GMO インターネットグループ株式会社

2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

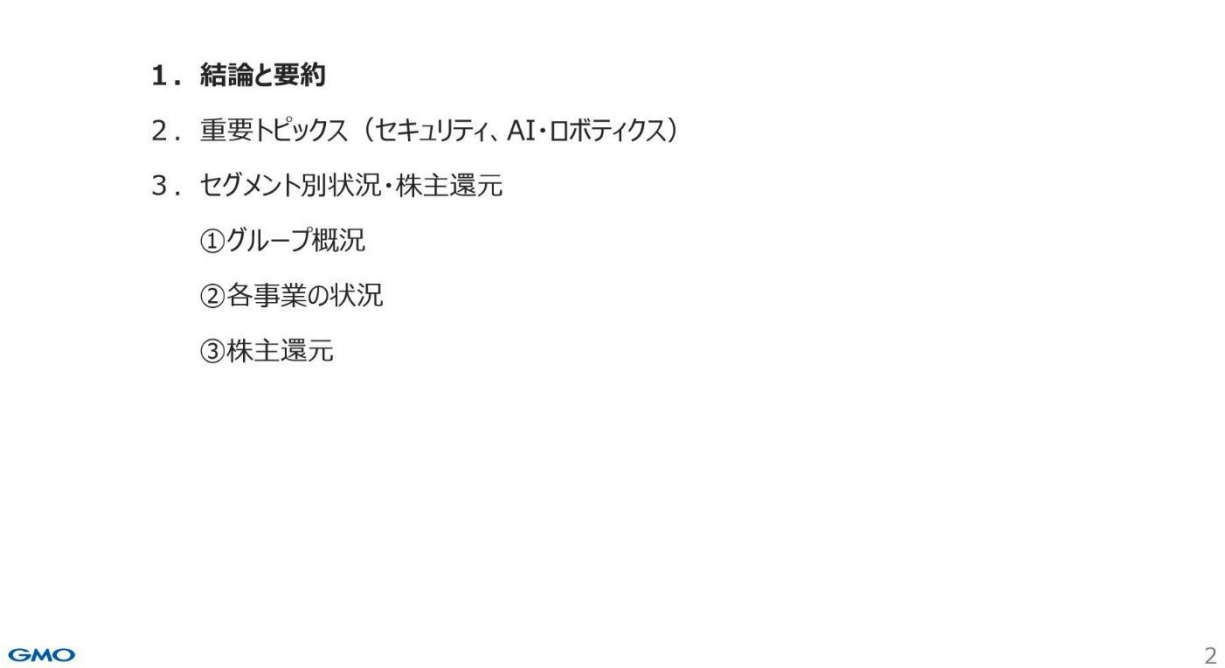
2025 年 11 月 13 日

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]	2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度　第 3 四半期
[日程]	2025 年 11 月 13 日
[ページ数]	37
[時間]	16:30 – 17:05 （合計：35 分、登壇：35 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） グループ常務執行役員 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。本日はお忙しいなか、GMO インターネットグループ第 3 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。グループ副社長 CFO、安田昌史、グループ常務執行役財務部長、稲垣法子が登壇いたします。本日は、決算内容についてご説明した後に質疑応答の時間を設けております。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。それでは、副社長の安田よりご説明いたします。



安田：GMO インターネットグループ CFO の安田です。本日はお忙しいなか、GMO インターネットグループの決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。25 年 12 月期第 3 四半期、7 月から 9 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、ご覧のとおりとなっております。まず結論と要約。次に重要トピックスとして、セキュリティと AI・ロボティクスの取り組みについて私が、以降はグループ常務執行役員財務部長の稲垣からご説明させていただきます。

結論と要約

100年単位で続く企業グループを目指し、**長期目線の経営を徹底**
グループ構造の更なる進化に向けた取り組みが進捗

3Q営業利益は147億、インフラが3四半期連続で最高益更新となり連結業績を牽引
GPUクラウドは単月黒字化達成、投資回収フェーズへ
全セグメントでグループ成長戦略の核である岩盤ストック化が浸透

最注力分野であるセキュリティはサイバーセキュリティの売上続伸
9月に日本最大級のAI・ロボティクスカンファレンス「GMO大会議2025秋」を開催
今後は年2回、春は「サイバーセキュリティ」、秋は「AI・ロボティクス」をテーマに開催予定

GMO 3

まず結論と要約です。本日の説明会の三つのポイントをお話しします。

一つ目、長期目線のお話です。100 年単位で継続する企業グループを目指した、長期目線の経営を淡々と進めております。当社は今年 1 月、純粋持株会社に近い立ち位置へ移行しました。同時に、祖業であるインフラ事業を受け継いだ新生 GMO インターネット社も新体制でスタートしています。この 9 月には GMO コマースが新たにグロース市場へ上場。10 月からは GMO プロダクトプラットフォーム、GMO テックホールディングスが新体制でスタートしています。

2 点目ですけれども、業績となります。第 3 四半期は増収増益となり、営業利益は 147 億円となりました。業績の牽引役はインフラで、3 四半期連続で最高益を更新し、100 億を超えてまいりました。なかでも、GPU クラウド事業が単月黒字化を達成し、投資回収フェーズへ進んでまいりました。また持続的な成長のためには、ストックの積み上げが重要だと考えております。この点、インフラのみならず、グループ全体で岩盤ストック化が浸透しています。

三つ目ですけれども、注力領域であるセキュリティ、AI・ロボティクスの進捗です。社会的要請の高まりもあり、サイバーセキュリティを展開する IERAE、Flatt の高成長が続いております。「すべての人に安心な未来を」のキャッチフレーズを掲げ進めている「ネットのセキュリティも GMO」プロジェクトでは、9 月には AI・ロボティクスカンファレンス GMO 大会議 2025 秋を開催し、最先端技術の社会実装にヒューマノイドを中心とした産官学連携のロードマップを提示いたし

ました。来年以降は年 2 回、春はサイバーセキュリティ、秋は AI・ロボティクスをテーマに開催してまいります。

Q3'25（7-9月）連結業績

インフラ・セキュリティ好調、高水準の営業利益創出

（億円）	Q3'24（7-9月）	Q3'25（7-9月）	増減額	増減率
売上高	696	712	+16	+2.4%
営業利益	118	147	+29	+24.6%
経常利益	94	131	+37	+39.3%
最終利益	24	28	+4	+16.6%

GMO 4

決算サマリーです。数字はご覧のとおり増収増益の決算となりました。特に営業利益は、インフラが 3 四半期連続で最高業績を更新し、高水準の利益となりました。

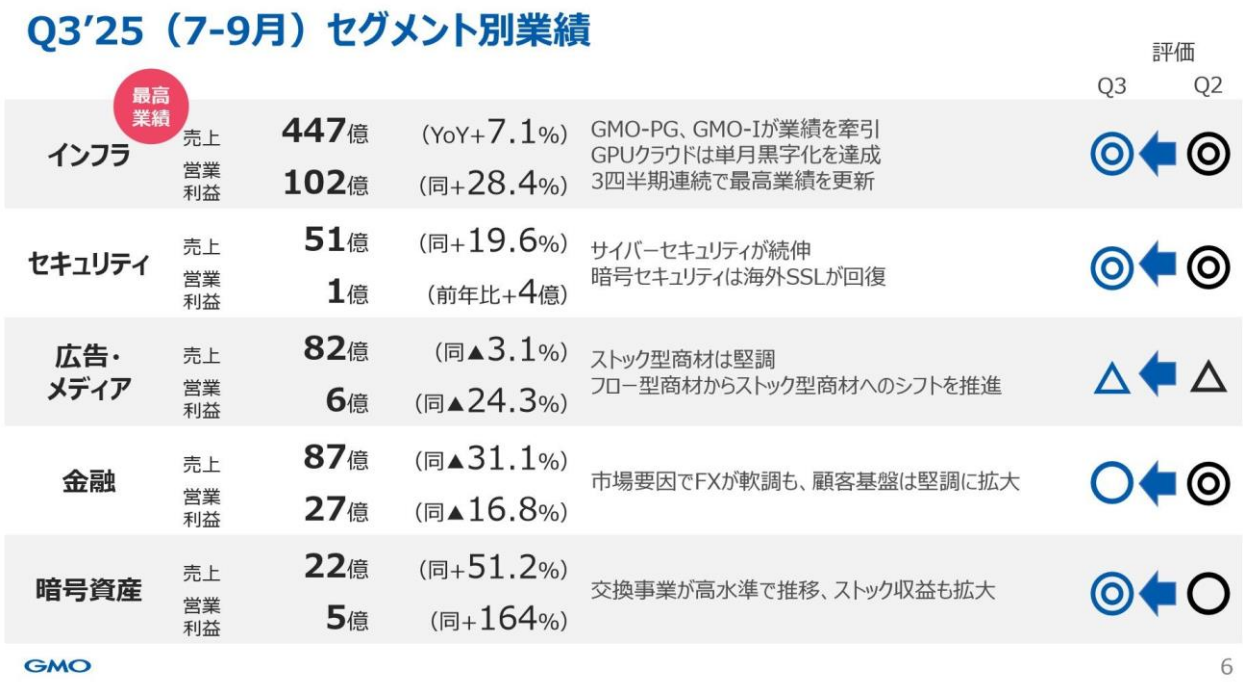
Q3'25累計（1-9月）連結業績

売上・営業利益が過去最高を更新

（億円）	Q3'24（1-9月）	Q3'25（1-9月）	増減額	増減率	
売上高	2,061	2,138	+77	+3.7%	最高業績
営業利益	358	444	+86	+24.2%	最高業績
経常利益	346	414	+68	+19.6%	
最終利益	102	136	+34	+33.4%	

GMO 5

こちらは 1 月から 9 月の累計数字です。売上、営業利益ともに過去最高を更新しています。



続いてセグメント別業績のサマリーです。右端にマネジメントによる定性評価を、前四半期のものと併せて載せています。

まずインフラですが、二重丸。増収増益、第 3 四半期連続で最高業績を更新し、営業利益は初めて 100 億円を超えてきました。GMO ペイメントゲートウェイ、GMO インターネットが業績を牽引しました。GMO インターネットは、既存のドメイン、サーバー[音声不明瞭]が堅調に推移したことに加え、これまで投資が先行していた GPU クラウドが単月黒字化を達成し、投資回収フェーズへと進んできました。なくてはならない、なくならない圧倒的 No.1 サービスの集合体からもたらされる岩盤ストック収益の盤石さをお示しできたと感じております。

