



事業計画及び成長可能性に関する事項

GMO TECH株式会社

2023年3月31日

目次

1. 会社概要

2. 自社商品・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	1億円 (2022年12月末現在)
従業員数	167人 (2022年12月末、連結)
主要株主	GMOインターネットグループ株式会社 鈴木明人
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 (現 グロース市場) 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
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
2022/4	GMO ReTech株式会社 不動産オーナー向けに「GMO賃貸DX オーナーアプリ」WEB版の提供を開始

02

自社商品・サービス

■ 集客支援事業（検索エンジン関連サービス）

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

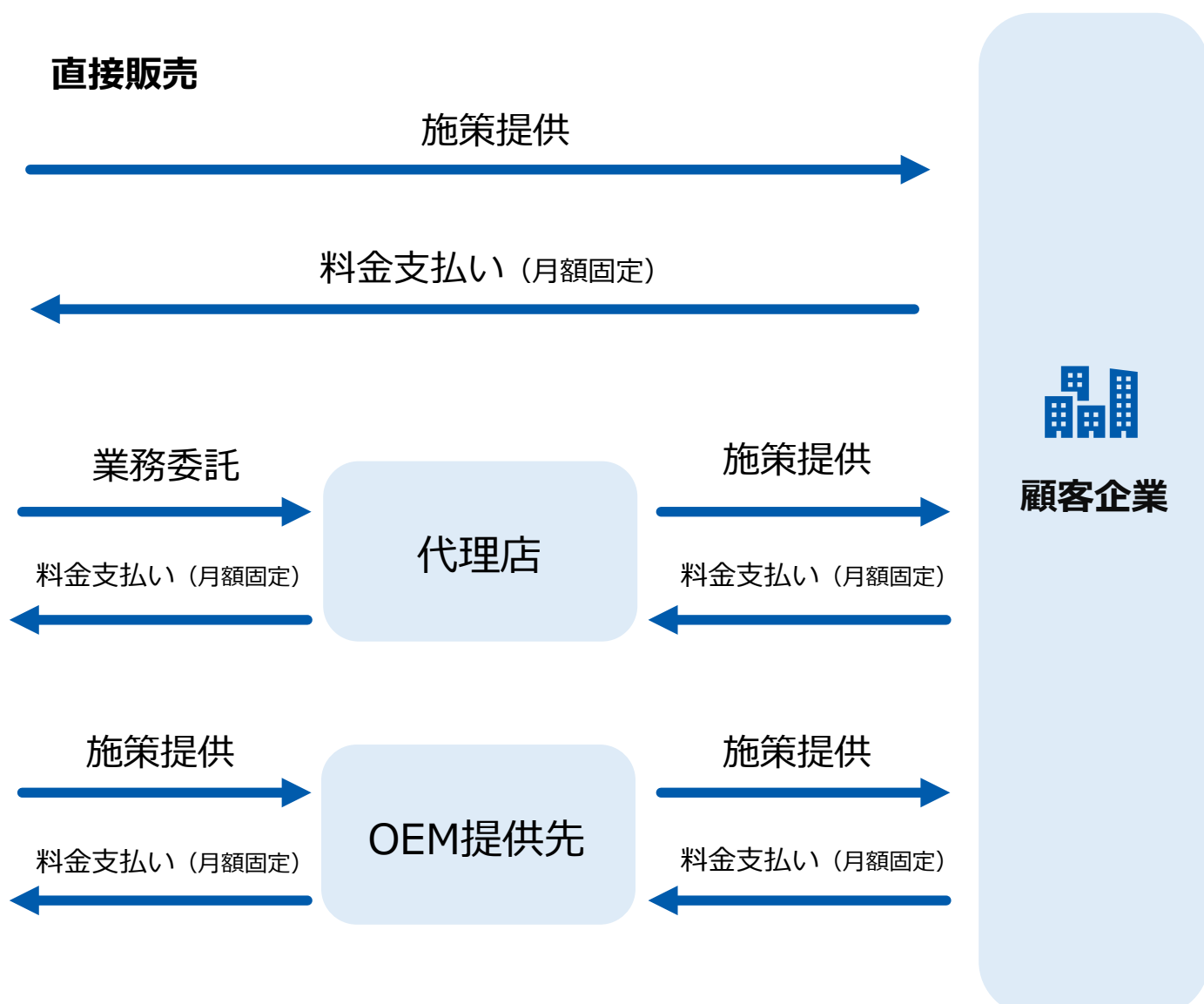
自然検索及びGoogleMap検索上での検索で上位表示（3位以内）を目指すサービス。上位表示により集客に繋げる。

しごと検索 Dash!
by GMO

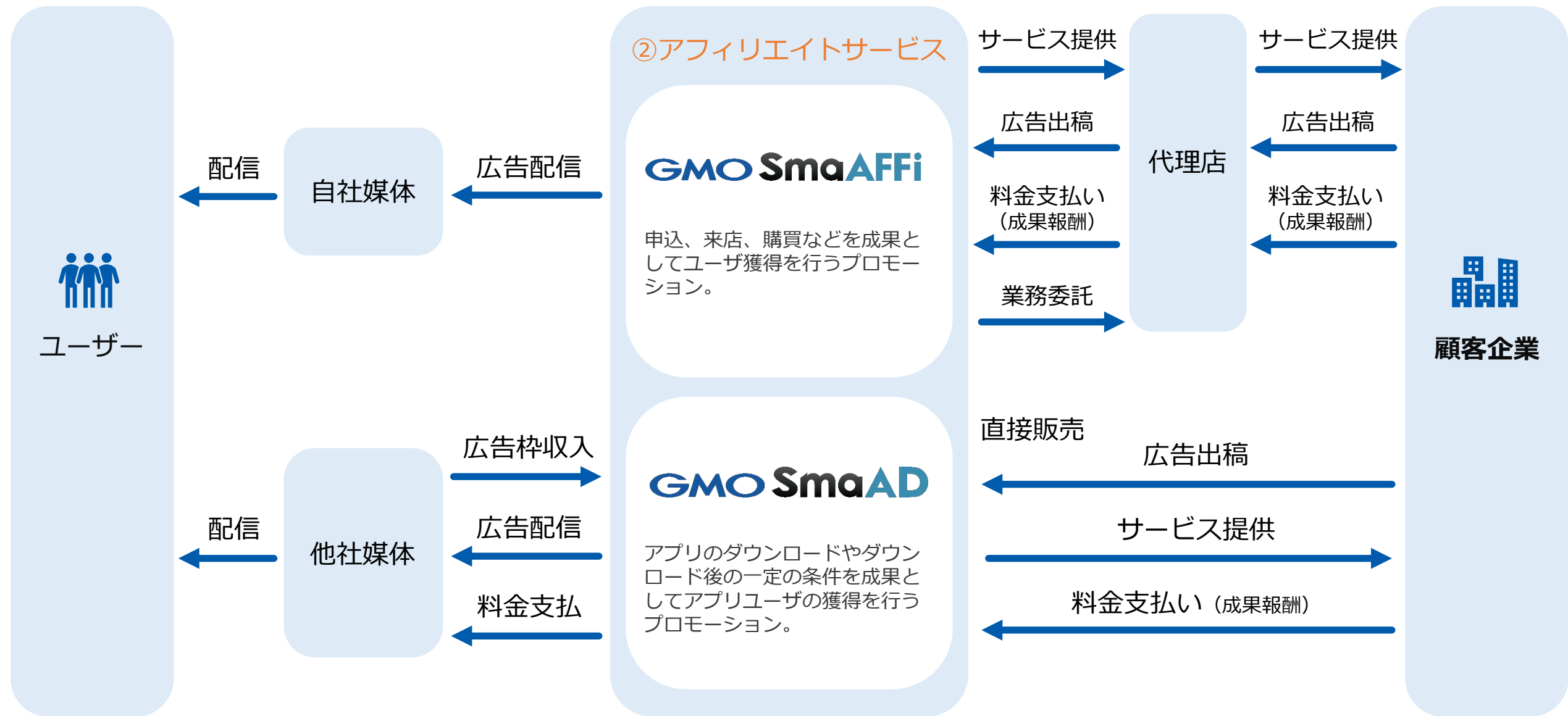
Google検索結果上から検索キーワードに連動した求人票データの最適化サービス。圧倒的なトラフィックを誇るGoogle検索からダイレクトに送客可能。

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（アフィリエイトサービス）



■ 不動産テック事業 (GMO賃貸DX)

