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8月31日

目次

01 会社概要 P.3

02 事業内容 P.11

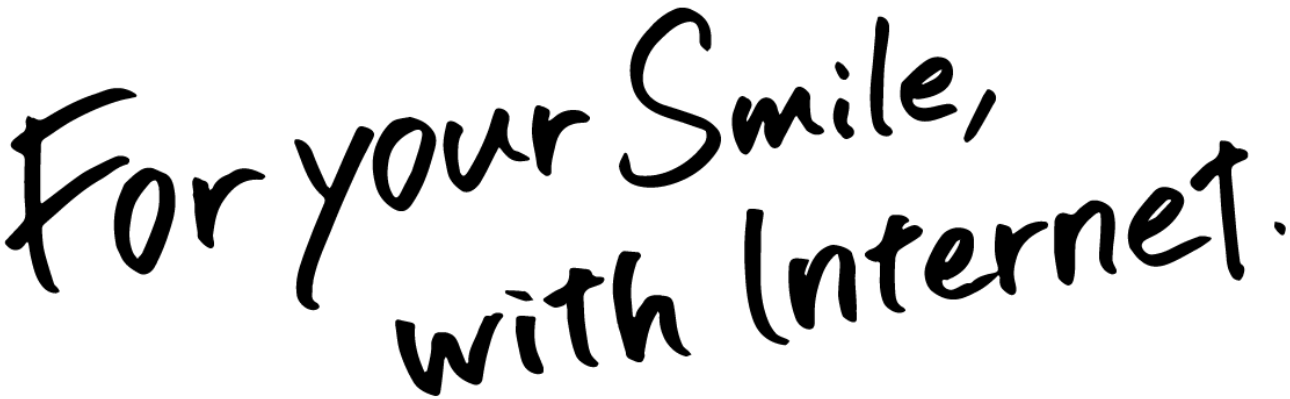
03 2023年度上半期実績 P.17

04 今後の成長戦略 P.22

05 Appendix P.54

01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.11
03 2023年度上半期実績 P.17
04 今後の成長戦略 P.22
05 Appendix P.54

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

195名※1

作る人※2比率

67.1%

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

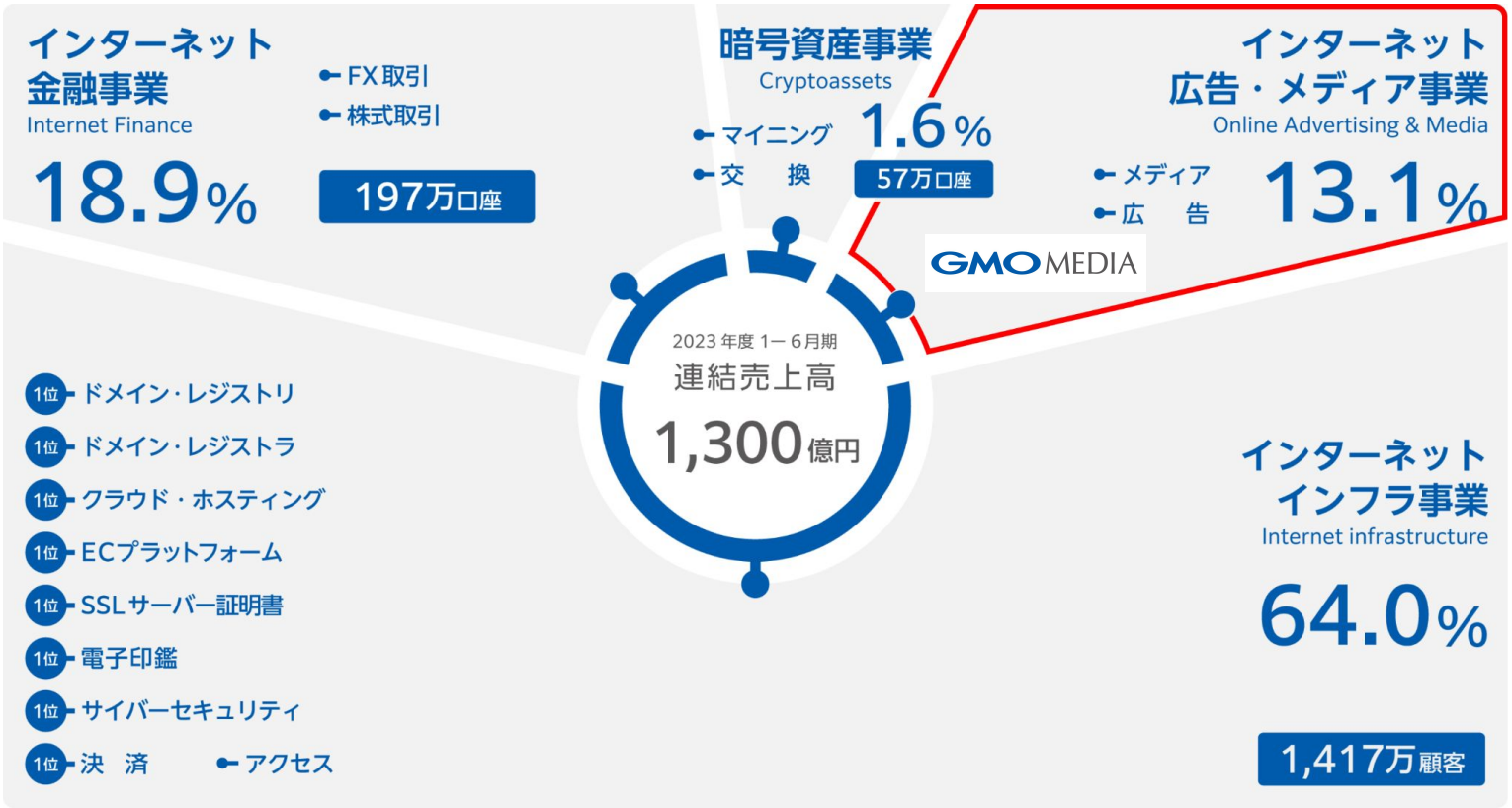
9サービス

子会社

GMOビューティー
株式会社

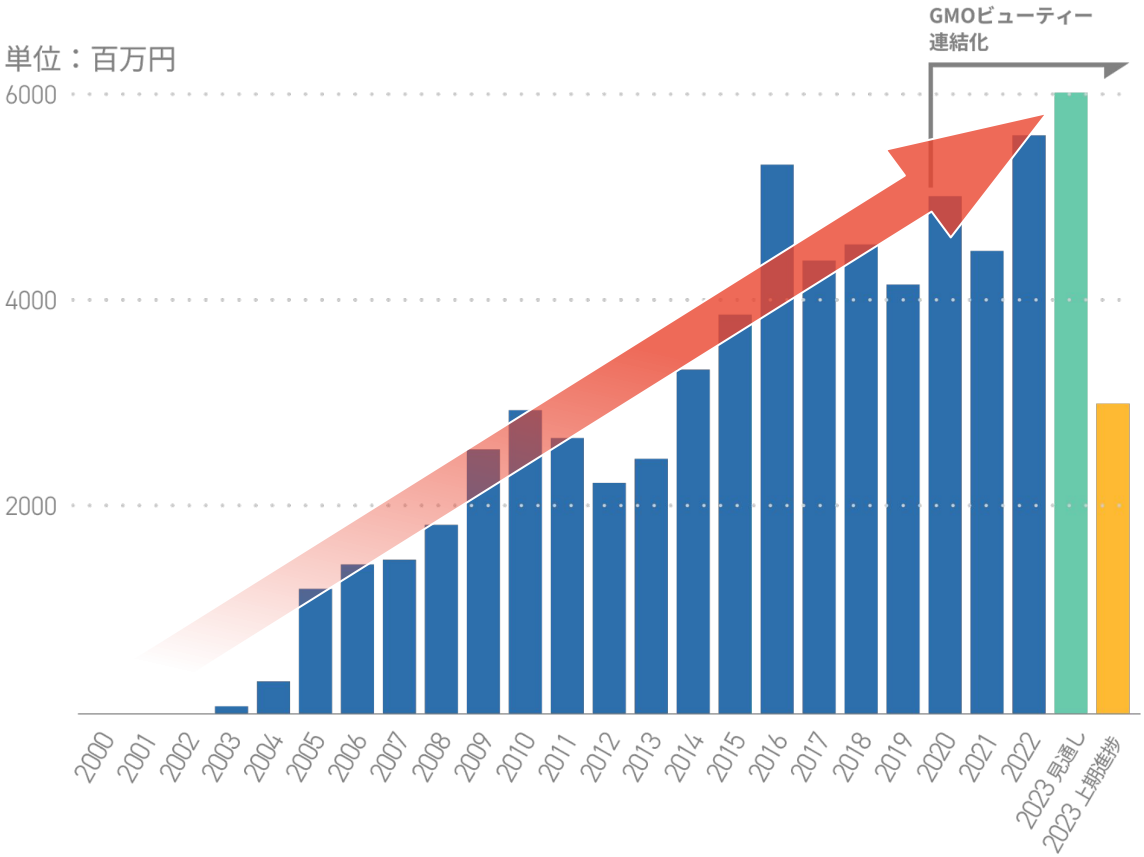
※1：連結子会社のGMOビューティーを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2023年6月末時点
※2：作る人：エンジニア・デザイナー・ディレクターのサービス運営に携わっている社員の割合。2023年6月末時点

