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6月21日

目次

01 会社概要 P.3

02 業績状況と株主還元 P.12

03 事業概要 P.18

04 成長戦略 P.40

01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.12
03 事業概要 P.18
04 成長戦略 P.40

GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

206名※1

作る人※2比率

64.1%

事業セグメント

メディア事業
ソリューション事業

主要運営サービス数

10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、GMO趣味なびを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2025年3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。2025年3月末時点

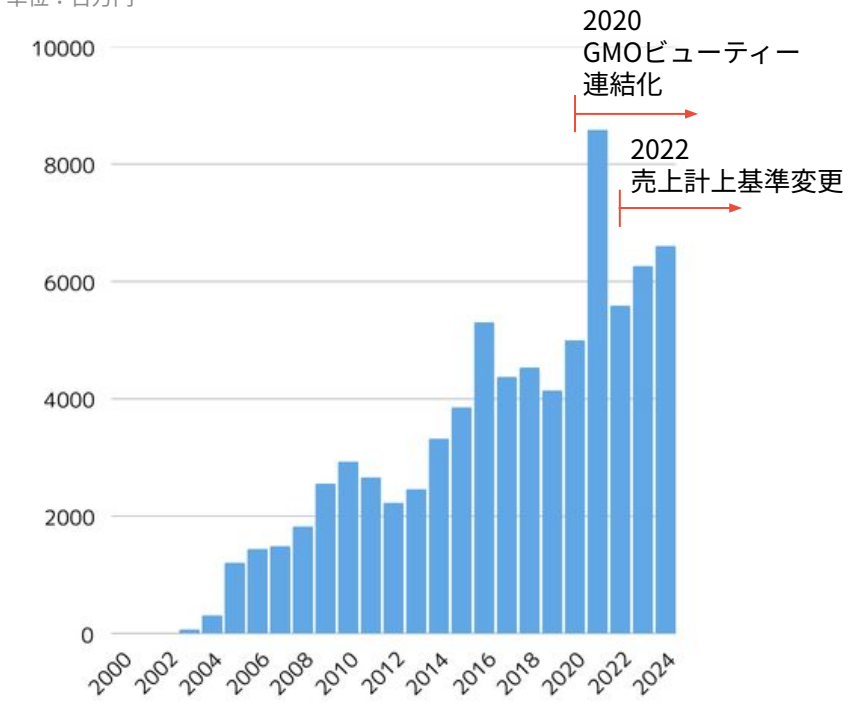
沿革

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）と森輝幸（現：代表取締役）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

業績推移

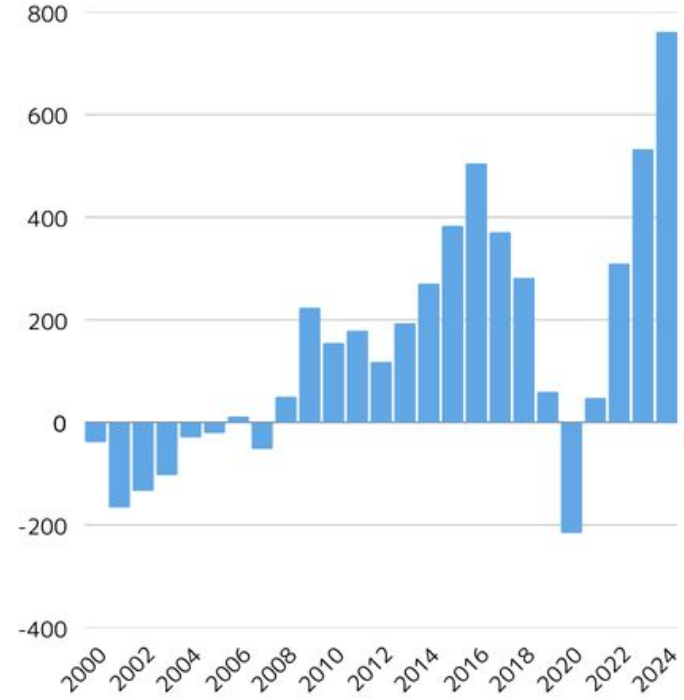
売上高推移

単位：百万円



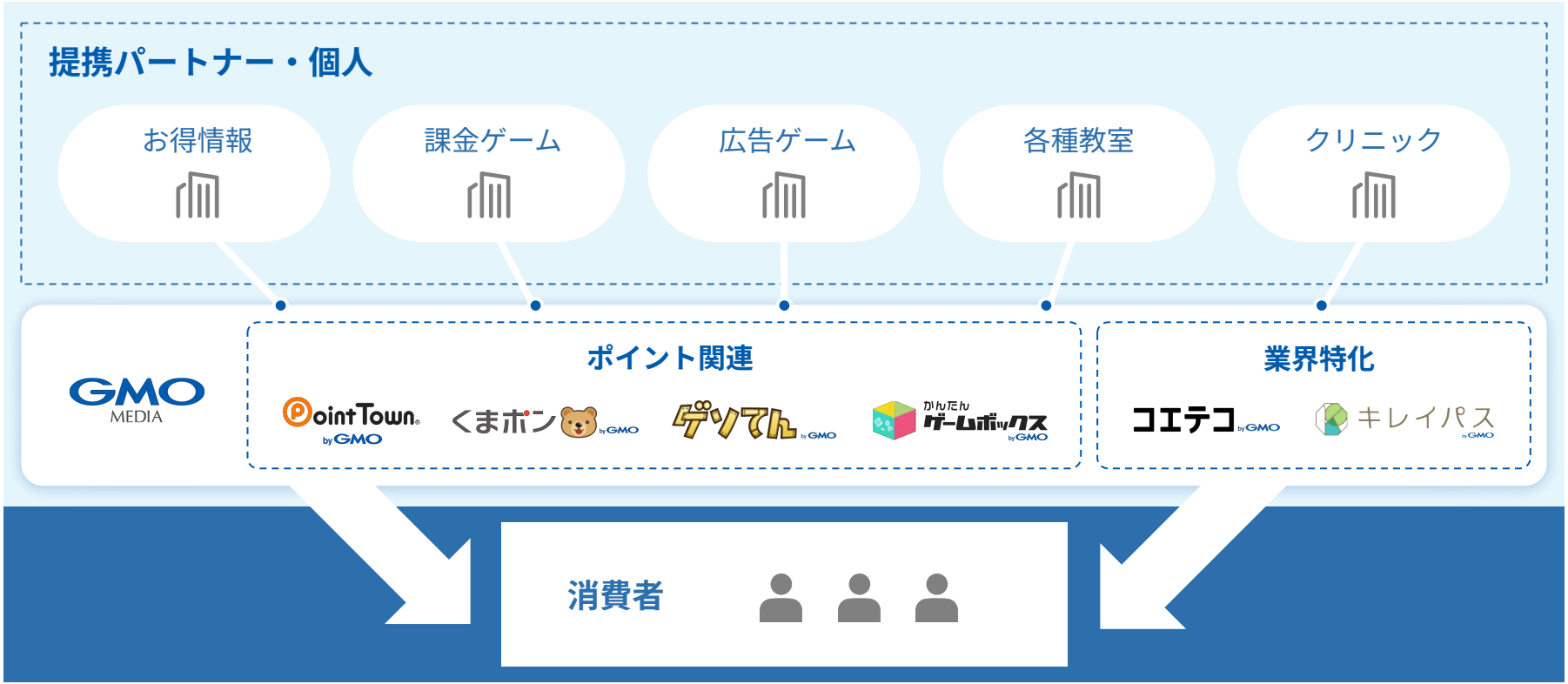
営業利益推移

単位：百万円



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。



GMOメディアの強み

1 自社開発自社運営（変化対応力）

パートナーの2/3が、エンジニア・デザイナー等、創る人

2 単品スポット販売ではなく、有機的バリューチェーンモデルによる継続ビジネス

- **ポイント関連**
  メディア（集客）＆ゲーム（固定化）
- **業界特化型**
  メディア（集客）＆ストック（ソリューション）

3 GMOインターネットグループシナジー

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
- 趣味なび 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

