

2026 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2026 年 5 月 15 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について、当日回答しきれなかった分を含めまとめたものです。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】 2026 年第 1 四半期は新 GPU サーバーの設置コストがあり、稼働台数が増えるのは下期から増えていくので下期偏重の利益計画にみえる。その中で社内計画に対して第 1 四半期の実績、利益進捗 25%をどう捉えているか。

【A1】 概ね計画通りに進捗していると思っています。

(伊藤) 計画上、GPU サーバー稼働率 100%で計画は作っていませんが、ただ、現状はそれに近い形で H200 も進捗していますし、B300 の営業状況においてもお客様の反応がよいので、想定した通りの成果が出ているという状況です。
各既存事業に関しましては、広告宣伝費を積んでコストを増やしている状況を踏まえてのこの利益ですので、状況としては悪くないと考えております。

【Q2】 インターネット広告・メディア事業について、前年からの減益が止まっているが、今後とも止まるとみてよいのか。今後とも止まるとしたら、それは売上減の影響が減ってきたからなのか、またはコスト改善が進んだからなのか、こういった状況でこの利益を生んでいるのか。

【A2】 昨年比で売上が 6 億円減っているなかでこの利益水準ですので、やはりどちらかという
(伊藤) とコストの削減が大きく利益に貢献しています。
基本的には赤字化しないところまでコストを下げた状況ですので、昨年より沈むリスクを抑えられております。
環境が変動する可能性もあるため、現在はストック型商材の比率増加に優先して取り組んでいます。

【Q3】 GPU クラウドを除くインターネットインフラ事業は今四半期も増益かと思うが、今後の計画において減益など織り込んでいる状況ではない理解でよいのか。

【A3】 第 1 四半期のインターネットインフラ事業における既存事業は前四半期比で少し減益と
(伊藤) なっています。原因は広告宣伝費の積み増しです。

全体で吸収はできておりますし、昨年は新体制 1 年目ということもあり慎重に進めておりましたが、やはり既存事業の 15%成長が我々のベースとなる部分となるため、継続的な 15%成長のためにはドメイン・レンタルサーバー事業もインターネット接続事業もお客様の基盤をさらに厚くしていくことが必要だと考えています。
全体の利益の中で広告投資のバランスをとり、既存事業を成長させ続けていきたいと思っています。

【GMO GPU クラウド関連】

- 【Q4】 追加投資を発表された B300 42 台は全台 10 月から提供開始するのか。
また、この追加 42 台分にもすでにお客様はついているのか。
- 【A4】 納品されチューニングが完了したサーバーから順次提供開始が可能となります。
(伊藤) 全台が揃って納品される予定ではないため、提供開始も全台同時ではなく順次となる予定です。
詳細はお伝え出来ませんが、追加投資分につきましても営業活動は順調に進んでおります。引き合いは非常に多くあり、この発注をして在庫を増やしても問題ないという考えのもとに発注しております。
- 【Q5】 国内企業と海外ハイパースケーラーとの連携の話なども出ており、競合のなかでは状況がよくなっており、供給が増えてきているのではないかと思います。御社も海外のハイパースケーラーとの提携の話はなかったのか。それ御社が別の戦略をとっているためか。
また、メモリの高騰による単価改定などは検討しているか。
- 【A5】 我々は自社のデータセンターを保有しておりますので、そうした背景から、現時点で
(伊藤) 同種の提携の対象になっていないものと思っております。ただ、GPU 市況の需要状況というのは、少なくとも去年よりは良くなっておりますし、まだまだこれから良くなっていくという手応えはありますので、外資の方々だけではなくて、我々なりにできる提携や売上を拡大できるような施策を進めていきたいと思っております。外部の会社様との提携などの戦略も引き続き検討するべきと考えておりますが、今のところ何か進んでいる話はありません。
調達価格については、市況における需給の問題と、円安の影響、メモリの高騰などによってデータセンター関連の設備、サーバー関連の設備というのは値上がりが始まっている認識です。調達価格の状況に関しては危機感を持って注視していく考えでおります。一方で単価の改定に関しては、今後必要に応じて出てくる可能性はありますが、現段階においては、長期で利用頂いたうえで、お客様の事業と我々の商品力、双方をいっしょに成長させていけるようなお客様を探していくべきと考えております。我々はまだまだ提供台数も少ないので、長期的なパートナーシップを組めるようなお客様にまずサービスを使っていただくというところが大事なのかなと思っておりますので、単価改定についてはまだこの先の話でいいのかなと思っております。
- 【Q6】すでに保有している B300 25 台と今後追加される 42 台は調達価格が変わってくると思う。それに伴うマージンの変化はあるのか。
- 【A6】 昨年の 25 台と今年の 42 台は明らかに調達価格が変化しています。それは円安の影響
(伊藤) もありますし、サーバー機器自体の値段も上がっています。市場の状況を見ながら、需給環境を見ながら価格転嫁の検討をする必要はあると考えています。ただ現段階においては、長期でお客様にご利用頂くこと、また稼働率の優先順位が高いと考えております。あまり単価を求めすぎて稼働率が下がることはあってはいけないと思っておりますので、

