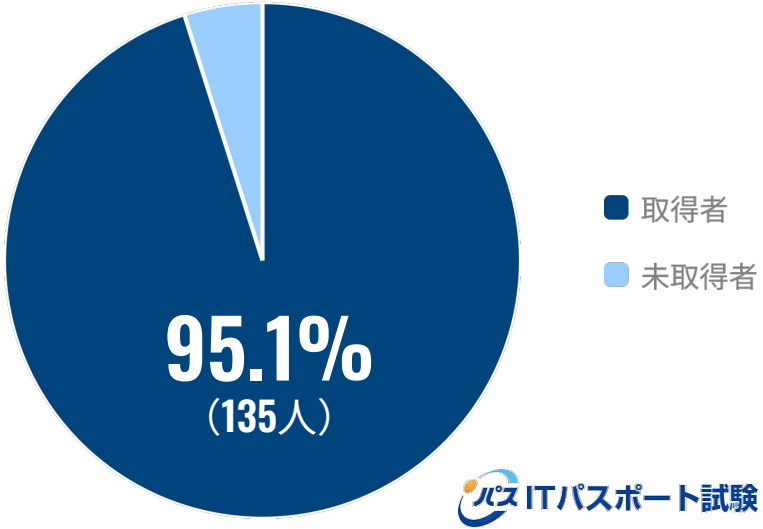
ソリューション事業
（BtoBtoC）

- GMOリピーダス
- アフィタウン by GMO

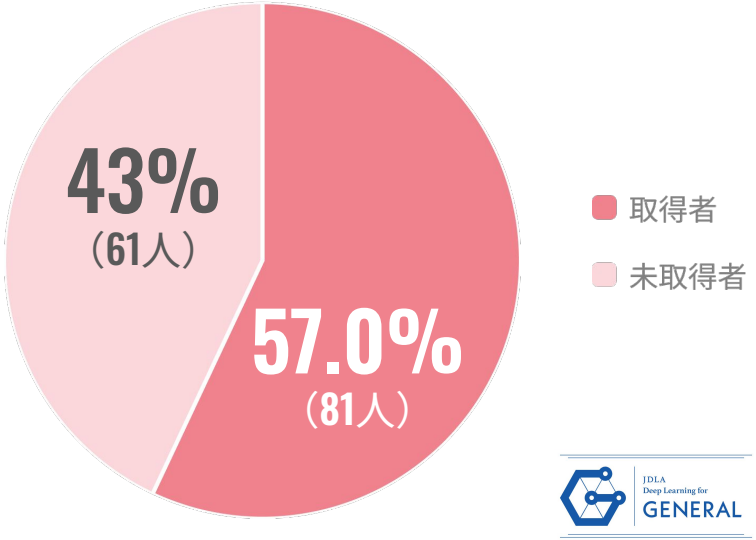
人的資本経営の実現へ（IT企業から、AI企業へ）

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検定とITパスポートの取得は引き続き推進していく。

ITパスポート取得割合



G検定取得割合



※GMOメディア単体／2024年12月末現在

01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.8
03 事業概要 P.13
04 成長戦略 P.34

エグゼクティブ・サマリー（通期）

売上高		営業利益	
通期実績	6,606百万円 前年比 +5.4%	通期実績	762百万円 前年比 +42.8%
2025年予想	7,000百万円	2025年予想	915百万円

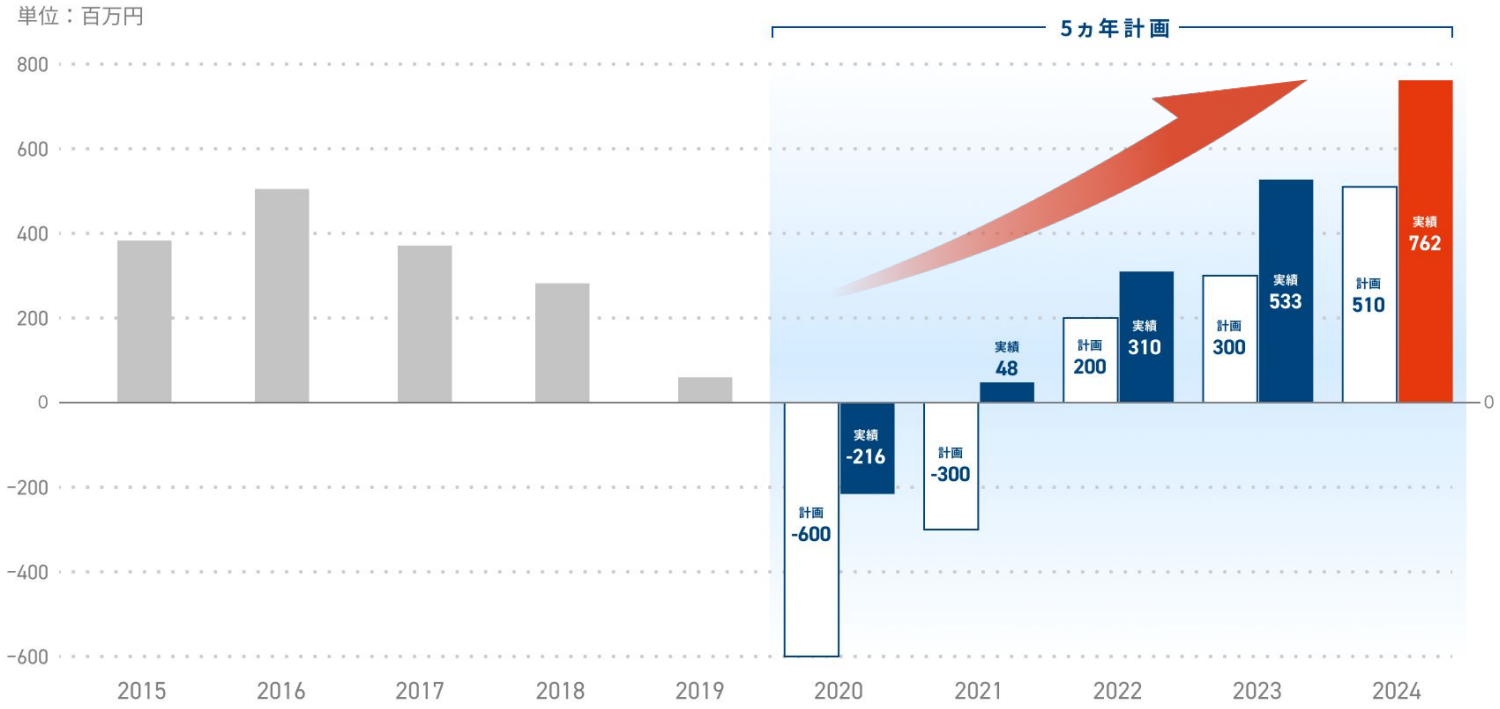
※業績予想はP.19にて詳細説明

営業利益は前年比+42.8%、4期連続上方修正クリア

- 投資育成と位置付けていた業界特化型（学び・美容医療）事業が順調に成長し収益フェーズへ
- 経営効率化も寄与し、営業利益率改善（8.5%→11.5%）
- 配当は2024年11月6日予想より+22円の196円に
- 2025年12月期より配当性向を65%に変更し、株主優待も導入

