

2022年第1四半期  
決算説明資料

# 目次

---

1. 2022年 第1四半期決算概要
2. 事業概況
  1. 電子認証・印鑑事業
  2. クラウドインフラ事業
  3. DX事業
3. 成長戦略

# 1. 2022年 第1四半期決算概要

# 前年同期比で増収増益

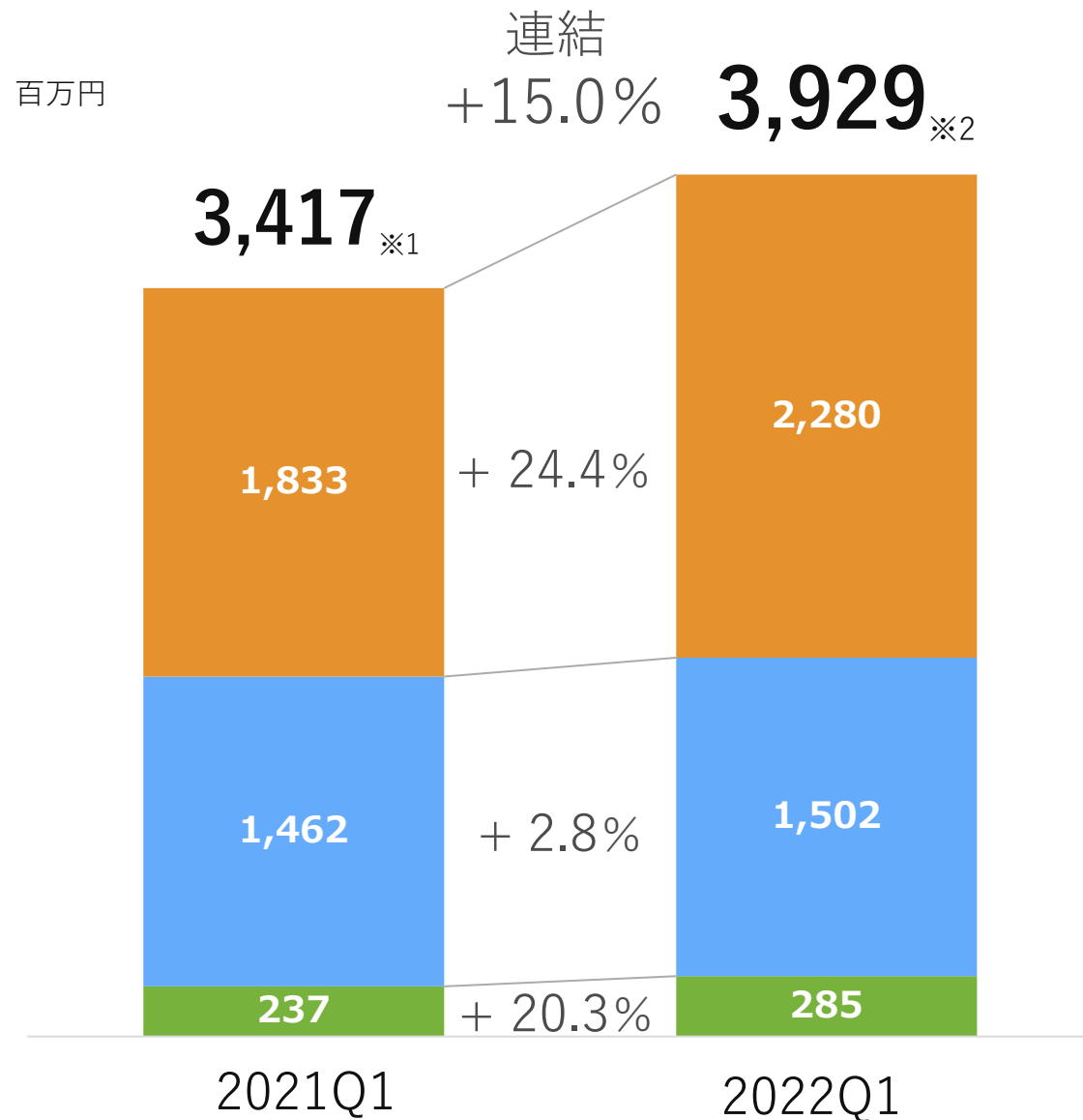
## ～通期予想に対し計画通り進捗～

- 電子認証・印鑑事業の売上が好調に推移し増収増益
- 電子印鑑なら **GMOサイン** への戦略的投資を継続し契約送信数No.1を目指す

# 2022年 第1四半期決算サマリー [累計比較]

	2021年Q1実績	<b>2022年Q1実績</b>	前年同期比	2022年通期予想	<b>進捗率</b>
単位 百万円					
売上高	3,417	<b>3,929</b>	+15.0%	15,187	<b>25.9%</b>
営業利益	308	<b>517</b>	+68.2%	1,524	<b>34.0%</b>
経常利益	293	<b>558</b>	+90.0%	1,521	<b>36.7%</b>
親会社帰属利益	229	<b>403</b>	+75.7%	900	<b>44.8%</b>

# セグメント別売上高 [累計比較]



## 電子認証・印鑑事業

- 電子印鑑なら **GMOサイン** の売上が好調に推移
- SSL有効期限短縮のマイナス影響解消

## クラウドインフラ事業

- **CloudCREW<sub>byGMO</sub>** の売上が好調に推移  
対前年同期比+61%の増収

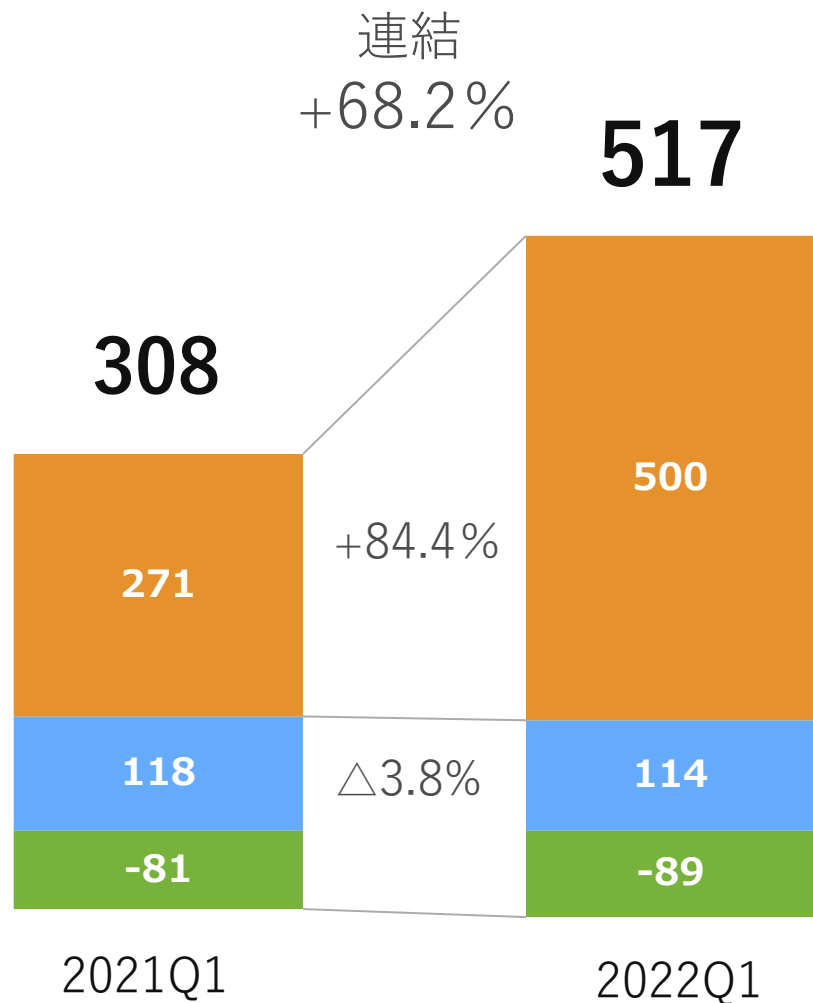
## DX事業

- **GMOおみせアプリ** の売上が堅調に推移

※1 調整額としてセグメント間取引消去 115百万円

※2 調整額としてセグメント間取引消去 139百万円

# セグメント別営業利益 [累計比較]



## 電子認証・印鑑事業

- 売上高増加により売上総利益が増加

## クラウドインフラ事業

- サーバー費用の増加により売上総利益が減少

## D X 事業

-  LINK Drive の開発人件費増加により売上総利益が減少

# 2022年 1Q四半期比較

- 電子認証・印鑑事業のアジア地域での販売が好調となり前年4Qに比較し増収増益

単位： 百万円	2021年 1Q	2021年 2Q	2021年 3Q	2021年 4Q	<b>2022年 1Q</b>	前四半期比
売上高	3,417	3,455	3,364	3,808	<b>3,929</b>	+3.2%
営業利益	308	195	171	497	<b>517</b>	+4.2%
経常利益	293	196	230	479	<b>558</b>	+16.5%
親会社 帰属利益	229	174	102	△ 23	<b>403</b>	—