GMOインターネットグループにおける役割



2023年6月末時点

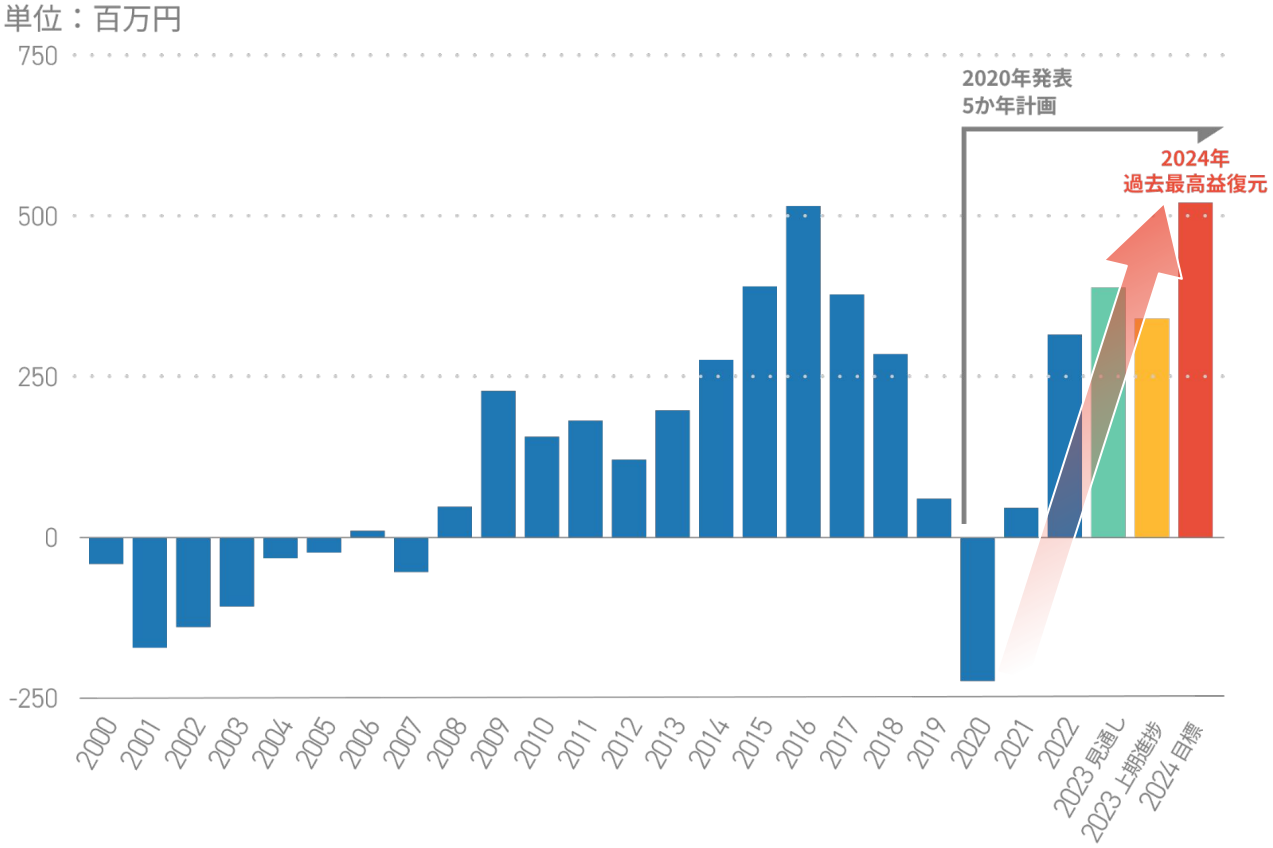
業績推移（売上高）



2023年上期進捗率

49.9%

業績推移（営業利益）



2015年IPO後、
事業構造転換
を経て、
2024年に
過去最高益へ

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情報提供により、消費者にとって適切なサービスの選択機会を提供し、
そのマッチングで、企業から報酬を得る。

消費者



集客

GMO MEDIA

PointTown by GMO

コエテコ by GMO

ゲソてん by GMO

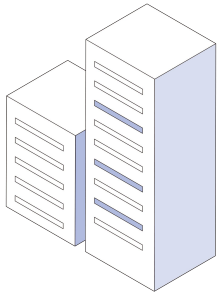
かんたんゲームボックス by GMO

キレイパス by GMO

くまポン by GMO

送客

企業





情報

報酬



メディア事業　運営サービスについて

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。
その収益基盤とノウハウをベースに、成長領域に特化（ヴァーティカル）したメディアを展開し、
メディア（送客）＆ソリューション（SaaS）戦略で、収益力を最大化していく。



01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.11
03 2023年度上半期実績 P.17
04 今後の成長戦略 P.22
05 Appendix P.54

事業区分

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：86.7%

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13.6%**

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：13.3%

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2四半期の実績で計算。

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

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。

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



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



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 / 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 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.11
03 2023年度上半期実績 P.17
04 今後の成長戦略 P.22
05 Appendix P.54

2023年上半期実績

売 上 高 1-6月実績	**2,996** 百万円	前年同期比：**+9.0%**
営業利益 1-6月実績	**333** 百万円	前年同期比：**+63.5%**

- 前年同期比で利益が好調に推移、営業利益の4-6月実績は前年同期比**＋146.7%**
- 投資育成事業（教育・美容医療関連事業）のメディア事業セグメント売上総利益の構成比が**26.0%**まで成長

  メディア事業セグメントにおける売上総利益の前年同期比

  既存の収益事業：**+15.2%**

  投資育成事業：**+66.4%**
- 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
- 期初予想営業利益（380百万円）に対し、**87.8%**で進捗

  来期の過去最高利益達成に向け**下期に戦略的投資を行う**ため、利益見通しは据え置き

売上高と利益

売上高は堅調に推移して＋9.0%成長。
利益率の高いコエテコ事業の成長を中心に営業利益は＋63.5%成長に。

単位：百万円	2022年1-6月	2023年1-6月	前年同期比
売上高	2,748	2,996	+9.0%
営業利益	204	333	+63.5%
経常利益	202	332	+64.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	138	221	+59.0%

対業績予想進捗

売上高については、計画通りの順調な進捗。
クーポン事業の不調や、下期に向けて投資予定でもあるため、利益の見通しについては据え置き。

単位：百万円	2023年業績予想	2023年1-6月	進捗率
売上高	6,000	2,996	49.9%
営業利益	380	333	87.8%
経常利益	370	332	89.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	250	221	88.4%

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。純資産ベースで22億円に。

単位：百万円	2023年3月末	2023年6月末	増減率	増減要因
流動資産	4,356	4,390	＋0.7%	現金預金＋105百万円 （関係会社預け金含む） 売掛金▲110百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,793	2,899	＋3.7%	
固定資産	652	665	＋2.0%	ソフトウェア＋8百万円
総資産	5,008	5,056	＋0.9%	
流動負債	2,863	2,811	▲1.8%	営業債務▲107百万円 未払法人税等＋63百万円 ポイント引当金＋22百万円
うちポイント引当金	826	848	＋2.6%	
固定負債	19	18	▲6.5%	
純資産	2,125	2,226	＋4.7%	最終利益96百万円 新株予約権＋4百万円
純資産比率	42.4%	44.0%	＋1.5pt	
負債及び純資産	5,008	5,056	＋0.9%	

*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 会社概要 P.3
02 事業内容 P.11
03 2023年度上半期実績 P.17
04 今後の成長戦略 P.22
05 Appendix P.54

2024年に過去最高利益を目指す（5カ年計画）

当初計画（2020年2月発表）を過去3年達成して推移する四年目。
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%超上回って着地。
2023年は、2024年度目標達成に向けた投資を行いながら、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

