



事業計画及び成長可能性に関する事項

GMO TECH株式会社

2025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）

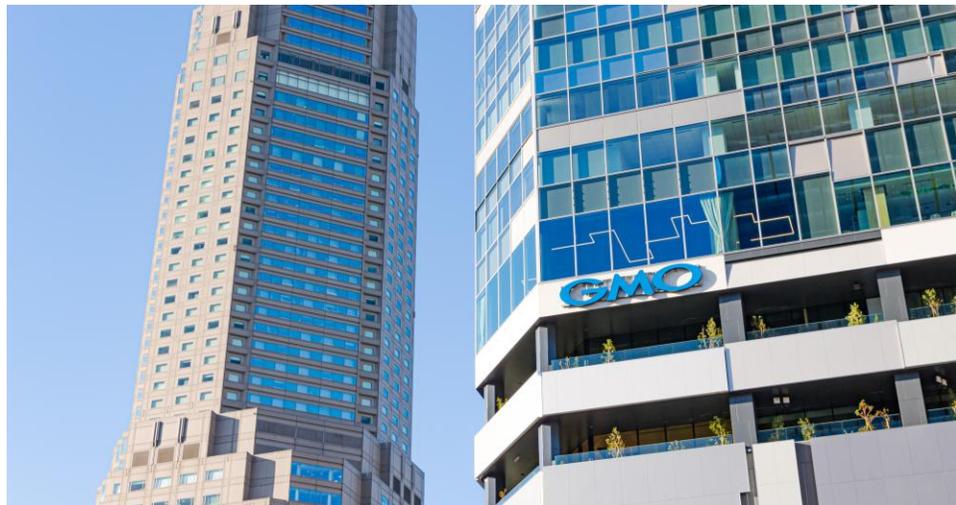
5. 財務数値

6. 中期経営方針

7. 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 (2024年12月末現在)
従業員数	230人 (2024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)
- 2009 04 ● GMOインターネット株式会社との資本提携
- 2009 05 ● 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 04 ● 「Google Map向け施策：MEO」開始
- 2011 06 ● 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
- 2019 10 ● 世界最高水準のSEO内部分析ツール「DeepCrawl (現Lumar)」の国内独占販売開始
- 2020 07 ● 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 01 ● 不動産管理会社向け「GMO賃貸DX 入居者アプリ」開始
- 2022 04 ● 不動産オーナー向けに「GMO賃貸DX オーナーアプリ」WEB版の提供開始
- 2023 06 ● MEO DashboardでAIでクチコミ返信を一括生成できる機能を提供開始
GMO賃貸DXでAI返信アシスタント (β版) を実装
- 2023 08 ● MEO DashboardでAI投稿アシスタント機能を提供開始
GMO賃貸DXでAI翻訳機能を提供開始
- 2024 10 ● 「GMO賃貸DX オーナーアプリ」が利用オーナー数20万人を突破
自社開発AIツール『AI Keywords PRO』を提供開始
- 2024 11 ● 「GMOアプリ外課金」の提供開始
- 2024 12 ● 「GMO賃貸DXオーナーCRM」の提供開始

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

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。

MEODashboard
by GMO

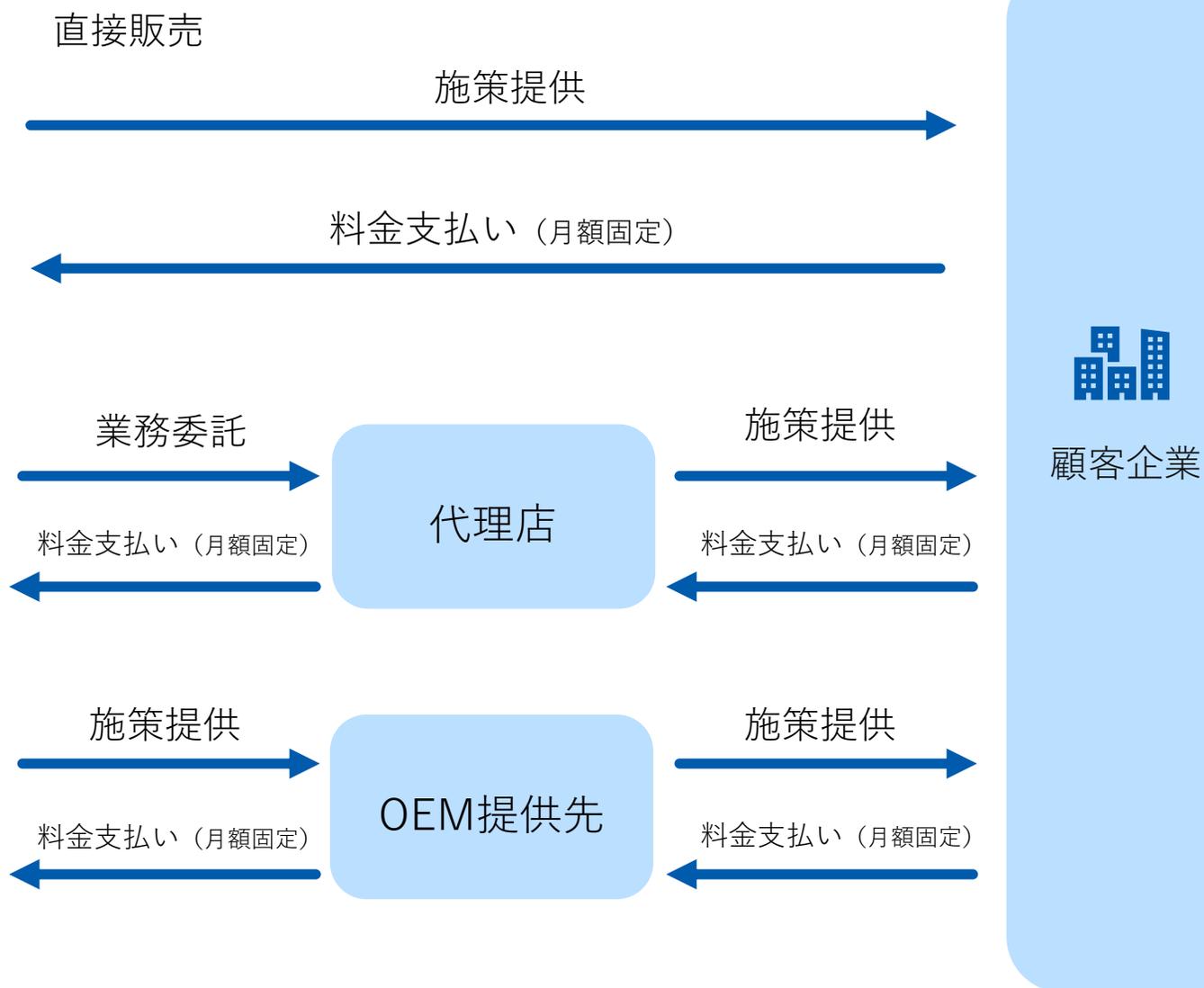
多店舗向けMEO情報管理・最適化ツールとしての工数削減～集客最大化を実現。

SEODash!
by GMO

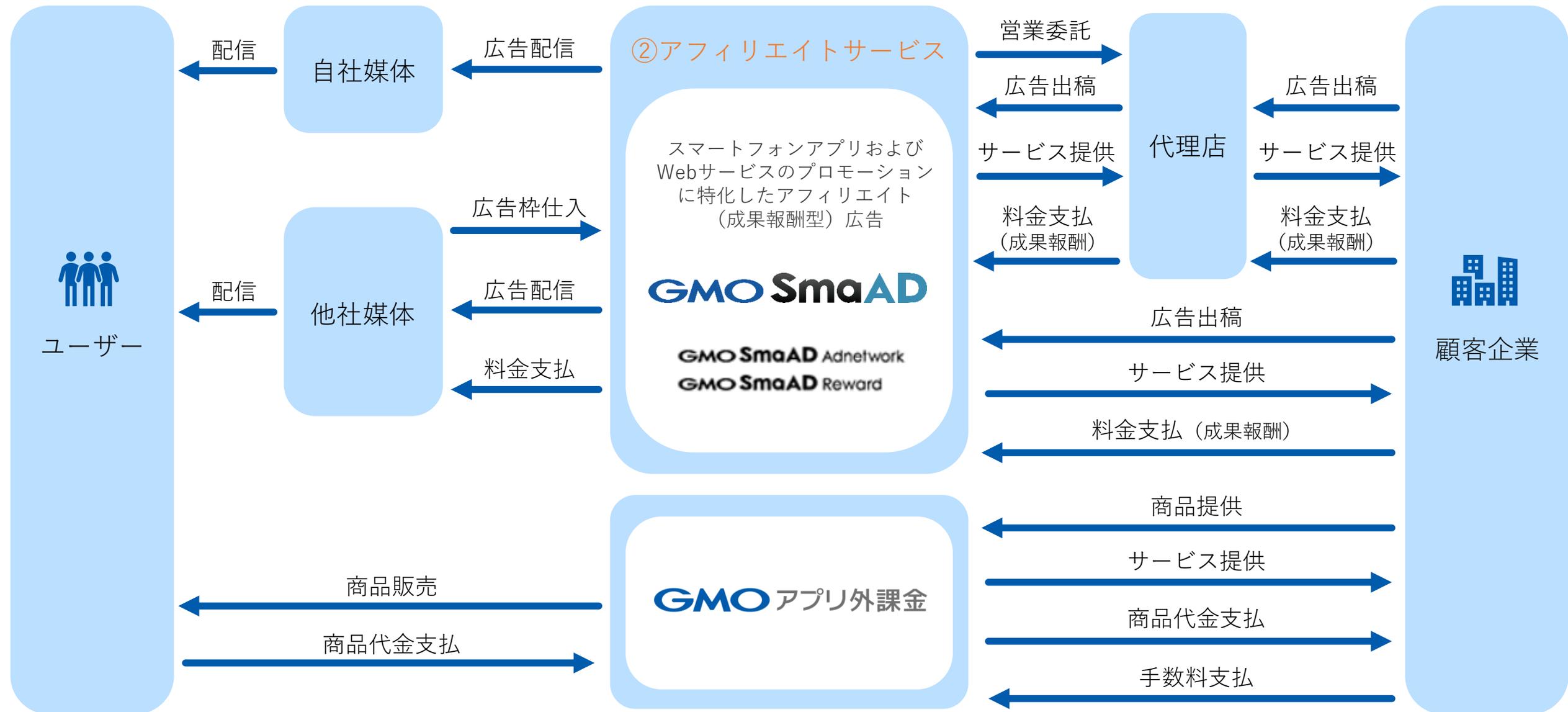
自然検索での検索順位の向上と、流入したユーザーのコンバージョンの向上を行うための施策全般及び、分析データを提供する。

運用型広告

従来の検索エンジン対策のノウハウや実績をもとにWebサイト・スマートフォンといったインターネット集客を行い成果までをコンサルティング。



■ 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)

