

事業説明と 2023年12月期 第1四半期決算について

STOCK CODE: 6180

GMO MEDIA

代表取締役社長 森 輝幸

目次

01	会社概要	P.3
02	決算ハイライト	P.9
03	第1四半期概要	P.12
04	今後の戦略	P.19
05	Appendix	P.37

1 / 会社概要

GMOメディア株式会社 概要

設立

2000年10月

従業員数

175名^{※1}

作る人^{※2}比率

66.8%

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

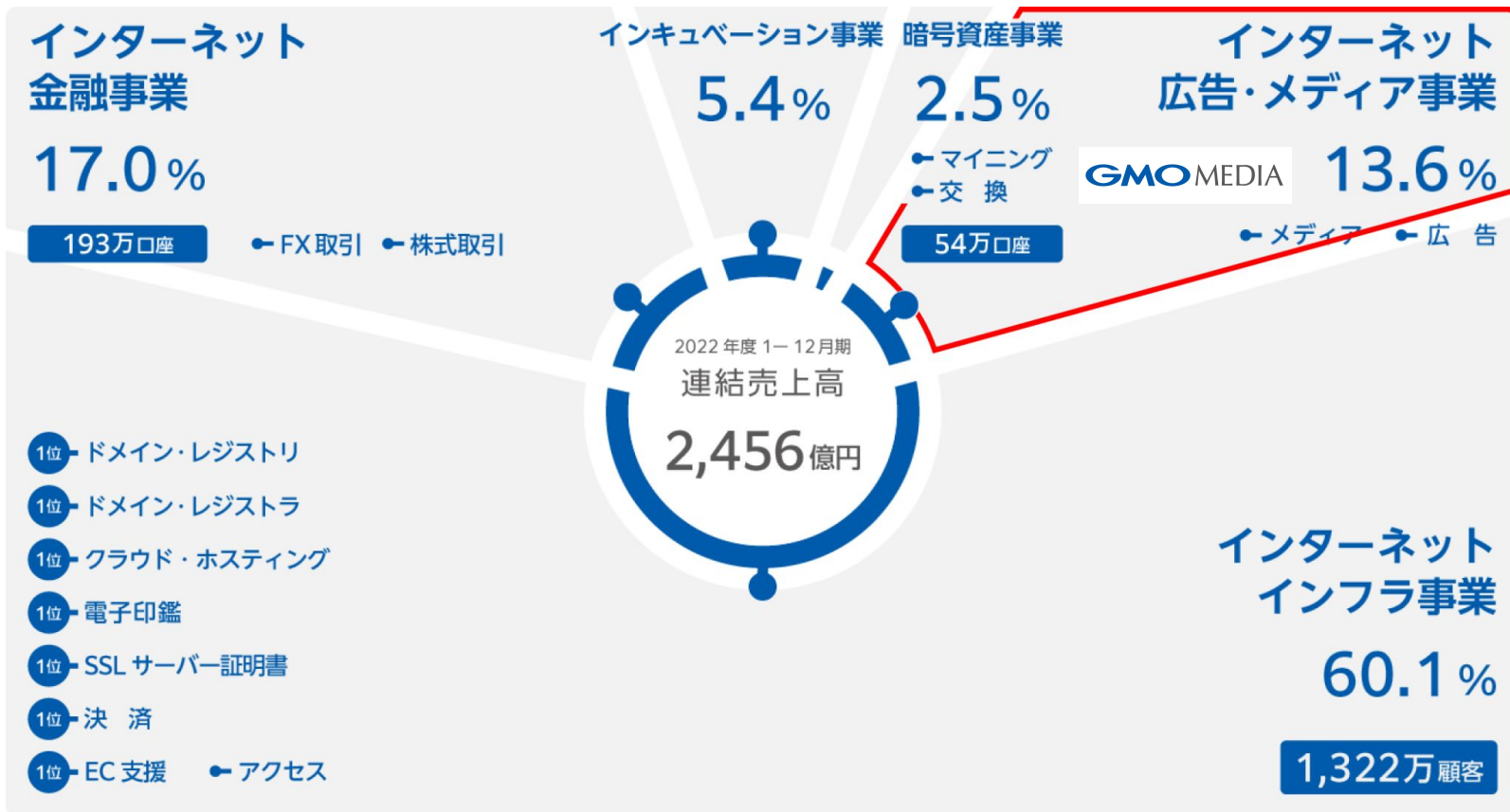
9サービス

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3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3月末時点

GMOインターネットグループにおける役割



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：83.9%

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**12.3%**

ソリューション事業

売上高に占める比率：16.1%

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月期第1四半期の実績で計算。

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

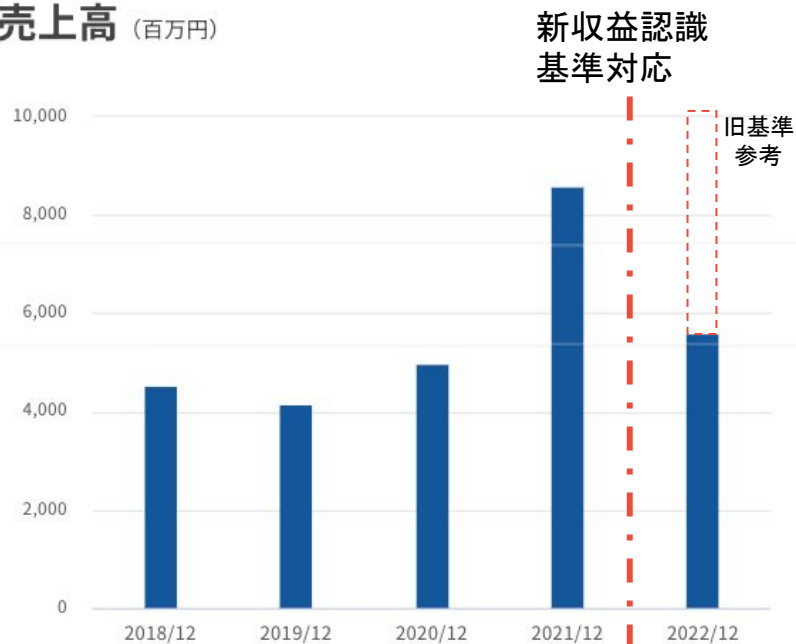
4

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

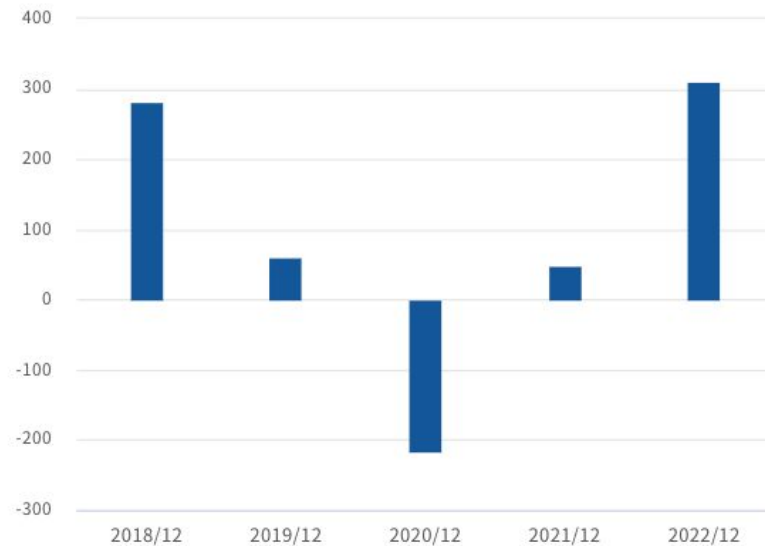
業績推移 (2018-22年)

売上高 (百万円)



	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12
通期	4,533	4,145	4,999	8,575	5,587

営業利益 (百万円)



	2018/12	2019/12	2020/12	2021/12	2022/12
通期	282	60	△216	48	310

2 / 決算ハイライト

売上高と利益

広告需要期（1-3月）に対応し、売上高9.2%成長。

教育系事業（コエテコ）の成長や課金ゲームが好調で営業利益は30.2%成長に。

単位：百万円	2022年1-3月	2023年1-3月	前年同期比
売上高	1,393	1,522	+9.2%
営業利益	145	189	+30.2%
経常利益	146	188	+28.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	99	124	+25.0%