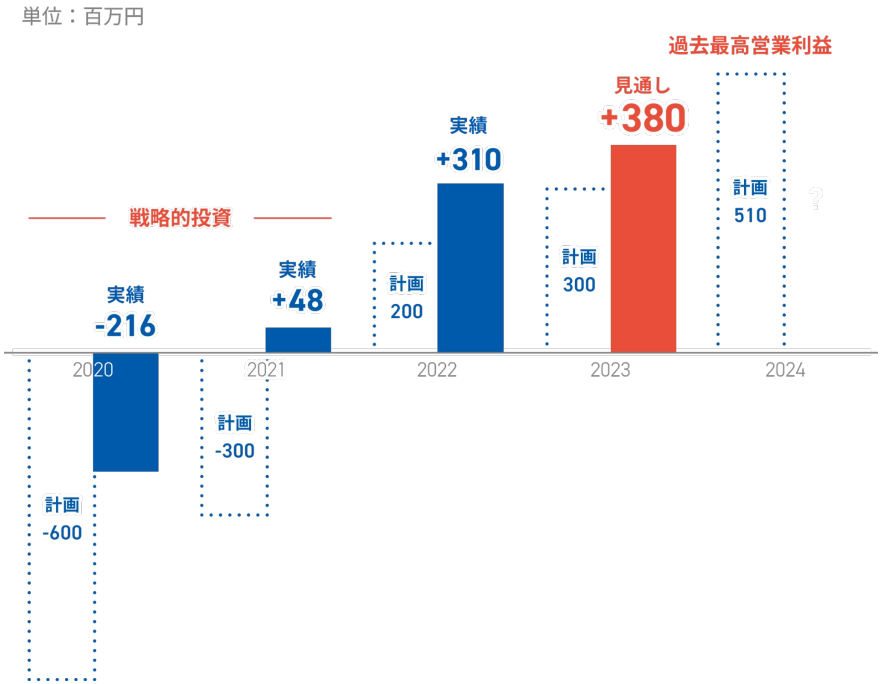
両法人とも黒字化を実現

2023年

当初計画を26%上回る見通し

2024年

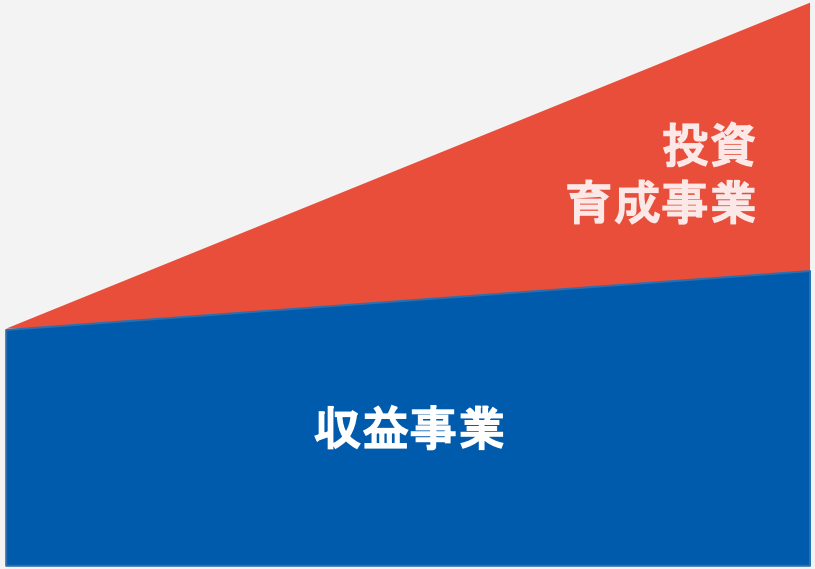
過去最高営業利益を目指す



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



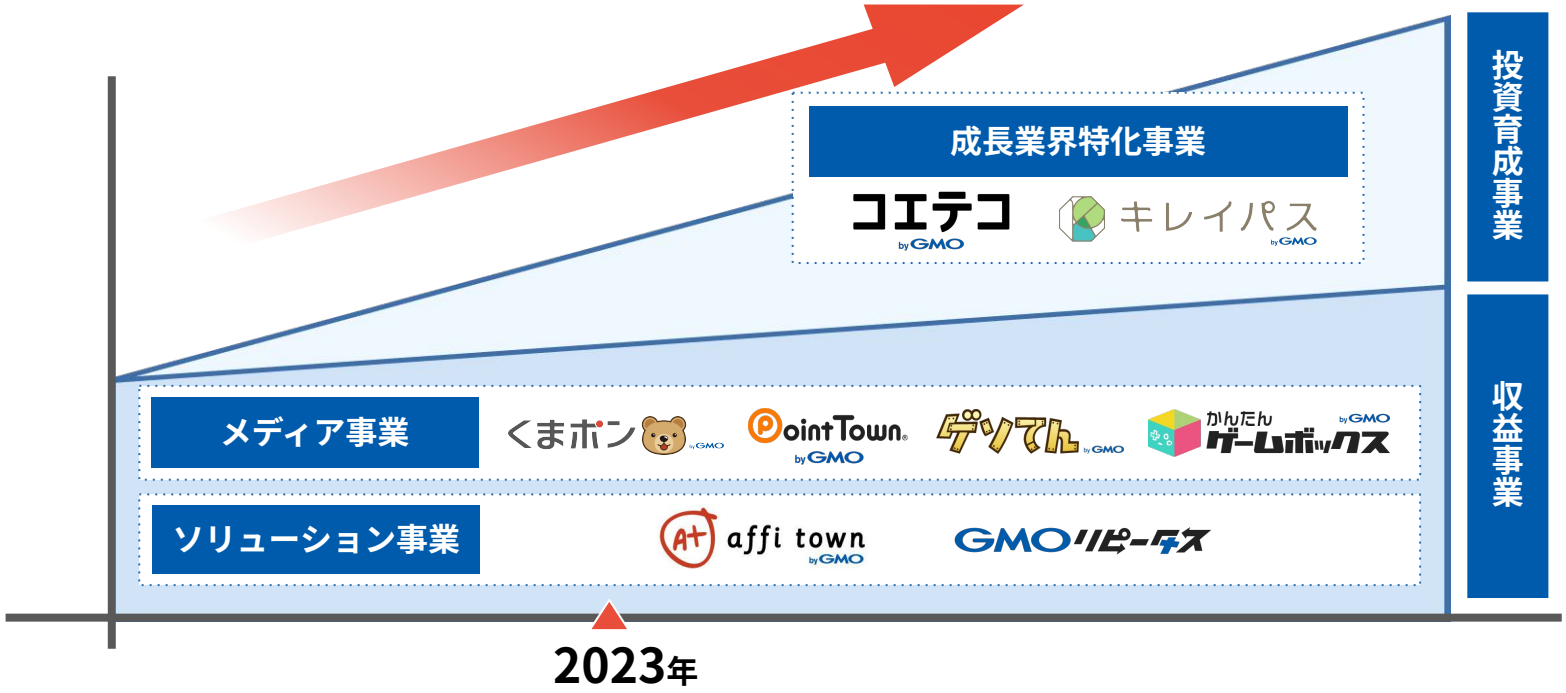
②垂直＋水平

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

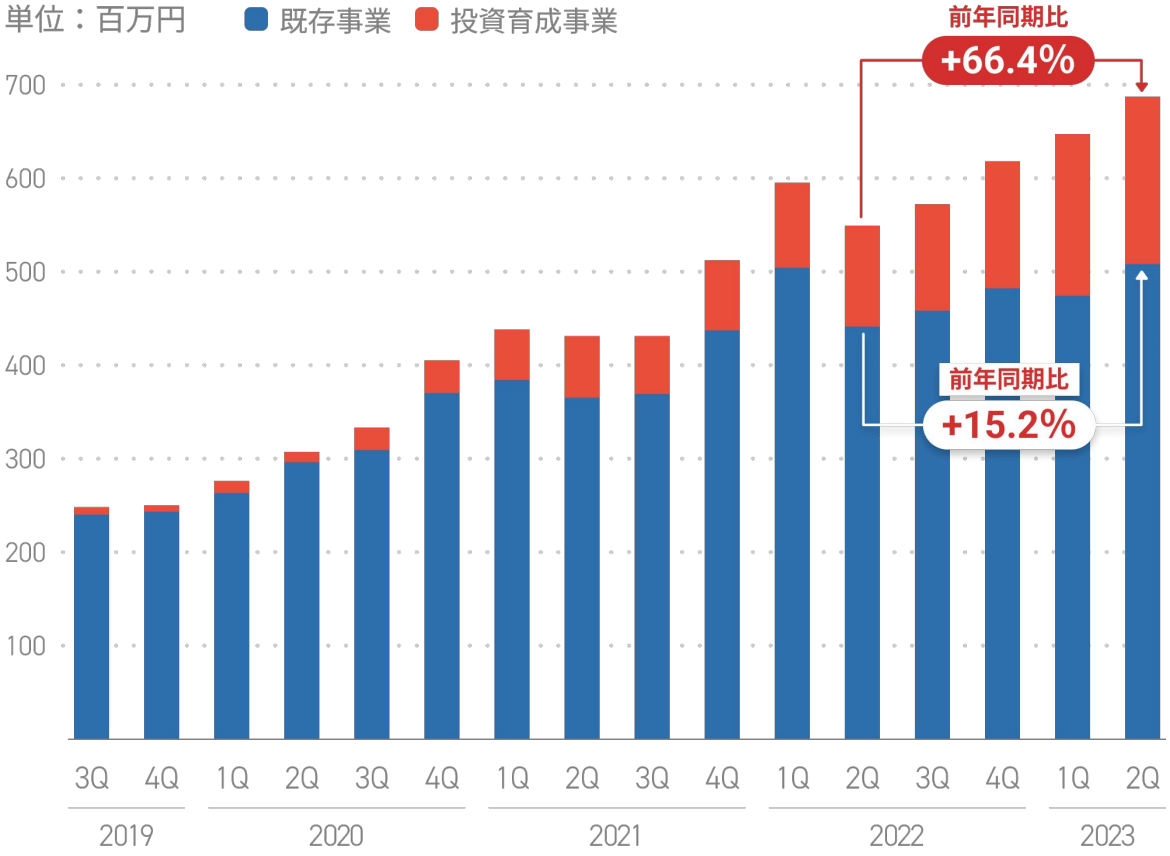


成長戦略（1－1）

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



投資育成事業（コエテコ・キレイパス）の構成比が

メディア事業の26.0%

まで成長

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きます。



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



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

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。





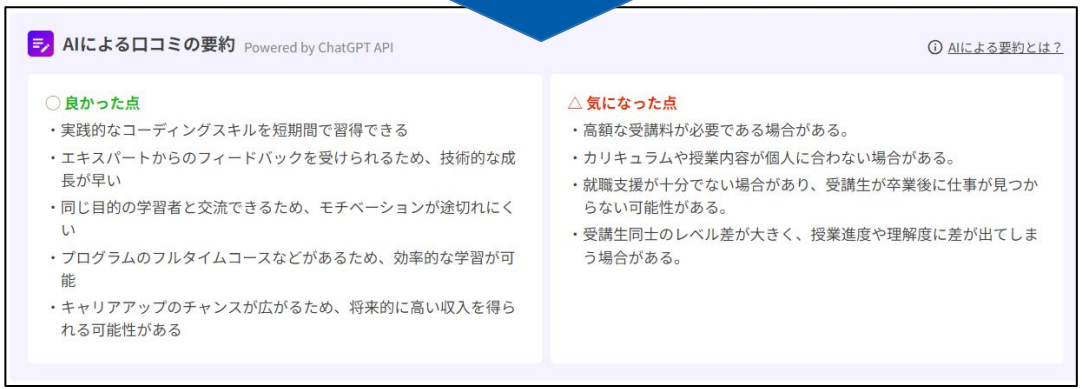
※掲載教室一部

コエテコ Campus

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。







コエテコ カレッジ

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）

学校法人NHK学園様のケース





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。

