

# 楽天証券個人投資家説明会 説明資料

2024.11.28

GMO TECH

本資料には、本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。

## 1 GMO TECH会社概要のご紹介

## 2 ビジネスのご紹介

## 3 業績のハイライト

## 4 新サービスのご案内

## 5 中期経営方針のご説明

## 6 配当方針・IR動向について



代表取締役社長CEO

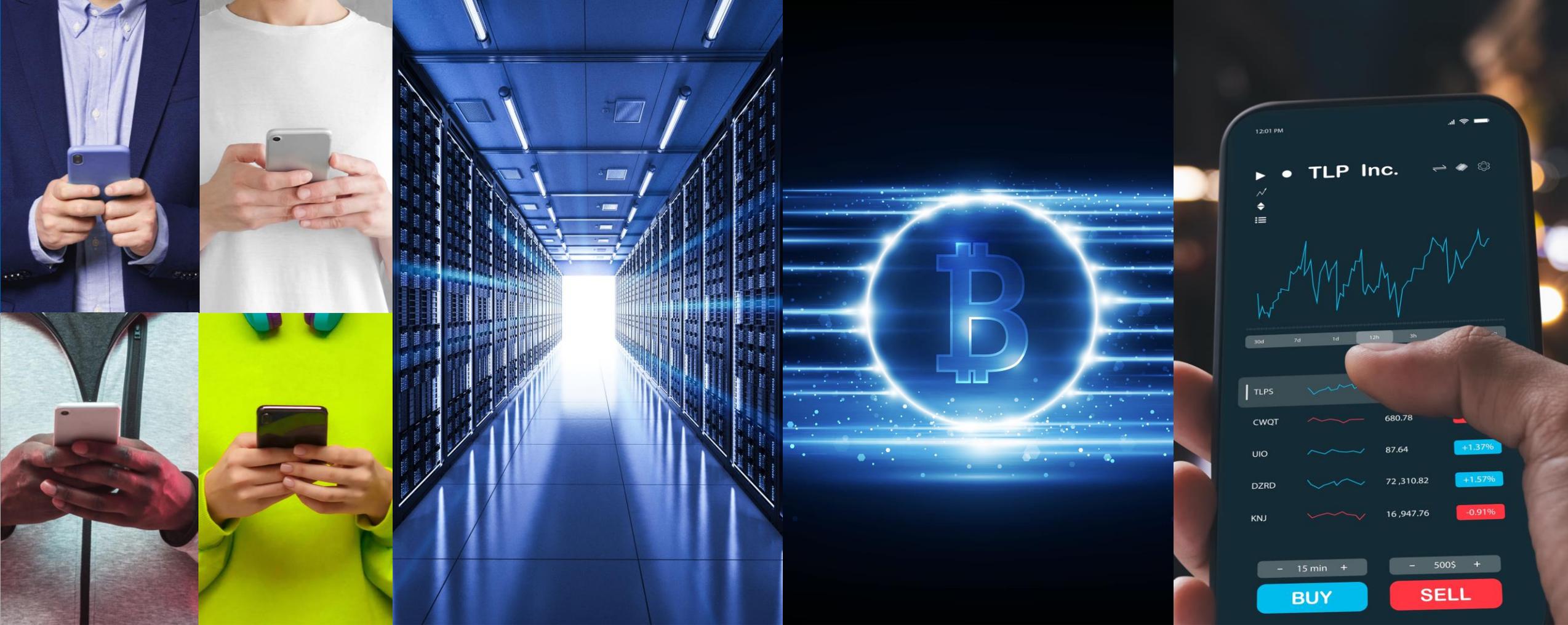
## 鈴木明人

1974年7月29日生まれ（50歳）

中学生の時にプログラミングをはじめ、多くのインターネットページを構築していく中で、悪質なサービスを目の当たりにすることも多々あり、「正しいこと」を大事にしています。

世の中に残る会社を創るため、座右の銘でもある「スピード」を最大限に発揮し、人工知能で未来を創る事業に一層力を入れていきます。

# 1. GMO TECH 会社概要のご紹介



# GMOインターネットグループ

上場企業  
**10**社

グループ  
会社  
**106**社

世界20カ国  
以上に  
**55**拠点

インターネット  
金融事業

Internet Finance

- FX取引
- 株式取引

**18.0%**

**201万口座**

暗号資産事業

Cryptoassets

- マイニング **1.7%**
- 交換 **60万口座**

GMO TECH

インターネット  
広告・メディア事業

Online Advertising & Media

- メディア **13.2%**
- 広告

2023年度1-12月期  
連結売上高

**2,586**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

**65.2%**

**1,557万**顧客

# GMO TECH

素晴らしい商品・サービスを  
もっと世の中に伝えたい

- 
- 2006.12 ○ 株式会社イノベックス（現当社）設立
  - 2009.4 ○ GMOインターネット株式会社との資本提携
  - 2009.5 ○ GMO SEOテクノロジー株式会社へ社名変更
  - 2011.12 ○ GMO TECH株式会社へ社名変更
  - 2014.12 ○ 東京証券取引所マザーズ市場（現 グロース市場）に上場
  - 2020.7 ○ 不動産テック事業を展開する新会社、GMO ReTech株式会社を設立

## 2. ビジネスのご紹介

01

# 検索エンジン経由の 集客支援

# スマートフォンアプリの 成果報酬広告

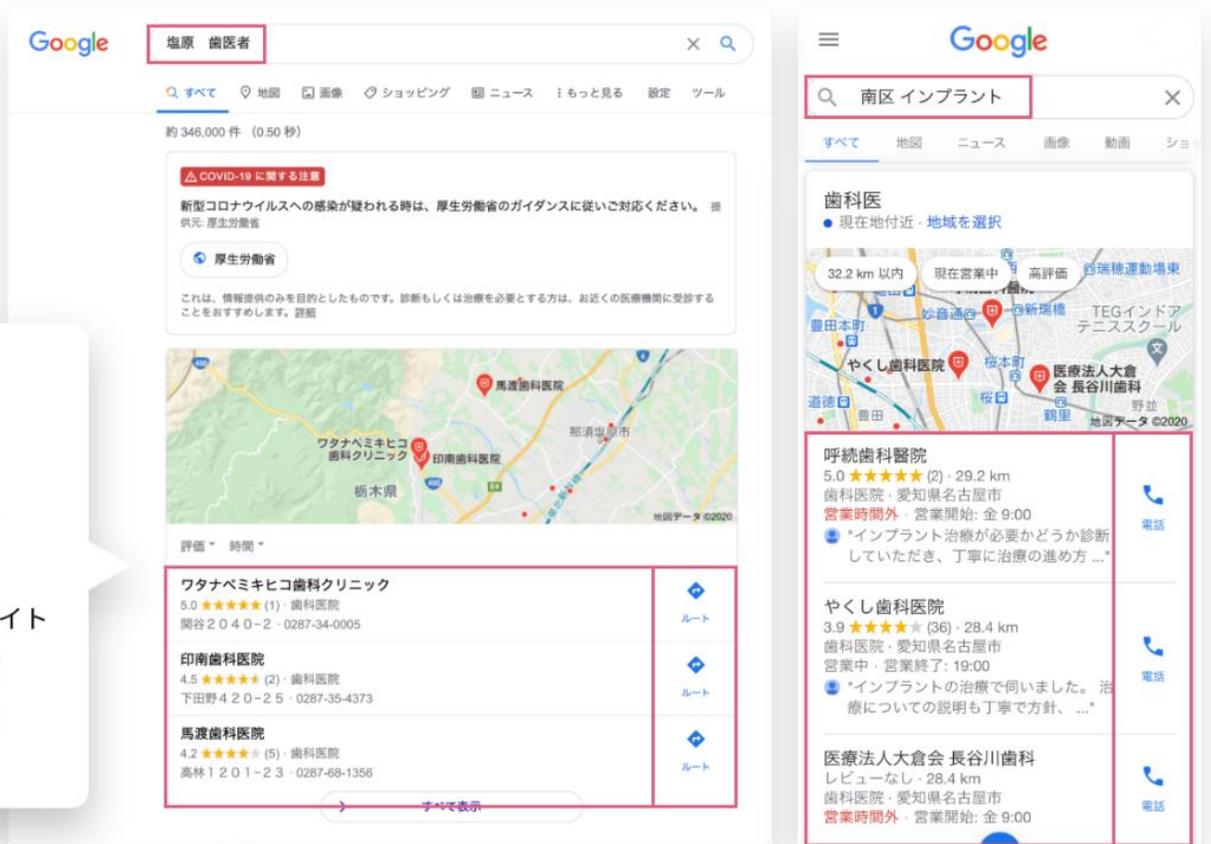
Google検索やGoogle上web地図に表示される店舗情報を見やすくする。

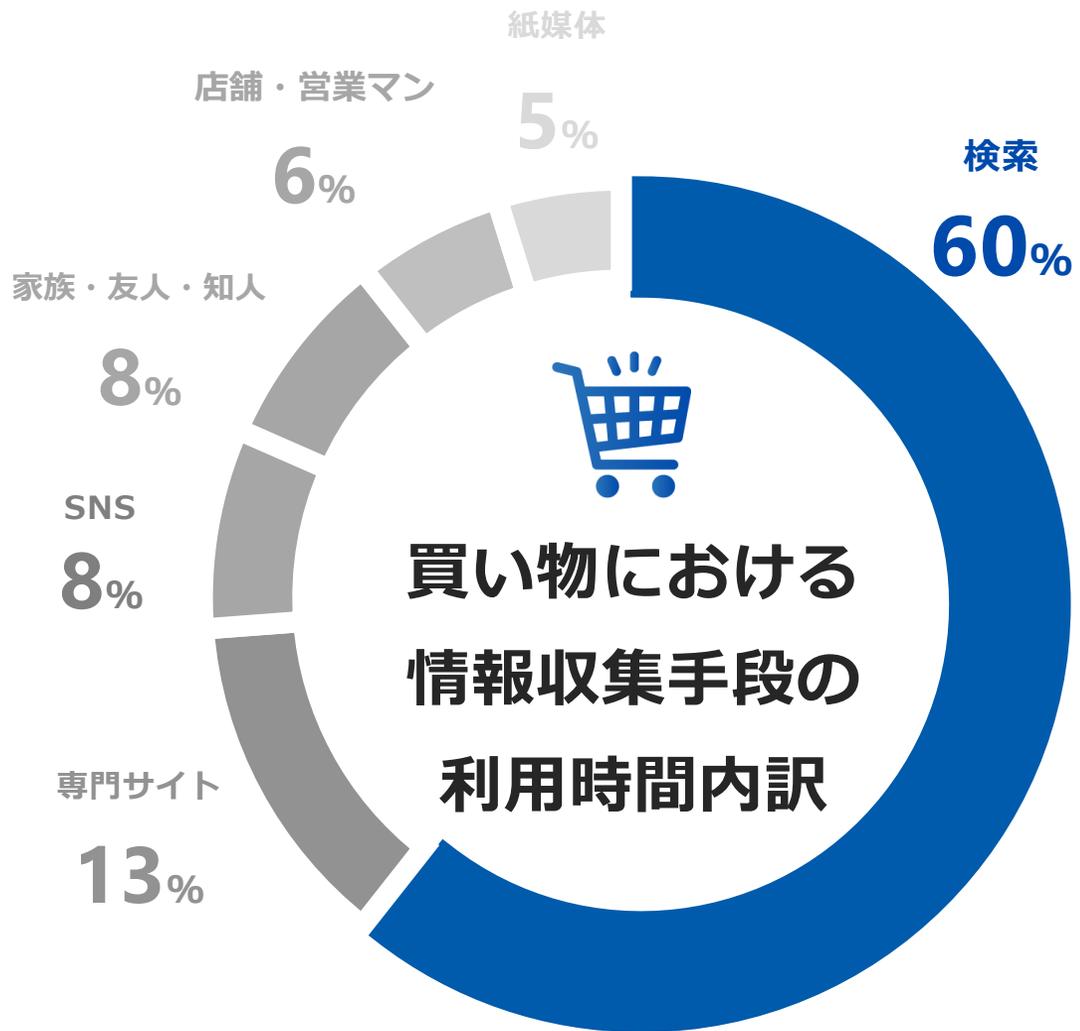
検索結果画面から  
来店に必要な情報を  
届けることが可能



デモンストレーションを  
ご覧ください！

- 🏠 店舗名
- ★ 人気度
- 📝 レビュー
- 📍 ルート
- 🌐 ウェブサイト
- 🕒 営業時間
- ☎️ 電話番号





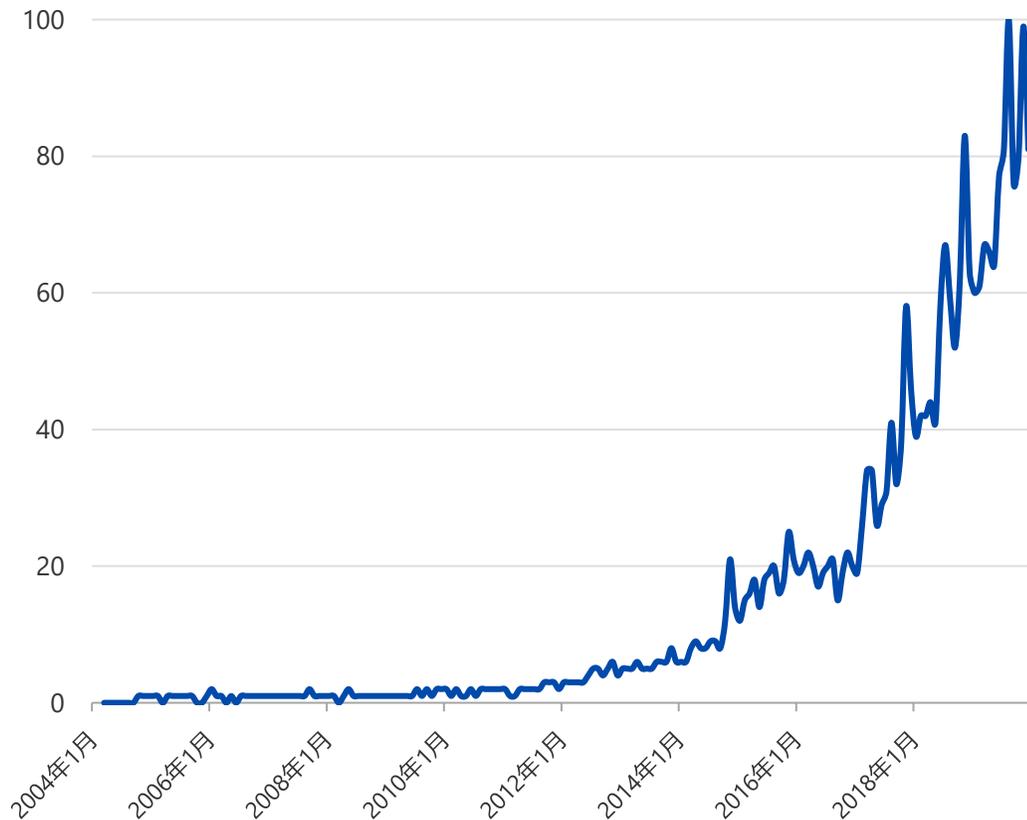
※博報堂・Paasons Advisory 調査



日本国内のスマホ保有者の半数が利用

4,700万人

## 検索キーワード「近くの」人気度の動向



※人気度の動向とは (Googleトレンドデータ)  
数値は、特定の地域と期間について、グラフ上の最高値を基準として検索インタレストを相対的に表したものです。  
100 の場合はそのキーワードの人気度が最も高いことを示し、50 の場合は人気度が半分であることを示します。  
0 の場合はそのキーワードに対する十分なデータがなかったことを示します。

