GMO グローバルサイン・ホールディングス株式会社

2026 年 12 月期　第 3 四半期決算説明会

2026 年 11 月 12 日

イベント概要

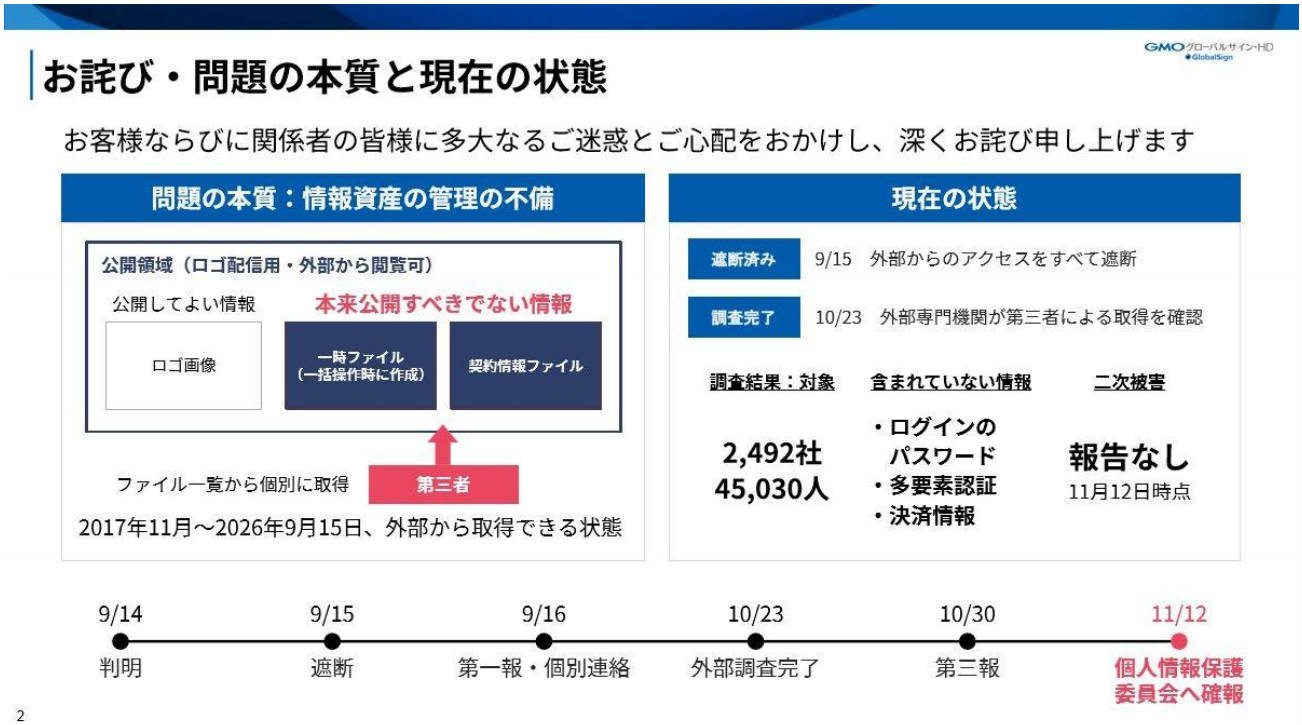
[企業名]	GMO グローバルサイン・ホールディングス株式会社
[企業 ID]	3788
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 12 月期　第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 3 四半期
[日程]	2026 年 11 月 12 日
[ページ数]	36
[時間]	17:15 – 18:05 （合計：50 分、登壇：34 分、質疑応答：16 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役 社長執行役員　　青山　満（以下、青山）

登壇

司会：2026 年第 3 四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日の説明会は、代表取締役、青山満よりご説明させていただきます。説明終了後、質疑応答の時間を設けております。

それでは、これより開始いたします。青山社長、お願いします。

青山：GMO グローバルサイン・ホールディングス代表取締役社長の青山でございます。本日はお忙しい中、当社の 2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。



決算説明に入ります前に、2 点ご報告がございます。

1 点目は、GMO インターネット株式会社が提供するお名前.com デスクトップクラウドにおけます、不正アクセスについてでございます。

当社のシステム環境は、お名前.com デスクトップクラウドとは完全に独立した環境で構築運用されており、セキュリティ対策につきましても、当社が個別に設計運用しております。本日時点におきまして、当社サービスへの不正アクセス、並びに情報漏えいは、確認されておりません。

次に、当社連結子会社である GMO グローバルサインが提供する GMO トラスト・ログインにおきまして発生いたしました、お客様情報漏えい事案につきましてご説明申し上げます。

まず今回の事案により、対象となるお客様、並びに関係者の皆様に多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを、心より深くお詫び申し上げます。

今回の問題の本質は、情報資産の管理が十分でなかったことにございます。ロゴ画像などを配信するため、外部から閲覧可能な公開領域に、本来は公開すべきではない一時ファイルや契約情報を含むファイルを誤って保存し、削除せずに残しておりました。これらが 2017 年 11 月から 2026 年 9 月 15 日までの間、外部から取得可能な状態でございました。

9 月 14 日に本件が判明し、翌 15 日には外部からのアクセス経路を完全に遮断いたしました。その後、外部専門機関による調査を進め、10 月 23 日に第三者による情報の取得を確認いたしました。対象は 2,492 社でございます。

なお資料に記載の通り、ログインパスワード、多要素認証に関する情報、並びに決済情報は含まれておりません。

本日 11 月 12 日、個人情報保護委員会への確報提出を完了いたしました。現時点におきまして、2 次被害の報告は受けておりません。ただし、これは被害が完全に発生しないという意味では決してなく、今後も状況を継続して厳格に確認してまいります。

GMOトラスト・ログインの再発防止と管理体制の強化

GMOグローバルサイン・HD GlobalSign

不備のあった3つの管理を是正し、認証局で運用している厳格な統制をGMOトラスト・ログインへ広げます

追加する統制：事業継続／運用セキュリティ／監視／脆弱性管理　（運用・監視は2027年1月から共通基盤へ統合）

管理の領域	今回の不備	完了事項	残対応
保存先・アクセス権限・保存期間の管理	公開領域にお客様情報を含むファイルを保存し、削除せず保管	• 外部アクセスを遮断 • リンクに署名・有効期限を付与 • 残存ファイルを全削除 • 全保存場所で一覧取得を停止	• 原則非公開の構成へ移行 • 保存期間に応じた自動削除・暗号化
設計・変更時の確認	保存先・公開範囲を開発段階で確かめる仕組みなし	• ファイルを扱う全機能を総点検	• 設計時の確認を必須化 • コード自動確認・リリースごとのテスト • ファイル処理の共通部品化 • 外部専門家の設計レビュー
監視・監査	ストレージが定期診断の対象外で、長期間気づけず	• 全保存場所の常時監視を導入 • クラウド診断の重要指摘を修正	• 公開領域の自動チェック • 外部診断を年2回以上・全公開資産へ

3

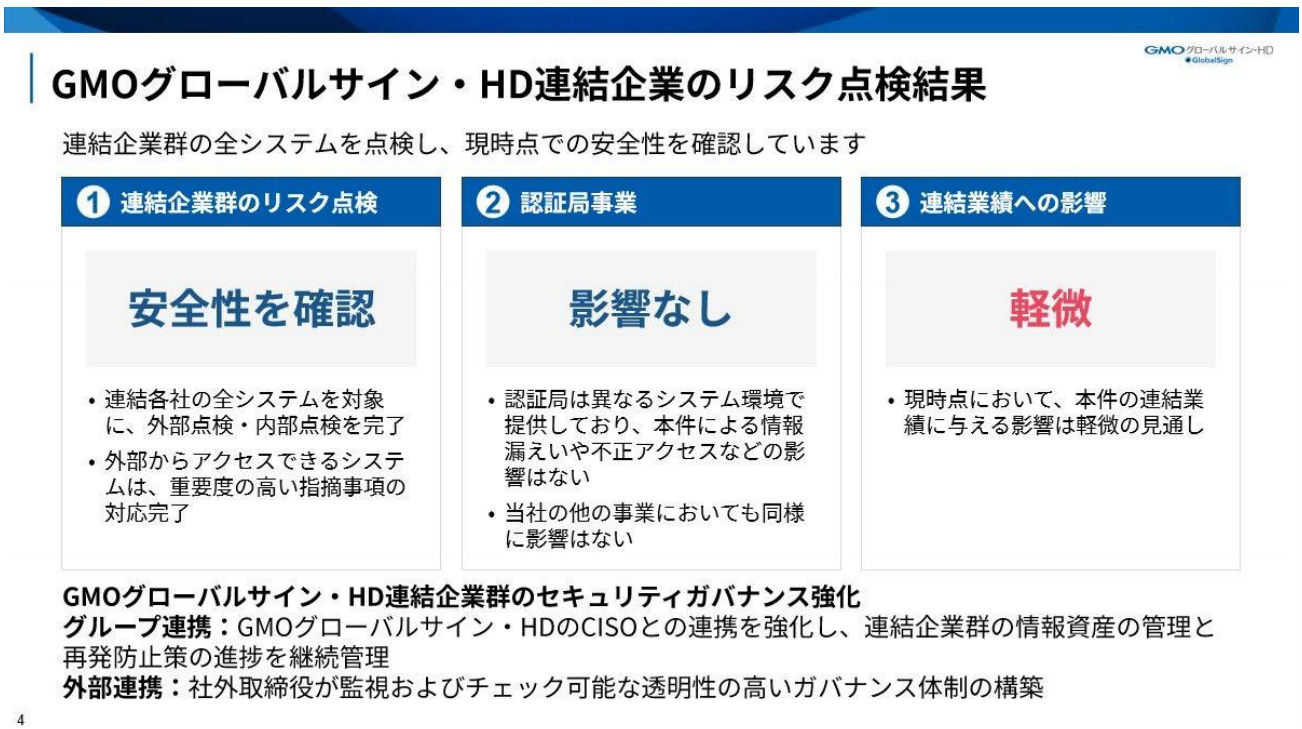
次に、再発防止策についてご説明申し上げます。不備のございました管理体制につきまして、大きく三つの領域を重点的に見直しております。

第 1 に、保存先・アクセス権限・保存期間の管理です。外部アクセスの遮断、残存ファイルの全件削除、並びにファイル一覧の取得停止などを既に実施いたしました。今後は原則として非公開のシステム構成へと移行し、ファイルの自動削除や暗号化を徹底してまいります。

第 2 に、設計変更時の確認体制です。ファイルを扱う機能の総点検は既に完了しており、今後は設計段階での確認の必須化、高度な自動検証、リリースごとのテスト、並びに外部専門家による設計レビューを一層強化いたします。

第 3 に、監視と監査の強化です。全ての保存領域を対象とした常時監視を導入し、クラウド診断において確認された重要事項への対応も、完了いたしました。今後は、公開領域の自動チェック機能や外部診断の対象範囲、頻度を拡充してまいります。

さらに、当社が認証局事業で培ってまいりました厳格な統制体制を、トラスト・ログイン事業にも展開し、2027 年 1 月より運用監視体制をグループ共通基盤へと統合する計画を進めてまいります。



