

2026年12月期

第2四半期決算説明資料

GMO TECHホールディングス株式会社

- 01** 結論と要約
- 02** 2026年第2四半期決算概要
- 03** サービス別概況
- 04** 統合シナジーに関する進捗
- 05** 株主還元
- 06** 総括

01

結論と要約

Conclusion and Summary

結論と要約 | 決算サマリ（連結）

デザインワン・ジャパン及びトライハッチとの経営統合により売上は増加
営業利益もAI SaaS事業の安定的な成長により増加

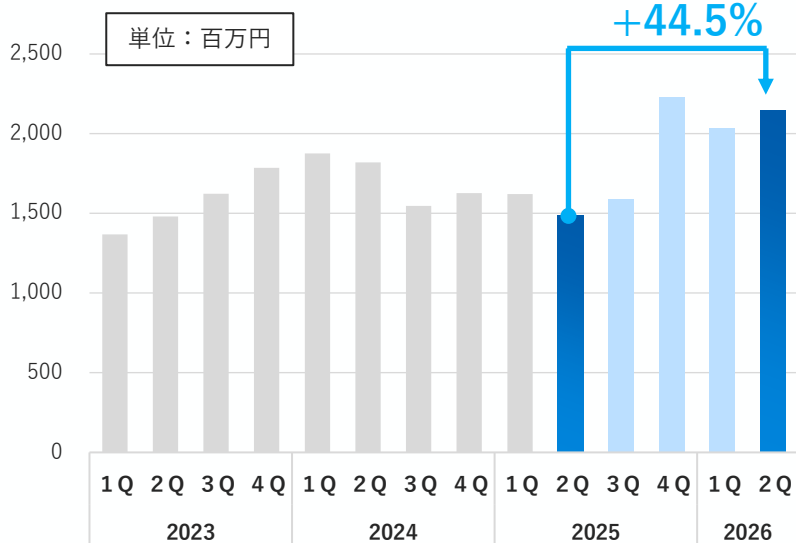
	2025年/ 第2四半期累計	2026年/ 第2四半期累計	対前年同期
売上高	3,107	4,179	+ 1,071
営業利益	228	287	+ 59
経常利益	181	325	+ 143
親会社株主に帰属する 四半期純利益	147	211	+ 63

※ 2025年第1四半期はGMO TECH連結企業集団のみの数値です。

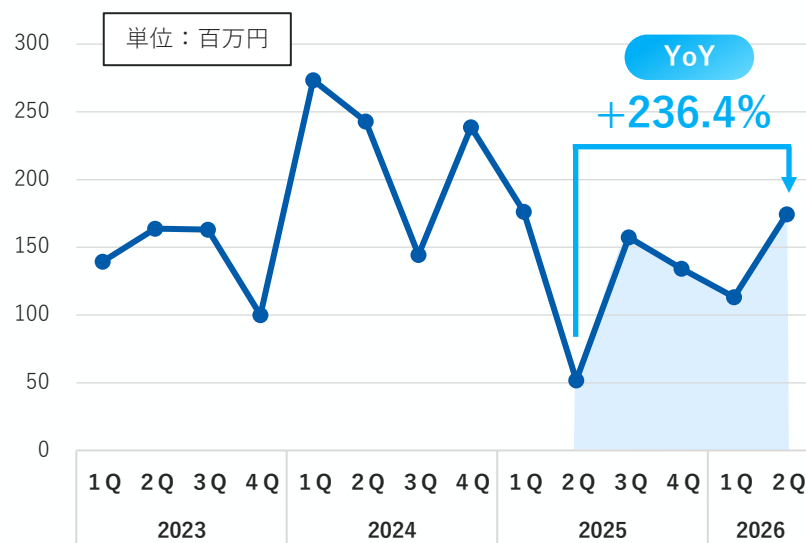
結論と要約 | 売上高・営業利益の推移（連結）

デザインワン・ジャパン及びトライハッチとの経営統合により売上は増加
営業利益もAI SaaS事業の安定的な成長により増加

四半期売上高推移



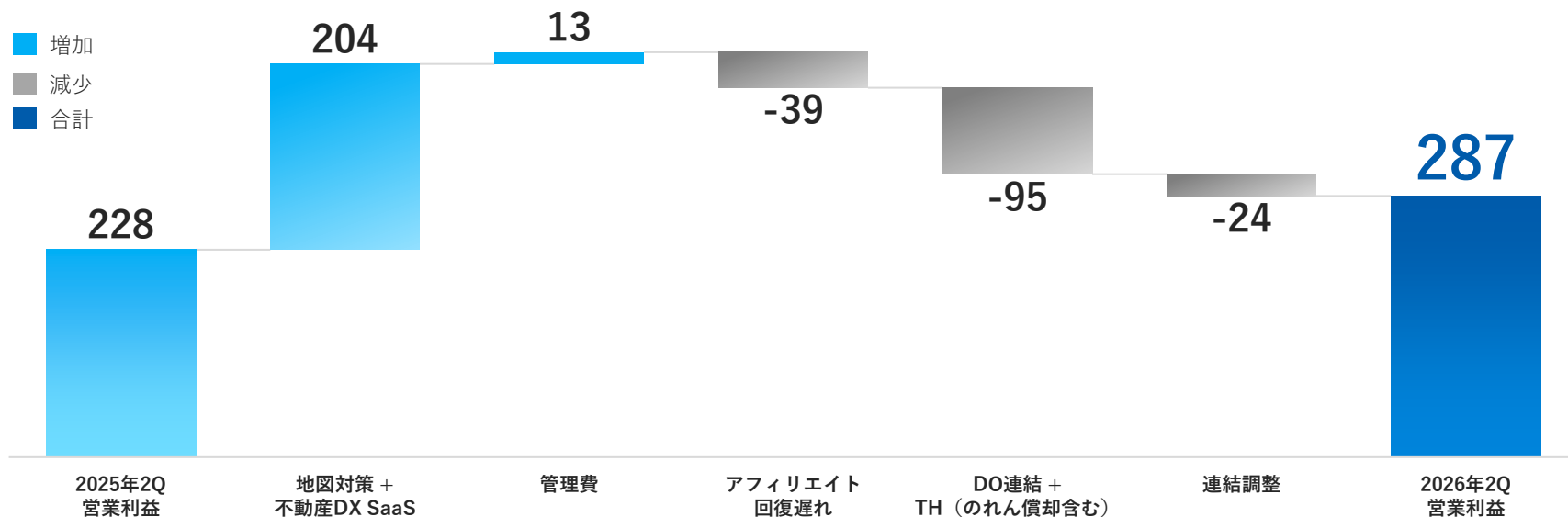
四半期営業利益推移



結論と要約 | 営業利益の増減要因（連結）

地図対策及び不動産DX SaaSの成長により2026年2Qの営業利益は増加

営業利益の推移



02

2026年第2四半期決算概要

Summary of Q2 FY2026 Financial Results

2026年第2四半期決算概要 | 貸借対照表サマリ（連結）

単位：百万円	2025年/12月末	2026年/6月末	増減(%)
流動資産	4,585	4,022	▲12.3%
（現金預金）	2,765	2,541	▲8.1%
固定資産	1,139	1,810	+ 58.9%
資産合計	5,725	5,832	+ 1.9%
流動負債	1,592	1,852	+ 16.3%
固定負債	133	126	▲5.1%
負債合計	1,725	1,979	+ 14.7%
純資産	3,999	3,853	▲3.7%
株主資本	3,941	3,762	▲4.5%
負債純資産合計	5,725	5,832	+ 1.9%

