2026年12月期
第3四半期決算説明資料

STOCK CODE : 3695

業績好調を踏まえ、通期業績見通しを再度上方修正

GMO PRODUCT PLATFORM

代表取締役社長　荻田 剛大
取締役CFO　森 勇憲

2026年11月

infoQへの不正アクセスについて

GMO PRODUCT PLATFORM

ユーザーの皆様、および関係者の皆様に
ご迷惑をおかけしてしまい申し訳ございません

対象となる情報

件数 **89万4,082件**

項目
氏名、フリガナ、性別、生年月日、メールアドレス、住所、電話番号、パスワード（暗号化されたもの）、会員ID、その他の会員登録情報（ニックネーム、保有ポイント数、最終回答日等のご利用状況に関する情報）

ポイントの不正な交換

件数 **639件**

金額 **2,953,000円**

※不正に交換された金額は全てユーザーさまに補填

経緯

10月2日(金)	第三者によるinfoQへの不正アクセス
10月3日(土)	会員様からのお問い合わせを受けて調査した結果、不正アクセスが行われていたことを確認 ・ポイント交換を停止（Amazonギフトコード、GMOポイント） ・攻撃経路を遮断 ・外部からinfoQへのアクセスを遮断（サービス停止）
10月5日(月)	個人情報保護委員会へ報告
10月6日(火)	・全ユーザーさまへ、パスワードの変更をお願いするメールを順次送付 ・警察へ相談
10月7日(水)	全会員さまのパスワードを無効化
11月18日(水)	infoQのサービス再開（予定）

infoQへの不正アクセスによる業績影響

GMO PRODUCT PLATFORM

業績影響は軽微
（infoQ停止中も、他の連携サイトを通じてアンケートの回答が可能なため）



2026年12月期第3四半期の総括

GMO PRODUCT PLATFORM

業績好調を踏まえ、通期業績見通しを営業利益8.0億円から8.7億円（前期比+157.7%）に再度上方修正。過去最高を更新。

- 売上が、アンケート、広告、交換・運用手数料の構成になったことで、収益基盤が強化され、粗利率も約4pt向上（3Q累計で約57%→約61%）
- GMOリサーチ&AI社の構造改革が順調に進捗し、販管費の削減を実現。想定通り今期に黒字化する見通し。不正アクセスの影響は軽微

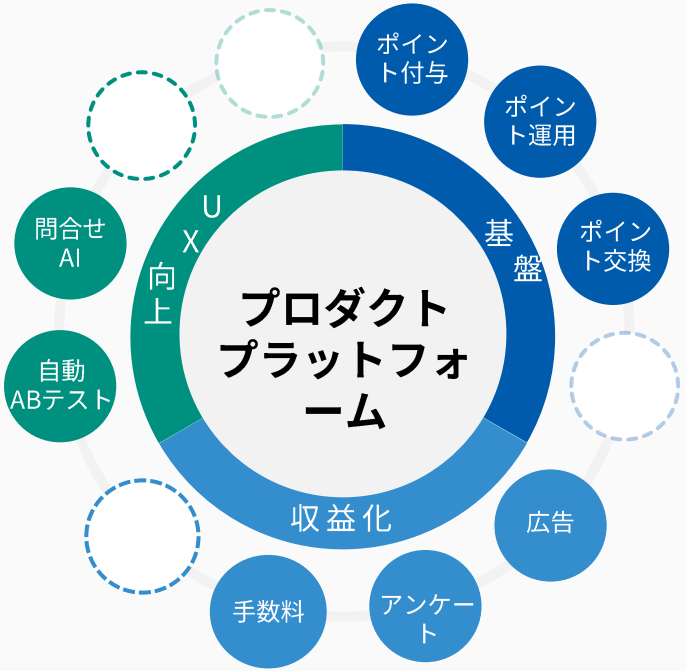
2026年12月期4Qは、来期以降も高成長を継続するための広告＆セキュリティ投資と業務効率化を通じたコスト構造の最適化にフォーカスする

- 投資規模は2-3億円を想定。投資は年内に完了する予定なので、来期への業績インパクトは軽微
- AI前提での業務再構築を進めており、来期の事業運営がより効率的になる見通し

当社プラットフォームの全体像

GMO PRODUCT PLATFORM

ポイント機能を基盤に、収益化機能とUX向上機能を備えた
プロダクトを良くするプラットフォーム



区分	機能	概要
ポイント機能 (基盤)	ポイント付与	アプリ利用でポイントが貯まる仕組み
ポイント機能 (基盤)	ポイント運用	ユーザーが貯めたポイントを疑似的に株式等で運用
ポイント機能 (基盤)	ポイント交換	貯めたポイントを他社ポイントや現金等に交換
収益化機能	広告表示	連携プロダクトのユーザーに広告主からの広告を配信
収益化機能	アンケート表示	連携プロダクトのユーザーに調査会社からのアンケートを配信
収益化機能	交換・運用手数料	ポイント交換・運用に伴う手数料収益
UX向上機能	自動ABテスト	ABテストを使ったUX向上を自動化
UX向上機能	問い合わせAI	ユーザーからの問い合わせをAIで回答

通期業績予想の修正

GMO PRODUCT PLATFORM

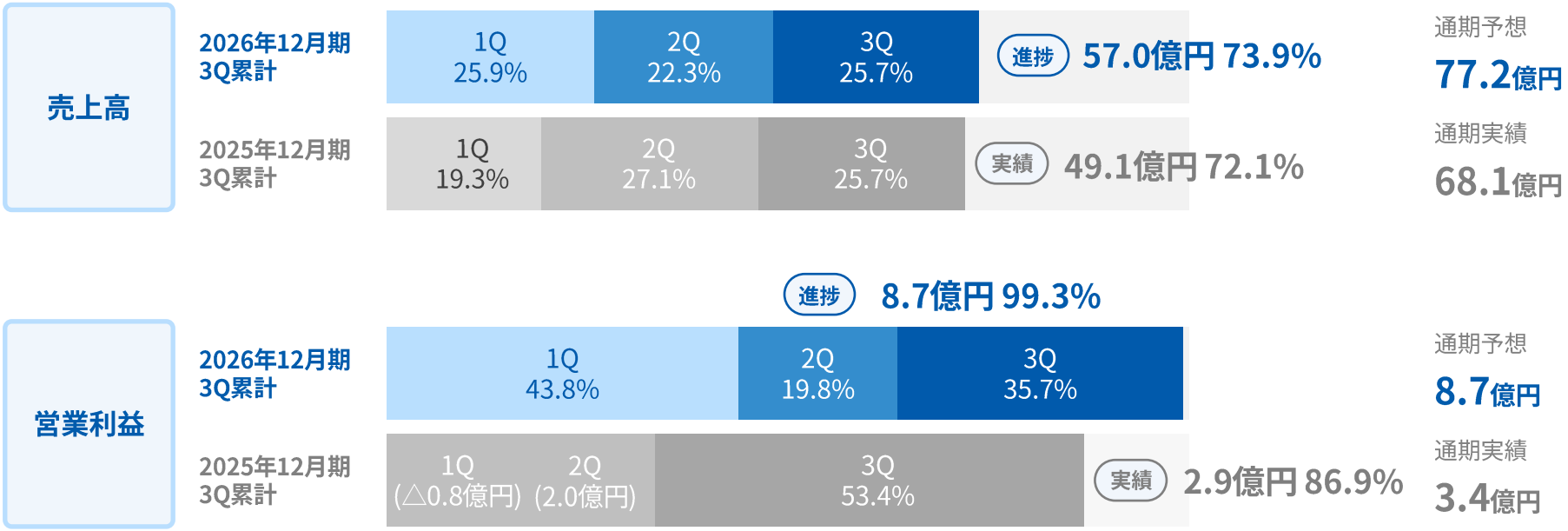
構造改革の成果が出て、粗利率の向上と販管費の効率化を実現
営業利益が過去最高になる見通し

（単位：百万円）	当初予想	修正予想 (2026/8/10)	修正予想 (2026/11/12)		
	金額	金額	**金額**	増減額	増減率
売上	7,087	7,087	**7,723**	+636	+9.0%
営業利益	731	800	**878**	+78	+9.8%
経常利益	654	723	**812**	+89	+12.3%
最終利益	377	416	**436**	+20	+4.8%
1株あたり配当額（円）	64.21	70.86	**74.27**	+3.41	+4.8%

