

事業戦略説明

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長 森 輝幸

2024年3月18日

目次

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.18

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.18

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

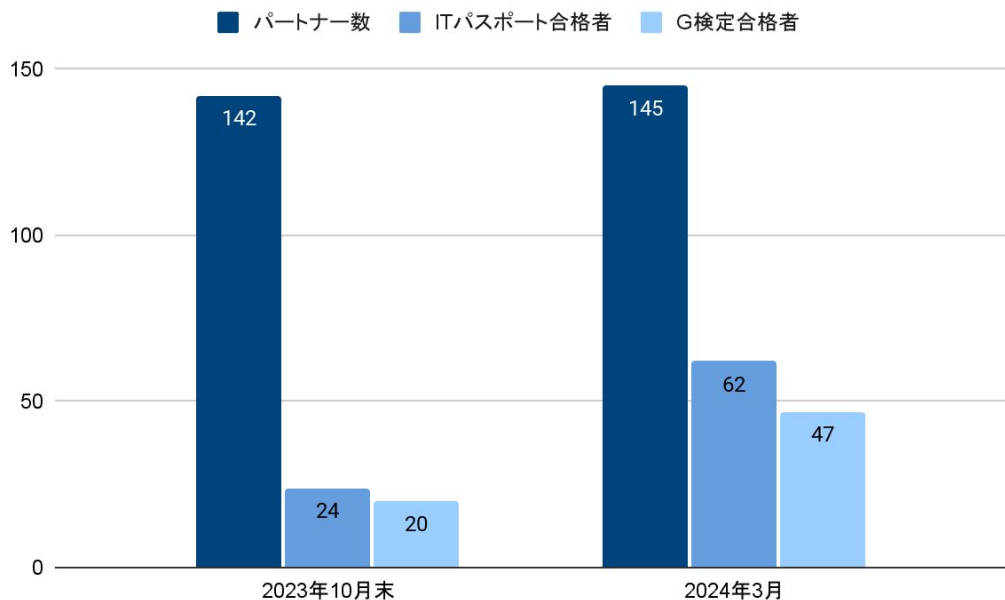
GMOビューティー
株式会社

※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

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。



	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 3月	42.8%	32.4%

*GMOメディア単体 2024年3月1日現在

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



コエテコ campus

by GMO



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

くまポン



by GMO

GMOインターネットグループにおける役割

インターネット 金融事業

Internet Finance

18.2%

199万口座

- FX取引
- 株式取引

暗号資産事業

Cryptoassets

- マイニング
- 交換

1.6%

58万口座

インターネット 広告・メディア事業

Online Advertising & Media

- メディア
- 広告

13.2%

GMO MEDIA

2023年度1-9月期
連結売上高

1,925億円

- 1位 ドメイン・レジストリ
- 1位 ドメイン・レジストラ
- 1位 クラウド・ホスティング
- 1位 ECプラットフォーム
- 1位 SSLサーバー証明書
- 1位 電子印鑑
- 1位 サイバーセキュリティ
- 1位 決済
- アクセス

インターネット インフラ事業

Internet infrastructure

64.9%

1,492万顧客

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.18

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。

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

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

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」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