2026年第2四半期決算概要 | 損益計算書サマリ（連結）

単位：百万円	2025年/第2四半期累計 ※	2026年/第2四半期累計	対前年同期
売上高	3,107	4,179	+ 1,071
売上原価	1,688	1,956	-
売上総利益	1,419	2,223	-
販売管理費	1,191	1,935	-
営業利益	228	287	+ 59
営業利益率	7.3%	6.9%	-
営業外収益	3	39	-
営業外費用	49	1	-
経常利益	181	325	+ 143
特別損益	-	▲0	-
法人税等	33	113	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	147	211	+ 63

※ 2025年第1四半期はGMO TECH連結企業集団のみの数値です。

03

サービス別概況

Performance Overview by Service

AI SaaS事業（ストック型）

AI SaaS事業の区分け

マーケティングSaaS

地図対策

MEQDash!
by GMO

AEO CHEKI
by GMO

Google/AI対策

SEQDash!
by GMO

GEODash!
by GMO ※

予約

LINE

スワイプ型LP

エキテ
by GMO

L-Score
by GMO

SwipeKit
by GMO

不動産DX SaaS

GMO 賃貸DX

オーナーアプリ / Web

入居者アプリ / Web

オーナーCRM

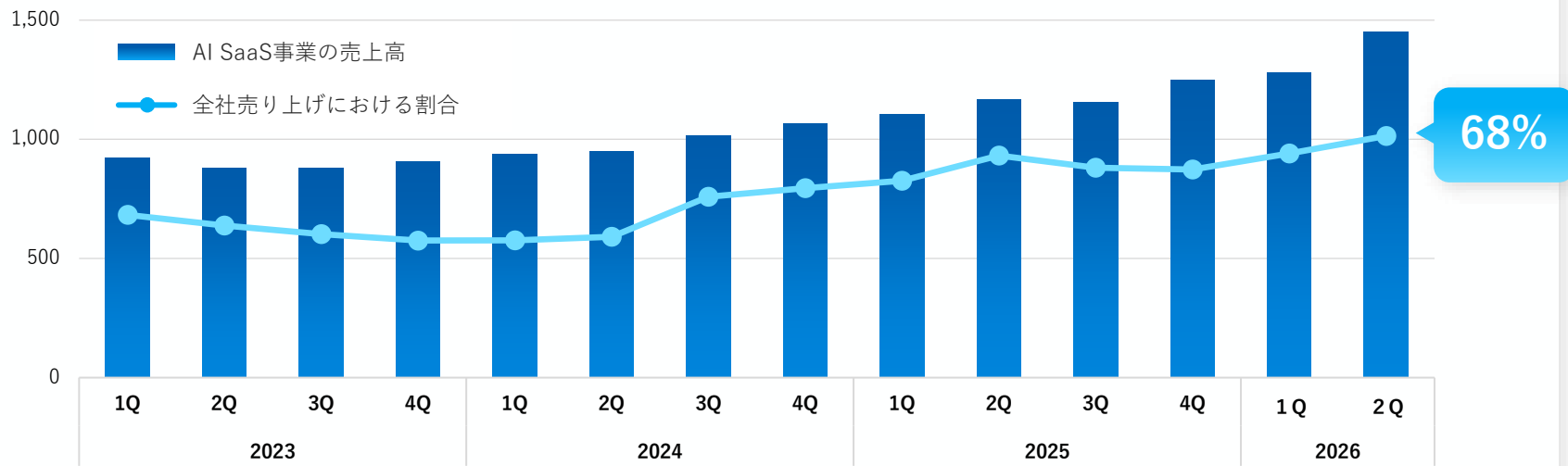
※旧 : LLMQ Dash! byGMO

AI SaaS事業（ストック型）売上高比率

引き続き順調にAI SaaS事業（ストック型）の売上が成長

AI SaaS事業（ストック型）売上高比率

単位：百万円

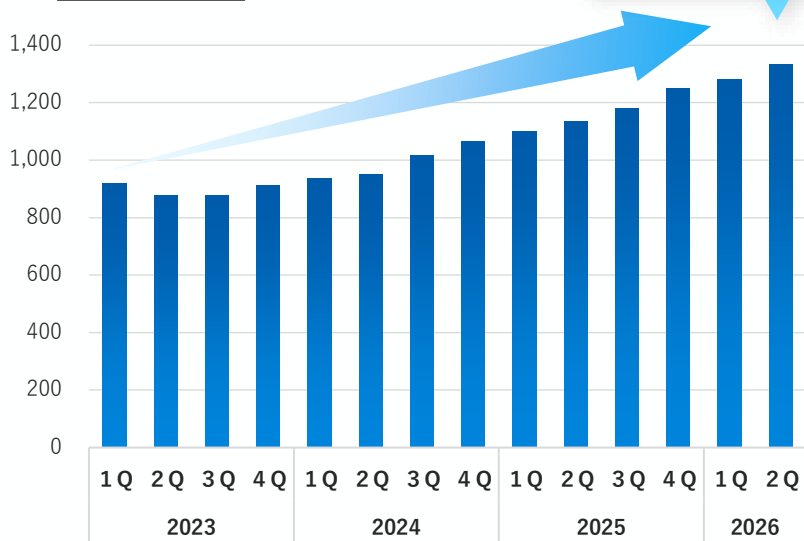


AI SaaS事業 | 売上高・営業利益推移

売上高・営業利益ともに過去最高

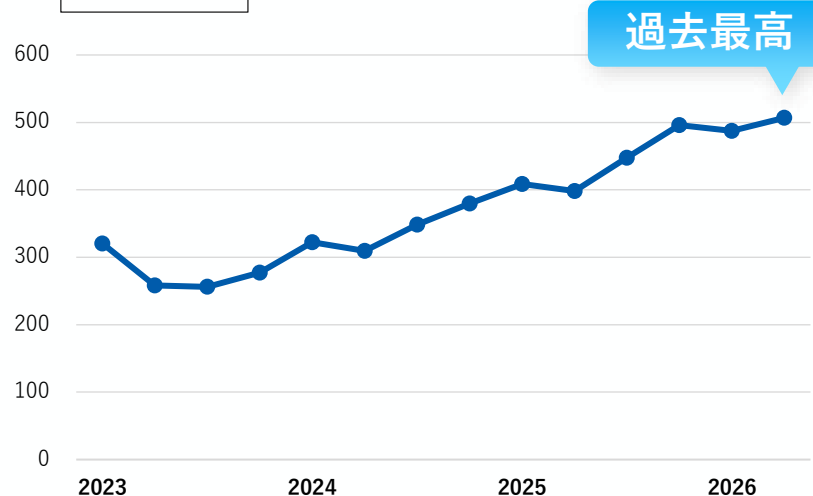
四半期売上高推移

単位：百万円



四半期営業利益推移[※]

