



事業計画及び成長可能性に関する事項

GMO TECH株式会社

2022年3月31日

目次

1. 会社概要

2. 会社サービス

3. 主要サービスについて（集客支援事業）

4. 主要サービスについて（不動産テック事業）

5. 財務数値

6. リスク情報

01

会社概要



商号	GMO TECH株式会社 (GMO TECH, Inc.)
事業内容	集客支援事業 不動産テック事業
本社所在地	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	2006年12月4日
資本金	2億7,766万円 (2021年12月末現在)
従業員数	162人 (2021年12月末)
主要株主	GMOインターネット株式会社
子会社	GMO ReTech株式会社 (100%出資)

主な沿革

- 2006/12** 株式会社イノベックス (現当社) 設立 (東京都渋谷区宇田川町)
- 2008/3** SEO対策「SEO AIRLINES」開始
- 2009/4** GMOインターネット株式会社との資本提携
- 2009/5** GMO SEOテクノロジー株式会社へと社名変更 本社を渋谷区桜丘町に移転
- 2011/4** 「Google Map向け施策：MEO」開始
- 2011/6** アフィリエイト広告配信システム「SmaADアドネットワーク」開始
- 2011/12** GMO TECH株式会社へと社名変更
- 2014/12** 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2017/5** 完全報酬型アフィリエイトサービス「GMO SmaAFFi」開始
- 2017/6** アルバイト求人情報一括検索サービス「バイトDASH byGMO」開始
- 2018/1** アプリ向け成果報酬型DSP「GMO SmaAD DSP」開始
- 2019/10** 世界最高水準のSEO内部分析ツール「DeepCrawl」の国内独占販売開始
- 2020/7** 不動産テック事業を展開する新会社、「GMO ReTech株式会社」を設立
- 2020/12** 不動産管理会社向け「GMO賃貸DXオーナーアプリ」開始
- 2021/1** 不動産管理会社向け「GMO賃貸DX入居者アプリ」開始
- 2021/12** 不動産管理会社向け「GMO賃貸DX業者さんアプリ for 原状回復」開始

02

会社サービス

■ 集客支援事業

① 検索エンジン関連サービス

SEO Dash!
by GMO

自然検索での検索順位の向上と、流入したユーザのコンバージョンレートの向上を行うための施策全般及び、分析データを提供する。

MEODash!
by GMO

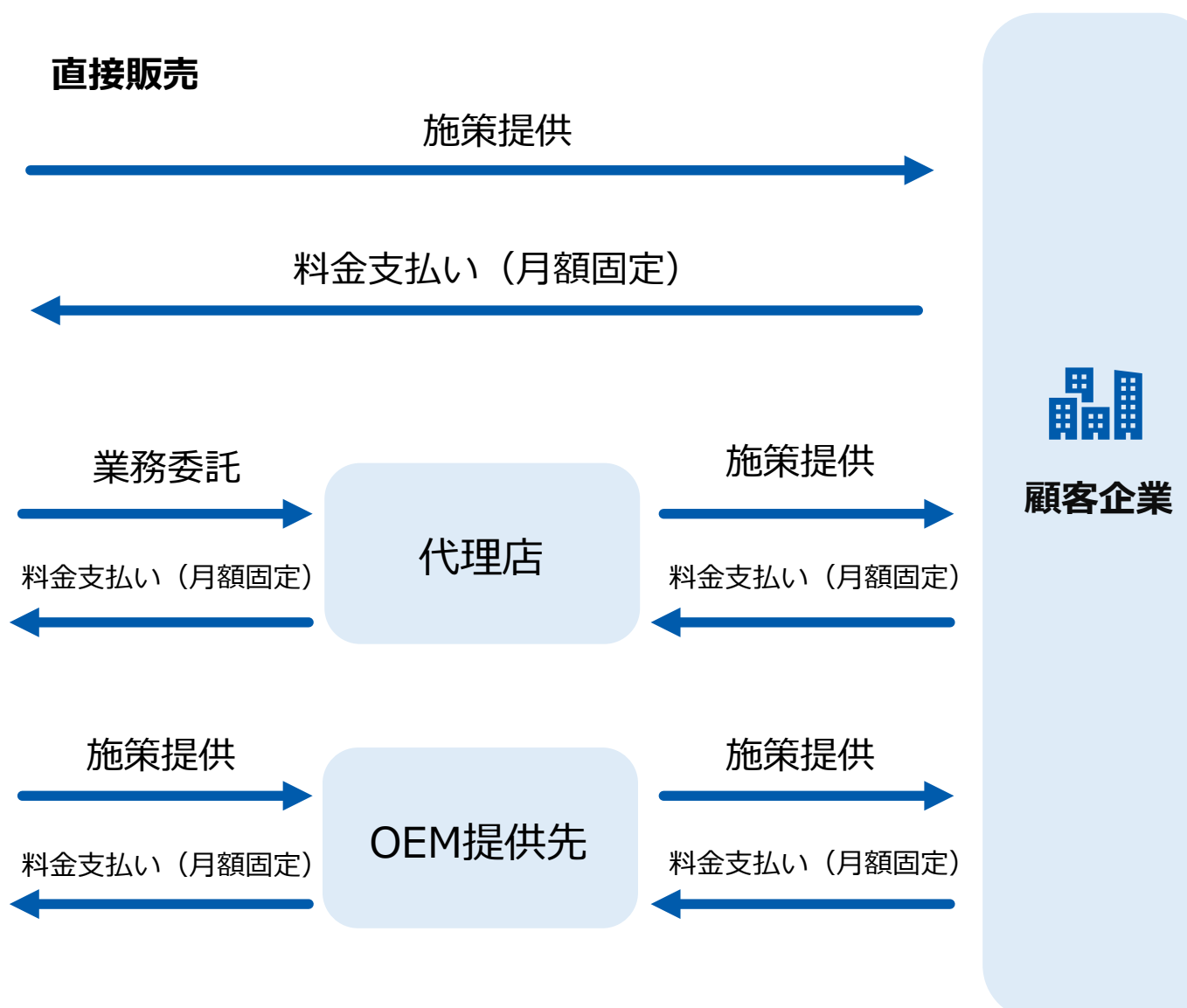
自然検索及びGoogleMap検索上での検索で上位表示（3位以内）を目指すサービス。上位表示により集客に繋げる。

しごと検索 Dash!
by GMO

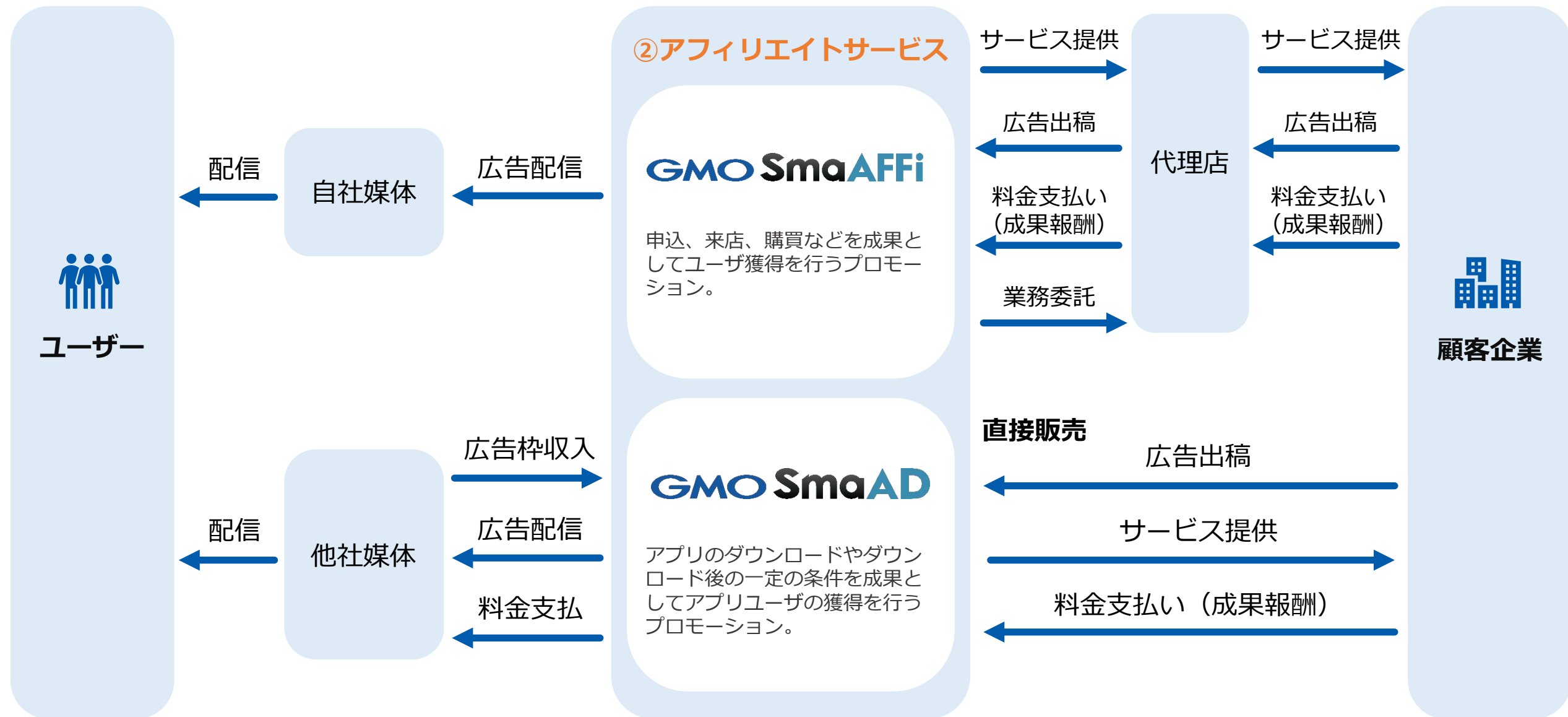
Google検索結果上から検索キーワードに連動した求人票データの最適化サービス。圧倒的なトラフィックを誇るGoogle検索からダイレクトに送客可能。

Feed Dash!
by GMO

複数の広告配信媒体（indeed、Google、Yahoo!、Facebookなど）にデータフィードという仕組みを適用させデータを自動で変換し配信する広告サービス。



