

平成 26 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2014 年 10 月 31 日（金）に開催した、平成 26 年 12 月期 第 3 四半期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。GMO インターネット株式会社代表取締役会長兼社長 グループ代表の熊谷、同専務取締役安田より回答させていただきました。なお、グループ広報・IR 部により補足させて頂いております。

Q1. GMO リサーチ(株)の IPO による PL インパクトについて

A1. 株式の売出し・持ち分変動益により、特別利益段階で約 6 億、最終利益段階で約 4 億という規模感です。（安田）

※計上タイミングは 4Q（2014 年 12 月期第 4 四半期） 2014 年 11 月 5 日追記

Q2. 4Q のセグメントごとの業績イメージについて、

A2. ネットインフラ事業は変わらず好調です。3Q のプロモーションが功を奏し、ドメイン・ホスティングが加速している印象を持っています。直近でリリースしたクラウド系の商材も好調な立ち上がりを見せています。

ネット証券事業はもちろんマーケットの状況次第ですが、足元も為替が動いており、この状況が急に止まらないことを前提とすれば、3Q 同様それ以上もあるのではないかと考えています。

ネット広告・メディア事業の 3Q について振り返ると特殊要因、本質要因がありました。まず、特殊要因ですが、3Q では大手クライアントに一時的な広告出稿の落ち込みがありました。こちらが戻ってくれば 3Q よりも一段上がると考えています。一方、本質要因はレップ事業の調子が悪いことです。これは、従来人手を使って粹売りしていたものが、アドテク系商材に置き換わり自動化されているためです。この点、人のシフト、アドテクシフトを行ない、営業志向からアドテクシフトへレップ事業の体制を変えつつあります。この成果が現れれば底打ちから反転できると考えています。

最後に、モバイルエンターテインメント事業ですが、「黒字化」と言い続け、狼少年状態になってしまっており、投資家の皆さまには申し訳ないと思っています。4Q こそは水面下浮上する、という意気込みでやっています。ゲーム事業は事業継続することが重要と考えております。ノウハウは蓄積されておりますので必ず当たりを出したい、という意気込みです。（熊谷）

Q3. 積み上げ型のビジネスであるはずのドメイン事業が対 2Q 比で減収となっている理由について

A3. ドメイン事業はレジストラ事業とレジストリ事業で構成されています。この 2 つは売上計上の方法が異なっています。レジストラ事業は一括計上されます。これに対し今回プロモーションを行なった「.tokyo」を始めとするレジストリ事業は期間計上され、積み上がっていくこととなります。（熊谷）

Q4. セキュリティ事業は発行枚数の増加にともない売上が積み上がっていくイメージがあるが、対 2Q 比で減収となっている理由について

A4. 件数・シェアはともに伸びているものの、対 2Q 比で見ると構造的な要因、季節的な要因、そして一時的な要因があります。構造的な要因としては、確かに国内事業では、発行枚数の積み上げが売上につながっています。しかし、海外では契約形態が多様化しており、必ずしも「発行枚数の増加=売上増」という関係が成立しないケースが増えてきています。具体的には、無制限に発行可能なライセンスの販売などです。海外売上高比率が 60%超にまで上昇してきており、こういった事例が顕在化してきています。季節的な要因としては、海外では夏期の稼働率が下がることがあります。こちらも海外売上高比率が上昇していることで、その影響が大きくなっています。最後に一時的な要因ですが、2Q にワンショットの売上がありました。(熊谷)

Q5. ネット広告事業の売上がダウントレンドから 3Q 戻ってきているように見える理由について

A5. ネット広告・メディア事業でいうと、メディア事業は GMO メディア社などが提供しているスマホアプリの MAU が積み上がり広告売上を伸ばしています。ネット広告事業はレップが下がっているもののエージェンシー、アドテク系商材は好調だという認識です。(熊谷)

Q6. モバイルエンターテインメント事業について「水面下浮上」という言葉があったが、減収トレンドが続く中でどのような道筋を考えているのか?

A6. 2-3Q を通じて取り組んだのは外部パートナーと共同で運用していたタイトルについての整理です。当社グループで引き受けて完全内製化または売却するという事です。自分たちの意志でコントロールできるゲームタイトルだけになったことにより、利益率が上昇しました。一方、外部に売却したタイトルがあったためトップラインは若干下がっております。3Q が減収となったのはこういった構造によるものです。しかしながら、自社運営タイトルだけをみると横ばいもしくは微増となっております。4Q では完全内製化が完了しており、利益を上げることができる体制になっています。

また、新規のパイプラインもいくつか流れています。もちろん大ヒットとなってほしいが、そうでなくても小ヒット・中ヒットの積み上げを期待しています。(熊谷)

以上