

## 2025 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2025 年 11 月 13 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】 売上高増加額に対して営業利益増加額のほうが大きい理由はなにか。
- 【A1】 インターネット接続事業において、商材ミックスにより利益率改善をしている点がまず  
(伊藤) 1 つの要因である。  
加えて、GPU クラウド事業が堅調に推移して単月黒字化している点や、インターネット広告事業でもコスト構造見直しにより利益を回復している点など、損益分岐点付近での動きが大きいことも、売上と比べ利益の増加が大きく見える 1 つの要因と考えている。
- 【Q2】 期初ガイダンスに対し、Q3 で 70%進捗であるが、Q4 もこのまま推移して通期は目標達成できると理解してよいか。
- 【A2】 Q1 ~Q2 の累計で通期予想（期初ガイダンス）に対して進捗 40%、Q3 で +30%の進  
(伊藤) 捗 70%となった。Q1~Q2 では GMO GPU クラウドへの投資先行が課題であったが、Q3 は GMO GPU クラウドが単月ではあるが黒字化し、Q4 以降は収益化に繋がると見ている。また、Q2 において不調であったインターネット広告事業も立て直しが進んでいる。そのため通期予想の変更はない。

### 【GMO GPU クラウド関連】

- 【Q3】 GPU クラウドについて、単月で黒字ということだが、解約がなければ売上は減らないため、Q4 のほうが利益は明るくなる理解でよいか。単月黒字化はいつのことか、という点と併せ教えてほしい  
また、B300 のコストは発生など、Q4 に向けた懸念はあるか。
- 【A3】 稼働率は Q3 から Q4 にかけて上がるものと思われるため、ご認識の通りで問題ない。た  
(伊藤) だ、継続利用のお客様が大半ではあるが、スポット利用のお客様もいらっしゃるため、働率コントロールは非常に重要な課題。単月黒字化したのは 2025 年 9 月。  
B300 のローンチは 12 月末を予定しており、コストの発生は主に 2026 年 1 月以降となるものと思われる。
- 【Q4】 GPU クラウドの競争環境について。KDDI やソフトバンクも GPU クラウドサーバー事業を提供しはじめているが、競争環境に変化はあるか。  
また、NTT との IOWN の取り組みは面白いと思う。NTT に GPU クラウドを使ってもらなど、GPU クラウドの顧客としての期待はあるか。

【A4】 GPU クラウドサーバーの提供事業者は増えたが、高いエンジニア力を持った会社様に高性能なサーバーをご利用いただく、という我々の戦略は現状上手く行っており、提供するお客様のニーズや種類などが異なる部分もあり、現段階では競争環境に大きな変化はない。IOWN はネットワークに関する取り組みであるが、今後多様化していくお客様のニーズに対応するために大切な取り組みだと考えている。NTT 様にお客様として GPU をご利用いただければ勿論嬉しいが、現段階では報告できる内容はない。

【Q5】 現状契約しているお客様の平均契約期間はどの程度か。1 年以上が多いと考えてよいのか。

【A5】 実態として半年以上、1 年以上といったお客様が多い。  
(伊藤)

【Q6】 Sakana AI に関連して、以下の事項について教えてほしい。

1. 今期の会社計画には Sakana AI の利用と B300 のローンチは含まれていたのか
2. 今後 Sakana AI のトラフィック（計算量）が増える場合、GMO GPU クラウドの性能はついていける余力はあるのか
3. 中期的に売上に寄与するか

【A6】 今期の会社計画には具体的なお客様名や B300 の投資は含まれていない。  
(伊藤) GPU クラウドの性能については、Sakana AI 様とお話しをした上で、現状は我々の現状の性能と今後の投資計画のなかで Sakana AI 様の需要を満たせると思っている。そのために今後も密なコミュニケーションをとっていく。  
中期的には、GPU クラウドにより Sakana AI 様の成長を後押しし、逆に彼らの成長によって我々の GPU の利用が増えていく環境を作りたいと考えている。

【Q7】 GPU クラウドに関し、単価・収益性の見通しに変化はないか。業界環境が厳しくなっているとしても、御社としての単価や収益性が低下しているということはない理解でよいのか。

【A7】 稼働率を重視したディスカウントがあるため、単価は直近少し下がっているが、大きな変動はない。収益性に関しても、クォーターごとに伸びており、若干単価を下げたとしても稼働率でカバーできる範囲と認識している。  
(伊藤)

#### 【既存事業関連】

【Q8】 インターネット広告事業に関し、事業環境が厳しいなか Q3 で回復したということで、早めの施策がうまくいったと感じる。  
まだ楽観視はできないが、Q2 が利益面で底と考えてよいのか。もしくは、今後に向けてまだ警戒しておいたほうがよいのか。

【A8】 Q2 が底と考えている。コストを抑制できるようになってきたので、赤字化のリスクは少ない。  
(伊藤)

【Q9】 インターネット広告事業のさらなる組織体制の見直し余地は、今後の市場環境次第でありうるのか。

【A9】 中長期的にはストック商材の強化がインターネット広告・メディア事業の課題である。

(伊藤)

そのストック商材強化のための組織変更はありうる。今回の施策ではインターネット広告事業のメンバーがインターネットインフラ事業側へ異動したが、例えば、逆にストック商材強化のため、ノウハウを持ったインターネットインフラ事業メンバーをインターネット広告事業に配置転換する、といったことも可能性としては考えられる。

以上