

個人投資家様向け 会社説明会資料



STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2025年10月7日

目次

01	会社概要	P.3
02	業績状況	P.14
03	事業概要	P.19
04	成長戦略	P.36

01	会社概要	P.3
02	業績状況	P.14
03	事業概要	P.19
04	成長戦略	P.36

GMOメディア概要

設立

2000年10月

従業員数

200名^{※1}

作る人^{※2}比率

64.0%

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

10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、GMO趣味なびを含めた人数。役員・臨時従業員は除く。2025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。2025年6月末時点

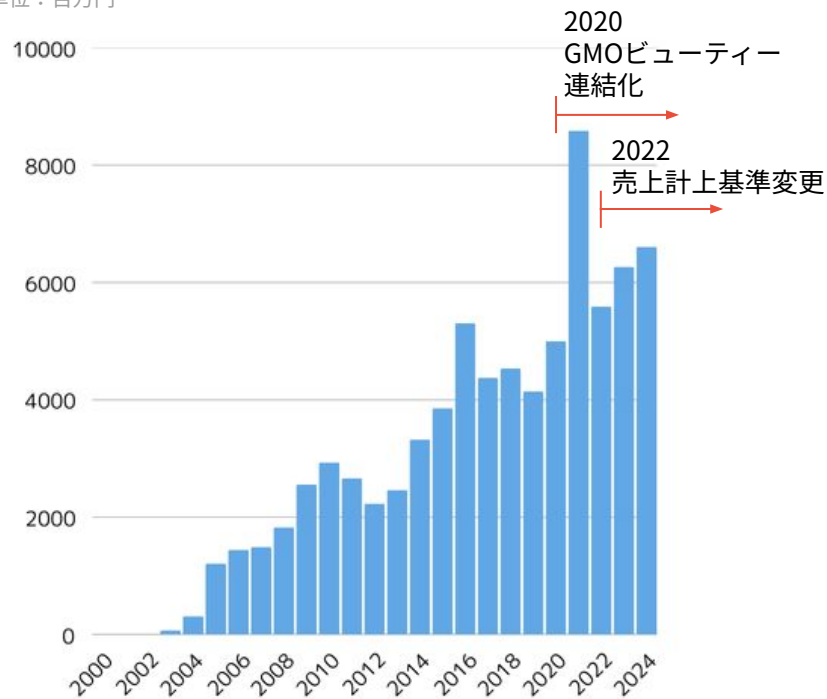
沿革

- 2000年10月 ● アイウェブ・テクノロジー・ジャパン株式会社（現当社）を設立
- 12月 ● 株式会社電通、電通ドットコム第二号投資事業有限責任組合、株式会社サイバー・コミュニケーションズ、ソフトバンク・メディア・アンド・マーケティング株式会社（現SBメディアホールディングス株式会社）が資本参加
- 2001年07月 ● インターキュー株式会社（現GMOインターネットグループ株式会社）と森輝幸（現：代表取締役）が資本参加
- 2002年05月 ● 「ユーキャストコミュニケーションズ株式会社」に変更
- 2004年03月 ● 「GMOモバイルアンドデスクトップ株式会社」に変更
- 2005年05月 ● 「GMOメディア株式会社」に変更
- 2015年10月 ● 東京証券取引所マザーズ市場（現 東証グロース市場）へ上場
- 2020年03月 ● クーポン・チケット事業を運営する「GMOくまポン株式会社（現GMOビューティー株式会社）」をグループ化
- 2024年10月 ● 教室・講師支援事業を運営する「GMO趣味なび株式会社」をグループ化
- 2025年 ● 創業25周年・上場10周年

業績推移

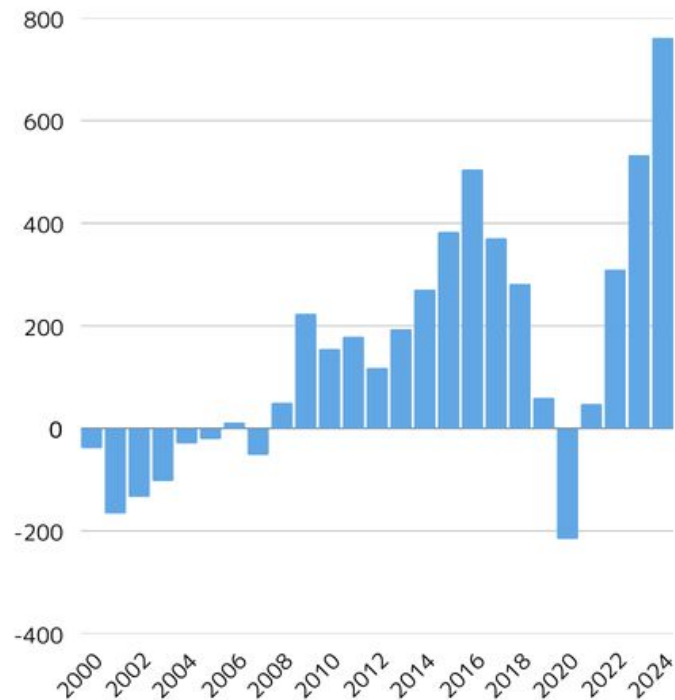
売上高推移

単位：百万円



営業利益推移

単位：百万円



事業セグメントについて

自社メディア

メディア事業 (BtoC)

業界特化 (学び・美容医療)

コエテコ by GMO

趣味なび by GMO

 キレイパス by GMO

ポイント関連

 PointTown®
by GMO

 デイタン by GMO

 かんたん
ゲームボックス by GMO

くまポン  by GMO

ノウハウを他社提供

ソリューション事業 (BtoBtoC)

 GMOハイパーフェス

 アフィタウン
by GMO

GMOメディアの特徴

1

安定基盤×挑戦による継続的成長戦略

- ・ 習慣性の高いメディア事業（ポイ活・ゲーム）を収益の柱に、安定した成長を実現。
- ・ さらに、蓄積したシステム・ノウハウを活かし、美容医療など成長分野へ積極投資。
➡ 安定と挑戦の両輪で、成長を加速。

2

着実な利益成長

- ・ 資本効率を高めつつ、持続的な利益成長を実現。財務状況も健全に強化。
- ・ 4期連続の増益を達成し、営業利益率も着実に改善。
2025年上期の営業利益は 前年比+33.4%、営業利益8.5%（2023年）→11.5%（2024年）。

3

株主還元の強化

- ・ 利益成長を株主に還元する「好循環モデル」を確立。
- ・ 2025年からは 配当性向65% を目標に、1株配当は前年比+45円の241円に増配予定。
- ・ さらに、最大1万円相当のビットコイン優待も開始。

1

安定×挑戦による継続的成長戦略

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。

メディア事業

① 学び関連事業

② 美容医療関連事業

コエテコ
by GMO **キレイパス**
by GMO

業界特化型

+ 第③、④の領域開拓

ポイント関連

くまポン  by GMO **Point Town**
by GMO**ゲソアム** by GMO **かんたん
ゲームボックス**
by GMO

ソリューション事業

GMO リピータス **アフィタリ**
by GMO

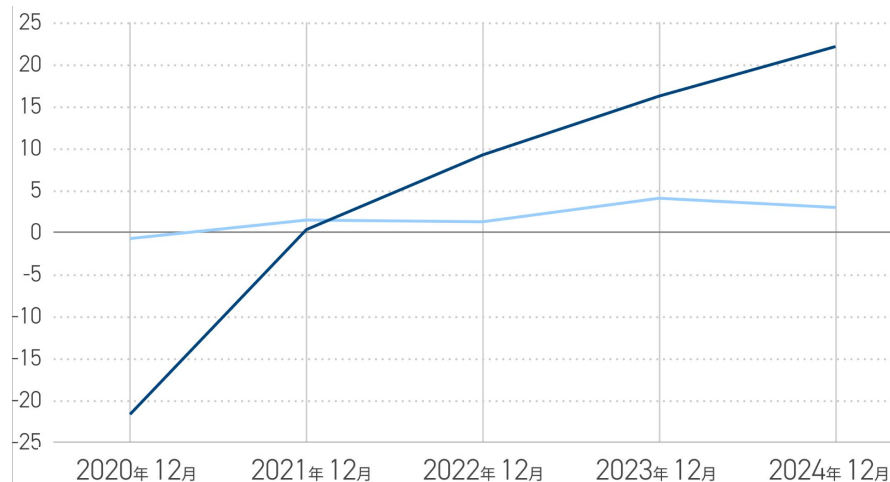
2

資本効率の継続的向上

5年間で資本効率が大幅に改善し（ROE：+43.8pt、ROA：+19.3pt）、直近2期は2桁台へ到達。
ゲームプラットフォーム事業の安定成長に加え、高利益率の業界特化型事業の収益フェーズへ移行による、
資産効率の継続的改善が実現。

