個人投資家様向け
会社説明会資料

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長　森 輝幸

2023年12月2日

目次

01 会社概要 P.3

02 事業内容 P.13

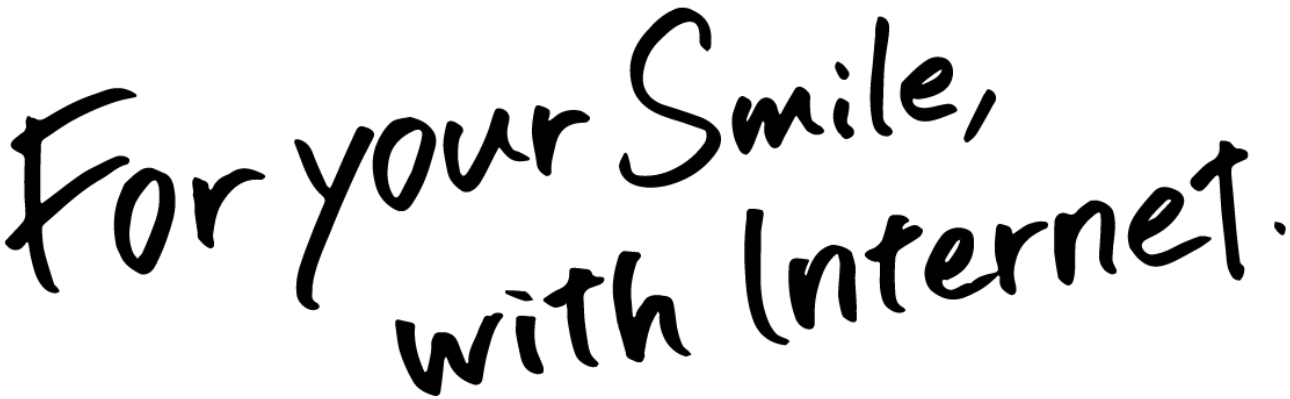
03 業績動向 P.19

04 今後の成長戦略 P.25

05 株主還元 P.60

01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.13
03 業績動向 P.19
04 今後の成長戦略 P.25
05 株主還元 P.60

企業理念



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

199名※1

作る人※2比率

64.8%

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

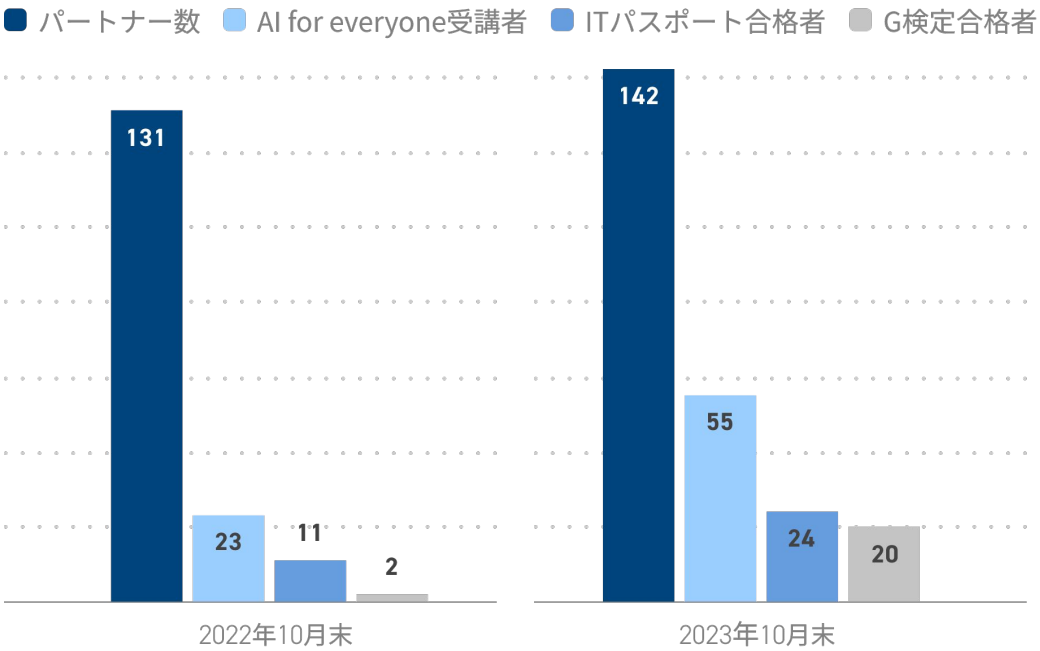
子会社

GMOビューティー
株式会社

※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。2023年9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。2023年9月末時点

人的資本経営の実現へ

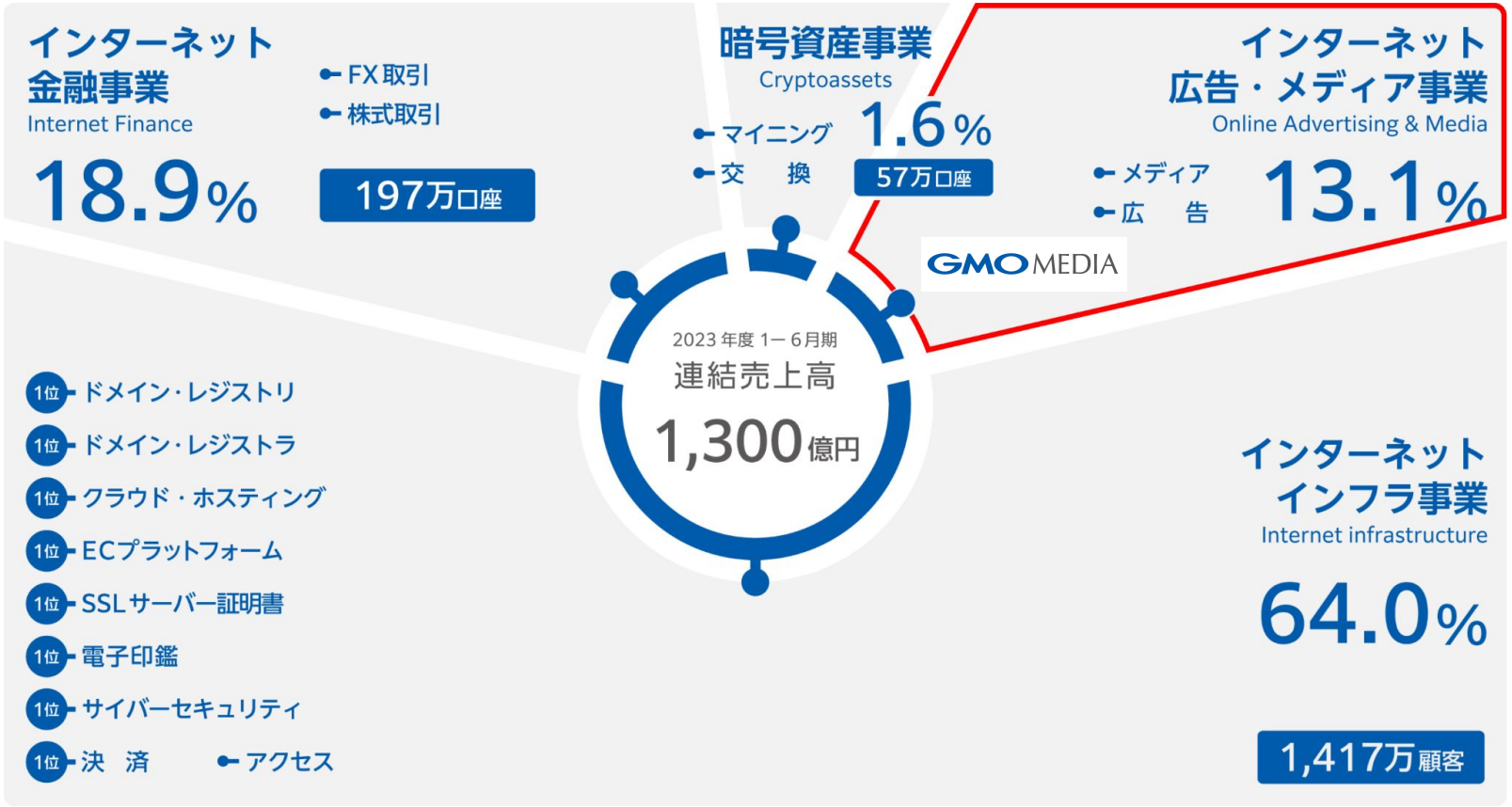
正社員パートナーのIT・AIリテラシー向上に向けた取組強化の結果、対前年比で大幅に拡大。
AI for everyoneの100%受講と、自社商材を活用したITパスポート試験の合格率100%を目指す。



	AI for everyone 受講比率	ITパスポート 合格比率	G検定 合格比率
2022年 10月末	17.6%	8.4%	1.5%
2023年 10月末	**38.7%**	**16.9%**	**14.1%**
前年比	220.6%	201.3%	922.5%