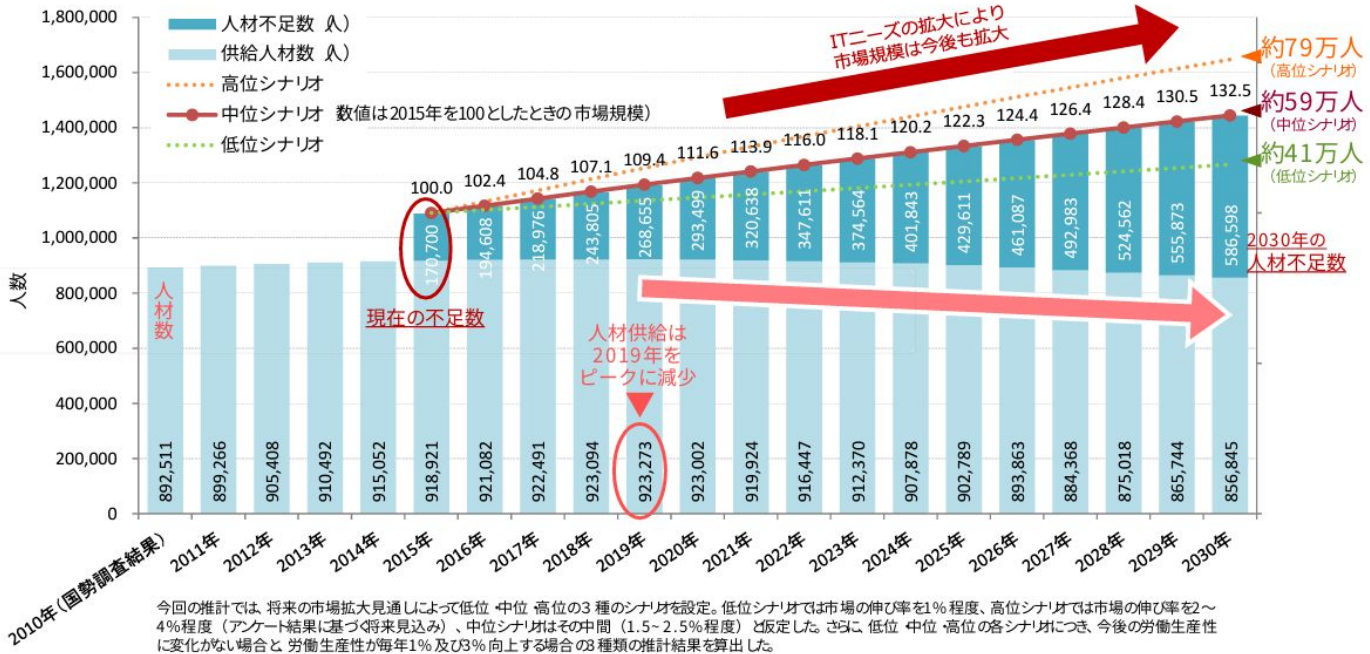
	環境変化	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	・将来の予測が困難な不確実性の高い時代 ・デジタル技術が全ての分野に浸透	・プログラミング教育必修化/拡充 ・大学入試改革 ➡「情報」入試に採用	保護者 ・プログラミング教育の啓蒙活動 子ども ・プログラミングを身近な習い事に
社会人向け	・人生100年時代 ・産業構造の変化 ・「ジョブ型」雇用への移行が進む	・社会人も学び続けることが必須に **リカレント教育** ➡ 3省庁が連携して支援 **リスキリング** ➡「DX時代の人材戦略」と定義※2	・場所を問わない学びの場を提供 ・プログラミングなどDX時代に合わせた学びの選択肢提供

※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）

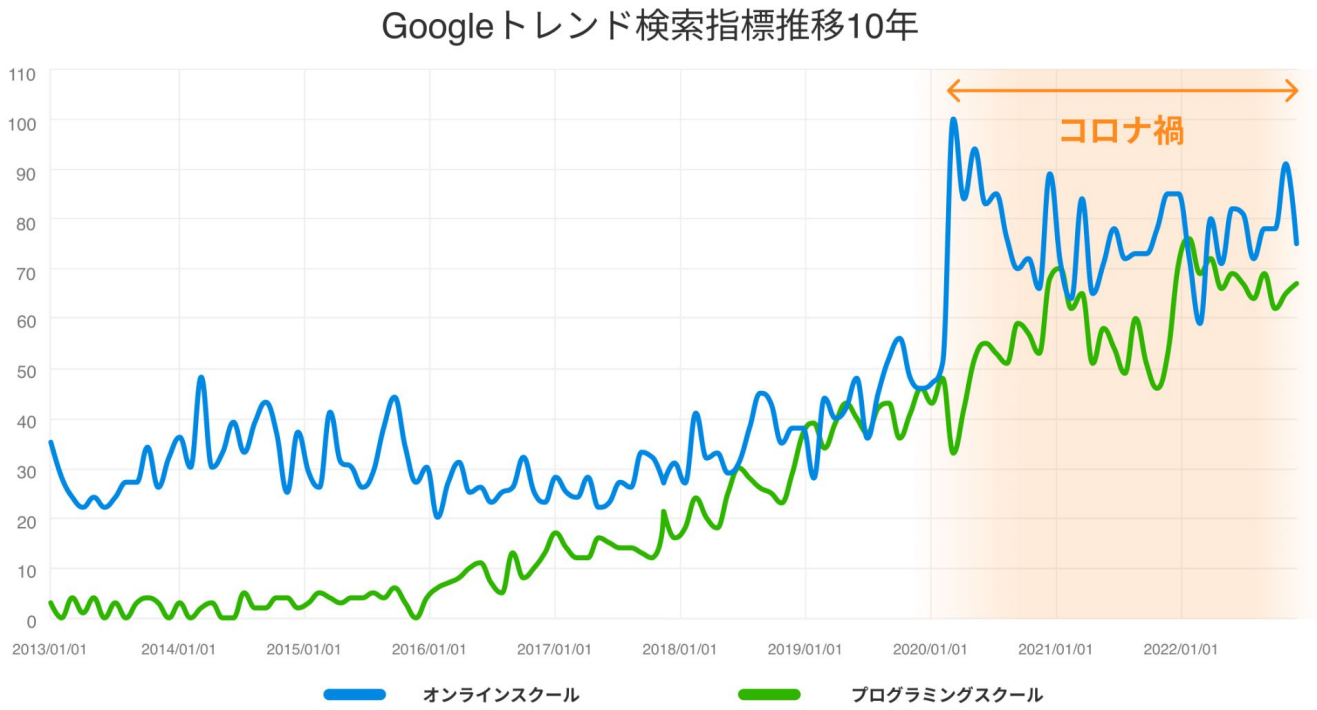


今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率を1%程度、高位シナリオでは市場の伸び率を2～4%程度（アンケート結果に基づく将来見込み）、中位シナリオはその中間（1.5～2.5%程度）と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変化がない場合と、労働生産性が毎年1%及び3%向上する場合の3種類の推計結果を算出した。

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

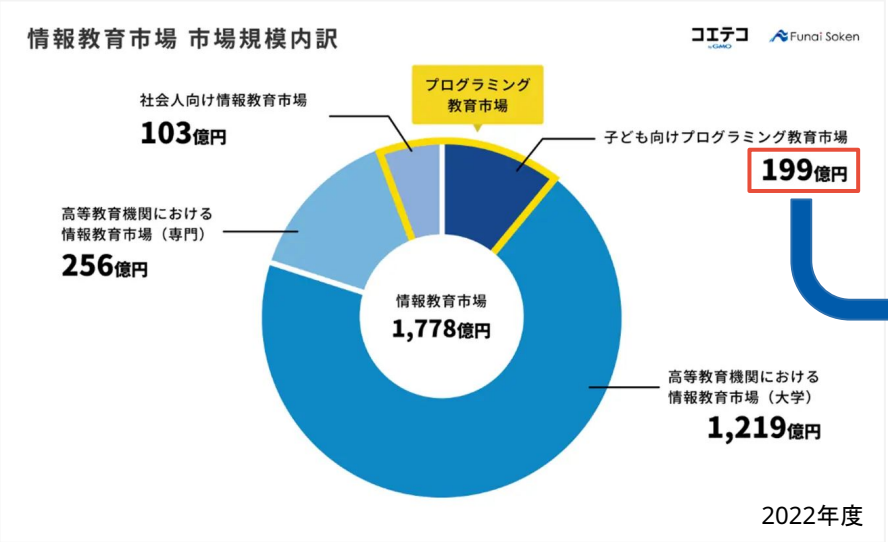
急速に伸びる社会ニーズ

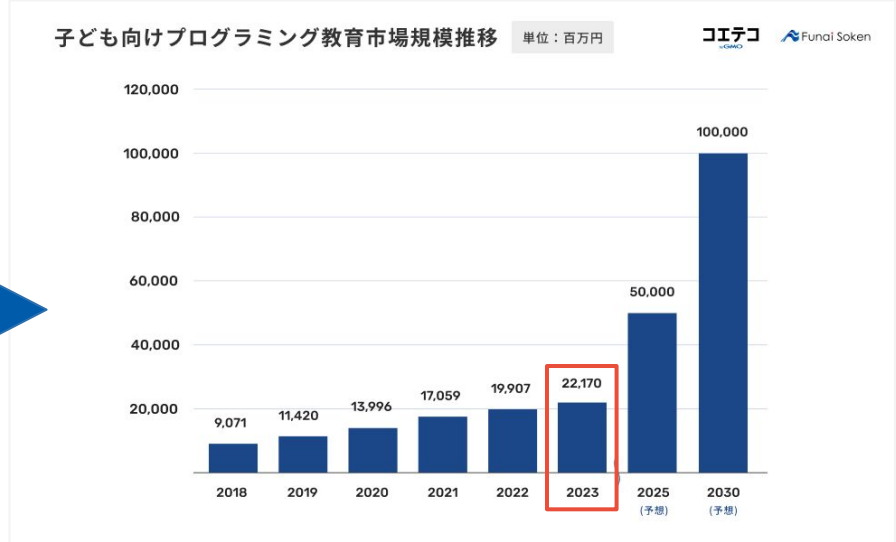
Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。
「プログラミングスクール」は継続成長。コロナ禍を受け**「オンラインスクール」**も急拡大。



