

2025.10.1

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 (グロース415A)

- 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）
- 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

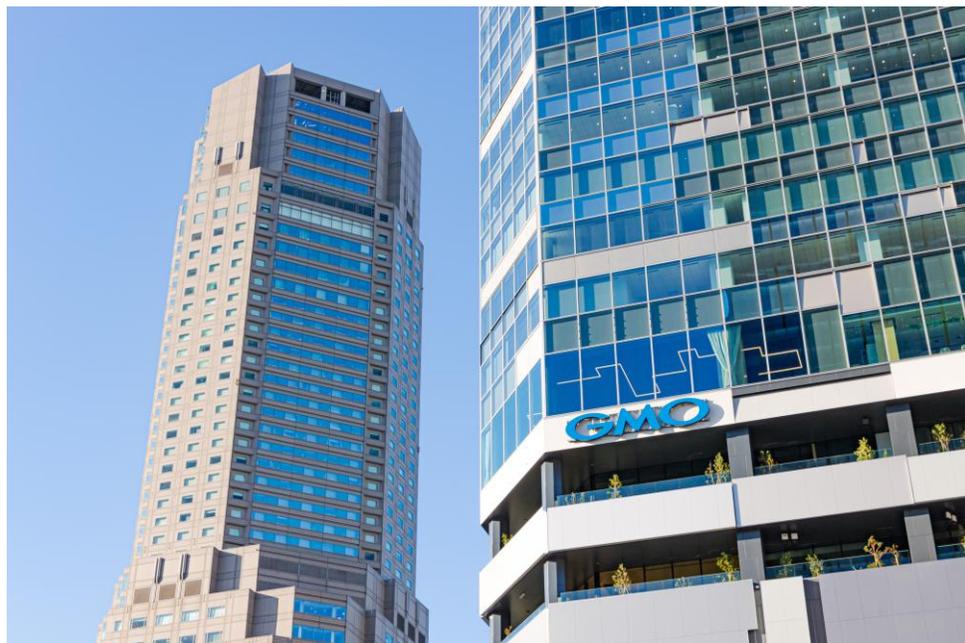


01

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（2025年10月1日時点）

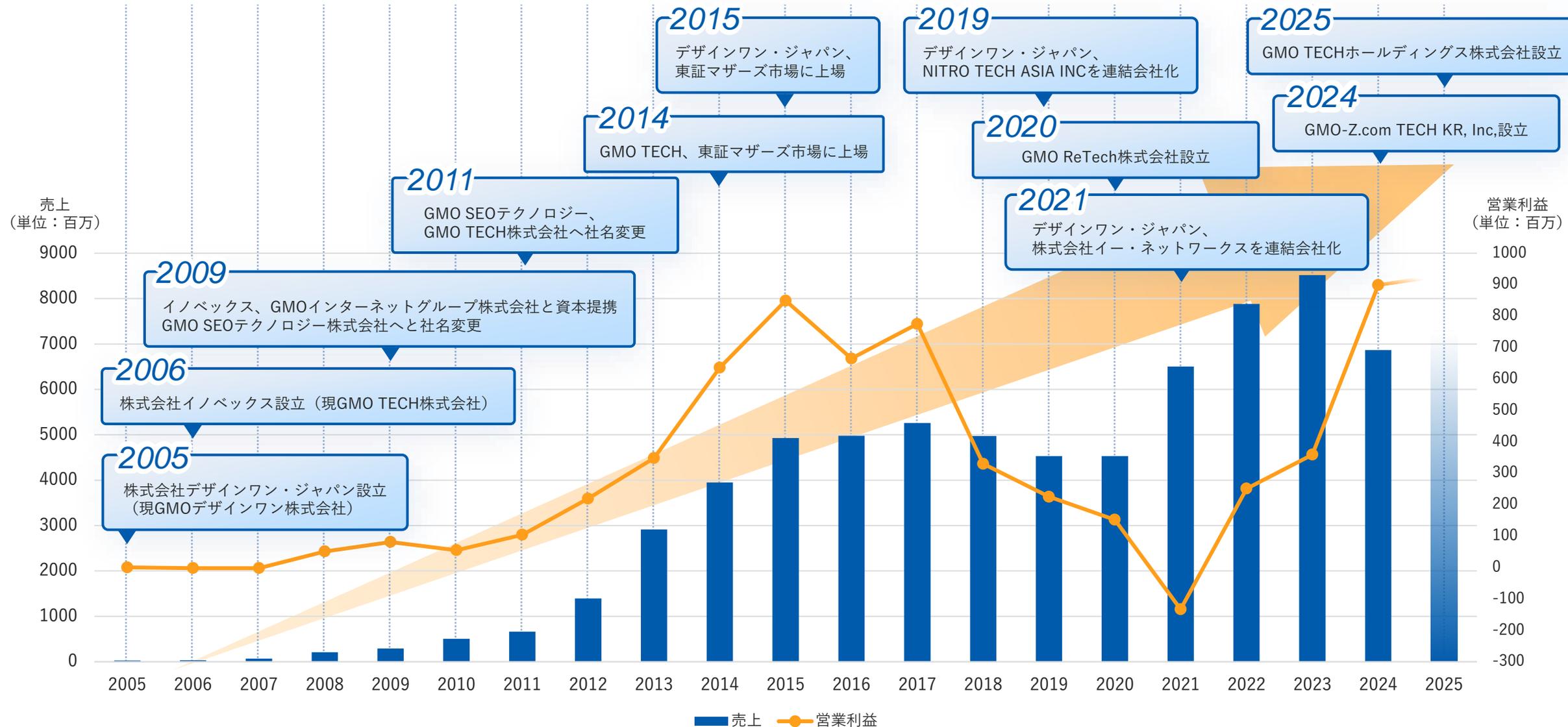
従業員数 461人（2025年10月1日時点 連結人員）

主要株主 GMOインターネットグループ株式会社
鈴木明人

グループ会社

- GMO TECH株式会社
- GMOデザインワン株式会社
- GMO ReTech株式会社
- GMOイーネットワークス株式会社
- GMO-Z.com TECH KR, Inc.
- GMO-Z.com TECH VN NTA, Inc.

沿革



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



取締役副社長

高島 靖雄

1975年11月27日生

GMOデザインワン株式会社
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 管理本部長

田中 誠

1975年11月21日生



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
グループ管理部門統括



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

弁護士法人瓜生・糸賀法律事務所



取締役（監査等委員）

高木 友博

1954年6月8日生

明治大学名誉教授

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 高島 靖雄	取締役 管理本部長 田中 誠	取締役 システム 本部長 CTO 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。

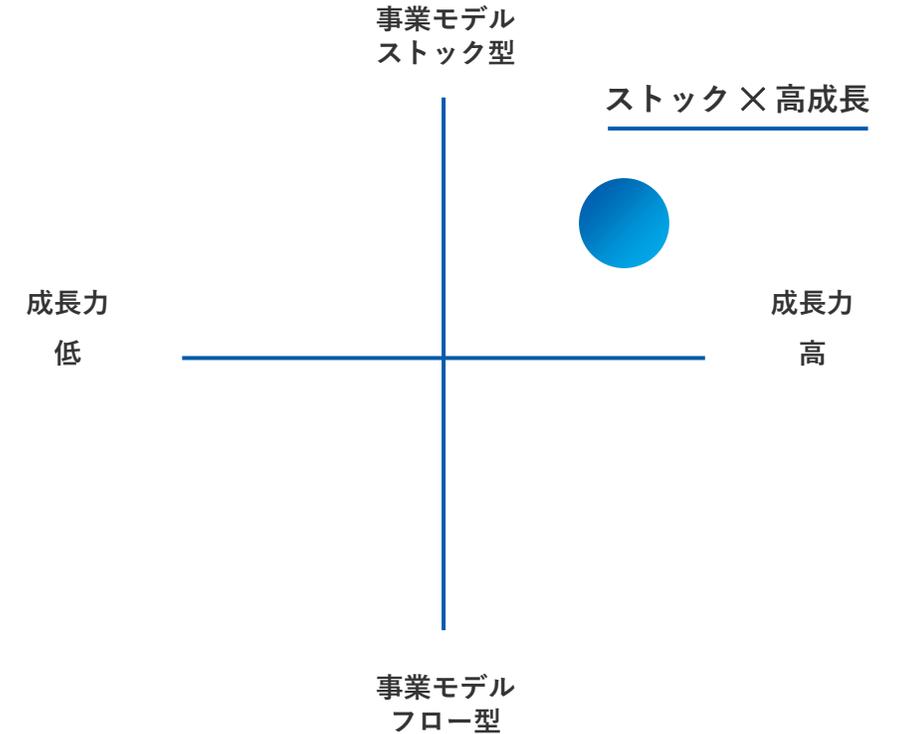
グループシナジー

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・技術力を活用して、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、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実現します。

ポジショニング



02

GMO TECH HD の事業

サービス概要

MEO

Googleマップ検索（ローカル検索）において、自社の店舗情報やビジネス情報を検索ユーザーに見られる機会を増やし、店舗集客を強化します。

SEO コンサルティング

お客様のWEBサイトやコンテンツが、Googleなどの検索エンジン上で上位表示されるよう対策し、顧客獲得や売上向上をサポートします。

インターネット メディア

店舗のロコミ・ランキングサイトである『エキテン byGMO』を運営。ユーザーと店舗を結ぶ集客／情報プロバイダーとしての役割を担います。

アフィリエイト 広告

完全成果報酬型のアフィリエイトサービスを展開。広告主と媒体主（アフィリエイト）を仲介し、広告主の集客・売上向上と、媒体主の収益最大化を支援します。

決済サービス

アプリ事業者がWebサイトを通じてデジタルコンテンツを販売できる『GMOアプリ外課金』を開発・提供。アプリ事業者の収益向上を支援します。

不動産DX

不動産テックのサービスブランド『GMO賃貸DX』を提供し、不動産管理会社様の業務効率化を支援しています。

システム開発

新規事業やプロダクト開発のアイデア創出やビジネス設計から、開発・保守運用までの全工程を一貫して支援します。

WEB制作/受託開発

Web制作・受託開発・ホスティングサービスなど、幅広いIT関連サービスを展開。開発の上流から下流まで一貫して対応します。

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。

MEODash!
byGMO

MEODashboard
byGMO

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を見つけやすくなる施策を行い、店舗情報がより上位に表示されるよう対策するMEOは国内No1プロダクト。

エキテン
byGMO

メディア事業

国内最大級のオールジャンルの店舗・施設の口コミサイトの運営を行う事業。ユーザーの「探したい」ニーズと、お店の「集めたい」ニーズを「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。