## 2.事業概況

# トピックス ハイライト

電子印鑑なら

**GMOサイン**

- GMOグローバルサイン・HDとみずほ銀行が包括ビジネスマッチング契約を締結
- 改正宅建業法による電子契約全面解禁に先駆け、業界特化型パッケージ「電子印鑑GMOサイン for 不動産DX」を提供開始

 **GlobalSign**  
by **GMO**

- GMOグローバルサインがスカイコムならびにキャムと電子請求書・eシールの分野で協業
- 「日本版eシール」の実用化に向け、帝国データバンクがGMOグローバルサイン発行の適格eシールの利用を開始
- GMOグローバルサインとドクターズが提携 医療用電子証明書・電子認証サービス「ドクターズDX security」の提供を開始

**GMO** **トラスト・ログイン**

- 企業向けID管理・シングルサインオンサービス「トラスト・ログインbyGMO」が「GMOトラスト・ログイン」に名称変更

 **LINK Drive**  
by **GMO**

- GMOグローバルサイン・HD、CCCマーケティング、Tポイント・ジャパンモビリティ・マーケティング領域に関する戦略的業務提携に向けて基本合意を締結

# 電子認証・印鑑事業

電子認証により、通信・取引を守る

# 電子認証・印鑑事業のサービス概要

---

電子印鑑なら  
**GMOサイン**

立会人型・当事者型 すべての署名を提供  
電子契約サービス  
導入企業数 国内 **No.1**

---

 **GlobalSign**<sup>®</sup>  
by **GMO**

自社運営の国産認証局  
SSLシェア 国内**No.1**、世界No.3

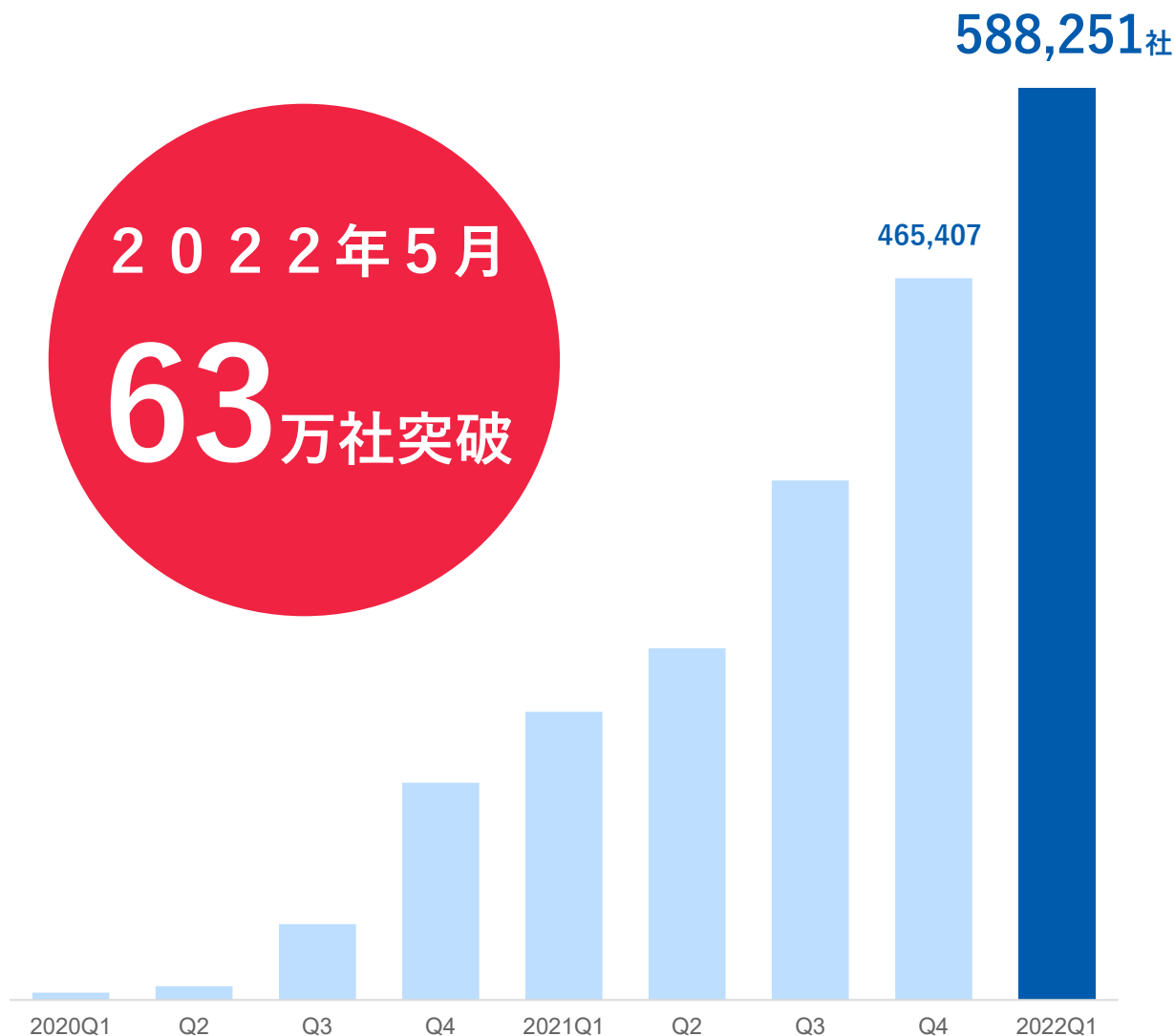
---

**GMO** トラスト・ログイン

シングルサインオンサービス  
導入企業数 国内**No.1**

2022年5月

63万社突破



前年同期比  
3.2倍

※「当事者署名型」「立会人型（事業者署名型）」のいずれかに対応した「電子印鑑GMOサイン」の導入企業数事業者（企業または個人）につき1アカウント。複数アカウントをご利用の場合、重複は排除



導入企業 (一部抜粋)





茅ヶ崎市  
CHIGASAKI CITY



新エネルギー・産業技術総合開発機構  
New Energy and Industrial Technology Development Organization