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　KPI進捗

育成事業1

検索上位表示 ※2023年6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

199地域で1位表示

情報充実

教室掲載数

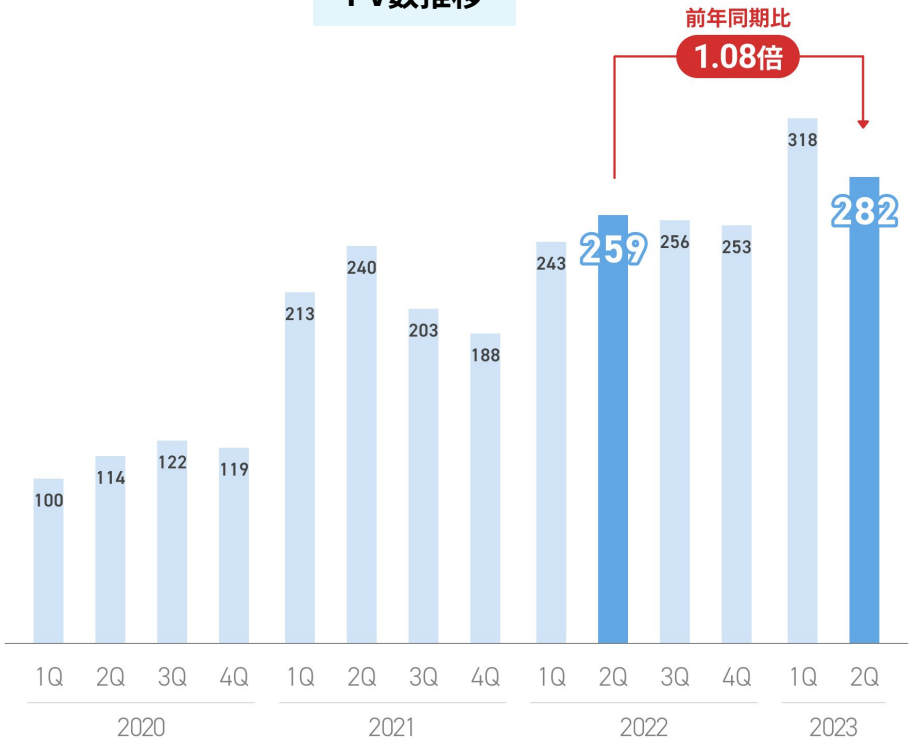
12,784件 ※2023年3月末時点

→ **12,826件**

※2023年6月末時点

単位：%

PV数推移



*2020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。

「コエテコ byGMO」がChatGPTを活用した新機能をリリース。
口コミ要約や販売アシスタント機能でより使いやすいサービスに。



高校生向けに ITパスポート過去問題集講座を 無償提供開始

IT人材が不足する社会問題解決の取り組みの一環として、全国の高校生と高校教員にITパスポート過去問題集講座を無償配布。



「コエテコドローンスクールEXPO」 初開催

7月20日・21日にオンラインで「コエテコドローンスクールEXPO」を開催。初開催にもかかわらず、多くの方に参加いただきました。



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

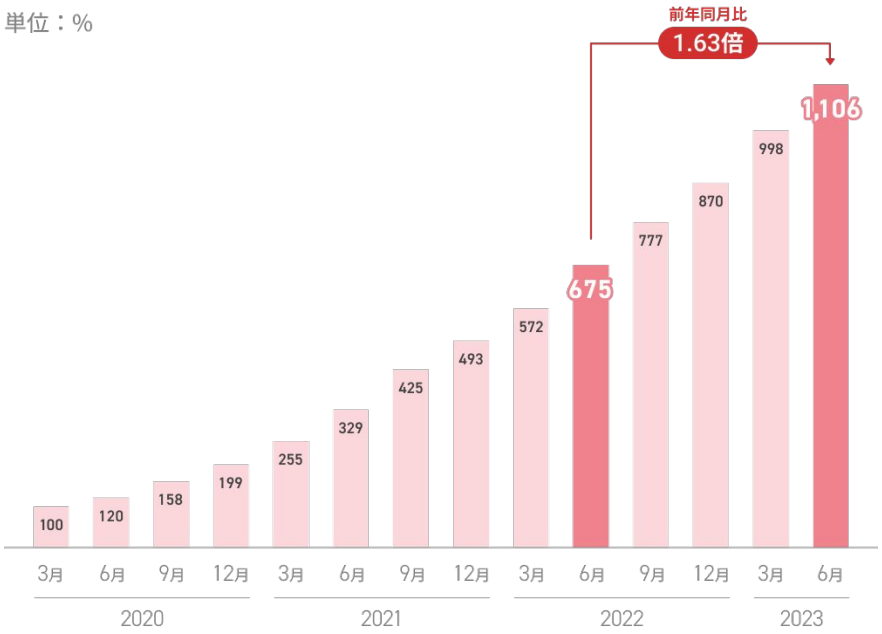
- **チケット購入～予約～来院時の受付**まで可能
- **自分にぴったりなチケット**が簡単に見つかる
  （エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能）
- 事前決済で、施術当日に**追加料金を請求される心配なし**
- 簡単Web予約と事前払いで、**クリニック検索から支払いまで全部簡単**
- 最新の施術や**お手頃価格のチケット**も豊富
- 口コミを見ながら**比較検討した上で購入**できる

KPI進捗

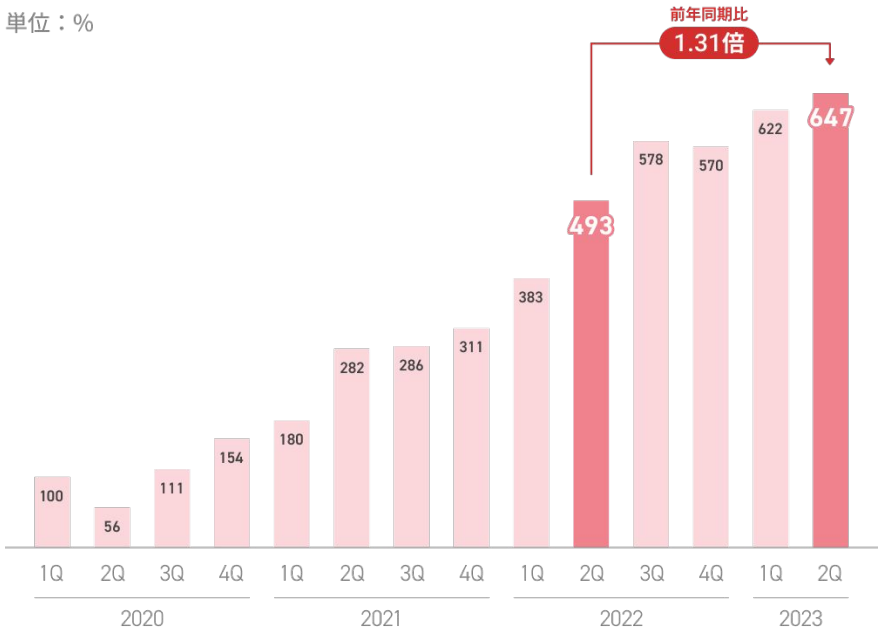
育成事業2

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+31%。

会員数推移



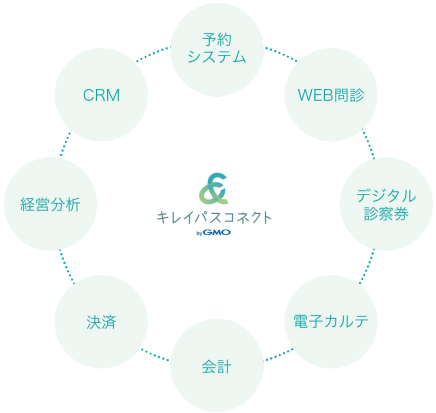
チケット購入件数

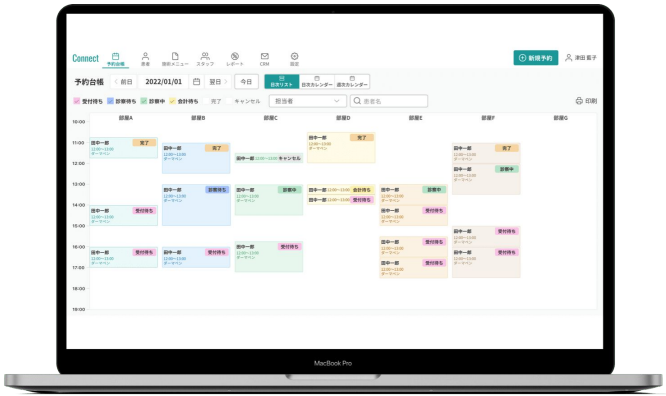


*2020年3月・1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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**