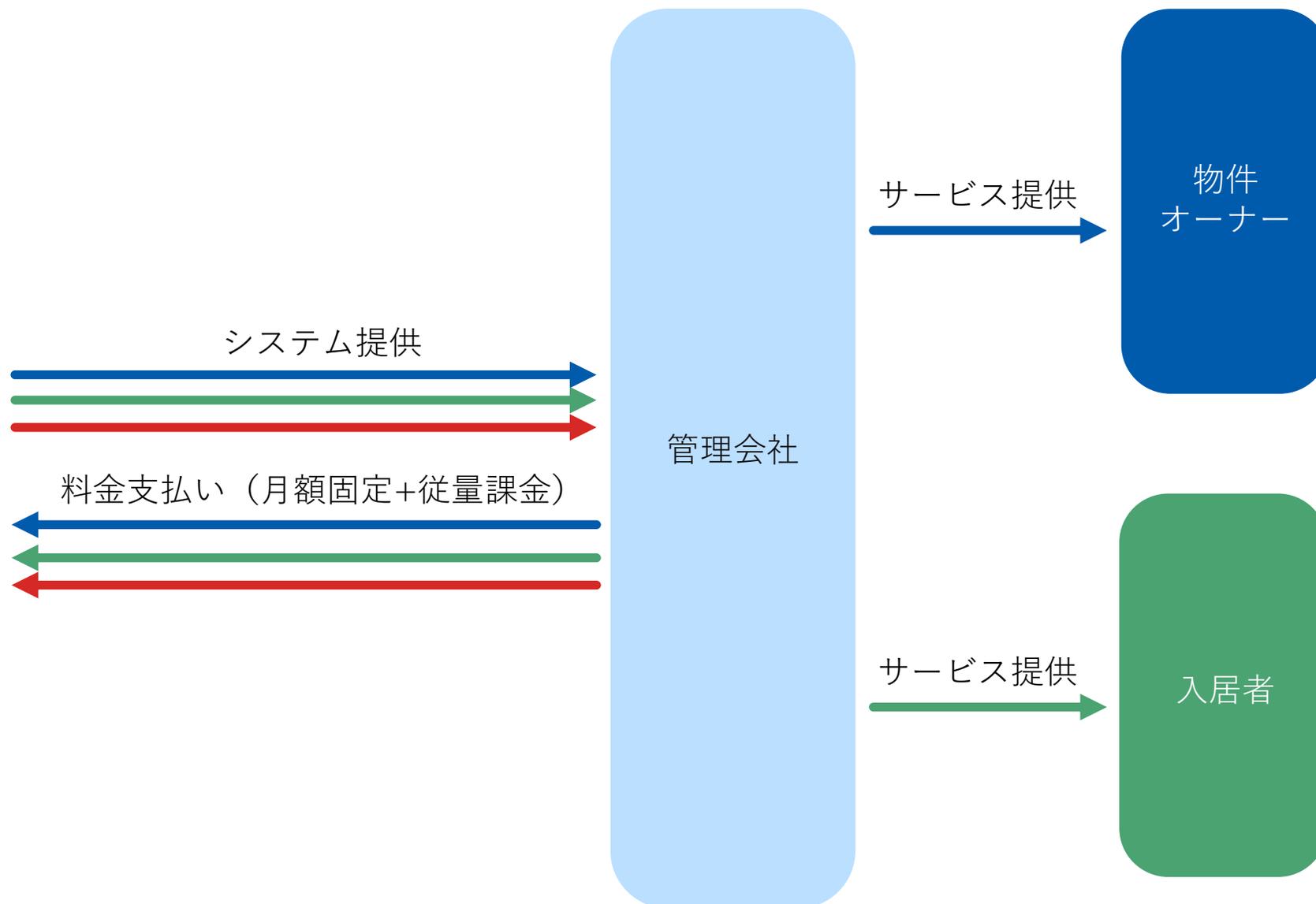
不動産管理会社向け

GMO 賃貸DX

不動産管理会社向けDXサービス
賃貸運営を楽にするサービスを提供

- オナー向けアプリ
- 入居者向けアプリ
- オナーCRM

◆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 Dash!
by GMO



MEO (マップ検索エンジン最適化) サービスの特徴

MEOとは、『Map Engine Optimization』の略称で、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検索ユーザーに見つけやすく施策をし、競合他社の店舗情報より上位に表示されるよう対策をするサービスです。



弊社のMEOサービスが選ばれる理由

- Reason 01 複数拠点を一括管理 来店も重視した運用もおまかせ
- Reason 02 アルゴリズム解析に裏付けされた 独自の上位表示施策
- Reason 03 カスタマーサクセスによる きめ細やかな 手厚いフォロー体制



日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2023年6月期7月期ブランドのイメージ調査および2023年9月期指定領域における市場調査

■ MEOサービス紹介

MEODash**board**
by **GMO**

120時間の作業がたった**10分!**集客数は**2倍へ!**
店舗集客管理ツール

多店舗
一括管理機能

LINE・SNS
自動投稿

口コミ一括返信機能・
AIによる口コミ分析
から自動返信

構造化マークアップ
&
しごと検索機能

多地点順位
チェック機能

SEO順位チェック・
順位チャート機能

ワークフロー
承認機能

緻密な
競合自動分析機能

200以上の媒体へ
自社情報を一括配信・
連携



業界最速の開発スピードで

他社にない独自開発機能多数！機能の網羅性 No.1

- ★ITreview Grid Award
MEOツール部門唯一の「LEADER」15期連続受賞
- ★ITreview Best Software in Japan 2022
TOP50に選出

