# GMO インターネットグループ株式会社

2023 年度第 1 四半期決算説明会

2023 年 5 月 11 日

# イベント概要

| | |
|---|---|
| **[企業名]** | GMO インターネットグループ株式会社 |
| **[企業 ID]** | 9449 |
| **[イベント言語]** | JPN |
| **[イベント種類]** | 決算説明会 |
| **[イベント名]** | 2023 年度第 1 四半期決算説明会 |
| **[決算期]** | 2023 年度　第 1 四半期 |
| **[日程]** | 2023 年 5 月 11 日 |
| **[ページ数]** | 43 |
| **[時間]** | 15:30 – 16:03<br>（合計：33 分、登壇：33 分） |
| **[開催場所]** | インターネット配信 |
| **[会場面積]** | |
| **[出席人数]** | |
| **[登壇者]** | 2 名<br>取締役 グループ副社長執行役員・CFO グループ代表補佐　安田　昌史（以下、安田）<br>グループ執行役員 グループ財務部長　稲垣　法子（以下、稲垣） |

# 登壇

**司会**：皆様こんにちは。本日はお忙しい中、GMO インターネットグループ、第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日の説明会の登壇者についてご案内いたします。本説明会には、グループ副社長 CFO、安田昌史。グループ執行役員財務部長、稲垣法子が出席しております。

本日は、決算概要についてご説明した後に、質疑応答を行います。終了時刻は 16 時 30 分を予定しております。決算に関する発表資料は当社ホームページに掲載しております。また、終了後、アンケートのリンクが表示されますので、ご回答いただけましたら幸いでございます。ご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

それでは、副社長の安田より、ご説明いたします。

1．結論と要約
2．グループ概況
3．セグメント別状況
　①インターネットインフラ事業
　②インターネット広告・メディア事業
　③インターネット金融事業
　④暗号資産事業
4．トピックス

GMO　2

**安田**：GMO インターネットグループ CFO の安田でございます。本日は 2023 年 12 月期第 1 四半期決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。

当社は 12 月決算ですので、1-3 月の決算について、ご説明をいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

まず本日のアジェンダですが、こちらの通りとなっております。では早速入りたいと思います。

## 結論と要約｜Q1（1-3月）決算サマリー

| （億円） | Q1'22（1-3月） | Q1'23（1-3月） | 増減額 | 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 560 | 655 | +95 | +17.0% |
| 営業利益 | 111 | 109 | ▲1 | ▲1.2% |
| 経常利益 | 120 | 119 | ▲1 | ▲1.4% |
| 最終利益 | 64 | 39 | ▲24 | ▲38.9% |

GMO 3

まずは決算サマリーです。

売上 655 億円、営業利益 109 億円、経常利益 119 億円、最終利益 39 億円。前年同期と比べますと、増収減益の決算となりました。

売上高につきましては、インフラ、金融が過去最高となるなど、大きく伸長いたしました。一方、利益についてですが、タイの証券事業におきます貸倒引当金の追加計上などにより、減益となりました。

なお、最終利益の下げ幅が大きくなっていますけれども、こちらは前年に投資有価証券の売却があったことによる反動減となっております。

続きまして、各セグメントのサマリーとなります。右端にマネジメントによる定性評価をつけております。

まず、インフラは二重マル。増収増益となり、四半期最高業績を更新いたしました。圧倒的ナンバーワンサービスの集合体、岩盤ストック収益のビジネスモデルというグループの強みを体現する事業となっております。特に、売上成長が 20%を超える強い数字が出ています。これは前年第 2 四半期からグループにジョインしていますサイバーセキュリティ事業がこのクォーター需要期であったこと。また、対面の決済領域での大口案件の獲得によるものです。

続いて、広告・メディアですが、こちらはマル。増収減益となりました。

広告事業の拡大を捉え、自社商材、メディアが好調に推移し、売上は拡大いたしました。

一方、取引拡大に伴う外注費の増加や前年の人財投資による人員増から、営業関連費用が増加したことに加えまして、当初見込んでいなかった一時的な費用など、コストが先行いたしました。

続いて、金融ですが、こちらはマル。増収増益となりました。

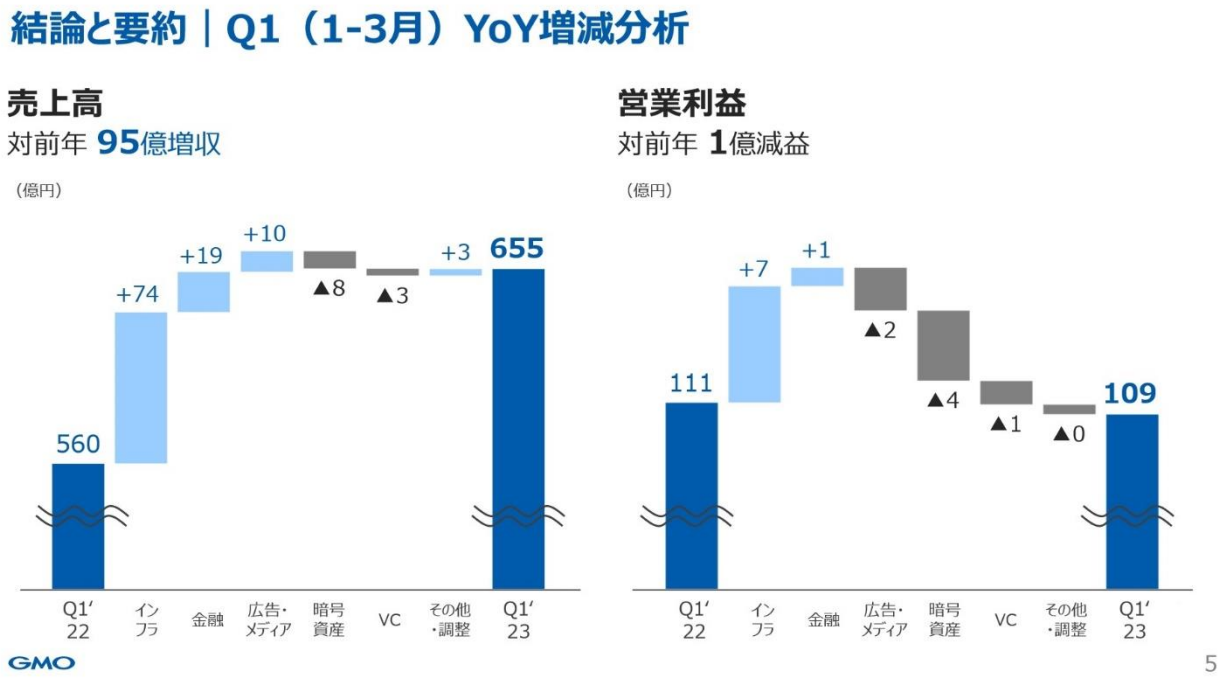
売上高は四半期最高を更新しています。それぞれ見てまいりますと、FX は〇。収益性が課題となっておりましたが、前年第 4 四半期以降の収益性改善施策の効果が表れてきております。

続いて CFD も〇ですね。売上は過去最高更新。FX に次ぐ主力商材に育ってまいりました。

そして海外が✕です。先ほど申し上げました通り、タイの証券事業において、貸倒引当金を 15 億円追加計上することとなりました。こちらはリスク管理体制の強化を図るとともに、訴訟提起や担保差し押さえ、そして財産差し押さえなどを含めて、鋭意回収を進めてまいります。

そして暗号資産は△。減収損失計上となりました。GMO コインで展開する交換事業は口座数が堅調に推移をしています。一方、マーケット環境は低調で、取引高も業界全体的に落ち込んではおります。また、マイニング事業の稼働率も低調な状態が続いております。

このようなコンディションが続いておりますが、暗号資産市場がポテンシャルのある領域であるという見方は変えておりません。しかるべきにしっかり利益を出せるよう、淡々と体制を構築してまいります。




そして、こちらセグメントごとの売上、利益の増減分析です。

左側が売上、右側が営業利益です。インフラは好調に推移しましたが、金融での貸倒引当金の追加計上に加え、暗号資産が弱含みで推移したことから、連結では 95 億円の増収、1 億円の減益となりました。

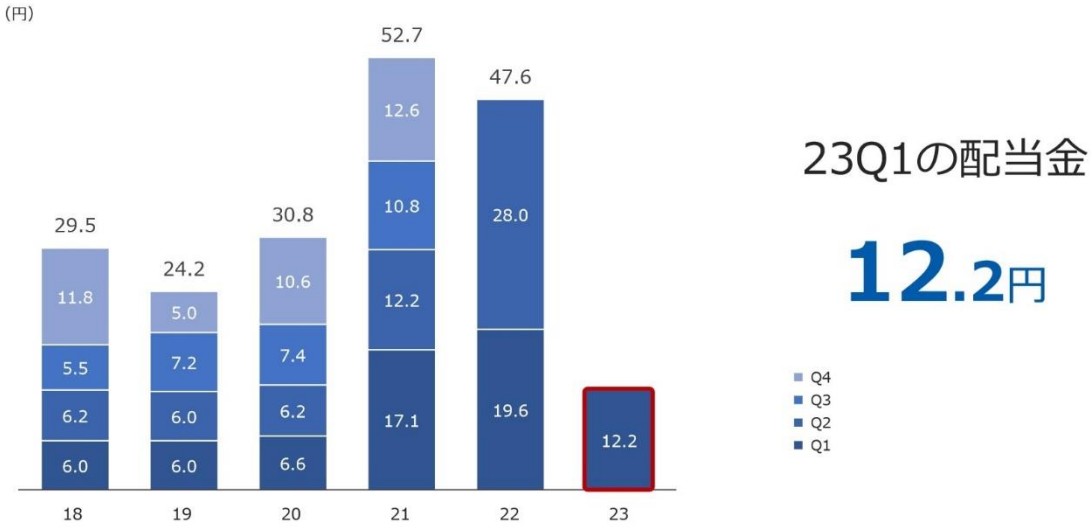
## 結論と要約｜株主還元（方針）

GMO 6

次に、株主還元についてです。

基本方針は、総還元性向 50%となります。このうち、配当に 33%以上、残りの 17%を自己株式の取得・消却に充てるというものです。

## 結論と要約｜株主還元（１株あたり配当金）




GMO 7

こちらは１株当たりの配当金の推移となります。今期も業績予想、配当予想を非開示としています。このため、配当金についても四半期ごとの発表となります。

第１四半期の配当金は 12.2 円となります。

# 強み

GMO 8

さて、業績の詳細に入る前に、改めて、当社グループの強みについて、ご説明をいたします。大きく二つあります。

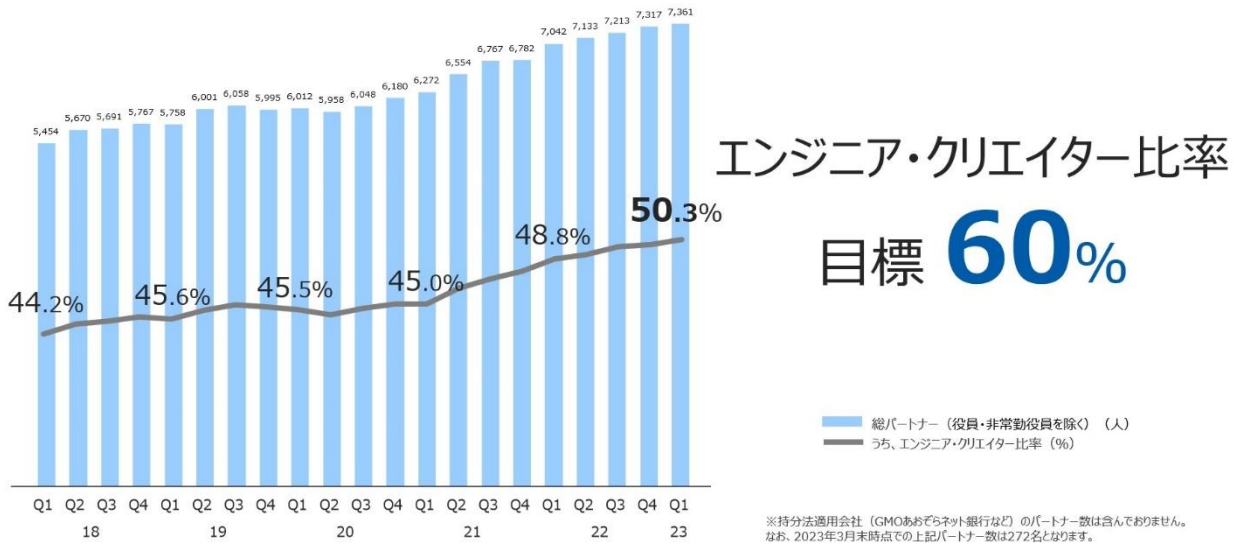
## 強み①

# 自社開発・運用

GMO 9

強みの一つ目。自社開発、自社運用へのこだわりです。インターネットという変化の早い市場で生き残るため、また、ナンバーワンサービスを提供するためには、自ら作って、自ら運用する、もの作りの会社でなければならないと強く考えております。

