

|| 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 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月1日(月)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

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

目次

1. ストラテジット社M&Aの概要	01
2. 本件M&Aの解釈	01
■ 要約	03
1. 2025年12月期の業績概要	03
2. 2026年12月期の業績見通し	03
3. 中長期の成長戦略	04
■ 会社概要	05
1. 会社概要	05
2. 沿革	06
3. 事業内容	07
4. 競争優位の源泉	10
■ 業績動向	11
1. 2025年12月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別の見通し	14
3. 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	17
● 株主還元策	17

ストラテジット社の買収によりAPI連携のMCPプラットフォームを獲得 AIエージェント時代の次世代型サービスへの進化を加速する

1. ストラテジット社M&Aの概要

GMOグローバルサイン・ホールディングス<3788> (以下「同社」という) は、2026年4月30日付けでAPIコネクタ付きMCP構築プラットフォームを展開する(株)ストラテジット(現 GMO AIコネクト(株))。以下、「対象会社」) を子会社化した。取得後の議決権比率は96.44%、第三者割当増資引受後は97.24%となる予定であり、総投資額は564百万円となる見込みである。

対象会社は、生成AIやSaaS、オンプレミス環境を横断接続するデータ連携プラットフォーム「JOINT」を展開している。このサービスの特徴は、既存のSaaS群を変更することなく、ノーコードでAIと社内システムを接続可能にする点にある。これは、いわゆる「AI導入」ではなく、「既存業務システム群をAIエージェント化するための基盤レイヤー」を提供するものである。

翻って、同社は中期戦略「Next2040」において、「AI」と「インターネットセキュリティ」を重点領域に位置付けている。今回のM&Aは、単なる新規事業参入ではなく、同社が既に強みを持つ電子契約「GMOサイン」およびID管理「GMOトラスト・ログイン」を、AIエージェント時代に適応した“業務インフラ”へ進化させるための戦略的投資と位置付けられる。特に重要なのは、「認証」「契約」「データ連携」という企業業務の基幹機能を横断的に統合できる点である。例えば、GMOトラスト・ログインによる認証、GMOサインによる契約、JOINTによる各種SaaS・ERP・生成AI接続を組み合わせることで、企業の業務フロー全体をAIベースで自動化する基盤構築が可能になる。

加えて、本件は単なる新規顧客獲得だけではなく、既存顧客基盤に対するクロスセル・アップセル余地の拡大という意味合いも強い。電子契約単体、ID管理単体ではなく、企業業務インフラ全体へサービス提供領域を広げることで、顧客接点の深度を大きく引き上げる構造となっている。

2. 本件M&Aの解釈

本件M&Aを戦略的視点で見ると、「エコシステム型ロックイン戦略」のM&Aと捉えることができる。これは、単一製品の性能で顧客を囲い込むのではなく、複数のサービスや認証基盤を相互接続して“業務エコシステム”そのものを形成し、顧客のスイッチングコストを構造的に高める戦略である。同社の強みである電子契約「GMOサイン」やID管理「GMOトラスト・ログイン」という“信頼インフラ”に、対象会社のデータ連携基盤「JOINT」を統合することで、企業業務全体をAIベースで自動化する盤石な制御基盤が誕生する。これにより同社は、「単なる電子契約ベンダー」から、企業のバックオフィス全体を掌握する「AI業務基盤プレイヤー」へとドラスティックな進化を遂げることになる。本件によってもたらされる具体的な「顧客の囲い込み(ロックイン)のメカニズム」および「業績への経営インパクト」については、以下の2つの側面から期待が高まっている。

GMOグローバルサイン・ホールディングス
3788 東証プライム市場

2026年6月1日(月)
https://www.gmogshd.com/ir

本件M&Aによって期待される効果は2つある。第一に、スイッチングコストの構造的上昇である。電子契約単体であれば、他社サービスへの切替余地は比較的大きい。しかし、認証、契約、ERP、SaaS、生成AI、自動ワークフローまでが一体化すると、単一機能のみを切り離して他社へ移行することは極めて難しくなる。特に、企業ごとに構築されたデータ連携の再設計コスト、業務フロー変更コスト、認証・権限管理の再構築コスト、運用定着後の切替コストなどが複合的に発生することで、顧客側の離脱コストは大きく上昇すると考えられる。

第二に期待される効果が経営インパクトである。まず、既存顧客に対する防衛力が高まり、解約率低下につながる可能性がある。また、電子契約、認証、AIワークフロー、データ連携を横断提案できるようになることで、クロスセルやアップセルの余地が広がり、顧客単価の上昇も期待される。

こうした効果を具現化することで、同社が単なる電子契約サービス企業ではなく、「AIを企業業務へ実装する接続基盤」を提供する企業へとポジションを進化することが期待できる。今後は、解約率低下や顧客単価上昇、アップセルやクロスセルの拡大といった形で、どのように同社の業績へ具体的に反映されていくのか注目される。特に、AI業務基盤プレイヤーとしてのポジション確立が、中長期的な企業価値向上へどのようにつながっていくのか、その進捗を見守りたい。

本件M&Aの概要とアナリスト解釈

本件M&Aの概要

GMOグローバルサインHDが、ストラテジット社を子会社化。
AIエージェント時代に対応した企業向け業務インフラの進化を加速。

M&Aの要点

- 対象会社:** 株式会社ストラテジット
APIコネクタ付きMCP構築プラットフォーム「JOINT」を提供
- 取得状況:** 議決権比率: 96.44% (取得後) 97.24% (第三者割当増資引受後)
- 総投資額:** 564百万円
株式取得価額434百万円 + 第三者割当増資130百万円
- 株式取得実行日:** 2026年4月30日