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。

下期に向けて投資予定であるため、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1-3月	進捗率
売上高	6,000	1,522	25.3%
営業利益	380	189	49.9%
経常利益	370	188	50.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	250	124	49.9%

3 / 第1四半期概要

四半期トピックス（1～3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 1,277百万円

- ポイントタウン：dポイント15%増量キャンペーン開催（3月）
- 広告ゲーム：『まちがい探しボックス』提供開始によりコンテンツがさらに充実（2月）
- 月間サイト訪問ユーザー数100万人突破！（1月）
- 『2023年版大人向けプログラミングスクールカオスマップ』を公開（3月）
- コエテコEXPO'23春開催 第1回を大きく上回る人数が参加
- 院内業務を一括管理するSaaS「キレイパスコネクト」に連鎖予約機能追加
- チケットの購入件数が前年比で+62%（2022-23/1Q）

セグメント売上高 244百万円

- GMOリピータス：読売新聞「読んだらポイントマラソン」ポイント加算API活用開始（1月）
- affitown：アフィコ、獲得ジャンル拡大により発生件数 前Q比+79%（1Q）

四半期トピックス（1～3月）コネクテッドTVへの参入

「まいにちクイズボックス byGMO」が市場が急拡大しているコネクテッドTVへの対応を開始。スマホ・PCに加えて、より多くのユーザー接点を拡大してまいります。



連結損益計算書

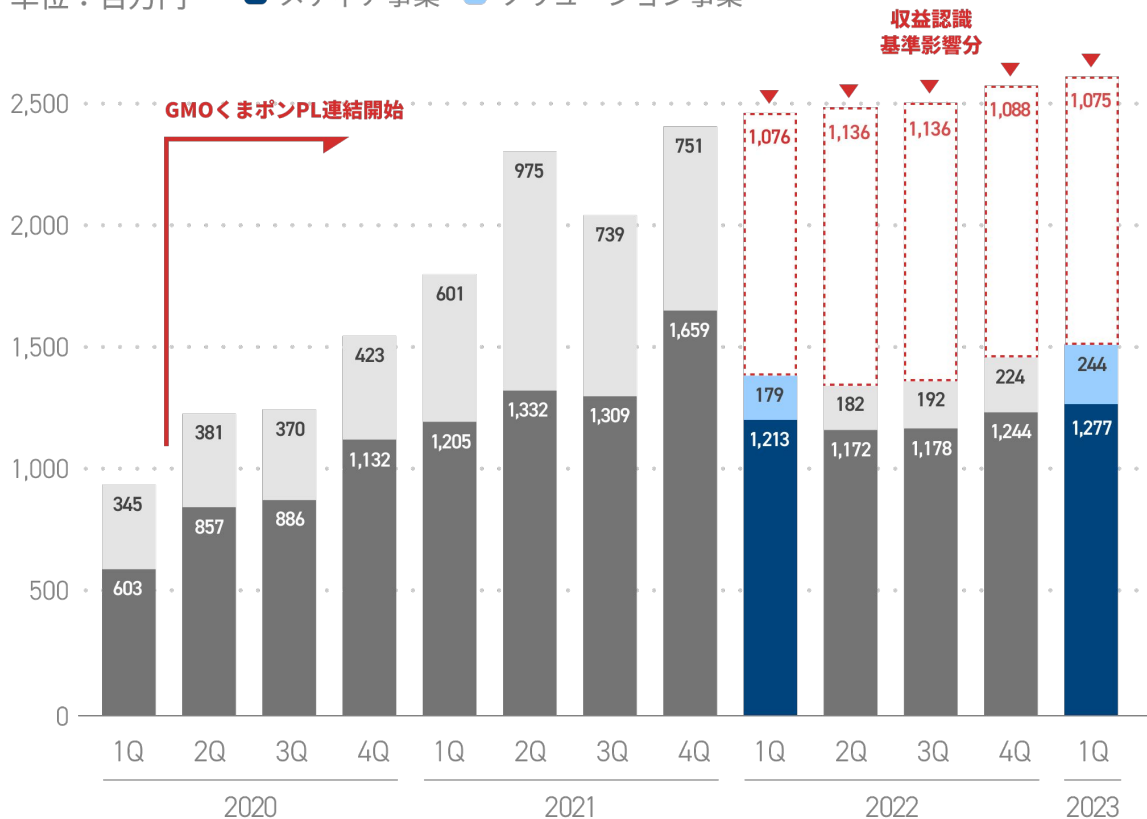
売上総利益率が、原価のないコエテコメディア事業（社会人ジャンル）拡大を受け、3.5%（42.2%→45.7%）改善。

単位：百万円	2022年1-3月	2023年1-3月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	1,393	1,522	+9.2%	【売上高】 メディア事業 +64百万円(5.3%増) ソリューション事業 +64百万円(36.0%増)
売上原価	804	826	+2.7%	
売上総利益	588	696	+18.2%	【営業費用】 売上変動費(収益シェア) メディア事業 ▲11百万円(3.3%減) ソリューション事業 +28百万円(248.0%増)
販売費及び 一般管理費	442	506	+14.3%	
営業利益	145	189	+30.2%	
営業利益率	10.5%	12.5%	+2.0pt	人件費 +31百万円 広告宣伝費 ▲1百万円 販売促進費 +6百万円
経常利益	146	188	+28.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	99	124	+25.0%	

