



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

GMO TECH株式会社

2024年3月29日

# 目次

**1. 会社概要**

**2. 自社商品・サービス**

**3. 主要サービスについて（集客支援事業）**

**4. 主要サービスについて（不動産テック事業）**

**5. 財務数値**

**6. リスク情報**

# 01

## 会社概要



<b>商号</b>	GMO TECH株式会社 (GMO TECH, Inc.)
<b>事業内容</b>	集客支援事業 不動産テック事業
<b>本社所在地</b>	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
<b>代表者</b>	代表取締役社長CEO:鈴木 明人
<b>設立日</b>	2006年12月4日
<b>資本金</b>	1億円 (2023年12月末現在)
<b>従業員数</b>	213人 (2023年12月末、連結)
<b>主要株主</b>	GMOインターネットグループ株式会社 鈴木明人
<b>子会社</b>	GMO ReTech株式会社 (100%出資)

## 主な沿革

<b>2006/12</b>	株式会社イノベックス (現当社) 設立 (東京都渋谷区宇田川町)
<b>2009/4</b>	GMOインターネットグループ株式会社との資本提携
<b>2009/5</b>	GMO SEOテクノロジー株式会社へと社名変更 本社を渋谷区桜丘町に移転
<b>2011/4</b>	「Google Map向け施策: MEO」開始
<b>2011/6</b>	アフィリエイト広告配信システム「SmaADアドネットワーク」開始
<b>2011/12</b>	GMO TECH株式会社へと社名変更
<b>2014/12</b>	東京証券取引所マザーズ市場 (現 グロース市場) に上場
<b>2019/10</b>	世界最高水準のSEO内部分析ツール「DeepCrawl (現Lumar)」の国内独占販売開始
<b>2020/7</b>	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
<b>2020/12</b>	不動産管理会社向け「GMO賃貸DX オーナーアプリ」開始
<b>2021/1</b>	不動産管理会社向け「GMO賃貸DX 入居者アプリ」開始
<b>2022/4</b>	不動産オーナー向けに「GMO賃貸DX オーナーアプリ」WEB版の提供開始
<b>2023/6</b>	MEO DashboardでAIでクチコミ返信を一括生成できる機能を提供開始 GMO賃貸DXでAI返信アシスタント (β版) を実装
<b>2023/8</b>	MEO DashboardでAI投稿アシスタント機能を提供開始 GMO賃貸DXでAI翻訳機能を提供開始

02

# 自社商品・サービス

■ 集客支援事業（検索エンジン関連サービス）

① 検索エンジン関連サービス

MEODash!  
by GMO

自然検索及びGoogleMap検索上での検索で上位表示（3位以内）を目指すサービス。上位表示により集客に繋げる。

MEODashboard  
by GMO

多店舗向けMEO情報管理・最適化ツールとしての工数削減～集客最大化を実現。

SEODash!  
by GMO

自然検索での検索順位の向上と、流入したユーザーのコンバージョンの向上を行うための施策全般及び、分析データを提供する。

運用型広告

従来の検索エンジン対策のノウハウや実績をもとにWebサイト・スマートフォンといったインターネット集客を行い成果までをコンサルティング。

直接販売

施策提供

料金支払い（月額固定）

業務委託

施策提供

代理店

料金支払い（月額固定）

料金支払い（月額固定）

顧客企業

施策提供

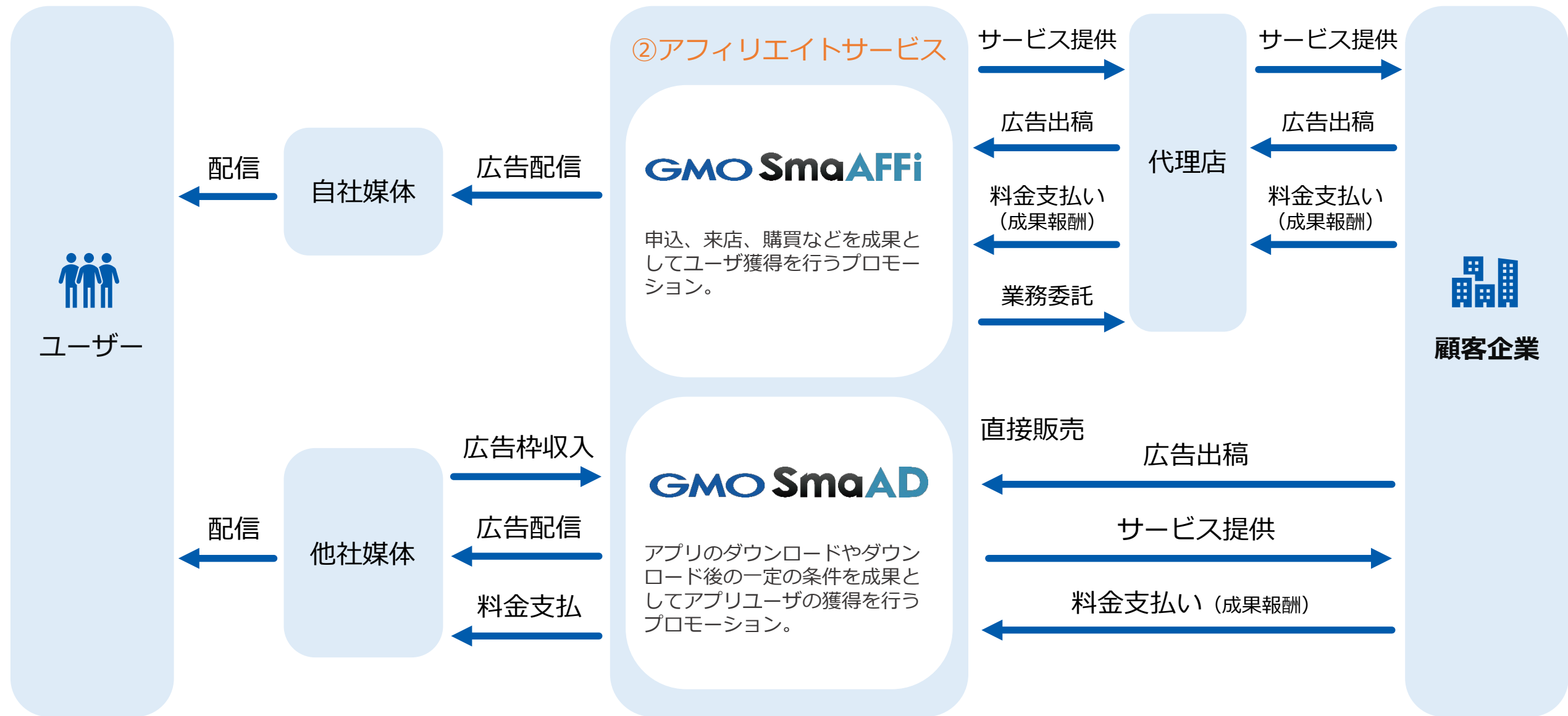
施策提供

OEM提供先

料金支払い（月額固定）

料金支払い（月額固定）

■ 集客支援事業（アフィリエイトサービス）



■ 不動産テック事業（GMO賃貸DX）

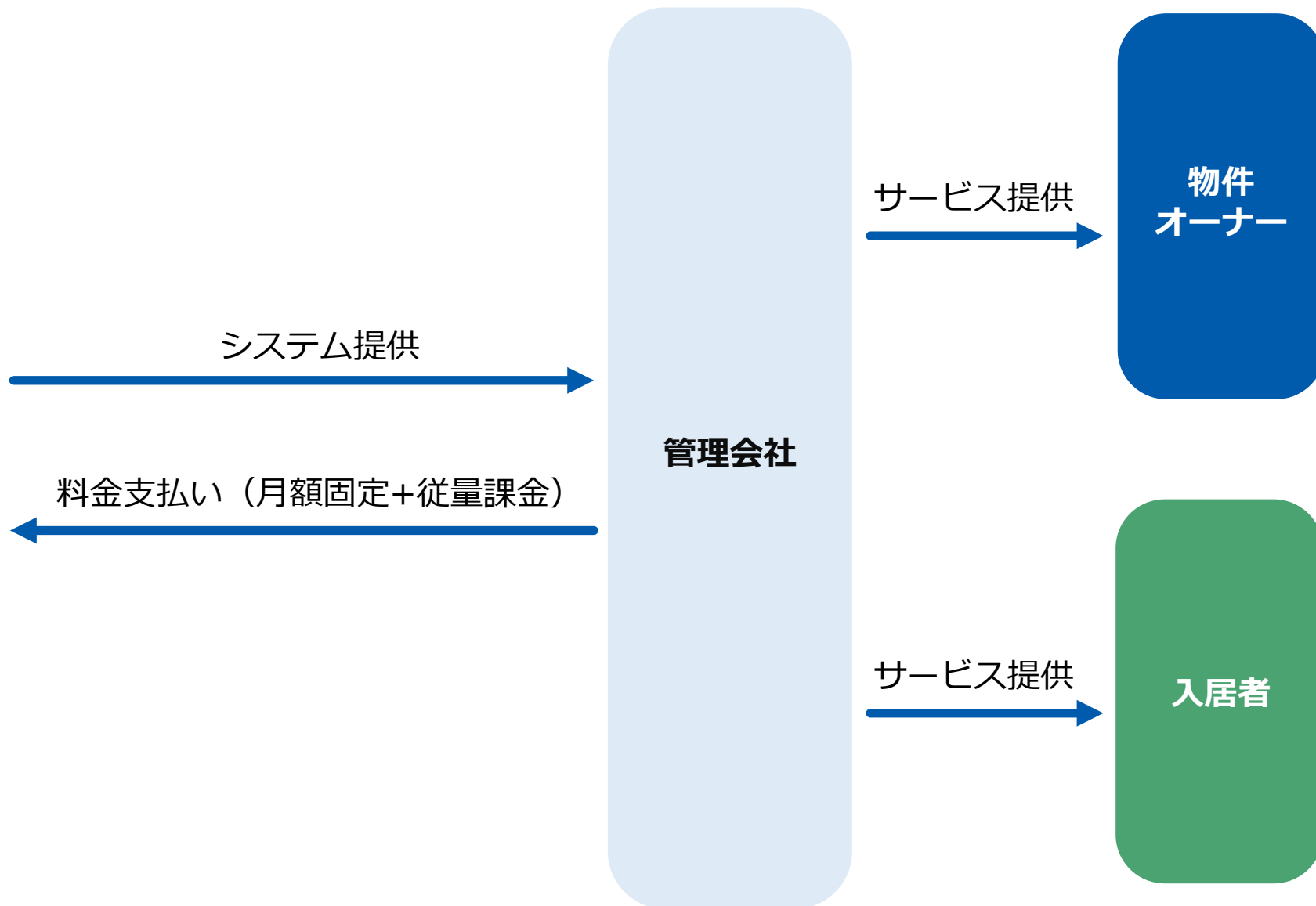
不動産管理会社向け

GMO 賃貸DX

不動産管理会社とオーナーとの間で発生する、賃料集金状況をはじめとする月次の報告作業や売却査定のご提案など、様々なコミュニケーションをスマートフォンアプリ（iOS/Android）上で実現するサービス

