

2024年12月期  
通期決算補足説明資料

**GMO** MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2025年2月5日

# 目次

|    |           |      |
|----|-----------|------|
| 01 | 通期決算ハイライト | P.3  |
| 02 | 第4四半期概要   | P.10 |
| 03 | 業績予想      | P.19 |
| 04 | 成長戦略      | P.23 |
| 05 | Appendix  | P.36 |

|    |           |      |
|----|-----------|------|
| 01 | 通期決算ハイライト | P.3  |
| 02 | 第4四半期概要   | P.10 |
| 03 | 業績予想      | P.19 |
| 04 | 成長戦略      | P.23 |
| 05 | Appendix  | P.36 |

# エグゼクティブ・サマリー (通期)

## 売上高

通期実績

**6,606**百万円

前年比 **+5.4%**

2025年予想

**7,000**百万円

## 営業利益

通期実績

**762**百万円

前年比 **+42.8%**

2025年予想

**915**百万円

※業績予想はP.19にて詳細説明

## 営業利益は前年比+42.8%、4期連続上方修正クリア

- 投資育成と位置付けていた業界特化型（学び・美容医療）事業が順調に成長し収益フェーズへ
- 経営効率化も寄与し、営業利益率改善（8.5%→11.5%）
- 配当は2024年11月6日予想より+22円の196円に
- 2025年12月期より配当性向を65%に変更し、株主優待も導入

# 対前年比

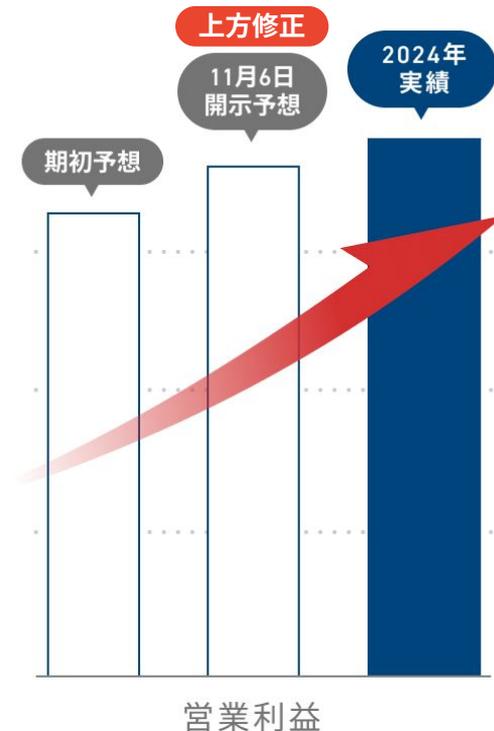
売上高は、ソリューション事業のマイナスを吸収しながら、5.4%成長。  
広告ゲームの各施策が好調に推移したほか、営業利益率の高い業界特化型（学び・美容医療）事業が順調に成長し、営業利益は42.8%成長と大きく前年を上回る結果に。  
AIの活用含め、経営効率が向上し、営業利益率も改善（8.5%→11.5%）。

| 単位：百万円               | 2023年通期 | 2024年通期 | 前年同期比  |
|----------------------|---------|---------|--------|
| 売上高                  | 6,266   | 6,606   | +5.4%  |
| 営業利益                 | 533     | 762     | +42.8% |
| 経常利益                 | 540     | 759     | +40.5% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 361     | 571     | +58.1% |

# 対業績予想における達成状況

11月6日に修正した業績予想をさらに上振れて着地。  
期初に開示した予想と比較すると営業利益は117.3%達成に。

| 単位：百万円                  | 2024年<br>業績予想<br>期初開示 | 2024年<br>業績予想<br>11月6日開示 | 2024年<br>通期実績 | 対<br>期初開示<br>達成率 | 対<br>11月6日開示<br>達成率 |
|-------------------------|-----------------------|--------------------------|---------------|------------------|---------------------|
| 売上高                     | 6,900                 | 6,500                    | 6,606         | 95.7%            | 101.6%              |
| 営業利益                    | 650                   | 715                      | 762           | 117.3%           | 106.6%              |
| 経常利益                    | 640                   | 710                      | 759           | 118.6%           | 106.9%              |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 | 420                   | 504                      | 571           | 136.0%           | 113.3%              |

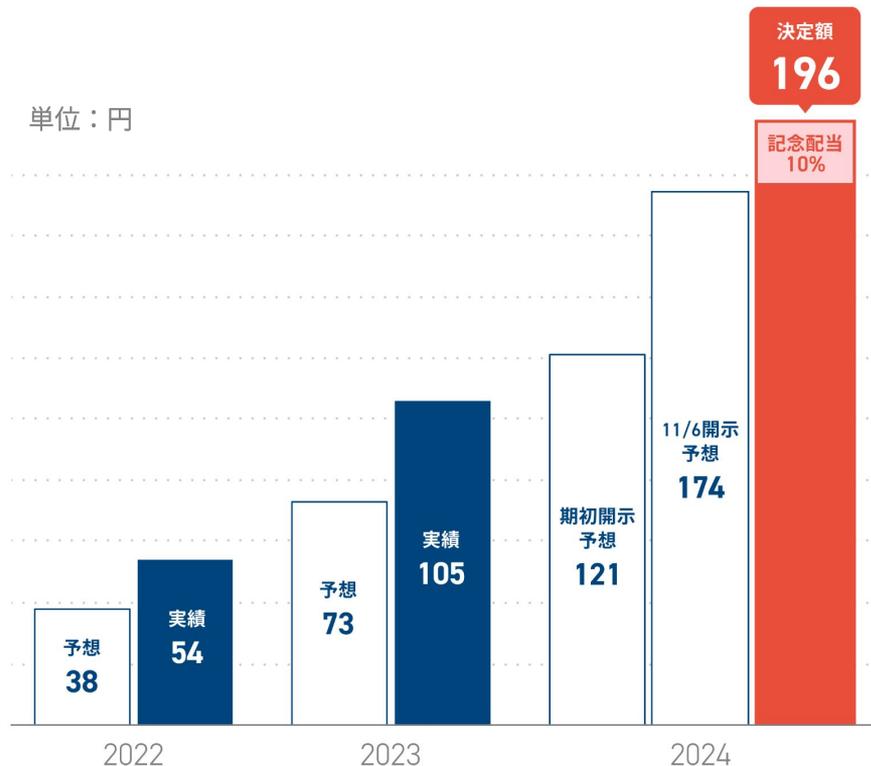


# 株主還元 配当

5ヵ年計画超過達成と上場10期を記念し、  
配当性向は50%に記念配当の10%を上乗せして、  
2024年の配当性向は**60%**に。

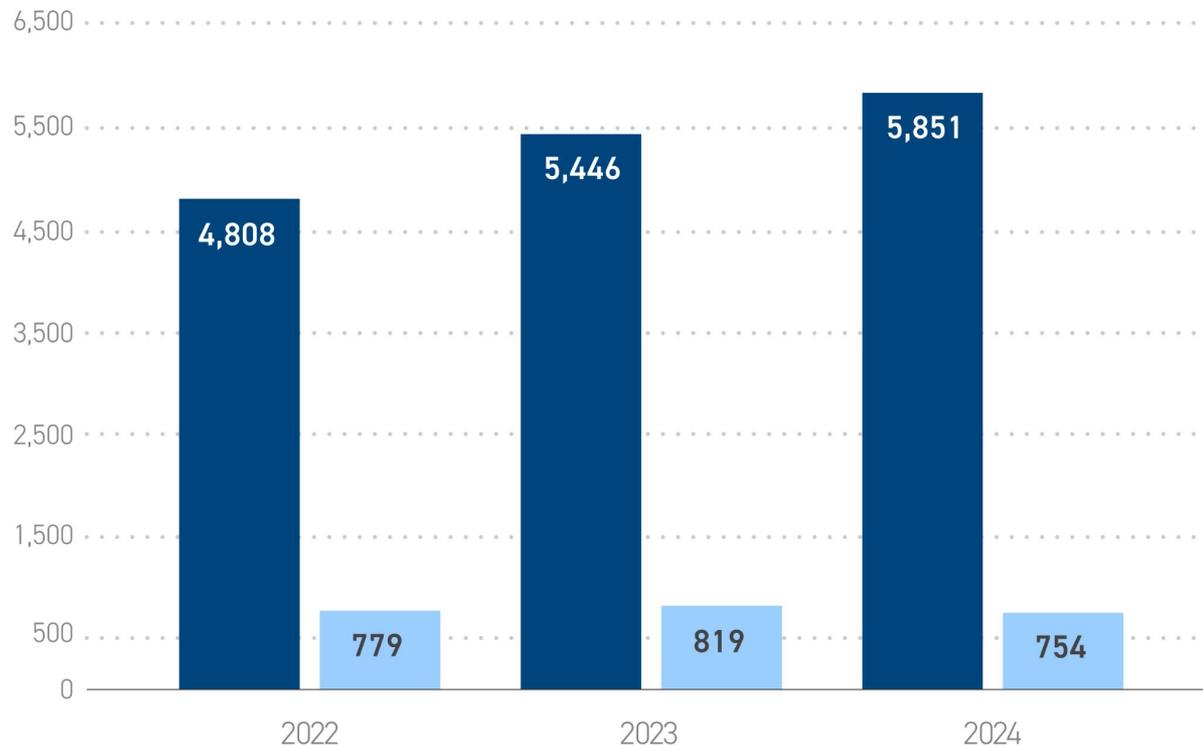
|      |             |                         |              |             |
|------|-------------|-------------------------|--------------|-------------|
| 年間配当 | 2023年<br>実績 | 直近の配当予想<br>2024年11月6日開示 | 2024年<br>決定額 | 増加額         |
|      | 105円        | <b>174円</b>             | <b>196円</b>  | <b>+22円</b> |