*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。

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

+5.3%成長

プリ小説やゲーム広告が広告単価減少によりマイナス成長となっているが、コエテコの成長(+100.3%)が著しくセグメントでは成長。

ソリューション事業

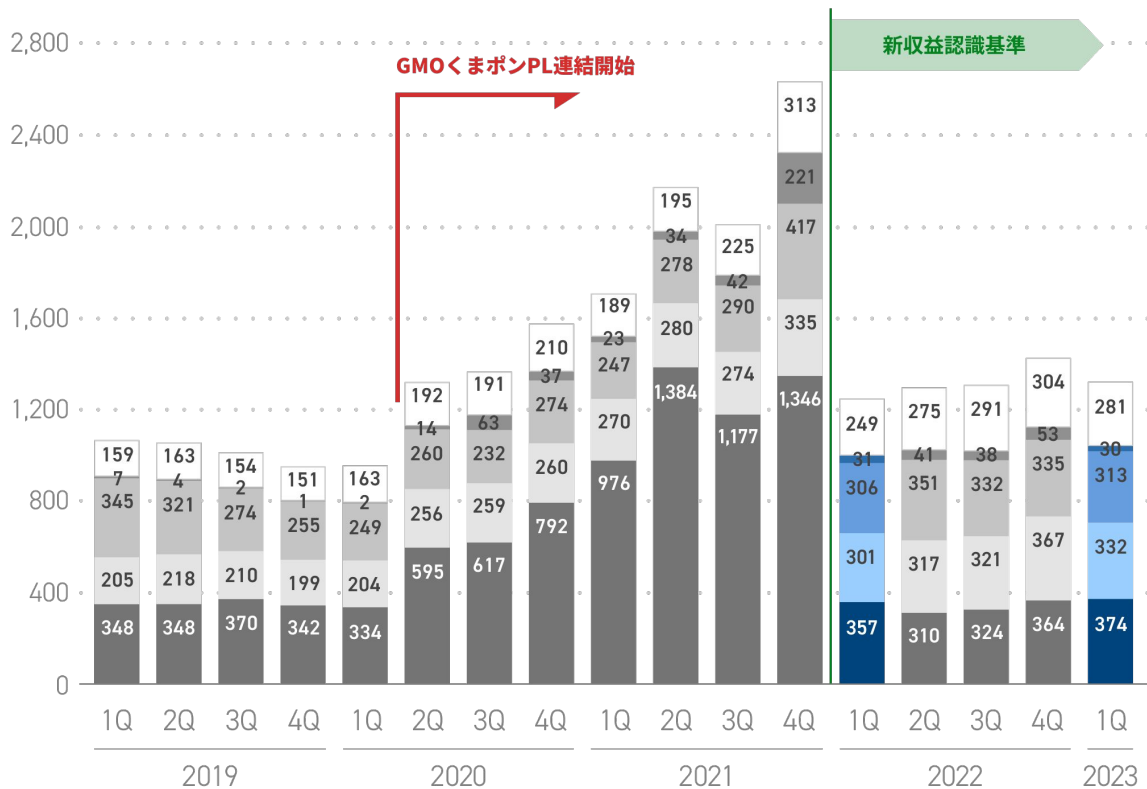
+36.0%成長

アフィタウンの「アフィコ」が好調に推移(+60.4%)。

*2021年4Q以前は旧収益認識基準での記載となります。

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



人員強化のためパートナー数の増加やベースアップ、積極的な販売促進費の投下を実施。

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。純資産ベースで21億円に。

単位：百万円	2022年12月末	2023年3月末	増減率	増減要因
流動資産	4,334	4,356	+0.4%	現金預金▲75百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金+101百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,868	2,793	▲2.6%	
固定資産	649	652	+0.4%	投資有価証券+8百万円 ソフトウェア+16百万円
総資産	4,984	5,008	+0.4%	
流動負債	2,872	2,863	▲0.3%	営業債務+84百万円 未払法人税等▲64百万円 ポイント引当金▲20百万円
うちポイント引当金	847	826	▲2.4%	
固定負債	21	19	▲6.0%	
純資産	2,090	2,125	+1.6%	配当金▲93百万円 最終利益124百万円
純資産比率	41.9%	42.4%	+0.5pt	
負債及び純資産	4,984	5,008	+0.4%	

*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。

4 / 今後の戦略

2024年に過去最高利益を目指す（5カ年計画）

当初計画を過去3年達成して推移。

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%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

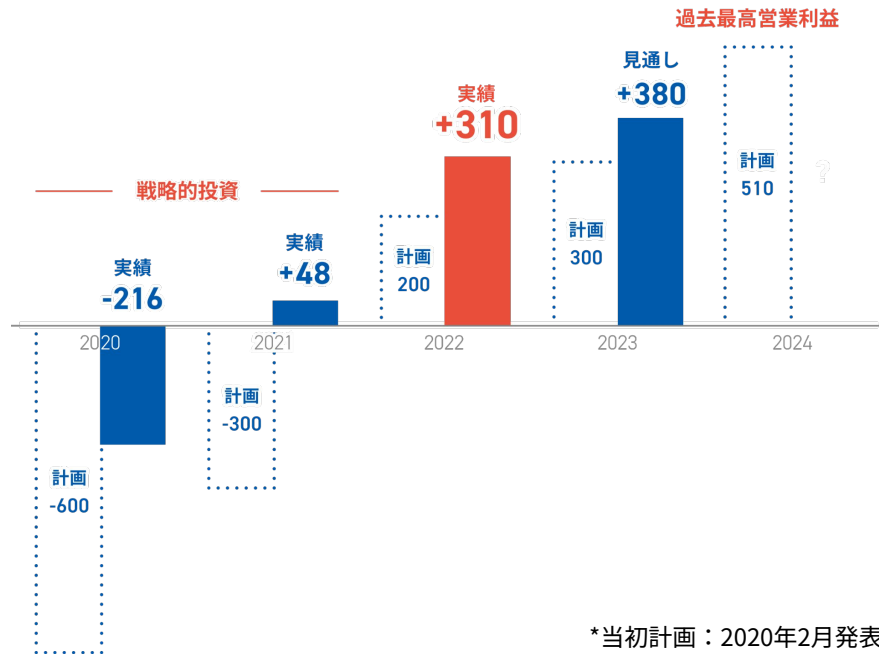
2022年（昨年）

両法人とも黒字化 **達成**

2024年

過去最高営業利益を目指す

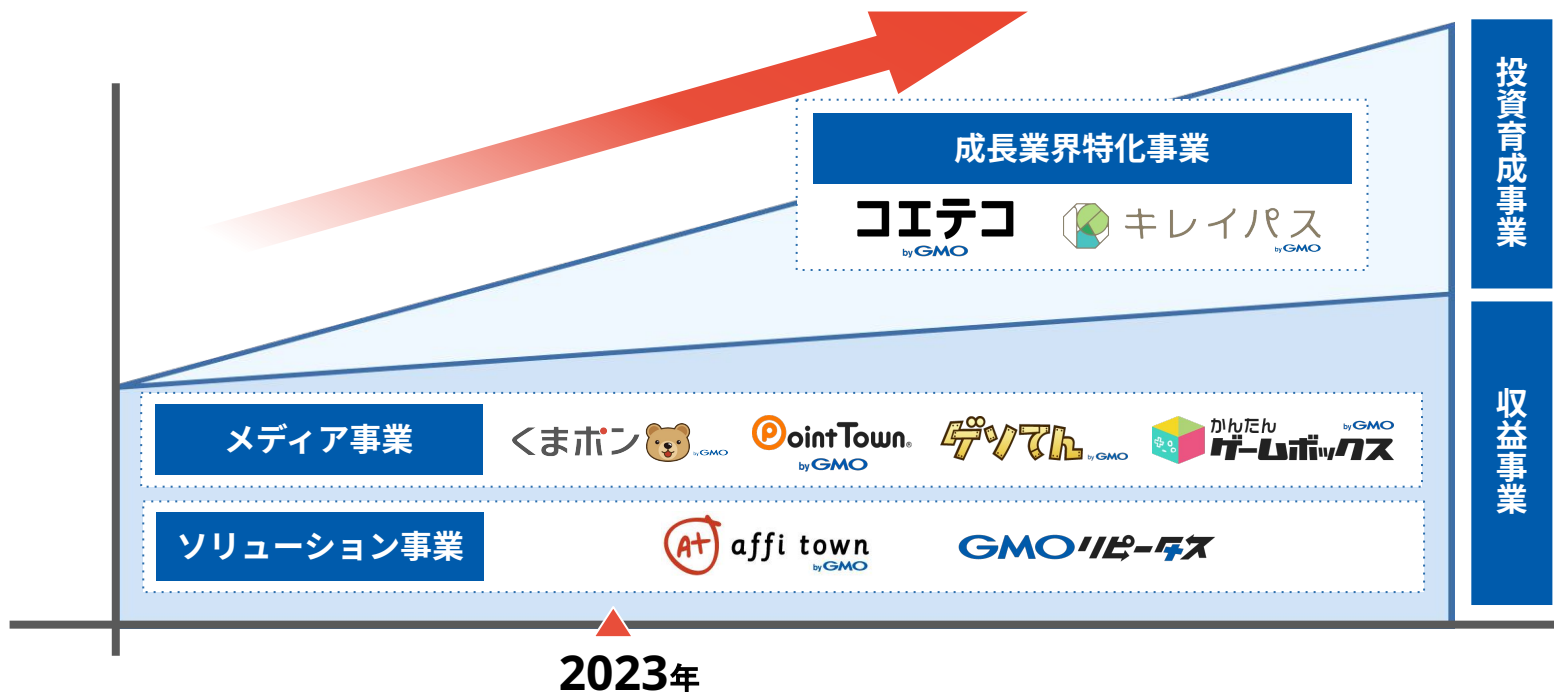
単位：百万円



*当初計画：2020年2月発表

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。



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）

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



「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)

