GMO インターネットグループ株式会社

2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2023 年 8 月 9 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 12 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度　第 2 四半期
[日程]	2023 年 8 月 9 日
[ページ数]	40
[時間]	16:00 – 16:39 （合計：39 分、登壇：39 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 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） 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 2 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。今回の決算説明会は、世田谷区用賀の GMO インターネット TOWER の最上階に建設しました GMO GLOBAL STUDIO からお届けしております。

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。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。

安田：CFO の安田でございます。2023 年 12 月期第 2 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。本日の説明会ですが、世田谷区用賀の GMO インターネット TOWER に新たに開設されました GMO GLOBAL STUDIO からお届けします。このスタジオは、私どものビジネスにおける展開を考えております。

さて、この GMO GLOBAL STUDIO ですが、LED パネルを用いた 3DCG や VFX 技術を取り入れた動画の時代に対応した国内最先端スタジオです。さらに、他のスタジオにはない差別化のポイントとしては二つありまして、一つ目ですけれども、リアル会場にも観客が集まることができる参加型の会場でありますので、オーディエンスとの一体感や反応を感じ取れるというのが一つ目です。

そして、二つ目ですけれども、スタジオとしては天井高が 10m という、かなり天井の高い空間となりますので、3DCG や VFX で天井高を生かした迫力のある映像をつくれるという点になります。リアルとオンラインを掛け合わせたハイブリッドイベントとして、さまざまな企業様のカンファレンスや社内イベントから、YouTuber や TikTok で活躍するクリエイター向けの動画作成まで、全世界に向けて配信することが可能です。来年 4 月からは、一般の方にご利用いただけるように現在準備を進めております。ぜひご利用いただければと存じます。

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

さて、決算のお話に移りたいと思います。当社は 12 月決算ですので、4-6 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。

本日のアジェンダですが、ご覧のとおりです。

結論と要約｜Q2（4-6月）決算サマリー

前年はインキュベーション事業が大きく貢献。今期は特殊要因による押し下げもあり**減収減益**

（億円）	Q2'22（4-6月）	Q2'23（4-6月）	増減額	増減率
売上高	694	**644**	▲50	▲7.3%
営業利益	198	**96**	▲101	▲51.4%
経常利益	213	**106**	▲107	▲50.4%
最終利益	90	**24**	▲66	▲73.4%

GMO 3

まずは決算サマリーとなります。数字はご覧のとおりとなっておりまして、前年の同期と比べると減収減益の決算となりました。

要因は主に二つでして、一つ目は、前年にはインキュベーション事業で、投資先株式の一部売却により、100 億円を超える利益貢献があったこと。そして、二つ目ですが、今期は特殊要因による押し下げがあったことです。この特殊要因については、後ほどご説明をいたします。また、最終利益の下げ幅が大きくなっていますが、こちらも前年に持分法適用会社の株式の売却益があったことによるものです。

結論と要約｜Q2（4-6月）決算サマリー

					評価 Q2	評価 Q1
インフラ	売上	425億	(YoY+16.0%)	圧倒的No.1サービスの集合体 対面決済で大口案件、売上を牽引 フリーナンス事業で貸引10億を計上	○	◎
	営業利益	60億	(同+7.5%)			
広告・メディア	売上	84億	(同▲0.9%)	一部業種の反動減により売上は微減 人員増などにより、費用が先行	△	○
	営業利益	3億	(同▲34.6%)			
金融	売上	122億	(同+18.3%)	FX：前年からの収益性改善施策が奏功 CFD：高水準の取引続き堅調 海外：タイ証券で貸引9億を計上	○	○
	営業利益	38億	(同+28.9%)			
暗号資産	売上	9億	(同▲26.0%)	マーケットは低調も中長期的な期待値は不変	△	△
	営業利益	▲4億	(前年は▲3億)			
インキュベーション	売上	4億	(前年は128億)	前年は投資先株式の一部売却あり		
	営業利益	0億	(前年は101億)			

GMO 4

続いて、各セグメントのサマリーになります。右側にマネジメントの定性評価を、1Q のものと併せて記載しています。

まずインフラですが、○です。◎ではなく、○です。圧倒的 No.1 サービスの集合体による拡大が続き、売上が四半期最高を更新しました。第 1 四半期に続きまして、対面決済が数字を牽引いたしました。

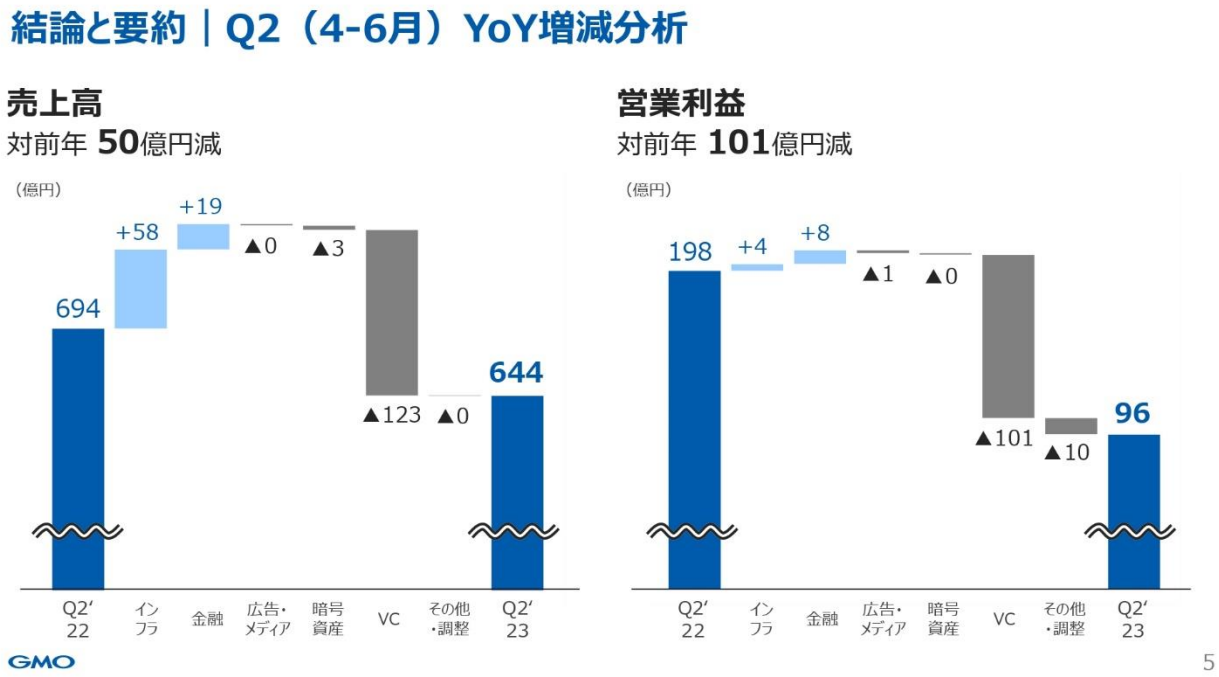
一方、利益についてですけれども、こちらは GMO ペパボで展開する FREENANCE 事業において滞留債権が発生し、貸倒引当金約 10 億円を計上したことから、増益率は 1 桁台にとどまりました。事業モメンタムはきわめて堅調であるものの、この事案を重く受け止めまして、セグメント全体としては◎ではなく○としています。

続いて、広告・メディアは△と減収減益となりました。自社メディアは好調に推移したものの、広告代理において一部業種の反動減が見られました。また、利益については、前年の人材投資による人員増から費用が先行しております。

続いて、金融は〇、増収増益となりました。売上高は四半期最高となった第 1 四半期に次ぐ水準となっております。FX は〇、前年第 4 四半期以降の収益改善施策の効果が表れております。CFD についても〇です。コモディティ関連が活況だった前年比ではマイナスとはなりましたが、堅調に推移して、FX に次ぐ主力商材となっております。そして、海外は×です。タイの証券事業において、貸倒引当金 9 億円を追加計上することとなりました。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、財産差し押さえなどを含めて鋭意回収を進めております。

暗号資産は△です。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、口座数は堅調に推移をしております。一方、マーケット環境は、ビットコイン価格の上昇など、反転の兆しは見られるものの、引き続き低調で、取引高も業界全般に落ち込んではいます。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ある領域という見方は変えておりません。しかるべきと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、インキュベーションはご覧のとおりです。前年は投資先である Coda Payments 株式の一部売却があり、100 億円を超える利益創出となっておりました。



続いてですが、セグメントごとの売上利益の増減分析となります。左側が売上、右側が営業利益となっております。

インフラ金融で売上利益を積み上げましたが、特殊要因による押し下げ、また前年度のインキュベーション事業の大型イグジットの影響があり、連結では 50 億円の減収、101 億円の減益となりました。

Q2（4-6月）の特殊要因｜概要

グループ会社の金融関連事業において大口顧客に対する不良債権が発生、引当金を計上

セグメント	事業	事業内容	営業利益影響（単位：億円）
インフラ（GMOペパボ）	FREENANCE by GMO	ファクタリング	▲10.9
金融（GMO-FH）	GMO-Z.com Securities TH Ltd.	信用取引	▲9.8

GMO 6

こちらでは、この四半期の特殊要因についてご説明をしたいと思います。

まず概要となります。GMO ペパボのグループ会社で展開しております、ファクタリングサービスである FREENANCE。そして、GMO フィナンシャルホールディングスのタイのグループ会社で展開しております、信用取引事業。この金融関連の二つの事業で、いずれも大口顧客に対する不良債権が発生し、ご覧の金額の貸倒引当金を計上することとなりました。

Q2（4-6月）の特殊要因｜要因と対策

各事業だけでなく、**グループガバナンス課題**として、再発防止策に着手済

	主な要因	対策
グループ管理	• グループの規模拡大に伴う、グループガバナンスの不徹底	• 私たちが大切にしている**GMOイズムの徹底** • グループ管理部門の強化 • ビジネスリスク委員会の設置
FREENANCE by GMO	• 債権買取での審査不足 • 取引規模の拡大に伴う対応不足	• 組織体制・管理体制の見直し • ビジネス戦略の再構築
GMO-Z.com Securities TH Ltd.	• リスク管理体制の不備 • 海外子会社管理体制の不備	• 管理体制の見直し • ビジネス戦略の再構築