単位：百万円



※ 全社費用の配賦前の数値です

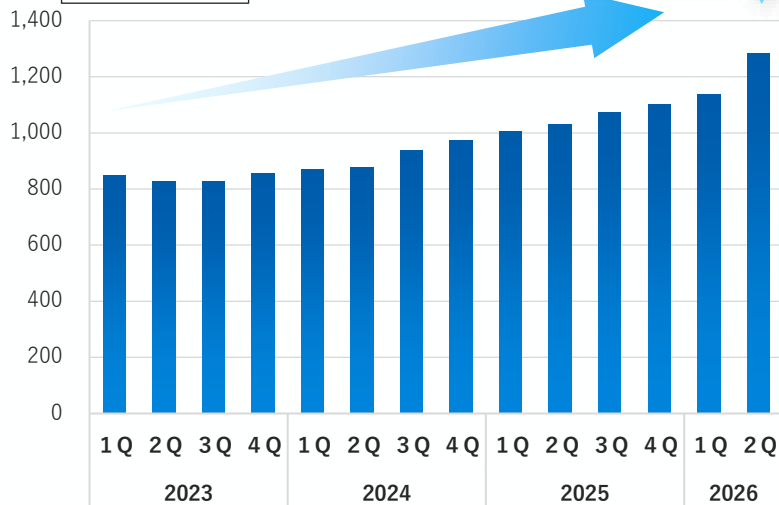
マーケティングSaaS | 売上高・営業利益推移

売上高は過去最高を更新。営業利益は、MEO事業の先行マーケティング投資により一時的に停滞、3Q以降で上昇予定。

四半期売上高推移

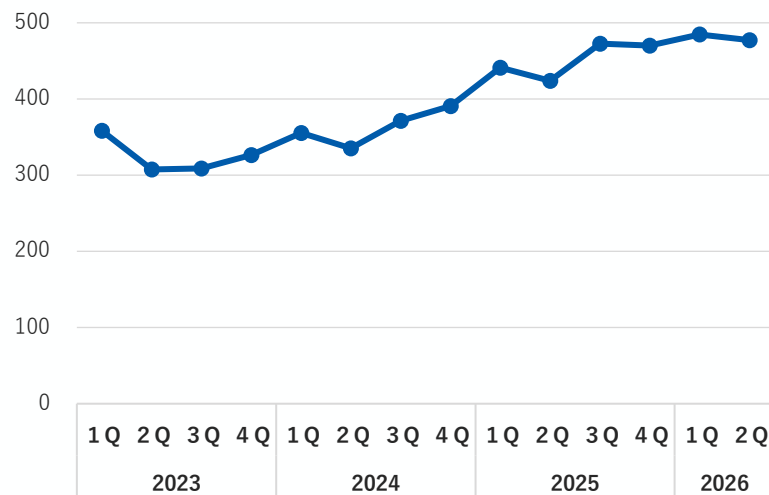
単位：百万円

過去最高



四半期営業利益推移[※]

単位：百万円



※ 全社費用の配賦前の数値です

マーケティングSaaS | 地図対策の概要

Googleマップ検索で上位表示を実現するためのSaaS

製品一覧

MEQDash!
by GMO

MEO CHEKI
by GMO

Googleマップ検索で上位表示を実現

MEQDashboard
by GMO

MEO CHEKI for 複数店舗
by GMO

多店舗向けの店舗管理ツール

機能例



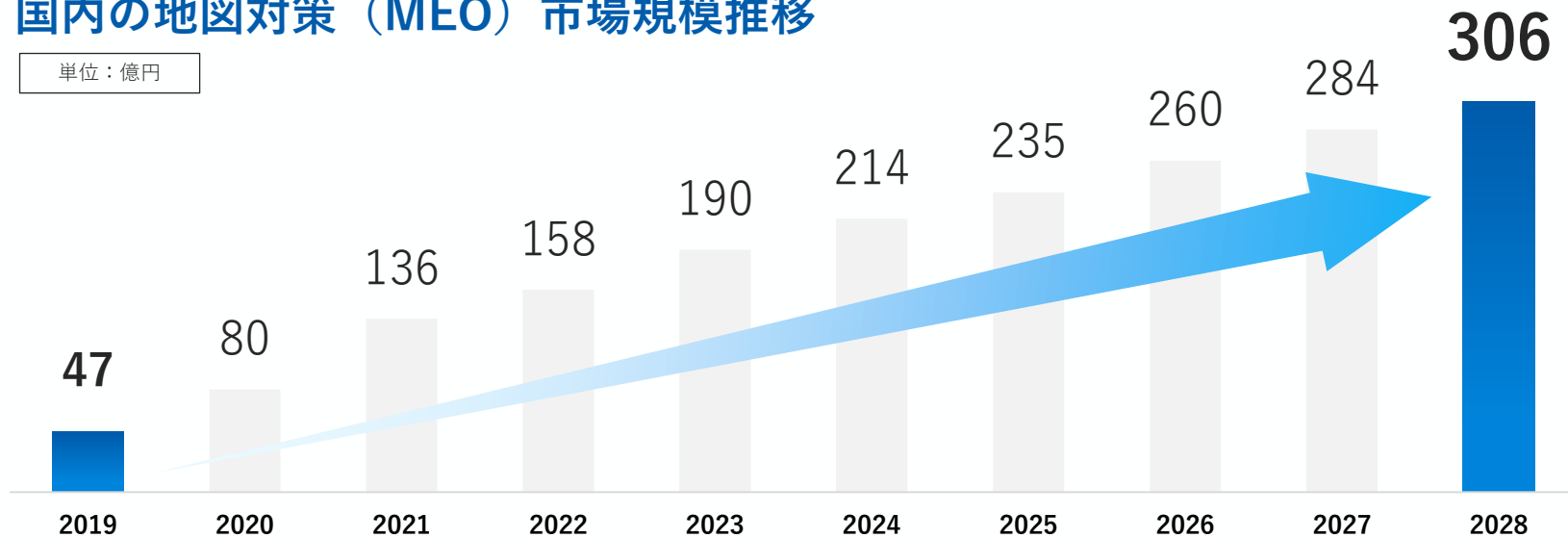
- 多店舗一括管理機能
- 口コミ一括返信機能
- 多地点順位チェック機能
- 競合自動分析機能

マーケティングSaaS | 地図対策の市場規模

国内の地図対策（MEO）市場は、堅調に成長

国内の地図対策（MEO）市場規模推移

単位：億円



【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

マーケティングSaaS | 地図対策の市場におけるシェア

小～中規模

MEODash!
by **GMO**

3年連続国内売上シェアNo.1！※



大規模（チェーン）

AEO CHEKI
by **GMO**

導入店舗数100,000店超！

※出典：ITR「ITR Market View：メール／Webマーケティング市場2026」
店舗集客・MEO対策支援システム市場動向：ベンダー別売上金額推移およびシェア
（2023～2025年度予測）