- オーナー向けアプリ
- 入居者向けアプリ

◆ 2020年7月  
GMO ReTech株式会社設立  
株主：GMO TECH(株)  
資本金：1億円





# 03

## 主要サービスについて (集客支援事業)

## ■ MEOサービス紹介



## MEO (マップ検索エンジン最適化) サービスの特徴

MEOとは、『Map Engine Optimization』の略称で、Googleマップでの検索(ローカル検索)にて店舗情報やビジネス情報を検索ユーザーに見つけやすく施策をし、競合他社の店舗情報より上位に表示されるよう対策をするサービスです。



### 弊社のMEOサービスが選ばれる理由

Reason

**01**

複数拠点を一括管理  
来店も重視した運用も  
おまかせ

Reason

**02**

アルゴリズム解析に  
裏付けされた  
独自の上位表示施策

Reason

**03**

カスタマーサクセスによる  
きめ細やかな  
手厚いフォロー体制



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月期ブランドのイメージ調査および2023年9月期指定領域における市場調査

## ■ MEOサービス紹介

MEODashboard  
byGMO

120時間の作業がたった**10分!**集客数は**2倍へ!**  
店舗集客管理ツール

多店舗  
一括管理機能

LINE・SNS  
自動投稿

口コミ一括返信機能・  
AIによる口コミ分析  
から自動返信

構造化マークアップ  
&  
しごと検索機能

多地点順位  
チェック機能

SEO順位チェック・  
順位チャート機能

ワークフロー  
承認機能

緻密な  
競合自動分析機能

200以上の媒体へ  
自社情報を一括配信・  
連携



業界最速の開発スピードで

他社にない独自開発機能多数!  
機能の網羅性 No.1

おかげさまで3冠を達成しました!

- ★ITreview Grid Award  
MEOツール部門唯一の「LEADER」10期連続受賞
- ★ ITreview Best Software in Japan 2022  
TOP50に選出



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月期ブランドのイメージ調査および2023年9月期指定領域における市場調査

## ■ MEO Dashboard byGMOの方向性

店舗集客に必要な全ての機能を  
オール・イン・ワンで  
便利に使いやすく



## ■ マーケティングファネルをすべて網羅

店舗のマーケティングファネルすべてを支援できるツールを目指す

近くで良いお店  
ないかな？



見つける

予約・来店・決済

お得なクーポン等含めオンライン  
予約もできるしここにしよう！  
テーブルオーダー・決済も  
できるんだ。



地図アプリ・SNS・ポータル・位置情報で検索



MEODashboard  
by GMO



オンライン予約、決済機能の活用



お店の公式アカウントからお得な  
クーポンがきた！また予約しよう！

公式アカウントからの再予約



リピート

口コミ

Google口コミも書いてみよう！

LINE登録、口コミ促進





## ■ SEOサービス紹介



1

### 戦略設計から実装までワンストップ体制

経験豊富なSEOコンサルタント、コンテンツプランナー、SEOチューニングエンジニアが多数常駐！充実のサポート体制

2

### テクニカルSEOからコンテンツ施策までトータルサポート

最新のアルゴリズムや検索トレンドをいち早く入手・研究し、施策に反映

3

### SEO先進国イギリス「Lumar」社と提携

世界最高水準のテクニカルSEO分析ツール「Lumar」を標準搭載

※「Lumar」はGMO TECHが国内独占契約を締結しています



大規模サイト  
SEO担当者満足度

**No.1**

日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要：2021年4月期インターネット比較印象調査



オウンドメディア

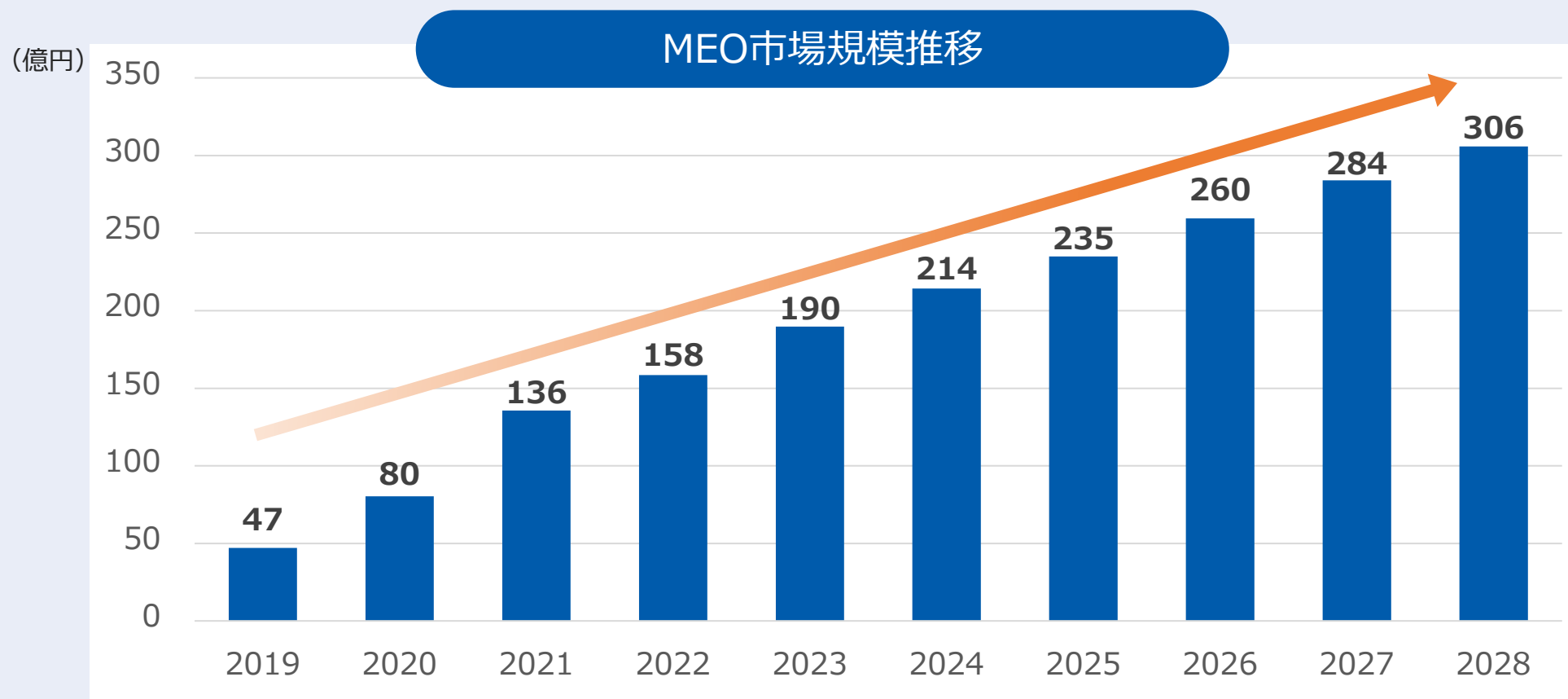
「WEB集客ラボ」

「MEO」1位 / 「SEOツール」1位 /



## ■ MEOサービスの市場規模予測

市場は安定した成長を継続し、2028年には300億円超の規模となる見通し



<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

■調査方法 : 株式会社Yext、株式会社CS-C、株式会社トライハッチ、株式会社プロモスト、株式会社コネクトム、SO Technologies株式会社、オルグロー株式会社をはじめとする広告・マーケティングソリューション業界関係者へのヒアリング、調査主体ならびに調査機関が保有するデータ、公開情報の収集

■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

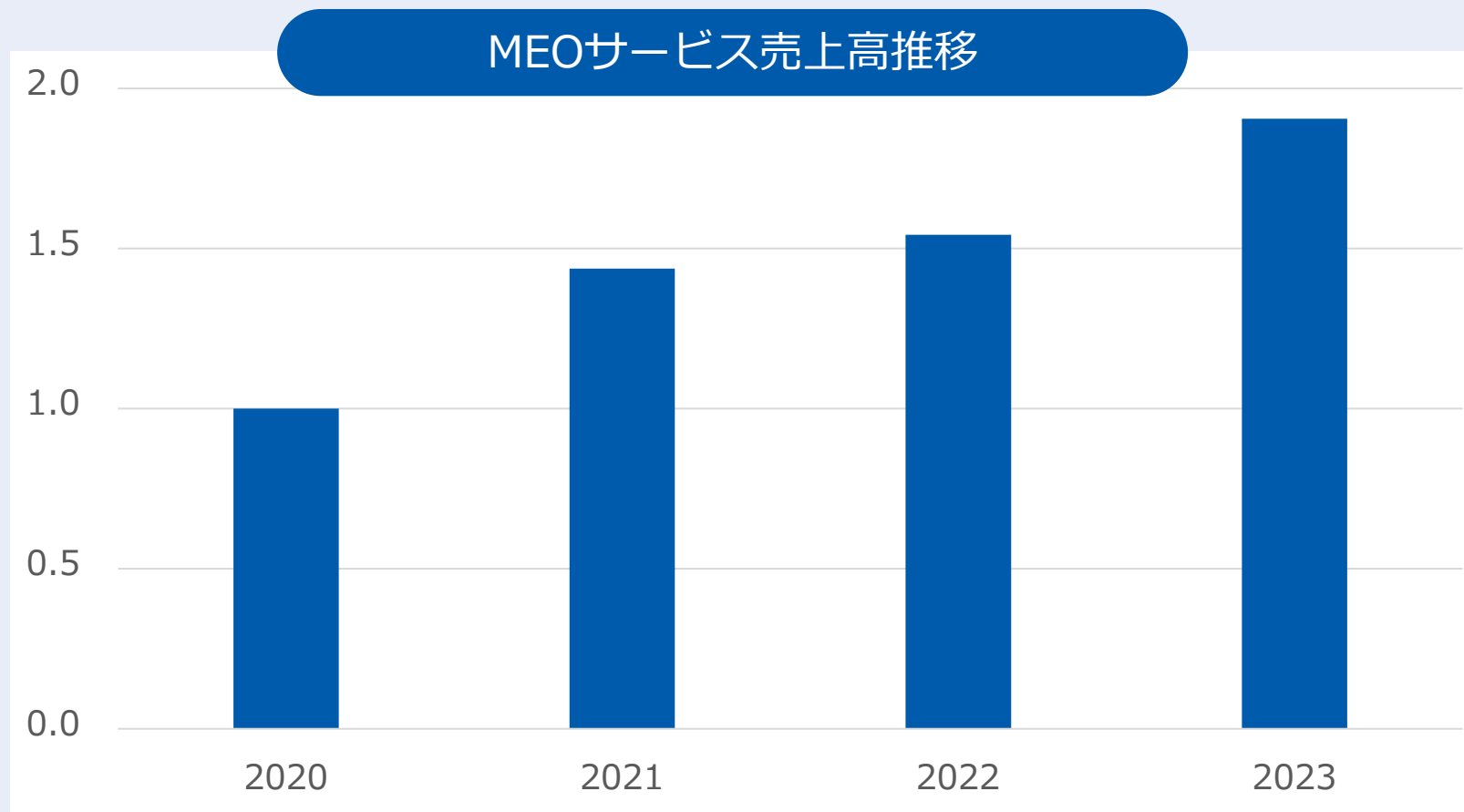
出典：(株)デジタルインファクト及び当社調べ



## ■ MEOサービスの売上高

市場拡大の追い風を受け、当社のMEO売上も大きく拡大。  
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

