登壇

司会：ただいまより、GMO プロダクトプラットフォーム株式会社 2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会を開始いたします。

本日はお忙しい中、オンライン決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日の決算説明会には、代表取締役社長荻田剛大。

荻田：よろしくお願いします。

司会：取締役 CFO 森勇憲。

森：よろしくお願いします。

司会：以上の 2 名が出席しております。これより代表取締役社長荻田剛大から 2026 年 12 月期第 3 四半期決算概要についてご説明させていただき、その後 Zoom ウェビナーのチャット機能を利用し、皆様からのご質問をお受けさせていただきます。詳しい操作方法につきましては、質疑応答のお時間の際に、改めてご説明いたします。それでは荻田社長、お願いいたします。

荻田：はい、よろしくお願いします。2026 年 12 月期第 3 四半期の決算説明会を開催いたします。よろしくお願いします。

まず初めに、当社の連結企業集団である GMO リサーチ&AI が提供する infoQ というアンケート回答サイトへの不正アクセスによって、お客様の大切な個人情報およびポイントが流出いたしました。ユーザーの皆様および関係者の皆様にはご迷惑をおかけしてしまいました。申し訳ないです。

内容はこちらのとおりとなっております。サービス再開については、11 月 18 日の水曜日を予定しております。また、これによる業績について、投資家の皆様にはご心配をおかけしているかなと思っていますが結論、業績影響は軽微だと思ってください。

なぜかと申しますと、infoQ という自社サービスは停止中も、他の連携サイトを通じてアンケートの回答が可能になっていますので、無事アンケート結果をクライアント様に届けられているという状態だったからです。

当社の仕組みはアンケート配信システムがございまして、それをアンケート配信を一斉にして、当社が回答パートナーと呼んでいる連携している媒体様に一斉配信をしてそこから回収を募るという仕組みです。

連携媒体は 200 媒体ほどございましてそのうちの一つが infoQ ですので、infoQ がサービスを停止中も他の 200 の連携媒体で回答できたので、ちゃんとアンケートの回答がされ、業績影響は軽微という状態です。

では、これより第 3 四半期の総括に移りたいと思います。結論、業績は好調でして、営業利益についても、二度目の上方修正を実施して営業利益 8.7 億円が通期業績見通しとなります。こちら過去最高を更新しています。

理由としましては、当社の売上がアンケート、広告、あとポイント交換・運用手数料の構成になったことで、収益化基盤が強化されたという従前からお伝えしている内容と、あとは GMO リサーチ&AI の構造改革は、不正アクセスはございましたが、順調に進捗しておりまして、想定どおり今期に黒字化する見通しです。

2026 年 12 月期の 4 クォーターは、来期以降も高成長を継続するというのが、グロースマーケットにいる僕らに求められていることですので、今期のような強い成長を来期以降も実現するためにその投資、攻めの投資に充てたいなというふうに考えています。

まず広告およびセキュリティ投資を実施して、大体規模としては 2 億円から 3 億円の規模で実施する予定です。この投資は年内に完了する予定ですので、来期の業績インパクトは軽微です。

あとは従前より進めてきた AI 前提での業務再構築によって、来期の事業運営をより効率的にしていくということをこの 4 クォーターは、実施していきたいなと考えています。

改めて当社のプラットフォーム、当社の事業ってどんなものかというと、ポイント機能のポイントを付与したり運用したり交換したりという機能を基盤にして、その上に収益化機能があった広告関係の手数料を加えたり、UX の向上機能を加えたりして、プロダクトを良くするプラットフォームを提供しております。この提供が前に進んだことによって通期業績予想を上方修正することが出来ています。

今回は売上も見えてきたことで、売上の上方修正も実施しておりますので、こちらのような数字です。上方修正後の通期業績予想に対しては、実は営業利益で 3 クォーターの累計進捗率は 99.3%とほぼイコールまできています。

これは 4Q は先ほど申し上げたとおり、やっぱ成長のための攻めの投資を行いたいなというふうに思っていますので、ほぼトントンになるかなっていうところで、こういうような計画にしております。