*GMOメディア単体　2023年10月末現在

GMOインターネットグループにおける役割



我々の基本事業（メディア事業＝送客）

インターネットを通じた消費者と企業のマッチング

消費者



集客



情報

GMO MEDIA

PointTown by GMO

コエテコ by GMO

ゲソてん by GMO

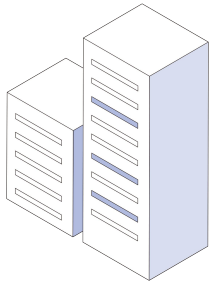
かんたんゲームボックス by GMO

キレイパス by GMO

くまポン by GMO

送客

企業



報酬



メディア事業　運営サービスについて

主要7つの多ブランド展開

業界特化型

教育

コエテコ by GMO

口コミ掲載数 No.1

教室掲載数 No.1

コエテコ campus by GMO

口コミ掲載数 国内No.1

美容医療

キレイパス by GMO

美容医療チケット 掲載数 No.1 キレイパス

経済圏共同拡大

ゲーム

ゲンてん by GMO

かんたんゲームボックス by GMO

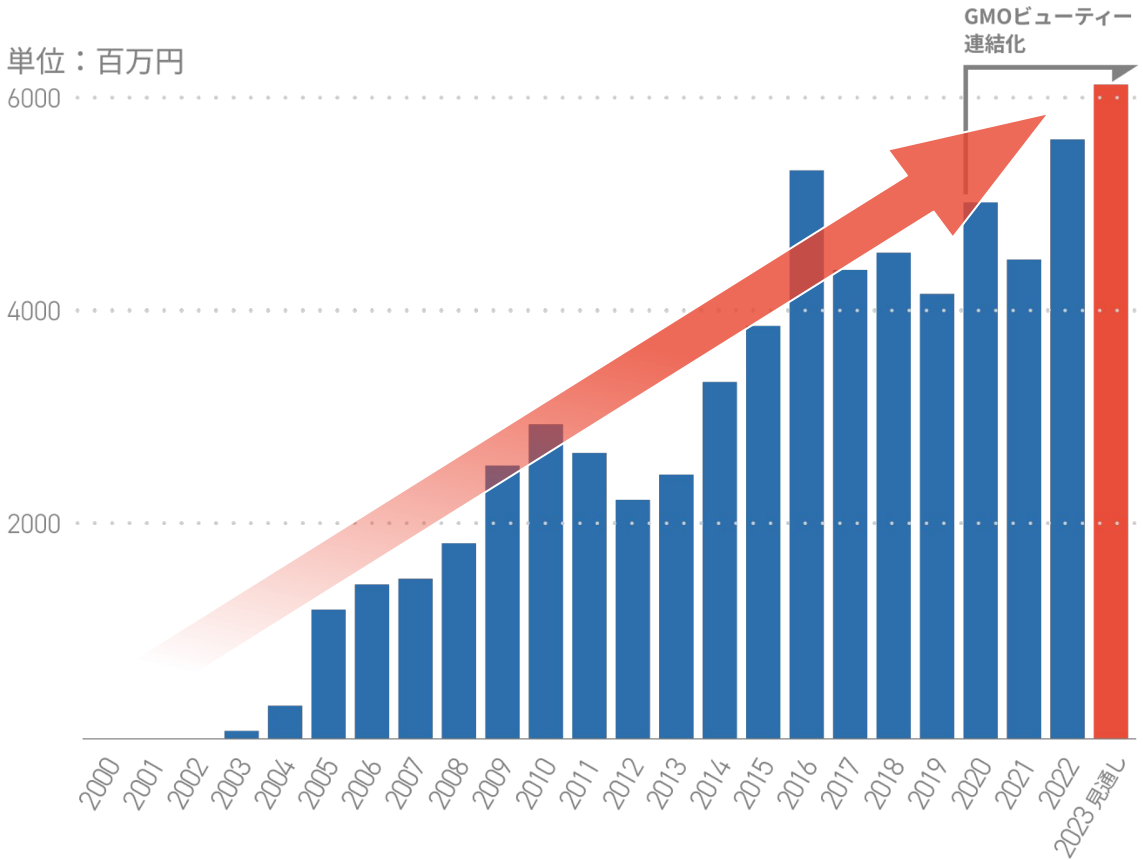
ポイント

PointTown by GMO

クーポン

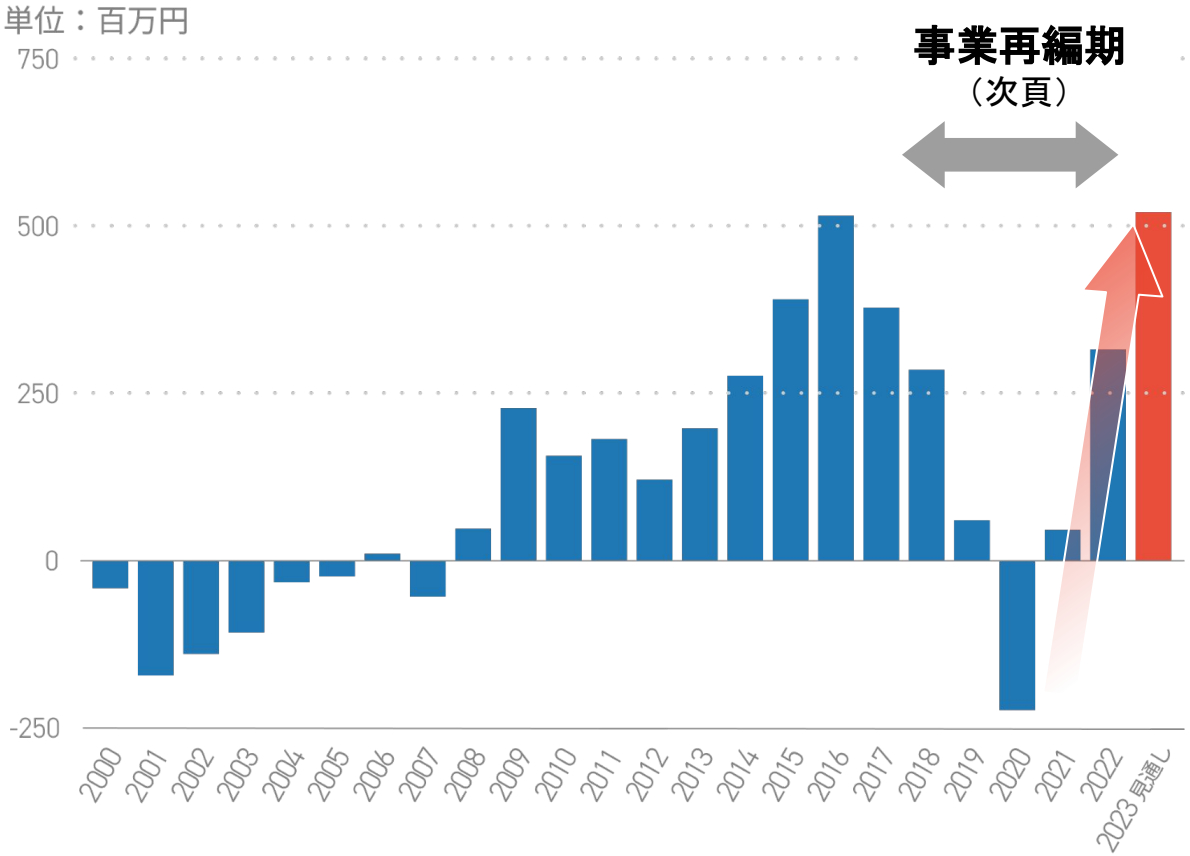
くまポン by GMO

業績推移（売上高）



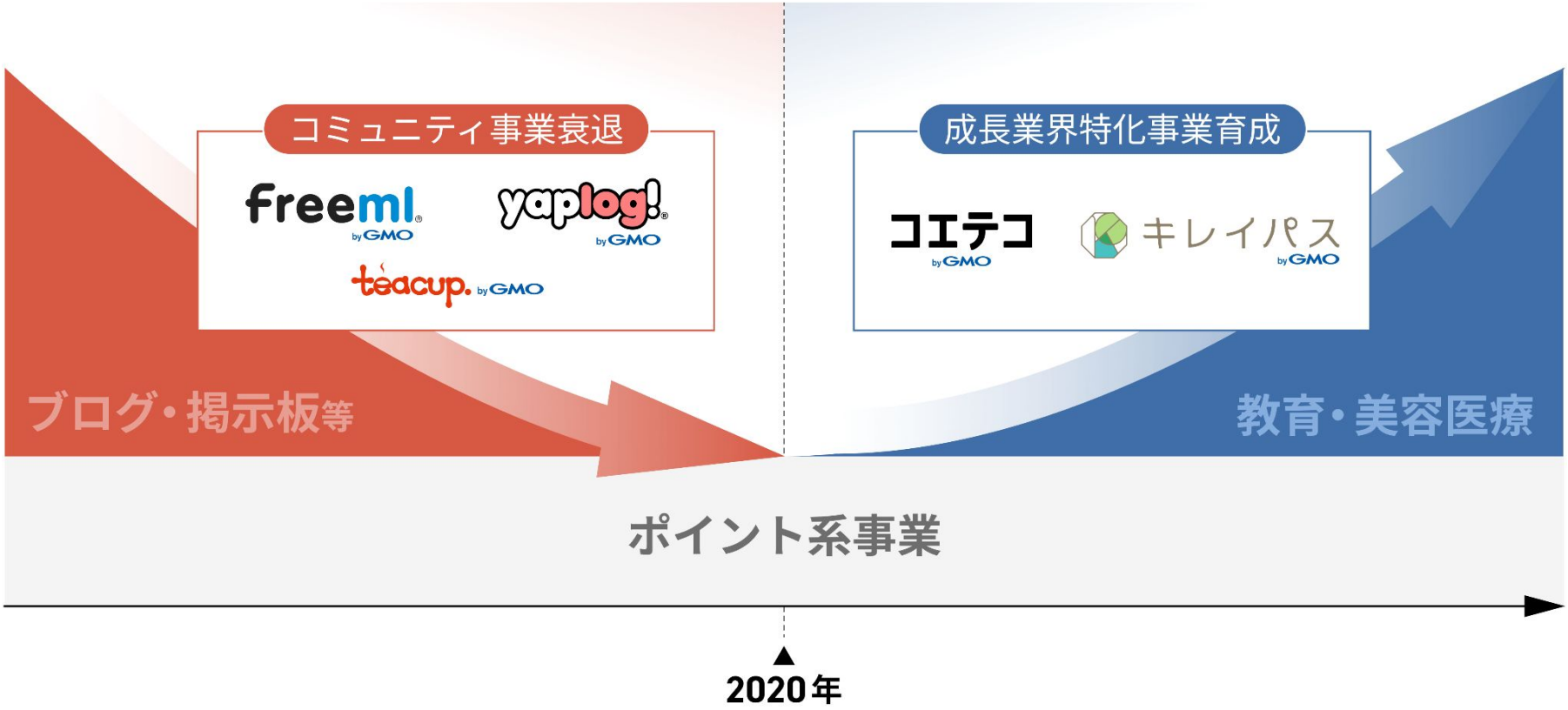
売上計上基準変更の
2021年から、
3期連続売上成長
3期連続上方修正
（実質5期連続）

業績推移（営業利益）



事業再編を経て
2023年12月期
過去最高益 へ

事業再編から、再成長へ


コミュニティ事業衰退
freeml by GMO
yaplog! by GMO
teacup. by GMO
成長業界特化事業育成
コエテコ by GMO
キレイパス by GMO
ブログ・掲示板等
教育・美容医療
ポイント系事業
2020年

01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.13
03 業績動向 P.19
04 今後の成長戦略 P.25
05 株主還元 P.60

事業区分

自社でインターネットサービスを運営し、広告収入を得る「メディア事業」と
直営で培った知見を他社様に提供する「ソリューション事業」を展開

メディア事業

投資育成事業

コエテコ by GMO　キレイパス by GMO

収益事業

くまポン by GMO　ゲソてん by GMO

PointTown by GMO　かんたんゲームボックス by GMO

売上高に占める比率：88.4%

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

プログラミング教育領域「コエテコ」と美容医療領域「キレイパス」を投資育成

2023年度の売上高のうち、**投資育成事業が占める割合は13.5%**

ソリューション事業

affi town by GMO　GMOリピーダス

売上高に占める比率：11.6%

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2023年12月期第3四半期の実績で計算。

メディア事業の強み・競合優位性

1

No.1の集合体

プログラミング教育・美容医療・eクイズ・カジュアルゲーム・チャット型小説等、
各ジャンルにおける国内No.1サービス（メディア）を有する

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＆事業間シナジー

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

事業開発力

自社メディア（集客）力をベースに、柔軟に関連事業を展開する経験と文化

投資育成事業について

教育事業

コエテコ by GMO

DX時代の人材戦略で重要な「プログラミング」や社会人の学びを応援するサービスを提供。また、教育業界のDX支援サービスも展開。

■プログラミング教育

－子ども向け：コエテコ（https://coeteco.jp/）

－社会人向け：コエテコキャンパス（https://coeteco.jp/campus）

■社会人の学び（リカレント・リスキリング）

－コエテコカレッジ(https://college.coeteco.jp/)

