

## 第 7 期定時株主総会 質疑応答要約

この質疑応答要約は、平成 30 年 3 月 25 日（日）に開催した当社第 7 期定時株主総会において、出席者の皆様からいただいたご質問とその回答を要約したものです。

【Q1】 動画での説明の中で、FX 取引高世界 No.1 の流動性を活用し BtoB ビジネスを進めていくという話がありましたが、その詳細について教えてください。

【A1】 （回答者：鬼頭）

我々の店頭 FX 取引では、お客様からのお取引をお受けする中で、「買い」と「売り」をマッチングすることで自己ポジションをスクエアにしていますが、相場状況等によってお客様のポジションが「売り」もしくは「買い」のどちらかに偏ることがあり、その場合はカバー取引を行うことでリスクをヘッジしています。カバー取引にはコストが伴うので、カバー取引を行わなければ粗利が改善するという構図があります。

我々は、香港とロンドンに進出していますが、海外の法人のお客様から現地法人に「世界 No.1 の流動性があるのだから取引をさせてほしい」という声を多くいただくようになり、我々が気づいていないニーズがあることが分かりました。現在、システム開発を行っていますが、今期から BtoB サービスとしてスタートさせようと考えています。これが実現すると従来のカバー取引で発生しているコストを抑制することができるので、今よりも収益率が上がることを期待しています。

【Q2】 GMO インターネットの熊谷代表が御社の取締役ではないため、御社の重要な決定に関われないのではないかと懸念しています。熊谷代表の御社との関わり方を教えてください。

【A2】 （回答者：鬼頭）

金融機関には一般事業法人よりも一層のガバナンスが求められており、より強い独立性を確保したいという観点から、熊谷を取締役として招聘していません。

一方、毎週開催される GMO インターネットグループのトップが一堂に会す会議の場や 2 週間に 1 回開催される当社と熊谷との会議において、熊谷に我々の課題や戦略を密に共有し、議論することでグループとしての連携を図っています。

【Q3】 ① FX は業界 2 番手の会社が口座数も取引高も伸ばしてきていますが、それについてどうお考えなのかをお聞かせください。  
② 仮想通貨事業においては、GMO コインが行政処分を受けましたが、どのように対応してい

るのかを教えてください。

- ③ 新たに銀行を始めるといことですが、後発であるからには差別化を図らなければならないと思いますが、具体的な施策があれば教えてください。

【A3】 (回答者：鬼頭)

- ① 国内 FX の業界ポジションについては、今後も GMO クリック証券が No.1 であることに変わりはないと断言できる自信を持っています。先程の動画でビッグデータ解析により収益率が向上しているをご説明させていただきましたが、ここ数年かけて、FX のカバー、リスクヘッジとマーケティングを徹底的に研究してきました。その結果、前期において、外部環境の変化や状況に応じて、相当高度に戦術を調整できるノウハウを確立することができました。
- ② GMO コインは、3月8日の業務改善命令において、システムトラブル時の対応を改善し、システムリスク管理態勢を強化しなければならないという、内容が明確なご指摘を受けました。昨年 GMO コインが当社グループにジョインして以降、当社から人的リソースを投入し、まさしく GMO コインのシステムリスク管理態勢を強化すべく準備を進めているところでしたので、ご指摘を受けている点については早急に改善し、対応できると考えています。
- ③ 金融サービスにおいて差別化を図ることは難しいと考えていますが、GMO インターネットグループの顧客基盤が鍵であると考えています。GMO インターネットは、ドメイン国内シェア No.1、ホスティング国内シェア No.1 で、日本で数多くの中小企業のお客様とのお付き合いがあります。このお客様と銀行サービスを繋げることが一番の差別化になると考えています。

(回答者：金子)

現在、あおぞら信託銀行の代表取締役会長をさせていただいていますが、GMO インターネットグループとうまく連携した形での銀行の立ち上げを狙っています。銀証連携や GMO インターネットの中小企業向けサービスとの連携など、GMO インターネットグループの強みを活かした新たなサービスの創出を現在、検討しています。

