

2025年12月期
第2四半期決算補足説明資料



STOCK CODE: 6180

代表取締役社長 森 輝幸

2025年8月7日

目次

01	通期決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	株主還元施策	P.28
05	Appendix	P.33

01	通期決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	株主還元施策	P.28
05	Appendix	P.33

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

対業績予想進捗

通期達成に向けて順調に推移。

単位：百万円	2025年業績予想	2025年1-6月実績	進捗率
売上高	7,000	3,667	52.3%
営業利益	915	561	61.3%
経常利益	900	558	62.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	660	428	64.9%

対前年比成長

ゲームプラットフォーム事業や美容医療関連事業が引き続き成長を牽引し、
営業利益は前年同期比+33.4%。

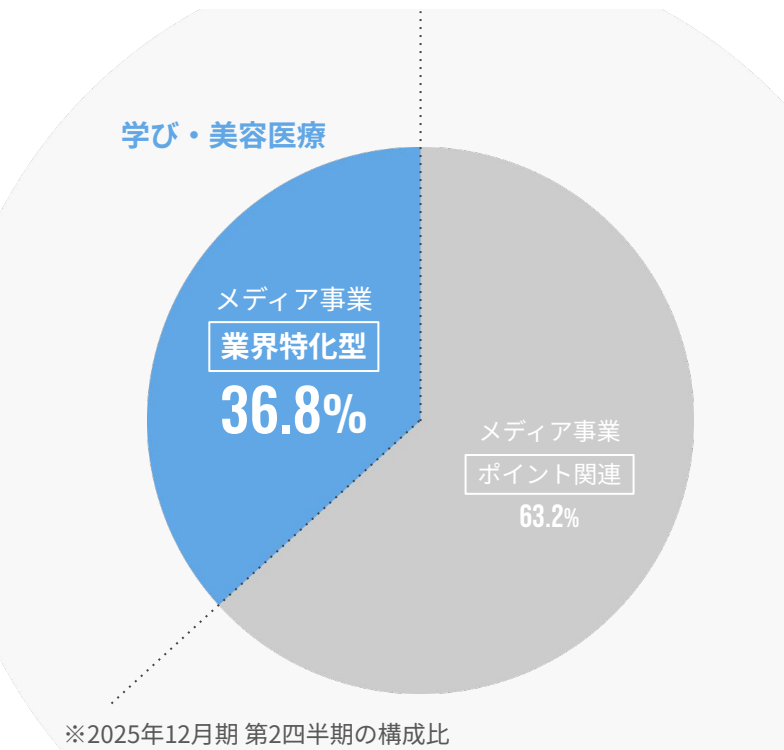
AI活用を含め、経営効率が向上し、営業利益率も引き続き改善（11.0%→12.9%）。

単位：百万円	2024年1月-6月	2025年1月-6月	前年同期比
売上高	3,345	3,667	+9.6%
営業利益	420	561	+33.4%
経常利益	420	558	+32.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	302	428	+41.8%

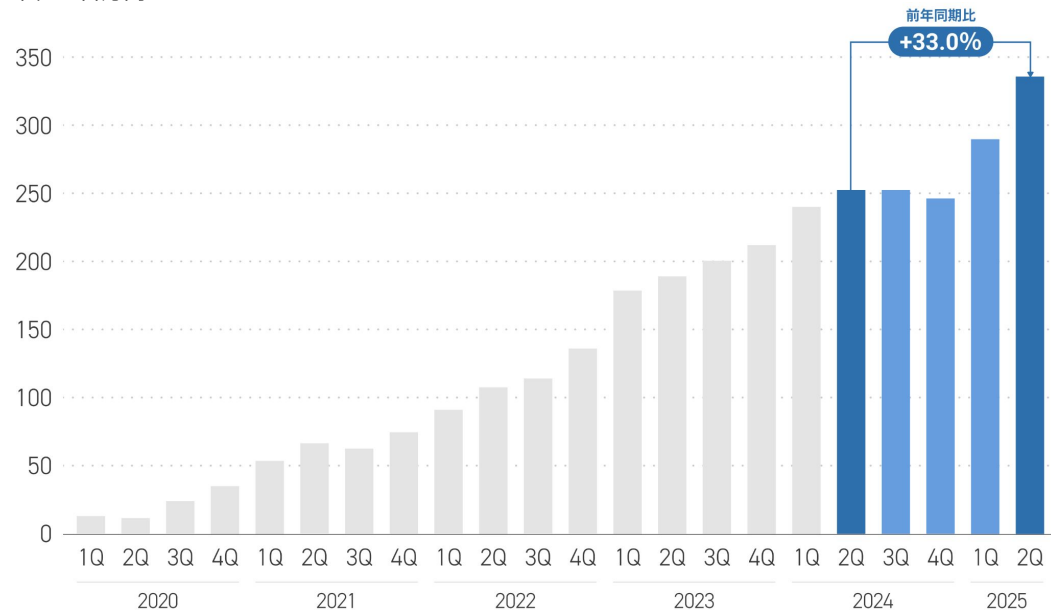
01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	株主還元施策	P.28
05	Appendix	P.33

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。

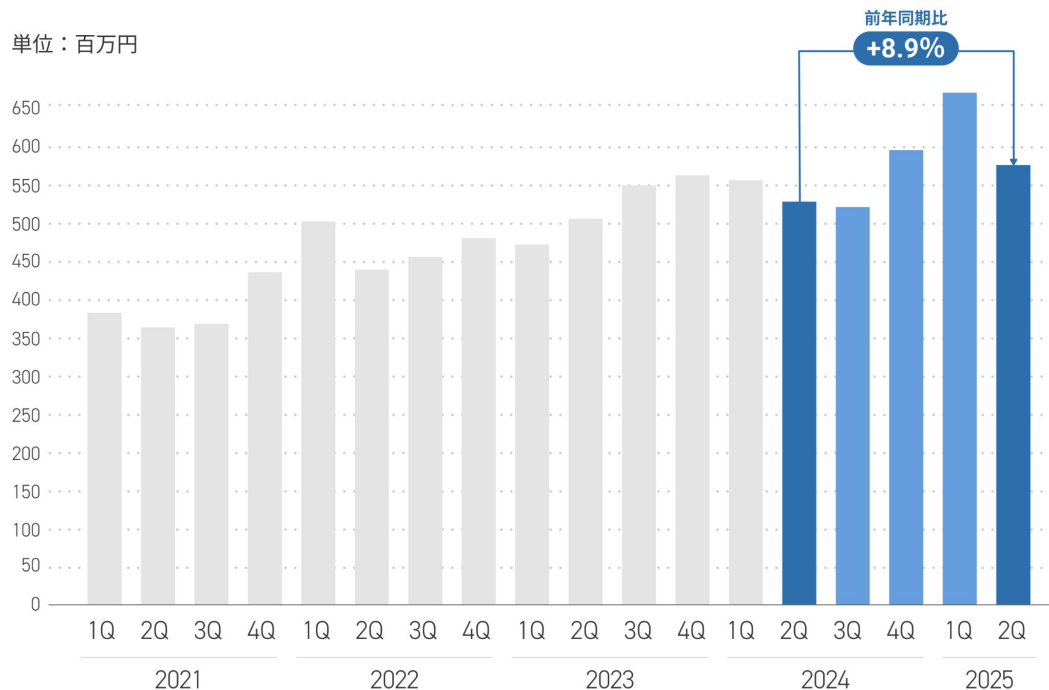
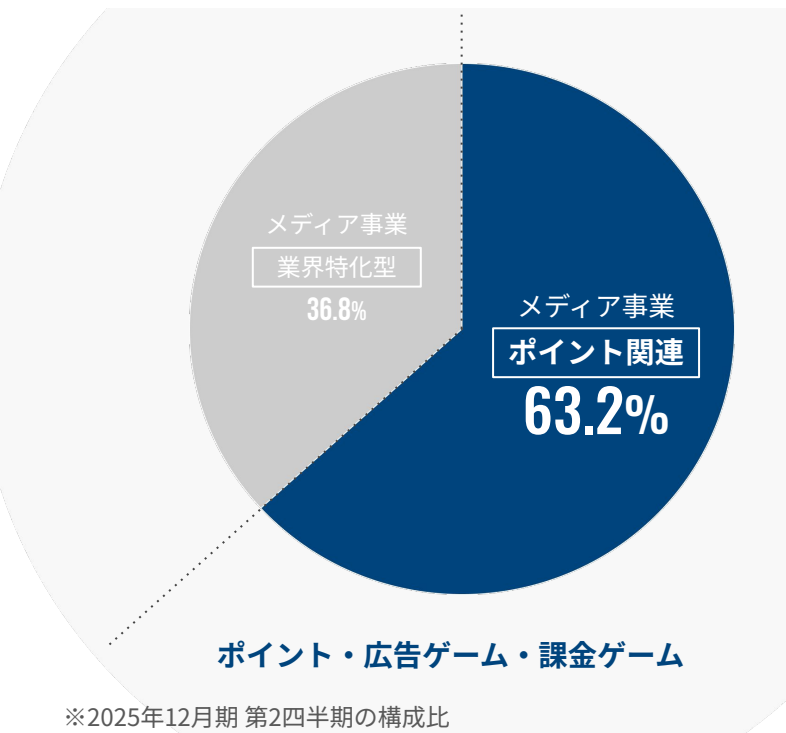