コエテコ by GMO
ロコミ掲載数 **No.1** ※1
教室掲載数 **No.1** ※2

1

コエテコ campus by GMO
ロコミ掲載数 **No.1** 国内

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

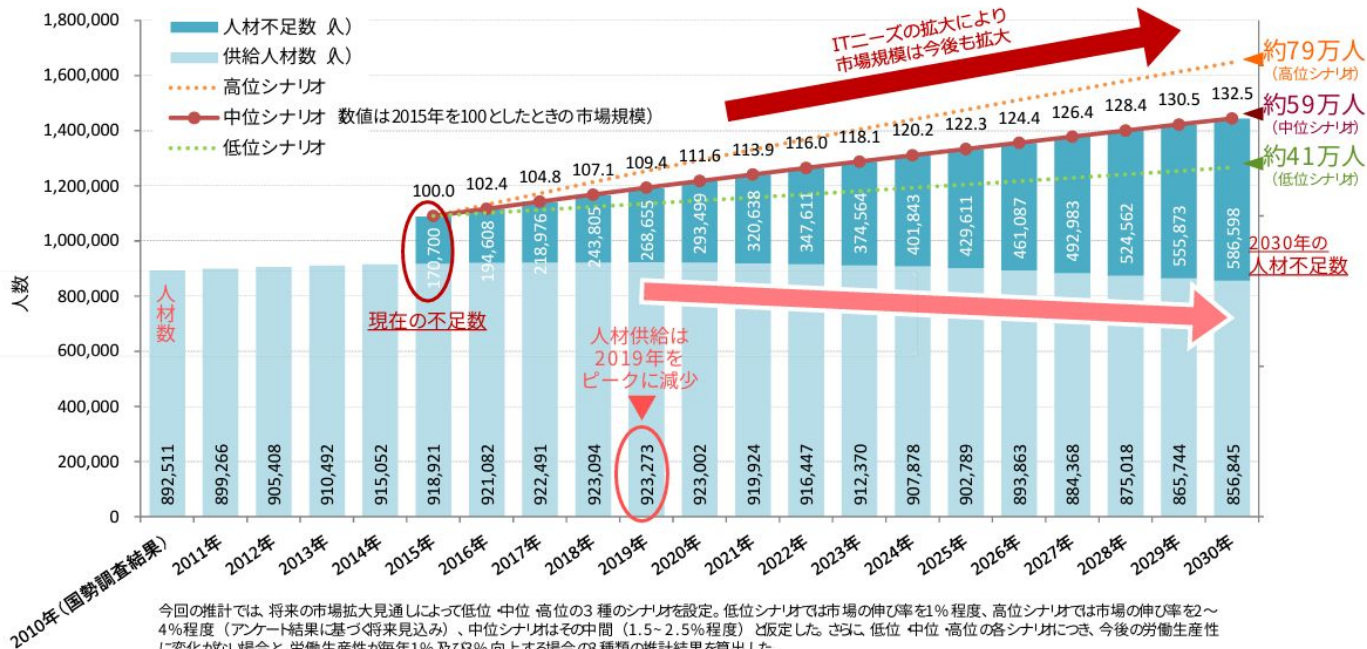
ミッション

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	国の方針・施策	コエテコの役割
子ども向け	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>保護者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミング教育の啓蒙活動 <p>子ども</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プログラミングを身近な習い事に
社会人向け	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会人も学び続けることが必須に <p>リカレント教育</p> <p>➔ 3省庁が連携して支援</p> <p>リスキリング</p> <p>➔ 「DX時代の人材戦略」と定義※2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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）

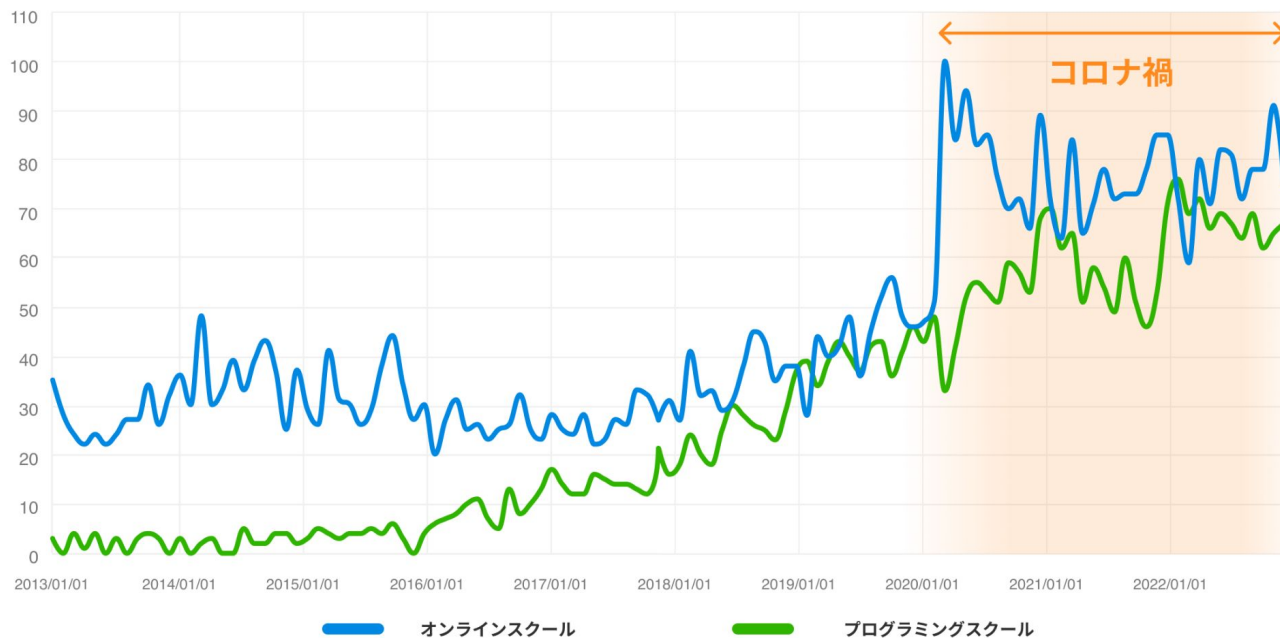


出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」
https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf

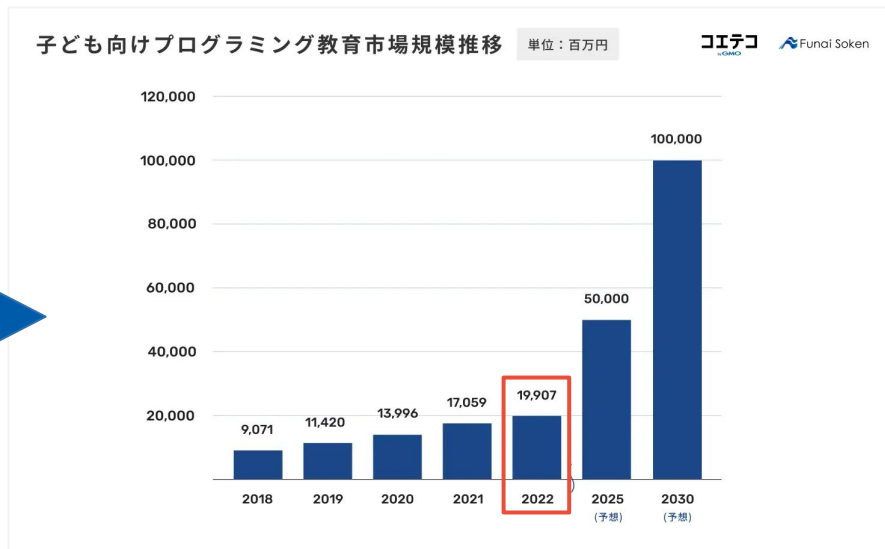
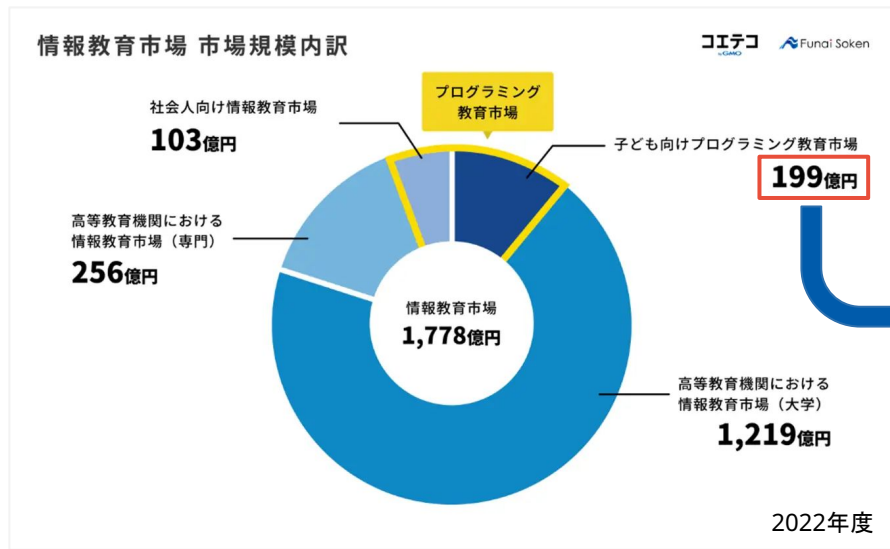
Googleトレンドにみる直近10年間の検索数指標推移。