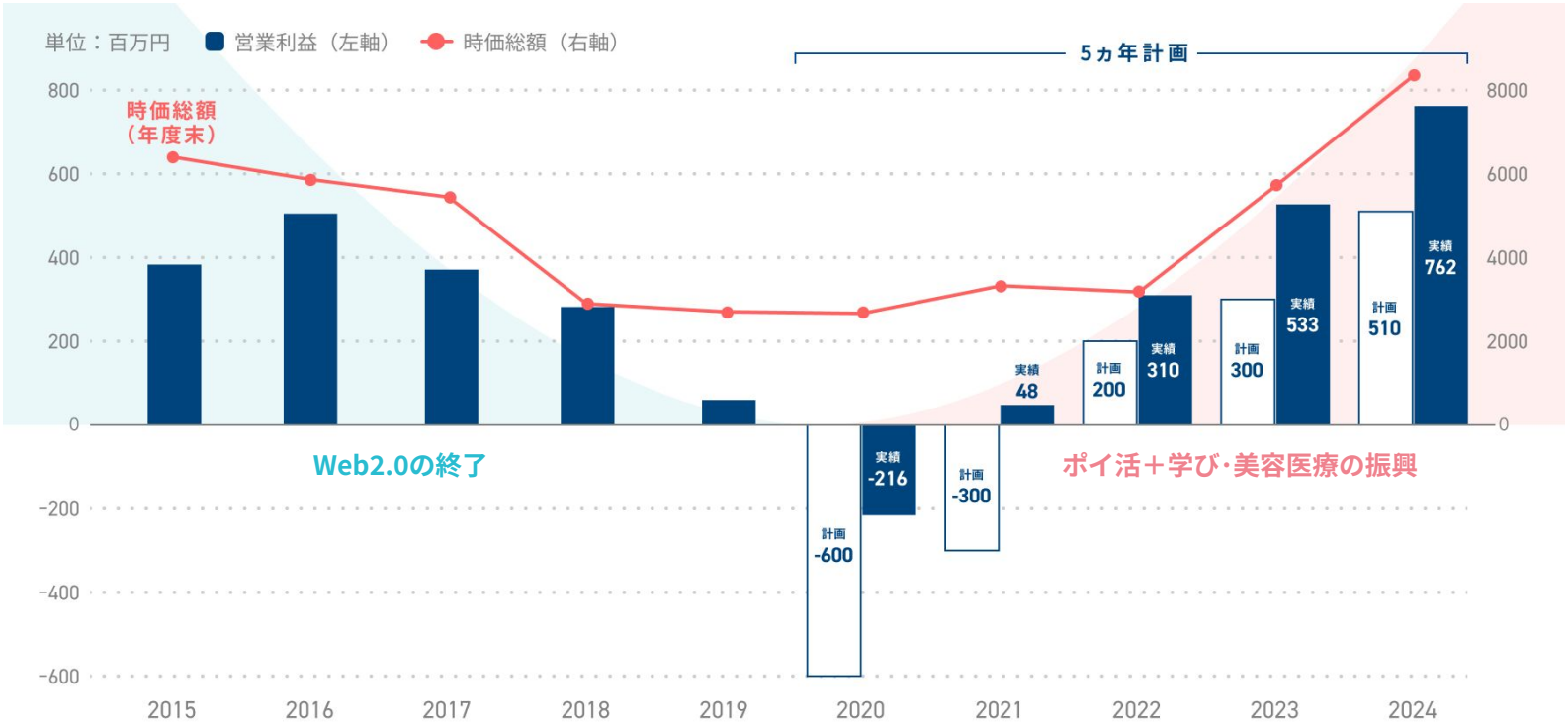
中期経営計画（5ヵ年計画）を超過達成

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し762百万円で着地。4期連続での上方修正クリアとなった。