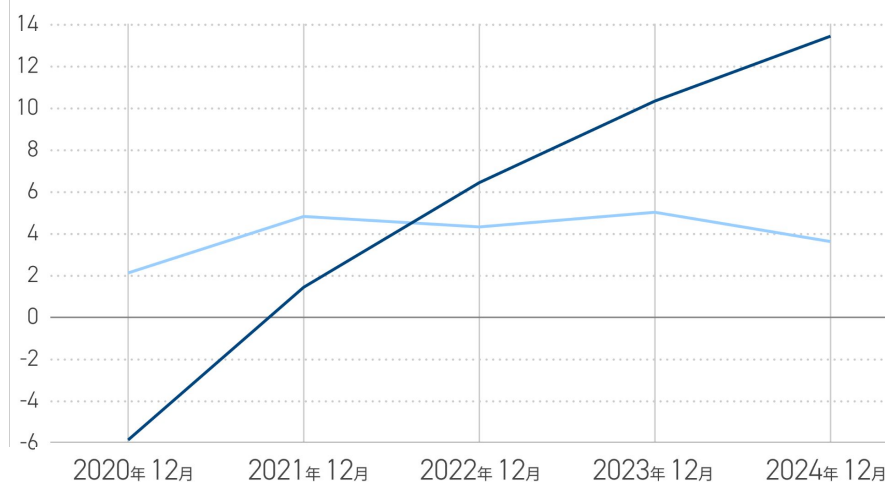
ROE（自己資本利益率）

— 当社ROE（※1）
— グロース市場平均（※2） 単位：%



ROA（総資産利益率）

— 当社ROA（※1）
— グロース市場平均（※2） 単位：%



※1：2020年12月期～2024年12月期の数値を採用。

※2：2021年3月期～2025年3月期の数値を採用。2021年3月期（2020年）、2022年3月期（2021年）はマザーズ市場の平均値。

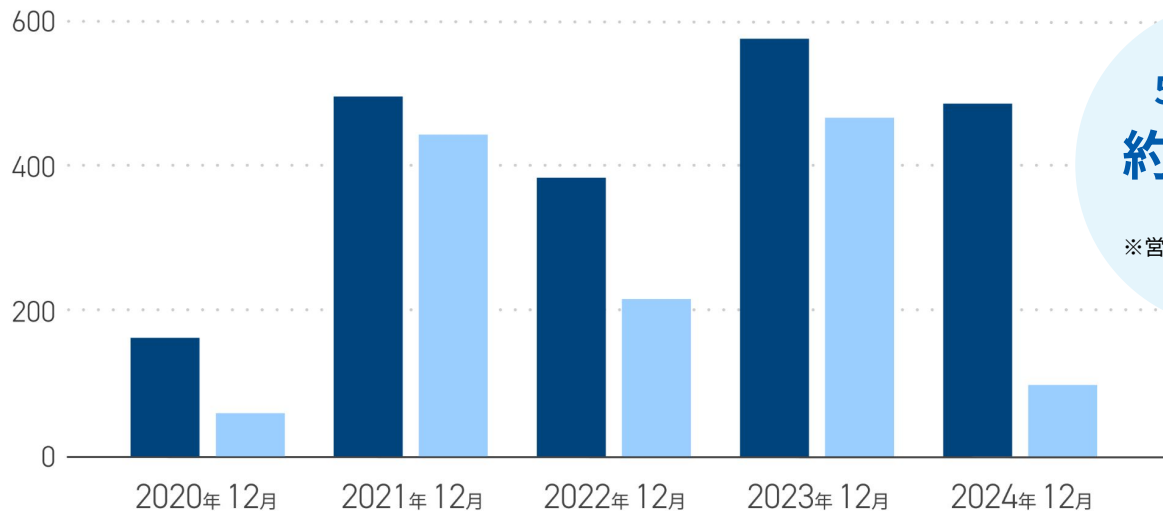
2

資本効率の継続的向上

営業キャッシュフロー・フリーキャッシュフローともに5期連続でプラス達成し、安定したキャッシュ創出モデルを確立。これらのキャッシュを活用して、中長期的な企業価値向上と株主リターンの最大化を目指す。

キャッシュフロー推移

単位：百万円 ■ 営業キャッシュフロー ■ フリーキャッシュフロー



5期で累計
約21億円
を創出

※営業キャッシュフロー

※営業キャッシュフローは上場来黒字を継続

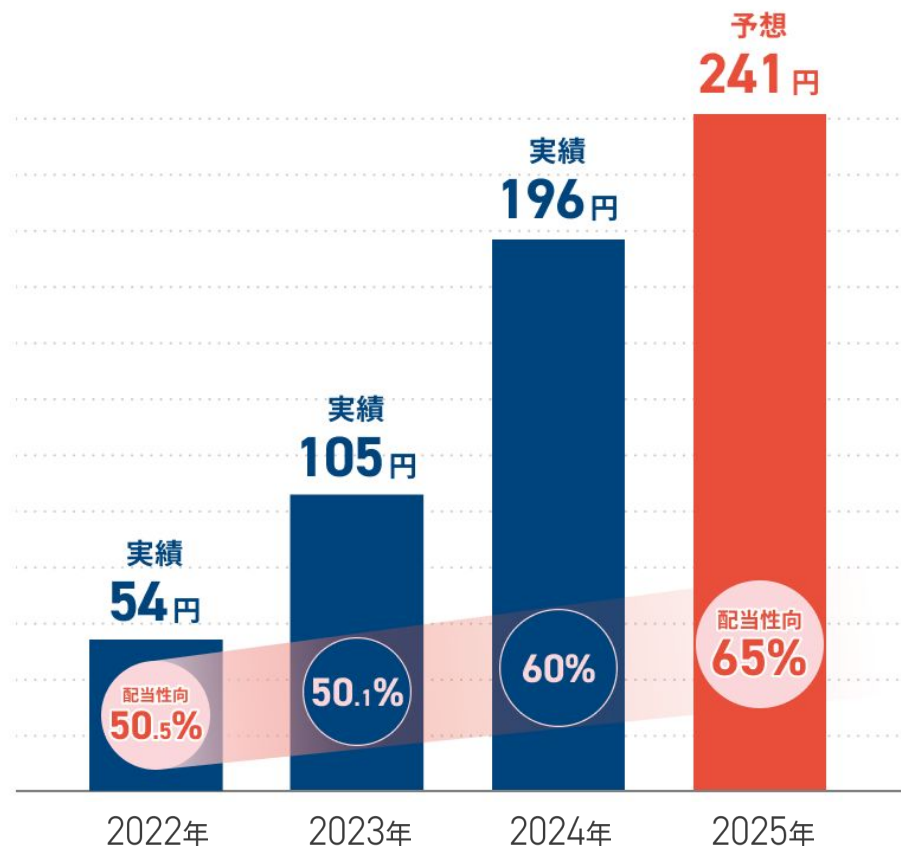
3 株主還元の強化

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、株主還元を拡大し、この3年間で配当額は約4.5倍に。

安定的なキャッシュフロー創出を背景に成長投資と株主還元の双方を両立。

サマリー

- 3期連続の大幅増配
- 2025年度も過去最高を更新予定
- 配当性向は65%に



「みんかぶアワード2024」 (2025年3月31日)

「みんかぶアワード2024」に選出されました

株式をはじめ、FX、暗号資産、投資信託など様々な金融商品情報を提供する、国内最大級の金融・資産形成情報メディア「MINKABU」が発表した「みんかぶアワード2024」の東証グロースの授賞8銘柄の一つに選出された。

今後が期待される注目株・銘柄として
「みんかぶアワード2024」に
選出されました！



GMO MEDIA



「みんかぶアワード2024」選出方針

(HPより一部引用)

「みんかぶアワード2024」では、ROE10%以上を達成し連続して向上させた企業、経常利益を持続的に成長させた企業、市場からの注目度が前年比で大幅に上昇した企業を選定しました。