(単位：2020年のMEO  
事業売上を1.0とした場  
合の各年の売上高)

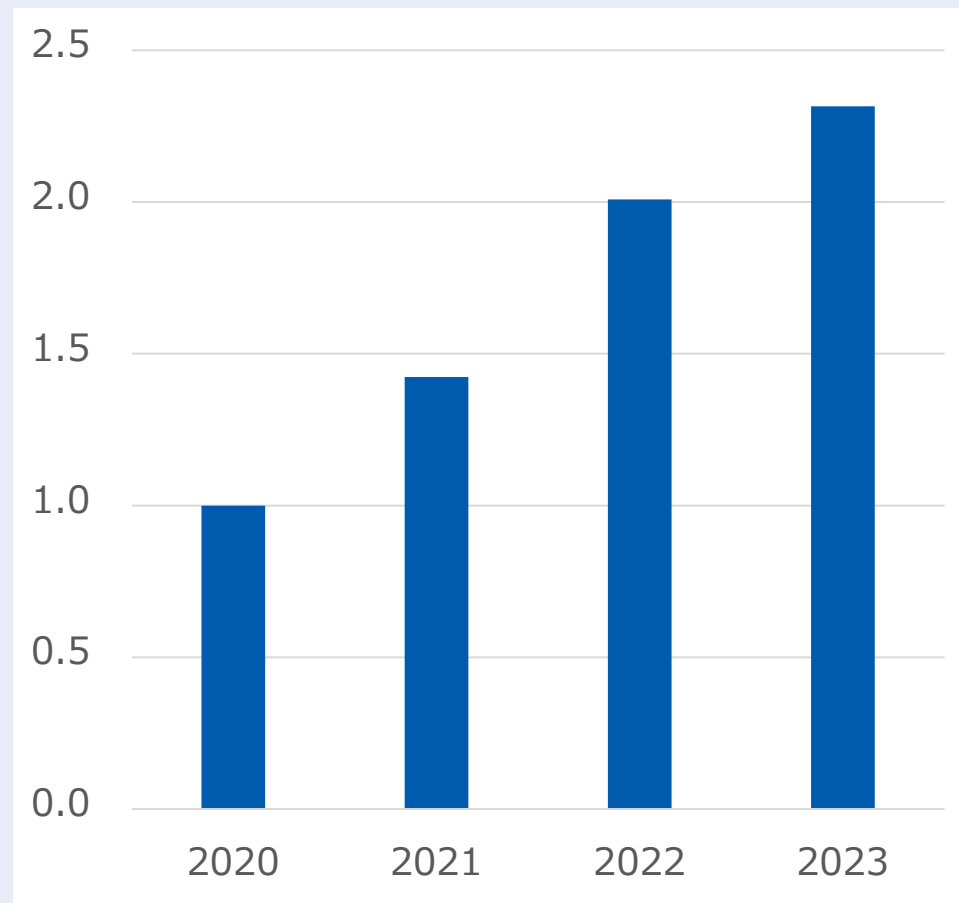


\*2021年まで受注時一括計上していた売上について、2022年より、サービス提供期間で期間按分して売上計上するよう処理を変更

## ■ 主要KPI

粗 利 率	<p>高利益率のサービス 利益率の維持が重要 (目標粗利率80%以上)</p> <p>→2023年度は粗利率85%を達成 自社企画・開発を拡大し、粗利率を増加</p>
契 約 数	<p>契約数 利用いただいているお客様の契約数 (アクティブ契約数)</p> <p>→対前年同期比で15%の増加 (2023年期末時点) AI機能追加による顧客評価が得られていることが寄与</p>

### MEO 年末アクティブ契約数



(2020年の契約数を1.0とした場合の各年末契約数)

## ■ 成長戦略

### 成長戦略

### 進捗状況

#### Marketing

- 創業事業のSEO力を駆使したオウンドメディア運営強化
- ターゲットユーザーへ適切に届く施策をマルチに実施
- ウェビナー、イベント企画による商談受注率UP

- 主力KWのSEO順位は高水準で安定継続
- オンライン、オフライン広告をマルチに実施し、問合せ単価4,600円台(2023通期)で獲得進捗中
- 定期的なイベント開催も継続実施

#### Sales

- 強みであるSME向け営業組織に加え新たに大手向け営業組織の構築
- クロスセルによる顧客単価の向上
- 役割毎に組織編成を再整備し営業生産性の向上
- 紹介・取次店などの紹介ネットワークの強化

- 営業を機能別に3グループに分解し生産性のさらなる向上を狙う（零細・小規模／中規模～大手／代理店）
- 事業規模拡大に応じた営業、カスタマーサクセス採用強化

#### Product

- カタログスペックNo.1の即時ミート開発
- プロダクトデザイン・UI /UX
- 各種SNSプラットフォーム連携の強化
- GMOインターネットグループの各サービスとの連携

- 競合製品機能のウォッチ徹底しミート可能な開発体制維持
- 大手顧客向けの一括管理機能の強化継続
- AI関連機能の開発強化
- 大手プラットフォームとの連携機能の開発
- コンサルタント採用強化し顧客満足度向上

## ■ アフィリエイトサービス紹介

アフィリエイトとは、インターネット広告手法のひとつで「成果報酬型広告」と呼ばれています。メディア運営者は、ASPに登録されている広告を自分のサイトやブログに掲載をします。その掲載した広告経由でユーザーが商品やサービスを購入・申込みした場合、売上の一部が報酬として、サイトやブログのメディア運営者に還元されます。当社はつなぎ役の「**アフィリエイト・サービス・プロバイダ（ASP）**」事業を行っております。



**POINT**

純広告や運用型広告と異なり、CPA(\*)固定の広告モデル  
→**広告主のリスクが少ないモデル**

\* CPAとは、cost per acquisitionの略で、日本語では「顧客獲得単価」と訳されております。1件の成果や顧客を獲得するためにどの程度の広告費用がかかったかの指標となります。