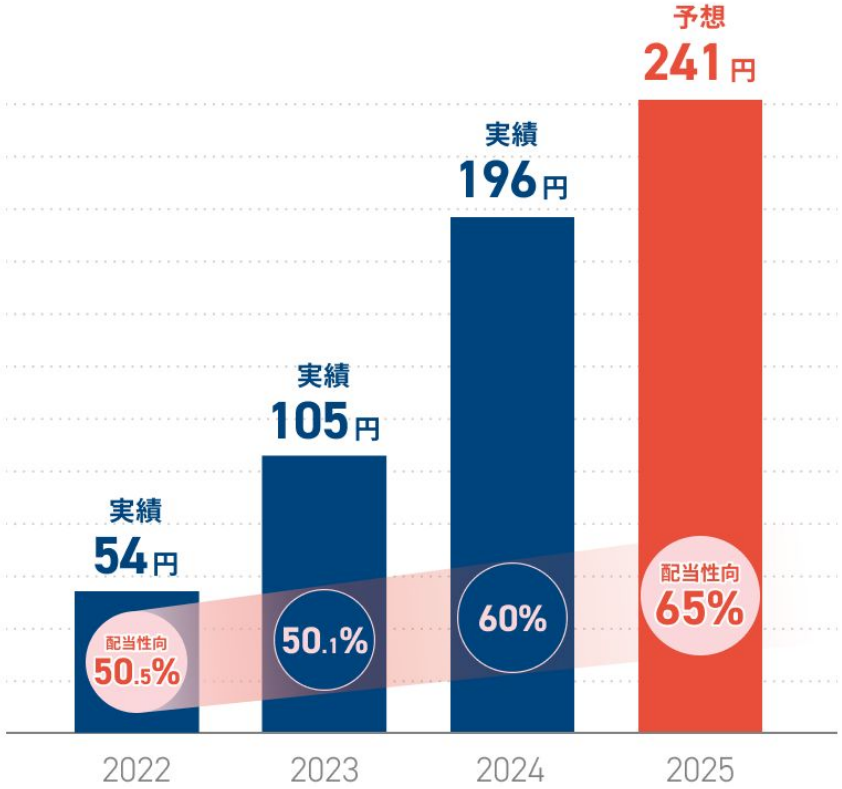
中期経営計画（5ヵ年計画）の背景

上場後営業利益と年度末時点の時価総額推移



株主還元 2025年12月期の配当予想＜還元拡大＞

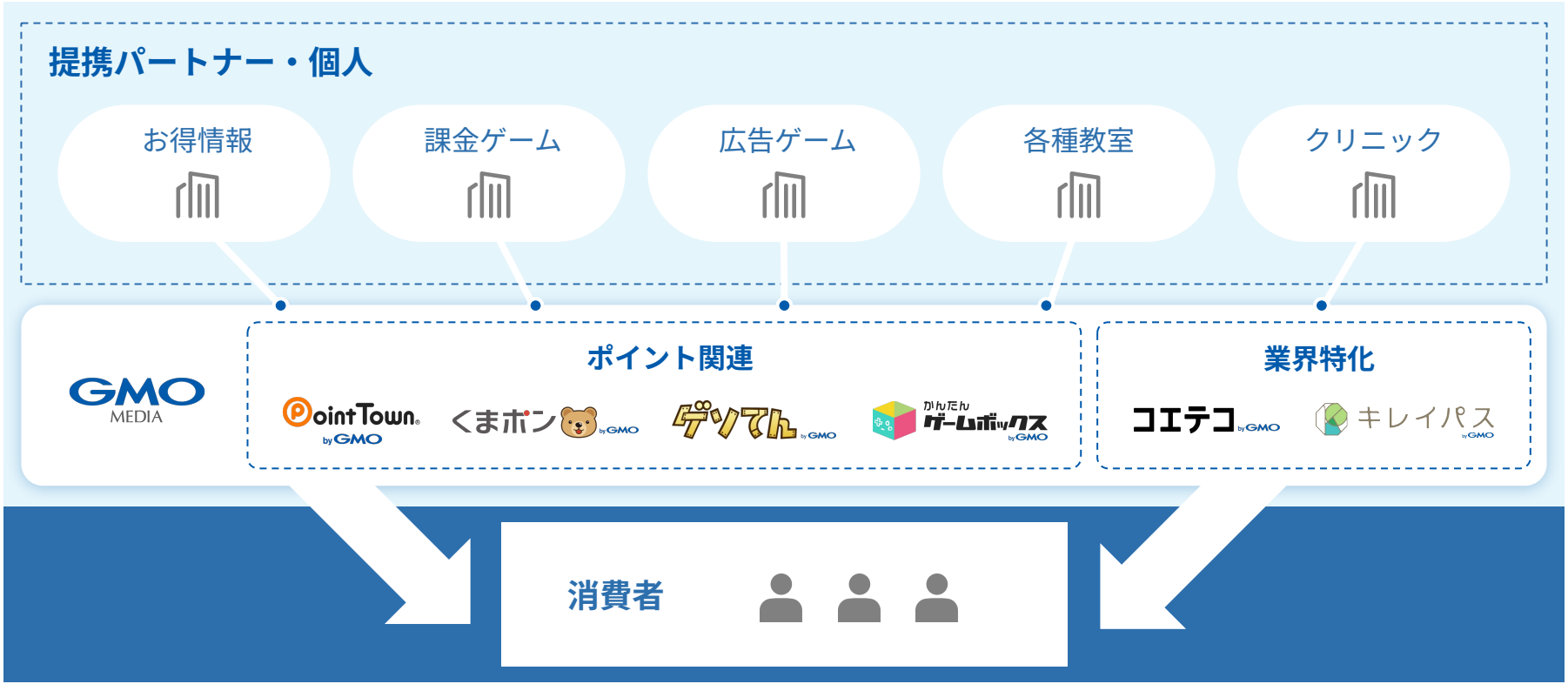
2025年12月期より、配当性向の方針を従来の**50%から65%**へ引き上げ、株主還元を拡大。



01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.8
03 事業概要 P.13
04 成長戦略 P.34