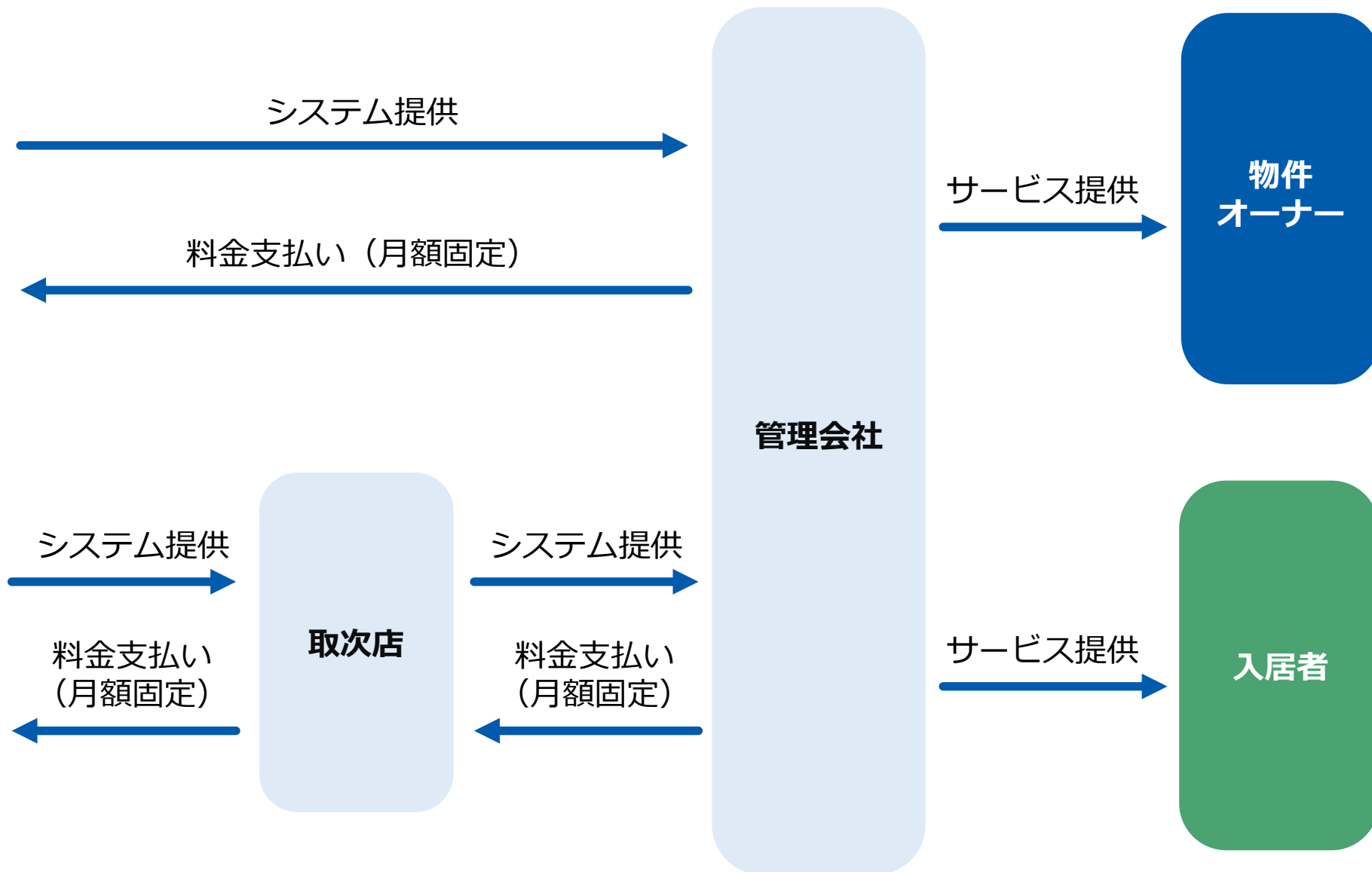
不動産管理会社向け

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

- オナー向けアプリ
- 入居者向けアプリ

◆ 2020年7月
GMO ReTech株式会社設立
株主：GMO TECH(株)
資本金：1億円



03

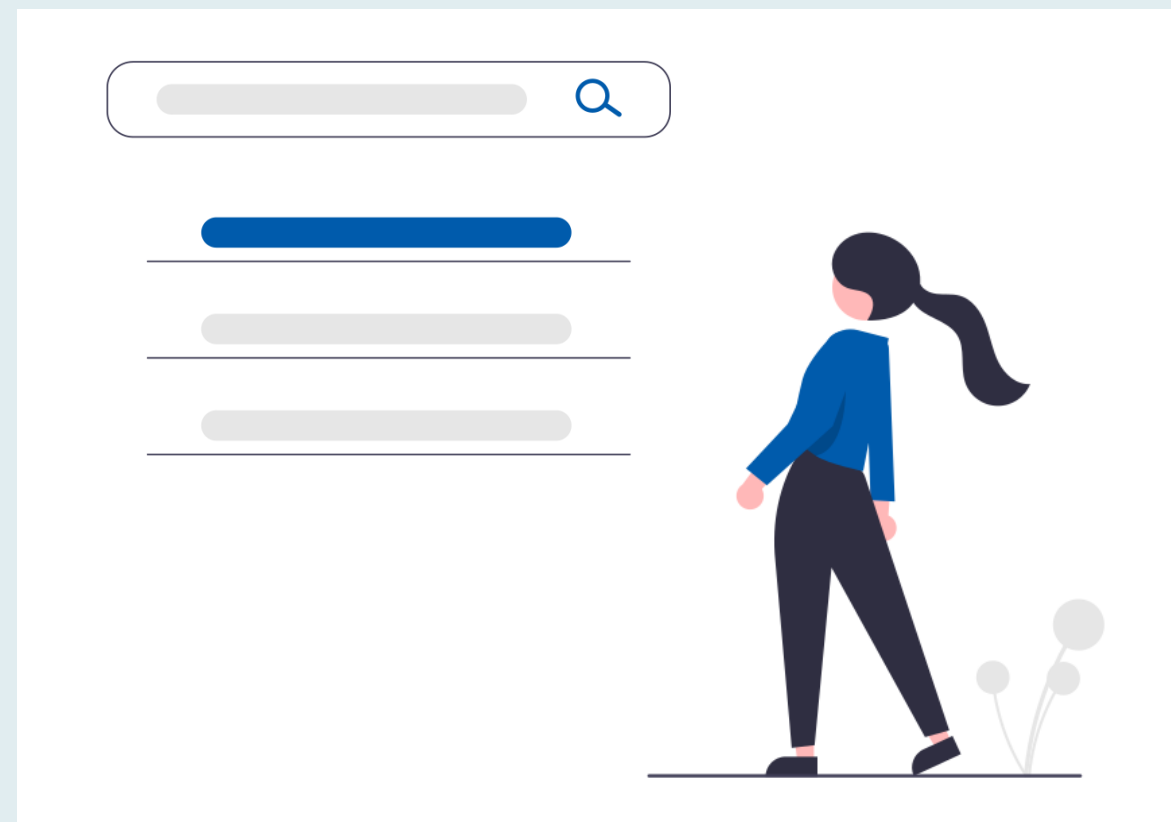
主要サービスについて (集客支援事業)

■ 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



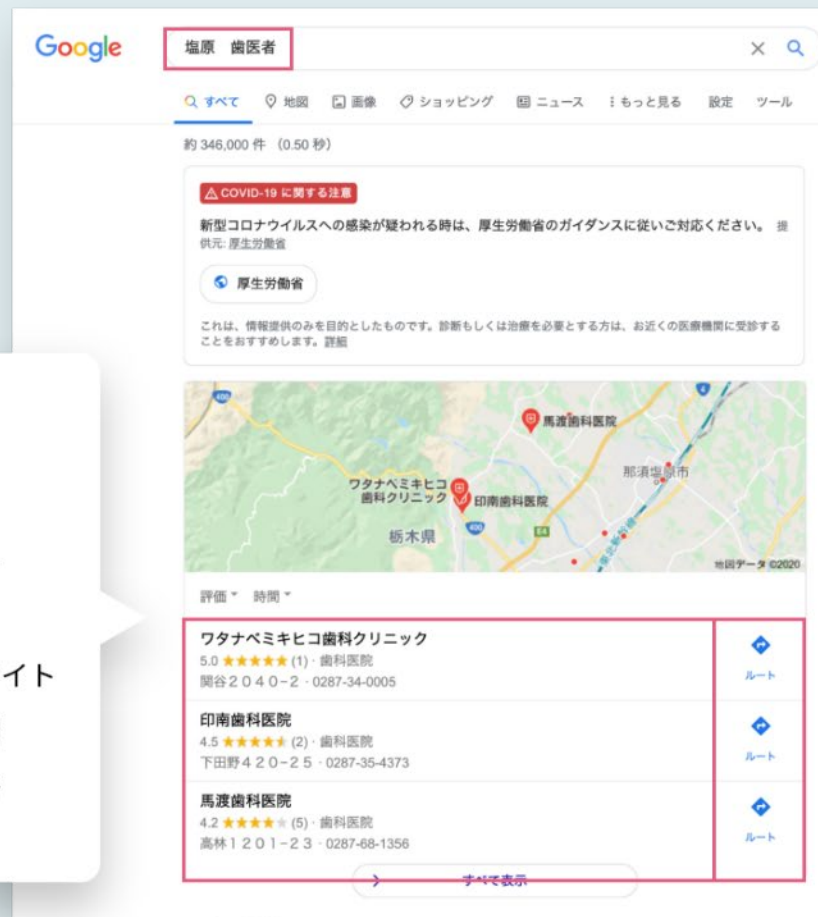
■ Googleビジネスプロフィールとは

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



■ MEO 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

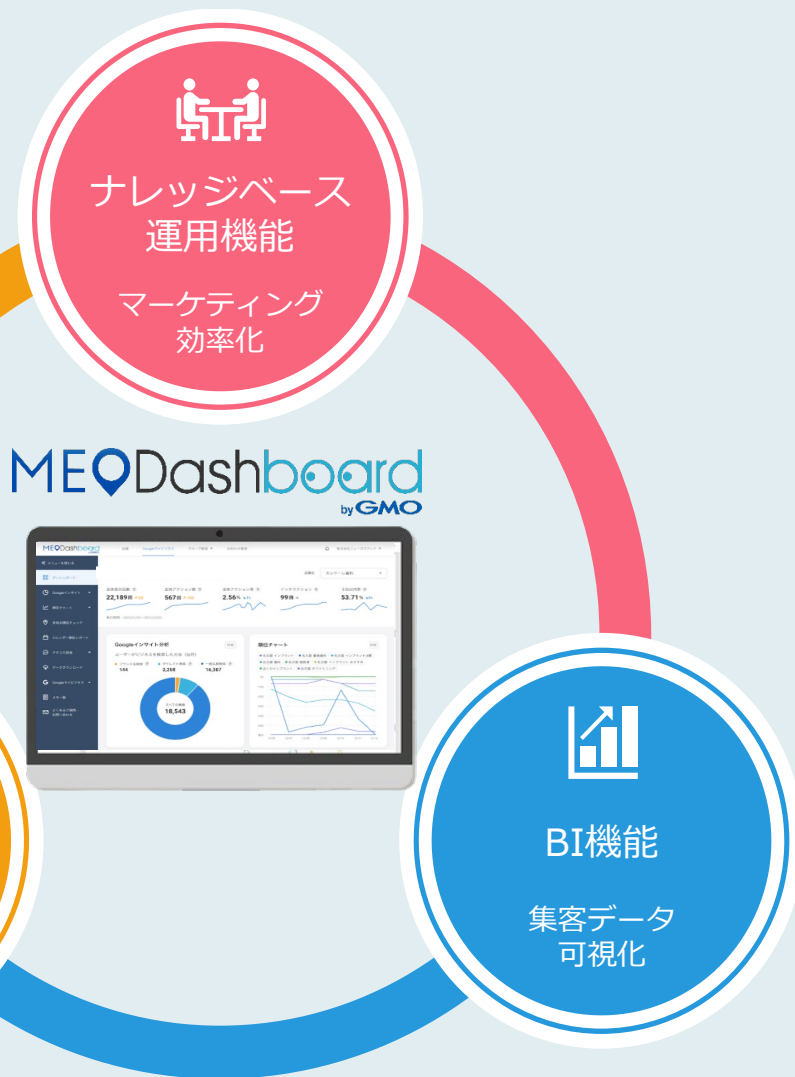
リソース・ノウハウ面のご懸念がある
企業様でも、私たちのカスタマーサクセス
部隊が成果を出すために伴走します



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60名の体制にて、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