## ■ アフィリエイトサービス紹介

連携図

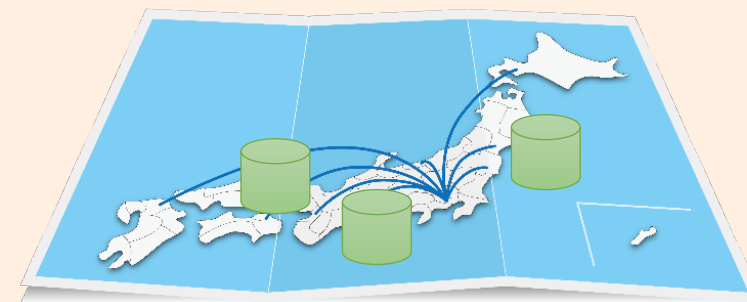
# GMO SmaAD

一般(直)媒体



→国内主要媒体  
GMOグループの媒体

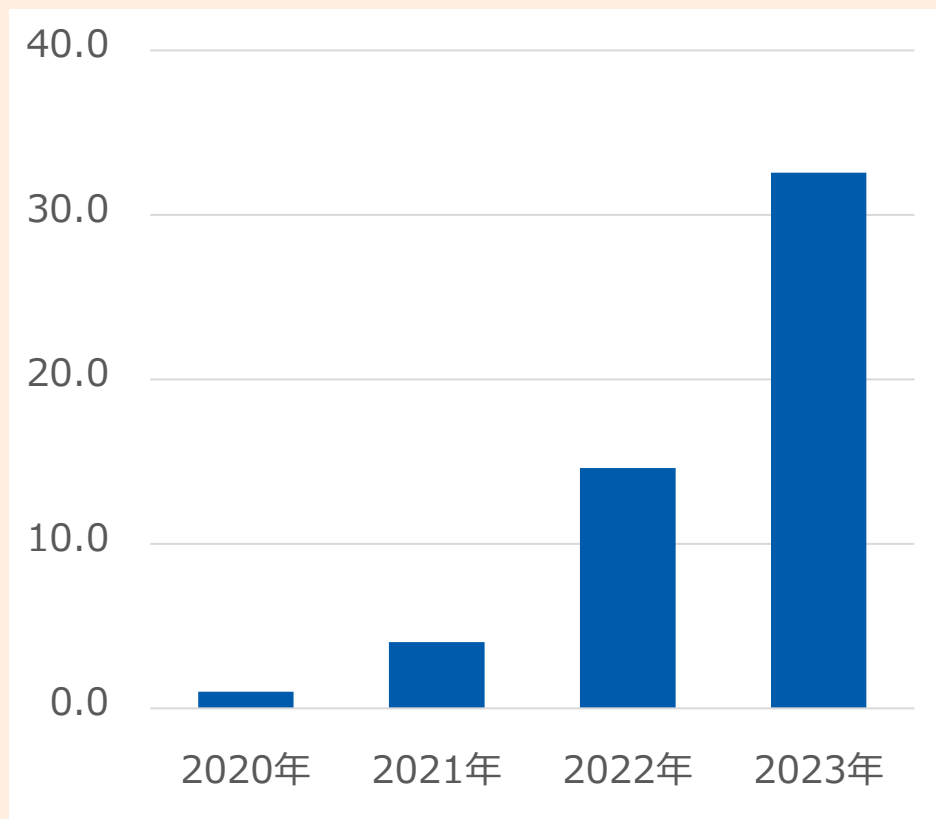
国内ASP



→国内の主要ASPは  
ほぼ全て連携済み！

## ■ アフィリエイトサービスの強み

### 海外案件数推移



2020年を1とした場合の、海外案件数の推移

A

### 海外案件数の豊富さ

海外のクライアントを中心に営業を行っており、日本国内にはない独自の独占案件を多く保有することで他ASPと差別化を図っている。

B

### 海外営業人員の数

英語・韓国語・中国語を扱える営業人員を多く採用しており、各国の主言語に合わせたストレスのないフロント業務が可能

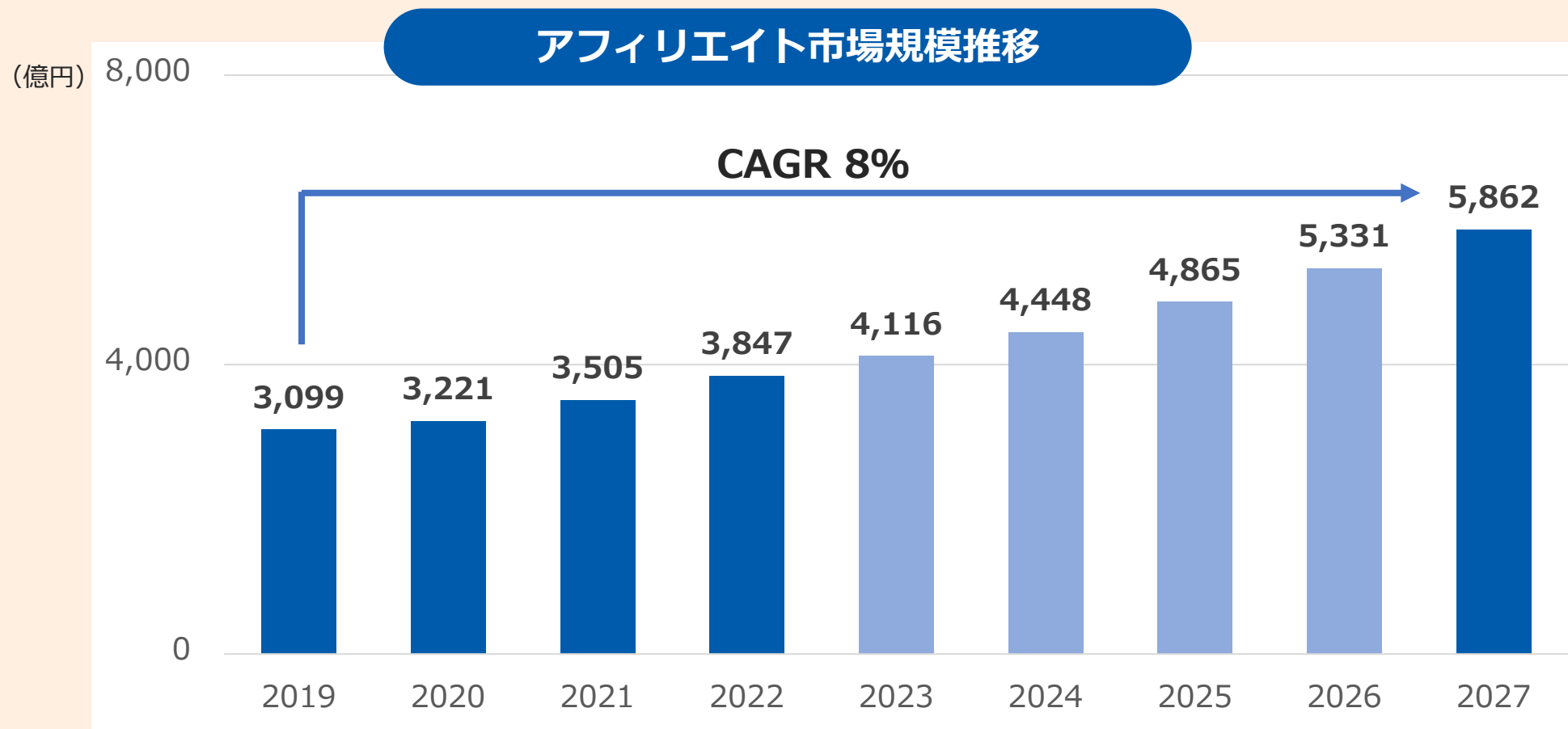
C

### ローカライズアセットの豊富さ

日本に進出するにあたり、日本語化や日本の最適なプロモーションナレッジ、CSの構築等、日本展開に必要なアセットが充実。

## ■ アフィリエイトサービスの市場規模

当社が主戦場とする国内アフィリエイト市場規模は、  
2019年から2027年まででCAGR約8%と安定的な成長を見込む



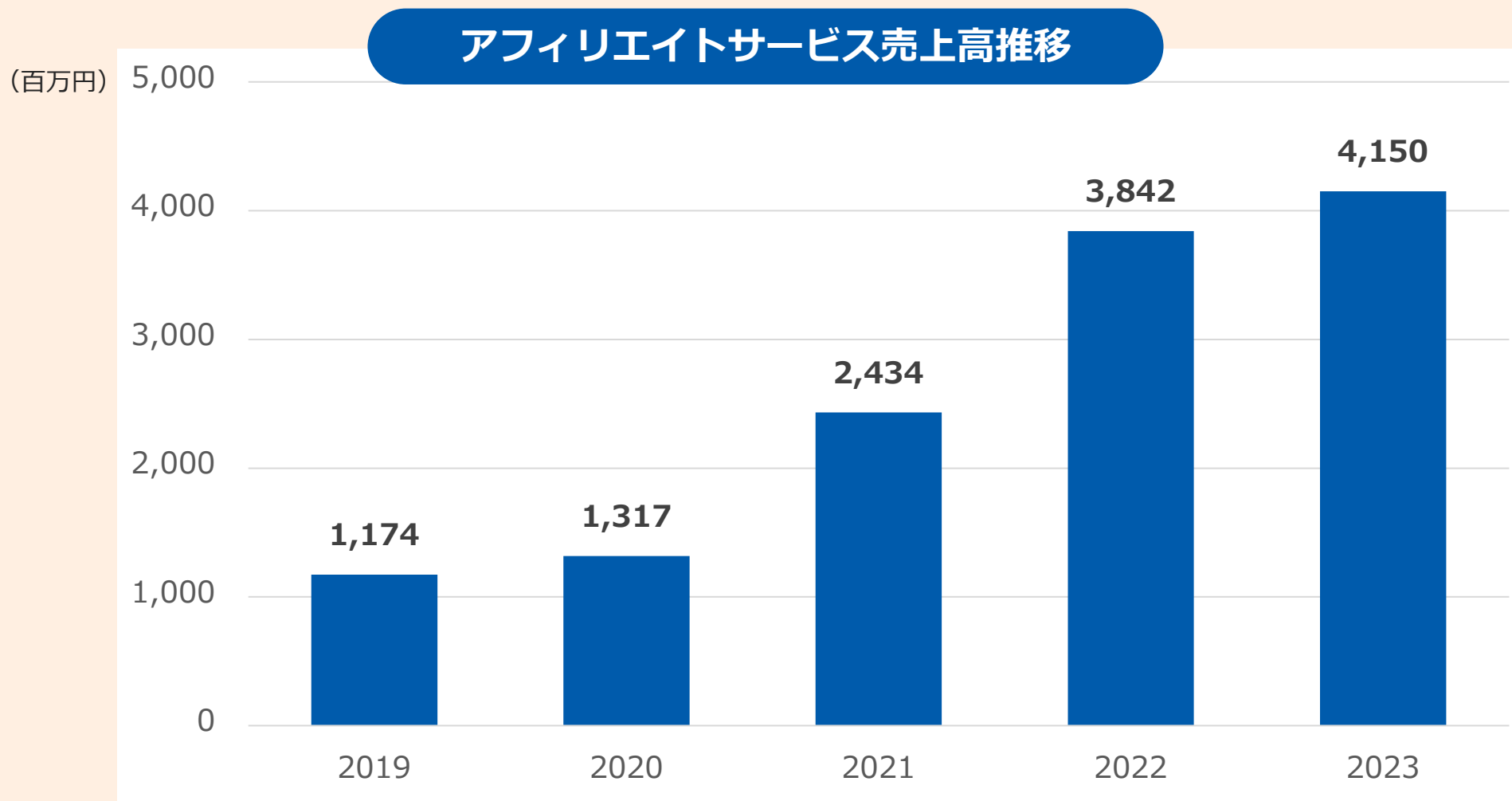
出典：矢野経済研究所 アフィリエイト市場の動向と展望2024

注1 市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用（初期費用、月額費用、オプション費用等）などを合算し、算出。

