

2025.12.9

GMO TECHホールディングス株式会社 (グロース415A)

野村インベスター・リレーションズ主催
個人投資家向け会社説明会

目次

- 01 | 会社概要、主要サービス
- 02 | 中期経営計画
- 03 | 経営統合、ホールディングス化の趣旨
- 04 | 経営計画・目標達成のためのアクションプラン
- 05 | 株主還元の方針

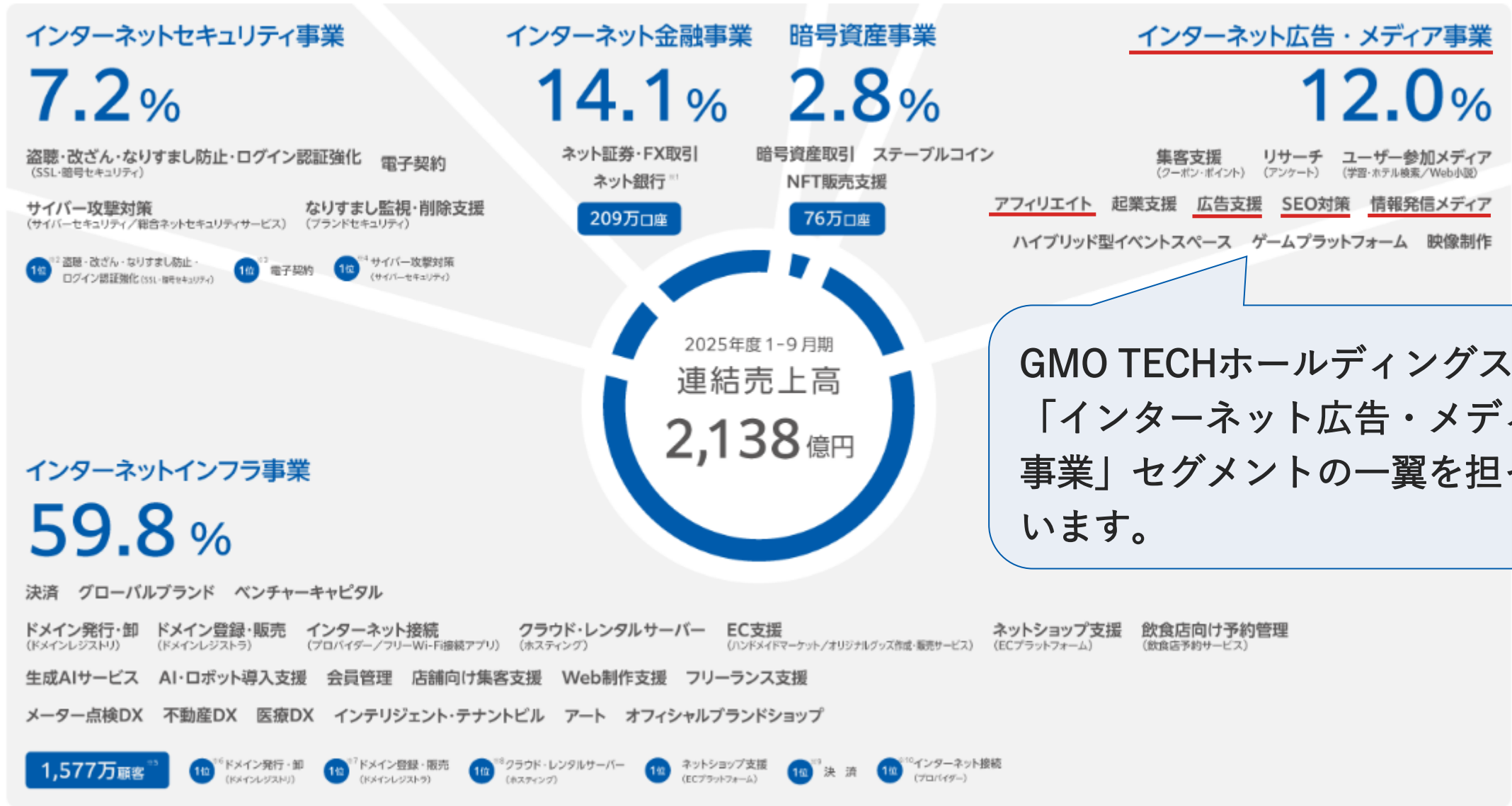
01

GMO TECH HD

会社概要 主要サービス

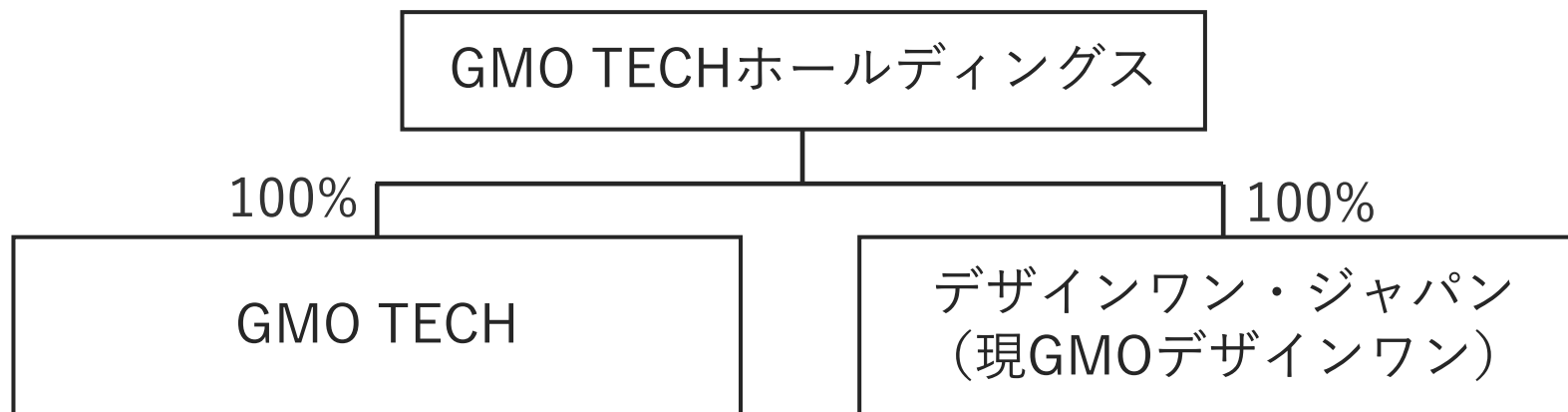


GMOインターネットグループ



GMO TECHホールディングスは「インターネット広告・メディア事業」セグメントの一翼を担っています。

2025年10月1日、GMO TECHとデザインワンが経営統合



グループ会社（6社）

GMO TECH **GMO** DesignOne **GMO** ReTech **GMO** イーネットワークス

GMO-Z.com TECH VN NTA, Inc. **GMO-Z.com** TECH KR, Inc.