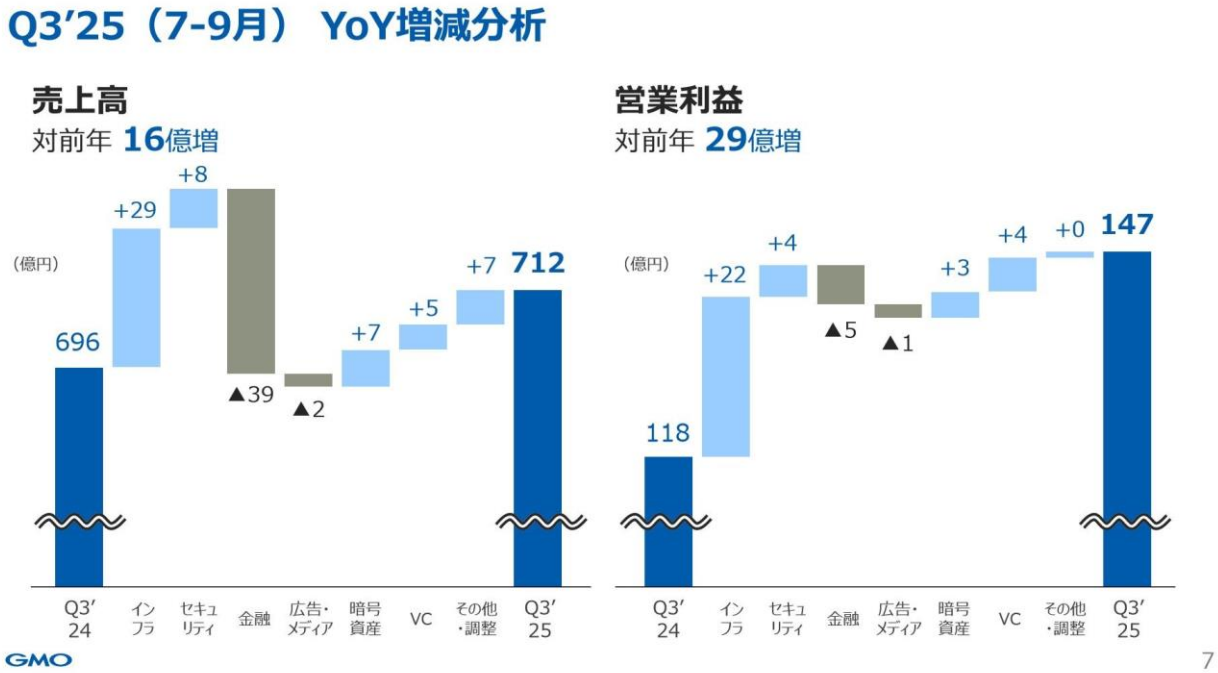
セキュリティは二重丸。増収増益となりました。サイバー攻撃の脅威が増すなか、「ネットのセキュリティも GMO」プロジェクトによる認知向上施策が重なり、サイバーセキュリティ事業での好調が続いております。また、暗号セキュリティは前年に一時的にへこんでいた海外への SSL 販売が回復いたしました。利益規模はまだ小さいですが、将来の成長に向けた必要な手が着実に打てており、二重丸としております。

広告・メディアは三角。減収減益となりました。各社各商材で濃淡がある状態が続いております。自社商材、特に利益率の高いストック型の商材は堅調に推移しております。一方、広告代理・アフ

ィリエイト広告などのフロー型商材は弱くなっておりますが、結果として、フロー型からストック型へのシフトが進んでいると言えます。

金融は丸。減収減益となりました。主力商材である FX が、市場要因により軟調に推移したことが主な要因です。一方、主要 KPI であるユニーク取引人数、預り証拠金残高という顧客基盤が着実に伸びており、丸としています。

暗号資産は二重丸。こちらは増収増益となりました。暗号資産市況の変動による影響を受けつつも、交換事業の取引高収益が高水準で推移をしております。短期的な業績というよりストック型の商材も伸びてきていることを踏まえ、二重丸としております。



セグメントごとの売上営業利益の、前年同期の増減要因をまとめたものです。左が売上、右が営業利益を示しています。これまでご説明してきた内容と一部重なりますが、インフラ、セキュリティ、暗号資産、インキュベーションが業績拡大に寄与しました。一方、金融は前年に計上したタイ証券に係る引当金の影響は軽くなったものの、市場要因が押し下げの要因となりました。以上、連結全体では増収増益となりました。

Q3'25（7-9月）増収率ランキング※

中長期の持続成長実現に向け、新たな芽が育ちつつある

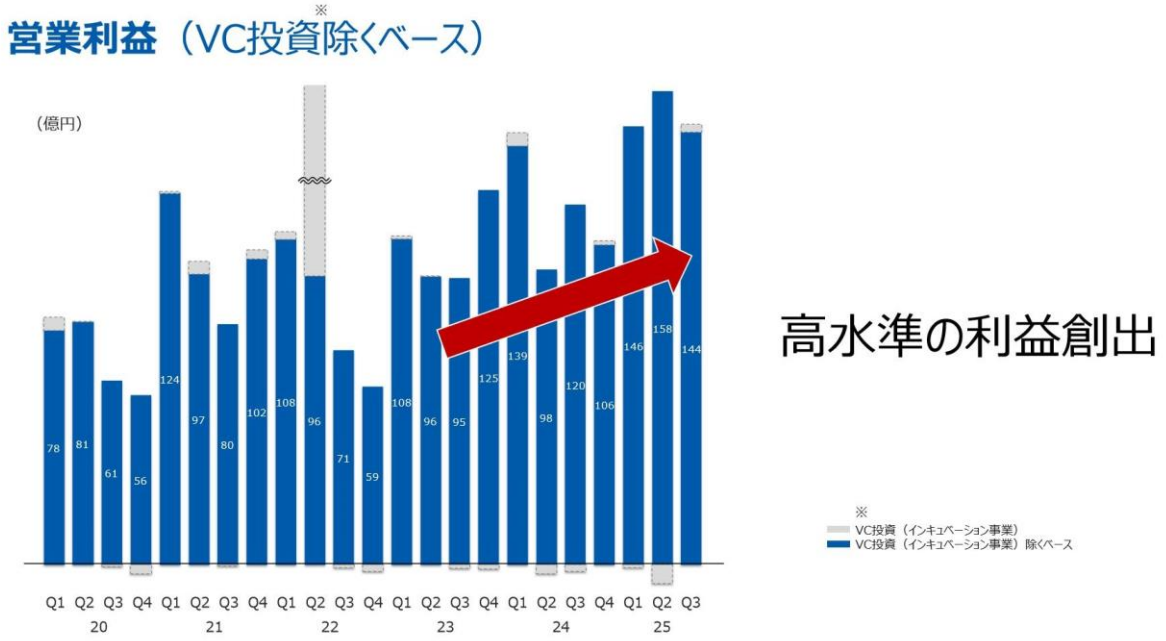
順位	社名	増収率（YoY）	セグメント	事業内容	上場有無	設立・ジョイン
1	GMO BEAUTY	64%	広告・メディア	美容医療向け DX支援サービスなど	GMOメディア 連結	2007 設立
2	GMOコイン	47%	暗号資産	暗号資産取引所	GMO-FH 連結	2016 設立
3	GMO Flatt Security	46%	セキュリティ	サイバー攻撃対策（サイバーセキュリティ）	非上場	2024 ジョイン
4	GMOタウンWiFi	37%	広告・メディア	消費者向け スマホアプリ運営	GMOプロダクト プラットフォーム 連結	2019 ジョイン
5	GMO OMAKASE	34%	インフラ	飲食店向け 予約管理サービス	非上場	2021 ジョイン

※ 報告セグメントのみ

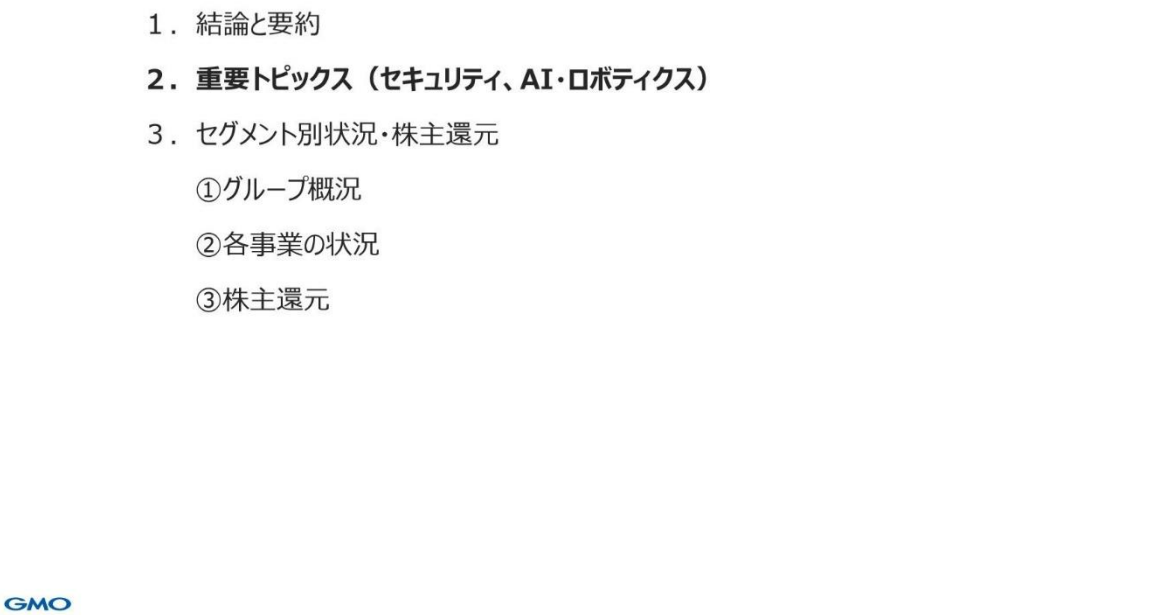
GMO

8

グループ各社の増収率をランキング形式で示したものです。投資家の皆さんからすると、ストックといえば、インフラ、セキュリティを中心にイメージされている方が多いかもしれません。しかし、岩盤ストック化がインフラのみならず、グループ全体に浸透しております。例えば 1 位の GMO ビューティーは美容医療向け DX 支援を行っており、ストックとフローの収益モデルにより、伸長は 1 位となりました。2 位の GMO コインは暗号資産という典型的なフローに近い収益モデルですが、数年かけてストック型商材のステーキングを育成してきました。持続的成長に向けては、どれだけストックを積み上げられるかが重要と考えており、グループ全体でこうした取り組みが着実に進んでいることがご確認いただけるかと思います。



そして、VC 投資、インキュベーション事業を除いた営業利益の四半期推移です。岩盤ストック収益基盤をベースにした、当社グループの稼ぐ力が安定的に伸びてきていることをご覧いただければと思います。