近くの情報を調べる消費者が急増

# MEO

インターネット地図表示適正化への

## 取り組みが重要

# 5冠達成

累計取引社数

No.1

上位表示率

No.1

売上を上げるために  
導入したいMEOサービス

No.1

チェーン店  
プロモーション担当者が  
推奨するMEOサービス

No.1

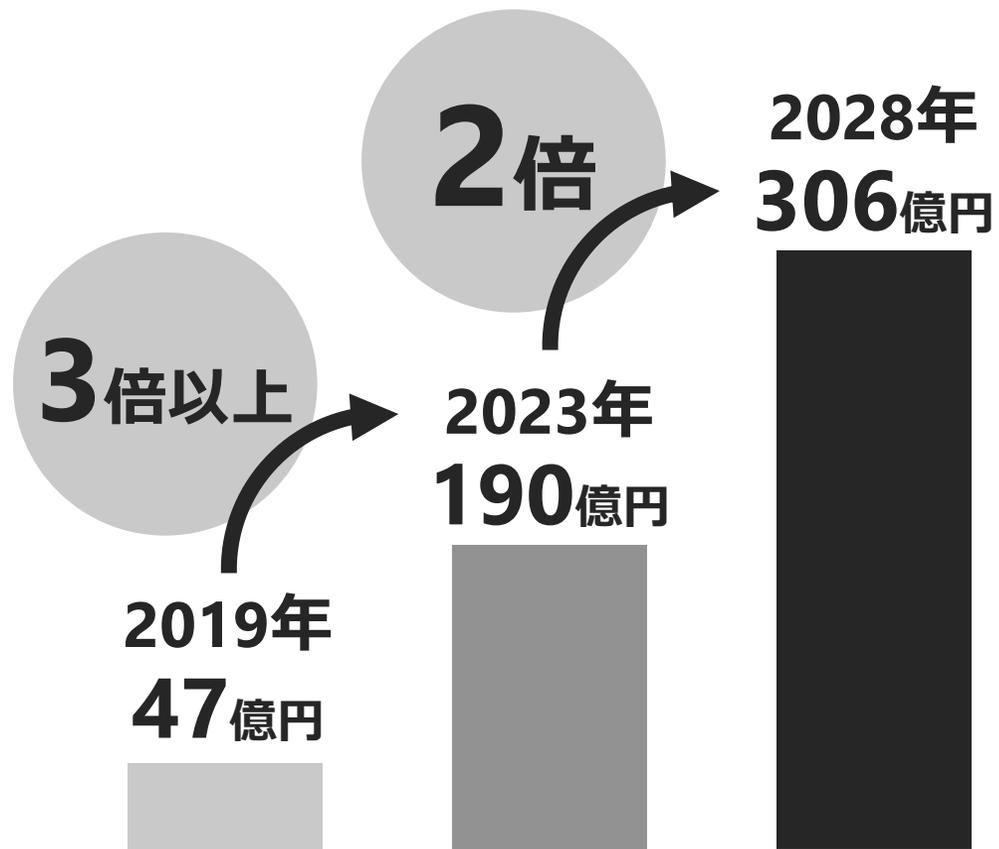
クリニックオーナーが  
推奨するMEOサービス

No.1

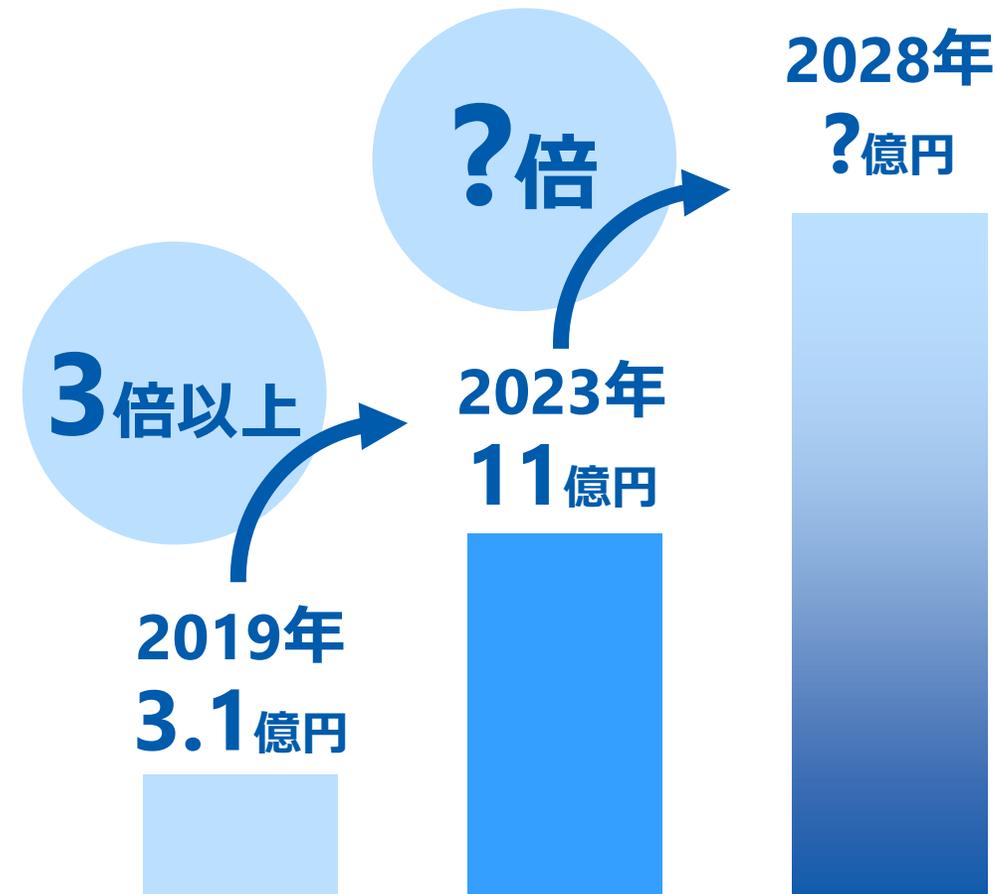


※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要: 2023年6月期7月期ブランドイメージ調査よおよび2023年9月指定領域における市場調査

MEO市場規模推移



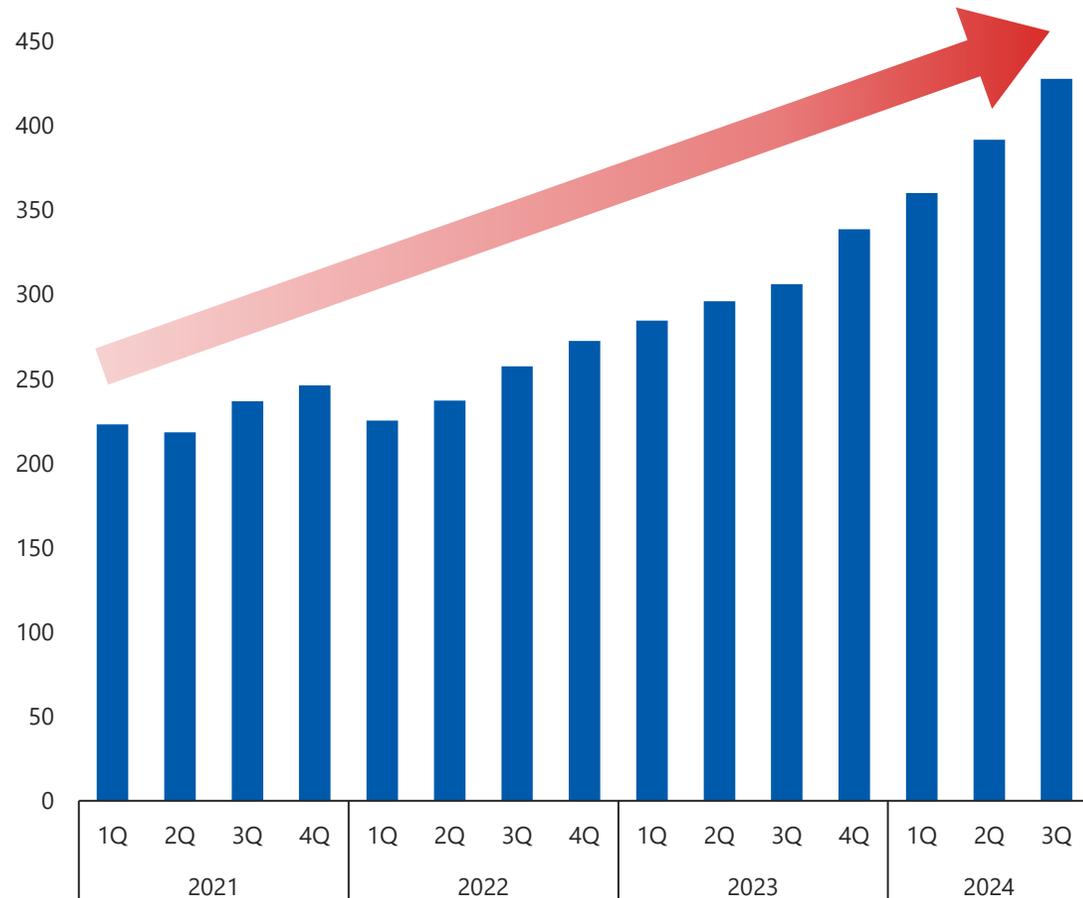
当社MEOサービス売上高推移



出典：(株)デジタルインファクト及び当社調べ

MEOサービス四半期売上高推移

単位：百万円



サービス別 四半期概況

売上高前年同期比

+40%

- SaaS、コンサルのストック売上好調
- CSの組織強化
- AI機能の強化開発・新規人材戦力化

「ITreview Grid Award 2024 Summer」で  
最高位『Leader』賞を国内唯一の13期連続受賞



ITreview | MEO Dashboard byGMOの良いポイント

★★★★★

Googleマイビジネスの口コミ投稿を促すQRコードが役に立った。また、口コミへの返信を、優秀なAIが代弁してくれるので、「考える」というストレスを軽減してくれたのが本当に有り難いと思う。

業種 医院・診療所 | 職種 総務・庶務 | 従業員規模 1000人以上

ITreview | MEO Dashboard byGMOの良いポイント

★★★★★

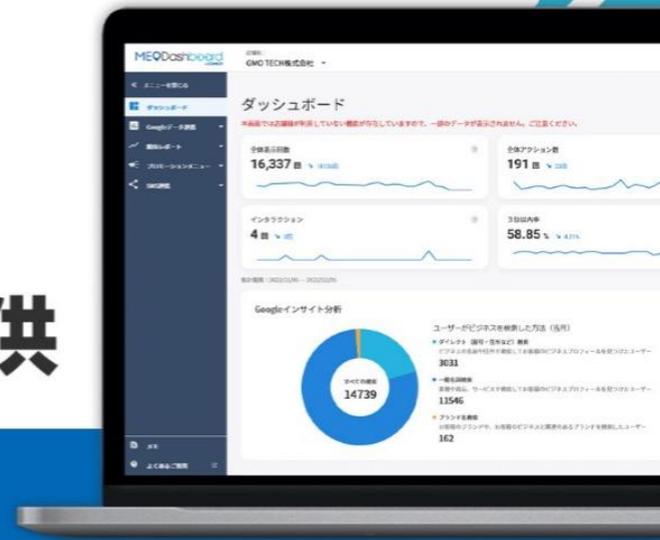
Googleビジネスプロフィールの設定内容が細かなところまで確認、編集できたり、インサイト情報やアクション数等のKPI情報も昨年データと比較してみることができます。またなんといってもクチコミ返信におけるAI口コミ返信はものすごく便利です。

業種 食堂・レストラン | 職種 経営・経営企画職 | 従業員規模 20人未満

## NTTタウンページのMEOサービスに 『MEO Dashboard byGMO』のシステム提供を開始

NTTタウンページの  
MEOサービスに  
MEO Dashboard byGMOを提供

独自のAI機能が高評価、  
NTTタウンページの新サービスに採用



## 福島県の訪日観光客受入体制整備事業において 「Googleマップ活用セミナー」を開催

**GMO TECHが  
福島県の訪日観光客  
受入体制整備事業において  
「Googleマップ活用セミナー」を開催**

情報発信のノウハウを提供し、  
福島県の魅力的な観光地づくりに貢献

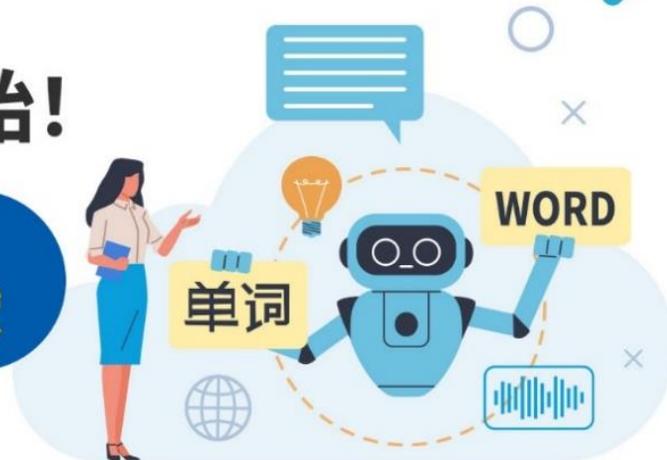
12:25  
Fukushima attraction  
鳥ヶ崎展望デッキ  
福島県立美術館  
石像ザク  
大内宿  
4.2 ★★★★★ (15,456)  
観光名所