これら3つの視点を「価値創造の三位一体」と位置づけ、投資家の皆様が有望な投資先と出会うきっかけを提供します。

<https://minkabu.jp/awards/2024>

01	会社概要	P.3
02	業績状況	P.14
03	事業概要	P.19
04	成長戦略	P.36

エグゼクティブ・サマリー（1-6月）

売上高
1-6月実績

3,667 百万円
前年同期比 **+9.6%**

営業利益
1-6月実績

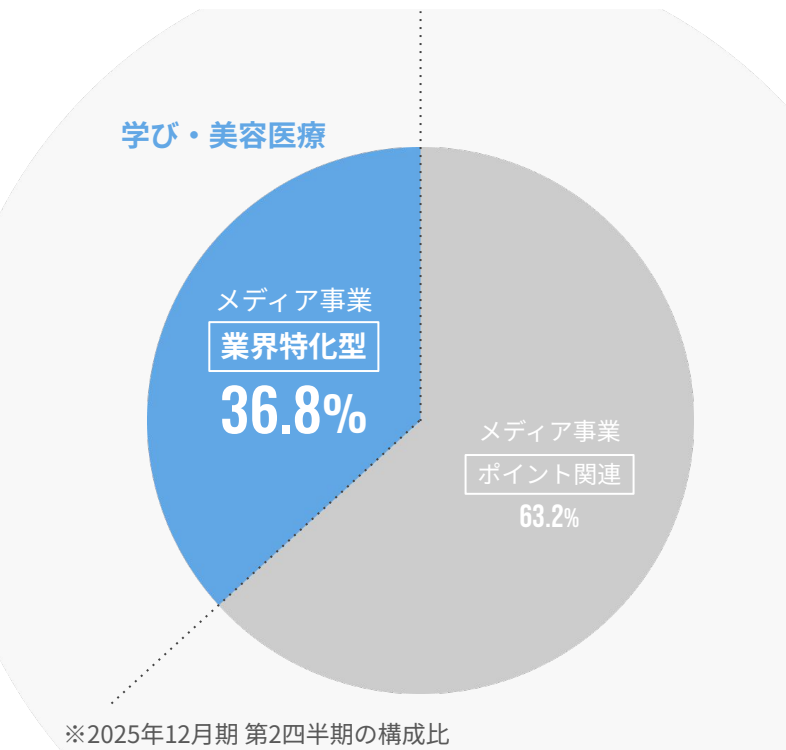
561 百万円
前年同期比 **+33.4%**

上期営業利益 対開示進捗61.3%と順調に推移

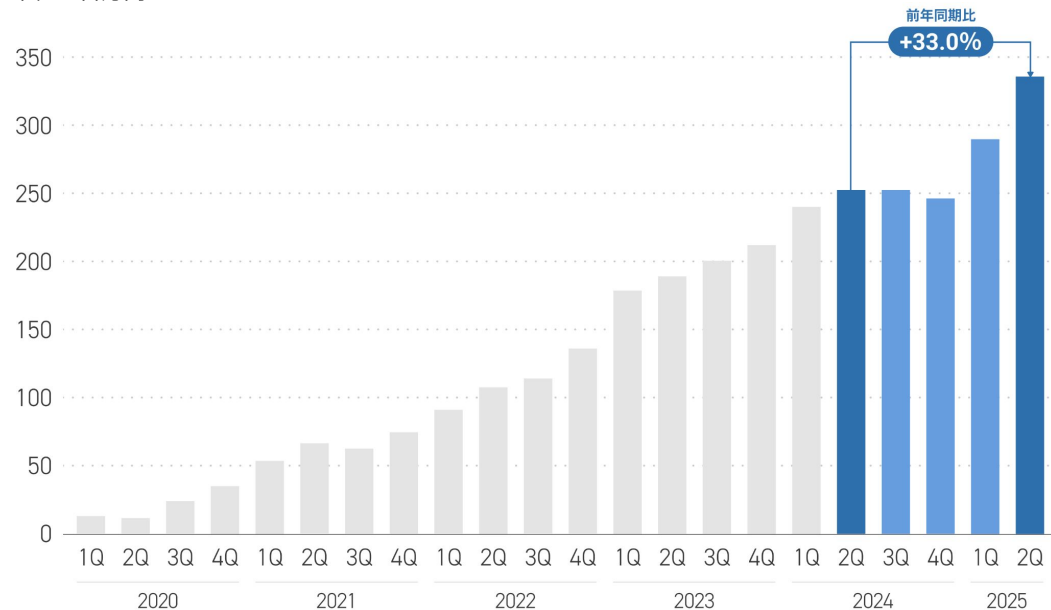
- 開示見通し進捗率：売上高 52.3%、営業利益 61.3%、経常利益 62.0%
- 営業利益率改善：11.0%（2024年2Q）→12.9%（2025年2Q）+1.9Pt
- ゲームプラットフォーム事業の安定成長と美容医療関連事業の高成長で上半期は順調に推移
- 下半期も来期に向けた投資をこなしながら、成長を目指す

メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

美容医療関連事業において、チケット販売事業・美容クリニック経営支援事業ともに順調に成長。
今後も、新機能の開発や外部との連携を強化していく。

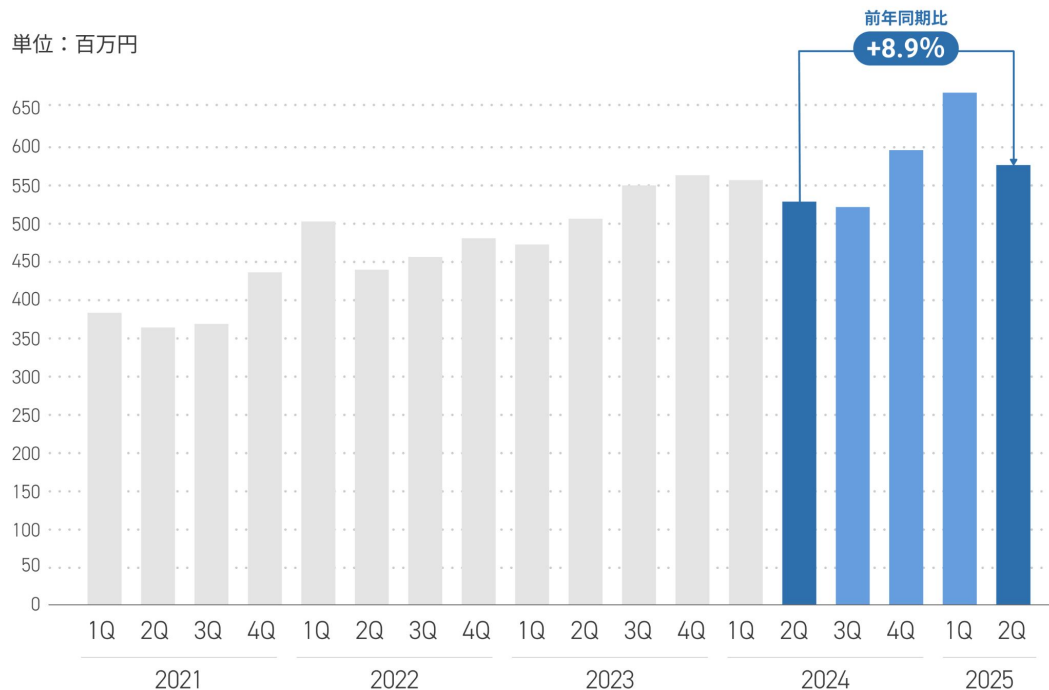
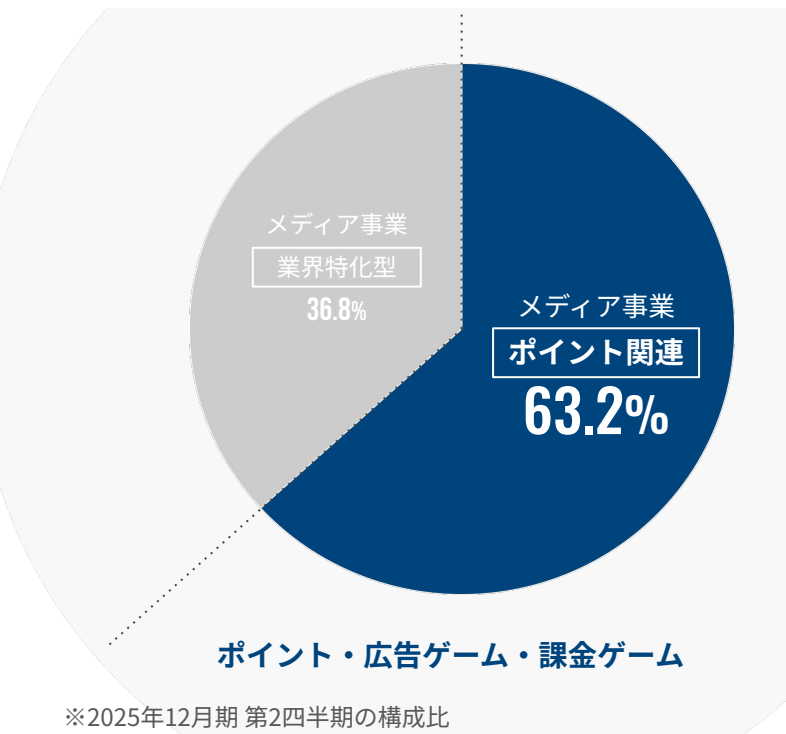


単位：百万円



メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

ゲームプラットフォーム事業（広告ゲーム・課金ゲーム）が成長を牽引。
広告チューニングや各種imp/ARPU改善施策が奏功。



株価推移

株 価

5,350円

今期配当予想

241円/株

時価総額

99.9億円

配当利回り

4.5% (8位)

