

第8期定時株主総会 質疑応答要約

この質疑応答要約は、2019年3月24日（日）に開催した当社第8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】 第3号議案について質問です。まず、私見を述べさせていただきますが、私は本議案には反対です。株主提案権の濫用に該当すると思われること、また、会社のためになっているかという点にはそうは思えず、定款に定めるべき内容にそぐわないと考えるためです。招集通知には、御社の取締役会の本議案に対する反対意見がやんわりと書いてありますが、私が今申し上げたように、もっと明確にその理由を記載できなかったのかということをお伺いしたいと思います。

【A1】 （回答者：鬼頭）

我々は、個人投資家向け会社説明会やIRのお問い合わせ窓口等、株主・投資家の皆様とコミュニケーションを図れる場を通じて、随時、ご意見・ご要望を受け付けています。私自身としても、株主の皆様のご意見を真摯に受け止め、会社をより良くしていきたいと思っておりますので、今回のようなご提案については、株主提案という形ではなく、IRのお問い合わせ等の別の形でご提案いただきたく考えています。

【Q2】 （御社子会社の）GMOクリック証券では、かねてよりソーシャルレンディング（貸付型クラウドファンディング）maneoのサービスの提供をしていますが、最近、maneo（maneoマーケット株式会社）の抱える問題点が明らかになってきています。同社の問題は、GMOクリック証券において今後も同ローンファンドの募集を継続するのか等、御社グループとしても検討しなくてはならない課題であると思います。本件への対応方針についてお聞かせください。

【A2】 （回答者：鬼頭）

まず、資金が必要な企業と個人投資家を繋ぐ「ソーシャルレンディング」という仕組みは、いわゆるFinTechであり、非常に良いものだと考えています。そのため、我々は、maneo様と業務提携だけではなく、資本提携もさせていただいています。

今の同社の問題というのは、大きくはガバナンスの在り方にあり、業務改善命令を受けているという状況です。経営改善委員会が設置され、諸問題を解決すべく、各取り組みを進めていると私どもも報告を受けています。現時点では、まだ改善すべき点が多々あると思いますが、ソーシャルレンディングという仕組み自体は良いものであり、それをどう扱うかという点がポイントになってきますので、我々としても、募集会社としてより良いサービスを提供できるよう、改善に向けて同社に働きかけていきたいと考えています。

【Q3】 現在、82歳ですが、GMO クリック証券の年齢制限に該当し、一部商品の取引ができなくなりました。他社では取引を続けられているため、GMO クリック証券でも一律に年齢で制限するのではなく、個々人の状況を鑑みたくて取引を継続できるような対応をお願いしたいと思います。

【A3】 (回答者：鬼頭)

日本は高齢化社会を迎えていますので、取引に係る年齢制限については、ルールの新しい在り方を検討していくことが必要になってくると思います。規制の詳細については、執行役の高野よりご説明させていただきます。

(回答者：高野)

GMO クリック証券では、「81歳以上のお客様のお取引に関する当社の考え方」をホームページに掲載させていただいています。現状、商品のリスク特性に応じて年齢制限を設けていますが、81歳以上のお客様のお取引の在り方については今後も継続して検討していきます。貴重なご意見として今後の参考とさせていただきます。

【Q4】 広告宣伝費について質問です。2年前、広告宣伝費の予算配分について質問した際、広告宣伝費には、新規ユーザーの獲得とヘビーユーザーの繋ぎ止め/還元が大きく2つの使い方があり、当時は新規ユーザー獲得に重点を置いているとの回答でした。当時からの変更があるのか等、現在の広告宣伝費の予算配分についてお聞かせください。

【A4】 (回答者：鬼頭)

広告宣伝費投入の大きな目的は従前より変わっていません。新たな取り組みとしては、これまで関東地区を中心に提供していた GMO クリック証券の新垣結衣さんの CM を地方都市でも年に数回集中的に提供するなど、より広い地域での認知度を高めるためのプロモーションを実施しています。但し、CMには多くの費用がかかりますので、足元の業績を見ながら予算を投下させていただきます。

【Q5】 第3号議案は株主提案権の濫用もしくは公序良俗に反する提案であると思います。このような提案が株主総会に上程されたこと自体に違和感を覚えるのですが、取締役の中で上程に反対された方はいなかったのでしょうか。

【A5】 (回答者：鬼頭)

当社としては、今回の提案は株主提案権の濫用に該当しないと判断し、取締役会として反対という意見を表明させていただいています。仮に株主提案権の濫用に該当するとした場合、それは逆に株主の権利を棄損するものではないかという議論も出てきますので、我々としては濫用に

該当しないという判断をし、本総会に付議させていただいた次第です。

【Q6】 6期、7期と減少していた営業利益が今回の第8期で急増していますが、この増加が一時的なものなのか、これをベースにさらに成長していくのか等、その増加要因を教えてください。

(追加質問)

今のご回答というのは、相場が上がるか下がるか、安定的な手数料収入が得られるという理解でよろしいでしょうか。

【A6】 (回答者：鬼頭)