■ 集客支援事業



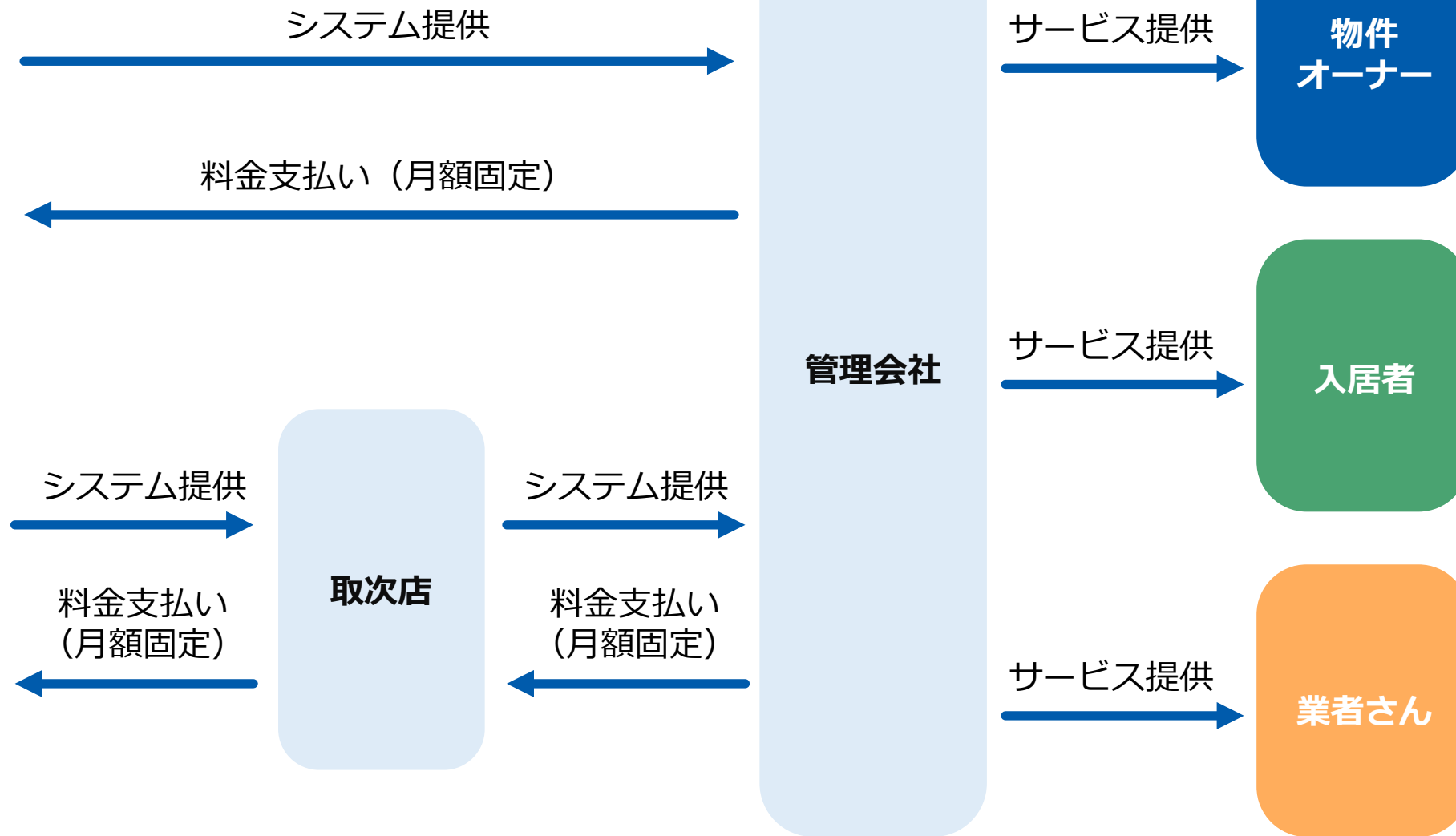
不動産管理会社向け

GMO 賃貸DX

不動産管理会社とオーナーとの間で発生する、賃料集金状況をはじめとする月次の報告作業や売却査定提案など、様々なコミュニケーションをスマートフォンアプリ（iOS/Android）上で実現するサービス

- オwner向けアプリ
- 入居者向けアプリ
- 業者さん向けアプリ

◆2020年7月
GMO ReTech株式会社設立
株主：GMO TECH(株)100%子会社
資本金：1億円
*100%子会社としてTECH連結会社として
おります



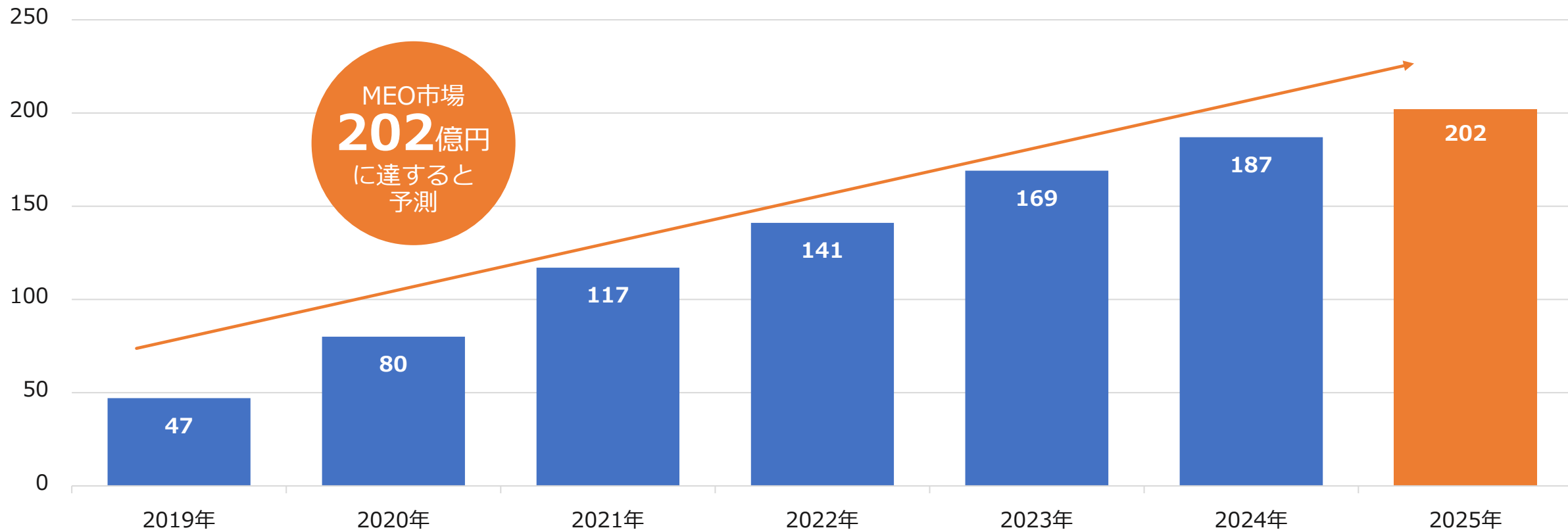
03

主要サービスについて (集客支援事業)

■ MEO事業の市場規模予測

MEO市場規模推計・予測2019年-2025年

単位：億円



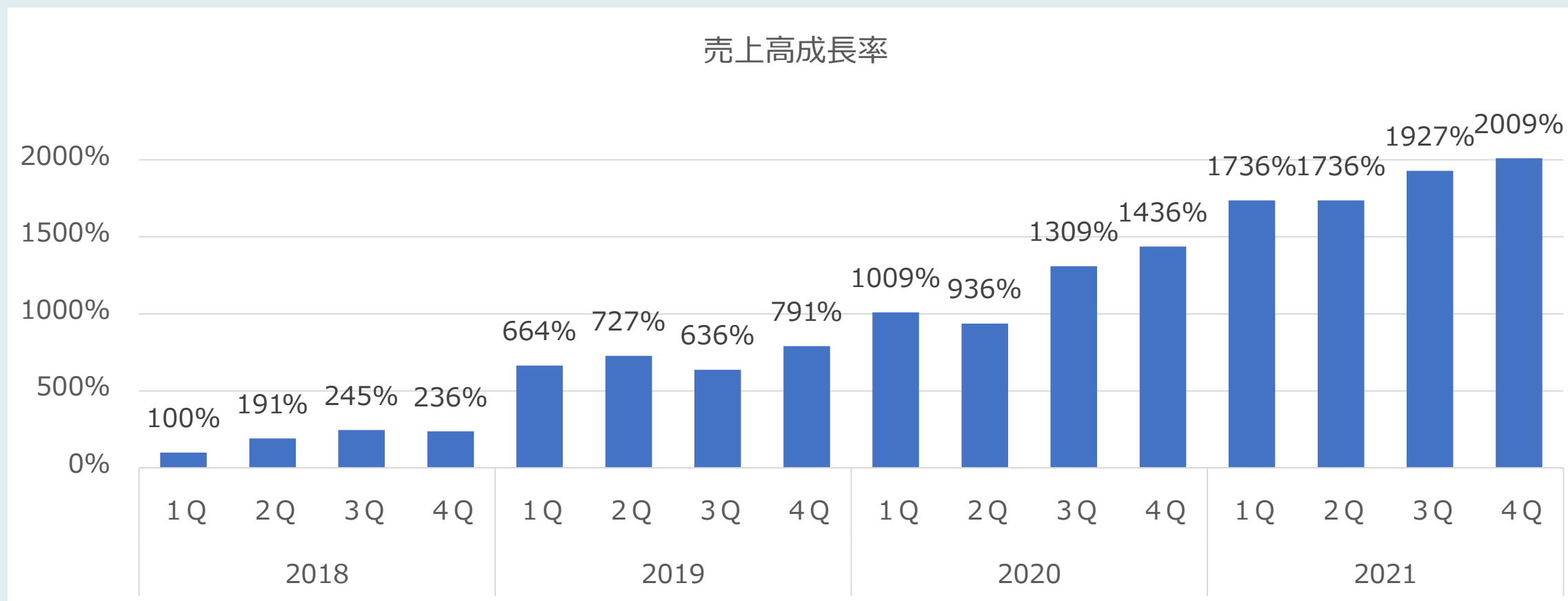
出典：(株)デジタルインファクト及び当社調べ

<調査概要>

- 調査主体 : GMO TECH株式会社 ■ 調査時期 : 2021年1月から2021年2月
- 調査方法 : 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事業の成長

市場規模の成長速度を上回る進捗で売上成長 (YoY 158%)

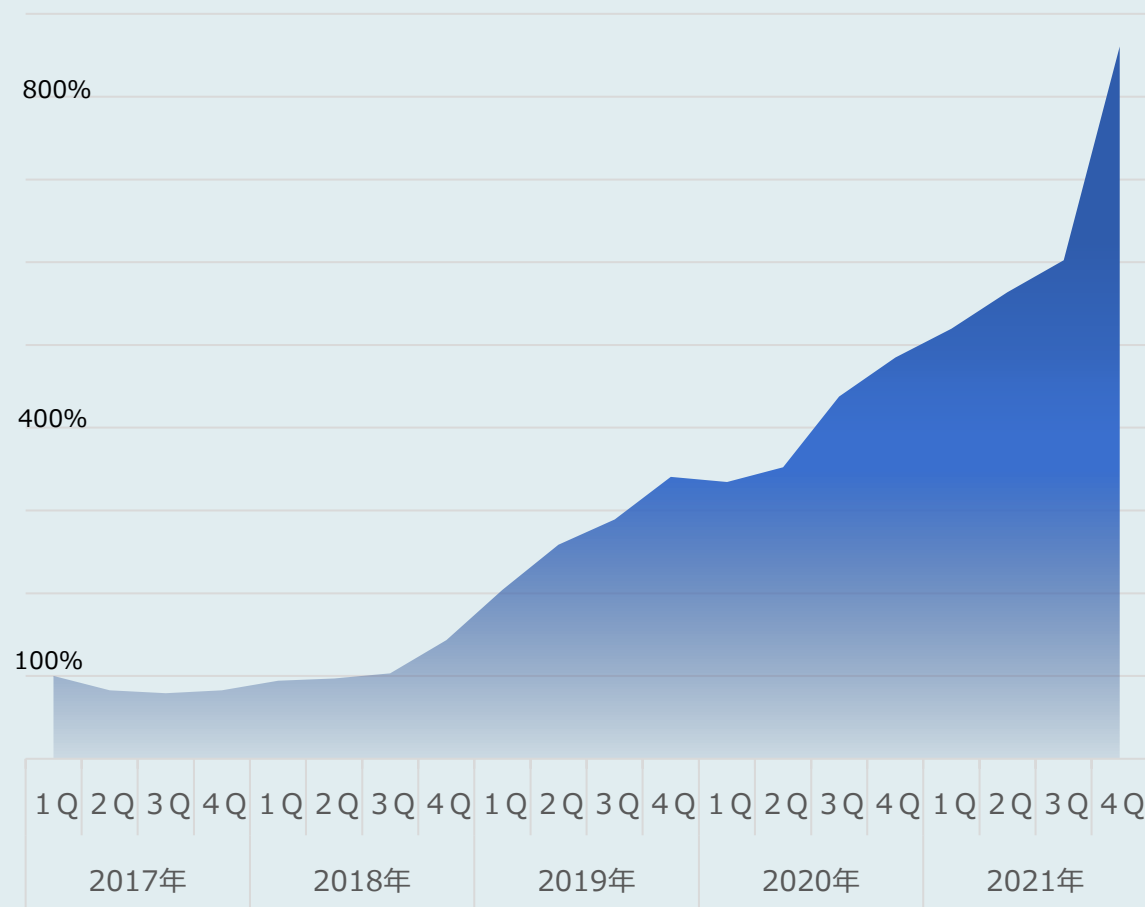


(2018年1Qの売上を100とした場合の各四半期売上高増加割合)

■ 主要KPI

粗利率	<p>高利益率のサービス 利益率の維持が重要 (目標粗利率80%)</p> <p>→MEOサービス粗利率84% (2021年1Q時点) GMOグループ会社によるツール開発改修により 生産性の向上が寄与</p>
顧客数	<p>顧客数 利用いただいているお客様数 (アクティブ顧客数)</p> <p>→対前年同期比で40%の増加 (2021年3Q時点) 機能強化によるお客様評価が得られていること が寄与</p>