単位：百万円



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。



トピックス AIを使ったDXサービス

特許取得

AI×学びシリーズ第2弾「コエテコStudy byGMO ITパスポート版」 (2025年6月)

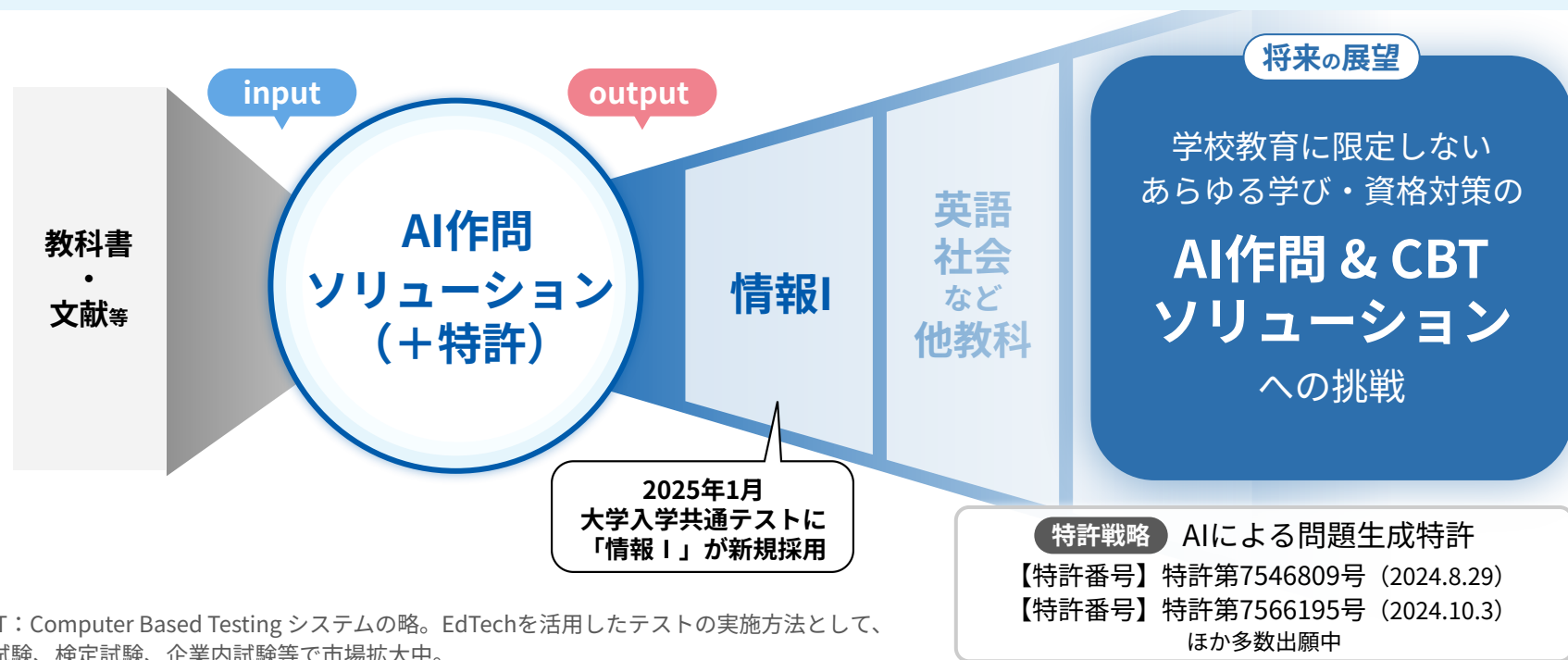
高等学校の科目「情報Ⅰ」に続く第2弾として、IT系国家資格の取得をめざす専門学校や大学などにも対応した「コエテコStudy byGMO ITパスポート版」の提供を開始。今後も、様々な科目や国家資格対策に対応した新シリーズも展開し、教育DXサービスとして、より幅広い教育機関への展開をめざす。



トピックス AI関連技術の特許を活かした展開

特許取得

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。

トピックス

「クレイパスコネクト byGMO」が、 「IT導入補助金2025」の対象ツールに認定（2025年6月）

「クレイパスコネクト byGMO」が、中小企業庁の事業である「IT導入補助金2025」の対象ツールとして認定。これにより、本補助金の交付対象となるクリニックは、「クレイパスコネクト byGMO」の導入にあたり、導入費用の一部（5万円以上150万円未満）の補助金を申請することが可能に。

 クレイパスコネクト
byGMO

IT導入補助金
2025

対象ツールに認定

トピックス

キレイパスコネクトとコエテコが 「Reserve with Google」への連携を開始（2025年6月）

「Reserve with Google」とは、Google 検索 や Google マップで調べたクリニックを選び、表示された予約ボタンから簡単に予約ができるサービス。

この連携により、クリニックやスクールを利用する患者や保護者は、Google 検索や Google マップからスムーズに予約できるようになり、新たな予約導線の確立が期待される。

キレイパスコネクト
by GMO

Reserve with Google

連携を開始します

コエテコ | Reserve with Google

Google検索やGoogleマップから
プログラミング教室の **予約** が可能に

2025年6月13日(金)～ 連携開始



01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	株主還元施策	P.28
05	Appendix	P.33

- 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。



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 リピート

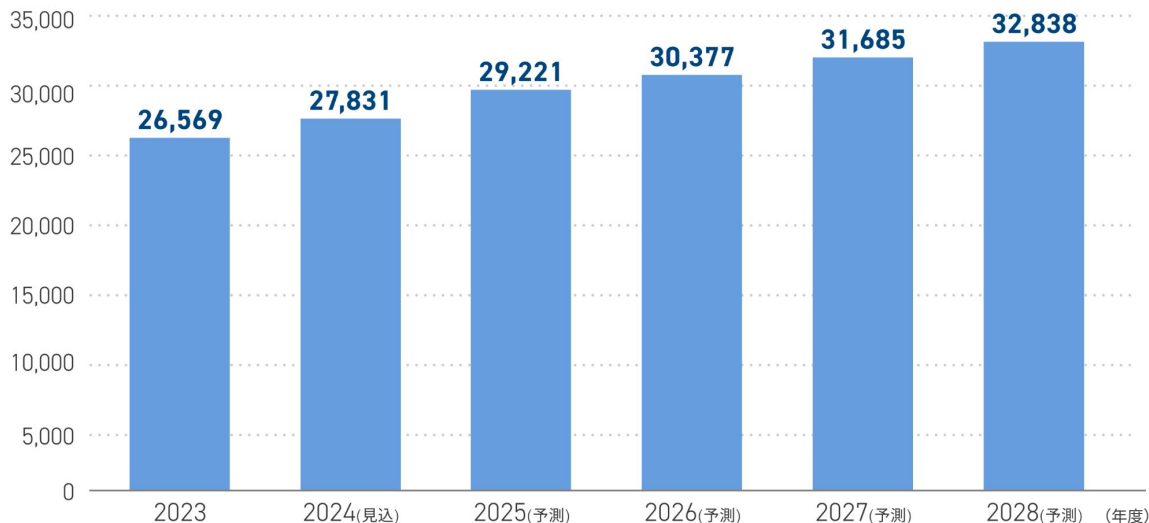
A アジャッ
by GMO

ポイント関連 市場規模

- 「ポイ活」が消費者間で一般化したことで、ポイントを意識的に獲得するユーザーが増加
- 流通・小売業での集客・囲い込みの観点での利用が多かったが、今後は新たな業態でもポイントサービスの活用が進むとみられる

国内ポイントサービス市場規模予測

単位：億円



※出典：株式会社矢野経済研究所「ポイントサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年8月29日）

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3605

※ポイント発行額ベース ※2024年度は見込値、2025年度以降は予測値 ※特定の企業・団体や企業グループが提供するサービス・商品の購入等に対して、発行されるポイントやマイレージ等を対象とし、市場規模は民間企業によるポイント発行額で算出している。

成長戦略 ポイント関連

アプリ領域でのポイ活サービスの市場形成に伴い、SDK (※1) によるサービス提供を促進。
さらに今後成長が見込まれるLINEミニアプリ市場への展開を進める。



※SDK (Software Development Kit) とは、特定のシステムに順応したソフトウェアを作成するために必要な文書・プログラムなどをまとめてパッケージ化したもの。