- 【Q4】 昨年、総合力もあるネット証券他社の手数料の値下げが続いて、GMO クリック証券の価格優位性にも影響があるのではないかとと思いますが、今後、勝ち抜いていくためにどのような戦略があるのか、どのような大きな絵を描いているのかを教えてください。

(上記ご質問に対する鬼頭からの回答を受けてのご提案)

投資におけるビギナーやライトユーザーを獲得し、顧客層の裾野を拡大していくことが大事であると考えています。銀行との連携もひとつだと思いますが、少額から投資ができるサービスを提供するベンチャー企業など面白いところが出てきているので、そういった企業との提携等

---

含めて対応を検討し、引き続き注力していただきたいです。

**【A4】** (回答者：鬼頭)

今回のインターネット銀行が要であると考えています。便利で安くて使いやすい銀行を作ることによってそこにお客様を囲い込み、この銀行のお客様に対して、証券、GMOコイン、さらに今後はまだ扱っていない生命保険など他の金融領域のサービスも商品ラインアップに加え、複数の金融サービスをご利用いただけるようにすることで（クロスセル）、1人のお客様当たりの利益を上げていくというのが私の考えている大きな戦略です。

(ご提案を受けての回答)

顧客層の裾野拡大に関しては、新ネット銀行から流入するお客様のことを想定して、昨年より投資信託の取り扱いなど準備を進めていますが、投資に今まであまり馴染みがなくご興味もなかったお客様に対して、非常に分かりやすい画面のスマホアプリで手軽に投資ができるという他社のサービスについては、我々もウォッチしています。良いものは取り込み、我々のお客様により使いやすいサービスを提供していきたいと思えます。

---

**【Q5】** 東証1部に上場市場を変更しない理由を教えてください。

**【A5】** (回答者：鬼頭)

私個人の思いとしては、金融機関であり、これだけの業容の企業となっていますので、東証1部へ指定替えしたいと考えています。東証1部への上場には、流動比率の基準を満たす必要がありますが、現在は、我々の一番の大株主であるGMOインターネットが80%以上のシェアを持っており（2017年12月末現在80.66%）、指定替えが難しい状況にあります。今はそのような具体的な話はありませんが、今後、指定替えをするということになれば、GMOインターネットと協議し、流動性を高めていくことが必要であると考えています。

---

**【Q6】** GMOインターネットはNo.1を掲げ、GMOクリック証券も手数料でNo.1なのではないかと思いますが、昨年、他のネット証券が信用取引手数料の値下げを実施する中、GMOクリック証券では、2018年1月1日より引き上げを実施しています。その後の影響など状況を教えてください。

**【A6】** (回答者：鬼頭)

まず、我々はNo.1であること、どこよりも安くて、どこよりも使いやすいサービスをご提供するということを理念としおり、会長の高島がGMOクリック証券を創業したときからそれを徹底して追求し続けてきています。これまでは、安さによってお客様が集まるであろうとの想定の

---

もと、ある程度勝負をかけて手数料を大きく引き下げることで、お客様の数やシェアを伸ばしてきました。

ところが数年前から株式取引の伸びが止まり、また、お客様からも「他社にはこういうサービスがあるが、GMO クリック証券にはないので使っていません」という声を多くいただくようになり、「これは安かろう悪かろうになってはいないだろうか」と自問を始めました。証券システムの開発には非常にコストがかかりますが、これまでの手数料ではコスト倒れになってしまう。一方、サービスを充実させなければお客様は増えず、企業としての成長もない——。考え抜いた結果、他社よりも安くしつつ、お客様により良いサービスをご提供するために必要な原資を確保するために値上げを実施させていただいた次第です。

今回、手数料見直しを実施させていただきましたが、その具体的な影響については、収益にはプラスに働き、お客様の数についても、大変ありがたいことにほとんど流出がない状況です。手数料値上げ後もご利用いただいているお客様のためにも、商品・サービスをもっと良くするべく、現在、まさに開発を進めています。一般信用の売りサービスや先物・オプション取引のアプリなど、商品・サービスをより充実させていきたいと考えています。そうすることで、お客様が少しずつ増えて、少しずつシェアを高めていけるのではないかと考えています。

