2026年12月期
第3四半期決算補足説明資料

GMO MEDIA

STOCK CODE: 6180

代表取締役社長　森 輝幸

2026年11月12日

GMOインターネットグループの不正アクセス事案について

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。

・当社業績への影響について

なお、本日公表の業績予想の修正は、主に市況要因と、PHP脆弱性への対応を中心とするセキュリティ要因によるものです。当該不正アクセス事案による影響については、現時点で明確に特定できるものが確認されていないため、修正の要因には含めておりません。

今後、開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

目次

01 決算ハイライト P.4

02 第3四半期概要 P.10

03 成長戦略 P.19

04 Appendix P.43

01 決算ハイライト P.4
02 第3四半期概要 P.10
03 成長戦略 P.19
04 Appendix P.43

エグゼクティブ・サマリー（1-9月）

売上高
1-9月実績

4,966百万円

前年同期比 **-8.0%**

営業利益
1-9月実績

469百万円

前年同期比 **-41.5%**

フロー収益の減少により通期予想を下方修正。業界特化型事業のストック収益は着実に拡大。基本戦略は堅持し、年間配当予想は1株当たり210円を据え置き

- **3Q累計実績**：売上高4,966百万円（前年同期比-8.0%）、営業利益469百万円（同-41.5%）。広告単価の下落によるフロー収益の減少が響き、減収減益
- **通期業績予想を下方修正**：売上高6,550百万円、営業利益550百万円に修正。主因はフロー収益の減少。セキュリティ関連（PHP脆弱性対応）の影響は現時点で織り込み済も、今後もリスク最小化の取り組みを継続。
- **ストック収益**：2026年12月期第3四半期累計期間における業界特化型事業のストック収益は前年同期比68.2%増と拡大。
- **株主還元**：2026年12月期の年間配当予想は、期初予想どおり1株あたり210円を据え置き

3Q累計連結業績サマリ

1-9月累計は減収減益。業界特化型事業のストック収益は着実に拡大し、前年同期（1-9月）比68.2%増。
一方、業界特化型事業を含むメディア事業、及びソリューション事業において、成果や取引に応じて発生するフロー型の広告収益が、前年同期を下回って推移。

単位：百万円	2025年1月-9月	2026年1月-9月	前年同期比	2026年12月期 修正後予想 （進捗率）
売上高	5,398	4,966	▲8.0%	6,550 （75.8%）
営業利益	802	469	▲41.5%	550 （85.3%）
経常利益	803	477	▲40.5%	555 （86.0%）
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	592	326	▲44.8%	375 （87.0%）

業績予想の修正

通期業績予想を下方修正。ストック収益は堅調に拡大している一方、フロー収益の減少、
PHP脆弱性対応を中心としたセキュリティ対応費用、新規案件の期ズレを織り込み、営業利益は550百万円（前回予想比▲42.1%）を見込む。

単位：百万円	2026年12月期業績予想 前回開示	2026年12月期業績予想 今回開示	増減額	増減率
売上高	7,500	6,550	▲950	▲12.6%
営業利益	950	550	▲400	▲42.1%
経常利益	935	555	▲380	▲40.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	580	375	▲205	▲35.3%
1株あたり当期純利益 （円.銭）	320.93	209.75	▲111.18	▲34.6%

修正の要因

修正の主因は、成果や取引に応じて発生するフロー収益の減少。これに、自社およびメディアパートナーのPHP脆弱性対応やセキュリティ対策に伴う売上減少・費用発生が加わる。
一過性費用は今期で一巡し、期ズレ案件は来期以降の収益に寄与する見込み。

分類	主な事象	対応状況・今後の見通し	業績への影響度
市況要因	ポイント関連事業（広告ゲーム等）におけるWeb広告単価の下落、一部美容系商材の競争過熱による売上減少（1〜3Q）	広告ゲームは新たな集客チャネルでトラフィックを補完し、3Qの売上は前年同期並みに復調／ストック事業の積み上げに向けてリソース配分を見直し／広告単価の回復は前提とせず、保守的に計画	大
セキュリティ要因	自社およびメディアパートナーのPHP脆弱性対応や不正アクセスリスクを踏まえたセキュリティ総点検およびシステム移行などに係る売上減少・費用発生（4Q）	現時点でPHP脆弱性を中心とするリスクの高い事項に対する対応は完了。 セキュリティ対策は継続的な取り組みと位置づけ、来期以降も運用・監視等の費用を計画に織り込む。	中
期ズレ	ソリューション事業における新規案件の稼働・検収時期の後ろ倒し（2件）	失注ではなく時期のずれであり、来期以降に順次稼働し収益に寄与する見込み	小

株主還元方針

2026年12月期の年間配当予想は、期初予想どおり1株当たり210円を据え置き。安定した財務基盤に鑑み、ストック事業をはじめとする成長投資を継続しながら、配当予想を維持できるものと判断。

項目	2026年12月期 配当予想
1株あたり年間配当金	**210円** **（期初予想から変更なし）**
配当性向 （修正後予想ベース）	100.1%

配当予想を据え置く考え方

1. 基本戦略の進展

ストック事業は着実に拡大（3Q累計期間における業界特化型事業のストック売上高は 前年同期比68.2%増）。当期の減益は、広告単価の下落等によるフロー収益の想定を上回る減少が主因

2.期初予想の堅持

期初に公表した配当予想を、株主の皆様へのコミットメントと位置づけ、期中での変更は行わない

2027年12月期以降の配当は、配当方針（配当性向65%以上またはDOE5%のいずれか高い金額を基準）に基づき、安定的な配当の継続を基本として決定

01 決算ハイライト P.4
02 第3四半期概要 P.10
03 成長戦略 P.19
04 Appendix P.43

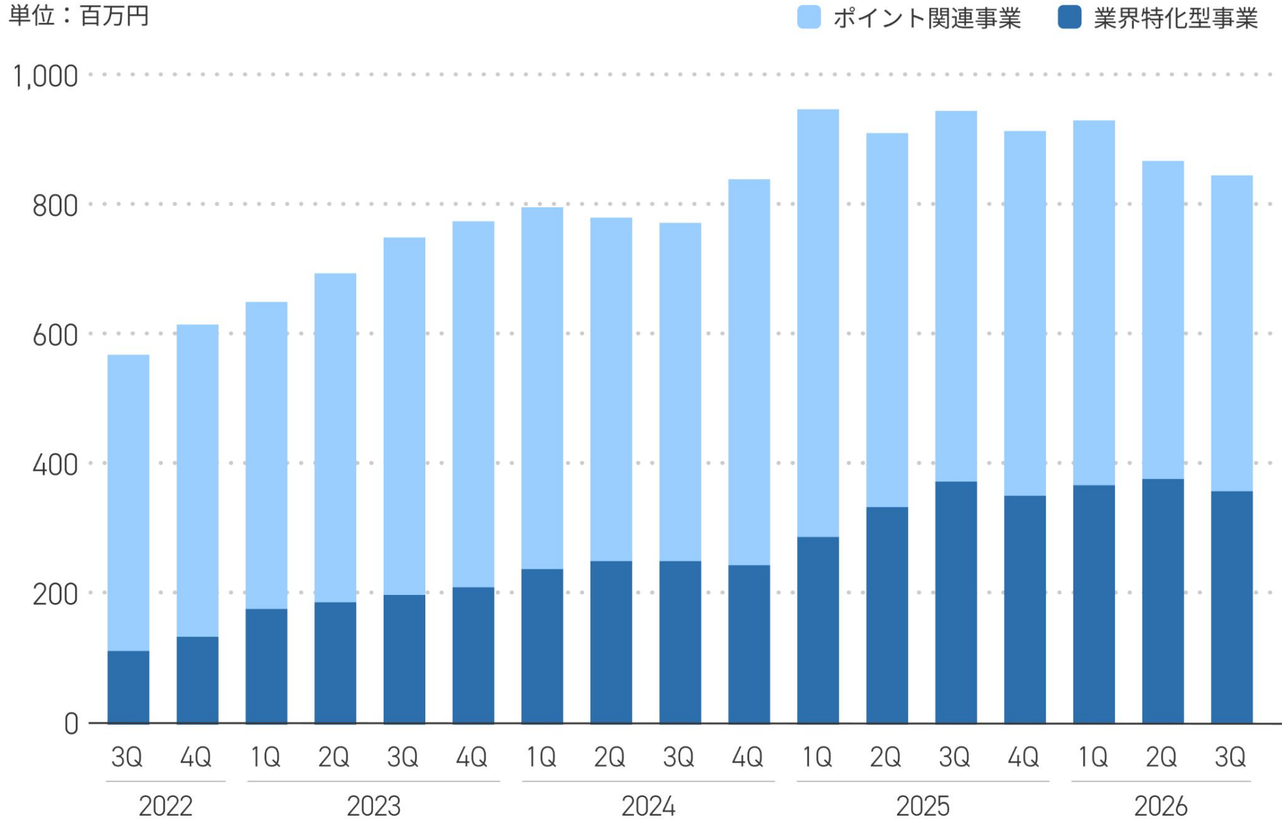
第3四半期連結業績サマリ

7-9月は減収減益。業界特化型事業を含むメディア事業、及びソリューション事業において、
成果や取引に応じて発生するフロー型の広告収益が、前年同期を下回って推移。

単位：百万円	2025年7月-9月	2026年7月-9月	増減額	前年同期比
売上高	1,730	1,589	▲140	▲8.1%
営業利益	240	123	▲117	▲48.7%
経常利益	245	128	▲117	▲47.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	163	82	▲80	▲49.3%

メディア事業　第3四半期概要

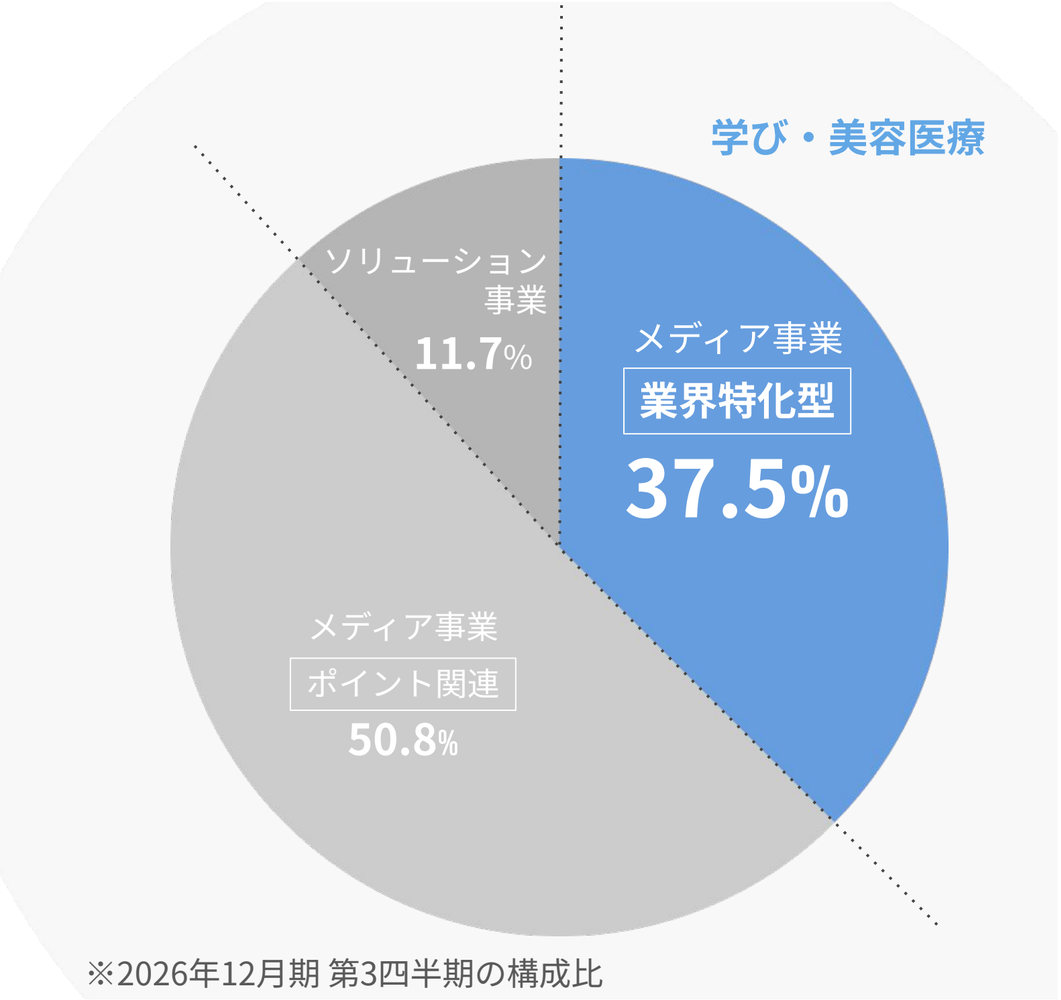
メディア事業全体の売上総利益は前年同期比-10.5%。
内訳（業界特化メディア事業：-4.0%、ポイント関連メディア事業：-14.8%）
業界特化型のストック収益は着実に積み上がる一方、フロー収益の構成比が高いため、結果として、
対前年同期比では粗利は減少。



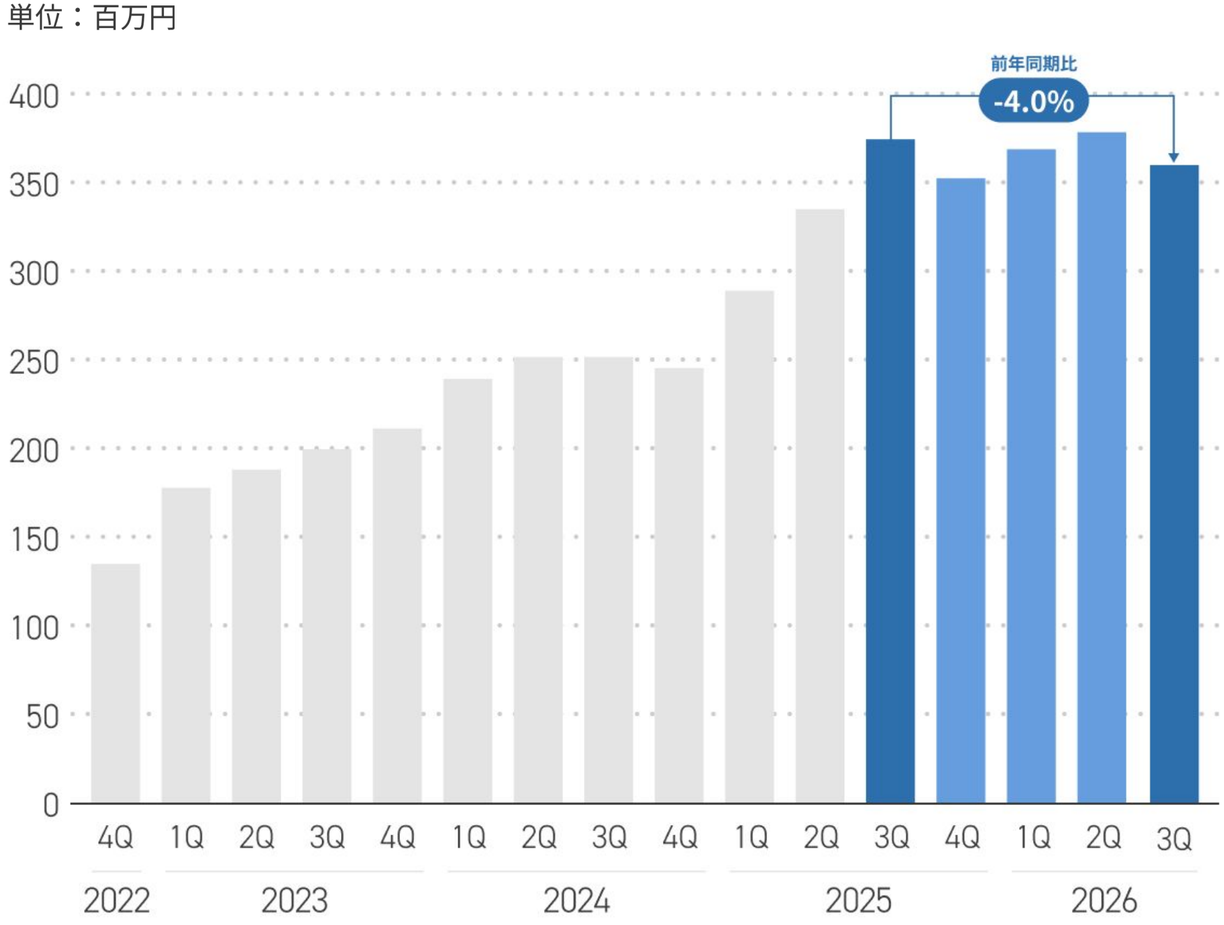
※売上から売上変動費を除いた利益

メディア事業（業界特化型）の売上総利益推移

美容クリニック向けDXサービスを中心とするストック収益が順調に積み上がるも、
一部美容系商材の価格競争過熱による売上減少、学び系への検索流入低下により、フロー収益減。