※2025年6月時点

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

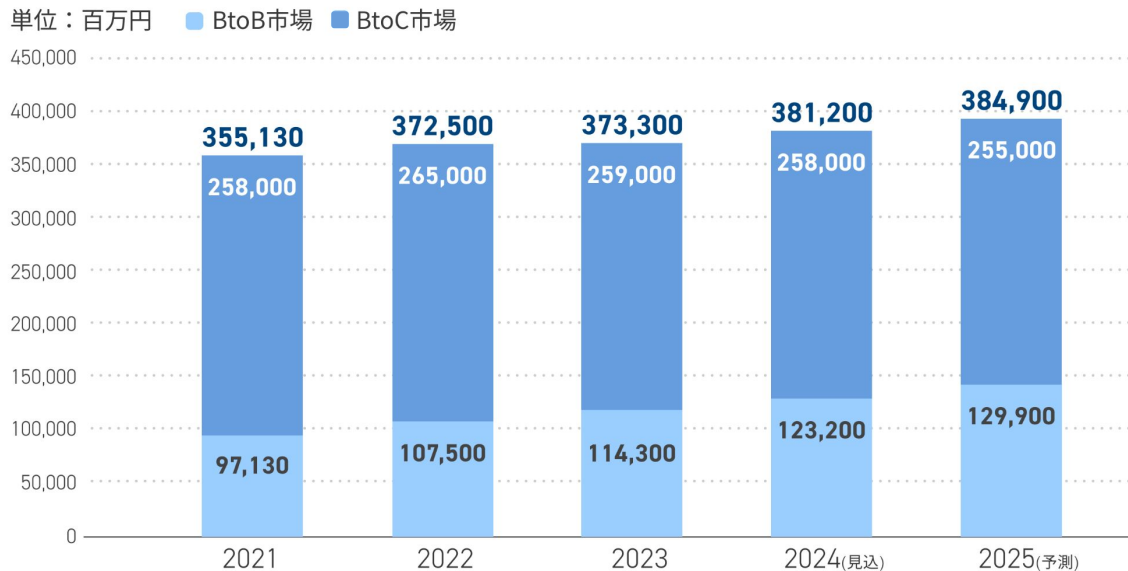
上記1～3の知見をベースに、次の領域開拓



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

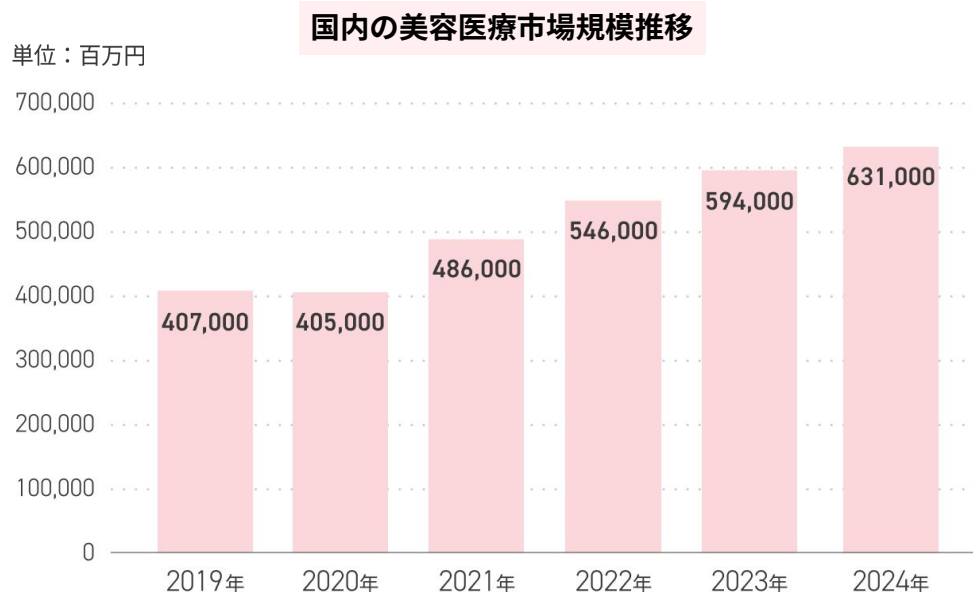


※出典：株式会社矢野経済研究所「eラーニング市場に関する調査（2025年）」（2025年4月22日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3795

※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。

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

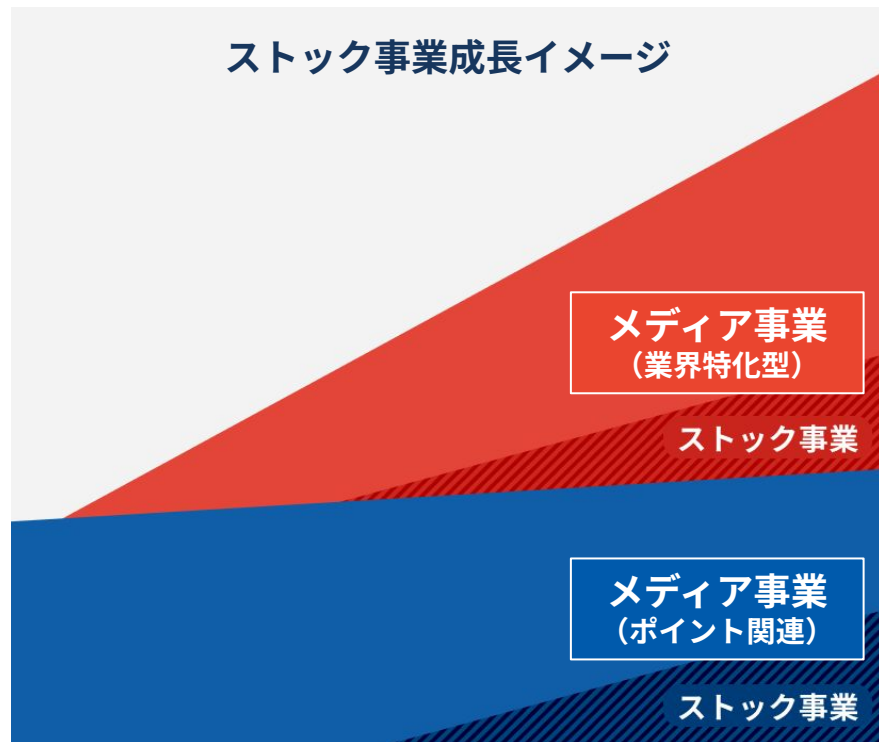
※医療施設収入高ベース

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
クレイパスコネクト by GMO	美容クリニック 経営支援 プラットフォーム

