

2025年12月期 第1四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5月13日

目次

01	通期決算ハイライト	P.3
02	第1四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

01	通期決算ハイライト	P.3
02	第4四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

エグゼクティブ・サマリー（1-3月）

売上高
1-3月実績

1,926 百万円
前年同期比 **+11.8%**

営業利益
1-3月実績

335 百万円
前年同期比 **+38.3%**

開示見通しに対し、堅調に第1四半期スタート

- 開示見通し進捗率：売上高 27.5%、営業利益 36.7%、経常利益 37.1%
- 営業利益率改善：14.1%（2024年1Q）→17.4%（2025年1Q）+3.3Pt
- 電子カルテ事業（ストック）の承継（契約：3/11、移管：5/1～）

対前年比成長

売上高は、11.8%成長。広告ゲームの各施策が好調に推移したほか、メディア事業が広告需要期の後押しを受けながら順調に推移。営業利益は、38.3%成長と前年を大きく上回る結果に。

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（14.1%→17.4%）。

単位：百万円	2024年1月-3月	2025年1月-3月	前年同期比
売上高	1,721	1,926	+11.8%
営業利益	242	335	+38.3%
経常利益	245	334	+35.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	243	+39.8%

対業績予想進捗

売上高：広告需要期をしっかりと受け止め、順調に推移。

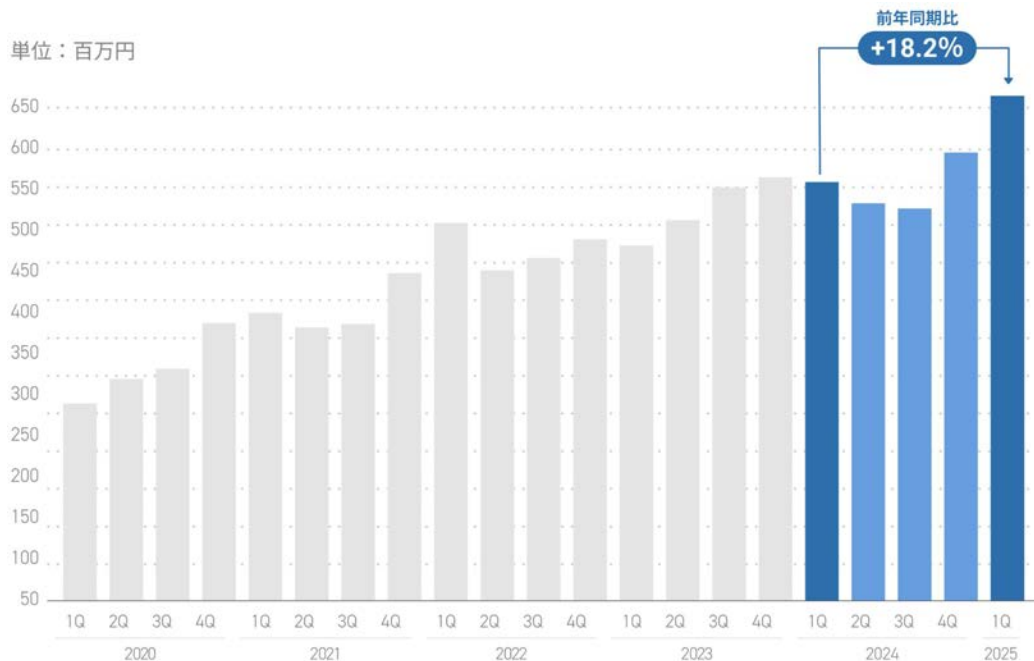
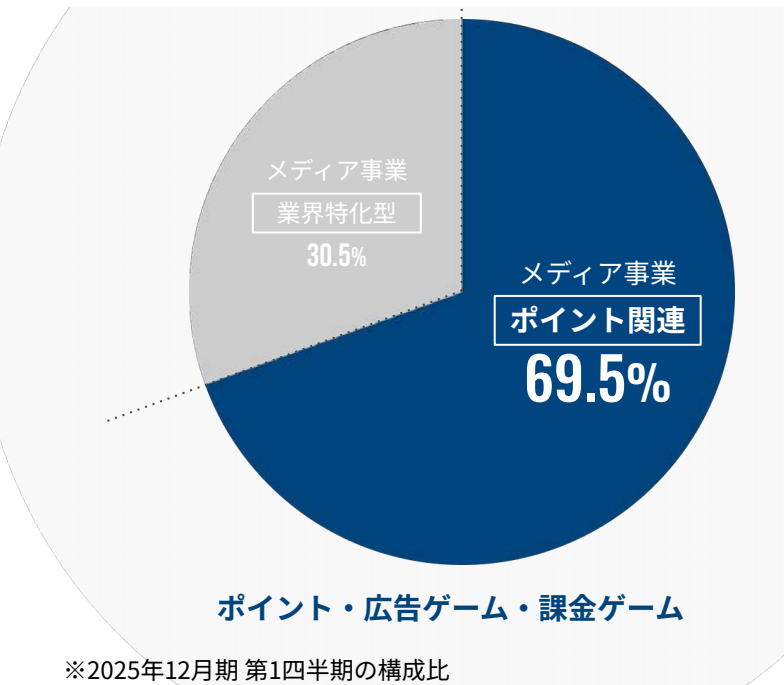
営業利益：広告ゲームや美容医療事業が成長を牽引し36.7%の進捗率。

単位：百万円	2025年業績予想	2025年1-3月実績	進捗率
売上高	7,000	1,926	27.5%
営業利益	915	335	36.7%
経常利益	900	334	37.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	660	243	36.8%

01	決算ハイライト	P.3
02	第1四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

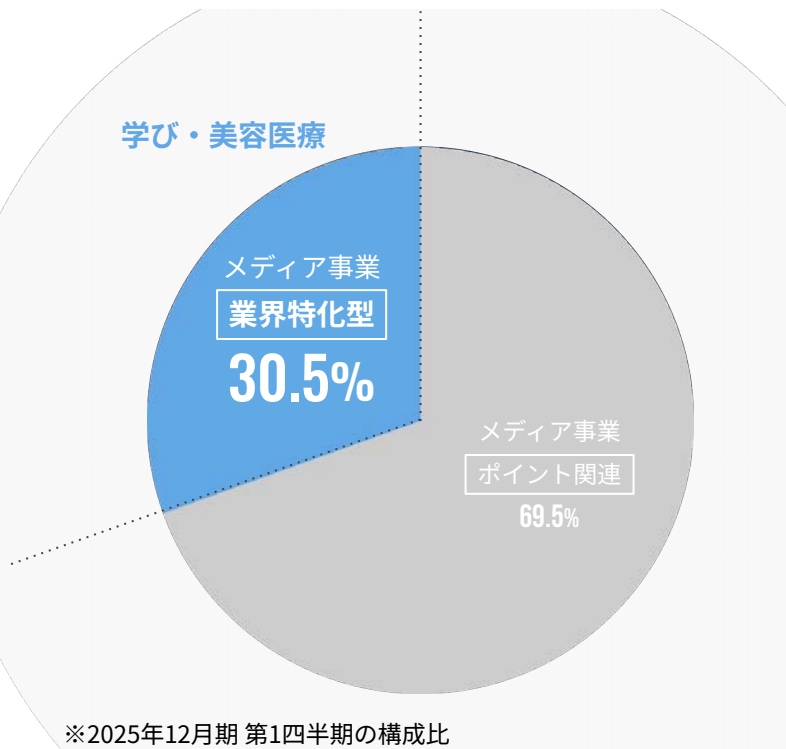
メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

広告需要期である1-3月に広告ゲームやポイントメディアが成長を牽引し、前年同期比18.2%増に。
広告ゲームで実施したチューニング施策や、アフィリエイト広告が順調に推移。