注2 2023年度は見込み、2024年以降は予測値。

## ■ アフィリエイトサービス売上高

2021年以降は、アプリクライアント及び直販営業に注力し、売上高を大きく拡大





## ■ 主要KPI

稼働媒体数

稼働媒体数：案件掲載いただいている媒体数

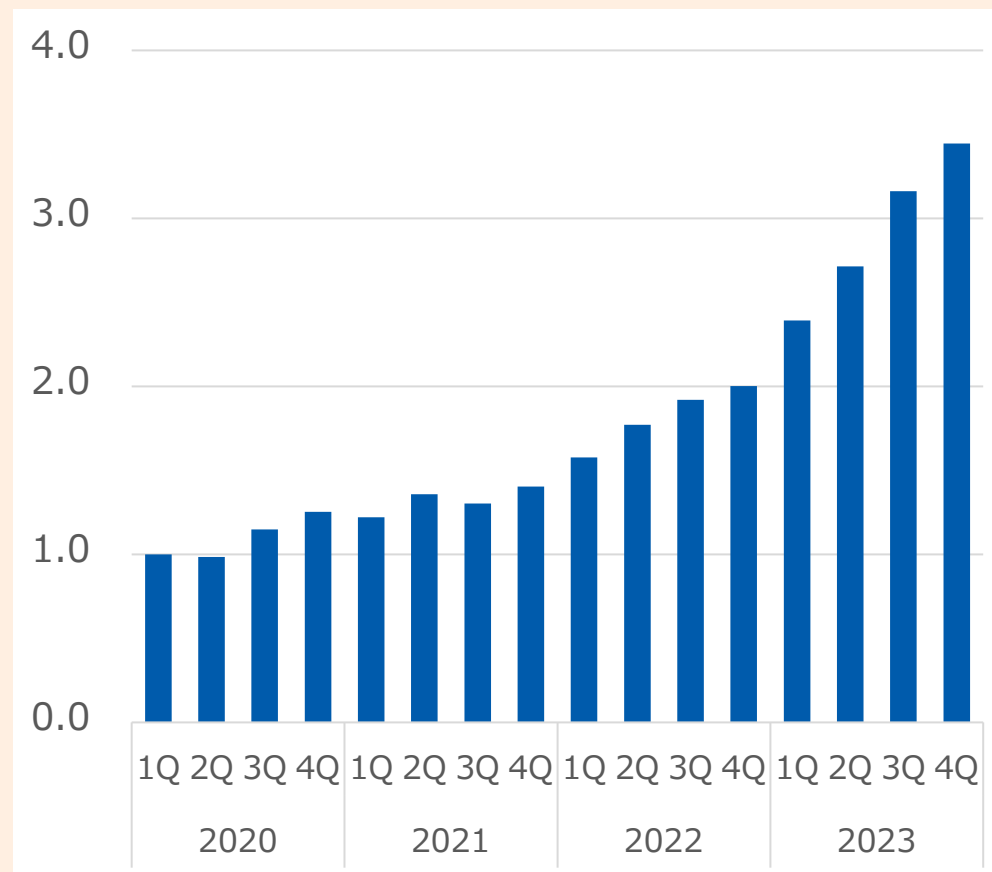
### ■ 2023年振り返り

- ・ 対前年四半期比で72%の増加（2023年期末時点）
- ・ 海外等独占案件の増加により当社のアフィリエイトサービスの付加価値が増加
- ・ それに伴い提携媒体及び稼働媒体数が増加

### ■ 2024年取り組み・SmaADウォールの掲載媒体拡大

- ・ SmaADウォールの機能拡充

## 稼働媒体数



2020年1Qを1とした場合の、稼働媒体数の推移

## ■ 成長戦略

### 国内外のアプリ顧客開拓とオファーウォール導入媒体数の増加

#### Sales

- 営業の育成
- 営業のマルチ言語対応力により海外対象国の拡大
- アップセル・クロスセルによる顧客単価の向上

#### Media

- オファーウォール導入によるSmaAD独占媒体数の増加
- 新規獲得によるノンインセン・リワード媒体数の増加
- 各媒体との取り組み条件調整による案件単価の向上

#### Product

- オファーウォールの新機能追加
- 有力媒体とのSmaAD独自機能の開発連携
- SmaAD基幹システム改修による業務効率化

## ■ 収益構造

集客支援事業の収益の獲得方法	集客支援事業のコスト構造
<ul style="list-style-type: none"><li>● 自身のWEBおよび店舗、アプリに対しての集客を期待する広告主様向けに、発生した成果のみ費用をいただく成果報酬型でサービスを展開。</li><li>● 検索エンジン関連サービスにおいては、店舗情報を上位表示するためのローカルSEO最適化サービス「MEO Dash! byGMO」を中心としたサービス展開。</li><li>● アフィリエイトサービスにおいては、純広告や運用型広告と異なり、広告主のリスクが少ないCPA固定の広告モデルを展開。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 広告出稿のための媒体費及び、広告記事制作費用等が主な原価。</li><li>● 主な固定費としては、人件費、開発費等、また営業支援ツールや計測ツール等の各種数値を取り纏めるための利用料。</li></ul>

# 04

## 主要サービスについて (不動産テック事業)

## ■ 不動産テック事業とは

「テクノロジーの力によって、不動産に関わる業界課題や従来の商習慣を変えようとする価値や仕組みのこと」

ローン、保証、クラウドファンディング、仲介(業務支援)  
**管理(業務支援)**、価格可視化、査定、不動産情報、物件情報  
メディアマッチング、VR、AR、IoT、リフォーム、リノベーション  
スペースシェアリング 等があります。



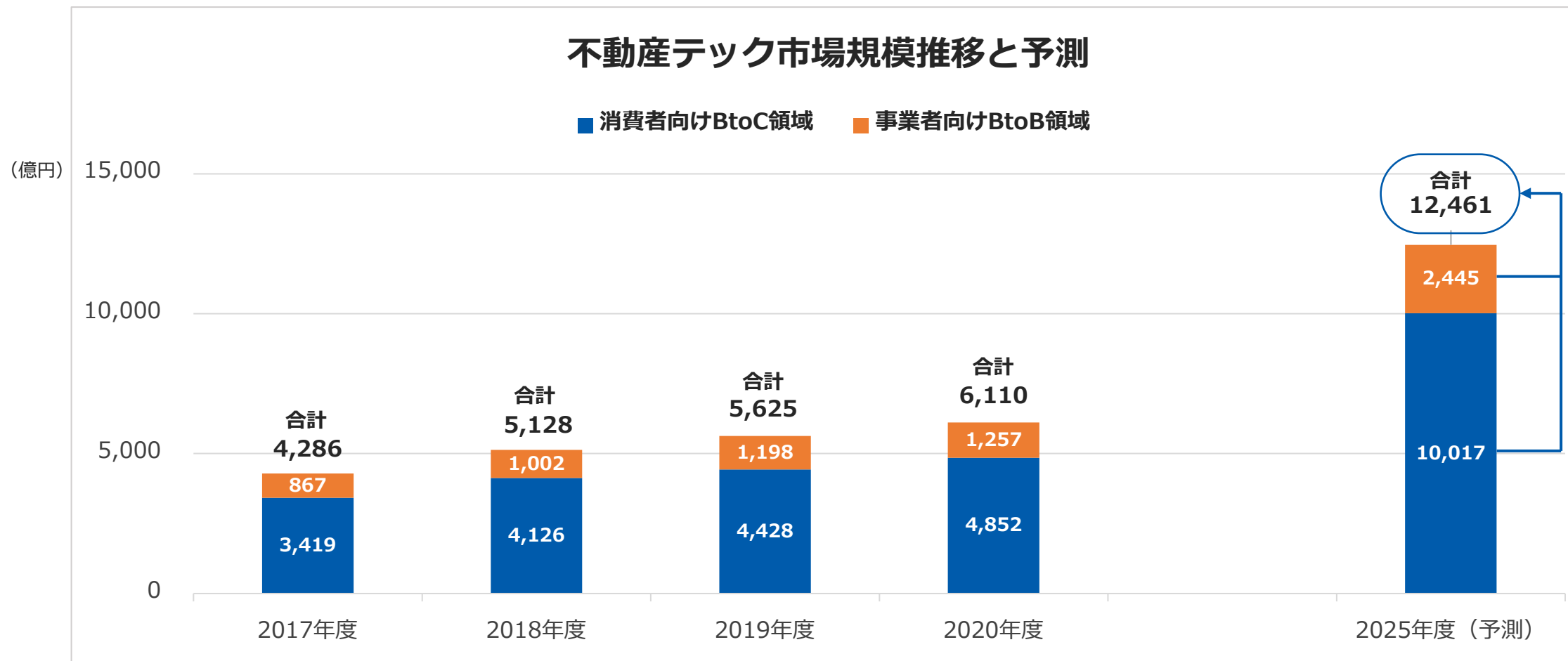
当社は「**管理（業務支援）**」領域に注力しております

■ 不動産テック市場

不動産テック市場は約15%で年度成長する市場で  
2025年に1.2兆円超の規模となります

不動産テック市場規模推移と予測

■ 消費者向けBtoC領域 ■ 事業者向けBtoB領域



数値は2021年8月矢野経済研究所調べ (グラフは当社作成)

■ 当社が目指す姿

賃貸管理系のアプリでNo.1シェアを獲得し  
煩雑な不動産賃貸運営を楽にします。

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。

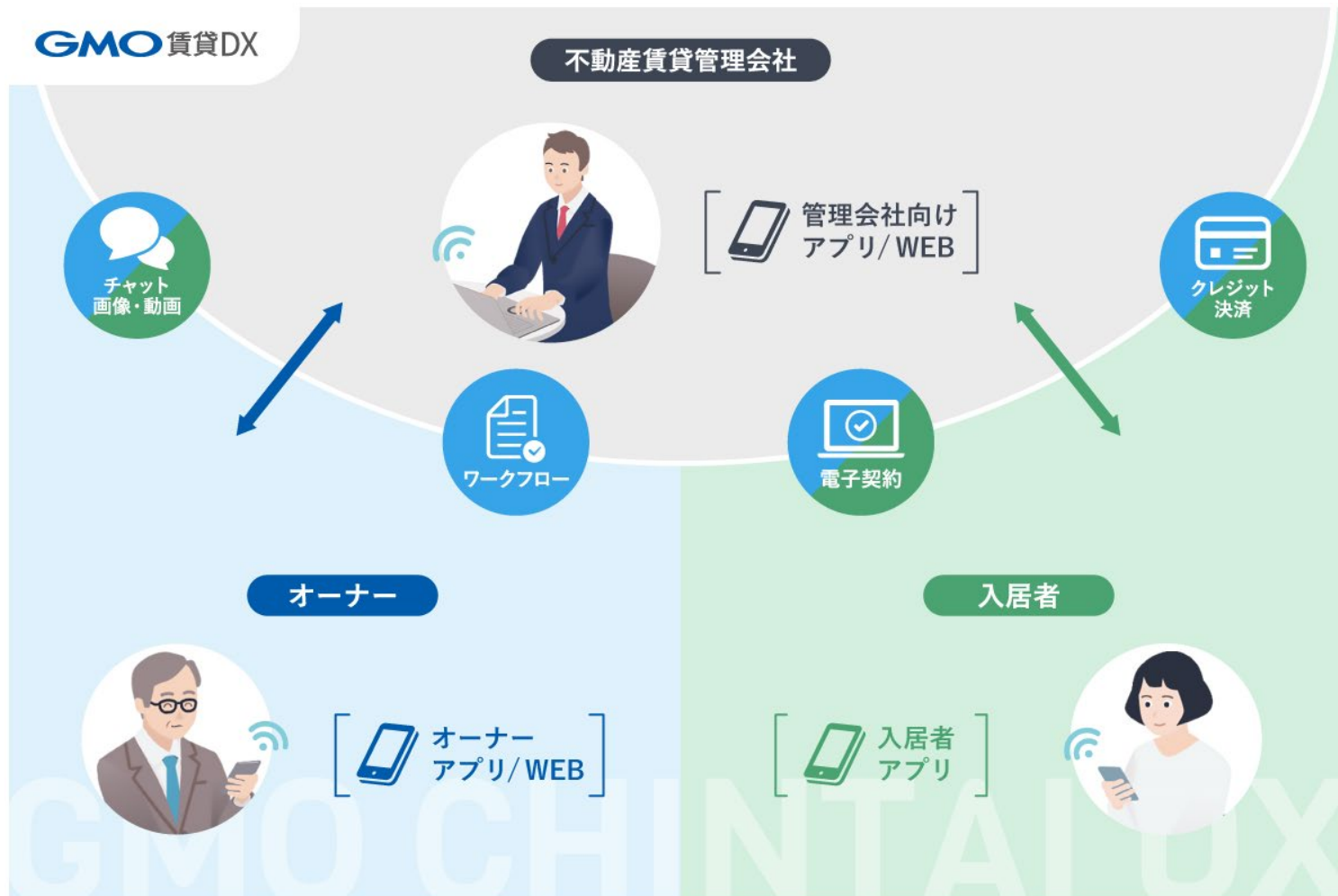
定量目標

賃貸系アプリで圧倒的No.1シェア\*を獲得する。

\*利用オーナー数および入居者数を基準として計算

■ GMO賃貸DXサービス概要

不動産賃貸管理会社向けにオーナー・入居者を横断し、業務のDX化が行えるプラットフォームを提供しています。





## ■ GMO賃貸DXサービス概要

不動産賃貸管理業務に即した多種多様な活動がDX化できるサービスです。

01 オーナーへの収支報告業務

02 問い合わせ対応(オーナー・入居者)