GMO SmaAD

アフィリエイト事業

スマートフォンアプリ向け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。

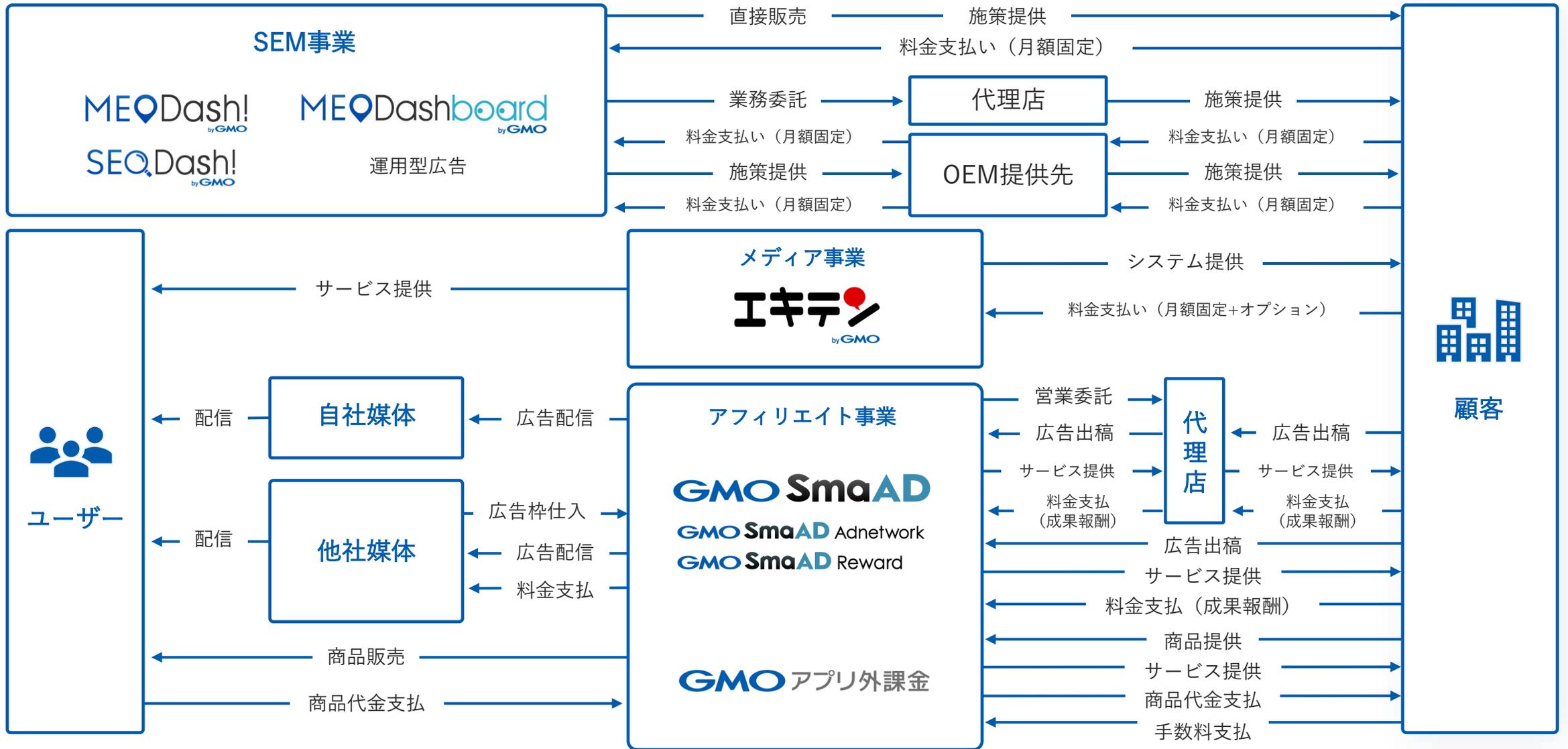
GMO 賃貸DX

不動産テック事業

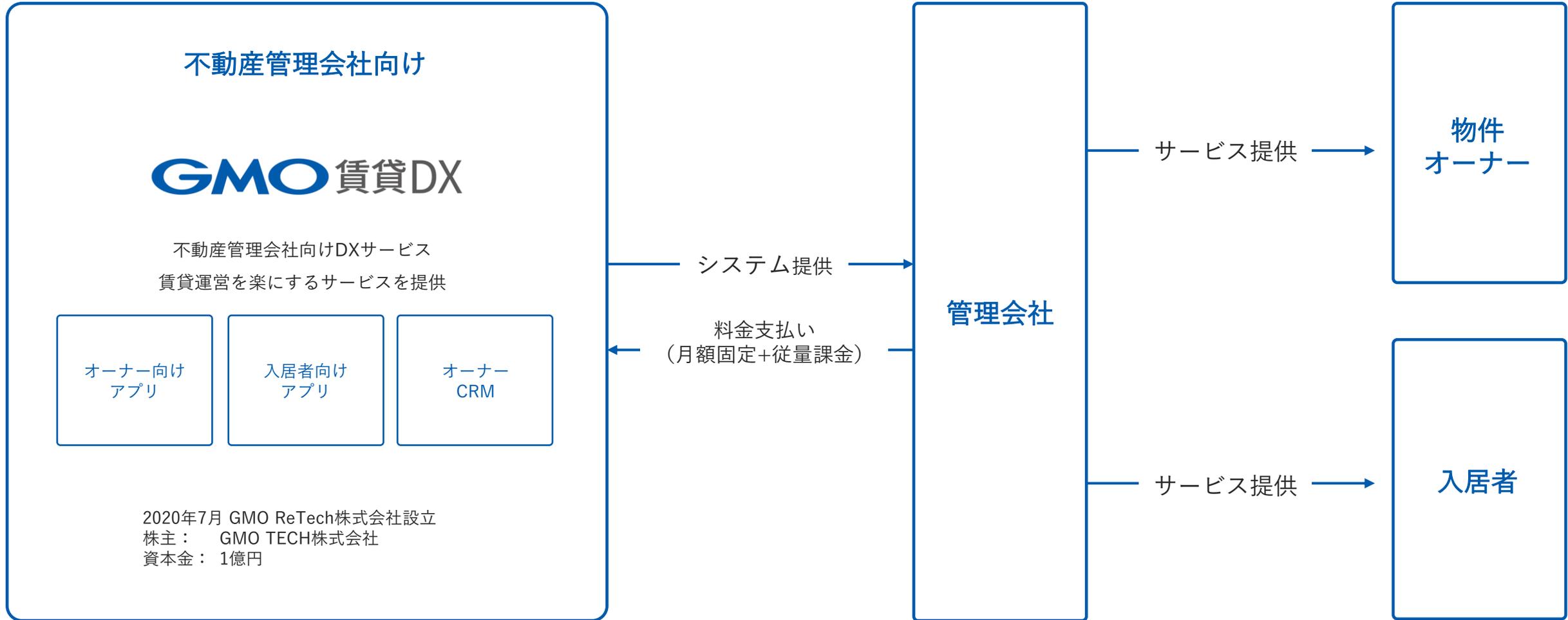
不動産管理会社向けにオーナーアプリ、入居者アプリ、オーナーCRMの3つのプロダクトを提供する事業。

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



プロダクトの方向性

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提供しています。



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



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。

「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。



TBSテレビがっちりマンデーで紹介、日経トレンドに掲載されました。

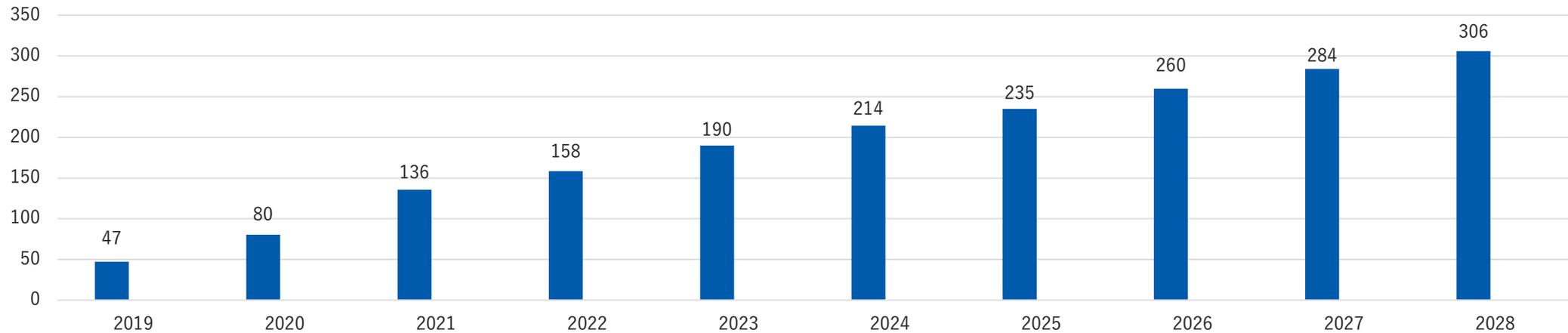


集客支援事業（MEO）

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。

市場規模推移

(単位：億円)



【調査概要】

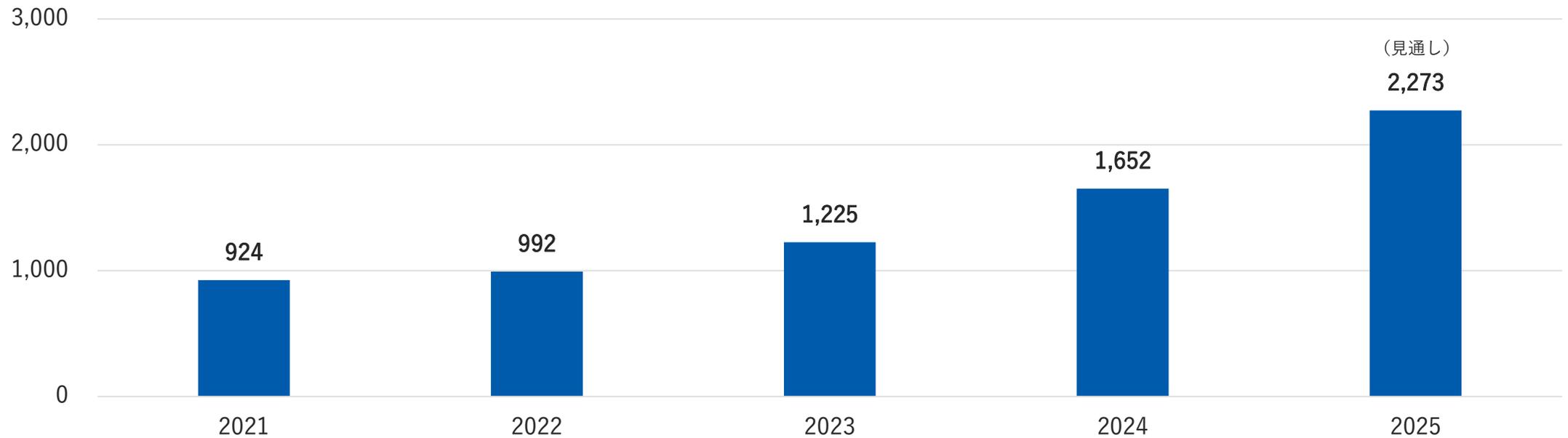
- 調査主体 : GMO TECH株式会社
- 調査時期 : 2023年4月から2023年6月
- 調査方法 : 株式会社Yext、株式会社CS-C、株式会社トライハッチ、株式会社プロモスト、株式会社コネクトム、SO Technologies株式会社、オルグロー株式会社をはじめとする広告・マーケティングソリューション業界関係者へのヒアリング、調査主体ならびに調査機関が保有するデータ、公開情報の収集
- 調査対象 : 国内MEO市場
- 調査機関 : 株式会社デジタルインファクト

MEOサービスの売上高

市場の安定成長を背景に、当社のMEO売上は今後も大きな拡大が期待されます。既存顧客の深耕と新規顧客の獲得を両輪に、持続的な収益成長を実現していきます。

MEOサービス売上高推移

(単位：百万円)



MEO Dashboard byGMO 3つの強み

MEO取引社数・上位表示達成率でNo.1のGMO TECHが独自開発したマーケティングツール



01



UI/UXの
圧倒的使いやすさ

工数削減から集客拡大
が誰でもできる

02



機能の網羅性
No.1

独自開発機能多数
※競合10社比較自社調べ

03



安心の
サポート体制

豊富な人材による
カスタマーサクセスチーム、
コンサルチームがサポート

主な機能紹介

MEO Dashboard by GMO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

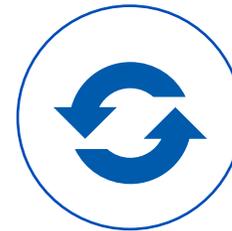


4つの課題を克服し、集客数120%増加を実現

全国の駅前・駅チカに展開し、「お客さまのあらゆる移動を応援する基地」を目指す東横イン様。
店舗集客や来店効率化の点でMEOをキーツールと考えられています。



社名	株式会社 東横イン
業種	宿泊業
店舗数	101～500
事業内容	ビジネスホテルの運営



タイムリーな
更新や変更の手間



検索時の
上位表示



アクセス数や
クリック数の分析



クチコミへの
対応

上記4つの課題を弊社サービスで解決いただいています。

弊社を選んでいただいたポイントとしては累計取引社数の実績と営業担当のコミットメントとうかがっており、導入後の実績としても、セッション数・コンバージョン数が120%増加しております。

運用工数削減、集客効果向上、プロフェッショナルな支援を実感いただいております、クチコミの評価も向上中です。

インバウンド集客を見据えて！老舗ラーメンチェーンを運営する麺食が集客3倍を実現したMEOとは？

「喜多方ラーメン坂内」や「88亜細亞」などを中心に飲食事業を展開し、創業37年目を迎えて顧客のさらなる拡大を目指す株式会社麺食様。



社名	株式会社 麺食
業種	飲食業
店舗数	51～100
事業内容	飲食店開発と運営 ・ 外国 人人財紹介、支援事業 ・ 卸売事業

様々なWEB施策を行ってこられましたでしたが、継続した対応ができておらず、Googleビジネスプロフィールの更新はしていたものの、店舗数が非常に多く全店舗をカバーしきれず中途半端な状態で、まずはそこを整備したいと考えられていました。

また、コロナ明けでインバウンド需要が非常に活性化してきている中で、対策が取れていませんでしたが、中国やアジアだけではなく、欧米メディアまで対応できるツール機能が魅力で弊社を採用いただきました。