会社概要②

商号 GMO TECHホールディングス株式会社

所在地 東京都渋谷区桜丘町26-1
セルリアンタワー

代表者 代表取締役社長CEO 鈴木明人

設立日 2025年10月1日

資本金 1億円（2025/10/1 時点）

従業員数 連結461人（2025/10/1 時点）

主要株主 GMOインターネットグループ株式会社

Vision

日本の代表的な
グローバルテックカンパニーになる

Mission

AIやDXを活用し
お客様の生産性や成長を向上する

主要サービス

検索エンジン対策(SEM)

- ・ 検索エンジン集客を支援する事業
- ・ MEO対策は業界No.1

メディア

- ・ 口コミメディア
- ・ 店舗集客

アフィリエイト広告

- ・ 成果報酬型広告
- ・ スマホアプリ広告が中心

不動産テック

- ・ 賃貸運営の効率化
- ・ 不動産管理会社向け

主要サービス／検索対策サービス

検索エンジン経由で店舗へ送客するビジネス



MEODash!
by GMO

Googleマップ検索で
上位表示を実現

MEODashboard
by GMO

多店舗向けの店舗
管理ツール

SEODash!
by GMO

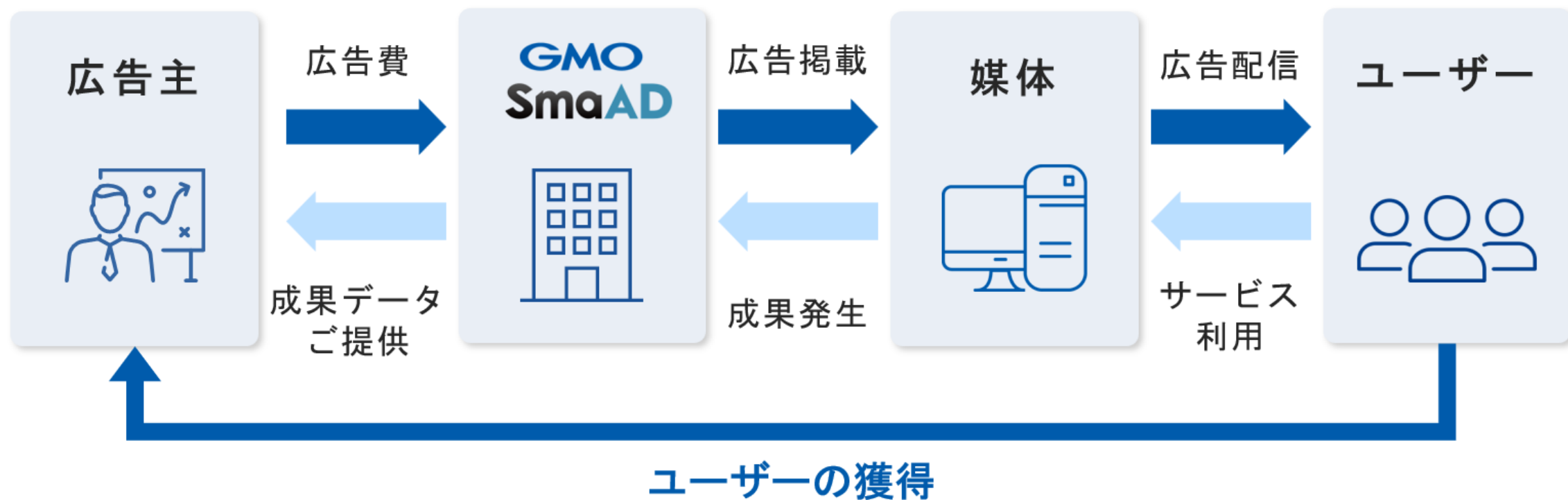
自然検索の上位表示

運用型広告

検索エンジンの
有料広告の運用

主要サービス／アフィリエイト広告

アプリ利用を成果指標とした、成果報酬型の広告事業



主要サービス／不動産テック

不動産会社の業務効率化（DX）を実現するシステム



オーナーアプリ / WEB
オーナー向け業務の効率化

入居者アプリ
入居者向け業務の効率化

オーナーCRM
不動産オーナーの管理ツール

主要サービス／メディア事業

口コミで店舗に集客するメディア



 **利用者数**
月間 **600** 万人以上

 **口コミ数**
累計 **450** 万件

 **掲載店舗数**
約 **552** 万店

02

GMO TECH HD

中期経営計画

中期経営計画サマリー

経営計画

2028年 売上160億、営業利益20億円

目標

2029年度にプライム市場への移行を目指す

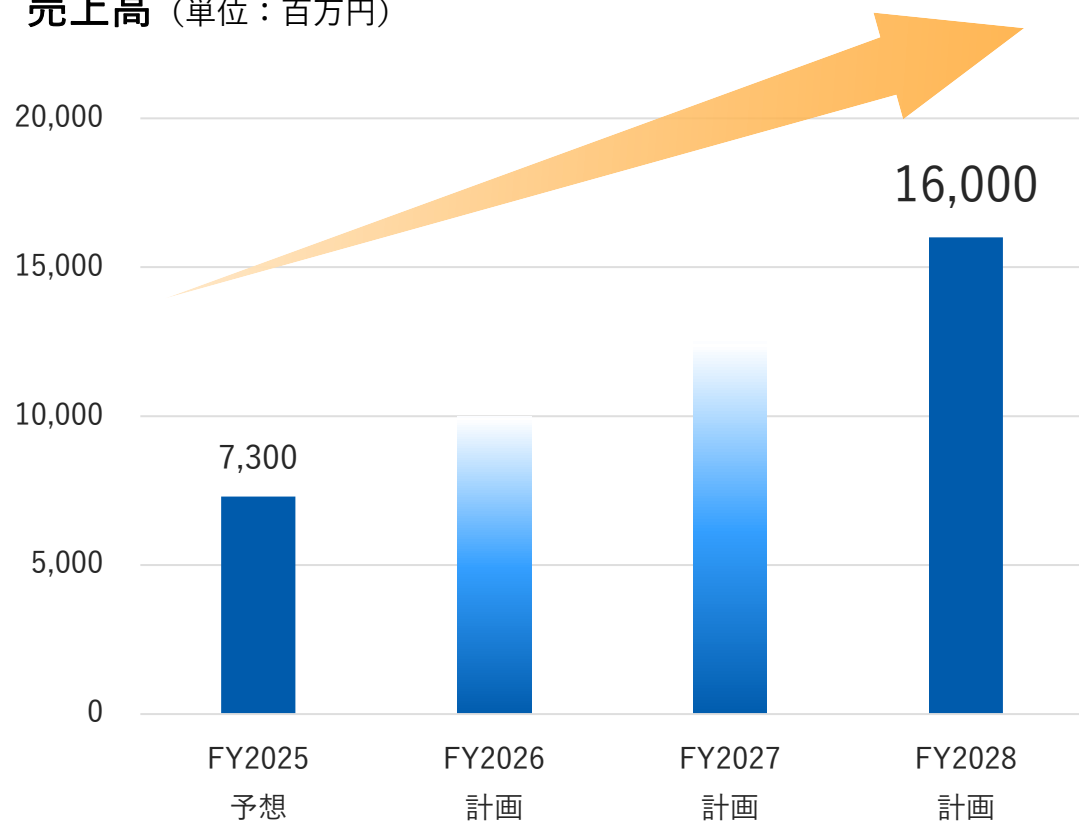
経営計画
目標達成のための
アクションプラン

- ① 既存ストック事業の成長
- ② 変革期にある事業の収益構造改革
- ③ 2社統合による顧客基盤への営業
- ④ 内製化
- ⑤ 新しい仲間づくり

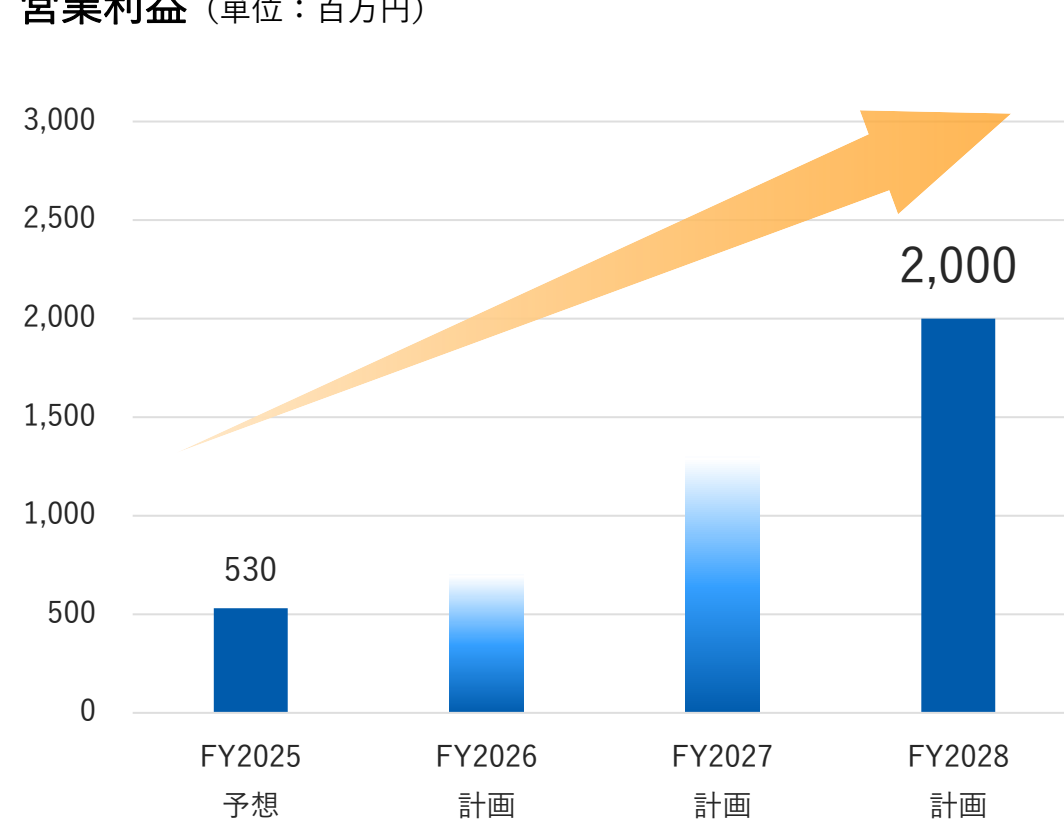
経営計画

ストック事業の成長と統合シナジーで2028年に
売上160億、営業利益20億を目指す

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



03

GMO TECH HD

経営統合、
ホールディングス化の趣旨

- GMO TECHは、MEO(地図対策)を中心とした集客支援事業を展開、
営業力・開発力とPL（利益率）に強み
- デザインワンは、口コミ店舗検索サイト「エキテン」を運営、
国内有数の顧客基盤とBS（資金力）に強み
- MEOと「エキテン」の連携で“より強力で幅広い集客支援サービス”を実現
- 人材と資金面でも連携、新たな仲間づくりによる成長戦略を加速

経営統合の趣旨 | 新たな成長に向けた2社の統合

顧客基盤への営業連携（MEO事業 | エキテン事業）

- 「エキテン」 32万店舗 へGMO TECH商材を併売

開発リソースの活用（内製化の推進）

- 開発内製化によるスピードアップ、コスト削減を実現

新しい仲間づくりに向けたBS強化

- 合計約36億円の投資可能資産の基盤を確保、活用

ホールディングス化の趣旨 | 統合効果の最大化に向けた経営体制の強化

管理部門の集約による経営効率化

- 2025年10月に全管理部門を渋谷拠点に統合し、コスト最適化

ホールディングスとしての経営管理の統一

- 経営戦略の一元管理による意思決定の迅速化
- 人的資本の統合による経営効率化

04

GMOTECHHD

経営計画・目標達成の
ためのアクションプラン



①既存ストック事業の成長 (SEM、不動産テック)

SEM事業（検索エンジン対策）の関連サービス方針

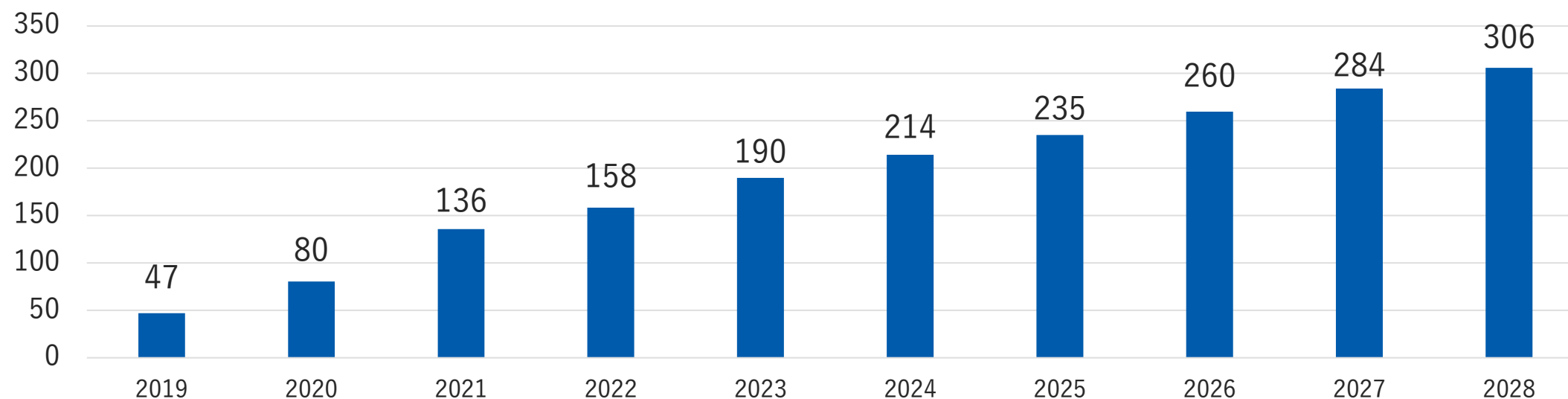
方針	AIの積極実装、店舗統合マーケティングツールへの進化を継続		
No.1戦略を継続	<ul style="list-style-type: none">●機能とデザインの改善●AI技術を活用し、顧客満足度と業務効率の向上●事業統合したメディアとの相乗効果でサービス価値を高め成長を加速		
サービスの提供スケジュール	2025年	2026年	2027～2028年
	メディア一括管理 AI分析・投稿返信	店舗マーケティング AIエージェント	新たなストックビジネス モデルの構築

