

事業戦略説明

STOCK CODE: 6180



代表取締役社長 森 輝幸

2023年3月22日

目次

1. 会社概要	P.3
2. 事業内容	P.8
3. 成長戦略	P.14
4. 業績予想	P.38

1 / 会社概要

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

9サービス

子会社

GMOくまポン
株式会社

メディア事業運営サービスについて

専門領域に特化（ヴァーティカル）したメディアを複数運営し、培ったノウハウを別のメディアで展開することで、収益力を上げていく。ゲーム＆ポイント＆クーポン事業は、アライアンス・ネットワークを共同で拡大することで、収益力を強化。

業界特化型

教育

コエテコ

by GMO

ロコミ掲載数
No.1

教室掲載数
No.1

コエテコ campus

by GMO

ロコミ掲載数
国内 No.1

美容医療



キレイパス

by GMO



経済圏共同拡大

ゲーム

ゲイアム

by GMO



かんたん

ゲームボックス

by GMO

ポイント

Point Town

by GMO

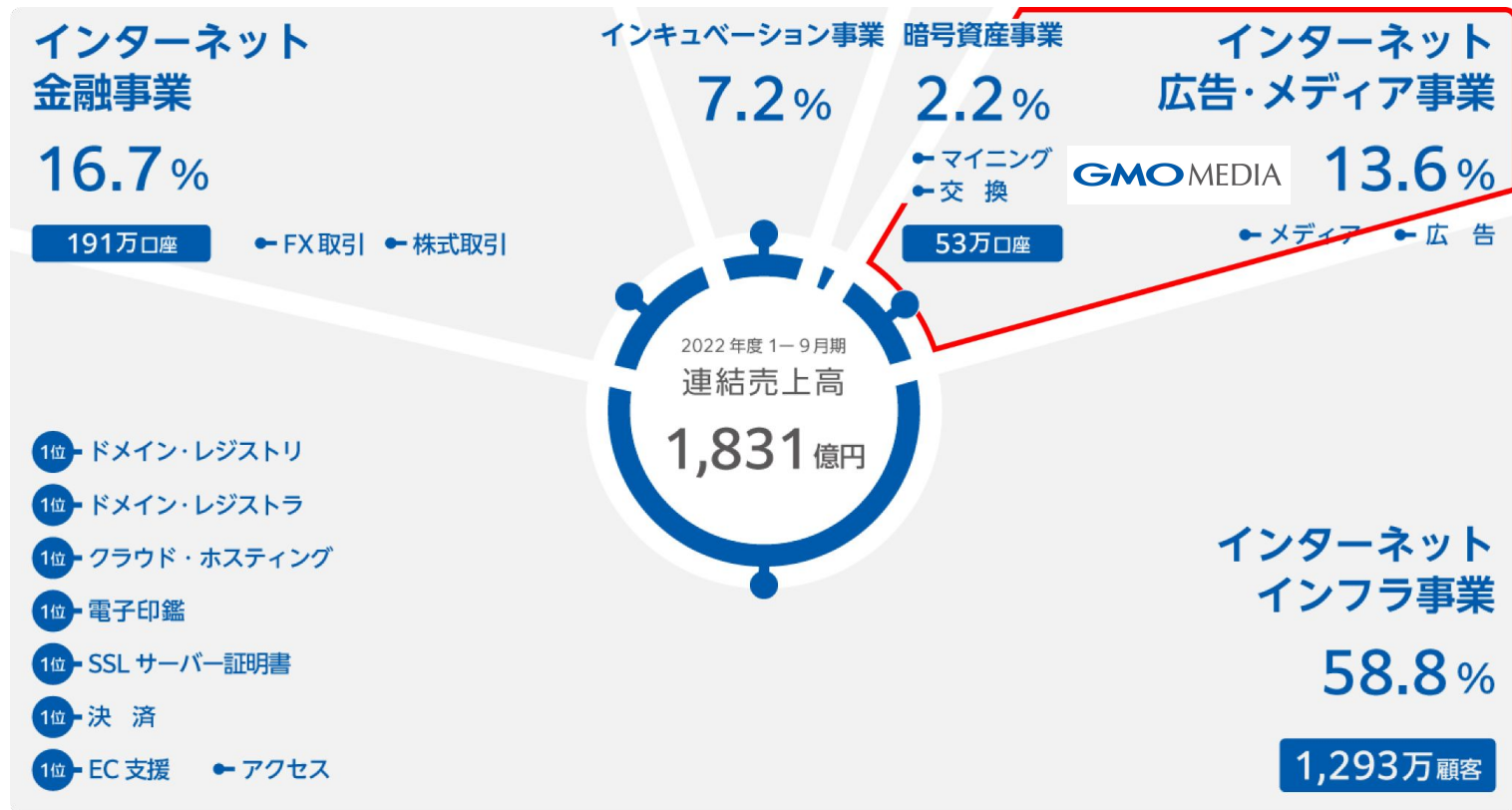
クーポン

くまボン



by GMO

GMOインターネットグループにおける役割



2 / 事業内容

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
by GMO



キレイパス
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「キレイパス」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

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。

メディア事業の強み・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

投資育成事業について

広告事業
教育

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

ー子ども向け:コエテコ(<https://coeteco.jp/>)

ー社会人向け: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)

