

|| 企業調査レポート ||

GMO グローバルサイン・ホールディングス

3788 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 7 月 5 日 (月)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 今後の見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2021年12月期第1四半期の業績概要	06
2. 電子認証・印鑑事業	06
3. クラウドインフラ事業	08
4. DX事業	08
5. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
1. 2021年12月期の業績見通し	10
2. 電子認証・印鑑事業	11
3. クラウドインフラ事業	11
4. DX事業	12
■ 中長期の成長戦略	12
1. 市場動向	12
2. 電子認証・印鑑事業の動向・成長戦略	13
3. クラウドインフラ事業の成長戦略	13
4. DX事業の成長戦略	14
5. 今後の市場戦略	14
■ 株主還元策	14

■ 要約

先行投資の成果は好調、「電子印鑑 GMO サイン」における トップライン成長の先行指標は顕著な伸び

GMO グローバルサイン・ホールディングス <3788> は、国内 7 社、海外 10 社でセキュリティサービスの開発、販売、クラウド・ホスティングサービスの開発・運用・販売、インターネット関連ソリューションサービスの提供を手掛けている。また、事業セグメントは電子認証・印鑑事業、クラウドインフラ事業、DX 事業となっている。

1. 業績動向

2021 年 12 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が 3,417 百万円（前年同期比 0.8% 減）、営業利益が 308 百万円（同 25.9% 減）、経常利益が 293 百万円（同 40.4% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 229 百万円（同 36.2% 減）となった。電子認証・印鑑事業で、SSL サーバ証明書が引き続き国内外で堅調に販売を伸ばしたものの、2020 年 9 月に変更された SSL の有効期限短縮による単価下落の影響を受けた。また、電子契約サービス「電子印鑑 GMO サイン」への投資を拡大したこともセグメントの減収減益要因となった。ただ、「電子印鑑 GMO サイン」については、初の自治体への導入も進むなど、シェア拡大が進んだ。クラウドインフラ事業では、従来のホスティングサービスの売上高について、価格競争や同社サービスの統廃合のため、緩やかながら減少傾向が続いている。一方で、クラウドの導入支援・設計・構築、監視・運用などを代行するマネージドクラウドサービス「CloudCREW」では、テレワーク需要の拡大を追い風に売上を伸ばした。外注業務内製化などのコスト最適化や、減価償却費の減少など販管費の抑制により、セグメントでは減収ながら増益となった。DX 事業では、「LINKDrive」と「Photon」の販売が増加し、好調に推移した。

2. 今後の見通し

2021 年 12 月期の連結業績予想については期初計画を据え置き、売上高は 14,229 百万円（前期比 6.7% 増）、営業利益は 1,008 百万円（同 25.7% 減）、経常利益は 1,050 百万円（同 24.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益は 775 百万円（同 33.8% 減）を見込んでいる。2021 年 12 月期第 1 四半期の進捗率については、売上高 24.0%、営業利益 30.6%、経常利益 27.9%、親会社株主に帰属する当期純利益 29.5% と計画通りに進捗していることから、通期達成が期待される。電子認証・印鑑事業では、「電子印鑑 GMO サイン」を注力商材として位置付け、経営資源を集中させる方針だ。トップライン成長の先行指標となる導入企業数と契約送信数は顕著な伸びを見せており、今後の増収シナリオは濃厚と弊社では見ている。クラウドインフラ事業では、マネージドクラウドサービス「CloudCREW」の売上が好調に推移している。今後は既存サービスのコスト最適化とともに、「CloudCREW」の販売強化やストックビジネス拡大を目的とした組織体制の強化を進めることで、ストック売上のさらなる拡大を図る。DX 事業では、「LINKDrive」と「Photon」がトップラインの伸びに寄与している。加えて、企業・店舗専用の集客支援アプリ「GMO おみせアプリ」の伸びもハイペースで、企業の DX 需要拡大を背景に大手顧客への導入が増加している。今後は機能拡充によるサービス訴求力アップと大型案件の獲得強化を通じて、より売上インパクトの大きなサービスになることが期待できると弊社では考える。

