

2022年12月期 通期決算説明資料

STOCK CODE: 6180



代表取締役社長 森 輝幸

2023年2月6日

目次

1. 決算ハイライト	P.3
2. 通期決算概要	P.6
3. 第4四半期概要	P.11
4. 今後の戦略	P.17
5. 2023年業績予想	P.33
6. Appendix	P.36

1 / 決算ハイライト

売上高と利益

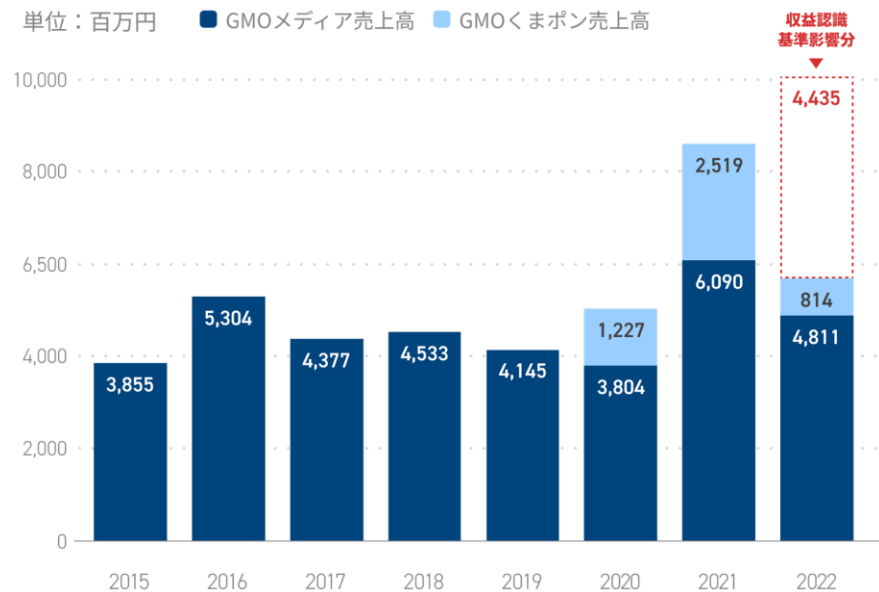
ソリューション事業が軟調に推移した一方で、教育系事業（コエテコ）の成長、くまポン社の黒字化などにより、営業利益は6倍強に。

単位：百万円	2021年通期	2022年通期		前年同期比 ※旧収益認識基準比較と なります
	(旧収益認識基準)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準)	
売上高	8,575	10,022	5,587	+16.8%
営業利益	48	310	310	+535.1%
経常利益	60	307	307	+410.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	183	183	+2440.9%