小規模～大規模まで導入される地図対策SaaSになることで
市場における**シェア圧倒的No.1を目指す**



+



合計20万店舗のマーケティングデータを保有



店舗データ × AI活用

口コミ・集客データをAIで分析し、**経営課題を可視化**。

接客改善、リピーター育成(CRM)まで踏み込み、
売上向上につながる経営支援を提供



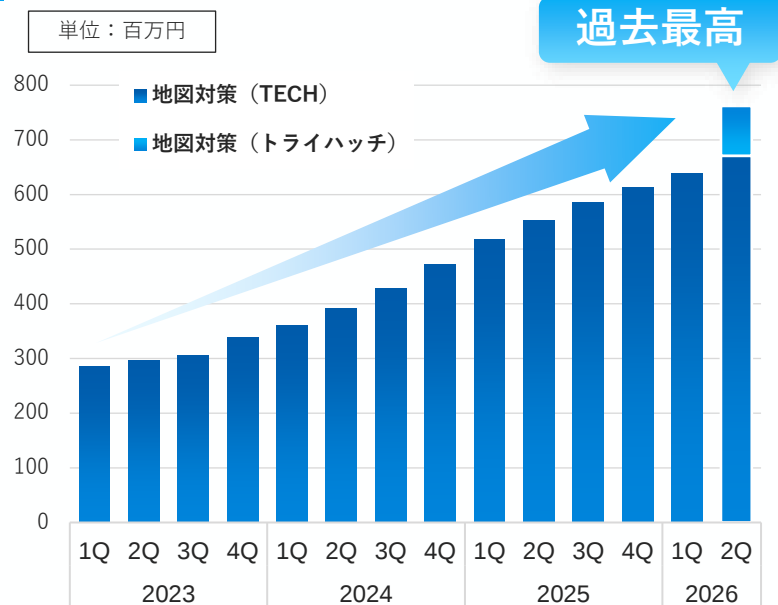
データ連携による付加価値

POSレジ・在庫データとリアルタイム連携し、
店舗の「今」の状況をマップ上に反映
インバウンド対応に向けた多言語機能も強化

マーケティングSaaS | 地図対策 売上高推移

GMOトライハッチの売上も加わり、順調に成長を継続

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

+38% 

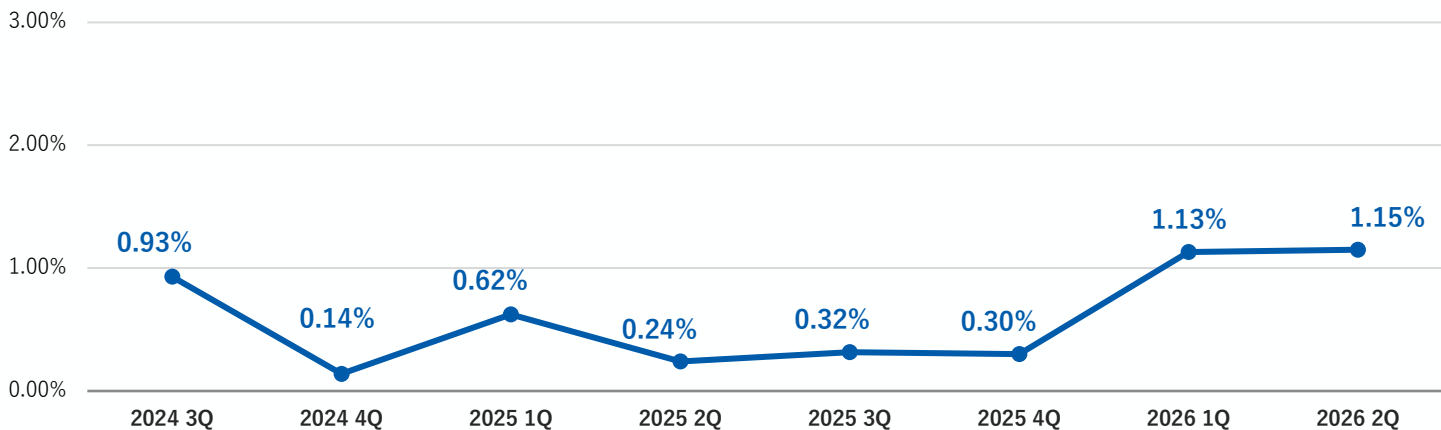
- AI機能の開発強化
- 営業人員の増強と教育制度の整備
- AI機能による大幅な生産性向上