単位：円



# 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

+7.4%

業界特化型（学び・美容医療）事業の成長と広告ゲームや課金ゲームでの連携媒体の拡大や、各種施策の好調が成長を牽引。

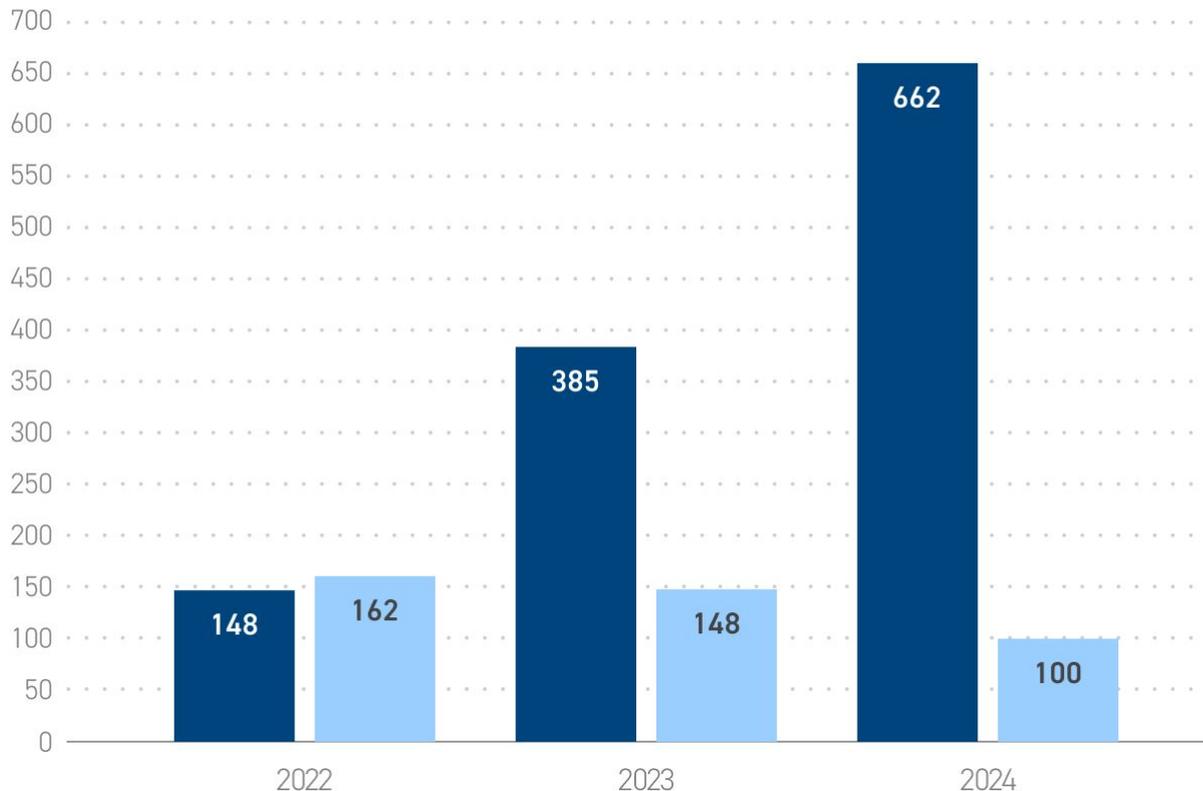
### ■ソリューション事業

▲7.8%

アフィリエイト広告仲介事業の不調が続き、売上は前年割れ。

# 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

+71.8%

業界特化型（学び・美容医療）事業が収益フェーズとなり、好調な広告ゲームと共に利益の成長を牽引。

### ■ソリューション事業

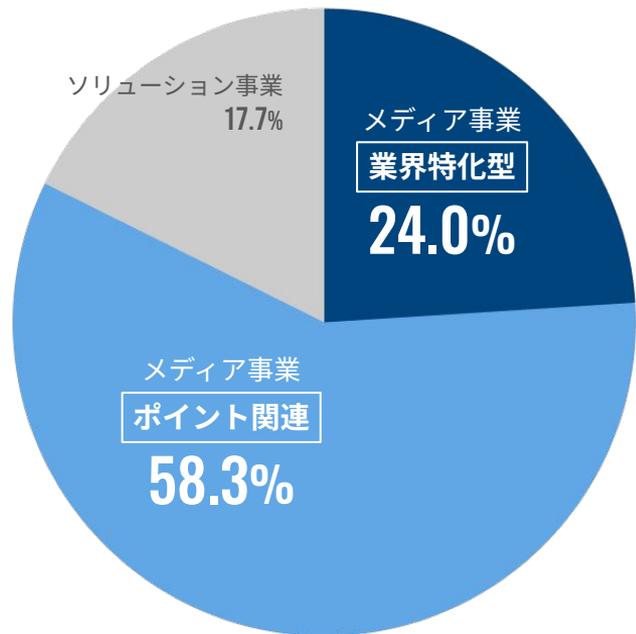
▲32.4%

アフィリエイト広告仲介事業の不調と、集客及びリピート利用ソリューション事業のシステム開発強化などのため、利益は減少。

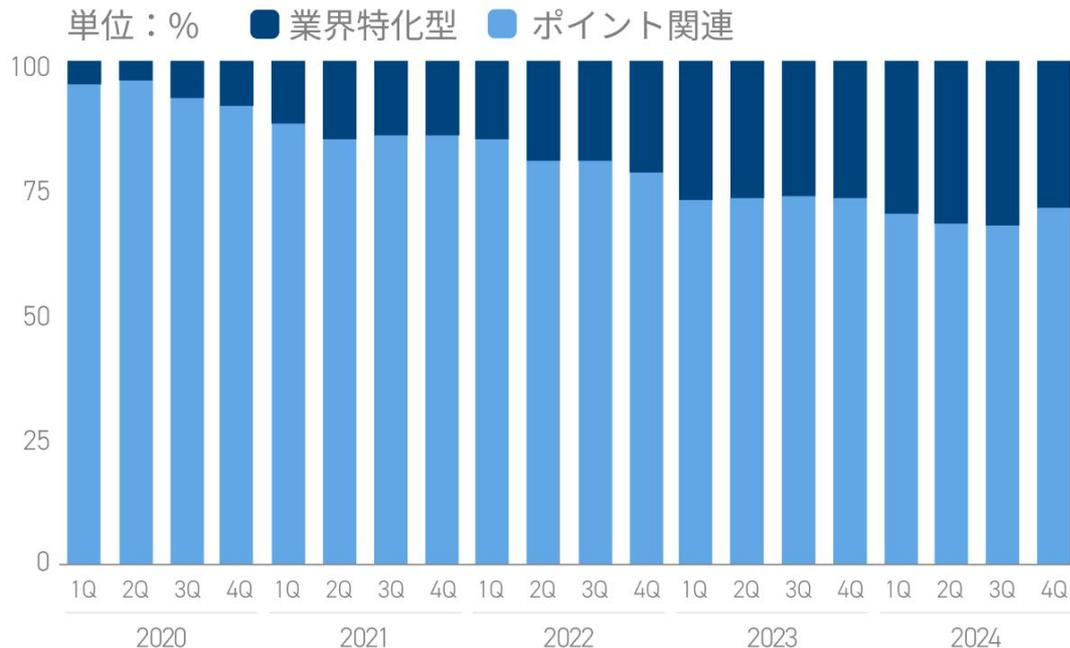
|           |                |             |
|-----------|----------------|-------------|
| 01        | 決算ハイライト        | P.3         |
| <b>02</b> | <b>第4四半期概要</b> | <b>P.10</b> |
| 03        | 業績予想           | P.19        |
| 04        | 成長戦略           | P.23        |
| 05        | Appendix       | P.36        |

# 売上総利益の構成比

広告ゲームなどが含まれるポイント関連メディアが全体の6割弱を占めているが、業界特化型メディアが順調な成長により構成比を拡大させており、今後の成長を牽引する事業へ成長。



