

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2026 年 8 月 14 日に開催した決算説明会において、参加者の皆様からいただ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】 第 2 四半期の着地は社内計画に対してどのような水準だったのでしょうか。GPU クラウドは B300 の稼働率も高く、相当な上振れではないかと思いますが、通期業績予想を据え置かれた理由をお聞かせください。

【A1】 収益の大半を占めるインターネットインフラ事業はストック性の高い事業であるため、基本的には第 4 四半期に向けて売上が積み上がっていく前提となっております。第 2 四半期は広告事業が繁忙期である第 1 四半期に比べて減少するため、このような進捗となりました。GPU クラウド事業は足元好調ではありますが、GPU 以外の事業も含め、成長に向けた投資の実行も視野に入れて行動しておりますので、通期業績予想は守らせていただく前提のもと、随時投資に関する検討を行っている状況です。

【Q2】 来期の見通しについてです。B300 の需要を踏まえると利益面は相当な増益になりそうに見えます。こうした際に戦略投資を優先し利益を残さない会社様もおられますが、御社では基本方針である連結 15%増益の継続を前提としたうえで、投資を行うことも考えるのでしょうか。インターネット接続事業における回線契約の獲得に向けた広告投資や人材獲得への投資に振り向ける選択肢など、対応は様々あると思いますが、考え方をお聞かせください。

【A2】 GPU クラウド事業を開始する前に比べ、収益につながるポテンシャルは上がっているというのはご指摘のとおりだと思います。一方で、仲間づくり（M&A）をおこなったり、GPU の再投資を進めていく中では、先行投資が走るタイミングも当然ございます。ベースとなる営業利益 15%成長は絶対的に守るべきところとしながら、そうした投資を踏まえて将来にわたり安定的に成長していくことを基本方針として考えております。しかしながら、GPU クラウドは稼働率によって収益が上下する部分もありますので、楽観的になりすぎずにコントロールしていきたいと考えております。振り向け先としては、広告投資は獲得が見通せるのであれば大きく投資する選択肢もあると考えておりますが、優先度としてはどちらかというと仲間づくりの方が高いと考えています。

【Q3】 広告事業についてです。第 2 四半期も黒字を確保されましたが、増益の要因は外部要因・内部要因のどちらでしょうか。またその継続性、トップラインが前年同期比プラス

に転じる時期の考え方、下期の利益水準の見方についてもお聞かせください。

- 【A3】
(伊藤) 売上は減少していますので、基本的には内部構造を変えたことによって損益分岐点が変わったということだと考えております。昨今取り組んできたのは、収益性の高い商材、ストック性のある商材の開発などであり、広告事業のメンバーがそちら側に注力できる体制へと内部の変革が進みました。
- 売上状況については、まずは利益の成長を優先すべきところだと考えております。とはいえ、どこかのタイミングで売上を伸ばさなければ限界が出てきますので、AIなどの新しい分野で強みのある領域をつくり、そこで売上を伸ばしていきたいと考えており、特にAIとマーケティングの領域には非常に多くのリソースを割いて取り組んでおります。
- 下期については、前年の第3・第4四半期よりもコンディションは良いと考えており、現時点で大きく落ち込むことは想定しておりません。

【GMO GPU クラウド関連】

- 【Q4】 B300の追加投資について、他社ではRubinの調達も聞かれる中、あえてB300とされた理由をお聞かせください。電力キャパシティや顧客特性の違いといった事情があるのでしょうか。また、将来的にRubinを調達する可能性はありますか。
- 【A4】
(伊藤) B300につきましては、既存のお客様からの追加のご希望が非常に多くありましたので、今回はB300で対応させていただく判断で購買いたしました。恐らく次に投資をする際はRubinを購入することになるのではないかと考えており、基本的には最新型をどんどん追加していきたいという方針は以前から変わっておりません。適切な投資タイミングで最新のものを購入していくという形で進めていきたいと考えております。
- 【Q5】 B300は現状の投資計画をベースにすると、累計130台程度保有する形になりますが、どの程度の数のお客様に分散しているのでしょうか。契約期間は何年程度でしょうか。また、初回導入分の更新タイミングでは売上の減少を警戒すべきでしょうか。
- 【A5】
(伊藤) 細かい内容は申し上げられませんが、契約期間は半年から1年程度が多いものの、継続してご利用いただくご意向のお客様が多く、頻繁に入れ替わるという状況ではありません。
- あまり楽観的なことは言えませんが、現段階では需要を多く頂いていますので、更新のタイミングで売上が急激に変動することは考えにくいのではないかと考えております。
- 【Q6】 GPUクラウドの投資戦略に変化はありますか。従来は少数の最先端GPUを稼働率意識