## 強み①自社開発・運用




GMO 10

重要になるのは、エンジニア、クリエイター、ディレクターといったもの作りに関わる人です。

2023 年 3 月末のパートナー数は 7,300 名を超えていますが、このうち、作る人の比率が 50.3%となっています。この作る人比率に初めて目標設定したのは、2011 年のことです。当時の目標値が 50%でした。

そして、この値を投資家の皆様にお示ししたのは、2014 年 2 月、当時の値は 37.1%でした。

目標値である 50%の達成が見えてきたということもあり、60%に引き上げたのが、今年の 2 月となります。そして今回、初めて、最初の目標であった 50%を超えてまいりました。

インターネットの時代は感性の時代です。素晴らしいクリエイターを増やし、UI/UX、クリエイティブの GMO と言われるようにならないと駄目だと思っております。もの作りの会社としての成長を続けてまいります。

また、4 月には新卒のパートナー58 名が加わっています。例年に比べ少ないように感じられる方もいらっしゃるかと思いますが、新卒年収 710 万プログラム。地域ナンバーワン採用という、優秀な方々だけに入社していただこうという方針に転換して、その初年度となっております。この新しい仲間とともに、日本のインターネットを支えてまいりたいと思っております。

強み②

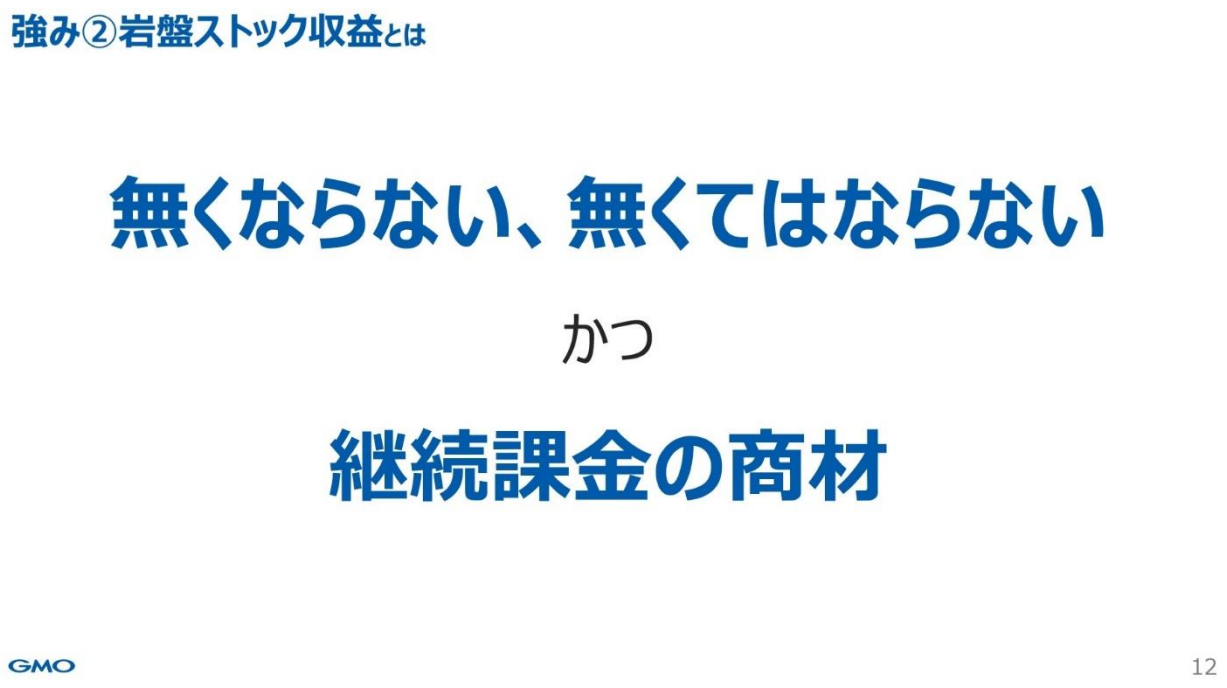
# 岩盤ストック収益

GMO 11

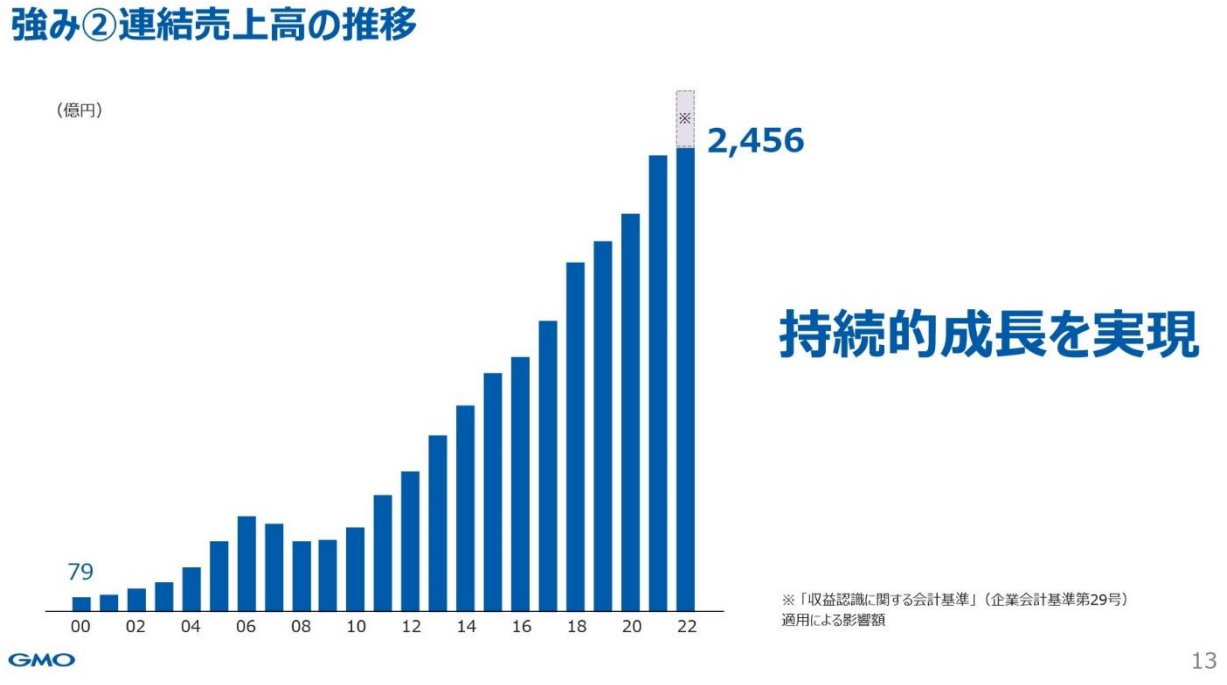
そして、強みの二つ目です。

前年、第 2 四半期よりもご説明しております、GMO 用語の岩盤ストック収益という、当社の収益モデルです。

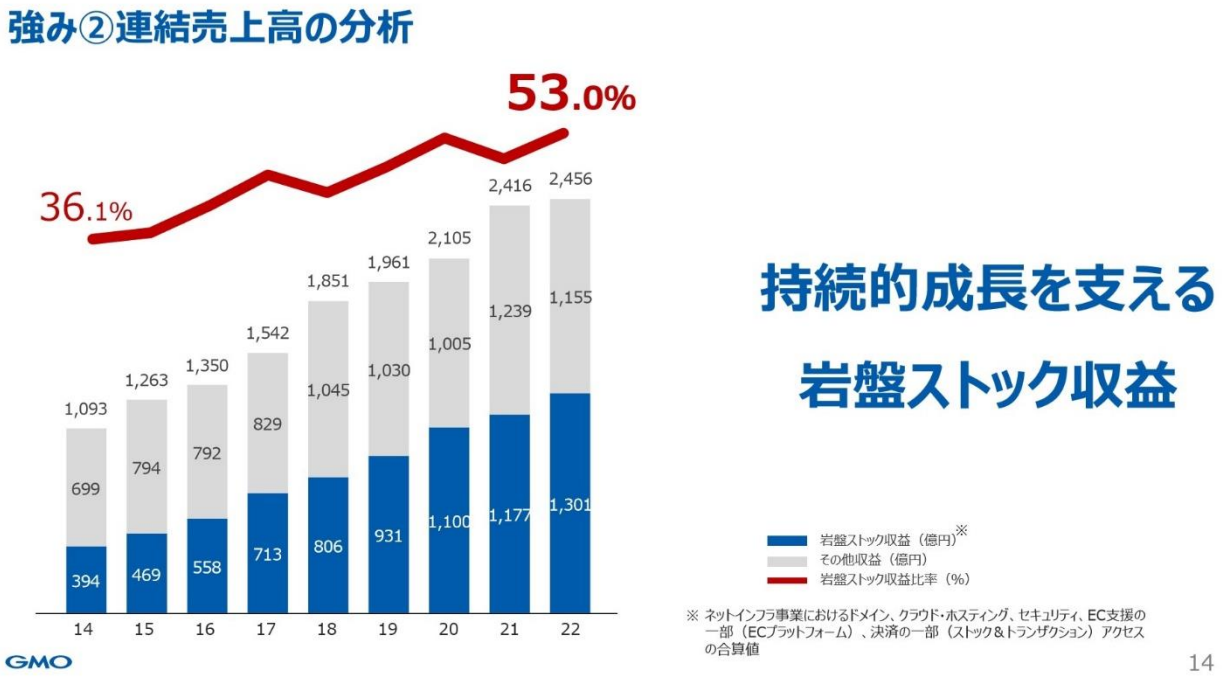
前期で 14 期連続、増収増益を達成することができたのは、創業以来、岩盤ストック収益を積み上げてきたからだと考えております。




