

事業戦略説明

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2025年3月

目次

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.34

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.34

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

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

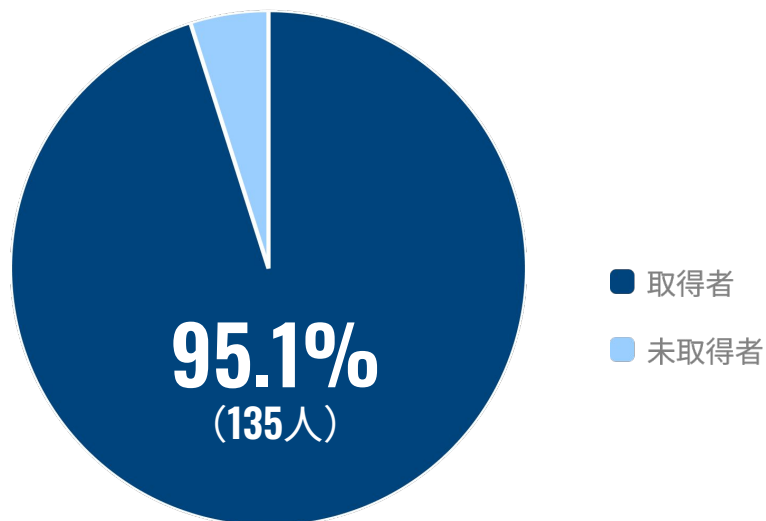
※1：連結子会社のGMOビューティーを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2024年12月末時点

※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

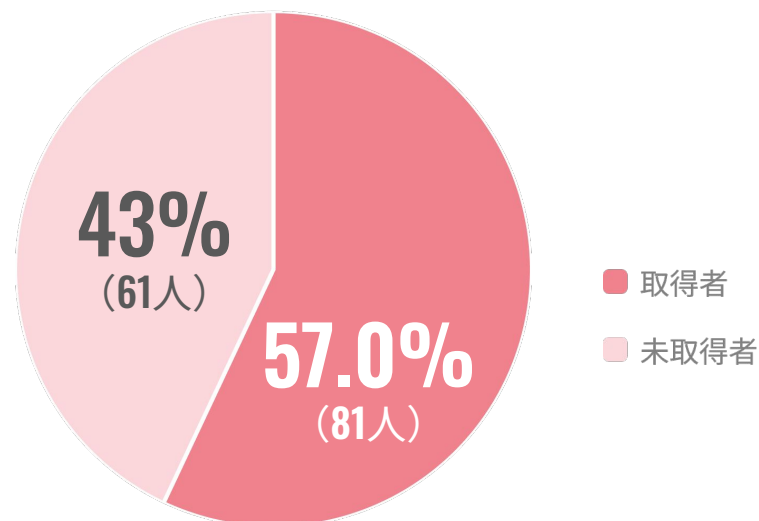
人的資本経営の実現へ（IT企業から、AI企業へ）

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

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

 デザート by GMO

 かんだん
ゲームボックス by GMO

くまボン  by GMO

ノウハウを他社提供

ソリューション事業 (BtoBtoC)

GMO 

 アフィタリ by GMO

GMOインターネットグループにおける役割

インターネット 金融事業

Internet Finance

- FX取引
- 株式取引

15.5%

208万口座

暗号資産事業

Cryptoassets

- マイニング
- 交換

3.2%

69万口座

インターネット 広告・メディア事業

Online Advertising & Media

- メディア
- 広告

12.1%

GMO MEDIA

2024 年度 1-12月期
連結売上高

2,774億円

- 1位 - ドメイン発行・卸（ドメインレジストリ）
- 1位 - ドメイン登録・販売（ドメインレジストラ）
- 1位 - クラウド・レンタルサーバー（ホスティング）
- 1位 - ネットショップ支援（ECプラットフォーム）
- 1位 - 盗聴・改ざん・なりすまし防止・
ログイン認証強化（SSL・暗号セキュリティ）
- 1位 - 電子印鑑
- 1位 - サイバー攻撃対策（サイバーセキュリティ）
- 1位 - 決済
- インターネット接続（プロバイダー）