第8期の数字というのは、我々のメインの商品であるFXの収益改善の仕組み・システムがフルに寄与して、収益が大幅に増加した結果であり、これは一時的ではないと考えています。我々は、これまで、相場変動によって収益が大きく増減することがないように、リスクを極力とらずにトランザクションに応じて安定的に収益が得られる仕組みを構築してきましたが、この取り組みが実を結んだのがまさしく第8期だということです。当社グループは、2021年度の営業利益200億円との目標を掲げています。金融事業ですので、すべてがうまくいくとは思っていませんが、ベースの力は毎年確実に上がっており、こうした仕組みの改善の積み上げが進んでいけば、この目標は達成可能であると考えています。

(追加質問への回答者：鬼頭)

FXのビジネスモデルは、お客様の売りと買いの取引をマッチングし、そのマッチングできなかった差分の自己ポジションについてはリスクヘッジのためにカバー取引をしています。このカバー取引については、各社がノウハウを持つ部分ですが、我々はこのカバー取引に係るシステムを研ぎ澄まし、他社よりも優れているという点がポイントです。

○補足：店頭FX取引では強制決済執行時以外は取引手数料をいただいておらず、お客様に提示する売りと買いの差額であるスプレッドが収益となります。一方、カバー取引にはコストがかかりますが、当社グループはカバー取引の仕組みを工夫することでカバーコストの低減に努め、収益性改善を図っています。

【Q7】 GMOインターネットの売出しによって株主数が1万人以上増えていますが、本日、株主総会の場にいる株主の中には、株主優待を目的にGMOクリック証券で取引をしている方も相当数いると思います。株主優待のコストと負担について教えてください。

【A7】 (回答者：鬼頭)

株主優待については、我々の株式を長期に保有していただくことや認知度の向上を目的として、GMOクリック証券の取引手数料キャッシュバックなど、サービスに紐づく優待内容をご用意させていただいています。株主優待に係るコストは外部にお示ししていませんが、実際の利用率も高く、コストに対するリターンは得られていると考えています。内容については、株主の皆様からのご意見を踏まえて、より充実させていきたいと考えています。

【Q8】 2021年度の営業利益200億円という目標を掲げていますが、さらにその先の5年後の定量的な目標やビジョンがあれば教えてください。

【A8】 (回答者：鬼頭)

金融業界というのは相場の影響を受けやすいため、当社を含めて業績予想は開示していない会社が多いですし、数年後の目標を数字で示している金融機関というのも非常に少ないです。今回、3年後という形で数字をお示しさせていただいたのは、200億円というのが、我々がこの3年間で取り組むべき具体的な計画の先に見えている数字だからです。一方、5年後、10年後となると外部環境が大きく変わっていますので、現時点で具体的な数値目標は持っていません。

どういう企業になりたいのかという定性的なビジョンでは、証券分野においても、SBI様や楽天様など非常に強い会社がありますが、いつか一番になりたいと考えています。その取り組みの一つとして、昨年、事業を開始したGMOあおぞらネット銀行とGMOクリック証券の銀証連携サービス「証券コネクト口座」をスタートさせました。また、証券分野で勝つには、FXとは異なり、コストリーダーシップ戦略だけでは不十分で、商品・サービスの充実が必要であるということが分かってきましたが、商品・サービスの充実にはシステム開発が必要で、コストが先行します。そのため、我々は強みであるFXで力をつけたうえで証券分野への投資を行い、いつかこの分野でも一番になりたいと考えています。

【Q9】 今後強化していくという法人FXについて、顧客ターゲット層やどのぐらいの手数料水準でのサービス提供を考えているのかを教えてください。また、業界に精通した人材による取引先の開拓が必要になると思うのですが、営業戦略についてもご説明ください。

【A9】 我々は、リテール向けFXで世界No.1となったノウハウを生かし、法人向け(BtoB)ビジネスを展開しようとしています。為替の世界には、インターバンク市場と呼ばれるネットワークが存在し、そこには金融機関や実需ニーズを持った法人など、既にたくさんのお客様がいます。我々のBtoBビジネスというのは、そのお客様にレートを提示し、取引していただくことでビジネスを成立させるというモデルであるため、営業人員は必要としません。我々のようにシステム・仕組みに強みを持つ企業にとっては、うってつけのビジネスであると考えています。

【Q10】 送金ビジネスについて、お伺いします。海外送金など、銀行の手数料が非常に高いため、代替手段を求める方も多いのではないかと感じています。御社では、海外送金の手数料を安くできるようなシステム構築を検討されているのか教えてください。

【A10】 (回答者：高島)

我々としては、世界中の人たちができるだけ安く送金を行えるよう、仮想通貨を使って、送金サービスを改革していきたいと思っています。そのためにはリアルマネーと仮想通貨を交換・取引する場が必要になるので、GMO コインでは、これまで、仮想通貨の交換所・取引所というビジネスに取り組んできました。現時点で具体的な計画があるわけではありませんが、将来、大きなビジネスチャンスがある分野であると思いますので、仮想通貨を使った決済や送金も視野に入れて、事業に取り組んでいきたいと思っています。

