

## 2022年12月期 第1四半期決算説明会 質疑応答の要約

2022年5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

【Q1】 インフラの増益率が33%と強かったのが印象的な決算だったが、GMO-PG、GMO-GSHD、GMO-PBなどの上場グループ会社の数字をみると、その他の要因もあるように見えます。要因は何でしょうか？また利益の持続可能性についてもコメントをお願いします。

【A1】 対前年の増益額15.8億円をブレイクダウンすると、グループ上場4社で約11億円の増益  
それ以外はこれまで投資フェーズであったような企業群の成長に加え、共通コストの配賦額減少もありました。コスト削減による一時的なものではなく、顧客基盤も拡大しており、持続性があると考えています。

### ●セキュリティ事業

【Q2】 2QからイエラエがPL連結されるとのことだが、業績インパクトはどの程度か？

【A2】 イエラエ単体の業績としては、サイバーセキュリティに対する引き合いは強く、外部環境は追い風となっています。ただし、のれんの償却も四半期あたり2億円ほどあるため、投資が先行するイメージです。

【Q3】 「セキュリティ課題をワンストップで解決する」とのことだが、営業面ではGMO本体が音頭を取っていく形になるのか？

【A3】 もちろん本体でも営業を行います。グループ各社ごとの顧客基盤とマッチしたセキュリティ商材を付加価値サービスとして提供していくというイメージです。例えば、銀行向けの総合対策パッケージ「GMO サイバーセキュリティ for 銀行」は金融機関との多数の取引実績を有するGMO-PGを通じて販売いたします。

【Q4】 ワンストップ提供以外、再編による定性的なシナジーはどのようなものを見込んでいるのか？顧客獲得が可能な理由、グループ一体としての強みについて教えて欲しい。

【A4】 「セキュリティ」という言葉が何を意味するのかは、お客さまにごとに異なり、曖昧な言葉だと考えています。これまで、それぞれのサービスでNo.1のサービスを提供していましたが、「セキュリティ」と編成し、間口を広げることがマーケティング戦略上、SEO上有利に働くと考えています。

## ●暗号資産事業

【Q5】 マイニング事業の売上がQoQで弱含みとなった要因は？

【A5】 データセンターの稼働率の一時的な低下に加え、暗号資産価格やグローバルハッシュレートなどの外部影響があり収益性が低下したことで、売上高が減少しました。利益額については非開示とさせていただきますが、黒字は継続できております。

## ●その他

【Q6】 今後のM&Aに対する考え方（ターゲット、規模感）を聞かせてほしい。

【A6】 イエラエについては、インフラ事業を「ジグソーパズルで構成される大きな1枚のアート」と捉えると、「最後の1ピース」だとグループ内で表現しています。当社ではM&Aのことを、「仲間づくり」と呼んでいますが、仲間づくりについては、B/S、特に自己資本やのれんの状況を見ながら都度判断してまいります。ただ、今現在仲間づくりの具体的な案件があるわけではありません。

【Q7】 B/Sをみると有利子負債が増えており、足元の利益拡大と合わせて見ると攻めのステージに入ってきたように感じる。今後のアセットアロケーションに対する考え方を聞かせてほしい。

【A7】 投資先について具体的な対象があるわけではありません。なお、B/Sについては、連結・単体ともに極めて健全な状況だと考えています。また、週次で見通し管理も行っており、これは他の上場企業ではなかなか行っていないことではないかと考えています。

【Q8】 NFTについて、足元の状況はどうか？

【A8】 足元のNFTの取引高が下がっているという報道がありますが、暗号資産の価格下落に伴う一時的なものだと捉えています。NFTはアーティストに創作資金が還流するインフラとして、社会を変えるテクノロジーであるという考え方は変えておらず、アダムbyGMOのマーケティングに注力しています。