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。

01	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.18

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%

配当予想

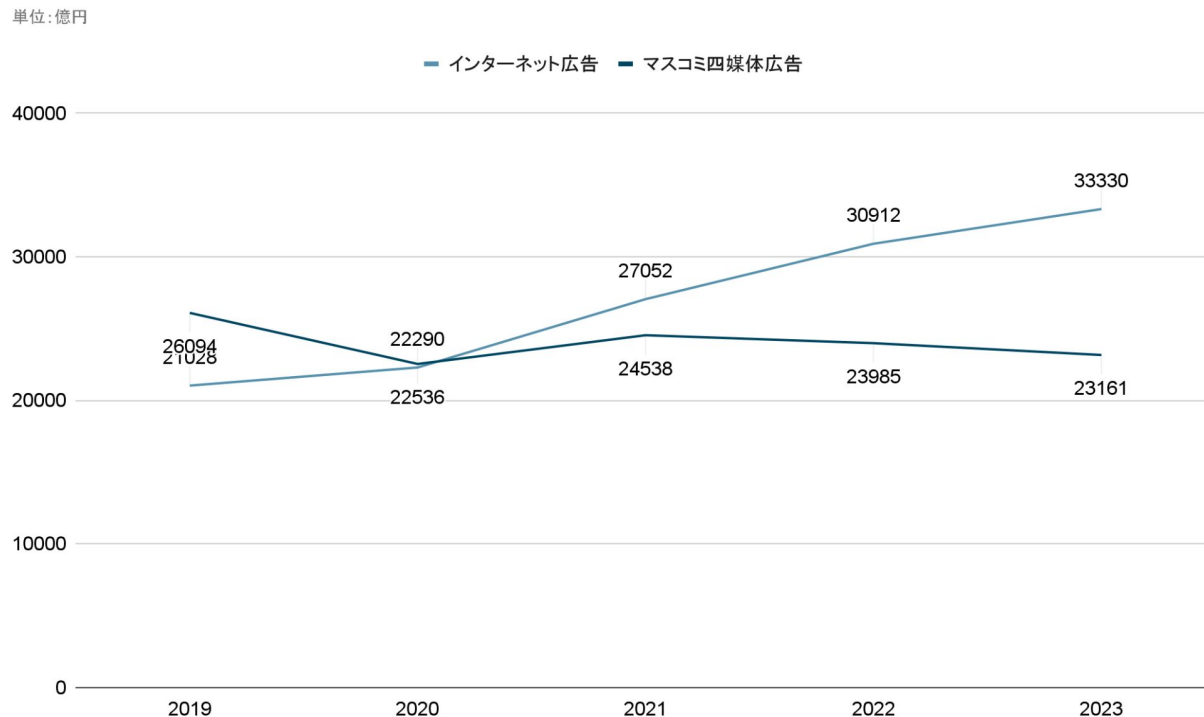
引き続き、配当性向50%を堅持。

	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	会社概要	P.3
02	事業内容	P.9
03	業績予想	P.15
04	成長戦略	P.18

主力事業(広告)の市場環境について①

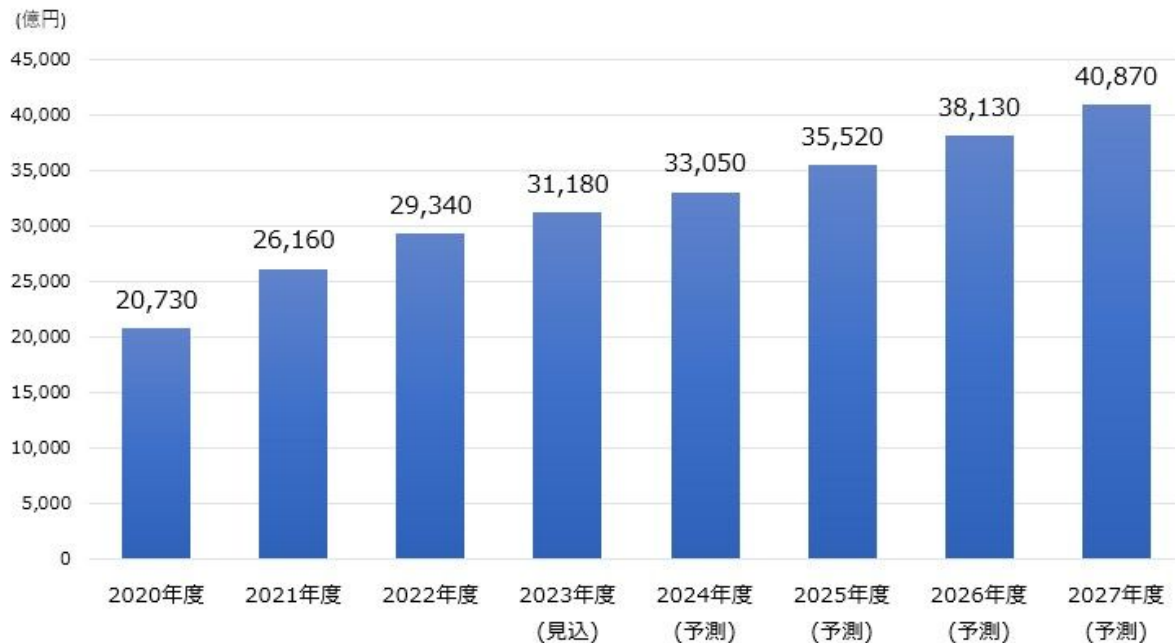
2021年にインターネット広告がマスコミ四媒体(テレビ、新聞、雑誌、ラジオ)の広告費を初めて上回り、2023年には過去最高の3兆3,330億円となり、総広告費に占める構成比は約半分の45.5%に。



