

2025年12月期第3四半期 決算説明会資料

STOCK CODE : 3695

当社プラットフォームの強化と活用が進捗し、前年同期比で増収増益

GMO PRODUCT PLATFORM

代表取締役社長 荻田 剛大
取締役CFO 森 勇憲

2025年11月

会社の名称と連結対象の整理

GMOプロダクトプラットフォーム連結企業集団：連結全体

GMOリサーチ&AI：単体+海外法人

GMOタウンWiFi：単体（1Qが非連結）

FY2025				
1Q	2Q	3Q	4Q	
GMOリサーチ&AI (次頁以降、リサーチ&AI社)	GMOプロダクトプラットフォーム連結企業集団 (10/1に社名変更) (次頁以降、プロダクトプラットフォーム社)			
開示対象				
GMOタウンWiFi (次頁以降、タウンWiFi社)				
開示対象外	4/1 GMOタウンWiFiが GMOリサーチ&AIの100%子会社に			開示対象

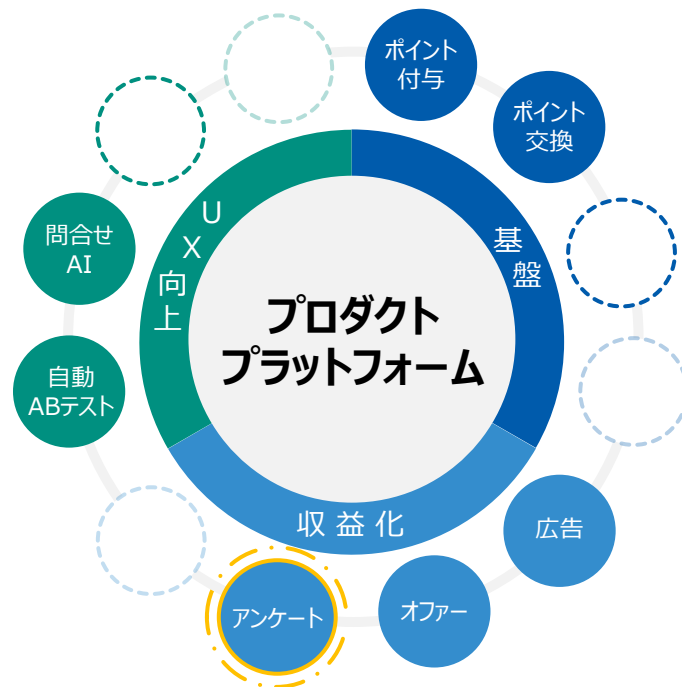
サマリー

当社プラットフォームの強化と活用が進捗し、前年同期比で増収増益

- 第3四半期累計で、売上高49.1億円、営業利益2.9億円。前年同期比で売上高+12.5億円、営業利益+2.2億円と増収増益
- 11月1日に、AIによる定性調査を実施するGMO PlayAd社がグループジョインし（GMOインターネット連結から、当社連結に移動）、高単価なアンケート（インタビュー）をユーザーに提供できるようになったことで、プラットフォームの強化が進んだ（ARPUへの好影響が想定される）
- 来期は、以下の要因によって増益の見通し
 - タウンWiFi社：今期末連結だった1Q分が連結する
 - リサーチ&AI社：構造改革の進展と一時的費用の剥落により収益性が回復

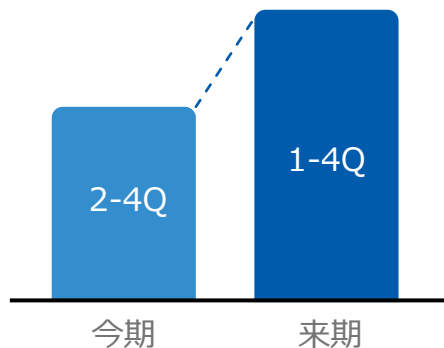
プラットフォームを「強化」する連携

リサーチ&AI社が実施している定量調査（WEBアンケート）に加えて、定性調査（AI WEBインタビュー）も対応することで、アンケートコンテンツの収益性が強化された



来期は以下の増益要因があり増益見込み

タウンWiFi社が通期で貢献



+

リサーチ事業の
一時的な利益減 (統合費用と構造改革)が無くなり
収益力が向上する



※来期は黒字化を見込む

経営数値報告

第3四半期の実績、通期見通し、配当予想を説明

2025年度第3四半期決算（7-9月）

GMO PRODUCT PLATFORM

単位：百万円		FY24 3Q 7-9月	FY25 3Q 7-9月	前年同期比
売上		1,192	1,747	+46.6%
	広告	6	697	116.3倍
	アンケート	1,186	1,044	▲11.9%
	その他	-	5	-
営業利益		3	181	58.6倍
最終利益		▲13	107	黒字化