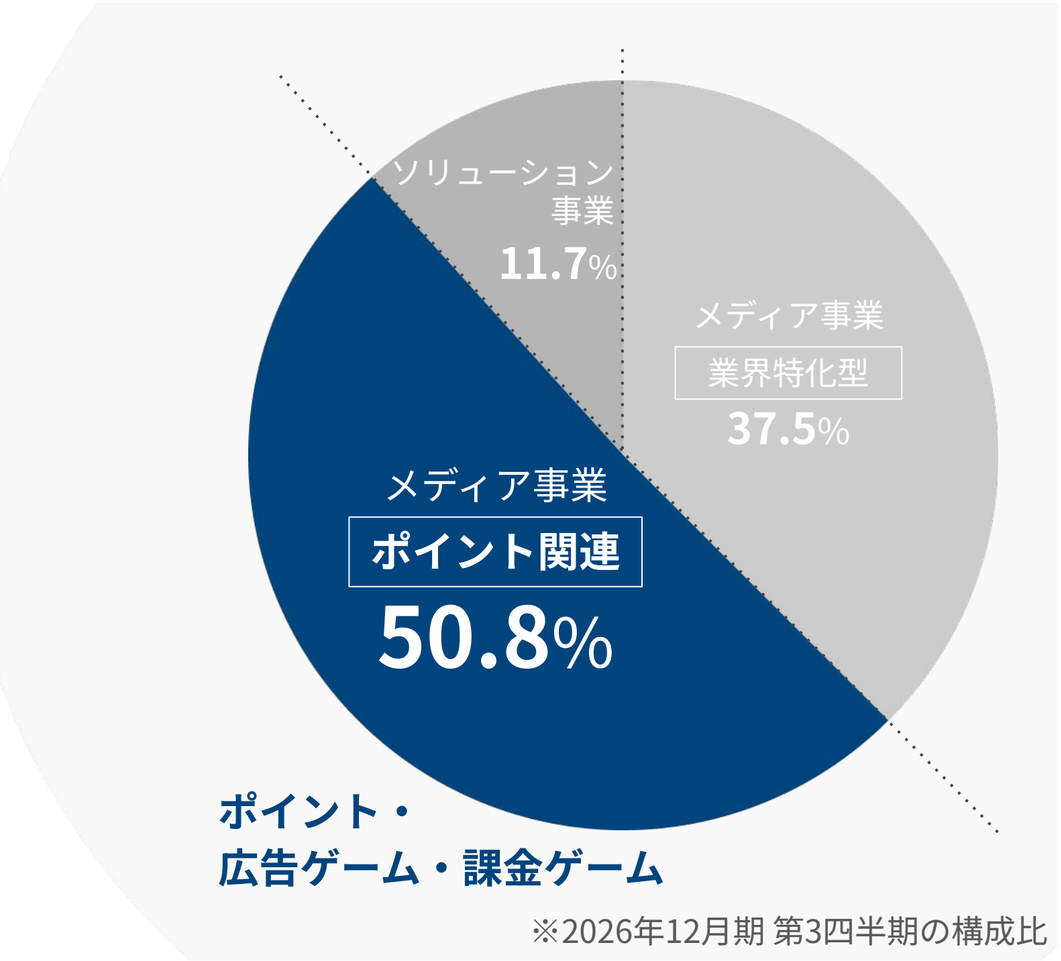
※2026年12月期 第3四半期の構成比



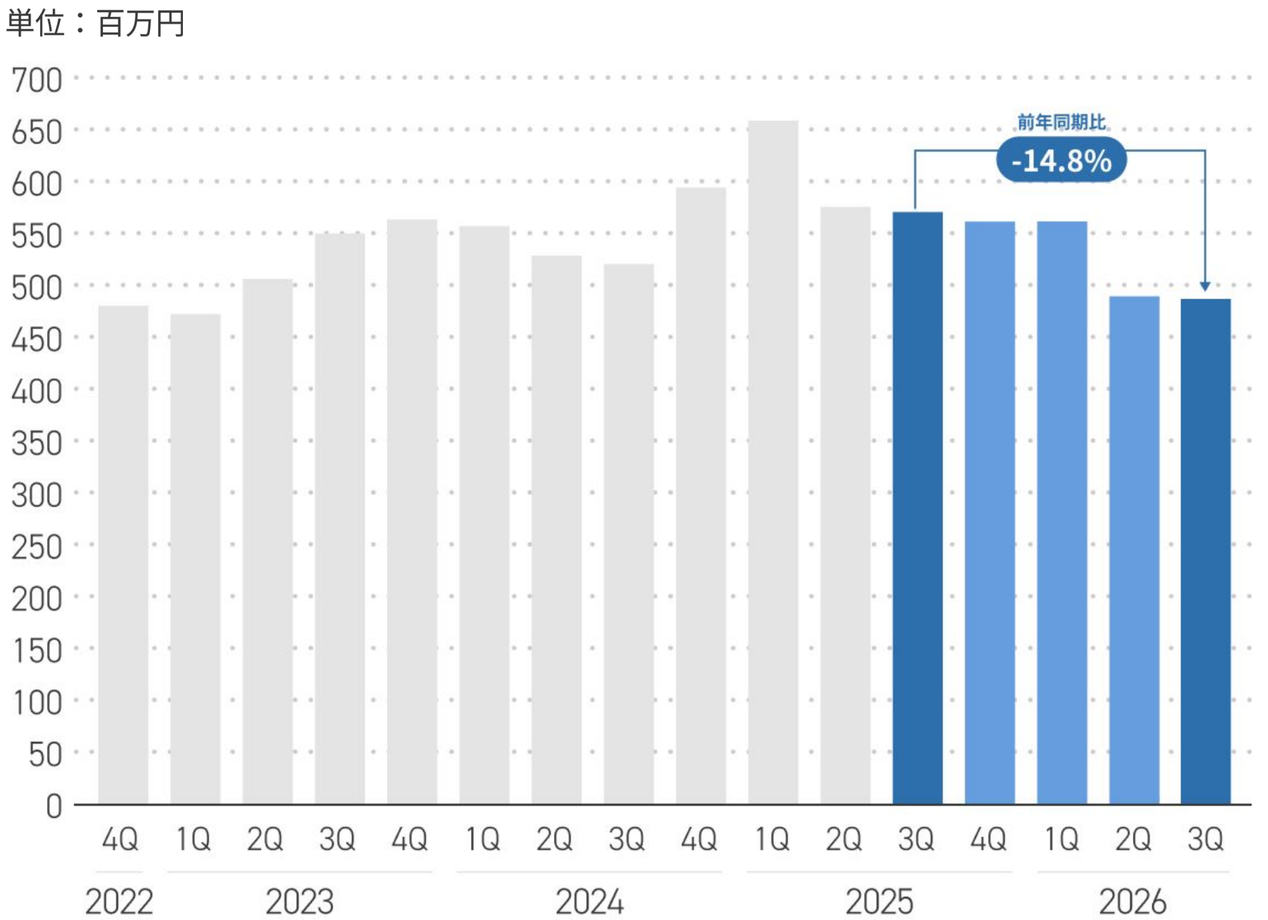
※売上から売上変動費を除いた利益

メディア事業（ポイント関連）の売上総利益推移

広告単価の下落を受け、ポイント関連のフロー収益が前年同期を下回って推移。
一方、課金ゲーム事業は堅調。新規提携パートナー稼働で、収益基盤の再強化を進める。



※2026年12月期 第3四半期の構成比

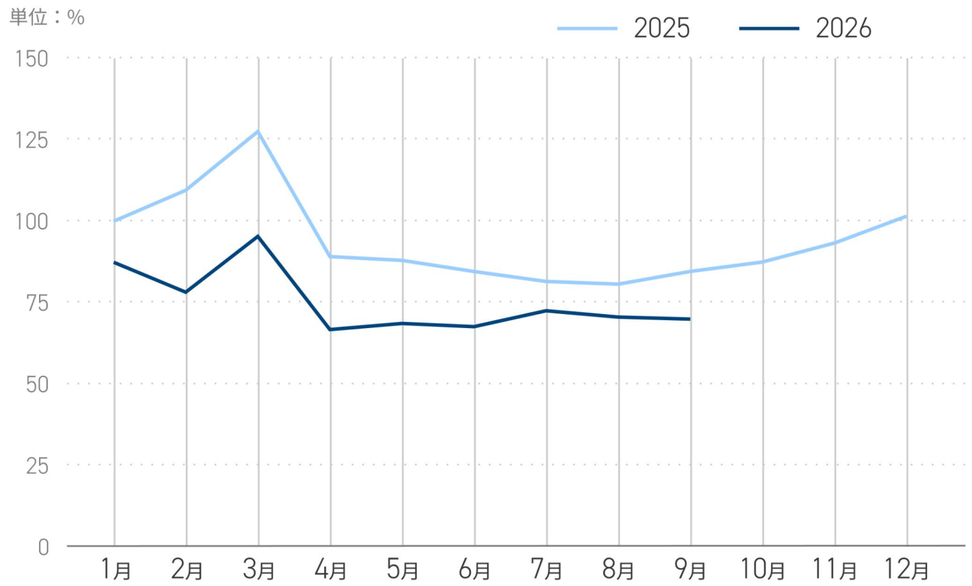


※売上から売上変動費を除いた利益

メディア事業のフロー収益減収の主要因

広告単価推移

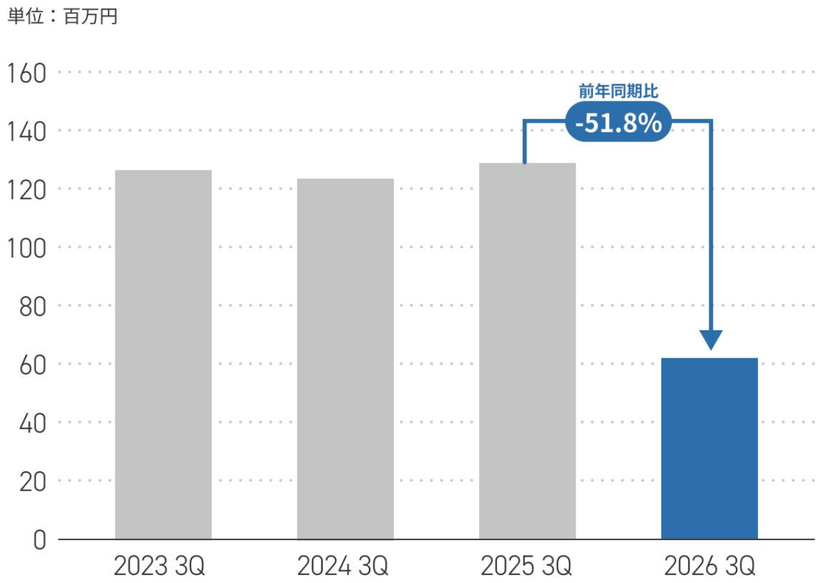
広告ゲームの単価は下げ止まり



※2025年1月を100として比較。

クーポン事業(くまポン)：第3四半期売上比較

一部美容系商材の競争過熱による売上減少



対策

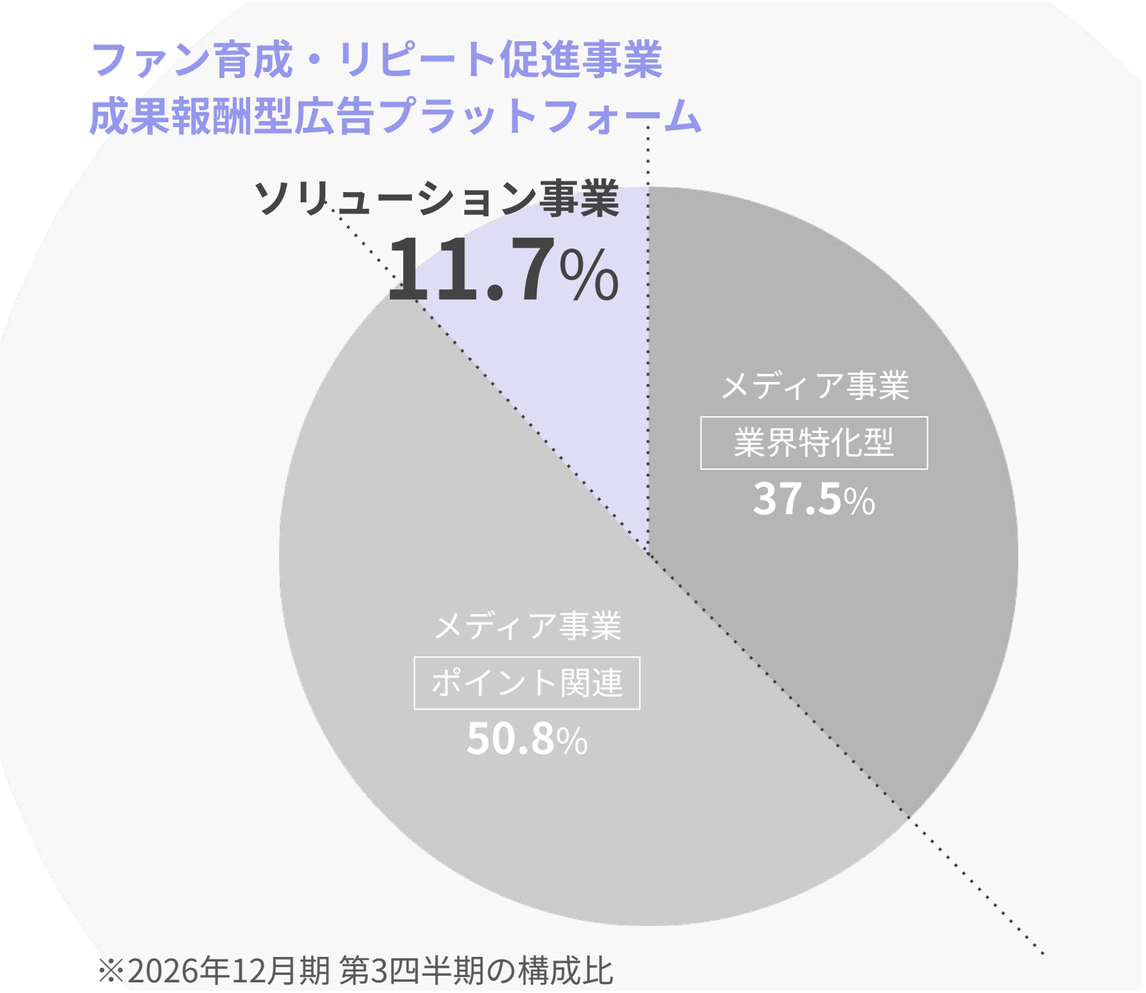
- 提携媒体ネットワーク拡大により3Qは前年水準へ
- 広告表示ロジックチューニングによる最適化
- 組織統合を活かし、広告ゲームユーザーへ課金ゲームをレコメンドしてLTVを最大化

対策

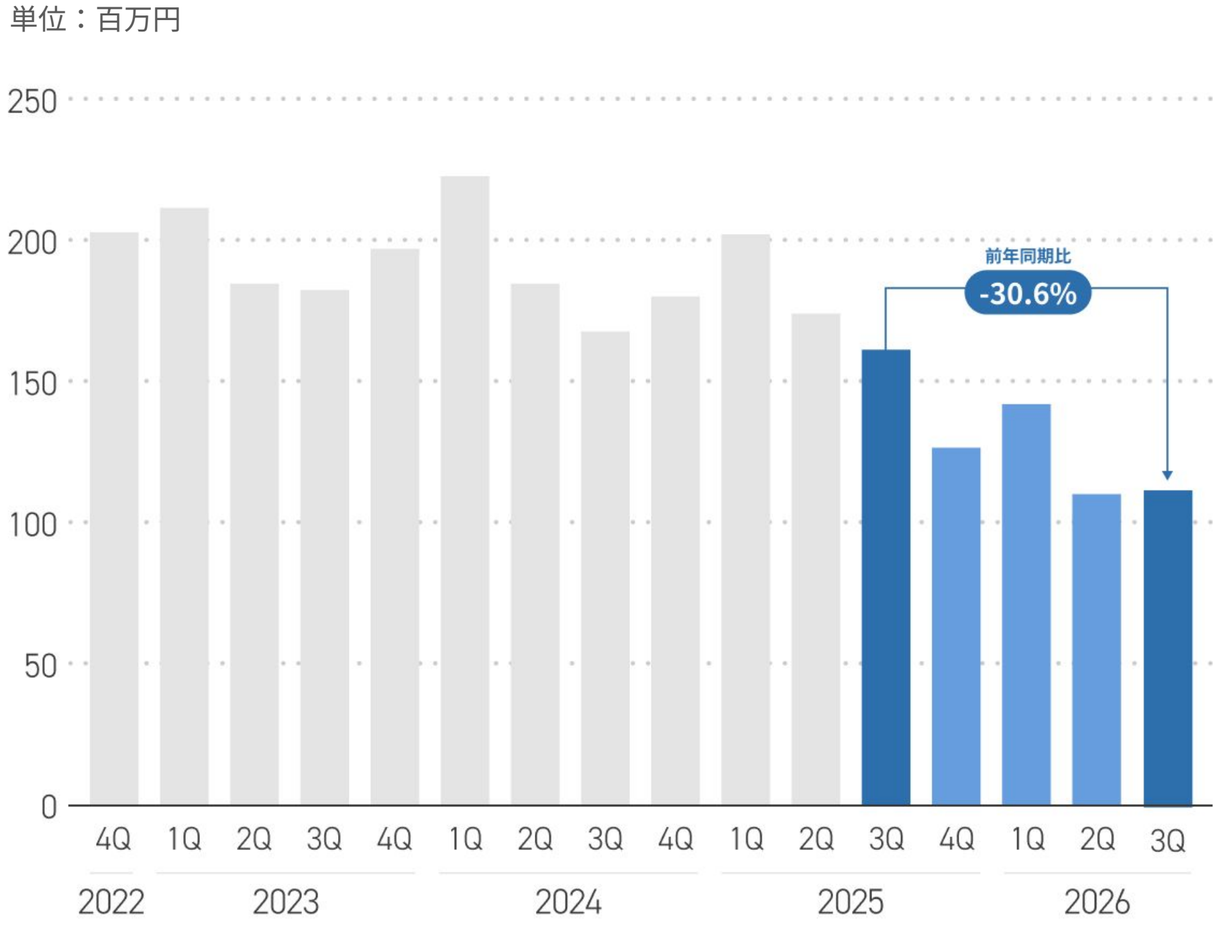
戦略的に、人員などリソースを成長事業である**キレイパス**にシフト。
くまポン事業は、運営の効率化をさらに図り、利益の最大化を目指す。

ソリューション事業の売上総利益推移

成果報酬型広告市場の成熟化を受けた出稿機会の減少、提携大口パートナーの契約条件見直しの影響により、対前年同期比で粗利が減少。新規提携パートナー案件は、現在4パイプライン進行中。