マーケティングSaaS | 地図対策の解約率推移

解約率は1%前後と非常に低い水準

顧客満足度の高い製品を提供することで、安定的かつ継続的な収益基盤を確立

MEO SaaSサービスの解約率の推移



※カスタマーチャーンレート：各四半期毎に月次の解約率の平均を計算

不動産DX SaaSの概要

不動産管理会社の業務効率化（DX）を実現するSaaS
オーナーアプリ／WEB、オーナーCRM、入居者アプリ／WEBを提供



オーナーアプリ／WEB

オーナー向け業務の効率化

オーナーCRM

不動産オーナーの管理ツール

入居者アプリ／WEB

入居者向け業務の効率化

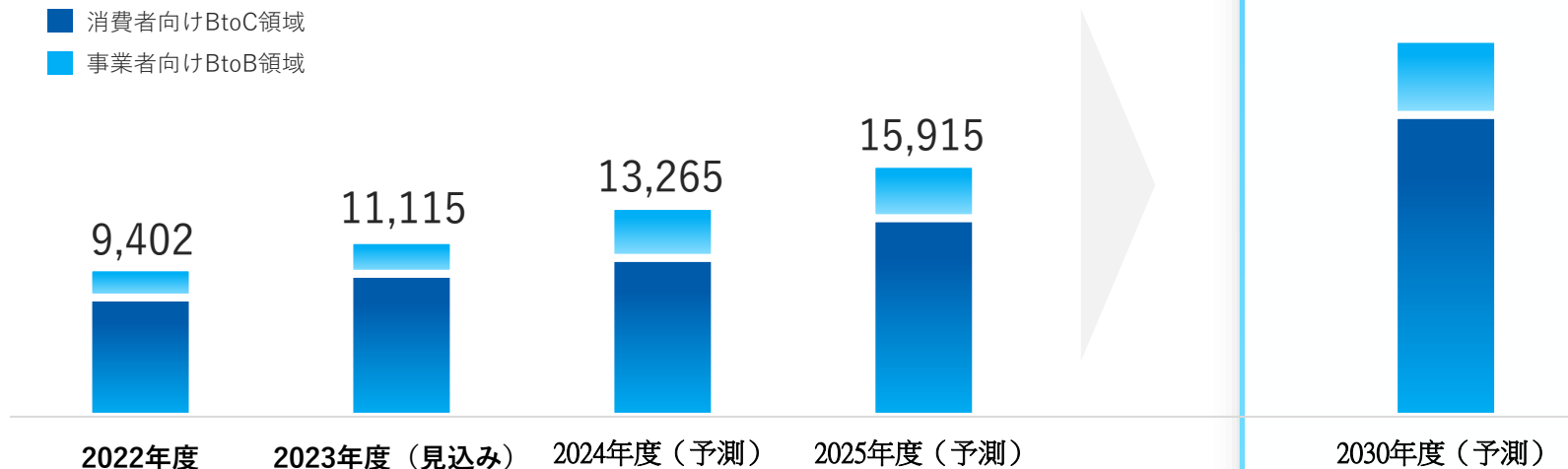
不動産DX SaaS | 不動産テック市場規模①

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

不動産テックの市場規模推移と予測

単位：億円

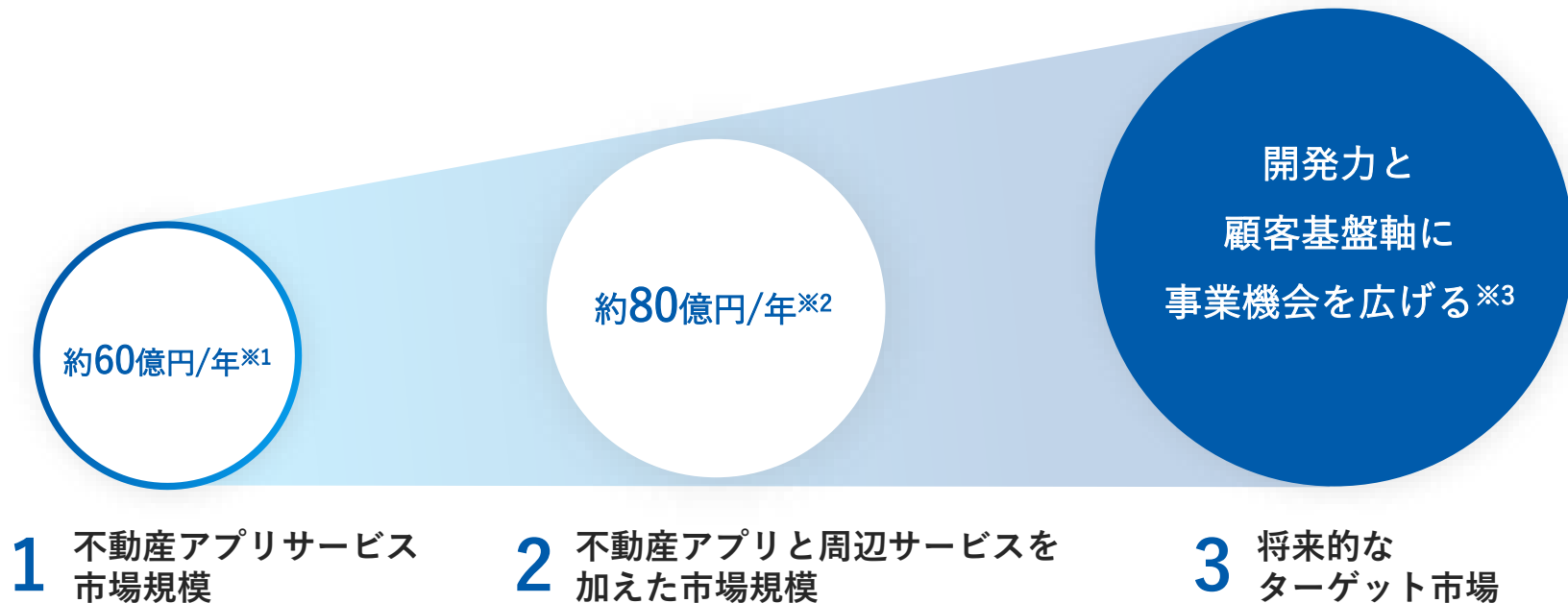
- 消費者向けBtoC領域
- 事業者向けBtoB領域



※ 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DX SaaS | 不動産テック市場規模②

不動産アプリサービスを基幹とし、さらに大きな市場に広げていく



※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

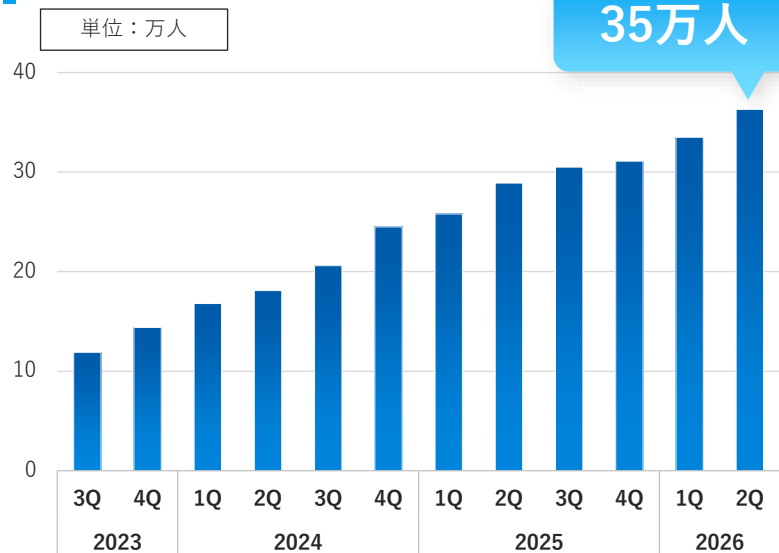
※3 不動産テック市場の拡大を、当社不動産テック事業に取り込む

不動産DX SaaS | 市場におけるシェア

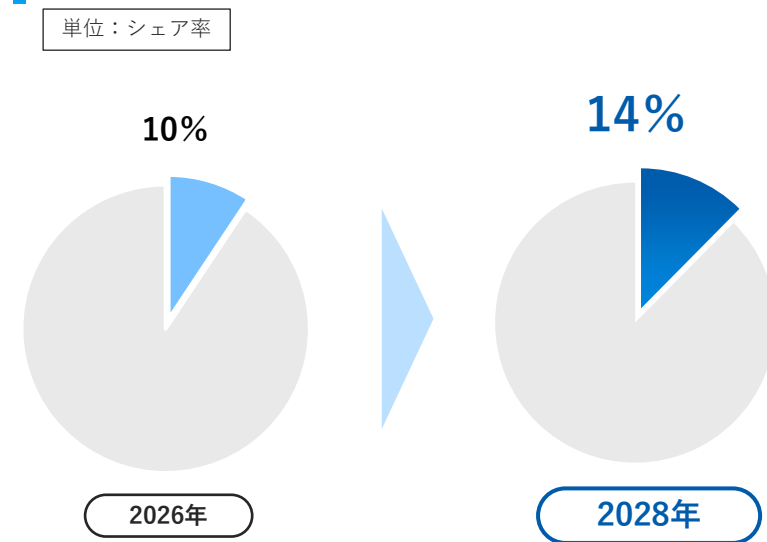
オーナー数は**35万人**を突破

不動産アプリサービスの市場シェアを確実に広げていく

オーナー数 四半期推移



不動産アプリサービス市場シェア



不動産DX SaaS | 市場における優位性

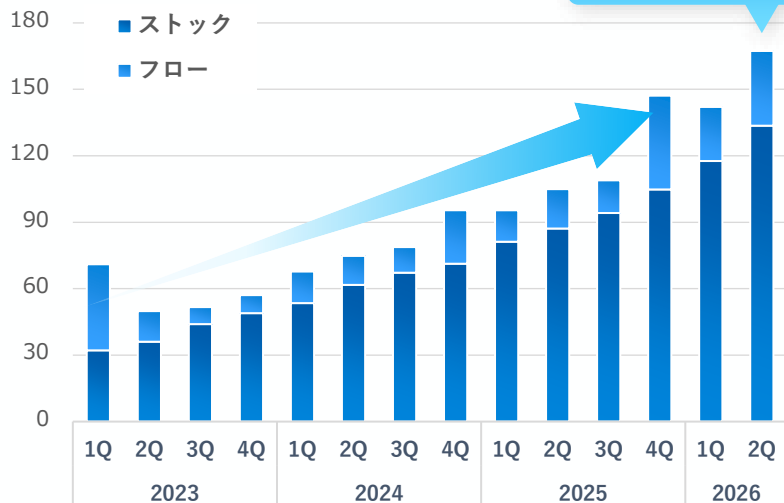
	GMO賃貸DX	A社	B社
サービス領域	・オーナーアプリ ・入居者アプリ ・オーナーCRM	オーナーアプリのみ	・入居者アプリ ・入居者付帯ビジネス
導入実績	220社以上 (2020年12月～)	約160社 ※過去解約を含む (2017年8月～)	約120社
利用オーナー数	35万人 (2026年6月時点)	13万人 (2026年1月時点)	－ 人
管理ソフトとの データ連携	・ API連携実績多数 ・ 主要ベンダーや自社開発のシステムとの連携実績も多数 ・ 入居者アプリも同一データベースのため1つのデータ連携で利用可能	・ API連携、一部ベンダーとの連携は可能 ・ 入居者アプリの提供はないため、別のデータ連携が必要	・ API連携、一部ベンダーとの連携は可能 ・ オーナーアプリの提供はないため、別のデータ連携が必要

不動産DX SaaS - 売上高・営業利益推移

順調に成長を継続

四半期売上高推移

単位：百万円



四半期営業利益推移[※]