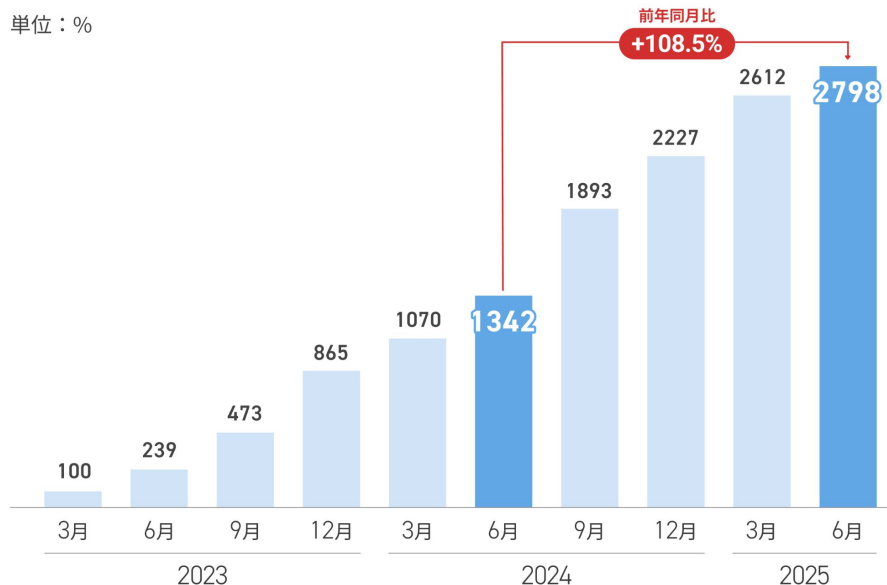
ストック事業成長イメージ



＜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>

WEB予約から、会計・経営分析まで、一気通貫のオールインワンで提供。

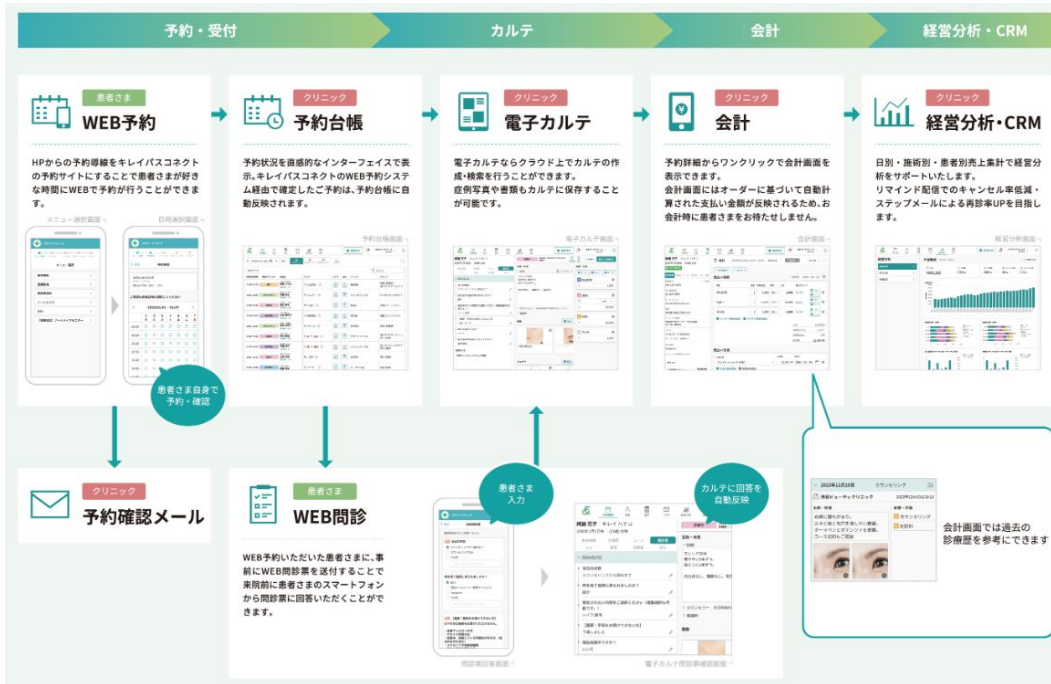
クレイパスコネクト
by GMO

Google Calendar

連携を開始します

「Googleカレンダー連携機能」により、
予約情報のリアルタイム同期が可能に。
業務予定とプライベート予定を「Google
カレンダー」で一元管理可能。

(2025年7月)



国内主要アプリ・webとの連携強化により、クレイパスコネク特導入クリニックへの集客支援を更に強化。
また、クリニックはクレイパスコネク特による一元管理で業務効率アップ。



①



②



③



④

ユーザー接点

従来



2025年3月～



2025年6月～



2025年10月～



クリニック
経営支援
サービス

一元管理



クレイパスコネク特
by GMO

導入クリニックへの集客支援

※今後メディベース導入企業へも検討

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中。

GMO MEDIA
ノウハウを提供

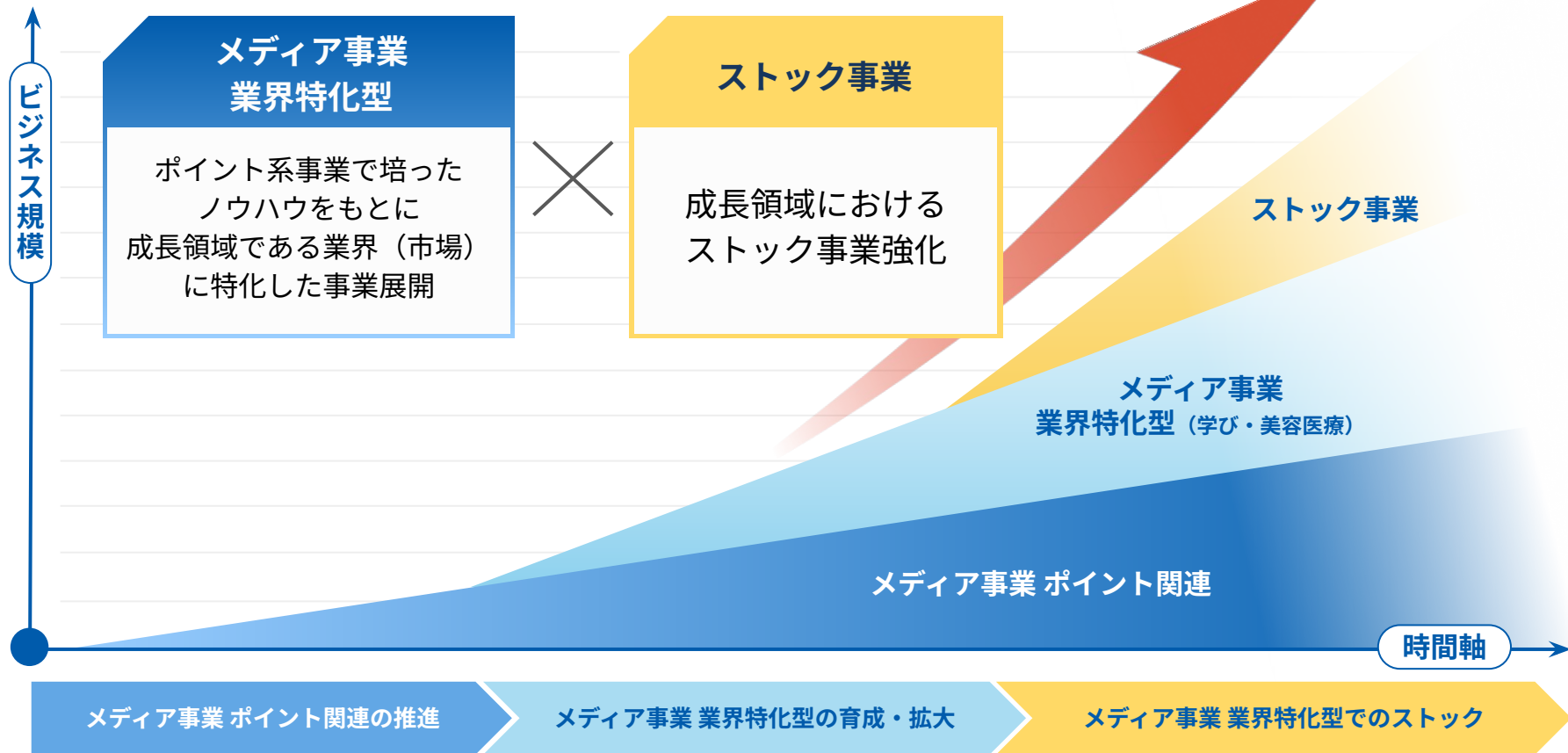
大きな成長が見込まれる

集客・リピーターに課題

学び・
美容医療

学び・
美容医療

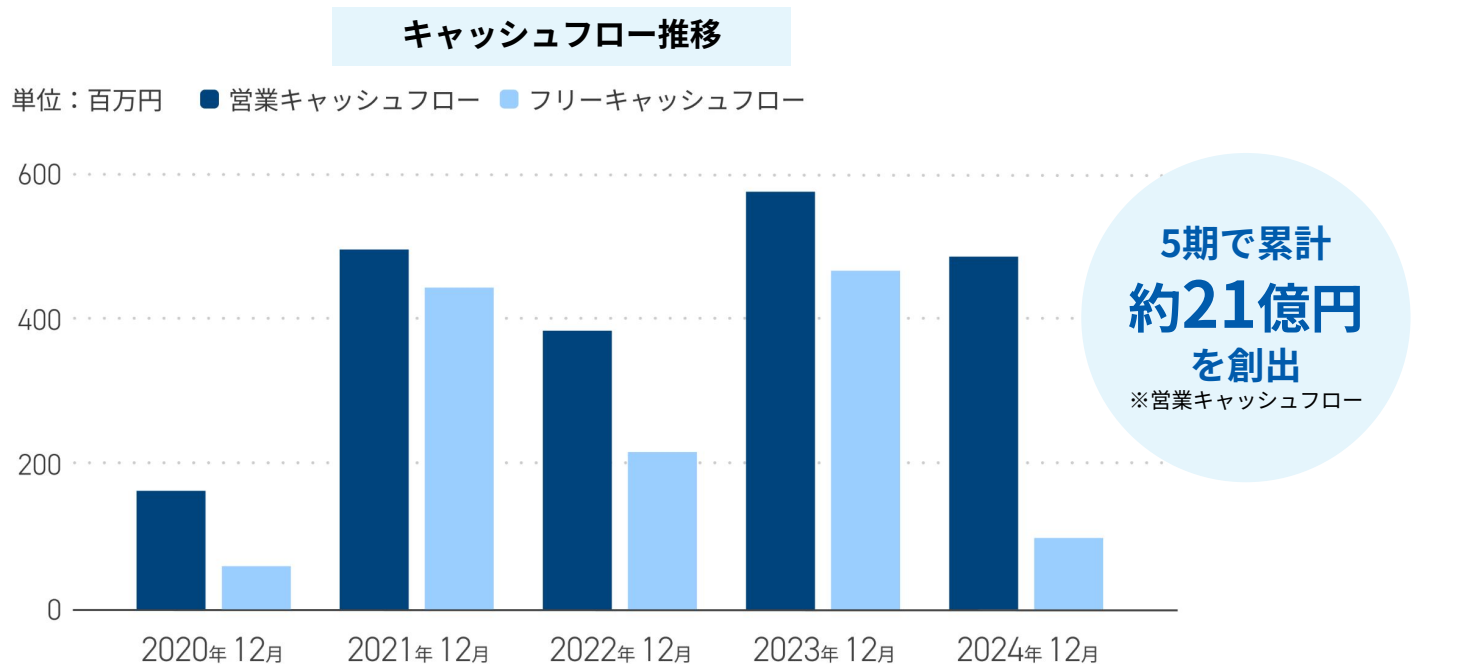
成長イメージ



01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	株主還元施策	P.28
05	Appendix	P.33