※2026年12月期 第3四半期の構成比



※売上から売上変動費を除いた利益

成長ドライバーの進捗

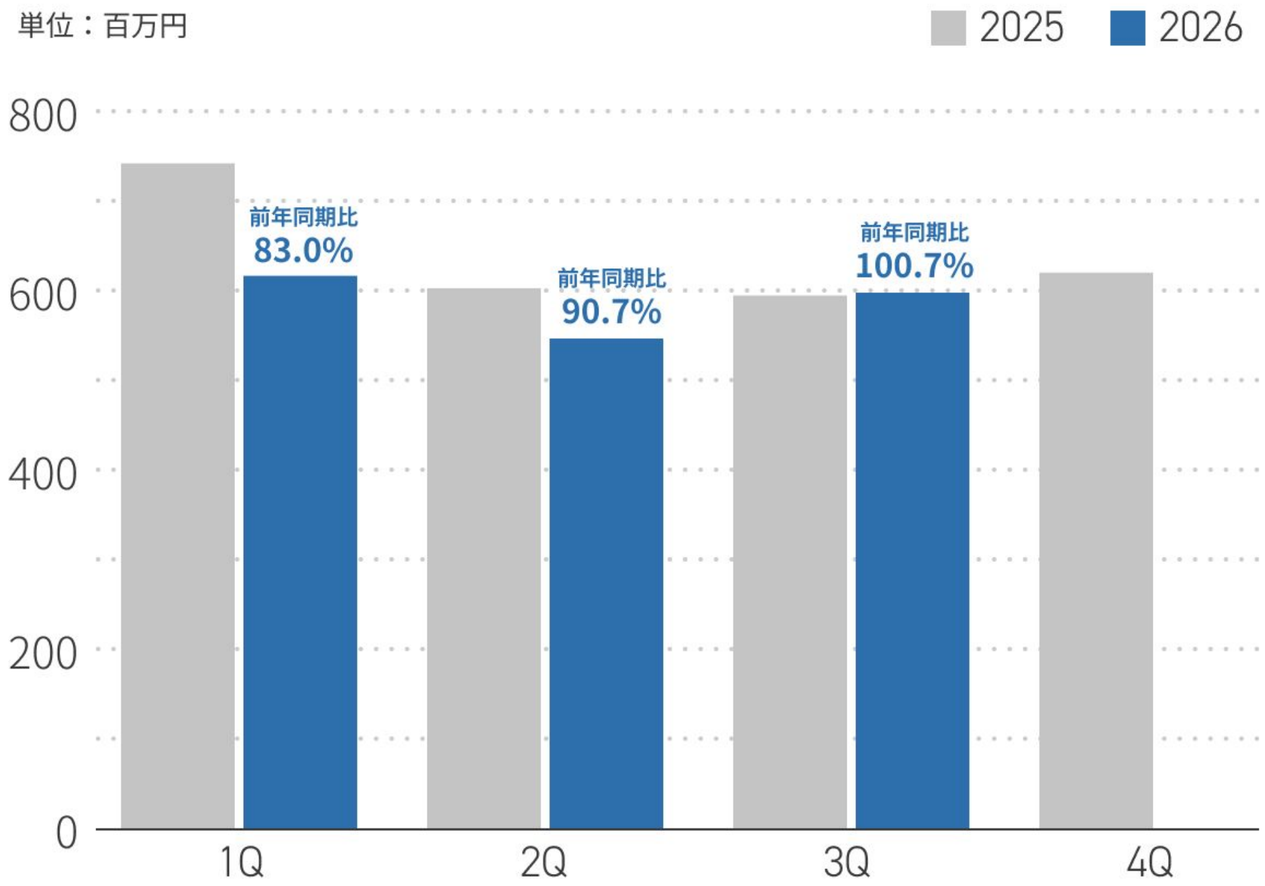
ストック事業は、美容医療・学び領域ともに契約数が順調に積み上がり。
上積み施策は、市況や期ズレにより当初想定より進捗に遅れ。期ズレ分は来期以降に寄与見込み。

	第2四半期時点の見通し	第3四半期の進捗
キレイパスコネクト by GMO 美容医療	契約院数は前期末から拡大を継続し、解約率も低水準で安定的に推移。AI機能の拡張を通じて、契約院あたりの単価向上にも取り組む。	【順調】 契約院数は拡大を継続し、解約率も低水準で推移。各種AI機能（Amane AI）の提供を開始し、単価向上の取り組みを推進。
コエテコ by GMO 学び	学び領域におけるDXサービス（コエテコマネージャー・リザーブ・カレッジ等）は、いずれも契約件数が順調に純増。	【順調】 第3四半期も各サービスの契約件数が純増。補助金対象ツールの認定や協会プランの提供で導入を後押し。
広告ゲーム 新チャネルの稼働	新規メディア等との連携が第3四半期より稼働。トラフィック基盤を活用し、収益力とユーザー規模の両面を引き上げる。	【一部遅れ】 Yahoo!ズバトク連携などでユーザー数が拡大し、売上は前年同期並みに回復。広告単価の下落により、当初計画は下回る。
GMOリピーダス 新規プロジェクト	新規パイプライン5件が進行中。第3四半期以降、順次サービスイン。	【一部遅れ】 一部稼働・検収時期が後ろ倒し（2件）。来期以降、順次寄与する見込み。

成長ドライバーの進捗（広告ゲーム）

広告ゲーム単価は回復できていないものの、6月末からのYahoo!ズバトク連携開始等を含め、
ユーザー数の拡大により、広告配信数が拡大し、第3四半期は前年同期並みに復調。

広告ゲーム 売上高の進捗



01 決算ハイライト P.4
02 第3四半期概要 P.10
03 成長戦略 P.19
04 Appendix P.43

2028年までの道筋

ストック事業の積み上げを成長の軸に、2027年に増益、2028年には過去最高益水準への回復を目指す。

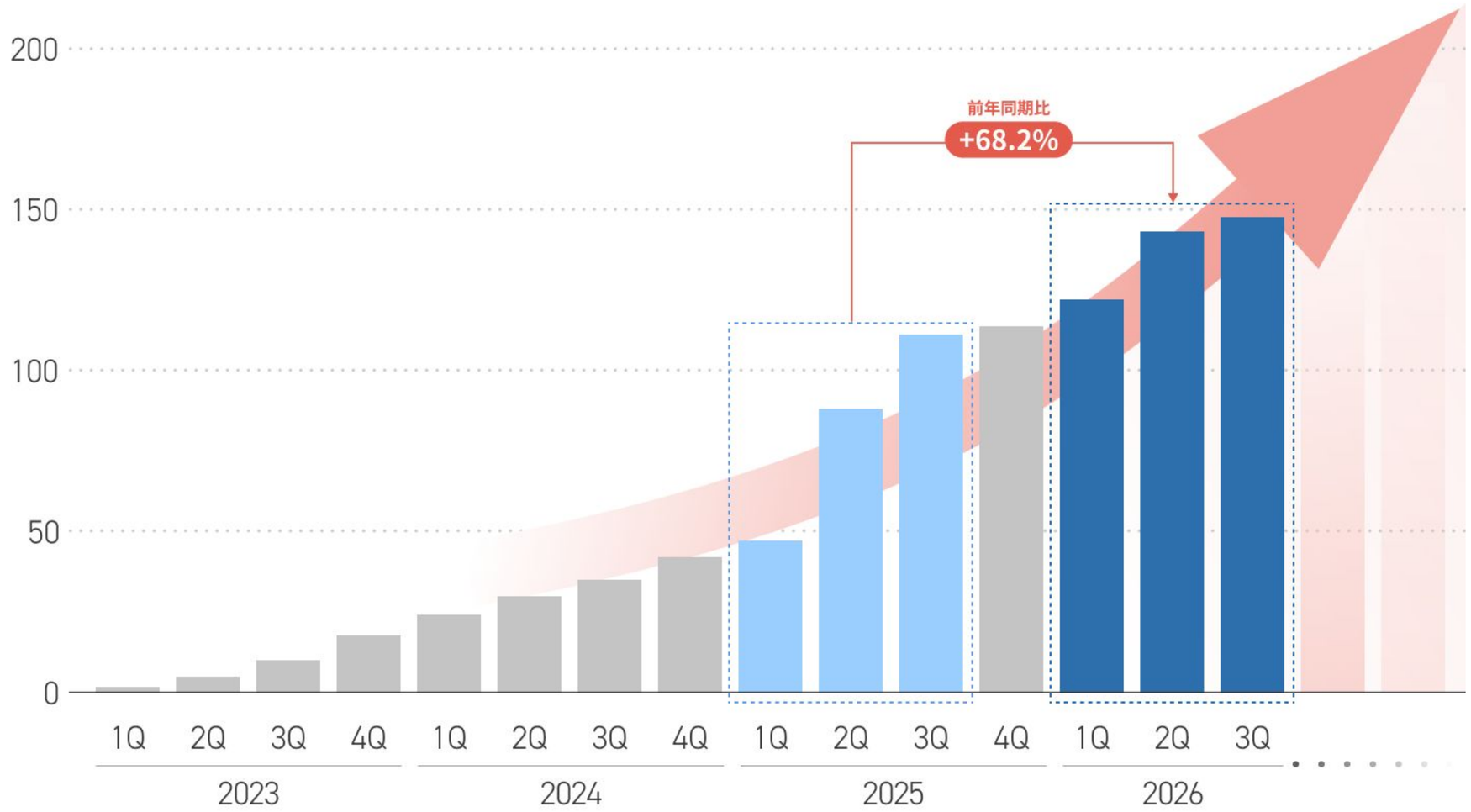
	2026年 基盤整備	2027年 増益を目指す	2028年 確かな成長軌道へ
ストック事業 美容医療 学び	• 集客機能に加えて、クリニック、教室及び協会の運営、経営支援に必要な機能拡充を図る • 契約数の積み上げを継続	• 集客＆運営＆経営支援を一体機能として提供することで、クリニック、教室及び協会のLTV最大化を実現 • 契約数の純増、AI機能で単価向上	• ストック事業の拡大を加速 • 隣接領域への展開・仲間づくり
上積み施策 広告ゲーム・新規PJ	• 新チャネルの稼働 • LINEミニアプリ連携開始	• GMOリピータスの提供付加価値の最大化 • 連携先の拡大と運用改善	• 隣接領域での収益化
全体	**収益基盤を整える**	**付加価値の最大化**	**過去最高益水準への回復を目指す**

※2027年以降の記載は当社が目指す方向性を示したものであり、業績予想ではありません。

成長戦略　ストック事業をさらに強化（学び領域商材拡充）

美容医療・学び領域　四半期ストック売上推移

単位：百万円



業界特化×ストック強化

美容医療領域

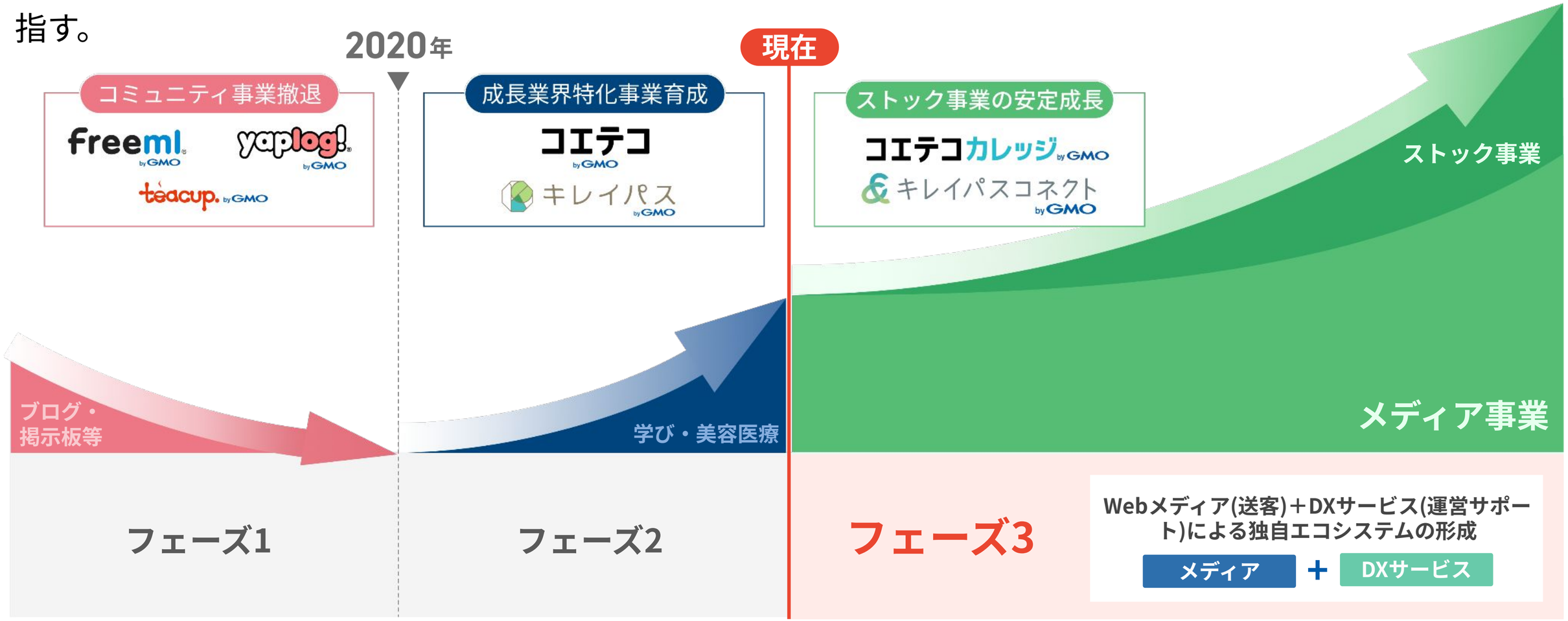
- キレイパスコネクト by GMO
- MEDI BASE by GMO

学び領域

- コエテコカレッジ by GMO
- コエテコマネージャー by GMO
- コエテコリザーブ by GMO

成長戦略 ストック収益の積み上げによる収益構造の強化

当社は、PC中心のブログ・掲示板事業から、スマホ・アプリを軸とした特化型メディアへと、事業構造を大きく転換。現在は、この成長をさらに確実なものにするため、メディアによるフロー収益にDXサービスによるストック収益を組み合わせた『ハイブリッドモデル』への移行を推進し、より強固な成長軌跡を目指す。



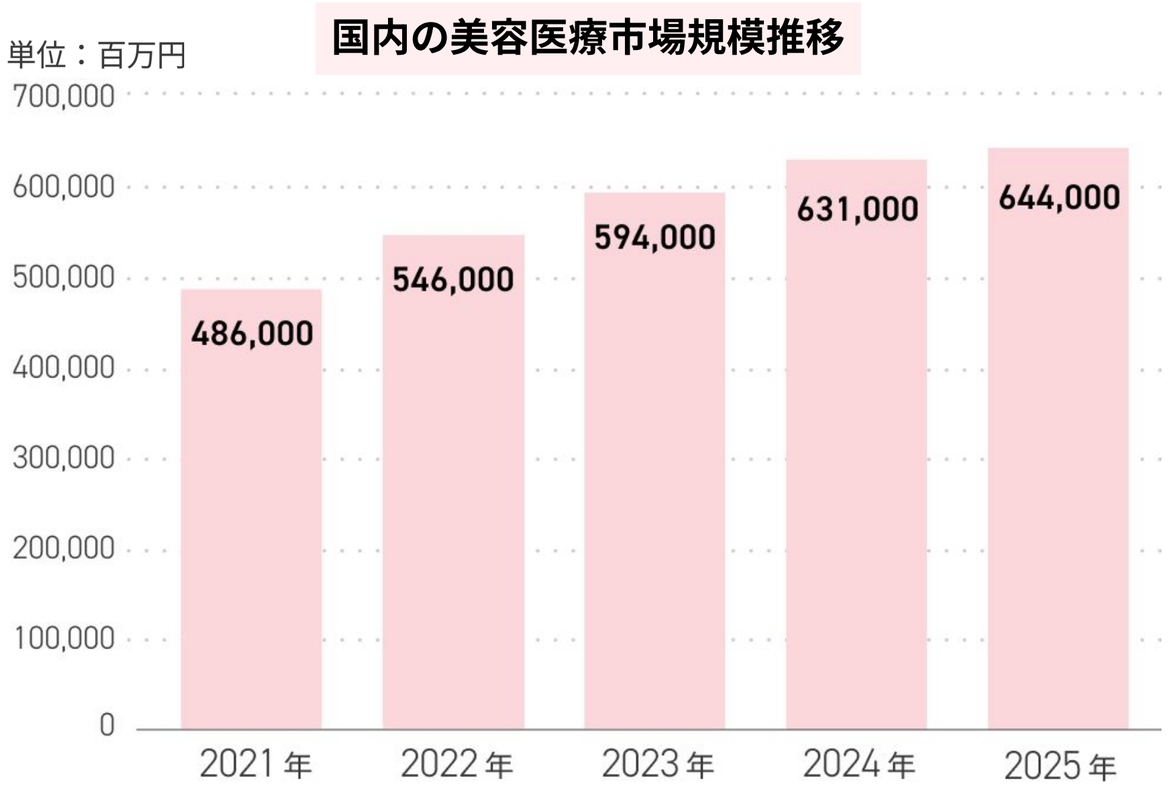
成長戦略 業界特化型（学び・美容医療）事業の複利成長戦略

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『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