2022年5月時点

計12の  
自治体・団体で  
採用が確定

- ✓ 不動産電子契約解禁に向け、業界特化型パッケージをリリース

NEW

電子印鑑GMOサイン for 不動産DX

電子印鑑GMOサイン for 人事DX

電子印鑑GMOサイン for 行革DX

- ✓ みずほ銀行の基盤を活用し、電子契約サービスの普及を促進

**GMO** グローバルサイン・HD  
● GlobalSign

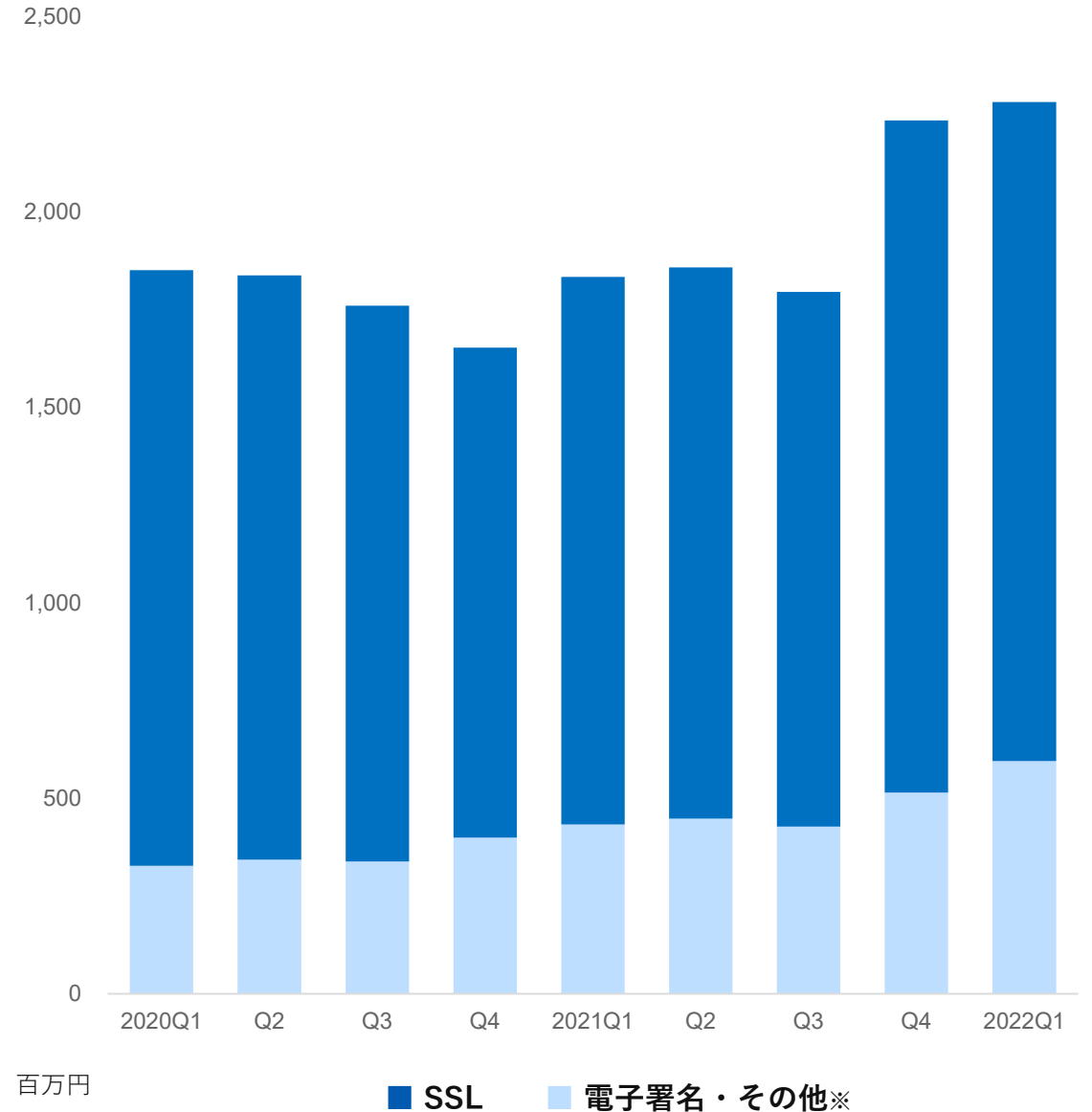


**MIZUHO**

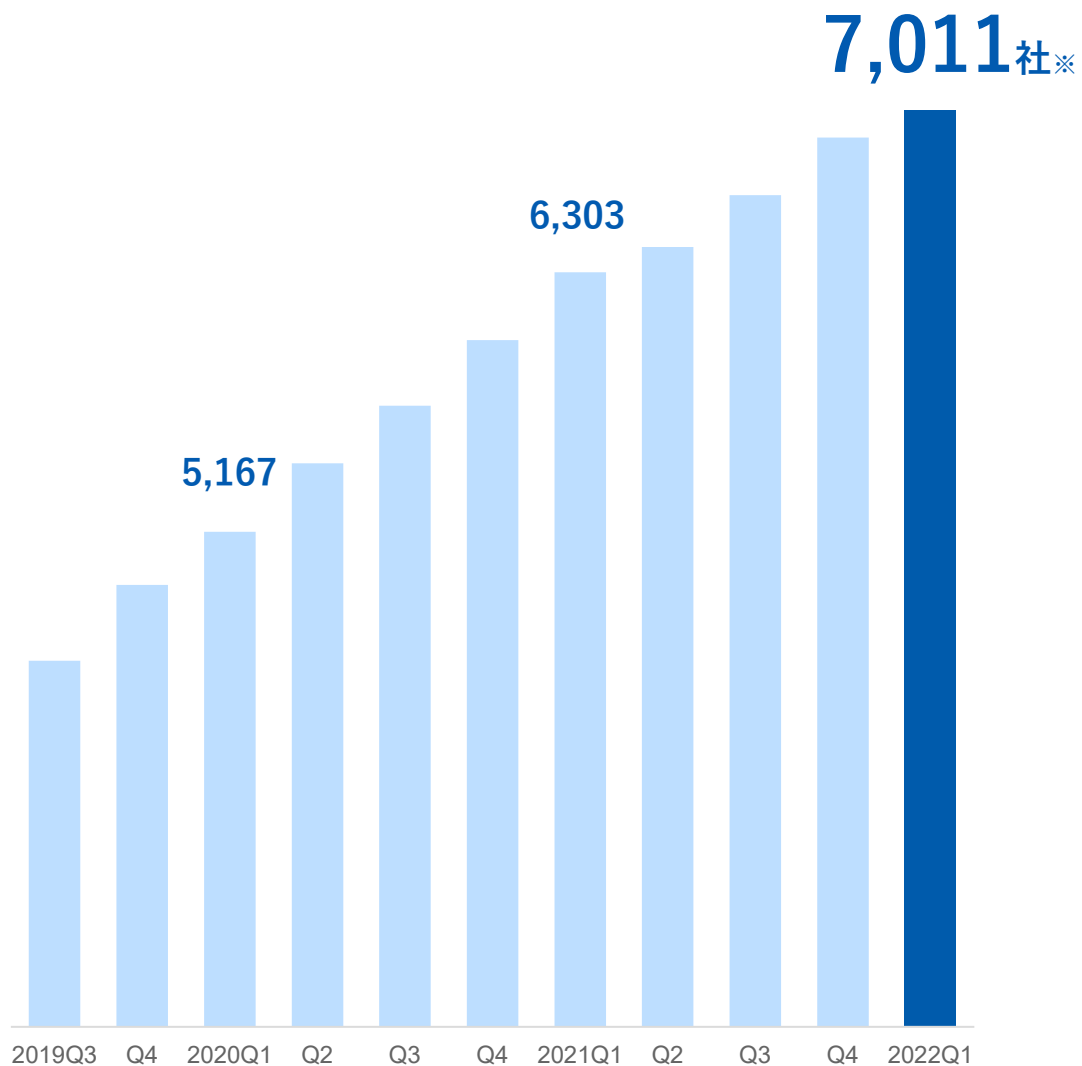


電子認証・印鑑事業

# Webの認証に加え デバイスやドキュメントへ ビジネスが拡大



※ 電子署名サービス、クライアント証明書、電子契約サービス、IDアクセス管理サービス等の売上高



名称を変更  
DXセキュリティのスタンダードへ

GMO トラスト・ログイン



トラスト・ログイン  
by GMO

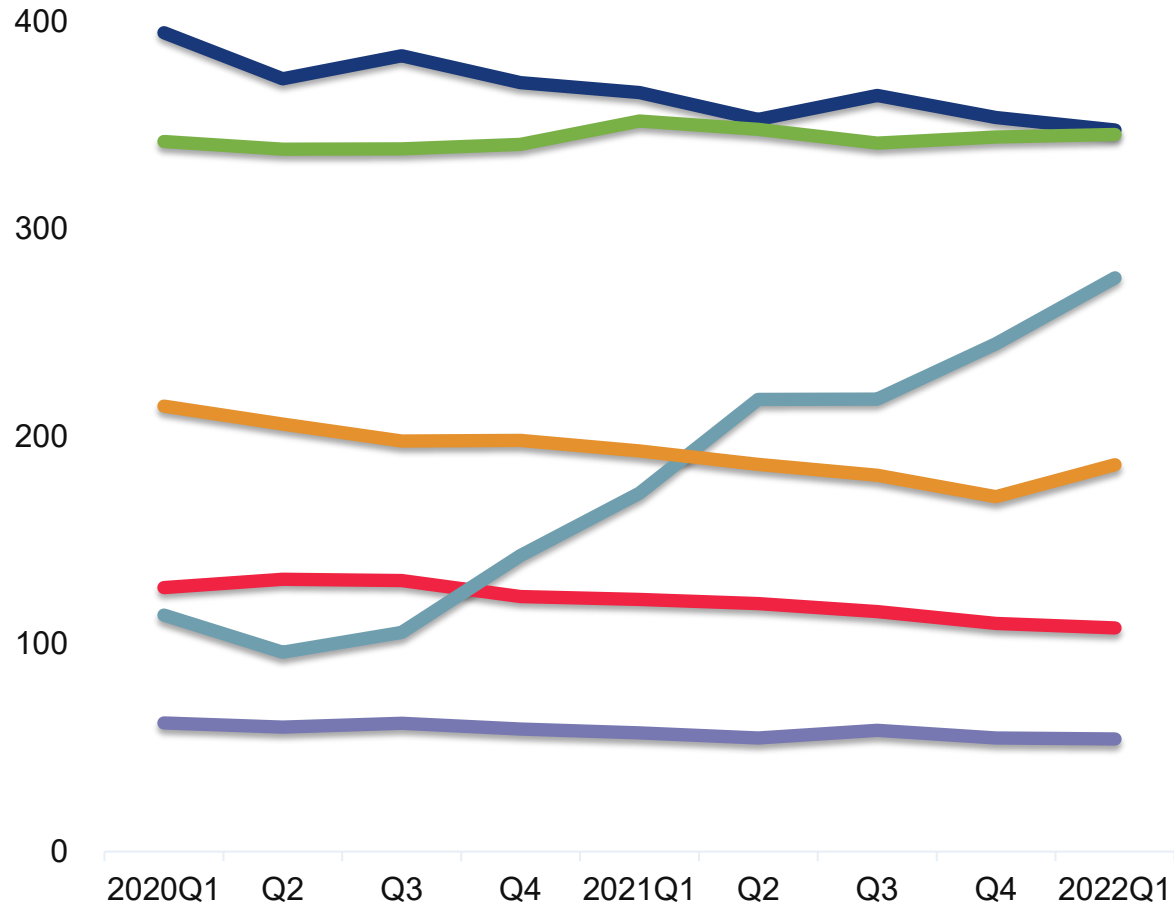
※トラスト・ログイン byGMO の導入企業数。事業者（企業または個人）につき1アカウント。複数アカウントをご利用の場合、重複は排除。