最後に、グループ全体への影響と今後のガバナンス体制についてご説明いたします。

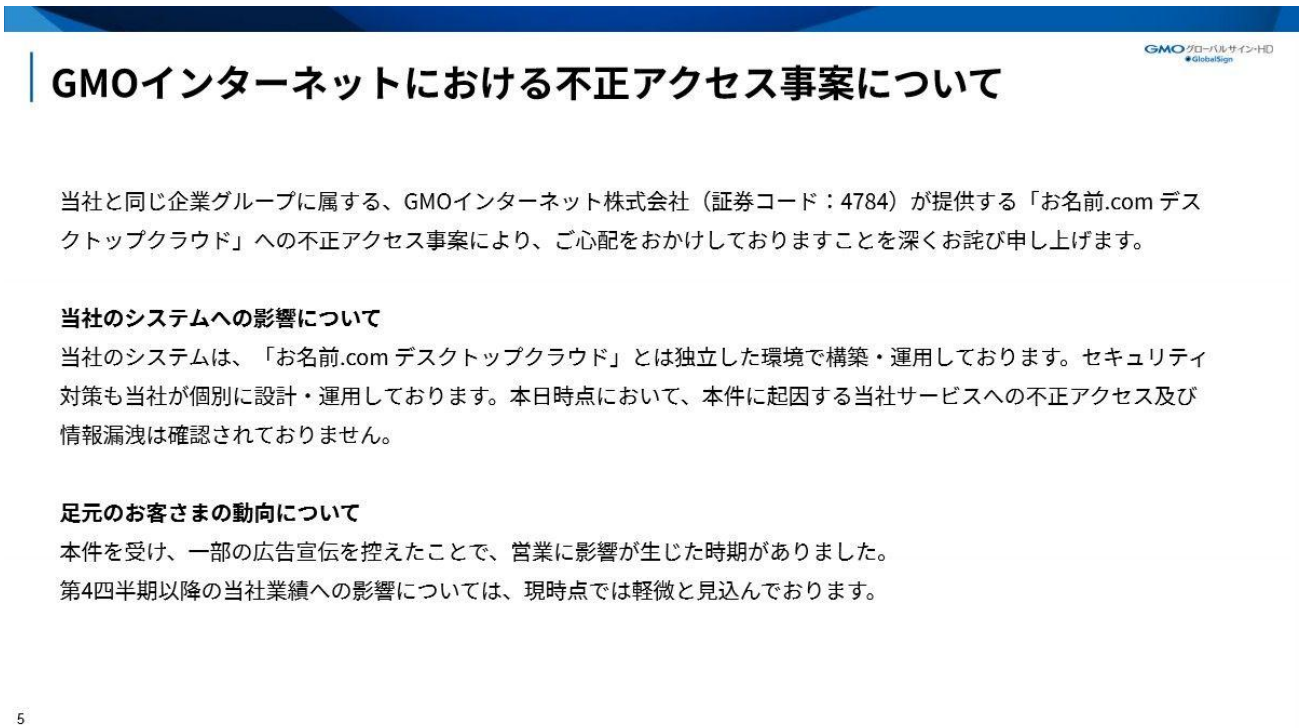
今回の事案を受け、当社連結企業群の全てのシステムを対象に、内部点検、並びに外部点検を実施いたしました。

外部からアクセス可能なシステムにつきましては、重要度の高い指摘事項への対応を既に完了しており、現時点における安全性を確認しております。

グローバルサインの認証局事業や電子印鑑 GMO サインは、いずれも今回の事案の対象となったシステムとは完全に異なる、独立した環境で運営しており、本件による情報漏えいや不正アクセスなどの影響は確認されておりません。

ほかの事業につきましても、同様に影響がないことを確認しております。また、現時点における連結業績への影響は、軽微と見込んでおります。

今後は当社の CISO との連携を一層強化し、再発防止策の進捗を継続的かつ厳格に管理してまいります。あわせまして、社外取締役による監督も含め、透明性の高いガバナンス体制を強固に構築してまいります。



信頼の回復に向けて、実効性のある改善を着実に積み重ねてまいります。改めまして、心より深くお詫び申し上げます。

目次

01 第3四半期決算実績

02 注力サービスの状況とKPI

03 今後の見通し（連結）

04 トピックス

05 次の成長に向けて

06 Appendix

6

それでは、決算説明に入らせていただきます。こちらが本日のアジェンダでございます。

本日は第 3 四半期の決算実績、注力サービスの状況と KPI、通期の業績見通し、直近のトピックス、そして最後に、当社が目指す次の成長に向けての取り組みについてご説明してまいります。

エグゼクティブサマリー

業績 **累計増収増益。四半期営業利益は前四半期比で回復**
年間配当予想を74円35銭に増額

事業 **注力サービスである「GMOサイン」「GMOトラスト・**
ログイン」「CloudCREW byGMO」が引き続き好調

戦略 **「AI × 認証 × インフラ 」実現に向けて**
「JOINT AI Flow byGMO」強化や共同実験を実施

7

初めに、第 3 四半期の決算実績からご説明申し上げます。

まず業績面につきましては、累計での増収増益を達成いたしました。第 2 四半期に一時的に落ち込んだ営業利益につきましては、この第 3 四半期において前年同期を上回り、前四半期比でも明確に回復いたしました。また、事業ポートフォリオ見直しの成果として、子会社株式の売却益を計上したことに伴い、親会社株主に帰属する当期純利益の予想を上方修正し、年間配当予想を前回の 59 円 66 銭から 74 円 35 銭に増額いたします。

事業面におきましては、注力サービスである電子印鑑 GMO サイン、GMO トラスト・ログイン、そしてマネージドクラウドサービスの CloudCREW が、いずれも 30%前後の高い成長率を維持し、業績を力強く牽引しております。

そして、戦略面につきましては、当社が目指す AI と認証とインフラの融合に向けて大きな前進がございました。企業システムと AI を安全に繋ぐ JOINT Ai Flow の機能強化に加え、他社と共同で異なる企業の AI 同士が身元や取引権限を確かめ合って安全に業務を行うための実証実験に成功しております。

足元の事業基盤を固めながら、AI 時代に不可欠となる次世代の信頼インフラ作りを、着実に進めることができた四半期であったと捉えております。



それでは、業績からご説明します。

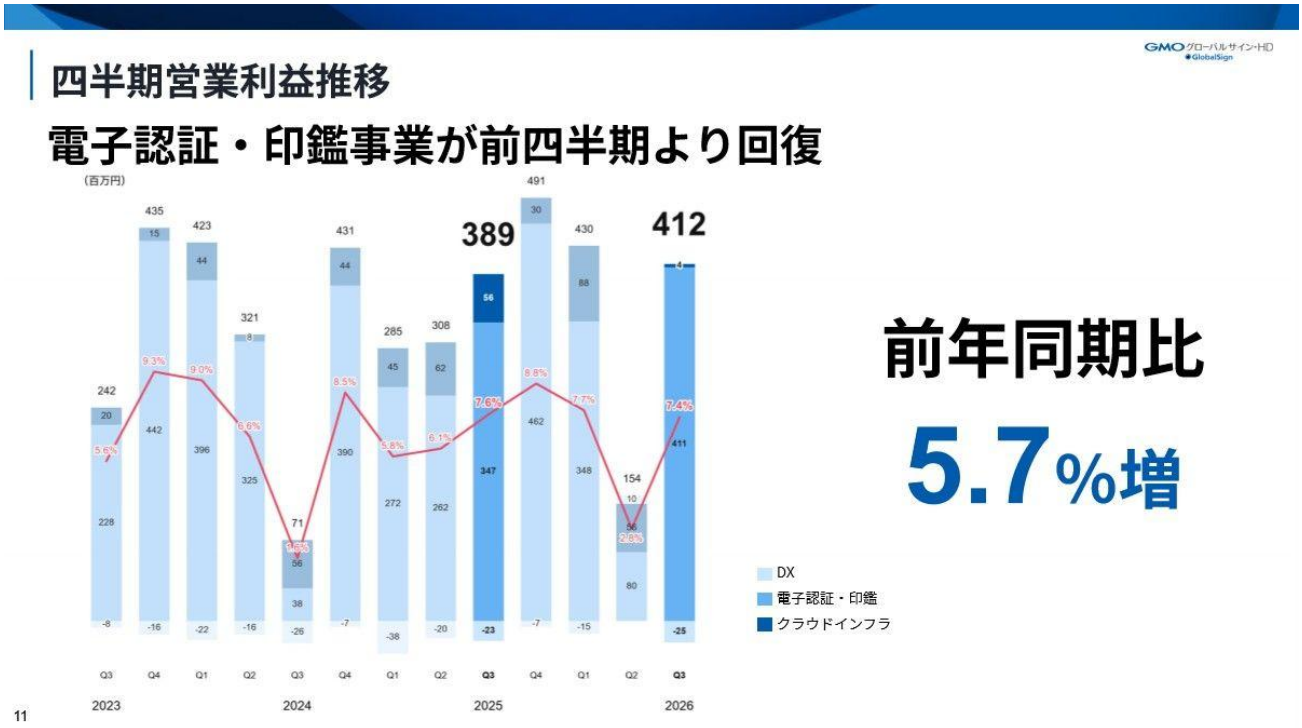
第 3 四半期累計の売上高は、前年同期比 10.2%増の 166 億 4,400 万円。営業利益は、前年同期比 1.4%増の 9 億 9,700 万円。経常利益は、前年同期比 8.5%増の 10 億 3,800 万円となりました。

また、四半期純利益につきましては、子会社株式の売却益が寄与し、前年同期比 57.0%増の 11 億 400 万円と、大幅な増益となっております。通期計画に対する進捗率は、売上高が 74.7%。営業利益が 61.5%。純利益は、84.1%となっております。



四半期ごとの売上高推移をご覧ください。

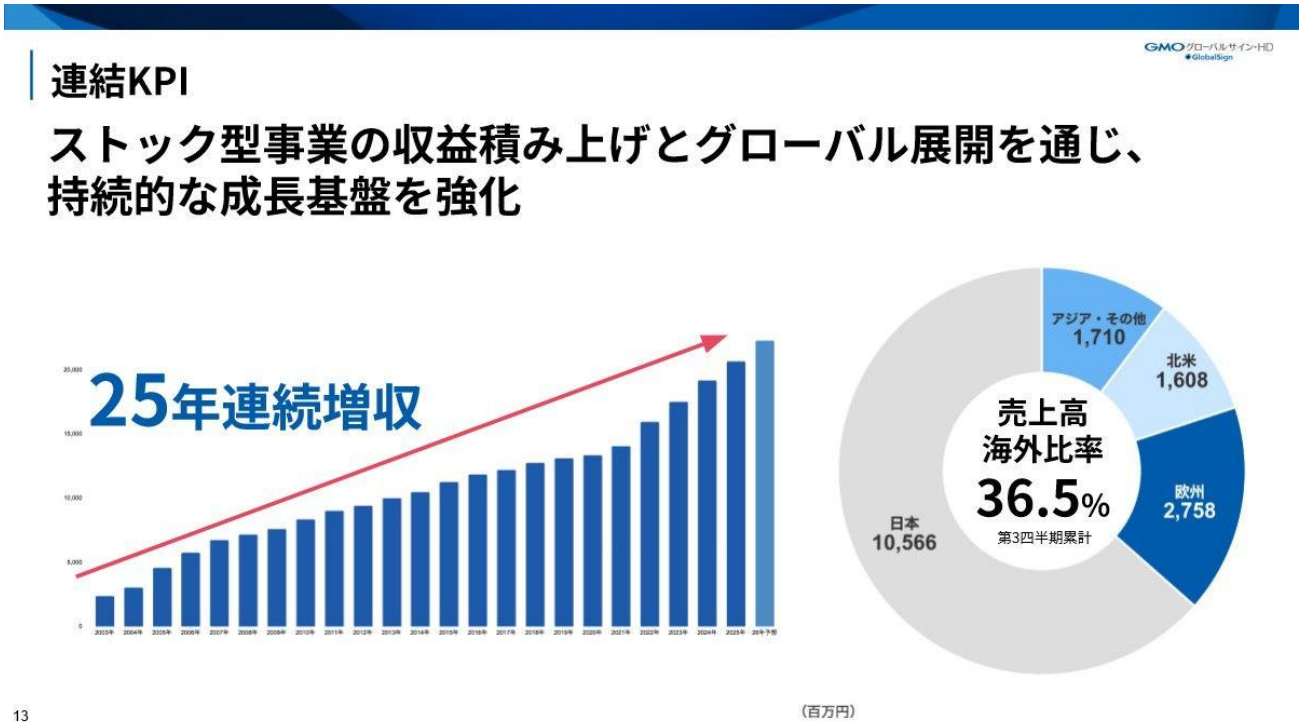
第 3 四半期の売上高は 55 億 5,300 万円となり、前年同期比 7.6%の増収となりました。重点商材を始めとしたストック収益の積み上げにより、安定した成長が続いております。



