

## 登壇

---

**司会**：ただ今より、GMO プロダクトプラットフォーム株式会社、2025 年 12 月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、GMO プロダクトプラットフォーム、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 2025 年 12 月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あらた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**：それでは、2025 年 12 月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、会社の名称と連結対象の整理から入りたいと思います。2025 年はいろいろあった年で、連結範囲をあらためて整理したいなと思います。2025 年 4 月 1 日に GMO タウン WiFi が GMO リサーチ&AI の 100%子会社になっております。ですので 2025 年のファーストクォーターは、GMO タウン WiFi は連結対象外となります。

また、2025 年の 10 月 1 日に GMO リサーチ&AI が GMO プロダクトプラットフォームに社名を変更して、そこから連結の開始になっておりますので、このような青の範囲が開示対象でございます。ご注意ください。

では、サマリーからです。2025 年 12 月期は売上高 68.1 億円、営業利益 3.4 億円でした。広告事業の成長とアンケート事業の構造改革が伸長したことで業績予想を超過することができました。また 2026 年 12 月期の業績予想ですが、ご覧のとおり売上高 70.8 億円、営業利益 7.3 億円の予想です。

この2026年12月期がGMOプロダクトプラットフォーム社にあっての12カ月間フルに出る初めての期でしたので、事業構造が変わったことで営業利益率が10.31%に向上していることが見て取れます。これはGMOタウンWiFi社が通期で連結されることで広告売上が増加するというのと、GMOリサーチ&AI社の構造改革が進み黒字化することによるものです。

実際の経営数値です。2025年12月期はこちらです。売上高全体としては前年同期比プラス35.7%。広告売上が、ご覧のとおりタウンWiFi社の連結によって70.1倍になっているのですが、アンケート事業については前年同期比でマイナス7.3%になっています。

これは構造改革を通して労働集約型な、僕らが不得意な案件に関しては受注せず、僕らが得意なプロダクトの強みを活かせるようなものにフォーカスしていったことで売上高が減少しておりますが、その結果、リサーチ&AI社は今期、2026年12月期は黒字化する予定です。

営業利益については前年同期比でプラス44.9%でございます。

2026年12月期の通期連結業績予想はこちらのとおりです。先ほどもお伝えしましたとおり、この2026年12月期が、新体制が12カ月間フルで反映される初年度となります。営業利益の前年同期比の伸びがプラス114%であるのに対して、売上高の伸びがプラス3.9%になっているのは、後ほど事前質問の部分でもお答えしたいなと思っておりますが、2025年にあった広告事業の特需がなくなったことと、先ほど申し上げた構造改革が進捗したことで案件の質が変わったことによるものです。

結果として営業利益率が10.31%伸びたことは、そういうような事業構造になっていったことはいいことかなと思っております。これからも労働集約度合いの低いストック型のプロダクトを提供することにフォーカスして、高利益の事業構造をつかっていきたいなと思っております。

あらためまして、当社の戦略と、その進捗についてご報告します。

戦略の概要はこちらのとおりです。プロダクトを承継して、当社プラットフォームと連結することで、UXおよび収益性を向上し、ユーザーの課題を解決していくことを目指しています。

当社プラットフォームは、ポイント機能を基盤としながら、プロダクトのUXおよび収益性を向上させるさまざまな機能を持つプラットフォームです。

ビジネスモデルはこちらのとおりです。当社のプラットフォームが提供する収益化機能、広告やアンケート、これを連携プロダクト、タウンWiFiであるとか、その他のプロダクトに提供することによって、アドネットワーク調査会社から出る収入を連携プロダクトに収益配分し、当社としても収益が実現できるようなモデルになっています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連携プロダクトはユーザーさんにサービス提供して、ユーザーさんがサービス利用することで成り立っていますし、今回、グループジョインした STOCK POINT 社のように、ポイント運用のような、ユーザーさんからの手数料収入を得られるようなビジネスモデルも追加していった、ビジネスモデルを強化していきたいなというところです。

当社プラットフォームへの連携については、承継したプロダクトは強化か活用で連携されます。強化というのは、プラットフォームが提供する機能を増やすこと。活用というのは、プラットフォームを導入するプロダクトが増えることです。

強化は ARPU に、活用は MAU として KPI に現れます。

強化されるプラットフォームが提供する機能が増えるということは、マネタイズ手段が追加されるということや、アクティブ率が向上できる機能が追加されるということです。ユーザー当たりの売上が増える。

MAU はシンプルでして、プラットフォームに参画するプロダクトが増えることで、当社がリーチできるユーザー数が増えるというところです。

実際の KPI はこちらのとおりです。2025 年 4 クォーターは、前年同期比で ARPU はプラス 28.4%、MAU はプラス 8.2%となりました。こちらは、両方とも GMO タウン WiFi 社がジョインしたことで広告機能が強化され、ARPU が上昇し、活用しているプロダクトが増えたため、MAU が上昇していると捉えていただければと思います。

今後、僕らがこの戦略を進めていく上で、KPI は以下のような推移になります。まず、新規プロダクトを承継することで MAU は伸びるんだけど ARPU は下がる予定です。ただ、その後のプロダクト改善で MAU と ARPU が伸びていくというような KPI の推移になっております。