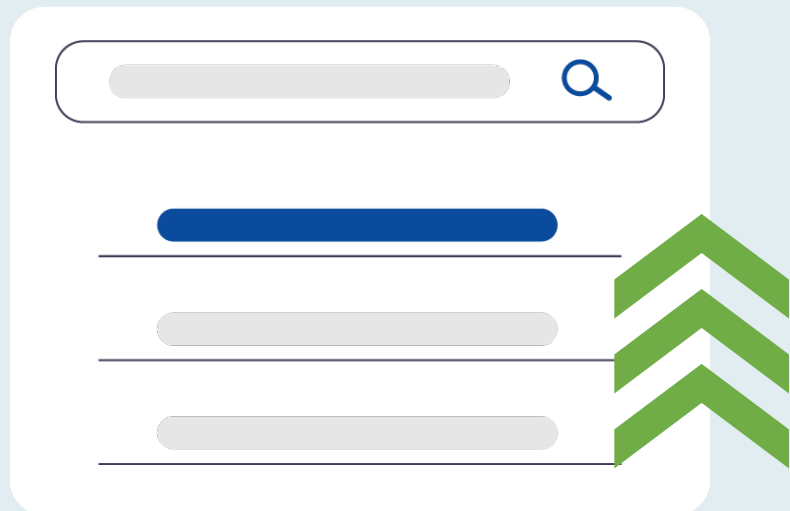
私たちは、Google等の検索エンジンの最適化に向け、真摯に向き合い続けてきました

SEO/MEOの豊富な知見をご提供いたします

16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

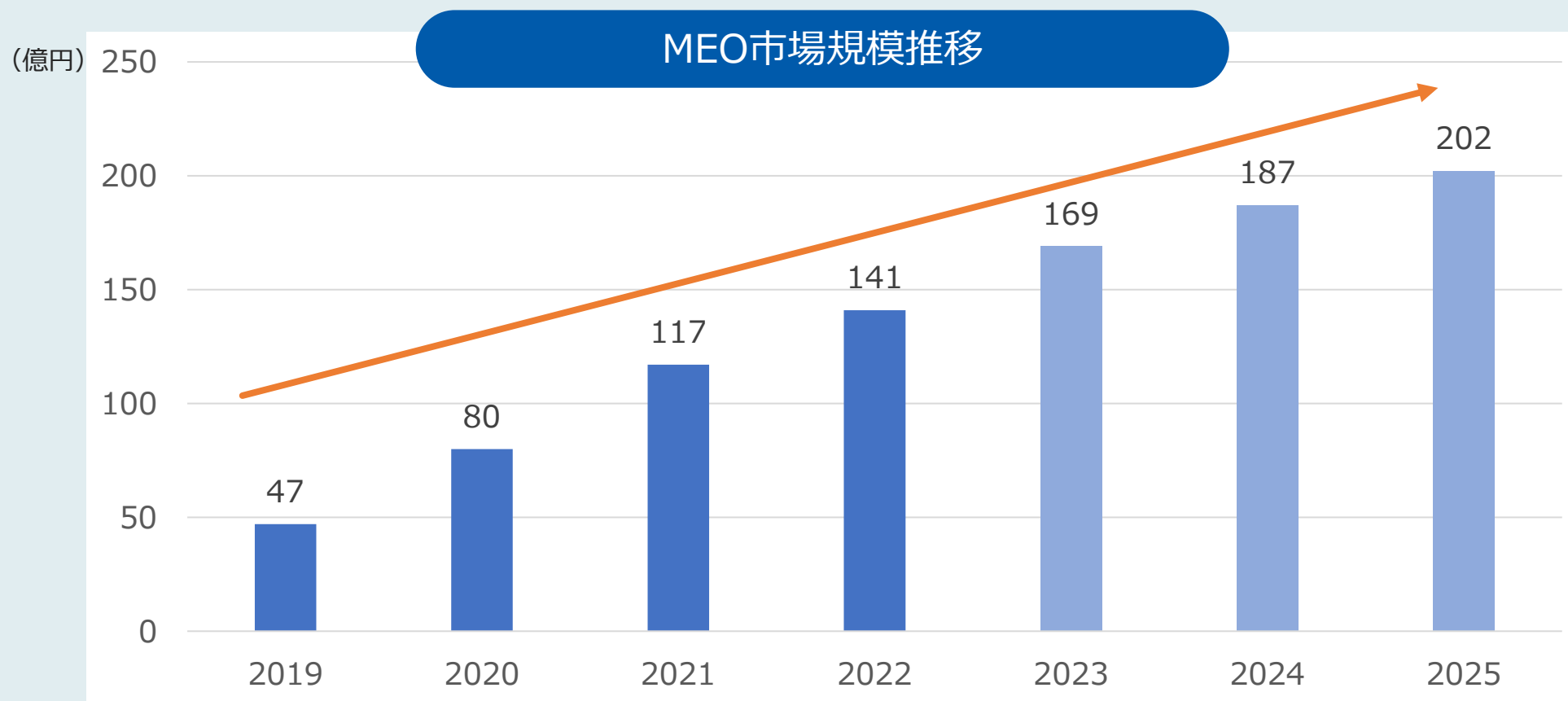
1.7倍UP (費用対効果**17**倍)

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

■ MEOサービスの市場規模予測

市場は安定した成長を継続し、2025年には200億円超の規模となる見通し



<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

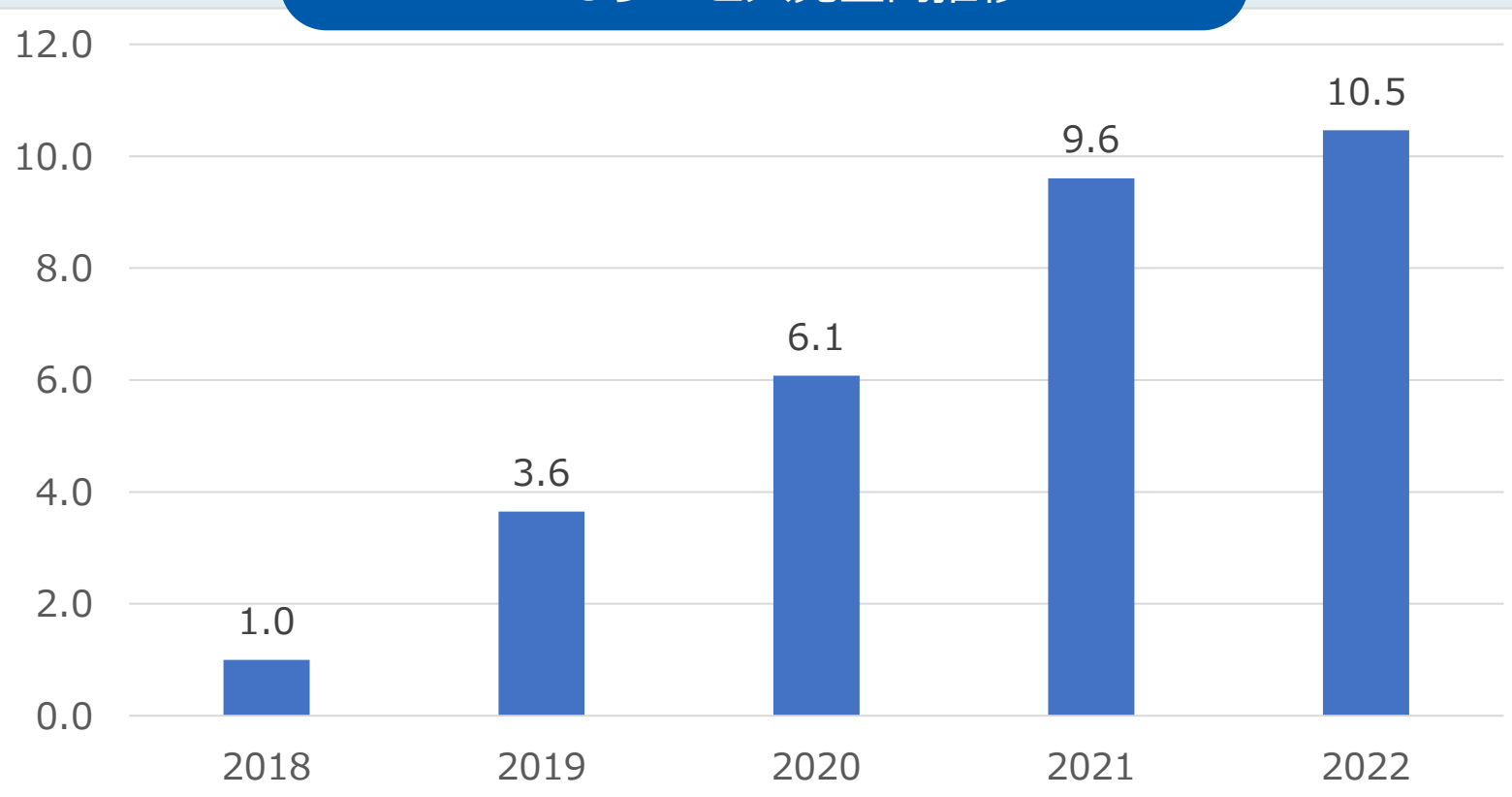
出典：(株)デジタルインファクト及び当社調べ

■ MEOサービスの売上高

市場拡大の追い風を受け、当社のMEO売上も大きく拡大。
2022年は会計基準の変更*があったため、売上増加金額は縮小

MEOサービス売上高推移

(単位：2018年のMEO
事業売上を1.0とした場
合の各年の売上高)