結果としてGoogleからの予約が平均で2～3倍以上増えており、同じ時期にスタートした食べログやオズモールよりも効果を感じていただいています。

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



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



エキテン byGMO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!**

口コミ掲載数



累計 **450** 万件

口コミを集めて、店舗の**信頼度アップ!**

掲載店舗数



約 **552** 万店

全国のオーナー様が、
店舗の**PRツールとして利用中!**

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の商品紹介

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



エキテン ネット予約の特徴

店舗運営に必要な不可欠なネット予約機能は
店舗にとっても利用者にとっても高い利便性を実現しています。



Googleで予約対応

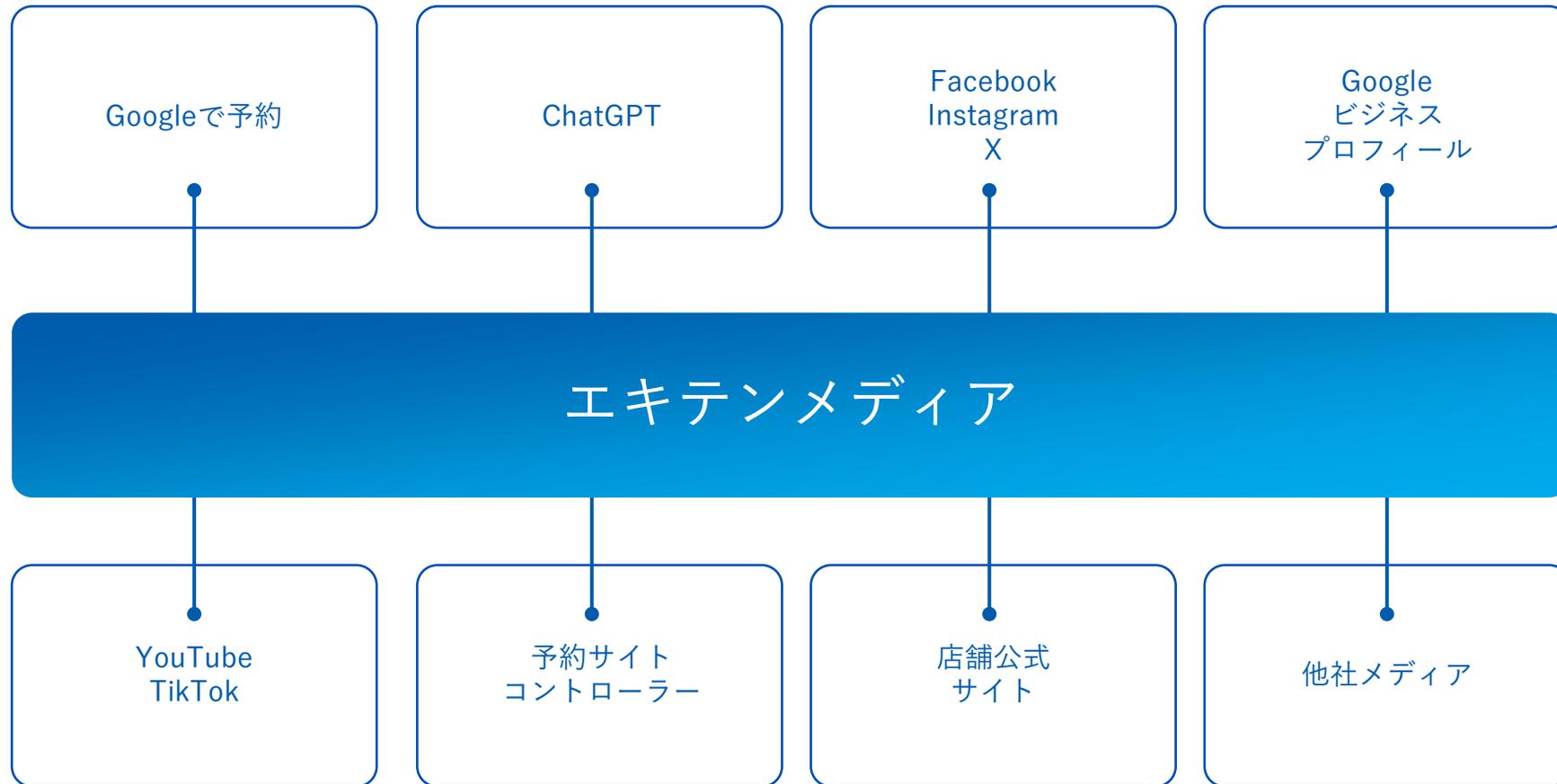
各種サイトコントローラー連携（予定）

業種別のニーズに応える予約機能

追加課金なしで使い放題

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。

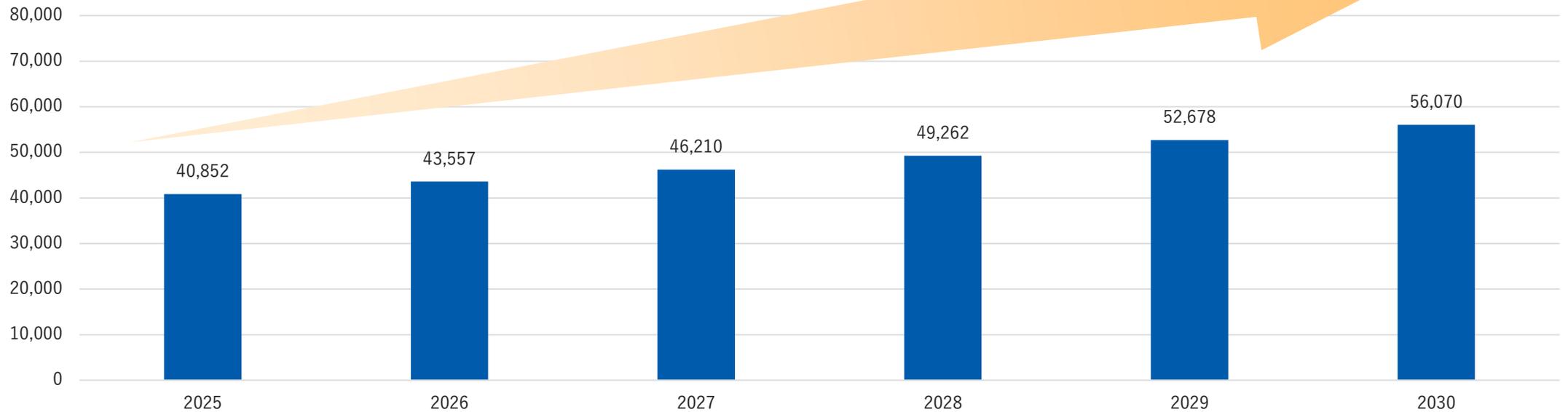


市場規模予測

ネットメディアの市場規模は拡大を続けています。

市場規模推移

(単位：百万円)



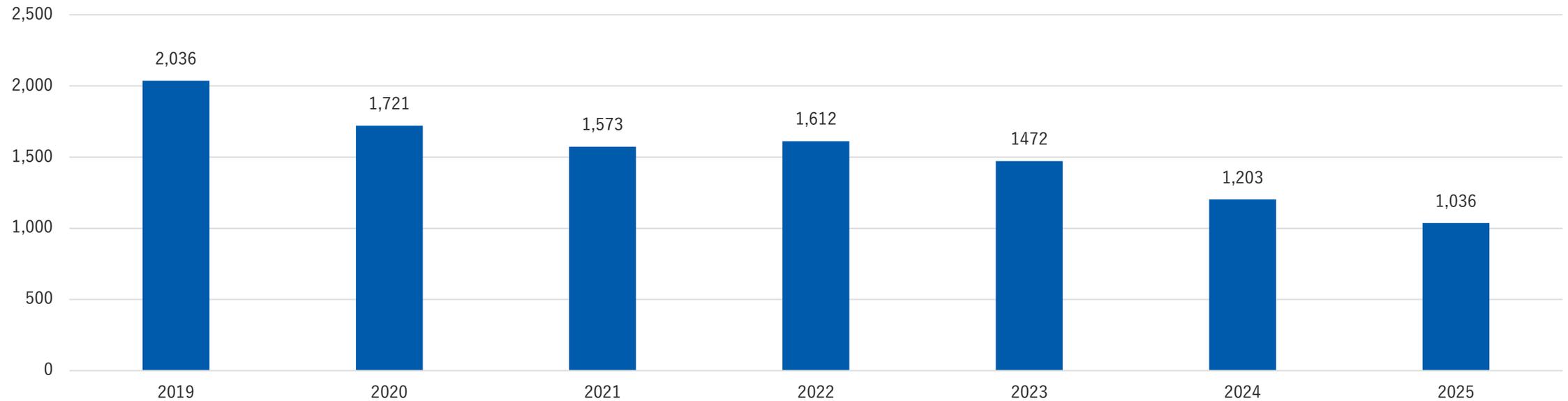
出典：株式会社 xenodata lab.

メディア事業の売上高

2023年3月にフルリニューアルを行い開発スピードが向上。
2024年以降はさらなる機能・オプション開発により再成長を目指します。

メディア事業売上高推移

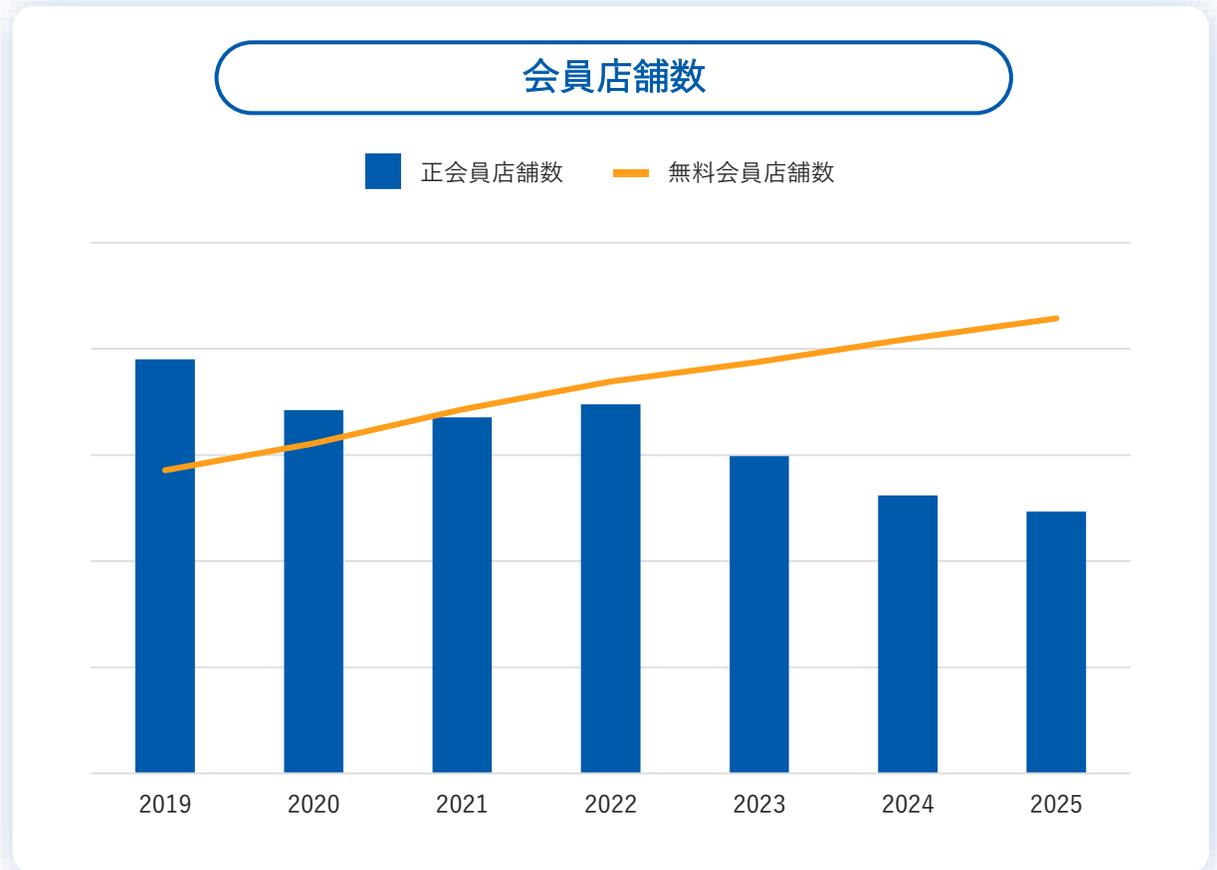
(単位：百万円)



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、正会員店舗数の増加を狙います。

区分	正会員店舗数	無料会員店舗数
2025年度	前年に対して 800店舗減少	前年同期比で +15,600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"> MEO事業との連携 ネット予約をキーにしたグルメジャンルの開拓 	<ul style="list-style-type: none"> オウンドメディア開始、ジャンル別LPなど対策



05

アフィリエイト事業

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。
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。



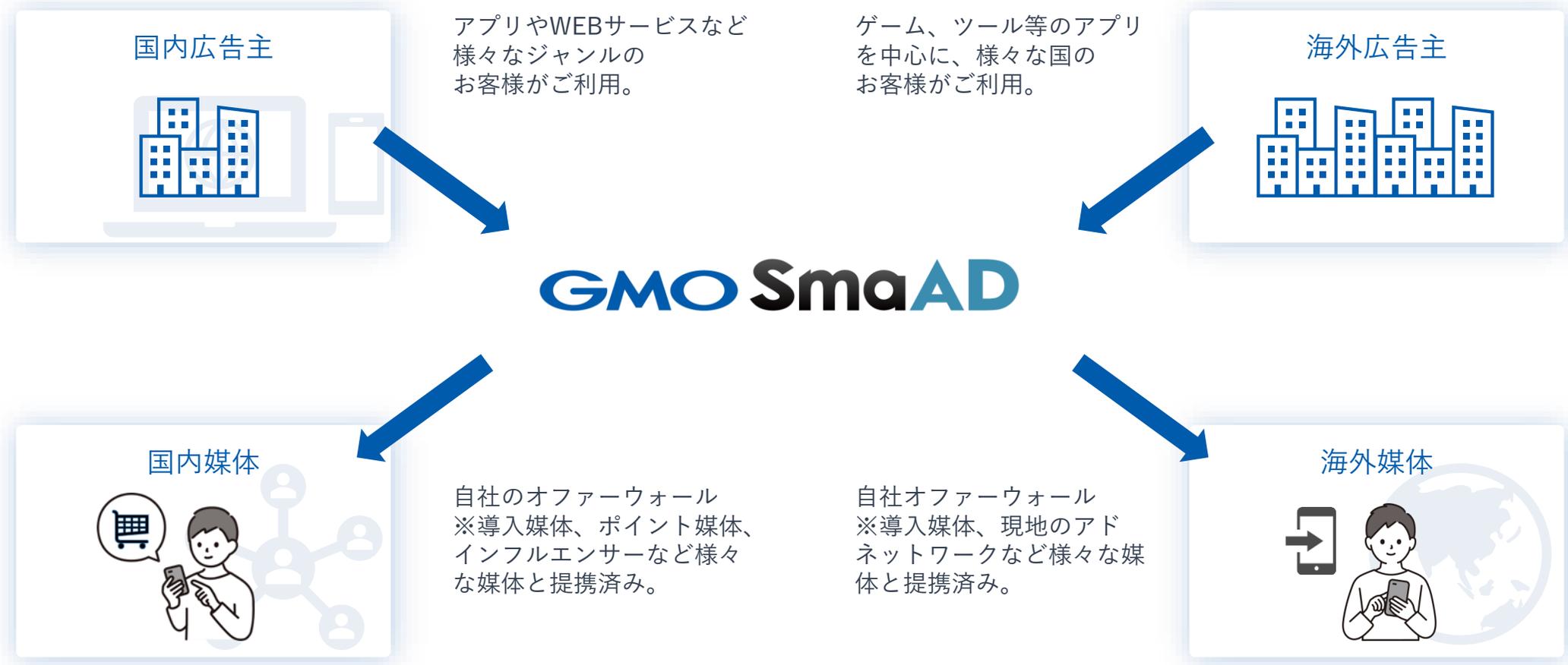
POINT

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

GMO SmaAD サービス紹介

国内外のお客様に国内、海外の媒体をマッチング。
多種多様なクロスボーダー集客ニーズに対応しています。



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事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。