戦略的意義

認証・契約・データ連携を統合し、AIエージェント時代の次世代型業務インフラへ

業務フロー全体をAIで自動化する基盤を提供
既存顧客へのクロスセル・アップセル拡大を実現

出所: フィスコ作成

アナリスト解釈

エコシステム型ロックイン戦略のM&A

相補的なサービスを統合し、業務エコシステムを構築することで、顧客のスイッチングコストを構造的に高める戦略的なM&A。

スイッチングコストが高まる要因

- データ連携の再構築コスト
- 業務フローの変更コスト
- 認証・権限の再設計コスト
- 運用・定着の切替コスト
- 複合サービスの代替困難性

期待される経営インパクト

- 既存顧客の防衛力向上 (解約率の低下)
- クロスセル拡大 (顧客単価の上昇)
- アップセル強化 (提供価値の拡大)
- 収益の継続的成長と収益性向上

持続的な競争優位性の強化と企業価値向上に貢献

■ 要約

2026年12月期も過去最高業績更新を見通す

GMOグローバルサイン・ホールディングス<3788>は、総合インターネットサービスを提供しており、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などを手掛けている。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事業からなる。

1. 2025年12月期の業績概要

同社の2025年12月期は売上高20,670百万円(前期比7.9%増)、営業利益1,475百万円(同18.3%増)で過去最高を更新し、経常利益1,435百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,005百万円とも通期予想を上回った。電子認証・印鑑事業が売上高13,016百万円、営業利益1,343百万円とけん引し、重点商材のGMOサインは売上高1,997百万円(同31.3%増)、第4四半期のARR1,983百万円(前年同期比24.4%増)へ伸長してストック基盤を拡大した。GMOトラスト・ログインも前期比33.3%増と成長し、通期で黒字化した。クラウドインフラ事業は売上高7,279百万円、営業利益194百万円で、特にCloudCREWが2,986百万円(前期比37.4%増)と伸長して増益に寄与した。DX事業は売上高919百万円で営業損失89百万円となったが、ストック型への転換を進め、第4四半期のhakarui.aiの登録メーター数は82,347台(前年同期比18.2%増)へ増加した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期業績は売上高22,286百万円(前期比7.8%増)、営業利益1,622百万円(同10.0%増)、経常利益1,589百万円(同10.7%増)を見込み、増収増益基調を維持する。同社は電子認証を基盤とする「信頼の基盤」と、拡大するクラウド市場を捉える「成長のエンジン」を軸に、収益向上と領域拡大を同時に進める。電子認証・印鑑事業は証明書ライフサイクル管理サービスを中核にVMC拡販も強化し、売上高14,353百万円、営業利益1,612百万円を予想する。GMOトラスト・ログインは収益化局面でCIAMへ参入し、SaaS管理機能で単価向上を図る。GMOサインは収益化フェーズへと転じ、医療・建築など高セキュリティ領域の深耕と自治体導入ネットワークを生かした展開を進める。クラウドインフラ事業は売上高7,482百万円で増収を予想する。一方で、VMwareライセンスの価格上昇等に伴う一部サービスの統廃合とネットワークエンジンPhotonの契約形態変更により営業利益は0百万円と一時減益を見込むが、人材をCloudCREWへ集中して2027年以降の成長を狙う。DX事業は売上高1,046百万円、営業損失48百万円となりストック型への転換効果により赤字縮小を見込む。

要約

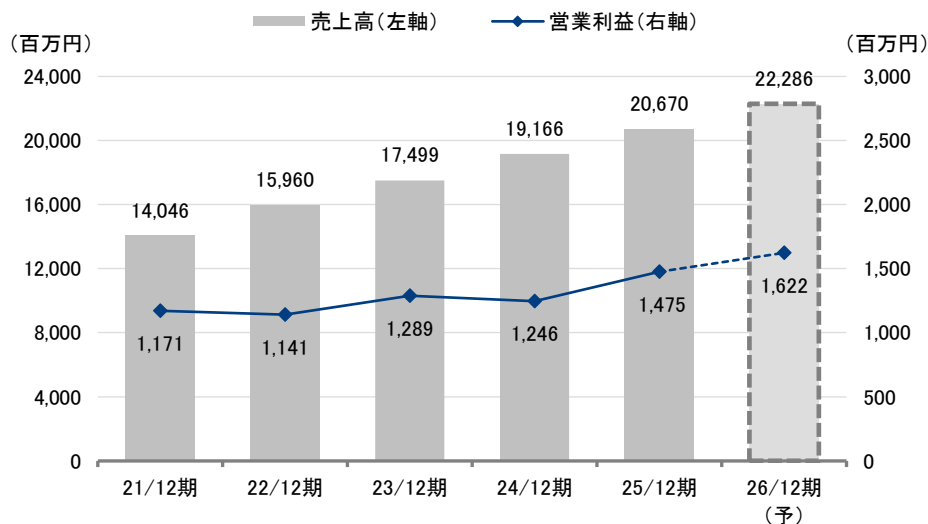
3. 中長期の成長戦略

同社は中長期の数値目標を開示していないが、2022年12月期から2026年12月期までの5ヶ年を「長期的な企業価値向上のための土台構築期」と位置づけ、経営方針を示している。事業領域は電子認証・印鑑、クラウドインフラ、DXの3分野に区分し、電子認証・印鑑を重点成長分野として資源を集中し、ストック型サービス基盤の強化とグローバル拠点の成長を図る。クラウドインフラは持続成長分野として、マネージドサービス拡大や既存顧客の深耕、業務効率化を通じた安定収益と利益創出を狙う。DXは次期成長分野として研究開発を進め、新規領域の創出を目指す。人財を成長の源泉と捉え、自律型人財が育つ風土づくりや制度・環境整備を進め、環境・社会課題にも取り組む。長期目標としては、2035年に売上高1,000億円を掲げる。現行事業の積み上げに加え、新規事業とM&Aで補完し、2040年には電子認証関連サービスで世界一を目指す。収益力向上では、GMOサインのプラン改定により高セキュリティ領域の単価向上を進め、自治体導入ネットワークを生かしたエコシステムを拡大する。GMOトラスト・ログインはSaaS管理へ領域を広げ、CIAM参入で顧客基盤を拡大する。CloudCREWは認定取得をテコに新規獲得と人材投資を強化する。領域拡大では海外販売を強化し、VMCの拡大を進めるほか、PQCやC2PAなど次世代技術への先行投資を継続する。