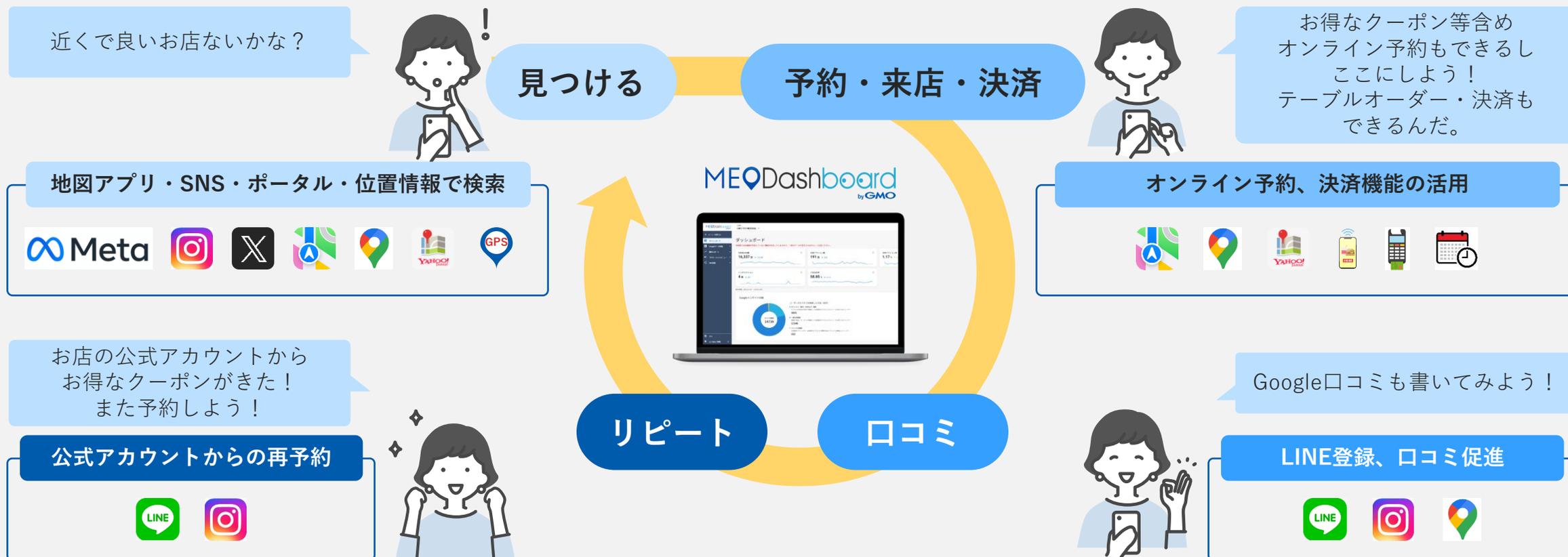


■ MEO Dashboard byGMOの方向性

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



■ マーケティングファネルをすべて網羅

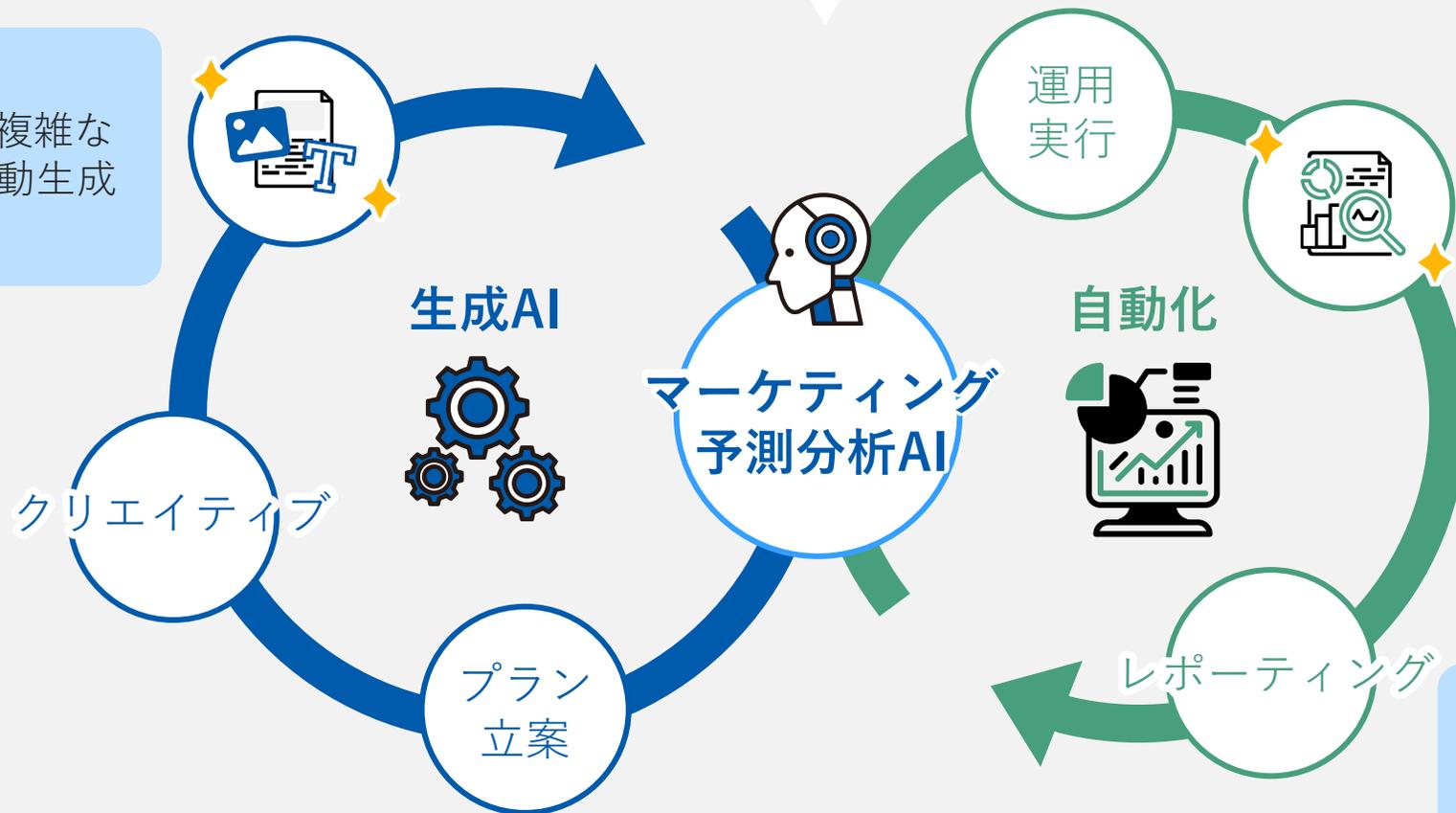


■ AI技術を積極活用しパフォーマンス最大化

MEODashboard byGMO 消費者行動データ



生成AIが多様で複雑なコンテンツを自動生成



予測AIは過去データを活用しコンテンツの的確さとパフォーマンスを見極める

■ SEOサービス紹介

1

戦略設計から実装までワンストップ体制

経験豊富なSEOコンサルタント、コンテンツプランナー、SEOチューニングエンジニアが多数常駐！充実のサポート体制

2

テクニカルSEOからコンテンツ施策まで
トータルサポート

最新のアルゴリズムや検索トレンドをいち早く入手・研究し、施策に反映

3

SEO先進国イギリス「Lumar」社と提携

世界最高水準のテクニカルSEO分析ツール「Lumar」を標準搭載

※ 「Lumar」はGMO TECHが国内独占契約を締結しています

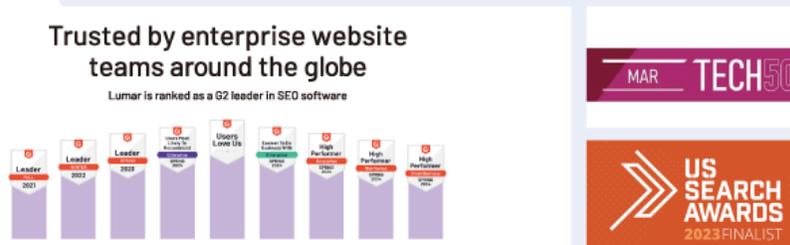


SEO Dash!
by GMO



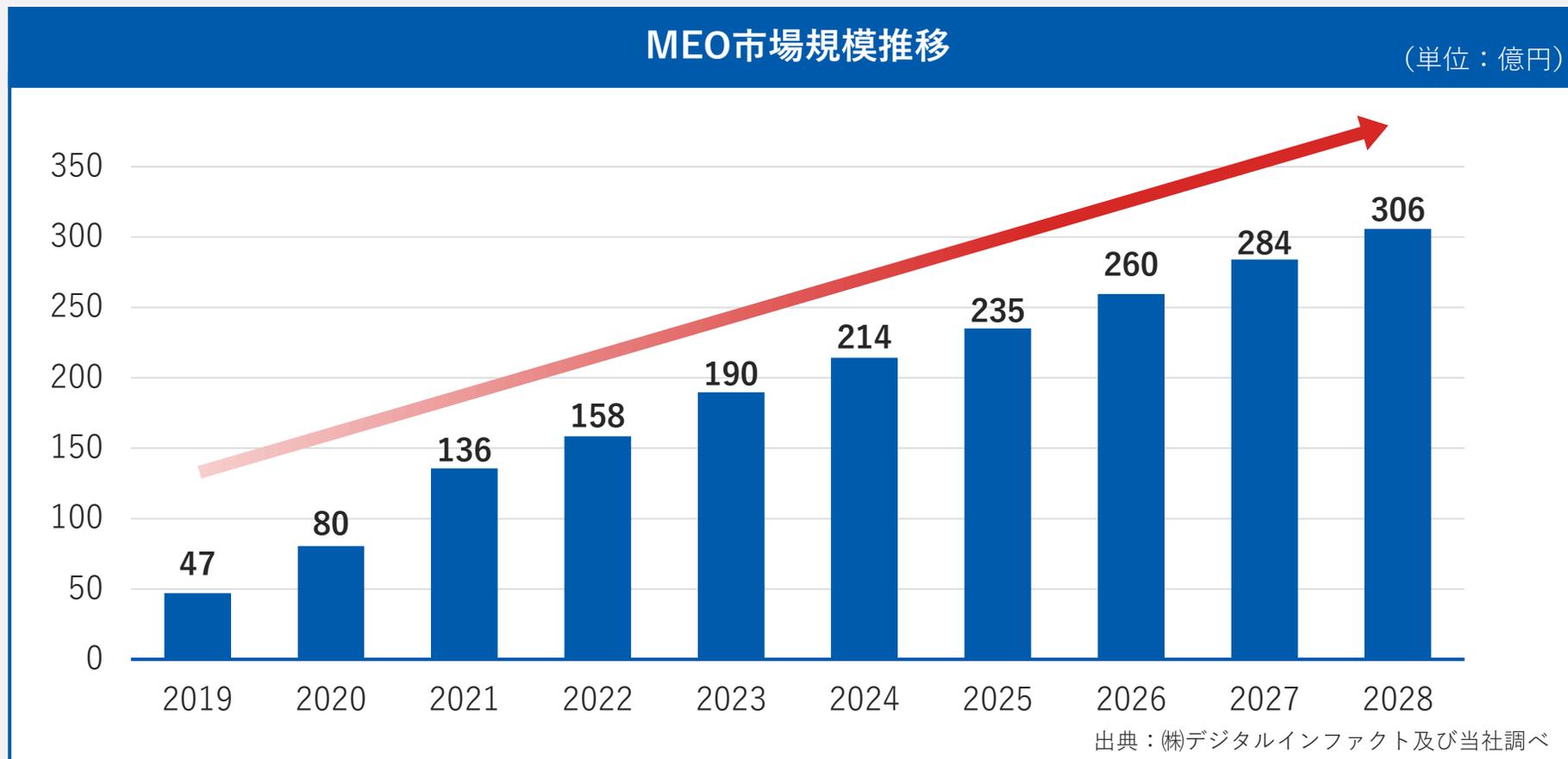
オウンドメディア

「WEB集客ラボ」



■ MEOサービスの市場規模予測

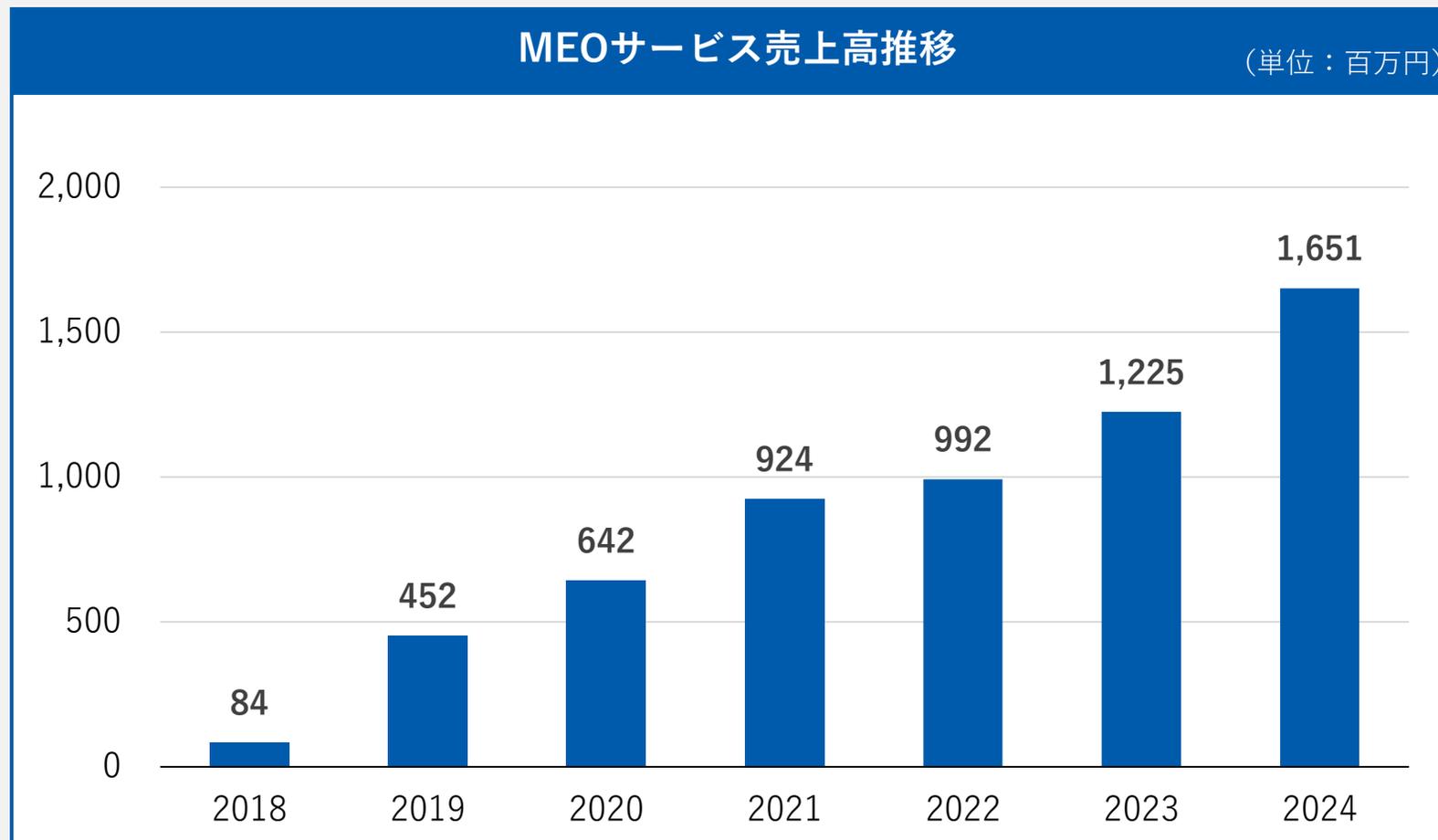
市場は安定した成長を継続し、2028年には300億円超の規模となる見通し



<調査概要>
 ■調査主体：GMO TECH株式会社 ■調査時期：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



※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

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)

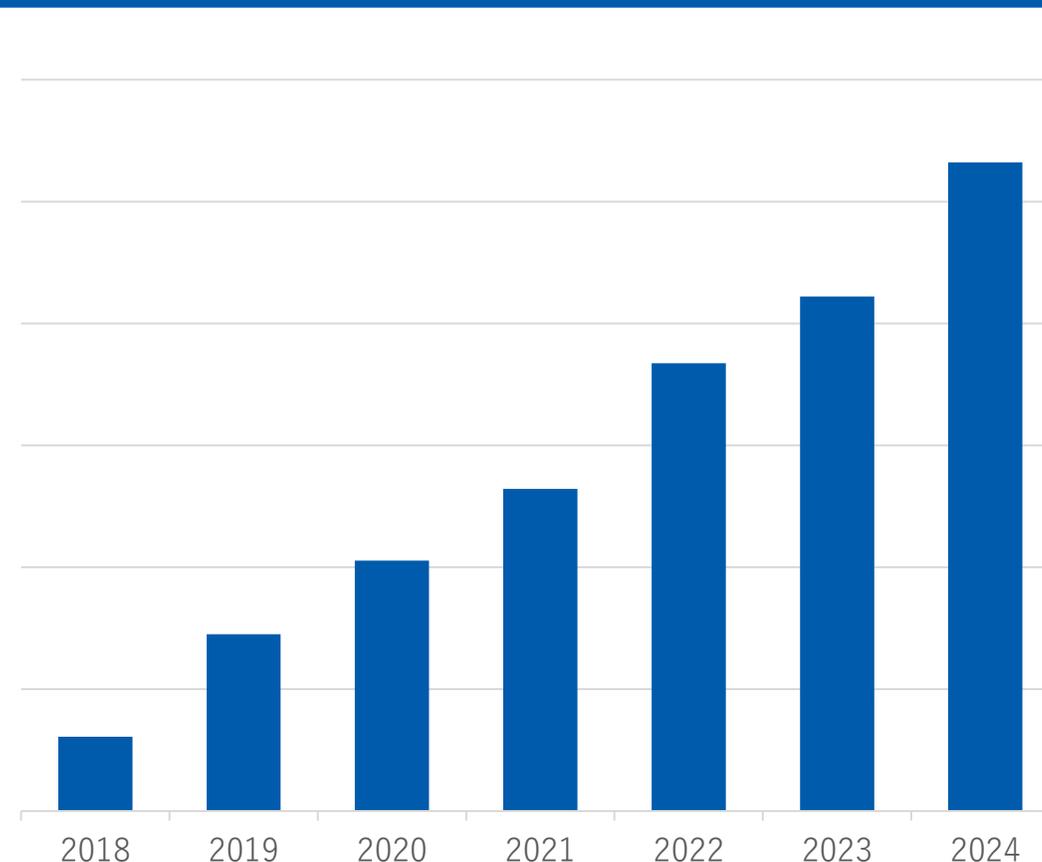
↳2024年度は粗利率84%を推移
自社企画・開発を拡大し、粗利率を増加

契
約
数

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)

↳対前年同期比で26%の増加 (2024年期末時点)
AI機能追加による顧客評価が得られていることが寄与

MEO 年末アクティブ契約数推移



■ 成長戦略

	成長戦略	進捗状況
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"> ● 主力KWのSEO順位は高水準で安定 ● オン・オフ広告のマルチ展開で低CPAを維持 ● イベント定期開催を継続
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"> ● 営業を3グループに機能分割し生産性向上 (零細・小規模／中～大手／代理店) ● 規模拡大に応じた営業・CS人材の採用・育成を加速
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"> ● 競合製品ウォッチ徹底、即時ミート開発体制 ● 多店舗向け一括管理機能の強化継続 ● AI機能の開発強化 ● 大手プラットフォーム連携機能を開発 ● コンサル人材強化で顧客満足度UP