03 オーナー承諾 (ワークフロー)

04 管理物件の増加、建築紹介の獲得

05 新規売買案件の獲得

06 所有物件の稼働状況の把握

07 入居者への入居前チェック

08 入居者の退去申請

09 入居者の住み替えニーズの把握

10 各種契約締結、契約書など  
関連書類の保管

11 クレジットカード決済 (賃貸Pay)

12 巡回点検報告、大規模修繕斡旋

■ GMO賃貸DXサービスの強み

GMOインターネットグループの総合力を強みとした賃貸管理プラットフォームです。

GMOインターネットグループだからできる  
数々のNo.1サービスとの連携

例) 決済・電子契約・セキュリティ・EC

高い開発力、サービス展開スピード

オーナー、入居者を横断し業務効率化（DX化）  
出来る唯一のプラットフォーム

■ GMO賃貸DX導入事例

大手中堅の不動産管理会社に多数ご導入をいただいております。

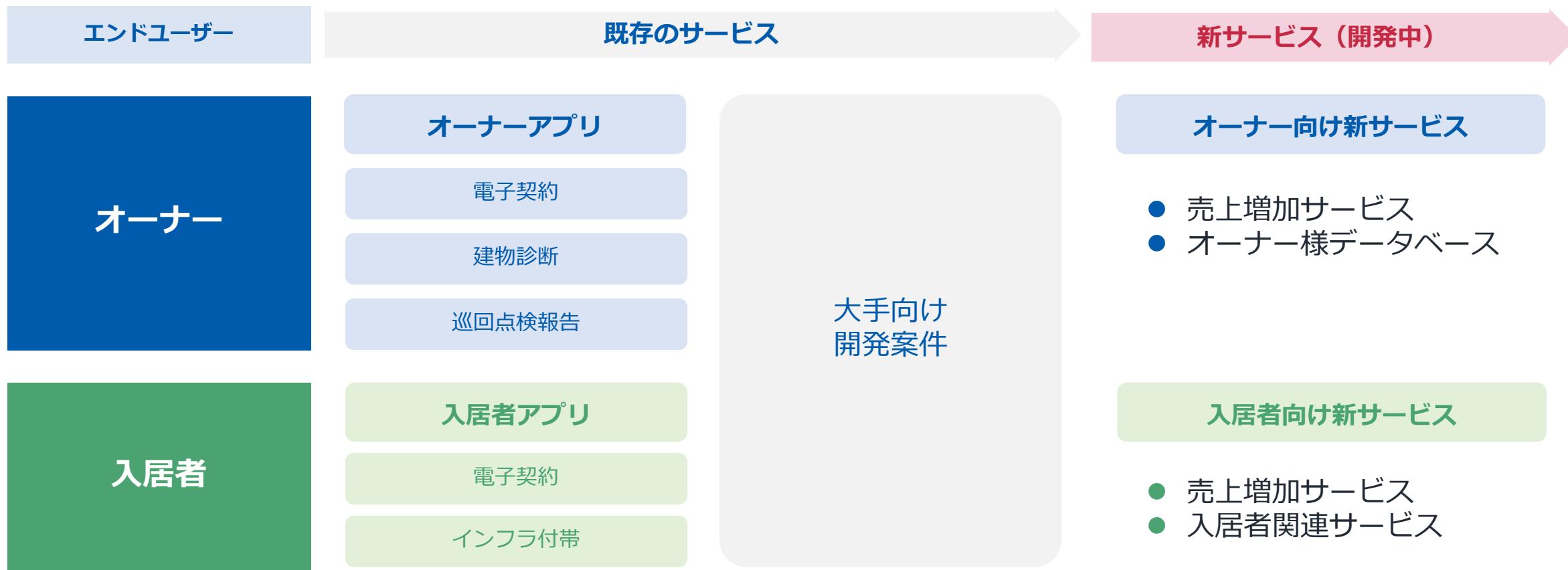
導入事例

現在の導入先一部抜粋



■ サービス展開

当社サービスは、管理会社様の業務効率から売上増まで幅広くサポートします。



既存サービス  
(賃貸DX)