高稼働の中で一番利益の出る価格とお客様のバランスを検討していきます。

【Q7】 3 か月前と比較した際に、定量的に需要が増えていると思うが、一方で定性的には、例えば大きいプロジェクトで使用されており裾野が広がっているなど、マーケットに変化はあるか。

【A7】 昨年の状況では利用用途の偏りが若干ありましたが、我々のサービスを皆様にご存知頂けるようになったことと、お客様のプロジェクトが進んできたこともあり、オーダーが増えているため、そういった意味では裾野が広がってきていると感じています。
(伊藤) H200 に関しては稼働率が高く全てのオーダーをお受けできないケースもあり、代わりに B300 をご利用いただく調整に入っています。H200 をご利用のお客様、もしくは検討していただいたお客様で、開発や研究などを進めていくなかで B300 のご利用へもチャレンジされるような使い方が増えると思っています。
お問い合わせ状況や検討の状況は、昨年の今頃とは比較にならないくらい増えておりまして、具体的なニーズを持った案件が増えておりますので、そういう意味では定性的な裾野は広がっていると感じています。

【Q8】 中東情勢など外部要因での影響はあるか。

【A8】 警戒はしているが今年に関してはまだ影響はありません。

(伊藤)

【Q9】 競合他社が、大規模な計算能力に今後投資をしていくと発表した。この発表は当社にとってポジティブなのかネガティブなのか。ポジティブに考えるとしたら、大規模な投資をするだけの需要が市場にあるため、当社としても一定のシェアを取れるので、売上も上がって稼働率も高い状態が続く。ネガティブに考えるとしたら、他社が需要を上回る計算能力に投資していて、御社はシェアを失ってしまうという可能性が考えられる。競合他社の競争状況という観点からどう考えているか。

【A9】 マーケットが広がっているということに関しては我々も営業活動において強く感じている部分であり、競合他社や米国の動きをみても同様と思っています。
(伊藤) 一時的には在庫過多になることはネガティブですが、我々は AI 開発者様と向き合っ
て、性能のよい使いやすいサービス、かゆいところに手の届くサービスを引き続き提供
することで選んでいただきたいと思います。そのため基本的にはポジティブに捉えています。

【Q10】 競合他社の状況を踏まえて、設備投資を早めに実行し、お客様を囲い込んでおくという
選択はあるか。

【A10】 この事業を短期的に捉えるか中長期的に捉えるかにより判断に迷うところはありますが、インターネット産業と共にレンタルサーバー事業やドメイン事業が伸びてきたように、サステナブルにこの事業（※GPU クラウド事業）が長期的に伸びていくという風に

(伊藤)

捉えております。そうした観点から、あまり 1 回あたりの投資単位を大きくし過ぎて、在庫過多により経営環境に影響を出すことは避けたいと思っています。まだまだ産業が始まったところですので、お客様の状況をみながら適宜新しいチップを導入して業界の最先端に行く選択が今のところ我々に合っていると感じています。現在は B300 が最新ですが半年後、1 年後はそうではありません。チップの性能と在庫状況、稼働状況を見極めながら投資を進めるのが我々の戦略となっております。

【Q11】 公募増資での調達額のうち、GPU への投資が決まっている残り 96 億円の使用用途も B300 の購入となるのか。

【A11】 GPU サーバーの増設に使う予定ですが、B300 限定でなくそのとき意思決定できる最新チップへの投資が最善と考えています。次回の意思決定タイミングで最新が B300 であれば B300 となりますし、次の世代のチップが調達可能であればそちらにチャレンジする可能性は高いです。

(伊藤)

【Q12】 B300 のお客様の数は増えているのか。または同じお客様が多く使用するので追加投資したのか。

【A12】 双方該当します。既存のお客様から追加発注をいただくケースもありますし、新しいお客様からも多くお話をいただいております。

(伊藤)

以上