インターネット インフラ事業

Internet infrastructure

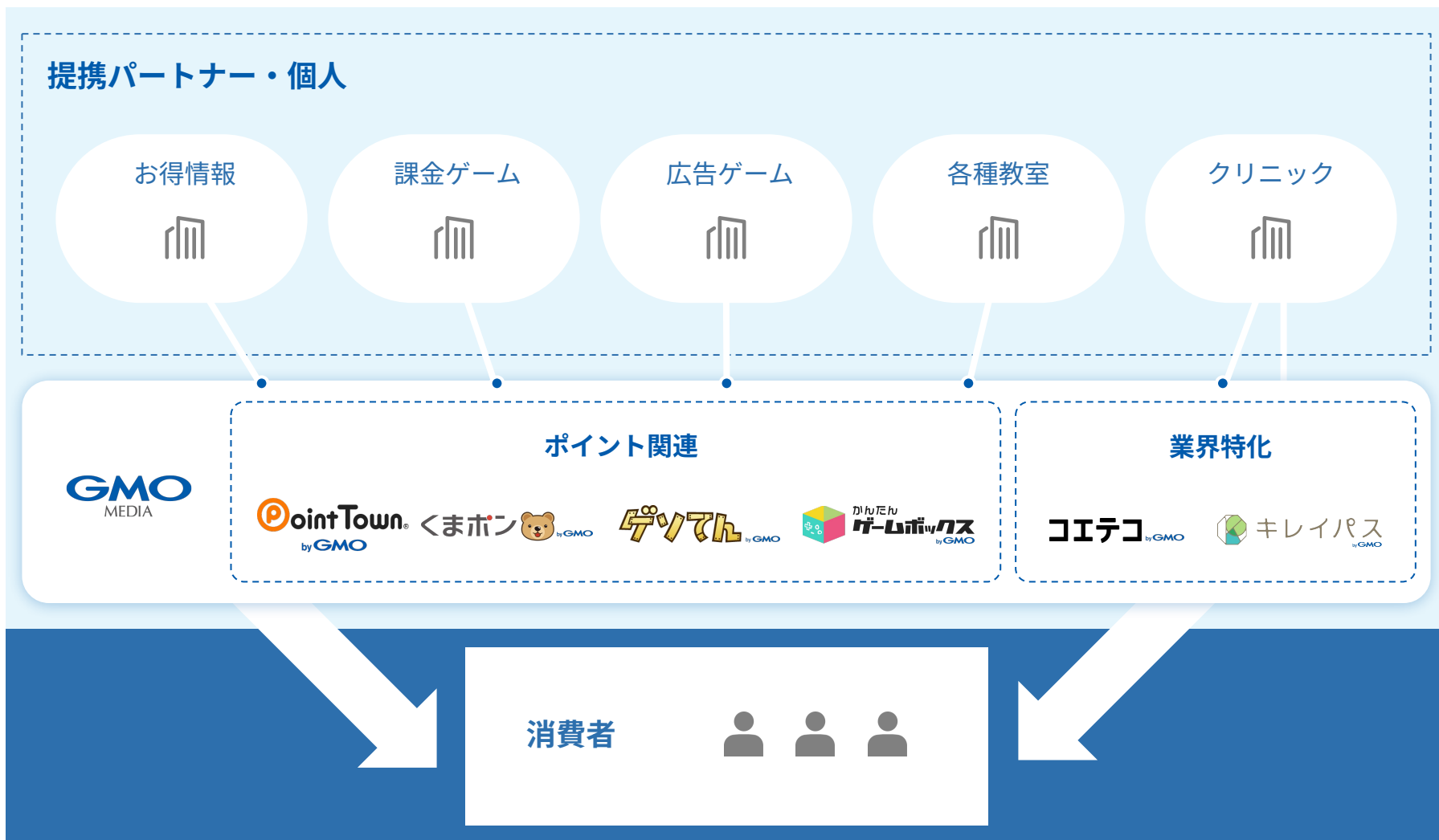
65.7%

1,461万顧客

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
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)

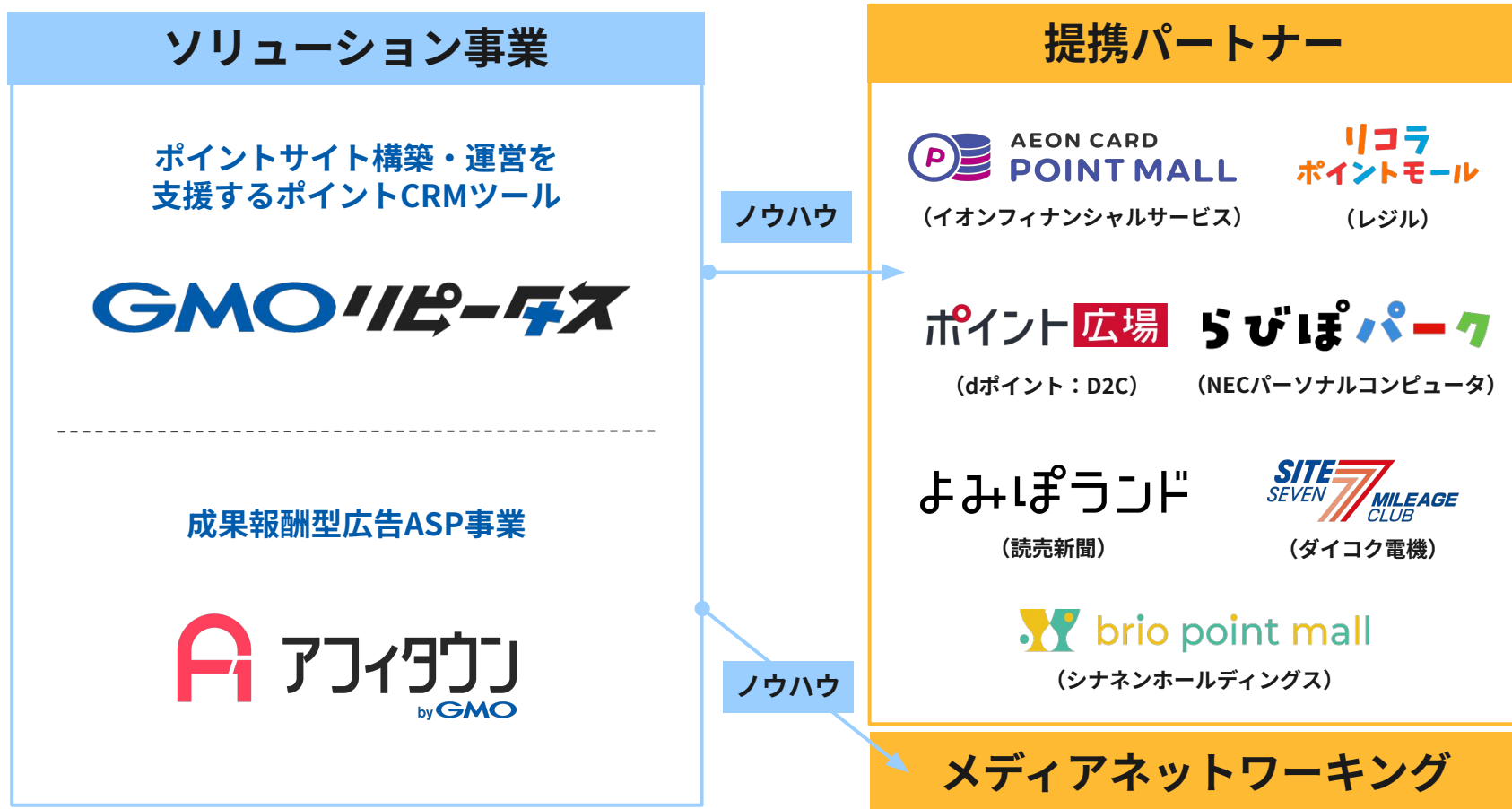
 まいにち
クイズボックス
by GMO

(※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

ソリューション事業の特徴（ノウハウの提供）

自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。



GMOメディアの強み・競争優位性

1

事業間シナジーの最大化

ポイント・ゲーム・アフィリエイト広告・アドネットワーク等の事業を、自社・他社向けにシナジーを最大化させ、効率的に事業を拡大できること。

2

技術力

社員の過半が技術者で新規サービス等の技術開発力を有している

3

自社開発・運営

マーケティング・開発・運用のすべてを自社内で行っているほか、システムインフラを各サービス間で共用しているため、無駄な重複コストを発生させずに迅速で柔軟なサービス展開が行える

4

SEO・ASOノウハウ

PC・スマートフォンにおけるSEO・ASOコンテンツマーケティングのノウハウを社内に蓄積し、プロモーションコストをかけずに低コストで新規会員を獲得する仕組みを構築している