安定したキャッシュの創出

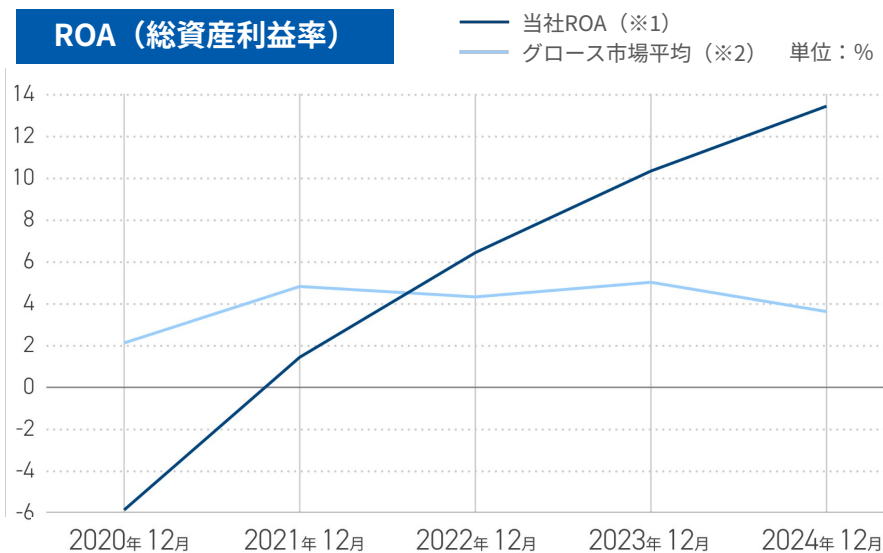
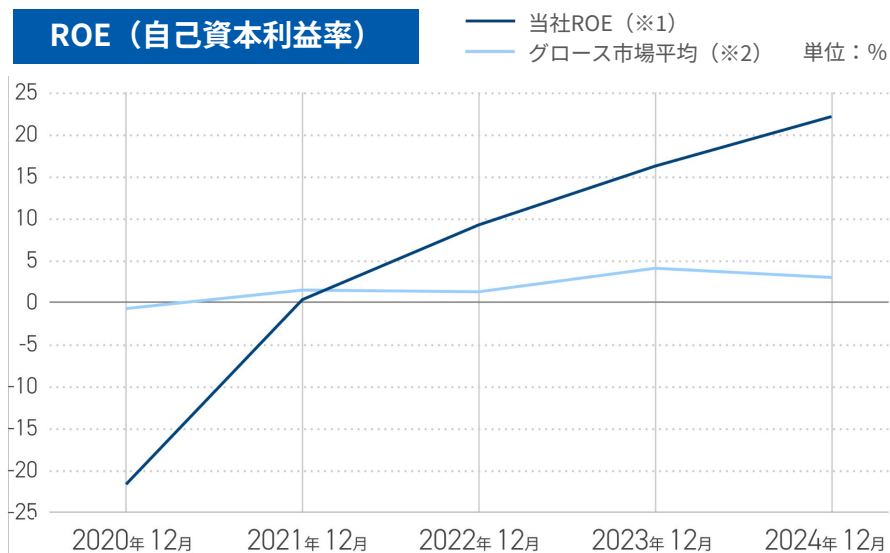
営業キャッシュフロー・フリーキャッシュフローともに5期連続でプラス達成し、安定したキャッシュ創出モデルを確立。これらのキャッシュを活用して、中長期的な企業価値向上と株主リターンの最大化を目指す。



※営業キャッシュフローは上場来黒字を継続

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。



※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。

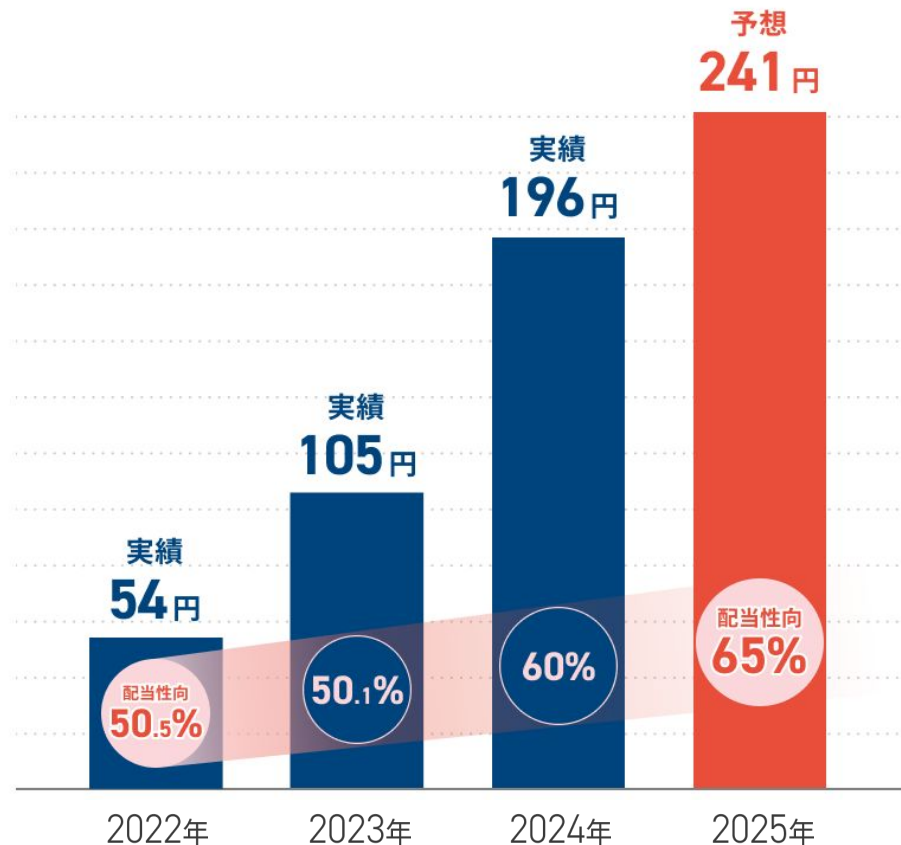
株主還元 配当

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



GMOクリック証券の9月1日約定分からの株式取引手数料の完全無料化を受け、株主優待の内容を下記の通り変更。

変更前

GMOクリック証券

当社株式の買付手数料
キャッシュバック

(上限10,000円)



変更後

GMOクリック証券

当社株式の買付代金 $\times 0.03\%$ (小数点以下切り上げ)
に相当するGMOコインにおける
ビットコイン付与

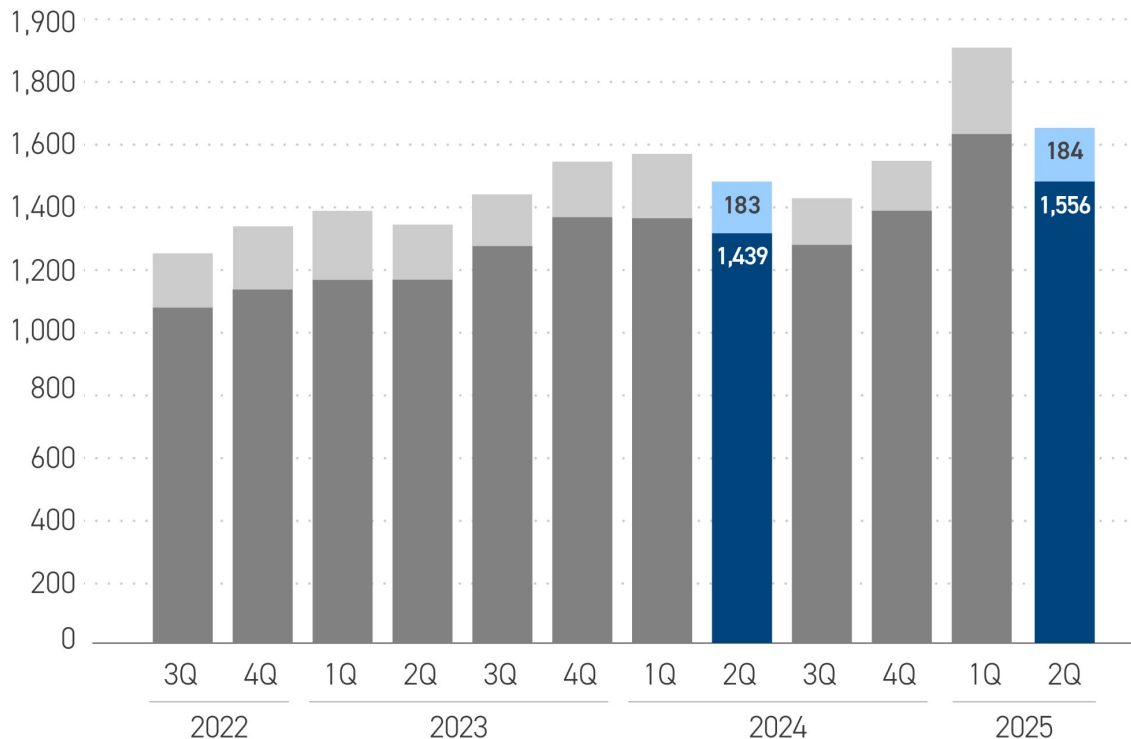
(上限10,000円)