通期業績予想に対する進捗状況

GMO PRODUCT PLATFORM

上方修正後の通期業績予想に対し、営業利益の3Q累計進捗率は99.3%
4Qは来期の成長のための攻めの投資を行う

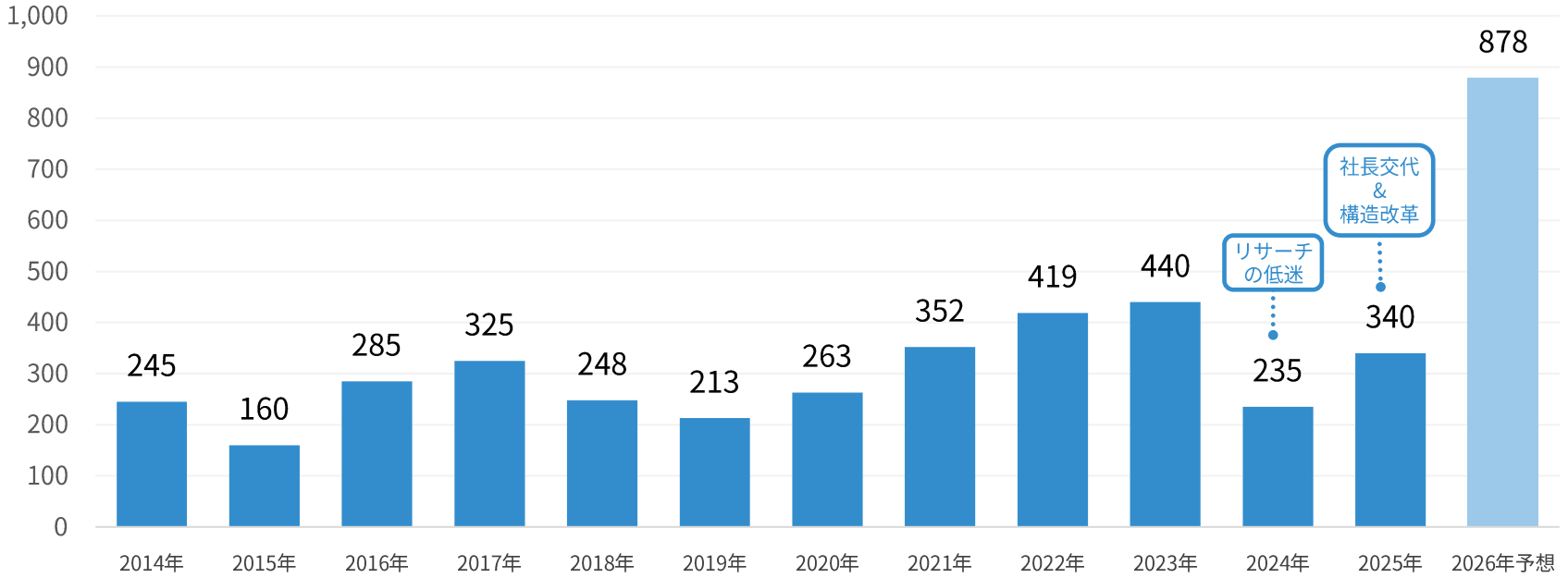


通期営業利益推移（2014年の上場以来）

GMO PRODUCT PLATFORM

2026年12月期は過去最高の営業利益を実現する見通し
事業をさらに強化して来期以降も高い成長を実現していく

（単位：百万円）



2026年12月期 3Q累計 連結業績

GMO PRODUCT PLATFORM

第3四半期累計の営業利益は前年同期比+195.1%
GMOタウンWiFi社の連結や構造改革の成果が出ている

（単位：百万円）

	第3四半期累計（1-9月）			
	FY2025 1-9月	**FY2026 1-9月**	前年同期比	進捗率
売上	4,916	**5,708**	+16.1%	73.9%
広告	1,471	**2,202**	+49.6%	-
アンケート	3,435	**3,052**	▲11.1%	-
交換・運用手数料	9	**454**	46.0倍	-
粗利	2,785	**3,500**	+25.7%	-
販管費	2,490	**2,628**	+5.6%	-
営業利益	295	**872**	+195.1%	99.3%
営業利益率	6.0%	**15.3%**	+9.3pt	-
最終利益	95	**533**	+456.5%	122.4%

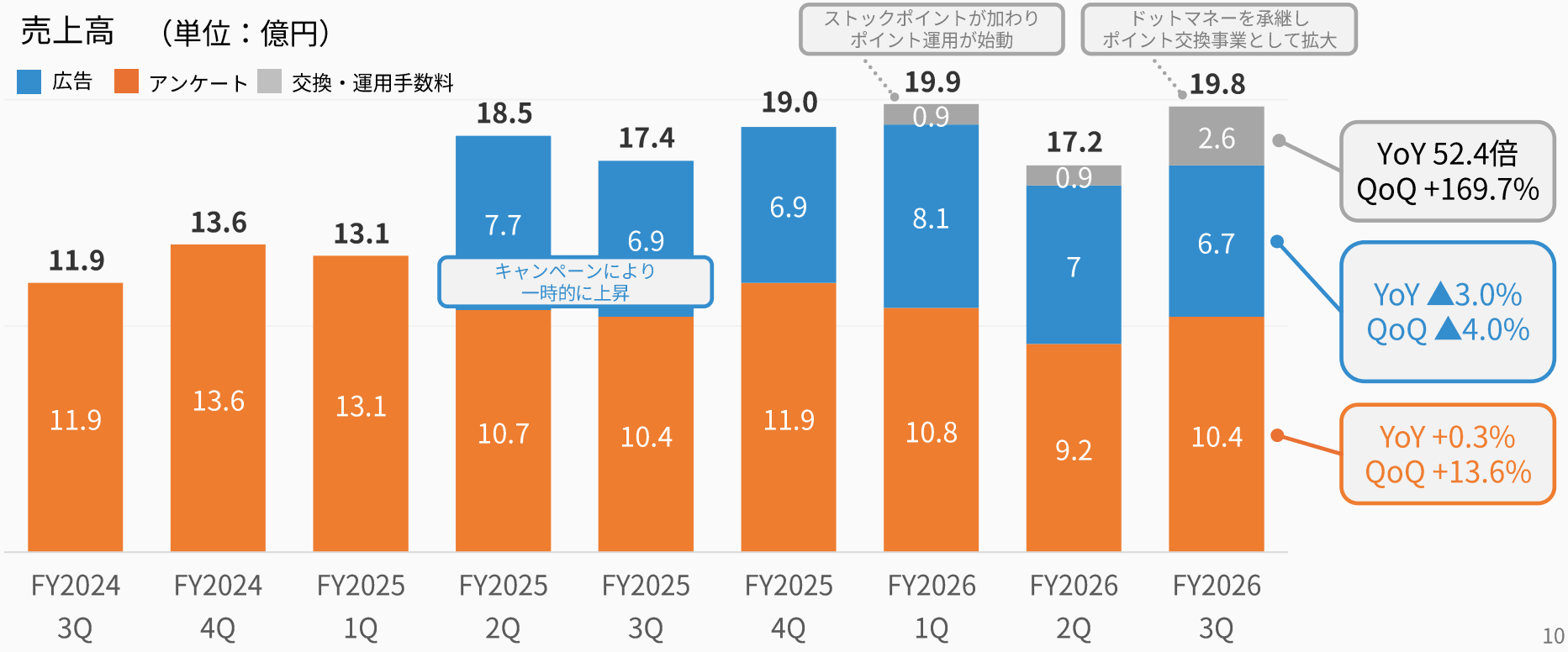
ストックポイントとドットマネーが加わり3つ目の収益の柱に

※ アンケート売上は構造改革による案件選別により想定通りの減少

四半期間業績推移（売上高）

GMO PRODUCT PLATFORM

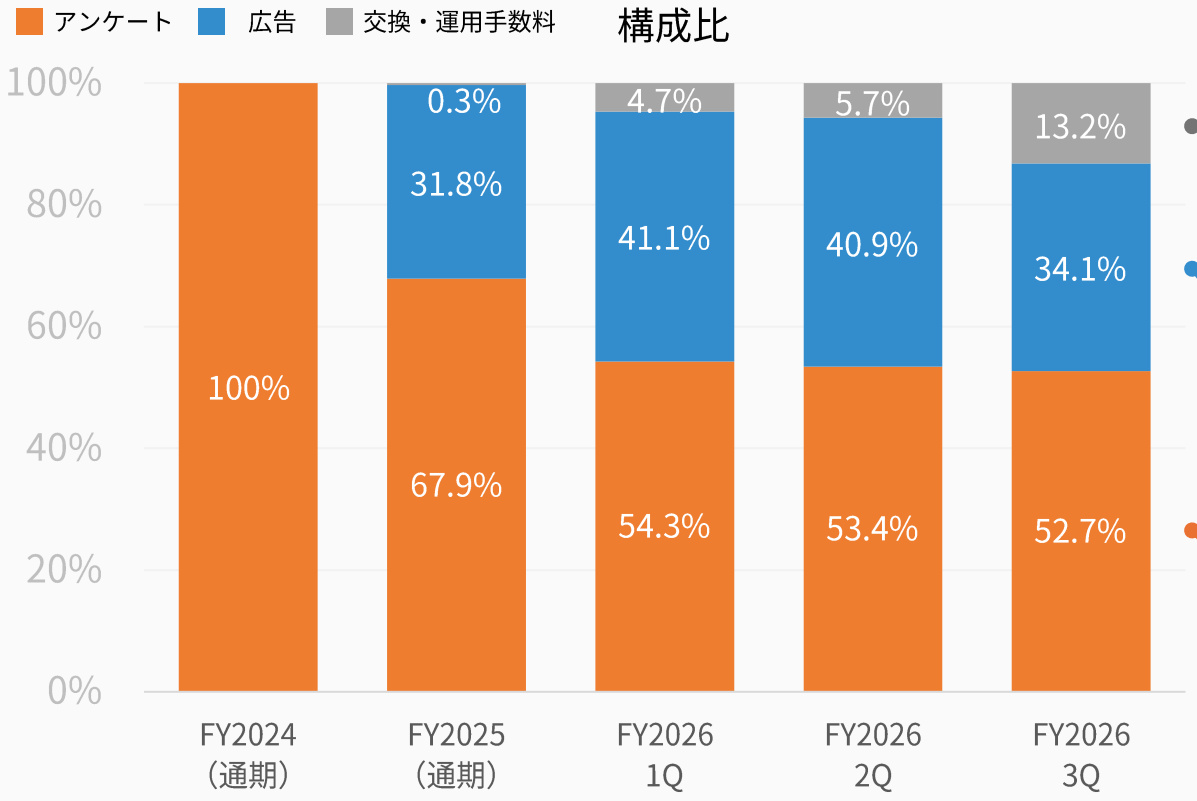
収益基盤の拡充により、多様化された安定的な売上構造へ転換
3Q(7-9月)はQoQ・YoYとも増収（アンケート、交換・運用手数料が伸長）