MEO 月次アクティブご契約数の増加割合



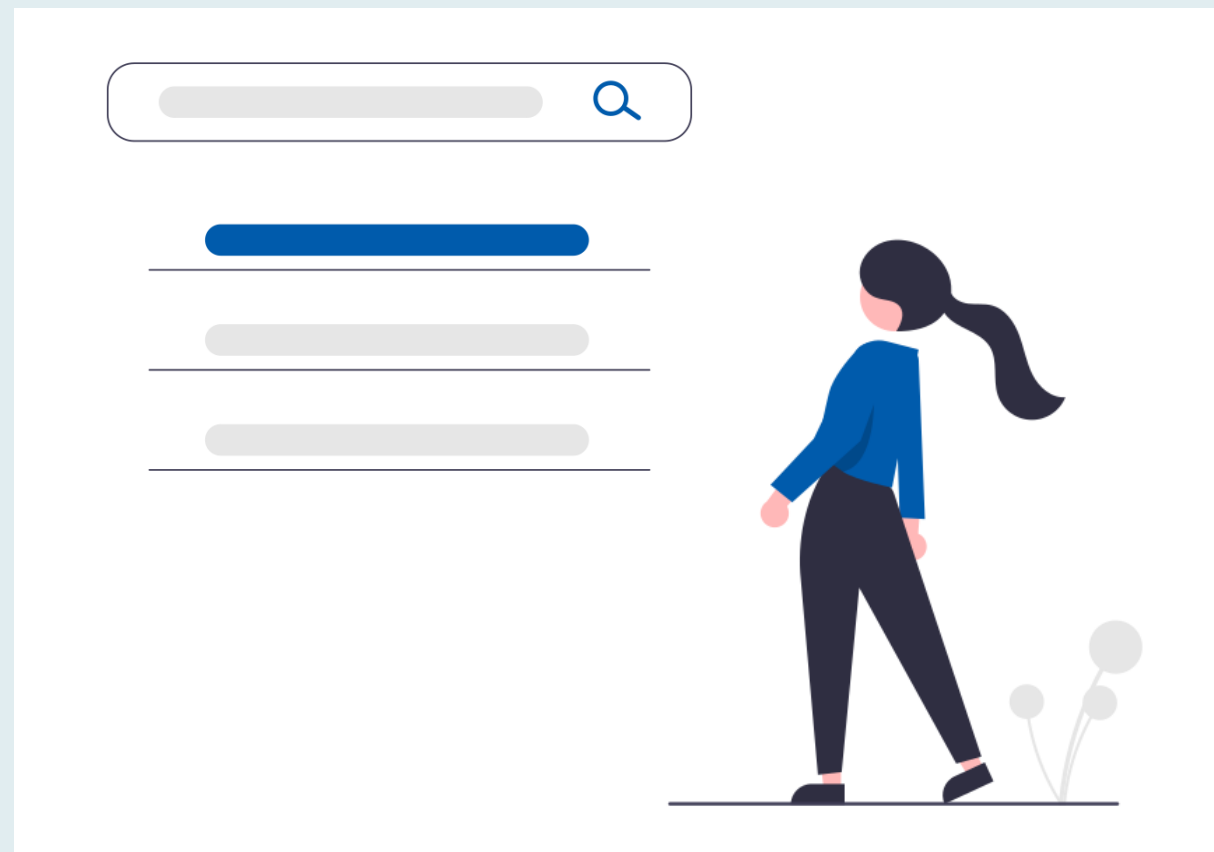
(2017年1Q末の契約数を100とした場合の各四半期末契約数の増加割合)

■ MEOサービス紹介

MEO (Map Engine Optimization) とは、Googleビジネスプロフィールに登録した情報をユーザーの検索行動に最適化し、上位表示させるための取り組み。

Googleビジネスプロフィールに登録しただけでは、検索面の上位に表示されづらいのが現状です

MEOは、ユーザーの検索行動に最適なGoogleビジネスプロフィール情報を管理・更新することで掲載順位を高める取り組みです



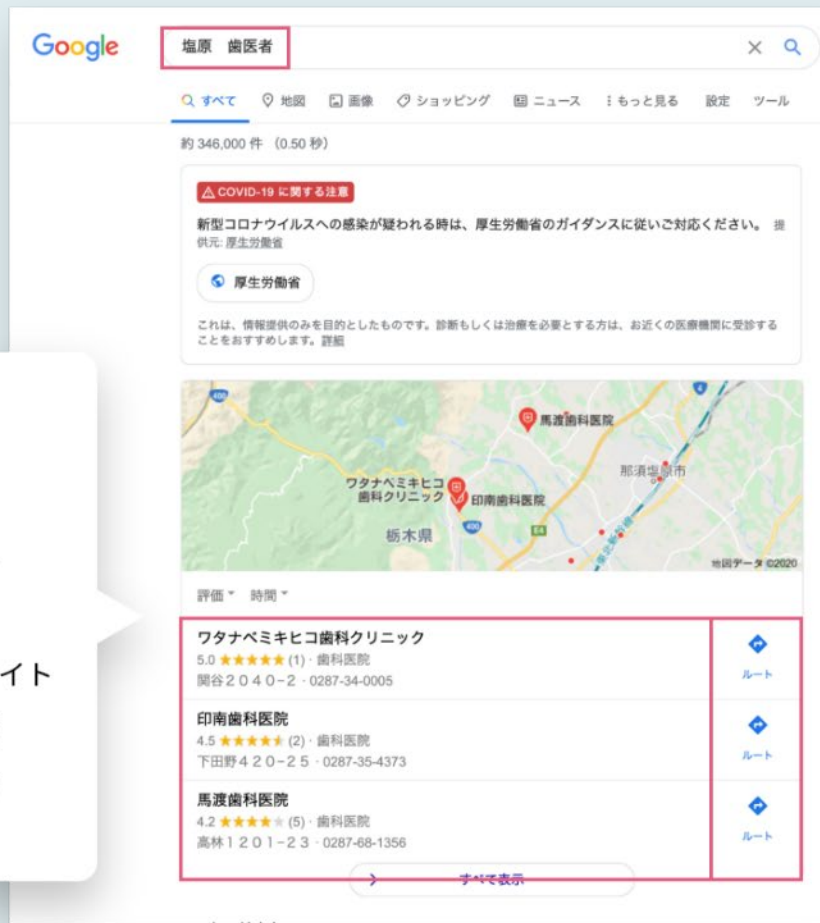
■ Googleビジネスプロフィールとは

Google検索やGoogleマップに表示される店舗情報を管理するツールです

Googleの検索結果画面から
来店に必要な情報を
ユーザーに届ける事が可能

店舗写真や右記の項目を
登録・更新し、
店舗情報をリッチに
Google検索時に表示させる

- 🏠 店舗名
- ★ 人気度
- 📄 レビュー
- 📍 ルート
- 🌐 ウェブサイト
- 🕒 営業時間
- ☎️ 電話番号



■ MEQ Dash! byGMOの強さ

97%

※ キーワード3位以内表示率改善

自社算定
3位以内率定義：1カ月全て3位以内の場合100%、
半月は4位以下だった場合50%として試算



ツールの強さ

登録～管理・更新作業の効率化、
外部サイト等とのAPI連携、強力な分析機能で、
MEOの実行を強力にサポート



充実したカスタマーサポート体制

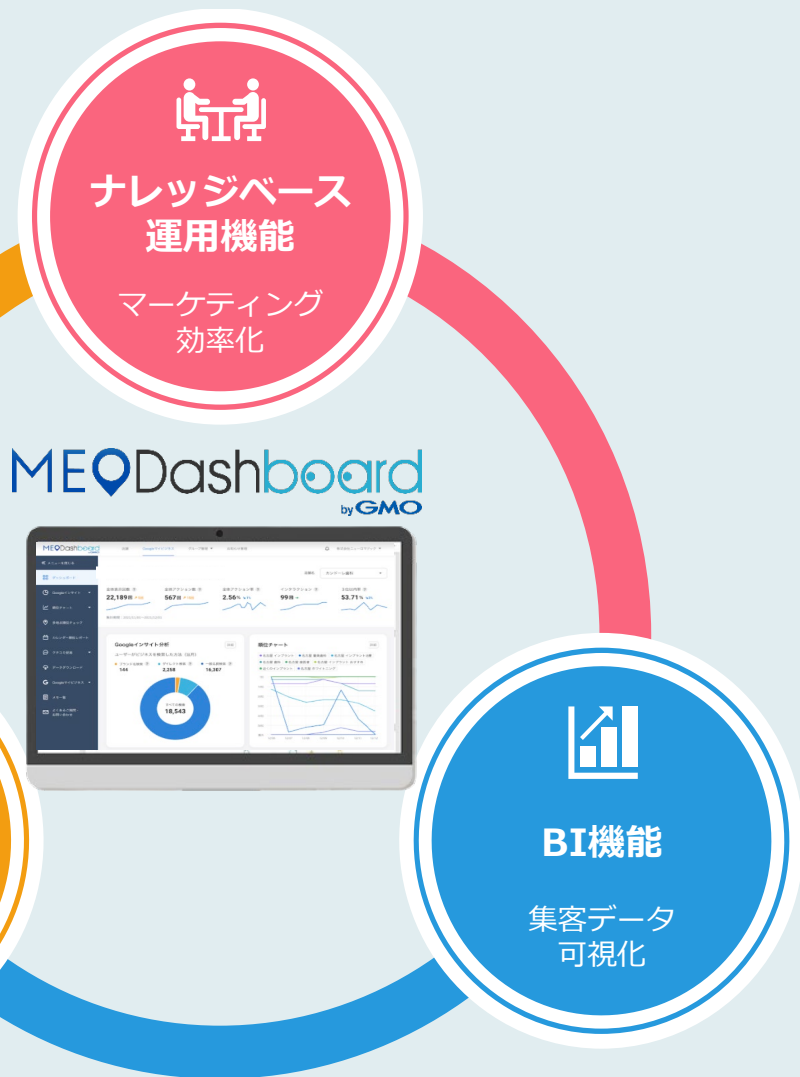
リソース・ノウハウ面のご懸念がある
企業様でも、私たちのカスタマーサクセス
部隊が成果を出すために伴走します



SEO/MEOに対する豊富な知見

SEOの分野で事業展開～上場した
GMO TECHならではのノウハウを活用して、
効果の出るMEOを実施します

A ツールの強さ



店舗マーケティングに必要な機能が 1つで完結

MEOを効果的かつ効率的に推し進めるための強力な機能群

<p>01</p> <p> Interface</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ダッシュボード ・ グループ ダッシュボード 	<p>03</p> <p> 分析・レポート</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Googleインサイト分析 (グループ・クロス分析対応も可能) ・ キーワードデイリー順位チャート ・ 多地点順位チェック ・ 業界別平均数値表示機能 ・ GA連携 ・ データダウンロード機能 	<p>04</p> <p> 運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗情報の一括管理・更新 (写真管理) ・ 店舗情報一括投稿 (予約投稿) ・ SNS・店舗HP連携 ・ 口コミ管理/ 口コミ自動返信機能 ・ グループ口コミ管理 ・ サイテーション ・ Eコマースとの連携 ・ クーポン機能・来店コンバージョン (アプリ)
<p>02</p> <p> 登録</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗情報一括登録 		

B 充実したCS体制

営業担当に加え、カスタマーサクセスチーム、運用コンサル・デザイナーチームを設置し約40名超の体制にて、お客様のサクセスサポートをおこないます

CSチーム



営業

- ・ 契約窓口
- ・ 総合窓口
- ※メール、電話での対応



カスタマーサクセス

- ・ GBP関連の案内
- ・ On-Boarding運用支援
- ・ レポーティング
- ・ サポート窓口
(機能・操作方法・その他)
- ※メール、電話での対応



