

### 質疑応答の内、未回答の部分に関する要約

2020年9月10日に開催したGMOインターネットグループTOPMEETINGにおいて、参加者の皆様から頂いたご質問より一部直接回答できなかったものをまとめました。一部IR部門にて回答を補足させていただいております。

#### ●GMOインターネットに対して

【Q1】 GMOインターネットグループ全体の時価総額は上がっている一方、GMOインターネットとグループ全体の時価総額の乖離(ディスカウント)が広がっているようにも思うがどのように考えるか？

【A1】 GMOインターネット本体は事業持株会社として、さまざまな成長ステージの会社を抱えています。こうした中で、優れた業績を出し、成長確度が高いグループ会社かマーケットから高くご評価いただいていることは好ましいことだと捉えています。一方で投資育成中の事業・会社の今後の成長ストーリーについて、十分株式市場の皆さまにお伝えしきれていないという課題もあると考えています。

→【GMOインターネットTOP MEETING】「2.親子上場について」の中で、弊社代表の熊谷よりお答えしております。  
是非動画もご覧いただけますと幸いです。

【Q2】 同じ場所、同じ歌、という話がありましたが、オフィスの縮小など流れが変わりつつあるようです。今後30年を考えて違うイズムが必要だということはないでしょうか。また、ご自身が神話化した後のGMOの姿はどのようなものでしょうか。

【A2】 本社を構えるセルリアンタワー、渋谷フクラスはいずれも渋谷のランドマークとして認知が進んでおり、この武器を使わない手はないというのがまずあります。また、イズムも固定化されたものではなく、常に変化していくべきものだと捉えています。オフィスワーク、リモートワークともにメリット・デメリットがあるのは当然で「リモートワーク活用企業No.1」となるべく改善を続けています。自身が神話になるとは考えていません（笑）。

100年単位で続いていくための仕組みづくりが一番の関心事です。

→【GMOインターネット×GMOペイメントゲートウェイ  
TOP MEETING クロストーク】「・後継者育成」の中で、  
弊社代表の熊谷よりお答えしております。  
是非動画もご覧いただけますと幸いです。

●GMOペイメントゲートウェイに対して

- 【Q3】 アント・グループがIPOを目指しているという報道があるがどう見ているか？すでにアメリカ・中国にはメガプレイヤーがいるが、彼らが日本市場に参入するリスクについてどう考えるか？また、250億の営業利益目標における海外事業の位置づけはどうなっているのか？
- 【A3】 たしかに資金力があることや、我々の海外の重点市場であるアジア市場での競合関係にあることを考えると、脅威になりうると思います。

一方で、決済手段の多様性や割賦販売法などの規制が海外に比べて厳しいことから、日本市場の参入障壁は非常に高いと考えています。

2025年の営業利益目標250億円は、日本市場からだけではなく、広義のEC市場で160～200億円、残りのうち50億円をグローバルビジネスで獲得するイメージです。特に2030年以降は、海外事業が重要な収益ドライバーとなる可能性が高いと考えています。

以上