■DX支援

－コエテコPlus

課金事業
美容医療

キレイパス by GMO

美容医療を受けたい人とクリニックをつなぐサービス「キレイパス」の他、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」を展開。

■美容医療チケット購入サービス

キレイパス （https://kireipass.jp/）

■DX支援

キレイパスコネクト

収益事業について

広告事業
ポイ活サービス

PointTown by GMO

ショッピングや、各種申込によって、ポイントを貯めるサービス。
貯めたポイントは、現金や自分の好きな提携ポイントに交換できる。
1999年開始の老舗ポイ活サービス。

https://www.pointtown.com/

課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム

ゲソてん by GMO

ゲソてんとは、「ゲーム＆ソーシャル天国」の略称。
ダウンロード・インストールすることなく気軽にゲームプレイできるHTML5ゲームプラットフォーム。
ビットコイン決済にも対応済。

https://gesoten.com/

広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム

かんたんゲームボックス by GMO

無料のカジュアルゲームを、広告を視聴することを条件に楽しんでいただくプラットフォーム。
自社＋パートナーネットワークにより、月間約480万のユーザーが利用。

https://gamebox.gesoten.com/casual

課金事業
お得なクーポンショッピング

くまポン by GMO

グルメからビューティ、レアアイテム通販まで、お得なショッピングを提供するサービス。
毎日、激安・お得なクーポンが登場。

https://kumapon.jp/

ソリューション事業について

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。
ポイントサイトの構築を支援する「GMOリピータス」とアフィリエイトASP「affitown」を提供。

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リピータス

2017年3月より提供している、
企業独自のポイントサイト構築・運営を支援する**ポイントCRMツール**。
dポイントがたまる**「ポイント広場」**、読売新聞購読者向け**「よみぽランド」**、
NECパーソナルコンピュータの**「らびぽパーク」**、**「イオンカードポイントモール」**など様々なサイトに導入。

提携パートナー

AEON CARD POINT MALL / ポイント広場 / よみぽランド / リコラ ポイントモール / らびぽパーク / brio point mall / SITE SEVEN MILEAGE CLUB

成果報酬型広告ASP事業

affi town by GMO

成果報酬型広告を主軸に運営している**ASP事業**。
インターネット回線、金融、新電力、投資の各ジャンルに特化した**メディアネットワーキング**を行なっている。

01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.13
03 業績動向 P.19
04 今後の成長戦略 P.25
05 株主還元 P.60

2023年第3四半期実績

売上高 1-9月実績	**4,573** 百万円	前年同期比 **+11.0%**
営業利益 1-9月実績	**491** 百万円	前年同期比 **+83.5%**

- 7-9月の前年同期比で利益が好調に推移
  営業利益は前年同期比**＋147.8%**
  営業利益率が前年同期比で4.6%から**10.0%**に大幅改善
- 通期業績予想を上方修正し5カ年計画を1年前倒して達成見込み
- メディア事業セグメントにおける売上総利益が前年同期比で引き続き成長
  既存の収益事業：**+20.6%**
  投資育成事業：**+76.1%**
- メディア既存事業のクーポン事業が不調だったものの、投資育成事業が好調に推移
- 国や公共団体のリスキリング支援による新規需要と、円安の影響による広告単価好調が上振れ要因

売上高と利益（1-9月）

売上高は堅調に推移して11.0%増。
くまポンの不調や、ストックビジネス（キレイパスコネクト）への投資をこなしながら、営業利益83.5%増。

単位：百万円	2022年1-9月	2023年1-9月	前年同期比
売上高	4,119	4,573	+11.0%
営業利益	267	491	+83.5%
経常利益	264	489	+84.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	178	327	+83.3%

対業績予想進捗

売 上 高：計画通りの順調な進捗。
営業利益：第4四半期は、来期に向けての教育系コンテンツ投資・ブロックチェーンゲーム関連投資や、
5カ年計画達成時の決算賞与等の支出を見込む。

単位：百万円	2023年業績予想 ※11月6日に上方修正	2023年1-9月	進捗率
売上高	6,100	4,573	74.9%
営業利益	510	491	96.2%
経常利益	500	489	97.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	330	327	99.0%

連結貸借対照表

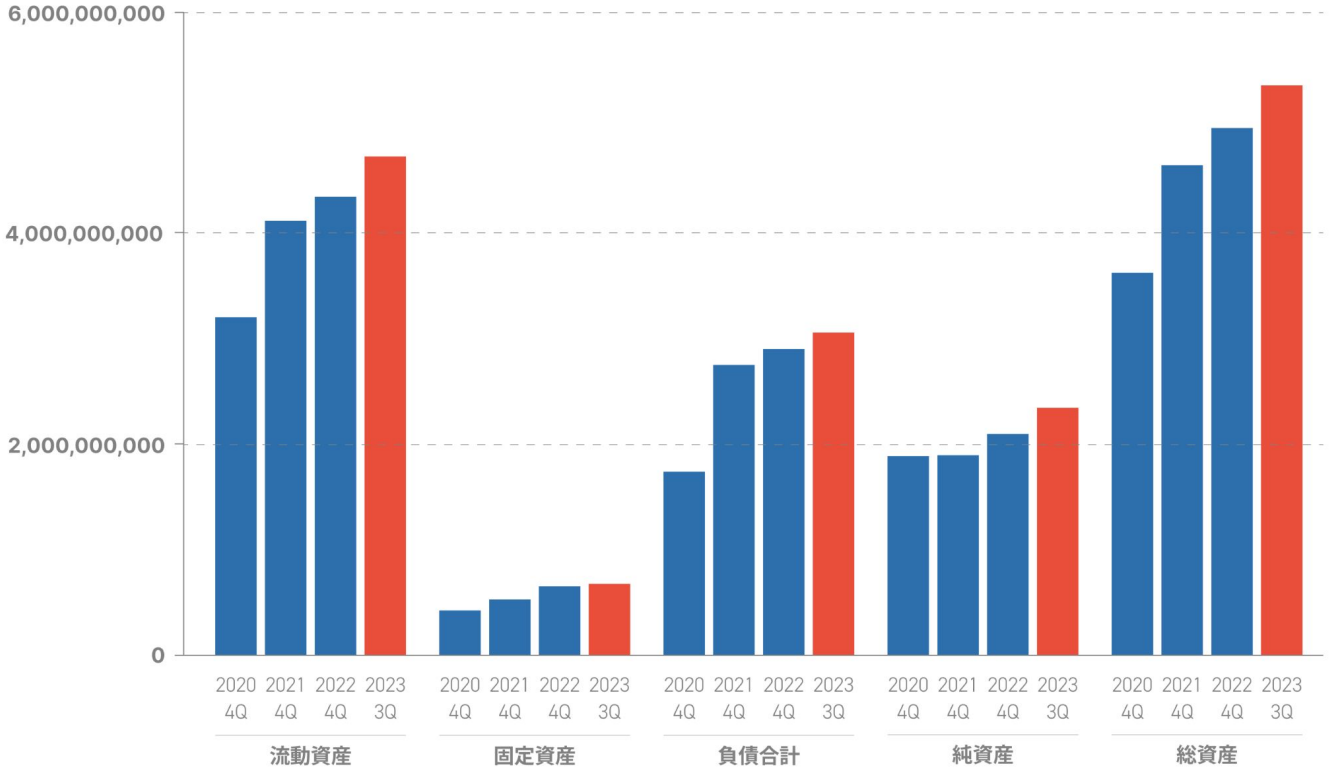
総資産6.5%成長。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2023年6月末	2023年9月末	増減率	増減要因
流動資産	4,390	4,715	＋7.4%	現金預金＋352百万円 （関係会社預け金含む） 売掛金▲39百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,899	3,251	＋12.1%	
固定資産	665	673	＋1.1%	ソフトウェア＋9百万円
総資産	5,056	5,388	＋6.5%	
流動負債	2,811	3,033	＋7.8%	営業債務＋224百万円 未払法人税等▲28百万円 ポイント引当金＋11百万円
うちポイント引当金	848	860	＋1.3%	
固定負債	18	17	▲6.7%	
純資産	2,226	2,338	＋5.0%	最終利益106百万円 新株予約権＋3百万円
純資産比率	44.0%	43.4%	▲0.6pt	
負債及び純資産	5,056	5,388	＋6.5%	

*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。

連結貸借対照表推移

業績の成長とともに、財務面でも成長・健全化が進む。無借金経営。



01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.13
03 業績動向 P.19
04 今後の成長戦略 P.25
05 株主還元 P.60

計画を1年前倒して過去最高利益達成見込み（5カ年計画）

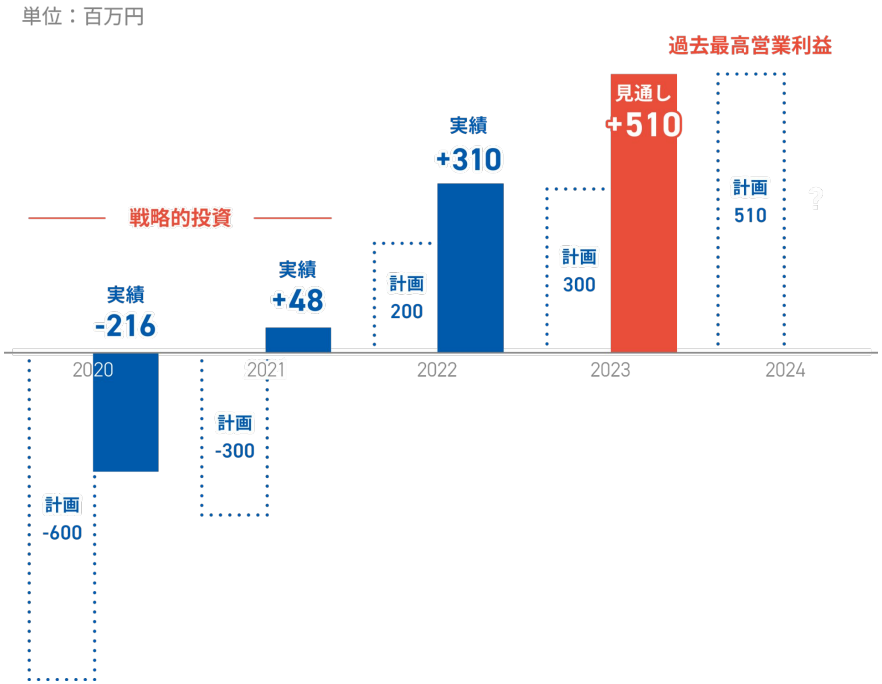
当初計画（2020年2月発表）を過去3年達成して推移の4年目。
2023年は、投資育成事業などの成長が後押しし、**計画を1年前倒して達成見通し。**