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



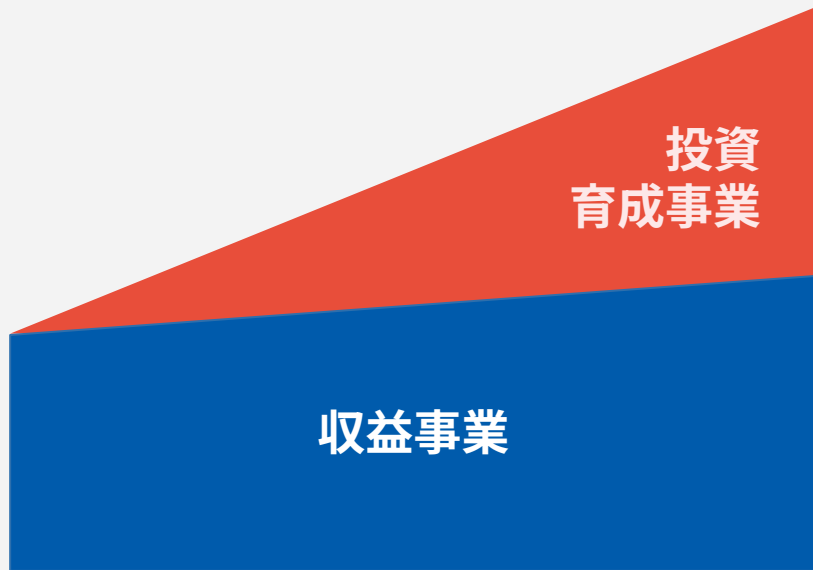
注1. 広告主によるインターネット広告出稿額ベース
注2. 2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