Key Points

- ・電子認証局をベースとしたストック型ビジネスとグローバル展開等によりスイッチングコストの高い模倣困難な競争優位性を持つ
- ・2025年12月期は過去最高売上を達成するとともに増配を決定
- ・VMC（企業ロゴ所有証明書）やeシール（電子文書発行元証明書）などの新商材の受注、ローンチしたほか、「PQC（耐量子計算機暗号）」を採用したテスト用電子証明書発行を開始するなど将来の環境変化に向けた戦略的な動きを加速

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

デジタル化社会を支える セキュリティ分野のグローバルトップ・ブランド企業

1. 会社概要

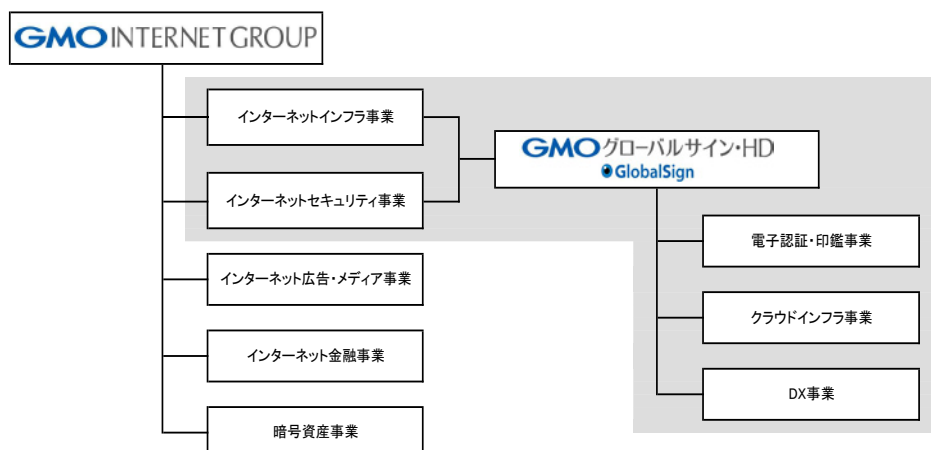
同社は総合インターネットサービスを提供しており、セキュリティサービスの開発、販売、クラウド・ホスティングサービスの開発・運用・販売、インターネット関連ソリューションサービスを手掛けている。経営理念「コトをITで変えていく。」の下、ITの力で身近な出来事を便利で豊かに変え、笑顔あふれる社会を広げることを目指している。

世界トップ4の電子認証局を運営し、22のストック型ビジネスを展開、さらに、230を超える国と地域でサービス導入実績のあるインターネットセキュリティ分野のグローバルトップ企業である。国内外15社の連結子会社を中心に事業を展開している。

主力事業は「電子認証・印鑑事業」「クラウドインフラ事業」「DX事業」の3分野である。これらの事業は、社会のデジタル化の進展に伴い、企業や行政のインターネット利用を支える基盤的な役割を担っている。信頼性・安全性・効率性を確保することで、顧客の成長を幅広く支援している。

また、同社はGMOインターネットグループ<9449>の主要グループ会社の1つであり、グループにおけるインターネットインフラ事業及びインターネットセキュリティ事業の中核を担っている。

GMOインターネットグループ：事業ストラクチャー



出所：GMOインターネットグループホームページ及び同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

2. 沿革

同社は1993年の創業以来、大きく5つのステージに分けて発展してきた。

(1) 創業期(1993年～2000年)

1993年に(有)アイルを設立し、ホスティング事業を開始した。その後、株式会社化やラピッドサイト(株)設立などを経て、ホスティング・ドメイン関連サービスを拡充した。1999年には電子認証事業にも参入し、2000年にはJASDAQ上場を果たすなど、インターネット黎明期に基盤を固めた時期である。

(2) GMOグループ入りと事業拡張期(2001年～2005年)

2001年にグローバルメディアオンライン(株)(現・GMOインターネットグループ(株))と資本提携し、グループの一員として事業領域を広げた。2003年には日本ジオトラスト(株)を設立し電子認証事業を本格化、商号をGMOホスティングアンドテクノロジーズ(株)に変更した。2005年には複数社の吸収合併や子会社化によりホスティング事業を強化し、同年12月に東京証券取引所マザーズへの上場を果たすなど、拡張と上場を通じて事業基盤を強化した時期である。

(3) グローバル展開とセキュリティ強化期(2006年～2010年)

2006年以降は海外企業の買収や子会社化を通じてグローバル展開を加速した。英国やベルギーにおける認証機関の買収、韓国企業との合併設立などにより、海外市場での存在感を拡大した。2007年にはグローバルサイン(株)に商号変更し、電子認証ブランド「GlobalSign」の基盤を強化した。さらに2008～2010年にはアジア各国で現地法人を設立し、国際的なサービス展開を確立した時期である。

(4) クラウド事業拡大とグループ内再編期(2011年～2016年)

2011年にGMOクラウド(株)に商号変更し、クラウド事業へのシフトを明確化した。国内外で複数の子会社設立やM&Aを通じ、クラウド、ホスティング、電子認証事業を拡大した。また、2014年には東証一部に市場変更し、資本市場でのプレゼンスを高めた。2015年には一部子会社を吸収合併・株式譲渡するなど、グループ再編を通じて効率的な事業体制を構築した。