続いて、当社グループの重要トピックス、セキュリティ、AI・ロボティクス領域の進捗についてご説明いたします。

まずはセキュリティです。前回の説明会でもお話ししましたが、セキュリティ事業を独立セグメントとしてなぜ設けたのか、その背景についてお話しします。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を」をコーポレートキャッチとして掲げ、インターネットの普及、発展に取り組んでまいりました。インターネットは社会インフラとして大きな役割を果たすようになりました。一方、サイバー攻撃の脅威も日々深刻さを増しております。安全性の確保は喫緊の課題となり、セキュリティも社会を支える、なくならない、なくてはならない基盤になっています。こうしたなか、「すべての人に安心な未来を」の実現に向け、セキュリティ事業をグループの最注力分野として中長期の戦略の軸に据えました。盗聴・改ざん・なりすまし防止を行う暗号セキュリティ、サイバー攻撃対策・サイバーセキュリティ、そしてなりすまし監視・削除支援を担うブランドセキュリティ、この三つの領域を軸にセキュリティ事業の一層の強化育成を図ってまいります。

ネットセキュリティ｜3つの領域

	盗聴・改ざん・なりすまし防止 （暗号セキュリティ）	サイバー攻撃対策 （サイバーセキュリティ）	なりすまし監視・削除支援 （ブランドセキュリティ）
事業会社	GlobalSign by GMO	GMO CYBER SECURITY IERAE GMO Flatt Security	GMO BRAND SECURITY
サービス・製品	GlobalSign 電子印鑑なら GMOサイン GMOトラスト・ログイン	GMO サイバー攻撃ネットde診断 SHISHO CLOUD Takumi by GMO 脆弱性診断・ペネトレーションテスト	.貴社名 GMOなりすましZERO BRANTECT
強み	認証局の技術・運用ノウハウ	ホワイトハッカーの技術力	知財・商標の運用ノウハウ

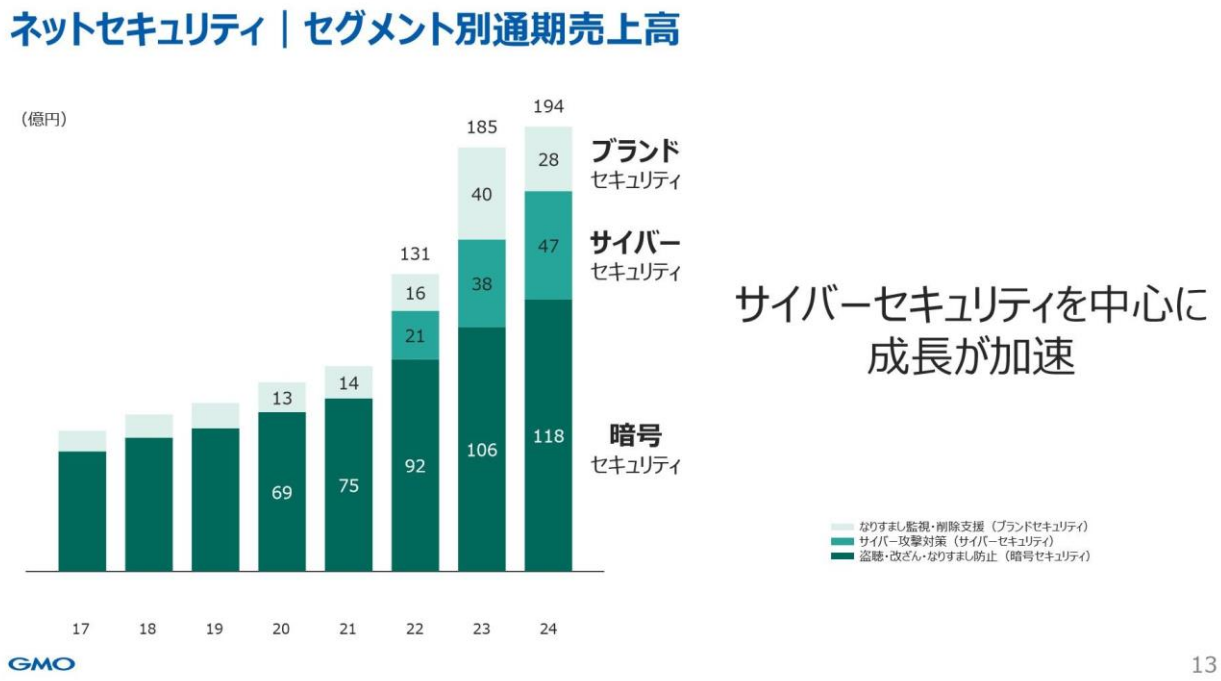
GMO 12

セキュリティ事業を構成する三つの領域それぞれの主力会社とサービス、製品、強みをまとめています。

一つめ、暗号セキュリティです。認証局としての技術・運用ノウハウを強みに、電子証明書や電子印鑑を中心としたストック型商材を展開しています。

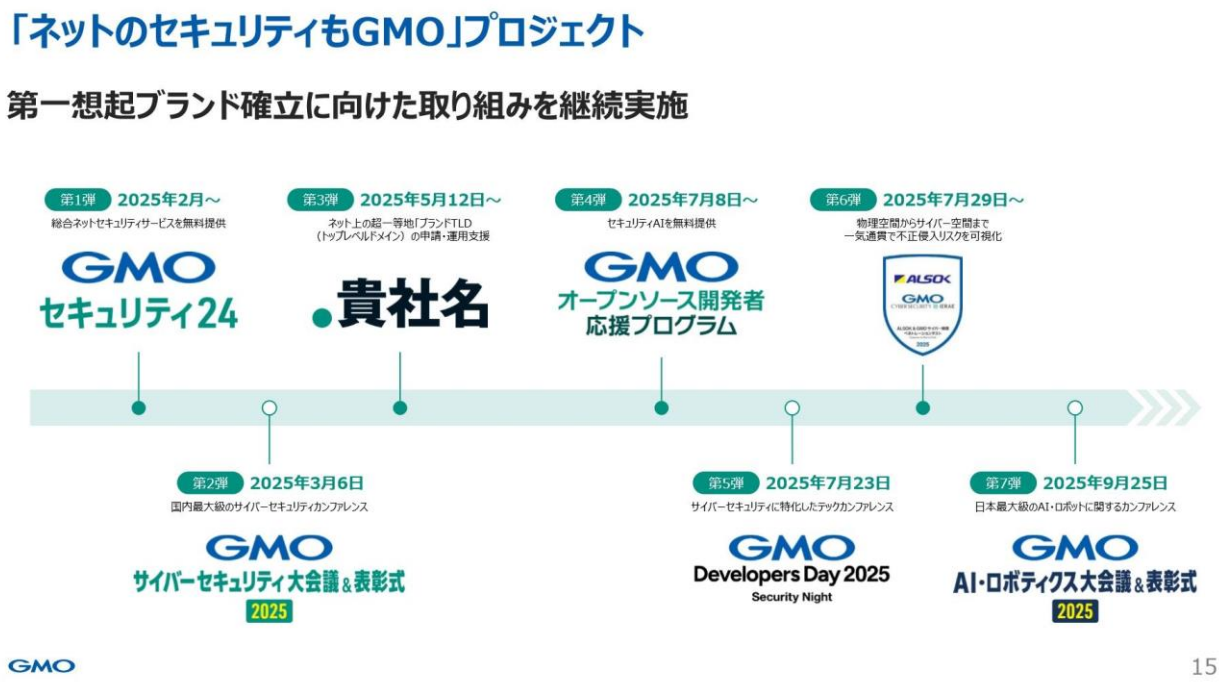
次に、サイバーセキュリティです。こちらの最大の強みは、世界最強のホワイトハッカー集団が持つ技術力です。国内外のサイバーセキュリティカンファレンスで No.1 の座を獲得しています。こうした技術力を持ったホワイトハッカーが行う脆弱性診断・ペネトレーションテストに加え、その知見をプロダクトに落とし込むことでストック型商材も拡大しています。

そしてブランドセキュリティでは、ドメイン商標に関する知財運用ノウハウを強みに、ご覧のようなサービスプロダクトを展開しております。



セキュリティ事業の通期売上高をセグメント別に表したものです。ご覧のとおり、暗号セキュリティを土台にしながら、22 年に新規参入したサイバーセキュリティの成長が加速しております。結果として 24 年度にはセキュリティ全体で年間売上高が 200 億円に迫る規模となりました。

ここからは、「すべての人に安心な未来を」のキャッチフレーズの下、2025 年 2 月より開始した「ネットのセキュリティも GMO」プロジェクトの進捗についてご説明をさせていただきます。



このプロジェクトは、セキュリティ分野における第一想起ブランドの確立を目指した取り組みです。この図の上段ですけれども、継続的なプロダクトサービス提供による取り組みを、下の段は大規模カンファレンス開催などのイベントによる取り組みを記載しています。プロダクト提供とイベント開催の両面から、着実にブランド認知の浸透を図っております。本日はいくつかご紹介をさせていただきます。

まず「.貴社名」です。近年、生成 AI の登場により、なりすましやフィッシング詐欺が高度化・巧妙化してまいりました。改めて、フィッシング対策によるご安心の提供がブランド価値向上に不可欠だと考えております。さて、ドメインとして一般的なのは、.com や.jp ですけれども、私どもも長年、GMO.jp というドメイン名を URL やメールアドレスとして使っておりました。この度、このドメインを GMO.jp から group.gmo という、.gmo ドメインに切り替えを進めております。メールを受け取るエンドユーザー様の視点に立ってみますと、.gmo からメールが送られてくるため、本物の GMO のメールアドレスであることが一目でわかり、コミュニケーションコストを大きく引き下げることができます。つまり言い換えますと、「.貴社名」は究極のフィッシング対策でもあるのです。

そして特筆すべきことは、申請の受付が 14 年ぶりに実施され、次回の受付は未定だということです。つまり、10 年に一度のチャンスだということになります。このスライドの下段に記載させていただいている企業様は、14 年前の申請のタイミングで取得をされたということになります。5 月のサービスご提案開始から旺盛なお問い合わせをいただいておりまして、前回の申請受付とは明らかに引き合いが異なっております。来年春の申請受付開始に向け、高単価・高継続率が期待できる新たなストック収益の柱として着実に育成してまいります。

続きまして、日本最大級の AI ロボティクスカンファレンスとして開催をいたしました、GMO 大会議 2025 秋です。まずは 1 分間動画をご覧ください。

映像：GMO。千載一遇のチャンスが日本に訪れている。失われた 30 年の停滞を打ち破る鍵はこの AI とロボットになります。GMO、AI・ロボティクス大会議&表彰式。