キレイパス by GMO　DX事業

育成事業2

キレイパスコネクトの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メッセージ配信機能』『「stera terminal」決済連携』をリリース





キレイパスコネクトの利便性をさらに向上。クリニック側だけでなく、ユーザーの利便性向上やオペレーション満足度の向上にも繋がることを期待。

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。

新コース

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。

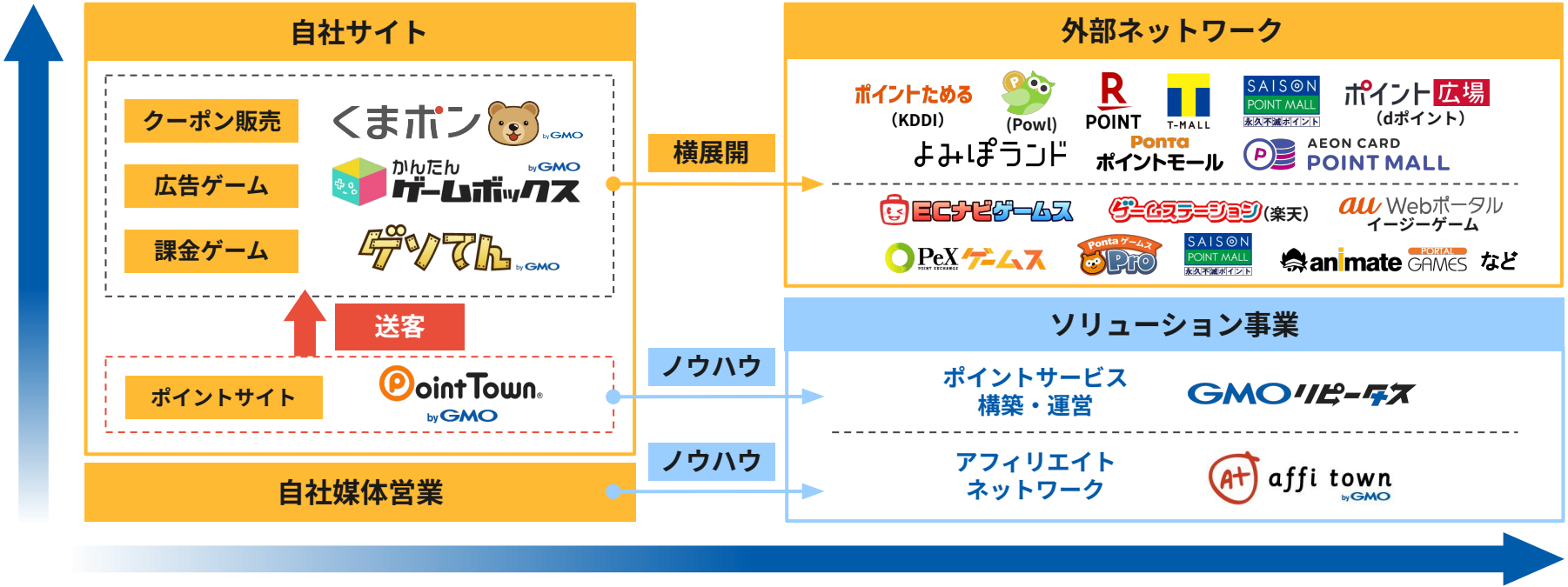


成長戦略（2－2）ポイ活経済圏の垂直・水平展開

収益事業

提携サービス数＝67

内訳リピータス：8、課金ゲーム：21、広告ゲーム：38（2023年6月末現在）

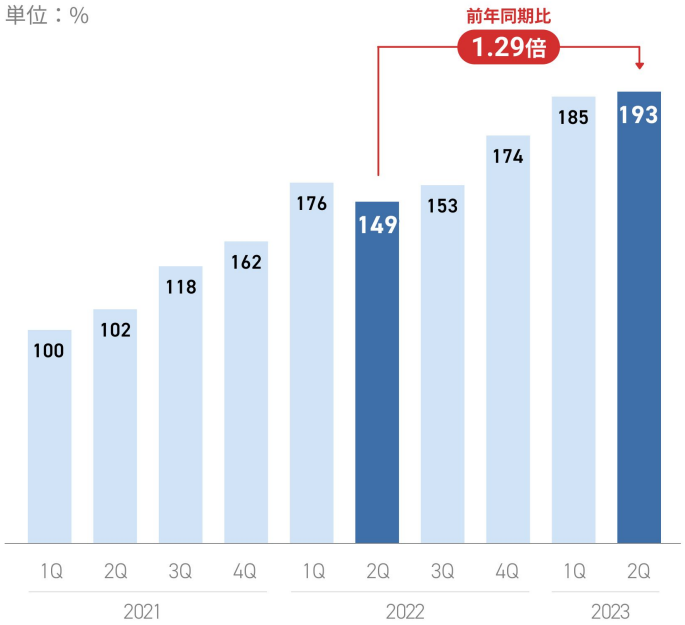


ゲームプラットフォーム事業

収益事業

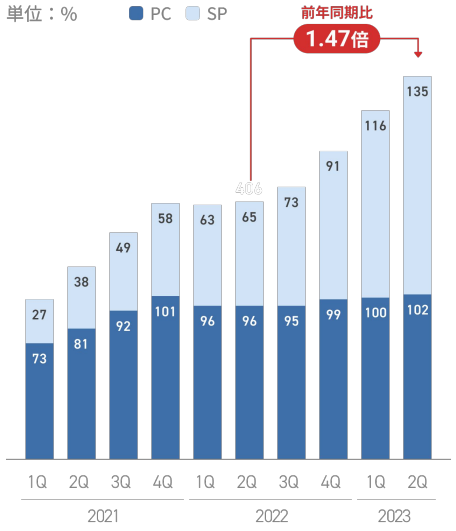
課金：広告ゲームからの流入エコシステムを確立し、docomo・au・楽天など提携サービスが大きく伸長。
広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め+32%成長。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

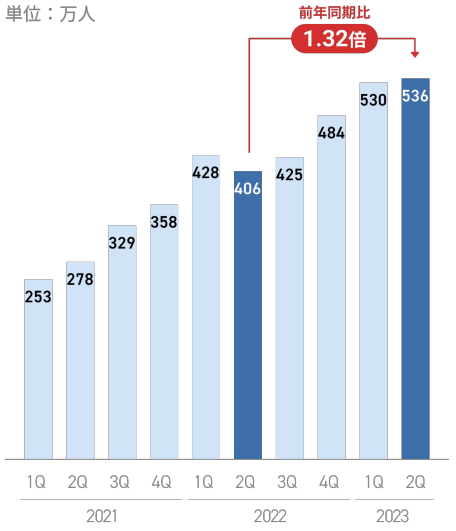


*2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

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



ユーザー数No.1

収益事業

eクイズユーザー数No.1　MAU259万人（2023年6月実績）

「**eクイズ**」（インターネットクイズ）において「まいにちクイズボックス byGMO」のユーザー数でNo.1を獲得しました。「**eクイズ**」をeスポーツのような成長市場へ。

まいにち クイズボックス by GMO



累計ユーザー数



日次アクティブ
ユーザー数



月間アクティブ
ユーザー数

*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）「eクイズ byGMO」はGMOメディア株式会社の登録申請中商標です。

新たな挑戦

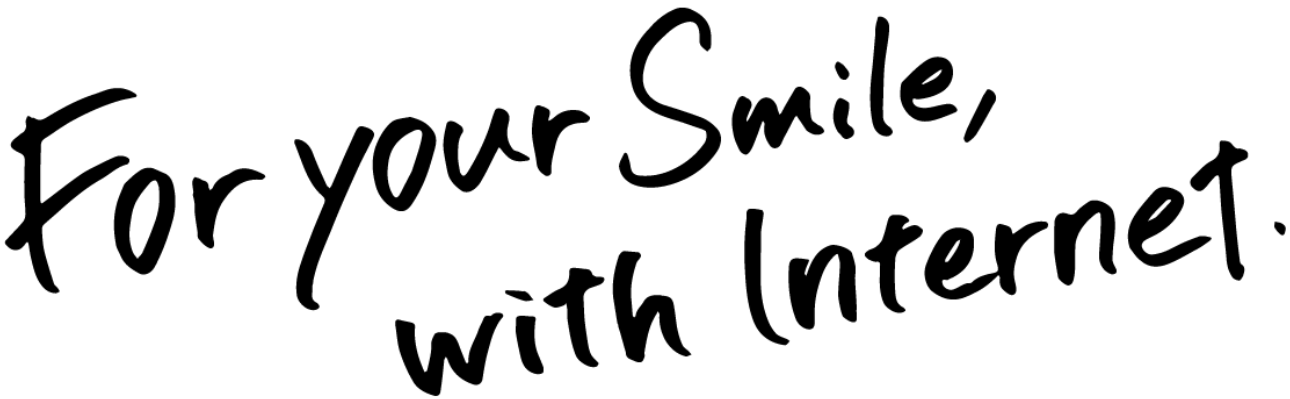
収益事業

Connected TV対応（2023年4月）

今後大きく成長が見込まれるコネクテッド（ネット）TVへもいち早く対応！



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。

01 会社概要 P.3
02 事業内容 P.11
03 2023年度上半期実績 P.17
04 今後の成長戦略 P.22
05 Appendix P.54

参考データ：セグメント毎の収益配分（2023年2Q）

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	911	151	1,063
	PointTown by GMO　かんたんゲームボックス by GMO　コエテコ by GMO	GMOリピータス　affi town by GMO	
課金取引関連収益	355	5	360
	ゲソてん by GMO　キレイパス by GMO　くまポン by GMO		
その他収益	10	37	48
		GMOリピータス	
合計	1,277	195	1,473