MEO（地図対策）の市場規模

MEO市場は、堅調に成長。

（単位：億円）

市場規模推移



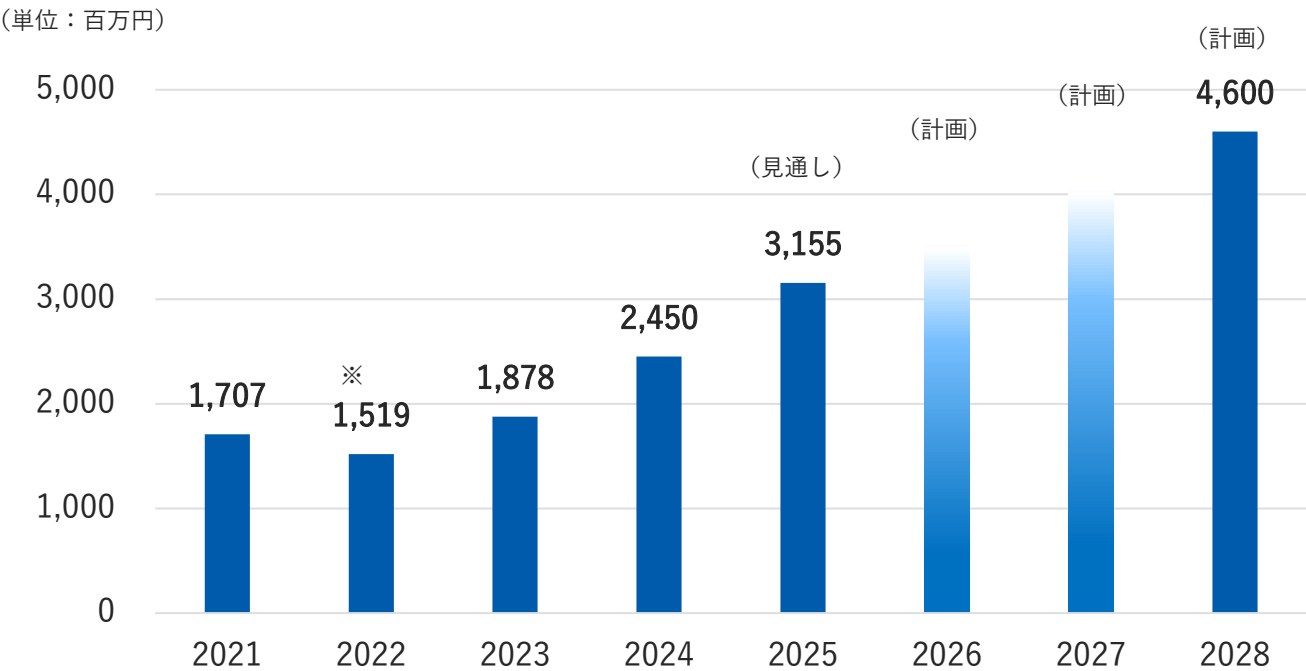
【調査概要】

■調査主体	: GMO TECH株式会社	■調査時期	: 2023年4月から2023年6月
■調査対象	: 国内MEO市場	■調査機関	: 株式会社デジタルインファクト