## メディア事業における売上総利益構成比

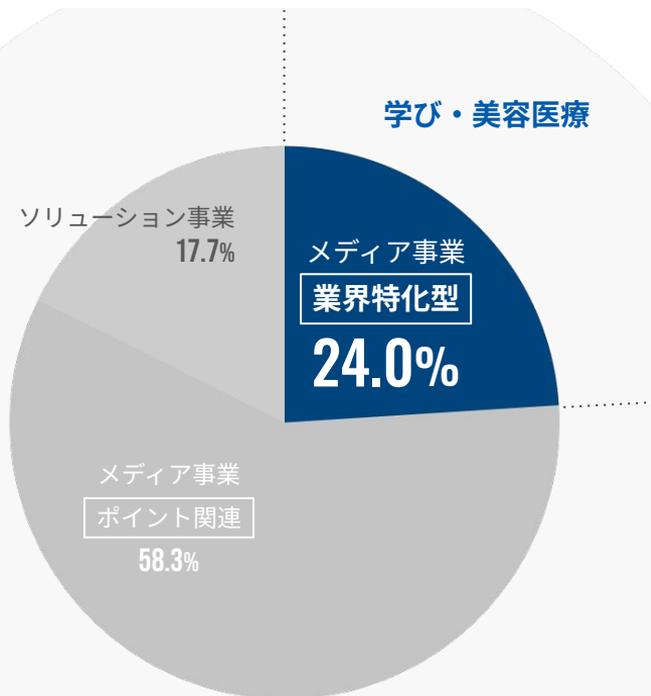


※2024年12月期 第4四半期の構成比

# メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

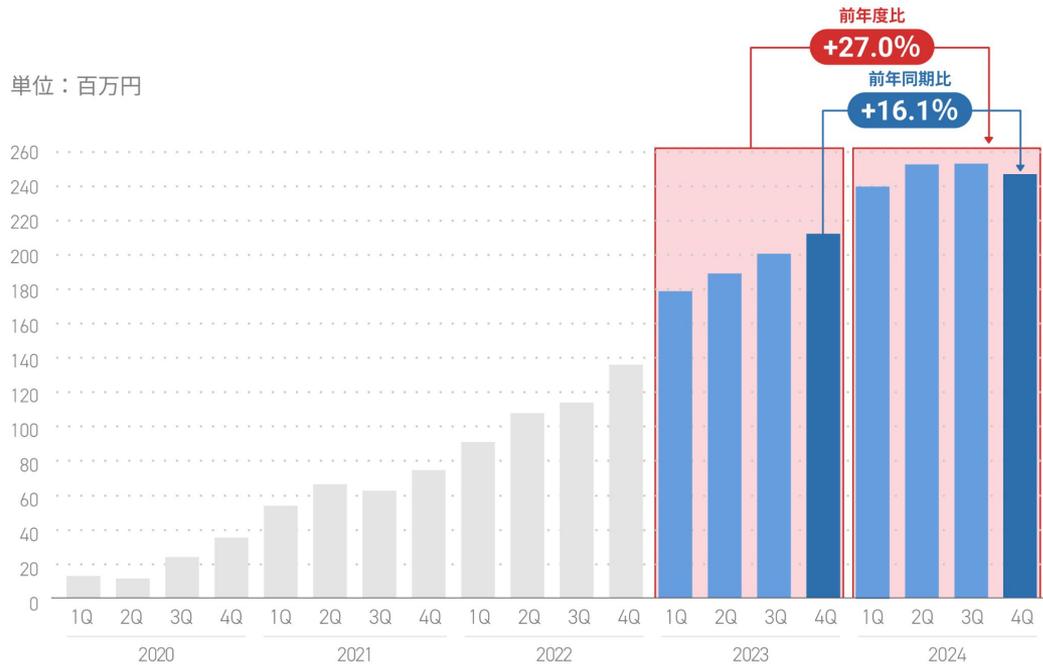
学び関連事業と美容医療関連事業ともに順調に成長。

特に、社会人向けの学び領域、美容クリニックデジタル化支援事業が成長を牽引。



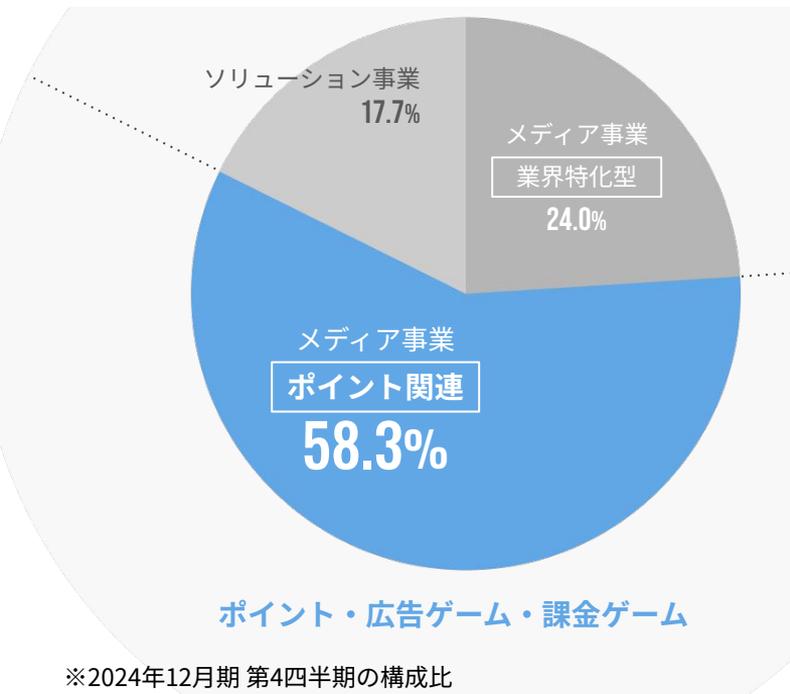
※2024年12月期 第4四半期の構成比

単位：百万円

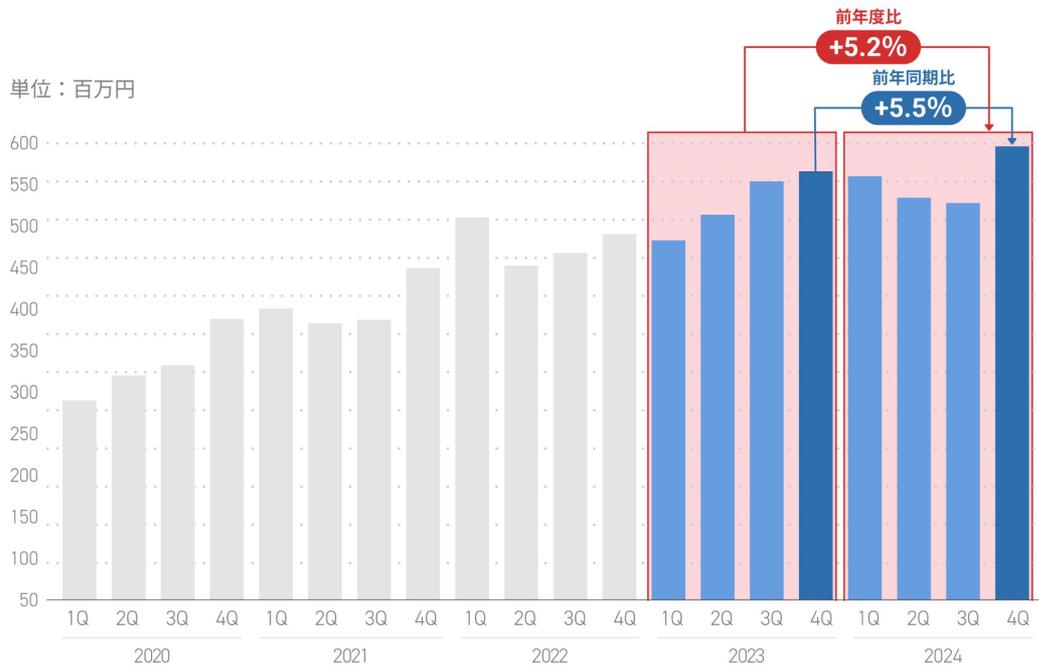


# メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

ネットワーク広告単価の低下傾向は続いたが、広告ゲームにおいて実施した各種チューニング対策やアプリ広告の強化施策などの好調が後押しとなり前年同期比で+5.5%に。AIによるクイズ生成も、原価率低減に貢献。

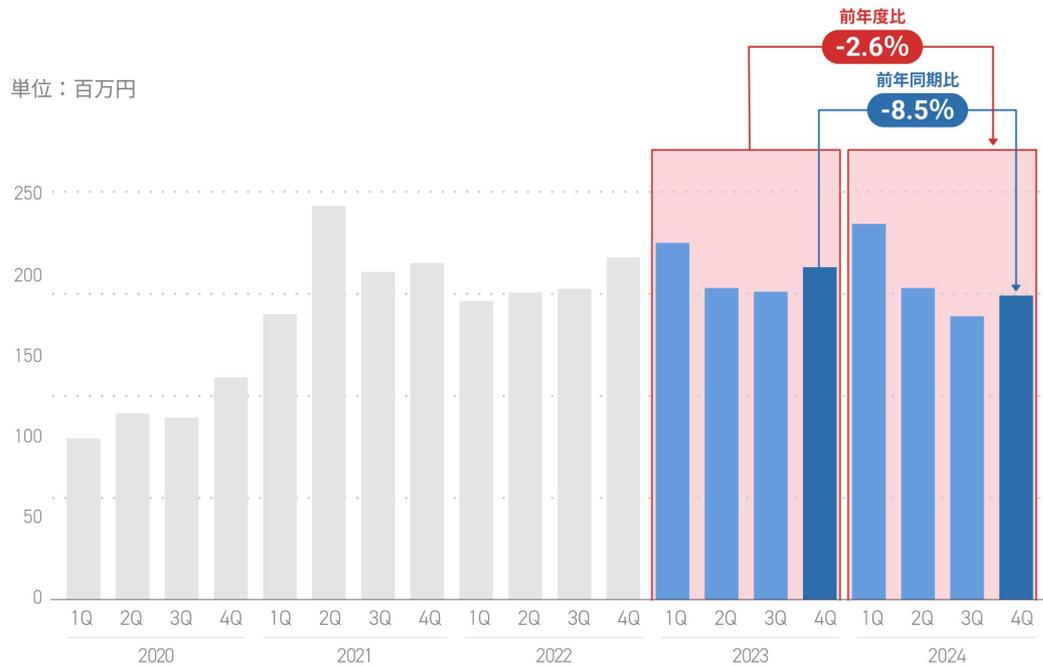
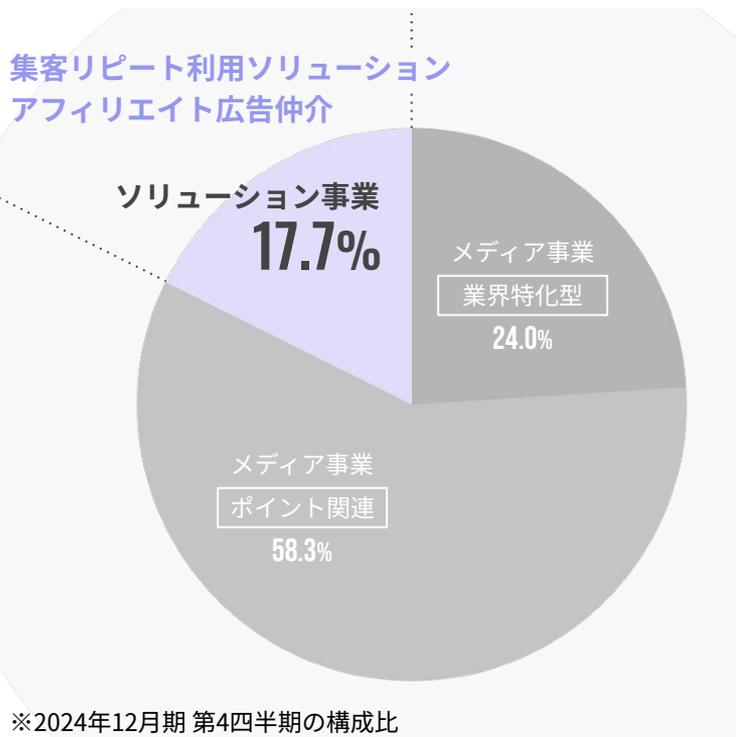


※2024年12月期 第4四半期の構成比



# ソリューション事業の売上総利益推移

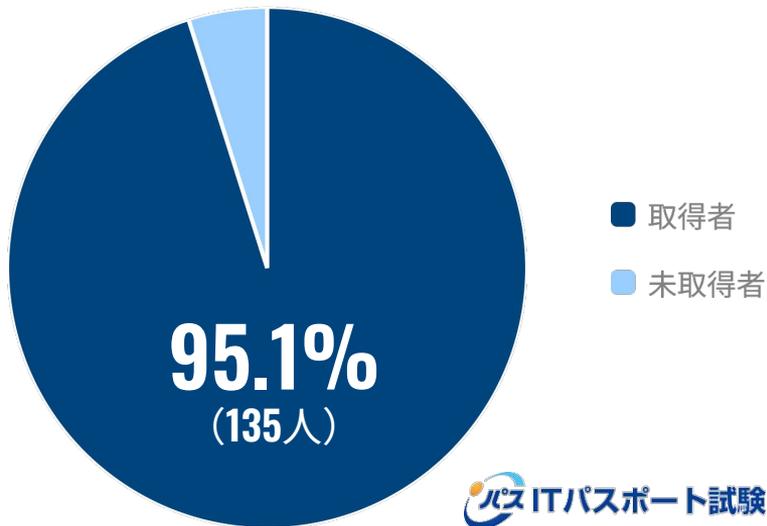
集客及びリピート利用ソリューション事業のシステムリプレースを行い、第4四半期より新規獲得を再開したが、アフィリエイト広告仲介事業の低調が続き前年割れ。



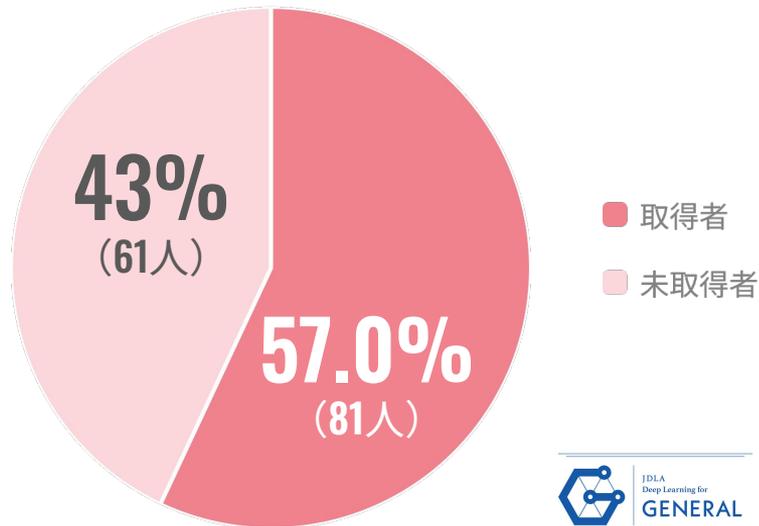
# 四半期トピックス（10～12月） 組織のAIリテラシー向上

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**。AI・ディープラーニングの活用リテラシー習得のためのG検定とITパスポートの取得は引き続き推進していく。