主なサービス紹介

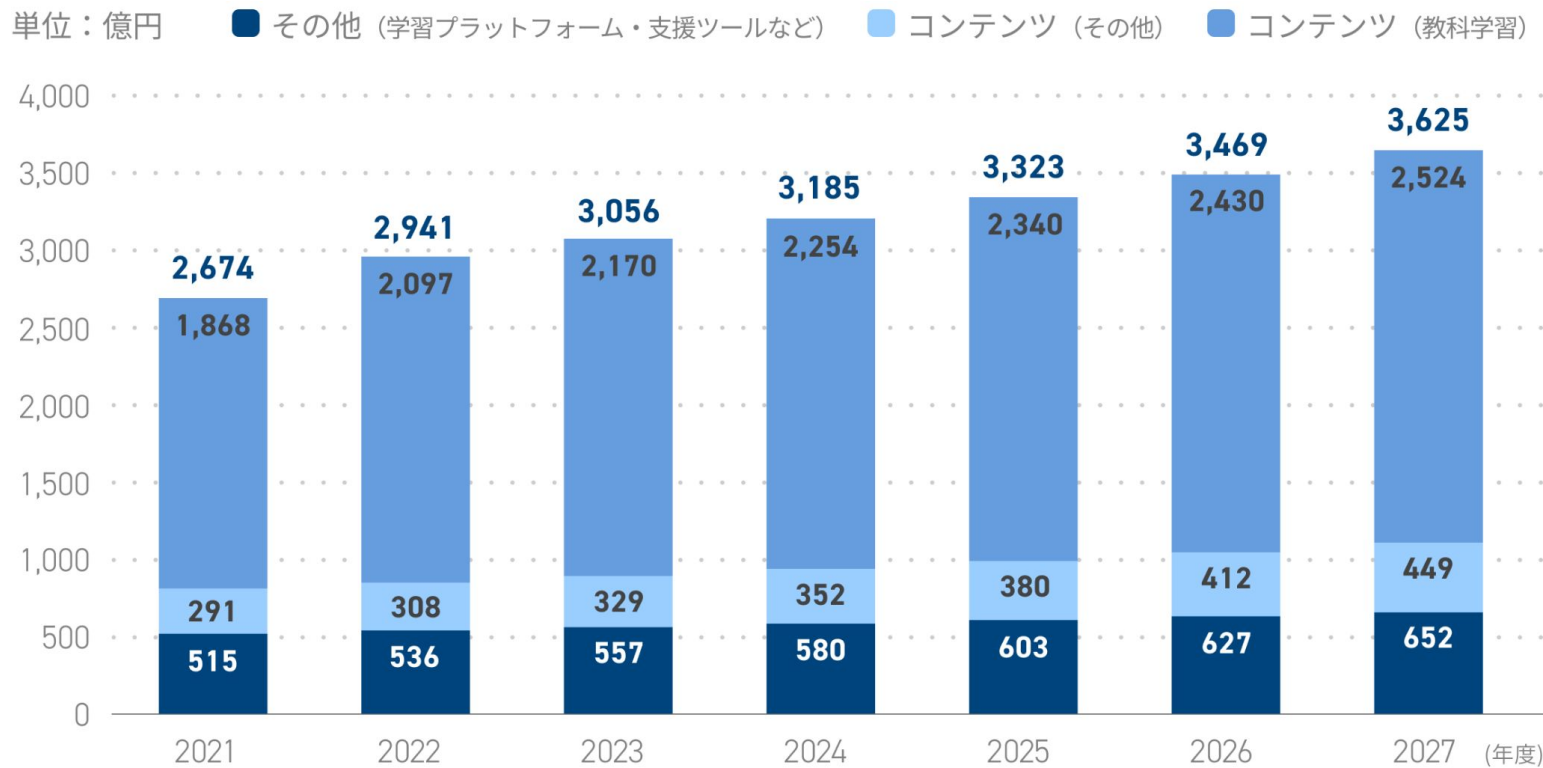
学び関連メディア

(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

日本におけるEdTech（教育）市場規模



※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

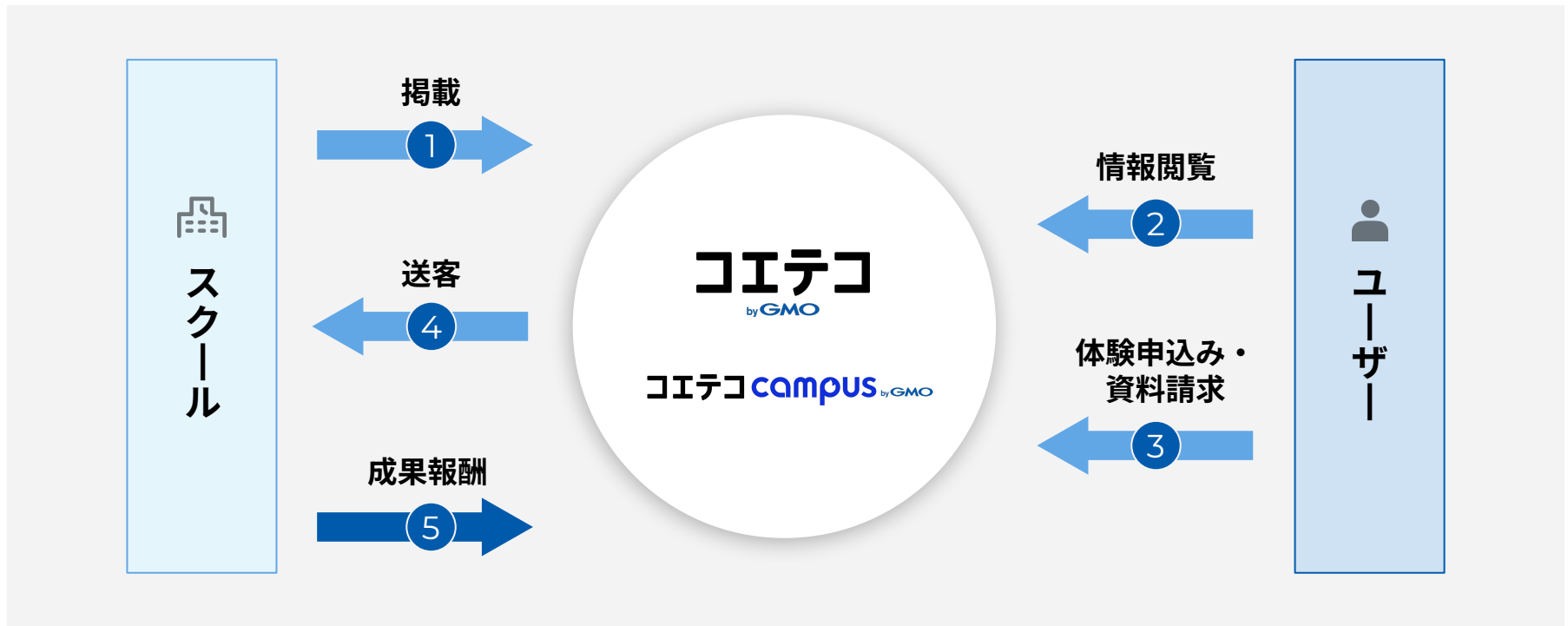
コエテコ

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。



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

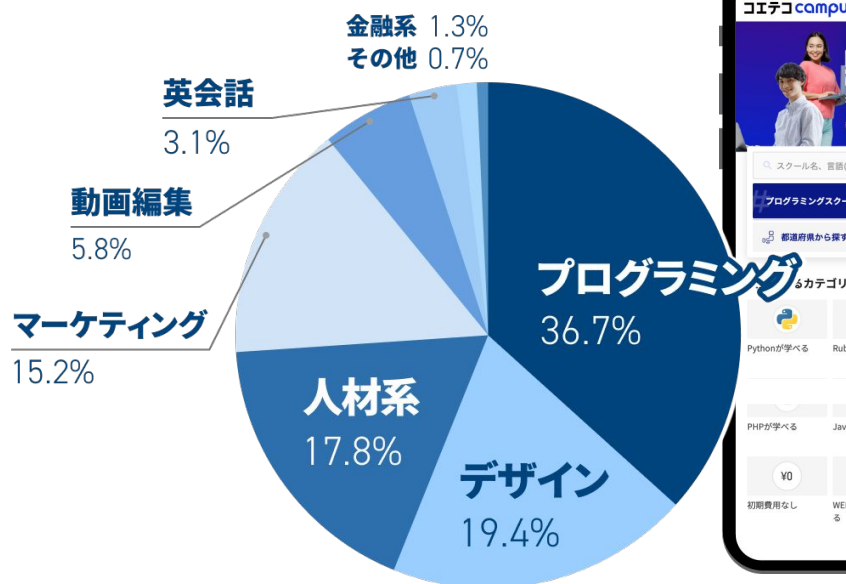
13,505件



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