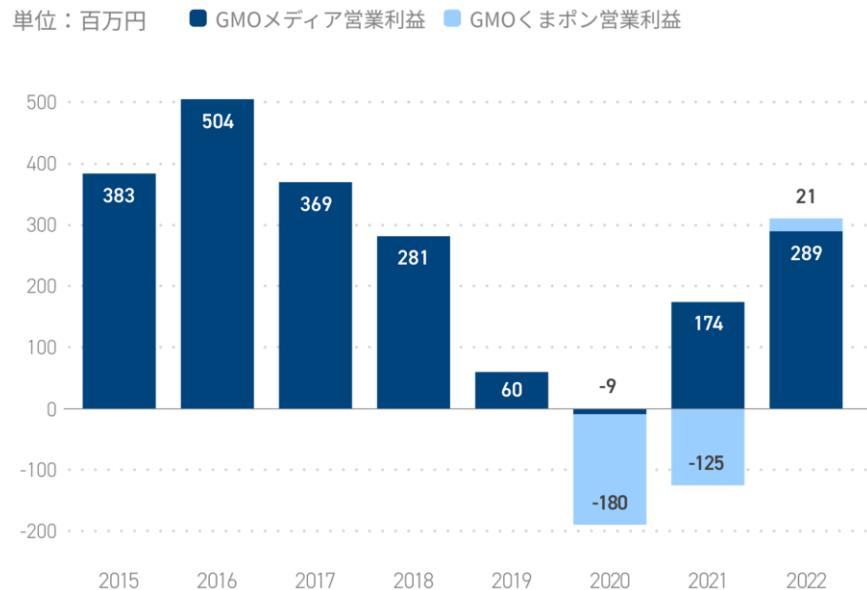
売上高と利益

2020年発表の5カ年計画を上回るペースで、営業利益は順調に回復。

連結会社別売上高推移



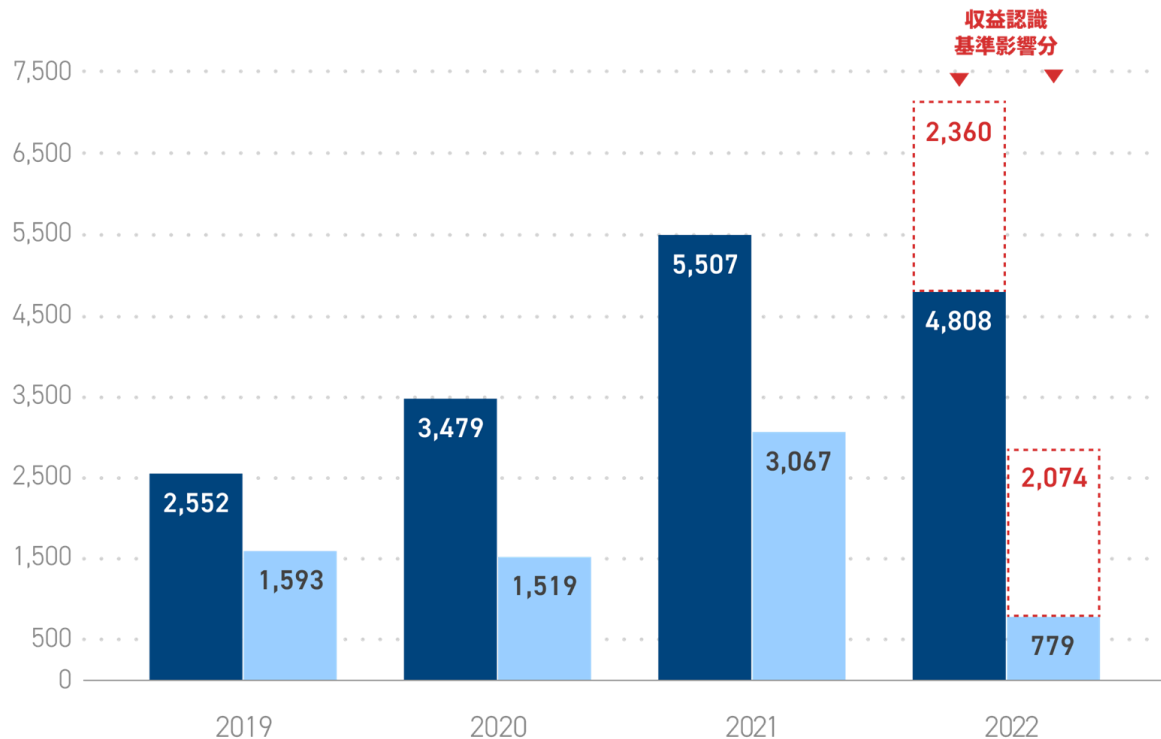
連結会社別営業利益推移



2 / 通期決算概要

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

+30.1%成長（旧基準比較）

コエテコ（+60.7%）筆頭に、
カジュアルゲーム広告も堅調に推移。

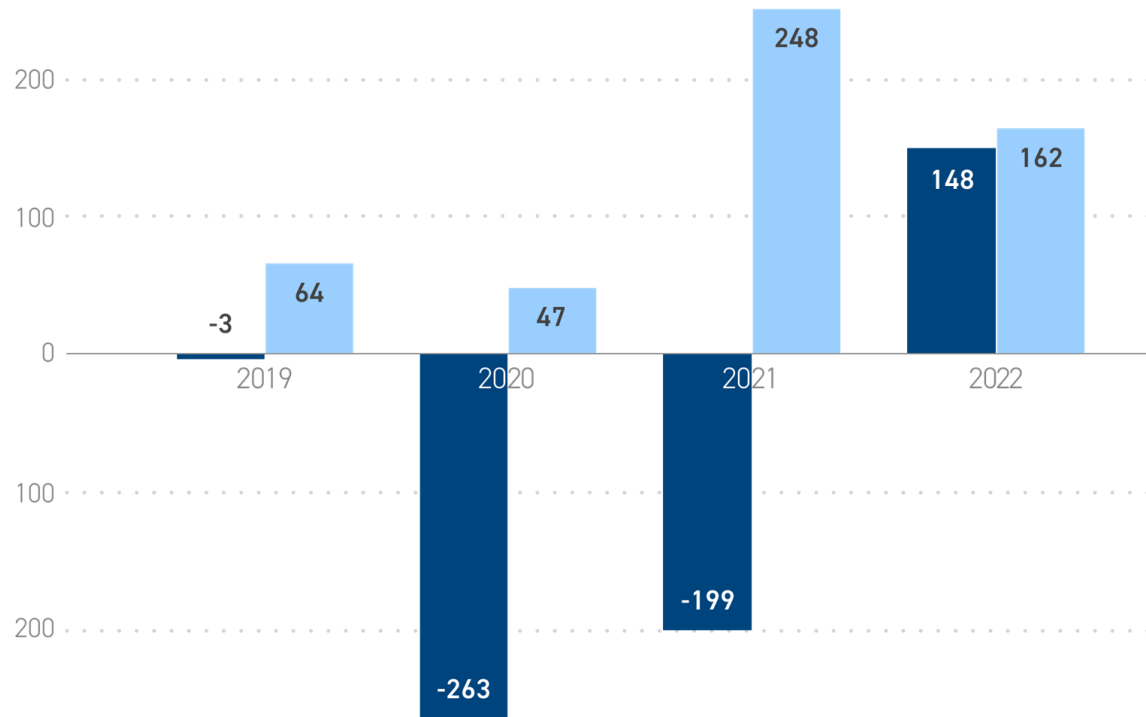
●ソリューション事業

▲7.0%（旧基準比較）

リピータス（+24.8%）成長も、
アフィリエイト（▲21.4%）が、
コロナ禍のリモートワーク向けインター
ネット回線系需要の一巡でマイナス
成長。

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

くまポン社の黒字化により、大きく改善し、+347百万円

コエテコ・キレイパスも堅調に成長

●ソリューション事業

ポイントシステムOEMのリピータスは堅調に成長するも、アフィリエイト事業のマイナスを補えず、-86百万円

連結貸借対照表

業績に連動し、より健全に。純資産ベースで20億円に。

単位：百万円	2021年12月末	2022年12月末	増減率	増減要因
流動資産	4,107	4,334	+5.5%	現金預金 (関係会社預け金含む) +225百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,642	2,868	+8.5%	
固定資産	526	649	+23.4%	投資有価証券+19百万円 ソフトウェア+56百万円
総資産	4,633	4,984	+7.5%	
流動負債	2,721	2,872	+5.5%	営業債務▲104百万円 未払法人税等+46百万円 ポイント引当金+162百万円
うちポイント引当金	684	847	+23.7%	
固定負債	22	21	▲8.3%	
純資産	1,889	2,090	+10.6%	最終利益183百万円
純資産比率	40.8%	41.9%	+1.1pt	
負債及び純資産	4,633	4,984	+7.5%	

キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2021年12月末	2022年12月末	前年同期比	増減要因
営業活動による キャッシュフロー	510	395	▲115	【営業CF】 税引前利益前年同期比 +207百万円 仕入債務及び未払金の増減額の前年 同期比▲573百万円
投資活動による キャッシュフロー	▲54	▲171	▲117	
財務活動による キャッシュフロー	▲11	2	+13	
現金及び現金 同等物の増減額	445	225	▲219	【財務活動CF】 当期 自己株式の処分による収入14百万円
現金及び現金 同等物の期首残高	2,197	2,642	+445	
現金及び現金 同等物の期末残高	2,642	2,868	+225	

3 / 第4四半期概要

四半期 TOPICS(10～12月)

メディア事業

ECメディア

プログラミング教育

美容医療

ソリューション
事業

セグメント売上高 1,244百万円

- ポイントタウン：交換先にPayPayマネーライト追加（11月）
- 課金ゲーム：auの運営するゲームポータルサイト『イージーゲーム』に人気のゲームコンテンツを約50タイトル提供開始（12月）
- コエテコ（子ども向け）：コエテコEXPO'22（10月17・18日）開催。
- コエテコキャンパス（社会人向け）：プログラミング以外のジャンル強化継続。
- 院内業務を一括管理するSaaS「キレイパスコネクト」に経営分析機能/LINE連携機能追加
- チケットの購入件数が前年比で+100%（4Q）

セグメント売上高 224百万円

- GMOリピータス:ダイコク電機「サイトセブンマイレージクラブ」へ提供開始（12月）
- affitown：アフィコ×インフルエンサー施策 獲得件数前Q比+134%（4Q）

四半期 TOPICS(10～12月) AIの活用

AI画像生成サービス「Midjourney(ミッドジャーニー)」で生成した8ジャンル200枚の公式画像をユーザーに提供～創作活動を支援、無料で自作の小説作品の表紙画像に利用することが可能に。AI技術は、今後も積極活用。



連結損益計算書

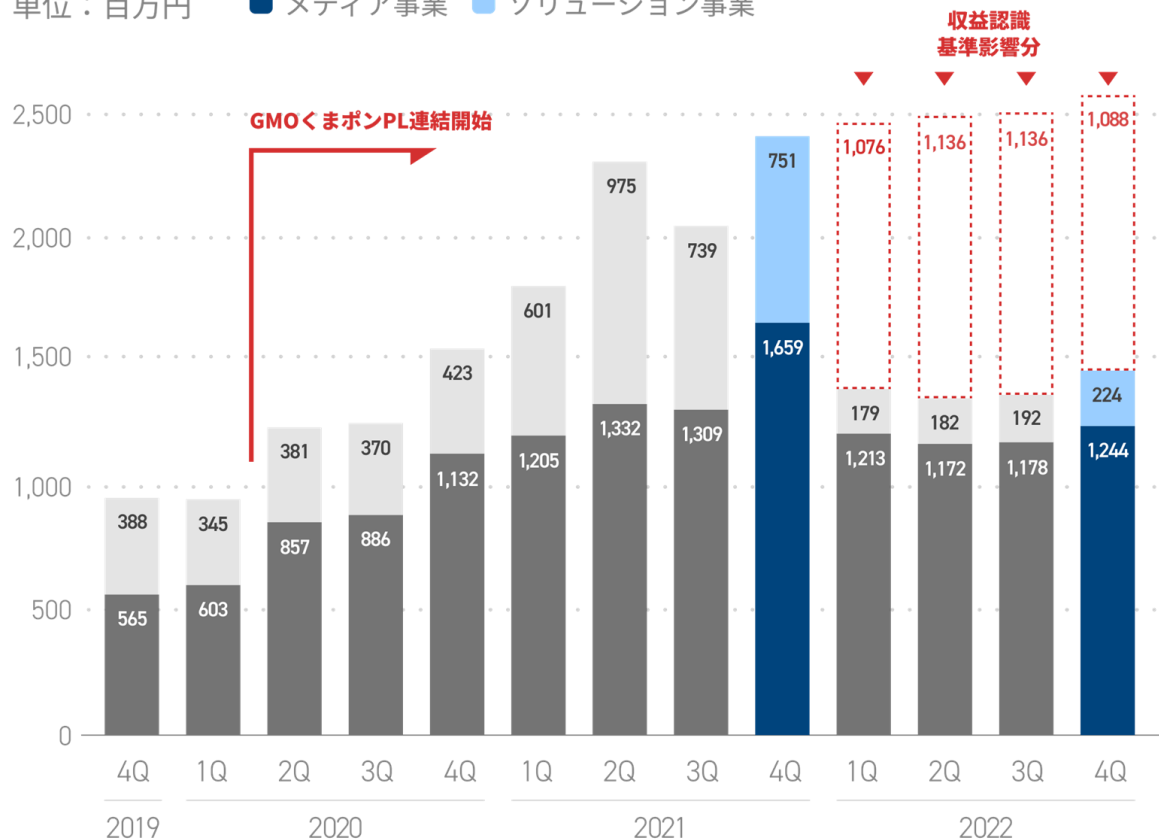
前年度は、大型広告投資を実施したため、販売管理費が大きく減少。

売上総利益は、コエテコの社会人ジャンル拡大を受け、+22.5%成長。（旧基準比較）

単位：百万円	2021年10-12月	2022年10-12月		前年同期比 ※旧収益認識基準比較 となります	前年同期比増減要因 ※旧基準比較
		旧収益認識基準	新収益認識基準		
売上高	2,410	2,556	1,468	+6.0%	【売上高】 メディア事業 +167百万円 (10.1%増) ソリューション事業 ▲22百万円 (2.9%減)
売上原価	1,819	1,832	847	+0.6%	
売上総利益	591	724	620	+22.5%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +26百万円 (3.3%増) ソリューション事業 ▲24百万円 (4.3%減)
販売費及び一般管理費	815	681	577	▲16.3%	
営業利益	▲224	42	42	—	人 件 費 +32百万円 広告宣伝費 ▲168百万円 販売促進費 +21百万円
営業利益率	—	1.7%	2.9%	—	
経常利益	▲223	42	42	—	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲170	4	4	—	