四半期売上構成比率と粗利率

GMO PRODUCT PLATFORM

粗利率の高い機能の構成比が拡大し、粗利が出やすい収益構造へ転換



粗利率

交換・運用手数料：67～73%

ポイント交換・運用に伴う手数料。ポイント付与費用が発生しないため粗利率が高い

広告：68～69%

広告アドネットワーク等。プログラマティック広告のため粗利率が安定的に高い

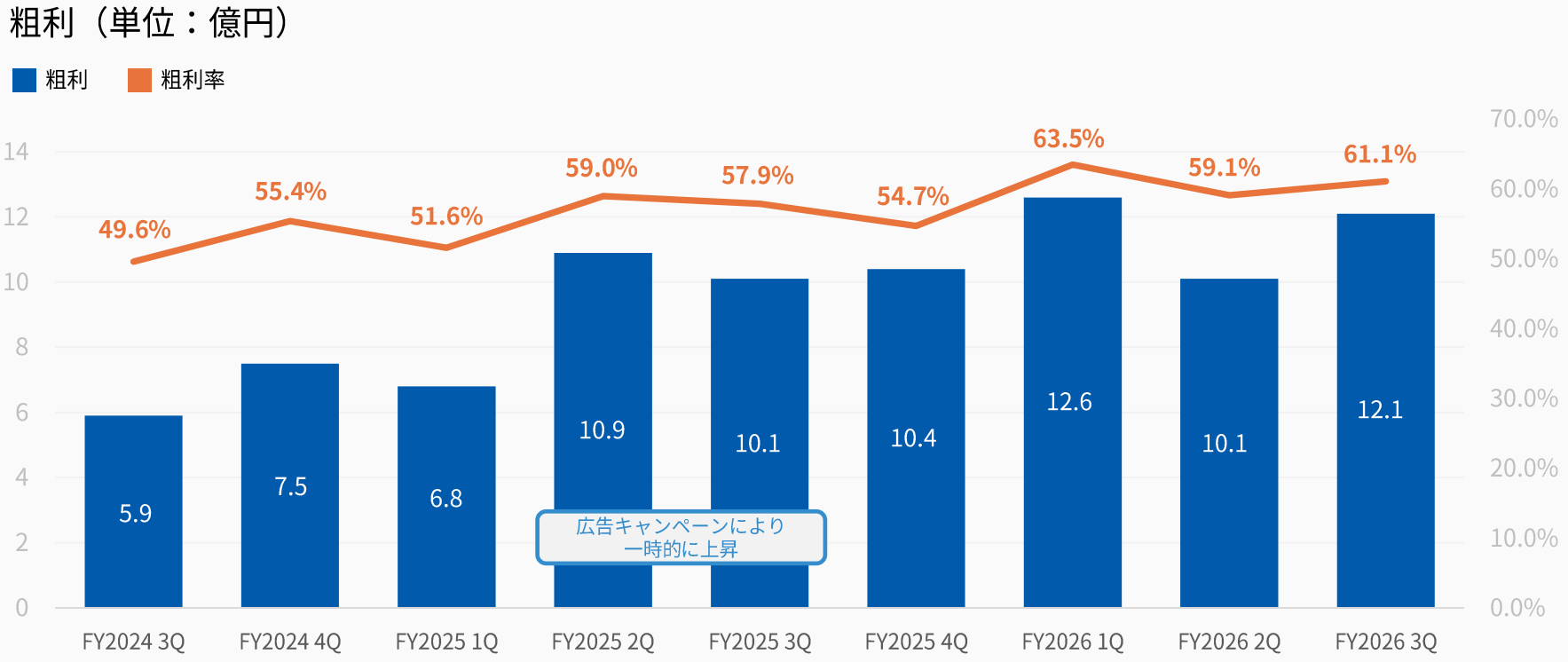
アンケート：50～52%

調査会社からのアンケート依頼。オペレーションコストが発生し粗利率は中位

四半期粗利と粗利率の推移

GMO PRODUCT PLATFORM

高粗利機能の拡大により、粗利率が安定して高水準で推移

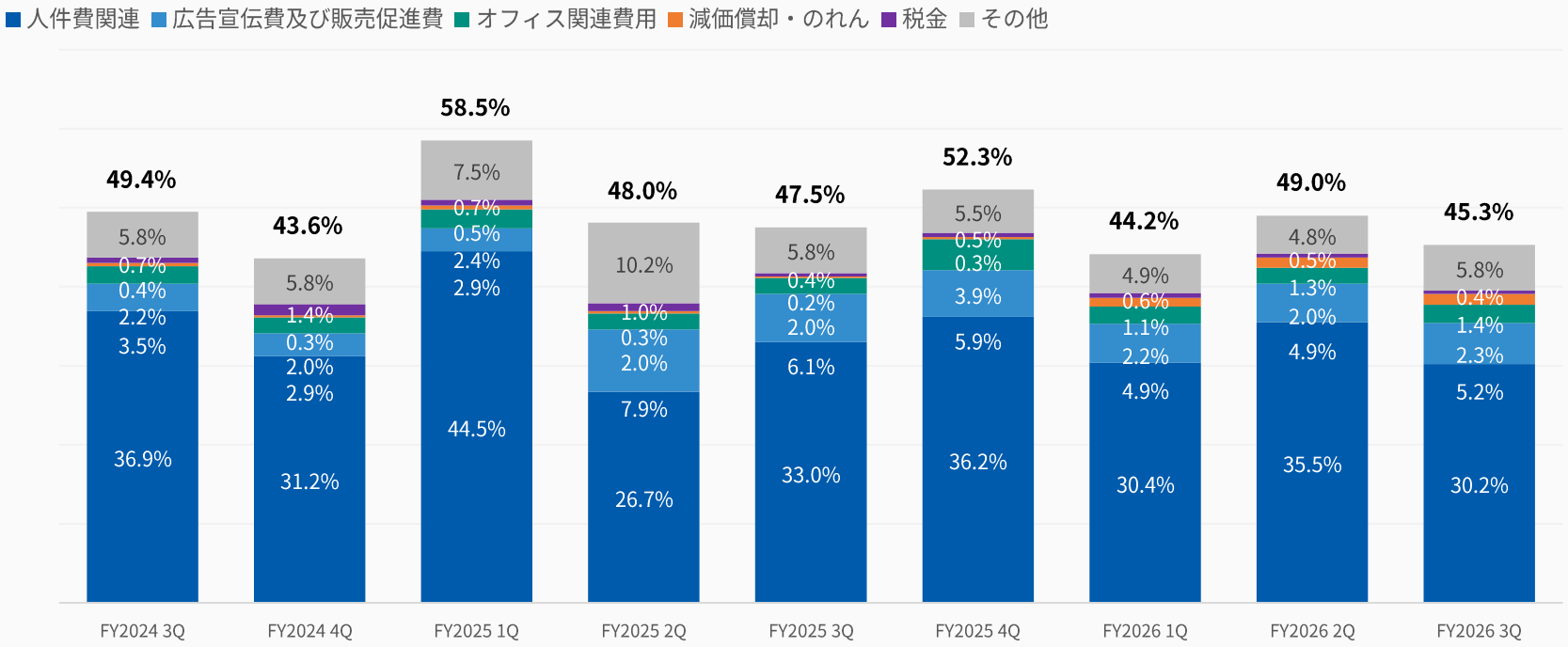


四半期販管費率の推移

GMO PRODUCT PLATFORM

販管費の効率化は未完了
AI前提の業務体制へ事業を再構築し、収益力をさらに高めていく

販管費対売上高比率推移

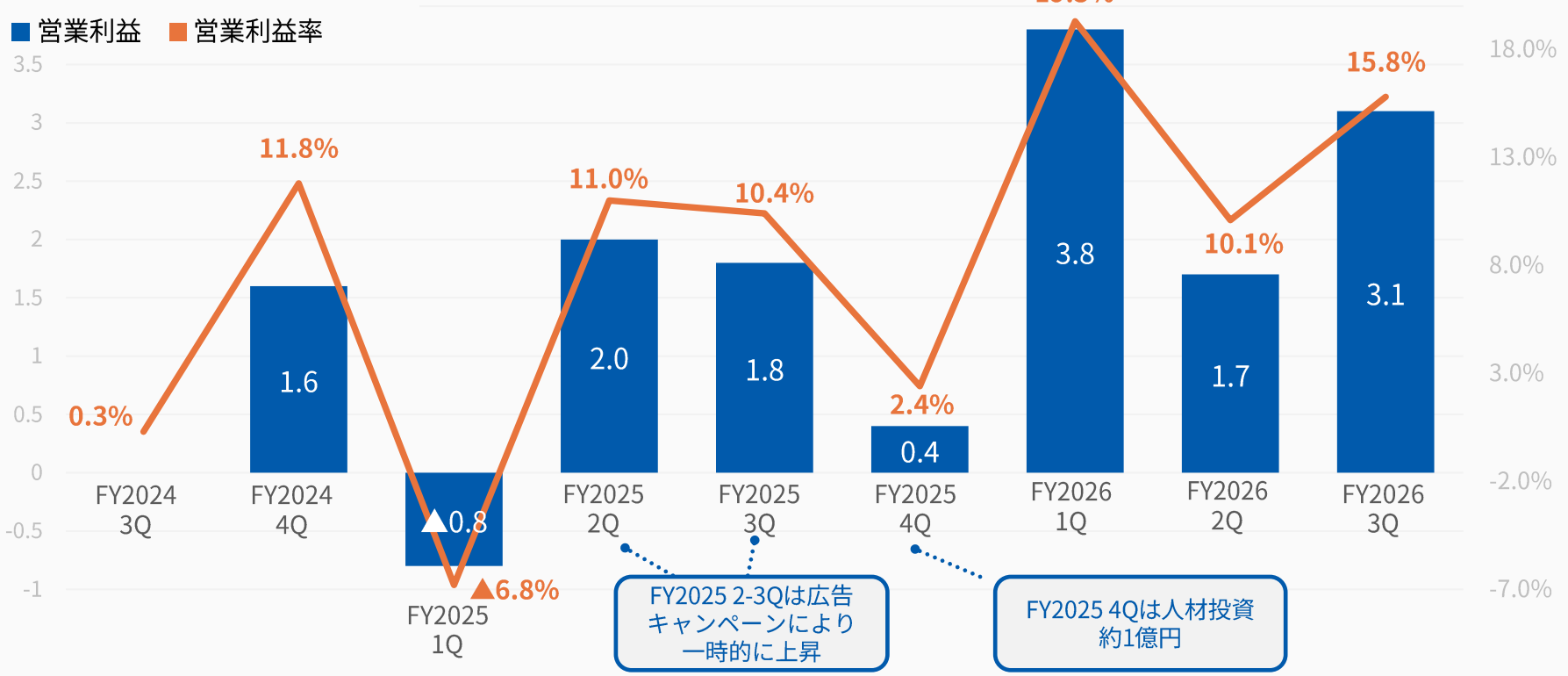


四半期間業績推移（営業利益）

GMO PRODUCT PLATFORM

3Q(7-9月)はQoQ・YoYとも増益となり、事業構造は順調に強化されている

営業利益（単位：億円）



2026年12月期 四半期別 連結業績

GMO PRODUCT PLATFORM

4Qは来期以降の成長に向けた2-3億円規模の投資により、一時的に営業利益は減少
（広告：連携プロダクトのユーザー獲得、セキュリティ：infoQの再発防止と全プロダクトの防御強化）

（単位：百万円）	2026年12月期（四半期）			
	1Q 1-3月	2Q 4-6月	**3Q 7-9月**	4Q見通し 10-12月
売上	1,997	1,724	**1,987**	2,014
広告	819	705	**676**	-
アンケート	1,083	921	**1,047**	-
交換・運用手数料	93	97	**262**	-
粗利	1,267	1,019	**1,213**	1,143
販管費	883	844	**900**	1,136
営業利益	383	174	**313**	5
営業利益率	19.2%	10.1%	**15.8%**	0.3%
最終利益	192	99	**241**	▲97

トピック：上場維持基準に適合

GMO PRODUCT PLATFORM

流通株式比率が26.06%となり
上場維持基準に適合しました

	2026年3月末	2026年6月末	2026年8月19日	2026年9月末 (基準適合)
流通株式比率	**14.38%**	**16.63%**	**19.38%**	**26.06%**

※ 2026年9月末は東証が把握する分布状況をもとに、流通株式数÷上場株式数（自己株式を含む）で算出

会社概要

社名	GMOプロダクトプラットフォーム株式会社
証券コード	東証グロース 3695
設立	2002年
所在地	東京都渋谷区桜丘町２６番１号
主要株主	GMOインターネットグループ株式会社（東証プライム 9449）
従業員数	連結227名（2025年12月末時点）

沿革

- 2002 GMOリサーチ 設立
- 2014 東証マザーズ 上場
- 2025/4 GMOタウンWiFi 100%子会社化
- 2025/10 統合・社名変更 PF事業へ転換
- ・・・・