GMO 7

そして、どうしてこのような問題が起こってしまったのか。いろいろございますが、その本質はグループガバナンスにあると捉えております。グループの規模拡大に伴って、グループガバナンスの不徹底さが起きてしまったということと考えております。

この点、問題が発生してしまったそれぞれのグループ会社において、要因や課題の特定、対策の実施を行うことはもちろんですが、グループ管理の観点からも、グループガバナンスの課題として、再発防止策に着手をしております。

その対策となりますが、まず私たち GMO インターネットグループが大切にしております、一般の会社で言うところの社是社訓に当たる GMO イズムの徹底、これがまず第一です。次に、グループ管理部門、これはグループ会社を管理する GMO インターネットグループ本体の管理の強化。そして、プロジェクトとして、ビジネスリスク委員会というものを立ち上げまして、静的なリスク委員会ではなくて、より能動的、プロアクティブにビジネスリスクを検証していくというプロジェクトを立ち上げております。

GMO ペパボ、GMO フィナンシャルホールディングスにおける取組みにつきましてはご覧のとおりですが、詳細はそれぞれ各社の決算説明会資料をご覧いただければと思います。

結論と要約｜Q2累計（1-6月）決算サマリー

（億円）	Q2'22（1-6月）	Q2'23（1-6月）	増減額	増減率
売上高	1,255	1,300	+44	+3.6%
営業利益	309	206	▲103	▲33.4%
経常利益	334	225	▲109	▲32.7%
最終利益	155	63	▲91	▲59.1%

GMO 8

そして、こちらは１月から６月の累計の数字となっております。

数字はご覧のとおりとなっておりまして、前年同期と比べると増収減益の決算となりました。主な要因は先ほどの説明と同様でして、前年のインキュベーション事業での利益貢献、そして今期の特殊要因による押し下げによるものになります。

結論と要約｜株主還元（方針）

総還元性向 50% ＝ 配当性向 33%以上 ＋ 自己株式の取得・消却 17%

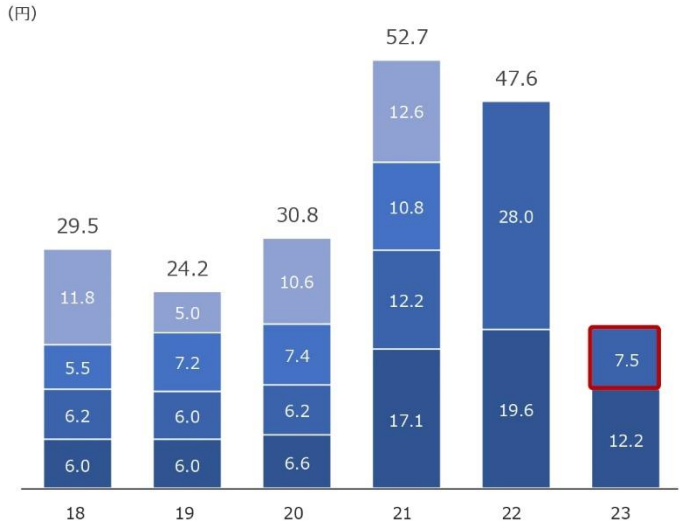
四半期配当

年度末の最終利益を原資として**翌年度**に実施

GMO 9

続きまして、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）



23Q2の配当金

7.5円

Q4
Q3
Q2
Q1

GMO

10

こちらは 1 株当たりの配当金の推移です。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 2 四半期の配当金は 7.5 円となります。

結論と要約｜株主還元（自己株式の取得･消却）

順調に進捗

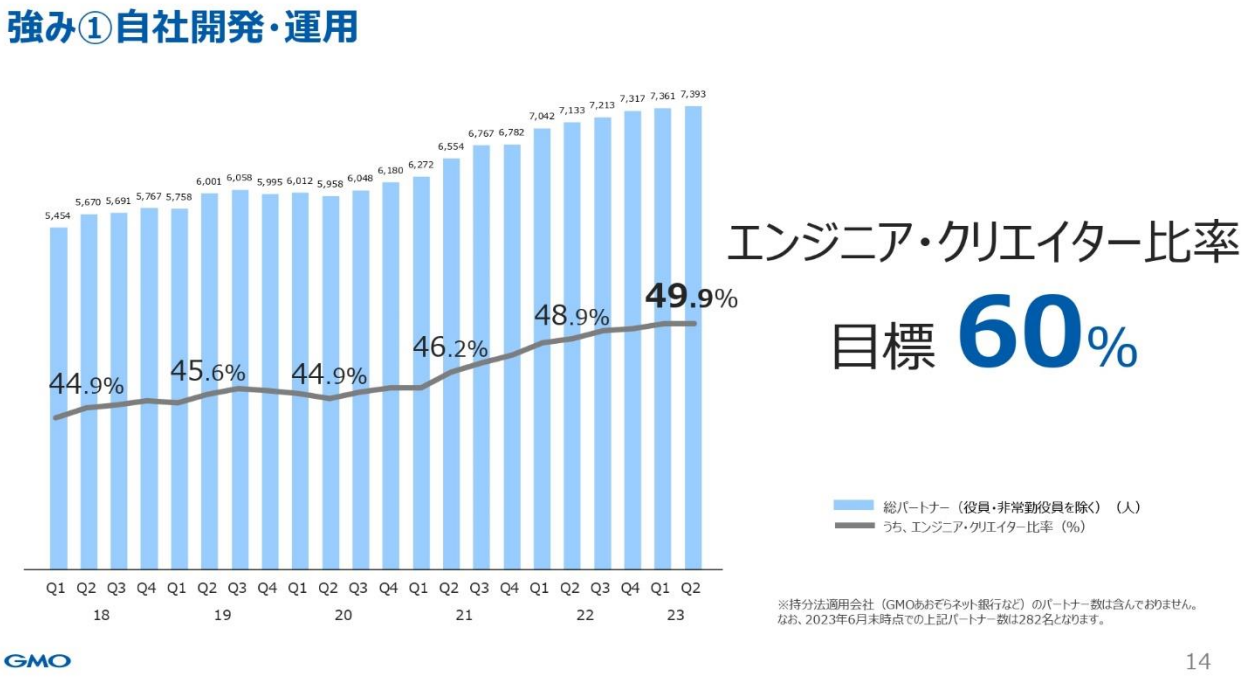
	予定	進捗 （7月末時点）
取得価額	15.1億円 ※	**11.5**億円
取得株式総数	70万株 ※	**43.1**万株

※いずれも上限、取得した自己株式については消却予定、取得期間：2023年2月14日～2024年2月9日

GMO

11

最後に、自己株式の取得の進捗についてのご報告となります。予定しております総額 15.1 億円の取得に対し、ご覧のように順調に進捗をしております。



さて、業績の詳細に入る前に、前回同様、改めて当社グループの強みについてご説明をさせていただきます。

大きく二つとなります。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速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、自らつくって自ら運用する、ものづくりの会社でなければならないと考えております。

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づくりに関わる人です。6 月末のパートナー数は 7,300 名を超えておりますが、このうち、つくる人の比率が 49.9%となっております。このつくる人比率に初めて目標設定したのは 2011 年のことです。当時の目標値は 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 2023 年 2 月です。インターネットの時代は共感の時代です。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 と言われるべく、ものづくりの会社として成長を続けてまいります。

また、4 月には新卒パートナー58 名が加わっています。新卒年収 710 万円プログラム、地域 No.1 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のもとでの第 1 期生となります。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ます。