PER
14.5倍

*2025年10月3日時点*配当利回りは東証グロース市場においての週次順位

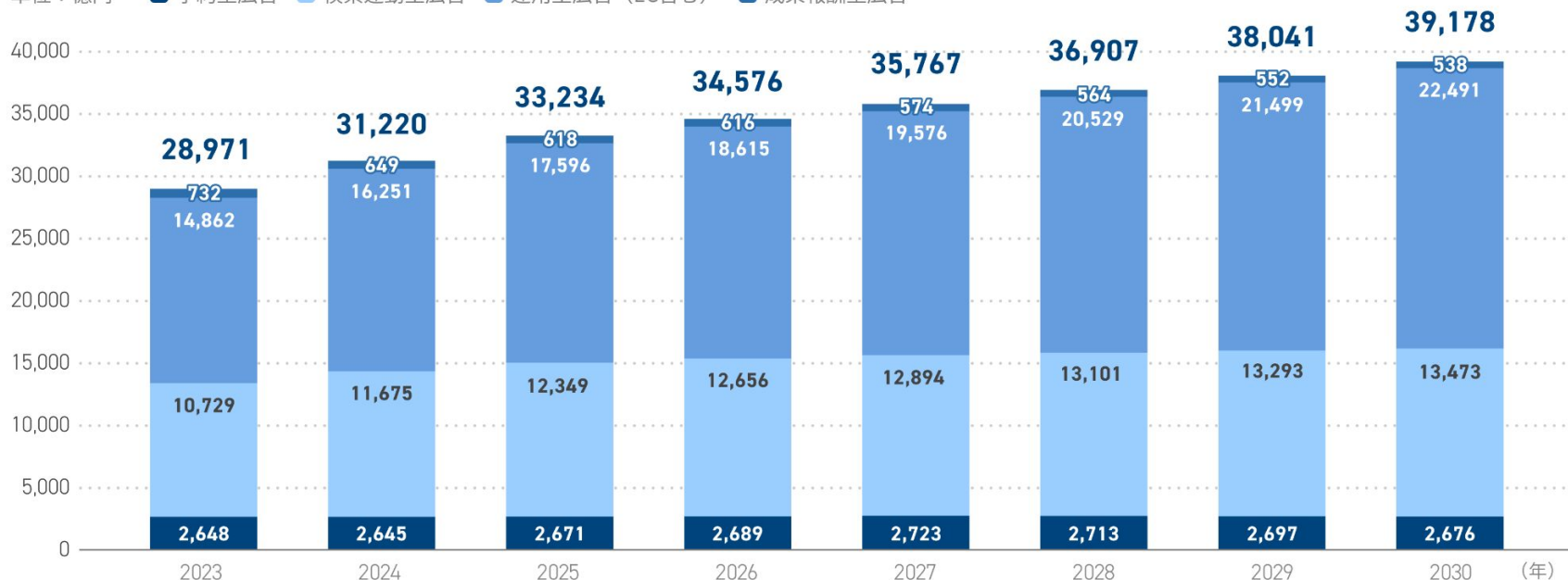


01	会社概要	P.3
02	業績状況	P.14
03	事業概要	P.19
04	成長戦略	P.36

当社の事業が属するインターネット広告市場の規模は、引き続き成長が続くと予測されている。

インターネット広告市場規模予測

単位：億円 ■ 予約型広告 ■ 検索連動型広告 ■ 運用型広告（EC含む） ■ 成果報酬型広告



※出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2025年版」のデータをもとに【GMOメディア】が作成
2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

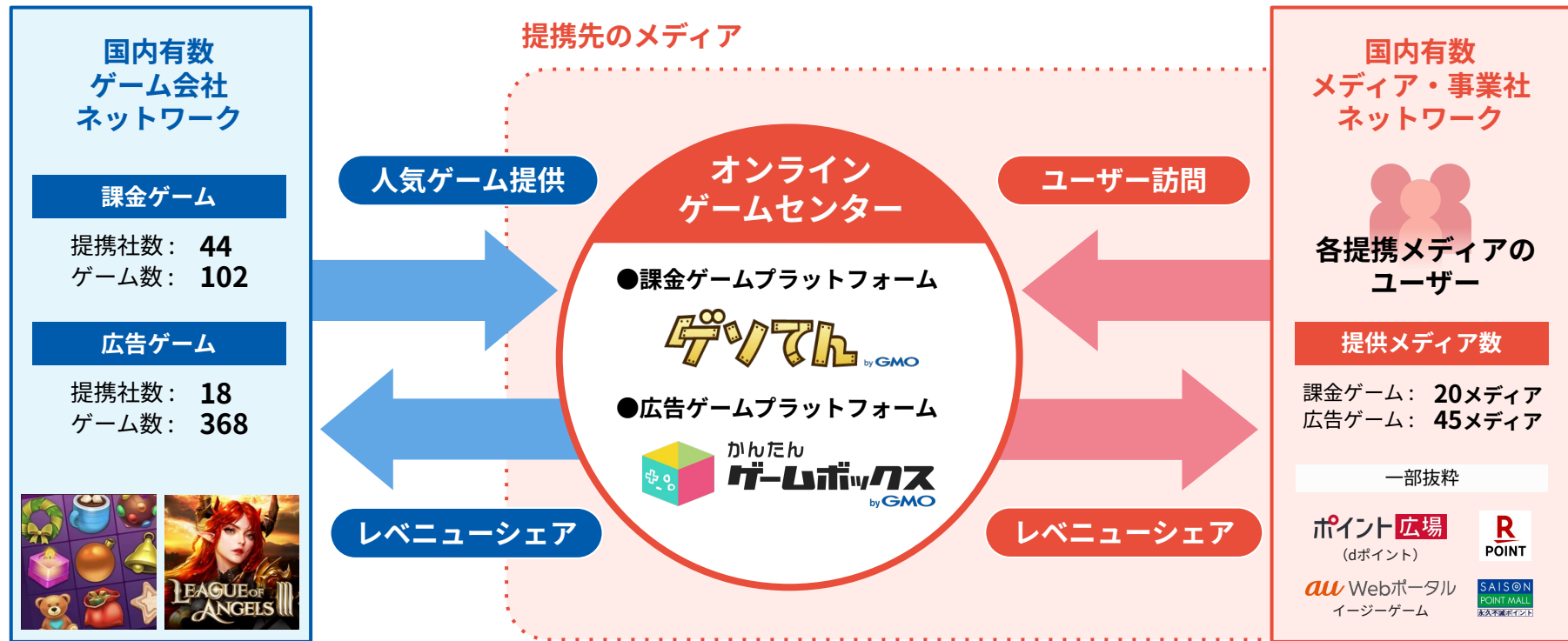
主なサービス紹介

ゲームプラットフォーム

(メディア事業・ポイント関連)