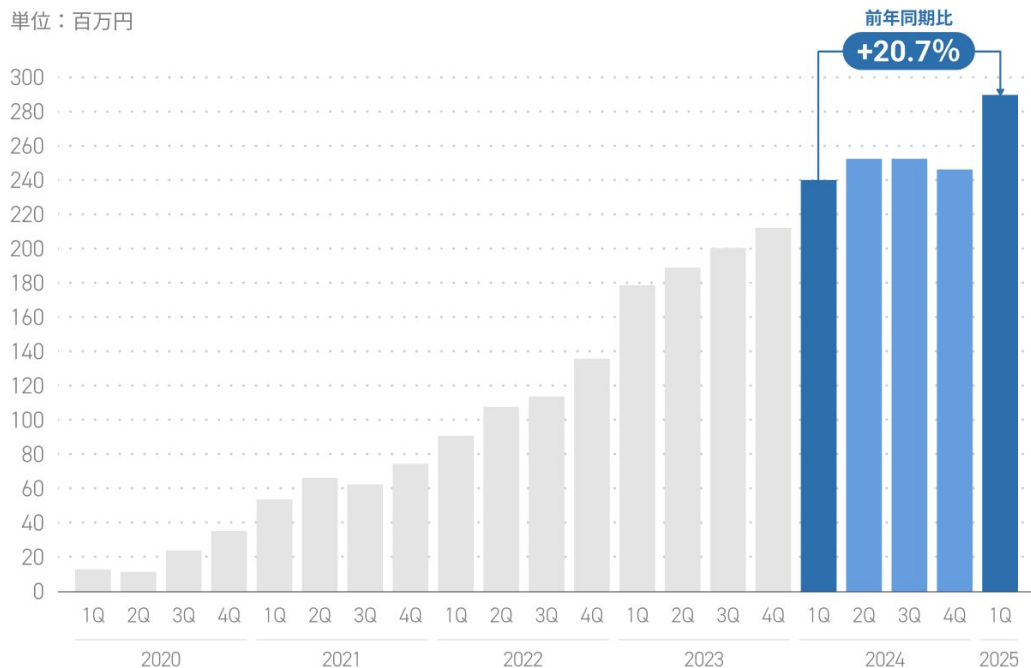


メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

2025年1月より、GMO趣味なびが連結化。美容医療事業を中心に成長を牽引。投資を続けていた美容クリニックデジタル化支援事業は四半期黒字。5月に電子カルテ事業の事業承継を行い、さらなる拡大を目指す。



単位：百万円



トピックス 「みんかぶアワード2024」 (2025年3月31日)

「みんかぶアワード2024」に選出されました

株式をはじめ、FX、暗号資産、投資信託など様々な金融商品情報を提供する、国内最大級の金融・資産形成情報メディア「MINKABU」が発表した「みんかぶアワード2024」の東証グロースの授賞8銘柄の一つに選出された。

今後が期待される注目株・銘柄として
「みんかぶアワード2024」に
選出されました！



GMO MEDIA



「みんかぶアワード2024」選出方針

(HPより一部引用)

「みんかぶアワード2024」では、ROE10%以上を達成し連続して向上させた企業、経常利益を持続的に成長させた企業、市場からの注目度が前年比で大幅に上昇した企業を選定しました。

これら3つの視点を「価値創造の三位一体」と位置づけ、投資家の皆様が有望な投資先と出会うきっかけを提供します。

<https://minkabu.jp/awards/2024>

教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が定期考査に採用

特許を取得したAI作問技術を活用して科目「情報Ⅰ」の教務DXツール「コエテコStudy byGMO」が、都立小平高校の定期考査に採用（3月実施）。4月より、複数の公立・私立の高校で本導入が決定。今後も、導入校教員の意見を取り入れながら追加機能開発を行い、さらに利便性の高いツールへと進化させていくとともに、他教科への展開も行う。



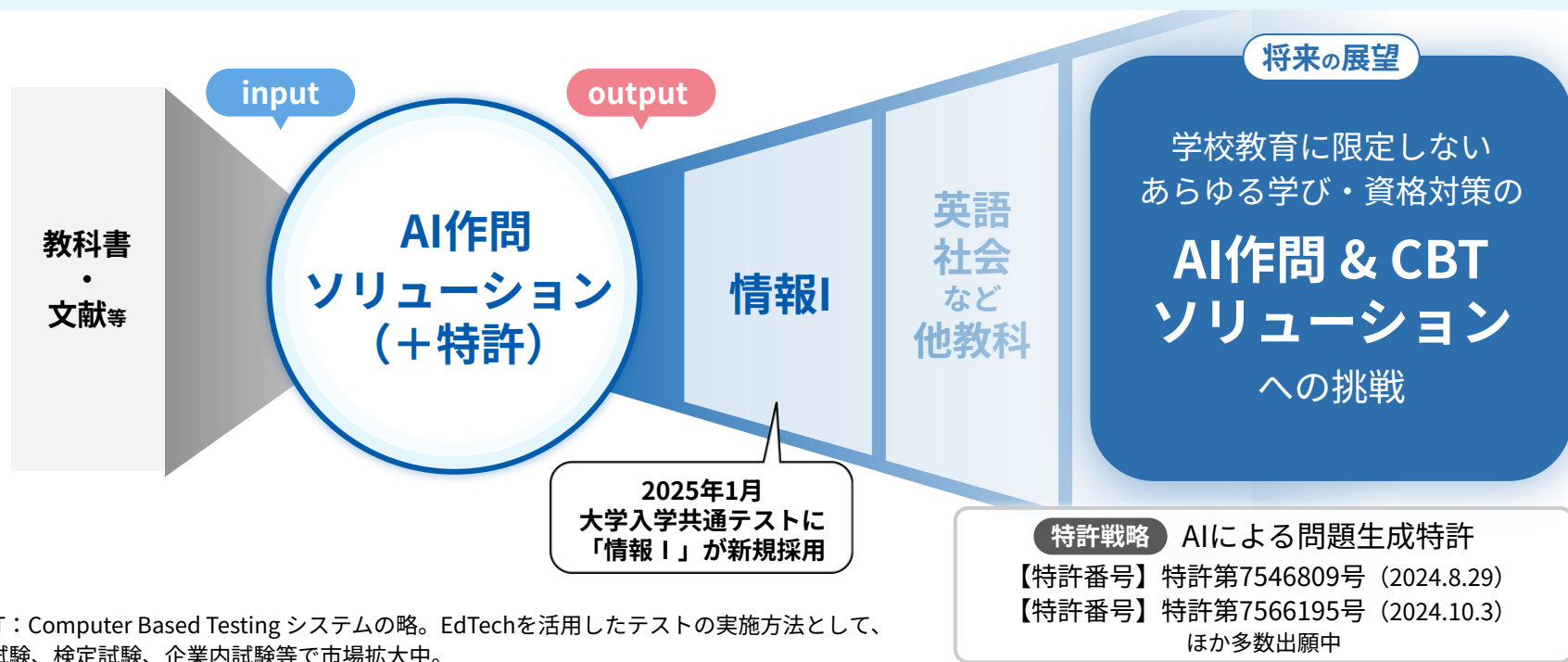
導入校一部抜粋

- ・ 早稲田大学 高等学院
- ・ 渋谷教育学園渋谷中学高等学校
- ・ 東京都立小平高等学校
- ・ 秋田県立秋田北高等学校
- ・ 北海道石狩翔陽高等学校 など

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 電子カルテ事業の承継（ストック強化）

GMOビューティーは、メディベースが提供する美容・自由診療クリニック向けクラウド型電子カルテの事業を吸収分割により承継。メディベースが持つ成熟した電子カルテ機能と運営ノウハウを「キレイパスコネクト」に取り込み、サービスの付加価値をさらに高めるとともに、「キレイパス」の集客領域との連携を強化し、GMOビューティー社のストック収益比率をさらに高め、事業基盤の安定化を推進する。