ITパスポート取得割合



G検定取得割合

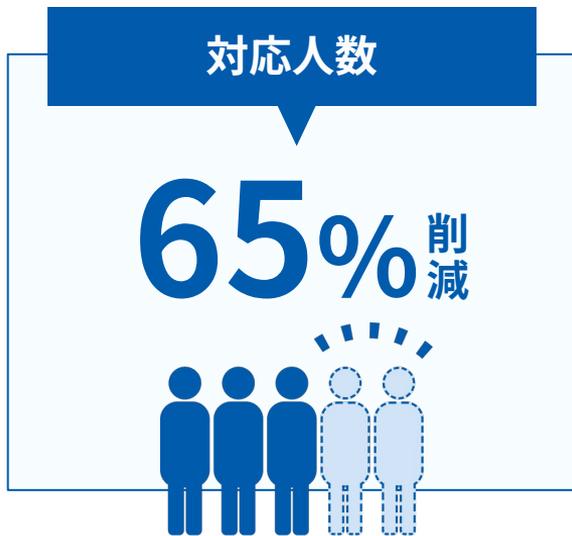


※GMOメディア単体／2024年12月末現在

# 四半期トピックス（10～12月） AIによるコスト削減

## AIエージェントにより業務工数68%以上削減を実現

お客様からのお問い合わせ対応に特化したAIエージェントを自社開発。AI導入前との比較で、68%超の業務工数削減を実現し、人員再配置による社内リソースの最適化、お問い合わせ対応コスト削減に貢献。



※2022年12月 対 2024年12月比較



※2022年12月期 対 2024年12月期比較

## 生成AIによる問題ジェネレーター機能で大学入学共通テスト対策を支援

特許を取得したAI作問技術を活用した「コエテコStudy byGMO」にて、科目「情報Ⅰ」に関する大学入学共通テストの対策問題を新たに提供開始。作問したいトピックを入力するだけで編集可能な問題原稿を自動生成する機能などの拡充で、教員の作問工数削減だけでなく、生徒も多様な問題を通じて学習の幅を広げることができる。



AIを活用した  
**大学入学  
共通テスト**  
対策問題提供開始

コエテコStudy byGMO



コエテコStudy byGMO

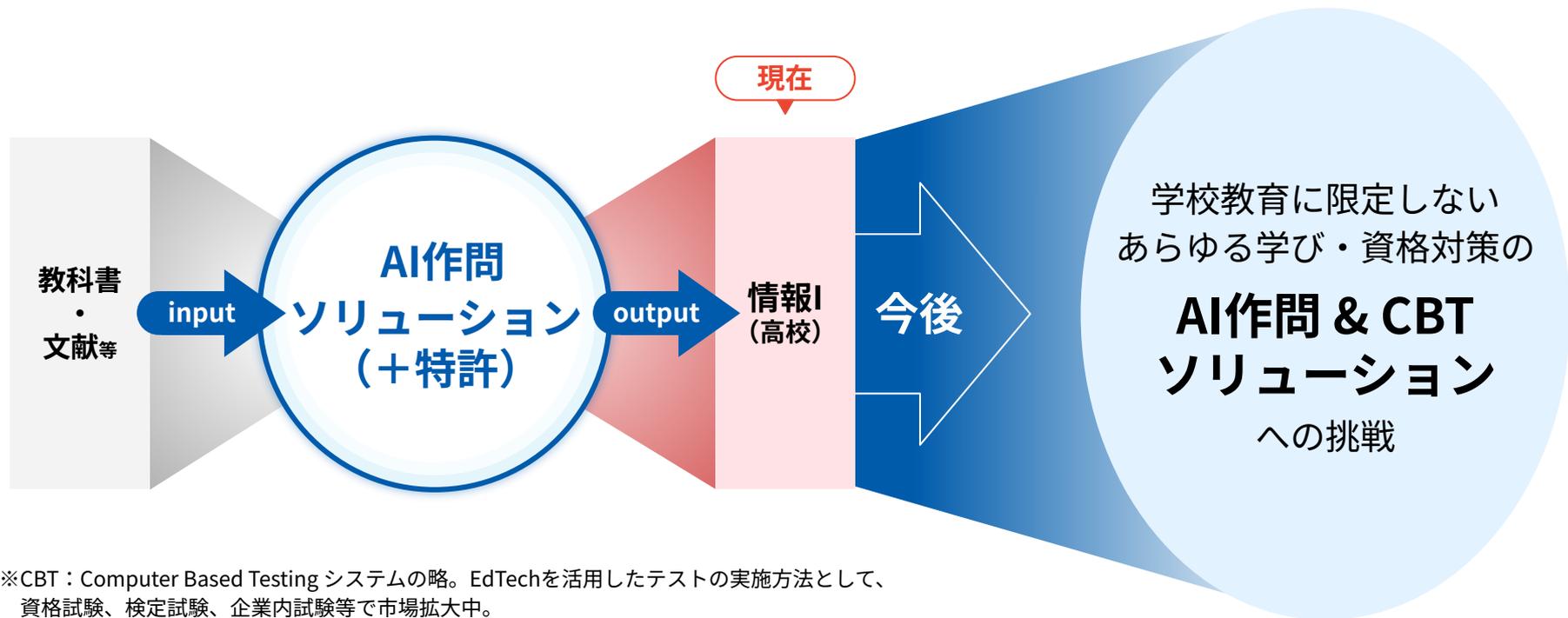
特許戦略 AIによる問題生成特許

【特許番号】特許第7546809号（2024.8.29）  
【特許番号】特許第7566195号（2024.10.3）

ほか多数出願中

# 四半期トピックス（10～12月） AI関連技術の特許を活かした展開

『情報Ⅰ』を皮切りに、あらゆる学び・資格対策にAIを



※CBT：Computer Based Testing システムの略。EdTechを活用したテストの実施方法として、資格試験、検定試験、企業内試験等で市場拡大中。

|           |             |             |
|-----------|-------------|-------------|
| 01        | 決算ハイライト     | P.3         |
| 02        | 第4四半期概要     | P.10        |
| <b>03</b> | <b>業績予想</b> | <b>P.19</b> |
| 04        | 成長戦略        | P.23        |
| 05        | Appendix    | P.36        |

# 2025年12月期の業績予想

売上高は7,000百万円。営業利益は20%成長の915百万円。

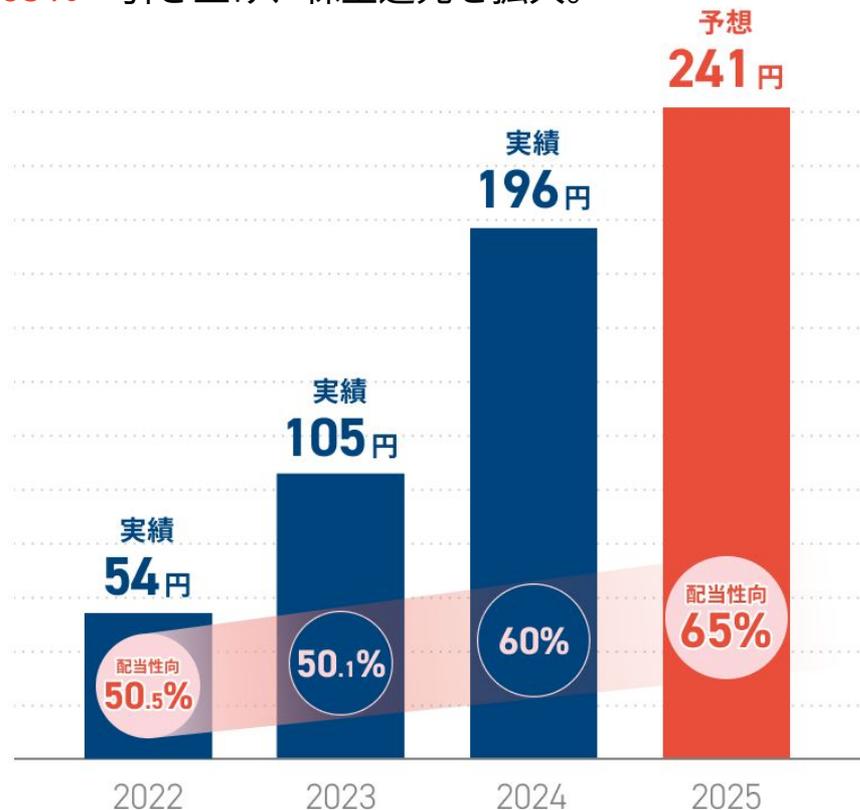
業務効率化も推進し、営業利益率は、11.5%→13.0%への向上を目指す。

| 単位：百万円              | 2024年実績 | 2025年予想 | 前年比    |
|---------------------|---------|---------|--------|
| 売上高                 | 6,606   | 7,000   | +6.0%  |
| 営業利益                | 762     | 915     | +20.0% |
| 経常利益                | 759     | 900     | +18.5% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 571     | 660     | +15.5% |

## 2025年12月期の配当予想&lt;還元拡大&gt;

2025年12月期より、配当性向の方針を従来の50%から65%へ引き上げ、株主還元を拡大。

|                       | 年間<br>配当金 | 配当金<br>総額  | 配当性向  | 純資産<br>配当率 |
|-----------------------|-----------|------------|---|------------|
| 2024年<br>12月期         | 196円      | 350百<br>万円 | 60%<br><small>内訳：<br/>配当性向50%<br/>記念配当10%</small> | 13.4%      |
| 2025年<br>12月期<br>(予想) | 241円      | —          | 65%   | —          |



2025年6月30日時点の当社株主様を対象に、新たに株主優待制度を導入予定。

## 対象株主様

**100株**以上  
かつ  
**半年**以上保有

※初回の株主優待は  
継続保有の要件は適用除外

## 優待内容

**GMOクリック証券**

**当社株式の買付手数料  
キャッシュバック**

(上限あり)

6月末時点の株主様の対象期間：同年10月1日～翌3月31日

12月末時点の株主様の対象期間：翌年4月1日～9月30日

その他、株主優待制度の詳細については、本日開示の「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

|           |             |             |
|-----------|-------------|-------------|
| 01        | 決算ハイライト     | P.3         |
| 02        | 第4四半期概要     | P.10        |
| 03        | 業績予想        | P.19        |
| <b>04</b> | <b>成長戦略</b> | <b>P.23</b> |
| 05        | Appendix    | P.36        |

- ①従来のポイント・ゲームプラットフォーム事業などで培った集客およびリピーターを作る知見とAI・データ活用スキルを、成長（学び・美容医療・+α）領域へ展開し、より高い成長を目指す。
- ②ストック事業の拡大による安定的成長を実現する。



# 業界特化型（学び・美容医療）事業の複利成長戦略

1st (B2C)

集客＋ファン作り支援事業

2nd (B2B)

事業者に向けたDX支援事業（ストック事業）

3rd (D2C)

