

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

GMO TECHホールディングス株式会社

JAPAN'S REPRESENTATIVE GLOBAL BECOMING A TECH COMPANY

We are an IT company with few success stories. Aiming to become a global company,  
We provide services that are accepted in the international community.

# 目次

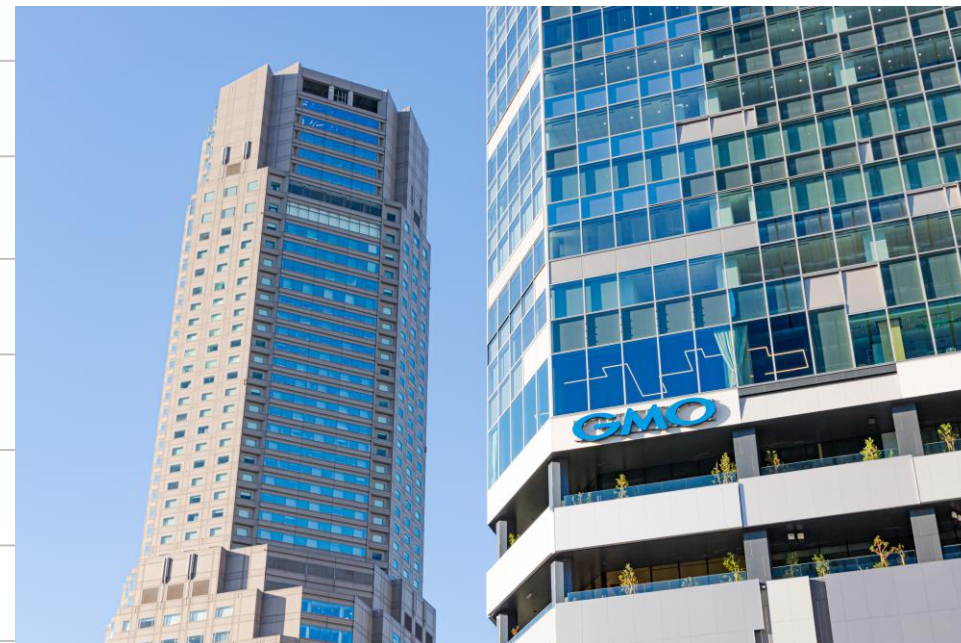
- 01 | GMO TECHホールディングスの概要
- 02 | GMO TECHホールディングスの事業
- 03 | SEM事業
- 04 | メディア事業（エキテン byGMO）
- 05 | アフィリエイト事業
- 06 | 不動産テック事業
- 07 | 財務ハイライト
- 08 | 成長戦略

01

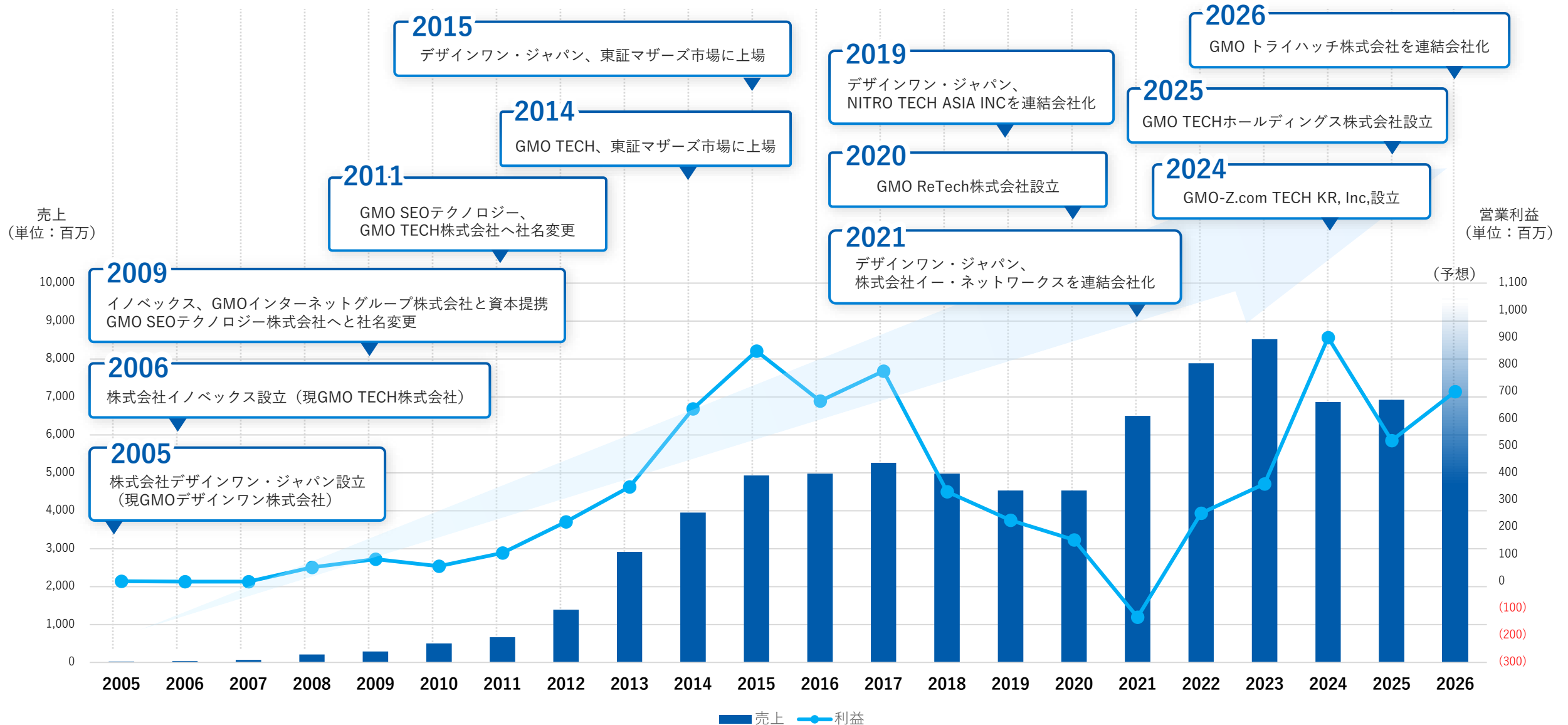
# GMO TECH HD の概要

# 会社概要

商号	GMO TECHホールディングス株式会社 GMO TECH Holdings, Inc.
事業内容	連結会社の経営管理ならびにこれに付帯または関連する業務
本社所在地	〒150-8512 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	476人 （2026年2月末時点 連結人員）
主要株主	GMOインターネットグループ株式会社 鈴木明人
連結会社	<ul style="list-style-type: none"><li>• GMO TECH株式会社</li><li>• GMOデザインワン株式会社</li><li>• GMO ReTech株式会社</li><li>• GMOイーネットワークス株式会社</li><li>• GMOトライハッチ株式会社</li><li>• GMO-Z.com TECH KR, Inc.</li><li>• GMO-Z.com TECH VN NTA, Co., Ltd.</li></ul>



# 沿革



# Vision・Mission

## Vision

### 日本の代表的なグローバルテックカンパニーになる

私たちは、IT企業として成功事例の少ないグローバルカンパニーを目指し  
国際社会で通用するサービスを提供します。

## Mission

### AIやDXを活用しお客様の生産性や成長を向上する

私たちは、当社が提供するIT商材を通じて国内外のお客様の  
労働生産性向上や売上などの成長促進の一助を担います。

# 経営陣

各取締役および各監査役は、マーケティング業界や不動産テック業界での実績に加え、企業経営、財務、法務などの分野における専門性をもとに選任されています



代表取締役社長CEO

鈴木 明人

1974年7月29生

GMO TECH株式会社  
取締役会長  
GMO ReTech株式会社  
代表取締役社長



取締役会長

熊谷 正寿

1963年7月17日生

GMOインターネットグループ株式会社  
代表取締役グループ代表  
会長兼社長執行役員・CEO



取締役副社長

大澤 健人

1990年3月29日生

GMO TECH株式会社  
取締役副社長  
GMOデザインワン株式会社  
取締役副社長



専務取締役

鈴木 亮一

1976年5月12日生

GMO TECH株式会社  
代表取締役社長



取締役

田中 誠

1975年11月21日生

GMO TECH株式会社  
監査役  
GMOデザインワン株式会社  
取締役



取締役CTO

沖殿 潤

1973年1月31日生

GMO ReTech株式会社  
取締役CTO



取締役

安田 昌史

1971年6月10日生

GMOインターネットグループ株式会社  
取締役 グループ副社長執行役員・CFO  
グループ代表補佐



取締役（監査等委員）

三田村 徹彦

1973年6月13日生



取締役（監査等委員）

穴田 功

1975年3月19日生












取締役（監査等委員）

高木 友博

1954年6月8日生

# 経営陣のスキルマトリクス

	 代表取締役 社長CEO 鈴木 明人	 取締役会長 熊谷 正寿	 取締役 副社長 大澤 健人	 専務取締役 鈴木 亮一	 取締役 田中 誠	 取締役 沖殿 潤	 取締役 安田 昌史	 取締役 監査等委員 三田村 徹彦	 取締役 監査等委員 穴田 功	 取締役 監査等委員 高木 友博
GMOイズムの実践※	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○	○	○
企業経営・経営戦略	◎	○	◎	◎			○			
技術・開発						◎				
事業戦略	◎		◎	◎	○	○				
ブランディング	◎									
グローバル	◎			◎						
組織・人事・人財開発					◎					
法務・コンプライアンス					◎			◎		
リスクマネジメント					◎		◎	○	○	○
投資戦略	◎		◎	◎						
金融					◎					
広報・IR	◎									
財務・会計・税務					◎		○			
サステナビリティ					◎		○			

# 会社構成



# 強み

高成長のストック型事業モデルの拡大を志向し、事業におけるストック比率が着実に上昇  
 広告ビジネスの最適化やGMOインターネットグループの一員としてのシナジー効果と併せて高成長・高還元の両立を実現しています

## ■ ストック型収益事業の拡大

MEO、エキテンや不動産テック事業を中心に、継続的・安定的な収益を確保。  
 解約率は低く、顧客基盤の拡大により長期的な成長を実現します。

## ■ 広告効果の最適化をサポート

豊富な媒体・広告主ネットワークを有し、成果報酬型による低リスク・高効率な  
 成果獲得を実現します。

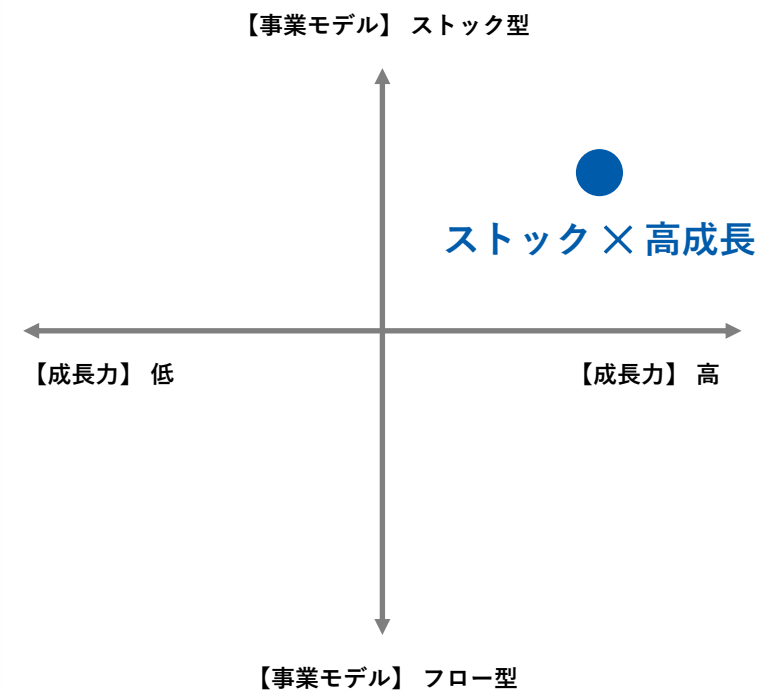
## ■ グループシナジー

GMOインターネットグループの一員として、強固なブランド・技術力を活用し、  
 マーケティング・サービス開発におけるシナジーを創出して、収益拡大を実現します。

## ■ 高成長・高還元

資本効率を意識した投資・仲間づくりを推進し、高成長と高株主還元の両立を実現します。

## ポジショニング



02

# GMO TECH HD の事業

# 中期経営計画サマリー

## 経営計画

2028年度 売上160億円、営業利益20億円

## 目標達成

2029年度にプライム市場への移行を目指す

# 主要サービス

ストック事業であるSEM事業、メディア事業、不動産テック事業に加えて  
アフィリエイト事業を展開しています

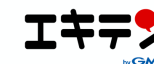
## SEM事業



サイト最適化からGoogle・Yahoo!などの検索上位表示、  
CV向上まで一貫して支援する事業。

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  
ユーザーが見つけやすくなる施策を行い、より上位に表示されるよう  
対策するMEO（地図検索最適化）は、国内シェアNo.1の規模。

## メディア事業



国内最大級のオンライン商店街として、掲載店舗517万、  
ロコミ数470万を超えるポータルサイト。

飲食店、病院、美容院など幅広い分野を掲載し、店舗と消費者を  
つなぐサービスとして活用されています。

## アフィリエイト事業



スマートフォンアプリ向けの成果報酬型広告事業。

アプリインストール後のエンゲージメントを成果地点とし広告効果を  
最大化させるコンサルティングを行うことに特徴があります。  
独自のシステムロジックで不正対策を行い広告効果を最大化します。

