

事業計画及び 成長可能性に関する事項

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2025年3月28日

目次

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

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。

会社概要

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

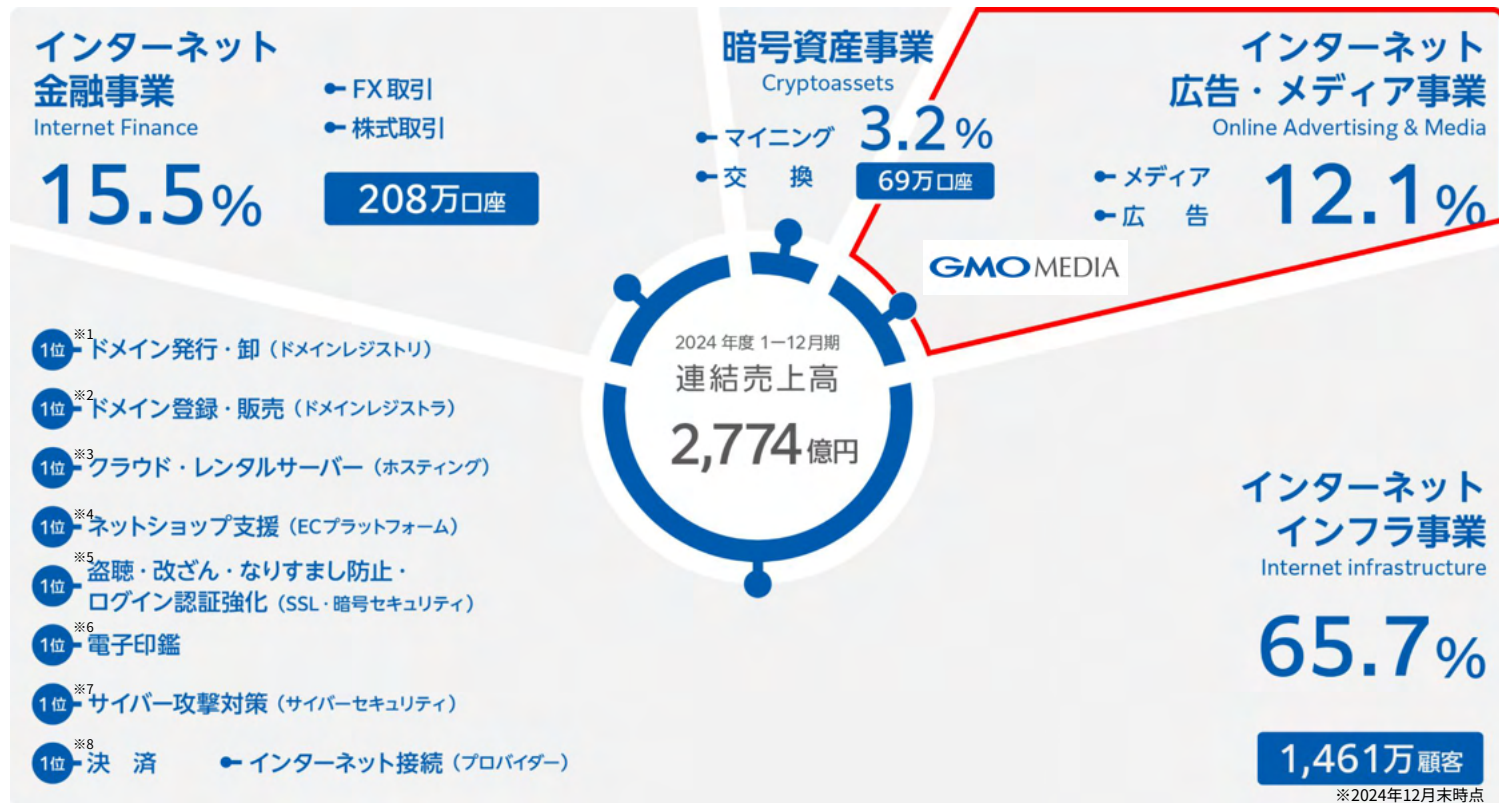
子会社

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

GMOインターネットグループにおける役割

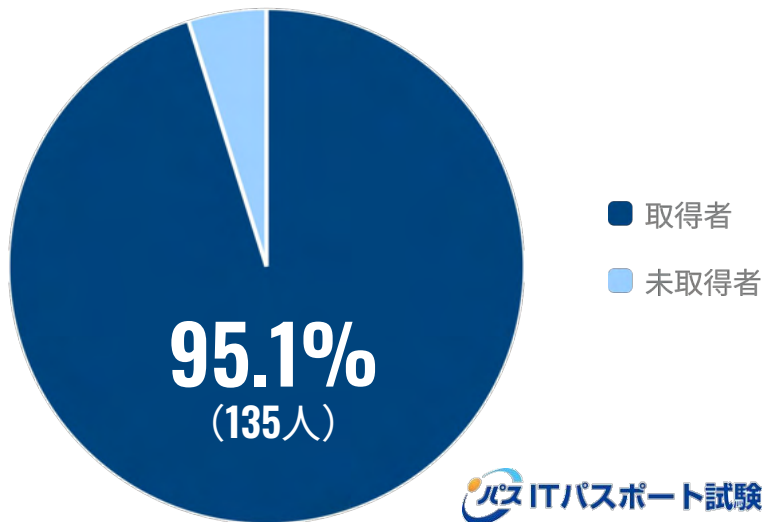


※1 国内レジストリシェア当グループ調べ ※2 国内ドメインシェア ICANN調べ ※3 domaintools.com調べ ※4 国別コード Netcraft社調べ ※5 「電子印鑑GMOサイン」の導入企業数・送信件数GMOグローバルサイン・ホールディングス調べ
※6 フェルミ推定により ※7 多くの店子を持つ特定の加盟店について、店子の数に関わらず1店とカウントする計上方法 ※8 「光コラボアワード2024」総合満足度最優秀賞