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多店舗出店戦略に注力。



※数値は2025年6月末現在

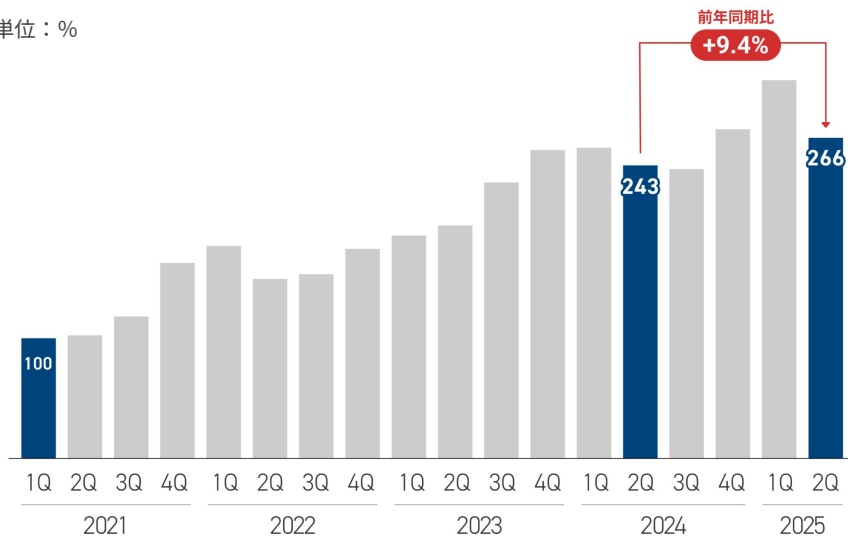
主要KPI

ゲームプラットフォーム事業は、安定した成長で、売上規模は前年同期比9.4%増に。

課金ゲーム：GWキャンペーンが好調で売上を後押し。**広告ゲーム**：広告配信チューニングが売上に貢献。

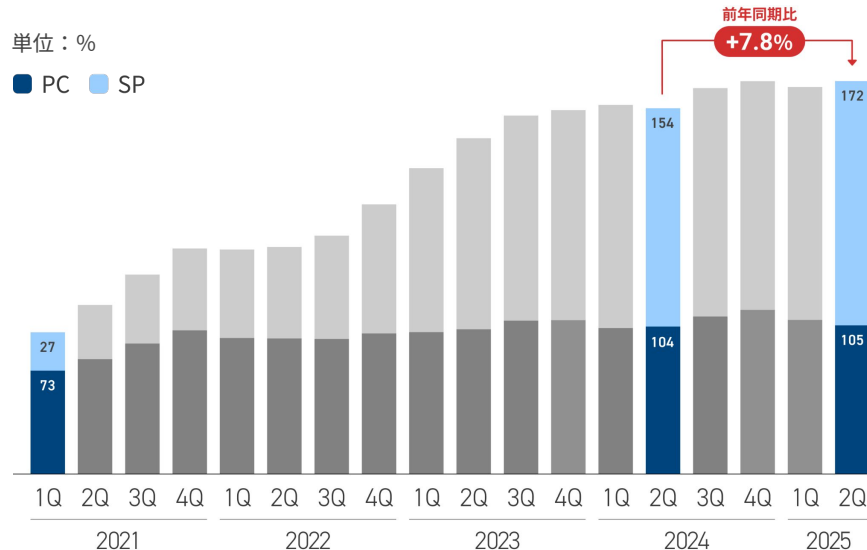
ゲーム（広告・課金）プラットフォーム売上規模推移

単位：%



課金ゲーム デバイス別課金額推移

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。

※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。

ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）

ポイ活ゲームプラットフォーム「プレイボックス byGMO」

「かんたんゲームボックス byGMO」や「ゲソてん byGMO」など、複数のカジュアルゲームサービスを統合・再編し、ユーザーがより多彩なゲームを一元的に楽しめるように設計された「プレイボックス byGMO」を2025年9月に提供開始。



■ポイントサイト向けコンテンツ

既存ポイントサービスに手軽に付加価値を追加。ポイントサイトの魅力を高めるコンテンツとして活用可能。

■ゲーム特化型オフアール

広告視聴・ミッション達成でポイント獲得。ゲームを楽しみながら報酬獲得が可能。今後は「プレイボックス byGMO」へも展開予定。

■LINEミニアプリ連携強化

「ゲソてん byGMO」「かんたんゲームボックス byGMO」のLINEミニアプリ版を提供開始。より手軽なアクセス環境を整備し、継続利用促進機能も強化予定。

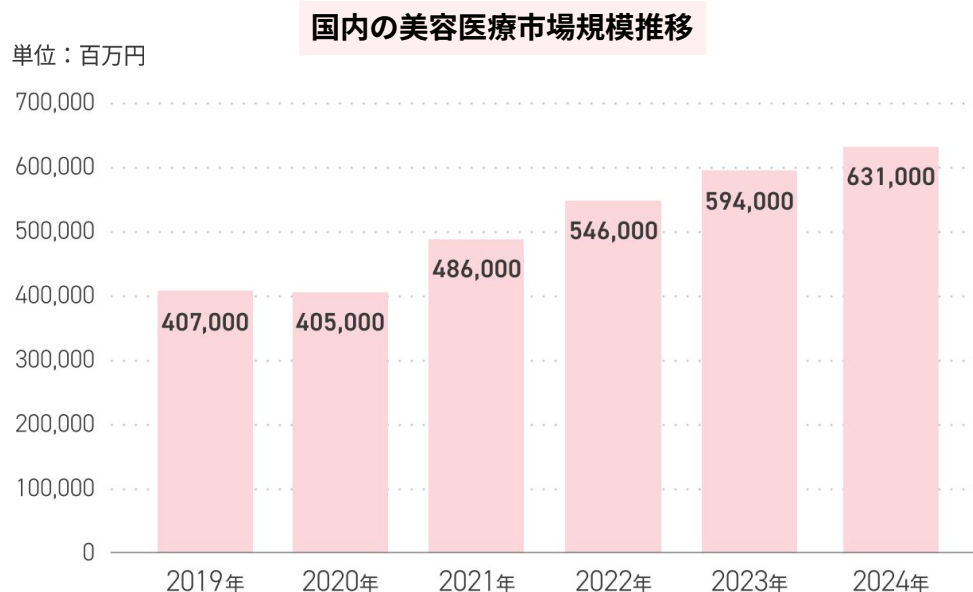
主なサービス紹介

美容医療関連事業

(メディア事業・業界特化型)

なぜ『美容医療』なのか？（市場変化と事業機会）

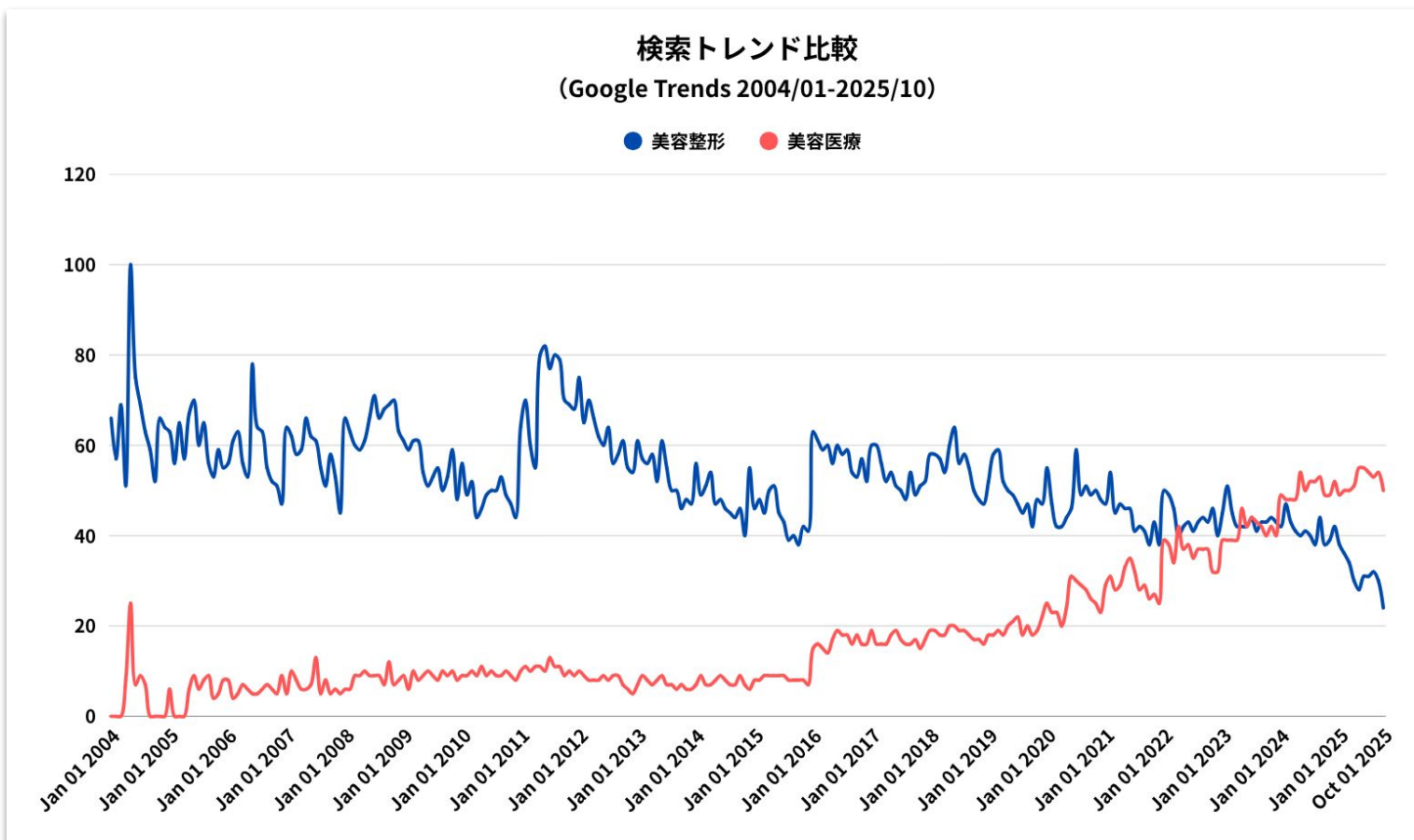
- 医療技術の高度化による非外科美容医療の普及
- 男性も含めた利用者層の拡大
- 診療スタイルの多様化→オンラインニーズの拡大



※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（2025年）」（2025年6月25日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3844