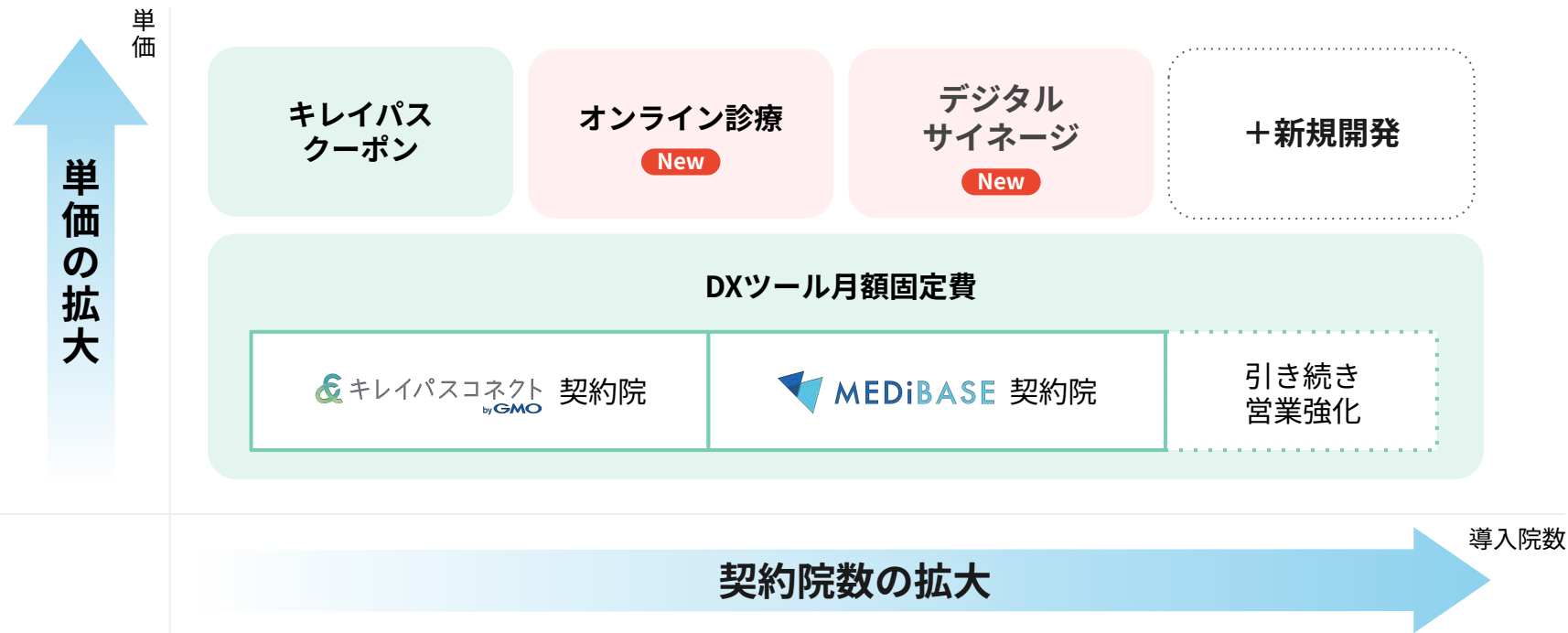
（※吸収分割契約締結日：2025年3月11日、吸収分割の効力発行日：2025年5月1日）

美容・自由診療クリニック向け電子カルテ



クレイパスコネクトの成長戦略（クリニック数×ARPU）

契約院数の拡大による安定的な収益成長に加え、集客支援・オンライン診療システム提供など、クリニック経営を支える周辺サービスを展開することで、クロスセルによるLTVの最大化を図る。



01	決算ハイライト	P.3
02	第1四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

- 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 課金ユーザーの固定化促進＝疑似ストック化

特許取得

「ゲソてん byGMO」をもっとお得に楽しめるクレジットカード 『ゲソてんカード』×クレカ利活用特許

ライフカードと提携し、「ゲソてん byGMO」をお得に楽しめる、クレジットカード『ゲソてんカード』の申込受付・発行を2025年5月1日（木）より開始。GMOメディアは、クレジットカードの利活用促進に関する特許（特許第7391483号）を取得しており、今後、この特許技術を活用した特典キャンペーンの展開も予定。



<ゲソてんカード>

業界特化型（学び・美容医療）事業の複利成長戦略

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**

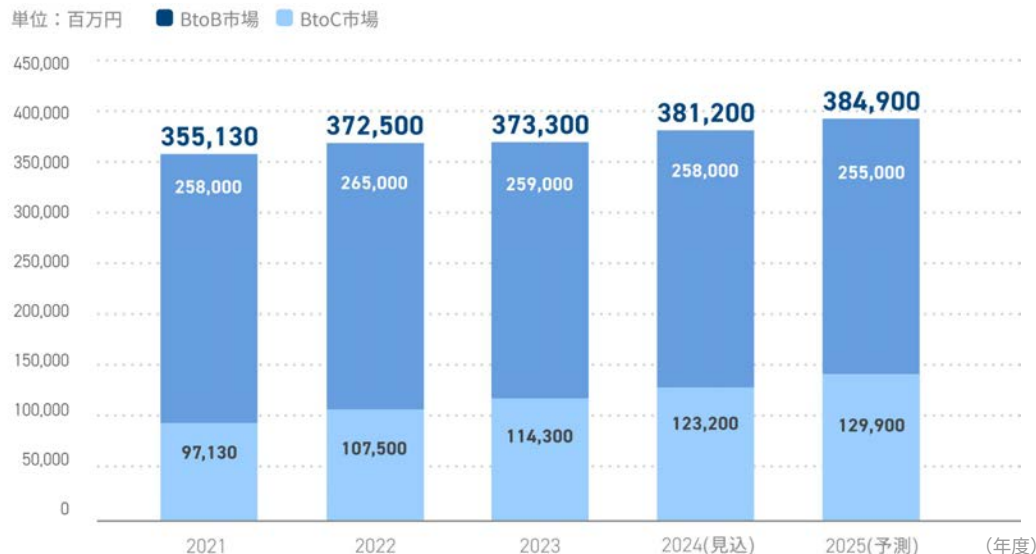
上記1～3の知見をベースに、次の領域開拓



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。

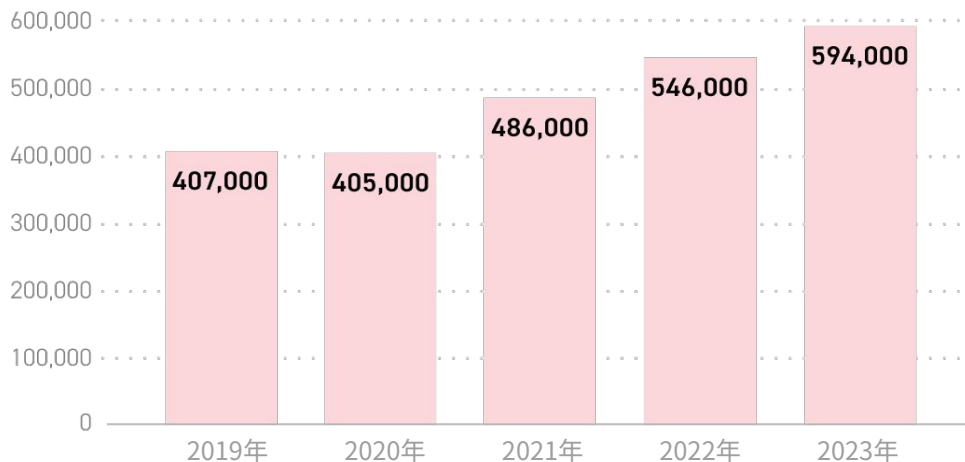
なぜ『美容医療』なのか？（市場変化と事業機会）

- 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

国内の美容医療市場規模推移

単位：百万円

注：医療施設収入高ベース



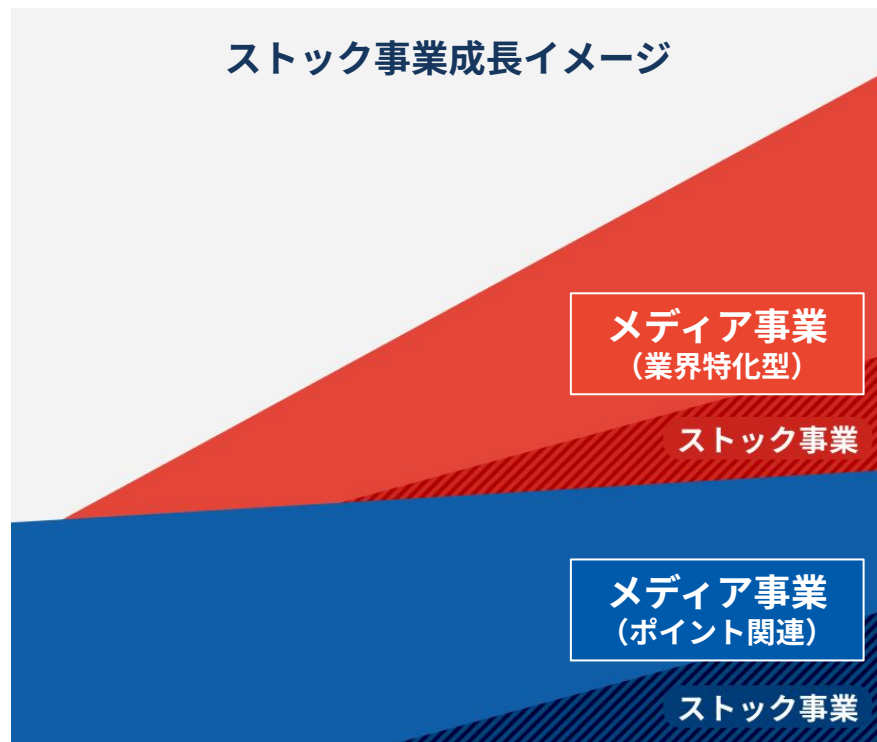
※出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2024年）」（2024年6月28日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3570