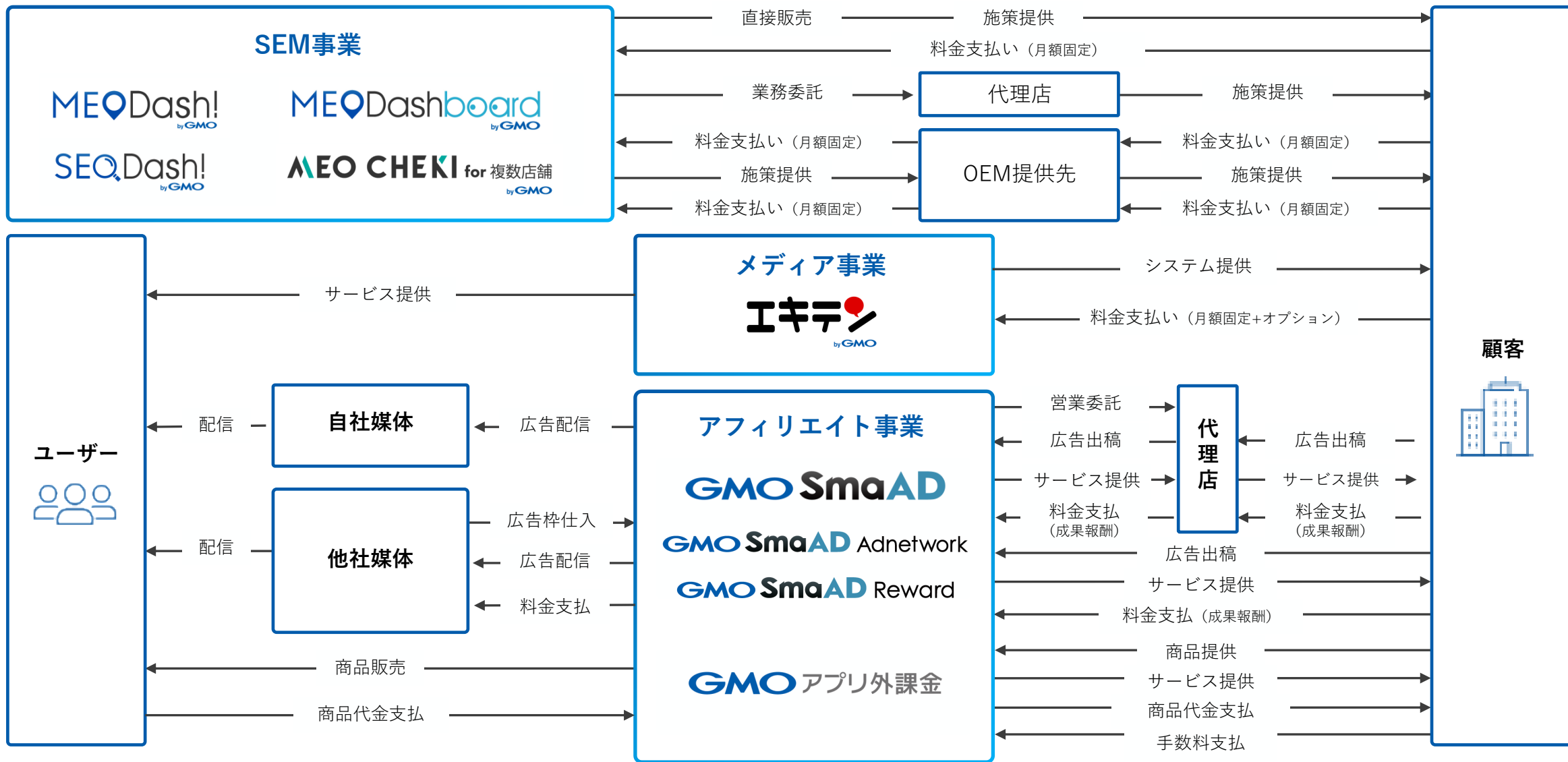
## 不動産テック事業



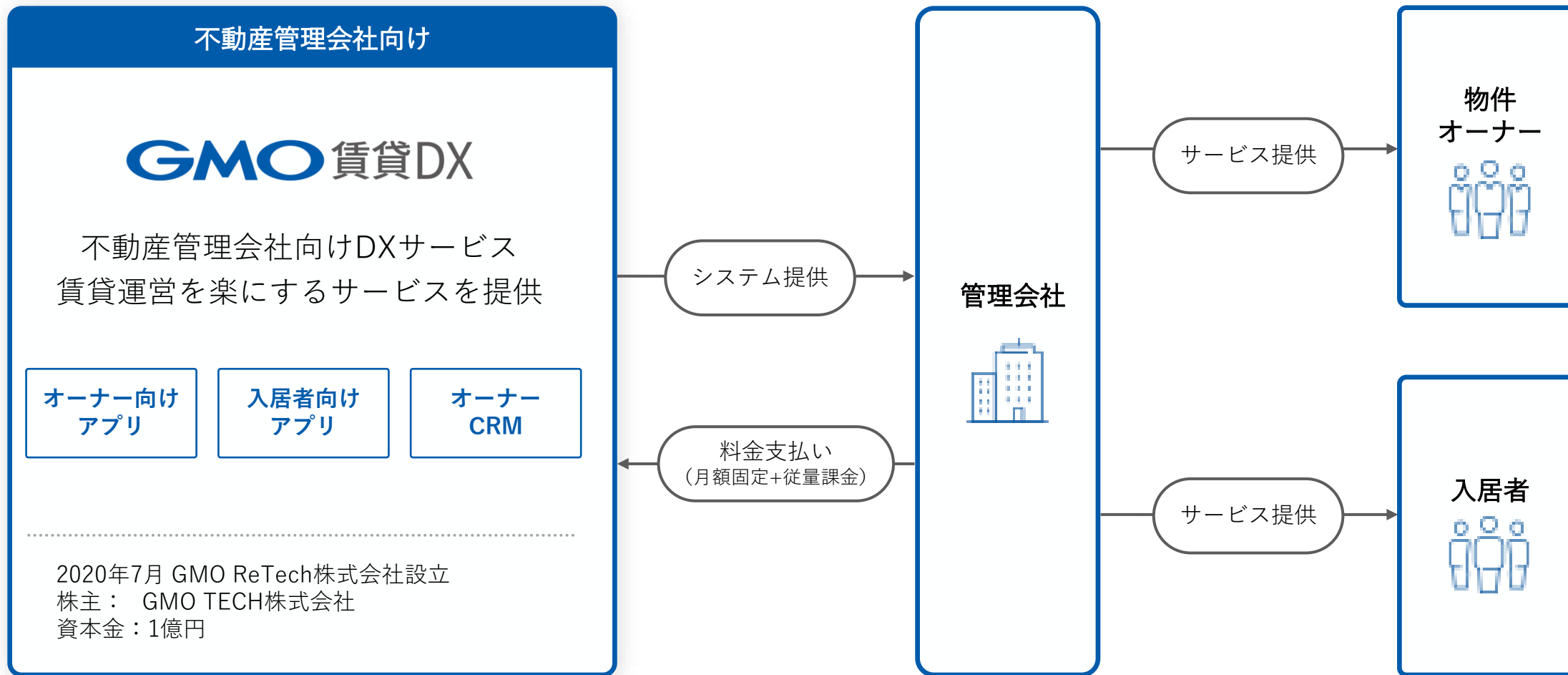
不動産管理会社向けにオーナーアプリ、入居者アプリ、  
オーナーCRMの3つの製品を提供する事業。

全ての賃貸運営者へ便利で使い易いサービスを提供することで  
賃貸運営の業務効率化や満足度の向上を行います。

# 事業系統図1



# 事業系統図2 - 不動産テック事業 (GMO賃貸DX)



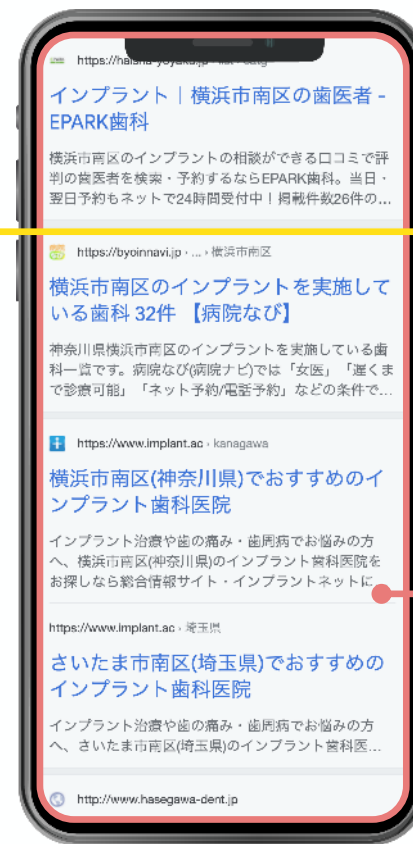
# 03 SEM事業

# MEO（地図検索最適化）とは？

MEO（地図検索最適化）とは、「自社の店舗」のGoogle Mapに対して内外から対策を行い、集客チャネルとして確立する取り組み

MEO枠 **32%**

圧倒的なクリック率を獲得



広告枠 **14%**

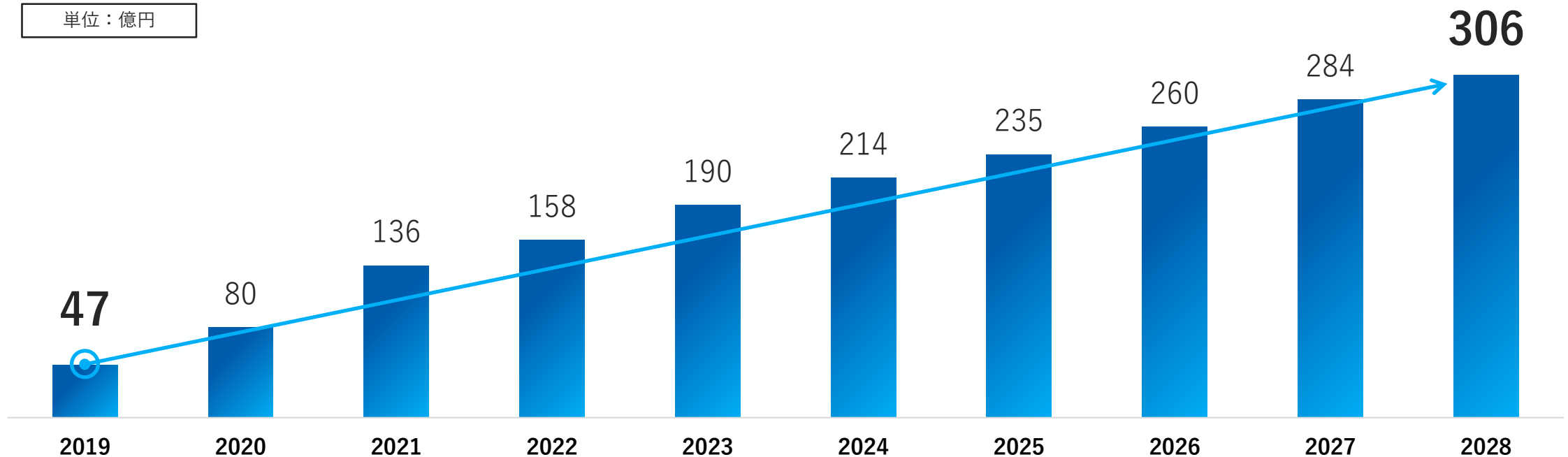
SEO枠  
オーガニック **29%**

# MEO（地図検索最適化）の市場規模予測

国内MEO市場は安定成長を続け、2028年には300億円超の規模に到達する見通しです  
市場拡大の追い風を受け、当社は業界平均を上回る成長率を維持しリーディングカンパニーとして市場を牽引しています

## 国内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  
■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

# MEO Dashboard byGMOの主な機能紹介

MEO Dashboard byGMOは、「店舗情報管理」「口コミ・レビュー管理」「分析レポート」「Webサイト最適化」の4つの主要機能をオールインワンで提供

直感的なUIと充実した連携機能により、導入から運用まで高い顧客満足度を実現しています

## 店舗を管理する

- 多店舗一括管理
- Instagram・FB・X投稿相互連携
- LINE連携機能
- AI投稿アシスタント機能
- ワークフロー承認機能
- 飲食店メニュー

## 口コミを管理する

- AIによるクチコミ自動返信
- クチコミ一括返信
- ネガティブクチコミアラート
- クチコミ促進ツール

## 分析・レポート化する

- インサイト分析
- 順位チャート分析
- 競合分析
- 自動レポート

## サイトを最適化する

- SEO構造化マークアップデータ生成
- Googleしごと検索データ生成
- 店舗HP連携



# 製品の方向性1

店舗集客のユーザ接点をMEO、検索結果、SNSなど多層構造でカバーし集客の最大化を目指し、両社の膨大なデータ、技術基盤を統合し、未来型AIプラットフォームを実現いたします



- マーケティング機能**  
 地図アプリ・SNS・エキテンポータルで検索
- 予約管理**  
 オンライン予約、決済機能の活用  
 公式アカウントからの再予約
- 店舗情報一元管理**  
 LINE登録、口コミ促進

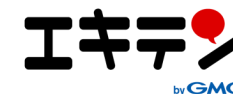
## 膨大な消費者行動データ活用

- 生成AIが多様で複雑なコンテンツを自動生成**  
 生成AIによるプランの立案、クリエイティブ制作、  
 コンテンツの自動生成の実現
- AIエージェントが店舗・ユーザーデータを活用し最適な店舗運用を自動運用**  
 取得した膨大な消費者行動データを基に、運用実行・  
 レポートなどのプロセスをAIエージェントが自動化

様々なアプリ、ツール、メディアと連携、ユーザーの利便性の向上を実現



Meta



# 製品の方向性2

GMOトライハッチ社の製品が持つ膨大な店舗データ基盤を統合させることで未来型AIプラットフォーム構想を推し進め、2028年度に向けてMEOだけでなく店舗ビジネスDXプラットフォームへ進化させていきます

統合後 **合計20万店舗** のマーケティングデータを保有

01



## 国内No.1 店舗データ基盤

GMO TECH社とGMOトライハッチ社の2社で、合計20万店舗超のマーケティングデータを保有  
MEO・SNS・自社HPを一元管理することで、「面」での集客を支援

02



## 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

03



## 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

# 各種アワード受賞履歴、メディア掲載等

当社のSEM事業は各種アワードを受賞し、テレビ・メディアでも多数紹介されています  
これらの実績は、当社がMEO領域で持つブランド力と技術力の高さを示しております

## 受賞歴



「ITreview Grid Award 2025 Summer」  
で最高位『Leader』賞を  
MEO部門で史上初の17期連続受賞。



「ITreview Best Software in Japan 2025」  
のTOP100に選出。  
多店舗運営を支える利便性や  
AIサポートで高評価をいただきました。