# クラウドインフラ事業

安全なクラウド基盤の提供

# 商材別売上推移

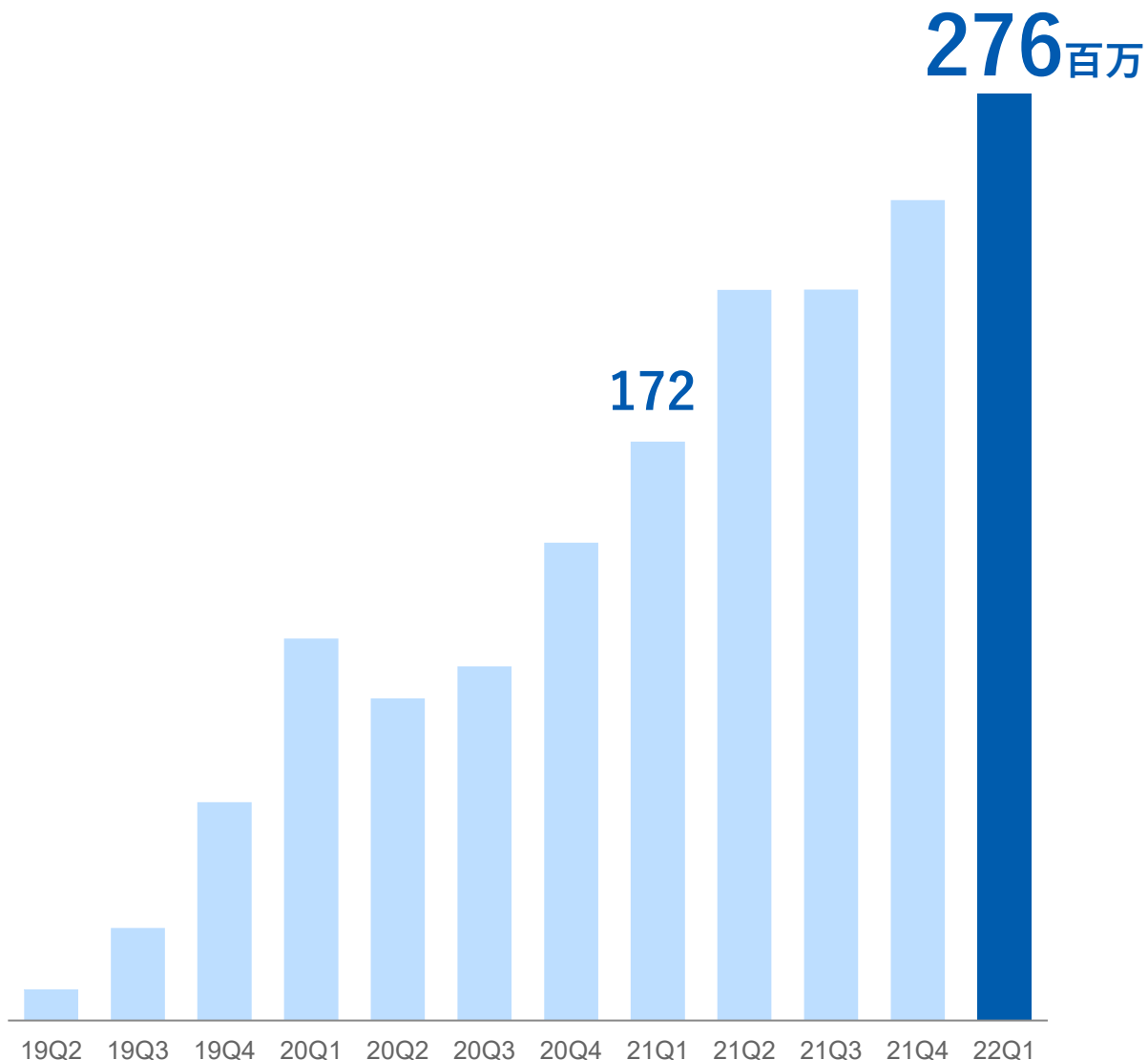
単位：  
百万円



クラウド需要拡大で売上好調推移  
Google Cloudへの参入により  
持続的な成長を目指す

- 共用売上高
- VPS売上高
- クラウド売上高
- CloudCREW売上高
- 専用売上高
- OEM売上高

クラウドインフラ事業



2022年第1四半期

売上高：**276**百万円

前年同期比：**+60.1%**

## AWS移行コンピテンシーを取得



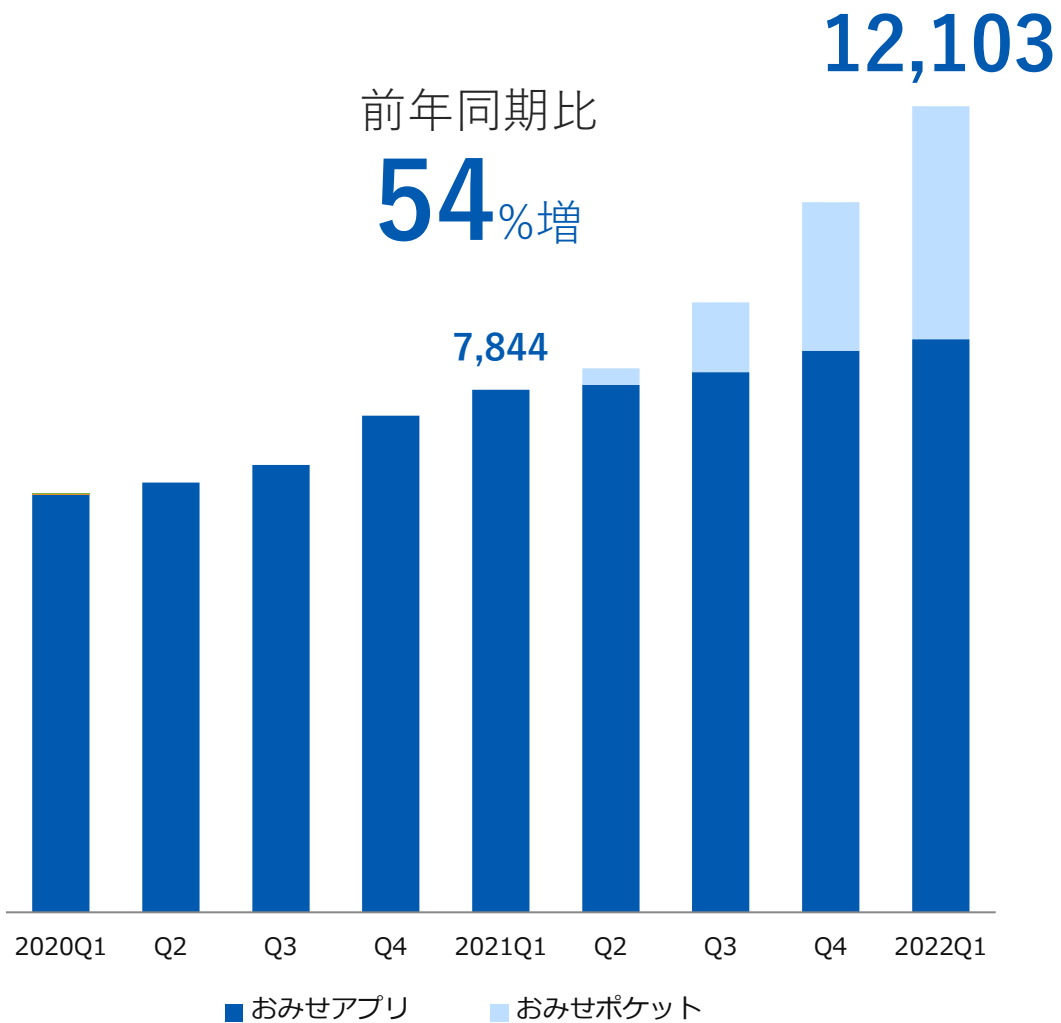
国内で**14**社※のみ  
高い専門性と実績で  
大手企業へ導入加速

※ 「AWS移行コンピテンシー」を取得している企業は、国内AWSパートナー420社超のうち14社（2022年3月末時点）  
AWS移行の実績と専門性をもとに第三者機関の厳格な審査に基づいて認定される