安田：ご覧いただいたとおり、NVIDIA のジェン・スン・ファン CEO からのビデオメッセージをはじめ、東京大学の松尾教授、千葉工業大学未来ロボット技術研究センターの古田所長など、業界のトップランナーが集結するカンファレンスとなりました。熊谷の講演では、来年 2026 年はヒューマノイド元年と呼ばれるだろうと述べ、日本が産官学連携により、この人類史上最大の技術革命をリードすべきだというお話をさせていただきました。また、会場では、社会実装に向けた産官学連携のロードマップを提示するとともに、実際に稼働するヒューマノイドロボットの展示も行い、参加者の皆様には最先端技術を体感していただきました。

続きまして昨年設立した GMO AI&ロボティクス商事、略して GMO AIR です。GMO AIR は、ロボット商社としての立ち位置で 4 月からロボット人材派遣型サービスを開始しました。特定のメーカーさんに縛られず、複数のロボットを比較検討し、お客様に最適なロボットを提案できることが商社としての当社の強みです。従来、ロボット導入には数千万円の初期投資と専門人材の確保が必要でした。[音声不明瞭]買って終わりではなく、実際に使用するには技術力が必要となります。私どものサービスは、お客様の要望に応じてプログラムをカスタマイズして派遣する国内初のビジネスモデルです。さらに、グループのセキュリティ知見も生かし、安全な社会実装を支援してまいります。現在、イベントや工場など多様な業界からお問い合わせをいただいており、着実に実績を積み重ねております。

国内最大級の最先端カンファレンス

年2回、最先端テクノロジーの「今」を発信

GMO大会議 春

GMO大会議 秋

GMO 19

最後に、この GM 大会議の今後の展開についてご説明いたします。来年以降、年 2 回の定期開催を予定しています。春はサイバーセキュリティ、秋は AI・ロボティクスをテーマとした国内最大級のカンファレンスとして、最先端テクノロジーの今を発信してまいります。先端技術の社会実装を加速させるとともに新たな事業機会の創出にも繋げてまいります。

AI・ロボティクス｜生成AIサービス 天秤.AI by GMO

複数AIを同時検索

GMO 20

続いて、AI・ロボティクス領域での取り組みの一つとして、生成 AI サービス「天秤.AI」についてご説明します。天秤.AI は、ご覧のような最大六つの生成 AI に同時に質問し、回答を比較できるサービスです。生成 AI にはそれぞれ得意不得意がありまして、まだ単体では完璧な回答を得られないケースがあります。複数の AI の回答を比較することで、より精度の高い知見を得ることが可能です。企業の業務効率化ニーズに応える形で月額課金モデルでの提供を開始しており、新たなストック収益の柱の一つとして育成してまいります。

最後にコア事業でありますインフラ・セキュリティ事業を中心としたサービス展開の全体像です。これまでインターネット接続、ドメイン、クラウド、レンタルサーバーなどの基盤領域から、決済やネットショップ支援といった付加価値領域まで幅広いサービスを展開してまいりました。それぞれが No.1 サービスであり相互にシナジーを生むことで持続的な成長を実現してまいりました。そして今、成長加速させるのがセキュリティ領域です。セキュリティ領域で圧倒的な差別化を実現し、各サービスとセキュリティの連携を強めることで、なくならない、なくてはならない価値の提供を拡大し、持続的成長をさらに強固なものにしてまいります。どうぞご期待ください。

以降はグループ常務執行役員財務部長の稲垣よりご説明をさせていただきます。どうもありがとうございました。

1．結論と要約

2．重要トピックス（セキュリティ、AI・ロボティクス）

3．セグメント別状況・株主還元

①グループ概況

②各事業の状況

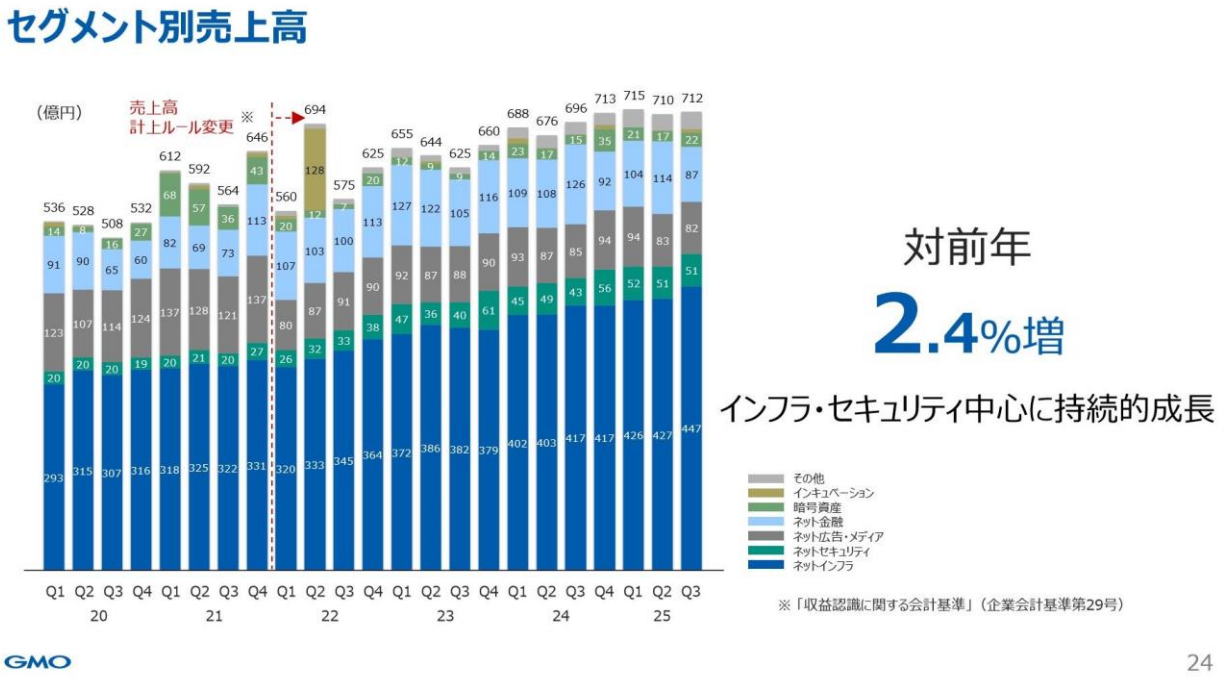
③株主還元

GMO 22

稲垣：グループ財務担当の稲垣です。よろしくお願いいたします。続きましてセグメント別状況、株主還元について私よりご説明いたします。

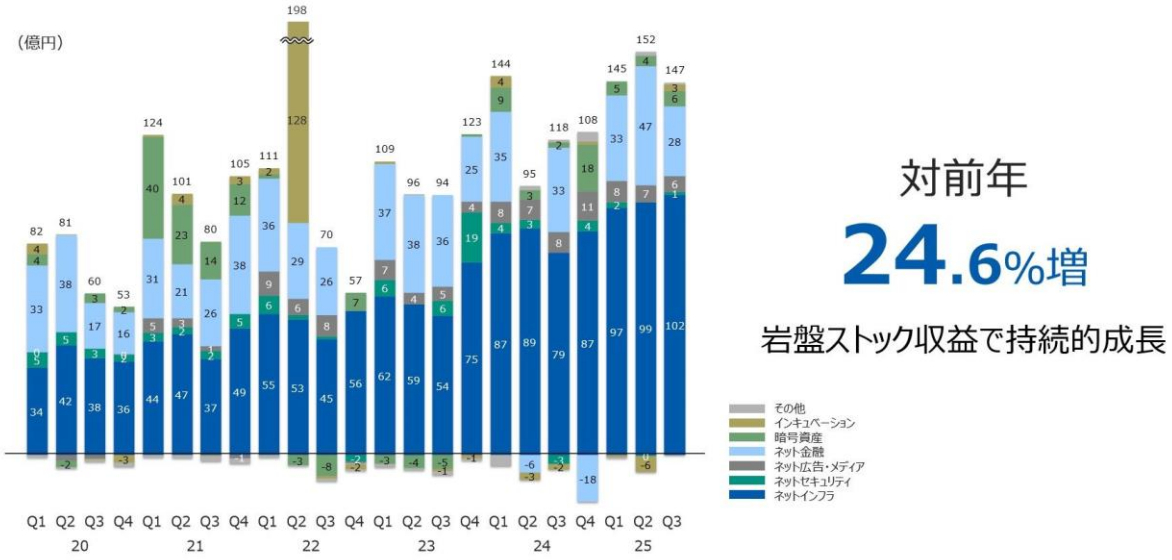
まずはグループ概況です。こちらはグループの主要商材のラインナップです。すべて自社開発、自社運用による自社商材です。先ほどご紹介させていただいた天秤.AI のほかにも、AI 産業への新サ

ービスの提供も進んでおります。これらのプロダクトやサービスのうち、インフラ、セキュリティ、金融、暗号資産を合わせた顧客基盤は 1,800 万件を超えております。



セグメント別売上高の四半期推移です。濃いブルーのインフラ、そしてその上に重なる緑のセキュリティは、いずれも持続可能性、予見可能性が高いストック収益が多くを占めています。顧客基盤の拡大とともに成長を続けています。また、インフラ・セキュリティ以外の領域でも、岩盤ストック型のサービスが増えているというのはお話しさせていただいたとおりです。ネットの情報量、トランザクション量は今後も拡大が見込まれます。さらに、サービスの岩盤ストック化も進めることで、持続的成長をより確かなものにしてまいります。

セグメント別営業利益



GMO 25

セグメント別営業利益の四半期推移はご覧のとおりです。ご覧のとおり、インフラ・セキュリティという岩盤ストック収益を基盤に、金融暗号資産といったフロー型で高収益な事業を組み合わせることで、全体としての持続的成長を図るという考えは変わっておりません。