POINT

アプリ事業者は削減された決済手数料の一部を値引きや商品のおまけでアプリユーザーへ還元

アプリ事業者だけではなくアプリユーザーにもメリットあり

プロダクトラインアップ

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

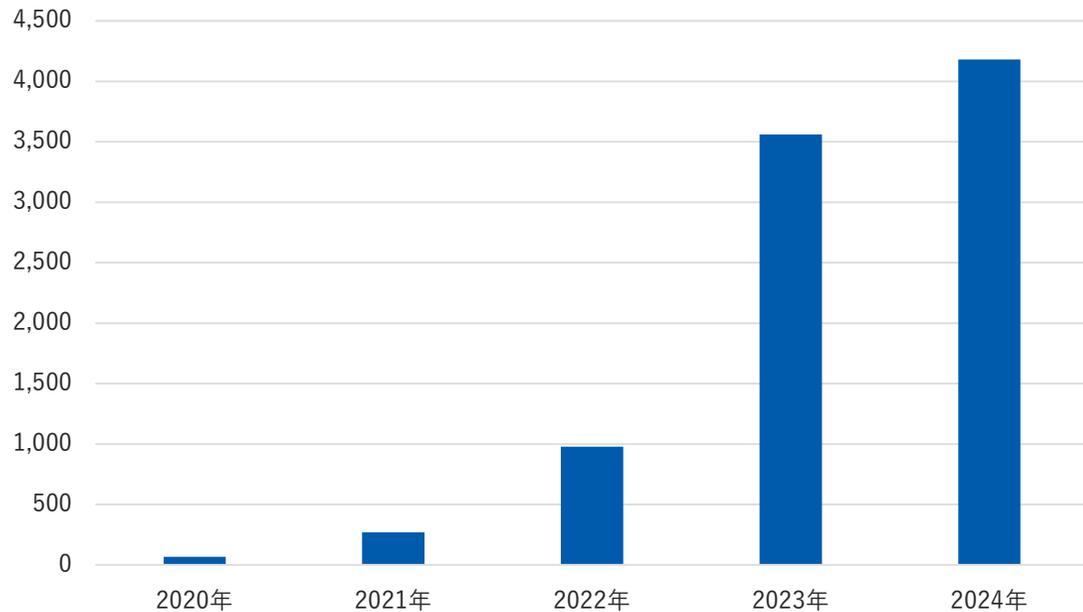
アプリ内ではなくWEBサイト上でデジタルコンテンツを販売し、決済手数料の軽減と収益向上を実現します。

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

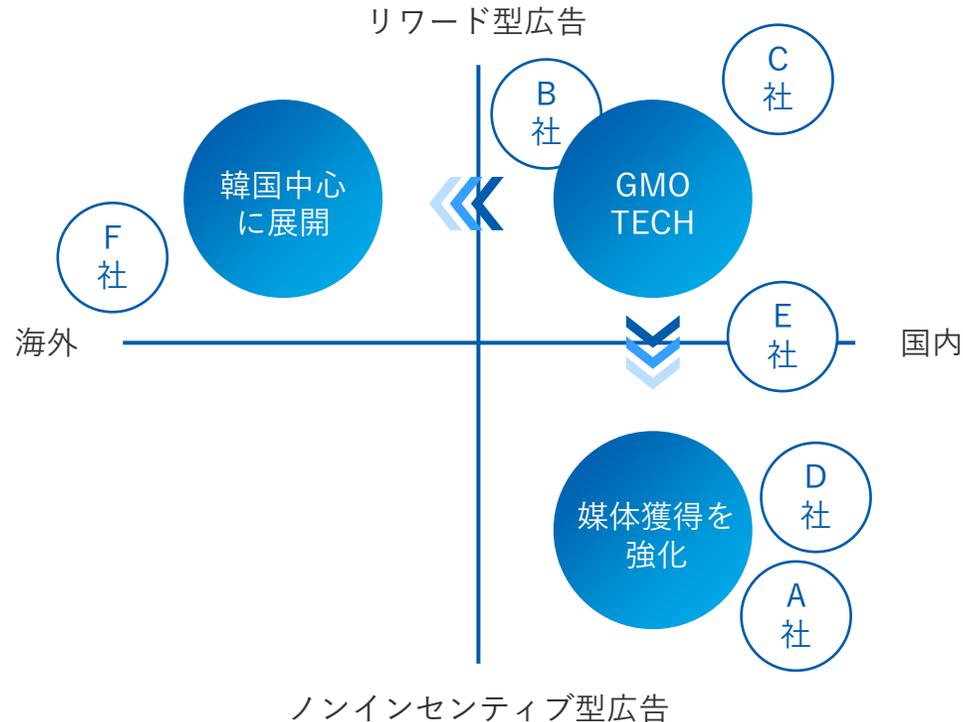
日本円以外にUSドル、韓国ウォン※での取引が選択可能。
※GMO-Z.com TECH KR, Inc.との取引

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、
 広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。

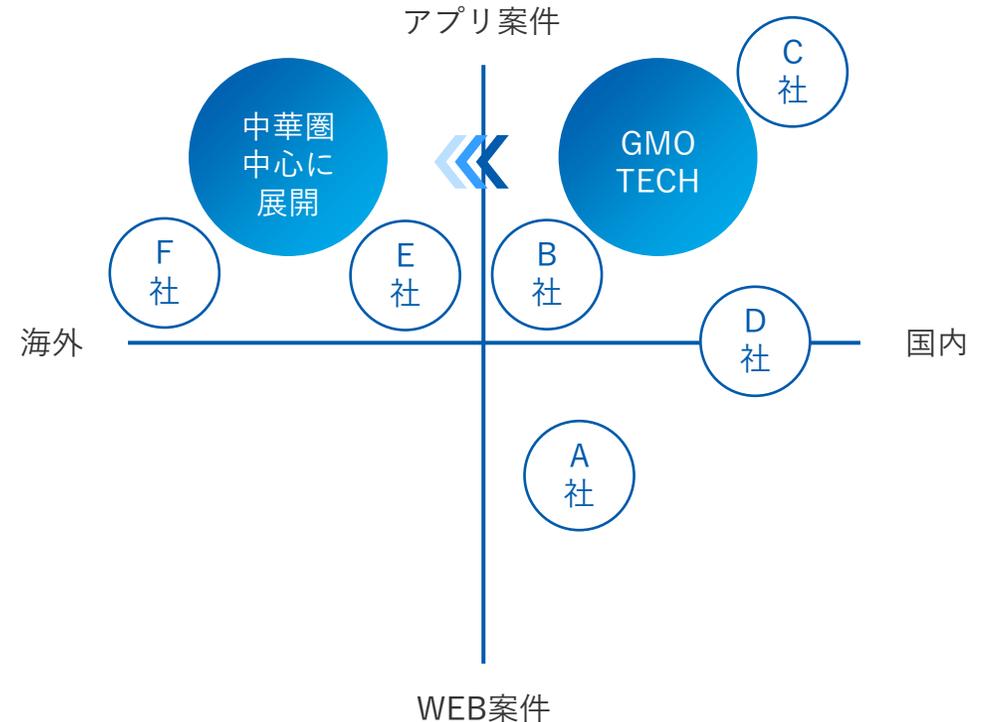
媒体

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。



アフィリエイトサービスの市場規模

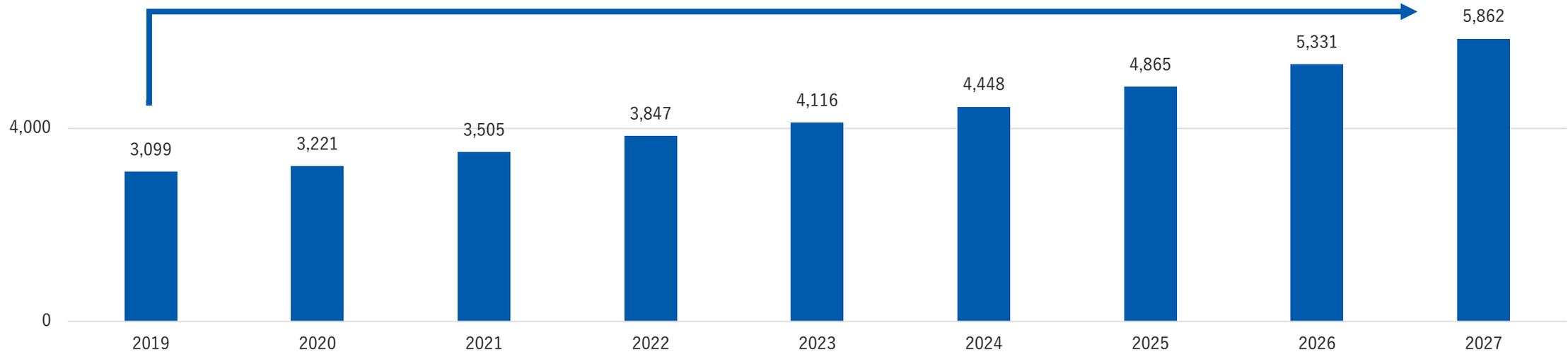
当社が主戦場とする国内アフィリエイト市場規模は、
2019年から2027年まででCAGR約8%と安定的な成長を見込みます。

アフィリエイト市場規模推移

(単位：百万円)

8,000

CAGR 8%



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

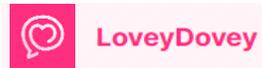
注1：市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用（初期費用、月額費用、オプション費用等）などを合算し、算出

注2：2023年度は見込み、2024年以降は予測値

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。

国内独占



弊社独自の配信面のため、強化施策や獲得促進を柔軟に実施可能です。獲得最大化をお手伝いいたします。

国内非独占



すべての国内大手ポイント媒体と提携しております。
一括での配信をお任せいただくことで、大量のユーザー獲得をお手伝いいたします。

海外



韓国支社を足がかりとし、韓国主要ネットワークとも多数提携しております。海外ユーザーの獲得をご支援が可能です。

アフィリエイトサービス売上高

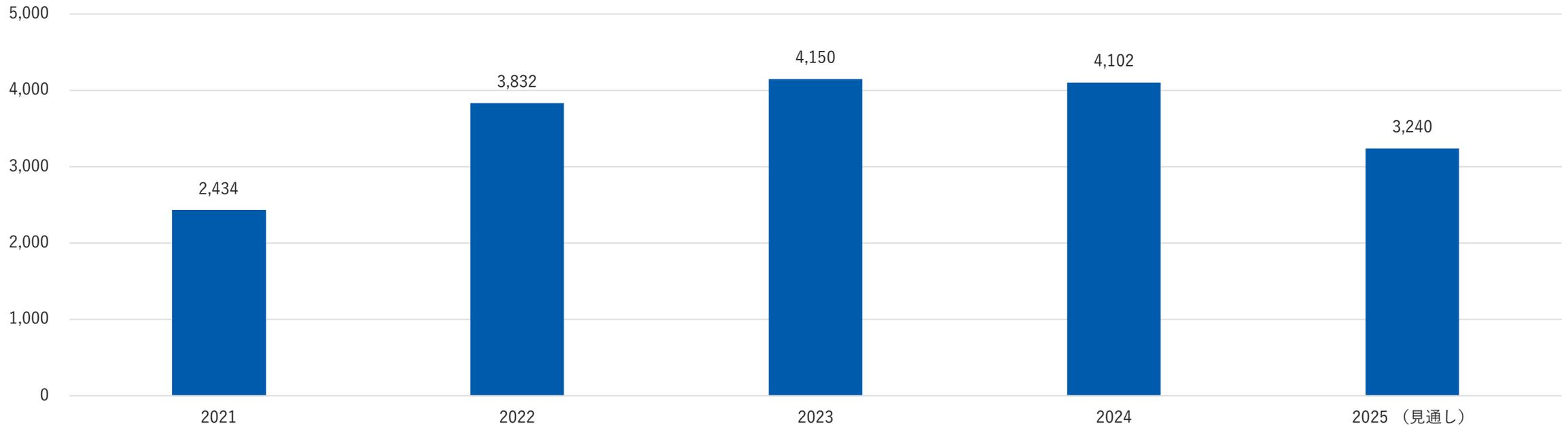
2021年以降は、アプリクライアント及び直販営業に注力し、売上高を大きく拡大。

2024年から2025年にかけてはアドフラウド※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)