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

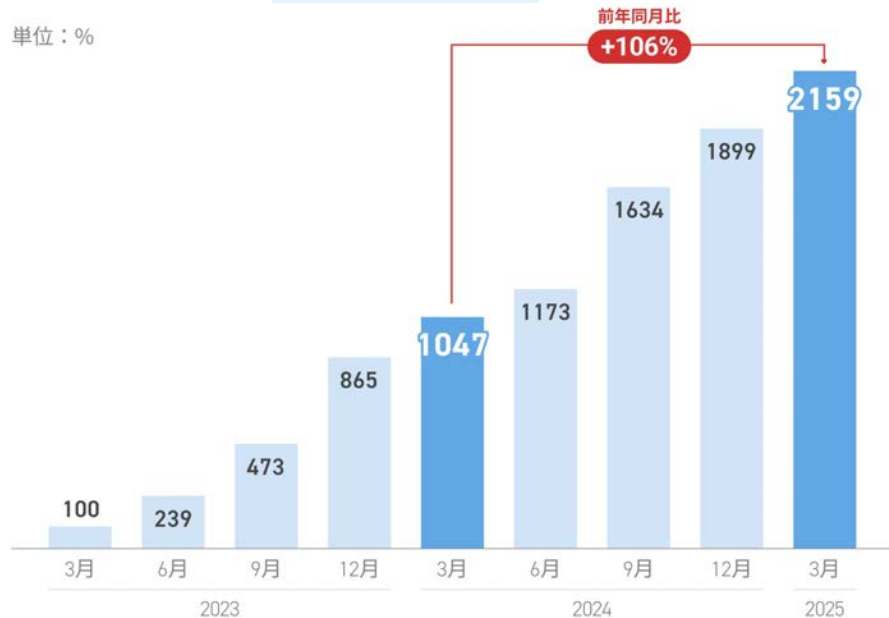
コエテコカレッジ by GMO	オンライン講座 管理システム
コエテコPlus	プログラミング スクール予約管理
コエテコドローン by GMO	ドローンスクール 予約管理
クレイパスコネクト by GMO	美容クリニック 経営支援 プラットフォーム

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。

月額固定費推移



ユーザー事例：NHK学園様



※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。

<https://college.coeteco.jp/t/n-gaku>

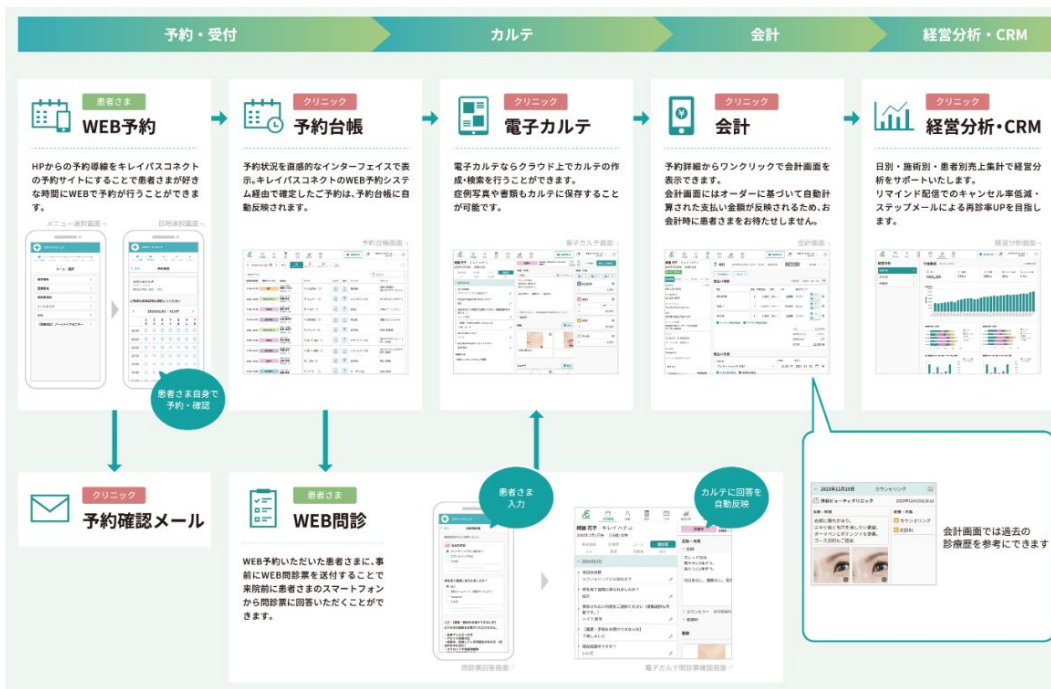
WEB予約から、会計・経営分析まで、一気通貫のオールインワンで提供。

クレイパスコネクが
美容クリニック専用 サイトコントローラー

らくらく予約マネージャーと
連携を開始しました！

クレイパスコネク
by GMO

「カンナムオンニ」をはじめとする予約アプリと「クレイパスコネク by GMO」の空き枠同期・即時予約・予約調整の自動化で予約の一元管理が可能に。（2025年3月）