## メディア掲載



TBSテレビ  
がちりマンデーで  
紹介されました。



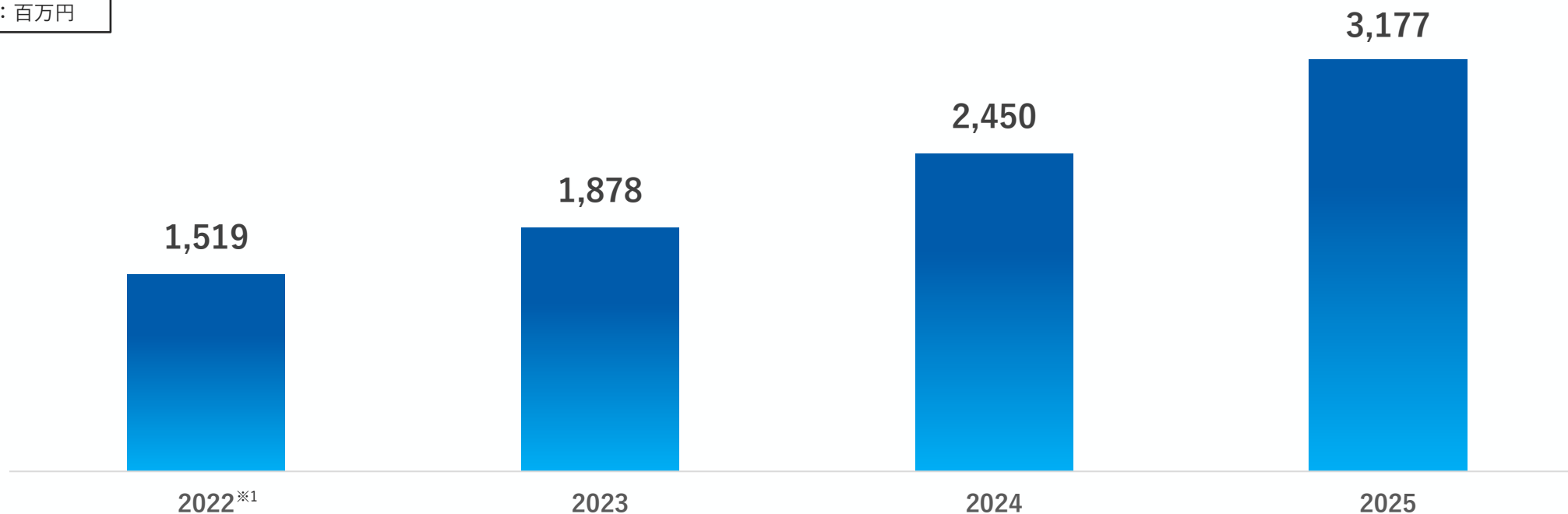
日経トレンドィに  
掲載しました。

# 売上高

市場の安定成長を背景に、当社のSEM事業の売上は今後も大きな拡大が期待されます  
既存顧客へのサービス強化と新規顧客の開拓を進め、持続的な収益成長を実現していきます

## SEM事業売上高推移

単位：百万円

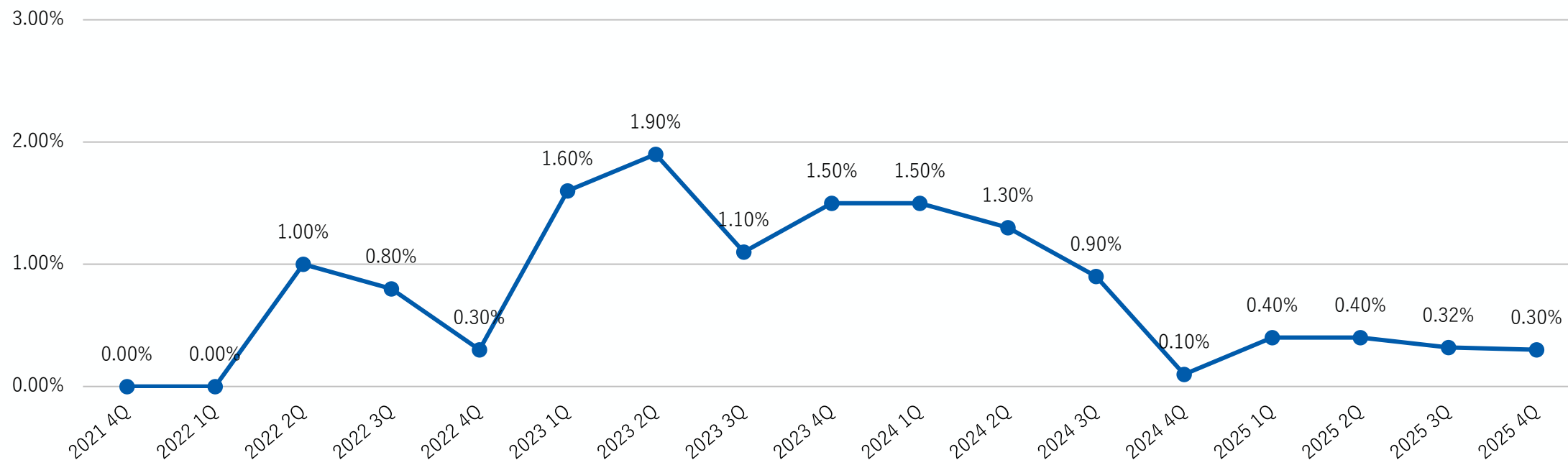


※1 2022年は会計基準の変更あり

# MEOサービスの解約率推移

2024年3Q以降の解約率は1%未満と非常に低い水準を保持しており、ストック型収益として安定的かつ継続的な収益基盤を確立しています

## MEO Dashboard byGMOの解約率推移



# 導入実績

多くの企業から支持されています



※1： 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2023年9月期指定領域における市場調査

※2： ※月次継続率、当社実績2023年1月～2024年1月 調べ

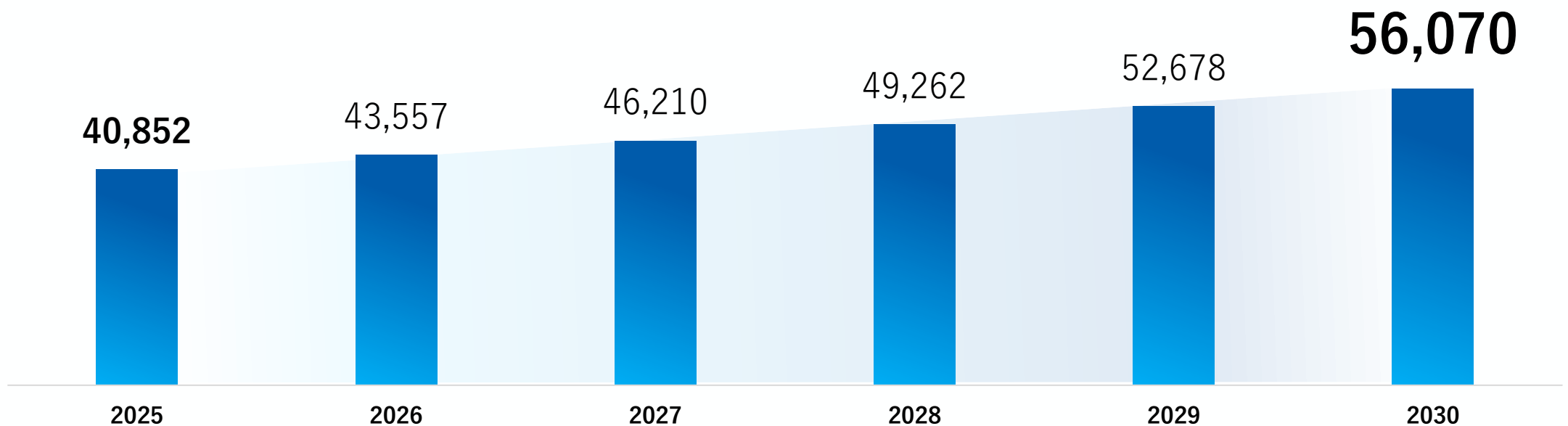
# 04 メディア事業

# ネットメディアの市場規模予測

ネットメディアの市場規模は拡大を続けています

## ネットメディアの市場規模推移

単位：億円



出典：株式会社 xenodata lab.

# エキテン byGMOの紹介

## 掲載店舗数No.1「国内最大級のオンライン商店街」



全国のお店、施設、病院などの情報を掲載しているWEBサービス（ポータルサイト）  
ユーザーは、店舗情報や口コミを見て、自分が行きたいお店を探することができます。  
お店は、自店の情報を掲載してアピールすることで、集客力をアップすることができます。  
エキテンはユーザーとお店を「つなぐ」ことで地域社会に根付いたビジネスを活性化します。

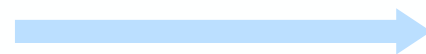


ユーザー

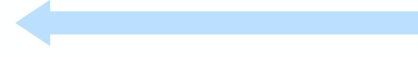
店舗情報提供



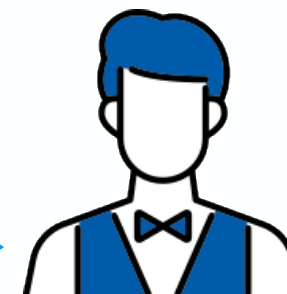
検索・予約



情報登録



集客支援

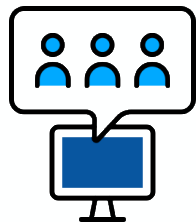


店舗オーナー

# エキテン byGMOの特徴

オールジャンルの店舗・施設の口コミサイトとして国内最大級豊富な店舗情報や口コミからカンタンにお店探しが可能です

## エキテン byGMOの規模



利用者数

月間 **600**万人以上

お探しをしている方に、  
あなたの店舗の**魅力をアピール!**

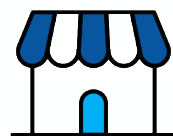
口コミ数



累計 **470**万件

口コミを集めて、  
店舗の**信頼度アップ!**

掲載店舗数



約 **517**万店

全国のオーナー様が、  
店舗の**PRツールとして利用中!**

## エキテン byGMOのジャンル

オールジャンルの業種（250業種以上）に対応



マッサージ



ヘアサロン



歯科



病院



学習塾



不動産屋



結婚式場



飲食店



ペットショップ



雑貨店

# エキテン byGMOの特徴

月額5,000円でページ制作からネット予約までトータル店舗集客を実現  
オプションサービスで集客をさらに支援しています

エキテン byGMOは無料から掲載開始可能（機能制限あり）  
月額5,000円で各種機能を利用できるほか、  
エキテン byGMOがページ制作を支援。  
トータルサポートで店舗集客が可能です。  
また従量課金ではない使い放題のネット予約サービスも  
利用できます。



オプションサービス  
ラインナップ

ひとつ上のエキテンで お店の魅力を伝えませんか？

**正会員プラン  
アップグレード**

ゴールドプラン アクセス数 2.3倍	プラチナプラン アクセス数 5.3倍
-----------------------	-----------------------