1．結論と要約

2．重要トピックス（セキュリティ、AI・ロボティクス）

3．セグメント別状況・株主還元

①グループ概況

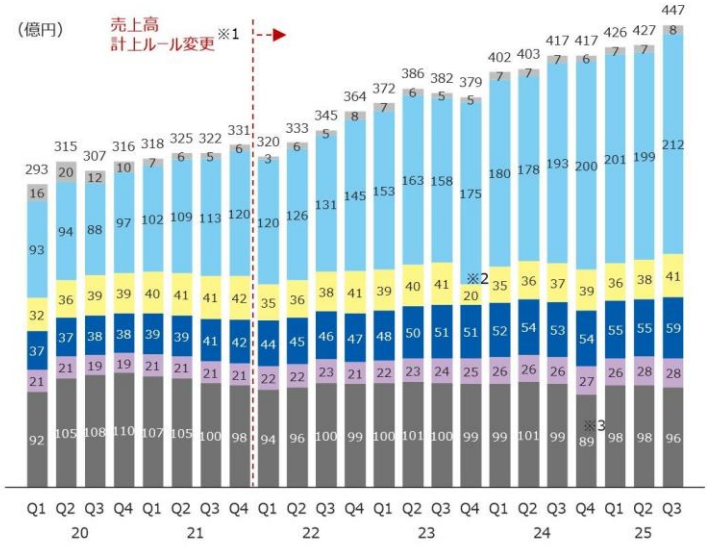
②各事業の状況

③株主還元

GMO 26

各事業の状況です。

ネットインフラ｜セグメント別売上高



最高業績

対前年

7.1%増

岩盤ストック収益の積み上がり

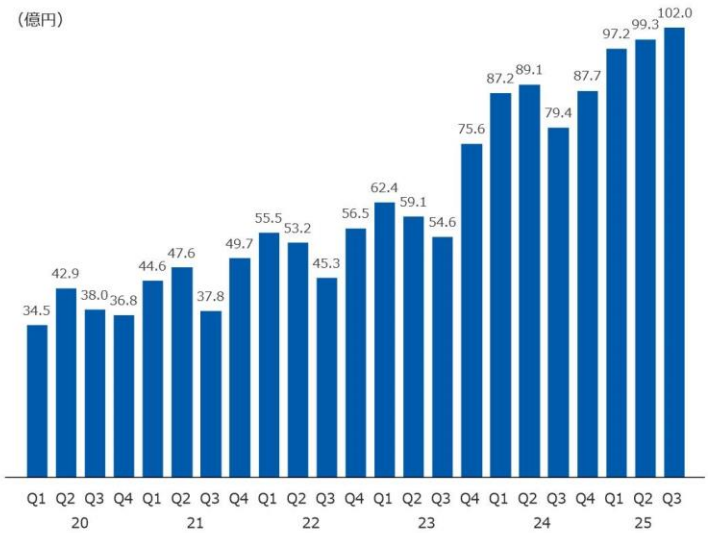
その他
決済
EC支援
クラウド・レンタルサーバー（ホスティング）
ドメイン
インターネット接続（プロバイダー）

※1:「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）
※2:会計処理の変更による一時的影響額約▲20億円
※3:会計処理の変更による一時的影響額約▲10億円

GMO 27

まず、ネットインフラ事業の四半期売上高推移とその内訳です。インフラの四半期売上は岩盤ストック収益の積み上がりにより、過去最高を更新しました。水色の GMO ペイメントゲートウェイで展開する決済は持続的な拡大が続いております。また、濃いブルーのクラウドレンタルサーバーも、GMO インターネットで展開する GPU クラウド、GMO グローバルサインホールディングスで展開する CloudCREW など、エンタープライズ向けの商材が好調に推移いたしました。

ネットインフラ｜営業利益



最高業績

対前年

28.4%増

100億円突破

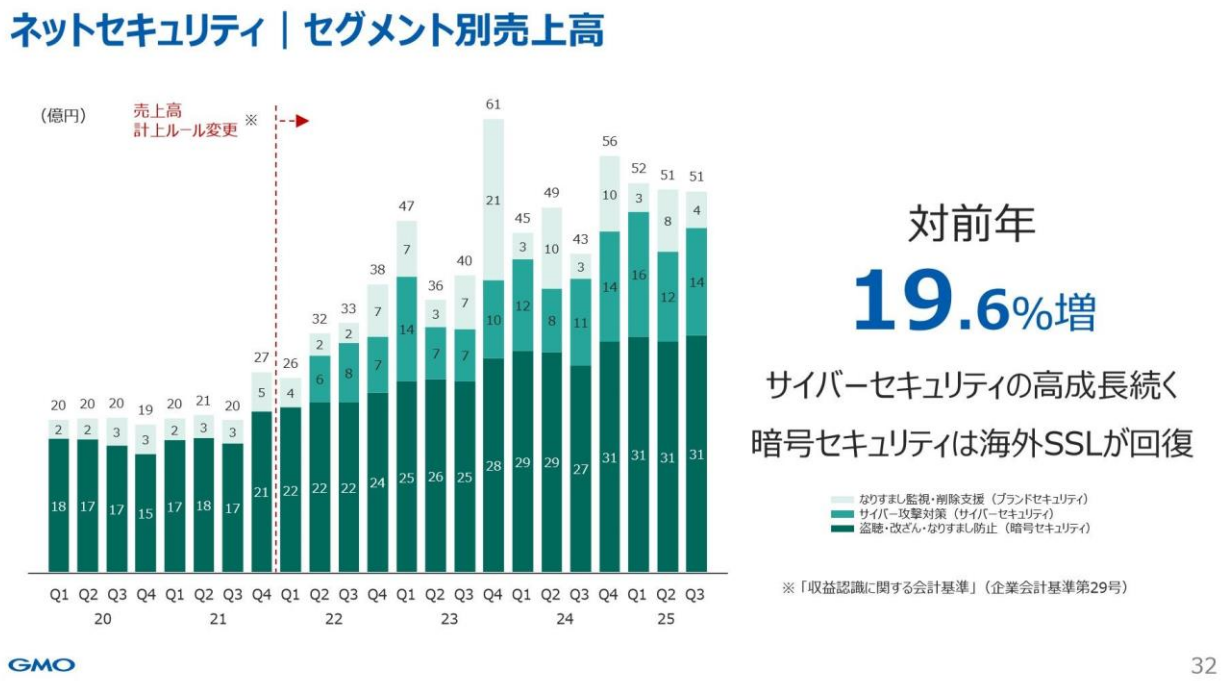
GMO 28

四半期営業利益の推移です。3 四半期連続で最高益を更新し、初の 100 億円超えとなりました。前のスライドでお話しした決済の持続的拡大に加え、GMO インターネットの寄与が大きくなっております。ドメイン、クラウド、レンタルサーバー、インターネット接続という既存事業が堅調に推移したことに加え、投資が先行していた GPU クラウドが単月黒字化を達成し、投資回収フェーズへと進んできたことが主な要因です。

続いて、GMO インターネットの戦略商材である GPU クラウドの進捗です。昨年 11 月に事業開始し、事業立ち上げ、投資先行フェーズでしたが、稼働率が上がってきたことにより、単月ではありますが黒字に転じています。第 4 四半期のフル稼働に向け、営業進捗は順調です。また、前回、既にご案内しておりますが、B300 を搭載したサーバーを年内提供予定でございます。

GPU クラウドを導入いただいている企業様の一例です。本日、日本最速ユニコーン企業として国際的な注目を集めている Sakana.ai 様の次世代 AI 開発基盤に採用いただいたことを発表させていただきました。GPU クラウドは、性能にこだわってプロダクトの作り込みを行いました。技術的優位性をご評価いただき、ご覧のとおり様々な分野での導入が決まっています。

最後に、インフラのトピックです。9 月にグロース市場へ新規上場させていただいた GMO COMMERCE のご紹介です。こちらは EC 支援セグメントに属しています。GMO COMMERCE は、「すべてのお店の『マーケティングプラットフォーム』に」をミッションに掲げ、チェーン展開するリアル店舗向けにデジタルマーケティングのプラットフォームを提供しています。ご覧のようなサービスを通じ、集客効率の最大化と、顧客体験向上を実現しています。SNS 黎明期からのサービス提供で培ったノウハウと、データ蓄積が強みです。売上の 7 割がストック収益と広告配信数利用料に応じたトランザクション収益で構成されており、岩盤ストックによる持続的成長を遂げております。今後は、エンドユーザーの嗜好に合わせた AI パーソナライズ配信により、更なる成長を目指します。ご期待ください。



続いて、ネットセキュリティです。こちらは、四半期売上高の推移とその内訳です。ご注目いただきたいのは真ん中、エメラルドグリーンのサイバーセキュリティです。Flatt Security、CYBER SECURITY by IERAE の高成長が続いています。案件数も拡大していますが、高単価のペネトレーションテストの受注が旺盛に推移したことがドライバーになっています。また、GMO グローバルサインホールディングスで展開する暗号セキュリティは、GMO サインなど戦略商材が好調に推移したことに加え、前年同期から海外 SSL 販売が回復いたしました。

ネットセキュリティ｜営業利益

対前年

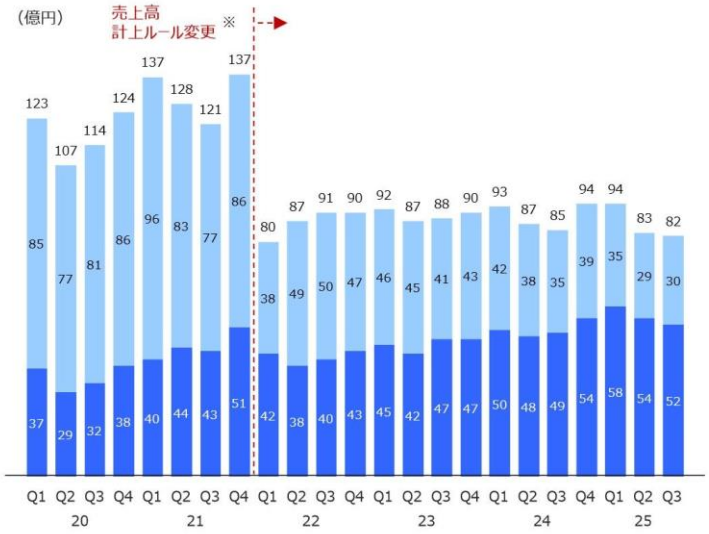
4億増

サイバーセキュリティで戦略投資

GMO 33

四半期営業利益の推移です。ご覧のとおり、前年から増益黒字転換となっています。主な要因は先ほどご説明したとおり、暗号セキュリティの回復です。なお、サイバーセキュリティでは売上・粗利が好調に推移するなか、エンジニア採用、SaaS 型プロダクトの強化など将来成長を見据えて戦略投資を併せて進めております。いずれも「すべての人に安全な未来を」の実現、持続的成長に向けた必要な投資と考えております。