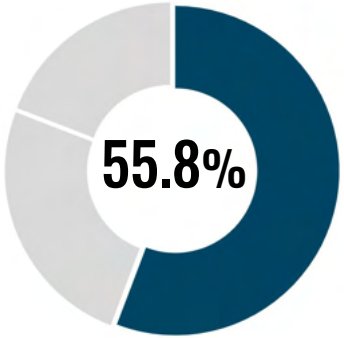
事業セグメントについて

自社メディア

メディア事業（BtoC）80.9%

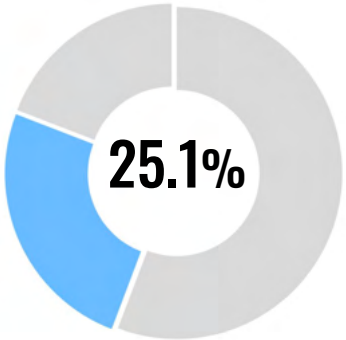
ポイント関連

2,207百万円



業界特化
（学び・美容医療）

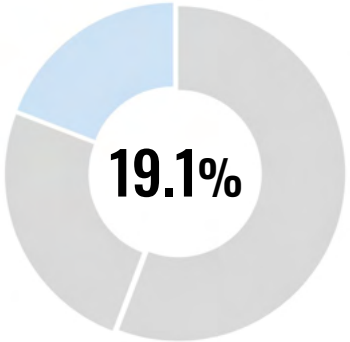
992百万円



ノウハウを他社提供

ソリューション事業
（BtoBtoC）
19.1%

757百万円



※2024年実績の売上総利益

「みんかぶアワード2024」（2025年3月31日）

「みんかぶアワード2024」に選出されました

株式をはじめ、FX、暗号資産、投資信託など様々な金融商品情報を提供する、国内最大級の金融・資産形成情報メディア「MINKABU」が発表した「みんかぶアワード2024」の東証グロースの授賞8銘柄の一つに選出された。



「みんかぶアワード2024」選出方針

（HPより一部引用）

「みんかぶアワード2024」では、**ROE10%以上を達成し連続して向上させた企業、経常利益を持続的に成長させた企業、市場からの注目度が前年比で大幅に上昇した企業**を選定しました。
これら3つの視点を「価値創造の三位一体」と位置づけ、投資家の皆様が有望な投資先と出会うきっかけを提供します。
https://minkabu.jp/awards/2024

01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.12
03 事業概要 P.18
04 成長戦略 P.40

エグゼクティブ・サマリー（1-3月）

売上高
1-3月実績

1,926百万円

前年同期比 **+11.8%**

営業利益
1-3月実績

335百万円

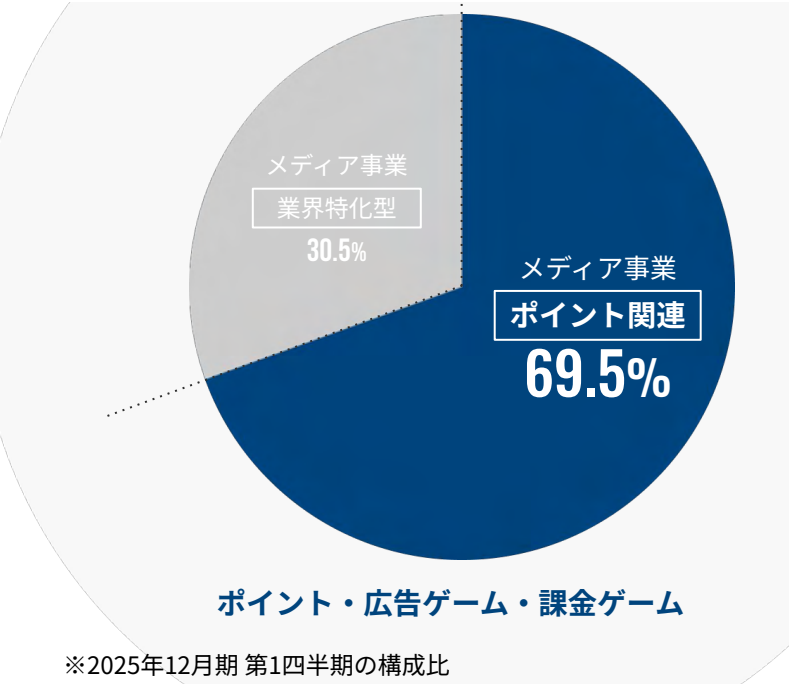
前年同期比 **+38.3%**

開示見通しに対し、堅調に第1四半期スタート

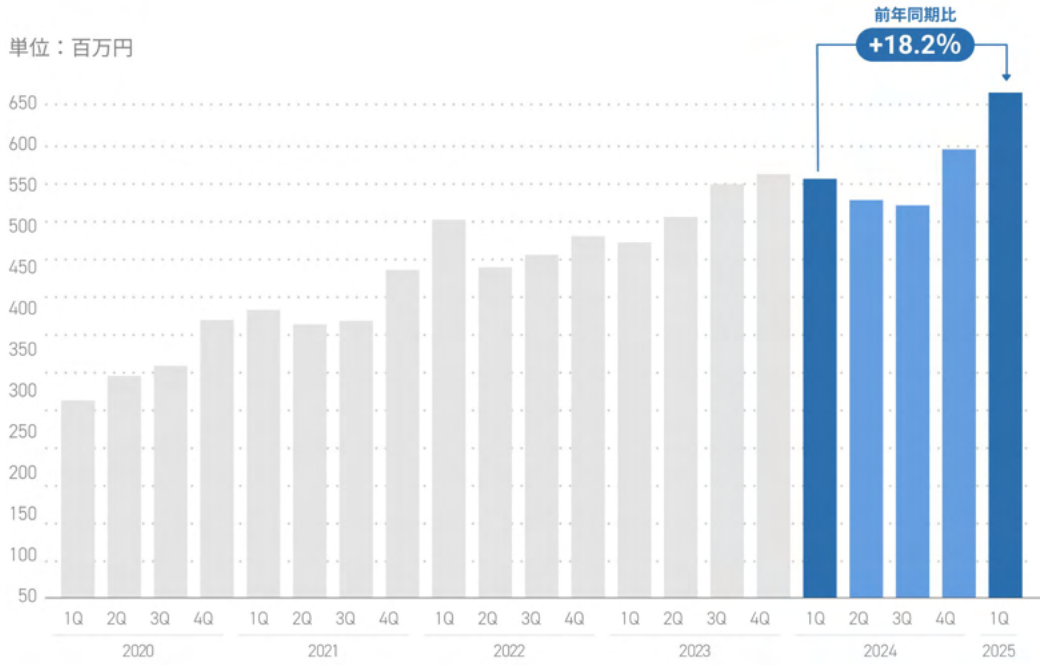
- 開示見通し進捗率：売上高 27.5%、営業利益 36.7%、経常利益 37.1%
- 営業利益率改善：14.1%（2024年1Q）→17.4%（2025年1Q）＋3.3Pt
- 電子カルテ事業（ストック）の承継（契約：3/11、移管：5/1～）

メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

広告需要期である1-3月に広告ゲームやポイントメディアが成長を牽引し、前年同期比18.2%増に。
広告ゲームで実施したチューニング施策や、アフィリエイト広告が順調に推移。