お店の認知度アップに効果

**スマホエリア  
マッチ**

狙ったエリアへ、Webホスティング

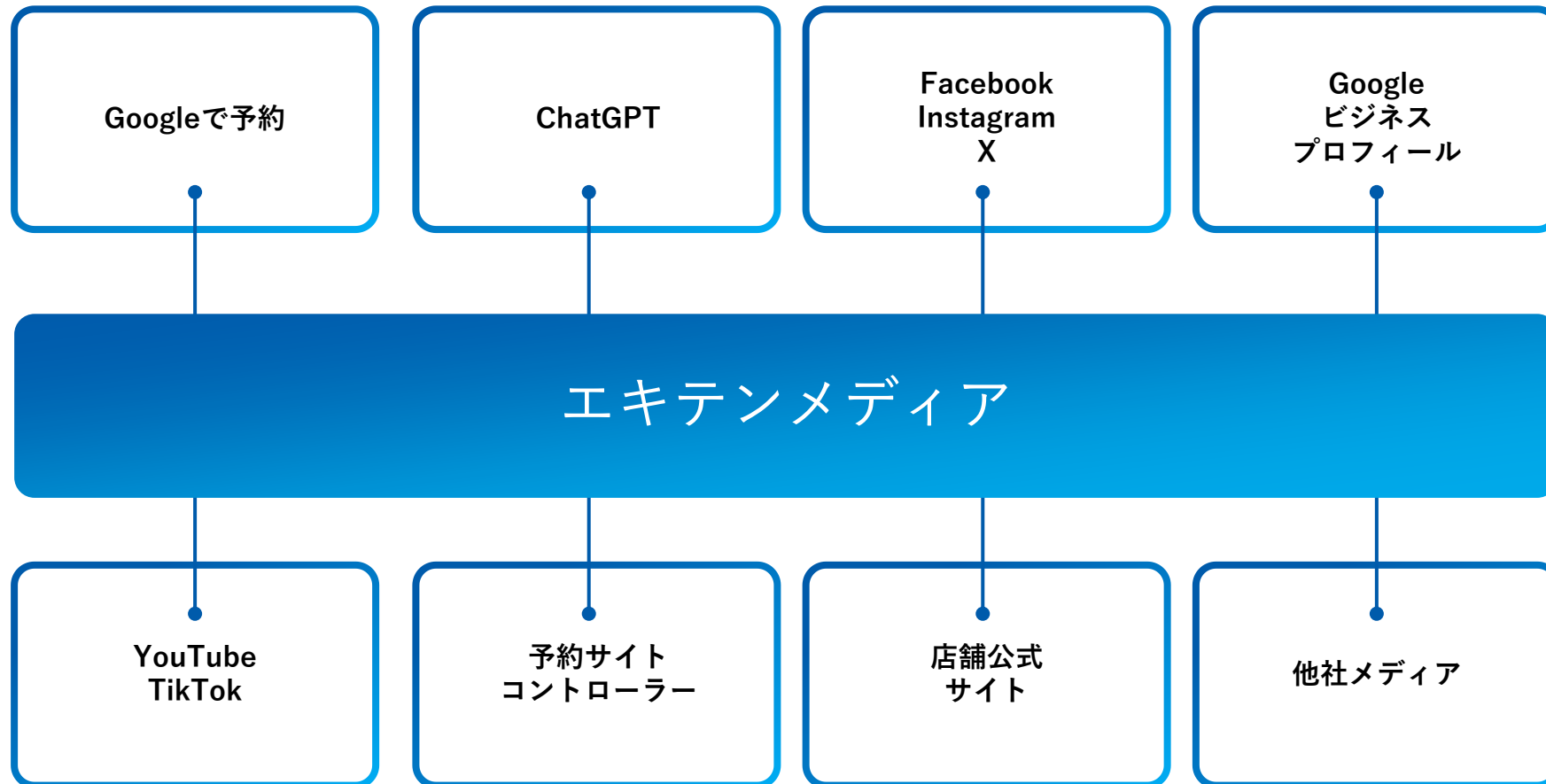
**通知エリア拡大**

制作や管理の手間ゼロ！

**公式ホームページ  
作成オプション**

# エキテン byGMOの方向性

連携機能を強化し、メディアを中心とした店舗のマーケティングSaaSへ



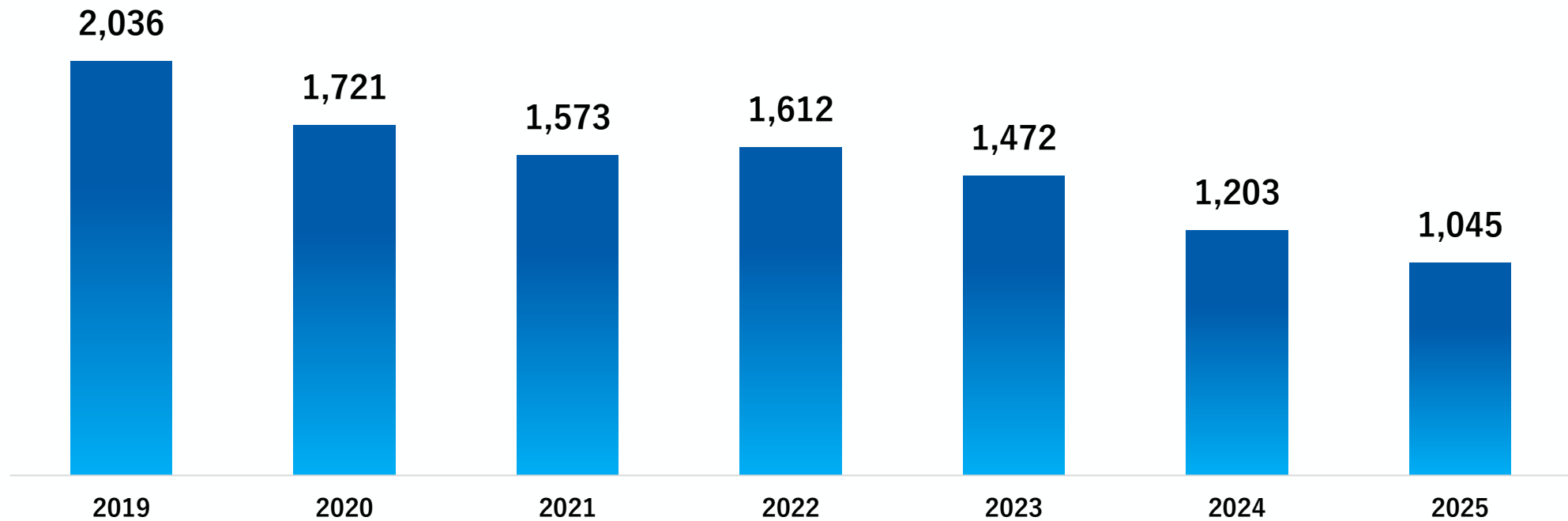
# 売上高

2025年で売上は下げ止まり傾向にあります

2026年はMEO事業とのシナジーを加速させ、再成長フェーズへと移行していきます

## メディア事業売上高推移

単位：百万円



# 主要KPI

蓄積した無料会員店舗数をベースに、MEO事業との連携を強化して正会員店舗数の増加と結果としての売上高向上を目指します

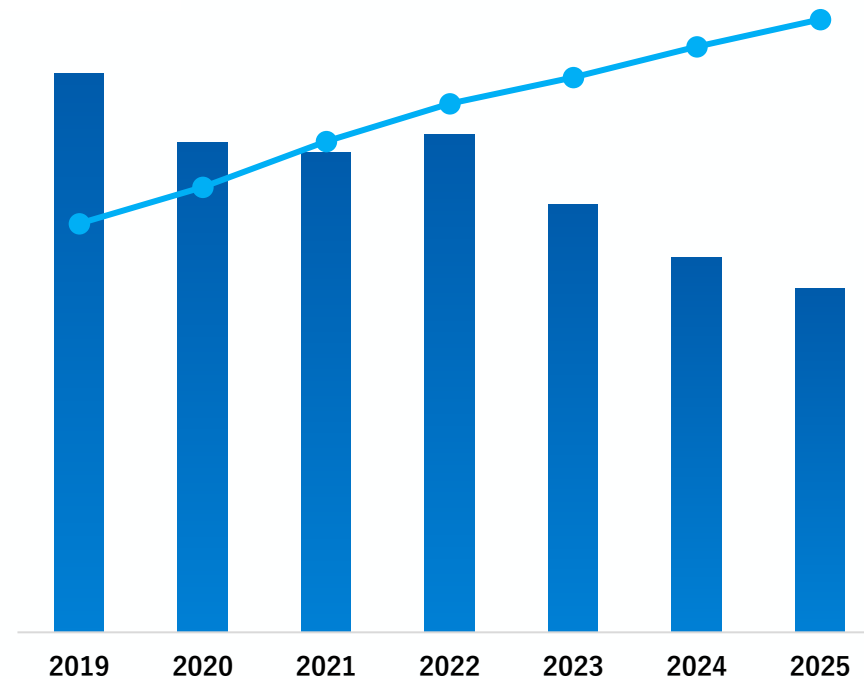
区分	正会員店舗数	無料会員店舗数
2025年度	前年に対して 約1,000店舗減少	前年に対して 約15,200店舗増加



2026年度 (目標)	減少に歯止めをかけ 単月純増にする	前年同期比 +20,000店舗
主要施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>MEO事業との連携</li> <li>機能強化で有料会員の魅力・価値を高める</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オウンドメディア開始、ジャンル別LPなど対策</li> </ul>

## 会員店舗数

■ 正会員店舗数  
— 無料会員店舗数

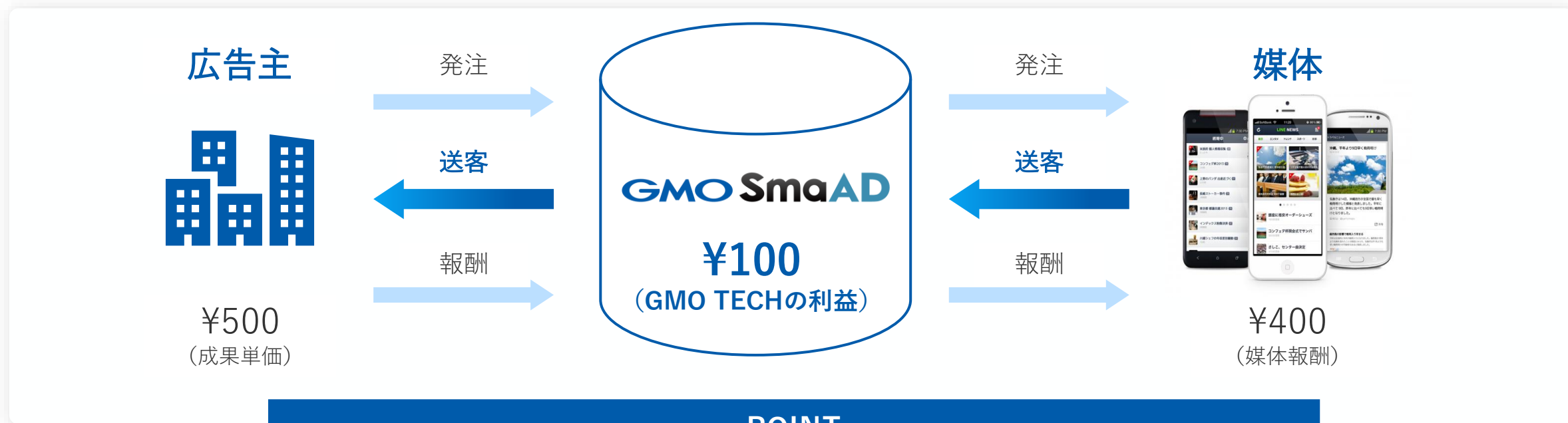


# 05 アフィリエイト事業

# アフィリエイトとは？

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

当社は広告主と媒体のつなぎ役である「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、アフィリエイトは成果に応じて報酬をいただく広告

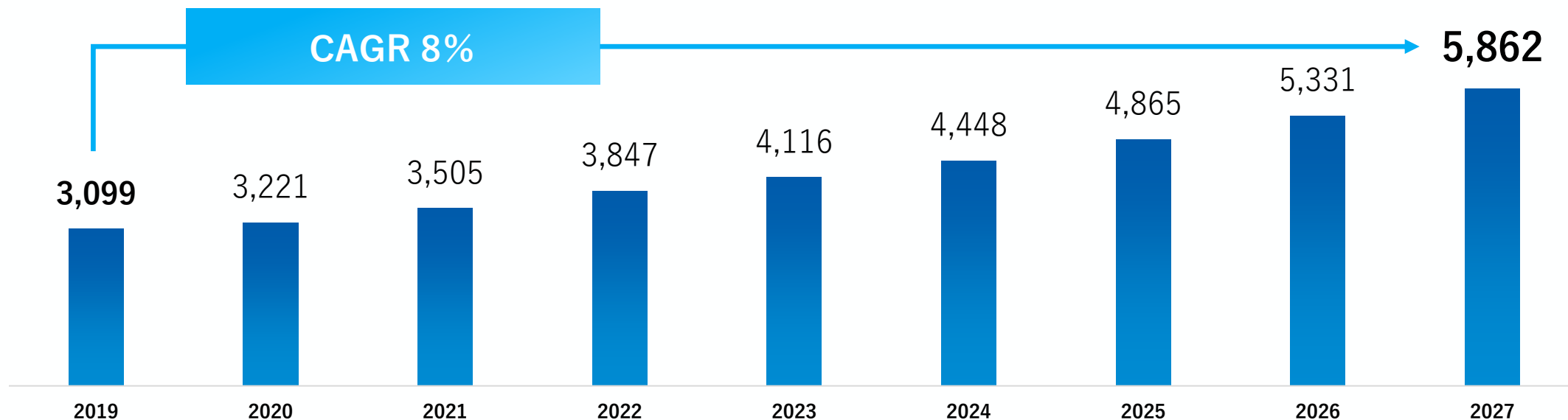
広告主のリスクが少ないモデル

# アフィリエイトサービスの市場規模予測

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みます

## 国内アフィリエイト市場規模推移

単位：億円



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

# 製品ラインナップ

GMO SmaADでは、Webサービスの申込・来店・購入完了や、アプリのダウンロード・利用状況に応じた条件達成を成果として、ユーザー獲得を行う成果報酬型の広告です  
多様な配信手法を活用し、貴社の目的に合った効率的な集客を実現します

## 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です。  
サービスに興味があるユーザーを獲得  
することができます。

## GMO SmaAD Reward

ユーザーにインセンティブ（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です。  
多数のユーザーが参加するため、  
短期間で大量のユーザーを獲得できます。