運用コンサル

- ・ 施策実施
- ・ 分析調査
- ・ クリエイティブ改善
- ・ 保守メンテナンス
- ※窓口はカスタマーサクセスチームにて対応

貴社のMEO実現も
強かにサポート



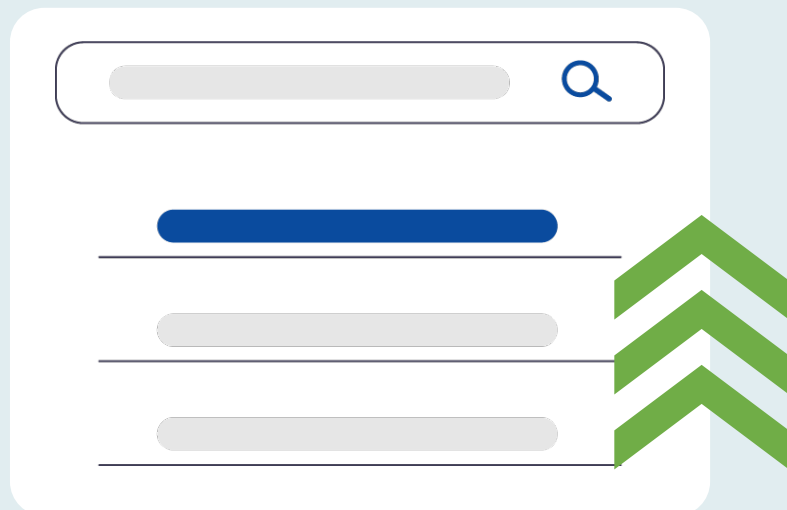
C SEO/MEOの豊富な知見

私たちは、Google等の検索エンジンの最適化に向け、真摯に向き合い続けてきました

SEO/MEOの豊富な知見をご提供いたします

15年に亘って培ってきた検索エンジンの最適化に対する知見があります

GMO TECHは2006年の創業当初より、
SEO対策をメイン事業として展開



SEO対策の事業を中心に収益が増加し
2014年12月上場



■ 導入事例・実績

実績を重ね、導入企業数・3位以内上位表示率No.1*を獲得しました



MEODashboard
by GMO



飲食 

2.3倍UP (費用対効果**33**倍)

通話・経路案内 155回→**353**回

GBP経由売上 23万円→**53**万円

美容院 

1.8倍UP (費用対効果**8**倍)

通話・経路案内 37回→**66**回

GBP経由売上 9万円→**15.8**万円

歯科 

1.7倍UP (費用対効果**17**倍)

通話・経路案内 123回→**207**回

GBP経由売上 22万円→**37**万円

※ 日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年9月期指定機構における検証調査

■ 成長戦略

Marketing

- 創業事業のSEO力を駆使したオウンドメディア運営強化
- ターゲットユーザへ適切に届く施策をマルチに実施
- ウェビナー、イベント企画による商談受注率UP

Sales

- 強みであるSME向け営業組織に加え新たに大手向け営業組織の構築
- クロスセルによる顧客単価の向上
- 役割毎に組織編成を再整備し営業生産性の向上
- 紹介・取次店などの紹介ネットワークの強化

Product

- カタログスペックNo.1の即時ミート開発
- プロダクトデザイン・UI /UX
- 各種SNSプラットフォーム連携の強化
- GMOインターネットグループの各サービスとの連携

■ 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。メディア運営者は、ASPに登録されている広告を自分のサイトやブログに掲載をします。その掲載した広告経由でユーザーが商品やサービスを購入・申込みした場合、売上の一部が報酬として、サイトやブログのメディア運営者に還元されます。当社はつなぎ役の「**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、CPA(*)固定の広告モデル
→**広告主のリスクが少ないモデル**

* CPAとは、cost per acquisitionの略で、日本語では「顧客獲得単価」と訳されております。1件の成果や顧客を獲得するためにどの程度の広告費用がかかったかの指標となります。

■ アフィリエイトサービス紹介

連携図

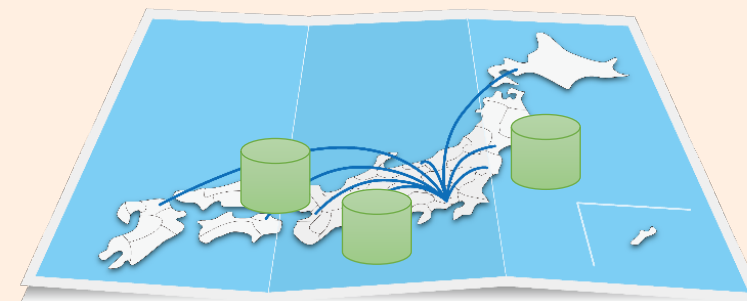
GMO SmaAD

一般(直)媒体



→国内主要媒体
GMOグループの媒体

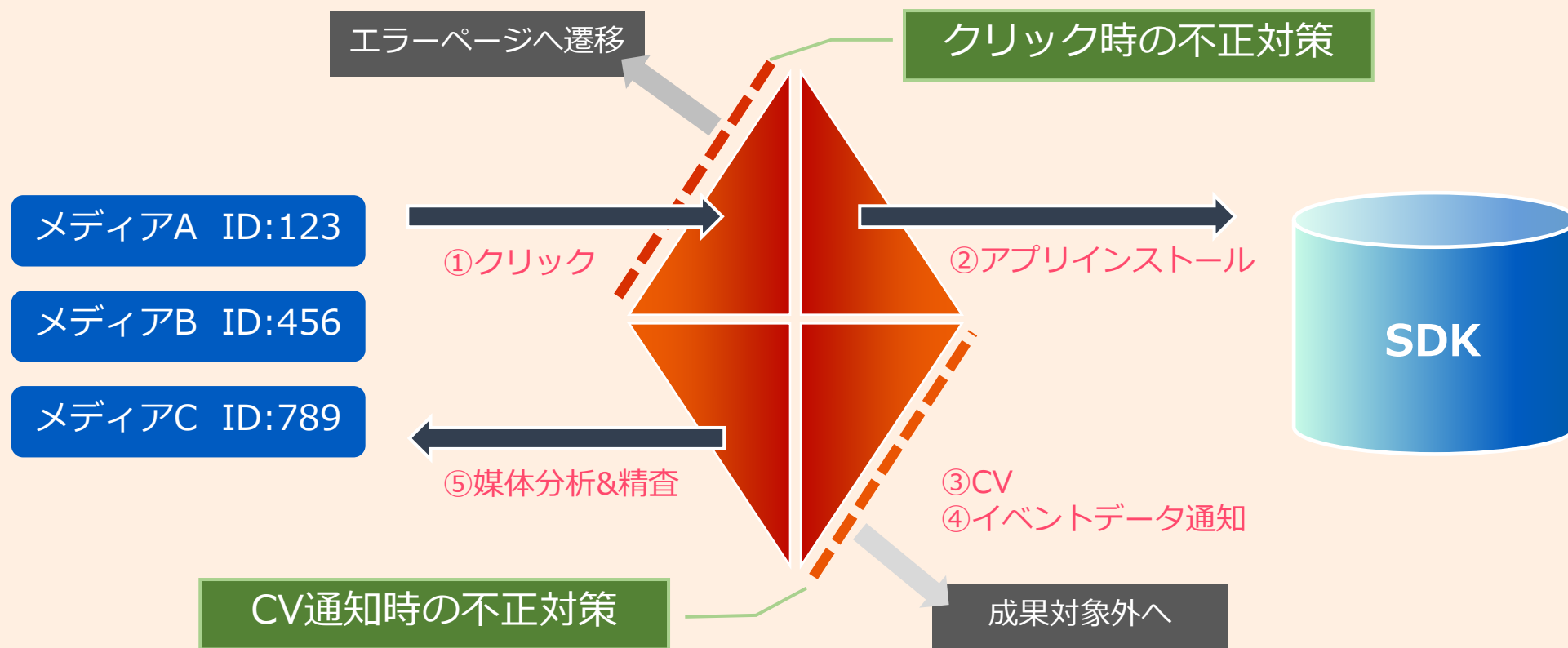
国内ASP



→国内の主要ASPは
ほぼ全て連携済み!

■ アフィリエイトサービス優位性

広告効果最大化・不正対策システム



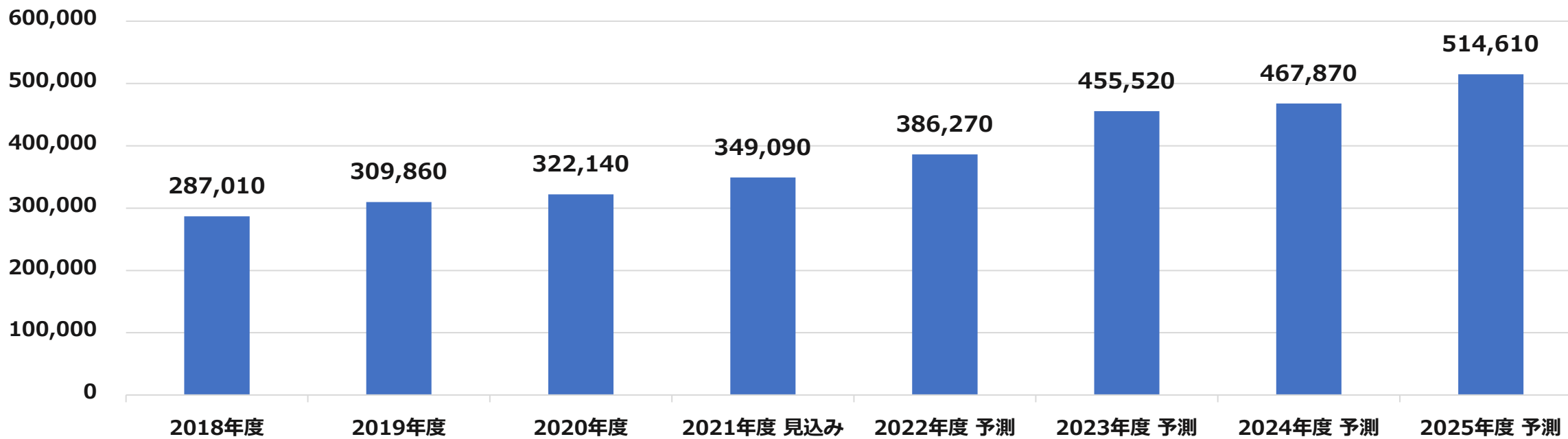
■ アフィリエイトサービス市場規模

2021年度の国内アフィリエイト市場規模は前年度比8.4%増の3,491億円見込み
2025年に向け、引き続き安定的に成長していくと予測されている

国内アフィリエイト市場規模推移と予測

単位：百万円

■ アフィリエイト市場規模



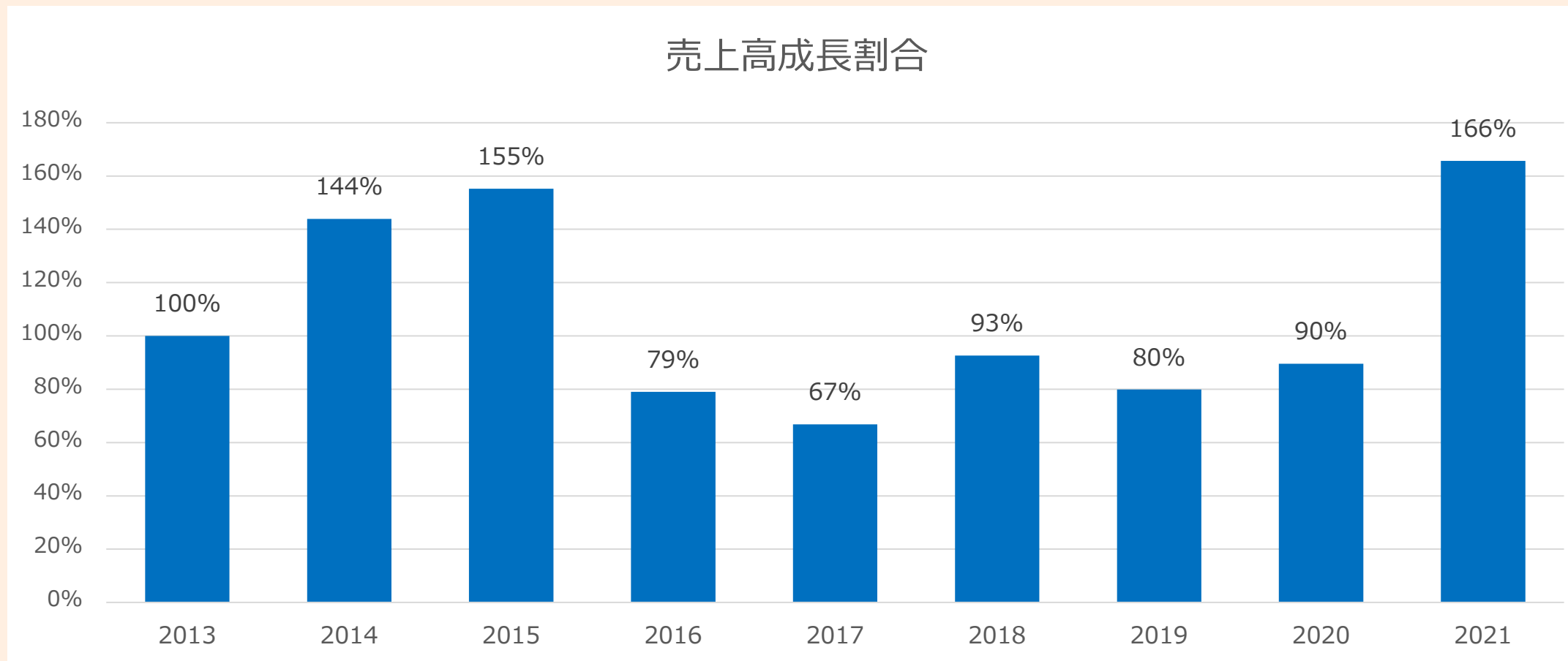
注1 市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用（初期費用、月額費用、オプション費用等）などを合算し、算出。

