

2023年12月期 通期決算説明会

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長 森 輝幸

2024年2月5日

目次

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

エグゼクティブ・サマリー（通期）

売上高
通期実績

6,266 百万円

前年比 **+12.1%**

営業利益
通期実績

533 百万円

前年比 **+72.0%**

売上高
予想

6,900 百万円

営業利益
予想

650 百万円

*業績予想についてはP23にて詳細説明

- 過去最高利益を達成
営業利益は前年比**+72.0%**と順調に成長し過去最高に
営業利益率が前年比で5.5%から**8.5%**に大幅改善
- 配当は11月6日予想より+9円の**105円**に
- メディア既存事業のクーポン事業が不調だったものの、国や公共団体のリスキング支援等含めた社会人の学び新規需要（コエテコ）と、広告ゲームが成長を牽引

売上高と利益

売上高は堅調に推移して12.1%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・コエテコカレッジ）への投資をこなしながら、営業利益72.0%増。

単位：百万円	2022年通期	2023年通期	前年比
売上高	5,587	6,266	+12.1%
営業利益	310	533	+72.0%
経常利益	307	540	+75.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	183	361	+97.4%

対業績予想

売上高：順調に推移し、11月6日の上方修正値の102.7%で着地。

営業利益：過去最高の510百万円から4.6%増の533百万円で着地。コエテコの社会人向けメディア（リスキリング支援）や広告ゲームが牽引。

単位：百万円	2023年業績予想	2023年実績	達成率
売上高	6,100	6,266	102.7%
営業利益	510	533	104.6%
経常利益	500	540	108.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	330	361	109.4%

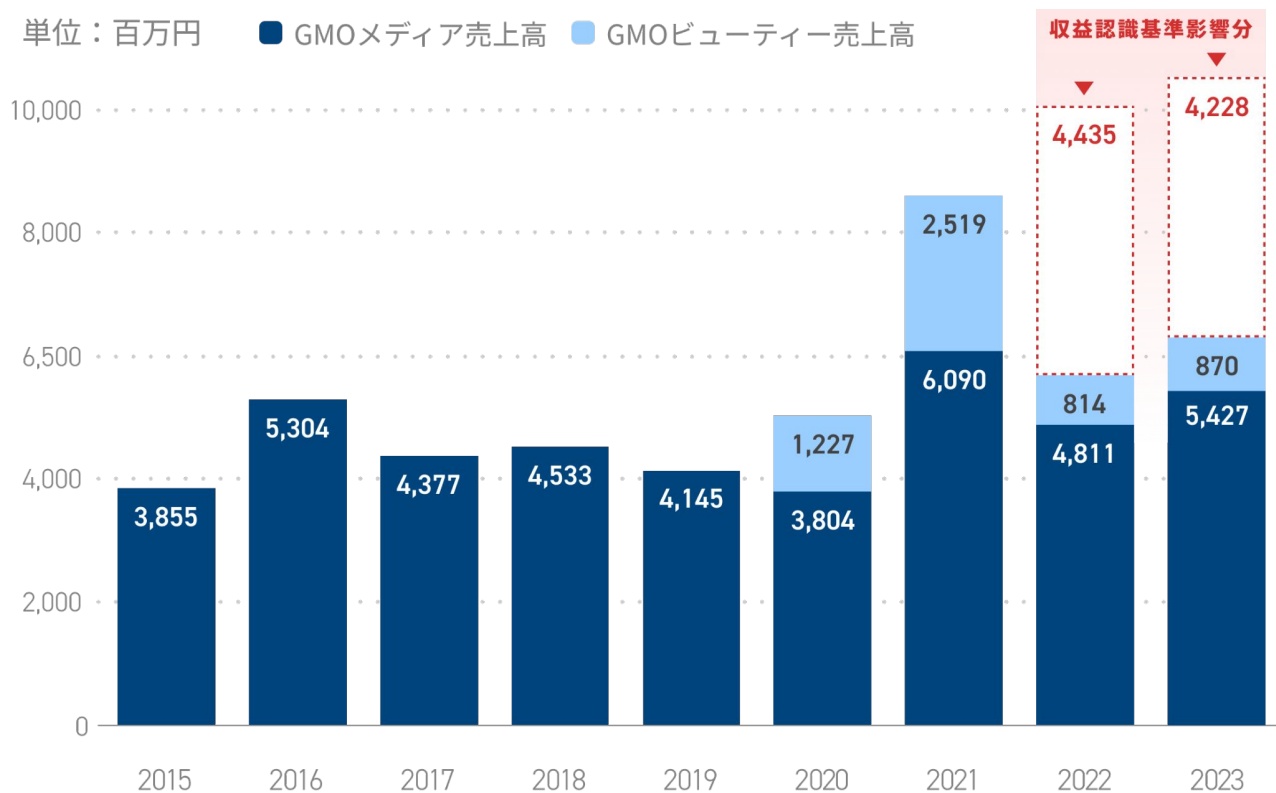
配当

2023年11月6日の上方修正時に開示した配当額より9円増の105円に。

	前期実績 (2022年12月期)	直近の配当予想 (2023年11月6日公表)	2023年12月期 決定額	増加額
年間配当	54円	96円	105円	+9円

連結会社別売上高推移

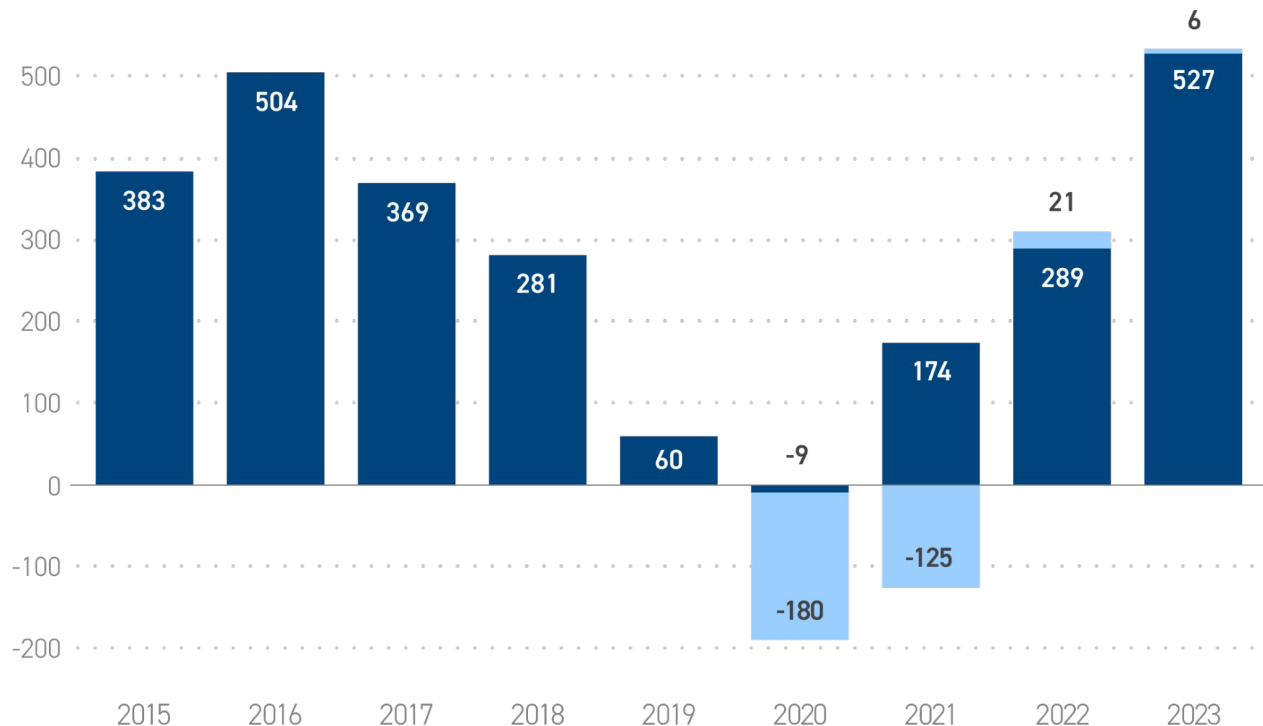
売上高は、GMOビューティー社とのPL連結以降、成長継続。



連結会社別営業利益推移

営業利益も、サービスポートフォリオ再構築により、順調に成長し過去最高益の533百万円を達成。

単位：百万円 ■ GMOメディア営業利益 ■ GMOビューティー営業利益

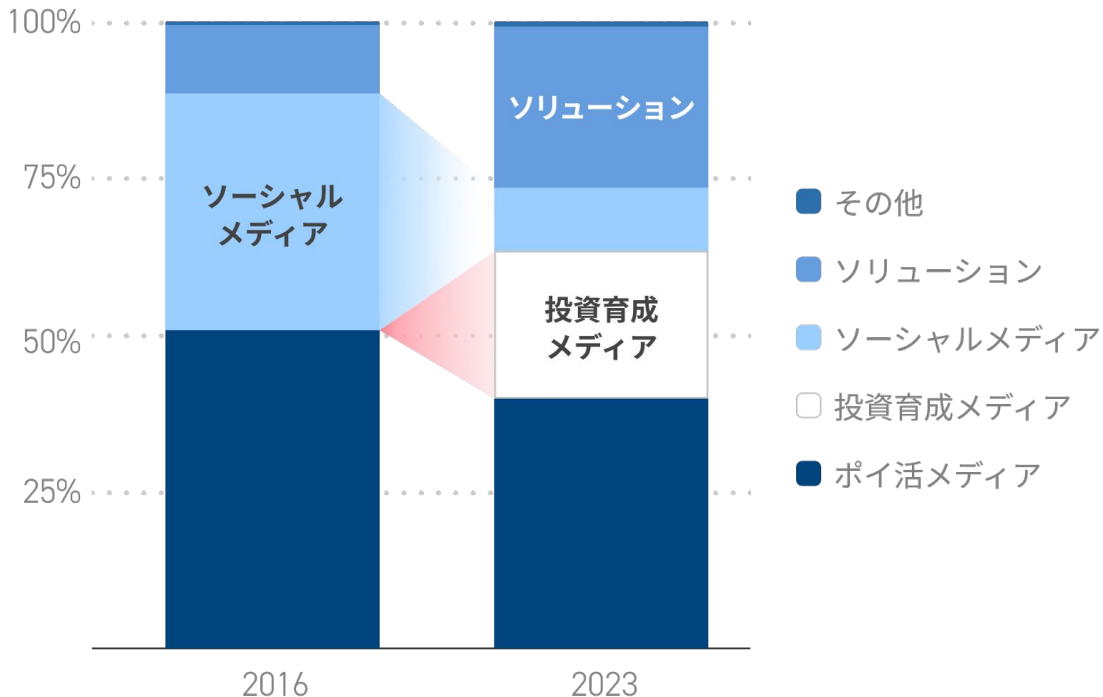


事業ポートフォリオの再構築

ブログや掲示板等のソーシャルメディア事業の撤退により、一時的に収益を悪化させるも、GMOリピータスを中心とするソリューション事業と、教育・美容医療分野の新規サービスによる再成長。

売上総利益構成比

	2016	2023	増減
ポイ活メディア	50.6%	39.7%	-10.9%
投資育成メディア	0.0%	23.9%	23.9%
ソーシャルメディア	38.0%	9.9%	-28.1%
ソリューション	10.8%	25.8%	15.0%
その他	0.6%	0.8%	0.2%
合計	100.0%	100.0%	