## GMO アプリ外課金

アプリ内ではなく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  
実現します。

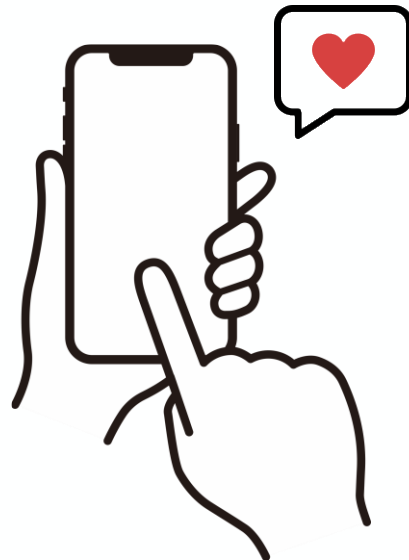
# GMO SmaAD サービス紹介

ユーザーが能動的に行うアクションから貴社サービスの利用を促すメニューです  
サービスに興味があるユーザーを獲得することができます

**GMO SmaAD** Adnetwork



ランキングサイトや  
SNSで貴社サービスをPR



ユーザーが能動的に  
貴社サービスを見つける！



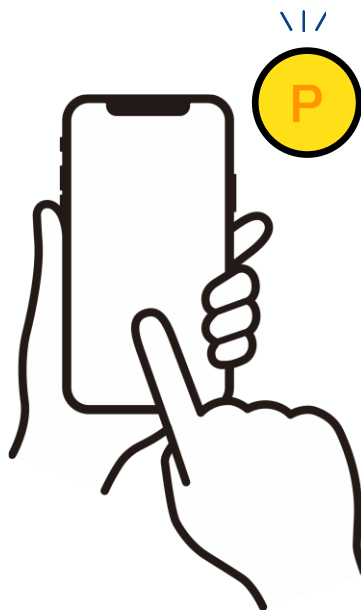
広告料のお支払いは  
ユーザーが成果を達成したときのみ！

# GMO SmaAD サービス紹介

ユーザーにインセンティブ（報酬）を付与することで貴社サービスの利用を促すメニューです  
多数のユーザーが参加するため、短期間で大量のユーザーを獲得できます



ポイントサイトや漫画媒体で  
貴社サービスをPR



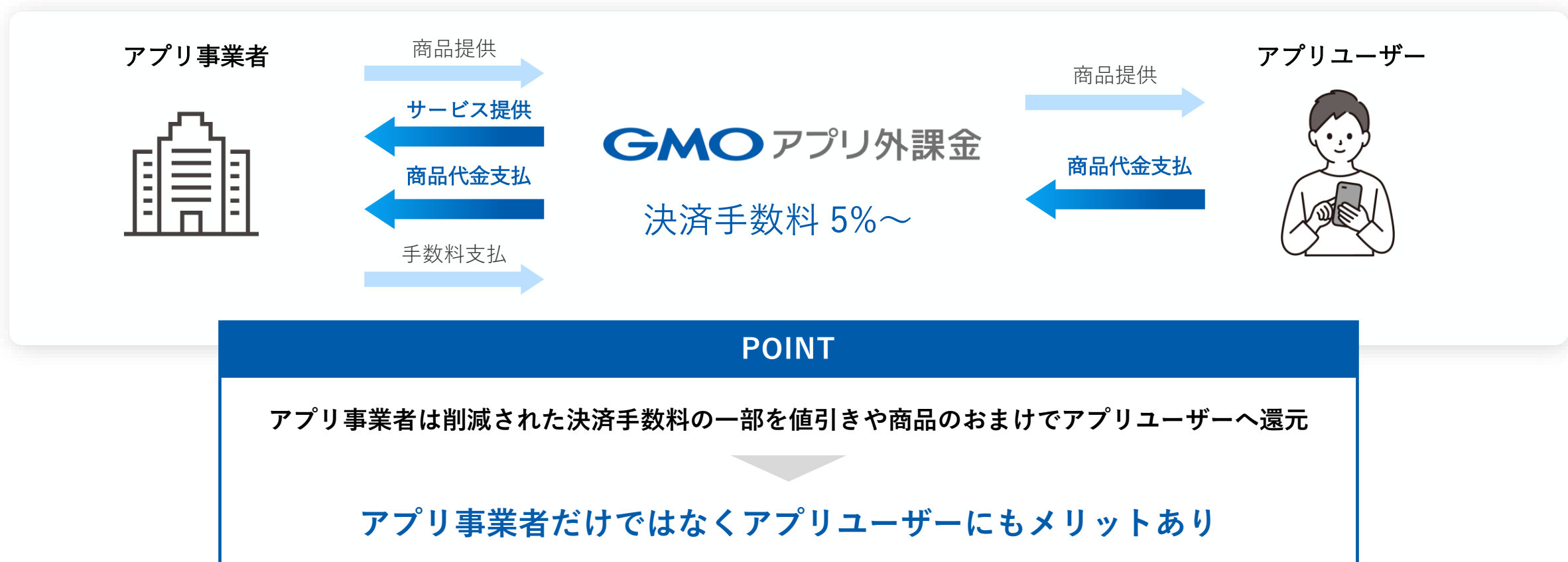
短期間で大量のユーザーが  
サービスを利用



広告料のお支払いは  
ユーザーが成果を達成したときのみ！

# GMOアプリ外課金 サービス紹介

アプリ外課金とは、スマートフォンアプリのアイテムやポイントなどを外部のWebサイトで購入できる、従来のアプリストアとは異なる課金方式です  
アプリ事業者は手数料を下げることができるメリットがあり、アプリユーザーは様々な決済手段を選択できるメリットがあります

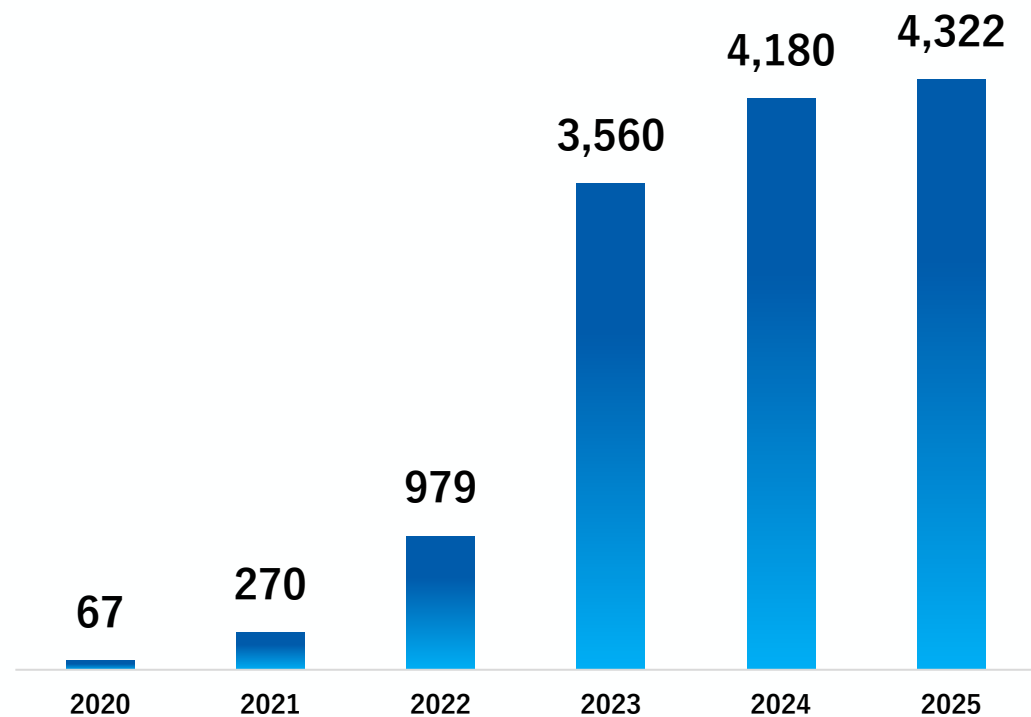


# GMO SmaADの強み

多言語対応人員の配置、取引通貨への対応によりクロスボーダーな広告配信が可能です

## 海外案件数推移

単位：件



### 海外案件数の豊富さ

海外の広告主や媒体へ積極的に営業を行っており、クロスボーダー広告配信の多様性・柔軟性において競合と差別化を図っています。



### 言語への対応

英語・韓国語・中国語を扱う人員を数多く配置し、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。



### 通貨への対応

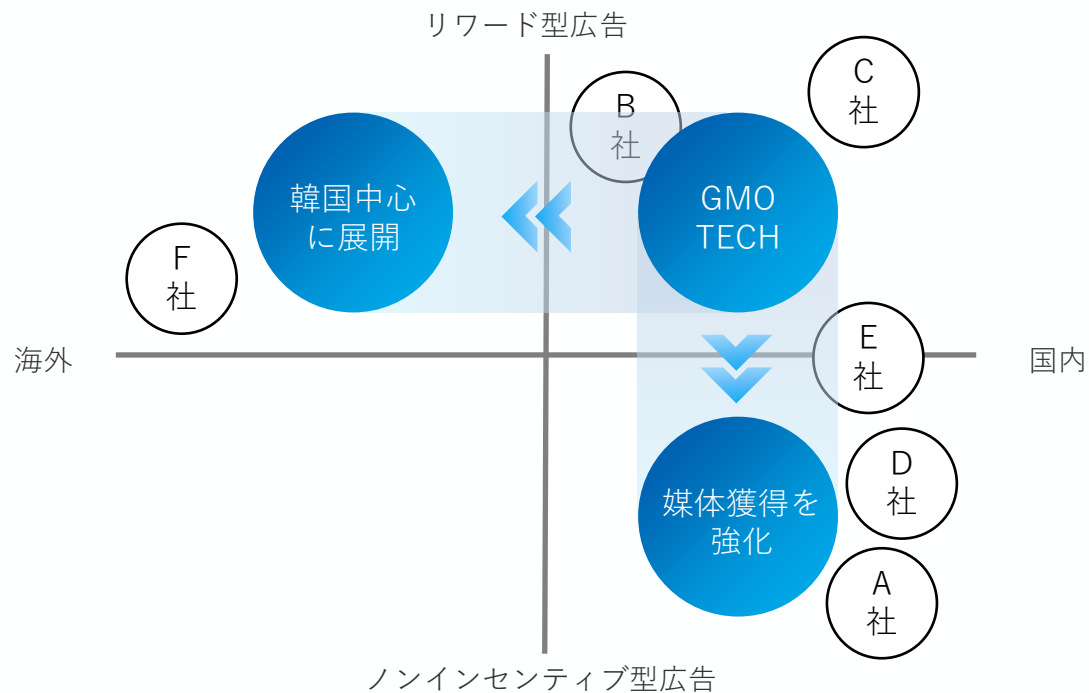
日本円以外にUSドル、韓国ウォン※での取引が選択可能。  
※GMO-Z.com TECH KR, Inc.との取引

# 事業のポジショニング

現在の強みを更に強化すべく、国内外で媒体を拡大し、  
 告配信種別の展開と多種多様な広告案件の獲得を強化してまいります

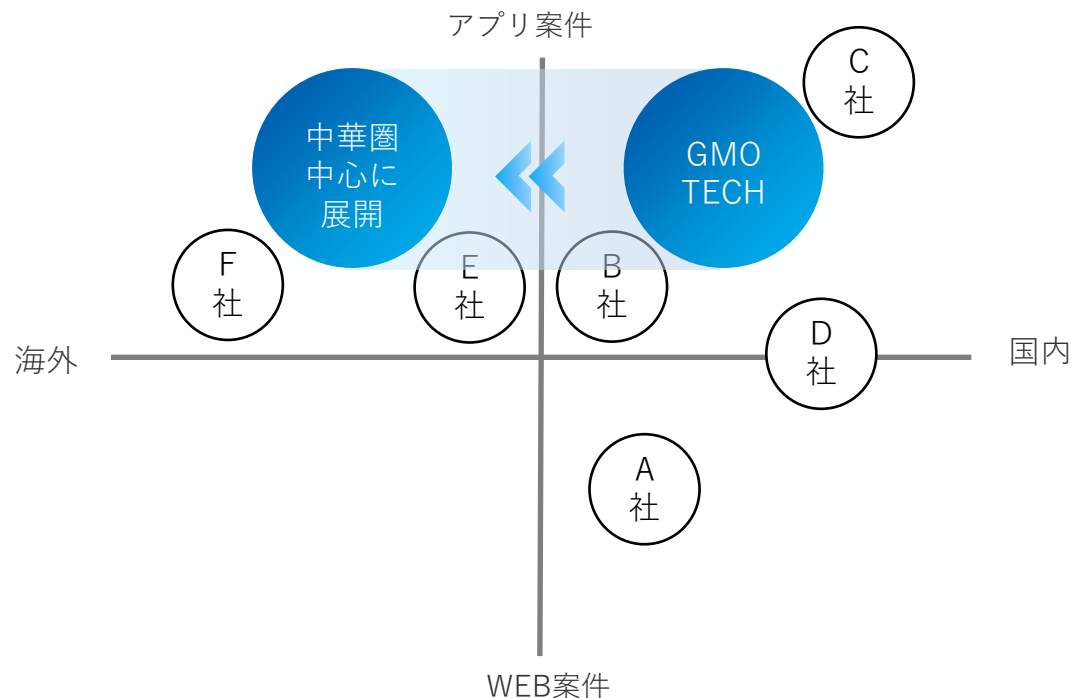
## 媒体

配信媒体については国内リワード領域で大手媒体との連携拡大中  
 韓国は先行者優位を活かし主要媒体との直接連携を強化  
 国内は広告不正排除を軸に、記事媒体やインフルエンサー領域を強化



## 広告主

スマートフォンアプリに特化した国内広告主の獲得拡大  
 現在、中華圏・欧米圏の広告主を中心に海外展開を加速中  
 売上構成比率の過半数を海外広告主が占めます



# 導入実績

GMO SmaAD には様々な種類の掲載先がございます  
お客様のサービスや集客目的に合わせた広告設計が可能となります

## 提携媒体



リワード媒体（SmaADウォール導入媒体、ポイントサイト）とノンインセンティブ媒体を網羅する国内最大級のネットワーク。ユーザー獲得からリテンションまで最適なプロモーションを提供。厳格な審査と不正対策で、高品質なトラフィックと効果を実現します。

## 海外広告主



世界各国の有力企業に向け、日本・韓国市場進出を強力にサポート。多言語対応により、両市場での多数の成功実績を重ねています。

## 国内広告主



業界をリードする大手から成長著しいスタートアップまで、多様なクライアントと強固なパートナーシップを構築。独自のデータ分析とコンサルティングで、日本・韓国市場における広告主のROI（投資対効果）最大化を実現します。