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

+10.1%成長（旧基準比較）

コエテコの人材向けメディア「コエテコCampus」が、オンラインスクールの強いニーズを受け、+104%

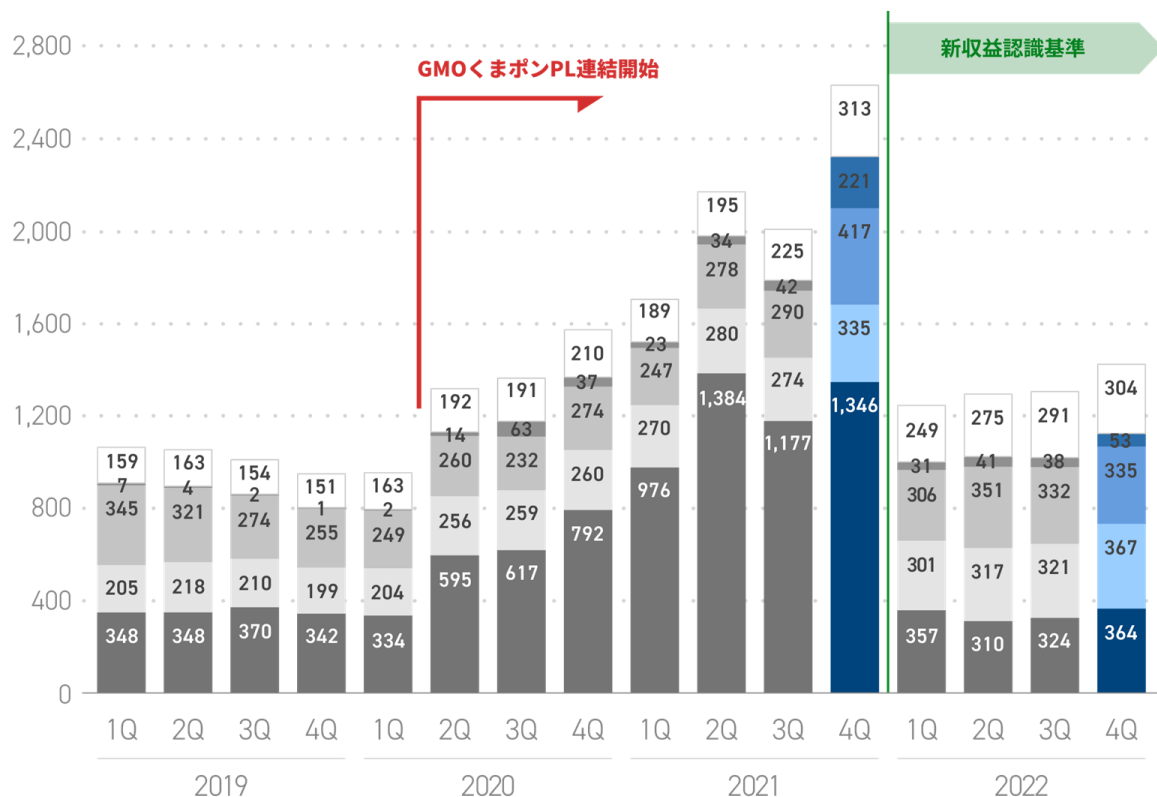
●ソリューション事業

▲2.9%（旧基準比較）

リピータス（+29.7%）成長も、アフィリエイト（▲21.7%）が弱くマイナス成長

営業費用推移

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



昨年度は当該四半期に広告宣伝費・販売促進費を大きく投資したため、前年同期比較では大きく減少。決算賞与実施のため、人件費は一時的拡大。

4 / 今後の戦略

2024年に過去最高利益を目指す（5力年計画）

計画は、過去3年達成しながら推移。

2022年は、当初計画通り両法人とも黒字化を実現し、当初計画を50%以上上回る着地

2023年は、2024年度目標への投資を行いながら、当初計画を26%上回る見通し。

単位：百万円

2020-21年

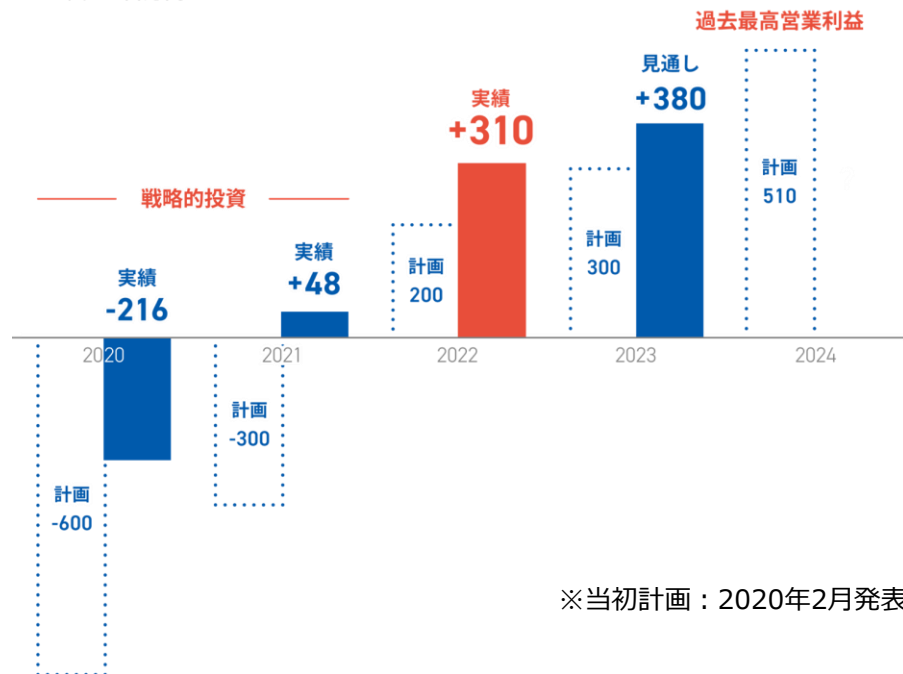
戦略的投資（主にキレイパス事業広告宣伝）
を実施

2022年（昨年）

両法人とも黒字化（達成）

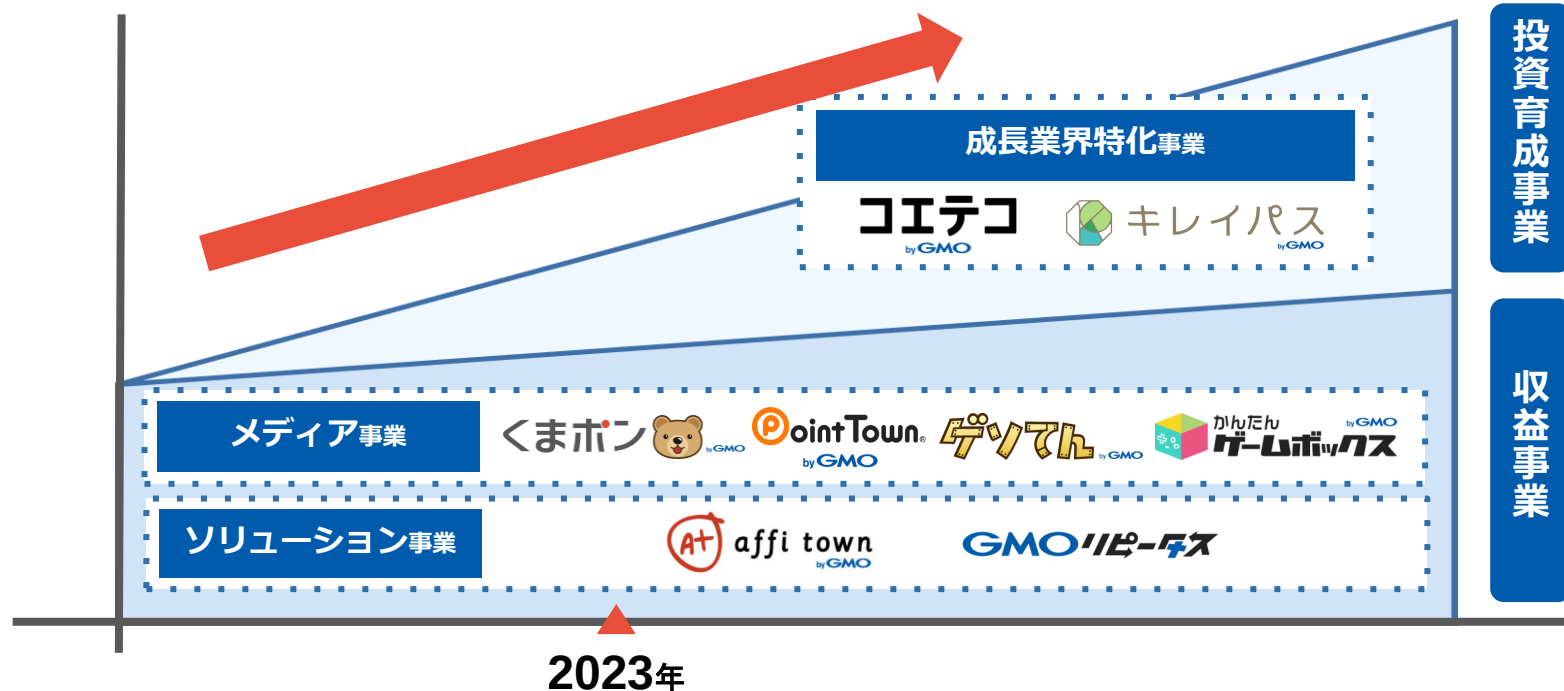
2024年

過去最高営業利益を目指す



成長戦略

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。



育成事業 1) コエテコ事業 成長戦略



「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DX」、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)