■ 広告売上は、4月1日よりタウンWiFi社が連結になったことで増加し、前年同期比で増収増益

■ アンケート売上は、前年同期比でマイナスになるも、構造改革は順調に進捗し、リサーチ&AI社は来期に黒字化する見込み

2025年度第3四半期決算（累計）

GMO PRODUCT PLATFORM

単位：百万円	FY24 1Q-3Q 1-9月	FY25 1Q-3Q 1-9月	前年同期比
売上	3,657	4,916	+34.4%
広告	24	1,471	59.8倍
アンケート	3,632	3,435	▲5.4%
その他	-	9	-
営業利益	73	295	+301.2%
最終利益	58	95	+63.9%

■ 前年同期比で増収増益。売上+12.5億円、
営業利益+2.2億円、最終利益+0.3億円

2025年度通期見通し

単位：百万円	FY24 通期	FY25 通期 (見通し)	前年同期比
売上	5,025	6,654	+32.4%
営業利益	235	205	▲12.8%
最終利益	183	9	▲95.1%

■見通し対比での進捗率は順調だが、構造改革が進捗中であり、まだリスクがあるため、通期見通しは変更なし

1株当たり純利益&配当予想額

配当予想額についても変更なし

1株当たり当期純利益

単位：円	FY24 通期	FY25 通期	前年同期比
開示値	112.10	2.42	▲109.68

1株当たり配当予想額

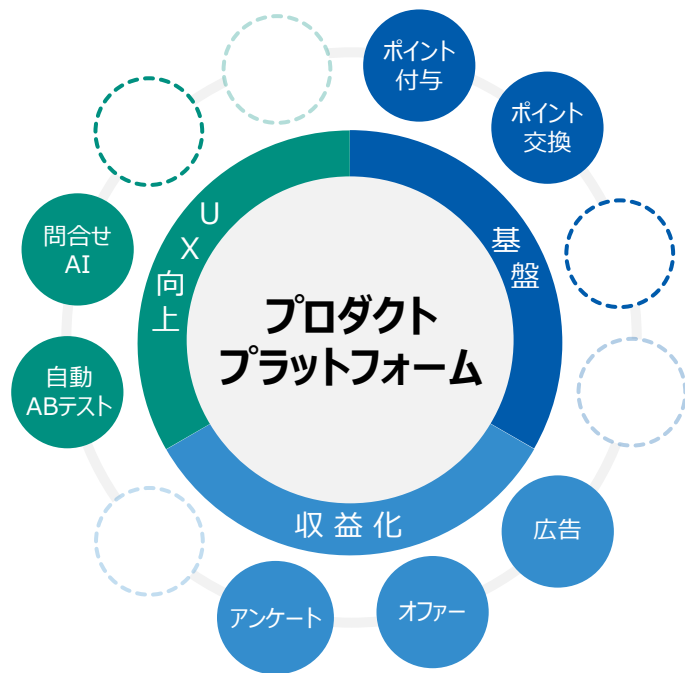
単位：円	FY24 通期	FY25 通期	前年同期比
開示値	114.84	34.58	▲80.26