---

**【Q7】** GMO クリック証券を使っています。81歳を超えると取引に制限がかかるということですが、この制限は法律で定められているものなか、どのような商品でどのような制限があるものなか詳細を教えてください。

**【A7】** (回答者：高野)

証券会社におきましては、適合性の原則の順守というものが、リスクのある投資商品をご利用いただくにあたっては、そのリスクをご理解いただいた上でお取引していただけるかどうかを確認させていただく必要があります。その基準のひとつに年齢が含まれています。現状、信用取引においては、コールセンターにお電話をいただければ審査の上、延長させていただくことも可能です。

(回答者：鬼頭)

高齢者の方向けのルールに関しては、他の皆さまも気になられているところだと思いますので、その基準をまとめてホームページで後日お知らせするようにします。

---

**【Q8】** 貸株サービスは各社少しずつ内容が違うものですが、GMO クリック証券の貸株サービスは、非常に独自の部分があり、改善をお願いしたいと考えています。

- ・ 優待権利確定日の6営業日前の引け後から貸株の設定ができなくなってしまうこと。
- ・ 貸株申込中に、期間指定の売却注文が未約定のまま残っていると、15時時点で貸株の申込がキャンセルされてしまうこと。

- ・ 長期保有が条件となる優待銘柄の貸株サービスの解除の精度が十分でないこと。
- ・ 優待獲得のための貸株サービス解除の事前設定ができないため、権利付最終売買日に都度対応しないとイケないこと。

【A8】 (回答者：鬼頭)

貸株サービスに関するご要望として承ります。システム開発にはコストがかかるため、バランスを考慮する必要はあるものの、貸株サービスは会社としても力を入れており、もっと便利になるよう少しずつ改良を進めています。ご要望についてはできる、できないを検討させていただきます。

【Q9】 タイ王国での証券取引サービス開始についてお伺いいたします。まず、なぜタイ王国なのか、海外に進出して数年で撤退する会社も多い中で進出している背景について教えてください。また、どういうところで収益を生み出そうと考えているのかお聞かせください。

【A9】 タイ王国において100%外国資本(99.99%)でネット証券を始めたのは実は我々が初めてのことで、勝算がなければ進出していません。タイはASEANで株式の取引が一番多い市場です。ASEAN諸国の数ある国の中でなぜタイ王国を選んだのかという点に関しては、既にNo.1の市場であることが一番大きな理由です。

タイ王国では、数十年前の日本と同じように現物取引が中心で信用取引はまだ規模が小さい状況にあります。日本ではネット証券の先駆けであった会社が信用取引で収益を上げて成長しましたが、我々もそれと同じことをタイ王国でやろうと考えています。タイ王国に信用取引を根付かせて金利で収益を上げていくということを考えています。昨年11月に開業し約4ヶ月が経過し、細かな数字は開示していないものの立ち上がりは好調です。証券ビジネスでは、大口のお客様にお取引をいただくと立ち上がりは早くなるものですが、今、現地の有力な方々のお客様になっていただき残高を増やしているという状況です。

【Q10】 先程の東証1部へという話は2部から1部へステップアップした方が良いのではと考えていますが、親会社の分売がなければ流動性の基準を満たせないのではないのでしょうか。また、テクニカル上場以降、株価が下がっている状況です。配当は素晴らしいと思いますが、配当以外で株主に目に見える形の還元として、自社株買い、株式分割など対策を検討してください。

【A10】 (回答者：鬼頭)

株価についてはマーケットが決めるものであるため私からのコメントは難しいですが、現在の株価については低い、なんとかしたいという風に私自身も思っています。

また、流動比率を高めるための手段は親会社による分売以外にも方法はあり、例えば、我々が

ビジネスのために新規に調達するということも考えられます。現在、グループ CFO が世界中で IR を一生懸命やっていますが、いずれにしても、一定のタイミングで流動性を上げる施策を検討したいと思っています。現在、決定しているものは何もありませんが、様々な施策を柔軟に検討していきます。