「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



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

検索上位表示 ※2023年3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

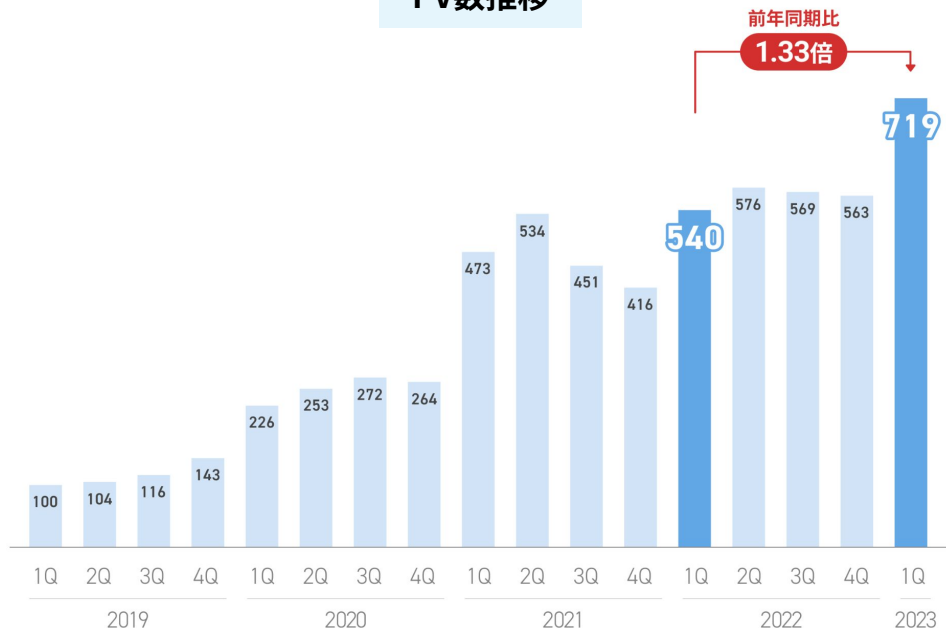
情報充実

教室掲載数 **12,784**件
※2023年3月末時点

12,665件 ※2022年12月末時点

単位：%

PV数推移



*2019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」 月間訪問者数100万人突破

開設から約4年を経た2023年1月度に、月間サイト訪問者数が初めて100万人を突破しました。



「コエテコEXPO」 第2弾を開催

4月17日・18日にオンラインで「コエテコEXPO」を開催。前回を超える多数の方に参加いただきました。



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

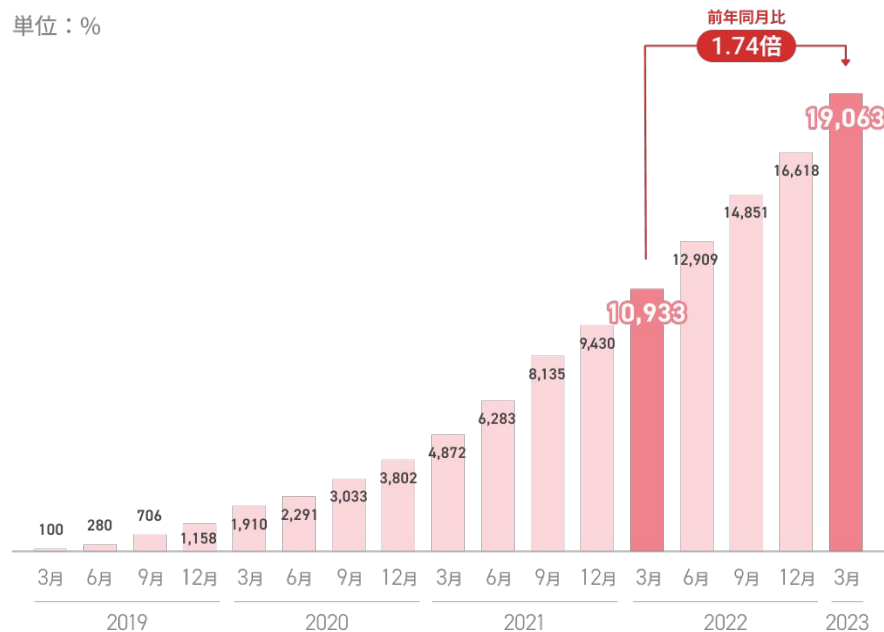


美容クリニックのDXを加速させる
経営支援プラットフォーム

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+62%。

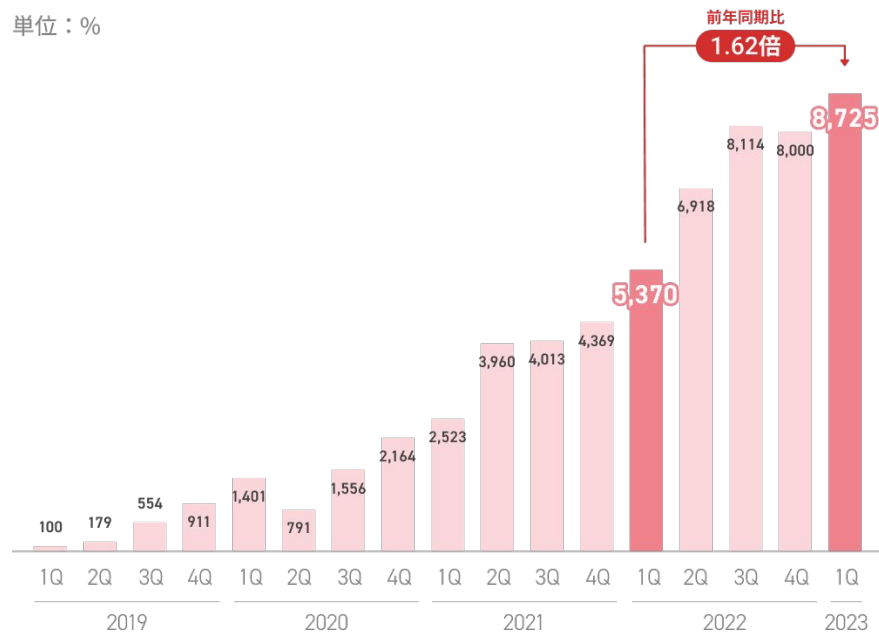
会員数推移

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。

社名変更

GMOくまポン株式会社は、2023年4月1日（土）付で社名を「GMOビューティー株式会社」に変更しました。

社名の変更により、これまでよりも美容医療事業に特化した経営戦略を推進し、すべての人が美容を通じて「ポジティブ=幸せ」となれる社会づくりを目指していきます。

GMO ビューティー

キレイパスコネクッ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。

『ポイント機能』『データ移行オプション』『連鎖予約機能』をリリース

新機能リリース

ポイント機能

- ✓ クリニック独自のポイントによる集客やリピーターの増加を狙える
- ✓ ポイント制度の管理負担を軽減


 キレイパスコネクット
byGMO

データ移行オプション


- ✓ 紙カルテ・電子カルテからのデータ移行をサポート
- ✓ 短期間かつ低コストでの移行を支援


 キレイパスコネクット
byGMO

新機能リリース

連鎖予約機能

- ✓ 予約時のスタッフの負担軽減
- ✓ 設備稼働率UP
- ✓ 予約トラブルの減少


 キレイパスコネクット
byGMO

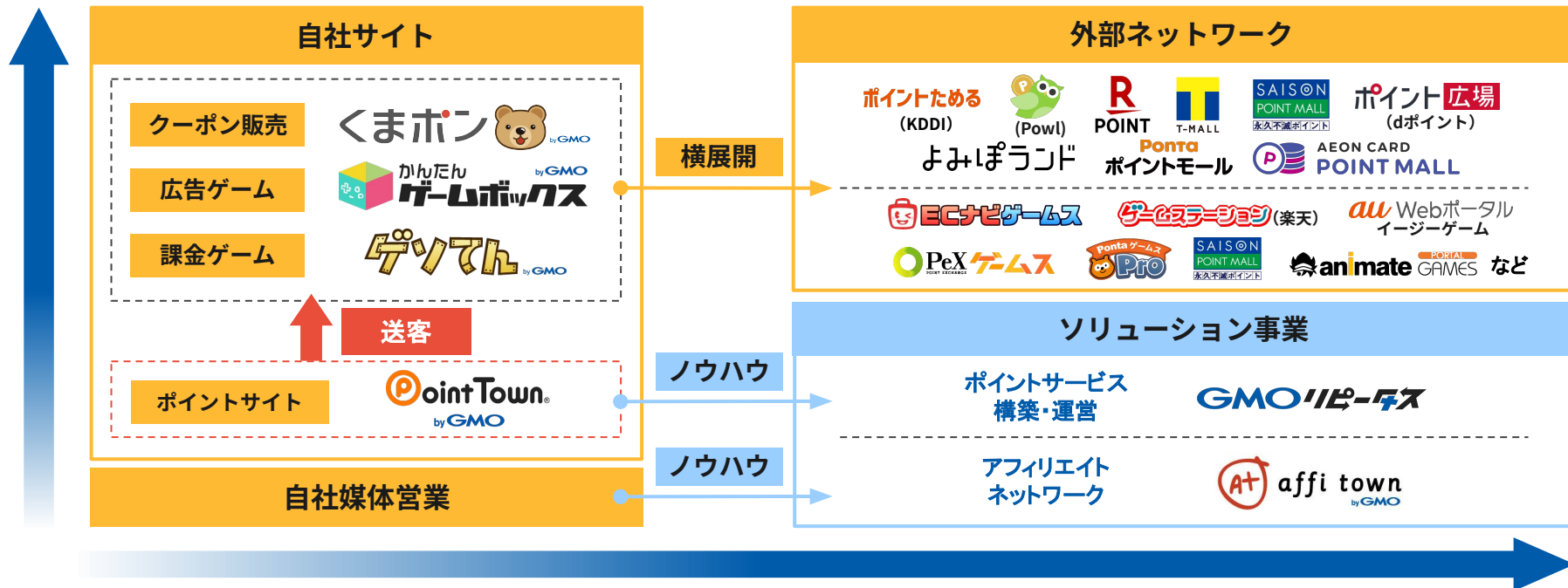
キレイパスコネクットの利便性をさらに向上。ポイント機能以外にも、クリニック側のオペレーションの向上につながる機能が充実したことにより、一般ユーザーにとってもメリットのあるサービスに。