6月末時点の株主様の対象期間：同年10月1日～翌3月31日 / 12月末時点の株主様の対象期間：翌年4月1日～9月30日
その他、株主優待制度の詳細については、本日開示の「株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご確認ください。

01	決算ハイライト	P.3
02	第2四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.14
04	財務の健全性	P.28
05	Appendix	P.33

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

+8.1%

ゲームプラットフォーム事業
（広告ゲーム・課金ゲーム）や
美容医療関連事業が順調に推
移。

■ソリューション事業

+0.4%

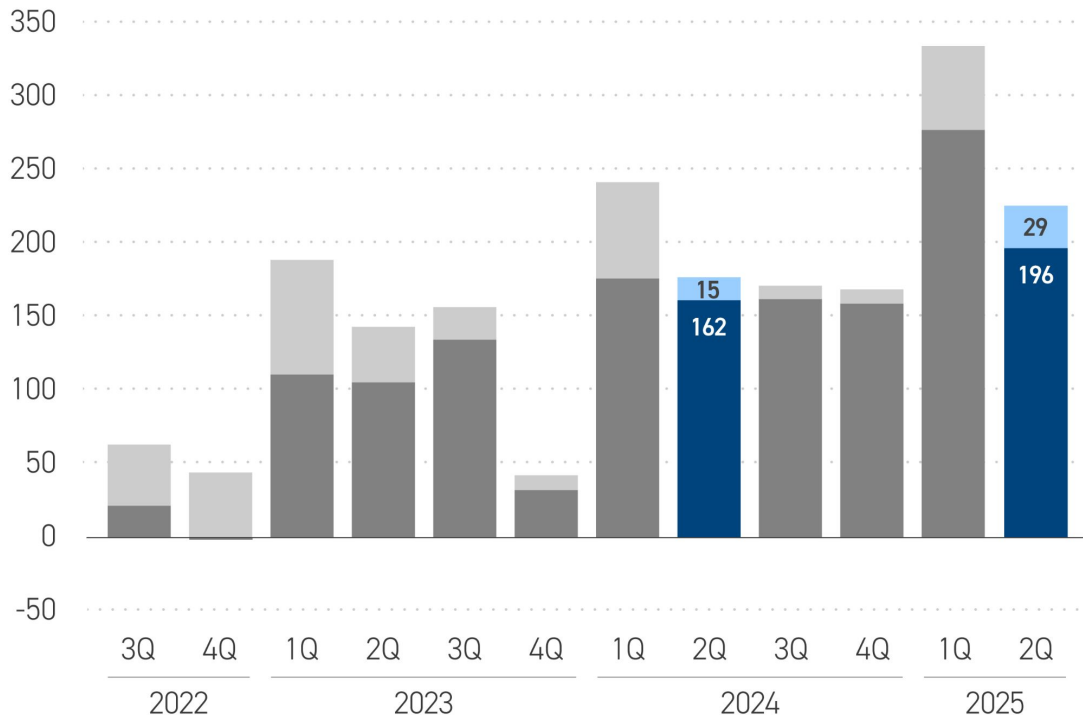
集客及びリピート利用ソリュー
ション事業において、新プラン
（P48参照）を含む新規提供開始な
どにより、前年同期比0.4%成
長。

※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。

セグメント別営業利益推移

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

+20.9%

ゲームプラットフォーム事業における各種調整（広告チューニング、原価コントロールなど）や、美容医療関連事業がメディア事業全体の成長を牽引。

■ソリューション事業

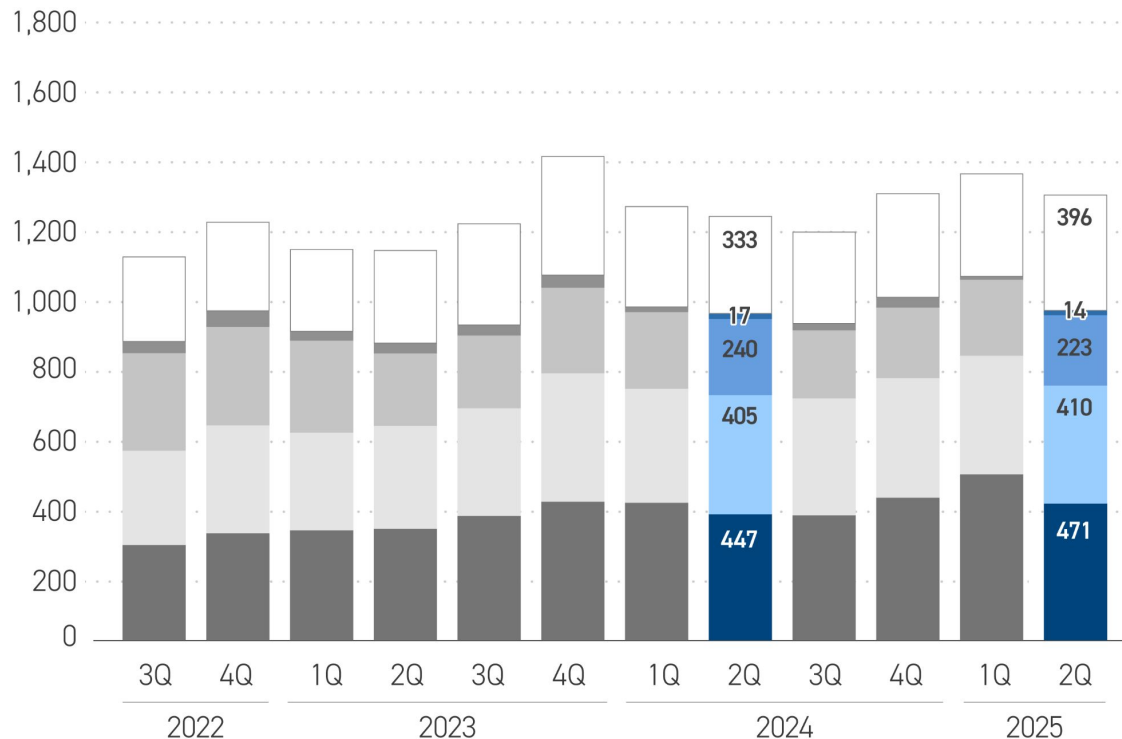
+86.1%

集客及びリピート利用ソリューション事業での新規契約開始や、アフィリエイト広告仲介事業でのインフルエンサー施策などが好調。

※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。

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



前年同期比較

販売促進費や広告宣伝費は、ほぼ横這いで推移。

人員は増やしていないものの、リスキリング支援手当や優秀人材確保のため、人件費は微増。

引き続き、AIやRPAの活用により生産性の向上を目指す。

連結損益計算書

ゲームプラットフォーム事業と美容医療関連事業の成長が増収増益をけん引。

単位：百万円		2024年4-6月	2025年4-6月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高		1,623	1741	+7.2%	【売上高】 メディア事業 +117百万円 (8.1%増) ソリューション事業 +0百万円 (0.4%増)
	売上原価	910	888	▲2.4%	
売上総利益		712	853	+19.6%	
	販売費及び一般管理費	534	627	+17.3%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア原価) メディア事業 +31百万円 (7.0%増) ソリューション事業 +1百万円 (24.8%増) ポイント原価 (販促費) ▲46百万
営業利益		177	225	+26.6%	
	営業利益率	11.0%	12.9%	+1.9pt	
経常利益		174	223	+28.4%	販売促進費 +29百万円 のれん償却 +6百万円 趣味なび販管費 +15百万円 (新) メディベース販管費 +5百万円 (新)
親会社株主に帰属する 四半期純利益		127	185	+44.6%	

※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。

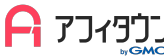
連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。総資産は1.1%成長の61億円。

単位：百万円	2025年3月末	2025年6月末	増減率	増減要因
流動資産	4,989	4,713	▲5.5%	現金預金▲30百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金▲273百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,143	3,112	▲0.9%	
固定資産	1,061	1,409	+32.8%	のれん+172百万円 ソフトウェア+53百万円 繰延税金資産+124百万円
総資産	6,050	6,122	+1.1%	
流動負債	3,298	3,148	▲4.5%	営業債務▲225百万円 未払法人税等+76百万円 ポイント引当金+16百万円
うちポイント引当金	821	838	+2.0%	
固定負債	33	69	+107.0%	長期借入金+35百万円
純資産	2,718	2,904	+6.8%	四半期純利益185百万円
純資産比率	44.9%	47.4%	+2.5pt	
負債及び純資産	6,050	6,122	+1.1%	