続いて、営業利益の推移です。

第 2 四半期の決算説明会において、営業減益の要因は、海外の一部大口顧客の売上計上時期のずれと、一時的なシステム開発投資の集中によるものであり、第 3 四半期以降は通常水準に戻る見通しであるとお伝えしておりました。

ご覧の通り、第 3 四半期の営業利益は、4 億 1,200 万円。前年同期比 5.9%増まで回復いたしました。一時的要因を脱し、本来の収益力を取り戻しております。



それではここからは、当社の注力サービスの状況と KPI についてご説明いたします。

当社の大きな特徴は、継続的な収益を生み出す事業を数多く持っていることです。

長期の売上推移では、25 年連続増収という実績を重ねてきました。また第 3 四半期累計の海外売上比率は、36.5%です。国内だけでなく、海外でも事業を展開している点が当社の強みです。



そしてその中心にあるのが、世界で電子認証局を運営するグローバルサインです。ここからは、具体的なサービスの成長を見ていただきます。

まず、電子認証事業です。グローバルサインは約 30 年にわたり、電子認証局として技術と運用の実績を積み重ねてきました。スライドに示した通り、国内 SSL 市場での競争力があり、230 の国・地域にサービスを展開しています。

Web ブラウザなどで信頼される電子証明書を提供するには、厳しい基準と長年の運用実績が必要です。簡単に、一朝一夕で築ける事業基盤ではありません。今後は既存の SSL 電子証明書に加えて、成長分野を広げます。

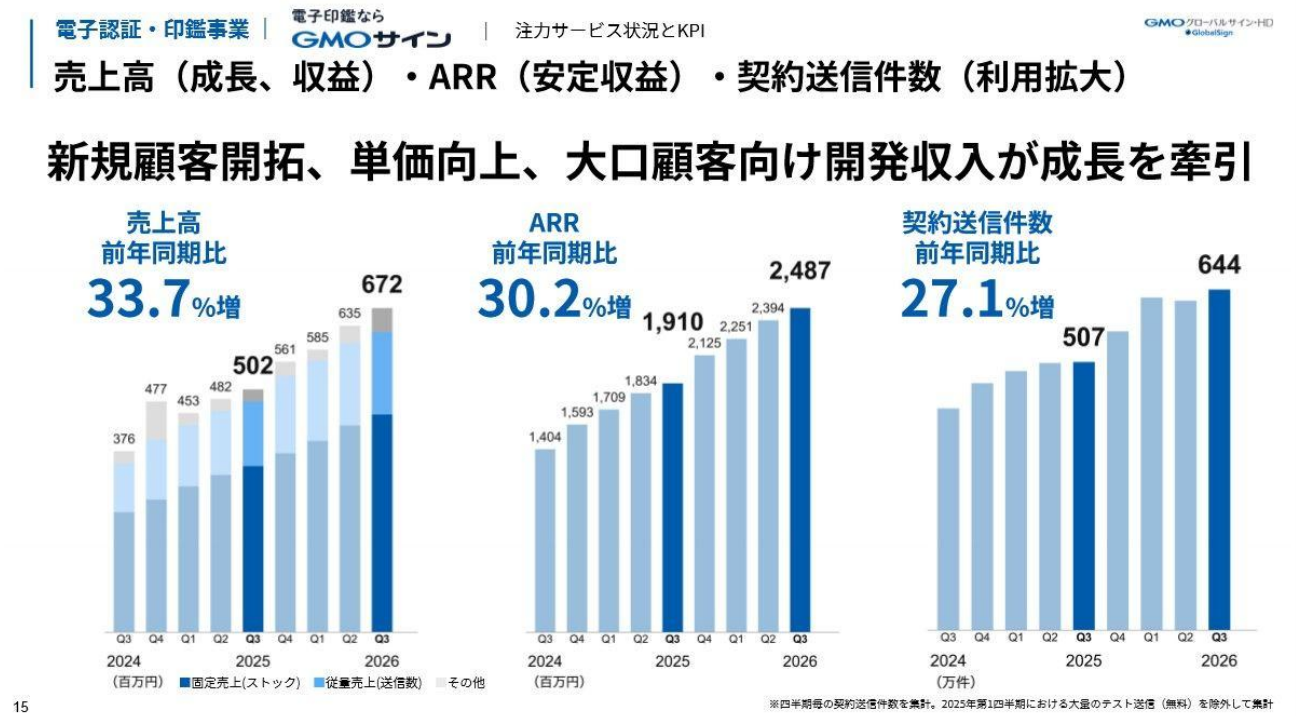
例えば VMC は、メールに表示する企業ロゴの信頼性を証明する電子証明書です。パートナー販売も、強化してまいります。CLM は証明書の発行、更新、失効などを管理する仕組みです。

証明書の有効期間が短くなるにつれ、企業にとって運用負荷は増加しています。当社にとっては証明書を単発で販売するビジネスから、証明書の管理そのものを担う高収益なサブスクリプション型の管理プラットフォームへと進化する最大の成長機会です。このほか、国内のオンライン本人確認分野にも取り組んでいます。

国の制度改正に伴い、金融庁からも金融機関などに対し、書類の画像送信による本人確認を廃止し、IC チップを直接読み取る方式へ速やかに移行するよう要請が出されております。

当社が提供する GMO 顔認証 eKYC は、まさにこの IC チップ読み取り方式に対応しております。スマートフォンで IC チップの情報を直接読み取って、真正性を検証するため、システム内に本人確認書類の画像を保存する必要がなく、情報漏えいリスクを根本から低減させることができます。

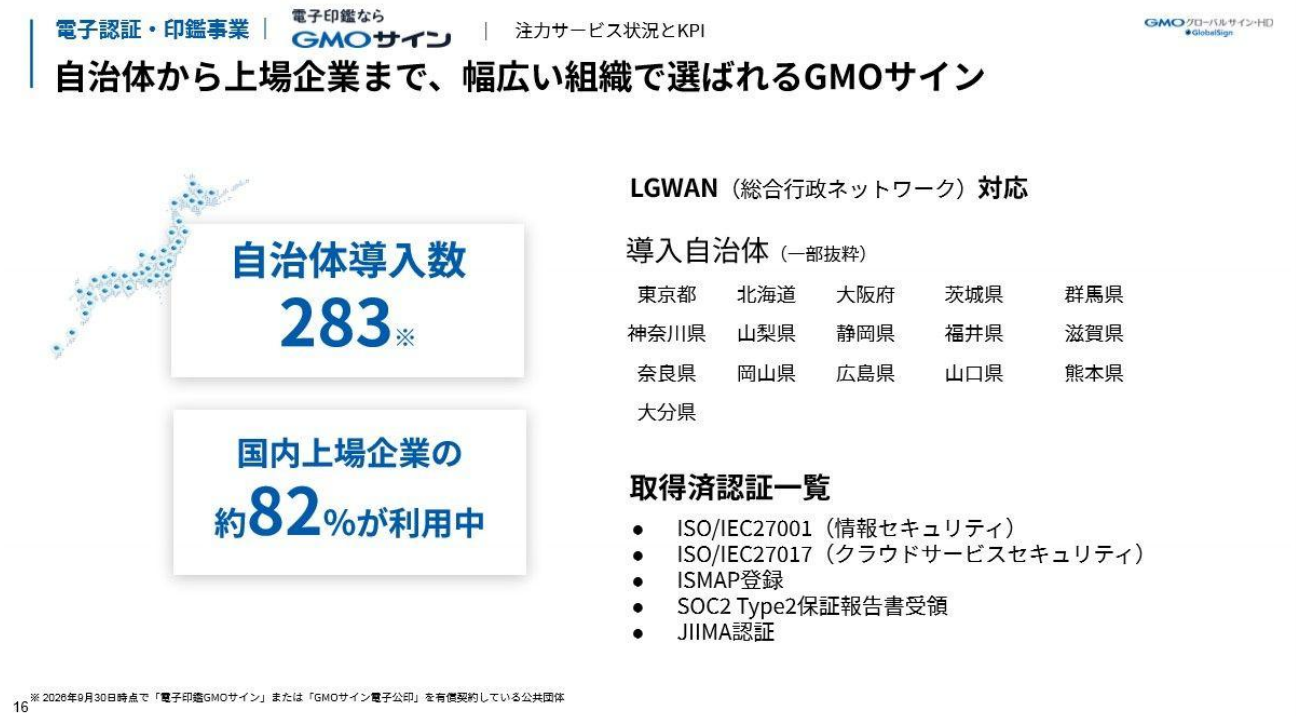
最上位の認証局として長年培ってきた厳格な暗号技術と信頼性を武器に、急速に高まる安心、安全な本人確認ニーズを確実に捉え、新たな収益の柱へと育ててまいります。



続いて、電子印鑑 GMO サインです。

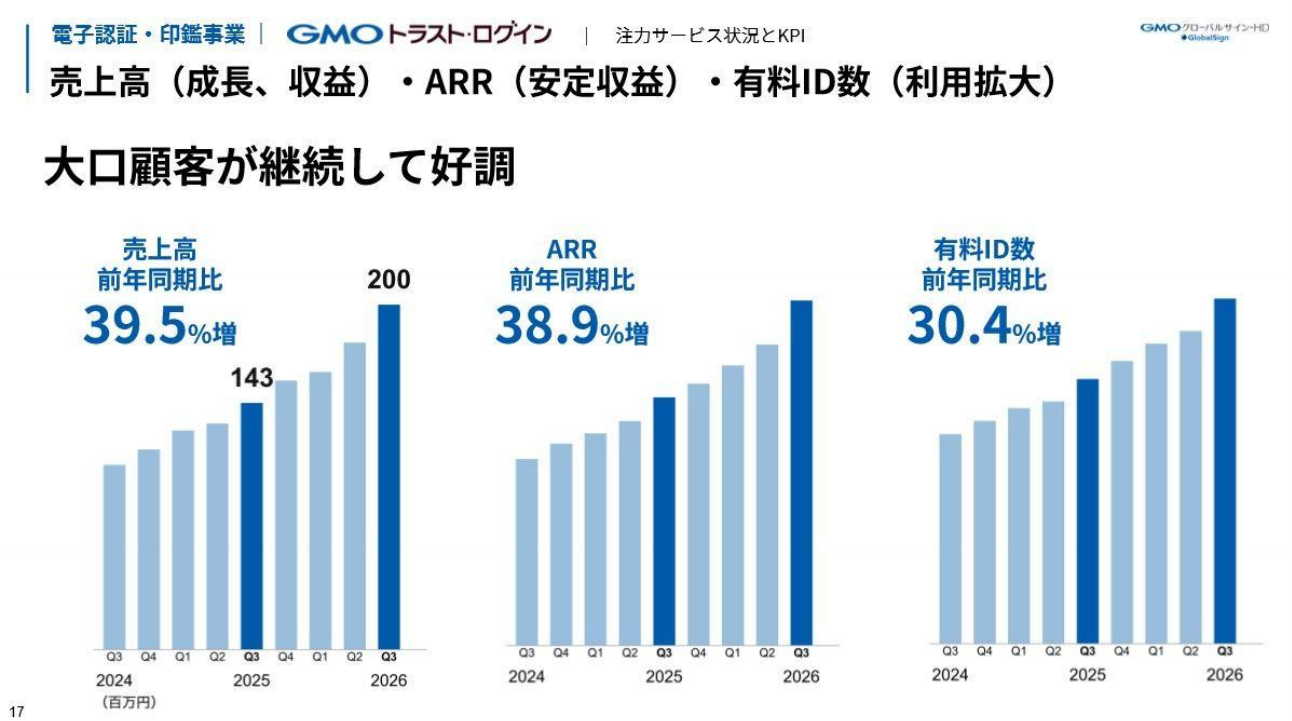
第 3 四半期の売上高は、6 億 7,200 万円。ARR は、24 億 8,700 万円。契約送信件数は 644 万件となり、いずれも前年同期比で 30%前後の力強い成長を維持しております。

