

## 平成 26 年 12 月期 通期 個人投資家さま向けライブ説明会

2015 年 2 月 9 日（月）に開催した、平成 26 年 12 月期 通期 個人投資家さま向けライブ説明会において、配信中にお答えできなかった質問をまとめました。グループ広報・IR 部より各担当セクションに確認の上、回答させていただきます。なお、頂きましたご質問内容は、読みやすいよう整理して掲載させていただいている場合がございます。

---

Q1. 上場子会社と GMO 単体の業績は良くないのに、連結決算が良い理由について教えてください。

A1. GMO インターネットグループは連結 79 社で運営しており、GMO ペイメントゲートウェイ、GMO クリック HD はじめ業績が好調に推移しております。これら高収益な事業からの利益を効率的に再配分、再投資することにより、GMO インターネットグループ全体で継続的な利益成長を実現してまいります。

なお、GMO インターネット単体業績につきましては、(1)プロモーション投資、アクセス（プロバイダ）事業の販促費を当社にて計上したこと、(2)GMO ゲームセンター社に対する貸付金の回収可能性を鑑み引当金を設定したことにより増収減益となっております。この点、他のインフラ商材とのクロスセル、モバイルエンターテインメント事業の収益性改善に取り組んでまいります。

※詳しくは、平成 26 年 12 月期通期決算短信 ([http://ir.gmo.jp/pdf/presen/gmo\\_h270205.pdf](http://ir.gmo.jp/pdf/presen/gmo_h270205.pdf)) P2 : 1.経営成績・財政状態に関する分析 (1)経営成績に関する分析 をご覧ください。(IR)

---

Q2. 今期業績予想について GMO 本体に比べて、GMO アドパートナーズ、GMO クラウド、GMO ペパボの数値が悪い。子会社の株価を安く誘導して TOB するのではないかと勘ぐられてもおかしくないレベルの開きでは？

A2. 株価を安く誘導して TOB を行う等の意図は全くございません。各社とも業績予想は、戦略投資を織り込んだ数字となっております。GMO インターネット自身も各社の株主です。株主のみなさまにも応援賜りたく存じます。(IR)

---

Q3. 子会社の上場を続けるのは、東証の方針や他企業の動向（統合）とは逆行するのでは？

A3. GMO インターネットグループ会社の上場につきましては、各社が東京証券取引所と綿密にコミュニケーションを取りながら進めておりますため、東京証券取引所の方針や他企業との動向とは逆行しないと考えております。(IR)

---

Q4. GMO クリック HD の持分 98.4%は、株式交換して上場当初はどの程度になるのでしょうか？

A4. 平成 27 年 4 月 1 日時点で、GMO インターネットの GMO クリック HD に対する持株比率は 98.4%となります。

(IR)

---

Q5. GMO 本体で mixi のような業容一変するようなゲーム、Cyber Agent のようなゲーム事業への取り組みをする予定は？

A5. 前期（平成 26 年 12 月期）はコストコントロールを主眼に事業展開を行なっておりました。今期（平成 27 年 12 月期）も引き続き、コストコントロールを行いながら新作のリリースを予定しております。（IR）

---

---

Q6. 株主優待の商材の割引対象が随分減ってしまったようで、とても残念です。また、提供内容が変更になり、対象外になったサービスもあります。

A6. 株主優待制度は、GMO インターネットグループのサービスを多くの株主さまにご理解いただくことなどを目的として実施しております。株主優待の内容につきましては、サービスごとの利用状況を精査し、慎重に検討した上で決定いたしております。今後貴重なご意見をもとに、みなさまにご利用いただきやすい株主優待制度を目指して検討させていただきます。（IR）

---

---

Q7. 優待、特典などはインターネットを使用するため今まで利用したことがありません。一部の人が利用できない現状についてどう考えますか？

A7. GMO インターネットグループは「すべての人にインターネット」のコーポレートキャッチのもと、事業展開を行なっております。株主優待制度につきましても、GMO インターネットグループのサービスを多くの株主さまにご理解いただくことなどを目的として実施しており、インターネットのご利用を前提としたものになっております。何卒ご理解いただけますと幸いです。（IR）

---

---

Q8. GMO リサーチのアンケートが 1 年前の同アンケートや同業他社と比較して回答数・時間がかかる割に獲得ポイントは低下しており、魅力の低下が感じられる。また、モニターを装った商品・サービスの勧誘や広告目的等リサーチの趣旨から離れたアンケートが急増している。ユーザー離れと、クライアントから（本来の意味での）リサーチ案件を獲得できていないように伺える。