※今期の配当はタウンWiFiの1Qの数値も含めて実施します

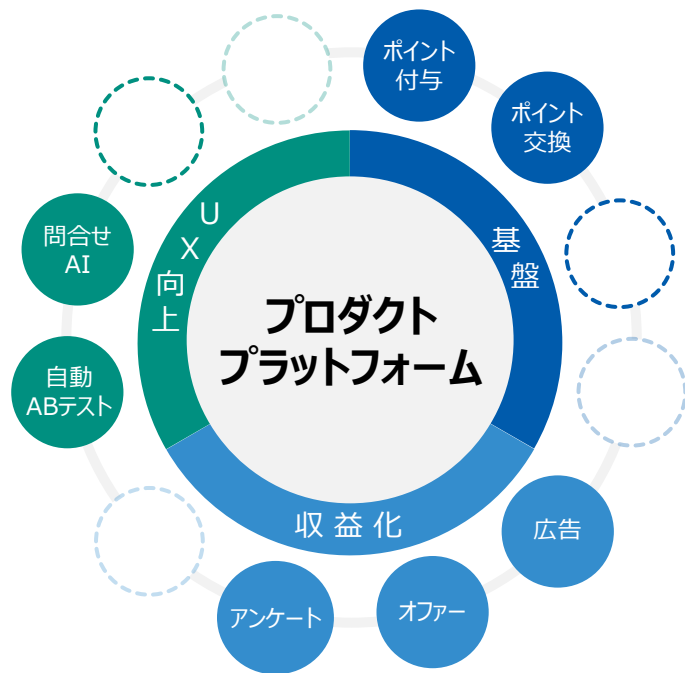
GMOプロダクトプラットフォーム社の戦略と進捗

プロダクト承継とプラットフォームへの統合により成長を実現

プロダクトを承継し、当社プラットフォームと連携することで
UX&収益力を向上し、ユーザーの課題を解決する

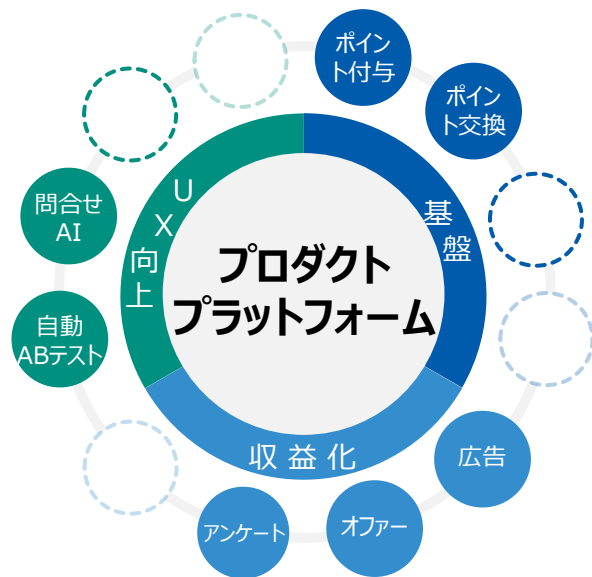


ポイント機能を基盤としながら
プロダクトのUX&収益性を向上させる
様々な機能を持つプラットフォーム



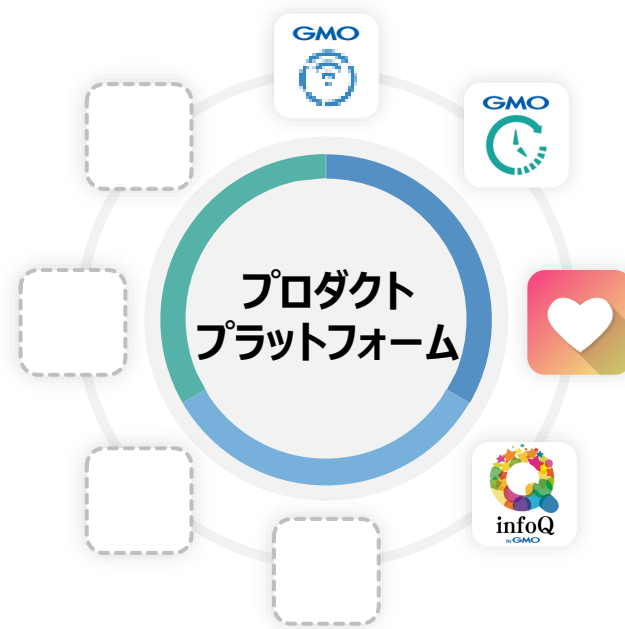
当社プラットフォームを活用している
プロダクトのユーザーへの
広告やアンケートで収益を得ています