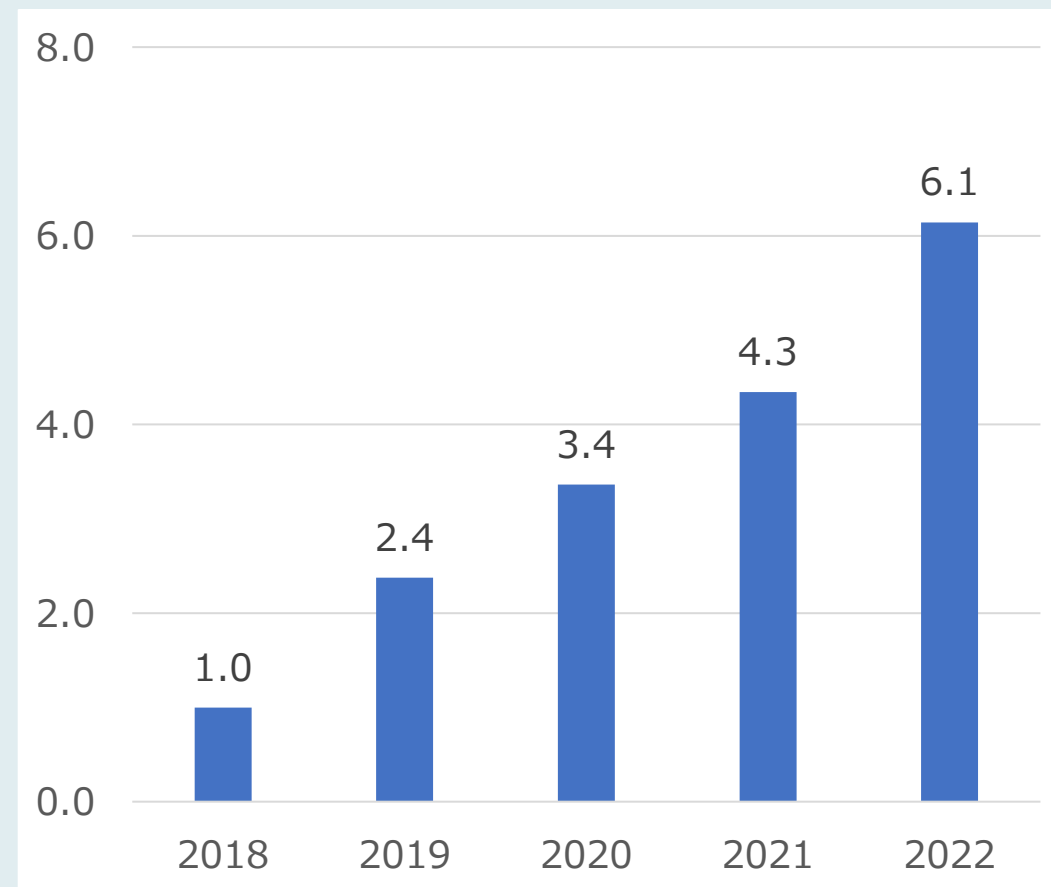


*2021年まで受注時一括
計上していた売上につい
て、2022年より、サービ
ス提供期間で期間按分し
て売上計上するよう処理
を変更

■ 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%以上)</p> <p>→2022年度は粗利率87%を達成 自社企画・開発を拡大し、粗利率を増加</p>
契 約 数	<p>契約数 利用いただいているお客様の契約数 (アクティブ契約数)</p> <p>→対前年同期比で41%の増加 (2022年期末時点) 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 年末アクティブ契約数



(2018年の契約数を1.0とした場合の各年末契約数)

■ 成長戦略

成長戦略

進捗状況

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
- ターゲットユーザー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

- 主力KWのSEO順位は高水準で安定継続
(「MEO」1位、「MEOツール」2位)
- オンライン、オフライン広告をマルチに実施し、問合せ単価6,000円台(2022通期)で獲得進捗中
- 定期的なイベント開催も継続実施

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

- 営業を機能別に3グループに分解し生産性のさらなる向上を狙う(零細・小規模/中規模~大手/代理店)
- 事業規模拡大に応じた営業、カスタマーサクセス採用強化

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

- 競合製品機能のウォッチ徹底しミート可能な開発体制維持
- 多店舗向け管理機能の強化
- UI/UXデザインのアップデート完了
- LINE、Instagramとの連携機能の開発完了
- コンサルタント採用強化し顧客満足度向上

■ 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

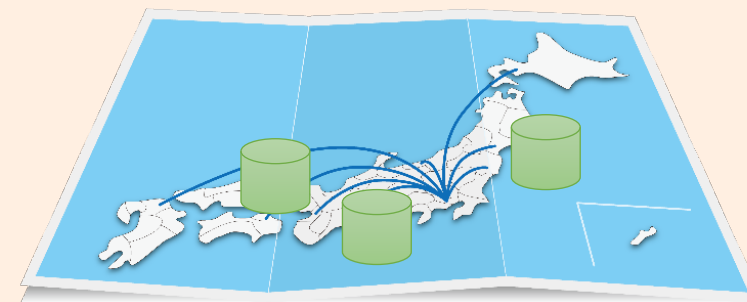
GMO SmaAD

一般(直)媒体



→国内主要媒体
GMOグループの媒体

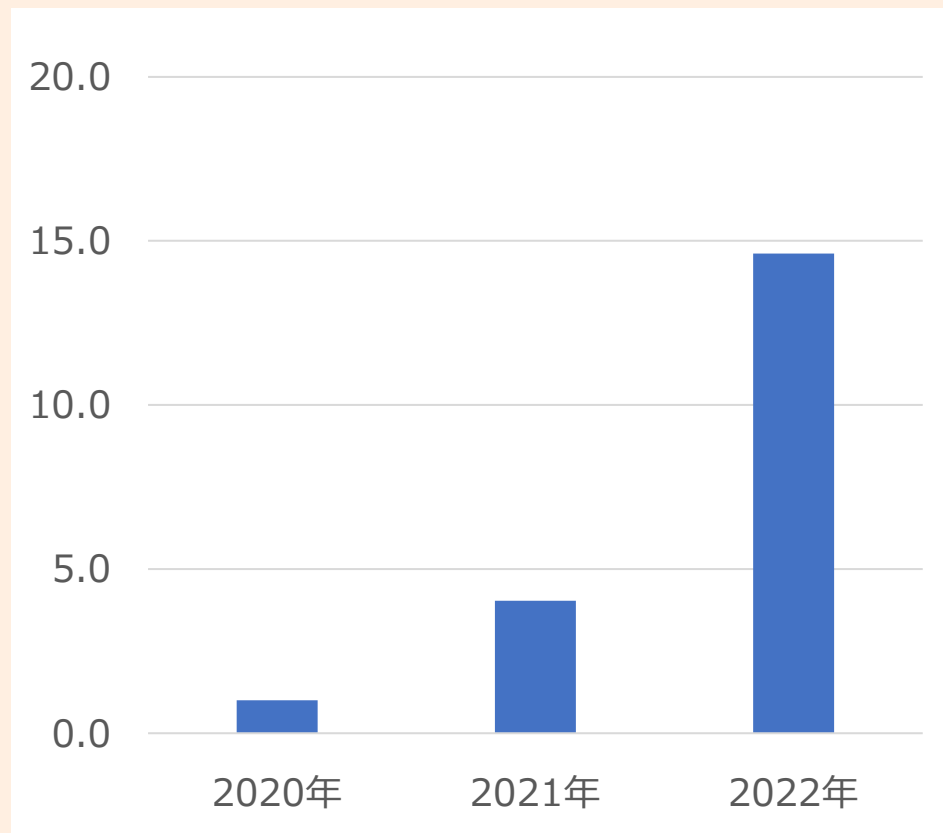
国内ASP



→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の強み

海外案件数推移



2020年を1とした場合の、海外案件数の推移

A

海外案件数の豊富さ

海外のクライアントを中心に営業を行っており、日本国内にはない独自の独占案件を多く保有することで他ASPと差別化を図っている。

B

海外営業人員の数

英語・韓国語・中国語を扱える営業人員を多く採用しており、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

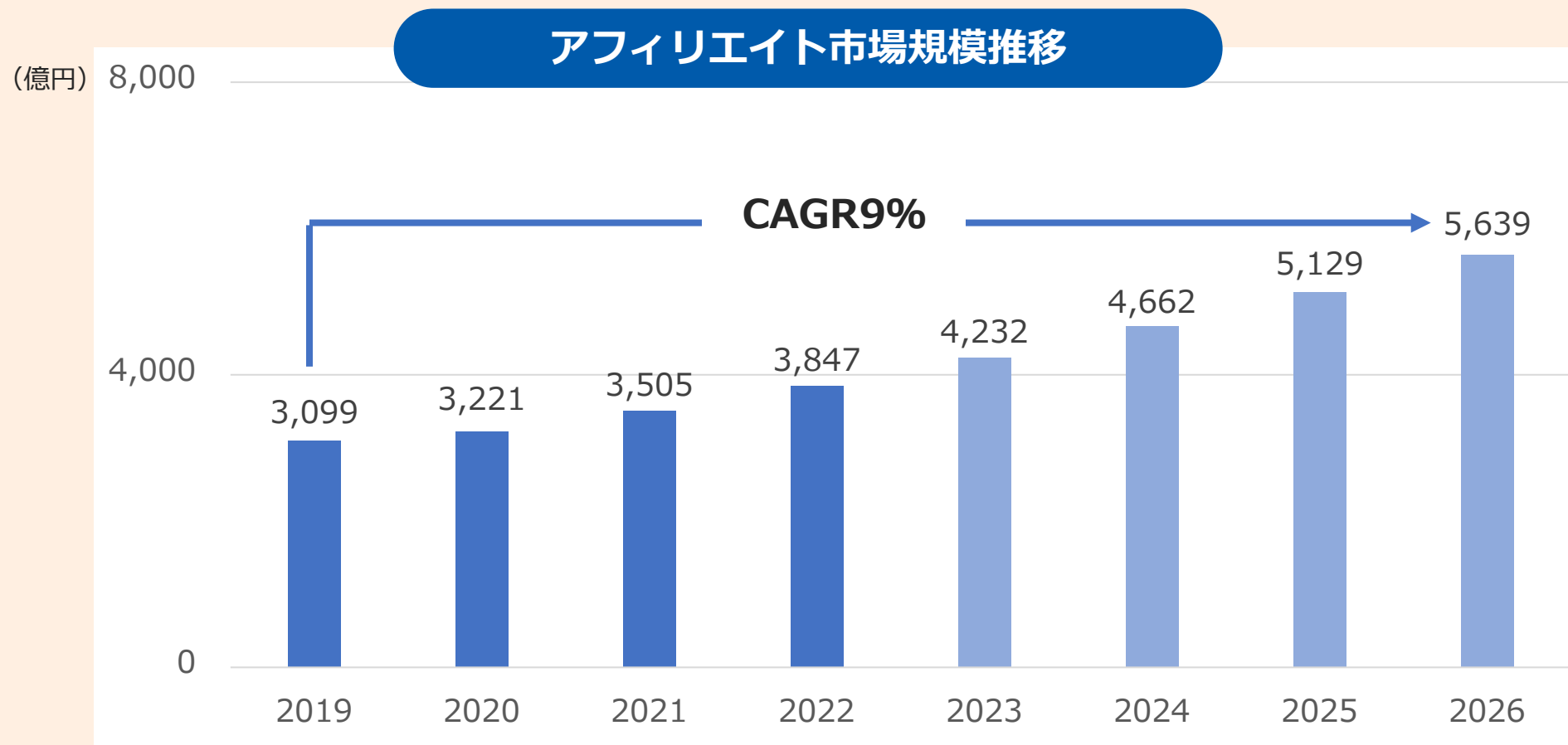
C

ローカライズアセットの豊富さ

日本に進出するにあたり、日本語化や日本の最適なプロモーションナレッジ、CSの構築等、日本展開に必要なアセットが充実。

■ 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2026年まででCAGR約9%と安定的な成長を見込む