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

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

- ・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

子ども向け

- ・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

社会人向け

国の方針・施策

- ・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

社会人で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

コエテコの役割

保護者:

- ・プログラミング教育の啓蒙活動

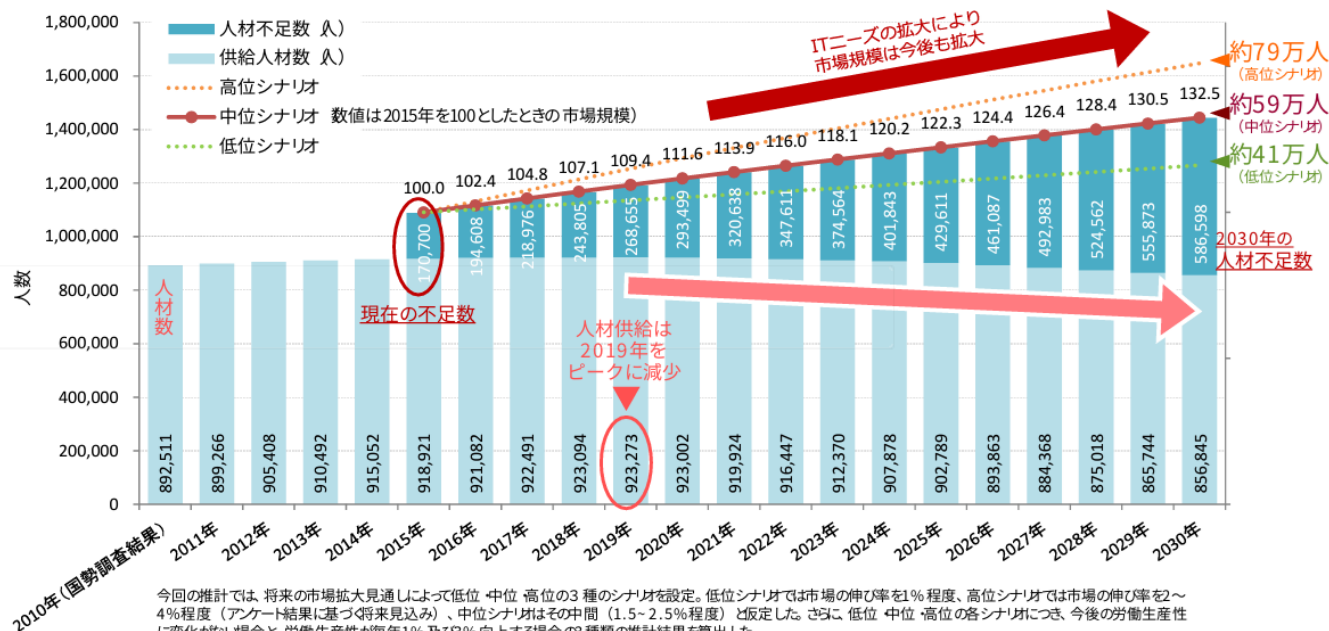
子ども:

- ・プログラミングを身近な習い事に

- ・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

コエテコ事業・IT人材不足という社会課題の解決

IT人材の供給動向の予測（最大約79万人不足@2030）



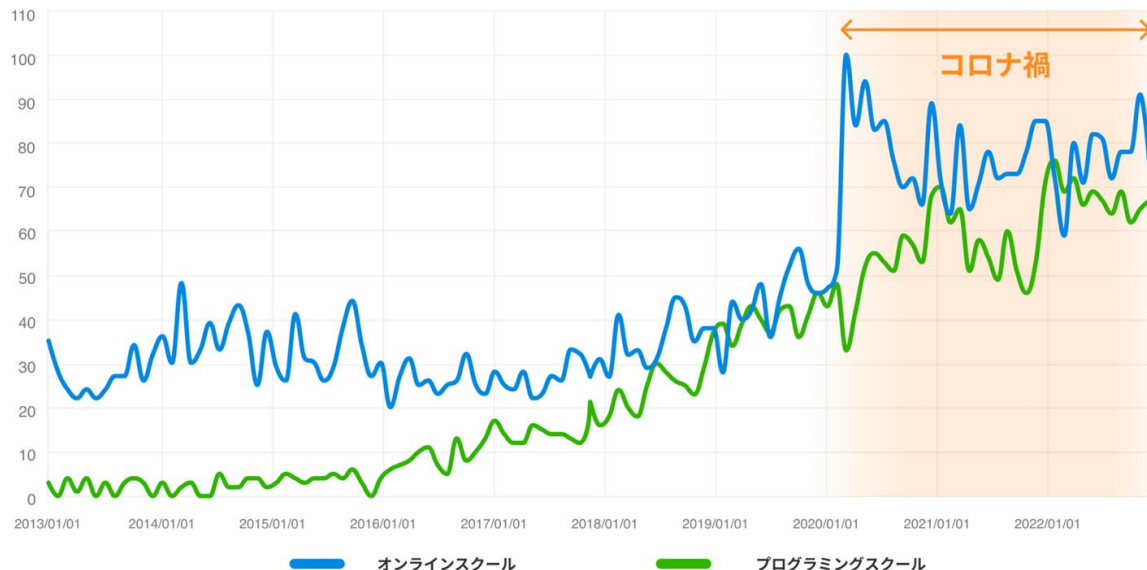
出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

コエテコ事業・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。

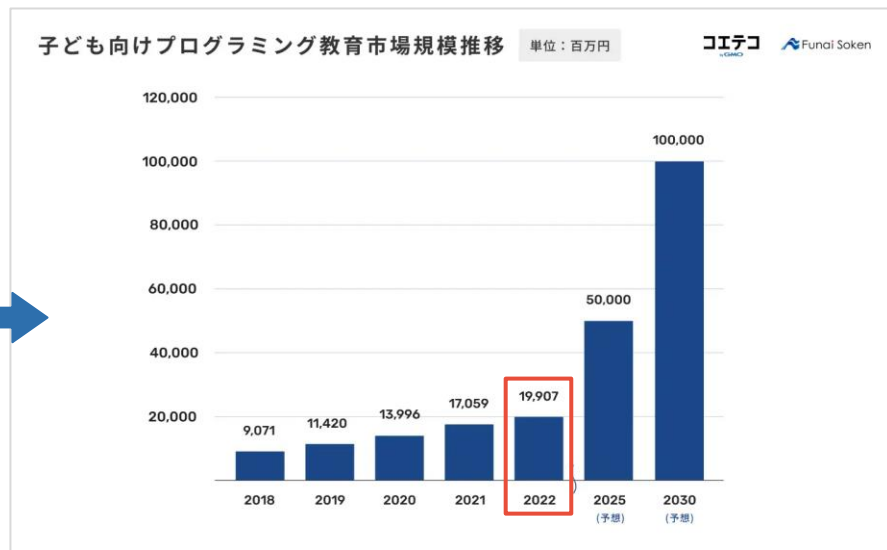
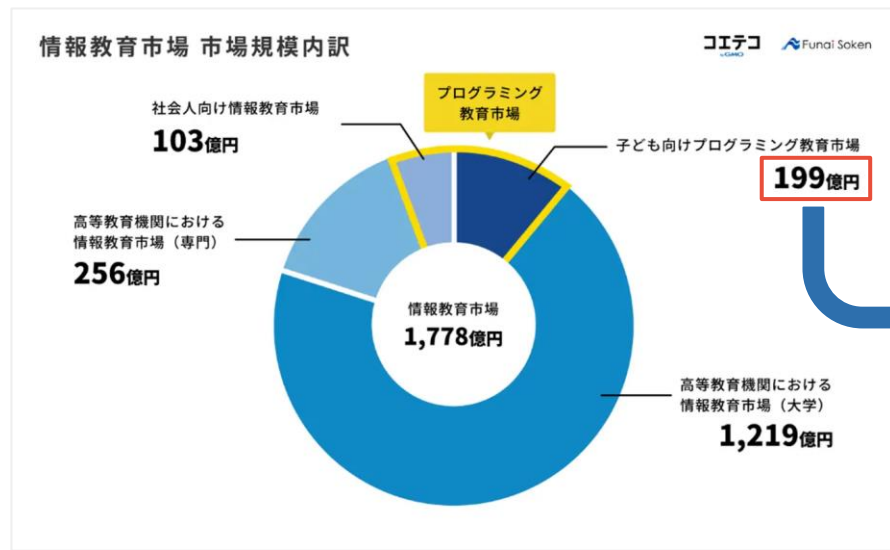
「プログラミングスクール」は、継続成長。コロナ禍を受け、「オンラインスクール」も急拡大。