これは、インターネットが続く限り無くならない、無くてはならない、かつ、継続課金の商材からもたらされるストック収益だということです。

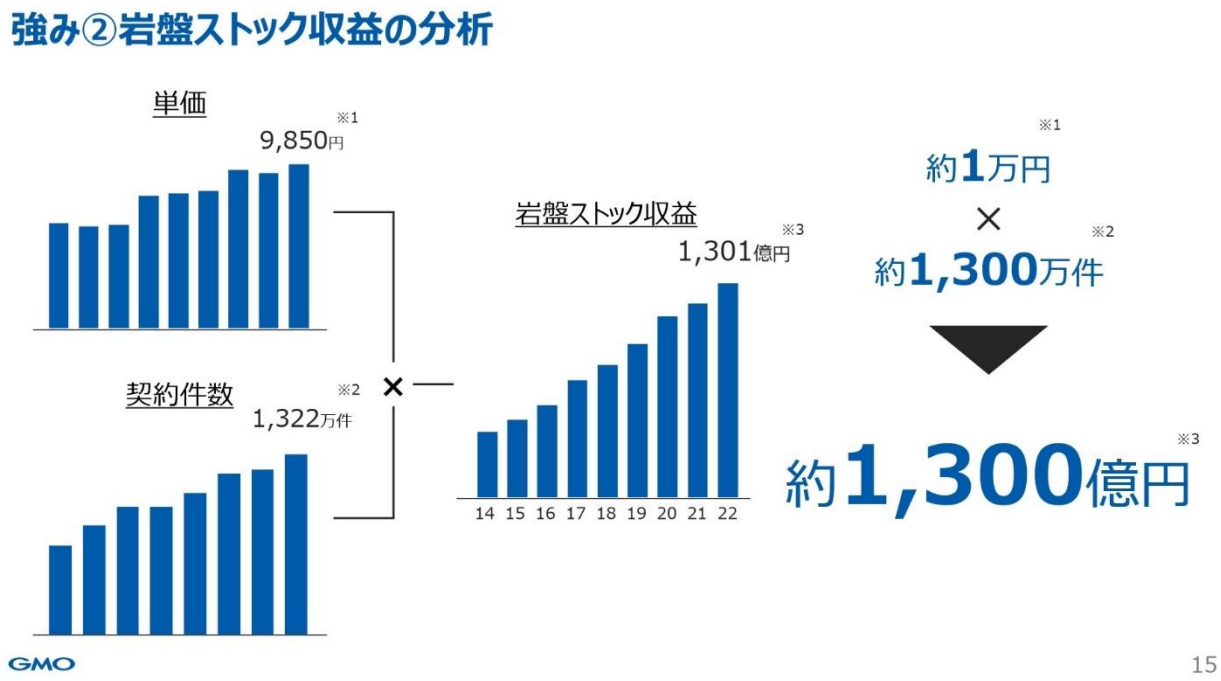


さて、こちらは連結の売上高の推移となっております。ご覧の通り、創業以来、持続的成長を実現してまいりました。



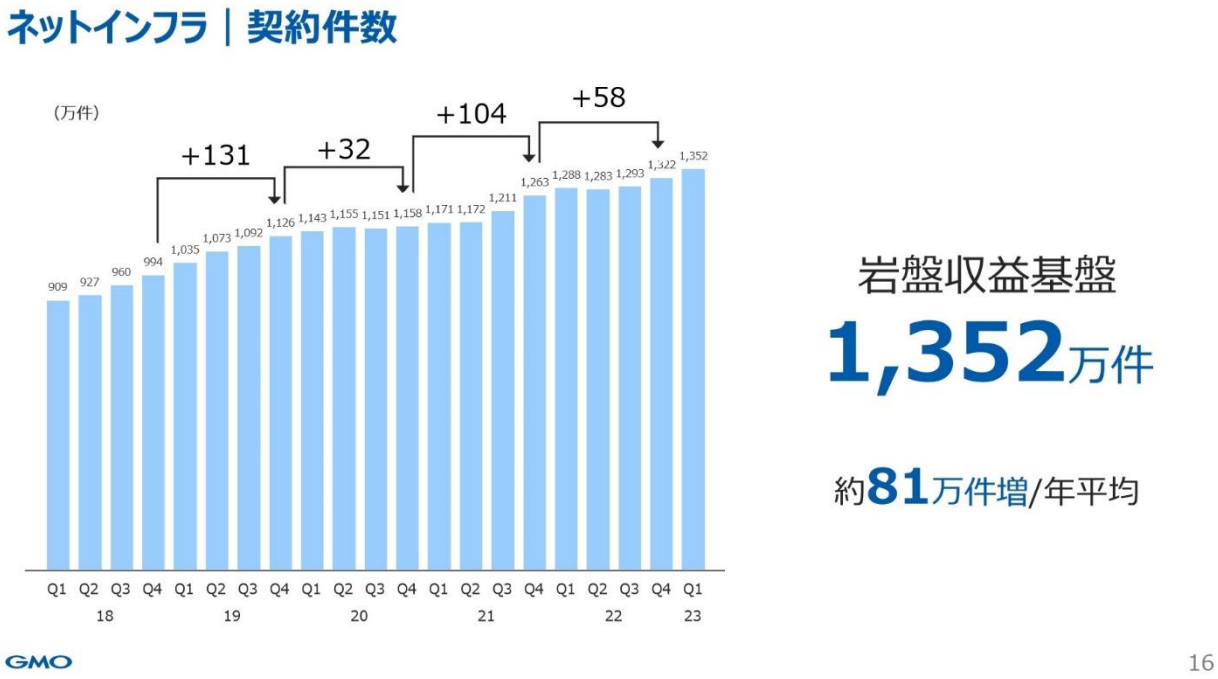

そしてこちらは、売上高を岩盤ストック収益とそれ以外に分解したものです。赤線は、連結売上高に占める岩盤ストック収益の比率です。

岩盤ストック収益には、インフラ事業における継続課金型収益と、継続課金に近い岩盤収益基盤を持つトランザクション型収益を含めています。ご覧の通り、岩盤ストック収益こそが、われわれの持続的成長を支えております。




こちらは岩盤ストック収益を単価と件数に割り戻したものです。単価、件数ともに拡大を続けています。足元の 1,301 億円という岩盤ストック収益は、年間の単価約 1 万掛ける約 1,300 万件の契約件数から生み出されるということになります。

そして契約件数は、足元でも毎日、約 1 万件の新規のお申し込みをいただいております。解約もありますので、純増ベースでは小さくなりますが、インターネット上の情報量、トランザクション量が拡大するにつれて、今後も拡大していくものと考えております。

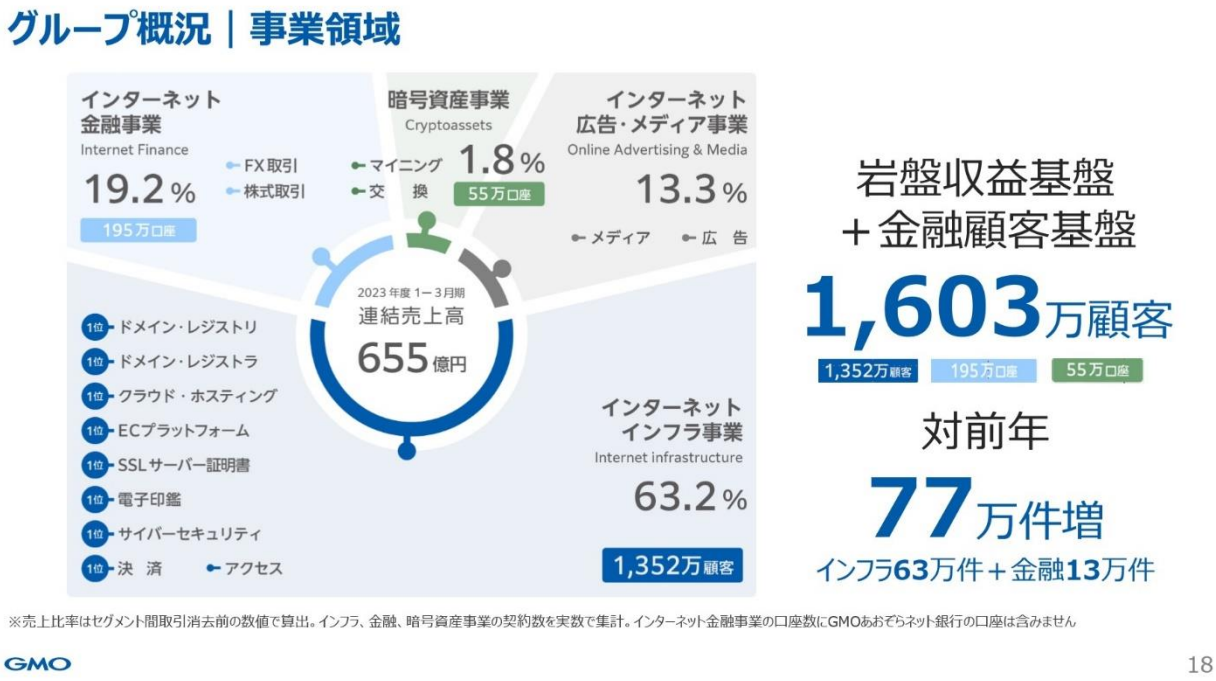



そしてこちらは、インフラ契約件数の状況です。

岩盤ストック収益を支える岩盤収益基盤と言い換えることができます。3 月末では 1,352 万件となっております。過去の年度末の推移をご覧いただきますと、およそ年間 81 万件ベースで増加しています。

単価については上昇傾向であることを考えると、1 万円強となり、掛け合わせるとおよそ年間 100 億円近い売り上げが積み上がっていく計算となります。どうぞご期待ください。

さて、次のグループ概況のパートからは、グループ執行役員財務部長の稲垣よりご説明をいたします。




**稲垣**：GMO インターネットグループ グループ執行役員 財務部長の稲垣です。グループ概況についてご説明いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

当社の事業領域を俯瞰した図となります。

領域の大きさは売上構成比を示しております。先ほど安田からご紹介した岩盤収益基盤としてのインフラの契約件数 1,352 万件に加えまして、FX、証券、暗号資産の口座数を合わせた顧客基盤は 1,603 万件となっております。

## グループ概況｜上場グループ10社　時価総額・持分相当額

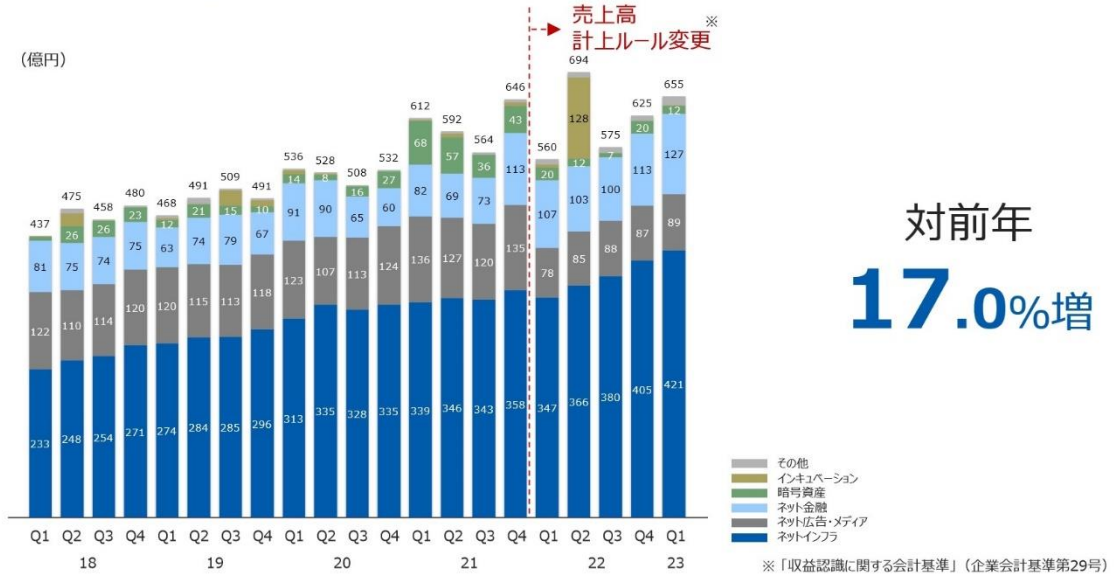
| コード | 社名 | 市場 | 時価総額 ※1 (億円) | 持分比率※2 | 持分相当額 (億円) |
|---|---|---|---|---|---|
| 9449 | GMOインターネットグループ | プライム | 2,954 | | |
| 3769 | GMOペイメントゲートウェイ | プライム | 8,184 | 40.7% | 3,332 |
| 4051 | GMOフィナンシャルゲート | グロース | 951 | 23.4% ※3 | 222 |
| 7177 | GMOフィナンシャルHD | スタンダード | 776 | 65.2% | 506 |
| 3788 | GMOグローバルサイン・HD | プライム | 483 | 51.8% | 250 |
| 3633 | GMOペパボ | プライム | 93 | 59.5% | 55 |
| 4784 | GMOアドパートナーズ | スタンダード | 72 | 57.0% | 41 |
| 3695 | GMOリサーチ | グロース | 51 | 54.8% | 28 |
| 6180 | GMOメディア | グロース | 40 | 66.0% | 26 |
| 6026 | GMO TECH | グロース | 29 | 54.1% | 15 |
| | グループ10社合計 | | **1兆3,637億円** ※4 | | **4,480億円** |

※1:時価総額は5/10時点　※2:持分比率は3月末時点の間接保有分を含む値　※3:GMO-PGを通じた間接保有分　※4:単純合算

GMO　19

グループ上場 10 社の時価総額と当社の持分相当額となります。グループ時価総額の合計は約 1.4 兆円、そして当社の持分相当額は 4,500 億円に迫っていることがご覧いただけるかと思います。