## 106言語に対応する 「AI翻訳機能」を提供開始

MEO Dashboard  
by GMO

### 106言語に対応する 「AI翻訳機能」提供開始!

Googleマップの多言語化で、  
訪日外国人観光客の店舗集客に貢献



**契約  
件数増**

- ✓ 高効率のマーケティング施策の継続実施
- ✓ パートナーネットワーク強化と精査

**単価向上  
利益率向上**

- ✓ 新機能開発の継続
- ✓ AI・RPAなどの積極活用（生産性UP）
- ✓ インバウンド向けオプションプラン開始

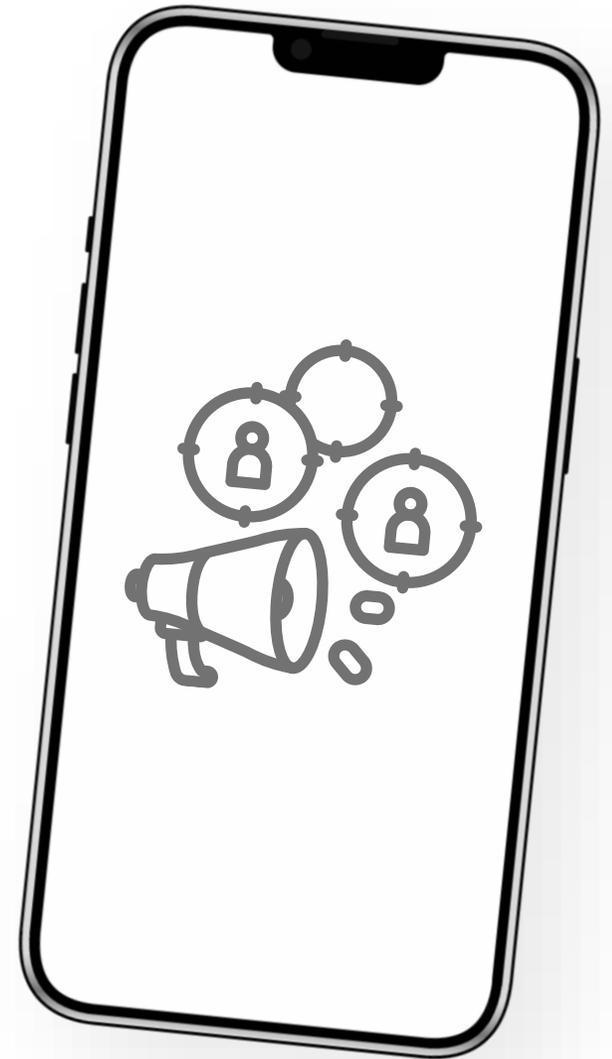
**製品強化**

- ✓ AI技術の製品実装
- ✓ 提携Platformの拡大
- ✓ AIエンジニアの積極採用

# GMO SmaAD

---

## スマートフォンアプリ の成果報酬広告



成果報酬型広告とは、広告掲載媒体に広告主の商品やサービスを紹介してもらい、その紹介を通じて成果が発生した場合に、発生した分だけ報酬を支払う広告形態です

## ■顧客自動紹介型概要



当社はスマートフォンアプリの会社等をお客様としてターゲットとしており、特に海外のお客様が多くなっております



# スマートフォンアプリ広告の実績 **3,000** 件以上



mobage  
by DeNA

NOAH  
P A S S

GREE



まんが王国



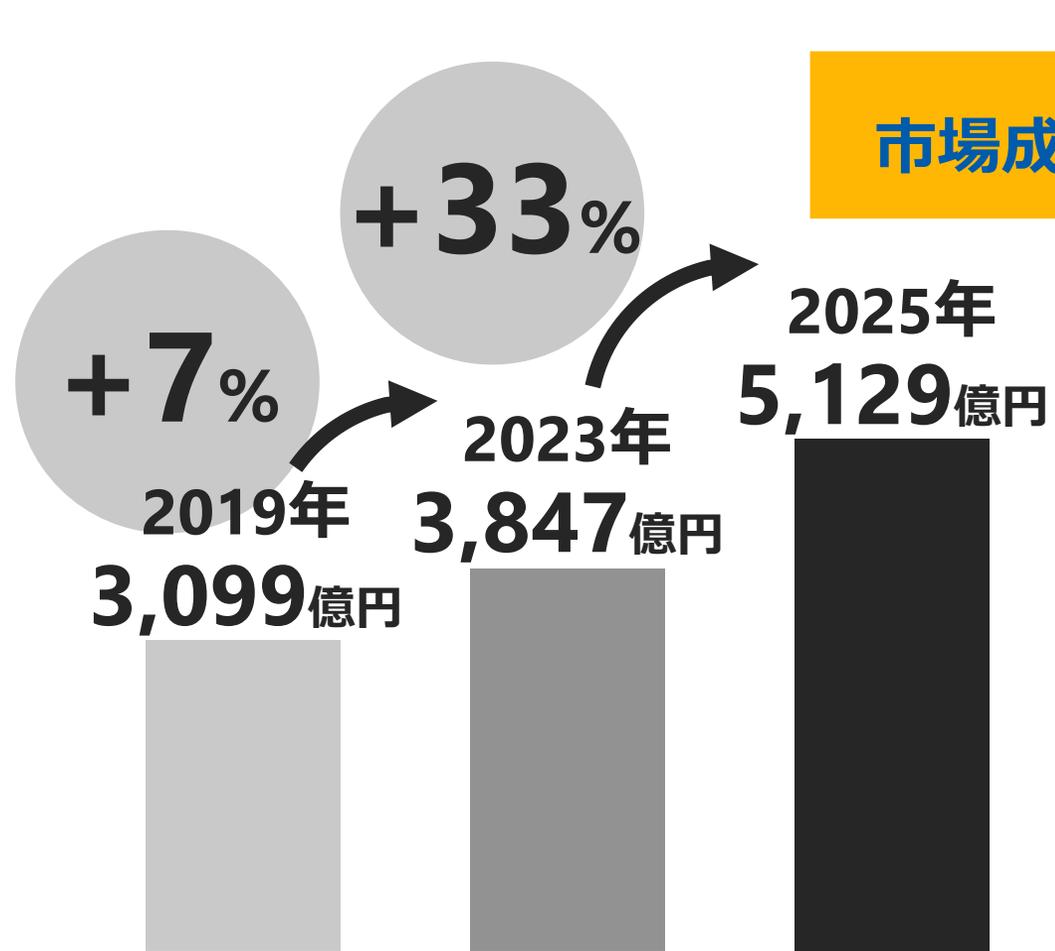
# 海外案件の強化 海外スマートフォンアプリ 取扱案件数

*No.1*

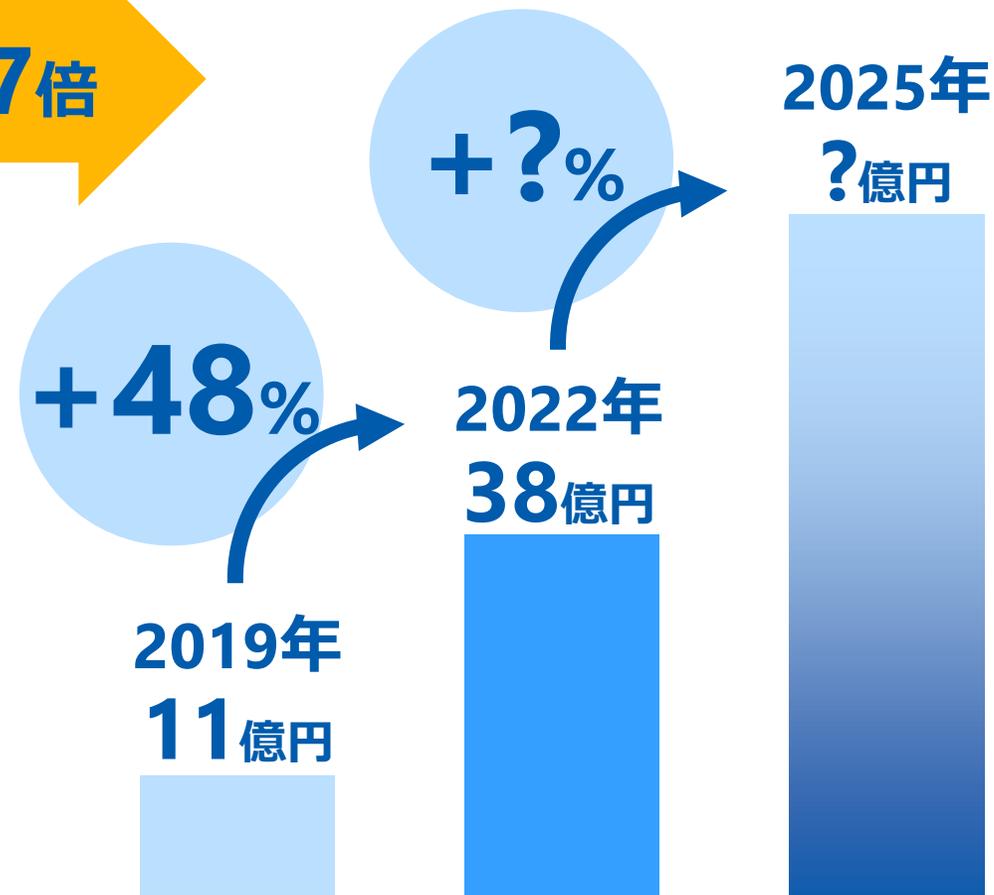
を目指しています。



成果報酬広告市場規模推移

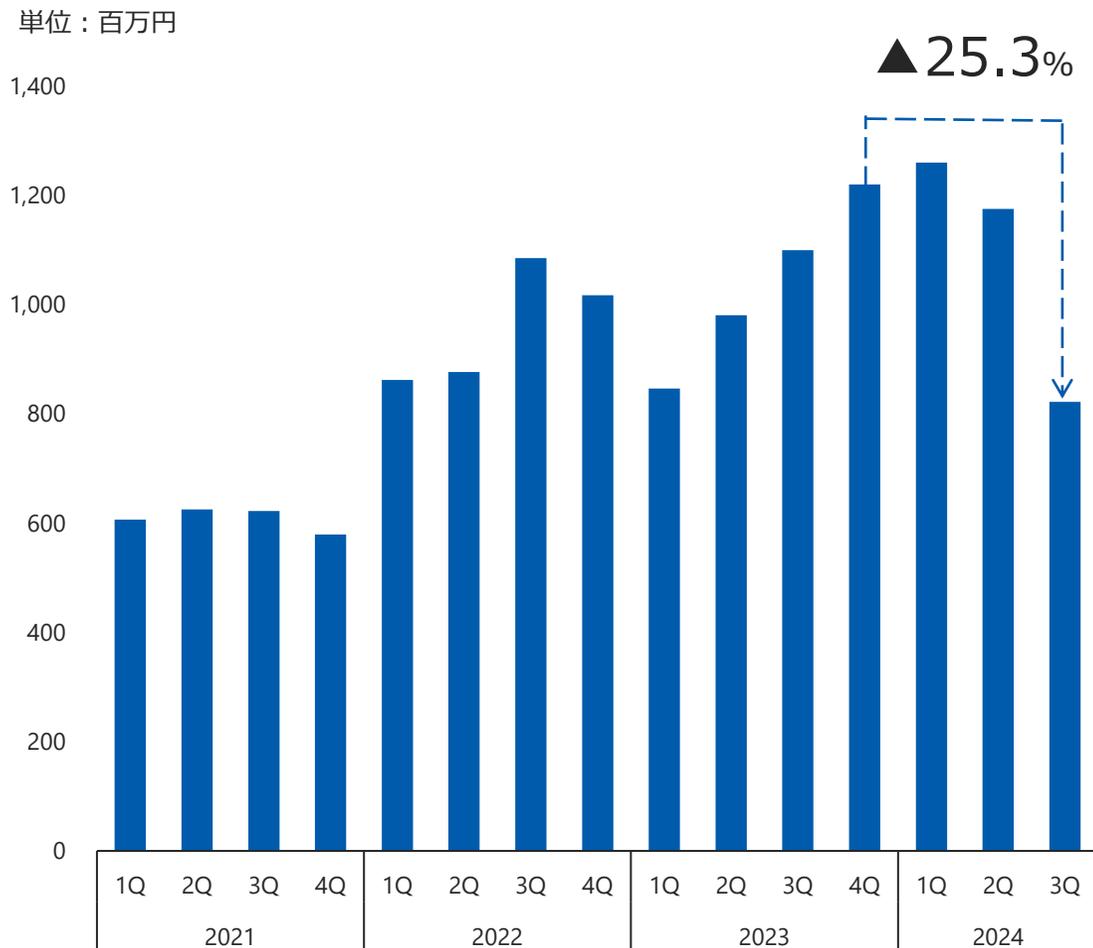


当社売上高推移



出典：矢野経済研究所

## アフィリエイトサービス四半期売上高推移



## サービス別 四半期概況

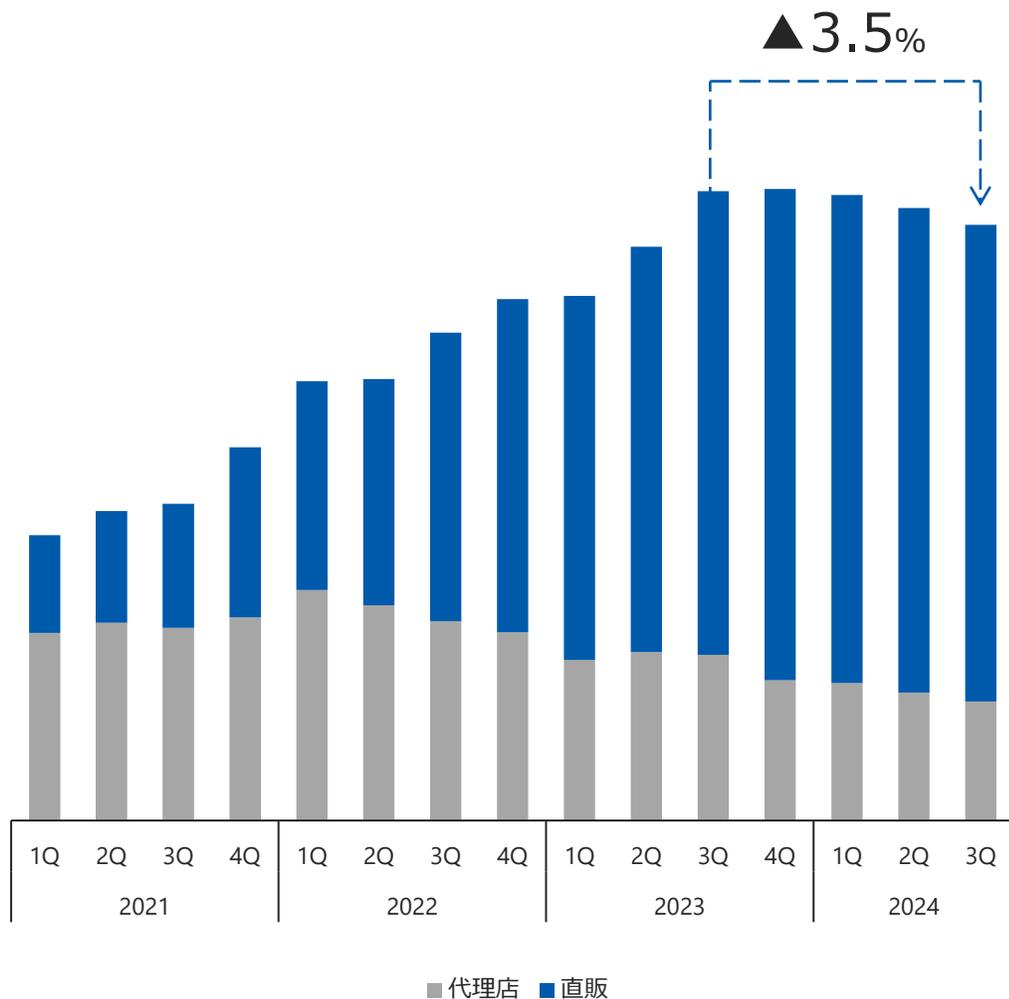
### 売上高前年同期比

▲ 25.3%

- 特定大口顧客の予算縮小・案件停止  
影響
- 大手顧客の新規案件稼働の停滞

アフィリエイトサービス四半期案件数推移

サービス別 四半期概況



案件数 前年同期比

▲ 3.5%

- 前年同期比では▲3.5%減少
- 直販案件数の前年同期比は+2.8%

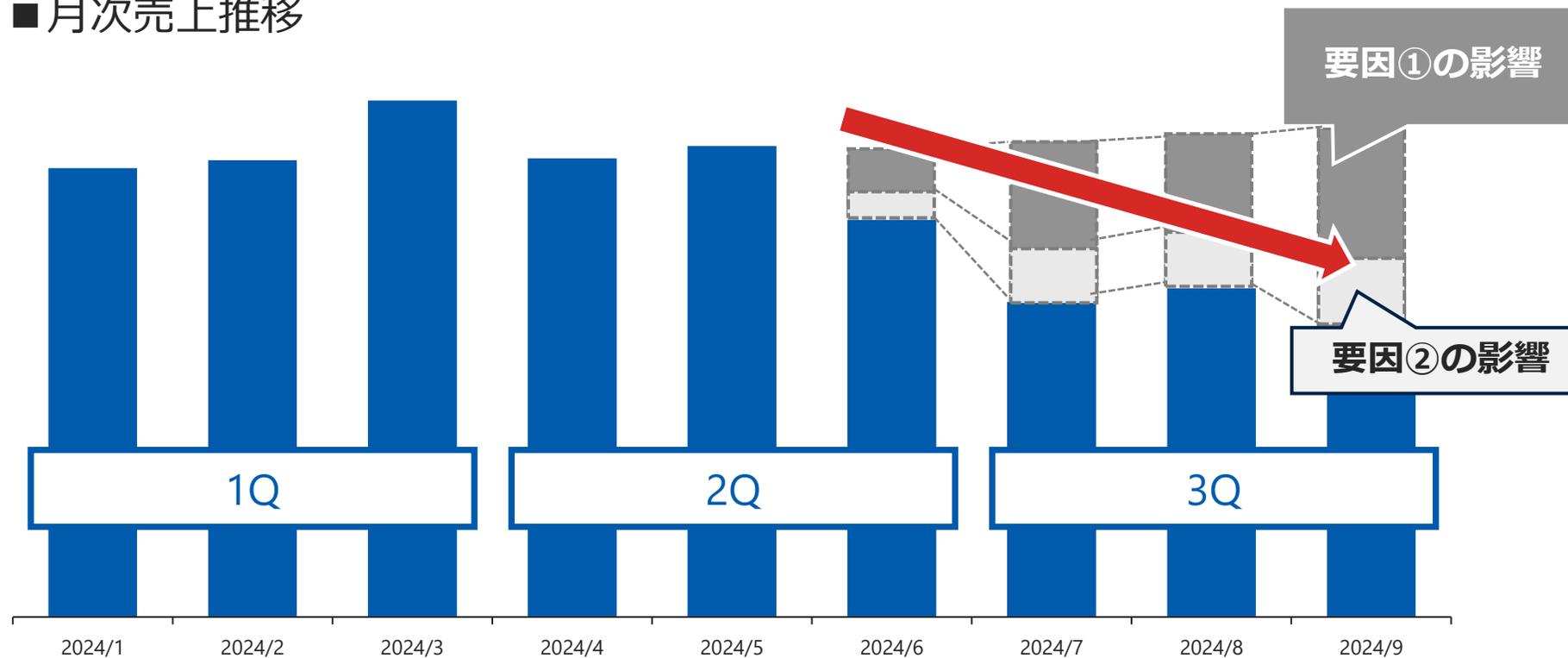
## 売上減少要因

① アドフラウド※による大型案件の停止と予算減少

② 月次の新規開始案件数の減少

※アドフラウド（不正な手段を使って発生した成果）

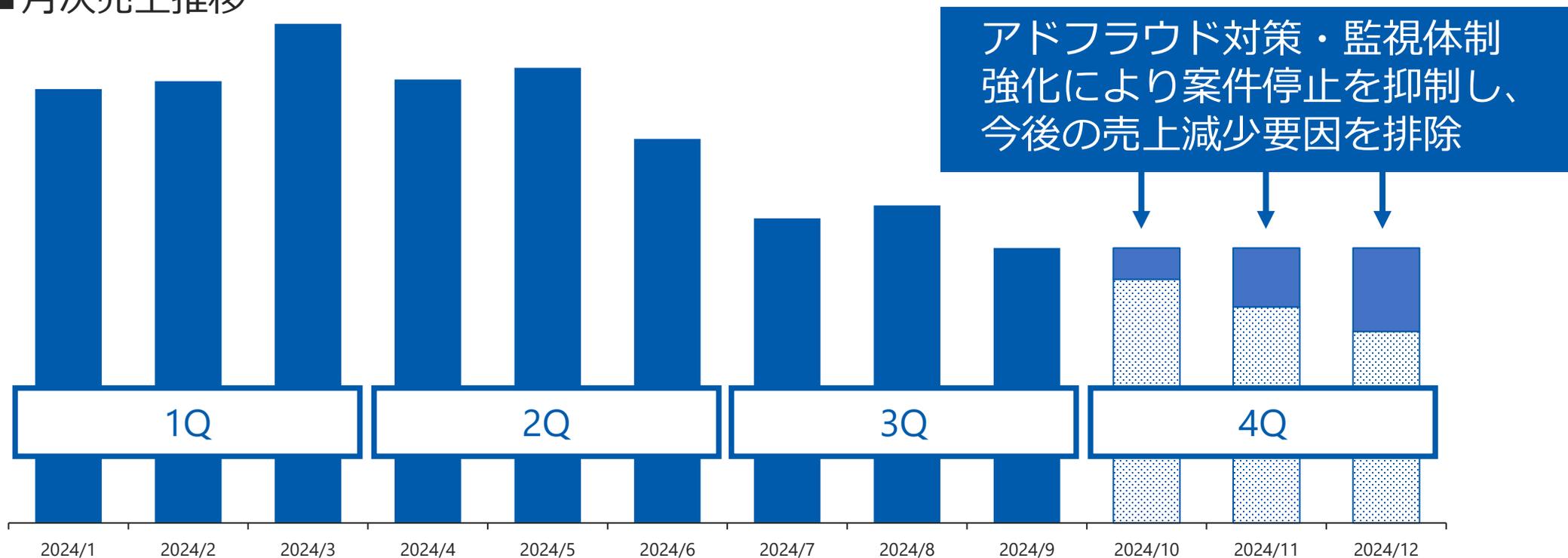
■ 月次売上推移



## アドフラウド対策

- アドフラウドを抑制するシステム改修が完了し不正を抑制 : 10/18 完了
- 監視体制を強化しアドフラウド発生時に即時排除 : 10/21 開始

■ 月次売上推移

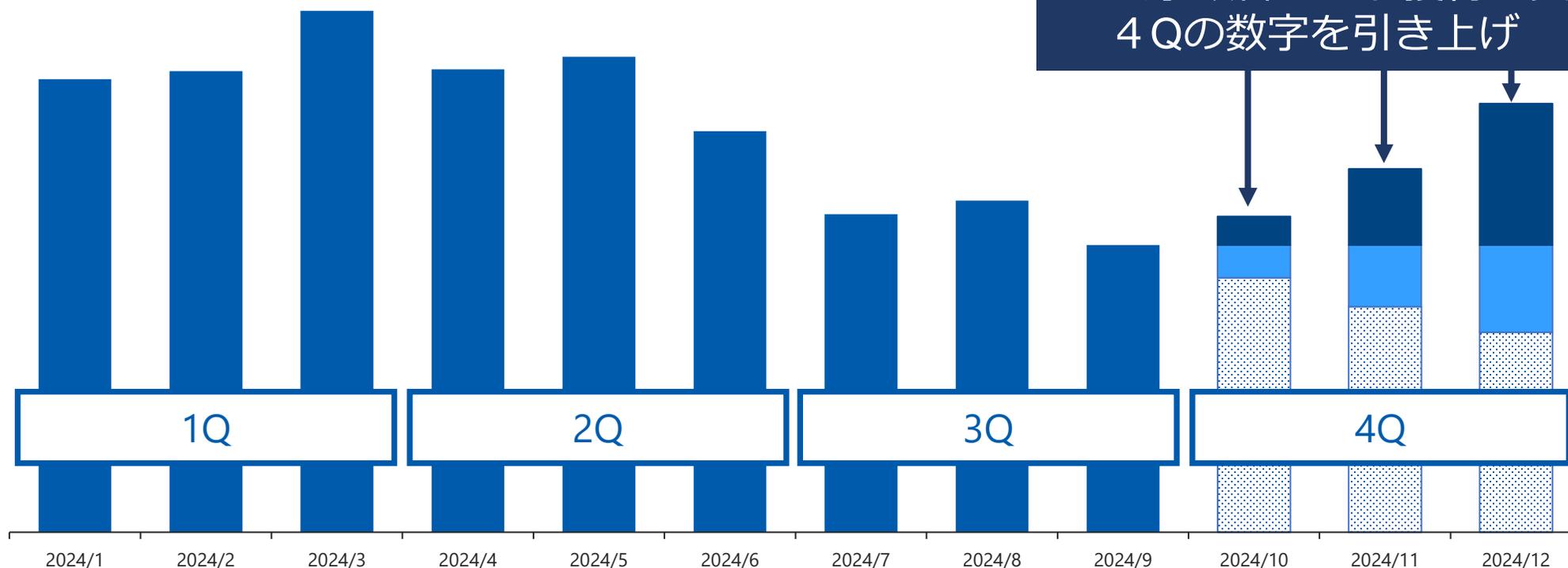


## 月次新規開始案件数の減少

- 営業人員増員による活動量向上
- 新規大手顧客提案・受注

- : 大手顧客リード 28件
- : 案件稼働見込み 8件

■ 月次売上推移



営業人員増員で活動量向上と大手顧客リード獲得&受注で4Qの数字を引き上げ

**直販営業力  
強化**



- ✓ 引き続き営業リソースを直販顧客に集中し新規案件数を拡大

**媒体力強化**



- ✓ 自社広告面導入企業の拡大
- ✓ 大型媒体の自社専用掲載枠確保

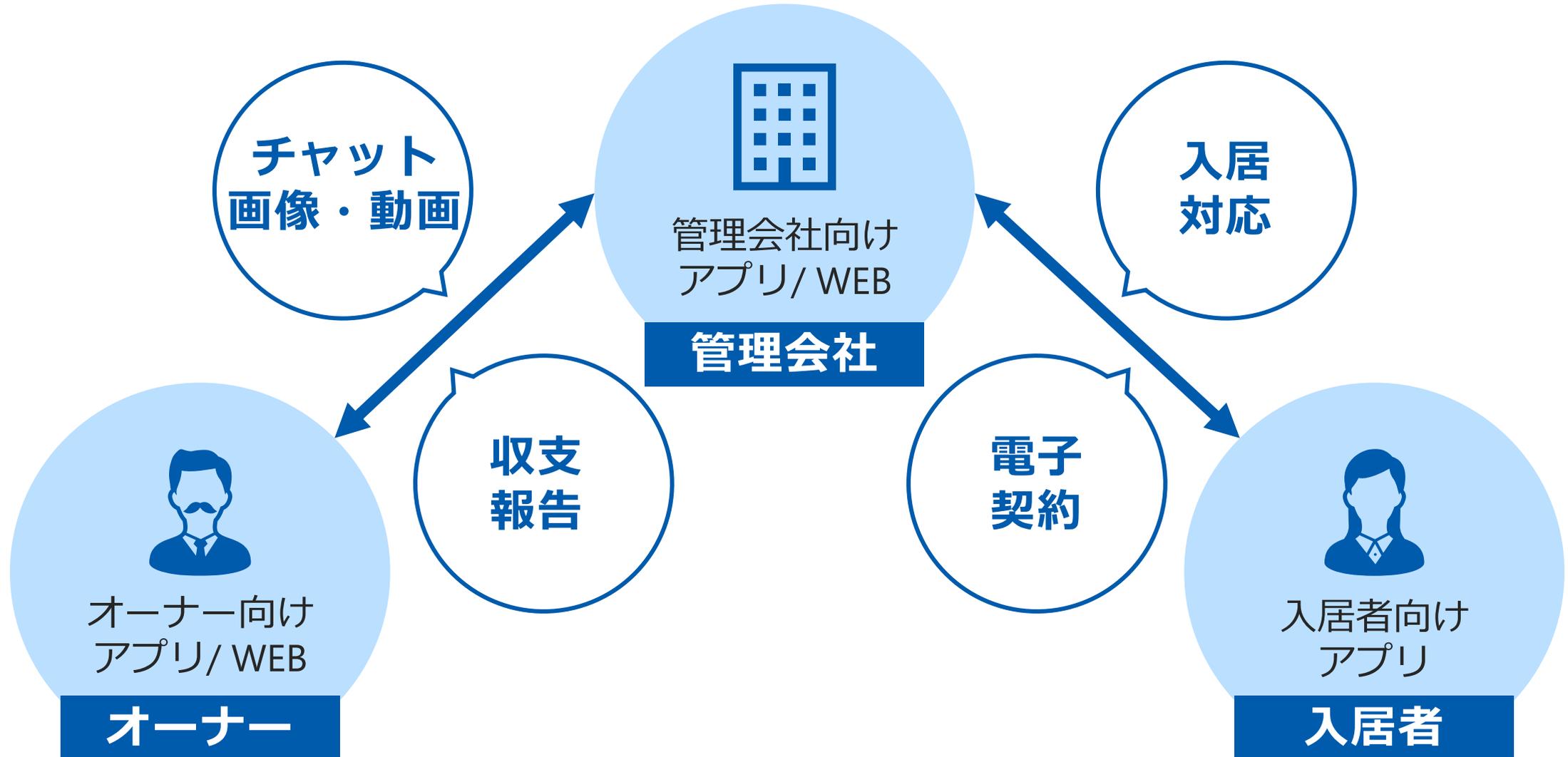
**製品強化**



- ✓ 自社広告面新機能開発
- ✓ 基幹システムの新機能改修
- ✓ 人工知能（AI）などを活用し生産性向上

# 不動産テック事業

## GMO 賃貸DX



## オーナー様の必要な情報へ素早くアクセス

毎月の収支報告書や各種承認依頼がPCで確認いただけます。

必要な時には、すぐに印刷することも可能です。

オーナー様が求めている情報へアクセスしやすいデザインで、効率的な資産運用が実現。



収支報告書や稼働状況のオンライン化により、報告業務や郵送費用のDX化を実現。  
 インボイス制度に対応したフォーマットで収支報告書の発行が可能。

## 収支報告書を オンラインで報告



## 稼働状況表示



## 領収書機能

経費明細書 領収書 ¥4,600 発行日: 2023年04月02日 承認印

山崎 太郎 株式会社 エフエスエス 東京都中央区新富町4-10 株式会社 山崎太郎 東京都中央区新富町4-10 TEL 03-4555-0000 登録番号: 1069149100100

| 品目名       | No.   | 契約者名  | 金額  | 数量 | 税込額  | 備考 |
|-----------|-------|-------|-----|----|------|----|
| 川崎グリーンハイツ | 101号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 102号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 103号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 104号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 105号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 106号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 107号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 108号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 109号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 110号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 