(5) デジタル社会対応と新規事業展開期(2017年～現在)

2017年以降はIoTや新たなセキュリティ領域にも注力した。2017年に子会社を追加取得、2019年以降は電子印鑑「GMOサイン」やeKYCなどの新サービスを展開した。2020年には「GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社」に商号変更し、ブランドを統一した。2022年には東証プライム市場に移行し、持続的成長を目指す体制を整えた。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1993年12月	(有)アイルを設立(通信関連コンサルティングを目的に創業)
1996年 5月	ホスティング事業を開始
1997年 5月	株式会社化し商号を(株)アイルへ変更
1997年 7月	米国にWEBKEEPERS, INC.を設立
1997年10月	ラピッドサイト(株)を設立
2001年 5月	グローバルメディアオンライン(株)(現 GMOインターネットグループ(株))と資本提携
2002年 7月	ラピッドサイト(株)と合併(事業合理化)
2003年 4月	電子認証事業参入に向け日本ジオトラスト(株)(現 GMOグローバルサイン(株))を設立
2003年 5月	商号をGMOホスティングアンドテクノロジーズ(株)へ変更
2005年 9月	商号をGMOホスティング&セキュリティ(株)へ変更
2005年12月	東京証券取引所マザーズに上場
2006年 8月	電子認証事業で海外認証関連会社を子会社化(GlobalSign系の体制強化)
2007年 2月	認証関連子会社の商号をGlobalSign Ltd.(現 GMO GlobalSign Ltd.)へ変更(GlobalSignブランドの明確化)
2007年 7月	米国にGlobalSign, Inc.を設立(海外展開の基盤整備)
2010年 2月	シンガポールにGMO GlobalSign Pte. Ltd.を設立(アジア展開)
2011年 4月	商号をGMOクラウド(株)へ変更(クラウド事業へのシフトを明確化)
2014年10月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2015年 7月	グループ内の主要子会社を当社へ吸収合併(事業体制の再編)
2020年 9月	商号をGMOグローバルサイン・ホールディングス(株)へ変更(持株会社体制・ブランド統一)
2022年 4月	市場区分見直しにより東証プライム市場へ移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社は、電子認証・印鑑事業、クラウドインフラ事業、DX事業の3領域を中心に事業を展開している。社会のデジタル化や企業活動のオンラインシフトが加速するなかで、安全性・信頼性を担保する認証サービス、基盤となるクラウドインフラ、そして顧客企業の業務効率化や新たな付加価値創出を支援するDXサービスを一体で提供している。近時「SaaS is Dead」といった議論がなされているが、同社が担うのは個別アプリケーションの優劣を超えたデジタル社会の前提条件である「信頼のインフラ」である。同社の事業は、世界規模で運用される認証基盤を中核に、オンライン取引や行政・金融を含む幅広い領域で不可欠なセキュリティを提供している点に特徴がある。

会社概要

事業領域及びサービス概要

事業領域	事業	事業概要	サービス
インターネットの 安全を支える	電子認証・印鑑事業	電子認証により、通信・取引を守る ID管理により、利用者の入り口を守る	<ul style="list-style-type: none"> ・ GlobalSign SSLサーバ証明書 ・ 電子印鑑GMOサイン ・ GMOトラスト・ログイン ・ GMO顔認証eKYC ・ コードサインング証明書 ・ クライアント証明書 ・ 文書署名用証明書 ・ マイナンバー本人確認サービス
	クラウドインフラ事業	安全なクラウド基盤の提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ CloudCREW byGMO ・ ALTUS byGMO ・ iCLUSTA+ byGMO ・ クラウドVPS byGMO ・ GMO Cloud専用サーバー ・ GMOクラウド Private ・ WADAX byGMO
企業のクラウド利用を 支える・便利にする	DX事業	IoT関連、OSOアプリ、ネットワークエンジン	<ul style="list-style-type: none"> ・ GMOおみせアプリ ・ モバイル商品券プラットフォーム byGMO ・ GMOデジタルPay ・ hakaru.ai byGMO ・ GMOらくらくホームページ制作

出所：決算説明資料、ホームページよりフィスコ作成

(1) 電子認証・印鑑事業

電子認証・印鑑事業は、電子認証局の運営を基盤に、インターネット上の通信や手続における真正性と安全性を担保するサービス群で構成される。具体的には、ウェブ通信の暗号化に用いられるSSLサーバ証明書の提供、電子契約(電子署名)による契約・承認プロセスのデジタル化、ならびにクラウド型ID管理による認証強化・アクセス統制を中心領域とする。

SSL領域では、オンライン審査により発行までのリードタイム短縮を志向したクイック認証SSLを提供し、ウェブサイト運営者が暗号化通信を導入しやすい設計としている。電子契約領域では、電子データに電子証明書で電子署名することにより、書面契約と同様の証拠力を確保しつつ、締結から管理までをクラウド上で完結させる電子印鑑GMOサインを提供する。ID管理領域では、ユーザーのID管理、アクセスコントロール、シングルサインオンを実現するクラウド型IDマネジメントサービスとしてGMOトラスト・ログインを展開する。

周辺領域として、電子認証サービスのノウハウを生かしたオンライン本人確認サービスであるGMO顔認証eKYCを提供するほか、IoTの普及で増加する接続機器の認証・鍵管理ニーズに対応するサービスとしてマネージドPKI IoT byGMOを提供し、認証局機能の提供に加えて運用面の支援も想定している。

会社概要

(2) クラウドインフラ事業

クラウドインフラ事業は、企業のウェブ活用に必要なサーバ・クラウド基盤の提供と運用支援を担う。サービスはGMOクラウドブランドを軸に、用途や規模に応じたクラウド基盤とホスティングを用意し、顧客のシステム運用負担の軽減と安定稼働の確保を支援する。

