

第 29 回 定時株主総会質疑応答

2022年3月19日に開催した第29回定時株主総会において、株主の皆様から頂いた質問をまとめたものです。議長である代表取締役の青山および担当取締役より回答させていただきました。また、一部 IR 部門にて回答を要約、補足させていただいております。

事前質問

質問番号	回答者	回答
【Q1】		2022年度も GMO サインへの戦略的投資への継続を予定されているが、前年度約7億円と比較し、どの程度の予算を見込んでいるか、また GMO サイン単体での黒字化の時期はいつ頃を目標としていますか。
	山田取締役	投資の具体的な金額は差し控えますが、前年と同等のイメージをベースとしつつ、必要に応じて適宜判断します。投資の方向性としては大きく2つで、1つが開発リソースの強化。昨年も多くの機能をリリースしましたが、当社の強みである技術力を武器として、これからも他社にはないサービスを提供していきます。もう1つは営業人員・マーケティング費用への投資。今期に入って一段と様々な業界へ利用が広がっているため、状況に応じて柔軟に変化させてまいります。また、黒字化の具体的な時期に関してもお伝え出来ませんが、来期中には実現したいと思っています。しかしながら今が成長の最大のチャンスでもあるので投資に対して消極的にはならず、国内スタンダードへ向けて攻めの姿勢は貫いていきたいと思っております。
【Q2】		DigiCert など一部 SSL 発行企業は、ロシアやベラルーシの SSL 証明書の発行と再発行の停止を行っているようで、人道的な理由から営業停止に踏み切る欧米企業が相次ぐなか、今後、グローバルサインロシアでの業務はどのように予定していますか。又、ロシアで事業継続している企業批判が散見される状況だが、ロシアで事業を継続する場合、業績への影響や、他の EU 地域、日本国内での不買運動などへ繋がらないか不安です。今後のロシアでの事業継続をどのように考えていますか。
	中條取締役	すでにロシアでの積極的な営業やマーケティング活動は控えていますが、今後も各国政府の法令・規制に厳として対応してまいります。また、他国への影響も鑑みて総合的に対応してまいります。

当日質問

質問番号	回答者	回答
【Q1】		会計監査人を変更する理由は何でしょうか。
	中嶋取締役	トーマツ様とは継続監査年数が長くなったことが一つの理由です。今回新たな監査人を選任することによって当社グループへの新たな視点での監査が期待できます。また、今回 GMO インターネット社も会計監査人の変更を予定しているため、私どももそれに伴って変更することにより、GMO インターネットグループ全体の連結決算監査体制を強化し、グループガバナンス体制も効率的に強化できることを期待しております。決してトーマツ様に不備があったということではなく長年にわたって信頼関係を築き、毎年順調に監査をしていただいております。
【Q2】		電子契約 GMO サインについて、自治体の実証実験開始から一年経っているが手ごたえはどうか、また、官公庁の契約状況の進展具合について教えてください。
	山田取締役	現在 GMO サインの自治体への導入状況としては、全国初の導入となった三条市を初め、約 10 の自治体、独立行政法人で導入が決定しています。また、あわせて 100 を超える自治体との実証実験を行っています。今後各自治体への導入に関しては、それぞれ時期が異なるため、各自治体の動きに合わせて適切に進めてまいります。
【Q3】		半導体チップ証明書、また ARM と提携した件の進捗について教えてください。
	武信取締役	半導体チップへの対応は、半導体チップ各社との協議を進めており、当社の IoT の Edge Enroll というサービスから半導体チップへのインストールが可能となっております。今後は案件次第で対応してまいります。ARM 社との提携の進捗については、ARM 社が IoT 事業を子会社のペリオン社に移管し、ペリオン社が IoT 事業から撤退したため、現状 ARM 社との契約関係は終了しています。しかし、当社の IoT の Edge Enroll というサービスを通じ、サードパーティを介さない直接的な半導体へのインストールが可能となっており、今後も引き続きそちらの販売を進める方向で考えております。
【Q4】		DSS、シングルサインオンの手ごたえについて教えてください。
	中條取締役	シングルサインオンは、トラストログインのビジネスですが、現在順調に推移しており、単月黒字も達成して、収益に貢献している状況です。
【Q5】		システム関連で、外部発注しているコンサルタントフィの金額を教えてください。
	議長	当社のサービスは基本的に社内でパートナーが開発を進めており、外部の事業者は使っておりません。一方でマーケティングや CM など広告戦略の部分は、本業ではないところもあるので、そこに強いコンサルティングを利用することがあるが、具体的な金額についてはお答えを控えさせていただきます。

【Q6】	3年後、5年後のGMOグローバルサインはどうなっていると思うか。将来像を教えてください。
議長	<p>当社ウェブサイト上で「中期の経営方針について」という報告をさせていただいております。中期経営方針は、2022年から2026年の5年間について、当社がどのように事業を展開していくかの方針をまとめたものです。</p> <p>その中で事業のポートフォリオとして、3つにまとめております。1つ目は安定して成長する事業、2つ目は急拡大して成長させる事業、3つ目は将来の新しい利益の種としていく事業です。</p> <p>1つ目の「安定して成長する事業」であるクラウドインフラについては、長らく業績が停滞していましたが、2年ほど前からマネージドクラウドの事業であるCloudCREWというサービスが好調に推移しています。大規模なクラウドのインフラを構築し運用するというサービスですが、更に拡大し、効率化を図り収益を伸ばしてまいります。</p> <p>2つ目の急成長させる事業については、GMOサインやSSLを行っている電子認証事業になります。GMOサインは足元ではまだ赤字ですが、一般の企業や官公庁の皆様をはじめ、日本のすべての皆様に電子印鑑を使っていただくことを目標にしています。導入件数に関しては国内50万件で国内最大ですが、署名数については2位に甘んじているため、今年は何としてもナンバーワンの地位に達してまいります。更に売り上げ、利益を伸ばし、多くの企業様、個人の方に活用していただきたいと考えております。</p> <p>3つめ、将来の種として行っている事業としては、トラストログイン、IoT関連の事業、hakarui.aiのようなDXの事業などを3年ほど前から行っています。これらも中期経営計画の中で完全に黒字化していきます。今後もブロックチェーンなど新しい技術を常にウォッチしながら、電子認証、電子印鑑の事業を拡大してまいります。</p> <p>数字面については公表していませんが、方針については今申し上げた通りで、最も力を入れていくのはGMOサイン。日本ナンバーワンのサービスにしていきたいと考えております。</p>