# DX事業

企業の課題解決を支援

導入店舗数推移



地域活性化と業務効率化を支援

JTB-VCN  
×  
モバイル商品券  
プラットフォーム  
by GMO

バーチャルクレジットカードとデジタル商品券が連携

店舗への振込  
作業が不要

地域経済の  
活性化に  
貢献

導入時の  
開発不要



※O2O：オンラインとオフラインの購買活動が連携し合う、またはオンラインでの活動が実店舗の購買に影響を及ぼすサービスのこと



## 3. 成長戦略

# 取り巻く環境

## これから未来に起こりうる社会と生活環境の変化

デジタルIDの浸透  
マイナンバー

コロナ禍による  
働き方の変化

通信環境の進化  
5G

巨大  
プラットフォームの  
台頭

DX化の推進

社会技術の変化

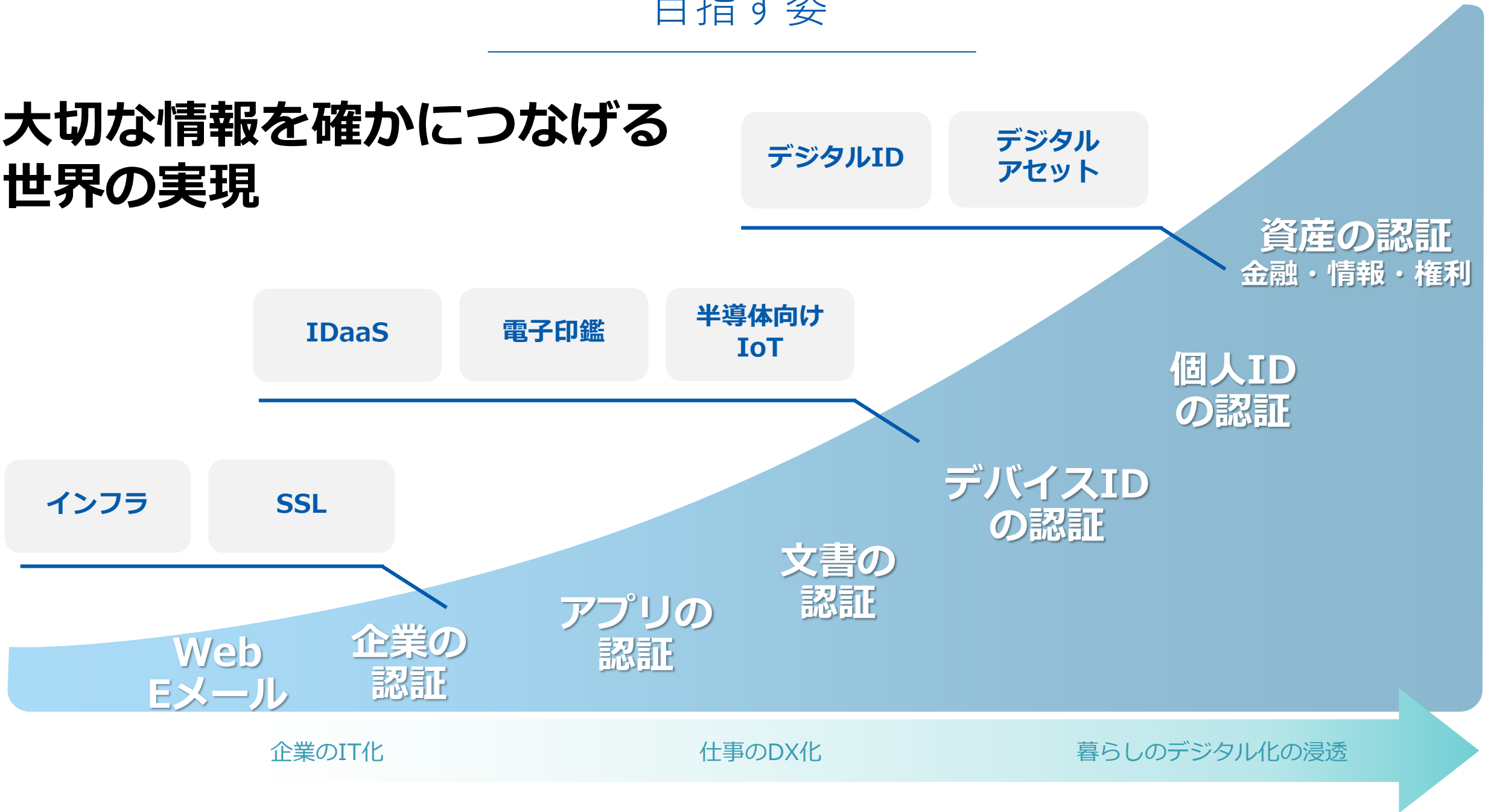
法規制の  
デジタル化

デジタル  
アセットの本格化

未来の変化に対応できるサービスの提供・体制基盤

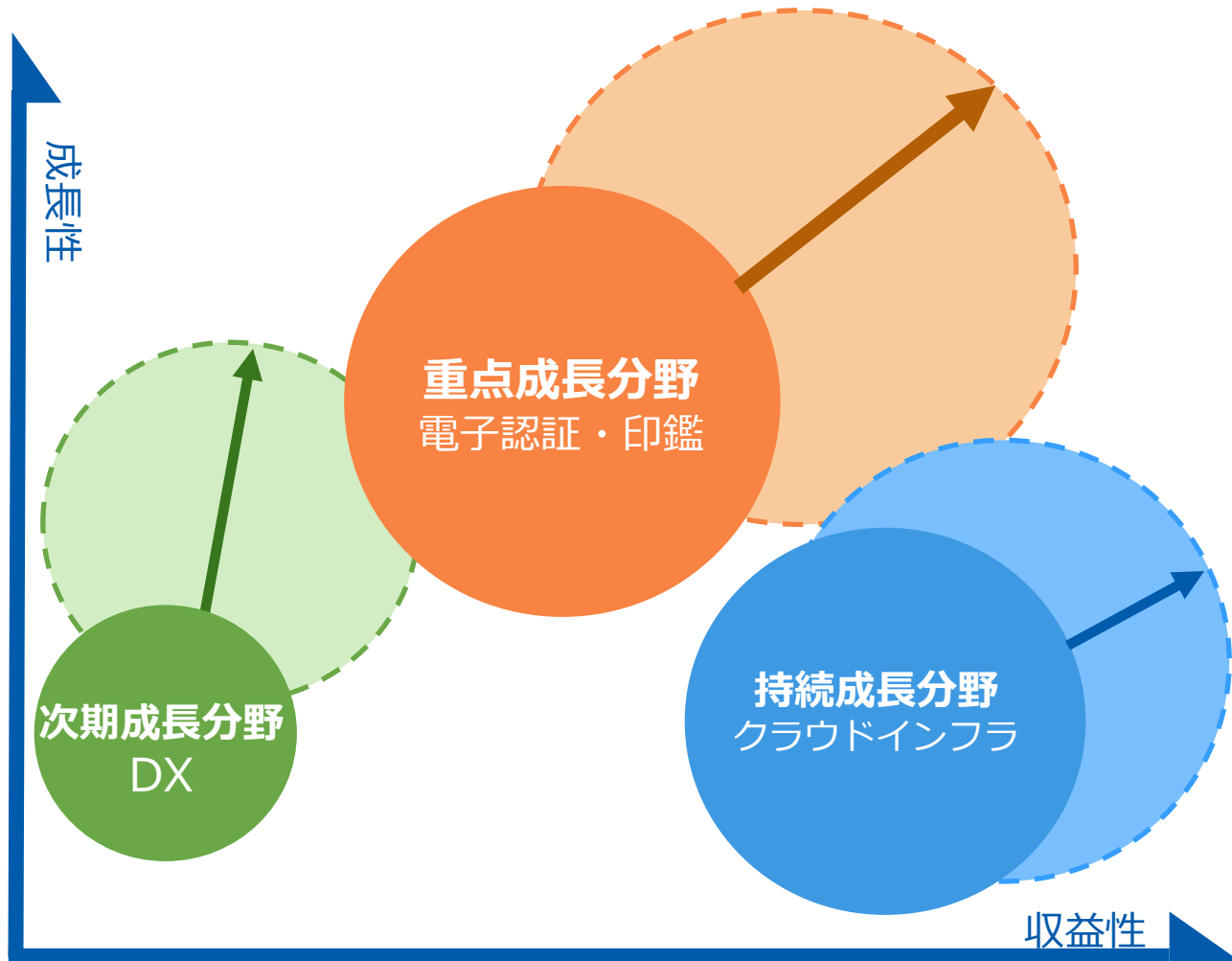
# 目指す姿

## 大切な情報を超かにつなげる 世界の実現



# 企業価値向上のための事業ポートフォリオ

## 継続的な成長実現のためのヒト・モノへの重点投資



### 重点成長分野（電子認証・印鑑事業）

GMOサイン、グローバルサイン  
積極的売上拡大と収益性改善

### 持続成長分野（クラウドインフラ事業）

マネージド、インフラ  
重要な安定収益源として売上拡大と  
収益性改善

### 次期成長分野（DX事業）

O2O、IoT、MaaS  
将来の成長事業として基盤構築を進める

# 6つの重点戦略

経済的価値

## 戦略1 経営資源の 重点配分

GMOサイン/グローバル成長

## 戦略2 持続成長分野の 更なる成長

クラウドクルー/既存商材見直し

## 戦略3 新たな事業領域開発

おみせアプリ/新規事業開発

## 戦略4 収益構造の変革に よる体制基盤強化

業務改善

社会的価値

## 戦略5 企業風土の強化

## 戦略6 社会環境への取組み

コトをITで  
変えていく

なくてはならない  
企業へ

コトをITで変えていく。

もっと気軽に、もっとわかりやすく。ありとあらゆる人々に。  
ITのチカラですべての人々に新たな経験価値を提供します。

**GMO** グローバルサイン・HD  
 **GlobalSign**

# 参考資料

# 連結損益計算書

単位：百万円	2021年 Q 1	2022年 Q 1	増減率
売上高	3,417	<b>3,929</b>	+15.0%
売上原価	1,373	<b>1,511</b>	+10.1%