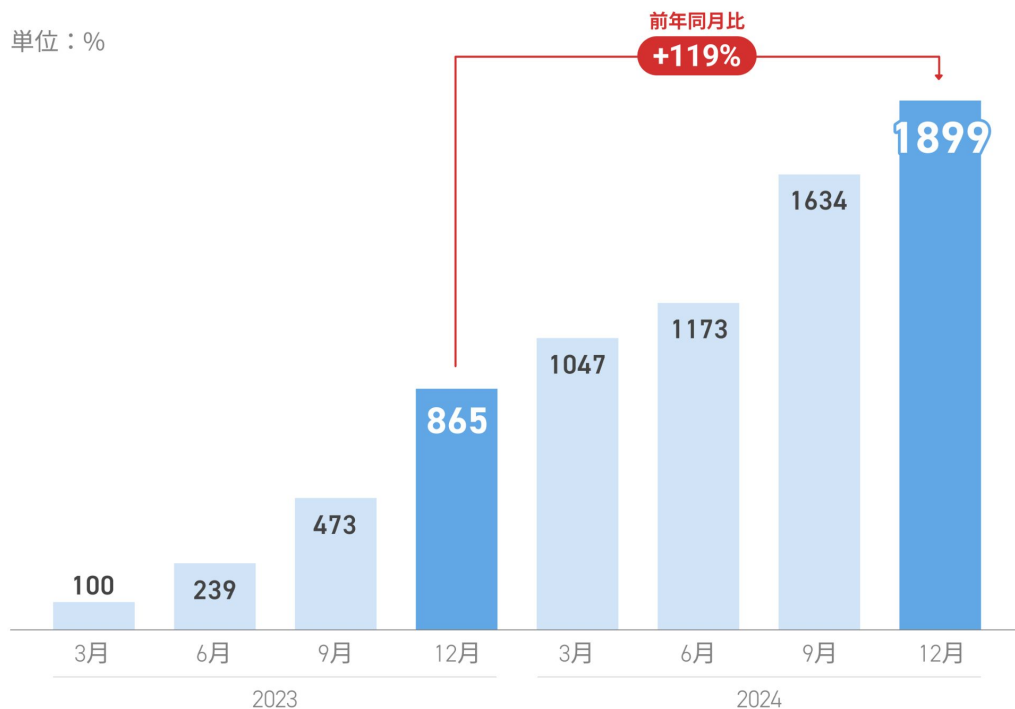
<オンライン講座管理システム>

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。

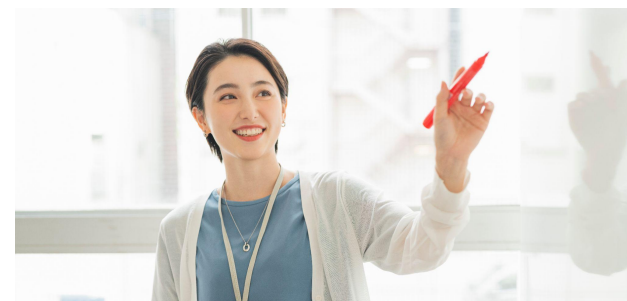
月額会員も順調に増加。AI活用の機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。

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)	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)	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 講師・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 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

