

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

コトをITで変えていく。インターネットサービスを通じて、あらゆる人に新たな価値体験を提供する。

売上高
22,286百万円

営業利益
1,622百万円

経常利益
1,589百万円

親会社株主に帰属する
1,052百万円

② 中長期の経営戦略

1. 電子認証・印鑑事業の成長加速

重点成長分野として経営資源を集中。電子契約サービス「電子印鑑 GMOサイン」や「GlobalSign」ブランドの電子証明書発行サービスを中核に...

3. DX事業の次世代展開

次期成長分野として技術研究・開発と新たな事業領域への展開を推進。O2OサービスやAI領域の拡大を見込み、未知なる領域への取り組みを加速。

2. クラウドインフラ事業の安定収益化

持続成長分野として位置付け。マネージドサービス「CloudCREW byGMO」の需要拡大に対応。セキュリティ支援サービスで差別化し、既存顧客関係強化と利益拡大を図る。

4. デジタルID認証の進化

デバイスIDからドキュメント認証、将来的に個人IDまで、認証対象を拡大。ブロックチェーン、NFT、マイナンバーカード普及に対応し、ヒトに紐づくサービスへ進化。

③ 対処すべき課題

① サービスの拡充

- ・ Vision「One & 1st」のもと、電子認証・印鑑、クラウドインフラ、DX事業の3領域シナジー活用
- ・ 全社が1つとなり日本初・世界初を追求
- ・ Value「ワクワク」で人が主役となる環境醸成

② 新規事業・技術開発投資

- ・ IoTやAI技術等の分野での急速な技術革新に対応
- ・ 既存事業のノウハウを活かし新規事業研究開発に投資
- ・ 提携やM&Aによる新規事業開発のスピードと効率性強化

③ 人材育成と経営管理体制

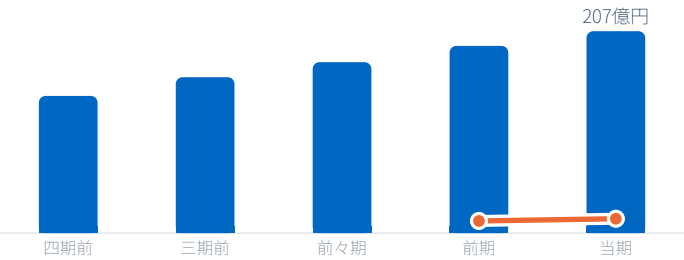
- ・ 電子認証・印鑑、クラウドインフラ、DX事業における優秀人材確保
- ・ 生産性向上・組織活性化のための環境づくり強化
- ・ 成長とリスク管理のバランス取れた組織運営体制の確立

面接で使えるポイント

- ・ 電子認証・印鑑事業で圧倒的No.1ストックサービスを実現し、2026年度売上高22,286百万円を目指す成長戦略
- ・ 「One & 1st」というVisionのもと、3事業領域のシナジーで日本初・世界初サービスを追求
- ・ デジタルID・ドキュメント認証からマイナンバーカード、ブロックチェーンまで、次世代認証基盤を構築

証券コード 3788

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
207億円

営業利益率
7.1%

財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収 621万円 情報・通信業内 370位/592社	平均年齢 40.8歳 情報・通信業内 159位/593社	平均勤続 9.0年 情報・通信業内 173位/593社	女性管理職 9.5% 情報・通信業内 274位/373社	男性育休 57.1% 情報・通信業内 247位/297社
------------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------	------------------------------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: GMOグローバルサイン・ホールディングス(株)【3788】：