競争優位性（ポイ活生態系）

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＝リピータス：8、課金ゲーム：22、広告ゲーム：40（2023年3月末現在）

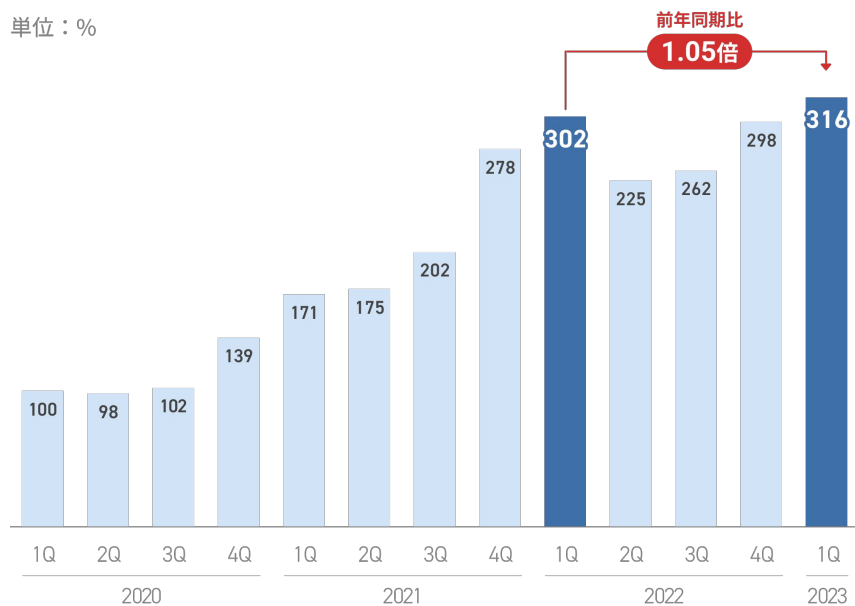


課金：PC向けは、現状維持。SP向けは、docomo提携効果などで大きく伸長。

広告：アクティブユーザー数は、タイトル数追加効果含め+12%成長。

ゲームプラットフォーム売上規模推移

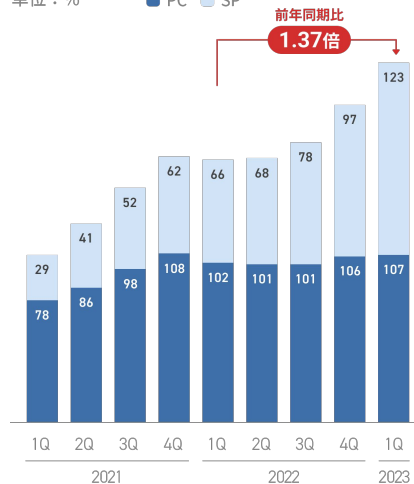
単位：%



ゲーム課金事業 デバイス別課金額推移

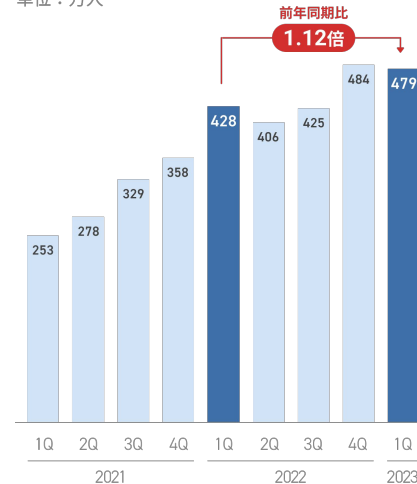
単位：%

■ 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



*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。

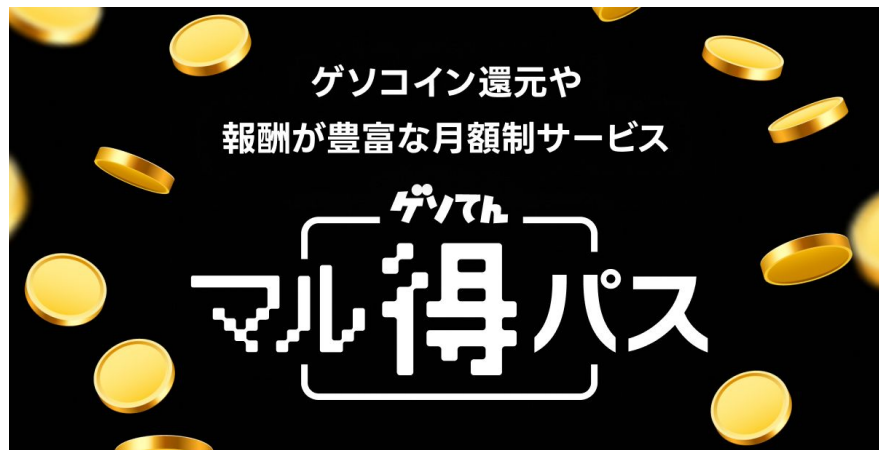
au回線の「+メッセージ」へ、 クイズサービス「プラメクイズ」の 提供を開始

ユーザー数が順調に伸長しているメッセージアプリ「+メッセージ」へのコンテンツ提供を開始しました。



「ゲソてん byGMO」の 月額制サービスの提供を開始

豪華な特典が毎月受け取れて、幅広い年代のユーザーに楽しんで頂けるレトロゲームも遊び放題の、月額制サービスを開始しました。












5 / Appendix

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。

参考データ：セグメント毎の収益配分（2023年1Q）

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	956   	202  	1,158
課金取引 関連収益	311   	4	316
その他収益	9	38 	47
合計	1,277	244	1,522

*表示桁数未滿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1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	前年同期比	前Q比
売上高	1,393	1,354	1,371	1,468	1,522	+129	+54
売上原価	804	816	822	847	826	+21	▲21
売上総利益	588	538	548	620	696	+107	+75
売上総利益率	42.3%	39.8%	40.0%	42.3%	45.7%	+3.4pt	+3.4pt
販売費及び一般管理費	442	480	484	577	506	+63	▲71
営業利益	145	58	63	42	189	+44	+147
営業利益率	10.5%	4.3%	4.6%	2.9%	12.5%	+2.0pt	+9.5pt
経常利益	146	56	62	42	188	+42	+146
親会社株主に帰属する 四半期純利益	99	39	39	4	124	+24	+120