## グループ概況｜セグメント別売上高

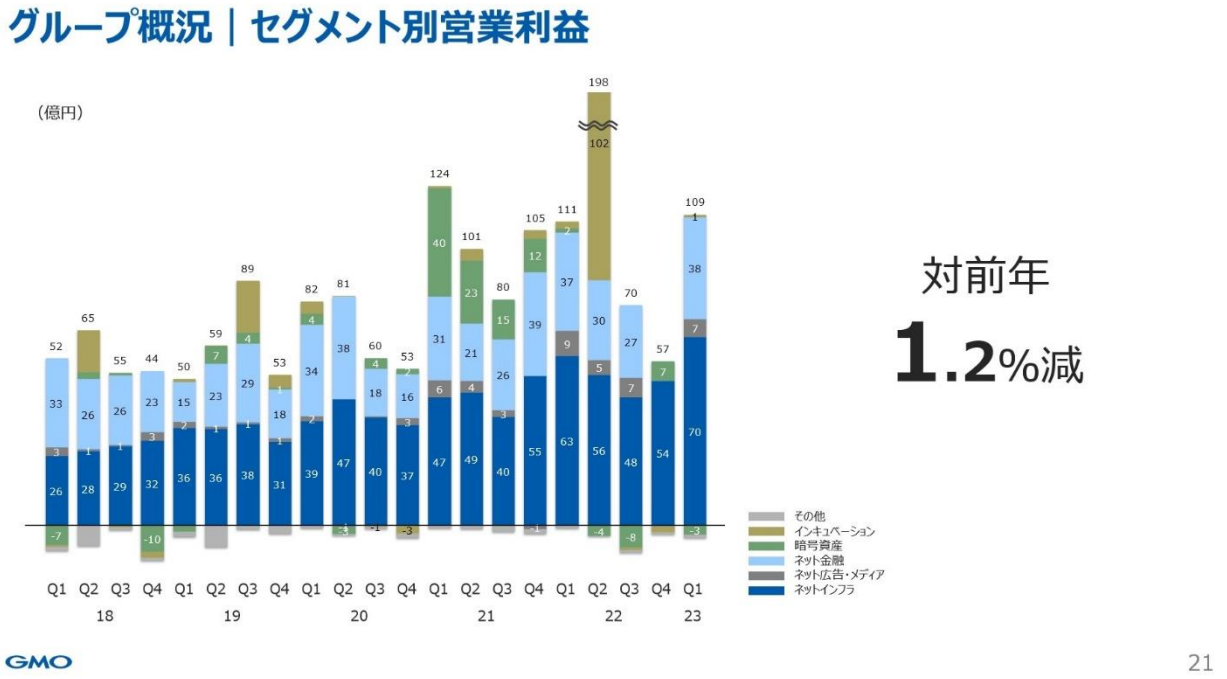



※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）

GMO　20

こちらはセグメント別の四半期売上の推移です。

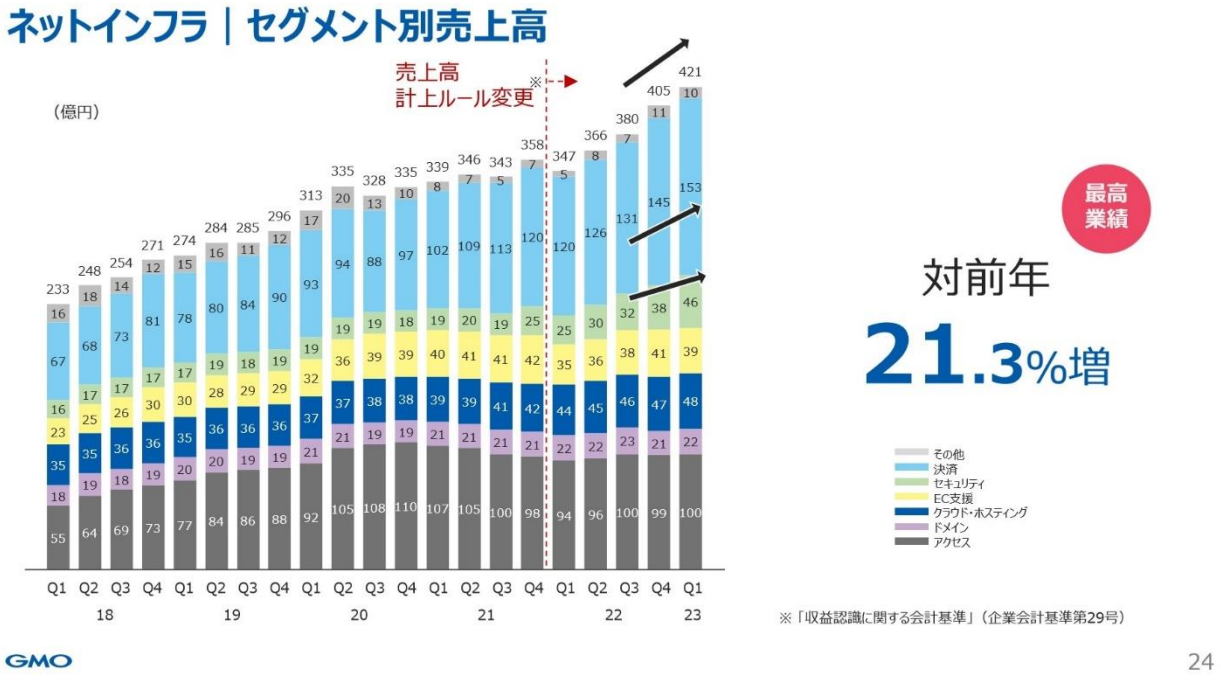
前年同期から、売上高計上のルールが変更になりましたが、一番下、濃いブルーのインフラを中心とした成長トレンドが継続しております。




続いて、セグメント別の四半期営業利益の推移です。金融事業で、タイ証券事業での引当金の追加計上があり、対前年では減益となりました。

短期的に見ると、ボラティリティはあるものの、インフラの岩盤ストック収益をベースとした持続的成長という見方は全く変わっておりません。

続いて、インフラです。こちらはインフラの事業内容です。ドメイン、クラウド・ホスティング、EC プラットフォーム、SSL サーバー証明書、電子印鑑、サイバーセキュリティ、決済、アクセスといずれもインターネット社会にとってなくならない、なくてはならないナンバーワンサービスの集合体です。

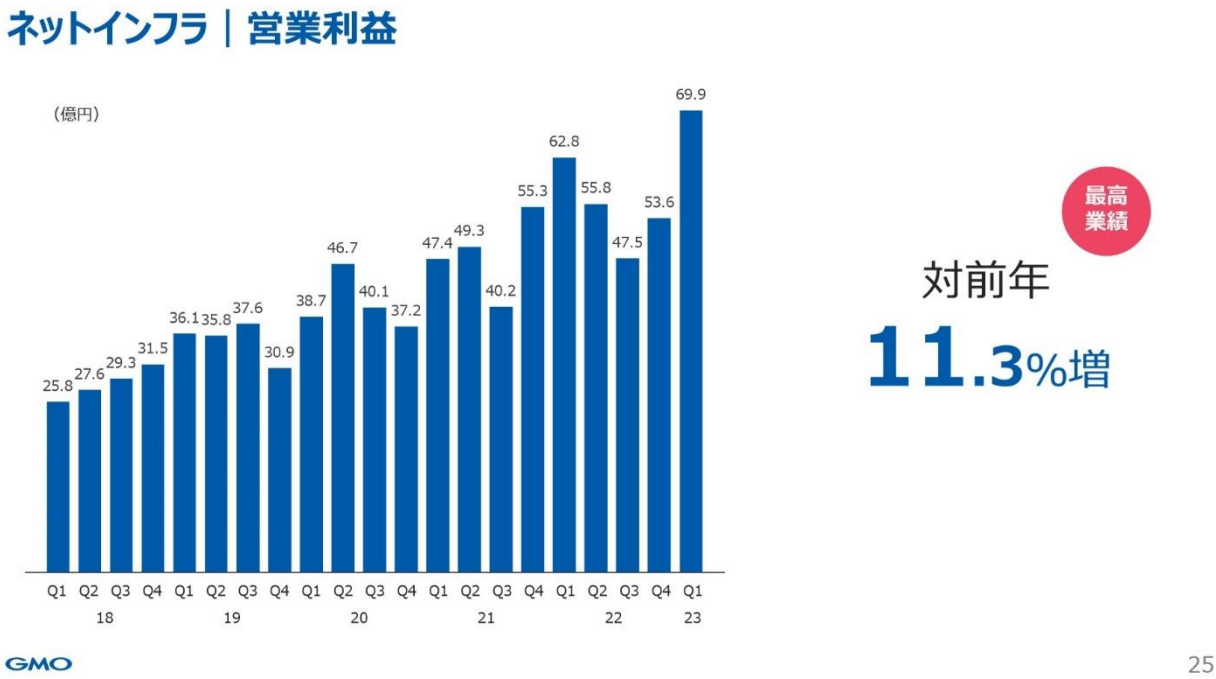



こちらは四半期売上の推移とその内訳です。

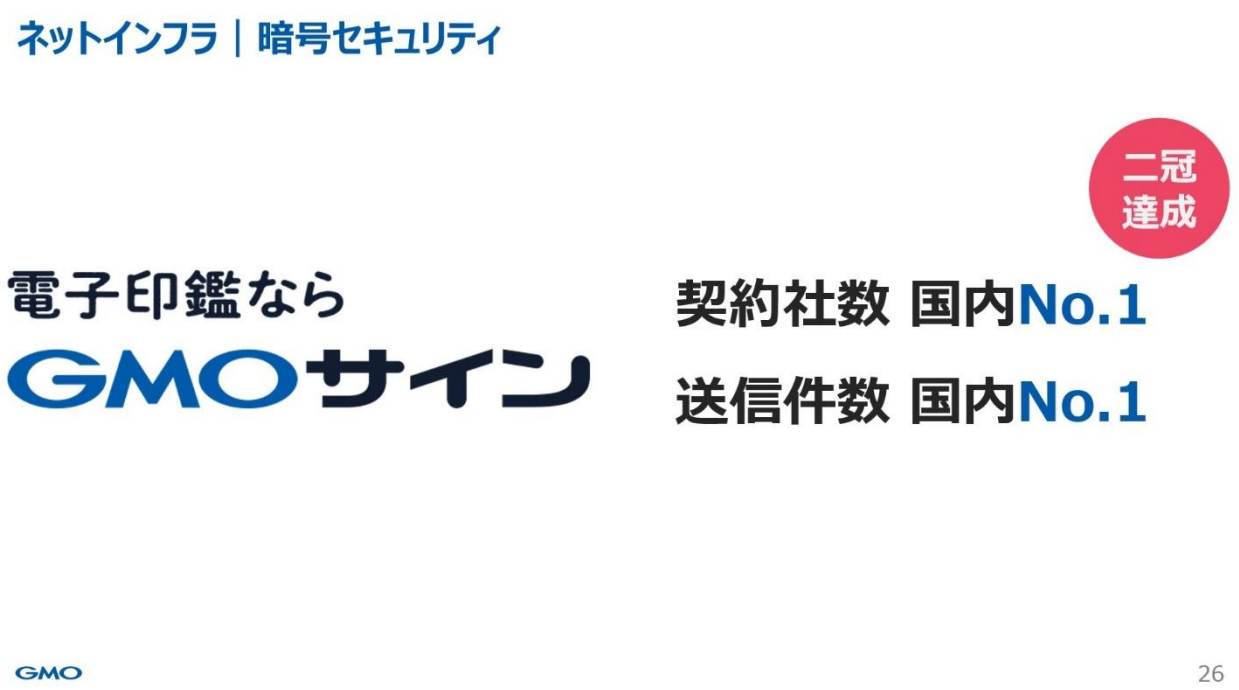
ご覧の通り、四半期最高業績を更新しており、セグメント全体の増収率が再び加速しております。こうしたトレンドの中、この四半期は 21%を超える、特に強い数字が出ています。

主な要因は二つです。まず、水色の決済事業です。GMO フィナンシャルゲートで展開する対面決済分野において大口案件を獲得し、ステラ端末の販売が加速したことによります。

次に、グリーンのセキュリティ事業です。前年第 2 四半期からグループジョインしている GMO サイバーセキュリティ by イエラエが需要期であったことで大きく数字を伸ばしております。

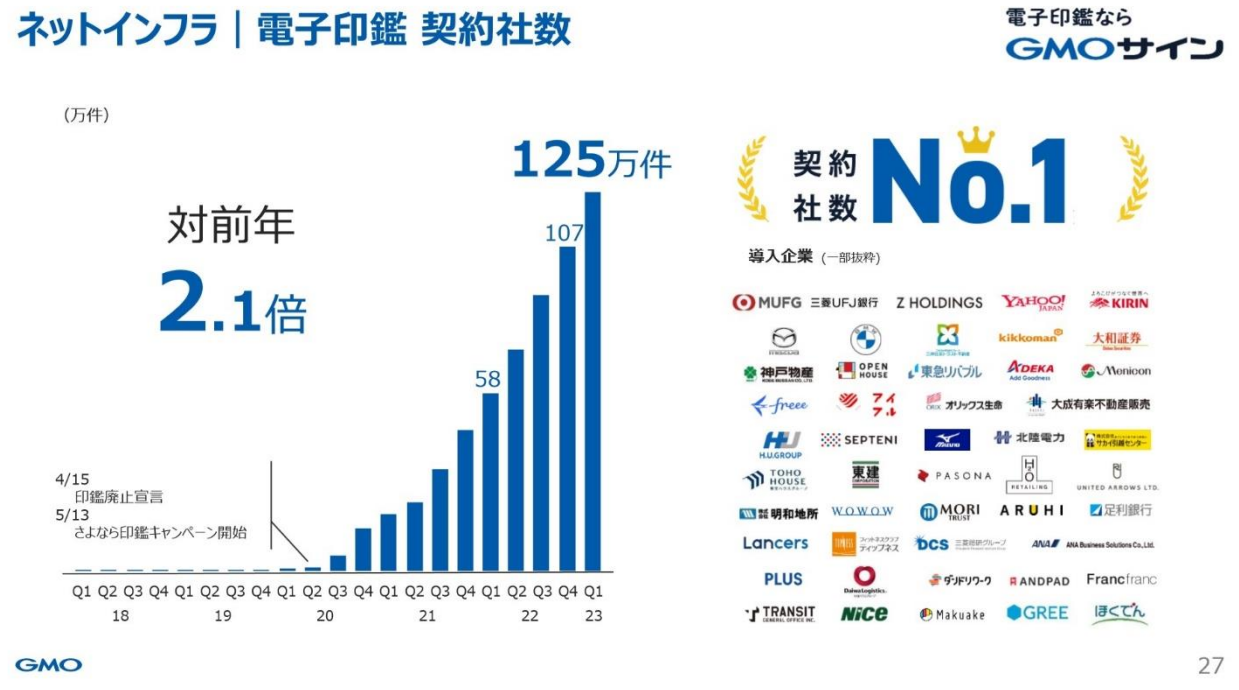



四半期営業利益の推移です。岩盤ストック収益の積み上がりに伴い、最高業績を更新しました。また、イエラエも需要期ということもあり、この四半期は黒字に転換しております。