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

アフィタウン 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

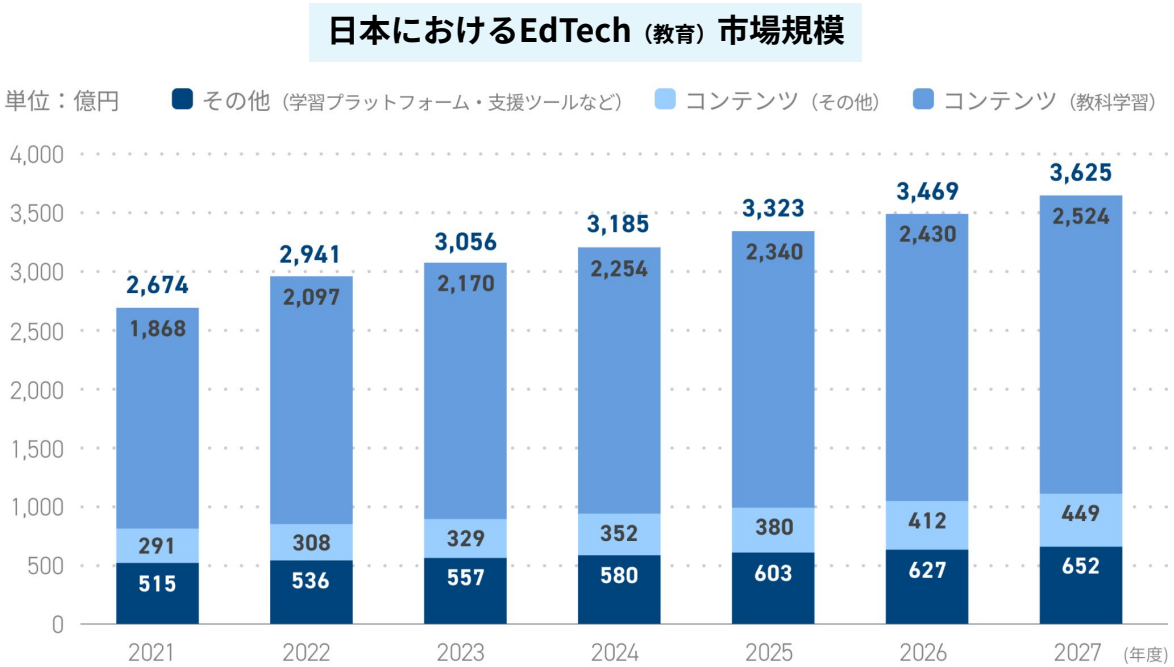
主なサービス紹介

学び関連メディア

（メディア事業・業界特化型）

なぜ『学び』なのか?（市場変化と事業機会）

- IT人材不足という社会（国家）課題→情報教育強化の重要性（2025年から大学共通テストにも採用）
- 学び方の多様化→オンライン化の更なる加速



※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

メディア事業／コエテコ



コエテコ
by GMO

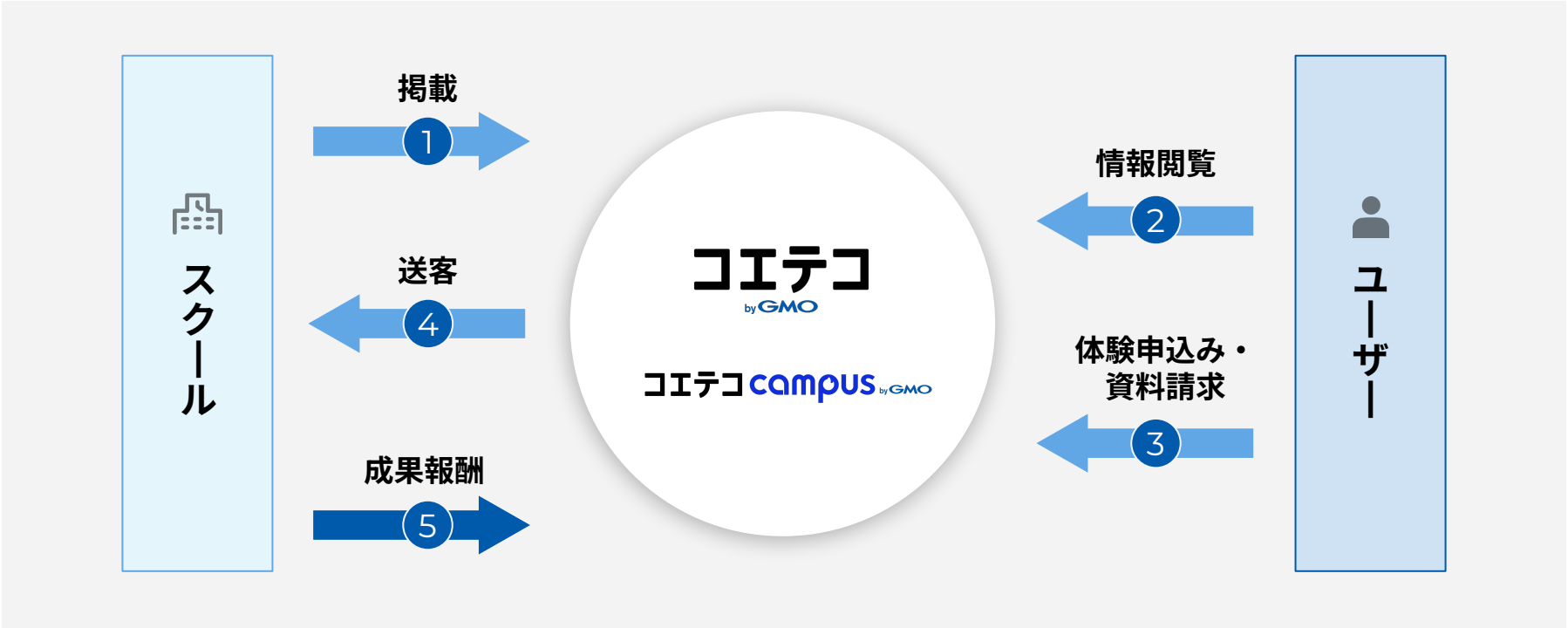
小学生向けのプログラミングスクールの掲載数、業界No.1※のポータルサイトです。近くのプログラミングスクールの検索から、プログラミング教育に役立つ情報までを掲載し、「質の高い教育をみんなに」というSDGsの目標達成にも取り組んでいます。



※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

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　子供の強みと社会人のポテンシャル

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2024年12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

