

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2025 年 8 月 12 日に開催した決算説明会において、参加者の皆様から頂いたご質問をまとめたものです。GMO インターネット 代表取締役 社長執行役員の伊藤を始め、当社取締役・執行役員より回答させていただきました。なお、一部 IR 部門にてご質問および回答を付記・補足しております。

【業績進捗関連】

【Q1】 今期のガイダンスについて、通期 80 億円の営業利益に対し、上期約 33 億円ということとは、上期の 2 倍では予想に届かず、下期に増益しないと 80 億円に到達しないということになる。下期に GPU の稼働により粗利が増加していくという説明も分かるが、市況としては GPU の需要に若干の減退感があるのでは、と懸念をしており、下期の増益要因について詳細な説明を聞きたい。

【A1】 営業利益 80 億円のガイダンスは変更予定なく、進捗も想定通り。下期の増益要因としては、基本的には GPU クラウドにおける増益と、それに加えて岩盤収益基盤であるインターネットインフラ事業が伸びていく、と考える。インターネット広告・メディア事業は 2Q の決算状況が芳しくなく人員異動などの手を打ったため、2Q を底として下期は伸びていくと考えている。

GPU クラウドについては、他社状況を見ると需要の安定感に関する懸念も理解できるが、当社が営業活動を行っている中では、利用したいと仰るお客様も増えているので、現状はガイダンスが崩れるような進捗ではないと思っている。上期はテスト利用などもあり売上貢献が十分ではないが、下期については 2Q から稼働が始まっているお客様含め順次稼働が進んでいくため、ガイダンスを変える要因はないと考えている。

【Q2】 1Q から 2Q で共通費的なコストが減少しているように見えるが、概ねこの水準が平常時の水準であると考えてよいのか？

【A2】 その認識でよい。1Q には再編費用や仲間づくり（M&A）費用などのスポット費用が計上されているため、基本的には個別の増加要因がない限りは、2Q のコスト水準が継続すると思われる。

【GMO GPU クラウド関連】

【Q3】 B300 のサーバーについては、台数としてはどの程度を予定しているのか。提供をすでに予定されているクライアントは存在するのか。

【A3】 B300 搭載サーバーについては、チップ数で言うと GPU チップ 200 基、サーバー台数で言うと 25 台。25 年内から、構築次第順次提供していく予定。現段階で申し込みが確定している案件はないが、営業活動の中で B300 に興味を示されているお客様はいらっしゃるので、そうしたお客様に使っていただけるようにしていきたい。

【既存事業関連】

- 【Q4】 インターネット広告・メディア事業における足元の課題について詳細を教えてください。
- 【A4】 足元の課題については副社長の橋口から説明をこの後行う。再編の背景・意図について
(伊藤) 補足の説明をすると、昨年までは組織の最適化を GMO アドパートナーズ内でしか行えなかった。現体制においてはインフラ事業を含めた再編検討が行えるようになったため、インフラ・広告両事業の状況を鑑み、効果の高い人財配置を実施した。
- 【A4】 インターネット広告市場は拡大をしているが、インターネット広告代理事業としてはひとつの転換点を迎えている。検索連動型広告などの運用型広告のノウハウなど、広告代理店が得意とする領域が自動化されつつある。自動化が進むことで広告主と広告媒体の直接取引が増加をしており、こうした広告運用のインハウス化が今後にかけて増加していくと考えている。これらが足元の課題であり、組織の変化が求められるものと認識している。今回の組織再編については、連結内のマーケティング力の強化であり、また事業部門におけるインハウス化の支援であると考えてもよいものと思う。
(橋口) また、今後についてはストック性の高い自社サービスに注力をしていきたい。
- 【Q5】 インターネット接続事業とドメイン・レンタルサーバー事業について、足元の競争環境と需要・コストの動向、下期や来期の見通しを教えてください。
- 【A5】 インターネット接続事業については、インターネット回線の市場そのものは国内で大きな成長はない状態が続いているが、世の中のインターネットのトラフィック量は大幅に増加をしており、そのトラフィックを処理できるよう品質重視の戦略を続けており、そうした対策が好評であり、自社光回線の契約数が増加している。よって、売上高は大きく増加しないものの利益が着実に伸びており、お客様に指示される状況を作っていく。
(林)
- 【A5】 ドメイン・レンタルサーバー事業についても堅調に推移を続けており、ドメイン、レンタルサーバーともに、増加していくスタートアップ企業の数に合わせて伸びてきている。全体としてはインターネット接続事業と同様、大きく市場が拡大している状況ではないが、より良いサービスを展開することで支持されているものと考えている。
(児玉)
- 【A5】 どちらの事業もインターネットにおけるインフラであり、消費者・企業にとって当たり前のもとなったインターネットの利用において、性能や価格という部分で No.1 戦略を取って、新規契約や契約見直しのタイミングで選ばれる第一想起ブランドになれるよう商品づくりやマーケティング活動を続けていきたい。
(伊藤)

以上