

## 平成 29 年 12 月期 第 1 四半期の決算説明会 質疑応答の要約

2017 年 5 月 15 日（月）に開催した、決算説明会において、出席者の皆さまから頂いた質問をまとめたものです。当社代表取締役会長兼社長 グループ代表の熊谷、同 CFO 安田、GMO アドパートナーズ代表取締役社長橋口より回答させていただきました。

【Q1】 ネットインフラ事業の利益改善が進んでいるが、要因は何か？

【A1】 対前年同期で 7.6 億増益となっており、主なところでは GMO-PG が 3.8 億、ペパボが 2.7 億（うち広告宣伝費の減少 2.1 億）、GMO クラウドが 1 億、アクセス事業が 1.1 億それぞれ改善しております。（安田）

【Q2】 ネット広告について、不適切な売上計上について、第三者委員会の報告書を受領したとのことだが、社内ではどのような取り組みを行っているのか？

【A2】 グループ全体では、四半期に一度、全パートナーが一堂に会する MTG を行っており、次回 6 月の開催でこの問題の再発防止について共有をする予定です。（熊谷）

GMO アドパートナーズでは第三者委員会の報告書を受け、再発防止策を決議し順次施策を実行しています。主な内容は 3 つで、(1)業務体制の改善、(2)内部管理体制の改善そして(3)コンプライアンス意識の向上です。これまでも厳格なルールはあったものの、運用面での不手際があったため、第三者の手と目が入る体制を強化するとともに、研修教育を通じ、再発防止を徹底してまいります。（橋口）

【Q3】 「.shop」に関して、ASP カート事業者と提携という話があったが具体的には？

【A3】 EC はモール型・独自ドメイン型（ASP カート型）に大別されるが、海外では ASP カート型が主流となっています。当社でいうところの「カラーミーショップ」、「MakeShop」でしょうか。

このような海外の ASP カート事業者との提携を考えています。提携の内容は、例えば彼らが抱える EC 事業者という顧客に対し、初年度無料で「.shop」ドメインを提供するようなものです。すでに各国レジストラとの提携を進めていますが、ASP カート事業者との提携により、更に顧客基盤が拡大することを期待しています。（熊谷）

【Q4】 仮想通貨の交換・取引事業が下期から PL にヒットしてくるとのことだが、今期の業績インパクトは？

【A4】 仮想通貨の交換・取引事業の収益性は高いと考えているが、下期は広告宣伝（3 億ほど）などコストが先行する見通しです。なお、当該事業に関する投資は 2017 年 2 月 6 日発表の通期業績予想に織り込まれています。（熊谷）

【Q5】 「海外売上比率 50%」とのコメントがあったが、タイムラインはどうなっているか？

- 【A5】 海外事業についてはパラメーターの確認を行なっているところです。もう少し KPI がはつきりした段階で、実現可能なところから少しストレッチした目標を設定し、皆さまに開示させていただきたいと考えています。(熊谷)
- 【Q6】 この第 1 四半期は GMO-PG 社の不正アクセス、GMO-AP 社の売上不正計上、GMO ととくく BB の措置命令などの事象があったが、すべて第 1 四半期で決着がついているということでしょうか？
- 【A6】 対策は既に講じており、売上に影響するような本質的な問題は起こっておらず、通期業績予想に影響があるような状況は感じていません。(熊谷)
- 【Q7】 第 2 四半期以降の利益のアップサイドは GMO-PG の決済と考えているがどうか？
- 【A7】 確かに GMO-PG の決済は好調だが、ドメイン・ASP カート・決済は有機的につながっており、むしろインフラ全体が強いからこそその GMO インターネットグループだと感じていただきたいです。(熊谷)
- 【Q8】 ネット銀行について、他行との違いは何か？
- 【A8】 最後発に近いので他行と違うことをしなくては存在価値がないと考えています。他行との違いを 2 つ挙げると、(1)グループの各サービスとの自然な連携ができること。(2)API 公開によりシステム化された極力人手を介さない銀行であること。GMO はインターネットの裏方をやっている会社、金融も同じような感覚で提供していきたい。(熊谷)

以上

---