

2020年12月期 通期決算説明会 質疑応答の要約

2021年2月12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> 電子印鑑GMOサイン関連

【Q1】 サービス名称変更、スマホ強化という説明があったが従来のサービスとの違いを教えてください。また、アカウント数及びマネタイズについてどのような見通しを持っているのか？

【A1】 一部の高単価の顧客に集中するのではなく、まずはアカウント数を伸ばすことに注力したい。多数の無料顧客と一部のサブスク型の有料顧客という構成になると思っています。こういった、少額の積み重ねこそがスケールする事業の原理原則だと考えています。

【Q2】 「GMOサイン」のサービス（＝アカウント契約）はB向けのみならずC向けにも展開する予定なのか？

【A2】 インターネットサービスはB向け、C向けを強く意識する必要はあまり関係がないと感じています。限りなく安く、一番良いサービスをご提供し、圧倒的に普及させることで、電子印鑑といえば「GMOサイン」と想起されるような世界を実現させたいと考えています。

【Q3】 GMOグローバルサイン・HDの21年12月期の業績予想が減益となっている理由を教えてください。

【A3】 「電子印鑑GMOサイン」への本格投資（約7億）が主な要因です。また、SSLセキュリティの契約期間の変更も影響しています。ただし、本質的な需要に変化があるわけではなく、あくまでテクニカルな要因です。なおこちらの影響は、21年8月には一巡する予定です。

●広告・メディア事業

【Q4】 広告・メディアセグメントの今期の見通しは？

【A4】 そもそも広告市場は、GAFAをはじめとした自社メディアを持っている大手以外は外部媒体の仕入れ販売となるため、薄利で厳しい事業領域だと考えています。こうした領域で利益を上げるためには、他社商材を扱うだけでなく、自社商材を合わせて販売していく必要があると考えています。自社商材という観点では、アドテクの自社商材は実際に伸ばせているものの、まだ数字上は大きな貢献にはなっていない。広告領域のマネジメントは良い層が集まっているので、今期の復調に期待しています。

●暗号資産事業>マイニング

【Q5】 暗号資産の価格が高騰しているが、マイニング事業への考え方に変化はあったのか？

【A5】 マイニング、エクスチェンジ、ペイメント（ステーブルコイン発行）3つの事業への投資はほぼ完了している。エクスチェンジは足元の価格は好調でモメンタムもよくなっています。ステーブルコインはまだ投資中だが、一番大きな投資は20年度中に終了しているため、21年1Qからは暗号資産事業全体が収穫期になると予測しています。今後はインフラ・金融に次ぐ第三の事業の柱になるのではないかと期待しています。

【Q6】 ステーブルコインへの投資回収時期は？

【A6】 誰もが経験していない新たなチャレンジなので、黒字化のタイミングについて明確な時期はお伝えしづらいのが正直なところです。一方、普及したら便利なサービスであることは確信しています。例えば、現状海外に送金するには、SWIFTを使うため費用と時間がかかります。この点、ステーブルコインであればスマホで瞬時に送金・換金・着金可以实现できます。オープンソースで世界中のエンジニアさんたちが開発に参加できるような環境を作っていきたいと思っている。

●その他

【Q7】 今期のガイダンスに関する何等かのコメントをお願いします

【A7】 インフラは継続して2桁成長を見込んでいますが、金融・暗号資産が市況の影響をどうしても受けてしまうことからガイダンスを非開示としています。とはいえ、ず高い成長をしてまいります。

【Q8】 今後の成長が見込まれるGMOグローバルサイン・HDを100%子会社化し、外部流出を抑えるという考えはあるか？

【A8】 選択肢としてはありうるが、私たちは成長のための手段として、グループ上場戦略が正しいと信じています。各社が独立して上場し、社会に価値あるサービスを提供し、成長することが正しい戦略だと考えています。

以上