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

■DX支援

ーコエテコ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

ECメディア(ポイント&ゲーム&クーポン)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/>

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

リコラ
ポイントモール

らびぽパーク

brio point mall

SITE SEVEN
7
MILEAGE CLUB

成果報酬型広告ASP事業

A+ affi town
by GMO

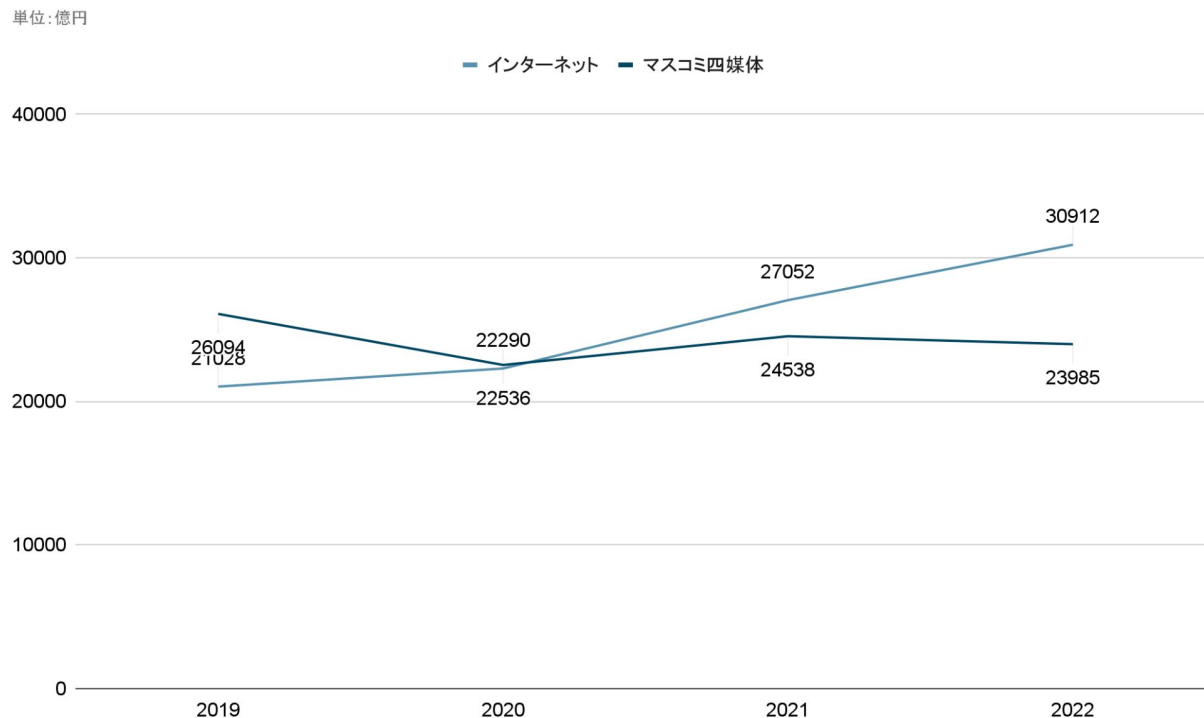
成果報酬型広告を主軸に運営しているASP事業。

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キングを行なっている。

3 / 成長戦略

主力事業(広告)の市場環境について①

2021年にインターネット広告がマスコミ四媒体(テレビ、新聞、雑誌、ラジオ)の広告費を初めて上回り、2022年には3兆円を超える規模に。

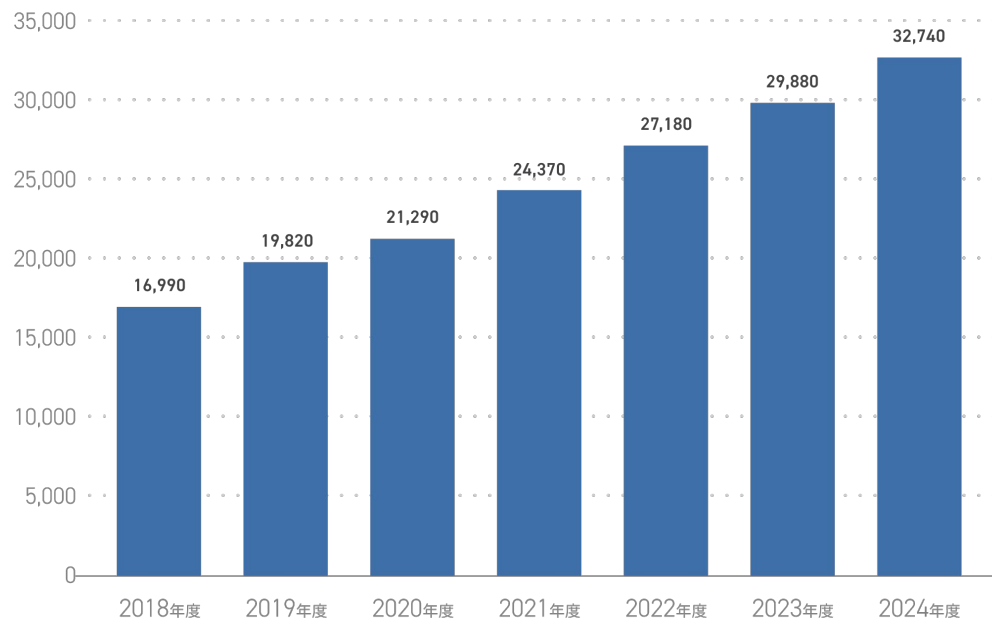


主力事業(広告)の市場環境について②

当社の事業が属するインターネット広告市場の規模は、予測を上回るペースで成長中。

インターネット広告市場

単位：億円



2021年10月 矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査」

注1. 広告主によるインターネット広告出稿額ベース

注2. 2021年度は見込値、2022年度以降は予測値

2024年に過去最高利益を目指す(5カ年計画)

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(GMOメディア・GMOくまポン)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。