ネット広告・メディア｜セグメント別売上高



対前年

3.1%減

ストック型商材は堅調

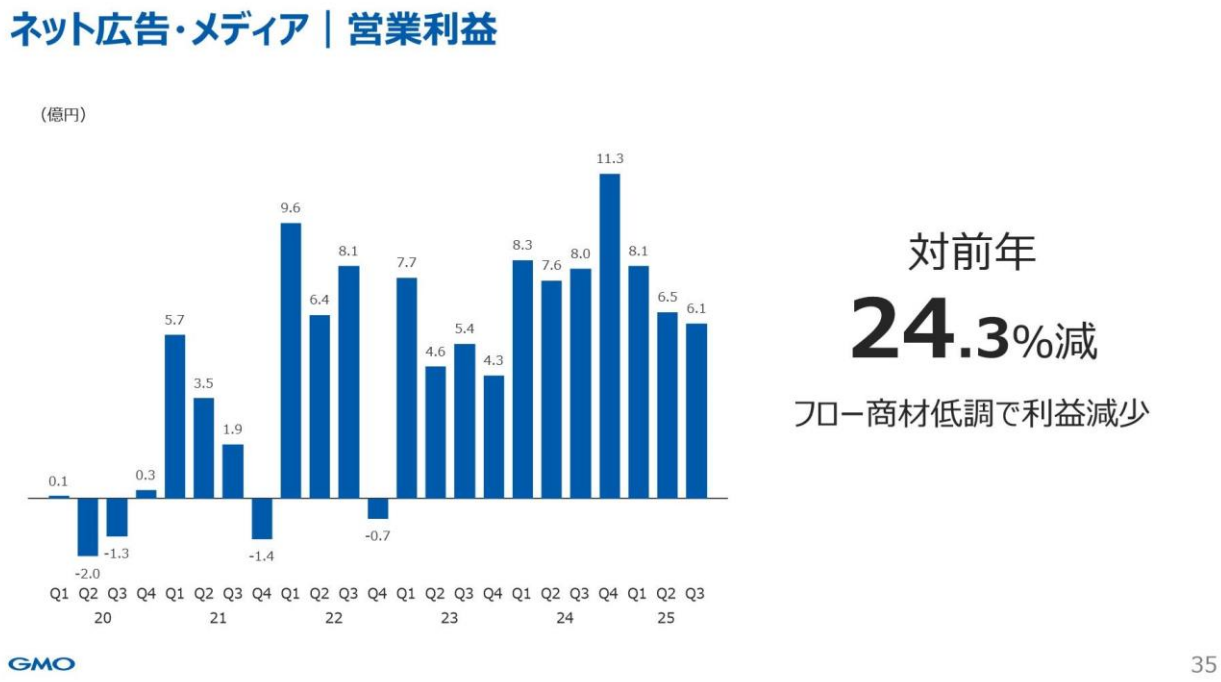
フロー型商材はQ2からやや持ち直し

■ インターネット広告
■ インターネットメディア

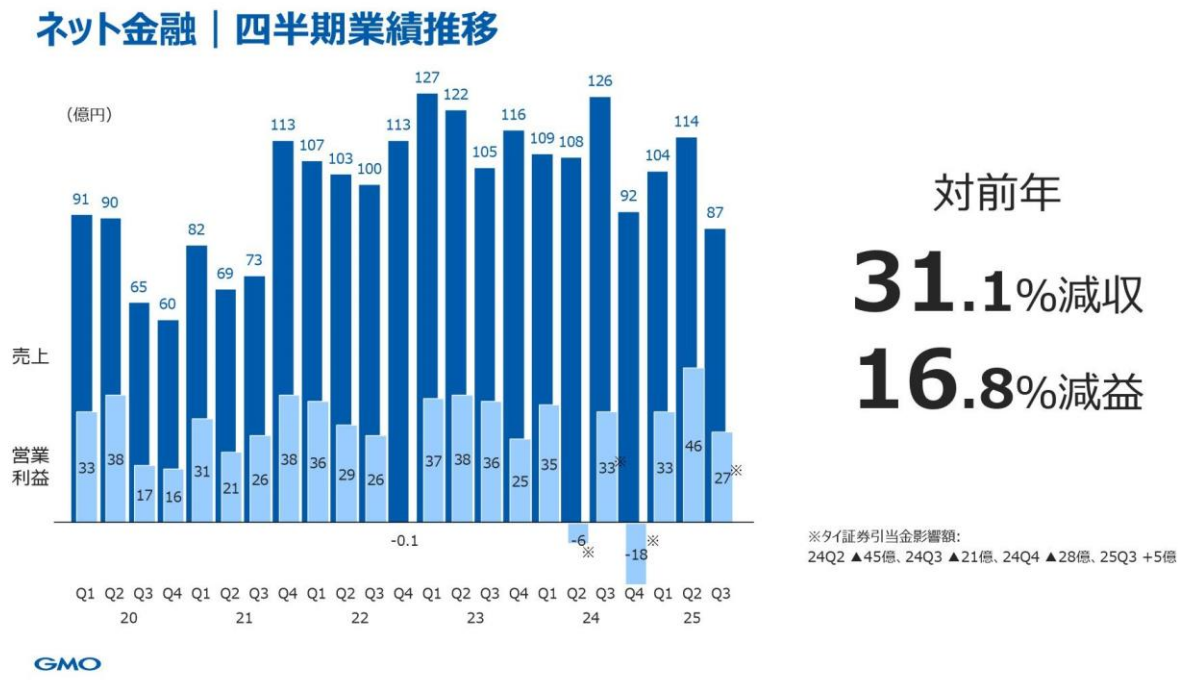
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）

GMO 34

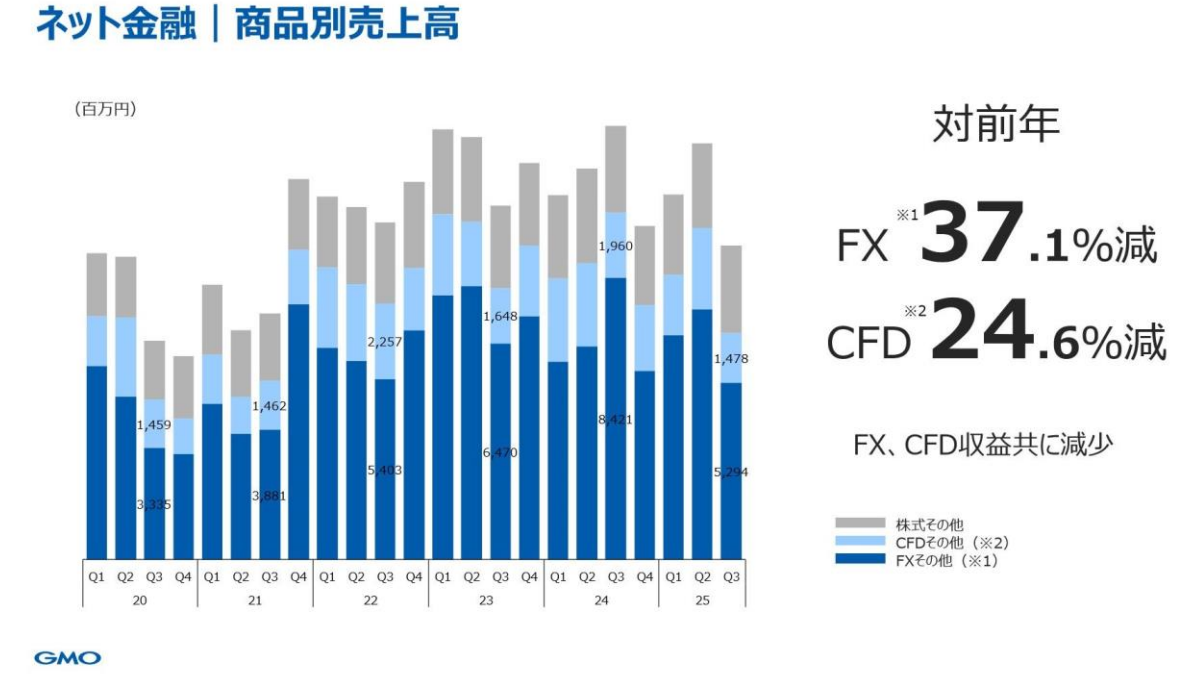
広告メディアの四半期売上高の推移とその内訳です。売上高は対前年で減収となりました。薄いブルー、ネット広告は広告代理。アフィリエイト広告などのフロー型商材の弱含みが続いています。特に広告代理では、広告主様の広告運用の内製化や、メガプラットフォーマーとの直接取引化など、市場全体の構造変化の影響が表れています。ただ、第 2 四半期からはやや持ち直しを見せております。一方、自社商材、特に利益率の高いストック型の自社商材は引き続き堅調に推移しております。



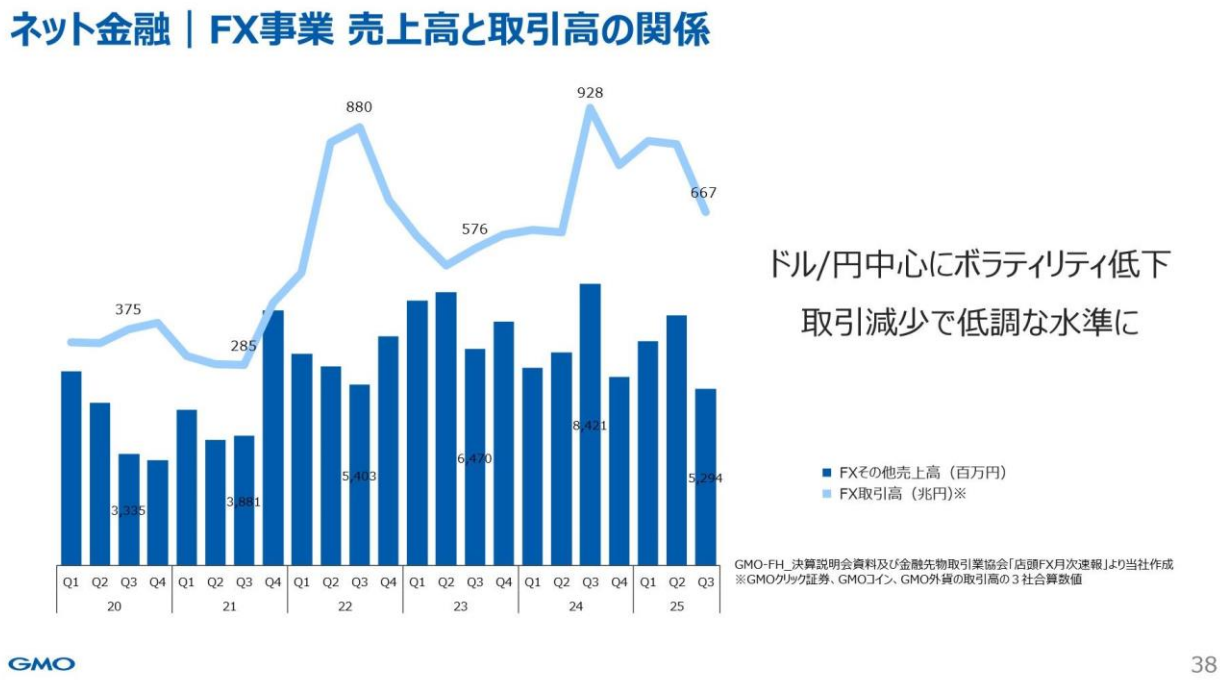
四半期営業利益の推移です。利益率の高いストック型の商材は伸長したものの、フロー型の落ち込みが大きく減益となりました。