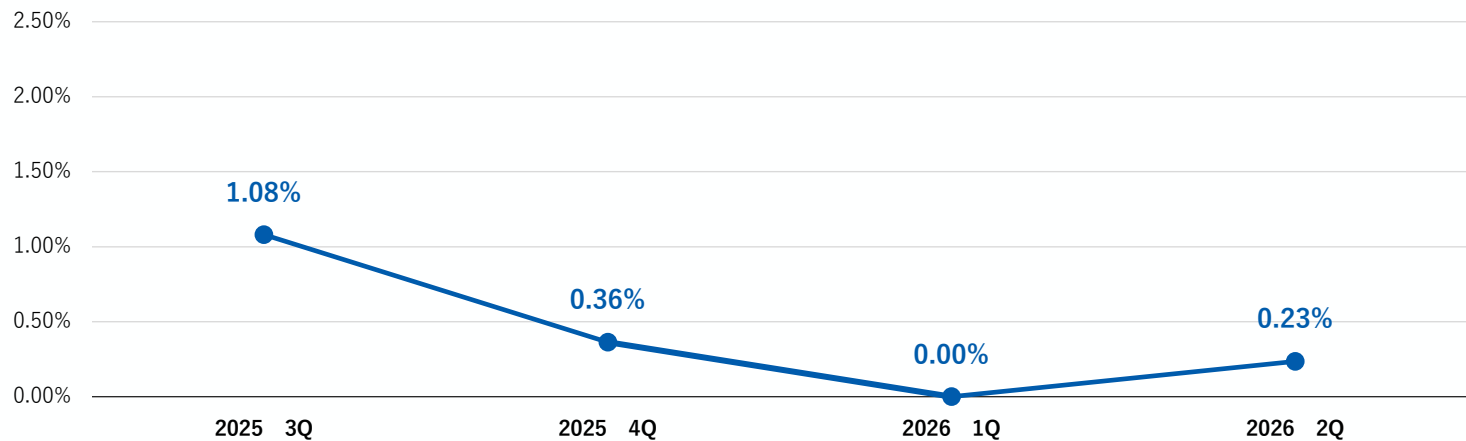


※ 全社費用の配賦前の数値です

不動産DX SaaS | 解約率推移

日々の業務に組み込まれる不動産アプリは、一度導入されると解約されにくい
直近の解約率は0.23%と非常に低い水準で推移

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

圧倒的No.1製品へ

- 毎月の製品アップデート継続
- 製品ラインナップの拡充

AI・生産性革新

- AI技術の製品実装
- AI・RPAの積極活用による生産性向上
- AI人財の積極採用

顧客基盤・売上拡大

- 営業人員の増強と教育制度の整備
- 商材別の営業部門内の役割細分化
- パートナーネットワーク強化と精査

その他事業（AI SaaS以外）

| アプリ向けアフィリエイト広告サービス

GMO SmaAD Adnetwork

ユーザーの能動的なアクションから
貴社サービスの利用を促すアフィリエイトメニュー

GMO SmaAD Reward

ユーザーに報酬を付与することで
貴社サービスの利用を促すアフィリエイトメニュー

GMO アプリ外課金

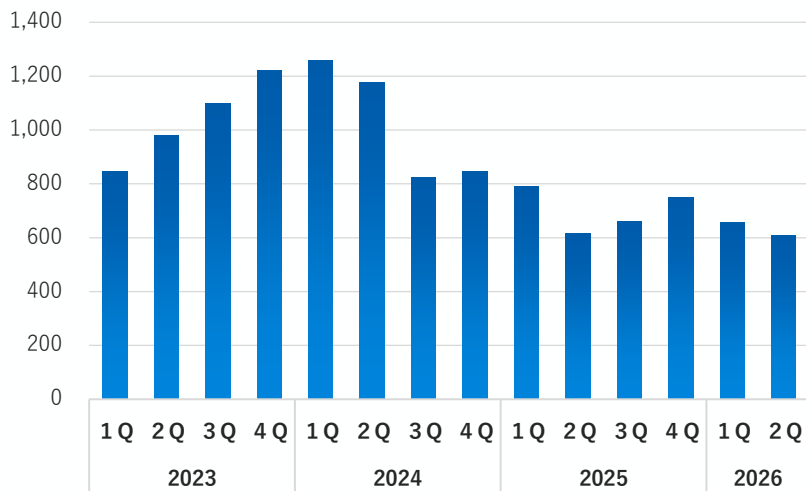
アプリ外のWEBサイト上でデジタルコンテンツを
販売し決済手数料の軽減と収益向上を実現

その他事業（AI SaaS以外） | 売上高・営業利益推移

四半期売上高は1Qで発生した大手クライアントの離脱をカバーしきれず微減
営業利益は前年同期のマイナスからプラスへ転換

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

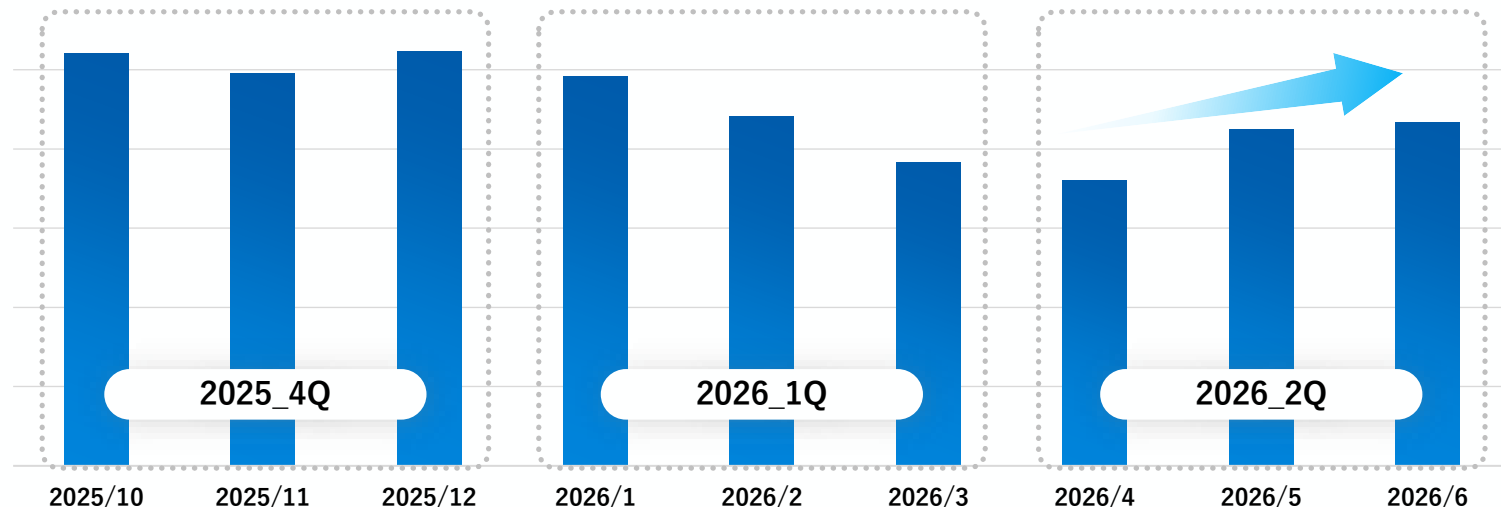


※ 全社費用の配賦前の数値です

その他事業（AI SaaS以外） | 月次売上高推移

5月・6月で大型案件の獲得が進み、月次の売上高は26年4月を底に回復傾向
回復トレンドを崩さず、売上高向上を目指す

月次売上高推移



その他事業（AI SaaS以外） | アクションプラン

新規受注増（継続）

- 海外営業人員数増加（前年比 +34%）
- イベント参加、出展数増加（前年比 3倍）
- セミナー開催数増加（前年比 8倍）

配信媒体の強化

- 国内大手媒体へのオファーウォール導入
- 韓国大手媒体の配信総量最大化

大手広告主の獲得推進

- 国内大手ゲーム会社への営業強化と取引総額の拡大
- 海外中堅以上のゲーム会社への営業強化と配信バリエーションの拡大

4

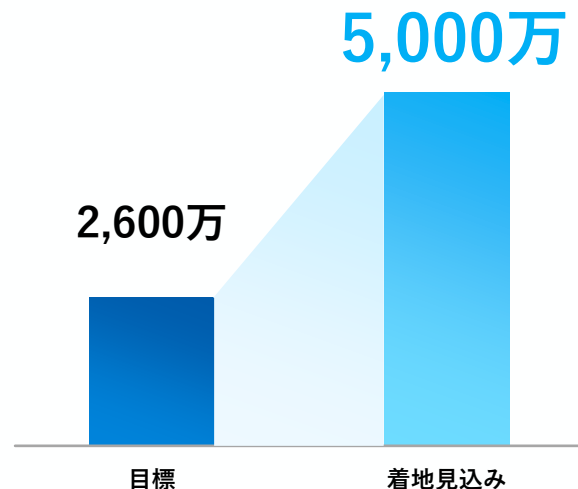
統合シナジーに関する進捗

Integration Synergy Update

統合シナジーに関する進捗

2026年の統合シナジーによる売上目標は、
「相互の顧客基盤への営業」を主軸に功を奏し、約2倍と大幅に上回る見込み

統合シナジーの売上高（2026年）



統合シナジーの具体例

- 相互の顧客基盤への営業
→ エキテンbyGMOの有料会員販売
及び、地図対策販売
- エキテンbyGMO内での新規メディアの
立ち上げ
- 外部発注していた業務の内製化