主要KPI

2020年以降順調に稼働媒体数を拡大するも、2024年に成長速度が鈍化。

2025年以降は稼働媒体数を増加させるために、オファーウォール掲載媒体の拡大を推進しています。

稼働媒体数



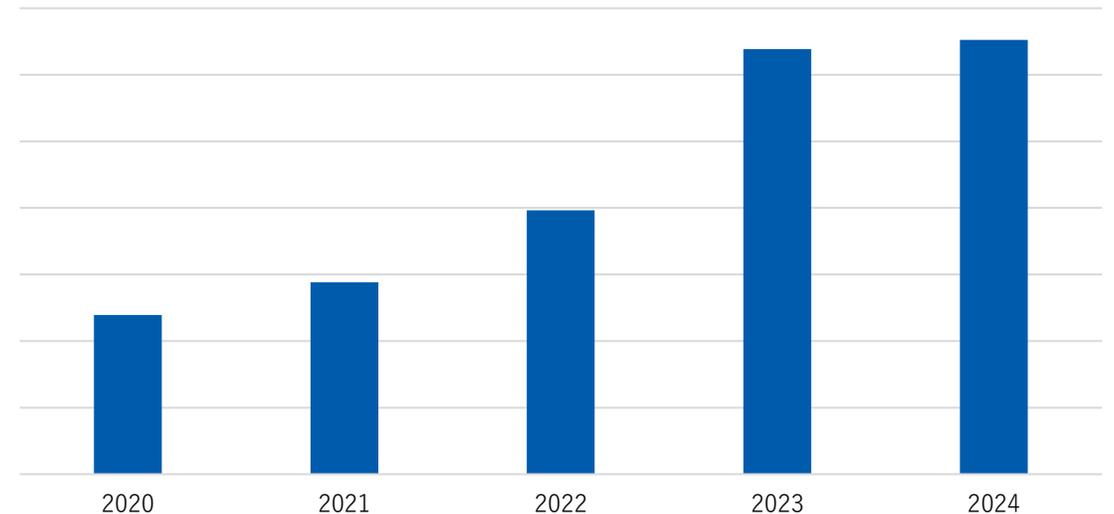
案件掲載いただいている媒体数

■2024年振り返り

- ・対前年四半期比で2%の増加（2024年期末時点）
- ・国内外の独占案件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

■2025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



06

不動産テック事業

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。

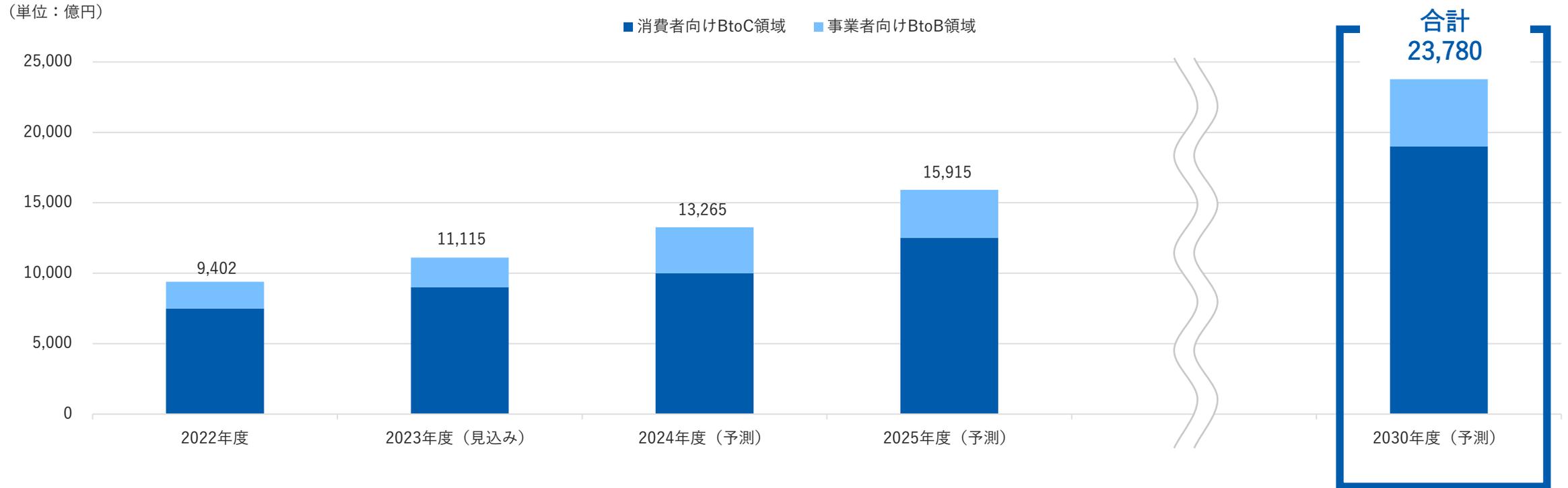


当社は「**管理（業務支援）**」領域に注力しております

不動産テック市場規模

2025年は1.5兆円、
2030年には2.3兆円超の市場規模となります。

不動産テック市場規模推移と予測



※ 数値は2024年月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 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

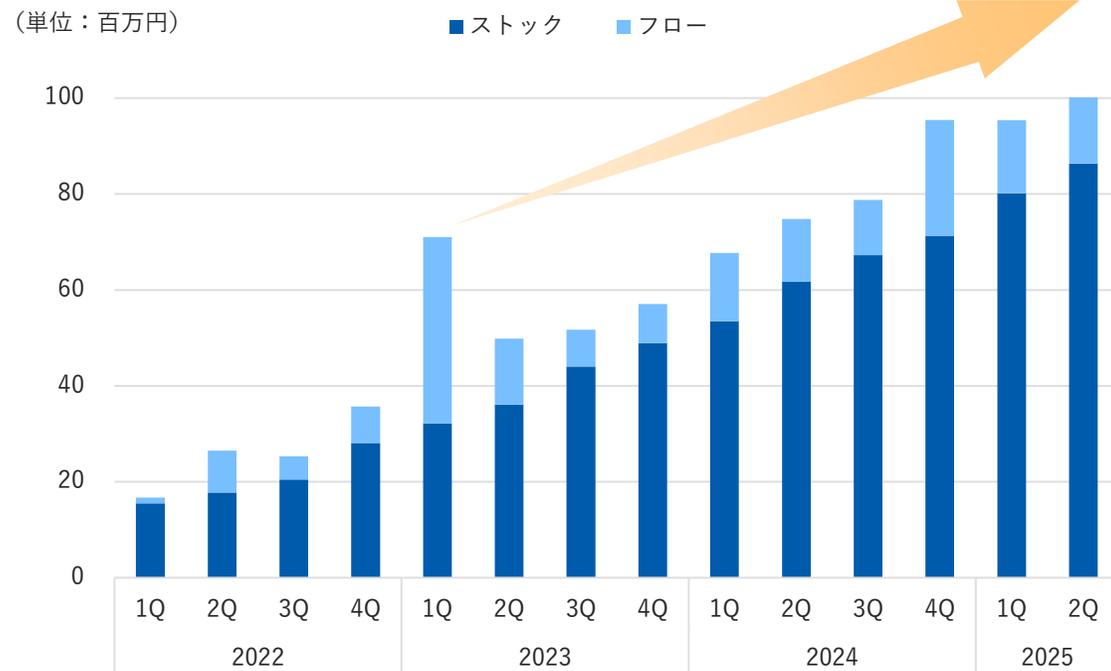
※2 ①の基幹アプリサービス市場規模に、当社提供の周辺サービスのARRと当社ターゲット管理会社数より推計した市場規模を加算

※3 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

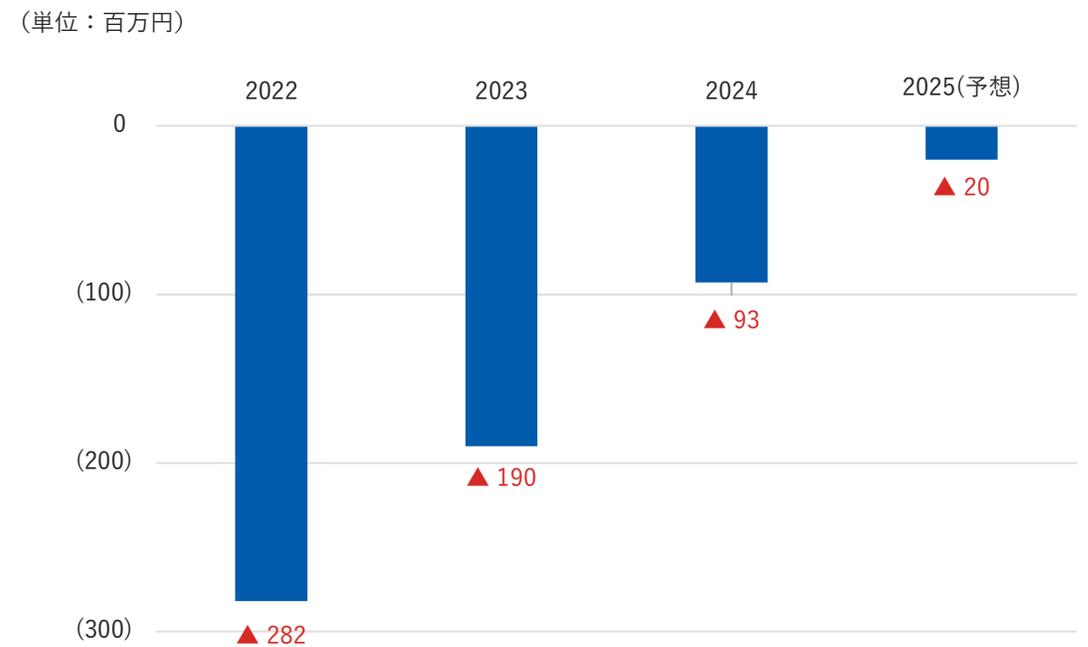
収益状況

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しています。

四半期別売上高

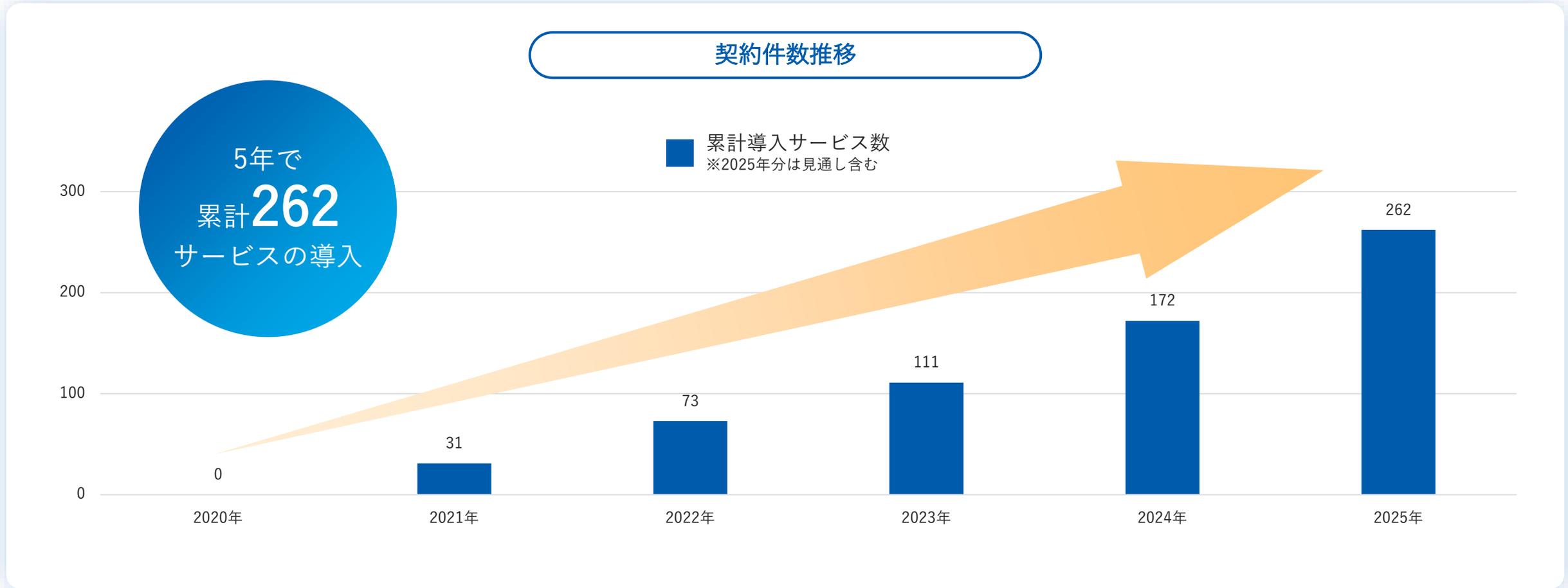


年度別営業利益



契約件数推移

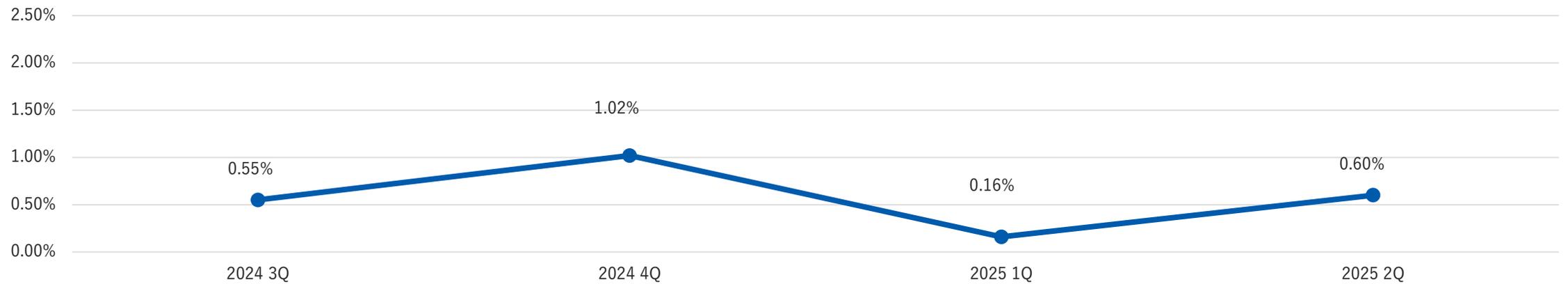
2020年の事業開始以来、
毎年順調に契約件数を増加させてまいりました。



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



※グロスレベニューチャーンレート：各四半期毎に月次の解約率の平均を計算

当社が目指す姿

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

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)	
 オーナー	<ul style="list-style-type: none"> ・ オーナーアプリ ・ 電子契約 ・ 建物診断 ・ 巡回点検報告 	<div style="text-align: center;"> <h3>大手向け 開発案件</h3> </div> <ul style="list-style-type: none"> オーナー向け <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増加サービス ・ オーナー様向け価値向上 入居者向け <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増加サービス ・ 入居者関連サービス ・ 入居者対応業務代行サービス
 入居者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入居者アプリ ・ 電子契約 ・ インフラ付帯 	
 CRM	<ul style="list-style-type: none"> ・ オーナーCRM ・ オーナーカルテ 	