# 売上高

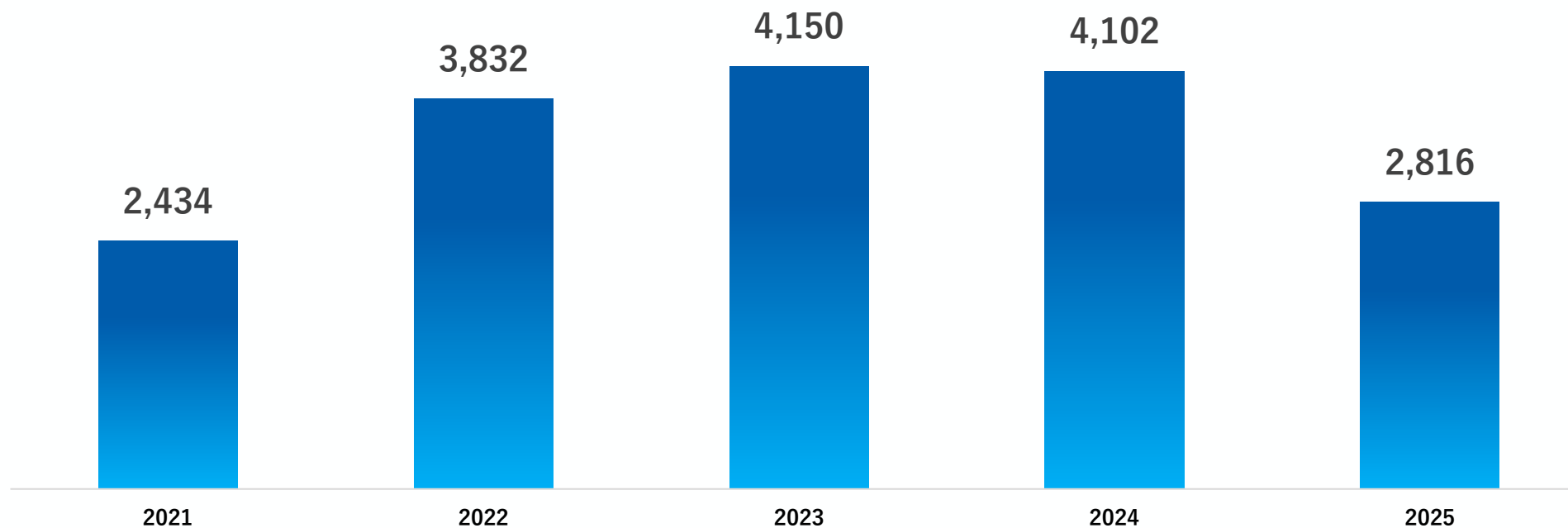
2021年以降は、アプリクライアント及び直販営業に注力し、売上高を大きく拡大

2024年から2025年にかけてはアドフラウド※等により前期比で減少（不正対策は完了済）となりました

※ アドフラウドとは、広告詐欺や広告不正とも呼ばれる、無効なクリックやインストールを利用して広告費を詐取する行為のことです

## アフィリエイトサービス売上高推移

単位：百万円



# 稼働媒体数

2026年は、優良媒体の厳選と大手開拓により、質・量ともに稼働媒体数の拡大を推進してまいります

## 稼働媒体数

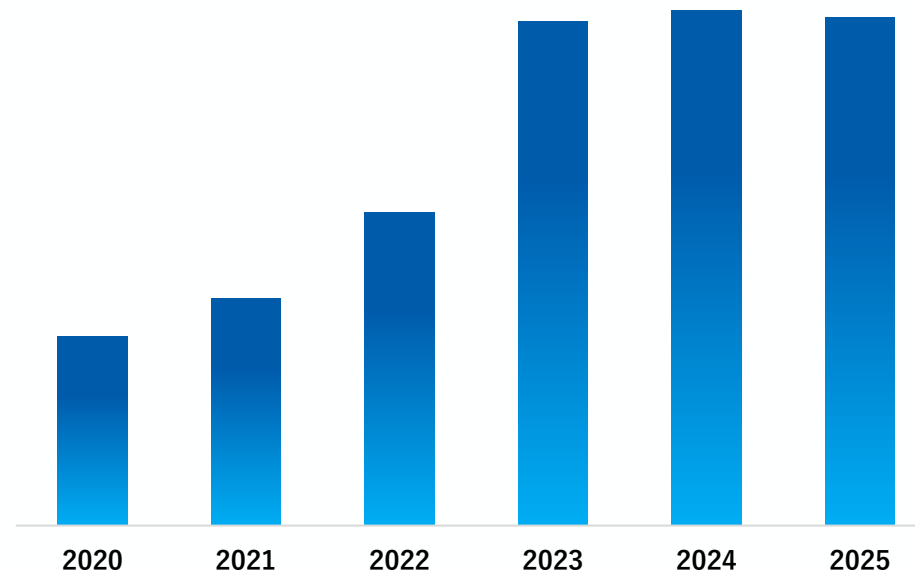
### 2025年振り返り

- ・ アドフラウドの頻出媒体の配信を停止したことによる配信媒体数の減少
- ・ 継続的なオファーウォール媒体の獲得活動の推進
- ・ 韓国法人における媒体ネットワークとの関係性の強化

### 2026年取り組み

- ・ 大手媒体への積極的なアプローチ
- ・ 個社カスタマイズしたオファーウォール提案

## 案件掲載いただいている媒体数



# 06 不動産テック事業

# 不動産テックとは

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

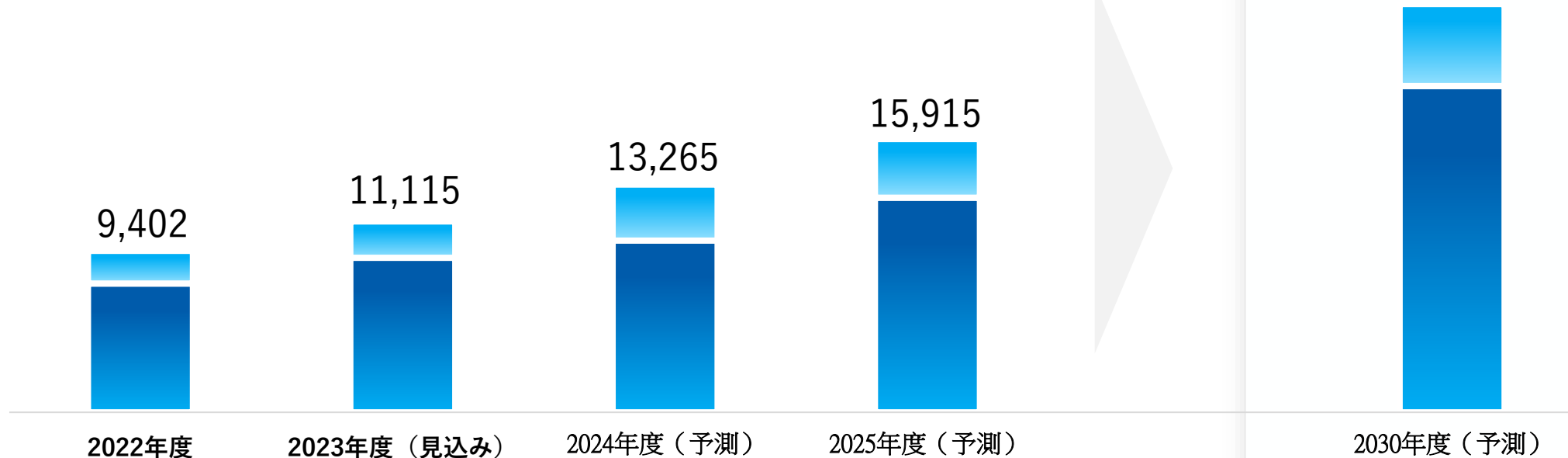
# 不動産テック市場規模予測

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
- 法人向けBtoB領域



※ 数値は2024年矢野経済研究所調べ（グラフは当社作成）

# 不動産テック事業の潜在的市場規模

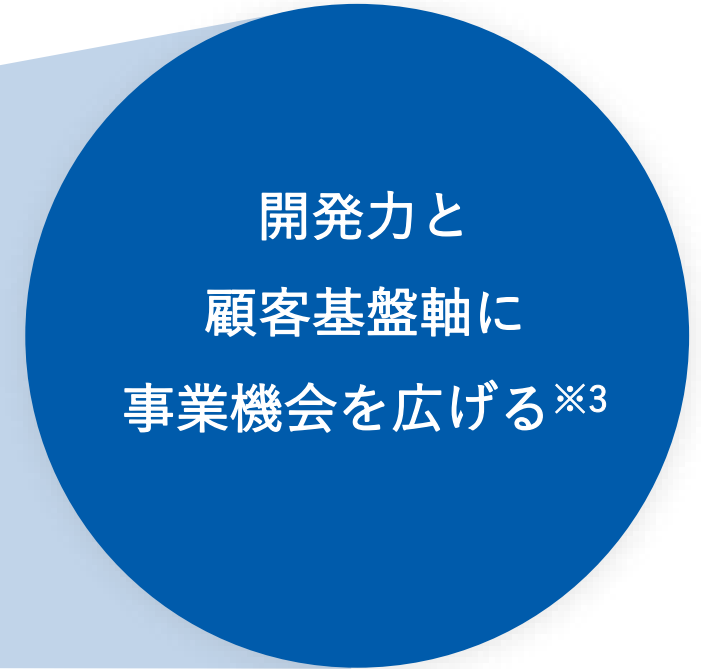
基幹とするアプリサービスで寡占ポジションを築き、  
確固とした顧客基盤を軸に、ターゲット市場を広げてまいります



**1** 不動産アプリサービス  
市場規模



**2** 不動産アプリと周辺サービスを  
加えた市場規模



**3** 将来的な  
ターゲット市場

※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

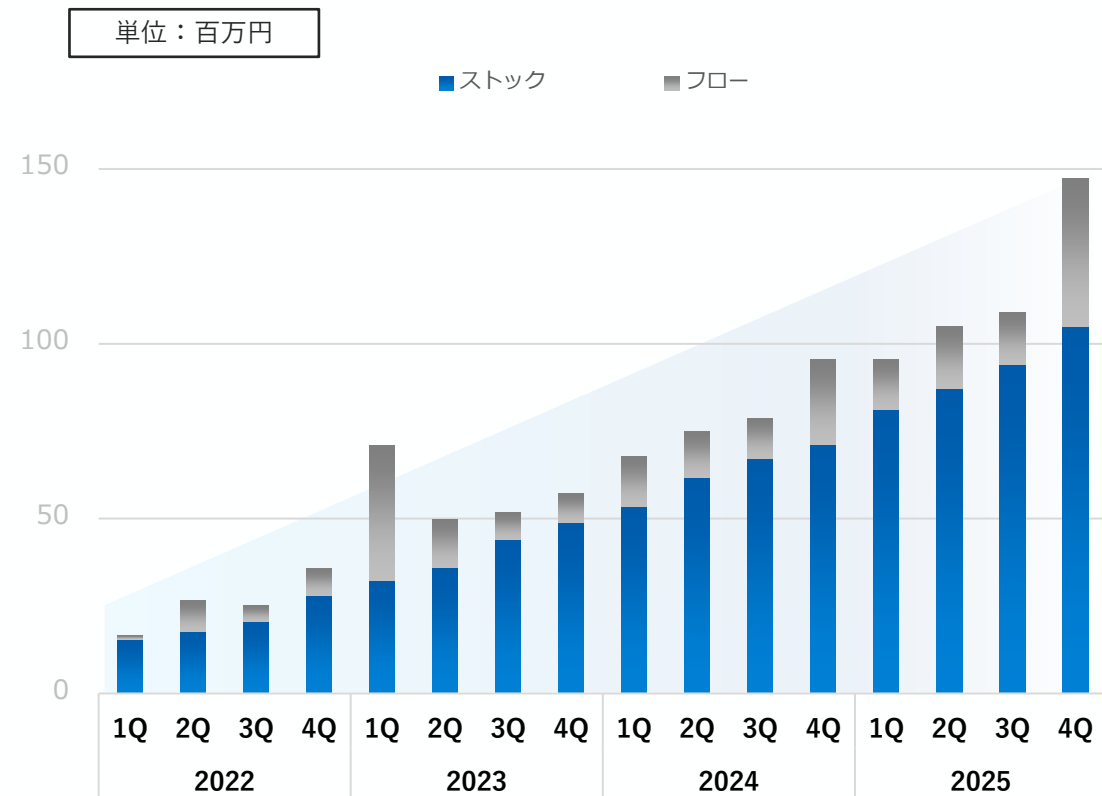
※2 ①のアプリサービス市場規模に、当社提供の周辺サービスのARRと当社ターゲット管理会社数より推計した市場規模を加算