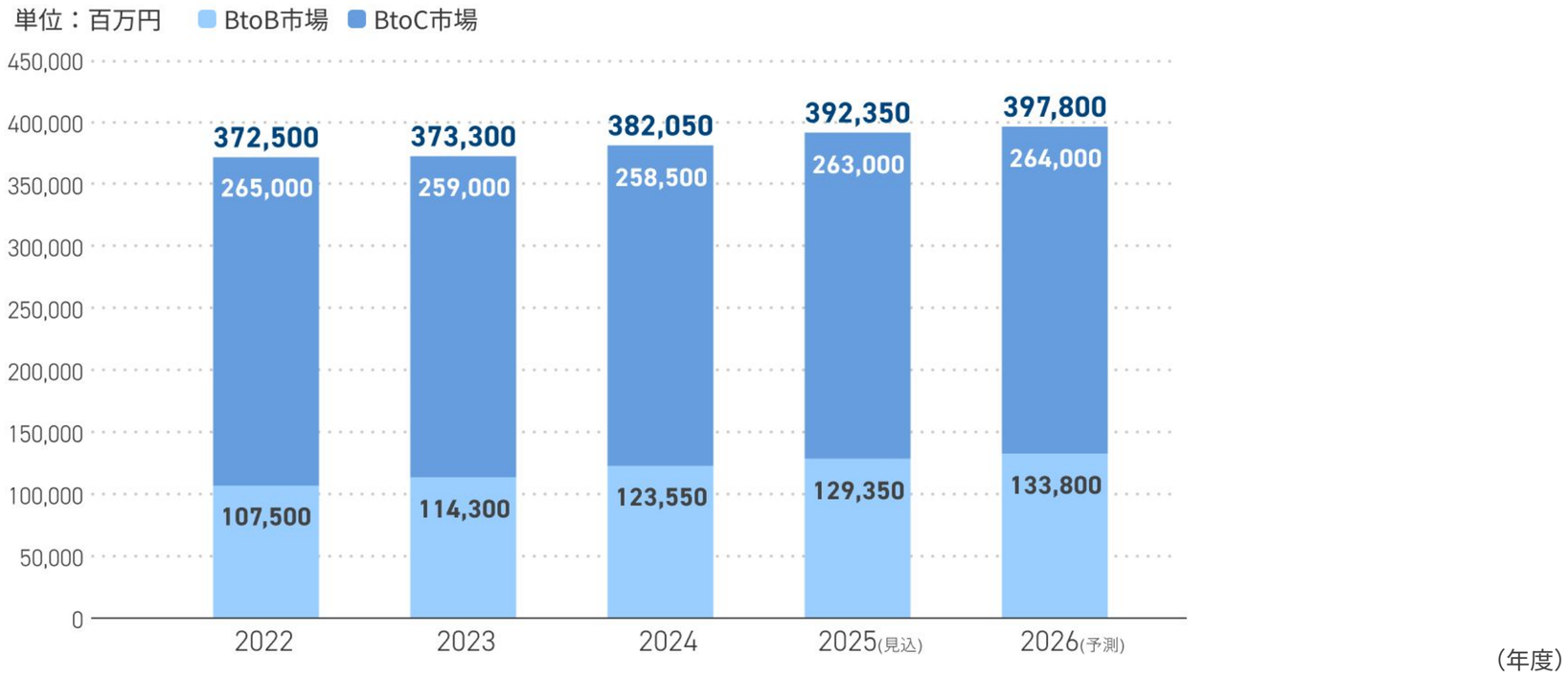


※出典：株式会社矢野経済研究所「美容医療市場に関する調査（2026年）」（2026年9月10日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/4184
※医療施設収入高ベース

なぜ『学び』なのか?（市場変化と事業機会）

- ビデオmeeting、CBTシステムの普及・一般化
- 学び方の多様化→オンライン化の更なる加速

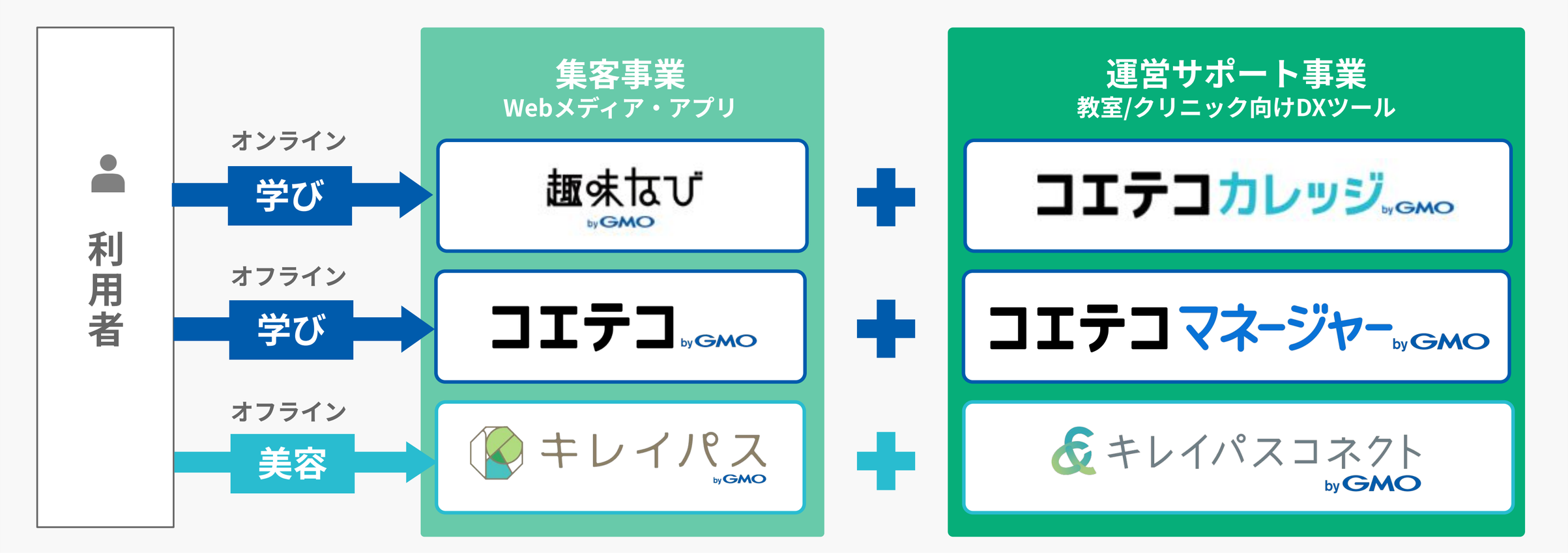
国内eラーニング市場規模推移・予測



※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（2026年）」（2026年4月22日発表）https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/4077
※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。2025年度は見込値、2026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。

成長戦略 我々のストック事業の強み①（集客＋DX）

AI時代に必要とされるのは、ドメインナレッジ（専門知見）
集客メディア×AI×ドメインナレッジ（専門知見）により、さらに売上拡大と業務効率化をサポート



成長戦略 我々のストック事業の強み②（AIO対策）

「AI Search Cited Award 2026 下期」教育・スクール部門　総合1位獲得

LLMO対策SaaS『Brand UP』を提供する株式会社Wanokuniが2026年9月4日（金）に発表した「AI Search Cited Award 2026 下期」の教育・スクール部門で総合1位を獲得。生成AIを活用して商品やサービスを比較・検討する動きが広がるなか、「コエテコ byGMO」は教育分野において、上期に続き2期連続で生成AIに参照・引用される情報源として上位の結果に。『コエテコカレッジ byGMO』等を利用する教室や団体は、**コエテコドメイン上に、講座を置くことにより、AIに引用される可能性が高まる。**



調査概要

対象AIプラットフォーム：ChatGPT,Gemini,
Google AI Overviews,
Google AI Mode
計測期間：2026年2月～7月（6ヵ月間）
プロンプト数：各カテゴリ90プロンプト
スコアリング：AI引用スコア（AIに質問したときに
引用元として表示される確率）

成長戦略 AIを積極活用したサービス展開①

後発参入の強みを活かし、API開放や、AI機能の追加、AIエージェント対応を積極的に強化し、
先行競合サービスとの差別化を図る。

オールインワン 美容クリニックマネジメント

キレイパスコネクト by GMO

AI経営分析機能 国内初※

院長や看護師が自然言語（テキスト）で経営指標を質問するだけで、自院のデータに基づく分析結果をその場で取得可能。
「今知りたい数字」を即座に引き出せるように。

オールインワン 習い事教室マネジメント

コエテコ マネージャー by GMO

パブリックAPI公開 業界初※

APIにより、予約・生徒・売上などのデータをAIツールと連携可能。退会予兆や会計処理などをAIエージェントが分析・自動化。FC本部は、加盟店の数値把握もリアルタイムに実現。

オールインワン ウェビナーサービス

コエテコ カレッジ by GMO

AI執事

AIが講座企画から診断コンテンツ生成、最適な運営プラン提案までを自動化。ヒアリングに答えるだけで、運営を支える“専属コンシェルジュ”のように一貫サポート。

教職員向けAI 教務支援サービス

コエテコ Study by GMO

AI問題ジェネレーター

AI作問システムにより、情報Ⅰ・Ⅱのキーワードを入力するだけで会話文形式の長文問題を作成。これにより、より高度な思考力を必要とする問題作成が可能に。

※自社調べ

成長戦略 学び AIを積極活用したサービス展開②

急成長する教育・研修分野における生成AIサービス市場。
『教師の働き方改革』という社会課題解決に向け、2プロダクトを特許戦略にて、チャレンジ。

AIによる問題生成とCBTソリューション



AIによる小論文採点ソリューション



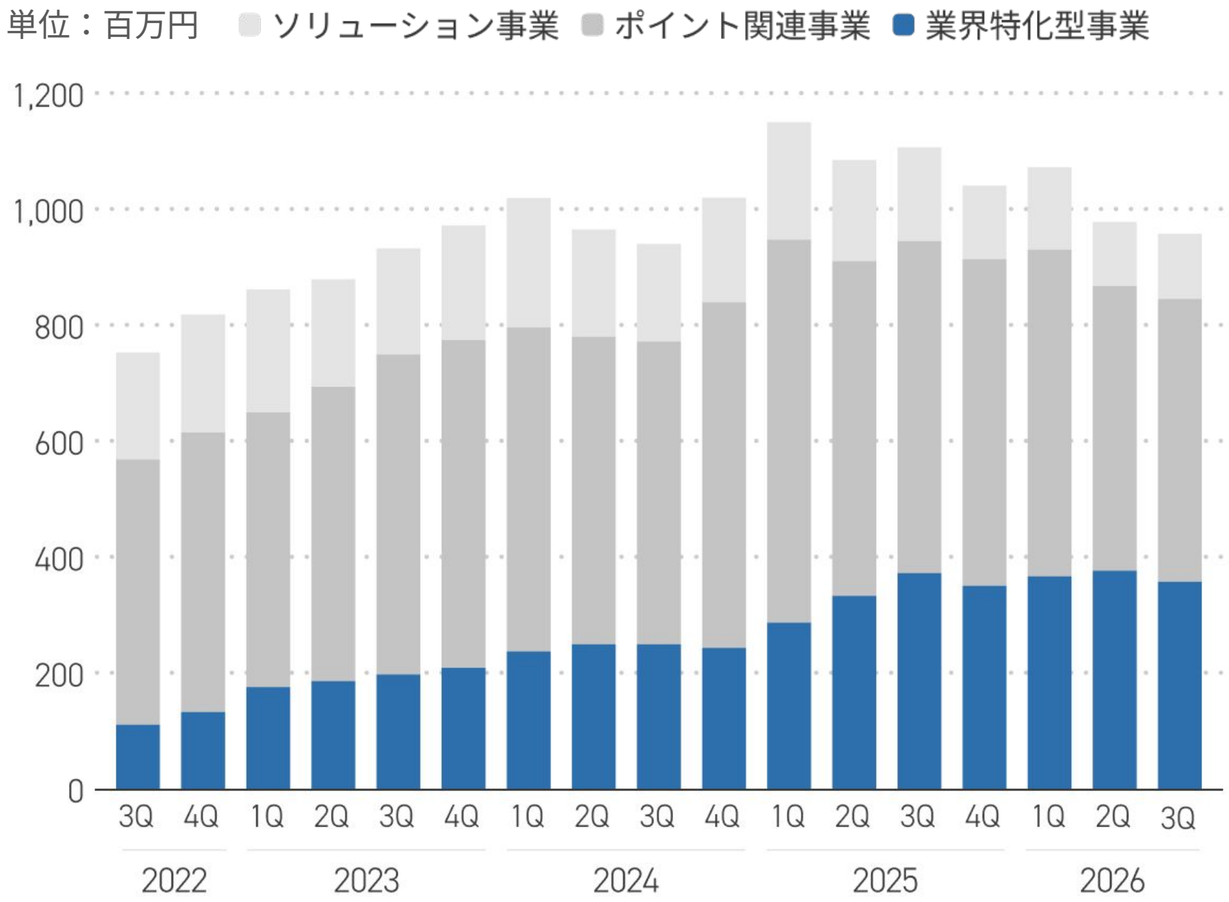
取得済AI関連特許　3件
7546809　問題生成装置、問題生成方法および問題生成プログラム（〇×クイズ生成システム）
7566195　問題生成装置、問題生成方法および問題生成プログラム（選択式クイズ生成システム）
7843880　問題生成装置、問題生成方法および問題生成プログラム

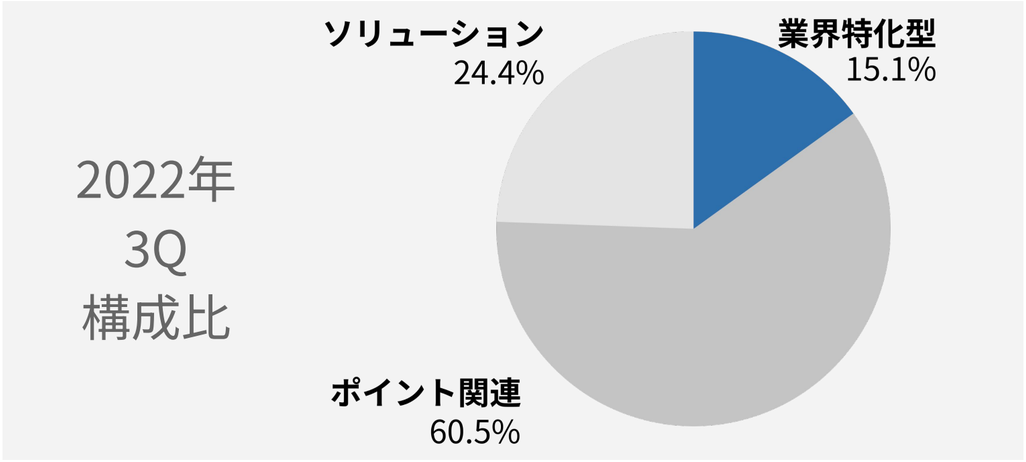
出願済AI関連特許　8件

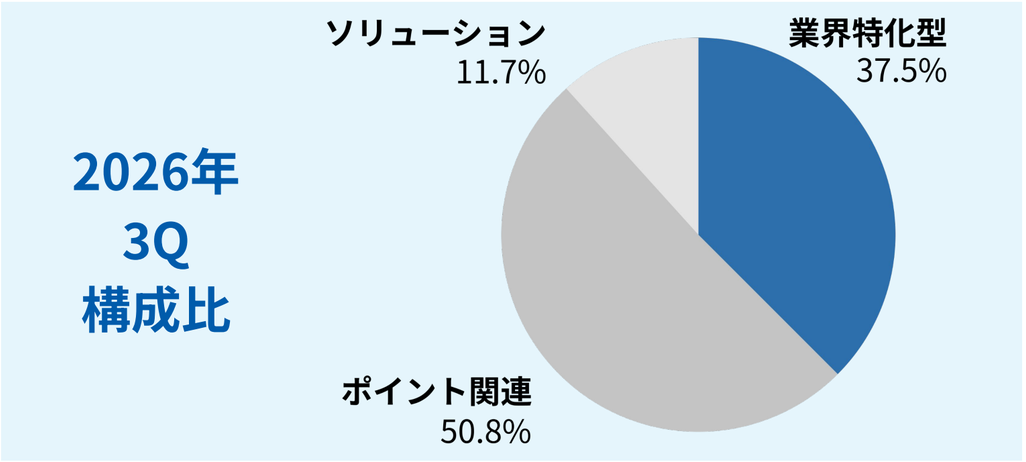
成長戦略 利益率・成長率の高い事業へ事業構造の転換

ポイント関連事業の大規模な顧客基盤に加え、成長エンジンである業界特化型事業が拡大することで、
景気変動に強い高収益な事業構造を実現。

売上総利益推移







※売上から売上変動費を除いた利益

成長戦略 美容医療 エコシステム（ストック&トランザクション）

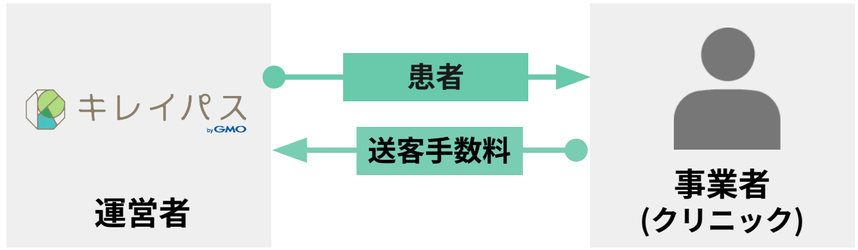
ストック事業①
キレイパスコネクト by GMO

Webメディア/アプリの「送客力」に加え、クリニック運営の基幹業務として深く浸透する「DXサービス」を掛け合わせることで、高LTVかつ解約率の低い強固なストック型収益基盤を構築。