■ アフィリエイトサービス紹介

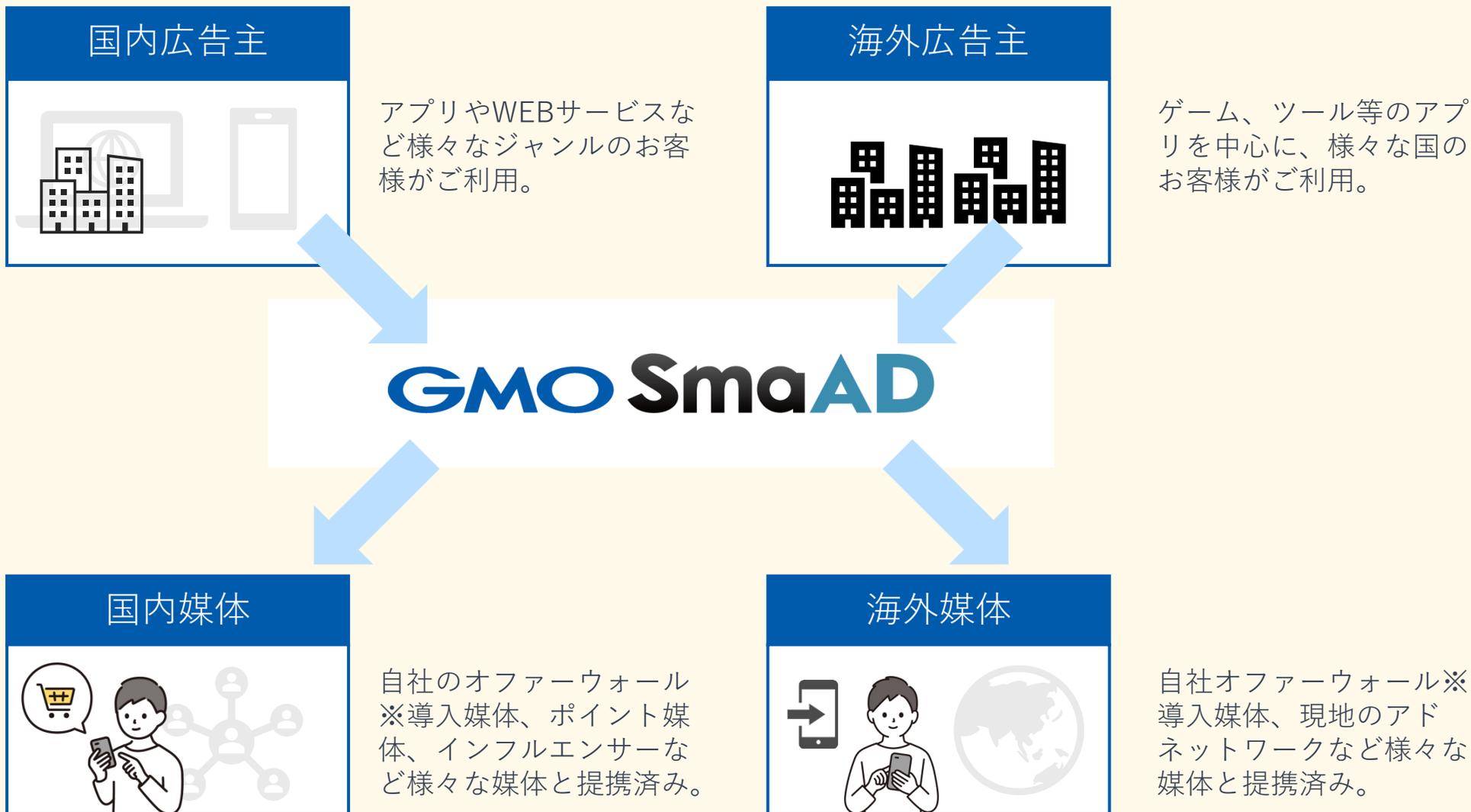
アフィリエイトとは、インターネット広告手法のひとつで「成果報酬型広告」と呼ばれています。当社は広告主と媒体のつなぎ役である「**アフィリエイト・サービス・プロバイダ（ASP）**」事業を行っております。



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

■ アフィリエイトサービス紹介



※オファーウォールとは、アプリのマネタイズを実現するアプリ内広告手法の一つです。アプリ内に設けられた専用のコーナーに、ユーザーが報酬を受け取ることと引き換えに完了することができる複数の「オファー」を一覧表示します。

■ 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。

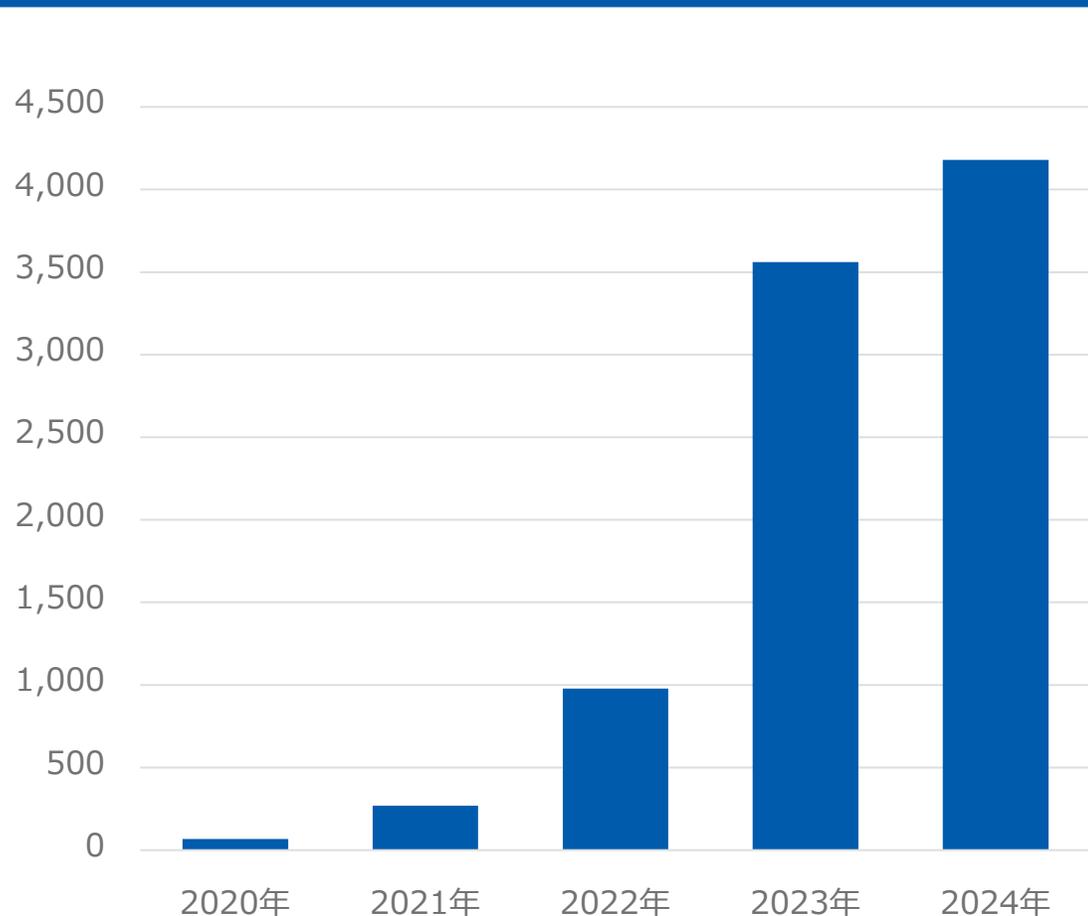


POINT

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なくアプリユーザーにもメリットあり

■ アフィリエイトサービスの強み

海外案件数推移 (単位：件)



A

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る

B

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

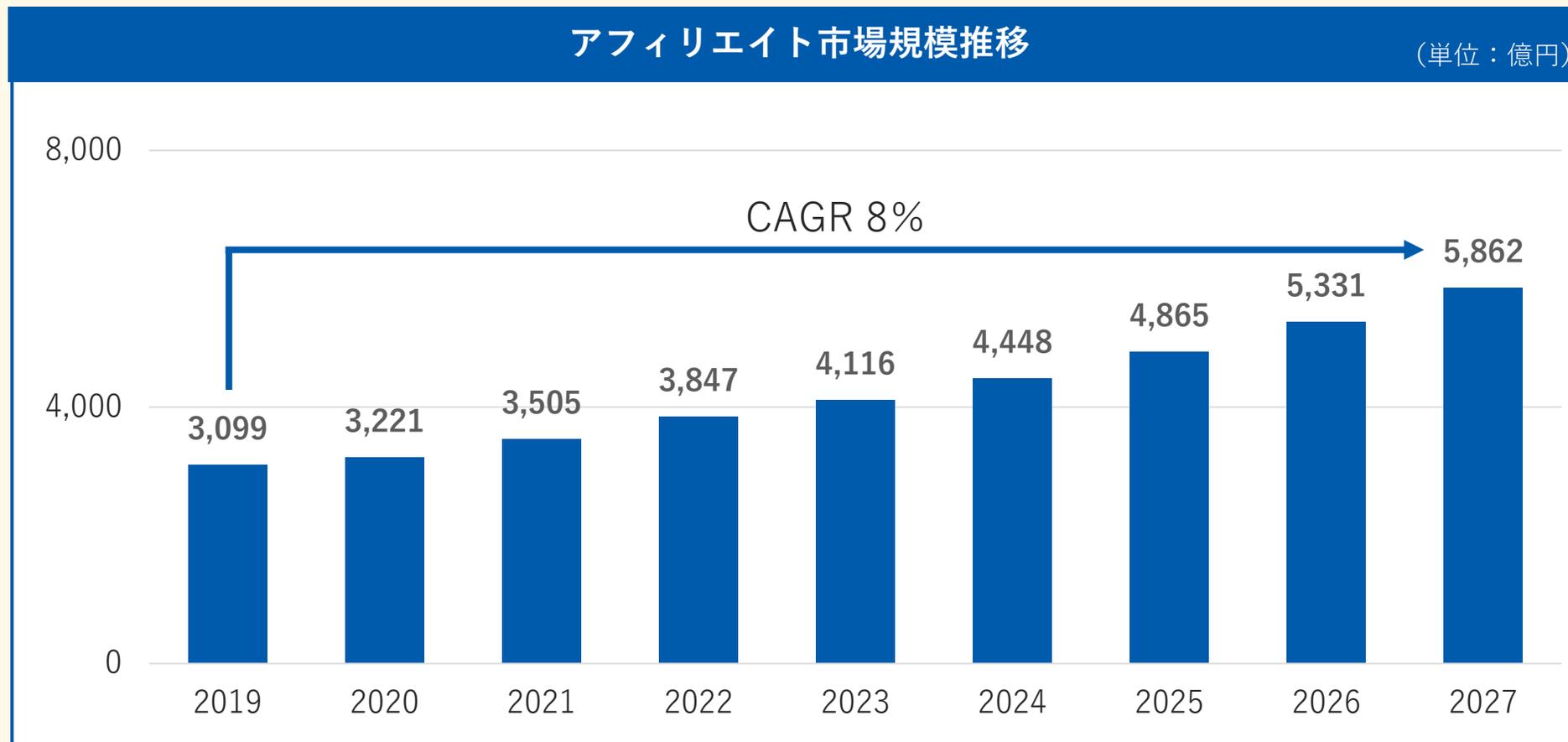
C

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

■ 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



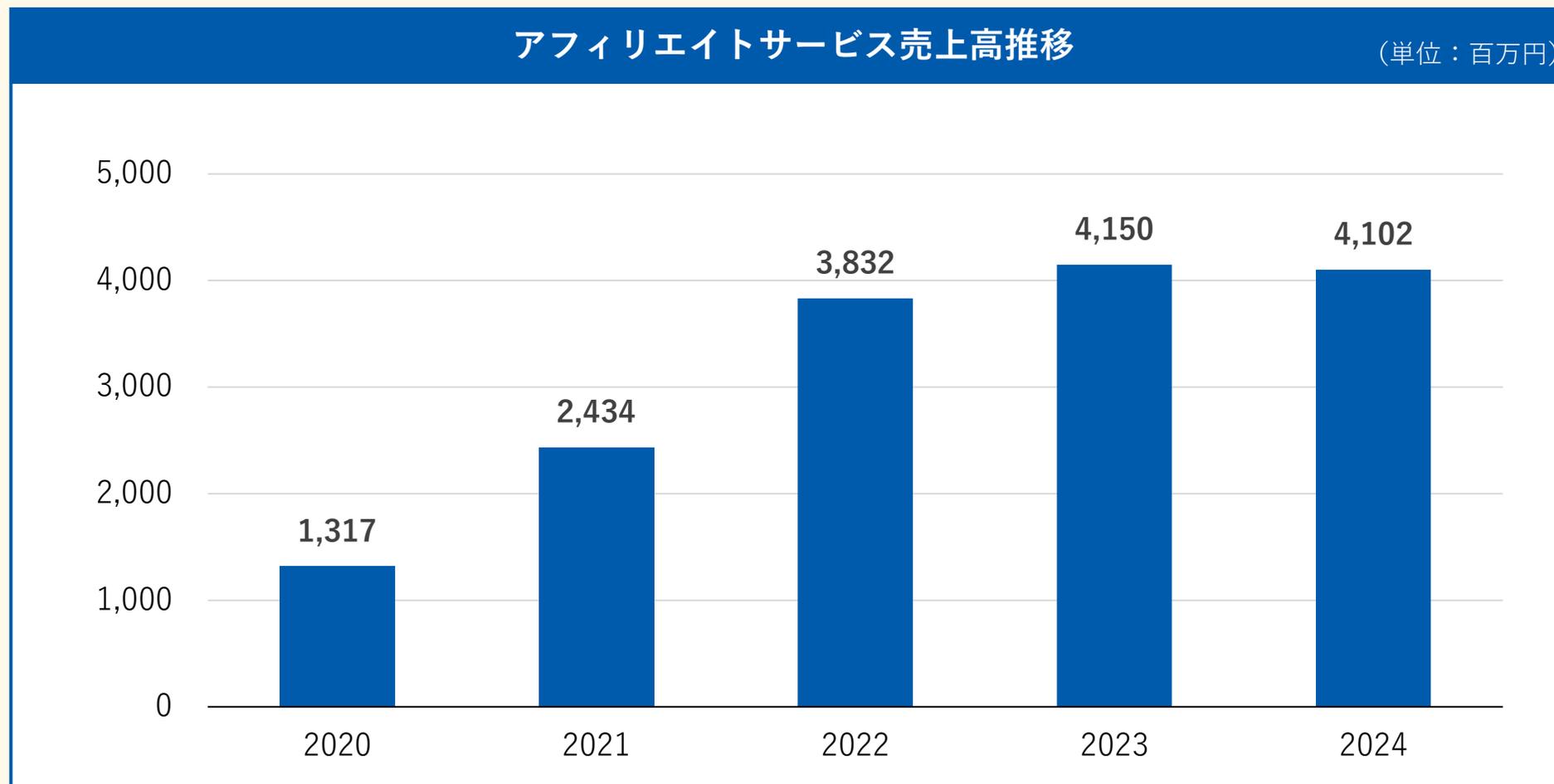
出典：矢野経済研究所 アフィリエイト市場の動向と展望2024

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。

■ 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年はアドフラウド※により前期比で減少（不正対策は完了済）