SEM事業の売上高

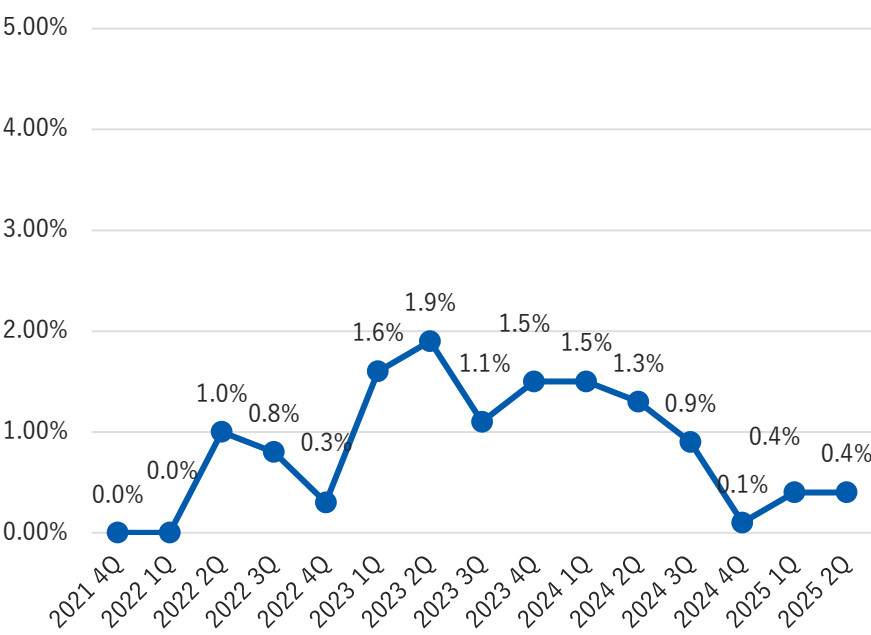
MEO(地図対策) を中心に2028年売上46億円を目指す

SEM事業売上高推移



※ 2022年は会計基準の変更があったため、売上増加金額は縮小

MEOサービス解約率の推移※



※MEOdashboard + CSプランの解約率
2020年4Qのアクティブ契約件数を1.0とした場合の契約件数

MEO Dashboard byGMO 3つの強み

No.1製品戦略により、MEO取引社数・上位表示達成率でNo.1

01



UI/UXの
圧倒的使いやすさ

工数削減と集客拡大が
誰でもできる

02



機能の網羅性

No.1

独自開発機能多数

※競合10社比較自社調べ

- ・店舗情報管理
- ・分析レポート
- ・口コミ管理
- ・Webサイト最適化

03



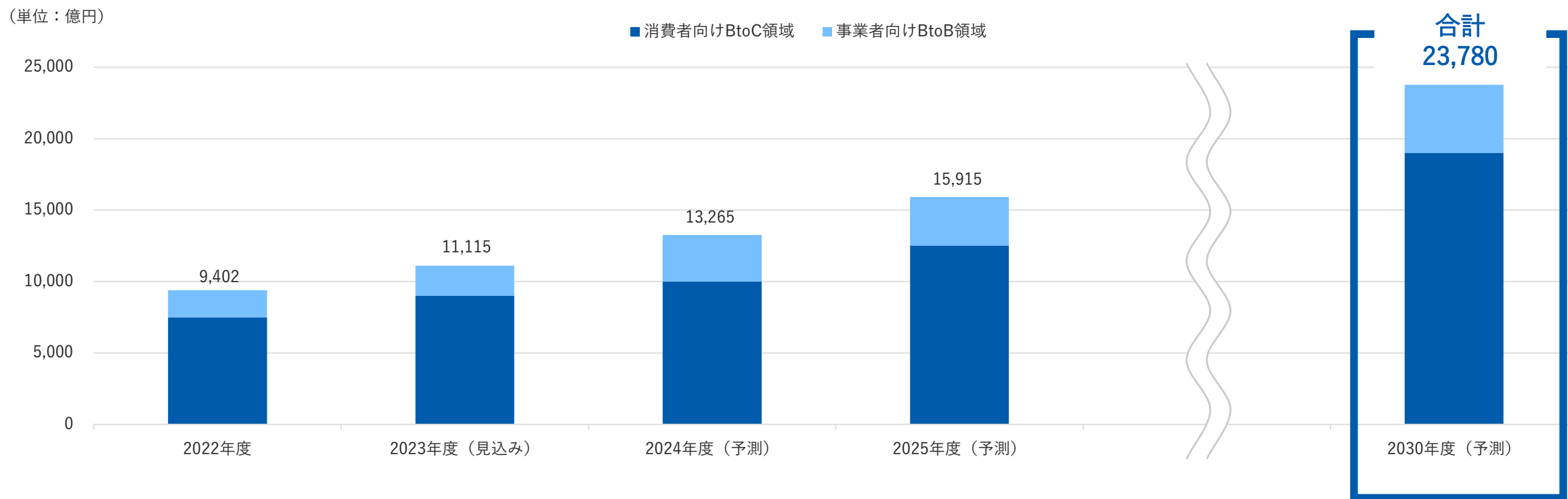
安心の
サポート体制

豊富な人材による
カスタマーサクセスチーム、
コンサルチームがサポート

不動産テック市場規模

2025年に1.5兆円、2030年には2.3兆円超へ拡大が見込まれる成長市場

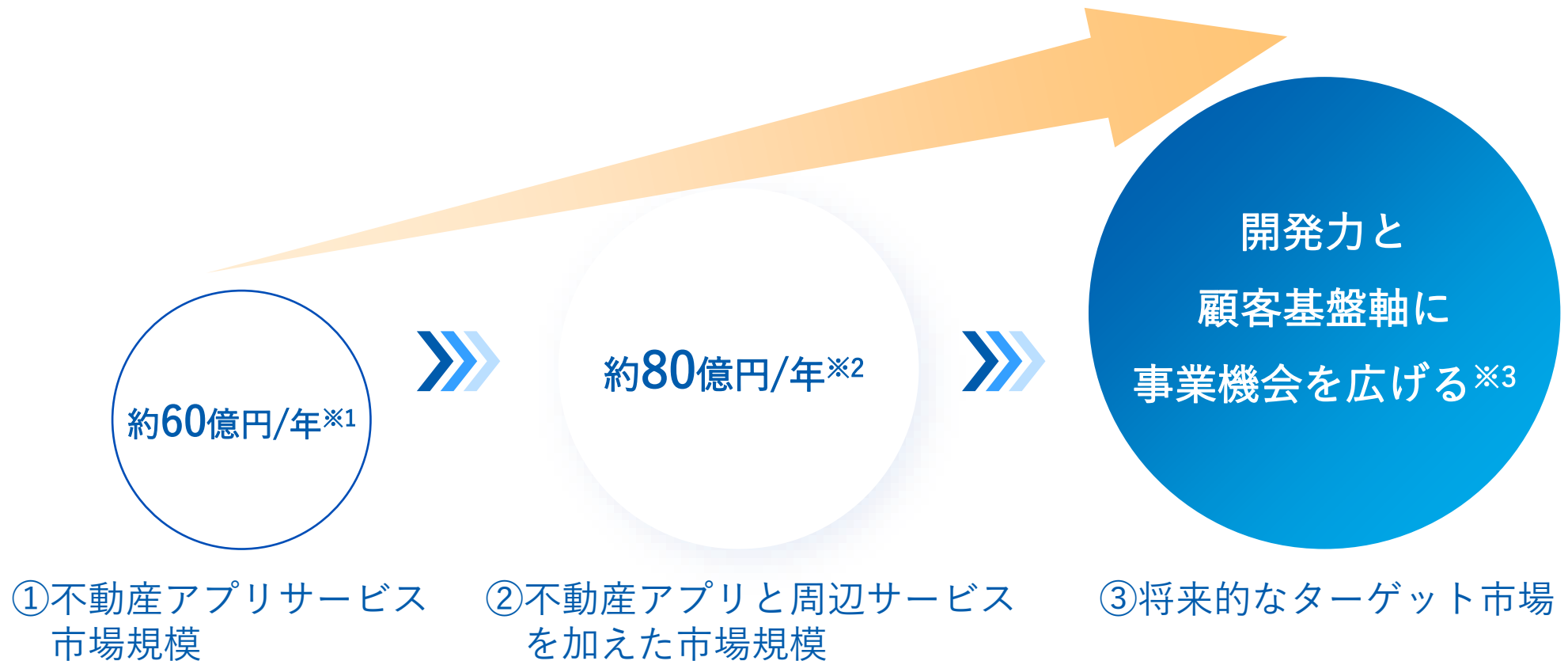
不動産テック市場規模推移と予測



※ 数値は2024年月矢野経済研究所調べ（グラフは当社作成）

不動産テック事業の潜在的市場規模

不動産アプリの市場規模は拡大傾向。



※1 当社のアプリのARR (Annual Recurring Revenue)とターゲット管理会社数より推計

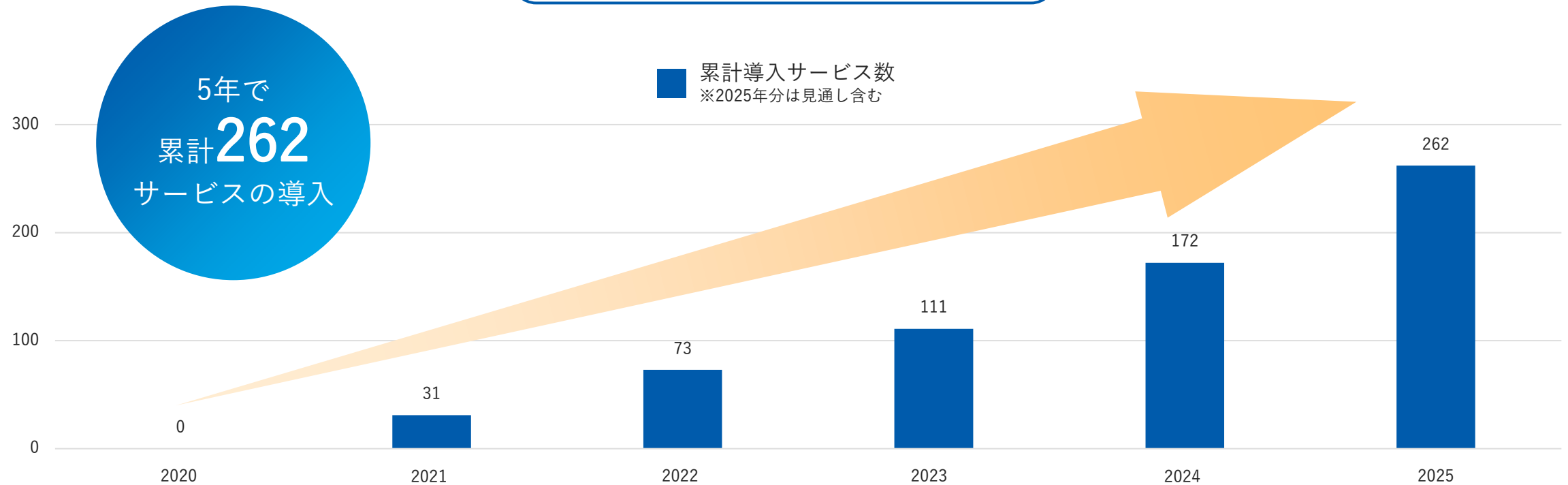
※2 ①のアプリサービス市場規模に、当社提供の周辺サービスのARRと当社ターゲット管理会社数より推計した市場規模を加算