※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。

セグメント毎の収益配分（2025年2Q）

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	932   	129  	1,061
課金取引 関連収益	572   	10	583
その他収益	51	45 	96
合計	1,556	184	1,741

※表示桁数未満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。

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

業界特化型

コエテコ
by GMO



キレイパス
by GMO

ポイント関連

くまポン
by GMO



ゲッてん
by GMO

PointTown
by GMO



かんたん
ゲームボックス
by GMO

売上高に占める比率：89.3%

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

成長市場の学び領域（コエテコ）と美容医療領域（キレイパス）の業界に特化

2025年度の売上高のうち、業界特化型事業が占める割合は**20.9%**

ソリューション事業

A アフィタツ
by GMO

GMO リピーテス

売上高に占める比率：10.7%

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2025年12月期第2四半期の実績で計算。

第2四半期概要の補足

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

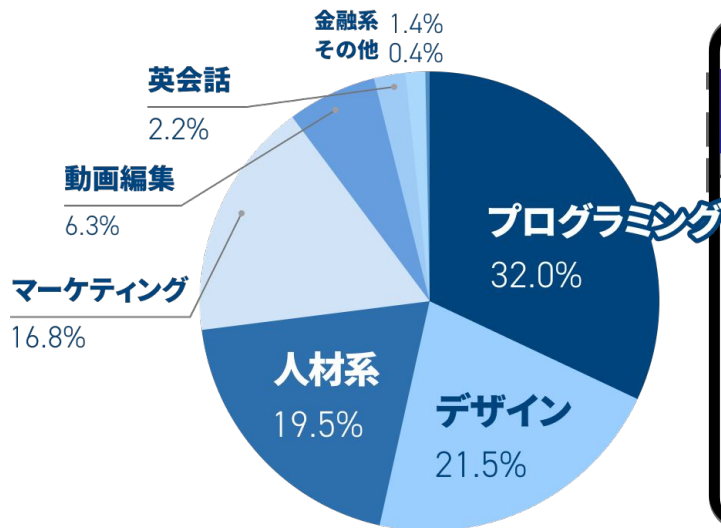
13,255件



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。



第2四半期概要の補足

美容の悩みや希望のエリアなどを選択するだけで、自分に最適なチケットを見つけられる**美容医療の検索・予約サービス**。

App Storeの評価：**4.7** ※2025年7月末現在

特徴

- チケット購入～予約～来院時の受付まで可能
- 自分にぴったりのチケットが簡単に見つかる
(エリアから、キーワードから、悩みの部位からなどの柔軟な検索が可能)
- 事前決済で、施術当日に**追加料金を請求される心配なし**
- 簡単Web予約と事前払いで、**クリニック検索から支払いまで全部簡単**
- 最新の施術や**お手頃価格のチケット**も豊富
- 口コミを見ながら**比較検討した上で購入**できる



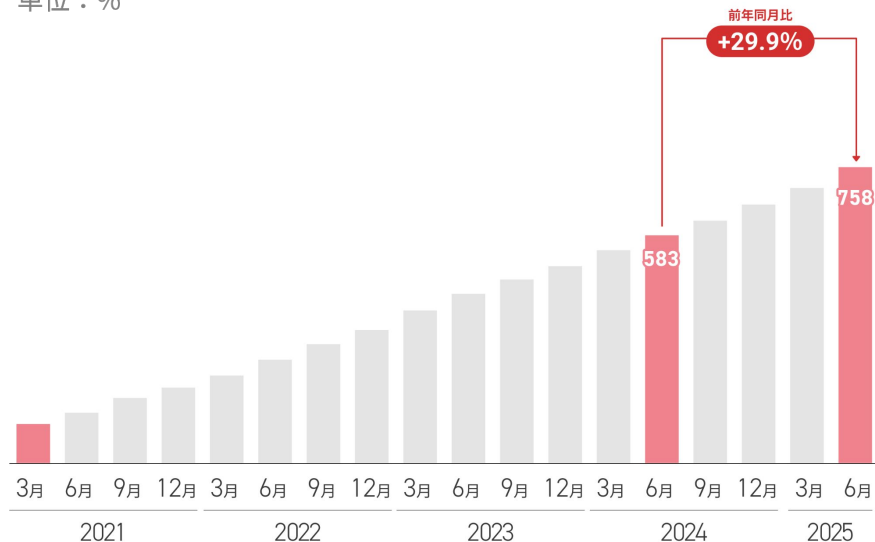


第2四半期概要の補足

アプリのUI/UXの改善や、初回購入者向け施策などが奏功し、チケット購入件数・会員数ともに順調に増加。

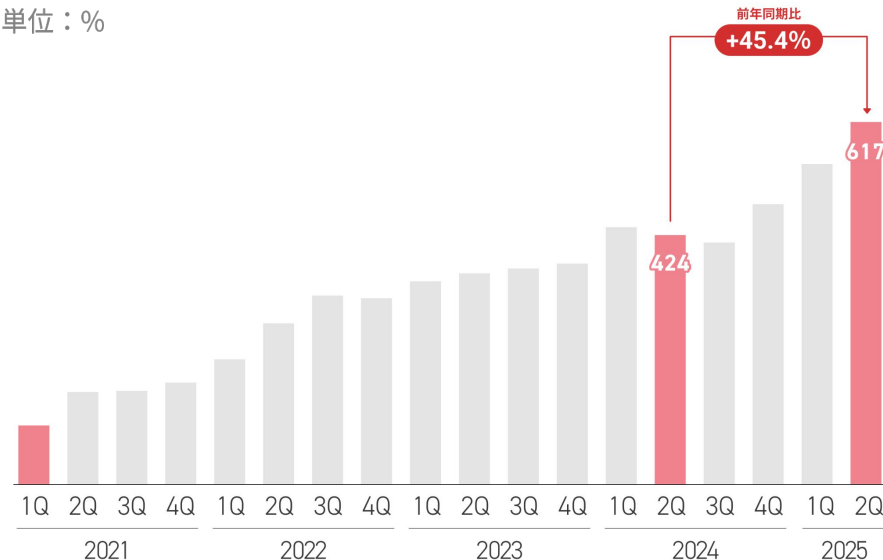
会員数推移

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。

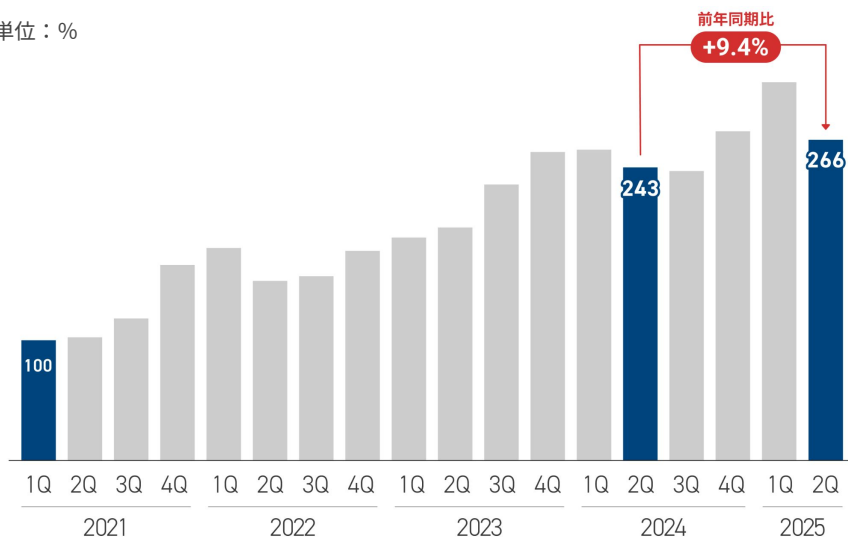
第2四半期概要の補足

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。

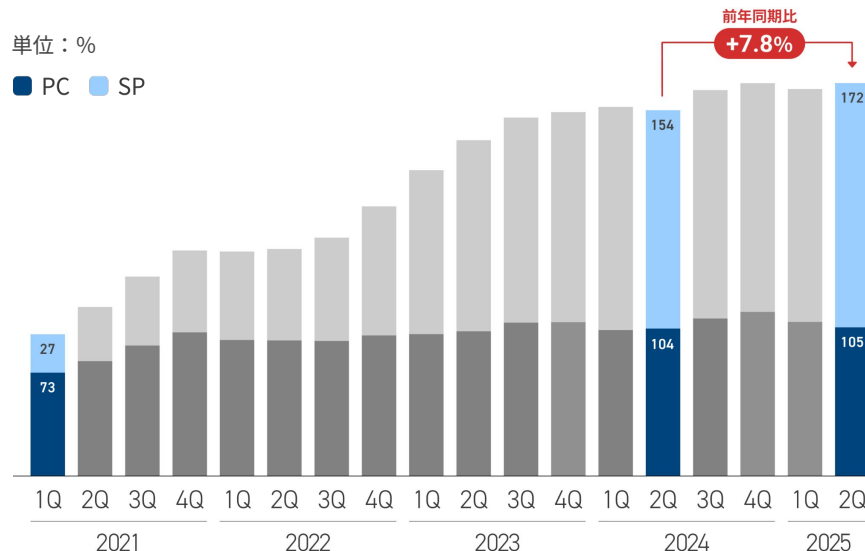
ゲーム（広告・課金）プラットフォーム売上規模推移

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。

成長戦略 垂直＋水平展開

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＝76 内訳 リピータス：9、課金ゲーム：20、広告ゲーム：47（2025年6月末現在）