基盤サービスとして、国産IaaS型クラウドのALTUS byGMO、専有型の基盤構成を想定したGMOクラウドPrivate、仮想サーバとしてのクラウドVPS byGMO、レンタルサーバのiCLUSTA+ byGMO及びWADAX byGMO、専用ホスティングとしてのGMO Cloud 専用サーバー等を提供する。加えて、クラウド活用の高度化に伴う設計・構築・監視・運用のニーズに対し、AWSの導入支援から運用までを支援対象とするCloudCREW byGMOを展開する。

セキュリティ及び運用周辺では、Webサイトやアプリケーションのリスク検知と対処を想定したSiteLock、Webサイトデータやデータベースのバックアップと監視を行うtorocca! byGMO、外部公開サーバへの攻撃を遮断するクラウド型IPS+WAFの攻撃遮断くんを提供し、インフラ運用における事故・攻撃リスクの低減を図る。

(3) DX事業

DX事業は、デジタル技術を活用して企業の業務効率化と高付加価値化を支援する領域である。クラウド・ホスティングで培った基盤を背景に、現場業務のデータ化・自動化、店舗販促のデジタル化、地域・組織内の決済や商品券の電子化、ウェブ集客支援など、用途別のサービスを展開している。

hakaru.ai byGMOは、スマートフォンでメーターを撮影し、AIで数値を読み取って集計・台帳記録まで行うサービスである。古いアナログメーターにも対応し、製造工場や不動産管理等の点検業務の効率化やデータ化を支援する。

GMOおみせアプリは、ポイントカード、会員証、クーポン等の店舗販促ツールを電子化するアプリ制作サービスで、カード発行コストの削減、業務効率化、顧客の利便性や満足度の向上を狙う。モバイル商品券プラットフォーム byGMOは、自治体等が紙で発行する商品券を電子化し、消費者がスマートフォンで利用できるデジタル商品券として提供するサービスである。チャージ式電子マネーとして運用し、導入・運用にかかるコストと業務負担の軽減を通じて、地域経済とコミュニティの活性化を支援する位置付けである。GMOデジタルPayは、ハウス電子マネーや企業が発行する紙の商品券等の電子化を支援するオンラインサービスであり、発行・運用業務の効率化と利用者の利便性の向上を狙う。

GMOらくらくホームページ制作は、Webサイト構築、ECサイト構築、Webマーケティング・集客支援を通じて、企業とエンドユーザーの関係構築を支援するサービスである。おみせポケットは、会員証・スタンプ・クーポン等を電子化できる販促・集客アプリとして提供され、LINEミニアプリとの連携も可能としている。

会社概要

4. 競争優位の源泉

同社の競争優位の源泉は以下のようなビジネスモデルの特徴から生まれている。電子認証事業を中核に据えつつ、継続的なストック収益と高い拡張性を両立している。

(1) 長期的成長を支えるストック型事業

同社は電子証明書の発行・更新という「継続利用型」のサービスを基盤としており、更新周期が定期的に発生することから安定的かつ予見可能性の高い収益構造を確立している。

特に、電子証明書は法的効力やセキュリティ基盤として不可欠なインフラ要素であり、顧客企業にとっては解約や他社への切り替えが容易ではない。

この「スイッチングコストの高さ」により、長期的な顧客関係を前提とした強固なストック型事業を展開している点に特徴がある。

(2) 電子認証を核としたプロダクト展開

さらに、同社のビジネスモデルは、電子認証を起点としつつ周辺領域にサービスを拡張する「クロスセル型」の展開を志向している。電子証明書の発行で獲得した顧客基盤に対し、電子契約サービス「電子印鑑GMOサイン」や電子印章「eシール」などを提供し、取引の真正性や利便性を包括的に支えることで、顧客当たり売上高の増加を実現している。この水平展開により、単一プロダクトに依存せず、多様なサービスラインを組み合わせたエコシステム型ビジネスモデルを構築している。また、複数プロダクトによるクロスセルのみならず、単一プロダクトの同一顧客内における横展開も容易である。同社の顧客は大企業が多いため、取引相手は顧客の一事業部に過ぎないケースも多い。そうした場合、同一プロダクトをより容易にほかの事業部に展開することも可能である。

(3) 世界規模で展開する電子認証事業拠点網と長年の実績

加えて、同社はグローバルに事業を展開しており、特に欧州・米国・アジアといった主要地域に拠点を有している。電子認証は国際規格や各国法制度との整合性が求められる領域であり、多国籍企業にとってはグローバルに統一された信頼基盤の提供が不可欠である。同社は世界規模でのサービス提供体制を整備することで、顧客の国際展開を支える戦略的パートナーとしての地位を確立している。同社が電子認証事業に参入してきた2000年ごろの競合ブランドは10社程度あったが、現在は4社に限られる。なかでも約30年間、同じブランドで電子認証事業を行っているのは同社のみである。