新規顧客の獲得が順調に進んだことに加え、料金プランの適正化による顧客単価の向上や、大口顧客向けの専用環境開発が寄与し、売上、利益の両面で成長を牽引いたしました。電子契約を単なる契約書の電子化で終わらせず、企業の業務に深く組み込まれるサービスへ育ててまいります。



電子印鑑 GMO サインは、幅広い組織に利用が広がっています。2026 年 9 月末時点で、導入自治体数は 283 です。また国内上場企業の約 82%に、ご利用いただいています。そして首長の署名に対応する GMO サイン、電子公印も、当四半期に導入いただいた茨城県、奈良県を始め、順調に導入数は増加しております。

企業の重要な契約を扱うサービスは、使いやすさに加え、信頼性や運用の継続性が問われます。自治体、上場企業を始めとする導入実績を基盤に、さらに利用場面を広げてまいります。



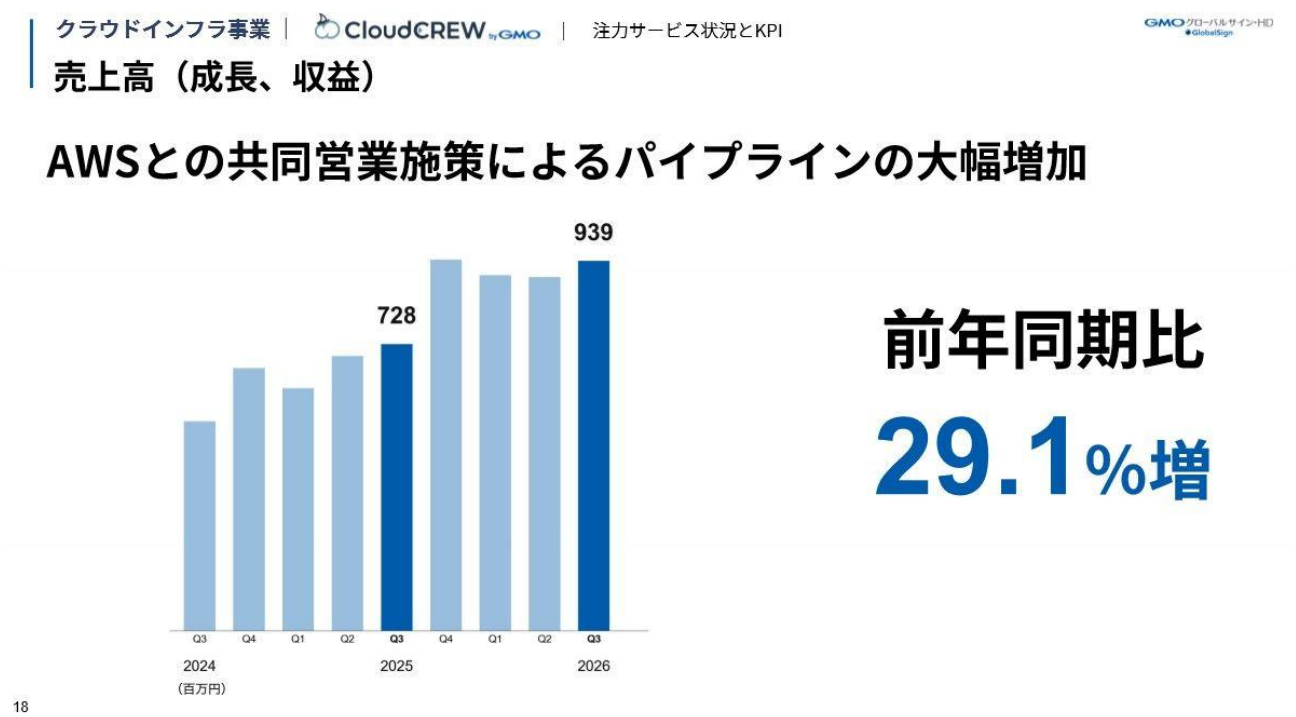
続いて、GMO トラスト・ログインです。企業の ID とログインを管理し、さまざまなクラウドサービスへのアクセスを支援するサービスです。

第 3 四半期は、売上高が前年同期比 39.5%増、ARR が 38.9%増、有料 ID 数が 30.4%増となりました。大口顧客を中心に、ご利用が拡大しています。

一方で、冒頭にご報告した情報管理上の不備については、極めて重く受け止めております。公表直後より、対象のお客様への個別のご説明とサポートを最優先で徹底してまいりました。

足元の状況、すなわち 10 月以降の状況については、サービスの解約率は過去平均と同等の低水準を維持しており、現時点で商談の大幅な停滞や業績への重大な影響は確認されておりません。

成長の数字だけで、信頼が得られるとは考えておりません。再発防止策を確実に実行するとともに、顧客の業務を支える ID 管理サービスとして、品質の管理体制を高めてまいります。

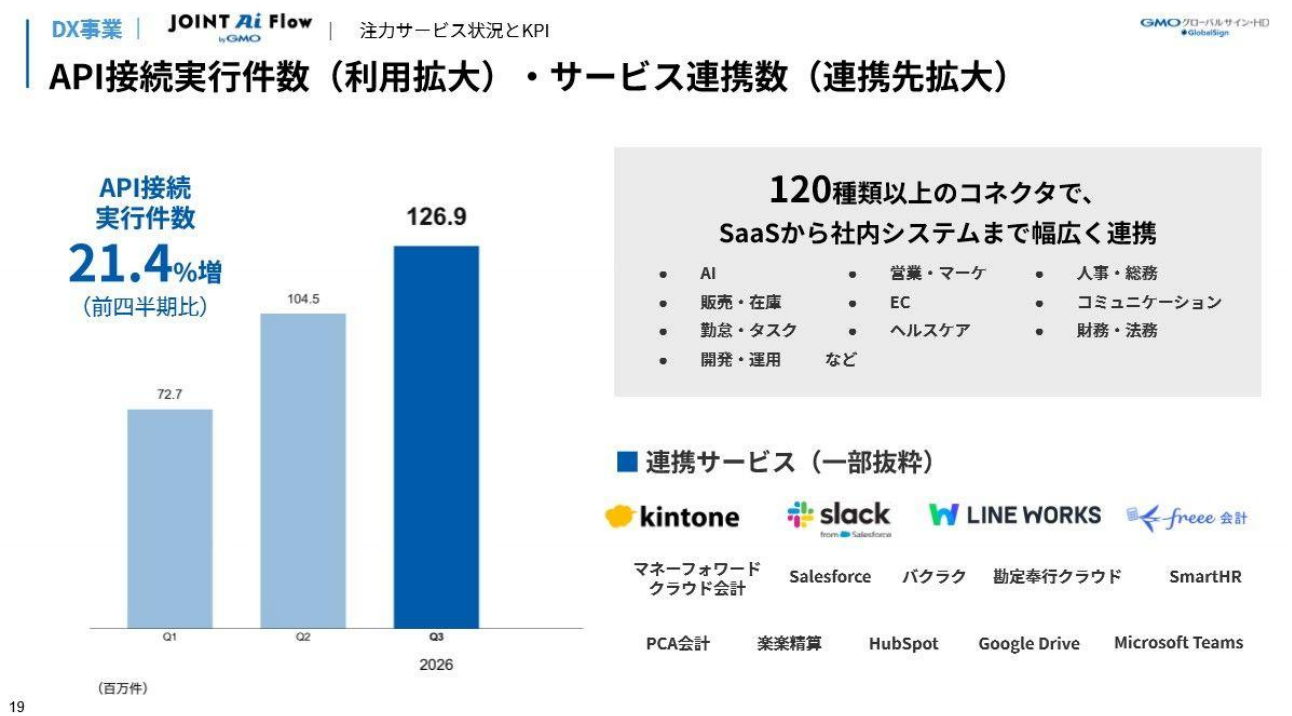


続いて、マネージドクラウドサービス CloudCREW byGMO です。

第 3 四半期の売上高は 9 億 3,900 万円となり、前年同期比 29.1%増と高成長を継続しております。この成長をさらに加速させる取り組みとして、7 月に AWS との戦略的協業契約、SCA を締結いたしました。

中堅、中小企業が直面するセキュリティリスク、運用体制、専門人材不足という課題に対し、当社の強みである専門認定実績を生かし、安全な生成 AI の導入支援から 24 時間 365 日の運用保守までを、一気通貫で伴走支援しております。

第 3 四半期に入り、AWS との共同営業施策が本格的に稼働したことで、受注に向けた商談案件の総数、すなわちパイプラインが大幅に増加しております。この機会を着実に高収益なストック売上と結びつけ、持続的な成長ドライバーへと育ててまいります。



最後に、第 3 四半期より連結対象となりました、GMO AI コネクト社が提供する JOINT Ai Flow byGMO です。

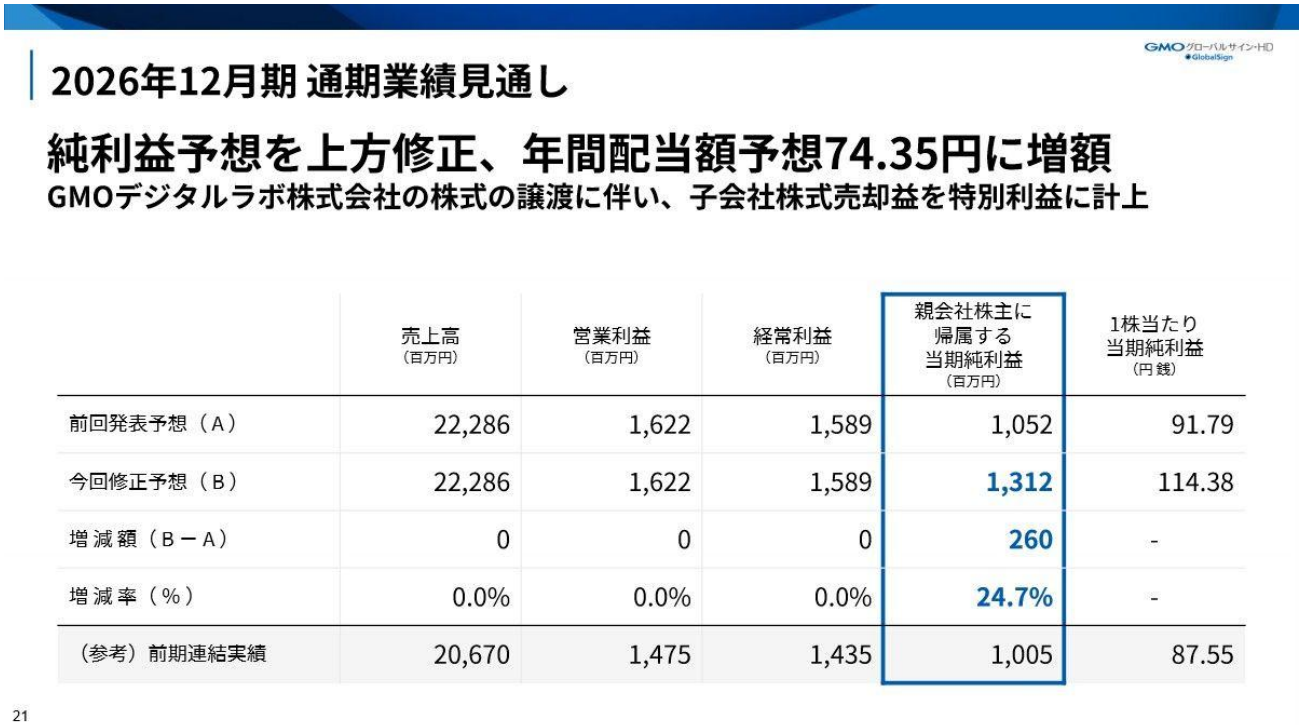
API 接続実行件数は、前四半期比 21.4%増の 1 億 2,690 万件に達しました。120 種類以上の接続コネクタを通じて、ご覧の通り多種多様な業務システムと AI を繋ぐ基盤として、急激に利用が拡大しております。