*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2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,354	1,371	1,468	1,522	1,473	+118	▲49
売上原価	816	822	847	826	798	▲17	▲28
売上総利益	538	548	620	696	674	+136	▲21
売上総利益率	39.8%	40.0%	42.3%	45.7%	45.8%	＋6.0pt	＋0.0pt
販売費及び一般管理費	480	484	577	506	530	+50	+24
営業利益	58	63	42	189	144	+85	▲45
営業利益率	4.3%	4.6%	2.9%	12.5%	9.8%	＋5.4pt	▲2.6pt
経常利益	56	62	42	188	143	+87	▲44
親会社株主に帰属する四半期純利益	39	39	4	124	96	+57	▲28

*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

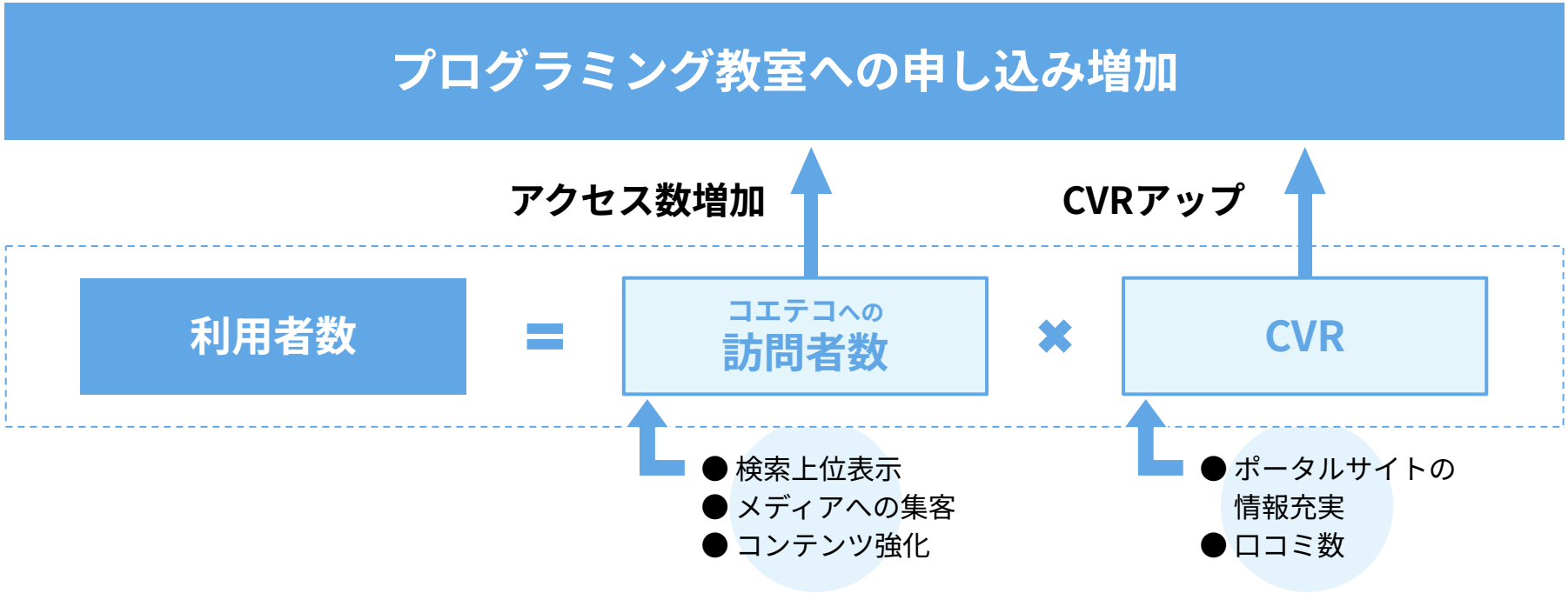
単位：百万円	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	2023年2Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,976	4,113	4,334	4,356	4,390	+413	+34
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,534	2,688	2,868	2,793	2,899	+364	+105
固定資産	637	670	649	652	665	+27	+13
総資産	4,614	4,784	4,984	5,008	5,056	+441	+47
流動負債	2,564	2,691	2,872	2,863	2,811	+247	▲51
うちポイント引当金	781	868	847	826	848	+67	+22
固定負債	24	22	21	19	18	▲5	▲1
純資産	2,026	2,070	2,090	2,125	2,226	+199	+100
純資産比率	43.9%	43.3%	41.9%	42.4%	44.0%	＋0.1pt	＋1.5pt
負債及び純資産	4,614	4,784	4,984	5,008	5,056	+441	+47

*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。

コエテコ by GMO　収益構造

育成事業1

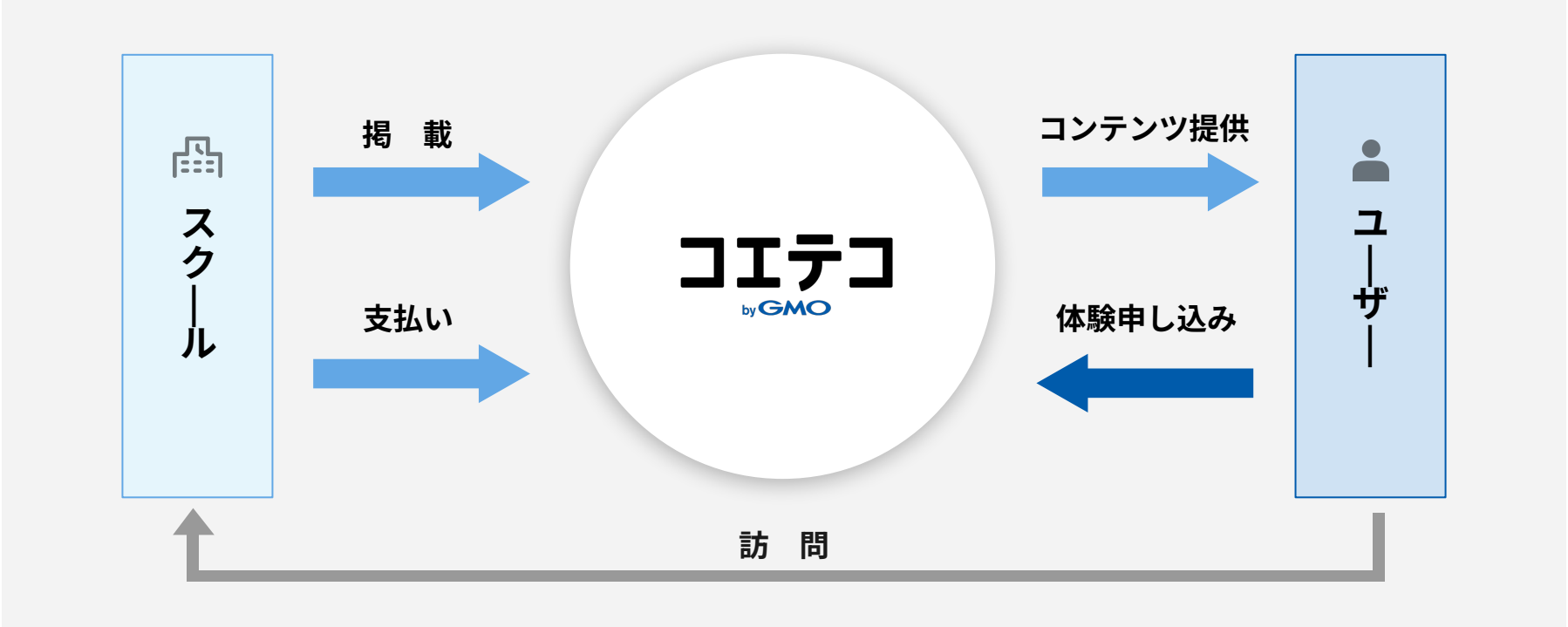
コエテコ事業の主な売上は、「コエテコ」及び「コエテコキャンパス」のサイトに掲載したプログラミング教室への申込み。検索エンジン上での上位表示や情報充実などで最大化を目指す。