2020-21年

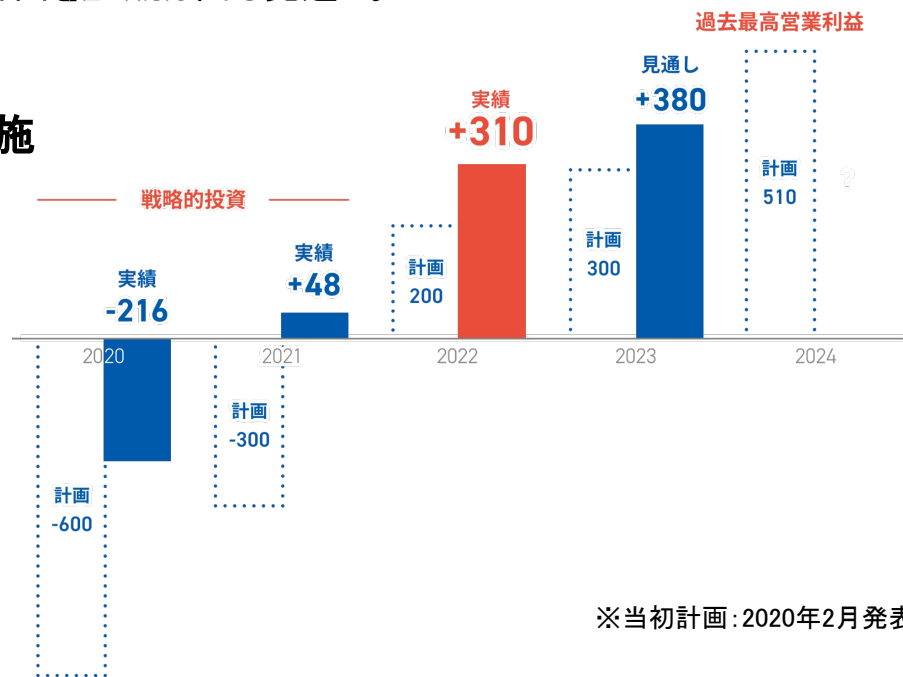
戦略的投資(主にキレイパス事業広告宣伝)を実施

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



※当初計画: 2020年2月発表

コエテコ事業



「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)



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

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

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

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
 - ー「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:

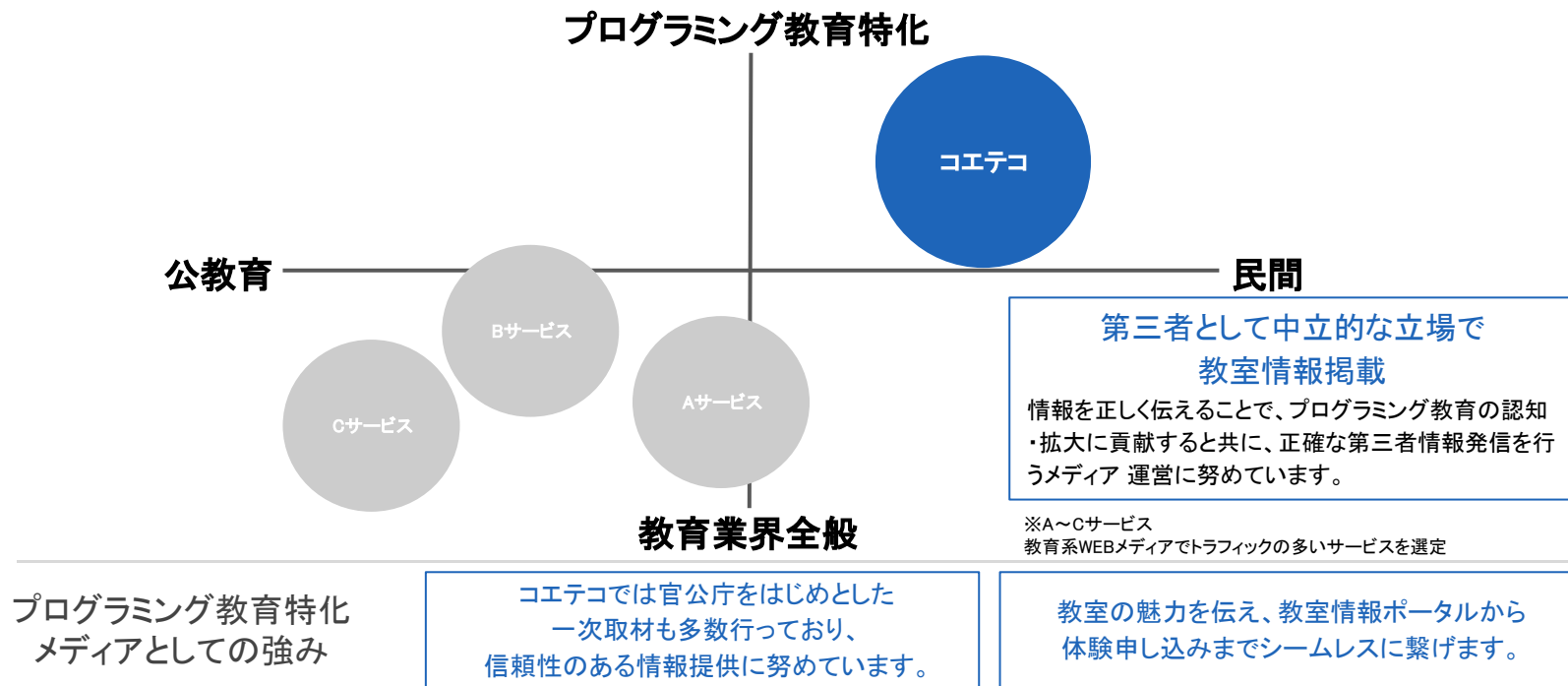
- ・プログラミングを身近な習い事に

- ・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(子ども向けメディア事業)のポジショニング

子供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。

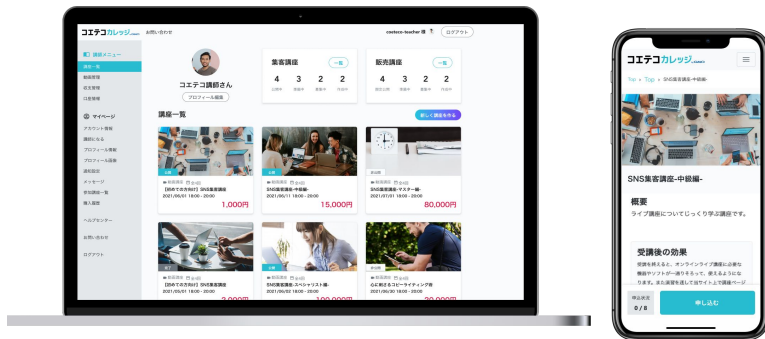


2022年2月にSaaSビジネスに参入

コエテコ
by GMO

”オンライン”で”誰でも簡単に”講座ページ作成から販売までをワンストップで提供する「コエテコカレッジ」を2022年2月にサービスリリース。Facebookなどを活用して講師募集を進めており、学校法人NHK学園がオンライン講座（俳句、短歌講座など）で採用したほか、気象予報士スクールなどで導入されています。