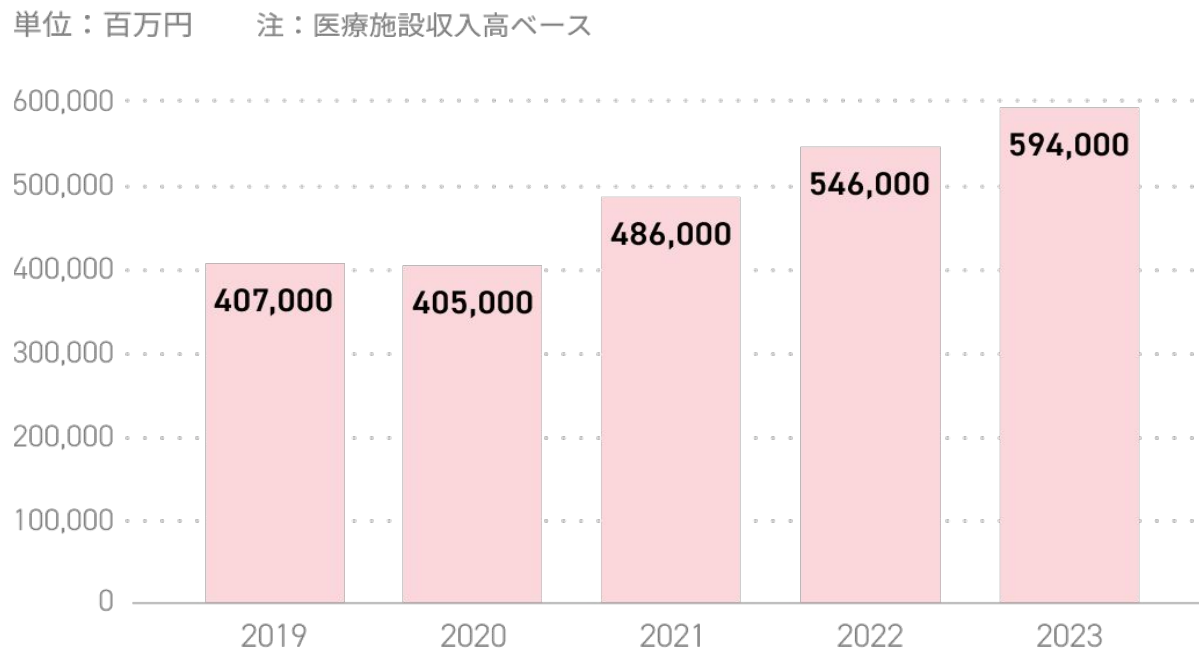
美容医療関連メディア

(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

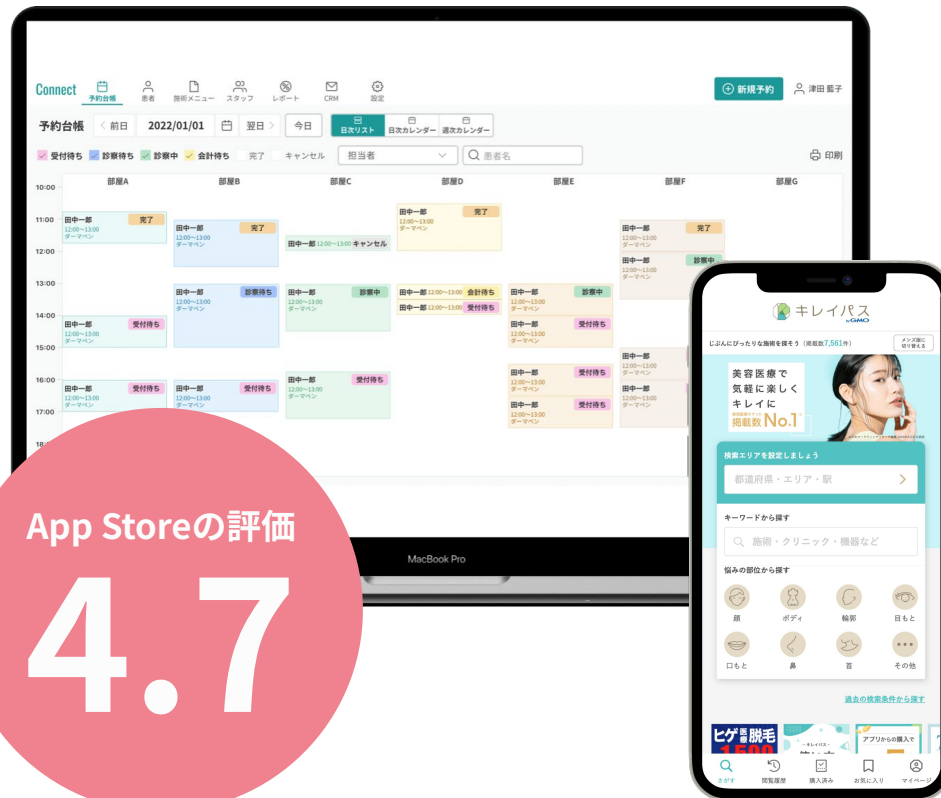
美容医療関連事業／キレイパス



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



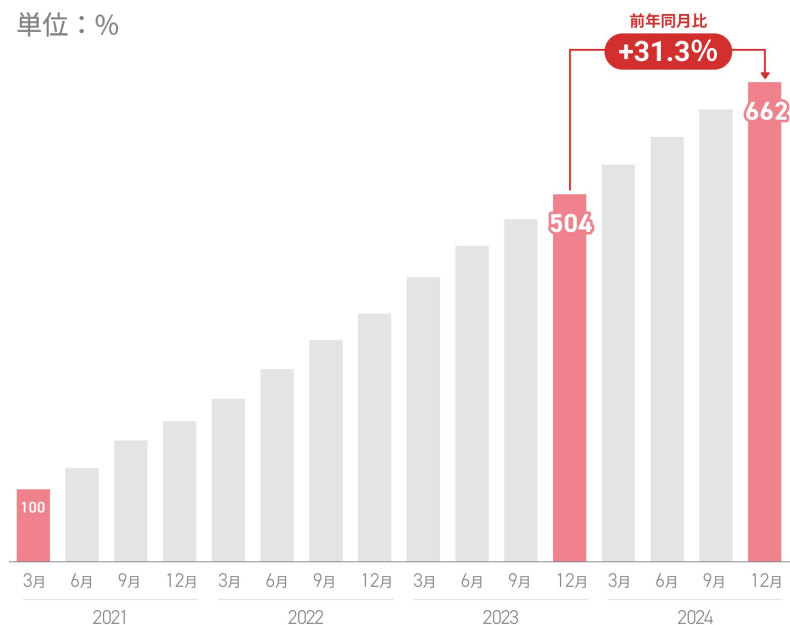
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
 掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



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。

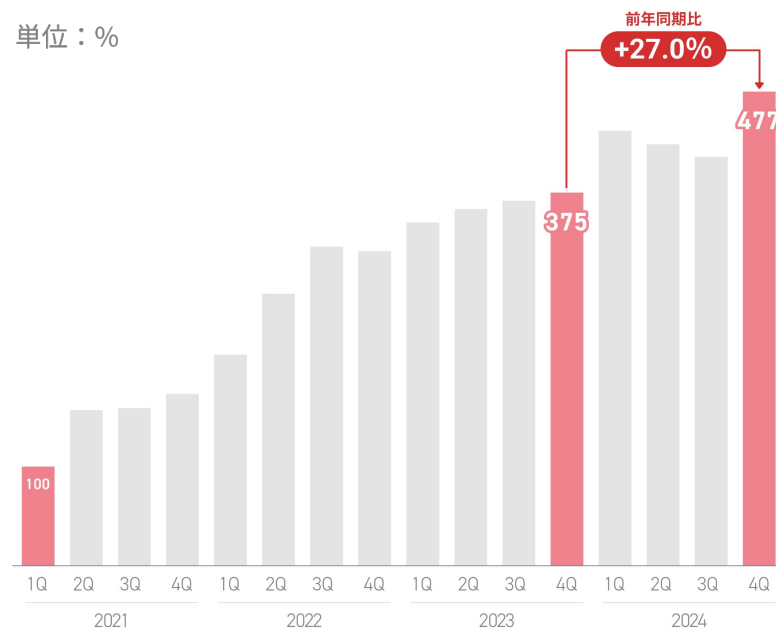
会員数推移

単位：％



チケット購入件数

単位：％



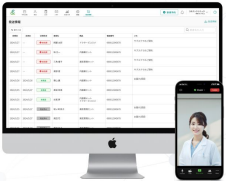
※2021年3月・1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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。