注2 2021年度は見込み、2022年度以降は予測値。

出典：矢野経済研究所 アフィリエイト市場の動向と展望2021

■ アフィリエイトサービス売上成長推移

2013年にスタートしたアフィリエイトサービスは2015年を頂点に大きく減衰していた
2021年から直販営業を主体としアプリクライアントに注力した結果過去最高売上を達成

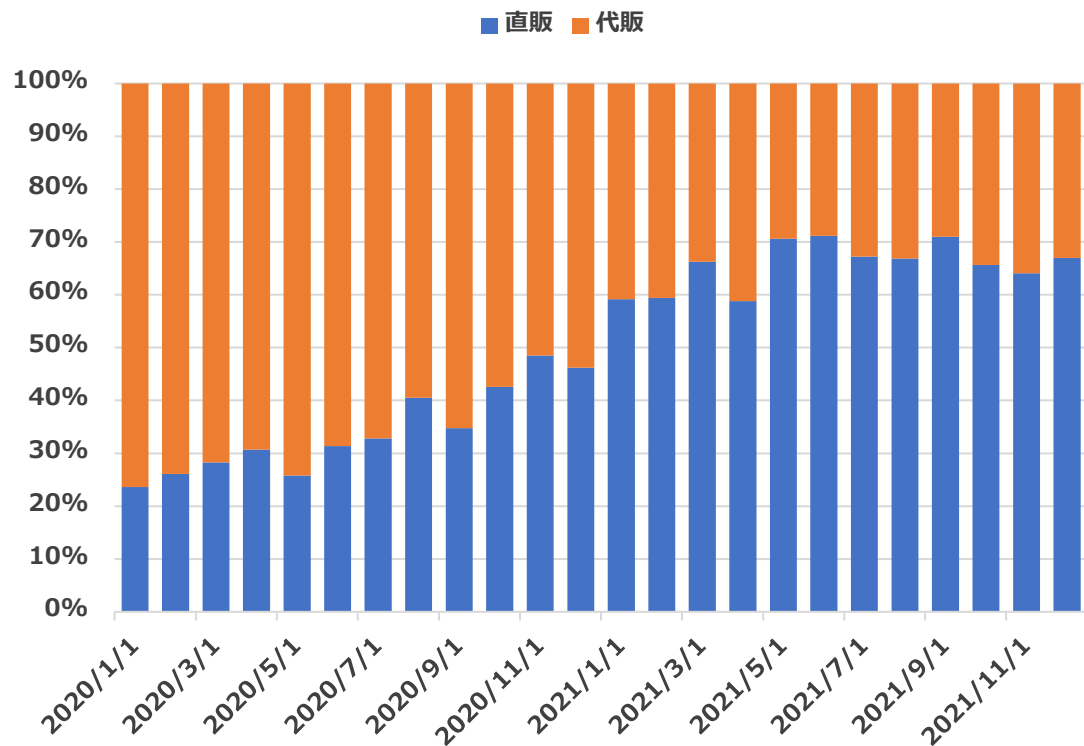


(2013年の売上を100とした場合の各年売上高成長割合)

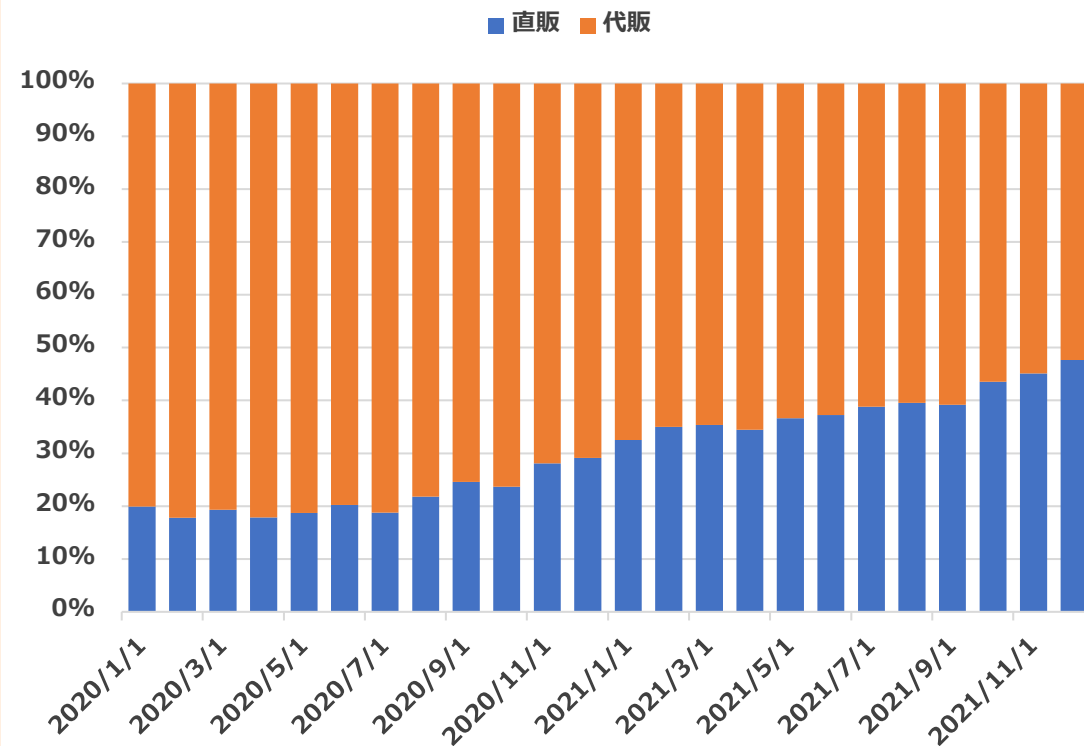
■ アフィリエイトサービス今後の戦略

販売戦略を代理店から直接販売にシフトしてきた結果、売上に対する直販比率が約70%まで上昇
 ターゲットをアプリクライアントに絞ることで営業リソースを集中し、引き続き売上拡大を図る

直販・代販売上比率推移



直販・代販 案件比率推移



集客支援事業の収益の獲得方法

自身のWEBおよび店舗、アプリに対しての集客を期待する広告主様向けに、月額の利用料金または、広告成果報酬を頂くことによりサービスを展開。

検索エンジン関連サービスにおいては、店舗情報を上位表示するためのローカルSEO最適化サービス「MEO Dash! byGMO」を中心としたサービス展開。

アフィリエイトサービスにおいては、純広告や運用型広告と異なり、広告主のリスクが少ないCPA固定の広告モデルを展開。

集客支援事業のコスト構造

広告出稿のための媒体費及び、広告記事制作費用等が主な原価。

主な固定費としては、人件費、家賃等、また営業支援ツールや計測ツール等の各種数値を取り纏めるための利用料。

04

主要サービスについて (不動産テック事業)

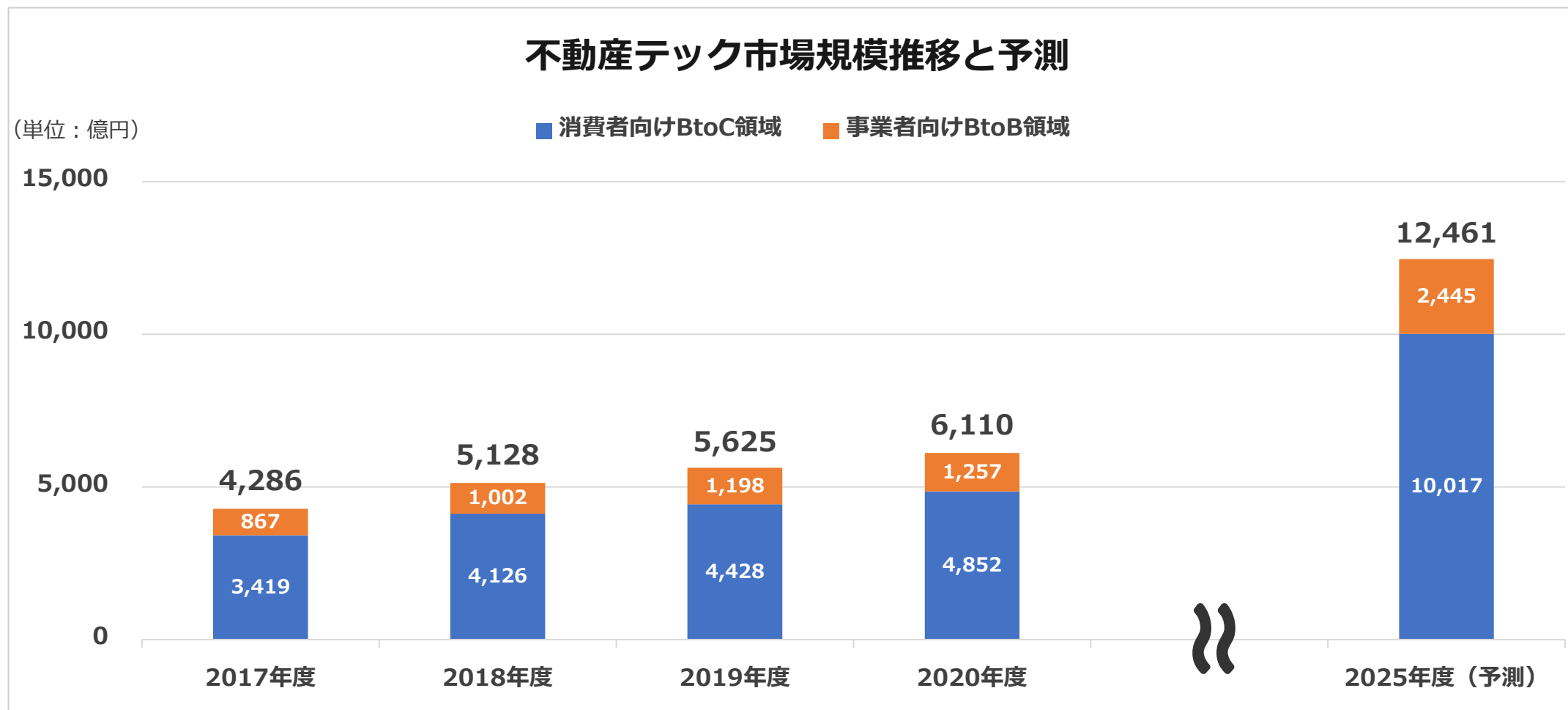
「テクノロジーの力によって、不動産に関わる業界課題や従来の商習慣を変えようとする価値や仕組みのこと」

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。



当社の領域「**管理（業務支援）**」に注力しております

不動産テック市場は約115%で年度成長する市場で 2025年に1.2兆円の規模があります



数値は矢野経済研究所調べ (グラフは当社作成)