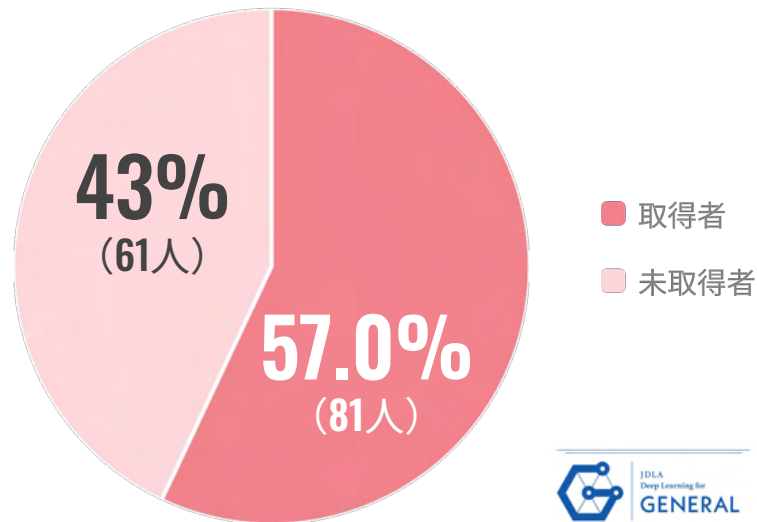
人的資本経営の実現へ（IT企業からAI企業へ）

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

主要数値

売上高

6,606 百万円

前年比 +5.4%

営業利益

762 百万円

前年比 +42.8%

営業
利益率

11.5%

前年比 +3pt

純利益

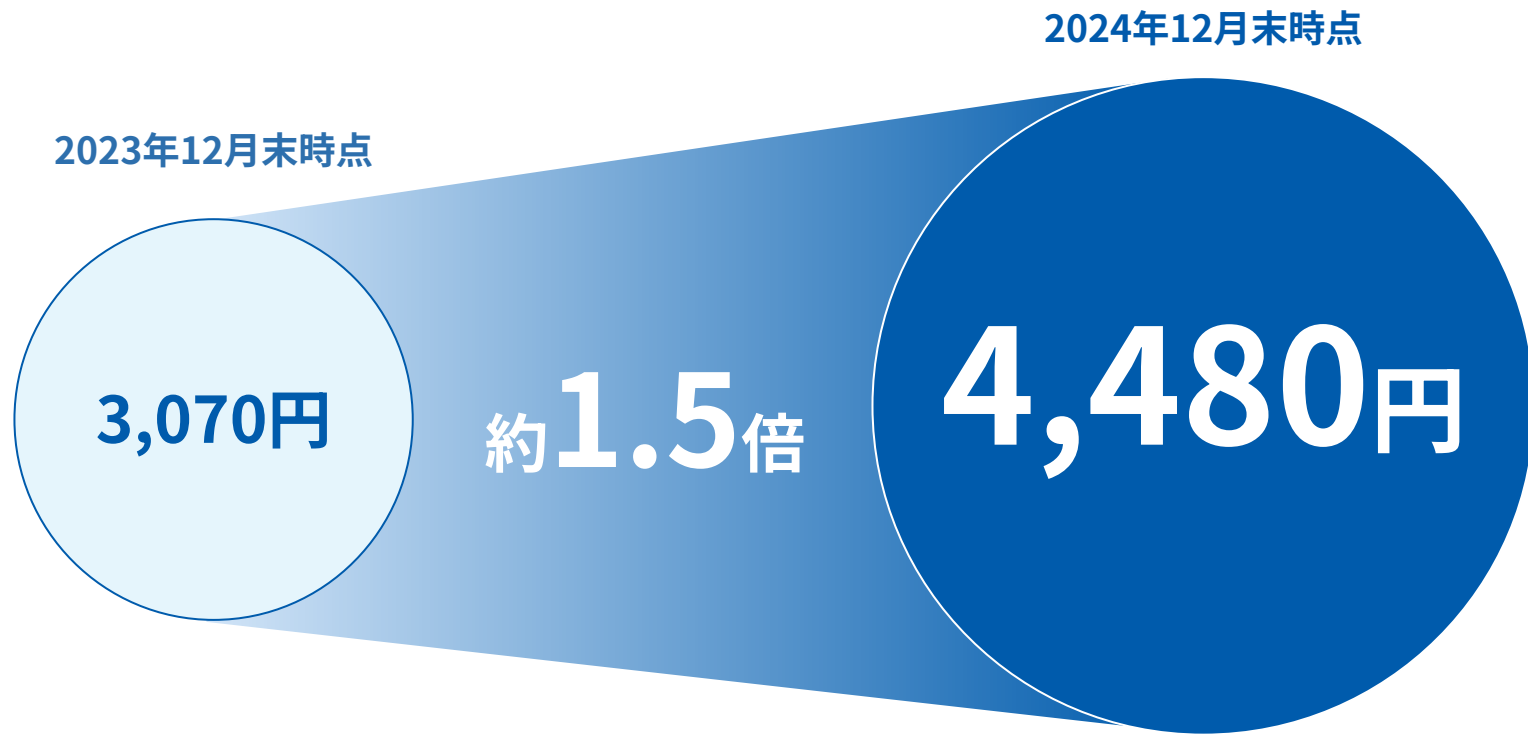
571 百万円

前年比 +58.1%

*2024年12月期 通期実績

株価の成長

1年間で株価は約1.5倍に。



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

 デイト by GMO

 かんてん
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 ハイパーフォース

 A1 by GMO

事業再編から、再成長へ

コミュニティ事業撤退

freeml[®]
by GMO

yaplog![®]
by GMO

tsacup.[®] by GMO

ブログ・掲示板等

成長業界特化事業育成

コエテコ
by GMO



キレイパス
by GMO

教育・美容医療

ポイント系事業

@pointTown[®]
by GMO

GMO リピ-ダス

A アイダック
by GMO

ゲイアム
by GMO

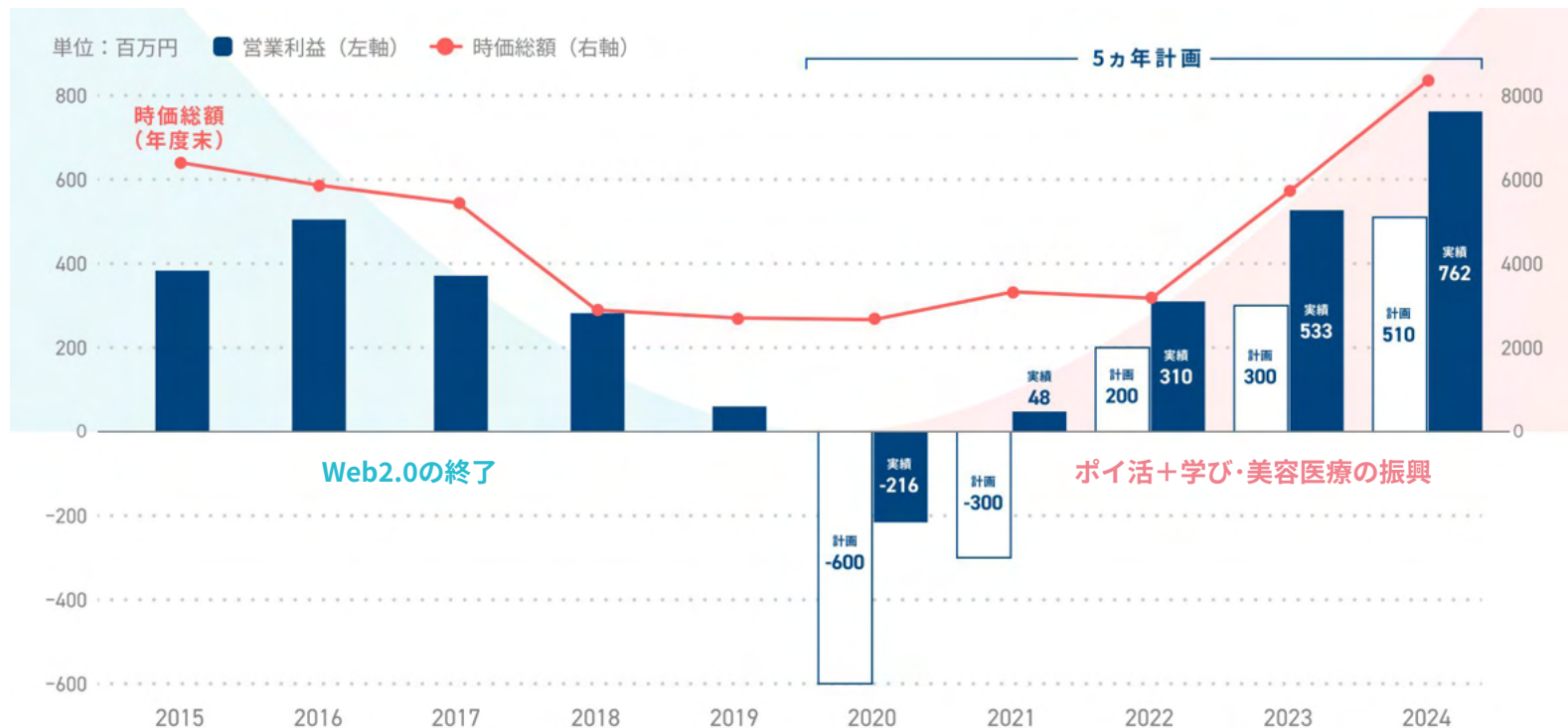
かんたん
ゲームボックス
by GMO

くまボン by GMO

2020年

営業利益推移

上場後営業利益と年度末時点の時価総額推移



01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

セグメントについて

自社サービスを運営する「メディア事業」と、
そのシステム・知見を外部企業に提供する「ソリューション事業」の2セグメントで構成

メディア事業

業界特化型

ポイント関連

売上高に占める比率：89.6%

領域を特化したメディアを複数運営し、顧客接点を起点とした

- ・広告
- ・課金

という2つの事業を展開

成長市場の学び領域（コエテコ）と美容医療領域（キレイパス）の業界に特化

2024年度の売上高のうち、業界特化型事業が占める割合は**16.0%**

ソリューション事業

売上高に占める比率：10.4%

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

※売上高は2024年12月期第4四半期の実績で計算。

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



GMO
MEDIA

ポイント関連



くまポン by GMO

ゲツアム by GMO

かんたん
ゲームボックス by GMO

業界特化

コエテコ by GMO

キレイパス by GMO

消費者



メディア事業の特徴・優位性（No.1戦略）

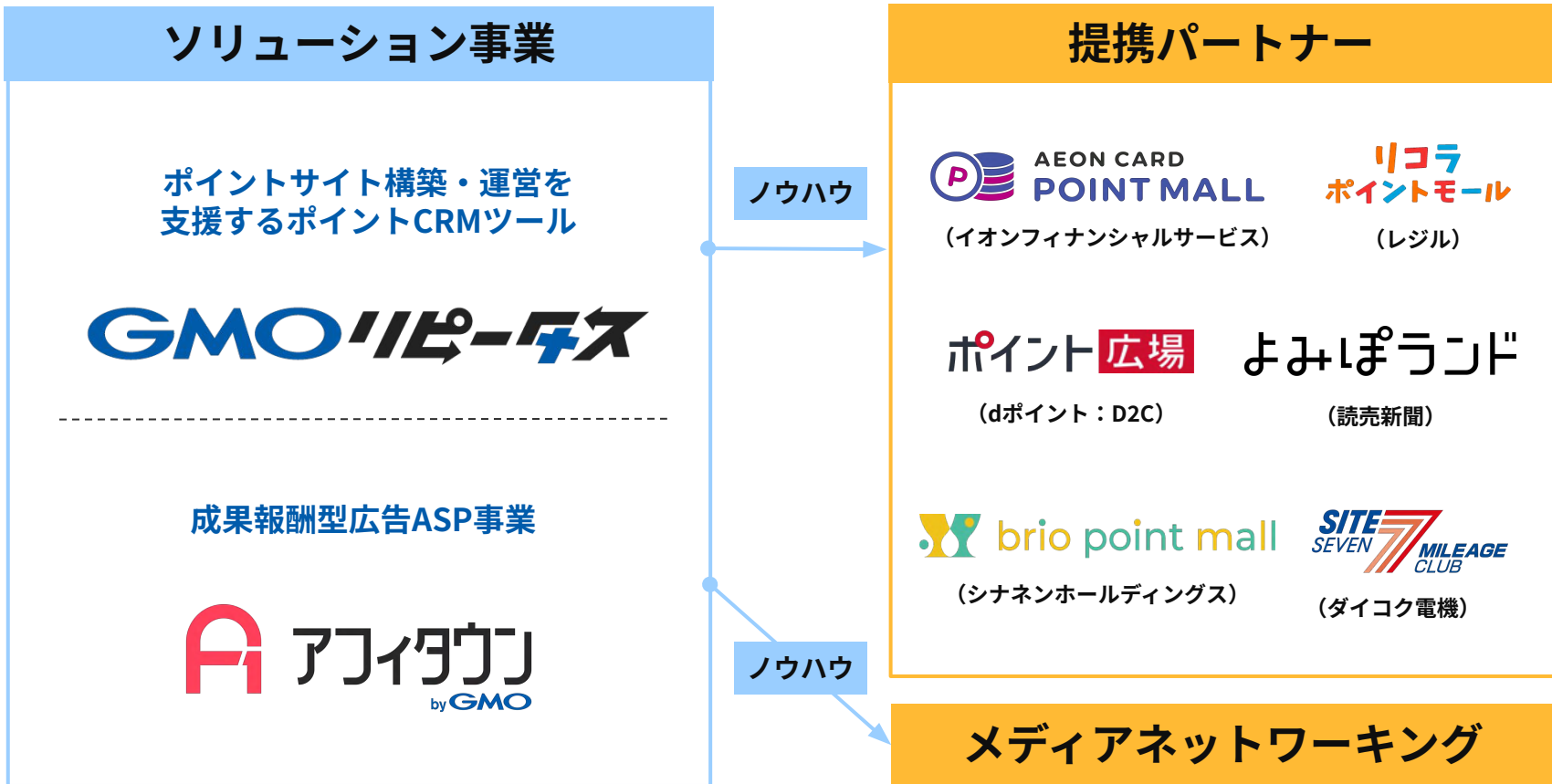
各ジャンルにおいて、**No.1**のサービスを提供。

プログラミング教室	
<ul style="list-style-type: none">・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	
<ul style="list-style-type: none">・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	
<ul style="list-style-type: none">・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)	

(※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）



GMOメディアの強み・競争優位性

1

自社開発・運営で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、アドネットワークなどの事業間でシナジーを最大化。マーケティング、開発、運用すべてを社内で一貫して行い、システムインフラを共用することで無駄なコストを排除。

2

技術力とデータ活用

社員の過半が技術者で、新規サービスの開発や運営に強みを持つ。加えて、AI・データ活用により、サービス改善や収益化を加速。

3

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。

4

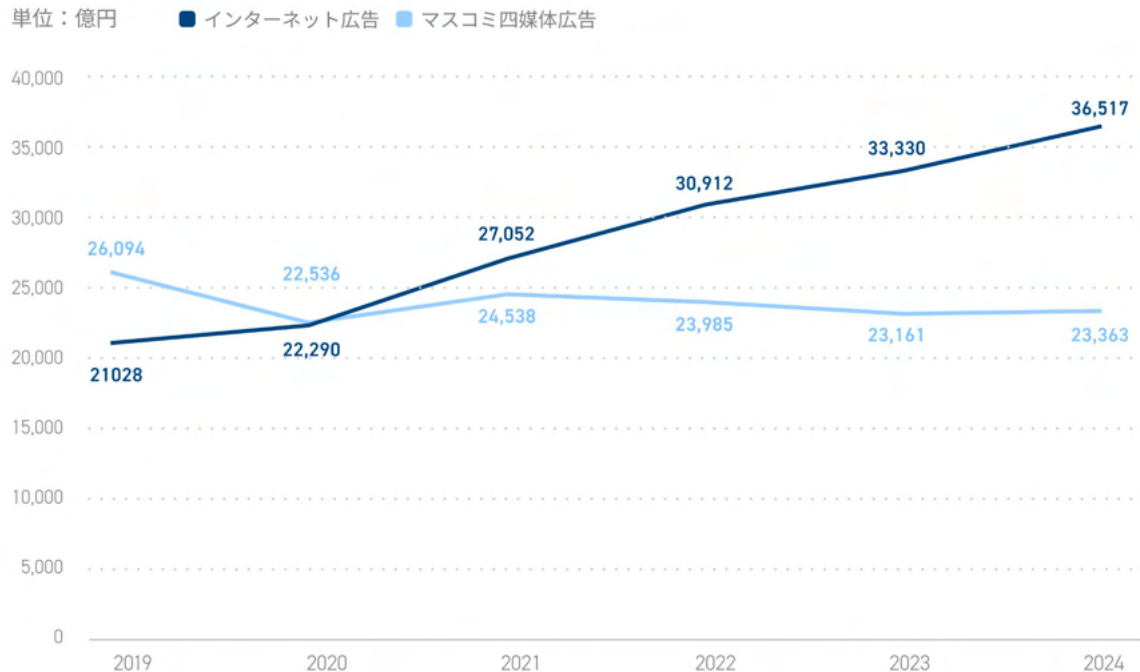
広範なユーザー基盤

長年の実績により築いたブランド価値と、広範なユーザー基盤を活用し、信頼性の高いサービス提供を実現。これにより、新規サービスやプロモーションの展開がスムーズに進む。

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

主力事業（広告）の市場環境について①

2024年のインターネット広告は動画広告を中心に成長し、総広告費に占める構成比は47.6%に達した。内訳について、「インターネット広告媒体費」は、2兆9,611億円（前年比110.2%）と二桁成長となった。