111号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 112号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 113号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 114号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 115号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 116号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 117号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 118号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 119号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 120号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 121号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 122号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 123号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 124号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 125号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 126号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 127号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 128号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 129号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 130号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 131号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 132号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 133号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 134号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 135号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 136号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 137号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 138号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 139号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 140号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 141号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 142号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 143号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 144号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 145号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 146号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 147号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 148号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 149号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 150号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 151号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 152号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 153号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 154号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 155号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 156号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 157号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 158号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 159号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 160号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 161号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 162号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 163号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 164号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 165号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 166号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 167号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 168号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 169号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 170号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 171号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 172号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 173号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 174号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 175号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 176号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 177号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 178号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 179号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 180号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 181号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 182号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 183号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 184号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 185号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 186号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 187号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 188号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 189号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 190号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 191号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 192号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 193号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 194号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 195号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 196号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 197号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 198号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 199号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |
| 川崎グリーンハイツ | 200号室 | 鈴木 拓郎 | 200 | 20 | 2200 |    |

チャットによるオーナー様とのコミュニケーションと、  
ワークフローによる承諾業務のスピードアップ。

## チャット機能



## ワークフロー機能



オーナー様からの返信に対する回答文を人工知能(AI)が自動翻訳・生成。

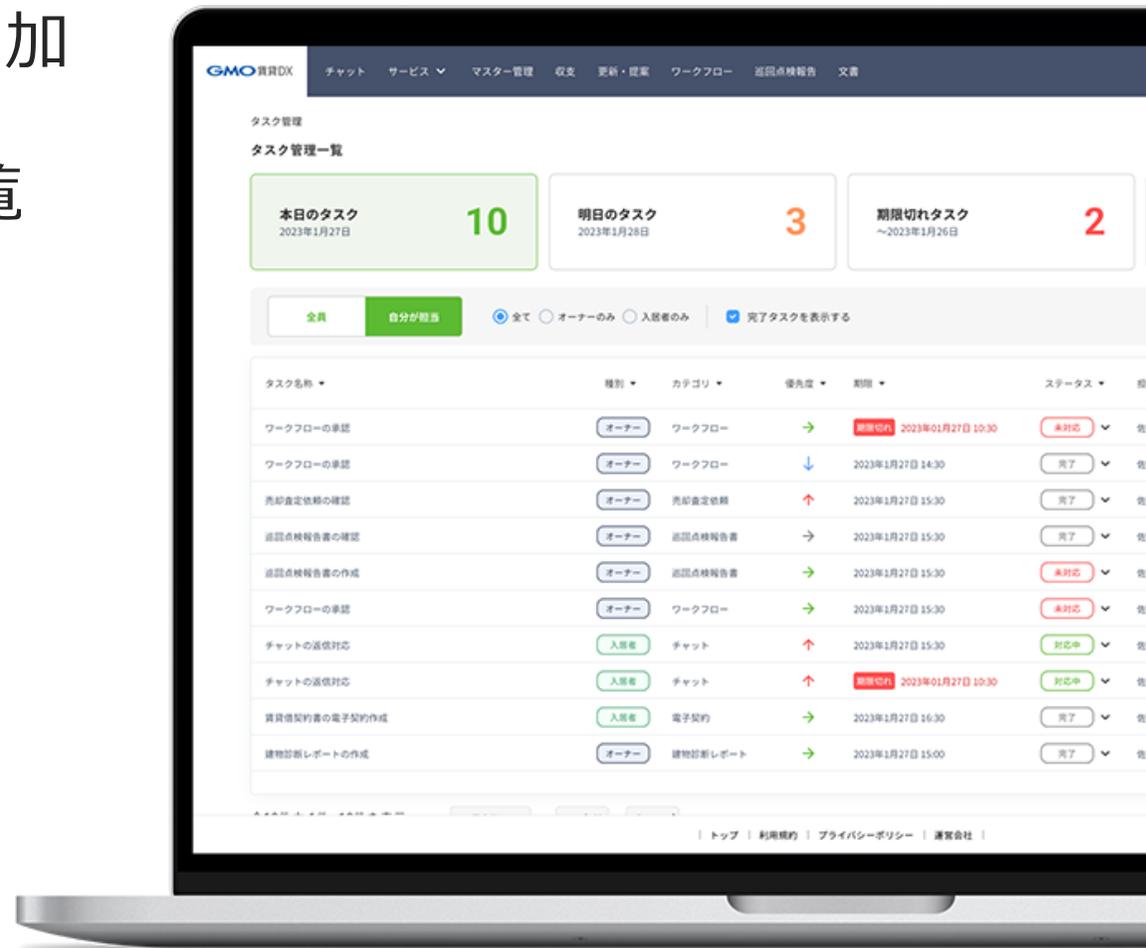
## 人工知能(AI)による回答の自動翻訳・生成でオーナー様へ迅速な返信が可能に

日本語を含む102の言語から、受信した外国語メッセージの言語を自動判別・翻訳し、その言語に対応した回答文面を自動生成することが可能。



## あらゆるタスクを一元管理

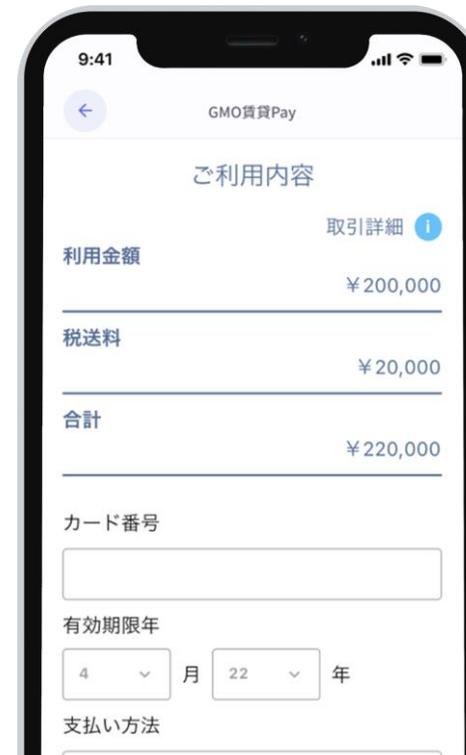
「GMO賃貸DX」上のあらゆるタスクに加え、「ミーティングの資料作成」や「会食予約」などの業務も、タスク一覧へ追加することで一元管理できます。



電子契約・オンライン決済という新しいインターネットサービス化にも対応した  
唯一のスマートフォンソフトウェア。

賃貸に関するオンライン契約に唯一対応

クレジット決済にも唯一対応



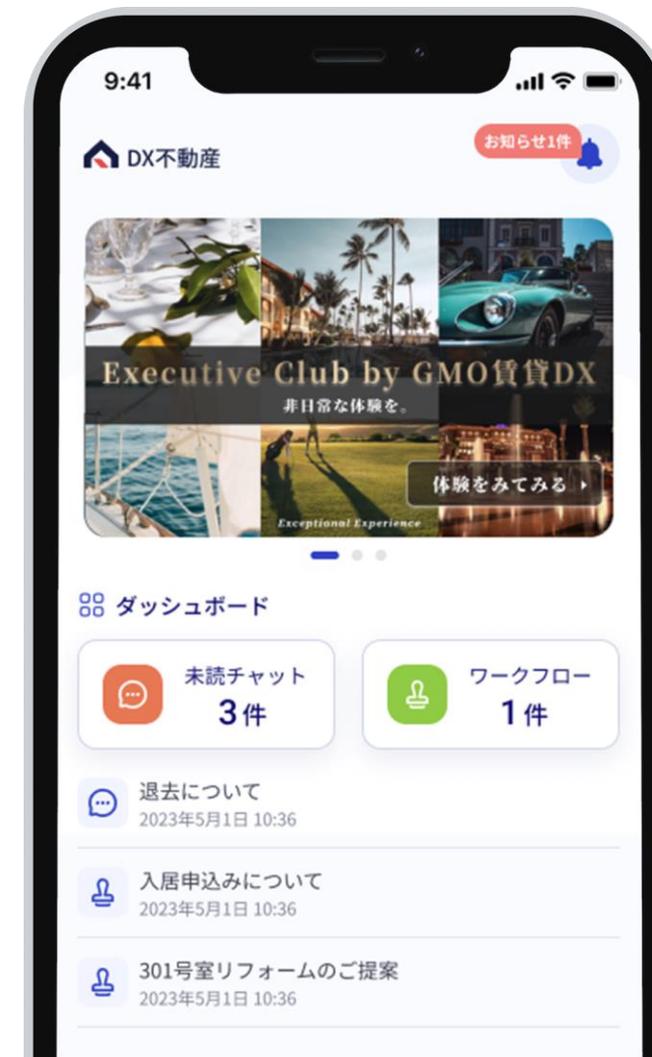
## オーナー様の、サービスへの愛着心の向上や ソフトウェアの利用促進をサポート