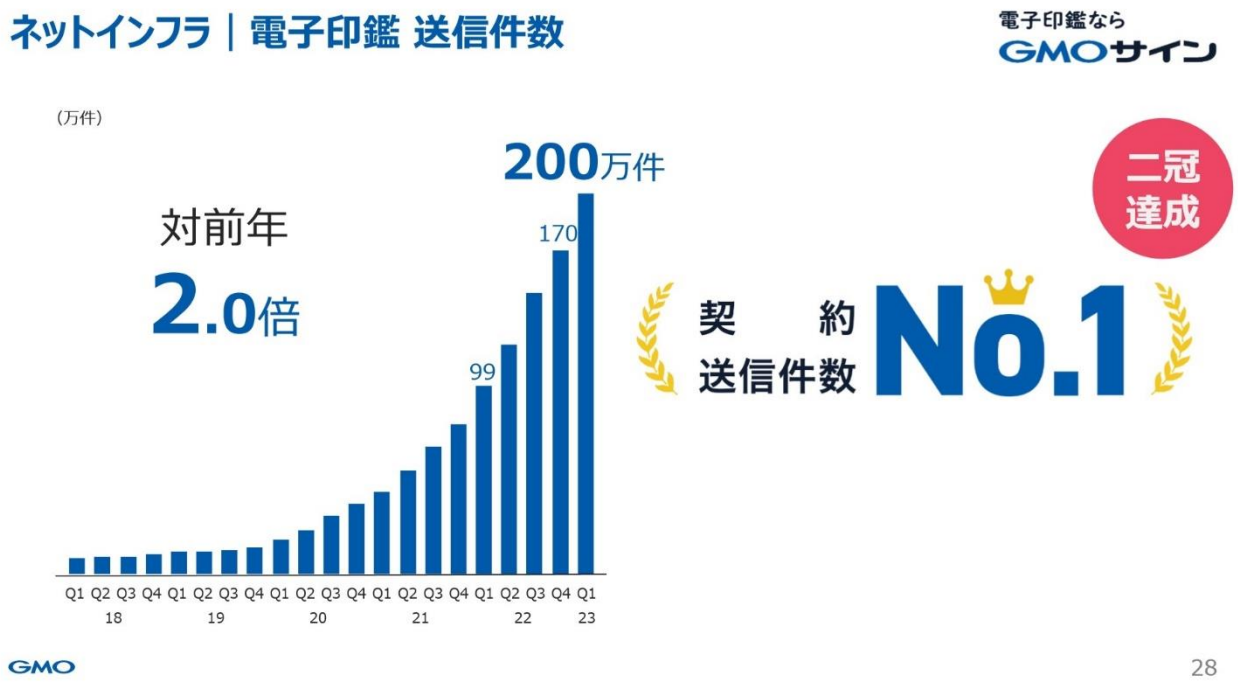

さて、戦略事業として、グループを挙げて展開している暗号セキュリティ GMO サインでの事業進捗について、改めてご報告いたします。

これまでご案内している通り、契約者数だけではなく、送信件数でもナンバーワンとなっております。



まず、契約者数の状況です。2020 年 5 月にコロナ禍において、グループを挙げて取り組んださよなら印鑑キャンペーン以降も、いわゆるネットワーク効果、グループシナジーによる顧客基盤の拡大が続いており、3 月末では 125 万件となっております。

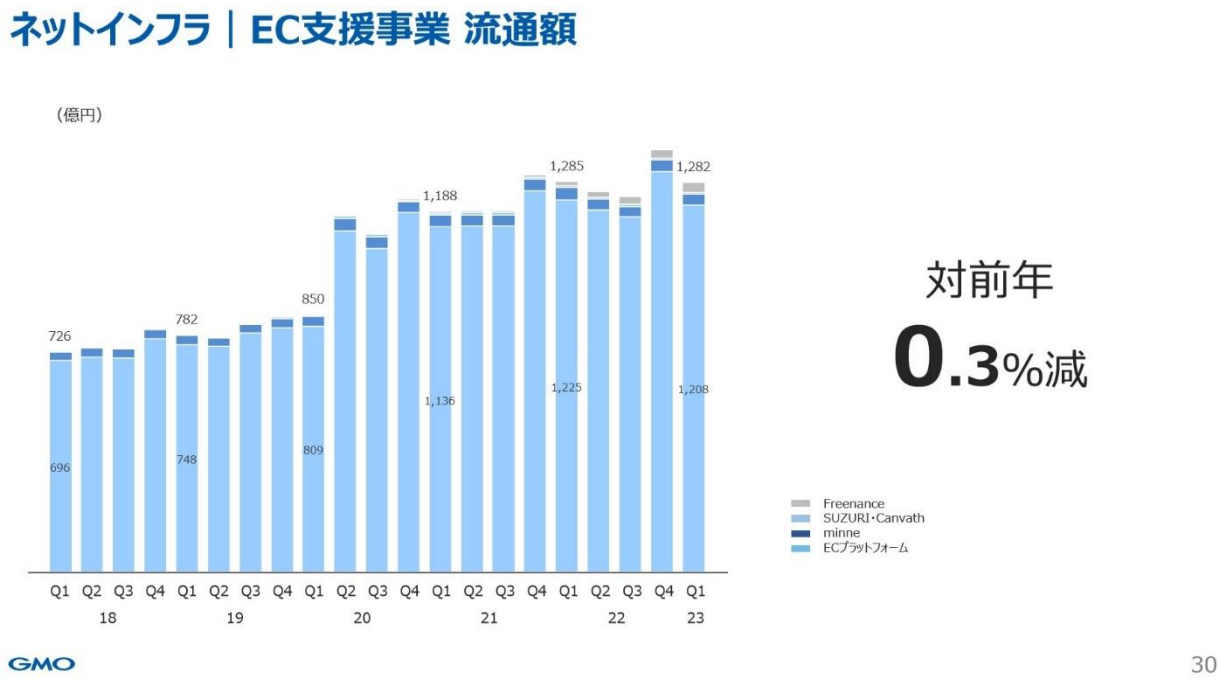
ご覧の通り、大手企業様への導入も順調に進んでおります。この 4 月には、三菱 UFJ 銀行様と業務提携を締結しております。三菱 UFJ 銀行様の Web 法人口座を新たに開設されましたお客様を対象にしまして、GMO サインをお得にご利用いただけるキャンペーンを実施しております。




次に送信件数です。送信件数は、お客様のアクティビティの高さを示す最重要 KPI と捉えております。ご覧の通り、順調に拡大しており、契約者数と合わせて二冠達成となりました。

GMO サインについては、デジタルガバメントへの取り組みも強化しております。

自治体導入でもナンバーワンに向け、既に 30 を超える公共団体様への導入が決定しております。契約者数、送信件数と合わせて三冠達成を目指し、更なる成長へ繋げてまいります。




こちらは、EC 支援事業全体の流通額の推移です。

カラーミーショップ、メイクショップで展開する EC プラットフォームと、minne、SUZURI、FREENANCE といったサービスから構成されております。

物販 EC は巣ごもり消費の反動減が業界全体で見られておりますが、当社グループも高価格帯のメイクショップは堅調に推移いたしましたが、全体としては弱含みで推移しております。

しかし、EC 市場に対する見方ですが、流通額のサイズそのものはコロナ前に比べて大きくなっております。コロナの収束による消費動向の変化もあり、一時的な反動減はありますが、今後も成長が期待できる領域と考えております。

この流通額のうち約 40%は GMO ペイメントゲートウェイの決済をご利用いただいておりまして、EC プラットフォームと決済の強いシナジーを示す値と考えております。

## ネットインフラ｜価格改定について

電気代、為替、半導体不足によるコスト増を受け導入

▶**継続率、新規お申し込みに影響なし**

▶売上・費用ともに期間按分されるため、業績影響は軽微

| 対象売上 | 価格改定割合 | スケジュール |
|---|---|---|
| ドメイン | 10～20%前後 ※ | 2023/2/1以降のお手続き・ご請求分より |
| クラウド・ホスティング | 10% ※ | |
| ECプラットフォーム（MakeShopなど） | 10% | 2023/4/1以降のお手続き・ご請求分より |

※ 1～3ヶ月ごとを目処に市場動向に応じた見直しを予定しており、変動が生じる際はご利用のお客さまへ都度ご案内いたします。

GMO 31

最後に、価格改定とその影響についてです。

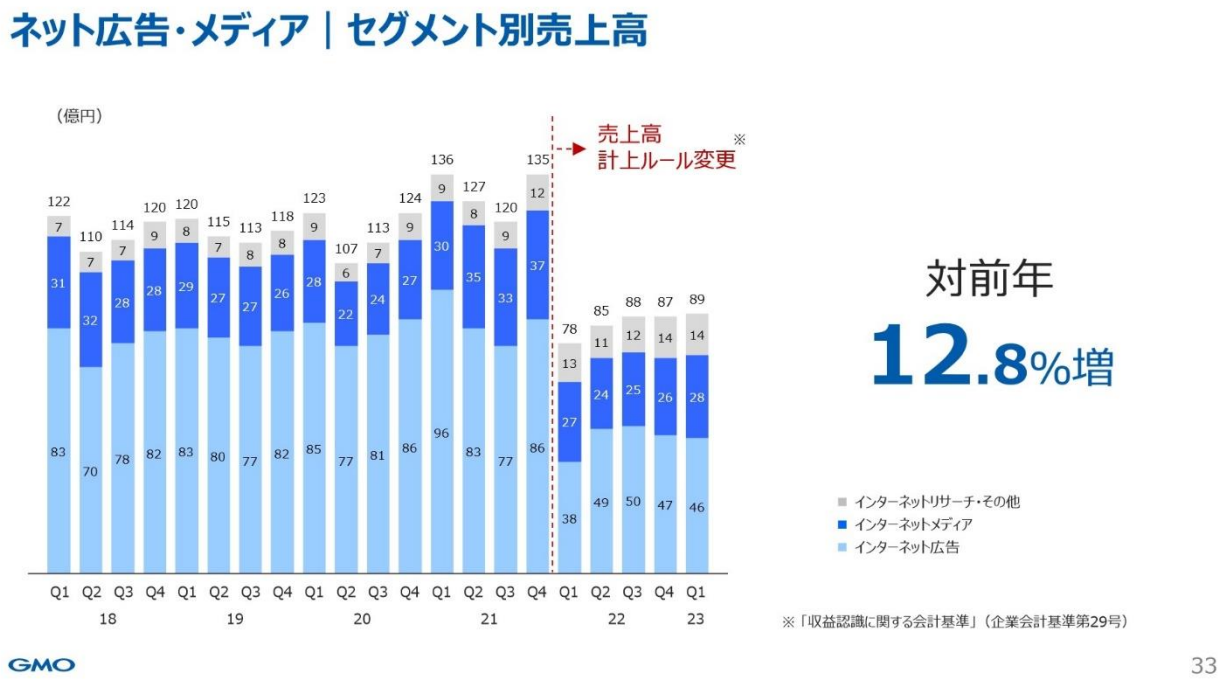
GMO インターネットグループは、全てのスペック、価格でナンバーワンサービスの提供をモットーとしております。

しかしながら、昨今の電気料高騰、円安進行、世界的な半導体不足の状況で、コスト削減など、自助努力だけではこの影響を吸収することが難しい状況となりました。つきましてはご覧の通りの内容で価格改定を行うことにしております。