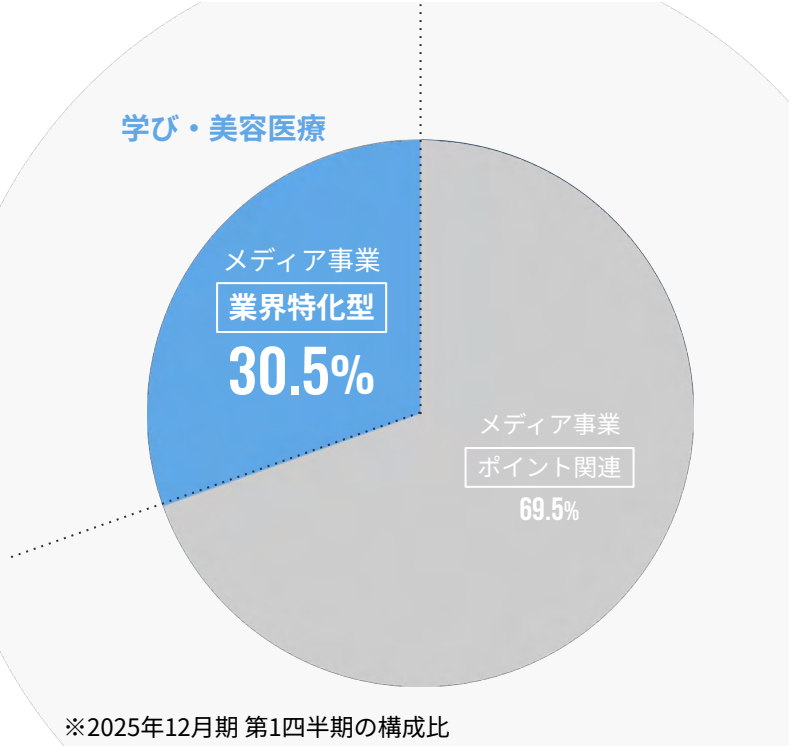


※2025年12月期 第1四半期の構成比

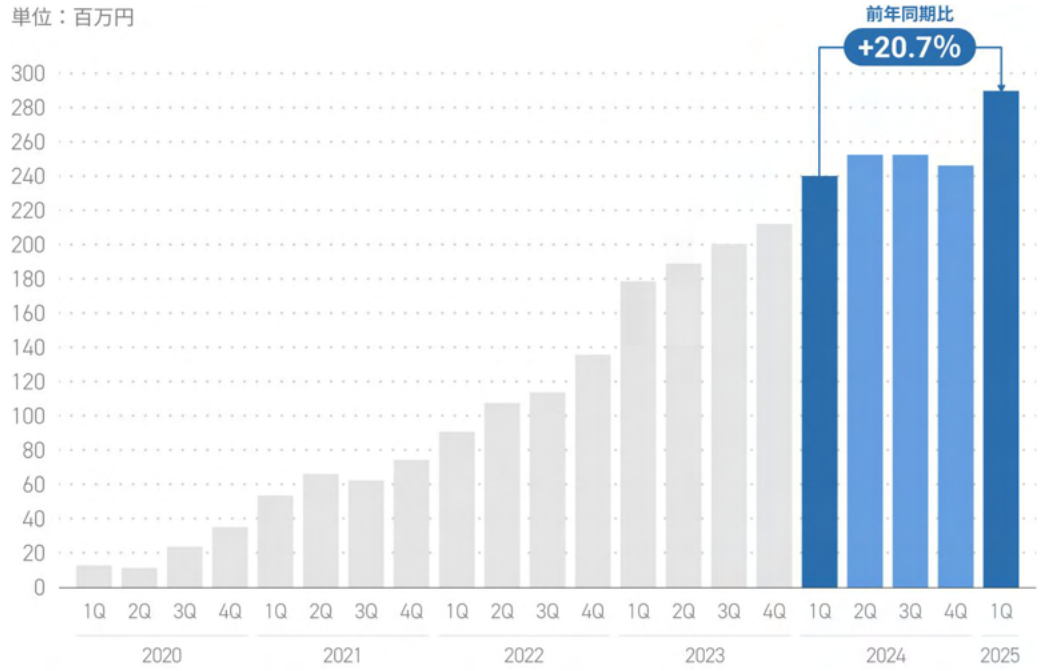


メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

2025年1月より、GMO趣味なびが連結化。美容医療事業を中心に成長を牽引。
5月に電子カルテ事業の事業承継を行い、さらなる拡大を目指す。



※2025年12月期 第1四半期の構成比



株価推移

株　価	4,965円	時価総額	92.7億円
今期配当予想	241円/株	配当利回り	4.85%（10位）

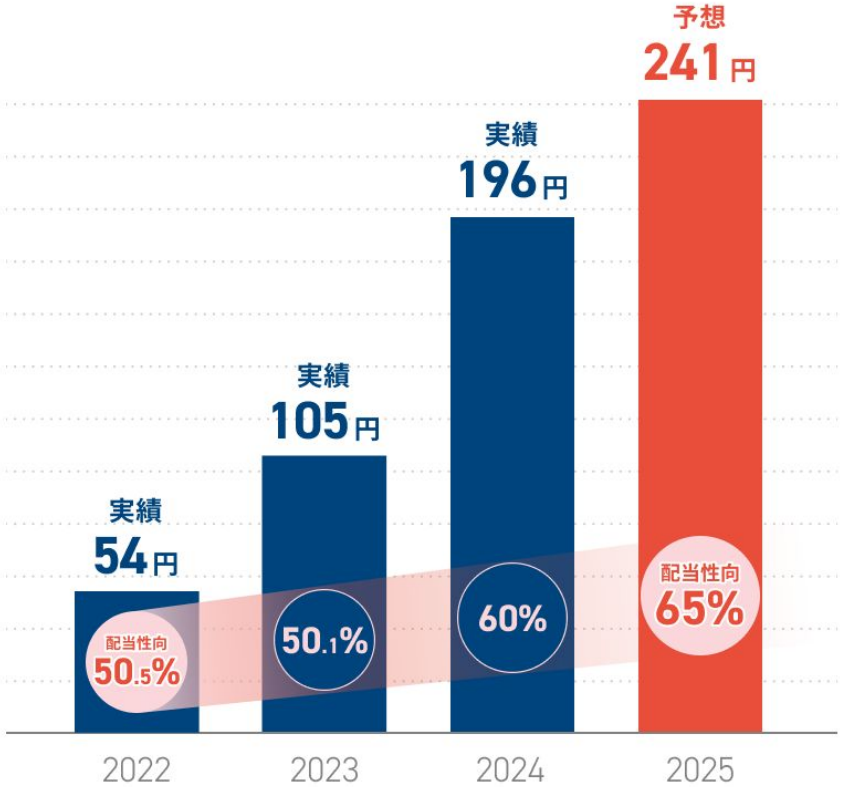
PER 13.4倍

*2025年6月19日時点*配当利回りは東証グロース市場においての順位



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。

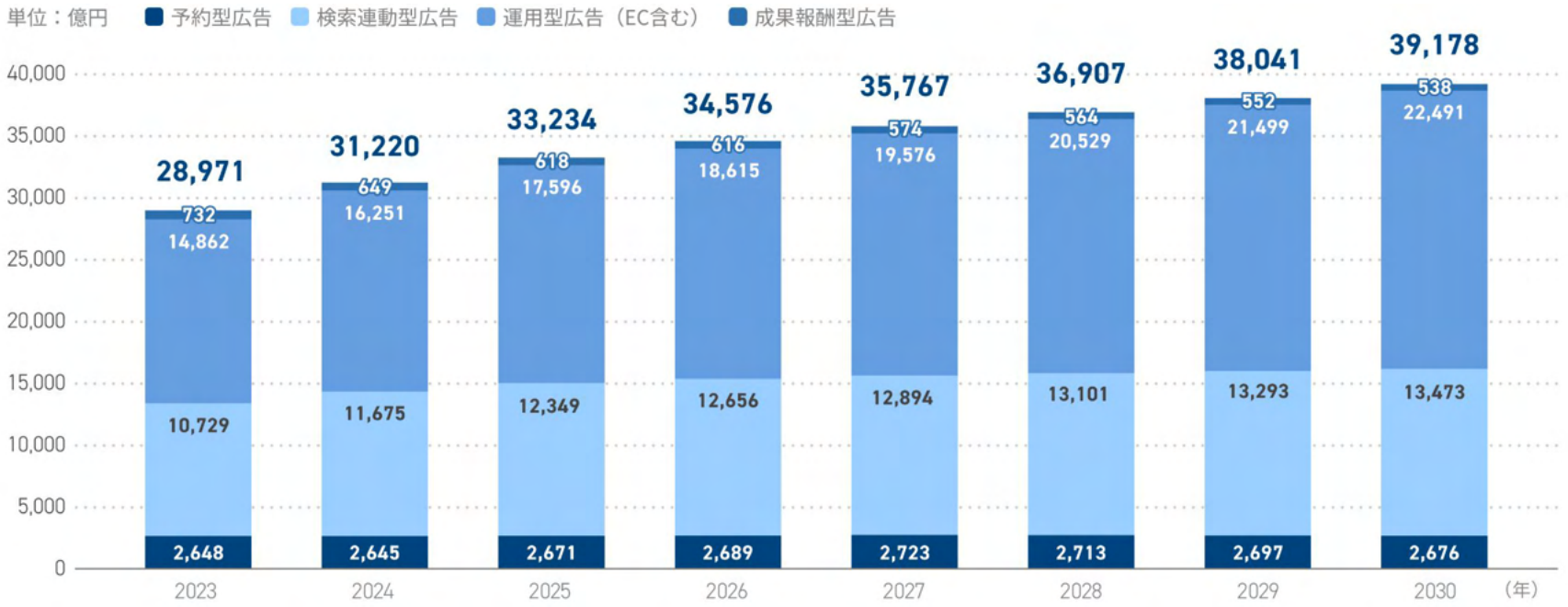


01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.12
03 事業概要 P.18
04 成長戦略 P.40

市場環境 主力事業（広告）の市場環境について

当社の事業が属するインターネット広告市場の規模は、引き続き成長が続くと予測されている。

インターネット広告市場規模予測



※出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2025年版」のデータをもとに【GMOメディア】が作成
2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