195地域で1位表示

情報充実 ※2024年12月末時点

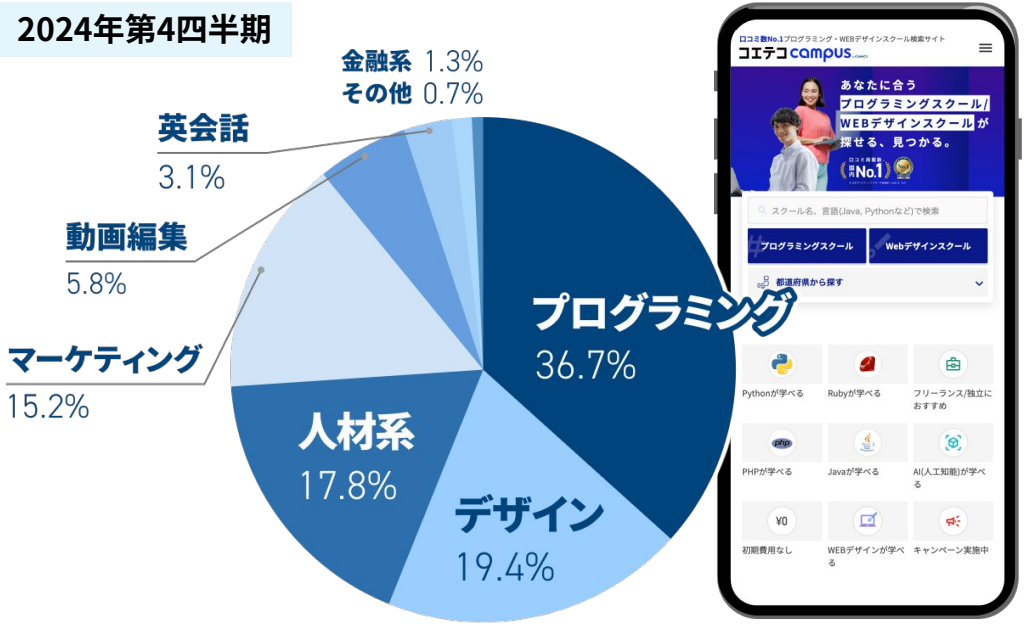
子ども向けプログラミング
教室掲載数

13,505件

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。

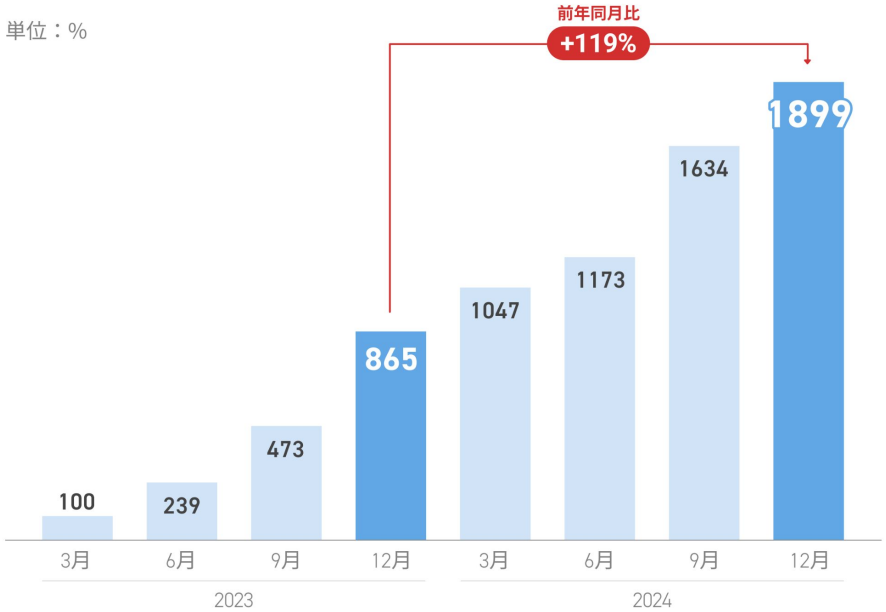
2024年第4四半期



コエテコカレッジ by GMO | ストック事業

＜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



※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 | 学校法人NHK学園様のケース





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

主なサービス紹介

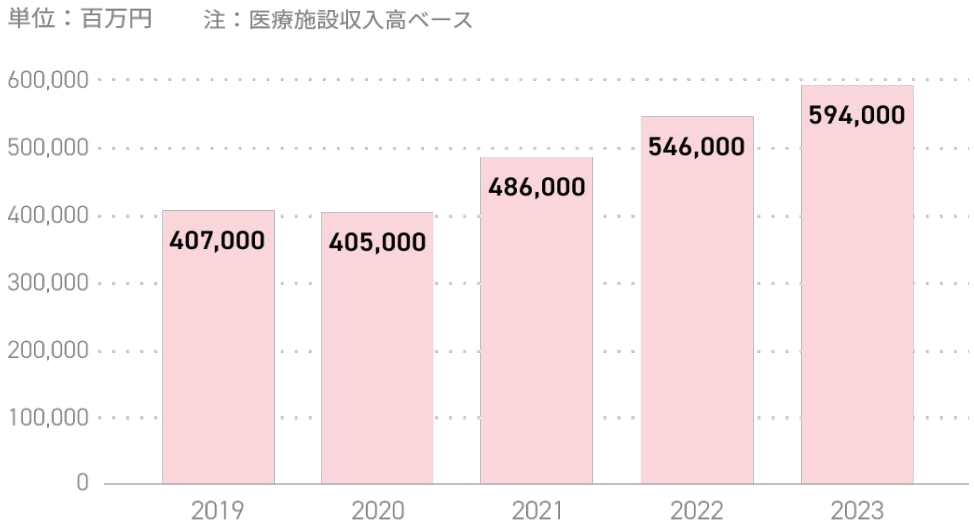
美容医療関連メディア

（メディア事業・業界特化型）

なぜ『美容医療』なのか?（市場変化と事業機会）

- 医療技術の高度化による非外科美容医療の普及
- 男性も含めた利用者層の拡大
- 診療スタイルの多様化→オンラインニーズの拡大

美容医療市場規模推移

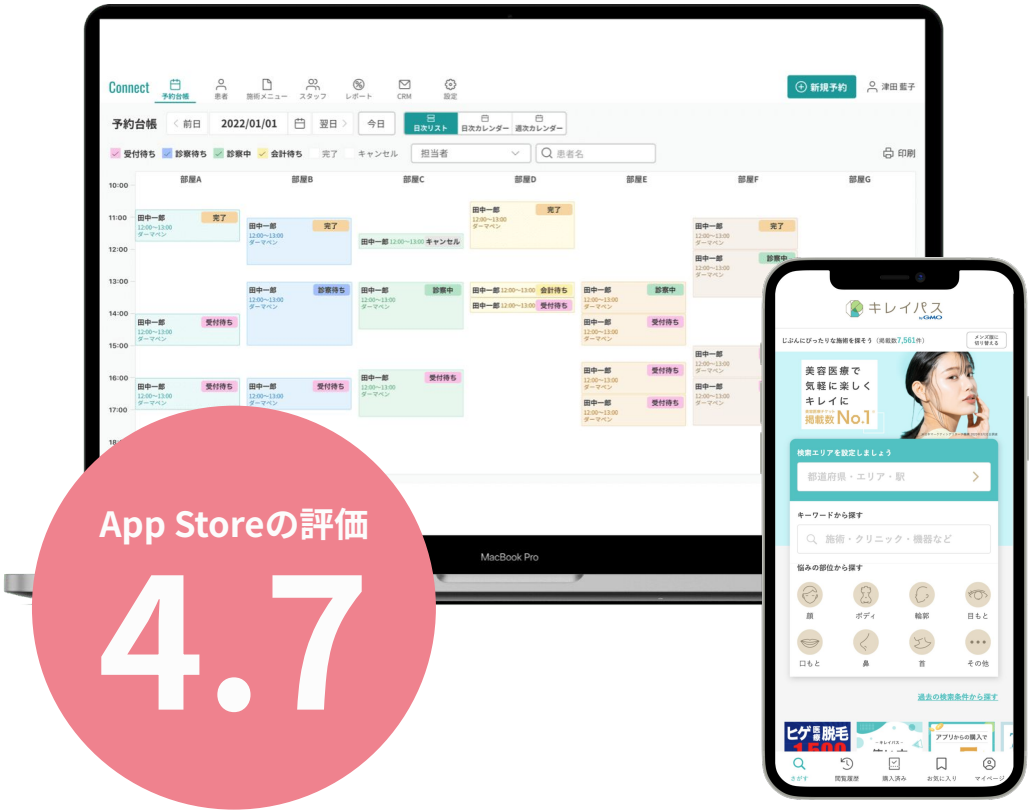


※出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査を実施（2024年）」（2024年6月28日発表）
掲載URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570

美容医療関連事業／キレイパス

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

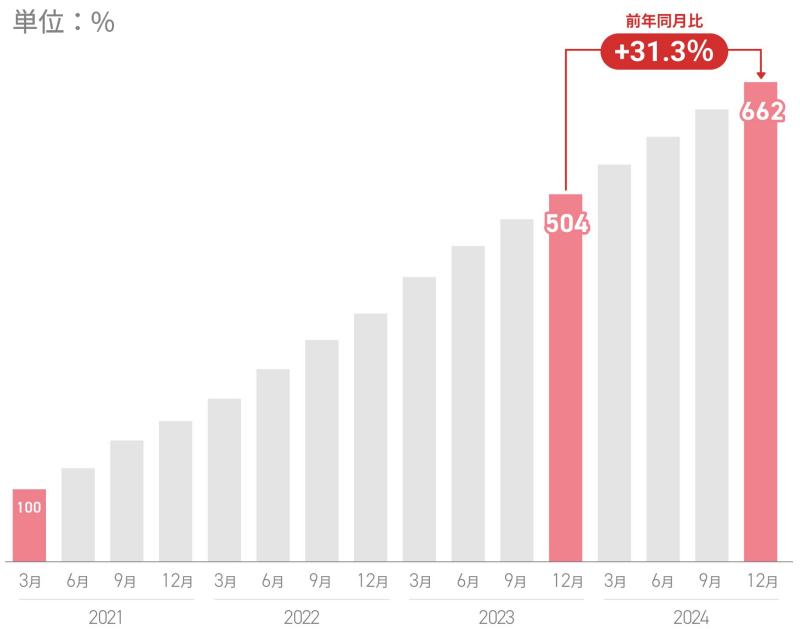
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