※3 不動産テック市場の拡大を、当社不動産テック事業に取り込む

不動産テック事業 契約件数推移

2020年の事業開始以来、安定成長を継続

契約件数推移



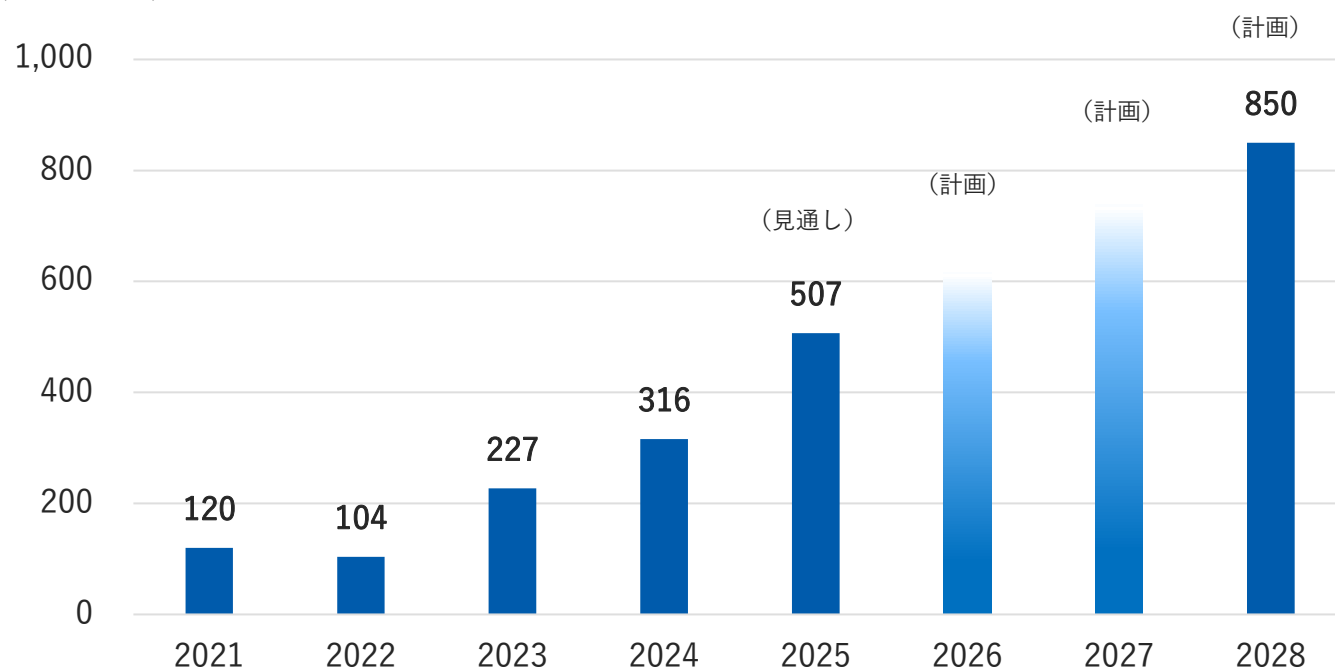
不動産テック事業の売上高

約1%の低い解約率を背景に安定した収益基盤が拡大。

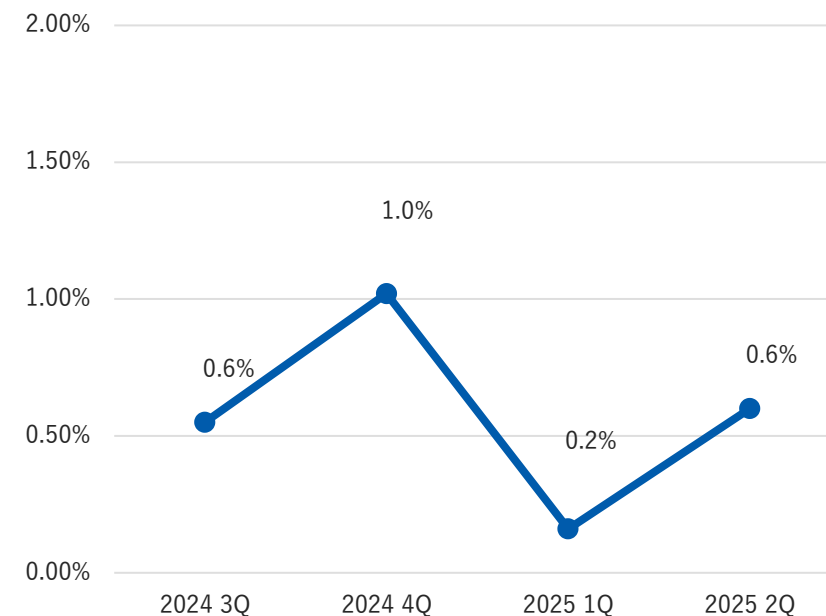
2028年売上8.5億円を目指す。

不動産テック事業売上高推移

(単位：百万円)



サービス解約率の推移



※グロスレベニューチャーンレート：各四半期毎に月次の解約率の平均を計算

定性 目標

賃貸運営を楽にする
すべての賃貸に関わる方々をもっと自由に。

定量 目標

不動産アプリで圧倒的No.1※

※利用オーナー数および入居者数を基準として計算



②変革期にある事業の収益構造改革の推進 (アフィリエイト事業、メディア事業)