コエテコカレッジ by GMO



コエテコカレッジの特徴

- 動画・ライブ双方の講座販売に対応
- 無料講座・連続講座にも対応
- 月額使用料基本無料

コエテコカレッジ競合サービスに対する優位性

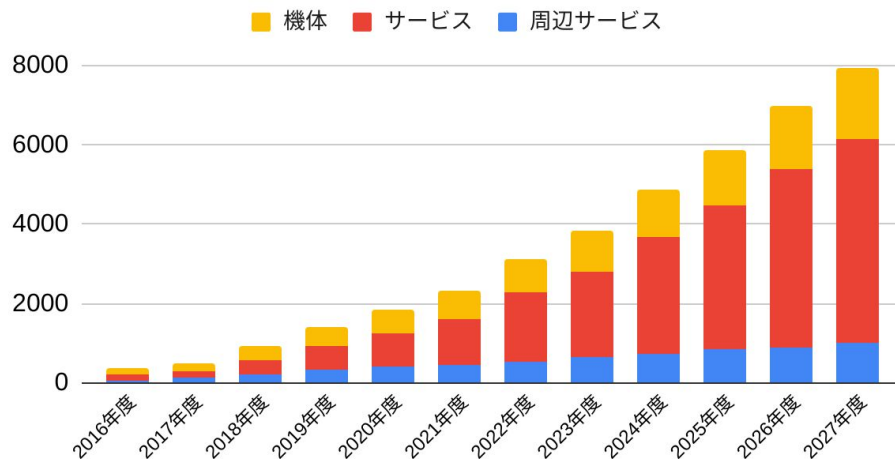
講座開設～決済までをワンストップで行えるツールは海外サービスが先行しているのが現状。「コエテコカレッジ」では、日本語対応や決済手段の拡充などで差別化を行っていく。

	コエテコ カレッジ	A	B	C
動画講座販売	○	○	○	×
ライブ講座販売	○	○	×	○
決済	クレジットカード コンビニ 銀行振込	PayPal	クレジットカード	クレジットカード コンビニ 銀行振込
日本語対応	○	×	○	○
生徒管理	○	○	○	×
LINE連携	○	×	×	×

2022年12月に新産業領域【ドローン】へ参入

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>

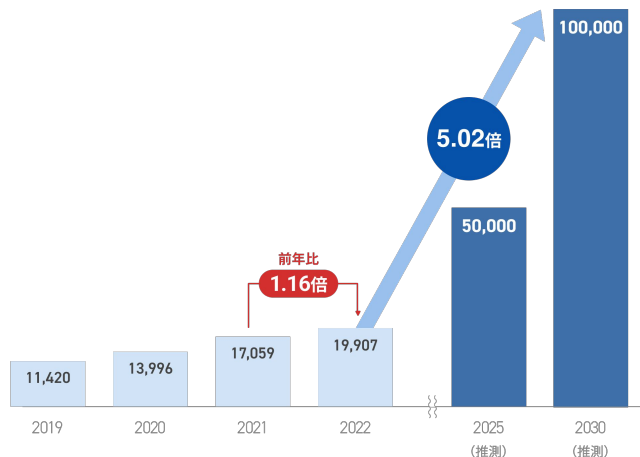


市場環境

少子高齢化により教育産業が伸び悩みを見せる中、コエテコ事業では **二桁成長を続けるプログラミング、今後の拡大が見込まれる社会人の学び直し** のカテゴリでサービス展開を行っていく。

プログラミング教育市場 (コエテコ・子ども向け)

単位：百万円

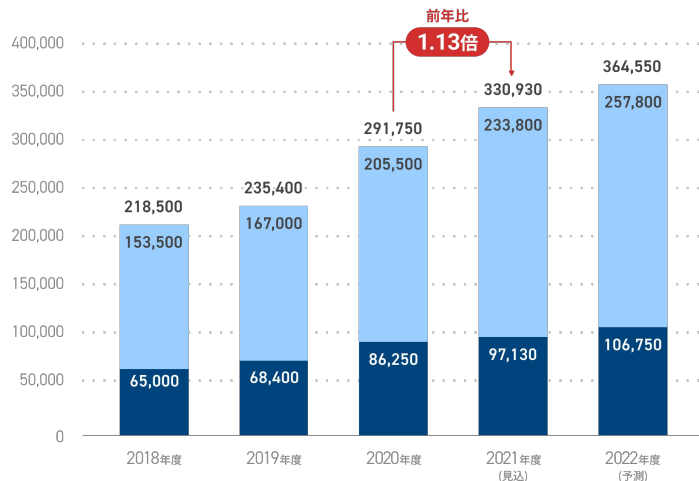


プログラミング教育への注目の高まりを受けて、**2桁成長が続く。**

出典:コエテコ×船井総合研究所「2021年 子ども向けプログラミング教育市場調査」

eラーニング市場(コエテコカレッジ)

単位：百万円 ■ BtoB(法人向け) ■ BtoC(個人向け)



注1: 提供事業者売上高ベース
注2: 2021年度は見込み値、2022年度は予測値

コロナ禍で社会人の学びのオンライン化が進んだことで、**今後はオンラインの市場が拡大。**

矢野経済研究所:「国内eラーニング市場」に関する調査

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)



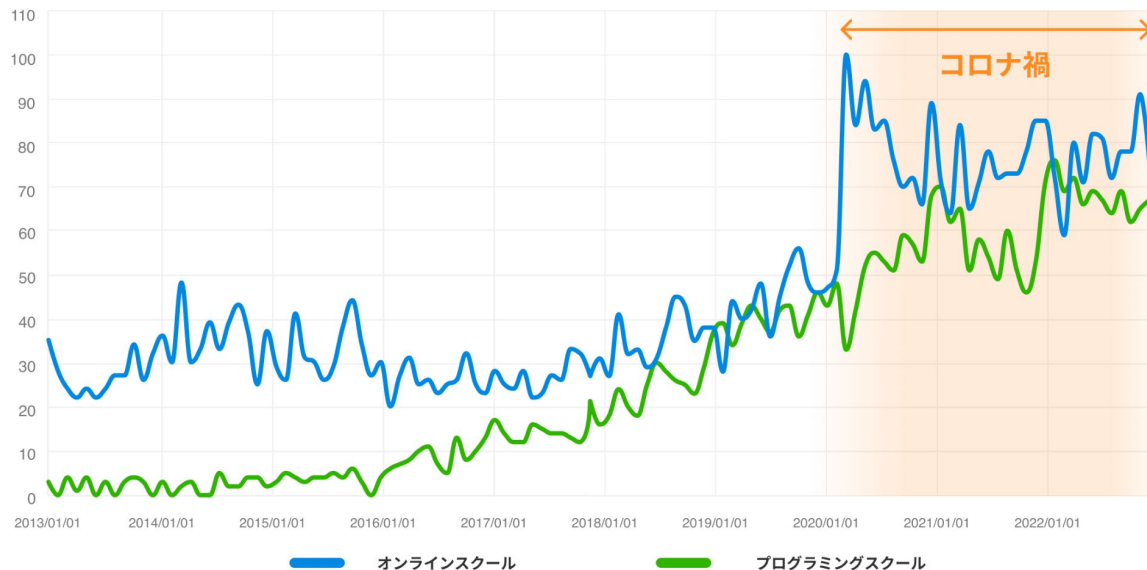
出典: 経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