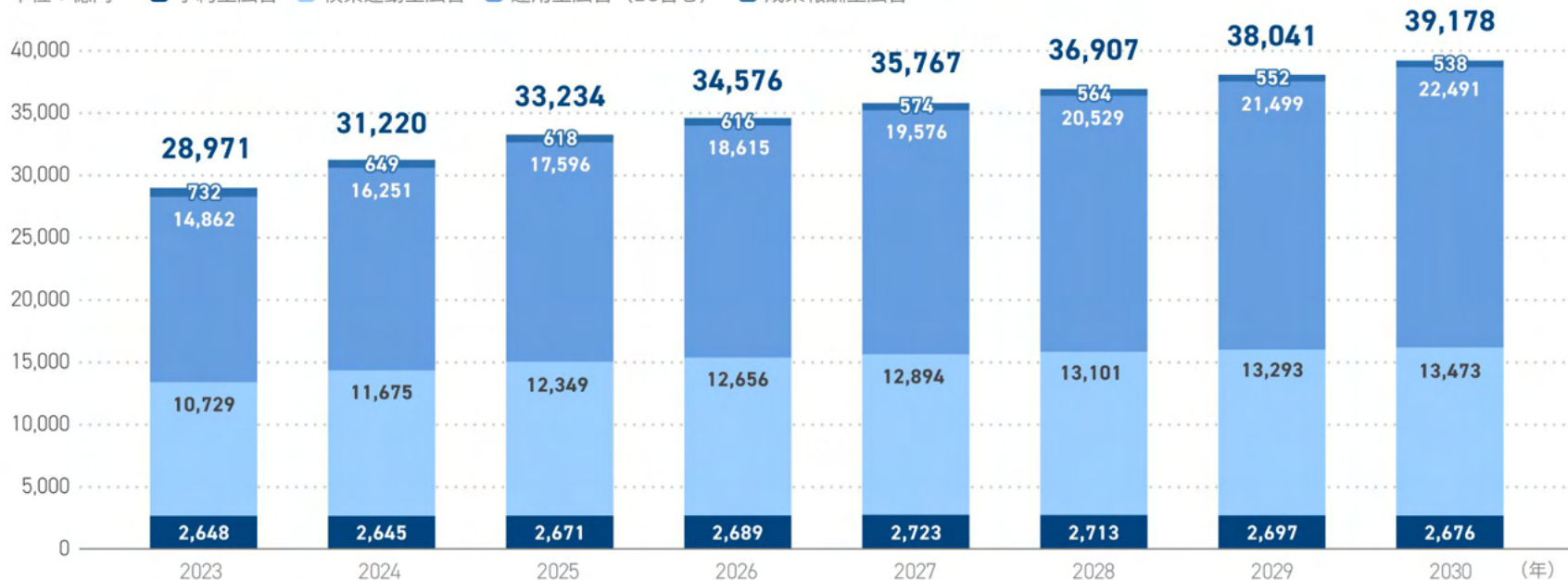


*2025年2月 電通「2024年日本の広告費」

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

単位：億円 ■ 予約型広告 ■ 検索連動型広告 ■ 運用型広告（EC含む） ■ 成果報酬型広告



※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

- 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。



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



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。

メディア事業

① 学び関連事業

② 美容医療関連事業

コエテコ
by GMO

キレイパス
by GMO

業界特化型

+ 第③、④の領域開拓

ポイント関連

くまポン
by GMO

PointTown.
by GMO

ゲソアム
by GMO

かんたん
ゲームボックス
by GMO

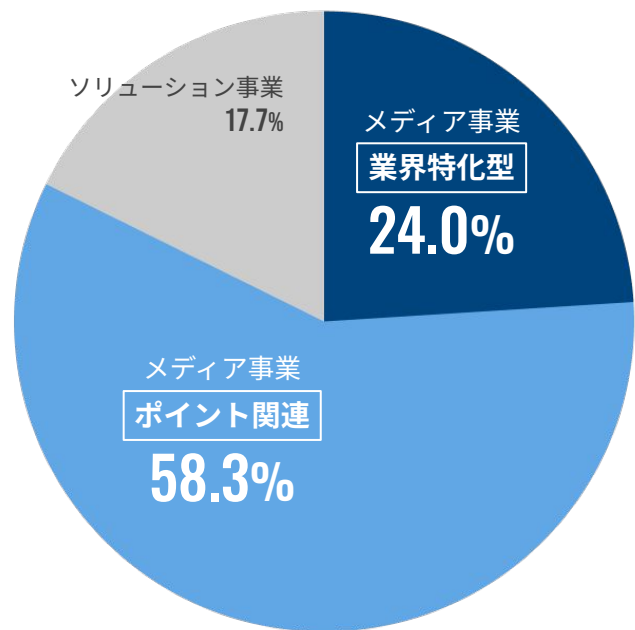
ソリューション事業

GMO iE-テス

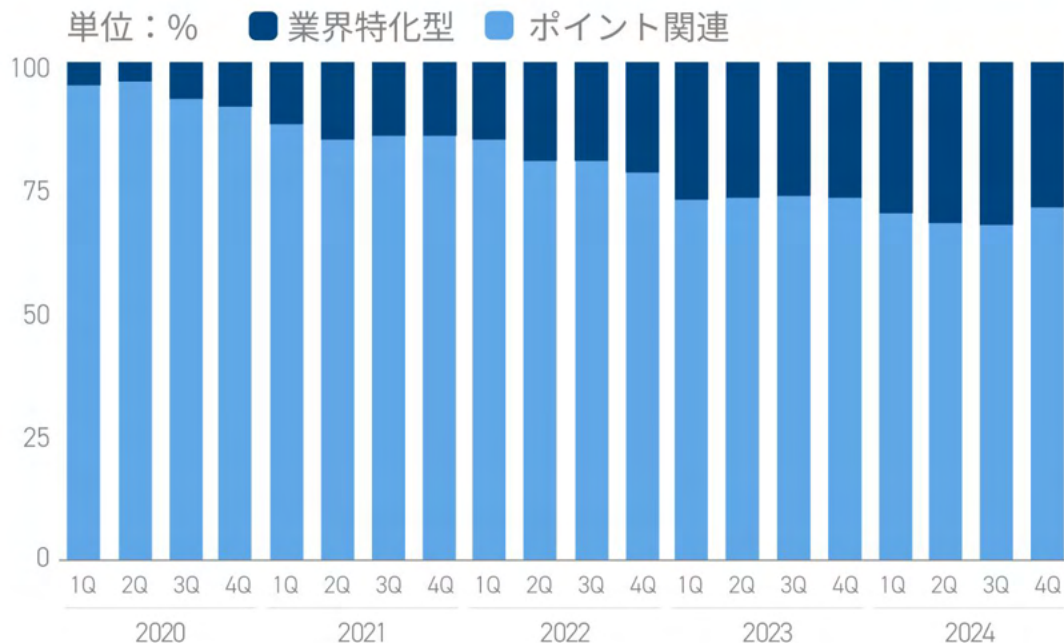
A アイティ
by GMO

売上総利益の構成比

広告ゲームなどが含まれるポイント関連メディアが全体の6割弱を占めているが、業界特化型メディアが順調な成長により構成比を拡大させており、今後の成長を牽引する事業へ成長。