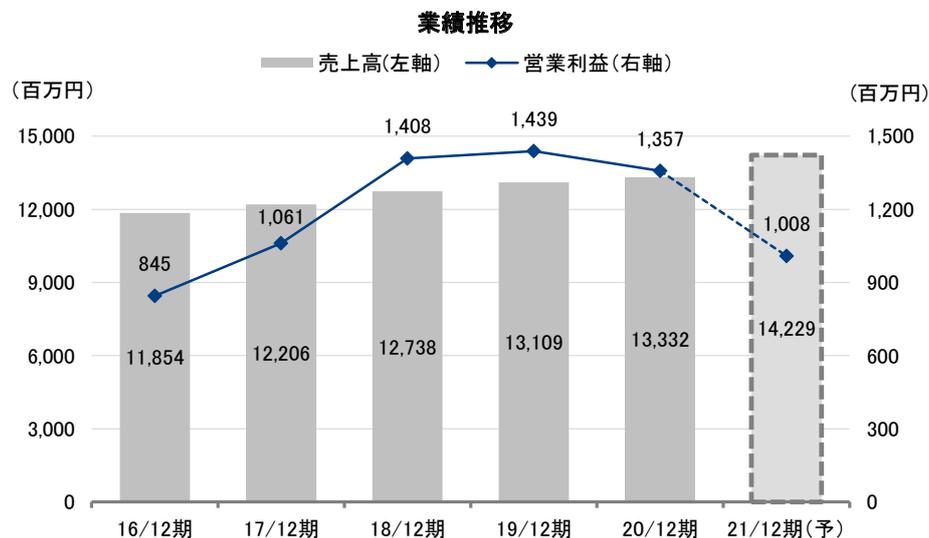
要約

3. 成長戦略

「電子印鑑 GMO サイン」の導入企業数は185,832社（2021年12月期第1四半期末時点）と国内トップのシェアを誇っている。今後は民間企業のみならず、官公庁などハンコ文化が今まで色濃かったセクターにデジタル認証プロジェクトとして食い込んでいく方針だ。顧客基盤についても、GMOインターネット<9449>グループの顧客基盤を利用してグループ内でのシナジーを強化するとともに、プロモーションも加速させていく。グループ全体の顧客網を活用したクロスセルを通じ、よりトップラインの成長ペースが早まると弊社では見ている。また、グローバル展開施策については、ブラジルの事業会社をグループ化しており、まずは南米事業を加速（SSLシェアは68%）させ、M&A戦略次第によってはさらなるグローバル展開を見込んでいるようだ。同社は経営資源を電子契約サービス、クラウドサービスやO2Oサービス、IDaaS（Identity as a Service）などの成長市場へ振り向けることでさらなる成長を企図している。DX市場の拡大も見込まれるなかで企業のデジタル化のニーズをどの程度取り込めるかが、トップライン拡大のポイントになると弊社では考える。

Key Points

- ・2021年12月期第1四半期は先行投資拡大により減益となるも、各サービスでの顧客基盤拡大が進む
- ・「電子印鑑 GMO サイン」におけるトップライン成長の先行指標である導入企業数及び契約送信数が急速に拡大
- ・GMOインターネットグループの顧客網を利用することにより、トップラインの成長ペースが速まると予測



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

インターネットの安全を支えるセキュリティ分野で
 圧倒的シェア・ブランド持つ。
 「電子印鑑 GMO サイン」の先行投資により顧客の DX を推進

1. 会社概要

同社の創業は、テレコミュニケーションのシステム設計・コンサルティングを主業務として、1993年に（有）アイルが設立されたことによる。その後、1996年にホスティングサービス事業を開始、2003年にセキュリティサービス事業へ参入した。また、2006年に Certification Services, Ltd.（現 GMO GlobalSign Ltd.）を子会社化するなど、海外展開にも積極的である。なお、2021年12月期第1四半期末時点の子会社数は国内7社、海外10社となり、セキュリティサービスの開発・販売、クラウド・ホスティングサービスの開発・運用・販売、インターネット関連ソリューションサービスの提供を手掛けている。

2. 事業内容

(1) 電子認証・印鑑事業

子会社が運営する認証局で認証する「グローバルサイン」ブランドの電子証明書を発行する。また、他ブランドによるセキュリティサービスも提供している。具体的には、以下のサービスを展開している。

a) SSL サーバ証明書発行サービス

同社グループが提供する SSL サーバ証明書発行サービスを利用することで、ウェブサーバのコモンネームの認証と SSL 暗号化通信による通信の暗号化を行い、機密情報などを安全に送受信できるようになる。

b) クライアント証明書発行サービス

クライアント証明書とは、個人や組織を認証し、発行される電子証明書のことである。システムやサービス、メールを利用するユーザーのデバイスに証明書をインストールし、そのユーザーが正規の利用者であることを認証することで、なりすましなどを防ぐことができる。

c) 企業実在性認証サービス

ウェブサイトが実体のある企業・団体によって運営されていることを証明する。これにより、ウェブサイトの信頼性を確保できる。

d) 電子署名サービス

電子署名とは紙文書におけるサインや印鑑に相当するもので、電子文書に署名することで間違いなくその文書が署名者本人のものであることと、内容が改ざんされていないことを証明する。