ミッション

私たちは良いプロダクトを
世の中に増やす会社である

解決したい課題

GMO PRODUCT PLATFORM

収益モデルが弱いため、99%のC向けプロダクトに衰退の可能性がある

■ 収益上位1%のプロダクト

プロダクト数



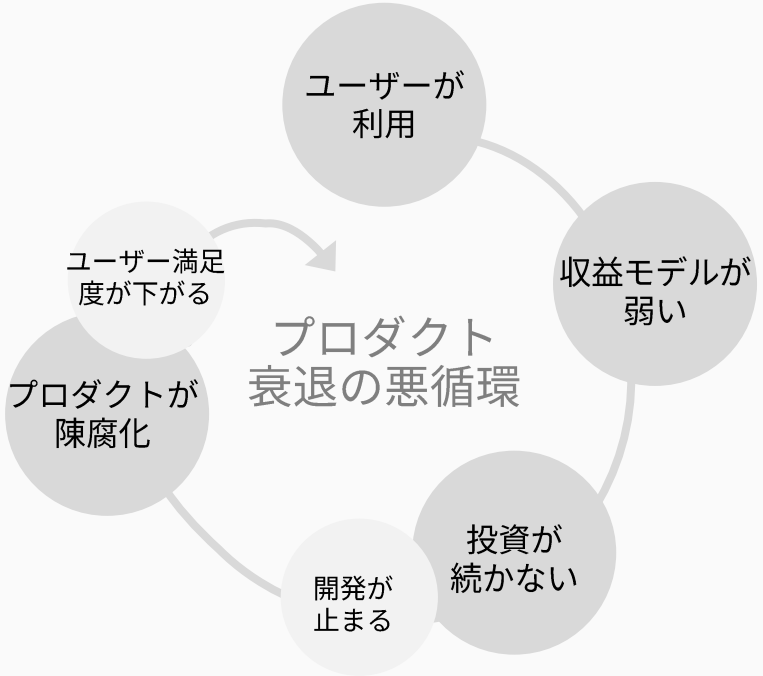
ユーザーシェア



収益シェア



99%のプロダクトは収益モデルが弱い

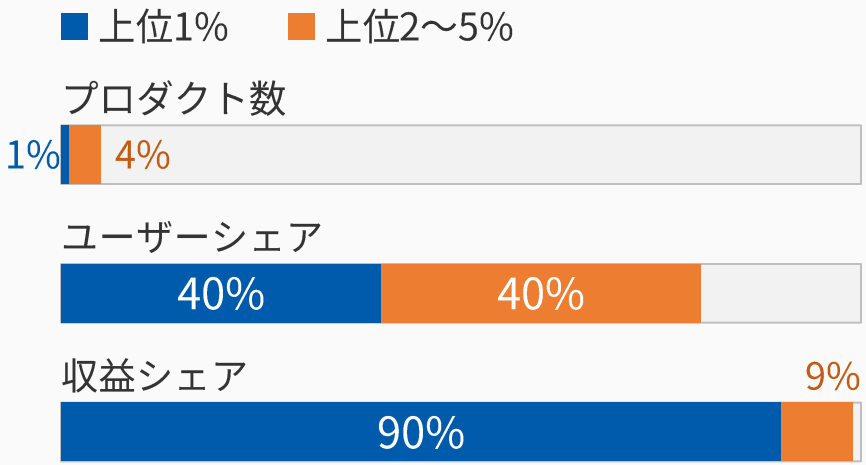


※ 出典：Sensor Tower "Top 1% Publishers Analysis" / Ahrefs "Search Traffic Study"

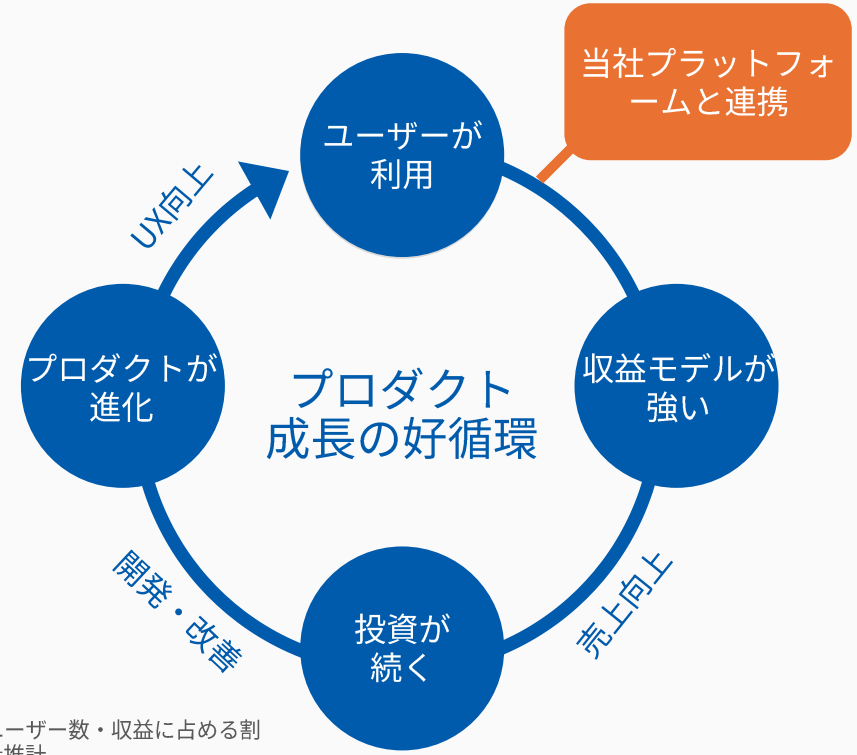
課題を解決する方法

GMO PRODUCT PLATFORM

ユーザーが既に使っているプロダクトの収益モデルを当社プラットフォームを提供することで強化する



ユーザーシェア40%を持つ上位プロダクトに
収益モデルを追加する

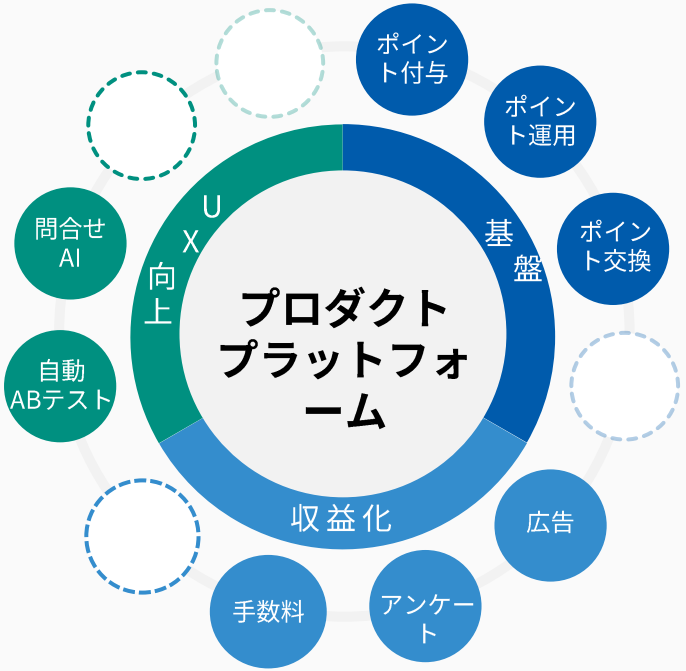


※ プロダクトを収益の多い順に並べたときの、上位1%と上位2〜5%のプロダクトがプロダクト数・ユーザー数・収益に占める割合。出典：Sensor Tower "Top 1% Publishers Analysis" / Ahrefs "Search Traffic Study" をもとに当社推計

当社プラットフォームの全体像

GMO PRODUCT PLATFORM

ポイント機能を基盤に、収益化機能とUX向上機能を備えた
プロダクトを良くするプラットフォーム



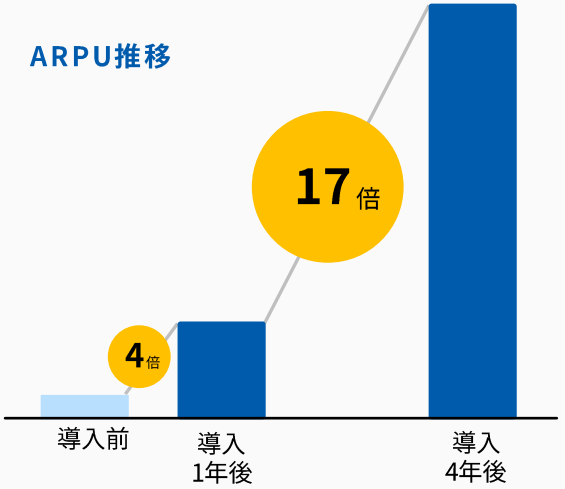
区分	機能	概要
ポイント機能 (基盤)	ポイント付与	アプリ利用でポイントが貯まる仕組み
ポイント機能 (基盤)	ポイント運用	ユーザーが貯めたポイントを疑似的に株式等で運用
ポイント機能 (基盤)	ポイント交換	貯めたポイントを他社ポイントや現金等に交換
収益化機能	広告表示	連携プロダクトのユーザーに広告主からの広告を配信
収益化機能	アンケート表示	連携プロダクトのユーザーに調査会社からのアンケートを配信
収益化機能	交換・運用手数料	ポイント交換・運用に伴う手数料収益
UX向上機能	自動ABテスト	ABテストを使ったUX向上を自動化
UX向上機能	問い合わせAI	ユーザーからの問い合わせをAIで回答