売上総利益	2,043	<b>2,417</b>	+18.3%
販売費及び一般管理費	1,735	<b>1,899</b>	+9.4%
（プロモーション費）	156	<b>185</b>	+18.6%
（減価償却費）	64	<b>84</b>	+31.3%
営業利益	308	<b>517</b>	+68.2%
（営業利益率）	9.0%	<b>13.2%</b>	—
経常利益	293	<b>558</b>	+90.0%
税金等調整前当期純利益	293	<b>562</b>	+91.5%
法人税等	83	<b>156</b>	+87.3%
親会社に帰属する当期純利益	229	<b>403</b>	+75.7%



# 連結貸借対照表

単位：百万円	2021年12月末	2022年3月末	増減率
流動資産	7,517	<b>8,043</b>	+7.0%
（現金預金）	4,590	<b>5,005</b>	+9.1%
（売掛金）	1,653	<b>1,901</b>	+15.0%
固定資産	3,995	<b>4,173</b>	+4.4%
（ソフトウェア）	2,021	<b>2,236</b>	+10.6%
（投資有価証券）	590	<b>533</b>	△9.8%
資産合計	11,512	<b>12,216</b>	+6.1%
負債	4,360	<b>4,874</b>	+11.8%
（前受金）	1,952	<b>1,292</b>	△33.8%
（借入＋リース債務）	693	<b>694</b>	+0.1%
純資産	7,152	<b>7,342</b>	+2.7%
（株主資本）	6,621	<b>6,605</b>	△0.3%
（その他包括利益累計）	511	<b>713</b>	+39.6%
（非支配株主持分）	19	<b>23</b>	+20.9%
負債・純資産合計	11,512	<b>12,216</b>	+6.1%

# 2022年 1Qセグメント別四半期比較

## 売上高

セグメント	2021年 1Q	2022年 1Q	前年 同期比 百万円
電子認証・ 印鑑	1,833	<b>2,280</b>	+ 24.4%
クラウド インフラ	1,462	<b>1,502</b>	+ 2.8%
D X	237	<b>285</b>	+ 20.3%
消去又は 全社	△115	△139	-
連結計	3,417	<b>3,929</b>	+ 15.0%

## 営業利益

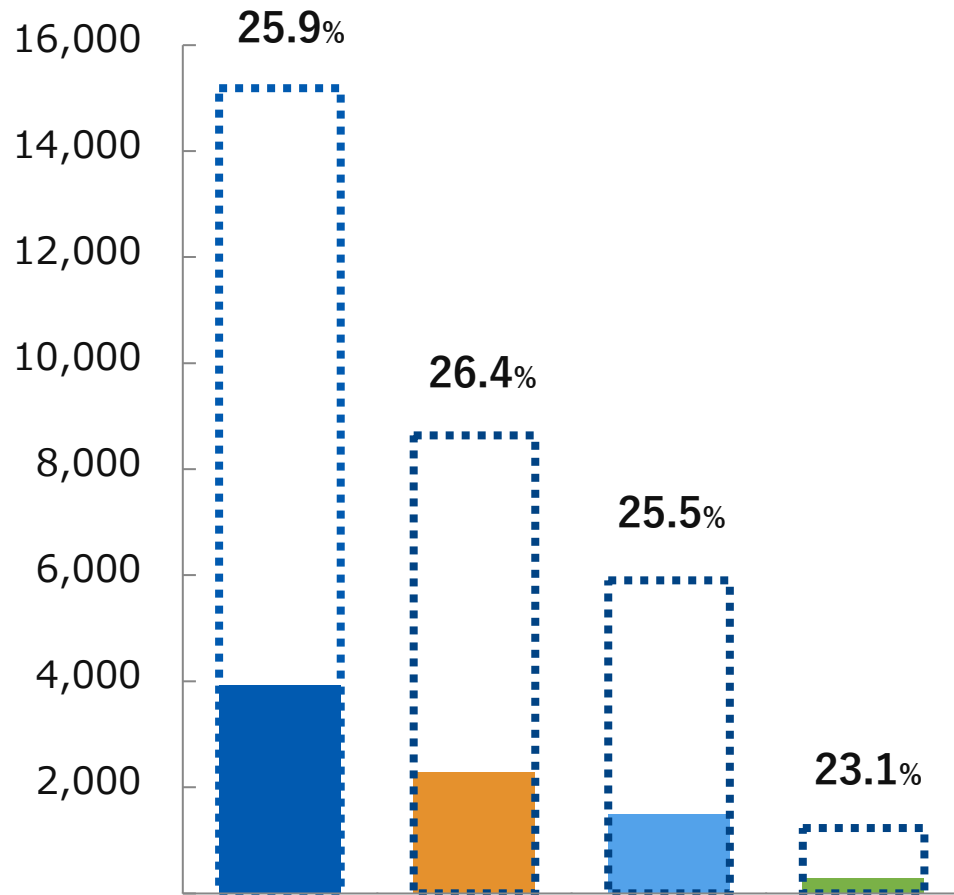
百万円

セグメント	2021年 1Q	2022年 1Q	前年 同期比
電子認証・ 印鑑	271	<b>500</b>	+ 84.4%
クラウド インフラ	118	<b>114</b>	△ 3.8%
D X	△81	△89	-
消去又は 全社	△1	△7	-
連結計	308	<b>517</b>	+ 68.2%