サービス維持調整費については、恒常的な値上げではなく、サーチャージ課金のようなものとなり、市場動向に応じた見直しを予定しております。

お客様からの反応ですが、継続率、新規の申し込みについては特段の影響は見られておりません。

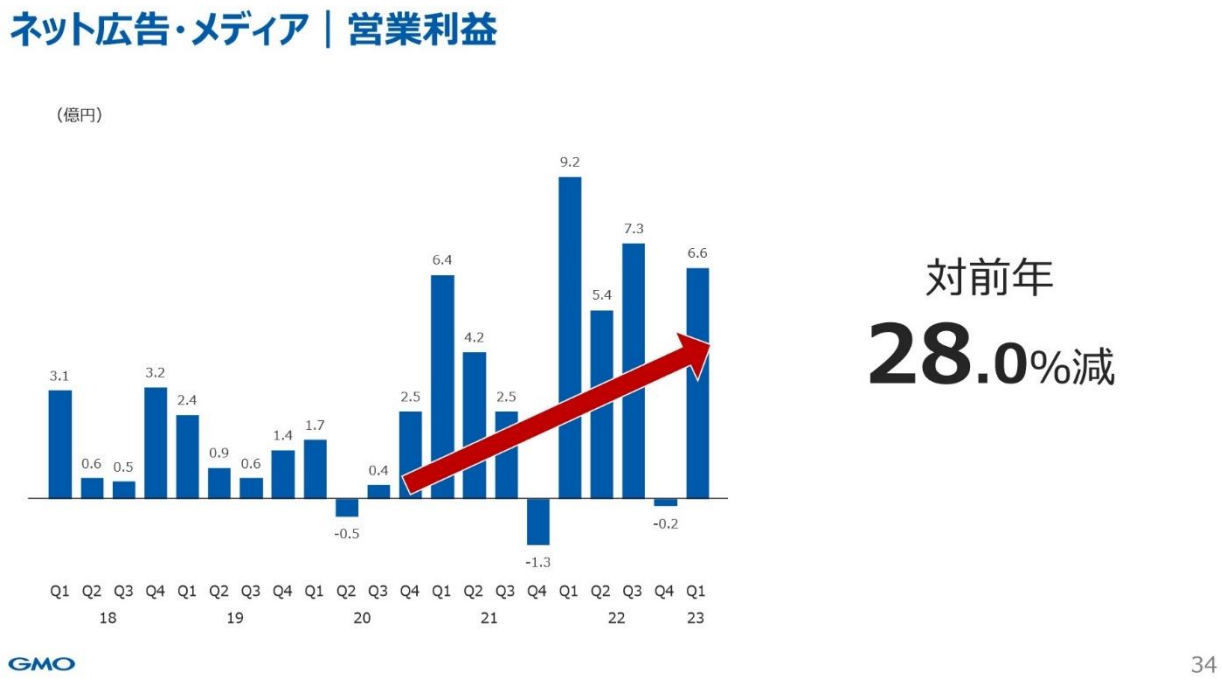
また業績影響についてですが、売上、費用ともに期間按分されるため、徐々に効果は表れ、業績影響は軽微と考えております。




続いて、広告・メディアです。

四半期売上の推移とその内訳です。ネット広告は回復する広告需要を取り込んだことに加え、自社商材の取り扱いも拡大し、好調なトレンドが続いております。

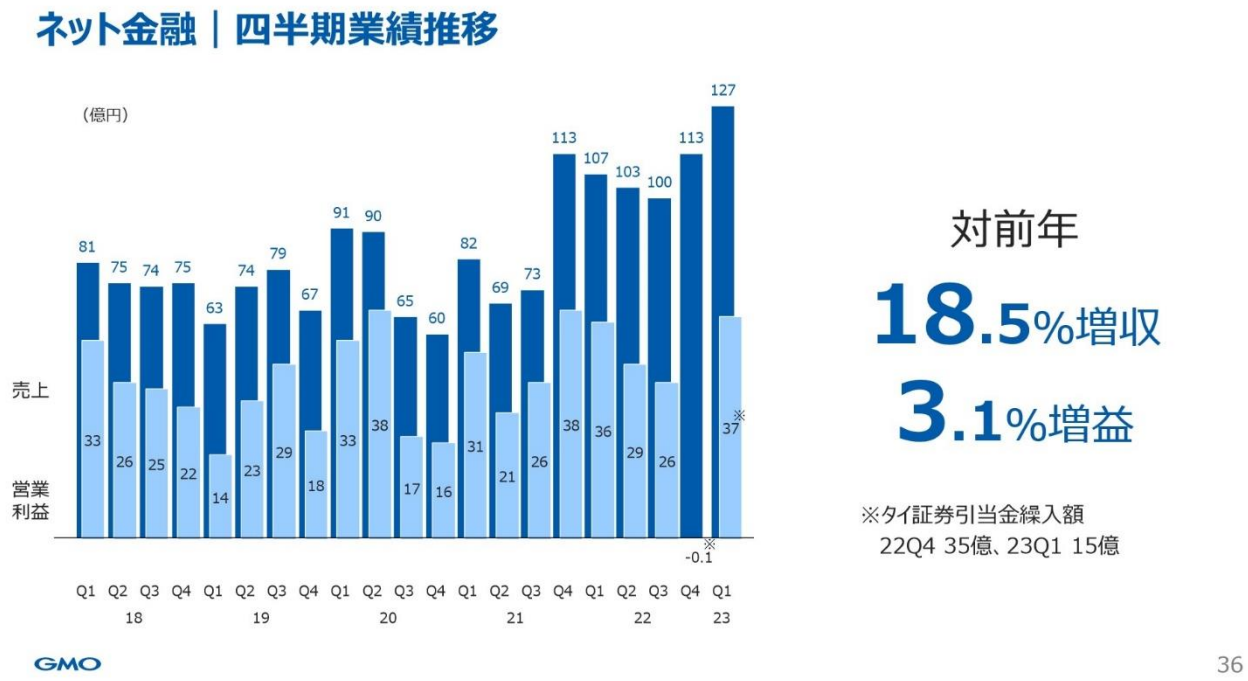
また、メディアも自社メディアの PV 数の伸びが引き続き好調に推移しております。




四半期営業利益の推移です。

ご覧の通り、2022 年をボトムに V 字回復基調が続いております。自社メディア、リサーチプラットフォームなどの利益率の高い自社商材拡大するというトレンドが続いております。

一方、取引拡大に伴う外注費の増加や、前年の人財投資による人員増から営業関連費用が増加したことに加え、広告配信費用の一時的な増加もありまして、対前年では減益となっております。

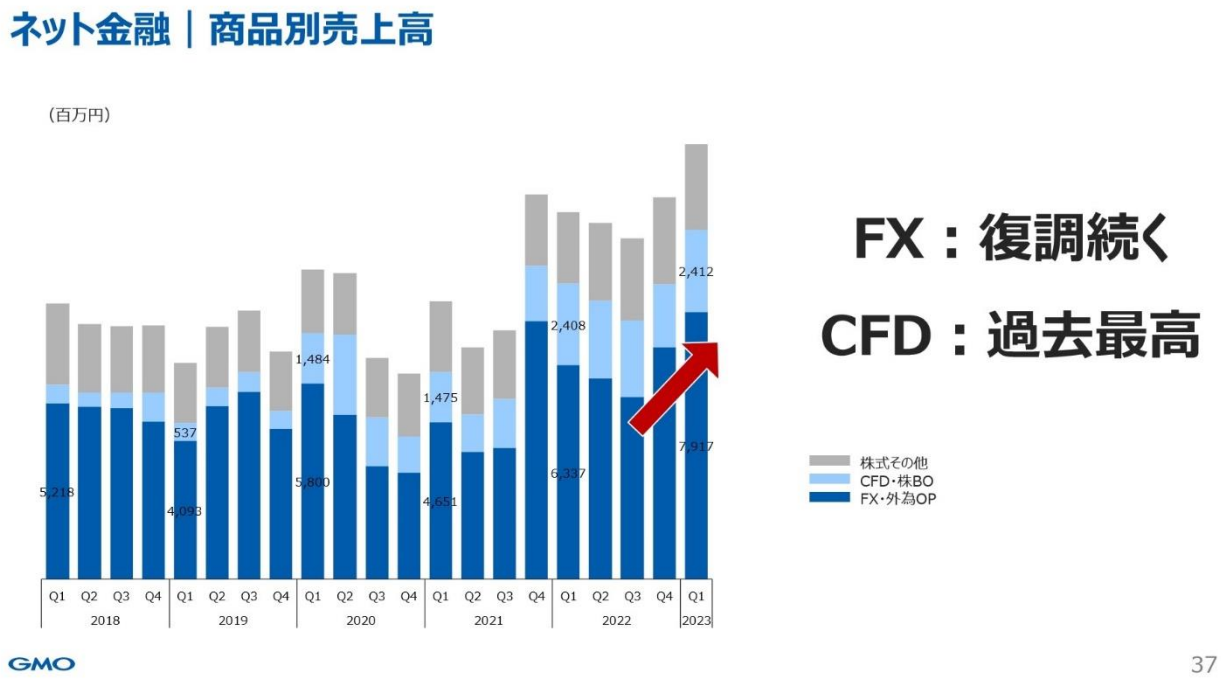



続いて金融です。

四半期業績推移はご覧の通りです。

第 1 四半期は、FX 取引が活発に推移し、また、ノイズ取り組みの強化により収益性が改善したことで、売上高は四半期最高を更新しました。

利益については、前年第 4 四半期に続き、タイ証券事業での引当金 10 億を計上しましたが、対前年で 3.1%増益となっております。

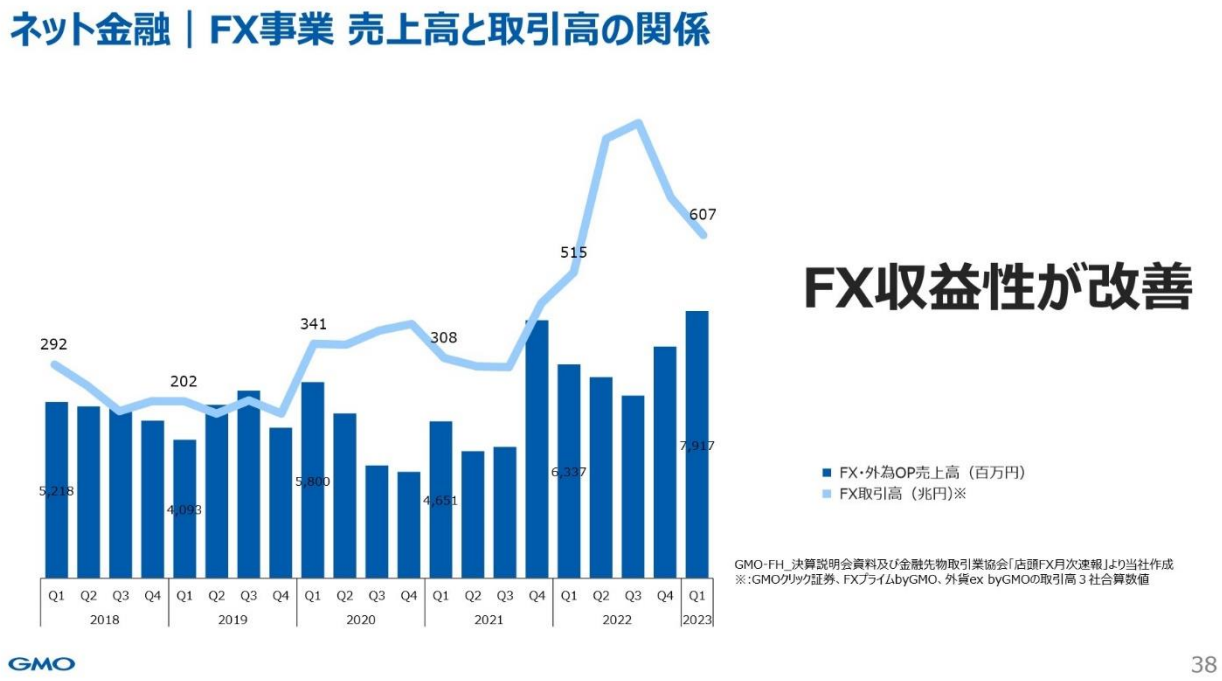



こちらは商品別の売上高の推移です。濃いブルーの FX では収益性が改善し、コロナ禍で活況であった 21 年第 4 四半期を上回る水準となりました。

また、薄いブルーの CFD はコモディティ関連指数の活発な取引を受け、過去最高の売上高となりました。

また、4 月 17 日には、外貨 ex byGMO においても、CFD 取引の提供を開始しました。

われわれの強みであるデリバティブ取引を各社で提供することで、積極的にクロスセルを行ってまいります。

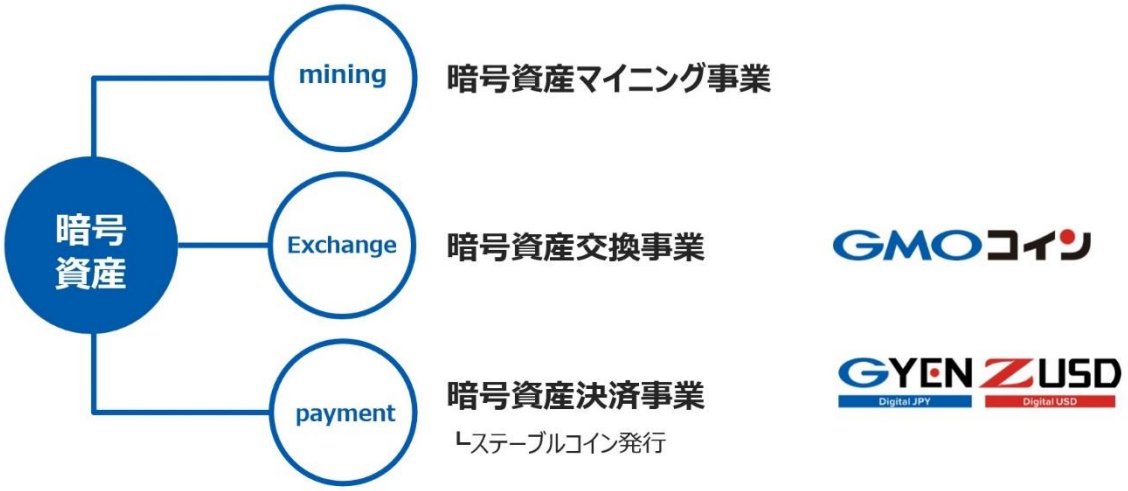



こちらは、FX 事業の売上高と取引高の関係を示したグラフです。

昨年は円安進行に伴い、取引高が急増した一方、売上高は減少しました。しかし、昨年第 4 四半期以降、収益改善施策を強化していることで、取引高は減少したものの、収益性が改善しております。