矢野経済研究所調べ

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



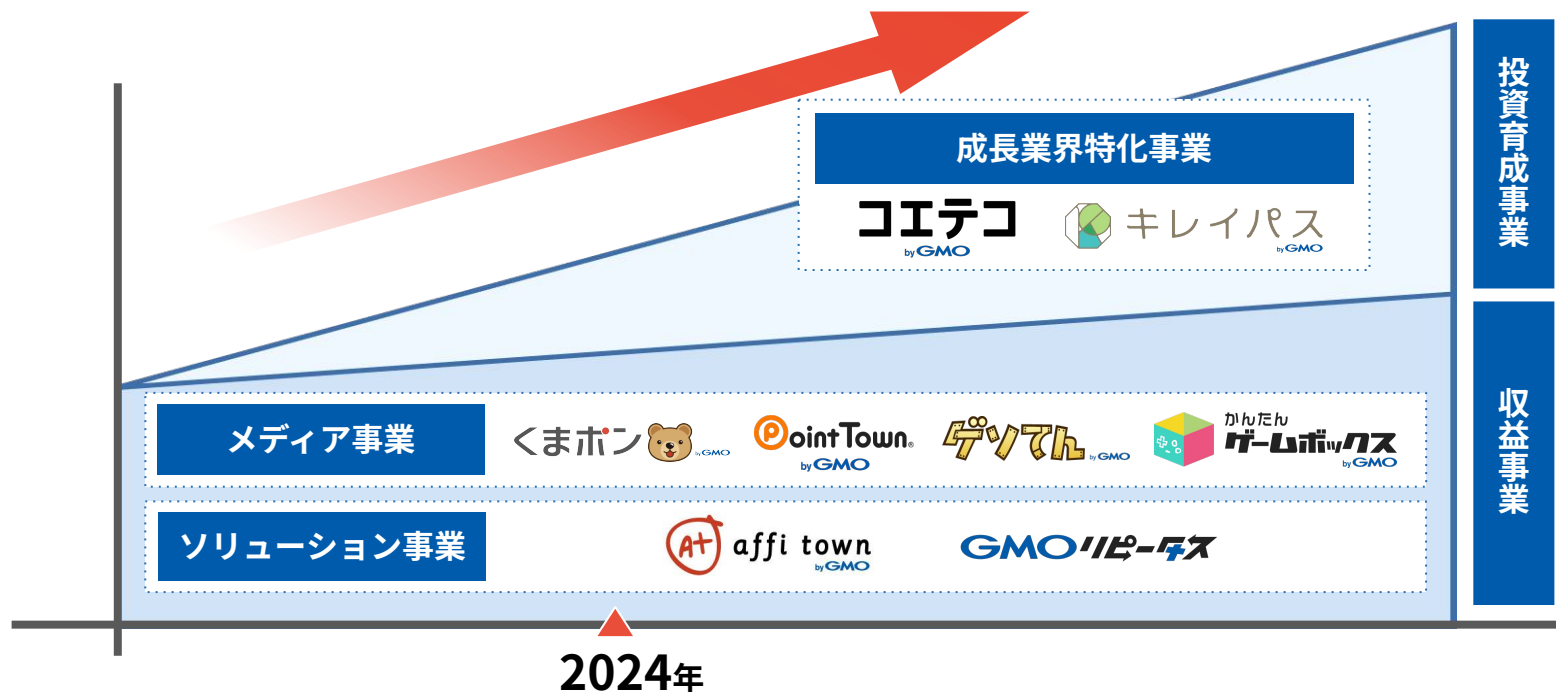
② 垂直 + 水平

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

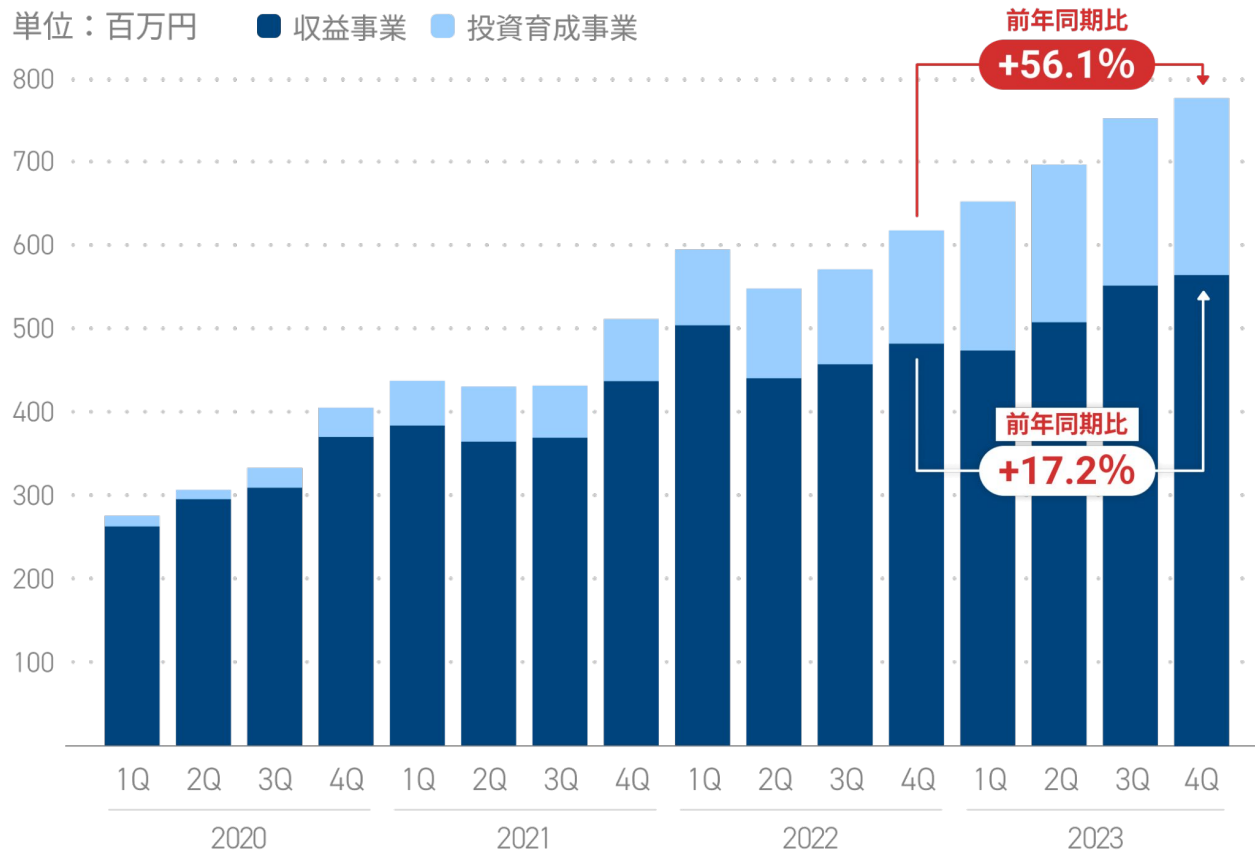
既存の収益事業をベースに、成長領域である教育・美容医療関連事業に投資を継続することにより、成長を目指す。また、外部変動要因の大きい広告事業に加え、安定成長の見込めるストック事業構成比を拡大させる。