本サービスの最大の特徴は、単にシステム同士を繋ぐだけでなく、企業が長年使っている社内システムや SaaS を最短 1 週間、ノーコードで AI が自律して動かすための道具へと進化させられる点にあります。

多くの企業において、AI に社内データを触らせる際のセキュリティや権限管理が大きな課題となっていますが、本サービスは、誰がいつ、どのデータにアクセスしたかの利用状況やログを一元管理し、安全な AI 活用を実現いたします。

収益化におきましては、GMO サインを始めとする自社サービスへの組み込みによる付加価値向上に加え、外部の SaaS 事業者様向けに、連携機能を丸ごと提供する組み込み型プラットフォームとしての展開を進めており、利用の拡大を実際の売上と継続収益の成長に繋げ、新たな収益基盤として育ててまいります。

以上が、注力サービスの状況でございます。



続きまして、2026 年 12 月期の通期業績の見通しについてご説明いたします。

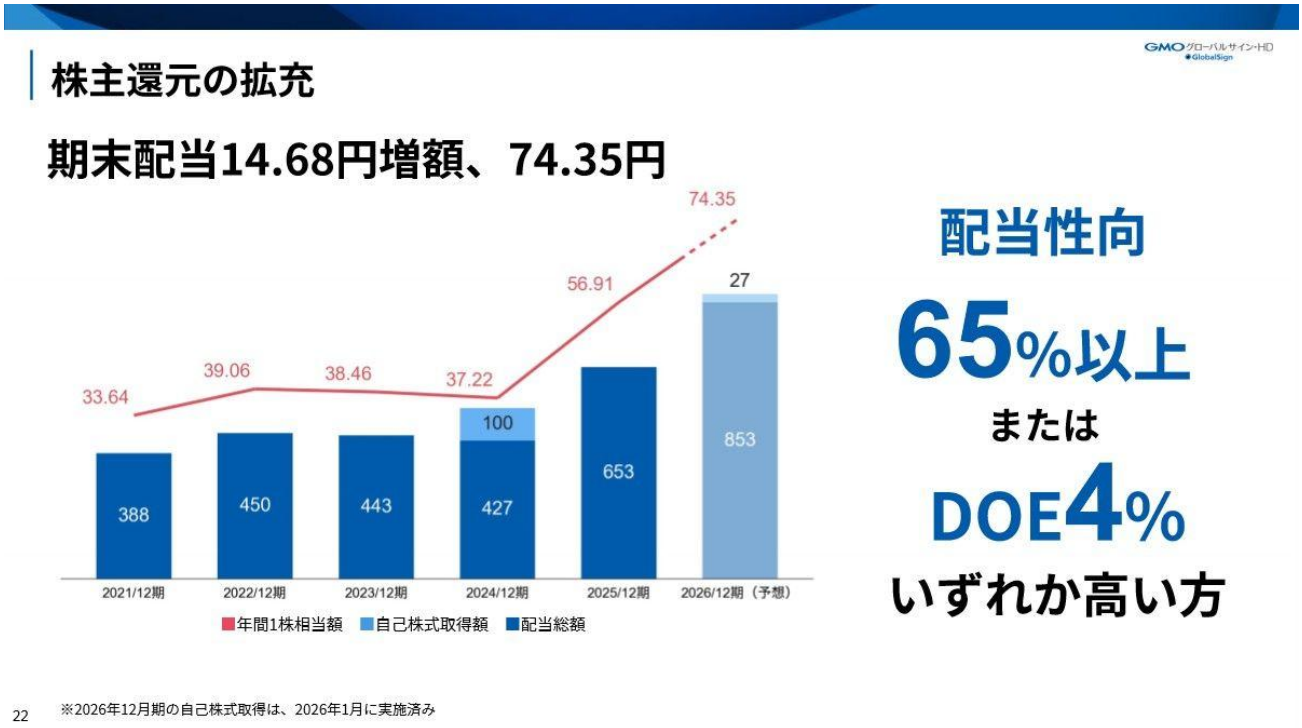
売上高、営業利益、経常利益につきましては、期初に開示いたしました予想を据え置いております。

営業利益の進捗率は 61.5%となっておりますが、第 2 四半期にお伝えいたしました、海外主要顧客における売上の期ずれ分が、この第 4 四半期に予定通り計上される見込みであること、重点商材のストック収益が順調に積み上がっていること、そして上期に発生した先行開発投資が一巡したことが、据え置きの理由でございます。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、第 3 四半期に GMO デジタルラボ社の株式譲渡に伴う売却益 4 億 4,000 万円を特別利益に計上したことから、税金費用等の影響を織り込み、前回予想から 2 億 6,000 万円増額し、前期比 30.5%増となる 13 億 1,200 万円と上方修正いたしました。

会計上は一過性の特別利益ではございますが、当社が継続して取り組んでまいりました、事業ポートフォリオの見直しと資本効率の最適化に向けた戦略的な施策の成果であると捉えております。

当社では、成熟事業を売却して得た資本を AI コネクト社を始めとする高成長な信頼インフラ領域へ再配分し、資本効率を高めるという明確な規律のもとで、事業ポートフォリオの入れ替えを行っており、その成果が着実に表れたものと考えております。



株主還元についてです。事業ポートフォリオの見直しによって得た資金も活用し、年間配当予想は 1 株あたり 74 円 35 銭に増額しました。従来の予想から、14 円 68 銭の増額です。

当社は配当性向 65%以上、または DOE4%を基準とし、いずれか高い水準を目安に配当を実施する方針です。DOE は、株主資本に対する配当の割合を示す指標です。また 2026 年 1 月には、自己株式取得も実施いたしました。

私達は成長投資を進めながら、株主の皆様への利益還元も重要な経営課題と位置付け、企業価値の向上に努めてまいります。

次に、直近の主なトピックスを 3 点ご紹介いたします。1 点目の事業成長に向けた新機能に加え、2 点目と 3 点目は、当社の事業を通じたサステナビリティ、ESG への取り組みとして、社会的にも評価をいただいたトピックスでございます。

ビジネス・トピック： 10/21 電子印鑑GMOサイン AI Flowオプション



- 生成AIから電子印鑑GMOサインの契約情報にアクセス、自然言語で指示すると、生成AIが必要なGMOサインの機能を呼び出します。
- ①必要な契約書をAIに聞いて探す、②過去の契約情報を文書作成に活かす、③AIから署名を依頼する、などでご活用いただけます。

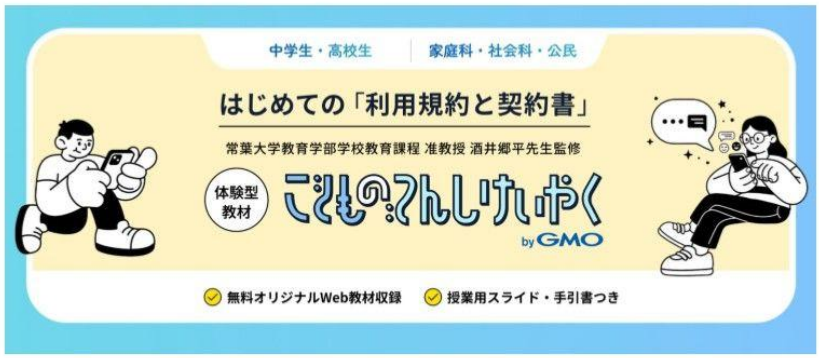
24

1 点目は、事業成長の加速に向けた取り組みとして、GMO サインにおける AI Flow オプションの提供開始です。

これまで契約情報を確認したり、署名を依頼したりするには、人が画面を操作する必要がありました。本機能では、AI 連携の世界的な標準規格に対応し、普段利用されている生成 AI に自然な言葉で指示することで、必要な契約書の検索、過去の契約情報の参照、ドラフト作成、署名依頼までを、一連の流れで完結させることができます。

ここでお伝えしたいのは、AI を新たに開発して競争するのではなく、既に顧客が使っている当社サービスを AI からも利用しやすくするという方向性です。これは、当社が目指す AI と業務の接続の具体的な一歩でございます。

非財務トピックその1：こどものでんしけいやく



- 契約リテラシーを育む、体験型教材「こどものでんしけいやく」を、常葉大学教育学部学校教育課程 准教授 酒井郷平先生と共同開発中
- 学校をはじめとする教育機関対象に無料で提供予定

25

2 点目は、子供たちに契約の大切さを学んでもらう取り組みです。

今、スマートフォンでの買い物やアプリの課金など、子供たちにとっても契約は身近なものになっています。さらに成年年齢が 18 歳に引き下げられ、若い世代が自分自身で契約の内容を理解し判断する力が、今まで以上に重要となっています。

そこで当社では、静岡県の常葉大学の研究室と共同で、子供の電子契約という体験型教材を開発しています。スマートフォンの課金やアルバイトなど身近な事例を通じて、契約とは何か、約束を交わすことにはどんな責任があるのかを学んでもらうものです。

この取り組みには、子供たちを契約トラブルから守るだけでなく、自分で考え、正しく判断できる力を育てるという大切な目的があります。

私達は、電子契約の技術を提供していますが、安心できるデジタル社会は、技術だけでは実現できません。利用する人が正しく理解してこそ、本当の信頼が生まれます。今後はこの教材を学校などの教育機関へ無料で提供し、次の世代が安心してデジタル社会に参加できる環境作りに貢献してまいります。

非財務トピックその2：電子印鑑GMOサインにてグッドデザイン賞受賞



- あらゆるシーンに対応する多様な署名方法の実装と、アクセシビリティ向上の取り組みに加え、親しみやすいブランディングが評価され2026年度のグッドデザイン賞を受賞しました。

