

第 32 回 定時株主総会質疑応答

2025 年 3 月 19 日に開催した第 32 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】		前回の株主総会では、動議の有無について報告がなかった。 バーチャル形式の場合、動議の有無がわかりづらいので報告してから閉会してほしい。
	議長	株主の皆様から適正にご提出された動議があった場合には、その旨をご報告しております。 これまで動議のご提出がなかった場合については、総会進行を簡潔にするという観点から、その旨を明言せずに閉会としておりました。 本日よりわかりやすさを重視し、ご報告させていただきます。
【Q2】		株価が低迷している。株主にとって魅力を増すよう努力を求む。 今後、どのような方策を検討しているのか？
	議長	当社の株価につきましては、まずは事業の成長、直近では GMO サインや GMO トラスト・ログインをはじめとする注力事業の事業拡大をより一層推し進めることで利益成長を図り、結果として企業価値の向上につなげてまいります。 また、株主様を含む投資家の皆様に当社の成長戦略や魅力をより深くご理解いただくため、個人投資家説明会の開催を検討しております。今後は、オンライン開催やオンデマンド配信などを活用し、より多くの皆様に当社の取り組みをご説明する機会を増やしてまいります。さらに、英文開示の充実や IR 動画等の英語版配信を増やしていくことで海外投資家への認知拡大も図ってまいります。 こうした情報発信を通じて、当社の企業価値向上への取り組みを広くお伝えし、市場での適正な評価につなげていきたいと考えております。
【Q3】		国内企業のサイバートラスト社が公的認証局になる可能性があると言われるが、それが実現した場合、業績にどのような影響があると考えられるか？ また、世界三位の認証局であるにもかかわらず、利益が少ない理由についても教えてほしい。
	中條取締役	公的認証局の制度自体はすでにありますが、利用可能な領域や環境が非常に限定的で、商業的に成功とはいえない状況です。認定取得や運用にも大きなコ

	<p>ストがかかるものの、既存のグローバルな販売網とのシナジーもあまり見込めないため、eシールの新制度や市場の動向をよく見て判断したいと思います。</p> <p>利益に関しては、販売は成長しておりますが、世界的な景況感、無料SSLの影響もあり成長が鈍化しているのは否めません。</p> <p>また、新システム「アトラス」の開発による減価償却や、円安や海外オフィスでの人件費高騰によりコストが増加傾向にあり、利益を押し下げているのも事実です。</p> <p>一方、販売活動を続けております GMO サインや GMO トラスト・ログインは堅調に成長しており、新商材の電子メールにつける証明書 VMC など販売を控えております。</p> <p>運営の効率化という意味では AI などの新技術の活用と、グローバルオフィスの利点を生かし、低コストエリアに人的リソースを移すなどコスト構造の改善を図ってまいります。</p>
<p>【Q4】</p>	<p>証明書高速発行システムを他社認証局が展開することは可能か？</p> <p>また、上記システムによる半導体チップへの証明書発行や eKYC(オンライン本人確認)による利益貢献についての見通しや引き合いの状況について教えてほしい。</p>
<p>中條取締役</p>	<p>リリース当初は唯一無二のサービスでしたが、現時点では他社も大量発行をうたっているものがあります。しかしながら、他社は発行枚数を公表していないことから、秒間 3,000 枚発行はいまだに最も早い認証局基盤であると思われます。また高速発行のシステム自体を次期認証局の基盤システム「アトラス」に組み込んでおり、いかなる発行依頼にも迅速に対応できるようになり、活用が進んでいます。</p> <p>後段のご質問についてですが、eKYC は手軽に始めたいという KYC 需要向けのサービスです。少しずつ引き合いも増えており、実は来月開催されるゴルフの前澤杯でも、当社の eKYC が使われております。</p> <p>もっと厳密に認証をしたい需要には、マイナンバーカードの認証サービスもあり、必要の度合いに応じたサービスプランが揃っています。</p> <p>現時点では利益貢献まで至っておりませんが、来期の黒字化を目指しております。</p>
<p>【Q5】</p>	<p>ここ 4 年間で日経平均株価は大きく上昇したものの、御社の株価や利益はほとんど成長していない。</p> <p>一方で、役員報酬について業績に連動した制度があるとされる中、2023 年度に取締役の報酬総額が 4 名で約 8,959 万円となったのは、2022 年度の 8 名で約 9,859 万円と比較して大幅に増加しているように見受けられるため説明をお願いしたい。</p> <p>さらに、役員報酬の一部を RSU や PSU といった株式連動型報酬に変更することで、株主や株価を意識した施策を検討しているかを伺いたい。</p> <p>現在そのような施策を導入していない場合は、他の株価対策も含め、ぜひご検討いただきたい。</p>
<p>議長</p>	<p>当社では、株主の皆様のご期待に応えるべく、企業価値向上に向けた取り組みを進めております。ご指摘のとおり、日経平均株価が上昇する中で、当社の株価および利益成長が限定的であった点については真摯に受け止めております。</p>