2020-21年
戦略的投資（主にキレイパス事業広告宣伝）を実施

2022年
両法人とも黒字化を実現

2023年
計画を1年前倒して過去最高営業利益を達成見通し

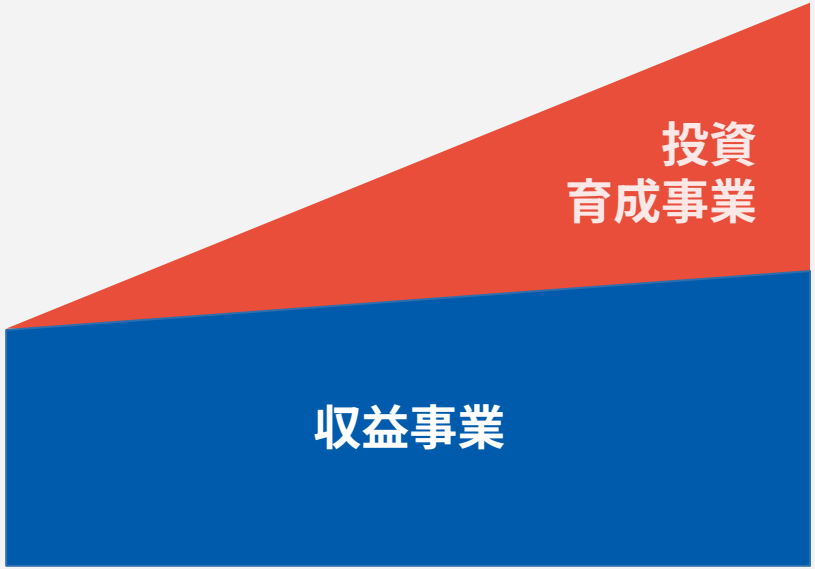
2024年
2023年通期決算発表時に、今後の成長を見込んだ新見通し開示



2つの成長戦略

①既存＋新規

ポイ活経済圏をベースとした収益事業をベースに成長領域への新規事業創造



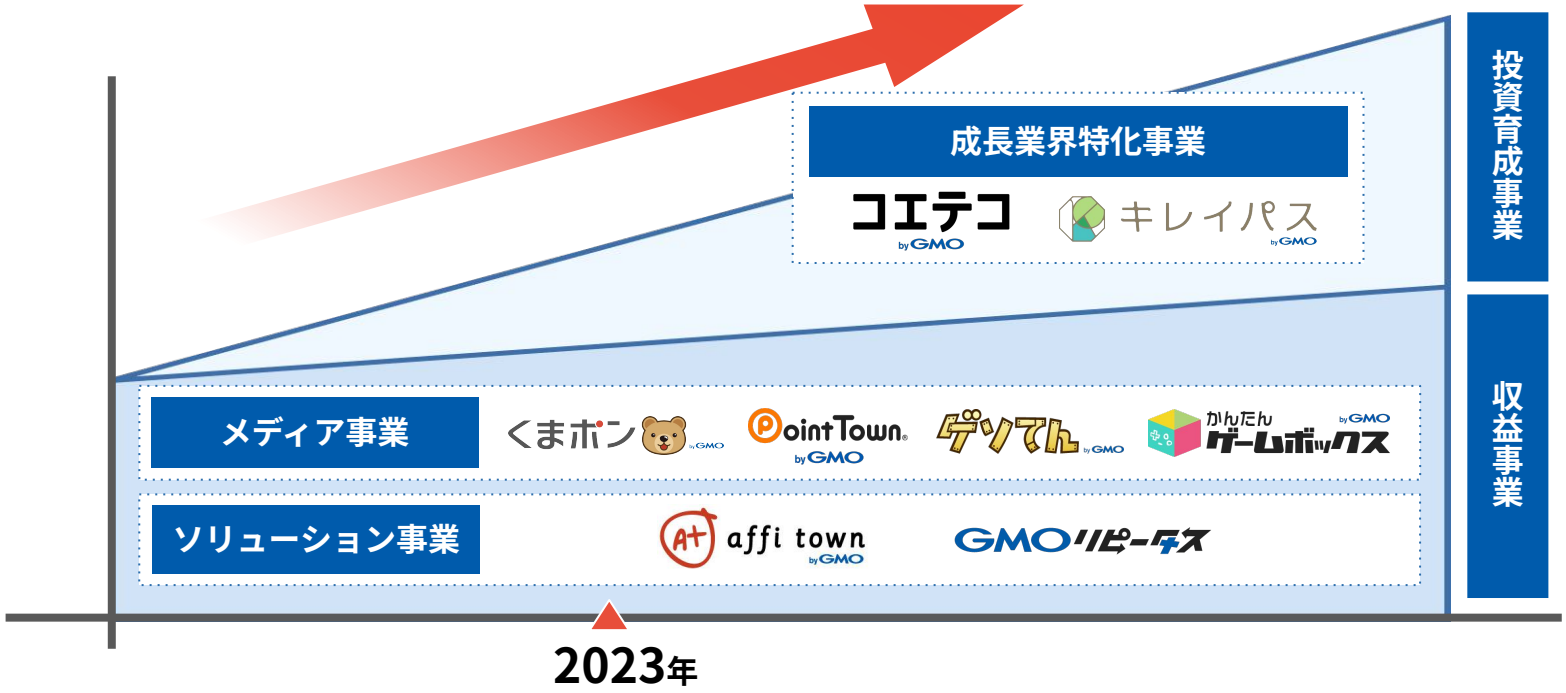
②垂直＋水平

自社メディア事業の最大化＋培ったシステム・ノウハウの外部提供



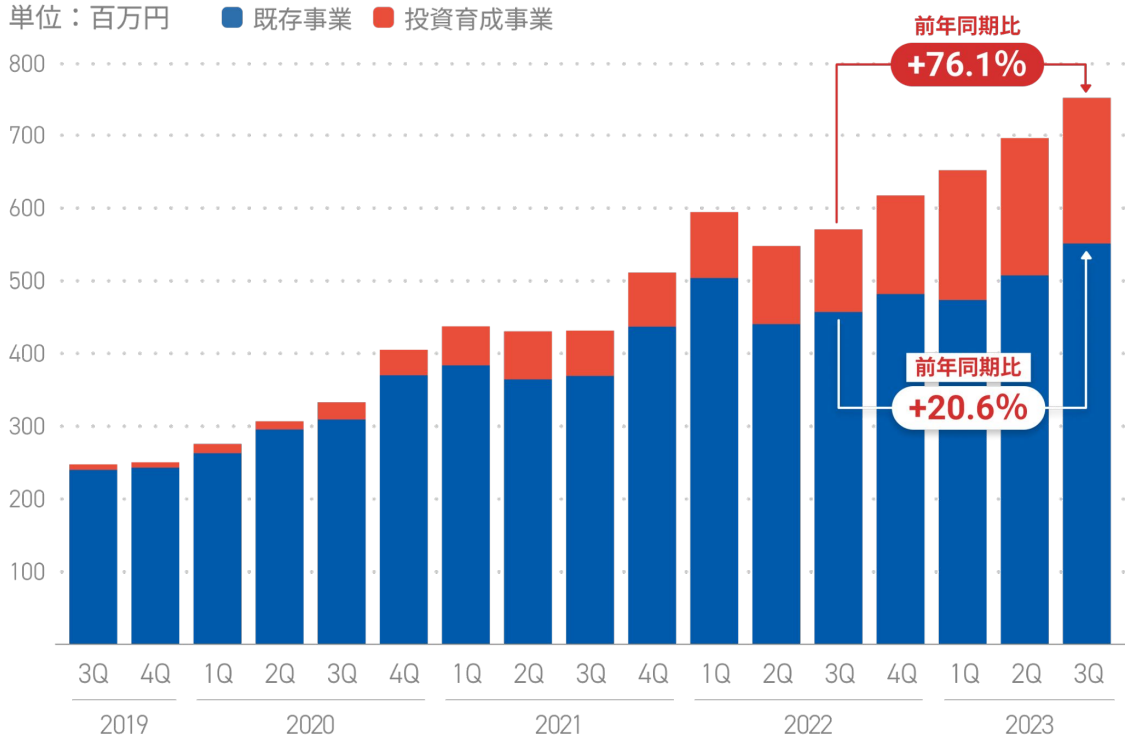
成長戦略（1－1）

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**関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるストック事業構成比を拡大させる。



成長戦略（1-2）メディア事業の売上総利益推移

前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**76.1%増**、既存事業が**20.6%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**19.9%→26.7%**へ拡大。



*前頁の数値化

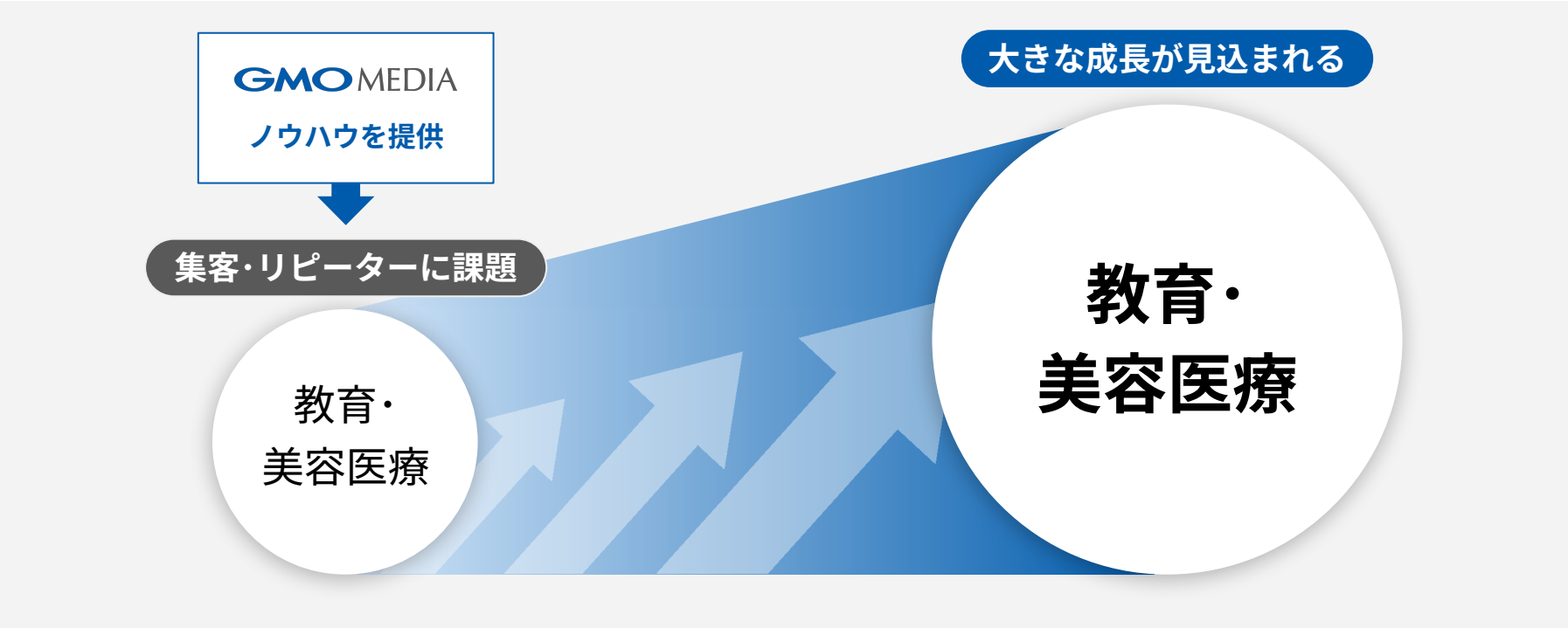
成長戦略（1−3）ナレッジを成長業界特化事業へ

ポイント事業・ゲーム事業・クーポン事業などで培った、集客およびリピーターを作るノウハウを、
教育事業や美容医療事業へ展開することで、ユーザーにサービスを継続して利用してもらう仕組みづくりを
すべての領域で確立させていく。