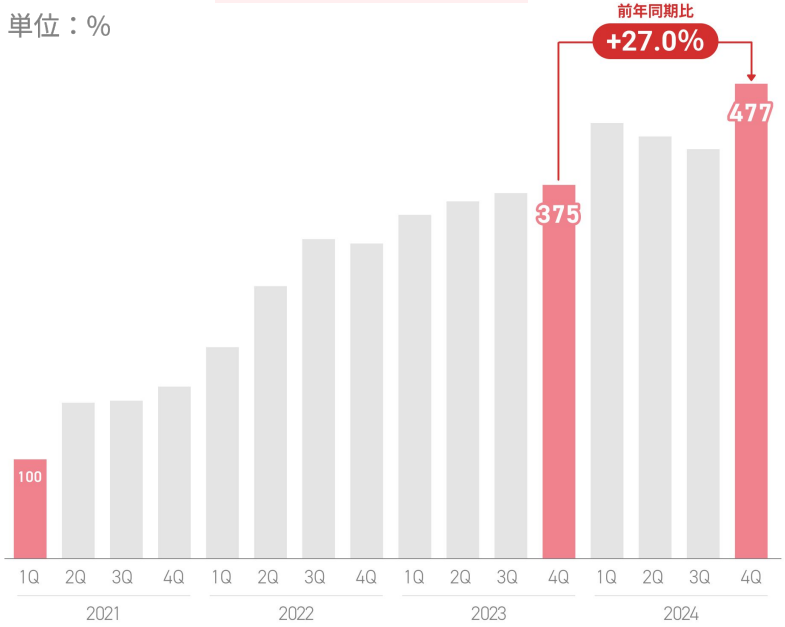
主要KPI

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。

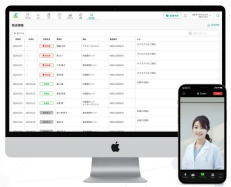
キレイパス by GMO ストック事業

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。

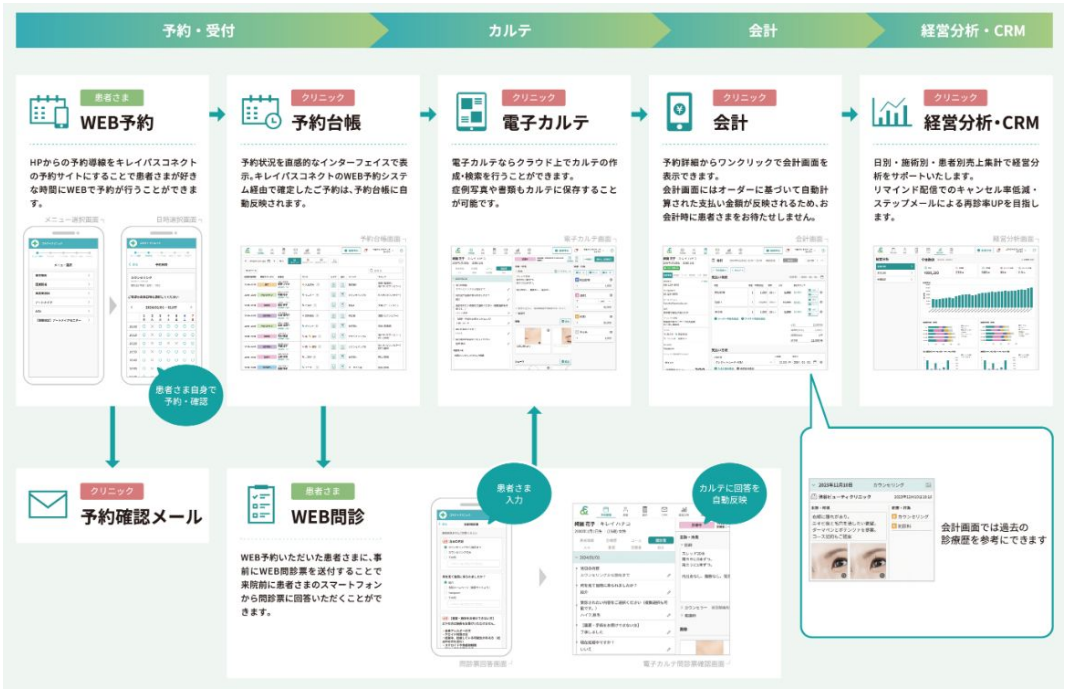
新機能リリース

オンライン診療

& キレイパスコネクト 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。（2024年10月）



主なサービス紹介

ゲームプラットフォーム

（メディア事業・ポイント関連）

ゲームプラットフォーム事業（ダウンロード・インスール不要）

課金ゲーム

ゲソてん by GMO



広告ゲーム

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（広告・課金）の優位性

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

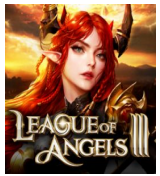
国内有数 ゲーム会社 ネットワーク

課金ゲーム

- 提携社数：42
- ゲーム数：96

広告ゲーム

- 提携社数：12
- ゲーム数：324





人気ゲーム提供

ゲーム

流通

レベニューシェア

オンライン ゲームセンター

ゲットてん by GMO

かんたん ゲームボックス by GMO

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：19
- 広告ゲーム：45

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 永久不滅ポイント

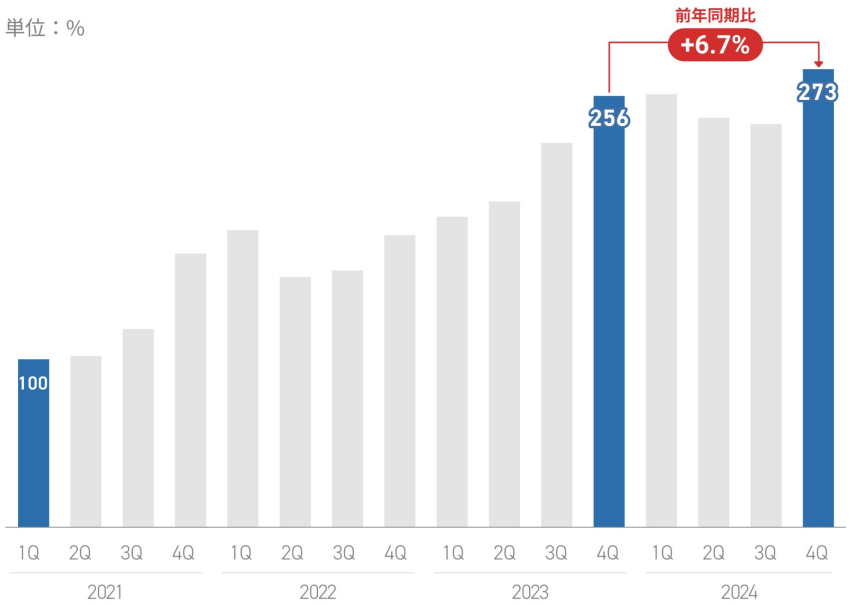
AEON CARD POINT MALL

※数値は2024年12月末現在

主要KPI

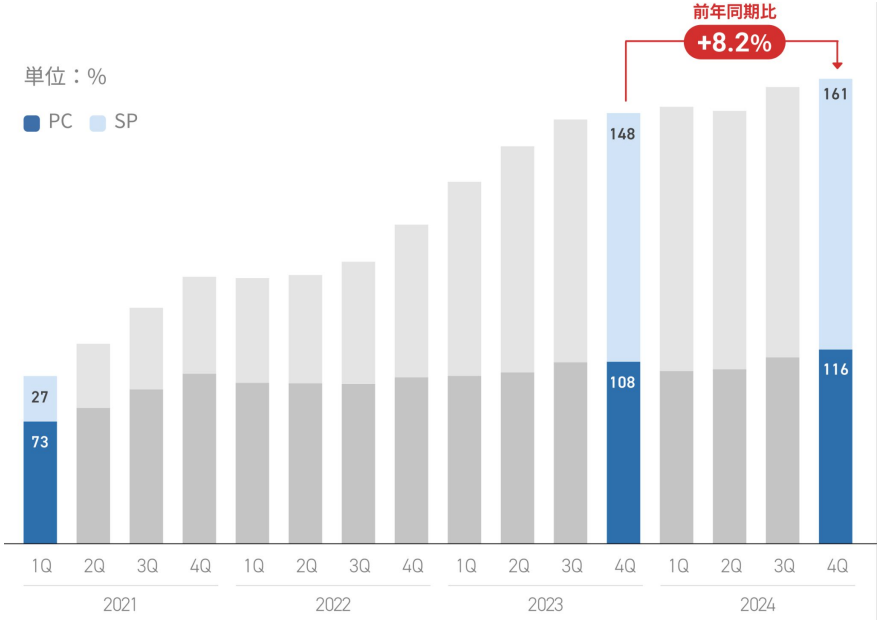