メディア事業における売上総利益構成比

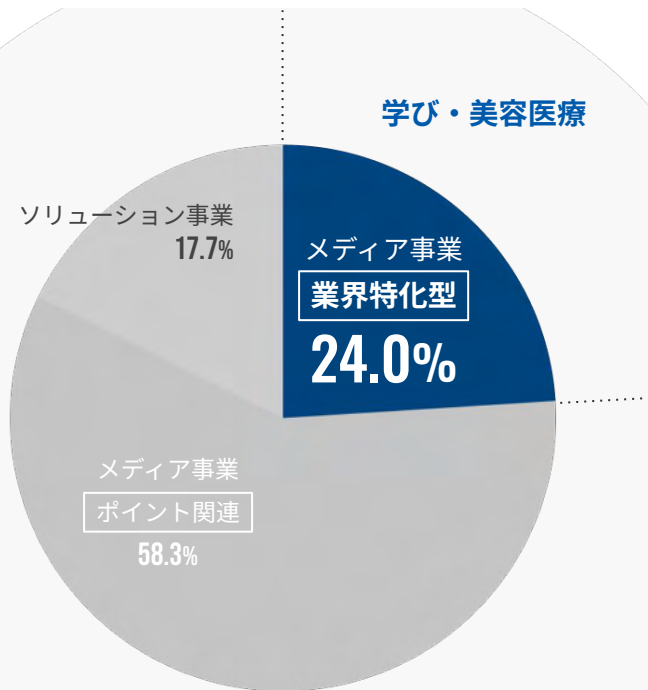


※2024年12月期 第4四半期の構成比

メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

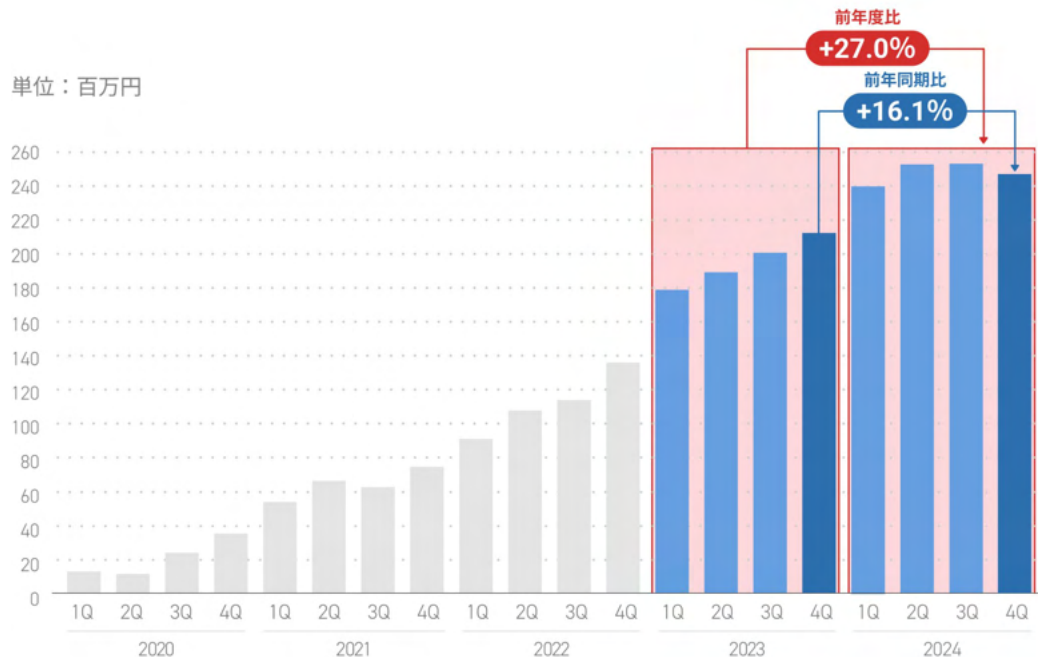
学び関連事業と美容医療関連事業ともに順調に成長。

特に、社会人向けの学び領域、美容クリニックデジタル化支援事業が成長を牽引。



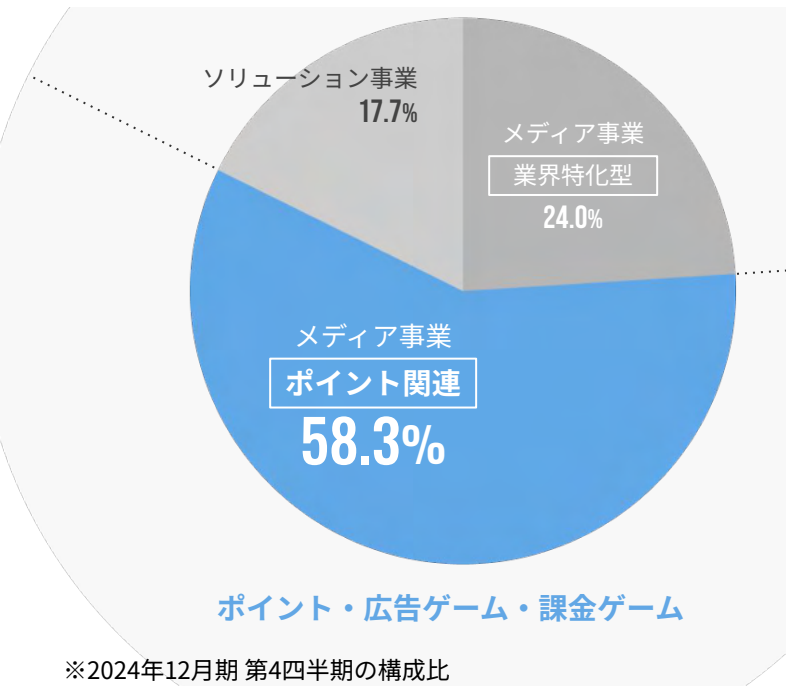
※2024年12月期 第4四半期の構成比

単位：百万円

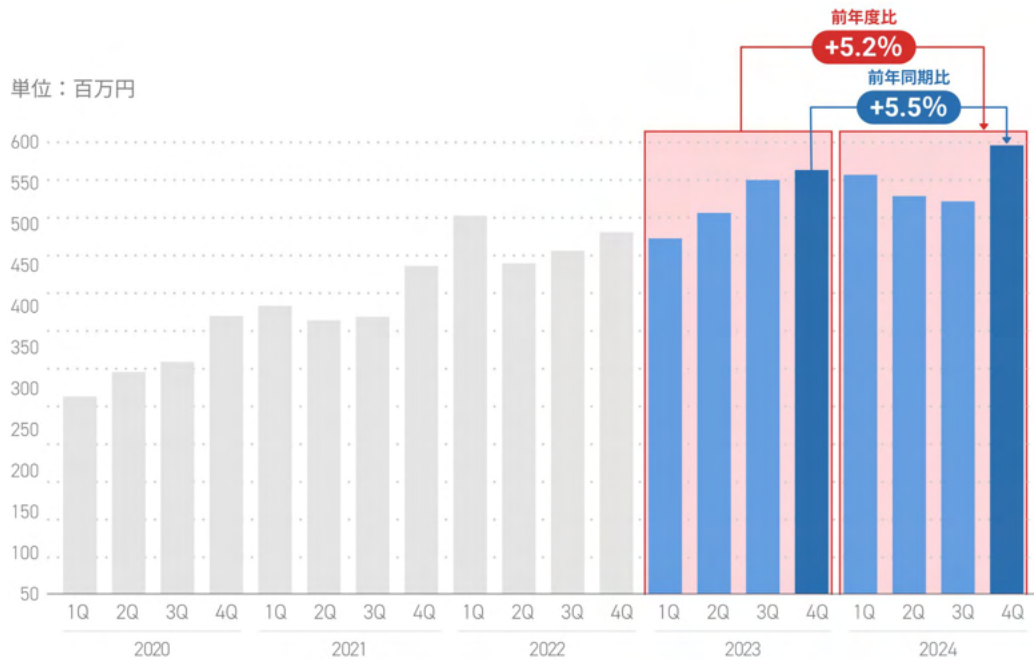


メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

ネットワーク広告単価の低下傾向は続いたが、広告ゲームにおいて実施した各種チューニング対策やアプリ広告の強化施策などの好調が後押しとなり前年同期比で+5.5%に。AIによるクイズ生成も、原価率低減に貢献。



※2024年12月期 第4四半期の構成比

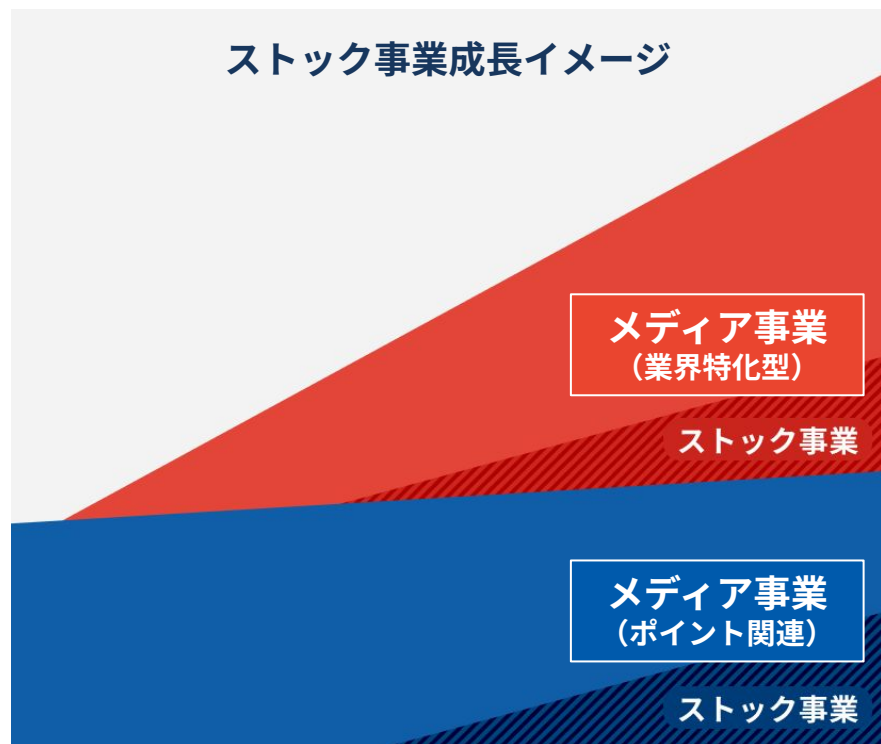


メディア（広告）事業＋利益再現性の高いストック（月額課金）事業強化による安定成長の実現を目指す。

DX支援事業

	オンライン講座 管理システム
	プログラミング スクール予約管理
	ドローンスクール 予約管理
	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



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。

GMO MEDIA
ノウハウを提供

大きな成長が見込まれる

集客・リピーターに課題

学び・
美容医療

学び・
美容医療

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



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

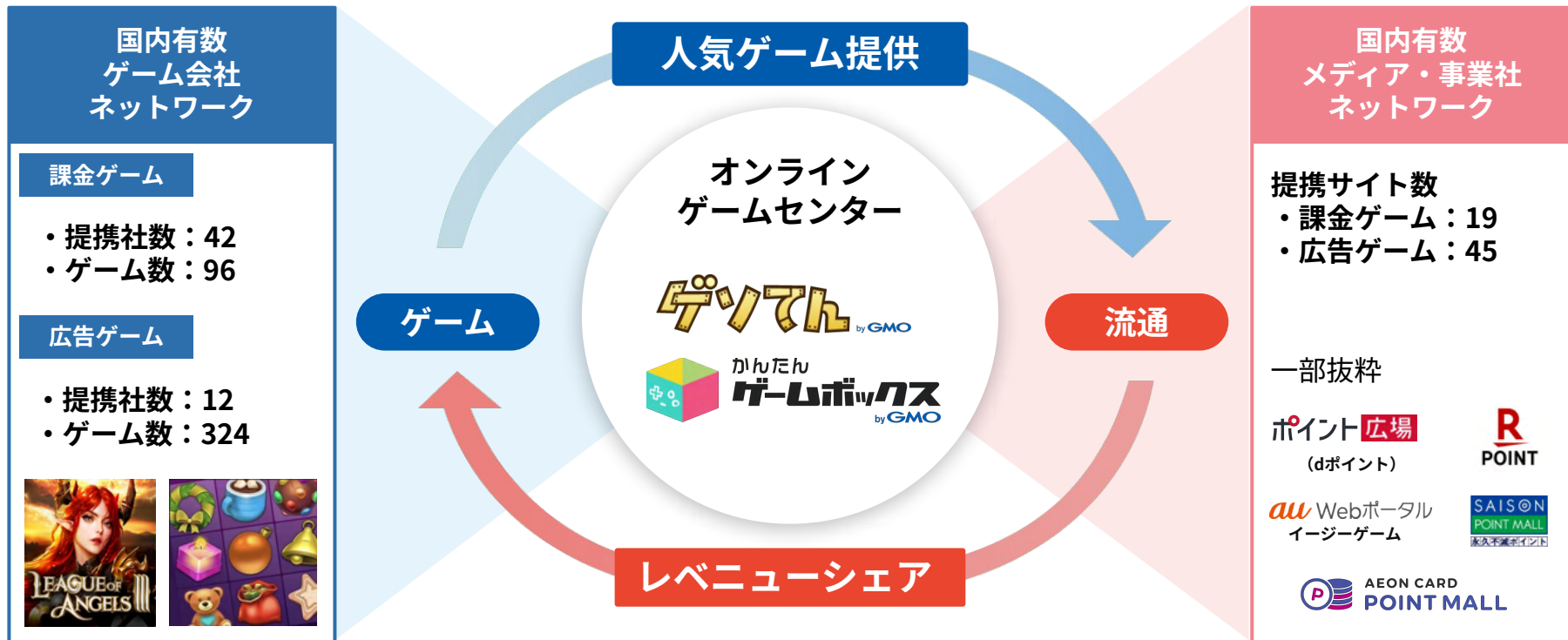
広告ゲーム



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バタフライ戦略。



※数値は2024年12月末現在

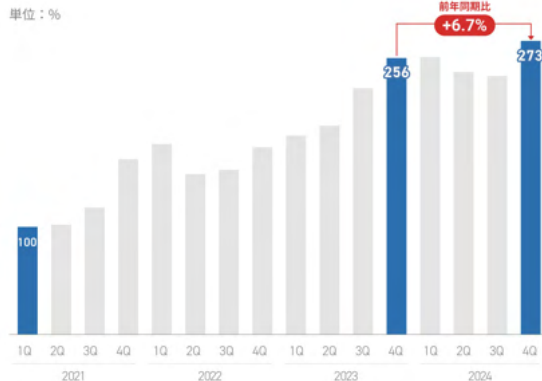
主要KPI

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。

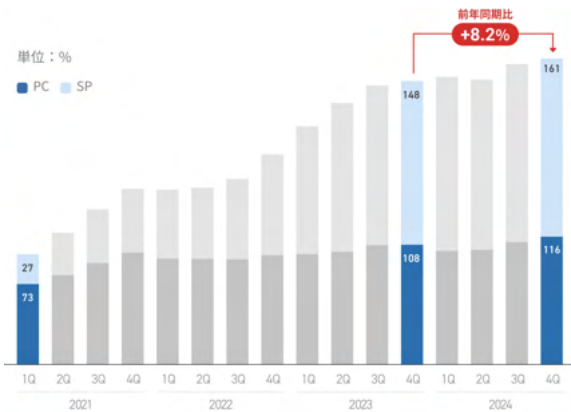
広告ゲーム：一部大型メディアとの契約終了等により、月間アクティブユーザー数が減少の傾向にあるが、広告配信チューニングが功を奏して売上に貢献。

ゲーム（広告・課金）プラットフォーム
売上規模推移



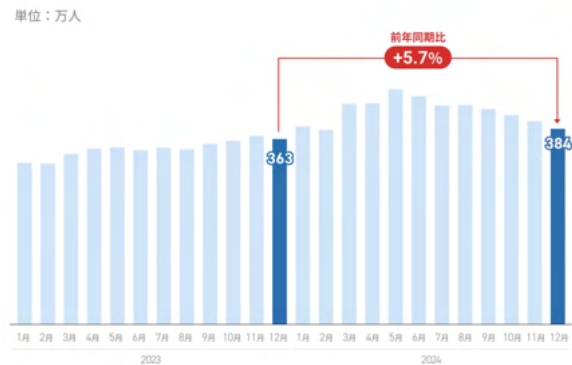
※2021年1Qを100として比較。データは概算の数値。

課金ゲーム
デバイス別課金額推移



※2021年1Qを100として比較。データは概算の数値。

広告ゲーム
月間アクティブユーザー推移



Web3 トピックス

「ゲソてん byGMO」が連携するサービスにブロックチェーンゲームが遊べる「ブロックチェーンゲームPARK」を提供開始（2024年6月）

「ゲソてん byGMO」と連携しているサービスにおいて、ブロックチェーンゲームが遊べる「ブロックチェーンゲームPARK」の提供を開始。「ゲソてん byGMO」内だけではなく、連携しているサービスにも「ブロックチェーンゲーム PARK」を提供することで、より多くの方がブロックチェーンゲームを気軽に楽しめるように。