※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

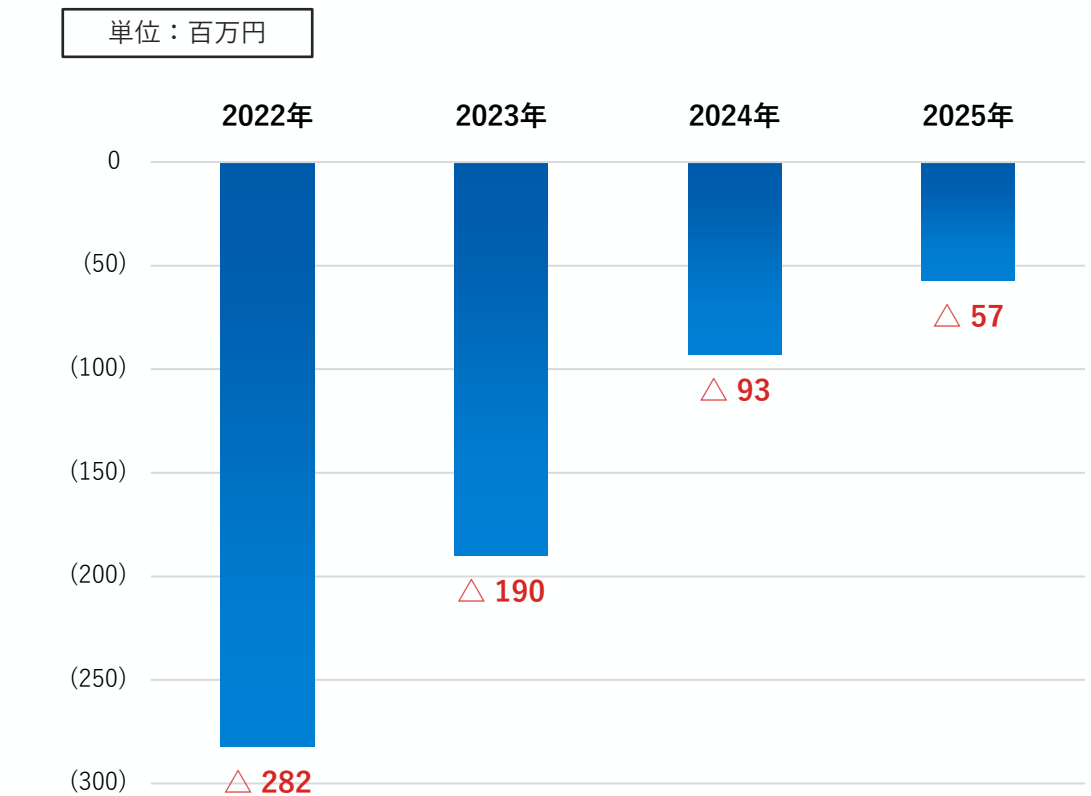
# 収益状況

25年4Qは単月黒字化を達成しましたが、  
 今後はストック売上を着実に積み上げ、通期の黒字化に向けて事業を推進しています

## 四半期売上高推移



## 年度別営業利益推移

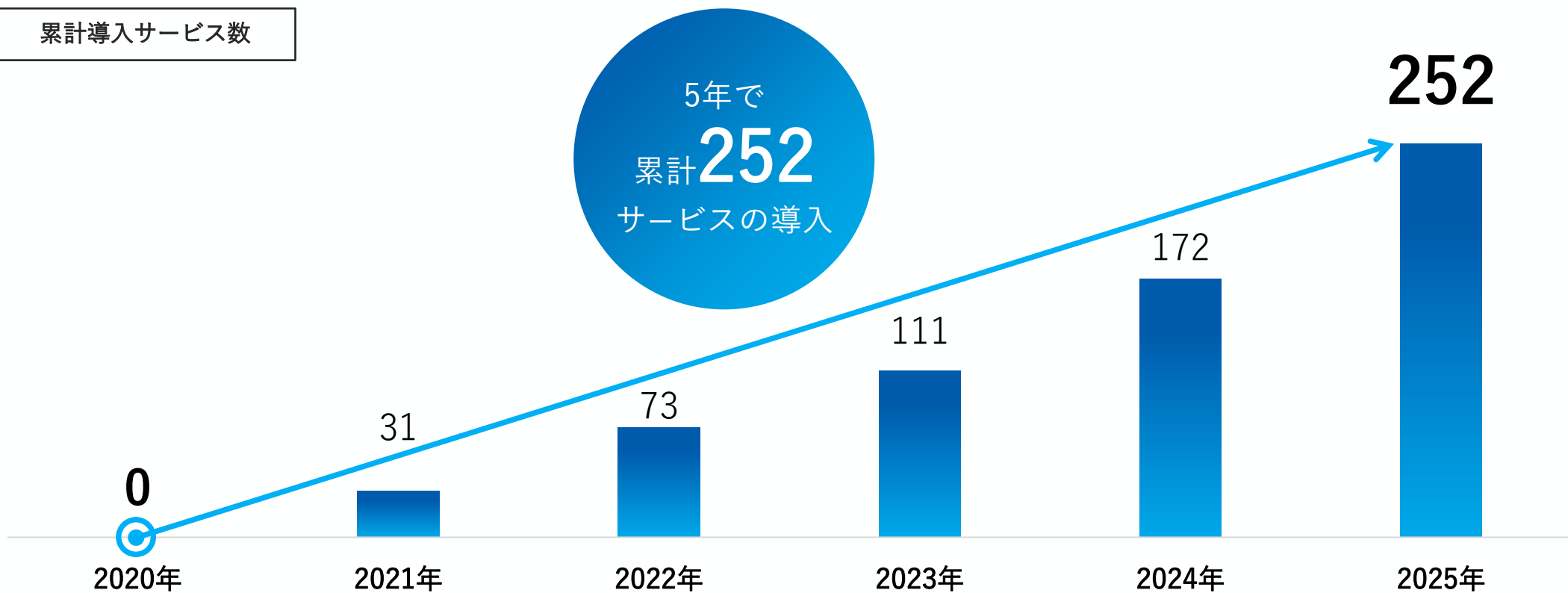


# 契約件数推移

2020年の事業開始以来、毎年順調に契約件数を増加させてまいりました

## 契約件数推移

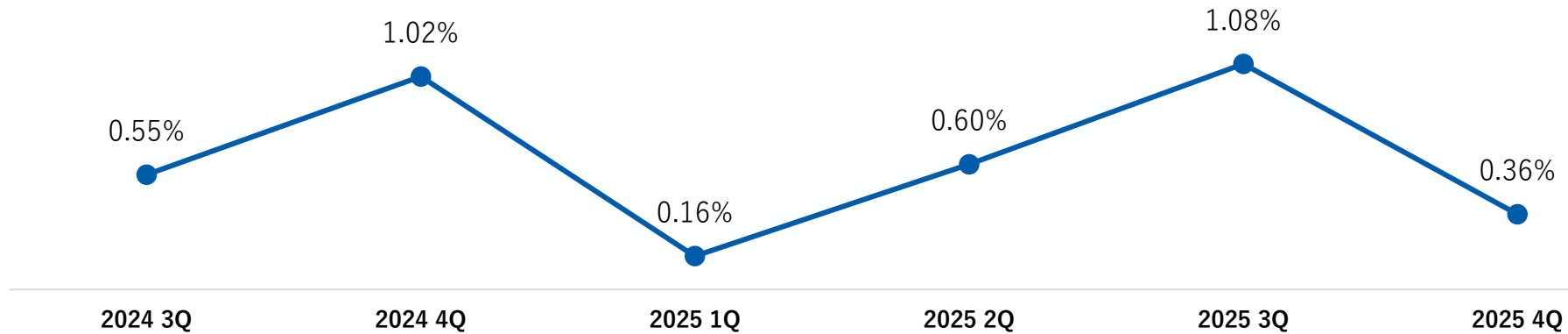
累計導入サービス数



# サービス解約率

当社サービスの解約率は、1%程度と低い水準にあります

## サービス解約率



# 目指す姿

賃貸管理系のアプリケーションでNo.1シェアを獲得し、煩雑な不動産賃貸運営を楽しめます

## ■ 定性目標

賃貸運営を楽しむ  
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

# 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

エンドユーザー	既存のサービス	(開発中)
 <p>オーナー</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オーナーアプリ</li> <li>・電子契約</li> <li>・建物診断</li> <li>・巡回点検報告</li> </ul>	<p><b>大手向け 開発案件</b></p> <p><b>オーナー向け</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上増加サービス</li> <li>・オーナー様向け価値向上</li> </ul> <p><b>入居者向け</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者関連サービス</li> <li>・入居者対応業務代行サービス</li> </ul>
 <p>入居者</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入居者アプリ</li> <li>・電子契約</li> <li>・インフラ付帯</li> </ul>	
 <p>CRM</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オーナーCRM</li> <li>・オーナーカルテ</li> </ul>	

# 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をDX化するサービスです

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  
関連書類の保管と電子契約

11 クレジットカード決済 (賃貸Pay)

12 オーナー情報の管理 (カルテ)

# 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

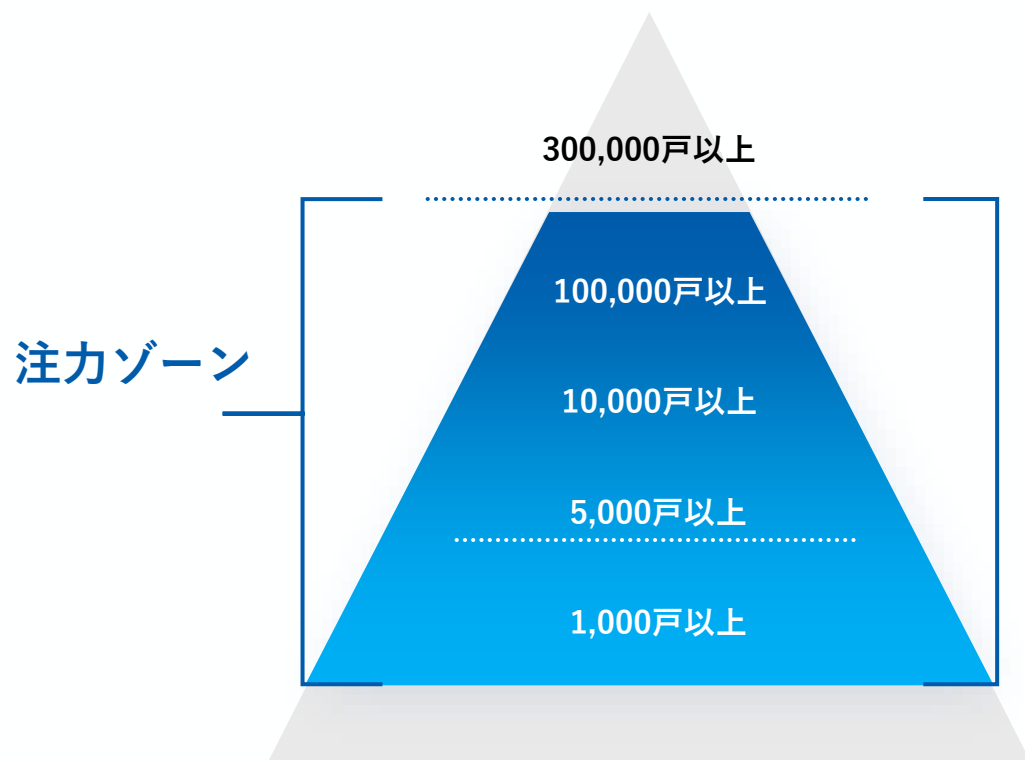


オーナー、入居者を横断し  
業務効率化（DX化）できる  
唯一のプラットフォーム

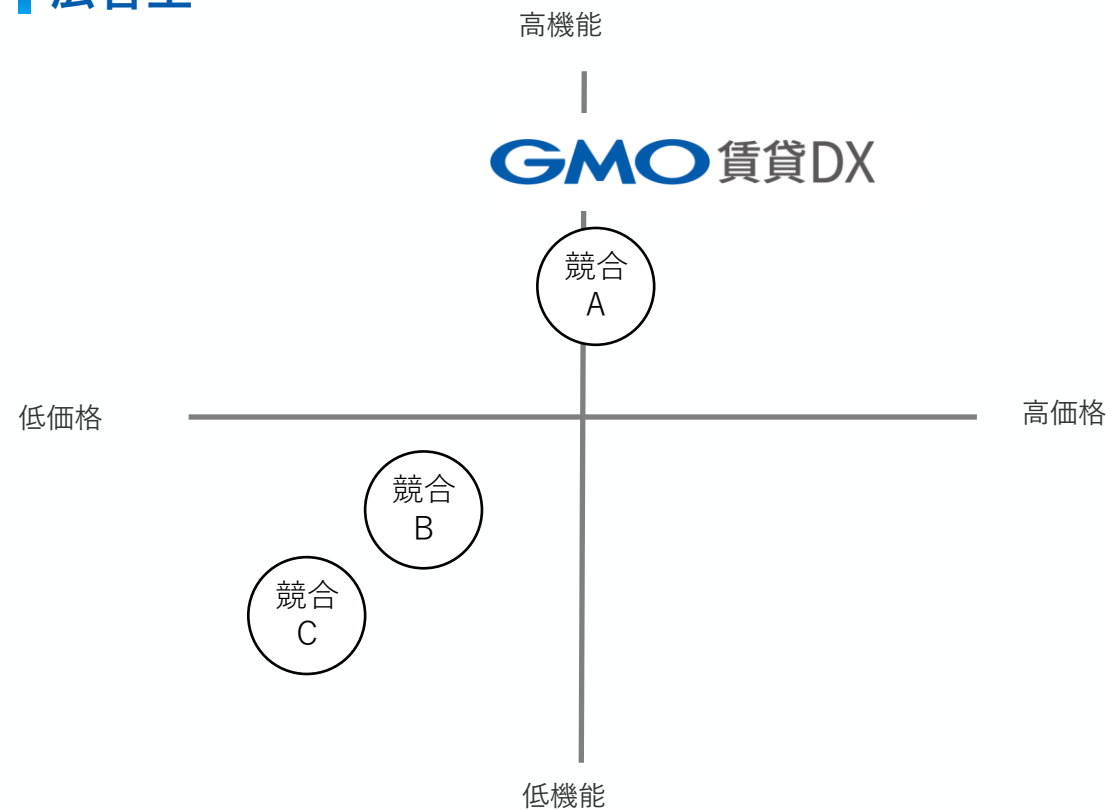
# 事業のポジショニング

特に、1,000戸以上30万戸以下の顧客をメインターゲットとし、高機能・高価格の製品を提供しております

## 媒体

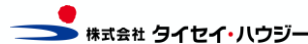
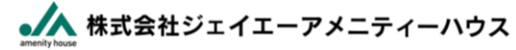


## 広告主



# 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



※現在の導入先一部抜粋

# サービス比較（会社概要、商品概要）

質、量ともにNo.1製品を提供することで導入実績No.1を実現しております

	GMO賃貸DX	A社	B社
サービス領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オーナーアプリ</li> <li>・ 入居者アプリ</li> <li>・ オーナーCRM</li> </ul>	<p>オーナーアプリ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 入居者アプリ</li> <li>・ 入居者付帯ビジネス</li> </ul>
導入実績	<p>220社以上（2020年12月～） A社からの乗り換え実績：18社</p>	<p>約160社（過去解約を含む） （2017年8月～）</p>	<p>約120社</p>
利用オーナー数	<p>31万人 （2026年1月時点）</p>	<p>13万人 （2026年1月時点）</p>	<p>一人</p>
管理ソフトとの データ連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ API連携実績多数。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ API連携、一部ベンダーとの連携は可能。</li> <li>・ 入居者アプリ提供はないため別のデータ連携が必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ API連携、一部ベンダーとの連携は可能。</li> <li>・ オーナーアプリ提供はないため別のデータ連携が必要。</li> </ul>

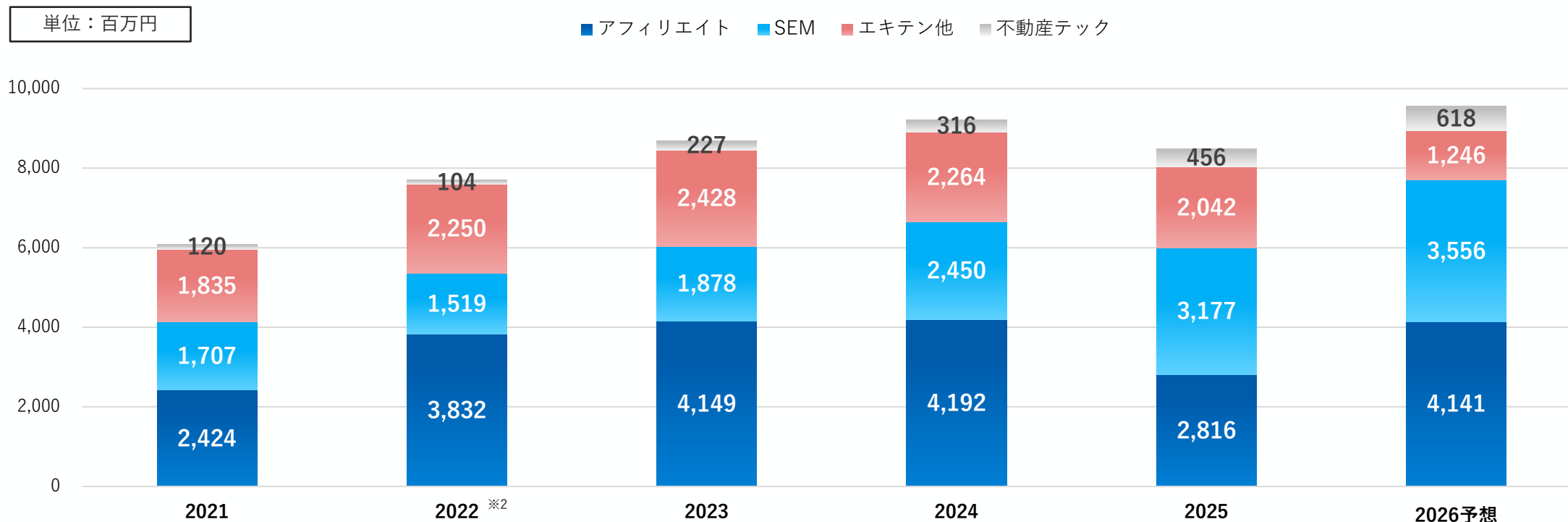
注 A社、B社の導入実績社数、利用オーナー数は当社予測値

# 07 財務ハイライト

# 売上高の推移

2023年まではアフィリエイトのフロー収益が売上成長を牽引  
SEM、不動産テックのストック型収益の拡大が継続し、事業の柱に成長しています

## 売上高の推移※1



※1 外部向けの売上高のみであり、内部取引は含んでいません。  
 ※2 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