ストック事業（集客支援強化）

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。



ユーザー接点

従来



2025年3月～



2025年6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

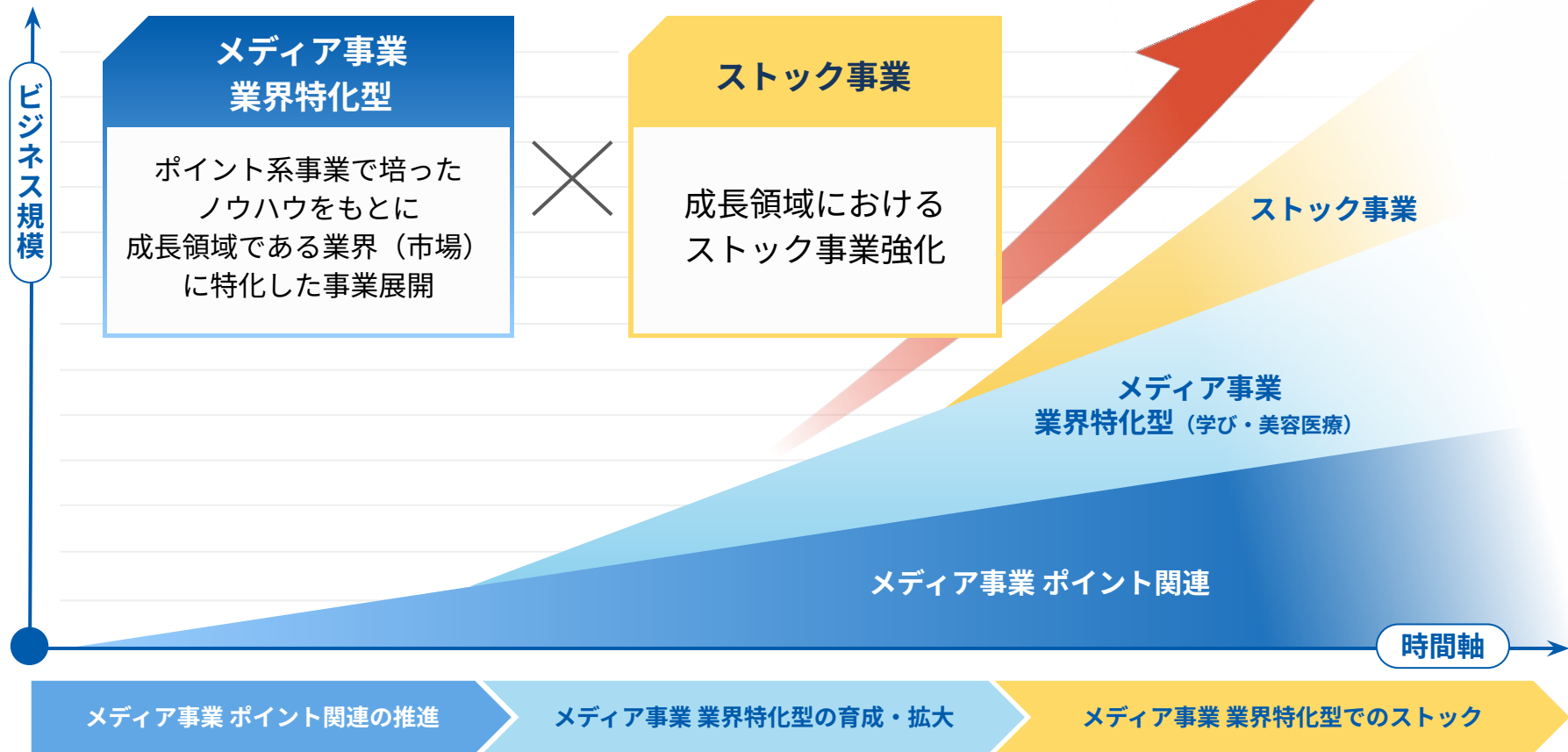
大きな成長が見込まれる

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

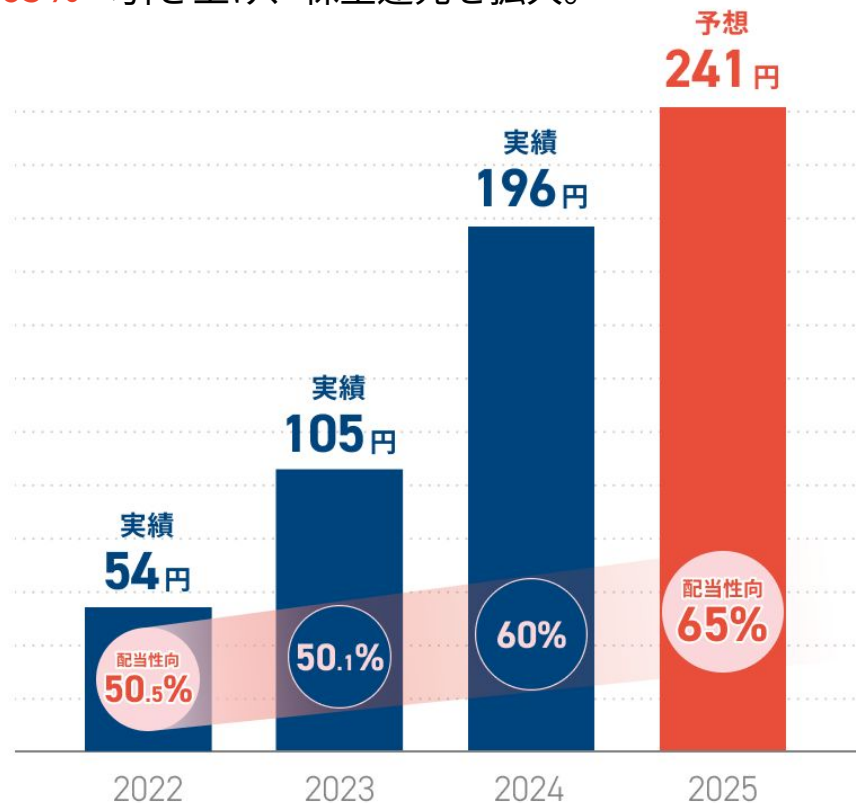


01	決算ハイライト	P.3
02	第1四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

2025年12月期の配当予想＜還元拡大＞

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。

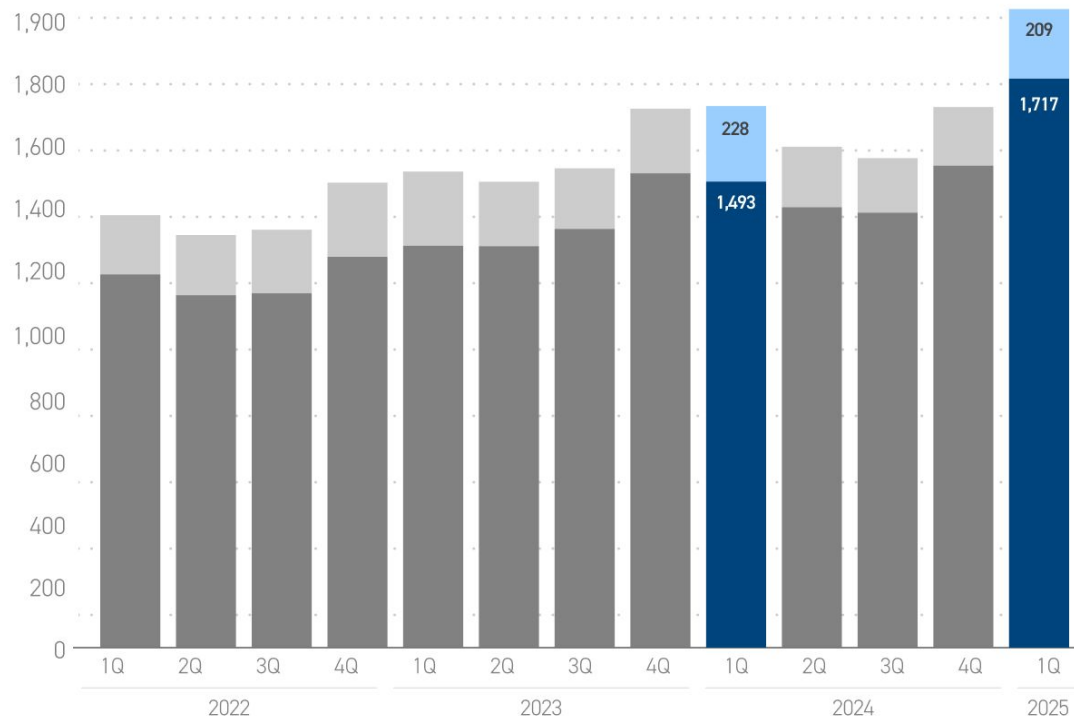
	年間 配当金	配当金 総額	配当性向	純資産 配当率
2024年 12月期	196円	350百 万円	60% 内訳： 配当性向50% 記念配当10%	13.4%
2025年 12月期 (予想)	241円	—	65%	—