強み②岩盤ストック収益とは

無くならない、無くてはならない

かつ

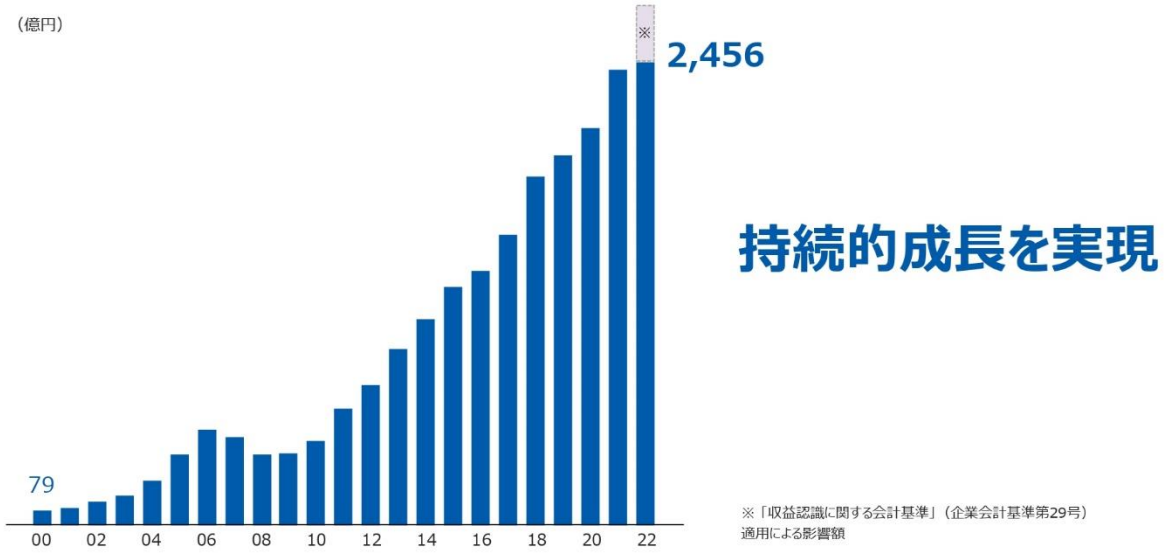
継続課金の商材

GMO 16

強みの二つ目ですけれども、GMO 用語であります岩盤ストック収益という当社グループの収益モデルです。

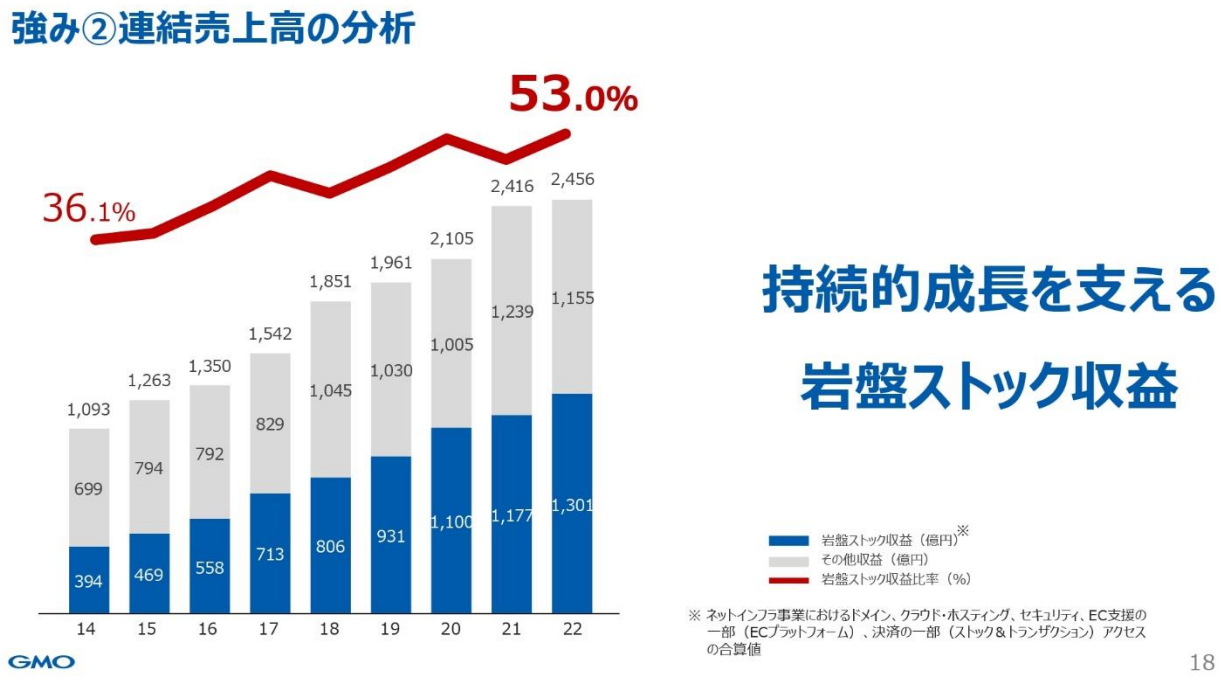
前期で 14 期連続増収増益を達成することができたのは、創業以来、この岩盤ストック収益を積み上げてきたからだと考えています。これは、インターネットが続く限りなくならない、なくてはならない、かつ、継続課金の商材からもたらされるストック収益だと考えております。

強み②連結売上高の推移



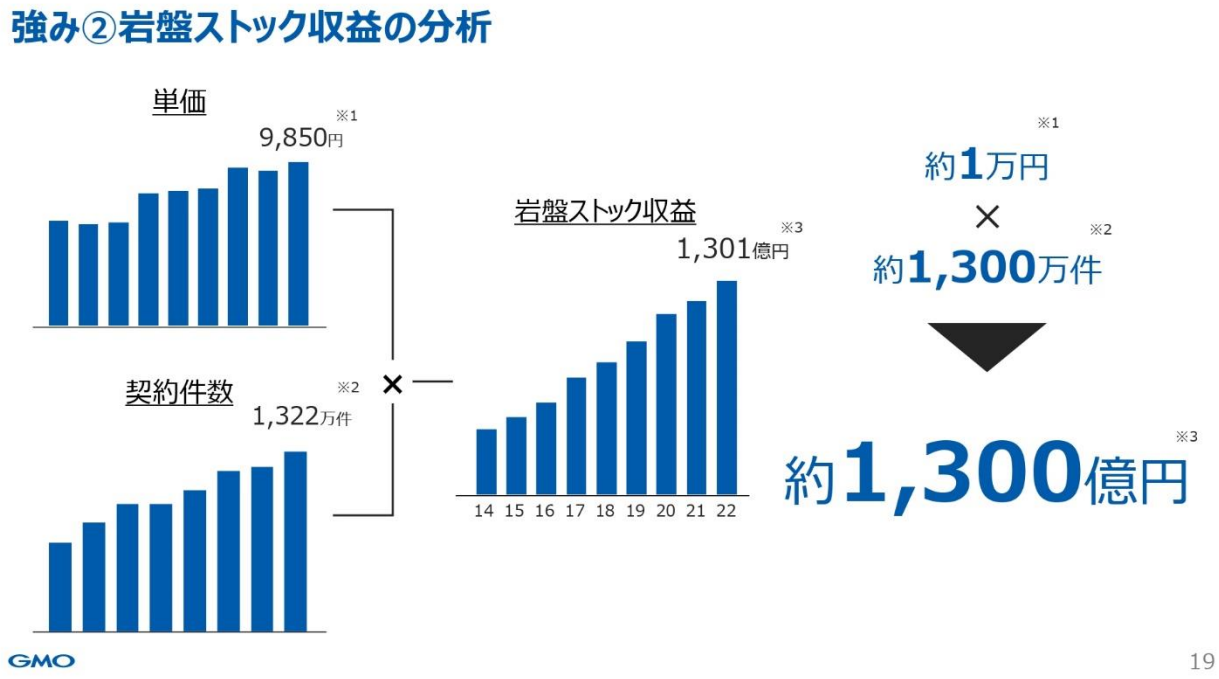
GMO 17

こちらは、連結売上の推移です。ご覧のとおり、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、連結売上に占める岩盤ストック収益の比率になります。

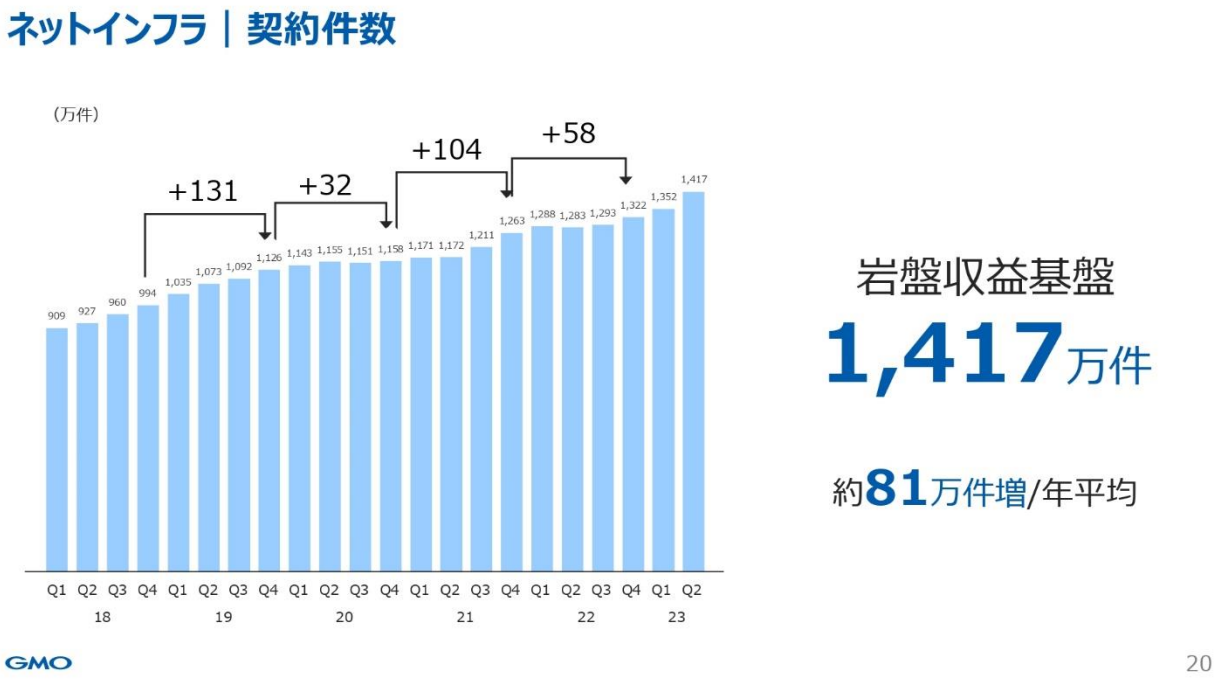
岩盤ストック収益には、インフラ事業における継続課金型収益と、継続課金に近いトランザクション型収益を含めております。ご覧のとおり、岩盤ストック収益こそがわれわれの持続的成長を支えております。



そして、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、1 年の単価約 1 万円×約 1,300 万件の契約件数から生み出されていることになります。

そして、契約件数は足元でも毎日 1 万件の新規のお申し込みをいただいております。解約もあるため、純増ベースではもう少し小さくなりますが、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、今後も拡大していくものと考えております。



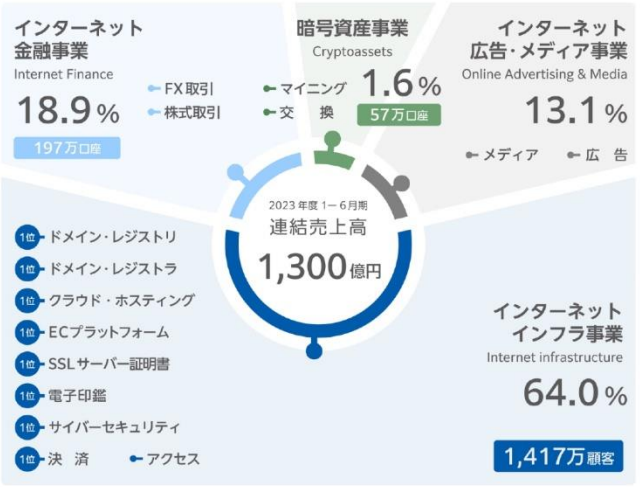
そして、こちらはインフラの契約件数の状況です。

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。6 月末では 1,417 万件となっております。商材ミックスの変化もあるため、増加ベースは一様ではございませんが、過去の年度末の数字をご覧いただきますと、おおよそ年間 81 万件ベースで増加している計算となります。

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

さて、次のパートのグループ概況からは、グループ執行役員・財務部長の稲垣よりご説明いたします。

グループ概況｜事業領域



岩盤収益基盤
＋金融顧客基盤

1,671万顧客

1,417万顧客　197万口座　57万口座

対前年

146万件増

インフラ134万件＋金融12万件

※売上比率はセグメント間取引消去前の数値で算出。インフラ、金融、暗号資産事業の契約数を実数で集計。インターネット金融事業の口座数にGMOあおぞらネット銀行の口座は含みません