※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。

■ 主要KPI

稼働媒体数



案件掲載いただいている媒体数

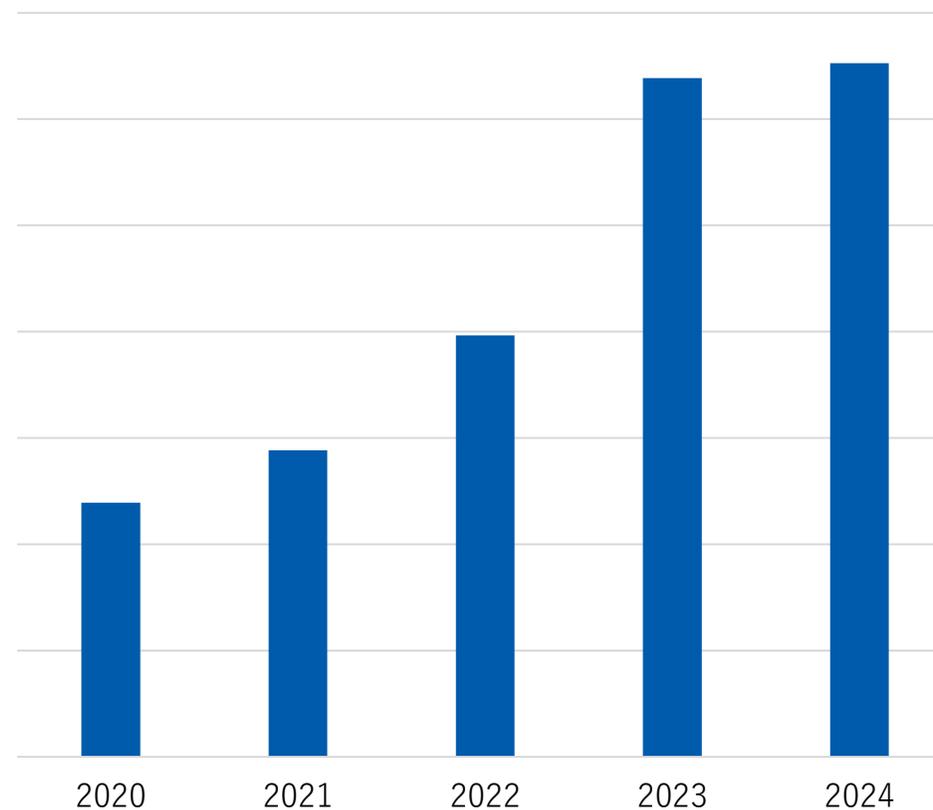
■ 2024年振り返り

- 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

稼働媒体数



■ 成長戦略

ウォール型広告利用者数の増加と、一層の海外展開の強化

Sales

- 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

Media

- 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

Product

- 使いやすさ、満足度・利便性向上による広告効果の最大化
- 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

■ 収益構造

集客支援事業の収益の獲得方法

- WEBサイトやアプリへの集客、および店舗集客を期待する広告主様向けにサービスを展開。
- 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、発生した成果のみ費用をいただく成果報酬型でサービスを展開。

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、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。



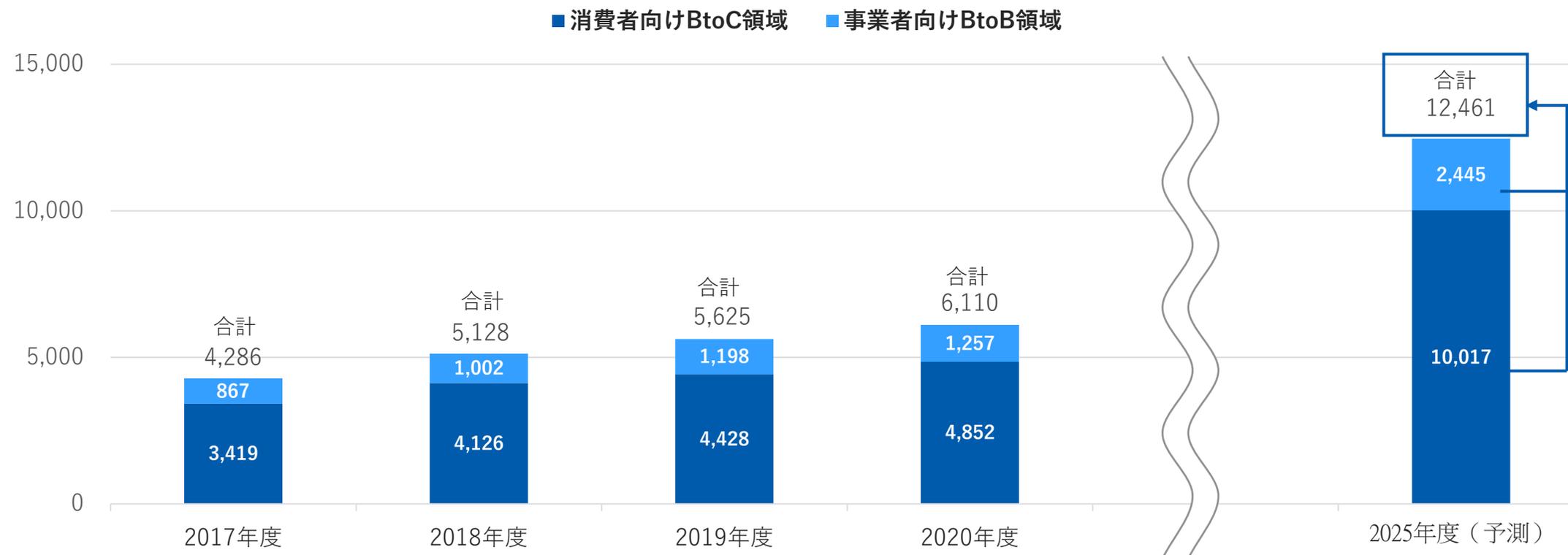
当社は「**管理（業務支援）**」領域に注力しております

■ 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

(単位：億円)



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

■ 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

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

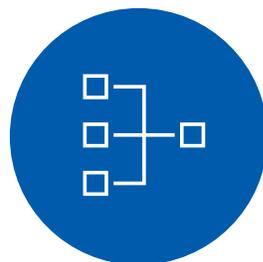
10 各種契約締結、契約書など
関連書類の保管

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

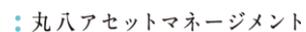
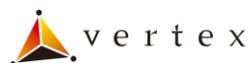