ゲームプラットフォーム事業は、堅調に推移し、売上規模は前年同期比6.7%増に。
課金ゲーム：PC下支え＋スマートフォン成長。**広告ゲーム**：広告配信チューニングが売上に貢献。

ゲーム（広告・課金）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 デバイス別課金額推移



※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。

01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.8
03 事業概要 P.13
04 成長戦略 P.34

成長戦略 成長市場への挑戦とストック強化

①従来のポイント・ゲームプラットフォーム事業などで培った集客およびリピーターを作る知見と
AI・データ活用スキルを、成長（学び・美容医療・＋α）領域へ展開し、より高い成長を目指す。
②ストック事業の拡大による安定的成長を実現する。



業界特化型（学び・美容医療）事業の複利成長戦略

1st （B2C）	集客＋ファン作り支援事業
2nd （B2B）	事業者に向けたDX支援事業（ストック事業）
3rd （D2C）	1st＋2ndによる**蓄積データ**（顧客・行動履歴）を活用しD2C展開
4th NEXT	上記1～3の知見をベースに、次の領域開拓



成長戦略 ポイント関連＋業界特化型（学び・美容医療）

メディア事業で培ったノウハウを活かし、成長市場である学び・美容医療領域に特化したサービスを展開。高い市場成長性と独自の強みを掛け合わせることで、事業のさらなる拡大と企業価値の向上を加速させていく。さらに、学び・美容医療に続く、第3、4の領域の開拓を行う。

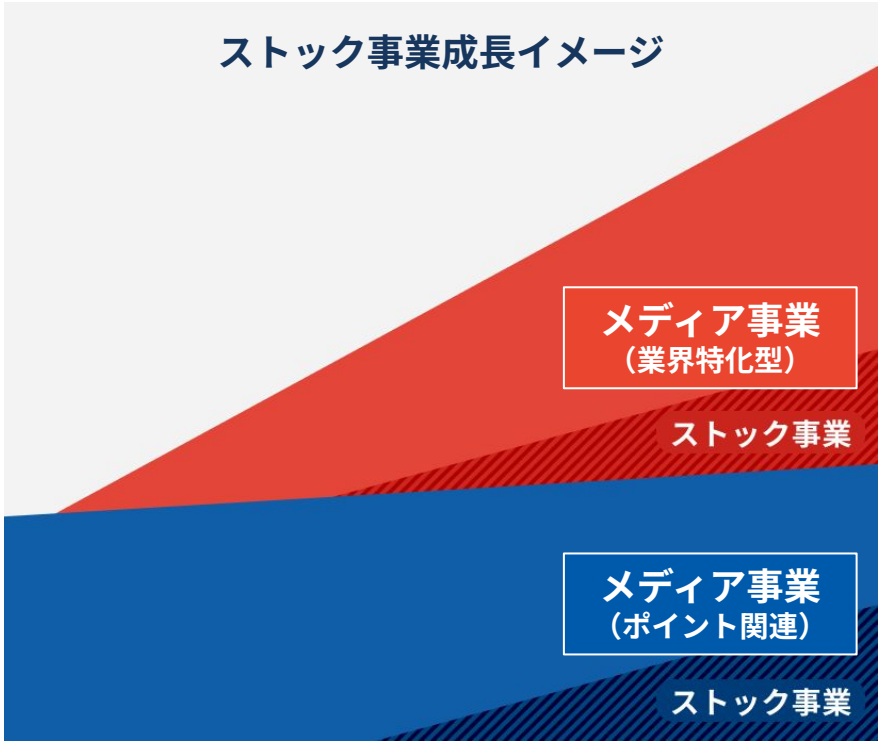


成長戦略 成長市場におけるストック戦略

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



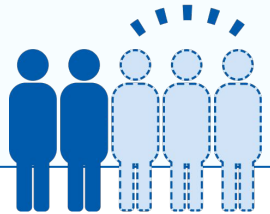
AIによるコスト削減

AIエージェントにより業務工数68%以上削減を実現

お客様からのお問い合わせ対応に特化したAIエージェントを自社開発。AI導入前との比較で、68%超の業務工数削減を実現し、人員再配置による社内リソースの最適化、お問い合わせ対応コスト削減に貢献。