主なサービス紹介

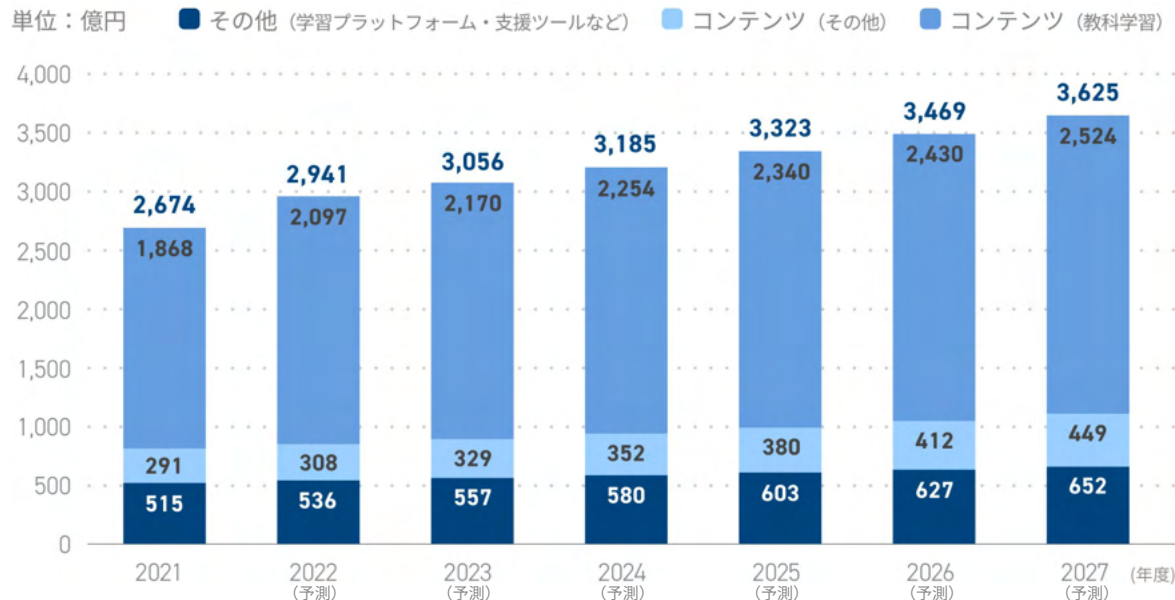
学び関連メディア

(メディア事業・業界特化型)

市場環境 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

ミッション

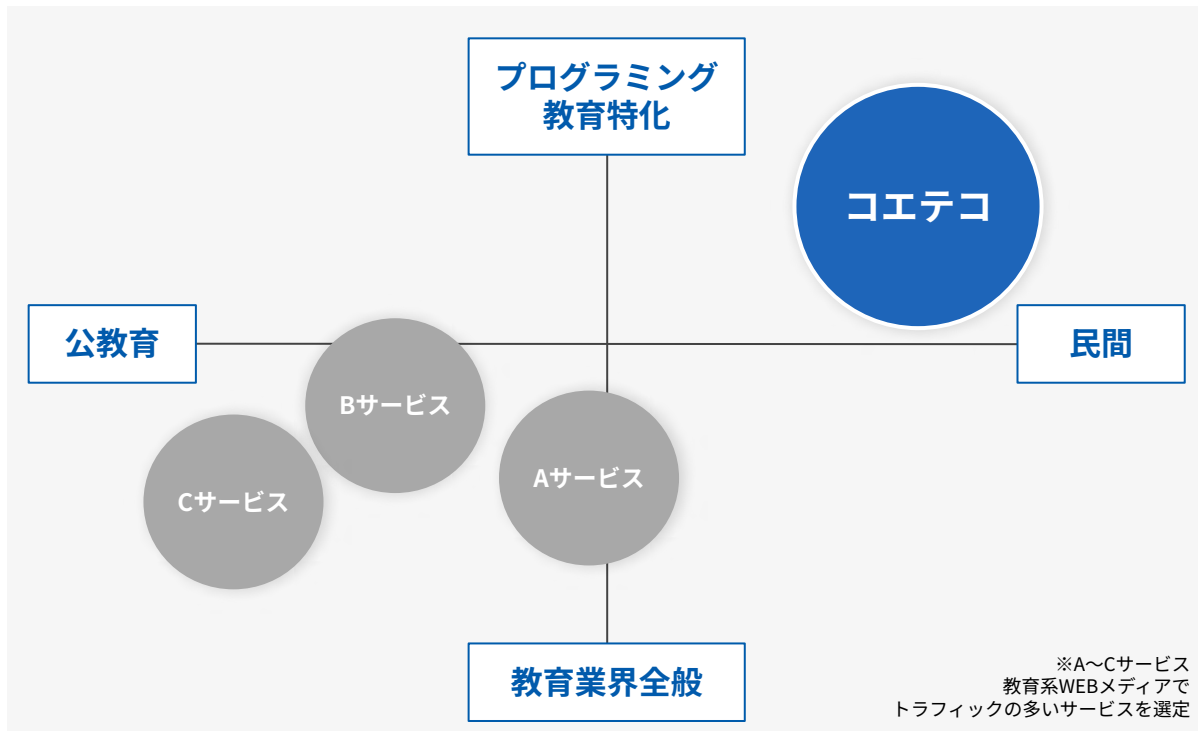
デジタル環境の整備や、サービス/ビジネスモデル変革への対応の遅れを起因とする国際社会における競争力の低下（※1）に対して、DXなどデジタル技術の普及による底上げを行っていく。

	環境変化	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	<ul style="list-style-type: none"> ・将来の予測が困難な不確実性の高い時代 ・デジタル技術が全ての分野に浸透 	<ul style="list-style-type: none"> ・プログラミング教育必修化/拡充 ・大学入試改革 ➔ 「情報」入試に採用 	<p>保護者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミング教育の啓蒙活動 <p>子ども</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミングを身近な習い事に
社会人向け	<ul style="list-style-type: none"> ・人生100年時代 ・産業構造の変化 ・「ジョブ型」雇用への移行が進む 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会人も学び続けることが必須に <p>リカレント教育</p> <p>➔ 3省庁が連携して支援</p> <p>リスキリング</p> <p>➔ 「DX時代の人材戦略」と定義※2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・場所を問わない学びの場を提供 ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの選択肢提供

※1「世界競争力年鑑2021」総合順位で、日本は64カ国・地域中31位。 ※2 第3回 デジタル時代の人材政策に関する検討会より。

子ども向けプログラミング教育に特化した

「教育関心の高い保護者・教育関係者」にリーチできるメディアです。



第三者として 中立的な立場で教室情報掲載

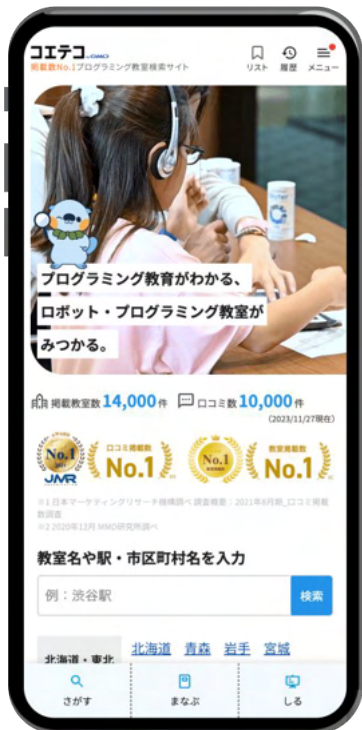
情報を正しく伝えることで、プログラミング教育の認知・拡大に貢献すると共に、正確な第三者情報発信を行うメディア運営に努めています。

プログラミング教育特化 メディアとしての強み

コエテコでは官公庁をはじめとした一次取材も多数行っており、信頼性のある情報提供に努めています。

教室の魅力を伝え、教室情報ポータルから体験申し込みまでシームレスに繋がります。

2020年小学校必修化～2025年大学受験科目採用。子供向けプログラミング約13,000教室掲載の国内最大メディア。



※掲載教室の一部

コロナ禍により、オンラインの学びが大きく拡大。リスキング時代のプログラミングスクールクチコミ数 No.1メディア。プログラミング以外にもデザインやマーケティングなど非プログラミング領域も拡大中。



AIによる口コミの要約 Powered by ChatGPT API

AIによる要約とは？

○良かった点

- ・実践的なコーディングスキルを短期間で習得できる
- ・エキスパートからのフィードバックを受けられるため、技術的な成長が早い
- ・同じ目的の学習者と交流できるため、モチベーションが途切れにくい
- ・プログラムのフルタイムコースなどがあるため、効率的な学習が可能
- ・キャリアアップのチャンスが広がるため、将来的に高い収入を得られる可能性がある

△気になった点

- ・高額な受講料が必要である場合がある。
- ・カリキュラムや授業内容が個人に合わない場合がある。
- ・就職支援が十分でない場合があり、受講生が卒業後に仕事が見つからない可能性がある。
- ・受講生同士のレベル差が大きく、授業進度や理解度に差が出てしまう場合がある。

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



教室掲載数
No.1

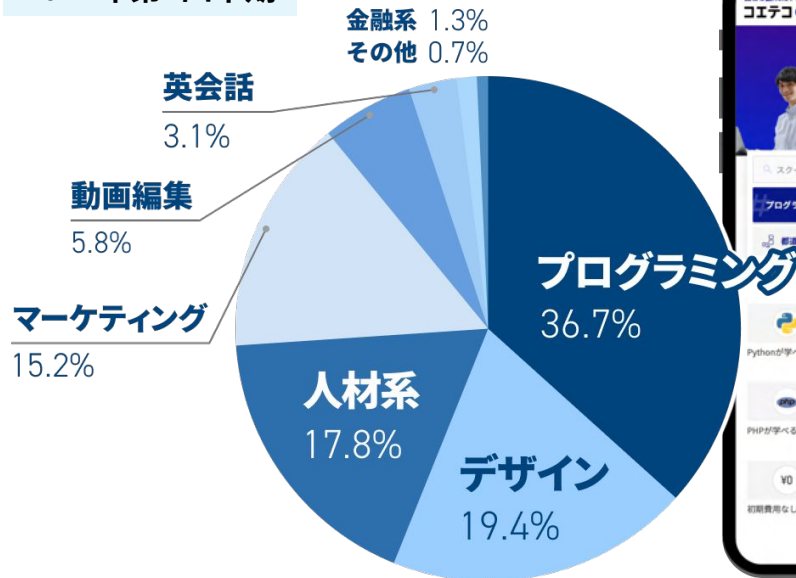


AWARD
No.1
JMR
口コミ掲載数
No.1

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4四半期



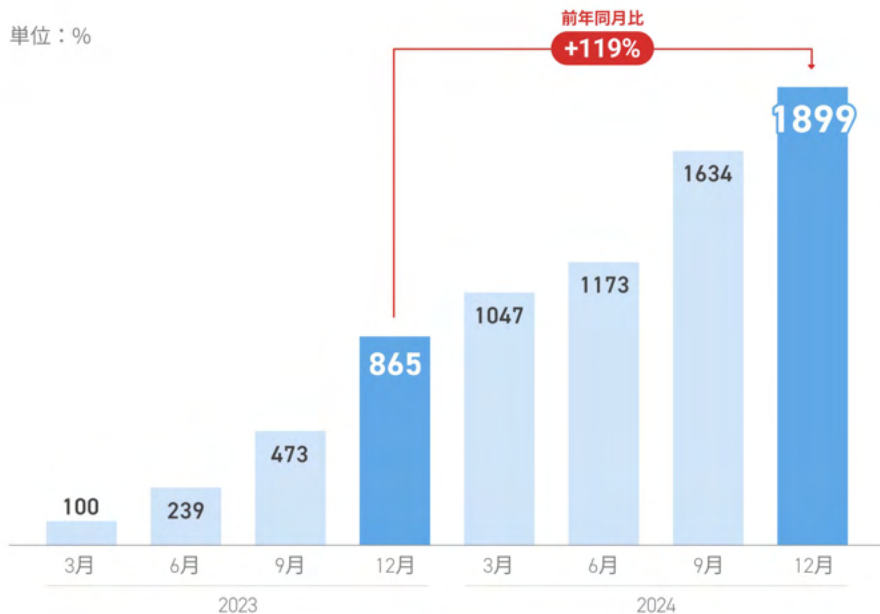
オンライン講座に必要な会員管理や決済等の機能をワンストップで提供。誰でもかんたんスクール作成。AIを活用した機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。