フロー収益

集客
（Webメディア/アプリ）

キレイパス by GMO



集客から管理まで
一気通貫で提供し
事業者のLTV
最大化に貢献

ストック収益

運営DX・管理支援
（DXサービス）

キレイパスコネクト by GMO

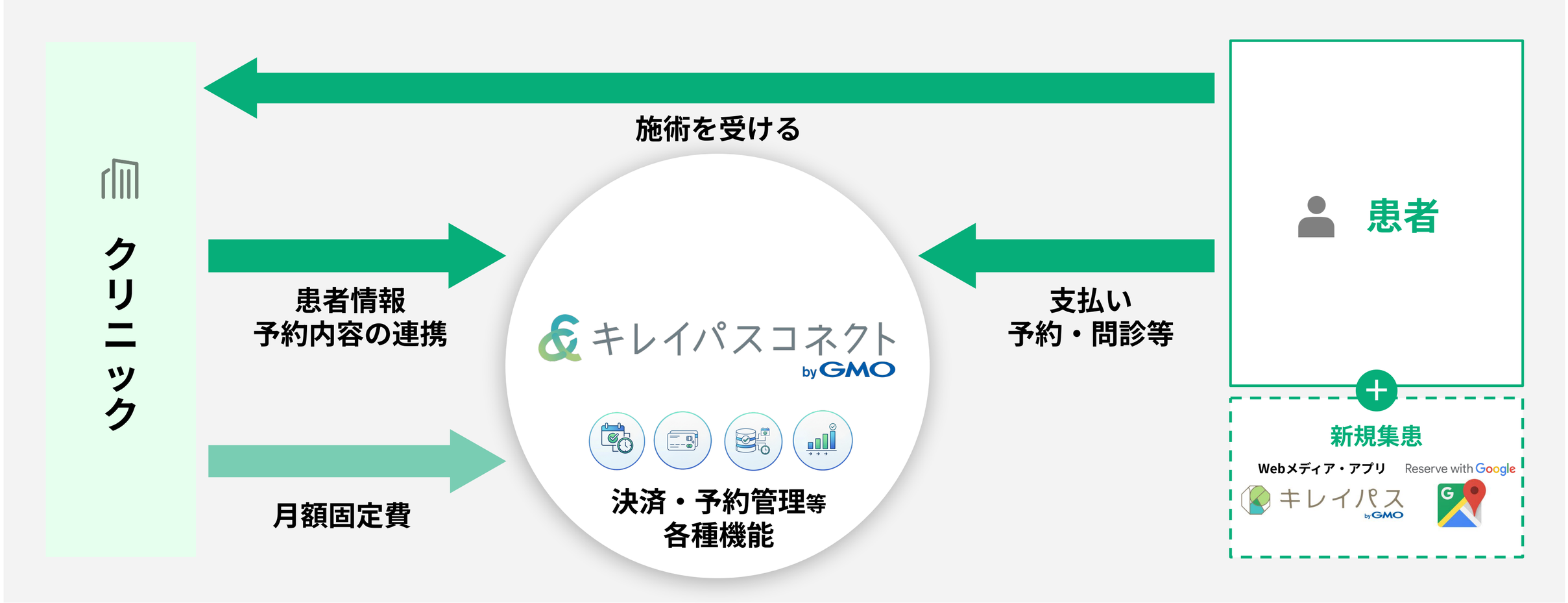
月額固定費



成長戦略 美容医療 クリニック運営支援

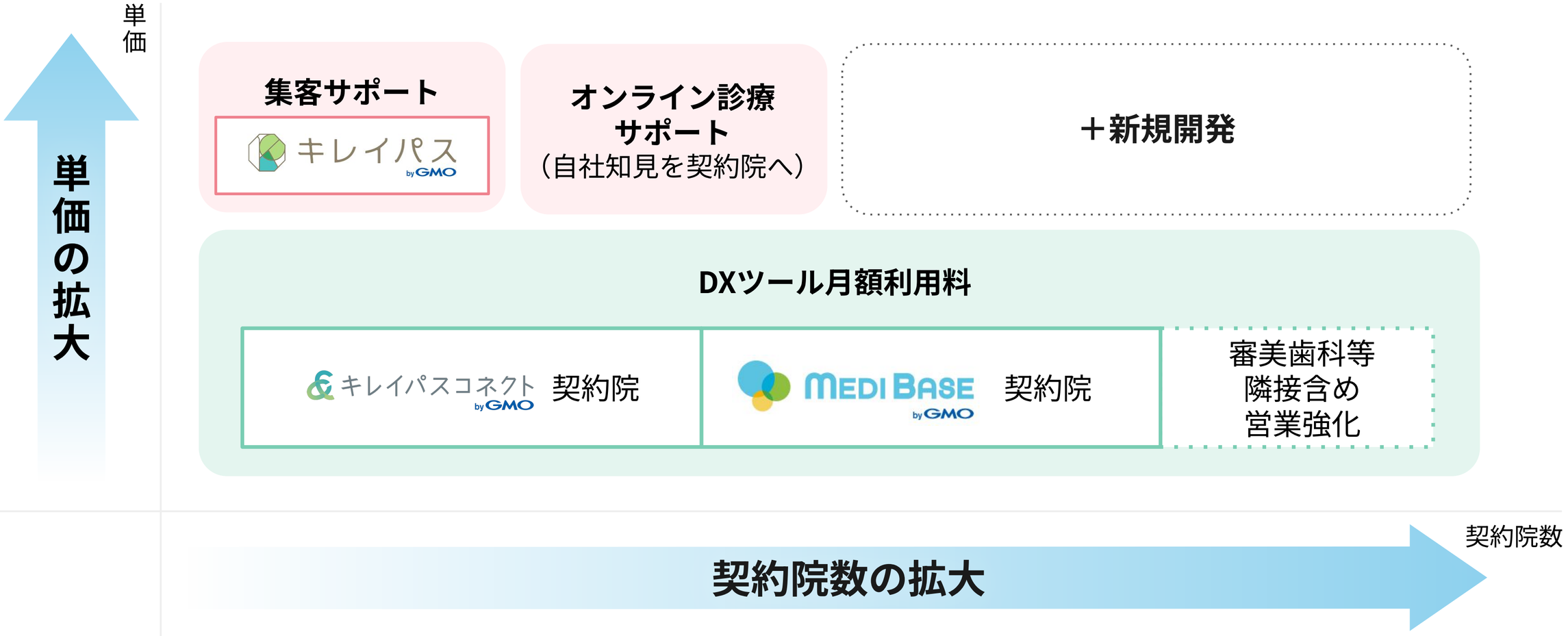
ストック事業①
キレイパスコネクト by GMO

クリニックには「業務効率化と収益管理」等の機能、ユーザーには利便性の高い「予約・事前問診・決済」等の機能を提供。月額固定制のプラットフォームとして、クリニックの規模を問わず、経営収益の最大化を支援。



ARPU拡大（顧客数×単価）

2025年度の仲間づくり（M&A）を含め月額利用ソリューション契約院数を継続拡大中。
その信頼関係をベースに、集客やオンライン診療などクリニックの課題解決提案によるARPUの拡大。



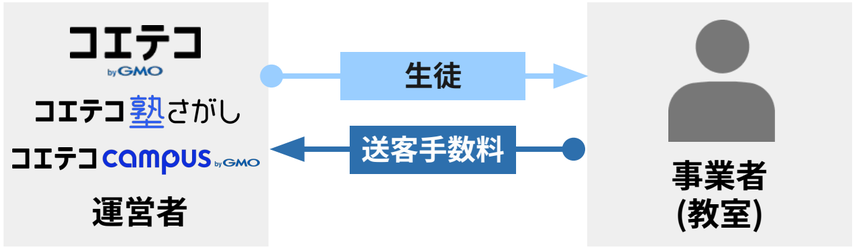
成長戦略 学び エコシステム（ストック&トランザクション）

Webメディアの「集客力」に加え、教室運営に不可欠なインフラとして深く浸透する「DXサービス」を掛け合わせることで、高LTVかつ解約率の低い強固なストック型収益基盤を構築。

フロー収益

集客
（Webメディア）

コエテコ by GMO　コエテコ塾さがし by GMO
コエテコcampus by GMO



集客から管理まで
一気通貫で提供し
事業者のLTV
最大化に貢献

ストック収益

運営DX・管理支援
（DXサービス）

コエテコマネージャー by GMO
コエテコカレッジ by GMO
コエテコリザーブ by GMO

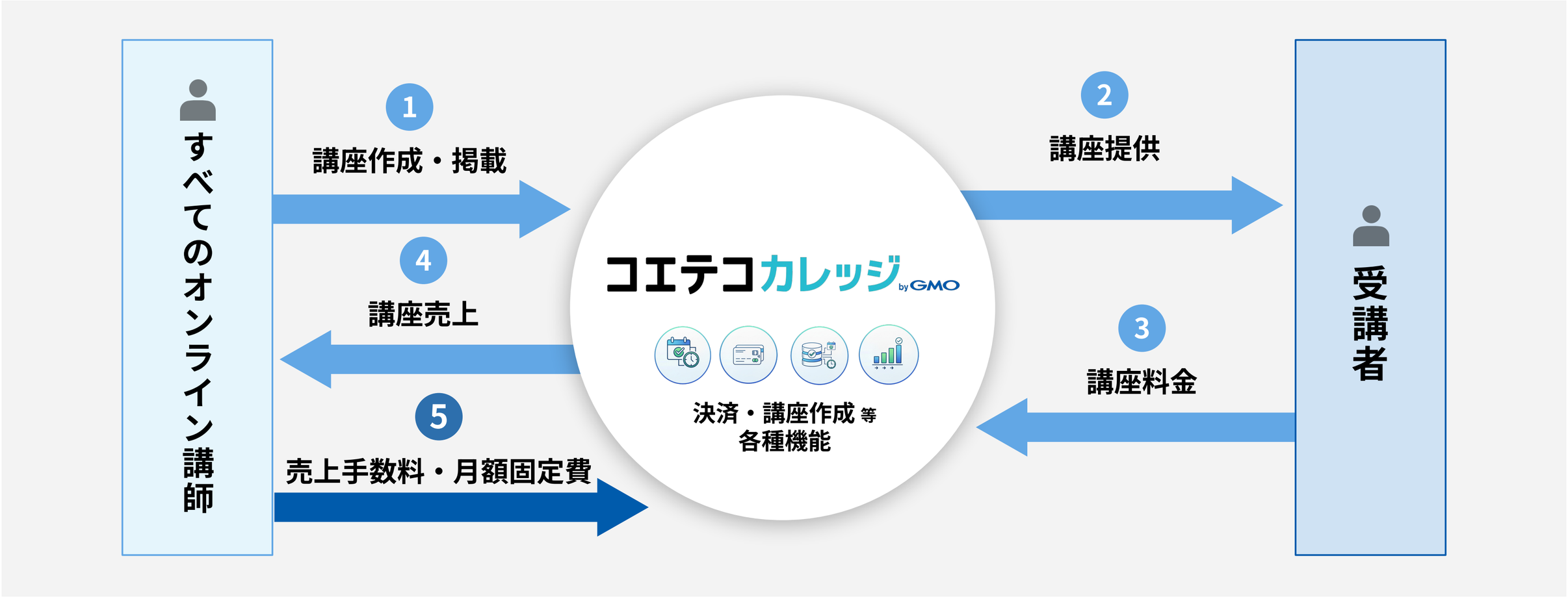
月額固定費



成長戦略 学び オンライン講座運営支援（講座販売）

ストック事業②
コエテコカレッジ by GMO

オンライン講師はシステムを通じて簡単に講座を公開・販売でき、受講者はオンライン上で決済から受講までを完結。月額固定費（フリープランあり）に加え講座売上から手数料をいただくモデルで、初期費用を抑えたデジタルコンテンツ販売とスムーズな受講体験を実現。

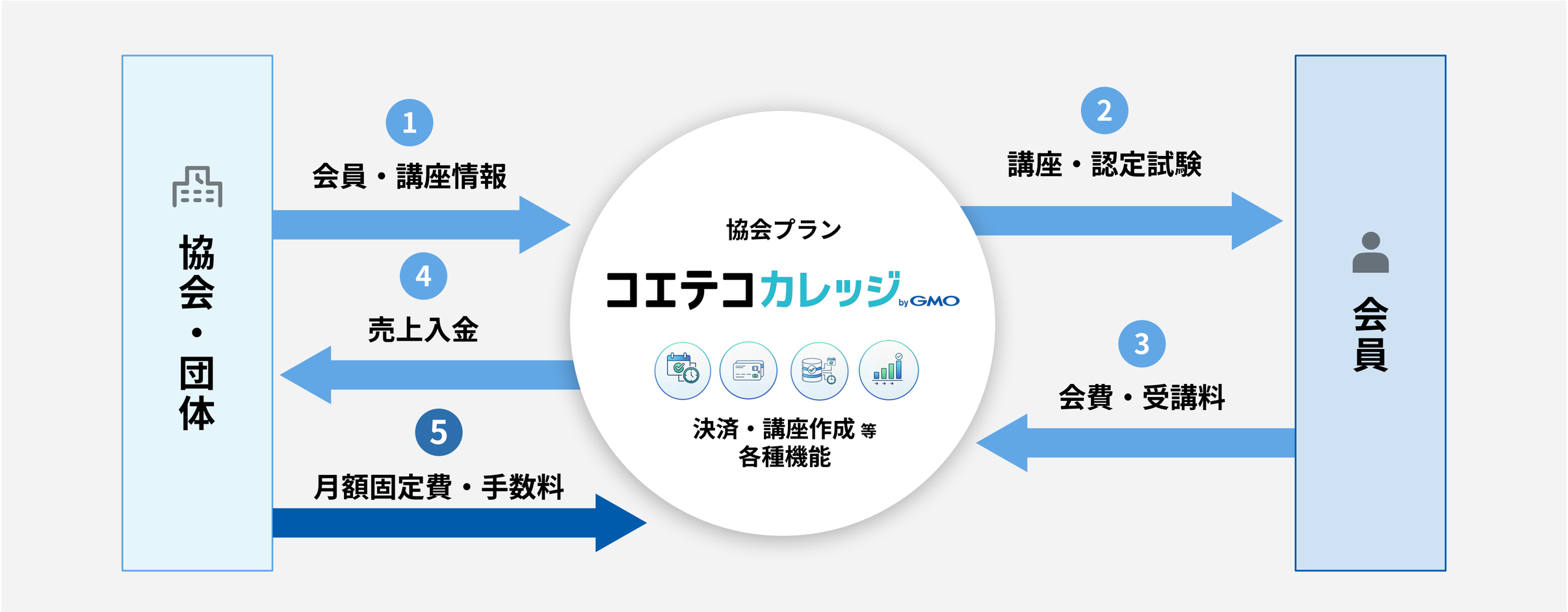


成長戦略 学び

学び系協会運営支援（会員管理）

ストック事業②
コエテコカレッジ by GMO

協会・団体に必要な機能が揃った、学習・会員運営プラットフォーム。運営の効率化や集客・コンテンツ提供を通じた、経営収益の最大化を支援。

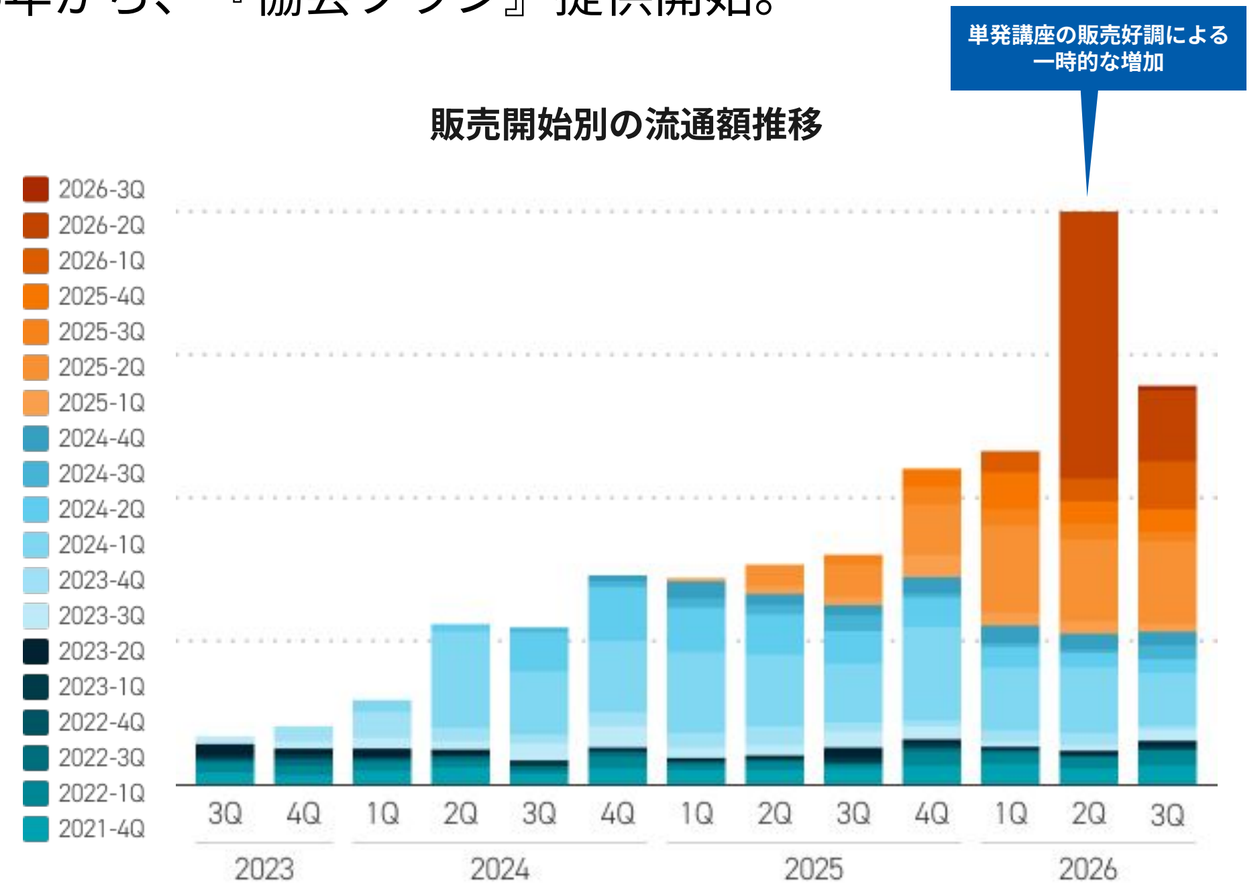


成長戦略 学び オンライン講座運営支援

ストック事業②
コエテコカレッジ by GMO

オンライン講座への集客や、ページ作成、販売、進捗管理や連絡等の会員管理機能を、オンライン講座を運営したい人や団体に向けて一気通貫で提供。2026年から、『協会プラン』提供開始。