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

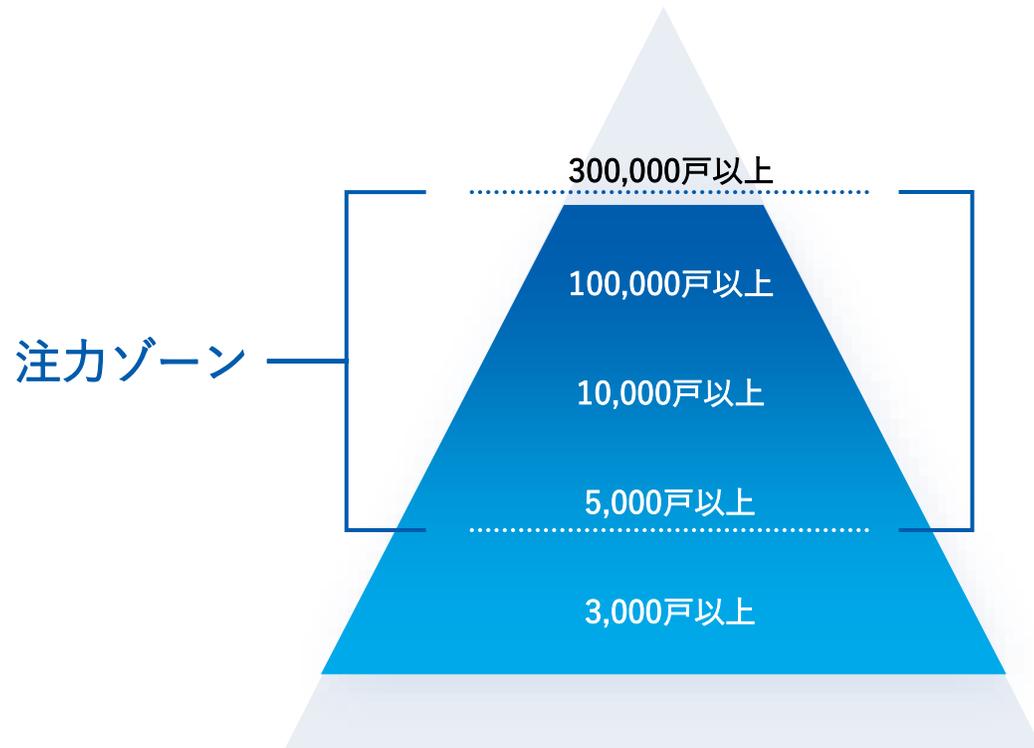


オーナー、入居者を横断し
業務効率化（DX化）できる
唯一のプラットフォーム

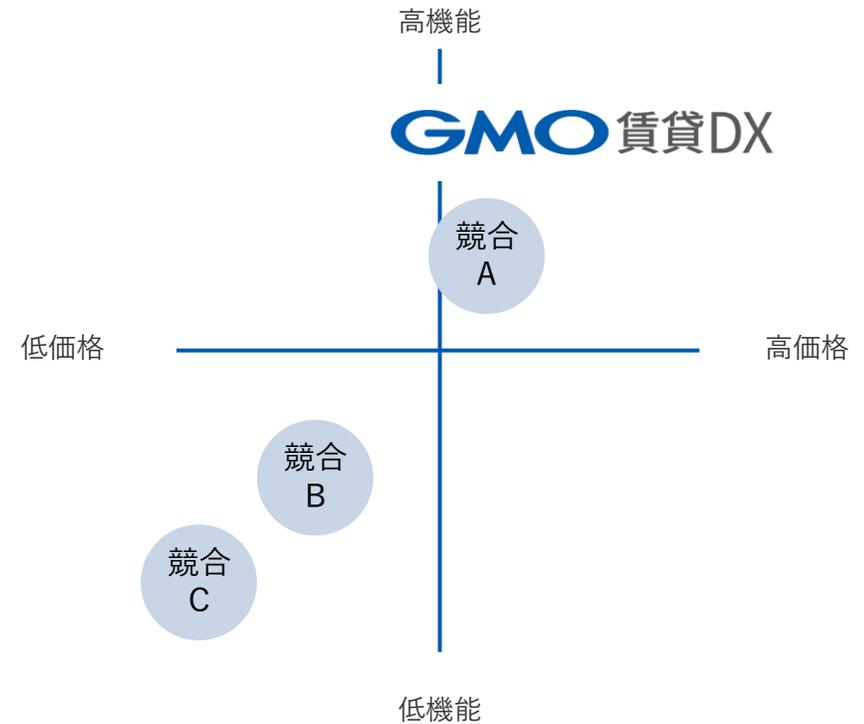
事業のポジショニング

特に、5,000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。

企業の管理戸数規模



製品ポジショニング



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

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社のうか不動産】

GMO賃貸DXで毎月の収支報告書をデータ化し、顧客とのコミュニケーションもより“マメ”に。



所在地	石川県金沢市
管理戸数	10,694戸
利用目的	紙媒体からの脱却

導入前に抱えていた課題

- 収支報告書の郵送業務に人員・労力が大きく割かれ、本来注力すべき満足を生むために時間を使えなかった。
- 収支報告書をデータで送信することで、紙媒体から脱却したい

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- オーナーとのチャットでのやり取りが埋もれることなく一目でわかりやすい
- お知らせ機能でオーナーへタイムリーに情報を届けられる
- 巡回点検機能を活用することでのコストダウン

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社ジョイテック】

AIやDXの導入で顧客とのコミュニケーションに割く時間が増加。
GMO賃貸DXで「お客様ファースト」がますます進化・深化。



所在地	兵庫県神戸市
管理戸数	13,290戸
利用目的	社内での情報共有

導入前に抱えていた課題

- 社内で情報を共有できていなかった
- 業務が属人的になっており、オーナーの評価が高い担当者ほどパンク状態になることがあった
- 入居者との連絡手段が電話、メール、FAXなどバラバラだった

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- オーナー・入居者とのやり取りやノウハウの社内共有
- 担当者の負担を軽減

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社丸八アセットマネジメント】

「まずはやってみる」でアナログ環境を脱却。
連絡手段の一本化、承認フローの簡潔化、人的ミスの削減を叶えるGMO賃貸DX。



所在地	静岡県浜松市
管理戸数	13,600戸
利用目的	連絡手段の一本化、承認フローの簡潔化

導入前に抱えていた課題

- オーナーからの書類再発行依頼に対して、紙での郵送に時間とコストがかかっていた
- 注力すべき空室改善の提案などに集中したい

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- ワークフロー機能で社内承認業務の効率化
- 人的ミス・郵送や紙の印刷コストの削減
- アプリのインターフェースが理想的で使いやすい

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社オンテック】

オリジナルアプリ「オンテック オーナーアプリ」の導入で、業務の平準化によるオーナー様の満足度向上を期待。



所在地	愛知県小牧市
管理戸数	25,000戸
利用目的	アプリを通じた認知拡大とブランディング向上

導入前に抱えていた課題

- オーナー様とFAXを使用した紙でのやりとりが圧倒的に多く、業務効率を向上させたい
- 「建物の点検報告をもっと簡潔にできないか」とオーナー様からの要望があり、やり取りの方法を改善したい

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- オンテックとしてオリジナルアプリを提供できるため、認知度を高めブランディング向上に繋がられる
- 他社と比較してもアプリの視認性が圧倒的に優れているため、年配のオーナー様にもわかりやすく使っていただける
- 紙での工事受注のやり取りを電子化できる

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社エステートトーワ】

「迷わずやる」でアナログ業務を削減。

「GMO賃貸DX オーナーアプリ」の導入により、業務効率化とともにオーナー様への更なる価値提供へ。



所在地	東京都西東京市、大阪府大阪市
管理戸数	20,647戸
利用目的	社内外情報共有の円滑化

導入前に抱えていた課題

- 紙ベースでのやり取りが中心だったため、オーナー様を含む社内外の情報共有がスムーズに行えていなかった
- 業務効率を向上させて、オーナー様へ十分なサービスを提供したい

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- どの端末でも見やすく、わかりやすいアプリの操作性
- 基幹システムとのスムーズな連携ができる
- 他社よりもサポート体制が充実しており、迅速で的確なサポートが受けられる

GMO賃貸DX 導入事例のご紹介【株式会社レンタックス】

オーナー様との絆を深める「GMO賃貸DX オーナーアプリ」。
未来を見据えたDXで、業務効率化・事業強化にもチャレンジ。



所在地	大阪府大阪市
管理戸数	12,500戸
利用目的	オーナーとの円滑なコミュニケーション

導入前に抱えていた課題

- 対面や電話でのやり取りで「言った・言わない」が発生していた
- オーナー様の2代目や奥様と直接コミュニケーションを取る機会も少なく、不信感や心配につながるケースを無くしていきたい

「GMO賃貸DX」を選択した理由

- アプリのシステムがシンプルなため、デジタルが苦手な社員でも触りやすい
- GMO ReTechと密にコミュニケーションを取れたため信頼できる

サービス比較（会社概要、商品概要）

質、量ともにNo.1プロダクトを提供することで
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"> ・ オーナーアプリ ・ 入居者アプリ ・ オーナーCRM 	<p>オーナーアプリ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入居者アプリ ・ 入居者付帯ビジネス
導入実績	<p>180社以上（2020年12月～） A社からの乗り換え実績：16社</p>	<p>160社（過去解約を含む） （2017年8月～）</p>	<p>117社</p>
利用オーナー数	<p>25万人 （2025年1月時点）</p>	<p>11万人 （2023年12月時点）</p>	<p>-人</p>
管理ソフトとの データ連携	<ul style="list-style-type: none"> ・ i-SPとのAPI連携実績多数。 ・ J-RENT、いえらぶとの自動連携が可能。 ・ その他主要ベンダー、自社システムとの連携実績多数。 ・ 入居者アプリも1つのデータ連携で利用可能。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ i-SPとのAPI連携可能。 ・ いえらぶとの連携 ・ 入居者アプリとは別のデータ連携が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ i-SPとのAPI連携可能。 ・ J-RENTとの自動連携なし。 ・ オーナーアプリとは別のデータ連携が必要。

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

08

財務ハイライト

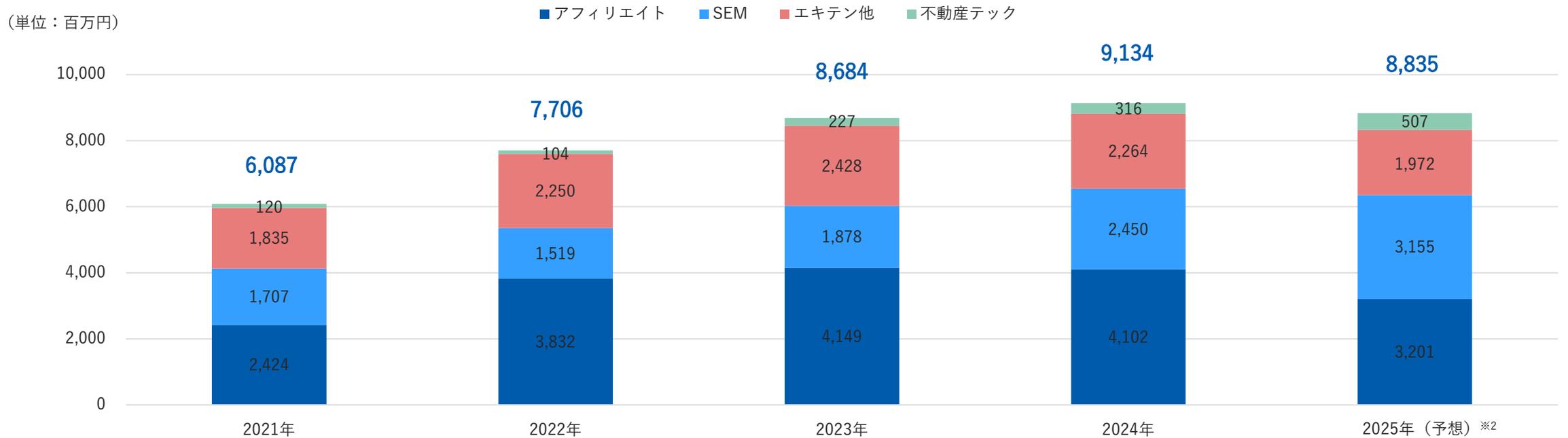


売上高の推移

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 2025年予想に含まれるデザインワンのエキテン他は、2024年9月～2025年12月までの16ヶ月間を計上しており、GMO TECHホールディングスの業績予想の売上高とは異なります。