GMO　22

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。よろしくお願いいたします。グループ概況、セグメント別状況について私よりご説明いたします。

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 1,417 万件に、FX、証券、暗号資産の口座数を合わせた顧客基盤は 1,671 万件となっています。

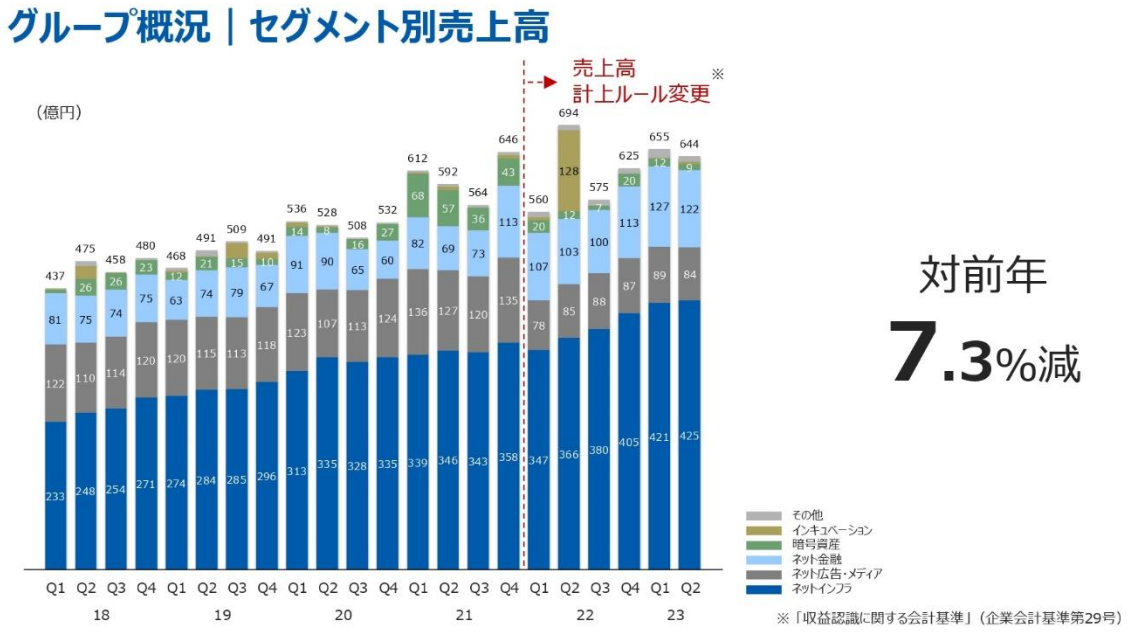
グループ概況｜上場グループ10社　時価総額・持分相当額

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	2,957		
3769	GMOペイメントゲートウェイ	プライム	8,191	40.7%	3,335
4051	GMOフィナンシャルゲート	グロース	938	23.4%※3	219
7177	GMOフィナンシャルHD	スタンダード	841	65.8%	553
3788	GMOグローバルサイン・HD	プライム	339	51.8%	176
3633	GMOペパボ	プライム	89	59.5%	53
4784	GMOアドパートナーズ	スタンダード	70	57.0%	39
6180	GMOメディア	グロース	50	66.0%	33
3695	GMOリサーチ	グロース	48	54.8%	26
6026	GMO TECH	グロース	41	54.1%	22
	グループ10社合計		**1兆3,568億円** ※4		**4,460億円**

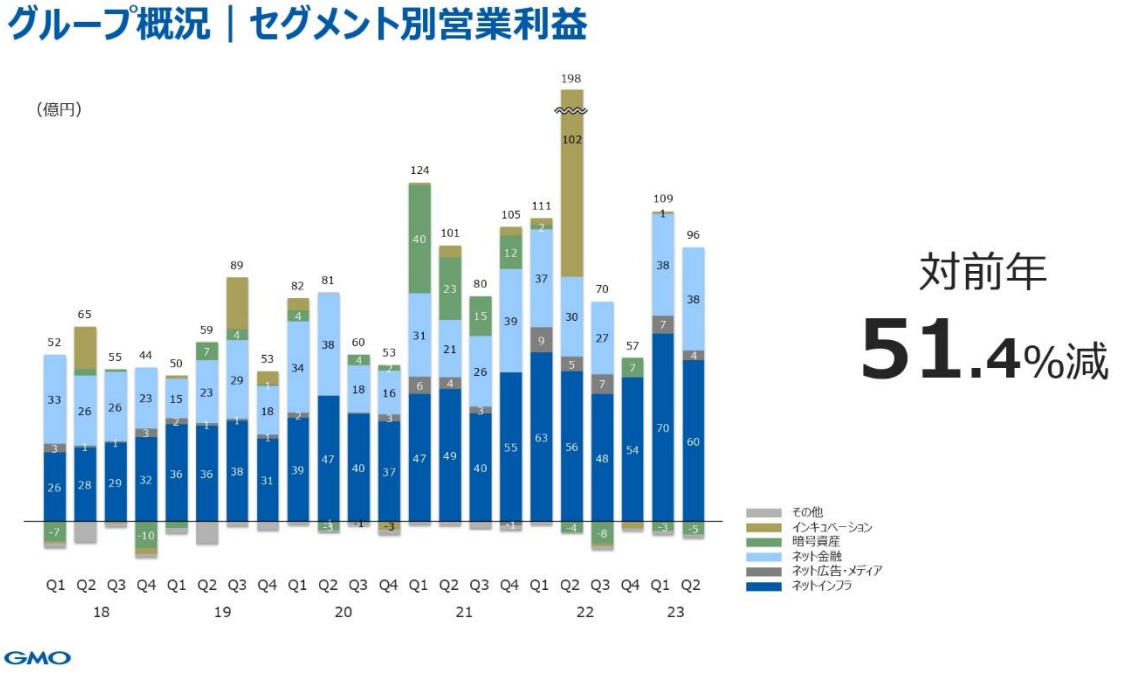
※1:時価総額は8/8時点　※2:持分比率は6月末時点の間接保有分を含む値　※3:GMO-PGを通じた間接保有分　※4:単純合算

GMO　23

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。グループの時価総額は合計 1 兆 3,000 億円、当社の持分相当額は 4,000 億円をそれぞれ超えてきています。



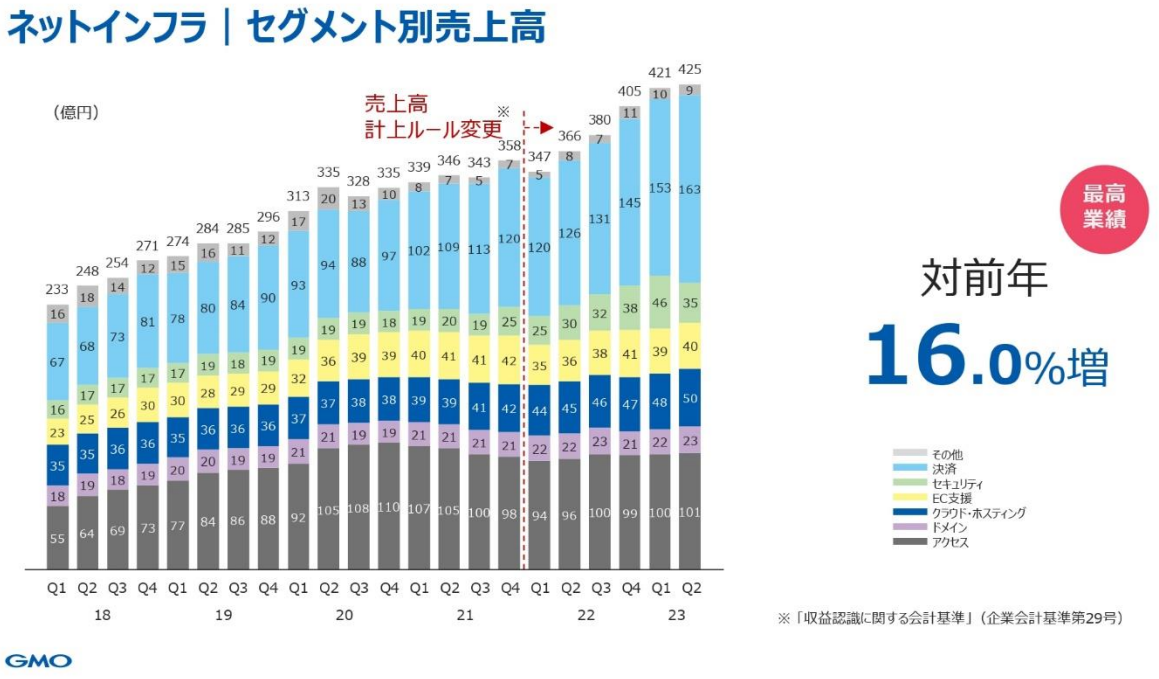
こちらはセグメント別の四半期売上高の推移です。前年同期から、売上高計上ルールの変更がありましたが、一番下の濃いブルーのインフラを中心とした成長トレンドが継続しております。