会社概要

e) ID アクセス管理クラウドサービス

「トラストログイン byGMO」は1つのIDで複数のサービスを利用可能とするシングルサインオン、システム管理者の煩雑な社員のID・パスワード管理作業を容易にするID・パスワード管理、ユーザーやグループのアクセスできるサービスをコントロールできるアクセスコントロール機能をクラウドベースで提供している。

f) 電子契約

「電子印鑑 GMO サイン」は電子署名法に準拠した電子契約サービスである。0円からで利用することができ、企業の費用や管理コストを大幅に削減することが可能となる。

同事業における強みとしては、グループ内に認証局を持つことが挙げられる。認証局を持たない事業者は各種証明書を発行する際にその都度認証局から認証を仕入れる必要があり、原価の面で不利になる。一方、同社の場合はグループ内に取り込んだことからサービス提供における追加コストが抑えられ、価格面で有利になる。

(2) クラウドインフラ事業

ウェブサイトの公開や電子メール、アプリケーションの利用などに必要なサーバ群の機能をインターネットに繋げた状態で貸し出している。顧客はサーバを利用して、自己の企業名及び商品名等を用いたドメイン名によるウェブサイトの公開や電子メールのやりとりが可能となる。一台のサーバを一定数の顧客で共有して使うことができる、コストパフォーマンスに優れた「共用ホスティングサービス」、一台のサーバを占有して使い、運用・管理の自由度、ハードウェア・ソフトウェアの拡張性に優れた「専用ホスティングサービス」などを提供している。

同事業で最も注力している「CloudCREW」では、クラウドシステム構築支援と運用サポートを提供しており、AWS 請求代行・アセスメント支援を行う「アセスメントクラウド」及びクラウド監視・運用代行・構築を行う「マネージドクラウド」からなる。自社運営のカスタマーサポート、自社サービスの顧客基盤、24年の実績に基づく運用ノウハウを強みとし、充実したサービスを提供している。2020年12月には、高度な技術力と課題解決に導く提案力、公共部門におけるノウハウと導入実績が評価され、AWS 公共部門パートナープログラムの「公共部門パートナー」に認定された。

(3) DX 事業

電子認証・印鑑事業及びクラウドインフラ事業に付随するサービスとして、以下のサービスを提供している。

a) IoT ソリューションサービス

同社グループのクラウド、セキュリティ、各種ITソリューションの運用ノウハウを生かすほか、複数の企業・サービスと連携するなどして開発製品・サービス化を提案している。足元では、工場などの既存のメーターをスマートフォンで撮影するだけでAIが値を読み取り、集計・台帳記入を自動で行う「hakaru.ai byGMO」が堅調に推移している。

会社概要

b) Web ソリューションサービス

IT 支援サービスとして、ホームページ制作及びスマートフォン等の電子端末向けの O2O（オンライン・ツー・オフライン）アプリケーション制作を行う「Web コンサルティングサービス」を提供している。集客支援から業務改善や課題解決支援まで幅広く対応し、企業の DX 需要拡大を背景に大手顧客への導入が拡大している。

同事業で提供している「GMO おみせアプリ」では、O2O マーケティング用店舗アプリの制作サービスを行っている。飲食業・小売業・アパレル業・宿泊業・車販売 / 整備・レジャー施設・美容業など様々な企業・ブランドへ自社オリジナルアプリを提供することで、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、DX 促進を支援している。

c) ネットワークエンジン

オンラインゲームを開発するための「Photon」を提供している。「Photon」の強みを活用して最近では、双方向コミュニケーションが可能なバーチャルライブなどのエンターテインメント向けや、遠隔での 3D 情報共有など、ゲーム業界以外にも拡大している。

d) 車両遠隔診断

自動車の ECU に蓄積されている車両データをクラウドで収集・管理できる車載コネクタ「LINKDrive コネクタ」を自動車の差込口に接続することで、「車両コンディションの自動解析」「自動車の遠隔診断」を行える自動車向け IoT ソリューションを提供している。

同社の事業領域



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

自治体初の電子印鑑導入へ。 電子認証の証明書発行も国内外で堅調に推移

1. 2021 年 12 月期第 1 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が 3,417 百万円（前年同期比 0.8% 減）、営業利益が 308 百万円（同 25.9% 減）、経常利益が 293 百万円（同 40.4% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 229 百万円（同 36.2% 減）となった。

2021 年 12 月期第 1 四半期連結業績

(単位：百万円)