---

【Q11】 第 2 号議案の 9 名の取締役候補のうち 5 名が自社の株式を保有していない理由について、各人より直接ご説明いただきたいと思います。

【A11】 (回答者：山本)

私は執行役も兼任しており、業務の執行と取締役の両方やらせていただいておりますが、内部者情報を取得しているため、自由に株の売買ができない状況です。ただ、自身では直接は保有していないものの、役員持株会という制度があり、そこに定期的に拋出し購入しているという状況です。

(回答者：安田)

私は GMO インターネットの管理部門を統括する取締役副社長を務めています。グループ経営として、グループ会社を等しく利害関係なく、経営陣として対応するため、GMO インターネットの株式は保有しているものの、その他の上場会社の株式の保有は等しく 0 とさせていただいております。

(回答者：鬼頭)

他の 3 名は社外の方であり、現在はお持ちいただいていないという状況ですので、ご理解賜ればと思います。

---

【Q12】 先日参加した IR のイベントで、現物、信用ともに手数料をゼロにするという会社がありました。このような新しいサービスを提供する会社との提携等も検討していただきたいと思います。

【A12】 ご提案ありがとうございます。

---

【Q13】 招集通知 16 ページのご参考として記載されている「当社における社外役員の独立性に関する基準」については、会社法で定義している社外取締役の内容をベースにしているようですが、若干、微妙に異なる表現があります。これは、会社法の規定はすべて包摂されていてより厳しい内容になっているのか、もしくは一部包摂されていない部分があるのかどうか確認させてください。

【A13】 (回答者：山本)

---

「当社における社外役員の独立性に関する基準」ですが、会社法の要件は当然に備えるべくも  
のとして備えて、それ以上に厳しくしているものです。当社は GMO インターネットの子会社で  
あるため、親会社からの独立性という点を特に重視した基準ということで、追加的に定めたもの  
になっています。

---

【Q14】 システムの担当者に、昨年質問した戻るボタンが使えないこと、他社は4画面对応しているが  
GMO クリック証券は1~2画面しか対応していないので検討してほしいと伝言してください。

【A14】 (回答者：鬼頭)  
ありがとうございます。伝えさせていただきます。

---

【Q15】 GMO インターネットグループで不正アクセスによる情報漏洩などが頻繁に起きていますが、  
御社の場合は金融ということで非常に重要な情報を扱っていると思います。セキュリティに関  
する投資など含めて、なぜ、こういうことが起きているのかについて社長と安田さんにご意見  
をお伺いしたいと思います。

【A15】 (回答者：鬼頭)  
私からは GMO フィナンシャルホールディングスとしての考え方をお答えさせていただきます  
。金融機関にとってとにかく一番大事なのがお客様の資産を守ることであり、情報セキュリ  
ティには徹底的に力を入れていかないと絶対にダメだと考えています。GMO クリック証券を始め、  
FX プライム byGMO、GMO コインについては、セキュリティについては相当の投資を行って  
います。当社グループ内外に存在する情報セキュリティに関する様々な脅威に相当高度に対応  
できる体制を構築しています。これは私が金融機関として一番大切なのは何をおいてもセキュ  
リティ、お客様の資産を守ることであると考えているからこそその対応であり、過去において大きな  
インシデントというのは当社グループでは発生していません。GMO インターネットグループに  
ついては安田より現状等をご説明させていただきます。

(回答者：安田)

昨年より、GMO インターネット、GMO ペイメントゲートウェイ、GMO ペパボと不正アクセ  
スによる情報漏洩という事故が発生しましたことをまずはお詫び申し上げます。それぞれのイ  
ンシデントについては各社でシステム投資、体制含めてしっかり再発防止対策を講じ、現状の対  
策は完了していますが、ここからさらにグループのセキュリティ体制を一段上げて、強化をして  
いこうと考えています。GMO インターネットにおいて4月にグループセキュリティ監査室とい  
う部署を立ち上げ、内部監査室から独立して GMO インターネットグループ全体のシステムセキ  
ュリティの監査を行う予定です。今後グループでこのようなことのないよう最善を尽くします。

以上