投資戦略

教育と美容医療を中心に、現在集客およびリピーターに課題を持ち、それらを作るノウハウを当社が提供することで大きな成長が見込まれる事業及び法人を中心に投資を計画中。



投資育成事業の成長戦略

1st（B2C） メディア（送客・広告）事業立ち上げ

2nd（B2B2C） 取引先様に向けたSaaS開発（ストック事業）

3nd（D2C） 1stで得たお客様情報、メディア資産をベースにD2C展開



教育関連事業

コエテコ by GMO ミッション

育成事業1

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。

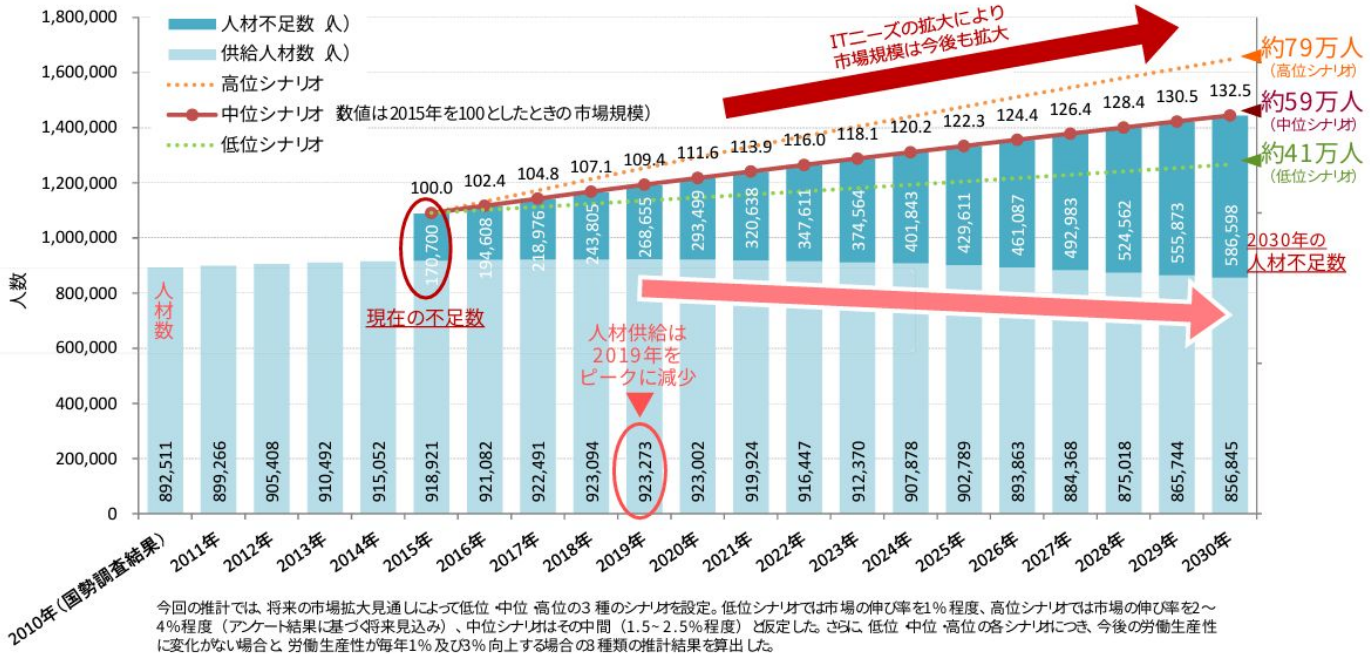
	環境変化	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	・将来の予測が困難な不確実性の高い時代 ・デジタル技術が全ての分野に浸透	・プログラミング教育必修化/拡充 ・大学入試改革 ➡「情報」入試に採用	保護者 ・プログラミング教育の啓蒙活動 子ども ・プログラミングを身近な習い事に
社会人向け	・人生100年時代 ・産業構造の変化 ・「ジョブ型」雇用への移行が進む	・社会人も学び続けることが必須に **リカレント教育** ➡ 3省庁が連携して支援 **リスキリング** ➡「DX時代の人材戦略」と定義※2	・場所を問わない学びの場を提供 ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの選択肢提供

※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。

IT人材不足という社会課題の解決

育成事業1

IT人材の供給動向の予測（最大約79万人不足@2030）



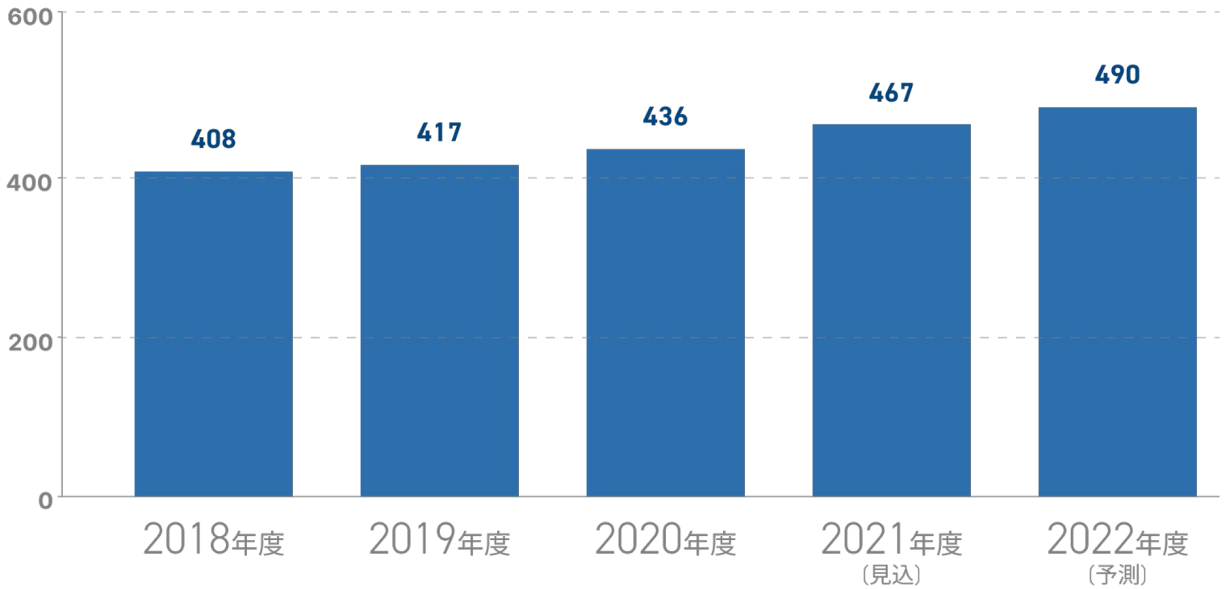
今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3 種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率を1％程度、高位シナリオでは市場の伸び率を2～4％程度（アンケート結果に基づく将来見込み）、中位シナリオはその中間（1.5～2.5％程度）と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変化がない場合と、労働生産性が毎年1％及び3％向上する場合の3 種類の推計結果を算出した。

出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

リカレント教育市場規模

時代の変化に即した知識・スキル習得の必要性の高まりや、
政府のリスキリング支援策などの後押しにより今後さらに需要が高まることが予想される。

単位：億円



※1 受講料ベース
※2 2021年度は見込み値、2022年度は予測値
※3 大学が社会人を対象に提供する履修証明プログラム、科目等属修生制度、
大学院の修士課程・専門職学位課程、および民間事業者が社会人を対象に提供する「リカレント教育」に資する学習プログラムを対象とする。

矢野経済研究所調べ

急速に伸びる社会ニーズ

Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。
「オンラインスクール」は継続成長。アフターコロナから**「リスキリング」**が急拡大。



*数値は、特定の期間について、グラフ上の最高値を100として検索インタレストを相対的に表したものです。

国策によるリスキリング支援

育成事業1

岸田文雄 首相

「個人のリスキリング（学び直し）支援に、5年で1兆円を投じる」と表明

――2022年10月3日 第210臨時国会 衆院本会議 所信表明演説

経済産業省

リスキリングを通じたキャリアアップ支援

予算規模：**750億円**（R4年度補正予算）
期　　間：R8年3月31日まで（基金運用）
対　　象：個人
目　　標：R6年度までに33万件のキャリア支援
R7年度までに本事業を通じて転職者のうち、1年後に賃金が上がった人の比率を50%

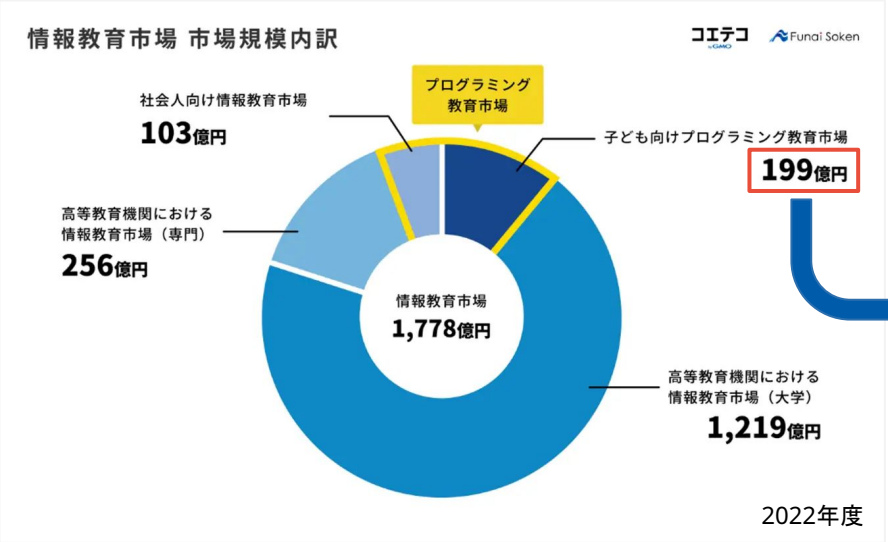
厚生労働省

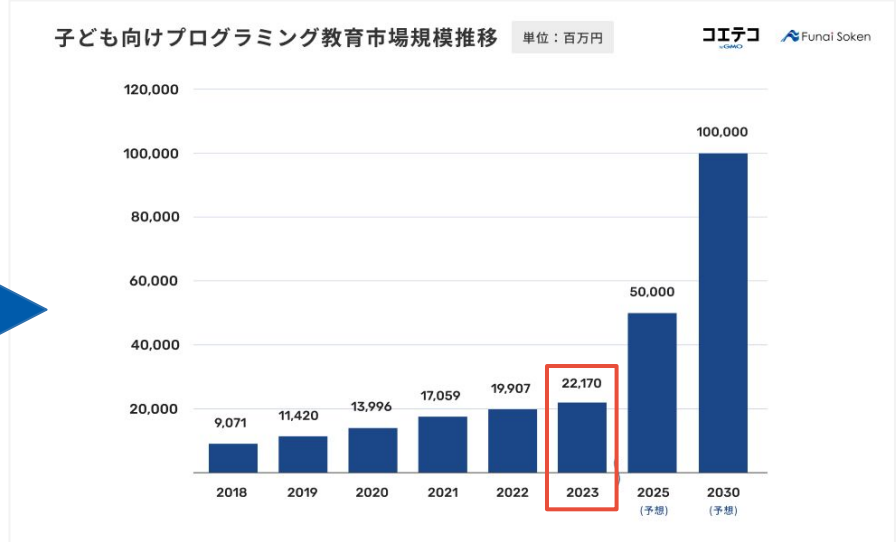
人材開発支援助成金 等

予算規模：**1,500億円**（R5年度予算）
▼
2,000億円（R6年度概算要求）
対　　象：法人（雇用主）
ね ら い：職業能力開発、リスキリング支援

情報教育市場規模

近年デジタル化やDXなどが話題となることで、**情報・プログラミング教育への保護者の認知拡大、女性の参加、既存のプログラミング教育だけではなく大学受験対策としての「情報教育」講座の普及も予測される**など、様々な成長要因があるため、2030年の子供向け市場は1,000億円超の規模になる可能性。