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



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

広告ゲーム

かんたん ゲームボックス by GMO



無料で遊べる
カジュアルゲーム
ゲームコンテンツ
300タイトル
以上

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多店舗出店戦略。

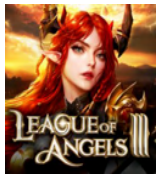
国内有数
ゲーム会社
ネットワーク

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

レベニューシェア

提携先のメディア

オンライン
ゲームセンター

ゲソてん by GMO

かんたん ゲームボックス by GMO

383万MAU
（広告ゲーム）

ユーザー訪問

レベニューシェア

国内有数
メディア・事業社
ネットワーク

各提携メディアのユーザー

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

※数値は2025年3月末現在

ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性





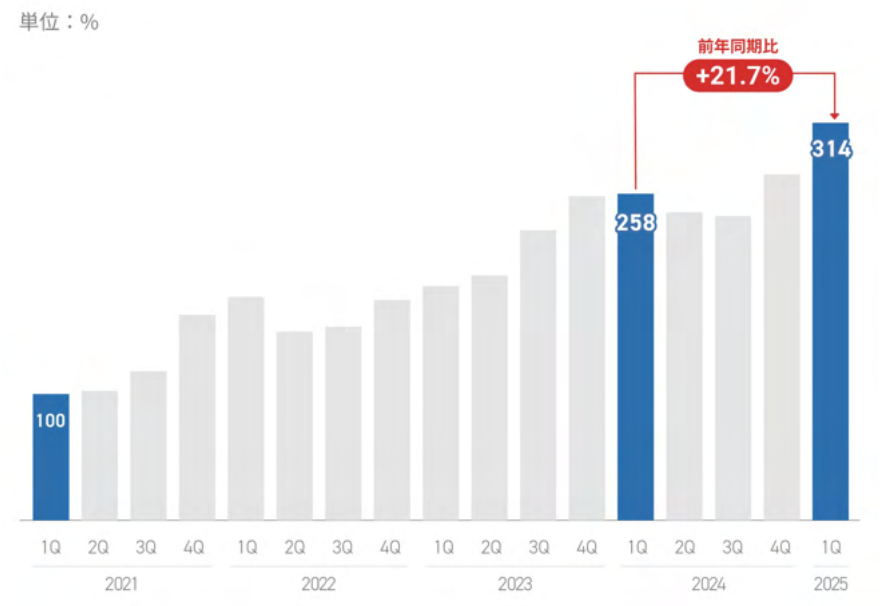
6月16日にリリースされた、
「tenki.jp ポイントモール」の構築・運営を
GMOリピータスがサポート

GMOリピータスが運営サポートする
ポイントサイトへのコンテンツ提供で
さらなる提供先拡大を図る

主要KPI

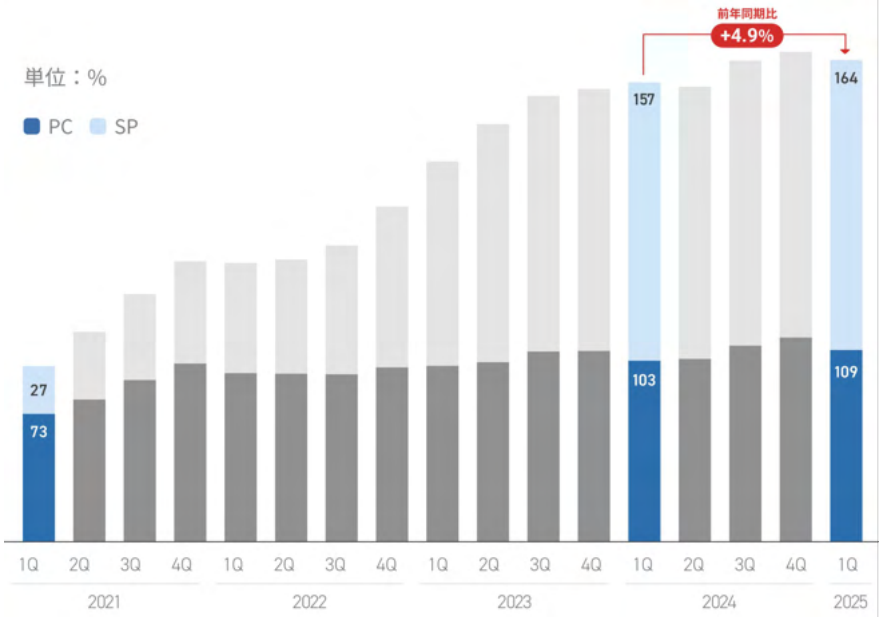
ゲームプラットフォーム事業は、順調に伸長し、売上規模は前年同期比21.7%増に。
課金ゲーム：PC下支え＋スマートフォン成長。**広告ゲーム**：広告配信チューニングが売上に貢献。