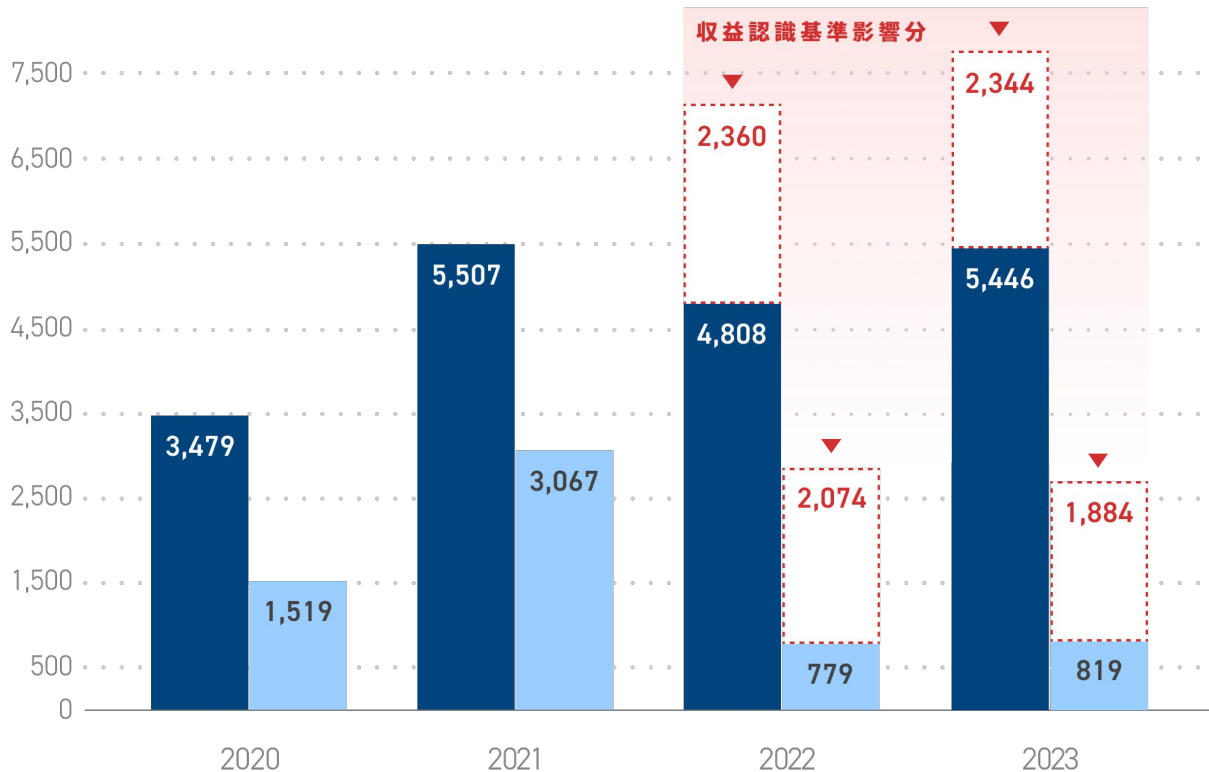


*表示桁数未満を考慮して概算表示しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

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

+13.2%成長

国策のリスキング支援等を含め、コエテコの社会人向けメディアや
広告ゲームの好調が成長を牽引。

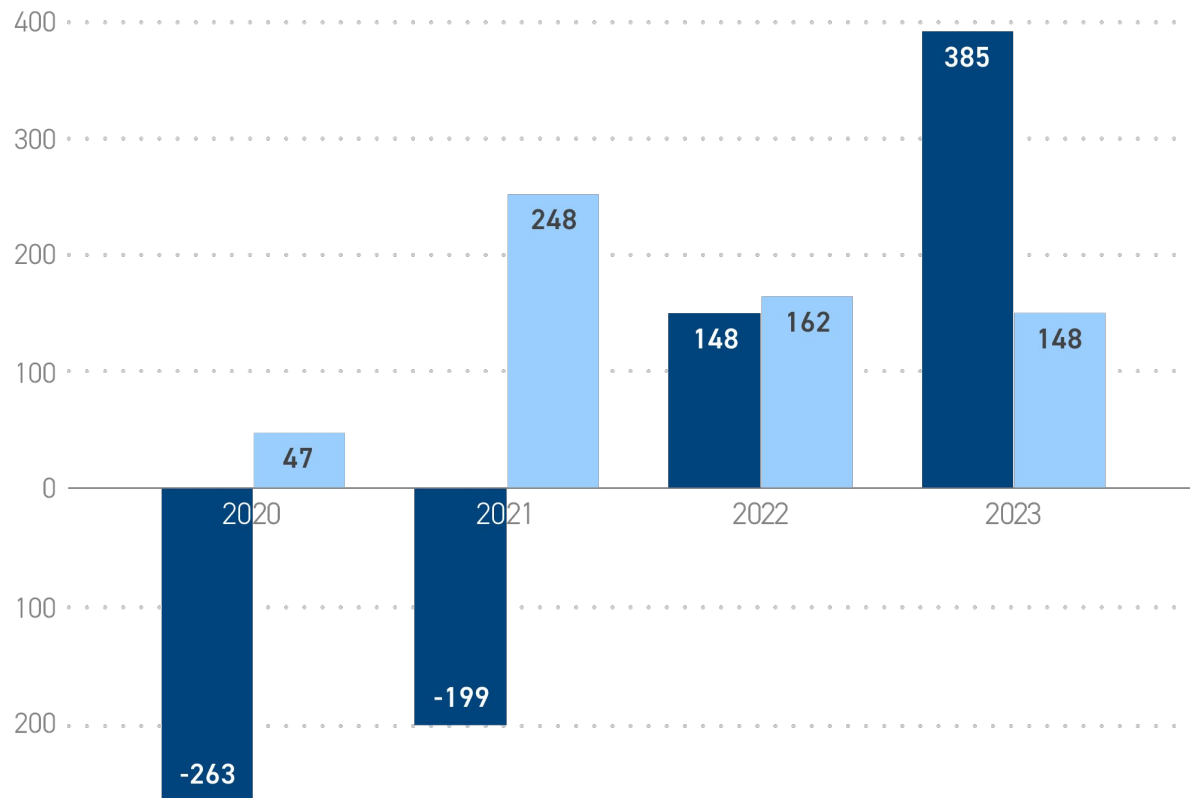
■ソリューション事業

+5.1%

GMOリピータスのプラットフォームユーザー数は堅調に成長するも、システムリプレイス開発中により、新規営業の抑制。

セグメント別営業利益推移

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

+159.8%成長

ストック事業（キレイパスコネクト・コエテコカレッジ）への投資をこなしながらも、コエテコの社会人向けメディアや、広告ゲームの好調が成長を牽引。

■ソリューション事業

▲8.2%

GMOリピータスのシステム開発を強化したため、利益は減少。

連結貸借対照表

純資産14.8%成長。引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2022年12月末	2023年12月末	増減率	増減要因
流動資産	4,334	4,764	+9.9%	現金預金+409百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲17百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,868	3,277	+14.2%	
固定資産	649	706	+8.7%	無形固定資産+28百万円
総資産	4,984	5,470	+9.7%	
流動負債	2,872	3,052	+6.2%	営業債務+158百万円 ポイント引当金+31百万円
うちポイント引当金	847	879	+3.7%	
固定負債	21	16	▲23.4%	
純資産	2,090	2,401	+14.8%	最終利益+361百万円 配当金▲93百万円
純資産比率	41.9%	43.9%	+2.0pt	
負債及び純資産	4,984	5,470	+9.7%	

*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	2022年	2023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	395	592	+196	【営業CF】 税引前利益の前年同期比 +258百万円 【投資活動CF】 無形固定資産取得による支出額の 前年同期比▲44百万円 【財務活動CF】 配当金の支払額の前年同期比 +88百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲171	▲111	+59	
財務活動による キャッシュフロー	2	▲71	▲73	
現金及び現金 同等物の増減額	225	409	+183	
現金及び現金 同等物の期首残高	2,642	2,868	+225	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,868	3,277	+409	

*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。

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

四半期トピックス（10～12月）

メディア事業

ゲーム・ポイ活

教育

美容医療

セグメント売上高 1,496百万円

- 広告ゲーム : ECナビ／PeXへの提供を開始（10月）
- 課金ゲーム : ブロックチェーンゲーム基盤「GESO Verse」リリース（12月）
- ポイントタウン : 24周年ポイントタウン感謝祭開催（12月）

- コエテコKids : コエテコEXPO2023秋2days開催（10月）
- コエテコカレッジ : 無償提供する高校向け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！
自社教材シリーズ 基本情報技術者試験対策講座・G検定用語集発売

- クレイパス : ギフト機能リリース（11月）
- クレイパスコネク : 『画像比較』リリース（10月）
: 『事例動画』リリース（11月）
: 『CRM ver.2』リリース（11月）

セグメント売上高 195百万円

- GMOリピータス : ふるさと納税サービスのふるさとプレミアムと連携開始（10月）
- アフィタウン : 『アフィコ』提携インフルエンサー数 前Q比+49%（4Q）

ソリューション
事業

四半期トピックス（10～12月） プロダクトへのAI活用の促進

ユーザーの利便性向上のため、積極的にAI技術を活用。

『ITパスポート』過去問題集や『G検定』対策単語集に、生成AIに自由に質問できる機能等を実装し、より学習しやすい、より学習効果の高い教材を追求。



ITパスポート
対策講座に

生成AI 新機能!

オリジナル用語集とセットでより学習しやすい講座に

コエテコカレッジ by GMO

AI先生に質問する

こんにちは！なんでも質問してください！

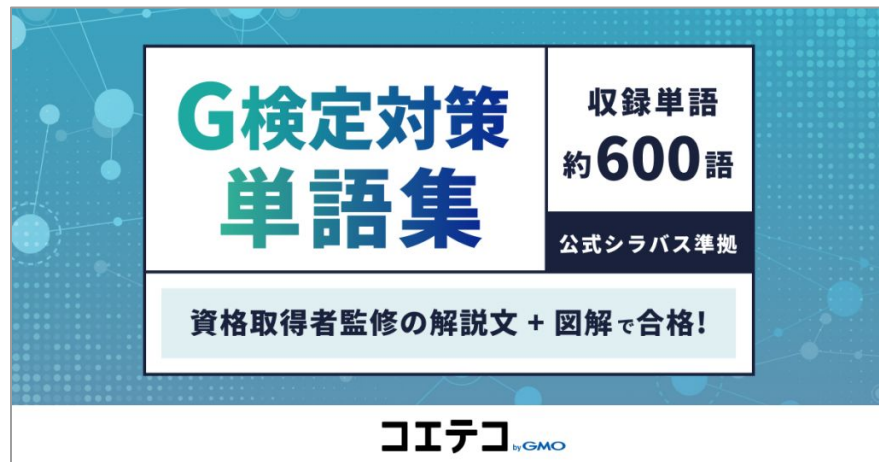
- このワードについて詳しく教えて
- 〇〇〇って何の略ですか？
- など

ソフトウェアライフサイクルについて勉強に教えて！

ソフトウェアライフサイクルは、ソフトウェア製品の計画から開発に至るまでの全過程を指します。一部は以下のような段階に分けられます。

要件定義 (Requirement Analysis): ユーザーのニーズを理解し、ソフトウェアが満たすべき要件を明確にする段階。

システム設計 (System Design): 要件に基づきシステムのアーキテクチャやコンポーネント



G検定対策
単語集

収録単語
約600語

公式シラバス準拠

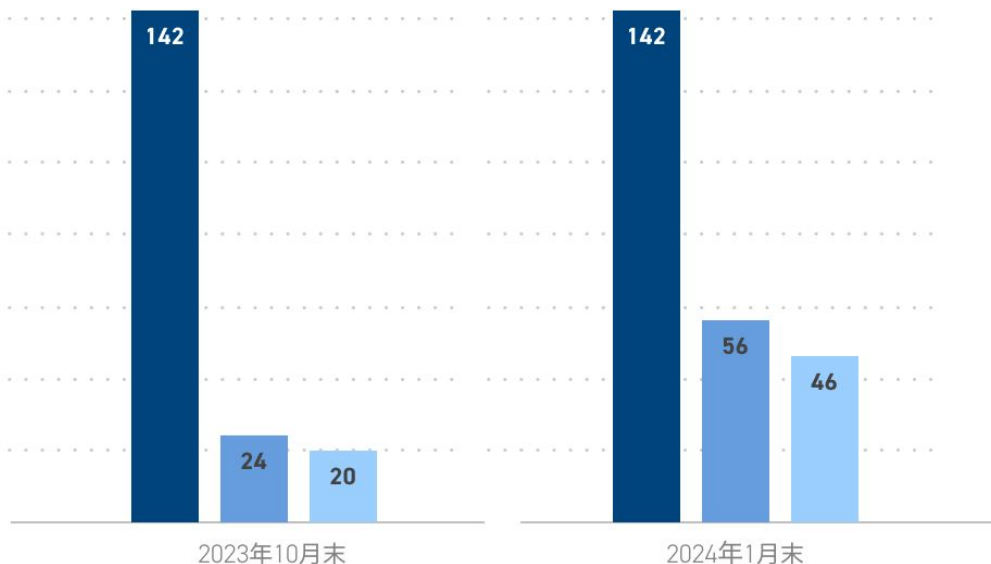
資格取得者監修の解説文 + 図解で合格!