5

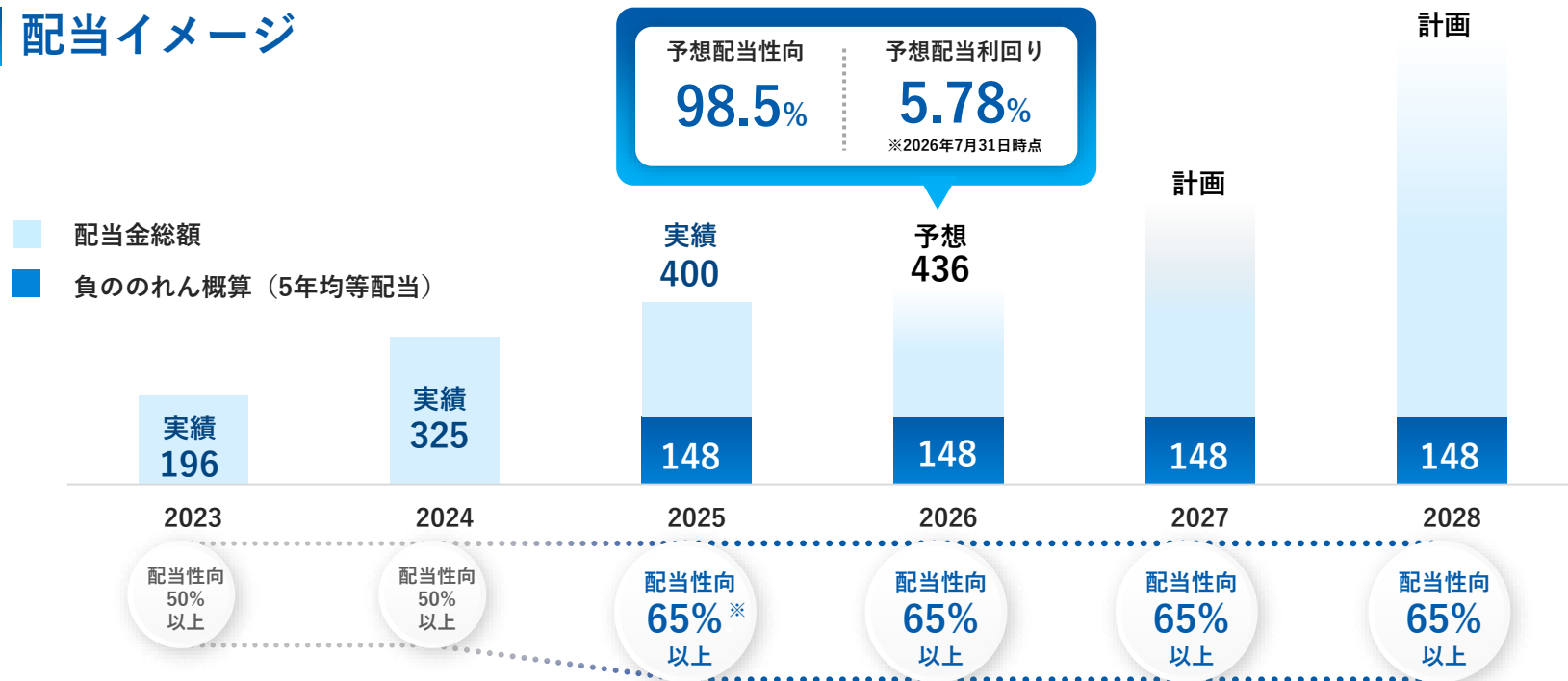
株主還元の方針

Shareholder Return Policy

株主還元の方針

予想配当性向98.5%（配当性向65%＋負ののれんを5年均等配当）

配当イメージ



※負ののれんは、2025年12月期分以降、5年均等で配当性向65%により還元いたします

6

総括

Overall Summary

2Q振り返り

- AI SaaS事業の売上高・営業利益は過去最高
- マーケティングSaaSの売上高は過去最高
- 不動産DX SaaSの売上高・営業利益は過去最高
- その他事業は4月を底として回復傾向