対応人数

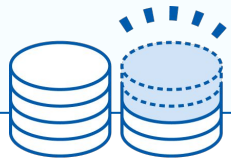
65%削減



※2022年12月 対 2024年12月比較

コスト削減効果

65百万円/年



※2022年12月期 対 2024年12月期比較

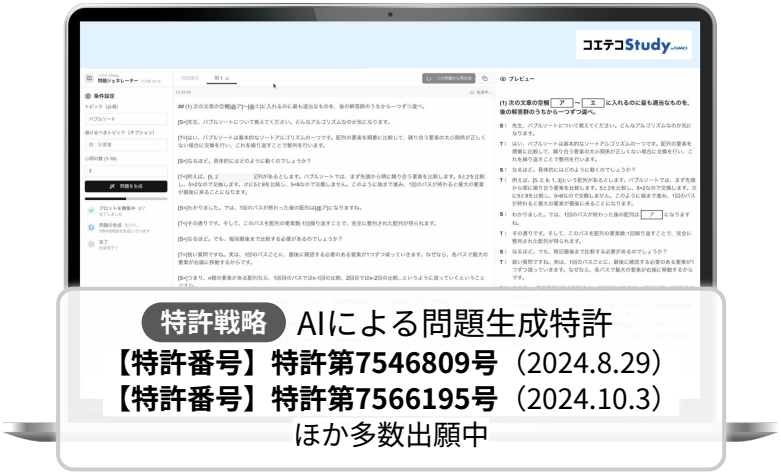
AI×特許戦略

特許取得

生成AIによる問題ジェネレーター機能で大学入学共通テスト対策を支援

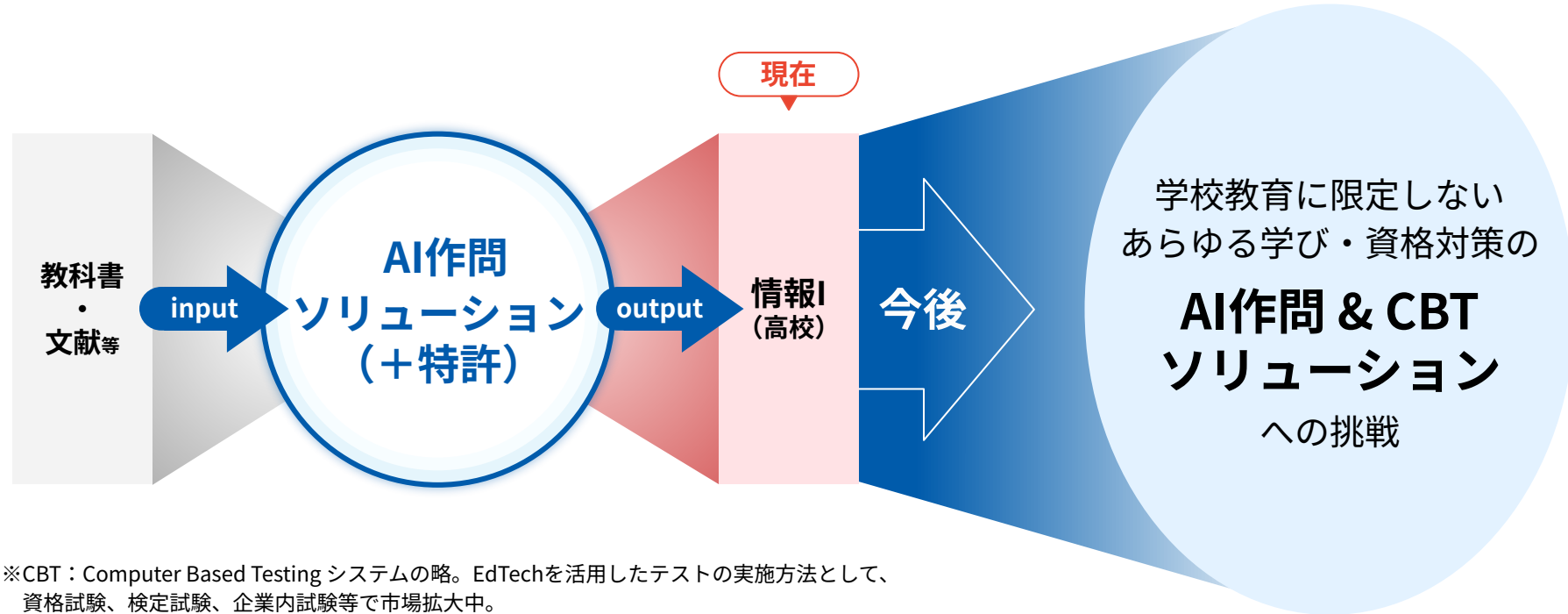
特許を取得したAI作問技術を活用した「コエテコStudy byGMO」にて、科目「情報Ⅰ」に関する大学入学共通テストの対策問題を新たに提供開始。作問したいトピックを入力するだけで編集可能な問題原稿を自動生成する機能などの拡充で、教員の作問工数削減だけでなく、生徒も多様な問題を通じて学習の幅を広げることができる。（参考：問題ジェネレーター https://www.youtube.com/watch?v=OI494c77RWU ）





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。

M&A戦略

成長市場であり、個別対応が要求される**ため**DX化の必要性が高い**にも関わらず**DX化が遅れている**、
学び・美容医療をスコープに、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

趣味のブランド

趣味なび Shuminavi

共同戦線

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

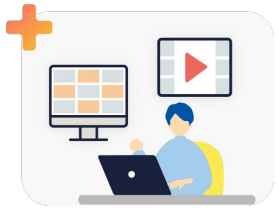
趣味なびプラス（新ストック事業）

趣味教室特化型の講座管理ツール「趣味なびプラス」の提供を開始（2月）

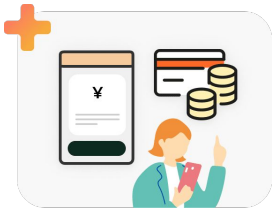
「趣味なびプラス」は、「コエテコカレッジ byGMO」の講座の作成、販売ページの公開、決済・受講者管理、連絡機能など、オンラインスクール運営に必要なすべての機能を網羅したサービスを講師向けにカスタマイズしたプラン。引き続き、シナジーを最大化したサービス提供を行う。



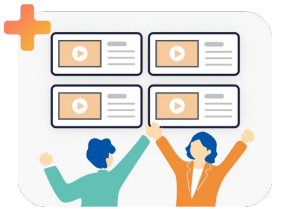
機能概要



オンラインレッスン販売



月謝のオンライン化



サブスク販売

プライム市場を目指して！



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