＜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

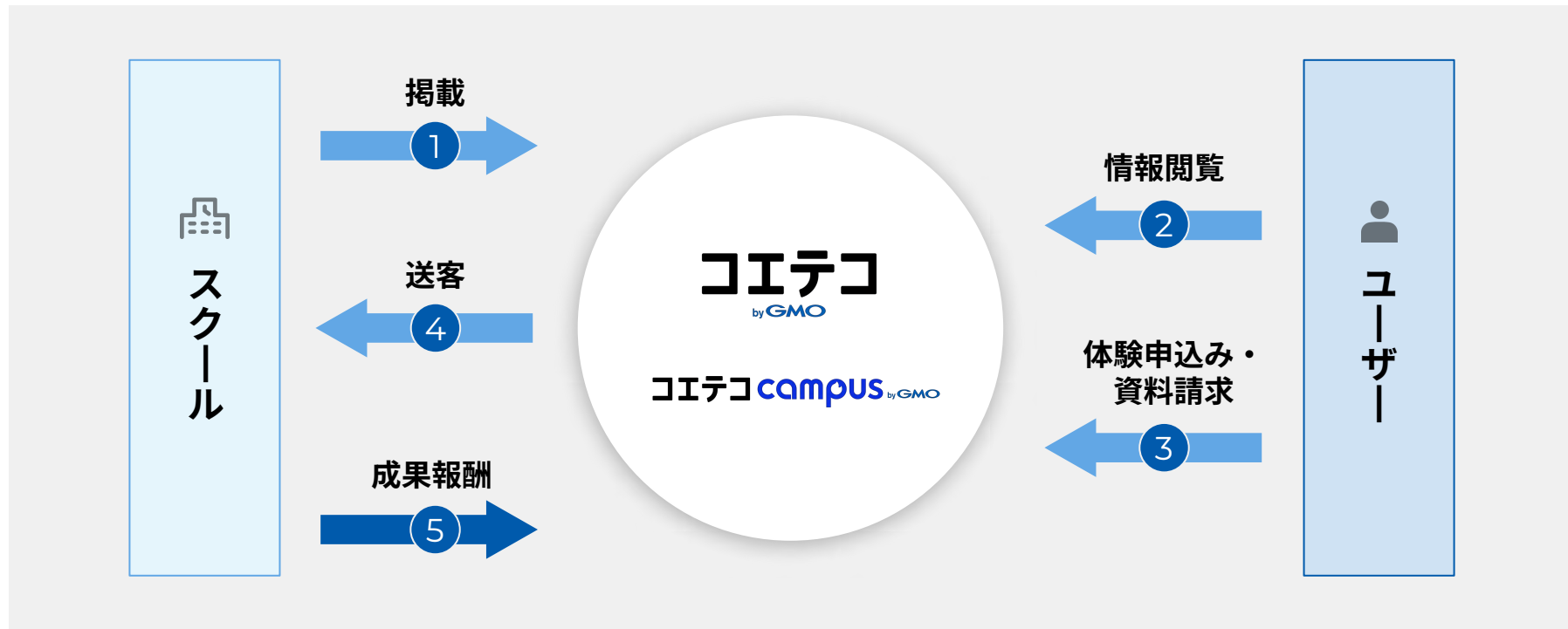




<https://college.coeteco.jp/t/n-gaku>

<p>小島ななと学ぶ！ 短歌 ねほりはほり</p> <p>12/20 19:30 - 21:00 他6回</p> <p>13,200 円(税込)</p>	<p>永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から</p> <p>2023.12.15 19:30 - 21:00 ネット配信</p> <p>【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</p> <p>12/15 19:30 - 21:00</p> <p>4,000 円(税込)</p>	<p>永田和宏 & 松村正直 現代短歌セミナー 作歌の現場から</p> <p>12/15 19:30 - 21:00 ネット配信</p> <p>永田和宏&松村正直【現代短歌セミナー】作歌の現場から</p> <p>12/15 19:30 - 21:00 他3回</p> <p>8,000 円(税込)</p>
<p>小島健の俳句実作 オンライン教室</p> <p>12/21 13:30 - 15:00 他5回</p> <p>3,300 円(税込)</p>	<p>スナップ写真の魅力と表現のポイント</p> <p>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」</p> <p>1,000 円(税込)</p>	<p>選者が語る・ NHK全国短歌大会 — R.A吉川宏志</p> <p>アーカイブ配信講座</p> <p>無料</p>

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。申し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。



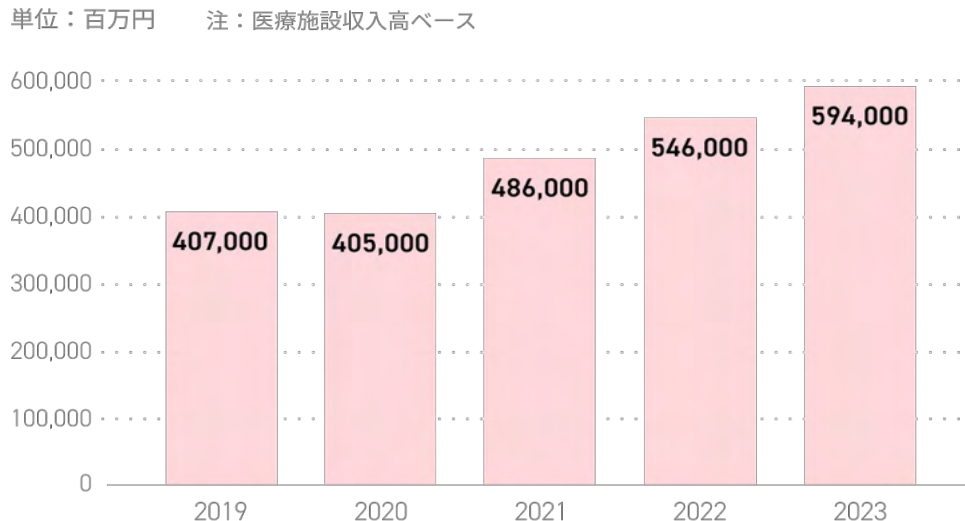
主なサービス紹介

美容医療関連メディア

(メディア事業・業界特化型)

- 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

ミッション

誰もが良質な美容医療を手軽に体験できる世界にする。

キレイパス



エリアや悩み、予算に応じて美容クリニックのチケットを検索できる。

特徴

- ・事前決済
- ・アプリ上から予約可能

キレイパスコネク



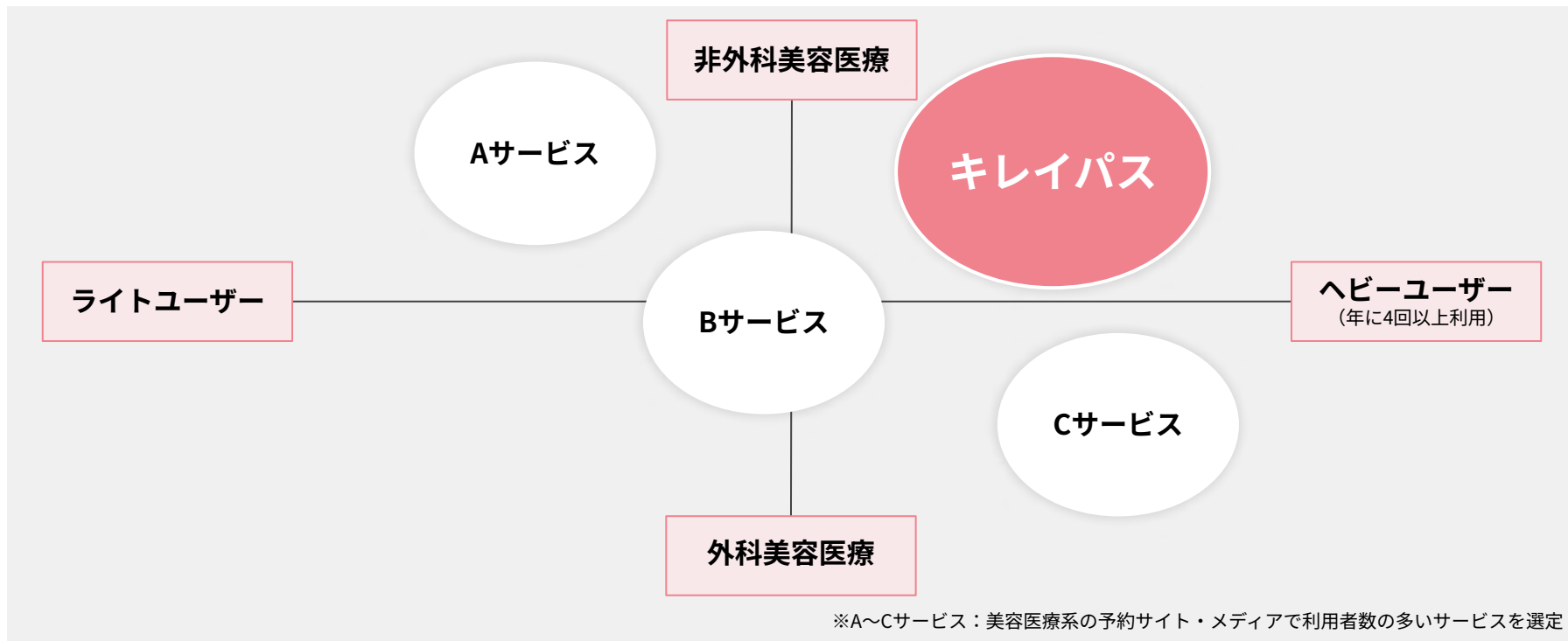
美容クリニックのDXを支援。

特徴

- ・予約から顧客管理までをワンストップで行う（業務負担を軽減）

キレイパス・キレイパスコネクの2つのサービスを軸に、ユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく

伸長している非外科美容領域のヘビーユーザーに向けた施策や機能を強化していき、ユーザーと美容クリニック内でのシェアを高めていく。





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。

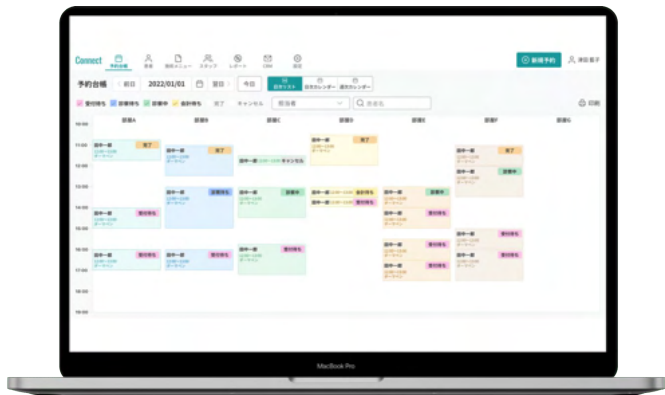
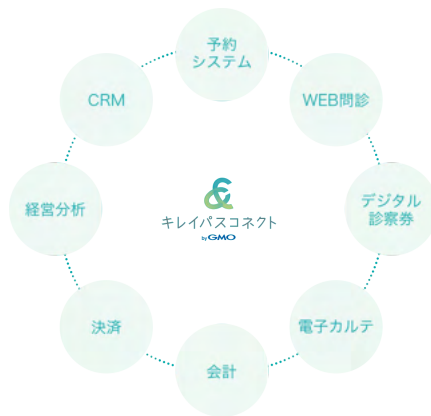
App Storeの評価： **4.7** ※2025年3月時点

美容医療のチケット掲載数： **No.1**

※日本マーケティングリサーチ機構 2020年3月実績調査

特徴

- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりな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