アフィリエイト事業 収益構造改革の推進

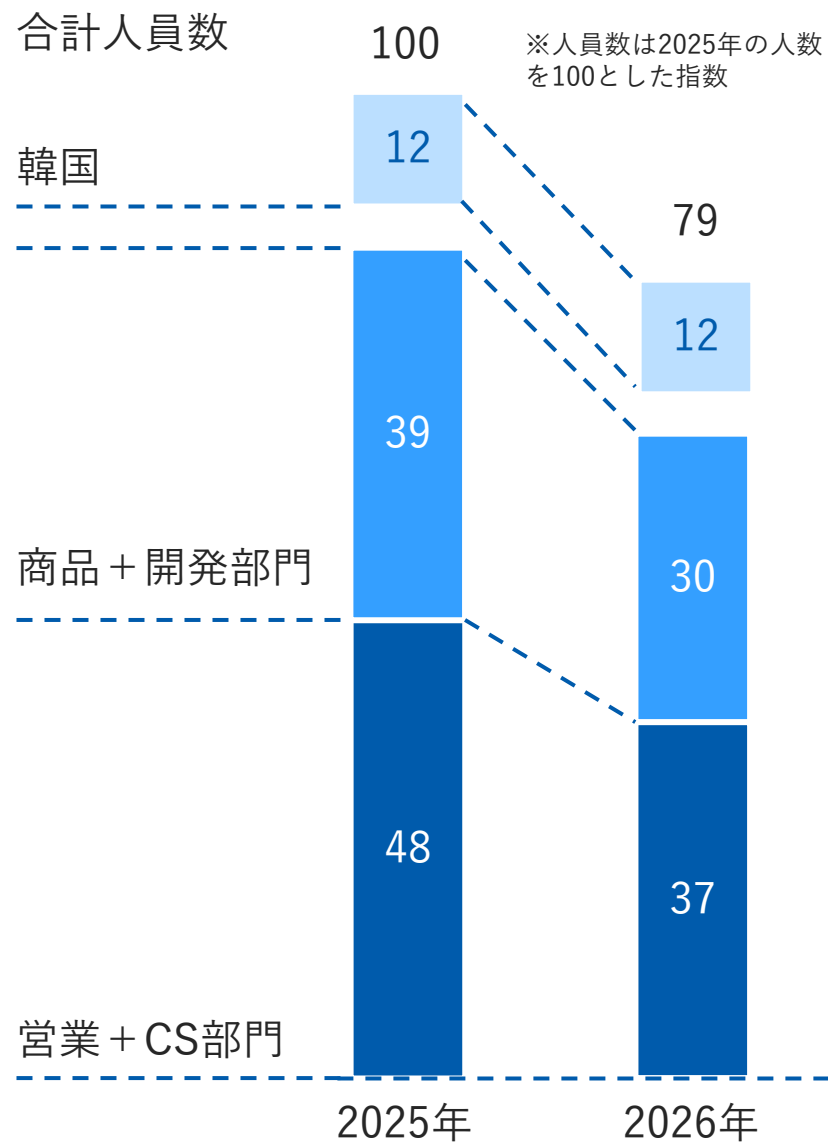
業績改善に向けた成長ドライバーの強化

- ① 新規顧客獲得の強化
 - ・ 毎月20～25百万円
特に海外顧客の獲得を重点推進
- ② 既存顧客売上の改善

生産性向上施策

- ① 海外営業人員強化
- ② AIの活用と業務の仕組化により、生産性と効率性を向上

アフィリエイト事業 組織構造改革



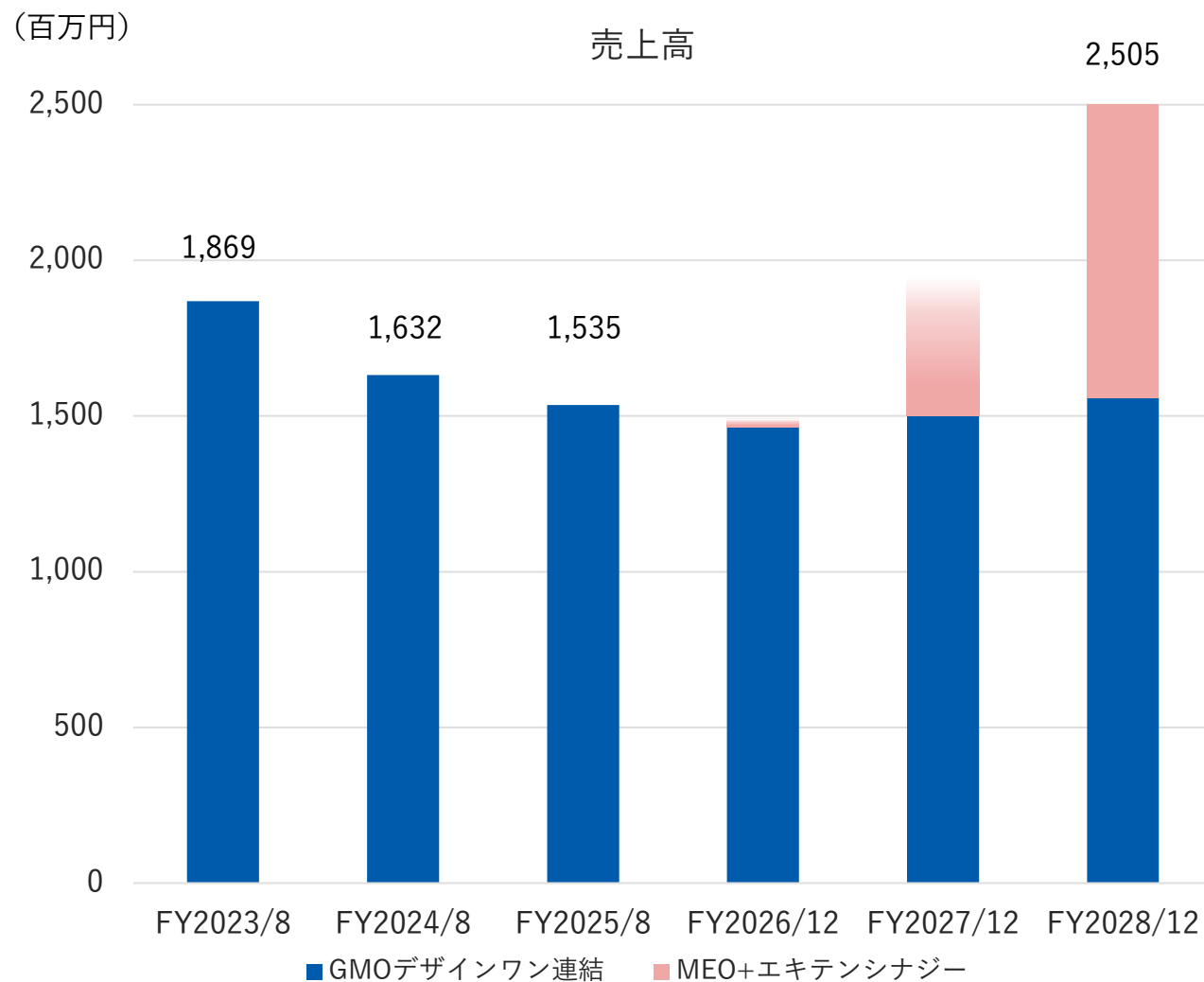
アフィリエイト人員の2割を生産性の高い他部門へ再配置

① 最適化

- ・ 非採算組織の異動
 - ・ 単価の低い案件の停止
- AI活用と仕組み化で業務量を大幅削減

② 海外営業体制の強化

メディア事業（エキテン） 収益構造改革の推進



< 収益基盤の強化 >

営業組織改善*

有料店舗会員の下げ止め施策

広告費削減

年5,000万円削減