	20/12 期 1Q		21/12 期 1Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,445	-	3,417	-	-28	-0.8%
売上総利益	2,064	59.9%	2,043	59.8%	-20	-1.0%
販管費	1,648	47.9%	1,735	50.8%	87	5.3%
営業利益	415	12.1%	308	9.0%	-107	-25.9%
経常利益	493	14.3%	293	8.6%	-199	-40.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	359	10.4%	229	6.7%	-130	-36.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 電子認証・印鑑事業

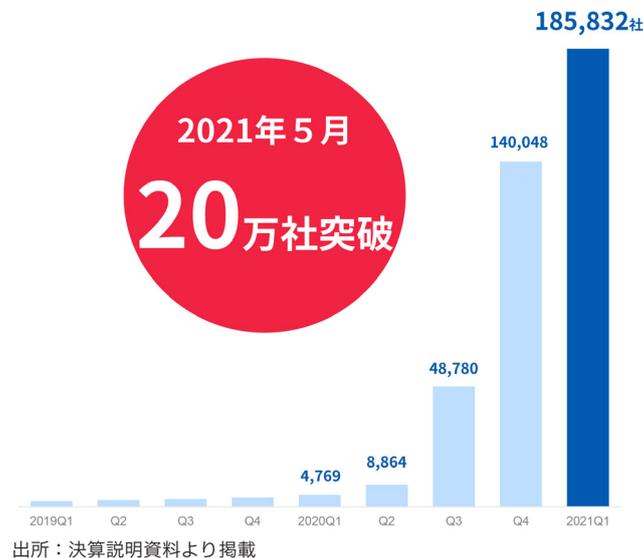
電子認証・印鑑事業の売上高は 1,833 百万円(前年同期比 1.0% 減)、セグメント利益※は 281 百万円(同 45.5% 減)となった。SSL サーバ証明書が、引き続き国内・海外ともに販売を堅調に伸ばした。一方で、2020 年 9 月に変更のあったセキュリティ向上を目的とした SSL の有効期限短縮（2 年更新から 1 年更新へ）による単価下落が影響したほか、「電子印鑑 GMO サイン」への投資を拡大したことから、減収減益となった。なお、同事業は先行投資段階にあり、成長シナリオに沿って見ると今回の減益はさほど問題視する必要はないと弊社では見ている。

※ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行った数値。

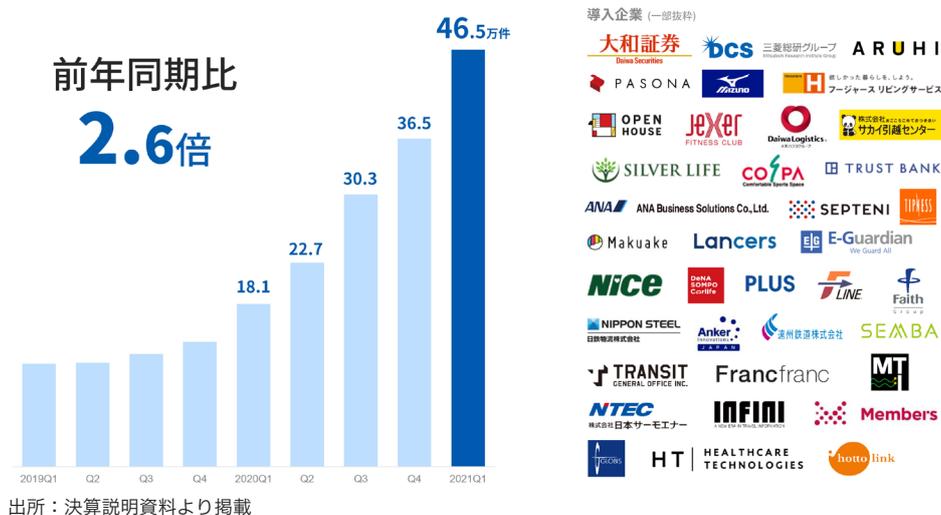
トピックスとしては、主力商材と位置付ける「電子印鑑 GMO サイン」で、2021 年 12 月期第 1 四半期末の導入企業数が前年同期比 39 倍の 185,832 社に拡大した。また、契約送信数も同 2.6 倍の 46.5 万件となった。導入企業数、契約送信数はそれ自体がトップラインの伸びに直接的につながる指標ではないものの、収益源となる有料サービス利用の将来的な増加を占う先行指標であることから、着実に投資の成果は上がっていると言えよう。

業績動向

導入企業数の推移



契約送信数の推移



また、2021 年 3 月には新潟県三条市に「電子印鑑 GMO サイン」が正式導入され、自治体として初めての電子契約サービス導入となった。自治体における導入普及への足がかりも得ており、今後の成長が期待できる結果と弊社では見ている。