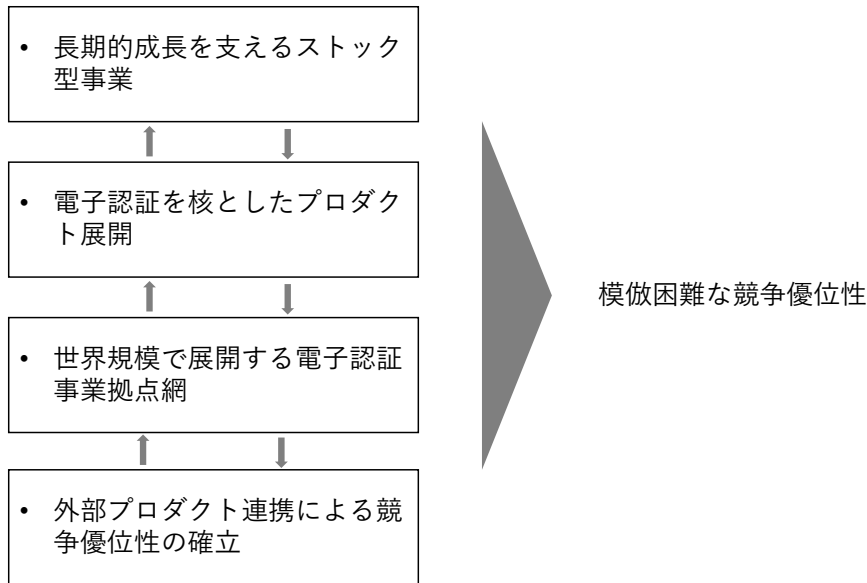
(4) 外部プロダクト連携による競争優位性の確立

同社のビジネスは8,000以上のSaaSと連携しているログイン認証強化サービス「GMOトラスト・ログイン」に代表されるように、無数の外部プロダクトとの連携によって成り立っている。このことは、外部プロダクトユーザーからの流入やスイッチングコストの高さにつながり益々他社の参入余地を少なくしている。

こうした同社のビジネスモデルの特徴は、他社には模倣困難な競争優位性を生み出している。

会社概要

ビジネスモデルの特徴と競争優位性



出所：同社取材によりフィスコ作成

業績動向

2025年12月期は過去最高業績を更新、 売上・利益ともに予想を上回る

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期は売上高20,670百万円（前期比7.9%増）、営業利益1,475百万円（前期比18.3%増）で過去最高実績を更新し、経常利益は1,435百万円（前期比10.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,005百万円（前期比17.6%増）とも予想を上回った。

重点商材である電子印鑑GMOサインは前期比31.3%増、GMOトラスト・ログインは前期比33.3%増と高成長を維持し、両サービスともに通期での黒字化を達成した。第4四半期の連結売上高は5,562百万円（前年同期比9.2%増）、営業利益は491百万円（前年同期比14.0%増）となった。

業績動向

2025年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		
	実績	予想	実績	前期比	予想比
売上高	19,166	20,397	20,670	7.9%	1.3%
営業利益	1,246	1,434	1,475	18.3%	2.8%
経常利益	1,297	1,422	1,435	10.6%	0.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	854	880	1,005	17.6%	14.2%
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	2,037	-	2,236	9.8%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

(1) 電子認証・印鑑事業

電子認証・印鑑事業は売上高13,016百万円(前期比7.4%増)、営業利益1,343百万円(前期比16.7%増)となり、全体の成長をけん引した。

電子認証事業は、日本・北米を中心に好調で、前期減収だった欧州市場も回復に転じた。第4四半期の売上高は2,725百万円(前年同期比2.7%増)となった。グローバルでの開発拠点最適化により、従来イギリスと日本中心だった開発を段階的にインドへ移管し、コスト効率を改善している。

GMOトラスト・ログインは第4四半期の売上高が156百万円(前年同期比34.2%増)、通期では前期比33.3%増となり、営業黒字化を達成した。メールワンタイムパスワードやパスワード漏えい検知といった機能拡充によるセキュリティ強化、あんしんサポートによる顧客単価向上が寄与した。第4四半期の有料ID数は前年同期比26.9%増と順調に増加している。

電子印鑑GMOサインは、第4四半期の売上高が561百万円(前年同期比17.5%増)、通期売上高は1,997百万円(前期比31.3%増)となった。第4四半期のARR※は1,983百万円(前年同期比24.4%増)と高成長を継続し、ストック収益基盤を拡大している。2025年のプラン改定により、オプションを統合した分かりやすいプランと単月契約を設定し、平均顧客単価が向上している。契約送信件数は第4四半期に564万件(前年同期比20.8%増)、累計5,000万件を突破した。国内上場企業の約80%が利用し、自治体導入も208件(2026年1月末時点)に達している。

※ Annual Recurring Revenue の略称。各四半期の平均売上(一時収益を含まない)を12倍して算出。

(2) クラウドインフラ事業

クラウドインフラ事業は売上高7,279百万円(前期比9.7%増)、営業利益194百万円(前期比25.7%増)となり、増収増益を達成した。第4四半期は売上高2,015百万円(前年同期比15.8%増)となった。

マネージドクラウドサービスCloudCREW byGMOは、通期売上高は2,986百万円(前期比37.4%増)、第4四半期は942百万円(前年同期比41.3%増)と強い成長モメンタムを維持した。高利益率のマネージドサービス比率の拡大により収益性が向上している。

業績動向

CloudCREWは、AWS、Google Cloud、さくらインターネットなどのクラウドサービスに対し、導入から24時間体制での運用、セキュリティ確保、料金最適化を包括的に支援するサービスであり、高い利益率を実現している。AWSからの紹介案件やGMOサイバーセキュリティbyイエアエ経由の大型案件受注が増加し、グループシナジー効果が十分に発揮されている。

(3) DX事業

DX事業は売上高919百万円(前期比2.7%減)、営業損失89百万円となった。ウェブサイト作成管理サービスにおける納品スキーム変更が売上減少の主因だが、これはストック型への構造改革に伴うものである。

過去5年間でショット売りモデルから月次課金のストック型サービスへと構造改革を進めてきた結果、ストック型の比率が拡大し、安定収益基盤が確立されつつある。haku.ai byGMOは第4四半期の登録メーター数が82,347台(前年同期比18.2%増)と順調に増加した。GMOデジタルPayは、政府の物価高騰対策交付金の対象事業となったことで受注が増加している。