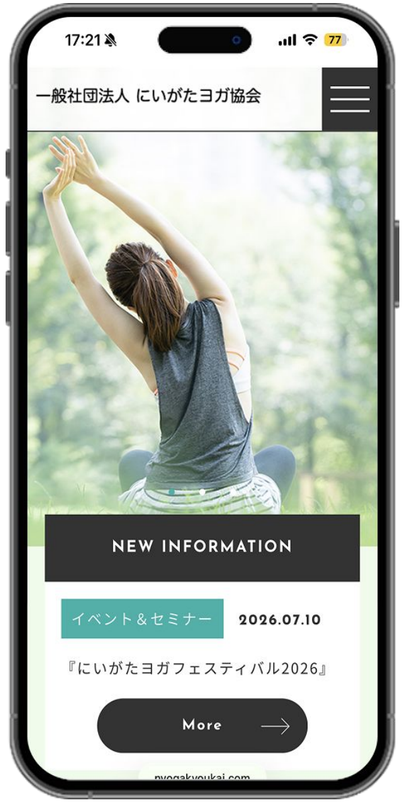


オンライン講座運営支援

利用イメージ

一般社団法人 にいがたヨガ協会様





質問に答えるだけで、講座も問題集も、AIがつくる。

「コエテコカレッジ byGMO」のAIアシスタント「AI執事」が、チャットまたは選択式の質問でスクールの状況をヒアリング。次にやることを提案し、講座・問題集・診断コンテンツの作成までAIが実行。

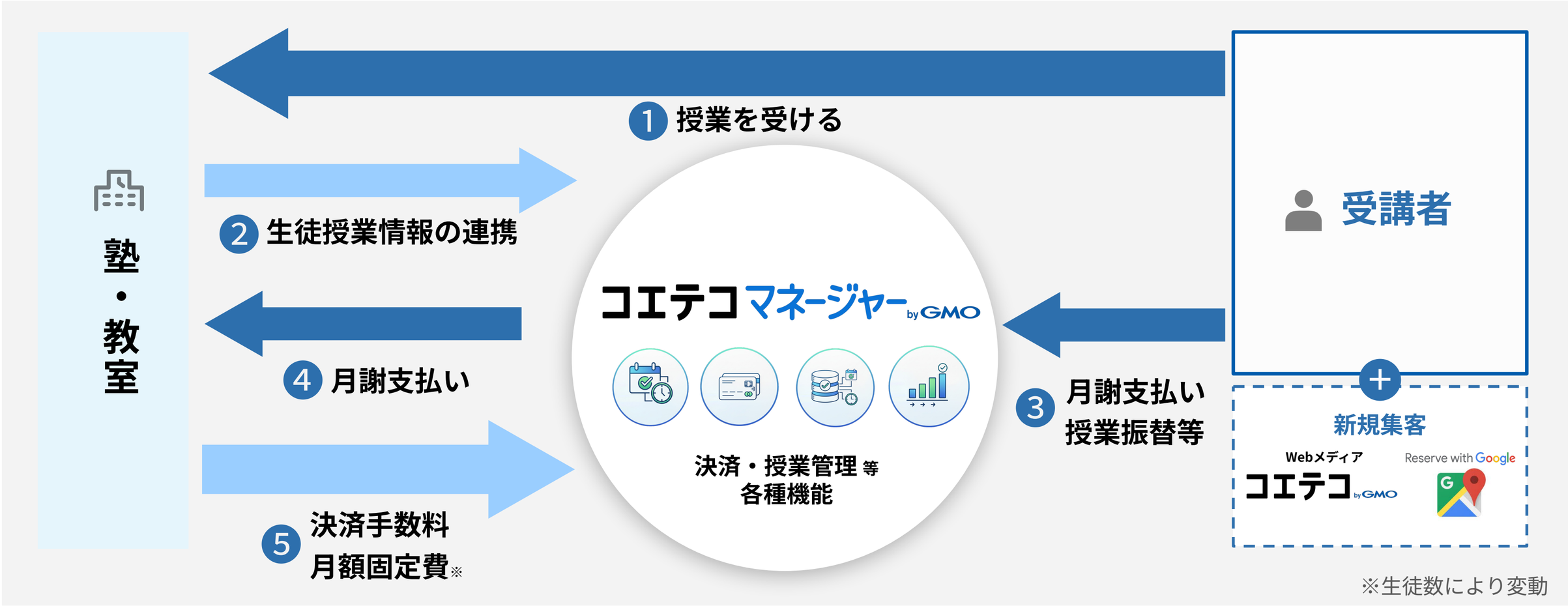


AIが、講座作成をサポート！

成長戦略 学び 塾・教室 運営支援

ストック事業③
コエテコマネージャー by GMO

スクールには「授業・生徒情報の管理、決済」等の機能を提供し、ユーザーには「欠席・振替連絡、支払い」等の利便性を提供。アナログな事務作業をデジタル化し、スクール規模を問わず運営効率と生徒満足度の最大化を支援。

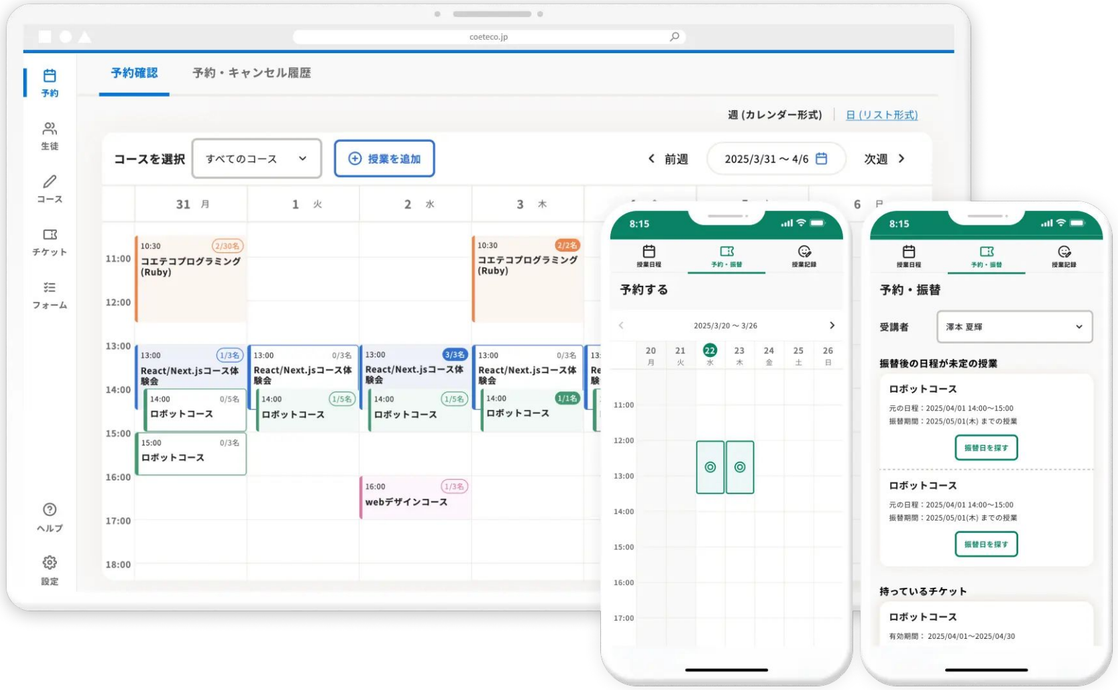


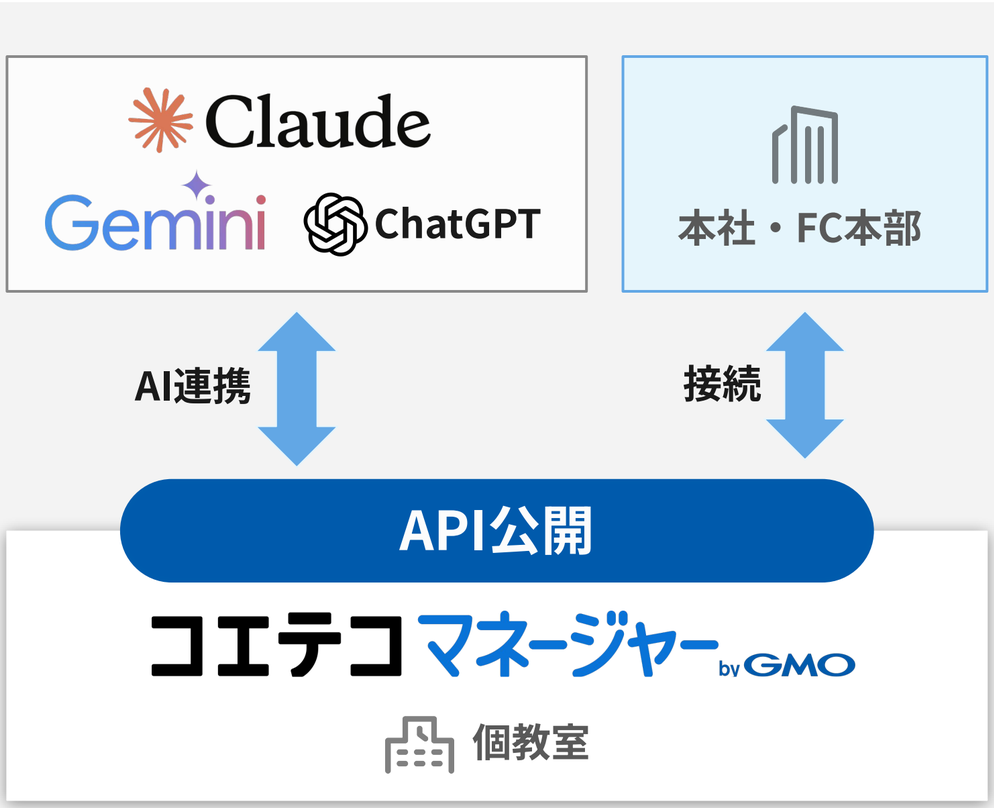
※生徒数により変動

成長戦略 学び 塾・教室 運営支援

ストック事業③
コエテコマネージャー by GMO

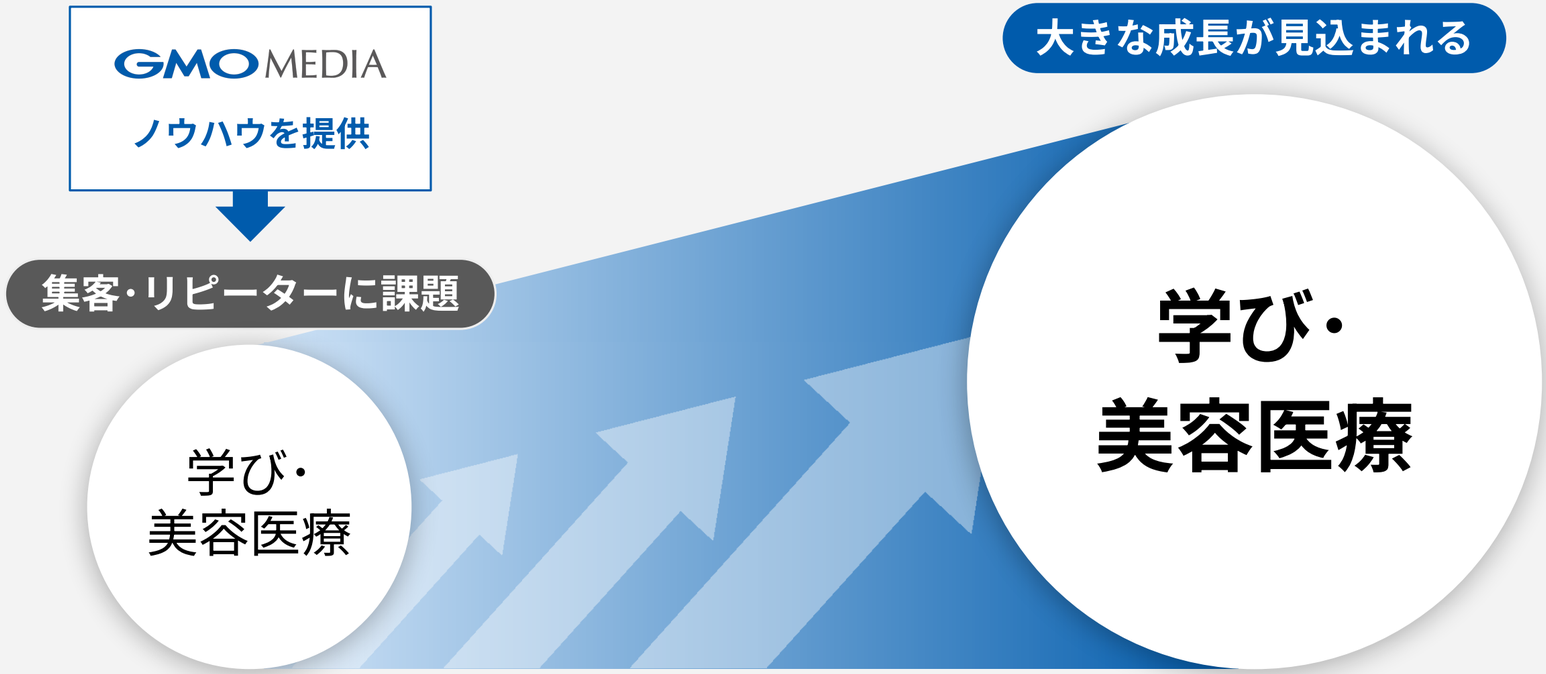
ストック（月額利用料）＆トランザクション（決済手数料）で、教育事業者の教室業務を一気通貫して提供。
2024年10月からの実証検証を経て、2025年12月より本格提供を開始。
AIフレンドリーな設計（API公開等）により、AIエージェントからの操作にも対応。



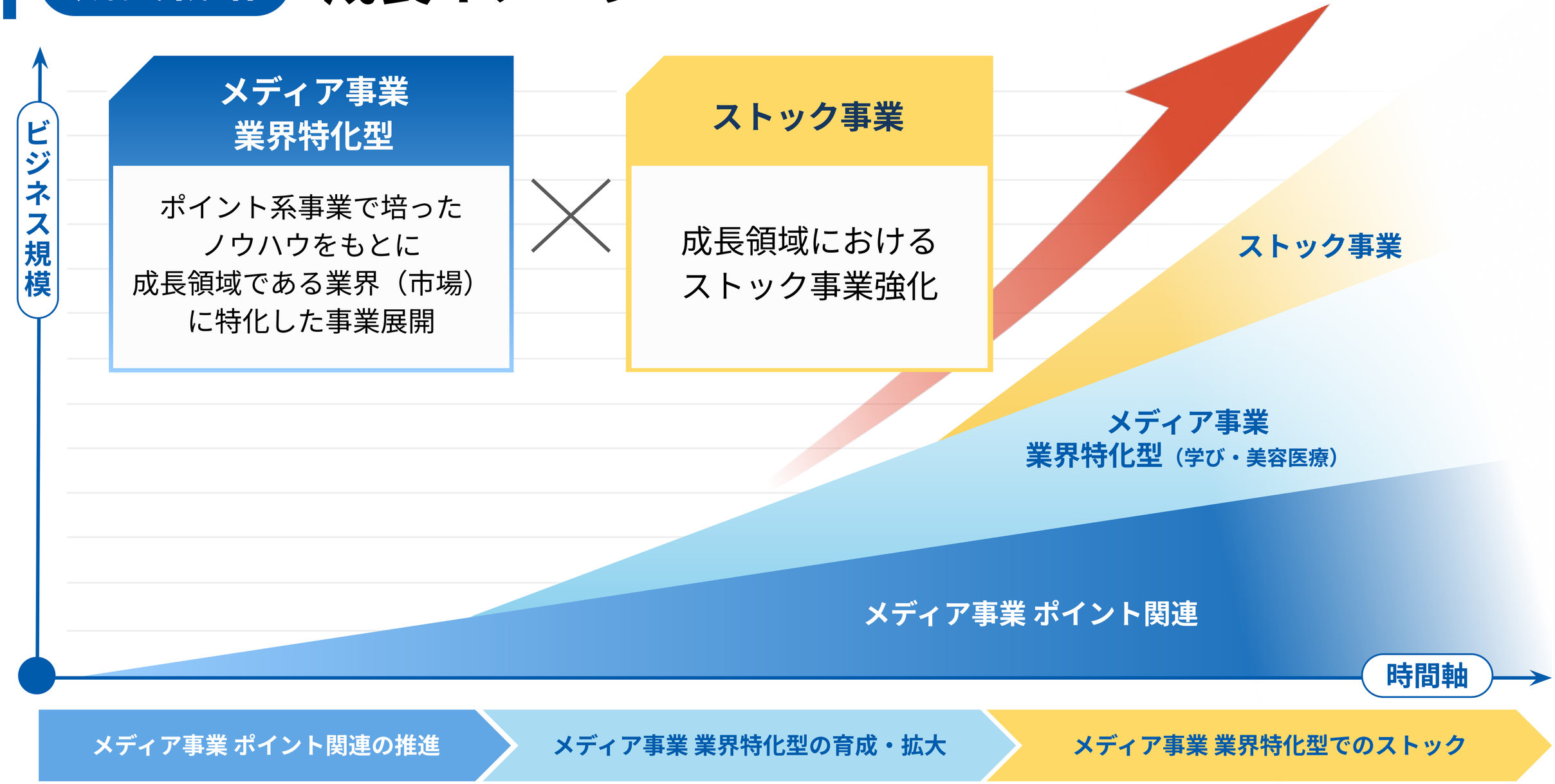


成長戦略 仲間づくり（M&A）戦略

成長市場でありながら、個別対応の重要性から**DXの潜在ニーズ**が極めて高い「学び・美容医療」領域に注力。業界全体としてデジタル化が途上にある同分野をターゲットに、高い成長性を見込める事業や法人への投資を推進中。2025年5月には、その一環として美容クリニック向け電子カルテ（ストック型事業）を譲受。



成長戦略 成長イメージ


ビジネス規模
メディア事業
業界特化型
ポイント系事業で培った
ノウハウをもとに
成長領域である業界（市場）
に特化した事業展開
×
ストック事業
成長領域における
ストック事業強化
ストック事業
メディア事業
業界特化型（学び・美容医療）
メディア事業 ポイント関連
時間軸
メディア事業 ポイント関連の推進
メディア事業 業界特化型の育成・拡大
メディア事業 業界特化型でのストック

01 決算ハイライト P.4
02 第3四半期概要 P.10
03 成長戦略 P.19
04 Appendix P.43

Appendix

当社が利用・連携する外部サービスへの不正アクセスについて

当社が利用・連携する外部サービス3件において不正アクセスが発生し、お客様情報が外部に流出した、またはその可能性があることが判明しております。関係者の皆様にご心配とご迷惑をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