1st+2ndによる蓄積データ（顧客・行動履歴）を活用しD2C展開

4th NEXT

上記1～3の知見をベースに、次の領域開拓



## ポイント関連＋業界特化型（学び・美容医療）

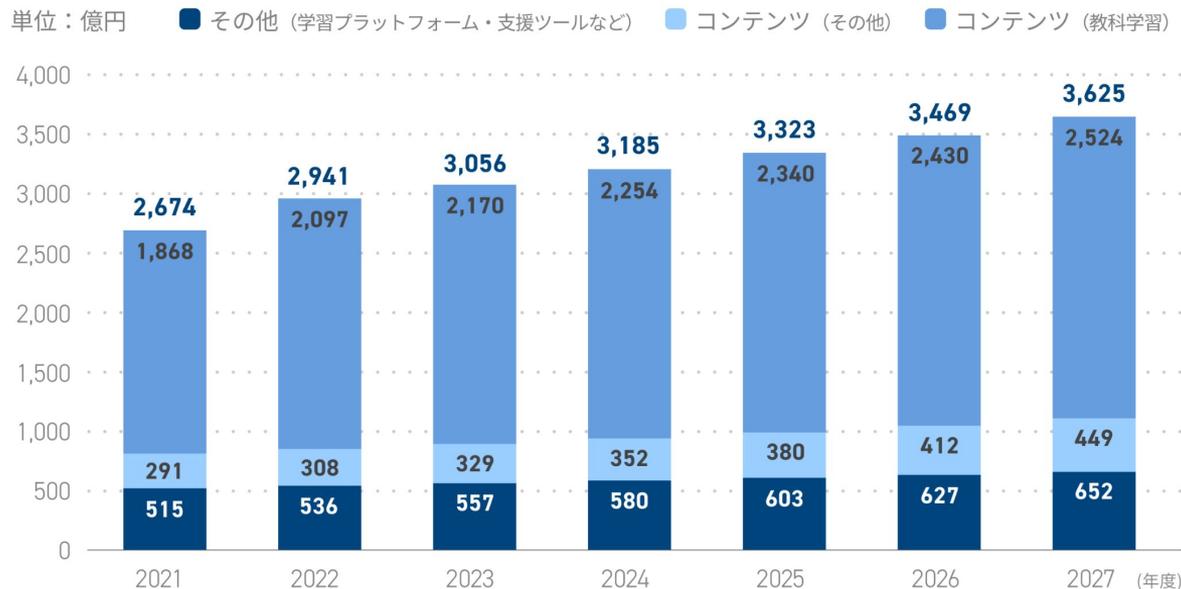
メディア事業で培ったノウハウを活かし、成長市場である学び・美容医療領域に特化したサービスを展開。高い市場成長性と独自の強みを掛け合わせることで、事業のさらなる拡大と企業価値の向上を加速させていく。さらに、学び・美容医療に続く、第3、4の領域の開拓を行う。



# なぜ『学び』なのか？（市場変化と事業機会）

- IT人材不足という社会（国家）課題→情報教育強化の重要性（2025年から大学共通テストにも採用）
- 学び方の多様化→オンライン化の更なる加速

日本におけるEdTech（教育）市場規模

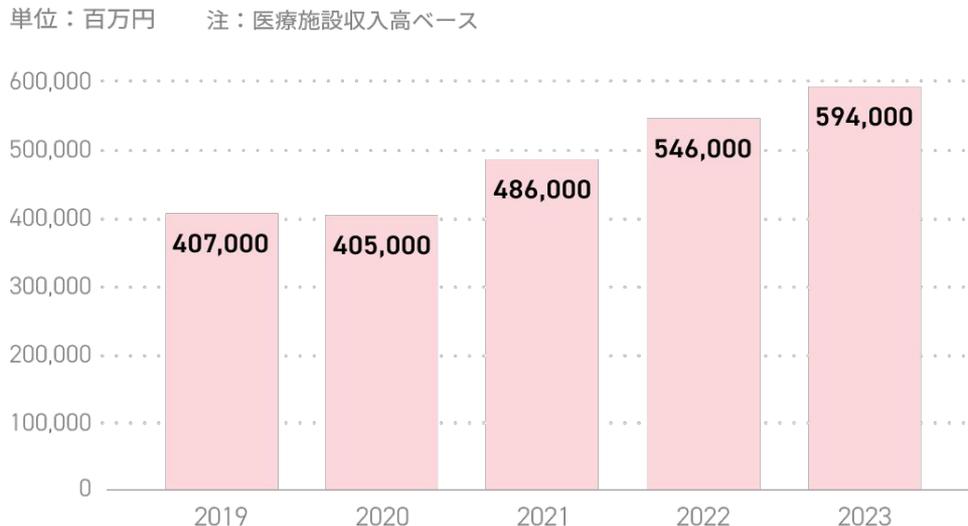


※出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」のデータをもとに【GMOメディア】が作成

# なぜ『美容医療』なのか？（市場変化と事業機会）

- 医療技術の高度化による非外科美容医療の普及
- 男性も含めた利用者層の拡大
- 診療スタイルの多様化→オンラインニーズの拡大

美容医療市場規模推移



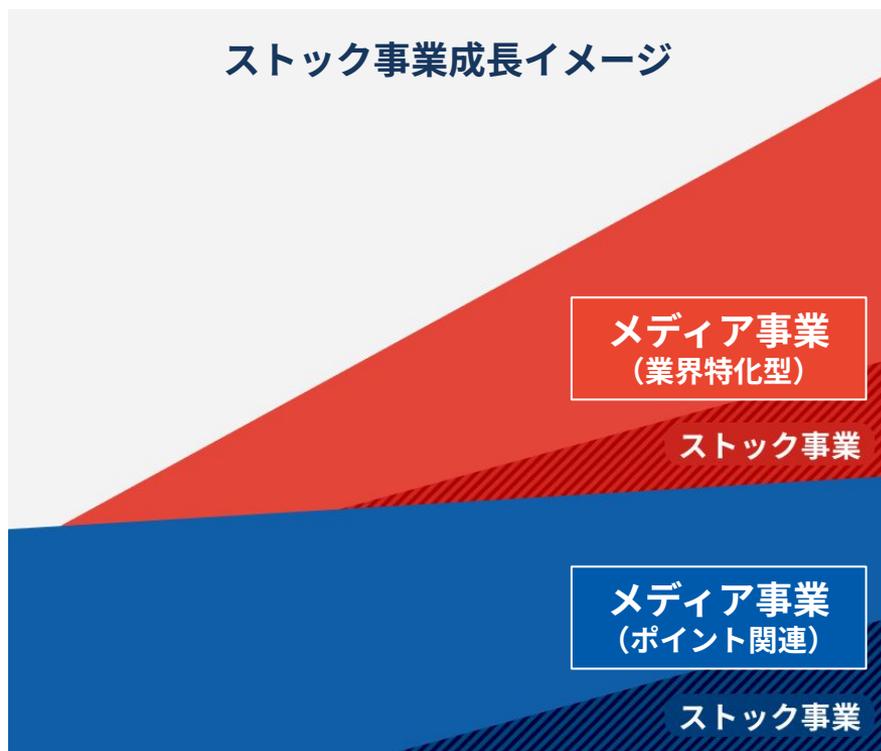
※出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査を実施（2024年）」（2024年6月28日発表）  
掲載URL：[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3570](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570)

メディア（広告）事業＋利益再現性の高いストック（月額課金）事業強化による安定成長の実現を目指す。

## DX支援事業

|   |                             |
|---|-----------------------------|
|   | オンライン講座<br>管理システム           |
|  | プログラミング<br>スクール予約管理         |
|  | ドローンスクール<br>予約管理            |
|   | 美容クリニック<br>経営支援<br>プラットフォーム |

## ストック事業成長イメージ



<オンライン講座管理システム> 講座運営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。月額会員も順調に増加。AI活用の機能追加を随時行い、利便性の向上を図る。

## 月額固定費推移

単位：%



## ユーザー事例：NHK学園様



<https://college.coeteco.jp/t/n-gaku>

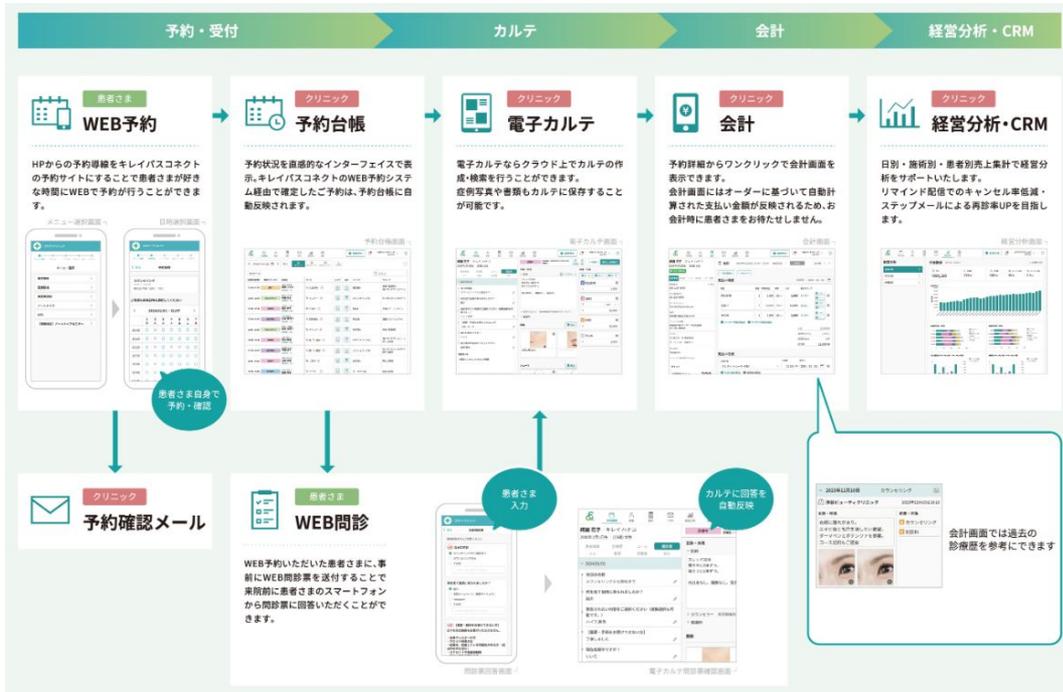
※2023年3月を100として比較。上記データは概算の数値となります。

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。

新機能リリース

## オンライン診療

& キレイパスコネクト  
by GMO

オンラインで診療から決済、商品の配送管理までできる「オンライン診療機能」の提供を開始。クリニックの経営改善貢献を目指す。(2024年10月)

# M&A戦略

成長市場であり、個別対応が要求されるためDX化の必要性が高いにも関わらずDX化が遅れている、学び・美容医療をスコープに、大きな成長が見込まれる事業や法人への投資を計画中。



# 趣味なびのグループジョイン

教育・学び事業領域で、ダントツNo.1になるために隣接事業のグループジョインでシナジーを最大化。  
2025年1月1日より、連結開始。



## 講師と参加者のリアル中心の マッチングサービス

教室掲載数  
21,000件以上



ワークショップや  
レッスンを探す参加者



## コエテコカレッジ by GMO

講師がコエテコカレッジを利用することで  
オンラインで集客・リピーター獲得が可能に

### 将来展望

伸び行く訪日観光客と  
日本文化の講師の  
マッチング事業へ展開



# 趣味なびプラス（新ストック事業）

## 趣味教室特化型の講座管理ツール「趣味なびプラス」の提供を開始（2月）

「趣味なびプラス」は、「コエテコカレッジ byGMO」の講座の作成、販売ページの公開、決済・受講者管理、連絡機能など、オンラインスクール運営に必要なすべての機能を網羅したサービスを講師向けにカスタマイズしたプラン。引き続き、シナジーを最大化したサービス提供を行う。