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。

主なサービス紹介

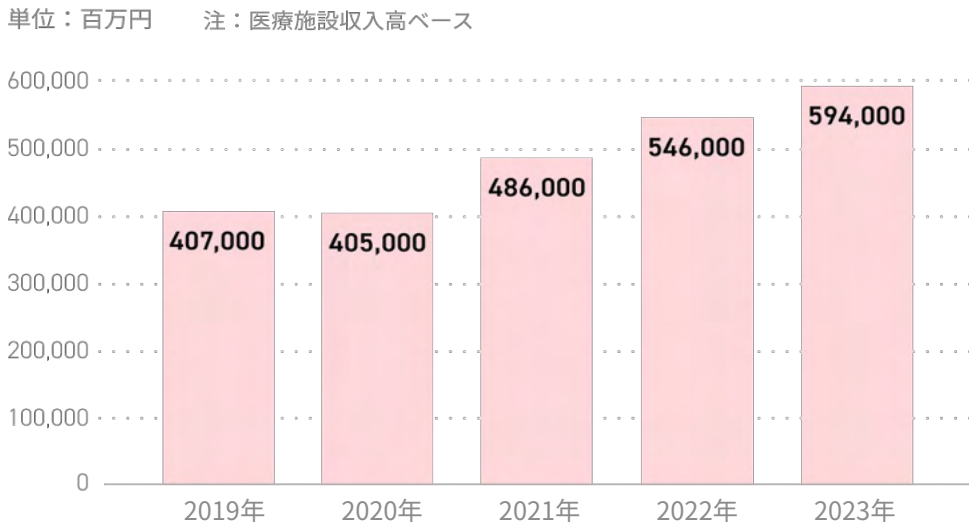
美容医療関連事業

（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）

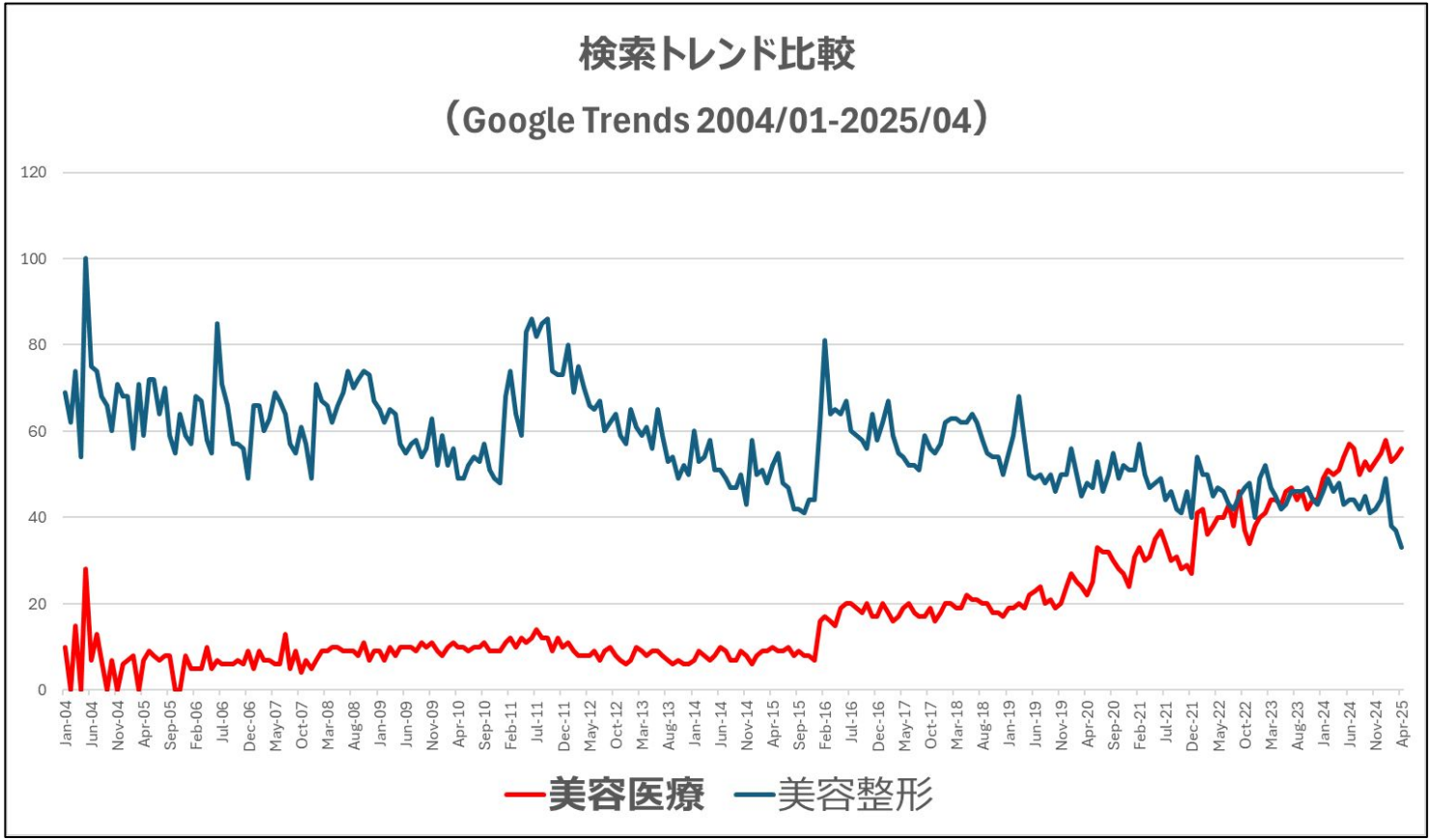
- 医療技術の高度化による非外科美容医療の普及
- 男性も含めた利用者層の拡大
- 診療スタイルの多様化→オンラインニーズの拡大

国内の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（2024年）」（2024年6月28日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570

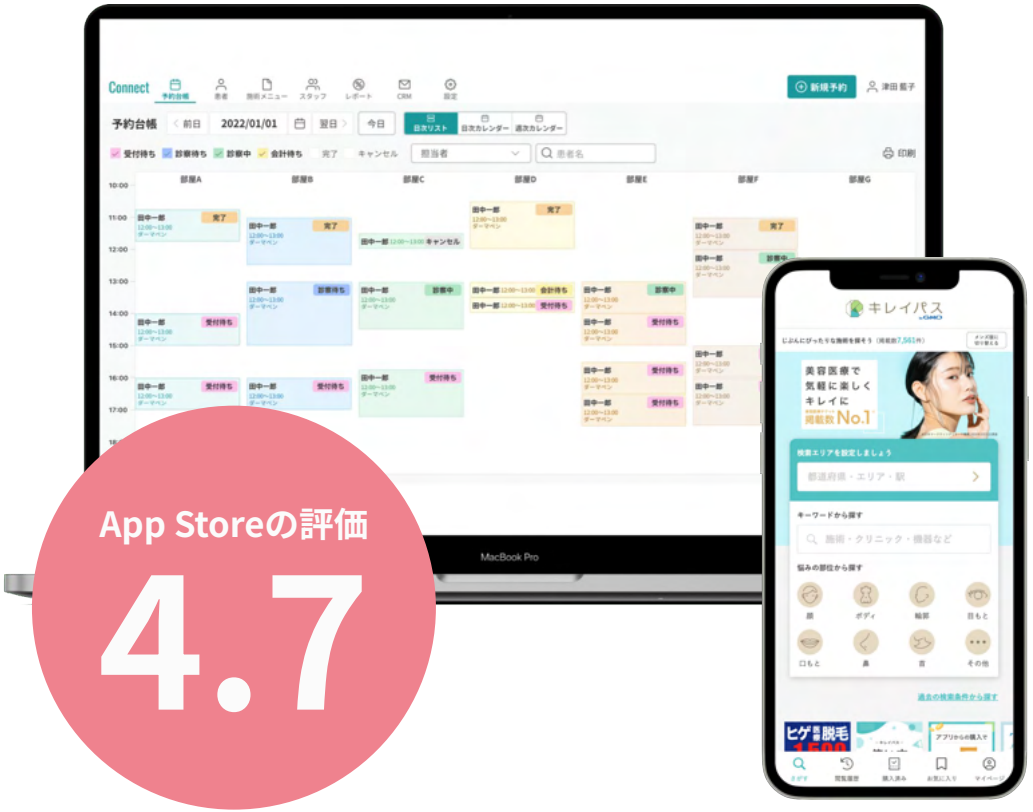
なぜ『美容医療』なのか?（市場変化と事業機会）



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

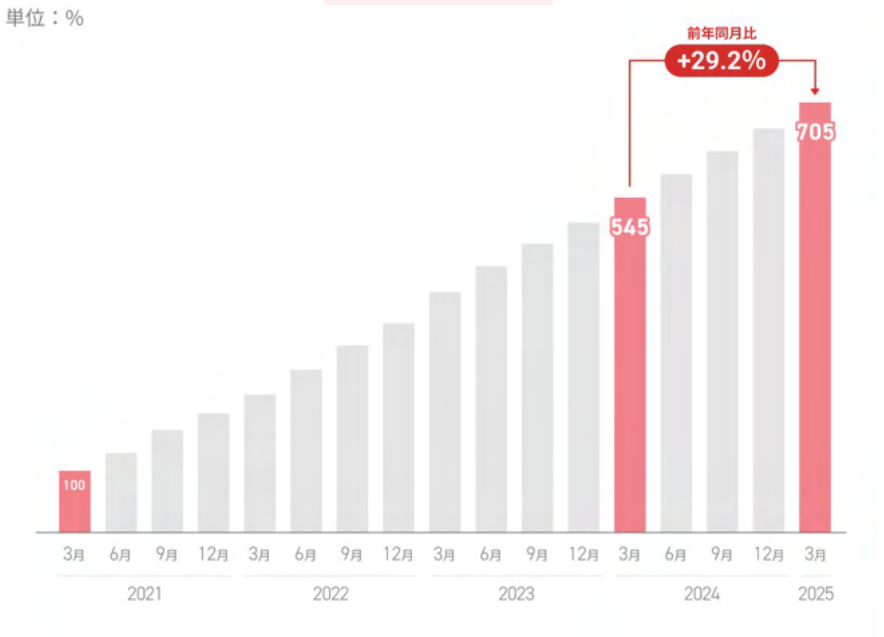
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