受注単価改善

6,800円→8,500円

トラフィック改善*

SEOチームと連携

解約率改善

3.0%→2.5%

*GMO TECHとの統合シナジー



③ 2社統合による顧客基盤への 営業連携（MEO事業 | エキテン事業）

経営統合の効果 MEO事業 | エキテン事業

MEODash!
by GMO

国内No.1のMEO事業

直販営業組織

検索エンジンへの深い知識

エキテン
by GMO

32万店舗の店舗顧客基盤

670万人の月間利用者数

470万の口コミデータ

統合による相乗効果

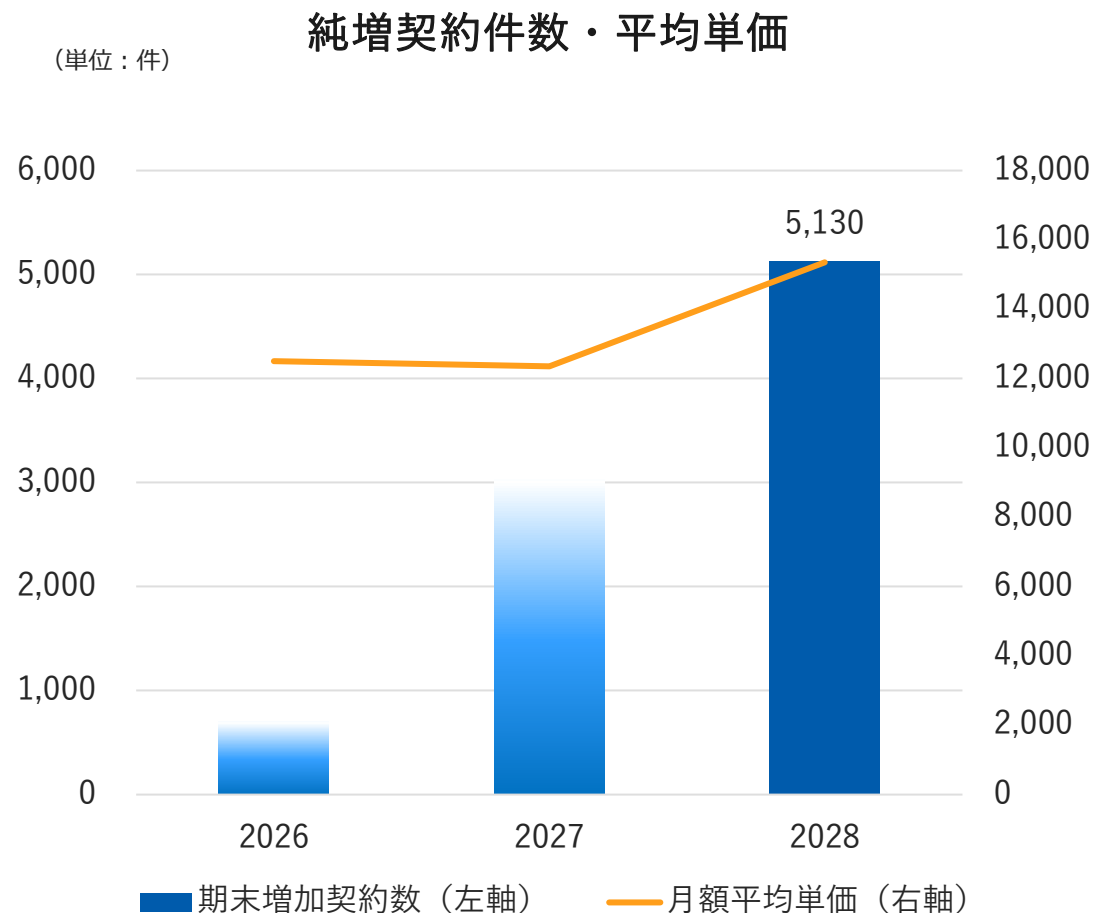
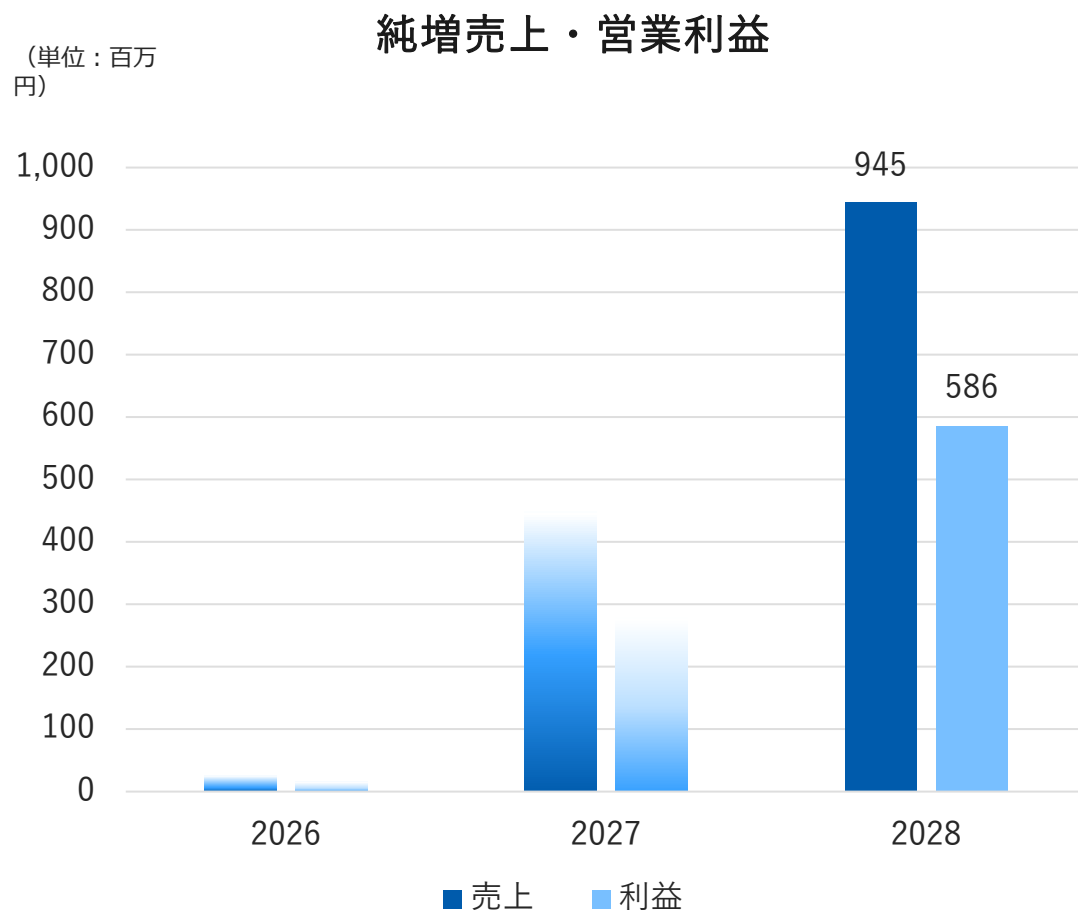
- 大きな顧客基盤拡大余地 (エキテン無料会員32万店舗へMEO販売)
- SEO集客強化 (エキテンのSEO対策)
- 技術・データ統合 (470万件の口コミデータの活用)