で導入されてきたと理解しておりますが、需要の強さを踏まえると、もう少し台数を取りに行ってもよいのではないのでしょうか。

【A6】
(伊藤) 基本的な投資戦略は変わっておりません。GPU クラウド事業は継続的に柱として伸ばしていきたいと考えておりますので、一度に大きく投資しすぎて立ち行かなくなるのではない投資の仕方を、基本的な心構えとして持ちたいと考えております。

一方で、稼働率が 50%に届いていなかった昨年前半と、B300 を 25 台導入した昨年第 4 四半期以降とでは状況が変わってきておりますし、当社としても以前よりは自信を持って投資できる状況にあります。ただし、数千億円・数兆円規模の投資が当たり前になっている米国のような市場には、まだ至っていないと考えております。

【Q7】 一部のお客様では GPU を一定程度オンプレミス環境に設置する動きも出てきていると理解しております。お客様が自前で GPU を保有することによるネガティブな影響は想定されますか。

【A7】
(伊藤) 市場そのものが伸びておりますし、お客様により、クラウド環境を利用されるニーズがある一方で、セキュリティ上クラウドに預けたくないというニーズもまたございますので、双方が併存すると考えております。どちらか一方しか売れないということはないと思いますので、まずはクラウドをご利用いただくメリットをご提供できるよう、当社の商品を磨いていきたいと考えております。毎年新しい GPU チップが発表されていく中で、お客様ご自身の資産としてサーバーを運用し続けることは難しい面も出てまいりますので、その受け皿として当社が存在できるようにしていきたいと考えております。

【Q8】 GPU の陳腐化についてです。会計上の耐用年数は 5 年と理解しておりますが、実際にお客様の技術要件に見合わなくなるリスクを踏まえ、実質的な耐用年数を何年程度と見込んで投資をご決定されているのでしょうか。

【A8】
(伊藤) まだ分からないというのが正直な答えです。この事業を開始したときは、次の世代・その次の世代のチップが出れば前の世代のチップを誰も使わなくなるのではないかと、という可能性も考えておりましたが、現在はそうしたこともなく、前世代のチップである H200 は B300 と並行して需要があります。今のところは当初思っていたよりも楽観的なストーリーで進んでいると考えておりますが、今後においてはサービスの構成を作り変えてご提供するなど、そうした対応を検討していく時期が訪れる可能性はもちろんあると考えます。詳細については担当役員の児玉からも回答いたします。

【A8】
(児玉) 概ね伊藤と同様の見解ですが、現状におきまして 3 世代前・4 世代前の GPU がまだまだ現役で稼働しております。最先端の用途では最新型のニーズが高まりますが、そうでない用途では最先端の機能や性能を要しない局面もございます。そうしたマーケットも今後膨らんでいくと考えておりますので、あまり楽観的になりすぎるべきではないも

のの、5年と言わず6年、7年は十分にご活用いただけるのではないかと考えております。

【Q9】 需要が強い状況を踏まえると、値上げや定価の引き上げが期待されますが、この点についてはどうにお考えでしょうか。

【A9】 この1年半でB300は25台、42台、64台と投資させていただきましたが、メモリーが市場で不足しGPUサーバーの価格に反映されていることや、為替の問題などにより、調達コストが大きく上がっております。こうした状況も鑑み、状況を見ながら価格への転嫁も検討していきたいと考えております。

【Q10】 追加投資分の42台は年内提供開始・第4四半期以降順次とありますが、42台がフル稼働するのはいつ時点の想定でしょうか。契約はすでに埋まっているのか、需要見込みベースなのかを教えてください。

【A10】 まだ先の話ですので、フル稼働の想定時期を現時点で具体的にお伝えするのは難しいところですが、需要に関しては旺盛ですし、そうした需要やお声を多くいただいていることから、次の64台についても追加の設備投資を行う意思決定をいたしました。

【Q11】 バランスシートについてです。先日発表されたB300の取得も含め、現段階で投資に充当できるキャパシティはどの程度と考えればよいでしょうか。GPUクラウド、仲間づくりの双方についてお聞かせください。

【A11】 今回の増資分につきましては、ほぼ使い切りましたので、ここからは借入や社債による調達を行いながら次の投資に繋げていく形になると考えております。事業の足元状況は堅調であり、自己資本比率も高いため、借入や社債による調達の余力はまだ多くあると考えています。

以上