現状七つのプロダクトを承継して、プラットフォームへの統合を進めております。

特にトピックとしては、ポイント運用機能を持つ STOCK POINT 社がグループジョインしております。今回のグループジョインによって保有するポイントの運用機能を提供できるようになりました。連携してプロダクトのアクティブ率向上と運用手数料収益の獲得によって収益力が向上すると考えております。

また、GMO リサーチ&AI 社のストック型ビジネスへの構造改革が順調に進んでいまして、2026 年 12 月期は構造改革をしながら宣言どおり黒字化する予定です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社のミッションとしては「プロダクトを承継し、UX を改善し続けることでユーザーの課題を解決する」ということを目指していますので、引き続き邁進してまいります。

以上、私からの発表です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス [support@scriptasia.com](mailto:support@scriptasia.com)



## 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。

初めに、進行の流れをご説明いたします。質疑応答はチャット欄に入力いただいたご質問に対し、順番にご回答させていただく形式で進めてまいります。ご質問がある方はチャット欄へ入力いただきますようお願いいたします。なお、差し支えなければ貴社名、およびお名前も併せてご記入いただけますと幸いです。

事前質問をいただいておりますので、荻田社長よりご回答させていただきます。

**荻田 [M]**：それでは、事前質問を4問いただいておりますので回答したいと思います。

**質問者 [Q]**：2025年4クォーターの営業利益が昨年度と比べて減少していますが、なぜですか。

**荻田 [A]**：こちらはボーナスなどの人材投資の影響です。営業利益ベースでは前年同期比4クォーターの期間比較で1.61億円から4,500万円に減少しています。ただ、これはボーナスなどの人材投資による影響でして、例えば売上高ベースでは38.9%増、粗利ベースでも37.3%増となっております。順調に推移していますので、その点をご安心いただければと思います。ご質問ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：続いて2点目です。グループジョインしたSTOCK POINT社は赤字の企業ですが、その影響はどの程度あるのでしょうか。

**荻田 [A]**：2026年12月期の業績予想では、GMO STOCK POINT社は1.3億円の赤字を見込んでおります。今回出した7.3億円という業績予想は、GMO STOCK POINT社の1.3億円、のれん込みで1.3億円の赤字を織り込んだ数字になっています。27年12月期以降は同社が収益貢献してくれるように、プロダクトの磨き込みとプラットフォームへの統合を実施したいと考えています。ご質問ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：2026年12月期の売上高の成長が弱いのはなぜですか。

**荻田 [A]**：こちらは、2025年12月期の広告事業に特需があったことと、アンケート事業の構造改革のためです。2025年12月期に一つのアドネットワークでキャンペーンが行われていまして、約3.3億円分の売上増加が発生していました。これは2026年12月期では発生しないと考えていますので、広告事業はマイナス成長の見込みです。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ただ、足元は順調でして、当該特需を除いた場合に前年同期比で順調な成長を遂げる予定ですので、その点をご安心いただければと思います。

また、アンケート事業ですが、先ほども少し申し上げましたが、構造改革を進めた結果、粗利率の低い労働集約的な案件は受注せずに、当社のプロダクトの強みを活かせる案件にフォーカスしております。その結果、売上はマイナス成長の見込みですが、営業利益は増加する見込みです。

**質問者 [Q]**：2026年12月期はGMOタウンWiFi社の通期寄与で最終利益7億円を想定していたと思いますが、業績予想の3.7億円との差分は何ですか。

**荻田 [A]**：この最終利益での差分の3.3億円は以下のとおりです。まず、営業利益、経常利益の変動が4.7億円、最終利益の影響としては約3億円ございます。広告事業の特需が今年発生しないというのでマイナス3.3億円、これはほぼ粗利でしたので、売上減が営業利益減とほぼイコールかなと思っています。

GMO STOCK POINT社の赤字がマイナス1.3億円、反対にアンケート事業が黒字化していますので、これがプラス0.8億円、為替差損がマイナス0.4億円、支払利息、ファンド損益などがマイナス0.5億円、合計マイナス4.7億円が営業利益、経常利益の変動です。

最終利益の変動としてはマイナス0.3億円を見込んでいまして、これはGMO STOCK POINT社の赤字分の税金負担を想定しています。このような変動になっております。

以上、事前質問にご回答いたしました。その他、ご質問あればぜひ遠慮なくいただければなと思っておりますので、ぜひチャット欄にご入力いただけると嬉しいです。

**司会 [M]**：それでは、ご質問のある方はチャット欄への入力をお願いいたします。

**荻田 [M]**：事前質問いただいた方も、今回ご出席いただいているかなとも思いますので、事前質問でいただいた内容にきちんと答えられているかであるとか、追加の質問をしたいであるとか、そういうことがあれば遠慮なくおっしゃっていただければなと思いますので、ぜひご質問いただけると嬉しいです。

**司会 [M]**：ご質問ございませんでしょうか。ご質問のある方はチャットにてご送信ください。

**荻田 [M]**：いただいた質問にはちゃんと答えられましたか。疑問点など大丈夫でしょうか。

**司会 [M]**：それでは、質疑応答を終了させていただきます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



以上をもちまして、GMO プロダクトプラットフォーム株式会社、2025 年 12 月期決算説明会を終了いたします。本日はご視聴いただき、誠にありがとうございました。

荻田 [M]：ありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 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

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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、SCRIPTS Asia 株式会社（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。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com