コエテコ by GMO ビジネスモデル

育成事業1

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 by GMO | ビジネスモデル

育成事業1

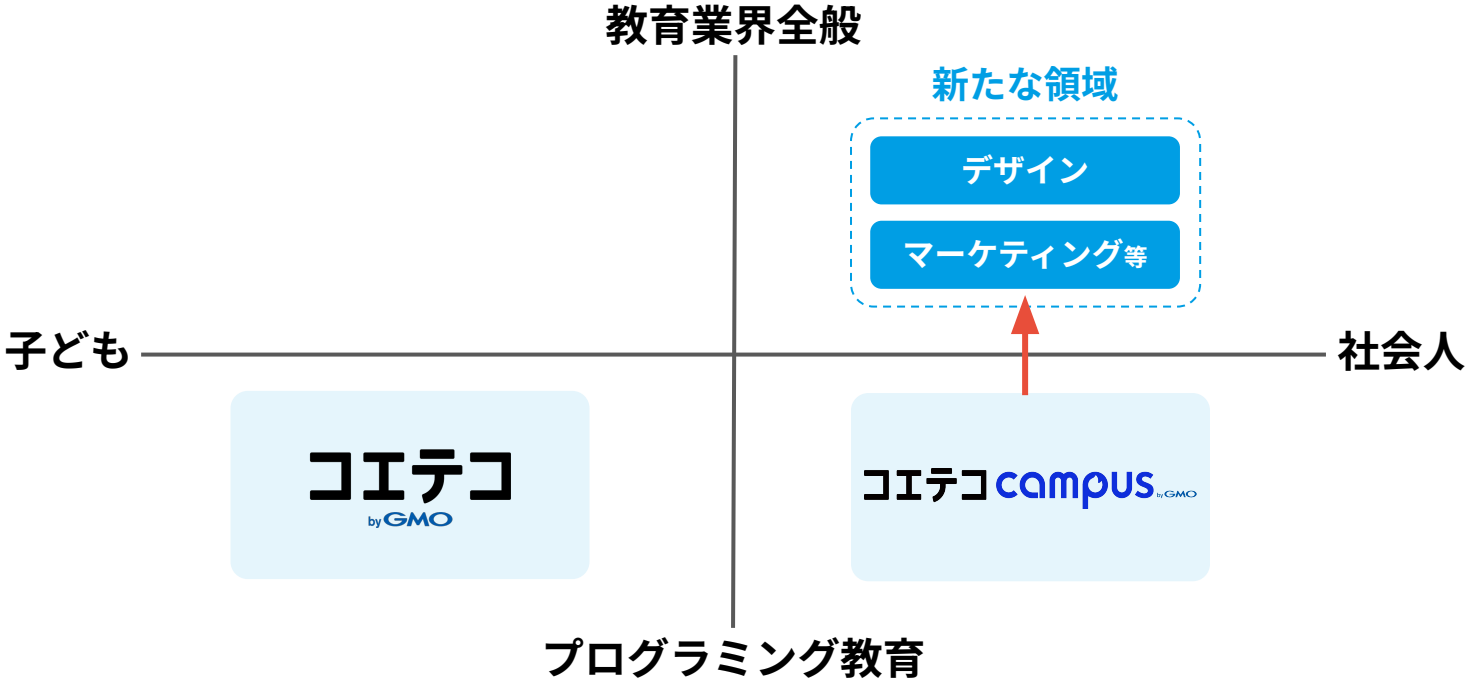
講師がコエテコカレッジに講座を登録し、コエテコカレッジ上で販売。
受講者が講座を購入し、手数料を除いた金額を講師に支払う。
初期費用・月額費用無料プランに加え、2種類の有料プランもリリース済み。



コエテコ by GMO　新たな領域への挑戦

育成事業1

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

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

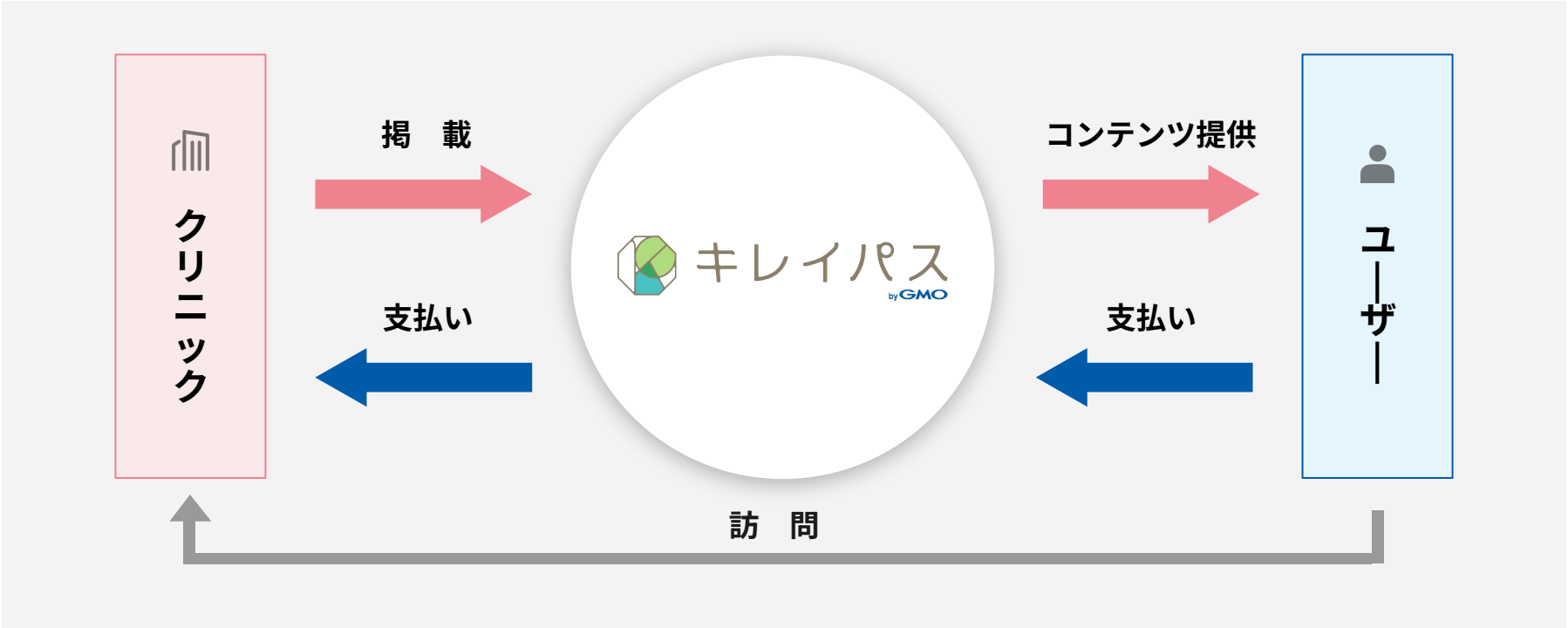
・予約から顧客管理までをワンストップで行う（業務負担を軽減）

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

ビジネスモデル

育成事業2

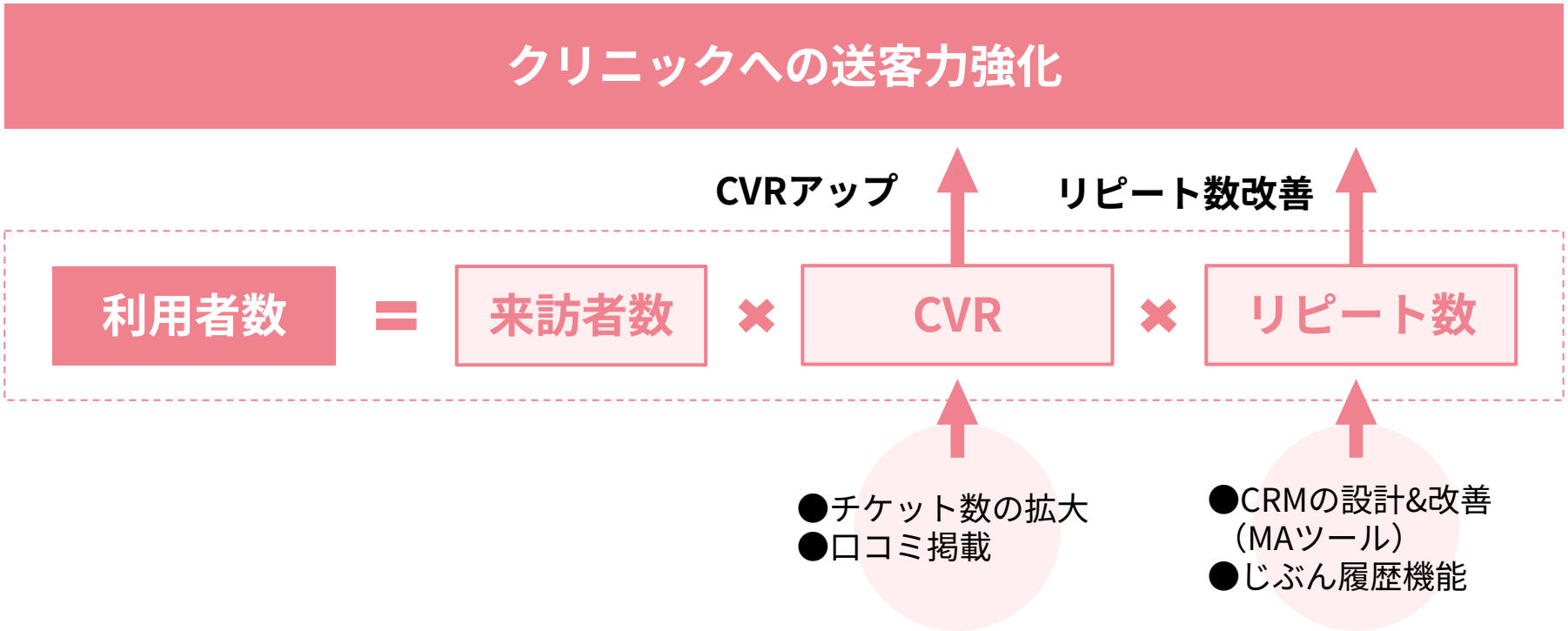
契約しているクリニックから委託を受けたコンテンツをキレイパス上に掲載。
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



ビジネスモデル

育成事業2

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する。



キレイパスの強み

育成事業2

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

本資料には、2023年8月31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。

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（Twitter）公式アカウント

ir@gmo.media

https://www.gmo.media/

@GMOMedia_Inc

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