振り返って、2024 年のリサーチの低迷によって、2025 年に私が社長に就任をして、構造改革を進めておりました。その成果が 2026 年にはあらわれたかなと思っていまして、過去最高の営業利益を実現する見通しですし、グロースマーケットにいる我々はグロースが求められますので、引き続き、永続的に強い成長を実現できるように、強いポートフォリオを作っていきたいなというふうに考えています。

この 9 カ月でやってきた成果がこちらです。交換・運用手数料にストックポイント、ドットマネーが加わったことで三つ目の収益の柱になっております。

こうすることで、構造的に粗利率を上げることで粗利が生まれるようになって、販管費も構造改革によって削減できることで、営業利益率を上げられ、営業利益を YoY でプラス 195%と約 3 倍まで増やせているというのは成果となってます。

売上をクォーターごとに見ていくとわかりやすくて、昨年の 2 クォーターにタウン WiFi が連携したことでアンケート 1 本足からアンケートと広告の構造になり、今年は 1 クォーターにストックポイントが加わり、今年の 3 クォーターにドットマネーが加わり、交換・運用手数料が加わったことで、三本柱になったというのが現状です。

特に広告と交換・運用手数料の方が、粗利率が構造的にアンケートより高いので、この割合が増えれば増えるほど、粗利率が上がっていき、強いポートフォリオになっていくというのが見てとれるかなと思います。

結果として、粗利率は安定して高い水準をキープできるようなってきておりますし、今後、さらにポートフォリオが強化されることでさらに上げられるんじゃないかなというふうに思っています。

反面、販管費の効率化はまだまだ未完了です。リサーチの構造計画で一定の成果はできていますが、まだまだこれからできるようなもの、もっとやれるんじゃないかなというふうに思っていましてここは伸びしろかなというところです。

結果としての営業利益はこちらのとおりです。3 クォーターは QoQ ・YoY ともに増益となりまして、事業構造が順調に強化された結果としての営業利益が出せています。

これを来年の成長につなげるために、4 クォーターは 2 億円から 3 億円規模の投資をすることで、一時的に営業利益は減少する予定ですが、これは来年以降も強い成長するための投資だと思っています。

具体的な投資内容としては広告が一番大きいのですが、広告として連携プロダクトのユーザー獲得をしていくというところと、セキュリティにおいても infoQ の再発防止と、全プロジェクトの防御強化っていうのを実施していきます。

繰り返しですが、グロースマーケットにいる我々は強い成長、強いグロースを求められているとマーケットが当社に求めていると思いますので、その期待に応えられるような強い成長できるような強いポートフォリオを作っていくということを引き続き実施していきたいなというところです。

トピックとしては、上場維持基準に適合いたしましたというのが大きなトピックかなと思います。投資家の皆様にはご心配おかけしておりましたが、上場維持基準である流動株式比率 25%以上というのを達成いたしました。これによって、より事業にフォーカスをして、成果を出すことによりフォーカスしていきたいなというふうに考えてます。

改めて当社のことをご存知ない方も多いかもしれないなと思いまして、当社の会社概要をご説明いたします。当社 GMO プロダクトプラットフォームという会社でして、GMO インターネットグループの連結となっています。

元々は GMO リサーチ&AI という上場企業だったんですけども 2025 年 4 月に GMO タウン WiFi 社を子会社化したことその後の 2025 年の 10 月に会社が統合され社名変更し、このプラットフォーム事業へ展開して新しい名前になっています。

ミッションとしては、良いプロダクトを世の中に増やす、というのを掲げています。どういうことかと申し上げますと、世の中の C 向けプロダクトの 99%は衰退の可能性があるなというふうに僕は危惧していまして、これは上位 1%のプロダクトが上位 40%のユーザーシェアを占めて、その結果 90%の収益性を上位 1%のプロダクトを占めているという現状でして、つまり 99%のプロダクトは収益モデルが弱い状態です。