Googleトレンド検索指標推移10年



コエテコ事業・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」 より）



育成事業 1) 「コエテコ」 KPI進捗

コエテコ（子ども向け）+コエテコキャンパス（社会人向け）PV数。

検索上位表示 ※2022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

198地域で**1**位表示

情報充実 ※2022年12月末時点

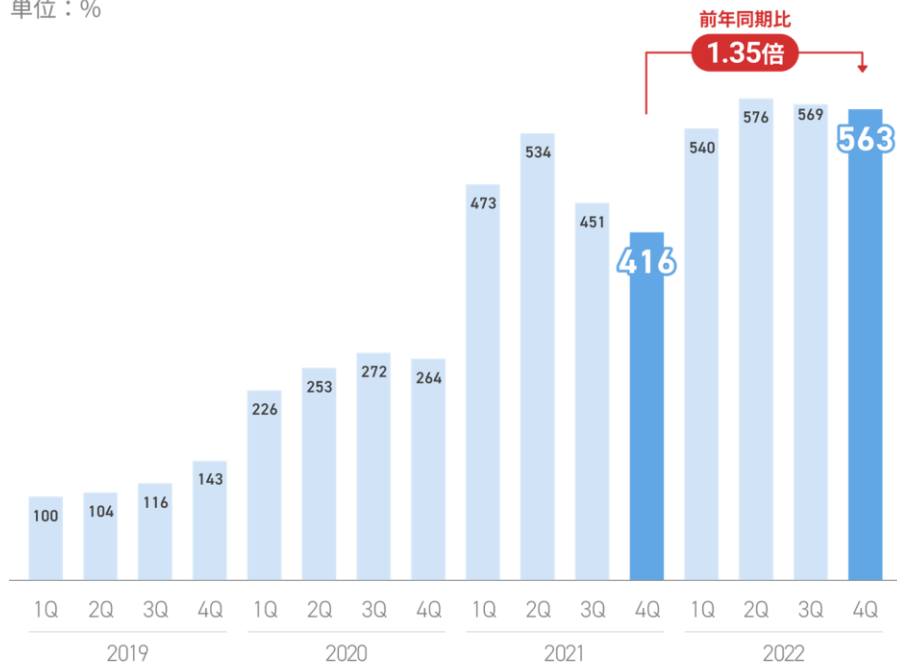
教室掲載数

12,484件 ※2022年10月

12,665件

PV数推移

単位：%

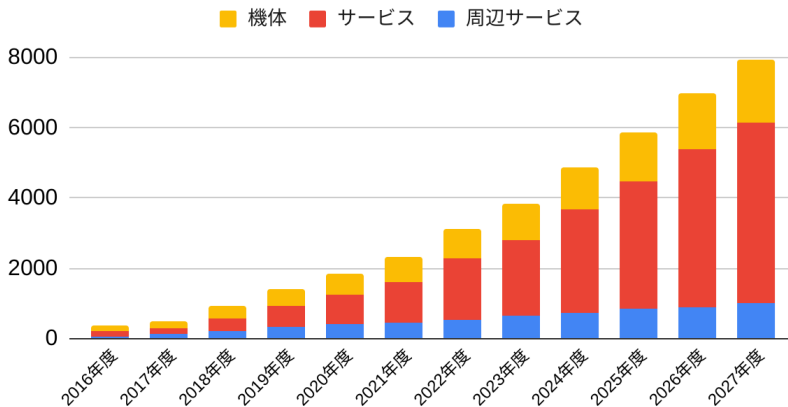


育成事業 1) 「コエテコ事業」トピックス

新産業領域への参入【ドローン】

2022年12月5日の国土交通省による「レベル4」と呼ばれる飛行形態の解禁を受け、参入。ドローンパイロット育成のためのスクール事業など、周辺ビジネス市場も需要が増え続けており、インプレス総合研究所の調査によると、2021年は2,308億円、2027年度には8000億円規模へ拡大する見込み。

国内のドローンビジネス市場規模の予測（単位：億円）
（出所：インプレス総合研究所作成）



<https://research.impress.co.jp/report/list/drone/501376>



育成事業2) 「キレイパス事業」成長戦略



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)



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

予約管理から電子カルテ・会計までを一括管理



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。

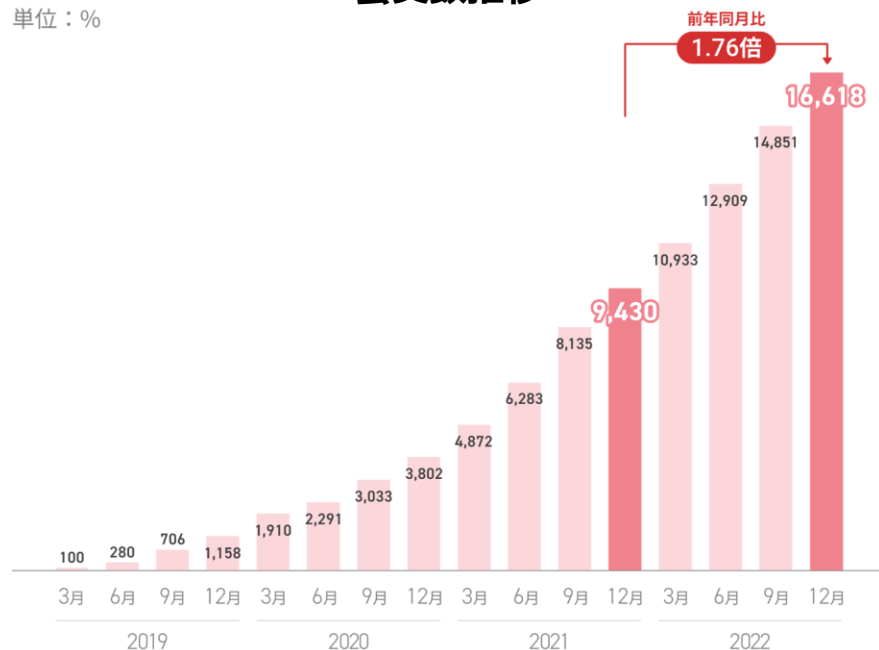
育成事業2)「キレイパス」KPI進捗



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+83%

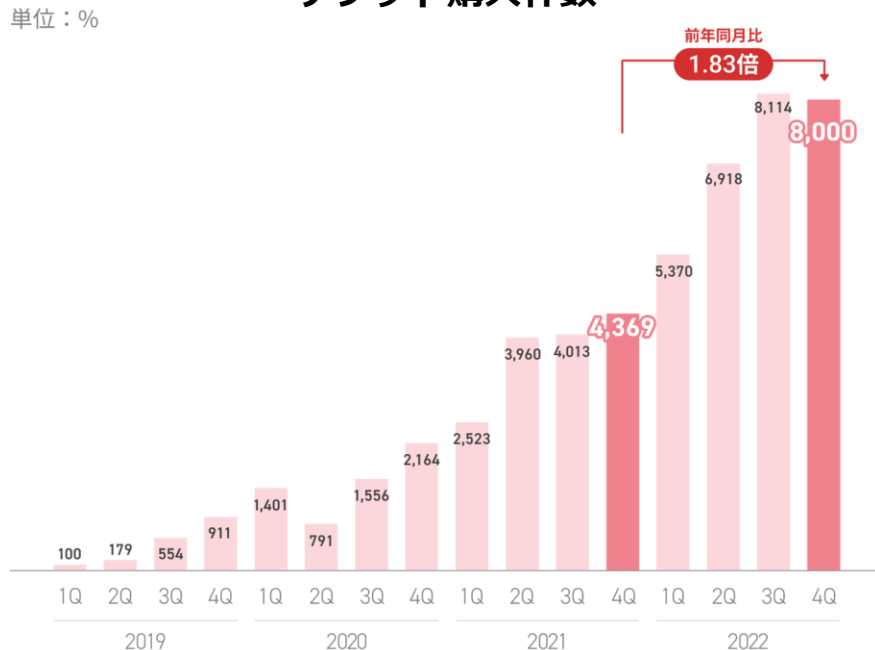
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%



*2019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。

育成事業2) キレイパスDX事業



キレイパスコネク트의機能強化や認知度アップのための施策を行う。
引き続きサービスの利便性を強化しクリニックのDXを支援。

『LINE連携機能』をリリース

『LINE連携機能』では、シームレスな予約フローの構築や「キレイパスコネク트 byGMO」の台帳機能への予約情報の自動登録を実現。

『自社ウェビナー』を開催

「キレイパスコネク트」の認知度拡大のため、クリニックDXやWebマーケティングをテーマとしたウェビナーを毎月1回以上のペースで配信。

新機能リリース

LINE連携機能

- ✓ 患者さまの利便性向上による
リピーターの増加 = 集客率アップ
- ✓ スタッフの予約管理工数削減



キレイパスコネクト
byGMO



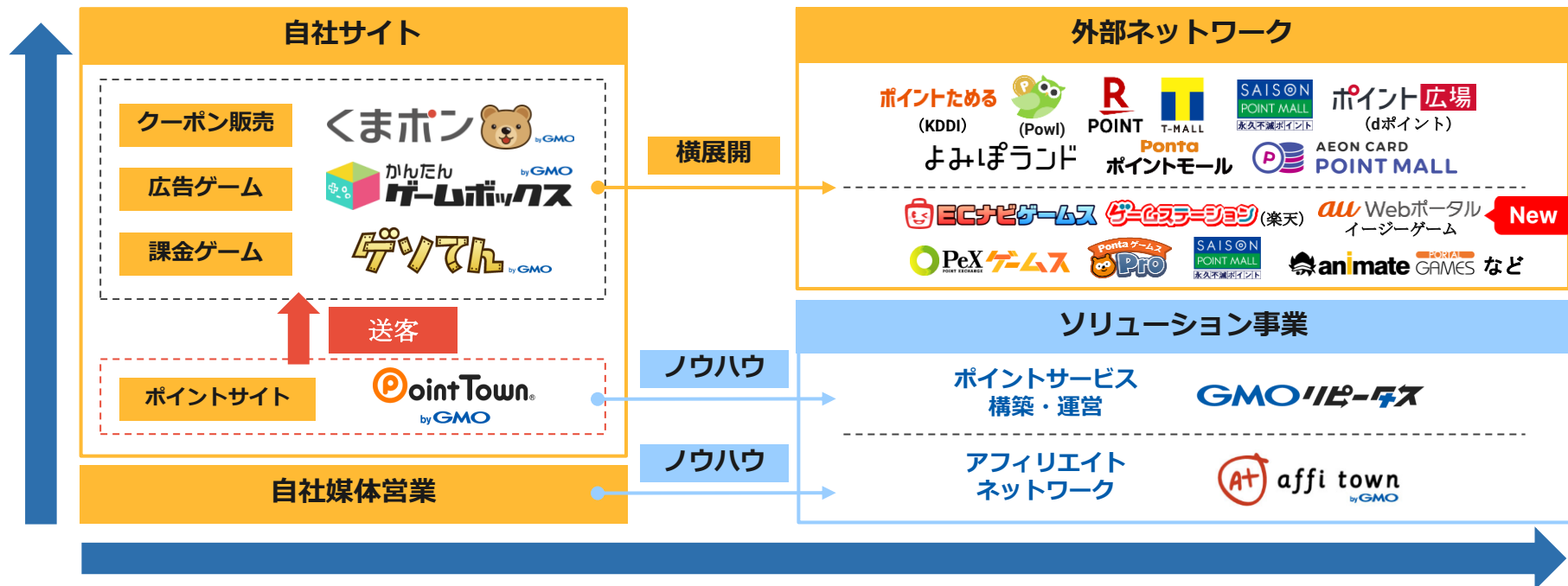
Grid of 6 webinar posters:

- 1. 組織改革×データ活用でクリニック経営基盤を作る! (2023.2.9)
- 2. 収益アップと患者満足度アップのコツとは (2023.1.18)
- 3. 売上アップのポイント (2022.11.17)
- 4. スタッフ満足度爆騰 (2022.10.27)
- 5. IQVIA経営アシストカンファレンス (2022.9.11)
- 6. クレイパスコネクト活用術 (2022.5.31)

収益事業) 競争優位性 (ポイ活生態系)

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→リピータス：8、課金ゲーム：22、広告ゲーム：39（2022年12月末現在）



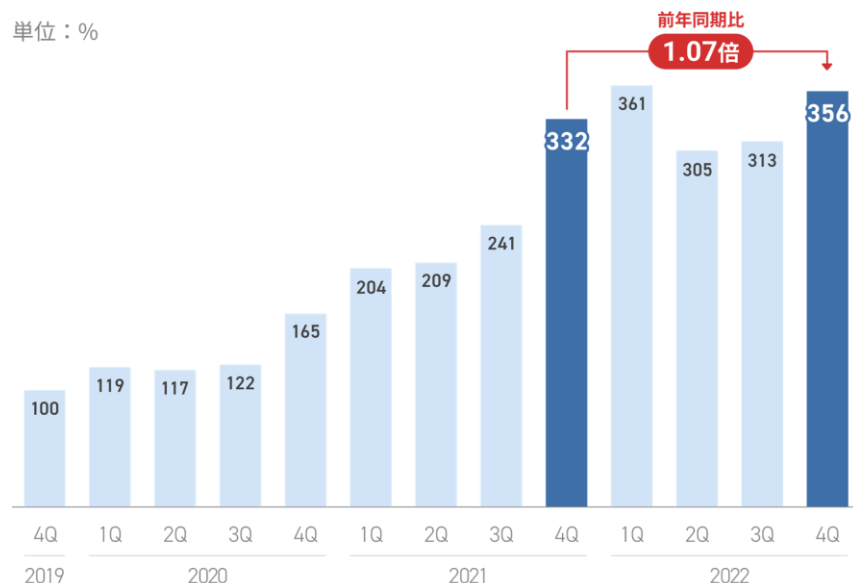
収益事業) ゲームプラットフォーム事業売上規模



課金) PC向けは、現状維持。SP向けは、docomo提携効果などで大きく伸長。
広告) アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め+35%成長。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位: %

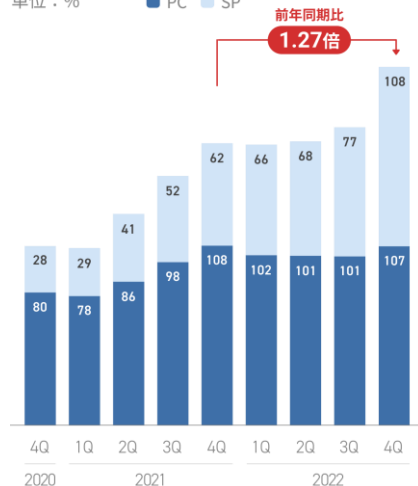


*2019年4Qを100として比較 上記データは概算の数値となります。

ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

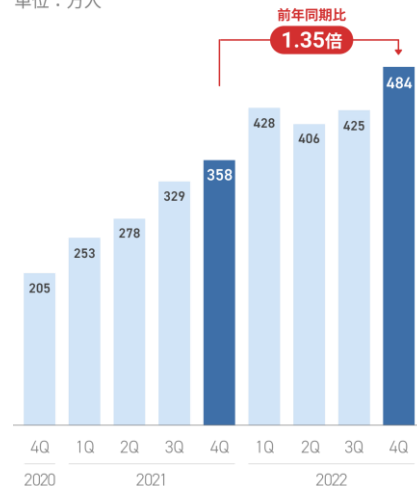
単位: %

■ 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



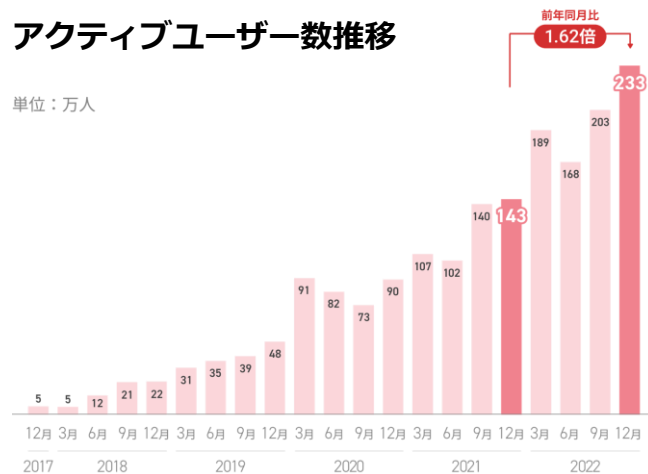
収益事業) トピックス



2017年秋にリリースした【プリ小説byGMO】が5周年を迎え、順調に拡大。
2022年12月実績では、**ユーザー数で+62%、PV数+71%の前年同月比伸長**。
スマートフォンアプリにおいては、AppStore（無料・ブック）、
GooglePlay（無料・書籍&参考書）カテゴリで、小説投稿アプリとしてNo.1
に位置する。今後も、メディア規模の最大化と共に、Podcast対応など、積極
的な原作のマルチユース展開も進める。

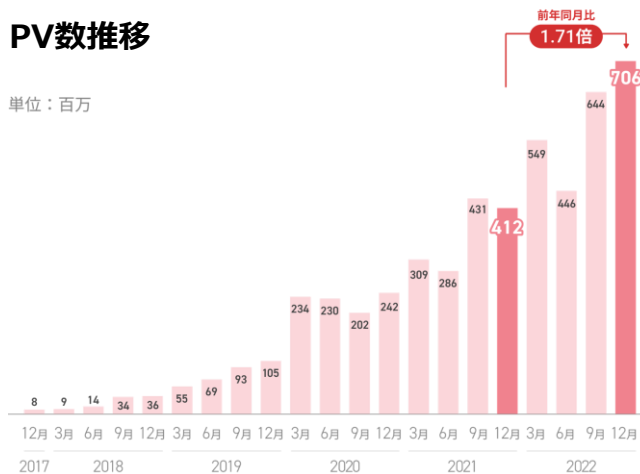
アクティブユーザー数推移

単位：万人



PV数推移

単位：百万



5 / 2023年業績予想

業績予想

売上高は6,000百万円。営業利益は、5カ年計画を上回る380百万円を予想。

単位：百万円	2022年実績	2023年予想	前年比
売上高	5,587	6,000	+ 7.3%
営業利益	310	380	+ 22.4%
経常利益	307	370	+ 20.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	183	250	+ 36.5%

配当予想

引き続き 50%の配当性向を堅持。

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2022年12月期	54円	93百万円	50.5%	4.7%
2023年12月期 (予想)	73円	—	—	—

6 / Appendix

参考データ：セグメント毎の収益配分（2022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	930   	173  	1,103
課金取引 関連収益	304   	2	307
その他収益	9	48 	57
合計	1,244	224	1,468

*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。37

連結損益計算書

単位：百万円	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	前年 同期比	前Q比
売上高	2,410	1,393	1,354	1,371	1,468	▲942	+97
売上原価	1,819	804	816	822	847	▲972	+24
売上総利益	591	588	538	548	620	+29	+72
売上総利益率	24.5%	42.3%	39.8%	40.0%	42.3%	+17.7pt	+2.2pt
販売費及び一般管理費	815	442	480	484	577	▲237	+93
営業利益	▲224	145	58	63	42	+267	▲20
営業利益率	—	10.5%	4.3%	4.6%	2.9%	—	▲1.7pt
経常利益	▲223	146	56	62	42	+266	▲19
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲170	99	39	39	4	+174	▲35

*2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

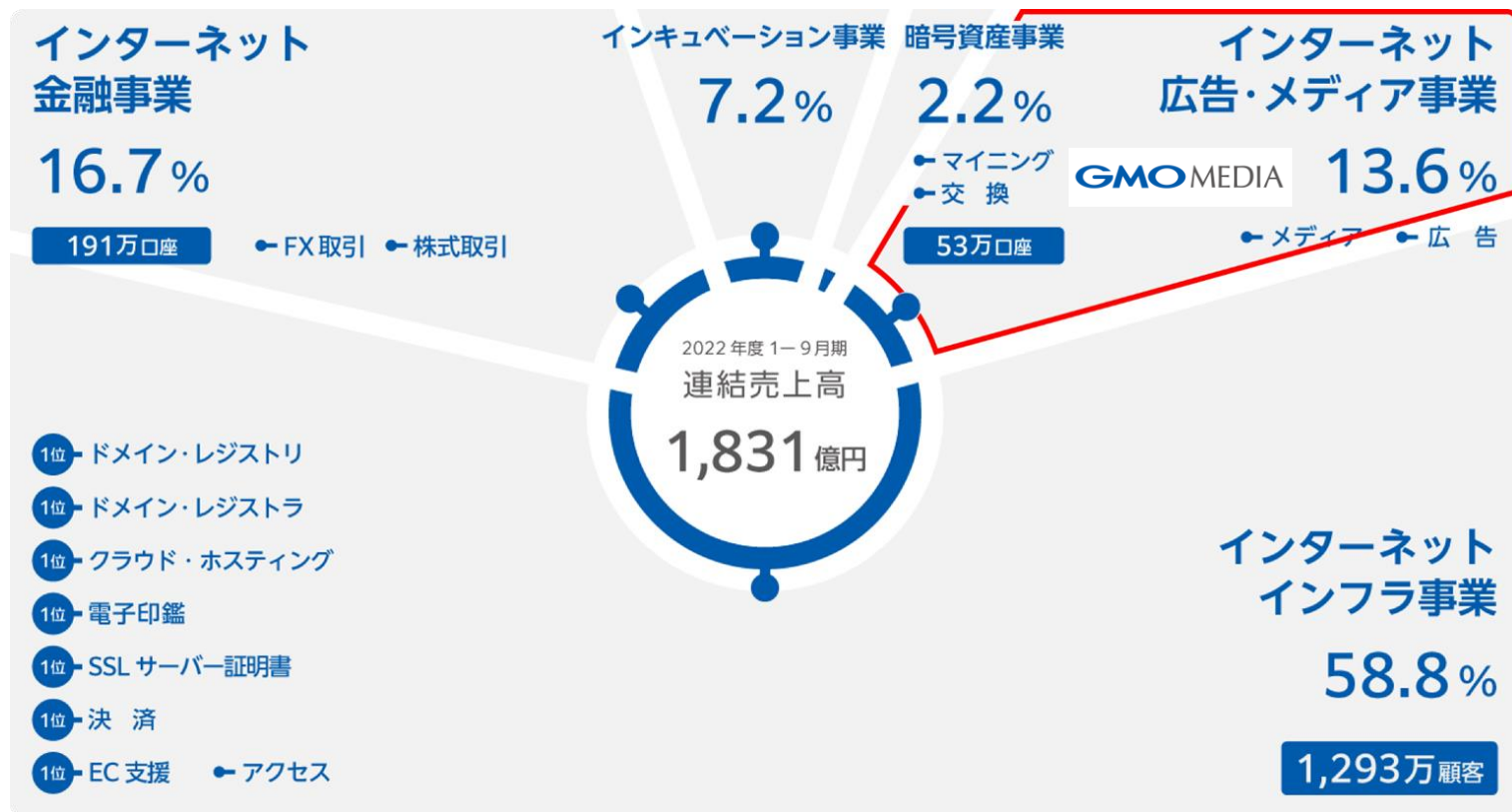
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。 38

連結貸借対照表



単位：百万円	2021年4Q	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	前年 同期比	前Q比
流動資産	4,107	3,939	3,976	4,113	4,334	+227	+221
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,642	2,383	2,534	2,688	2,868	+225	+179
固定資産	526	585	637	670	649	+123	▲21
総資産	4,633	4,524	4,614	4,784	4,984	+350	+199
流動負債	2,721	2,517	2,564	2,691	2,872	+151	+180
うちポイント引当金	684	712	781	868	847	+162	▲21
固定負債	22	21	24	22	21	▲1	▲1
純資産	1,889	1,985	2,026	2,070	2,090	+201	+20
純資産比率	40.8%	43.9%	43.9%	43.3%	41.9%	+1.1pt	▲1.3pt
負債及び純資産	4,633	4,524	4,614	4,784	4,984	+350	+199

GMOインターネットグループにおける役割



企業理念

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

173名^{※1}

作る人^{※2}比率

70.5%

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

8サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

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

コエテコ  **クレイパス**  by GMO

収益事業

くまポン  by GMO **ゲイアム**  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：86.1%

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「クレイパス」を投資育成。

2022年度の売上高のうち、**投資育成事業が占める割合は8.6%**。

ソリューション事業

affi town  by GMO **GMO リピートス**

売上高に占める比率：13.9%

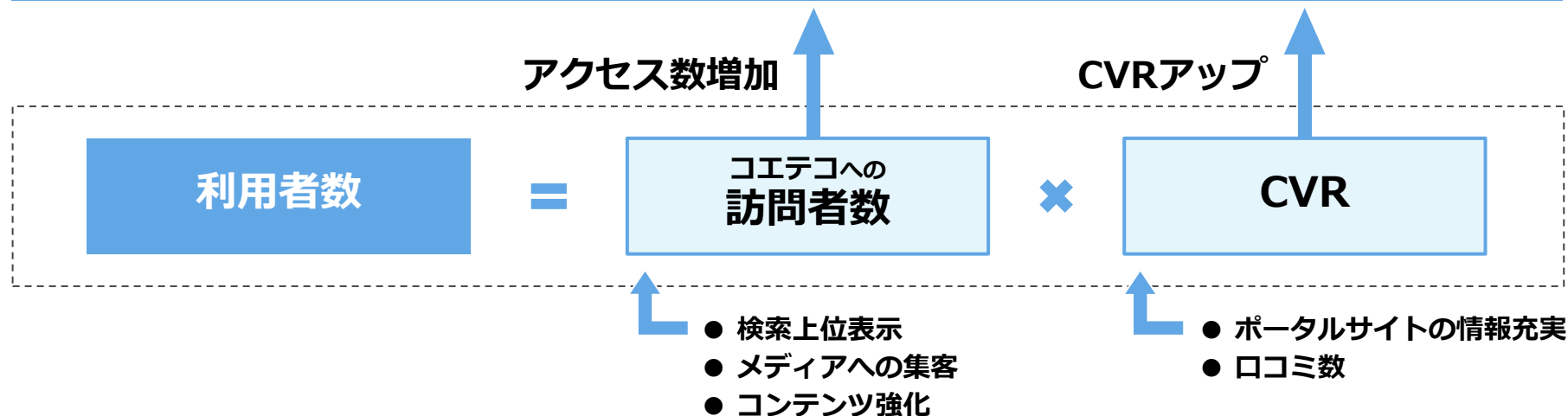
自社開発のシステムソリューションを提携パートナーに提供し、収益化をサポート。

「コエテコ事業」の収益構造

「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込み増加



コエテコビジネスモデル

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。



コエテコカレッジビジネスモデル

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。

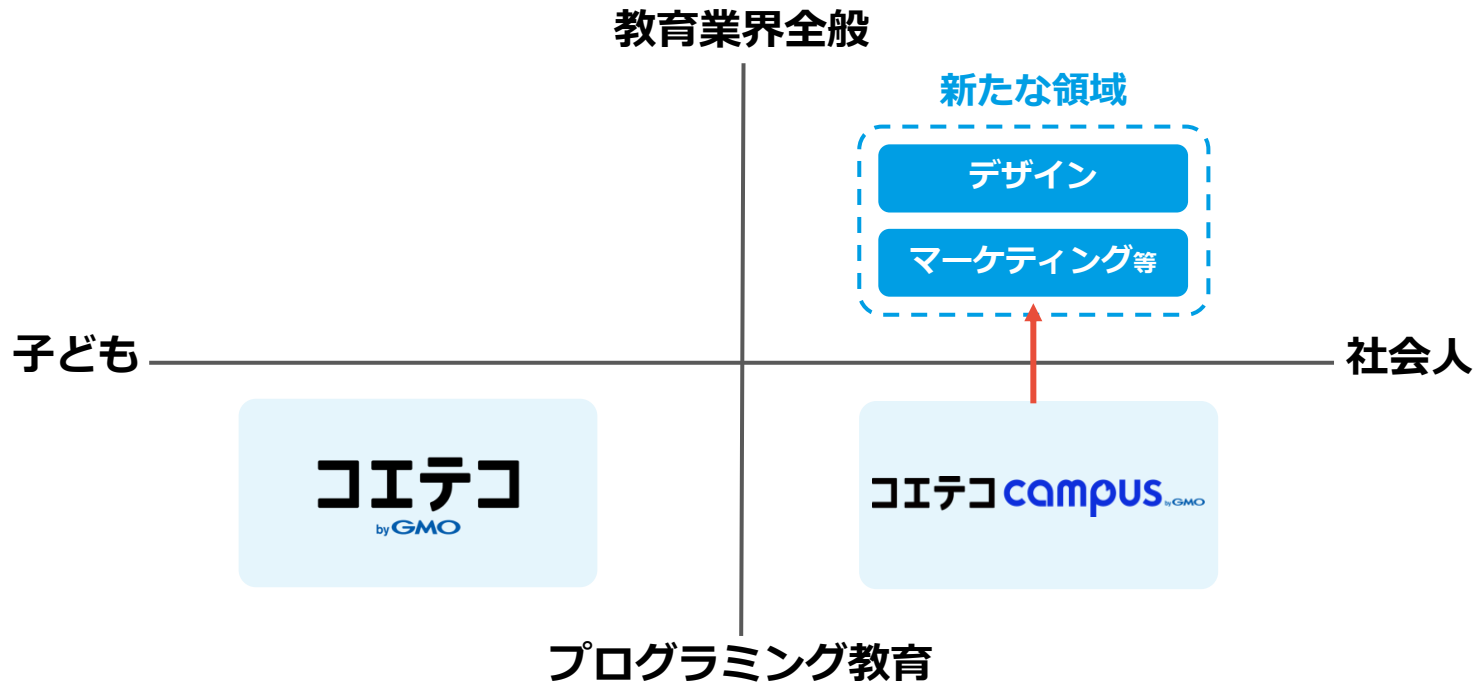
受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。

初期費用・月額費用無料プランリリース済み。今後、月額プランもリリース予定。



新たな領域への挑戦

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

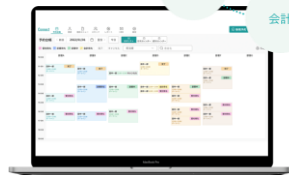


エリアや悩み、予算に応じて美容クリニックのチケットを検索できる。

【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】

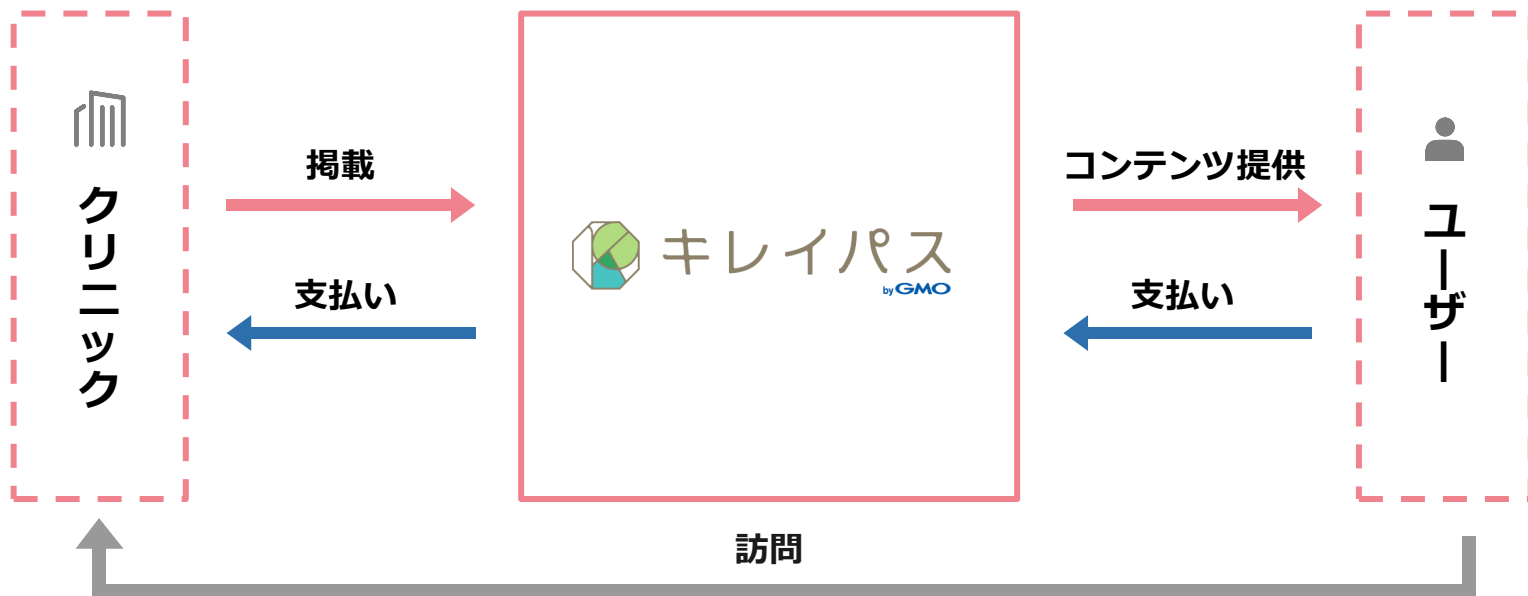
予約～顧客管理までをワンストップで行い、業務負担を軽減。

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。

キレipasビジネスモデル



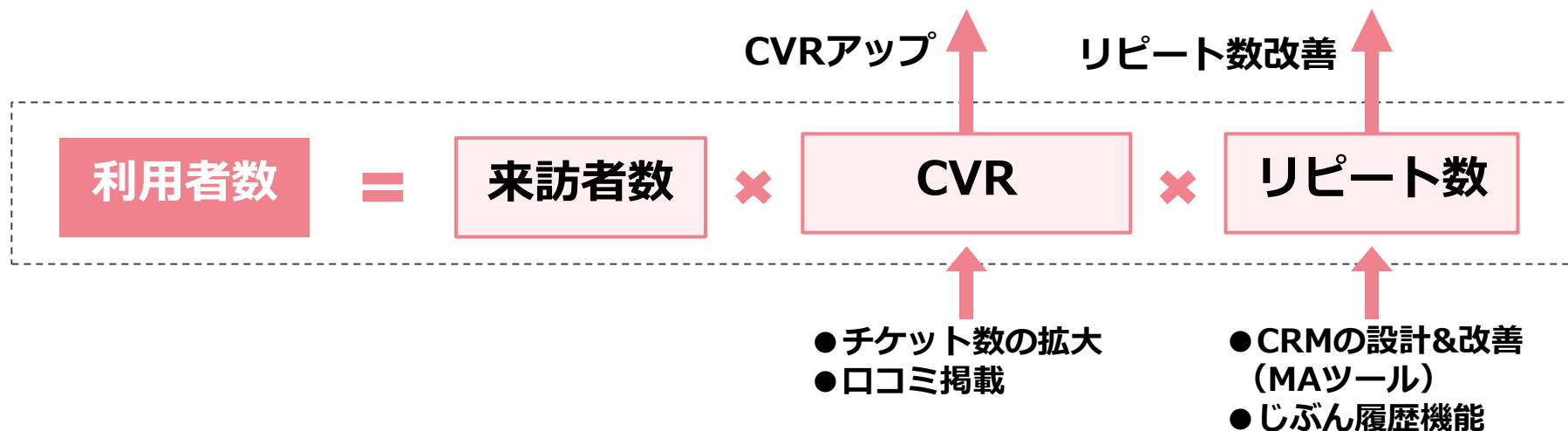
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレipas上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、その金額をもとにクリニックへ支払いを行う。



キレイパスの成長戦略

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。2023年も継続。

クリニックへの送客力強化



キレイパスの強み



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～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



課金事業
HTML5ゲームプラットフォーム



広告事業
カジュアルゲームプラットフォーム



課金事業
お得なクーポンショッピング



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/>

ゲソテンとは、**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/>

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>

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します。

<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。

「Ponta ポイントモール」、dポイントが貯まる「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」などに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

Ponta
ポイントモール

リコ
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

A+ 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ク**を行っている。

本資料には、2023年2月6日現在の将来に関する前提、見通し、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。

当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

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 Twitter公式アカウント



ir@gmo.media



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



[@GMOMedia_Inc](https://twitter.com/GMOMedia_Inc)



<https://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>