例えば

フリーWi-Fiに自動的に接続するタウンWiFiアプリに
ポイント機能+動画機能を追加することで収益化を実現

タウンWiFi byGMO

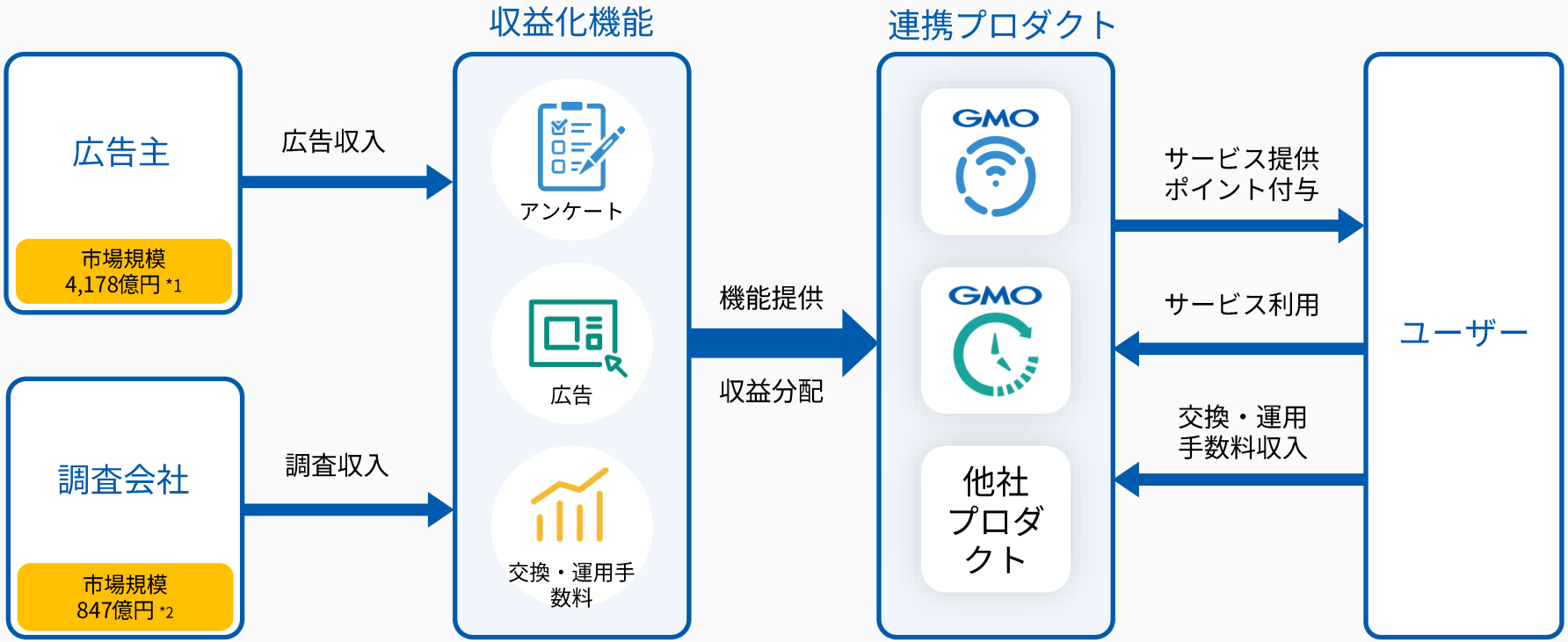
フリーWiFiに自動接続するアプリ。
累計ダウンロード数2,500万以上



当社プラットフォームのビジネスモデル

GMO PRODUCT PLATFORM

収益化機能を組み込みレベニューシェア

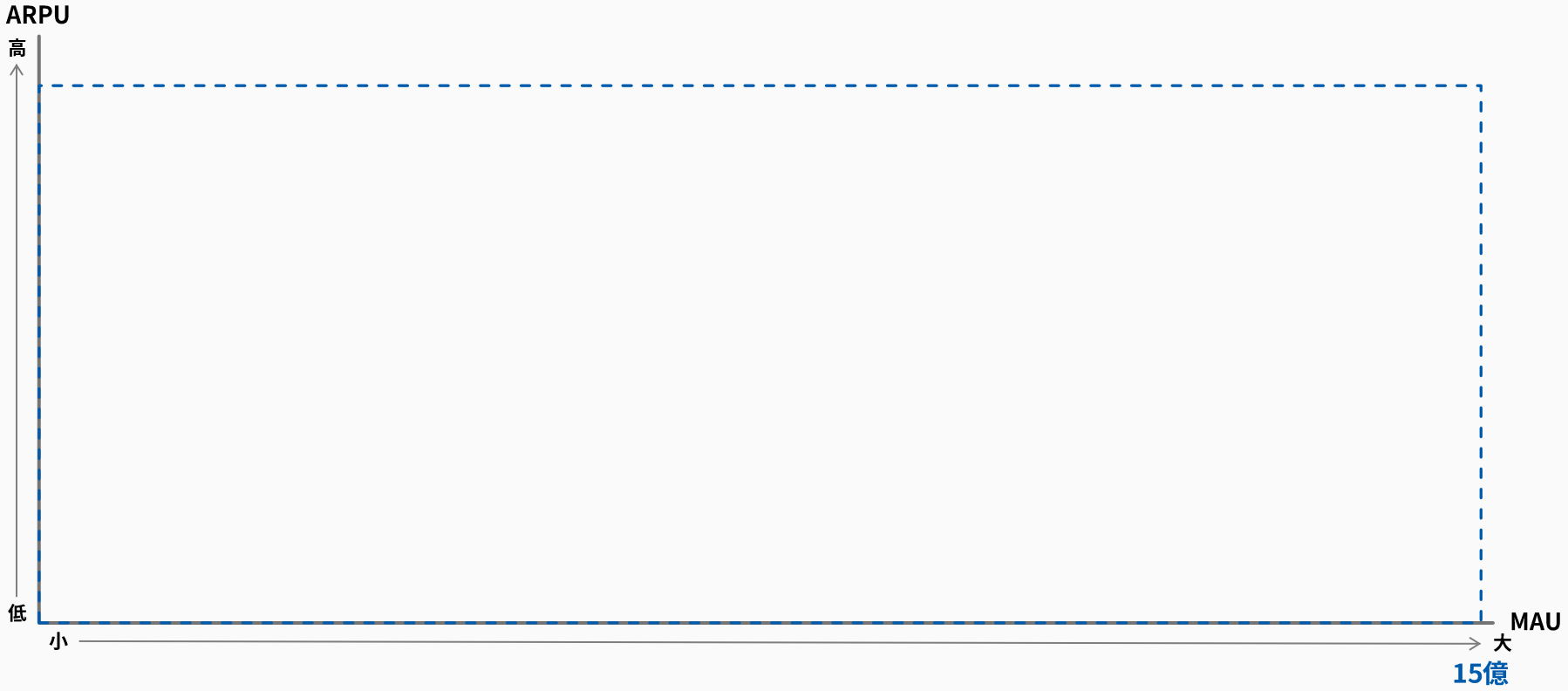


*1 電通「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」（2025年3月12日公表）に記載されているアウトストリーム広告の市場規模
*2 一般社団法人 日本マーケティング・リサーチ協会「第50回 経営業務実態調査」（2025年6月公表）に記載されているインターネット調査の市場規模（¥847億円）

ターゲットプロダクト

GMO PRODUCT PLATFORM

対象は3万プロダクト、のべ15億MAU*1

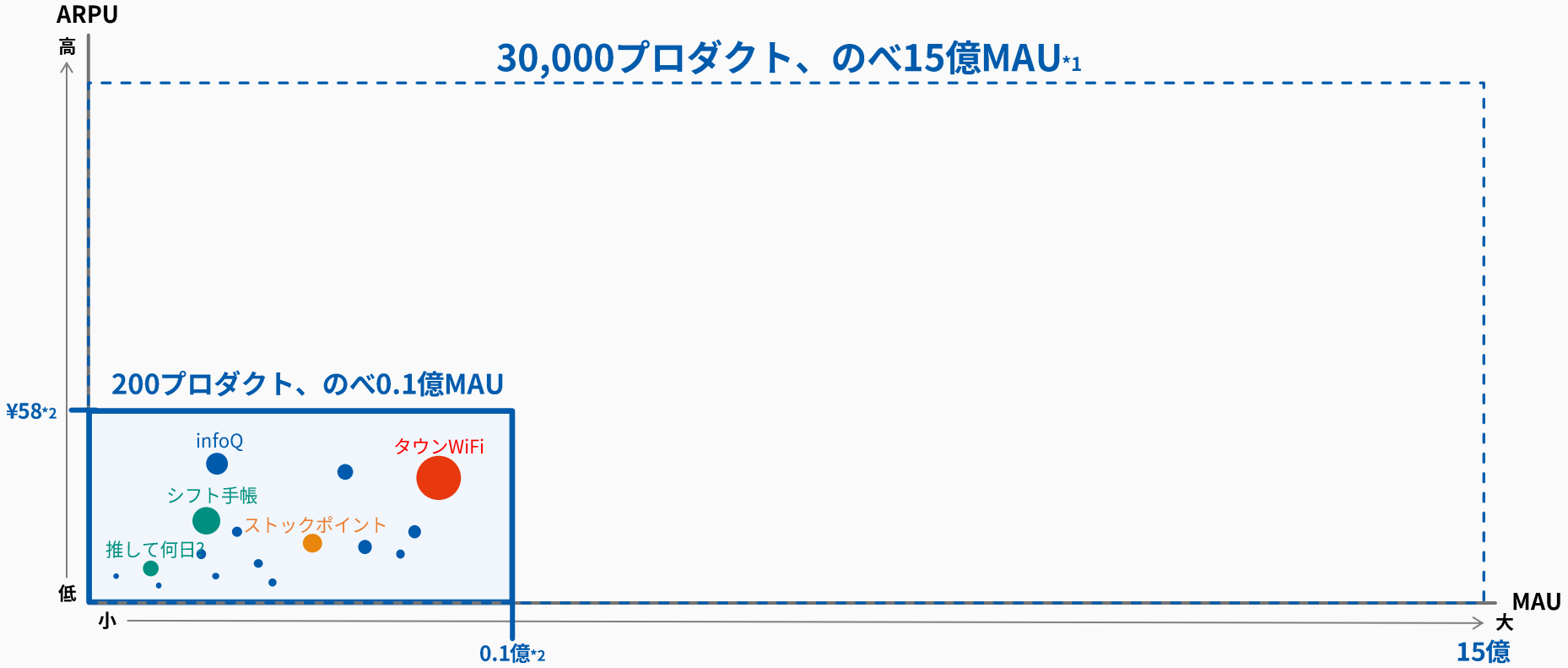


*1 出典：アプリ市場調査、Webトラフィック実測データ、各社公表値等の公開情報をもとに当社推計。対象は国内の月間利用者1万人以上のアプリ・Webサービスのうち、大手事業者の運営分を除いたもの