メディア事業の特徴（コンテンツプラットフォーム）

コンテンツを開発・制作せず、**情報・コンテンツの集まる場を提供**し、消費者とのマッチングを行う。

提携パートナー・個人

お得情報



課金ゲーム



広告ゲーム



各種教室



クリニック



GMO
MEDIA

ポイント関連

PointTown.
by GMO

くまポン  by GMO

ゲッアム by GMO

かんたん
ゲームボックス
by GMO

業界特化

コエテコ by GMO

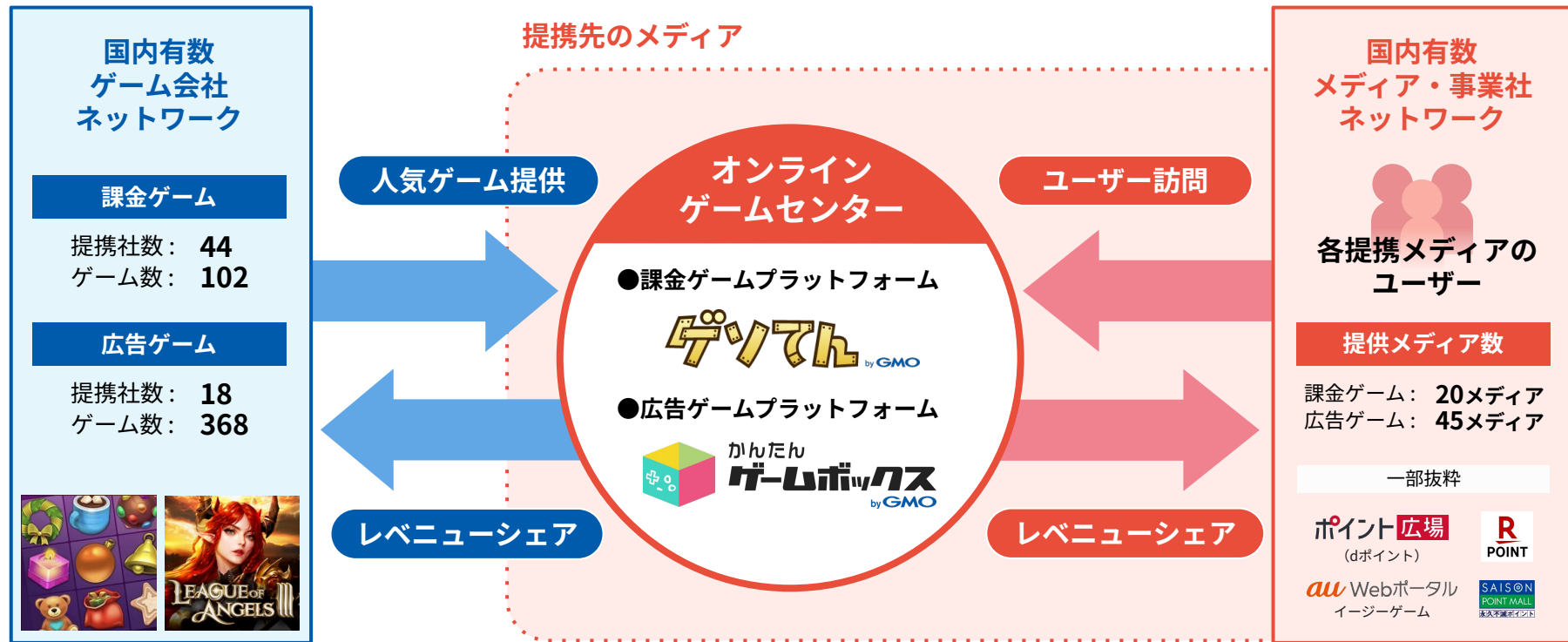
 **キレイパス**
by GMO

消費者



ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性

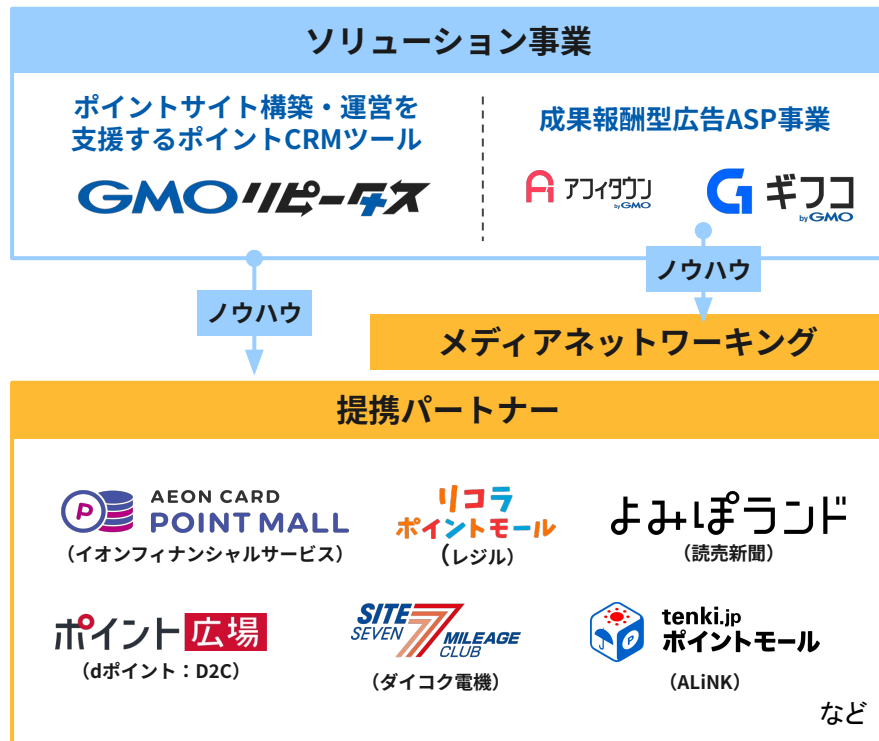
ゲーム開発ではなく、国内 **オンリーワン** のオンラインゲームセンター多店舗出店戦略に注力。



※数値は2025年6月末現在

ソリューション事業の特徴

集客及びリピート利用に関する当社のノウハウを、提携パートナーに提供し、収益化をサポート。ギフトキャンペーンツール「ギフコ by GMO」などによりストック強化を目指す。



新プランの提供開始で より幅広いニーズに応える

ポイントシステム構築支援サービス「GMOリピータス」において気軽にポイ活サイトを導入できる新プランの提供を開始。より多くの企業ニーズに柔軟に対応していく。



各事業の今後の見通し

	ビジネスモデル	市況	今後の見通し
ゲーム & ポイ活	- 掲載クライアントからの広告収益 - ユーザーからのアイテム購入都度課金&月額課金	「ポイ活」が一般化し、ポイントを意識的に獲得するユーザーが増加 - ポイントを活用したCRMの重要性が増し、ポイ活市場は引き続き拡大	「ポイ活市場」の成長により、WebメディアからアプリやLINEミニアプリなどへの展開を拡大していく - 引き続き、動画広告市場は堅調に成長
教育	- 教室送客による手数料収益 - 教室からの月額固定収益	- 引き続き国や公共団体のリスキリング支援が継続され需要増 - 子ども向けプログラミング教育市場は大学入試科目に「情報Ⅰ」が採用されたことに伴って受験科目市場として関心が高まる - 未経験者のエンジニア採用市況は成長鈍化	- 文部科学省のDXハイスクールやGIGAスクール構想等のICT化が進むことで、教務/校務のDX化を推進させるコンテンツの需要が拡大 - 教育現場へのAI・CBT普及続く - オンラインでの社会人リスキリング需要継続
美容 医療	- クリニック送客による手数料収益 - クリニックからの月額固定収益	- 女性の美容内科・皮膚科利用率は伸長 - 女性の審美・矯正歯科利用率は伸長 - 男女ともにリピート利用や、複数施術の経験が増える傾向 - 都市部を中心とした医療施設の増加	- 美容医療の一般化が男女共に進み需要の伸長が続く - 医院や施術メニューの比較検討の機会が増え、口コミ・SNS・専門サイトの影響力が強まる - 人材獲得競争の激化により、美容クリニックのDX化ニーズが拡大し、オンライン予約・カウンセリングが普及

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。

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。

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

本資料には、2025年8月7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 note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/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>