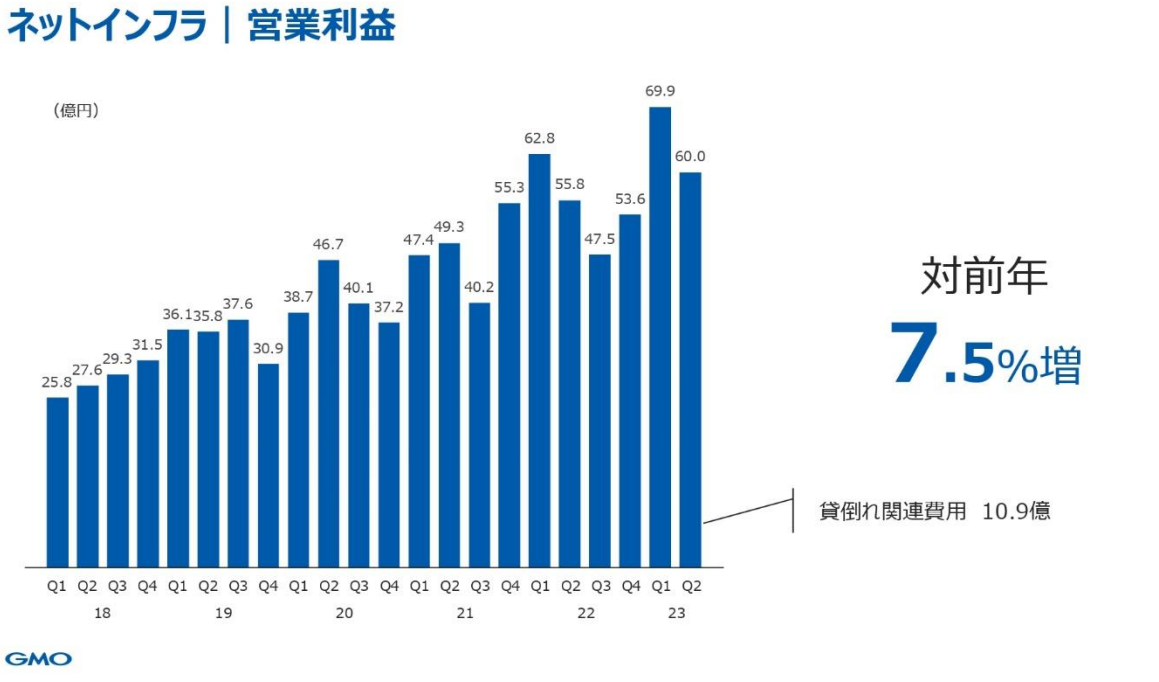
続いて、セグメント別の四半期営業利益の推移です。インフラの岩盤ストック収益をベースに、高収益な金融事業による持続的成長という見方は全く変わっておりません。

続いて、インフラです。こちらはインフラの事業内容です。

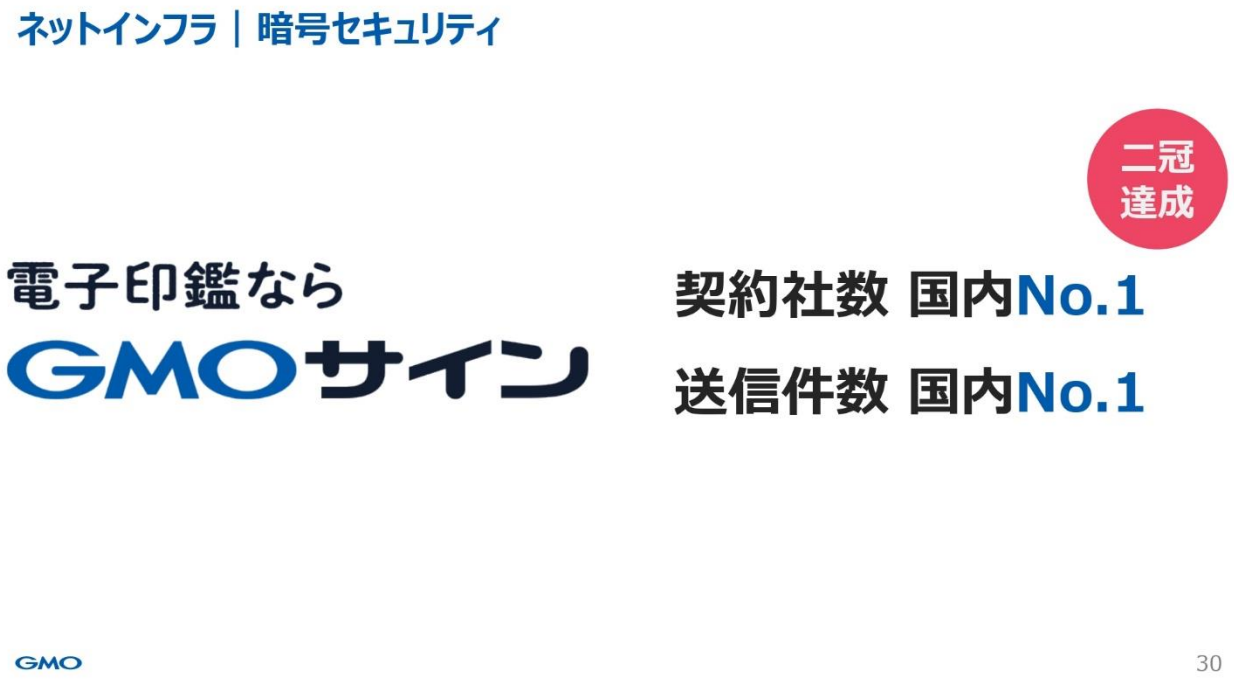
ドメイン、クラウド・ホスティング、EC プラットフォーム、SSL サーバー証明書、電子印鑑、サイバーセキュリティ、決済、アクセスと、いずれもインターネット社会にとってなくならない・なくてはならない No.1 サービスの集合体です。



こちらは、四半期売上高の推移とその内訳です。ご覧のとおり、四半期最高業績を更新しており、この四半期も 16%増と強い数字が出ています。主な要因は、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が好調に推移いたしました。



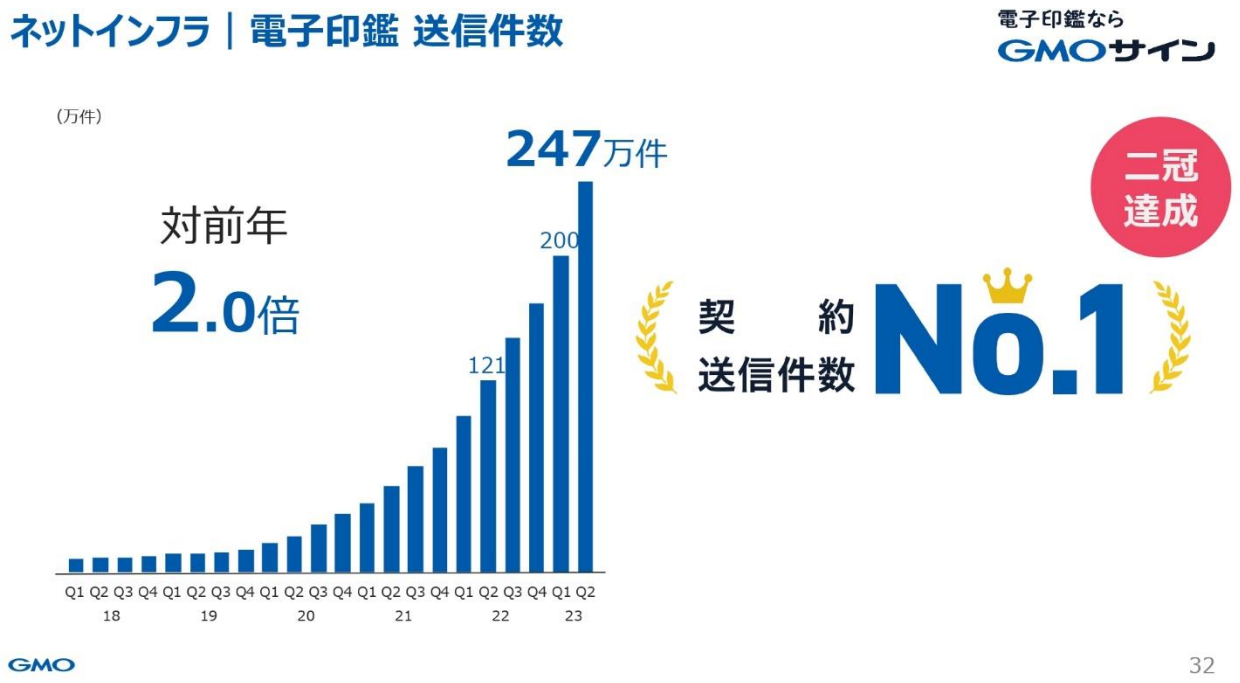
大口案件の貢献が 1Q、2Q にあったことに加え、ロングテール向けもキャッシュレスのニーズを捉え、好調に推移しました。四半期営業利益の推移です。FREENANCE 事業での貸倒れ関連費用の計上があり、増益率は 1 桁台にとどまりました。



さて、戦略事業としてグループを挙げて展開しております、暗号セキュリティ、GMO サインの事業進捗についてご報告いたします。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いるのはご案内しているとおりです。

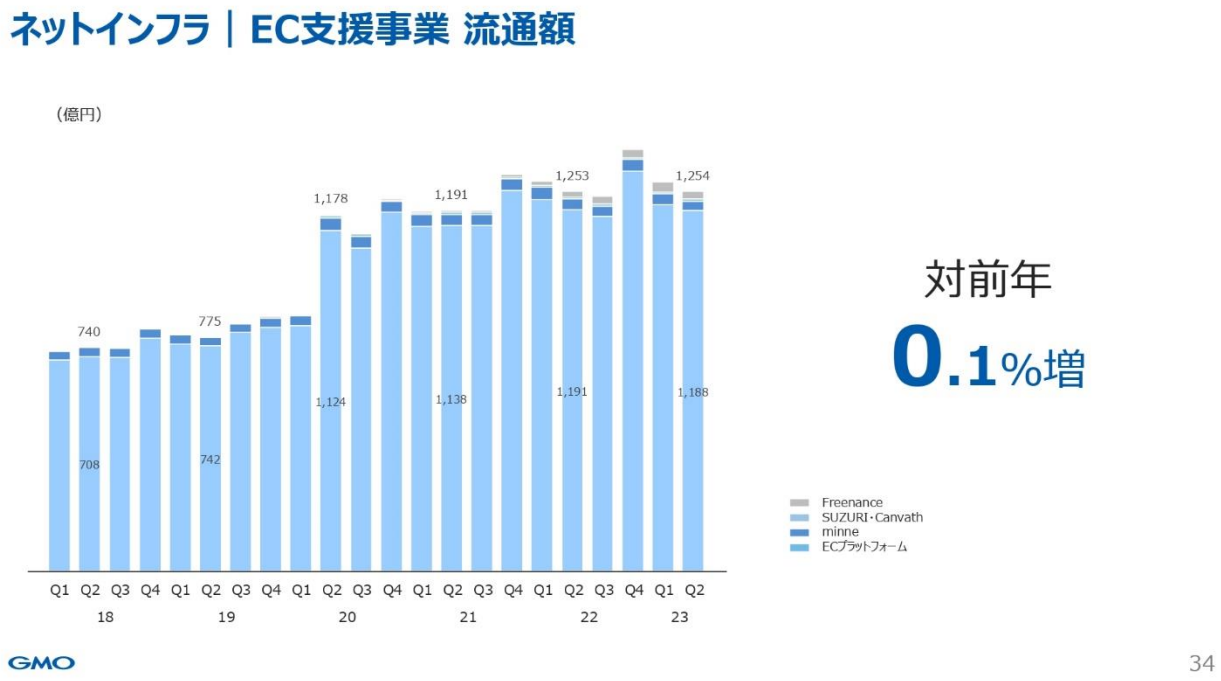
まず契約者数の状況です。2020 年 5 月に、コロナ禍においてグループを挙げて取り組んださよなら印鑑キャンペーン以降も、いわゆるネットワーク効果、グループシナジーによる顧客基盤の拡大が続いており、6 月末では 146 万件となっております。