セグメント別業績の状況

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	19,166	100.0%	20,670	100.0%	7.9%
電子認証・印鑑事業	12,120	63.2%	13,016	63.0%	7.4%
クラウドインフラ事業	6,634	34.6%	7,279	35.2%	9.7%
DX事業	944	4.9%	919	4.4%	-2.7%
調整額	-533	-	-543	-	-
営業利益	1,246	100.0%	1,475	100.0%	18.3%
電子認証・印鑑事業	1,151	92.4%	1,343	91.1%	16.7%
クラウドインフラ事業	154	12.4%	194	13.2%	25.7%
DX事業	-72	-	-89	-	-
調整額	13	-	26	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2035年には売上高1,000億円を目指す

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期業績は、売上高22,286百万円(前期比7.8%増)、営業利益1,622百万円(同10.0%増)、経常利益1,589百万円(同10.7%増)を見込み、増収増益基調を維持する。

今後の見通し

成長戦略として、電子認証を基盤とした「信頼の基盤」と、拡大するクラウド市場を捉える「成長のエンジン」という2つの強みを軸に、収益向上と領域拡大により企業成長を目指す。

2026年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	前期比
売上高	20,670	22,286	7.8%
営業利益	1,475	1,622	10.0%
経常利益	1,435	1,589	10.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,005	1,052	4.7%
1株当たり当期純利益(円)	87.55	91.79	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の見通し

(1) 電子認証・印鑑事業

電子認証・印鑑事業は売上高14,353百万円(前期比10.3%増)、営業利益1,612百万円(同20.0%増)を予想している。

電子認証事業では、SSL証明書の有効期間短縮化に対応する証明書ライフサイクル管理サービスを戦略の中核に据え、3つのソリューションを提供予定である。企業ロゴ所有証明書(VMC)の拡販も重点施策となる。VMCを発行できる電子認証局は世界で3社のみであり、競合のEntrustが2024年6月以降に市場から順次撤退したことで、同社はその代理店を取り込むことに成功している。国内では一気通貫のワンストップ提供、海外ではメール設定企業との事業提携により販売を拡大する。

GMOトラスト・ログインは、収益化フェーズへの本格移行により成長が加速する。2026年は外部顧客IDアクセス管理(CIAM)分野へ参入し、顧客基盤を拡大する。2025年に開始のSaaS管理サービスにより、既存顧客の顧客単価向上も実現する。

GMOサインは、投資フェーズから収益化フェーズへ舵を切る。医療や建築業界といった高度なセキュリティが求められる領域へ深耕し、高付加価値な電子署名利用シーンを拡大する。全国208件超の導入自治体のネットワークを生かしたエコシステム戦略により、周辺事業者への利用拡大を加速させる。

(2) クラウドインフラ事業

クラウドインフラ事業は売上高7,482百万円(前期比2.8%増)、営業利益0百万円を予想している。増収を見込む一方で、戦略的な一時減益を計画している。

減益の主因は、VMwareライセンス高騰の影響を受ける一部サービスの統廃合である。VMwareは数倍規模の大幅な価格引き上げを実施しており、為替影響も重なり一部サービスの利益率が著しく低下している。低利益率サービスを終了し、人材を高成長のCloudCREWに集中投入することで、2027年以降の一段上の成長軌道を実現する。もう一つの減益要因は、Photonの提供元との契約形態変更である。

今後の見通し

CloudCREWは引き続き高成長を継続する見込みで、AWS SMBコンピテンシー認定を活用した中小企業向け新規獲得を強化する。積極的な人材投資を継続し、グループシナジー効果も一層強化する。

(3) DX事業

DX事業は売上高1,046百万円(前期比13.8%増)、営業損失48百万円を予想しており、赤字幅の縮小を見込んでいる。

成長の主因は、過去5年間推進してきたストック型サービスへの構造改革の成果が本格化することである。ビジネスモデル転換がほぼ完了し、安定収益基盤が確立されたことで、売上成長が加速する段階に入る。GMOデジタルPayは政府の物価高騰対策交付金の対象事業となり、自治体からの受注が増加する。hakarui.ai byGMOは人手不足を背景とした点検業務デジタル化ニーズが拡大し、登録メーター数の増加が続く見込みである。

セグメント別業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	20,670	100.0%	22,286	100.0%	7.8%
電子認証・印鑑事業	13,016	63.0%	14,353	64.4%	10.3%
クラウドインフラ事業	7,279	35.2%	7,482	33.6%	2.8%
DX事業	919	4.4%	1,046	4.7%	13.8%
調整額	-543	-	-597	-	-
営業利益	1,475	100.0%	1,622	100.0%	10.0%
電子認証・印鑑事業	1,343	91.1%	1,612	99.4%	20.0%
クラウドインフラ事業	194	13.2%	0	-	-
DX事業	-89	-	-48	-	-
調整額	26	-	58	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 中長期の成長戦略
(1) 成長戦略の方向感

同社は中期経営計画の数値目標を開示していないが、2022年12月期から2026年12月期までの5ヶ年を「長期的な企業価値向上のための土台構築期」と位置付け、中期経営方針として表明している。

この期間において、事業領域を「電子認証・印鑑事業」「クラウドインフラ事業」「DX事業」の3つに区分し、それぞれを「重点成長分野」「持続成長分野」「次期成長分野」と定義し、提供サービス及び体制基盤の強化を進めている。

今後の見通し

a. 重点成長分野

重点成長分野である電子認証・印鑑事業では、トップシェアのストック型サービス基盤を確立するとともに、グローバル拠点の継続的成長を実現するため、経営資源を集中的に投入し、成長循環の活性化を図る。

b. 持続成長分野

持続成長分野であるクラウドインフラ事業では、安定的な収益源としての役割を果たすべく、マネージドサービスによる売上拡大、既存顧客との関係深化による利益成長、さらには業務効率化を通じた収益体質の強化を推進し、着実な利益創出を実現する。

c. 次期成長分野

次期成長分野であるDX事業では、次世代の事業環境に対応するための技術研究・開発活動を推進し、未知の領域に向けた多様な取り組みを通じて、新規事業領域への展開を目指す。