コエテコ by GMO

四半期トピックス（10～12月） 人的資本経営の実現へ

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。**資格取得率も順調に推移し、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。

■ パートナー数 ■ ITパスポート合格者 ■ G検定合格者



	ITパスポート合格比率	G検定合格比率
2023年10月末	16.9%	14.1%
2024年1月末	39.4%	32.4%

*GMOメディア単体 2024年1月末現在

連結損益計算書

引き続きコエテコ事業拡大や、広告ゲームネットワークの成長により売上高15.2%増。

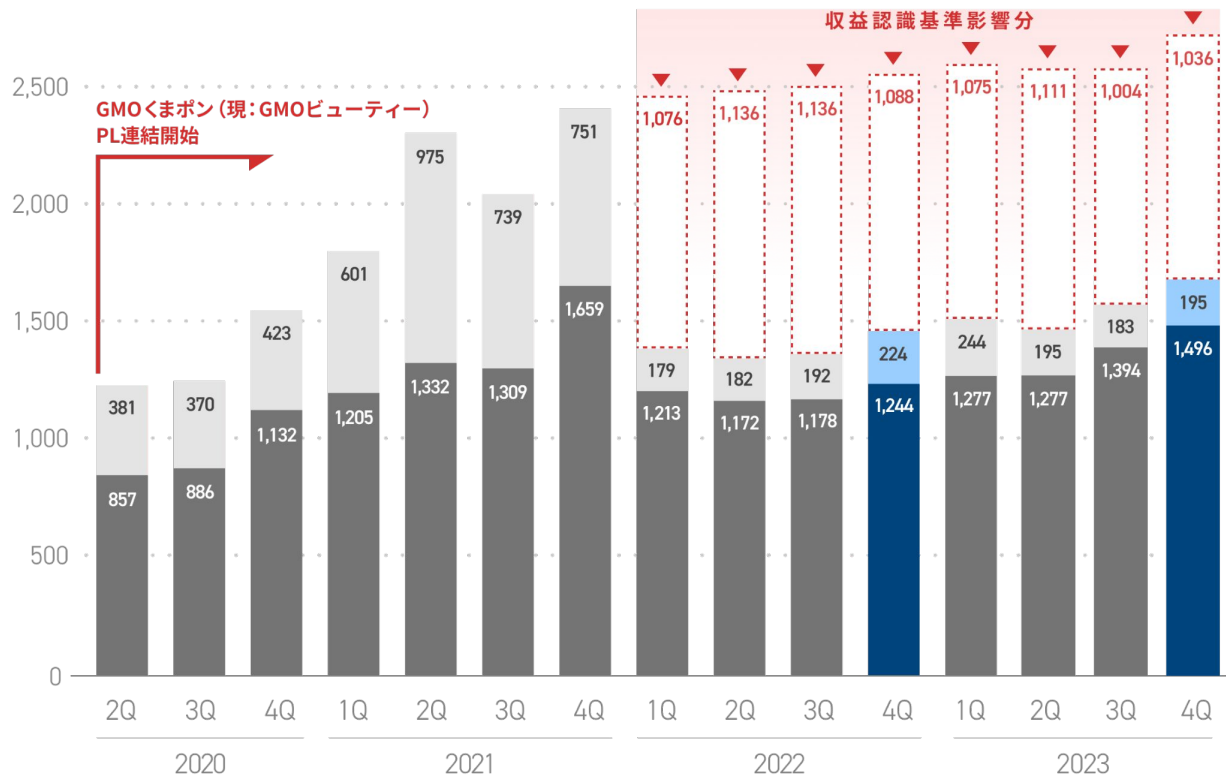
今期に向けての教育系コンテンツ投資・ブロックチェーンゲーム関連投資などの支出が営業利益率に影響。

単位：百万円	2022年10-12月	2023年10-12月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,468	1,692	+15.2%	【売上高】 メディア事業 +252百万円 (20.2%増) ソリューション事業 ▲28百万円 (12.6%減)
売上原価	847	991	+16.8%	
売上総利益	620	701	+13.0%	
販売費及び一般管理費	577	658	+13.9%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +130百万円 (39.0%増) ソリューション事業 ▲23百万円 (75.0%減)
営業利益	42	42	▲0.2%	
営業利益率	2.9%	2.5%	▲0.4pt	
経常利益	42	51	+19.9%	人件費 +69百万円 広告宣伝費 ▲11百万円 販売促進費 ▲43百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4	33	+670.4%	

*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。

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

+20.2%成長

クーポン事業の不調が続くものの、コエテコの社会人向けメディアや広告ゲームの好調が成長を牽引。

■ソリューション事業

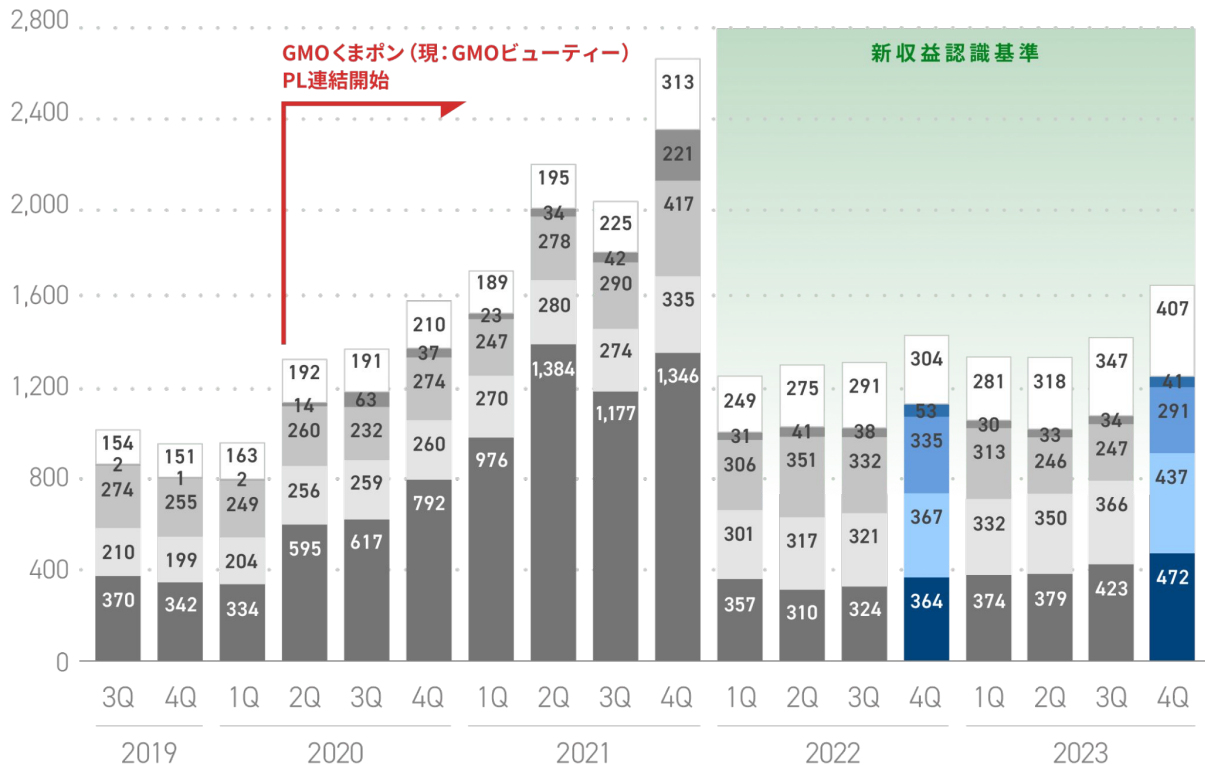
▲12.6%

GMOCリピータスのプラットフォームユーザー数は堅調に成長するも、アフィリエイトの金融ジャンルにおいて、大型案件の停止があり前年割れ。

*2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

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



販売促進費や広告宣伝費を調整しながら、引き続き、開発力強化のための増員や給与のベースアップを推進。目標達成による決算賞与も実施。

従業員数 ※

2022年12月末 173名

2023年12月末 207名 (+34名)

※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。

*従業員数を2024年3月7日に訂正。

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

業績予想

売上高は6,900百万円。営業利益は22%成長の650百万円。
業務効率化も推進し、営業利益率は、8.5%→9.4%への向上を目指す。

単位：百万円	2023年実績	2024年予想	前年比
売上高	6,266	6,900	+10.1%
営業利益	533	650	+21.7%
経常利益	540	640	+18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	361	420	+16.2%

*実績値に合わせて前年比の数値を2024年3月7日に訂正。

配当予想

引き続き、配当性向50%を堅持。

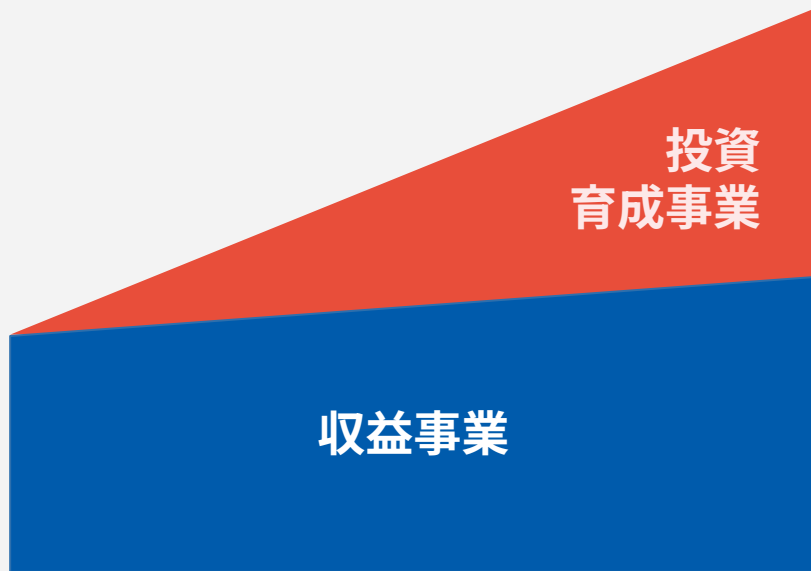
	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2023年12月期	105円	182百万円	50.1%	8.2%
2024年12月期 (予想)	121円	—	—	—