*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。

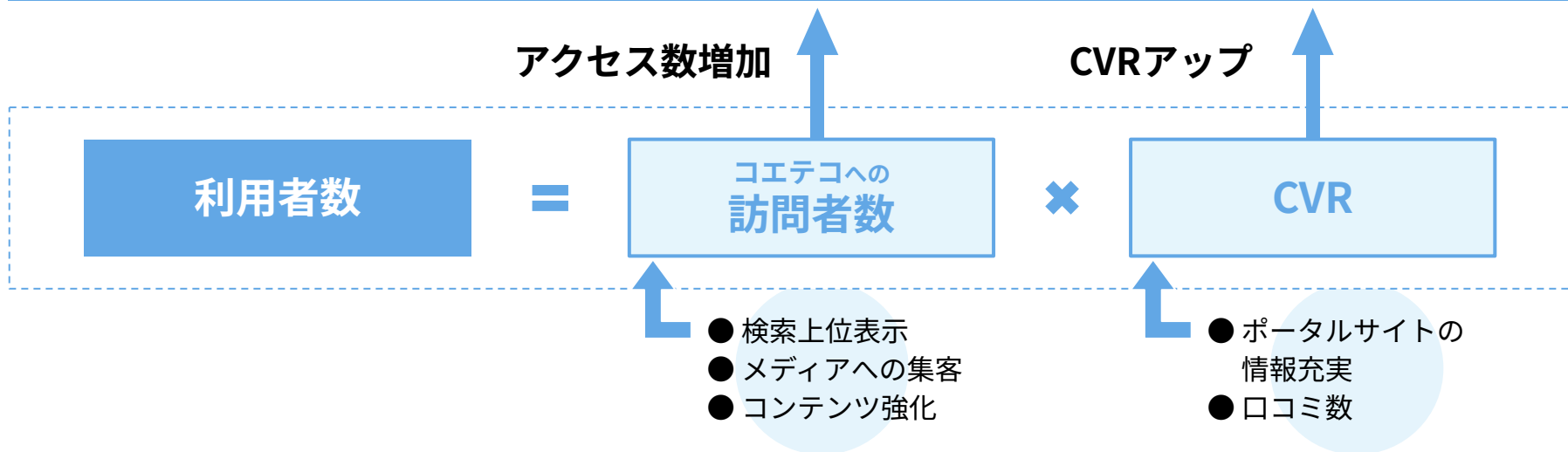
連結貸借対照表

単位：百万円	2022年1Q	2022年2Q	2022年3Q	2022年4Q	2023年1Q	前年同期比	前Q比
流動資産	3,939	3,976	4,113	4,334	4,356	+416	+21
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,383	2,534	2,688	2,868	2,793	+409	▲75
固定資産	585	637	670	649	652	+66	+3
総資産	4,524	4,614	4,784	4,984	5,008	+483	+24
流動負債	2,517	2,564	2,691	2,872	2,863	+345	▲9
うちポイント引当金	712	781	868	847	826	+114	▲20
固定負債	21	24	22	21	19	▲1	▲1
純資産	1,985	2,026	2,070	2,090	2,125	+140	+35
純資産比率	43.9%	43.9%	43.3%	41.9%	42.4%	▲1.4pt	+0.4pt
負債及び純資産	4,524	4,614	4,784	4,984	5,008	+483	+24

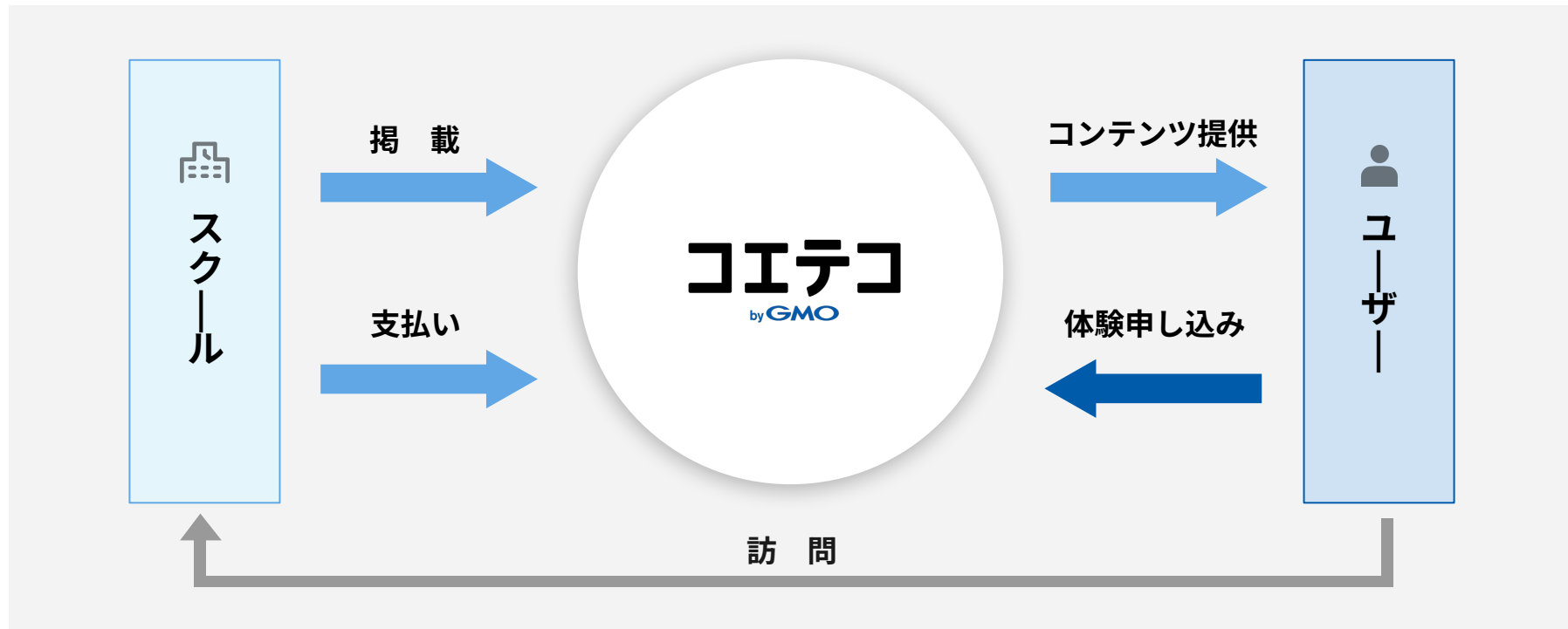
*増減表示は表示桁数未満を考慮して計算しておりますので、上記の値で計算した場合と差異がございます。

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し込み。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