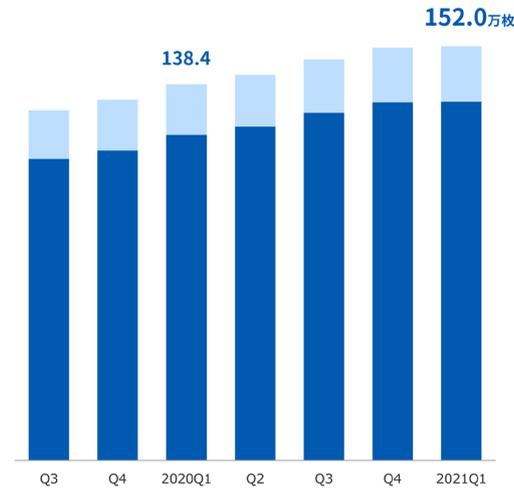
なお、電子認証についても足元は良好で、導入顧客数はグローバルで順調に増加している。2021 年 12 月期第 1 四半期末の SSL 証明書の有効発行枚数※は、国内外合計で 152.0 万枚（前年同期は 138.4 万枚）となった。

※ 有効発行枚数とは、現在電子証明書の有効期限内であり実際に利用されているアクティブな枚数。

業績動向

SSL 証明書有効発行枚数

■ 海外 ■ 国内



出所：決算説明資料より掲載

3. クラウドインフラ事業

クラウドインフラ事業の売上高は 1,462 百万円（前年同期比 0.2% 減）、セグメント利益※は 520 百万円（同 15.9% 増）となった。同事業における従来のホスティングサービスの売上高については、国内外の競合他社との価格競争や同社サービスの統廃合のため、緩やかながら減少傾向が続いている。一方で、クラウドの導入支援及び設計・構築、監視・運用などを代行するマネージドクラウドサービス「CloudCREW」においては、テレワーク需要の拡大を追い風にクラウド市場の伸長が続くなか、急速に売上を伸ばした。こうした状況の下、過年度より継続しているサービス統廃合により、一部利用者数の減少や「CloudCREW」拡大により人件費が増加したものの、外注業務内製化などのコスト最適化や減価償却費の減少などの販管費の抑制により、減収増益で着地した。

※ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行った数値。

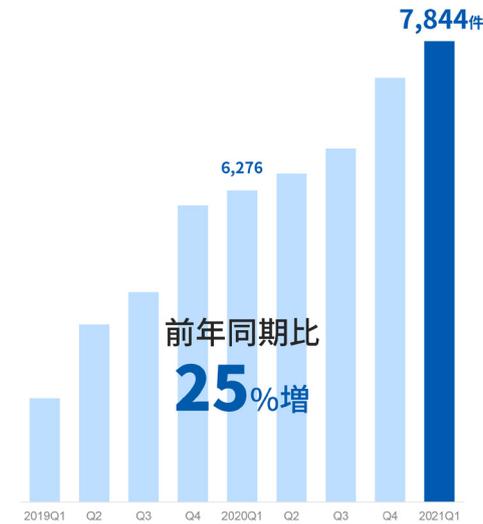
4. DX 事業

DX 事業の売上高は 237 百万円（前年同期比 3.6% 増）、セグメント損失※は 64 百万円（前年同期は 98 百万円の損失）となった。「LINKDrive byGMO」の販売拡大及び「Photon」の利用数増加により増収となった。コネクテッドカー事業においては、自動車業界の事業者向け自社ブランドアプリを制作するサービス「LINKDrive collabo byGMO」が、大手自動車販売会社のネクステージ <3186> への提供を開始した。企業・店舗専用の集客支援アプリ「GMO おみせアプリ」においては、企業の DX 需要拡大を背景に大手顧客への導入が増加しており、2021 年 4 月には（株）ホンダモーターサイクルジャパンの公式アプリ「HondaGO RIDE」の開発支援を行い、提供を開始した。この結果、「GMO おみせアプリ」の導入店舗数は同 25% 増の 7,844 件となり、堅調な成長モメンタムを見せている。