不動産管理会社様に「Executive Club by GMO賃貸DX」をお申し込みいただくことで、オーナー様は非日常的な体験を受けられる機会を得られます。

**第一弾：RENDEZ-VOUS**  
- コレクタブルカーの共同所有-



**第二弾：bar hotel**  
- Barに泊まるがコンセプト-



# No.1 オーナーアプリ 20万人以上が利用

GMO 賃貸DX

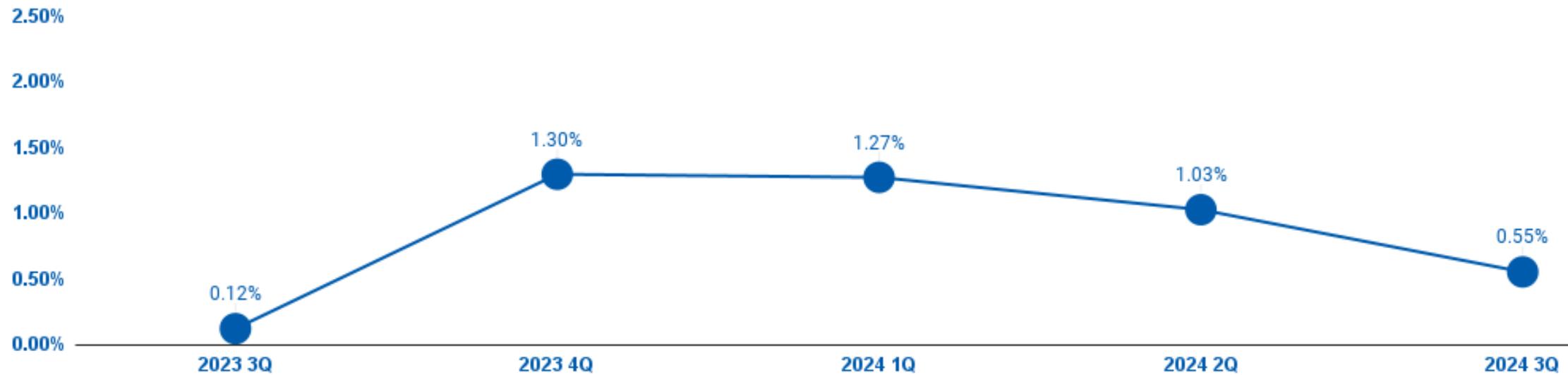
GMO賃貸 DX オーナーアプリ が

利用オーナー数

# 20万人 突破

20万人

当社サービスの解約率は1%程度と低い水準にある



※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

利用オーナー数が20万人を突破し  
不動産オーナー利用者No.1アプリへ



圧倒的製品  
No.1へ



- ✓ 毎月の製品アップデート
- ✓ 法規制対応

利用者に  
魅力ある  
製品へ



- ✓ オーナーに非日常体験を  
不動産オーナー向けエグゼクティブクラブ
- ✓ 入居者が使いたいサービスへ

営業体制強化



- ✓ 日本全国営業体制の整備

# 3. 業績のハイライト

2024年12月期 第3四半期決算説明資料より

売上、利益ともに大きく成長

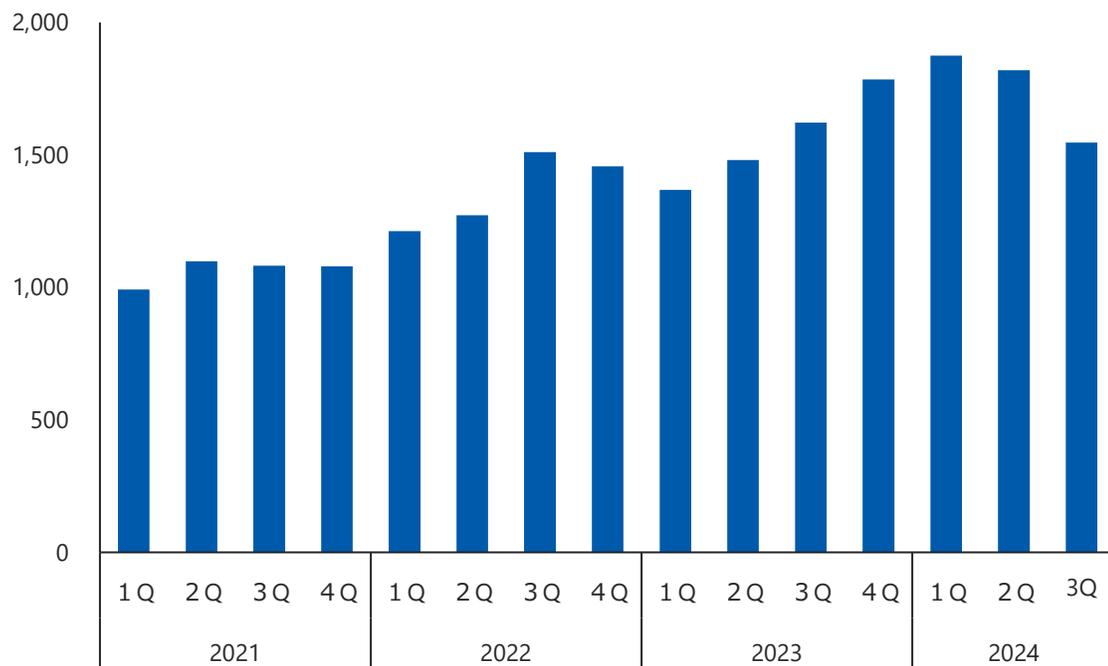
(単位：百万円)

|                      | 2023年/<br>1-3Q累計 | 2024年/<br>1-3Q累計 | 対前年<br>同期差額 |
|----------------------|------------------|------------------|-------------|
| 売上高                  | 4,471            | 5,241            | +769        |
| 営業利益                 | 466              | 660              | +194        |
| 経常利益                 | 468              | 686              | +218        |
| 親会社株主に帰属<br>する四半期純利益 | 347              | 443              | +96         |