オーナー、入居者を横断し業務効率化（DX化）できる
唯一のプラットフォーム

■ 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。

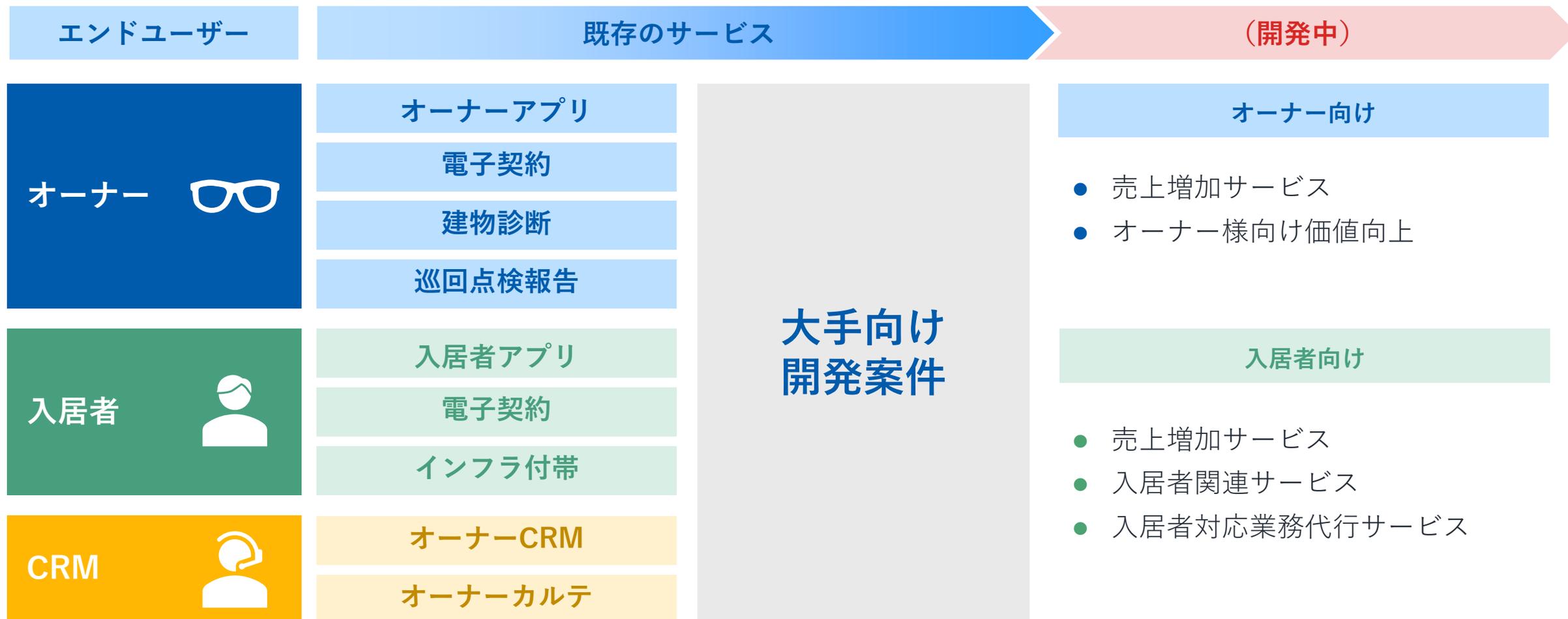
導入事例



現在の導入先一部抜粋

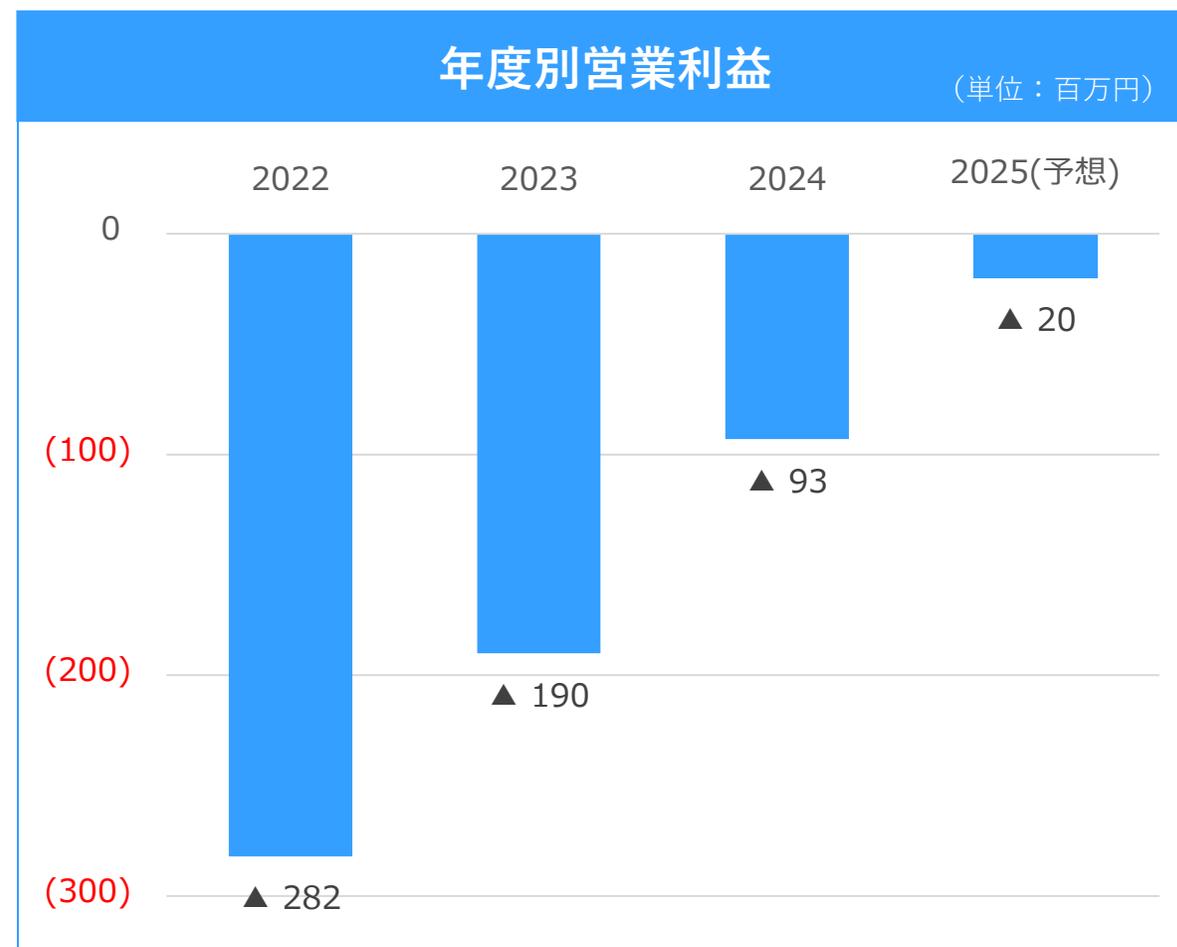
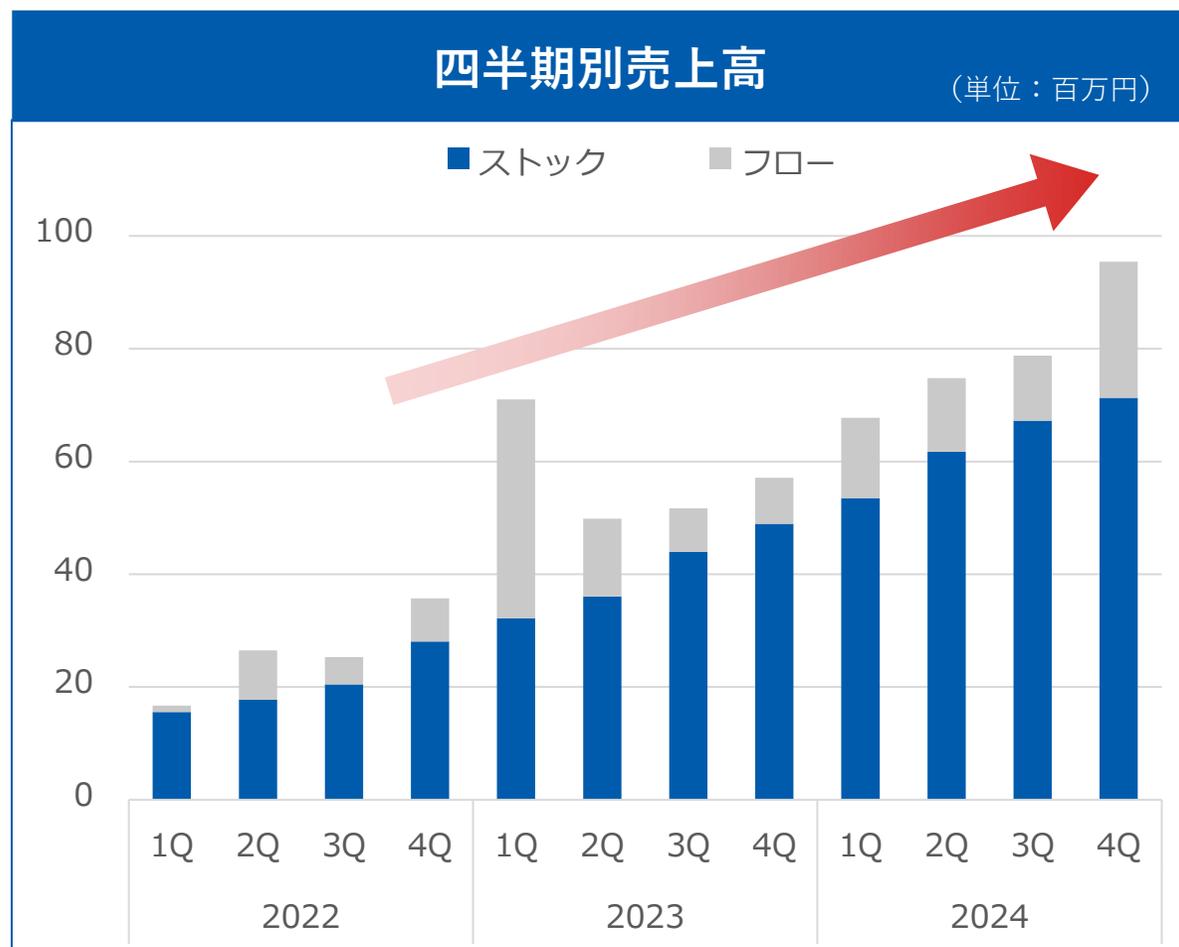
■ サービス展開

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。



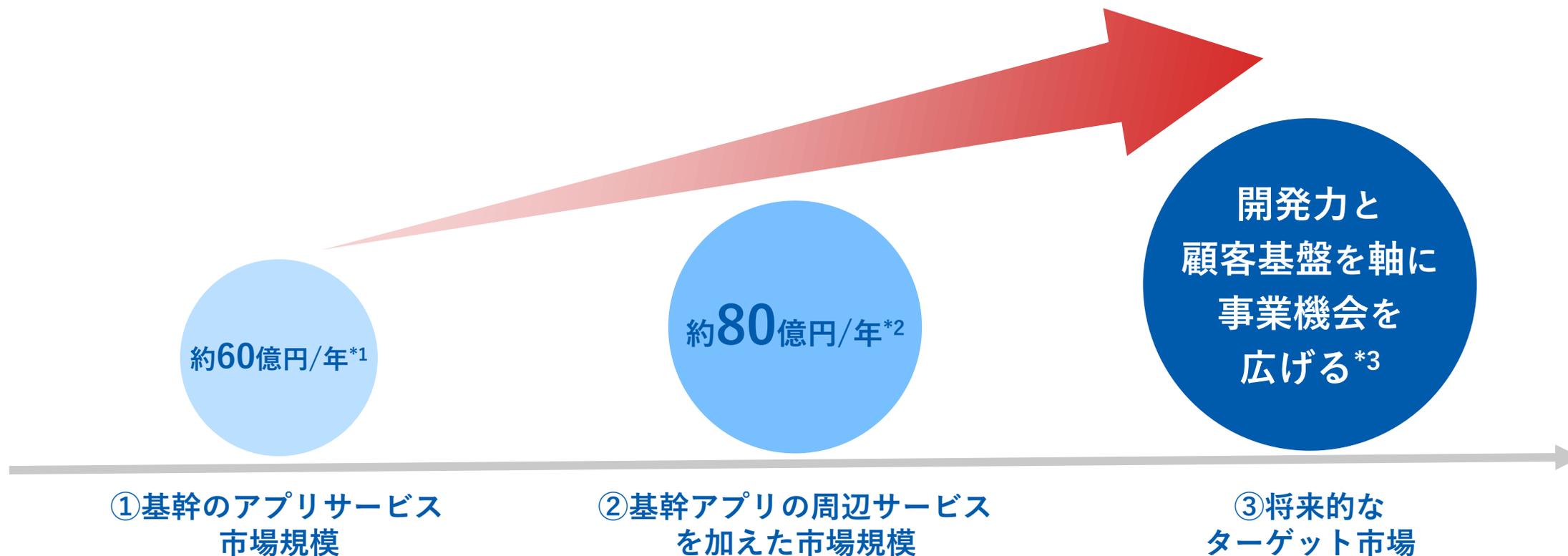
■ 収益状況

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



■ 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

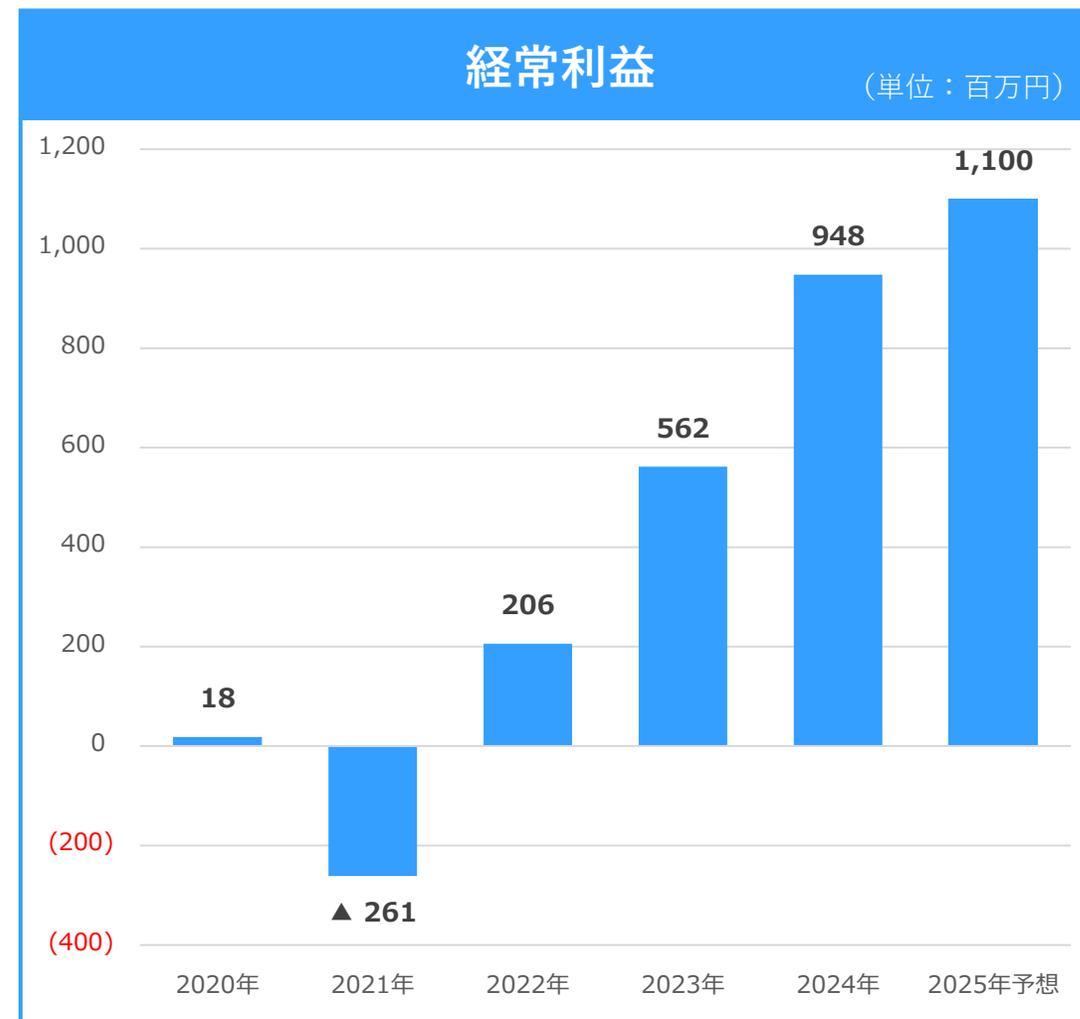
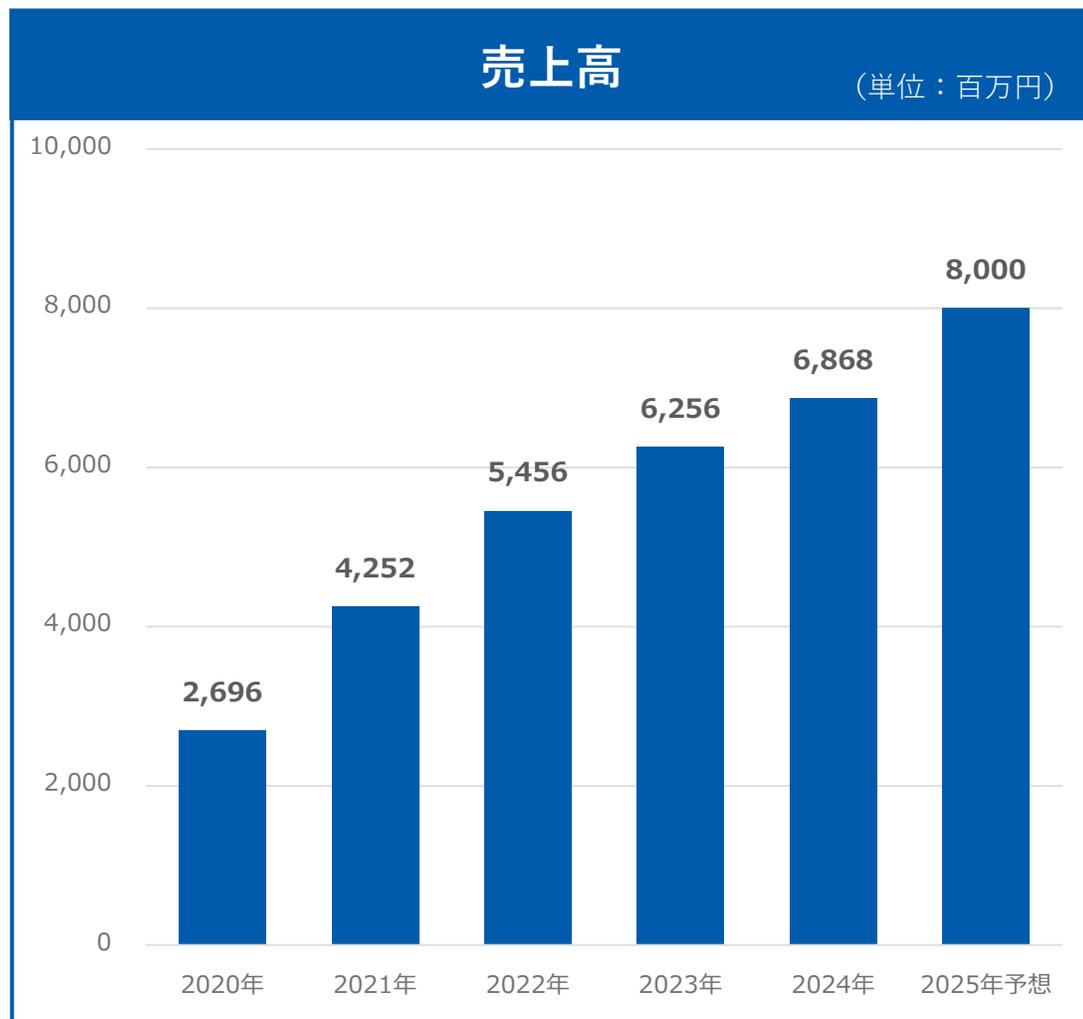
*3 P31にてご説明した不動産テック市場の拡大を、当社不動産テック事業に取り込む