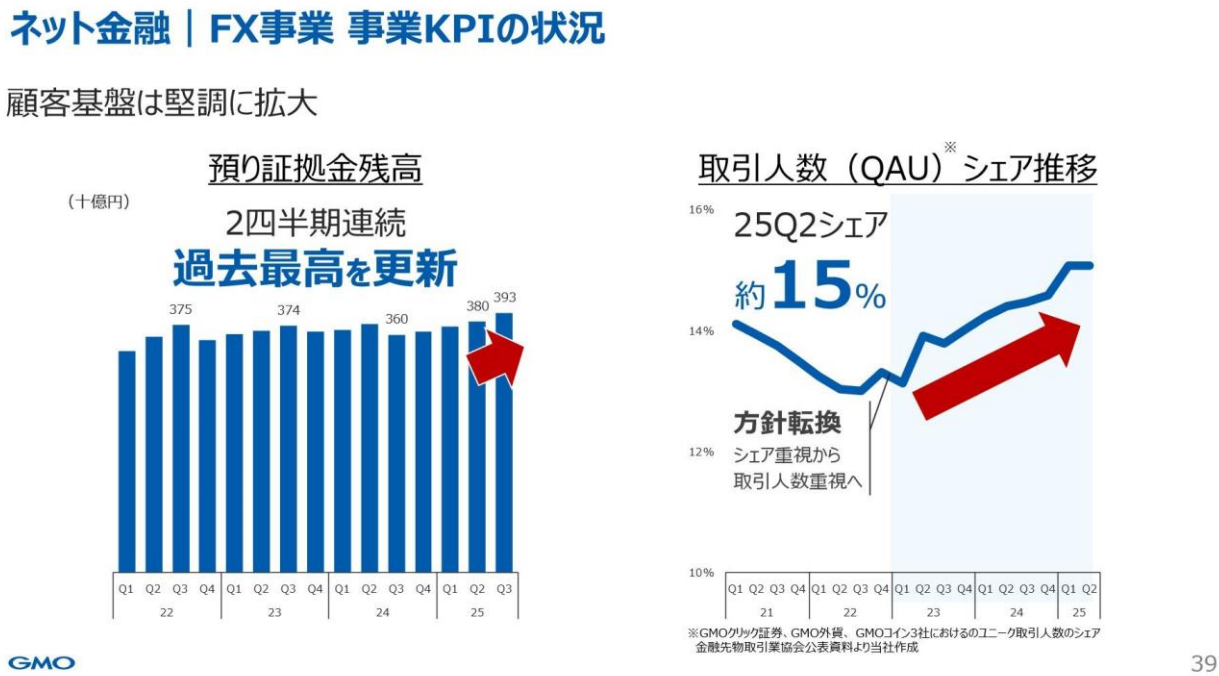
続いて金融です。四半期業績は、ご覧のとおり減収減益となりました。前年にタイ証券事業での引当金の計上があったことから、ご覧の減収幅となっております。



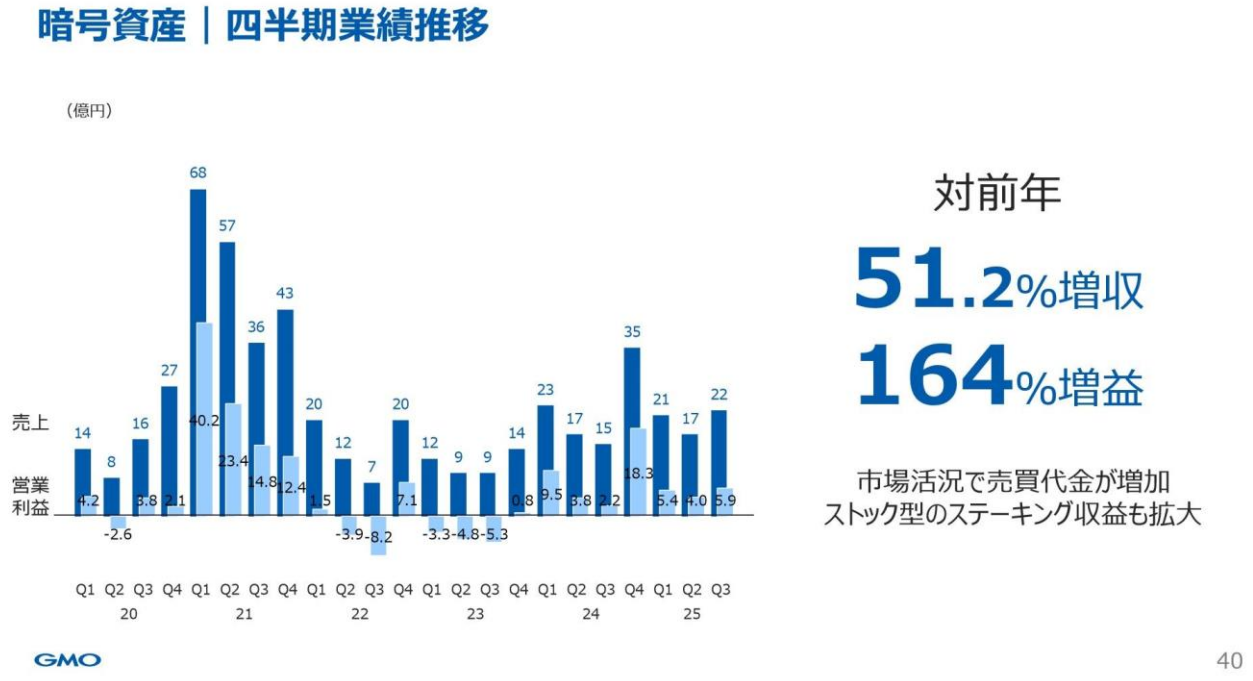
商品別売上高の推移です。FX、CFD ともにマイナスとなりました。いずれも自社の要因というより市場要因でございまして、ボラティリティが少なく、取引量が少なかったことによります。



FX 事業の売上高と取引高の関係を表したグラフです。第 2 四半期まで好調だった FX ですが、ドル円を中心にボラティリティが低下し、取引高も減少しました。そのため、取引高なりの収益を獲得できているものの、市場全体での店頭 FX の取引高が大幅に減少している影響があると考えております。一方、顧客基盤では堅調に推移しております。



GMO フィナンシャルホールディングスでは、現在預り証拠金残高とアクティブユーザーを KPI として注力しております。左側の棒グラフ、預り証拠金の残高は、2 四半期連続で過去最高を更新しております。また右側の線グラフ、FX の取引人数、アクティブユーザーのシェアは、22 年末の方針転換後、右肩上がりで増加し、約 15%を有しております。いずれもお客様の数自体は増加しており、取引が戻ればしっかりと収益を獲得できる体制が整っていると考えております。



続いて暗号資産です。四半期業績はご覧のとおりです。対前年で増収増益となりました。暗号資産市況の変動による影響を受けつつも、交換事業の取引高、収益が高水準で推移しています。また、このセグメントでも、ステーキング、貸暗号資産といったストック型商品の強化を進めております。ステーキングの取り組みは 2021 年から開始しております。四半期売上高は 1 億円程度と全体としてのインパクトはまだまだ大きくありませんが、前年同期からは倍増しており、着実に伸びております。今後もお客様からの預かりを増やしつつ、さらに拡大していまいりたいと考えております。

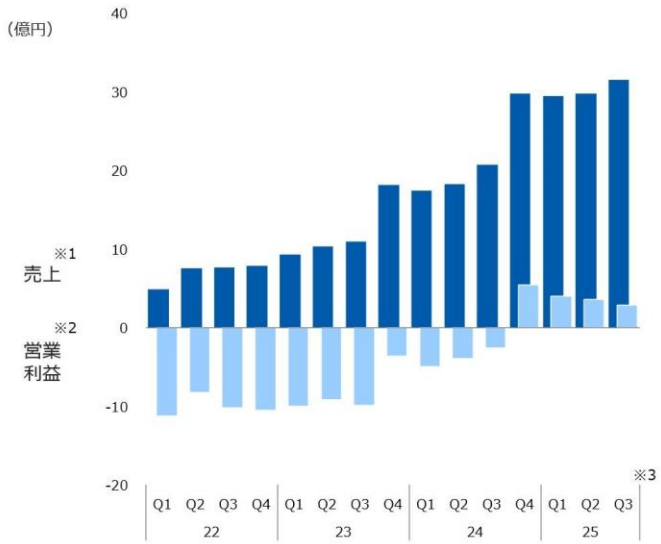
GMOあおぞらネット銀行

GMO 41

続いて、グループ成長戦略における重要な取り組みである、GMO あおぞらネット銀行についてご説明させていただきます。なお、GMO あおぞらネット銀行は持分法適用会社であり、業績の 50%を取り込んでおります。