前四半期と比較して水準を下げる

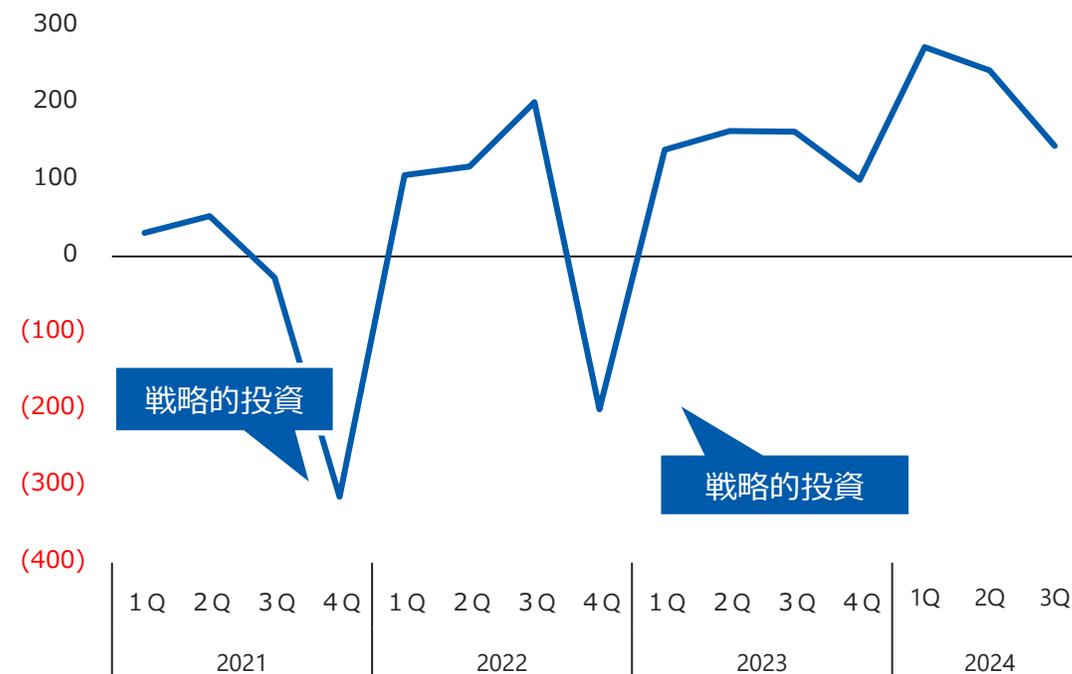
### 四半期売上高推移

単位：百万円



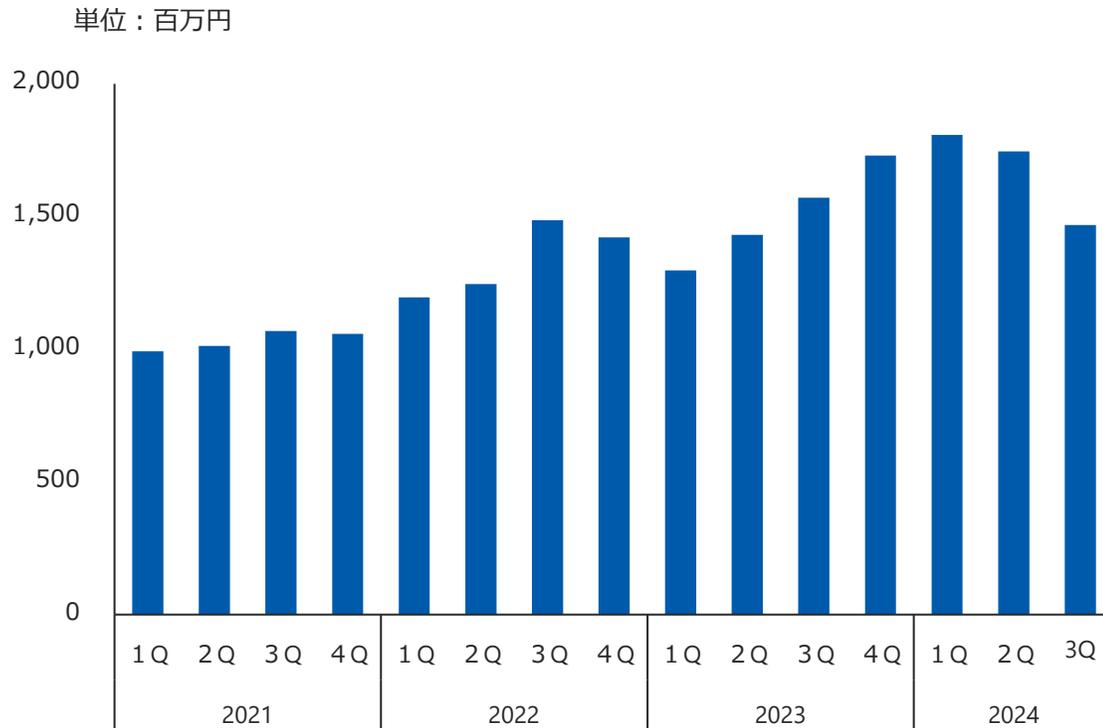
### 四半期営業利益推移

単位：百万円

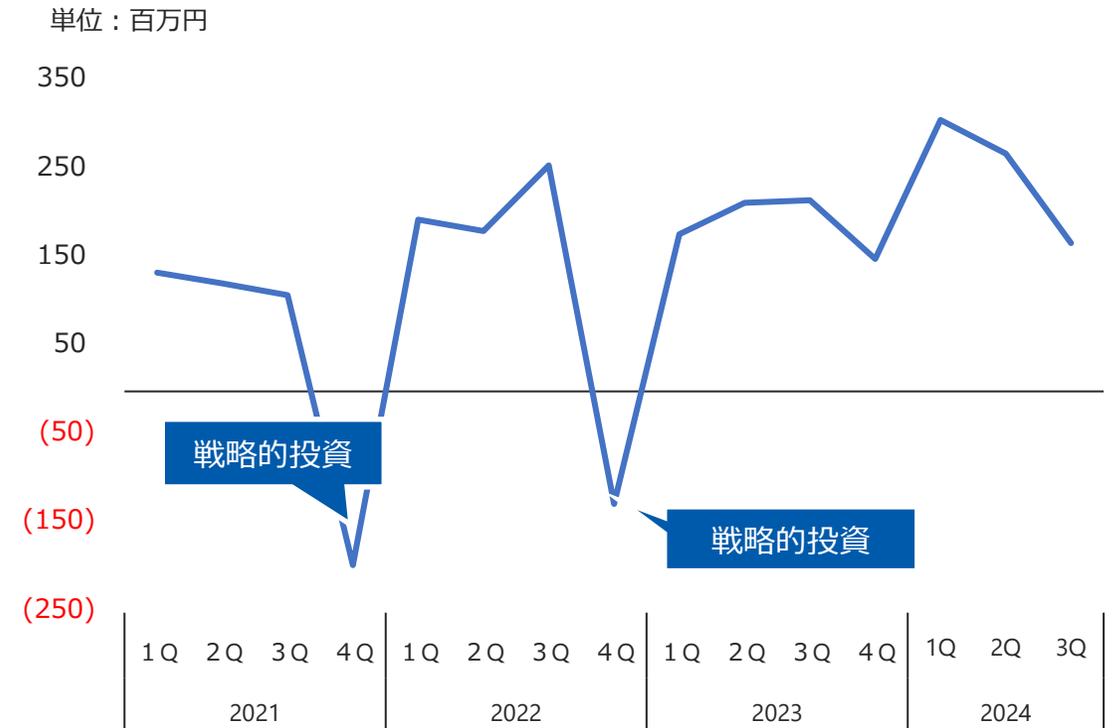


連結数値と同様に、前四半期と比較して水準を下げる

### 集客支援 四半期売上推移

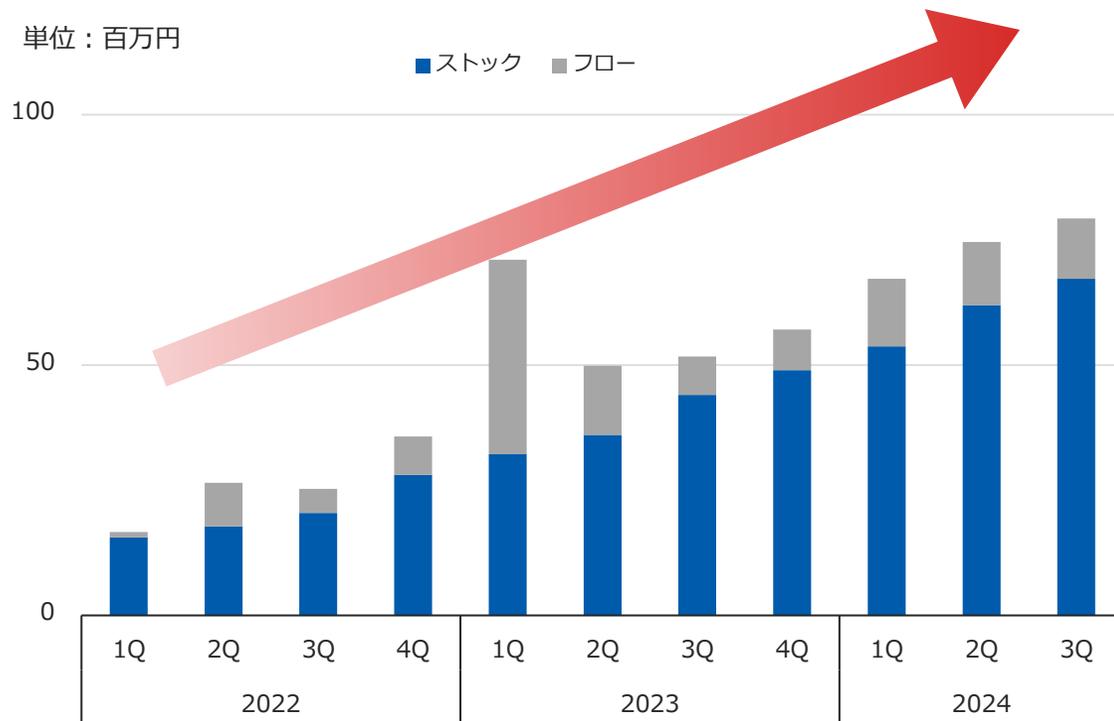


### 集客支援 四半期営業利益推移

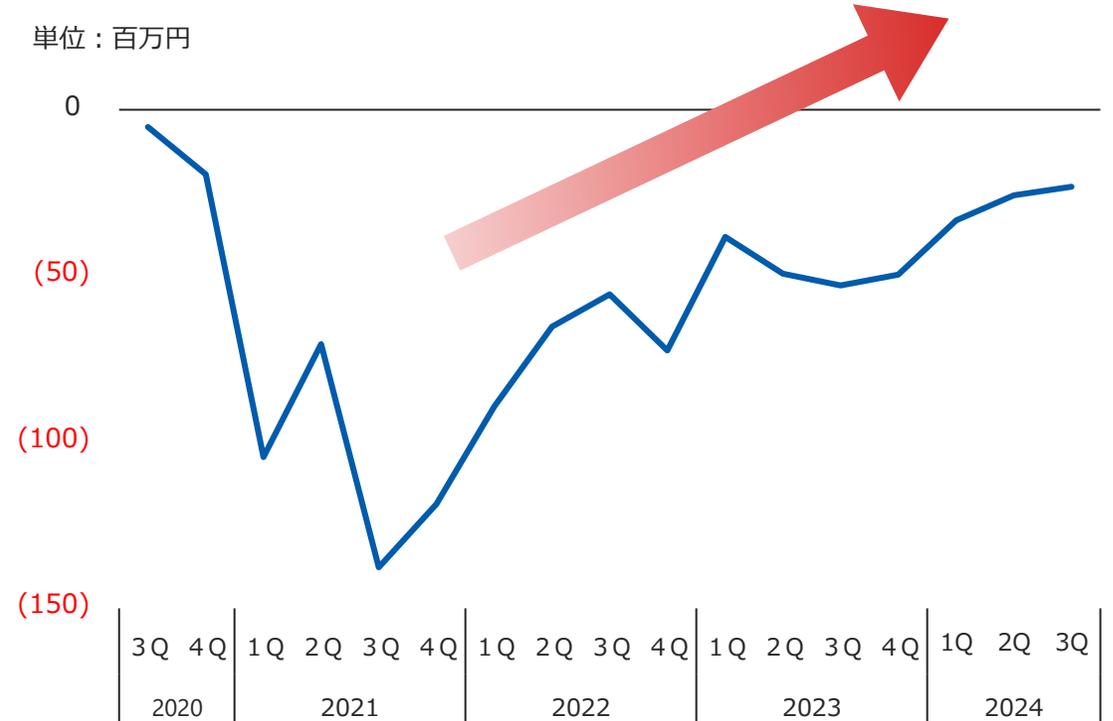


SaaS事業によるストック収益の確実な伸長で岩盤収益増加

### 四半期売上高推移



### 四半期営業利益推移



### 3Q 振り返り

- スtock商材を扱うMEOサービスと不動産テックの2事業が順調
- フロー商材であるアフィリエイトサービスが特定大手顧客の案件停止により計画を大きく下回った結果、営業利益（連結）の成長スピードが鈍化。

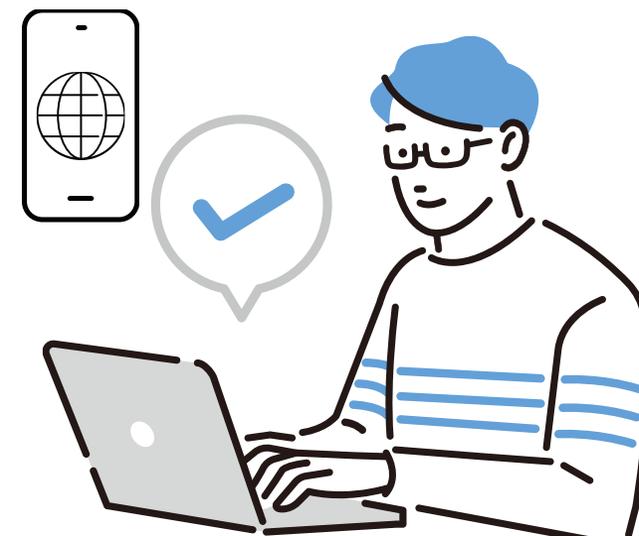
### 4Q以降 アクション

- アフィリエイトサービスを成長トレンドへ回復させるための対策を最優先で実行。
- プライム品質への経営クオリティ向上を目指し、ハイスペック人材の採用、管理部門体制の強化を実施。

## 4. 新サービスのご案内

# 新サービスの開始

## GMO アプリ外課金



アプリ課金：  
スマートフォンアプリ利用者がデジタルコンテンツやアイテム等を購入する方法

## アプリ内課金

アプリ内で購入し、  
アプリで利用する



手数料：～30%



## アプリ外課金

Webサイト等で購入し、  
アプリで利用する



手数料：3%程度～



近年アプリストアの規制緩和や世界的な法規制の整備により実現可能となった

アプリ課金は世界中で非常に大きなマーケットが存在。  
世界のトレンドは「自由化方向」であり、アプリ外課金サービスへの  
ユーザーニーズ、顧客ニーズはより高まると予測しております。

**GMO SmaAD**

当社お取引顧客の  
アプリ課金想定金額  
1兆145億円



日本のアプリ  
課金マーケット  
2兆2,141億円



世界のアプリ  
課金マーケット  
28兆6,351億円

※2024年IMARC調べ 金額は流通額

当社は今後大きくマーケット拡大が期待されるアプリ外課金マーケットに参入いたします。

事業内容 : アプリユーザー集客、課金プラットフォームの運営、決済機能の提供

事業開始日 : 2024年11月27日 (水)

サービス名 : **GMO** アプリ外課金

## アプリ外課金事業に対する当社の戦略方針

- 2024年11月6日      スマホゲーム領域において国内ゲームメディア各社と協業開始
- 2024年11月27日      スマホゲーム領域において海外ゲーム事業者のコンテンツ販売を開始
- 2025年4月頃 (想定)      スマホゲーム領域において海外ユーザー向けの決済サービスの開始
- 2025年5月頃 (想定)      ゲーム以外の領域へ展開 (国内外)

業界最大級のメディアネットワークを保有するサービス『GMO SmaAD』と連携させることにより、両事業で相互にシナジーを生み出します。

この連携により、アプリユーザーの獲得とアプリ収益の向上を同時に実現し、アプリ事業者のイノベーションを支援してまいります。



# GMO TECH、アプリ外課金事業の 第一弾プロジェクトで 国内ゲームメディア6社と合意

**GMO** アプリ外課金



グローバルプラットフォームを見据え  
国内主要ゲームメディアと連携



GMO TECH と  
コレックホールディングス、  
戦略的業務提携契約を締結

GMO TECH

 CORREC



ゲーム・エンタメ領域において  
『GMOアプリ外課金』の提供を開始

# 5. 中期経営方針のご説明

中期経営方針開示資料より

# グロース品質からプライム品質経営へ

## 急激な事業成長から 安定成長へ経営方針をシフト

- ストック比率の向上による成長の安定化
- 新たな事業の柱の創造による不測のリスクへの対応力強化



## 社会的に高いガバナンス水準や 積極的な情報開示

- コーポレート・ガバナンスコードの全原則への対応 ※プライムの義務
- 重要な会社情報について、日本語と同時に英語で同一の内容の開示を行う ※今後プライム義務化



## 社会貢献やSDGsへの取り組みを はじめとした企業価値向上のための 取り組み

- TCDF（気候関連財務情報開示タスクフォース）の開示 ※プライムの義務



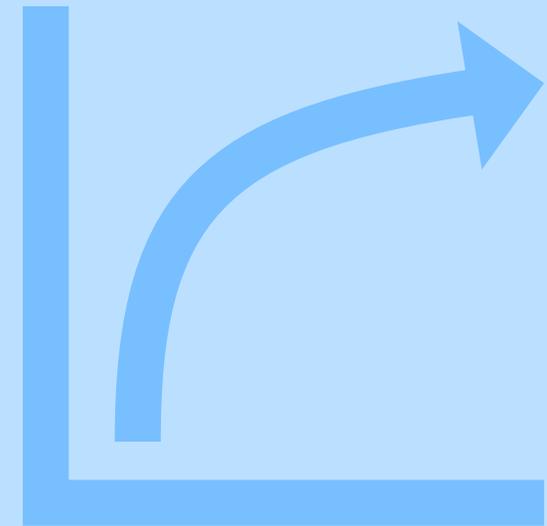
## ダイバーシティ & インクルージョンへの 取り組み推進による組織成長

- 女性役員の登用、女性管理職比率の向上
- 外国人比率



## 中期経営方針 01

急激な事業成長から安定成長へ  
経営方針をシフト



2024年12月期以降の中期事業成長テーマを「強み（基盤）の展開」とし、中長期的な事業の安定成長、企業価値の持続的な成長を実現していきます。

|    |    | 商品                            |                              |
|----|----|-------------------------------|------------------------------|
|    |    | 既存                            | 新規                           |
| 市場 | 既存 | 主要3事業の基盤<br>展開 1              | 新規事業開発<br>新たな収益基盤の獲得<br>展開 2 |
|    | 新規 | 海外強化・顧客の拡大、<br>付加価値の提供など収益力向上 |                              |



中核3事業のさらなる強化、新たな収益基盤の創出におけるポイントは以下の3点となります。



### 圧倒的No.1

スペック・価格・デザインにおいてNo.1を実現し、その結果として圧倒的シェアNo.1 を獲得する



### ストック収益

スポット型ビジネスではなく、お客様と長い期間お取引を継続的に行うストック型ビジネスに注力する



### AIで未来を創る

AIによる時間とコストの節約、既存商品サービスへAIを活用した付加価値の付与

## GMO TECHグループ

### 集客支援事業セグメント

- アフィリエイト広告サービス …………… 顧客・媒体ともに海外展開を大きく加速し新たなニーズの取り込みを志向、日本のASPとして海外No1ポジションを奪取
- 検索エンジン関連サービス …………… AI技術の積極的な活用等により提供機能を大きく拡張し、No.1ポジションをより強固に

### 不動産テック事業セグメント

…………… 製品の優位性をさらに高め、不動産賃貸領域における利用者数No.1SaaSへ

### 成長投資

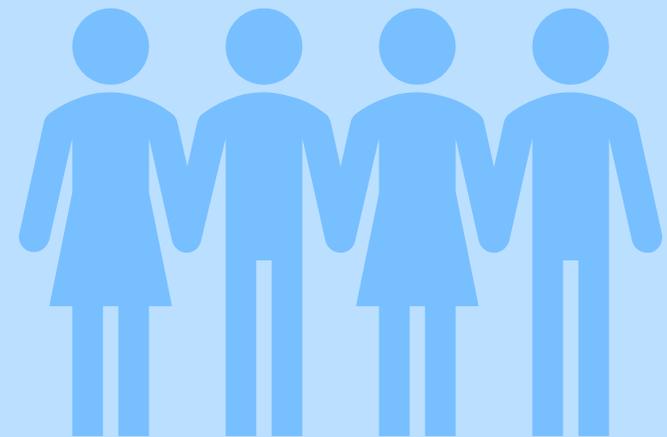
…………… 既存3事業の資産を活用した新規事業開発

ストック中心

今後、目標となる売上高及び利益の目標数値や、成長投資としての新規事業に関する情報は適切なタイミングで開示してまいります。

## 中期経営方針 04

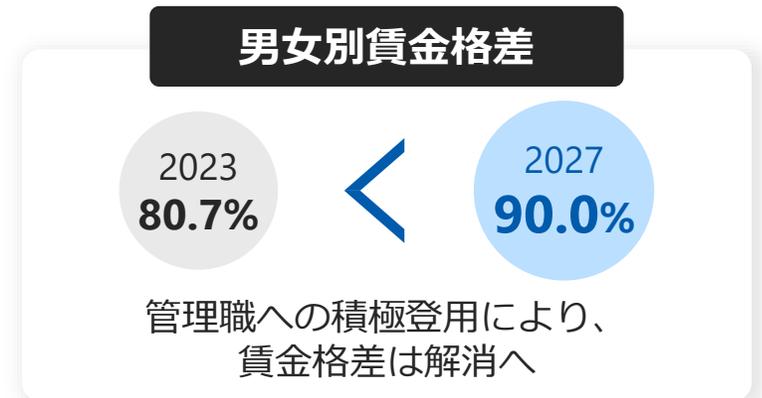
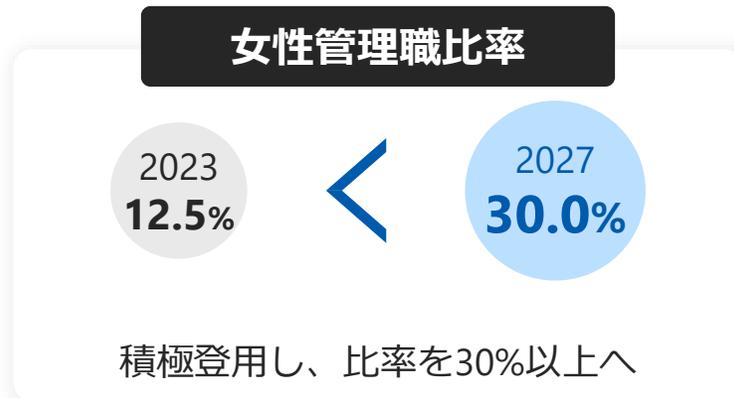
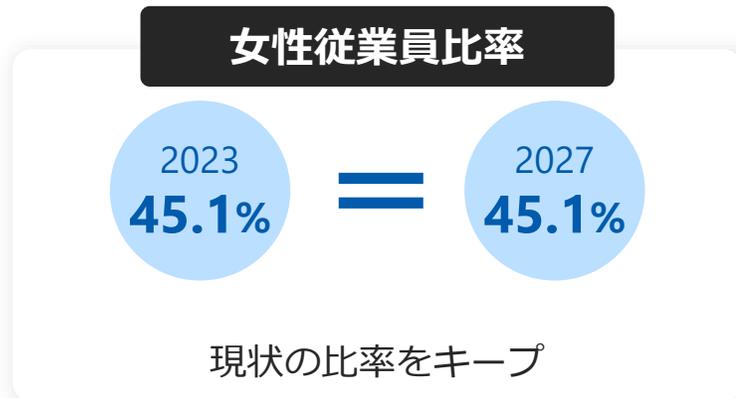
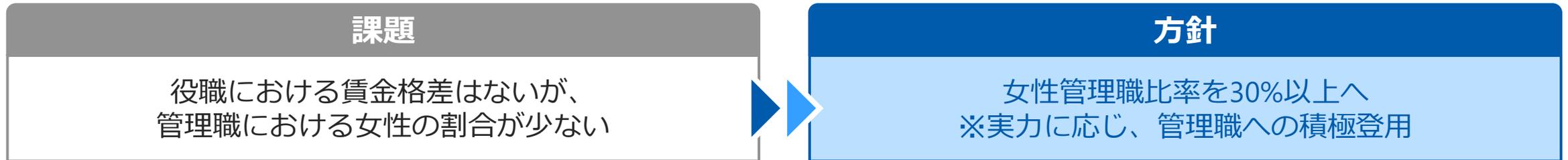
ダイバーシティ & インクルージョン  
への取り組み推進による組織成長