結果として、現状足元の取引シェアは低下しておりますが、より良いプロダクトにすることで、ここからシェアを積み上げていくという考え方で、各施策に取り組んでおります。

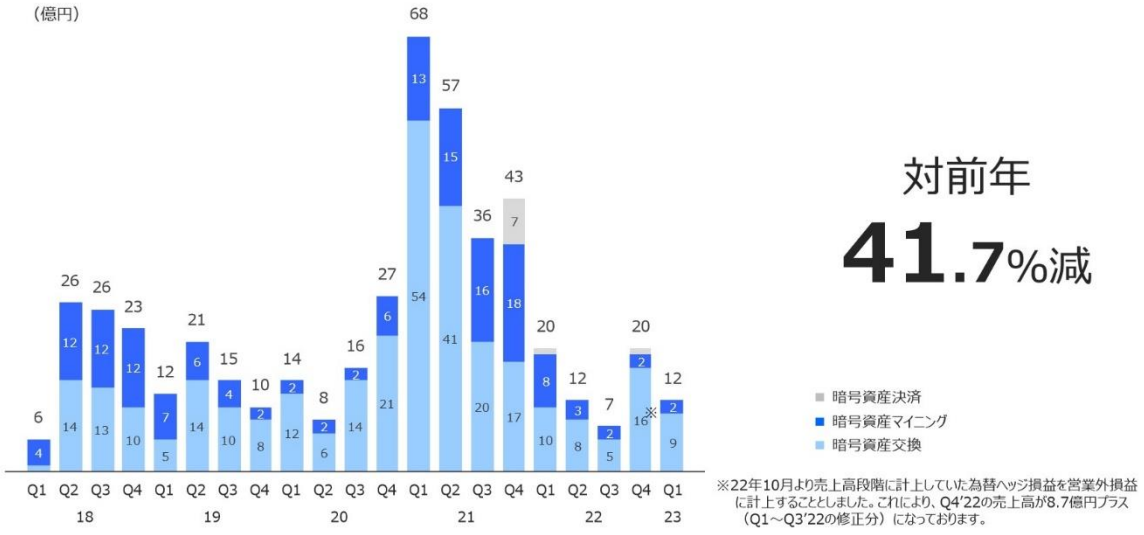
## 暗号資産事業




GMO 40

続いて、暗号資産です。暗号資産はこの三つの事業を展開しております。それぞれマイニング、交換、決済です。

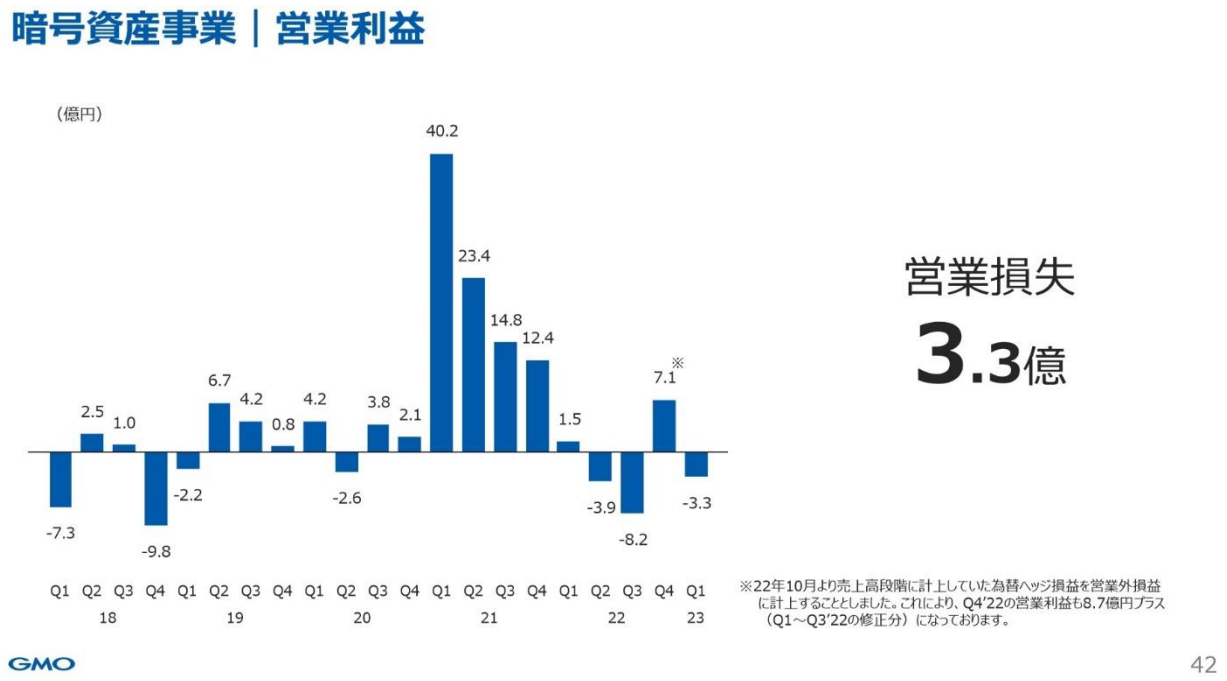
## 暗号資産事業｜セグメント別売上高




GMO 41

四半期売上の推移とその内訳です。交換事業では、低調なマーケットの環境の中、売買代金が前年同期比で大きく減少するのに伴い、売上高も減少しました。

世界的に逆風が吹く中、銘柄追加や顧客獲得に努め、口座数は堅調に推移しております。




こちらは四半期営業利益の推移です。

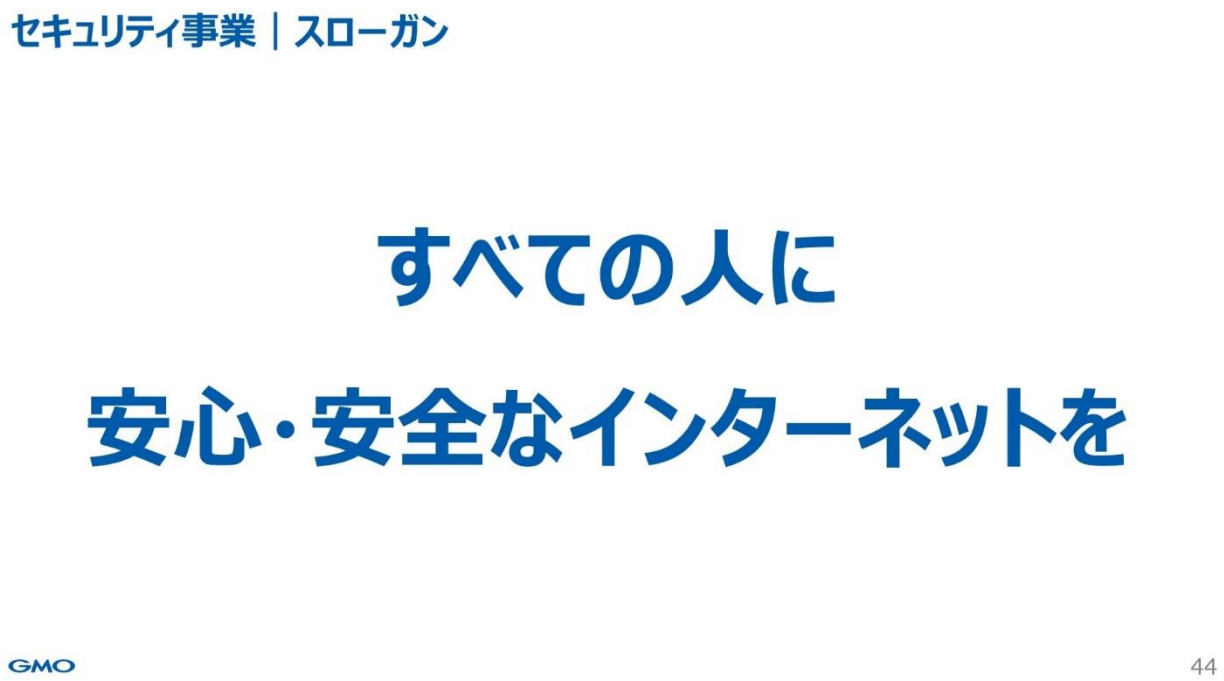
売上高の減少に伴い、当セグメントでは損失が続いております。暗号資産取引高の減少が継続しており、利益を出しにくい状況が続いております。

こうした中、マーケティング投資については引き続き抑制した形での運用を継続しています。

引き続き、内部的な施策を淡々と継続し、再度マーケットが活況になった際には、利益を出せる体制を構築してまいります。

各事業の状況は以上となります。

最後のトピックスについては CFO の安田がご説明いたします。




**安田**：それでは、最後のトピックスにつきまして、私からご説明をさせていただきます。

まず一つ目は、セキュリティ領域への取り組みについてお話をさせていただきます。

「すべての人に、安心・安全なインターネット」。サイバー攻撃が喫緊の社会課題、経営リスクになってきているというお話は、前回の決算説明会でもお話をさせていただきました。DX、オンライン化の進展で、今後ますます加速するセキュリティのニーズに応えるべく、こちらをセキュリティ事業のスローガンとして掲げ、安全な国家社会の実現に貢献してまいります。

## セキュリティ事業｜3つの領域

①暗号セキュリティ　GlobalSign by GMO

②サイバーセキュリティ　GMO CYBER SECURITY IERAE

③ブランドセキュリティ　GMO BRAND SECURITY

GMO　45

私どものセキュリティ事業ですが、こちら三つの柱で構成されております。

一つ目認証技術を活用した SSL などの暗号セキュリティ。二つ目、日本最強のホワイトハッカー集団によるサイバーセキュリティ。そして 3 点目ドメイン商標のプロによるブランドセキュリティです。

GMO CYBER SECURITY IERAE

## 日本最強のホワイトハッカー集団

GMO　46

今回は昨年１月にグループジョインした日本最強のホワイトハッカー集団、GMO サイバーセキュリティ by イエラエのアップデートについてお話をいたします。

まず、サイバーセキュリティの導入事例です。GMO サイバーセキュリティ by イエラエの最大の強みが技術力です。

攻撃者の視点を有するホワイトハッカーが行う脆弱性診断を、ご覧のような国内外の幅広い業界業種の企業様にご利用いただいております。

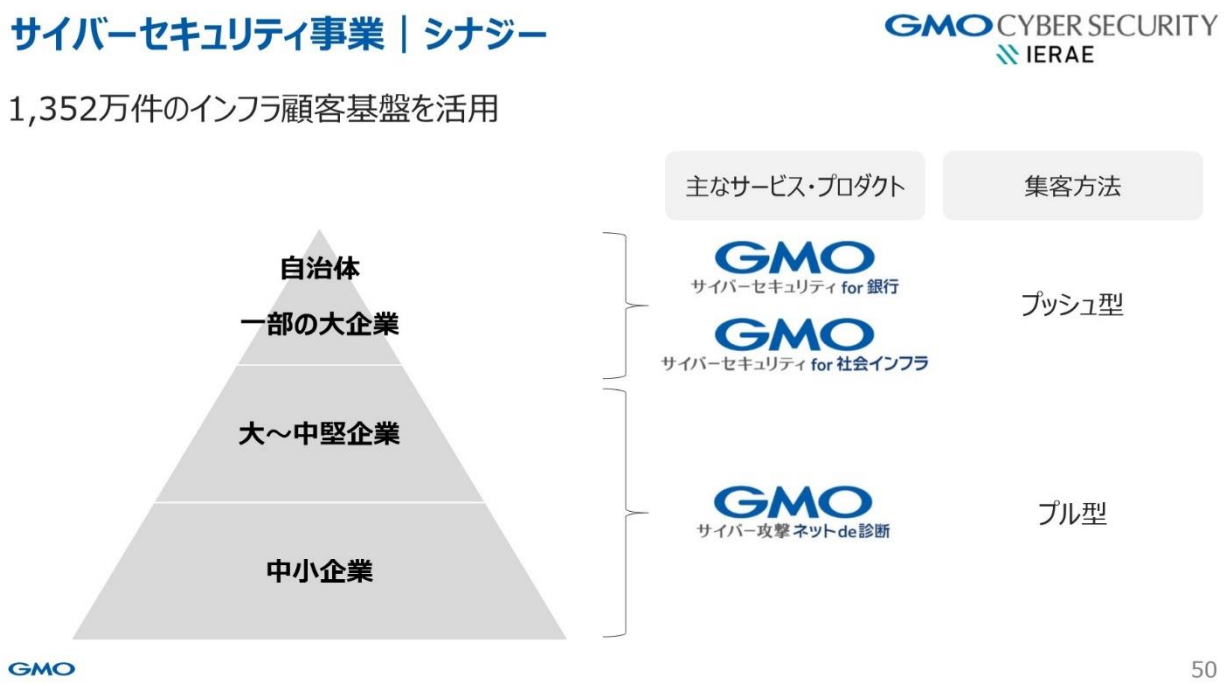
続いての実績ですね。このようになっております。

国内外のコンテストでナンバーワンになっているほか、政府、警察庁、防衛省がサイバーセキュリティ対策を本格化する中で、そのようなサイバーセキュリティの教育研修のお手伝いをさせていただいております。