趣味教室特化型の講座管理ツール

### 趣味なびプラス

- レッスン動画配信
- サブスク販売
- 月謝のオンライン化

**事前登録開始**  
プレミアムプランが6月末まで無料!

GMO 趣味なび

### 機能概要



オンラインレッスン販売

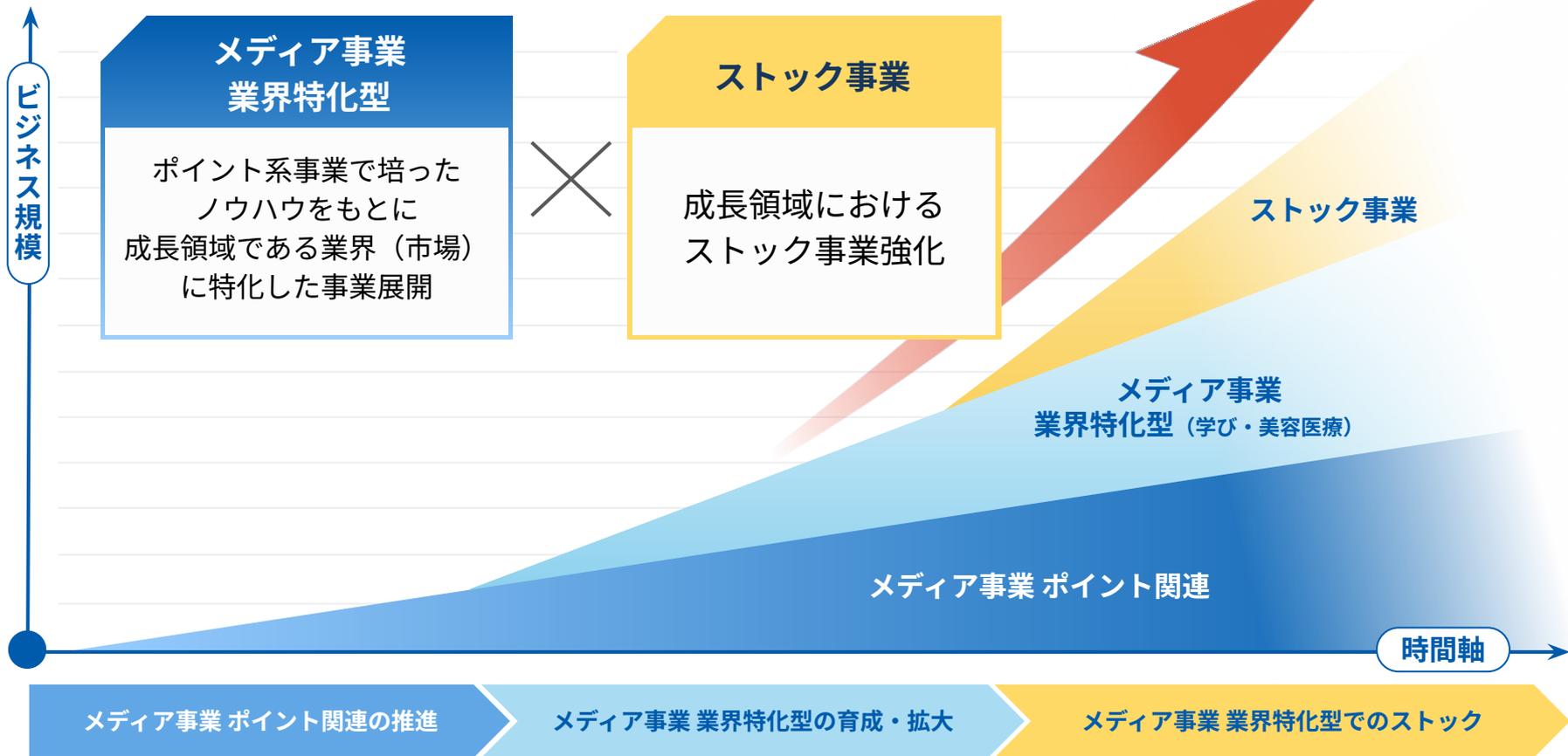


月謝のオンライン化



サブスク販売

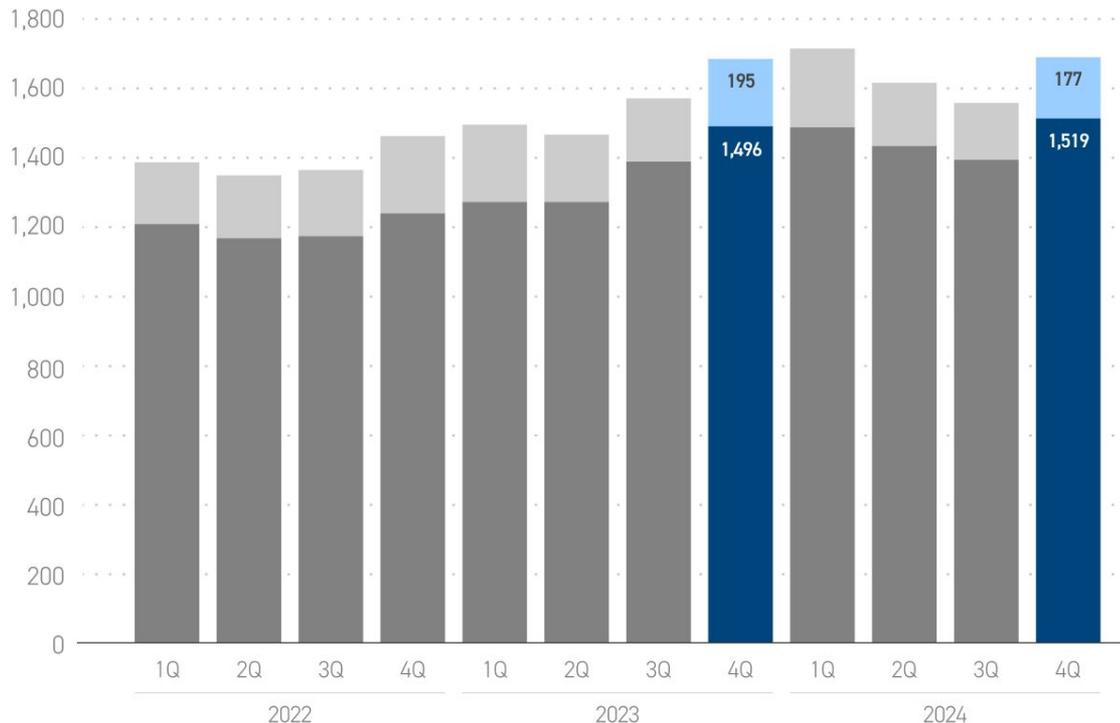
# 成長イメージ



|           |                 |             |
|-----------|-----------------|-------------|
| 01        | 決算ハイライト         | P.3         |
| 02        | 成長戦略            | P.10        |
| 03        | 第3四半期概要         | P.19        |
| 04        | 第4四半期以降の取り組み    | P.23        |
| <b>05</b> | <b>Appendix</b> | <b>P.36</b> |