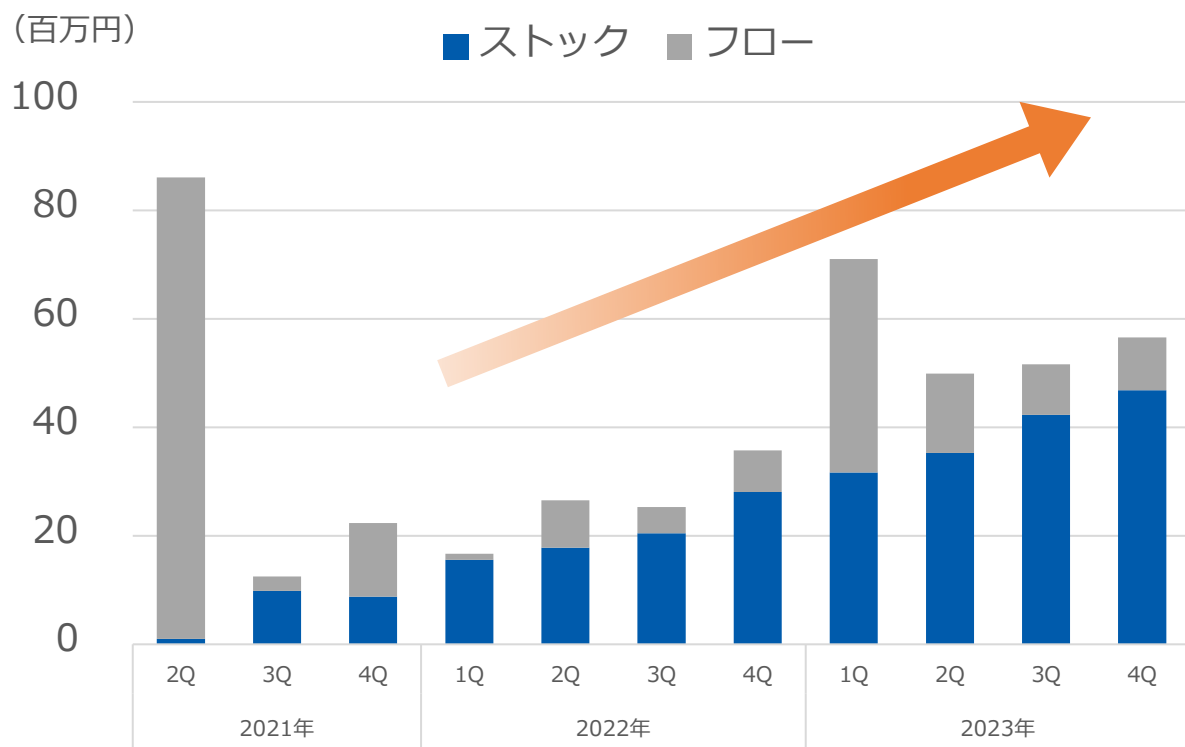
当社の開発力と不動産テックの  
知見をレバレッジしたビジネス

管理会社様の売上増に  
貢献するサービス

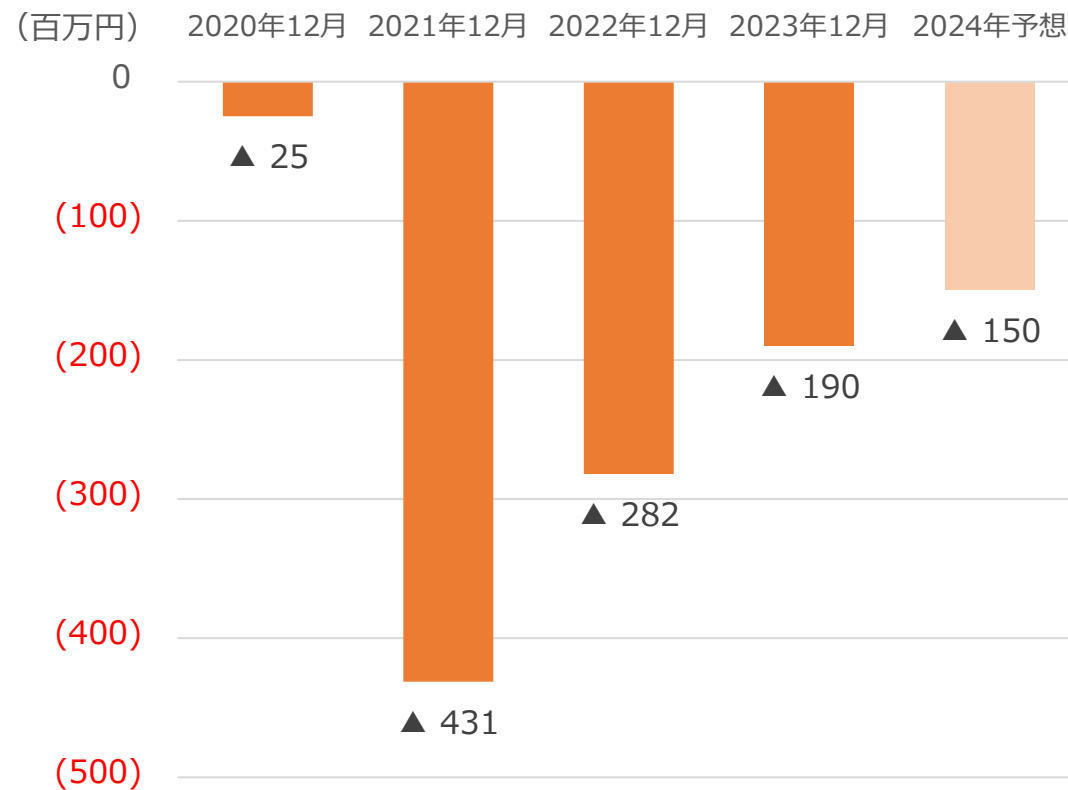
## ■ 収益状況

ストック売上を着実に積み上げ、黒字化に向けて事業を推進

### 四半期売上高推移

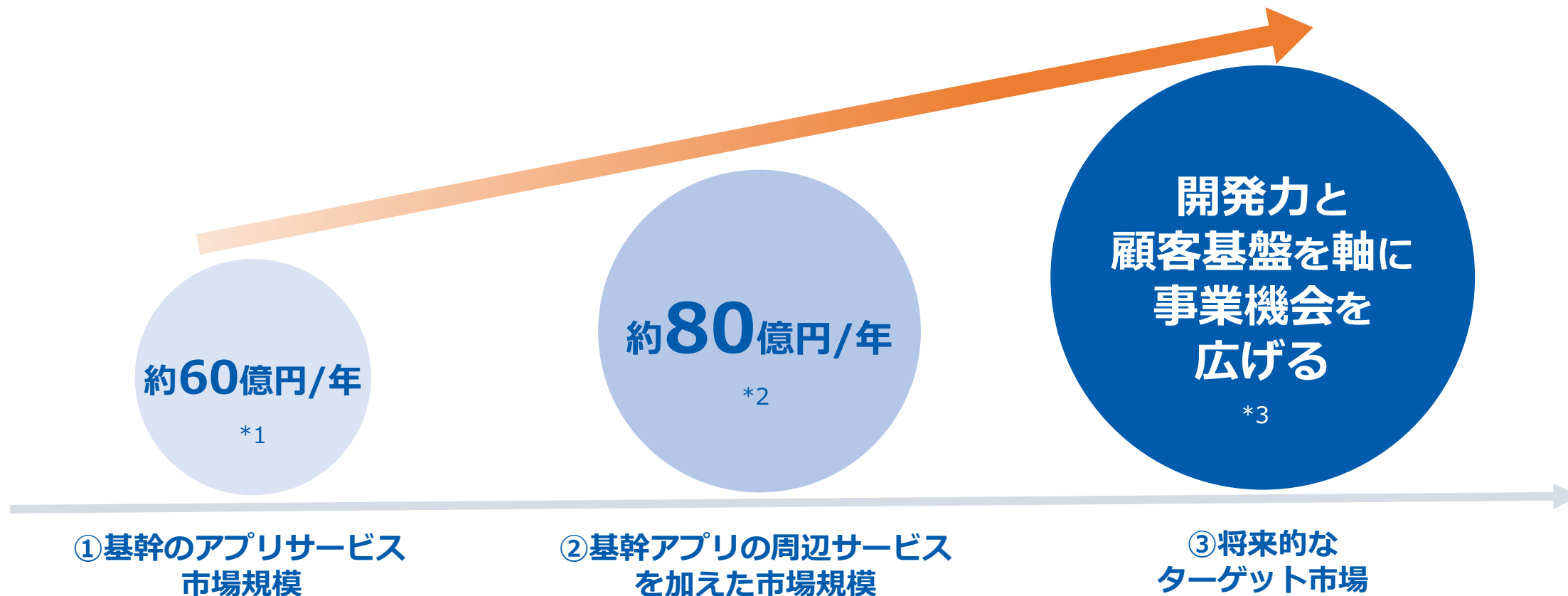


### 年度営業利益



## ■ 不動産テック事業の潜在的市場規模

基幹とするアプリサービスで寡占ポジションを築き、  
確固とした顧客基盤を軸に、ターゲット市場を広げる



\*1 当社の基幹アプリのARR (Annual Recurring Revenue)とターゲット管理会社数より推計

\*2 ①の基幹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 P30にてご説明した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

## ■ 収益構造

不動産テック事業の収益の獲得方法	不動産テック事業のコスト構造
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主に不動産管理会社様向けに、月額の利用料金を頂くことによりサービスを展開。</li> <li>● 月額利用料金は、管理戸数及び、ご提供サービスの内容により変動。ご契約後は継続的にご利用いただける（積上収益モデル）サービス。</li> <li>● 「賃貸DX」サービスにおいては、電子契約等を自社サービスとしてご提供することにより、費用、工数削減を実現することが可能。</li> <li>● カスタマーサービスを充実させており、顧客満足度を向上させ継続率を上げることを目指す。</li> <li>● 積上モデルのため、一定の費用で売上の計上が見込める高収益型と考えており、連結収益への貢献を想定。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不動産テック事業においては、自社サービスの展開を行っており、大規模な初期の開発費用が必要となっている。自社エンジニア、およびグループシナジーを活かした開発体制を構築。</li> <li>● サービスの認知、展開におけるマーケティングにかける費用も初期段階では必要な費用。</li> <li>● 主な固定費としては、人件費及び開発費。</li> </ul>

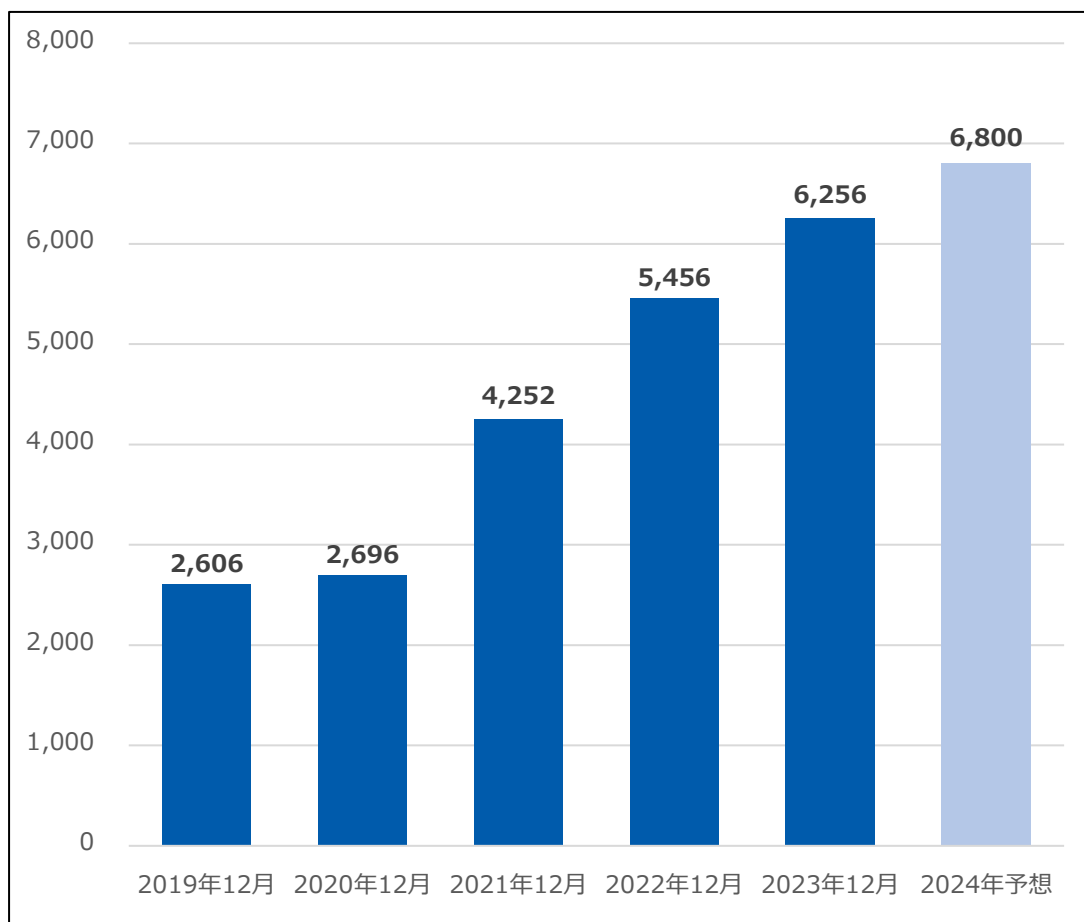
# 05

## 財務数値



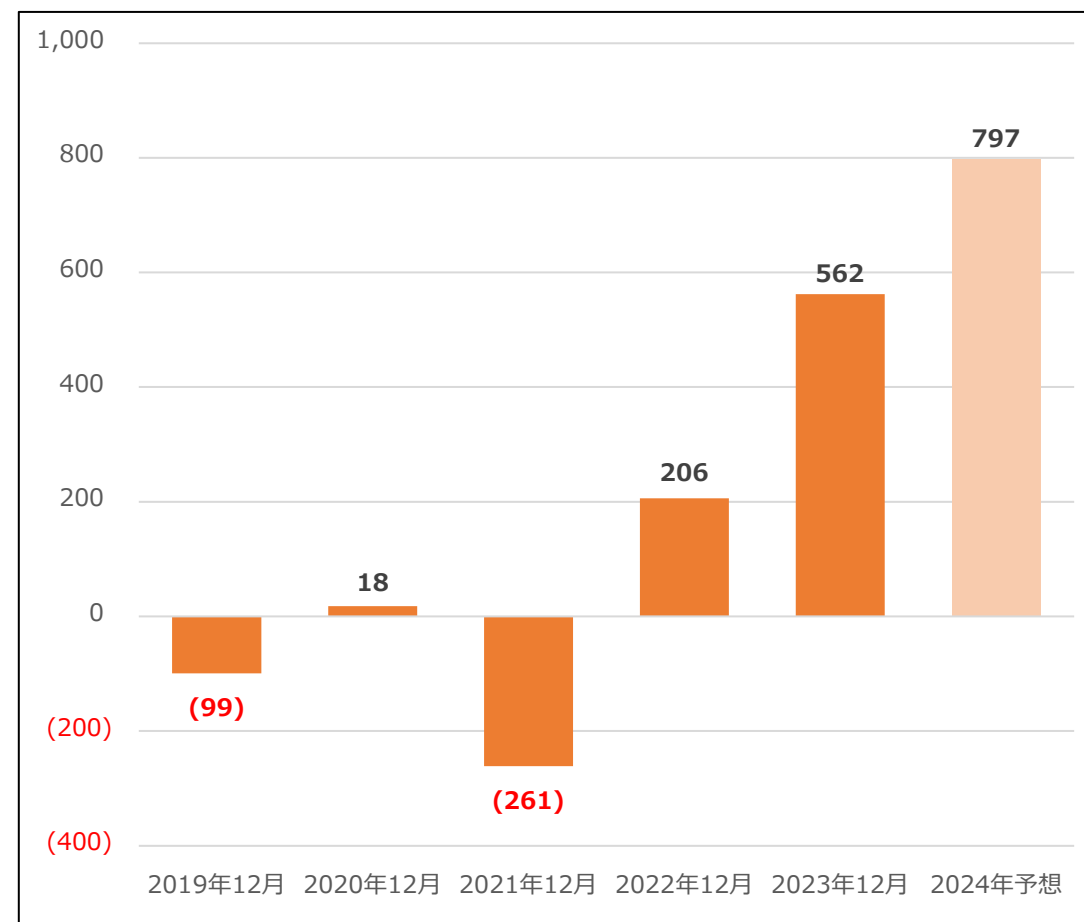
## 売上高

(単位：百万円)