*船井総研「情報教育白書」参照

コエテコ by GMO 成長戦略

育成事業1

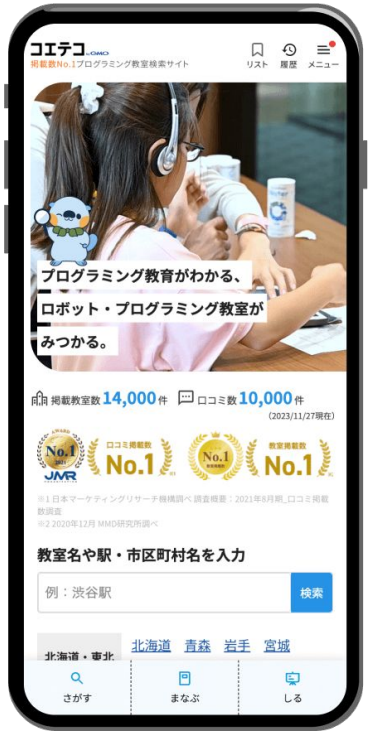
「IT人財不足」という社会課題の解決をサポートするためのメディア事業は、子供のみならず社会人向けにも拡張。社会人向け領域もNo.1を目指す。また、DXによるプログラミング教室の働き方改革、効率化をサポートする「コエテコPlus」、誰でもカンタンにオンラインスクールを構築できる「コエテコカレッジ」を新規展開。

	子供・学生 （プログラミング教育必修化）	社会人・リカレント
メディア事業 （集客サポート）	コエテコ by GMO 口コミ掲載数 No.1 ※1 教室掲載数 No.1 ※2	1 コエテコcampus by GMO 口コミ掲載数 国内 No.1
	2 投資育成	3 投資育成
DX事業 （運営サポート）	コエテコPlus プログラミング教室向けDXサービス	コエテコカレッジ by GMO 誰でもカンタンにオンライン スクールを構築できるシステム

コエテコ Kids

育成事業1

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

コエテコ Campus

育成事業1

コロナ禍により、オンラインの学びが大きく拡大。リスキリ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。





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。

コエテコ カレッジ

育成事業1

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。



コエテコ カレッジ（利用事例）

育成事業1

学校法人NHK学園様のケース





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)



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)



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)



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)



動画講座 全1回

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」

1,000 円(税込)



動画講座 全1回

【無料アーカイブ講座】選者が語る・NHK全国短歌大会ー歌人 吉川宏志

無料

コエテコ by GMO　KPI進捗

育成事業1

検索上位表示 ※2023年9月末時点

「プログラミング教育 地域名」
人口上位200市区町村のうち

全地域で1位表示

情報充実

教室掲載数

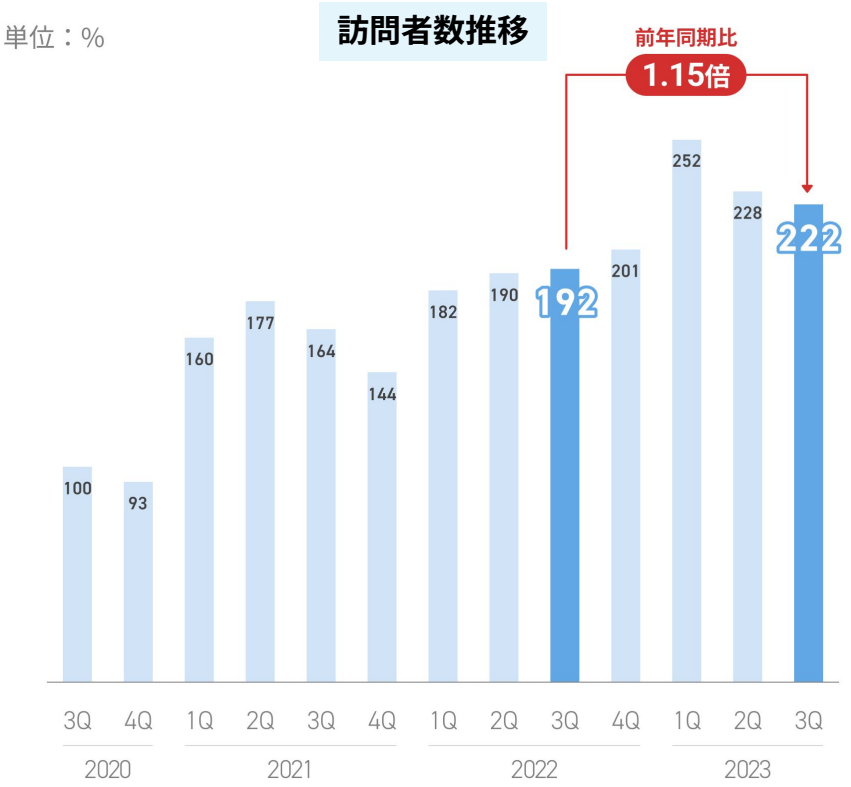
12,826件 ※2023年6月末時点

13,159件

※2023年9月末時点

単位：%

訪問者数推移



*2020年3Q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 ジュニアプログラミングフェス2023 を初開催

小学生を対象とした学べる体験型イベント「コエテコ ジュニアプログラミングフェス2023」をリアルで開催し、約300人が参加。



ITパスポート過去問題集講座の 申し込み学校数が100校を突破

全国の高校へ無償提供しているITパスポート過去問題集講座の申込数が100校を突破。全国37都道府県で導入・活用されている。



美容医療関連事業

キレイパス by GMO 成長戦略

育成事業2

チケット販売サイト「キレイパス」を核とした集客サポート事業の他、クリニック接点を活かし美容クリニックのDXを行う。
また、今後の成長が期待できる男性向けの情報拡充も行っていく。

メディア事業
（集客サポート）

キレイパス by GMO

投資育成

メンズ版
キレイパス

DX事業
（運営サポート）

投資育成

キレイパスコネクト by GMO

美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム

キレイパス by GMO　チケット

育成事業2



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

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

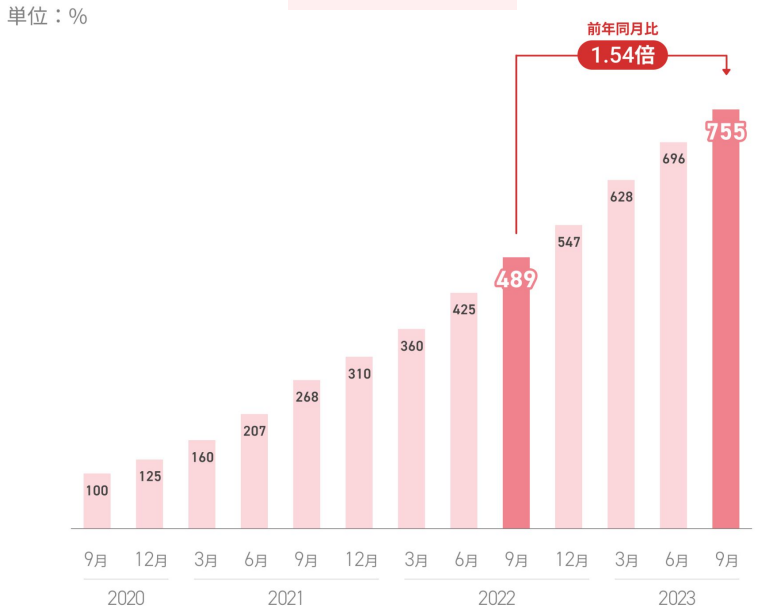
- **チケット購入～予約～来院時の受付**まで可能
- **自分にぴったりなチケット**が簡単に見つかる
  （エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能）
- 事前決済で、施術当日に**追加料金を請求される心配なし**
- 簡単Web予約と事前払いで、**クリニック検索から支払いまで全部簡単**
- 最新の施術や**お手頃価格のチケット**も豊富
- 口コミを見ながら**比較検討した上で購入**できる