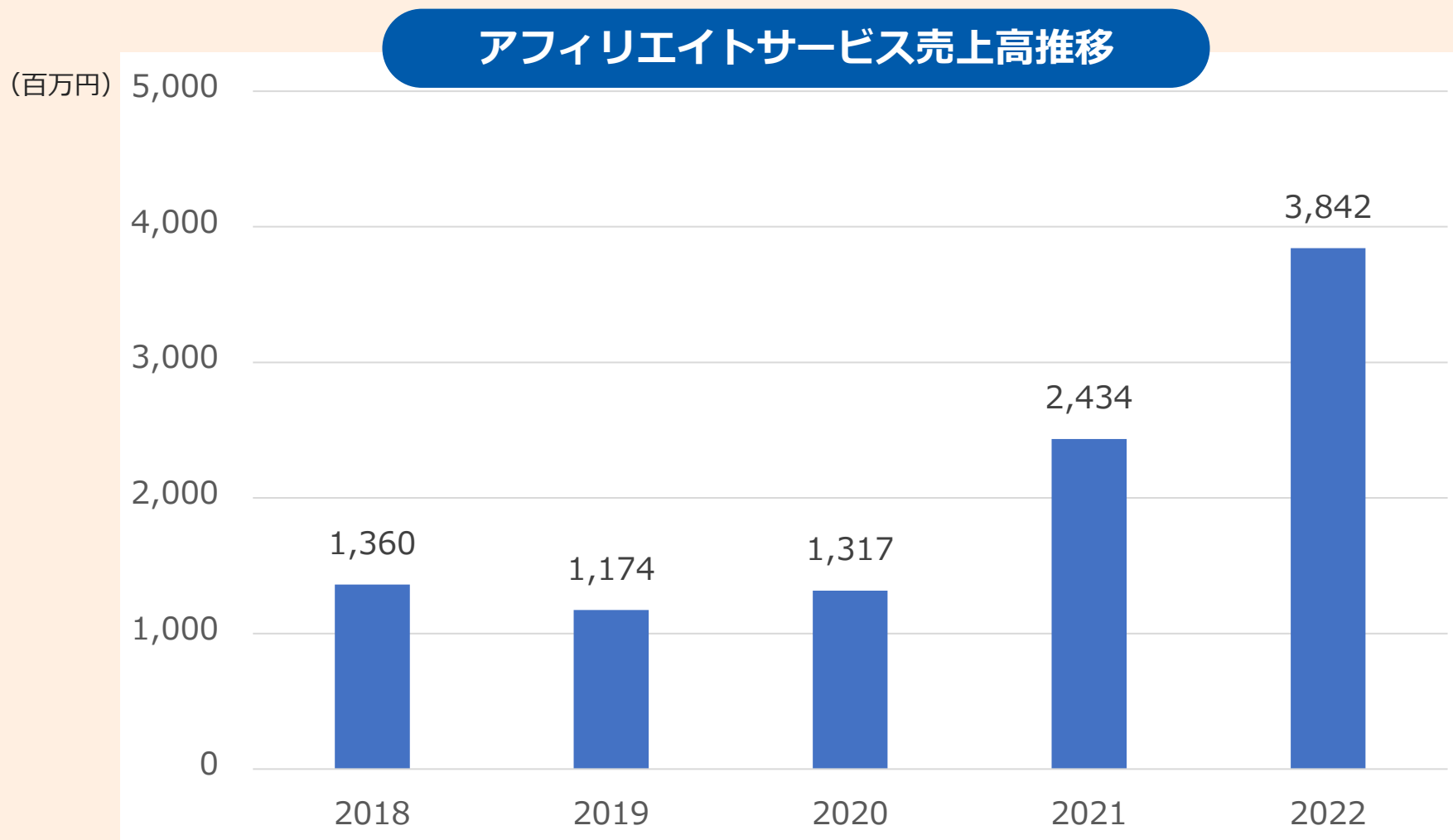
出典：矢野経済研究所 アフィリエイト市場の動向と展望2023

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 2022年度は見込み、2023年以降は予測値。

■ 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



■ 主要KPI

稼働媒体数

稼働媒体数：案件掲載いただいている媒体数

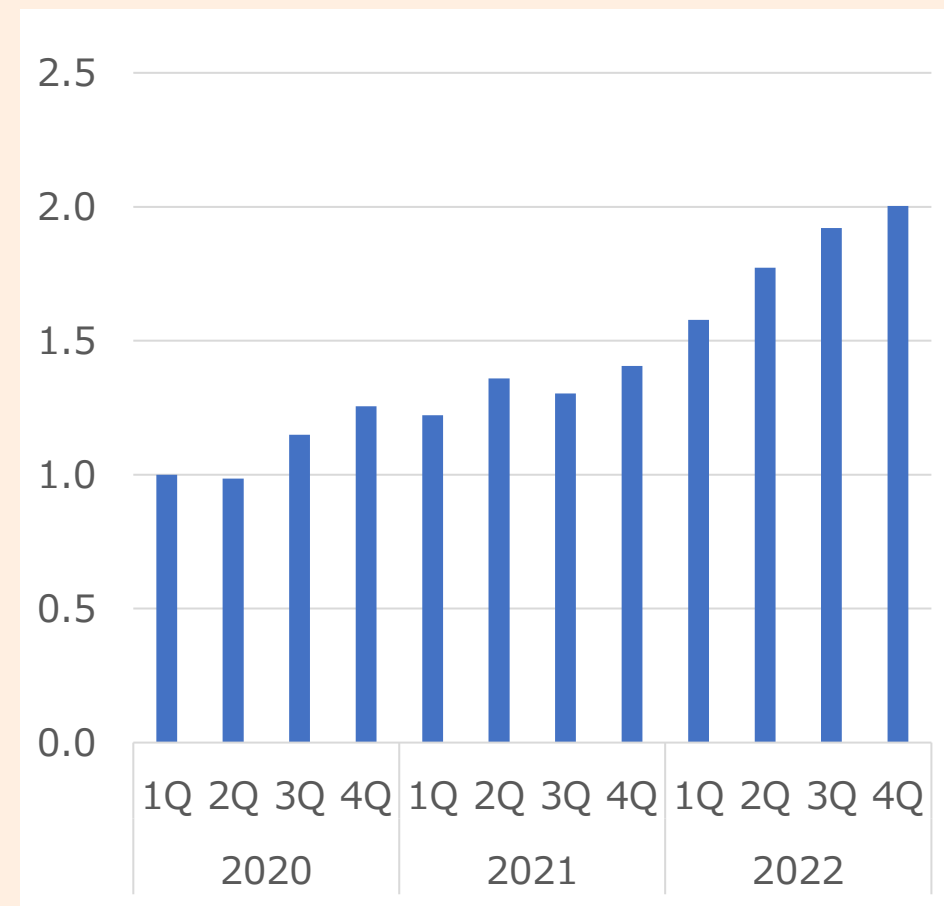
■ 2022年振り返り

- ・ 対前年同期比で41%の増加（2022年期末時点）
- ・ 海外等独占案件の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

■ 2023年取り組み

- ・ 媒体営業の人数増加
- ・ SmaADウォールの掲載媒体拡大
- ・ SmaADウォールの機能拡充

稼働媒体数



2020年1Qを1とした場合の、稼働媒体数の推移

■ 成長戦略

2022年下期の戦略的投資は新規媒体へオファールウォール導入や提携媒体とのSmaAD独自連携機能開発に活用

Sales

- 海外クライアントアタック可能な外国語可能営業の採用
- 営業のマルチ言語対応力により海外対象国の拡大
- クロスセルによる顧客単価の向上

Media

- オファールウォール導入によるSmaAD独占媒体数の増加
- 新規獲得によるノンインセン・リワード媒体数の増加
- 各媒体との取り組み条件調整による案件単価の向上
- GMOインターネットグループ各サービスへオファールウォールの導入

Product

- オファールウォールの新機能追加
- 有力媒体とのSmaAD独自機能の開発連携
- SmaAD管理システムに効率化機能を搭載し運用リソースを削減

■ 収益構造

集客支援事業の収益の獲得方法	集客支援事業のコスト構造
<ul style="list-style-type: none">● 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。	<ul style="list-style-type: none">● 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、開発費等、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)

■ 不動産テック事業とは

「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。



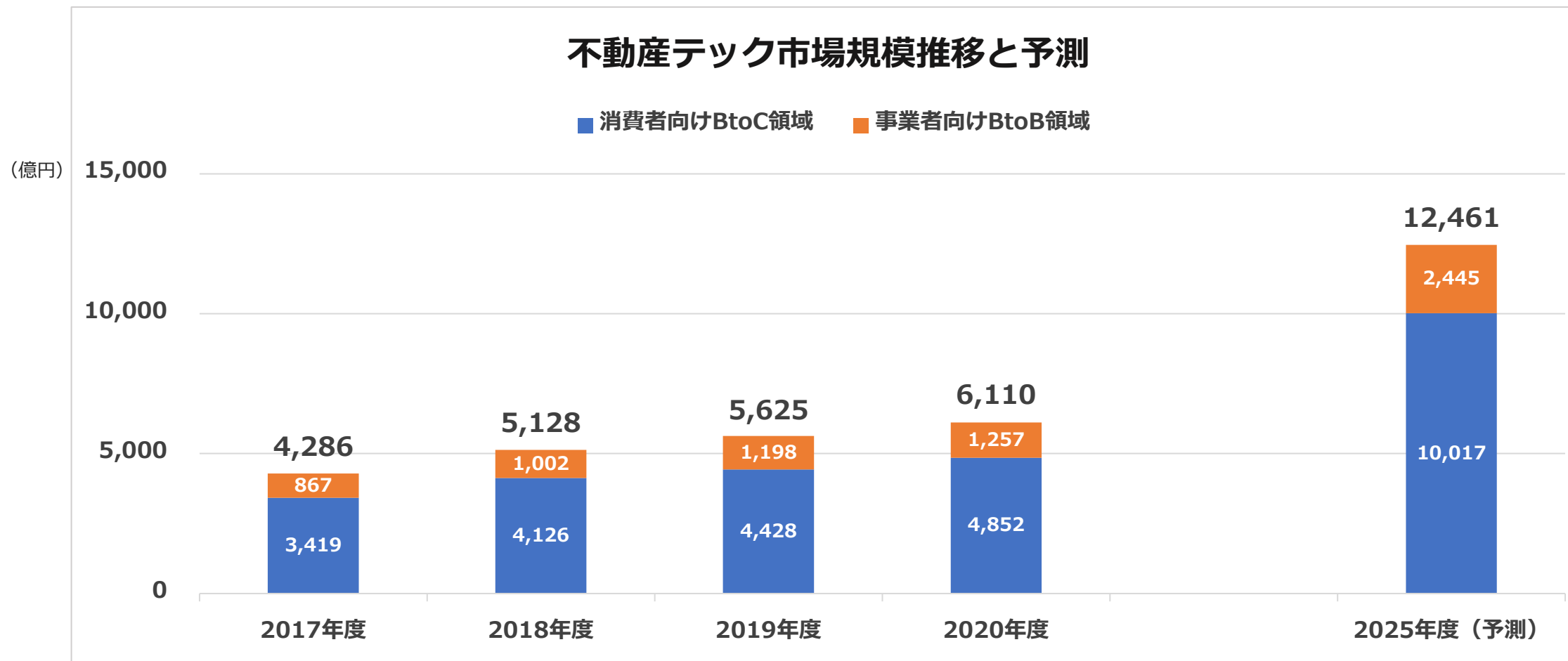
当社は「**管理（業務支援）**」領域に注力しております

■ 不動産テック市場

不動産テック市場は約15%で年度成長する市場で
2025年に1.2兆円超の規模となります

不動産テック市場規模推移と予測

■ 消費者向けBtoC領域 ■ 事業者向けBtoB領域



数値は2021年8月矢野経済研究所調べ (グラフは当社作成)