また、成長の源泉は人財であるとの認識に基づき、自律型人財が育つ風土の醸成を図る。具体的には、働き方改革の推進、システム刷新によるコミュニケーション強化、制度と環境を整備し、組織力の強化を実現する。また、長期的な企業価値向上には、環境・社会課題への対応が不可欠である。同社は、働く環境の強化、セキュリティリスク対応の徹底に加え、クラウドインフラやSSLをはじめとするセキュリティサービス、さらにはDX支援サービスを通じて、社会課題の解決に貢献する。

長期的には、こうした取り組みにより2035年には売上高1,000億円を目指す。1,000億円のうち半分程度は現行ビジネスの延長によって積み上げ、残りは新規事業の立ち上げとM&Aにより埋める計画である。2040年には電子認証関連サービスにおいて世界一となることを目指している。認証局のみならず、GMOサインやeシールなどを含む電子認証を中心としたIT企業として成長していく方針である。

(2) 収益力向上の取り組み

収益力向上の取り組みでは、顧客単価向上と利益率向上を重視する。電子契約サービスGMOサインでは、2025年に実施したプラン改定により高セキュリティプランの提供を開始し、既に平均顧客単価の向上を確認している。医療や建築業界といった高度なセキュリティと信頼性が求められる領域への展開を推進し、電子署名の利用シーン拡大を図る。全国208件(2026年1月末時点)を超える導入自治体のネットワークを生かし、周辺事業者への利用拡大を通じたエコシステム戦略も加速させる。

ログイン認証サービスGMOトラスト・ログインでは、従来のIDaaS中心のサービスから、SaaS管理サービスへと事業領域を拡大している。2026年は外部顧客IDアクセス管理(CIAM)分野への参入により、顧客基盤をさらに拡大する。マネージドクラウドサービスCloudCREWでは、AWS SMBコンピテンシー認定取得を生かした新規獲得強化に加え、積極的な人材投資により一段上の成長軌道を目指す。

(3) 領域拡大の取り組み

領域拡大の取り組みでは、海外販売の強化を掲げる。企業ロゴ所有証明書(VMC)は、国内外で積極的な販促活動を実施する。VMCを発行できる電子認証局は世界で3社のみであり、国内企業では同社が唯一の存在である。競合のEntrustがコンプライアンス違反により2024年6月以降、順次市場から撤退を強いられたことで、同社はその代理店を取り込むことに成功している。また、耐量子計算機暗号(PQC)やデジタルコンテンツの信憑性確認技術C2PAなど次世代技術への先行投資も継続する。

■ 株主還元策

新たにDOE基準を設け、株主還元をより安定的かつ強化する方向へ

● 株主還元策

同社は2025年12月期より株主還元方針を大幅に強化し、より安定的かつ積極的な還元体制を構築した。従来の配当性向65%以上という基準に加え、新たに株主資本配当率(DOE)4%以上を下限とする基準を追加導入している。これにより、連結配当性向65%またはDOE4%のいずれか高い方を下限とする方針となった。この新方針の狙いは、利益変動時においても安定的な配当を保証することにある。従来は配当性向のみを基準としていたため、大型M&Aなどにより一時的に利益が減少した場合には配当額も大きく減少するリスクがあった。DOE基準の追加により、利益が減少した場合でも株主資本に対して一定の配当率を確保することで、株主還元の安定性と予見可能性を高めている。

2025年12月期の配当については、当初予想の49.84円から56.91円へと増配を実施した。これは通期業績が予想を上回ったことに加え、重点商材であるGMOサインとGMOトラスト・ログインの黒字化により、GMOグローバルサイン・ホールディングス単体の利益も黒字化に転じたことが要因である。

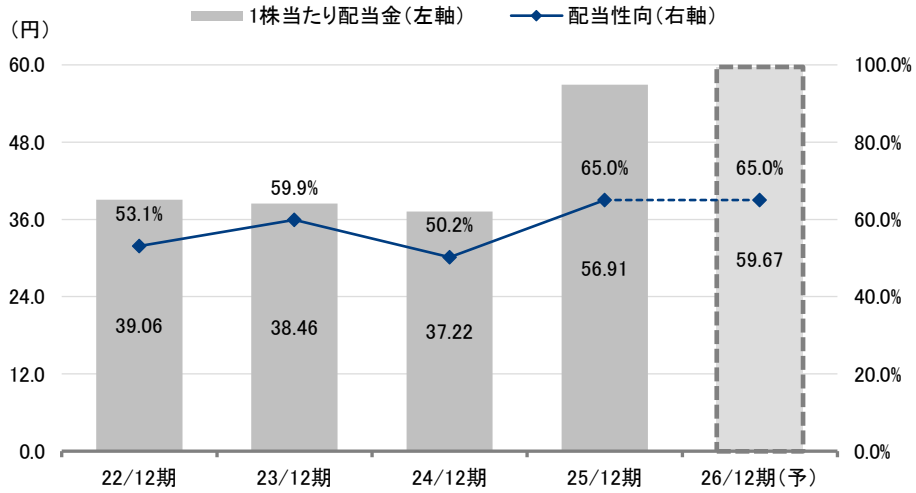
また、同社は2025年11月17日から2026年1月30日の期間において自己株式の取得も実施しており、配当と自己株式取得を組み合わせた総還元性向の向上にも取り組んでいる。

なお、この株主還元方針の強化は、GMOインターネットグループ全体の方針に沿ったものである。グループ各社でDOE基準を導入する動きが進んでおり、同社もこの流れに沿って資本効率を意識した株主還元を実現している。ただし、DOEの具体的な数値水準については各社の事業特性や財務状況に応じて設定されており、同社は4%という水準を採用している。

今後も同社は、持続的な利益成長による増配と、DOE基準による安定配当の両立を図りながら、株主価値の最大化を目指す方針である。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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