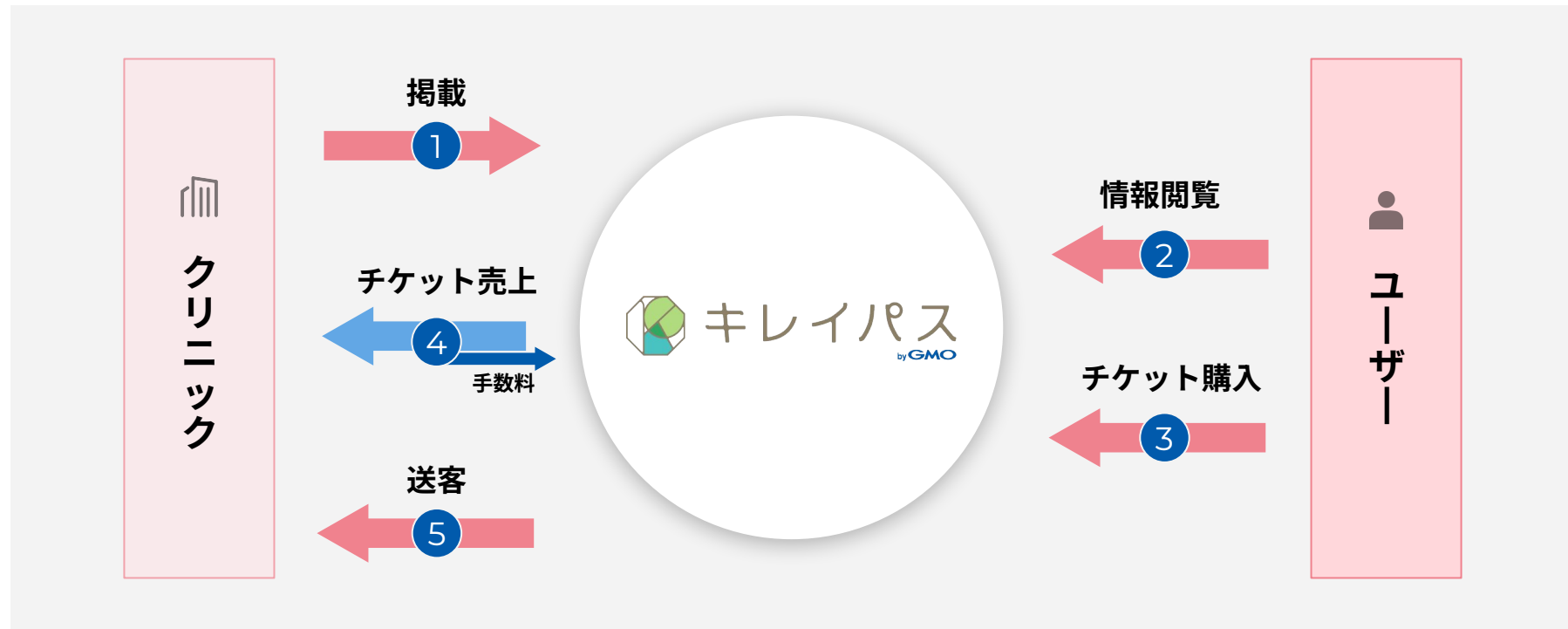
※医療施設収入高ベース

なぜ『美容医療』なのか？（市場変化と事業機会）



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。

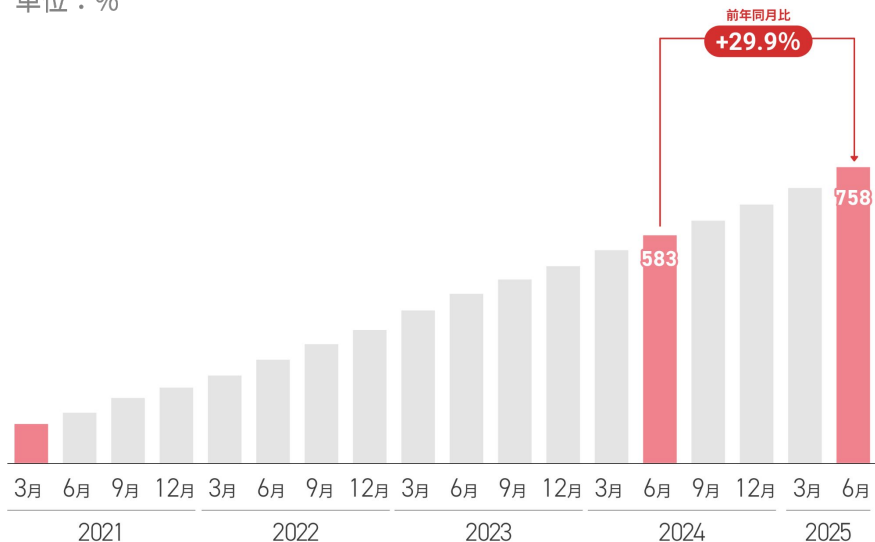
掲載されたコンテンツをユーザーが購入し、手数料を除いた金額をクリニックに支払う。



アプリのUI/UX改善や各種施策の効果により、チケット購入件数・会員数は順調に増加。

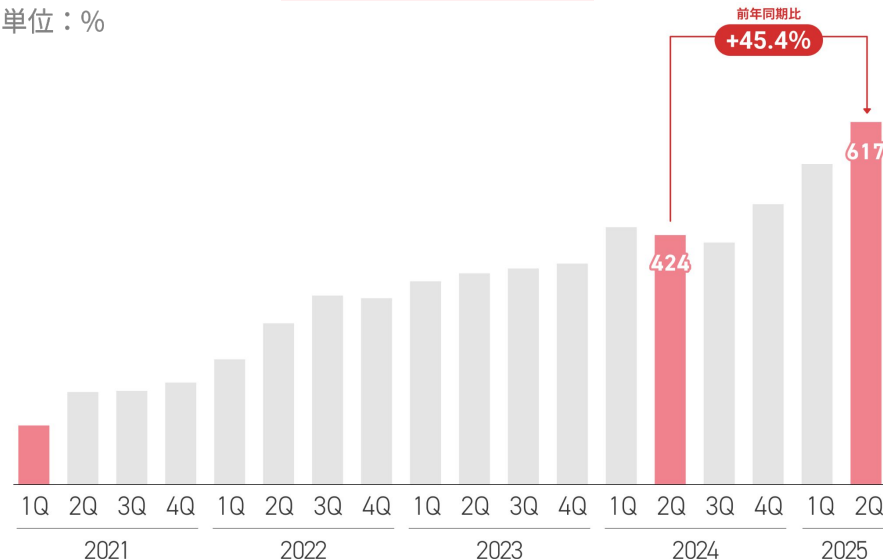
会員数推移

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。

「クレイパスコネクト byGMO」は、WEB予約から会計・経営分析までを一気通貫で提供するオールインワンDXツール。直近では単月黒字化も達成。

2025年5月1日には、メディベースが提供する美容・自由診療クリニック向けクラウド型電子カルテ事業を吸収分割により承継し、統合を着実に推進。美容・自由診療クリニック導入数No.1を目指している。

美容・自由診療クリニック向け電子カルテ



主なサービス紹介

学び関連事業

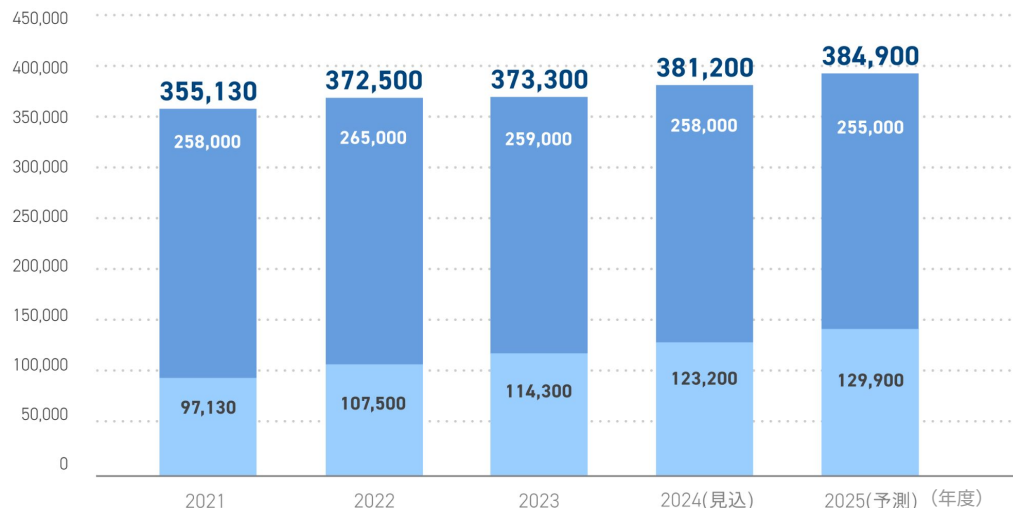
(メディア事業・業界特化型)