■ 当社が目指す姿

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。

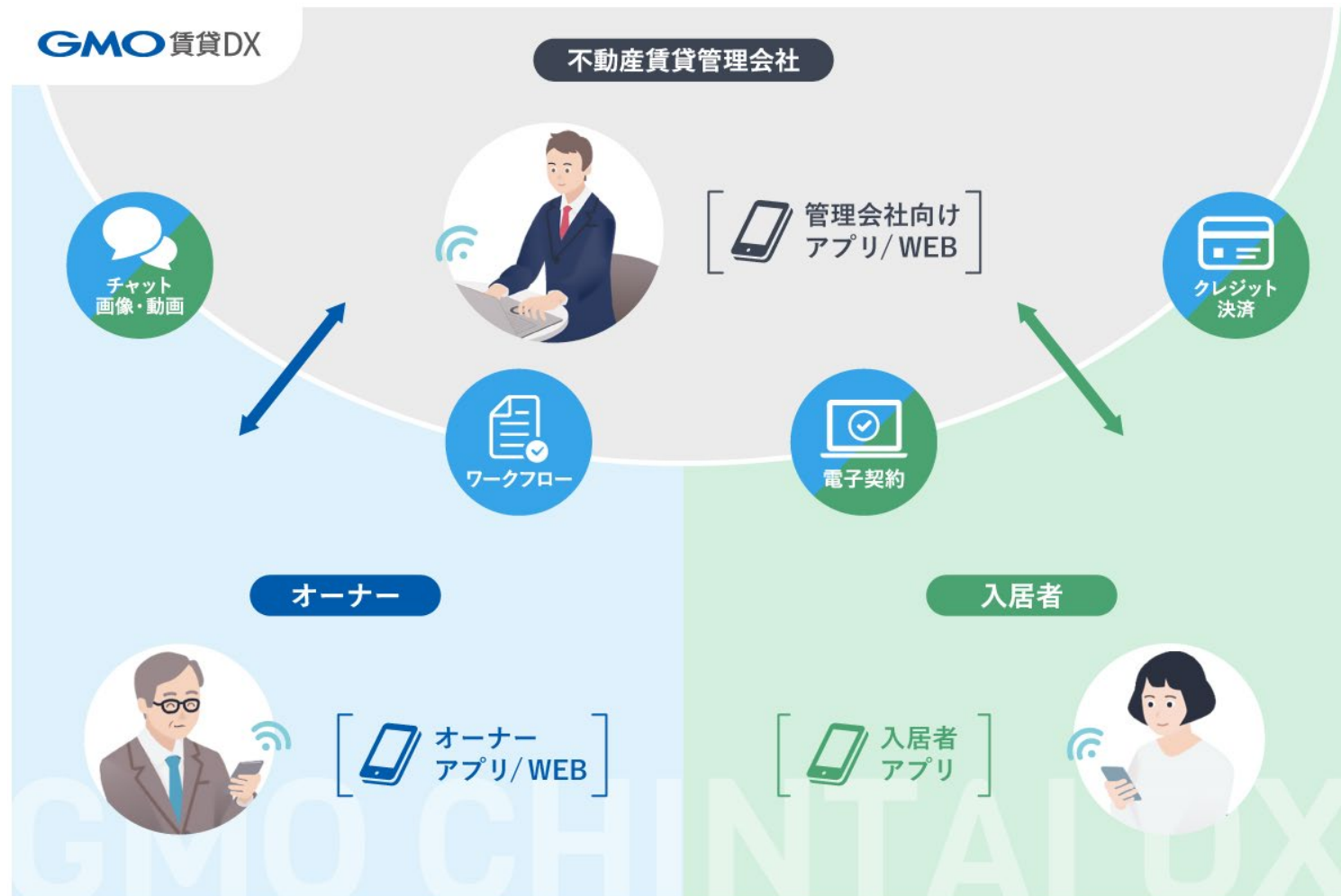
定量目標

賃貸系アプリで圧倒的No.1シェア*を獲得する。

*オーナー数を基準として計算

■ GMO賃貸DXサービス概要

不動産賃貸管理会社向けにオーナー・入居者を横断し、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。



■ 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がDX化できるサービスです。

01 オーナーへの収支報告業務

07 入居者へのお知らせ通知

02 問い合わせ対応(オーナー・入居者)

08 入居者の満足度調査

03 オーナー承諾 (ワークフロー)

09 入居者の住み替えニーズの把握

04 管理物件の増加、建築紹介の獲得

10 各種契約締結、契約書など
関連書類の保管

05 新規売買案件の獲得

11 クレジットカード決済 (賃貸Pay)

06 所有物件の稼働状況の把握

12 巡回点検報告

■ 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

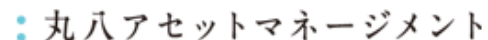
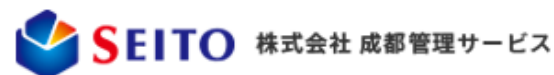
オーナー、入居者を横断し業務効率化（DX化）
出来る唯一のプラットフォーム

■ 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。

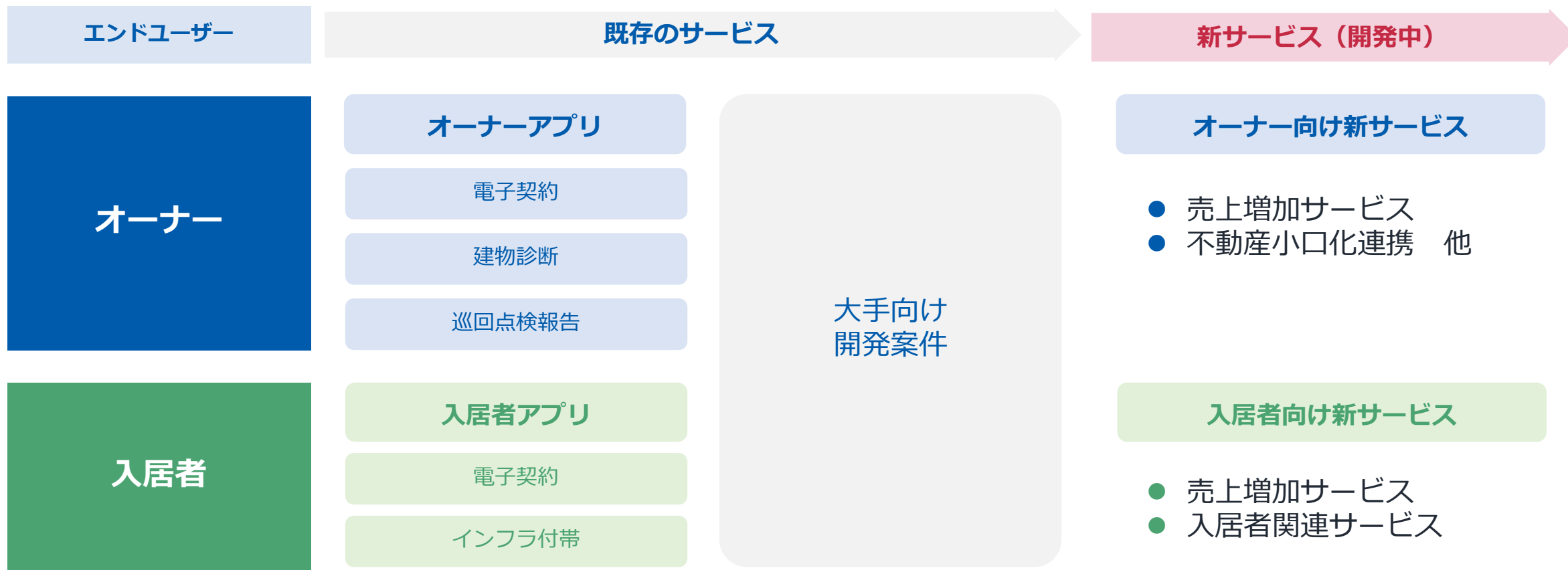
導入事例

現在の導入先一部抜粋



■ 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。



既存サービス
(賃貸DX)