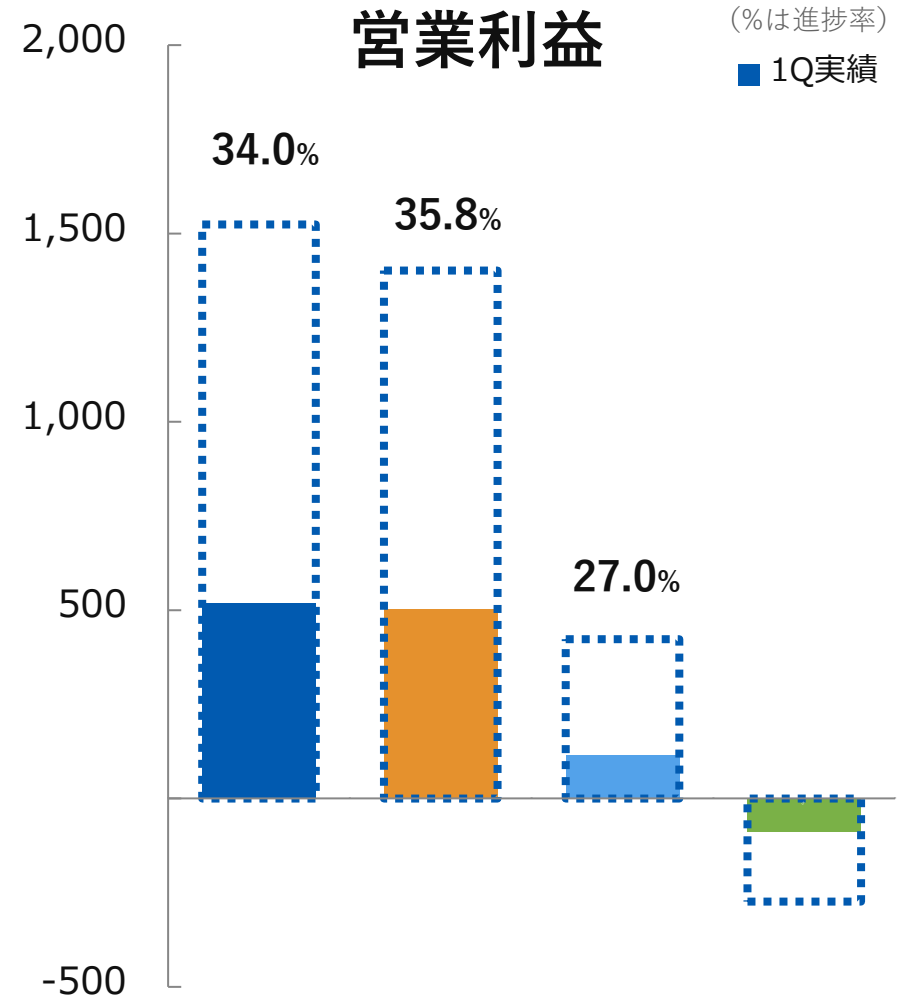
# 2022年1Q セグメント別予想対比

単位：百万円

## 売上高



## 営業利益



■ 連結 ■ 電子認証・印鑑事業 ■ クラウドインフラ事業 ■ DX事業

# 2022年 通期業績予想

- 電子印鑑なら **GMOサイン** への戦略的投資を継続し契約送信数でもNO.1を目指す
- SSL有効期限短縮の影響が解消し、増収増益を計画

単位:百万円	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (予想)	2021年比
売上高	14,046	<b>15,187</b>	+ 8.1%
営業利益	1,171	<b>1,524</b>	+ 30.1%
経常利益	1,199	<b>1,521</b>	+ 26.8%
親会社帰属利益	483	<b>900</b>	+ 86.1%
1株当たり 純利益(円)	41.98	<b>78.13</b>	-

# 2022年 通期業績予想〔セグメント別〕

## 売上高

単位： 百万円	2021年 12月期 (実績)	<b>2022年 12月期 (予想)</b>	2021年比
電子認証・ 印鑑	7,721	<b>8,638</b>	+11.9%
クラウド インフラ	5,875	<b>5,901</b>	+0.4%
DX	966	<b>1,232</b>	+27.5%
消去又は 全社	△517	△ <b>584</b>	—
連結計	14,046	<b>15,187</b>	+8.1%

## 営業利益

単位： 百万円	2021年 12月期 (実績)	<b>2022年 12月期 (予想)</b>	2021年比
電子認証・ 印鑑	1,054	<b>1,402</b>	+32.9%
クラウド インフラ	422	<b>423</b>	+0.2%
DX	△284	△ <b>274</b>	—
調整	△20	△ <b>27</b>	—
連結計	1,171	<b>1,524</b>	+30.3%

# 会社概要

# 会社概要

会社名	GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社
証券コード	3788（東証プライム）
設立	1997年 5 月 株式会社アイル
事業内容	総合インターネットサービスの提供
主力事業	電子認証・印鑑事業（電子認証、電子契約、企業向けID・パスワード管理サービス） クラウドインフラ事業（クラウド、ホスティングサービス） DX事業（IoT関連、O2Oアプリ、ネットワークエンジン、車両遠隔診断）
親会社	GMOインターネット株式会社（東証一部：9449）被持株比率51.8%※ *2001年5月 GMOインターネットグループへ参加
子会社	16社 連結13社(国内6社、海外7社) 非連結3社（2022年3月末現在）
従業員数	連結 1,011名（2022年3月末現在）

# GMOグローバルサイン・HDの事業領域

インターネットの安全を支える

## 電子認証・印鑑事業

電子認証により、  
通信・取引を守る

ID管理により、利用者  
の入り口を守る

## クラウドインフラ事業

安全なクラウド基盤  
の提供

企業のクラウド利用を  
支える・便利にする

## DX事業

- IoT関連
- O2Oアプリ
- ネットワークエンジン
- 車両遠隔診断



# 「紙+押印」による従来の契約締結に代わり 「電子文書+電子署名」で締結するクラウド型契約サービス

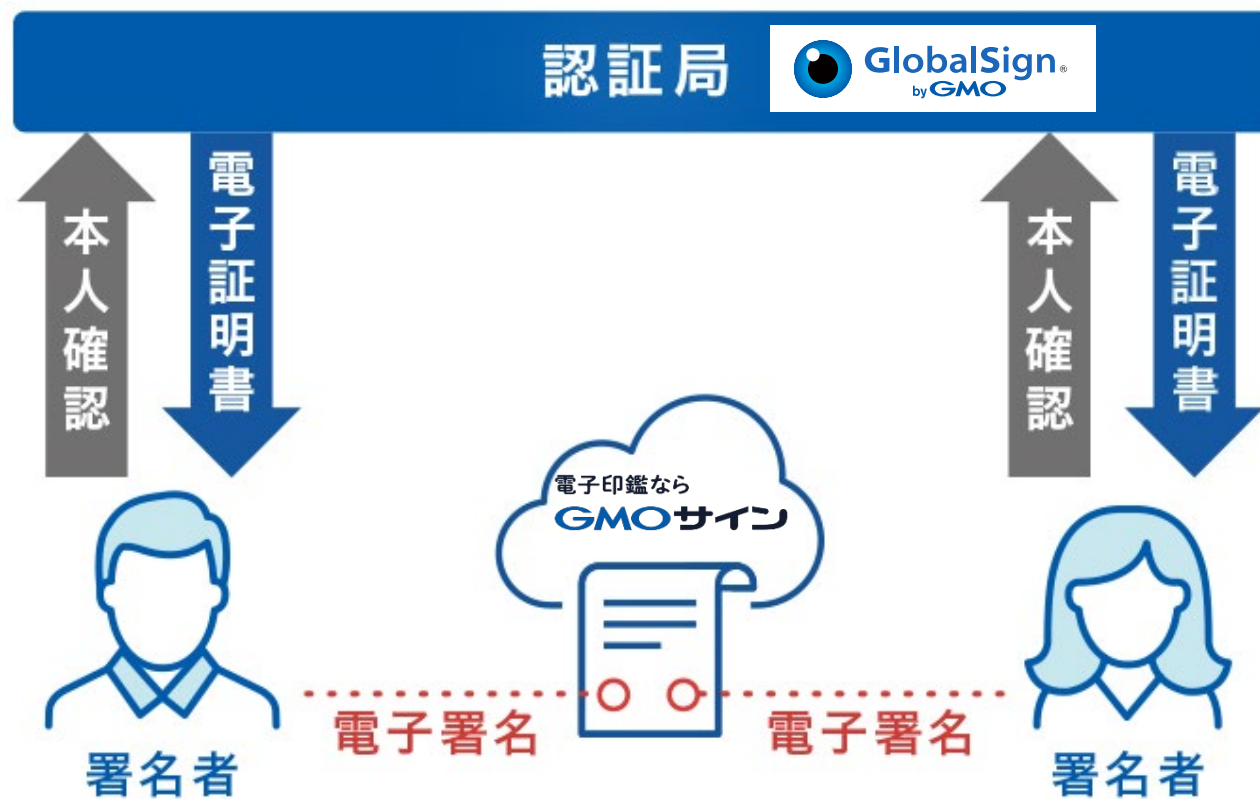
## GMOサインの大きなメリット

早い	契約業務の効率化
コスト削減	郵送・保管費用カット & 印紙税も不要
安心	実印相当の法的証拠力 コンプライアンス強化

## 紙とGMOサインの比較

	紙の契約	GMOサイン
形式	紙の書面	電子データ (PDF)
押印	印鑑 or サイン	電子署名
送付	送付・持参	インターネット
保管	書棚	サーバー
印紙	必要	不要
証拠力	あり	あり