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

国内eラーニング市場規模推移・予測

単位：百万円 BtoB市場 BtoC市場



※出典：株式会社矢野経済研究所「eラーニング市場に関する調査（2025年）」（2025年4月22日発表）

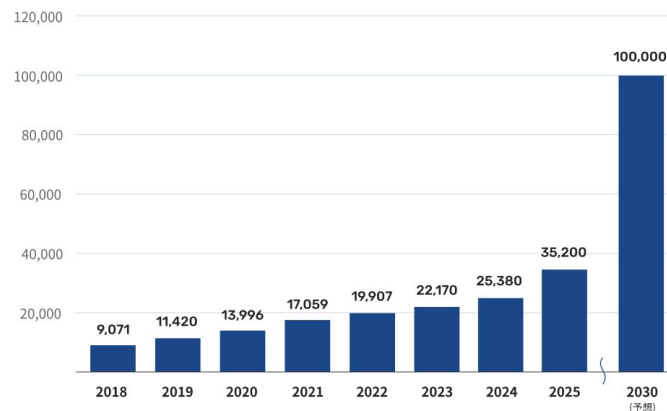
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3795

※インターネット等のネットワークを利用した学習形態を対象とし、提供事業者売上高ベースで算出した。

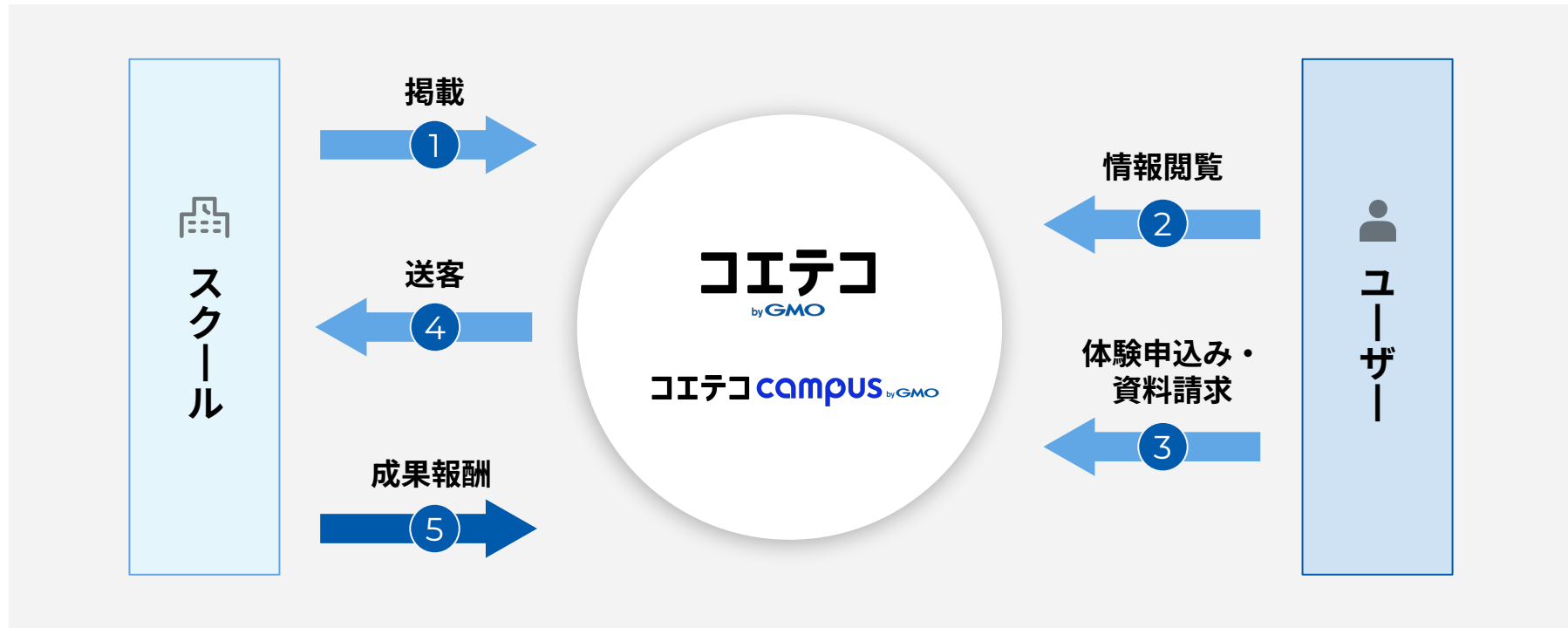
2024年度は見込値、2025年度は予測値。ゲーム機やパソコン向けソフトウェアを利用したものを除く。

子ども向け情報教育市場規模推移

単位：百万円



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。



プログラミング教室の検索上位表示地域数等、一部SEOのマイナスがみられ、引き続きSEO強化。
また、AI検索へのユーザー移行傾向を重視し、AI検索対応研究継続。検索流入に依存しない事業（ストックの強化）比率の拡大を進める。

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2025年6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

188地域で**1位**表示

情報充実 ※2025年6月末時点

子ども向けプログラミング
教室掲載数

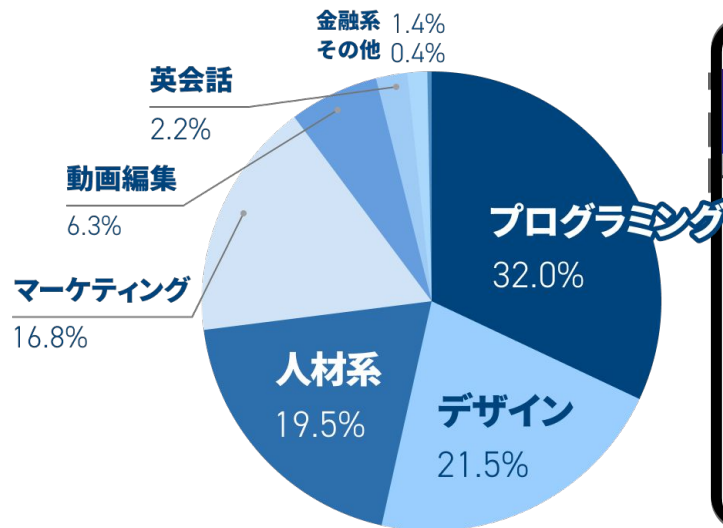
13,255件



for 社会人

2025年第2四半期

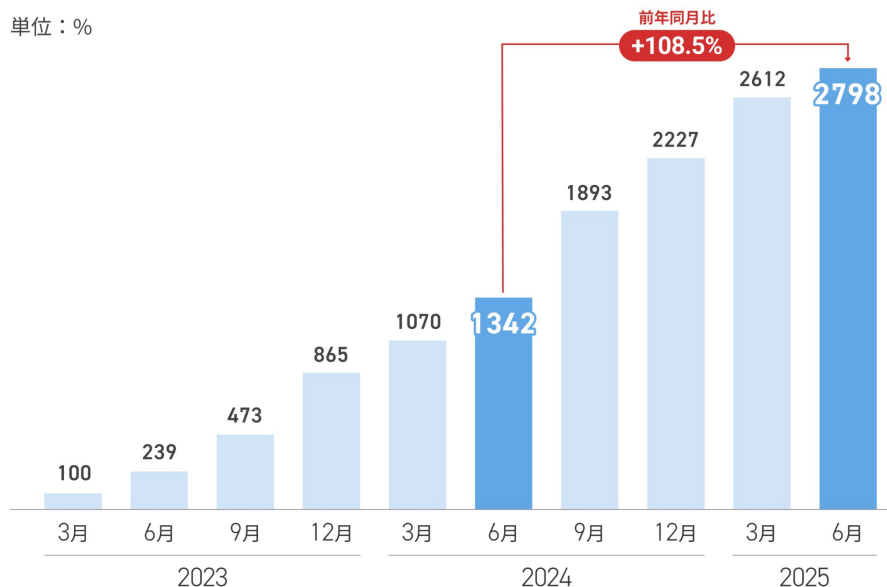
非プログラミング領域も強化。
人材・デザイン系を中心に拡大中。



＜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＋サブスク手数料推移

単位：％



※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。

ユーザー事例：NHK学園様



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

01	会社概要	P.3
02	業績状況と株主還元	P.14
03	事業概要	P.19
04	成長戦略	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



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。

メディア事業

①学び関連事業

②美容医療関連事業

コエテコ
by GMOキレイパス
by GMO

業界特化型

＋第③、④の領域開拓

ポイント関連

くまポン
by GMOPoint Town
by GMOゲソアム
by GMOかんたん
ゲームボックス
by GMO

ソリューション事業

GMO リピート

A アイティ
by GMO

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

コエテコカレッジ by GMO	オンライン講座 管理システム
コエテコPlus	プログラミング スクール予約管理
コエテコドローン by GMO	ドローンスクール 予約管理
キレイパスコネクト by GMO	美容クリニック 経営支援 プラットフォーム