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

for 子ども（保護者）

for 社会人

検索上位表示 ※2023年12月末時点

「プログラミング教室 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

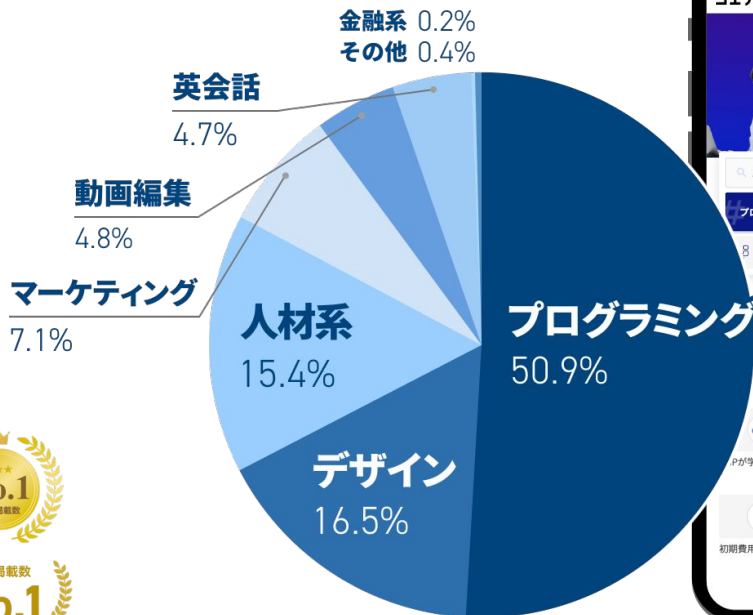
子ども向けプログラミング
教室掲載数

12,864件



今後は、非プログラミング領域も強化。

2023年第4四半期





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

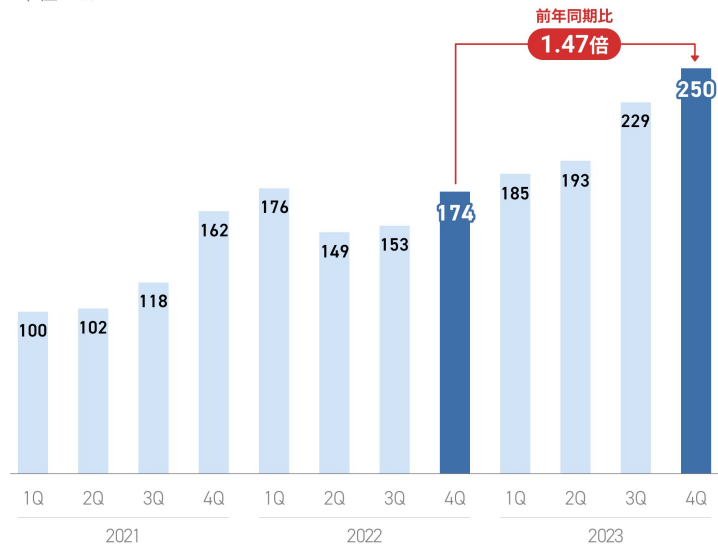
特徴

- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりの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