■ 収益構造

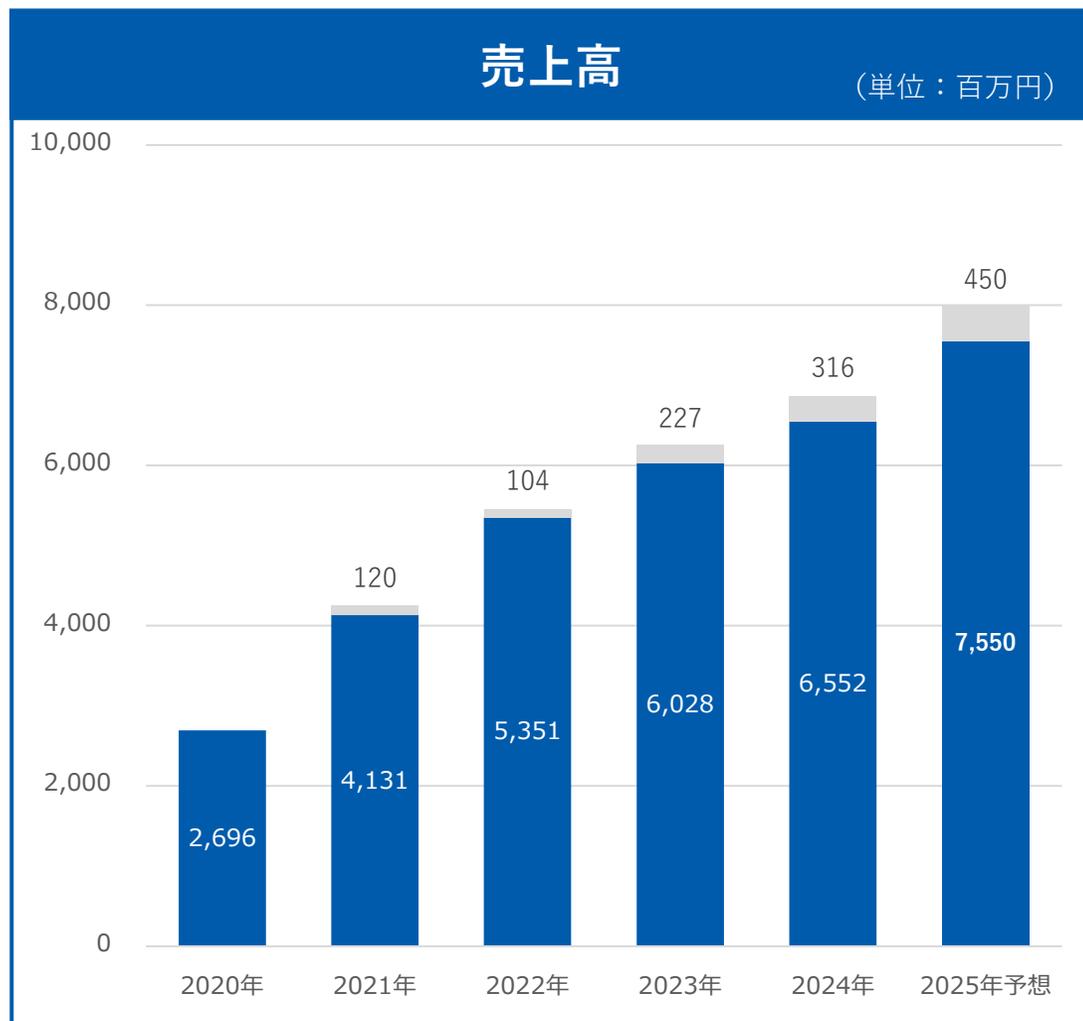
不動産テック事業の収益の獲得方法	不動産テック事業のコスト構造
<ul style="list-style-type: none"> ● 主に不動産管理会社様向けに、月額の利用料金をいただくことによりサービスを展開。 ● 月額利用料金は、管理戸数及びご提供サービスの内容により変動。ご契約後は継続的にご利用いただける（積上収益モデル）サービス。 ● 「賃貸DX」サービスにおいては、電子契約等を自社サービスとしてご提供することにより、費用、工数削減を実現することが可能。 ● カスタマーサービスを充実させており、顧客満足度を向上させ継続率を上げることを目指す。 ● 積上モデルのため、一定の費用で売上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

05

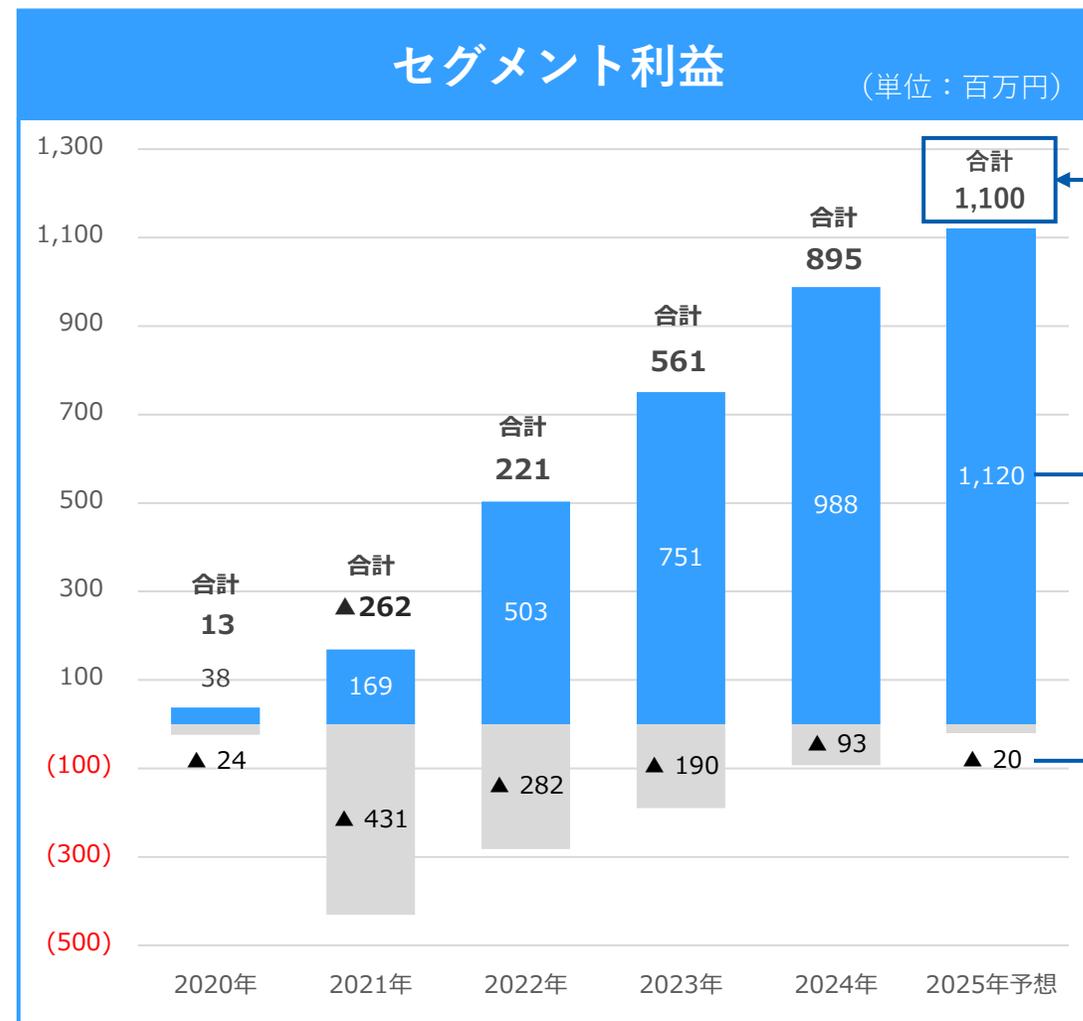
財務数値



2021年までの数値は旧会計基準／2022年以降は新会計基準



集客支援：売上高
 不動産テック：売上高



集客支援：営利
 不動産テック：営利

連結貸借対照表（2024年12月末）

（単位：百万円）

流動資産	2,428	負債	1,545
└ 現金預金	1,264	└ 流動負債	1,393
└ 受取手形、売掛金 及び契約資産	941	└ 固定負債	151
└ その他	222	純資産	1,222
固定資産	339	└ 資本金	100
└ 有形固定資産	18	└ 資本剰余金	387
└ 無形固定資産	243	└ 利益剰余金	860
└ 投資その他の資産	77	└ 自己株式	△128
—	—	└ その他の包括利益	2
資産合計	2,767	負債・純資産合計	2,767