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

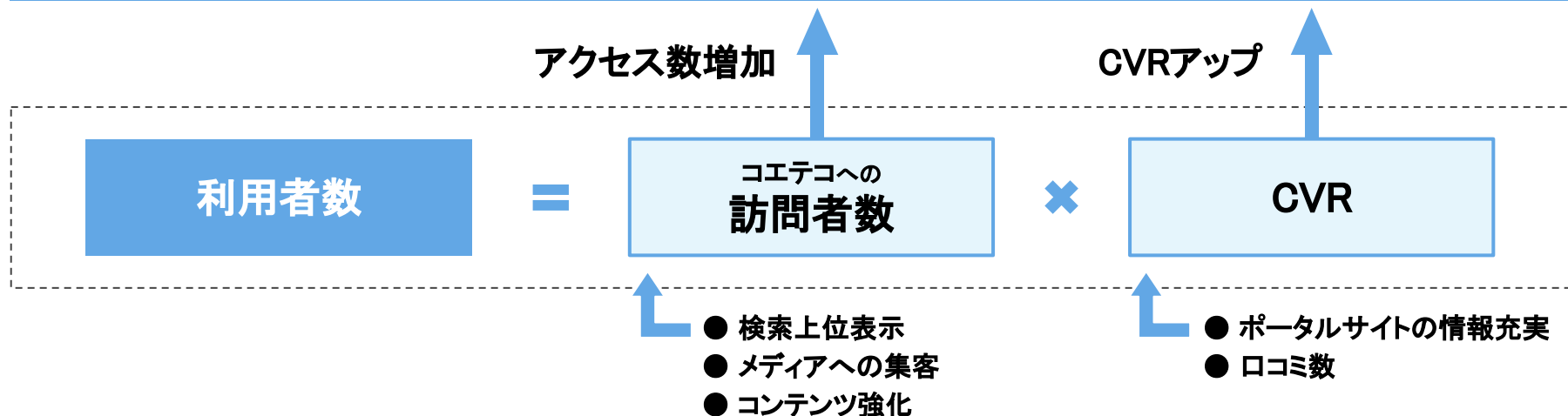


「コエテコ事業」のKPI

「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し込み増加



「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

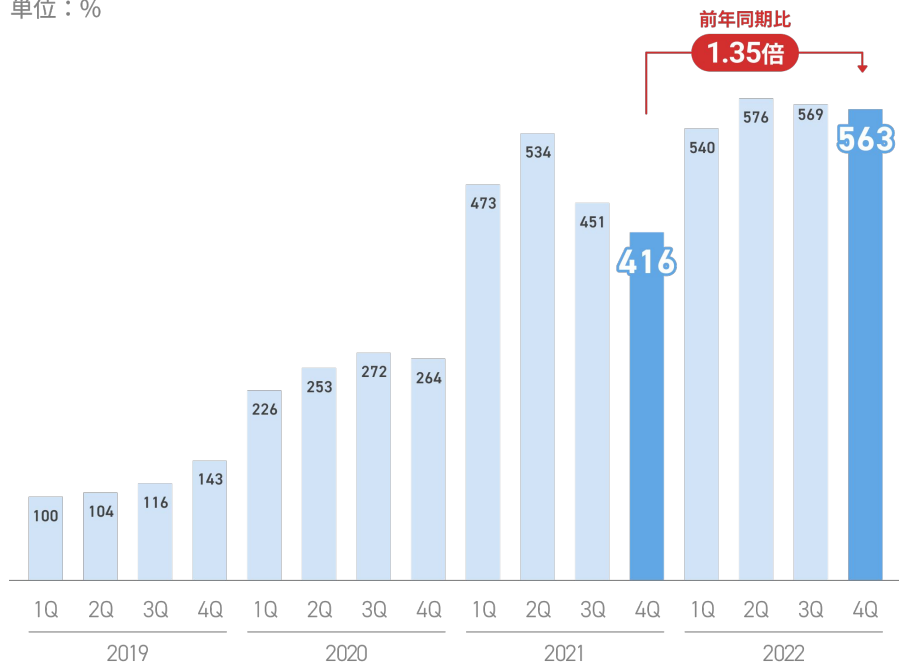
12,484件

※2022年10月

12,665件

PV数推移

単位：％



キレイパス事業・ミッション

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

キレイパスコネクト



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・キレイパスコネクトの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)