KPI進捗

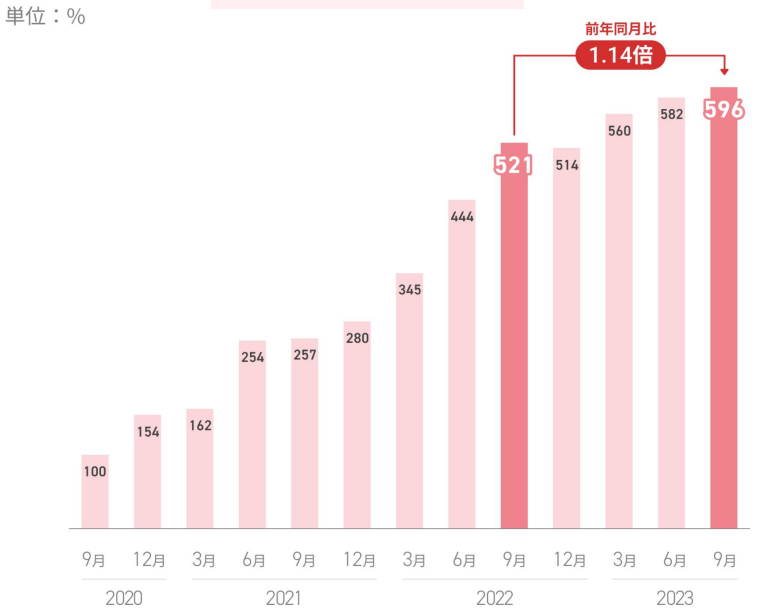
育成事業2

新規クリニックの掲載数の増加、アプリUI/UXの継続改善により、チケット購入数は前年同期比14%増。
会員数も順調に増加。

会員数推移



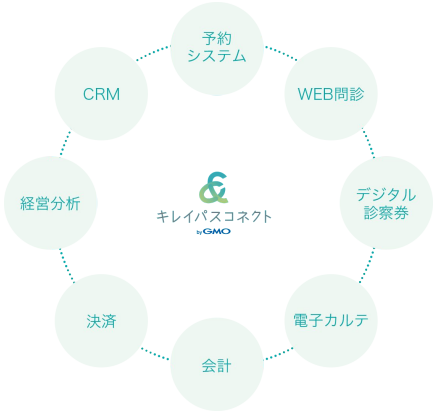
チケット購入件数

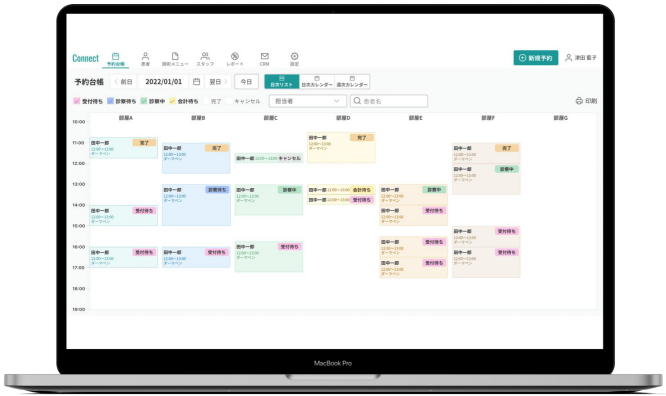


*2020年9月・3Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

コネクト（DX事業）

育成事業2





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。

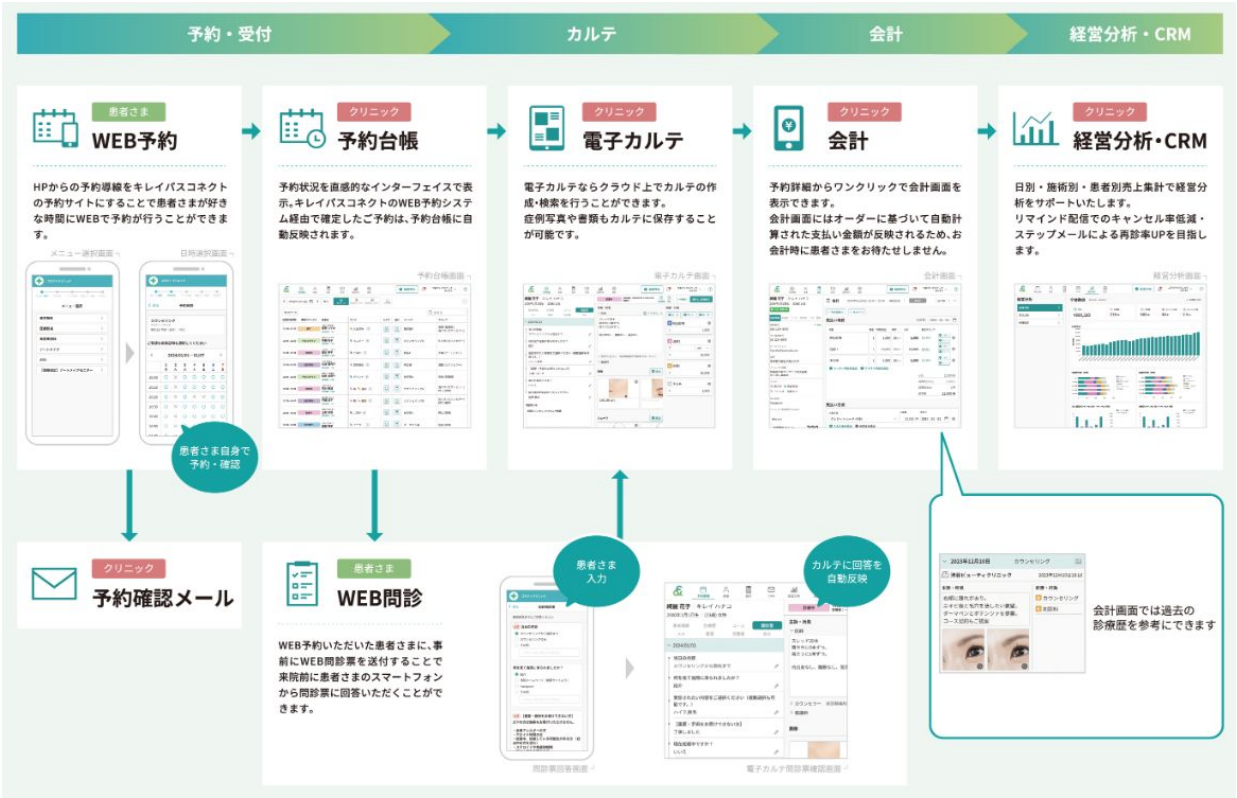
特徴

- 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**

DX事業（ストック収益の拡大）

育成事業2

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。



キレイパス by GMO DX事業

育成事業2

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。

経営戦略まですべてデジタル化 プレミア	欲しい機能を選べる カスタマイズ	定番機能が揃った スタンダード	予約管理から始めたい トライアル
月額 90,000 円	月額 60,000 円	月額 40,000 円	月額 9,000 円
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	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	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	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いクリニック様に

成長戦略（2－1）ポイ活経済圏の垂直・水平展開

収益事業

サービス間の有機的連携が強み。ポイントサイトやゲームプラットフォームの運営で培ってきたノウハウを提携パートナーにも展開することにより、**ポイ活経済圏・生態系の最大化**を目指す。

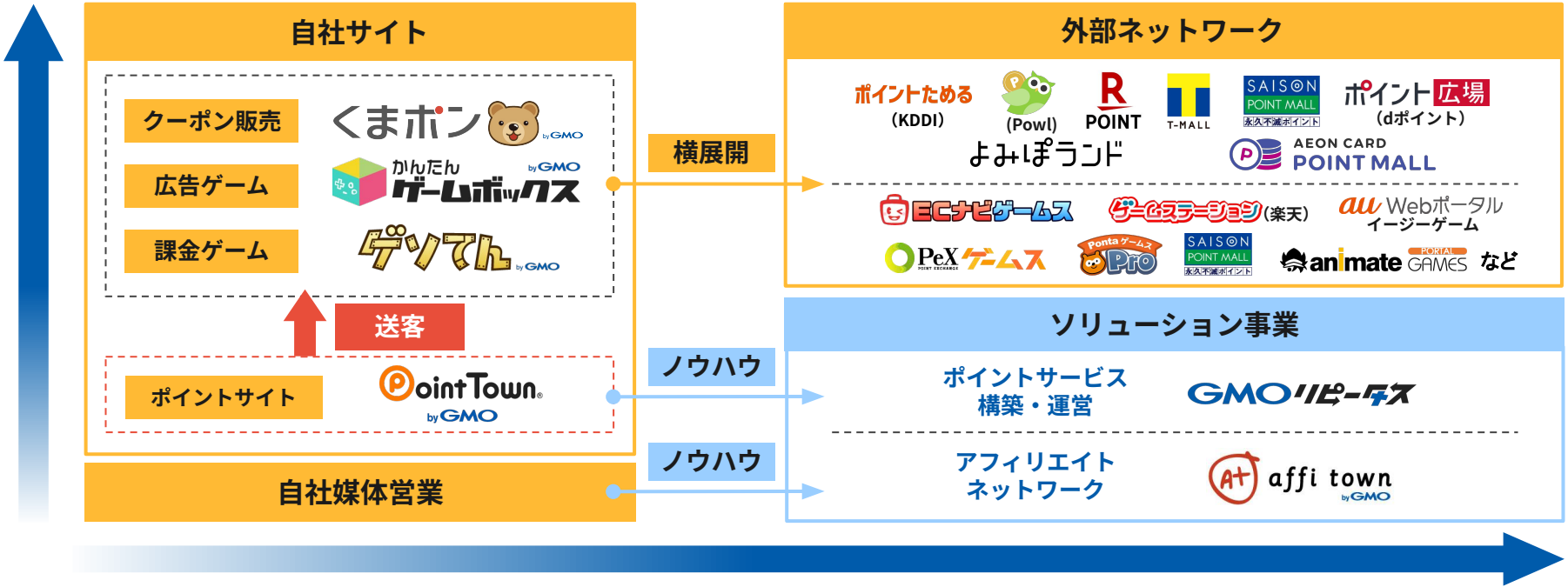


成長戦略（2－2）ポイ活経済圏の垂直・水平展開

収益事業

提携サービス数＝67

内訳リピータス：7、課金ゲーム：21、広告ゲーム：39（2023年9月末現在）

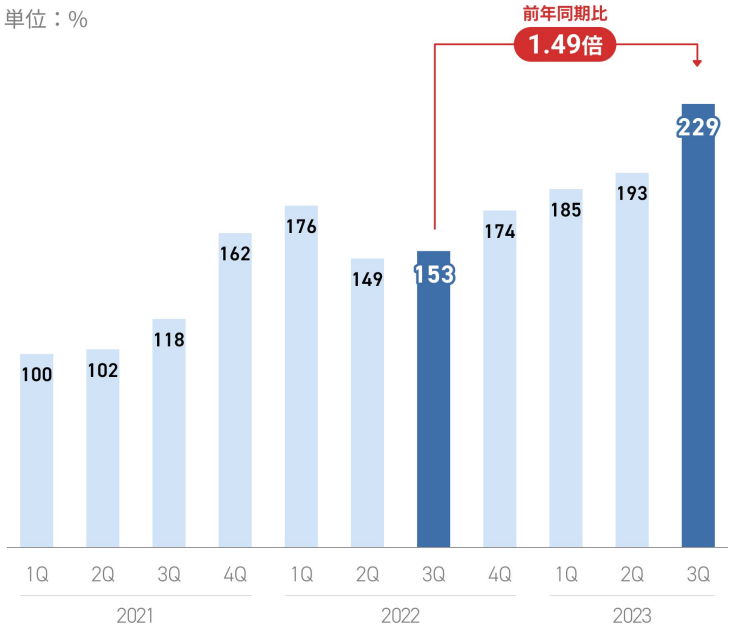


ゲームプラットフォーム事業売上規模

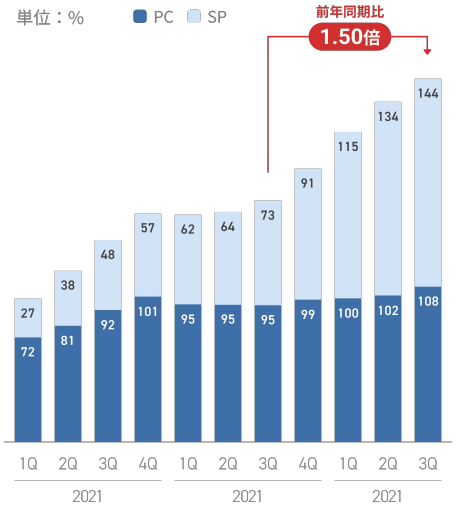
収益事業

課金：広告ゲームからの課金ゲームへの流入エコシステムにより、引き続き成長。
広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め30%増。広告売上は、円安による好影響。