承継したプロダクトは「強化」か「活用」で連携される



「強化」

プラットフォームが提供する機能が増える



「活用」

プラットフォームを導入するプロダクトが増える

5つのプロダクトを承継して、プラットフォームへ統合中

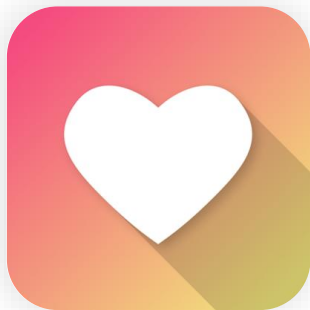
「シフト手帳」

2025年1月承継



「推して何日？」

2025年3月承継



「infoQ」

2025年4月承継



リサーチ&AI社

定量アンケート

2025年4月承継



リサーチ&AI社

定性アンケート

2025年11月承継



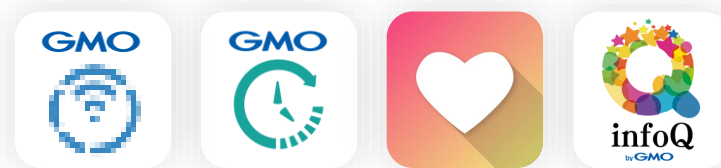
PlayAd社

強化



アンケート機能のUXを改善し、収益性を向上させる

活用



「タウンWiFi」、「シフト手帳」、「推して何日?」、「infoQ」のUXと収益性を向上させて、売上を伸ばす

リサーチ&AI社のストック型ビジネスへの構造改革は順調に進捗

	2025年度	2026年度	2027年度
事業モデル	労働集約型中心	ストック型中心	
差別化	メンバーの献身及び 値下げで実現	プロダクトの価値で実現	
ストック率	低 (33%)	中	高
営業利益	構造改革費用で3.9億円を計上し ▲3.2億円 (統合費用除く)	構造改革をしながら 黒字	構造改革が完了し 高利益率

「強化」はARPUに、「活用」はMAUとしてKPIに現れる

ARPU

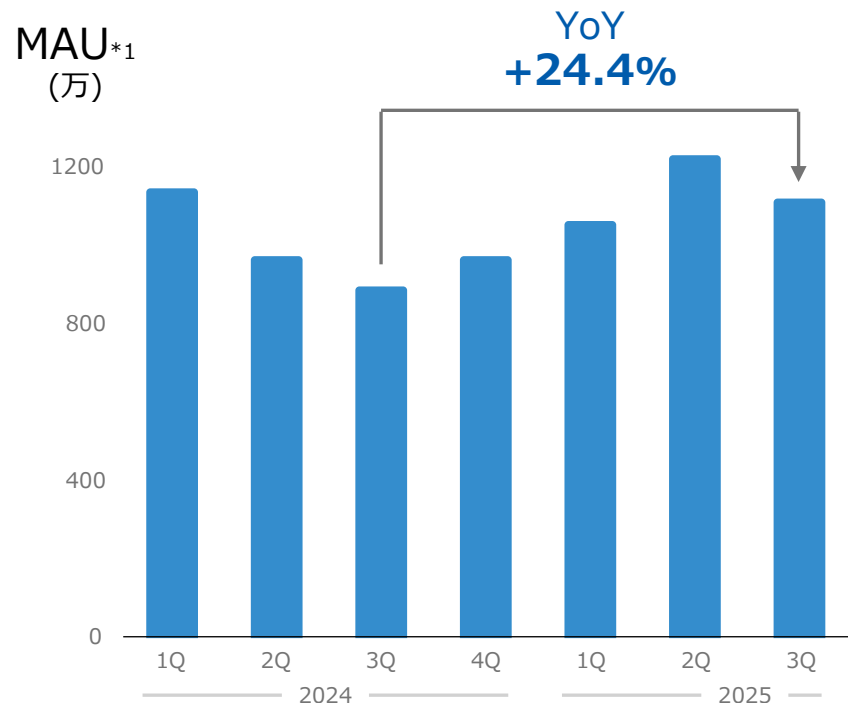
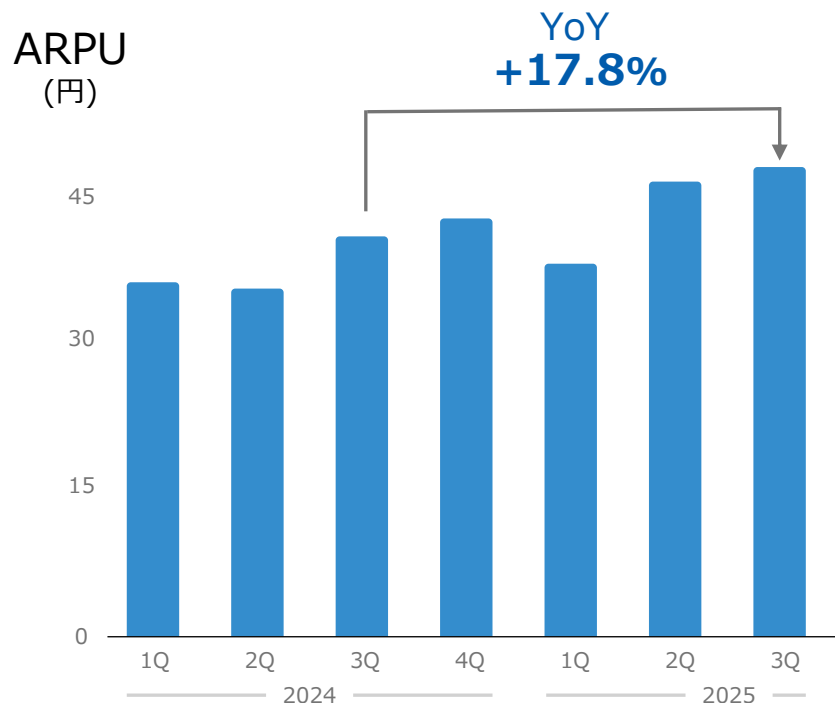
プラットフォームが提供する機能が
増え、マネタイズ手段の追加やアク
ティブ率の向上によりユーザー当たり
の売上が増える