サービス（提供元）	発生・報告	対象となった情報	状況
Webサイト制作サービス「Studio」（Studio株式会社）	2026年9月30日～10月1日に発生（10月16日に同社より報告）	GMOリピータス、ギフコ byGMO、コエテコEXPO byGMO、KIKKAKEのお問い合わせフォームの入力情報（氏名、会社名、メールアドレス、電話番号など）	パスワード・クレジットカード情報は含まれていません。第三者による取得は確認されていないものの、念のため漏えいしたものとみなして対応しています。現時点で、不正利用などの二次被害は確認されていません。
メール配信サービス「Cuenote FC」（ユミルリンク株式会社）	2026年10月16日に確認（10月26日に同社より、当社の利用環境から情報が出力された記録があると報告）	「ポイントタウン byGMO」の一部会員のメールアドレスおよび会員ID	パスワード・クレジットカード情報は同サービスに登録しておらず、対象外です。現時点で、不正利用などの二次被害は確認されていません。
モニターサービス「ファンくる」（株式会社ファンくる）	2026年10月30日～31日に発生（11月2日に同社より報告）	「ポイントタウン byGMO」の「モニターで貯める」を利用した一部会員の会員ID、性別、会員登録日	メールアドレス等の個人情報は当社から同社へ提供していないため、第三者がお客様を特定することはできません。

当社の対応

- 対象のお客様へのご連絡：Studio・Cuenote FCの事案はメールで個別にご連絡。ファンくるの事案は2026年11月5日に当社サイトでお知らせを公表
- 認証情報の変更、アカウント権限の見直しなどの保護措置を実施
- 個人情報保護委員会へ報告し、法令に基づき適切に対応

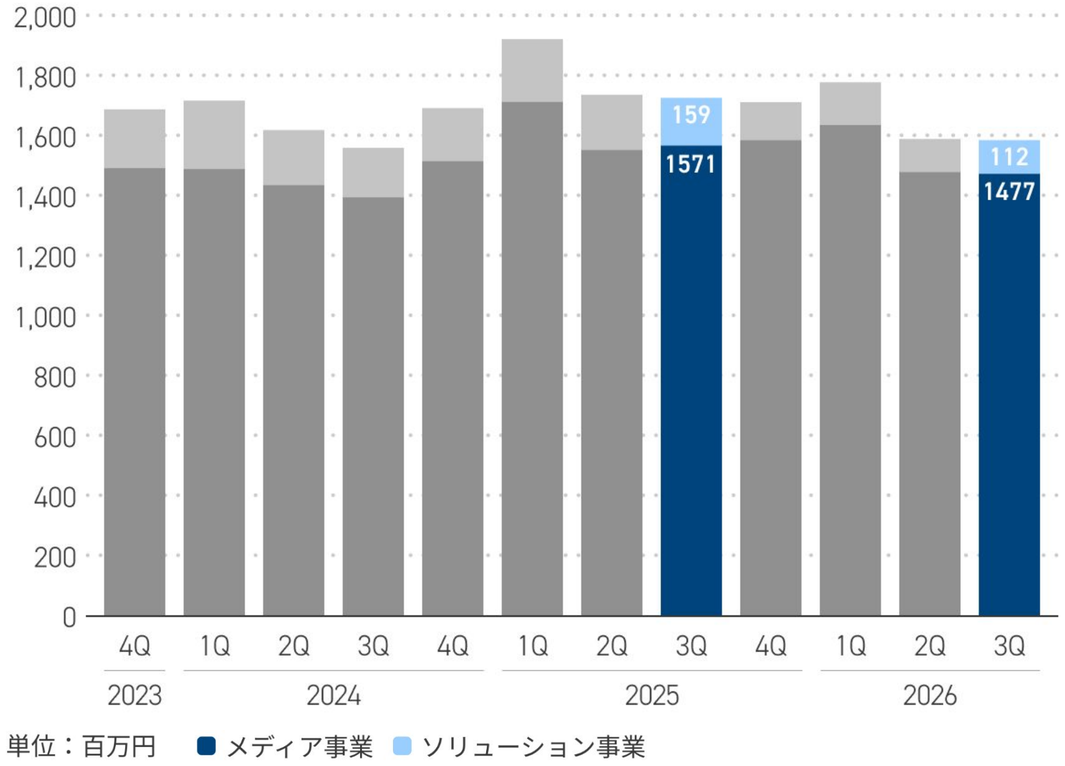
Appendix

セグメント別推移

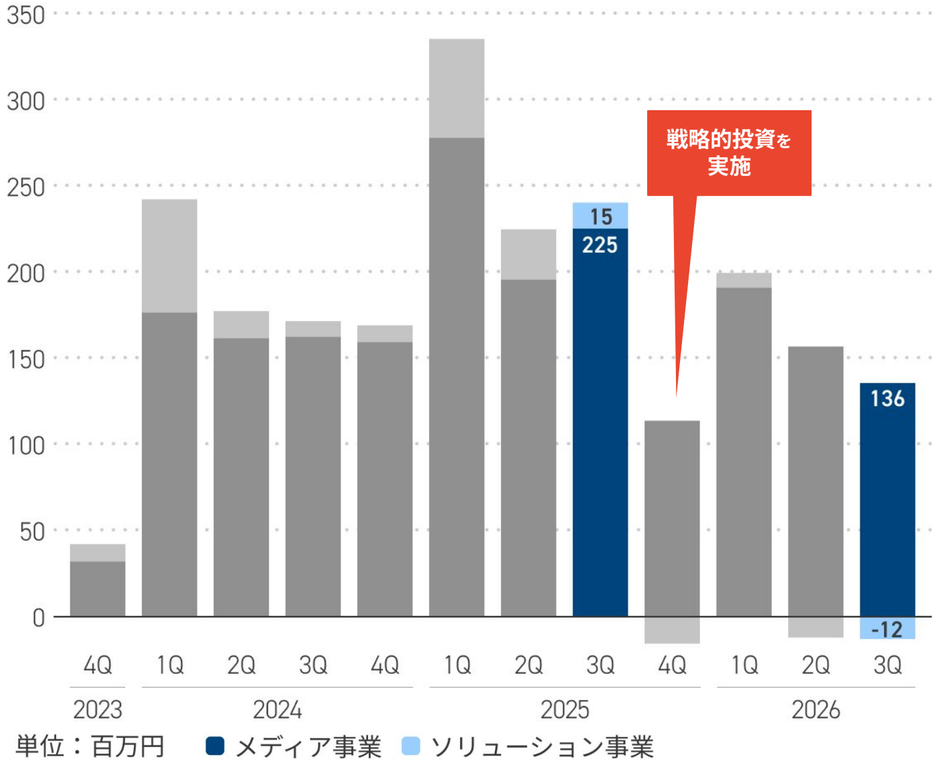
メディア事業：ストック収益（美容クリニック運営支援・学習塾運営支援など）の契約数は順調に積み上がる一方、広告ゲーム・クーポン販売などのフロー収益が前年同期を下回り、減収。

ソリューション事業：大口顧客の契約条件見直しと市場の成熟化による減収。

売上高推移



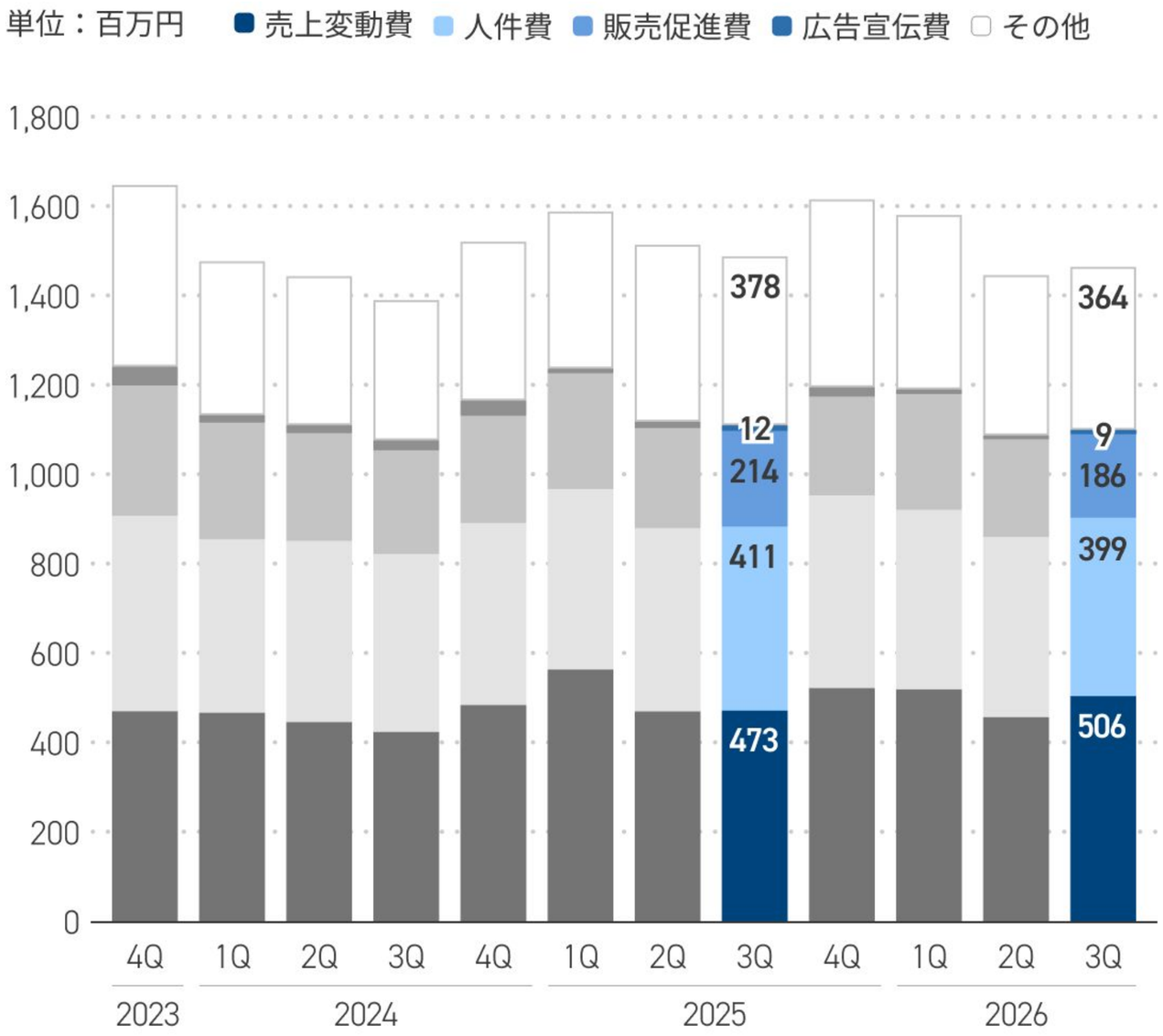
営業利益推移



※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。

Appendix

営業費用推移



前年同期比較

人件費・外注費・販促費の抑制など業務効率化を進め、営業費用は前年同期を下回って推移。

Appendix

連結損益計算書

美容クリニック向けDXサービスや学び領域のストック型サービスの契約件数が順調に増加するも、
Web広告単価の変動など外部環境の変化を受け、フロー収益が前年同期を下回って推移。

単位：百万円	2025年7-9月	2026年7-9月	前年同期比	前年同期比増減要因
売上高	**1,730**	**1,589**	**▲8.1%**	【売上高】 メディア事業 ▲94百万円 (5.9%減) ソリューション事業 ▲46百万円 (29.3%減) 【営業費用】 売上変動費 (収益シェア原価) メディア事業 ＋32百万円 (6.9%増) ソリューション事業 ▲0百万円 (2.4%減) 人件費　▲12百万円 業務委託・外注　▲19百万円 販促・広告費　▲30百万円
売上原価	**898**	**910**	**＋1.4%**	
売上総利益	**832**	**679**	**▲18.4%**	
販売費及び一般管理費	**591**	**555**	**▲6.0%**	
営業利益	**240**	**123**	**▲48.7%**	
営業利益率	**13.9%**	**7.8%**	**▲6.1pt**	
経常利益	**245**	**128**	**▲47.7%**	
親会社株主に帰属する四半期純利益	**163**	**82**	**▲49.3%**	

※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。

Appendix

連結貸借対照表

引き続き、健全性を維持。

単位：百万円	2026年6月末	2026年9月末	増減率	増減要因
流動資産	4,542	4,507	▲0.7%	現金預金＋5百万円 （関係会社預け金含む）
うち現金預金 関係会社預け金含む	2,973	2,979	＋0.1%	
固定資産	1,272	1,233	▲3.0%	ソフトウェア等▲7百万円 のれん▲8百万円 繰延税金資産▲16百万円
総資産	5,815	5,741	▲1.2%	
流動負債	2,879	2,738	▲4.9%	買掛金＋67百万円 未払金▲89百万円 未払法人税等▲90百万円
うちポイント引当金	848	834	▲1.6%	
固定負債	28	27	▲3.3%	長期借入金▲0百万円
純資産	2,906	2,975	＋2.3%	四半期純利益＋82百万円 自己株式取得▲13百万円
純資産比率	50.0%	51.8%	＋1.8pt	
負債及び純資産	5,815	5,741	▲1.2%	

※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。

Appendix

セグメント毎の収益配分（2026年3Q）

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	862	67	929
	PointTown by GMO　かんたんゲームボックス by GMO　コエテコ by GMO	GMOリピータス　アフィタウン by GMO	
課金取引関連収益	557	10	568
	ゲソてん by GMO　キレイパス by GMO　くまポン by GMO		
その他収益	57	34	91
		GMOリピータス	
合計	1,477	112	1,589

※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。

Appendix

セグメントについて

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：93.0%

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

2026年度の売上高のうち、**業界特化型事業が占める割合は25.2%**

ソリューション事業

アフィタウン by GMO　GMOリピーダス

売上高に占める比率：7.0%

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2026年12月期第3四半期の実績で計算。

Appendix

コエテコ by GMO 第3四半期概要の補足

AI検索の普及に伴うユーザー行動の変化を捉え、最適化に向けた研究を継続。一方で、検索流入に依存しない事業ポートフォリオへの転換を図り、ストック事業の契約積み上げを通じて、安定的な収益基盤の拡大を推進。

for 子ども（保護者）

検索上位表示 ※2026年9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

193地域で1位表示

情報充実 ※2026年9月末時点

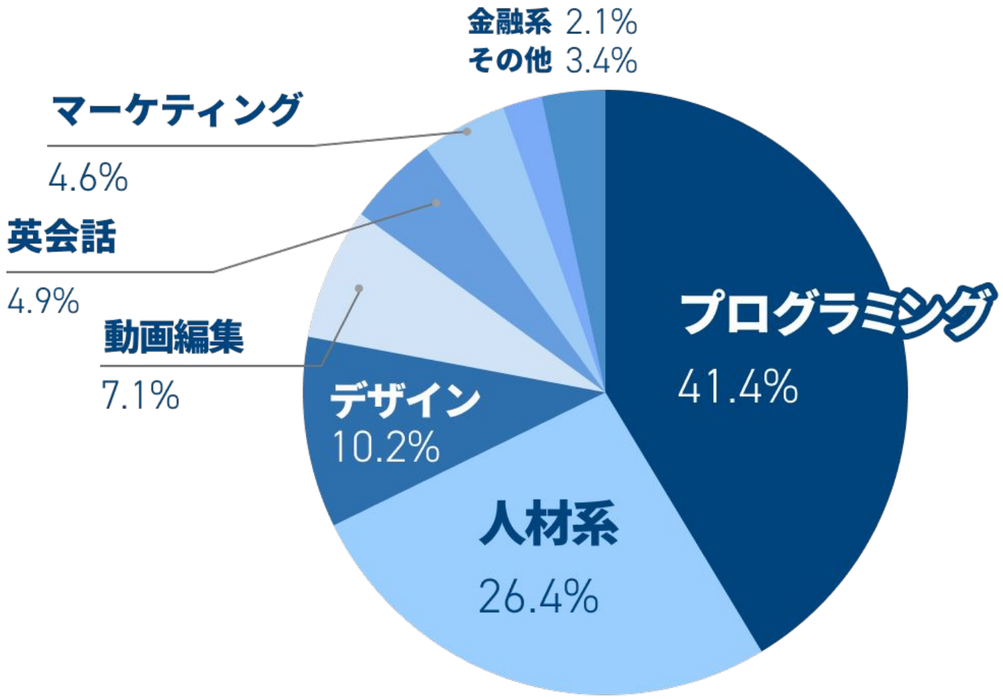
子ども向けプログラミング
教室掲載数

12,872件

for 社会人

2026年第3四半期

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。





Appendix

コエテコ by GMO グッドデザイン賞を受賞

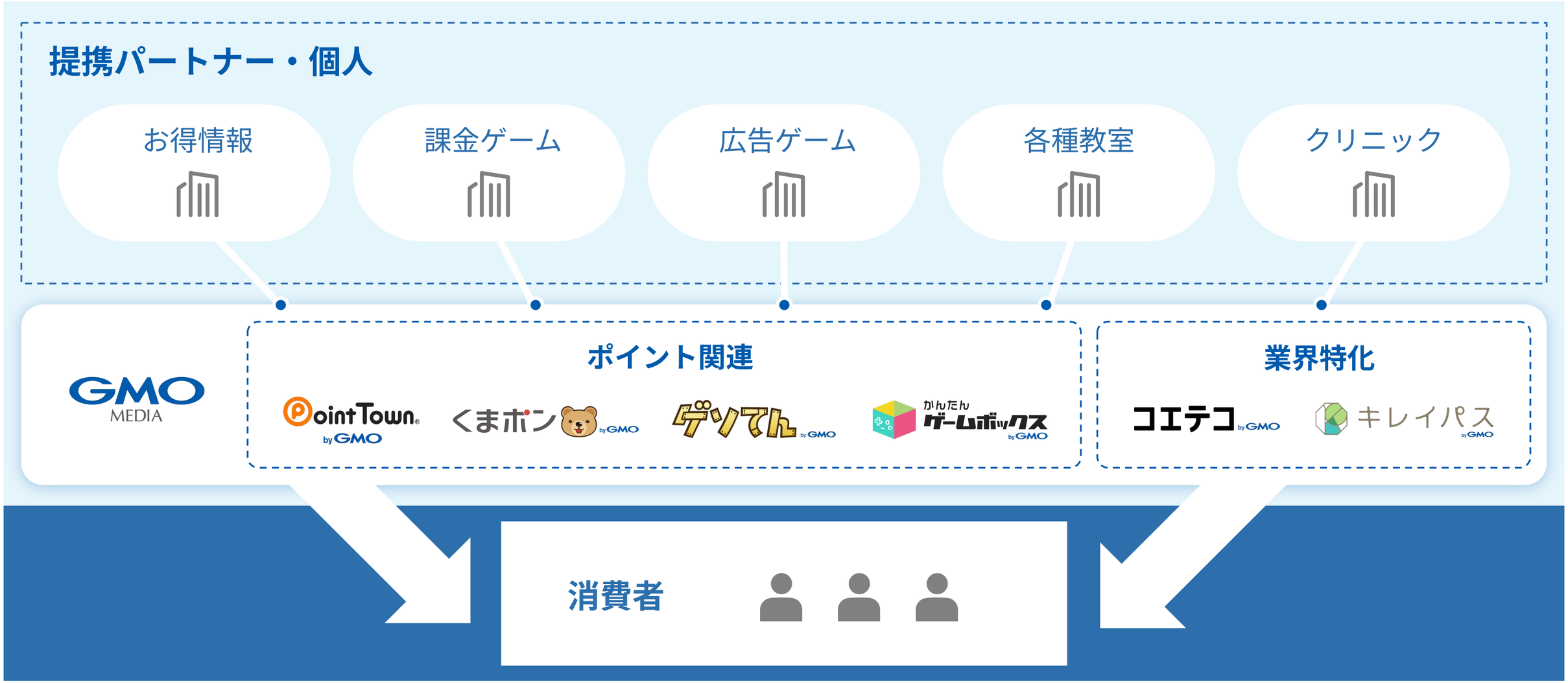
高校教員向け教育DXサービス「コエテコStudy byGMO」が、公益財団法人日本デザイン振興会が主催する「2026年度グッドデザイン賞」を受賞。「コエテコStudy byGMO」は、テスト・課題の作成から配信、採点、成績管理までをオンラインで完結できるサービス。情報科教員へのヒアリングを通じて得た現場の声をUI/UX設計に反映するとともに、AIによる問題作成、CBT形式のテスト、自主学習機能などへ段階的に機能を拡張。教員の負担を軽減するため、作問・採点・成績管理の課題を安価で解決できる点が高く評価された。