ターゲットプロダクト

GMO PRODUCT PLATFORM

現時点ではターゲットの0.7%にリーチしている

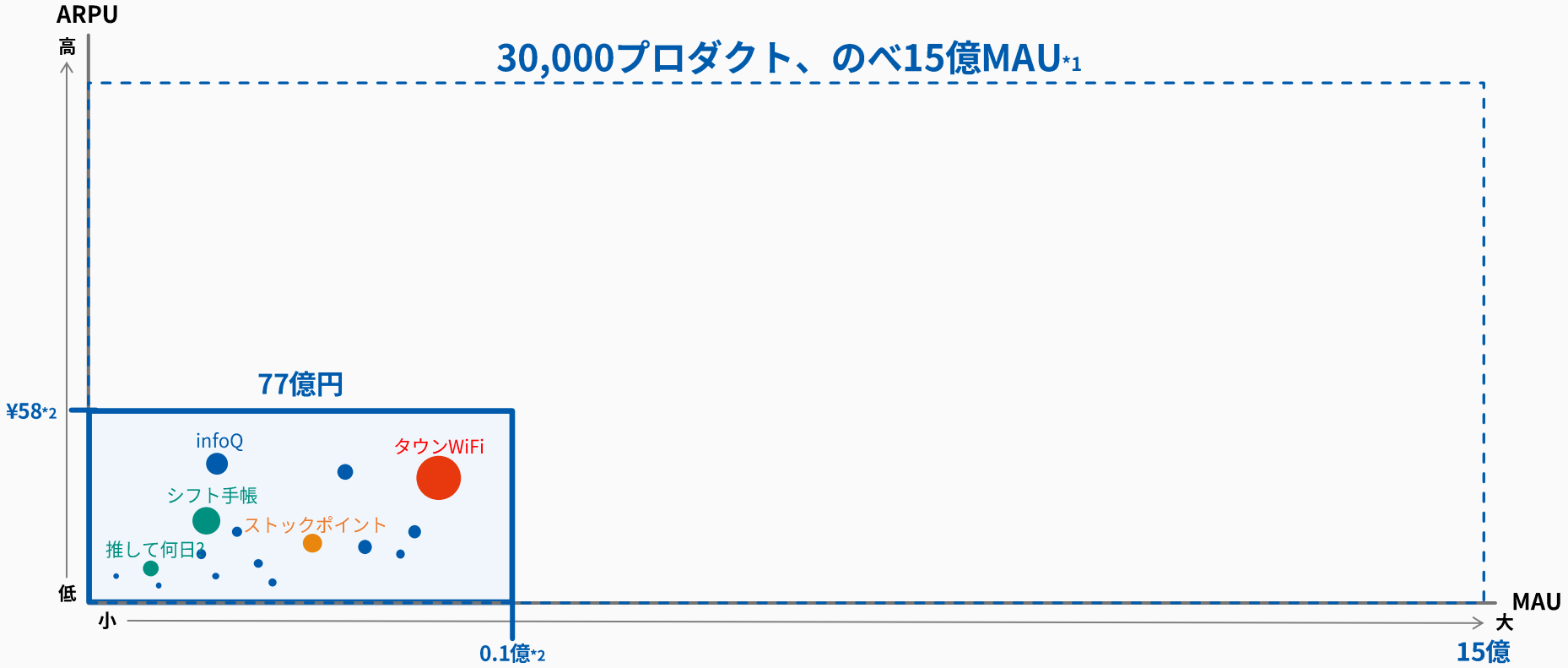


*1 出典：アプリ市場調査、Webトラフィック実測データ、各社公表値等の公開情報をもとに当社推計。対象は国内の月間利用者1万人以上のアプリ・Webサービスのうち、大手事業者の運営分を除いたもの
*2 2026年の平均値（MAU・ARPU）

ターゲットプロダクト

GMO PRODUCT PLATFORM

2026年は1,100万MAUに対して58円/月の収益で、年間約77億円の売上

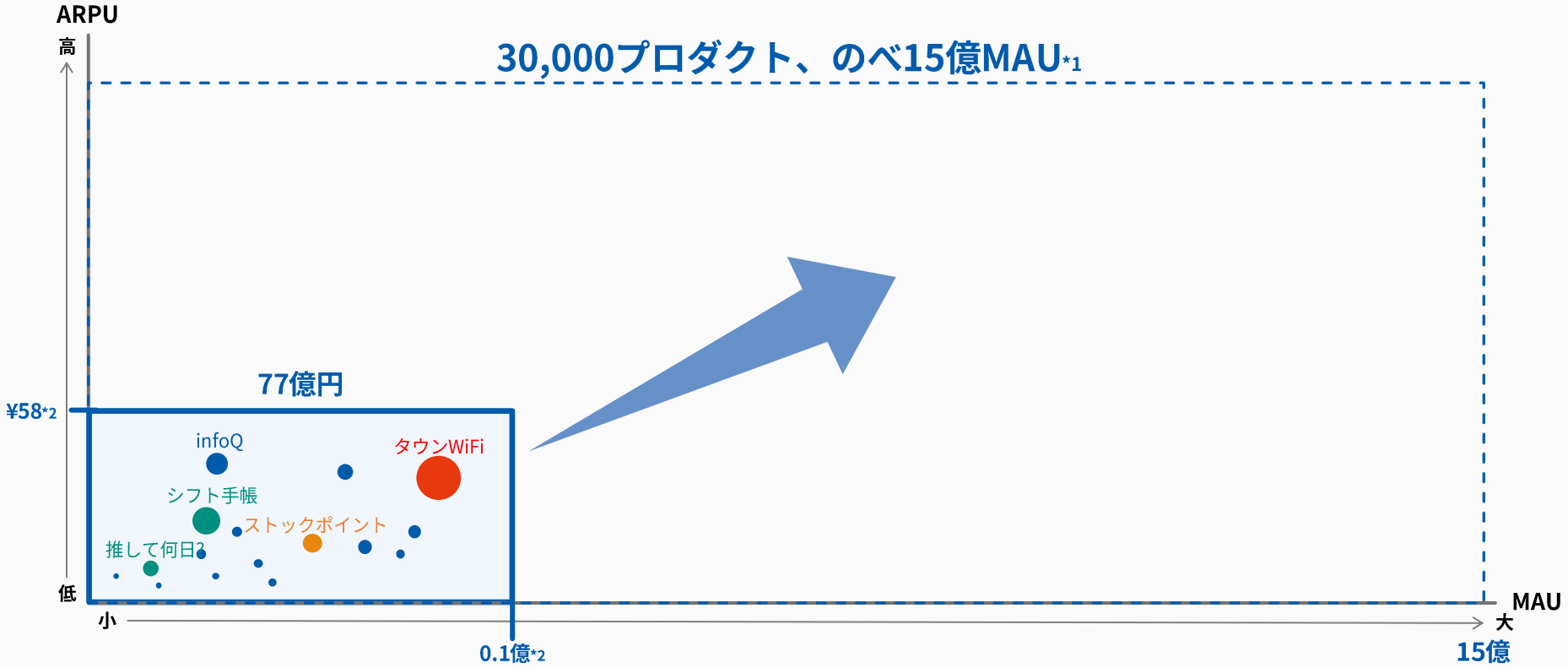


*1 出典：アプリ市場調査、Webトラフィック実測データ、各社公表値等の公開情報をもとに当社推計。対象は国内の月間利用者1万人以上のアプリ・Webサービスのうち、大手事業者の運営分を除いたもの
*2 2026年の平均値（MAU・ARPU）

ターゲットプロダクト

GMO PRODUCT PLATFORM

連携しているプロダクトを増やすことで成長をしていく



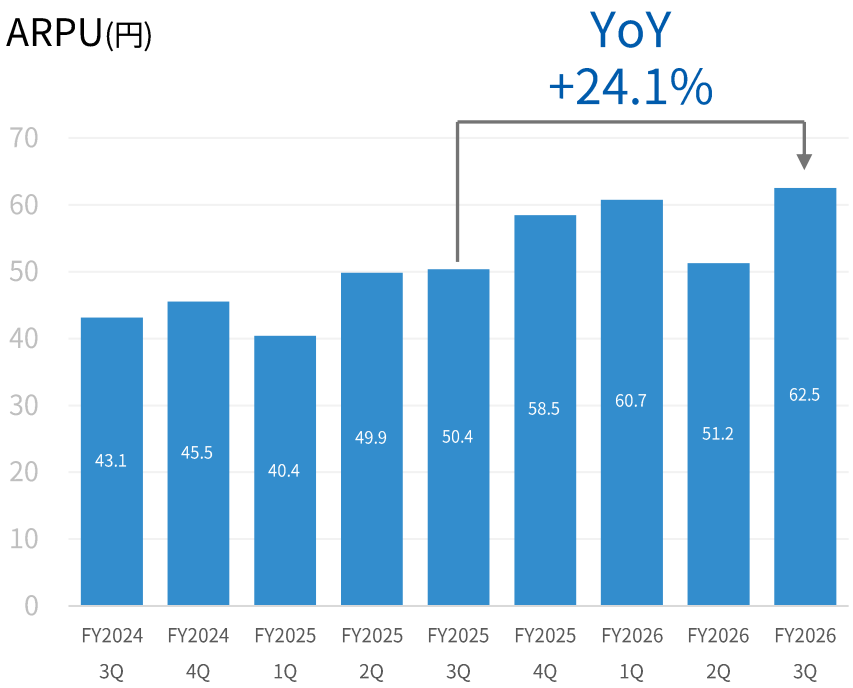
*1 出典：アプリ市場調査、Webトラフィック実測データ、各社公表値等の公開情報をもとに当社推計。対象は国内の月間利用者1万人以上のアプリ・Webサービスのうち、大手事業者の運営分を除いたもの
*2 2026年の平均値（MAU・ARPU）

四半期間KPI推移（ARPU・MAU）

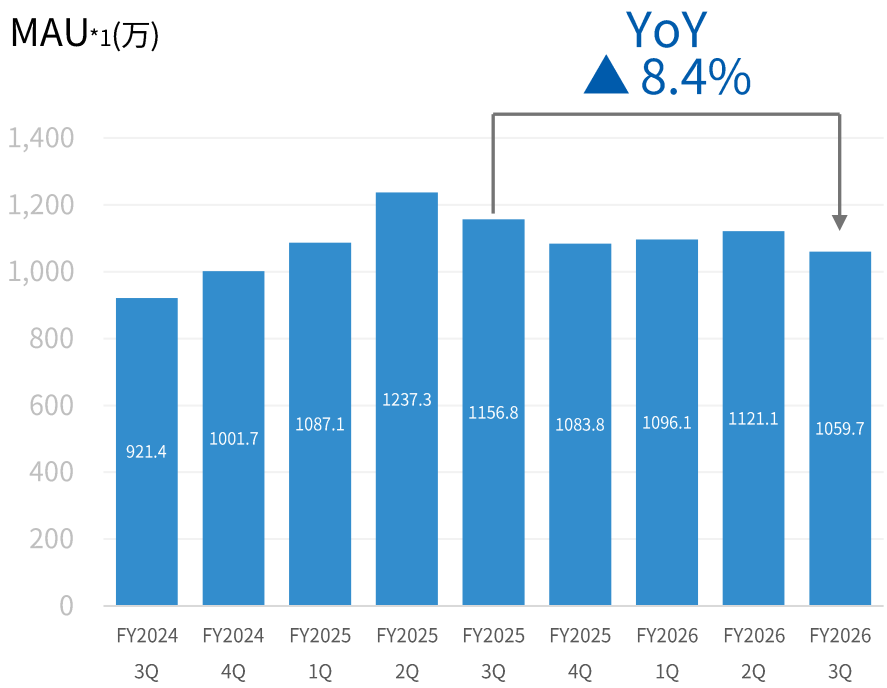
GMO PRODUCT PLATFORM

案件選別でアンケート連携MAUは意図的に減少し、MAUは前年同期比減
プロダクト改善により、ARPUは前年同期比増

ARPU(円)



MAU*1(万)



*1 MAUの定義：プラットフォームとしてアクセスできる人数。自社WEBサイトの閲覧UU+自社アプリ起動UU+アンケート一覧画面表示UU（アンケート機能提供の場合）の合計となり、プロダクト毎の重複は排除していない。2025年1Q以前はタウンWiFi（2025年4月経営統合）を含まない。2026年3QのMAU・ARPUはドットマネー事業を含む速報値