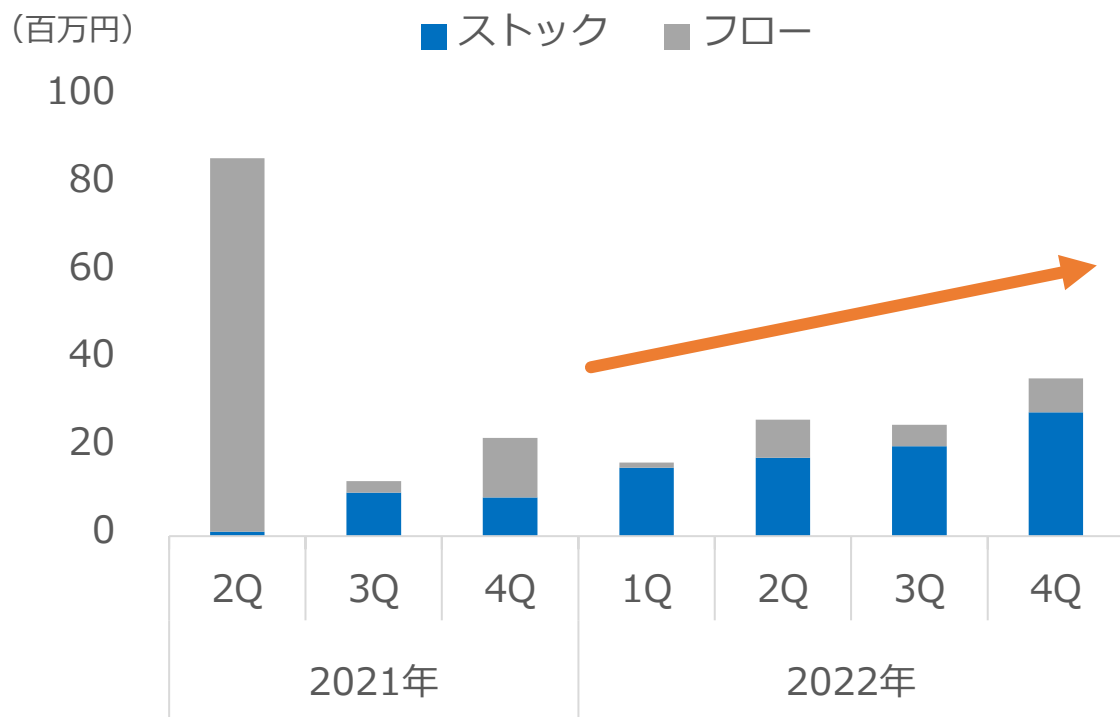
当社の開発力と不動産テックの
知見をレバレッジしたビジネス

管理会社様の売上増に
貢献するサービス

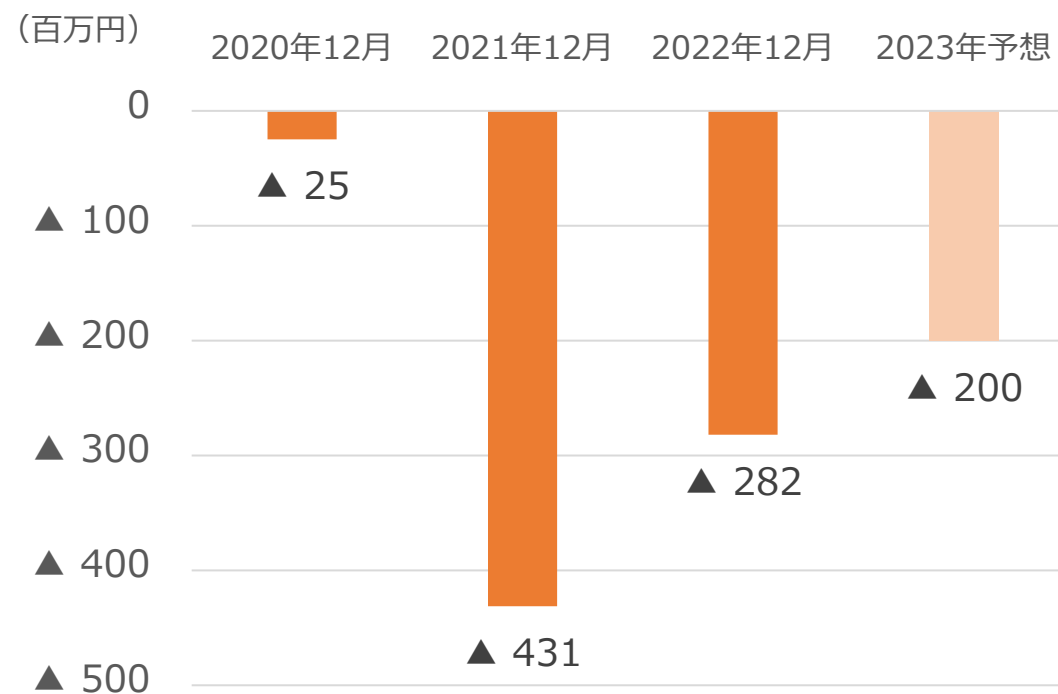
■ 収益状況

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

四半期売上高推移

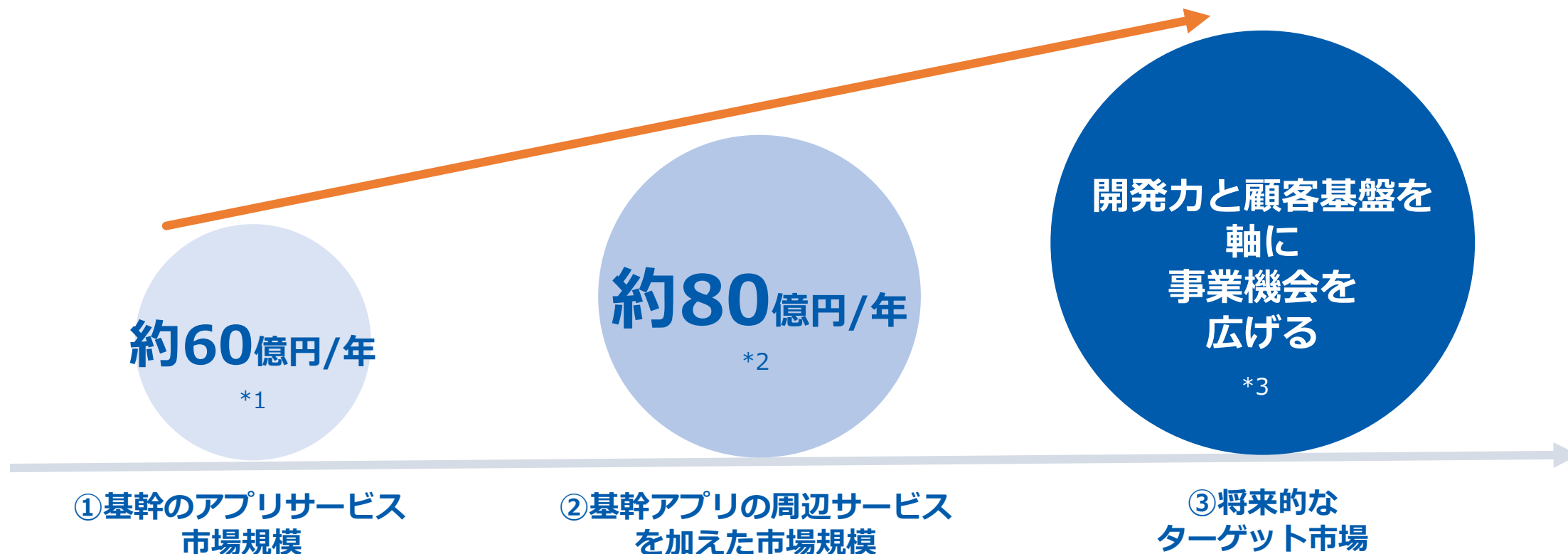


年度営業利益



■ 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る



*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 P31にてご説明した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

■ 収益構造

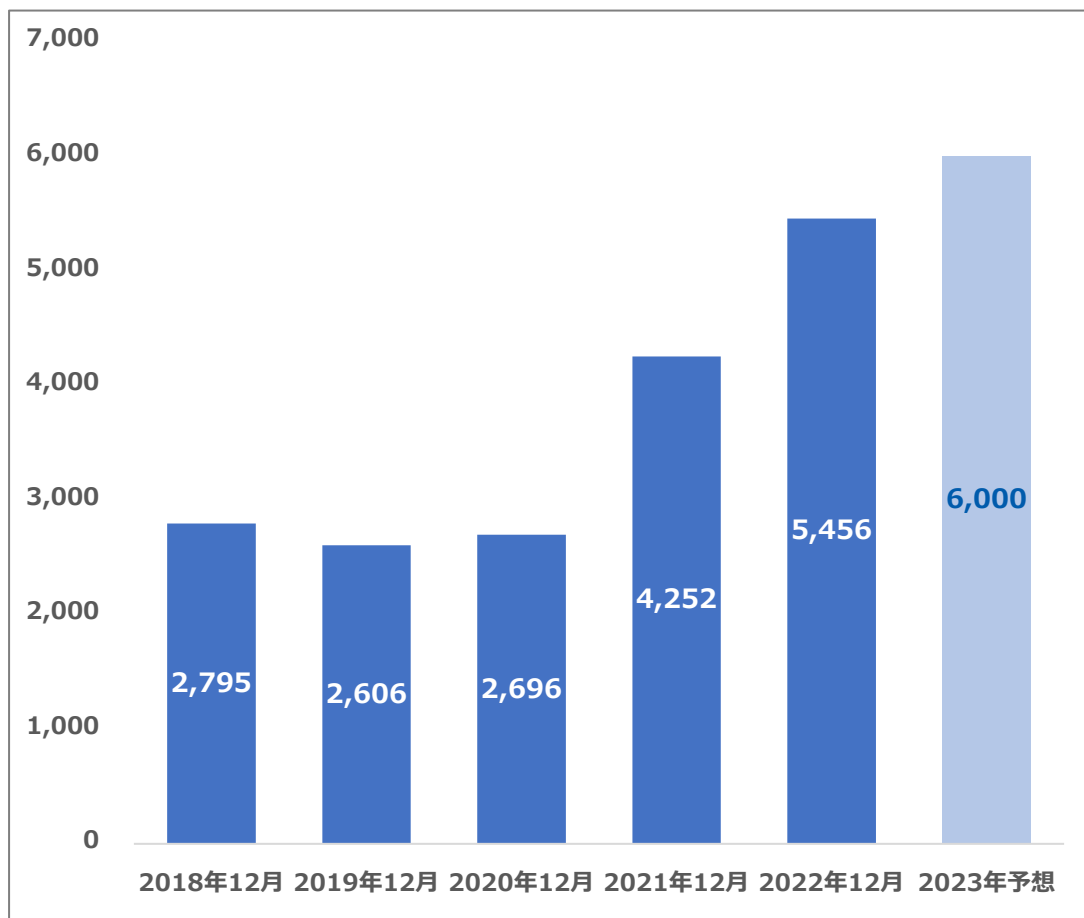
不動産テック事業の収益の獲得方法	不動産テック事業のコスト構造
<ul style="list-style-type: none"> ● 主に不動産管理会社様向けに、月額の利用料金を頂くことによりサービスを展開。 ● 月額利用料金は、管理戸数及び、ご提供サービスの内容により変動。ご契約後は継続的にご利用いただける（積上収益モデル）サービス。 ● 「賃貸DX」サービスにおいては、電子契約等を自社サービスとしてご提供することにより、費用、工数削減を実現することが可能。 ● カスタマーサービスを充実させており、顧客満足度を向上させ継続率を上げることを目指す。 ● 積上モデルのため、一定の費用で売上の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。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● サービスの認知、展開におけるマーケティングにかける費用も初期段階では必要な費用。 ● 主な固定費としては、人件費及び開発費。