Appendix

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。



Appendix

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。

国内有数 ゲーム会社 ネットワーク

課金ゲーム

提携社数： 44
ゲーム数： 114

広告ゲーム

提携社数： 21
ゲーム数： 554





提携先のメディア

人気ゲーム提供

レベニューシェア

オンライン ゲームセンター

●課金ゲームプラットフォーム

ゲソてん by GMO

●広告ゲームプラットフォーム

かんたん ゲームボックス by GMO

ユーザー訪問

レベニューシェア

国内有数 メディア・事業社 ネットワーク



各提携メディアの ユーザー

提供メディア数

課金ゲーム： 22
広告ゲーム: 52

一部抜粋

ポイント広場（dポイント）

R POINT

au Webポータル イージーゲーム

SAISON POINT MALL 永久不滅ポイント

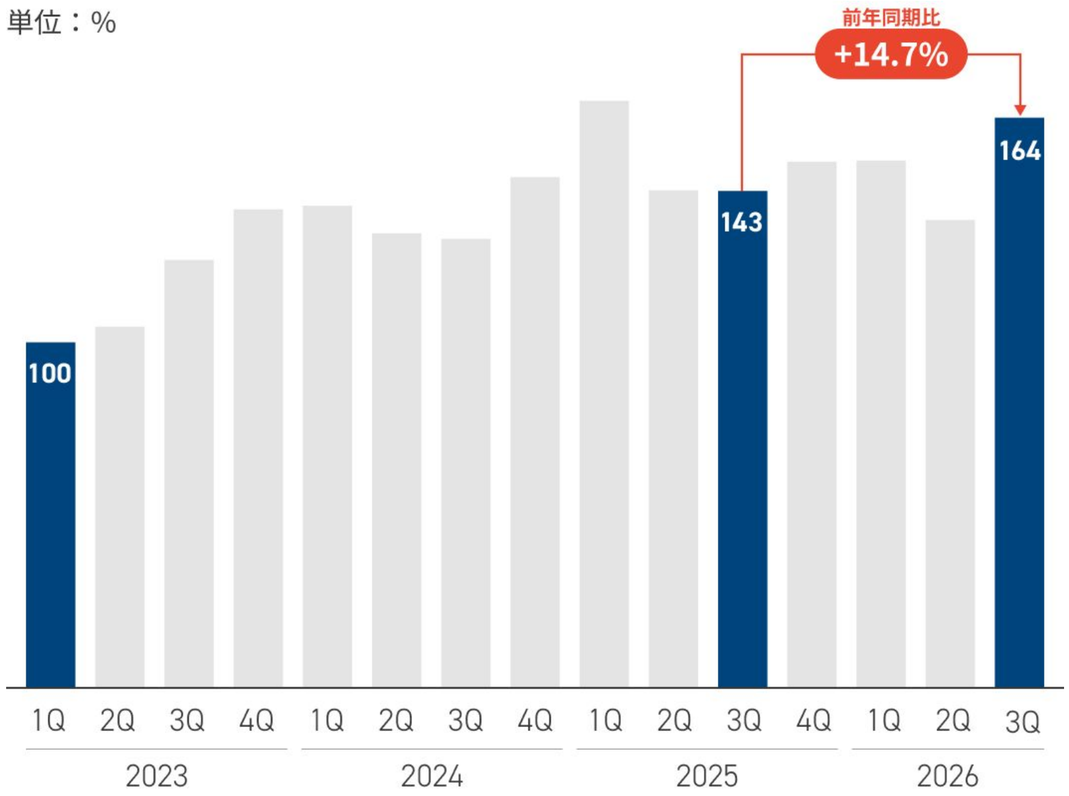
※数値は2026年9月末現在

Appendix

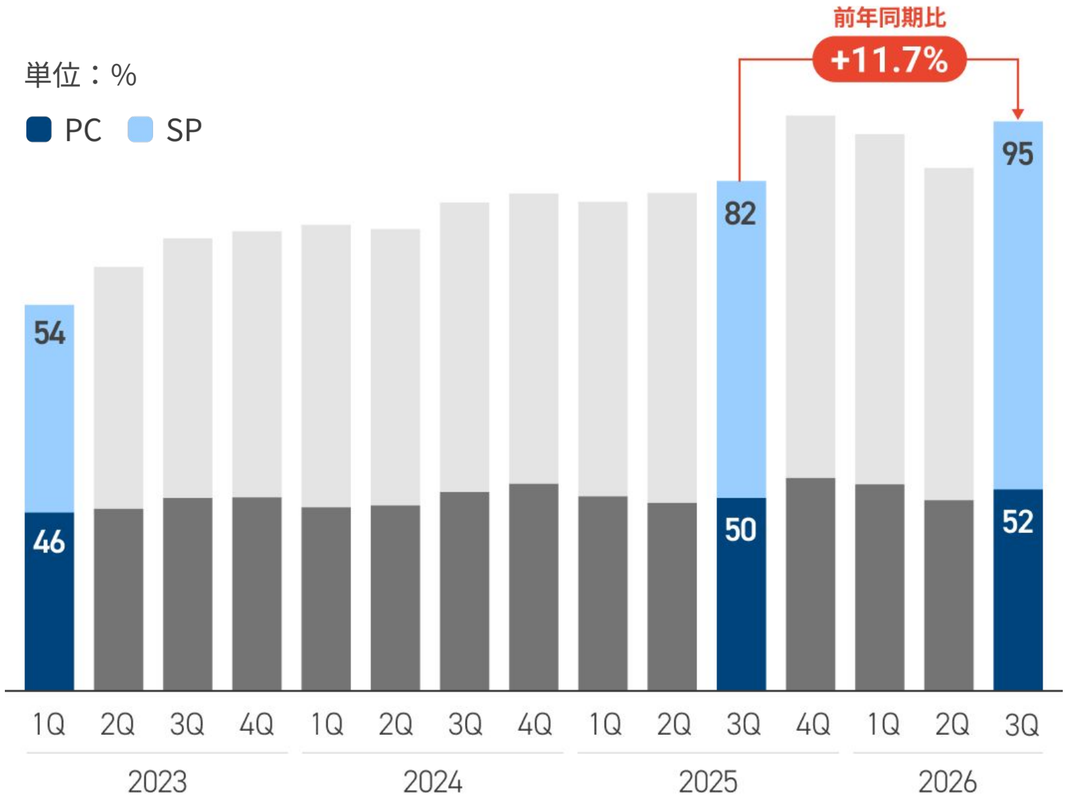
第3四半期概要の補足

課金ゲームおよび広告ゲーム事業は堅調に推移。

ゲーム（広告・課金）プラットフォーム売上規模推移



課金ゲーム デバイス別課金額推移

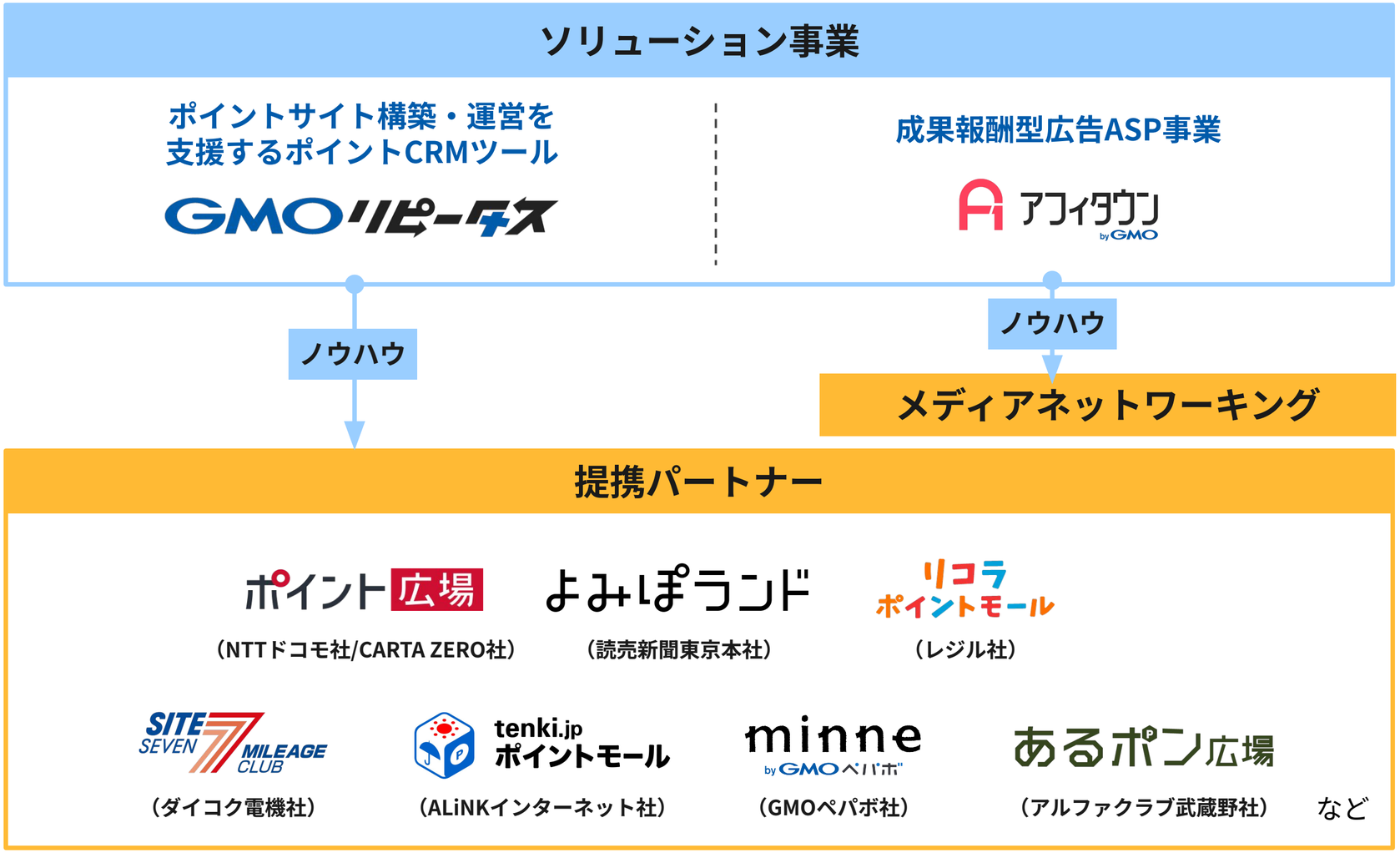


※2023年1Qの合計を100として比較。上記データは概算の数値となります。

Appendix

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。



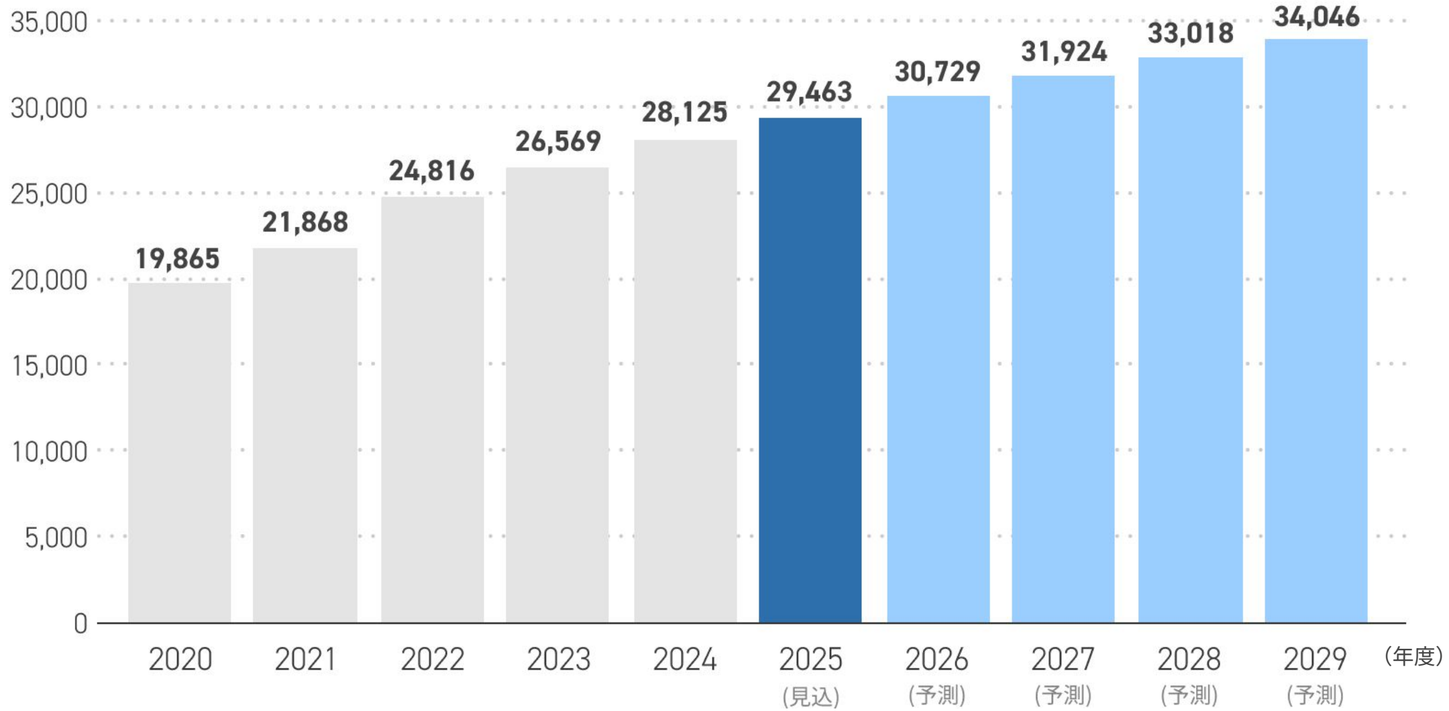
Appendix

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、日常の中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（2025年）」(2025年12月12日) https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3996
※ポイント発行額ベース ※ 2025年度は見込値、2026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。

Appendix

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 ・インフレによる「生活防衛」需要が増大し、ポイ活市場は引き続き活況	・「ポイ活市場」の伸長により、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推移
学び	・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が継続され引　き続き需要増 ・共通テスト「情報Ⅰ」実施を経て、難化を受けた対策需要の高度化・定着フェーズへ ・採用市場ではエンジニア職以外でも生成AI利活　用スキルが必須要件化し、基準が高度化	・GIGAスクール構想第2期（NEXT GIGA）の端末更　新が進み、関心は活用・校務DXへ ・教育現場への生成AIによる個別最適化学習（アダ　プティブ・ラーニング）の実装や教員の校務DX　　（働き方改革）導入が進む ・次期学習指導要領に向けた審議まとめで、小学校に「情報の領域」、中学校に「情報・技術科」を新設する方針（先行実施：小学校2028年度、中学校2029年度）
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	・美容医療市場は着実な成長を続けているもの　　の、一部(特に脱毛特化クリニックなど)では供給　過多による淘汰フェーズに ・美容医療は一過性のブームから「日常の肌管　　理」へと完全に定着し、リピート需要を主軸と　した安定市場へ移行	・改正医療法による美容医療の報告・公表制度の導　入や医療広告等ガイドラインの改正、ステマ規制　が、コスト要因になると同時に参入障壁に ・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

企業理念

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。

Appendix

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

58.7%

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。2026年9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。2026年9月末時点

本資料には、2026年11月12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://www.youtube.com/channel/UCpsFA9d0ILkf5AyNH8ixCAg