賃貸管理系のアプリで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。

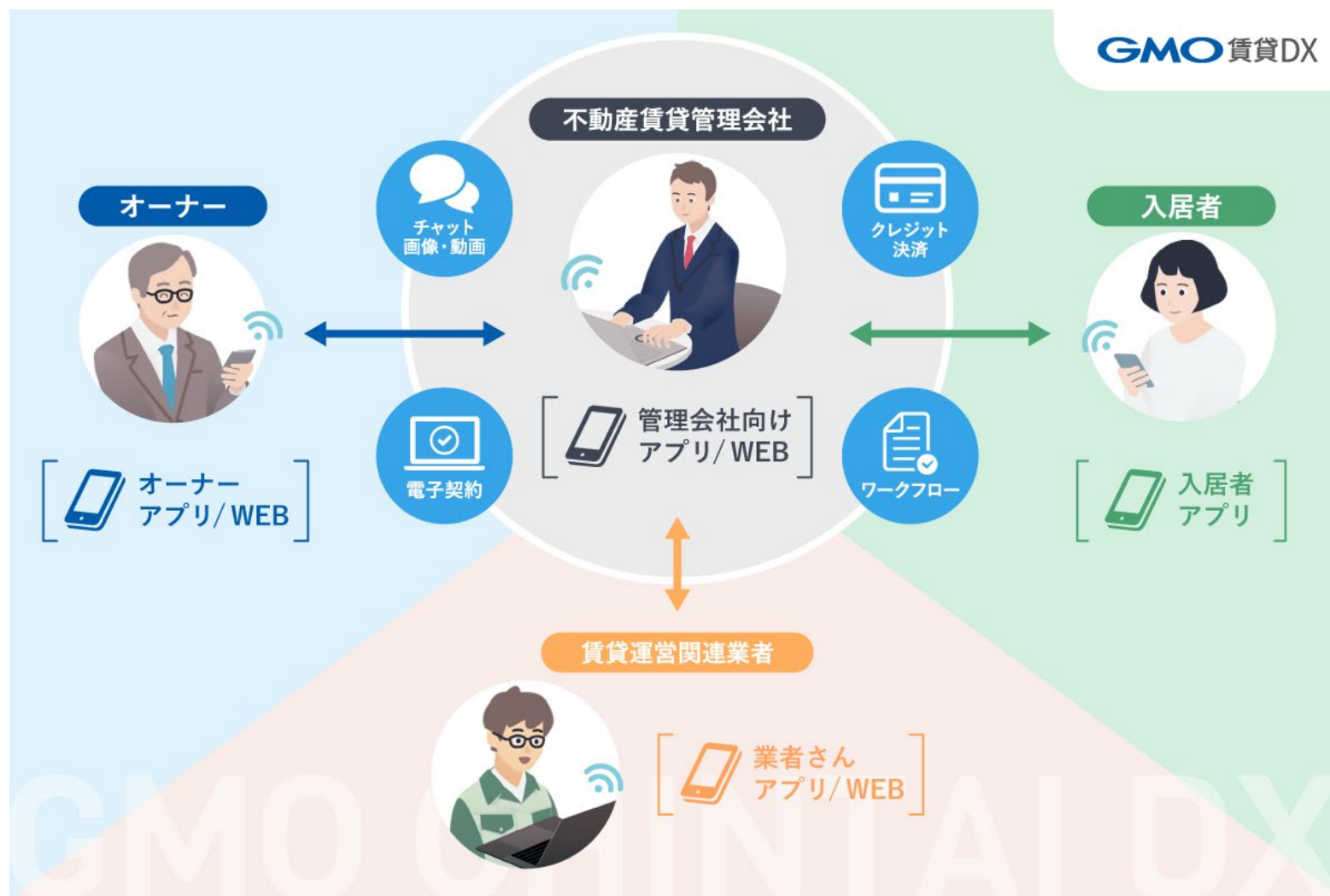
定性目標

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

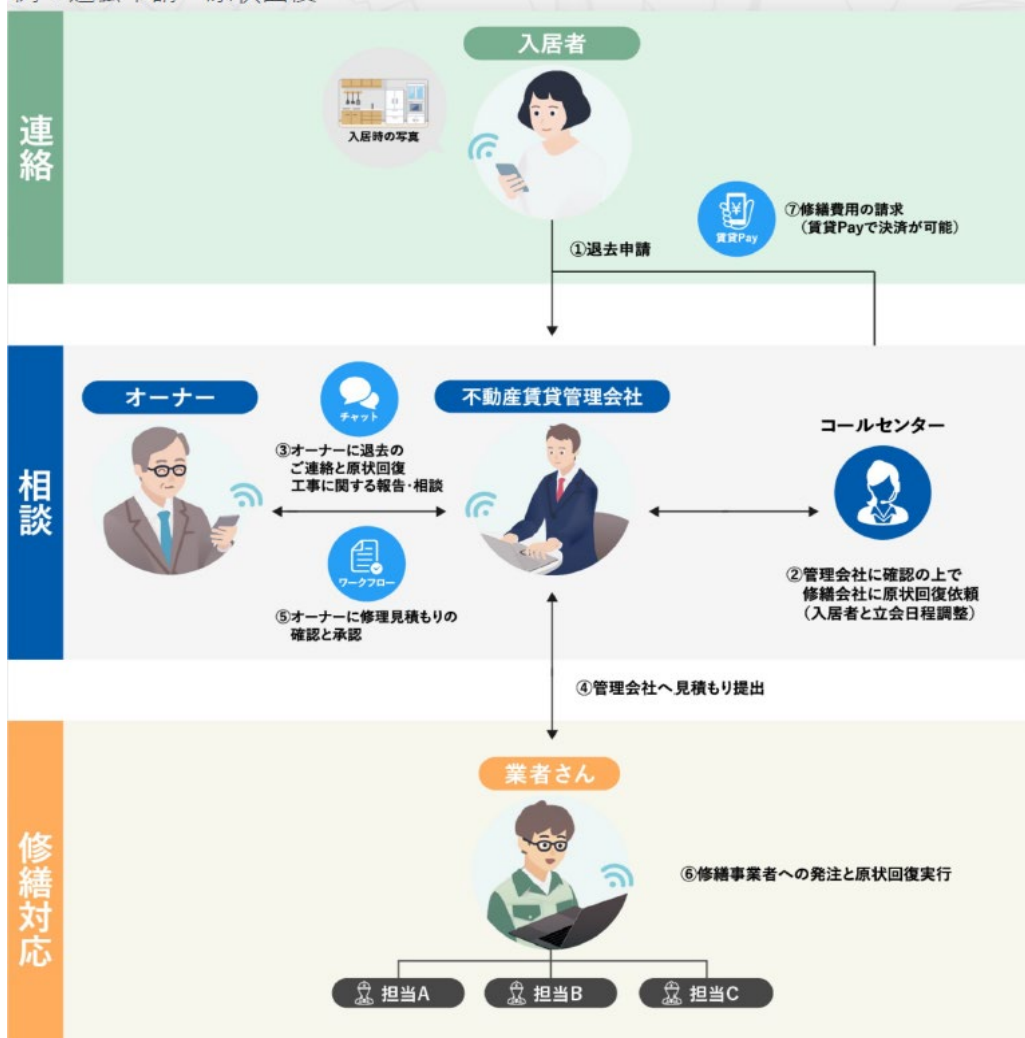
不動産賃貸管理会社向けにオーナー・入居者・修繕等の業者を横断し業務のDX化が行えるプラットフォームを提供しています。



■ 強み

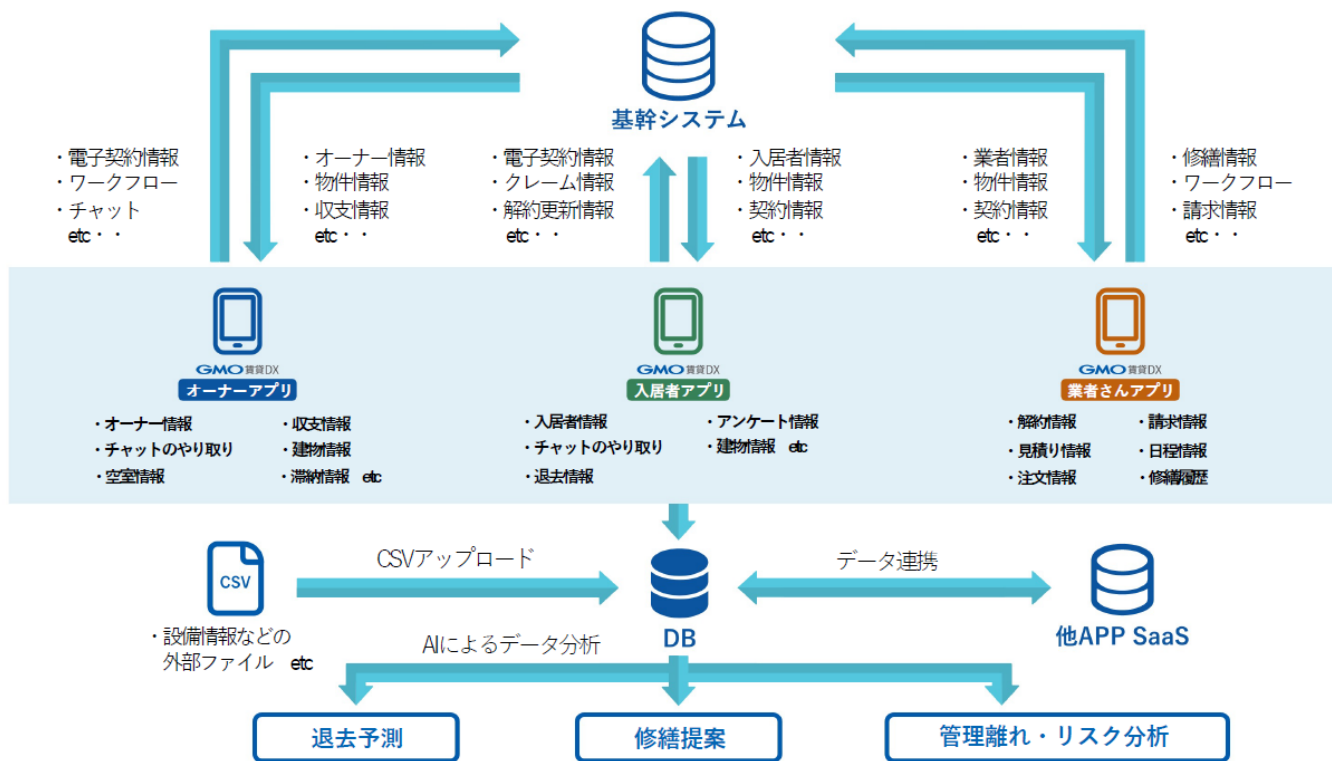
実業務に合わせ横断して業務改善できる
唯一のプラットフォーム

例：退去申請・原状回復



■ 特徴

AIを活用した退去予測や修繕提案など他SaaSとも連携し
データを活用したプラットフォームへと進化していく



不動産賃貸管理業務に即した多種多様な活動がDX化できるサービスです。

各業務シーンで活用できる様々な機能

GMO ReTech

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
(新デザイン)

07 入居者へのお知らせ通知

08 入居者の満足度調査

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

11 クレジットカード決済 (賃貸Pay)

12 巡回点検報告

13 退去受付 (申請) ・原状回復工事

14 工事の受発注・進捗管理

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

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
開発体制No.1

オーナー、入居者、業者さん間を横断し
業務効率化（DX化）出来る
唯一のプラットフォーム

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。

導入事例

2/1現在の導入先一部抜粋



商品の愚直な改善や徹底したカスタマーサクセスによりNo.1商品になる

プロダクト改善

管理会社向けアプリ/WEB
 オーナーアプリ/WEB
 入居者アプリ
 業者さんアプリ/WEB

営業活動

マーケティング
 メディア運営

カスタマーサクセス

年間継続率90%以上の維持

圧倒的使い易さの追求
 個社毎のカスタマイズ
 基幹システム連携

認知向上
 商品理解度向上
 ファミリアリティ向上

お客様がお客様を
 呼んで頂ける
 満足のサイクル

賃貸運営を楽にする

圧倒的No.1シェア

お客様の笑顔

投資項目	時期	内容
プロモーション	2020年11月	「第1回 不動産テックEXPO」出展
開発	2020年12月	賃貸管理会社向け「GMO賃貸DXオーナーアプリ」開発
開発	2021年1月	賃貸管理会社向け「GMO賃貸DX入居者アプリ」開発
開発	2021年2月	「GMO賃貸DXオーナーアプリと入居者アプリ」、Webブラウザで電子契約が可能になる機能開発
開発	2021年3月	「GMO賃貸DX入居者アプリ」が英語とベトナム語の多言語化開発
開発	2021年4月	「GMO賃貸DX入居者アプリ」が中国語（簡体字・繁体字）の多言語化開発
開発	2021年4月	「GMO賃貸DX」の『電子契約』で複数の契約書への一括押印機能開発
開発	2021年4月	「GMO賃貸DXオーナーアプリ」の「チャット機能」開発
プロモーション	2021年7月	賃貸管理会社向け大規模オンラインイベント『ReTech Summit（リテックサミット）2021 byGMO』開催
開発	2021年8月	「GMO賃貸DX」のアプリと賃貸管理システム「i-SP」が双方向データ連携対応
プロモーション	2021年8月	『賃貸住宅フェア2021 in東京』出展
プロモーション	2021年9月	第2回【関西】不動産テック EXPO出展
プロモーション	2021年9月	全管協総合研究所×GMO ReTech共催ウェビナー実施
プロモーション	2021年9月	不動産業務を支援するいえらぶGROUP様と業務提携を開始「GMO賃貸DX」と「いえらぶCLOUD」のデータ連携対応
プロモーション	2021年9月	賃貸住宅・アパートEXPO 2021（東京ビッグサイト）出展
プロモーション	2021年10月	不動産賃貸管理会社向けDXプラットフォーム「GMO賃貸DX」、決済機能『賃貸Pay』開発
プロモーション	2021年10月	不動産×テクノロジー EXPO ONLINE出展
プロモーション	2021年11月	不動産テックEXPO 2021（東京ビッグサイト）出展
開発	2021年11月	不動産賃貸管理システム「J-Rent」を提供する東計電算様と両システムのデータ連携対応
開発	2021年12月	「いえらぶCLOUD」様とデータ連携対応
開発	2021年12月	「GMO賃貸DX業者さんアプリ for 原状回復」開発
開発	2022年1月	株式会社エイブル様向けに「入居者アプリsumca(スムカ)」を提供開発
開発	2022年1月	不動産賃貸管理システム「PMVolante(ピーエムボランチ)」が連携対応
開発	2022年2月	「GMO賃貸DXオーナーアプリ」の不動産管理会社向けスマートフォンアプリ開発