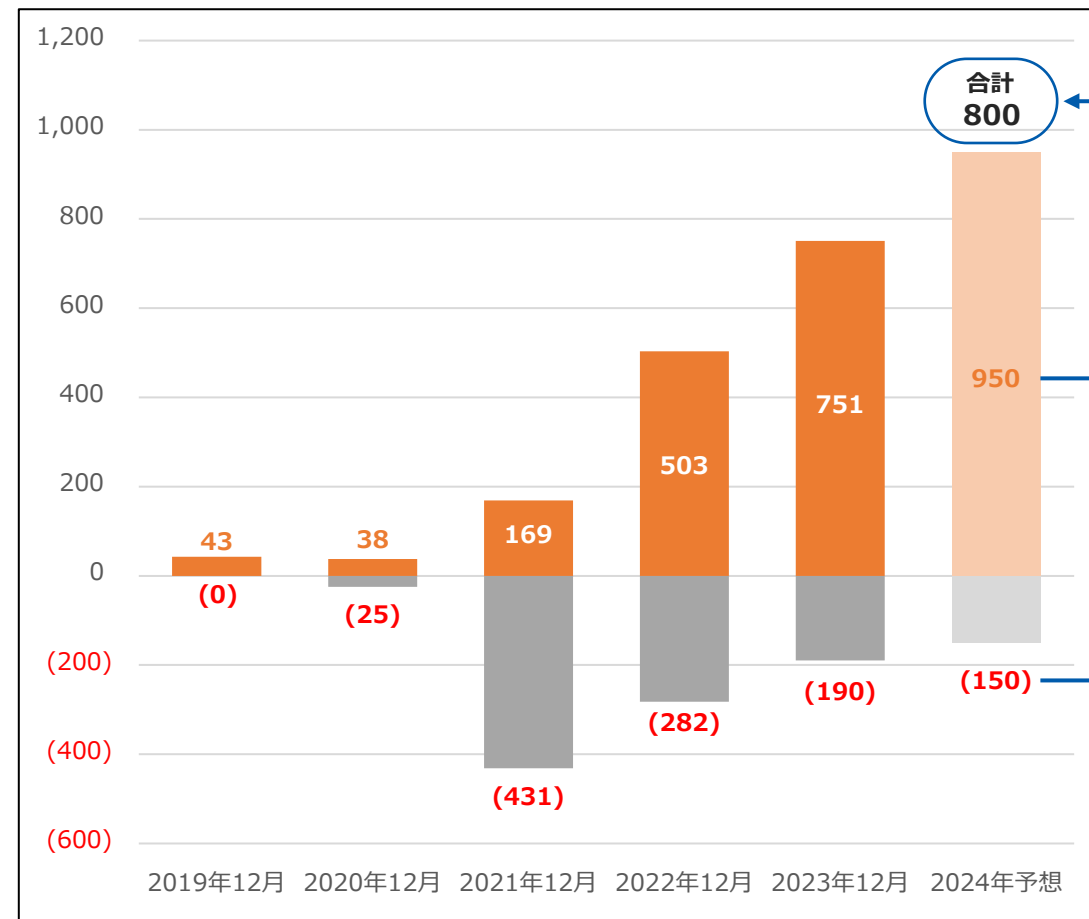
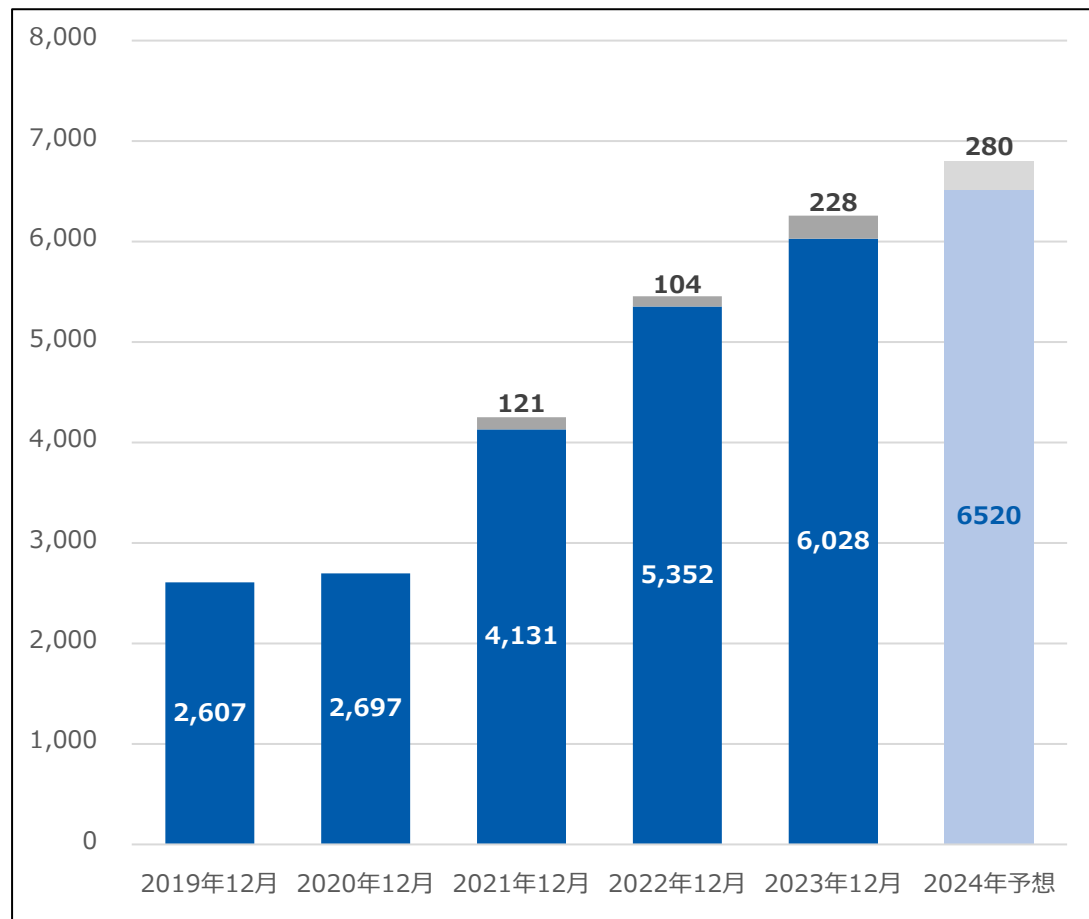


## 経常利益

(単位：百万円)



2021年までの数値は旧会計基準／2022年以降は新会計基準  
2020年以降は連結数値



2019年までは単体、2020年以降は連結数値 / 2024年は開示予想数値

## 連結貸借対照表（2023年12月末）

（単位：百万円）

<b>流動資産</b>	<b>2,463</b>	<b>負債</b>	<b>1,949</b>
現金預金	1,279	流動負債	1,728
受取手形、売掛金 及び契約資産	1,030	固定負債	221
その他	154	<b>純資産</b>	<b>806</b>
<b>固定資産</b>	<b>292</b>	資本金	100
有形固定資産	20	資本剰余金	386
無形固定資産	149	利益剰余金	405
投資その他の資産	123	自己株式	△92
—	—	その他の包括利益	7
<b>資産合計</b>	<b>2,756</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,756</b>

06

# リスク情報

	リスクの内容と対応策	リスクの大きさ
プラットフォーム ビジネス	<p>当社グループは、PC・モバイル（スマートフォン）のプラットフォームにおける集客支援事業を運営しております。</p> <p>当社グループの事業モデルは、Apple Inc.及びGoogle Inc.の2社のプラットフォーム及びGoogle・Yahoo!の検索プラットフォームへの依存が大きいと言えます。これらプラットフォーム運営事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>対応策としては、プラットフォームに依存しないビジネスモデルの開発を進めております。取組として、不動産テック事業への進出を行っております。</p>	<p>顕在化の可能性：中</p> <p>時期：不明</p> <p>影響度：大</p>
システム上のトラブル・ サーバクラッキング	<p>当社グループの事業は携帯電話やPC、コンピュータ・システムを結ぶ通信ネットワークに依存しており、自然災害や事故、アクセスの増加等の一時的な過負荷等によって通信ネットワークが切断された場合には、正常なサービス提供等に支障が生じ又はシステムが停止する可能性があります。</p> <p>また当社グループのシステムは、適切なセキュリティ手段を講じて外部からの不正アクセスを回避するよう努めておりますが、データセンターへの電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によってシステムがダウンした場合や、ウイルスやクラッカーの侵入等によりシステム障害が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>対応としては、サーバーの冗長化及びクラウドサービスなどの利用により、リスクの最小化に努めております。</p>	<p>顕在化の可能性：中</p> <p>時期：不明</p> <p>影響度：大</p>

※ 投資者の判断上重要と考える事項について記載しています。  
 本項の記載内容は当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているものではありません。  
 当社グループはこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。  
 本項記載以外のリスクについては、当社グループの有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# すべての人にインターネット

# GMO

本資料には、2024年3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。

本資料につきましては、毎事業年度末後、3ヵ月以内の株主総会後に最新の状況を反映した内容で開示しております。経営指標の進捗状況につきましては、四半期ごとの決算説明資料において説明をいたします。