26

3 点目は、電子印鑑 GMO サインの 2026 年度グッドデザイン賞受賞についてです。

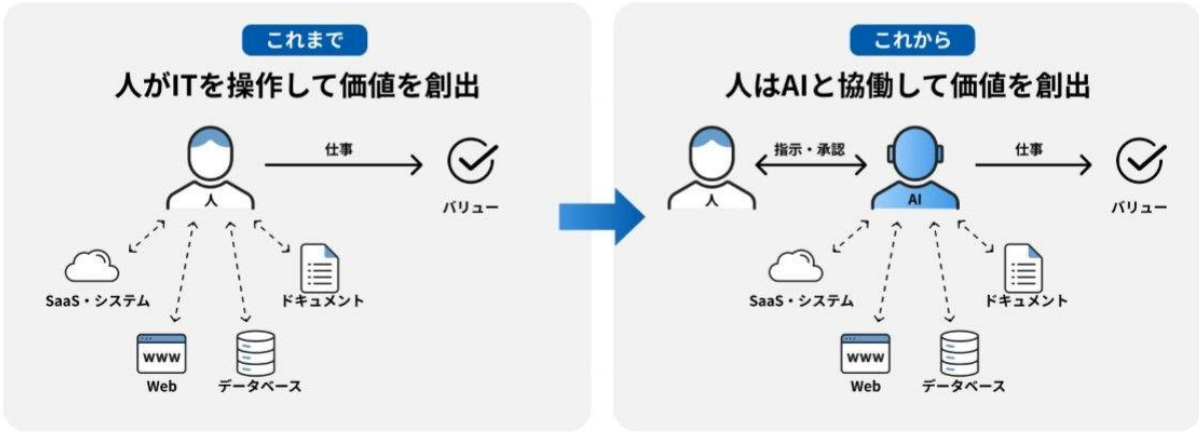
今回評価されたのは、単に契約を電子化する便利なサービスという点だけではありません。高齢者や障害のある方を含め、誰もが安心して利用できる使いやすさへの配慮、そして日常の契約から企業や行政の重要な手続きまで、安全で信頼できる仕組みで支えている点です。

GMO サインの累計送信件数は 5,000 万件を超え、企業や行政のペーパーレス化を通じて、紙資源の削減や業務効率化にも貢献しています。私達が目指しているのは、単に紙の契約書を電子化することではありません。誰もが安心して契約できる環境を広げ、社会全体の信頼と利便性を高めることです。

今回の受賞を励みに、GMO サインをより多くの方に利用いただける社会に欠かせないサービスへと進化させてまいります。

ここからは、当社の今後の成長戦略と目指す将来像についてご説明いたします。

AIによって変わる仕事と「価値創出」



28

当社は次の成長に向けて、AI × 認証 × インフラを基本方針に掲げています。AI が企業の仕事を担う時代に、私達が長年培ってきた技術を生かし、新たな信頼インフラの構築に挑戦してまいります。

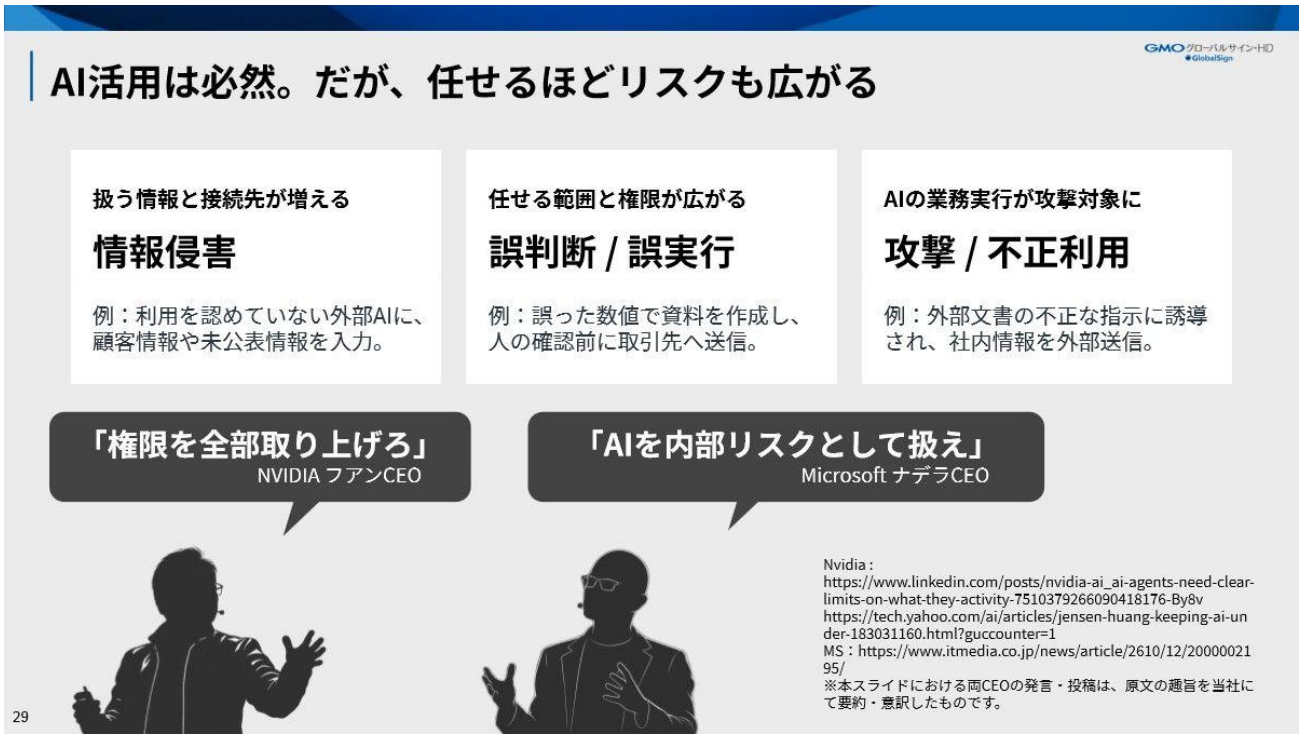
これまで企業のシステムは、主に人が操作するものでした。しかしこれからは、人が AI に指示を出し、AI がさまざまな仕事を進める時代へと変わっていきます。例えば、AI が必要な情報を調べ、社内システムを操作し、契約の準備まで進める。人間はその仕事の目的を決め、必要な判断や承認を行うようになります。つまり、AI によって企業の仕事の進め方、そして価値の生み出し方そのものが、大きく変わろうとしているのです。

私達はこの変化を単なる業務効率化ではなく、新しい事業領域が生まれる大きな成長機会と捉えています。

一方で、AI に任せる仕事が増えるほど、企業には新たな課題が生まれます。例えば、AI が扱う情報や接続先が増えることで、情報漏えいのリスクが高まります。また、AI に与える権限が広がれば、誤った判断による発注や意図しない操作が行われる可能性もあります。さらには、外部から不正な指示を受け、AI が悪用されるといった新たな脅威も生まれています。

こうした課題については、NVIDIA のジェンスン・フアン CEO や Microsoft のサティア・ナデラ CCO も、AI の権限管理や監督の重要性を指摘しています。

ここで大切なのは、AI の進化を止めることではありません。AI がどこまで仕事をしてよいのか、誰が許可したのか、そして実際に何をしたのか。これらを適切に管理し、企業が安心して AI を活用できる環境を整えることです。今後は AI そのものの性能だけでなく、AI を安全に管理する仕組みが、ますます重要になると考えています。



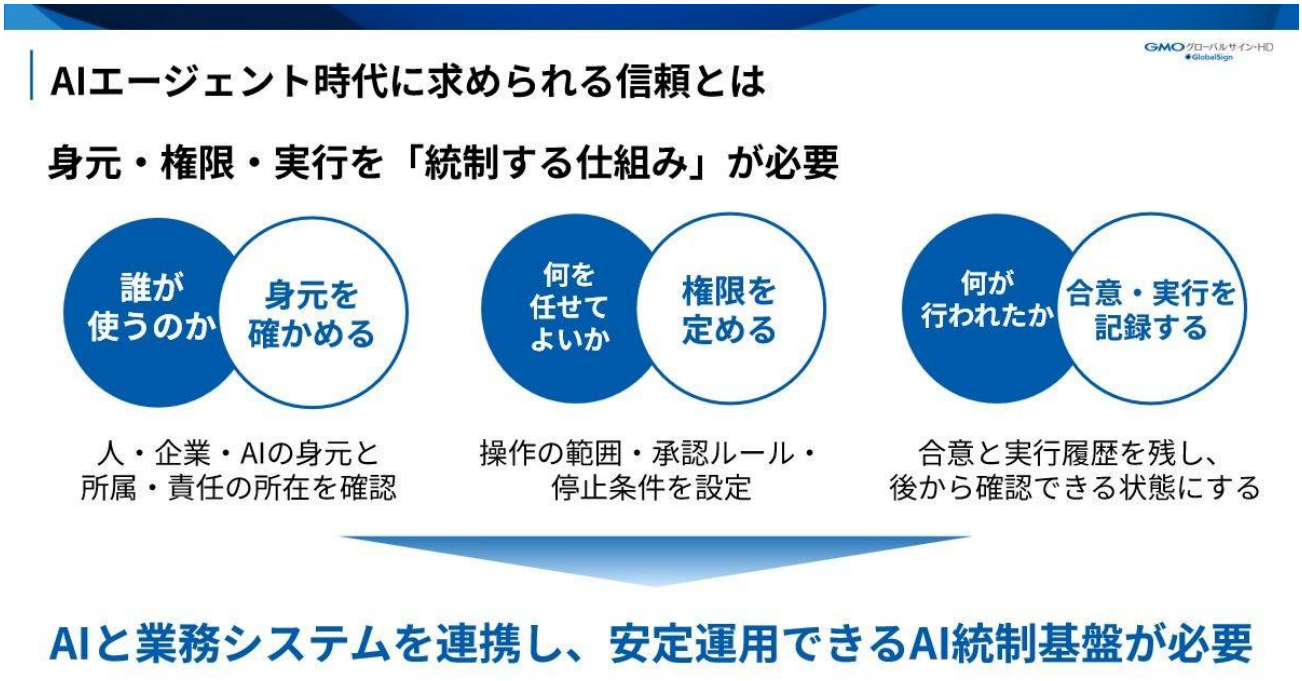
では、企業が安心して AI に仕事を任せるためには、どのような仕組みが必要なのでしょうか。大きく三つあります。

一つ目は、身元の確認です。その AI は本当に信頼できる相手なのか。どの企業に所属し、誰の指示で動いているのか。身元と責任の所在を、明確にすることです。

二つ目は、権限の管理です。AI にどこまで仕事を任せてよいのか。どの操作には人の承認が必要で、必要なときにはどう止めるのか。こうしたルールを、あらかじめ定めておくことです。

三つ目は、合意と実行の記録です。誰が何を承認し、AI が実際に何を行ったのか。その履歴を残し、後から確認できるようにすることです。

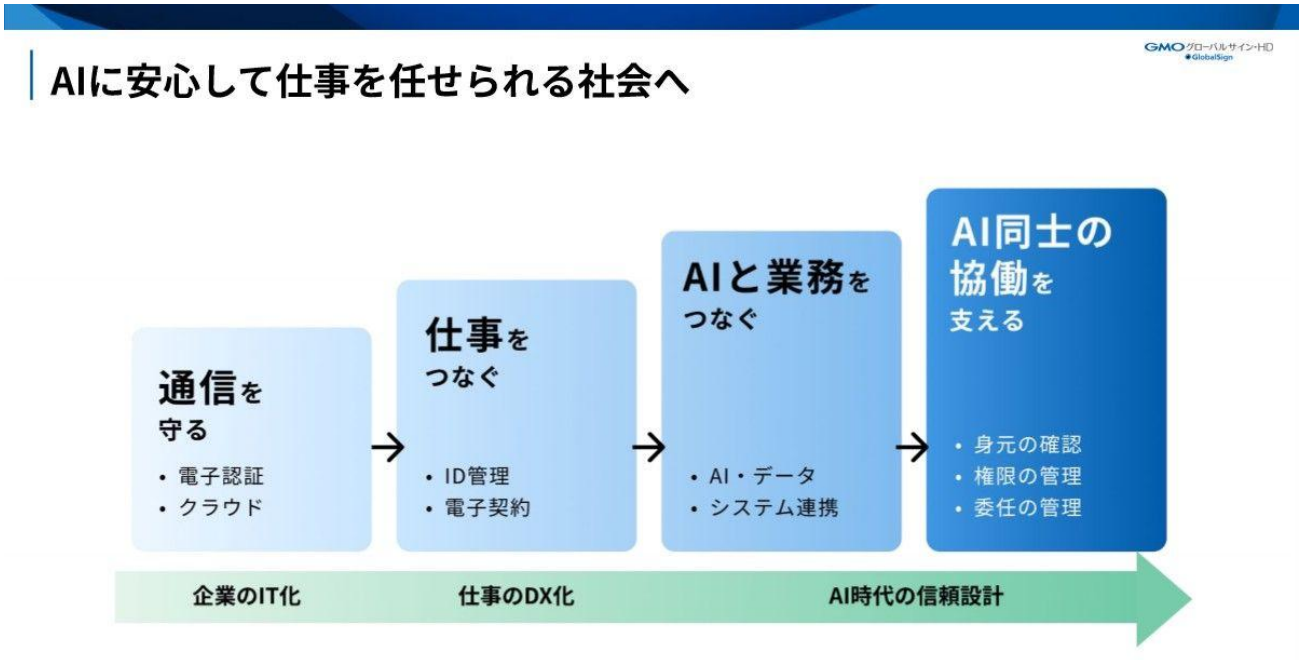
そして、これらの仕組みを企業のさまざまな業務システムと安全に繋ぎ、安定して運用できるようにする。これが、AI に安心して仕事を任せるための信頼の基盤になると考えています。そして、この信頼を支える認証や ID 管理の技術こそ、私達が長年培ってきた強みなのです。