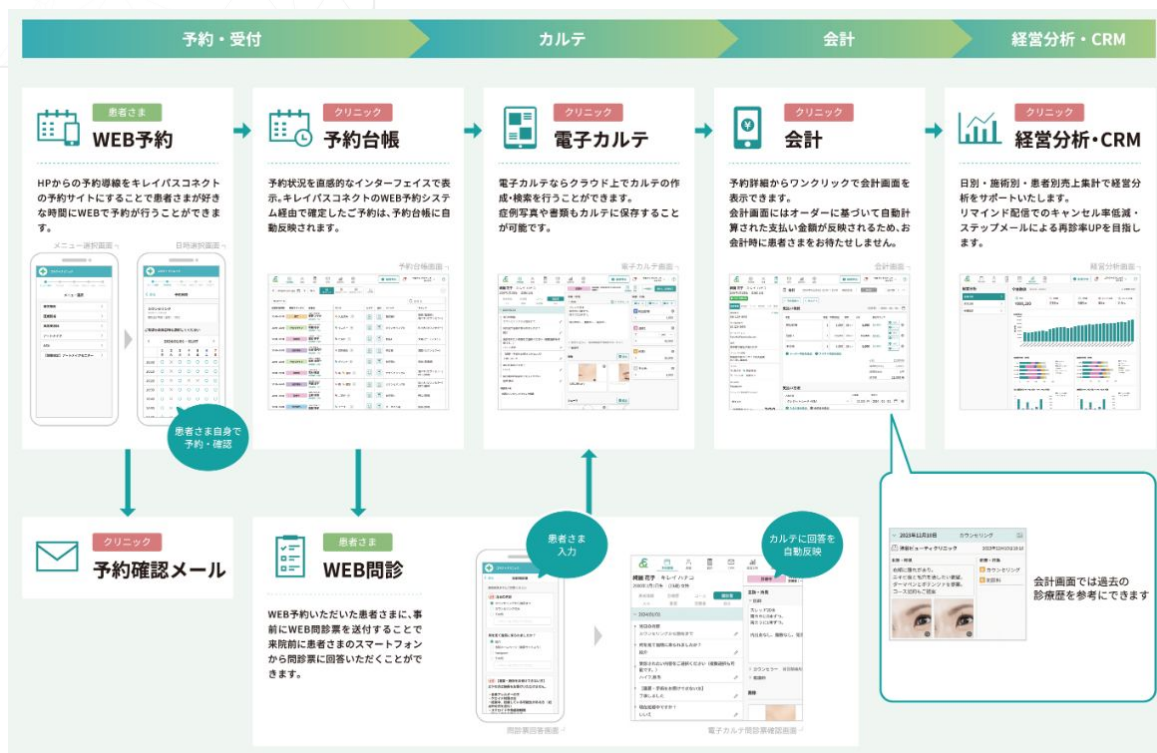
新機能リリース

オンライン診療

クレイパスコネク
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・インストール不要）

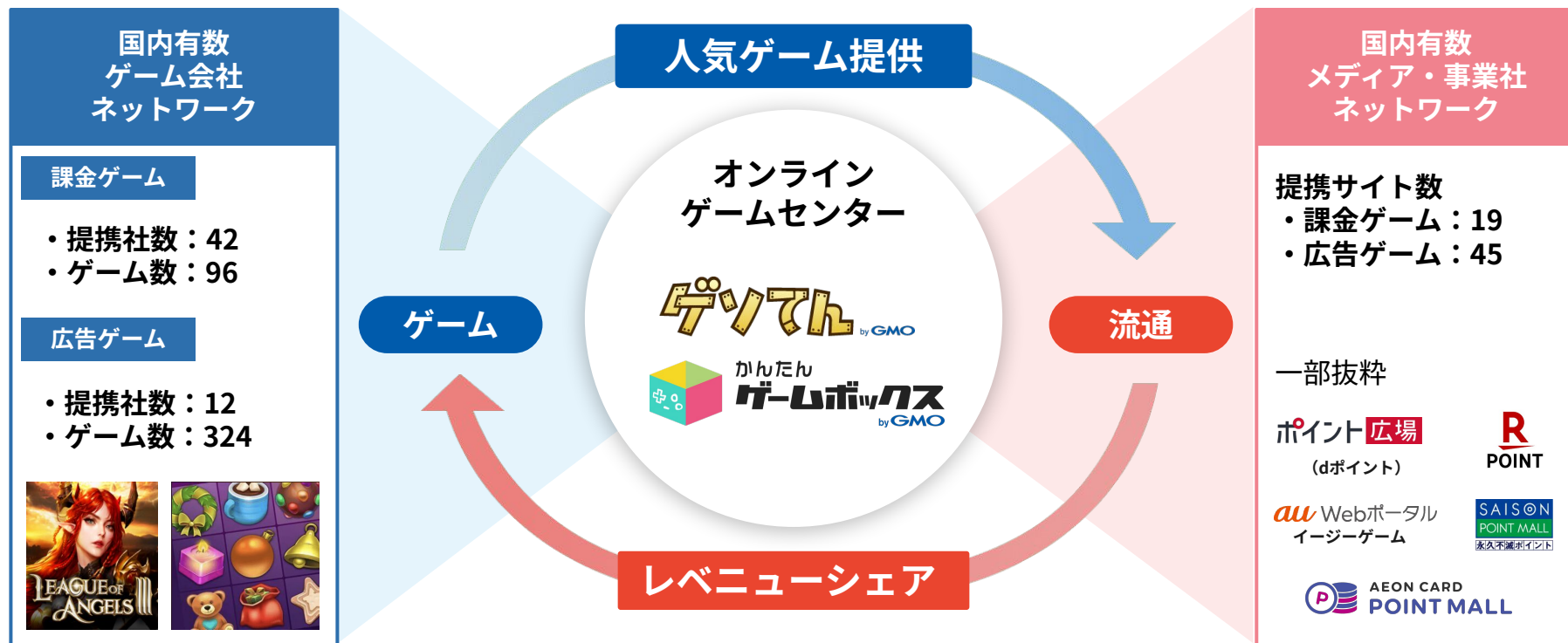
課金ゲーム



広告ゲーム



ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性

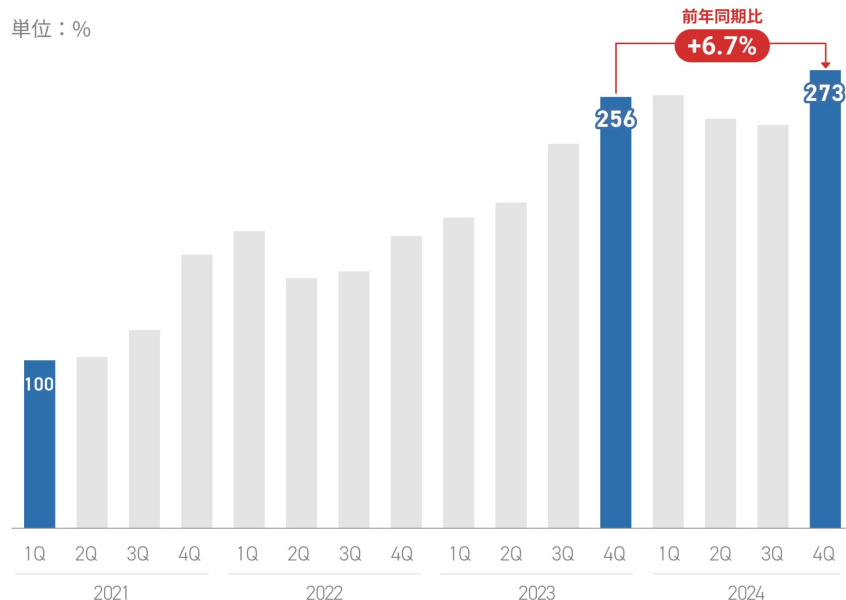


※数値は2024年12月末現在

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。

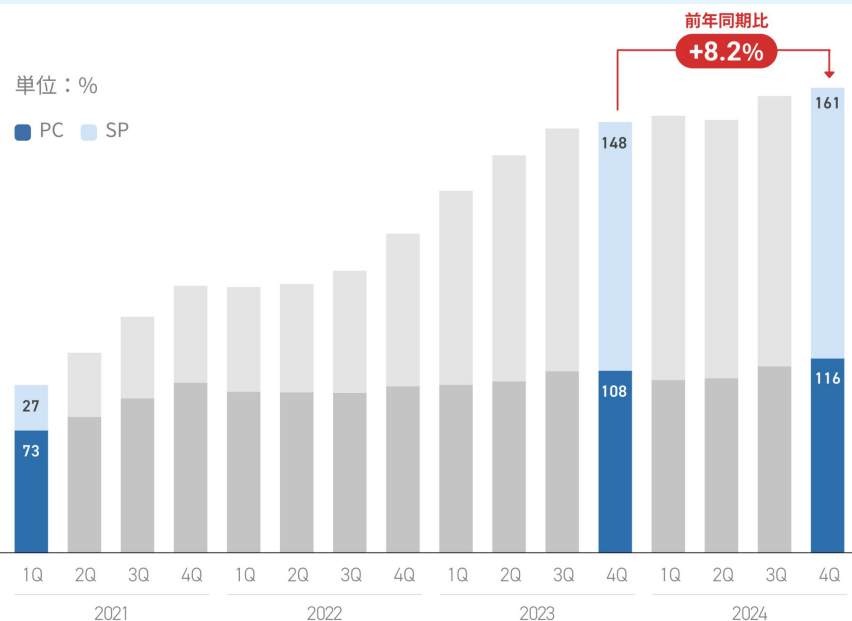
課金ゲーム：PC下支え＋スマートフォン成長。**広告ゲーム**：広告配信チューニングが売上に貢献。

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	事業内容	P.9
03	業績予想	P.31
04	成長戦略	P.34

2025年12月期の業績予想