05

財務数値

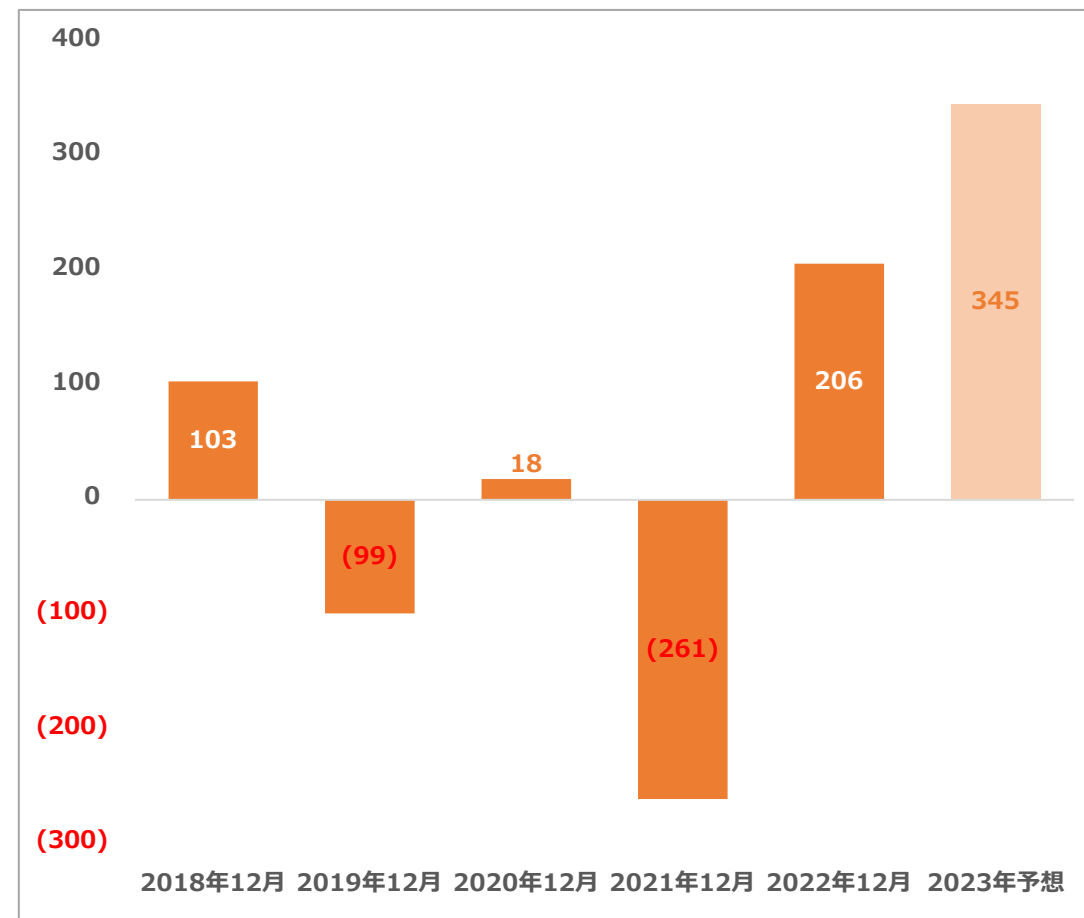
売上高

(単位：百万円)



経常利益

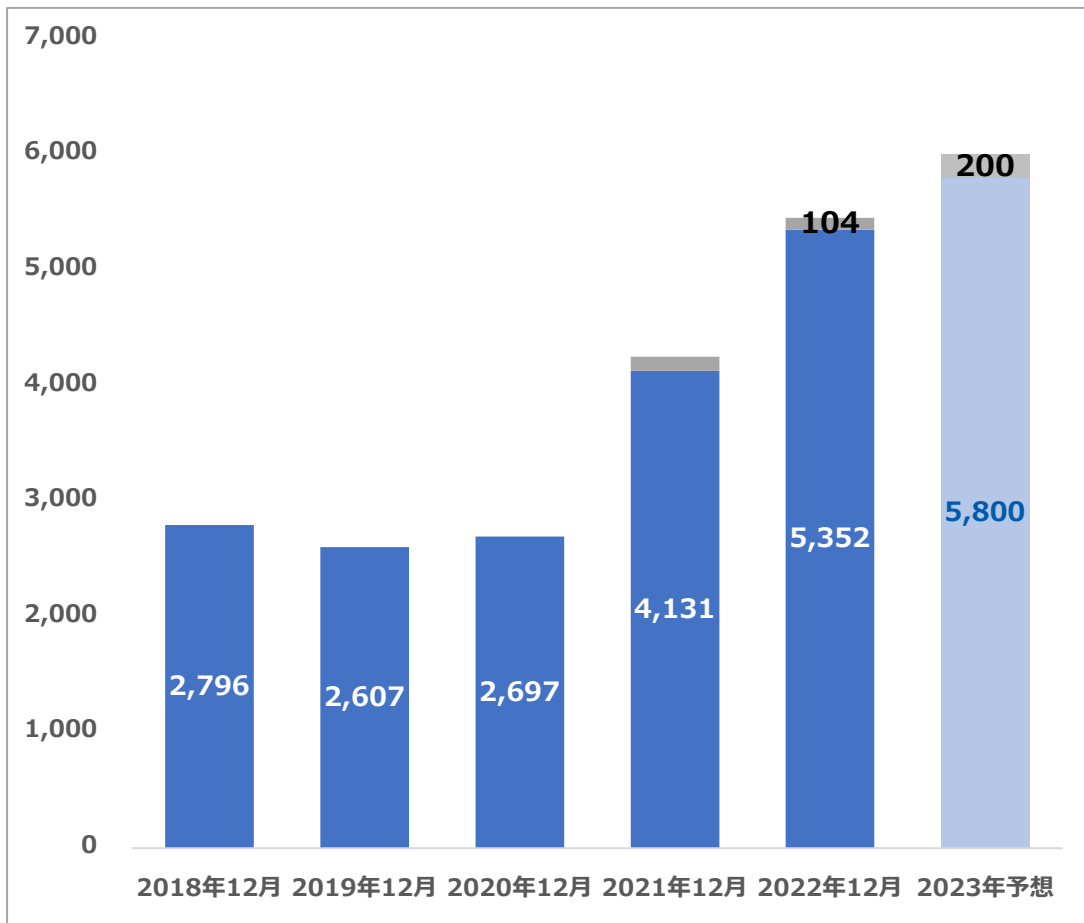
(単位：百万円)



2021年までの数値は旧会計基準/2022年以降は新会計基準
2020年以降は連結数値

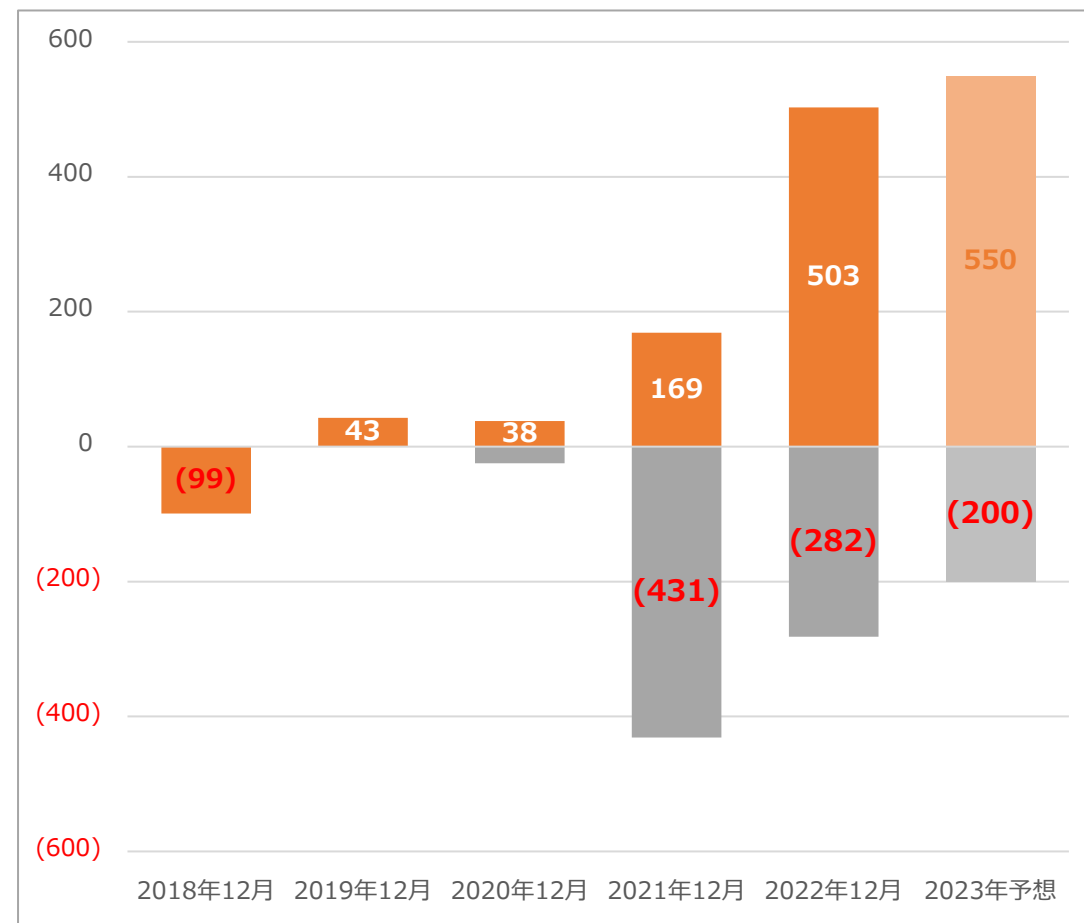
■ 集客支援：売上高
 ■ 不動産テック：売上高

売上高 (単位：百万円)



■ 集客支援：営利
 ■ 不動産テック：営利

セグメント利益 (単位：百万円)



2019年までは単体、2020年以降は連結数値 / 2023年は開示予想数値

連結貸借対照表（2022年12月末）

（単位：百万円）

流動資産	2,088	負債	1,840
現金預金	1,122	流動負債	1,532
受取手形、売掛金 及び契約資産	782	固定負債	308
その他	184	純資産	392
固定資産	145	資本金	100
有形固定資産	21	資本剰余金	995
無形固定資産	27	利益剰余金	△609
投資その他の資産	97	自己株式	△100
—	—	その他の包括利益	7
資産合計	2,233	負債・純資産合計	2,233

06

リスク情報

	リスクの内容と対応策	リスクの大きさ
<p>プラットフォーム ビジネス</p>	<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 時期：不明 影響度：大</p>
<p>システム上のトラブル・ サーバクラッキング</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 時期：不明 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、2023年3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。