01	決算ハイライト	P.3
02	第1四半期概要	P.7
03	成長戦略	P.15
04	株主還元（配当予想）	P.28
05	Appendix	P.30

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

+14.9%

オンリーワンの戦略（P46参照）で展開しているゲームプラットフォーム事業や美容医療事業が順調に推移。特に広告ゲームでのチューニング施策が好調で成長を牽引。

■ソリューション事業

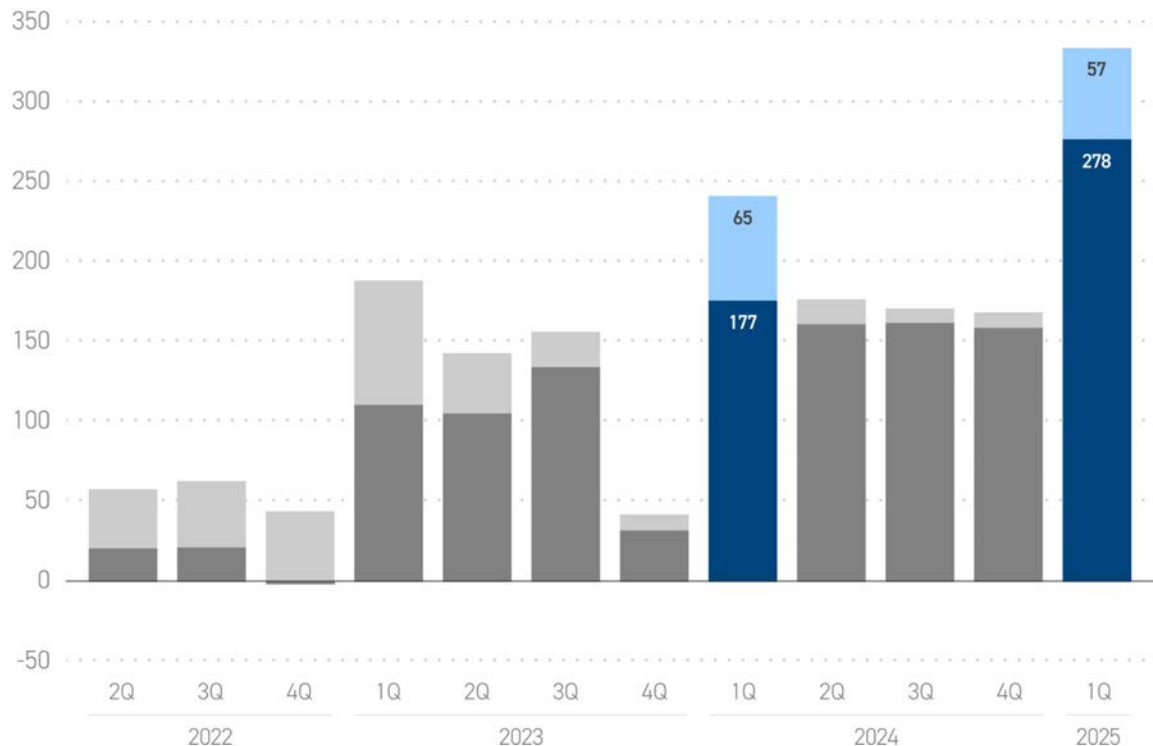
▲8.4%

集客及びリピート利用ソリューション事業において、提携媒体での集客施策が好調であったが、アフィリエイト広告仲介事業の低調が続き前年割れ。

※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

+57.3%

広告ゲームの好調や、美容クリニックデジタル化支援事業の四半期黒字化により、前年同期比で大きく成長。

■ソリューション事業

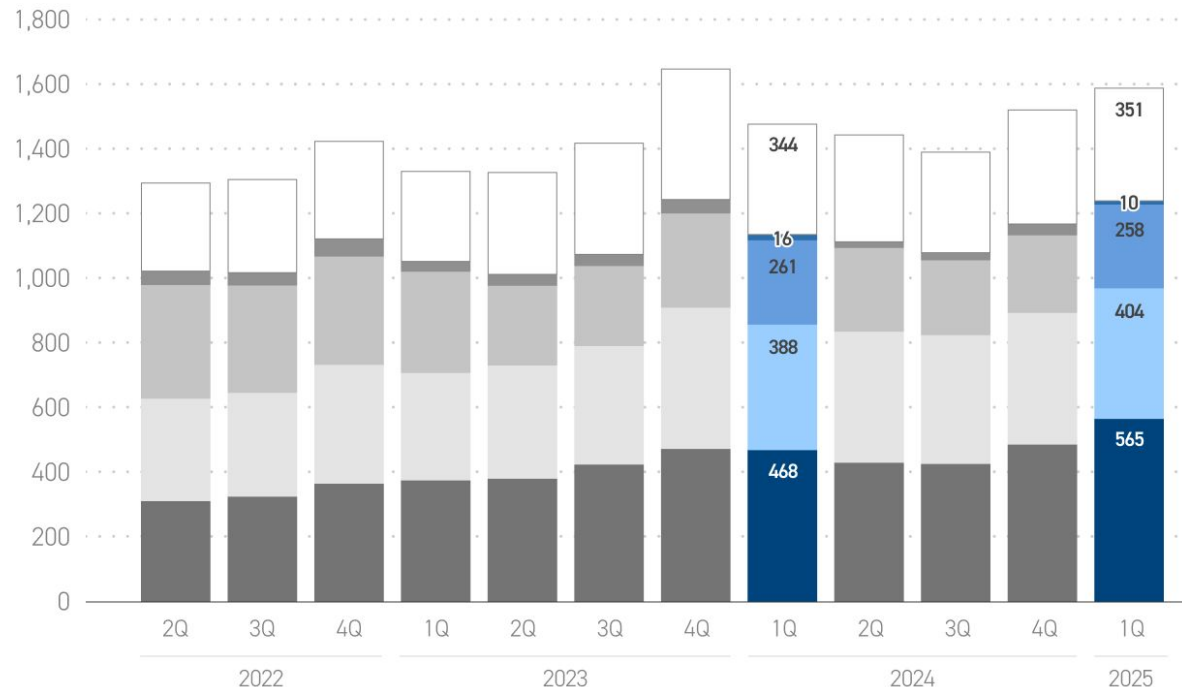
▲12.6%

集客及びリピート利用ソリューション事業は好調であったが、アフィリエイト広告仲介事業の低調が続き前年割れ。

※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、ITパスポートやG検定の資格手当などでベースアップを実施しており、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

広告ゲームの好調や美容クリニックデジタル化支援事業の黒字化などにより、増収増益。

単位：百万円		2024年1-3月	2025年1-3月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高		1,721	1,926	+11.8%	【売上高】 メディア事業 +223百万円 (14.9%増) ソリューション事業 ▲19百万円 (8.4%減)
	売上原価	933	1,006	+7.7%	
売上総利益		788	919	+16.7%	【営業費用】 売上変動費 (収益シェア) メディア事業 +95百万円 (20.9%増) ソリューション事業 +0百万円 (7.5%増)
	販売費及び一般管理費	545	583	+7.1%	
営業利益		242	335	+38.3%	人 件 費 +15百万円 広告宣伝費 ▲6百万円 販売促進費 ▲2百万円
	営業利益率	14.1%	17.4%	+3.3pt	
経常利益		245	334	+35.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益		174	243	+39.8%	

※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。

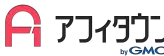
連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。総資産は3.1%成長の60億円。配当支払いにより現預金は▲1.8%。
株式会社趣味なびの連結化により、のれん資産+255百万円。

単位：百万円	2024年12月末	2025年3月末	増減率	増減要因
流動資産	4,772	4,989	+4.5%	現金預金▲59百万円 (関係会社預け金含む) 売掛金+272百万円
うち現金預金 関係会社預け金含む	3,203	3,143	▲1.8%	
固定資産	1,091	1,061	▲2.8%	のれん▲7百万円
総資産	5,864	6,050	+3.1%	
流動負債	3,014	3,298	+9.4%	営業債務+317百万円 未払法人税等▲47百万円 ポイント引当金▲5百万円
うちポイント引当金	827	821	▲0.6%	
固定負債	35	33	▲4.4%	
純資産	2,814	2,718	▲3.4%	配当金350百万円
純資産比率	48.0%	44.9%	▲3.0pt	
負債及び純資産	5,864	6,050	+3.1%	

※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1Q）

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	1,178   	151  	1,330
課金取引 関連収益	491   	10	501
その他収益	46	47 	94
合計	1,717	209	1,926

※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

ゲソアム
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：89.1%

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

2024年度の売上高のうち、業界特化型事業が占める割合は**16.0%**

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：10.9%

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1四半期の実績で計算。

第1四半期概要の補足

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3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3月末時点

子ども向けプログラミング
教室掲載数

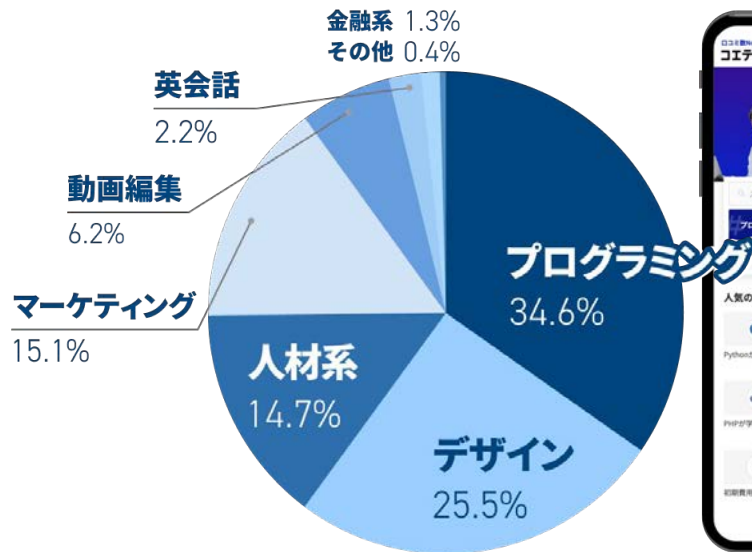
13,499件



for 社会人

2025年第1四半期

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1四半期概要の補足

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4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