ご覧のとおり、大手企業様への導入も順調に進んでおり、まだまだ市場拡大フェーズと考えております。また、当初からの当社のコスト優位性をご評価いただき、他社様からの乗り換えの事例も見られております。



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 と捉えています。不動産事業などアクティビティの高いお客様の利活用が順調に拡大し、売上成長につながっています。

GMO サインについては、デジタルガバメントへの取組みも強化しております。自治体導入でも No.1 に向け、既に 60 の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 3 冠達成を目指し、更なる成長へつなげてまいります。



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、MakeShop 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 は業界全般的に低調な推移となっていますが、当社グループも高価格帯の MakeShop は堅調に推移したものの、全体としては弱含みで推移いたしました。

しかし、EC 市場に対する見方ですが、流通額のサイズはコロナ前に比べて一段大きくなっております。中期的に、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、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。なお、FREENANCE については、先ほど申し上げたとおり、ビジネス戦略の再構築を図ってまいります。

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実施

▶**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 ※	23/2/1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%	23/4/1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 35

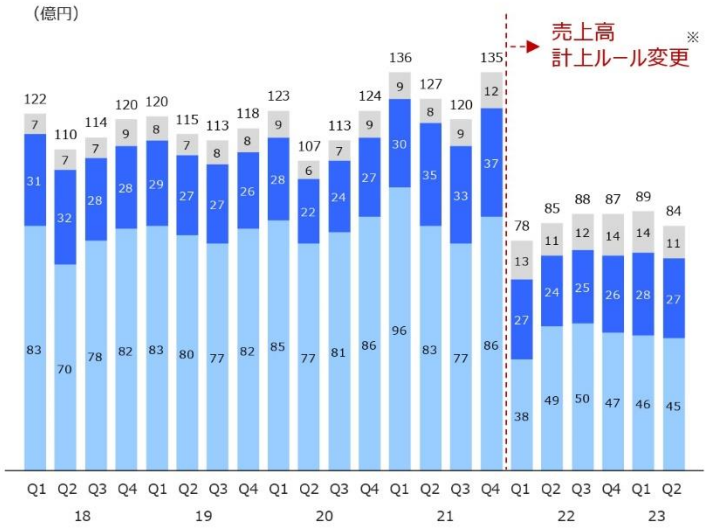
さて、最後に価格改定とその後の影響についてです。

GMO インターネットグループは、全てのスペック・価格で No.1 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、昨今の電気代高騰、円安進行、世界的な半導体不足などを受け、コスト削減などの自助努力だけではこの影響を吸収できない状況となりました。つきましては、ご覧のとおりの内容で価格改定を行っております。

サービス維持調整費は、恒常的な値上げではなく、サーチャージ課金のように、市場動向に応じた見直しを行います。お客様からの反応ですが、足元でも継続率新規のお申し込みについては、普段の影響は見られておりません。

また、業績影響についても、更新のタイミングで価格改定後の契約に徐々に切り替わること、切り替わっても売上・費用ともに契約期間で按分され、効果が徐々に発現することから、業績影響は軽微となっております。

ネット広告・メディア｜セグメント別売上高



対前年
0.9%減

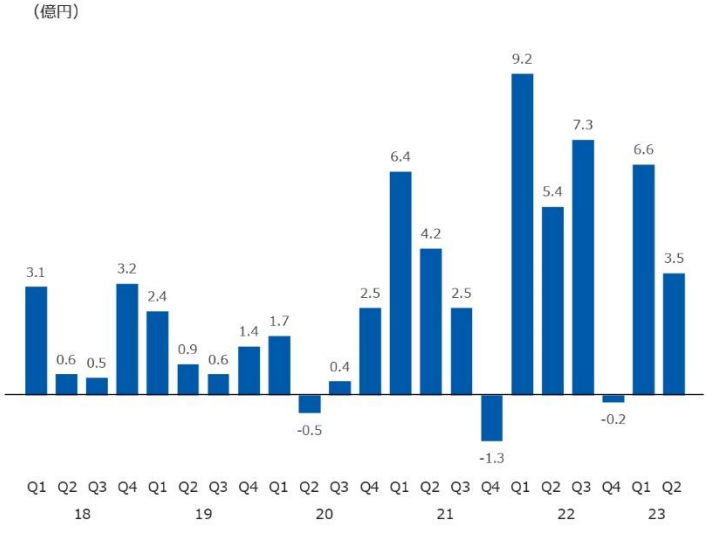
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）

GMO 37

続いて、広告メディアです。四半期売上高の推移とその内訳です。

濃い青メディアは自社メディアの PV 数の増加を受け、堅調に推移したものの、水色ネット広告では活況だった前年より一部業種の反動減が見られたこと、またアドネットワーク広告の単価下落を受け、軟調な推移となりました。

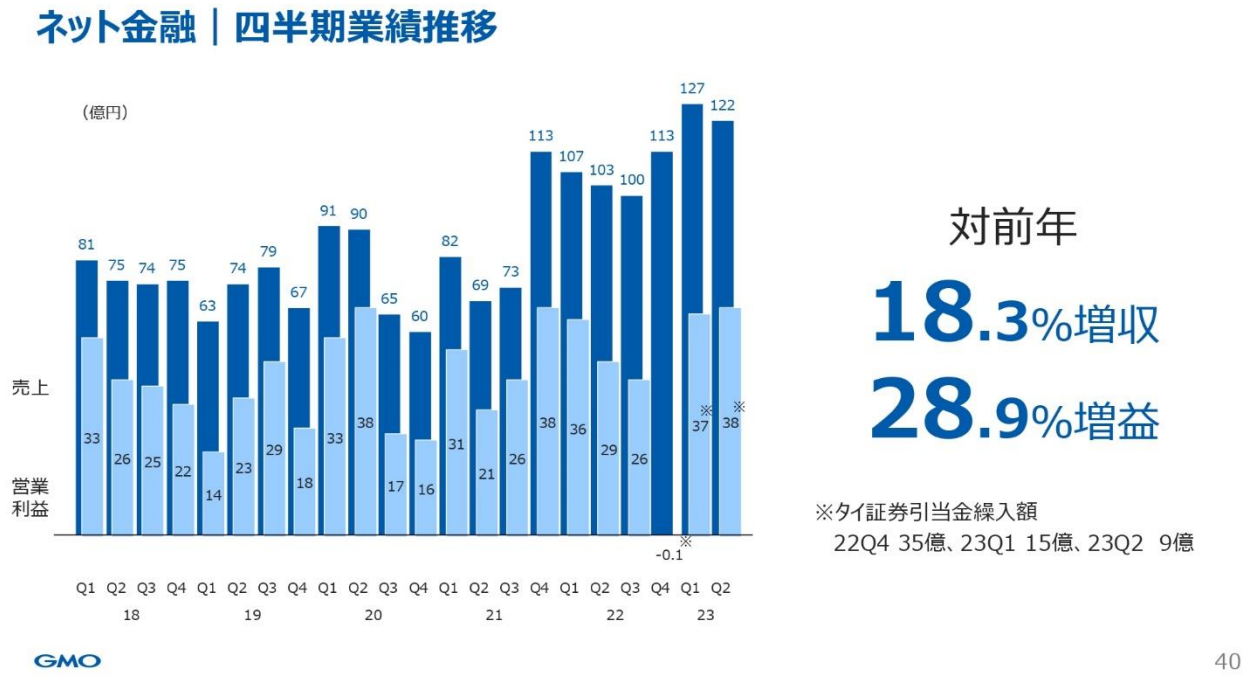
ネット広告・メディア｜営業利益



対前年
34.6%減

GMO 38

こちらは四半期営業利益の推移です。こちらも売上と同様、自社メディアは堅調に推移いたしましたが、広告代理でのインセンティブの剥落に加え、人員増などからの費用が先行し、対前年では減益となりました。

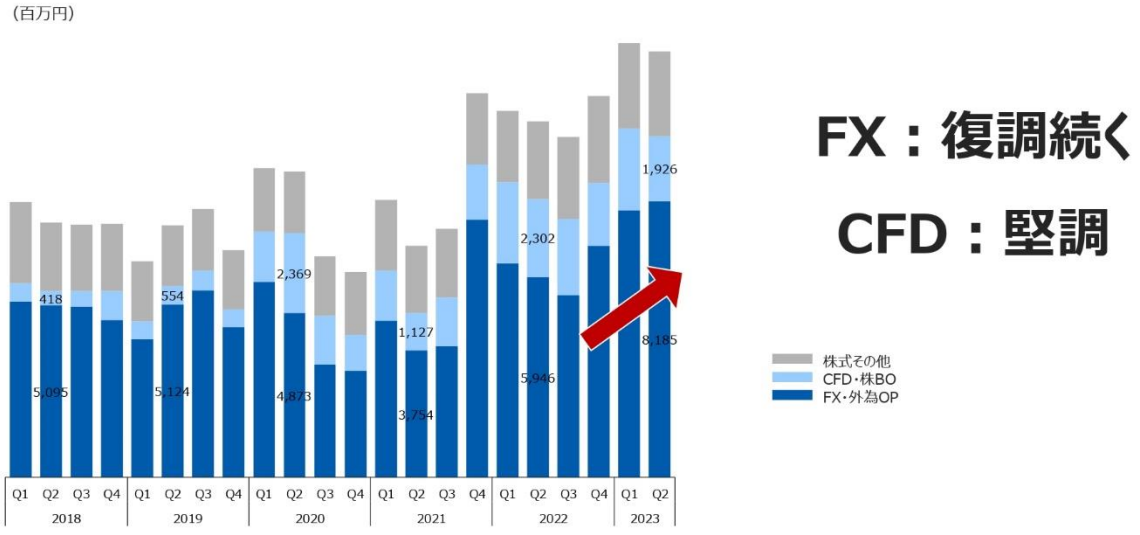


続いて金融です。四半期業績推移はご覧のとおりです。

この四半期は、FX 取引が引き続き好調に推移し、また内部取組みの強化により収益性の改善が継続していることで、売上高は過去最高を記録した第 1 四半期に次ぐ高い水準となりました。