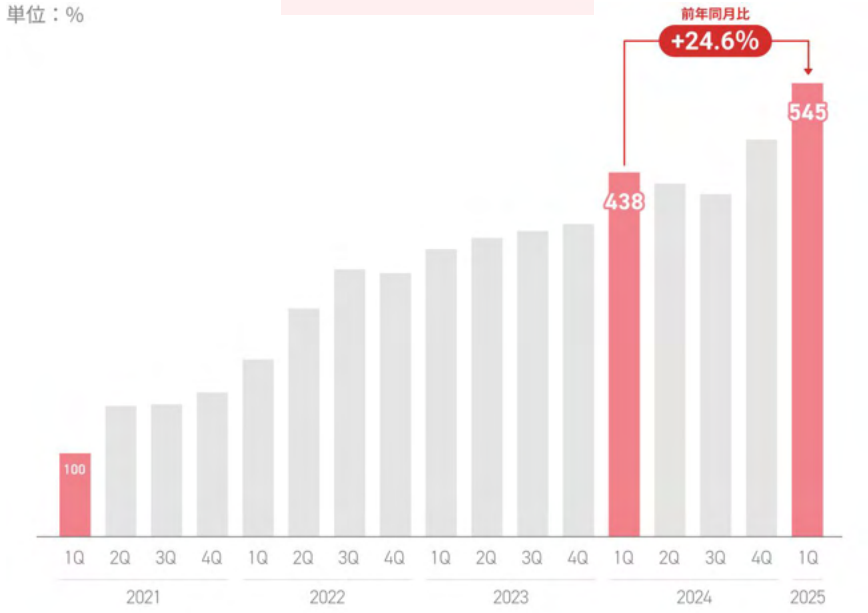
主要KPI

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



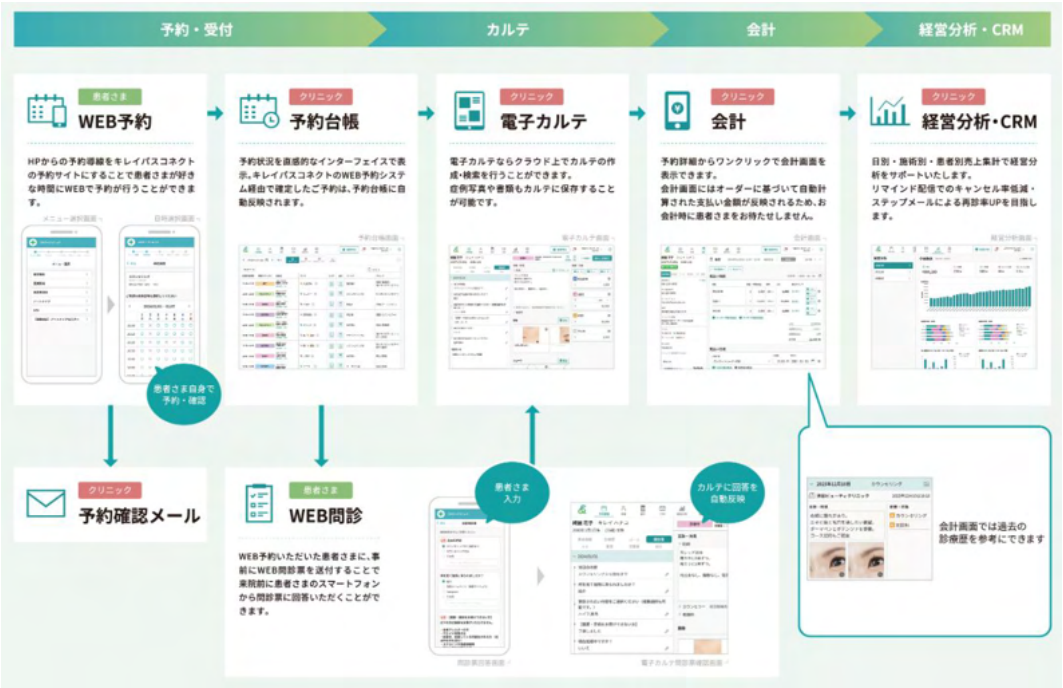
チケット購入件数



※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。

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。





2025年度も、「IT導入補助金」の対象ツールとして、クリニック経営支援DXツールの「キレイパスコネクト」が認定されました。
対象クリニックは、キレイパスコネクト導入にあたり、最大150万円未満の補助金申請が可能となります。（2025年6月）

ストック事業（集客支援強化）

国内主要アプリ・webとの連携強化により、キレイパスコネクト導入クリニックへの集客支援を更に強化。
また、クリニックはキレイパスコネクトによる**一元管理**で業務効率アップ。







ユーザー接点

従来	2025年3月～	2025年6月～
キレイパス by GMO	カンナムオンニ らくらく予約マネージャー	TRIBEAU

クリニック経営支援サービス

一元管理 キレイパスコネクト by GMO 導入クリニックへの集客支援

※今後メディベース導入企業へも検討

主なサービス紹介

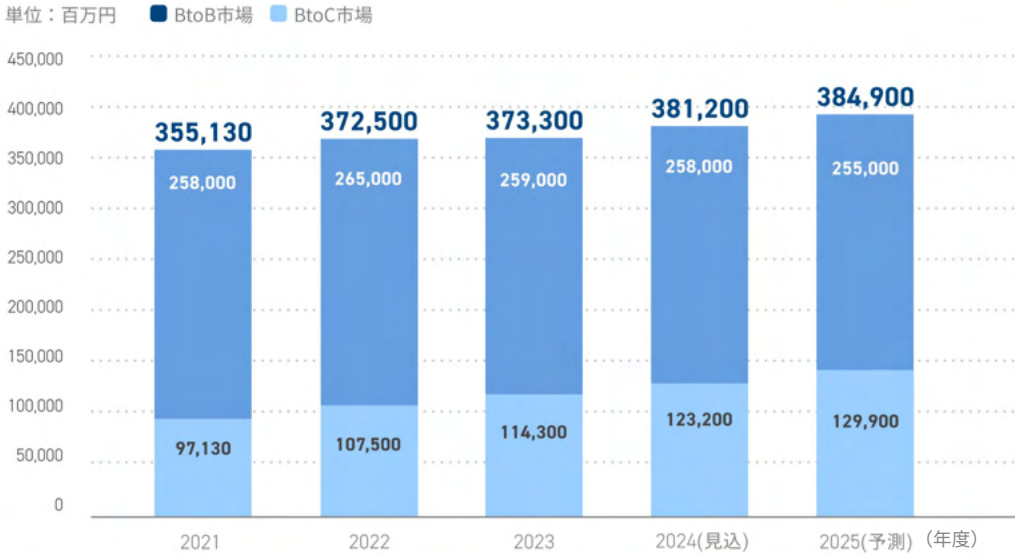
学び関連事業

（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）

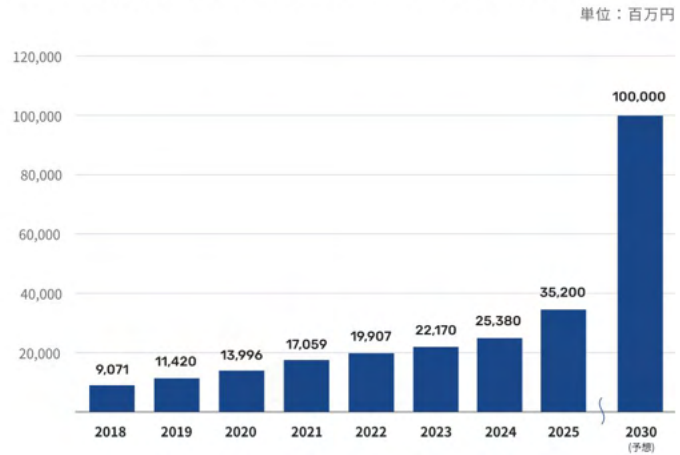
- IT人材不足という社会（国家）課題→情報教育強化の重要性（2025年から大学共通テストにも採用）
- 学び方の多様化→オンライン化の更なる加速

国内eラーニング市場規模推移・予測



※出典：株式会社矢野経済研究所「eラーニング市場に関する調査（2025年）」（2025年4月22日発表）
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3795
※インターネット等のネットワークを利用した学習形態を対象とし、提供事業者売上高ベースで算出した。
2024年度は見込値、2025年度は予測値。ゲーム機やパソコン向けソフトウェアを利用したものを除く。

子ども向け情報教育市場規模推移



コエテコ by GMO　Funai Soken

メディア事業／コエテコ



コエテコ
by GMO

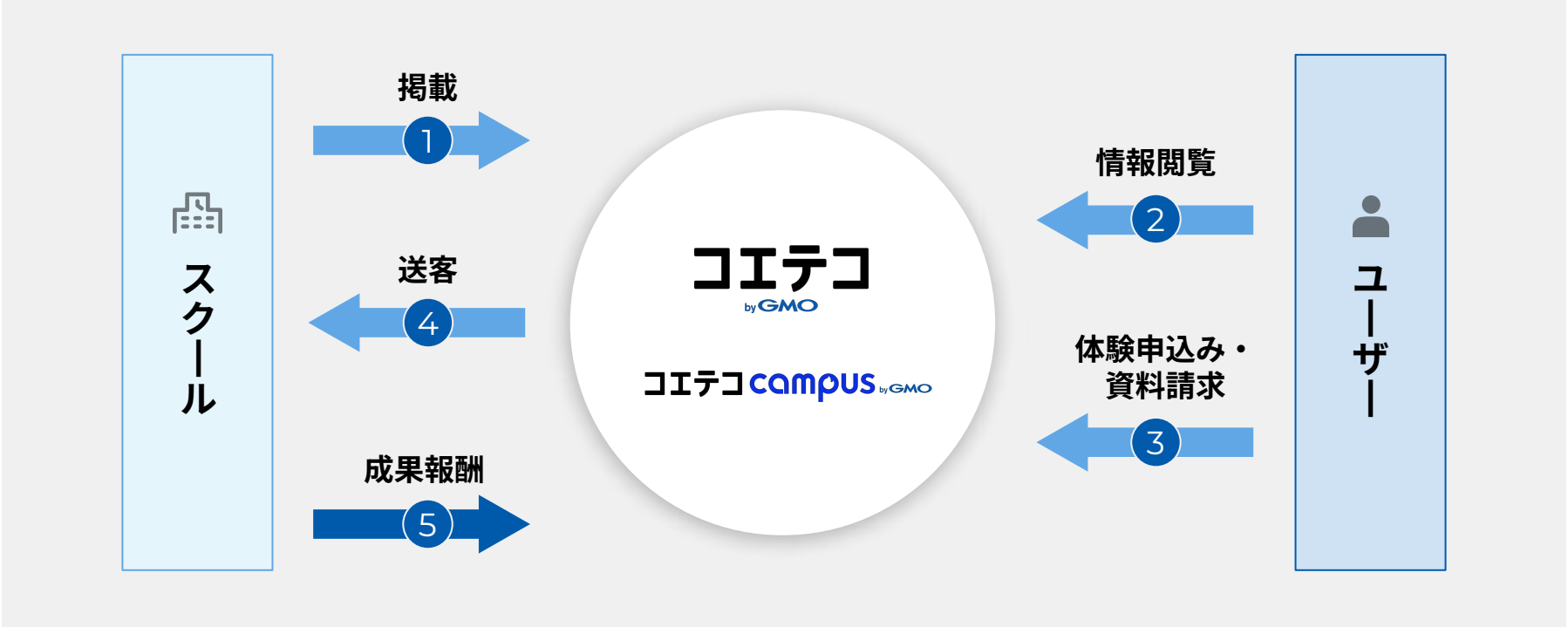
小学生向けのプログラミングスクールの掲載数、業界No.1※のポータルサイトです。近くのプログラミングスクールの検索から、プログラミング教育に役立つ情報までを掲載し、「質の高い教育をみんなに」というSDGsの目標達成にも取り組んでいます。