配当方針

GMO PRODUCT PLATFORM

配当性向とDOEはどちらか高い方を選択

1 配当性向：目標65%以上

- 2025年12月期実績: 75.0%※1
- 2026年12月期業績予想: 75.0%（通年連結ベース）
- 配当額を引き上げながら、配当性向は徐々に65%を目指す方針
- EPS成長により、増配と配当性向の適正化を両立させる

2 DOE（純資産配当率）：2%

純利益が変動しても、純資産ベースで安定配当を維持する仕組み

3 株主優待

- ビットコインで株主に還元するGMOインターネットグループならではの独自施策
- GMOインターネットグループは暗号資産事業を展開しており、グループの強みを株主還元に活用

*1 GMOタウンWiFi社の1Qも含めた調整後ベース。会計上の配当性向: 142.3%（2025年12月期はGMOタウンWiFi社の連結が2Qからのため、1Q利益が連結純利益に含まれない特殊事情。配当原資を超えた支出ではない）

2026年12月期業績予想・株価指標

GMO PRODUCT PLATFORM

全社

売上	営業利益	最終利益
77.2億円	8.7億円	4.3億円
YoY +13.3%	YoY +157.7%	YoY +180.1%

配当利回り	PER / PBR	時価総額
6.2%	12.2倍 / 2.0倍	53億円

※配当利回り・PER・PBR・時価総額は2026年11月5日（木）の終値（1,207円）を基準に算出。PBRは2026年9月末の1株当たり純資産で算出

免責事項

本資料、および本説明会における質疑応答などにおける市場予測や業績見通しなどの内容は
現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであります

従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は
様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください

私たちは良いプロダクトを
世の中に増やす会社である

GMO
PRODUCT PLATFORM

Appendix

GMOインターネットにおける不正アクセス事案について

GMO PRODUCT PLATFORM

当社と同じ企業グループに属する、GMOインターネット株式会社（証券コード：4784）が提供する「お名前.com デスクトップクラウド」への不正アクセス事案により、ご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

当社のシステムへの影響について

当社のシステムは、「お名前.com デスクトップクラウド」とは独立した環境で構築・運用しております。セキュリティ対策も当社が個別に設計・運用しております。本日時点において、本件に起因する当社サービスへの不正アクセス及び情報漏洩は確認されておりません。

第４四半期以降の当社業績への影響について

業績影響は軽微です。

用語集

GMO PRODUCT PLATFORM

略語・用語	正式名称	説明
MAU	Monthly Active Users	月間アクティブユーザー数。1ヶ月間にサービスを利用したユニークユーザーの数
ARPU	Average Revenue Per User	ユーザー1人あたり月間収益。売上÷MAUで算出
PER	Price Earnings Ratio	株価収益率。時価総額÷純利益。利益に対する株価の水準
EPS	Earnings Per Share	1株あたり純利益
DOE	Dividend on Equity	純資産配当率。純資産に対する配当の比率。利益変動に左右されにくい配当の指標
YoY	Year over Year	前年同期比

よくある質問

GMO PRODUCT PLATFORM

質問	回答
GMOリサーチ&AI社の構造改革は順調か？	順調に進んでいる。ストック型事業にフォーカスできる体制となり、プロダクトの強化によりストックを積み上げていける段階に入っている。今期はオペレーション効率化で人的余力を創出することに焦点を当てる
GMOタウンWiFi社の成長は持続可能か？	持続可能と考えている。2025年12月期1-3Qに特定アドネットワーク主催の大型キャンペーンが実施され同社の売上が一時的に増加していたため、その反動で2026年12月期2-3Qは前年同期比を下回ったが、これを除けばプロダクト改善による成長が継続している
GMOストックポイント社の黒字化は2028年12月期に実現できるのか？	実現可能と考えている。プロダクト型組織・ストック型事業への転換は、GMOリサーチ&AI社で既に実績があり、ノウハウを蓄積している

GMOリサーチ&AIの構造改革進捗

GMO PRODUCT PLATFORM

当初計画の通り、今期に黒字化を達成する見通し
オペレーション効率化で人的余力を創出することに焦点を当てる

	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期
事業モデル	労働集約型中心	プラットフォーム型中心 （仕組み提供）	
差別化	メンバーの献身及び 値下げで実現	プロダクトの価値で実現	
営業利益	構造改革費用で3.9億円を計上し ▲3.2億円 (統合費用除く)	構造改革をしながら 黒字	構造改革が完了し 高利益率
フォーカス	事業構造改革	オペレーション 効率化	市場シェア拡大

GMOタウンWiFi社との統合進捗

GMO PRODUCT PLATFORM

ドットマネーの事業承継もあり、順調に成長
プラットフォームの効果は2028年から

	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
事業モデル	自社アプリ		自社＋プラットフォーム
収益源	広告＋アンケート＋ポイント交換	広告＋アンケート＋ポイント交換＋ポイント運用	
営業利益	高利益率		さらに 高利益率
フォーカス	広告の成長	ポイント運用導入	プラットフォーム展開

GMOストックポイントの構造改革

GMO PRODUCT PLATFORM

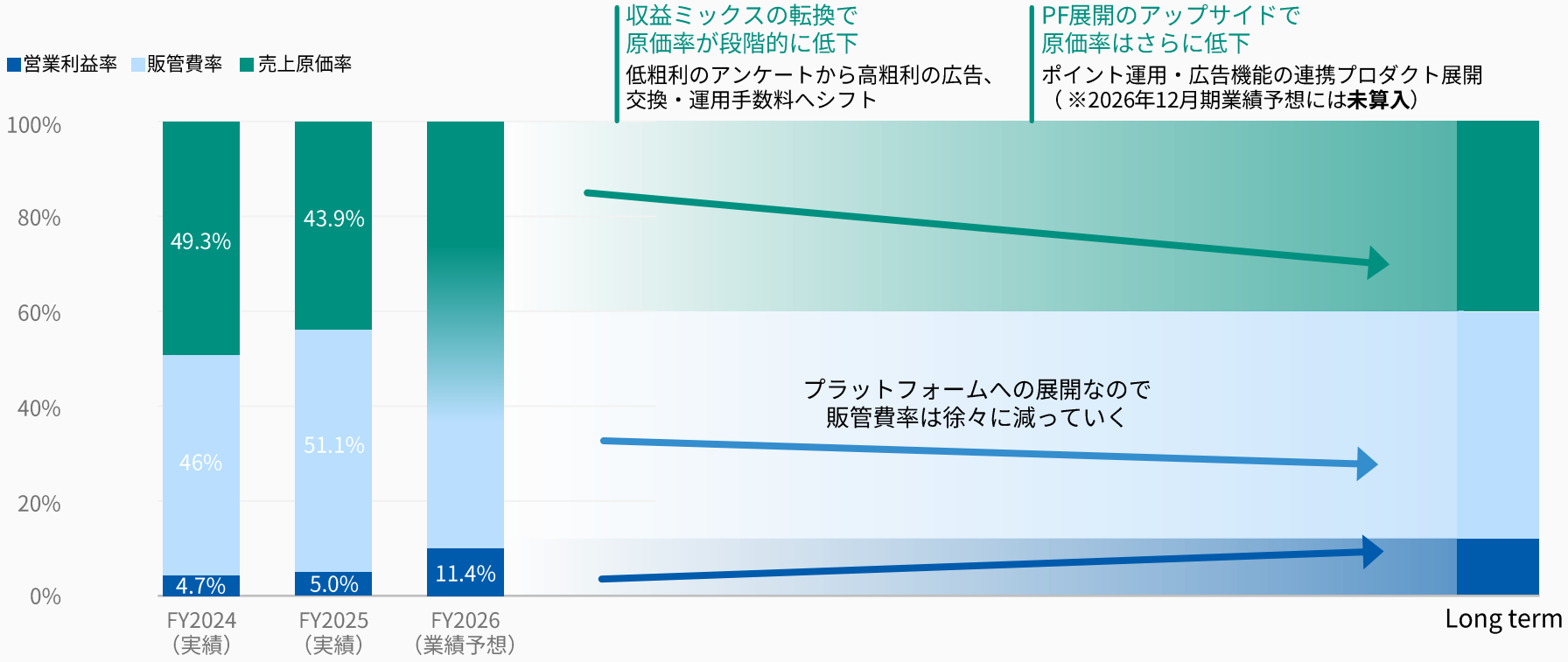
GMOリサーチ&AIで実績がある構造改革をストックポイントでも実施
労働集約型からプラットフォーム型へ転換し、2028年12月期の黒字化を目指す

	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
事業モデル	労働集約型中心 （受託開発）	プラットフォーム型中心 （仕組み提供）	
差別化	ポイント運用ノウハウと特許		
営業利益	▲1.2億円	▲0.6億円	黒字
フォーカス	プラットフォーム化	プラットフォーム展開	

中期利益構造の全体像

GMO PRODUCT PLATFORM

収益構造の変化が利益を押し上げ、中期的に営業利益率が上がっていく仕組み



競合優位性

GMO PRODUCT PLATFORM

当社はクライアントと収益をシェアするモデル

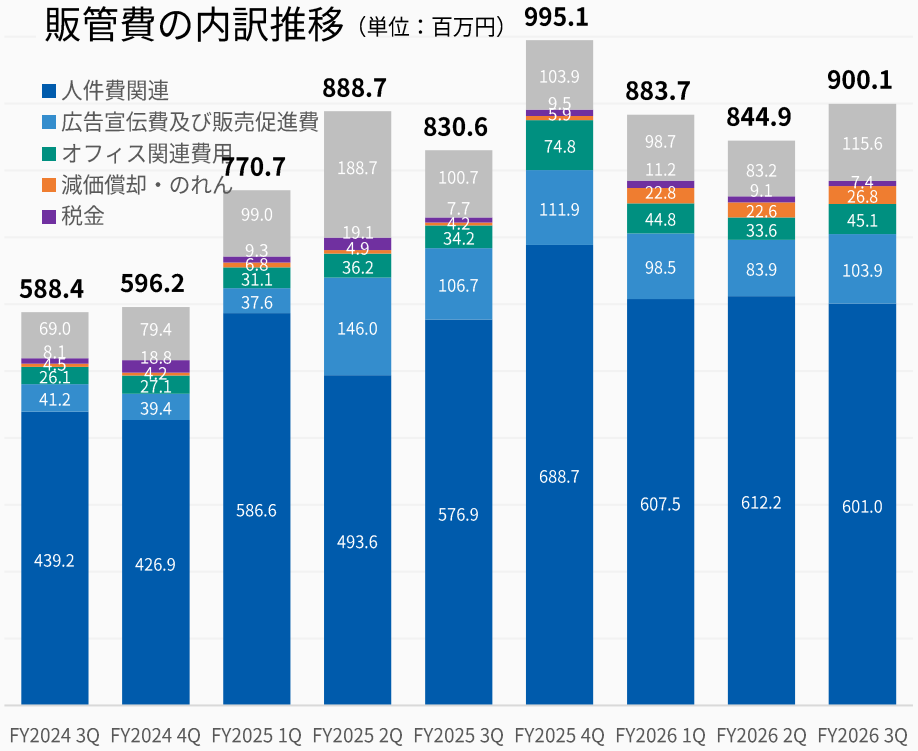
	クライアントからもらう	クライアントとシェア
ハンズオフ （ツール提供）	**SaaS提供** • プロダクトを改善するツールを提供 • 月額課金モデル	**API連携（当社）** • プロダクトを改善するツールを提供 • 収益連動型モデル
ハンズオン （運営参画）	**受託開発** • プロダクトを改善するために人的リソースを提供 • 工数×単価モデル	**承継・ジョイン（当社）** • プロダクトを承継・自社運営 • 収益が全て自社の収益に