MAU

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

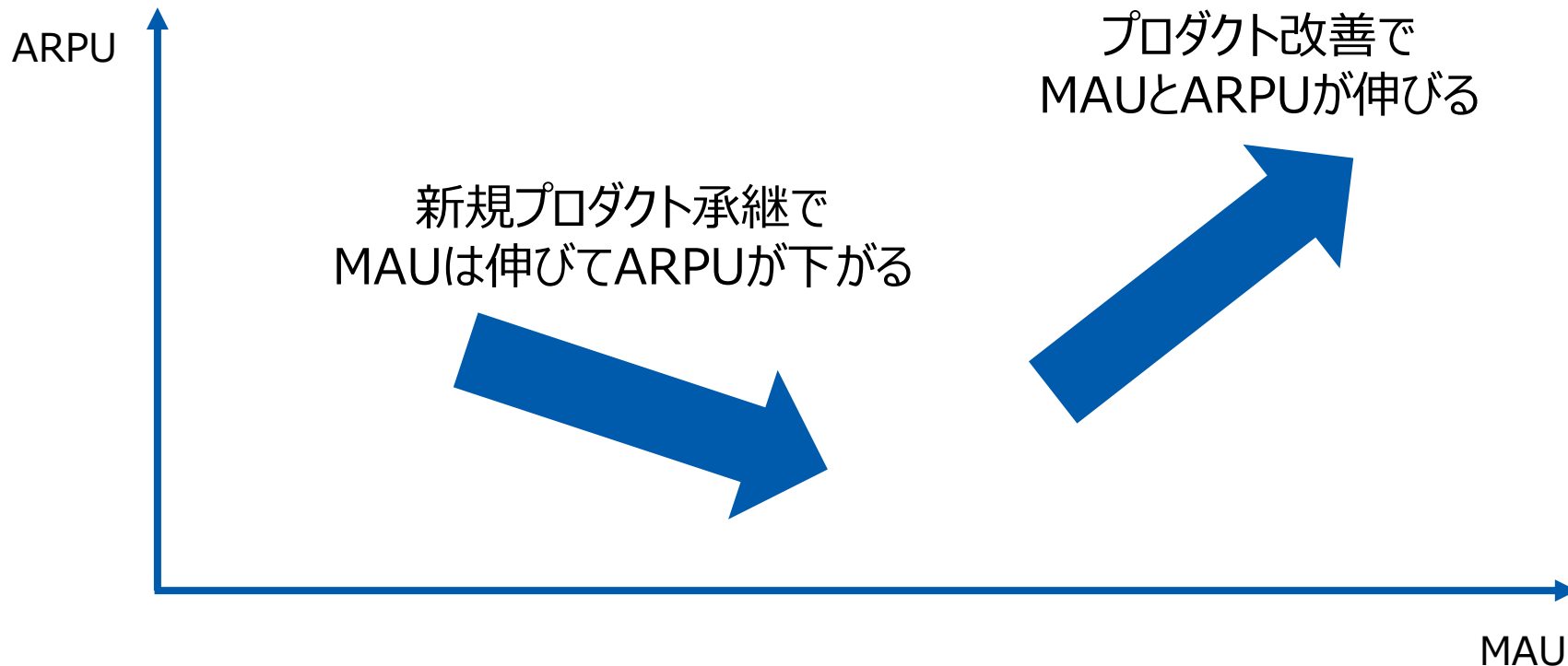
戦略 - 進捗状況 (KPI)

タウンWiFi社がジョインしたことで、当社プラットフォームにおいて広告機能が強化されたためARPUが上昇、活用しているプロダクトが増えたためMAUが上昇



※1 MAUの定義：プラットフォームとしてアクセスできる人数。自社WEBサイトの閲覧UU+自社アプリ起動UU+アンケート一覧画面表示UU（アンケート機能提供の場合）の合計となり、プロダクト毎の重複は排除していない

戦略を実行していくと、KPIは以下のような推移になる



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