前期通期業績（GMO TECH）

集客支援事業においては、MEOサービスでは新規案件を着実に積上げ、アフィリエイトサービスでは直販案件の獲得が好調であったことにより、営業利益は前期比31.5%の増益。ただし集客支援事業の目標未達により、修正後業績予想は未達となりました。不動産テック事業においては、営業赤字額が半減し、黒字化へ向けて順調に推移しています。

（単位：百万円）	2023年12月期通期 （実績）	2024年12月期通期 （実績）	前期比 （増減率）	2024年12月期 （修正後業績予想）	達成率
売上高	6,256	6,868	9.8%	7,200	95.4%
集客支援事業※1	6,028	6,552	8.7%	6,910	94.8%
不動産テック事業※1	228	316	38.8%	290	109.0%
調整額	▲0	▲0	—	—	—
売上総利益	2,455	2,869	16.9%	—	—
営業利益	566	899	58.8%	1,040	86.4%
集客支援事業	751	988	31.5%	1,180	83.7%
不動産テック事業	▲190	▲93	—	▲140	—
調整額	4	4	0.0%	—	—
経常利益	562	948	68.7%	1,037	91.4%
当期純利益	405	669	65.1%	640	104.5%

※1 内部取引による売上高を含んでいます。

前期通期業績（デザインワン・ジャパン）

売上高は、エキテンの業績低迷の影響により減収。

利益は、コスト抑制に努めたが、売上高の減少・子会社の原価増加等により営業減益。

営業赤字、および本社移転に関わる一時的な費用発生等により最終赤字となりました。

(単位：百万円)	2023年8月期通期 (実績)	2024年8月期通期 (実績)	前期比 (増減率)	2024年8月期 (修正後業績予想)	達成率
売上高	2,428	2,264	▲6.7%	2,473	91.6%
エキテン事業※1	1,658	1,357	▲18.2%	—	—
その他事業※1	812	927	14.2%	—	—
調整額	▲42	▲20	—	—	—
売上総利益	1,775	1,477	▲16.8%	1,664	88.8%
営業利益	25	▲206	—	▲144	—
エキテン事業	160	▲77	—	—	—
その他事業	▲83	▲78	—	—	—
調整額	▲51	▲51	—	—	—
経常利益	56	▲188	—	▲140	—
当期純利益	▲27	▲310	—	▲260	—

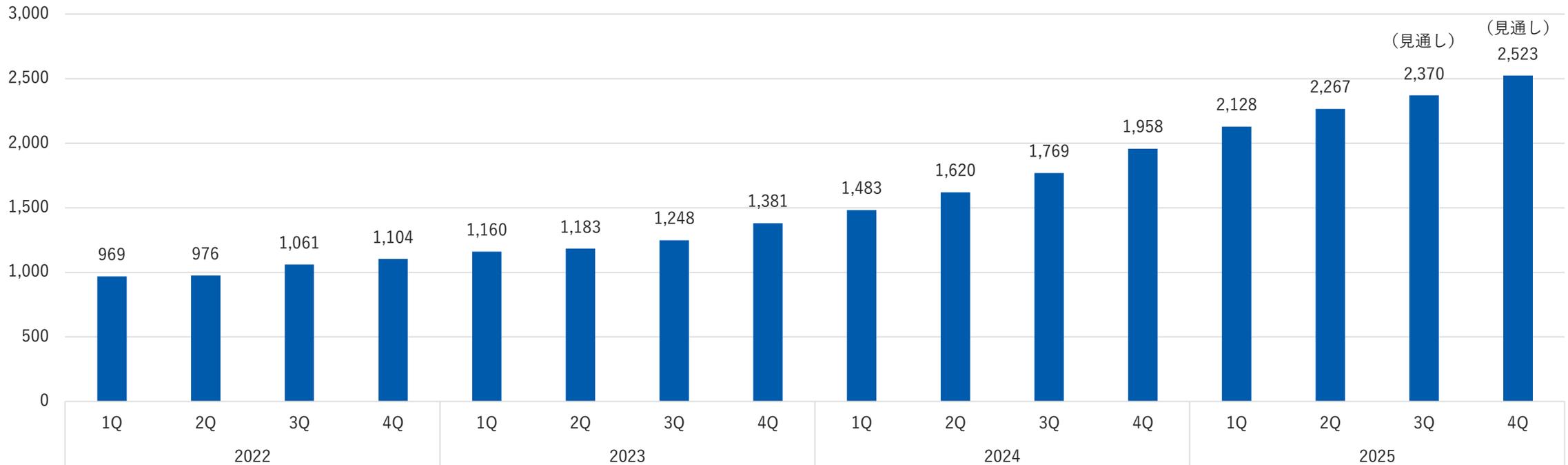
※1 内部取引による売上高を含んでいます。

SEM事業 ARR推移

SEM事業のMEOサービスは、SaaS・コンサルのストック売上が好調。
CSの組織強化、AI機能の強化開発・新規人材戦力化により、順調に拡大しています。

SEM事業（MEOサービス）ARR*推移

(単位：百万円)

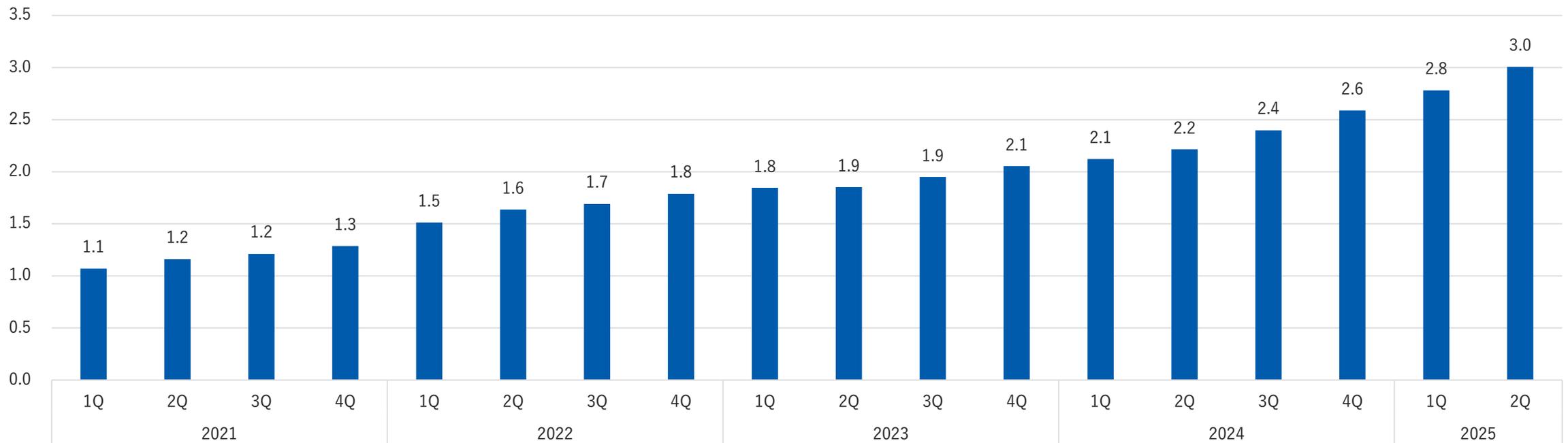


*ARR (Annual Recurring Revenue) は、期末MRRを12倍して算出

SEM事業 契約件数推移

AI機能追加による顧客評価が得られていることが寄与しており、新規案件獲得が進み、契約件数は増加傾向にあります。

SEM事業（MEOサービス）契約件数*推移

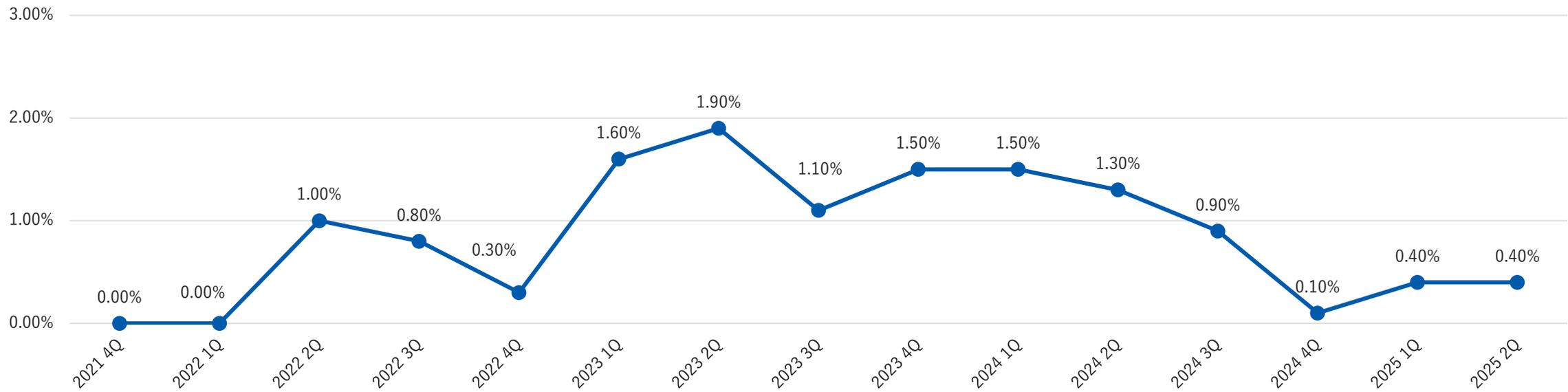


*2020年4Qのアクティブ契約件数を1.0とした場合の契約件数

SEM事業 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。

MEOdashboard + CSプランの顧客チャーンレート*推移



*2020年4Qのアクティブ契約件数を1.0とした場合の契約件数

2025年12月期 業績予想（GMO TECHホールディングス）

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（経常利益まで）。
負ののれん発生益^{※1}の計上により、当期純利益は大幅増益となっています。

(単位：百万円)	2025年12月期通期 (予想) ^{※2}
売上高	7,300
集客支援事業 ^{※3}	6,393
エキテン事業等 ^{※3}	495
不動産テック事業 ^{※3}	507
調整額	▲95
売上総利益	3,469
営業利益	530
集客支援事業	1,757
エキテン事業等	▲62
不動産テック事業	▲20
調整額 ^{※4}	▲1,145
経常利益	492
当期純利益 ^{※5}	1,444

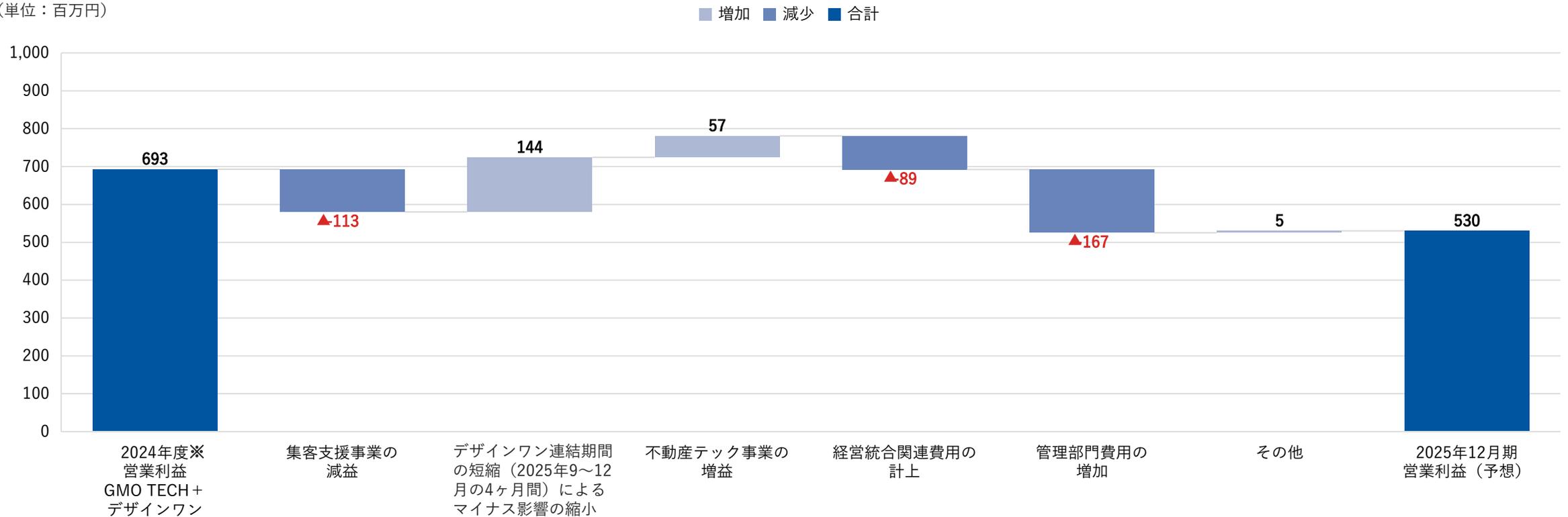
デザインワンのエキテン事業等の連結対象期間は、
2025年9月から12月までの4ヶ月間で1年未満となり、
比較対象期間がないため前期比較は載せておりません。

- ※1,5 負ののれん発生益を計上していますが、現時点の概算額です。
- ※2 業績予想数値は、GMO TECH連結企業集団の2025年1～12月、デザインワン連結企業集団の同年9～12月および共同持株会社の同年10～12月の連結損益計算書を連結した財務諸表を基に計算しています。
- ※3 内部取引による売上高を含んでいます。
- ※4 全社費用および経営統合費用を含んでいます。