四半期業績の推移

GMOあおぞらネット銀行



対前年

52%増収

5億増益

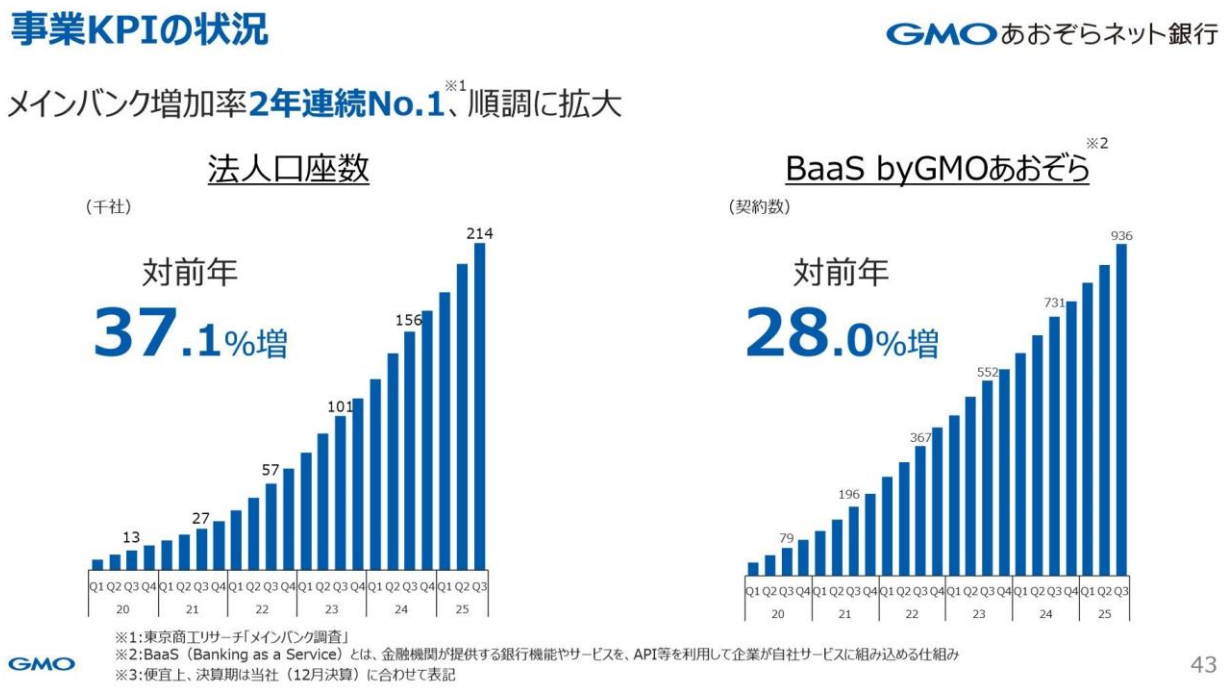
顧客基盤が持続的に拡大

トランザクション収益が増加

※1 銀行業における経常収益
※2 銀行業における業務純益
※3 便宜上、決算期は当社（12月決算）に合わせて表記

GMO 42

四半期業績推移はご覧のとおりです。前年からは増収、黒字転換連結の経常損益の改善に寄与しています。主な要因は法人口座数の持続的拡大を受けた、振込手数料などトランザクション収益の拡大です。また、預金残高の増加も収益の安定化に寄与しております。

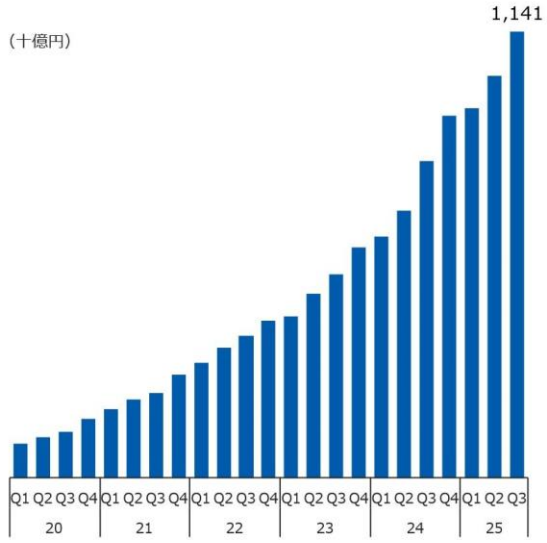


こちらは重要 KPI である、法人口座数と BaaS by GMO あおぞらの契約件数です。東京商工リサーチ様の調べによるメインバンク増加率が 2 年連続 No.1 になるなど、ご覧のとおり、顧客基盤が順調に拡大しています。2018 年の開業以来、No.1 プロダクトの提供に向け、利便性、機能拡充、競争力のある手数料体系を継続して強化してまいりました。また、パートナーの約 4 割を占めるエンジニアによる自社開発、自社運用が顧客満足度の向上に寄与していると考えております。

もう一つの重要 KPI、BaaS by GMO あおぞらの契約数も順調に拡大しています。決済や入金通知など銀行機能を API を介してクラウドサービスとして外部事業者様に提供する仕組みで、事業者様が自社サービスの世界観を壊すことなく、銀行機能を組み込めている点を高くご評価いただいております。

事業KPIの状況｜預金残高

GMOあおぞらネット銀行



1兆円突破

※便宜上、決算期は当社（12月決算）に合わせて表記

GMO 44

最後に、預金残高の状況です。1 兆円突破という大きなマイルストーンを達成しました。2018 年の開業から 7 年で、先ほどの法人口座 20 万件と合わせ、預金残高 1 兆円という節目を迎えることができました。これは法人特化型戦略の賜物であり、中小企業、スタートアップ企業のお客様から高い評価をいただいた結果だと考えております。今後も次世代型テックバンクとしてグループの重要な成長エンジンの役割を果たしてまいります。ご期待ください。

1．結論と要約

2．重要トピックス（セキュリティ、AI・ロボティクス）

3．セグメント別状況・株主還元

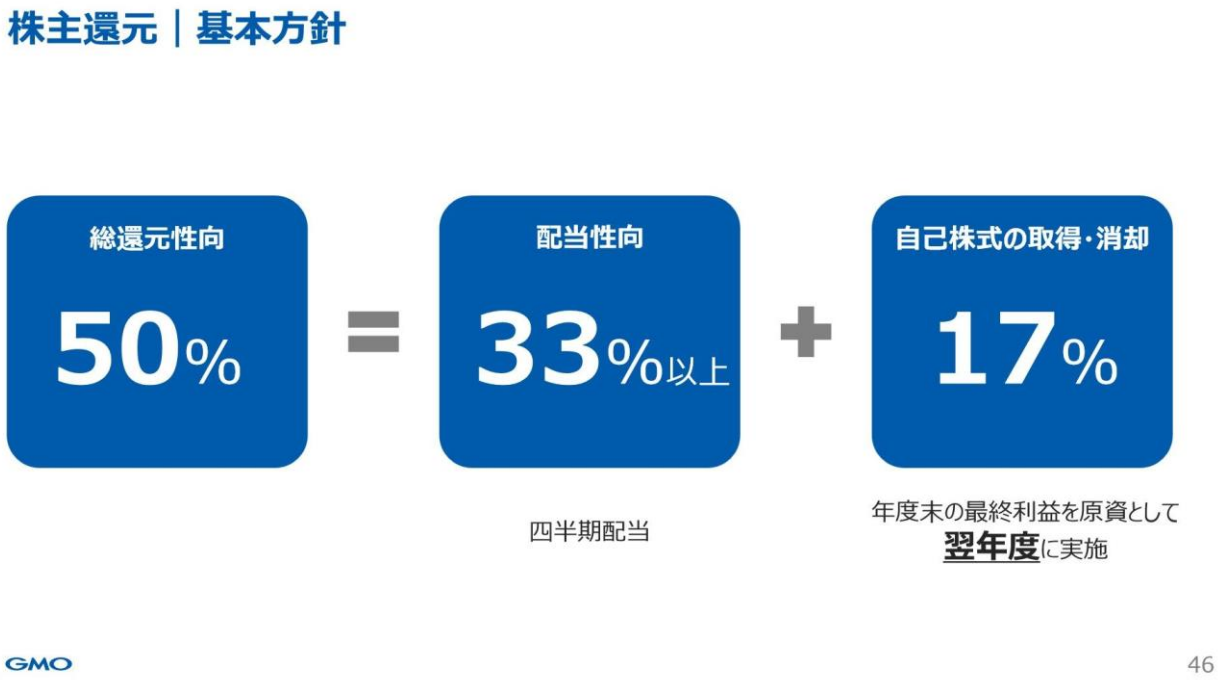
①グループ概況

②各事業の状況

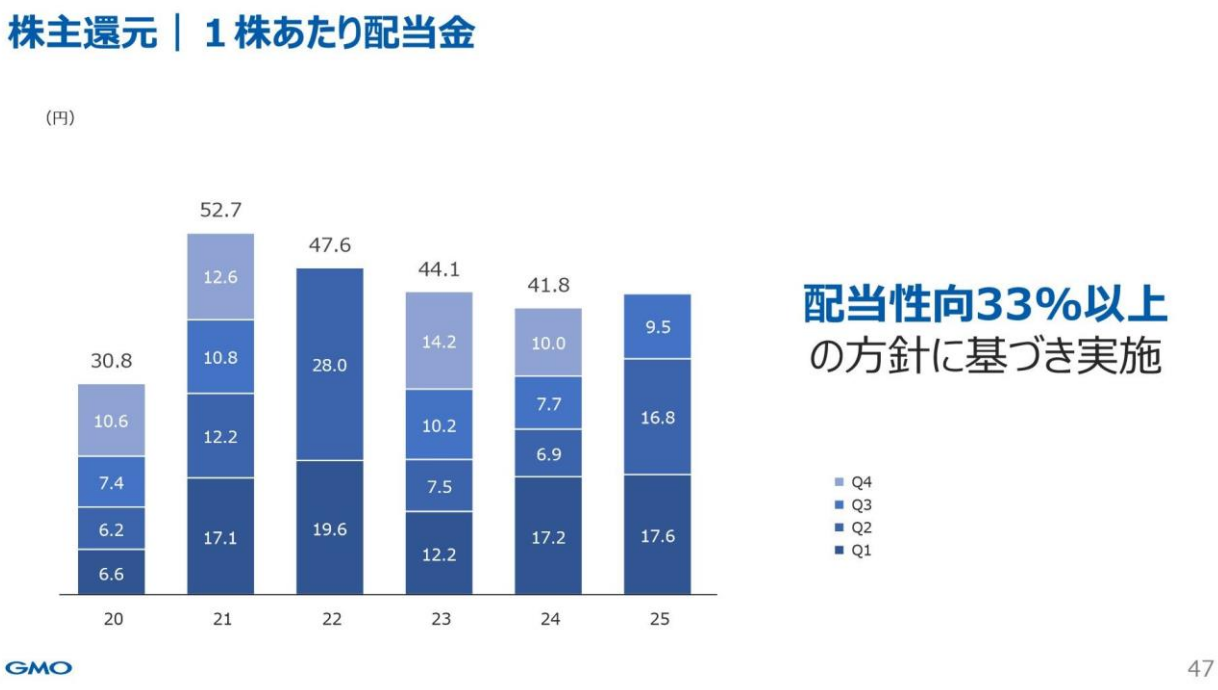
③株主還元

GMO 45

最後に株主還元についてです。



従来から、株主還元に関する基本方針を総還元性向 50%としております。配当については、連結当期純利益の 33%、残りの 17%を自己株取得・消却に充てるという内訳になっております。



また、いち早く経営成果を還元できるよう、四半期配当制度を導入しております。当四半期の 1 株配当金は 9 円 50 銭です。

株主還元｜自己株式の取得・消却

今期決議分※の取得が終了

	実績	予定
取得価額	99.9億円	100億円
取得株式総数	319万株	460万株

※25/2/12の取締役会決議

GMO 48

最後に自己株式の取得の進捗状況についてのご報告です。予定総額 100 億円の取得が、ご覧のとおり終了しています。

すべての人にインターネット

GMO

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、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。