不動産テック事業の収益の獲得方法

主に不動産管理会社様向けに、月額の利用料金を頂くことによりサービスを展開。

月額利用料金は、管理戸数及び、ご提供サービスの内容により変動。ご契約後は継続的にご利用いただける（積上収益モデル）サービス。

「賃貸DX」サービスにおいては、電子契約等を自社サービスとしてご提供することにより、費用、工数削減を実現することが可能。

カスタマーサービスを充実させており、顧客満足度を向上させ継続率を上げることを目指す。

積上モデルのため、一定の費用で売上の計上が見込める高収益型と考えており、連結収益への貢献を想定。

不動産テック事業のコスト構造

不動産テック事業においては、自社サービスの展開を行っており、大規模な初期の開発費用が必要となっている。

自社エンジニア、およびグループシナジーを活かした開発体制を構築。

結果、ソフトウェア減価償却費負担が発生。

サービスの認知、展開におけるマーケティングにかかる費用も初期段階では必要な費用。

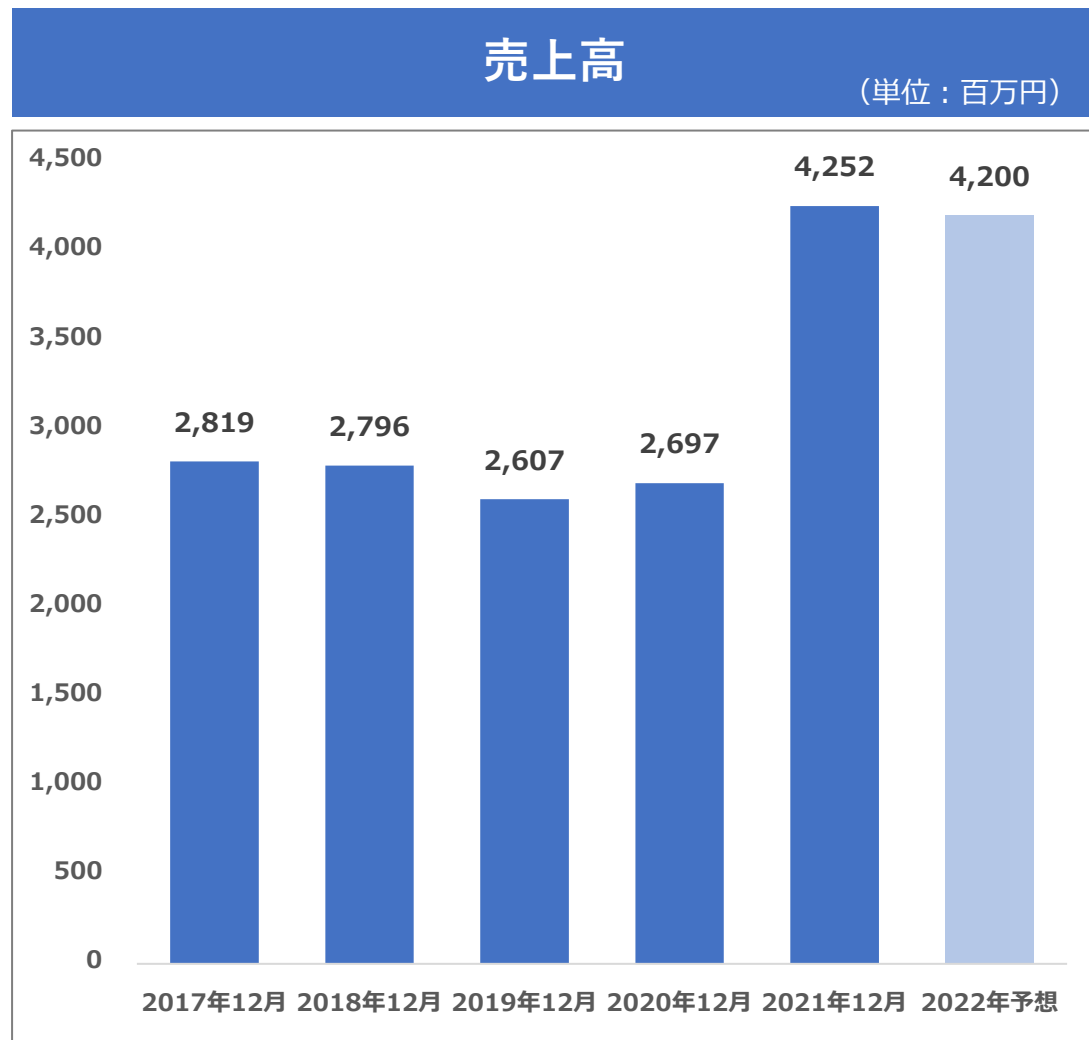
主な固定費としては、人件費、減価償却費となり、変動費としては広告宣伝費が主なもの。