メール認証による「事業者署名型」に加え  
認証局による実印相当の署名ができる「当事者署名型」を標準提供



※電子証明書は年間1枚無償提供

# 世界展開する唯一の国産認証局を運営し あらゆるインターネットサービスへ電子証明書を提供

運用実績

24年

長年にわたる運用実績

世界で

5社

グローバルで  
シェアを持つ認証局

PCブラウザ  
搭載率

99.8%



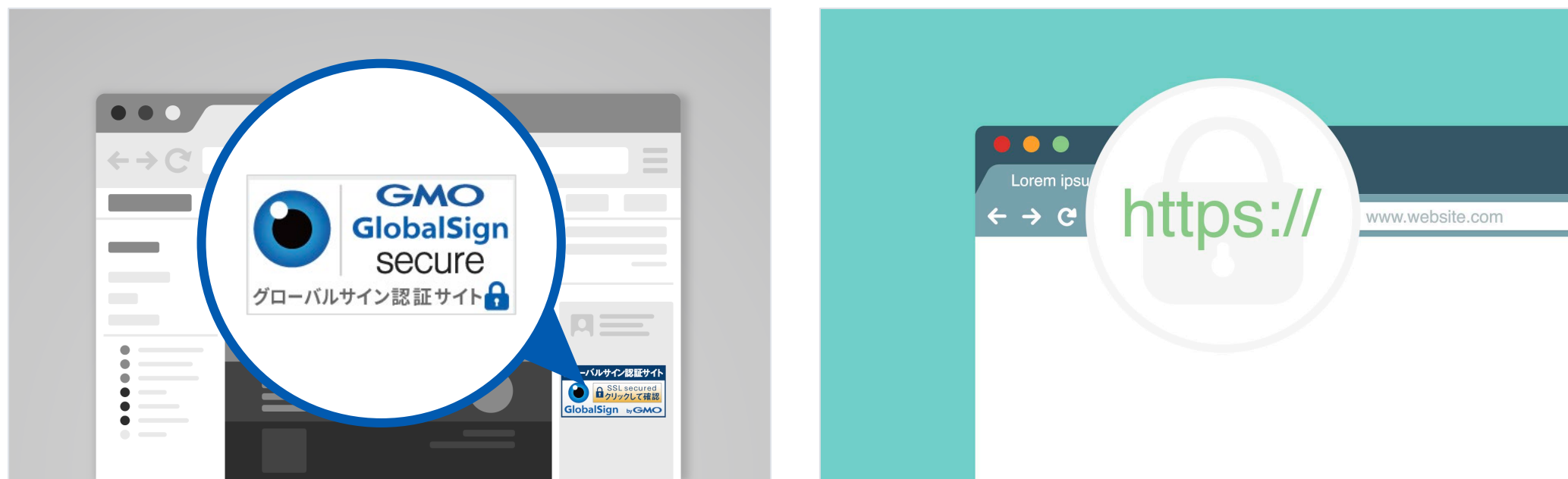
月間  
電子署名数

300万

DocuSign社(米国)  
にも採用



# 認証局とは、インターネット上における身元証明機関です

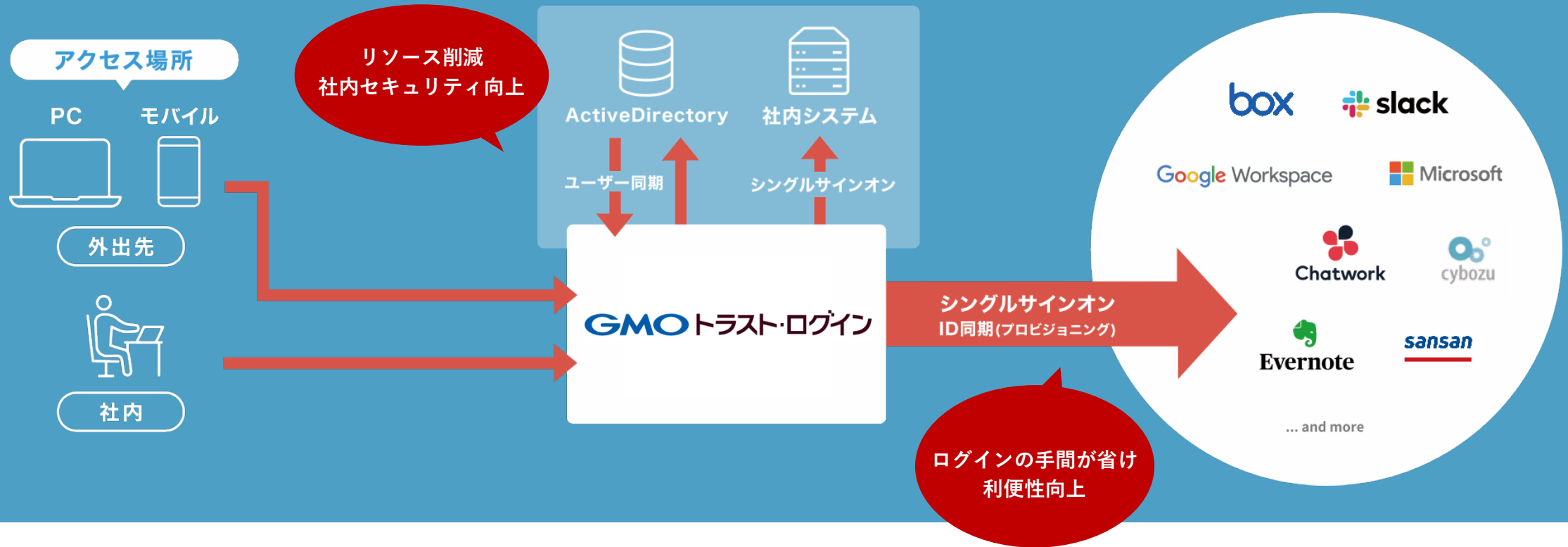


政府関連機関・大手企業をはじめ世界各国の企業・団体に導入

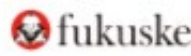
# GMO トラスト・ログイン

複数のクラウド型サービスのID/パスワードを一元管理  
更にアクセス制限などの情報漏えい対策機能を一括提供

会社概要・主要サービス概要



導入企業 (抜粋)



# クラウドシステム構築支援と運用サポートを提供

## AWS総合支援

- AWS請求代行
- 設計・構築代行
- 移行・導入支援
- アセスメント支援



- 3つの強み -

1. 自社運営の**カスタマーサポート**

2. 自社サービスの**顧客基盤**

3. 24年の実績に基づく**運用ノウハウ**

## Google Cloud 総合支援

- Google Cloud請求代行
- データウェアハウス構築
- コスト最適化支援
- 監視・運用サービス



- 充実のサービス -



クラウド設計・構築



事前検証 (PoC) 支援



クラウド移行・導入支援



クラウドセキュリティ導入支援



クラウドアセスメントコンサルティング



脆弱性診断

## 様々な企業・ブランドへ自社アプリを提供

販促手段を「電子化」させ、マーケティングコストの削減と  
パーソナライズされた顧客コミュニケーションを実現



効率的に  
再来店を促進したい



閑散期の集客を  
なんとかしたい



販促手段を  
電子化したい



WEBサイトやSNSなど  
様々な情報が点在している



EC・テイクアウトなど  
非接触型のコミュニケーション実現



顧客データを販促に  
有効活用できていない



自社のアプリ化で  
店舗のDXを促進



顧客とのつながりを  
維持・強化したい



## マルチプレイを簡単に実装できるネットワークエンジン



オンラインゲームやオンラインイベントを簡単、低コストで制作するためのシステム環境を提供







クルマのさまざまな情報をクラウド上に蓄積  
自動解析し「データ活用」事業をアシスト

クルマの状態を見える化  
安心・便利なカーライフを

## スマホアプリで撮影するだけ AIでメーター点検業務を効率化



スマートフォンアプリで、  
メーターを撮影するだけで  
点検が完了。



画像をAIで解析して、  
数値データをWeb台帳に  
自動で記入。



異常値を検出したら  
管理者や担当者に  
アラートを通知。



メーター画像やCSVデータの  
ダウンロードも可能。点検エ  
ビデンスにも活用できる。

- 本資料の内容は、作成日時点において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢ならびに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者がその他の目的で公開または利用することはできません。

### 当資料に関するお問合せ先

GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社 社長室 IR担当 中

E-mail : [ir @gmogshd.com](mailto:ir@gmogshd.com) または <https://www.gmogshd.com/contact/ir/> よりお問い合わせください。