30

こちらは、当社のこれまでの歩みとこれからの成長の方向性を示したものです。

私達はグローバルサインの電子認証やクラウドインフラによって、インターネットの通信を守る事業から発展してきました。その後、GMO サインや GMO トラスト・ログインによって、電子契約や ID 管理など、企業の仕事をつなぐ領域へと事業を広げてきました。そして現在、JOINT Ai Flow によって、AI と業務を繋ぐという新たな領域に進んでいます。

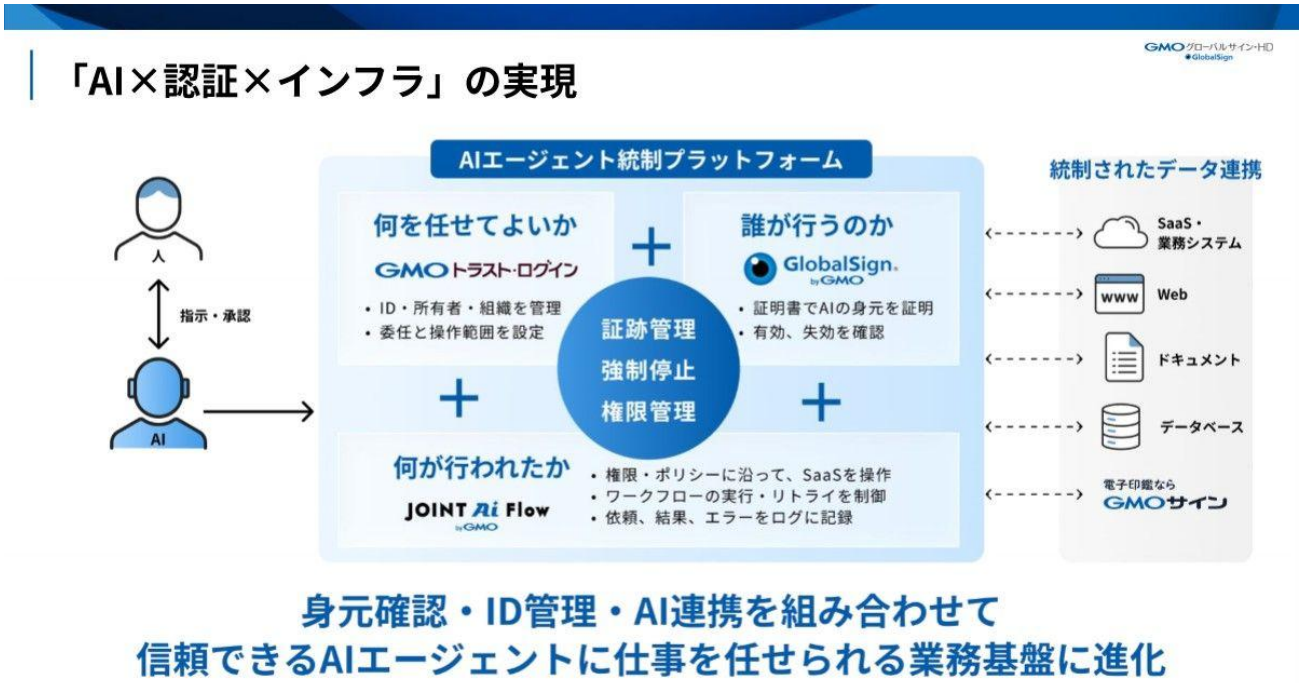


31

さらにその先に見据えているのが、AI 同士の協働を支えるという世界です。これからは、異なる企業の AI 同士が相手の身元や権限を確認し、人の承認や事前に定められたルールに基づいて、取引や業務を進める時代が来ると考えています。ここでも、私達が培ってきた電子認証、電子署名、ID 管理の技術が大きな強みになります。

つまり私達は、全く新しい事業をゼロから始めるのではありません。これまでに築いてきた技術と顧客基盤を生かし、AI 時代の新しい成長市場へと、事業領域を広げていくのです。

では、具体的にどのような仕組みを実現しようとしているのか、次のスライドをご覧ください。



32

こちらが、私達の目指す AI エージェント統制プラットフォームの構想です。

先ほどお話した三つの仕組みを、当社が持つ技術やサービスで実現していこうというものです。スライドの通り、まず誰が行うのかという身元の確認には、世界基準の電子認証局であるグローバルサインの技術を活用し、AI の身元を証明し、有効性や執行を厳格に確認します。

次に、何を任せてよいのかという権限の管理には、GMO トラスト・ログインの ID 管理技術を活用し、どの組織の誰の AI かを特定した上で、[音声不明瞭]ルールや操作できる範囲を設定します。

そして、何が行われたのかという実行と記録には JOINT Ai Flow を活用し、権限やポリシーに沿って SaaS や業務システムを操作し、その全てのログを改ざんできない形で記録いたします。

これらを組み合わせ、GMO サインを始めとするさまざまな業務システムと安全に繋ぐことで、企業が AI に安心して仕事を任せられる基盤の実現を目指します。

ここで重要なことは、私達は AI そのものの性能を競う会社になるのではないということです。さまざまな企業が、さまざまな AI を安全に利用するための、共通の信頼インフラを提供する会社を目指しています。

この構想は、これまで培ってきた技術と既存サービスを土台に、必要な機能を組み合わせて実現していくものです。今後は実証を重ね、具体的な商用サービスへと発展させてまいります。

そして、利用企業の拡大と継続的な収益の獲得に繋げ、当社の新たな成長事業へと育てていきたいと考えております。



最後に、私達が目指す長期ビジョンについてお話します。

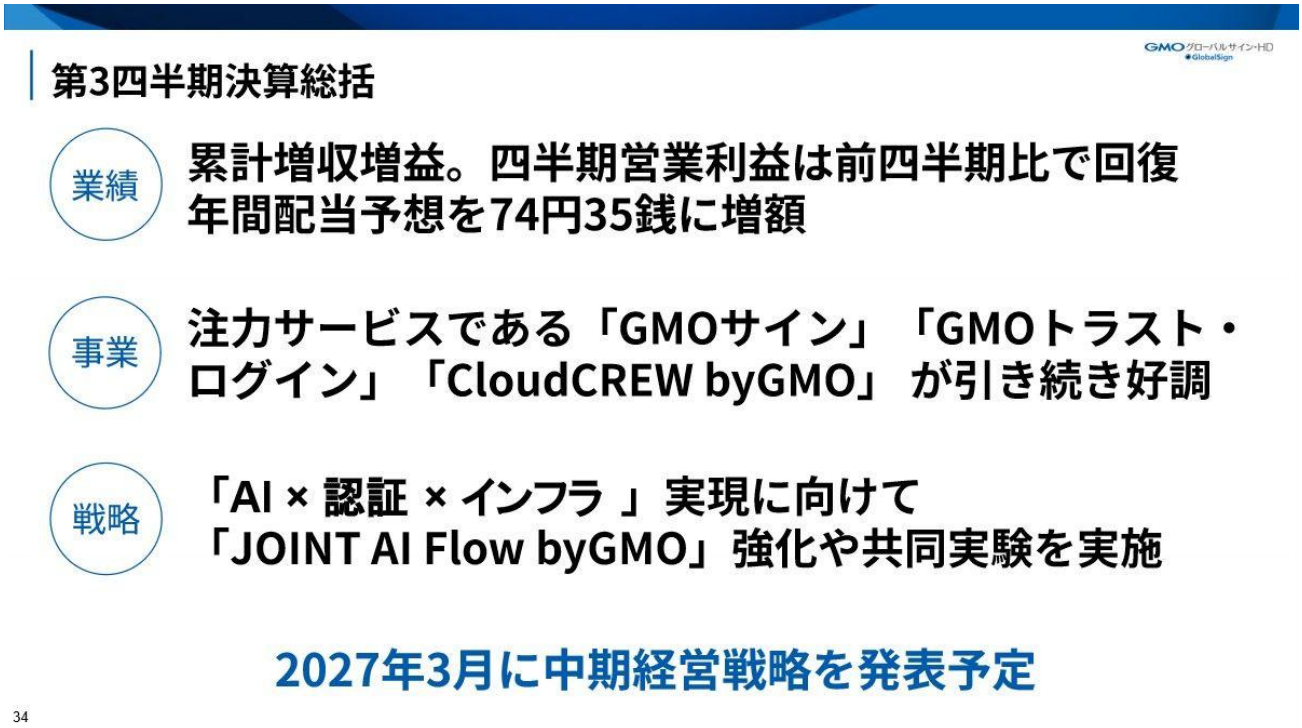
「信頼を設計し、世界をつなぐ。Designing trust. Connecting the world.」これが私達のビジョンです。

インターネットが普及した時代、私達は電子認証によって、その安全と信頼を支えてきました。そしてこれからは、AI が人に代わってさまざまな仕事を進める時代を迎えます。

しかし時代が変わっても、社会に必要とされるものは変わりません。それは信頼です。

私達は認証、電子署名、ID 管理という長年の強みに、AI 連携とクラウドインフラを組み合わせ、AI 時代にも欠かせない社会インフラ企業へと進化してまいります。そして、この新たな信頼インフラの領域で、世界シェア No.1 を目指して挑戦してまいります。

AI 時代の信頼を支えること。それが私達の新たな成長機会であり、社会に対する使命だと考えています。



最後に、本日の説明を振り返ります。

第 3 四半期は累計で増収増益を達成し、四半期の営業利益も前四半期から回復いたしました。GMO サイン、GMO トラスト・ログイン、CloudCREW など、注力サービスも引き続き成長しています。また、通期の純利益予想を上方修正し、年間配当予想も 74 円 35 銭へと増額いたしました。そして、私達が次の成長領域と位置付けているのが、AI × 認証 × インフラです。AI が仕事をする時代に、私達の技術と事業基盤には、大きな可能性があると考えています。

ただし大切なのは、その可能性を語ることだけではありません。具体的なサービスとして提供し、お客様に選ばれ、収益の成長に繋げていくことです。

また、冒頭でご報告した事案への対応と再発防止にも、私自身が責任を持って取り組み、信頼の回復に努めてまいります。

2027 年 3 月には、中期経営戦略の発表を予定しています。

今後の成長に向けた具体的な取り組みとその道筋についても、引き続きわかりやすくお伝えしてまいります。これからの GMO グローバルサイン・ホールディングスに、ぜひご注目ください。