四半期販管費構成比率と販管費率

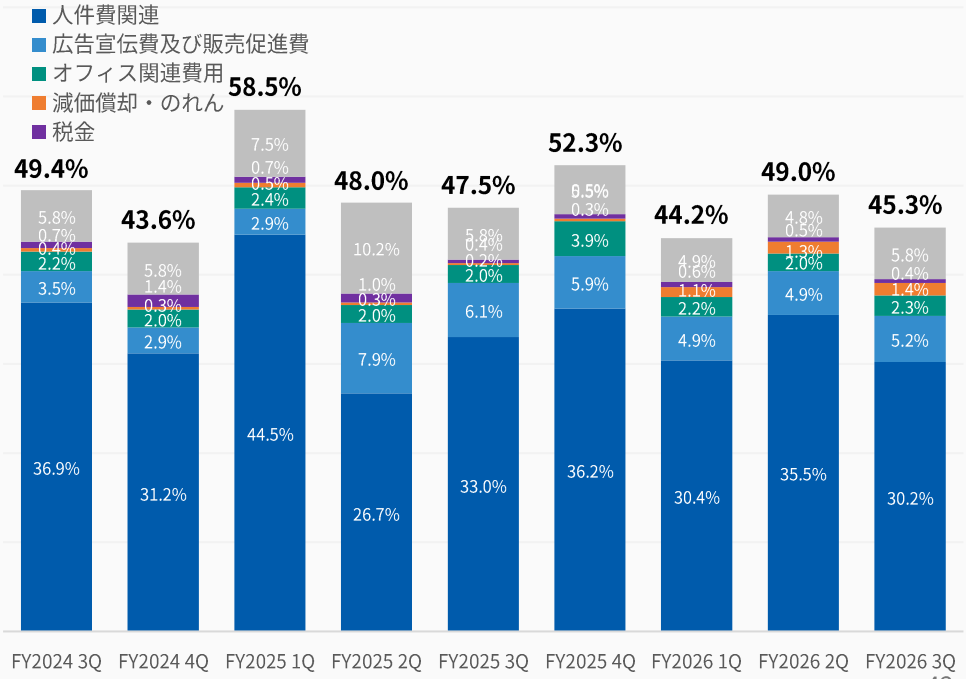
GMO PRODUCT PLATFORM

販管費の効率化やリソースアロケーションは未完了
今期の構造改革で、来期以降の高い売上成長と高い営業利益率を実現する

販管費の内訳推移（単位：百万円）



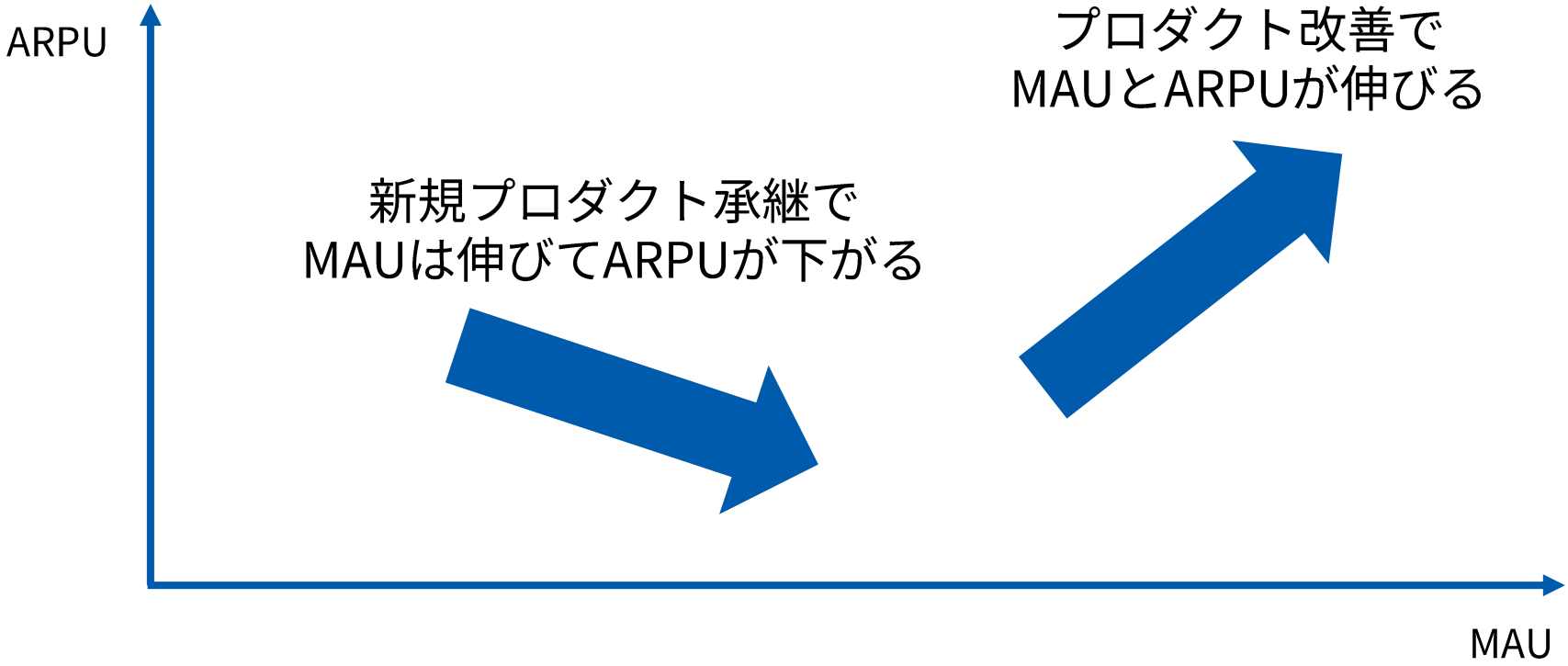
販管費対売上高比率推移



成長サイクル（KPIロジック）

GMO PRODUCT PLATFORM

新規プロダクト承継期にはARPU低下を伴うが、その後のプロダクト改善により、MAU・ARPUともに継続成長する成長サイクルを想定

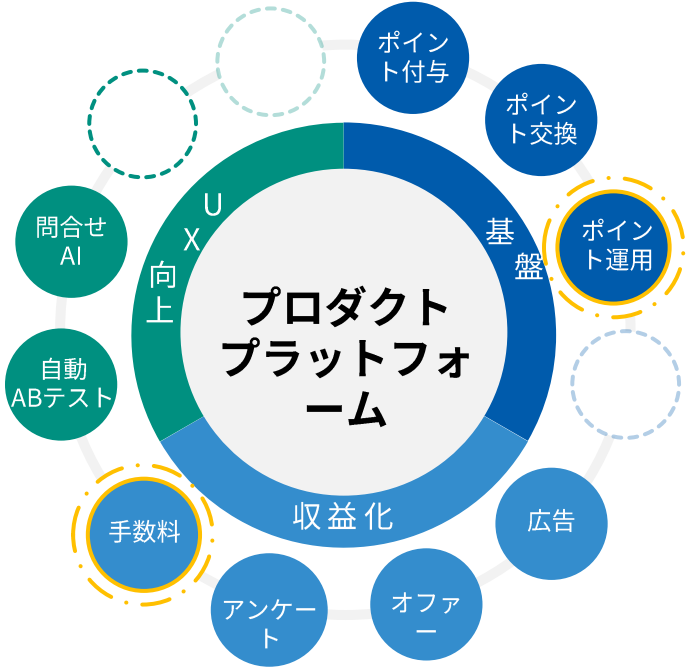


トピック：ポイント運用事業を承継

GMO PRODUCT PLATFORM

ポイント運用に関する特許を保有する
GMOストックポイント社が2025年12月にグループジョイン

保有するポイントの運用機能を提供できるようになり、連携プロダクトのアクティブ率向上と運用手数料収益の獲得による収益力向上を実現

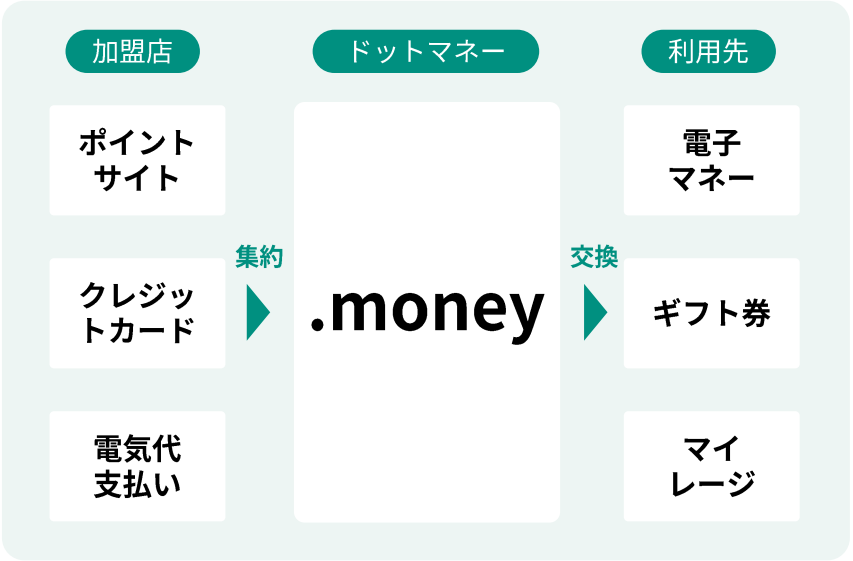


トピック：ドットマネー事業を承継

GMO PRODUCT PLATFORM

業界有数のポイント交換プラットフォームであるドットマネー事業を
2026年8月にサイバーエージェント社からプロダクト承継

サービス概要



当社が提供するポイント交換機能が強化され、収益力も向上

加盟店

270

累計アカウント

3500万

ミッション

私たちは良いプロダクトを
世の中に増やす会社である