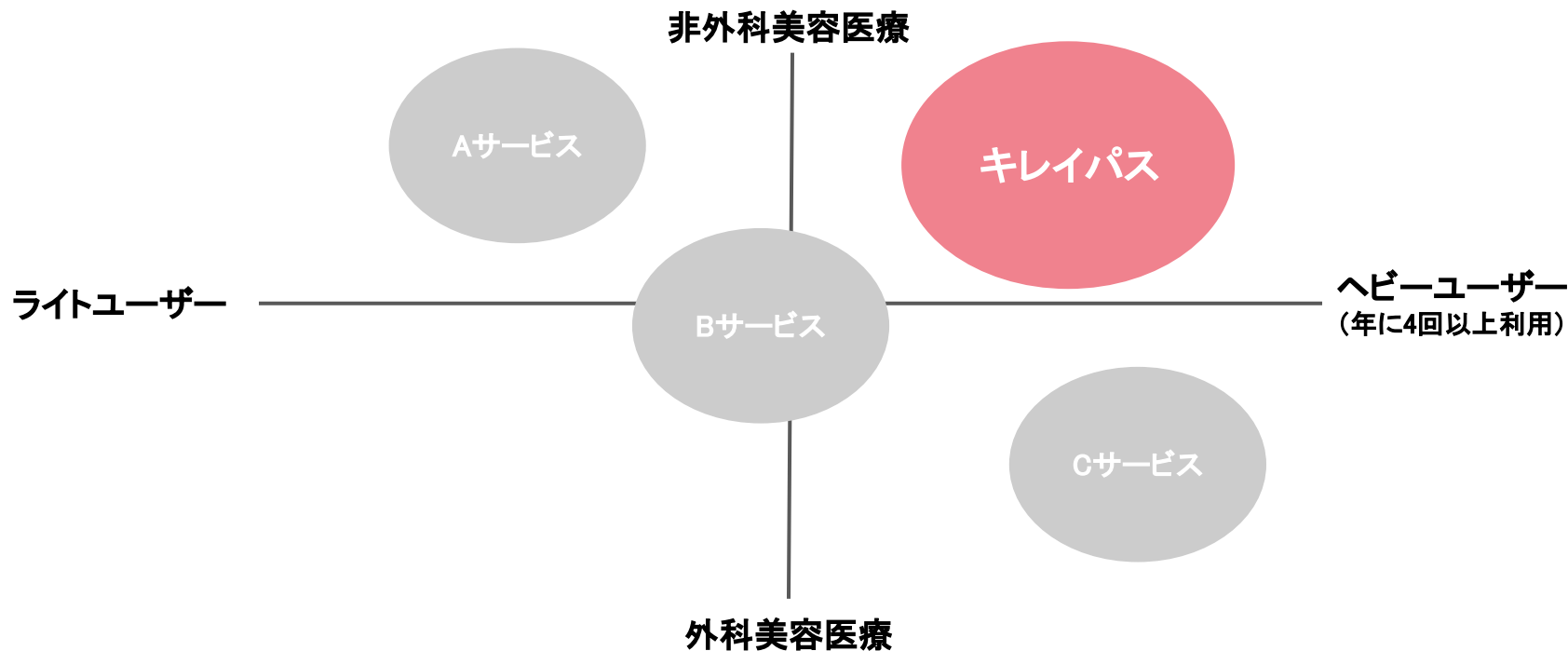
投資育成



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。

キレイパスのポジショニング

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。

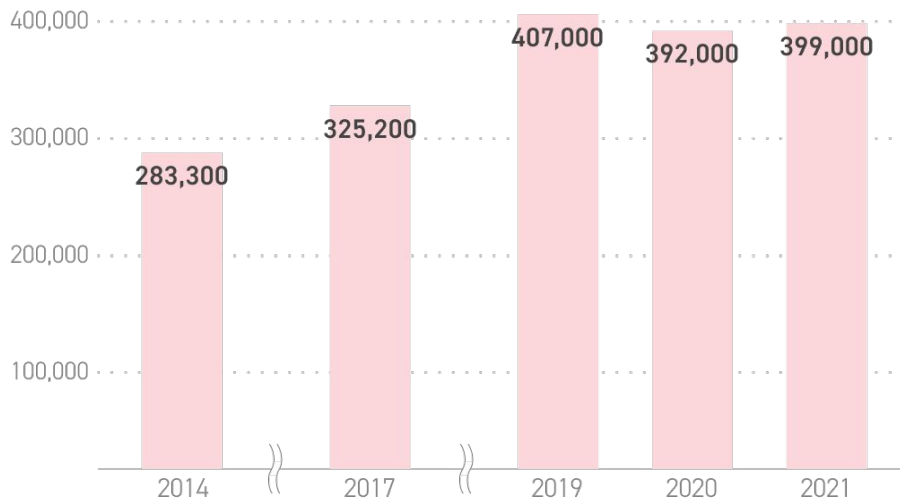


美容医療市場規模

4,000億円のマーケットに対して、「キレイパス」「キレイパスコネクト」というサービスを提供し、さらにユーザー・美容クリニック双方の課題解決を行っていく。

また、今後の成長が期待できる男性向けの情報やキレイパスが得意とする非外科的施術の情報を充実を図り市場シェアの獲得を目指す。

単位：百万円



注：医療施設収入高ベース

矢野経済研究所調べ

市場の将来展望

美容医療市場は今後も拡大基調で推移する見通しです。施術内容としては、外科的施術の割合が減っていく一方で、**美容皮膚科領域の非外科的施術比率が高まっていく**と見られ、特に「脱毛」「ボトックス注入」「にきび・にきび痕」「美肌」「二重瞼(埋没法)」「しみ・あざ・ほくろ除去」「ケミカルピーリング」などが有望であると思われます。

潜在顧客数(美容クリニック・ユーザー)

美容クリニック(全国)