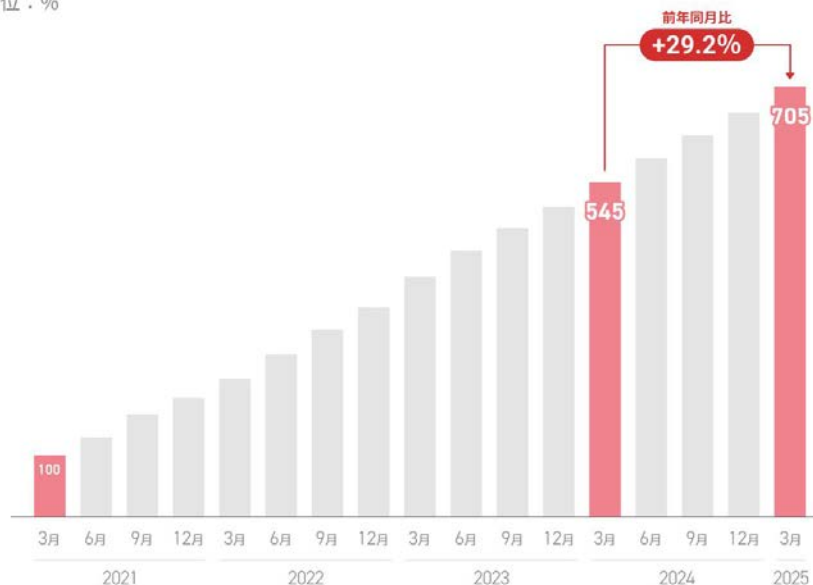


第1四半期概要の補足

ユーザーニーズの高い美容皮膚科施術を中心にチケットの新規掲載を強化。さらに外科や歯列矯正など新ジャンルのチケット掲載を順次開始し、チケット購入件数・会員数ともに順調に増加。