01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

成長戦略の考え方

① 収益 + 投資育成

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



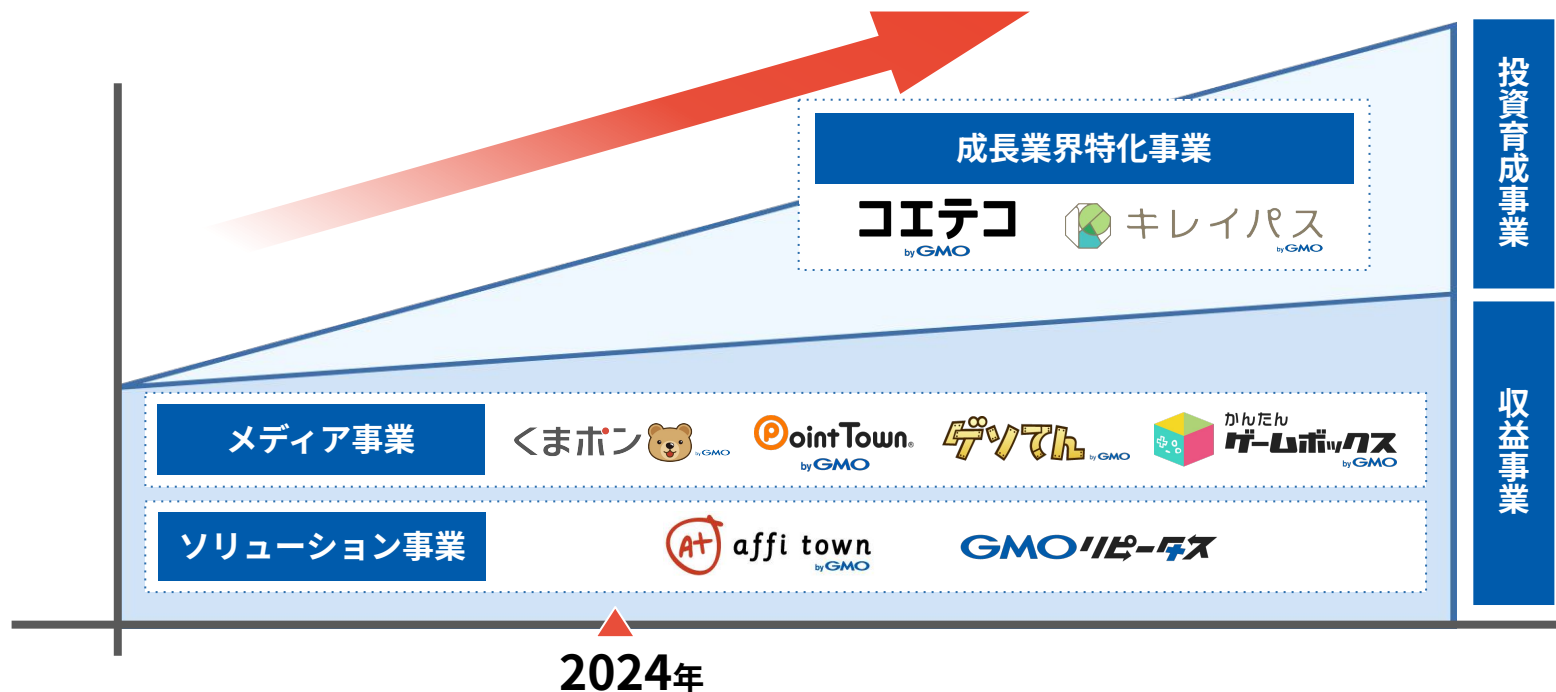
② 垂直 + 水平

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 収益＋投資育成

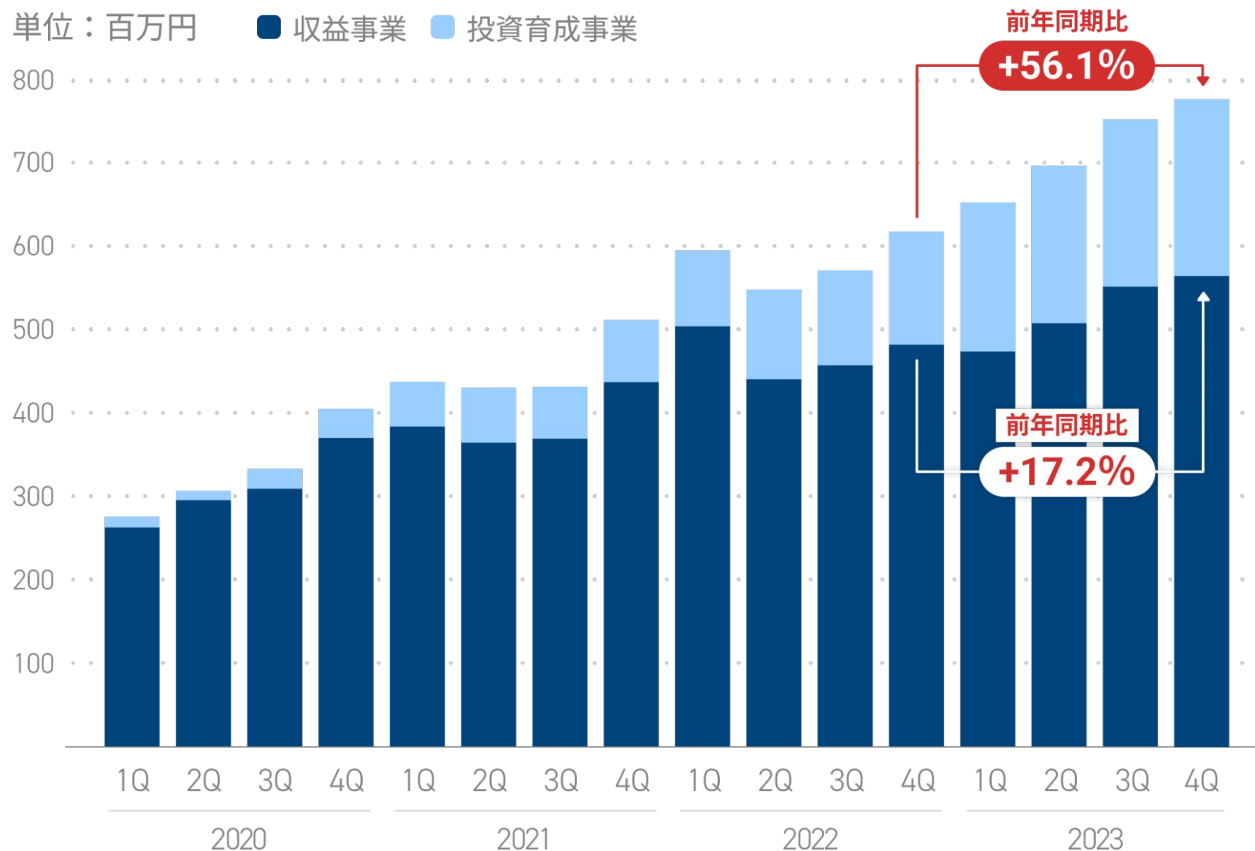
既存の収益事業をベースに、成長領域である教育・美容医療関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるストック事業構成比を拡大させる。



成長戦略①-2 メディア事業の売上総利益推移

単位：百万円

■ 収益事業 ■ 投資育成事業



前年同期比で投資育成事業（コエテコ・キレイパス）が**56.1%増**、収益事業が**17.2%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**22.0%→27.3%**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。

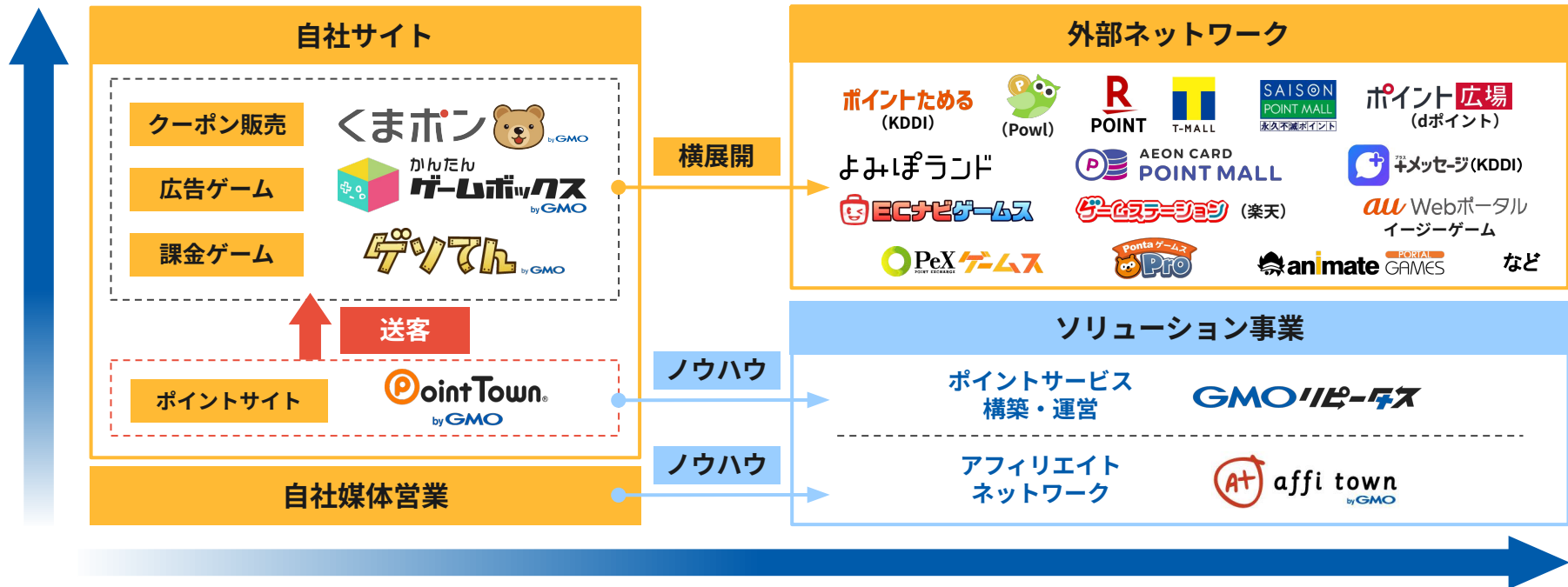


成長戦略② 垂直＋水平展開

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、**経済圏・生態系の最大化**を目指す。

提携サービス数＝68 内訳 リピータス：7、課金ゲーム：21、広告ゲーム：40 (2023年12月末現在)



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。



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導入した企業のCRMの拡大によりポイ活市場が伸長	<ul style="list-style-type: none">大手ゲーム会社がブロックチェーンゲーム市場へ進出、国内での市場形成が加速する可能性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着実な伸長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大学入試科目に「情報」が採用されることに伴って受験科目市場としての成長期待
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女性の美容脱毛利用率は横ばい	<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メニューの比較検討の機会が増える人材獲得競争の激化に伴い美容クリニックのDX化ニーズが進む美容クリニックを選ぶチャンネルが多様化し競合や代替品が増える

投資育成事業の複利成長戦略

1st (B2C)

メディア（送客・広告）事業立ち上げ

2nd (B2B2C)

1stで得た取引先様に向けたSaaS開発（ストック事業）

3rd (D2C)

1stで得たお客様情報、メディア資産をベースにD2C展開



「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、子ども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」も展開。

子ども・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
ロコミ掲載数 **No.1** ※1 教室掲載数 **No.1** ※2

1

コエテコ campus by GMO
ロコミ掲載数 **No.1** 国内

2 投資育成

3 投資育成

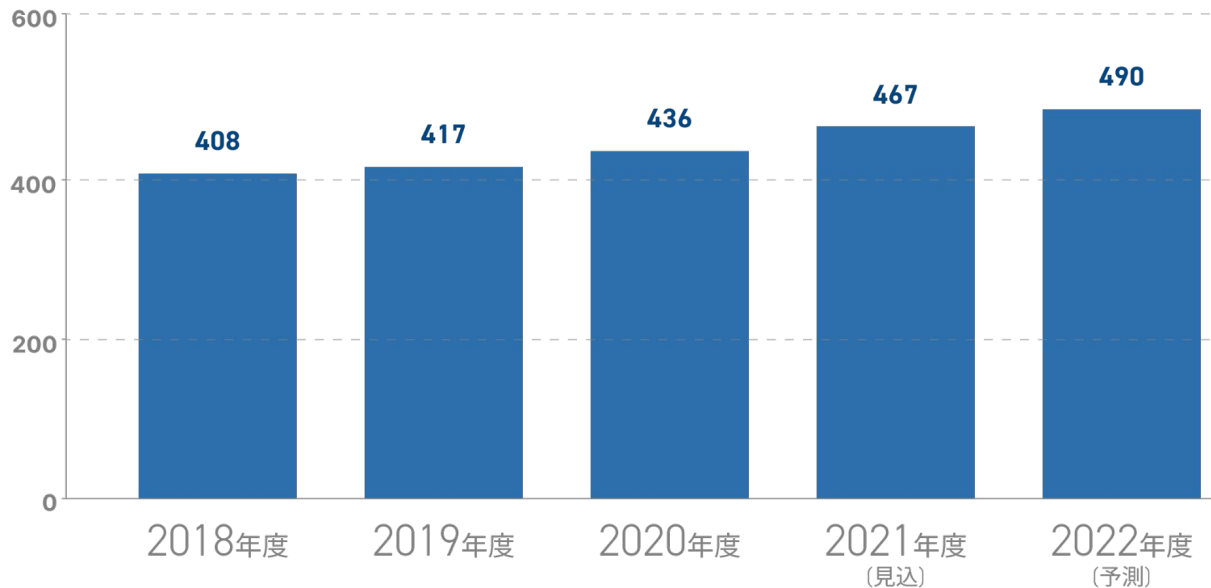
DX事業
(運営サポート)

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

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

Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。

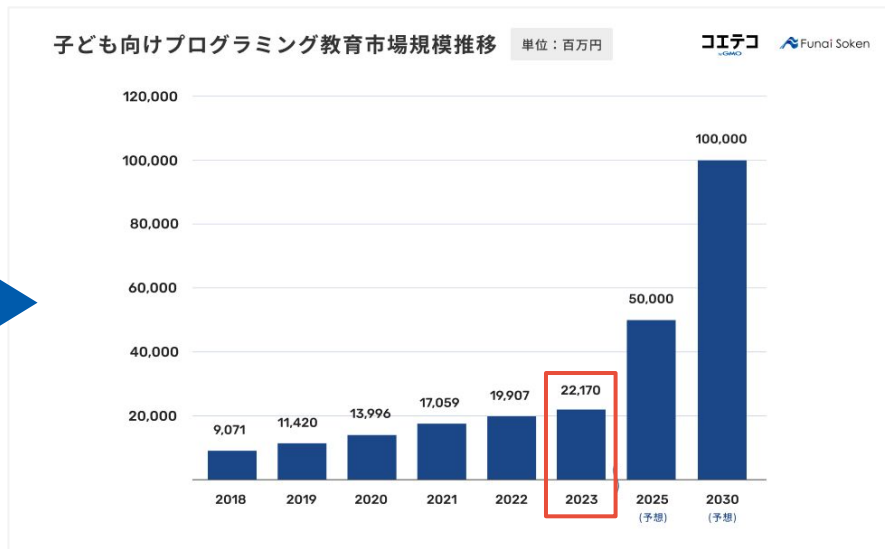
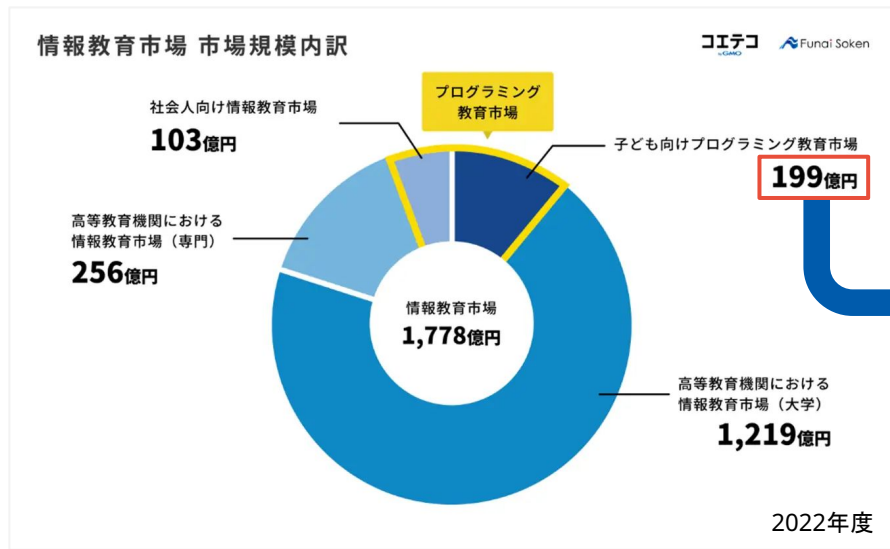
「オンラインスクール」は継続成長。アフターコロナから「リスキリング」が急拡大。

日本におけるWeb検索 ■ オンラインスクール ■ リスキリング



*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。

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

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2023年12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

197地域で**1位**表示

情報充実 ※2023年12月末時点

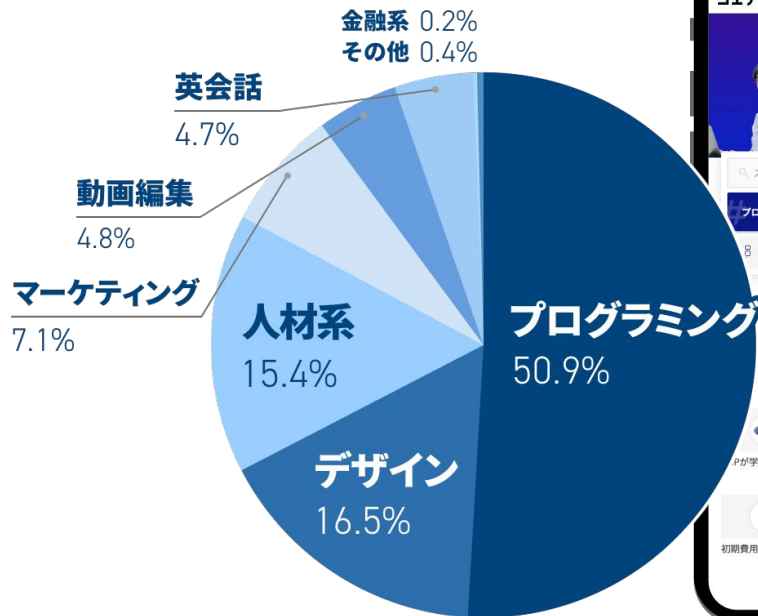
子ども向けプログラミング
教室掲載数

12,864件

for 社会人

今後は、非プログラミング領域も強化。

2023年第4四半期



女の子向けプログラミングイベント 『KIKKAKEきっかけ 2023～ガールズプロ grammingフェス～』開催！

女の子向けのプログラミングイベントを開催。プログラミング教室受講者の性別が男の子に偏っている課題解決にイベントを通して貢献。



女の子にプログラミングを始める
きっかけを提供する1ヶ月

12月開催！

誰でもオンライン講座を作成できる 「コエテコカレッジ byGMO」で サブスク機能の提供を開始

月額課金型の講座を作成できる、サブスク機能の提供を開始。ライブや動画コンテンツの配信を伴うオンラインサロンの運営などに活用可能。



コエテコカレッジ by GMO

プログラミング教室掲載数・口コミ掲載数でNo.1

「コエテコ byGMO」が、子ども向けプログラミング教室掲載数と口コミ掲載数において、2020年（教室掲載数調査）と2021年（口コミ掲載数調査）の調査に続きNo.1を獲得。

子ども向け
プログラミング教室掲載数と
口コミ掲載数で
No.1に！

教室掲載数 **No.1** 口コミ掲載数 **No.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

子ども向けプログラミング
教育ポータルサイト | **コエテコ** by GMO

コエテコ by GMO
No.1 170万ダウンロード数獲得サイト

プログラミング教育がわかる、
ロボット・プログラミング教室が
みつける。

全日本掲載教室数 14,000件 口コミ数 10,000件

教室名や駅・市区町村名を入力 (2024/12/09現在)

例：渋谷駅

検索

北海道・東北	北海道	青森	岩手	宮城
	秋田	山形	福島	
関東	茨城	栃木	群馬	埼玉
	東京	神奈川		千葉
東海	岐阜	静岡	愛知	三重
近畿	京都府			
中国				
四国				
九州				

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事業を行う。

メディア事業
(集客サポート)



投資
育成

メンズ版
キレイパス

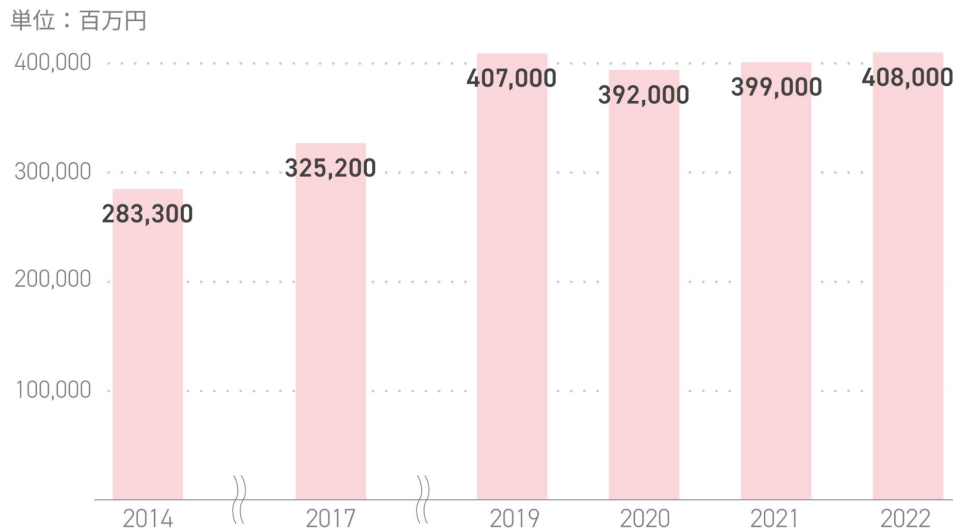
DX事業
(運営サポート)

投資育成



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

コロナの影響で2020年に前年割れとなったが、2021年以降患者の受診控えが改善され、2022年は行動制限も緩和されたことで市場はさらに回復。美容医療への心理的ハードル低下によるターゲット層の拡大、更には男性需要の拡大が見込まれている。



注：医療施設収入高ベース

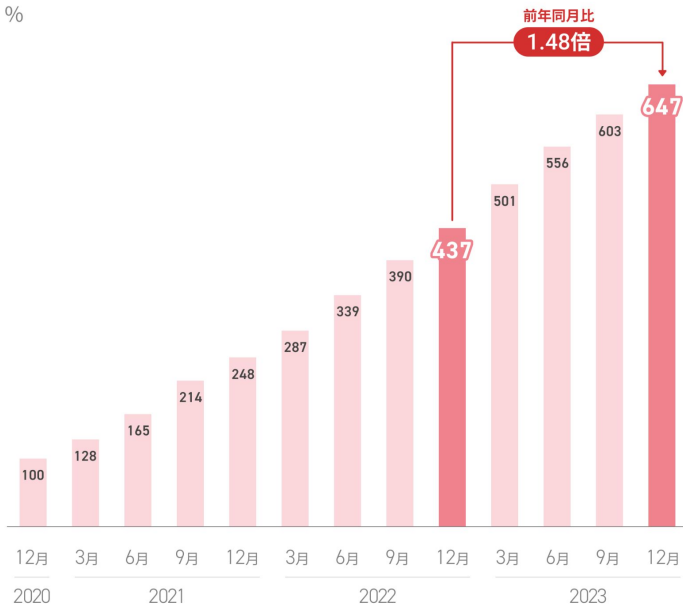
矢野経済研究所調べ

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（2023年）」（2023年6月23日発表）

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18%増。会員数も順調に増加。

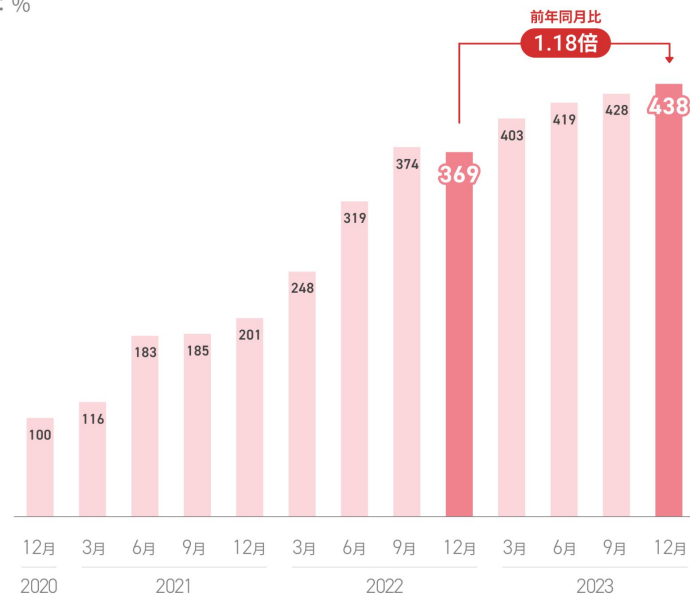
会員数推移

単位：%



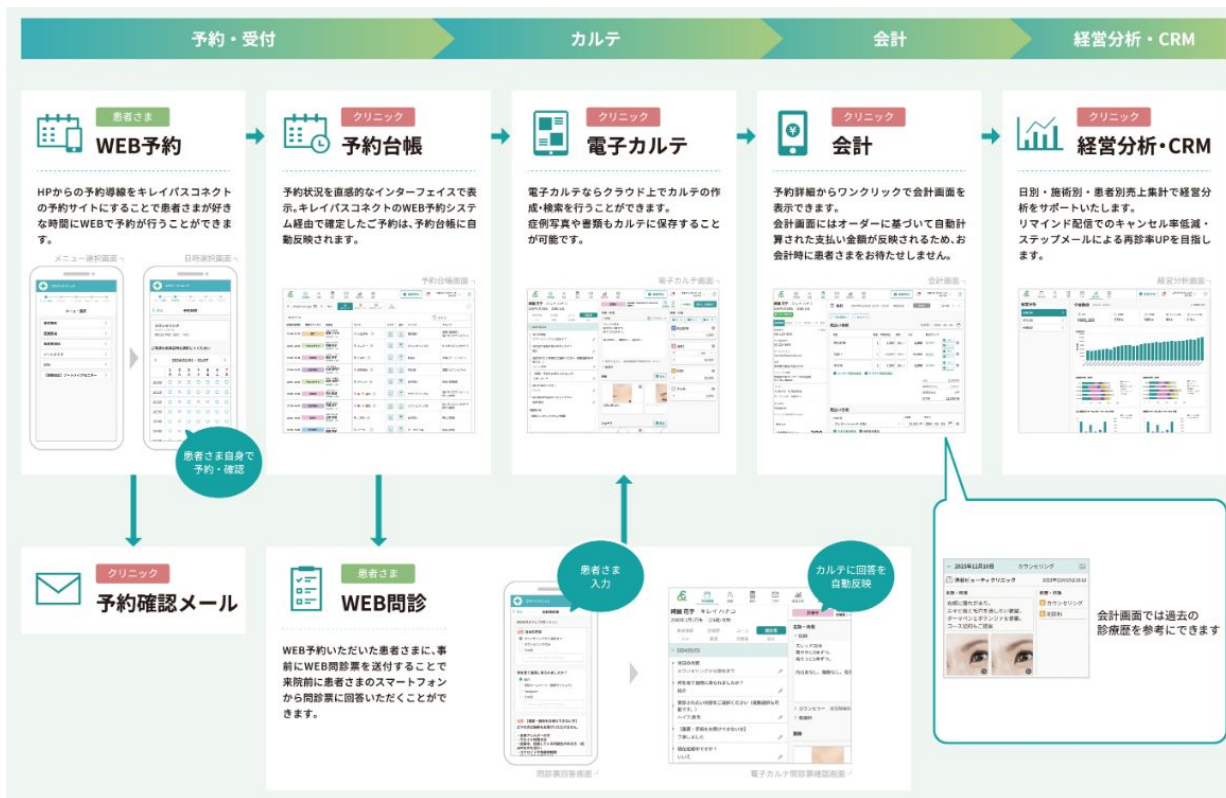
チケット購入件数

単位：%



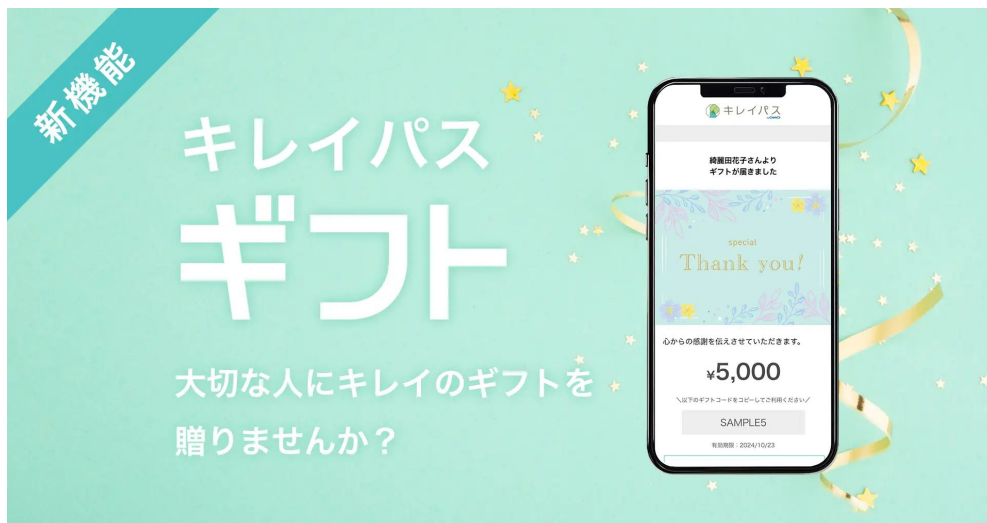
*2020年12月・4Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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。



美容医療をeギフトで贈ることができる『キレイパスギフト』をリリース

美容医療の検索・予約サービス「キレイパス byGMO」において、ギフトコードをオンラインで贈ることができる機能をリリース。eギフトの需要拡大に対応。（2023年11月）

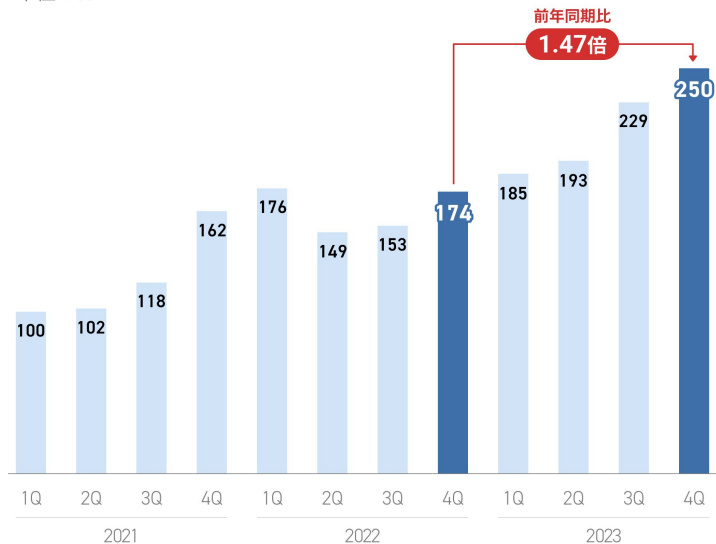


課金：広告ゲームから課金ゲームへの流入エコシステムにより、引き続き成長。

広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め18%増。ADネットワーク単価も好調に推移。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

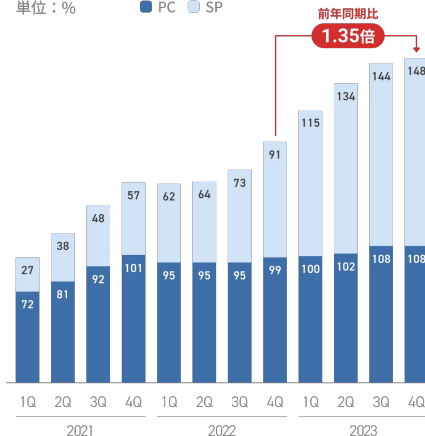
単位：%



ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

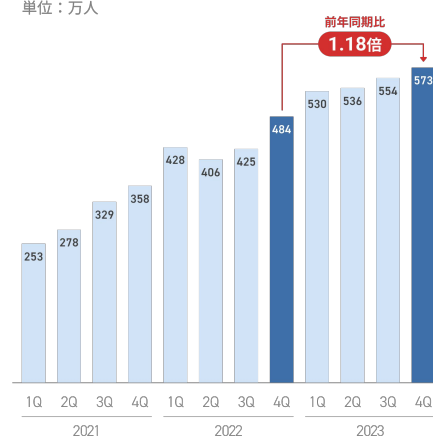
単位：%

■ PC ■ SP



ゲーム広告事業 総アクティブユーザー数推移

単位：万人

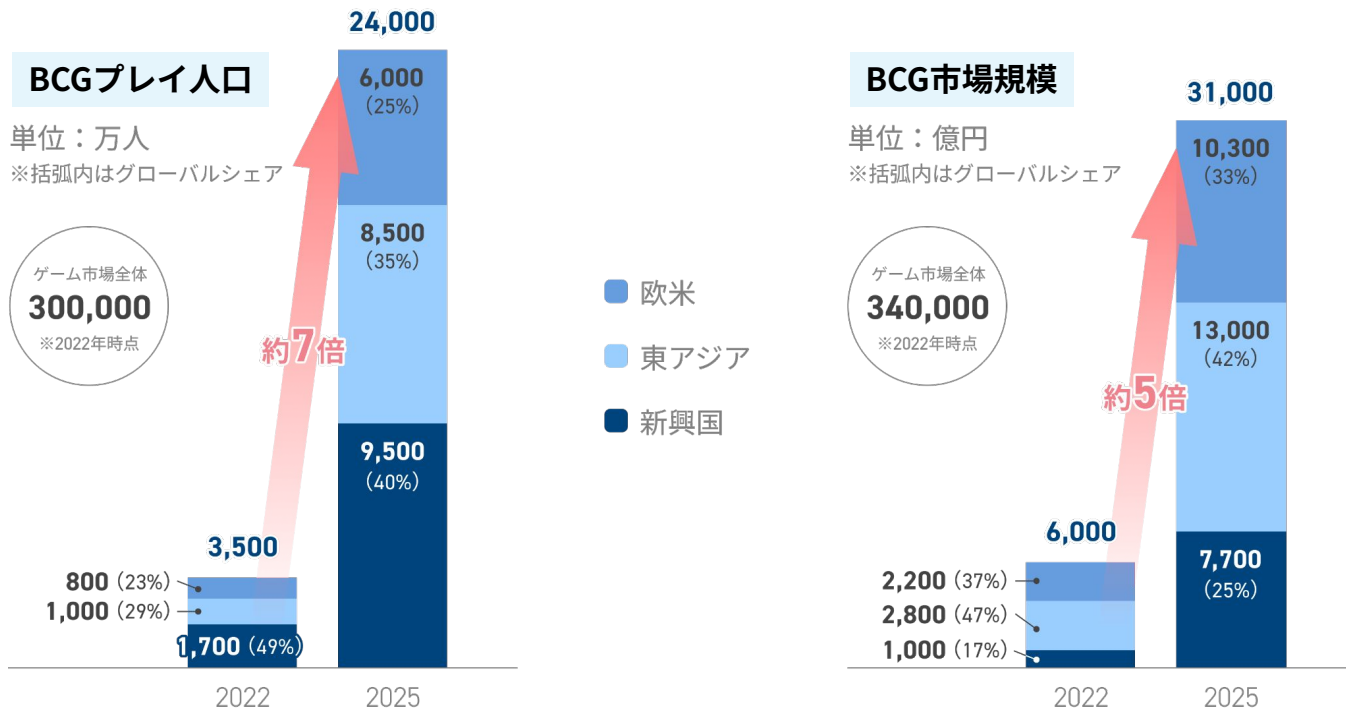


*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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>










ゲーム特化型ブロックチェーン「Oasys」の 独自レイヤー2チェーン「GESO Verse」提供開始（2023年12月）

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「GESO Verse」の提供を開始。市場拡大が予想されるブロックチェーンゲーム業界への挑戦を進める。第1四半期中に、ゲーム連携開始予定。



01	決算ハイライト	P.3
02	通期決算概要	P.11
03	第4四半期概要	P.16
04	2024年業績予想	P.23
05	今後の戦略	P.26
06	Appendix	P.50

参考データ：セグメント毎の収益配分（2023年4Q）

単位：百万円	メディア事業	ソリューション事業	合計
広告取引 関連収益	1,117   	151  	1,268
課金取引 関連収益	369   	7	377
その他収益	9	37 	46
合計	1,496	195	1,692

*表示桁数未満を考慮して概算表示しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。
その他収益：主にGMOリピータスの運用受託費用や開発費用が項目として入ります。

連結損益計算書

単位：百万円	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,468	1,522	1,473	1,577	1,692	+223	+114
売上原価	847	826	798	867	991	+143	+123
売上総利益	620	696	674	710	701	+80	▲9
売上総利益率	42.3%	45.7%	45.8%	45.0%	41.4%	▲0.8pt	▲3.6pt
販売費及び一般管理費	577	506	530	552	658	80	+105
営業利益	42	189	144	157	42	▲0	▲114
営業利益率	2.9%	12.5%	9.8%	10.0%	2.5%	▲0.4pt	▲7.5t
経常利益	42	188	143	156	51	+8	▲105
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4	124	96	106	33	+29	▲72

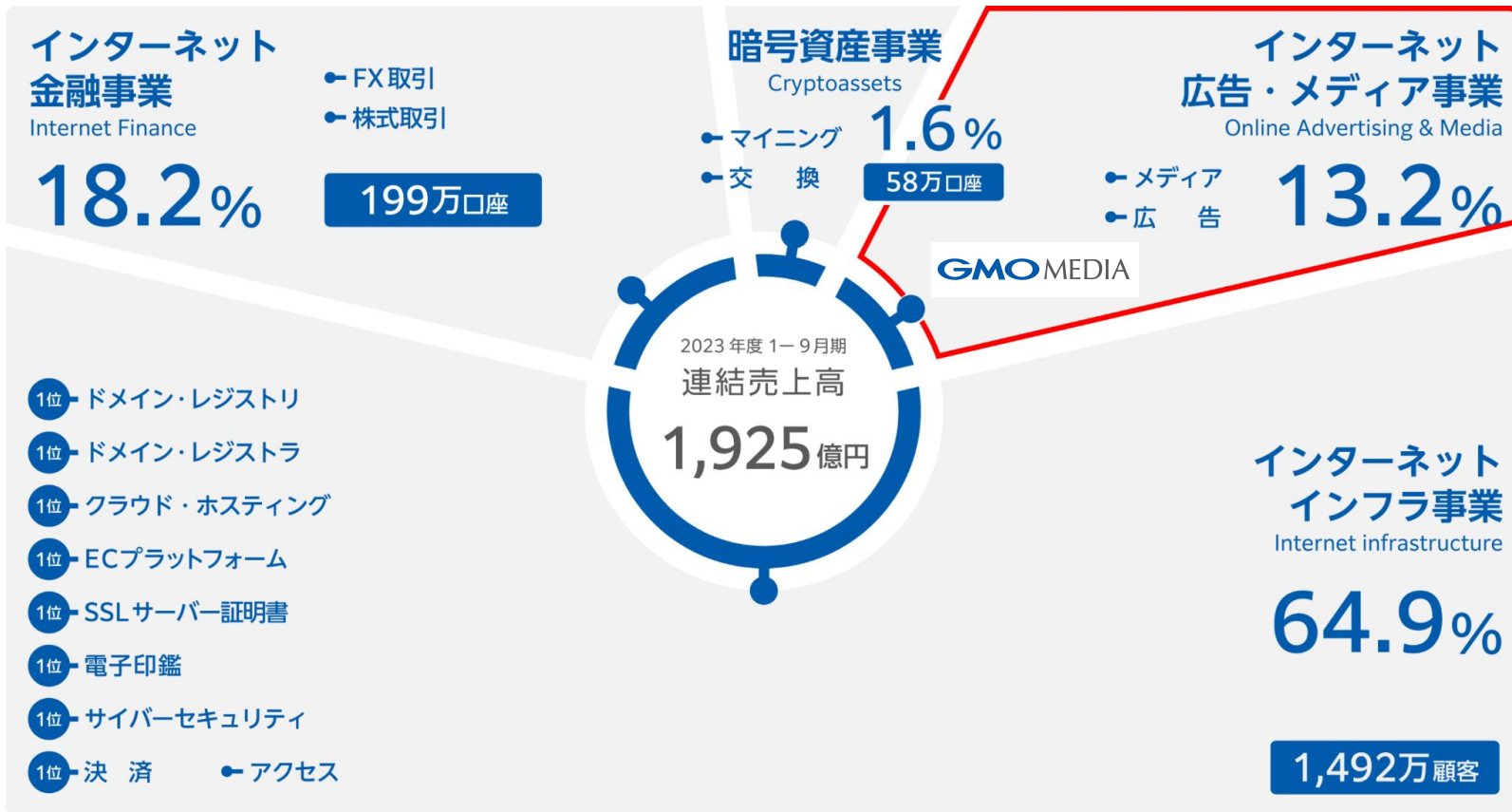
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

連結貸借対照表

単位：百万円	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	2023年3Q	2023年4Q	前年同期比	前Q比
流動資産	4,334	4,356	4,390	4,715	4,764	+429	+48
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,868	2,793	2,899	3,251	3,277	+409	+26
固定資産	649	652	665	673	706	+56	+33
総資産	4,984	5,008	5,056	5,388	5,470	+485	+81
流動負債	2,872	2,863	2,811	3,033	3,052	+179	+19
うちポイント引当金	847	826	848	860	879	+31	+19
固定負債	21	19	18	17	16	▲4	▲1
純資産	2,090	2,125	2,226	2,338	2,401	+310	+62
純資産比率	41.9%	42.4%	44.0%	43.4%	43.9%	+2.0pt	+0.5pt
負債及び純資産	4,984	5,008	5,056	5,388	5,470	+485	+81

*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。

GMOインターネットグループにおける役割



For your Smile,
with Internet.

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

207名^{※1}

作る人^{※2}比率

64.2%

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。2023年12月末時点

*従業員数・作る人比率の数値を2024年3月7日に訂正

セグメントについて

2022年度よりSaaS事業強化のため、「メディア事業」「ソリューション事業」の2セグメントへと変更。
2022年第1四半期より報告。

メディア事業

投資育成事業

収益事業

売上高に占める比率：86.9%

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**13.1%**

ソリューション事業

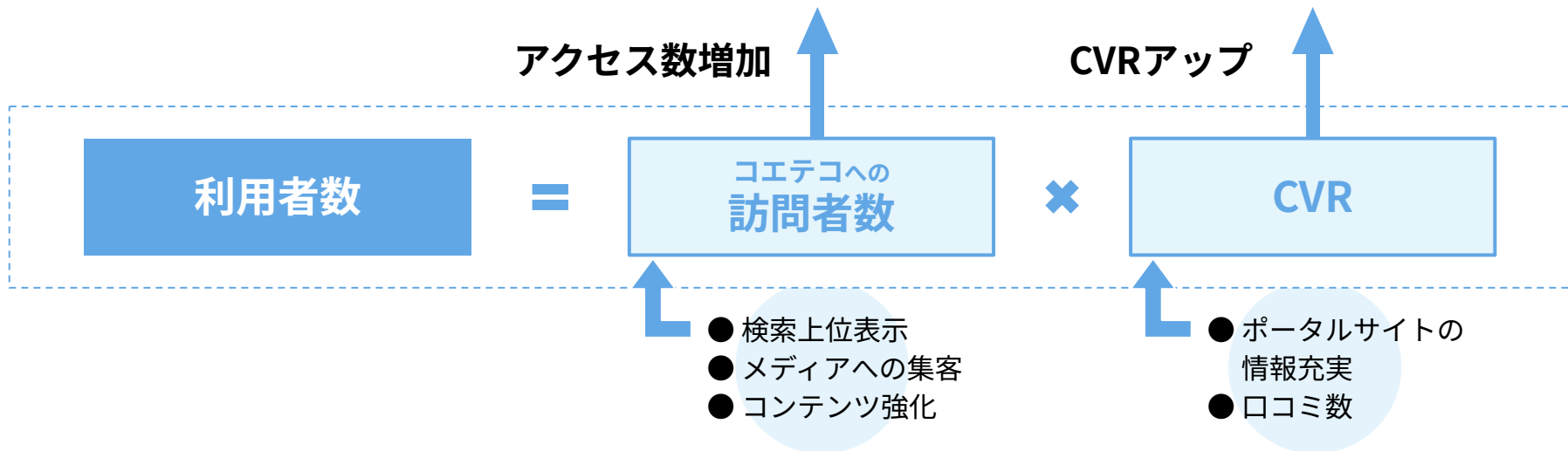
売上高に占める比率：13.1%

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

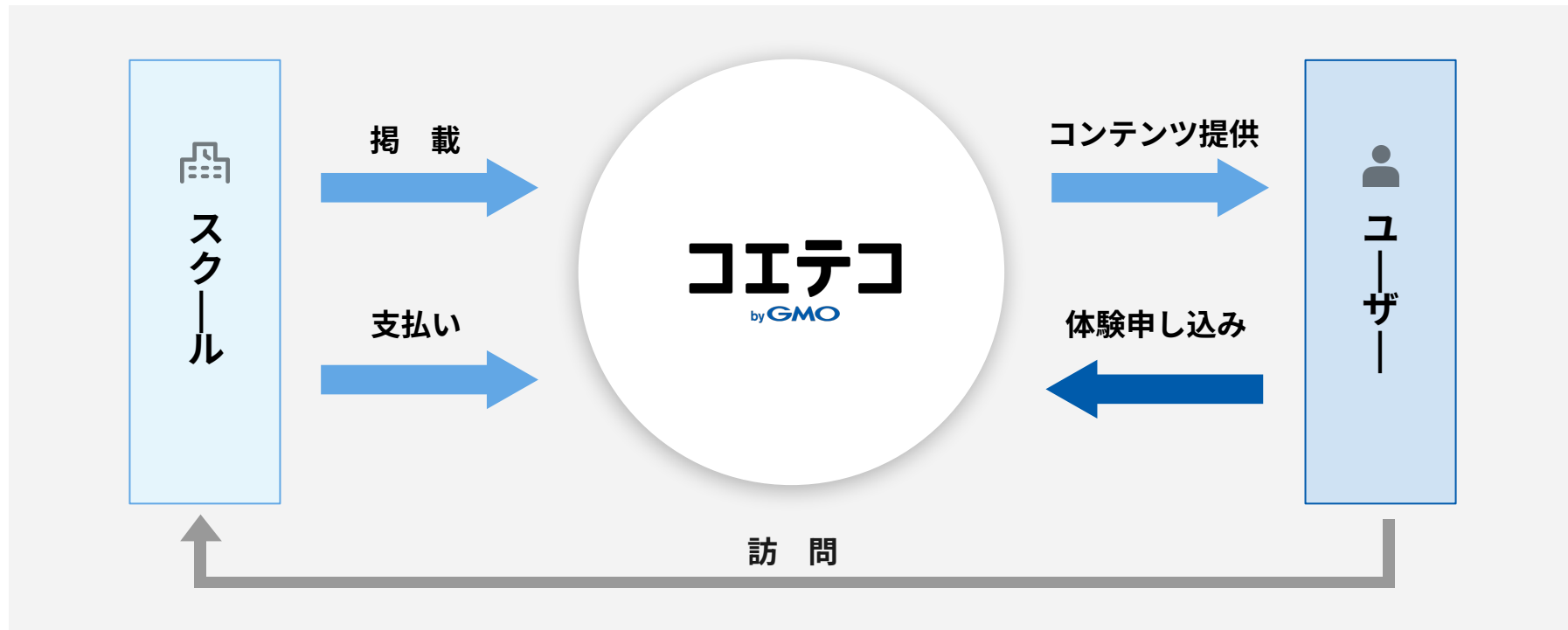
*売上高は2023年12月期の実績で計算。

コエテコ事業の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申し込み。検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。

プログラミング教室への申し込み増加



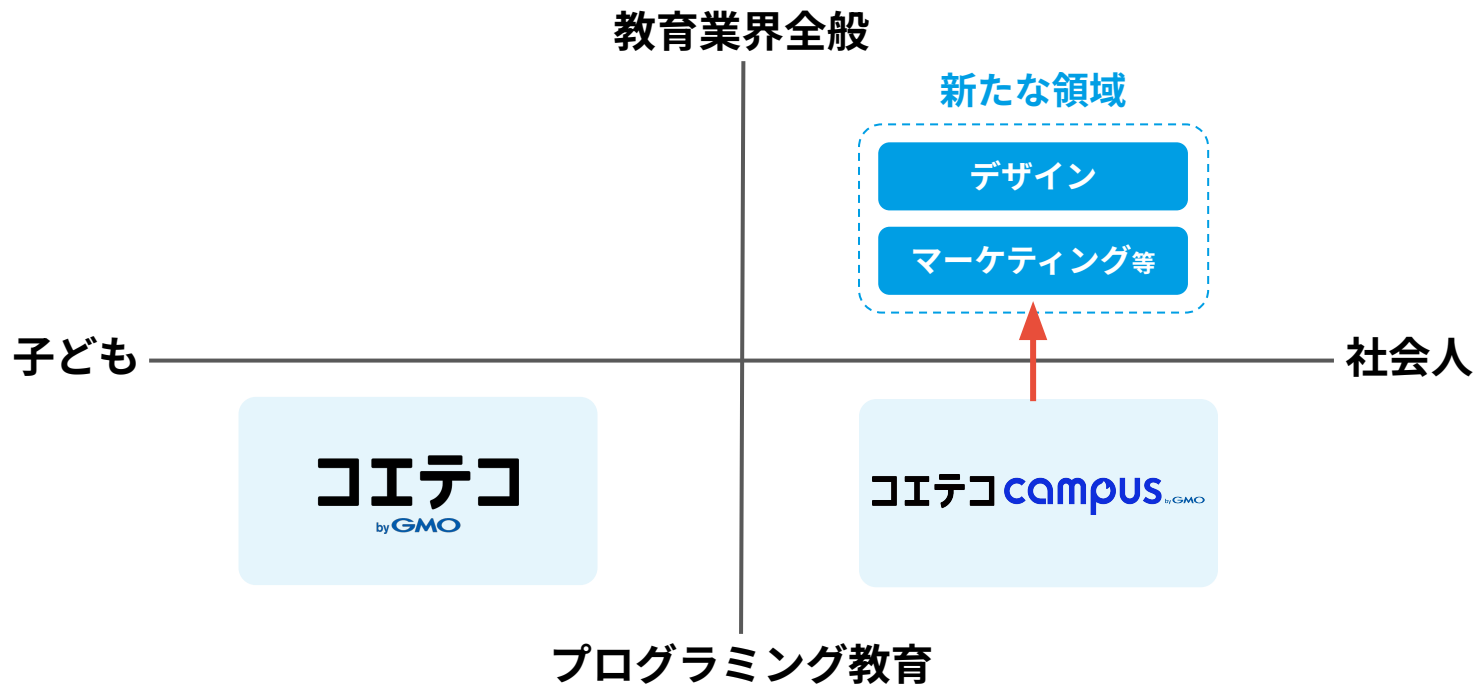
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。
受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。
初期費用・月額費用無料プランに加え、2種類の有料プランもリリース済み。



これまではプログラミング教育に特化していたが、今後はコエテコキャンパス（社会人向け）において隣接領域（デザイン、マーケティング等）のジャンルも強化し、リカレント教育・リスキリングをサポートする総合的学びメディアへ。



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



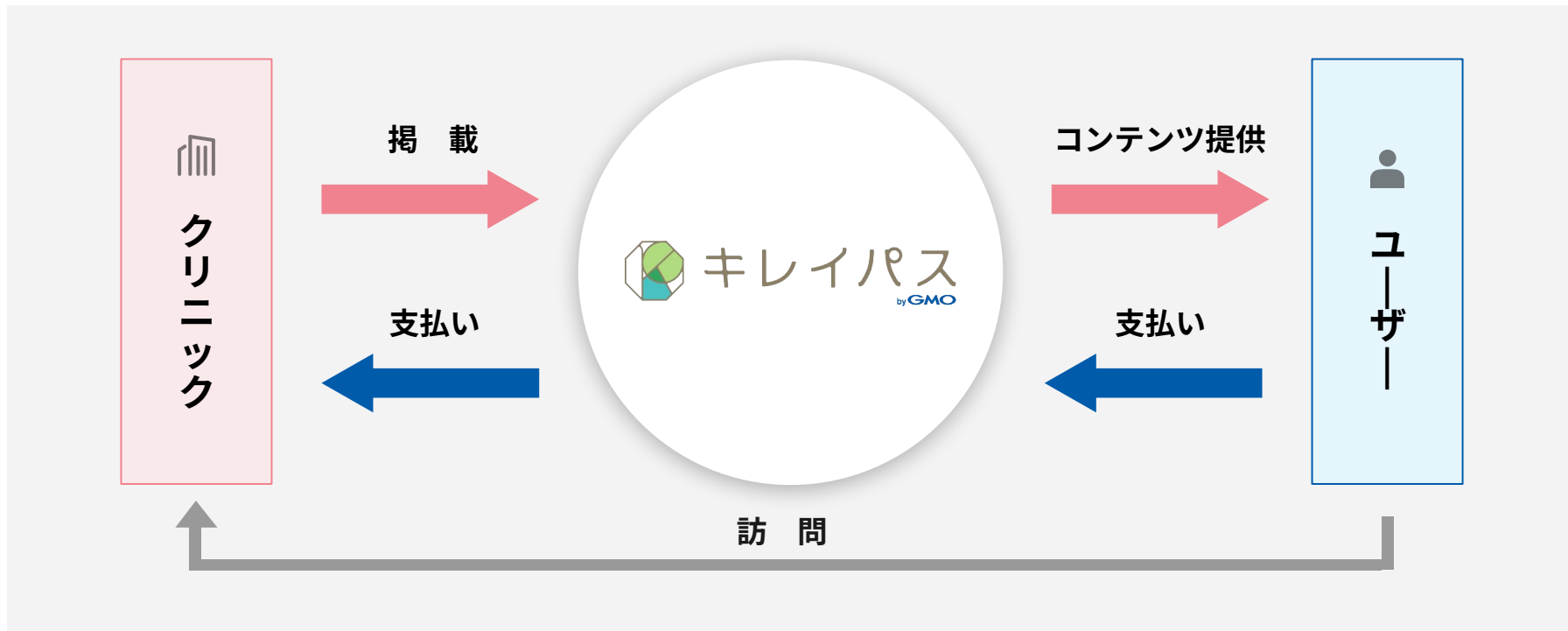
美容クリニックのDXを支援。

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）

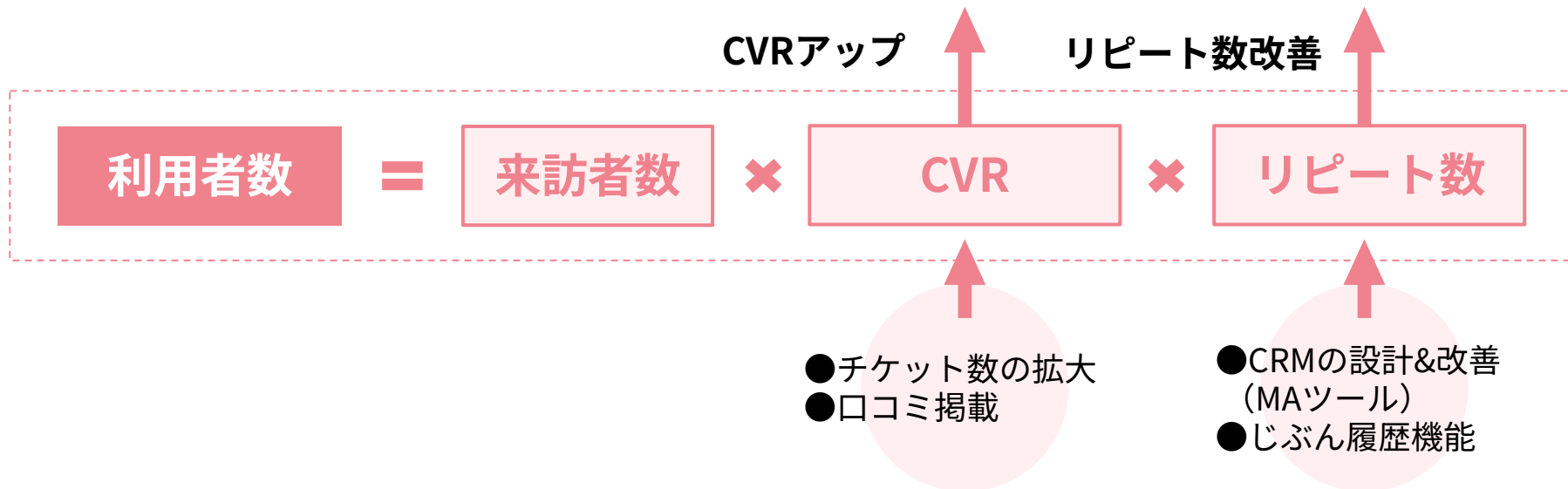
キレイパス・キレイパスコネクの2つのサービスを軸に、ユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく

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。





キレイパスは引き続き、利用者数（クリニックへの送客数）を増大させるため、CVRのUPとリピート率の改善にリソースを集中。

クリニックへの送客力強化



チケット掲載数No.1の「キレイパス」と、美容クリニックのDX支援を行う「キレイパスコネクト」の2軸で事業を展開。

美容クリニック・ユーザー双方のメリットを追求。

	 美容クリニック	 ユーザー
事前決済	キャンセルリスク 小	追加料金の心配なし
予約管理	予約対応時間の 短縮	チケット購入から予約までが スムーズ
探しやすい 機能デザイン	よりクリニックにマッチした 顧客と出会える	希望している施術が 最短 で見つかる

収益事業サービスについて

広告事業
ポイ活サービス



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



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570万のユーザーが利用。

<https://kantan.game/easygame>

課金事業
お得なクーポンショッピング



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。

本資料には、2024年2月5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。

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 CpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>