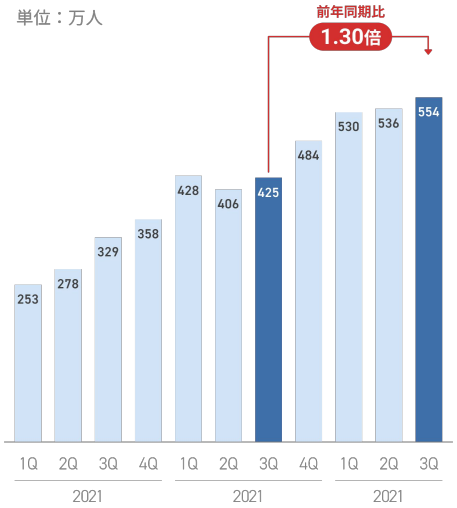
ゲームプラットフォーム売上規模推移



ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移



ゲーム広告事業 総アクティブユーザー数推移

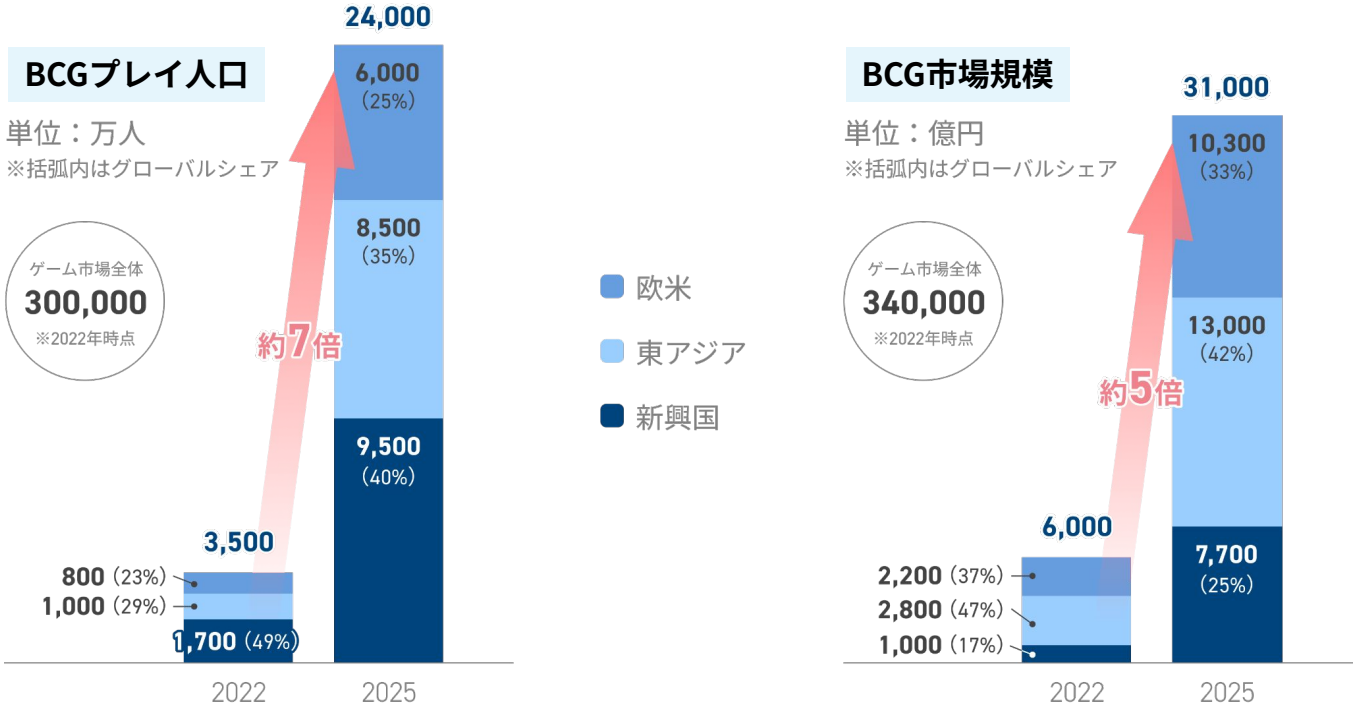


*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

Web3 ブロックチェーンゲーム（BCG）の市場規模

新規投資

ブロックチェーンゲームの世界市場は2025年にはプレイ人口は約7倍、市場規模は約5倍へ拡大すると予想されている。



*参考：KEARNEY「“Play to Earn”という新しい価値の登場 ～ブロックチェーンゲーム（BCG）の市場規模と将来見通し～」
https://www.jp.kearney.com/issue-papers-perspectives/play-to-earn

Web3 トピックス①

新規投資

Blockchain Game Infoを譲受

9月1日にブロックチェーンゲーム情報メディア「Blockchain Game Info」を譲受。これまで注力してきたブラウザゲームに加え、急成長しているブロックチェーンゲーム業界に参入し、集客支援や普及促進に寄与していく。





Web3 トピックス②

新規投資

ゲーム特化型ブロックチェーン「Oasys」に連携した
独自レイヤー2チェーン（Verse）の開発を開始

ゲーム特化型ブロックチェーン「Oasys」に連携した独自レイヤー2チェーンとして、ゲームプラットフォーム「ゲソてん byGMO」と連携した**「GESOTEN Verse（仮）」**の開発をしており12月に提供開始予定。**ブロックチェーンゲームプラットフォーム**への挑戦。

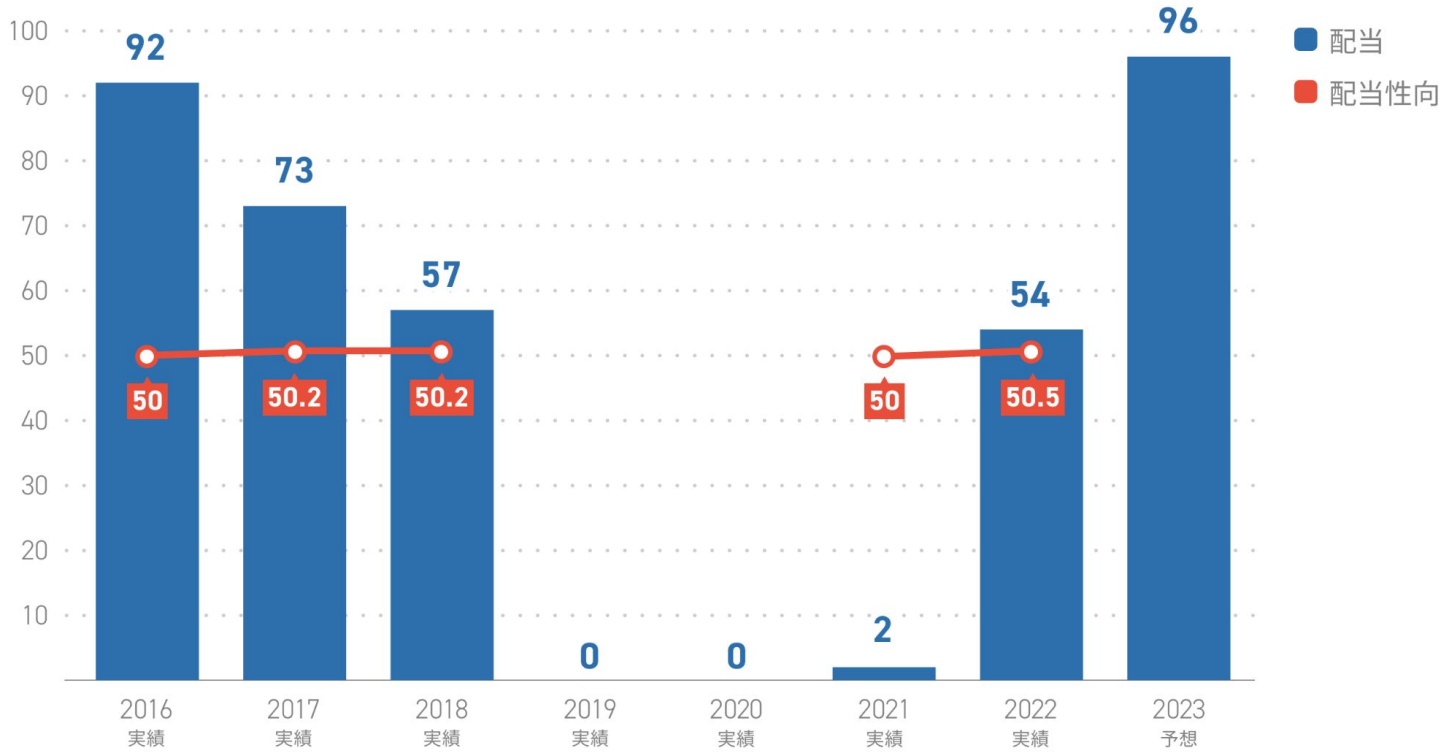




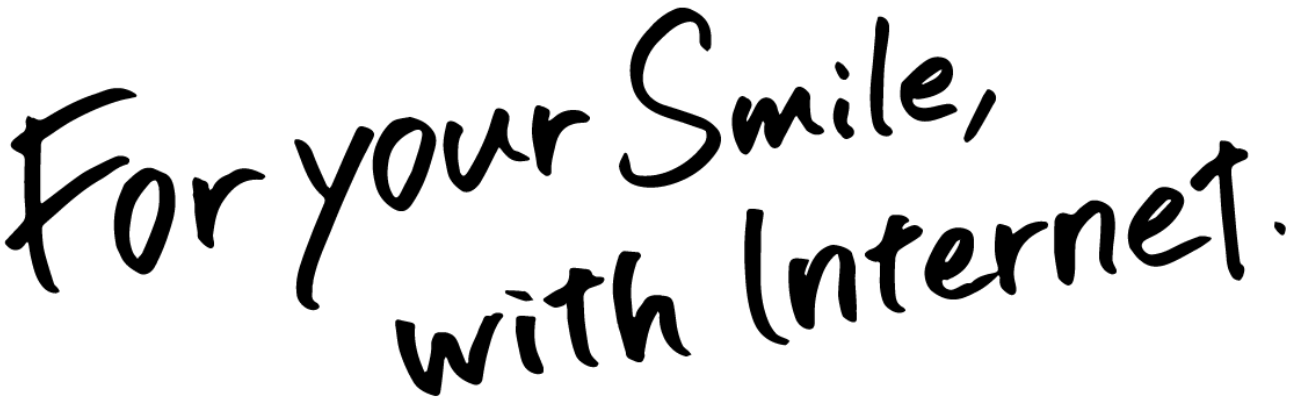
01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.13
03 業績動向 P.19
04 今後の成長戦略 P.25
05 株主還元 P.60

株主還元

投資フェーズを含め一時無配も、上場以来、配当性向50%を堅持。



ご清聴ありがとうございました！



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。