一方、利益については、前年の第 4 四半期以降、タイ証券事業での貸倒引当金の繰入が発生しており、当四半期においても約 9 億円計上いたしましたが、対前年 28.9%の増益となっております。

ネット金融｜商品別売上高

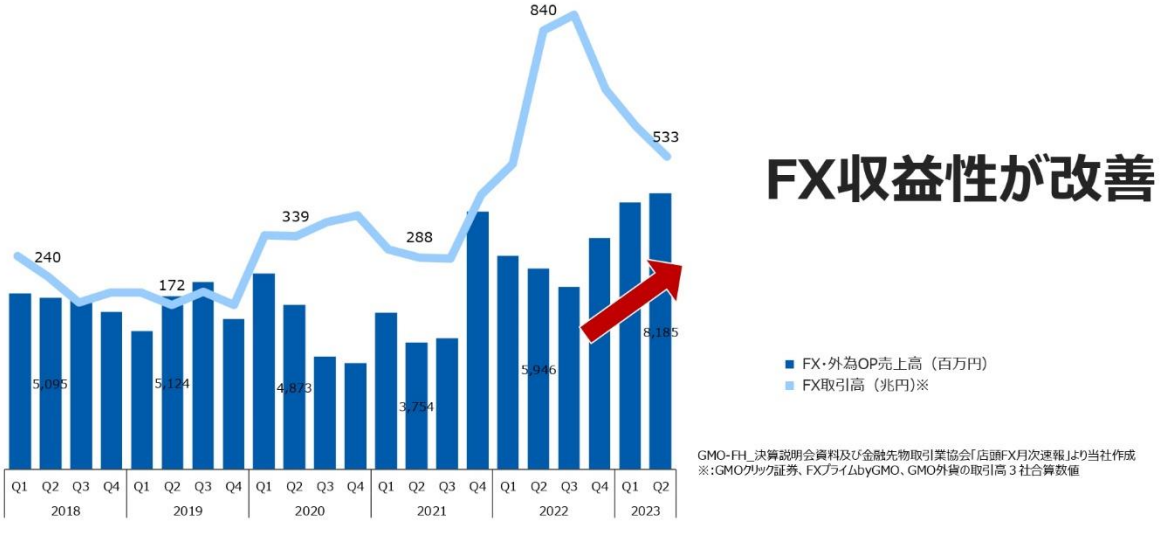


GMO 41

こちらは商品別の売上高の推移です。

濃いブルーの FX では収益性の改善により、売上高は増加しました。また薄いブルーの CFD は、コモディティ関連の活発だった対前四半期では取引高が減少したものの、主力の商材となってきました。今後も、われわれの強みであるデリバティブ取引を各社で提供しながら、積極的にクロス整理を行ってまいります。

ネット金融｜FX事業 売上高と取引高の関係



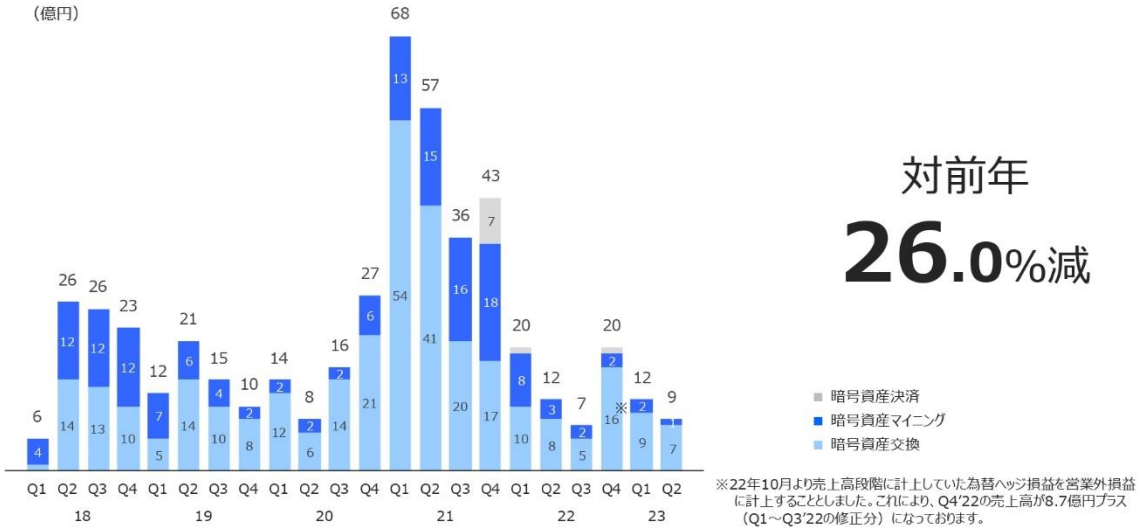
GMO 42

こちらは、FX 事業の売上高と取引高の関係を表したグラフです。

昨年の一方向の円安進行により取引高が拡大したフェーズと比較して、この四半期は取引高が減少しましたが、昨年の第 4 四半期以降取り組んでいる収益性の改善施策により、売上高は増加しました。収益性が改善した一方、取引シェアは低下しています。今後は収益率を上げて、その得られた利益をお客様に還元することでより良いサービスにして、多くのお客様にお取引いただくという戦略により、中期的に取引シェアを戻してまいります。

続いて、暗号資産です。暗号資産はこちらの三つの事業を展開しています。それぞれ、マイニング、交換、決済です。

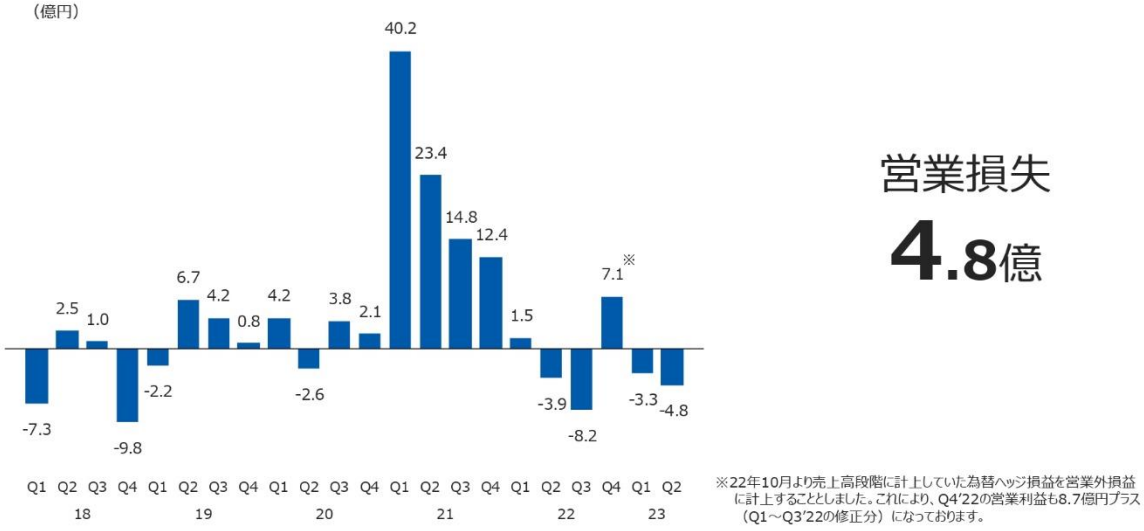
暗号資産｜セグメント別売上高



GMO 45

四半期売上高の推移とその内訳です。交換事業は低調なマーケット環境のもと、売買代金とともに、売上高も減少いたしました。世界的に逆風が続く中、銘柄追加や顧客獲得に努め、口座数は堅調に伸びています。

暗号資産｜営業利益

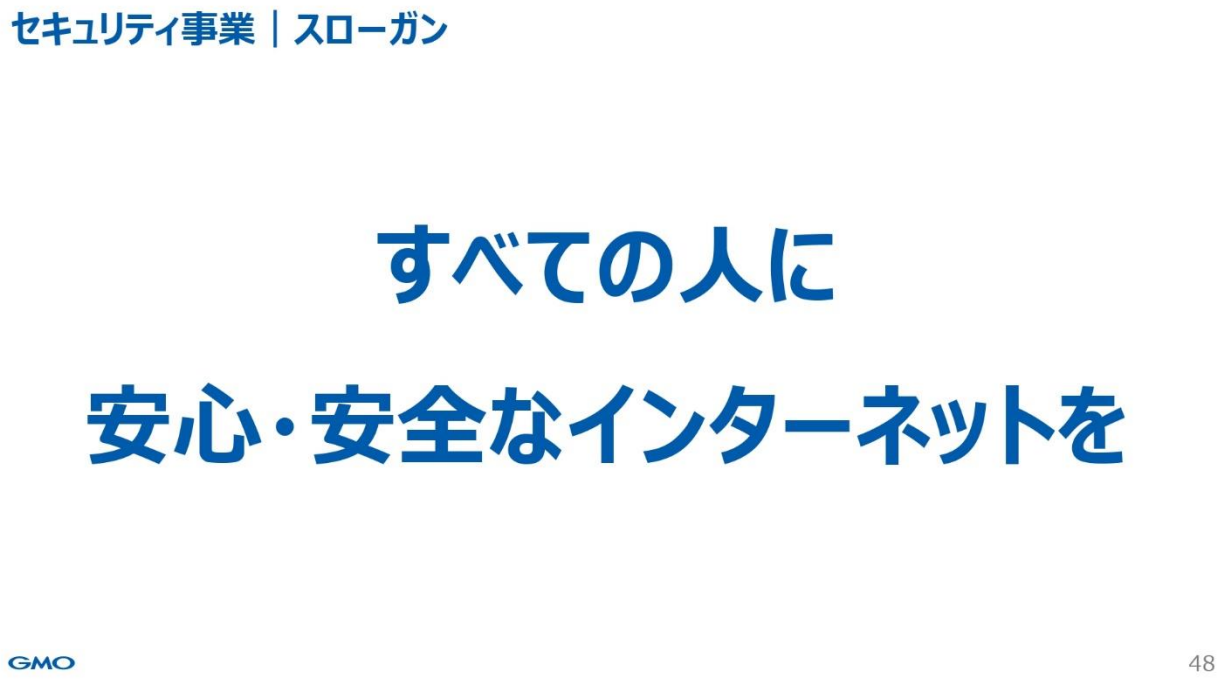


GMO 46

こちらは、四半期営業利益の推移です。

売上の減少に伴い、当セグメントは損失が続いております。取引高自体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抑制した形で運用を継続しています。マーケット環境は引き続き厳しい状況が続くと見ておりますが、内部的な政策を淡々と継続し、再度マーケットが活況になった際に利益を出せる体制を構築しています。