【Q11】 GMO インターネットグループで決済サービスを提供する GMO ペイメントゲートウェイは、インターネット金融事業を展開する御社グループと似たようなビジネスを展開しているという印象を持っています。今回の第1号議案の定款変更は、将来的に GMO ペイメントゲートウェイを御社の傘下に収めることを想定されたものなのかどうかを教えてください。

【A11】 (回答者：鬼頭)

定款の一部変更の趣旨は、GMO インターネットグループが掲げる「創業の精神」の位置づけを明確にすることが目的であり、事業再編や資本構成を変更するという意図は全くありません。現状では、GMO コインは仮想通貨の交換、GMO ペイメントゲートウェイは法定通貨の決済を事業領域とするという区切りがございます。将来的に両事業領域がオーバーラップしてくることは想定できますが、GMO ペイメントゲートウェイが当社グループに入ることは検討していません。

【Q12】 株主優待について、現在は、GMO クリック証券の手数料優遇（最大いくらのキャッシュバックをする）など GMO インターネットグループの各サービスに定額が振り分けられていますが、これを例えばポイント制にして、株主が使いたいサービスに自由にポイントを使えるような流動的な優待内容にしていだけないでしょうか。また、長期保有株主の優遇についても導入を検討していただきたいと思います。

【A12】 ご意見ありがとうございます。長期で保有されている株主様の優遇については、今後も継続して検討していきます。また、GMO インターネットグループの各サービスを横断した株主優待の利用に関しては、大きなテーマとして GMO インターネットグループへ提案させていただきます。

【Q13】 第3号議案の株主提案について、私個人としては、提案内容のうち、「ガバナンス・社会常識・健全な倫理感覚の欠けた」とある文を削除すればいいのではないかと考えています。提案された株主の方がいれば、説明や反論などご意見をいただきたいと思います。また、いないということであれば、株主提案に対する修正動議として提案したいと思います。また、その場合、原案や原案に対する私の修正動議の採決がどうなるのか、採決の方法について教えてください。

【A13】 (回答者：鬼頭)

第3号議案を提案された株主様は、本日、ご出席されていません。また、只今いただいた株主提案に対する修正のご提案については、修正動議としてこの場で承ることはできませんので、ご了承ください。なお、採決については、この場では拍手でお願いしています。

【Q14】 タイ王国で展開しているネット証券会社が、御社の収益にどの程度貢献しているのか教えてください。

【A14】 (回答者：鬼頭)

海外ビジネスは将来に向けた投資として展開していますが、タイ王国の実績は、数字としてはまだ小さく、全体の収益に貢献するには至っていません。

また、タイ王国では、株式の信用取引に注力し、ビジネスを展開しています。かつて、日本においてネット証券がビジネスの成長を加速させた要因の一つに信用取引の拡大がありましたが、これをタイ王国で再現するというのが我々の大きな戦略です。具体的な数字については開示していないため申し上げられませんが、当初の狙い通り、取引のボリュームは着実に増えてきており、堅調であると考えています。

【Q15】 FX取引について、相場が急落した際の強制決済のスピードが証券会社によって全然違うと耳にしました。FX取引ユーザーからすると、その処理スピードが速い会社の方が良いと思いますので、御社のFX相場急変時の強制決済に対する考え方とシステムについて教えてください。

【A15】 (回答者：鬼頭)

我々は、少し前に大きなプロジェクトとして、FXシステムの高速化に取り組み、ロスカットだけでなく、注文処理自体を極めて高速に行えるようにしました。他社様との比較は難しいですが、このFXシステムの導入前後では、お客様の未収金も減少しており、我々としては他社様よりも速いであろうと考えています。

【Q16】 貸株サービスについて、長期保有の株主優待の権利獲得ができるよう、四半期毎に権利が付与されるようにしていただきたいと考えています。このサービスを提供することで競合他社との

差別化が図れると思いますが、システム開発にどの程度のコストがかかるのか教えてください。

【A16】 (回答者：鬼頭)

貸株サービスは非常にニーズが高い商品であり、我々にとっても大きな収益となっています。長期保有を目的とした設定ができないかという要望を多くいただいていますので、引き続き検討させていただきます。

(回答者：高島)

現状、ご要望いただいた内容について、システム部門では見積もりを行っていないため、正式なコストについては、この場ではお答えすることができませんので、ご了承ください。

【Q17】 事業報告の説明動画の中で、将来的に保険をやっていききたいというような内容がありましたが、どのような保険を提供していくのかなど展望がありましたら教えてください。

【A17】 保険には、大きく損害保険と生命保険/医療保険の2種類がありますが、インターネットを介して、営業人員を増やさずにビジネスをしていこうと考えると、損保ではなく生保の方がやりやすいのではないかと考えています。

保険を提供する場合にも、我々の強みが活かされている既存事業のように、仕組みでコストを下げることで、手数料を抑えてお客様に安くサービス商品を提供していきたいという想いを持っており、実店舗や営業人員を要するビジネスに取り組むことは考えてはいません。

以上