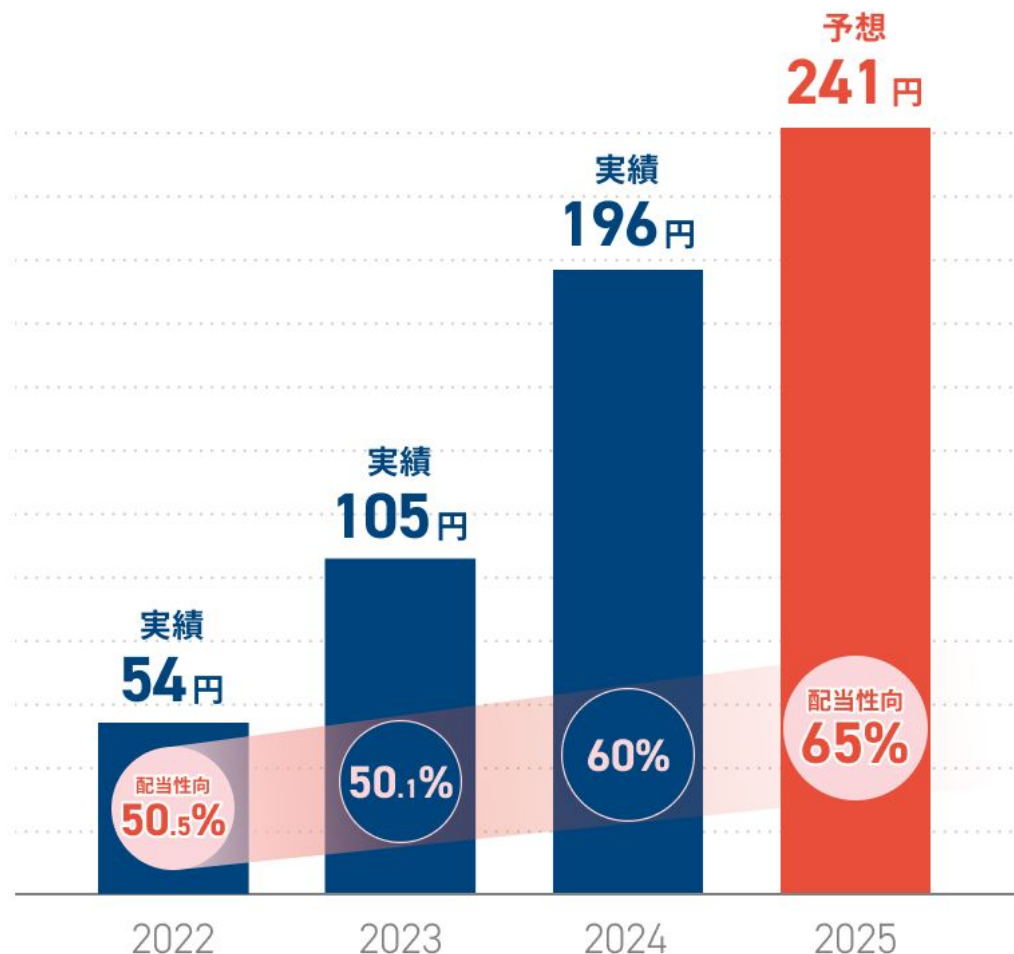
売上高は7,000百万円。営業利益は20%成長の915百万円。

業務効率化も推進し、営業利益率は、11.5%→13.0%への向上を目指す。

単位：百万円	2024年実績	2025年予想	前年比
売上高	6,606	7,000	+6.0%
営業利益	762	915	+20.0%
経常利益	759	900	+18.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	571	660	+15.5%

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	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.34

- 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



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。



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
クレイパスコネクト by GMO	美容クリニック 経営支援 プラットフォーム