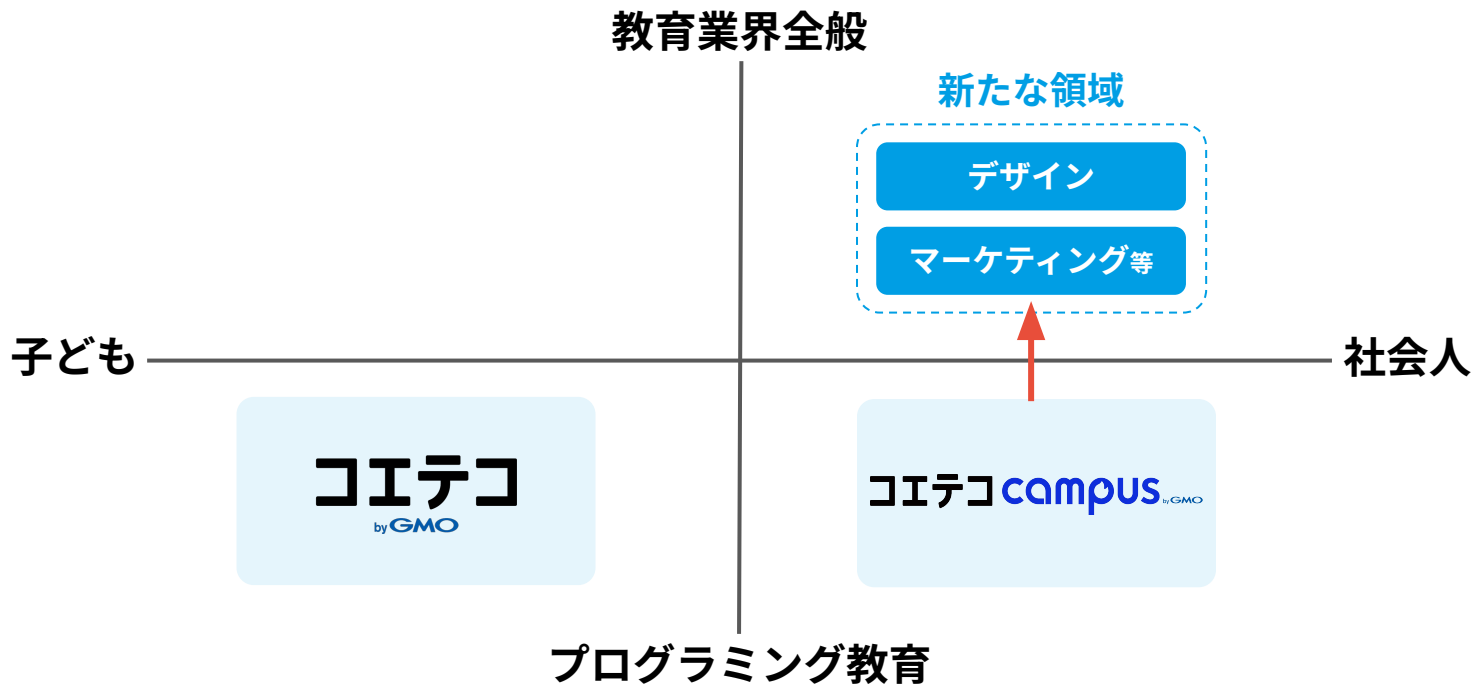
ユーザーはコエテコから弊社と契約しているスクールへ体験申し込みを行う。申し込みを行ったユーザーがスクールへ訪問すると、スクールから一定の金額が支払われる。



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。



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



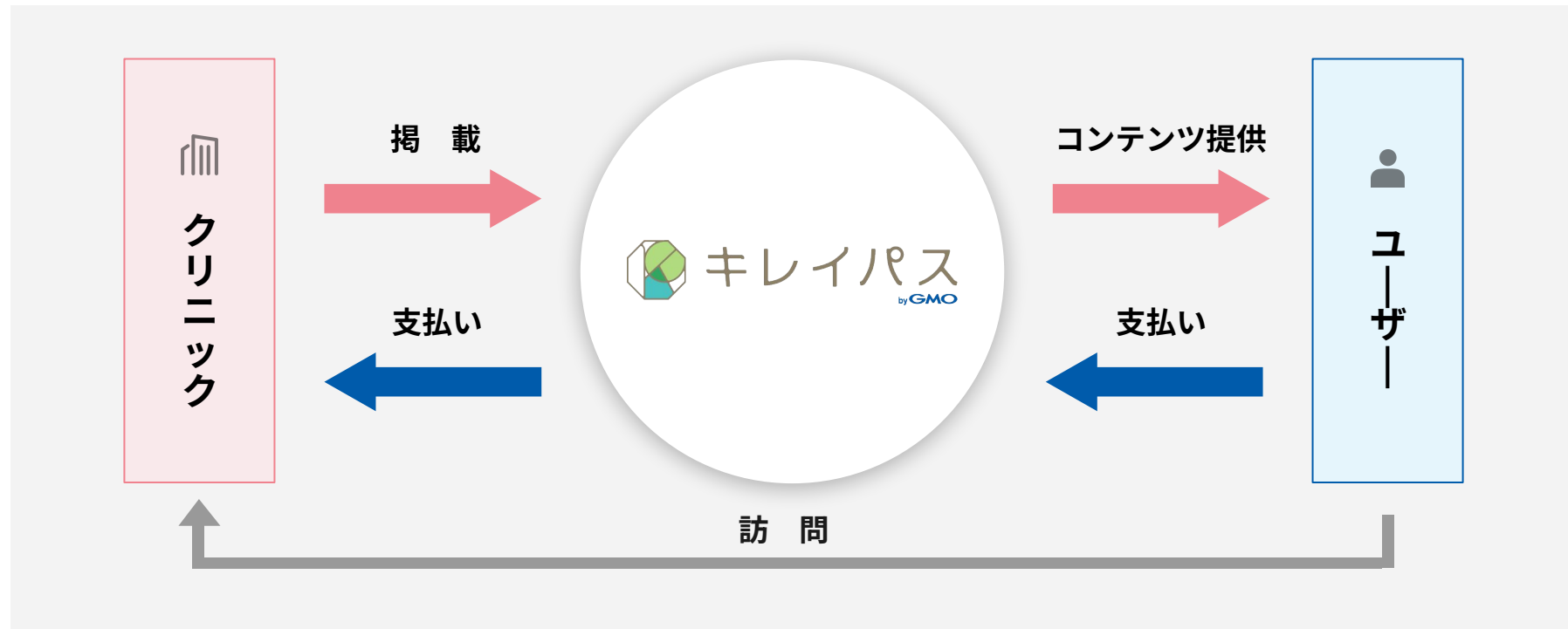
美容クリニックのDXを支援。

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）

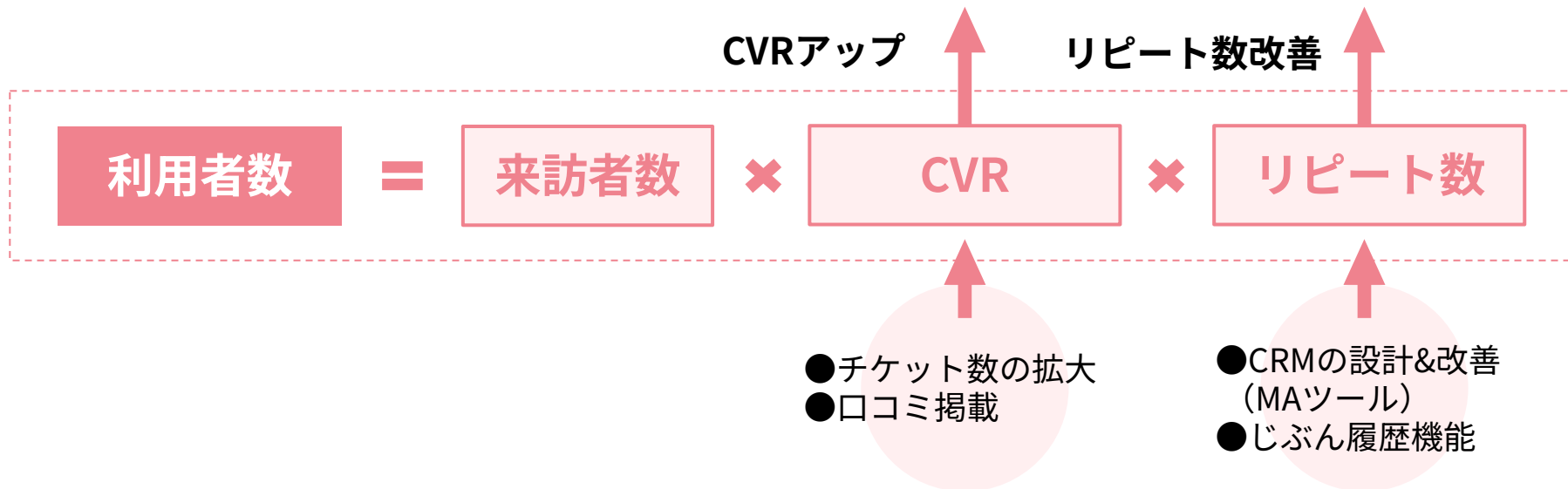
キレイパス・キレイパスコネクトの2つのサービスを軸に、ユーザー・クリニック双方の課題解決を行っていく

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。





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。

クリニックへの送客力強化



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

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

AT 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。

本資料には、2023年5月8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 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/U CpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>