※ セグメント損失は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行った数値。

業績動向

「GMO おみせアプリ」導入店舗数推移



出所：決算説明資料より掲載

5. 財務状況

2021 年 12 月期第 1 四半期末の資産合計は前期末比 107 百万円増加の 11,170 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は関係会社預け金の減少 550 百万円などにより減少したものの、固定資産は工具、器具及び備品（純額）の増加 58 百万円、ソフトウェアの増加 182 百万円、投資有価証券の増加 29 百万円などにより増加した。負債は、流動負債で前受金の増加 105 百万円、預り金の増加 165 百万円、固定負債でリース債務の増加 20 百万円、繰延税金負債の増加 28 百万円などにより、全体で増加した。純資産合計は 128 百万円減少の 7,160 百万円となった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期 1Q	増減
流動資産	6,505	6,864	7,390	7,247	-142
（現金及び預金）	4,356	4,433	4,670	4,743	72
固定資産	2,618	3,089	3,672	3,923	250
資産合計	9,124	9,954	11,063	11,170	107
負債合計	3,291	3,519	3,774	4,010	235
純資産合計	5,832	6,434	7,288	7,160	-128
【安全性】					
自己資本比率	63.6%	64.6%	63.2%	61.6%	-1.6pt
【収益性】					
ROA（総資産経常利益率）	16.8%	15.6%	13.3%	-	-
ROE（自己資本利益率）	17.4%	17.6%	17.5%	-	-
売上高営業利益率	11.1%	11.0%	10.2%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 12 月期業績達成に向けて全ての事業で堅調に推移、 売上・各利益の第 1 四半期進捗率も良好

2020 年 12 月期の連結業績については、売上高で前期比 1.7% 増の 13,332 百万円、営業利益で同 5.7% 減の 1,357 百万円、EBITDA で同 0.2% 増の 2,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 9.1% 増の 1,170 百万円であった。また、2016 年 12 月期以降、売上高は CAGR3.0% で増加しており、EBITDA は同期間で CAGR5.8% 成長している。

1. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期の連結業績予想については、売上高は 14,229 百万円（前期比 6.7% 増）、営業利益は 1,008 百万円（同 25.7% 減）、経常利益は 1,050 百万円（同 24.7% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益は 775 百万円（同 33.8% 減）とする期初計画を据え置いている。2021 年 12 月期第 1 四半期の進捗率については、売上高 24.0%、営業利益 30.6%、経常利益 27.9%、親会社株主に帰属する当期純利益 29.5% と計画通りに進捗していることから、通期達成が期待される。

2021 年 12 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/12 期 実績	21/12 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	13,332	14,229	896	6.7%
営業利益	1,357	1,008	-349	-25.7%
経常利益	1,394	1,050	-344	-24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,170	775	-395	-33.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

以下はセグメント別に見た場合の直近の業績進捗であるが、2020 年 12 月期のセグメント区分が (1) セキュリティ事業、(2) クラウドホスティング事業、(3) ソリューション事業であったのに対し、2021 年 12 月期からは (3) ソリューション事業の一部と (1) セキュリティ事業を統合して電子認証・印鑑事業、(2) クラウドホスティング事業はクラウドインフラ事業に改名、(3) ソリューション事業の残りの部分は DX 事業、とセグメント区分が変更されている点に注意が必要である。

今後の見通し

2. 電子認証・印鑑事業

足元では電子契約サービス「電子印鑑 GMO サイン」を注力商材として位置付け、経営資源を集中的に投下しシェア拡大を図っている。既述のとおり、トップライン成長の先行指標となる導入企業数と契約送信数は顕著な伸びを見せており、今後の増収シナリオは濃厚と弊社では見ている。2021 年 5 月 12 日に公式アプリの提供を開始していることなどからも、利用ユーザー数はさらに拡大するとみられる。今後は署名機能、通知機能、保管検索機能、マイナンバーカード連携といった機能拡充のほか、PR 動画の配信によるプロモーション強化も計画しており、機能面、認知度面で同サービスのプレゼンスはさらに高まると弊社では予想する。

加えて同社は、2021 年 1 月より地方自治体における業務のデジタル化を通じた行政サービスの利便性向上と働き方改革推進を目的とする「さよなら印鑑～1 億総デジタル化プロジェクト～」を主導している。新潟県三条市への「電子印鑑 GMO サイン」正式導入の実績を皮切りに、自治体での利用も増える見込みが強い。導入前の段階として実証実験の実施があるが、2021 年 5 月 14 日現在で 50 の自治体の実証実験に参加しており、導入数拡大に向けた準備が順調に進んでいると言えよう。

「電子印鑑 GMO サイン」は引き続き機能強化・サービス強化を図る方針であることから、今後も同社の成長を支える重要なプロダクトとなり、顧客基盤の拡大がキーになると弊社では見ている。

また、IoT におけるセキュリティリスクへの対策が課題となるなか、2021 年 5 月に電子証明書が格納されたセキュリティチップを活用し、ドローンの社会実装に向けた実証実験を開始した。ドローンだけでなく様々なデバイスで IoT が浸透し、拡大するなか、関連業界のすそ野の広い IoT 業界での市場拡大も成長に取り込む基盤ができつつある。