2,872施設※

※JSAPS調査委員会「第5回全国美容医療実態調査 最終報告書(公表用)」
2022年9月22日にて調査対象としているクリニック数

「キレイパス」ターゲットと推測されるクリニックは
2,872。
主に非外科的施術を行うクリニックをターゲットと
している。

ユーザー

過去1年間に美容医療を受けた割合

女性 **11.8%**

男性 **7.4%**

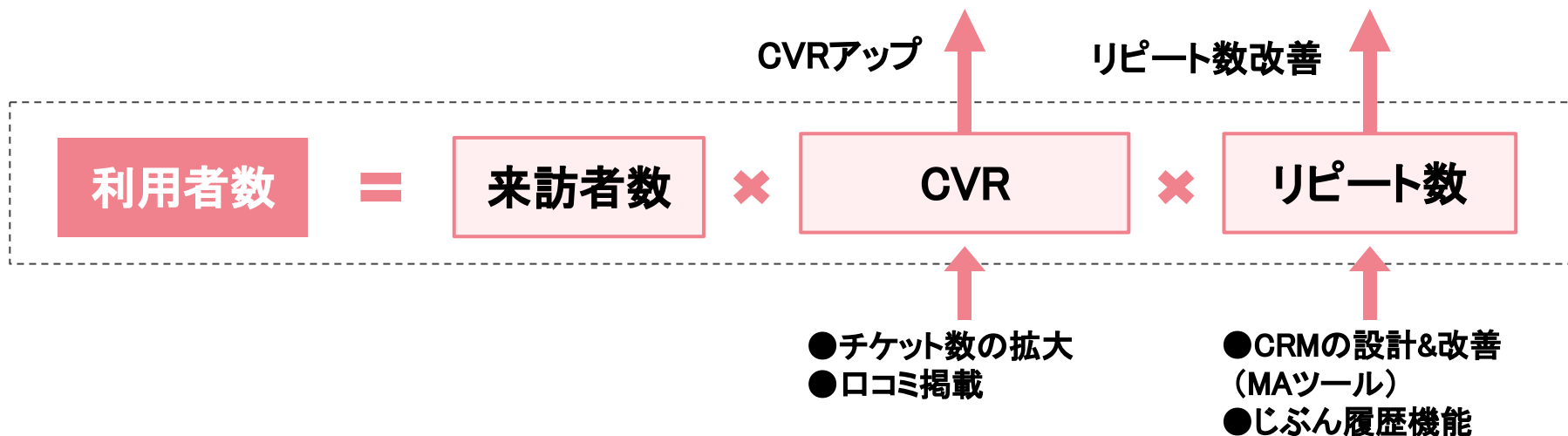
※ホットペッパービューティーアカデミー
「美容センサス2022年下期」より

矢野経済研究所の調査では、キレイパスが主に
ターゲットとしている非外科的施術の分野が成長
しているため、さらに比率が増えていくことが予想
される。

「キレイパス事業」のKPI

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

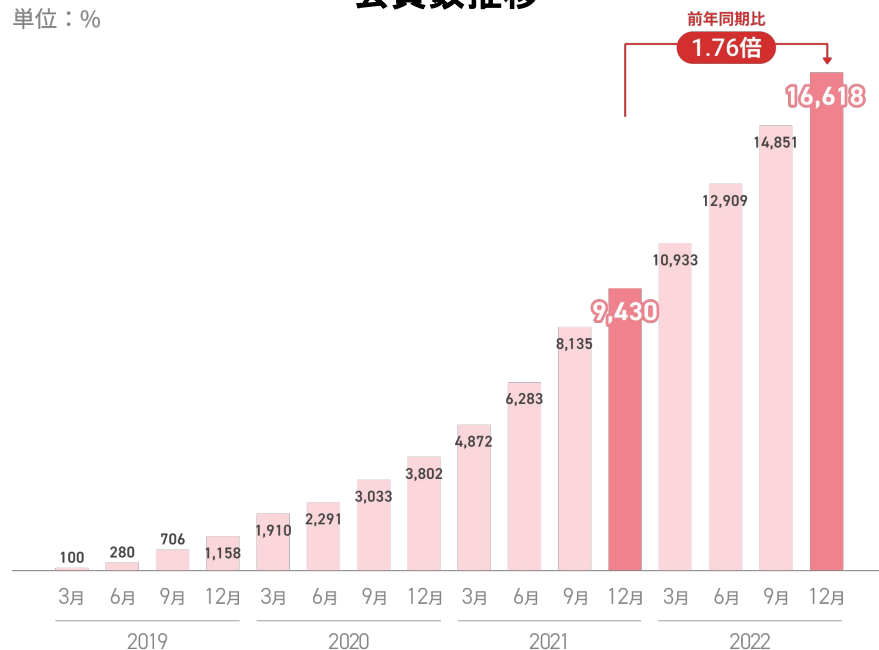


KPI進捗

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%

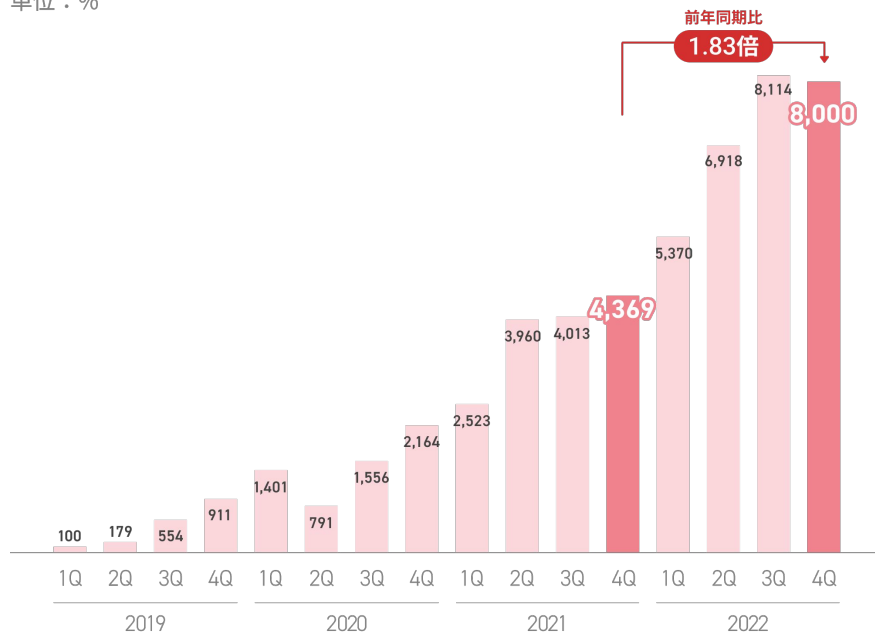
会員数推移

単位：%



チケット購入件数

単位：%

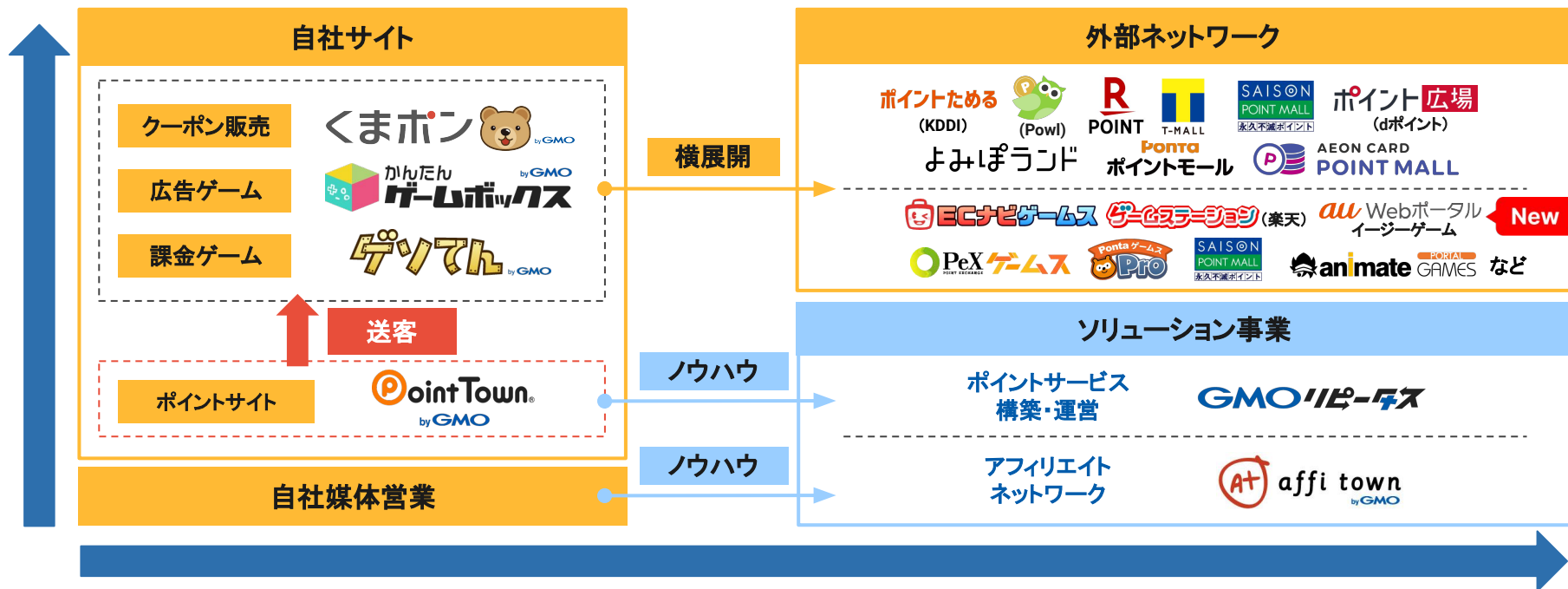


*2019年3月(1Q)を100として比較 上記データは概算の数値となります。

ECメディアの成長戦略(ポイ活経済圏)

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)



ゲームプラットフォーム事業売上規模

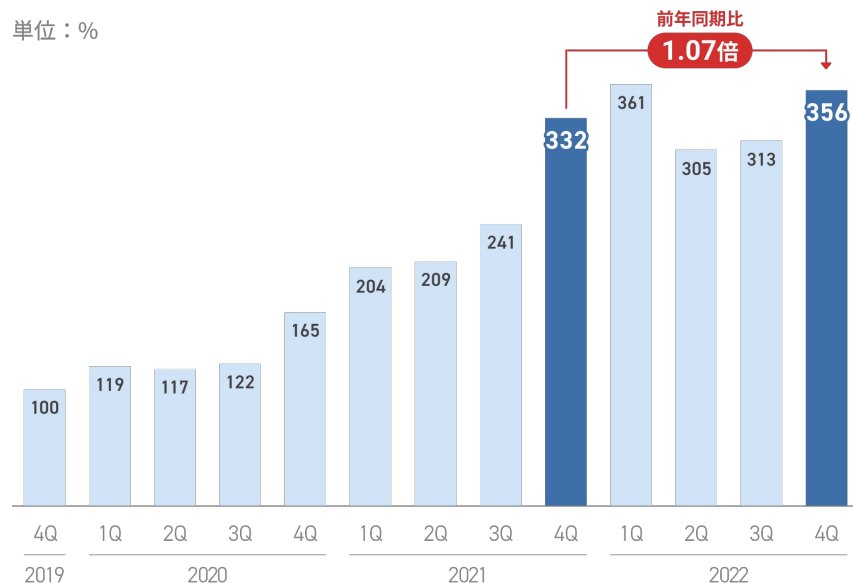
課金)PC向けは、現状維持。SP向けは、docomo提携効果などで大きく伸長。

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

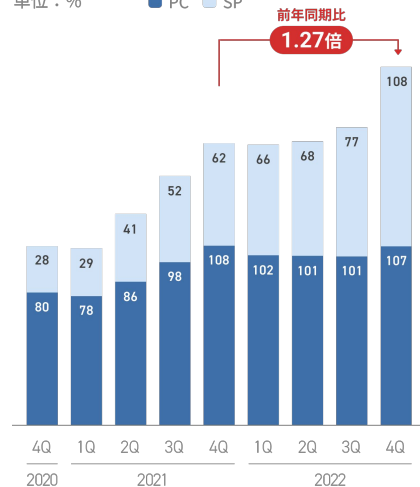
単位：%



ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

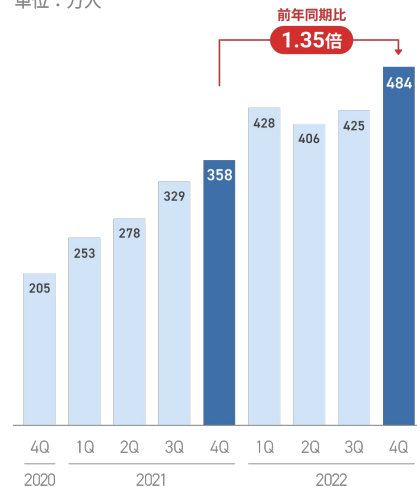
単位：%

■ 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



*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。

4 / 業績予想

2023年業績予想

売上高は6,000百万円。営業利益は、5力年計画を上回る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%
営業利益率	5.5%	6.3%	+0.8pt
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

配当性向50%以上を基本方針として、業績に連動して配当を実施。

	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	—	—	—

For your Smile,
with Internet.