# Appendix：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

+1.5%

業界特化型（学び・美容医療）事業が順調に推移。

### ■ソリューション事業

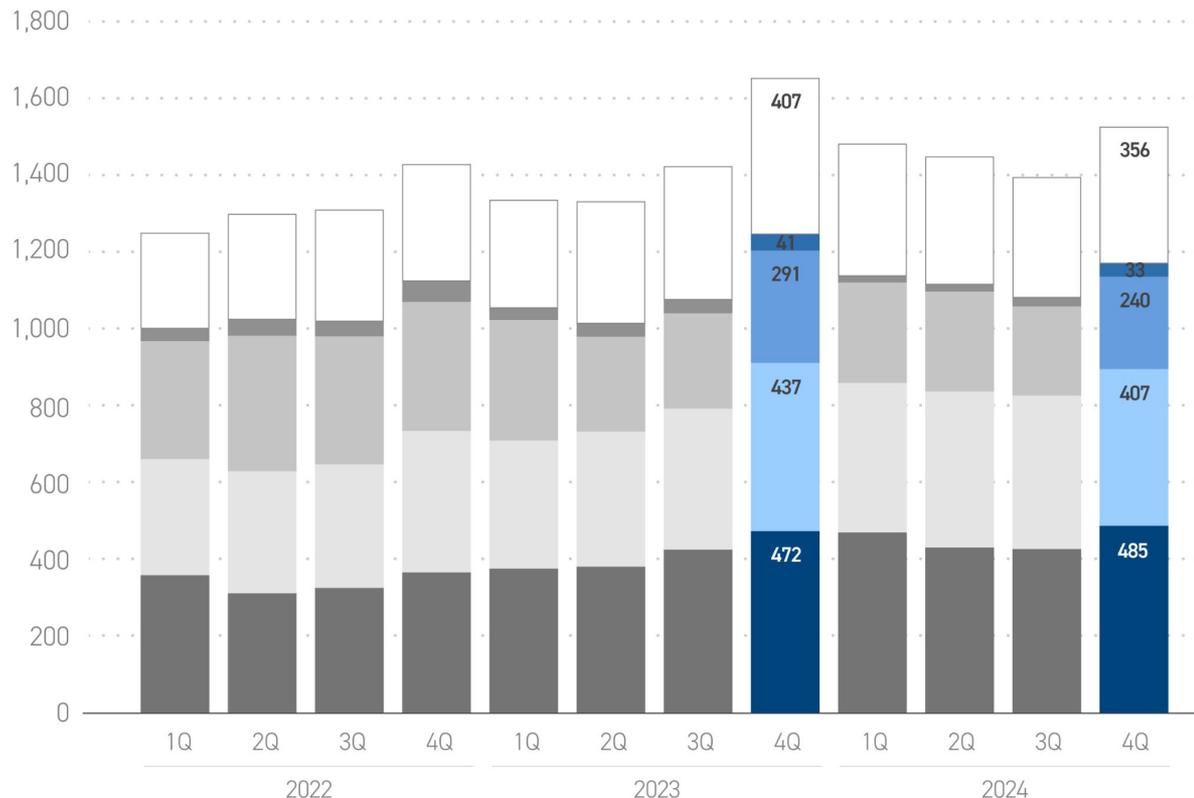
▲9.5%

アフィリエイト広告仲介事業の不調により、売上は前年同期割れ。

※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。

# Appendix : 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



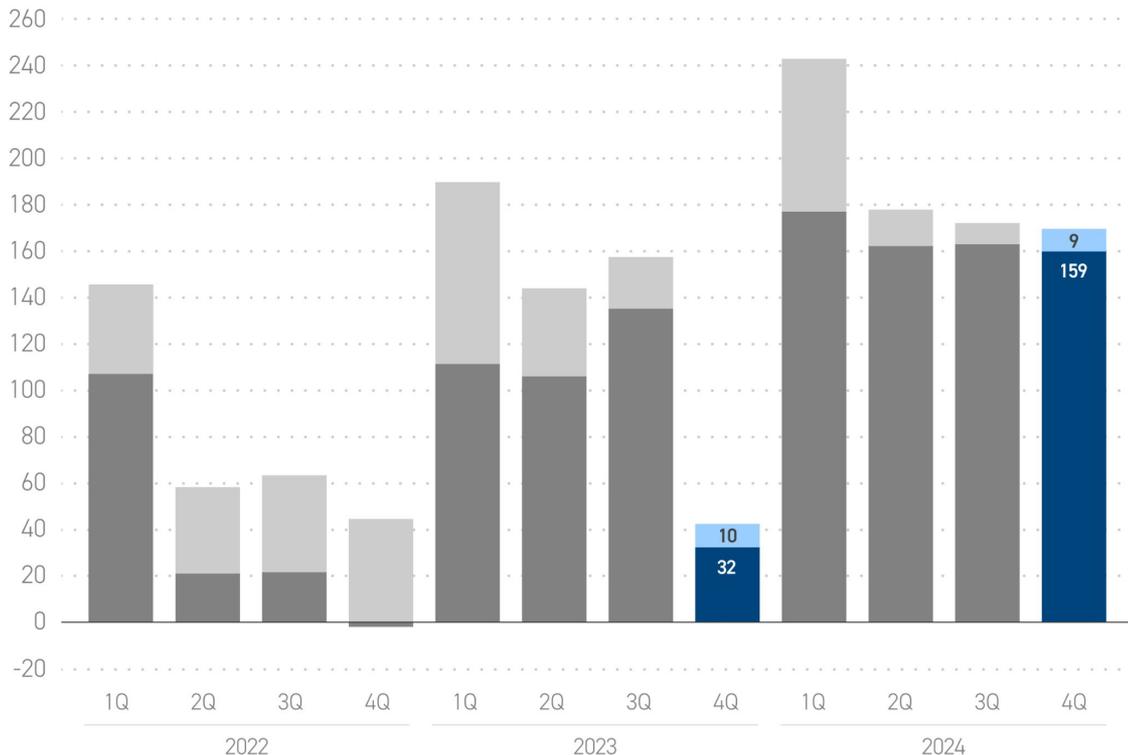
## 前年同期比較

2023年第4四半期では、各サービスで広告宣伝や販売促進活動を強化していたが、2024年第4四半期は、業界特化型事業が収益フェーズに入り効率のよい投資に選択と集中を行ったためコストは減少。

2023年第4四半期に実施した、決算賞与は今年未実施のため、人件費は縮小。

# Appendix：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

+392.4%

営業利益率の高い業界特化型メディア（学び・美容医療）が順調に成長した他、例年4Qに行っていた投資の選択と集中を行った。

### ■ソリューション事業

▲3.4%

アフィリエイト広告仲介事業の不調により、前年同期割れ。

※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。

# Appendix：連結損益計算書

ソリューション事業の前年割れがあったものの、営業利益率の高い業界特化型（学び・美容医療）事業が伸びたため、増収増益。

| 単位：百万円               | 2023年10-12月 | 2024年10-12月 | 前年同期比   | 前年同期比増減要因   |
|----------------------|-------------|-------------|---------|---|
| 売上高                  | 1,692       | 1,696       | +0.2%   | 【売上高】<br>メディア事業<br>+23百万円(1.5%増)<br>ソリューション事業<br>▲18百万円(9.5%減)                  |
| 売上原価                 | 991         | 929         | ▲6.1%   |   |
| 売上総利益                | 701         | 766         | +9.3%   | 【営業費用】<br>売上変動費(収益シェア)<br>メディア事業<br>+17百万円(3.8%増)<br>ソリューション事業<br>▲3百万円(50.9%減) |
| 販売費及び<br>一般管理費       | 658         | 597         | ▲9.3%   |   |
| 営業利益                 | 42          | 169         | +298.4% | 人件費 ▲29百万円<br>広告宣伝費 ▲7百万円<br>販売促進費 ▲51百万円                                       |
| 営業利益率                | 2.5%        | 10.0%       | +7.5pt  |   |
| 経常利益                 | 51          | 168         | +229.2% |   |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 33          | 143         | +323.4% |   |

※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。

# Appendix：連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。利益の積上げにより、純資産5.4%成長。  
株式会社趣味なびの連結化により、のれん資産+255百万円。

| 単位：百万円              | 2024年9月末 | 2024年12月末 | 増減率     | 増減要因   |
|---------------------|----------|-----------|---------|--|
| 流動資産                | 4,664    | 4,772     | +2.3%   | 現金預金▲23百万円<br>(関係会社預け金含む)<br>売掛金+102百万円      |
| うち現金預金<br>関係会社預け金含む | 3,226    | 3,203     | ▲0.7%   |  |
| 固定資産                | 783      | 1,091     | +39.4%  | のれん+255百万円                                   |
| 総資産                 | 5,447    | 5,864     | +7.6%   |  |
| 流動負債                | 2,763    | 3,014     | +9.0%   | 営業債務+116百万円<br>未払法人税等+71百万円<br>ポイント引当金▲19百万円 |
| うちポイント引当金           | 847      | 827       | ▲2.3%   |  |
| 固定負債                | 14       | 35        | +137.4% |  |
| 純資産                 | 2,669    | 2,814     | +5.4%   | 四半期純利益143百万円                                 |
| 純資産比率               | 49.0%    | 48.0%     | ▲1.0pt  |  |
| 負債及び純資産             | 5,447    | 5,864     | +7.6%   |  |

※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              | 2023年 | 2024年 | 前年同期比 | 増減要因  |
|---------------------|-------|-------|-------|---|
| 営業活動による<br>キャッシュフロー | 592   | 500   | ▲91   | 【営業CF】<br>税引前利益の前年同期比<br>+232百万円<br>売上債権の増減額の前年同期比<br>▲48百万円<br>仕入債務の増減額の前年同期比<br>▲140百万円 |
| 投資活動による<br>キャッシュフロー | ▲111  | ▲399  | ▲287  |   |
| 財務活動による<br>キャッシュフロー | ▲71   | ▲176  | ▲104  |   |
| 現金及び現金<br>同等物の増減額   | 409   | ▲74   | ▲483  | 【投資活動CF】<br>連結の範囲の変更を伴う子会社株<br>式の取得による支出<br>▲232百万円                                       |
| 現金及び現金<br>同等物の期首残高  | 2,868 | 3,277 | +409  | 【財務活動CF】<br>配当金の支払額の前年同期比<br>▲90百万円   |
| 現金及び現金<br>同等物の期末残高  | 3,277 | 3,203 | ▲74   |   |

※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。

# Appendix : セグメント毎の収益配分 (2024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<br>関連収益 | 1,055<br>   | 129<br>  | 1,184 |
| 課金取引<br>関連収益 | 442<br>     | 9  | 452   |
| その他収益        | 21   | 38<br>  | 59    |
| 合計           | 1,519  | 177  | 1,696 |

※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。

# Appendix：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

業界特化型

ポイント関連

売上高に占める比率：89.6%

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

成長市場の学び領域（コエテコ）と美容医療領域（キレイパス）の業界に特化

2024年度の売上高のうち、業界特化型事業が占める割合は**16.0%**

## ソリューション事業

売上高に占める比率：10.4%

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2024年12月期第4四半期の実績で計算。

for 子ども（保護者）

for 社会人

## 検索上位表示 ※2024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

**195地域**で**1位**表示

## 情報充実 ※2024年12月末時点

子ども向けプログラミング  
教室掲載数

**13,505**件



教室掲載数  
**No.1**



口コミ掲載数  
**No.1**

## 2024年第4四半期

金融系 1.3%  
その他 0.7%

英会話

3.1%

動画編集

5.8%

マーケティング

15.2%

人材系

17.8%

デザイン

19.4%

**プログラミング**

36.7%



非プログラミング領域も強化。  
人材・デザイン系を中心に拡大中。

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

※2025年1月末現在

### 特徴

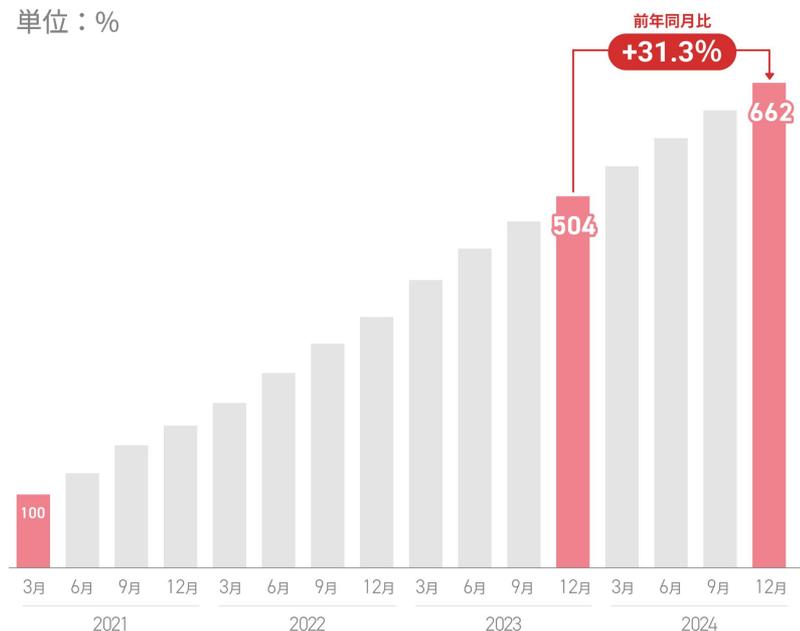
- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりのチケットが簡単に見つかる  
(エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能)
- 事前決済で、施術当日に追加料金を請求される心配なし
- 簡単Web予約と事前払いで、クリニック検索から支払いまで全部簡単
- 最新の施術やお手頃価格のチケットも豊富
- 口コミを見ながら比較検討した上で購入できる

# Appendix：第4四半期概要の補足

ユーザーニーズの高い美容皮膚科施術を中心にチケットの新規掲載を強化。さらに外科や歯列矯正など新ジャンルのチケット掲載を順次開始し、チケット購入件数・会員数ともに順調に増加。