（投資期でもあり各費用の割合は不正確であり非開示）

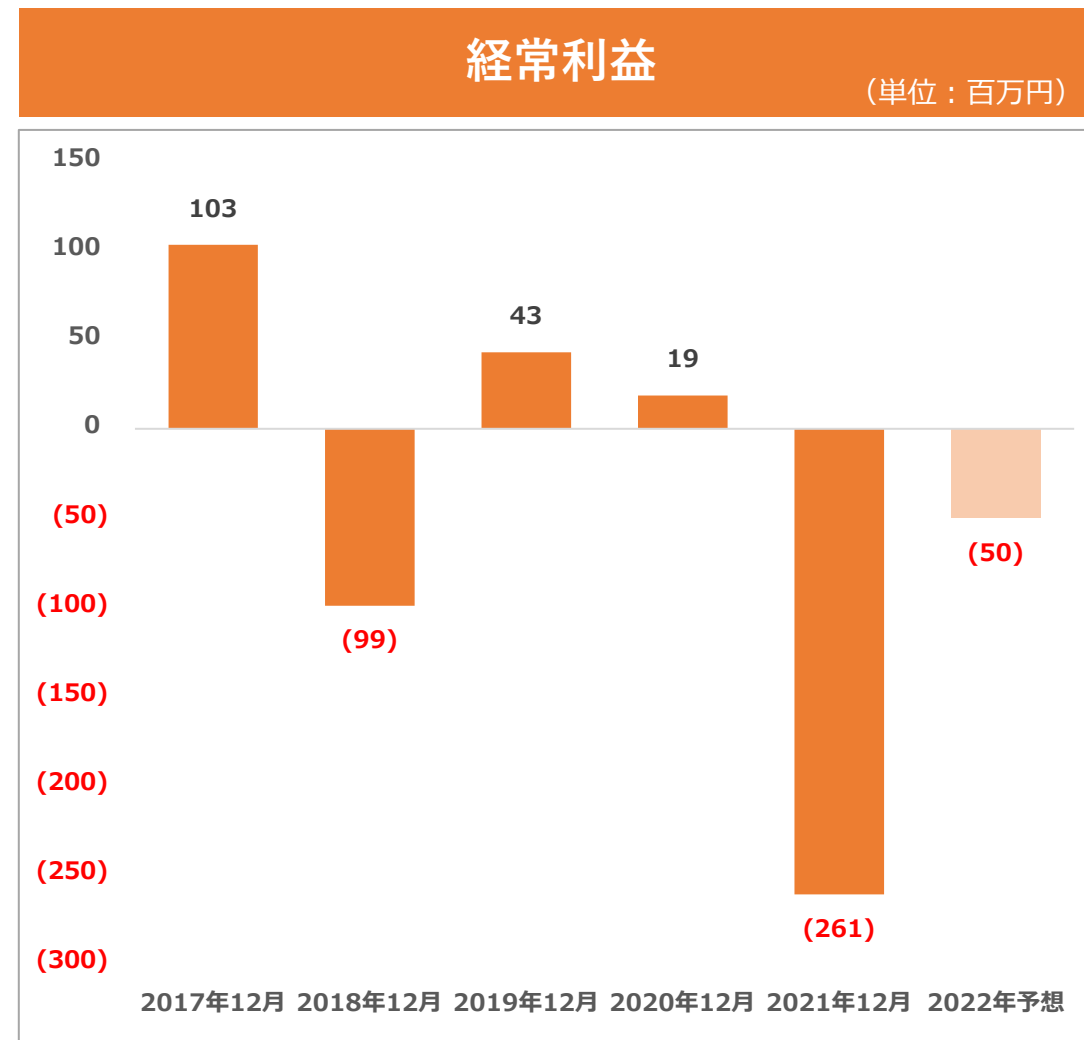
05

財務数値

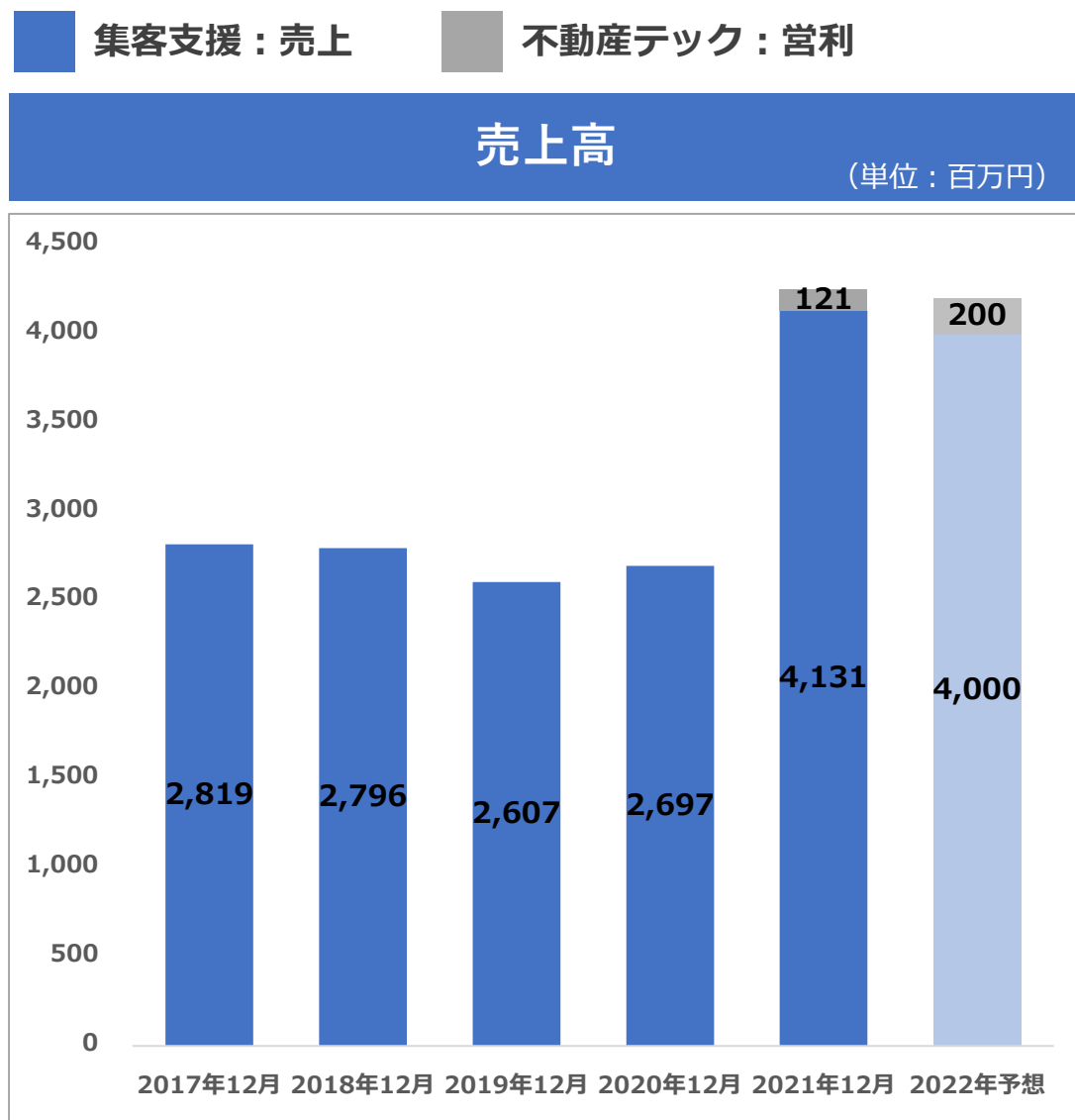
■ 2021年は集客支援事業進捗好調により売上高の増加



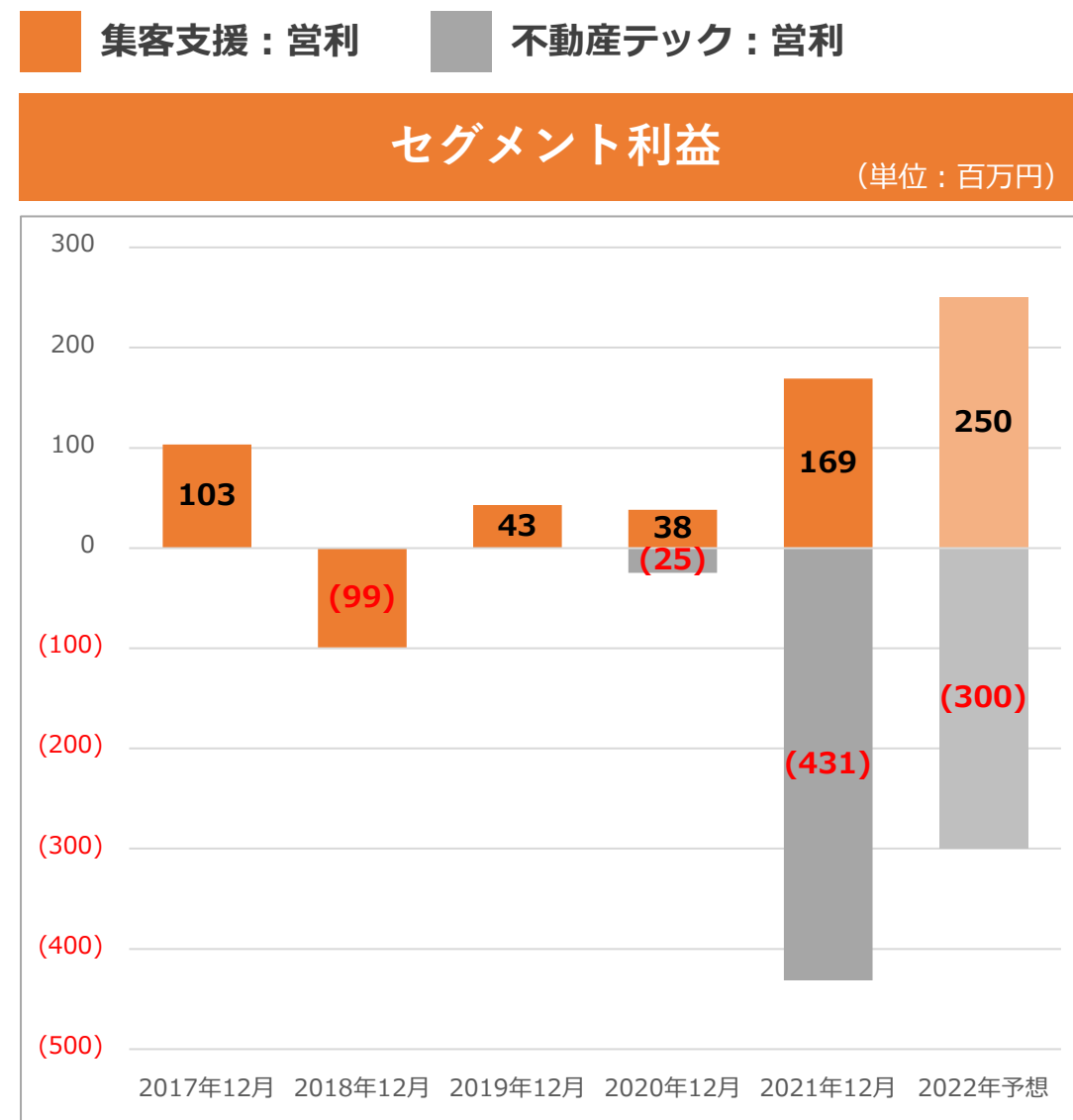
2021年までの数値は旧会計基準 / 2022年は新会計基準



2020年、2021年数値は連結数値 / 2022年は開示予想数値



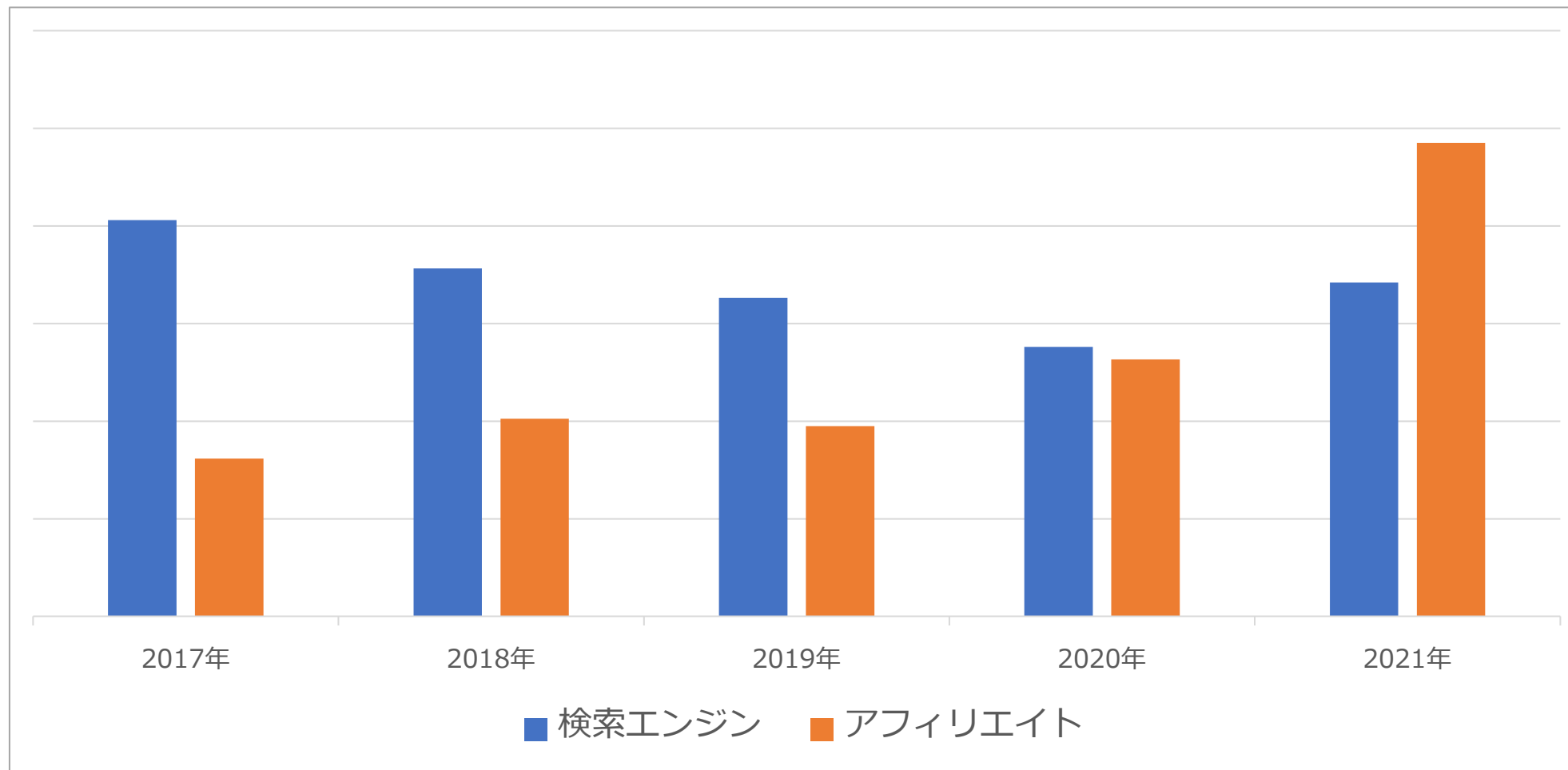
2021年までの数値は旧会計基準 / 2022年は新会計基準



2020年、2021年数値は連結数値 / 2022年は開示予想数値

集客支援サービス別：売上

売上高推移



連結貸借対照表（2021年12月末）

（単位：百万円）

流動資産	1,233	負債	1,238
現金預金	590	流動負債	1,136
売掛金	554	固定負債	102
その他	88	純資産	484
固定資産	489	資本金	277
有形固定資産	24	資本準備金	267
無形固定資産	348	利益剰余金	31
投資その他の資産	116	自己株式	△100
—	—	その他の包括利益	8
資産合計	1,723	負債・純資産合計	1,723

貸借DXソフトウェア計上



06

リスク情報

事業に関するリスク/プラットフォームビジネスについて

<p>詳細</p>	<p>集客支援事業サービスは、Google・Yahoo!の検索プラットフォームへの集客支援対策を実施しております。当社の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!等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</p>	<p>GAFA・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いました。</p>
<p>顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：大</p>	

事業に関するリスク/システム上のトラブル・サーバクラッキングについて

<p>詳細</p>	<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</p>	<p>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、時期：不明、影響度：大</p>	

投資に関するリスク/事業への投資について

<p>詳細</p>	<p>常に変化するインターネットビジネスにおいて新たな事業領域にスピード感をもって参入することにより事業成長を続けております。しかしながらこのような事業展開を実現するためには、その事業固有のリスク要因が加わることとなり、想定していないリスク要因でも当社グループのリスク要因となる可能性があります。</p> <p>加えて新規事業への参入のため、新たな人材の採用、システムの購入や開発、営業体制の強化など追加的な投資が必要とされ、新規事業が安定的な収益を生み出すには長期的な時間が必要とされることがあります。</p> <p>また、新規に参入した事業の市場の拡大スピードや成長規模によっては、当社グループが想定していた成果を挙げるできないことがあり、事業の停止、撤退等を余儀なくされ、当該事業用資産の処分損や減損の発生等により、当社の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</p>	<p>入念な事前リサーチをした上での新規事業参入に取り組んでおります。</p> <p>また、新規取引先については社内取引規定に則り十分な審査の上での取引をしており一定程度のリスク低減を図れているものと考えております。</p> <p>取引先の分散をする事で更なるリスク低減を図っております。</p>
	<p>顕在化の可能性：小、時期：不明、影響度：中</p>

不動産テックに関するリスク

<p>詳細</p>	<p>当社の新規参入事業である不動産テック事業においては、不動産取引においての様々な法律が関わってまいります。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正、強化、解釈の変更などが想定されます。</p> <p>当社グループは、諸法令に対し、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>
<p>対応</p>	<p>管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。</p>
	<p>顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中</p>

- ※ 投資者の判断上特に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、2022年3月31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ありません。

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。