美容クリニックの院内業務を まとめて管理できるサービス

直感的に操作ができるシンプルな設計により、使い方に悩まないストレスフリーで効率的なオペレーションを実現。順調に提携先を増やし、2023年3月に契約院数が全国555院を突破。

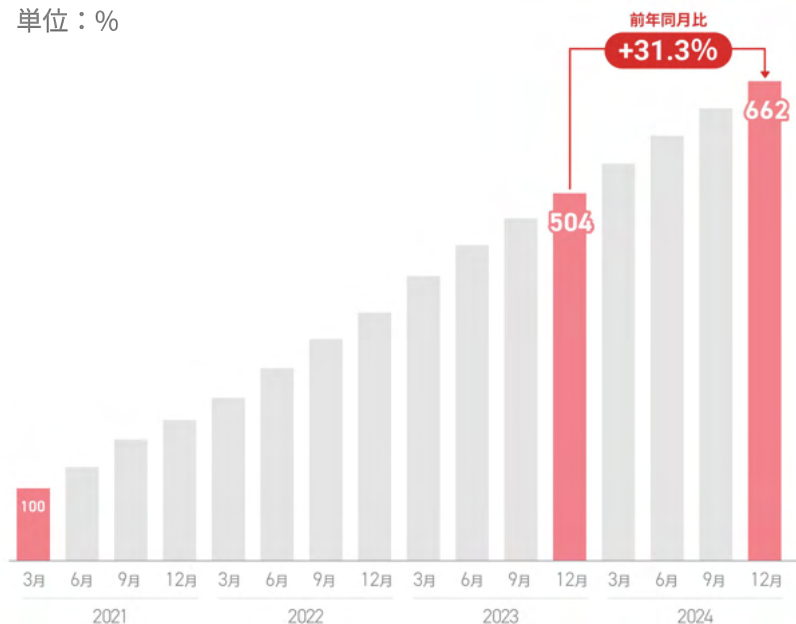
特徴

- 予約から顧客管理まで**ワンストップ**
- 誰でも使えてわかりやすいインターフェイスデザイン
- 待ち時間カット・予約の簡易化・決済手段の豊富さなどで**顧客（患者）の利便性向上**

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。

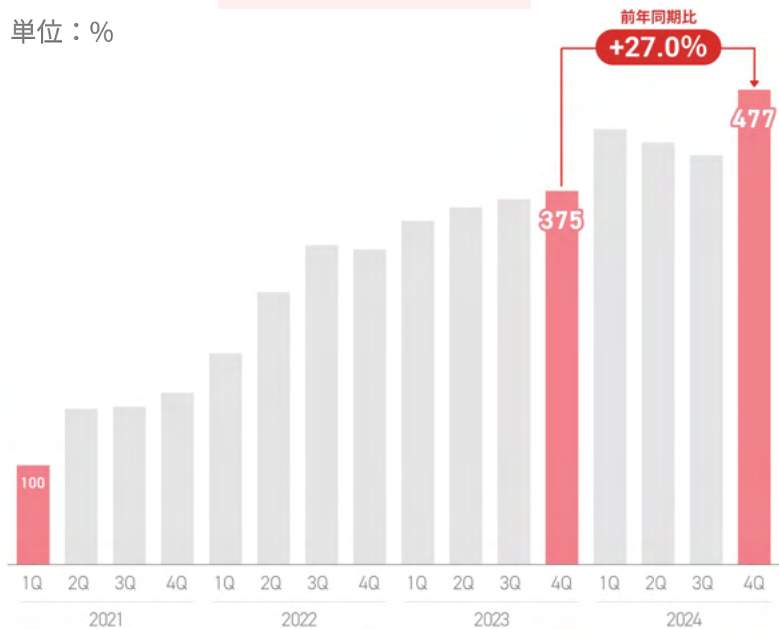
会員数推移

単位：％



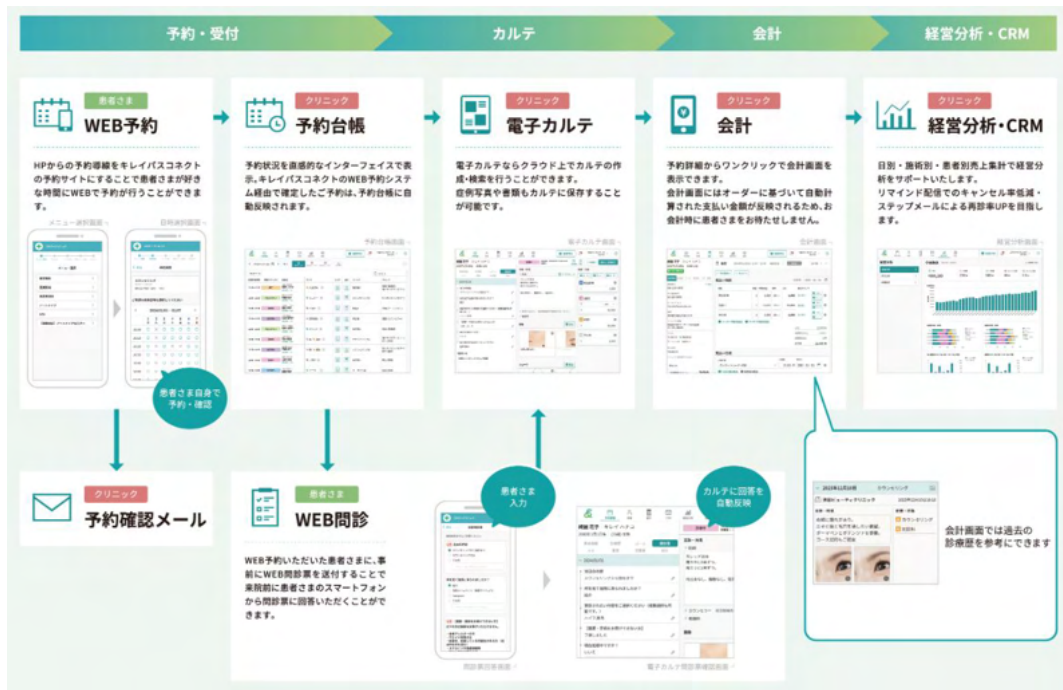
チケット購入件数

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。
提携クリニックのDX支援を行うことにより、月額費用のストック収入を積み上げる。



<p>経営戦略まですべてデジタル化</p> <p>プレミア</p> <p>月額 90,000 円</p> <p>院内業務だけでなく、経営数字の把握・顧客育成など経営戦略もまとめてデジタル化したいクリニック様に</p>	<p>欲しい機能を選べる</p> <p>カスタマイズ</p> <p>月額 60,000 円</p> <p>スタンダードプラン+2機能だけ追加したいクリニック様に</p>
<p>定番機能が揃った</p> <p>スタンダード</p> <p>月額 40,000 円</p> <p>院内業務をまとめてデジタル化したい、開院予定・開院まもないクリニック様に</p>	<p>予約管理から始めたい</p> <p>トライアル</p> <p>月額 9,000 円</p> <p>院内業務を徐々にデジタル化したい、まずは予約管理から使ってみたくクリニック様に</p>

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。



各事業の見通し

	ビジネスモデル	市況	今後の見通し
ゲーム & ポイ活	<ul style="list-style-type: none"> 掲載クライアントからの広告収益 ユーザーからのアイテム購入都度課金&月額課金 	<ul style="list-style-type: none"> カジュアルゲーム市場は伸長 ソーシャルゲーム市場は停滞 ポイントを活用したCRMの重要性が増し、ポイ活市場は引き続き拡大 	<ul style="list-style-type: none"> AIを活用したクイズ生成により、クイズ作成コストを削減しつつ、コンテンツの多様化を促進 インターネット広告を取り巻く環境変化（3rd Party Cookieなど）に伴う広告単価の下落可能性
教育	<ul style="list-style-type: none"> 教室送客による手数料収益 教室からの月額固定収益 	<ul style="list-style-type: none"> 国や公共団体のリスキリング支援による需要増 子ども向けプログラミング教育市場は大学入試科目に「情報」が採用されたことに伴って受験科目市場として関心が高まる 未経験者のエンジニア採用市況は成長鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> 政府によるリスキリング支援を通じたキャリアアップ支援事業の認定スクール拡大 DXハイスクールなど、義務教育のICT化が進むことで、授業や教務のDX化を推進させるコンテンツの需要が拡大
美容医療	<ul style="list-style-type: none"> クリニック送客による手数料収益 クリニックからの月額固定収益 	<ul style="list-style-type: none"> 女性の美容内科・皮膚科利用率は伸長 女性の審美・矯正歯科利用率は伸長 男女ともにリピート利用や、複数施術の経験が増える傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 美容医療の一般化が男女共に進み需要の伸長が続く 医院や施術メニューの比較検討の機会が増え、口コミ・SNS・専門サイトの影響力が強まる 人材獲得競争の激化により、美容クリニックのDX化ニーズが拡大し、オンライン予約・カウンセリングが普及

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

認識するリスクと対応策

当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通りです。

	リスクの内容と対応策	発生可能性/ 発生時期	成長の実現や事業計画の遂行 に与える影響
インターネット 広告市場	インターネット広告市場は、広告主が広告宣伝費を削減する等、景気動向の影響を強く受ける可能性がございます。 課金事業・ストック事業など広告収益以外の収益の割合を増やしていき、特定の収益源への集中リスク回避に努めてまいります。	低/常時	・売上の減少
集客コスト	SEOを活用し、検索エンジンでの視認性を向上・上位表示されることで、プロモーションコストを抑えながら新規ユーザーを獲得しています。しかし、検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）が変更されると、検索順位が低下し、集客が困難になるリスクがあります。 さらに、AIを活用した検索が増加する中、SEO施策の有効性がどの程度維持されるかは不透明です。検索アルゴリズムの変化やAIによる情報取得の主流化により、流入経路が変化し、集客への影響を及ぼす可能性があります。 当社では、検索エンジンのアルゴリズムに精通した人財の強化を進め、変化を迅速に察知し、適切に対応できる体制の整備に取り組んでいます。	中/常時	・売上の減少 ・プロモーションコストの上昇 ・市場シェアの低下
技術革新	当社グループの事業領域においては、日々急速な技術革新が進み、新しいサービスが登場していると共に、ユーザーのニーズも急速に変化しています。かかる技術変化に対応できず、サービスが陳腐化した場合には、ユーザーが離れ事業の継続が困難になる可能性があります。 エンジニアやデザイナーなど作る人の数と質の維持に努め、ユーザーのニーズの変化に適時的確に対応できる体制の維持・向上を図って参ります。	低/常時	・売上の減少

※ 投資者の判断に特に重要と当社グループが考える事項について記載しています。本項の記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。当社グループはこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項記載以外のリスクについては、当社グループの有価証券報告書、「第一部【企業情報】」「第2【事業の状況】」「2【事業等のリスク】」をご参照ください。

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.13
03	市場環境と成長戦略	P.19
04	リスク情報	P.56
05	Appendix	P.58