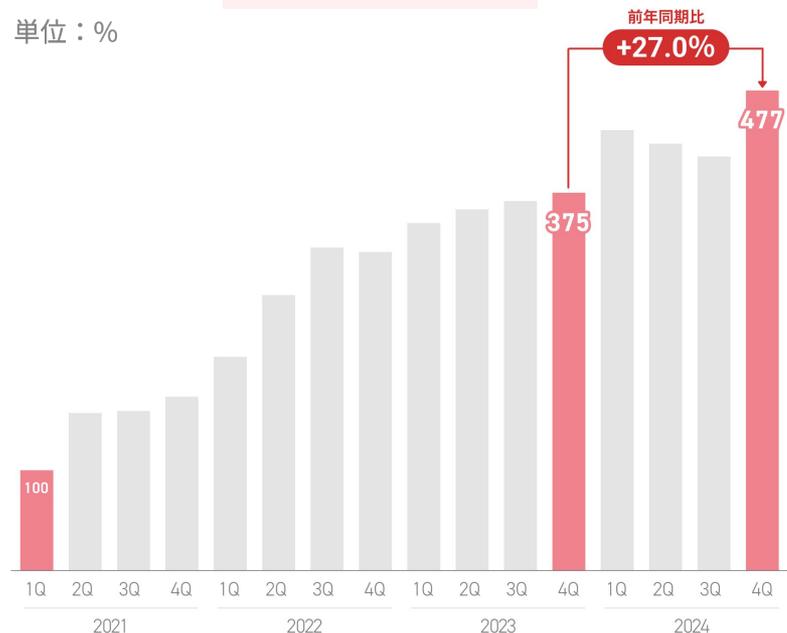
### 会員数推移

単位：％



### チケット購入件数

単位：％



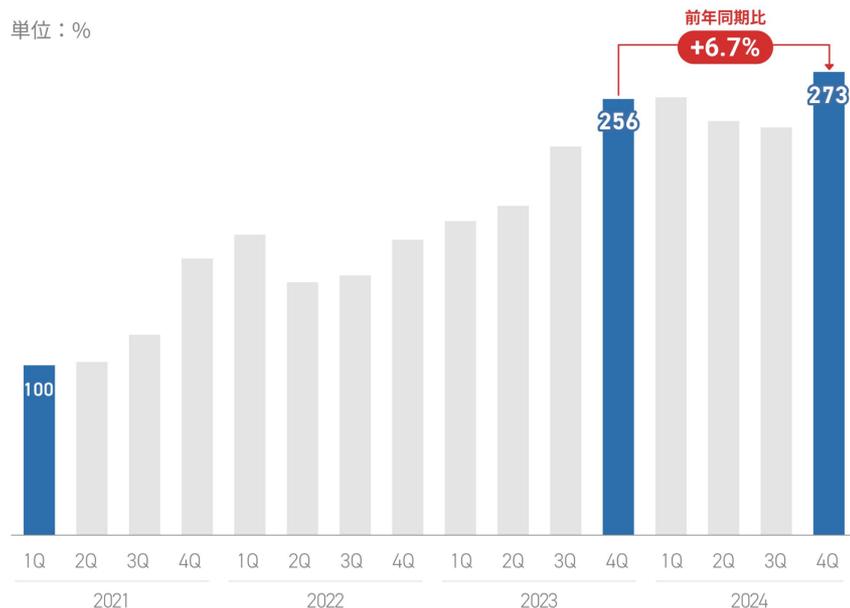
※2021年3月・1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

# Appendix : 第4四半期概要の補足

ゲームプラットフォーム事業は、堅調に推移し、売上規模は前年同期比6.7%増に。

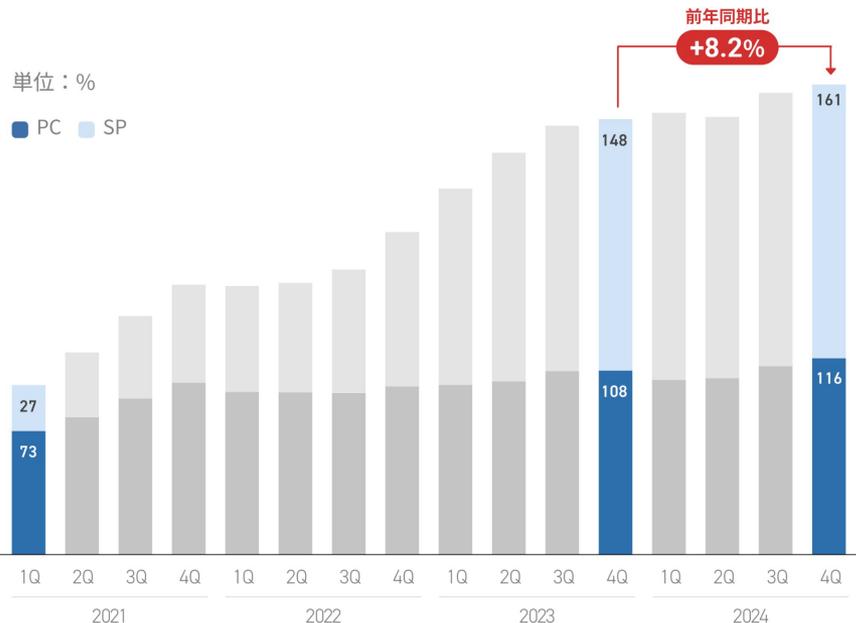
**課金ゲーム**：PC下支え＋スマートフォン成長。**広告ゲーム**：広告配信チューニングが売上に貢献。

## ゲーム（広告・課金）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。

## 課金ゲーム デバイス別課金額推移



※2021年1Qの合計を100として比較。上記データは概算の数値となります。

# Appendix：成長戦略 垂直＋水平展開

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＝72 内訳 リピータス：8、課金ゲーム：19、広告ゲーム：45（2024年12月末現在）



# Appendix：メディア事業の特徴（コンテンツプラットフォーム）

コンテンツを開発・制作せず、**情報・コンテンツの集まる場を提供**し、消費者とのマッチングを行う。

## 提携パートナー・個人

お得情報



課金ゲーム



広告ゲーム



各種教室



クリニック



投稿小説



**GMO**  
MEDIA

**PointTown.**  
by GMO

くまポン  by GMO

ゲッター  by GMO

かんたん  ゲームボックス  by GMO

コエテコ  by GMO

 キレイパス  by GMO

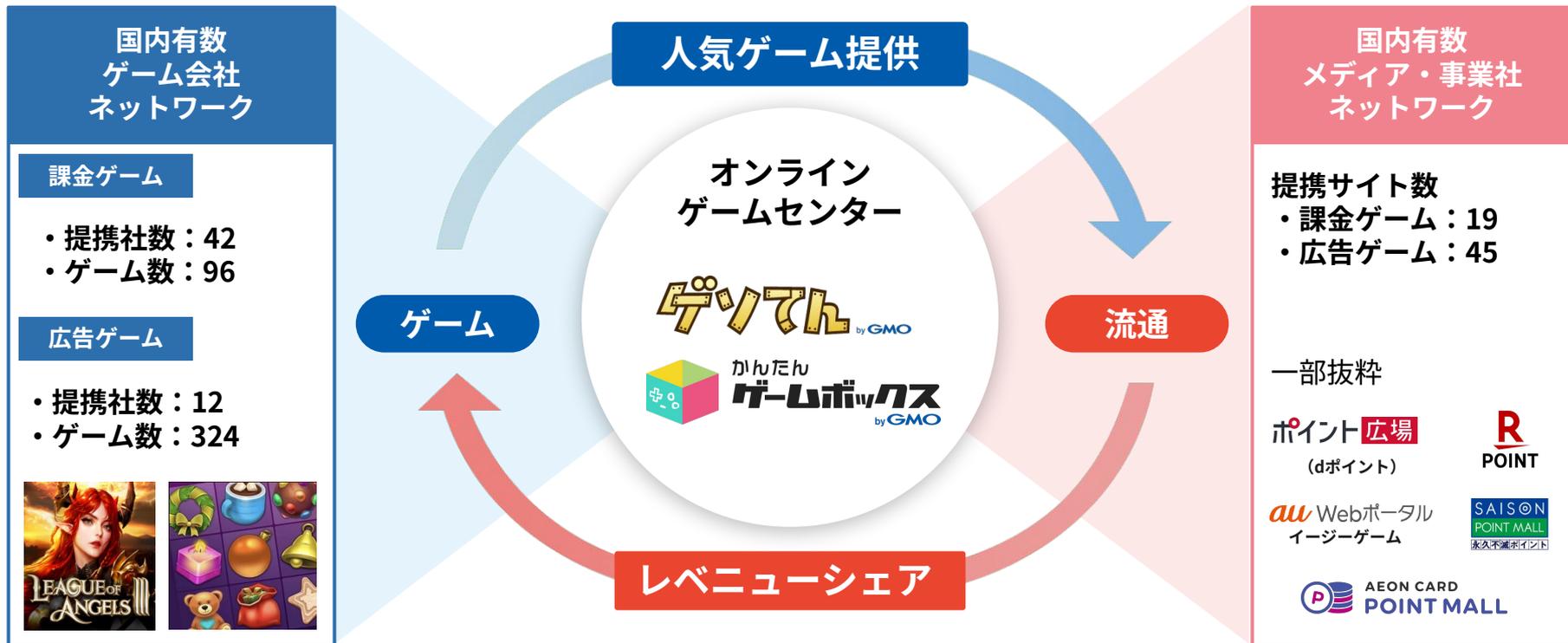
 プリ小説  by GMO

消費者



# Appendix：ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性

ゲーム開発ではなく、国内 **オンリーワン** のオンラインゲームセンターバタフライ戦略。



※数値は12月末現在

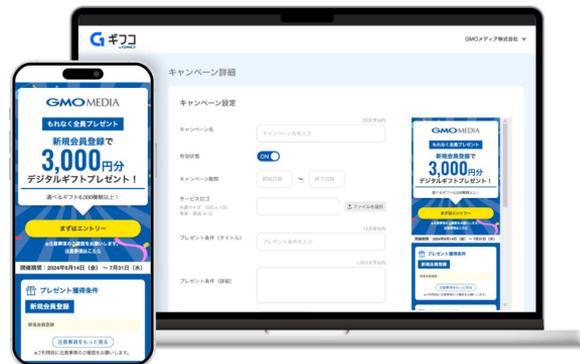
# Appendix：ソリューション事業の特徴

集客及びリピート利用に関する当社のノウハウを、提携パートナーに提供し、収益化をサポート。  
GMOリピータスのシステムリプレイスにより、提携パートナーのさらなる拡大が期待される。



## 新サービス「ギフト byGMO」による ストック強化

ギフトキャンペーンツール「ギフト byGMO」の提供を開始。ウェビナーの積極開催などで、契約数を着実に伸ばしストック強化を目指す。



# Appendix：各事業今後の見通し

|             | ビジネスモデル   | 市況  | 今後の見通し  |
|-------------|---|---|---|
| ポイント<br>ゲーム | <ul style="list-style-type: none"> <li>掲載クライアントからの広告収益</li> <li>ユーザーからのアイテム購入都度課金&amp;月額課金</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>カジュアルゲーム市場は伸長</li> <li>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</li> <li>広告単価が横ばいの傾向</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>カジュアルと課金を組み合わせたハイブリッドモデルゲームが台頭</li> <li>ポイ活×ゲーム導入の国内外ニーズが増加</li> <li>ブロックチェーンゲーム市場はヒットに乏しく成長には時間を要する</li> </ul>                                |
| 学び          | <ul style="list-style-type: none"> <li>教室送客による手数料収益</li> <li>教室からの月額固定収益</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>国や公共団体のリスクリング支援による需要増</li> <li>子ども向けプログラミング教育市場は着実な伸長</li> <li>エンジニア採用市況は伸長</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>政府によるリスク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</li> <li>大学入試科目に「情報」が採用されたことに伴って受験科目市場としての成長期待</li> </ul>  |
| 美容<br>医療    | <ul style="list-style-type: none"> <li>クリニック送客による手数料収益</li> <li>クリニックからの月額固定収益</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>女性の美容内科・皮膚科利用率は伸長</li> <li>女性の審美・矯正歯科利用率は伸長</li> <li>女性の美容脱毛利用率は横ばい</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>美容医療の一般化が男女共に進み需要の伸長が続く</li> <li>医院やメニューの比較検討の機会が増える</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> |

# For your Smile, with Internet.

新たな価値を創造し、社会に笑顔を増やします。

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。

# Appendix : GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

209名<sup>※1</sup>

作る人<sup>※2</sup>比率

64.1%

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  
GMO趣味なび株式会社

※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。2024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。2024年12月末時点

本資料には、2025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](mailto:ir@gmo.media)



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



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



<https://www.youtube.com/channel/UcPsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>