ストック事業成長イメージ



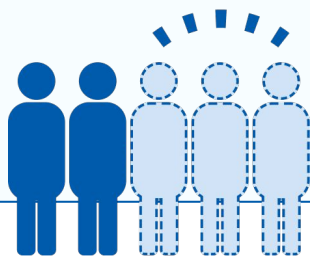
AIによるコスト削減

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

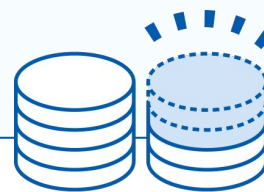
65% 削減



※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

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を活用した

大学入学

共通テスト

対策問題提供開始

コエテコStudy byGMO



特許戦略 AIによる問題生成特許

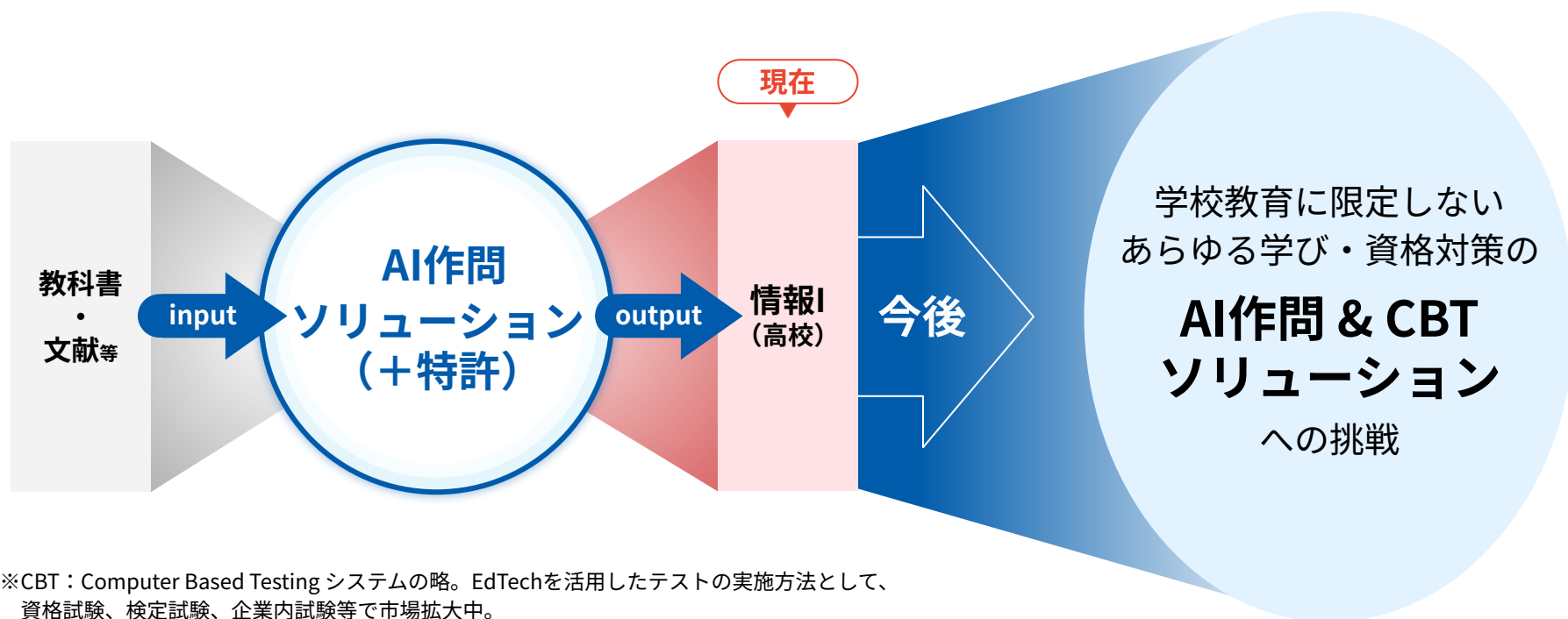
【特許番号】特許第7546809号（2024.8.29）

【特許番号】特許第7566195号（2024.10.3）

ほか多数出願中

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



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。

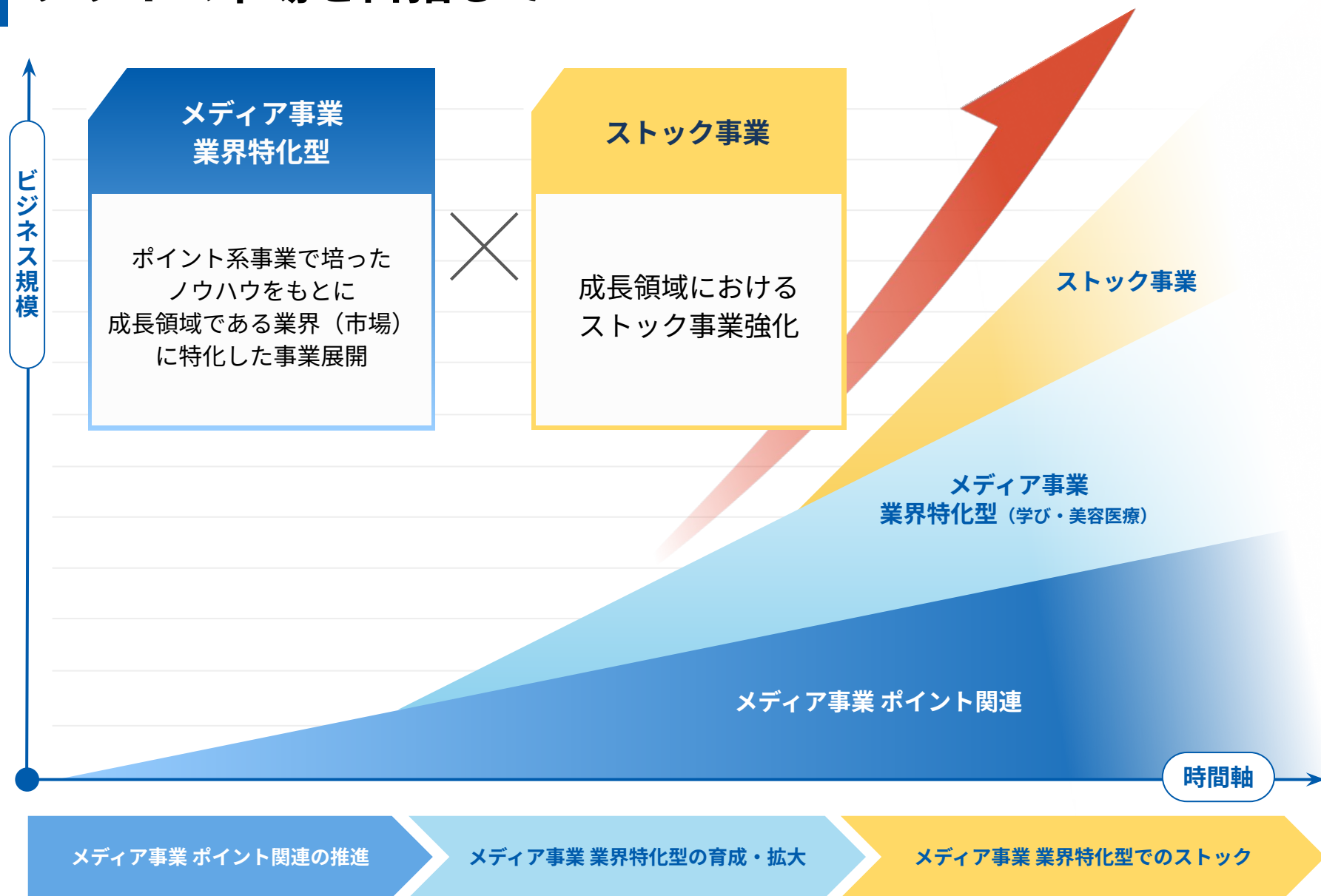


メディベース事業承継

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」による集客機能との連携を強化し、GMOビューティー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。



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。



株主・消費者・取引先・従業員パートナー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。
ご視聴ありがとうございました！