

2020年12月期 第3四半期決算説明会 質疑応答の要約

2020年11月11日に開催した決算説明会において、参加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 代表取締役会長兼社長・グループ代表の熊谷より回答させていただきました。また、一部IR部門にて回答を補足させていただいております。

●インフラ事業について

【Q1】 インフラの契約件数がQoQで減少している件について詳しく、また今後の見通しは？

【A1】 ドメインの件数減（国内がQoQ27万件減）が主な要因です。こちらは、Googleの検索アルゴリズムのコアアップデートが5月にあり、アフィリエイト等でドメインを数多くご利用いただいているお客さまが解約されたことによるものです。一方で、決済、EC支援、クラウド・ホスティングなど顧客単価の高いサービスの契約件数は堅調に推移しているため、収益的にはあまり大きな心配はしておりません。

【Q2】 巣ごもり需要、オンライン消費が一過性のものではないというお話があったが、足元の状況は？

【A2】 第2四半期以降、EC・決済などの流通額を見ると一段上がった需要が高原状態で続いている印象で、コロナ前に戻るということはないのではないかと考えています。背景には消費者・事業者ともにオンライン販売チャネルに対する意識の変化があると感じています。

・GMO電子印鑑Agree関連

【Q3】 無料キャンペーンの影響もあり、アカウント数・送信件数ともに急ピッチで伸びているが、今後の収益貢献の考え方について教えてほしい

【A3】 来年の中盤頃から有料顧客化が進んでいくイメージを持っています。ただし、今回値下げを行なったものの、600万の法人・個人事業者に広くサブスクリプション型で普及することをイメージすると、改定後の価格でもまだまだ高いと考えています。このため、当社グループは認証局を自社保有していることからコスト優位性もあるため、競合への即時ミート含め、更なる値下げも視野に入れています。

【Q4】 Agreeの顧客は、大企業向けに弱く、中小事業者が中心という声が聞かれるがアカウントの実態はどうなっているのか？

【A4】 中小企業者が多いというのは誤認だと捉えています。日本の産業分布と同様の構成になっています。すなわち、政府、大企業、中小事業者、個人事業主まで広くご利用いただいています。

【Q5】 日本政府がデジタルガバナンスを推し進めており「脱はんこ」はその中でもホットトピックになっています。GMOが中央官庁の主要ビジネスプロバイダーになる可能性について

GMO INTERNET

てどう考えるか？仮に実現すればAgreeのブランドイメージ的にもプラスに作用すると思うが？

【A5】 リクエストがあればもちろんご支援させていただきますが、官に向けての政商のようなことは特段行なっていません。今後「脱はんこ」をきっかけに、日本社会が抱えていた非効率なところの解消が10年単位で続いていくと考えています。その日本企業のDX推進に向け、当社グループのサービスがお役に立てると信じています。

【Q6】 電子契約については、今後の法改正の動向がポジティブ・ネガティブどちらにも働きうると考えているが、どう見ているか？

【A6】 法改正よりもまずポジティブに働いたのは、総務省・法務省・経済産業省による「電子署名に関するQ&A」の公開 (<https://www.meti.go.jp/covid-19/ouin.html>) です。こちらをきっかけとして、お問い合わせも増えましたし、日本企業の法務部の皆さまが電子印鑑をお使いいただける土壌が整備されてきたと考えています。今後も電子印鑑Agreeにとっては追い風となる動きが多いと捉えています。

【Q7】 「電子認証局を自社で保有することが強み」との言及があったが、大企業の法務部にとって魅力のあるサービス提供につながっているという理解でよいか？またその優位性は継続するのか？

【A7】 まさしくご指摘のとおりです。実印レベルの信用力を担保するためには電子認証局の技術が不可欠であり、圧倒的な差別化につながっていると考えています。今回の価格改定で、機能面・価格面ともに圧倒的No.1のサービスになったと自負しています。お客さまに喜んで頂くことで、結果としてNo.1シェアのサービスに育ててまいります。

●広告メディア事業について

【Q8】 インターネット広告市場は回復基調にあるというコメントがあった一方、今後の見通しを「△」としているがこの理由は？

【A8】 コロナ影響からネット広告市場全体では戻りつつあるものの、4Qの広告出稿状況は不透明感も残ること、また新規メディアの立ち上がり状況を総合的に判断して「△」としています。来季以降、「△」から「○」に変わっていくことを期待しています。

●金融事業について

【Q9】 FXのスプレッド縮小の影響が業績面で出ているが、今後の見通しは？

【A9】 業界2位の他社さまのスプレッド縮小キャンペーンは10月1日で一旦終了しましたが、10月12日に再スタートしました。我々もそれに合わせて同日中に他社さまと同水準のスプレッド縮小キャンペーンを実施しています。12月中旬に終了予定とのことなので、

GMO INTERNET

それまではミートを継続する予定でいます。

※補足

「我々の戦術は、基本的には足元の収益を見ながらバランスよくシェアを上げていくというものです。ただ、業界 2 位の他社さまがスプレッドを引き下げている現在は、No.1 を維持するためにミートする必要があると考えています。No.1 シェアを維持し将来の成長につなげるため、足元の収益を犠牲にしているというのが現状です。」（GMOフィナンシャルHD 2020年12月期第3四半期決算説明会 質疑応答要約より抜粋）

●暗号資産マイニング事業について

【Q10】 2Qは自社ハッシュレートにブレがあったがその要因は何か？また今後の見通し、および追加の設備投資に対する考え方を教えてほしい。

【A10】 大元の設備のトラブルで電源供給が滞るなど。想定外に立ち上がり時間がかかってしまいましたが、足元は安定稼働になってきています。足元110メガワット規模の電力で稼働しており、余力は40メガワットという状況です。このうち17メガワット分は稼働準備中であり、追加の附属設備の購入に30百万円ほどの支出を予定しています。マクロ環境はビットコイン価格、グローバルハッシュレートともに当社に有利に動いており、収益性の改善を見込んでいます。

●その他

【Q11】 GMOペイメントゲートウェイの時価総額が1兆円となり、時価総額で親子逆転になっているが、この点はどう見えていますか？

【A11】 まず、GMOペイメントゲートウェイがマーケットから高くご評価頂いていることは大変ポジティブに捉えています。一方でGMOインターネット本体の価値、社会的必要性について、十分株式市場の皆さまにお伝えできていないという課題もあると考えています。そうすれば、かつてのソフトバンク（現：ソフトバンクグループ）さんとYahooさんで起きたように、時価総額の逆転現象は解消しうると考えています。

以上