## 2025年12月期 業績

アフィリエイトの業績回復遅れ、経営統合関連費用の計上により減収・減益  
負ののれん発生益<sup>※1</sup>の計上により、当期純利益は大幅増益となっています

2025年12月期 業績<sup>※2</sup>

売上高

6,923 百万円

売上総利益

3,379 百万円

営業利益

519 百万円

経常利益

479 百万円

当期純利益<sup>※4</sup>

1,539 百万円

※1,4 負ののれん発生益を計上しています。

※2 業績値は、GMO TECHの2025年1～12月、GMOデザインワンの同年9～12月までの連結経営成績を連結したものです。

※3 セグメント間内部取引の調整額等3百万円及び各セグメントに配分していない全社費用△87百万円

単位：百万円

2025年12月期通期 内訳

	2025年12月期通期	内訳
<b>売上高</b>	<b>6,923</b>	
集客支援事業	6,467	
不動産テック事業	456	
調整額	▲0	
<b>売上総利益</b>	<b>3,379</b>	
<b>営業利益</b>	<b>519</b>	
集客支援事業	661	
不動産テック事業	▲57	
調整額 <sup>※3</sup>	▲84	
<b>経常利益</b>	<b>479</b>	
<b>当期純利益<sup>※4</sup></b>	<b>1,539</b>	

# 08 成長戦略

# 成長戦略の3つの軸

仲間作り・オーガニック成長・新規事業の3軸で収益と時価総額の向上を目指します



## ① 仲間作り

### 仲間づくりによる非連続成長

強化したBSを活用した新たな仲間づくりを積極的に推進  
PL強化につながる新たな仲間のジョインを目指す



## ② 既存事業の成長

### ストック型収益の最大化

既存ストック事業の継続成長を推進していく  
(特にMEO、GMO賃貸DX)



## ③ 新規サービス開発

### 既存顧客・市場への新提案

ストック事業領域で新たな製品を開発し中長期の成長を牽引する事業の開発を目指す

**結果：収益・時価総額の向上**

# GMO TECHホールディングス成長戦略①

合計約32億円の投資余力を活用した、  
 ストック型ビジネス・デジタルマーケティング・不動産テック領域を中心に新しい仲間づくりを推進します

## ターゲット企業像

### 業種

デジタルマーケ・SaaS・不動産テック関連

### 地域

国内全国 / 東南アジア視野

### 特徴

ストック型収益・既存顧客基盤を保有

### シナジー

クロスセル・技術統合・人材獲得が見込める

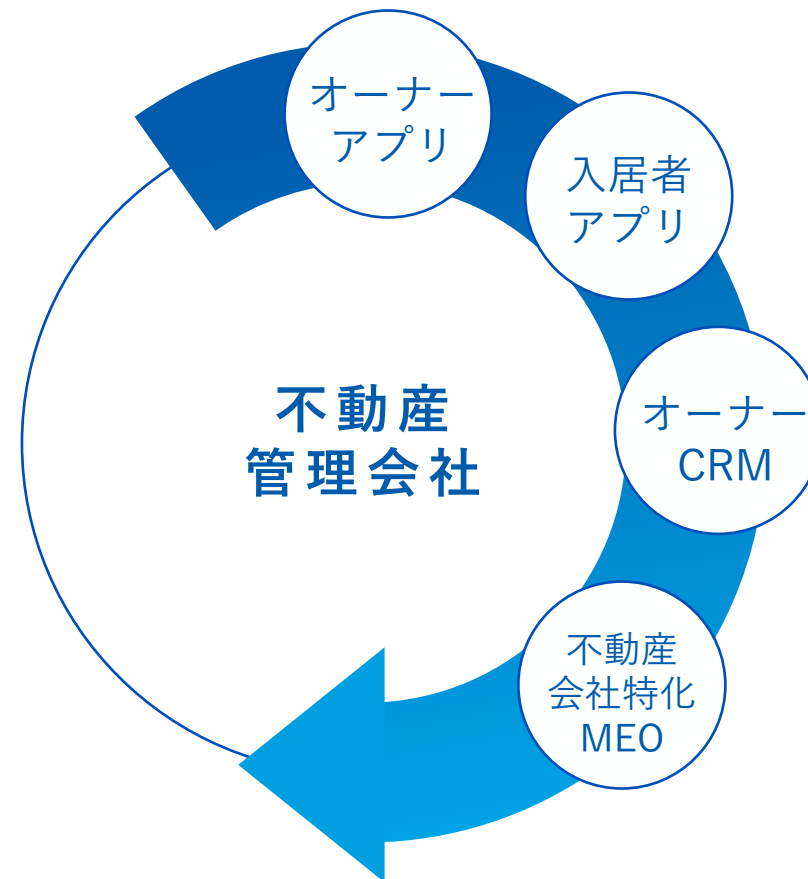
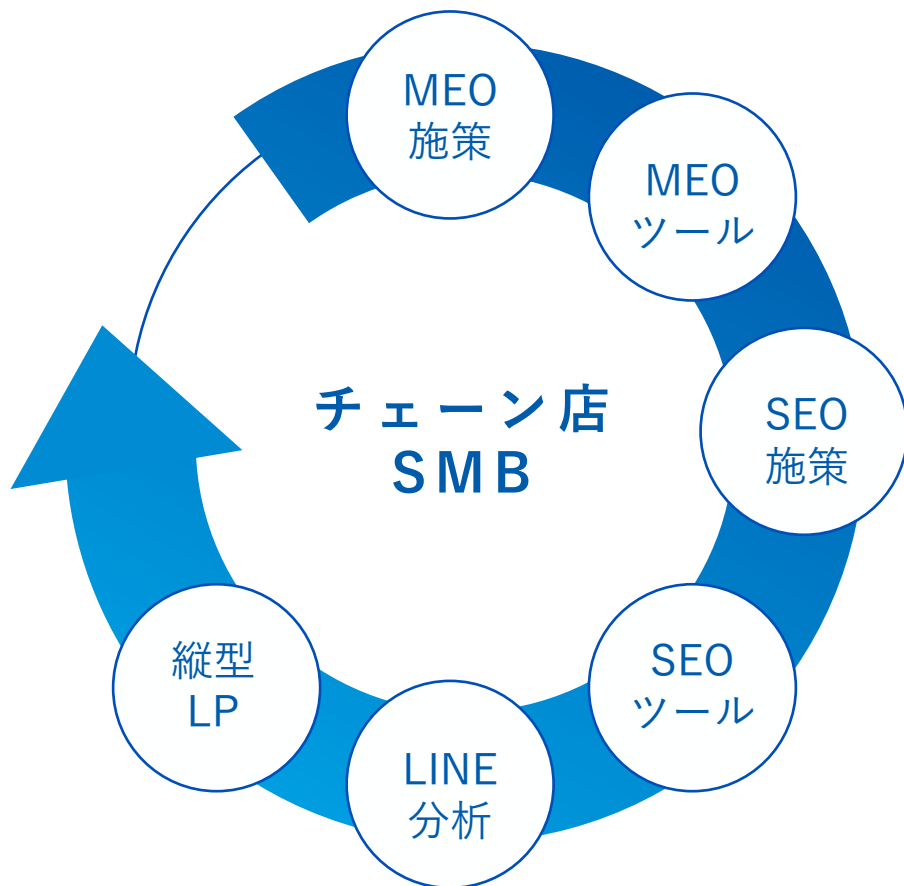
## 推進体制

	統括	リサーチ	直 ソーシング	代理店 ソーシング	デュー デリ ジェンス	事業 PMI
 代表取締役 社長CEO 鈴木 明人	◎	○	○	◎		◎
 取締役 副社長 大澤 健人		◎	◎			◎
 専門執行役員 本堂 宏樹					◎	
 GMOデザインワン 株式会社 代表取締役社長 高島 靖雄		◎	◎			

# GMO TECHホールディングス成長戦略②

既存のお客様へストック商材のアップセル・クロスセル

営業効率の高い商談活動として、既存顧客が望む商材を新規開発し、展開してまいります



## GMO TECHホールディングス成長戦略③

これまでに培った知見を活かして、既存顧客・市場に対して新しい提案をしてまいります

	担当	サービス概要	目的や強み
	GMO TECH	LINE友だち追加の成果を計測・分析するLINE効果測定ツール	MEOで培ったデータ分析・効果測定 のノウハウをLINEマーケティング 領域へ展開
	GMO TECH	スマートフォン向けに最適化 されたWebサイトを簡単に 構築できるノーコードツール	SEOの知見を活かしたUI設計で、 集客に強いサイト構築をノーコードで 実現。中小企業・個人事業主の 新規開拓を狙う。
	GMO TECH	不動産売却査定一括比較メディア	SEOで培った知見を活かして、広告費 に依存しない集客モデルで高収益な 不動産メディアを構築

# 主要サービス別 成長戦略 – SEM事業

顧客基盤の拡大とARPU<sup>※1</sup>向上を両輪に、売上高4,601百万円・契約件数9,763件（2028年末目標）の達成を目指します

現状KPI		目標（2028年末）	
指標	2025年実績		目標
<b>売上高</b> 単位：百万円	3,177	→	4,601
<b>契約件数<sup>※2</sup></b> 単位：件	6,951	→	9,763

\*1 ARPU（アープ、Average Revenue Per User）は、1ユーザーあたりの平均売上金額を示します

\*2 契約件数はMEOサービスの数値

## 2026年重点施策

- マーケティング**
  - ・ 高いSEO知見による低コストなリード獲得の実施
  - ・ ウェビナー・イベント企画で商談成約率向上
- セールス**
  - ・ 営業ノウハウの組織資産化による、持続的な売上創出体制の構築
  - ・ 豊富なグループ内製品のクロスセル・アップセルによるARPU<sup>※1</sup>向上
- プロダクト**
  - ・ AIエージェントの積極登用による業務効率化・顧客体験価値の最大化
  - ・ 製品のUI/UX改善の継続的な実施

# 主要サービス別 成長戦略 – メディア事業

MEO・エキテン byGMOとのシナジーを活かし、顧客獲得から単価向上まで一気通貫で売上拡大を実現します

現状KPI		目標（2028年末）	
指標	2025年実績		目標
<b>売上高</b> <small>単位：百万円</small>	_※1 <span style="color: blue; font-size: 2em;">→</span>		2,505※2
<b>正会員店舗数</b> <small>単位：店舗</small>	12,021	<span style="color: blue; font-size: 2em;">→</span>	15,729※2

\*1 経営統合に伴う決算期変更のため非開示

\*2 MEO+エキテン byGMOのシナジー込み

## 2026年重点施策

- マーケティング**
  - ・ CPAを最適化したリード獲得
  - ・ 自社メディア運営による新たなリード獲得
  - ・ 広告費削減（28年度には年5,000万円を削減）
- セールス**
  - ・ 受注率の改善
  - ・ 機能リリースに合わせたジャンル販売強化
  - ・ AIによる機能利用促進
  - ・ 受注単価の改善
- プロダクト**
  - ・ Google連携機能強化
  - ・ 他社予約サービス連携機能提供
  - ・ AI活用による店舗コンテンツ拡充
  - ・ 解約率の改善（28年度には2.5%を目標）

# 主要サービス別 成長戦略 – アフィリエイト事業

海外広告主顧客獲得を推進し、直販売上比率を維持しながら事業の成長を目指します

稼働媒体の獲得はユーザー数の多い大手媒体に特化し、併せて媒体単位での最適配信による成果の拡大を行います

現状KPI		目標 (2028年末)	
指標	2025年実績		目標
<b>海外売上比率</b> <small>単位：%</small>	53	→	64
<b>直販売上比率</b> <small>単位：%</small>	83	→	85
<b>稼働媒体数</b> <small>単位：媒体</small>	6,440	→	6,834

## 2026年重点施策

- マーケティング**
  - ・ 大手媒体社への積極的なアプローチと  
個社カスタマイズしたオファーウォール提案
  - ・ 国内外での積極的なイベント参加、出店
- セールス**
  - ・ バイリンガル、トリリンガル人材の採用による  
海外顧客対応力の強化
  - ・ アメリカの媒体への配信開始
  - ・ 毎月20～25百万円の新規顧客の獲得
  - ・ 人員の2割を生産性の高い部門へ再配置
- プロダクト**
  - ・ 満足度・利便性向上による広告効果の最大化
  - ・ CPIマルチリワードやアドアフィリエイトといった  
新商品投入による新たな顧客価値の提案
  - ・ 自社メディア運営による新たな成果創出

# 主要サービス別 成長戦略 – 不動産テック事業

全国拠点での顧客獲得拡大とアップセル・クロスセルによる単価向上、圧倒的No.1製品を軸に2028年末目標で契約件数490件、売上高850百万円の達成を目指します

現状KPI		目標（2028年末）	
指標	2025年実績		目標
<b>売上高</b> 単位：百万円	456	→	850
<b>契約件数</b> 単位：件	252	→	490
<b>解約率</b> 単位：%	0.8	→	2.5※1

\*1 解約率は、経営計画上保守的に見ております

## 2026年重点施策

- マーケティング
  - ・ イベント出展（賃貸不動産イベント）
  - ・ GMO賃貸DXメディアの継続成長
  - ・ お客様とのゴルフを中心としたイベント展開
- セールス
  - ・ 全国の拠点での営業（現在：札幌、東京、大阪、金沢、福岡）
  - ・ 採用と教育の繰り返し
- プロダクト
  - ・ 圧倒的No.1製品戦略
  - ・ 製品の独自性（競合にないコンテンツおよび機能）
  - ・ アップセル、クロスセル（同じお客様に喜んで頂ける次の商材を開発）

# 開発部門の移管

連結会社である「GMO-Z.com TECH VN NTA, Co., Ltd.」「GMOイーネットワークス株式会社」に、システム開発を移管しコストを削減してまいります

**GMO-Z.com** TECH VN NTA Co., Ltd.



ベトナム（ダナン・フエ）にある開発拠点

**GMO** イーネットワークス



岡山にあるデザイン拠点

# 事業のリスクと対応方針

## 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

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。

当社の事業モデルは、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。

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。

顕在化の可能性 : 中

時期 : 不明

影響度 : 大

### システム上の トラブル・ クラッキング

当社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。

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、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

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。

顕在化の可能性 : 中

時期 : 不明

影響度 : 大

※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、当社の有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

# 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。