さらに、複数の ID を一元管理してセキュアな業務環境をつくるシングルサインオンサービス「トラストログイン byGMO」については、2021 年 4 月末時点での導入者数が 6,352 社となり、国内シングルサインオンサービスにおける導入企業数トップとなった。今後も、多くの企業で複数のクラウドサービス・テレワークの増加が見込まれる。情報セキュリティ・情報漏洩リスク対策の必要性が高まっているなかで、同サービスの需要拡大が見込まれていることから、引き続き事業拡大に向けて取り組むとしている。

3. クラウドインフラ事業

商材の選択と集中を行ったことで、第 1 四半期のクラウドインフラ事業は微減収となったものの、テレワーク需要拡大を追い風にエンドマーケットの拡大が見込まれ、マネージドクラウドサービス「CloudCREW」の売上は好調に推移している。今後は既存サービスのコスト最適化とともに、「CloudCREW」の販売強化やストックビジネス拡大を目的とした組織体制の強化を進めることで、ストック売上のさらなる拡大を図る。同事業は激しい競争環境にあるものの、ストックビジネスの色合いが濃いため安定収益源になり、電子認証・印鑑事業における投資資金の捻出においても貢献することが期待できると弊社では見ている。

4. DX 事業

DX 事業では電子認証・印鑑事業とクラウドインフラ事業で培ったノウハウを生かし、DX による業務効率化・高付加価値化を図ることで、企業の様々な課題解決を支援している。足元でトップラインの伸びに寄与しているのは「LINKDrive」と「Photon」である。「LINKDrive」については、ネクステージ、ホンダモーターサイクルジャパン、各地方自治体にサービス提供を開始するなど実績の積み上がりが顕著である。なお、同サービスは双日<2768>との合併事業として行っていたが、今後は同事業に同社グループとして注力するため、2021年4月に双日との間の合併事業を解消し、双日が保有するGMOモビリティクラウド(株)の株式を譲り受け、完全子会社化した。株式譲渡により双日と同社グループとの関係が完全になくなるわけではなく、改めて両社間で業務提携契約を締結し、「LINKDrive」システムの拡販を進めていく方針だ。

企業・店舗専用の集客支援アプリ「GMOおみせアプリ」においては、ホンダモーターサイクルジャパンの公式アプリ「HondaGO RIDE」の開発支援を行い提供開始するなど、企業のDX需要拡大を背景に大手顧客への導入が増加している。今後はノーコード型プラットフォームへのシフトや開発人員拡充による機能拡充、大型案件の獲得強化によるDX需要の取り込みなどの施策を計画している。サービスの訴求力アップと大型案件の獲得を通じて、より売上インパクトの大きなサービスになることが期待できると弊社では考える。

自治体向けサービスについては、自治体発行商品券をデジタル化する「モバイル商品券プラットフォーム byGMO」を2021年8月から提供開始する予定である。自治体の業務効率化に貢献するほか、新型コロナウイルス感染拡大(以下、コロナ禍)により地域経済活性化の必要性が重要視されており、「プレミアム付商品券」は地域における消費の喚起・下支えするものとして、今後の市場拡大が見込まれる。

■ 中長期の成長戦略

好調なマクロマーケットを追い風に、 電子署名・認証サービスのポジショニングを強化

1. 市場動向

電子契約サービスの市場規模は年々拡大しており、マクロマーケットとして好調である。日本国内における電子署名の採用企業は大企業が中心であるものの、中小企業での導入・検討も進んでおり、コロナ禍により中小企業のデジタル化をトップダウンで進める企業が増えたことも経営環境の追い風になっている。グローバルで見た場合の電子署名の市場環境も同様に良好である。

同社の電子認証・印鑑事業にシングルサインオンサービス「トラストログイン byGMO」があるが、これに関連するエンドマーケットであるテレワーク市場も安定成長推移が想定される。テレワークは社員間のコミュニケーションの支障や社員のメンタルヘルスなどの課題をもたらすとの見方があり、急拡大の継続は見込みづらいものの、経費節減効果や三密が回避できるといったメリットから、成長は長期的に続くと思われ、弊社では予想している。

中長期の成長戦略

また、情報セキュリティ市場についても、今後安定的かつ高い成長が期待できると弊社では見ている。足元では、SaaS 型セキュリティソフトウェアを中心に顕著に伸びている。コロナ禍以降、テレワークの普及に伴って後押しされた点もあるが、政府のデジタル化推進を背景に企業側でも DX を進め、オンプレミスの IT 環境はクラウド環境への移行が加速するだろう。また、EU 一般データ保護規則 (GDPR) や個人情報保護法といった情報ガバナンスやコンプライアンス対応強化の潮流が強まるなか、サイバー攻撃への対策としてセキュリティ関連サービス自体の需要も増大する見通しが強いと弊社では考える。