このように技術支援に対しても感謝状を頂戴しております。

そして、イエラエでは、新サービスの提供を開始いたしました。サービス名は、GMO サイバー攻撃ネット de 診断となっています。この GMO サイバー攻撃ネット de 診断は、ドメインを入力すると自動でそのウェブサイトに穴がないかどうかをチェックし、判定結果をスコアリングしてお知らせする SaaS 型のプロダクトとなっております。誰でも簡単に、高いセキュリティ水準でサイトの安全性を診断できます。

月額料金は 980 円ですが、本年の 12 月末までは無料でご利用いただけます。

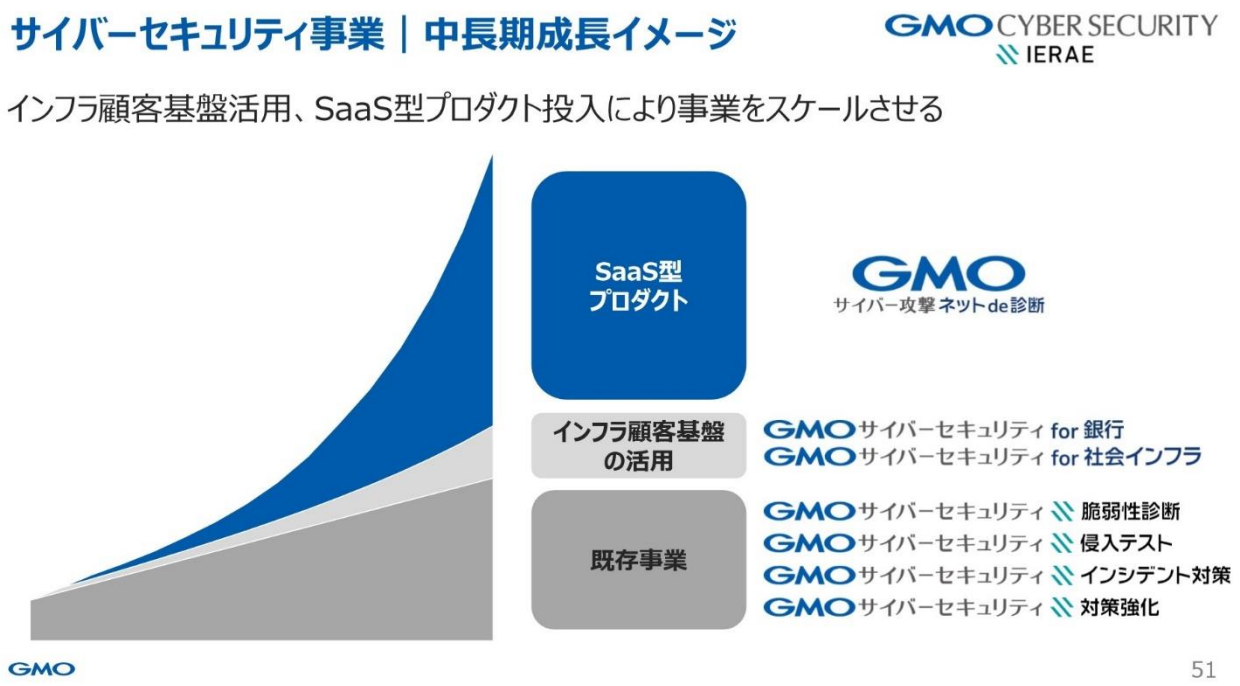



さて、私どものインフラの 1,352 万件の顧客基盤は、様々な規模のお客様がいらっしゃいますので、それぞれのお客様のセグメントに応じて、イエラエのサービス、プロダクト、クロスセル、クロスユースしていくことを考えております。

大口のお客様には、業界業種特化型の GMO サイバーセキュリティ for 銀行。こちら銀行様を対象としたサービスとなっております。あるいは、GMO サイバーセキュリティ for 社会インフラ。こちら社会インフラを担う会社様を対象としたサービスとなっております。

こちらこういったプロジェクト型のサービスを、プッシュ型の営業で展開をしております。

そして中小企業の皆様から大規模中堅企業様に対しては、ホワイトハッカーの知見を落とし込んだ SaaS 型プロダクトであるこの GMO サイバー攻撃ネット de 診断を、いわゆるプル型の営業で展開していこうと考えております。




そして、こちらがサイバーセキュリティ事業の中長期の成長イメージとなっております。

イエラエの既存事業および業界業種特化型のサービスは、プロジェクト型でありますので、ホワイトハッカーの人数に応じて事業がスケールしてまいります。

こちらについては引き合いも大変強く、ホワイトハッカーの採用、そして教育も続けていますので、今後も堅調な伸びを期待しております。

そして、さらに事業をスケールさせるのに必要なのは、やはり SaaS 型のプロダクトです。

このネット de 診断を筆頭に、インフラ顧客基盤とクロスセル、クロスユースを進めることで、ナンバーワンサービス同士のシナジーにより、事業をスケールさせてまいります。

## AIについて｜CEO熊谷のツイート（2月～3月）

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 2月17日
僕個人はめちゃくちゃ活用中。グループ全体でも今後活用していきます。

ChatGPTを日本企業はどう使う？「禁止」ドコモ、「模索」楽天、「自社開発」LINE…14社調査(BUSINESS INSIDER JAPAN)
#Yahooニュース

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 2月26日
ChatGPTに代表される新技術の活用は、企業や個人の未来を左右する

成功のためには制限すべきでない

bloomberg.co.jp/news/articles/... @businessより

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 3月10日
ChatGPTの活用を積極的に推進するため、賞金総額1000万円の「ChatGPT業務活用コンテスト」を開催します

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 3月29日
AI元年には諸説があるが、人々の生活に浸透したという意味でのAI元年は間違いなく今年。

過去の産業革命は平均して55年続いた。

1995年に始まったインターネット革命は、今年で28年目。24時間に例えるとちょうどお昼。午後の主役はAIで決定。

GMO 53

## AIについて｜CEO熊谷のツイート（4月～5月）

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 4月9日
OpenAIはChatGPTのAPIを3月1日に公開、続けて3月23日プラグイン対応。

2023年3月はIT産業にとって歴史的な転換点になるな。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 4月10日
AIは有能で多くの人の役に立つ。

一方、AIは使う人の能力により回答が変わる。

AIは格差を減らし人々の笑顔を増やすと思っていた。しかし、逆なことに気がついた。

今後は、上手に使える人や会社と、そうでない人や会社の間の差が大きくなるね。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 4月19日
AIを積極的に経営へ取り入れることが重要。

しかし、生産性の改善やコスト削減に繋がらなければまったく意味が無い。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 5月1日
インターネットを知って30年。ネット企業を経営して28年。

この産業は、直近の3ヶ月間が一番変化が大きいと感じます。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 5月1日
過去30年見てきたインターネットの普及、Webと検索サービスの拡大、スマホの登場、SNSの普及と比べて、現在のAIに関する開発と普及のスピードは比較にならないほど猛烈です。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 5月6日
AIが仕事を奪うという議論がある。

過去の産業革命では、たしかに馬車の仕事が減った。一方で鉄道の仕事が生まれた。

新しい技術は、一部の職業が無くなる一方で、新しい職業が生まれる。

熊谷正寿【GMO】 @m_kumagai · 5月6日
AIは、誰もが想像する以上のスピードで普及する。

結果、急速に社会・仕事・生活が変わる。

これだけは間違いない。

AIに対応しないと、オワコン会社、オワコン人材確定😳

GMO 54

そして 2 点目ですね。最後に、AI への対応について簡単にお話をさせ続いていきたいと思います。

昨年 11 月に OpenAI が Chat GPT のプロトタイプ版を公開して以降、生成系 AI を使ったサービスが急速に広がっております。

例えば、自動のカスタマーサポートや機械翻訳、音声認識、合成、文章生成など、大変多くの分野で効率や精度が向上しております。

ユーザー数もわずか 2 カ月で 1 億ユーザーを超えるなど、圧倒的なスピード感で進化し続けていること、皆さんお聞きおよびになっているかと思います。

さて、こちらなんですが、CEO の熊谷の AI が Chat GPT についての Twitter のツイートを一部ピックアップしたものです。全てのツイートには触れていませんが、ポイントをちょっとハイライトさせていただいております。

今年の 2 月からこれらに関連するツイートが目立ってまいりました。また、ここには記載がないですが、熊谷自身が AI 関連サービスに触れてグループ内に共有をしておりました。

そして、3 月には業務活用コンテストの開催を決めております。そして一番大切なのがこのスピード感についてなんですが、このスピード感については、右上のところですね。こうツイートしております。

インターネットを知って 30 年、ネット企業を経営して 28 年。この産業は、この直近の 3 カ月間が一番変化が大きいとツイートしております。そして、特にご紹介したいのは、左の列の中央のこのツイートですね。

はい、読み上げますと、AI は格差を減らし、人々の笑顔を増やすと思っていた。しかし、逆なことに気がついた。今後は、上手に使える人や会社と、そうでない人や会社の間の差が大きくなるね。まあ、こうツイートしています。

つまり。AI に対する見方が変わってきていることがおわかりいただけると思います。

# 期待から危機感へ

GMO 55

これはつまり、シンプルに申し上げますと、期待から危機感へ、シフトしているということです。

AI はフェイクニュースの問題とか、あと倫理面の課題とか、サイバーセキュリティなど。新しい分野ですのでいろいろな課題があるのはもちろんです。それでも、AI に対応していくという選択肢以外はないというのが、われわれの考え方となっております。

## ChatGPTへの取り組み

### 業務効率化、サービスへの導入に向け積極活用

| 部門 | 概要 | 時期 |
|---|---|---|
| GMO INTERNET GROUP（全社） | 「ChatGPT」の業務活用を開始 | 2023年3月 |
| GMO ペパボ | EC関連3サービスにてマーケティング支援機能を提供開始 | 2023年3月 |
| GMO TECH | AI研究プロジェクト「GMO TECH プロティノス」発足<br>既存サービス領域での実証実験を開始 | 2023年3月 |
| GMO AD PARTNERS | LINE公式アカウント運用ツール「TRUE Connect byGMO」にメッセージ自動生成機能、AIチャット機能「michill AIコンシェルジュ（β版）」の提供をそれぞれ提供開始 | 2023年4月 |

GMO 56

そして、私どものAI Chat GPTへのグループとしての取り組みですが、ITはドッグイヤー、7倍早いと言われていました。それがこのAIの登場によりまして、100倍速くなったという印象を持っております。

つまり、1カ月の遅れは100カ月の遅れということです。スピード感がとにかく重要だということを社内に周知徹底しております。

3月にはグループでのChat GPTの業務活用を開始し、Chat GPT業務活用コンテストの開催も決定いたしました。こうした積極活用の動きもあり、既にご覧のサービスで、AI機能の提供を始めております。

GMOインターネットグループは、「AI活用No.1企業グループへ」をスローガンに、AIを積極的に経営に取り入れてまいります。

AI時代においても、生産性の向上やコスト削減を通じて、ナンバーワンサービスをお客様に提供してまいります。どうぞご期待ください。

本日の説明会は以上となります。ご視聴いただきまして、ありがとうございました。

「すべての人にインターネット」。

［了］

---

***脚注***

*1.　音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載*

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。