営業利益の増減要因分析

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、管理部門費用の増加が減益要因。
 MEOおよび不動産テック事業のストック型収益は着実な成長を継続し、増益要因。
 デザインワンの連結期間は9～12月となり、取り込む赤字が縮小。

(単位：百万円)



※2024年度営業利益693百万円は、GMO TECHの2024年12月期（2024年1月～12月）およびデザインワンの2024年8月期（2023年9月～2024年8月）の合計額

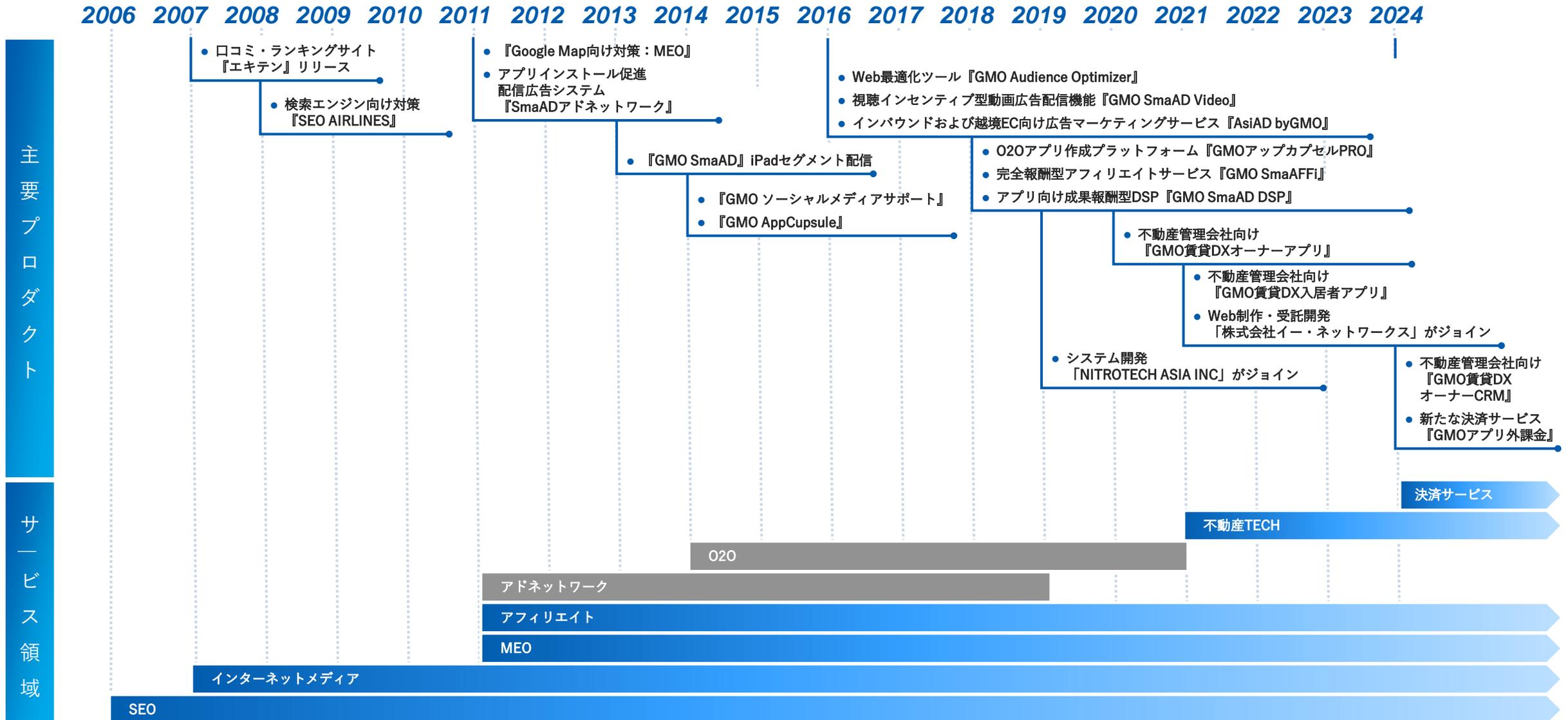
06

Growth Strategy

成長戦略



GMO TECHとデザインワン・ジャパンのこれまでの取り組み



戦略の遂行結果 2024年の取り組み①

	SEM事業	メディア事業
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> 創業事業のSEOを活用したオウンドメディア強化 マルチ施策でターゲットへの的確にアプローチ ウェビナー・イベント企画で商談成約率向上 	<ul style="list-style-type: none"> ジャンル別説明ページによる広告効果改善 既存無料会員への情報提供充実 CRMのスコア化・改善・有効活用
Sales	<ul style="list-style-type: none"> SME向け営業に加え、大手向け営業を新設 役割別組織編成で営業生産性を改善 クロスセルによる顧客単価UP 紹介・取次ネットワークを強化 	<ul style="list-style-type: none"> 受注率の改善 インバウンド申込増加施策 問い合わせAIチャットボットの改善・利用拡大
Product	<ul style="list-style-type: none"> 業界最高水準の即時ミート開発 プロダクトのUI/UX強化 SNSプラットフォームとの連携強化 GMOグループの各サービスと連携 	<ul style="list-style-type: none"> Googleビジネスプロフィール連携 公式ホームページオプション開発 UI/UX改善

戦略の遂行結果 2024年の取り組み②

	アフィリエイト事業	不動産テック事業
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> さらなる利用者接点の創出のため、新たな業界分野のウォール型広告媒体の獲得 利用者データに基づく広告案件の最適配信 日本から海外への広告配信ニーズ対応力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 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（現在約15万セッション/月） お客様とのゴルフを中心としたイベント展開（リアルな接点の創出）
Sales	<ul style="list-style-type: none"> 様々な成果地点設定による多種多様な広告配信の実現 営業のマルチ言語対応力により海外対象国の拡大 海外から日本への広告配信ニーズ対応力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 札幌拠点設立 採用と教育の繰り返し（不動産テックは他の業種に比べて不動産とIT両面の知識が必要のため教育時間がかかる）
Product	<ul style="list-style-type: none"> 使いやすさ、満足度・利便性向上による広告効果の最大化 営業力向上、業務効率最大化のためCRM導入と業務フロー改善 	<ul style="list-style-type: none"> 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）

成長イメージ

既存ストック事業の成長、海外展開、仲間づくり・新規事業開発で成長を加速。
収益ならびに時価総額を向上します。

成長戦略①

新たな仲間づくりによる非連続な成長

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グループジョインを目指す

成長戦略③

新規プロダクトの事業開発

ストック事業領域で新たなプロダクトを開発し
中長期の成長を牽引する事業の開発を目指す

成長戦略②

既存事業のオーガニック成長

- ・既存ストック事業の継続成長MEO、GMO賃貸DX
- ・アフィリエイト広告事業のグローバル展開注力

結果として、時価総額の向上
配当の強化を志向していく

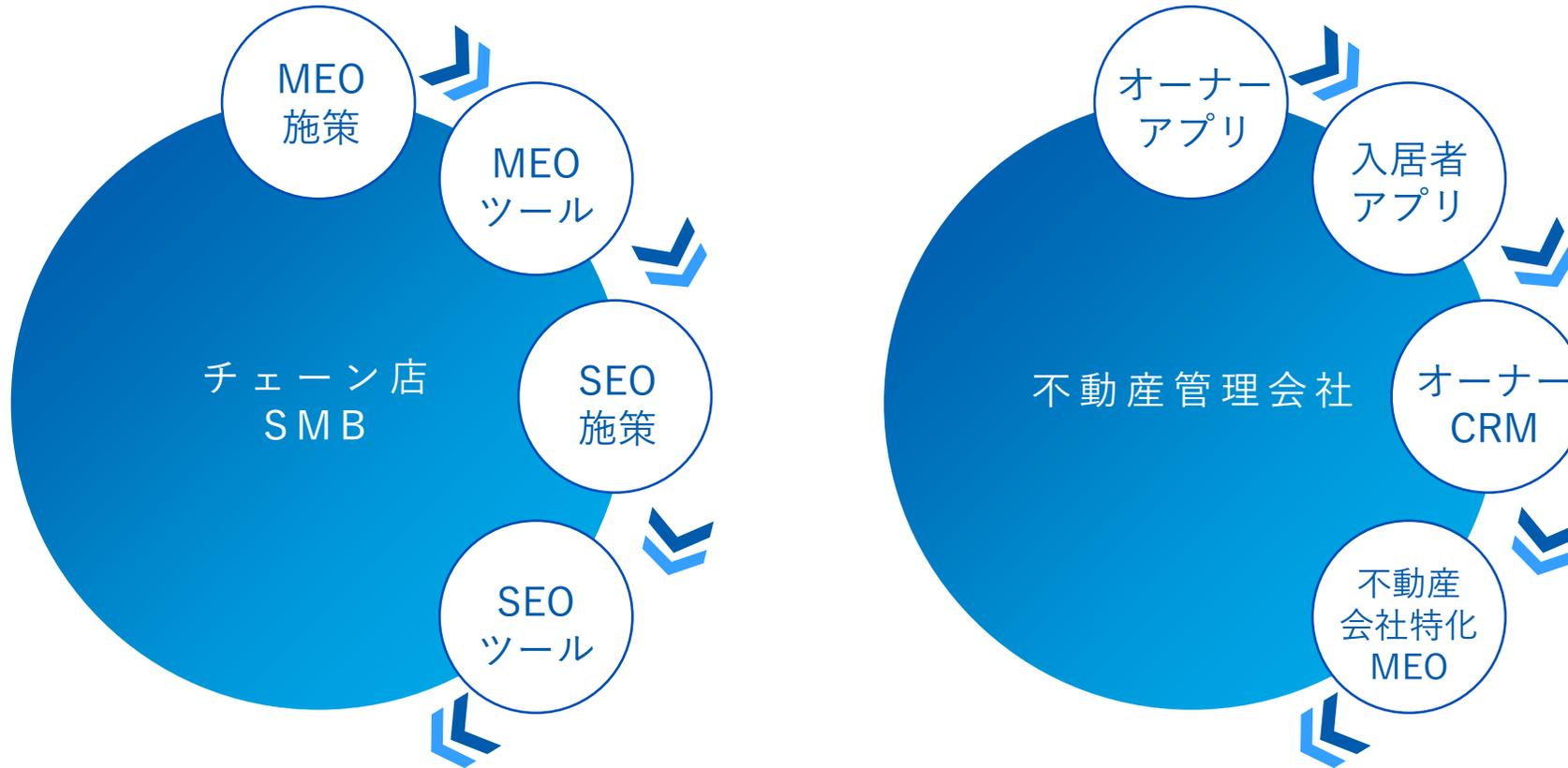
GMO TECHホールディングス成長戦略①

仲間づくりの推進

		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
	GMO TECH ホールディングス 代表取締役社長 鈴木 明人	◎	○	○	◎		◎
	GMO TECH ホールディングス 取締役副社長 高島 靖雄		◎	◎			
	GMO TECH株式会社 取締役 副社長 大澤 健人		◎	◎			◎
	GMO TECH ホールディングス 執行役員 本堂 宏樹					◎	

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

新サービスへのTRYを継続し、
既存事業・既存顧客とは異なるサービスで、可能性のある市場へのチャレンジしてまいります。



担当	サービス概要	目的や強み
GMO TECH	不動産売却査定一括比較メディア	SEO事業者の強みをサービスに反映



今後も可能性のある市場への新規サービスへのTRYは継続するものの
基本的には既存のお客様層へのサービス強化をメインとする

2025年の成長戦略①

	SEM事業	メディア事業
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • 高いSEO知見による低コストなリード獲得の実施 • YouTubeやオフライン施策を活用し、これまで届きにくかったターゲット層にも効果的にアプローチし、ブランド力を強化 • ウェビナー・イベント企画で商談成約率向上 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 既存無料会員のアクティブ化
Sales	<ul style="list-style-type: none"> • 役割別組織編成で営業生産性を改善 • 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向上 • 紹介・取次ネットワークを強化 • 長年培った営業ナレッジを体系化し再現性の高いセールスイネーブルメント導入 	<ul style="list-style-type: none"> • 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
Product	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • GMO流即日ミート開発の徹底 • プロダクトのUI/UX改善の継続的な実施 • GMOグループシナジー、店舗向け製品との連携促進 	<ul style="list-style-type: none"> • 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

2025年の成長戦略①

	アフィリエイト事業	不動産テック事業
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • カスタマイズ可能なオファーウォールシステムへ進化 • 領域を拡大してオファーウォール導入を推進 • 利用者データに基づく広告案件の最適配信 	<ul style="list-style-type: none"> • 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（リアルな接点の創出）
Sales	<ul style="list-style-type: none"> • 韓国に現地法人を設立、営業力の強化 • SmaADシステムのマルチ言語、マルチ通貨対応 • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 営業拠点の拡充（現在：札幌、東京、大阪） • 採用と教育の繰り返し（不動産テックは他の業種に比べて不動産とIT両面の知識が必要のため教育時間がかかる）
Product	<ul style="list-style-type: none"> • 使いやすさ、満足度・利便性向上による広告効果の最大化（継続） • 適切なデータの取得・管理、分析、AIやシステム化による自動化、最適化 • 不正行為の防止・対策を徹底し、低リスクで安心な広告配信を実現 	<ul style="list-style-type: none"> • 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）

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	<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・ 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、発生の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、2025年10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ございません。

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することを予定しております。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。