ゲームプラットフォーム事業は、収益事業の成長を牽引。ユーザー数も順調に増加しており、ゲーム広告サービスの「まいにちクイズボックス byGMO」は「eクイズ」においてユーザー数No.1に。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

単位：%



*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。

「eクイズ」ユーザー数No.1



*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。

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。



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

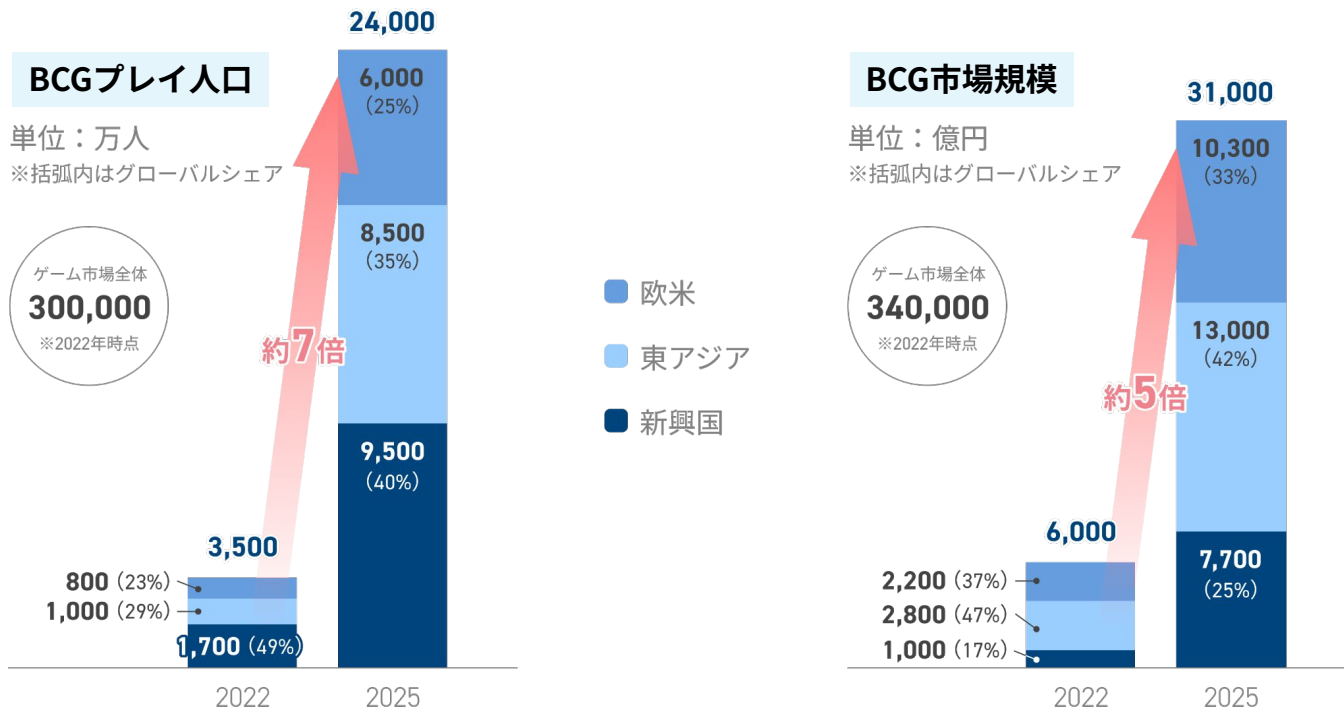


ブロックチェーン業界への挑戦

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。



For your Smile,
with Internet.