※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

プログラミング教室の検索上位表示地域数等、一部SEOのマイナスがみられ、引き続きSEO強化。
また、AI検索へのユーザー移行傾向を重視し、AI検索対応研究継続。
検索流入に依存しない事業（ストックの強化）比率の拡大を進める。

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2025年3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 ※2025年3月末時点

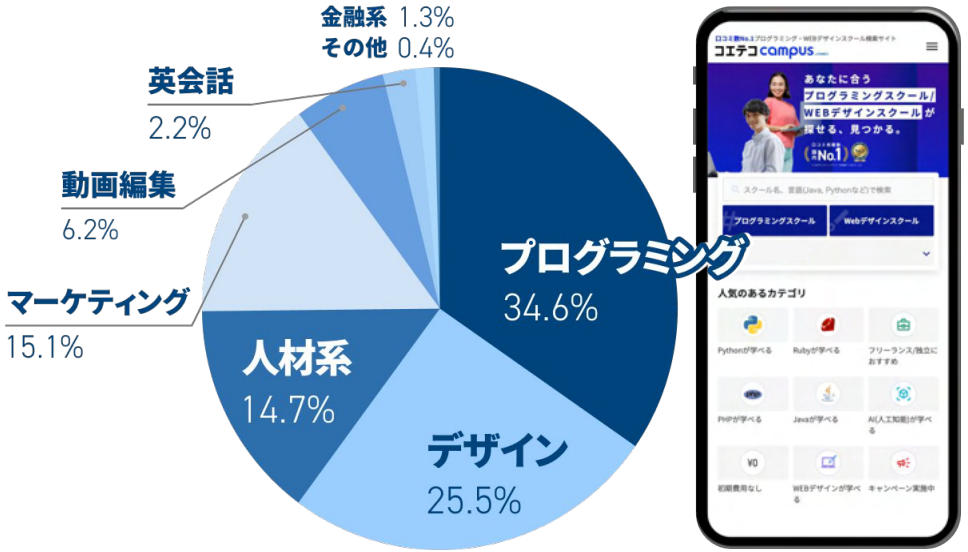
子ども向けプログラミング
教室掲載数

13,499件

for 社会人

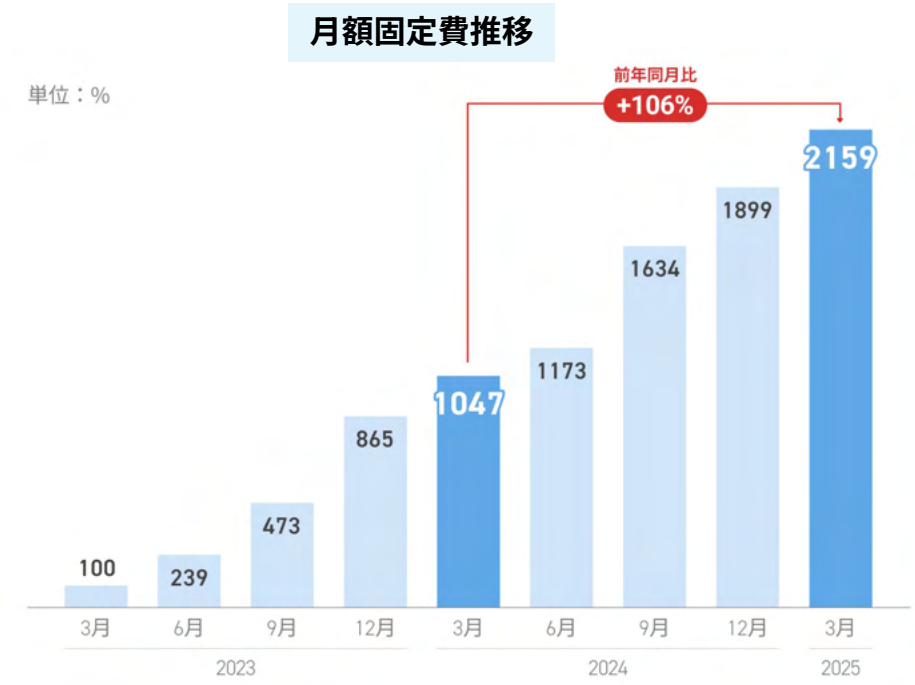
2025年第1四半期

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。



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。



※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

01 会社概要 P.3
02 業績状況と株主還元 P.12
03 事業概要 P.18
04 成長戦略 P.40

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①

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



業界特化型（学び・美容医療）事業の複利成長戦略②

キレイパスコネクトとコエテコが「Reserve with Google」への連携を開始（2025年6月）

「Reserve with Google」とは、 Google 検索 や Google マップで調べたクリニックを選び、表示された予約ボタンから簡単に予約ができるサービスです。
この連携により、クリニックを利用する患者や、保護者は Google 検索や Google マップからスムーズに予約できるようになり、新たな予約導線の確立が期待されます。





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。

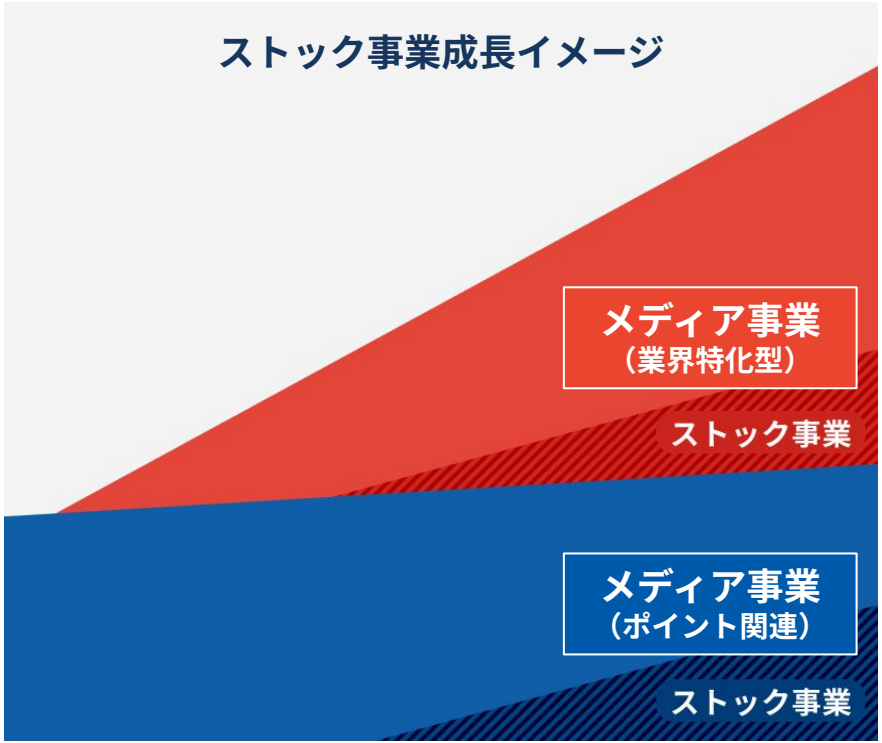


成長戦略 成長市場におけるストック戦略

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



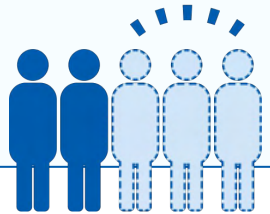
AIによるコスト削減

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を使ったDXサービス

特許技術

教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が定期考査に採用

特許を取得したAI作問技術を活用して科目「情報Ⅰ」の教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が、都立小平高校の定期考査に採用（3月実施）。4月より、複数の公立・私立の高校で本導入が決定。
今後も、導入校教員の意見を取り入れながら追加機能開発を行い、さらに利便性の高いツールへと進化させていくとともに、他教科への展開も行う。