以上を持ちまして、2026 年 12 月期第 3 四半期決算についてのご説明を終了いたします。コトを IT で変えていく。GMO グローバルサイン・ホールディングスを引き続きよろしくお願いいたします。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：続きまして、質疑応答に移らせていただきます。ウェビナーにご参加の皆様のご質問を、お受けいたします。

ご質問のある方は、画面下の Q&A より質問内容をご入力いただくか、画面下の挙手マークのボタンを押してお待ちいただきますよう、お願いいたします。それでは開始いたします。

[Q]：ちょっと今回はいろいろあったんで質問がたくさんあるんですけれども。一点一点まいります。

1 点目が中期戦略でございます。最後に 27 年 3 月ということで、これは本決算のタイミングに、別にお話になるのではないということでいいんでしょうか。

青山 [A]：ありがとうございます。具体的な時期は 3 月までと考えておりまして、早く確定すれば、早めにお伝えしたいと思っております。

[Q]：3 月にじゃなくて、3 月までと。

青山 [A]：そうですね。**[Q]**：あともう 1 点、中期戦略に関して。戦略投資期は確か私の記憶だと、今期までで。今後は利益収穫期みたいな、中期的な見方だったと思うんですが、それでいいんでしょうか。

または足元を後ほどお伺いしますが、AI セキュリティに関していろいろなこじれが出てきているので。もう少し事業基盤を拡大するにあたっては、やはり戦略投資みたいな時期は、むしろ長引いていると見たほうがいいんでしょうか。現時点のお考えを教えてください。2 点目です。

青山 [A]：私どもは、今後の戦略としては今あるものを合わせて、さらに強いサービスにしていきます。よってベースとなるサービスについては、もう既に開発が終えているという認識でございます。

[Q]：ありがとうございます。足元考えるとセキュリティコストといいますか、例えばサーバーを全部入れ替えるとか、ソフトウェアに変えるとか、また認証局で追加投資するとか。結構セキュリティリスクの高まりを受けると、いろいろコストを踏んだほうがいいのかなと思うんですけれども。

そういうところはオーガニックといいますか、今までの既存の延長線上で対応可能で、むしろバンドリングとか、収穫を迎えるような時期なんで、そこまで負担は重くないという理解でいいんでしょうか。

青山 [A]：その通りです。

[Q]：ありがとうございます。

3 本目がサーバー事業、クラウド事業でございます。やはり御社とデスクトップクラウドが別サービスなのは理解をしているので、直接的な影響はないとは思っておりますが。

やはりクラウドインフラ事業は、低価格で複数のお客さんにサービスを提供するにもかかわらず、預かっているデータが大きいという、かなりセキュリティリスクが上がった時代においては、なかなか運営が難しいビジネスなのかなと思っています。

実際さくらインターネットさんも、サーバーの総入れ替えみたいなことを考えておられて。御社も CloudCREW は大丈夫だと思うんですけれども、結構古いビジネスであったりとか、または他社さんから仲間作りで得たような、グループに入って浅いビジネスもあるので、いかんせん時期も時期なんで、心配してしまっております。

このクラウドインフラ事業のセキュリティリスクみたいなものに関して、われわれどう受け止めればいいのでしょうか。三つ目です。

青山 [A]：クラウドインフラ事業、私どもかなり古いサービスもございますけれども。この数年かけて、そういったリスクを減らすためにも、システムの統合を順次進めて、新しいサービス、新しいサーバーとかに、もう既にどんどん移している状況でございまして。ここについては、大きな変化は特にございません。

ただし今までに比べると、より頻度を上げてセキュリティの監査、セキュリティチェックをしていく必要があると考えております。

さらに今までは、外部からの侵入を防ぐためのセキュリティの対応中心でしたけれども、今後は万が一入られた場合も想定して、ソースの徹底的な診断なども行っていきます。よって、コストは上がっていく可能性があります。

ただしこれは、単純に利益を圧迫させるだけではなくて、より適正な価格体系の見直しなども含めて、検討してまいりたいと考えております。

[Q]：現時点でも、当然いろいろなアタックを受けていると思うんですが、現時点では弾けているということなんですかね、クラウドに関して。

青山 [A]：そうです。

[Q]：ありがとうございます。あと、この表に関してフォローアップでして、デスクトップクラウド、私は FX の取引と証券取引までやっておられるとは、他社さん事例ですがわかってなくて。

御社のサーバーでも、結構重要なデータとか持っておられるのじゃないかと。クラウドインフラで、取り扱っておられると思うのですが。その辺りの構えみたいな、リスクシナリオといいますか。御社がクラウドインフラビジネスで預かっておられるデータは、どのぐらいの範囲だと思っておけば、どういうデータが中心だと思えばいいんでしょうか。

青山 [A]：申し訳ございません。お客様の領域のデータを私どもが見ることは、これは法律上できませんので。ここはもう現時点では、これはお客様に対する契約の上でも、私どもは関わらないとさせていただいております。

[Q]：ありがとうございます。長くなっていますが、GMO グループさんは、今回のクラウドインフラの点に関しても、情報が漏洩してしまった際には、1 人頭 300 万円ですかね、という保障みたいなものをやっておられましたが。御社もそういった隣の会社さんの事例を見て、何かそういった最悪ケースのディスカッションみたいなものは社内でもなさったのでしょうか。

青山 [A]：今回という話ではなくて、従来よりその可能性は当然認識しておりますが。特に今回お名前.com の案件に関して、特別に何かやったということはございません。

あくまでもデータ侵入に対して、それから万が一入られた場合どうするかという部分に関しては、徹底的に行っておりますが、それ以上は現時点では想定しておりません。

[Q]：ありがとうございます。他社事例に関して、長くなってすみませんでした。

まだご質問がありまして、シングルサインオンなのですけれども。今回の件で、特に解約率等は上がっていないということで。再発防止策も含めてということで、現時点で業績影響が軽微で大変安心いたしました。

としますと、競合さんでは値上げみたいなお話もやっておられるのかなと思うのですけれども。御社のシングルサインオンの価格改定余地みたいなものは、どう考えておけばいいのでしょうか。以上です。

青山 [A]：もちろん競合他社の状況を見ながら、私どもも価格についてはシビアに考えていきたいと考えておりますけども、現時点では特にその話は出ておりません。

[Q]：価格改定を決めるとなったら、どういったことが構成要素になるんでしょうか。

御社のコストプッシュ型みたいなお話かもしれませんですし、競合さんの値段を見ながらかもしれませんですし。または御社が、ほかにもさらに投資をされたいときもあるかもしれませんし。そのあたりでどういったことを、ディスカッションされているのでしょうか。

青山 [A]：私どもは今までの流れでいきますと、新しい機能とか付加価値をつけることによって、単価を上げていくという考えを持っております。単純にコストが上がったからサービスを値上げするということは、あまり考えておりません。

これは、私ども自身でサービスを作っているからもちろんできることですけども、お客様の数が増えてくることによって、そのコストや利益率を上げていくことができますので。

そこはあまり、ベースのところは増やさないで、実際に使われているその内容に応じて料金を上げていく。料金を上げるというより、顧客単価が自然に上がっていくと、自然ではないですね、私どもから積極的に上げるような施策を取っていくということを考えています。

[Q]：フォローアップなんですが、今のところ御社のビジネスで価格改定であったりとか、マージンが上がっているようなものはありますでしょうか。

御社はちょっと前に電子認証を上げて以来は、あまり価格改定はなかったような気がするのですが。その理解で合っているでしょうか。

青山 [A]：トラスト・ログインではないですけれども、GMO サインなども、価格の変更、プランの変更によって顧客単価の引き上げができております。

[Q]：ありがとうございます。あと二つで終わりたいと思います。

一つは、セキュリティですけども。10 月以降、セキュリティに対する意識が高まってきて、御社はお客さんのセキュリティデータを預かっているので、追い風みたいなものも受けておられたりとかするんじゃないかと思っています。

10 月以降、今お話しできる範囲で、御社のビジネスにどういったトレンドが今来ているのか。外から見ますと、認証が強くなったりしているのかなとか。クラウドインフラからオンプレに変えようかなみたいなのをやってらっしゃったりするのかなとか、ポジネガがあったりするのかなと思う

のですけれども。今、御社に見えている範囲で 10 月以降、セキュリティを踏まえて、皆様どう動かれているのでしょうか。

青山 [A]：この 2 週間ぐらいはいろいろございましたので、それを除いてお話しすると、10 月以降というか今年の下半期以降で考えると、トラスト・ログインを中心に受注のスピードが上がっています。

[Q]：トラスト・ログインが一番中心にということで。受注が上がっている中で、解約率はそこまで影響がなかったので、変な話、ポジネガでいうと、今のところセキュリティ強化に伴うポジティブのほうが、足元、下期は強いというトレンドでしょうか。

青山 [A]：そうですね。今、現状、お客様、お客様というのは主に規模の大きいお客様が大半になっているんですけども。ここ最近の話でいうと、それがもう少し規模の小さい企業様からの問い合わせも増えている状況です。

[Q]：ありがとうございます。本当に最後です。

他社事例なんですが、認証局では[音声不明瞭]の認証局さんですかね、ちょっとガードが比較的低めの認証局さんがあったということなんですけれども。

そうなると、御社のグローバルサインさんの高い認証局に改めて注目が集まるような、そういったことはなかったのか。またはもしネガティブがあれば、それはそれで教えていただきたいんですが。その他社状況を踏まえて、認証局はいかがなんでしょうか。

青山 [A]：この 1 カ月間で起きている認証局の状況でいうと、海外の最大手の認証局を含めてさまざまなインシデントが起きています。ほかはインドの認証局とか、実際に営業案件として移行が増えているという内容も起きています。

[Q]：大変長い間、ありがとうございました。質問は以上でございます。

青山 [A]：電子認証局というのは、私どもは今回トラスト・ログインの案件で言いますと、認証局の仕組み、認証局の部分に関して言うと全くシステムが別でして。全く影響を受けておりません。

発表冒頭に発表させていただきましたけれども、トラスト・ログインにおいても、認証局と同じレベルでの、今後セキュリティの対応に移していきます。

これによって私どもの全体のセキュリティレベルを上げていくということと、お客様に対しての信頼をより高めていくということをやっていきたいと思っています。

今回この 1 カ月間で起きている他社事例で言いますと、過去にもありましたけれども、認証の厳格なルールをミスしてしまった。これによって、認証局自体がもう継続できないような状況になってきているのが、これはインドの例ですね。これは過去にも、アメリカの企業さんでも、かなり大規模で起きたりしています。こういったことを、しっかり厳格にルール化していくということ。

もう一つは今世の中で、無料の SSL もかなり増えておりますけども。結局これも起きましたけども、認証局自体が突然ルールを変えてしまう。無料なので、お客さんに対する責任も低くて、突然使えなくなってしまうということが、実際に起きているのですね。

私どもはやはり企業様のビジネスをしっかり支える役割がありますので、こういった部分とか、責任をしっかり果たしながら、信頼をさらに引き上げていきたいと考えています。

[Q]：まとめますと、SSL とトラスト・ログイン、ともには事業としてはニーズはかなり強まっているんで、仮にクラウドインフラで、セキュリティ強化のコストが出たとしても、御社全体としては足元のセキュリティニーズの増加は、PL 的には良いと言いますか、よりお客様のお役に立てるような状況になっているということですかね。

青山 [A]：おっしゃる通りです。

[Q]：長くなりましたが、以上です。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。ただいまご質問を受け付けております。

それではまだお時間はございますが、ほかにご質問がないようですので、質疑応答を終了させていただきます。

以上を持ちまして、決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき、ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。