	<p>役員報酬につきましては、業績を部分的に反映しております。現在、株式連動型報酬は採用しておりませんが、今後の選択肢の一つとして検討してまいります。その際には、1株価値を希薄化させない、業績目標、株価目標達成を条件に皆さまが幸せになるように実施したく考えております。</p> <p>また、役員報酬についてですが、ここでいう役員とは会社法にある取締役のことです。当社では2022年4月より執行役員制度を導入いたしました。そのため2022年3月までの3か月間は取締役8名に役員報酬を支給、4月からは3名分となっております。2023年は4名の役員へ報酬を支払っております。個々の具体的な金額については非公開とさせていただいておりますが、役員報酬が大幅に増加したという認識はなく、役員報酬総額の中で適切に配分しております。</p> <p>株価対策につきましては、先の事前質問【Q2】において回答させていただいたとおりでございます。</p>
【Q6】	<p>過去の株主総会における株主から業績の質疑に対し、「2026年度あたりから指数関数的成長を予定している」との説明があったが、その計画に変更はないか？</p> <p>また、中期経営計画は「策定しない」との方針に変わりはないか？</p> <p>もし、中期経営計画など業績の見通しを示すことが難しい場合でも、可能な範囲で、中長期の成長戦略について決算説明資料などを通じてより詳しく説明していただけないか。</p>
議長	<p>当社は「中期経営計画」という形での公表は行っておりませんが、中長期の成長戦略を示すものとして「中期経営方針」を策定・公表しており、その方針に基づいて経営を進めております。</p> <p>当社の成長戦略についてですが、中期経営方針で公表のとおり、2022年12月期から2026年12月期までの5カ年を長期的な企業価値向上のための土台構築期と位置づけ、2026年度以降の成長加速に向けた基盤構築を進めております。</p> <p>先の事前質問でも申し上げたとおり、株主様を含む投資家の皆様に当社の成長戦略や魅力をより深くご理解いただくため、個人投資家説明会の開催を検討しております。</p> <p>今後は、オンライン開催やオンデマンド配信などを活用し、より多くの皆様に当社の取り組みをご説明する機会を増やしてまいります。</p>
【Q7】	<p>連結子会社 GMO デジタルラボの状況について、貸借対照表から純資産の減少および自己資本比率の悪化が継続して確認できる。</p> <p>DX 事業の赤字が原因と推察され、今後も事業成長は期待できないため、事業の縮小を検討すべきだと思う。また、同業他社との競争、低いシナジー効果の中で、90 人ものパートナーを抱え、多くの地方支社も運営している。さらに、GMO インターネットグループの仙台オフィスとは別の場所に仙台支店があるのは非効率ではないか？</p> <p>理念である「One & 1st」に合致しているのか？</p> <p>同社の業績、中期経営計画について定量的な説明をお願いしたい。</p>
議長	<p>ご指摘いただきました通り、GMO デジタルラボ社については、業績回復に向け、立て直しに取り組んでいる最中です。コスト構造の見直しや組織の最適化、スリム化を進め、収益性向上と競争力強化に努めてまいります。</p>

	<p>なお、具体的な数字については公表していないため、差し控えさせていただきます。</p> <p>また、おっしゃられている通り、当社連結企業群は、理念として「One & 1st」を掲げています。GMO デジタルラボ社においても、この理念の下、事業活動を推進することで、株主の皆様のご期待に応えられるよう努力してまいります。</p>
--	---

当日質問

質問番号	回答者	回答
【Q1】		<p>GMO サインについて、日本の名だたる大企業や地方公共団体をライバル社に取られてしまっているのはなぜか？</p> <p>営業力が弱いのか？</p>
	議長	<p>GMO サインでは、メガバンクや大手企業グループへの導入が急速に進んでおり、大手企業への導入は順調に進んでいるという認識でございます。また地方自治体、地方公共団体への導入においては、国内で唯一提供している電子公印のサービスにおいて、現在多く導入が進んでおります。</p> <p>このような背景から、当社の強みである電子公印を強力に推進し、導入した自治体に対して電子契約のご利用へも拡大させていくことを進めてまいります。</p>
【Q2】		<p>株主数が昨年と比べてかなり減っているように思うが、御社としてはどう分析しているのか？</p> <p>また今後の方針はどう考えているのか？</p>
	議長	<p>2024 年実施の自社株買いの影響と考えております。</p> <p>2024 年実施の自社株買いにつきましては、株価の向上および株主還元の一環、将来的な仲間づくり(M&A)等経営の柔軟性を高める目的で実施いたしました。</p> <p>一方より多くの投資家の皆様に支持いただくべく、先ほど事前質問【Q6】でご回答しました IR 活動等実施していきたいと思っております。</p>
【Q3】		<p>HTTPS のサイトが一般化してきた一方、開発環境での動作確認は無料 SSL が取り回しやすく、開発環境での使用感で満足してしまい本番環境でもそのまま無料 SSL を使うことが少なくな</p> <p>い。</p> <p>動作テスト用の SSL 証明書の発行というのは難しいのか？</p>
	中條取締役	<p>有効な無料 SSL の枚数は世界的に増加しており、ご質問にもある通り、そのまま無料 SSL を使われるケースもございます。</p> <p>一方で、世界的に 95%以上のフィッシングサイトで無料 SSL が使われているとのレポートもあり、多くのエンタープライズ企業ではポリシーとして有償 SSL を使うことを明記しているケースも多くあります。</p> <p>テスト用に限定した証明書はセキュリティリスクが高いこともあり、今後も提供</p>

	することはありませんが、より利便性の高いサービスを提供することを続けてまいります。
--	---