より革新的で生産的な職場環境を育成し、当社事業の持続可能な成長を実現します。  
 多様性を尊重しながら、全てのメンバーが夢・ビジョン・フィロソフィーを持ち、  
 自分らしく活躍できる集団へ進化を図ります。

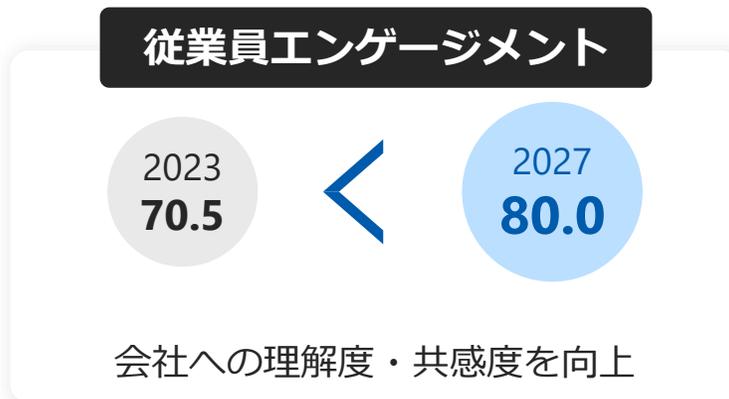
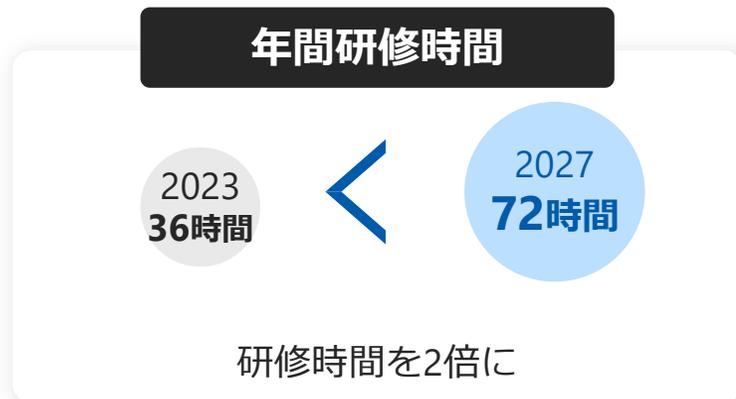
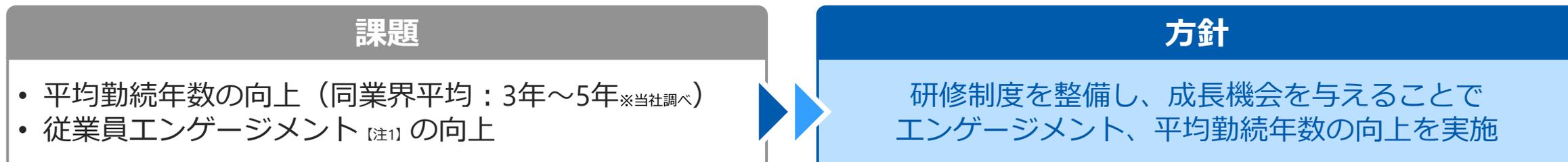
1) 女性のエンパワメントとリーダーシップの促進

- 多様な視点が組織の意思決定プロセスに取り入れられ、イノベーションとクリエイティビティが促進される
- 組織文化の向上やブランド価値の強化
- 職場での性別に基づく偏見や格差を解消し、組織全体の競争力と生産性を高めることを目指す



2) エンゲージメント向上による社員満足度の向上

- エンゲージメントの向上により、業務改善や仕事のプロセスの最適化に貢献し、イノベーションを推進
- 経験豊富なメンバーの増加により、継続的な生産性の向上に寄与

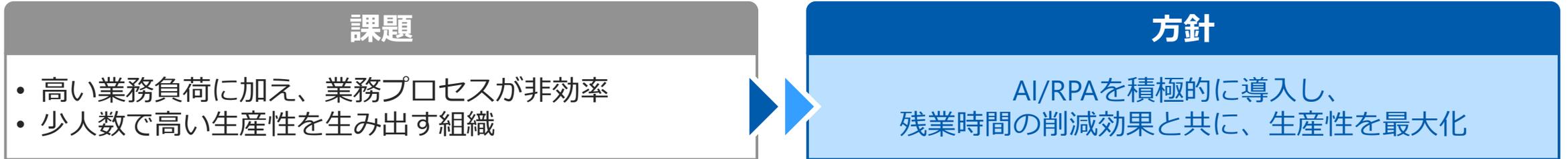


【注1】：従業員エンゲージメント

- メンバー（従業員）が会社や組織や仕事に対して抱く感情的なつながりや献身度を表す概念
- エンゲージメントの高いメンバーは、会社のミッション、価値観に強く共感し、組織としての目標の達成に自発的に貢献しようとする意欲を持つ為、生産性の向上や離職率の低下に寄与します

3) 労働環境の改善と生産性の向上

- AI/RPAの積極活用で、効率的なプロセスを実現し、残業時間を削減
- 労働生産性を最大化し、売上・営業生産性の向上



【注1】 : 売上生産性  
 ・ GMO TECH売上額 ÷ メンバー（従業員）人員数にて算出

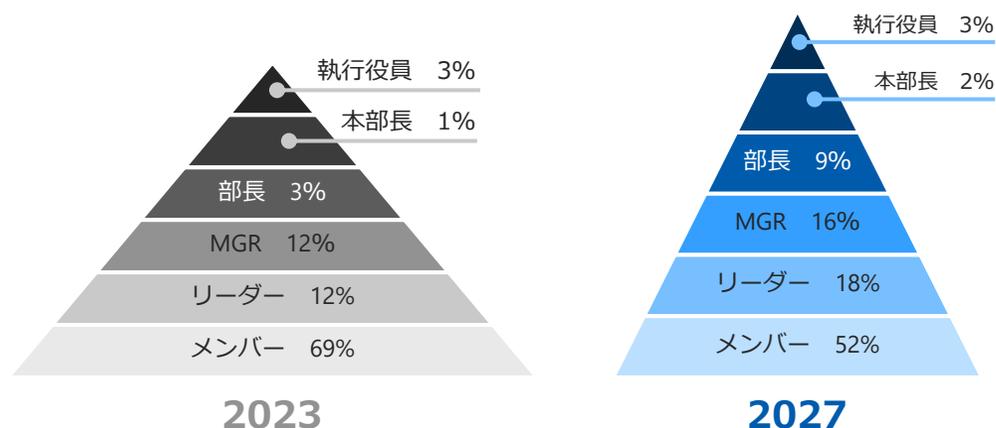
【注2】 : 営業利益生産性  
 ・ GMO TECH営業利益額 ÷ メンバー（従業員）人員数にて算出

営業利益生産性の向上の実現とともに、従業員報酬平均年額1,500万円を実現します。  
 人員数の増加を抑制する一方、高額報酬の役職者を必要人員数配置し、  
 縦に伸長したヒエラルキーピラミッドを組織します。

### 2034年：平均給与1,500万を達成

| 指標/年           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |  | 2034  |
|----------------|------|------|------|------|------|--|-------|
| 平均年収 (単位：万)    | 565  | 618  | 675  | 738  | 806  |  | 1,500 |
| 営業利益生産性 (単位：万) | 401  | 482  | 508  | 550  | 612  |  | 1,500 |

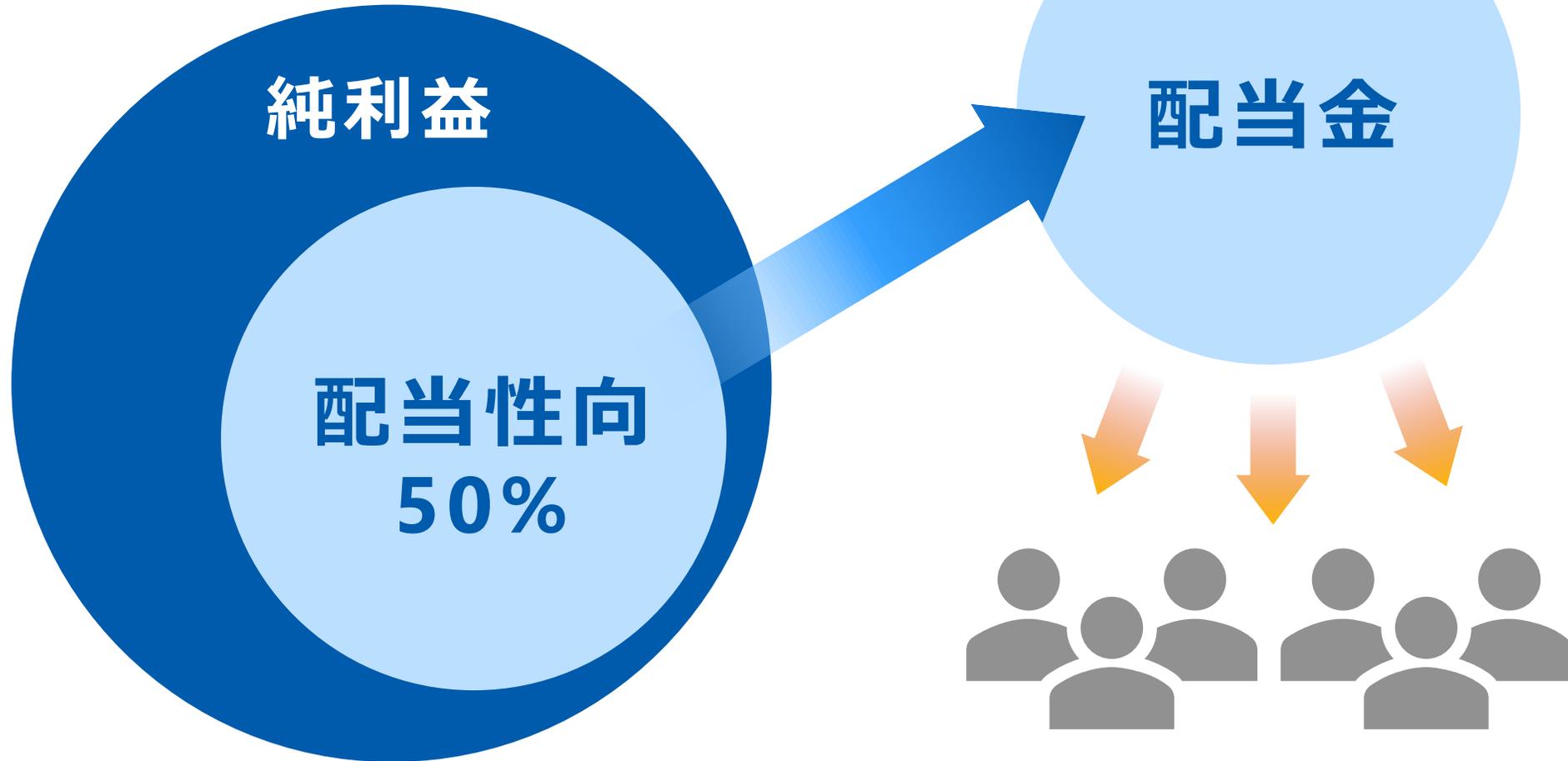
### 組織の形



役職者層の増加  
 上位層ほど高年収へ

## 6. 配当方針・IR動向について

GMOTECH



## 株主優待制度（2023年11月開始）

### 対象株主様

**100株以上**  
かつ  
**半年以上保有**

### 優待内容

**GMOクリック証券**  
手数料

**MEQDash!**  
by GMO

**30%**  
キャッシュバック

※対象、優待内容、条件などの詳細は株主優待ページでご確認ください

## 【自己株式取得に関するご説明】

### ■ 実施内容

- ・ 取得期間：2024/11/15～12/30、取得株数：上限11,000株（1.03%）
- ・ 取得総額：上限7,000万円

### ■ 株式状況 (2024/9/30時点)

- ・ 発行済株式総数：1,068,480株
- ・ 自己株式数：32,140株 →取得後：43,140株（想定）

### ■ 目的

- ・ 機動的な資本政策の実行
- ・ 株主還元強化
- ・ 経営環境変化への対応

### ■ 期待される効果

- ・ 資本効率の向上、1株当たり指標の改善、株主価値の向上

**GMO**TECH