ストック事業成長イメージ



集客サポートという付加価値を提供するソリューション（継続ストック）事業を強化

ポイ活領域

メディア
（広告事業）



パートナー
メディア
アプリ



ソリューション
（ストック事業）



学び領域

自社メディア
コエテコ 趣味なび by GMO

公式HP
アプリ



コエテコカレッジ by GMO
コエテコ 授業管理 by GMO / Plus
趣味なび プラス

美容領域



パートナー
メディア
アプリ

公式HP
アプリ



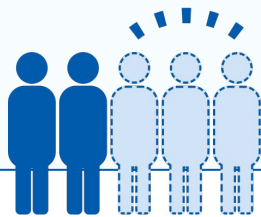
キレイパスコネクト
by GMO

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。

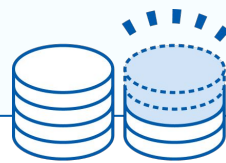
対応人数

65% 削減



※2022年12月 対 2024年12月比較

コスト削減効果

65百万
円/年

※2022年12月期 対 2024年12月期比較

教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が定期考査に採用

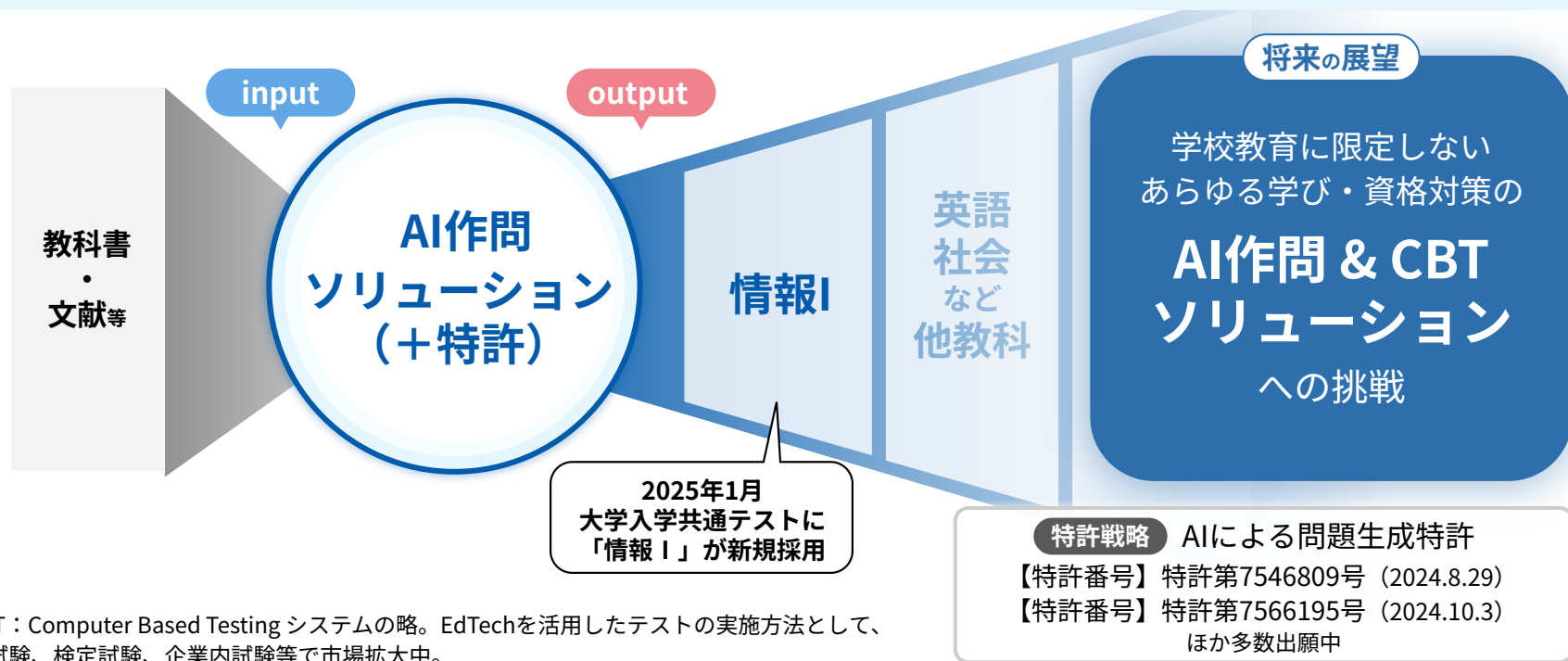
特許を取得したAI作問技術を活用して科目「情報Ⅰ」の教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が、都立小平高校の定期考査に採用（3月実施）。4月より、複数の公立・私立の高校で本導入中。今後も、導入校教員の意見を取り入れながら追加機能開発を行い、さらに利便性の高いツールへと進化させていくとともに、他教科への展開も行う。



導入校一部抜粋

- ・ 早稲田大学 高等学院
- ・ 渋谷教育学園渋谷中学高等学校
- ・ 東京都立小平高等学校
- ・ 秋田県立秋田北高等学校
- ・ 北海道石狩翔陽高等学校 など

一点突破、水平展開 One source, multi use.
『情報Ⅰ』（高校）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。

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。
2025年度（5月）も、美容クリニック向け電子カルテサービスのストック事業を譲受済み。

GMO MEDIA

ノウハウを提供

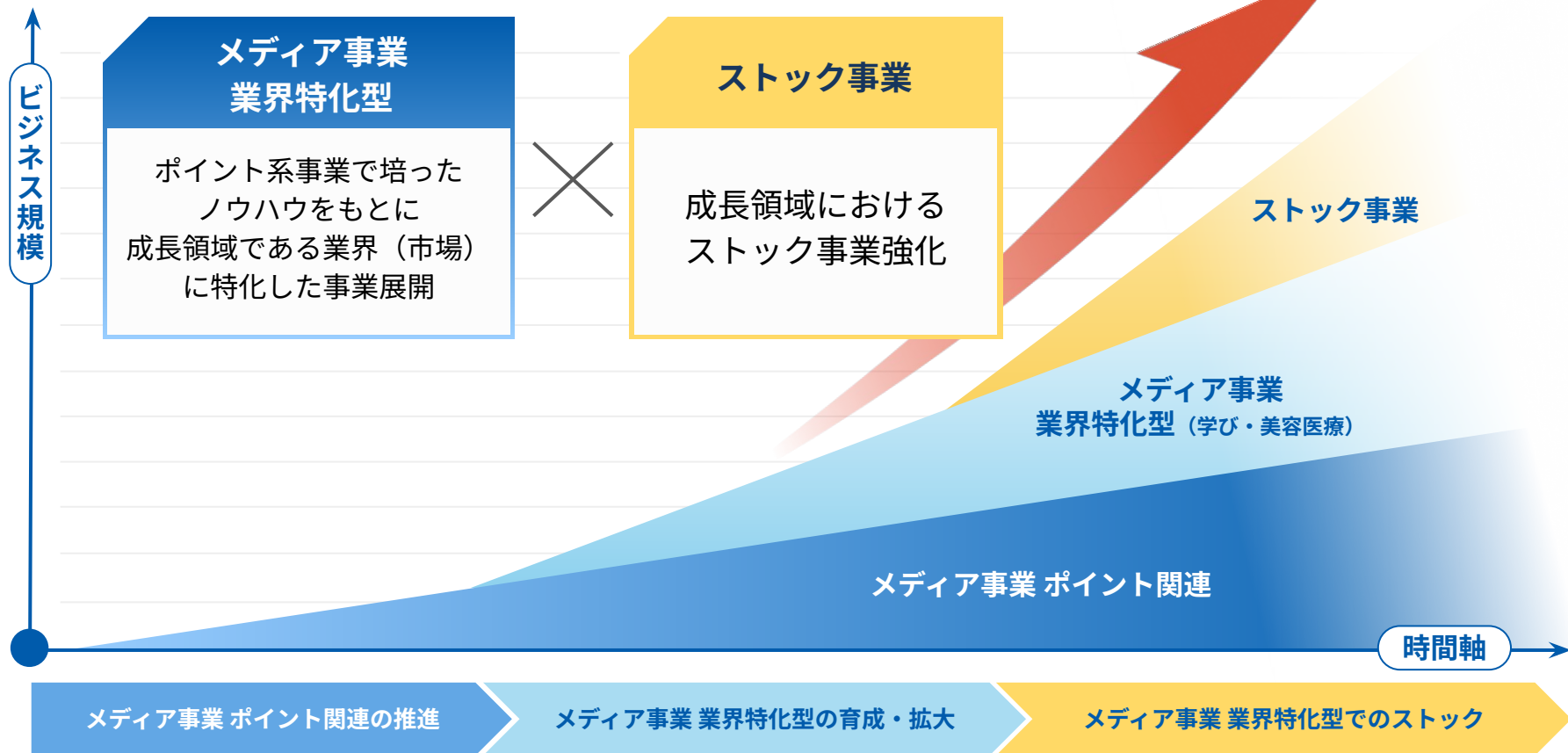
大きな成長が見込まれる

集客・リピーターに課題

学び・
美容医療

学び・
美容医療

プライム市場を目指して！





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。



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。
ご清聴ありがとうございました！