加えて、DX 市場も今後大きな成長が見込まれており、特に製造業や金融業、情報通信業での DX 推進が今後活発になるとされている。これらの領域は国内の大手 IT ベンダーが注力しており、政府もデジタル庁設置などの取り組み強化を打ち出した。また、コロナ禍をきっかけとした DX 普及は海外でも同様の傾向にある。DX 投資については、非接触・テレワークへの投資が必要との認識を企業は持っており、今後も長期的な成長が見られると弊社では予想する。

ドラッグストアやスーパーでは電子商取引 (EC) の投資を進めることで売上を拡大している企業もある一方で、観光や宿泊、旅行業を含むサービス業や、鉄道・航空など人の移動を伴う業種は DX 投資の勢いが削がれている面もあるので、業種間の DX 格差を埋めるのが今後の課題となるだろう。製造業では、デジタル技術でサプライチェーンを最適化するための投資が加速する可能性がある。いずれにせよ、同社にとっては、エンドマーケットの中長期的な拡大が見込まれるなかで好調な業績を狙いやすい環境にあると推察される。

2. 電子認証・印鑑事業の動向・成長戦略

「電子印鑑 GMO サイン」の導入企業数は 185,832 社 (2021 年 12 月期第 1 四半期末時点) と国内トップのシェアを誇っており、2021 年 5 月には電子契約サービスを提供する公式アプリを App store と Google play にて提供開始している。今後は民間企業のみならず、官公庁などのハンコ文化が今まで色濃かったセクターにデジタル認証プロジェクトとして食い込んでいく方針だ。具体的な自治体としては東京都、福岡市、福井市、米子市など日本全国広範をカバーしているものの、公共機関や政府案件の獲得による売上拡大が課題である。

顧客基盤については、GMO インターネットグループの顧客基盤を利用してグループ内でのシナジーを強化するとともに、プロモーションも加速させていく。グループ全体の顧客網を活用したクロスセルを通じ、よりトップラインの成長ペースが早まると弊社では見ている。

また、グローバル展開施策については、ブラジルの事業会社をグループ化しており、まずは南米事業を加速 (SSL シェアは 68%) させ、M&A 戦略次第によってはさらなるグローバル展開を見込んでいるようだ。海外展開については、競争はあるものの、足元では新規の顧客を競合他社が各々獲得している状況で激しい「奪い合い」は見られず、ブルーオーシャンの色合いが濃い。こうした状況を背景に、今後も海外での売上は順調に増加する可能性が強いと弊社では考える。

3. クラウドインフラ事業の成長戦略

クラウドインフラ事業の今後の事業の方針としては、「Clowdcrew」のプラットフォームを活用しつつ、ストック売上の拡大とプロモーション加速により顧客基盤を強化する戦略である。

4. DX 事業の成長戦略

同社の Web ソリューション O2O に関しては、ホンダモーターサイクルジャパンへの導入実績もあり、「GMO おみせアプリ」の 2021 年 12 月期第 1 四半期末時点の導入店舗数は 7,844 件になっている。民間企業のみならず地方自治体への営業も行っていることから、同事業の成長戦略は民間・官公庁の区別なく顧客基盤を開拓していくことにあるだろう。今後は機能拡充、DX 需要の取り込み、LINE や GMO インターネットグループ内での協業強化を行うなどの施策を打ち出している。

5. 今後の市場戦略

今後の市場展開としては、「電子印鑑 GMO サイン」をはじめとする電子契約サービスについては導入企業数及び契約送信数は引き続き好調に推移していることから、今後のさらなる成長に向け投資を拡大する考えである。また、コロナ禍によるテレワークの推進により引き続き拡大が見込まれるクラウド市場においては、マネージドクラウドサービスの販売も継続して増加する見込みである。

上記の経営環境を鑑み、同社は経営資源を電子契約サービス、クラウドサービスや O2O サービス、IDaaS などの成長市場へ振り向けることでさらなる成長を企図している。DX 市場の拡大も見込まれるなかで企業のデジタル化のニーズをどの程度取り込めるかが、トップライン拡大のポイントになると弊社では考える。

■ 株主還元策

配当性向 50% を目安とした配当が基本方針、 株主優待では自社サービスのキャッシュバックを提供

同社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題と考え、配当性向を親会社株主に帰属する当期純利益の 50% を目安に業績連動型の配当を行うことを基本方針としている。2020 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 50.81 円、配当性向は 50.0% となった。また、2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 33.64 円、配当性向は 50.0% を予想している。

また、株主優待では、同社グループが提供する各種サービスの利用料、GMO クリック証券（株）における買付手数料、売買手数料のキャッシュバックを提供している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp