

## 2021年12月期 第3四半期決算説明会 質疑応答の要約

2021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。

### ●連結業績

【Q1】 第3四半期に続き、第4四半期も戦略投資を行う予定だと思うが、電子契約、暗号資産、NFTなど複数ある中で、それらの優先順位、期待度合い、収穫タイミングについてどう考えているか？

【A1】 戦略投資の案件としてはGMOサイン、GMOコイン、NFT、空の移動革命に対する技術供与があり、優先度はいずれも高いです。その中でもNFTマーケットプレイスに最も可能性を感じています。来年には大手の参入も考えられるため、その前に先行者利益を取りに行く考えです。また、GMOサインは将来性が高いため、グループ全体のプロジェクトとして展開を行っています。PLへのインパクトが大きいのはGMOコインでの広告宣伝費ですが、一方で収穫時期が近いのもGMOコインです。NFTや空の移動革命に対する技術供与については、収穫タイミングはまだ先になります。

なお、空の移動革命については、BS投資は行っているものの、既存の技術供与であるためPL影響は大きくありません。

【Q2】 事業環境が良好であるという説明があったが、足元で業績を支えているのはボラティリティの高い暗号資産事業のように見える。暗号資産事業の業績が今後落ちてしまっても成長を継続できるようなものはあるか？

【A2】 当社は創業期からストック型のインフラと金融の両輪で成長させていくことを狙っており、今まさにそれが実現できていると考えています。インフラは顧客1,300万件を超える岩盤収益基盤に成長し、当社の収益の半分を支えています。また、金融はボラティリティの影響は受けるものの、当社が参入しているのは金融の中でも新しい分野であり、収益性が高いため大きな懸念はないと考えています。

### ●インフラ事業

【Q3】 アクセス事業でセールスマックスの変化により減収が続いているが、利益の影響はどう考えればよいか？

【A3】 売上高はミックス変化の影響を再来年の中頃まで受ける見通しです。一方、回線あたりの利益額の差は大きくないため、ミックス変化の影響は軽微です。回線数自体は伸び続けており、利益額も積み上がっています。

【Q4】 GMOサインの収益化のタイミングについてどのようなイメージを持っているか？

# GMO INTERNET

【A4】 GMOサインについては、すべての方のスマホにGMOサインのアプリが入るような世界を目指しています。一人当たり数百円の収益が半永久的に入ってくるサブスクリプション型のビジネスモデルです。当社はサブスクリプション型のビジネスモデルが多いですが、その中でも最大規模になり得るポテンシャルを感じているため、グループオールで取り組んでおります。横須賀市さまの事例から明らかなように、あらゆる企業・官庁に使っていただく価値があるものです。その中で今行うべきは収益化を急ぐことではなく、多くの方にご愛用・体感いただくのが最優先であり、収益獲得はもう少し先で構わないと考えています。

## ●暗号資産事業

【Q5】 円にペグするステーブルコインの発行を始められているが、日本のビジネスにどのように生きてくるか？

【A5】 日本国内では金融庁の規制によりステーブルコインの取扱いができないため、国内では一切取り扱いません。米国ではきちんとライセンスを取得して事業を行っており、国外で収益が上がっていきます。

【Q6】 ステーブルコインに対する規制を強めるべきだという声が各国地域で高まっているが、GYEN及びZUSDはどのような想定のもとで事業を展開していくか？

【A6】 過去、貨幣が進化を遂げたように、これからはデジタル通貨の時代が来るはずで、それが暗号資産やステーブルコインになり、スマートフォン上で取引可能な世界観をイメージしています。現段階ではステーブルコインがどのように活用されていくのかは未知数ですが、どのような使われ方をしているかを分析した上で今後の方針を決定します。各国で規制が設けられればもちろん100%対応していくという考えです。

## ●その他

【Q7】 Adam by GMOの収益モデルを説明して欲しい

【A7】 マーケットプレイスですので、流通金額に対し手数料収入を頂くモデルとなっています。

【Q8】 NFTは法的な市場ルールの整備が追い付いていない状況と理解しているが、本人確認はどのように行うのか？

【A8】 Adam by GMOでは、可能な範囲で出品者についても購入者についても本人確認をきちんと行い、クリーンなマーケットを作っていきたいと考えています。暗号資産交換事業でのノウハウを活用してまいります。

【Q9】 人件費、オフィス賃料などの固定費は今後どのように推移していくか？

【A9】 今後パートナーが40%増えるまではオフィスの床面積は増やす必要が無いことがコロナ禍の

# GMO INTERNET

在宅勤務体制を通じて分かってきました。人件費については、連結売上高営業利益率が18%を超えた部分は人件費に回すことで、IT業界で最も給与が高い企業にします。RPA, AI, ロボットを最も駆使・活用することで、一人当たりの生産性を高めて高報酬・高収益のグループを作っていきます。

以上