そうするとせっかくユーザーが利用していても、収益モデルが弱いため、投資が続かず、開発が止まり、プロダクトが陳腐化していき、ユーザー満足度が下がり、プロダクトが衰退していくという悪循環に入っている、99%の C 向けプロダクトが入っているというふうに僕は危惧しています。この現状を僕は解決したいなと、当社で解決したいなと感じています。

どうやって解決していくかというと、当社のプラットフォームを提供することで、収益基盤を強化することで解決していきたいと思っています。僕らがやっている対象は上位 2%から 5%のプロダクトです。

これはユーザーシェアの 40%を持ちながら、収益シェアとしては 9%しかないようなプロダクトでして、つまり一定ユーザーはいるのに収益がうまくいってないというプロダクト。

それによって投資が続かず悪循環に入ってしまっているプロジェクトに対して、当社プラットフォームと連携していただくことで、収益モデルが強化され、売上が伸び、投資が続くことで開発改善ができ、プロダクトが進化することで、DX が向上し、さらにユーザーが利用してくれるというプロダクトの成長の好循環を生み出すということで、世の中に良いプロダクトを増やしていきたいなと。結果としてユーザーの課題を解決していきたいなというふうに感じています。

連携する当社のプラットフォームはこちらのとおりです。ポイントを基盤として収益化や UX 向上の基盤がございます。このプラットフォームと連携することで、まずプロダクトの ARPU を上げ、ユーザーさんの満足度を上げ、ユーザー数を上げていくというご協力ができればなと感じています。

これは元々私が創業したタウン WiFi 社が提供しているタウン WiFi というフリーWiFi に自動的に接続するアプリにポイント機能と動画機能、広告機能を追加することで収益化が実現できたという成功体験に基づくものです。タウン WiFi アプリもユーザー数はいたんですけども収益化に課題があり、衰退の悪循環に入っておりました。

それをポイント＋広告動画を追加することで、ARPU が導入 1 年で 4 倍、導入 4 年で 17 倍に増えました。これによって投資が続けられ、改善が続けられ、良いプロダクトにしつづけることができた。このような成功体験を他のアプリでも実現して、ユーザーさんの笑顔を実現したいなというふうに感じております。

ですので、当社のビジネスモデルはいたってシンプルでして、連携プロダクトに対して、収益化機能ですね、アンケート配信だったり広告配信だったり、ポイントの交換、ポイントの運用だったり、というものを提供することで、広告主、調査会社、一応ユーザーさんからマージンをいただき、それを連携プロダクトとレベニューをシェアするというモデルです。プロダクトが伸びると当社も伸びるような、そんな Win-Win なモデルかなと思っています。

ターゲットとするプロダクトは 3 万プロダクトと推測しています。これはのべで 15 億 MAU です。僕らは現状でターゲットの 0.7%にリーチしています。200 プロダクト、のべ 0.1 億 MAU です。これが僕らが今、リーチしているユーザー数、プロダクト数です。

売上についても、この四角の面積が売上だというふうに思っていただければなと思っていまして、2026 年の平均としては大体 1,100 万 MAU に対して、月 58 円の収益を得ることで、年間で約 77 億円の売上になっている。

右側にユーザー数、縦側に収益 ARPU、この面積が当社の売上になっています。ですので、連携してプロダクトを増やすことで、この面積が増え、成長していけるでしょうし、その結果として、ユーザーさんの笑顔を増やせるんじゃないかなというふうに思っています。

この MAU と ARPU の組み合わせがどうなっているかというのが次のページになるんですが、残念ながらアンケートの連携 MAU は意図的に案件を選別をしていることで減ってしまっているんですが、プロダクトの改善および収益化機能の強化によって ARPU が増えています。

これは連携することで、より収益を生めるようになっておりますので、この状態がキープできれば、この状態より ARPU を上げるような、強いポートフォリオを生めれば、連携するプロダクトを増やせ、MAU が増やせ、結果として、ユーザーの笑顔は実現できるかなというふうに思っていますので、いい状態なんじゃないかなというふうに感じます。