3Q以降アクション

- 地図対策及び不動産DX SaaSを主軸として、圧倒的No.1製品化と売上拡大を目指す
- その他事業の回復基調を継続させ、再成長フェーズに乗せる

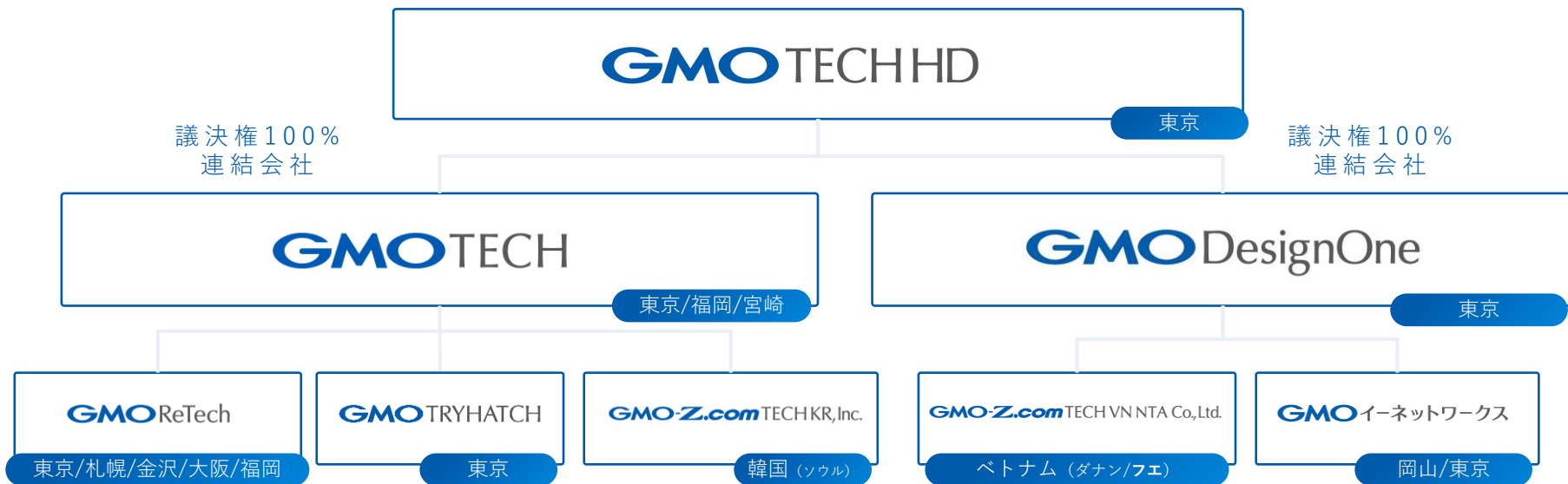
すべての人にインターネット

GMO

Appendix

Appendix

グループ概要



会社概要

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

従業員数 連結476人（2026/2月時点）

主要株主 GMOインターネットグループ株式会社
鈴木明人

VISION

AIとSaaSで、
企業の成長を持続可能にする

MISSION

売上を“仕組みでつくる”プロダクト
を提供する

Google検索・LLM（AI大規模言語モデル）で上位表示を実現するためのSaaS

製品一覧

SEO Dash!
by GMO

Google検索で上位表示を実現

GEO Dash!
by GMO

LLMで上位表示を実現

提供サービス



- 戦略設計から実装までを一気通貫して提供
- コンテンツ作成サポート
- 分析ツール「Lumar」の活用

マーケティングSaaS | お店の予約

店舗の集客・予約を支援するSaaS

エキテン byGMOで予約システムを提供。「Reserve with Google」とも連携

エキテン byGMOの予約システム



エキテン byGMO 店舗管理画面

テーブル予約枠設定

曜日・時間帯ごとにテーブル予約枠を「空席」や「予約枠なし」に一括で設定できます。

テーブル数: 11

テーブル数: 7名

テーブル数: 4名

テーブル数: 4名

一括入力

	日	月	火	水	木	金	土	祝
09:00	×	×	×	×	×	×	×	×
01:00	×	×	×	×	×	×	×	×
03:00	×	×	×	×	×	×	×	×

Reserve with Googleにも対応



「LINE友だち追加」のコンバージョン測定・効果分析SaaS
施策の費用対効果をデータで可視化し、成果の最大化を支援

製品イメージ



機能例

計測・分析からCRM機能まで
すべてを計測可能

- 友だち追加完了数測定
- チャンネル別の正確な計測
- ブロック数や率の分析
- 友だち追加後の行動追跡
- 友だち情報の収集や管理

マーケティングSaaS | スワイプ型LP

縦横にスワイプできるWebサイトをノーコードで制作できるSaaS
SNSのようなサイト構築から、定量分析まで可能

製品イメージ



機能例

Canvaなどで制作した画像や動画をアップするだけで簡単作成可能

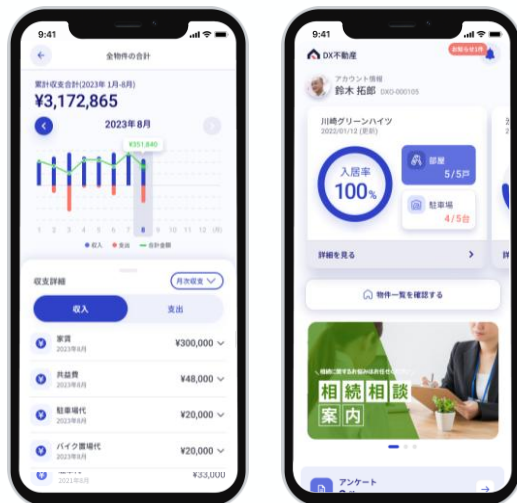
- SNSや電話ボタンの設置
- 商品リンクの設置
- クリエイティブ別の効果測定
- クリエイティブ別のABテスト
- 独自ドメインの設定

不動産DX SaaS | オーナーアプリ/Web

管理会社さまと不動産オーナー様を繋ぐプラットフォームSaaS

製品イメージ

オーナーアプリ / Web



機能例

ペーパーレス化の実現のみならず
オーナー様との関係性を強化

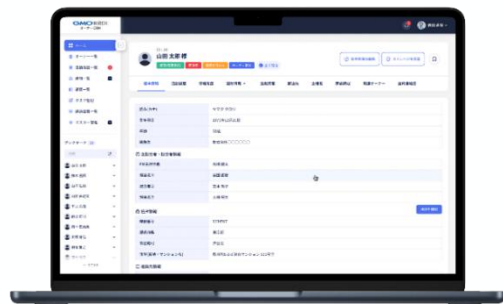
- 収支報告
- 稼働状況報告
- チャット
- 広告配信機能
- 電子契約
- 富裕層向けサービス

不動産DX SaaS | オーナーCRM

管理会社さまが契約しているオーナー様を管理できるSaaS

製品イメージ

オーナーCRM



機能例

オーナー様の関係値を深め
顧客生涯価値の向上に貢献

- オーナー情報管理
- 活動履歴作成
- ダッシュボード
- 家系図機能
- タスク管理機能
- オーナー様の資産管理

不動産DX SaaS | 入居者アプリ/Web

管理会社さまと入居者さまを繋ぐプラットフォームSaaS

製品イメージ

入居者アプリ / Web



機能例

入居者さまのとの
コミュニケーションを効率化

- FAQ機能
- チャット機能
- 掲示板
- 入居時チェック
- 設備マニュアル機能
- 解約申請機能
- 退去時精算

「ITreview Grid Award 2026 Summer」
MEO 部門で最高位「Leader」賞を史上初の 21 期連続受賞
～SNS 管理部門でも 15 度目の「Leader」賞を受賞～



2026.7.16

GMO TECH、沖縄県の観光DX推進を支援
Googleマップ活用で地域事業者の情報発信を後押し
～「ResorTech Okinawa推進事業」DXセミナーで実践手法を解説～



AI検索時代の情報発信を支援、
中原 卓馬が「Ahrefs」日本公式アンバサダーに就任
～SEO・AEO・LLMOの知見を活かし、Webマーケティング高度化を推進～



2026.6.24

「エキテン byGMO」、予約が入るまで費用0円の
従量課金型ネット予約サービスを開始
～無料会員店舗も初期費用・月額費用0円からネット予約を導入可能に～

エキテン
byGMO

予約が入るまで

費用0円

従量課金型

ネット予約サービスを開始

無料会員店舗も初期費用・月額費用0円から
ネット予約を導入可能に

GMO DesignOne

「エキテン byGMO」、
来店希望日から予約可能な店舗を探せる新機能を提供開始
～本日・明日・週末・日付指定の検索で、来店希望日に合わせた店舗検索が可能に～

エキテン
byGMO

**来店希望日から予約可能な
店舗を探せる新機能を提供開始**

「本日」「明日」「週末」「日付指定」の検索で
来店希望日に合わせた店舗検索が可能に

GMO DesignOne

『GMO賃貸DX オーナーアプリ/Web』 ご利用オーナー数35万人を突破
～基幹システムとの連携拡大により、不動産管理会社のオーナー対応業務のDXを推進～

A celebratory banner for the 'GMO賃貸DX オーナーアプリ/Web' milestone. The background is dark blue with white starburst patterns. At the top center, a white pill-shaped box contains the text 'GMO賃貸DX' and 'オーナーアプリ/Web'. Below this, the text 'ご利用オーナー数' is followed by a large '35' in a yellow box and '万人突破' in large white characters. Underneath, smaller white text reads: '基幹システムとの連携拡大により、不動産管理会社のオーナー対応業務のDXを推進'. On the left, a cartoon woman in a yellow shirt and white pants is jumping with her arms raised. On the right, a cartoon man and woman in yellow suits are clapping. At the bottom center, the 'GMO ReTech' logo is displayed.

GMO賃貸DX
オーナーアプリ/Web

ご利用オーナー数
35万人突破

基幹システムとの連携拡大により、
不動産管理会社のオーナー対応業務のDXを推進

GMO ReTech

入居者の問い合わせに生成AIが自動回答
『GMO賃貸DX 入居者アプリ』に「AIチャット自動返信機能」を搭載
～入居者の利便性向上と不動産管理業務の負荷軽減を実現～

入居者の問い合わせに生成AIが自動回答

GMO 賃貸DX 入居者アプリ

Aiチャット自動返信機能を搭載

※画像はイメージです。

GMOReTech

GMO TECH、広告リスク対策強化で
Momentum社のACP認定パートナーに
～広告配信先制御ツール導入で安全な配信体制を構築～



GMO TECH HD

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。