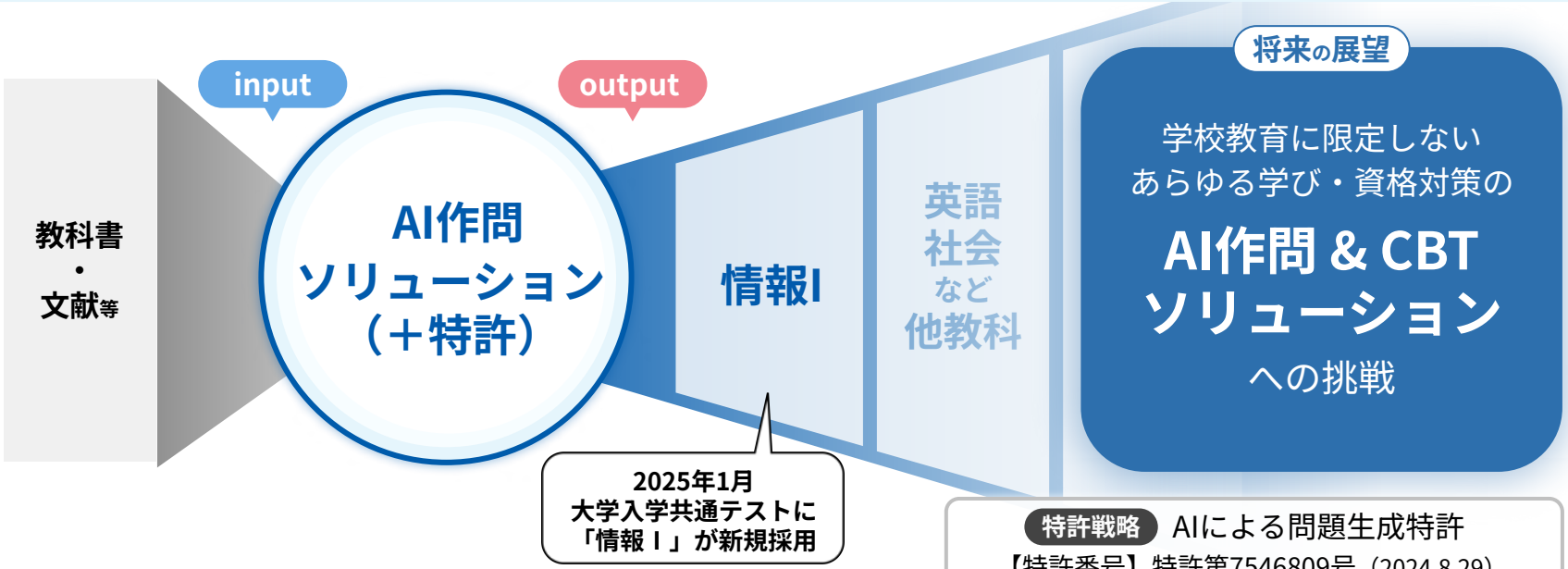
導入校一部抜粋

- 早稲田大学 高等学院
- 渋谷教育学園渋谷中学高等学校
- 東京都立小平高等学校
- 秋田県立秋田北高等学校
- 北海道石狩翔陽高等学校　など

AI関連技術の特許を活かした展開

特許技術

一点突破、水平展開　One source,multi use.
『情報Ⅰ』（高校）を皮切りに、あらゆる学び・資格対策にAIを



特許戦略　AIによる問題生成特許
【特許番号】特許第7546809号（2024.8.29）
【特許番号】特許第7566195号（2024.10.3）
ほか多数出願中

※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。



電子カルテ事業の承継（ストック強化）

GMOビューティーは、メディベースが提供する美容・自由診療クリニック向けクラウド型電子カルテの事業を吸収分割により承継。メディベースが持つ成熟した電子カルテ機能と運営ノウハウを「キレイパスコネクト」に取り込み、サービスの付加価値をさらに高めるとともに、「キレイパス」の集客領域との連携を強化し、GMOビューティー社のストック収益比率をさらに高め、事業基盤の安定化を推進する。

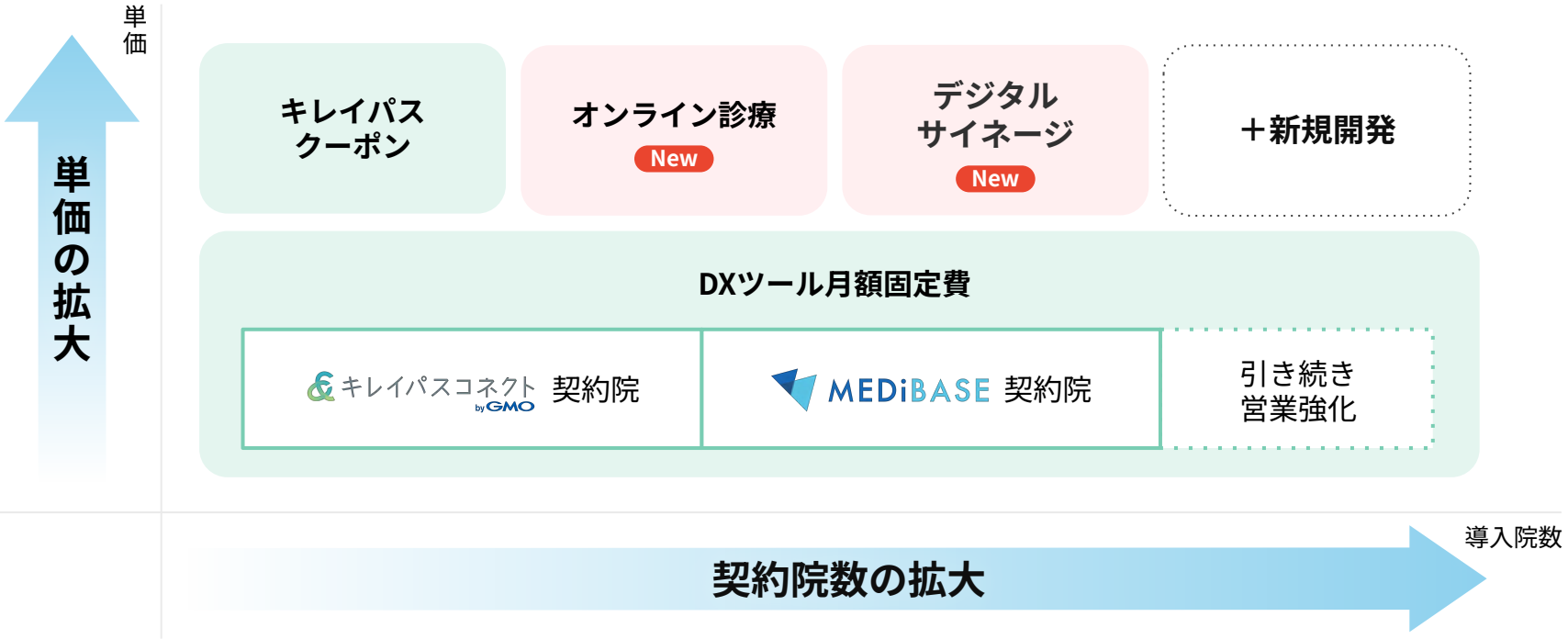
（※吸収分割契約締結日：2025年3月11日、吸収分割の効力発行日：2025年5月1日）

美容・自由診療クリニック向け電子カルテ



キレイパスコネクトの成長戦略（クリニック数×ARPU）

契約院数の拡大による安定的な収益成長に加え、集客支援・オンライン診療システム提供など、
クリニック経営を支える周辺サービスを展開することで、クロスセルによるLTVの最大化を図る。



時価総額100億円、そして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