当社の配当の方針については、成長も配当も両方とも実現していくという強い気持ちで配当を考えていまして、配当性向は目標 65%以上、DOE を 2%、また株主優待も GMO インターネットグループだからこそのビットコインで還元するという独自の施策を実施しています。たびたび申し上げていますがグロースですので、高い成長実現が求められていると思いますが、高い成長を実現しつつも高い配当で投資家の皆様に還元していくというのを目指しています。

最後に、ざっくりとした数値として、当社業績予想と株価指標をこちらに共有させていただきます。まだまだ小さな売上ですし、まだまだ大したことない営業利益ですか、グロースマーケットにいる以上、高い成長を現状できておりますし、これからも実現するべく頑張っておりますので、どうかご支援のほどよろしくお願いします。

僕たちはより良いプロダクトを世の中に増やす会社でありますし、あり続けたいなというふうに感じています。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それではこれより質疑応答のお時間とさせていただきます。質疑応答は、Zoom のチャット機能を利用し、チャット欄に投稿していただいたご質問に対し、順番にご回答させていただきます。ご質問がある方は、チャットにて送信いただきますようお願いいたします。

また、その際、貴社名とお名前もご記載いただけますと幸いです。それでは 1 分間ほど受付時間を設定いたしますので、ご質問のある方はチャット欄への入力と送信をお願いいたします。

荻田 [M]：では何件かいただきましたので、そちらについて回答させていただければなと思ってます。

質問者 [Q]：まず、お名前.com のインシデントによる業績影響はどうお考えですかというご質問をいただいております。

荻田 [A]：ありがとうございます。結論、現時点では業績影響はないというふうに感じております。というのも、お名前.com と当社のシステムは全く別のシステムですので、あれによって何かしらのシステム的な問題があるってことはないかなと思います。

あわせて、直接的に当社の売上にインパクトを与えたものは、現状ないかなというふうに思っていますので、その点についてはご安心いただければというふうに思っています。

質問者 [Q]：続いていただいたのが、4 クォーターは売上が 3 クォーターより増える予想である一方、粗利益は約 11.43 億円と 3 クォーターの約 12.13 億円を下回る計画です。

広告事業は好調との説明があったと理解していますが、粗利率が下がる主な要因はなんでしょうか。infoQ 再建に伴う費用や戦略投資の一部が売上に含まれているかなど可能な範囲で教えてください。

荻田 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。これは、粗利を保守的に見込んでいるので、下がっているように現時点では見えるというのが回答でして、売上は 4 クォーターは順調ですし、粗利率に関しても、何かしら問題があるような状態にはなっていないので、この点はご安心いただければなというふうに思っています。

荻田 [M]：続いてもう 1 件ですかね。4 クォーターの戦略投資と来期への影響についてご質問いただきました。

質問者 [Q]：4 クォーターに 2 から 3 億円程度の戦略投資が予定されていると理解してます。この投資は今期中に一巡する一時的なものでしょうか。それとも来期以降も継続的に費用として発生する見込みでしょうか。

荻田 [A]：こちら一巡する一時的なものでございます。主に 2 から 3 億円の大きなところは 4 クォーター中に関係する広告投資でして、またセキュリティに関する投資も 4 クォーター中に一通り完了する予定ですので、来期以降は継続的費用としてあるというよりも、一部ございますがほぼ軽微なものだというふうに思っていただければと思います。

質問者 [Q]：あわせて 4 クォーターの営業利益に比べて純利益が約 1 億円低くなっている要因についても教えてくださいと。

荻田 [A]：はい。こちらは一部のソフトウェアで減損を実施しますので、その分低くなってしまってます。

荻田 [M]：その他ご質問いかがでしょうか。大丈夫ですかね。ではこれにて私からのご説明は終了させていただきたいなと思っています。

何度も申し上げてしまっていますが、グロースマーケットにおりますので、力強いグロースをしつづけることを僕らは投資家から求められていると、皆様から求められているというふうに強く認識しておりまして、それを実現できるような強いポートフォリオを作っていくというのが僕のミッションですし本日発表したように、徐々に作れているなという自信ができてまいりましたので、来期以降も力強い成長を実現していければなと思ってますんで、ぜひ応援いただければ嬉しいです。では、私からの発表は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。