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、最後にトピックスです。まずは、セキュリティ領域への取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を」。こちらは、セキュリティ事業のスローガンです。

サイバー攻撃が喫緊の社会課題・経営リスクになっているというお話は、これまでもお話した内容です。メディアでも、サイバー攻撃への対策強化に向けた国内外の政府機関の動きを報じるものが増えてきております。当社グループでは、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　49

改めて、セキュリティ事業の三つの領域をご紹介します。まず、認証技術を活用した SSL などの暗号セキュリティ。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、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　50

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。

サイバーセキュリティ事業｜導入事例

GMO CYBER SECURITY IERAE

Sammy Networks　CyberAgent　横浜銀行　ふくおかフィナンシャルグループ　徳島大正銀行

SOMPO CYBER SECURITY　Simplex Inc.　KT　ACCESS　TIS INTEC Group　ALSOK

sansan　休.com　LIQUID　note　DRECOM

トヨタテクニカルディベロップメント株式会社　SKIYAKI　SORACOM　sysmex　LIFENET　RENOSY X

かがやく"笑顔"のために 森永乳業　hey　MACNICA　FORVAL　WILL GROUP　パーソルキャリア

GMO　51

まずは、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や技術力です。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います。また、グループシナジーより、銀行様とのお取引も順調に拡大しております。

サイバーセキュリティ事業｜実績

GMO CYBER SECURITY IERAE

サイバーセキュリティ診断

6,000件以上

世界最大級コンテスト No.1 ※1

国内最大級コンテスト No.1 ※2

ホワイトハッカー在籍数 No.1 ※3

総務大臣奨励賞を授受 ※4

警察庁より感謝状を授受 ※5

※1:2018年 DEFCON26 Car Hacking Village:世界1位　※2:2017年 Practical CAN Bus hacking CTF: 国内1位　※3:当社調査による
※4:サイバーセキュリティに関する総務大臣奨励賞を受賞（23/3/16）※5:警察庁より感謝状をいただきました（23/1/30）

GMO　52

実績はこのようになっています。国内外のコンテストで No.1 となっているほか、政府、警察署、防衛省が対策を本格化する中、イエラエはサイバー部隊の教育・研修をお手伝いしています。

このように、技術支援に対し感謝状も頂戴をしております。また、今年に入りまして、脆弱性調査研究チームを新たに立ち上げ、参加した世界的なセキュリティコンテスト四つ、全ての大会において日本チームとして No.1 を獲得しました。また公共機関との取組みでは、IoT フォレンジック技術を用いた解析で捜査協力を行い、長野県警察本部様より感謝状を頂戴しております。

今後も、国内外のセキュリティコンテストへの挑戦で技術を磨き、サイバーセキュリティ分野での技術的な支援を通じて、サイバー攻撃から日本を守ることに貢献してまいります。

そして、前回の説明会でご紹介しました SaaS 型プロダクト、GMO サイバー攻撃ネット de 診断の進捗です。

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ものです。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。

さて、5 月には、経済産業省が ASM 導入ガイダンスを発表しました。ASM は、Attack Surface Management の略で、サイバー攻撃から自社の IT 資産を守るための手法として注目されています。ネット de 診断は、この ASM にカテゴライズされるツールとなっております。

足元ではシェア拡大をテーマとしています。まず、月額料金は 980 円ですが、12 月末までは無料でご利用いただけるというのは前回ご案内したとおりです。また、9 月以降をめどに、グループ商材との API 連携を予定しています。ネット de 診断を、次のなくてはならないサービスとすべく取り組んでまいります。どうぞ、ご期待ください。

AIへの対応｜3つのテーマ

①時間とコストの節約

②既存サービスの質向上

③AI産業への新サービス提供

GMO 56

最後に、AI への対応です。GMO インターネットグループでは、こちらの三つのテーマに基づいて、AI の対応を進めています。

一つ目が、時間とコストの節約、二つ目が、既存サービスの質向上、そして、三つ目が AI 産業への新サービス提供です。時間とコストの節約につながるか。今提供しているサービスや、ご利用いただいているお客様の質向上につながるか。あるいは、私たちそのものがインターネットのインフラを提供する企業グループとして、AI 産業の発展に関わる新サービスを提供するか。この三つに関係していることにのみ、取り組んでまいりたいと考えております。

AIへの対応｜①時間とコストの節約

AI教育の強化

最新動向や最新ツールの理解を深めるため専門家によるオンラインセミナーを月2回実施　GMO AIセミナー

木内 翔大[※1]
(株)SHIFT AI　CEO
GMO AI & Web3(株)　顧問

茶圓 将裕[※2]
(株) TALMOOD　代表取締役
GMO AI & Web3(株)　顧問

AI活用の推進

①業務活用コンテストを4月よりスタート[※3]　AIしあおうぜ！ 賞金総額1,000万円 ChatGPT業務活用コンテスト

②全パートナーの100%ChatGPT（AI）業務活用に向け、AIテスト「GMO AIパスポート」を8月から実施

※1:「日本をAI先進国に」を掲げ、AIのビジネス活用を学べるメディア・コミュニティを運営。X（旧Twitter）フォロワー数5.9万
※2:SNSにてAIトレンドや活用法について情報発信を行い、日本で最もAI活用に詳しい人物として各メディアにも出演。X（旧Twitter）フォロワー数8.8万
※3:賞金総額1,000万円超！4つの部門で毎月開催！「AI（愛）しあおうぜ！ChatGPT業務活用コンテスト」開始！～優れたアイデアは即座に開発。「ChatGPTプロンプト共有社内SNS」を開設～（23/4/17）

GMO　57

それでは、それぞれのテーマについて足元の状況を共有させていただきます。まず、時間とコストの節約です。

生産性向上に向けては、まずグループのパートナー全員が AI に慣れ親しんで、実際に業務に活用していくことが重要だと考えております。この点は、まず AI 教育の強化として、最新動向や最新ツールへの理解を深めるべく、SNS で積極的に情報発信されているこのお二方を顧問にお迎えしまして、社内オンラインセミナーを月 2 回のペースで開催しています。

また、AI 業務活用に向けては、賞金総額 1,000 万円とする ChatGPT 業務活用コンテスト、AI しあおうぜ！を開催し、社内の AI に関する取組みや新サービスへつながるアイディアを募っているほか、実際に AI リテラシーの向上、業務活用につながっているかを測るために、グループの全パートナーを対象に、AI 利活用度合いの判定テストに GMO AI パスポートを実施することとしました。こうした取組みを通じて AI 活用に対する意識改革を進め、時間とコストの節約につなげてまいります。

AIへの対応｜②既存サービスの質向上

機能強化に向け、各サービスで組み込みがスタート

インフラ

LOLIPOP!
COLOR ME
makeshop
minne
SUZURI
GMO レンタル
BRANTECT by GMO

広告・メディア

TRUE Affiliate by GMO
TRUE Connect by GMO
MEO Dashboard by GMO
GMO 順位チェッカー
michill by GMO
コエテコ by GMO
GMO Ask
GMO 賃貸DX

GMO 58

次に、既存サービスの質向上です。機能強化に向け、文章生成 AI、画像生成 AI の取組みがインフラ、広告メディアの各サービスで始まっております。

AIへの対応｜③AI産業への新サービス提供

AI産業のインフラとなるサービスを順次リリース

※1

※2

GMO AIセキュリティ診断 for GPT

※3

※1:「国内初 超高速NVIDIA H100 および NVIDIA L4搭載AIスタートアップ向けGPUホスティングサービス『ConoHa for AI』提供へ」（23/6/5）
※2:「AIスタートアップ支援第3弾！期間限定「.ai」ドメインが50%OFF！ホスティング併用なら無料に！」（23/6/7）
※3:「AI・大規模言語モデルを用いたアプリケーションのセキュリティリスクを評価「GMO AIセキュリティ診断 for GPT」を提供開始」（23/6/5）

GMO 59

そして最後に、AI 産業への新サービス提供になります。

GMO インターネットグループでは、もちろん自らも AI を活用した新規サービスを開発してまいりますが、AI 産業を支えるインフラとなるサービスについても、順次リリースしてまいります。

ゴールドラッシュにおきますいわゆるジーンズ、スコップ、つるはしにあたるものです。例えばこちらにある私どものサービスのうち、左上は GPU ホスティングサービス、ConoHa for AI ですが、大規模言語モデルや生成 AI モデルを開発する場合の多くの計算リソースが必要となります。そして、サーバーへの巨額の初期投資など、設備投資が課題となっております。

この点、ConoHa for AI は、国産のホスティング事業者として長年にわたり培ってきた大規模インフラ技術・ノウハウをベースに、NVIDIA 社の最新 GPU を搭載したホスティングサービスとなっております。トライアル版の提供を 8 月中旬に予定しております。年内の正式版サービス提供を目指しております。

そして、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 No.1 サービスをお客様に提供し、AI 産業の活性化に貢献してまいります。どうぞ、ご期待ください。

本日のアジェンダは以上となります。ご視聴いただきまして、どうも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。