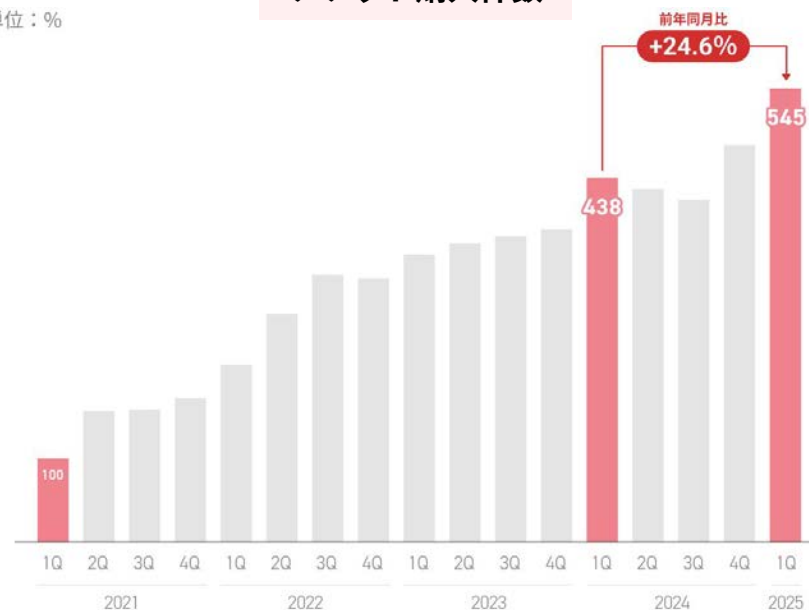
会員数推移

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。

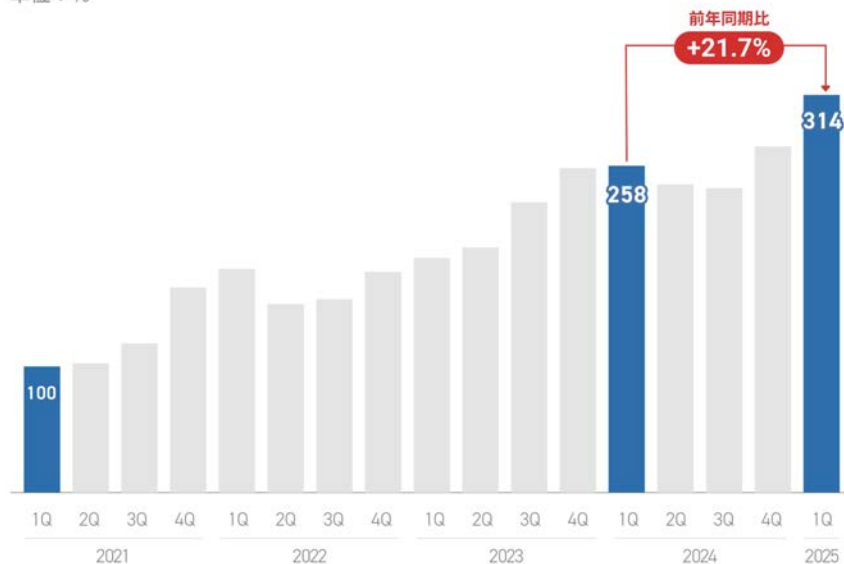
第1四半期概要の補足

ゲームプラットフォーム事業は、順調に伸長し、売上規模は前年同期比21.7%増に。

課金ゲーム：PC下支え＋スマートフォン成長。**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：%

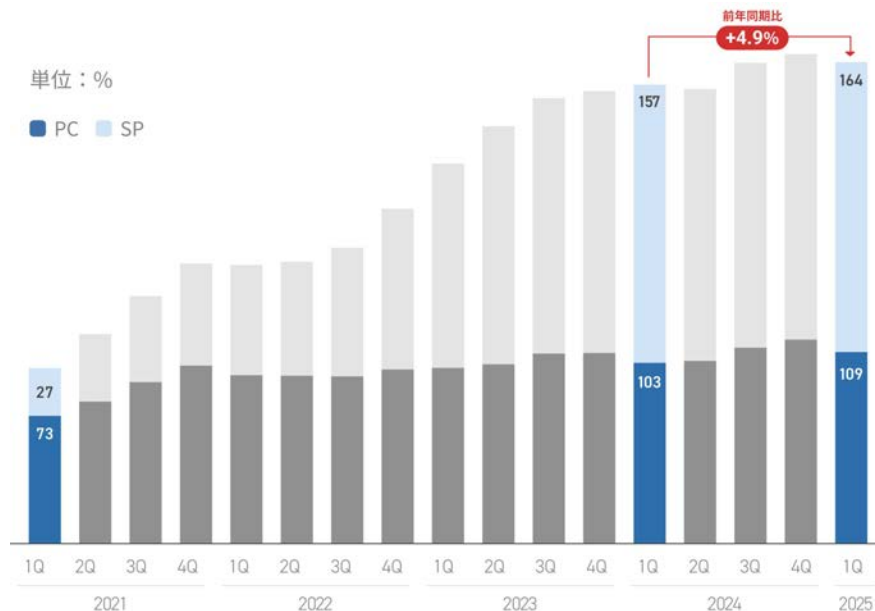


※2021年1Qを100として比較。上記データは概算の数値となります。

課金ゲーム デバイス別課金額推移

単位：%

■ PC ■ SP

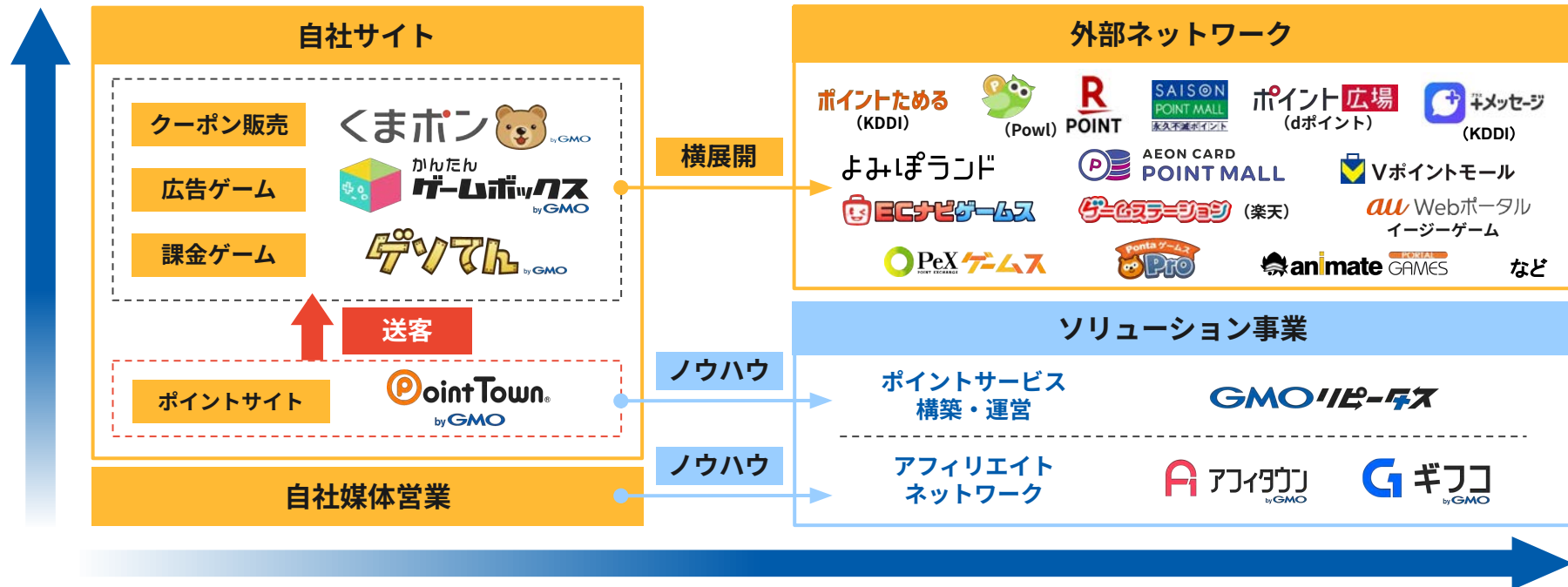


※2021年1Qの合計を100として比較。上記データは概算の数値となります。

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＝70 内訳 リピータス：7、課金ゲーム：17、広告ゲーム：46（2025年3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

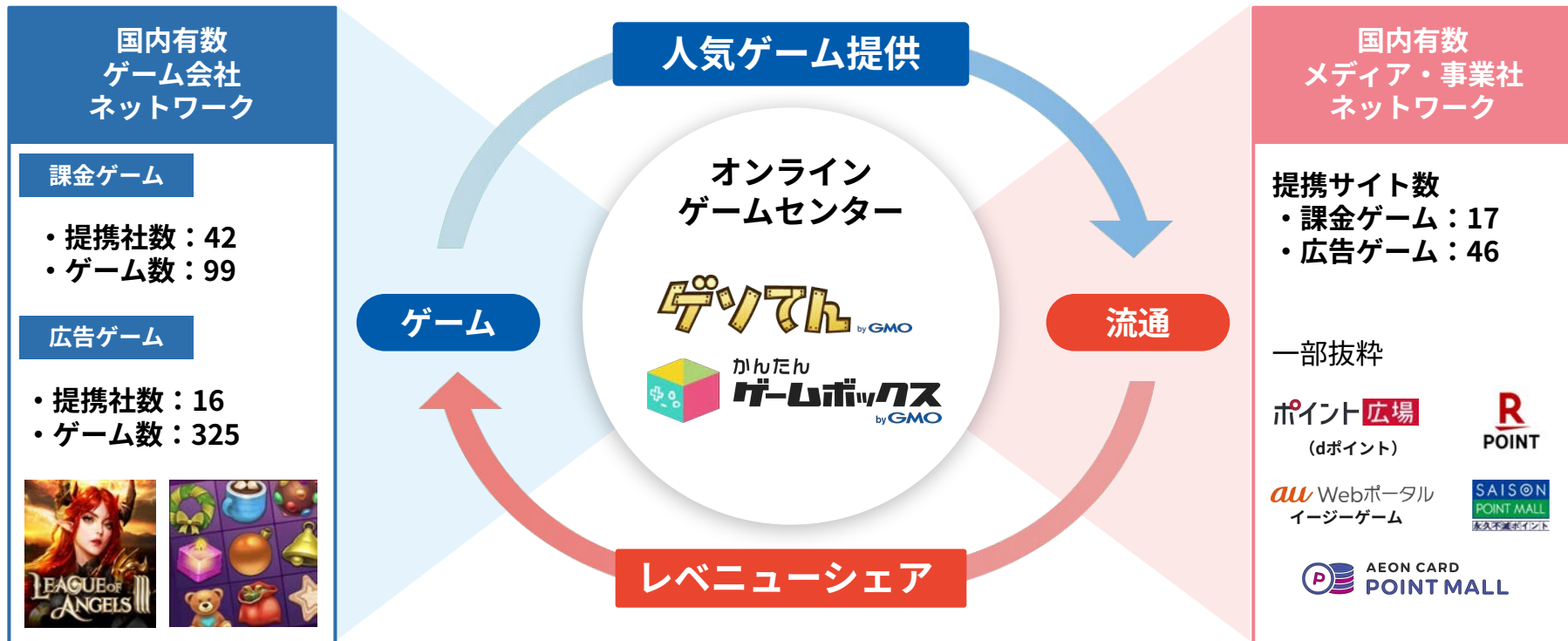
 **キレイパス** by GMO

消費者



ゲームプラットフォーム事業（広告・課金）の優位性

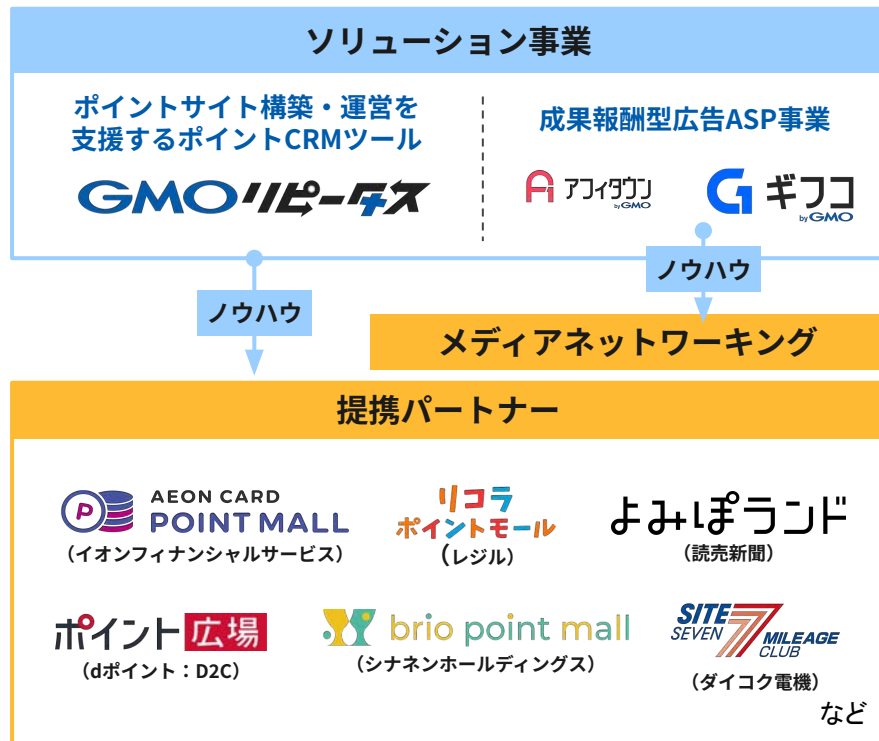
ゲーム開発ではなく、国内 **オンリーワン** のオンラインゲームセンターバタフライ戦略。



※数値は3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。
GMOリピータスのシステムリプレイスにより、提携パートナーのさらなる拡大が期待される。



新サービス「ギフト byGMO」による ストック強化

ギフトキャンペーンツール「ギフト byGMO」の提供を開始。ウェビナーの積極開催などで、契約数を着実に伸ばしストック強化を目指す。



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	- カジュアルゲーム市場は伸長 - ソーシャルゲーム市場は停滞 - 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	- AIを活用したクイズ生成により、クイズ作成コストを削減しつつ、コンテンツの多様化を促進 - Googleの3rd Party Cookie廃止撤回により、広告効果低減による単価下落リスクは回避見通 - 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	- 国や公共団体のリスキリング支援による需要増 - 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	- 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

米国政府関税措置の影響について

1. 当社グループ会社への影響について

当社グループ会社は、学び関連や美容医療関連、ポイント関連などのメディア事業、およびメディア事業で培ったノウハウを活用し、社外メディアの収益化を支援するソリューション事業を展開しております。当社グループの事業は、いずれも主に国内需要を対象としているため、今回の米国政府による関税措置による直接的な影響は受けないと考えております。

2. 今後の見通し

引き続き、当社グループでは米国の関税政策を含む国際的な市場環境の変化に注視し、柔軟かつ迅速な対応を行ってまいります。

また、今後業績に重大な影響をあたえることが明らかになった場合は速やかに開示いたします。

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

206名^{※1}

作る人^{※2}比率

64.1%

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3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3月末時点

本資料には、2025年5月13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 X (旧Twitter) 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/U-CpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg>