GMO インターネットグループ株式会社

2023 年 12 月期決算説明会

2024 年 2 月 13 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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度　通期
[日程]	2024 年 2 月 13 日
[ページ数]	47
[時間]	16:00 – 16:50 （合計：50 分、登壇：50 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 代表取締役グループ代表 グループ会長兼社長執行役員・CEO 熊谷　正寿（以下、熊谷）

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）

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通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、グループ代表、熊谷正寿、グループ副社長・CFO、安田昌史の 2 名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、何とぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、代表の熊谷よりご説明いたします。

熊谷：皆様、こんにちは。GMO インターネットグループ代表の熊谷正寿です。本日は、お忙しいところお集まりいただき、誠にありがとうございます。

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

本日のアジェンダはご覧の通りです。

結論と要約｜通期決算サマリー

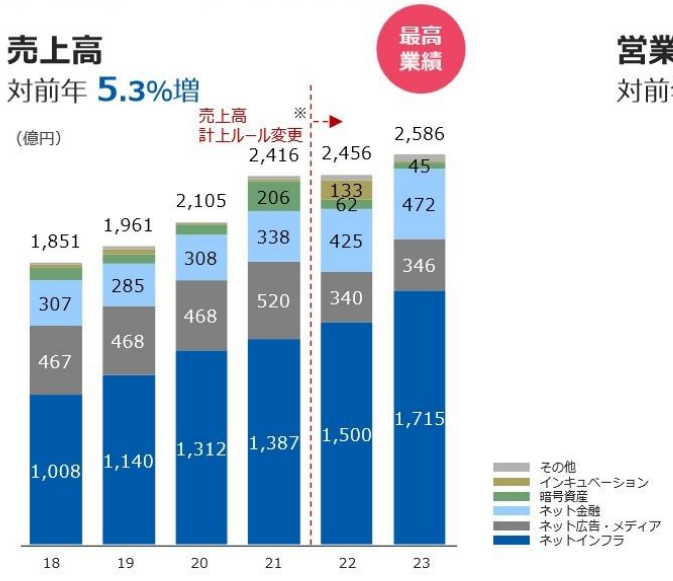
インフラ、金融が伸長し**15期連続増収**、最終利益は増益

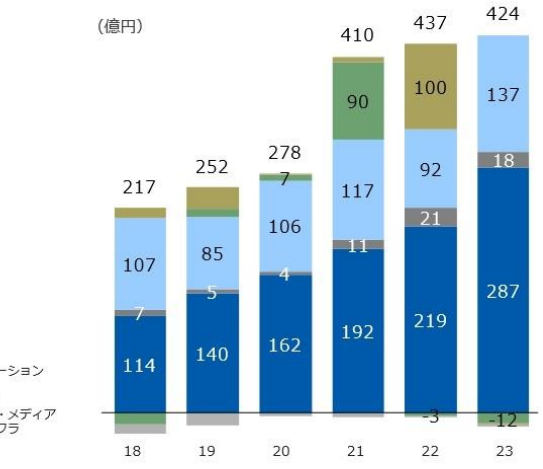
（億円）	FY22	FY23	増減額	増減率
売上高	2,456	**2,586**	+129	+5.3%
営業利益	437	**424**	▲12	▲2.9%
経常利益	460	**459**	▲0	▲0.2%
最終利益	132	**141**	+9	+7.4%

最高業績

GMO 3

結論と要約｜通期業績推移





※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）

GMO 4

次のページです。通期業績の結果は、こちらの数字になっております。左手の売上高は、15 期の連続増収となっております。右手の営業利益は、21 年度のグリーンの暗号資産、22 年度のゴールド色のインキュベーション事業による利益がありましたが、23 年度は既存のインフラ事業と、金融事業が最高業績を更新し、前年に迫る着地となっております。

こちらのグラフ、ご覧いただきますと、ブルーが金融です。107、85、106、117 億、92 億、137 億、過去最高業績です。インフラは、一番下のブルーになっています。114 億、140 億、162 億、192 億、219 億、287 億。結果として、424 億を構成しておりまして、前期の 437 億、410 億円、内訳をご覧いただきますと、100 億、90 億がなくなっておりますけれども、オーガニックな成長で、ほぼ同様の利益を上げられたというのが、今期の一番のご報告のポイントになります。

売上高は、ご覧の通り 2,586 億円で、2 年ほど前に、21 年、22 年の間に点線がございますけれども、売上高の計上ルールを変更したものの、15 期連続の増収になっております。

次のページでございますが、私の個人的な定性評価を、ご報告申し上げたいと思います。一番右端が、昨年度、皆様にご報告した、私が感じたものを◎、〇、△、✘という形で、皆様に共有させていただきました。結果、昨年度はどうだったかをご報告させていただきます。

まず、インフラですが、こちらは、売上高 1,715 億、営業利益 287 億で、先ほどグラフをご覧いただいたと思うんですけれども、圧倒的 No.1 のサービス集合体、対面決済で大口の案件、売上高をけん引し、そして、セキュリティ領域の拡大で、特に大口の契約なども貢献いたしまして、全て丸、結果、◎というのが、今の感覚です。

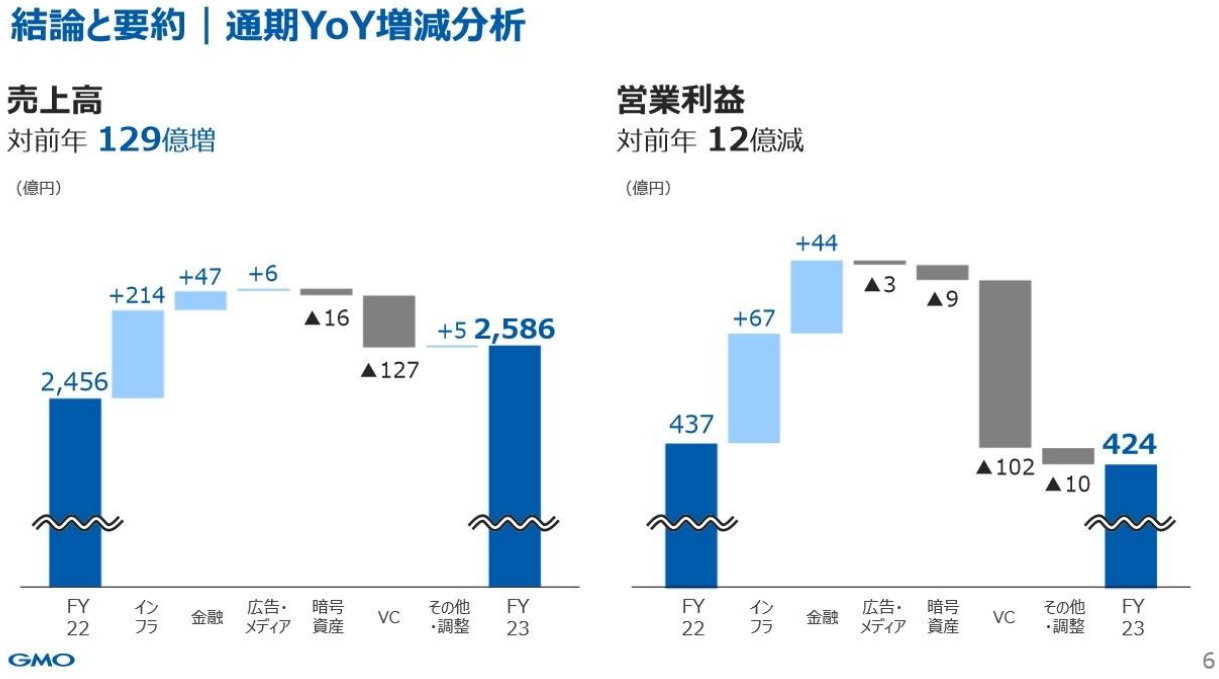
広告・メディア事業に関しましては、メディアのほうは、自社メディアのほうは、既存・新規事業ともに好調だったんですけれども、広告代理事業のほうが、一部の業種の反動減で✘ということで、結果、昨年度は△という評価をしております。

そして、金融に関しましては、皆様にご報告申し上げております、タイの証券による貸倒引当金が31億円を追加計上されておりまして、これは✘でございますが、証券、FXの収益性が大きく改善し、最高業績を更新、結果として◯と感じております。

暗号資産のほうに関しましては、マーケット、足元で復調しておりますが、昨年全体では、まだ低調なタイミングでして、交換事業は、足元、復調してきているものの、マイニングとかステーブルコインのほうに関しましては、✘ということで、トータルはご覧の通り、△です。

あとインキュベーションに関しましては、一昨年は、先ほどをグラフでご覧いただいた通り、投資事業の収益100億円ほど計上させていただいておりますが、昨年度は大きなイグジット、小さな少額なイグジットはいくつかあったんですけども、大規模なイグジットがないということで、一という表現にさせていただいております。

これが私の、非常に定性的ではございますが、皆様にご報告したい内容となっております。



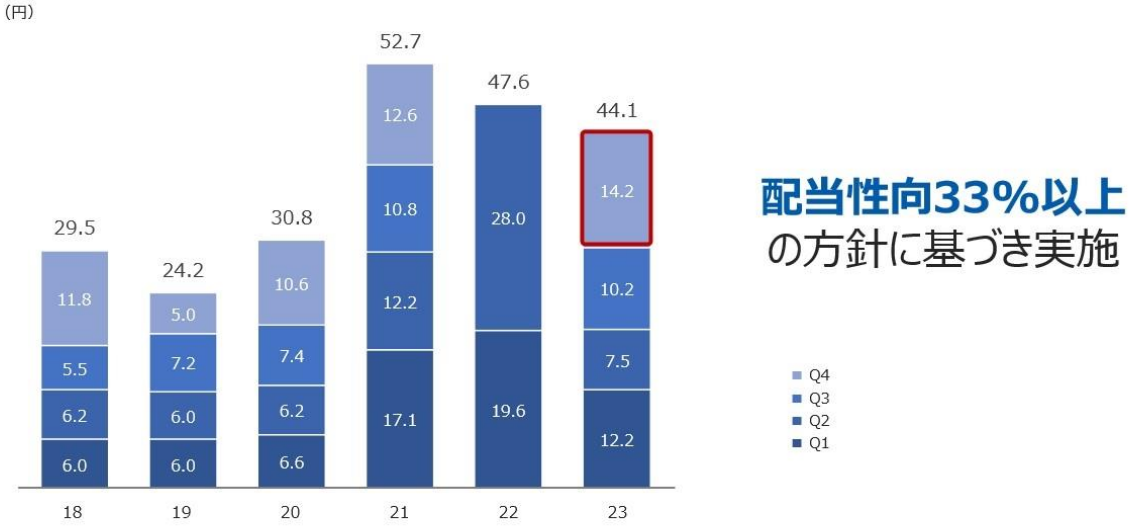
次が、セグメントごとの売上利益の、前年同期の増減分析となります。左側が売上高、右側が営業利益です。これまでご説明した通りとなりますが、コア事業であるインフラ、金融で業績を積上げましたが、インキュベーション事業の影響もあり、連結では129億円の増収、12億円の減益となっております。

結論と要約｜株主還元（方針）

GMO 7

これは、いつもご覧いただいております、株主還元についてです。基本方針は、総還元性向 50%です。変わりございません。このうち、配当に 33%、残りの 17%を自己株式の取得・消却に充てるという内訳です。取得と消却に充てるという内訳になっております。

結論と要約｜株主還元（１株あたり配当金）



GMO 8

次のページは、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おります。このため、配当金についても、四半期ごとに発表をさせていただきます。期末の配当金は 14.2 円、年間配当は合計で 44.1 円となっております。

結論と要約｜株主還元（自己株式の取得･消却）長期目標に対する進捗

「長期にわたる自己株式取得の目標設定を含む、株主還元方針に関するお知らせ」
（2015/7/30開示）

長期目標	3,835万株	
取得済み	1,268万株	（進捗率33.1%）
消却済み	769万株	（進捗率20.1%）

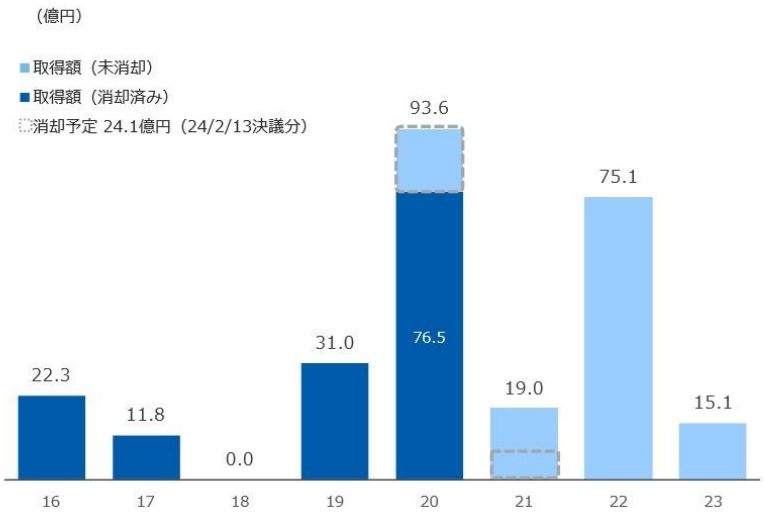
GMO 9

このページは、自己株式の取得・消却についてご報告申し上げます。今から 9 年前、2015 年 7 月に開示をいたしました、長期にわたる自己株式取得の目標設定を含む、株主様還元方針に関するお知らせを、あらためてお示しするとともに、その進捗についてご報告させていただきます。

まず、目標設定の背景を、あらためておさらいさせてください。2006 年から 2007 年にかけまして、ローン・クレジット事業からの撤退の際には、資本増強のための新株発行させていただき、株主の皆様には、ダイリューションでご迷惑をおかけしました。当時発行した、合計 3,835 万株を、何としても、どれだけ時間がかかっても買い戻し、全て償却し、元に戻すことが、株主の皆様への利益還元として適切であると考え、9 年ほど前に、目標設定をしました。淡々粛々と、お約束を守って、続けております。

なお、取得済み、償却済みの自己株式の状況は、ご覧の通りでございます。目標設定時には、何十年かかってもやり通すということを想定しておりましたが、おかげさまで、かなり前倒しで進められているという感触です。

結論と要約｜株主還元（自己株式の取得・消却）長期目標に対する進捗



目標設定後の取得額

268億円

GMO　10

次のページが、自己株式の取得と消却の推移となります。濃いブルーが取得かつ償却済み、点線のところが今期償却、あとブルーのところは、償却しておりませんが自己株として保有している分です。利益積増し次第、このブルーの部分も償却をしたいと思っております。さらに、昨年度の利益の 17%を、今年、原資として取得します。先ほどの取締役会で、それも決議をさせていただきました。

結論と要約｜株主還元（自己株式の取得・消却）取得枠の設定

取得価額	**24.1**億円（上限）
取得株式総数	**110**万株（上限、消却予定） 発行済株式総数の**1.04**%（23年12月末時点）
取得期間	2024年2月14日～2025年2月7日

GMO　11

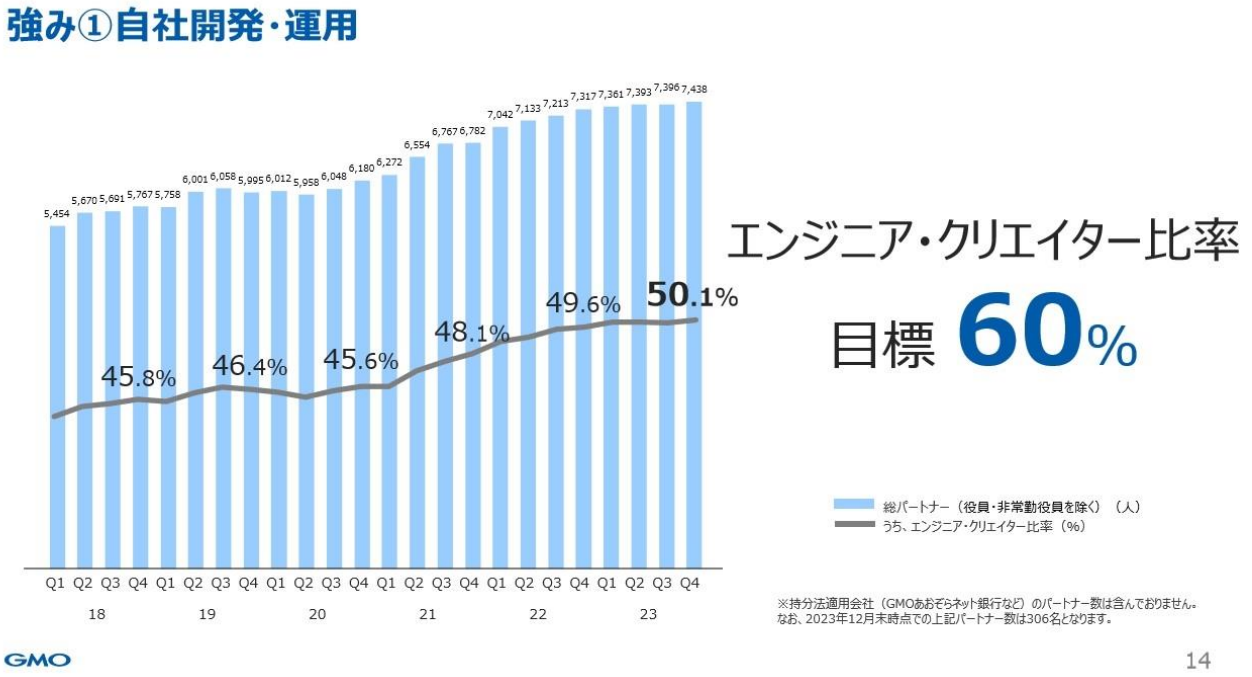
これが、先ほどの取締役会で決議をした内容でございます。基本方針に基づきまして、昨年度の最終利益 17%に当たる、24.1 億円を原資とし、明日から取得を開始いたします。

今後も、自己資本とのバランスを鑑みながら、着実に株主還元を実施してまいります。長期にわたるお約束は、必ず果たしたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

業績の詳細に入る前に、あらためて、私どもの強みにつきましてご説明させていただきます。私どもの強み、大きく二つ、ご説明させてください。

まず、一つ目でございます。自社開発・自社運用への強いこだわりです。自分で開発して、自分で運用すると。外注して、運用も外注にお任せするとかいうことではありません。私ども、全てのプロダクトを自分たちで作っております。

インターネット産業という、変化の速いこの産業で勝ち続けるために、私たちは、No.1 サービスへのこだわりを持っております。一番いいサービスを提供しない限り、お客様お喜びいただけないという強い信念、一番いいものを作ろうという強い志を持っておりまして、高い志を持っておりまして、そのために、もの作りの人たちの比率、エンジニアさん、クリエイターさん、ディレクターさんというのは、手を動かして、頭を使って、物を作る方々を、非常に大事にしております。



一つの指標として、全体のパートナー、従業員さんのことを、GM はパートナーと呼んでおりますが、全体のパートナーにおける、もの作りの人の比率を、指標として、KPI として管理しております。ご覧の通り、現在、昨年の暮れの段階で、全パートナーのうち 50.1%が、もの作りの仲間たちになっております。

パートナー数は、期末で 7,400 名です。GMO あおぞらネット銀行が、あおぞらさんの連結になっておりますので、銀行を入れると 7,700 名の、グループ全体のパートナー数ですが、約半分強が、もの作りの方々です。この方々を、さらに 10%引き上げて、近い将来 60%にしようと思っております。

まず、これが私どもの、一つの強みでございます。

強み②

岩盤ストック収益

GMO 15

二つ目の強みでございますけれども、岩盤ストック収益です。これは、GMO 用語です。岩盤ストック収益というのは、GMO 用語になります。今どきの、はやりの言葉で言うと、サブスクとかいう方もおられますが、多くの方がおっしゃっているサブスクとは、一線を画していると私どもは考えております。

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

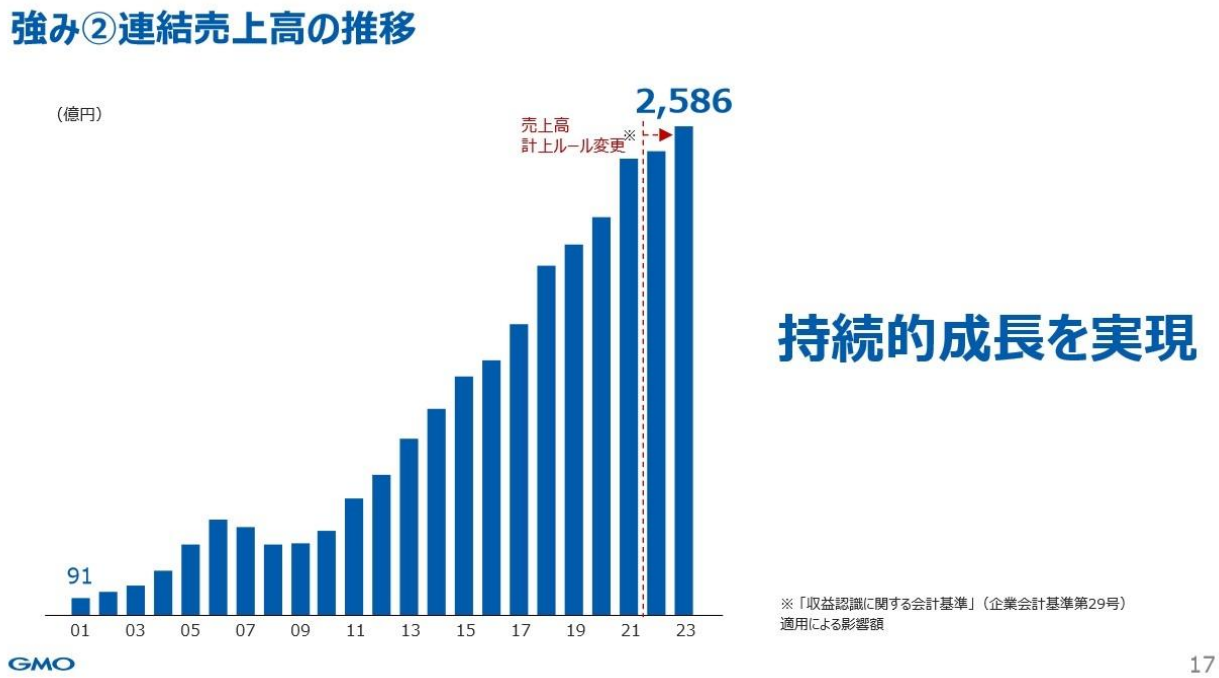
かつ

継続課金の商材

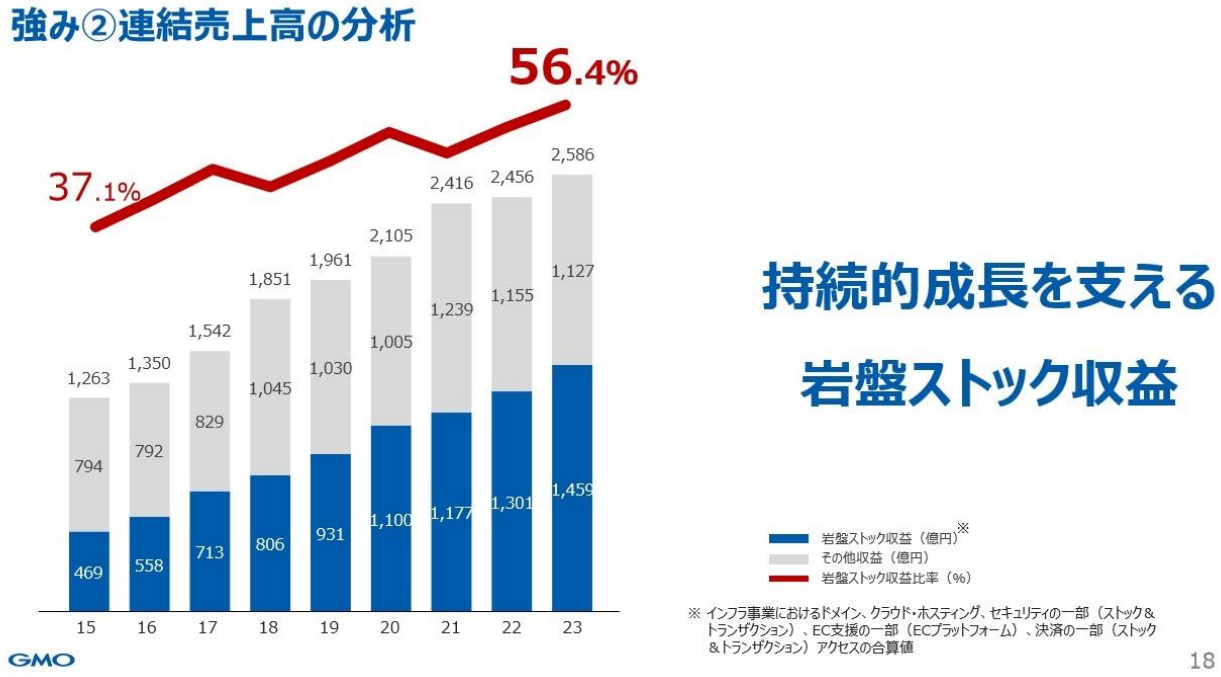
GMO 16

岩盤ストック収益というのは、インターネット産業がなくならない限りなくならず、なくてはならない。ネット産業が続く限りなくならない、なくてはならない。かつ、サブスク型の商材、継続課金型の商材を、GMO 用語で、岩盤ストック収益と呼ばせてください。

私どもの強み、2 番目は、この岩盤ストック収益が非常に、売上高に占める割合が高いというところでございます。

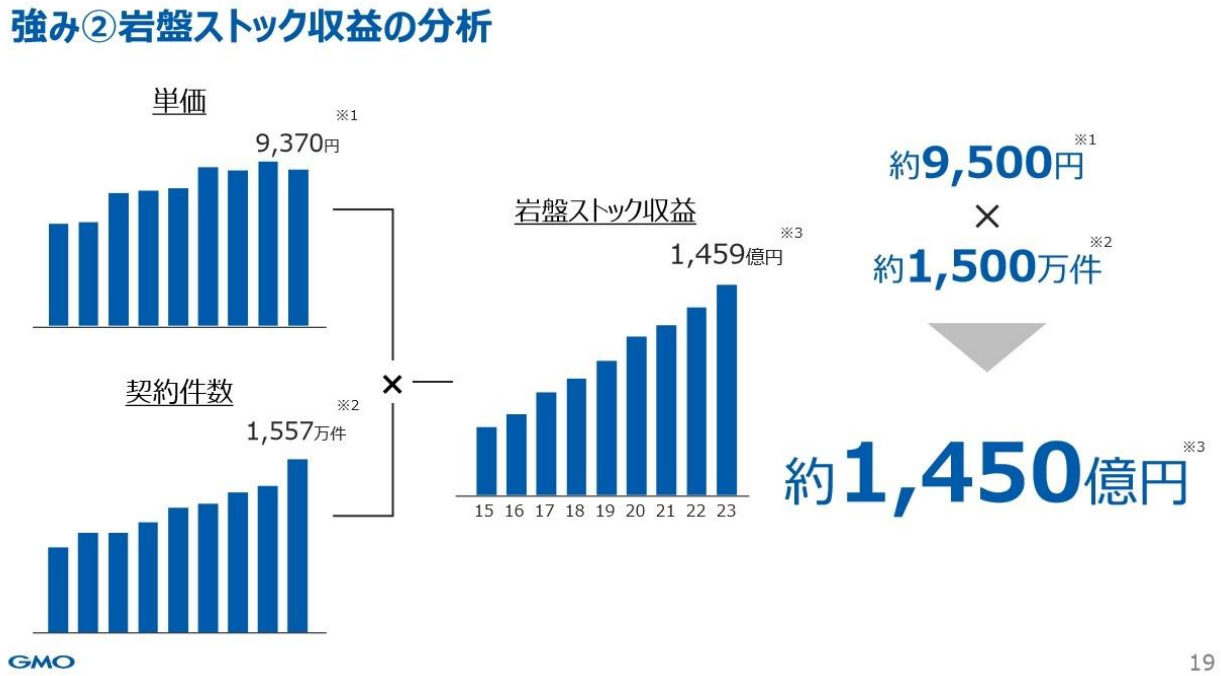


次のページ、これは、創業以来の、2001 年からのグラフですが、1995 年に営業を開始しまして、ちょっと 95 年から 2000 年までは省かれていますけれども、ずっとほぼ、若干苦しんでへこんだ部分もありますけど、ほぼ右肩上がりなんですね。これは、要は、岩盤ストック収益のプロダクトで、売上高が構成されているからということです。

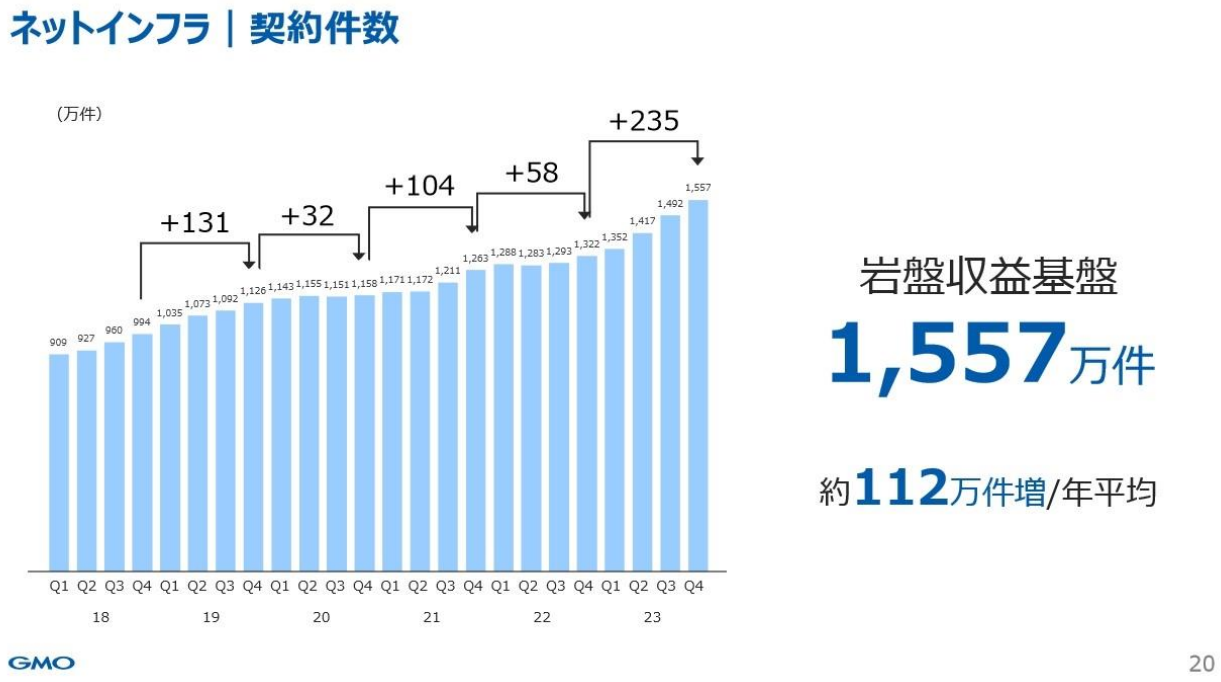


次のページ、この全体の売上高のうち、56.4%が岩盤ストック収益の商材になります。半分以上がこのストック収益の商材なんですね。

そのストック収益の商材に、大体 1,000 億強の売上高、トランザクション売上ですね。ブルーが岩盤ストック収益、このグレーがトランザクションの収益が、積み重なって、全体の売上高になっているというわけです。



次のページ、さらに、今ご覧いただいたブルーの岩盤ストック収益を、因数分解をいたしますと、単価掛ける契約件数になります。単価は、約月 800 円、掛ける 12 カ月で、9,600 円です。アバウト 1 万円です。アバウト 1 万円が、1,500 万件のご契約をいただいているので、売上高 1,450 億円になっているというわけです。



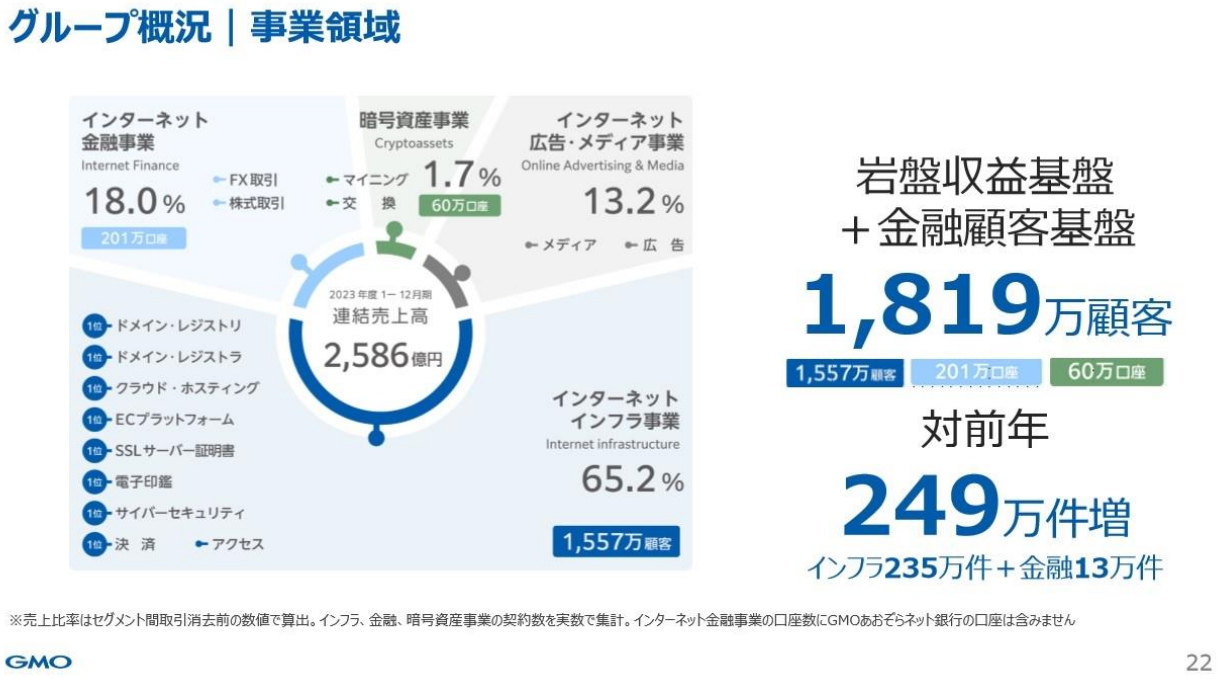
さらに、この契約がどうなっているかといいますと、皆様、信じられないかもしれませんが、毎日、土日を含めて、祭日も含めて、1 万件以上の新規のお客様のお申込みを、いまだにいただいています。創業来 28 年、29 年目入りましたけど、経っても、今足元で、毎日 1 万件以上の新規お申込みを、いろんなプロダクトにいただいています。

じゃあ年間 365 万件じゃないか、その通りなんですけど、もちろん契約が終了されるお客様もいらっしゃいますので、純増という意味では、365 万件じゃありません。でも純増で、実は、112 万件もお客さんは増えてらっしゃるんですね。過去 5 年平均、毎年平均すると 112 万件。言い方変えると、約 100 億以上です。単価 1 万円で 112 億ですけど、9,500 円、9,600 円だとすると、約 100 億の売上が、ストックで積み上がっていっているというのが、GMO の収益の強さです。

二つの強さ、自分たちで開発していますよと、自分たちで運用していますよと。もう一つは、収益モデルが、このような、岩盤ストック収益で構成されていて、それがいまだに、毎日 1 万件もお申込みをいただいていますと。これは、グラフ、ご覧いただいておわかりの通り、加速していっているというのを、ご理解いただけると思うんです。以上が、私どもの大きな強みでございました。

ということで、グループ概況に、詳細に関しましては、CFO の安田から、ご説明をさせていただきます。後ほど、トピックスで、私が今一番力を入れていることを、ご説明をさせていただきます。よろしくお願いします。

安田：安田でございます。こちらのパートからは、私のほうから、ご説明をさせていただきます。よろしくお願いします。



まず、こちらは、事業領域を俯瞰した図となります。領域の大きさは、売上高の構成比を示しています。先ほど熊谷からご紹介しました、岩盤収益基盤としてのインフラ契約件数に、FX、証券、暗号資産の口座数を合わせた、顧客基盤は 1,819 万件となりました。

グループ概況｜上場グループ10社　時価総額・持分相当額

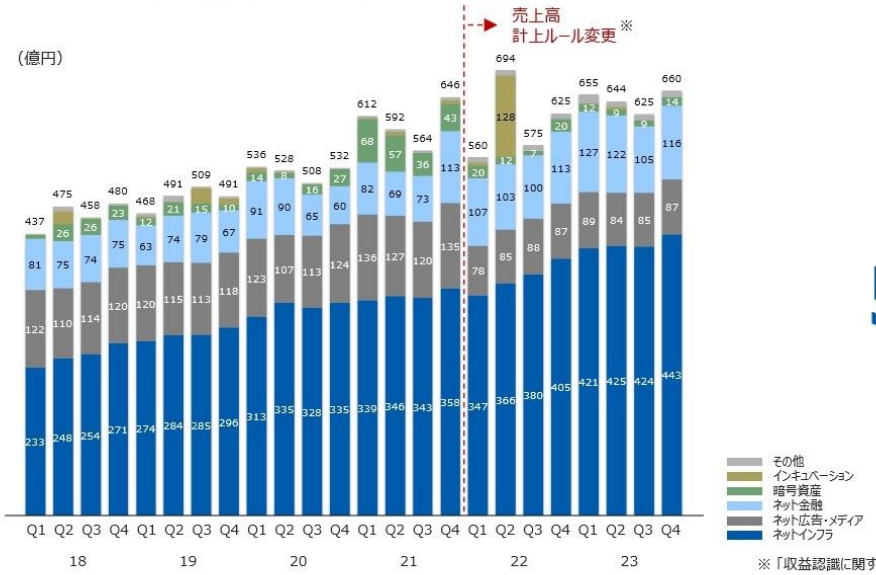
コード	社名	市場	時価総額 ※1 (億円)	持分比率 ※2	持分相当額 (億円)
9449	GMOインターネットグループ	プライム	2,875		
3769	GMOペイメントゲートウェイ	プライム	6,967	40.7%	2,834
4051	GMOフィナンシャルゲート	グロース	870	23.3% ※3	203
7177	GMOフィナンシャルHD	スタンダード	848	65.8%	558
3788	GMOグローバルサイン・HD	プライム	320	51.8%	166
3633	GMOペパボ	スタンダード	65	59.5%	39
6180	GMOメディア	グロース	61	65.2%	40
4784	GMOアドパートナーズ	スタンダード	56	57.0%	32
3695	GMOリサーチ	グロース	46	54.8%	25
6026	GMO TECH	グロース	45	53.9%	24
	グループ10社合計		**1兆2,153億円** ※4		**3,921億円**

※1:時価総額は2/9時点　※2:持分比率は12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

続いて、グループ上場 10 社の時価総額と、当社の持分相当額は、ご覧の通りとなっております。

グループ概況｜セグメント別売上高

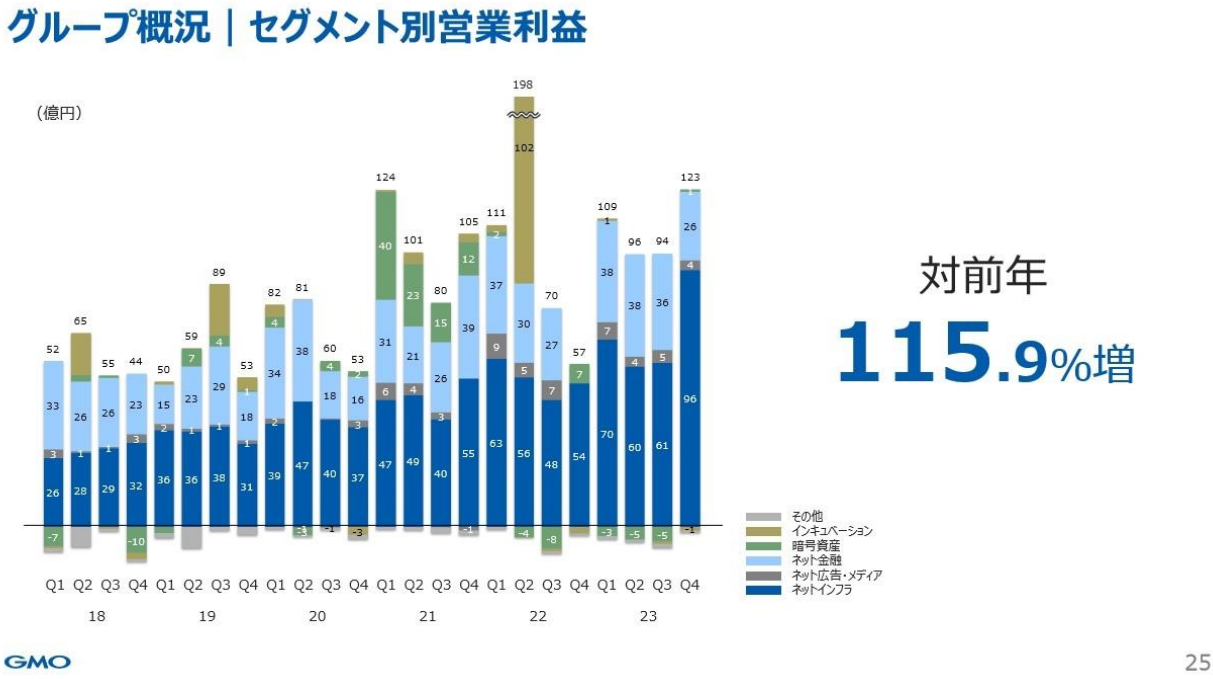


対前年
5.7%増

※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)

GMO　24

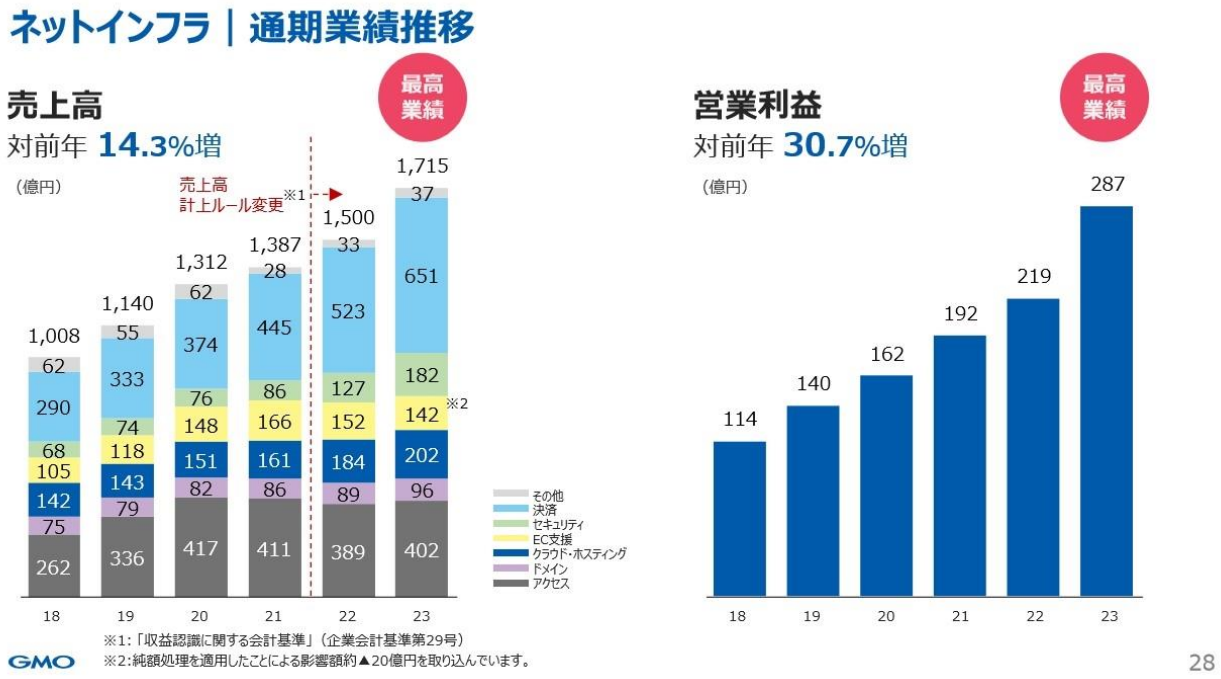
こちらは、セグメント別の四半期売上高の推移です。一番下、濃いブルーの、インフラを中心とした成長トレンドが継続しております。



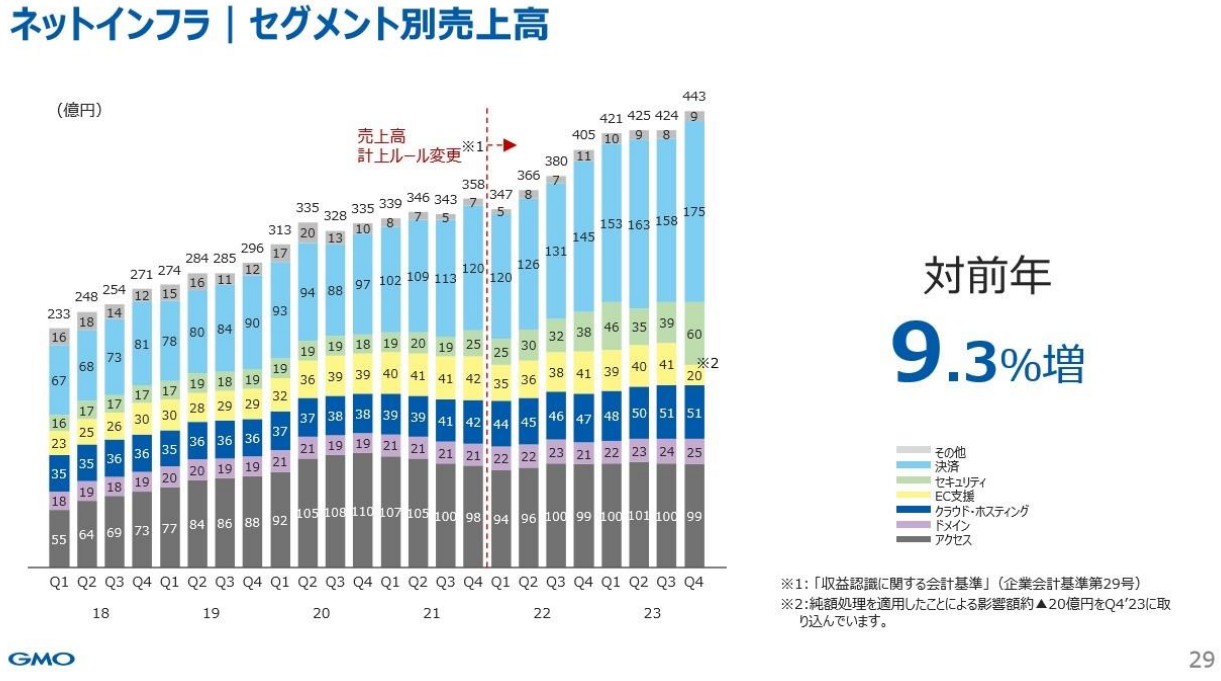
続いて、セグメント別の四半期営業利益の推移です。インフラの岩盤ストック収益をベースに、高収益な金融事業による、持続的成長という見方は、全く変わっておりません。

続いて、インフラです。こちらは、インフラの事業内容となっております。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、なくてはならない、なくならない、No.1 サービスの集合体となっております。

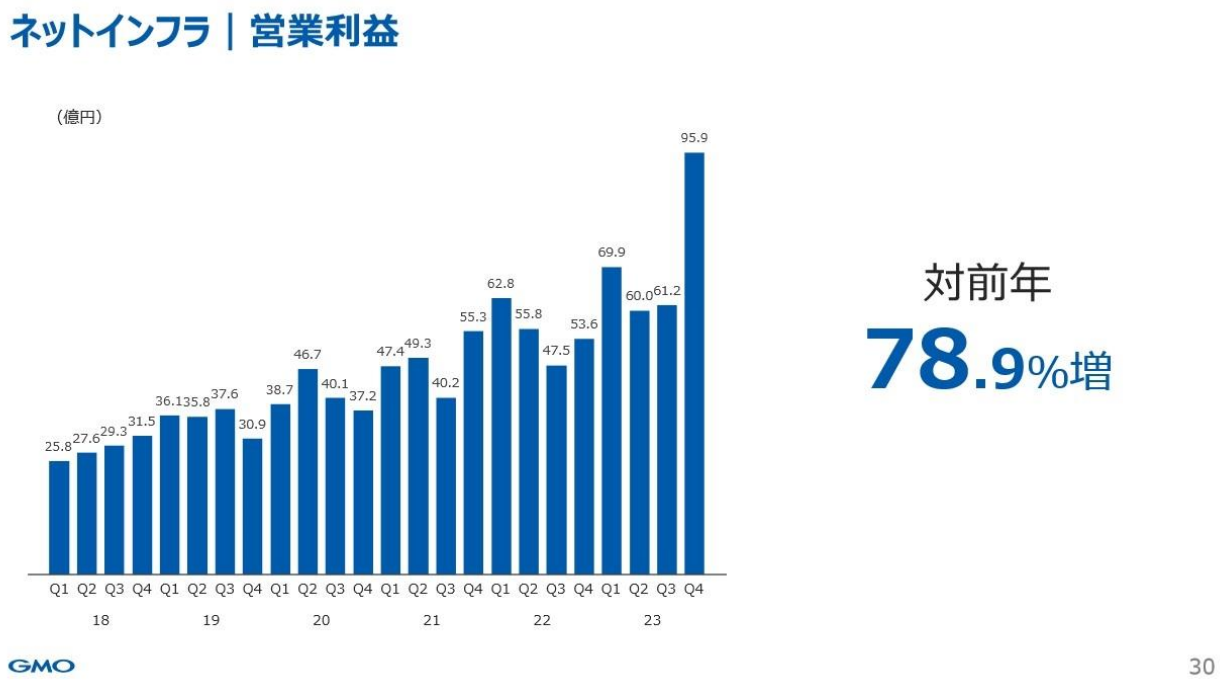


続いて、インフラの、6 年間の通期業績の推移です。岩盤ストック収益という収益モデルを強みに、8 期連続の最高業績となりました。



続いて、四半期売上高の推移と、その内訳となります。圧倒的 No.1 サービスの集合体という強みを生かし、各事業がバランスよく伸びております。ときに、この直近の四半期では、グリーンのセキュリティ事業が大きく伸びております。これはブランドセキュリティ事業において、大口案件の貢献があったことと、そして、サイバーセキュリティ事業が、3 月の年度末に向けて、好調に推移したことによるものです。

一方、EC 支援に関しましては、会計の純額処理を適用したことによる影響、約マイナス 20 億円を、この四半期に、一度に取り込んだために、見かけの売上高が下がって見えております。セグメント全体の増収率は 9.3%ですが、この影響を除いた実質的な増収率は 14%ほどとなっております。



続きまして、四半期営業利益の推移です。岩盤ストック収益の積上がりに伴い、利益も拡大トレンドにあります。各社、足元バランスよく数字を伸ばしておりますが、この直近の第 4 四半期におきましては、先ほどご説明した、ブランドセキュリティ事業の貢献が、特に大きくなっております。

ネットインフラ｜セキュリティ事業 スローガン

すべての人に
安心・安全なインターネットを

GMO 31

さて、足元、グループを挙げて強化している、セキュリティ事業の進捗をご説明します。こちら「すべての人に安心・安全なインターネットを」はセキュリティ事業のスローガンです。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ております。

ネットインフラ｜セキュリティ事業 3つの領域

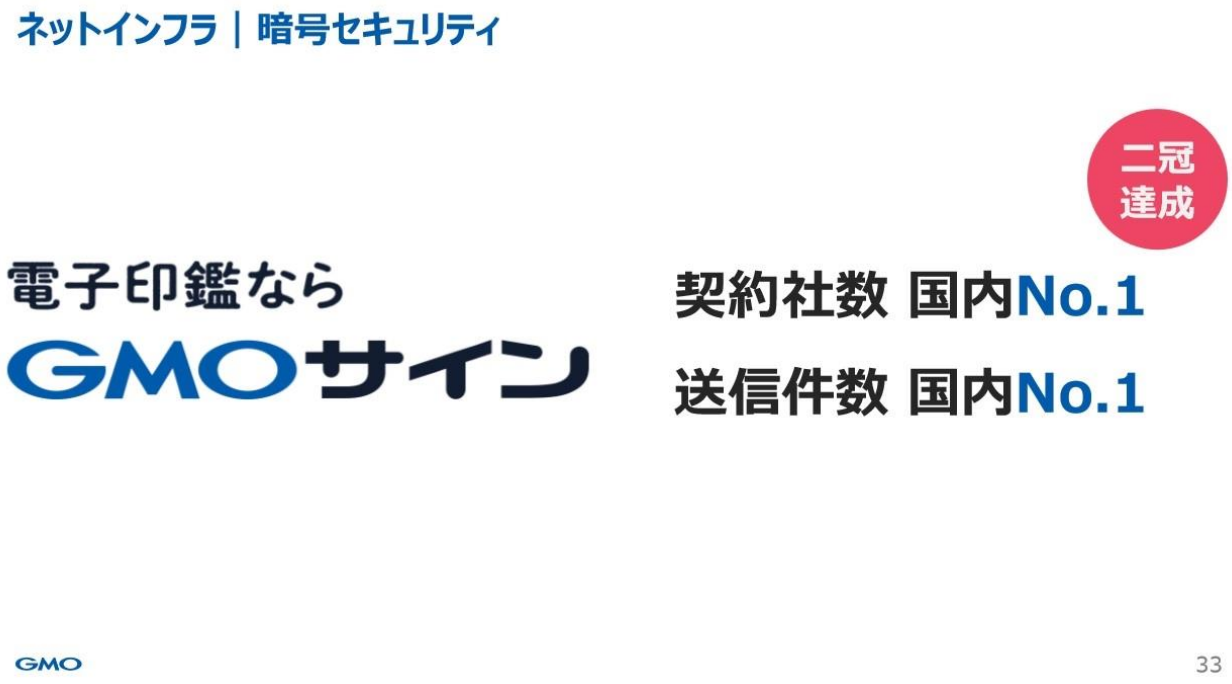
①暗号セキュリティ　GlobalSign by GMO

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 32

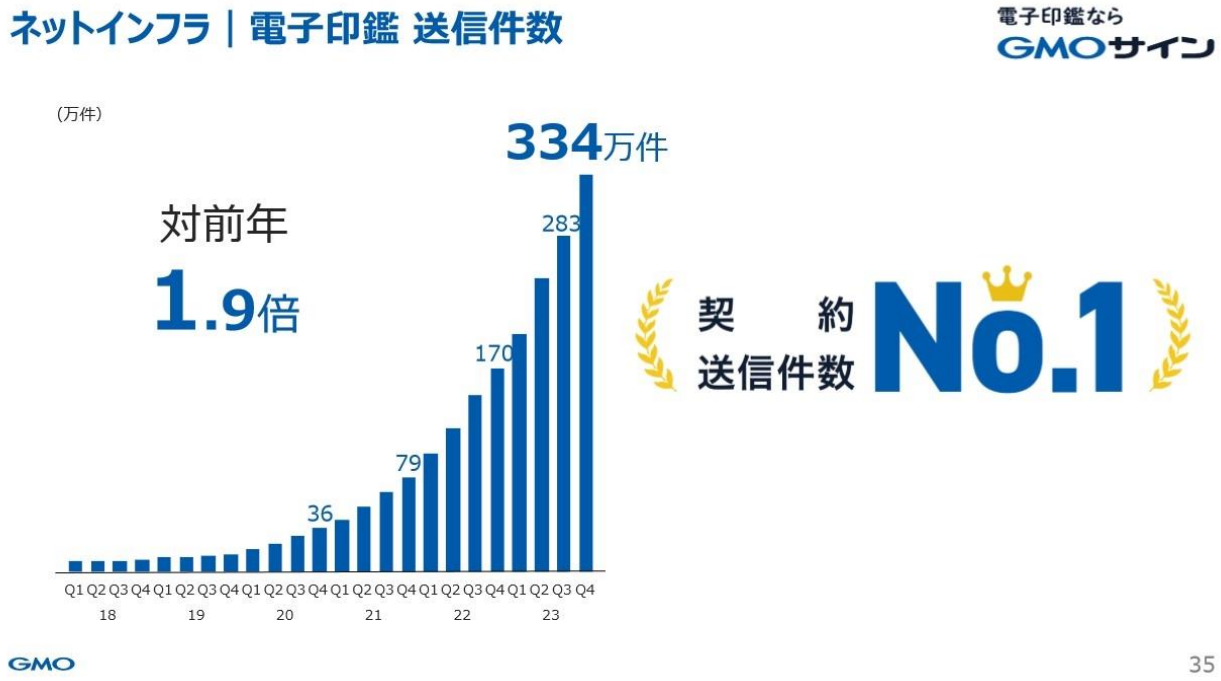
セキュリティ事業は、こちらの三つの領域で構成されております。認証技術を活用した、SSL などの暗号セキュリティ、世界最強のホワイトハッカー集団による、サイバーセキュリティ、そしてドメイン・商標のプロによる、ブランドセキュリティです。



まずは、暗号セキュリティ、GMO サインについてです。契約者数だけでなく、送信件数でも、国内 No.1 となっているのは、ご案内している通りです。

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ます。

メガバンク 2 行様にご導入いただくなど、ご覧のような、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。



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 KPI と捉えております。不動産業など、アクティビティの高いお客様の利活用が、順調に拡大をしております。

そして、デジタルガバメントへの取組みです。GMO サイン、電子交付の導入を進めております。これまで、紙で交付していた通知書を、電子化することで、お客様の DX 推進と、SDGs 貢献をサポートしています。自治体導入でも、No.1 に向けて、すでに 72 の公共団体様への導入が決定しております。

そして、この電子交付は認証局の技術を、自社で保有しているからこそ提供可能な、差別化されたサービスです。契約者数、送信件数と合わせて、3 冠達成を目指し、さらなる成長へ繋げてまいります。

ネットインフラ｜サイバーセキュリティ

GMO CYBER SECURITY IERAE

世界最強のホワイトハッカー集団

GMO 37

次に、サイバーセキュリティ事業です。まずは、世界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、アップデートになります。

1/23 オープン

GMO イエラエSOC用賀

38

世田谷区用賀の GMO インターネットタワーに、GMO イエラエ SOC 用賀、こちらを 1 月に、開設をしました。SOC は Security Operation Center の略で、サイバー攻撃の監視・防御を集中的に行う拠点となるものです。

実は、企業や組織が自前のセキュリティの監視チームを設置するのは、簡単ではございません。今回、イエラエの持つ守りの技術を生かしまして、セキュリティ課題を抱える企業様や組織様に対して、新たにアウトソース型の SOC サービスの提供をスタートすることとしました。サイバーセキュリティといえば GMO と言っていただけるよう、こちらの拠点を活用してまいります。

次に、トップエンジニアのスキルを、より多くのお客様にお届けする、SaaS 型プロダクトの、サイバー攻撃ネット de 診断の進捗です。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。

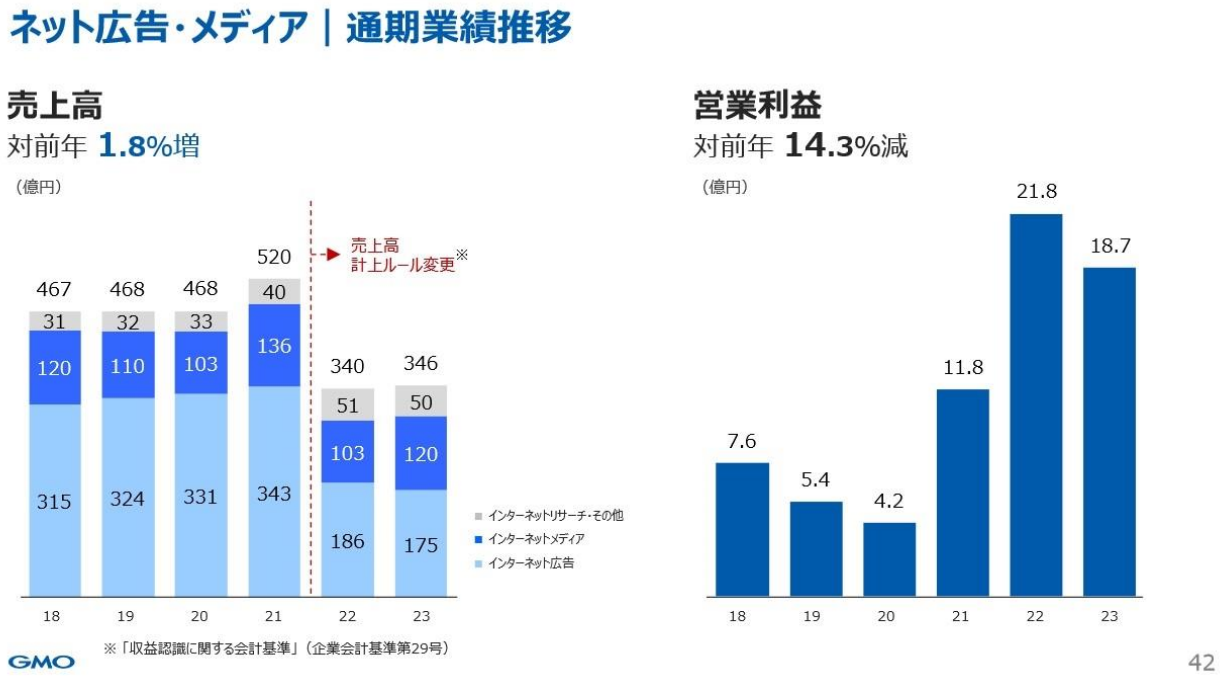
昨年 5 月には、経産省が ASM 導入ガイダンスを発表しました。ASM は Attack Surface Management の略で、サイバー攻撃から自社の IT 資産を守るための手法として注目されております。ネット de 診断は、この ASM にカテゴライズされるサービスです。足元では、ドメイン 600 万顧客との API 連携が完了しております。

今後は、マーケティングフェイスと位置づけ、チューニングに注力して参ります。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参ります。

最後に、サイバーセキュリティ事業の、新しい仲間についてご紹介いたします。本日、発表させてできましたが、Flatt Security 社です。グループジョインを、先ほど開示で発表しました。

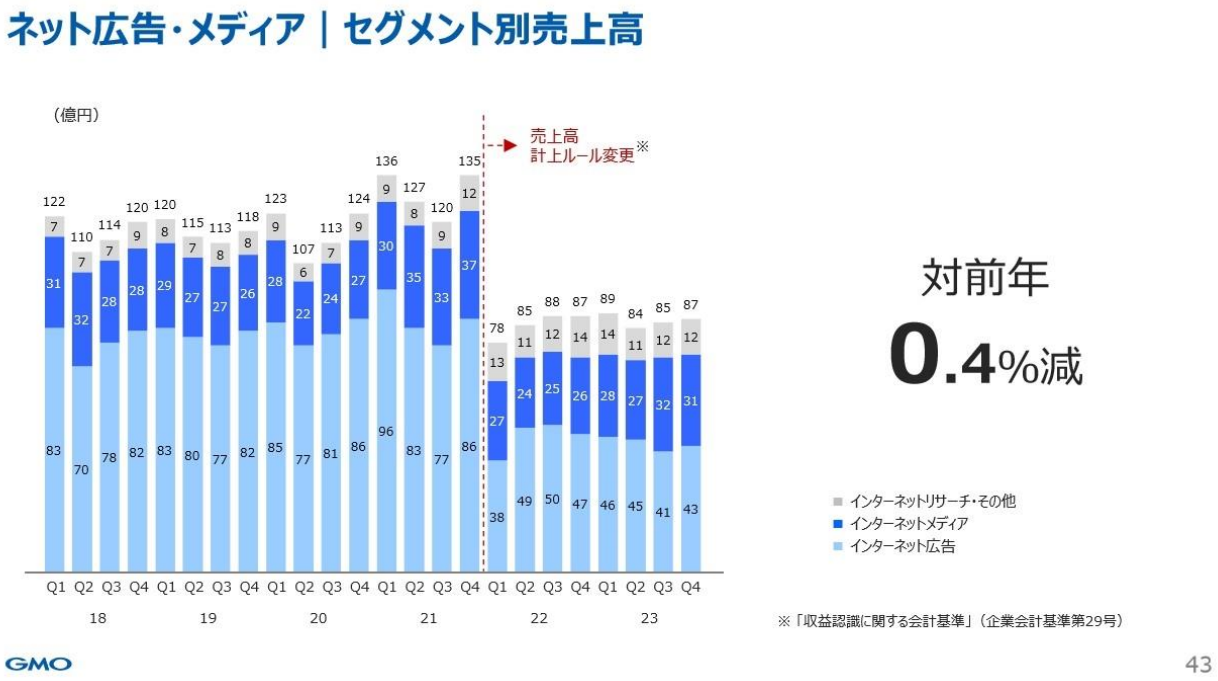
Flatt Security 社は、プロダクト開発組織に向けた、サイバーセキュリティ関連事業を展開する、プロダクトセキュリティの専門家集団です。セキュリティ診断などのプロフェッショナルサービスだけではなく、セキュリティプロダクトの開発提供も行っており、多様な業界・業種の企業における、プロダクトセキュリティの戦略作り、組織作りに対するサポートを行ってきた企業です。インフラを中心とする私たちの顧客基盤と、強いシナジーを見込んでおります。

なお、当社グループでは、マルチブランド戦略をとっておりますが、サイバーセキュリティの領域でも同様です。サイバーセキュリティの市場は、今後ますます拡大が見込まれます。イエラエと Flatt Security が切磋琢磨しながら、国内外のサイバーセキュリティの発展に貢献し、安全・安心なインターネットを実現してまいります。どうぞ、よろしくお願いします。どうぞ、ご期待ください。



続いて、広告・メディアになります。こちらは、6 年間の通期業績の推移です。前期は最高益を更新したものの、今期は増収減益となりました。当セグメントでは、上場グループ会社 4 社で展開をしておりますが、各社で濃淡が出ております。

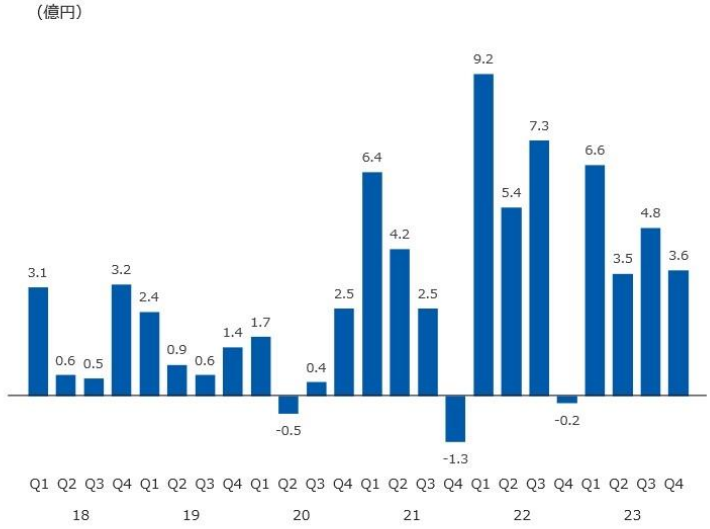
青色のメディアは、GMO メディア社の、既存･新規の自社媒体を中心に、好調に推移をしました。一方、水色のネット広告ですが、GMO TECH 社は好調に推移したものの、GMO アドパートナーズ社で展開する広告代理において、巣ごもり需要の減退が想像以上に進んだこと、また、一部業種での、繁忙期の広告需要の縮小があり、苦戦をしました。費用抑制などに取り組みましたが、補い切ることができませんでした。



続きまして、四半期売上高の推移と、その内訳です。トレンドとしては、ただいまご説明した通期業績の内容と、ほぼ同様となります。

特に水色、ネット広告では、広告事業に関する動向に変化があり、下半期は、想定を超える市況悪化となりました。コロナの行動制限緩和により、需要が増す広告主様が存在する一方、巣ごもり需要により活況であった業種での予算減収など、広告主様の事業特性により、変動が激しくなっております。また、アドテック商材の広告単価の下落にもよりまして、軟調な推移となりました。

ネット広告・メディア｜営業利益



営業黒字
3.6億

GMO 44

こちらは、四半期営業利益の推移です。前年度比の損失計上ですが、6 億強の戦略投資の実行によるものです。進行期は、セグメント全体の再成長に向けまして、好調部門は、現在の施策を継続するとともに、GM アドパートナーズ社では、グループ会社の統合を今年 1 月に実行しております。製販一体化による自社商材強化の取組みを、推し進めてまいります。

ネット金融｜通期業績推移

売上高
対前年 **11.1%増**

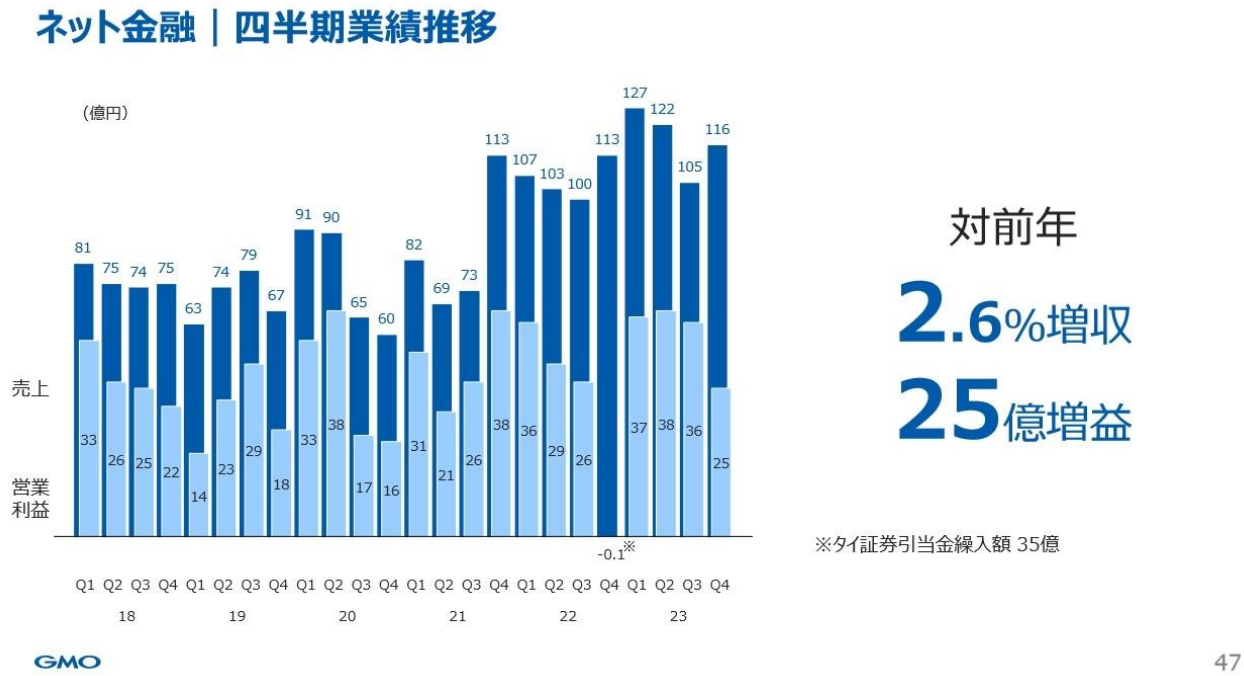
営業利益
対前年 **48.0%増**

※タイ証券引当金繰入額:FY22 35億、FY23 31億

GMO 46

続いて、金融となります。6 年間の通期業績の推移です。FX は、市場のボラティリティの高まりと、収益率の改善施策が功を奏しまして、好調に推移をしております。CFD につきましても、世界的情勢の影響により、コモディティ価格が、ボラタイルに動いたことにより、高水準の取引高を維持しております。

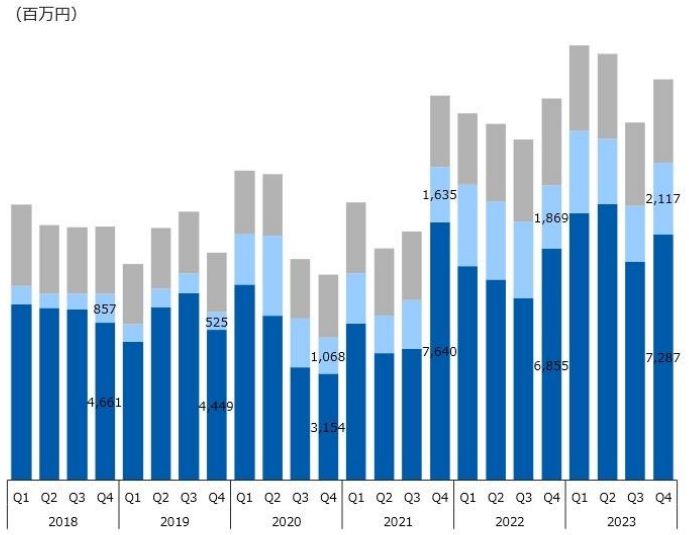
なお、タイの証券事業で、貸倒引当金繰入額 31 億円の計上がありましたが、収益の拡大を受けて、最高業績を更新しております。



続いて、四半期業績推移はご覧の通りです。前年同期は、タイ証券における引当金 35 億円が計上されたことにより、四半期営業赤字となりました。当第 4 四半期ですけれども、引当金 12 億円の計上があったものの、対前年では増収増益となりました。

その要因といたしましては、先ほど申し上げましたが、為替市況のボラティリティが高まったこと、また、22 年度末から強化している、収益改善施策の効果が出てきているためです。

ネット金融｜商品別売上高



FX：**収益性改善**

CFD：**堅調**

株式その他
CFD・株BO
FX・外為OP

GMO

48

そして、こちらは、商品別売上高の推移となります。濃いブルーの FX は、市況が追い風になったことや、先ほど申しました、収益改善施策が進んでいることから、好調に推移をしました。薄いブルーの CFD は、コモディティ関連指数のボラティリティの高まりを受け、引き続き高水準を維持し、堅調に推移しております。

ネット金融｜FX事業 売上高と取引高の関係

収益性改善施策を実行
（Q4’22～）

FX・外為OP売上高（百万円）
FX取引高（兆円）※

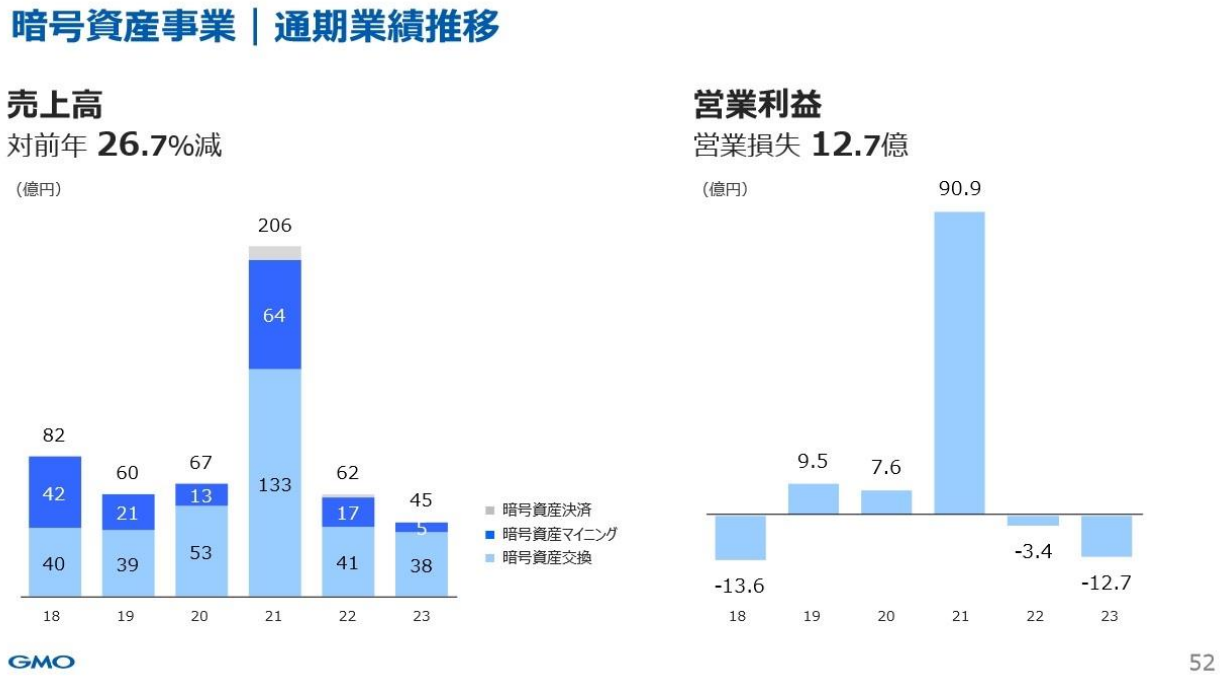
GMO-FH_決算説明会資料及び金融先物取引業協会「店頭FX月次速報」より当社作成
※GMOクリック証券、GMOコイン（GMOコインとFXプライムbyGMOは2023年9月に合併）、GMO外貨の取引高の３社合算数値

GMO

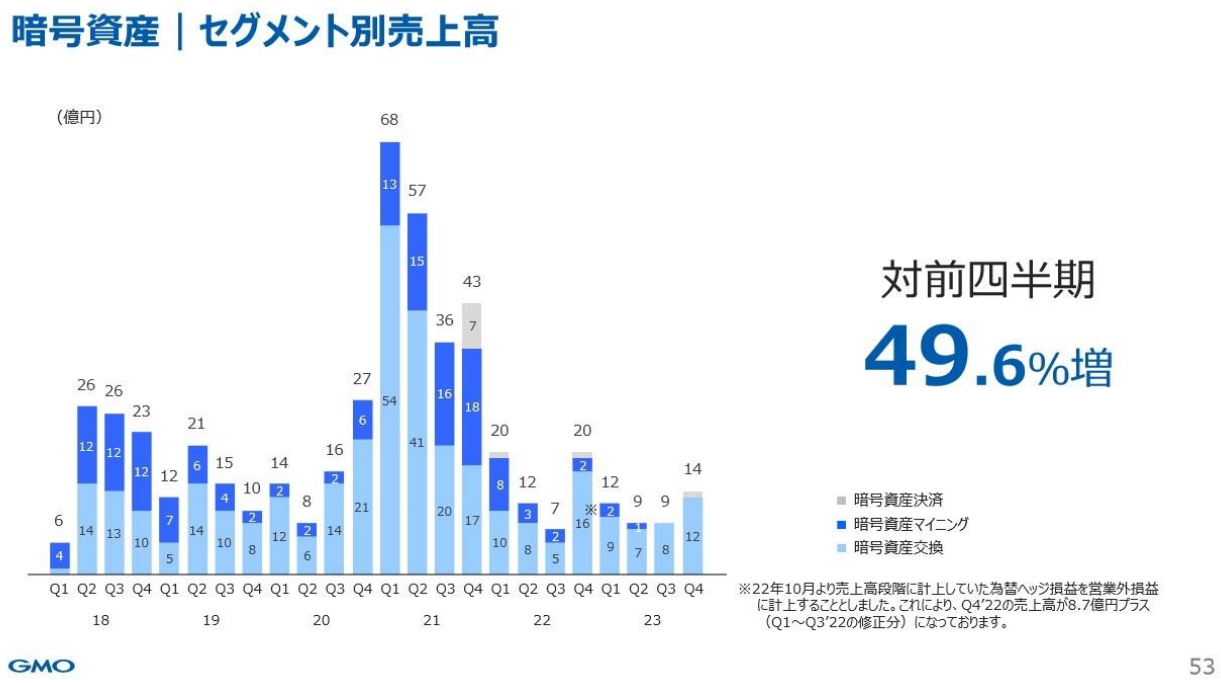
49

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となります。この四半期は、市況がボラタイルに動いたことにより、取引高は増額基調に戻りました。収益性を改善する施策を継続していることにより、業績へも、顕著に成果が表れてまいりました。

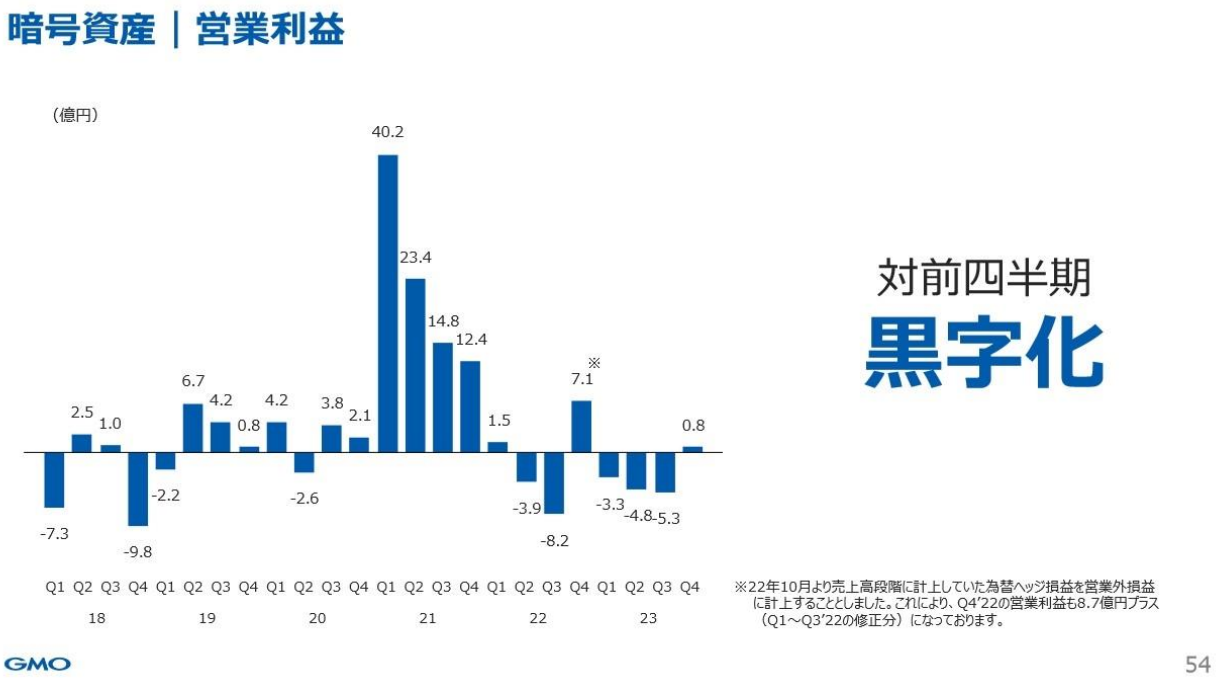
続いて、暗号資産になります。暗号資産は、こちらの三つの事業を展開しております。マイニング、交換、決済です。



6 年間の通期業績の推移です。暗号資産市場は、活況だった 21 年をピークに、足元、いまだ厳しい状況が継続しております。



四半期売上高の推移と、その内訳となります。交換事業ですが、上期は低調なマーケットではあったものの、当第 1 四半期以降は、市場は盛り上がりを見せてきております。前年同期には、売上高経常区分の変更による特殊要因があり、対前年で見ると、減収のように見えておりますが、対前四半期では増収となりました。GMO コインの口座数は、このような環境下においても、着実に伸びております。



そして、こちらは、四半期営業利益の推移です。前年同期は特殊要因があり、利益が出ましたが、第 4 四半期は、取引高が増えたことで、オーガニックに収益が拡大しまして、四半期黒字となりました。マーケットの環境の継続的な回復を待ちつつ、引き続き内部的な施策を淡々と継続しまして、再度、マーケットが活況になったときに、利益を出せる体制を構築しております。

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、グループ代表の熊谷がご説明をいたします。

熊谷：あらためまして、熊谷です。最後に、今一番、私の脳内シェアを割いている案件を、皆様にご報告をさせてください。すなわち、グループが一番注力している案件ということになります。

私ども、GMO インターネットグループでは、約 10 年前に、一番最初のデータサイエンティストを採用して以来、金融関連データの解析を始めとする、AI の研究開発を推進し、多くの成果を上げてまいりました。そして、2022 年 11 月 30 日の、サム・アルトマン率いるオープン AI、Chat GPT の登場で、より大きく変化が起こることを予見し、いち早く、グループ全体で、AI の活用を開始しております。

AIで未来を創る No.1企業グループへ

の取り組み

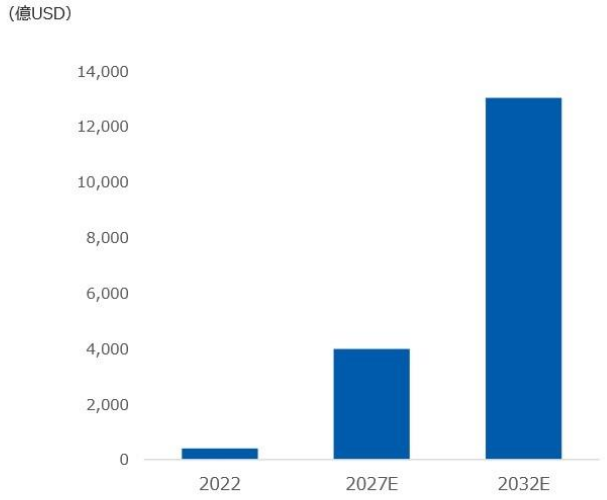
GMO 56

私どもグループの今年のスローガンは、7,700 人、銀行含め 7,700 人が、絶えず意識しているスローガンは「AI で未来を創る企業グループ No.1」を目指しております。具体的には、AI を、時間とコストの節約、既存サービスの質向上、AI 産業への新サービスの提供、この三つを軸として、取組みを継続いたしております。

私どもの、GMO インターネットグループの、AI に対する歴史、そしてこの GPT を初めとする、生成 AI への取組みは、GMO.jp のトップページに、特設サイトを作成しております。ご関心のある方は、ぜひご覧いただきたいと思います。

次のページ、AI で未来を創る No.1 企業グループへの取組みを、簡単にご説明をさせていただきます。

生成AI市場の見通し



2032年
1.3兆ドル

出典：Bloomberg

GMO 57

次のページ、こちらは Bloomberg 出典の、2032 年までの、生成 AI 市場の成長の見通しになります。諸説ありますけれども、これから 10 年、20 年、2 桁成長どころか、レポートによっては 4 割、あるレポートによっては 30%、成長していくと言われているのが、この AI に関わる産業でございます。

AIで未来を創るNo.1企業グループへ｜投資家の着目点

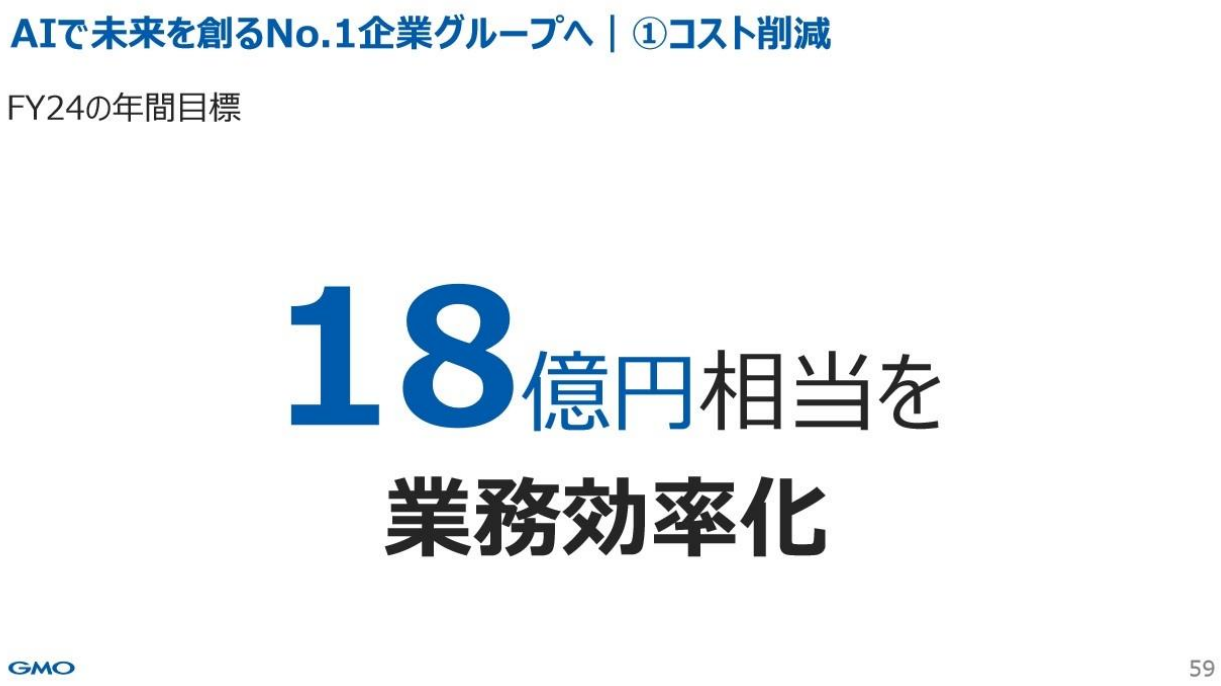
①AIでコスト削減？

②AIで人員削減？
（一般採用抑制、AI高度採用、既存人財のAI化）

③AIで売上拡大？

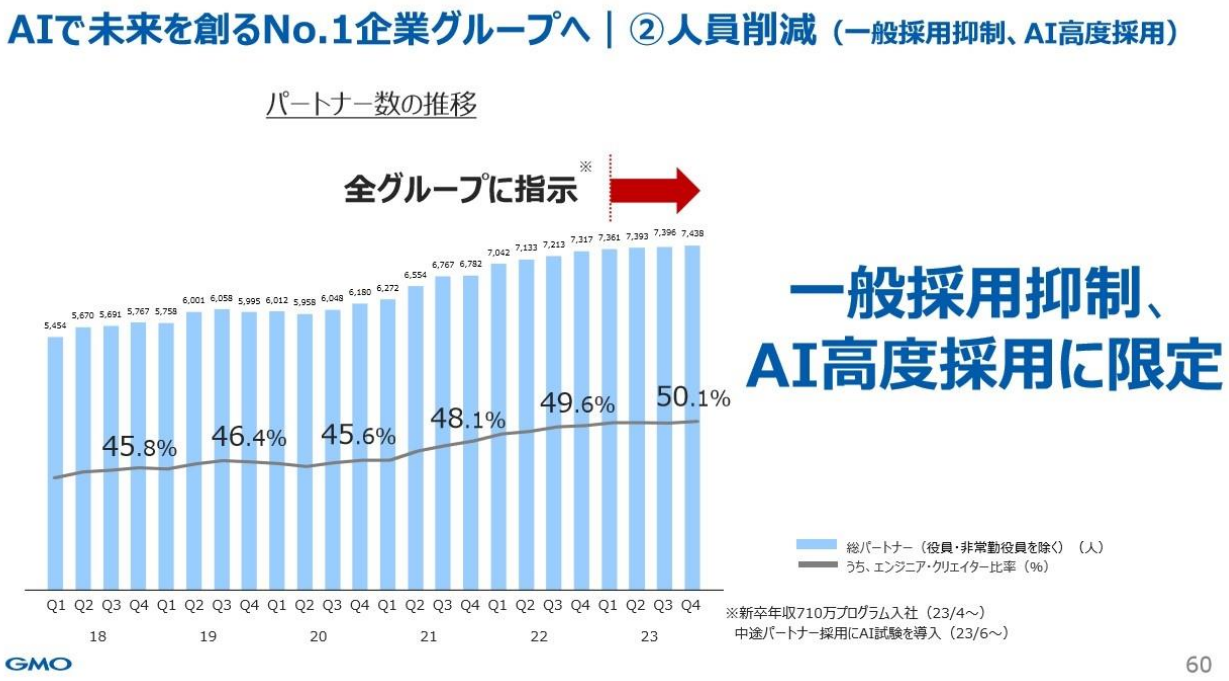
GMO 58

そして、投資家の皆様は、このAIに関わる市場が伸びるんだけど、要は、どのくらい、皆様がご投資される会社が、どのくらいコスト削減ができんのと。あるいは、アメリカではもうすでに始まっています、AIによって人員削減、首切りが、どんどんアメリカ企業は発表しています。どのくらい人員削減ができんのと。そしてAIで、Microsoftも素晴らしい決算発表されましたが、どのくらいAIに関わる売上が伸びんのと。皆様のご関心は、この3点に集約されるのかというふうに思います。この1、2、3について、ご報告申し上げます。



まず、一番目、GMOインターネットグループは、今年どのくらい、AIでコスト削減できるのかと言いますと、私どもは、11月に予算会議、GMOサミットと呼んでおりますが、予算会議を開いております。幹部泊まり込みで、今年の予算を作るんですが、その予算、グループ内では目標と言っておりますが、目標では18億円のコスト削減をして、業務の効率化を図ろう、生産性を上げようということを目標設定して、この1月から走っております。

本日、この件に関しまして、プレスリリースを出させていただきましたので、後ほど詳細は、どんなところでコスト削減しているのかということに関しましては、プレスリリースをご確認いただければと思います。



そして、どのくらい人員削減ができるのかということですが、皆様、人員削減をしているのは、特に北米の企業です。日本では労働基準法の問題もあり、あと、私どもは雇用責任というものがあって、人員削減など全くするつもりはございません。労働基準法上の問題で、日本ではそういうことができない上に、だからやらないんじゃなくて、やはりパートナーを、今まで一緒に走ってくださったパートナーを、AI でてきたから「はい、さようなら」なんて、そんな冷たい企業グループではないです。

私どもは、全パートナーを AI 選手に成長していただいて、一気に AI を使って、グループ全体の生産性を上げようと考えております。

しかしながら、今、どんどん、かつてのように人が増え、AI を使えない人が、どんどんグループ内に増えてしまいますと、その AI を使えない人材が負債になる可能性がございますので、昨年度、ちょうど 1 年ほど前から、AI を使えない、使わないような一般の方の採用は、ストップしろという言明を出しております。

AI を武器として使いこなせるような人材を採用しなさいということで、AI 高度採用と言っておりますが、これが 1 年ほど前から走っております。ほぼ、ご覧の通り、パートナー数の推移は横ばい、微増、数十人増えておりますけれども、かつてのような増加ペースから変わっているということを、ご報告させていただきたいと思います。

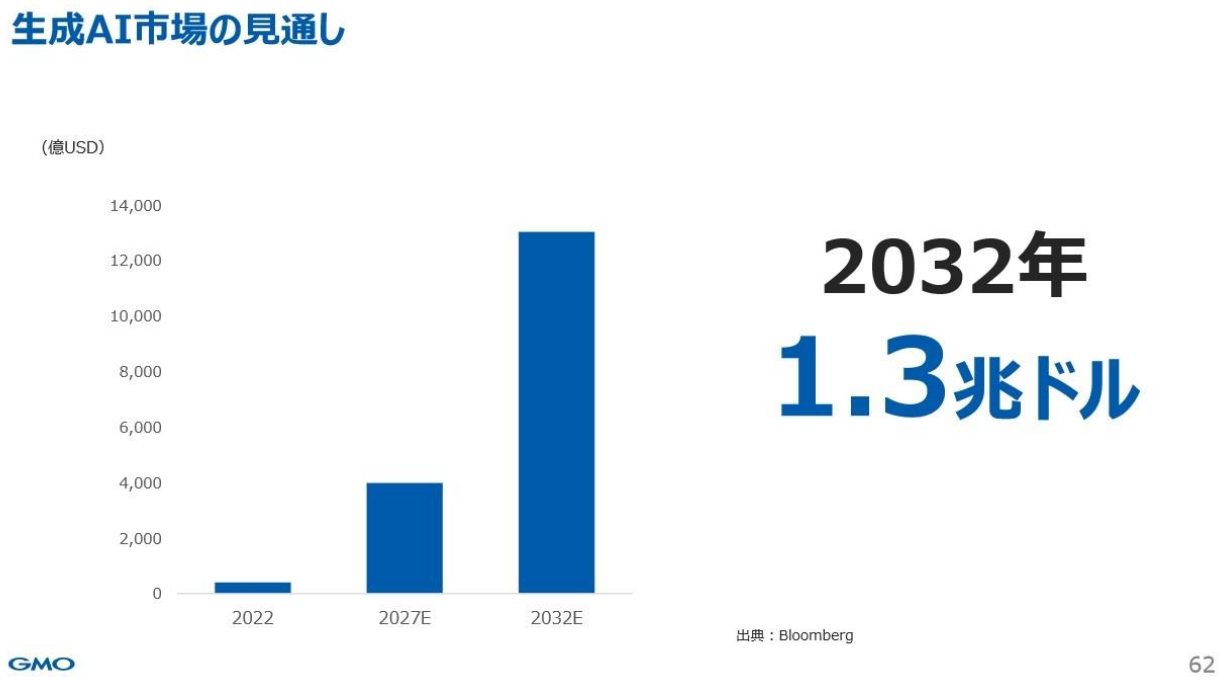
さらに、次のページでございます。既存の 7,700 人、7,400 プラス銀行 300 人の、7,700 人の人材に関しましては、既存人材の AI 化に向けて、絶え間ない施策、努力を続けております。ご覧の通りでございます、直近 2 月には、非エンジニアを対象とした、リスキリング施策である、短期 AI 人材育成プログラム、虎の穴をスタートしております。

皆様ご存じの、2022 年度からの高校の新学習指導要領では、プログラミングや、データ活用を学ぶ科目、情報科目が必修となり、AI ネイティブの次世代の方々に、私どもが選ばれる企業となる必要がございます。

2028 年から、その情報科目を、共通試験で受けた学生さんたちが入社してくるんですね。彼らは、生まれたときからインターネットが存在し、絶えずスマホに接触し、情報科目を、基礎的な事をずっと学び、今、大学に入り、AI を一番使っているのは、われわれビジネスマンじゃなくて、割とお時間に余裕がある、学生さんたちですよ。

基礎的な学習を行い、さらに AI をフルに、楽に卒業しようとして、一生懸命使っている学生さんたちが入社したときに、われわれ 7,700 人が、AI に関する知見が足りないと、電卓持って入ってきた学生さんに、そろばんで計算しろというような会社では、もう完全に終わってしまうと思うんです。

よって、彼らが入社してくるまでに、もう本当に、彼ら以上に、私どもが AI に詳しくなってなければならないと思っておりまして、全力で、誰 1 人取り残さず、AI 人材化してくれるように、グループとして AI 教育を推進しているということを、ご報告申し上げたいと思います。

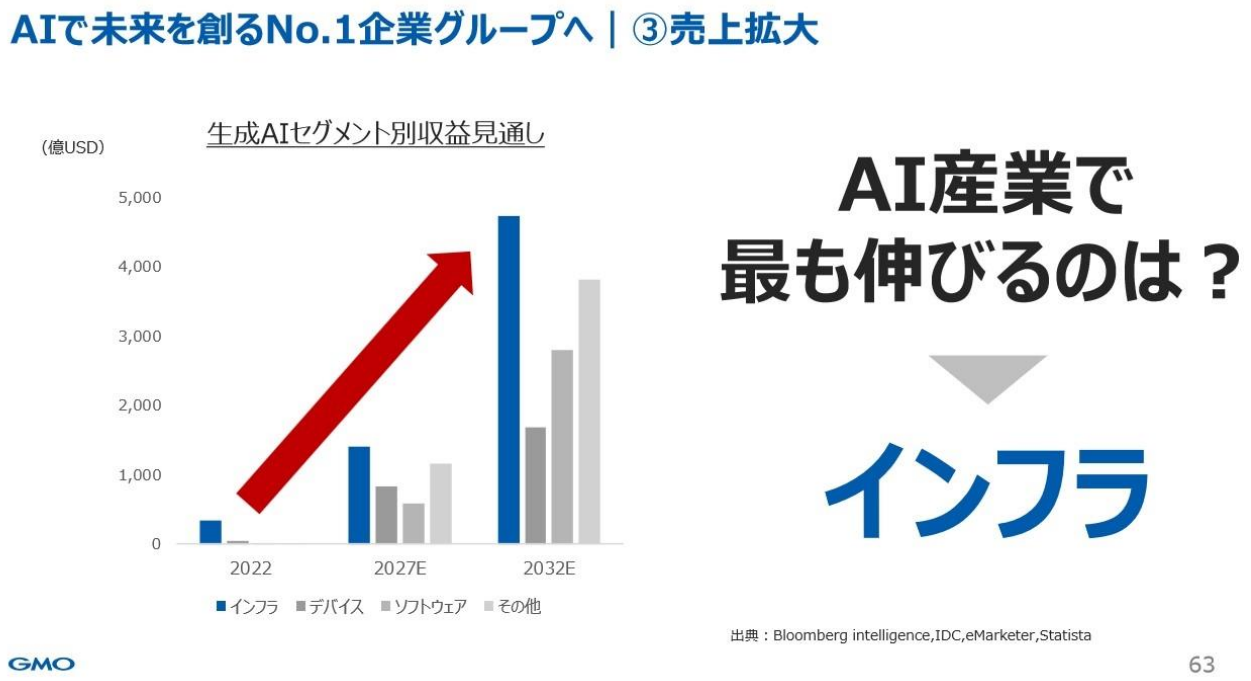


さて、一番最初にご覧いただいた、今後の AI 市場の成長曲線です。皆様、AI、特に生成 AI に関しては、既存のネットの中にある情報をディープラーニングして、それを、新たな言葉を紡いで、新たな情報として AI が考え、アウトプットしてくれるわけです。

既存のインターネットの中にある情報、例えば、こと日本語に関して言えば、皆様 Google JAPAN とか Yahoo! JAPAN を検索されると思いますが、その 9 割のウェブサイトは、GMO がドメインをご提供し、5 割以上のウェブサイトは、われわれのデータセンターに情報が置いてあるわけです。

つまり、生成 AI が学習しているデータというのは、もともと GMO が、何らかの形で関わっているデータなわけですね。

私ども、GMO インターネットグループが、AI 産業に全力投球すべきかどうか、私、ものすごく考えました。1 年以上前ですけど、考えました。そもそも、インターネット革命後半戦は、AI が主役ですけれども、私どもがそこに行くべきかどうか、これはやはり、慎重に考えなければいけないと思います。



考えに考えた結果、今後、AI 市場で伸びるのは、さまざまな勉強をしたところ、やはり、インフラなんですね。これは皆様、同じく Bloomberg の出典のグラフですけど、27 年、32 年、ご覧の通り、デバイス、ソフトウェア、インフラ、どれが伸びるのかっていうと、デバイスも伸びます、ソフトウェア・サービスも伸びます、でもやっぱり、LMN、生成 AI、データ基盤がないと、インフラがないと、AI 産業、成り立たないわけですね。

だとすると、やっぱり僕たちが全力で、日本のために、AI 産業のために、このインフラを普及させるべきだろうと。今まで、インフラを、日本で一番普及させてきたのは、GMO なんです。だから、生成 AI も、やはり私たちが全力で、リスクを取って、普及させるべきであろうという結論に達しております。

すでに、私ども、例えば.ai ドメインの、さまざまな AI のスタートアップに使っていただくべく、.ai ドメインを普及させたり、NVIDIA 様とパートナー契約を締結させていただいて、クラウドで、NVIDIA 様の H100 という、高性能サーバーをお使いいただいたり、すでに、インフラの提供を開始しております。

さらに、この AI 産業を盛り上げる、国内に限ったわけではないですけど、特に、国内のスタートアップの皆様に、資金供給なども、GMO AI & Web3 を通じて、開始しております。

AIで未来を創るNo.1企業グループへ｜③売上拡大

GMO INTERNET GROUP　NVIDIA

AI産業の拡大に向け、協業を加速
100億円の追加サーバー投資を予定

※ 当社が経済安全保障推進法に基づく特定重要物資である「クラウドプログラム」の供給確保計画についての申請書を経済産業省へ提出を予定
（詳細は4/2/13 開示「固定資産（GPU サーバー）の取得に関するお知らせ」）

GMO　65

でも、これだけにとどまらず、先ほどの取締役会で決議をいたしましたが、さらに、AI 産業の拡大に向けて、NVIDIA 様との協業を加速し、これから夏前までに、100 億円の追加のサーバー投資を決議しました。NVIDIA 様の最新サーバーに対して、これだけの投資を行って、この AI 産業の拡大を、グループで全力で推進をしたいと考えております。

総括

コア事業である**インフラ、金融がともに最高業績を更新**
非連続な事業を除くと**26.6%増益**、力強い成長を実現

今期も、**岩盤ストック収益をベースに持続的成長を**目指す

「**AIで未来を創るNo.1企業グループへ**」の方針のもと、
今期はAI投資・活用の「**成果を数値で可視化**」する1年へ

GMO　67

ということで、投資家の皆様に、ご報告申し上げました。最後に、簡単に総括をさしていただいて、締めさせていただきます。

まずは、今回の本決算・ご報告、要は、コア事業であるインフラ、金融がともに最高業績を更新して、そうでない事業を除くと、26.6%増益をしました。力強い成長を実現しております。

さらに、私どもの強みということで、ご説明をさせていただきました、岩盤ストック収益をベースに、今後も持続的な成長をいたします。

今、最後にトピックスでご説明をした「AI で未来を創る No.1 企業グループへ」というスローガンのもと、今期は特に、AI 投資、AI 活用の成果を、数字で可視化する 1 年にしていきたいと思います。

AI に関しましては、このインフラ、まずはインフラで入ってまいります。そして、私ども今、全力で力を入れているセキュリティ、セキュリティ事業は、AI がどんなに成長してもなくならないです。2000 年前の聖書に「汝、人の物を盗むなかれ」という言葉がございます。2000 年前に悪いやつがいたんで、2000 年後も悪い奴はいるんでしょう。よって、AI がどんなに発展しても、このセキュリティ事業はなくならない、むしろ活躍の場が広がると思っています。

AI のインフラを提供して、AI のベンチャーさんに資金の供給をして、その次のステップでは、AI かけるセキュリティ、そういうようなところへ、事業領域を広げてまいりたいと考えております。

以上、本決算のご報告にさせていただきます。全ての人にインターネット。ご清聴ありがとうございました。

［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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。