A8. リサーチ案件の獲得については増加傾向にあります。また、消費者ニーズの多様化と共に調査対象者も広がってきています。一方、回答に対するポイントのルールは 10 年前より変更しておりませんが、ご指摘の通りアンケート自体の相対的な魅力は、競合の登場により低下している認識もございませぬ。これらの事業環境においては、クライアントからの調査ニーズに応えられる十分な回答者を常時確保しておくことが重要です。ゲーム等のコンテンツ増加は、日ごろアンケート配信が頻繁でない層の方々に、継続利用いただくための対策となっております。（GMO リサーチ）

---

---

---

---

Q9. GMO リサーチの株価推移が上場後、軟調に推移している。これは各事業の質について疑問を持つ投資家の評価が反映されていると考えられます。今後について具体的な計画があれば教えてください。

A9. 平成 26 年 12 月期通期決算発表時の説明通り、事業の質と言う意味では、売上・売上総利益・営業利益の成長率は過年度のトレンドから見て良好な状態であると理解しております。また、今後につきましても、経営課題に対する重点施策に注力しながら、その進捗については IR 活動を通じて投資家の皆様に分かりやすくご理解頂けるよう努力してまいります。(GMO リサーチ)

---

---

Q10. GMO リサーチには株主優待がないのですか？

A10. GMO リサーチは株主優待ではなく、配当による株主還元を行いたいと考えております。(GMO リサーチ)

---

---

Q11. 今後も GMO クリック証券と FX プライムは並存して運営していくのでしょうか。

A11. お客様の層に一定の違いがあり住み分けができているため、並存して運営していく予定です。(GMO クリック)

---

---

Q12. GMO クリック証券での株式の売買に際して、1 件の発注で時間差で 500 株の売買ができた場合は合計の数値を表示してほしい。

A12. 御意見として頂戴し、検討いたします。(GMO クリック)

---

Q13. GMO クリック証券での、国内株式の注文方法をもっと増やしてください。指値と逆指値を同時に発注できるようにしてほしい。

A13. 御意見として頂戴し、検討いたします。(GMO クリック)

---

---

Q14. くまポンで買物をしたところ、誤配で届かなかったが、ヘルプデスクに問い合わせても「配送済み」とされ対応してもらえませんでした。会社としての見解をお聞かせください。

A14.このような配送に関するくまポンの対応方針は、「くまポン側からも配送状況の確認を行い、配送業者とお客様との問題が解決できるようお手伝いさせていただく」とさせていただいております。(くまポン)

---

---

---

---

Q15. 株主優待がきっかけでくまポンを利用しています。しかし同業他社と比べて競争力が弱いと思い、優待でも使用しづらい状況となっております。業績には余り影響がないかと思われませんが、いつか同業他社を圧倒的に凌駕する日を楽しみしております。くまポンの今後の方向性について教えてください。

A15. 普段からくまポンをご利用いただきありがとうございます。今後はお客様にもっとご利用いただけやすいような商品を揃えられるよう、商品の品質・量ともに改善していく予定でございます。今後とも、くまポンをどうぞ宜しくお願い致します。(くまポン)

---

---

Q16. GMOクラウド社がユビセキュア社の買収を行いました。どのような背景があるのでしょうか？ また今後どのようなサービスを提供する予定でしょうか？

A16. IoT (モノのインターネット) 時代は始まっており、2020年には約500億もの様々なモノがインターネットに繋がる時代が予想されています。一人ひとりがたくさんのデバイスからインターネットに繋がる時代で必要になるのは、安全に繋がるための「セキュリティ認証」、様々なモノがそれぞれにIDやパスワードを持つとIDが管理できなくなるため「ID一元管理 (シングルサインオン)」、「フェデレーションプラットフォームサービス」と思われます。GMOクラウドは、クラウドサービスを基盤にし、グローバルサインのセキュリティ事業と、ユビセキュア社のIAM事業でIoT化を支援するサービスを提供します。

※GMOクラウドの平成26年12月期通期決算説明会資料

(<http://ir.gmocloud.com/ir/library/presentation/20150209.pdf>)にてP29: ID管理の必要性について、P36: ユビセキュア社事業概要におけるIAM事業をご説明しておりますためご参照ください。(GMOクラウド)

---

---