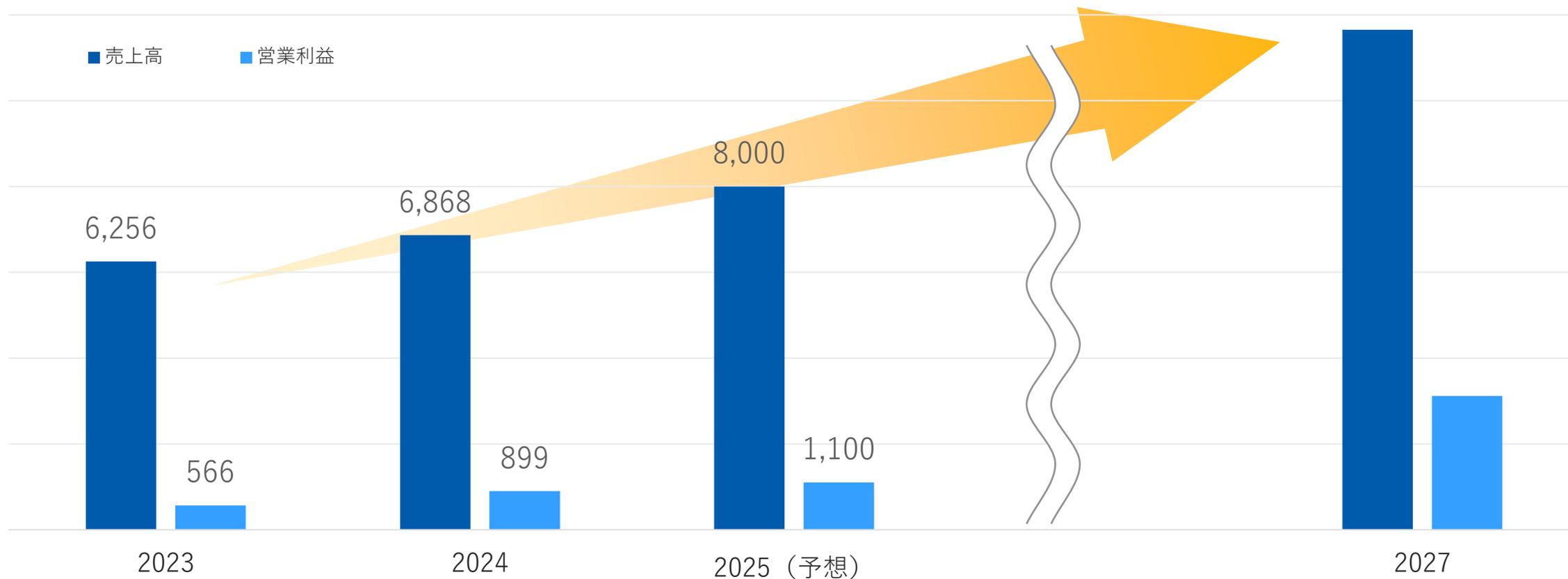
06

中期經營方針

業績見通し

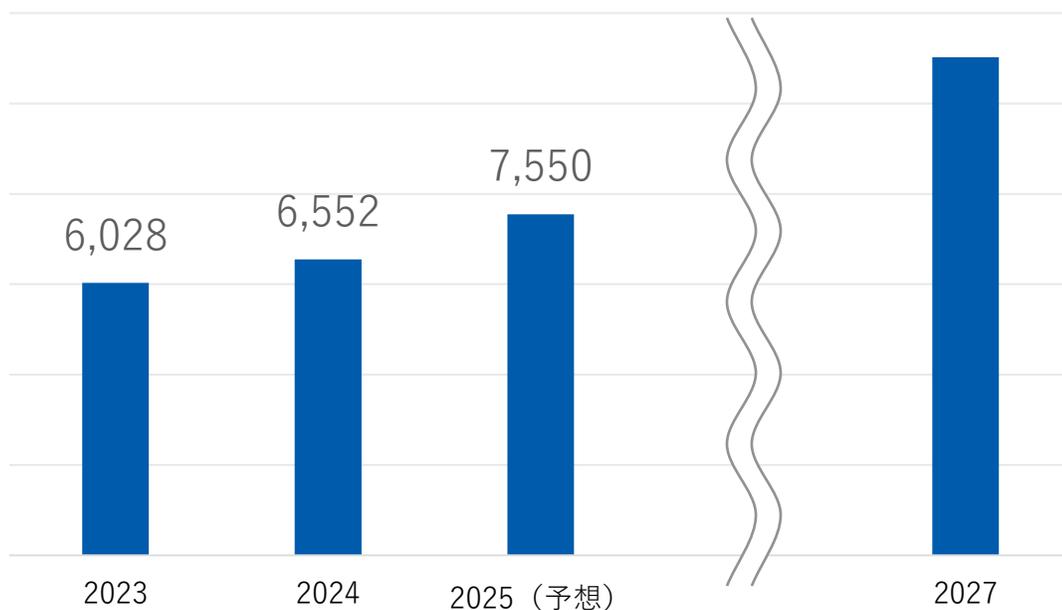
売上、利益とも順調に拡大傾向。
 中期的にも着実に利益成長を行い、株主還元を継続いたします。

(単位 百万円)

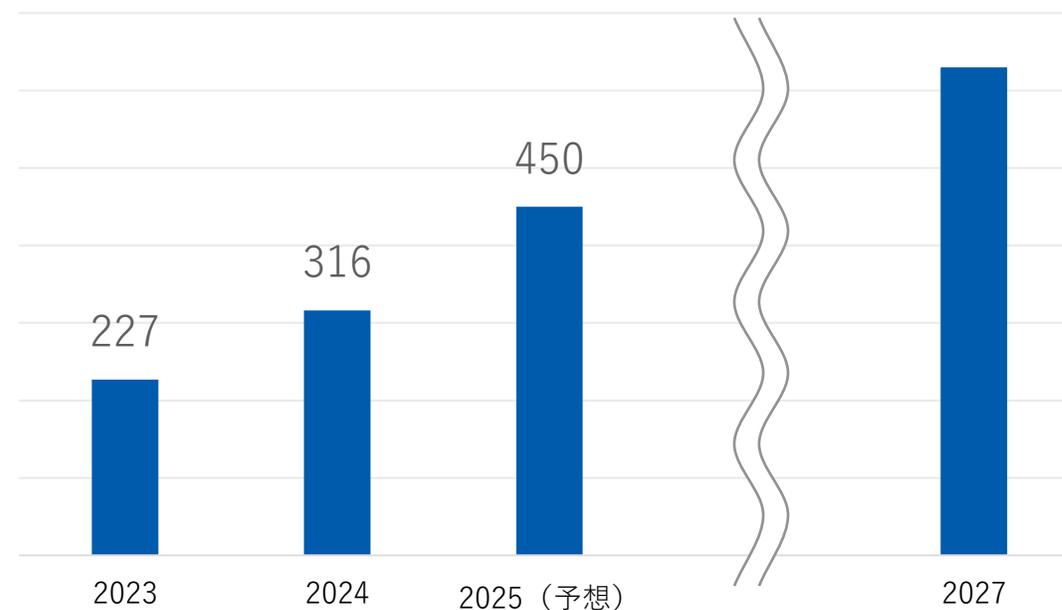


ストック型の商材であるMEOや不動産テック事業の比率を向上しさらに安定的に業績を積み上げることができる事業体へ変化してまいります。

集客支援セグメント売上 (単位 百万円)



不動産テックセグメント売上 (単位 百万円)



経営方針

グロース品質からプライム品質経営へ

01 急激な事業成長から安定成長へ経営方針をシフト

- ストック比率の向上による成長の安定化
- 新たな事業の柱の創造による不測のリスクへの対応力強化



02 社会的に高いガバナンス水準や積極的な情報開示

- コーポレート・ガバナンスコードの全原則への対応 ※プライムの義務
- 重要な会社情報について、日本語と同時に英語で同一の内容の開示を行う ※今後プライム義務化



03 社会貢献やSDGsへの取り組みをはじめとした企業価値向上のための取り組み

- TCDF（気候関連財務情報開示タスクフォース）の開示 ※プライムの義務



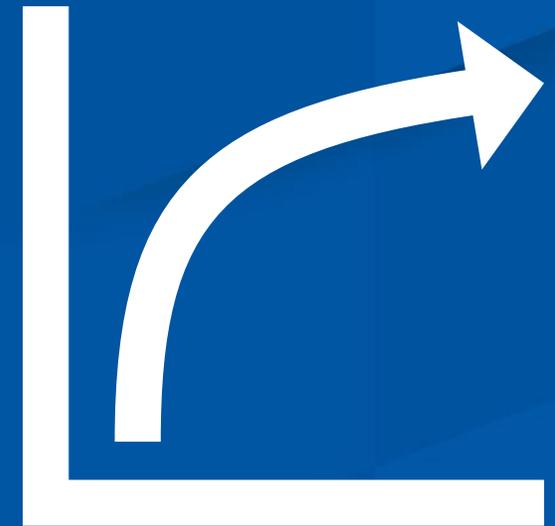
04 ダイバーシティ & インクルージョンへの取り組み推進による組織成長

- 女性役員の登用、女性管理職比率の向上
- 外国人比率



中期経営方針

急激な事業成長から安定成長へ
経営方針をシフト



2024年12月期以降の中期事業成長テーマを「強み（基盤）の展開」とし、中長期的な事業の安定成長、企業価値の持続的な成長を実現していきます。

		商品	
		既存	新規
市場	既存	主要3事業の基盤 展開 1	新規事業開発 新たな収益基盤の獲得 展開 2
	新規	海外強化・顧客の拡大、 付加価値の提供など収益力向上	



中核3事業のさらなる強化、新たな収益基盤の創出におけるポイントは以下の3点となります。



圧倒的No.1

スペック・価格・デザインにおいてNo.1を実現し、その結果として圧倒的シェアNo.1 を獲得する



ストック収益

スポット型ビジネスではなく、お客様と長い期間お取引を継続的に行うストック型ビジネスに注力する



AIで未来を創る

AIによる時間とコストの節約、既存商品サービスへAIを活用した付加価値の付与

GMO TECH連結企業集団

集客支援事業セグメント

- アフィリエイト広告サービス 顧客・媒体ともに海外展開を大きく加速し新たなニーズの取り込みを志向、日本のASPとして海外No1ポジションを奪取
- 検索エンジン関連サービス AI技術の積極的な活用等により提供機能を大きく拡張し、No.1ポジションをより強固に

不動産テック事業セグメント

..... 製品の優位性をさらに高め、不動産賃貸領域における利用者数No.1SaaSへ

成長投資

..... 既存3事業のアセットを活用した新規事業開発

ストック中心

今後、目標となる売上高及び利益の目標数値や、成長投資としての新規事業に関する情報は適切なタイミングで開示してまいります。

方針

- 海外事業を拡大、海外アプリ案件数No.1のASPとなる

戦略

- 海外で媒体を拡大し、既存クライアントの売上を拡大
- 海外新規クライアントを獲得し、広げた媒体で売上を拡大

戦術

- 外国語人材の新規採用
(クライアント営業・媒体営業)
- 契約書・社内処理の外国語対応
- プロダクトの外国語対応
- 国ごとの特性に合わせたプロダクト開発
- 現地拠点の設立

2023年

2024年

2025年

2026年

2027年

顧客開拓エリア

日本・中国

▶ 日本・中国・韓国

▶ 日本・東アジア

▶ 日本・アジア全域・北米

▶ 日本・アジア全域・北米・欧州

媒体開拓エリア

日本・韓国

▶ 日本・韓国

▶ 日本・東アジア

▶ 日本・東アジア・北米

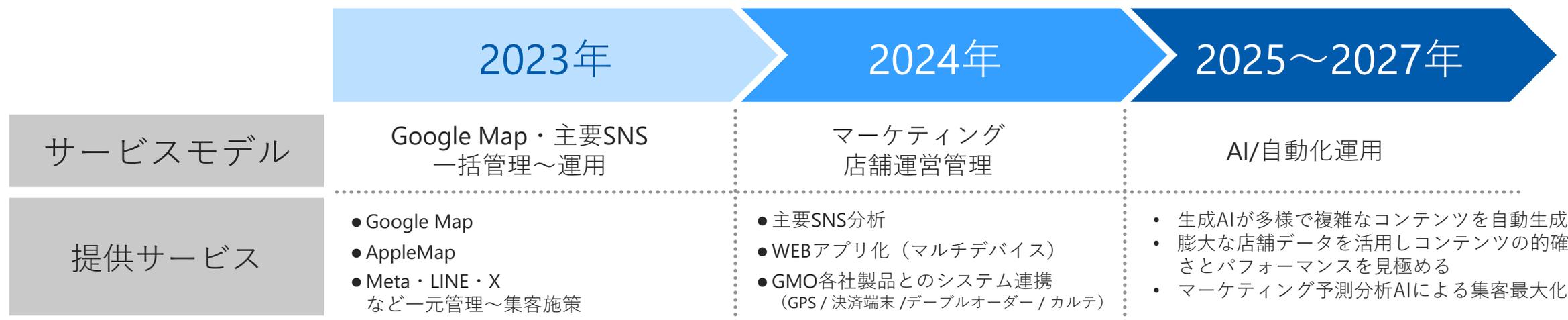
▶ 日本・アジア全域・北米

方針

- AIを活用した、店舗統合マーケティングツールへ進化を継続する

No.1戦略を継続

- 既存機能及びUI・UXの磨き込み
- AI技術を積極活用しパフォーマンス最大化
- 大手プラットフォームとのAPI連携強化
- 高度なアルゴリズム解析力を駆使した効率的なマーケティング
- 膨大なデータを用いた営業、CS活動の効率化



※システム連携開発・検討中含む

方針

- 日本全国にある賃貸不動産管理領域において
利用オーナー数No.1（30万人）※1のSaaSサービスを2026年末までに提供する。

市場規模※2

- 不動産管理会社数 約4,000社
- 想定不動産オーナー数 延べ約100万人
- 賃貸不動産管理戸数 約1,000万戸
- 賃貸不動産入居者数 約2,000万人

当社製品

- 賃貸不動産会社向け
- オーナー向けSaaS
 - 入居者向けSaaS
 - オーナーCRM

事業成長におけるKPI

- ① オーナーアプリ利用オーナー数
（現在延べ約25万人）
- ② 入居者アプリ導入社数

製品優位性の強化

- ① オーナー向けエグゼクティブクラブによる
富裕層向けコンテンツの拡大
- ② 入居者アプリの開発強化（No.1製品化）
- ③ 新製品の投入

※1 当社のGMO賃貸DXオーナーアプリを利用頂いている（頂ける環境にある）オーナー様の数です（自社調べ）
 ※2 市場規模は当社の推定値

GMO 賃貸DX



07

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です。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、2025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。