経営統合後のシナジー収益効果

①MEOとエキテンの併売製品

②エキテン内での業界特化メディアの立ち上げ

2028年に売上9.5億、営業利益5.8億円の業績貢献を図る。





④内製化の推進 (デザインワンのグループ会社の活用)

開発部門の移管

経営統合した「GMO-Z.com TECH VN NTA」「GMOイーネットワークス」に、
今後システム開発を移管しコストを削減

GMO-Z.com TECH VN NTA, Inc.

ベトナム（ダナン・フエ）にある開発拠点

GMO イーネットワークス

岡山にあるデザイン拠点



⑤ 新しい仲間づくり

仲間づくりによる時価総額の向上

仲間づくりによる非連続な成長により、収益ならびに時価総額の向上を目指す

新たな仲間づくりによる非連続な成長





- 強化した投資可能資産 (BS) を活用した新たな仲間づくりを積極的に推進
- 収益力向上(PL)につながる新たな仲間のグループジョインを目指す



時価総額の向上・配当の強化を志向していく

仲間づくり推進の体制

仲間づくり案件の検討フェーズから、ジョイン後のシナジー創出までを一貫してマネジメントできる体制を整備

		統括	リサーチ	直ソーシング	代理店 ソーシング	デュー デリジェンス	事業 PMI
	代表取締役社長CEO 鈴木 明人	◎	○	○	◎		◎
	取締役副社長 高畠 靖雄		◎	◎			
	専務執行役員 大澤 健人		◎	◎			◎
	専門執行役員 本堂 宏樹					◎	

05

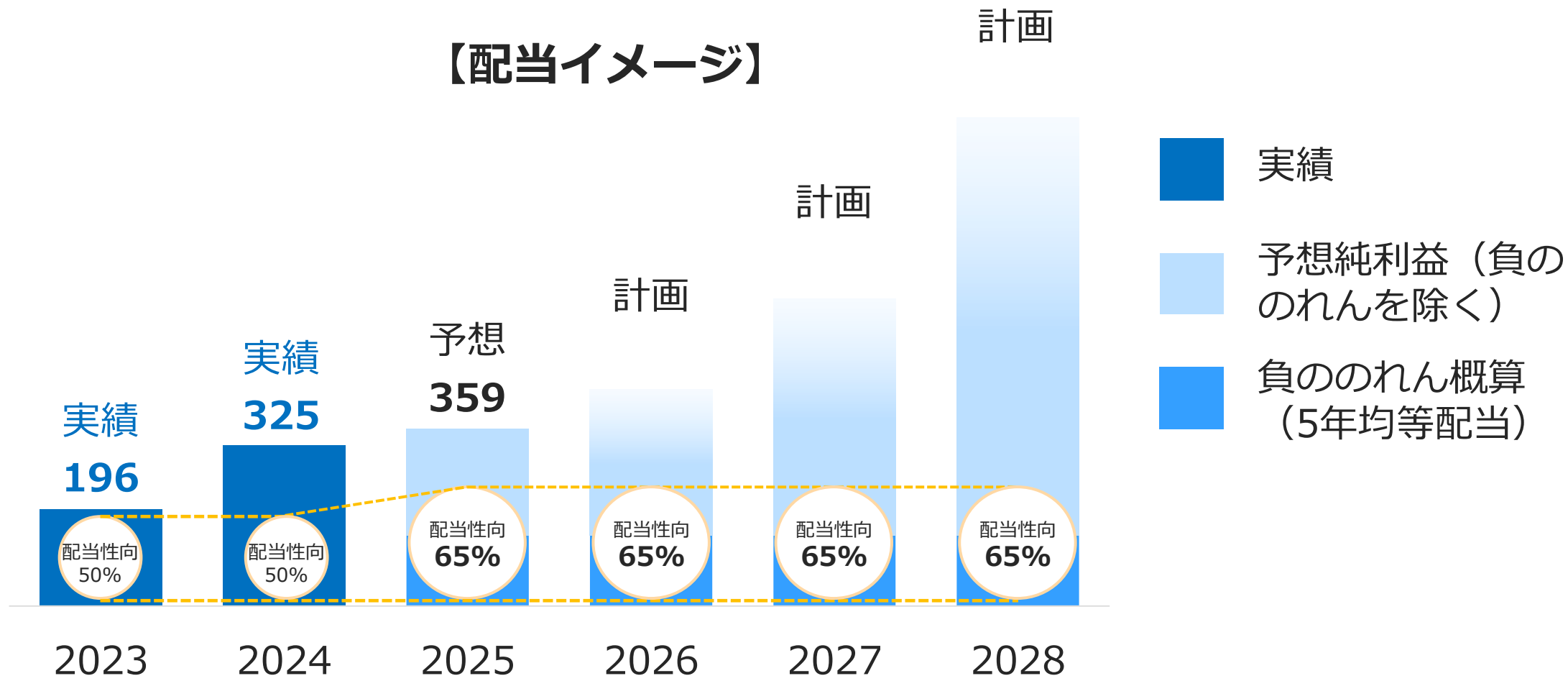
GMOTECHHD

株主還元の方針



株主還元の方針

2025年度より配当性向を50%以上から65%以上へ引き上げ
業績拡大とともに株主還元も拡大



すべての人にインターネット

GMO

本資料には、2025年11月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ます。調査機関によって異なる可能性があります。

また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。当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。