2025年12月期の業績予想

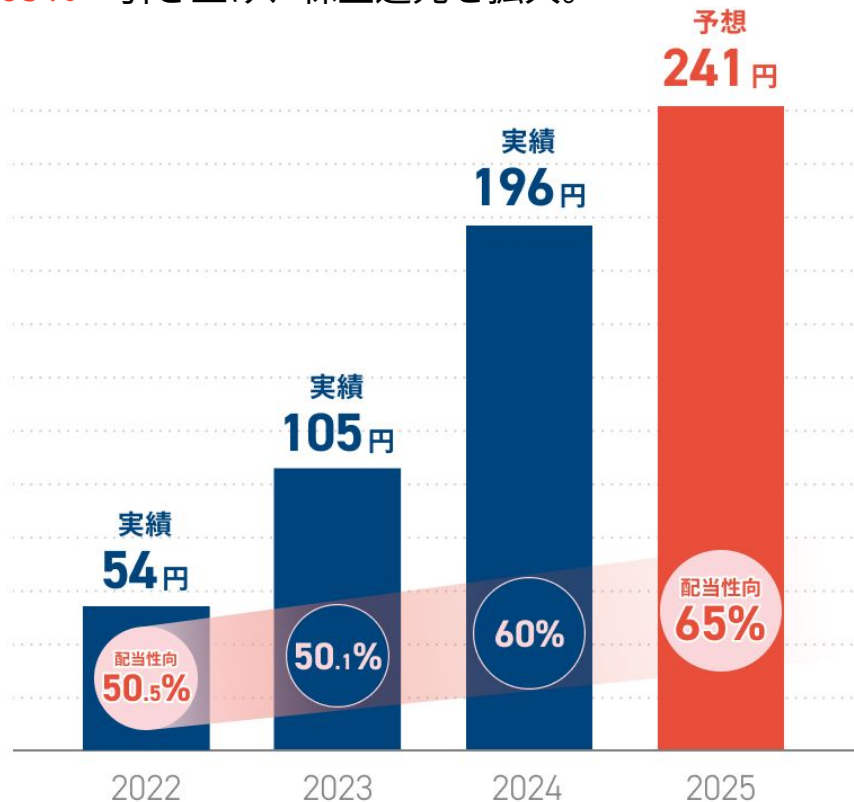
売上高は7,000百万円。営業利益は20%成長の915百万円。

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。

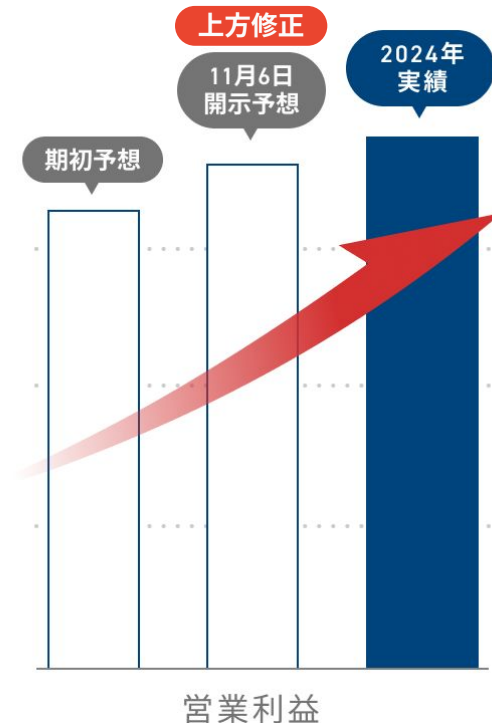
	年間 配当金	配当金 総額	配当性向	純資産 配当率
2024年 12月期	196円	350百 万円	60% <small>内訳： 配当性向50% 記念配当10%</small>	13.4%
2025年 12月期 (予想)	241円	—	65%	—



2024年12月期売上高と利益

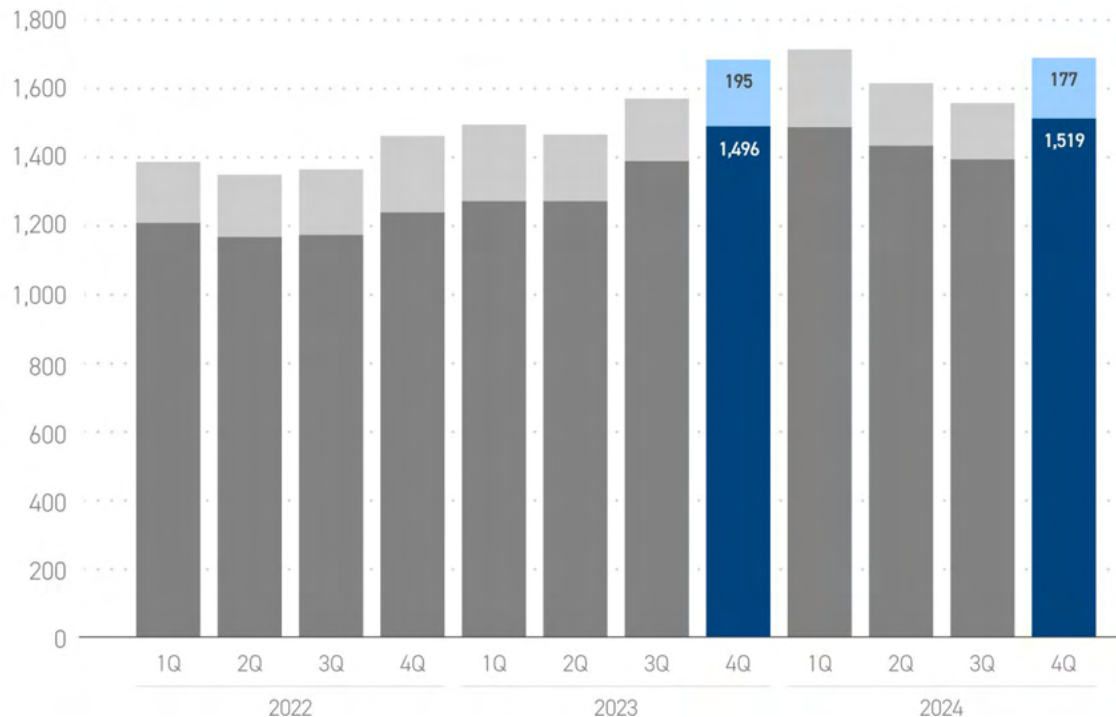
11月6日に修正した業績予想をさらに上振れて着地。
期初に開示した予想と比較すると営業利益は117.3%達成に。

単位：百万円	2024年 業績予想 期初開示	2024年 業績予想 11月6日開示	2024年 通期実績	対 期初開示 達成率	対 11月6日開示 達成率
売上高	6,900	6,500	6,606	95.7%	101.6%
営業利益	650	715	762	117.3%	106.6%
経常利益	640	710	759	118.6%	106.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	420	504	571	136.0%	113.3%



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

+1.5%

業界特化型（学び・美容医療）事業が順調に推移。

■ソリューション事業

▲9.5%

アフィリエイト広告仲介事業の不調により、売上は前年同期割れ。

※増減表示は表示桁数未滿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。

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。利益の積上げにより、純資産5.4%成長。
株式会社趣味なびの連結化により、のれん資産+255百万円。

単位：百万円	2024年9月末	2024年12月末	増減率	増減要因
流動資産	4,664	4,772	+2.3%	現金預金▲23百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金+102百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,226	3,203	▲0.7%	
固定資産	783	1,091	+39.4%	のれん+255百万円
総資産	5,447	5,864	+7.6%	
流動負債	2,763	3,014	+9.0%	営業債務+116百万円 未払法人税等+71百万円 ポイント引当金▲19百万円
うちポイント引当金	847	827	▲2.3%	
固定負債	14	35	+137.4%	
純資産	2,669	2,814	+5.4%	四半期純利益143百万円
純資産比率	49.0%	48.0%	▲1.0pt	
負債及び純資産	5,447	5,864	+7.6%	

※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。

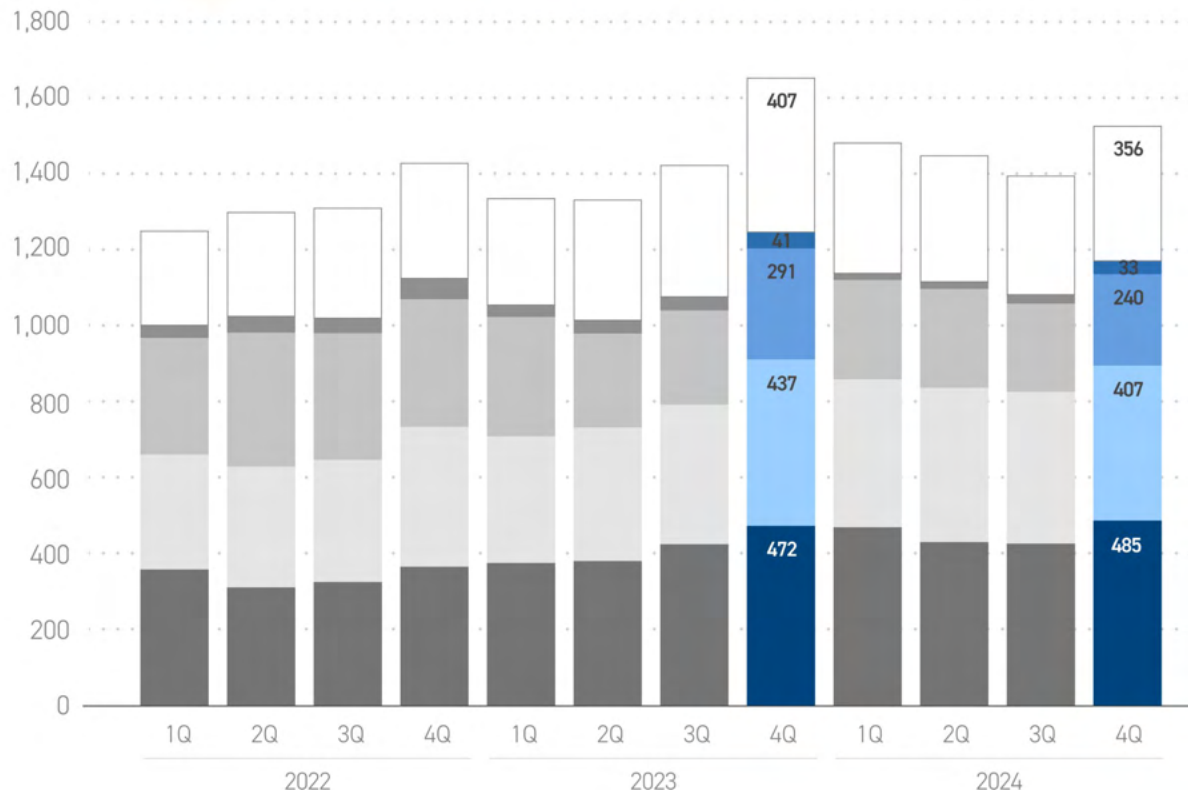
キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2023年	2024年	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	592	500	▲91	【営業CF】 税引前利益の前年同期比 +232百万円 売上債権の増減額の前年同期比 ▲48百万円 仕入債務の増減額の前年同期比 ▲140百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲111	▲399	▲287	
財務活動による キャッシュフロー	▲71	▲176	▲104	
現金及び現金 同等物の増減額	409	▲74	▲483	【投資活動CF】 連結の範囲の変更を伴う子会社株 式の取得による支出 ▲232百万円
現金及び現金 同等物の期首残高	2,868	3,277	+409	【財務活動CF】 配当金の支払額の前年同期比 ▲90百万円
現金及び現金 同等物の期末残高	3,277	3,203	▲74	

※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。

営業費用推移

単位：百万円 ■ 売上げ変動費 ■ 人件費 ■ 販売促進費 ■ 広告宣伝費 □ その他



前年同期比較

2023年第4四半期では、各サービスで広告宣伝や販売促進活動を強化していたが、2024年第4四半期は、業界特化型事業が収益フェーズに入り効率のよい投資に選択と集中を行ったためコストは減少。

2023年第4四半期に実施した、決算賞与は今年未実施のため、人件費は縮小。

本資料には、2025年3月28日現在の将来に関する前提、見直し、計画等に基づく予測が含まれています。世界経済、競合状況、為替の変動等にかかわるリスクや天変地異などの不確定要因により実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります。またマーケットシェアなどの数値について一部弊社推計値が含まれており、調査機関によって異なる可能性があります。

本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。

また本資料内に記載されている業績予想などの将来の予測に関するものは、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績は経済情勢や市場環境など、さまざまな要因により、かかる予想とは大きく異なることがあることをご承知おきください。

次回の公開は、2026年3月を予定しております。

お問い合わせ先



[GMOメディア お問い合わせフォーム](#)



[GMOメディア X \(旧Twitter\) 公式アカウント](#)



ir@gmo.media



<https://www.gmo.media/>



[@GMOMedia_Inc](#)



<https://www.youtube.com/channel/U CpsFA9d0lLkf5AyNH8ixCAg>